

経営発達支援計画の概要

実施者名	積丹町商工会（法人番号 9430005008128）
実施期間	平成29年4月1日から平成34年3月31日まで
目標	<p>小規模事業者の長期的な計画策定を行い、後継者の育成、事業承継をスムーズに行い廃業を阻止します。</p> <p>町外への消費者流出を防ぎ地域内の販売需要を創出し、売上を増加させます。</p> <p>新規創業・第2創業を支援し、店舗の増加を図ります。</p> <p>金融機関、専門家、地域関係団体と協力し、提案型支援、伴走型支援をおこないます。</p> <p>周年型の観光産業を促進し、それにより長期的、安定的な雇用を創出します。</p>
事業内容	<p>・地域経済動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒアリングシートを作成し、定期的に調査をし、分析を行うことにより事業計画の策定などに活用します。 ・巡回訪問を強化し情報収集、事業者の課題の抽出を行います。 <p>・経営状況の分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネットde記帳を活用した経営分析を行います。 ・見える化カルテを作成し、事業所の情報を多面的に分析します。 ・金融機関、専門家と連携し高度な分析をし、事業計画策定支援を行います。 <p>・事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・景気動向調査、経営分析を活用し、計画策定を支援します。 ・融資制度を活用し計画策定を支援します。 ・事業承継・創業・第2創業にかかる事業計画策定を支援します。 <p>・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"> ・定期的な巡回訪問を強化し事業の見直しを行いながら持続的発展を図ります。 ・金融機関・専門家と連携しフォローアップします。 <p>・需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域内・外需要動向調査を行います。 ・需要動向調査を行い、分析し情報を提供します。 <p>・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"> ・インターネットを活用し情報発信を行います。 ・新たな販路を開拓し、販売の拡大を図ります。 <p>地域経済の活性化に資する取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化協議会の構成団体として、他団体と連携し、周年観光に転換し、雇用を創出し、地域の活性化を図ります。
連絡先	<p>商工会名 積丹町商工会</p> <p>住 所：北海道積丹郡積丹町大字美国町字大沢313番地</p> <p>電話番号：(0135)44-2011 FAX番号：(0135)44-2012</p> <p>Eメール：syakotan@coral.ocn.ne.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

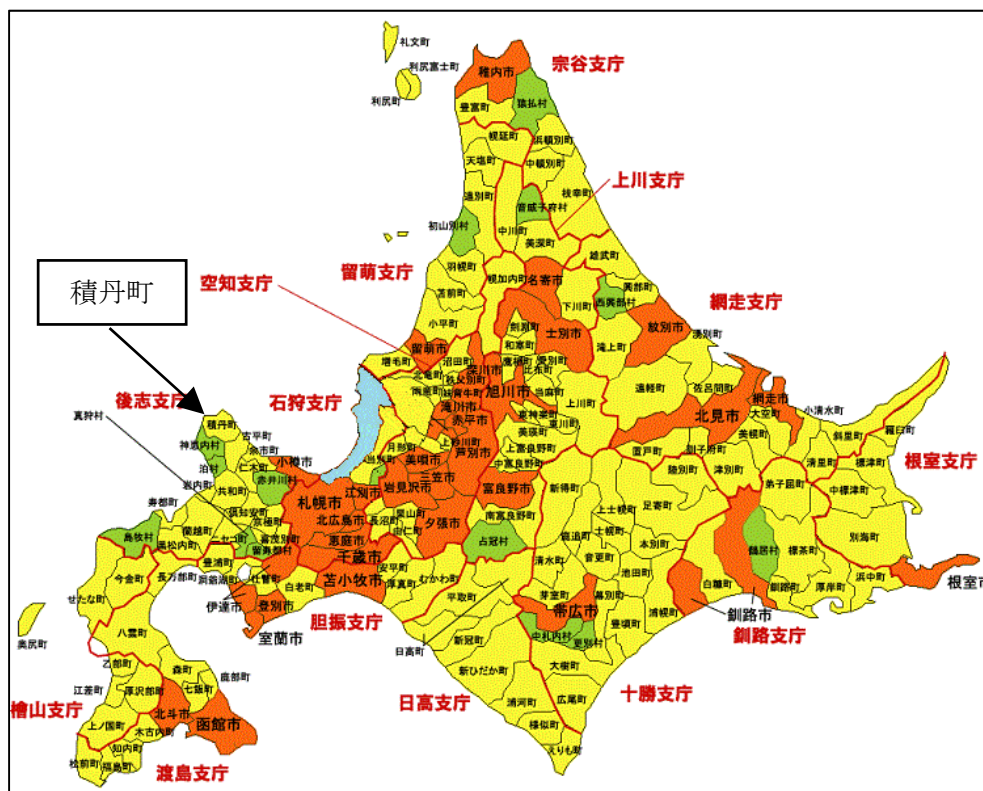
経営発達支援事業の目標

【積丹町の概要】

積丹町は、北海道後志管内の積丹半島の先端に位置し、南は神恵内、東は古平町、北、西は日本海側に面しており、総面積は238.21k²であり、総面積の約80%を林野面積が占め、地形は平野面積が少なく、急峻で複雑な海岸線が連続しております。国道229号で小樽市まで43kmの距離、さらに札幌市までは85kmとなっています。

気候は、積雪が多く特別豪雪地帯に指定されており、年間平均気温は8.1℃、最高気温は32.5℃、最低気温は-16℃となっています。

人口は平成7年には3,648人、平成28年9月30日現在2,215人となり、この20年間で1,400人以上減少しています。また、生産年齢人口(15～64歳)、年少人口(0～14歳)に関しても、この20年間で半数以上減少しており、高齢人口率は40.2%に拡大し、少子高齢化の傾向が顕著にみられます。



【地域の現状と課題】

産業に関しては、沿岸漁業を基幹産業とし、農業とともに第1次産業を中心として地域経済を支えてきました。また、昭和38年に本町の海岸線を含む後志管内の自然環境が「ニセコ・積丹・小樽海岸国定公園」として指定されたことにより、観光客が増加し、観光業が第三の町の産業として成長しました。

■漁業

【現状】

- ①本町の水産業は、沿岸漁業が主体であります。主要魚種であるイカ、ホッケなどが不振であり、水揚げ量、生産額ともに低迷しています。ウニなどの浅海資源においては、磯焼けによる環境の悪化が進んでいます。

	平成2年	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年
漁獲量(トン)	6,337	4,367	5,293	3,534	2,132
漁獲高(百万円)	2,282	1,615	1,423	1,306	857

- ②漁業者の高齢化や後継者不足が進んでおり、平成25年度の漁業従事者238名中132名と半数以上が60歳以上となっています。
- ③このような状況下、経営の安定化を図るため、平成16年4月に積丹漁協、美国町漁協、古平漁協が広域合併しましたが、水揚げ量・生産額の減少や高齢化により厳しい経営状況にあります。

【課題】

資源の増大と持続的な利用を維持するためにつくり育てる漁業を推進し、他産業との連携や産直ルートの確立による付加価値の向上を図る必要があります。

■農業

【現状】

- ①本町の農業は、米の生産調整を契機として始まった酪農・肉用経営を中心として、カボチャやジャガイモの栽培、ミニトマトなど、畑作、野菜の生産も盛んです。

【農畜産物生産高】

(単位：百万円)

	平成2年	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年
畜産物	469	287	263	217	102
生乳	336	278	279	233	187
カボチャ	96	60	40	35	45
馬鈴薯	42	34	32	28	21
その他野菜	49	48	60	35	66
合計	992	707	674	548	421

- ②経営規模が小さいことや、農業者の高齢化と後継者不足など構造的な問題に加え、農畜産物の価格低迷や生産資源価格の高騰など、外部環境の変化が経営を圧迫しており、農家戸数の減少による生産力の低下や、耕作放棄地の増加が懸念されている状況にあります。

【課題】

高品質な農畜産物の安定供給と、販路の確保・拡大を図り、収益性が高く持続可能な農業経営を確立するとともに、新規就農者の受入体制整備など、農業の担い手を確保・育成をしていく必要があります。

■観光業

【現状】

- ①本町は、ニセコ・積丹・小樽海岸国定公園や日本の渚百選に選定された海岸、積丹岳などの自然景観を資源とした観光振興を図るため、自然公園施設の整備や海浜地の環境保全対策、水中展望船の運航、キャンプ、ダイビングを行うとともに、新鮮な海産物のイメージを活かしたイベントの開催などが行われてきました。
- ②国道229号の開通により観光客が増加しましたが、道路網の整備が進み、千歳～札幌～小樽～積丹間の至近性が増加した反面、観光客の動向は日帰り通過型へと変化しており、観光客入込数、宿泊数ともに減少傾向にあります。
- ③ウニ井の知名度が上がり、6～8月は飲食店に観光客が訪れますが、ウニの不漁、それに伴う値上がりにより、仕入額が上昇し、利益が減少しています。また、ウニ井以外の観光の目玉になるものがなく、9月以降は観光客数が激減し、冬場はほとんど来なくなり、飲食業、宿泊業もそれに伴い、冬季休業する事業所もあります。

【観光客入込数】

(単位：千人)

	平成2年	平成7年	平成12年	平成17年	平成20年
観光客入込数	745	786	1,293	1,204	971
うち宿泊者数	101	69	130	75	62

(資料：北海道観光客入込調査)

【課題】

- ①観光客入込数は減少傾向にある中、積丹観光協会と倶知安観光協会の共同事業として26年度はニセコ滞在の外国人を対象としたモニターツアーを行いました。さらなる小樽市やニセコ地域などの観光地と連携した外国人観光客を含めた招致活動や、札幌市を含めた道央圏からの誘致対策が必要であります。
- ②観光客の多くは6～8月の夏期に集中することから、地域の歴史や文化などを活用した観光ルートの創出や体験型観光など観光シーズンの延長対策と滞在時間の拡大を合わせて、多様化する観光客のニーズに対応する新たな取り組みが必要です。

■商工業

【現状】

- ①卸小売業は人口減少や個人消費の低迷、町外への消費流出(48% H21 北海道広域商圏動向調査)、インターネット等による通信販売など購買動向の多様化などにより販売額は減少傾向にあります。(年間販売額1,006百万円 H21 経済センサス)
- ②個人経営者の高齢化に伴う廃業や後継者不足により空き店舗の増加が目立つ状況となっています。また、一部地域においては商店が無いために、食料品や日用雑貨の

購入の為にバス等を利用しなければならない状況にあります。また、町外から移動販売車、配達車が参入しており、地元業者以外への消費者の流出が目立つようになってきている状況です。

	建設業	製造業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他	合計
商工業者数	11	3	51	52	25	21	163
小規模事業者数	11	3	47	30	13	14	118

【課題】

- ①ウニ以外の特産品がないので、地場産品を活用した新たな特産品の創出なども求められています。
- ②工業は、水産加工業が中心であるが、事業所数、従業員数、出荷額とも減少しており、地域の農水産物を利用した新たな商品開発や販路拡大に向けた取り組みが求められています。

【小規模事業者の現状と課題】

- ①65歳以上の高齢人口比率が40%を超えており、北海道郡部平均24・7%を大幅に超えている状況であり、経営者の高齢化が進行している状況であります。その中で事業主の後継者である青年部の正部員数も4名と後継者不足である状況が顕著であります。また橋の拡幅工事に伴い26年度は4事業所が移転することなく、そのまま廃業しました。
後継者の育成、事業継承が課題であります。
- ②車で25分の距離に大型量販店が進出しました。また、町外業者の移動販売、配達が入参し町外へ消費者が流出しています。
町外への消費者流出防止が課題であります。
- ③スマートフォンやタブレットの普及に対応した販売がなされておらず、外国人観光客増加に対応した受け入れ態勢が確立されておらず、新規創業者の開拓が停滞している状態です。新規の客層の獲得、販路拡大のチャンスはあるにもかかわらず販路が域内にとどまっている状況です。
販路拡大による売上増加が課題であります。

【商工会の現状と課題】

- ①税務、労務、融資などの相談時、短期的な事業計画について聞く程度で、長期的な計画策定までは至らなく、後継者育成、事業継承を計画的に行うことができませんでした。
- ②年二回プレミアム商品券の発行事業を行い、また、ポイント会事業を行うことにより、町内での消費を促し、販売促進活動を行っていますが、町外への消費者の流出の食い止めにまでは至っていません。さらなる需要開拓支援を行うことにより消費者の町外流出を防ぐことが課題であります。

③毎年6月に「味覚まつり」を開催することにより観光客へのPR活動をおこなっていますが、6～8月の夏期の観光PRに留まり、限定的なものとなっています。観光業が主である本町にとって、冬場の観光関連産業の振興が課題であります。

④当会では事業者からの相談に呼応する受け身の支援が多く、また積極的な新たな取り組みの支援や、小規模事業者の多様化する課題に対し、きめ細やかな支援に取り組めていない事務局の人員体制でありました。これからは小規模事業者の幅広いニーズ、多様化する課題を解決するために、関係機関との連携、協働し、支援体制を構築し、同時に職員の資質向上を図ることにより小規模事業者に伴走型支援を行い、持続的な発展ができるようにすることが課題であります。

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】

当町の第5次総合計画（平成24年度～平成29年度）では産業振興のまちづくりの基本目標である「産業が連携し、豊かな地域資源をまもり活かすまちづくり」において「農業・水産業・商工観光業などの異業種間の連携の深まりや、地域の特性や資源を活かした新たな取り組みが積極的に行われ、産業が活力と創造に満ちた発展を続けることにより地域経済や雇用が安定し、働く喜びを実感できるまちづくりを進める」ことになっており、商工業においては「商業環境の変化に対応した商店づくりや地域住民の暮らしと密着した商業活動を図るため、地域の商業の活性化と維持につとめ、水産加工業における新製品開発や販路拡大への取り組みを支援します。」となっております。商工会は、その方向性を踏まえ、「小規模事業者が経済情勢の変化に対応できる体制を構築することにより経営の安定、持続的発展を図り、また新たな付加価値の創出により地域経済の活性化を構築していくこと」を中長期的な振興のあり方として以下のとおり経営発達支援事業の目標を掲げます。

【経営発達支援事業の目標と事業方針】

（1）小規模事業者支援に対する目標

- ①経営者の世代交代をスムーズに進め、事業の継承、経営維持を行います。
- ②市街地の空き店舗を減らし、小規模事業者数の維持を行います。
- ③販売需要を創出し、売上高を増加させます。

上記目標の達成のため以下の方針で実施します。

- ①の目標達成のため、対象となる事業者に対し、巡回や窓口相談を早い段階から行い、計画的かつ円滑に承継ができるように対応します。
- ②の目標達成のため、「後継者のいない企業」と「継承、新規創業、店舗利用を考えている事業者」のマッチング支援、仲介、事業計画策定支援事業を行い事業者数の維持を行います。
- ③の目標達成のため、売上の減少している小規模事業者に対し巡回訪問による情報提供、課題の抽出による経営分析、事業計画の策定、需要動向を分析・提供することで売上の向上を図ります。また、関係機関が実施する商談会・物産展への出展支

援を行います。

(2) 地域経済活性化に対する目標

- ①一年間を通して来町する「周年型観光」へ転換します。
- ②観光産業を振興し、雇用の場を確保します。
- ③商品の開発・ブランド化を図り水産物・農畜産物に付加価値をつけます。

上記目標の達成のため以下の方針で実施します。

- ①の目標達成のために関係機関、各産業と連携し、新たな観光資源の発掘、体験・滞在型観光へシフトし、滞在時間を長くするような仕組みづくりを行い、夏期限定の観光資源に頼った観光から脱却を図ります。
- ②の目標達成のために他町村との連携により観光ルートを確立し、また関係機関と連携し誘致対策を行い、新たな客層を獲得することにより雇用の創出を図ります。
- ③関係機関、他産業との連携により地元の魚介類、農産物を活用し、商品開発・販売・PR活動を行っていきます。

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に関すること【指針③】

【現状】

- ・関係機関の景況調査に協力し、金融機関が発信する調査など外部から情報を取得しています。当会としては、巡回訪問、窓口相談時の聴き取り調査を行っています。

【課題】

- ・経営の相談を受け、聴き取り調査は行っているが、それらを集計、分析まで行っておらず、地域内の経済動向の把握には至っていません。
- ・調査内容、取得した情報を内部資料として利用しているのみであり、経営改善の活用、情報の提供などに活かされていません。
- ・当会で受託しているポイント会ではポイントを集計することにより、前月、前年度との売上等の比較を行っているが、町内の特定地区で、特定の商店のみの加盟のため、限定的な調査になっており地域全体の経済動向の把握にまで至っていません。

【今後の進め方】

- ・地域全体の事業者の詳細を把握できるように調査します。
- ・調査した結果を経営改善に活用します。

【事業内容】

(関係機関の経済動向調査の活用)

- ・当会では全国商工会連合会が実施する中小企業景況調査に協力しております。本町の対象事業所は15事業所（製造業1、小売業7、サービス業5、建設業2）を対象に年4回行っており、地域ごとの業種別に景況感、資金繰り、設備投資、売上、経営上の問題点等について調査しております。

この調査は業種別に景気動向指数が発表されていますので、この業種別の基調変化を参考にすることにより、当会地区のこれからの景況の変化を読み取り、また全国規模の調査ですので、業界の構造的な問題の把握に活用し、地方への影響を分析し、自社分析をする際の参考数値として活用します。そしてそのことにより調査実施により浮かび上がる課題を抽出することにより、経営分析及び事業計画策定における基礎資料としての活用が可能となり小規模事業者に役立つ情報提供が図られます。

また、日本政策金融公庫が発信する全国中小企業動向調査（四半期毎）では同様に資金繰り、借入、売上、設備投資等に対しての情報を取得でき、マクロ的な地域経済動向の把握を行うことができます。これらの情報を巡回訪問、窓口相談時に事業者を提供し、事業計画策定の際に参考数値として活用し、小規模事業者を取り巻く環境、脅威などを捉え、個々の事業の方向性を捉えることにより、的確な支援が可能となります。また、職員間におきましても、調査情報を共有することにより、支援の標準化が図られます。

（ヒアリングシート①^{*}の作成） ※ヒアリングシート①は個者の景況調査及び個者の概要調査に活用

・経済動向調査において「地域全体の事業者に詳細な調査を行い、それを経営改善に活用する」ことが重要であります。現状の調査方法を踏まえ、それらを補足するかたちで新たな取組として、独自のヒアリングシートを作成し、地域内小規模事業者に対し、定期的に巡回し、調査を行っていきます。

・「商工会に希望する支援」を事業者から記入していただく欄を設けます。商工会側から提案するのはもちろんですが、事業者側の要求を把握することが、よりスムーズな支援につながります。また、現状高齢化率40%を超える本町にとっては事業の継続、後継者についても大きな問題でありますので、それらを踏まえて調査項目を作成します。

・本町の景況は夏場の繁忙期と冬場の閑散期に大きく二分するので、年2回調査（4月、10月）を実施します。

【調査項目】

上記を踏まえてヒアリングシートの調査項目を整理すると

①景況感（売上、客数、仕入額、資金繰りなど）

4月の調査の時は（前年10月～3月までの冬期間）

10月調査の時は（4月～9月までの夏期間）について前期との変化、前年度との変化について調査

②後継者の有無、今後の事業展開、

個人の将来的な課題を把握し、それを集約することによりこれからの地域全体の創生をどのように行っていけば良いかを検討していきます。

③経営上の問題点

④商工会に希望する支援

【集計・活用】

本調査は年2回実施・集計し、データベース化することによって地域経済全体の動向を整理・分析します。また、今後の地域経済の見通しなどの情報を巡回訪問、窓口相談時に事業者に提供することにより具体的な情報の活用方法の提案指導を行います。

す。

データベース化にあたっては、商工会の共有フォルダに保存することとして職員間の情報の共有化を図ります。

調査項目④「商工会に希望する支援」や調査項目③「経営上の問題点」などから、小規模事業者の実情にあった支援を行うようにします。

調査項目①「景況感」などのデータから今後の経営方針の参考にし、調査項目②「後継者の有無、今後の事業展開」の項目からはビジネスマッチングの資料として活用し、事業計画策定支援の資料として活用します。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
外部機関による経済動向資料の収集・提供回数	未実施	4	4	4	4	4
ヒアリングシート①による調査対象事業者数	未実施	20	25	30	35	40
ヒアリングシート①での調査回数	未実施	2	2	2	2	2

【効果】

- ・地域の経済動向を調査、把握することにより、経営改善に必要な情報を得ることができ、それらを小規模事業者に対し、巡回訪問や窓口相談時に情報提供を行い、事業計画策定、見直しの際に、参考数値、生きた情報として活用できます。

また、職員間で情報を共有することにより、それぞれ担当する業務に多面的に活用でき、一貫した支援につながります。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【現状】

- ・これまでの経営状況の分析は①ネットde記帳による記帳代行→②決算書、申告書作成→③巡回、窓口でのアドバイスの流れでありました。
- ・分析内容は売上、経費、収入そして、所得控除、税額控除などについてであり、経営指導というよりも税務に関する説明でありました。
- ・決算書から算出された数字を説明するのみで、その見方の指導も不十分で分析結果を経営に活かすまでには至っていませんでした。

【課題】

- ・記帳代行や決算代行時、よりきめ細かく経営分析し、分析力を強化しなければなりません。

せん。

- ・分析結果を経営者が把握するまで至っていなく、経営管理や事業計画策定に活用されるようにしなければなりません。

【今後の進め方】

- ・経営分析することにより問題点、改善点を明確にし、事業計画策定をし、常に経営状況を把握することにより、経営の手法などをその場で改善していきます。

【事業内容】

(ネットd e 記帳による分析)

- ・商工会、経営者が共に今ある経営状況について財務諸表を基に捉え、どのように改善していくかを考えていくように取り組まなければなりません。そのためにはネットd e 記帳による記帳代行を毎月行い、試算表等を出力し、総勘定元帳、貸借対照表、損益計算書などの諸帳簿から個別データの分析を行い、分析結果については巡回訪問を通じて毎月情報提供することにより経営状況を把握していきます。

(ヒアリングシート②*活用による分析) ※ヒアリングシート②は個者の定性分析に活用

- ・各事業所の決算代行、労働保険事務代行、源泉税計算、金融斡旋などを商工会は行ってきましたが、それぞれについて担当職員が管理している状態で、その事業所の情報が一つにまとまっていない状態でありました。そのような様々な面で指導を行っている小規模事業者の経営分析を支援するために、その家族構成、従業員数、取扱商品、借入額、売上、設備投資などの情報を一つにまとめる必要があります。そして、その情報を基に内部環境分析(「強み」「弱み」の可視化)を行い、さらに、巡回訪問を行うことにより、上記の事業所情報をもとに、現状の課題の抽出、その課題への提案をまとめたヒアリングシートを作成し、「課題の把握」→「具体的支援メニューの実施」→「支援結果の把握」までの支援過程の記録を行い、支援実績や成果を見える化します。

また、マーケティング戦略を導き出すために分析のフレームワークのクロスSWOT分析などを活用し、事業者を取り巻く外部環境(機会、脅威)を可視化し、上記のヒアリングシートを活用し、自社の内部環境(強み、弱み)を分析し、事業者がもっている強みを活かし、弱みを改善していくように努めます。

(専門家との連携による分析)

経営分析を行う上で、専門的な課題や、特殊事項などがあり、難解な分析が必要になるケースがありますが、そのような場合は北海道商工会連合会、よろず支援拠点と連携し、それぞれの分野で知識、ノウハウを持つ専門家に協力していただき、経営分析を行い、事業計画策定支援につなげます。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営分析事業者数	未実施	10	15	20	25	30

【効果】

- ・ネットde記帳等のシステム活用やクロスSWOT分析により、経営課題を早期に抽出することができ、問題を解決するための事業計画を策定、修正し、それにより経営の手法を改善することができます。また、専門家が持つ高度なノウハウを活用することにより、幅広く支援を行っていくことができます。さらにこの専門家に商工会職員も同行し、支援のノウハウを学び、そして、ヒアリングシートを事業者毎にファイルを作成し、職員全員が事業者の状況を確認できるように共有の書棚に保存します。そしてそれらを活用し各職員の支援能力のスキルアップを図ります。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現状】

- ・融資斡旋時、目の前の資金繰り、短期的な事業計画についての相談を受けた時、事業計画を聴き取る程度でありました。

【課題】

- ・事業計画自体の策定を行っていなかったため、定められた目標がなく、漠然とした事業の進め方でありました。よって計画が無い状態であったため、抜本的な問題解決のために何を実行すればよいか不明確でありました。

- ・経営者の高齢化により事業承継を含めた計画が必要であります。
- ・新規創業者には開業に関する申請関連、決算申告の指導のみで、事業計画策定までは至りませんでした。

【今後の進め方】

- ・数値的な計画を策定し、売上、収益などの目標を達成できるようにします。
- ・事業承継をスムーズに実行できるようにします。
- ・新規創業や第2創業を支援し、店舗が増加するようにします。

【事業内容】

(事業計画策定支援者の掘り起し)

- ・巡回訪問時、窓口において今後の経営方針、課題解決方法について相談を受けることがありますが、その時に課題解決、融資制度の利用、事業承継、創業などの面で事業計画策定支援が必要な小規模事業者の掘り起しを行います。

(明確な目標設定による事業計画策定)

- ・今後のビジョン、経営方針、売上目標等を明確にし、「見える化」することで自社の方向性や数値的目標を設定した計画書を作成できるよう支援していきます。そのことにより事業者が思い描いているものを実現していく大きなモチベーションにもなり、事業を進めるにあたり、問題に直面した時も「目標達成に対してどのように修正するか」といった修正の方向性を講じやすくなります。

(景気動向調査、経営状況の分析、需要動向調査による事業計画策定)

- ・前項1. 地域経済動向調査を基に①外部を取り巻く環境(立地条件、商圈、競合)を把握し、前項2. 経営状況の分析を基に②内部の数字(売上、経費、収益など)より経営の状況を把握し、③需要動向調査により消費者のニーズを把握した上で計画書を作成していきます。そのことにより常日頃変化に対応し、ニーズの変化などに対応した計画書を作成することができます。

(融資制度活用のための事業計画策定)

- ・事業計画が必要な融資の申請時に計画策定指導、助言を行い、事業に必要な資金が調達できるよう支援を行います。特に日本政策金融公庫で平成27年度から創設された「小規模事業者経営発達支援資金」については、小規模事業者が持続的発展をするために必要な設備、運転資金としての幅が広がるため、当会としても活用を推進し事業計画の策定を支援します。

(事業承継にかかる事業計画策定)

- ・事業承継については、対象となる事業者に対し、巡回や窓口相談を早い段階から行い、計画的かつ円滑に承継ができるように対応します。当会の青年部(45歳以下の後継者)の正部員数が4名であり、親から子への事業承継数には限りがあるのが現状ですが、親から子への事業継承の場合は北海道商工会連合会が主催する後継者育成塾に青年部員が参加し、経営の仕方、決算書の読み方、事業計画の作成などを学ぶ機会を与えることにより、計画的に育成を図ります。

また、「後継者のいない企業」と「継承、新規創業、店舗利用を考えている事業者」のマッチング支援、仲介、事業計画策定支援事業を行い、事業者数の維持に努めます。

(新規創業・第2創業にかかる事業計画策定)

- ・新規創業・第2創業に関して、創業意欲はあるものの、経営者になるための基本的な知識(経理、税務、労務、資金調達方法など)が不足しているため、そのような点から届出・申請書の作成から指導、助言をしなければなりません。そして、事業計画作成支援にあたり、金融機関と連携し、創業融資の斡旋を行い、専門的知識が必要な案件については、北海道商工会連合会、よろず支援拠点、中小企業診断士などの専門家を活用し、知識不足による不安の解消や創業までの手順について、伴走型の支援を行っていきます。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定支援	未実施	5	5	10	10	15
金融斡旋支援	未実施	3	3	3	4	4
事業承継支援	未実施	1	1	1	1	1
創業・第2創業支援	未実施	1	1	1	2	2

【効果】

- ・数値的な計画を立案し、目標を明文化することにより、売上、収益などの目標を明確にすることができます。また、そのことにより、計画に対しての課題も明確になることにより、改善、解決も同時に行われます。
また、中長期的な計画を立案することにより、事業承継や創業支援に対して伴走型の支援を行うことができます。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【現状】

- ・現在、事業計画策定後の支援は、融資の相談を受けた時などに限られています。

【課題】

- ・事業実施中の問題点を把握しておらず、その場での解決はされていない状況であります。
- ・経営を取巻く環境は常に変化しているので、その変化に対応した支援を行わなければなりません。

【今後の進め方】

- ・定期的に計画の進捗状況を確認し、修正・解決をし、目標が達成できるようにフォローアップします。

【事業内容】

(定期的な巡回訪問による支援)

- ・3ヶ月に1回定期的に巡回訪問を行い、目標に対しての進捗状況を確認し、事業の見直しを行いながら、持続的発展を図ります。
また、事業が軌道に乗るまでには、トラブルの発生回数も多いので、巡回の頻度を多くし、常に連絡を取り合いながら、その都度問題を解決していき、事業計画が軌道に乗るように支援を行っていきます。

(専門家派遣による支援)

- ・経営には法律的、税制的などさまざまな専門的で難解な課題がでてくることもあるので、専門家派遣など各支援機関と連携して対応し、そのことにより高度な課題を解決し、同時に経営者の不安の解消にも努めます。

(金融機関との連携による支援)

- ・当初立案した計画が思い通りに進まず、当初の借入の資金繰りで苦慮し、返済が難しくなることが想定される為、金融機関と連携し、事業計画の変更や融資の借換えなどを提案することで、伴走型支援を行っていきます。また、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援資金」を設備資金、運転資金として活用し、持続的発展に取り組みます。

(施策周知による支援)

- ・国、道、市町村等が行う施策支援のパンフレット、補助金などを紹介し、活用を促し

ます。そのことにより事業者にとって有効な施策支援を受けることができ、資金面での負担軽減等につながり、事業の持続的な発展につながります。

(事業承継への支援)

- ・事業所の後継者に対しては事業の経営手法、経営管理、税務などの指導を継続的に行っており、計画的に引き継いでいけるように支援します。また、店舗利用を考えている事業者のマッチング支援後も金融機関との連携による融資・借換え等の支援を行い、高度な課題に関しては専門家と連携することにより課題を解決しフォローアップを行っていきます。

(新規創業、第2創業者への支援)

- ・新規創業・第2創業に関しては経営者になるための基本的な知識の指導を行い、計画作成や融資の斡旋なども行い、専門家を活用することにより創業手続きから事業が軌道に乗るまで支援し、そして、その後のフォローアップを行っていきます。

(実施スケジュール策定による支援)

- ・「売上計画」とそれに対して「実施スケジュール」をたて、それに対し今どのような状況にあるかを把握できるようにし、常に経費対策などについて対応していけるよう支援していきます。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画者フォローアップ数	未実施	20	20	40	40	60
金融機関との連携による支援	未実施	12	12	12	16	16
事業承継支援	未実施	4	4	4	4	4
新規創業、第2創業支援	未実施	4	4	4	8	8

【効果】

- ・定期的に計画の進捗状況を確認し、課題に対する修正・解決を行うことにより、経営を取巻く環境の変化に対応したフォローアップができます。

5. 需要動向調査に関すること 【指針③】

【現状】

- ・現在はプレミアム商品券を販売する際に利用実態に関するアンケートで購入店、商品、サービス、金額などを調査し、地域住民の需要調査を行っていますが、それ以外の需要動向調査は行っていません。

【課題】

- ・販路の拡大、新たな事業展開を行うためのニーズの調査、提供が不十分でありました。
- ・プレミアム商品券での利用実態調査では購入した商品は把握できますが、消費者のニ

ーズ、もしくは需要があるのにもかかわらず、町内で不足している商品の把握まで至っていませんでした。そして、小規模事業者に対し消費者のニーズの情報の提供においては不十分でありました。

【今後の進め方】

- ・需要を把握し、売れるもの、必要とされるものを消費者に提供できるようにするために、事業計画策定の情報提供にニーズ調査の結果を活用します。
- ・町外への消費購買力の流出を防ぎます。

【事業内容】

(専門家等からの聴き取りによるニーズ調査)

- ・個者に「プロダクトアウトからマーケットイン」の考え方を指導し、消費者ニーズがどこにあるのかをデータとして分析し、活用することにより新たな商品開発やサービスの提供につなげる取組みができるように支援します。当会は食料加工品、お土産品など町外向けの顧客に対して製造、販売を行っている個者には積極的に展示会、商談会への参加を勧めます。また、参加の斡旋にとどまらず同行することによりバイヤーなどとの意見交換、専門家のアドバイス等を聴き、顧客のニーズ、最新のトレンドを把握するとともに、「味」「価格」「包装デザイン」などの調査項目に対し、改善点を見つけ、そして、「売れる商品」「これから求められる商品」について事業者とともに分析をし、その結果を新商品の開発に活用します。また、この新商品の開発にあたり、前述の経営分析の結果を加味し、事業計画の策定にも専門家等の意見、アドバイスを活用します。そのことにより今後の事業の方向性や販路拡大など新たな事業展開を図ります。

(町民向けアンケートによる調査)

- ・町民向けに消費者ニーズ調査をアンケート形式で行います。それにより消費者のニーズを把握し、取扱商品の変更、サービスの変更、事業計画の策定などに活用できます。
- ・調査項目として、年齢、性別、職業、家族構成などの消費者の形態を聴き取り、それぞれの需要（品目、価格、サービス等）を把握します。具体的には最寄品（生鮮食品、日用品）、買回品（衣料品等）等について地元商店に求める商品の品揃え、サービス等に対する要望を調査し、これらを消費者の具体的な消費に係る動向として整理・分析します。
- ・調査対象として、地域内の消費者100名を無作為に抽出し、年1回調査を実施して、地域内の消費者の購買動向を把握し、1つのファイルにデータとして整理・分析します。
- ・収集した情報は整理、分析し、小規模事業者へ巡回、窓口相談の時、随時情報提供を行います。

(情報収集による調査)

- ・インターネットより国や北海道の消費動向調査や月例経済報告等から情報を収集しま

す。そこで、全国的な動向を把握し、地域の現状との比較を行います。また、日経テレコンPOS情報を活用することにより、業種ごとの売上情報などを得て、売れ筋商品のトレンドをとらえることにより、新商品開発のためのアイデアやヒントとなる情報を取得できます。そして、その情報を基に取扱商品の見直しを図り、新たな顧客の取り込みにつなげることができます。また、その情報を、商工会内部の資料に留めず、巡回、窓口支援の時などに事業者へ提供することにより消費者の立場に立ち効率的な販売促進の事業計画策定につながります。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
専門家等からの聴き取りによるニーズ調査支援者数	未実施	2	2	2	2	2
町民向け消費者ニーズアンケート	未実施	1	1	1	1	1
情報収集による調査結果提供事業者数	未実施	10	10	10	10	10

【効果】

- ・商談会等を通して専門家の意見を聴くことにより新たな販路の開拓や新商品開発などの展開ができます。また、消費者の需要を把握することにより、品揃えの見直し、サービスの改善を図ることができ、売上増加につなげる事ができ、アンケート調査、情報収集より得た情報を基に事業計画策定に活用することができます。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

【現状】

- ・イベント、物産展、地元の特産市などへの出品が主であり、PR活動、販売までは行っていますが、それ以後の支援は行なわれていない状況であります。
- ・スマートフォンやタブレットが普及し、移動しながらでも随時情報を得て、飲食店や観光名所の行先を決める時代になりましたが、当会ではそれに対応した指導は行っていませんでした。

【課題】

- ・PR不足で商品認知度の向上がなされず、需要の開拓に関して積極的な展開がなされていません。そのために新たな消費者の獲得がなされず売上向上とまでは至っていません。

【今後の進め方】

- ・新規顧客の取込み、販路拡大をすることにより売上の増加を目指します。

【事業内容】

(商談会、展示会への参加による需要開拓支援)

- ・前述の「需要動向調査に関すること」で記載した加工品、お土産品などを製造している個者に対し、展示会、商談会などの紹介・参加の斡旋などを当会は行ってきませんでしたが、新たな需要獲得のための意欲があり、新たな展開ができる可能性のある事業所を経営分析結果等から抽出し、事業計画を策定した個者を対象として積極的に支援を行っていきます。商談会・展示会の出展支援においては、申請手続きなどにより積極的に参加できる環境づくりを行います。

また、職員が同行することで、専門家、バイヤーなどへの聞き取り支援を行います。そこで得られた商品開発のアイデアをデータベース化し、個者へフィードバックすることで、商品力の強化を図ります。そして、その後は事業者とともに新たな商談の成立に向けて伴走して支援します。

(物産展・アンテナショップへの参加による需要開拓支援)

- ・食品加工業者・お土産品製造事業者は以前より商品の知名度アップ、販路拡大、商品力の確認を目的として、イベント時の出店、物産展の参加などを行っていますが、町、観光協会、漁協、農協と連携し、東京などの首都圏の物産展にも積極的に参加し需要開拓を行っていきます。27年度は東京池袋にて北海道よろず支援拠点の協力のもと期間限定ショップ「Made in 北海道」にて出店し、販売活動、PR活動を行ってきました。これらの活動を継続的に行い、道外にも需要開拓を行っていきます。また、道内・首都圏に向けた需要開拓として、「どさんこプラザ(北海道)」「むらからまちから館(全国商工会連合会)」への出店周知を事業者に行い活用を促進します。

(特産市を活用した需要開拓支援)

- ・本町の団体観光客は日帰りバスツアーが主ですが、そのツアーのルートに組み込まれている温泉施設「岬の湯」があります。その温泉施設に隣接する特産市「岬の市場」では漁業者、農家が地元で獲れた魚介類、野菜、果物を出品し、食品加工業者が加工品、特産品などを出品しています。食料加工品やお土産品など町外の顧客をターゲットとした商品に関しては、観光客が中心の温泉利用者へこの「岬の市場」で扱っている商品の特徴などをPRしたチラシを配布し、周知を行い、店舗利用を促進することにより地域資源を活用した特産品の販売を促進します。また、その日により獲れるものが違いますので、FacebookなどのSNSで毎日、不特定多数に情報発信を行っていき、団体客ばかりでなく、個人客の取込みも図っていきます。

(インターネットを活用した、域外への需要開拓支援)

- ・スマートフォンやタブレットが普及し、その場で情報を得る時代ですが、当町の小規模事業者は高齢であるため、その点に関し苦手意識が先行し経営のツールとしての取り込みが遅れている状態です。新たな客層、とりわけ若年層の顧客の取込みのためにもインターネットを活用し、ホームページ、Facebook等のSNSを活用し不特定多数に、町内外へPR、情報発信を行い、集客を図ることが必要です。当会といたしましても、そのようなインターネットの活用が進んでいない事業所を対象に、ホームページ作成に関してはホームページ作成専門業者の紹介・斡旋を行い、SNSの活用に関しては、職員がタブレット、スマートフォンを持参し、ページの開設から使い方、活用方法まで指導いたします。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
商談成立件数	未実施	1	1	1	2	2
物産展参加支援 (件)	未実施	1	1	1	2	2
特産市での売上増 前年対比	未実施	5%	5%	5%	5%	5%
SNS活用による 売上増前年対比	未実施	5%	5%	5%	5%	5%

【効果】

- ・インターネットの活用、物産展、商談会の積極的な参加によりPR活動、情報発信を行い、需要を開拓し、販路を拡大することにより売上を増加することができます。また新商品を開発することにより新たな需要を創出します。

II. 地域経済の活性化に資する取組**【現状】**

- ・イベント事業（ソーラン味覚祭りなど）により短期的に活性化を図ってきました。
- ・本町は観光業が主であるが、6～8月の限定された時期のみが繁忙期であり、それ以外の時期は極端に観光客が減少し、飲食業、宿泊業も冬期間休業する事業所もある状態であります。
- ・平成25年4月より2年間、厚生労働省の委託事業として「地域活性化協議会」となる組織を作り、「実践型地域雇用創造事業」を行ってきました。この協議会の構成団体は積丹町、新おたる農業協同組合、東しゃこたん漁業協同組合、積丹観光協会、(株)積丹観光振興公社、(株)ペニンシュラ、積丹町商工会となっています。

【課題】

- ・イベントに関しては一過性の売上には貢献しているが、年間を通じた地域活性化には至っていません。
- ・夏のみでではなく、冬期間も観光客を呼び寄せ一年間を通じて来町する周年型観光へ転換しなければなりません。そして、そのことにより観光産業の底上げを行い、飲食業、宿泊業も一年を通じて安定的な経営が行わなければなりません。
- ・地域活性化協議会は町や経済団体の創意工夫により地域経済の活性化や雇用機会の創出を図ることを目的として事業を行ってきましたが、短期雇用の創出はできましたが、長期的な雇用を生むまでには至りませんでした。
- ・本町の観光は6～8月の夏期に集中しており、観光客にとっては夏のイメージしかなく、ウニ丼のみが特産品として定着している状況であります。ウニ以外の魚介類、農産物を活用し、夏期以外の時期もしくは年間を通して生産・販売できる商品の開

発・販売・PRがもとめられています。

【今後の進め方】

- ・年間を通して売上アップにつなげ、それに伴い長期的な雇用を創出し、定住促進につなげ、人口減少に歯止めをかけます。

【事業内容】

(A) <地域活性化協議会での事業>

- ・地域活性化協議会は平成25年4月から27年3月までの2年間の委託期間が終わり、平成27年4月より積丹町役場商工観光課が引き継ぐことになり、商工会も継続して、構成団体として携わっていくことになりました。この協議会は地域の経済団体で組織し、協働し地域の活性化を行っていく組織であり、本町の地域活性化事業の中心組織であります。この組織の一員として商工会は本町の地域活性化に努めていきます。

(1) 体験型観光ガイド養成事業

- ・今までの観光は「景勝地めぐり」が主であり、夏期のみ観光客が来る状況でありましたが、これからは滞在時間を延ばし、周年型観光に転換し、夏以外の時期にも来町していただけるようにしていかなければなりません。そのために、地域の自然を活かした体験型観光（27年度は「積丹岳登山養成研修」「フットパス養成研修」を実施）を実施し、それに伴いガイドを養成しなければなりません。そしてそれにより雇用を創出していきます。

また、体験型モニターツアー（27年度は積丹観光協会では旅行会社と連携し、日帰りバスツアーを企画し、「寿司握り体験」「積丹の風景の写真撮影」「魚料理体験」など10本のモニターツアーを実施）などを行うことにより、札幌を含めた道央圏、首都圏からの観光客の誘致対策を行います。

(2) 商品開発・地域ブランド化

- ・水産部門では、水産品を活用した新たな加工食品の開発や、その販売先確保に向けた取組を進めます。26年度はえびしおサブレの商品開発を行い地元の食材を使用し、町内事業所が製造し、27年度は町内の観光施設での販売にまで至りました。この事例を基に来年度以降も他産業との連携を継続的に行い、札幌圏、首都圏での物産展での販売・PR活動を展開していきます。
- ・農産部門では町の新たな特産品となる作物の定着を目指し、栽培に取組、品質、生産量の安定確保を進めるとともに農産物の高付加価値化を図ります。27年度はJAの産地セット（じゃがいも、カボチャ、にんにく）が積丹町産のブランドとして、東京多摩生活クラブ生協との交流によりセット販売を行い、好調な売れ行きでした。また今後は市場視察等を行い、にんにくの加工、ネーミング・パッケージの検討を行い、農産品を活用した商品開発を進めていきます。

(B) <町内消費購買力増加事業>

- ・地方創生の位置付けであるプレミアム商品券事業（27年度は25%のプレミアム付き）を行い、町内事業者の活性化と町外への消費者流出の抑制が図られ地域経済

への波及効果があります。また、プレミアム商品券試用期間中にスタンプラリー事業を同時開催しスタンプを集め抽選券に引き換えることにより、さらなる町内での購買力を高めます。

また、当会で受託しているポイント会では、夏期と冬期の年2回ポイント3倍セールを行い、夏期は満点ポイントの換金を通常より割増することにより消費者に還元し、冬期は3倍セール後、抽選会を開催することにより町内での購買力を高めています。

【効果】

- ・町内各産業の活性化や産業間の連携により雇用機会の創出や拡大が期待されます。
- ・町内事業所の利用を促進し、活性化を図り、町内での購買力を高めることが出来ます。

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

【事業内容】

(後志管内商工会経営指導員との連携・情報交換)

- ・後志管内4町商工会（古平町、仁木町、赤井川村、積丹町）の経営指導員が集まる広域連携会議で経営支援に係る情報交換を年2回行い職員の資質向上を図ります。

(金融機関との連携・情報交換)

- ・日本政策金融公庫で行われる小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会の時、各町村の景気の動向、融資の実績などの情報交換が行われていますが、今後において、そこで得た情報を巡回や窓口で小規模事業者に伝達し、経営の改善に役立てていきます。
- ・融資の際、地元金融機関や日本政策金融公庫に決算書の提出とともに、その事業所の情報を金融機関に提供し、借入の申し込みを行うが、その際、事業計画や、経営分析を一緒に行うようにします。

(よろず支援拠点・中小企業基盤整備機構との連携・情報交換)

- ・本会では対応できない高度な課題解決のため専門家派遣等の活用時にはよろず支援拠点及び中小企業基盤整備機構等の支援機関と連携し支援いたします。高度な経営支援手法が身につくとともに、専門的なノウハウの情報交換が行えます。

(積丹町との連携・情報交換)

- ・利子補給の申請、イベント実施、補助金申請などの時、町との情報交換が行われていますが、小規模事業者や地元経済についての検討にまでは至っていませんでした。今後は小規模事業者に必要な補助、地元経済の発展につながるように町と小規模事業者のパイプになるように努めます。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状】

- ・小規模事業者の多様なニーズに応えるため、北海道商工会連合会が定めている職員研修体系に基づき経営指導員・補助員・記帳専任職員3名が研修会、講習会を受け支援力向上に努めています。

【課題】

- ・経営指導員の課題
融資斡旋、決算代行など事業者から依頼された時、対応するのみであり、経営計画策定、経営改善など事前の対応にまで至りませんでした。また、北海道商工会連合会の研修、中小企業大学校の研修などを受講してきましたが、今後は多様化する課題に対応するために、これらの未受講コースへ積極的に参加し専門知識を習得し、支援力の強化を図らなければなりません。
- ・補助員・記帳専任職員の課題
労働保険事務代行、年末調整代行、記帳代行などの業務を行っていましたが、経営指導に関する業務、決算指導などを行っておらず、指導員の補助的な業務までは至っていませんでした。

【目標】

- ・経営指導員の目標
提案型支援、伴走型支援ができるように分析力を高め、より高度な支援ができるように知識、技能、ノウハウの習得を目指します。
- ・補助員・記帳専任職員の目標
代行業務を通じて事業者の経営状況の把握をし、情報の収集・分析力を高める。

【事業内容】

(経営指導員の資質向上内容)

- ・経営指導員等WEB研修の受講
- ・中小企業大学校が主催する研修の受講
- ・北海道商工会連合会の研修体系要綱による職種・専門研修の受講
- ・専門家、講師、他町村職員との情報交換
- ・販売士、簿記等の専門分野での資格取得

(補助員、記帳専任職員の資質向上内容)

- ・「労働保険事務担当者研修会」、「社会保険事務講習会」、「情報化担当職員研修会」、「年末調整説明会」などの受講
- ・北海道商工会連合会の研修体系要綱による職種・専門研修の受講
- ・経営指導員等WEB研修の受講

(職場内での情報共有、指導)

- ・上記の研修を受けた後、実務に反映させるために、その都度OJTを行い、研修で身に着けた知識、スキルを活用します。

※OJT (On-the-Job Training、オン・ザ・ジョブ・トレーニング) とは、職場で実務をさ

せることで行う従業員のトレーニングのこと。企業内で行われるトレーニング手法、企業内教育手法の一種である。

- ・経営指導員が得た情報や研修で得た支援ノウハウを補助員等と共有するために、職員会議を月1回行い研修会に参加した職員がその他の職員に研修内容を報告し、具体的な支援策、ノウハウについて詳しく説明するようにします。そして、その研修内容もしくは分析結果、支援内容などにつきましては、データベース化し共有フォルダに保存し、情報の共有化を図り、研修資料はいつでも閲覧できるように所定の場所に保管します。また、経営指導員の小規模事業者への支援、指導時、補助員等を同行し、より具体的で、実践的な指導、支援能力の向上を図ります。

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

【現状と課題】

- ・当会では、事業計画及び事業報告は、総会で決議されるだけとなっています。年度期間中において、事業進捗状況、事業実施報告に関しては、理事会内において一部審議・承認されるものの、問題点や改善策に関しても事務局内部で実施されていた部分が多かったことが問題でありました。

【取り組み内容】

- ・商工会理事会において評価・見直し案を報告します。また、事業計画の実施状況は、事業終了後2カ月以内の総会で報告します。
- ・事業進捗状況は、事務局会議の中で毎月の状況確認と進行状況について報告し、必要に応じて修正及び見直しを実施します。
- ・事業終了後2か月以内に積丹町商工労働観光課長、中小企業診断士等の第3者有識者により評価会議を開催し、事業の実施状況並びに成果の評価、見直し案の提示を行います。
- ・事業の成果・結果・見直し結果の公表については、全会員に文書で配布します。また、事業者が閲覧できるよう商工会窓口・当商工会ホームページにて公表し、事業者からの意見も取り入れながら、評価見直しの仕組みを構築します。
積丹町商工会ホームページアドレス (<http://www.shokokai.or.jp/01/0140510001/>)
- ・本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、PDCAサイクルに基づいた評価検証を毎年度行い、小規模事業者の持続的発展を推進するにあたり、継続した事業の見直し、改善を行っていきます。

(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10月現在)

(1) 組織体制

(役員構成)

役職	氏名	事業所名	担当役務名
会長	山本 俊三	(有)山本電機	
副会長	今井 諭	今井金物店	金融委員長
理事	八戸 尉勝	(株)八戸商店	
理事	葛西 幸子	お宿かさい	
理事	本間 博之	(有)本間呉服店	
理事	藤田 幸男	マルニ藤田建築業	
理事	杉山 覚	鱈晃荘旅館	
理事	佐藤 晃	スナックブライト	
理事	村木 靖	(株)菊地組	金融委員
理事	佐々木 毅一	(有)富久寿司	
理事	中村 聡夫	中村畳店	
理事	佐藤 華江子	運上屋旅館	
理事	中浜 仁	お食事処やまとみ	
監事	千葉 十四男	谷川呉服店	
監事	津村 淳子	(有)美国石油	

(委員会) 金融委員会

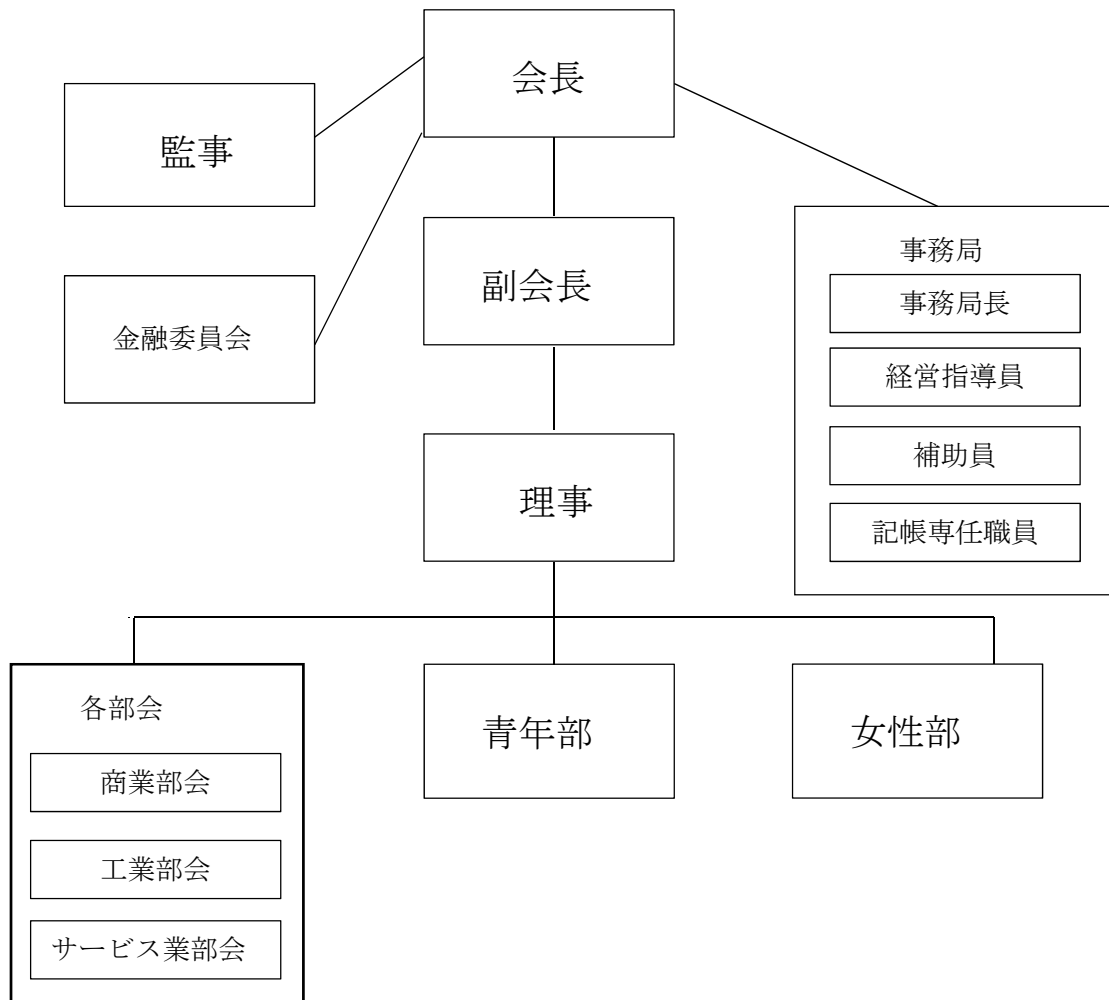
役職	氏名	事業所名
委員長	今井 諭	今井金物店
委員	村木 靖	(株)菊地組
委員	馬場 龍彦	商工会事務局

(事務局)

事務局長を総括として、経営指導員、補助員、記帳専任職員の3名で経営発達支援事業を推進する。

職名	氏名	担当業務
事務局長	馬場 龍彦	商工会運営管理業務
経営指導員	高野 泰成	経営改善普及事業・経営発達支援事業
補助員	入間川 裕美	経営改善普及事業・経営発達支援事業
記帳専任職員	伊藤 未希	経営改善普及事業・経営発達支援事業

積丹町商工会 組織図



(2) 連絡先

名 称：積丹町商工会

住 所：北海道積丹郡積丹町大字美国町字大沢 313 番地

電 話：0135-44-2011

F A X：0135-44-2012

メール：syakotan@coral.ocn.ne.jp

ホームページアドレス：<http://www.shokokai.or.jp/01/0140510001/>

(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	25,550	25,550	25,550	25,550	25,550
・経営改善普及事業 職員設置費	11,920	11,920	11,920	11,920	11,920
・経営改善普及事業費	8,165	8,165	8,165	8,165	8,165
・地域振興費	1,070	1,070	1,070	1,070	1,070
・管理費	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
・予備費	395	395	395	395	395

(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・道補助金・市補助金・受託料・手数料

(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>①地域の経済動向調査に関し、情報の収集・把握を連携します。</p> <p>②経営状況の分析に関し、専門的な課題、特殊事項についての分析を連携します。</p> <p>③事業計画策定支援に関し、融資制度の活用について金融機関と連携し、専門知識が必要な案件については、支援機関、専門家と連携します。</p> <p>④事業計画策定後に関し、事業計画の変更、専門的な課題についての支援を連携します。</p> <p>⑤需要動向調査・需要の開拓に寄与する事業に関し、各産業間の連携することにより新商品を開発します。</p> <p>⑥地域経済の活性化に関し、町内各産業、関係団体と連携し、地域経済の活性化を図り、雇用機会を創出していきます。</p>
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・ 連携者：北海道経済産業局 局長 児嶋 秀平 住所：〒060-0808 札幌市北区北8条西2丁目 札幌第1合同庁舎 電話：011-709-2300 役割：小規模事業者支援の各種施策及び地域経済動向の情報収集 ・ 連携者：よろず支援拠点 札幌本部 コーディネーター 中野 貴英 住所：〒060-0001 札幌市中央区北1条西2丁目 経センタービル9階 電話：011-232-2407 役割：専門家派遣、経営分析支援、商品・サービス発掘支援、情報共有 ・ 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丁目7番1号 電話：03-6268-0088 役割：施策普及、特産品開発支援、販路開拓支援、情報発信 ・ 連携者：北海道商工会連合会 会長 荒尾 孝司 住所：〒060-8607 札幌市中央区北1条西7丁目 プレスト1・7ビル4F 電話：011-251-0101 役割：施策普及、特産品開発支援、販路開拓支援、情報発信、専門家派遣 ・ 連携者：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 札幌市中央区北2条西1丁目
電 話：011-210-7470
役 割：施策普及、経営分析、情報発信、専門家派遣

- ・ 連 携 者：日本政策金融公庫国民生活事業小樽支店
支店長 若狭 弘幸

住 所：〒047-0032 北海道小樽市稲穂2丁目1番地3
電 話：0134-23-1167
役 割：金融支援、情報共有、事業計画策定支援

- ・ 連 携 者：北海信用金庫古平支店
支店長 坂井 俊明

住 所：〒046-0112 北海道古平郡古平町大字新地町21番地
電 話：0135-42-2545
役 割：金融支援、情報共有、事業計画策定支援

- ・ 連 携 者：積丹町

町長 松井 秀紀

住 所：〒046-0201 北海道積丹郡積丹町大字美国町字船濶48番地5
電 話：0135-44-2112
役 割：施策普及、特産品開発支援、販路開拓支援、情報共有

- ・ 連 携 者：地域活性化協議会

会長 山本 俊三

住 所：〒046-0201 北海道積丹郡積丹町大字美国町字船濶48番地5
電 話：0135-44-2112
役 割：特産品開発支援、販路開拓支援、情報共有、雇用創出支援、
地域活性化事業

- ・ 連 携 者：積丹観光協会

会長 佐藤 勝次

住 所：〒046-0201 北海道積丹郡積丹町大字美国町字船濶380番地6
電 話：0135-44-3715
役 割：情報共有、イベント事業、販路開拓支援、地域活性化事業

- ・ 連 携 者：株式会社 積丹観光振興公社

代表取締役社長 杉山 覚

住 所：〒046-0201 北海道積丹郡積丹町大字美国町字船濶173番地5
電 話：0135-44-2455
役 割：情報共有、イベント事業、販路開拓支援、地域活性化事業

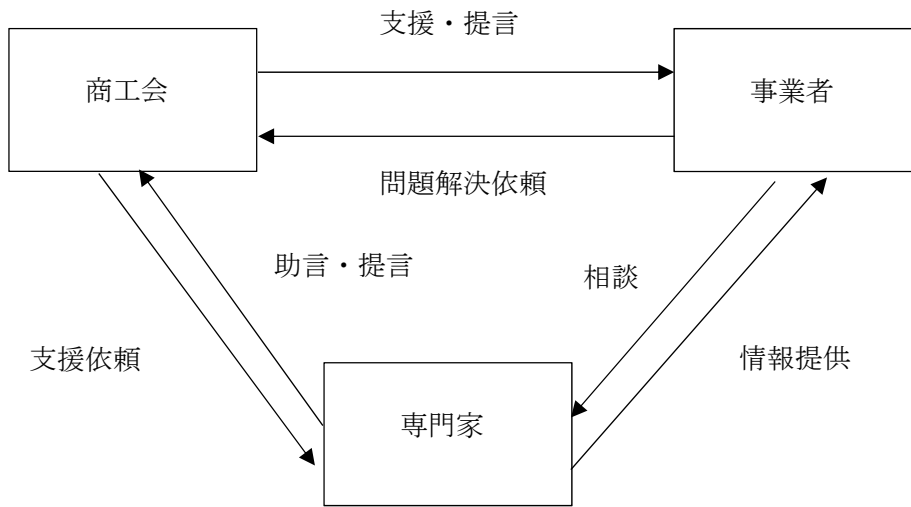
- 連携者：東しゃこたん漁業協同組合
組合長理事 神 哲治
住所：〒046-113 北海道古平郡古平町字港町 437 番地 2
電話：0135-42-2518
役割：情報共有、イベント事業、販路開拓支援、地域活性化事業、
特産品開発支援

- 連携者：新おたる農業協同組合積丹事業所
所長 宮本 康広
住所：〒046-0201 北海道積丹郡積丹町大字美国町字船澗 168 番地
電話：0135-44-2211
役割：情報共有、イベント事業、販路開拓支援、地域活性化事業、
特産品開発支援

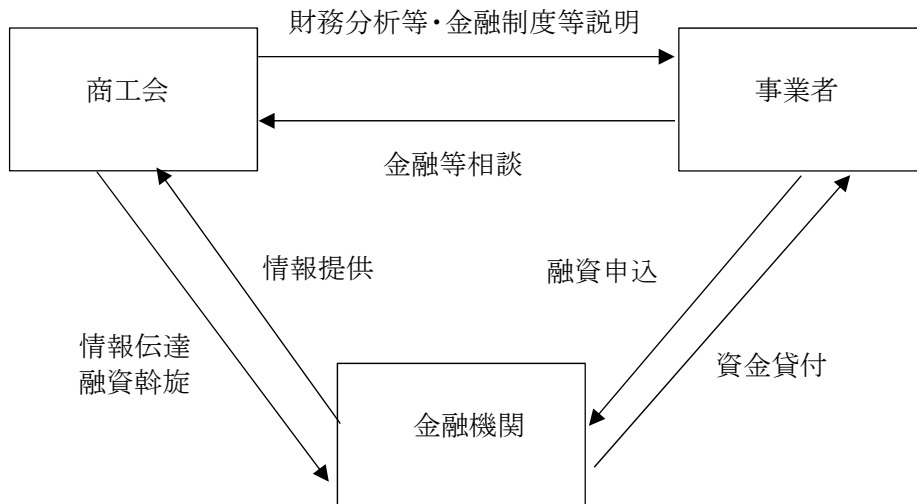
- 連携者：美国商店連盟ポイント会
会長 八戸 尉勝
住所：〒046-0201 北海道積丹郡積丹町大字美国町字大沢 313 番地
電話：0135-44-2011
役割：情報共有、経済動向調査

連携体制図等

< 専門家との連携 >

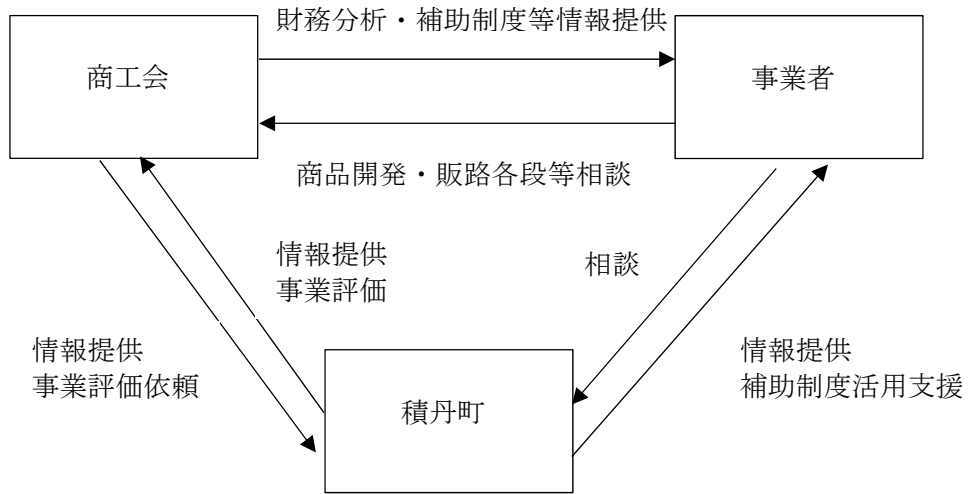


< 金融機関との連携 >



連携体制図等

<積丹町との連携>



<地域団体との連携>

