

経営発達支援計画の概要

実施者名	朝日商工会
実施期間	平成27年4月1日～平成32年3月31日
目 標	<p>朝日町地域の「ふるさと名物」をキーワードとして、小規模事業者支援に北海道・士別市や金融機関・他の支援機関と連携し、消費者ニーズを捉えながら必要な情報を提供し「新商品の開発・新役務」の考案や販路開拓を支援することで、売上アップや新規創業に繋げ、地域経済の活性化と小規模事業者の持続的・安定的な経営に寄与することを目的としています。</p>
事業内容	<p>1. 経営発達支援事業</p> <p>・地域の経済動向調査【指針】 地区内等の経済状況を独自、更に外部機関の調査等を分析し、業種別景況観・雇用・仕入単価・資金繰りなどを活用・情報として配布する。 新たに「ヒアリングシート」等を活用し情報提供の迅速化を図り、合わせて小規模事業者の課題解決と経営改善に向け質の高い情報を提供する。</p> <p>・経営分析・需要動向調査【指針】 地区内の小規模事業者の持続的発展の為、経営指導員の巡回・窓口相談時、セミナー開催時などに必要な経営項目を調査分析する。 専門的な課題等は、北海道・日本政策金融公庫・北海道よろず支援拠点のコーディネーター及びミラサポ等と連携・活用し、小規模事業者の視点に立った丁寧なサポートを実施する。 巡回訪問の実施 需要動向の情報を提供 セミナー開催(売上増・利益確保) 図表等による経営分析</p> <p>・事業計画の策定、実施支援【指針】 小規模事業者の経営課題解決の為、上記、の調査結果を踏まえ、正規な事業計画策定、また、正規なものだけに留まらず経営者の頭の中のイメージを具現化するなどの支援、及び士別市、北星信用金庫、日本政策公庫等とも連携し、伴走型指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図ります。 巡回訪問の実施 セミナー・説明会の開催 事業計画策定者の支援 徹底したフォローアップの実施</p> <p>・創業・第二創業（経営革新）支援【指針】 地域の新規創業者・第二創業者を支援・喚起する為、士別市・北星信用金庫・日本政策金融公庫等と連携して「創業塾」を開催し、創業支援・創業喚起を行い、創業後も巡回訪問による伴走型のフォローアップを実施する。また、創業後は支援機関や先輩創業者など担い手交流会で情報交流会を実施 創業塾の開催 創業支援者の徹底支援 後継者マッチング事業 担い手交流会(フォローアップ強化)</p> <p>・小規模事業者販路開拓支援【指針】 特産品等の販路開拓・啓蒙普及の為、地域及び関係支援機関と連携し、地域外へのPRや販路開拓等の支援することで、小規模事業者の持続的発展を支援します。 「北のうまいもの市」、「北の食べマルシェ」に出展 札幌・旭川等の展示会等への参加・出展支援 地域特産品「ふるさと名物」の新規開発</p> <p>2. 地域経済の活性化に資する取り組み 士別市・士別観光協会・商工会・JA北ひびき等で組織する「地域経済活性化実行委員会」において、今後の地域経済活性化の方向性を検討し、推進すると共に小規模事業者の持続的発展にも繋がります。</p>
連絡先	<ul style="list-style-type: none"> ・名称：朝日商工会 経営指導員 今野政明 ・住所：〒095-0401 北海道士別市朝日町3804番地 ・電話：0165-28-2614 ・FAX：0165-28-2760 ・Eメール：asahi3804@mint.hokkai.net

(別表1)

【 経営発達支援計画 】

経営発達支援事業の目標

1. 士別市朝日町の概況

士別市は、北海道北部の中央に位置し、道立自然公園「天塩岳」をはじめとする山々に囲まれ、北海道第2の大河「天塩川」の源流にある水と緑豊かな田園都市です。

士別市には、JR宗谷本線や北海道縦貫自動車道をはじめ、国道や主要道路が接続しているなど、周辺都市との交通網は良好であり、北海道の中心都市である札幌市までは、車で約2時間半、JRでは約2時間でアクセスできます。

その市域は、東西に58km、南北に42kmに広がり、行政面積は1,119.29km²を有していますが、その約75%を山林が占めています。

気候は、上川北部の盆地にあたるため、四季の変化がはっきりとした内陸性気候で、5月から9月上旬までは比較的高温多照に恵まれますが、気温の日較差が大きく、年較差も大きなものとなっています。また、11月中旬ころから降り始め、まちを約半年にわたって白く覆う雪は、平地でも1mを超えるなど、積雪寒冷な豪雪地帯でもあります。

その中で、士別市朝日町は、平成17年9月に旧士別市と旧朝日町との新設合併によって新しい自治体として誕生し、朝日町のほか、中央地区(士別)・上士別地区・多寄地区・温根別地区の5つの地区で形成されています。



2. 人口の動き

士別地域の人口は、昭和45年頃から、離農や都市部への労働力の流出などによって過疎化が進み世帯数も減少傾向にある中で、さらに一世帯当たりの構成人員も減少している状況にあります。朝日地区においても、人口減少と流出に歯止めがかからず、昭和35年の6,754人をピークに、平成12年には2,000人を下回り、平成26年3月末時点において1,471人と人口が減少し、朝日地域全体が疲弊し地域自体の存続が危ぶまれています。

加えて地域住民の高齢化と合わせて、朝日地域の企業の活性化や活発な企業経営にも体力の限界が見えてきており、各小規模事業者の売上げは低下し、事業主の高齢化と後継者不足など、小規模事業者における経営環境は一層厳しいものとなっています。

3. 士別市の個性

(1) サフォークランド・士別

羊を顔としたまちづくり運動は、四半世紀を超える市民運動として、まちの活性化やイメージ作りに大きく貢献してきており、地場産業としての展開や生産体制の拡充をはじめ、食と観光の連携など、サフォークランドとしての総合的な取り組みを進めています。



(2) 合宿の里・士別

夏の涼涼でさわやかな気候や冬の雪と寒さなどの豊かな自然環境のもと、スポーツや文化活動など、これまで多くの人々が合宿を行っており、合宿者等の受け入れ態勢の整備を図るとともに、

合宿者との歓迎交流会も実施しながら、ホスピタリティにあふれた合宿の里づくりを推進しています。

(3) 自動車等試験研究のまち・士別

積雪寒冷な自然条件や風土のもと、冬季を中心に自動車関連の試験研究が数多く行われており、試験研究の円滑な実施に向けての支援や来訪者の受け入れ態勢の充実など、試験研究のまちとしての対応に努めています。

(4) 生涯学習のまち・士別

士別市人づくり・まちづくり推進計画のもとに、生涯学習のまちづくりが進められており、心豊かで充実した市民生活を創造していくため、一人一人が学ぶ意欲にあふれ、学んだ成果をまちづくりに活かすシステムづくりに取り組んでいます。

(5) 水とみどりの里・士別

道立自然公園に指定されている天塩岳をはじめ、岩尾内湖、天塩川、士別市域の75%を占める森林など、士別市には恵まれた自然があふれており、これらの素晴らしい財産を保全し、将来にしっかりと継承していく水とみどりの里づくりを進めています。

4. 地域産業の動き

(1) 農業の状況

農業については、開拓以来、豊かな水や肥沃な大地のもとに、稲作や畑作、畜産を中心に発展し、地域経済の基幹産業として重要な役割を果たしてきました。しかしながら近年は、海外の輸入農畜産物との競合により、価格の低迷と農家戸数の減少、農業従事者の高齢化による生産構造の脆弱化など、農業・農村の活力低下が懸念されています。また、畜産についても牛乳の消費が減少するなかで、飼料自給率や飼養管理技術の向上によるコストの削減、過重労働や労働力不足に対応した省力化、肉用牛などの複合経営の導入など、所得の確保が必要となっています。

(2) 観光産業の状況

士別市の観光の現状は、通過型・見学型が主体となっており、来訪者に士別市の良さをより深く理解してもらうためにも、ホスピタリティでの対応のもと、様々な地域の資源を最大限に活用した滞在・体験型の観光が重要となっており、「天塩川まつり」や「岩尾内湖水まつり」、夏には天塩川での釣りや天塩岳の登山者、スポーツ合宿者の歓迎交流会やスキージャンプ台を利用しサマージャンプ大会及びノルディックスキー大会等が開催され、スポーツ支援活動と文化活動の活発なまちでもあります。

(3) 商業の状況

商業については、上川北部地域の生活圏における中核的な位置づけの中で発展してきましたが、通信販売や大型店の進出及びJRの高速化や高規格道路の整備など、交通の利便性の向上による旭川商圏や札幌などの大都市圏への消費購買の流出など、消費者動向の多様化と広域化が進み、年間販売額や商店数は減少している状況にあります。

また、商業地域の過疎化による人口減少と高齢化による事業廃止に伴って、商店街が歯抜け状態となっており、大都市との極端な地域格差及び経済格差が深刻化し、小規模事業者の経営環境は危機的状況となっています。

(4) 工業の状況

工業は、食料品や木材・木製品・農業用資材など、地域資源型の製造加工業が中心となっていますが、その経営は取扱高、出荷額、従業員数ともに小規模の事業者が大半を占めており、停滞が続く地方経済の中で、様々な課題を抱えています。また、地区経済の重要な位置づけでもあ

る建設業は、公共工事の減少などにより、依然として経営の厳しさが続いております。

1. 土別市 朝日地区の商工業者数

事業所数	業 種							計
	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス 業	その他	
総事業所数	11	10	0	22	8	10	19	80
(小規模事業者数)	8	9	0	18	8	10	7	60
内	会員企業数	9	1	0	11	6	9	46
訳	(小規模事業者数)	8	1	0	11	6	7	42

※経済センサス基礎調査

2. 小規模事業者の課題（朝日地区）

朝日地区における経済状況は、過疎化による人口の減少と高齢化による事業廃止に伴って、地域の小規模事業者が消滅するという事は、朝日地区住民にとっても夜間の通行（照明）や消費者の往来の減少による商店街に活気がなく寂しさを感じさせるなど、消費者の生活に関する安全面や不安などを感じさせないよう、商店街の景観整備や空き地・空き店舗を整備するなどの根本的な商店街づくりの新たな構想が必要であり、小規模事業者も地域住民も商店街の活性化について協働で取り組む必要があります。

また、地域資源及び地域の特性を活かした新規創業や起業者支援など、地域の小規模事業者が一体となり、地域特産品等の開発や広域的なPRなど、地域の特産品を全国的なブランド化にのし上げ、地域特産品と合わせた地域の活性化を実施したいと感じてはいるが、地域経済の業績不振や小規模事業者自体の高齢化及び後継者不足など、小規模事業者の経営不安はやる気や意欲を失わせ、加えて依然として厳しい地域の経済状況から、地域の特産品開発等に必要な設備投資に関する資金調達や運転資金の確保など、経営に不安を抱え地域特有の有効な資源を積極的に活用できず、それゆえに喫緊の課題として、後継者不足の解消と事業を承継する方策を検討することが急務となっており、根本的な経営体質の強化が今後必要となっています。

3. 商工会の現状

(1) 地域経済活性化のこれまでの取り組み

朝日地区における人口減少や少子高齢化など、これらによる消費者の地元購買力の減退や町外流出など、地区内の小規模事業者の置かれている経営状況は非常に厳しい状況であり、商工会としても地域消費者の購買力の向上と町外流出の防止を図ることを目的に、「中元大売出し事業」や「歳末大売り出し事業」を実施し、消費者の購買力流出の防止による困り込みに、ある程度の成果を出しております。

しかし、地域消費者を対象にした「朝日町お買い物動向調査」を平成26年9月に実施した結果では、依然として、朝日地区内からの町外流出を抑制することができず、地域住民に対し商店街としての役割やサービスの提供など、納得のいく結果を果たすことが出来ず、多様化する消費者ニーズの的確な把握と、たとえ小さくとも付加価値が高く、消費者ニーズに合った少量生産・サービスの提供など、朝日地域に「必要とされる・期待される」小規模事業者となる必要があります。

(2) 小規模事業者に対する売上向上等の支援

朝日地区内の小規模事業者においては、地域のイベントや貢献活動など、その地域活動に欠かすことのできない存在であり、高齢化や体の不自由な買物弱者に対して「ご用聞き配達移動販売」を実施し、高齢者宅の玄関先で商品を手渡しし、顔の見える移動配達販売として高齢者等から好評を得ているものの、現状では実施している事業者に偏りや不参加など、個々の小規模事業者の売上の増や利益の向上など目に見える実施成果が薄く、まだまだ理解を得ることが困難な状況にあり、当

該地域の実情を理解し地域小規模事業者と地域消費者がお互いに求めているものを相互に確認しあい、当該地域に共存する意識を持つことが必要とされています。小規模事業者の経営環境が厳しい中において、小規模事業者と商工会が一緒になって作成・検討した経営計画に基づき、新たなビジネスチャンスの創出と他地域への販路拡大に取り組むことの重要性を十分に認識し、企業経営に対する先々のビジネスチャンスを逃すことのないよう、積極的な支援を進めます。

(3) 地域特産品開発への支援

農業を基幹産業とする朝日地区において、この地域を代表する特産品等がないというのが現状です。農業生産物や木工製品など、これまでも地域特産品開発等の議論がなされましたが、朝日地区固有の地域資源が乏しいことと、今一度地域資源の再確認を行っていないなど、朝日地区の地域資源を有効活用して、付加価値の高い製品の開発と販売等ができる企業の支援ができるかが課題となり、この新たな地域資源を活用する創業者・起業者等に対しても、創業準備から継続・発展・承継などの各段階での各種問題解決に向けての支援と充実の強化が必要となります。

4. 商工会の経営発達支援事業の今後の目標

日本経済は、アベノミクスの「三本の矢」の経済政策により、雇用や企業収益を中心に経済の好循環が生まれました。しかし、地方の中小企業及び小規模事業者に対しては、恩恵がまだまだ行き渡っている感がなく、原料高騰などの影響により引き続き厳しい状況にあるのが現実です。日本経済の成長を支えているのは大企業だけではなく、日本中の小さな中小企業や小規模事業者が活躍しており、日本経済の成長戦略の実現は、車のエンジンに例えると高度成長期時には適しておりましたが、現在では残念ながら環境にもよくない燃費の悪いエンジンと思われまます。今後は、高付加価値でコンパクトな環境にやさしいエンジン、すなわち「**地域と一緒に経済成長を支える**」ことが必要です。成長戦略の主役は、まさに各地域の中小企業・小規模事業者であり、今後の日本経済の主役として立ち上がる地域中小企業が必要としている施策等の情報及び支援策等について、商工会が中心となり地域中小企業と共に地域の活性化を図ります。

(1) 地域経済の活性化に着目した支援

小規模事業者が地域の活性化に寄与するには、まず、地域小規模事業者が時代のニーズに迅速に対応し、地域の消費者（生活者）がその地域に安心で安全に住める生活環境の提供と、地域に活力ある賑わいの創出が必要となり、さらに地域資源を活用した新規創業者や事業承継の支援及び空き地・空き店舗対策による街並み形成の整備など、地域消費者に「**愛される・魅力ある**」商店街形成と各企業との連携が求められます。

①新規創業・事業承継及び空き地・空き店舗対策

商店街の空き地・空き店舗の現状を調査し、新規開業希望者等に店舗利用情報の提供や地域住民の憩いの場としてコミュニティ施設等の提供など、空き店舗数の減少と空き店舗数の増加を抑制し、商店街を往来する消費者が憩い楽しめる商店街環境を目指します。

また、高齢による事業廃止等についての情報確認を徹底し、後継者の存在の把握と確保及び後継者マッチング事業等も実施し商店街店舗数の確保を図ります。

②賑わい創出事業

地域の小規模事業者がボランティア活動や町内行事への積極的参加により、地域密着型の事業活動や賑わいの創出ができるような事業主の意識改革や発想の転換など、ヤル気とチャレンジ精神を醸成できるセミナー等の開催や支援を行います。

(2) 地域経済の売上向上に着目した支援

現在、地区内において実施しているイベント等において、小規模事業者の付加価値の高い商品や「ふるさと名物」などの販売機会の増と、消費者のニーズに合った生産・サービスの提供など、地域消費者や買い物弱者に対する支援取組みや地区内小規模事業者との連携を一層強化し、各小規模事業者が個々保有している強みを発揮した付加価値の高い商品を販売でき、売上向上を図る事業を積極的に展開します。

①各イベント等への積極的参加・出展

地域内及び近隣市町村にて開催されるイベント等に積極的に参加・出展し、個々の商品の販売機会の増加と付加価値の高い商品のPRを積極的に推進し、売上の増と利益の確保に努めます。

②高齢者などの買い物弱者が、商店街を気軽に往来し、歩行者の安心と安全を確保し商店街にて買い物を楽しんでもらえる仕組みづくりを検討し実施します。

(3) 地域ブランド・特産品開発等に着目した支援

消費者の食に対する関心が高い中、地域の食材・特産品等を活用することによる安心・安全な食の提供を検討するべく、消費者ニーズに対応した地域特産品の開発と、地域の豊かな食材を使い農業者による原材料の供給だけではなく、加工や流通・販売といった他の産業と連携し地域資源を有効活用する「6次産業化」や「農商工連携」等の積極的な推進により、地域雇用の確保や地域小規模事業者にとっても大きなビジネスチャンスの到来であり、地域ブランドの確立のチャンスでもあることから、朝日町に古くから家庭料理として伝わる伝統の味をイメージした「ふるさと名物」などを調査から商品開発及び製造・販売等が一貫してできる体制を整備するとともに、地域内の小規模事業者はもちろんのこと、農業者及び地域住民と共に連携・協力し後世に残すことができるような地域特産品の開発を積極的に推進支援します。

①朝日地区の地域ブランドとして、調査から商品開発及び製造・販売等のノウハウやサポートなど、専門家等の意見も聞き入れ、地域小規模事業者が「ふるさと名物」を販売することによって売上げの増と利益の確保を図ります。

②新規創業者や起業者にも迅速にサポートできるよう、補助金や助成制度、融資制度等の有効活用など各種支援施策のメニューを活かすため、積極的に情報提供を図ります。

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 27 年 4 月 1 日 ~ 平成 32 年 3 月 31 日) 5 年間

(2) 経営発達支援事業の内容

・地域の経済動向調査【指針】

(現状及び事業目的)

士別地区内の経済状況を調査した北星信用金庫「地域企業景気動向調査」を基に分析し、各業種における今期の業況や来期の見通しなど、経営上の問題点や改善策などの現況を瞬時に判断し、各業種における景況感の把握、雇用人員の状況、各業種の仕入れ単価の動きなど、会員企業に対して有益な経営に必要な情報を提供することができる。

また、当該地区内の消費者を対象とした「お買物動向調査」を実施・分析することにより、地区内の消費者ニーズの把握や消費者動向などのデータが容易に取得できる。

さらに、会員企業への巡回訪問時にヒアリングシートを活用し、会員企業が直面している問題点等について聴き取り調査等を行い、職員相互の情報の共有化を図り、相談データの蓄積及び分析を実施し、士別市及び北星信用金庫の動向データと照らし合わせながら、今後の地区経済の全体的な動向を踏まえながら、各動向データの分析情報を小規模事業者に対して提供を行う。

※現状の課題については、商工会にたくさんの情報が収集されているが、その活用は一部の会員及び表面的に伝達しているだけにすぎず、この課題解消のために小規模事業者に対して各種データの活用方法についても言及し、質の高い情報提供をします。

(事業内容)

(1) ヒアリングシートによる会員ニーズの把握 (新規)

これまでは、巡回訪問及び各種相談指導業務時に、会員からの相談内容を漠然と聴き取り、その内容を経営カルテに簡単な記載で入力をしていたため、職員相互間にて情報を共有するにあたって相談内容の再確認などの作業の手間と時間のロスがあった。このため、会員に対する情報提供に時間がかかっていたが、職員間にて新たに導入・作成した共通様式の「ヒアリングシート」を活用することによって情報提供の迅速化を図り、他の職員が相談指導業務を対応したとしても、「ヒアリングシート」を活用し正確に入力した相談カルテ内容を基に、これまでの相談指導情報とこれから提供する情報を小規模事業者に正確に伝達でき、職員相互の情報共有と小規模事業者に対する円滑な相談・指導の支援ができるようになる。

(2) 地域外経済動向調査

全国商工会連合会の小規模企業景気動向調査、日本政策金融公庫の中小企業景況調査や消費者動向調査、日経テレコンやサイト内のPOS情報サイトを活用し、企業・業界・始業・海外等の情報を確認し、売上・利益・価格・雇用・生産設備・販売等の傾向について分析し、情報の収集と提供をする。

各収集した調査・分析結果等は、経営指導員及び他の職員についても、問い合わせをすることにより、小規模事業者に対しても情報提供及び利用できるものとし、小規模事業者の経営相談等に活用する。

(3) 地区内経済動向調査

地域内の経済動向の状況を調査した北星信用金庫の「地域企業景気動向調査」を参考に、地域の経済動向に対する情報提供を行う。

また、地域消費者をランダムに抽出し購買品目ごとに購買地域等を聞き取り調査した「お買い物調査」により、地域に必要な消費者ニーズの調査・分析を行う。

調査・分析結果は、販売管理、仕入れ管理、商品管理などの情報を必要とする小規模事業者に対して経営相談時等に提供し、経営改善等の相談指導に役立てる。

(4) 会員ニーズ調査

商工会の役職員が会員企業に巡回訪問を実施し、会員企業に対して直接、現在の企業動向について聞き取り調査を行い、売上高や生産高、雇用人員や資金繰り、後継者問題などの経営に関する情報を収集し、地域内の会員企業に対しての情報提供として、商工会の経営改善普及及事業に役立てる。

また、経済動向調査・お買い物動向調査等の分析結果を活用して、今後、売上を伸ばすための新商品の開発又は新たなサービスの提供に取り組みたい業種など、特に地域の農産物等を活用できる食料品等の製造・販売が可能な業種についての支援を行う。

(調査目標)

これまでも実施している商工会の経営改善普及事業を通じて、効果的・効率的な相談指導業務を実施し、社会的・経済的ニーズ等の調査分析等を行い、小規模事業者が日頃より抱えている経営に対する問題点や課題等の解決まで丁寧にサポートし、小規模事業者にとって商工会が身近で中心的な支援機関である認識を強く持ってもらい、商工会が小規模事業者の悩みを聞き、共に考えて問題を解決する伴走型の支援体制を構築することを目標とする。

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
地域外動向調査	提供	調査	提供	提供	調査	提供
地区内動向調査	提供	調査	提供	提供	調査	提供
会員ニーズ調査	提供	調査	提供	提供	調査	提供
情報提供件数	2	10	10	10	10	10

・経営分析・需要動向調査【指針、】

(現状及び事業目的)

小規模事業者の成長発展と事業の持続的発展に向け、経営指導員の巡回・窓口相談、各種セミナー等の開催を通じて、小規模事業者のビジネスプランに基づく経営分析を行う。

また、ネットde記帳を活用している会員企業については、貸借対照表や損益計算書及び損益分岐点図表などの経営分析システムを活用し、融資あっせんや経営改善情報など売上を伸ばすための経営分析及び情報の提供を行う。

また、経営分析に必要な消費者の動向調査等については、日本政策金融公庫総合研究所が発行する「経済・金融データ」や「調査月報」、「全国中小企業動向調査」等による調査分析情報を基に需要の動向を把握し、地区内の動向調査については、「お買い物動向調査」を調査・分析することにより、消費者ニーズの的確な把握と分析結果の情報を小規模事業者に対して提供する。

※現状の課題は、小規模事業者に対して分析結果をビジュアル的に伝える機会が少ないので、この状況を解決するために、分析結果を今後導入となるタブレットを活用して、見やすい図表等で巡回訪問時にわかり易く説明します。

※専門的な課題等の分析・調査について

北海道、士別市、日本政策金融公庫、北海道商工会連合会、地元金融機関、中小企業基盤整備機構及びミラサポ、北海道よろず支援拠点のコーディネーター等と連携し、売上拡大・経営改善・資金調達・起業及び創業などの経営上の悩みに対して、専門家の意見等も参考にしながら、小規模事業者の経営課題の解決まで丁寧にサポートし門戸を開き、悩みを聞き、商工会が共に考えて解決する。

(事業内容)

(1) 経営分析の対象者の選定

巡回訪問を積極的に実施し、会員企業を対象に地元農産物や食材を活用し販路拡大を目指す「食品製造業者又は食品小売業者」を中心としたセミナーの開催や経営に関する相談業務において、分析の対象となる小規模事業者をピックアップし、経営状況等を把握し専門知識を有する上記関係機関と連携することで、売上高の増と利益の確保及び損益分岐点等の分析項目を基に経営分析を行う。【指針①】

(2) 基本データの把握

選定した対象事業者の各種動向等について、お買い物動向調査や日経テレコム、全国中小企業動向調査等を活用し、情報の収集・分析・提供することにより今後の売上の増加と利益の確保を目的とする。【指針③】

(3) 専門家との連携

専門的な課題等については、北海道、士別市、日本政策金融公庫、北海道商工会連合会、地元金融機関、中小企業基盤整備機構及びミラサポ、北海道よろず支援拠点のコーディネーター等と連携し、専門的な視点からの売上高及び利益の向上と、損益分岐点等の分析項目を基に経営分析を行う。また、日本政策金融公庫の「ビジネスマッチング」サイトを活用し、販売先及び仕入先等の取引先等の開拓など、経営課題の相談などの解決策を専門機関及び専門家と連携し実施する。

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回訪問件数	350	360	370	380	380	380
セミナー開催回数	0	1	1	1	1	1
経営分析件数	1	3	5	5	7	8

・事業計画の策定・実施支援【指針】

(現状及び目的)

小規模事業者が経営課題を解決するため、上記Ⅰの経営分析、上記Ⅱの各種動向調査等の結果を踏まえ、地元農産物や食材を活用した商品の開発の検討や、小規模事業者が各支援制度及び補助金等の申請に係る事業計画書の作成に係る経営改善計画策定支援を行い、小規模事業者が自ら経営改善計画等を策定することが難しい状況にあることから、計画策定に係る費用負担やフォローアップ費用等についても、認定支援機関でもある商工会が計画策定に向けた支援及び助言をすることにより、小規模事業者がこれまで作成したことがない経営改善計画書の作成等に対する抵抗を少しでも軽減し、事業者本人にも簡単な事業計画を作成する過程において経営の現況などの様々な発見もあり、経営全体を俯瞰し見直すきっかけになることで、経営環境が大きく変わる可能性も秘めている。

また、事業計画策定支援については士別市、日本政策金融公庫、北海道商工会連合会、北星信用金庫等とも連携し、小規模事業者と共に考える伴走型の指導及び助言を行い、小規模事業者の売上の向上及び利益等の確保を図ることを目的とする。

※現状の課題は、分析結果等の情報を伝えているだけであって、小規模事業者が十分に理解しているかの確認までされていないのが現状です。したがって、この課題を解決するためには、分析結果の情報提供はもとより、事業計画等の策定の必要性についても説明する必要があります。

(事業内容)

(1) 計画策定に関する支援方法

これまでの計画策定支援については、融資あつせん時に事業計画を作成するにとどまり、何ら検証もなく計画の策定目的が効果として表れにくかったため、融資等の斡旋のみならず、事業計画策定を目指す小規模事業者に対し、金融相談、小規模事業者持続化補助金及びものづくり補助金等の申請時の事業計画の策定支援を行う。【指針②】

(2) 専門家との連携による支援方法

北海道よろず支援拠点のコーディネーターを活用し、事業計画策定等に関するセミナー及び個別相談会等の開催により、新たなビジネスにチャレンジする企業や新商品の開発や販路開拓など、事業計画策定を目指す小規模事業者の支援及び掘り起こしを行う。【指針②】

(3) 計画策定を必要としている事業者の抽出

窓口相談・巡回訪問時に、小規模事業者からの経営相談等を受け、計画策定を検討している事業者を確認し、計画策定時には定型フォームにこだわらず、事業者が将来の事業イメージが一目でわかる方式(様式)により提案し、関係書類の作成に伴う抵抗をなくし、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。【指針②】

(4) 策定に関する支援機関

事業計画策定及び策定後に、国、北海道、士別市、日本政策金融公庫及び中小企業総合支援センター等の行う支援策等の広報、案内により周知しフォローアップを実施する。【指針②】

(5) 新たな金融支援

- ①金融商品情報について、パンフレット・ポスター、ホームページや窓口・巡回支援等により周知する。
- ②事業計画の策定支援を受けた事業者が商品・サービス開発や販路開拓において、設備資金や運転資金など、資金需要が発生した場合に既存の小規模事業者経営改善資金融資制度(マル経融資)に加え、新たに「小規模事業者経営発達支援融資制度」も活用し、金融全面からバックアップする。
- ③関係資金の申し込みの際には、必要に応じて事業計画書、資金繰り表、収支計画書、変動損益計算書、予想貸借対照表などの作成支援を合わせて行う。
- ④定期的なフォローアップを行い、策定した事業計画が軌道に乗るよう伴走型の支援を行う。

※事業計画策定後に、必要に応じて4カ月に1度巡回訪問を実施し、事業計画の進捗状況の確認を行うとともに、事業計画を的確に進めるために必要な指導及び助言を行う。【指針②】

(事業目標)

上記の事業内容を効果的・効率的に進めるため下記の表の通り進める。

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
セミナー・説明会開催回数	0	1	1	1	1	1
事業計画等策定事業者数	0	1	2	2	3	4
フォローアップ件数	0	3	9	15	24	36
金融斡旋支援件数	1	3	3	5	8	10

・創業・第二創業（経営革新）支援【指針】

（現状及び目的）

これまで、創業者や事業を廃止するのを待っている受け身体制であった。また、事業廃止により空き店舗となった店舗の状況についても、どの程度活用できるかなど情報もほとんど皆無に等しかった。しかし、これまでの状況を改善する動きがあった。

「後継者マッチング事業」(重要)

日頃より、商工会の重点項目の一つである巡回訪問を実施し、各会員企業の経営に関する悩みごとの相談や課題・問題点などの聴き取り調査を実施し情報蓄積をしていたところ、経営者が高齢でもあり後継者もないことから、廃業を考えていると相談を受けた。その後、近隣市町村にて就労していた地元出身者が、実務経験及び技能実績を積み、朝日地区にて新規開業をしたいと商工会を訪れ相談を受けていた。数回に渡る相談を受け開業資金の確保や経営に関する知識など、色々な諸問題及び課題があることが確認され、新規開業は今後時間をかけて十分に考えるとしていたところ、新規開業を考えていた地元出身者に、後継者問題を抱えていた当該地区の会員企業を紹介したところ、その当該地区企業に就職が決定し更なる実務経験を積み、加えて経営手法も学ぶといった「後継者マッチング事業」なるものを1件ではありますが実施し、事業主の高齢化による事業廃止を食い止め、地元企業の存続と商工会員数の減少に歯止めをかけることが出来ました。

※商工会が地域の小規模事業者と密接にかかわることにより、朝日地区の既存の小規模事業者が少しでも存続することができれば、朝日地区住民に対して安心して暮らせる住環境を提供することができるものと思います。

このような商工会の行動により行政も理解を示し、商工会が実施する事業補助金に対する支援や地域小規模事業者に対する支援施策の拡充など、地域小規模事業者から地域住民まですべての人々が利益を享受できる商工会地域としたい。

今後においても、地域における新規創業者及び第二創業者の開業支援・喚起及び創業間もない中小企業・小規模事業者の官公需への参入を促進するため、士別市はもとより地域関係機関及び団体等への需要創生の要望と合わせて、地域発の新たな事業の担い手創出や事業承継を円滑に行うため、北星信用金庫及び日本政策金融公庫等と連携して創業塾等を開催し、事業計画書の作成などの創業支援を行う。創業後も巡回訪問によるフォローアップの実施により、創業したが思うように業績が伸びないなどの企業の悩みを解決する伴走型の支援を行う。

※現状の課題は、創業者及び第二創業の情報については、相談があつて初めて確認できるような状況であり、また、講習会や相談会の周知等についても、会報の配布やダイレクトメールでの通知にとどまっており、参加人数が少ない状況となっています。この状況を改善するためには、開催案内等については商工会のホームページにも掲載し、巡回訪問及び窓口相談時にも繰り返し周知徹底を図り積極的に参加を促します。

（事業内容）

（1）施策広報等の強化実施による創業・第二創業等の支援

創業塾（全4回開講）を開催し、創業に向けての準備や創業希望者の知識向上を図り、創業者の資金の調達や経営者としての知識等、日本政策金融公庫や関係支援機関の指導・助言及びサポートを受けながら、創業等に関する事業計画書づくりに関する支援をする。【指針②】

（2）金融機関の創業者情報との連携による創業・第二創業等の支援

創業後は、先輩経営者との創業体験談や意見交流会の開催、創業後概ね5年以内の間もない経営者との意見交流会を開催し、地域の金融機関から創業支援に係る担当職員から、創業者の心構

えやマーケティングの基礎など、「思うような売上げが確保できない」、「利益が出ない」、「運転資金等の調達ができない」など、創業後の問題解決に対する支援を行う。【指針②】

(3) フォローアップ強化による創業・第二創業の支援

ビジネスプランを見直して収益力を高めたいと考えている小規模事業者や、第二創業（経営革新）に関するセミナー及び疑問や創業の不安などに対する個別相談会を開催し、第二創業（経営革新）に必要なビジネスプランの作成・支援を実施する。【指針②】

(事業目標)

上記の事業内容を効果的・効率的に進めるため下記の表の通り進める。

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
創業塾開催回数	0	4	4	4	4	4
創業支援者数	0	1	1	1	1	1
第二創業（経営革新）支援者数	0	1	1	1	1	1
創業後のフォローアップ件数	0	1	1	1	1	1

・小規模事業者販路開拓支援【指針】

(現状及び目的)

これまでの上記ⅠからⅣまでに示した地域の経済動向や小規模事業者の経営分析、関係支援機関を活用した経営問題の解決や支援など、今後の地域における特産品の開発及び商品化について、既存の小規模事業者に製造及び販路開拓と認知度の向上を図るため、北海道商工会連合会が主催する「北の味覚、再発見！」に参加し、バイヤーなどの流通業者向けの展示・商談会等への積極定期参加や、士別市及び朝日・剣淵・幌加内町・和寒町が連携して、それぞれの地域の特産品等をPRする「北のうまいもの市」などの各イベントを開催し、消費者及び関係業者に地域特産品等を提供・販売しPR及び認知度の向上を図る。また、地域小規模事業者が製造及び販売ができる仕組みづくりなど、今後の売上の増加を目的として付加価値の高い商品を生み出し、流通・販売を図るため北海道食クラスター事業と連携し、朝日地区ならではの特産品を活用した地域食産業に焦点を当て、地域の食材を活用した特産品等の開発・製造・販売ができる仕組みを構築し、革新的なものづくりに挑戦する小規模事業者の売上及び利益の向上に結び付く支援事業を展開する。

(事業内容)

(1) イベント等の開催による小規模事業者の販路開拓支援

各種の展示会等への出展には、ハードルが高いものと思われる事業者に対して、まずは、近隣市町村にて開催される各種イベント等に参加し、朝日商工会と近隣の商工会及び商工会議所と連携し、各市町村の特産品や加工品の展示・販売する「北のうまいもの市」に積極的に参加し、この中で展示会等への出展に対する不安を払拭し興味を持たせ、地元食材を活用した地域特産品のPR及び販路を開拓するための展示会や商談会等への積極的な参加と支援を行う。【指針④】

(2) 外部機関と連携した小規模事業者の販路開拓支援

直近の都市圏である札幌市及び旭川市において開催される、北海道食クラスター事業の商談会や展示交流会への参加や、毎年、旭川市で開催され来場者が100万人を超える「北の食べマルシェ」に出展参加し、小規模事業者が主体となって販売する地域特産品のPRに重点を置き、北海道、士別市、士別観光協会及び北星信用金庫とが連携して小規模事業者の出展支援を行い、主要な地域資源を活用した特産品の販路開拓と認知度の向上を図る。【指針④】

(事業目標)

上記の事業内容を効果的・効率的に進めるため下記の表の通り進める。

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
北のうまいもの市開催回数	1	1	1	1	1	1
来場者数(人)	1,000	1,000	1,100	1,100	1,200	1,200
札幌市・旭川市の展示会出展回数	未実施	2	2	2	2	2
札幌市・旭川市の出展支援者数	未実施	5	5	5	5	5

2. 地域経済の活性化に資する取り組み

・地域経済活性化事業

(課題と取組概要)

地域の商店街が衰退していく中で、商工会が中心となり小規模事業者の個々の力を十分に発揮できる環境整備と、少子高齢化社会となった地域の現状を十分に踏まえ、地域住民から必要とされる商店街及び小規模事業者となるよう地域の活性化が求められています。本年度平成26年度において朝日商工会では、「にぎわい補助金」の認定を受け、空き地・空き店舗の有効活用事業として「空き店舗対策スタンプラリー事業」を実施しました。

「空き店舗対策スタンプラリー事業」(重要)

この事業は、朝日地区で問題となっている空き店舗を活用して、昔の活気があった商店街を再現しました。平成26年12月中旬の開催ということで当日は猛吹雪で悪天候という最悪の状況であったにもかかわらず、予想以上の消費者が往来し大盛況で、地域住民からは「朝日地域にはこんなに人がいたのか!」と誰もが口にしていたということを商工会員から耳にしました。

事業内容につきましては、朝日地区にて過去に店舗を構え営業等をしていましたが、人口減少・高齢化・後継者難といった色々な事情により廃業し閉店した空き店舗にお話をして、イベント当日に是非とも店舗を開けて欲しい又は店舗を貸して欲しいとお願いし、昔の賑わっていた頃の朝日町商店街を再現しました。

この空き店舗対策事業に合わせて、今回の事業に参加協力してくれた店舗を利用した消費者に対して台紙にスタンプを押してスタンプラリー事業も合わせて実施し、スタンプが満点台紙になると抽選会に参加できる権利が与えられ賞品が当たるという単純な事業ですが、猛吹雪にもかかわらず近隣の市町村からも来街者があり、イベントの内容や告知の仕方地元消費者や近隣市町村からの来街者も集まり、交流人口の増と各個店の売上げの増が見込まれるとして、平成27年度以降の開催も視野に入れ検討しております。

※上記の各種地域振興事業を実施することにより、地域住民からは開催にあたり絶大な支援と支持を受けていることが強みとなっている。

朝日地域において商工会が中心となり関係団体と連携し実施する地域振興事業は、地域の人口減少など後ろ向きな問題が種々ある中、活発な地域振興事業を実施することにより、地域にとって少しでも明るい状況を商工会が提供していると感じています。



空き店舗対策スタンプラリー事業 「復活！朝日町商店街」

また、上述の経営発達支援事業の目標の中での（３）地域ブランド・特産品開発等に着眼した支援においても、現在の朝日町地区においては、他の地域へ売り込める地域特産品等がないため、朝日地区の自慢料理を朝日の味覚として、地元農産物や養殖魚のヤマベなどを使い食材等として活用した郷土料理を地域ブランドとして開発・検討し、この「ふるさと名物」を販売・PRすることにより朝日町の認知度の向上及び販売する小規模事業者の売上の向上を目指し、地域全体が元気となり地域小規模事業者のビジネスチャンスを創出したいと考えています。

合わせて地域住民が参加するイベント等の開催などに「ふるさと名物」を販売・PRし、地域住民の認知がまだまだ薄い潜在的な需要の掘り起こしと、地元農産物等を加工及び利用した「ふるさとの自慢料理」を活用した「秋の豊穰収穫祭」や「食のスタンプラリー事業」などを開催し、「ふるさとの名物」の販売を希望する小規模事業者が町内に多く出てくるよう、地域コミュニティと地域特産品が連動し、朝日地区の地域経済の活性化につながる事業を地域と一体となって実施したいと考えています。

（事業内容）

（１）地域イベントによる地域経済活性化

士別市、士別観光協会、JA北ひびきで構成する「地域経済活性化実行委員会」を計４回行い、委員会において、「ふるさとの名物」や地元で収穫した農産物等を活用したイベント等の開催など、小規模事業者の販売機会の増大と地域経済の活性化に向けて検討します。

地域住民の憩いの場として親しまれている「あさひサンライズホール」周辺において、「ふるさと名物」のPR及び売上向上を目的として、朝日地区最大のイベント「じゃんじゃんジュビリー」を地域の関係団体と連携し開催し、「ふるさと名物」についても広く地域住民にPRします。

（２）空き店舗対策スタンプラリー事業の実施

事業を廃止した空き店舗を活用し、既存店と協働しながら昔の活気のあった商店街を復活させ、商店街の活性化を狙いつつ、空き店舗内にて「ふるさと名物」を展示・販売・PRし、さらに、近隣市町村の特産品のPRも合わせて行い、ふるさとの名物料理を朝日町の特産品として認知度の向上を図ります。

(事業目標)

上記の事業内容を効果的・効率的に進めるため下記の表の通り進める。

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
実行委員会開催回数	2	4	4	4	4	4
じゃんじゃんジュビリー	1	1	1	1	1	1
じゃんじゃんジュビリー出展者数	15	15	15	16	17	18
じゃんじゃんジュビリー来場者数	3,500	3,800	4,000	4,000	4,100	4,100
スタンプラリー事業	1	1	1	1	1	1
スタンプラリー出展者数	18	20	20	20	21	22
スタンプラリー来場者	550	600	600	620	650	650

3. 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み

・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 (課題と取組概要)

これまで、地域経済の活性化や経営改善事業についての情報交換は行ってきたが、その内容については限られた中での表面的な情報共有にとどまっていたことから、今後は、積極的な意見交換等がされるよう情報交換の場を十分に活用し、小規模事業者への支援ができるよう実施する。

※これまで、情報の交換のみであったが、今後においては、相互の情報交換により抽出される課題について掘り下げる。

(事業内容)

(1) 広域による情報交換

士別市周辺地域の経済活性化についての意見交換を実施している、士別商工会議所と剣淵・朝日・幌加内町・和寒町の各商工会との「1市4町商工会経済懇話会」において、地域事業者の問題及び課題等について議論し、今後の支援策等についての情報交換を実施しています。

(2) 各関係機関との情報交換

日本政策金融公庫が実施する、上川管内道北地域の「小規模事業者経営改善貸付推進協議会」において、支援ノウハウ、支援の現状、地域経済状況について情報交換をします。

(3) 市行政との情報交換

まちづくりに関する指針等を公表している士別市の総合計画の施策について意見交換が行われる「士別市振興審議会」において、産業振興計画に係る振興事業等の議論を通して、地域小規模事業者に対する要望について情報交換を進めます。また、市理事者と商工会役員との懇談会等を開催し、市との連携の中で必要な施策及び事業の経済的な支援についても情報の交換をします。

(4) 広域連携協議会での情報交換

剣淵・朝日・幌加内町・和寒町商工会広域連携協議会の「テラスミーティング(経営支援会議)」において、情報交換・支援ノウハウ、支援の現状、地域経済について情報交換をします。

・経営指導員等の資質向上等に関すること

（課題と概要）

これまででも、商工会連合会が実施する参加義務が課せられている研修については、職種・分野別で参加し研鑽しているものの、個々の単なる情報収集と知識の固定化となっており、職員間での知識等の共有が図られず、小規模事業者への支援能力や教育体制が構築されていないのが現状である。

このため、小規模事業者及び会員等に対して支援並びに「小規模企業振興基本法」・「改正小規模支援法」に関する事業を始めとする新しい中小企業施策の変化に応えるため、経営支援機能の強化が大きな課題となっている。商工会職員の経営支援能力及び資質の向上が求められていることから、商工会連合会等が開催する各種研修会に積極的に参加し、本人の自覚とやる気を引き出す環境の整備と職員個々のスキルアップを図ります。

（１）研修体系の内容

経営指導員研修

- ア 全道商工会経営指導員研修（一般研修）
- イ 全道商工会経営指導員専門研修（中小企業基盤整備機構北海道本部主催）
- ウ 企業診断実務研修（北海道中小企業診断士会主催）
- エ 中小企業支援担当者等研修（中小企業大学校主催）
- オ 各地域管内経営指導員研修（地区管内職員協議会主管）

補助員研修

- ア 全道商工会補助員等研修（専門研修）
- イ 全道地区ブロック別商工会補助員等研修（一般研修）
- ウ 全道商工会補助員等研修（経営管理コース）

記帳専任職員等研修

- ア 全道商工会補助員等研修（専門研修）
- イ 全道地区ブロック別商工会補助員等研修（一般研修）
- ウ 全道商工会補助員等研修（経営管理コース）
- エ 新規採用職員研修
- オ 新規採用職員フォローアップ研修

（２）その他研修等

- ① 全国商工会連合会が実施する経営指導員及び補助員を対象とした「WEB研修」については、各種施策メニューの紹介や企業診断時におけるポイントなど、小規模事業者の経営相談等の知識として、経営指導員だけではなく補助員等についても積極的に受講し、経営指導員をはじめとする他の職員についてもノウハウ等を共有し、各個人のスキルアップはもとより小規模事業者への指導・助言及び情報提供などを積極的に行います。

※ 経営指導員任用候補者等の補助員については、剣淵・朝日・幌加内町・和寒町商工会広域連携協議会のテラスミーティング（経営支援会議）において、ベテラン経営指導員とチームで地区内の小規模事業者に対する「経営分析・経営診断」などの支援することで、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、OJT等により小規模事業者に対して伴走型の支援能力の向上を図ります。

・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

(課題と概要)

これまでは、事業報告等については理事会を経て年1回の総会時に会員に対して報告するのみとなっているのが現状であり、詳細な各事業の内容についての評価及び検証までされていないのが実態であります。

今後においては、毎年度の総会のほか、以下の方法により評価・検証を行うものとする。

(1) 評価・検証方法

- ①事務局内にて、概ね3カ月ごとに経営発達支援計画進捗会議を実施し、各事業の進捗状況及び事業内容等の検証と意見交換を実施する。
- ②理事会に対して、年4回程度の経営発達支援計画に関する支援会議を開催し、事業の進捗状況・実施内容・検証を行い、意見内容を摺合せ実施事業の改善及び変更等について報告・検討する。
- ③有識者等で構成される経営発達支援計画事業評価会議等にて、事業の実施状況及び成果の評価・見直し等について検討する。
※有識者：土別市経済部長、JA北ひびき副組合長、土別市観光協会長、商工業者等
- ④事業の成果及び評価・見直しの結果等については、フェイスブック及び商工会ホームページにて計画期間中公表する。

(別表2)

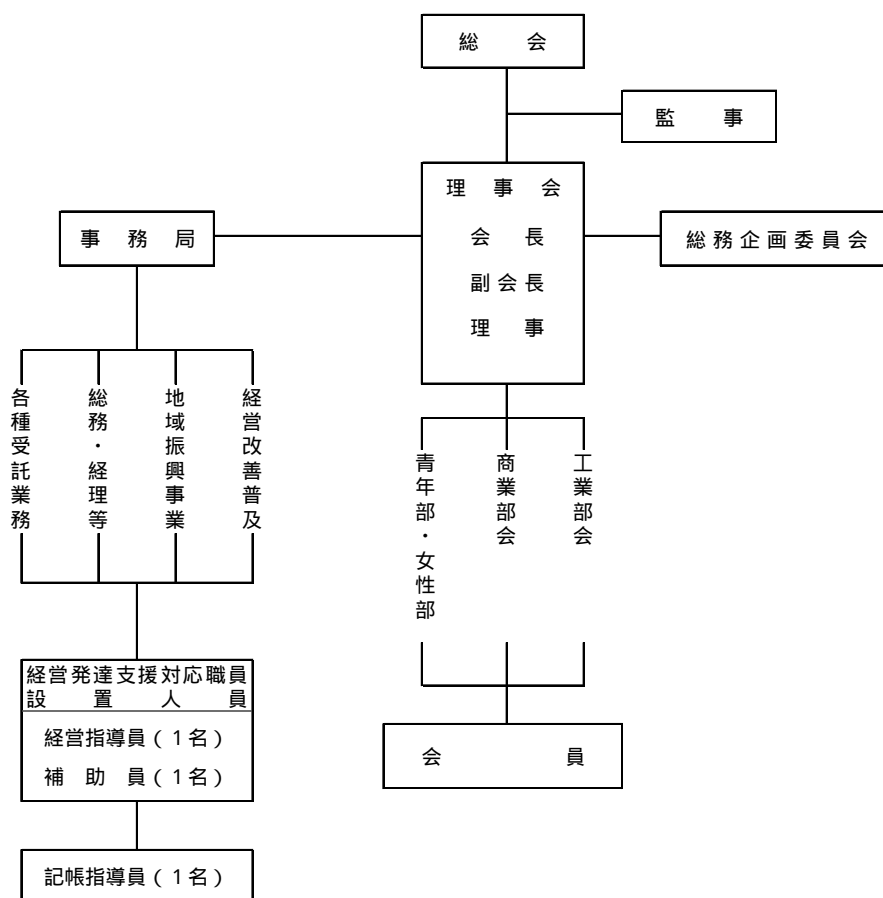
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成27年 1月現在)

(1) 組織体制

朝日商工会組織図・事務局機構



(2) 連絡先

①経営発達支援事業担当者

朝日商工会 経営指導員 今野 政明

②住所・電話等

095-0401 北海道士別市朝日町中央 3804 番地

電話 0165-28-2617 FAX 0165-28-2760

Eメール asahi3804@mint.hokkai.net (今野メール ma-bo-@do.shokokai.com)

Facebook <https://www.facebook.com/hokkaido.asahi>

(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27年度 (27年4月以降)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
必要な資金の額	3,975	3,975	3,975	3,975	3,975
経改事業費	215	215	215	215	215
旅費	200	200	200	200	200
施策普及事業費	15	15	15	15	15
地域振興事業費	3,760	3,760	3,760	3,760	3,760
総合振興事業費	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050
商工業振興事業費	1,960	1,960	1,960	1,960	1,960
青年女性部推進事業費	750	750	750	750	750

(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 1,590、道補助金 125、市補助金 2,260

(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	
①経営分析・需要動向調査分析等による線的分野の問題解決 ②創業・第二創業支援における講師等の具体的アドバイス ③小規模事業者販路開拓支援の行ける出展支援 ④地域活性化事業の空き地・空き店舗の活用方法の計画策定 ⑤地域活性化事業のじゃんじゃんジュビリー、岩尾内湖湖水まつり、ベタ雪まつり、スタンプラリー事業の実施	
連携者及びその役割	
①北海道、士別市、日本政策金融公庫、地元金融機関、中小企業基盤整備機構、北海道中小企業総合支援センター、北海道よろず支援拠点、北海道商工会連合会⇒⇒⇒専門的知識の提供 ②北海道、士別市、地元金融機関⇒⇒⇒商談及びPR方法等のアドバイス、企業関連情報の提供 ③士別市、士別観光協会、JA北ひびき⇒⇒⇒計画策定における提案及び提言 ④士別市、士別観光協会、JA北ひびき及び関係団体にて組織する実行委員会形式 ⇒⇒⇒各種イベント等の事業実施	
連携体制図等	

会員企業ヒアリングシート

朝日商工会(今野)

相談日 平成 年 月 日

※取扱注意

団体名/会社名			
担当者氏名			
担当者部署			
電話番号		FAX番号	
E-mailアドレス			
経営相談について			
相談区分		相談事項	
相談内容			
その他詳細・追加			
次回訪問予定日	平成	年	月 日 () 時より