

経営発達支援計画の概要

実施者名 法人番号	弟子屈町商工会（法人番号 6460005001149）
（実施期間）	平成28年4月1日～平成33年3月31日
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 小規模事業者の経営改善に資するための目標 2. 若手経営者・後継者の経営力向上の目標 3. 事業承継・起業支援への目標 4. 商店街地区の活性化への目標 5. 特産品の振興への目標 6. 川湯地区活性化と宿泊業に関する目標 7. 販路開拓支援事業に関する目標
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること 小規模事業者を対象にした経済(景気)動向調査、地元金融機関との懇談会の実施(地域経済の動向調査)、基幹産業における動向調査の実施、関係機関が発行する資料の活用の4項目により事業内容説明。 2. 経営状況の分析に関すること 記帳機械化(ネットde記帳)を活用した経営分析の実施、SWOT分析を活用した経営分析の実施、商工会ネットワークを活用した経営分析、専門家との連携による経営分析の実施の4項目により事業内容説明。 3. 事業計画策定支援に関すること 伴走型の支援体制の確立、支援機関との連携、計画的な経営と資金計画について、補助金・助成金制度の活用、特産品の開発に向けた計画策定支援、若手経営者・後継者育成事業、事業承継支援事業の7項目により事業内容説明。 又、新規創業者においても4項目を掲げ事業内容説明。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 伴走型の支援によるフォローアップ、専門家の支援を活用したフォローアップ、専門技術者スキルアップ事業の実施、円滑な金融支援、経営セミナーの開催、伴走型による創業者支援の6項目で事業内容説明。 5. 需要動向調査に関すること 広報誌を活用したアンケート調査の実施、イベントの来場者を対象にしたアンケート調査の実施、観光客の行動・満足度調査、調査資料や業界誌などを活用した情報の収集の4項目で事業内容説明。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 「道の駅摩周温泉」来場者の街中誘導事業の実施、共同広告作成事業の実施、ITの活用支援、展示商談会やビジネスマッチングへの参加、アンテナショップや物産展の出店参加、イベントを活用した販路拡大、釧路管内でのイベントの構築の模索の7項目で事業内容説明。 <p>・地域経済の活性化に資する取組 「てしかがえこまち推進協議会」への参画、特産品の振興ブランド化、地域活性化事業のブラッシュアップ、観光活性化の検討、地元高校生との懇談会の開催の5項目で事業内容説明。</p>
連絡先	<p>【住 所】北海道川上郡弟子屈町中央1丁目5番1号 【商工会】弟子屈町商工会 【担当者】経営指導員 佐々木和彦 【 番号】 015-482-2259 【FAX 番号】 015-482-3331 【e-mail】 k.sasaki@shokokai.hokkaido.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【弟子屈町の現状】

1. 町の概況

弟子屈町は、北海道東部の中核都市である釧路市の北方約 60 km に位置し、車でおおむね 80 分の場所にあります。町域の 65% が阿寒国立公園内に位置し、摩周湖や屈斜路湖、硫黄山などの景勝地に恵まれた北海道を代表する観光地となっています。

また、町内には炭酸水素塩泉や硫黄泉など泉質の異なった温泉が数種類湧出しており、温泉資源にも恵まれた環境にあります。

人口は昭和 35 年の 13,000 人をピークに現在は約 8,000 人となっており、人口の減少や高齢化も顕著に見られる状況です。



2. 産業の状況

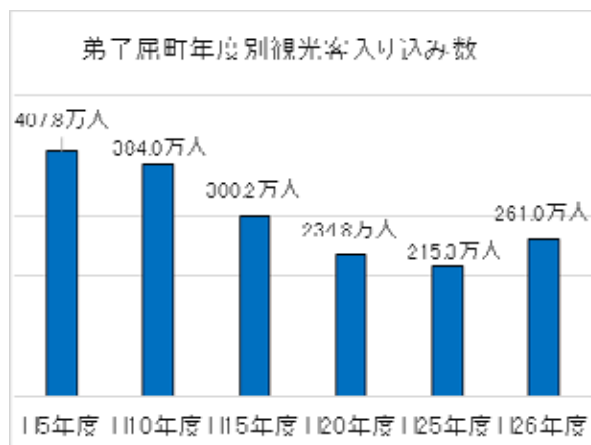
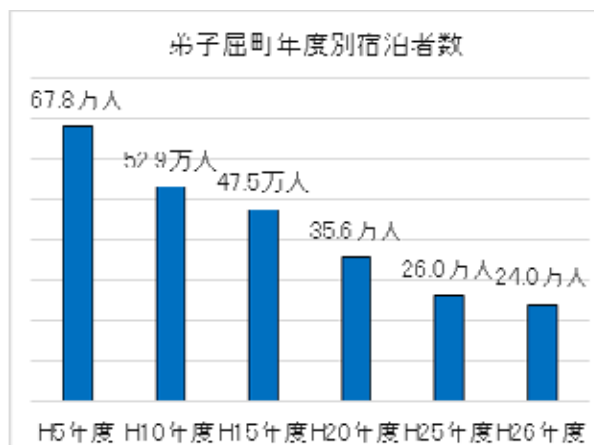
当町における基幹産業は観光と農業があげられます。観光については、摩周湖などネームバリューのある景勝地や温泉もあり、かつては多くの観光客が訪れる町でした。

しかし近年は、通過型の観光地としての傾向が著しく、地元にある摩周温泉、川湯温泉も苦戦を強いられています。観光客の入込み客数（延数）は、平成3年度の450

万人をピークに減少しており、平成26年度においては261万人と最高時の60%を下回る状態になっています。

農業については、当町が太平洋沿岸から内陸部に位置しており、春から秋にかけての気候は比較的温暖であることから農業に適した環境にあります。

酪農地帯としても知られており生乳を生産しているほか、馬鈴薯、蕎麦、メロン、小麦などの農産物も生産されています。特に蕎麦は、「摩周そば」という名称により多くの方々に親しまれています。



3. 地域・小規模事業者の現状と課題

当町の経済状況は、基幹産業である農業については、今後TPPなどによる不安要素を抱えているものの生産量や価格など、相対的には安定し推移しています。

観光においては、摩周温泉、川湯温泉、共に地元では大規模な温泉宿泊施設の倒産もあり、今後は温泉地としてのネームバリューの低下も懸念される状況です。

当町にはペンション、お土産品店、レストランなど観光に支えられている小規模事業者も多いことから、観光の再生も官民一体となった取り組みが必要です。

また、小規模事業者の高齢化にも拍車がかかっており、今後総事業所数の減少も避けられない状況にあり、平成27年度現在410件ある小規模事業者数の減少幅を、いかに少なくするかが課題であると考えます。

(1) 商業・サービス業の現状と課題

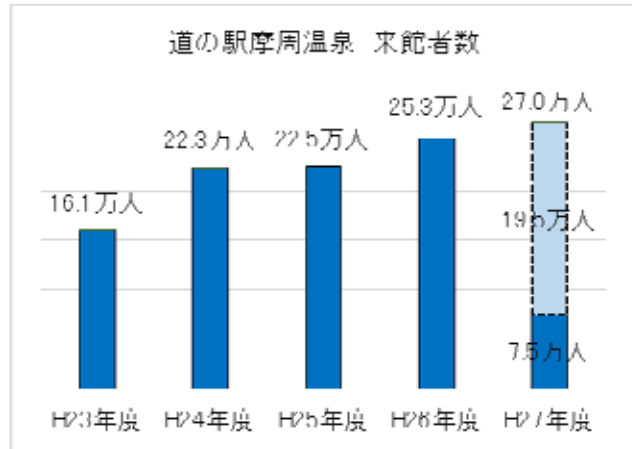
前述の図で記載したとおり、摩周湖や屈斜路湖などの景勝地と弟子屈市街地の本町地区商店街（以下「本町地区」という。）では、距離にすると10数キロ離れており、各景勝地において頂いた観光客を、お客様として本町地区へ招き入れることは厳しい現状にあります。

本町地区から北方に約1km離れた郊外には「道の駅摩周温泉」があります。

この道の駅は、年間20万人を越える来館者があり、当会青年部が地域振興事業の一環により誕生させた「エゾシカバーガー」も販売されており、「道の駅摩周温泉」の人気商品のひとつとなっています。



道の駅摩周温泉全景



※H27年度は7月～3月(点線枠)を含めた予測です。

また、平成27年4月の「北海道じゃらん」では、北海道内115箇所ある道の駅の中から、お客様満足度ランキング1位に選ばれた人気スポットにもなっています。

最近は、「道の駅摩周温泉」に訪れる来館者も増えており、商工会では「この来館者を、本町地区に招き入れる仕組みづくりが必要だ」という小規模事業者の声を反映し、平成24年より「街中誘導事業」を実施しています。

本事業は、夏の一定期間、「道の駅摩周温泉」でイベントを実施し、本町地区で利用できる商品券の活用などで、道の駅への来館者を本町地区へお客様として誘導することを目的としています。

実施以来、本町地区における小規模事業者の売上げの増加で、一定の成果を収めています。今後も更なる成果をあげることを念頭に本事業を継続的に実施していきます。

川湯地区においては、「観光」の低迷から商店街も衰退化の傾向にあり、今後は小規模事業者それぞれが販売する商品やメニューの見直しなど、消費者や観光客の目線に立った「魅力あるお店づくり」が課題と言えます。



弟子屈町本町地区商店街



北海道を代表する景勝地 摩周湖

(2) 製造業・建設業の現状と課題

製造業においては、温泉熱を利用した農産品の生産や地元の牛乳を使用したアイスクリームの製造など特色のある動きも見られます。一方、一部の事業所においては、労働力不足などの経営環境の悪化を課題点にあげる事業所も見られます。

建設業においても、労働力不足は深刻化してきており、一部では大工職人を中心として、他の地域からの引き抜きなどの動きもみられ、同じく経営環境の悪化への対応が今後の課題になるものと考えます。

また、町外業者による工事が地域内で増加傾向にあり、町内の事業所が競争力を高めるためには技術力向上は不可欠であり、従業員(技術者)の技能のスキルアップも今後の課題となっています。

公共事業の減少も拍車がかかる中、一部の事業所では公共事業に依存しない経営体質への転換も進んでいますが、一方では改革に出遅れ、苦戦を強いられている事業所も見受けられます。

そのため、将来を見据えた新たな取り組みの計画策定など、幅広く支援していくことが必要と考えます。

4. 商工会の現状と今後の課題

(1) 商工会の現状～これまでの取り組み

弟子屈町商工会は、地域における唯一の総合経済団体として、事業者が抱える諸問題に対し巡回指導を中心に積極的に取り組み、一番身近なパートナーとして地域事業者の経営改善に向けた取組みを行なって来ました。

また、イベントを主体的に実施し地域振興の一翼を担うと同時に、併せて社会一般の福祉の増進を図って来ました。

以下、過去10年間に於いて実施した主な事業を列挙いたします。

- 平成19年度 弟子屈町商工会創業支援制度創設(家賃助成・利子補給)
- 平成19年度 ノーマイカー通勤デー(環境啓蒙活動)(以後継続事業)
- 平成20年度 小規模事業者新事業全国展開支援事業
- 平成21年度 プレミアム商品券事業実施(以後継続事業)
- 平成24年度 道の駅摩周温泉利活用者街中誘導事業の実施(以後継続事業)
- 平成24年度 特産品開発事業
- 平成26年度 小規模事業者持続化補助金(3事業所)

上記にある弟子屈町商工会創業支援制度においては、空き店舗を活用した起業者への家賃の一部助成、更には創業借入金の利子補給制度を創設。併せて開業計画書作成においても伴走型のサポートをする中、創業者に対して積極的な支援を図って来ました。本制度の創設以来8年間で26件の開業実績となっており、空き店舗の解消にも一定の成果を収めています。

ノーマイカー通勤デーにおいては、平成19年度以来継続実施しており、年4回の実施により町民も参加した中、環境問題に一石を投じた事業となっています。

平成 20 年度に実施した小規模事業者新事業全国展開支援事業においては、地域資源を認識した中、観光を軸とした町の将来展望や経営者の方向性を導くことを念頭に、フォーラムの開催やガイドブックの作成などの事業を実施。一定の成果を得ることが出来ました。

プレミアム商品券については、弟子屈町のご支援により、平成 21 年度以来継続的に実施しており、地元消費の拡大と事業者の経営基盤の向上に資しています。

また、平成 24 年度に実施した特産品開発事業は、地元の菓子店の協力の下、それぞれの菓子店が摩周湖をイメージしてシュークリームを製造し販売。小規模事業者における特産品開発に向けて、意識づけとなる事業となりました。

その他においても販路拡大に繋がる事業として、業種ごとによる「共同広告事業」や「ふれあい朝市」、「クーポンセール」などそれぞれの事業を小規模事業者の意見を反映し、積極的に実施しています。

また、次代を担う若手経営者・後継者の育成にも着目し、経営力の向上セミナーの開催など多岐に渡る事業を積極的に展開しています。



小規模事業者の販路拡大を目的に実施している「共同広告事業」



販促イベントふれあい朝市開催風景

(2) 商工会の課題と今後の取り組み

「弟子屈町総合計画」(平成 23 年策定、計画期間 平成 24 年～平成 33 年)では、地域の活性化を考えていく上で観光と農業を柱とした連携の重要性と地産地消の推進、地元農産品を使った加工品・農産品の開発、製造、更には各種特産物のブランド化などが課題としてあげられています。

そのことから商工会では、平成 26 年度に「弟子屈町商工会特産品認定制度」を制定。現在は、地元の生乳やそば粉を使用したアイスクリームやお菓子など 7 品目を本制度の特産品として認定しています。

今後は、本特産品を地元の地名から「摩周ブランド」という名称により位置づけ、認定した特産品の振興を通じて生産者、販売者の意欲向上を図りながら経営基盤の強化に努めます。

また、新たな特産品の開発においても、意欲ある小規模事業者に対して積極的に支援し、経営基盤の強化を図ると同時に、地域の振興においても積極的に取り組み地域

経済活性化を積極的に図ります。

商工会業務の根幹である経営改善普及事業においては、小規模事業者からの要請に応じて対応する受身的な対応が多々見られる現状にあります。

今後は、職員間の意識改革と資質向上を図った上、巡回指導（支援）を基本に経営発達支援事業の効率的な実施により、小規模事業者の経営改善・発達・持続化を積極的に図っていきます。

【経営発達支援事業の目標】

弟子屈町商工会では、地域の現状を認識し基幹産業の強みと商工業者の課題を踏まえ、弟子屈町、地元関係機関と連携をしながら地域経済の活性化を図り、小規模事業者の持続的発展を支援します。

更には、職員の資質向上を図ると同時に経営のエキスパートである各支援機関との連携を図りながら、小規模事業者それぞれの経営の改善・発達に資して行くことを目標とします。

（具体的な目標）

□小規模事業者の経営改善に資するための目標

小規模事業者の経営改善に必要な情報の収集・提供を行い、巡回指導を基本として伴走型の支援を行います。

また、専門的な指導や高度な指導の必要性が生じた場合など、状況に応じて支援機関との連携を密にして支援体制を確立し、小規模事業者の持続的な経営改善・発達に資していきます。

□若手経営者・後継者の経営力向上の目標

若手経営者、事業後継者の知識と経営力向上を目的にして「経営力向上セミナー」を定期的で開催します。

また、若手経営者それぞれが不足しがちな経営知識を補いながら養うことを目的として、経営指導員により巡回指導の頻度を高め、経営力の向上に向けた支援を積極的に行っていきます。

□事業承継・起業支援への目標

事業経営者の高齢化が進む中、状況に応じて専門家の支援を仰ぎ、連携を図りながら事業承継を円滑に進めていきます。

また、起業支援についても、弟子屈町空き店舗活用促進補助制度や商工会の創業補助金の活用などを模索しながら、チャレンジする起業家に対して、伴走型の支援体制を確立して積極的に支援していきます。

□商店街地区の活性化への目標

人口の減少・高齢化などの影響により、商店街地区が衰退する傾向にある中、「道の駅摩周温泉」や摩周湖・屈斜路湖等に来る観光客を本町地区に呼び寄せ、商店街地区の活性化を図る手法について、過去に行った事業も検証しながら調査研究し企画立案、実施していきます。

□特産品の振興への目標

「弟子屈町総合計画」を踏まえ、平成26年に制定した「弟子屈町商工会特産品認定制度」を通じて、特産品の販路拡大・利用促進などの方策を講じていくと共に、生産者・販売者に対して販売力の向上を通じて経営力強化を図っていきます。

また、農産物など地域資源を認識した中、小規模事業者の持っているアイデアやプランを掘りおこし、弟子屈町や摩周湖農業協同組合との連携を強めながら特産品の開発を実現させ「摩周ブランド」を確立していきます。

□川湯地区活性化と宿泊業に関する目標

(一社)摩周湖観光協会と連携して、川湯温泉を中心として宿泊されたお客様を対象に、観光施設や宿泊施設に関するアンケート調査を実施します。そのアンケート結果は、30件にも及ぶペンションや民宿を営む小規模事業者の経営分析データとして活用します。

また、川湯地区を中心とした温泉街の活性化においても基礎データとして用い、町の基幹産業である観光の活性化にも寄与していきます。

□販路開拓支援事業に関する目標

従来から実施している当会の共同広告などの販路開拓支援事業をブラッシュアップし、継続して実施していきます。

更にはビジネスマッチングや特産品の展示会参加、ビジネスツールとしてのフェイスブックの活用促進と同時に、北海道商工会連合会のリーダーシップのもと、隣接する商工会（釧路地方）間でネットワークを構築し、販路開拓支援を目的とした事業実施を目指していきます。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成28年4月1日～平成33年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

現在、広域的な経済動向については、金融機関が作成する経済レポートや北海道商工会連合会による景況報告書などを活用し、小規模事業者に対する相対的な景気を判断する材料として、巡回支援を通じて情報提供しています。

しかし、地域内の経済動向については、データに基づいた情報の提供や景気判断はほとんどなされていない状況です。

今後は、下記の事業を通じて、地域内の経済動向に関する情報の収集、整理、分析を行ない、当会のホームページや巡回支援を通じて情報提供し、小規模事業者の経営改善や事業計画策定に役立てます。

なお、事業実施にあたっては、状況に応じ、北海道中小企業総合支援センターなどの支援機関に支援要請やノウハウの提供を受け実施します。

(事業内容)

(1) 小規模事業者を対象にした経済(景気)動向調査 ～新規事業

小規模事業者を対象に、巡回によりヒアリングやアンケート調査で経済(景気)動向調査を実施します。

調査方法は、DI(ディフュージョンインデックス)を用い、売上げや収益性、資金需要、設備投資計画など細部に渡って調査し傾向を分析します。同時に、売れ筋商品、消費者の買物単価、来店頻度など、消費者の購買行動も調査項目に加え、毎年度継続し実施します。

調査(分析)結果は、報告書作成の上、巡回を通じて情報提供し、小規模事業者と共に問題点や課題を検証し、経営の改善や事業計画の策定に活用します。

(2) 地元金融機関との懇談会の実施(地域経済の動向調査) ～新規事業

地元金融機関である北洋銀行及び釧路信用金庫と、地域の経済動向の把握を目的に3ヶ月に1回の頻度で懇談会を実施します。

実施においては調査シートを用いて、毎回同様の調査項目で、地域の景況感や業況、小規模事業者の資金需要傾向など多岐に渡って調査し、傾向を分析しながら小規模事業者に情報提供します。

また、金融機関の立場からの地域経済の問題点や課題、更には地域にとって有益な情報の収集も、懇談会を通じて行ないます。

特に、小規模事業者の新たな事業展開や経営の改善に繋がる有益な情報は、支援する事業者に巡回を通じて速やかに提供し、経営の改善や事業計画の策定に活用します。

(3) 基幹産業における動向調査の実施 ～新規事業

弟子屈町、摩周湖観光協会並びに摩周湖農業協同組合を対象にして、基幹産業である観光と農業の経済動向調査を3ヶ月に1回の頻度で実施します。

調査は、調査シートを用いて観光客の入込み数や農作物の作況、更には基幹産業における今後の取組みなどを聞き取り、小規模事業者を取り巻く地域経済の現状やその傾向を分析します。

調査・分析結果は、小規模事業者に巡回を通じて情報提供し、地域経済の動向を認識した中、取扱商品やサービス、在庫管理などに繋げるデータとして事業計画の策定に活用します。

(4) 関係機関が発行する資料の活用 ～継続拡充

金融機関が作成する経済レポートや北海道商工会連合会が発行する景況報告書、日本政策金融公庫の「全国中小企業動向調査」などの活用により、全国や北海道における業種別の売上げや採算性、課題など業況を調査します。

把握した業種別の業況は、(1)で実施する小規模事業者を対象とした経済動向調査と比較し、地域特性も加味しながら整理分析し、小規模事業者に情報提供すると共に事業計画策定に活用します。

(目標数値)

(実施回数)

支援内容	H27実績経過	H28	H29	H30	H31	H32
小規模事業者を対象にした経済動向調査	—	2	2	2	2	2
地元金融機関との懇談会(地域経済動向調査)	—	4	4	4	4	4
基幹産業における動向調査	—	4	4	4	4	4

小規模事業者を対象にした経済動向調査は、毎年4月・11月の2回の実施を目標とします。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

現状においては、小規模事業者の資金繰りや金融相談の際など、必要に応じて決算書などの関係書類で経営分析を実施していますが、長期的な視野に立った経営分析はほとんど実施していない状況です。

今後は、下記の事業を通じて、小規模事業者の財務体質などの経営改善に努めると同時に、地域性や人口の減少・高齢化、品揃え、更には時代のニーズに対応したお店づくりなど、分析結果を幅広く活用します。

高度な分析の必要性が生じた場合は、税理士や中小企業診断士、よろず支援拠点などの支援機関へ速やかに支援を要請し、支援機関との連携を図り小規模事業者の経営改善や事業計画の策定に繋がります。

事務局体制においても個人情報に配慮しながら、支援する事業者の情報や分析結果をデータベース化し、職員間で共有する支援体制を確立します。

(事業内容)

(1) 記帳機械化(ネット de 記帳)を活用した経営分析の実施 ～新規事業

記帳機械化(ネット de 記帳)の活用により、経営レーダーチャートを用いた経営分析を実施します。分析においては、収益性・生産性・安全性などの指標を用いて細分化した分析を行ない、問題点や課題を抽出し、定性的な経営分析である(2)と組み合わせ、事業計画策定に繋がります。

また、状況に応じて、高度な分析が必要な場合は、(4)の専門家による経営分析の実施に繋げ、小規模事業者の問題点や課題を把握し、問題解決に向け支援していきます。

記帳機械化(ネット de 記帳)を活用していない小規模事業者に対しては、本システムの有効性を説きながら活用を推奨していきます。

(2) SWOT分析を活用した経営分析の実施 ～新規事業

巡回支援を通じて、小規模事業者の抱える問題点の抽出や事業の方向性を見出すことを目的にSWOT分析を実施します。

SWOT分析では、外部環境(機会・脅威)と内部環境(強み・弱み)のクロス分析により課題を抽出し、定量的な経営分析である(1)と組み合わせ、事業計画策定に資するデータとして活用します。

また、状況に応じて高度な支援の必要が生じた場合は、(4)にあるよろず支援拠点など専門家の支援を要請し経営分析を実施します。

(3) 商工会ネットワークを活用した経営分析 ～新規事業

釧路地域に位置するそれぞれの商工会の経営指導員によって「経改委員会」が組織されています。現在は、経営指導員の資質向上を目的に研修会などが開催されていますが、本委員会で支援対象となる事業者の同意を得た中、個人情報に配慮しながら、地域の枠を越えた経営分析を行ないます。

分析は、財務諸表や支援する事業者のヒアリングで得た情報などを用い、抽出された問題点や課題は、巡回支援を通じて支援する事業者にフィードバックし、事業計画の策定に活用し経営改善に繋がります。

(4) 専門家との連携による経営分析の実施 ～新規事業

巡回支援を通じて、経営指導員が高度かつ専門的な財務分析・事業分析が必要であると判断した場合、税理士や中小企業診断士、更にはよろず支援拠点などの専門的な支援機関(専門家)に支援を要請し、連携を図りながら経営分析を行ないます。

専門家との連携は、支援要請した際のみで短期間で終了するのではなく、状況に応じて継続的な支援を要請し、分析結果を活かした経営改善や事業計画の策定を行ないます。

(目標数値)

支援内容	H27実績経過	H28	H29	H30	H31	H32
ネットde記帳新規利用者数	2	3	3	3	3	3
経営状況の分析件数	—	30	30	30	30	30

ネットde記帳利用者実績数は、平成26年度3月末日現在で49件となっています。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

現在の事業計画の策定支援は、新規開業者への策定支援が中心となっており、既存の小規模事業者への支援体制は、新たな取組への支援要請があった場合のみの対応で、積極的な支援体制には無い状況にありました。

今後は、小規模事業者の経営改善・発達のため、事業計画策定の重要性を認識しながら、小規模事業者に事業計画策定の必要性を説くと同時に、策定を考えている事業者の掘りおこしを行ないます。

事業計画の策定においては、小規模事業者が保有する技術やノウハウ、従業員等の経営資源の内容などを十分に把握することが必要です。

また、需要動向を見据えるなど様々な角度から経営分析し、小規模事業者の売上げと利益の向上を優先課題とし事業計画書の策定支援に努めます。

(事業内容)

(1) 伴走型の支援体制の確立 ～継続拡充

巡回指導を通じたヒアリング、更には商工会だよりなどを通じて事業計画の策定を目指す小規模事業者の掘りおこしを行なっていきます。

また、事業計画の策定においては、需要動向調査などの結果を活用しつつ、長期的視野に立ち指導・助言を行いながら、伴走型の支援体制を確立していきます。

(2) 支援機関との連携 ～継続拡充

小規模事業者の事業の計画性を踏まえ、必要に応じて各関係機関に支援を要請し、よろず支援拠点や中小企業診断士、更には地元金融機関などと連携しながら、事業計画書の策定を支援していきます。

(3) 計画的な経営と資金計画について ～継続拡充

小規模事業者においては、計画性に乏しく資金繰りについても借入金の必要性が生じてからの金融相談が数多く見られます。

かかることから、計画的な経営と資金計画について、その必要性を説きながら資金計画書やキャッシュフロー計算書の作成について積極的に支援していきます。

(4) 補助金・助成金制度の活用 ～継続拡充

事業計画策定において、事業計画が円滑に進むことを目的にして、小規模事業者持続化補助金など、各種補助金・助成金制度の導入について積極的に支援していきます。

(5) 特産品の開発に向けた計画策定支援 ～新規事業

小規模事業者が、資金調達やノウハウの不足などで埋もれてしまっている特産品開発に向けたアイデアなどについて、日常の巡回業務を通じたヒアリングなどにより掘りおこしを行っていきます。

特産品の開発に向けた計画策定については、需要の動向調査を活用した中、様々な角度から分析し、策定に向け伴走型の支援を行なっていきます。

また、専門的な支援の必要性が生じた場合は、よろず支援拠点や他の支援機関の協力要請も行い「特産品開発」にのぞんでいきます。

併せて、販路開拓についても積極的な指導・助言により、商談会や展示会の参加・出展に繋げていきます。

(6) 若手経営者・後継者育成事業 ～継続拡充

現在においても、勉強会や講習会の実施を通じて若手経営者や後継者の育成を実施しています。平成26年度は、参加者が分析フォームを活用しながら、自社の経営実態を把握するための経営分析をテーマに実施しました。

今後は、講習会テーマも偏ることがないように計画性を持ち、マーケティングやITなど広義に渡った勉強会やセミナーを実施します。

また、専門的な知識の習得や業種を限定した継続的な開催は困難であることから、中小企業大学校のセミナーへの参加を推奨するなど、柔軟に対応しながら若手の人材育成を図っていきます。

(7) 事業承継支援事業 ～継続拡充

経営者の高齢化が進むにつれ、事業承継に対する相談事例も増加するものと考えられます。事業承継については、事業計画の策定においても重要であると同時に、株価対策や税制の面など、広義かつ高度な指導やアドバイスが必要となります。

こうした重要性を認識し、中小機構など支援機関の協力を頂いた中、セミナーの開催や事業承継コーディネーター、税理士など専門家との支援体制を確立しながら、事業承継が円滑に進められるよう支援していきます。

(目標数値)

(事業所数)

支援内容	H27実績経過	H28	H29	H30	H31	H32
事業計画策定支援	-	20	20	20	20	20
補助金・助成金制度活用支援	12	10	10	10	10	10
特産品開発支援	-	2	2	2	2	2
若手経営者・後継者育成セミナー	-	15	15	15	15	15
事業承継セミナー(開催回数)	-	1	2	2	2	2

補助金・助成金制度活用支援項目における平成27年度の実績内訳については、小規模事業者持続化補助金11件、ものづくり・商業・サービス革新補助金1件の計12件です。
若手経営者・後継者育成セミナーの目標数値は、参加人数を表しています。

【新規創業者】

(1) 新規創業者の掘りおこし ～継続拡充

商工会が町民を対象に配布している「商工会だより」などを通じて、新規創業希望者の掘りおこしを行います。

また、新規創業者における事業計画書(創業計画書)策定においては、需要などを見据えながら事業の実現性も含め検証し、伴走型の指導・助言を心がけ支援していきます。

(2) 新規創業者を対象とした補助金・助成金の活用 ～継続事業

弟子屈町では活力ある地域づくりを目的に、新規創業者に対して空き店舗の活用に伴う店舗賃借料(家賃)や改装費、更には人件費の一部に対し補助制度を設けています。

当会においても、空き店舗を利用した際の賃借料の一部助成や、開業に伴う借入金の利子補給制度を設け、新規創業者に対して積極的な支援策を講じています。

かかることから、創業計画書策定時より補助金の活用についての可能性を模索し、創業当初の経営の安定を図っていきます。

(3) 創業者経営安定化計画書の作成 ～新規事業

創業当初については、経営者として知識も不足していることが多いことから、経営指導員が、創業者それぞれに対する経営力向上のための支援に役立てていく基礎資料として「経営安定化計画書」を作成します。

作成した計画書については、職員間で共有を図りながら、巡回業務に役立て経営の安定に繋げていきます。

(4) 第二創業支援 ～新規事業

人口の減少・高齢化、更には消費者ニーズや社会構造の変化などにより小規模事業者の経営環境は大きく変化しています。

事業承継を契機に業種転換や新たな分野に進出を考えているなど、小規模事業者のプランの掘りおこしを行い、様々な角度から「第二創業」に向けた実現性について検証します。

また、計画書策定においては需要の動向調査も見据えながら、事業の実施に向け伴走型の支援を行なっていきます。

(目標数値)

(事業所数)

支援内容	H27実績経過	H28	H29	H30	H31	H32
創業者の掘りおこし(創業支援)	3	3	3	3	3	3
創業者経営安定化計画書策定	-	3	3	3	3	3
第二創業支援	-	2	2	2	2	2

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

現状においては、事業計画後のフォローアップは不定期的な巡回支援により行われています。

今後においては、定期的な巡回支援により事業計画の進捗状況を確認すると同時に、「計画立案」、「実行」、「評価」、「見直し」のPDCAサイクルを毎年度実施しながら、小規模事業者の事業計画策定後の支援を実施します。

(事業内容)

(1) 伴走型の支援によるフォローアップ ～継続拡充

事業計画の策定(特産品開発に向けた事業計画の策定も含む)をした小規模事業者に対しては、伴走型による支援体制を確立し、巡回によるフォローアップを実施します。実施は計画の進捗状況により異なりますが、初年度は最低限3ヶ月に1回、2年目以降は状況に応じた巡回支援を行ない、進捗状況の確認とPDCAサイクルによるフォローアップを実施します。

(2) 専門家の支援を活用したフォローアップ ～継続拡充

事業計画の進捗状況の遅れや技術的な問題点が生じた場合は、問題解決に向け巡回の頻度を高め、支援体制の強化を図ります。

また、高度な支援の必要性が生じた場合は、よろず支援拠点など専門的な知識や技術を有する専門家への支援要請を行ない、支援者と連携し問題解決に向け速やかに対応します。

(3) 専門技術者スキルアップ事業(資格取得者等養成講座)の実施 ～継続拡充

小規模事業者やその従業員の保有する技術を高め、経営資源や提供する役務の向上を目的として、当会では経営者のみならず、その従業員を対象に「資格取得者等養成講座」を継続的に実施しています。

今後も実施を望む声が多く、実施メニュー(講座名)など小規模事業者の要望を考慮しながら「資格取得者等養成講座」を継続実施し、経営資源の向上と競争力のあ
る事業者の育成を図り、事業計画を策定した小規模事業者を支援します。

(4) 円滑な金融支援 ～継続拡充

事業計画策定後の経営に遅れや支障が生じないように、状況を把握しながら必要に応じて円滑な金融支援を行います。

資金の調達については、小規模事業者経営発達支援資金や小規模事業者経営改善貸付に加え、地元金融機関とも情報交換し、小規模事業者にとって最善の融資制度を模索し支援します。

また、現在実施している日本政策金融公庫国民生活事業による「一日移動金融相談会」も継続実施し、円滑な金融支援を図り事業計画策定事業者や小規模事業者を支援します。

(5) 経営セミナーの開催 ～継続拡充

事業計画策定や策定後のPDC Aサイクルの「見直し」を考慮したテーマにより経営セミナーを開催します。セミナー開催終了後は、巡回支援の回数を増やし、計画の実施、見直しのフォローアップを毎年度行います。

(6) 伴走型による創業者支援 ～継続拡充

創業者は、経営者としての基礎的な知識が欠けていることも多く、伴走型の巡回支援を通じて、経営者として必要な基礎的知識を養っていきます。

経営が安定するまでの期間は、第2創業も含め最低限3ヶ月に1回の巡回支援を3年間継続実施し、4年目以降は状況に応じた支援によりPDC Aサイクルによるフォローアップを毎年度実施します。

併せて、創業者の経営力向上のために経営指導員が基礎資料として作成する「経営安定化計画書」もフォローアップに応じ随時見直し、支援ツールとして活用していきます。

また、中小企業大学校などが実施するセミナーについても、創業者の知識向上や経営の安定化を図ることを目的に参加を奨励します。

(目標数値)

支援内容	H27実績経過	H28	H29	H30	H31	H32
事業計画策定フォローアップ事業所数		22	44	66	88	110
専門技術者スキルアップ事業(参加人数)	12	20	25	30	30	30
金融一日移動相談会(実施回数)	1	2	2	2	2	2
セミナー開催(参加者数)		30	30	40	40	40
創業者フォローアップ事業所数	3	8	13	18	23	28

金融一日移動相談会は、日本政策金融公庫国民生活事業の協力により実施いたします。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

現状では、商工会として計画的な需要の動向調査に関する事業は、実施していない状況です。

今後は、需要の動向調査が消費者の行動や考え、事業者に対する不満などを知る貴重なツールであることを認識しながら下記事業を実施し、需要動向を調査・整理・分析します。

実施にあたっては、状況に応じて北海道中小企業総合支援センターなどの支援機関に支援の要請やノウハウの提供を受け実施します。

調査・分析結果は、巡回や当会のホームページで公表しながら、小規模事業者に有益な情報などを提供し、新たな需要開拓や販路開拓、消費者に支持されるお店づくりに活用すると同時に、事業計画策定に役立てます。

(事業内容)

(1) 広報誌を活用したアンケート調査の実施 ～新規事業

商工会が町民を対象に配布する「商工会だより」(広報誌)を活用し、全町民を対象に書面でアンケート調査を実施します。

調査は、回答者が普段利用されるお店の品揃えや価格、接客態度、店舗の清潔感など細部に渡って行ない、正確な調査結果を得るため年齢や性別を勘案しながら、回収目標数を設置し、回収された調査結果で傾向を分析します。

調査(分析)結果は、小規模事業者にフィードバックし、地域の経済動向調査で実施する小規模事業者への動向調査と併せて検証し、消費者と小規模事業者間の意識の相違点を見出し、小規模事業者の需要開拓や事業計画策定に活用します。

(2) イベントの来場者を対象にしたアンケート調査の実施 ～新規事業

当会が販促イベントとして実施する「朝市」や「商業まつり」の来場者を対象に、書面でのアンケート調査及びヒアリング調査を実施します。

調査項目は、実施イベントの問題点の抽出やイベントに出店した事業所を対象に、実施内容(1)にある調査項目(品揃えや接客態度など)により、調査回収目標数を設置し実施します。

調査結果は、今後のイベント開催やイベントに出店した事業者の需要開拓や事業計画の策定に活用します。

(3) 観光客の行動・満足度調査 ～新規事業

弟子屈町の現状で記載のとおり、当町の観光客入り込み数、宿泊者数は共に減少の傾向にあり、その要因を摩周湖観光協会と連携し調査します。

調査は、書面アンケート及びヒアリングにより町内宿泊施設の利用者(宿泊者)や道の駅摩周温泉の来場者を対象に、観光施設の充実度、清潔感、接客態度、価格設定、更には飲食店のメニューなどの調査項目で、事業の(1)、(2)同様回収数の目標を設定し、傾向などを分析します。

調査で得たデータは、観光を生業にしている小規模事業者に巡回を通じて情報提供し、事業の改善や事業計画の策定に役立てます。

(4) 調査資料や業界誌などを活用した情報の収集

国の消費動向調査や各業種に特化した資料の活用により、広域的な需要の動向と消費者意識や消費者の求めるサービスなどの情報を収集し、巡回を通じて小規模事業者に情報提供していきます。

中でも「流通しんぼう」など業種に特化した資料の活用では、新商品や売れ筋商品、消費者のライフスタイルの変化など生きた情報を小規模事業者に提供し、支援する事業者の需要開拓や消費者に支持されるお店づくりに活用します。

(目標数値)

支援内容	(調査回収枚数)					
	H27実績経過	H28	H29	H30	H31	H32
広報誌を活用したアンケート調査	—	200	200	200	250	250
イベントの来場者を対象にしたアンケート調査	—	150	150	200	200	200
観光客の行動・満足度調査	—	400	400	400	400	400

イベントの来場者を対象にしたアンケート調査の実施については、年2回の調査実施を予定し、目標数値はその合計数となっています。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

商工会では、新たな需要の開拓や販路開拓を目的として、イベントなど各種事業を展開しています。

平成24年度に実施した特産品開発事業においては、地元の菓子店の協力の下、それぞれの菓子店が摩周湖をイメージしたシュークリームを製造し販売。季節限定商品ではありますが、観光客を対象に販売成果を収めており、新たな需要の開拓にも一定の成果があったものと考えます。

今後は、各関係機関が開催する物産展や商談会、ビジネスマッチングの参加についても、事業内容で掲げているとおり小規模事業者に対し積極的な参加・出店を促し、需要の開拓に繋げていきます。

また、需要動向調査の結果を踏まえながら事業実施による効果や問題点を検証し、商工会では不足しているノウハウを補うため、よろず支援拠点など、特化した専門家の派遣を要請しながら分析し、他の小規模事業者への支援に活用していきます。

(事業内容)

(1) 「道の駅摩周温泉」来場者の街中誘導事業の実施 ～継続事業

本町郊外にある「道の駅摩周温泉」の来館者を約1km離れた本町商店街地区に誘導することが小規模事業者の販売促進・地域活性化に繋がるとの考えから、標記の事業を一定の期間を設け継続的に実施しています。

今後も小規模事業者の要望や意見を取り入れながら継続実施していきます。

事業効果についても、小規模事業者へアンケートや聞き取り調査を行いながら、小規模事業者の新たな需要の開拓や売上げ向上に結びつけることを目的に、本事業

を実施していきます。

(2) 共同広告作成事業の実施 ～継続事業

以前は小規模事業者それぞれが販促事業を企画し実施していましたが、広告費削減や相乗効果を得ることを目的に、当会の事業として、平成 25 年度より業種ごとに「共同広告」作成事業を実施しています。

本事業により、小規模事業者の売上げの増加と経費削減など一定の効果が得られており、掲載者(小規模事業者)から、今後も本事業の実施を望む声が多いことから、今後も継続し実施していきます。

(3) I T の活用支援 ～新規事業

小規模事業者においては、I T の活用が効果的に行われていないことが多く見られます。ホームページの作成も、コストの問題や更新などの管理において、一定の知識が必要なことから、作成及び活用に至らない小規模事業者も多い状況です。

今後においては、より身近な販売促進ツールとして、ブログやフェイスブック、更には全国商工会連合会が行っている S H I F T (H P 作成ツール) について、成功事例など情報提供しながら推奨し、活用に向け支援していきます。

(4) 展示商談会やビジネスマッチングへの参加 ～新規事業

特産品や地域特性がある商品については、全国展開や情報発信も視野に入れ支援していきます。

具体的には、経済産業省の「クールジャパンビジネスマッチンググランプリ」や北海道商工会連合会による「北の味覚・再発見!」、更には日本政策金融公庫「インターネットビジネスマッチング」など、展示商談会への参加を小規模事業者に積極的に促していきます。

また、商談会のバイヤーや参加者へのアンケートを実施し、特産品などの商品のブラッシュアップに繋がるよう、小規模事業者に対してのフォローアップを行なっていきます。

(5) アンテナショップや物産展の出店参加 ～継続拡充

展示商談会やビジネスマッチングへの参加同様、特産品や地域特性のある商品に対して、「むらからまちから館」などのアンテナショップや物産展の出店参加を積極的に促し、小規模事業者の売上げ向上に結びつけます。

また、特産品など「摩周ブランド」として位置づけた商品の販売や P R を通じて、広く地域の振興にも繋げていきます。

(6) イベントを活用した販路拡大 ～継続事業

地域内においては、高齢者や買い物弱者に配慮した中、「朝市」や「商業まつり」などの販売促進イベントを実施しています。

今後においても、既存の事業がより発展的な事業となるべく調査研究を進め、継続的に実施すると同時に、周辺町村で開催されるイベントについても情報の提供をしながら、一定の効果が見込まれる際は参加を促し、小規模事業者の売上げの増加

に繋げていきます。

(7) 釧路管内でのイベントの構築の模索 ～新規事業

販路開拓においては、地域内のネットワークの構築も必要であることから、北海道商工会連合会のリーダーシップのもと、地域内商工会相互の協力による「ご当地ブランドフェスティバル」など、販売促進を目的としたイベントの構築を模索します。

(目標数値)

(実施回数)

支援内容	H27実績経過	H28	H29	H30	H31	H32
道の駅摩周温泉来場者街中誘導事業	1	1	1	1	1	1
共同広告事業	2	2	2	3	3	3
ITの活用支援事業(事業所数)	8	20	20	20	20	20
展示商談会等の参加(事業所数)		5	5	5	5	5
アンテナショップ等の参加(事業所数)		5	5	5	5	5
イベントを活用した販路拡大事業	3	5	5	5	5	5
ITの活用支援事業は、小規模事業者それぞれのフェイスブック、SHIFTなどの活用支援する事業所数を表しています。 イベントを活用した販路拡大事業におけるH27実績は、「朝市」、「商業まつり」等の事業を表しています。						

II. 地域経済の活性化に資する取組

弟子屈町の基幹産業のひとつとしてあげられる観光は、消費者動向の変化もあり縮小化の傾向にあります。観光産業の底上げは本町にとって最大の課題です。

当会においても、観光産業の底上げと地域経済の活性化は一体化したものと認識しており、本支援計画書にある多くの事業においても「観光」を念頭にした事業の実施が重要であると考えます。

現在は、官民一体となって観光を軸にした活性化の取り組みも見られますが、今後は、より「観光」の重要性を認識し、弟子屈町や(一社)摩周湖観光協会など関係機関と連携を強め地域活性化に取り組んでいきます。

当会が現在実施している事業やイベントについても、ブラッシュアップしながら地域経済の活性化に繋げていくと同時に、小規模事業者の持続的発展を図ることを目的とし、以下、具体的事業とします。

(事業内容)

(1) 「てしかがえこまち推進協議会」への参画

当町では、官民が一体となったまちづくり団体「てしかがえこまち推進協議会」が組織されています。本協議会は、観光の活性化を通じて町の活性化を図り、「誰もが自慢し、誰もが誇れる町づくり」を目的に活動しています。具体的には、町民が

主体となってまちづくりを目的にした勉強会の開催やイベントの実施など、多岐に渡った活動が行なわれています。

当会においても参画団体となっており、今後も積極的な活動により観光客を呼び込むイベントの開催などを通じて、地域経済の活性化に努めます。

(2) 特産品の振興ブランド化

特産品のPRと販路拡大を通じ、生産者の経営力向上と共に地域振興を図ることを目的として、平成26年度に当会では「弟子屈町商工会特産品認定制度」を制定しました。

現在は7品目を本制度の認定特産品として位置づけ、パンフレットの作成や物産展の出展、更にはふるさと納税制度の返礼品として認定特産品の活用を行政に要請するなど、積極的に特産品の振興を図っています。

今後も、認定制度の活用を通じて特産品の付加価値を高め「摩周ブランド」を確立し、特産品を地域活性化の広告塔として積極的に振興を図っていきます。

(3) 地域活性化事業のブラッシュアップ

地域人口の減少や高齢化など地域の疲弊が見られる中、当会では地元にも目を向け様々な事業を実施してきました。

「商業まつり」、「朝市」については、地域住民を対象に実施してきました。

今度は、需要の動向調査で実施する調査と併せて本事業のアンケート調査を行い、地域住民の声を反映させると同時に、近隣町村の皆さんにもおいで頂けるよう事業内容の見直しを行ないながら継続事業として実施し、小規模事業者の売上げ向上と活力ある地域振興に努めます。

(4) 観光活性化の検討

基幹産業である観光の経済縮小に伴い、(一社)摩周湖観光協会と連携を図りながら、地域と観光産業の活性化を図ることを目的にして協議していきます。

具体的には、需要の動向調査で実施する観光客への行動・満足度調査で得たデータを生かしながら、観光産業の底上げと地域活性化に繋がる事業の実施を検討します。

(5) 地元高校生との懇談会の開催

「弟子屈の今とこれから」をテーマに、次代を担う若者の代表として地元の高校の協力を頂きながら、高校生有志と商工会青年部による「弟子屈活性化意見交換会」を企画し実施します。

なお、集約した意見やアイデアなどについては、地域の活性化に資する若者の声として役立てていきます。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

従来の支援体制においては、資金手当てなど小規模事業者の要請に応じる対応が多く、小規模事業者の将来にまで目を向けた計画性のある支援体制にまでは至っていませんでした。

今後においては、近郊の商工会との連携を深め、経営支援ノウハウの共有など、情報交換を通じて、職員間のスキルアップを図っていきます。

また、中小企業基盤整備機構をはじめとする支援機関から、先進事例や高度な経営支援のノウハウの情報提供を受けながら支援力の向上を図ることを念頭に置き、以下、具体的事業内容とします。

(1) 支援機関との連携強化

高度な相談案件については、その対応に手間取ったりすることもあり時間を要した対応となっていました。

今後は小規模事業者のニーズを的確に判断し、小規模事業者ワンストップ総合支援事業により設置されている『よろず支援拠点』の活用など、関係する支援機関の支援を要請しながら支援力の向上に努めます。

(2) 北海道商工会連合会の活用

商工会組織の指導団体である北海道商工会連合会では、日頃より小規模事業者への支援手法や販路拡大に関係する事業など、多様に渡りアドバイスや情報提供があります。

今後も、小規模事業者の支援に関する様々な情報やノウハウの提供を北海道商工会連合会に要請しながら、自らの支援力の向上を図っていきます。

(3) 経営指導員のネットワークによる支援力向上

釧路地域内の経営指導員による経改委員会において、支援力向上につながる事業の実施を図ると共に地域内における経営指導員のネットワーク強化を図り、支援力向上に関する情報交換や事例研究を実施し支援力向上に繋げていきます。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 研修会の参加による資質向上

現在においては、北海道商工会連合会が定める職級別の研修体系で実施される研修会の参加や、全国商工会連合会によるWEB研修を通じて経営指導員等が自らの資質向上に努めて来ました。

今後においては、経営指導員等それぞれが現状の支援能力を把握した上、研修会の参加においても自己研鑽の意識を強く持ち、強化すべき支援分野の知識を向上させながら、自らの資質向上を図っていきます。

(2) 職員間における知識の共有

小規模事業者への支援力向上のためには、職員が研修で得た知識の共有も不可欠です。

かかることから、経営指導員が研修会の参加後、得られた知識を共有することを目的に職員会議を開催します。

また、研修会資料を職員全てが常時閲覧できるようファイリング保管し、「知識の共有」により職員間の支援力向上・資質向上を図っていきます。

(3) O J Tによる職員間の資質向上

職員間での資質向上を図る上ではO J Tは有効な手段のひとつと言えますが、現状においては当会では実施に至っていない状況です。

今後は、職場内での研修や日常業務を通じて職員間相互の資質向上を図っていきます。

また、小規模事業者に対する事業計画の策定なども、状況に応じてベテラン職員と経験の浅い職員等、複数体制による支援体制をとりながら実践感覚を高め、資質向上を図っていきます。

(4) 職員の支援目標値の設定

職員それぞれが自己研鑽を図り資質を高めるためには、自らが意識を持ち、目標値を設定することも大切です。

かかることから、小規模事業者の支援に資することに関係する目標値を職員それぞれが設定し、定期的に職員会議を開催します。

職員会議においては、職員それぞれが設定した目標値の進捗状況を確認すると同時に、意見交換や情報交換を行いながら、職員相互の資質向上を図っていきます。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

【現在の仕組み】

現在は、経営改善普及事業・一般事業のそれぞれが、担当する部会・委員会などで企画立案・協議され、理事会の承認を経て、商工会の通常総会で会員への報告・承認がなされる仕組みになっています。

また、年度内の事業の見直しについては、企画立案した部会や委員会で協議され、重要性が高い事業については、理事会での承認・見直しなどの評価を受け事業が実施される仕組みになっています。

【今後の仕組み】

現在の評価システムでは、会員をはじめとした小規模事業者の意見を取り入れる仕組みは、商工会の通常総会のみとなっています。

今後は、多くの小規模事業者や町民の意見・要望を反映した事業の実施や見直しが必要で

そのことから、下記7項目の事業を継続的に実施して、「企画立案」、「実行」、「評価」、「見直し」のPDCAサイクルを確立させ事業の評価・見直しを、毎年実施して

いきます。

- (1) 商工会員用広報を通じて、小規模事業者からの事業の評価・意見などを募集します。
- (2) 新聞折込みで町民に配布している「商工会だより」を通じて、多くの町民から小規模事業者や商工会に対する意見・要望などを募集します。
- (3) 商工会で、事業の成果を書面で閲覧できる場所を設けます。また、その場所に「ご意見箱」を設置し、小規模事業者のみならず多くの皆さんから事業の評価・意見などを募集します。
- (4) 行政、税理士、地元金融機関など関係する団体の意見を取り入れることを目的に特別委員会を編成し、事業の評価・見直しの意見を取り入れます。
- (5) 商工会理事会において事業の評価・見直しの方針を決定します。
- (6) 商工会通常総会で事業の評価・見直しの結果を報告し承認を受けます。
- (7) 承認を受けた評価・見直しの結果は、小規模事業者のみならず多くの皆さんが閲覧できるよう当会ホームページに公表すると共に、商工会事務所窓口閲覧場所を設けます。

(別表 2)

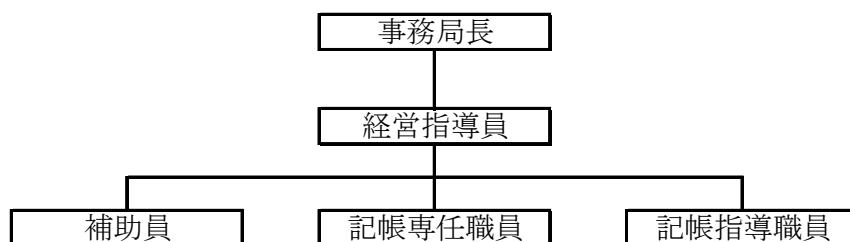
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成28年1月現在)

(1) 組織体制

【事務局体制図】



【事務局員数】

事務局長	経営指導員	補助員	記帳専任職員	記帳指導職員
1	2	1	1	2

【支援業務体制】

事務局長	<ul style="list-style-type: none">・本支援業務の総括責任者・スタッフの支援業務の役割分担と支援事業の成果の明確化等を担当。
経営指導員	<ul style="list-style-type: none">・小規模事業者の経営課題を抽出し、課題解決に向けた支援を実施。(経営分析、指導・助言、情報の収集・分析・提供、需要開拓に寄与する事業の実施等)・課題解決に向け、必要に応じ支援機関への要請など、支援コーディネーターとしての役割も担う。
補助員	<ul style="list-style-type: none">・経営指導員が中心となって抽出した小規模事業者の経営課題に対して、課題解決に向け支援を実施。・経営指導員の行う小規模事業者への支援事業の補佐的業務を担う。
記帳専任職員	<ul style="list-style-type: none">・記帳指導（ネットde記帳も含む）の業務を主体的に担当。・経営指導員の行う小規模事業者への支援事業の補佐的業務を担う。
記帳指導職員	<ul style="list-style-type: none">・記帳指導（ネットde記帳も含む）の業務を担当。・経営指導員の行う小規模事業者への支援事業の補佐的業務を担う。

(2) 連絡先

弟子屈町商工会

住所 北海道川上郡弟子屈町中央1丁目5番1号
電話 015-482-2259
FAX 015-482-3331
e-mail teshisy@rose.ocn.ne.jp

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
必要な資金の額	17,150	17,150	17,150	17,200	17,200
小規模事業者経営発達分析事業費	50	50	50	50	50
小規模事業者事業計画策定費	50	50	50	50	50
特産品開発支援振興費	100	100	100	150	150
若手経営者・後継者育成事業費	100	100	100	100	100
創業支援等事業費	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
商品券発行事業費	14,250	14,250	14,250	14,250	14,250
専門技術者支援費	150	150	150	150	150
講習会開催費	100	100	100	100	100
アンケート調査費	50	50	50	50	50
共同広告事業費	200	200	200	200	200
販売促進イベント事業費	500	500	500	500	500

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費、国補助金、道補助金、町補助金、手数料収入、受託料収入、雑収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 連携内容：地域の経済動向調査の実施について 連携者：よろず支援拠点（中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道中小企業総合支援センター）、北洋銀行弟子屈支店、釧路信用金庫弟子屈支店、弟子屈町、摩周湖観光協会、摩周湖農業協同組合、北海道商工会連合会、日本政策金融公庫</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること 連携内容：小規模事業者に対する経営分析の実施と課題点の抽出について 連携者：北海道商工会連合会、税理士、中小企業診断士、よろず支援拠点（中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道中小企業総合支援センター）</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること 連携内容：小規模事業者の経営状況の分析を踏まえた事業計画策定とその実現に向けた手法並びに若手経営者育成について 連携者：よろず支援拠点（中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道中小企業総合支援センター）、中小企業診断士、日本政策金融公庫、北洋銀行弟子屈支店、釧路信用金庫弟子屈支店、弟子屈町、摩周湖農業協同組合、税理士、北海道商工会連合会、中小企業大学校旭川校</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 連携内容：事業計画策定後のフォローアップ（PDCAサイクルの確立） 連携者：よろず支援拠点（中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道中小企業総合支援センター）、北海道商工会連合会、中小企業診断士、日本政策金融公庫、北洋銀行弟子屈支店、釧路信用金庫弟子屈支店、中小企業大学校旭川校</p> <p>5. 需要動向調査に関すること 連携内容：需要の動向に関係するアンケート調査の実施や分析について 連携者：よろず支援拠点（中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道中小企業総合支援センター）、弟子屈町、摩周湖観光協会</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 連携内容：新たな需要開拓や販路開拓の手法並びに販路開拓支援に結びつく事業の実施について 連携者：摩周湖観光協会、弟子屈町、北海道商工会連合会、全国商工会連合会、</p>

よろず支援拠点（中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道中小企業総合支援センター）、日本政策金融公庫

II. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

連携内容：まちづくりや地域経済の活性化、観光振興に関する取組について

連携者：弟子屈町、摩周湖農業協同組合、摩周湖観光協会、北海道商工会連合会、北洋銀行弟子屈支店、釧路信用金庫弟子屈支店

III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

連携内容：小規模事業者の経営改善・発達に資する支援力向上とノウハウや情報交換について

連携者：よろず支援拠点（中小企業基盤整備機構北海道本部、北海道中小企業総合支援センター）、全国商工会連合会、北海道商工会連合会、

2. 経営指導員等の資質向上に関すること

連携内容：経営指導員等の意識改革や資質向上に関すること

連携者：北海道商工会連合会、全国商工会連合会、中小企業大学校旭川校、中小企業基盤整備機構北海道本部

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

連携内容：商工会の実施する事業の評価と見直しについて

連携者：弟子屈町、税理士、北洋銀行弟子屈支店、釧路信用金庫弟子屈支店、北海道商工会連合会、摩周湖農業協同組合、摩周湖観光協会

連携者及びその役割

連携者 弟子屈町 町長 徳永哲雄
 住 所 〒088-3211 北海道川上郡弟子屈町中央 2 丁目 3-1
 電話番号 015-482-2191
 役 割 ・資料や情報の提供、閲覧及び助言
 ・事業計画の指導及び助言
 ・補助金・利子補給制度の支援と情報提供 他

連携者 全国商工会連合会 会長 石澤義文
 住 所 〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-7-1
 電話番号 03-6268-0088
 役 割 ・Web 研修による職員のスキルアップ
 ・販路開拓に伴う支援
 ・小規模事業者支援に関係する情報の提供 他

連携者 北海道商工会連合会 会長 荒尾孝司
 住 所 〒060-8607 北海道札幌市中央区北 1 条西 7 丁目プレスト 1・7 ビル 4F
 電話番号 011-251-0101
 役 割 ・中小企業診断士等専門家の派遣、紹介
 ・経営の分析、事業計画の指導及び助言
 ・販路開拓に伴う支援
 ・小規模事業者支援に関係する情報の提供 他

連携者 亀井公孝税理士事務所 所長 亀井公孝
 住 所 〒085-0032 北海道釧路市新栄町 10 番 8
 電話番号 0154-31-8875
 役 割 ・経営分析の実施と助言・情報提供 他

連携者 石井宏臣税理士事務所 所長 石井宏臣
 住 所 〒085-0826 北海道釧路市城山 1 丁目 4
 電話番号 0154-44-1055
 役 割 ・経営分析の実施と助言・情報提供 他

連携者 日本政策金融公庫釧路支店（国民生活事業） 支店長 小原励一
 住 所 〒085-0847 北海道釧路市大町 1 丁目 1-1 道東経済センタービル 7F
 電話番号 0154-43-3330
 役 割 ・事業計画、創業計画書の作成及び助言
 ・資金需要に対する円滑な金融斡旋、経営分析
 ・地域経済に関する資料や情報提供 他

連携者 北洋銀行(株)弟子屈支店 支店長 遠藤光晴
住 所 〒088-3214 北海道川上郡弟子屈町高栄 1 丁目 4-12
☎番号 015-482-2107
役 割 ・事業計画、創業計画書の作成及び助言
・資金需要に対する円滑な金融斡旋、経営分析
・地域経済に関する情報提供 他

連携者 釧路信用金庫弟子屈支店 支店長 宮森俊一
住 所 〒088-3211 北海道川上郡弟子屈町中央 1 丁目 4-20
☎番号 015-482-2168
役 割 ・事業計画、創業計画書の作成及び助言
・資金需要に対する円滑な金融斡旋、経営分析
・地域経済に関する情報提供 他

連携者 独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部 本部長 中島 真
住 所 〒060-0002 北海道札幌市中央区北 2 条西 1 丁目 1-7
☎番号 011-210-7470
役 割 ・よろず支援拠点による支援機関の紹介、情報提供
・小規模事業者支援に関係する情報の提供 他

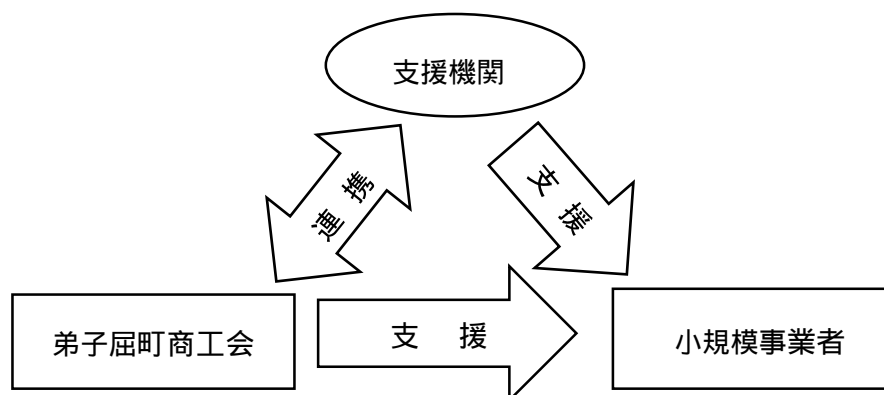
連携者 中小企業大学校旭川校 校長 飯田利彦
住 所 〒078-8555 北海道旭川市緑が丘東 3 条 2 丁目 2 番 1 号
☎番号 0166-65-1200
役 割 ・事業計画策定に関する指導
・人材の育成
・小規模事業者、商工会職員のスキルアップ 他

連携者 北海道中小企業総合支援センター 理事長 伊藤邦宏
住 所 〒060-0001 北海道札幌市中央区北 1 条西 2 丁目
☎番号 011-232-2001
役 割 ・調査事業の実施
・事業計画、創業計画書の作成及び助言
・人材育成
・よろず支援拠点による支援機関の紹介、情報提供 他

連携者 摩周湖農業協同組合 代表理事組合長 川口 覚
住 所 〒088-3211 北海道川上郡弟子屈町中央 3 丁目 7 番 12 号
☎番号 015-482-2104
役 割 ・特産品開発
・地域活性化に関する情報提供・助言 他

連携者 摩周湖観光協会 会長 木暮敏男
住 所 〒088-3211 北海道川上郡弟子屈町中央1丁目5番1号
TEL番号 015-482-2200
役 割 ・地域活性化に関する情報提供・助言
・調査事業の実施 他

連携体制図等



支援機関の主たる支援内容

【地域の経済動向調査に関すること】

よろず支援拠点(中小企業基盤整備機構北海道本部・北海道中小企業総合支援センター)・北洋銀行・釧路信用金庫・弟子屈町・摩周湖観光協会・摩周湖農業協同組合・日本政策金融公庫・北海道商工会連合会

【経営状況の分析に関すること】

北海道商工会連合会・税理士・中小企業診断士・よろず支援拠点(中小企業基盤整備機構北海道本部・北海道中小企業総合支援センター)

【事業計画策定支援に関すること】

よろず支援拠点(中小企業基盤整備機構北海道本部・北海道中小企業総合支援センター)・中小企業診断士・日本政策金融公庫・北洋銀行・釧路信用金庫・弟子屈町・摩周湖農業協同組合・税理士・北海道商工会連合会・中小企業大学校旭川校

【事業計画策定後の実施支援に関すること】

よろず支援拠点(中小企業基盤整備機構北海道本部・北海道中小企業総合支援センター)・北海道商工会連合会・中小企業診断士・日本政策金融公庫・北洋銀行・釧路信用金庫・中小企業大学校旭川校

【需要動向調査に関すること】

よろず支援拠点(中小企業基盤整備機構北海道本部・北海道中小企業総合支援センター)・弟子屈町・摩周湖観光協会

【新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること】

摩周湖観光協会・弟子屈町・北海道商工会連合会・全国商工会連合会・よろず支援拠点(中小企業基盤整備機構北海道本部・北海道中小企業総合支援センター)・日本政策金融公庫

【地域経済の活性化に資する取組に関すること】

弟子屈町・摩周湖農業協同組合・摩周湖観光協会・北海道商工会連合会・北洋銀行・釧路信用金庫

【他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること】

よろず支援拠点(中小企業基盤整備機構北海道本部・北海道中小企業総合支援センター)・全国商工会連合会・北海道商工会連合会

【経営指導等の資質向上に関すること】

北海道商工会連合会・全国商工会連合会・中小企業大学校旭川校・中小企業基盤整備機構北海道本部

【事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること】

弟子屈町・税理士・北洋銀行・釧路信用金庫・北海道商工会連合会・摩周湖農業協同組合・摩周湖観光協会

支援機関の支援内容は上記メニューに限定されるものではありません。