

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	京極町商工会（法人番号 7430005008369）
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目 標	<p>（経営発達支援事業の実施目標）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 個店の実態に合わせた経営分析により経営戦略を立て、顧客維持を支援する。 ・ 巡回訪問等によりの確なアドバイスをを行い、地域経済動向や消費需要動向など収集・分析したものを事業計画策定に活用する。 ・ 新規開業支援と創業者の掘り起し、更に後継者不足によるマッチングサービス（事業承継と創業）の提案をする。 ・ 新規需要を視野に持続的発展を支援するため、各種イベントを通して事業者の売上機会の創出と地域経済の活性化を図る。 ・ 空き店舗等を活用した商店街のにぎわいの創出及び新規顧客の獲得を支援する。 ・ 地域資源を活用した特産品開発及び町との連携による「地域ブランド化」を目指す。 ・ 小規模事業者の様々な問題解決のため、各関係機関との連携を密に小規模事業者と同じ目線に立った伴走型支援をする。
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>（1）地域の経済動向調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 公的機関・金融機関からの動向調査の分析及び地元金融機関との情報交換 ・ 巡回訪問等によりヒアリングシートを用いて景況等の調査・分析し事業展開に活用 <p>（2）経営状況の分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ネットde 記帳を活用し、SWOT 分析を取り入れ、新たな経営の取組を支援 ・ 専門家との連携強化を図り、より高度な経営分析による経営力強化を支援 <p>（3）事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業計画策定に関する個別相談会の開催 ・ 新規創業に関する相談会の開催や第二創業については、掘り起しと後継者育成塾や起業家セミナーへの参加促進 ・ 空き店舗情報をホームページ等で発信し開業を支援 ・ 事業承継については、マッチングサービスの実施と若手後継者を対象とした個別相談会の開催及び各支援機関の専門家とも連携し事業引き継ぎに取り組む <p>（4）事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 各支援機関が実施する支援策の周知・PR 及びフォローアップ ・ 新規創業・第二創業者への伴走型支援とフォローアップ ・ 小規模事業者経営発達融資制度活用促進及び実行後のフォローアップ ・ 高度課題における専門家との連携によるフォローアップ <p>（5）需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 特産品・新商品等開発、観光需要獲得のための調査及び消費者ニーズ調査の実施 ・ 国・道・公的機関による消費動向調査の統計や日経テレコンなどインターネットでの情報を収集し、分析情報を巡回訪問やホームページ等で提供 <p>（6）新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 展示商談会や即売会に向けて、行政や関係団体と連携し新たな需要開拓に寄与（売上増加目標5%以上を目指す） ・ 道外への売り込み、アンテナショップ「むらからまちから館」への出展支援 ・ 商工会独自のホームページ シフト（SHIFT）を活用した販路開拓支援 ・ 専門家との連携による販売動向の分析及び販路開拓の継続支援 <p>地域経済の活性化に資する取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 小売・サービス業を中心としたワゴンセールや大売出し事業、飲食業が主体の「はしご酒ラリー」事業の実施及び商店会まつりの実施 ・ 特産品開発においては、地域ブランド化に向け行政との連携を図り取組む <p>経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 他の支援機関との情報交換及び羊蹄山麓広域連携協議会での情報共有化 ・ 経営指導員等の資質向上を図るための勉強会及び研修会 ・ 事業評価及び見直しするための仕組みづくり
連絡先	<p>京極町商工会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 住 所 〒044-0101 北海道虻田郡京極町字京極 314 番地 ・ 電 話 0136-42-2038 ・ F A X 0136-42-3549 ・ E-mail s-kyougoku@bz03.plala.or.jp ・ U R L http://www.shokokai.or.jp/kyougoku/

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

<京極町の概況>

1. 位置・面積・地勢

京極町は、北海道の西部、後志管内の北東部、東経 140° 43′ ~140° 03′、北緯 42° 48′ ~42° 58′ に位置し、東西は 14.3 km、南北は 13.8 kmと総面積は 231.61 km²である。

また、羊蹄山の裾野に位置し、尻別川流域とその支流のワカサタツ川、ペーパーナイ川、カシプニ川の流域の他は、なだらかな丘陵地帯となっており、緑の豊かな自然と、名水などの恵みを受した風土である。

当町は、明治 30 年に旧丸亀藩主、京極高德子爵が未開地の開墾事業に着手したことに始まり、明治 43 年に東倶知安村となり昭和 15 年に京極村に改称、昭和 37 年に町制が施行され、現在に至っている。

交通条件で言うと、札幌、千歳、苫小牧など主要都市からニセコや羊蹄山に至る拠点となっている。

当町と道内主要都市との距離は、札幌までが 78 kmとなっており、国道 230 号線を通り、経由地である喜茂別からは国道 270 号線を利用している。

また、千歳・苫小牧が 90 kmで、千歳は支笏湖を経て、国道 276 号線を利用。

苫小牧も国道 276 号線を利用。小樽までが 63 kmである。

当町の東部に位置する札幌市は、(車で約 1.45 時間)、西は倶知安町(車で約 20 分)、南は喜茂別町(車で約 15 分)、真狩村(車で約 25 分)、北は赤井川村(車で約 40 分)と接している。

鉄道は、廃止となっており現在は、道南バスにより倶知安町と喜茂別町を結んでいる。

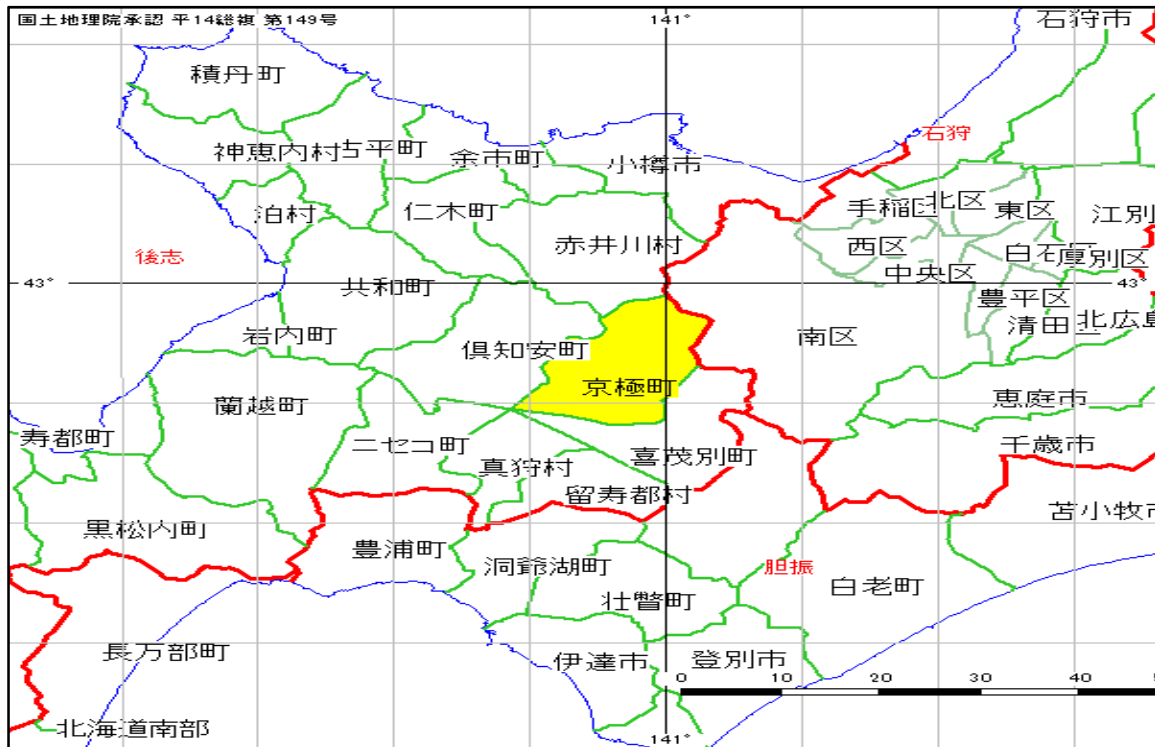


図 1 位置 (資料: 国土地理院)

2. 気候

気候は、裏日本型気候に属し、春から夏にかけては温暖で晴天が多いが、冬は北西の季節風を受け、降雪量が多い。又、内陸的気候のため日中と夜間の温度差が大きいのも特徴の一つである。

年間の平均気温は 7.3℃、最高気温が 30.0℃、最低気温は -19.6℃、年の降水量は 1,661 mm となっている。

また、1月から3月にかけての平均気温は -4.7℃で、最深降雪量は 172 cm に達し、道内でも有数の豪雪地帯である。

羊蹄山の頂上には、6月上旬まで薄ら雪が残ることもあり、5月、6月の降水量は比較的少なく、8月が年間を通じて一番降水量が多く、気温も高い。

3. 人口・世帯数

京極町の人口は、大正9年に 10,582 人を記録した後、減少を続け、昭和35年には、7,050 人、平成18年度には、3,412 人と昭和35年に比べ約半分となり、平成24年度（平成25年3月末）では、総人口 3,288 人のうち男性が 1,610 人、女性が 1,678 人となっている。

世帯数も昭和35年には、1,362 戸であったが、平成24年度と比較すると増加しているが、特に平成22年の 1,515 世帯は、北海道電力京極水力発電所の工事がピークを迎え、増加したものと思われる。

その後、一世帯あたり人数は、平成24年度で 2.23 人となっており平成18年度から見るとわずかずつつではあるが減少していることが見てとれる。

表1 京極町の人口・世帯数の推移

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
総人口	3,412	3,421	3,444	3,439	3,402	3,361	3,288
世帯数	1,442	1,430	1,480	1,497	1,515	1,510	1,476
一世帯あたり人数	2.37	2.39	2.33	2.30	2.25	2.23	2.23

資料：住民基本台帳（各年3月31日現在）北海道総合政策部地域行政都市町村課調

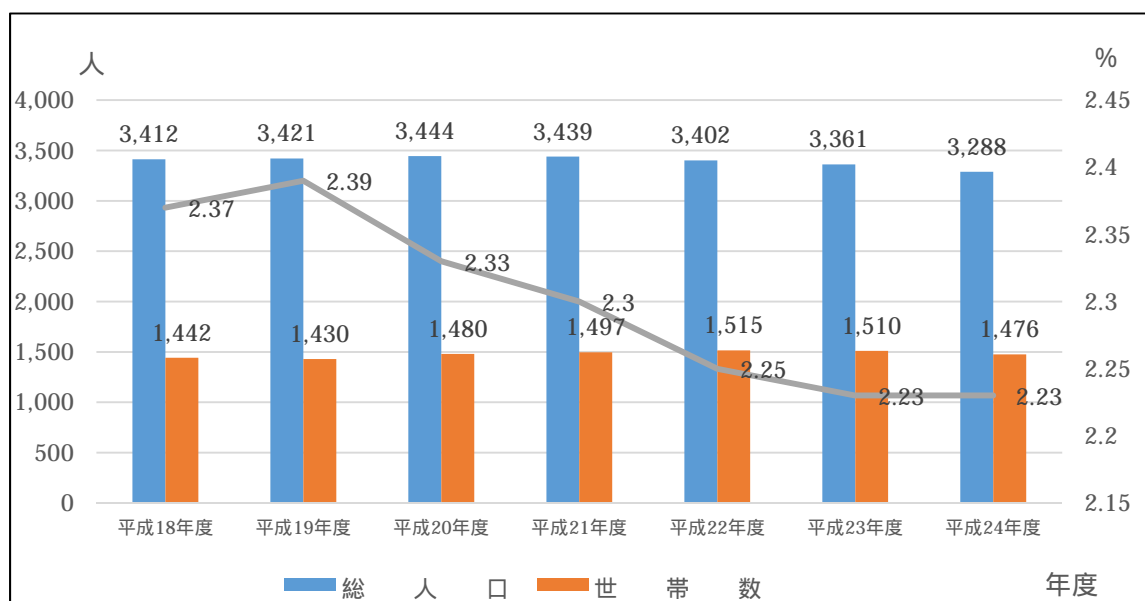


図2 人口・世帯数の推移

4. 人口構成

当町の人口構成は、平成24年度で見ると年少人口「0～14歳」が431人で13.1%、生産年齢人口「15～64歳」が1,846人で56.1%、高齢者人口「65歳以上」が1,011人で30.8%となっており、少子高齢化の進展が顕著であることは言うまでもないが、北海道の高齢者人口比の26.3%と比較しても高くなっている。

5歳階級別でみると、全体から80歳以上が11.6%、次いで「60～64歳」が8.5%と多く、特に20代が6.9%と少なく、30代12.3%、40代12.4%、50代12.5%となっている。

表2 京極町の人口構成の推移

		平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
0～14歳	人	417	433	441	443	439	436	431
	%	12.2	12.7	12.8	12.9	12.9	13.0	13.1
15～64歳	人	2,005	1,989	1,983	1,979	1,949	1,908	1,846
	%	58.8	58.1	57.6	57.5	57.3	56.8	56.1
65歳以上	人	990	999	1,020	1,017	1,014	1,017	1,011
	%	29.0	29.2	29.6	29.6	29.8	30.2	30.8

資料：住民基本台帳（各年3月31日現在）北海道総合政策部地域行政部市町村課調

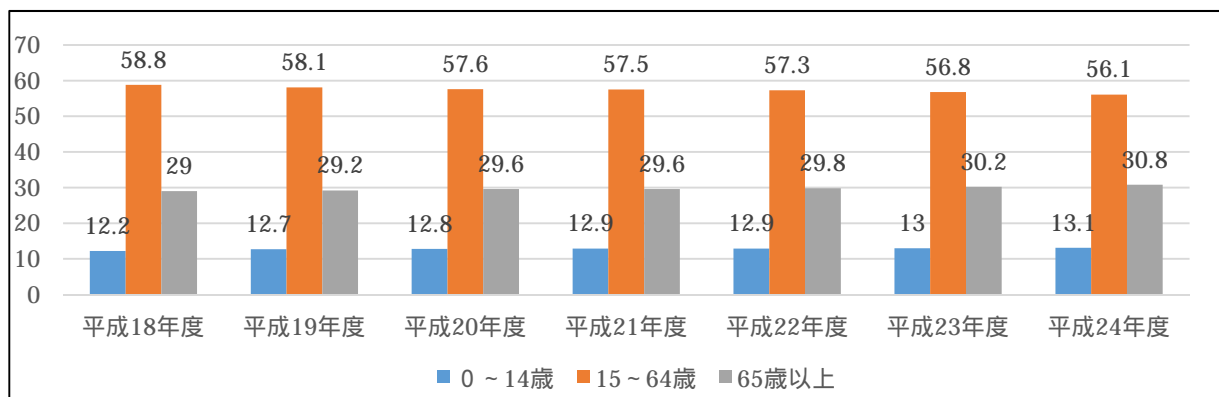


図3 人口構成の推移

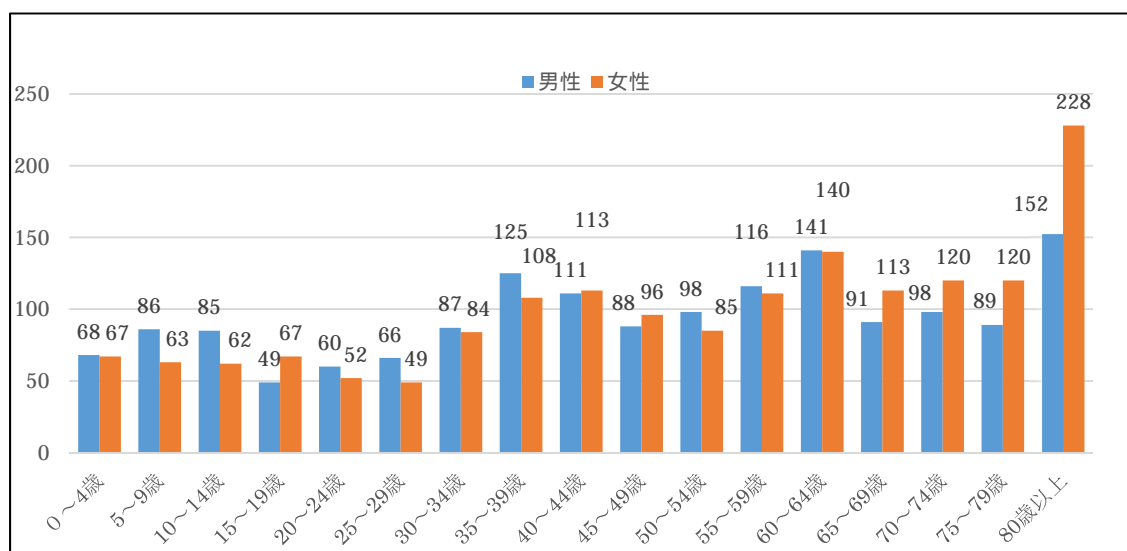


図4 年齢5歳階級別 人口の割合<平成24年度>

5. 人口動態

人口動態については自然動態と社会動態があるが、自然動態を出生及び死亡に、社会動態を転入及び転出に区分し、最近7年間の動態を次表に示す。自然動態については、平成19年度を除いて死亡が出生を上回っており、社会動態でも平成22年度から減少し、全体では減少巾が大きくなっている。

表2 京極町の人口動態の推移

		H18年度	H19年度	H20年度	H21年度	H22年度	H23年度	H24年度
自然 動態	出生	32	36	34	25	31	22	28
	死亡	49	34	37	45	50	56	63
	増減①	△17	2	△3	△20	△19	△34	△35
社会 動態	転入	113	136	139	142	115	115	109
	転出	152	129	115	129	135	123	148
	増減②	△39	7	24	13	△20	△8	△39
その他増減③			0	2	2	2	1	1
人口動態①+②+③		△56	9	23	△5	△37	△41	△73

各年度3月末現在（4月～3月）

資料：北海道総合政策部地域行政局市町村課

6. 土地利用

本町の総面積は、総面積は231.61km²で、地目別面積割合では、「その他」が48.3%で最も高く、次いで「山林」が26.7%、「原野」が11.6%、「畑」が9.1%の順となっている。

表3 地目別土地利用面積

総面積	田	畑	宅地	山林	牧場	原野	雑種地	その他
231.61K m ²	2.50	21.01	1.37	61.83	1.81	26.83	4.19	112.07
100.0%	1.1	9.1	0.6	26.7	0.8	11.6	1.8	48.3

資料：平成25年度 京極町固定資産概要調書より <H26.1.1現在>

7. 産業

平成23年の経済センサス活動調査によると従業者総数は1,566人と平成18年の事業所統計調査から見ると445人の減少がある。

第1次産業の事業所は14件（7.4%）、第2次産業は36件（18.9%）、第3次産業は140件（73.7%）の内訳となっている。

1次産業の農業は基幹産業である。

2次産業の製造業は若干の伸びを見せているものの、3次産業では、特にサービス業が一番多く減少し、次いで卸、小売業の減少が目立っている。

表4 産業別（大分類）事業所数及び従業員数

産業大分類	平成18年		平成23年			
	事業所数	従業者数	事業所数	割合	従業者数	割合
第1次産業	6	47	14	7.4%	279	17.8%
農林漁業	6	47	14		279	
第2次産業	34	454	36	18.9%	447	28.6%
鉱業	1	15	1		1	
建設業	24	239	23		240	
製造業	9	200	12		206	
第3次産業	169	1,510	140	73.7%	840	53.6%
電気・ガス・熱供給・水道業	3	31	1		48	
情報通信業	—	—	—		—	
運輸業	5	597	5		29	
卸売・小売業	52	233	37		192	
金融・保険業	3	11	3		10	
不動産業	6	8	13		26	
飲食店・宿泊業	27	75	31		88	
医療・福祉	9	174	8		228	
教育・学習支援業	16	44	3		5	
複合サービス事業	4	91	3		54	
サービス業（他に分類されないもの）	38	155	17		116	
公務（他に分類されないもの）	6	91	—		—	
その他	—	—	19		44	
総数	209	2,011	190		1,566	

資料：総務省統計局〈平成18年事業所・企業統計調査、平成24年経済センサス活動調査〉
 ☆平成23年「その他」には、学術研究、専門・技術サービス業、生活関連サービス業、娯楽業を含む。

(1) 農業・林業

(農業)

基幹産業である農業は、農家戸数及び人口が共に減少傾向にあり、農家戸数は、全戸数の6.5%、農家人口は、全人口の8.2%（H26.1.1現在）となる。また、専業農家が殆どで兼業農家は1戸のみである。

経営耕地面積規模別農家戸数（販売農家）は、10ha未満が21.4%、20ha以上が58.16%を占め、大規模な経営農家が増加している。

寒冷多雪地帯のため畑作中心となっており、主な作物として、馬鈴薯、てん菜、小麦、豆類、アスパラガスである。

平成25年において作付け面積634ha、21,900tと共に馬鈴薯が最も多く、作付け面積では次いで小麦、小豆の順となっているが、収穫量では甜菜、人参の順となっている。

表5 農家戸数と農家人口

区 分	農 家 戸 数				農 家 人 口
	総 数	専 業 農 家	兼 業 農 家		
			第 1 種	第 2 種	
平成15年	123	122	0	1	358
平成20年	108	107	0	1	300
平成25年	98	97	0	1	278

資料：京極町農業委員会

表6 経営耕地面積規模別農業戸数（販売農家）

区 分	1ha未満	1.0 ～3.0ha未満	3.0 ～5.0ha未満	5.0～ 10.0ha未満	10.0～ 20.0ha未満	20.0ha 以上	計
H20年	4	3	8	10	30	53	108
H25年	4	3	8	6	20	57	98

資料：京極町農業委員会（各年1月1日現在）

（林 業）

当町の林業は、林野面積が京極町の約8割を占めている。

ようてい森林組合は、平成13年に京極・倶知安・留寿都の3組合が合併し発足した。

平成18年には、さらに共和・北後志（余市）も吸収合併。この結果、京極町・ニセコ町・真狩村・留寿都村・喜茂別町・倶知安町・共和町・岩内町・泊村・神恵内村・積丹町・古平町・仁木町・余市町・赤井川村・小樽市を対象に巨大組合となり、本所は京極町となっている。

組合員数は、1,322人、総管理森林面積は、29,396ha、総事業収益は8億1,973万円にのぼる。

組合では、造林・造材事業だけでなく、製材事業にも積極的に展開。一般的な角材や丸太だけでなく、ログハウスの材料や木製看板など多角的に展開している。

後志地域一帯はカラマツが中心で、一時期輸入材に押されていたものの、現在は、木材加工技術の進歩により、徐々に国内産の需要が高まってきている。

（2）商 業

商業においては、昭和51年、商店数84店。従業員259人。年間販売額26億2千万円。昭和63年、商店数59店、従業員253人、年間販売額35億1千万円。平成19年、48店、216人、年間販売額43億3千万円と商店数及び従業員が減少しているものの年間販売額は増加している。

現在は、高齢化による離農などで人口減少、車社会による近隣都市への購買力流出などの厳しい環境に置かれているのが現状である。

特に近年、倶知安町への大型店の進出やさらに、専門医療機関が少ないことから札幌に通院される方、週末に買い物に行かれる方も少なくなく、消費購買流出が否めない。

表7 卸売・小売業事業所数、従業者数、年間商品販売額（法人+個人）

区 分		平成 9 年	平成 14 年	平成 16 年	平成 19 年
卸 売 業	事業所数	8	11	15	11
	従業者数（人）	65	65	80	65
	年間販売額（百万円）	1,011	1,068	1,054	971
小 売 業	事業所数	40	37	36	37
	従業者数（人）	131	170	140	151
	年間販売額（百万円）	2,276	3,411	3,425	3,361
総 数	事業所数	48	48	51	48
	従業者数（人）	196	235	220	216
	年間販売額（百万円）	3,287	4,479	4,479	4,332

資料：商業統計調査

8. 観 光

観光施設は、羊蹄山麓にあるふきだし公園や京極温泉がある。ふきだし湧水は、羊蹄山に降り積もった雨・雪が浸透し、湧出したもので適度にミネラルを含んだ、まろやかな味と1年を通じて変わらない。

水温、平均湧水量は、1日8万トンであり、昭和60年1月環境庁より、日本名水百選に選ばれた。

平成26年度の京極町企画振興課資料の観光客入込総数では、841,216人の観光客が訪れ、うち273,688人が道外客となっている。

下表のとおり前年より9.4%ほど増加傾向にあるが、定期的にふきだし公園に訪れ、飲料や食事用に水を汲みに来る人、京極温泉への日帰り入浴客、キャンプ場、またパークゴルフ場は4コース設備されているが、やはり日帰りによる通過型観光である。

ふきだし公園を会場にイベントが開催され、湧水を活かした行事や小規模事業者も出店による売り上げ効果が生じている。ご当地のゆるキャラ「ゆうくん・すいちゃん」も活用した集客効果を図りたい。

表8 京極町観光入込客数

単位：人

	H20年度	H21年度	H22年度	H23年度	H24年度	H25年度	H26年度
入込客総数	810,400	754,100	773,300	702,700	755,300	762,300	841,200
道外客	274,600	225,100	226,700	195,100	224,300	222,900	273,700
道内客	535,800	529,000	546,600	507,600	531,000	539,400	567,500
内日帰客	800,000	746,200	765,400	683,500	744,900	752,500	832,300
内宿泊客	10,400	7,900	7,900	19,200	10,400	9,800	8,900
前年対比	87.90%	93.05%	102.55%	90.87%	107.49%	100.93%	110.35%

資料：北海道経済部 観光局

表9 平成26年度 観光客入りこみ客数状況

(全 体)

単位：人

主要地区	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期計
ふきだし公園	60,012	66,519	75,783	84,941	93,230	88,832	469,317
京極温泉	5,033	6,552	6,500	7,942	10,342	7,424	43,793
スリーパーク	0	2,240	2,751	2,367	2,495	2,635	12,488
羊蹄山	0	0	107	259	248	385	999
宿泊客数	201	342	757	1,994	2,963	1,204	7,461
イベント	0	0	0	15,000	3,000	0	18,000
合計	65,246	75,653	85,898	112,503	112,278	100,480	552,058

主要地区	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期計	年間合計
ふきだし公園	93,172	40,968	27,355	29,392	27,434	38,768	257,089	726,406
京極温泉	6,452	4,878	4,271	5,131	4,489	5,279	30,500	74,293
スリーパーク	0	0	0	0	0	0	0	12,488
羊蹄山	102	3	0	0	0	0	105	1,104
宿泊客数	550	412	27	171	257	47	1,464	8,925
イベント	0	0	0	0	0	0	0	18,000
合計	100,276	46,261	31,653	34,694	32,180	44,094	289,158	841,216

(うち道外客)

主要地区	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期計
ふきだし公園	19,971	24,350	21,168	28,791	26,019	26,145	146,444
羊蹄山	0	0	11	48	39	64	162
宿泊客数	12	28	52	168	187	52	499
合計	19,983	24,378	21,231	29,007	26,245	26,261	147,105

主要地区	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期計	年間合計
ふきだし公園	44,321	21,420	17,388	15,278	12,191	15,971	126,569	273,013
羊蹄山	0	0	0	0	0	0	0	162
宿泊客数	0	2	2	1	2	7	14	513
合計	44,321	21,422	17,390	15,279	12,193	15,978	126,583	273,688

資料：京極町企画振興課

【地域・小規模事業者の現状と課題】

当町の現状は、馬鈴薯や人参など畑作中心の農業が基幹産業となっている。観光では、羊蹄山の麓に湧き出るふきだし公園と京極温泉があり、日本名水百選に選ばれ、外国人以外にも道外や町外の観光客で賑わいを見せている。

また、湧水を使用した製氷工場やミネラルウォーター・名水コーヒー・コーヒーゼリーなどの製造工場もあることから、公園内にある道の駅「名水プラザ」で販売をしており、「美しい景観とおいしい水」をキャッチフレーズに多くの来町があり、観光地としての魅力も一つの強みとなっている。

商工業で見ると、全体の売上高と収益性は、減少傾向にあり、当会の事業者年齢を見ても60歳以上の経営者が58.4%と事業者の高齢化が増々懸念される。また、後継者が同族会社以外を除き約20名弱と極めて少ない状況にある。

また、中心商店街である三条通り商店街は、27店で構成されておりこの内訳は、飲食・喫茶6店、理美容院4店、クリーニング2店、自転車（自動車含む）2店・金物雑貨が2店、電器店1店、写真店1店、精肉店1店、食品スーパー1店、菓子店1店、衣料店1店、薬店1店、靴靴店1店、旅館1店、その他2店の構成で、業種的には殆ど揃っているが、高齢化により後継者不足は否めないのが現状である。

商店街は、町内の人口減少に加えて少子高齢化の進行、更には隣接する倶知安町への大型店の出店や車社会により買い物レジャー化、専門病院への通院などにより、札幌への消費流出に大きな影響がある。

また、当町にあっては、社会環境の変化により経済状況の悪化も否めず、この影響を受け昨年からは5件の廃業がある。

京極町では、企業立地を促進するため「京極町企業振興促進条例」により、製造・加工業者等に対する助成制度があり活用されている。

小売業・飲食店は、高齢化が激しく後継者難であり世代交代がスムーズに進んでいないのが課題であるが、建物の老朽化や空き地・空き店舗の空洞化も大きな課題である。

地元で買い物される客層は、町内だけでなく、町外からの利用者も少なくないが、商店街の環境づくりも必要であり、また、新規客層のニーズに対応した事業展開が必要である。

【商工会の現状と課題】

商工会はこれまで、地域唯一の総合経済団体として、事業者の諸問題解決に積極的に取り組み、地区内の小規模事業者の振興発展と社会一般の福祉の増進に寄与してきた。

当商工会は、当初、倶知安商工会議所に属し、京極支部として活動してきたが、商工業者の独立に対する気運が高まり、昭和40年3月に設立総会を行い、設立登記により昭和40年8月31日に京極町商工会が誕生したところである。

昭和40年度の商工業者数は、159名（小規模事業者137名、商工会員数124名）、昭和55年度が170名（小規模事業者167名、会員数146名）の商工業者数でピークに達したが、その後、微増減を繰り返し、下表の平成27年4月1日現在の数値となっている。

項 目	製造業	建設業	小売業	卸売業	サービス業	飲食店 宿泊業	その他	定款 会員	合 計
商工業者等数	10	25	32	5	28	26	24	10	160
商工会員数	7	23	26	4	20	25	5	8	118
小規模事業者数	9	24	32	5	27	26	24	-	147

また、巡回指導については平成26年度は、年間464回、窓口指導276回を通じて、小規模事業者に寄り添いながら今まで培った信頼関係で効果的な支援を実施してきたところである。

課題として小規模事業者に対し経営改善普及事業の一環として、記帳や税務申告による税務指導、

労働保険や社会保険による労務指導、マル経融資制度を中心とした金融指導、福利厚生に係る各種共済制度など基礎的支援業務が主体となり、個別案件があった場合に企業への経営相談や情報提供の支援をしてきた。

更に、地域振興事業に関する年末・年始売出しイベント等を実施することにより、相乗効果として小規模事業者の発展にも寄与してきたが小規模事業者支援については、基礎的支援業務及び地域振興業務の割合が高く、提案型の経営支援業務にまで至っていないことが課題となっている。

また、近年、少子化に伴う人口減少、一人暮らしの高齢者に伴うコミュニティの喪失や福祉施設の不足、車社会による消費動向の変化や情報通信網の高度化による仕事や生活スタイルの変化など、更に各地方自治体の財政悪化による公共工事の大幅な減少等は、北海道全体が抱える問題でもある。

当会で取り扱っている年末調整や税務申告を見ても従業員の給与が上昇している企業は殆どなく現状維持が多い。又、個人事業者でも6割以上が売上減少を見ている。

これまで以上に人口の減少や消費動向の変化によっては、事業者の所得の減少さらに後継者不足に関連して廃業に陥る事態、財政難から町融資制度などの行政支援が受けられない状況となっている。

また、商工業者の減少による商工会の組織基盤や運営に大きな影響を及ぼし商工会の存在すら危ぶまれかねないものと予測されるが、商工会の果たすべきことは、地域に根ざした地域住民の生活に大きく貢献していくことも重要な課題である。

【支援目標】

京極町商工会は、第5次京極町総合計画（平成24年度～平成33年度）の基本目標の中で『豊かな実りと活力が湧き出るまちづくり』が掲げられており、安全・新鮮・美味しさを提供する農業の振興と、農林産物の高付加価値化に積極的に取り組むこととなっている。

当商工会は地域の総合経済団体及び小規模事業者支援機関として、町の「目指すべき方向」と歩調を併せることこそ「小規模事業者の繁栄」につながるとの認識の下、『豊かな実りと活力が湧き出るまちづくり』を当商工会の中長期的な振興のあり方とする。

そして、上述の中長期的な振興のあり方を踏まえた上で、「名水」を活用した産業振興をはじめ、**農林商工連携を推進し、京極らしさを活かした魅力あるまちづくりを推進する**という地域経済活性化の目標を掲げ、下記の取り組みを実施する。

また、少子高齢化等により商圏人口の減少や消費購買力の流出により、地域経済に大きな影響を与え、町全体が衰退傾向にあるため、「**新規需要を視野に入れ小規模事業者の持続的発展を支援し、地域経済を盛り上げる**」ことを小規模事業者支援の目標とする。

○ 目標達成の為の小規模事業者への支援方針

- ・ 個店の実態に合わせた経営分析を行い、経営戦略として各事業者の強み・弱みの課題解決を含めた事業計画の策定を行い、顧客維持を目標とする。
- ・ 各事業者への計画的な巡回訪問や窓口相談の実施により寄り添いながら的確なアドバイスを行う。
- ・ 小規模事業者の持続的な経営発展のために、地域の経済動向、消費者の需要動向など色々なテーマを収集・分析したものを、データベース化し、巡回訪問や窓口相談、事業計画策定に活用する。
- ・ 開廃業にあっては、廃業率の低下を食い止めることが重要であり、新規開業支援、事業の継続の観点から既存事業者の新業種・業態の転換等についても積極的に行う。
- ・ 地区内の事業者の維持確保を図るため、創業者の掘り起しや後継者がいない事業者とのマッチン

グや新規事業者に対する事業計画策定の支援を行い、小規模事業者の高齢化や後継者不足によるマッチングサービス（事業承継と創業）の提案を目標とする。

○ 目標達成の為の地域経済の活性化方針

- ・ 地域に如何に人を集客させるかが「カギ」となり、イベントを通して消費拡大を目指す。
- ・ 小規模事業者の売上機会の創出と地域経済の活性化を図る。小規模事業者への課題対応については、消費購買の流出の歯止めには、一個店ではなかなか対応に無理があり、個店同士が結束して各種イベントに取り組み、その仕組みづくりを目指す。
- ・ 空き店舗等の活用による、地域の活動と連動したコミュニティ拠点やくつろぎの空間創出などの商店街づくりを推進し、商店街のにぎわいの創出及び新規顧客の獲得を支援する。
- ・ 観光地として、ふきだし公園があり、年間約80万人が訪れ、道の駅には、レストランや物品・飲食販売店が建ち並ぶが、この店舗はすべて行政が所有するため、今後、老朽化している店舗をどうするのかを行政とも連携し、リニューアルする方向性を協議しながら、小規模事業者いわゆる各個店が売上にプラスになるような活性化の取組を目指す。
- ・ 名産品として京極ふきだし湧水を産業資源として活用した名水コーヒーや名水コーヒーゼリー等があるが、今後、町が推し進める特産品開発について、地元製造・販売業者の課題もあることから、町との連携をもって取り組み「地域ブランド化」を目指す。
- ・ 京極町は、企業立地促進と雇用拡大を目的として京極町企業振興促進条例を設けており、この条例は、物の製造または加工、水産動植物の養殖を行う事業所が企業を設置または、増設した場合に対し、それに課税される固定資産税を3年間、奨励金として助成するもので、企業立地による地元の雇用促進を図るよう積極的に行政に働きかけ連携を密にした取組を目指す。

【京極町商工会の目標】

今日まで基礎的な経営改善普及事業や地域振興事業に特化してしまい、結果として本来業務である個別企業の経営力強化や商品販売促進等の支援業務が手薄となっていたと思われる。

今回の経営発達支援計画の策定を機に明確なビジョンと行動計画を策定し、当町ででき得る取り組みを、前述のような地域の強みや課題を踏まえたうえで、北海道並びに京極町、北海道商工会連合会、観光協会、農協、地域金融機関その他支援機関と連携を密にしつつ実施する。

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29年4月1日～平成34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【指針③】

これまでの地域経済動向など各種データは、必要に応じて小規模事業者を提供しており、支援における基礎資料として十分活用されていなかったため、今後は、地区内の経済動向を公的機関の各種統計資料の活用や個別ヒアリング等を巡回・窓口支援で収集した情報、決算業務によってもたらされた情報等を基に調査・整理・分析し、小規模事業者の今後の経営方針を参考にして頂くため情報を提供する。

(事業内容)

(1) 公的機関の資料は、これまで、必要に応じてのみ活用し小規模事業者に提供していたが、殆ど内部での情報資料にとどまっていた。

今後、公的機関からの景気動向調査や人口統計資料の活用と金融機関が発行する北海道銀行の「調査ニュース」や北海信用金庫「経済動向調査」、北海道財務局「しりべし経済レポート」において、景況感や売上推移など必要な情報を3か月毎に収集し整理する。

情報の整理後、小規模事業者に有効な情報になるよう分析したものを、巡回訪問やホームページ・会報等(年2回上期・下期)で情報提供する。

また、後志管内と町内の経済状況を比較し、その後の事業展開に活用できる。

(2) 金融機関や行政の担当者との情報交換を年1回開催し、情報交換により収集した融資の需要と動向などをデータベース化し、巡回訪問時に小規模事業者へ情報提供をする。

これにより、金融情勢や行政の施策情報をいち早く提供することができ、その後の事業展開に活用できる。

(3) 小規模事業者に対してヒアリングシート等を用いてアンケート調査を実施する。下記の調査方法に基づき実施する。

① 調査項目：景況感・資金繰り・後継者の有無等

② 調査対象者：小規模事業者

③ 調査方法：毎年1回巡回訪問等にて行う。

④ 活用方法：事業計画策定時に活用。分析結果を巡回訪問に活用。

本調査の効果として、生の声の情報を収集し、全国商工会連合会の中小企業景況調査の分析方法(D.I)を参考に課題抽出をすることで、今後の事業展開に寄与することができる。

(目 標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
情報収集・提供	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
情報交換	未実施	各1回	各1回	各1回	各1回	各1回
アンケート調査	未実施	1回	1回	1回	1回	1回

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

これまで、巡回訪問に至っては、金融、税務、労働、記帳など各企業が直面する問題に対してのみの巡回に留まっており、経営分析と言うよりは金融支援等の際に財務分析として実施してきましたが経営分析では殆ど有効活用されていなかった。

今後は、小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員の巡回・窓口相談等を通じて、計数管理の向上や経営分析、経営計画策定への意識啓発を図り、SWOT分析やネットde記帳による各種データ分析等を活用する。

また、専門的な課題等にあつては、北海道商工会連合会、中小企業基盤整備機構の専門コーディ

ネーターと連携しつつ小規模事業者の抱える経営上の問題解決に向け、より丁寧にサポートし、伴走型支援を行う。

(事業内容)

(1) ネット de 記帳を活用した経営分析 (対象者: 14 件)

これまでは、ネット de 記帳から出力される財務分析の説明や配布に留まっており、分析データを事業計画策定に活かしていなかった。

今後は、売上・安全性・収益性・キャッシュフロー等の分析を行い、その分析結果を基に事業者の財務面への改善に向けた指導提案を行う。これにより事業計画が策定でき、より経営の安定化が図れる。

(2) SWOT 分析を活用した経営分析 (対象者: ネット de 記帳以外の対象者)

巡回等において経営者との間取りにより、ヒアリングシートを用いて SWOT 分析を行い、各事業者の強み・弱み・機会・脅威の把握を行う、これにより小規模事業者自らの経営課題が見つかり早期課題解決の支援策を提案できる。また、新たなる取り組みに繋がられるような伴走型支援もできる。

(3) 専門家との連携強化

専門家との連携は、その事案があった場合に要請すると言った一過性に過ぎなかった。

今後は、巡回等で掘り起こした高度な経営課題を抱える小規模事業者については、中小機構やよろず支援拠点の専門家派遣制度を活用し適切な支援を行い、事業の持続的発展に寄与する。これにより高度な経営上の問題を解消し、小規模事業者の経営基盤の強化と経営の安定化が図れる。

(目 標)

支 援 内 容	現 状	29 年 度	30 年 度	31 年 度	32 年 度	33 年 度
経営分析巡回訪問件数	未実施	40	40	60	60	60
経 営 分 析 件 数	未実施	10	10	15	15	15

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

現状では、経改事業の基礎的業務支援が中心となり、経営に一步踏み込んだ提案が足りなかった。

今後、小規模事業者の経営課題解決のため、1. 経済動向調査、2. 経営分析、5. 需要動向調査等の結果を踏まえ、事業計画策定支援をする。

また各支援機関(中小機構・よろず支援拠点)等との連携を図り、事業計画策定支援による伴走型で且つ提案型の指導・助言を行い、小規模事業者の持続的発展を図る。

(事業内容)

(1) 事業計画を目指す小規模事業者の掘り起し

これまで巡回・窓口相談時に、小規模事業者から多種多様な相談の中で、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしまでは至っていないことが課題であった。

今後は、経営分析支援事業者及び巡回訪問等や事業計画策定等に関する個別相談会の開催によ

り、小規模事業者の掘り起しを行い事業計画策定を目指す。

(2) 巡回訪問や窓口相談による事業計画策定支援

個別相談会終了後、巡回訪問及び窓口相談において、小規模事業者の需要を見据えた商品販売等、事業化における収支計画など事業計画の策定を支援する。

(3) 創業・第二創業（経営革新）支援

今までは、事業者の高齢化と後継者不足、人口減少、若者の町外流出に歯止めが効かず、消費購買力の低下さらに、公共工事の減少により、経営革新で生き残る事業者も少なかった。

今後は、北海道や京極町、北海道商工会連合会、事業引継ぎ支援センターと連携し、新規創業に関する相談会の開催により創業計画策定の支援を行う。あわせて町内外からの希望者の掘り起しを行政と連携して実施する。

また、第二創業（経営革新）についても掘り起しと経営計画の策定等を支援するとともに、北海道商工会連合会が主催する後継者育成塾や中小機構が行う中小企業大学校での起業家セミナーの参加を促す。

商店街の空洞化を解消するため、行政との連携により空き店舗情報を創業者へホームページ等により発信をして開業支援を行う。（更新頻度：年2回）

(4) 事業承継支援

事業承継支援については、事業経営、所有財産、人生家族の3つの視点から現状分析し、様々な課題が想定されることから、各支援機関と連携し専門家派遣を活用する。

また、後継者がいない事業者のマッチングサービスの実施や若手後継者を対象とした個別相談会の開催を行う。

(効果)

上記事業内容を踏まえ、事業計画策定の重要性について十分認識させることができ、この計画策定を目指す事業者の増加が見込まれる。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
個別相談会開催	未実施	1	1	2	2	2
事業計画策定事業者数	未実施	10	10	15	15	15
創業支援者数	未実施	1	2	3	3	3
第二創業支援者数	未実施	1	2	3	3	3
事業承継支援者数	未実施	1	2	3	3	3

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

今まで事業計画の策定は、主に金融・補助金等に関わる申請のみ対応し、進捗状況については把握せず、フォローアップも出来ていなかった。

事業計画策定後の実施支援については、必要に応じて各支援機関と連携し、PDCAサイクルによる経営改善を図り、小規模事業者の売上向上に繋げる。

(事業内容)

(1) 事業計画策定後のフォローアップと各支援策の周知支援

今までは、不定期な巡回訪問に限られていたため、事業計画策定後は、実行支援していく上で、継続的な巡回を年間4回の訪問を行い、進捗状況の確認を行うとともに、必要に応じて計画の見直しや資金面による金融支援等の指導及び助言を行い、実施に向けた円滑なサポートを行う。

また、各支援機関が実施する支援策の周知・PRすることによりフォローアップを拡充する。

(2) 創業や第二創業者へのフォローアップ

創業後については、色々な経営者との意見交換会を年1回実施するとともに、経営指導員等の巡回訪問による個別のフォローアップにおいて記帳・税務・社会保険といった基礎的な指導も行い、堅実的な経営が行えるよう伴走型支援を行う。

また、第二創業では、その企業の新たな事業に向けた事業計画策定後も計画と実行の差が生じていないかなど進捗状況を把握するとともに、計画の見直し等が出てきた場合は、必要に応じて経営分析のやり直しを行うなどPDCAが機能するよう伴走してフォローアップを行う。

(3) 実施支援における事業引継ぎ支援センターとの連携によるフォローアップ

事業承継の実施支援についても進捗状況の把握をし、事業引継ぎ支援センターとも連携を図り、巡回により四半期毎にフォローアップを行う。

(4) 事業計画策定後における小規模事業者の持続的発展へのフォローアップ

事業計画策定後、PDCAサイクルが機能するよう支援し、必要に応じて各支援機関（中小機構・よろず支援拠点）等との連携を図り、伴走型で且つ提案型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

また、高度な課題については、専門家との連携によるフォローアップも行う。

(5) 小規模事業者経営発達支援融資制度の活用によるフォローアップ

事業計画策定後に、金融支援が必要になった場合は、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用を促進し、事業安定化に向けた融資申請支援を行う。

また、融資実行後は、計画通りに事業及び返済が遂行されているか、四半期毎に巡回訪問によってフォローアップを行う。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
フォローアップ件数	未実施	40	40	60	60	60
創業フォローアップ	未実施	4	8	12	12	12
第二創業フォローアップ	未実施	4	8	12	12	12
事業承継フォローアップ	未実施	4	8	12	12	12

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

今までは、需要動向調査は実施しておらず商品等の需要について調査・分析をしたことはなく、小規模事業者にきめ細かな消費者ニーズの情報提供ができていなかった。

今後は、地区内外の消費者ニーズの調査及び公的機関の消費者の動向資料に基づき情報収集したものを分析し、小規模事業者へ情報提供することで、消費者ニーズを把握し、販売する商品やサービスが販路開拓に繋がり、小規模事業者の売上向上による経営基盤強化が図れる。

(事業内容)

(1) 地域資源を活用した特産品・新商品等開発、観光需要獲得のための需要動向調査

当町の観光資源であるふきだし湧水を見るため、ふきだし公園は、町外から観光客が多く訪れ、毎年、イベントも開催される。このため来町者に対し、約300人の回収を目標に地域資源を活用した特産品、新商品開発・改良や観光関連業種に対してヒアリングによるアンケート調査を実施する。

①調査方法

ア) 個別商品、新メニューに対する試食等によるヒアリング調査

支援対象者：特産品等の新商品、新メニューの開発・商品改良等を目指す小規模事業者

調査項目：年齢、性別、家族構成、居住地区、来町目的、味、価格、量、パッケージ、ネーミングなど

イ) 当町に対する観光関連業種についてのヒアリング調査

支援対象者：観光関連業種（宿泊業、飲食店）

調査項目：年齢、性別、家族構成、居住地区、来町目的、宿泊施設・飲食店のサービスの満足度・欲しいサービス、提供料理等の満足度・欲しいメニュー、Wi-Fiなど施設環境の満足度・不足している環境、景勝地や体験・アクティビティの満足度、その他不満など

②分析方法

年齢、性別、居住地区などのクロス集計分析

③成果の活用

地域外からの観光客等に対するヒアリング調査を基に自社の商品やサービスに対する消費者ニーズを把握し、マーケットインの考えのもと新商品・新サービスの開発、また、既存の商品・サービスの改良に活用するとともに仮定するターゲットの見直しや販売戦略の見直しなど事業計画の策定に活用し、新規顧客の獲得を目指し個社の売上向上に繋げる。

(2) アンテナショップ等を活用したテストマーケティング

後述6. の新たな需要の開拓に寄与する事業においても活用するが、特産品等の新商品を開発した小規模事業者の消費者ニーズについては、北海道どさんこプラザのテストマーケティング制度を活用して、新商品の消費者への訴求についてテスト販売の支援を行う。

出品にあたっては、北海道どさんこプラザでは短期間の対面による催事が可能であることから、ターゲットと仮定する消費者への対面販売による反応確認や試食によるアンケート調査のサポートにより支援を行う。

(アンケート調査項目：年齢、性別、家族構成、味、価格、量、パッケージ、ネーミングなど)

※「北海道どさんこプラザ」

北海道のアンテナショップとして、札幌、東京（有楽町、池袋）、さいたま、名古屋などに開設されており、新商品等に対するテスト販売制度がある。出品商品に対する消費者から寄せられた声や店舗側からの商品に対するアドバイスが受けられるほか、マーケティングサポート催事として事業者自らによる対面販売も可能であり消費者の嗜好、パッケージや価格、量などの生の声が確認できる。

(3) 消費者ニーズ調査の実施

地元では、特産品を活用した食品製造業者がおらず、特に小売業を見た場合、飲食料品や衣料・家電などの買回り品は倶知安や札幌へ流出している状況にある。

そのため消費者ニーズを的確に把握して、地域内の需要の流出を防止し売上及び利益率の向上を図ることが重要であり、特に小売業、サービス業において経営分析、事業計画策定を行う小規模事業者を支援対象として消費者ニーズ調査を実施する。

①調査方法

地元スーパー及び商店街で買い物客100人を対象に定期的（年4回）、支援対象者の主力となる商品・サービスに対するヒアリングによるアンケート調査を実施する。

②調査内容

年齢・性別・居住地域・家族構成・商品やサービスに対する購入金額・購入頻度・購入点数、購入利用機会（理由）、一緒に購入される商品、商品・サービスに対する要望・満足度、地域外への買い物状況などの市場動向及び消費者ニーズを調査する。

③分析方法

上記ニーズ調査については、年齢、性別、居住地域、家族構成毎に分析しデータ化する。また、専門家等と連携し、小売・サービス店での主力商品に対し、上記ニーズ調査とあわせて個社のPOSレジ情報と家計調査及び家計消費状況調査のデータを基に、その商品の客単価や客数、季節動向、一緒に購入する商品などの購買行動を比較分析する。

④成果の活用

分析結果は、経営分析や販売ターゲットの仮定、価格設定、粗利ミックスなどの事業計画策定支援に活用を行う。特に客単価を上げるため・客数頻度を向上させるためのそれぞれの販売や訴求の取り組み、機会損失の防止や品揃えによる利益率の向上が図れるかなどの検討を行えるよう資料として活用し、小規模事業者の売上・利益率の向上に繋げる。

(4) インターネット等を活用した需要動向調査の実施

小売業の販売促進については、四季における商品の情報を日経テレコンのPOSデータを活用し、全国での季節的な売れ筋商品や品揃え等の最新情報を小規模事業者に巡回訪問時や定期的にホームページ・会報等で提供し、商品構成の見直しの判断材料として活用して頂く。

(5) 統計資料等を活用した需要動向調査

公的機関による消費動向調査や家計調査及び家計消費状況調査の統計資料などを基に、消費者の購買行動による商品やカテゴリ毎の消費支出の分析を行い、この資料は、巡回による個別指導用として活用し、商圈となる世帯数などとあわせて商圈規模の推移や全体的な販売傾向（トレンド）、支援対象者（特に小売、サービス業）の業界のライフサイクルを的確に小規模事業者に助言し、商品構成の見直しや新事業参入などの売上向上に繋げるための経営分析及び事業計画策定、販売戦略立案の支援に活用する。

(目 標)

支 援 内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
(1)特産品・観光関連によるアンケート調査（支援企業数）	未実施	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)

(2)テスト販売による需要調査（支援企業数）	未実施	(1)	(1)	(2)	(2)	(2)
(3)消費者ニーズ調査（支援企業数）	未実施	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)
(4)インターネットを活用した需要調査（調査提供回数）	未実施	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
(5)統計資料を基にした需要調査（調査提供回数）	未実施	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)

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】

これまでは、小規模事業者に対する商談会は、北海道商工会連合会が主催する展示会の参加や即売会の紹介のみ、PR活動も札幌市で開催されたオータムフェストに参加してきただけであった。

今後は、小規模事業者の売上高向上のために策定された事業計画に基づき、新たな需要開拓の支援が必要となり、多様化する消費者ニーズを踏まえ需要動向調査資料を参考に販路開拓の支援を実施する。

更に小規模事業者が製造・開発した新商品や地域の特産品を市場開拓に向けた販路拡大に結び付けるため、展示会、即売会等に出展を促し販路開拓の向上を図るための支援を行う。

(事業内容)

(1) 商談会・展示会の出展支援

新商品を開発し新市場開拓を目指す事業計画を策定した小規模事業者に対し、当町で商談会や展示会を独自で開催するには難しいため、北海道商工会連合会が主催する特産品展示相談会「北の味覚再発見」や全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展」等の出展を促し、事前支援として専門家と連携し、バイヤーへの効果的な商品提案書や消費者向けパンフレット作成支援、ブース装飾、効果的な陳列方法などの支援を行う。また、職員が随行して試食によるアンケート調査を実施し、更なる商品の磨き上げの支援を行い、新たな需要開拓に寄与する。

商談会には多数のバイヤーが来場する為、バイヤーの意見を取り入れることも重要であるが、名刺交換やその後の礼状やサンプルなどを発送し、バイヤーとのより良い関係を構築することで市場開拓を図り、小規模事業者の売上増加率5%から10%を目指す。

(2) アンテナショップ等の活用

商品の販促活動については、道内外へのPRが必要となるため、北海道が運営する「どさんこプラザ」や全国商工会連合会が運営する「むらからまちから館」のアンテナショップの活用について、新たな需要開拓を目指す小規模事業者に対し商工会報などで周知し、出品に際しては、効果的なPOPコメント作成支援やロット数量、価格設定の支援、期間催事販売の企画立案などの支援を行い、出展後の商工会HPを活用した販売支援を行い、目標として売上増加率5%以上を

目指す。

(3) 商工会独自のホームページシフト（SHIFT）の活用

地域内外への認知度を高めるためアンテナショップで出展された商品を商工会独自のホームページに掲載し発信することで新たな需要開拓を目指す小規模事業者の取引の増加と売上の向上につなげる支援を図る。

売上の推移を計るための手段として、ホームページにクーポン機能を搭載し、売上増加率5%以上を目指す。

また、京極町や観光協会との連携を図り、町のHPでも掲載してPR活動を図る。

(4) 指導・助言による販路開拓継続支援

上記に掲げる小規模事業者に対し、専門家と連携した上で、販売動向の分析等をフィードバックし、市場開拓の継続支援を実施する。

その売上増加を目指すため、販路の方向性を見出し経営強化が図れるよう支援する。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
商談会、展示会参加件数	未参加	1	2	2	2	2
商談会成立件数	未実施	1	2	2	2	2
アンテナショップ等出展数	未参加	1	2	2	2	2
HP作成事業者数	未実施	5	5	5	5	5
(1)～(3)における個社の売上増加目標率		5%	5%	8%	8%	10%

II. 地域経済の活性化に資する取組

1. 地域活性化事業

これまではイベント実施を行ってきたというだけで、小規模事業者への経営貢献に至っていなかった。

今後は、より良いイベントとする為、京極町及び観光協会、JA農協、商工会青年部・女性部、地域住民代表等との会議を年1回開催し、今後の地域活性化の方向性を検討する。

また、検討した地域活性化の方向性を踏まえ、町外からの集客による、まちの賑わい創出や町内の消費拡大を目的としたイベントを開催し、地域経済全体の底上げを図る。

(事業内容)

(1) 小売業・サービス業を主体として、ワゴンセールと題して季節的な商品や売出し商品をチラシ折込で毎月紹介している。また、スタンプシールを活用した中元・歳末大売り出し事業は、8月ふるさとまつりのイベントの一端として、輪投げゲームを開催し子供から大人まで幅広く楽しむ

る。12月の歳末は、翌1月2日・3日の両日、三角くじによる大抽選会を実施。今後は、三条通り商店会を中心とした商店会まつり等を検討し、町内外から商店街への集客による経済効果を見込み、更に個店の紹介や販売力強化を図り、にぎわいの創出や小規模事業者の売上・利益の向上に寄与する。

(2) 町内、飲食店組合が中心となって開催する「はしご酒ラリー」事業は、当初、町内の飲食店を知ってもらおうという目的で開催され、今回で11回目を迎え、年々参加者が町外からも参加されるようになり、地元の飲食店の紹介や地域の活性化に大いに役立っている。

もちろんイベント終了後の飲食店等が潤っていることは言うまでもないが、いつまでも同じスタイルではなく、内容についても今後、趣向を凝らしたものを検討し提案していく。

(3) ふきだし公園や京極温泉を活用した振興策では、観光資源であるふきだし湧水を使った新たなイベントの実施。この中で、ご当地のイメージキャラクター「ゆうくん・すいちゃん」をフルに活用し、名産品であるコーヒーやコーヒーゼリー等を紹介・販売をすることで、京極町のPRをする。

また、温泉とパークゴルフ、キャンプを一体化した取り組みを京極町や観光協会と連携をして行う。

(4) 当町の名産品は、農産物やふきだし湧水を使った加工品を主としており、近年、6次産業化が進み、人参ジュースや人参ピクルスといったものが商品開発され、また、町が進める第5次総合計画の中で、農林産物等を活かした特産品開発として、お菓子の開発に取り組んでおり、今後、行政と連携を取って、小規模事業者の販路開拓や売上向上に直結する支援とともに、小規模事業者の経営管理能力の強化にも繋げていき、更に町内全体の活性化に努める。また、今後、水を使った加工品や地元農産物加工品を行政や各関係機関と連携し、地域ブランド化を推し進めていく。

(5) 雇用促進と消費拡大に繋げるよう行政が推し進める企業誘致や空き店舗対策については、行政との連携を図る。

(目 標)

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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事

これまでは、他の支援機関との連携については、個々の案件に沿った専門家派遣によるものに限られており、支援ノウハウ等の情報交換は図られていなかった。

今後は事業計画等の策定により専門的知識が必要となるため、専門家派遣を活用して支援ノウハウの向上に繋げていく。

(1) 本商工会と5商工会（ニセコ町商工会、蘭越町商工会、真狩村商工会、留寿都商工会、喜茂別

町商工会)で構成する羊蹄山麓商工会広域連携協議会がある。

この協議会では、経営指導員を対象とした経営支援会議において、事業計画等の策定による事例や手法等について様々な観点から情報交換をしていく。また、この事業を着実に推し進めていく上で、ノウハウの蓄積及び他の支援機関との連携による情報の共有化を図る。(年2回)

(2) 北海道商工会連合会主催による全道商工会の経営指導員が一堂に会する全道経営指導員研修会において、「経営支援事例発表大会」が実施されており、その支援ノウハウ・問題解決等の情報共有を図る。(年1回)

(3) 日本政策金融公庫との金融懇談会では、金融情勢や地域の動向についてや小規模事業者の資金需要や経営発達支援資金の活用手法について情報交換を行い、それにより小規模事業者に有利な資金の活用について支援する。(年2回)

(4) 高度な小規模事業者が抱える課題解決のための専門家派遣等の活用にあつては、北海道よろず支援拠点をはじめ中小企業基盤整備機構等の専門家と同行する。

それにより、高度な経営支援手法が身に付くとともに、より専門的なノウハウの情報交換を図る。(年3回)

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

今までは、北海道商工会連合会が定め、実施する研修会に則った、職種別や課題別に経営指導員等の職員がスキルアップを図ってきたが、復命処理のみで職員間でその情報を共有されず、小規模事業者の相談指導にも活かされていなかった。

今後は経営発達支援事業を円滑に押し進めるために、経営指導員の専門的知識の向上を図り、その知識を職場内全体で共有する仕組みを持って、勉強会を開催し全員のレベルアップを図るとともに小規模事業者への経営支援能力の向上を図る。

□ 経営指導員

北海道商工会連合会が主催する「全道商工会経営指導員研修会」や中小企業大学校等が主催する各種研修会や北海道、各支援機関等が主催するセミナーに参加し、経営支援力や創業・販路開拓支援力等のスキルアップを図る。また、専門家との連携を図ることで、支援ノウハウを身に付ける。

□ 補助員

北海道商工会連合会が主催する「全道商工会補助員等」の研修会に参加し、税務・金融・労務を中心とした基礎的経営改善普及事業に対応できるだけでなく、専門的な経営支援ができるよう経営指導員が参加する各種研修会にも参加することにより、経営指導員の補助的役割を担いレベルアップを図る。

□ 記帳専任職員

北海道商工会連合会が主催する「全道商工会補助員等」の研修会に参加し、ネットde記帳による記帳業務から決算書及び確定申告書の作成まで対応できるだけでなく、経営分析や指導・助言ができるようスキルアップを図る。

□ Web研修の活用

今まで経営指導員と経営指導員任用候補者等を対象に、全国商工会連合会が実施しているWeb研修を実施していたが、今後、全職員も積極的に受講することにより、色々な支援事案に対処すべく、小規模事業者への支援に対応できる体制づくりを構築していく。

□ 情報共有化の実施

経営指導員が知識習得した支援ノウハウを共有するために、職種別研修や広域連携協議会等の経営指導員会議で習得した支援ノウハウについて、勉強会を年3回開催し職員間での情報共有化を図る。また、経営指導員が経営分析した結果を報告することで職員間で支援の方向性を共有する。

□ 職場内研修（OJT）の実施

支援能力を有する職員（経営指導員任用候補者等）については、経営指導員とチームで小規模事業者を支援することを通じて、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶ等、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。

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

これまでは、本会の事業計画案は事務局で企画立案されたものを正副会長会議に協議したものを理事会において承認され、通常総会において議決された事業は、理事会において定期的に報告をされているものの会員には実施した翌年度に報告と承認を頂くため、評価や検証による改善案が見出せなかった課題があった。

今後は、評価検証は毎年度行い、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、PDCAサイクル（計画・実行・評価・改善）に基づき小規模事業者へ周知をする。

- (1) 本計画による事業の実施終了後、2か月以内に報告書を作成する。
- (2) 本計画の進捗状況と事業内容の検証については、四半期毎に正副会長会議を開催し、事業の状況等について報告、検証を行い、その中で必要があれば改善策等について協議をする。
- (3) 有識者等による本計画書の実施状況や事業成果に対する評価及び見直し案の提示については、6か月毎に当町企画振興課長並びに各支援機関や団体等の有識者により、事業の実施状況並びに成果の評価・見直し案の提示を行う。
- (4) 有識者等による事業の実施状況並びに成果の評価・見直し案の提示を受け、商工会理事会において具体的改善方針を決定する。

また、事業の成果並びに評価や見直しの結果については、事業年度終了後の商工会通常総会において会員へ報告し、承認を受ける。

- (5) 本商工会通常総会において承認いただいた本計画の事業の成果並びに評価及び見直しについては、京極町へ報告し承認を受ける。
- (6) 事業の成果・評価・見直しについての結果につきましては、当商工会のホームページにおいて計画期間中に公表するとともに、小規模事業者が自由に閲覧できるよう事務所に備え付ける。
(<http://www.shokokai.or.jp/kyougoku/>)
- (7) 公表された事業の成果・評価・結果に基づいて、巡回等で小規模事業者に説明し、意見を聞き取りそれらを踏まえ次期の経営発達支援計画を策定したい。

(別表 2)

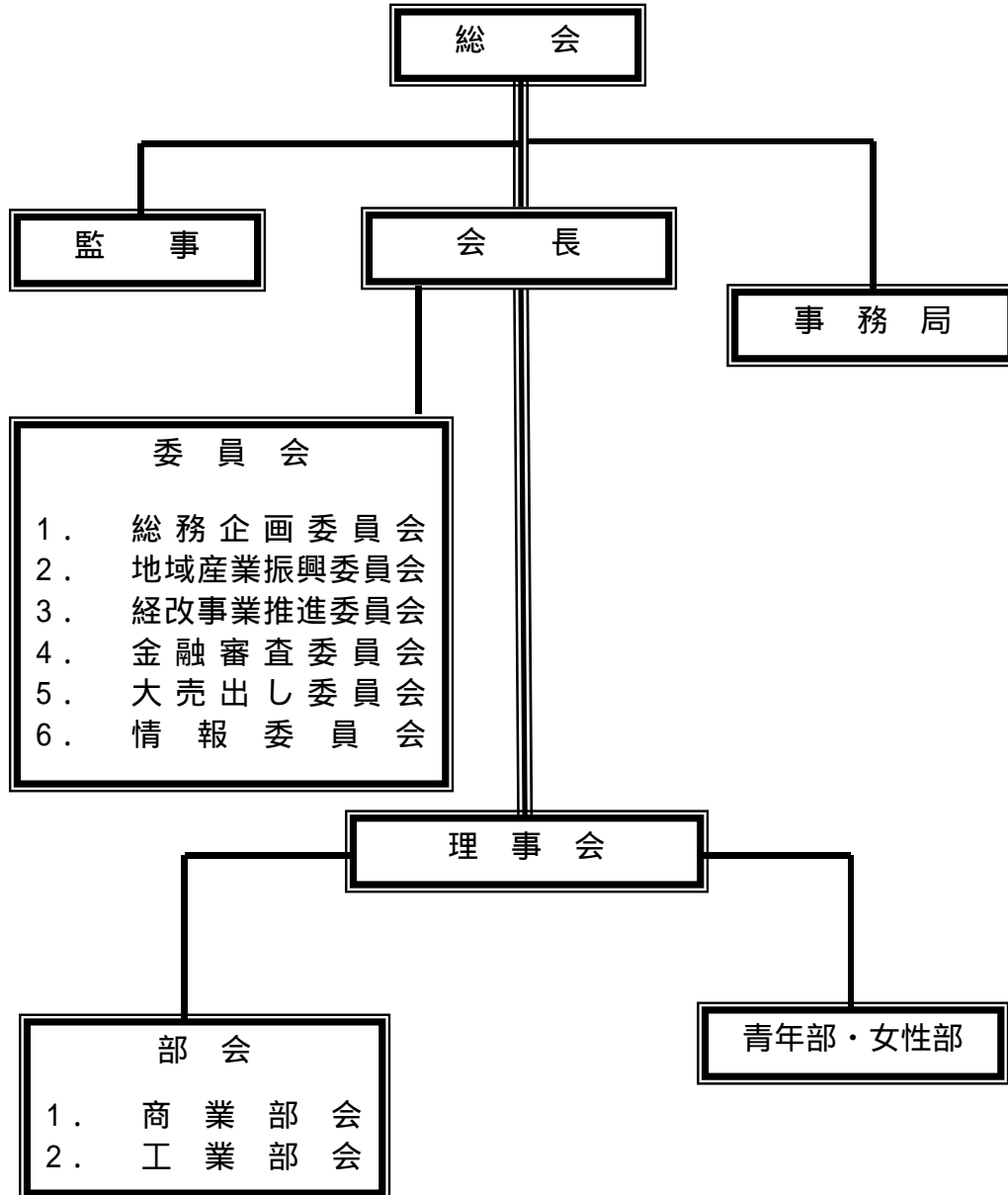
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援計画を効果的、効率的に実施するため、次の組織体制で実施する。

(平成 28 年 10 月現在)

(1) 組織体制 (事務職員 5名)



総括	事務局長	齊藤 一男
	経営指導員	飯島 覚
	補助員	小林 大輔
	記帳専任職員	佐藤 朱美
	一般職員	加藤 美保

(2) 経営発達支援事業

I. 経営発達支援事業の内容

- | | |
|-------------------|------|
| 1. 地域の経済動向調査 | 5名体制 |
| 2. 経営分析 | 5名体制 |
| 3. 事業計画策定支援 | 5名体制 |
| 4. 事業計画策定後の実施支援 | 5名体制 |
| 5. 需要動向調査 | 5名体制 |
| 6. 新たな需要開拓に寄与する事業 | 5名体制 |

II. 地域経済活性化事業

5名体制

III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上

- | | |
|-----------------------------|------|
| 1. 他の支援機関との連携 | 5名体制 |
| 2. 経営指導員等の資質向上 | 5名体制 |
| 3. 事業評価及び見直しをするための仕組みに関すること | 5名体制 |

(3) 連絡先

〒044-0101

北海道虻田郡京極町字京極 314 番地

京極町商工会 TEL 0136-42-2038 FAX 0136-42-3549

HP アドレス <http://www.shokokai.or.jp/kyougoku/>

E-mail s-kyougoku@bz03.plala.or.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)

	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
必要な資金の額	(6,580)	(6,580)	(6,600)	(6,600)	(6,600)
経営改善普及事業費	(880)	(880)	(895)	(895)	(895)
旅費	175	175	180	180	180
指導事務費	660	660	670	670	670
小規模事業施策普及費	45	45	45	45	45
地域振興事業費	(5,700)	(5,700)	(5,705)	(5,705)	(5,705)
商業振興事業費	5,700	5,700	5,705	5,705	5,705

(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・手数料収入、国補助金、道補助金、町補助金、

(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	
地域の経済動向調査、経営分析、事業策定支援、創業・第二創業支援、新たな需要開拓支援等伴走型支援を有効に行うため、行政並びに北海道商工会連合会や各金融機関、その他の支援機関との連携を図りながら小規模事業者の持続的経営発展のためビジネスモデルの再構築を全面的にサポートし、きめ細やかな支援を実施してまいります。	
連携者及びその役割	
名称	経済産業省北海道経済産業局 局長 児嶋 秀平
住所	〒060-0808 北海道札幌市北区北8条西2丁目 札幌第1合同庁舎
電話	011-709-2311
役割	小規模企業支援の各種施策や経済動向などを情報収集し、関連性のあるものを支援して頂く。
名称	北海道 知事 高橋 はるみ
住所	〒060-8588 北海道札幌市中央区北3条西6丁目
電話	011-231-4111
役割	北海道の小規模企業支援の施策などを情報収集し、関連性のあるものを支援して頂く。
名称	京極町 町長 山崎 一雄
住所	〒044-0101 北海道虻田郡京極町字京極527番地
電話	0136-42-2111
役割	町との意見交換をすることにより小規模企業の支援や各種施策の要望もできる。
名称	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丁目7番1号 有楽町電気ビル北館19階
電話	03-6268-0088
役割	アンテナショップの活用や独自支援事業や専門家派遣によるサポートをして頂く。
名称	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4階
電話	011-251-0101
役割	独自で持っている支援事業や専門家派遣によるサポートをして頂く。
名称	中小企業基盤整備機構北海道本部 本部長 戸田 直隆
住所	〒060-0002 北海道札幌市中央区北2条西1丁目1番地7 ORE札幌ビル6階
電話	011-210-7470
役割	職員の資質向上を図るための研修会。小規模事業者の相談や案件についての対応。支援サービス情報の収集と支援して頂く。

名 称 中小企業庁 北海道よろず支援拠点 コーディネーター 中野 貴英
住 所 〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センタービル9階
(公財)北海道中小企業総合支援センター内
電 話 011-232-2407
役 割 小規模事業者の専門的な問題解決のため支援をして頂く。

名 称 日本政策金融公庫小樽支店 支店長 若狭 弘幸
住 所 〒047-0032 北海道小樽市稲穂2丁目1番3号
電 話 0134-23-1167
役 割 小規模事業者経営発達支援融資やマル経融資等について支援して頂く。

名 称 北海信用金庫京極支店 支店長 芳賀 卓也
住 所 〒044-0101 北海道虻田郡京極町字京極 664 番地
電 話 0136-42-2139
役 割 町融資や北海道中小企業総合振興資金等について支援して頂く。

名 称 ようてい農業協同組合京極支所 支所長 佐々木 賢一
住 所 〒044-0101 北海道虻田郡京極町字京極 683 番地
電 話 0136-42-2131
役 割 当町の農業関連等の情報収集や連携を図る。

名 称 京極町観光協会 会長 船場 實
住 所 〒044-0101 北海道虻田郡京極町字京極 527 番地 京極町企画振興課内
電 話 0136-42-2111
役 割 観光振興によるイベントや特産品開発などの連携を図る。

名 称 京極町飲食店組合 組合長 佐々木 博史
住 所 〒044-0101 北海道虻田郡京極町字京極 788 番地
電 話 0136-42-3577
役 割 地域における飲食店の活性化事業による連携を図る。

名 称 羊蹄山麓広域連携協議会 会長 牧野 雅之
住 所 〒048-1501 北海道虻田郡ニセコ町字富士見 95 番地 ニセコ町民センター内
電 話 0136-44-2214
役 割 他町の事例や手法の情報交換を行い、ノウハウの蓄積を図る。

連携体制図等

