

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>美深町商工会 (法人番号 2 4 5 0 0 0 5 0 0 2 3 6 6)</p>
<p>実施期間</p>	<p>平成 29 年 4 月 1 日 ~ 平成 34 年 3 月 31 日</p>
<p>目標</p>	<p>需要を見据えた経営を行う小規模事業者の事業計画策定や実行に対する個社支援 地域資源を活用による小規模事業所の販路拡大と売上向上に対する支援 商工会職員の資質向上と情報共有による支援体制の強化 関係機関との連携による小規模事業者育成と地域活性化に向けた取組への支援</p>
<p>事業内容</p>	<p>・ 経営発達事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】 ヒヤリングシートを活用した情報収集と分析提供 関係機関の統計資料を活用した経済動向の情報収集と分析提供 関係団体との懇談会による情報収集と分析提供</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針】 巡回訪問による経営分析 「ネット de 記帳」など分析ツールを活用した経営分析 事業承継に関する調査分析 外部専門家と連携した経営分析</p> <p>3. 事業計画の策定支援に関すること【指針】 持続的な経営を目指す小規模事業者の掘り起こし 事業計画策定のためのセミナー・個別相談会の開催 需要を見据えた商品販売などを行うための事業計画策定支援 円滑な事業承継に向けた事業計画策定支援</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 巡回訪問等によるフォローアップ強化 関係機関等支援策の活用 事業計画実施に伴う問題・課題の解決支援 事業承継に対するフォローアップ</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針】 自社で独自に販路開拓を行っている小規模事業者に対する需要動向調査 消費動向調査 各種機関による消費動向・需要動向調査の収集分析 調査結果のフィードバック</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】 道北地域による販路拡大・PR事業 各機関主催の展示商談会への参加による販路開拓支援 アンテナショップ出展による販路開拓支援 インターネットを利用した販路拡大 地域資源を活用した新商品開発事業</p> <p>・ 地域経済の活性化に資する取組 新規創業及び雇用の促進による移住定住の促進 商店街活性化支援事業 地域資源を活用した新商品の開発及び販路拡大事業 地元企業のビジネスマッチング等の支援 各種イベント事業 プレミアム付き商品券の事業</p>
<p>連絡先</p>	<p>・ 名 称 美深町商工会 ・ 住 所 098-2222 北海道中川郡美深町字東 2 条北 5 丁目 1 番地 ・ 電 話 01656-2-1014 Fax 01656-2-3948 ・ Eメール bif21@rose.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. 町の現状

美深町は、北海道の北部、稚内市と旭川市のほぼ中間に位置し、東は枝幸町、雄武町、西は幌加内町、南は名寄市、北は音威子府村に隣接する総面積 672.14 平方 km を有しています。地勢を見ると、西部に天塩山地、東部に函岳を主峰とする北見山地に囲まれた盆地を形成しており、町の中央部を北海道第二の大河である天塩川が貫流しています。

気象は内陸性の気候であり、夏は 30 度を超える一方で、冬は氷点下 30 度を下回り、また積雪量が多いことから特別豪雪地帯に指定されています。

人口は、昭和 35 年の 14,046 人をピークに、平成 23 年には、5,000 人を下回り、平成 27 年 3 月末の人口は、4,678 人となり、最盛期の 3 分の 1 まで減少しています。

天塩川の恵みを受けた平地で肥沃な土地と豊かな自然を活かした農林業を基幹産業として、日本最北の水稲、畑作や畜産など多様な農業と豊富な森林資源を活用した林産業に取り組んでいます。

交通網をみると、市街地の中央を南北に縦貫する JR 宗谷本線と国道 40 号及び幌加内を経て札幌市に至る国道 275 号線が走り、道道 7 路線が雄武町、枝幸町、名寄市などに接続しており、交通網の要衝として重要な役割を担っています。

美深町の中心市街地は、町の主導により美深町商業振興店舗近代化促進条例により老朽店舗の改善が促進され、楽しくお買物が出来るよう店舗の改修が行われました。これにより、商店街は、物販・サービスを中心とした業種で構成される近隣型商店街となりましたが、消費者人口の減少や消費の町外流出、自動車専用道路である名寄美深道開通に伴う国道の交通量減少等にもない、中心市街地の居住人口の減少や空き地・空き店舗が増加し空洞化が課題となっています。



2. 小規模事業者の現状と課題

美深町の経済状況は、過疎化による人口減少、高齢化等による事業廃止に伴って商店街が歯抜け状態となり、大都市との極端な地域格差・経済格差がますます深刻化し、小規模事業者数、商工会員数ともに最盛期である昭和 50 年代前半と比較すると 3 分の 2 にまで減少し、地域における活力の減退により、更なる地域経済の低下が問題となっております。

当町の小規模事業者に占める会員の割合は約 85% と非常に高い割合で推移しております。商工業者会員 177 事業所のうち、卸小売業を含む商業が 41.8% (74 事業所)、宿泊業と理美容業を含むサービス業が 16.9% (30 事業所)、と主に商店街と関わりのある事業所が会員の相当数を占めており、商店街の衰退による小規模事業者の経営環境は危機的状況にあります。

このような中、平成14年から施行されている「美深町商業振興店舗近代化促進条例」を活用し、多くの店舗が新築・増改築を進め、商店街の景観改善に大きく寄与しています。

その反面、平成25年3月の自動車専用道路「名寄美深道路」の開通、近隣市町村への高速道路網の整備や、隣接市への大型店の進出により、消費の流失が加速されています。

特に、空き地・空き店舗が増えるなか、商店街に対する地域住民からの満足度は大変厳しく、「商店街のお買い物の環境の再構築」など、消費者から「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。

しかし、業績の不振や事業主の高齢化、後継者難からくる経営不安は小規模事業者のやる気や意欲を削いでおり、加えて厳しい地域経済の状況下にあつて、潤沢な設備資金の調達に不安を抱えるなど、地域の有効な資源を積極的に活用する動きに繋がっていない状況にあり、そのため、今以上に後継者不足の解消を推進する等経営体質の強化を図り、事業を継承する方策を検討することが急務となっています。

また、小規模事業者が一丸となり、地域資源である畑作を中心とした農畜産品、自然環境や地域特性を活かした特産品の開発、特産品の広域的PRや販路開拓など、地域活性化を望んでいると感じておりますが、年々縮小する地域経済にあつて、いかに地域資源を循環させ、新たな需要を掘り起こすことができるか、農林商工の各産業が連携を図り新たな6次産業の創出や特産品の地域ブランド化などに向けた取り組みをいかにして実現するかが今後の小規模事業者にとって大きな課題となっています。

美深町の小規模事業者数及び会員数等の推移

		昭和 55年	昭和 60年	平成 2年	平成 7年	平成 12年	平成 17年	平成 22年	平成 27年
商工業者数		330	330	335	344	302	260	239	228
小規模事業者数		313	304	302	317	312	247	224	207
会員数		264	263	257	241	228	203	185	177
内 訳	建設業	30	47	46	45	42	40	26	22
	製造業	20	12	13	14	10	9	5	5
	運輸通信業	9	8	7	6	4	4	3	4
	卸小売・飲食業	137	125	120	112	111	94	81	74
	サービス業	33	35	35	35	33	33	32	30
	その他	35	36	36	29	28	23	38	42

3. 商工会の現状と課題

(1) 地域経済活性化のこれまでの取り組み

本町の商業が人口の減少や少子高齢化などによる地元購買力の減退や消費の町外流出と非常に厳しい状況下に置かれているなか、商工会では購買力の向上と町外流出の防止をめざし町内全店で利用できる共通商品券を発行するとともに、町の支援をいただき「プレミアム付き商品券販売事業」に取り組み、消費の囲い込みに一定の成果を上げています。

また、美深町が実施する、商店街でのお買い物物を配送するサービスの活用や、商店街へ買い物に出向くことが困難な消費者の手助けとなるよう取り組む「ご用聞き」等の買い物弱者対策を実施するなど、小規模事業者個々の差別化が図られるような仕組みについて模索することが求められます。

その他、商業者はもとより一般町民や各種グループが気軽に参加した、市街地商店街の空地及び周辺駐車場を会場として実施する「びふか夜市」を年2回開催し、魅力づくりに取り組んでおりますが、今後はイベント開催時以外における商店街の賑わいをいかに取り戻すかが課題となっています。

「プレミアム付き商品券販売事業」



「びふか夜市」



(2) 小規模事業者に対する売上向上等の支援

地元消費者を対象に行った「お買い物動向調査」の結果は、依然として町外流出に歯止めが掛らず、地域に密着した商店街としての役割を十分果たすことができない状況にあり、多様化する消費者ニーズを的確に読み取り実行していく機動性を備える必要があります。

経営環境が厳しい小規模事業者と商工会が一緒になって経営計画を検討し作成。それに基づき、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、企業経営に対する積極的な支援を進める必要があります。

(3) 地域特産品開発等の支援

基幹産業を農業とする美深町において地域ブランドとして誇れるものに、近年着々と作付面積を伸ばしている「かぼちゃ」があります。その「かぼちゃ」と地域資源である環境省認定の平成の名水百選にも登録されている、ミネラル豊富でまろやかな味わいが特徴の「仁宇布の冷水」、美深町産もち米「きたゆきもち」を原料とした「かぼちゃどぶろく」を、当商工会青年部が中心となって商品化。小規模事業者が主体となって新たな特産品として販売を開始しましたが、販路開拓や販売力の強化など課題は山積しています。

美深町の地域資源を活用した「かぼちゃどぶろく」



4. 美深町商工会の今後の目標

・小規模事業者の中長期的な振興のあり方

美深町の、第5次総合計画（平成23年度～平成32年度）では「みんなで築く輝くまち 美深」をテーマに各種振興策を展開しておりますが、その中でも商工業振興の基本方針は、「地域資源の更なる活用による新商品や新サービスの開発」「魅力ある店舗づくりによる商店街のにぎわい再生」「民間需要の拡大による雇用の場の確保・拡大」が掲げられており、商工会に対しても商工業振興への役割が期待されているところです。

美深町商工会では、上記総合計画の商工業振興の基本方針から、「地域資源を活用する小規模事業者の育成を通じ、地域経済を支える小規模事業者の経営力を向上し続けることで、にぎわいあふれる美深町を築けるよう地域の経済を活性化する。」を中長期的な振興のあり方としてとらえ、地域から期待される役割を果たすため、以下に経営発達支援計画の目標を設定し、行政や関係団体、支援機関などと連携しながら、小規模事業者が抱える経営課題を克服することで小規模事業者の持続的発展を図ることを目指します。

・経営発達支援事業の目標

目標：「地域資源を活用した地域活性化に資する取組みを行いながら、経営力の向上支援を図り、経営意欲を高揚し、持続的な企業経営が図れる小規模事業者を育成する。」

今まで、町外への購買力流出対策などを目的に行ってきたイベントなどによる地域経済活性化の取り組みや、お買い物調査による小規模事業への売上向上支援を行ってきたが、地域小規模事業者に対する側面的な支援が主体であった。今後は、小規模事業者に向き合った直接的な経営支援を積極的に行い、著しく変化する経営環境に対応し、経営意欲をもって、継続して発展できる小規模事業者を育成する。又、地域資源に目を向けた経営へ気づきを持つ小規模事業者を増加させることで、地域経済の活性化を図る。

(目標達成のための方針)

- ・町外への購買力流出対策とは別に、新たな需要を見据えた経営が行えるよう事業計画の策定や実行に対する個社支援を行い、経営意欲をもって事業計画を自ら実行できる小規模事業者を育成します。(地区内小規模事業者50%を達成する。)
- ・既存のお買い物動向調査や関係機関等の統計資料の単なる情報提供を改め、需要を見据えた個社の事業計画に役立つ、経済動向や需要動向、施策情報などの情報を収集し、小規模事業者へ提供し続けます。
- ・需要を見据えた経営分析を行い、事業計画に反映し、事業計画を計画通り行えるよう、個社へフォローアップし続けます。
- ・既に地域資源を活用している小規模事業者の販路を拡大できるよう支援していくとともに、新たに地域資源を活用できる小規模事業者の掘り起こしを行い続け、新たな販路開拓で売上向上する小規模事業者を育成していきます。
- ・以上の方針を取り組むために、美深町商工会は、職員の資質向上や情報共有を図るなど、役職員一体となった体制で臨みます。
- ・また、商工会単独ではなく、専門家の活用や、行政や関係機関などとの協力のもと、地域ぐるみ(みんな)で、地域の小規模事業者の育成と地域活性化に向けた取り組みを実施していきます。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成 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】

〔現状と課題〕

現状では、関係機関や金融機関等が公開している統計資料や調査結果について、商工会に様々な情報が収集されているものの、一部の活用に留まっています。また、関係団体との意見交換による情報交流やヒヤリング調査についても積極的に行っているとは言えない状況でした。これらのことから、収集した情報を有効活用した分析や情報提供にまで至らず、十分に経営支援に反映できていなかったことが課題です。

〔課題に対する取り組み〕

地域経済の動向について、経営指導員等の巡回訪問や窓口相談における定期的なヒヤリング調査を実施し、小規模事業者の経営課題や業種別の課題を把握します。

収集した情報と関係機関が公表する情報と併せ、整理分析して小規模事業者に情報を提供し、売上の増加と利益の確保を図るための事業計画策定の基礎資料として活用します。

また、専門家や関係機関と連携し地域経済動向の情報を収集分析し、その結果を提供することで小規模事業者の経営力の強化を図ります。

〔事業内容〕

①ヒヤリングシートを活用した情報収集と分析提供

経営指導員等が小規模事業者に対する巡回訪問や窓口相談時において、日々感じている経営上の悩みをはじめ、景況、売上、資金繰り状況、採算、後継者の有無や事業承継に関する考え方、希望する支援策などを調査するためのヒヤリングシートを作成し、小規模事業者を抽出して定期的に聞き取り調査を行い、事業所別の問題や業種別の課題を洗い出し把握します。この情報を経営状況の分析や事業計画策定支援に有効活用するとともに、小規模事業者に対し巡回訪問等によりフィードバックすることで適切な支援につなげます。

②関係機関の統計資料を活用した経済動向の情報収集と分析提供

経済センサス調査など各種統計資料を活用し、地域をはじめ北海道・全国における消費購買力、企業の経済活動、消費購買力の流出状況を把握します。総務省統計局の家計消費支出調査資料を活用し業種別潜在購買力、消費購買力の流出状況を把握します。

また、定期的に公表している行政や金融機関等調査資料に基づき地域内の経済動向のみならず全国、北海道の業種別・規模別景気動向指数などを抽出し、上記ヒヤリングシートで調査した景況、売上、採算等の項目との比較分析により小規模事業者の事業機会や事業計画策定の指針となるよう調査します。

この調査を年4回実施し比較分析を行い、結果について当商工会の会報やホームページで公表すると同時に、巡回指導時にも情報提供を行い、経営課題の解決等に活用します。

(活用する調査資料)

北海道経済産業局	地域経済産業調査・生産動向・産業別動向	各月
北海道	月例経済報告	各月
北海道商工会連合会	中小企業景況調査	四半期毎
日本政策金融公庫	全国中小企業動向調査	四半期毎

その他各金融機関等の調査情報を活用する

③関係団体との懇談会による情報収集と分析提供

美深町、農業協同組合、美深町観光協会、金融機関など関係団体との懇談会を行い、生育状況や生産高など農業に関する動向、入り込み状況・宿泊者数など観光に関する動向、利率・融資状況・設備投資など金融に関する動向について、情報を収集分析し、小規模事業者へ分析結果を提供します。

特に地域の基幹産業である、農業に関する動向は、小規模事業者の売上に大きな影響があります。農業に関する統計情報を活用した情報収集をはじめ、関係機関の動向を分析することにより、売上等への影響を予測し、小規模事業者の事業計画策定など支援の方向性を検討します。

[期待できる効果]

これらの取り組みを通し、地域における詳細な経済動向を把握することで、環境の変化や機会・脅威を適切に捉えることにより、小規模事業者が直面する経営課題解決に向けた事業計画の策定が可能になります。

[目標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ヒヤリングによる調査先	0	14	18	22	24	26
統計調査の分析	0	4	4	4	4	4
懇談会開催による情報収集	0	2	2	3	3	3

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

〔現状と課題〕

現状の小規模事業者に対する経営状況の分析は、巡回訪問や窓口相談による確定申告などの税務指導、融資斡旋による金融支援などに対応するための決算書や試算表を分析した経営指導にとどまっておりました。小規模事業者の現状を踏まえての掘り下げた分析までできておらず、事業計画策定に十分活用していなかったことが課題です。

〔課題に対する取り組み〕

小規模事業者の持続的発展や売上の維持・増加を図るためにも事業計画策定が必要です。経営状況や財務状況を含め小規模事業者の強み弱みなど現状を把握し、地域の経済動向調査結果を踏まえ客観的視点から分析を行います。分析結果は経営指導員等の巡回訪問や窓口相談を通して情報を提供し、事業計画策定支援に活用します。高度で専門的な課題については専門家などと連携しながら分析を行い、小規模事業者の抱える経営上の課題に対し、より丁寧にサポートします。

〔事業内容〕

①巡回訪問による経営分析

上記1. ①で実施する巡回訪問時の経営に関する相談業務において、ヒヤリングシートを活用した聞き取り調査を行った小規模事業者に対し、営業成績、財政状態、人材の確保など直面する問題、今後の課題や経営ビジョンを把握し個社の経営状況を分析します。

SWOT分析を活用し外部環境や内部環境の強み・弱み・小規模事業者を取り巻く機会・脅威を把握し直面する経営上の問題点を共有認識しながら課題解決に向けた事業計画策定を行うなど伴走型支援に繋がります。

②「ネット de 記帳」など分析ツールを活用した財務分析

小規模事業者の財務に関する分析は、全国商工会連合会のネット de 記帳システムや中小企業基盤整備機構の経営自己診断システムを活用し、収益性・効率性・生産性・安全性・成長性を分析し、自社の財務指標値を把握するとともに、同業種との財務指標との比較を行います。これらの情報を小規模事業者の経営状態を確認する基礎資料として共有認識しながら課題解決に向けた経営ビジョンや経営方針を盛り込んだ事業計画策定を行います。

③外部専門家と連携した経営分析

巡回訪問等で対応できない経営、技術、資金、法律など高度な経営課題を抱える小規模事業者に対しては、中小企業診断士や税理士などの専門家との連携や中小企業基盤整備機構、北海道商工会連合会、ミラサポ、よろず支援拠点等関係支援機関の専門家派遣制度等を積極的に活用し、幅広い支援体制を整えながら経営分析を行い、事業計画策定につなげます。

また、支援に同行する事により課題解決に取り組めると同時に、専門家が持つ高度なノウハウを吸収することで、商工会職員の支援能力向上にもつながります。

〔期待できる効果〕

これらの取り組みを通し、小規模事業者が抱える様々な問題（景況、財政、人材、後継者等）を把握し、経営状況の分析を行うことにより、経営課題を洗い出すことができることから、年4回定期的に巡回訪問を行い、この情報を重要資料として活用することで、小規模事業者に対して深く入り込んだ支援や今後の事業展開に有効な事業計画の策定が可能になります。

[目標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

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・財務分析数	0	14	18	22	24	26
巡回訪問指導回数	0	52	68	80	88	100

※経営分析・財務分析数は1. ①で実施する巡回訪問のヒアリング企業とします。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

[現状と課題]

これまでの小規模事業者に対する事業計画策定支援について、融資申込時の金融機関への提出や決算指導など一過性の支援で終わってしまい、小規模事業者の経営課題解決に向けた事業計画策定という一歩踏み込んだ経営支援にまで達していなかったことが現状です。また、小規模事業者自身も推測や長年の経験など、勘に頼った経営をしていることから収益の低下を招いており、その問題を解決するための具体的な取り組みが十分に経営支援に反映できていなかったことが課題です。

[課題に対する取り組み]

これらの問題を解決するため、小規模事業者に対し地域経済動向調査や経営分析の結果を提供することで、自らが経営状態を把握した上で経済社会情勢の変化に対応ながら自らのビジネスモデルを再構築するための需要を見据えた事業計画の策定に向けた取り組みに対し伴走型支援を行います。高度で専門的な課題については専門家などと連携しながら支援機関の専門家派遣事業の活用や事業計画策定相談会などの開催によって解決に向けた方法を探ります。

[事業内容]

①持続的な経営を目指す小規模事業者の事業計画策定支援

上記2. の経営分析を実施した小規模事業所に対し計画的な巡回訪問を実施し、持続的発展を目指すためには売上の維持向上や利益率を確保しながら計画に基づいた事業展開を図ることが経営の安定につながるということを理解できるよう意識改革を促し、自社の事業継続に必要な事業計画策定を行います。

事業計画策定支援の際、計画策定の認識が不十分と思われる場合は②のセミナー等への参加支援、計画目標が明確で需要を見据えている場合は③の支援、後継者問題を抱えている場合には④の支援を行い、小規模事業者に合わせた事業計画策定支援を実施します。

②事業計画策定のためのセミナー・個別相談会の開催

多くの小規模事業者は、事業計画を作成した経験や必要性を感じていないことから、その意識改革と事業計画策定の必要性を再認識してもらうため、中小企業診断士や税理士などの専門家と連携し、事業計画策定セミナーや個別相談会を開催します。

また、専門家の視点による効果的で実効性のある計画を策定するため、中小企業基盤整備機構、北海道商工会連合会、ミラサポ、よろず支援拠点等関係支援機関の専門家派遣制度等を積極的に活用し小規模事業者の事業計画策定を支援します。

③需要を見据えた商品販売などを行うための事業計画策定支援

小規模事業者が消費者ニーズを的確に捉えた商品販売やサービスの提供を将来的に継続して行い、販売力強化や事業の維持発展を図るための事業計画策定支援を行います。

地域経済動向調査や経営分析結果、需要動向調査の成果を活用しながら需要を見据えた新たな経営戦略について事業者に寄り添った経営支援を行います。

④円滑な事業承継に向けた事業計画策定支援

ヒヤリングシートで調査した事業承継に関する調査結果を活用し、後継者問題を抱える小規模事業者に対して計画的な巡回訪問を実施し、事業承継を円滑に進めるための支援を行います。

親族間における事業承継が難しくなっていることから、従業員や第三者等への事業譲渡も視野に入れ、北海道事業承継引継ぎ支援センターなど関係機関と連携し専門家派遣等を活用した、中長期的な展望を見据えた事業計画の策定を支援することにより経営に対する不安を払拭し円滑な事業承継を図ります。

また、美深町にとっても廃業による人口減少の抑制と地域経済縮小の克服及び雇用の場の確保が急務であることから、事業承継に対する支援策である「商工業担い手支援条例」を制定し、財政面での経営安定をサポートしており、これらを活用した事業計画を策定することにより、小規模事業者の経営安定を図り持続的な発展につながるよう支援します。

・美深町の事業承継者への支援策（美深町商工業担い手支援条例）

運転資金等、月額10～15万円 最大24ヶ月
月額賃貸料（土地建物設備）の1/2 月額10万円限度 最大24ヶ月
設備等取得費（土地建物設備）の20% 最大200万円限度

[期待できる効果]

経済動向、経営状況、需要動向など各調査の結果を活用し、客観的観点から事業計画の策定を図ることによって、小規模事業者自身の事業展開や方向性、経営目標が明確になり、事業の持続的発展のための需要を見据えた販路開拓や販売促進、中長期的な事業承継問題の解決など、経営上の様々な問題に対応した戦略の構築が可能になります。

[目標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
個別相談会開催数	0	1	2	2	3	3
セミナー開催数	0	1	1	1	1	1
事業計画策定数	0	14	18	22	24	26

※事業計画策定数は経営分析を行ったすべての企業

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

〔現状と課題〕

これまでの事業計画策定支援は、金融斡旋や各種補助金制度の申請支援のみの活用にとどまっており、フォローアップについては事業者からの相談がない限り実施しておらず、その後の進捗状況の把握や分析評価について継続的な経営支援を実施していなかったことが課題となっています。

〔課題に対する取り組み〕

経営持続化を図るための事業計画を策定支援した小規模事業者に対し経営指導員等の巡回訪問や窓口相談を通して定期的にフォローアップできる体制を構築し、計画の見直しの必要があれば再支援を行います。事業計画策定後の事業実施及び進捗状況を確認、効果の検証を行うとともに伴走型の助言や指導を行うなど、経営指導員を始め全職員が自己研鑽を図りながら一丸となって小規模事業者の持続的発展を図ります。

〔事業内容〕

①巡回訪問等によるフォローアップ強化

事業計画の策定支援を実施した小規模事業者に対して、計画通りに事業が遂行されているかどうか、3ヶ月毎に1度以上の巡回訪問で進捗状況を確認します。

継続的な巡回訪問により、必要に応じた指導・助言によるフォローアップで事業計画策定後の支援を行います。事業計画実施に際して高度で専門的な問題が発生した場合は、専門家や専門機関と連携し、解決に向けた支援を行います。

②関係機関等支援策の活用

事業計画実施に当たって、中小企業基盤整備機構、中小企業支援総合センター、北海道商工会連合会の専門家派遣等を活用した丁寧な支援を行います。事業計画の実施支援により、小規模事業者の持続的発展に必要な設備及び運転資金など、資金調達が必要となった場合は、「小規模事業者経営発達支援資金」を斡旋し、融資実行後のフォローアップを行います。また「小規模事業者持続化補助金」等を利用した新たな事業展開を支援するための各種補助制度活用を提案することで安定的な経営を図る支援を行います。

③事業計画実施に伴う問題・課題の解決支援

経済情勢等の影響により事業計画どおりに事業が進まない場合には、計画の実施から効果まで小規模事業者と一体となって一連の検証を行います。検証の結果、事業計画の見直が必要となった場合は、関係機関や専門家との連携を図り、計画の改善や新たな事業計画を作成するなど、解決に向けた支援を行います。

④事業承継に対するフォローアップ

事業承継後の支援として3ヶ月毎に1度以上の巡回訪問における個別指導を行います。税務指導など基礎的支援に加え、必要に応じて、中小企業融資制度や小規模事業者経営改善資金を活用した金融斡旋を行います。経営面ではマーケティングや販売計画、仕入管理、財務管理やキャッシュフローなど重点的なフォローアップを行うなど伴走型支援を実施し、経営基盤の強化を図ります。

〔期待できる効果〕

定期的なフォローアップを行うことで、策定した事業計画の遂行状況を把握し、実績とのギャップを分析し新たな経営計画策定に早期に対応することでPDCAサイクルを確立した伴走型支援を図ることができます。

【目 標】

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
フォローアップ企業数	0	14	32	54	78	104

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

現在、需要動向調査は、住民向けに「お買い物動向調査」を行い、町内の購買力流出対策や商店街のにぎわい再生の検討に活用しておりますが、長らく調査項目の見直しを行っていないなど、変化の激しい消費者の動向をつかむ調査として十分とはいえませんでした。

「お買い物動向調査」は、住民の購買に対する意向を定期的に把握し、地域の経済団体として今後の方向性を検討する資料としての活用が主であり、本計画で実施する個社に向き合った経営分析や事業計画策定に活かすための調査を行っていないと感じております。

また、美深町の地域資源を活かした製品等を開発し、独自でインターネット販売や道の駅などで物販を行っている事業所があるにもかかわらず、このような事業所を、経営意欲があり自立した事業所と判断してしまい、販路開拓に向けたその取組等を事業所任せにしている状況となっております。

よって、小規模事業者が需要を見据えた事業計画を策定し、新たな販路の拡大を実現していくために本来必要な個社に対する需要動向の把握が行えていなかったという課題があります。

【課題に対する取り組み】

今後は、個社に向き合った経営分析や事業計画策定に活かすための需要動向調査を行います。

対象を美深町の地域資源を活用し、インターネット販売等を通じた販路開拓を自社で行っている小規模事業者とし、現在独自で行っている販売戦略を経営分析などで再確認し、新たな販路拡大や商品開発につながる需要動向調査を新たに実施します。

新たに実施するのは、統計データなどの提供だけではなく、実際に自社で販路拡大で取り組んでいる商品に焦点を絞った消費者調査などです。小規模事業者単独の商品に焦点を絞った調査・分析していくことは、時間的にも人的にもなかなか難しいことなので、商工会が調査・分析をサポートすることで、販路開拓や商品開発を加速できるよう支援します。

以上のように、自社で販路開拓を行っている小規模事業者の支援を通じて、効果的な需要動向調査のノウハウの蓄積等を行い、今後、地域資源を活用した販路拡大や商品開発を行っていく小規模事業者に対する個別の需要動向調査を実施していきます。

また、定期的に実施している「お買い物動向調査」は調査項目を改善することで、域内の需要や市場動向の把握を継続し、新たに、各種機関の統計データ等を調査・収集し、個社の提供する商品やサービスに合わせて分析・提供することで、需要を見据えた事業計画策定が行えるよう支援し、購買力流出や商店街のにぎわい再生、新たな販路開拓に向けた取り組みも併せて実施します。

効果的な需要動向調査になるよう、専門家の協力を得ながら、実施していきます。

〔事業内容〕

①自社で独自に販路開拓を行っている小規模事業者に対する需要動向調査 <新規>

「売りたい気持ち」があり、既に自社で独自の販路開拓を行っているが、「販売促進の効果等がなかなかあらわれない」という小規模事業者に対し、商品の持つ強み・弱みを再認識し、改良改善を加えたり、新たな付加価値をもった製品開発を行っていくため、取り扱う商品等に焦点を絞った需要動向調査を新たに行います。

この調査で、小規模事業者が持つ「商品に対する思い」と、消費者が求める「欲しい商品」との間のギャップを分析し、需給のミスマッチを解消していけるよう支援します。

現状、想定している企業は以下に示すとおりで、取り扱う商品等に焦点を絞った需要動向調査を新たに実施します。必要に応じて専門家を活用した連携を行います。

<支援する企業>

- ・対象企業 美深町の地域資源を活用して、製品を加工販売している小規模事業者
- ・商品 手作りの「無添加自家製チーズ」・・・無添加による食の安心安全を提供
- ・特徴 美深町内にある自社農場で原料となる生乳を生産している
原料の生産から加工、パッケージから販売に至るまで全て自社生産にこだわっており、生乳は農場敷地内にある工場に直送し新鮮な状態で加工している
- ・現在の販路 道の駅や小売店、旭川市・札幌市のレストラン売店への委託販売のほか、町内外のイベントへの出店や、自社HPからのインターネット販売を独自で開拓している。
- ・自社の目標 イベント開催時等の一時的な売上向上ではなく、大都市圏における百貨店の店頭やギフト販売など、安定した販路を確保し、売上向上を目指している。
- ・自社の課題 現状の販路で、売上はあるが、実際の商品がどのように評価され、どの客層からの需要があるのかが明確に絞り込めていない。商品の品質に対して自信はあるが、さらなる販路の拡大や商品ラインナップの充実を図るためにどのようにすれば良いのか明確となっていない。

<商工会が行う新たな需要動向調査>

- ・目 標 地域資源を活用した商品の生産者側の思いと、消費者ニーズの需給のミスマッチの解消による販路拡大、新しい商品開発に向けた調査・分析を行う。
- ・調査内容

(ア) 北海道商工会連合会主催「北の味覚再発見」や「インターナショナルギフトショー」等バイヤーやメーカー担当者が来場する展示会への出展支援及び来場者等ヒアリングの実施。

当社は、こだわりのある商品を生産し、大都市圏における百貨店やギフト販売など高級品として売り出したい思いがあるため、既存の販路を拡大していくために、百貨店などのバイヤーやメーカー担当者が参加する商談会を厳選し、出展支援を行う。

その際、商工会職員が同行し、バイヤー等に対するヒアリング（調査）を行う。ヒアリング項目は、「味」「パッケージデザイン」「適正な内容量」「販売対象となり得る客層」「商品のPR方法」等についてであり、改良点などの指摘を商談後、調査内容をとりまとめ、専門家などを活用して分析を行い、既存の販路の見直しや新たな販路に向けた商品改良や開発等を取引拡大に向けた支援を行う。

(イ) アンテナショップ「どさんこプラザ」等へ出展による消費者アンケートの実施

道内の特産品等を扱うアンテナショップへの出展を促し、ショップ内で定期的（年2回）に、試食やサンプル品の提供を通じてアンケート調査を実施する。調査項目は、商品の「味」「イメージ」「見た目」「価格」などに対する評価を消費者から直接聞き取り調査を行い、消費者目線で、高級品として付加価値のある商品になっているのか確認しながら、販売戦略に活用する。

(ウ) 消費者モニター会議の実施

日常的にチーズを使った料理をする地元主婦層を対象に、地元で生産されたチーズに対するモニター協力を依頼し、消費者モニター会議を実施する。

モニター協力は、美深町在住の主婦30～50代を5名公募して決める。モニターの期間は3ヶ月とし、モニター会議は商工会会議室で、毎月(計3回)実施し、会議のコーディネーターを専門家に依頼する。会議で収集する調査項目は、「味」「パッケージデザイン」「適正な内容量」「贈答品での価値観」のほか、「地域資源活用に対する付加価値」とし、生産者が意識する高級志向の贈答品と、消費者が感じる商品イメージのギャップを分析する。モニター協力者には、評価する商品であるチーズのサンプルを提供し、商品に対する評価と改善の意見を収集していく。モニター会議の結果を商品の改善などへ活かせるようコーディネーターの専門家と検討を行う。

また、モニター会議は、「チーズの新たな食べ方」について、提供したチーズサンプルを活かしたレシピなどの意見交換などを行い、贈答品だけでなく、高級レストランへの食材としての提供や、地元の主婦ならではのチーズを使ったご当地レシピとしての研究など、高級志向とは異なる層への新しい商品開発を検討する材料として情報収集する。

②消費動向調査(お買い物動向調査) <改善>

町内の消費者2,300世帯の10%以上を目標としたアンケートを継続して年1回実施し、消費者のニーズを重点項目として調査項目をみなおし、情報収集を行います。調査した結果を専門家と連携して分析し、商工会ホームページへの掲載、巡回訪問等により情報を提供します。

専門家との連携による分析結果は、単独では入手が困難な需要動向の把握につながり、消費行動を意識した商品ラインナップの見直し等、小規模事業者にはかできない地域密着型サービスの提供方法を提案することにより来店者数や恒常的な売上の増加を目指し、経営発達につなげます

また、人口比率の高い高齢者や、新規顧客獲得を目的とした潜在購買力を持つ若年者・子育て世代の固定客化に向け、生活に欠かせない物資で町内において調達しづらい物、不足業種等を分析し、小規模事業者へ情報提供することにより、潜在顧客掘り起しの支援を行います。

- ・調査方法 町内の消費者250名を対象としたアンケート
※特に老人クラブや幼児センターに協力依頼し高齢者や子育て世帯を調査
- ・調査項目 世帯の状況、品目別の購買地域、買い物の理由、商店街の利用頻度や利用店舗、交通手段、大型店の利用状況や通信販売やインターネットを利用した買い物状況、品揃え・品質・サービス、今後のお店に対する希望、今後の暮らし向きの見通しなど消費者の意識 など

③各種機関による消費動向・需要動向調査の収集分析

上記②の調査は、美深町民の意向調査のため、道内や全国の消費者の求める売れ筋商品等トレンドなどの動向を、日経テレコン「POSEYES」をはじめとした統計情報を活用して把握します。この情報は、インターネットで入手が可能であり、商品やサービスの消費動向が数値化されているので業種毎・商品別に分類して活用します。

商品がどこで、何が、どれくらい消費されているかといった情報を品目別に整理し、巡回訪問を通して個社の取り扱う商品やサービス等に合わせて情報提供することで、小規模事業者の品揃えや商品構成の見直し等、販売計画策定や迅速な経営判断への活用を図ります。

・情報収集する統計データ

内閣府「消費動向調査報告」暮らし向きの見通し等消費者の意識
 耐久消費財等の保有・買替え状況の収集・分析・提供

総務省統計局「家計調査」「家計消費状況調査」消費動向指数等の収集・分析・提供
 日経テレコン「POSEYES」売れ筋商品等トレンドの収集・分析・提供

日本政策金融公庫総合研究所「調査月報」「消費動向調査」
 消費動向指数等の収集・分析・提供

地域金融機関の機関誌 商品開発、経営戦略事例の情報提供 等

④調査結果のフィードバック

これらの収集した情報を、専門家をはじめ美深町や美深町観光協会等関係機関と連携し分析し、個社へ情報提供することで小規模事業者が事業計画を策定する際に、売上や利益等の目標設定の妥当性や経営判断への活用を図ります。

[期待できる効果]

以上①の調査を通じて、生産者の思いと、消費者の思いとのギャップを埋め、商品の改良やターゲットの見直しなどで、新たな販路や商品開発を行うための資料として実施することで、今後、地域資源である農畜産品をはじめとする特産品を活用した販路開拓ができる小規模事業者を着実に増やせる効果を出します。②③の調査では、域内外の消費や市場の動向を確認し、それぞれの個社が需要を見据えた事業計画策定で経営力を向上し、購買力流出や商店街のにぎわい再生に効果を出します。以上の取り組みにより地域経済を活性化できるよう支援していきます。

[目 標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
個社の取り扱う商品に対する需要動向調査(企業数)	未実施	1	2	2	3	3
― 展示、商談会におけるヒアリング(対象企業数)	未実施	1	2	2	3	3
― アンテナショップにおけるアンケート調査(回数)	未実施	2	2	2	2	2
― 消費者モニター会議(回数)	未実施	3	6	6	9	9
消費動向調査	提供	調査項目の見直し	調査提供	調査提供	調査提供	調査提供
各種機関による消費動向・需要動向調査の収集分析・提供(企業数)	未実施	5	7	9	11	13

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

[現状と課題]

これまでの小規模事業者の新たな需要開拓支援については、展示会・商談会等の開催周知に留まっていたことから、参加する小規模事業者も一部に限られておりました。

また、出展にあたってのプロモーション戦略、商品のブラッシュアップ等商品戦略の策定支援も計画的に実施されていないことから、効果的な需要開拓には至っていないのが現状です。

[課題に対する取り組み]

小規模事業者の既存品の販売促進、新商品の開発及び販路開拓と認知度の向上を図るため、札幌圏、首都圏等アンテナショップへの出展、バイヤーなどの流通業者向けの展示・商談会等への積極参加、インターネットを活用した販路拡大等を、専門家をはじめ美深町、北はるか農業協同組合、美深町観光協会等関係機関と連携して小規模事業者に対して出展支援を行い、美深町の地域資源特産品の開発と販路開拓、認知度の向上を図るなど伴走型支援を行います。

[事業内容]

①道北地域による販路拡大・PR事業

近隣の都市圏である旭川市において開催される、「北の恵み食べマルシェ」に向けて、美深町、北はるか農業協同組合、美深町観光協会と連携して小規模事業者に対して出展支援を行い、美深町の地域資源特産品の販路開拓と認知度の向上を図っていきます。支援対象は美深町の地域資源を活用した商品を販売している小規模事業者です。今まで実施していなかった消費者ニーズや商品のマーケット状況についての情報収集を図るためのアンケート調査を実施します。商工会役職員も一緒にマルシェに参加し、商品を消費者にどのようにアプローチするのか、現場の雰囲気を感じながら消費者へ直接聞き取り調査を行います。その情報を分析し、出展した小規模事業者へ提供します。情報をもとに商品改良を含めた商品開発及び販売計画へ反映させるなど、美深町観光協会をはじめとした関係機関や専門家と連携しながら個社に対するフォローアップを実施します。

②各機関主催の展示商談会への参加による販路開拓支援

小規模事業者の販路の拡大・開拓を図るために、北海道商工会連合会が主催する商談会「北の味覚再発見」（札幌）や、インターナショナルギフトショー、スーパーマーケット・トレードショー（首都圏）など、大都市圏で開催される展示会や商談会への出展を積極的に促進します。支援対象は、美深町の地域資源を活用した商品を販売している小規模事業者です。出展に係る各種申請書類の作成をはじめ、出展にあたってのノウハウを提供し、役職員も一緒になって展示会へ共同で出展するなど積極的な出展奨励により販路拡大を支援します。職員が同行して、バイヤー等へのヒアリングなどのアプローチを行うなど、小規模事業者に対してのフォローアップを行います。また、専門家と連携し商談結果をフィードバックして販路開拓の継続的な支援を実施します。

③アンテナショップ出展による販路開拓支援

小規模事業者が独自に都市圏へ出展するには資金的なリスクが大きく、難しいのが現状です。アンテナショップへの出展は、少ない経費で有効な効果を手に入れることができることから、販路開拓の手段として期待できます。美深町の地域資源である農畜産品を活用した特産品の開発を進め、特産品等のアンテナショップへの出展支援を行い、大都市圏への販路開拓につながるよう積極的な支援を行います。

出展にあたっては、小規模事業者に対し書類作成などのノウハウを提供することで、出展しやすい環境を整えます。出展した小規模事業者に対しては、アンテナショップでの販売実績や消費者のニーズの調査及び分析した情報を専門家を交えながら定期的に検証するなど、商品の見直や改善について支援し、売上向上につながるよう支援します。

出展例 全国商工会連合会 むらからまちから館（首都圏）
北海道 どんさんこプラザ（首都圏・中京圏）

④インターネットを利用した販路拡大

小規模事業者の販路拡大にはインターネットを利用した情報提供を欠かすことができません。インターネット活用による販路開拓支援として、ホームページを活用した情報発信と顧客とのコミュニケーションや、つながりの強化を支援し経営の安定につなげます。インターネットの利用を得意としない事業者に対しては、経営指導員等が操作説明をはじめ効果的な使用方法を支援します。

既に自社でホームページによるインターネット販売を行っている地域資源を活用した事業所については、ホームページのコンテンツの見直しなどによる効果的な情報発信ができるよう専門家を活用します。

自社のホームページを持たない小規模事業者は、全国商工会連合会で提供されている簡易ホームページによる情報発信ツール「SHIFT」の作成支援を行い、小規模事業者の商品やサービス情報の全国に向けた情報発信の支援を行い新規顧客獲得と販路拡大を図ります。また、地域資源を活用した商品を取り扱う事業所は、自社ホームページの有無にかかわらず、全国商工会連合会が運営するWEBサイト、「ニッポンセレクト」への登録支援を行い、取り扱う商品と美深町の地域資源の名を情報発信し、販路拡大に取り組みます。

⑤地域資源を活用した特産品販路開拓事業

基幹産業を農業とする美深町において地域ブランドとして誇れるものに、近年着々と作付面積を伸ばしている「かぼちゃ」があります。その「かぼちゃ」と地域資源である環境省認定の平成の名水百選にも登録されている、ミネラル豊富でまろやかな味わいが特徴の「仁宇布の冷水」、美深町産もち米「きたゆきもち」を原料とした「かぼちゃどぶろく」を、当商工会青年部が中心となって商品化し、町内事業所を中心に販売を開始しましたが販路開拓や商品力の強化などが課題となっています。町内でも新たな特産品として期待されていることから、美深町をはじめとして北はるか農業協同組合、美深町観光協会等関係機関や専門家と連携して支援を行い、①～④の事業を積極的に活用し、商品の精度を高め、取扱事業所の拡大をはかり、主要な特産品として積極的に販路を開拓し売上の増加を目指します。

【期待できる効果】

需要動向調査を踏まえた上で、商品のブラッシュアップを図り、展示会及び商談会、インターネットを活用した新たな販路を開拓する事により、小規模事業者の需要の増加を図ることによって、事業計画を策定した小規模事業者の売上増加及び利益率の向上による持続的発達につなげます。

【目 標】

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
商談会・展示会等への出展支援者数	未実施	1	3	4	4	5
アンテナショップ等への出展支援者数	1	2	2	3	3	4
商談会・展示会・アンテナショップ等における商談成立件数	未実施	1	2	3	3	5
「SHIFT」活用した販路拡大支援者数	未実施	2	3	4	4	5
インターネットを活用した売上増加目標数	-	0	1	2	2	3
特産品販路開拓支援者数	0	1	1	2	3	3

II. 地域経済の活性化に資する取組

現在、隣接市への大型店の進出やコンビニエンスストア等の進出、急速なインターネットの普及によって、消費者の選択範囲が地理的・時間的に拡大しており、地域内での需要の確保が難しい状況となっています。また、商店街の衰退が顕著となっている今、改めて小規模事業者個々の力の結集が強く求められており、加えて超高齢化社会を迎えた今、地域の現状を十分理解した小規模事業者の力が必要とされています。「必要とされる・期待される」商店街づくりや賑わいづくり、小規模事業者による地域の活性化が必要となりっております。

今後は既存の商工会まちづくり委員会の構成メンバーに、美深町、美深町観光協会や北はるか農業協同組合等の関係機関が連携した新たな協議会を立ち上げて、今後のまちの方向性等を情報共有した上で、新規創業及び雇用の促進による移住定住の促進を行い町内人口の維持を目指す等、今後の美深町の地域経済の持続的な発展に向けた検討を行います。また商店街の賑わい創出と、潜在購買力を持つ若年者・子育て世代の固定客化に向け、婚活イベントや子育て支援事業を実施する等、新たな対策を実施します。

[事業内容]

①新規創業及び雇用の促進による移住定住の促進

美深町が実施している創業者への支援策を活用した移住者による空き店舗等の創業推進、雇用の拡大による移住定住を促進し、地区内人口の維持・増加を図るなど、商店街や産業の活性化を推進します。

・美深町の新規創業者への支援策（美深町商工業担い手支援条例）

運転資金等、月額10～15万円を支給

月額賃貸料（土地建物設備）の1/2 月額10万円限度を支給

人材確保の為、月額支払給与の1/2 月額 8万円限度を支給

人材育成の為、技術の習得資質向上を目的とした研修費用

（旅費研修負担金）の2/3 1事業所100万円限度を支給

※いずれも営業開始後最大24ヶ月間

・美深町の主な移住定住、子育て支援策

住宅取得 美深町産木材利用度合いに応じて、30～300万円

医療費の無料化（中学校卒業まで）

非課税子育て世代への助成制度

②商店街活性化支援事業

地域の顔であり生活者の一番身近な商店街等の地盤沈下を防止し振興発展を図るため、美深町商工会商業部会では、「びふか夜市」を年間に2回開催、小規模事業者の消費拡大活性化を目的として「サマーセール」「年末大売り出し」事業、飲食店の振興を図るイベント「利き酒大会」等を実施し、商店街の賑わいづくりの支援を行います。また、若年者・子育て世代の固定客化に向け、婚活イベントや子育て支援事業等、新たな対策を検討します。

③地域資源を活用した新商品の開発及び販路拡大事業

「食の安全・安心」など消費者ニーズに応じた地場特産品の開発や地産地消による食の循環は6次産業化や農商工連携を推進し小規模事業者にとっても大きなビジネスチャンスであります。地域資源を活用

した特産品の開発は美深ブランド確立のチャンスであることから、市場で評価の高い農畜産物を積極的に活用した製品開発や販路拡大等に向け、美深町、北はるか農業協同組合、美深町観光協会等関係機関と連携し積極的な支援を進めます。

④地元企業のビジネスマッチング等の支援

部会活動を通じて、製造業をはじめ建設・サービス・卸小売など地域の企業が新たなビジネスや取引先など事業機会を広げるため、「ミラサポ」、「よろず支援拠点」等の専門家と連携した指導・助言を行い、小規模事業者が持続的に発展するよう伴走型の支援を行います。

⑤各種イベント事業

美深町、観光協会、北はるか農業協同組合、商工業者(青年部・女性部含む)、関係機関で組織した実行委員会形式で実施される松山湿原とニウブ自然探勝、美深ふるさと夏まつり、美深ふるさと秋まつり、びふかウィンターフェスタの実施は、美深町内イベント広場を中心に行われます。これらのイベント開催により美深町の知名度アップし、来町者の増加につながり、交流人口の増加を図ることとともに小規模事業者の売上向上と持続的な発展を目指します。

⑥プレミアム付き商品券の事業

平成20年度より実施しているプレミアム付き商品券の事業を継続し、消費税率アップによる消費の縮小、町外への経済流出により、町民生活が厳しさを増し商工業者の多くが売上げや収益の減少によって地域経済の状況が厳しい状況にあることから、小規模事業者の売上向上対策として取り組んでいきます。プレミアム(割増金)付き商品券(売上総額10,000万円)を発行する事業を行うことにより、今後さらなる消費流通の確保並びに地元消費を促進し、小規模事業者の売上向上と地域経済及びまち全体の活性化につなげるよう支援します。

[目標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
移住定住等支援	0	1	1	2	2	2
商店街活性化事業開催回数	8	8	8	8	8	8
地域特産品販路拡大事業支援数	6	6	7	8	8	8
ビジネスマッチング等支援数	0	2	3	3	4	4
地域イベント事業開催数	4	4	4	4	4	4
地域イベント事業来場者数(人)	4,450	4,450	4,500	4,550	4,600	4,650

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

[現状と課題]

これまでの他の支援機関との連携は、近隣の一部の経営指導員による情報交換や、金融機関融資担当者との情報交換、他の支援機関との連携は、専門家派遣など案件があった都度の対応と機会に限られており、具体的な支援策やノウハウ等の情報交換に関しては一部にとどまっておりました。

[課題に対する取り組み]

今後は、関係支援機関との情報交換を積極的に推進し、小規模事業者に対する総合的な支援体制の確立を図るため、経営分析、事業計画策定や需要開拓及び販路開拓に関する高度な専門的ノウハウを吸収し支援能力向上に取り組みます。

[事業内容]

①支援機関との連携及び情報交換

中小企業基盤整備機構において年1回開催される研修会や、中小企業支援総合センター、よろず支援拠点など関係機関の研修会や懇談会で、新しい施策の情報や支援に対する取り組み事例などの情報交換を行うことで、小規模事業者に対する支援の幅を広げていき、事業計画の策定・実施や販路開拓等につながるようなノウハウを吸収し連携体制を強化することで職員の支援力の向上につなげます。

②金融機関との連携及び情報交換

日本政策金融公庫旭川支店において年2回開催されるマル経協議会、北洋銀行及び北星信用金庫など地域金融機関との融資担当者による情報交換を通じ、マル経融資や各種制度融資の活用による小規模事業者の金融支援対策についての情報交換を行います。金融機関と情報共有を図ることで、地域経済動向や市場動向を見据えた資金調達についての円滑な対応策や支援ノウハウを吸収し連携体制を強化することで職員の支援力の向上につなげます。

③他の商工会関連との連携及び情報交換

美深町・中川町・音威子府村商工会が連携している天塩川中部商工会広域連携協議会等を通じて年6回、支援ノウハウ、支援の現状、問題解決手法について情報交換を図ります。また、北海道商工会連合会は小規模事業者に対する支援ノウハウや全道における商工会の事例などを豊富に持っていることから、年1回の全道経営指導員研修会や年1回の上川管内職員協議会で行う研修会や懇談会で、経営発達支援の内容や支援課題に関する取り組みについてのノウハウを吸収し連携体制を強化することで職員の支援力の向上につなげます。

[期待できる効果]

外部機関との情報交換によって支援ノウハウを吸収することで支援能力向上を図り、効率的かつ効果的な個社支援を行うことにより、円滑な経営発達支援事業実施につなげます。

【目 標】

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
支援機関との連携と情報交換	1	2	2	2	2	2
金融機関との連携と情報交換	2	4	4	4	4	4
商工会関連との連携と情報交換	6	8	8	8	8	8

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状と課題】

北海道商工会連合会が定める研修要綱による職種別の専門研修及び一般研修に出席し、知識や支援ノウハウ習得に取り組んでおりますが、それらの研修で得た知識を職員間で共有するための取り組みも十分ではなく、個人により支援スキルに差異が生じ、組織全体としての支援体制が構築されていないのが現状です。

【課題に対する取り組み】

経営発達支援を限られた職員数の中で確実かつ迅速に実施するため、内部機関及び外部機関主催の研修会へ積極的に参加し、知識の習得及び支援能力の向上を図ります。また、それらによって吸収した支援スキルを、職員間で共有する仕組みとして新たに職員研修会を実施し、OJTによる職員個々のスキルアップを図り組織全体の支援レベルの向上に取り組めます。

①職種別の研修

・経営指導員

経営発達支援を進める上で、経営課題の把握と問題解決に向けた事業計画策定による小規模事業者の持続的な発展を行うために必要なスキルと高度な知識・技能・支援ノウハウを習得します。

1. 中小企業基盤整備機構主催の中小企業支援担当者等専門研修
2. 全道商工会経営指導員一般研修
3. 上川管内職員協議会経営指導員研修
4. 全国商工会連合会WEB研修
5. 関係支援機関が主催する支援能力向上研修会 等

・補助員

経営発達支援を進める上で、経営指導員業務の補佐役として税務指導や金融斡旋をはじめとする経営全般に係る支援ノウハウを実践的に習得し、支援能力の向上を図ります

1. 全道商工会補助員等研修会専門研修
2. 全道ブロック別商工会補助員等一般研修
3. 上川管内職員協議会補助員等研修
4. 全国商工会連合会WEB研修
5. 関係支援機関が主催する支援能力向上研修会 等

※補助員等はWEB研修受講は任意であるが支援能力向上を図るため受講します。

・記帳専任職員等

経営発達支援を進める上で、経営指導員及び補助員の業務をサポートしながら、記帳継続指導を通じた経営状況把握と財務分析力を向上させ、経営全般に係る支援ノウハウを実践的に習得し、個々の資質向上を図ります。

1. 全道商工会補助員等研修会専門研修
2. 全道ブロック別商工会補助員等一般研修
3. 上川管内職員協議会補助員等研修
4. 関係支援機関が主催する支援能力向上研修会 等

②職場内研修の実施

研修会で修得した知識を職員間で共有する仕組みとして、新たに職員研修会を実施し、支援ノウハウ及び小規模事業者の経営状況の分析結果等について報告します。また、経験の浅い職員については、支援キャリアを踏まないと経営支援能力は向上しないことから、必要に応じて職場内OJTにより伴走型の支援能力の向上を図ります

③経営カルテシステムを活用した情報の共有

小規模事業者の経営支援についての情報を蓄積し共有するためのツールとして、全国商工会連合会の経営カルテシステムを活用します。情報共有をはじめ各職員がどのような支援を行っているかを事務局職員全体でしっかりとチェックすることができるほか、人事交流などにより職員の異動があった際にも情報の引き継ぎがスムーズに行えるため、小規模事業者に対し途切れることなく継続した支援を行うことが可能となります。

④専門家派遣制度と連携した支援実施による資質向上

専門家派遣制度活用の際に経営指導員等が支援に同行する事により、課題解決に向けた取り組み方法と、専門家が持つ高度なノウハウを吸収することで、商工会職員の支援能力向上を図ります。

[期待できる効果]

これらの取り組んで習得した支援ノウハウを職員間で共有することにより、小規模事業者の抱える諸課題解決に迅速に対応するなど、全職員でチームによる一貫した支援体制が構築できます。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

[現状と課題]

これまでは経営改善普及事業については理事会の審議、通常総会での議決を経て事業の実施報告としておりますが、期間中の進捗状況の把握や年度終了後における事業評価を検証する機能がなく、明確な改善策を見出すまでには至っておりませんでした。

[課題に対する取り組み]

今後は、本計画に記載の事業実施状況及び成果について、外部有識者を活用しPDC Aサイクルに基づき毎年度検証及び評価、改善を図り、地域の小規模事業者や関係機関等と情報を共有することで経営発達支援計画の実効性を高めます。

[事業内容]

①事務局による検証

3ヶ月毎に事務局で経営発達支援事業進捗会議を実施し、進捗状況の確認及び事業内容を検証します。

②経営発達支援計画の評価・検証

商工会内に、当会正副会長、各部会青年部女性部長のほか美深町総務課企画グループ主幹、美深町観光協会会長、金融機関支店長など外部有識者等で構成される経営発達支援委員会を立ち上げ、経営発達支援計画の事業について事業の実施状況、成果の評価、事業の見直し案を検討します。

③理事会での評価・見直し

理事会を随時開催し、経営発達支援委員会で提示された事業の実施状況、成果の評価・事業の見直しの方針を決定します。

④事業の結果報告

事業の成果・評価・見直しの結果については、通常総会へ報告し、経営発達支援計画の承認を受けます。

⑤事業の成果報告の公表

事業の成果・評価・見直しの結果は、美深町商工会のホームページ

(<http://www.bifuka-shokokai.sakura.ne.jp/>) 及び書面で閲覧できるように窓口に備え付け、計画期間中公表します。

[期待できる効果]

外部の視点を取り入れた評価を行うことで客観的に公正な軌道修正が可能となり、常に小規模事業者に効果的な支援の内容とすることが可能です。

(別表 2)

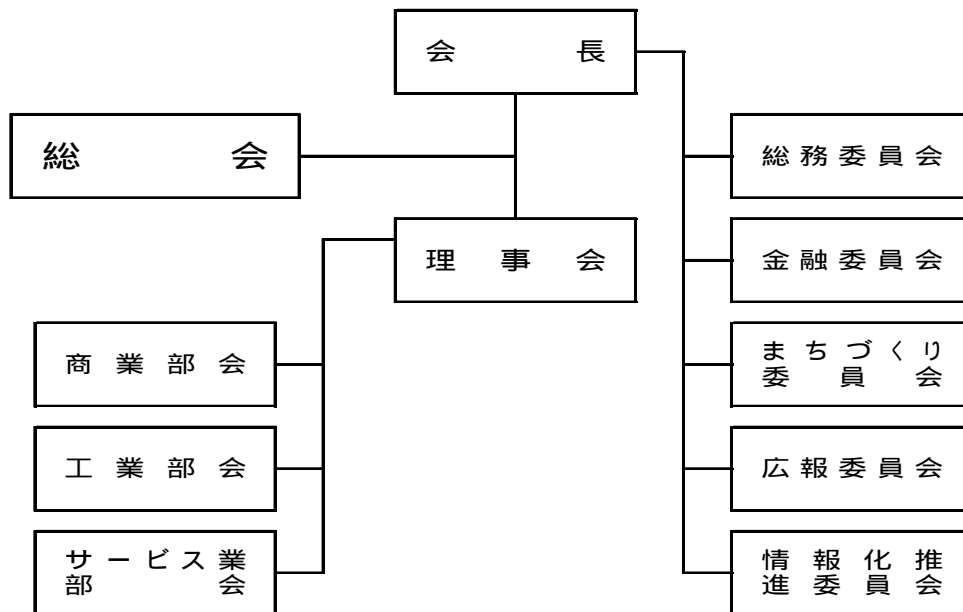
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成 28 年 4 月現在)

(1) 組織体制

< 美深町商工会組織図 >



(事務局)

経営発達支援事業においては、事務局長が全体を管理し、実務は経営指導員を中心に実行し、補助員以下が補佐を行う体制で事業を実施する。

美深町商工会事務局

事務局長	1名	長谷川 浩
経営指導員	1名	山本 真悟
補助員	1名	齊藤 裕樹
記帳専任職員	1名	早坂 弥生
記帳指導職員	1名	清水 貴子

(2) 連絡先

美深町商工会

098-2222 北海道中川郡美深町字東 2 条北 5 丁目 1 番地

Tel 01656-2-1014 Fax 01656-2-3948

Mail bif21@rose.ocn.ne.jp

HP <http://www.bifuka-shokokai.sakura.ne.jp/>

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
必要な資金の額	47,810	47,810	47,810	47,810	47,810
・ 経営改善普及事業費職員設置費	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730
・ 経営改善普及事業費	11,450	11,450	11,450	11,450	11,450
・ 地域振興事業費	14,460	14,460	14,460	14,460	14,460
・ 管理費	6,706	6,706	6,706	6,706	6,706
・ 予備費	662	662	662	662	662

(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	
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 2. 経営状況の分析に関すること 3. 事業計画策定支援に関すること 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 5. 需要動向調査に関すること 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>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</p> <p>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 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること 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</p>	
連携者及びその役割	
連携者	中小企業庁 長官 宮本 聡
住所	〒100-8912 東京都千代田区霞が関1 丁目3 1-1
電話番号	03-3501-1511
役割	・ミラサポによる専門家派遣 ・中小企業施策によるサポート
連携者	北海道 知事 高橋はるみ
住所	〒060-8588 札幌市中央区北3 条西6 丁目
電話番号	011-231-4111
役割	・調査資料の提供・閲覧及び助言 ・事業計画の指導及び助言
連携者	美深町 町長 山口信夫
住所	〒098-2252 北海道中川郡美深町字西町1 8 番地
電話番号	01656-2-1611
役割	・調査資料の提供・閲覧及び助言 ・事業計画の指導及び助言 ・イベント参画及び助言 ・情報提供及び推進のための指導及び助言 ・美深町商工業担い手支援条例の活用
連携者	独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部 本部長 戸田 直隆
住所	〒060-0002 札幌市中央区北2 条西1 丁目1 番地7
電話番号	011-210-7470
役割	・よろず支援拠点による支援機関の紹介・指導・助言
連携者	北海道よろず支援拠点 コーディネーター 中野貴英

住 所 電話番号 役 割	〒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 011-232-2407 ・各種支援事業の指導及び助言 ・事業計画の指導及び助言 ・経営発達支援計画に対する助言
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	北海道中小企業総合支援センター道北支部 支部長 紙谷尚之 〒078-8801 旭川市緑ヶ丘東1条3丁目1番6号旭川リサーチセンター内 0166-68-2750 ・小規模事業者の経営指導及び設備資金の支援 ・創業支援セミナー、創業者情報の提供と助言
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	中小企業大学校旭川校 校長 飯田利彦 〒078-8555 旭川市緑が丘東3条2丁目2-1 0166-65-1200 ・各種研修会によるスキルアップ
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	全国商工会連合会 会長 石澤義文 〒100-006 東京都千代田区有楽町1-7-1 03-6268-0088 ・専門家派遣事業及び経営改善計画に基づく円滑な資金調達の助言 ・w e b 研修によるスキルアップ
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	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 011-251-0101 ・事業計画の指導及び助言 ・展示会、商談会の情報提供及び出展支援 ・経営指導員研修会の開催及び情報交換
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	税理士 下田悌津夫 〒096-0011 名寄市西1条南4丁目 01654-2-5211 ・専門的知識による指導及び助言 ・情報交換、税務指導及び事業継承等高度な知識のノウハウの提供
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	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9丁目1704の12 0166-23-5241 ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援 ・創業計画の指導及び助言 ・金融制度支援情報の提供、助言 ・経済情勢の提供、助言
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	㈱北洋銀行美深支店 支店長 長谷川健一 〒098-2220 北海道中川郡美深町字大通北2丁目7番地 01656-2-1721 ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援 ・創業計画の指導及び助言

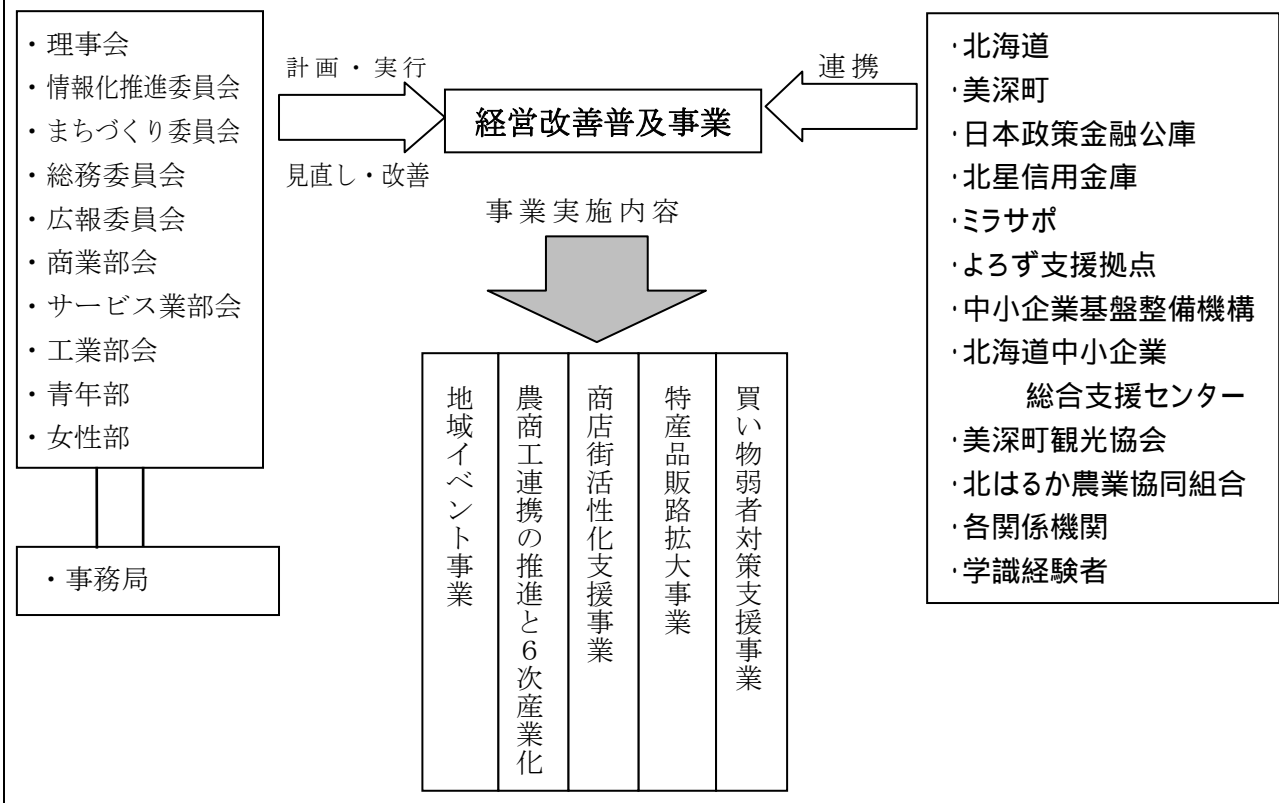
- ・金融制度支援情報の提供、助言
- ・経済情勢の提供、助言

連携者 北星信用金庫美深支店 支店長 楠 一磨
 住所 〒098-2220 北海道中川郡美深町字大通北2丁目1番地
 電話番号 01656-2-1731
 役割 ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援
 ・創業計画の指導及び助言
 ・金融制度支援情報の提供、助言
 ・経済情勢の提供、助言

連携者 北はるか農業協同組合 代表理事組合長 中瀬 省
 住所 〒098-2220 北海道中川郡美深町字大通北2丁目12番地
 電話番号 01656-2-1601
 役割 ・地域資源活用による農商工連携支援
 ・商品開発及び販路開拓支援
 ・地域活性化事業の連携、協力

連携者 美深町観光協会 会長 山崎晴一
 住所 〒098-2238 北海道中川郡美深町字開運町 交通ターミナル内
 電話番号 01656-9-2470
 役割 ・イベント参画及び助言
 ・観光情報提供及び推進のための指導及び助言

連携体制図等



(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 町の現状

美深町は、北海道の北部、稚内市と旭川市のほぼ中間に位置し、東は枝幸町、雄武町、西は幌加内町、南は名寄市、北は音威子府村に隣接する総面積 672.14 平方 km を有しています。地勢を見ると、西部に天塩山地、東部に函岳を主峰とする北見山地に囲まれた盆地を形成しており、町の中央部を北海道第二の大河である天塩川が貫流しています。

気象は内陸性の気候であり、夏は 30 度を超える一方で、冬は氷点下 30 度を下回り、また積雪量が多いことから特別豪雪地帯に指定されています。

人口は、昭和 35 年の 14,046 人をピークに、平成 23 年には、5,000 人を下回り、平成 27 年 3 月末の人口は、4,678 人となり、最盛期の 3 分の 1 まで減少しています。

天塩川の恵みを受けた平坦で肥沃な土地と豊かな自然を活かした農林業を基幹産業として、日本最北の水稲、畑作や畜産など多様な農業と豊富な森林資源を活用した林産業に取り組んでいます。

交通網をみると、市街地の中央を南北に縦貫する JR 宗谷本線と国道 40 号及び幌加内を経て札幌市に至る国道 275 号線が走り、道道 7 路線が雄武町、枝幸町、名寄市などに接続しており、交通網の要衝として重要な役割を担っています。

美深町の中心市街地は、町の主導により美深町商業振興店舗近代化促進条例により老朽店舗の改善が促進され、楽しくお買物が出来るよう店舗の改修が行われました。これにより、商店街は、物販・サービスを中心とした業種で構成される近隣型商店街となりましたが、消費者人口の減少や消費の町外流出、自動車専用道路である名寄美深道開通に伴う国道の交通量減少等にもない、中心市街地の居住人口の減少や空き地・空き店舗が増加し空洞化が課題となっています。



2. 小規模事業者の現状と課題

美深町の経済状況は、過疎化による人口減少、高齢化等による事業廃止に伴って商店街が歯抜け状態となり、大都市との極端な地域格差・経済格差がますます深刻化し、小規模事業者数、商工会員数ともに最盛期である昭和 50 年代前半と比較すると 3 分の 2 にまで減少し、地域における活力の減退により、更なる地域経済の低下が問題となっております。

当町の小規模事業者に占める会員の割合は約 85% と非常に高い割合で推移しております。商工業者会員 177 事業所のうち、卸小売業を含む商業が 41.8% (74 事業所)、宿泊業と理美容業を含むサービス業が 16.9% (30 事業所)、と主に商店街と関わりのある事業所が会員の相当数を占めており、商店街の衰退による小規模事業者の経営環境は危機的状況にあります。

このような中、平成14年から施行されている「美深町商業振興店舗近代化促進条例」を活用し、多くの店舗が新築・増改築を進め、商店街の景観改善に大きく寄与しています。

その反面、平成25年3月の自動車専用道路「名寄美深道路」の開通、近隣市町村への高速道路網の整備や、隣接市への大型店の進出により、消費の流失が加速されています。

特に、空き地・空き店舗が増えるなか、商店街に対する地域住民からの満足度は大変厳しく、「商店街のお買い物の環境の再構築」など、消費者から「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。

しかし、業績の不振や事業主の高齢化、後継者難からくる経営不安は小規模事業者のやる気や意欲を削いでおり、加えて厳しい地域経済の状況下にあつて、潤沢な設備資金の調達に不安を抱えるなど、地域の有効な資源を積極的に活用する動きに繋がっていない状況にあり、そのため、今以上に後継者不足の解消を推進する等経営体質の強化を図り、事業を継承する方策を検討することが急務となっています。

また、小規模事業者が一丸となり、地域資源である畑作を中心とした農畜産品、自然環境や地域特性を活かした特産品の開発、特産品の広域的PRや販路開拓など、地域活性化を望んでいると感じておりますが、年々縮小する地域経済にあつて、いかに地域資源を循環させ、新たな需要を掘り起こすことができるか、農林商工の各産業が連携を図り新たな6次産業の創出や特産品の地域ブランド化などに向けた取り組みをいかにして実現するかが今後の小規模事業者にとって大きな課題となっています。

美深町の小規模事業者数及び会員数等の推移

		昭和 55年	昭和 60年	平成 2年	平成 7年	平成 12年	平成 17年	平成 22年	平成 27年
商工業者数		330	330	335	344	302	260	239	228
小規模事業者数		313	304	302	317	312	247	224	207
会員数		264	263	257	241	228	203	185	177
内 訳	建設業	30	47	46	45	42	40	26	22
	製造業	20	12	13	14	10	9	5	5
	運輸通信業	9	8	7	6	4	4	3	4
	卸小売・飲食業	137	125	120	112	111	94	81	74
	サービス業	33	35	35	35	33	33	32	30
	その他	35	36	36	29	28	23	38	42

3. 商工会の現状と課題

(1) 地域経済活性化のこれまでの取り組み

本町の商業が人口の減少や少子高齢化などによる地元購買力の減退や消費の町外流出と非常に厳しい状況下に置かれているなか、商工会では購買力の向上と町外流出の防止をめざし町内全店で利用できる共通商品券を発行するとともに、町の支援をいただき「プレミアム付き商品券販売事業」に取り組み、消費の囲い込みに一定の成果を上げています。

また、美深町が実施する、商店街でのお買い物物を配送するサービスの活用や、商店街へ買い物に出向くことが困難な消費者の手助けとなるよう取り組む「ご用聞き」等の買い物弱者対策を実施するなど、小規模事業者個々の差別化が図られるような仕組みについて模索することが求められます。

その他、商業者はもとより一般町民や各種グループが気軽に参加した、市街地商店街の空地及び周辺駐車場を会場として実施する「びふか夜市」を年2回開催し、魅力づくりに取り組んでおりますが、今後はイベント開催時以外における商店街の賑わいをいかに取り戻すかが課題となっています。

「プレミアム付き商品券販売事業」



「びふか夜市」



(2) 小規模事業者に対する売上向上等の支援

地元消費者を対象に行った「お買い物動向調査」の結果は、依然として町外流出に歯止めが掛らず、地域に密着した商店街としての役割を十分果たすことができない状況にあり、多様化する消費者ニーズを的確に読み取り実行していく機動性を備える必要があります。

経営環境が厳しい小規模事業者と商工会が一緒になって経営計画を検討し作成。それに基づき、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、企業経営に対する積極的な支援を進める必要があります。

(3) 地域特産品開発等の支援

基幹産業を農業とする美深町において地域ブランドとして誇れるものに、近年着々と作付面積を伸ばしている「かぼちゃ」があります。その「かぼちゃ」と地域資源である環境省認定の平成の名水百選にも登録されている、ミネラル豊富でまろやかな味わいが特徴の「仁宇布の冷水」、美深町産もち米「きたゆきもち」を原料とした「かぼちゃどぶろく」を、当商工会青年部が中心となって商品化。小規模事業者が主体となって新たな特産品として販売を開始しましたが、販路開拓や販売力の強化など課題は山積しています。

美深町の地域資源を活用した「かぼちゃどぶろく」



4. 美深町商工会の今後の目標

・小規模事業者の中長期的な振興のあり方

美深町の、第5次総合計画（平成23年度～平成32年度）では「みんなで築く輝くまち 美深」をテーマに各種振興策を展開しておりますが、その中でも商工業振興の基本方針は、「地域資源の更なる活用による新商品や新サービスの開発」「魅力ある店舗づくりによる商店街のにぎわい再生」「民間需要の拡大による雇用の場の確保・拡大」が掲げられており、商工会に対しても商工業振興への役割が期待されているところです。

美深町商工会では、上記総合計画の商工業振興の基本方針から、「地域資源を活用する小規模事業者の育成を通じ、地域経済を支える小規模事業者の経営力を向上し続けることで、にぎわいあふれる美深町を築けるよう地域の経済を活性化する。」を中長期的な振興のあり方としてとらえ、地域から期待される役割を果たすため、以下に経営発達支援計画の目標を設定し、行政や関係団体、支援機関などと連携しながら、小規模事業者が抱える経営課題を克服することで小規模事業者の持続的発展を図ることを目指します。

・経営発達支援事業の目標

目標：「地域資源を活用した地域活性化に資する取組みを行いながら、経営力の向上支援を図り、経営意欲を高揚し、持続的な企業経営が図れる小規模事業者を育成する。」

今まで、町外への購買力流出対策などを目的に行ってきたイベントなどによる地域経済活性化の取り組みや、お買い物調査による小規模事業への売上向上支援を行ってきたが、地域小規模事業者に対する側面的な支援が主体であった。今後は、小規模事業者に向き合った直接的な経営支援を積極的に行い、著しく変化する経営環境に対応し、経営意欲をもって、継続して発展できる小規模事業者を育成する。又、地域資源に目を向けた経営へ気づきを持つ小規模事業者を増加させることで、地域経済の活性化を図る。

(目標達成のための方針)

- ・町外への購買流出対策とは別に、新たな需要を見据えた経営が行えるよう事業計画の策定や実行に対する個社支援を行い、経営意欲をもって事業計画を自ら実行できる小規模事業者を育成します。(地区内小規模事業者50%を達成する。)
- ・既存のお買い物動向調査や関係機関等の統計資料の単なる情報提供を改め、需要を見据えた個社の事業計画に役立つ、経済動向や需要動向、施策情報などの情報を収集し、小規模事業者へ提供し続けます。
- ・需要を見据えた経営分析を行い、事業計画に反映し、事業計画を計画通り行えるよう、個社へフォローアップし続けます。
- ・既に地域資源を活用している小規模事業者の販路を拡大できるよう支援していくとともに、新たに地域資源を活用できる小規模事業者の掘り起こしを行い続け、新たな販路開拓で売上向上する小規模事業者を育成していきます。
- ・以上の方針を取り組むために、美深町商工会は、職員の資質向上や情報共有を図るなど、役職員一体となった体制で臨みます。
- ・また、商工会単独ではなく、専門家の活用や、行政や関係機関などとの協力のもと、地域ぐるみ(みんな)で、地域の小規模事業者の育成と地域活性化に向けた取り組みを実施していきます。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成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】

〔現状と課題〕

現状では、関係機関や金融機関等が公開している統計資料や調査結果について、商工会に様々な情報が収集されているものの、一部の活用に留まっています。また、関係団体との意見交換による情報交流やヒヤリング調査についても積極的に行っているとは言えない状況でした。これらのことから、収集した情報を有効活用した分析や情報提供にまで至らず、十分に経営支援に反映できていなかったことが課題です。

〔課題に対する取り組み〕

地域経済の動向について、経営指導員等の巡回訪問や窓口相談における定期的なヒヤリング調査を実施し、小規模事業者の経営課題や業種別の課題を把握します。

収集した情報と関係機関が公表する情報と併せ、整理分析して小規模事業者に情報を提供し、売上の増加と利益の確保を図るための事業計画策定の基礎資料として活用します。

また、専門家や関係機関と連携し地域経済動向の情報を収集分析し、その結果を提供することで小規模事業者の経営力の強化を図ります。

〔事業内容〕

①ヒヤリングシートを活用した情報収集と分析提供

経営指導員等が小規模事業者に対する巡回訪問や窓口相談時において、日々感じている経営上の悩みをはじめ、景況、売上、資金繰り状況、採算、後継者の有無や事業承継に関する考え方、希望する支援策などを調査するためのヒヤリングシートを作成し、小規模事業者を抽出して定期的に聞き取り調査を行い、事業所別の問題や業種別の課題を洗い出し把握します。この情報を経営状況の分析や事業計画策定支援に有効活用するとともに、小規模事業者に対し巡回訪問等によりフィードバックすることで適切な支援につなげます。

②関係機関の統計資料を活用した経済動向の情報収集と分析提供

経済センサス調査など各種統計資料を活用し、地域をはじめ北海道・全国における消費購買力、企業の経済活動、消費購買力の流出状況を把握します。総務省統計局の家計消費支出調査資料を活用し業種別潜在購買力、消費購買力の流出状況を把握します。

また、定期的に公表している行政や金融機関等調査資料に基づき地域内の経済動向のみならず全国、北海道の業種別・規模別景気動向指数などを抽出し、上記ヒヤリングシートで調査した景況、売上、採算等の項目との比較分析により小規模事業者の事業機会や事業計画策定の指針となるよう調査します。

この調査を年4回実施し比較分析を行い、結果について当商工会の会報やホームページで公表すると同時に、巡回指導時にも情報提供を行い、経営課題の解決等に活用します。

(活用する調査資料)

北海道経済産業局	地域経済産業調査・生産動向・産業別動向	各月
北海道	月例経済報告	各月
北海道商工会連合会	中小企業景況調査	四半期毎
日本政策金融公庫	全国中小企業動向調査	四半期毎

その他各金融機関等の調査情報を活用する

③関係団体との懇談会による情報収集と分析提供

美深町、農業協同組合、美深町観光協会、金融機関など関係団体との懇談会を行い、生育状況や生産高など農業に関する動向、入り込み状況・宿泊者数など観光に関する動向、利率・融資状況・設備投資など金融に関する動向について、情報を収集分析し、小規模事業者へ分析結果を提供します。

特に地域の基幹産業である、農業に関する動向は、小規模事業者の売上に大きな影響があります。農業に関する統計情報を活用した情報収集をはじめ、関係機関の動向を分析することにより、売上等への影響を予測し、小規模事業者の事業計画策定など支援の方向性を検討します。

[期待できる効果]

これらの取り組みを通し、地域における詳細な経済動向を把握することで、環境の変化や機会・脅威を適切に捉えることにより、小規模事業者が直面する経営課題解決に向けた事業計画の策定が可能になります。

[目 標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ヒヤリングによる調査先	0	14	18	22	24	26
統計調査の分析	0	4	4	4	4	4
懇談会開催による情報収集	0	2	2	3	3	3

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

〔現状と課題〕

現状の小規模事業者に対する経営状況の分析は、巡回訪問や窓口相談による確定申告などの税務指導、融資斡旋による金融支援などに対応するための決算書や試算表を分析した経営指導にとどまっておりました。小規模事業者の現状を踏まえての掘り下げた分析までできておらず、事業計画策定に十分活用していなかったことが課題です。

〔課題に対する取り組み〕

小規模事業者の持続的発展や売上の維持・増加を図るためにも事業計画策定が必要です。経営状況や財務状況を含め小規模事業者の強み弱みなど現状を把握し、地域の経済動向調査結果を踏まえ客観的視点から分析を行います。分析結果は経営指導員等の巡回訪問や窓口相談を通して情報を提供し、事業計画策定支援に活用します。高度で専門的な課題については専門家などと連携しながら分析を行い、小規模事業者の抱える経営上の課題に対し、より丁寧にサポートします。

〔事業内容〕

①巡回訪問による経営分析

上記1. ①で実施する巡回訪問時の経営に関する相談業務において、ヒヤリングシートを活用した聞き取り調査を行った小規模事業者に対し、営業成績、財政状態、人材の確保など直面する問題、今後の課題や経営ビジョンを把握し個社の経営状況を分析します。

SWOT分析を活用し外部環境や内部環境の強み・弱み・小規模事業者を取り巻く機会・脅威を把握し直面する経営上の問題点を共有認識しながら課題解決に向けた事業計画策定を行うなど伴走型支援に繋がります。

②「ネット de 記帳」など分析ツールを活用した財務分析

小規模事業者の財務に関する分析は、全国商工会連合会のネット de 記帳システムや中小企業基盤整備機構の経営自己診断システムを活用し、収益性・効率性・生産性・安全性・成長性を分析し、自社の財務指標値を把握するとともに、同業種との財務指標との比較を行います。これらの情報を小規模事業者の経営状態を確認する基礎資料として共有認識しながら課題解決に向けた経営ビジョンや経営方針を盛り込んだ事業計画策定を行います。

③外部専門家と連携した経営分析

巡回訪問等で対応できない経営、技術、資金、法律など高度な経営課題を抱える小規模事業者に対しては、中小企業診断士や税理士などの専門家との連携や中小企業基盤整備機構、北海道商工会連合会、ミラサポ、よろず支援拠点等関係支援機関の専門家派遣制度等を積極的に活用し、幅広い支援体制を整えながら経営分析を行い、事業計画策定につなげます。

また、支援に同行する事により課題解決に取り組めると同時に、専門家が持つ高度なノウハウを吸収することで、商工会職員の支援能力向上にもつながります。

〔期待できる効果〕

これらの取り組みを通し、小規模事業者が抱える様々な問題（景況、財政、人材、後継者等）を把握し、経営状況の分析を行うことにより、経営課題を洗い出すことができることから、年4回定期的に巡回訪問を行い、この情報を重要資料として活用することで、小規模事業者に対して深く入り込んだ支援や今後の事業展開に有効な事業計画の策定が可能になります。

[目標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

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・財務分析数	0	14	18	22	24	26
巡回訪問指導回数	0	52	68	80	88	100

※経営分析・財務分析数は1. ①で実施する巡回訪問のヒアリング企業とします。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

[現状と課題]

これまでの小規模事業者に対する事業計画策定支援について、融資申込時の金融機関への提出や決算指導など一過性の支援で終わってしまい、小規模事業者の経営課題解決に向けた事業計画策定という一歩踏み込んだ経営支援にまで達していなかったことが現状です。また、小規模事業者自身も推測や長年の経験など、勘に頼った経営をしていることから収益の低下を招いており、その問題を解決するための具体的な取り組みが十分に経営支援に反映できていなかったことが課題です。

[課題に対する取り組み]

これらの問題を解決するため、小規模事業者に対し地域経済動向調査や経営分析の結果を提供することで、自らが経営状態を把握した上で経済社会情勢の変化に対応ながら自らのビジネスモデルを再構築するための需要を見据えた事業計画の策定に向けた取り組みに対し伴走型支援を行います。高度で専門的な課題については専門家などと連携しながら支援機関の専門家派遣事業の活用や事業計画策定相談会などの開催によって解決に向けた方法を探ります。

[事業内容]

①持続的な経営を目指す小規模事業者の事業計画策定支援

上記2. の経営分析を実施した小規模事業所に対し計画的な巡回訪問を実施し、持続的発展を目指すためには売上の維持向上や利益率を確保しながら計画に基づいた事業展開を図ることが経営の安定につながるということを理解できるよう意識改革を促し、自社の事業継続に必要な事業計画策定を行います。

事業計画策定支援の際、計画策定の認識が不十分と思われる場合は②のセミナー等への参加支援、計画目標が明確で需要を見据えている場合は③の支援、後継者問題を抱えている場合には④の支援を行い、小規模事業者に合わせた事業計画策定支援を実施します。

②事業計画策定のためのセミナー・個別相談会の開催

多くの小規模事業者は、事業計画を作成した経験や必要性を感じていないことから、その意識改革と事業計画策定の必要性を再認識してもらうため、中小企業診断士や税理士などの専門家と連携し、事業計画策定セミナーや個別相談会を開催します。

また、専門家の視点による効果的で実効性のある計画を策定するため、中小企業基盤整備機構、北海道商工会連合会、ミラサポ、よろず支援拠点等関係支援機関の専門家派遣制度等を積極的に活用し小規模事業者の事業計画策定を支援します。

③需要を見据えた商品販売などを行うための事業計画策定支援

小規模事業者が消費者ニーズを的確に捉えた商品販売やサービスの提供を将来的に継続して行い、販売力強化や事業の維持発展を図るための事業計画策定支援を行います。

地域経済動向調査や経営分析結果、需要動向調査の成果を活用しながら需要を見据えた新たな経営戦略について事業者に寄り添った経営支援を行います。

④円滑な事業承継に向けた事業計画策定支援

ヒヤリングシートで調査した事業承継に関する調査結果を活用し、後継者問題を抱える小規模事業者に対して計画的な巡回訪問を実施し、事業承継を円滑に進めるための支援を行います。

親族間における事業承継が難しくなっていることから、従業員や第三者等への事業譲渡も視野に入れ、北海道事業承継引継ぎ支援センターなど関係機関と連携し専門家派遣等を活用した、中長期的な展望を見据えた事業計画の策定を支援することにより経営に対する不安を払拭し円滑な事業承継を図ります。

また、美深町にとっても廃業による人口減少の抑制と地域経済縮小の克服及び雇用の場の確保が急務であることから、事業承継に対する支援策である「商工業担い手支援条例」を制定し、財政面での経営安定をサポートしており、これらを活用した事業計画を策定することにより、小規模事業者の経営安定を図り持続的な発展につながるよう支援します。

・美深町の事業承継者への支援策（美深町商工業担い手支援条例）

運転資金等、月額10～15万円 最大24ヶ月
月額賃貸料（土地建物設備）の1/2 月額10万円限度 最大24ヶ月
設備等取得費（土地建物設備）の20% 最大200万円限度

[期待できる効果]

経済動向、経営状況、需要動向など各調査の結果を活用し、客観的観点から事業計画の策定を図ることによって、小規模事業者自身の事業展開や方向性、経営目標が明確になり、事業の持続的発展のための需要を見据えた販路開拓や販売促進、中長期的な事業承継問題の解決など、経営上の様々な問題に対応した戦略の構築が可能になります。

[目標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
個別相談会開催数	0	1	2	2	3	3
セミナー開催数	0	1	1	1	1	1
事業計画策定数	0	14	18	22	24	26

※事業計画策定数は経営分析を行ったすべての企業

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

[現状と課題]

これまでの事業計画策定支援は、金融斡旋や各種補助金制度の申請支援のみの活用にとどまっており、フォローアップについては事業者からの相談がない限り実施しておらず、その後の進捗状況の把握や分析評価について継続的な経営支援を実施していなかったことが課題となっています。

[課題に対する取り組み]

経営持続化を図るための事業計画を策定支援した小規模事業者に対し経営指導員等の巡回訪問や窓口相談を通して定期的にフォローアップできる体制を構築し、計画の見直しの必要があれば再支援を行います。事業計画策定後の事業実施及び進捗状況を確認、効果の検証を行うとともに伴走型の助言や指導を行うなど、経営指導員を始め全職員が自己研鑽を図りながら一丸となって小規模事業者の持続的発展を図ります。

[事業内容]

①巡回訪問等によるフォローアップ強化

事業計画の策定支援を実施した小規模事業者に対して、計画通りに事業が遂行されているかどうか、3ヶ月毎に1度以上の巡回訪問で進捗状況を確認します。

継続的な巡回訪問により、必要に応じた指導・助言によるフォローアップで事業計画策定後の支援を行います。事業計画実施に際して高度で専門的な問題が発生した場合は、専門家や専門機関と連携し、解決に向けた支援を行います。

②関係機関等支援策の活用

事業計画実施に当たって、中小企業基盤整備機構、中小企業支援総合センター、北海道商工会連合会の専門家派遣等を活用した丁寧な支援を行います。事業計画の実施支援により、小規模事業者の持続的発展に必要な設備及び運転資金など、資金調達が必要となった場合は、「小規模事業者経営発達支援資金」を斡旋し、融資実行後のフォローアップを行います。また「小規模事業者持続化補助金」等を利用した新たな事業展開を支援するための各種補助制度活用を提案することで安定的な経営を図る支援を行います。

③事業計画実施に伴う問題・課題の解決支援

経済情勢等の影響により事業計画どおりに事業が進まない場合には、計画の実施から効果まで小規模事業者と一体となって一連の検証を行います。検証の結果、事業計画の見直が必要となった場合は、関係機関や専門家との連携を図り、計画の改善や新たな事業計画を作成するなど、解決に向けた支援を行います。

④事業承継に対するフォローアップ

事業承継後の支援として3ヶ月毎に1度以上の巡回訪問における個別指導を行います。税務指導など基礎的支援に加え、必要に応じて、中小企業融資制度や小規模事業者経営改善資金を活用した金融斡旋を行います。経営面ではマーケティングや販売計画、仕入管理、財務管理やキャッシュフローなど重点的なフォローアップを行うなど伴走型支援を実施し、経営基盤の強化を図ります。

[期待できる効果]

定期的なフォローアップを行うことで、策定した事業計画の遂行状況を把握し、実績とのギャップを分析し新たな経営計画策定に早期に対応することでPDCAサイクルを確立した伴走型支援を図ることができます。

【目 標】

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
フォローアップ企業数	0	14	32	54	78	104

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

現在、需要動向調査は、住民向けに「お買い物動向調査」を行い、町内の購買力流出対策や商店街のにぎわい再生の検討に活用しておりますが、長らく調査項目の見直しを行っていないなど、変化の激しい消費者の動向をつかむ調査として十分とはいえませんでした。

「お買い物動向調査」は、住民の購買に対する意向を定期的に把握し、地域の経済団体として今後の方向性を検討する資料としての活用が主であり、本計画で実施する個社に向き合った経営分析や事業計画策定に活かすための調査を行っていないと感じております。

また、美深町の地域資源を活かした製品等を開発し、独自でインターネット販売や道の駅などで物販を行っている事業所があるにもかかわらず、このような事業所を、経営意欲があり自立した事業所と判断してしまい、販路開拓に向けたその取組等を事業所任せにしている状況となっております。

よって、小規模事業者が需要を見据えた事業計画を策定し、新たな販路の拡大を実現していくために本来必要な個社に対する需要動向の把握が行えていなかったという課題があります。

【課題に対する取り組み】

今後は、個社に向き合った経営分析や事業計画策定に活かすための需要動向調査を行います。

対象を美深町の地域資源を活用し、インターネット販売等を通じた販路開拓を自社で行っている小規模事業者とし、現在独自で行っている販売戦略を経営分析などで再確認し、新たな販路拡大や商品開発につながる需要動向調査を新たに実施します。

新たに実施するのは、統計データなどの提供だけではなく、実際に自社で販路拡大で取り組んでいる商品に焦点を絞った消費者調査などです。小規模事業者単独の商品に焦点を絞った調査・分析していくことは、時間的にも人的にもなかなか難しいことなので、商工会が調査・分析をサポートすることで、販路開拓や商品開発を加速できるよう支援します。

以上のように、自社で販路開拓を行っている小規模事業者の支援を通じて、効果的な需要動向調査のノウハウの蓄積等を行い、今後、地域資源を活用した販路拡大や商品開発を行っていく小規模事業者に対する個別の需要動向調査を実施していきます。

また、定期的に実施している「お買い物動向調査」は調査項目を改善することで、域内の需要や市場動向の把握を継続し、新たに、各種機関の統計データ等を調査・収集し、個社の提供する商品やサービスに合わせて分析・提供することで、需要を見据えた事業計画策定が行えるよう支援し、購買力流出や商店街のにぎわい再生、新たな販路開拓に向けた取り組みも併せて実施します。

効果的な需要動向調査になるよう、専門家の協力を得ながら、実施していきます。

〔事業内容〕

①自社で独自に販路開拓を行っている小規模事業者に対する需要動向調査 <新規>

「売りたい気持ち」があり、既に自社で独自の販路開拓を行っているが、「販売促進の効果等がなかなかあらわれない」という小規模事業者に対し、商品の持つ強み・弱みを再認識し、改良改善を加えたり、新たな付加価値をもった製品開発を行っていくため、取り扱う商品等に焦点を絞った需要動向調査を新たに行います。

この調査で、小規模事業者が持つ「商品に対する思い」と、消費者が求める「欲しい商品」との間のギャップを分析し、需給のミスマッチを解消していけるよう支援します。

現状、想定している企業は以下に示すとおりで、取り扱う商品等に焦点を絞った需要動向調査を新たに実施します。必要に応じて専門家を活用した連携を行います。

<支援する企業>

- ・対象企業 美深町の地域資源を活用して、製品を加工販売している小規模事業者
- ・商品 手作りの「無添加自家製チーズ」・・・無添加による食の安心安全を提供
- ・特徴 美深町内にある自社農場で原料となる生乳を生産している
原料の生産から加工、パッケージから販売に至るまで全て自社生産にこだわっており、生乳は農場敷地内にある工場に直送し新鮮な状態で加工している
- ・現在の販路 道の駅や小売店、旭川市・札幌市のレストラン売店への委託販売のほか、町内外のイベントへの出店や、自社HPからのインターネット販売を独自で開拓している。
- ・自社の目標 イベント開催時等の一時的な売上向上ではなく、大都市圏における百貨店の店頭やギフト販売など、安定した販路を確保し、売上向上を目指している。
- ・自社の課題 現状の販路で、売上はあるが、実際の商品がどのように評価され、どの客層からの需要があるのかが明確に絞り込めていない。商品の品質に対して自信はあるが、さらなる販路の拡大や商品ラインナップの充実を図るためにどのようにすれば良いのか明確となっていない。

<商工会が行う新たな需要動向調査>

- ・目 標 地域資源を活用した商品の生産者側の思いと、消費者ニーズの需給のミスマッチの解消による販路拡大、新しい商品開発に向けた調査・分析を行う。
- ・調査内容

(ア) 北海道商工会連合会主催「北の味覚再発見」や「インターナショナルギフトショー」等バイヤーやメーカー担当者が来場する展示会への出展支援及び来場者等ヒアリングの実施。

当社は、こだわりのある商品を生産し、大都市圏における百貨店やギフト販売など高級品として売り出したい思いがあるため、既存の販路を拡大していくために、百貨店などのバイヤーやメーカー担当者が参加する商談会を厳選し、出展支援を行う。

その際、商工会職員が同行し、バイヤー等に対するヒアリング（調査）を行う。ヒアリング項目は、「味」「パッケージデザイン」「適正な内容量」「販売対象となり得る客層」「商品のPR方法」等についてであり、改良点などの指摘を商談後、調査内容をとりまとめ、専門家などを活用して分析を行い、既存の販路の見直しや新たな販路に向けた商品改良や開発等を取引拡大に向けた支援を行う。

(イ) アンテナショップ「どさんこプラザ」等へ出展による消費者アンケートの実施

道内の特産品等を扱うアンテナショップへの出展を促し、ショップ内で定期的（年2回）に、試食やサンプル品の提供を通じてアンケート調査を実施する。調査項目は、商品の「味」「イメージ」「見た目」「価格」などに対する評価を消費者から直接聞き取り調査を行い、消費者目線で、高級品として付加価値のある商品になっているのか確認しながら、販売戦略に活用する。

(ウ) 消費者モニター会議の実施

日常的にチーズを使った料理をする地元主婦層を対象に、地元で生産されたチーズに対するモニター協力を依頼し、消費者モニター会議を実施する。

モニター協力は、美深町在住の主婦30～50代を5名公募して決める。モニターの期間は3ヶ月とし、モニター会議は商工会会議室で、毎月(計3回)実施し、会議のコーディネーターを専門家に依頼する。会議で収集する調査項目は、「味」「パッケージデザイン」「適正な内容量」「贈答品での価値観」のほか、「地域資源活用に対する付加価値」とし、生産者が意識する高級志向の贈答品と、消費者が感じる商品イメージのギャップを分析する。モニター協力者には、評価する商品であるチーズのサンプルを提供し、商品に対する評価と改善の意見を収集していく。モニター会議の結果を商品の改善などへ活かせるようコーディネーターの専門家と検討を行う。

また、モニター会議は、「チーズの新たな食べ方」について、提供したチーズサンプルを活かしたレシピなどの意見交換などを行い、贈答品だけでなく、高級レストランへの食材としての提供や、地元の主婦ならではのチーズを使ったご当地レシピとしての研究など、高級志向とは異なる層への新しい商品開発を検討する材料として情報収集する。

②消費動向調査(お買い物動向調査) <改善>

町内の消費者2,300世帯の10%以上を目標としたアンケートを継続して年1回実施し、消費者のニーズを重点項目として調査項目をみなおし、情報収集を行います。調査した結果を専門家と連携して分析し、商工会ホームページへの掲載、巡回訪問等により情報を提供します。

専門家との連携による分析結果は、単独では入手が困難な需要動向の把握につながり、消費行動を意識した商品ラインナップの見直し等、小規模事業者にはかできない地域密着型サービスの提供方法を提案することにより来店者数や恒常的な売上の増加を目指し、経営発達につなげます

また、人口比率の高い高齢者や、新規顧客獲得を目的とした潜在購買力を持つ若年者・子育て世代の固定客化に向け、生活に欠かせない物資で町内において調達しづらい物、不足業種等を分析し、小規模事業者へ情報提供することにより、潜在顧客掘り起しの支援を行います。

- ・調査方法 町内の消費者250名を対象としたアンケート
※特に老人クラブや幼児センターに協力依頼し高齢者や子育て世帯を調査
- ・調査項目 世帯の状況、品目別の購買地域、買い物の理由、商店街の利用頻度や利用店舗、交通手段、大型店の利用状況や通信販売やインターネットを利用した買い物状況、品揃え・品質・サービス、今後のお店に対する希望、今後の暮らし向きの見通しなど消費者の意識 など

③各種機関による消費動向・需要動向調査の収集分析

上記②の調査は、美深町民の意向調査のため、道内や全国の消費者の求める売れ筋商品等トレンドなどの動向を、日経テレコン「POSEYES」をはじめとした統計情報を活用して把握します。この情報は、インターネットで入手が可能であり、商品やサービスの消費動向が数値化されているので業種毎・商品別に分類して活用します。

商品がどこで、何が、どれくらい消費されているかといった情報を品目別に整理し、巡回訪問を通して個社の取り扱う商品やサービス等に合わせて情報提供することで、小規模事業者の品揃えや商品構成の見直し等、販売計画策定や迅速な経営判断への活用を図ります。

・情報収集する統計データ

内閣府「消費動向調査報告」暮らし向きの見通し等消費者の意識
 耐久消費財等の保有・買替え状況の収集・分析・提供

総務省統計局「家計調査」「家計消費状況調査」消費動向指数等の収集・分析・提供
 日経テレコン「POSEYES」売れ筋商品等トレンドの収集・分析・提供

日本政策金融公庫総合研究所「調査月報」「消費動向調査」
 消費動向指数等の収集・分析・提供

地域金融機関の機関誌 商品開発、経営戦略事例の情報提供 等

④調査結果のフィードバック

これらの収集した情報を、専門家をはじめ美深町や美深町観光協会等関係機関と連携し分析し、個社へ情報提供することで小規模事業者が事業計画を策定する際に、売上や利益等の目標設定の妥当性や経営判断への活用を図ります。

[期待できる効果]

以上①の調査を通じて、生産者の思いと、消費者の思いとのギャップを埋め、商品の改良やターゲットの見直しなどで、新たな販路や商品開発を行うための資料として実施することで、今後、地域資源である農畜産品をはじめとする特産品を活用した販路開拓ができる小規模事業者を着実に増やせる効果を出します。②③の調査では、域内外の消費や市場の動向を確認し、それぞれの個社が需要を見据えた事業計画策定で経営力を向上し、購買力流出や商店街のにぎわい再生に効果を出します。以上の取り組みにより地域経済を活性化できるよう支援していきます。

[目 標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
個社の取り扱う商品に対する需要動向調査(企業数)	未実施	1	2	2	3	3
― 展示、商談会におけるヒアリング(対象企業数)	未実施	1	2	2	3	3
― アンテナショップにおけるアンケート調査(回数)	未実施	2	2	2	2	2
― 消費者モニター会議(回数)	未実施	3	6	6	9	9
消費動向調査	提供	調査項目の見直し	調査提供	調査提供	調査提供	調査提供
各種機関による消費動向・需要動向調査の収集分析・提供(企業数)	未実施	5	7	9	11	13

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

[現状と課題]

これまでの小規模事業者の新たな需要開拓支援については、展示会・商談会等の開催周知に留まっていたことから、参加する小規模事業者も一部に限られておりました。

また、出展にあたってのプロモーション戦略、商品のブラッシュアップ等商品戦略の策定支援も計画的に実施されていないことから、効果的な需要開拓には至っていないのが現状です。

[課題に対する取り組み]

小規模事業者の既存品の販売促進、新商品の開発及び販路開拓と認知度の向上を図るため、札幌圏、首都圏等アンテナショップへの出展、バイヤーなどの流通業者向けの展示・商談会等への積極参加、インターネットを活用した販路拡大等を、専門家をはじめ美深町、北はるか農業協同組合、美深町観光協会等関係機関と連携して小規模事業者に対して出展支援を行い、美深町の地域資源特産品の開発と販路開拓、認知度の向上を図るなど伴走型支援を行います。

[事業内容]

①道北地域による販路拡大・PR事業

近隣の都市圏である旭川市において開催される、「北の恵み食べマルシェ」に向けて、美深町、北はるか農業協同組合、美深町観光協会と連携して小規模事業者に対して出展支援を行い、美深町の地域資源特産品の販路開拓と認知度の向上を図っていきます。支援対象は美深町の地域資源を活用した商品を販売している小規模事業者です。今まで実施していなかった消費者ニーズや商品のマーケット状況についての情報収集を図るためのアンケート調査を実施します。商工会役職員も一緒にマルシェに参加し、商品を消費者にどのようにアプローチするのか、現場の雰囲気を感じながら消費者へ直接聞き取り調査を行います。その情報を分析し、出展した小規模事業者へ提供します。情報をもとに商品改良を含めた商品開発及び販売計画へ反映させるなど、美深町観光協会をはじめとした関係機関や専門家と連携しながら個社に対するフォローアップを実施します。

②各機関主催の展示商談会への参加による販路開拓支援

小規模事業者の販路の拡大・開拓を図るために、北海道商工会連合会が主催する商談会「北の味覚再発見」(札幌)や、インターナショナルギフトショー、スーパーマーケット・トレードショー(首都圏)など、大都市圏で開催される展示会や商談会への出展を積極的に促進します。支援対象は、美深町の地域資源を活用した商品を販売している小規模事業者です。出展に係る各種申請書類の作成をはじめ、出展にあたってのノウハウを提供し、役職員も一緒になって展示会へ共同で出展するなど積極的な出展奨励により販路拡大を支援します。職員が同行して、バイヤー等へのヒアリングなどのアプローチを行うなど、小規模事業者に対してのフォローアップを行います。また、専門家と連携し商談結果をフィードバックして販路開拓の継続的な支援を実施します。

③アンテナショップ出展による販路開拓支援

小規模事業者が独自に都市圏へ出展するには資金的なリスクが大きく、難しいのが現状です。アンテナショップへの出展は、少ない経費で有効な効果を手に入れることができることから、販路開拓の手段として期待できます。美深町の地域資源である農畜産品を活用した特産品の開発を進め、特産品等のアンテナショップへの出展支援を行い、大都市圏への販路開拓につながるよう積極的な支援を行います。

出展にあたっては、小規模事業者に対し書類作成などのノウハウを提供することで、出展しやすい環境を整えます。出展した小規模事業者に対しては、アンテナショップでの販売実績や消費者のニーズの調査及び分析した情報を専門家を交えながら定期的に検証するなど、商品の見直や改善について支援し、売上向上につながるよう支援します。

出展例 全国商工会連合会 むらからまちから館（首都圏）
北海道 どんさんこプラザ（首都圏・中京圏）

④インターネットを利用した販路拡大

小規模事業者の販路拡大にはインターネットを利用した情報提供を欠かすことができません。インターネット活用による販路開拓支援として、ホームページを活用した情報発信と顧客とのコミュニケーションや、つながりの強化を支援し経営の安定につなげます。インターネットの利用を得意としない事業者に対しては、経営指導員等が操作説明をはじめ効果的な使用方法を支援します。

既に自社でホームページによるインターネット販売を行っている地域資源を活用した事業所については、ホームページのコンテンツの見直しなどによる効果的な情報発信ができるよう専門家を活用します。

自社のホームページを持たない小規模事業者は、全国商工会連合会で提供されている簡易ホームページによる情報発信ツール「SHIFT」の作成支援を行い、小規模事業者の商品やサービス情報の全国に向けた情報発信の支援を行い新規顧客獲得と販路拡大を図ります。また、地域資源を活用した商品を取り扱う事業所は、自社ホームページの有無にかかわらず、全国商工会連合会が運営するWEBサイト、「ニッポンセレクト」への登録支援を行い、取り扱う商品と美深町の地域資源の名を情報発信し、販路拡大に取り組みます。

⑤地域資源を活用した特産品販路開拓事業

基幹産業を農業とする美深町において地域ブランドとして誇れるものに、近年着々と作付面積を伸ばしている「かぼちゃ」があります。その「かぼちゃ」と地域資源である環境省認定の平成の名水百選にも登録されている、ミネラル豊富でまろやかな味わいが特徴の「仁宇布の冷水」、美深町産もち米「きたゆきもち」を原料とした「かぼちゃどぶろく」を、当商工会青年部が中心となって商品化し、町内事業所を中心に販売を開始しましたが販路開拓や商品力の強化などが課題となっています。町内でも新たな特産品として期待されていることから、美深町をはじめとして北はるか農業協同組合、美深町観光協会等関係機関や専門家と連携して支援を行い、①～④の事業を積極的に活用し、商品の精度を高め、取扱事業所の拡大をはかり、主要な特産品として積極的に販路を開拓し売上の増加を目指します。

【期待できる効果】

需要動向調査を踏まえた上で、商品のブラッシュアップを図り、展示会及び商談会、インターネットを活用した新たな販路を開拓する事により、小規模事業者の需要の増加を図ることによって、事業計画を策定した小規模事業者の売上増加及び利益率の向上による持続的発達につなげます。

【目 標】

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
商談会・展示会等への出展支援者数	未実施	1	3	4	4	5
アンテナショップ等への出展支援者数	1	2	2	3	3	4
商談会・展示会・アンテナショップ等における商談成立件数	未実施	1	2	3	3	5
「SHIFT」活用した販路拡大支援者数	未実施	2	3	4	4	5
インターネットを活用した売上増加目標数	-	0	1	2	2	3
特産品販路開拓支援者数	0	1	1	2	3	3

II. 地域経済の活性化に資する取組

現在、隣接市への大型店の進出やコンビニエンスストア等の進出、急速なインターネットの普及によって、消費者の選択範囲が地理的・時間的に拡大しており、地域内での需要の確保が難しい状況となっています。また、商店街の衰退が顕著となっている今、改めて小規模事業者個々の力の結集が強く求められており、加えて超高齢化社会を迎えた今、地域の現状を十分理解した小規模事業者の力が必要とされています。「必要とされる・期待される」商店街づくりや賑わいづくり、小規模事業者による地域の活性化が必要となりっております。

今後は既存の商工会まちづくり委員会の構成メンバーに、美深町、美深町観光協会や北はるか農業協同組合等の関係機関が連携した新たな協議会を立ち上げて、今後のまちの方向性等を情報共有した上で、新規創業及び雇用の促進による移住定住の促進を行い町内人口の維持を目指す等、今後の美深町の地域経済の持続的な発展に向けた検討を行います。また商店街の賑わい創出と、潜在購買力を持つ若年者・子育て世代の固定客化に向け、婚活イベントや子育て支援事業を実施する等、新たな対策を実施します。

[事業内容]

①新規創業及び雇用の促進による移住定住の促進

美深町が実施している創業者への支援策を活用した移住者による空き店舗等の創業推進、雇用の拡大による移住定住を促進し、地区内人口の維持・増加を図るなど、商店街や産業の活性化を推進します。

・美深町の新規創業者への支援策（美深町商工業担い手支援条例）

運転資金等、月額10～15万円を支給

月額賃貸料（土地建物設備）の1/2 月額10万円限度を支給

人材確保の為、月額支払給与の1/2 月額8万円限度を支給

人材育成の為、技術の習得資質向上を目的とした研修費用

（旅費研修負担金）の2/3 1事業所100万円限度を支給

※いずれも営業開始後最大24ヶ月間

・美深町の主な移住定住、子育て支援策

住宅取得 美深町産木材利用度合いに応じて、30～300万円

医療費の無料化（中学校卒業まで）

非課税子育て世代への助成制度

②商店街活性化支援事業

地域の顔であり生活者の一番身近な商店街等の地盤沈下を防止し振興発展を図るため、美深町商工会商業部会では、「びふか夜市」を年間に2回開催、小規模事業者の消費拡大活性化を目的として「サマーセール」「年末大売り出し」事業、飲食店の振興を図るイベント「利き酒大会」等を実施し、商店街の賑わいづくりの支援を行います。また、若年者・子育て世代の固定客化に向け、婚活イベントや子育て支援事業等、新たな対策を検討します。

③地域資源を活用した新商品の開発及び販路拡大事業

「食の安全・安心」など消費者ニーズに応じた地場特産品の開発や地産地消による食の循環は6次産業化や農商工連携を推進し小規模事業者にとっても大きなビジネスチャンスであります。地域資源を活用

した特産品の開発は美深ブランド確立のチャンスであることから、市場で評価の高い農畜産物を積極的に活用した製品開発や販路拡大等に向け、美深町、北はるか農業協同組合、美深町観光協会等関係機関と連携し積極的な支援を進めます。

④地元企業のビジネスマッチング等の支援

部会活動を通じて、製造業をはじめ建設・サービス・卸小売など地域の企業が新たなビジネスや取引先など事業機会を広げるため、「ミラサポ」、「よろず支援拠点」等の専門家と連携した指導・助言を行い、小規模事業者が持続的に発展するよう伴走型の支援を行います。

⑤各種イベント事業

美深町、観光協会、北はるか農業協同組合、商工業者(青年部・女性部含む)、関係機関で組織した実行委員会形式で実施される松山湿原とニウブ自然探勝、美深ふるさと夏まつり、美深ふるさと秋まつり、びふかウィンターフェスタの実施は、美深町内イベント広場を中心に行われます。これらのイベント開催により美深町の知名度アップし、来町者の増加につながり、交流人口の増加を図ることとともに小規模事業者の売上向上と持続的な発展を目指します。

⑥プレミアム付き商品券の事業

平成20年度より実施しているプレミアム付き商品券の事業を継続し、消費税率アップによる消費の縮小、町外への経済流出により、町民生活が厳しさを増し商工業者の多くが売上げや収益の減少によって地域経済の状況が厳しい状況にあることから、小規模事業者の売上向上対策として取り組んでいきます。プレミアム(割増金)付き商品券(売上総額10,000万円)を発行する事業を行うことにより、今後さらなる消費流通の確保並びに地元消費を促進し、小規模事業者の売上向上と地域経済及びまち全体の活性化につなげるよう支援します。

[目標]

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
移住定住等支援	0	1	1	2	2	2
商店街活性化事業開催回数	8	8	8	8	8	8
地域特産品販路拡大事業支援数	6	6	7	8	8	8
ビジネスマッチング等支援数	0	2	3	3	4	4
地域イベント事業開催数	4	4	4	4	4	4
地域イベント事業来場者数(人)	4,450	4,450	4,500	4,550	4,600	4,650

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

[現状と課題]

これまでの他の支援機関との連携は、近隣の一部の経営指導員による情報交換や、金融機関融資担当者との情報交換、他の支援機関との連携は、専門家派遣など案件があった都度の対応と機会に限られており、具体的な支援策やノウハウ等の情報交換に関しては一部にとどまっておりました。

[課題に対する取り組み]

今後は、関係支援機関との情報交換を積極的に推進し、小規模事業者に対する総合的な支援体制の確立を図るため、経営分析、事業計画策定や需要開拓及び販路開拓に関する高度な専門的ノウハウを吸収し支援能力向上に取り組みます。

[事業内容]

①支援機関との連携及び情報交換

中小企業基盤整備機構において年1回開催される研修会や、中小企業支援総合センター、よろず支援拠点など関係機関の研修会や懇談会で、新しい施策の情報や支援に対する取り組み事例などの情報交換を行うことで、小規模事業者に対する支援の幅を広げていき、事業計画の策定・実施や販路開拓等につながるようなノウハウを吸収し連携体制を強化することで職員の支援力の向上につなげます。

②金融機関との連携及び情報交換

日本政策金融公庫旭川支店において年2回開催されるマル経協議会、北洋銀行及び北星信用金庫など地域金融機関との融資担当者による情報交換を通じ、マル経融資や各種制度融資の活用による小規模事業者の金融支援対策についての情報交換を行います。金融機関と情報共有を図ることで、地域経済動向や市場動向を見据えた資金調達についての円滑な対応策や支援ノウハウを吸収し連携体制を強化することで職員の支援力の向上につなげます。

③他の商工会関連との連携及び情報交換

美深町・中川町・音威子府村商工会が連携している天塩川中部商工会広域連携協議会等を通じて年6回、支援ノウハウ、支援の現状、問題解決手法について情報交換を図ります。また、北海道商工会連合会は小規模事業者に対する支援ノウハウや全道における商工会の事例などを豊富に持っていることから、年1回の全道経営指導員研修会や年1回の上川管内職員協議会で行う研修会や懇談会で、経営発達支援の内容や支援課題に関する取り組みについてのノウハウを吸収し連携体制を強化することで職員の支援力の向上につなげます。

[期待できる効果]

外部機関との情報交換によって支援ノウハウを吸収することで支援能力向上を図り、効率的かつ効果的な個社支援を行うことにより、円滑な経営発達支援事業実施につなげます。

【目 標】

上記の事業内容を効率的・効果的に進めるため、以下の通り目標を設定します。

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
支援機関との連携と情報交換	1	2	2	2	2	2
金融機関との連携と情報交換	2	4	4	4	4	4
商工会関連との連携と情報交換	6	8	8	8	8	8

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状と課題】

北海道商工会連合会が定める研修要綱による職種別の専門研修及び一般研修に出席し、知識や支援ノウハウ習得に取り組んでおりますが、それらの研修で得た知識を職員間で共有するための取り組みも十分ではなく、個人により支援スキルに差異が生じ、組織全体としての支援体制が構築されていないのが現状です。

【課題に対する取り組み】

経営発達支援を限られた職員数の中で確実かつ迅速に実施するため、内部機関及び外部機関主催の研修会へ積極的に参加し、知識の習得及び支援能力の向上を図ります。また、それらによって吸収した支援スキルを、職員間で共有する仕組みとして新たに職員研修会を実施し、OJTによる職員個々のスキルアップを図り組織全体の支援レベルの向上に取り組めます。

①職種別の研修

・経営指導員

経営発達支援を進める上で、経営課題の把握と問題解決に向けた事業計画策定による小規模事業者の持続的な発展を行うために必要なスキルと高度な知識・技能・支援ノウハウを習得します。

1. 中小企業基盤整備機構主催の中小企業支援担当者等専門研修
2. 全道商工会経営指導員一般研修
3. 上川管内職員協議会経営指導員研修
4. 全国商工会連合会WEB研修
5. 関係支援機関が主催する支援能力向上研修会 等

・補助員

経営発達支援を進める上で、経営指導員業務の補佐役として税務指導や金融斡旋をはじめとする経営全般に係る支援ノウハウを実践的に習得し、支援能力の向上を図ります

1. 全道商工会補助員等研修会専門研修
2. 全道ブロック別商工会補助員等一般研修
3. 上川管内職員協議会補助員等研修
4. 全国商工会連合会WEB研修
5. 関係支援機関が主催する支援能力向上研修会 等

※補助員等はWEB研修受講は任意であるが支援能力向上を図るため受講します。

・記帳専任職員等

経営発達支援を進める上で、経営指導員及び補助員の業務をサポートしながら、記帳継続指導を通じた経営状況把握と財務分析力を向上させ、経営全般に係る支援ノウハウを実践的に習得し、個々の資質向上を図ります。

1. 全道商工会補助員等研修会専門研修
2. 全道ブロック別商工会補助員等一般研修
3. 上川管内職員協議会補助員等研修
4. 関係支援機関が主催する支援能力向上研修会 等

②職場内研修の実施

研修会で修得した知識を職員間で共有する仕組みとして、新たに職員研修会を実施し、支援ノウハウ及び小規模事業者の経営状況の分析結果等について報告します。また、経験の浅い職員については、支援キャリアを踏まないと経営支援能力は向上しないことから、必要に応じて職場内OJTにより伴走型の支援能力の向上を図ります

③経営カルテシステムを活用した情報の共有

小規模事業者の経営支援についての情報を蓄積し共有するためのツールとして、全国商工会連合会の経営カルテシステムを活用します。情報共有をはじめ各職員がどのような支援を行っているかを事務局職員全体でしっかりとチェックすることができるほか、人事交流などにより職員の異動があった際にも情報の引き継ぎがスムーズに行えるため、小規模事業者に対し途切れることなく継続した支援を行うことが可能となります。

④専門家派遣制度と連携した支援実施による資質向上

専門家派遣制度活用の際に経営指導員等が支援に同行する事により、課題解決に向けた取り組み方法と、専門家が持つ高度なノウハウを吸収することで、商工会職員の支援能力向上を図ります。

[期待できる効果]

これらの取り組んで習得した支援ノウハウを職員間で共有することにより、小規模事業者の抱える諸課題解決に迅速に対応するなど、全職員でチームによる一貫した支援体制が構築できます。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

[現状と課題]

これまでは経営改善普及事業については理事会の審議、通常総会での議決を経て事業の実施報告としておりますが、期間中の進捗状況の把握や年度終了後における事業評価を検証する機能がなく、明確な改善策を見出すまでには至っておりませんでした。

[課題に対する取り組み]

今後は、本計画に記載の事業実施状況及び成果について、外部有識者を活用しPDCAサイクルに基づき毎年度検証及び評価、改善を図り、地域の小規模事業者や関係機関等と情報を共有することで経営発達支援計画の実効性を高めます。

[事業内容]

①事務局による検証

3ヶ月毎に事務局で経営発達支援事業進捗会議を実施し、進捗状況の確認及び事業内容を検証します。

②経営発達支援計画の評価・検証

商工会内に、当会正副会長、各部会青年部女性部長のほか美深町総務課企画グループ主幹、美深町観光協会長、金融機関支店長など外部有識者等で構成される経営発達支援委員会を立ち上げ、経営発達支援計画の事業について事業の実施状況、成果の評価、事業の見直し案を検討します。

③理事会での評価・見直し

理事会を随時開催し、経営発達支援委員会で提示された事業の実施状況、成果の評価・事業の見直しの方針を決定します。

④事業の結果報告

事業の成果・評価・見直しの結果については、通常総会へ報告し、経営発達支援計画の承認を受けます。

⑤事業の成果報告の公表

事業の成果・評価・見直しの結果は、美深町商工会のホームページ

(<http://www.bifuka-shokokai.sakura.ne.jp/>) 及び書面で閲覧できるように窓口に備え付け、計画期間中公表します。

[期待できる効果]

外部の視点を取り入れた評価を行うことで客観的に公正な軌道修正が可能となり、常に小規模事業者に効果的な支援の内容とすることが可能です。

(別表 2)

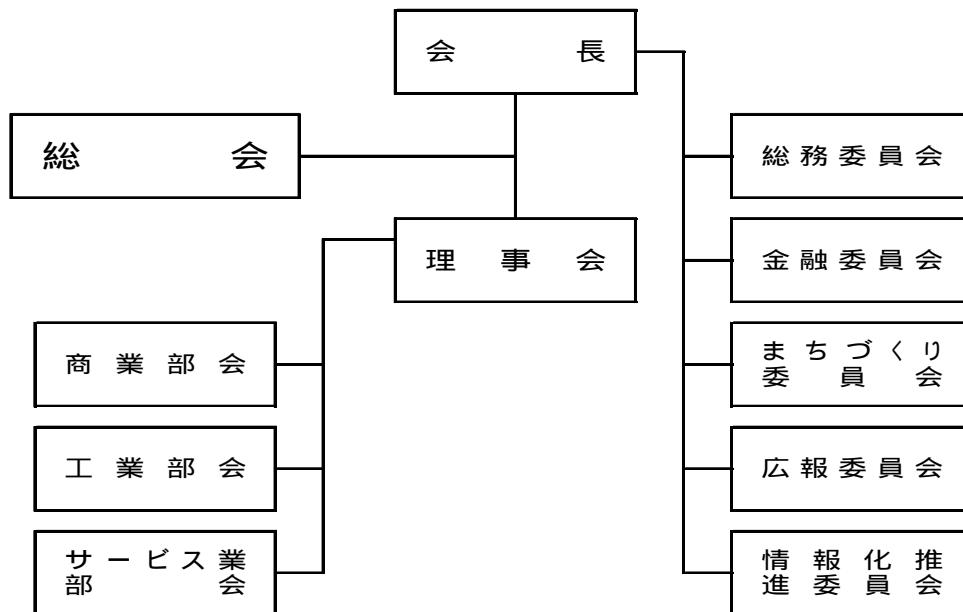
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成 28 年 4 月現在)

(1) 組織体制

< 美深町商工会組織図 >



(事務局)

経営発達支援事業においては、事務局長が全体を管理し、実務は経営指導員を中心に実行し、補助員以下が補佐を行う体制で事業を実施する。

美深町商工会事務局

事務局長	1名	長谷川 浩
経営指導員	1名	山本 真悟
補助員	1名	齊藤 裕樹
記帳専任職員	1名	早坂 弥生
記帳指導職員	1名	清水 貴子

(2) 連絡先

美深町商工会

098-2222 北海道中川郡美深町字東 2 条北 5 丁目 1 番地

Tel 01656-2-1014 Fax 01656-2-3948

Mail bif21@rose.ocn.ne.jp

HP <http://www.bifuka-shokokai.sakura.ne.jp/>

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
必要な資金の額	47,810	47,810	47,810	47,810	47,810
・ 経営改善普及事業費職員設置費	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730
・ 経営改善普及事業費	11,450	11,450	11,450	11,450	11,450
・ 地域振興事業費	14,460	14,460	14,460	14,460	14,460
・ 管理費	6,706	6,706	6,706	6,706	6,706
・ 予備費	662	662	662	662	662

(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	
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 2. 経営状況の分析に関すること 3. 事業計画策定支援に関すること 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 5. 需要動向調査に関すること 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>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</p> <p>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 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること 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</p>	
連携者及びその役割	
連携者	中小企業庁 長官 宮本 聡
住所	〒100-8912 東京都千代田区霞が関1 丁目31-1
電話番号	03-3501-1511
役割	・ミラサポによる専門家派遣 ・中小企業施策によるサポート
連携者	北海道 知事 高橋はるみ
住所	〒060-8588 札幌市中央区北3条西6丁目
電話番号	011-231-4111
役割	・調査資料の提供・閲覧及び助言 ・事業計画の指導及び助言
連携者	美深町 町長 山口信夫
住所	〒098-2252 北海道中川郡美深町字西町18番地
電話番号	01656-2-1611
役割	・調査資料の提供・閲覧及び助言 ・事業計画の指導及び助言 ・イベント参画及び助言 ・情報提供及び推進のための指導及び助言 ・美深町商工業担い手支援条例の活用
連携者	独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部 本部長 戸田 直隆
住所	〒060-0002 札幌市中央区北2条西1丁目1番地7
電話番号	011-210-7470
役割	・よろず支援拠点による支援機関の紹介・指導・助言
連携者	北海道よろず支援拠点 コーディネーター 中野貴英

住 所 電話番号 役 割	〒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 011-232-2407 ・各種支援事業の指導及び助言 ・事業計画の指導及び助言 ・経営発達支援計画に対する助言
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	北海道中小企業総合支援センター道北支部 支部長 紙谷尚之 〒078-8801 旭川市緑ヶ丘東1条3丁目1番6号旭川リサーチセンター内 0166-68-2750 ・小規模事業者の経営指導及び設備資金の支援 ・創業支援セミナー、創業者情報の提供と助言
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	中小企業大学校旭川校 校長 飯田利彦 〒078-8555 旭川市緑が丘東3条2丁目2-1 0166-65-1200 ・各種研修会によるスキルアップ
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	全国商工会連合会 会長 石澤義文 〒100-006 東京都千代田区有楽町1-7-1 03-6268-0088 ・専門家派遣事業及び経営改善計画に基づく円滑な資金調達の助言 ・web研修によるスキルアップ
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	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 011-251-0101 ・事業計画の指導及び助言 ・展示会、商談会の情報提供及び出展支援 ・経営指導員研修会の開催及び情報交換
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	税理士 下田悌津夫 〒096-0011 名寄市西1条南4丁目 01654-2-5211 ・専門的知識による指導及び助言 ・情報交換、税務指導及び事業継承等高度な知識のノウハウの提供
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	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9丁目1704の12 0166-23-5241 ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援 ・創業計画の指導及び助言 ・金融制度支援情報の提供、助言 ・経済情勢の提供、助言
連 携 者 住 所 電話番号 役 割	㈱北洋銀行美深支店 支店長 長谷川健一 〒098-2220 北海道中川郡美深町字大通北2丁目7番地 01656-2-1721 ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援 ・創業計画の指導及び助言

- ・金融制度支援情報の提供、助言
- ・経済情勢の提供、助言

連携者 北星信用金庫美深支店 支店長 楠 一磨
 住所 〒098-2220 北海道中川郡美深町字大通北2丁目1番地
 電話番号 01656-2-1731
 役割 ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援
 ・創業計画の指導及び助言
 ・金融制度支援情報の提供、助言
 ・経済情勢の提供、助言

連携者 北はるか農業協同組合 代表理事組合長 中瀬 省
 住所 〒098-2220 北海道中川郡美深町字大通北2丁目12番地
 電話番号 01656-2-1601
 役割 ・地域資源活用による農商工連携支援
 ・商品開発及び販路開拓支援
 ・地域活性化事業の連携、協力

連携者 美深町観光協会 会長 山崎晴一
 住所 〒098-2238 北海道中川郡美深町字開運町 交通ターミナル内
 電話番号 01656-9-2470
 役割 ・イベント参画及び助言
 ・観光情報提供及び推進のための指導及び助言

連携体制図等

