

## 経営発達支援計画の概要

実施者名	当別町商工会
実施期間	平成27年4月1日 ~ 平成32年3月31日
目 標	<p>周辺自治体への消費購買の町外流出に歯止めを掛けます。</p> <p>小規模事業者への積極的なアドバイスにより廃業率を低下、開業率の上昇を目指します。</p> <p>後継者不足問題の解決を目指します。</p> <p>新たな顧客の囲い込み、地域経済の活性化を目指します。</p>
事業内容	<p>各個店での対応には限界があるので、個店プラス個店の集合体として各種イベントに取り組みます。</p> <p>デフレからの脱却を見据え、的確なアドバイスによる巡回訪問の充実を図ります。</p> <p>後継者塾の開催や創業希望者とのマッチング事業を実施致します。</p> <p>新たな顧客の囲い込みに医療大学生を取り込み、学生と連携し地域経済の活性化を図ります。</p> <p>販路開拓支援では、当会主催による展示会、商談会を実施致します。</p> <p>創業支援では、創業塾（第二創業）を実施致します。</p> <p>各種セミナーの開催により、小規模事業者の自己研鑽を図ります。</p> <p>地域ブランドの創出では、当会女性部の「いもだんご汁」、町の特産品「とうべつブランデリー」、当会、町、大学のコラボ企画による「玄米リゾット」積極的な売り込み、バックアップを図ります。</p> <p>以上、これらの事業内容を実施し、小規模事業者の目線に立った支援を積極的に行うことにより、小規模事業者の経営の安定化、経営基盤の強化を図って参ります。</p>
連絡先	〒061-0226 北海道石狩郡当別町錦町1248番地 当別町商工会 電話：0133-23-2447

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

◎町の現状

- ・当町は札幌市（25 km）江別市（15 km）の産業集積の隣地に位置している。基幹産業は農業で、特に米・生花の生産が盛んで道内でも有数の産地であり、札幌近郊の田園都市である。産業別では第1次産業の割合が17%、第2次産業は19%、第3次産業は64%となっている。
- ・また、地元唯一の医療系総合大学（北海道医療大学）があり、平成25年には町と包括連携協定を締結した。このことにより、同大学が持っている知識の活用が可能である。メインキャンパスである当町には約3,500名の学生（内当町居住者数約700名）教職員が活動し、朝の通学時間帯には学生の街として賑わいを見せている。
- ・現在の人口は17,204人（H27.2.1現在）となっており、人口は平成11年の20,875人をピークに減少傾向となっている。
- ・ここ10年の商工業者の開廃業を見ると、開業件数は毎年10件未満で推移し、商工業者数は平成16年には530件だったが、現在は460件となっている。
- ・当会地域内における建設業の現状は、10年前は約70件の建設関連事業者が存在していたが、最近では約50件に減少し、近年の公共事業削減の影響を受けている。
- ・当町の観光入込数は平成14年には68万人であったが、平成23年には38万人と45%もの減少をしており、第5次総合計画の「がんばる経済活動への支援」のひとつ、「地域ブランドの創出」に位置づけられた取り組みとして「当別町道の駅基本構想」に基づき、交流人口の拡大を目指している。
- ・当町の商業販売額は160億円（平成19年度値）となっており、販売額のうち小売業が80%を占めている。販売額の推移を見ると、昭和57年度から減少傾向となったが、札幌大橋開通やJR学園都市線の増便などがあった昭和63年度を契機に増加に転じた。その後は、平成6年度（250億円）をピークに減少し、近年は微減となっている。これは、平成8年以降、札幌市東区・北区、江別市周辺自治体への大型量販店の進出により、消費購買力の町外流出が著しい。

◎当会地域の課題

- ・札幌市東区・北区、江別市周辺自治体への大型量販店の進出と、JRの電化により、札幌中心部へは約40分弱と移動が柔軟になったことが影響し、札幌市への消費購買の流出が著しい。
- ・当会地域の雇用の場はある程度限られており、通勤通学が便利になったことから、札幌市への労働人口の流出や、札幌市へ移り住む傾向が顕著に見られ、人口減少につながっている。
- ・町内における学生のアルバイト先が限られており、医療大学生の8割が札幌市に居住し、通学していることから、居住促進に取り組む必要がある。
- ・隣接する大都市札幌市は、北海道観光の中心地であり、札幌滞在の観光客や札幌市民の当別町への取り込みが課題。

◎小規模事業者の課題

< 課題 >

- ・商店街（小売業・飲食業）の経営環境は人口の減少や高齢化の進行、周辺自治体への大型量販店の進出、買い物のレジャー化などにより、消費購買力の町外流出など多大な影響を受けている。

< 課題 >

- ・長きに及ぶデフレの影響を受け、廃業率が高く、建設業に至っては公共事業の大幅な削減などにより、ここ数年の間に6、7件の倒産、廃業を余儀なくされている。

#### < 課題 >

・中心市街地の小売業は、後継者難など零細な小売店の集合体である商店街を取り巻く環境は非常に厳しさを増し、飲食業関連では高齢化による廃業も見受けられ、世代交代がスムーズに進んでいない現状。

#### < 課題 >

・顧客層が固定化され、新たな顧客の獲得が求められており、当地域内にある医療大学などの若い世代のニーズに対応した事業展開が必要である。

#### ◎これらを踏まえた商工会の取り組み目標

・当会地域の経済が商圈人口の減少や購買力の流出により損なわれ、地域全体の活力に影響しているため、新たな需要の開拓等により小規模事業者の持続的発展を支援し、地域経済の活力につなげる取り組みを行うため、次の4つの課題に取り組みます。

#### < 課題 >への対応

・周辺自治体への消費購買の町外流出には、個店での対応には限界があるため、個店プラス個店の集合体として小規模事業者の売上機会を創出する各種イベントに取り組み地域経済の活性化を目指します。

#### < 課題 >への対応

・デフレからの脱却を見据え、商工業者への細目なアドバイスによる巡回訪問の充実を図り廃業率の低下、開業率の上昇とともに、建設業の業態転換など事業の継続性を目指します。

#### < 課題 >への対応

・世代交代がスムーズに進んでいないことから、後継者塾の開催や創業希望者とのマッチング事業により後継者不足問題解決を目指します。

#### < 課題 >への対応

・医療大学生と連携した取り組みにより若い世代のニーズを把握し、商店街のにぎわい創出と、小規模事業者の新たな顧客の獲得を支援します。

上述を踏まえ、行政は基より地域金融機関、その他支援機関と連携を図り、各事業者の経営力、販売力の向上を図る為、積極的な支援をする。

また、小規模事業者が直面する問題は様々であり、これらの課題を乗り越え、各事業者が明るい展望を持てる様にするため小規模事業者と同じ目線に立った支援を優先に実施する、「伴走型の小規模事業者支援」を目標とする。

具体的には

#### ◎小規模事業者の支援目標

・本事業を実施することにより、各種データ分析を通じ、各事業者自らの強み・弱みといった現状の把握することで、各々の意識改革を図り、課題にあった事業計画を策定することで各事業者の抱える課題を解消し経営の安定化、経営基盤の強化を目指す。

#### < 課題 >への対応

・消費の町外流出対策では、個店にあわせた経営分析を行い、売場、商品、価格、プロモーションの4Pの視点から戦略として事業計画の策定を行い、イベントを通じた顧客の誘引と囲い込みなどを図り、如何に各個店に顧客を来店させるかを考えます。

#### < 課題 >への対応

・小規模事業者への細目なアドバイスとして、【地域の経済動向、会員の経営動向、消費者の需要動向】などの様々なテーマを分析し、数多くのデータを集積、データベース化したうえで巡回訪問、窓口相談の際の基礎データとして支援の充実を図り、提案型・伴走型の支援により小規模事業者の持続的発展に努めます。

## <課題 >への対応

・高齢化による事業者の廃業が多くなっている現状においては、後継者塾や創業塾の開催により、次世代の経営者の育成を図るとともに創業希望者を掘り起こし、後継者のいない企業とのマッチングや新規創業者に対する事業計画策定支援を行い地域内事業者数の維持に努めます。

## <課題 >への対応

・新たな顧客の獲得では、医療大学の学生にアンケート調査等を実施し、ニーズの把握を図ると共に、商店街との意見交換の場や個店の商品開発に参加してもらいながら、事業者とのコラボレーションの機会を高めます。

### ◎地域振興の目標

- ・当町では重点施策に「地域ブランドの創出」や「北海道医療大学との連携・交流」を掲げていることから、これらと連動した取り組みの実施を目指します。
- ・人を呼び込む仕掛けづくりに取り組み、各事業者の消費購買力のアップを目指し、ひいては「人＝賑わい創出＝消費」に繋がる取り組みを目指します。
- ・大学が存在するなか、特に若者の買い物客が少ない事から、商店街と大学を取り込んだ連携事業を実施し、学生にも商店街を知ってもらい、にぎわいを創出し、若い子育て世代へも波及させられるよう、広い世代のニーズに応えられる新たな商店街づくりを目指します。
- ・商店街は、ものを売るというスタイルだけではなく、地域住民、特に高齢者にとっては生活の場、コミュニティの場でもある事から、地域が一体となった商店街づくりを目指します。
- ・行政、大学、商工会のコラボ企画で実施している、小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業では、開発した「玄米リゾット」の早期商品化を目指します。
- ・当地区内では、数年後「道の駅」建設が始まり、この「道の駅」は国が選定する重点「道の駅」として選ばれ大変注目を集めている。また、この「道の駅」付近道路は交通量も多く札幌圏の外回り環状線に位置付けされ物流路線として存在し、来場見込数も30万～40万人を見込めることから、これらの施設運営にも取り組み、小規模事業者が出店しやすい環境づくりを整え、各個店がプラスになる様にするため、行政と連携を図った取り組みを目指します。

### 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）

(2) 経営発達支援事業の内容

#### I. 地域の経済動向調査【指針③】

##### 現状及び課題

現在把握している各種データは、金融機関レポートなど限定的なものであり、支援における基礎資料として十分な活用がされていなかったことが現状であり、身近な資料をメインに活用し、それ以外の資料を活用していなかったことが課題であった。

##### 新たな取り組み

今後については手法を変え、地区内の経済動向を公的機関の景気動向調査など、各種統計資料の活用や、日頃の巡回支援などで収集した情報、さらには税務決算支援などの機会により地域の経済動向を調査・分析することで小規模事業者の今後の経営方針の参考となるよう情報提供していく。

(事業内容)

#### (1) 【独自調査による基礎データの活用】

(現状)：ごく一部の資料データをメインに情報等の提供をしていた。

(今後) : 公的機関の景気動向調査、人口統計、定期的な企業・消費者アンケート、巡回訪問等のヒアリングなど独自調査により、景況・経営課題・資金繰り・支援ニーズなど多岐にわたる項目により総合的な地域の経済動向を調査分析する。調査結果は主に小規模事業者への個別相談時の基礎データとして活用し提供する。【指針③】

#### (期待できる効果)

各小規模事業者の現状を確認し、小規模事業者の立ち位置を把握することにより、次なるステップへ繋げることが可能となる。

### (2)【最新専門情報データの活用】

(現状) : 専門情報データの活用はしていない。

(今後) : 小売業に於いては、日経テレコンPOS情報の活用により、その時期の売れ筋商品等調査し、最新のデータとして情報提供し販売促進に繋げる。【指針③】

#### (期待できる効果)

日経テレコンPOS情報を活用することにより、最新のトレンド傾向が把握でき、これらのデータを活用することにより、各小規模事業者の販促効果をバックアップできる。

### (3)【金融機関との情報共有】

(現状) : これまでは、融資のあっせん等の事務处理的なことがメインとなっていた。

(今後) : 地域の経済動向については、金融機関等が一番敏感であることから、こちらとの情報交換等を実施するほか、金融機関で発行している調査レポート誌なども拝読し共有を図っていく【指針③】

#### (期待できる効果)

金融機関との共有を図る事で、違った目線からのアドバイスや情報などが得られ、お互いの情報交換によりスムーズな業務が遂行できる。

#### (目標)

地域の経済動向を把握し、地域ニーズと今後の見通しを半期ごとに、小規模事業者へ提供する。

## II. 経営分析・需要動向調査【指針①・③】

### 現状及び課題

現在の巡回訪問に至っては、金融、税務、記帳など直面する問題に対しての巡回にとどまっておき、経営分析に至っては限定的な提供だけで有効活用されていないことが課題であった。

### 新たな取り組み

今後については、小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員の巡回・窓口相談、各種セミナーの開催により計数管理の向上や経営分析、経営計画策定への意識啓発を図り、SWOT分析やネットde記帳による各種データ分析等を活用して、小規模事業者の経営分析を行う。

専門的な課題等については、北海道、地域金融機関、商工会連合会や中小企業基盤整備機構のコーディネーター等と連携し、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対してより丁寧にサポートする。

#### (事業内容)

### (1)【経営分析】

(現状) : 今までは、ネットde記帳から出力される財務分析の説明、配布に留まるなど、財務分析データを事業計画策定に活用させていなかった。

(今後) : 巡回訪問、各業種に特化したセミナーの開催、日頃の相談業務により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、専門知識を有する専門家等と連携することで、収益性を示す売上高営業利益率等や、生産性を示す労働分配率等、安全性を示

す流動比率等の項目を基に経営分析、これら財務分析に加えて、SWOT分析などの強み、弱みの把握や、売場、商品、価格、プロモーションの4Pの視点からの定性的な分析を行う。

【指針①】

### (期待できる効果)

業種に特化したセミナーを開催することにより、自己研鑽を得られると同時に見聞を広められ、各事業者の課題が明確になり、それらの課題解決に向けた取り組みが図られる。

また、地域の経済動向とあわせて、自社の立ち位置、課題などを明確にし、小規模事業者のマーケティング力の向上と事業計画策定に向けた意識啓発に繋げる。

### (2)【小規模事業者の商品・サービスに係る需要動向調査】

(現状)：個別の商品の調査、分析などの実績はなかった。

(今後)：ピックアップした事業者の商品の需要動向について、消費動向調査の統計を基に情報収集、分析し、相談内容に応じた情報を提供する。【指針③】

### (期待できる効果)

各個店の商品について、各動向調査を基に分析した結果、個店の売れ筋商品は何かなどの把握と事業戦略の策定、販路開拓に繋げる。

### (3)【商工会経理ソフト「ネットde記帳」を活用した経営分析】

(現状)：約20件の記帳経理処理を実施しているが、確定申告に係る決算の事務処理時に出力される財務データの配布に留まっていた。

(今後)：「ネットde記帳」による個別データ分析を実施することにより、各事業者の計数管理の把握が可能となることから、これらをフル活用し支援する。【指針③】

### (期待できる効果)

この商工会経理ソフト「ネットde記帳」を活用している小規模事業者へは、リアルタイムで計数が把握できることから、強み、弱みなどの経営資源に関する分析を加えることで、事業計画が策定でき、経営の安定化が図れる。

### (4)【過去のデータで消費者の需要を把握】

(現状)：今までは過去に行われた事業のデータ分析などの活用は行わなかった。

(今後)：過去に実施したプレミアム商品券や、商工会独自発行の商品券についての消費動向や日経テレコンPOS情報、インターネットを利用した需要動向調査、専門家との連携による消費動向調査などを実施し、データ分析に活用する。【指針③】

### (期待できる効果)

過去の販売実績から見る各種動向調査を実施することで、消費者側からの需要を把握し、これらの情報提供とともに、各小規模事業者のサービスや売上の向上のための提案型支援に繋げる。

### (5)【需要動向に関する聞き取り調査の実施】

(現状)：今までは商談会、展示会等には終始参加することのみで終わっていた。

(今後)：商品やサービスに係る市場動向や消費トレンドを把握するため、商談会への参加時に於いて、バイヤーとの意見交換を実施し、さらには、大学生には需要開拓のためのアンケート調査を実施するなどニーズの聴き取りを行う。【指針③】

### (期待できる効果)

生の声(情報)を聞き取ることで、市場動向や最新のトレンドなどが把握でき、これら情報の共有が即戦力(小規模事業者の力)となり、次なるステップ(新商品開発等)へと繋がる。

## (6) 【経営分析・需要動向調査の総括】

以上の結果をもとに経営課題を抽出するとともに、地域経済動向を把握し、データ分析をした上で、相談時の基礎データとし提案型支援を実現していく。【指針①・③】

### (期待できる効果)

(1)～(6)までの事業内容を実施することで、総括的な経営課題が抽出され、これらの基礎データは巡回訪問、窓口相談時の必須アイテムとして、フル活用することで各小規模事業者の経営の安定化、経営基盤の強化に繋がる。

(目標) : 次の通り設定する。

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回訪問回数	600	700	800	800	900	900
セミナー開催回数	0	1	2	2	3	3
経営分析件数	0	5	10	10	15	15
個別企業に対する指導回数	0	15	30	30	45	45

## Ⅲ. 事業計画の策定・実施支援【指針②】

### 現状及び課題

現在は金融、税務、労務など対処療法的な支援が中心となっていることが現状であり、経営に一步踏み込んだ提案型の支援に切り替えていくことが課題であった。

### 新たな取り組み

今後については、上記Ⅰ. の地域経済動向調査、上記Ⅱ. の経営分析・需要動向調査市場等の結果を踏まえ、事業計画策定支援及び各支援機関（日本政策金融公庫・中小企業総合支援センター・よろず支援拠点等）とも連携し、伴走型で尚且つ提案型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

(事業内容)

### (1) 【事業計画策定セミナーの開催】

(現状) : 現在、事業計画策定に関するセミナー、個別相談会の開催はなかった。

(今後) : 事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会の開催により、経営分析の際のSWOT分析で把握した強みを活かし4Pの視点やバランススコアカードの4つの視点から戦略を練り事業計画の策定支援をする。【指針②】

### (期待できる効果)

SWOT分析や4Pの視点からの事業計画を策定することで、普段見えていない課題を可視化し、事業計画策定の必要性を再認識させることができる。

### (2) 【事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こし】

(現状) : 事業計画策定について積極的なアプローチがされておらず、意識啓発がはかられていなかったことから、小規模事業者の掘り起こしには至らずにいた。

(今後) : 窓口相談、巡回訪問において地域内の動向調査などの基礎データ活用やSWOT分析・4Pの視点を取り入れ、小規模事業者からの相談等を受けるとともに、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】

### (期待できる効果)

各相談時に於いて、これまで以上に事業計画策定を目指す小規模事業者の増加が期待でき、事業の健全化が図れる。

### (3) 【事業計画の策定支援】

(現状) : 現在、事業計画の策定では、融資に係る書類作成時にのみ行っていた。

(今後) : 事業計画策定を目指す小規模事業者の他、金融相談、各種補助金(持続化補助金等)の申請時に事業計画の策定支援を行う。【指針②】

#### (期待できる効果)

各小規模事業者への基本的な支援では、金融相談や各種補助金に係る事業計画の策定支援を行うことにより、金融・補助金=お金が市場を循環することになり経済の活性化が図られる。

### (4) 【小規模事業者経営発達支援融資制度の活用】

(現在) : 日本政策金融公庫では、マル経融資、普通融資のみ対応していた。

(今後) : 小規模事業者の持続的発展を図っていくうえでの金融に於いて、日本政策金融公庫が実施する「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用並びに事業計画の策定支援を行う。

#### (期待できる効果)

この制度を有効に活用することで、持続的発展に取り組む小規模事業者の事業計画策定と、実施段階での資金調達が可能となり小規模事業者の経営安定化並びに経営基盤強化が図れる。

### (5) 【各支援機関の支援策PR】

(現状) : 各支援機関で行う支援策の広報については、積極的な取扱いをしてこなかった。

(今後) : 事業計画策定後は、国、道、町、各支援機関で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】

#### (期待できる効果)

各機関が実施する支援策を情報提供するとともに有効な支援策を選択し、着実な事業計画の実施が可能となる。

### (6) 【巡回訪問によるフォローアップ】

(現状) : 現在は、定期的な巡回訪問に留まっている。

(今後) : 事業計画策定後は、必要に応じて2カ月に1度巡回訪問し、進捗状況の確認を行うとともに、必要な指導・助言を行う。【指針②】

#### (期待できる効果)

事業計画の進捗状況の確認に加え、継続的な巡回訪問によるフォローアップを実施することにより、小規模事業者のPDCAの取り組みを定着させつつ、新たな商品、サービスの掘り起しが可能となる。

(目標) : 次の通り設定する。

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回訪問回数(事業計画策定)	0	20	30	40	50	60
セミナー・説明会開催回数	0	1	2	2	3	3
事業計画策定事業者数	0	5	8	10	15	15
周知によるフォローアップ件数	0	20	30	40	50	60

## IV. 創業・第二創業(経営革新)支援【指針②】

### 現状及び課題

現在は創業等にあたる支援の実施は、偶発的な窓口相談が中心となっていたことが現状であり、創業による新たなビジネスや雇用の創造、事業承継等を契機とした第二創業を促進し経済の新陳代謝を図ることが課題であった。



## 新たな取り組み

今後については、各支援機関と連携を図り創業塾を開催し、創業支援を行い、次世代の経営者の育成を図るとともに創業希望者を掘り起し、後継者のいない企業とのマッチング等に取り組む。また、新規創業者に対する事業計画策定支援にも取り組みます。

さらに、創業後も金融や税務相談といった基礎的支援に加えて、事業計画を着実に実行し、経営安定が図られるよう提案型・伴走型の支援を実施し、開業率の上昇、事業者数の維持に努めます。

(事業内容)

### **(1)【創業塾開催による創業支援】**

(現状)：今までに当会が主催する創業塾の開催実績はなかった。

(今後)：創業塾(全5回開講)を開催し、創業希望者の知識向上を図り、創業計画の策定支援を行うことにより、創業支援を行う。また、創業塾では、創業までのプロセスから始まり、ビジネスプランの作成といった基本を支援していく。【指針②】

**(期待できる効果)**

当会地域内に於いて、創業塾を開催することにより、起業者の掘り起しに繋がり、ひいては地域内での創業(開業)により、開業率の上昇、事業者数の維持にも繋がる。

### **(2)【後継者対策の取り組み】**

(現状)：今までは、青年部などの後継者育成に留まっていた。

(今後)：創業塾と並行して、後継者対策にも取り組み、創業希望者を掘り起しマッチング事業等を実施、問題解決に向けた支援を図る。【指針②】

**(期待できる効果)**

創業希望者の掘り起しを行い、マッチング事業を実施することにより、後継者対策を前進させ、スムーズな事業承継及び世代交代が可能となる。

### **(3)【創業後の提案型・伴走型支援の実施】**

(現状)：相談対応は行っていたが定期的な巡回訪問による伴走型支援には至っていなかった。

(今後)：創業後は、先輩経営者との意見交換会、巡回訪問による個別フォローアップ、税務相談等の基礎的支援に加え、着実な経営が行えるよう提案型・伴走型の支援を行う。

【指針②】

**(期待できる効果)**

創業後の支援として、巡回訪問時に於ける税務、金融といった基礎的な支援に加え、専門的な相談業務にも積極的に取り組み、個別のフォローアップにより経営の安定が図られる。

### **(4)【第二創業(経営革新)支援の実施】**

(現状)：第二創業(経営革新)に係る相談会の開催実績がなかった。

(今後)：第二創業(経営革新)に関する相談会を開催し、第二創業(経営革新)計画の策定を支援し、第二創業(経営革新)支援を実施する。【指針②】

**(期待できる効果)**

相談会開催により、企業の衰退期を迎える前に、業態転換や新事業、新分野進出などの将来性を見据えた計画的な支援が可能となる。

### **(5)【女性へのアプローチ】**

(現状)：これまで女性の起業に対して積極的なアプローチが図られていなかった。

(今後)：新たに起業チャレンジしたい(第二創業含む)女性へのアプローチも同時に実施し創業支援を行う。【指針②】

### (期待できる効果)

女性部の商品開発を成功事例として活用することで、女性の起業を促進させることができる。

(目標) : 次の通り設定する。

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	未実施	1	1	1	1	1
創業支援者数	未実施	2	3	3	4	4
第二創業(経営革新)支援者数	未実施	1	1	1	2	2

## V. 小規模事業者販路開拓支援【指針④】

### 現状及び課題

現在は主に情報発信に重点が置かれていることが現状であり、当会が主催する独自の展示会・商談会ができないかが課題としてあった。

### 新たな取り組み

この様な課題を解決するため今後は、当会主催の展示会・商談会を開催する。  
ここでは小規模事業者が開発した商品を流通経路に乗せ、販路拡大を目指す。また、各事業者の自慢の逸品を売り込むことから認知度の向上を図る。

(事業内容)

#### (1)【当会主催の展示会・商談会の開催】

(現状) : 今までに当会が主催する展示会・商談会の開催実績はなかった。

(今後) : 当会主催の展示会・商談会の開催にあたっては、バイヤーへの売り込みが必要不可欠である。そこで当会の役割としては、北海道貿易物産振興会等との連携を図り、情報収集並びに情報の共有などを行い、積極的なバイヤーへのアプローチを行う。また、各商品を広く消費者に認知してもらうことを第1に考え、各種アンケート調査を実施し、これらの結果を各小規模事業者へフィードバックし、これからの事業展開に役立てていただく。

【指針④】

(期待できる効果)

身近なところでの開催ということで、各小規模事業者の多くの積極的な参加が望める。また、経費についても、必要最小限に留めることが可能になり、小規模事業者の負担軽減に繋げることができる。

#### (2)【各機関主催の展示会・商談会への参加】

(現状) : 現在、展示会・商談会への参加については周知に留まっていた。

(今後) : 各事業者が販路開拓、販路拡大を図るため、大都市圏である札幌や東京で開催される、各業種に特化した「東京ギフトショー」などの展示会や商談会の出展に向けて、各関係機関(道・町・金融機関)と連携し、各事業者が販路開拓に積極的に取り組めるよう出展支援を行う。

また、バイヤー等からの声を活かして商品をブラッシュアップし、商談成立に向けた支援を行います。さらに各種アンケート調査を実施し、これらの結果を小規模事業者へフィードバックし、これからの事業展開に役立てていただく。【指針④】

(期待できる効果)

この様に全国的なイベントに参加することにより、各小規模事業者の立ち位置(存在価値)が把握でき、市場開拓に関するノウハウが身に付けられる。また、出展した結果をフィードバックすることにより事業計画を見直し、販路開拓を確実なものとする。

### (3) 【アンテナショップへの出展】

(現状) : 現在では、札幌にあるアンテナショップへの出展はあるが、東京への出展はまだない状況。

(今後) : 東京、札幌などに設置されているアンテナショップ（むらからまちから館）などに、より多く出展出来る様に、各事業者へのPR周知はもちろん、出展にあたってのノウハウや書類作成などの支援を行い、出展しやすい環境を整え、数多くの出展者を輩出する。

【指針④】

#### (期待できる効果)

東京、札幌に店舗を構えるとなると、毎月の経費が莫大に発生するが、これらアンテナショップへの出展により経費の節減が図られ、大都市圏への有効な売り込み手段として期待できる。

### (4) 【商工会簡易ホームページシステム「SHIFT」の活用】

(現状) : 現在、当会で管理している事業者は10件程度である。

(今後) : 商工会簡易ホームページシステム「SHIFT」を活用し、自社のホームページを立ち上げ、リアルタイムによる商品PRを可能にする。また、これらの登録事業者を増やしていく。

【指針④】

#### (期待できる効果)

このシステムは商工会で管理し、経費を掛けずにPRできることがメリットであり、小規模事業者の経費削減を図れる。

(目標) : 次の通り設定する。

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
展示会、商談会開催回数	0	1	1	1	1	1
バイヤー来場者数	未実施	5	10	10	15	15
東京・札幌展示会参加回数	未実施	2	2	2	2	2
個別企業に対する指導回数	0	10	10	15	15	15

## 2. 地域経済の活性化に資する取り組み

### I. 地域活性化事業

#### 現状及び課題

現在はイベント等の実施までに留まっていることが現状であり、小規模事業者の経営への貢献までは注力できていないことが課題であった。

#### 新たな取り組み

これら課題解決に向け今後は、当別町、観光協会、本通振興会、中央通り会、当別青年会議所等による若い世代を含めて会議を10回程度開催し、今後の地域経済活性化の方向性を検討する。

また、地域経済の活性化へのテーマとしては「まちに人を呼び込む」ことを第一に考え、検討した地域経済活性化の方向性を踏まえ、賑わいの創出、町内消費拡大を目的とした、様々なイベント等を実施する。

また、地域におけるブランド品（特産品）の売り込み、PRについても積極的なバックアップを図る。

#### (事業内容)

(1) 上述の会議において、「小売業」「サービス業」を中心とした地域経済活性化の方向性について検討する。

(2) 当会女性部が販売している「いもだんご汁セット」、「いもだんごおやき」についてのPR並びに販売に積極的なバックアップし、女性の活動事例として活用し、起業家へのアプローチを図る。

(3) 町・大学・商工会が連携し取り組んだ、小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業により開発した「玄米リゾット」の早期商品化を目指し、小規模事業者への販売の移転を図る。

この商品の販売先としては、一般消費者は基より、災害時に備えた非常食としても有効であり、官庁、行政への売り込みを視野に入れ取り組む。

(4) 「とうべつBrandeli (ブランデリー)」認証制度\*の登録促進を図り、地域ブランドの確立による小規模事業者の販路開拓を支援するため、当別町の特産品についても広く積極的なPRを図る。

※当別町で生産された農畜産物を主原料として製造された加工食品を町民の皆様にも知ってもらい食べていただきたいという地産地消の推進と当別町の特産品としてブランド化し全国へ販売することを目指して平成23年度からスタートした認証制度

(5) 「小売業」、「サービス業」に関連する消費拡大活性化を目的としたイベント「サマーセール」、「オータムセール」を実施する。

(6) 農協との農商工連携事業の一環として、夏のイベントを実施する。このイベントは当町の農産品・特産品のPRと、まちに人を呼び込むための仕掛けづくりをすると共に、小規模事業者による農商工連携の取り組みを一層促進させる。

(7) 最近の住宅事情を鑑み「建設業」「製造業」「卸小売業」に関連する、リフォーム関連のイベントを実施し、新規顧客の獲得を支援する。

(目標)：次の通り設定する。

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
イベント開催回数	5	5	6	6	6	7
出展者数	6	7	9	9	10	10
来場者数	2,000	2,200	2,200	2,300	2,500	2,500

(期待できる効果) (1) ~ (7)

地域活性化については、その町々の地域性により趣向を凝らした事業を展開することで活性化が図れると考えます。

当会としては、上述の事業を実施することにより地域経済の活性化の一助となっていくものと考えています。

特に、町の重点施策にもある「地域ブランドの創出」では、当会が中心となり、町、大学の連携により進めている「玄米リゾット」の商品開発では早期商品化を目指し、進めているところです。また、当会女性部の取扱商品「いもだんご汁」、当別町の特産品を集めた「とうべつBrandeli (ブランデリー)」などについても、積極的な売り込み、バックアップを図ることで、小規模事業者の売上機会の創出に寄与できるものと考えています。

### 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

#### I. 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

現在、他の支援機関との連携については、専門家派遣によるものなど機会が限られおり、支援ノウハウ等の情報交換は図られていなかった。

##### 新たな取組み

今後については、経営分析、事業計画の策定にあたり、より高度な専門的なノウハウを吸収していくため、専門家派遣を積極的に活用すると共に、北海道よろず支援拠点をはじめ、北海道中小企業総合支援センターや中小企業基盤整備機構北海道支部、金融機関、近隣商工会と連携を図り、支援ノウハウ、支援の現状、これからの課題や問題解決に向けての対策について定期的な情報交換を実施する。

また、北海道商工会連合会との連携を図り、全道の商工会経営指導員が一堂に会す「全道経営指導員研修会」において、支援のノウハウ、支援の現状、問題解決方法について情報交換をする。この他、初めて実施する展示会・商談会の開催ノウハウについてなどの情報交換を図る。

#### II. 経営指導員等の資質向上等に関すること

##### 現状と課題

現在は、北海道商工会連合会、中小企業大学校等の研修会参加を中心にスキルアップを図っているが、職員間の情報共有と小規模事業者への支援に活かされていないことが課題であった。

##### 新たな取組み

～今後は、中小企業大学校等主催の研修会参加に加え、支援機関との連携による専門的支援業務により経営指導員の支援スキルの向上を図ります。また、吸収した支援スキルを共有する仕組みづくりをし、OJTによる職員全体のレベルアップを図ります。～

##### (取組内容)

- (1) 全国商工会連合会、北海道商工会連合会、中小企業大学校の主催する研修会に経営指導員が年4～5回参加
- (2) 各支援機関が主催するセミナーに年3回以上参加
- (3) 各支援機関からの専門家派遣による支援の際、経営指導員が支援スキルの吸収を図り、内部での共有する仕組みとして新たに職員研修会を開催します
- (4) 研修会参加による知識の習得についても、復命、報告書の回覧で終わっている状況であるので、月1回の職員ミーティングや職員研修会を開催し、情報やノウハウの共有を図ります。  
また、石狩地域の近隣商工会の経営指導員や広域連携をしている商工会による独自の勉強会を開催し、スキルアップ並びに組織内における経営指導員のノウハウを共有する。  
若手経営指導員については、ベテラン経営指導員とチームで小規模事業者を支援すること等を通じて、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。

#### III. 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

本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、PDCAサイクルに基づき評価検証を毎年度行い、改善プロセスを明確にすると共に、経営発達支援計画に基づいた小規模事業者への支援施策の周知徹底を図る。

具体的には以下の方法による。

- ① 本計画による事業の実施状況について、事業終了2ヶ月以内に報告書を作成。
- ② 専門家等による外部委員会を設置し、当町商工担当課（当別町経済部長）、町内企業の有識者（会計士、行政書士、司法書士）、北海道商工会連合会・中小企業診断士・北海道医療大学教授などの外部委員により、事業の実施状況、事業成果に対する評価・見直し案の提示を行う。
- ③ 提示された評価・見直し案に基づき、当会総務委員会において計画の具体的改善計画案を策定する。
- ④ 当会理事会において、具体的改善方針を決定する。
- ⑤ 事業の成果・評価・見直しの結果については、町へ報告し、承認を受ける。
- ⑥ 事業の成果・評価・見直しの結果を計画期間中、当会HP(<http://www.tobetsu.or.jp/>)において公表するとともに、当会事務所に備え付け、小規模事業者が閲覧できるようにする。
- ⑦ 公表された事業の成果・評価・見直しの結果については、懇談会や意見交換会開催時に説明を行ったり、巡回訪問によるヒアリング時に意見を聴取するなど地域小規模事業者からの意見を踏まえ、次期の経営発達支援計画を策定する。

(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	・ 事務局長 (1) 経営指導員 (2) 補助員 (1) 記帳専任職員 (1) 記帳指導職員 (1)
(2) 連絡先	〒061-0226 石狩郡当別町錦町 1 2 4 8 番地 当別町商工会 電話：0 1 3 3 - 2 3 - 2 4 4 7 ホームページ：http://www.tobetsu.or.jp/ e-mail：tobetsu@rose.ocn.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)

	平成 27 年度 (4 月以降)	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度
<b>必要な資金の額</b>	<b>11,000</b>	<b>12,100</b>	<b>13,850</b>	<b>13,850</b>	<b>13,850</b>
<b>経営改善普及事業費</b>	<b>2,000</b>	<b>2,200</b>	<b>2,350</b>	<b>2,350</b>	<b>2,350</b>
旅費	200	250	300	300	300
指導事務費	1,500	1,600	1,700	1,700	1,700
<b>小規模事業施策普及費</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>150</b>	<b>150</b>
インターネット情報発信費	150	200	200	200	200
<b>地域振興事業費</b>	<b>3,300</b>	<b>3,500</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>
総合振興費	300	400	500	500	500
広報費					
商店街活性化対策事業費	4,400	5,000	6,000	6,000	6,000
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

(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、国補助金、道補助金、町補助金

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>・国の小規模政策に係る支援を有効に活用するため、行政、北海道商工会連合会、金融機関、その他支援機関との連携を図り、スムーズ且つきめ細やかな支援を実施する。</p> <p>①地域経済動向の把握、分析 ②各種需要動向調査の支援 ③経営分析、事業計画策定に係る業種別、専門別支援 ④小規模事業者の事業実施の際の資金調達支援 ⑤新商品開発、販路開拓等に関する支援</p>
連携者及びその役割
<p>名称：北海道経済産業省 住所：〒060-0808 札幌市北区北 8 条西 2 丁目 札幌第 1 合同庁舎 電話：011-709-3140 ・北海道経済産業省（中小企業課）の施策などを情報収集し、関連性のあるものについてサポートいただく。</p> <p>名称：北海道庁経済部 住所：〒060-8588 札幌市中央区北 3 条西 6 丁目 電話：011-231-4111 ・北海道の施策などを情報収集し、関連性のあるものについてサポートいただく。</p> <p>名称：北海道商工会連合会 住所：〒060-8607 札幌市中央区北 1 条西 7 丁目 プレスト 1・7 電話：011-251-0101 ・北海道商工会連合会独自で持っている、専門家派遣などについてサポートいただく。</p> <p>名称：よろず支援拠点 札幌本部 住所：〒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 ・複雑、高度、専門的な相談案件について、専門家派遣のサポートをいただく。</p> <p>名称：中小企業基盤整備機構 北海道支部 住所：〒060-0002 札幌市中央区北 2 条西 1 丁目 1 番地 7 ORE 札幌ビル 6 階 電話：011-210-7475 ・経営指導員等のスキルアップ、資質向上を図るため、研修会を実施する。</p> <p>名称：北海道銀行 当別支店 住所：〒061-0227 石狩郡当別町園生 711-30 電話：0133-23-2132</p>



名称：北洋銀行 当別支店

住所：〒061-0227 石狩郡当別町園生 55-23

電話：0133-23-2615

名称：札幌信用金庫 当別支店

住所：〒061-0227 石狩郡当別町園生 53-42

電話：0133-23-2430

- ・町融資やプロパ融資などについてのサポートをいただく。

名称：北海道中小企業総合支援センター

住所：〒060-0001 札幌市北1条西2丁目 経済センタービル9F

電話：011-232-2001

- ・中小企業総合支援センターや中小企業庁WEBサイト「ミラサポ」の専門家或いは、独自で持っている補助金や助成金等についてサポートいただく。

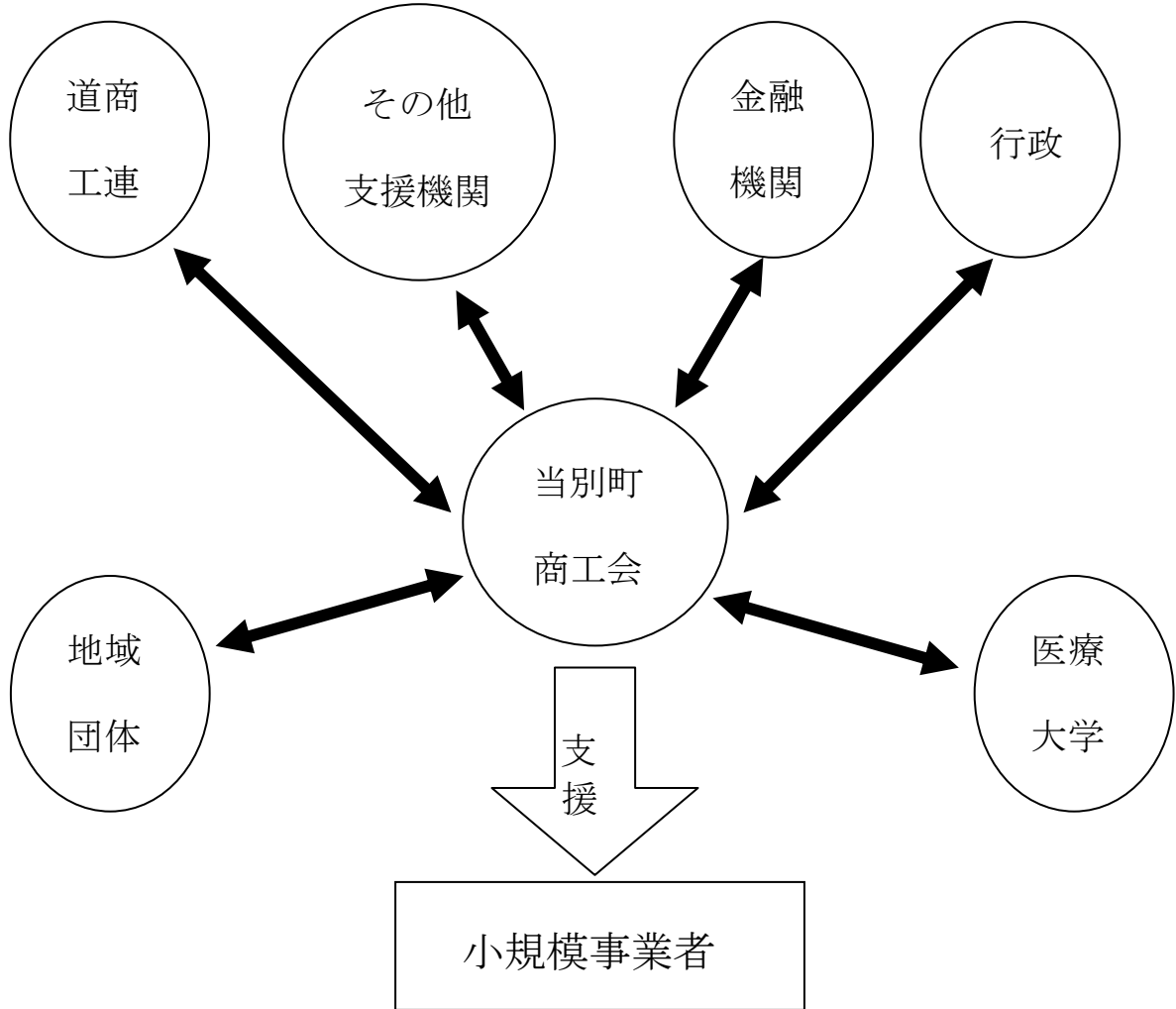
名称：北海道医療大学

住所：〒061-0293 北海道石狩郡当別町金沢 1757

電話：0133-22-2113

- ・医療大学との連携を図ったコラボレーション事業の実施や、学生を取り込んだ地域の経済活性化に取り組んでいただく。

連携体制図等



◎連携 ↔