

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	秩父別町商工会 (法人番号 4450005001606)
実施期間	平成 29年 4月 1日 ~ 平成 34年 3月 31日
目標	<p>目標 1 : 小規模事業者の経営体質強化による商店街機能の維持・強化 目標 2 : 創業、第二創業、事業承継等による小規模事業者数の維持 目標 3 : 地域資源を活用した特産品開発及び販路拡大</p>
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に関すること【指針】 地域経済動向調査の実施 各種景況情報の収集及び提供 経済動向情報の地域小規模事業者への提供方法</p> <p>2 . 経営状況の分析に関すること【指針】 小規模事業者経営実態調査の実施 経営状況分析の計画的実施と可視化による課題及び可能性の共有 連携先及び専門家の支援による経営状況分析</p> <p>3 . 事業計画策定支援に関すること【指針】 セミナー・個別相談会による事業計画策定支援 連携先及び専門家による事業計画策定支援</p> <p>4 . 事業計画策定後の支援に関すること【指針】 事業計画策者へのフォローアップ 専門家派遣等によるフォローアップ 各種支援制度を活用した事業計画実行支援 (フォローアップ)</p> <p>5 . 需要動向調査に関すること【指針】 特産品を活用した商品の需要動向調査 料飲店事業者による商品の需要動向調査 町外短期在住者への需要動向調査 秩父別町補助制度を活用した建築需要動向調査</p> <p>6 . 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 アンテナショップへの出展支援 商談会等への出展支援による新たな需要開拓支援 ITの活用支援による新たな需要の開拓支援 町内各種施設の活用による需要開拓支援 補助制度を利用した建設業の販路開拓支援</p> <p>・地域経済の活性化に資する取組 農業生産者も含む協働で取り組む観光産業の振興推進での売上及び 交流人口の増加による地域経済の活性化を目指します。</p>
連絡先	<p>秩 父 別 町 商 工 会 〒078-2100 北海道雨竜郡秩父別町 1 8 7 5 番地 TEL 0164-33-2459 FAX 0164-33-2216 Eメール : cppusykokoral.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

1. 秩父別町の概要

秩父別町は石狩平野の北端である北空知地域に位置し、町の東部に100メートルを超える丘陵地帯があるほかは海拔40～50メートルの平野が広がり、雨竜川が町域の北から西にかけて流れ、北海道主要都市の札幌市から北へ100kmまた、旭川市から西へ40kmに位置します。

北海道内で2番目に面積(47.26km²)の小さい町で、基幹産業である農業の農用地が70%を占めますが、石狩川と雨竜川に囲まれた肥沃な大地に育つ道内屈指の優良米生産地として、北海道米ガイドライン配分においては最高位の5ランクに位置づけられます。

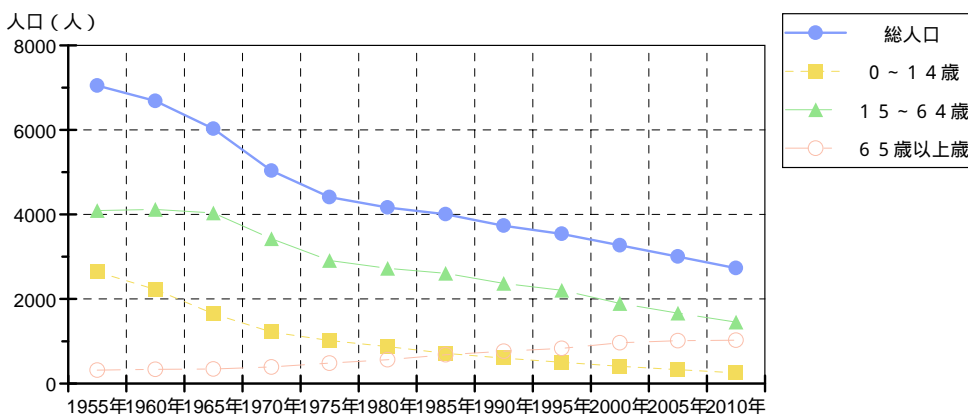


2. 秩父別町の人口動態

秩父別町の人口は1955年(昭和30年)7,048人に達し、その後高度経済成長期に伴う都市部への人口流出等により急減し、1975年(昭和50年)以降の減少率はやや鈍化しましたが、現在まで人口減少が続き2010年(平成22年)に2,730人となり、2018年(平成28年)現在は2,463人となっております。

生産年齢人口(15-64歳)は1955年(昭和30年)から1965年(昭和40年)頃までは4,000人を維持しておりますが、1960年代後半から1975年(昭和50年)の間大きく減少し、その後現在まで減少が続いております。年少人口(0-14歳)は1955年(昭和30年)から減少し続け1990年(平成2年)には高齢者人口(65歳)を下回りました。一方、高齢者人口は生産年齢人口が順次老年期に入り、平均寿命が延びたことから増加が続いております。

●世代別人口推移(国勢調査資料)



3. 地域の現状と課題

【商工業者の状況】 (平成26年度)

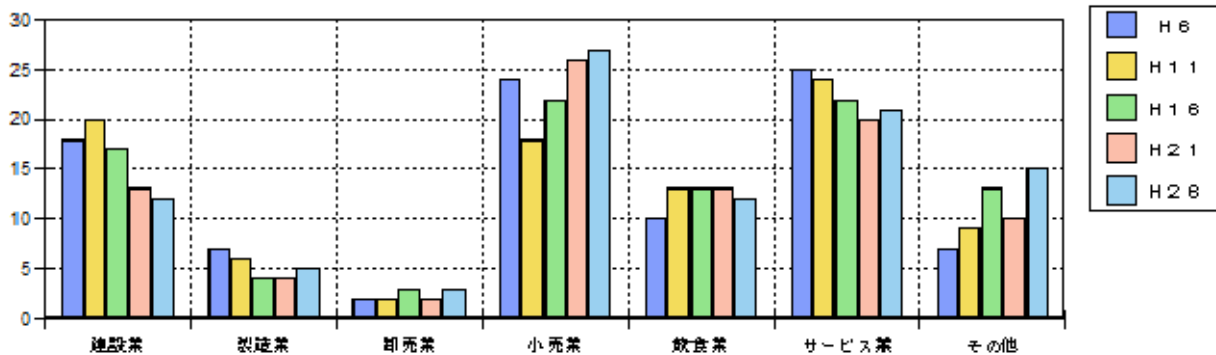
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業	その他	合計
12	5	3	27	12	21	16	96

商工会員事業所割合 82件 85.4% / 小規模事業者割合 89件 92.7% / 小企業者割合 78件 81.2%

H16～H26の近10年間の各業種開業廃業状況は

- ・小売業の+5件は、業種の中で増減が一番多く、菓、衣料寝具、めがね、燃料、菓子などの廃業に対し、農機具、花、中古自動車、パン大福、事務機器、化粧品などの開業であり、増えた一番の要因は無店舗販売を含む同一化粧品の営業所数5件の増加によります。
- ・その他の+3件は、ハヤ・運送の廃業に対し、農業法人4件・不動産1件の増加によります。
- ・製造業の+1件は、特産品加工グループの増加によります。
- ・卸売業は+▲0件ですが豆腐の廃業、建設資材の開業があります。
- ・サービス業の▲1件は、理容、重機オペ、洋服、レンタカー、測量、宿泊の廃業に対し、PC修理、シャッターボイラー冷暖房機器修理販売、整体、理美容の開業であり、小売に次ぎ増減が多い業種であります。
- ・飲食業の▲1件は、焼肉、すし、ラーメン、などの廃業に対し、焼肉居酒屋、パスタなどの開業によります。
- ・建設業の▲5件が一番減少した業種であり、土木、建築業の個人1件、法人4件の廃業であります。

●商工業者数推移 (経済センス基礎調査・商工会総会議案書資料)

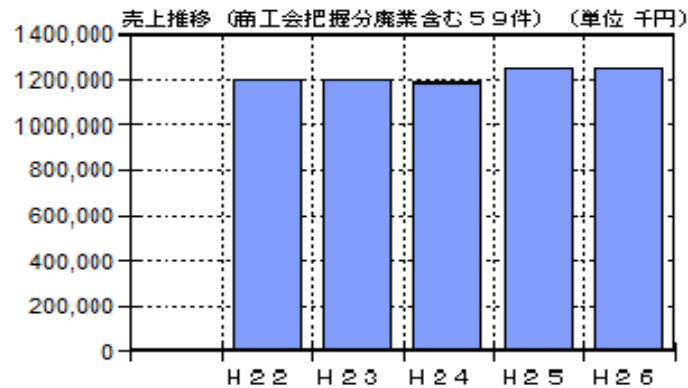


【商工業者の年齢分布】

●秩父別町商工会会員

業種/年齢	30代以下	40代	50代	60代	70代以上	合計
建設業		1	4	5	2	12
製造業		1		2	1	4
卸売業			1		2	3
小売業		6	9	8	1	24
飲食業		1	3	2	5	11
サービス業		2	8	5	3	18
その他			4	1	4	9
合計		11	29	23	18	81

商工会の把握する近5年間の売上推移（サービス13件・小売17件・飲食15件・建設6件・製造3件・卸1件・その他4件）では、H25の前年比5.5%増が大きく、これはサービス業のネット販売拡張・自動車修理販売業の事業規模拡大・飲食業の新規参入・保険業の事業規模拡大が要因であり、建設業は売上前年比▲23.7%、223万円ですがこれをカバーし全体で増加となっています。他の年は全体の売上前年比▲0.2%～0.26%で推移しております。



【近隣環境の現状】

秩父別町の近隣環境は、町中心部より約10Km圏内に深川市（人口2万2千人）があり、スーパーマーケット・ドラッグストア・ホームセンターが隣接、飲食チェーンや小型量販衣料品店・コンビニ・TSUTAYAなども点在しており、また、約30Kmで滝川市（人口4万2千人）、約40Km旭川市（人口34万8千人）へと更にこれら充実する地域へつながっております。

【商工業者の危急の課題】

商工業者の年齢分布からも、商業は60代後半以上の経営者が約37%を占めており、北空知商工会広域連携協議会（秩父別町・沼田町・北竜町・妹背牛町）による平成24年の経営者意識調査で、経営上の悩みが地域の人口減少・高齢化に次ぎ、自己の高齢化であり、事業の貸与・譲渡を望む後継者のない経営者が27%となっていることから、早期に事業承継・後継者対策へ向けた協議・具体的対策が必要とされると共に、無理のない引継・引退に対しても寄り添った相談・支援が必要とされます。

町内商工業者の81.2%を占める小企業者は、固定客と共に高齢化し、近隣環境の変化やむかしながらの経営姿勢などにより、総じて受け身の商売に偏っている状況であり、効果的な事業計画に基づいた経営姿勢の転換が急務とされます。

【商業・サービス業の課題】

北空知商工会広域連携協議会による平成24年の消費者アンケートから、地元を利用する主要ターゲットは50代以上と推測され、この内、秩父別町民の地元利用が月1回以下の回答が35%と4地区では一番高く、地元以外で利用する地域は、全回答の90%が町より約10Km圏内に位置する深川市と回答しております。

近隣環境の現状や危急の課題からも大量に町内消費が流出しており、小規模事業者ならではの小回りのきいたきめの細かい顧客対応による消費取込へ向けた積極的な取組が必要とされます。また、ちつぶつスタンプ会（加盟店：飲食11件・小売6件・サービス9件）で実施するポイントカード事業の実績からも主に50歳以上の固定客により支えられている地域であり、顧客が年々減少する中、子育て世帯などへの新たな固定客開拓へ向けた取組も必要とされます。

【工業の課題】

建設事業者 12 件／内小規模事業者 11 件／内小企業者 8 件であり、小企業者は全て建築関係の事業者であります。小企業者の平均年齢は 59 歳と地域の業種では比較的若い事業主が多く存在しますが、近 10 年間では公共工事や中堅企業の下請け減少、近隣事業者の参入などの影響を受け高齢化によるものもありますが地域で一番減少している業種であります。

現在秩父別町が実施する定住促進へ向けた住宅建設助成や商業振興店舗建設促進補助、空き家改修補助などにより受注の機会は微増しておりますが、受注へ向け行政の取組を活用した営業活動も積極性ではない状況であり、率先した顧客開拓への取組も少なく、職人氣質であり活発な営業活動が少ない状況にあります。

製造業は中国製品の参入による価格競争で元請けからの受注が激減し、多角経営を余儀なくされ従業員の雇用確保のための安定した経営基盤の確立に苦慮している状況となっております。

【観光産業の課題】

秩父別町の概要にある年間入込の各施設累計については、「秩父別温泉ちっぷ・ゆう&ゆ」20 万人、道の駅「鐘のなるまち・ちっぷべつ」22 万人、約 3000 m²に 3000 株のバラが咲き誇る「ローズガーデンちっぷべつ」開園 100 日間 5 万人、羊の観体験牧場「めえーめえーランド」5,662 人、都市と農村の交流体験農園「なつみの里」43 名となっております。秩父別町の観光産業は多くの来町者を呼び、地域の雇用も支え、指定管理や事業組合・協同組合による運営などにより地域事業者も支えており、地域経済の重要な産業であります。

しかし、主要観光施設である道の駅「鐘のなるまち・ちっぷべつ」は、新たな取り組みによる話題性に乏しく、消費税増税による原価の高騰なども加わり利益が減少しております。

【商工会の現状と課題】

商工会の現状は、秩父別町観光協会、道の駅ちっぷべつ事業組合・ローズガーデン協同組合・ちっぷべつスタンプ会・ご当地グルメちっぷべつ緑のナポリタン推進協議会・秩父別銘菓取扱店会などの事務局として運営を支援し、交流人口の増加、地域活性化、新商品の開発、イベントや各事業の継続に注力し町のにぎわい創出に貢献してまいりましたが、小規模事業者との関わりは税務・労務・金融・経理など基礎的業務を中心とした支援が多く、個々に対する積極的な提案及び定期継続的支援や支援体制の構築がない状況であります。

【小規模事業者の中長期的振興のあり方】

これまでの現状・課題を踏まえ、中長期的には第 6 次秩父別町総合計画（平成 27 年度策定、平成 28 年度～平成 37 年度 10 カ年）の商工業及び観光振興基本目標である「特色ある商店街の活性化」「商店街活動の促進と後継者の確保育成」「既存企業の育成体質強化」「地域資源を活用した特色ある産業の育成」「積極的な観光客招致と特色ある土産品開発推進」を達成するためには、上述で示してきた課題を解決することと方向性を同一にしているとの認識のもと、「持続可能で強靱な企業の育成を通じた、ちっぷべつの商工業・創生」を本商工会の小規模事業者の振興のあり方と捉え、秩父別町・北海道・全国及び北海道商工会連合会・北空知商工会広域連携協議会・北空知信用金庫・J A 北いぶき、その他の協働支援機関と連携を強化し、以下に記載した経営発達支援事業の目標達成へ向けて、現商工会業務の効率化を推進することで、小規模事業者に対する有効な支援を実施します。

【経営発達支援事業の目標及び方針】

目標1：小規模事業者の経営体質強化による商店街機能の維持・強化

＜方針＞

小規模事業者の持続的発展へ向けた体質強化のため、巡回訪問の徹底により、各種ヒアリング・アンケートを実施し、小規模事業者の経営実態を把握し、経営課題を把握・分析するとともに、多面からの調査分析により地域経済の動向及び地域需要動向を踏まえたうえで、セミナーや個別相談会・専門家派遣等により計画的な経営の推進の重要性を浸透させます。

これらの取組みにより、小規模事業者の経営計画策定を推し進め、持続的発展を図るための売上・利益向上等の経営体質強化を図ります。ひいては、個社の経営体質強化により、現在衰退している商店街機能の維持・強化を図ります。

目標2：創業、第二創業、事業承継等による小規模事業者数の維持

＜方針＞

小規模事業者の減少に歯止めをかけるため、上記既存企業の持続的発展と併せて、調査等により小規模事業者の事業承継に対する意識の実態把握を行い、調査結果に基づきセミナーや個別相談会・専門家派遣、各種支援策の情報提供等により創業・第二創業・事業承継に対するサポート体制を強化し、事業の存続へ向けた支援を実施します。

目標3：地域資源を活用した特産品開発及び販路拡大

＜方針＞

当町の地域資源を活用した新たな特産品について、ニーズ調査を実施し、調査結果に基づき開発を検討するとともに、既存の特産品については、需要動向調査に基づく商品力向上を図り、商談会・物産展等への出展及びホームページやSNSなどや町内各種集客施設の販売利用により新たな需要の開拓と販路の拡大に向けた支援実施します。

(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

・ 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】

【現状及び課題】

地域全体の経済動向情報については、定期継続的に把握する取組が無く、小規模事業者の経営実態を捉えた地域実情に即する景況情報の共有・活用ができておらず、外部の経済動向情報提供についても受動的な活用以外は内部資料として留まり、地域内外の経済動向について連携先や専門家と連携した検証・分析・補完への取組も無い状況となっており、地域小規模事業者個々が事業計画策定に必要とする経済動向情報の整備・活用が課題であります。

【今後の取組】

町内小規模事業者に対するアンケート調査を実施することにより地域内外の経済動向情報を定期継続的に捉え、小規模事業者と共通の情報共有による、協働した課題解決への事業計画策定へ向けた基礎資料として整備します。

【事業内容】

地域経済動向調査の実施

町内小規模事業者の各業種（建設業・製造業・卸売業・小売業・サービス業・飲食業）の50%に対し景況感（現在・将来）・売上動向・原材料仕入動向・利益動向・資金繰り・雇用見通・設備投資・業界動向などについて、年4回のアンケートにより情報を収集して、地域の景況を業種・項目・時期別に集計整理してD I 値と合わせデータ及びグラフ化し、地域の実態に即する景況情報として整備し課題解決へ向けた事業計画策定に向けた基礎資料として活用します。（提供方法 下述③）

【効果】

アンケート調査により町内の景況感を把握し、町内を商圈とする小規模事業者に提供することで経営状況分析を実施する際の外部要因として活用する。

各種景況情報の収集及び提供

北海道商工会連合会の「中小企業景況調査報告書」北空知信用金庫の「中小企業景気動向調査」による業種・時期別の業況・売上・原材料仕入・採算・資金繰りなどのD I 値により、北海道・北空知それぞれの景況情報を年4回整備し、①同様、事業計画策定に向けた基礎資料として活用します。（提供方法 下述③）

また、日本政策金融公庫との小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会及び北空知信用金庫との地域開廃業情報交換などから実例に基づく景気動向を把握し小規模事業者へ提供します。（提供方法 下述③）

【効果】

北海道内及び北空知地区経済動向を分析し地区内小規模事業者に提供することで、北空知エリ

アを商圏とする企業のみならず、道内全域を商圏とする小規模事業者の経営分析の際の外部要因として活用し、効果的事業計画策定支援へ繋がります。

③ 経済動向情報の地域小規模事業者への提供方法

①～②の各種経済動向調査により、北海道・北空知・秩父別町の景況を総合的に比較分析し、分析結果については専門家と連携することで地域経済レポートとして、数値から個者が特定できぬよう、また本人の同意を得ての掲載など個人情報に十分配慮し、本商工会及び秩父別町のホームページ等により広く小規模事業者が閲覧できるものとし、巡回訪問による経営状況分析及び事業計画策定支援の際は、全国商工会連合会より貸与されているタブレットへ情報を蓄積し提供します。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
地域経済動向アンケート	未実施	4	4	4	4	4
地域景況情報の整備提供	未実施	4	4	4	4	4
各種景況情報の整備提供	未実施	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針】

【現状及び課題】

これまでの経営状況の分析は、金融斡旋の判断や支援制度利用の際、経営指導員が決算資料から読み取った簡易な分析に留まっている状況にありました。

そのため、小規模事業者が自らの経営資源を認識し、強みを活かした事業活動を展開していく為に定量面はもとより定性面を含めた総合的な経営分析を行っていくことが課題となっています。

【今後の取組】

小規模事業者が市場動向の変化に対応し、自らの強みを生かした戦略を立案できるよう外部環境と内部環境の把握による定性面からの経営分析を行います。

併せて、ネット de 記帳等の経営分析ツールを活用した定量面における経営分析を行うことで、定性面と定量面の両面からみた総合的な経営分析を実施・支援します。

なお、当会では経営分析を行うにあたり、巡回訪問等を通じて「小規模事業者経営実態調査」を実施することで、小規模事業者の経営方針や経営課題のあぶり出しを行い、支援対象を類型化した上で、類型化した支援対象ごとに適切に経営分析を行います。

【事業内容】

小規模事業者経営実態調査の実施

経営状況分析の実施にあたり、商工会の危急の課題から60代後半の商業の経営者が37%であることなどを踏まえ、新たに地域小規模事業者の実態を定期持続的に捉える体制を整備し、事業者に無理のない伴走支援へ取り組むため、下述の調査項目によるヒアリングシートを活用した巡回訪問により情報を引き出し、小規模事業者の実態と要望を的確に捉え、経営課題を早期発見し『事業承継』や『効果的経営』へ向けて、2. 経営状況分析や3. 事業計画の策定に繋がります。

また、上記により調査した経営実態情報は、ヒアリング結果をデータ化し職員間の共有を図ると共に、経営方針・経営資源（商品・サービス）・後継者の有無等により以下の通り支援対

象を類型化することで事業計画策定等の支援対象の絞り込みに繋がります。

【調査項目：商品・サービス・技術・ノウハウ・従業員等・経営の課題・後継者有無・事業承継意志、時期、事業譲渡貸与有無・売上推移・地域及び商工会へ希望すること】

【支援対象の類型化】

類 型	経営方針	商品・サービス	後継者の有無
Aタイプ	成長志向	広域商圏型	有
Bタイプ	持続的志向	地域内商圏型	有または無
Cタイプ	縮小志向	地域内商圏型	無

【効 果】

経営実態の把握により類型化を行うことで円滑な経営状況の分析に繋がります。

経営状況分析の計画的実施と可視化による課題及び可能性の共有

小規模事業者経営実態調査により経営課題の緊急性に応じて順次経営分析を実施します。

ア. SWOT分析による定性分析

小規模事業者の定性面については、SWOT分析により、上記「1. 地域経済動向調査」及び下記「5. 需要動向調査」などの情報を活用し、外部環境の「機会」「脅威」を捉え、自社の「強み」「弱み」を洗い出し事業者と共有して、クロスSWOTにより経営戦略の「可視化」へ繋げ、定性面の課題を明確にし、事業者との協働による効果的な事業計画策定へ繋がります。

イ. ネットd e 記帳等を活用した定量分析

小規模事業者個々の定量面の経営分析について、本商工会が活用している中小企業会計システム「ネットd e 記帳」のシステム利用者については、同システムに搭載されている「経営分析機能」を活用して財務状況を「可視化」します。

「ネットd e 記帳」未利用者については、確定申告書データから中小企業庁の「経営自己診断システム」や全国商工会連合会の「自社再確認シート」などを活用します。

なお、分析項目については、財務分析（収益性、効率性、生産性、安全性）、損益分岐点分析、キャッシュフロー分析などを行います。

上記ア及びイの経営分析により、SWOT分析からクロスSWOTに展開することで経営戦略の立案とその戦略を具現化するための資金計画等を商工会が提案し、事業計画策定等その後の取組みに繋がります。

なお、経営分析結果については全職員で対応・情報共有することで、職員の支援ノウハウの共有を図ると共に、職員一丸となった取組により小規模事業者の持続的な発展に寄与していきます。

連携先及び専門家の支援による経営状況分析

前述の項目で類型化したAタイプの事業者の高度なニーズに対応するため、北海道商工会連合会やよろず支援拠点、中小企業総合支援センターなどの専門家派遣制度を活用し、質の高い経営分析の提供へ繋がります。

【効果】

小規模事業者の経営状況を分析することにより、経営状況の把握や経営の方向性が可視化され、小規模事業者のやる気を引き出し、事業計画策定へ向けた動機づけに繋がります。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
経営実態調査 (ヒアリング)	受動的 訪問	89	89	89	89	89
経営状況分析企業数	2	10	10	10	10	10

3. 事業計画策定支援に関すること【指針】

【現状及び課題】

小規模事業者個々の事業計画については、金融斡旋や創業・事業引継時など受動的な支援に偏っていることが課題であります。

【今後の取組】

経営状況分析により可視化された経営課題の解決へ向けた積極的な事業計画策定支援を実施します。

【事業内容】

セミナー・個別相談会による事業計画策定支援

ア. 事業計画策定意識啓発セミナーの開催

これまでの経営環境や経営資源から、経営計画策定に対し意識が薄かったBタイプCタイプの小規模事業者を事業計画策定予備軍と位置づけ、経営計画策定の意義や重要性を認識してもらうため、意識啓発セミナーを開催することで事業計画策定に対する動機づけに繋げる。

〈支援対象者〉小規模事業者経営実態調査により実態把握し、類型化した全小規模事業者（特にBタイプCタイプに対し積極的に参加を促す）

イ. 事業計画策定個別相談会の開催

販売促進計画や商品開発計画の策定が経営課題と位置づけられる主にAタイプの小規模事業者に対して具体的な計画策定手法の個別相談会を開催することで事業計画策定へ繋げる。

〈支援対象者〉小規模事業者経営実態調査により実態把握し類型化したAタイプの小規模事業者及び啓発セミナー参加者

ウ. 事業承継セミナーの開催

当町の小規模事業者の約半数が60歳以上と高齢化が進んでいることから、事業承継へ向けた支援が急務となっています。その現状を踏まえ、事業承継に対する正しい知識を習得し、円滑な後継者承継及び第三者承継へ向けた計画策定に繋げるため事業承継セミナーを開催します。

〈支援対象者〉事業承継が緊急の経営課題となっている小規模事業者

エ. 創業計画の策定支援

H28. 1産業競争力強化法の認定を受け実施する、創業支援事業計画に基づき、町内全戸へ配付する商工会だよりなどを活用し、創業時における優遇措置等の支援施策や空き店舗の情報を提供し、地域における創業希望者の掘り起こしへ繋げ、希望者へ対しては起業手続の基礎知識や資金調達等、創業計画の策定支援を実施します。

連携先及び専門家による事業計画策定支援

複雑で高度専門的な事業計画策定支援にあたっては、専門家との連携を密にし支援にあたり、より効果的な事業計画策定を支援します。

【効果】

商工会が伴走型で小規模事業者の事業計画策定に取り組むことで、計画的な経営の推進の重要性が企業に認識され、効果的な販売促進や商品開発及び円滑な事業承継等に繋がります。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
事業計画策定件数	3	10	10	10	10	10
事業計画策定意識啓発セミナーの開催(回)	未実施	1	1	1	1	1
事業計画策定個別相談会の開催(回)	未実施	1	1	1	1	1
事業承継セミナーの開催(回)	未実施	1	1	1	1	1
創業計画の策定件数	1	1	1	1	1	1

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】

【現状及び課題】

金融斡旋や創業・事業引継時などの事業計画策定事業者に対するフォローアップはこれまで策定後3カ月間はヒアリング等のフォローアップを実施しているが、3カ月経過後は年一度の決算期で相談支援するに留まっており、継続的なPDCAサイクルの構築へ向けた支援が課題となっております。

【今後の取組】

計画的な巡回訪問により創業及び事業計画の進捗状況を全職員が把握共有する体制を構築し、進捗確認の頻度を高めることで、事業の停滞を防止します。

なお、事業計画遂行において、複雑困難な問題が発生した場合は、専門家派遣などによる個別相談や連携先の助言提案等により課題を克服し、事業計画の遂行をフォローアップします。

また、事業計画に基づき各種支援制度を活用し効果的な事業計画の実行を支援します。

【事業内容】

①事業計画策定者へのフォローアップ

創業者及び事業計画策定事業者に対しては計画実施後、3ヶ月間は1ヶ月毎に巡回訪問及び隔週で電話により、以後四半期毎に巡回訪問及び諸帳簿により進行状況の確認を実施し、進捗状況を共有してPDCAサイクルに基づき検証し、簡易な改善は即対応し計画の遂行を伴走支援します。

②専門家派遣等によるフォローアップ

事業計画実施における予期せぬイレギュラーや発展的気づきに対し、北海道商工会連合会と連携したよろず支援拠点などの専門家派遣による個別相談や、金融機関等及び北空知商工会広域連携協議会と連携し、支援制度や優遇資金の活用による事業計画の見直しを支援します。

③各種支援制度を活用した事業計画実行支援（フォローアップ）

創業者及び事業計画策定事業者に対し、計画に基づく資金需要等に対応するため下記の融資制度・補助制度等を有効に活用し計画の実行性を高めます。

- ・伴走型小規模事業者支援推進事業（経営発達支援事業認定が必要）
- ・日本政策金融公庫小規模事業者経営発達支援融資制度（経営発達支援事業認定が必要）
- ・小規模持続化補助金（実績2件）
- ・秩父別町商業振興店舗等建設促進助成金（事業費1／4上限200万 近5年実績6件）
- ・秩父別町商工業活性化対策交付金（事業費1／2上限50万 近5年実績2件）
- ・地元北空知信用金庫との連携による秩父別町保証融資制度
（運転300万設備500万 近5年実績6件）

【効果】

職員全員による計画的フォローアップの実施により事業計画の停滞を防ぐと共に、連携先及び専門家との連携によるフォローアップ体制の構築及び各種支援制度の活用により効果的な計画実行を支援します。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
フォローアップ件数	3	10	10	10	10	10
フォローアップ件数 (創業)	1	1	1	1	1	1

5. 需要動向調査に関すること【指針】

【現状及び課題】

平成24年度に北空知商工会広域連携協議会による消費者アンケートを実施したところですが、調査実施から相当期間経過しており、北空知商工会地域における小規模事業者の経営環境も大きく変わってきております。

また、上記アンケートにおいては、消費購買力の流出状況の分析を通じて小規模事業者が取り組むべき課題を報告書にまとめ調査結果を小規模事業者へ提供したところですが、個社の商品・サービスにおける新たな商品開発やサービスの提供までには至っていないことが現状であり課題ともなっています。

【今後の取組】

地域課題を抽出する消費者アンケートは重要な取り組みではありますが、新たな取組みとして個者が取扱う商品又はサービスに対する消費者ニーズをあぶり出すために、消費者ニーズに対応した調査を実施することとします。

【事業内容】

① 特産品を活用した商品の需要動向調査

米・麦・ブロッコリー・トマトジュースなど地域の特産品を活用した、団子・大福・パン製品について、秩父別町の交流人口の増加に大きく貢献している、道の駅「鐘のなるまち・ちっ

ぶべつ」及び隣接する「秩父別温泉ちっぷ・ゆう&ゆ」にて試験販売及び購入者へのアンケート調査を実施し、回答結果の分析から、製造工程・分量・パッケージ・価格決定などにおいて、個社に「マーケットイン」の考え方を浸透させ、消費者ニーズに対応した商品の開発を通じて新たな販路開拓及び個社の売上増加へ繋がります。

また、地域特産のブロッコリーを原料とした商品を製造委託し販売する、秩父別町銘菓取扱店会の商品（カステラ）については、前述の観光施設にて既に販売していることから、同様のアンケートを実施し、委託先製造元と販売者個者の共同による新商品の開発へ向けた情報として共有することで、消費者ニーズを捉えた商品の開発と販路開拓・売上の増加へ繋がります。

項目	内容
支援対象者 調査対象物	団子・大福・パン 製造小売業者（2事業者） カステラ（秩父別町銘菓取扱店会） 小売業者（5事業所） ※委託製造先についても情報を共有
調査回数	団子・大福・パン・カステラ 品目別に各年1回
対象者	上記の商品購入者
調査方法	次回回答持参で団子・大福・パン・カステラ 10%OFF のアンケート用紙 上記不可能な場合は返信用封筒を活用したアンケート調査
収集サンプル数	類別毎50件
調査項目	活用してほしい地場産品（ブロッコリー・トマト・かぼちゃ・ウズキ・サツマイン・豆）・味・量・パッケージ・コストパフォーマンス・想定価格・また食べますか？ ※調査項目については、事業者と調査実施前に確認・検討します。
分析方法	各項目5段階評価＋フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、平均値、キーワードなどより購入者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書を提供
活用方法	消費者の望む地場産品の選定と、適正な量と価格及びデザインに対する事業者との乖離を埋めた商品の改良並びに新商品の開発により個者の新たな需要の開拓、売上の増加へ繋がります

【効果】地域産品を活用した商品に対する消費者ニーズ調査を交流人口の拠点となっている道の駅や温泉施設で実施することで、町内はもとより当町を訪れた観光客のニーズを把握することができるため、新たな市場開拓を視野に入れた新商品開発の取組みに寄与することができます。

② 料飲店事業者による商品の需要動向調査

町内主要観光施設であるバラ園「ローズガーデンちっぷべつ」にて、町内の料飲店6者共同により開発され提供している、特産トマトジュース「あかずきんちゃん」を原料する「トマトカレー」を食べて頂いた消費者へアンケート調査を実施し、回答結果の分析から、消費者の声による次の新メニュー開発へ繋げ、交流人口の個店誘引へ向けた強力なアイテムの創出と交流人口の増加へ寄与した個者の売上の増加へ繋がります。

項目	内容
支援対象者 調査対象物	飲食業者（6事業者） トマトカレー
調査回数	年1回
対象者	トマトカレーを食べて頂いた方

調査方法	店内にアンケート票を設置する。注文後、料理が提供され食べ終わるまでの間の時間を活用し、調査協力依頼を求めて回収率を高める。
収集サンプル数	100件を目標とする。
調査項目	調査対象物を注文した理由・味・量・コストパフォーマンス・想定価格・また食べますか?・活用してほしい地場品(ブロッコリー・トマト・かぼちゃ・とうもろこし・サマイモ・豆) ※調査項目については、事業者と調査実施前に確認・検討します。
分析方法	各項目5段階評価+フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、平均値、キーワードなどより購入者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書提供
活用方法	消費者の望みを活かした新メニューの開発により小規模事業者個人へのマーケットインの考えを浸透し、商品開発力の向上と売上の増加へ繋がります

【効果】地域特産品のトマトジュース「あかずきんちゃん」を使用したトマトカレーのニーズ把握により、当町のご当地グルメとして浸透しております『緑のナポリタン』等続く、新たなご当地グルメ開発の際のデータとして今後の商品開発に活用することができます。

③ 町外短期在住者への需要動向調査

秩父別町と連携し、町が定住促進事業として整備する短期居住施設「なつみの里」利用者(東京・大阪・北九州など20戸43名)に対し「町外短期在住者の外からの視点」による日常生活における需要動向についてのアンケート調査を実施して、外からの目線による地域の環境に対する要望・不満などを分析し、該当する事業者のサービス・商品の磨き上げに繋げ、事業計画策定及び販売促進支援に係る戦略資料として活用します。

項目	内容
支援対象者	なつみの里住民の利用事業者及び希望に対応する事業者
調査回数	年1回
対象者	なつみの里住民
調査方法	なつみの里の各戸へ返信用の封筒とともにアンケート調査を配布する。
収集サンプル数	43件
調査項目	利用事業所有無・利用サービス、商品・利用満足度・希望するサービス、商品・メリット・デメリット
分析方法	項目5段階・フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、キーワードなどより利用者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書提供
活用方法	道外者で構成する「なつみの里」住民のニーズを捉えたサービス・商品の提供による売上の増加へ繋がります

【効果】地元出身ではない「なつみの里」の住民に日常生活における「生」の声をニーズとして捉えることで、日常生活を支える小売業やサービス業の個社ごとの新たな取組みの展開に寄与することができます。

④ 秩父別町補助制度を活用した建築需要動向調査

秩父別町が実施する建築に係る補助制度についての認知度・利用状況・感想などについて町内全戸配付する回覧板を通じてアンケート調査を実施し、建築業者個者の新たな需要を取り込む機会の創出と、自発的営業活動の活発化へ繋がります

項目	内容
支援対象者	建築業者
調査回数	年1回
対象者	全町民
調査方法	回覧板を通じたアンケート調査
収集サンプル数	300件を目標とする。
調査項目	建築に係る補助制度の認識・利用有無・利用できる範囲、補助額、自己負担などわかれば利用するか・利用した感想・フリーアンサー
分析方法	○×選択・各項目5段階評価+フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、平均値、キーワードなどより利用者・未利用者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書提供
活用方法	補助制度利用効果の可視化による新たな需要の取り込みとアフターサービスのブラッシュアップへ繋がります

【効果】建築業者個社が単独では行うことが難しい住宅ニーズ調査を商工会が行うことで、補助制度の活用如何で住宅需要の喚起が期待されるとともに、ニーズを捉えた営業活用により新たな顧客獲得に向けた取り組みに寄与することができます。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
特産品を活用した商品の需要動向調査 支援事業者数	—	7	7	7	7	7
料飲店事業者による商品の需要動向調査 支援事業者数	—	6	6	6	6	6
町外短期在住者への需要動向調査 支援事業者数	—	5	5	5	5	5
補助制度を活用した建築需要動向調査 支援事業者数	—	8	8	8	8	8

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】

【現状及び課題】

これまで、地域関係団体からの呼びかけにより、新商品開発の取組みやイベントへの参加に協力するなど、当町の交流人口の増加に寄与してきましたが、小規模事業者個者の市場開拓支援という明確な目標のもと、支援機関が主催する商談会等への出展支援やWEBの活用による新たな需要開拓支援、町内交流人口の町内誘導へ向けた積極的な取り組みには至っていません

たことが現状であり、それらに取り組むことが持続可能な企業を育成するためには重要な課題となっております。

【今後の取組】

- ・特産品、ご当地商品をアンテナショップへの出展支援することで、小規模事業者個者の販路拡大や売上の向上に繋がります。
- ・物産展、商談会への積極的な参加を支援し、商品力の向上・新商品の開発へ繋がります。
- ・新商品の発掘を視野にITの活用を支援し販路拡大、売上の向上へ繋がります。
- ・町内各種施設を活用し交流人口の商店街誘引による需要開拓を支援します。
- ・地域建設業の活発な営業活動により新たな顧客獲得を支援します。

アンテナショップへの出展支援

秩父別町は地場品地場工場生産によるトマトジュース「あかずきんちゃん」や、主に関西方面へ出荷され、高級料亭より高い評価を得ている良質の特産ブロッコリーを原料とした「緑の Pasta」「緑のらーめん」「緑のラングドシャ」「緑のアイス」などのご当地商品が好評を得ていることから、商品の魅力を活用して更なる販路開拓に取り組むため、これら商品を取り扱っている「Aタイプ」の製造業者を支援対象として、北海道貿易物産振興会による「北海道どさんこプラザ」や全国商工会連合会による「むらからまちから館」などへの出展を支援します。

主な支援内容としては、申込書の作成や出展のタイミング、ディスプレイ方法、また交流人口の創出に向けたクーポン・ご当地グルメ及び観光パンフレットや個店広告の作成支援など積極的に需要開拓に向けた支援を行うことで、新たな顧客獲得を目指します。

【効果】少ない費用負担で首都圏をはじめとした大消費地への販路拡大に寄与することができます。

商談会等への出展支援による新たな需要開拓支援

持続的な経営を行っていくためには、継続的な取引につながる BtoB(企業間取引)を積極的に支援する必要があります。

そこで上記「5. 需要動向調査」により消費者ニーズを捉えた、「団子・大福・パン」及び「カステラ」を製造販売する「Aタイプ」の小規模事業者個者を対象として、北海道商工会連合会が主催する商談会「北の味覚、再発見！」や「商品力強化支援研究会」、北海道貿易物産振興会が主催する「北海道産品取引商談会」などへの出展支援を行います。

出展前の支援としては、出展申込書や商品規格書の作成支援を行い、出展時においては、職員随行によるバイヤーなどへのヒアリング補助支援や試食補助支援を行います。

出展後の支援としては、専門家と連携して商談成立に向けた対応支援や名刺交換したバイヤー情報のデータベース化によるDM対応支援など、新たな需要開拓の全面的な支援を通じて個社の取引成立や売上増加に寄与します。

【効果】商談会の出展支援による取引成立は、「Aタイプ」の個者にとって最大の「出口支援」であるとの認識の下、新たな需要を見据えた戦略的な支援を出展前から出展後まで伴走して行うことで商談の成立に寄与することができます。

ITの活用支援による新たな需要の開拓支援

当町に限らず地域の経済規模が縮小傾向にある中、近年、ネットショッピングを利用する消費者が増加傾向となっており、地域小規模事業者は消費者の購買行動に対応することが求めら

れています。

そこで、WEBを活用して新たな顧客獲得を目指す「Aタイプ」や「Bタイプ」の個者を支援対象として、全国商工会連合会で提供される無料の簡易ホームページ「SHIFT」（テンプレートによるWEB作成で買い物カゴ機能も備える）への掲載支援を行います。

具体的な支援内容としては、WEBの活用メリットをパワーポイントなどで訴求することで個者情報のWEB掲載への動機づけを図るとともに、北海道商工会連合会と連携して個者ごとのページ作成講習会を実施します。

個者が自らの商品・サービスを魅力的なPR方法で発信する手法を身につけることによって、個者自らが情報発信する環境を整えます。

また、ITを活用した販路開拓を更に広げるため、全国商工会連合会が運営する、各地域の特産品を全国へ発信販売できるWEBショッピングサイト「ニッポンセレクト」への出品の促進による掲載内容の作成支援等を行い、個者の売上増加へ繋げ、利用事業者拡大を推進します。

【効果】経営資源が限られる個者にとって、無料で個者の商品・サービスの情報を発信できる「SHIFT」の利用は、WEB利用の初期段階にある個者には有効なツールであり、販売促進に寄与することができます。「成長志向型」の個者については、SHIFTの掲載支援とあわせて「ニッポンセレクト」への拡充を図ることで更なる販路拡大が期待できます。

町内各種施設の活用による需要開拓支援

秩父別町及び観光協会と連携し、町内の温泉・道の駅・バラ園などの観光施設地等を活用して小規模事業者が取り扱う商品・サービスの広告作成支援を行うことで、地域内外の消費者に対する認知度を向上させることができることから、「Bタイプ」の個社を支援対象として、広告作成支援による掲示や、ちっぷべつスタンプ会のイベント広告・秩父別町の地域おこし協力隊と連携し提供する商店街マップなどを掲示し、地域需要の掘り起こしと交流人口の商店街誘導へ繋がります。

また、第6次秩父別町総合計画の具体的事業として、H29に大型室内遊戯施設が建設され、子育て世帯の広域利用が見込まれることから、前述の掲示PRを同施設へ実施することに合わせて、当商工会の受託する「ちっぷべつ緑のナポリタン推進協議会」（ご当地グルメ提供3事業所）と連携し、ご当地商品の活用を視野にお子様メニューの開発提供PRを支援実施し、「ローズガーデンちっぷべつ」での飲食提供事業所（6事業所）への共同提供を促し、地域内外の子育て世帯需要の開拓へ繋がります。

【効果】新たな販路を地域外に求める取組みは重要と考えますが、地域内需要の喚起も地域の魅力を向上させるためには必要な取組みと考えます。そこで集客施設等への個者広告PR支援を行うことで町内消費者はもとより観光客に対しても個者が取り扱う商品・サービスの認知度が高まり新たな需要の掘り起こしに寄与することができます。

補助制度を利用した建設業の販路開拓支援

地域の建設業者12件中、8件は建築関係の小企業者であり、工業の課題（P4参照）からも、秩父別町が実施する定住促進へ向けた住宅用地取得補助・空き家改修補助・リフォーム補助金や、商業振興店舗建設促進補助などの補助制度を活用した、依頼者に負担のない受注へ向けた積極的営業活動がない状況であることを踏まえ、商工会の内部組織である工業部会が主導し、住宅の改修や設備の修繕などの費用に対し補助制度を活用した場合の負担軽減などを、改修や

修繕の種類と、施工価格・補助金額・自己負担額などの金額をわかりやすく明示した共同広告を実施し、新たな町内外需要の取り込みと、事業者個人の売上の増進による営業活動の活発化へ繋がります。

● 定量実施目標

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
アンテナショップ 参加件数	0	2	2	2	2	2
アンテナショップ 総売上 (万円)	0	30	30	30	30	30
物産展商談会参加件数	1	2	2	2	2	2
ヒアリング仲介支援件数	0	10	10	10	10	10
ステップアップ参加件数	0	2	2	2	2	2
SHIFT登録件数 (累計)	5	6	7	8	9	10
SHIFT総売上 (万円)	—	60	70	80	90	100
ニッポンレコ参加件数	0	2	2	2	2	2
各種施設PR 実施事業所数	0	5	10	15	20	20
補助制度を利用した建設業の販路開拓支援者数	0	4	4	4	4	4
補助制度を利用した建設業の販路開拓による売上増加率 (%)	—	5	5	5	5	5

※PR 実施事業所数は内容により週別・月別・季節別のローテーションにより順次掲載。

・ 地域経済の活性化に資する取組

地域経済の活性化へ向けた道の駅の新たな取組に関すること

【現状及び課題】

H17にオープンした道の駅「鐘のなるまち・ちっぷべつ」は、秩父別温泉に隣接し、敷地内中心に国内最大級のスウィングベルを備えた秩父別町のランドマークである「開基百年記念塔」がそびえ、地域情報を発信し、特産品を販売する「物産館」生産者自らが陳列する「やさい館」地元料飲店5件が運営する「お食事館」の3施設が併設されております。

この施設は年間22万人の入り込みと地元雇用2名、地元農業生産者・料飲店の収入を生み、特産品のPR販売と地元情報を発信し、秩父別町の観光産業に大きく貢献しております。

また、この道の駅事業は、商工会と地元農産物生産者を繋ぐ数少ない貴重な取組であります。

近年、食に対する安心安全や健康志向から地場産野菜が注目され、近隣の道の駅でも地場産野菜は集客に大きく影響しており、当駅でも売上に大きく貢献しています。

H27道の駅総売上 (通年営業) 13,455千円 月平均 1,121千円

H27やさい館売上 (7-10月営業) 2,282千円 月平均 570千円 (50.8%)

しかし、地元農産物生産者との協議でも北海道の気候から早くても7月からの提供が限界であり、地場産野菜の早期提供へ向けた新たな取り組みが必要とされます。

【今後の取組】

地場産野菜の早期提供は、売上に直結し入り込みの増加を生み、併設する施設へ好影響を与え地域経済の活性化を大きく前進させます。

秩父別町の新たな総合戦略で実施する、特産トマトジュースの増産へ向けたトマトのハウス栽培事業では、ジュース製造工場の稼働が始まる（7月）前のトマトについては供給が可能であり、所によっては4月まで雪が残る地域を逆手に取った越冬野菜の可能性や、温泉のリニューアル（H24.11）に伴い現在も活用されていない2F旧温泉部分での水耕栽培の可能性及び費用対効果などの研究を、商工会が主導し「検討委員会」を立ち上げ進めて参ります。

目標は、交流人口が密度を増す5月ゴールデンウィークの提供を目指し、地域経済の活性化を図ります。

●検討委員会メンバー

地元農産物生産者9名（道の駅納品者）

道の駅総合管理運営者 料飲店5名（農産物売上増は管理者収入増へ直結）

J A北いぶき／秩父別町企画課（道の駅担当課）／商工会（道の駅事務局）／秩父別温泉ちっぷ・ゆう&ゆ／空知農業改良普及センター北空知支所

◎秩父別町総合戦略（H27～H31）が掲げる農業振興の農作物栽培試験事業・新農業開発事業などとのコラボレーションを推進します。

◎秩父別町・J Aへは商工会より委員を委嘱し、普及センターの協力を依頼します。委員会開催は農繁期を避け1月2月6月7月12月の年5回実施し方針を固めます。

（期待される効果）

交流人口の増加を促し地域経済の活性化が図られます。

（目標）

地域経済の活性化へ向け、協働者を発掘し商工会主導で話し合える場を創出し、課題克服による基幹産業の農業、商工業の飛躍へ商工会一丸となり取り組みます。

・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

【事業内容】

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

- ① 秩父別町・北竜町・沼田町・妹背牛町の4商工会による北空知商工会広域連携協議会で実施する経営支援会議（経営指導員・補助員）において、経営発達支援計画の協働事業とな地域の経済動向・消費者ニーズを持ち寄り共有し、事業者の経営計画策定における有効な資料として活用し、計画の進捗状況や効果的な事例などの情報を交換し支援力の向上を図ります。（経営支援会議 年5回開催）
- ② 北海道空知管内商工会経営指導員研修会に於いて、各地域の経営発達支援計画及び事業計画策定の先進・効果的な事例や有効な資料などについて情報を収集し、秩父別町の計画に活かすと共に支援アイテムとして活用します。（経営指導員研修会 年2回開催）
- ③ 日本政策金融公庫が実施する北空知地域小規模事業者経営改善貸付推進協議会にて、各地域の経済動向や資金支援の状況、模範となる事例などの情報を収集し秩父別町の計画に活

かします。(年1回開催)

- ④ 連携する支援機関の専門家による支援の際は、必ず経営指導員・補助員が随行し手法やプロセスを学び支援知識の向上を図ります。
- ⑤ 町内で連携する各団体などへは、事業者同様率先して出向き、連携の理解を深め経営発達支援事業に必要とされる新鮮な情報の補完に努めます。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

①職員研修体系

- ・ 事務局長 全道事務局長研修 (北海道商工会連合会)
全道ブロック別事務局長研修 (北海道商工会連合会)
管内職員協議会事務局長研修 (管内職員協議会)
- ・ 経営指導員 全道経営指導員研修 (北海道商工会連合会)
中小企業支援担当者等研修 (中小企業大学交)
管内職員協議会経営指導員研修 (管内職員協議会)
- ・ 補助員 全道補助員等研修 (北海道商工会連合会)
全道ブロック別補助員等研修 (北海道商工会連合会)
管内職員協議会補助員等研修 (管内職員協議会)
消費税転嫁対策窓口相談等事業に係る情報化支援システム研修会
(北海道商工会連合会)

◎この他、経営指導員は、年1回の中小企業支援担当者等研修(中小企業大学交)に限らず同校主催の専門研修へ、補助員は、中小企業支援担当者等研修へ、積極的に参加し、経営発達支援事業に必要とされる資質の向上に努めます。

秩父別町商工会の常勤職員は4名と少数であり、今回の経営発達支援計画を実施するにあたり、全ての職員で対応しなければ計画は滞り、全ての職員が計画内容を把握する必要があります。情報やノウハウの共有を図るため下記のミーティングを徹底します。

- ・ 各職員各種研修参加終了後、原則翌日の始業朝礼後15分間の報告会を開催します。
- ・ 経営発達支援計画に係る全ての関係会議終了後、原則翌日の始業朝礼後15分間の報告会を開催します。(全員参加の場合未実施とする)

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

- ① 始業時の朝礼にその日の業務内容を確認し合い、経営発達支援事業計画に遅れはないか全職員で確認の上、業務の調整・サポートを行います。

また、経営発達支援事業の効率的実施へ向け、現在の業務分掌へ経営発達支援事業を定量化し組み入れ、3月下旬・9月上旬の年2回、終業後に職員会議を実施し、各々が担当する業

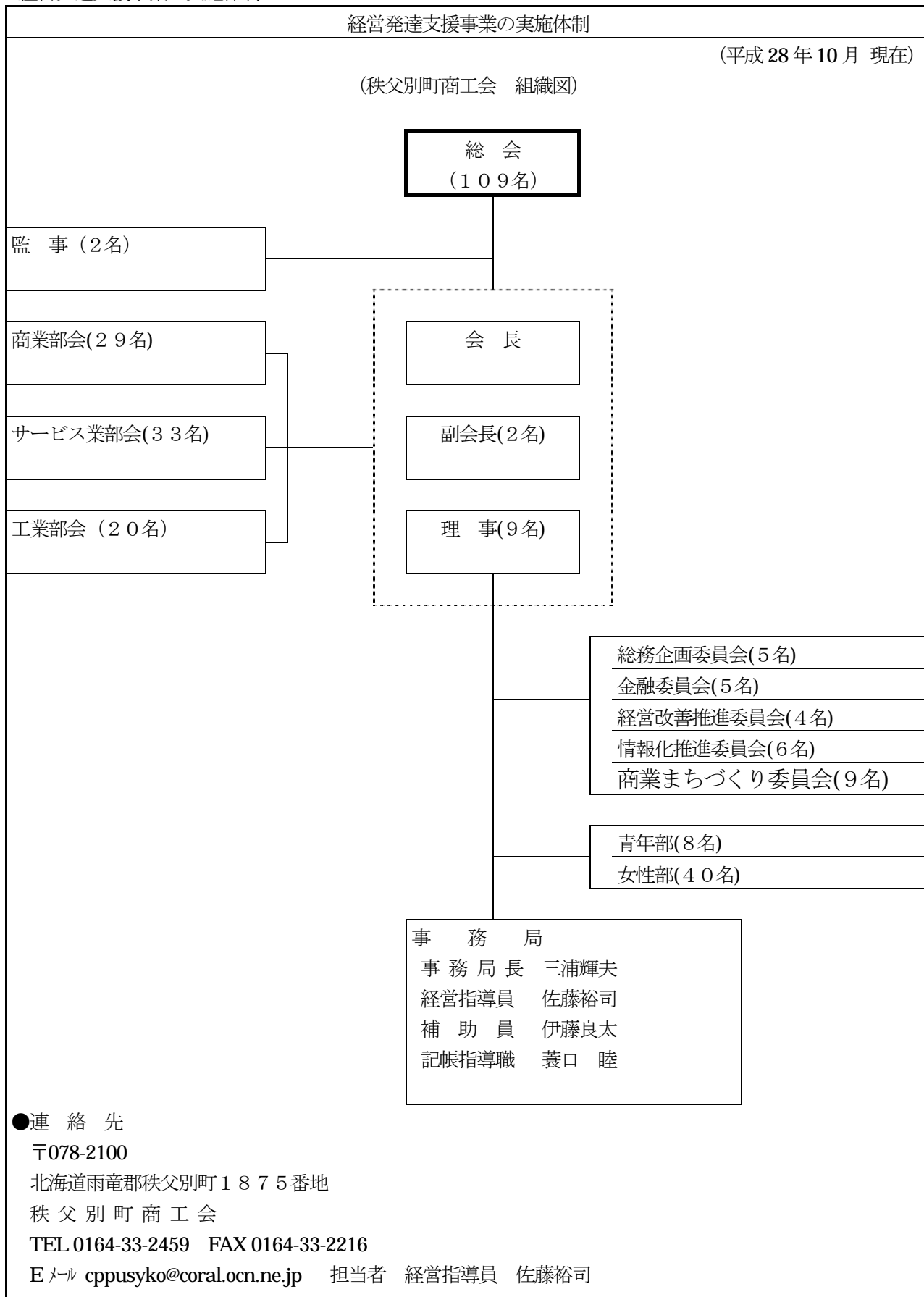
務を定量化かつデータ化し、計画を基に検証し、検討の上、業務分掌の計画を調整し、刷新を繰り返し実施します。

- ② 商工会内に検討委員会を設置し、中間・年度末の年2回の会議により事業の進捗状況について、計画を基に検証し、問題・改善点を検討の上修正を加え事業を進めます。外部委員として、秩父別町役場産業課長、企画課長の2名及び北海道商工会連合会に参加頂き、評価・見直しを補完します。
- ③ 事業の計画・実施・評価・改善については、秩父別町商工会理事会及び総会へ報告し、小規模事業者の実態を捉えた効果的な事業として承認を受け、計画期間中公表いたします。

◎公表方法 秩父別町商工会ホームページ <http://www.shokokai.or.jp/01/0143410000/index.htm>
この他、印刷したものを秩父別町商工会館に常備します。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	平成30年	平成31年	平成32年	平成33年
必要な資金	7,240	7,240	7,240	7,240	7,240
経営改善費					
普及事業費	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350
事務費	900	900	900	900	900
旅費	250	250	250	250	250
小規模施策費	50	50	50	50	50
広域連携費	150	150	150	150	150
地域振興事業費	5,890	5,890	5,890	5,890	5,890
総合振興費	4,350	4,350	4,350	4,350	4,350
商業振興費	950	950	950	950	950
工業振興費	120	120	120	120	120
サービス業振興費	120	120	120	120	120
観光振興費	150	150	150	150	150
広報事業対策費	200	200	200	200	200

(備考) 必要な資金の額については、見込額を記載すること。

調達方法
会費収入、道補助金、町補助金

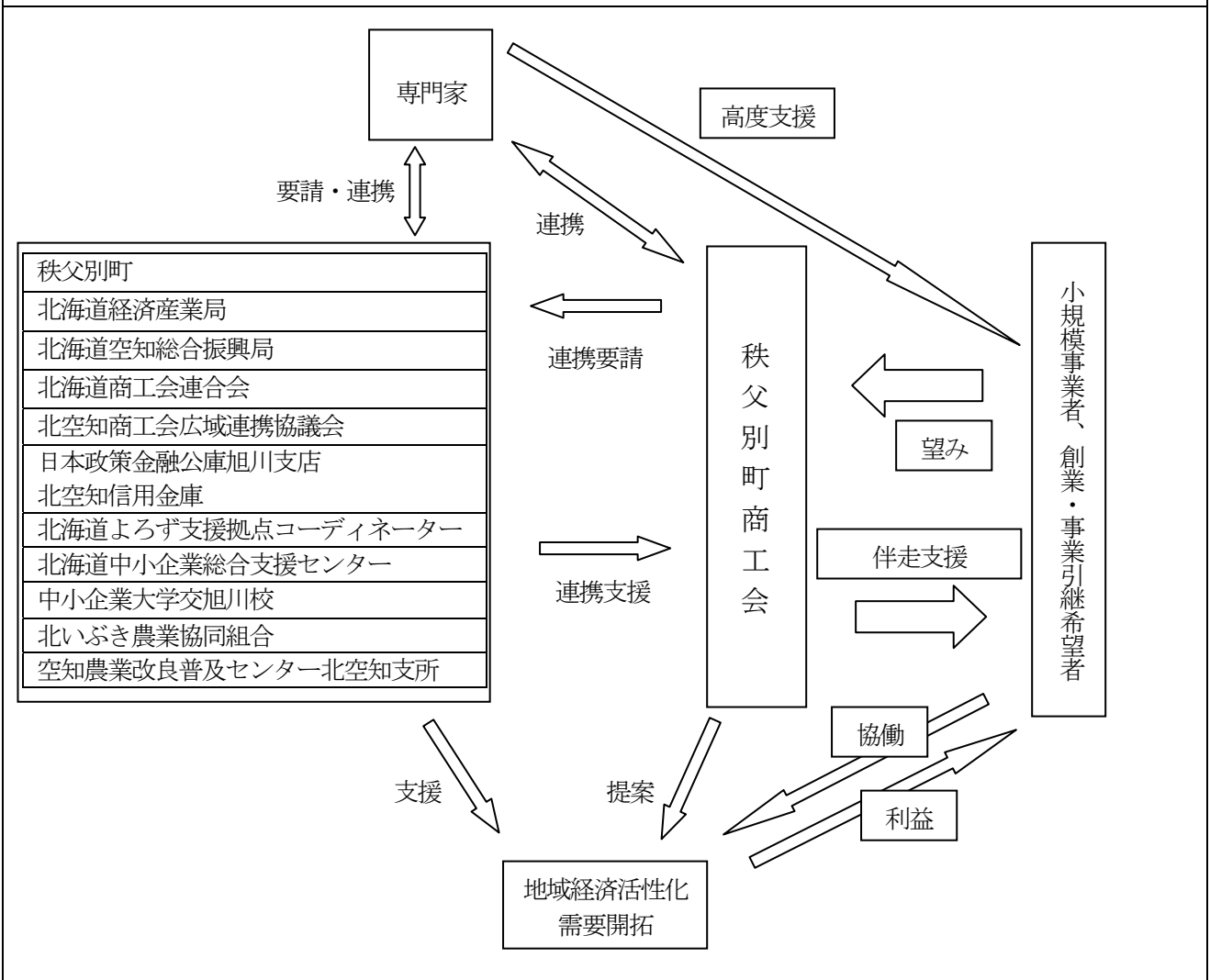
(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(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
地域内外の経済動向の情報収集分析整備 / 経営状況分析の作成 / 事業計画策定セミナー、創業・事業承継セミナー、個別相相談会の講師 / 支援制度の紹介活用助言 / 事業計画フォローアップ / 地域内外の需要動向調査の情報収集分析整備 / 物産展・商談会への参加支援 / IT活用支援 / 広告宣伝支援 / 観光振興支援 / 職員資質向上 / 事業の実施・評価・改善
連携者及びその役割
秩父別町 町長 神薮 武 〒078-2100 雨竜郡秩父別町 4101 番地 電話 0164-33-2111 ●補助金の活用・事業資金・需要開拓の支援・観光振興の支援・広報支援・事業進捗確認
北海道経済産業局 局長 児嶋秀平 〒060-0808 札幌市北区北 8 条西 2 丁目 札幌第 1 合同庁舎 電話 011-709-2311 ●施策の情報、活用、支援
北海道空知総合振興局 局長 金田幸一 〒068-0028 岩見沢市 8 条西 5 丁目 1-3 電話 0126-20-0200 ●施策の情報、活用、支援
北海道商工会連合会 会長 荒尾孝司 〒060-8607 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 ●経済動向の情報収集・専門家派遣・需要動向の情報収集・スキルアップ研修紹介、受講・事業進捗確認
沼田町商工会 会長 吉住淳男 〒078-2203 雨竜郡沼田町本通 2 丁目 3 番 6 号 電話 0164-35-2231 ●広域 4 町の経済動向共有・広域 4 町の需要動向共有・支援手法の研究
妹背牛商工会 会長 赤藤敏仁 〒079-0500 雨竜郡妹背牛町字妹背牛 364 番地の 21 電話 0164-32-2025 ●広域 4 町の経済動向共有・広域 4 町の需要動向共有・支援手法の研究
北竜町商工会 会長 藤井雅仁 〒078-2512 雨竜郡北竜町字和 6 番地の 6 電話 0164-34-2011 ●広域 4 町の経済動向共有・広域 4 町の需要動向共有・支援手法の研究
日本政策金融公庫旭川支店 国民生活事業統轄 斉藤清和 〒070-0034 旭川市 4 条通り 9 丁目 1704 の 12 電話 0166-23-5241 ●事業資金・個別相談会開催
北空知信用金庫 理事長 廣上光義 〒074-8686 深川市 4 条 8 番 16 号 電話 0164-22-1216 ●事業資金・個別相談会開催
北海道よろず支援拠点コーディネーター 中野貴英 〒060-0001 札幌市中央区北 1 条西 2 丁目経済センタービル 9 階 電話 011-232-2407 ●専門家派遣・補助金助成金情報
北海道中小企業総合支援センター 理事長 伊藤邦宏 〒060-0001 札幌市中央区北 1 条西 2 丁目経済センタービル 9 階 電話 011-232-2001 ●専門家派遣・補助金助成金情報
中小企業大学交旭川校 校長 飯田利彦 〒078-8555 旭川市緑が丘東 3 条 2 丁目 2 番 1 号 電話 0166-65-1200 ●スキルアップ研修紹介、受講
北いぶき農業協同組合 代表理事組合長 篠田 雅 〒078-2100 雨竜郡秩父別町 1298-8 電話 0164-33-2011 ●観光振興への支援
空知農業改良普及センター北空知支所 支所長 久保勝照 〒074-0002 深川市 2 条 19 番 13 号 電話 0164-23-4267 ●観光振興への支援

連携体制図



(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 秩父別町の概要

秩父別町は石狩平野の北端である北空知地域に位置し、町の東部に100メートルを超える丘陵地帯があるほかは海拔40～50メートルの平野が広がり、雨竜川が町域の北から西にかけて流れ、北海道主要都市の札幌市から北へ100kmまた、旭川市から西へ40kmに位置します。

北海道内で2番目に面積(47.26km²)の小さい町で、基幹産業である農業の農用地が70%を占めますが、石狩川と雨竜川に囲まれた肥沃な大地に育つ道内屈指の優良米生産地として、北海道米ガイドライン配分においては最高位の5ランクに位置づけられます。

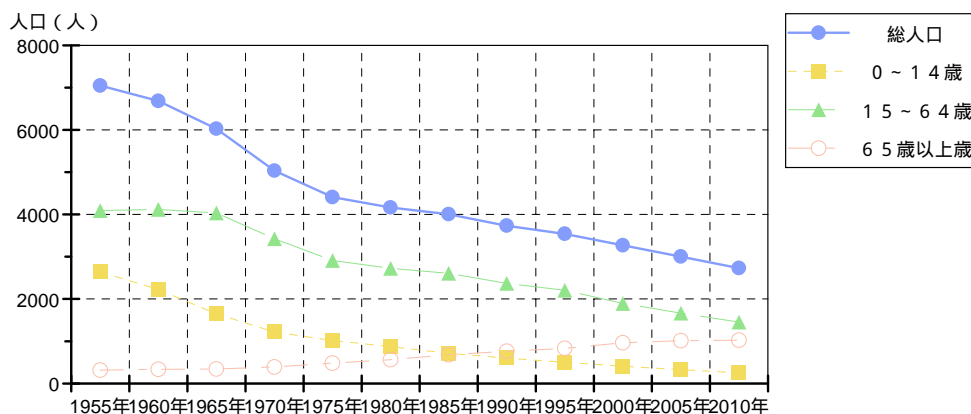


2. 秩父別町の人口動態

秩父別町の人口は1955年(昭和30年)7,048人に達し、その後高度経済成長期に伴う都市部への人口流出等により急減し、1975年(昭和50年)以降の減少率はやや鈍化しましたが、現在まで人口減少が続き2010年(平成22年)に2,730人となり、2018年(平成28年)現在は2,463人となっております。

生産年齢人口(15-64歳)は1955年(昭和30年)から1965年(昭和40年)頃までは4,000人を維持しておりますが、1960年代後半から1975年(昭和50年)の間大きく減少し、その後現在まで減少が続いております。年少人口(0-14歳)は1955年(昭和30年)から減少し続け1990年(平成2年)には高齢者人口(65歳)を下回りました。一方、高齢者人口は生産年齢人口が順次老年期に入り、平均寿命が延びたことから増加が続いております。

● 世代別人口推移 (国勢調査資料)



3. 地域の現状と課題

【商工業者の状況】 (平成26年度)

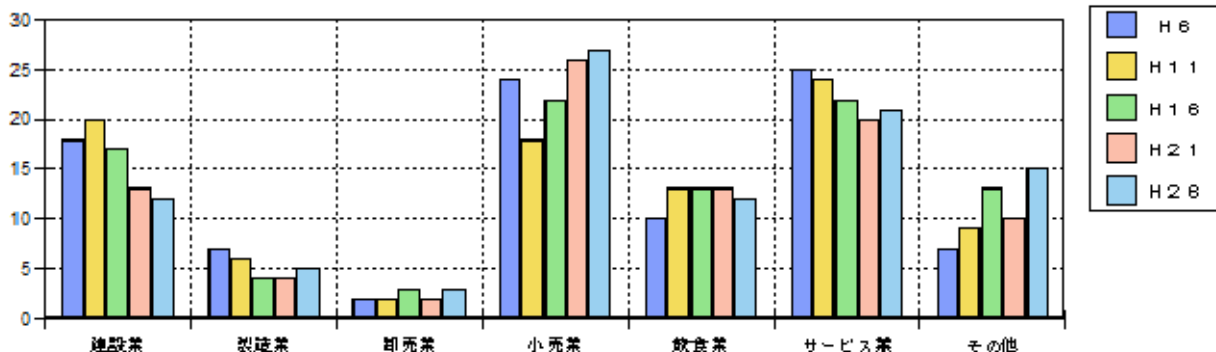
建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業	その他	合計
12	5	3	27	12	21	16	96

商工会員事業所割合 82件 85.4% / 小規模事業者割合 89件 92.7% / 小企業者割合 78件 81.2%

H16～H26の近10年間の各業種開業廃業状況は

- ・小売業の+5件は、業種の中で増減が一番多く、菓、衣料寝具、めがね、燃料、菓子などの廃業に対し、農機具、花、中古自動車、パン大福、事務機器、化粧品などの開業であり、増えた一番の要因は無店舗販売を含む同一化粧品の営業所数5件の増加によります。
- ・その他の+3件は、ハヤ・運送の廃業に対し、農業法人4件・不動産1件の増加によります。
- ・製造業の+1件は、特産品加工グループの増加によります。
- ・卸売業は+▲0件ですが豆腐の廃業、建設資材の開業があります。
- ・サービス業の▲1件は、理容、重機オペ、洋服、レンタカー、測量、宿泊の廃業に対し、PC修理、シャッターボイラー冷暖房機器修理販売、整体、理美容の開業であり、小売に次ぎ増減が多い業種であります。
- ・飲食業の▲1件は、焼肉、すし、ラーメン、などの廃業に対し、焼肉居酒屋、パスタなどの開業によります。
- ・建設業の▲5件が一番減少した業種であり、土木、建築業の個人1件、法人4件の廃業であります。

●商工業者数推移 (経済センス基礎調査・商工会総会議案書資料)

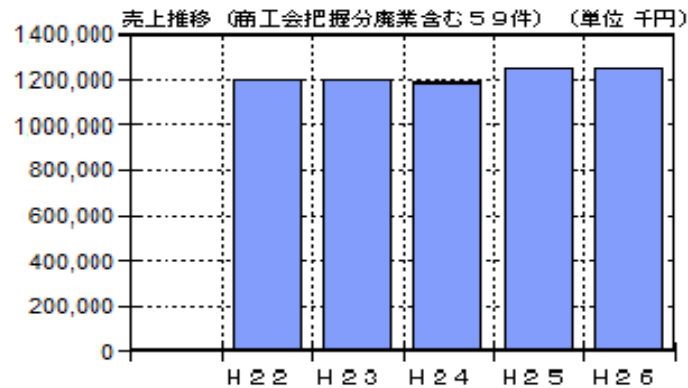


【商工業者の年齢分布】

●秩父別町商工会会員

業種/年齢	30代以下	40代	50代	60代	70代以上	合計
建設業		1	4	5	2	12
製造業		1		2	1	4
卸売業			1		2	3
小売業		6	9	8	1	24
飲食業		1	3	2	5	11
サービス業		2	8	5	3	18
その他			4	1	4	9
合計		11	29	23	18	81

商工会の把握する近5年間の売上推移（サービス13件・小売17件・飲食15件・建設6件・製造3件・卸1件・その他4件）では、H25の前年比5.5%増が大きく、これはサービス業のネット販売拡張・自動車修理販売業の事業規模拡大・飲食業の新規参入・保険業の事業規模拡大が要因であり、建設業は売上前年比▲23.7%1,223万円ですがこれをカバーし全体で増加となっています。他の年は全体の売上前年比▲0.2%～0.26%で推移しております。



【近隣環境の現状】

秩父別町の近隣環境は、町中心部より約10Km圏内に深川市（人口2万2千人）があり、スーパーマーケット・ドラッグストア・ホームセンターが隣接、飲食チェーンや小型量販衣料品店・コンビニ・TSUTAYAなども点在しており、また、約30Kmで滝川市（人口4万2千人）、約40Km旭川市（人口34万8千人）へと更にこれら充実する地域へつながっております。

【商工業者の危急の課題】

商工業者の年齢分布からも、商業は60代後半以上の経営者が約37%を占めており、北空知商工会広域連携協議会（秩父別町・沼田町・北竜町・妹背牛町）による平成24年の経営者意識調査で、経営上の悩みが地域の人口減少・高齢化に次ぎ、自己の高齢化であり、事業の貸与・譲渡を望む後継者のない経営者が27%となっていることから、早期に事業承継・後継者対策へ向けた協議・具体的対策が必要とされると共に、無理のない引継・引退に対しても寄り添った相談・支援が必要とされます。

町内商工業者の81.2%を占める小企業者は、固定客と共に高齢化し、近隣環境の変化やむかしながらの経営姿勢などにより、総じて受け身の商売に偏っている状況であり、効果的な事業計画に基づいた経営姿勢の転換が急務とされます。

【商業・サービス業の課題】

北空知商工会広域連携協議会による平成24年の消費者アンケートから、地元を利用する主要ターゲットは50代以上と推測され、この内、秩父別町民の地元利用が月1回以下の回答が35%と4地区では一番高く、地元以外で利用する地域は、全回答の90%が町より約10Km圏内に位置する深川市と回答しております。

近隣環境の現状や危急の課題からも大量に町内消費が流出しており、小規模事業者ならではの小回りのきいたきめの細かい顧客対応による消費取込へ向けた積極的な取組が必要とされます。また、ちつぶつスタンプ会（加盟店：飲食11件・小売6件・サービス9件）で実施するポイントカード事業の実績からも主に50歳以上の固定客により支えられている地域であり、顧客が年々減少する中、子育て世帯などへの新たな固定客開拓へ向けた取組も必要とされます。

【工業の課題】

建設事業者 12 件／内小規模事業者 11 件／内小企業者 8 件であり、小企業者は全て建築関係の事業者であります。小企業者の平均年齢は 59 歳と地域の業種では比較的若い事業主が多く存在しますが、近 10 年間では公共工事や中堅企業の下請け減少、近隣事業者の参入などの影響を受け高齢化によるものもありますが地域で一番減少している業種であります。

現在秩父別町が実施する定住促進へ向けた住宅建設助成や商業振興店舗建設促進補助、空き家改修補助などにより受注の機会は微増しておりますが、受注へ向け行政の取組を活用した営業活動も積極性ではない状況であり、率先した顧客開拓への取組も少なく、職人氣質であり活発な営業活動が少ない状況にあります。

製造業は中国製品の参入による価格競争で元請けからの受注が激減し、多角経営を余儀なくされ従業員の雇用確保のための安定した経営基盤の確立に苦慮している状況となっております。

【観光産業の課題】

秩父別町の概要にある年間入込の各施設累計については、「秩父別温泉ちっぷ・ゆう&ゆ」20 万人、道の駅「鐘のなるまち・ちっぷべつ」22 万人、約 3000 m²に 3000 株のバラが咲き誇る「ローズガーデンちっぷべつ」開園 100 日間 5 万人、羊の観体験牧場「めえーめえーランド」5,662 人、都市と農村の交流体験農園「なつみの里」43 名となっております。秩父別町の観光産業は多くの来町者を呼び、地域の雇用も支え、指定管理や事業組合・協同組合による運営などにより地域事業者も支えており、地域経済の重要な産業であります。

しかし、主要観光施設である道の駅「鐘のなるまち・ちっぷべつ」は、新たな取り組みによる話題性に乏しく、消費税増税による原価の高騰なども加わり利益が減少しております。

【商工会の現状と課題】

商工会の現状は、秩父別町観光協会、道の駅ちっぷべつ事業組合・ローズガーデン協同組合・ちっぷべつスタンプ会・ご当地グルメちっぷべつ緑のナポリタン推進協議会・秩父別銘菓取扱店会などの事務局として運営を支援し、交流人口の増加、地域活性化、新商品の開発、イベントや各事業の継続に注力し町のにぎわい創出に貢献してまいりましたが、小規模事業者との関わりは税務・労務・金融・経理など基礎的業務を中心とした支援が多く、個々に対する積極的な提案及び定期継続的支援や支援体制の構築がない状況であります。

【小規模事業者の中長期的振興のあり方】

これまでの現状・課題を踏まえ、中長期的には第 6 次秩父別町総合計画（平成 27 年度策定、平成 28 年度～平成 37 年度 10 カ年）の商工業及び観光振興基本目標である「特色ある商店街の活性化」「商店街活動の促進と後継者の確保育成」「既存企業の育成体質強化」「地域資源を活用した特色ある産業の育成」「積極的な観光客招致と特色ある土産品開発推進」を達成するためには、上述で示してきた課題を解決することと方向性を同一にしているとの認識のもと、「持続可能で強靱な企業の育成を通じた、ちっぷべつの商工業・創生」を本商工会の小規模事業者の振興のあり方と捉え、秩父別町・北海道・全国及び北海道商工会連合会・北空知商工会広域連携協議会・北空知信用金庫・J A 北いぶき、その他の協働支援機関と連携を強化し、以下に記載した経営発達支援事業の目標達成へ向けて、現商工会業務の効率化を推進することで、小規模事業者に対する有効な支援を実施します。

【経営発達支援事業の目標及び方針】

目標1：小規模事業者の経営体質強化による商店街機能の維持・強化

<方針>

小規模事業者の持続的発展へ向けた体質強化のため、巡回訪問の徹底により、各種ヒアリング・アンケートを実施し、小規模事業者の経営実態を把握し、経営課題を把握・分析するとともに、多面からの調査分析により地域経済の動向及び地域需要動向を踏まえたうえで、セミナーや個別相談会・専門家派遣等により計画的な経営の推進の重要性を浸透させます。

これらの取組みにより、小規模事業者の経営計画策定を推し進め、持続的発展を図るための売上・利益向上等の経営体質強化を図ります。ひいては、個社の経営体質強化により、現在衰退している商店街機能の維持・強化を図ります。

目標2：創業、第二創業、事業承継等による小規模事業者数の維持

<方針>

小規模事業者の減少に歯止めをかけるため、上記既存企業の持続的発展と併せて、調査等により小規模事業者の事業承継に対する意識の実態把握を行い、調査結果に基づきセミナーや個別相談会・専門家派遣、各種支援策の情報提供等により創業・第二創業・事業承継に対するサポート体制を強化し、事業の存続へ向けた支援を実施します。

目標3：地域資源を活用した特産品開発及び販路拡大

<方針>

当町の地域資源を活用した新たな特産品について、ニーズ調査を実施し、調査結果に基づき開発を検討するとともに、既存の特産品については、需要動向調査に基づく商品力向上を図り、商談会・物産展等への出展及びホームページやSNSなどや町内各種集客施設の販売利用により新たな需要の開拓と販路の拡大に向けた支援実施します。

(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

・ 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】

【現状及び課題】

地域全体の経済動向情報については、定期継続的に把握する取組が無く、小規模事業者の経営実態を捉えた地域実情に即する景況情報の共有・活用ができておらず、外部の経済動向情報提供についても受動的な活用以外は内部資料として留まり、地域内外の経済動向について連携先や専門家と連携した検証・分析・補完への取組も無い状況となっており、地域小規模事業者個々が事業計画策定に必要とする経済動向情報の整備・活用が課題であります。

【今後の取組】

町内小規模事業者に対するアンケート調査を実施することにより地域内外の経済動向情報を定期継続的に捉え、小規模事業者と共通の情報共有による、協働した課題解決への事業計画策定へ向けた基礎資料として整備します。

【事業内容】

地域経済動向調査の実施

町内小規模事業者の各業種（建設業・製造業・卸売業・小売業・サービス業・飲食業）の50%に対し景況感（現在・将来）・売上動向・原材料仕入動向・利益動向・資金繰り・雇用見通・設備投資・業界動向などについて、年4回のアンケートにより情報を収集して、地域の景況を業種・項目・時期別に集計整理してD I 値と合わせデータ及びグラフ化し、地域の実態に即する景況情報として整備し課題解決へ向けた事業計画策定に向けた基礎資料として活用します。（提供方法 下述③）

【効果】

アンケート調査により町内の景況感を把握し、町内を商圈とする小規模事業者に提供することで経営状況分析を実施する際の外部要因として活用する。

各種景況情報の収集及び提供

北海道商工会連合会の「中小企業景況調査報告書」北空知信用金庫の「中小企業景気動向調査」による業種・時期別の業況・売上・原材料仕入・採算・資金繰りなどのD I 値により、北海道・北空知それぞれの景況情報を年4回整備し、①同様、事業計画策定に向けた基礎資料として活用します。（提供方法 下述③）

また、日本政策金融公庫との小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会及び北空知信用金庫との地域開廃業情報交換などから実例に基づく景気動向を把握し小規模事業者へ提供します。（提供方法 下述③）

【効果】

北海道内及び北空知地区経済動向を分析し地区内小規模事業者に提供することで、北空知エリ

アを商圏とする企業のみならず、道内全域を商圏とする小規模事業者の経営分析の際の外部要因として活用し、効果的事業計画策定支援へ繋がります。

③ 経済動向情報の地域小規模事業者への提供方法

①～②の各種経済動向調査により、北海道・北空知・秩父別町の景況を総合的に比較分析し、分析結果については専門家と連携することで地域経済レポートとして、数値から個者が特定できぬよう、また本人の同意を得ての掲載など個人情報に十分配慮し、本商工会及び秩父別町のホームページ等により広く小規模事業者が閲覧できるものとし、巡回訪問による経営状況分析及び事業計画策定支援の際は、全国商工会連合会より貸与されているタブレットへ情報を蓄積し提供します。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
地域経済動向アンケート	未実施	4	4	4	4	4
地域景況情報の整備提供	未実施	4	4	4	4	4
各種景況情報の整備提供	未実施	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針】

【現状及び課題】

これまでの経営状況の分析は、金融斡旋の判断や支援制度利用の際、経営指導員が決算資料から読み取った簡易な分析に留まっている状況にありました。

そのため、小規模事業者が自らの経営資源を認識し、強みを活かした事業活動を展開していく為に定量面はもとより定性面を含めた総合的な経営分析を行っていくことが課題となっています。

【今後の取組】

小規模事業者が市場動向の変化に対応し、自らの強みを生かした戦略を立案できるよう外部環境と内部環境の把握による定性面からの経営分析を行います。

併せて、ネット de 記帳等の経営分析ツールを活用した定量面における経営分析を行うことで、定性面と定量面の両面からみた総合的な経営分析を実施・支援します。

なお、当会では経営分析を行うにあたり、巡回訪問等を通じて「小規模事業者経営実態調査」を実施することで、小規模事業者の経営方針や経営課題のあぶり出しを行い、支援対象を類型化した上で、類型化した支援対象ごとに適切に経営分析を行います。

【事業内容】

小規模事業者経営実態調査の実施

経営状況分析の実施にあたり、商工会の危急の課題から60代後半の商業の経営者が37%であることなどを踏まえ、新たに地域小規模事業者の実態を定期持続的に捉える体制を整備し、事業者に無理のない伴走支援へ取り組むため、下述の調査項目によるヒアリングシートを活用した巡回訪問により情報を引き出し、小規模事業者の実態と要望を的確に捉え、経営課題を早期発見し『事業承継』や『効果的経営』へ向けて、2. 経営状況分析や3. 事業計画の策定に繋がります。

また、上記により調査した経営実態情報は、ヒアリング結果をデータ化し職員間の共有を図ると共に、経営方針・経営資源（商品・サービス）・後継者の有無等により以下の通り支援対

象を類型化することで事業計画策定等の支援対象の絞り込みに繋がります。

【調査項目：商品・サービス・技術・ノウハウ・従業員等・経営の課題・後継者有無・事業承継意志、時期、事業譲渡貸与有無・売上推移・地域及び商工会へ希望すること】

【支援対象の類型化】

類 型	経営方針	商品・サービス	後継者の有無
Aタイプ	成長志向	広域商圏型	有
Bタイプ	持続的志向	地域内商圏型	有または無
Cタイプ	縮小志向	地域内商圏型	無

【効 果】

経営実態の把握により類型化を行うことで円滑な経営状況の分析に繋がります。

経営状況分析の計画的実施と可視化による課題及び可能性の共有

小規模事業者経営実態調査により経営課題の緊急性に応じて順次経営分析を実施します。

ア. SWOT分析による定性分析

小規模事業者の定性面については、SWOT分析により、上記「1. 地域経済動向調査」及び下記「5. 需要動向調査」などの情報を活用し、外部環境の「機会」「脅威」を捉え、自社の「強み」「弱み」を洗い出し事業者と共有して、クロスSWOTにより経営戦略の「可視化」へ繋げ、定性面の課題を明確にし、事業者との協働による効果的な事業計画策定へ繋がります。

イ. ネットd e 記帳等を活用した定量分析

小規模事業者個々の定量面の経営分析について、本商工会が活用している中小企業会計システム「ネットd e 記帳」のシステム利用者については、同システムに搭載されている「経営分析機能」を活用して財務状況を「可視化」します。

「ネットd e 記帳」未利用者については、確定申告書データから中小企業庁の「経営自己診断システム」や全国商工会連合会の「自社再確認シート」などを活用します。

なお、分析項目については、財務分析（収益性、効率性、生産性、安全性）、損益分岐点分析、キャッシュフロー分析などを行います。

上記ア及びイの経営分析により、SWOT分析からクロスSWOTに展開することで経営戦略の立案とその戦略を具現化するための資金計画等を商工会が提案し、事業計画策定等その後の取組みに繋がります。

なお、経営分析結果については全職員で対応・情報共有することで、職員の支援ノウハウの共有を図ると共に、職員一丸となった取組により小規模事業者の持続的な発展に寄与していきます。

連携先及び専門家の支援による経営状況分析

前述の項目で類型化したAタイプの事業者の高度なニーズに対応するため、北海道商工会連合会やよろず支援拠点、中小企業総合支援センターなどの専門家派遣制度を活用し、質の高い経営分析の提供へ繋がります。

【効果】

小規模事業者の経営状況を分析することにより、経営状況の把握や経営の方向性が可視化され、小規模事業者のやる気を引き出し、事業計画策定へ向けた動機づけに繋がります。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
経営実態調査 (ヒアリング)	受動的 訪問	89	89	89	89	89
経営状況分析企業数	2	10	10	10	10	10

3. 事業計画策定支援に関すること【指針】

【現状及び課題】

小規模事業者個々の事業計画については、金融斡旋や創業・事業引継時など受動的な支援に偏っていることが課題であります。

【今後の取組】

経営状況分析により可視化された経営課題の解決へ向けた積極的な事業計画策定支援を実施します。

【事業内容】

セミナー・個別相談会による事業計画策定支援

ア. 事業計画策定意識啓発セミナーの開催

これまでの経営環境や経営資源から、経営計画策定に対し意識が薄かったBタイプCタイプの小規模事業者を事業計画策定予備軍と位置づけ、経営計画策定の意義や重要性を認識してもらうため、意識啓発セミナーを開催することで事業計画策定に対する動機づけに繋げる。

〈支援対象者〉小規模事業者経営実態調査により実態把握し、類型化した全小規模事業者（特にBタイプCタイプに対し積極的に参加を促す）

イ. 事業計画策定個別相談会の開催

販売促進計画や商品開発計画の策定が経営課題と位置づけられる主にAタイプの小規模事業者に対して具体的な計画策定手法の個別相談会を開催することで事業計画策定へ繋げる。

〈支援対象者〉小規模事業者経営実態調査により実態把握し類型化したAタイプの小規模事業者及び啓発セミナー参加者

ウ. 事業承継セミナーの開催

当町の小規模事業者の約半数が60歳以上と高齢化が進んでいることから、事業承継へ向けた支援が急務となっています。その現状を踏まえ、事業承継に対する正しい知識を習得し、円滑な後継者承継及び第三者承継へ向けた計画策定に繋げるため事業承継セミナーを開催します。

〈支援対象者〉事業承継が緊急の経営課題となっている小規模事業者

エ. 創業計画の策定支援

H28. 1産業競争力強化法の認定を受け実施する、創業支援事業計画に基づき、町内全戸へ配付する商工会だよりなどを活用し、創業時における優遇措置等の支援施策や空き店舗の情報を提供し、地域における創業希望者の掘り起こしへ繋げ、希望者へ対しては起業手続の基礎知識や資金調達等、創業計画の策定支援を実施します。

連携先及び専門家による事業計画策定支援

複雑で高度専門的な事業計画策定支援にあたっては、専門家との連携を密にし支援にあたり、より効果的な事業計画策定を支援します。

【効果】

商工会が伴走型で小規模事業者の事業計画策定に取り組むことで、計画的な経営の推進の重要性が企業に認識され、効果的な販売促進や商品開発及び円滑な事業承継等に繋がります。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
事業計画策定件数	3	10	10	10	10	10
事業計画策定意識啓発セミナーの開催(回)	未実施	1	1	1	1	1
事業計画策定個別相談会の開催(回)	未実施	1	1	1	1	1
事業承継セミナーの開催(回)	未実施	1	1	1	1	1
創業計画の策定件数	1	1	1	1	1	1

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】

【現状及び課題】

金融斡旋や創業・事業引継時などの事業計画策定事業者に対するフォローアップはこれまで策定後3カ月間はヒアリング等のフォローアップを実施しているが、3カ月経過後は年一度の決算期で相談支援するに留まっており、継続的なPDCAサイクルの構築へ向けた支援が課題となっております。

【今後の取組】

計画的な巡回訪問により創業及び事業計画の進捗状況を全職員が把握共有する体制を構築し、進捗確認の頻度を高めることで、事業の停滞を防止します。

なお、事業計画遂行において、複雑困難な問題が発生した場合は、専門家派遣などによる個別相談や連携先の助言提案等により課題を克服し、事業計画の遂行をフォローアップします。

また、事業計画に基づき各種支援制度を活用し効果的な事業計画の実行を支援します。

【事業内容】

①事業計画策定者へのフォローアップ

創業者及び事業計画策定事業者に対しては計画実施後、3ヶ月間は1ヶ月毎に巡回訪問及び隔週で電話により、以後四半期毎に巡回訪問及び諸帳簿により進行状況の確認を実施し、進捗状況を共有してPDCAサイクルに基づき検証し、簡易な改善は即対応し計画の遂行を伴走支援します。

②専門家派遣等によるフォローアップ

事業計画実施における予期せぬイレギュラーや発展的気づきに対し、北海道商工会連合会と連携したよろず支援拠点などの専門家派遣による個別相談や、金融機関等及び北空知商工会広域連携協議会と連携し、支援制度や優遇資金の活用による事業計画の見直しを支援します。

③各種支援制度を活用した事業計画実行支援（フォローアップ）

創業者及び事業計画策定事業者に対し、計画に基づく資金需要等に対応するため下記の融資制度・補助制度等を有効に活用し計画の実行性を高めます。

- ・伴走型小規模事業者支援推進事業（経営発達支援事業認定が必要）
- ・日本政策金融公庫小規模事業者経営発達支援融資制度（経営発達支援事業認定が必要）
- ・小規模持続化補助金（実績2件）
- ・秩父別町商業振興店舗等建設促進助成金（事業費1／4上限200万 近5年実績6件）
- ・秩父別町商工業活性化対策交付金（事業費1／2上限50万 近5年実績2件）
- ・地元北空知信用金庫との連携による秩父別町保証融資制度
（運転300万設備500万 近5年実績6件）

【効果】

職員全員による計画的フォローアップの実施により事業計画の停滞を防ぐと共に、連携先及び専門家との連携によるフォローアップ体制の構築及び各種支援制度の活用により効果的な計画実行を支援します。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
フォローアップ件数	3	10	10	10	10	10
フォローアップ件数 (創業)	1	1	1	1	1	1

5. 需要動向調査に関すること【指針】

【現状及び課題】

平成24年度に北空知商工会広域連携協議会による消費者アンケートを実施したところですが、調査実施から相当期間経過しており、北空知商工会地域における小規模事業者の経営環境も大きく変わってきております。

また、上記アンケートにおいては、消費購買力の流出状況の分析を通じて小規模事業者が取り組むべき課題を報告書にまとめ調査結果を小規模事業者へ提供したところですが、個社の商品・サービスにおける新たな商品開発やサービスの提供までには至っていないことが現状であり課題ともなっています。

【今後の取組】

地域課題を抽出する消費者アンケートは重要な取り組みではありますが、新たな取組みとして個者が取扱う商品又はサービスに対する消費者ニーズをあぶり出すために、消費者ニーズに対応した調査を実施することとします。

【事業内容】

① 特産品を活用した商品の需要動向調査

米・麦・ブロッコリー・トマトジュースなど地域の特産品を活用した、団子・大福・パン製品について、秩父別町の交流人口の増加に大きく貢献している、道の駅「鐘のなるまち・ちっ

ぶべつ」及び隣接する「秩父別温泉ちっぷ・ゆう&ゆ」にて試験販売及び購入者へのアンケート調査を実施し、回答結果の分析から、製造工程・分量・パッケージ・価格決定などにおいて、個社に「マーケットイン」の考え方を浸透させ、消費者ニーズに対応した商品の開発を通じて新たな販路開拓及び個社の売上増加へ繋がります。

また、地域特産のブロッコリーを原料とした商品を製造委託し販売する、秩父別町銘菓取扱店会の商品（カステラ）については、前述の観光施設にて既に販売していることから、同様のアンケートを実施し、委託先製造元と販売者個者の共同による新商品の開発へ向けた情報として共有することで、消費者ニーズを捉えた商品の開発と販路開拓・売上の増加へ繋がります。

項目	内容
支援対象者 調査対象物	団子・大福・パン 製造小売業者（2事業者） カステラ（秩父別町銘菓取扱店会） 小売業者（5事業所） ※委託製造先についても情報を共有
調査回数	団子・大福・パン・カステラ 品目別に各年1回
対象者	上記の商品購入者
調査方法	次回回答持参で団子・大福・パン・カステラ 10%OFF のアンケート用紙 上記不可能な場合は返信用封筒を活用したアンケート調査
収集サンプル数	類別毎50件
調査項目	活用してほしい地場産品（ブロッコリー・トマト・かぼちゃ・ウズキ・サツマイン・豆）・味・量・パッケージ・コストパフォーマンス・想定価格・また食べますか？ ※調査項目については、事業者と調査実施前に確認・検討します。
分析方法	各項目5段階評価＋フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、平均値、キーワードなどより購入者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書を提供
活用方法	消費者の望む地場産品の選定と、適正な量と価格及びデザインに対する事業者との乖離を埋めた商品の改良並びに新商品の開発により個者の新たな需要の開拓、売上の増加へ繋がります

【効果】地域産品を活用した商品に対する消費者ニーズ調査を交流人口の拠点となっている道の駅や温泉施設で実施することで、町内はもとより当町を訪れた観光客のニーズを把握することができるため、新たな市場開拓を視野に入れた新商品開発の取組みに寄与することができます。

② 料飲店事業者による商品の需要動向調査

町内主要観光施設であるバラ園「ローズガーデンちっぷべつ」にて、町内の料飲店6者共同により開発され提供している、特産トマトジュース「あかずきんちゃん」を原料する「トマトカレー」を食べて頂いた消費者へアンケート調査を実施し、回答結果の分析から、消費者の声による次の新メニュー開発へ繋げ、交流人口の個店誘引へ向けた強力なアイテムの創出と交流人口の増加へ寄与した個者の売上の増加へ繋がります。

項目	内容
支援対象者 調査対象物	飲食業者（6事業者） トマトカレー
調査回数	年1回
対象者	トマトカレーを食べて頂いた方

調査方法	店内にアンケート票を設置する。注文後、料理が提供され食べ終わるまでの間の時間を活用し、調査協力依頼を求めて回収率を高める。
収集サンプル数	100件を目標とする。
調査項目	調査対象物を注文した理由・味・量・コストパフォーマンス・想定価格・また食べますか?・活用してほしい地場品(ブロッコリー・トマト・かぼちゃ・とうもろこし・サマイモ・豆) ※調査項目については、事業者と調査実施前に確認・検討します。
分析方法	各項目5段階評価+フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、平均値、キーワードなどより購入者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書提供
活用方法	消費者の望みを活かした新メニューの開発により小規模事業者個人へのマーケットインの考えを浸透し、商品開発力の向上と売上の増加へ繋がります

【効果】地域特産品のトマトジュース「あかずきんちゃん」を使用したトマトカレーのニーズ把握により、当町のご当地グルメとして浸透しております『緑のナポリタン』等続く、新たなご当地グルメ開発の際のデータとして今後の商品開発に活用することができます。

③ 町外短期在住者への需要動向調査

秩父別町と連携し、町が定住促進事業として整備する短期居住施設「なつみの里」利用者(東京・大阪・北九州など20戸43名)に対し「町外短期在住者の外からの視点」による日常生活における需要動向についてのアンケート調査を実施して、外からの目線による地域の環境に対する要望・不満などを分析し、該当する事業者のサービス・商品の磨き上げに繋げ、事業計画策定及び販売促進支援に係る戦略資料として活用します。

項目	内容
支援対象者	なつみの里住民の利用事業者及び希望に対応する事業者
調査回数	年1回
対象者	なつみの里住民
調査方法	なつみの里の各戸へ返信用の封筒とともにアンケート調査を配布する。
収集サンプル数	43件
調査項目	利用事業所有無・利用サービス、商品・利用満足度・希望するサービス、商品・メリット・デメリット
分析方法	項目5段階・フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、キーワードなどより利用者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書提供
活用方法	道外者で構成する「なつみの里」住民のニーズを捉えたサービス・商品の提供による売上の増加へ繋がります

【効果】地元出身ではない「なつみの里」の住民に日常生活における「生」の声をニーズとして捉えることで、日常生活を支える小売業やサービス業の個社ごとの新たな取組みの展開に寄与することができます。

④ 秩父別町補助制度を活用した建築需要動向調査

秩父別町が実施する建築に係る補助制度についての認知度・利用状況・感想などについて町内全戸配付する回覧板を通じてアンケート調査を実施し、建築業者個者の新たな需要を取り込む機会の創出と、自発的営業活動の活発化へ繋がります

項目	内容
支援対象者	建築業者
調査回数	年1回
対象者	全町民
調査方法	回覧板を通じたアンケート調査
収集サンプル数	300件を目標とする。
調査項目	建築に係る補助制度の認識・利用有無・利用できる範囲、補助額、自己負担などわかれば利用するか・利用した感想・フリーアンサー
分析方法	○×選択・各項目5段階評価+フリーアンサー形式の回答とし、結果について単純・クロス集計、平均値、キーワードなどより利用者・未利用者のニーズを分析
分析提供方法	グラフなどによる可視化とわかりやすい説明を加えた報告書提供
活用方法	補助制度利用効果の可視化による新たな需要の取り込みとアフターサービスのブラッシュアップへ繋がります

【効果】建築業者個社が単独では行うことが難しい住宅ニーズ調査を商工会が行うことで、補助制度の活用如何で住宅需要の喚起が期待されるとともに、ニーズを捉えた営業活用により新たな顧客獲得に向けた取り組みに寄与することができます。

【目標】

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
特産品を活用した商品の需要動向調査 支援事業者数	—	7	7	7	7	7
料飲店事業者による商品の需要動向調査 支援事業者数	—	6	6	6	6	6
町外短期在住者への需要動向調査 支援事業者数	—	5	5	5	5	5
補助制度を活用した建築需要動向調査 支援事業者数	—	8	8	8	8	8

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】

【現状及び課題】

これまで、地域関係団体からの呼びかけにより、新商品開発の取組みやイベントへの参加に協力するなど、当町の交流人口の増加に寄与してきましたが、小規模事業者個者の市場開拓支援という明確な目標のもと、支援機関が主催する商談会等への出展支援やWEBの活用による新たな需要開拓支援、町内交流人口の町内誘導へ向けた積極的な取り組みには至っていません

たことが現状であり、それらに取り組むことが持続可能な企業を育成するためには重要な課題となっております。

【今後の取組】

- ・特産品、ご当地商品をアンテナショップへの出展支援することで、小規模事業者個者の販路拡大や売上の向上に繋がります。
- ・物産展、商談会への積極的な参加を支援し、商品力の向上・新商品の開発へ繋がります。
- ・新商品の発掘を視野にITの活用を支援し販路拡大、売上の向上へ繋がります。
- ・町内各種施設を活用し交流人口の商店街誘引による需要開拓を支援します。
- ・地域建設業の活発な営業活動により新たな顧客獲得を支援します。

アンテナショップへの出展支援

秩父別町は地場品地場工場生産によるトマトジュース「あかずきんちゃん」や、主に関西方面へ出荷され、高級料亭より高い評価を得ている良質の特産ブロッコリーを原料とした「緑の pasta」「緑のらーめん」「緑のラングドシャ」「緑のアイス」などのご当地商品が好評を得ていることから、商品の魅力を活用して更なる販路開拓に取り組むため、これら商品を取り扱っている「Aタイプ」の製造業者を支援対象として、北海道貿易物産振興会による「北海道どさんこプラザ」や全国商工会連合会による「むらからまちから館」などへの出展を支援します。

主な支援内容としては、申込書の作成や出展のタイミング、ディスプレイ方法、また交流人口の創出に向けたクーポン・ご当地グルメ及び観光パンフレットや個店広告の作成支援など積極的に需要開拓に向けた支援を行うことで、新たな顧客獲得を目指します。

【効果】少ない費用負担で首都圏をはじめとした大消費地への販路拡大に寄与することができます。

商談会等への出展支援による新たな需要開拓支援

持続的な経営を行っていくためには、継続的な取引につながる BtoB(企業間取引)を積極的に支援する必要があります。

そこで上記「5. 需要動向調査」により消費者ニーズを捉えた、「団子・大福・パン」及び「カステラ」を製造販売する「Aタイプ」の小規模事業者個者を対象として、北海道商工会連合会が主催する商談会「北の味覚、再発見！」や「商品力強化支援研究会」、北海道貿易物産振興会が主催する「北海道産品取引商談会」などへの出展支援を行います。

出展前の支援としては、出展申込書や商品規格書の作成支援を行い、出展時においては、職員随同行によるバイヤーなどへのヒアリング補助支援や試食補助支援を行います。

出展後の支援としては、専門家と連携して商談成立に向けた対応支援や名刺交換したバイヤー情報のデータベース化によるDM対応支援など、新たな需要開拓の全面的な支援を通じて個社の取引成立や売上増加に寄与します。

【効果】商談会の出展支援による取引成立は、「Aタイプ」の個者にとって最大の「出口支援」であるとの認識の下、新たな需要を見据えた戦略的な支援を出展前から出展後まで伴走して行うことで商談の成立に寄与することができます。

ITの活用支援による新たな需要の開拓支援

当町に限らず地域の経済規模が縮小傾向にある中、近年、ネットショッピングを利用する消費者が増加傾向となっており、地域小規模事業者は消費者の購買行動に対応することが求めら

れています。

そこで、WEBを活用して新たな顧客獲得を目指す「Aタイプ」や「Bタイプ」の個者を支援対象として、全国商工会連合会で提供される無料の簡易ホームページ「SHIFT」（テンプレートによるWEB作成で買い物カゴ機能も備える）への掲載支援を行います。

具体的な支援内容としては、WEBの活用メリットをパワーポイントなどで訴求することで個者情報のWEB掲載への動機づけを図るとともに、北海道商工会連合会と連携して個者ごとのページ作成講習会を実施します。

個者が自らの商品・サービスを魅力的なPR方法で発信する手法を身につけることによって、個者自らが情報発信する環境を整えます。

また、ITを活用した販路開拓を更に広げるため、全国商工会連合会が運営する、各地域の特産品を全国へ発信販売できるWEBショッピングサイト「ニッポンセレクト」への出品の促進による掲載内容の作成支援等を行い、個者の売上増加へ繋げ、利用事業者拡大を推進します。

【効果】経営資源が限られる個者にとって、無料で個者の商品・サービスの情報を発信できる「SHIFT」の利用は、WEB利用の初期段階にある個者には有効なツールであり、販売促進に寄与することができます。「成長志向型」の個者については、SHIFTの掲載支援とあわせて「ニッポンセレクト」への拡充を図ることで更なる販路拡大が期待できます。

町内各種施設の活用による需要開拓支援

秩父別町及び観光協会と連携し、町内の温泉・道の駅・バラ園などの観光施設地等を活用して小規模事業者が取り扱う商品・サービスの広告作成支援を行うことで、地域内外の消費者に対する認知度を向上させることができることから、「Bタイプ」の個社を支援対象として、広告作成支援による掲示や、ちっぷべつスタンプ会のイベント広告・秩父別町の地域おこし協力隊と連携し提供する商店街マップなどを掲示し、地域需要の掘り起こしと交流人口の商店街誘導へ繋がります。

また、第6次秩父別町総合計画の具体的事業として、H29に大型室内遊戯施設が建設され、子育て世帯の広域利用が見込まれることから、前述の掲示PRを同施設へ実施することに合わせて、当商工会の受託する「ちっぷべつ緑のナポリタン推進協議会」（ご当地グルメ提供3事業所）と連携し、ご当地商品の活用を視野にお子様メニューの開発提供PRを支援実施し、「ローズガーデンちっぷべつ」での飲食提供事業所（6事業所）への共同提供を促し、地域内外の子育て世帯需要の開拓へ繋がります。

【効果】新たな販路を地域外に求める取組みは重要と考えますが、地域内需要の喚起も地域の魅力を向上させるためには必要な取組みと考えます。そこで集客施設等への個者広告PR支援を行うことで町内消費者はもとより観光客に対しても個者が取り扱う商品・サービスの認知度が高まり新たな需要の掘り起こしに寄与することができます。

補助制度を利用した建設業の販路開拓支援

地域の建設業者12件中、8件は建築関係の小企業者であり、工業の課題（P4参照）からも、秩父別町が実施する定住促進へ向けた住宅用地取得補助・空き家改修補助・リフォーム補助金や、商業振興店舗建設促進補助などの補助制度を活用した、依頼者に負担のない受注へ向けた積極的営業活動がない状況であることを踏まえ、商工会の内部組織である工業部会が主導し、住宅の改修や設備の修繕などの費用に対し補助制度を活用した場合の負担軽減などを、改修や

修繕の種類と、施工価格・補助金額・自己負担額などの金額をわかりやすく明示した共同広告を実施し、新たな町内外需要の取り込みと、事業者個人の売上の増進による営業活動の活発化へ繋がります。

● 定量実施目標

項目	現状	H29	H30	H31	H32	H33
アンテナショップ 参加件数	0	2	2	2	2	2
アンテナショップ 総売上 (万円)	0	30	30	30	30	30
物産展商談会参加件数	1	2	2	2	2	2
ヒアリング仲介支援件数	0	10	10	10	10	10
ステップアップ参加件数	0	2	2	2	2	2
SHIFT登録件数 (累計)	5	6	7	8	9	10
SHIFT総売上 (万円)	—	60	70	80	90	100
ニッポンレコ参加件数	0	2	2	2	2	2
各種施設PR 実施事業所数	0	5	10	15	20	20
補助制度を利用した建設業の販路開拓支援者数	0	4	4	4	4	4
補助制度を利用した建設業の販路開拓による売上増加率 (%)	—	5	5	5	5	5

※PR 実施事業所数は内容により週別・月別・季節別のローテーションにより順次掲載。

・ 地域経済の活性化に資する取組

地域経済の活性化へ向けた道の駅の新たな取組に関すること

【現状及び課題】

H17にオープンした道の駅「鐘のなるまち・ちっぷべつ」は、秩父別温泉に隣接し、敷地内中心に国内最大級のスウィングベルを備えた秩父別町のランドマークである「開基百年記念塔」がそびえ、地域情報を発信し、特産品を販売する「物産館」生産者自らが陳列する「やさしい館」地元料飲店5件が運営する「お食事館」の3施設が併設されております。

この施設は年間22万人の入り込みと地元雇用2名、地元農業生産者・料飲店の収入を生み、特産品のPR販売と地元情報を発信し、秩父別町の観光産業に大きく貢献しております。

また、この道の駅事業は、商工会と地元農産物生産者を繋ぐ数少ない貴重な取組であります。

近年、食に対する安心安全や健康志向から地場産野菜が注目され、近隣の道の駅でも地場産野菜は集客に大きく影響しており、当駅でも売上に大きく貢献しています。

H27道の駅総売上 (通年営業) 13,455千円 月平均 1,121千円

H27やさしい館売上 (7-10月営業) 2,282千円 月平均 570千円 (50.8%)

しかし、地元農産物生産者との協議でも北海道の気候から早くても7月からの提供が限界であり、地場産野菜の早期提供へ向けた新たな取り組みが必要とされます。

【今後の取組】

地場産野菜の早期提供は、売上に直結し入り込みの増加を生み、併設する施設へ好影響を与え地域経済の活性化を大きく前進させます。

秩父別町の新たな総合戦略で実施する、特産トマトジュースの増産へ向けたトマトのハウス栽培事業では、ジュース製造工場の稼働が始まる（7月）前のトマトについては供給が可能であり、所によっては4月まで雪が残る地域を逆手に取った越冬野菜の可能性や、温泉のリニューアル（H24.11）に伴い現在も活用されていない2F 旧温泉部分での水耕栽培の可能性及び費用対効果などの研究を、商工会が主導し「検討委員会」を立ち上げ進めて参ります。

目標は、交流人口が密度を増す5月ゴールデンウィークの提供を目指し、地域経済の活性化を図ります。

●検討委員会メンバー

地元農産物生産者9名（道の駅納品者）

道の駅総合管理運営者 料飲店5名（農産物売上増は管理者収入増へ直結）

J A北いぶき／秩父別町企画課（道の駅担当課）／商工会（道の駅事務局）／秩父別温泉ちっぷ・ゆう&ゆ／空知農業改良普及センター北空知支所

◎秩父別町総合戦略（H27～H31）が掲げる農業振興の農作物栽培試験事業・新農業開発事業などとのコラボレーションを推進します。

◎秩父別町・J Aへは商工会より委員を委嘱し、普及センターの協力を依頼します。委員会開催は農繁期を避け1月2月6月7月12月の年5回実施し方針を固めます。

（期待される効果）

交流人口の増加を促し地域経済の活性化が図られます。

（目標）

地域経済の活性化へ向け、協働者を発掘し商工会主導で話し合える場を創出し、課題克服による基幹産業の農業、商工業の飛躍へ商工会一丸となり取り組みます。

・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

【事業内容】

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

① 秩父別町・北竜町・沼田町・妹背牛町の4商工会による北空知商工会広域連携協議会で実施する経営支援会議（経営指導員・補助員）において、経営発達支援計画の協働事業とな地域の経済動向・消費者ニーズを持ち寄り共有し、事業者の経営計画策定における有効な資料として活用し、計画の進捗状況や効果的な事例などの情報を交換し支援力の向上を図ります。（経営支援会議 年5回開催）

② 北海道空知管内商工会経営指導員研修会に於いて、各地域の経営発達支援計画及び事業計画策定の先進・効果的な事例や有効な資料などについて情報を収集し、秩父別町の計画に活かすと共に支援アイテムとして活用します。（経営指導員研修会 年2回開催）

③ 日本政策金融公庫が実施する北空知地域小規模事業者経営改善貸付推進協議会にて、各地域の経済動向や資金支援の状況、模範となる事例などの情報を収集し秩父別町の計画に活

かします。(年1回開催)

- ④ 連携する支援機関の専門家による支援の際は、必ず経営指導員・補助員が随行し手法やプロセスを学び支援知識の向上を図ります。
- ⑤ 町内で連携する各団体などへは、事業者同様率先して出向き、連携の理解を深め経営発達支援事業に必要とされる新鮮な情報の補完に努めます。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

①職員研修体系

- ・ 事務局長 全道事務局長研修 (北海道商工会連合会)
全道ブロック別事務局長研修 (北海道商工会連合会)
管内職員協議会事務局長研修 (管内職員協議会)
- ・ 経営指導員 全道経営指導員研修 (北海道商工会連合会)
中小企業支援担当者等研修 (中小企業大学交)
管内職員協議会経営指導員研修 (管内職員協議会)
- ・ 補助員 全道補助員等研修 (北海道商工会連合会)
全道ブロック別補助員等研修 (北海道商工会連合会)
管内職員協議会補助員等研修 (管内職員協議会)
消費税転嫁対策窓口相談等事業に係る情報化支援システム研修会
(北海道商工会連合会)

◎この他、経営指導員は、年1回の中小企業支援担当者等研修(中小企業大学交)に限らず同校主催の専門研修へ、補助員は、中小企業支援担当者等研修へ、積極的に参加し、経営発達支援事業に必要とされる資質の向上に努めます。

秩父別町商工会の常勤職員は4名と少数であり、今回の経営発達支援計画を実施するにあたり、全ての職員で対応しなければ計画は滞り、全ての職員が計画内容を把握する必要があります。情報やノウハウの共有を図るため下記のミーティングを徹底します。

- ・ 各職員各種研修参加終了後、原則翌日の始業朝礼後15分間の報告会を開催します。
- ・ 経営発達支援計画に係る全ての関係会議終了後、原則翌日の始業朝礼後15分間の報告会を開催します。(全員参加の場合未実施とする)

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

- ① 始業時の朝礼にその日の業務内容を確認し合い、経営発達支援事業計画に遅れはないか全職員で確認の上、業務の調整・サポートを行います。

また、経営発達支援事業の効率的実施へ向け、現在の業務分掌へ経営発達支援事業を定量化し組み入れ、3月下旬・9月上旬の年2回、終業後に職員会議を実施し、各々が担当する業

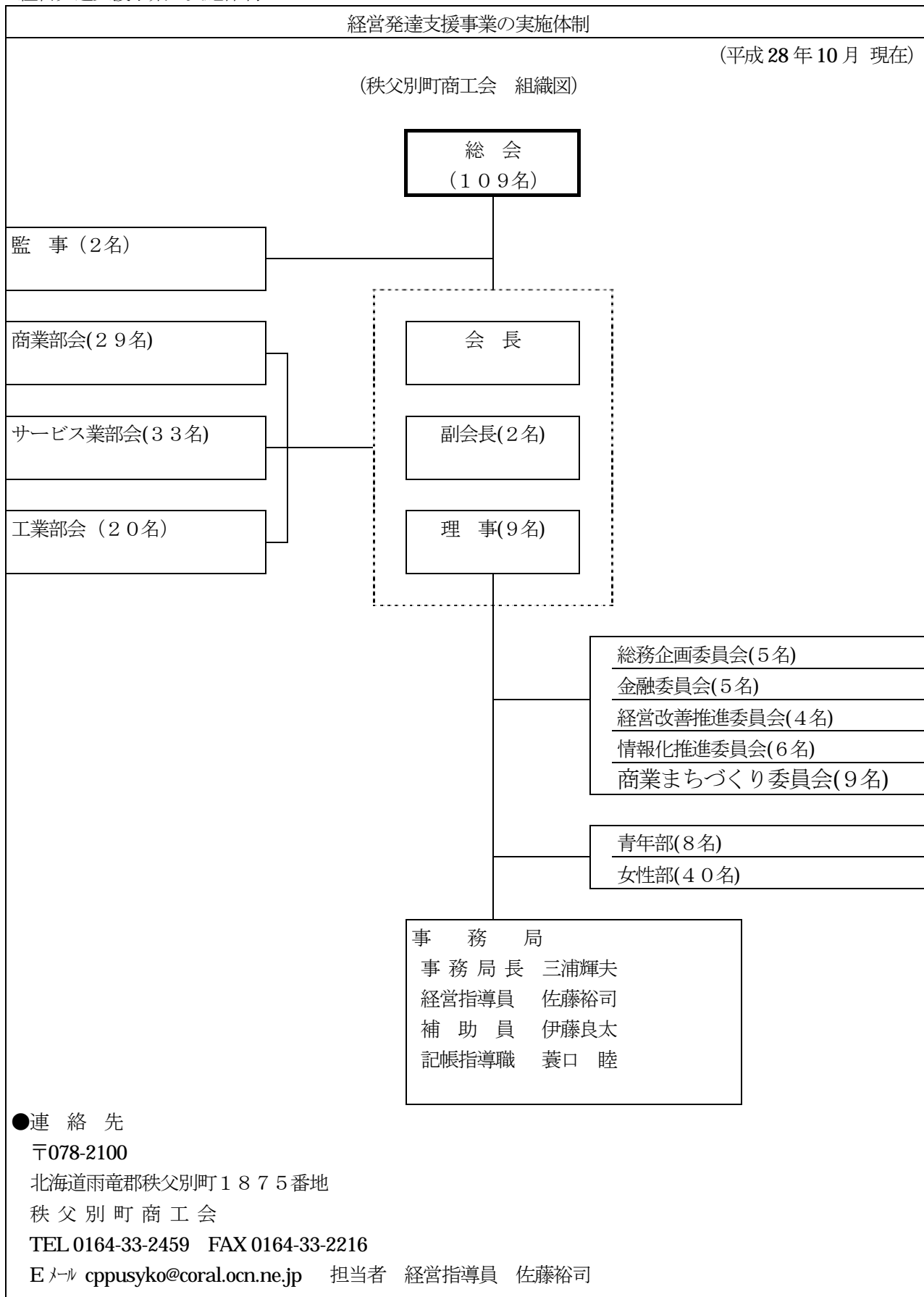
務を定量化かつデータ化し、計画を基に検証し、検討の上、業務分掌の計画を調整し、刷新を繰り返し実施します。

- ② 商工会内に検討委員会を設置し、中間・年度末の年2回の会議により事業の進捗状況について、計画を基に検証し、問題・改善点を検討の上修正を加え事業を進めます。外部委員として、秩父別町役場産業課長、企画課長の2名及び北海道商工会連合会に参加頂き、評価・見直しを補完します。
- ③ 事業の計画・実施・評価・改善については、秩父別町商工会理事会及び総会へ報告し、小規模事業者の実態を捉えた効果的な事業として承認を受け、計画期間中公表いたします。

◎公表方法 秩父別町商工会ホームページ <http://www.shokokai.or.jp/01/0143410000/index.htm>
この他、印刷したものを秩父別町商工会館に常備します。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	平成30年	平成31年	平成32年	平成33年
必要な資金	7,240	7,240	7,240	7,240	7,240
経営改善費					
普及事業費	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350
事務費	900	900	900	900	900
旅費	250	250	250	250	250
小規模施策費	50	50	50	50	50
広域連携費	150	150	150	150	150
地域振興事業費	5,890	5,890	5,890	5,890	5,890
総合振興費	4,350	4,350	4,350	4,350	4,350
商業振興費	950	950	950	950	950
工業振興費	120	120	120	120	120
サービス業振興費	120	120	120	120	120
観光振興費	150	150	150	150	150
広報事業対策費	200	200	200	200	200

(備考) 必要な資金の額については、見込額を記載すること。

調達方法
会費収入、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
地域内外の経済動向の情報収集分析整備 / 経営状況分析の作成 / 事業計画策定セミナー、創業・事業承継セミナー、個別相相談会の講師 / 支援制度の紹介活用助言 / 事業計画フォローアップ / 地域内外の需要動向調査の情報収集分析整備 / 物産展・商談会への参加支援 / IT活用支援 / 広告宣伝支援 / 観光振興支援 / 職員資質向上 / 事業の実施・評価・改善
連携者及びその役割
秩父別町 町長 神薮 武 〒078-2100 雨竜郡秩父別町 4101 番地 電話 0164-33-2111 ●補助金の活用・事業資金・需要開拓の支援・観光振興の支援・広報支援・事業進捗確認
北海道経済産業局 局長 児嶋秀平 〒060-0808 札幌市北区北 8 条西 2 丁目 札幌第 1 合同庁舎 電話 011-709-2311 ●施策の情報、活用、支援
北海道空知総合振興局 局長 金田幸一 〒068-0028 岩見沢市 8 条西 5 丁目 1-3 電話 0126-20-0200 ●施策の情報、活用、支援
北海道商工会連合会 会長 荒尾孝司 〒060-8607 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 ●経済動向の情報収集・専門家派遣・需要動向の情報収集・スキルアップ研修紹介、受講・事業進捗確認
沼田町商工会 会長 吉住淳男 〒078-2203 雨竜郡沼田町本通 2 丁目 3 番 6 号 電話 0164-35-2231 ●広域 4 町の経済動向共有・広域 4 町の需要動向共有・支援手法の研究
妹背牛商工会 会長 赤藤敏仁 〒079-0500 雨竜郡妹背牛町字妹背牛 364 番地の 21 電話 0164-32-2025 ●広域 4 町の経済動向共有・広域 4 町の需要動向共有・支援手法の研究
北竜町商工会 会長 藤井雅仁 〒078-2512 雨竜郡北竜町字和 6 番地の 6 電話 0164-34-2011 ●広域 4 町の経済動向共有・広域 4 町の需要動向共有・支援手法の研究
日本政策金融公庫旭川支店 国民生活事業統轄 斉藤清和 〒070-0034 旭川市 4 条通り 9 丁目 1704 の 12 電話 0166-23-5241 ●事業資金・個別相談会開催
北空知信用金庫 理事長 廣上光義 〒074-8686 深川市 4 条 8 番 16 号 電話 0164-22-1216 ●事業資金・個別相談会開催
北海道よろず支援拠点コーディネーター 中野貴英 〒060-0001 札幌市中央区北 1 条西 2 丁目経済センタービル 9 階 電話 011-232-2407 ●専門家派遣・補助金助成金情報
北海道中小企業総合支援センター 理事長 伊藤邦宏 〒060-0001 札幌市中央区北 1 条西 2 丁目経済センタービル 9 階 電話 011-232-2001 ●専門家派遣・補助金助成金情報
中小企業大学交旭川校 校長 飯田利彦 〒078-8555 旭川市緑が丘東 3 条 2 丁目 2 番 1 号 電話 0166-65-1200 ●スキルアップ研修紹介、受講
北いぶき農業協同組合 代表理事組合長 篠田 雅 〒078-2100 雨竜郡秩父別町 1298-8 電話 0164-33-2011 ●観光振興への支援
空知農業改良普及センター北空知支所 支所長 久保勝照 〒074-0002 深川市 2 条 19 番 13 号電話 0164-23-4267 ●観光振興への支援

連携体制図

