

経営発達支援計画の概要

実施者名	陸別町商工会（法人番号 8460105001443）
実施期間	平成 28 年 4 月 1 日から平成 33 年 3 月 31 日まで
目標	<p>小規模事業者の事業の持続的発展に向けた「経営発達支援計画」について次のとおり支援目標として実施する。</p> <p>小規模事業者の持続的発展に向けた経営状況の分析を町、金融機関、商工会の連携の中で行い、事業者の強み、課題の掘り起こしを行い支援します。</p> <p>小規模事業者に個別に需要を見据えた事業計画作成の支援、フォローアップを行い売上の持続（向上）経営革新を目指します。</p> <p>小規模事業者の商談会や展示会への出展を促し、地域内外の認知度、売上の向上を図り販路開拓に結びつくよう伴走型の支援をします。</p> <p>コミュニティ施設の運営からにぎわいの創出、中心市街地の活性化のための事業を展開し、コミュニティから新しいビジネスを創造し、新規創業、事業承継の支援を経営発達のための補助金を有効的に活用し、販路開拓、需要の創造から事業承継、新規・第 2 創業の支援を行います。</p>
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査 外部環境、経済動向に関する情報の収集、分析を行う。 中心市街地歩行者通行量調査の実施 2. 経営状況の分析 巡回訪問による小規模事業者の現状、実態・動向調査を実施、分析を行う。 ネット de 記帳を活用した経営分析（利用促進） 3. 事業計画の策定支援 巡回訪問・窓口相談等において事業計画策定支援を行う。 講習会・セミナーを通して「経営理念」「定性面」「定量面」から自社と向きあった戦略的事業計画の推進を図る。 4. 事業計画策定後の実施支援 フォローアップを定期的に行い、P D C A サイクルを回して評価、改善による見直しによる事業計画の実行管理ができるよう伴走型の支援を実施する。 5. 需要動向調査 地域、市場での需要動向について、アンケートや商談会・展示会を通じて調査する。 商品・サービスの分析について、フレームワークにより売上動向などを分析する。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業 地域外への販路拡大支援として物産展・商談会への出展支援、全国連が運営する「日本セレクト」「商工会 SHIFT」等を活用したネット戦略の支援を行い販路開拓を図る。 「多世代交流施設コミュニティカフェ」を活用し需要の開拓を図る。 7. 創業・第二創業（経営革新）支援 「コミュニティプラザぷらっと」の活用による講習会・相談会を通してビジネスプラン、創業計画書作成による創業支援を行う。 需要動向情報の提供と専門家の派遣から創業計画の支援を行う。 <p>・地域活性化の活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域活性化事業 特産品の開発（商品化・ブランド化）による販路開拓、拡大の推進。 「りくべつ鉄道」「しばれフェスティバル」など観光振興事業の推進 「プレミアム商品券」「商業活性化販売促進事業」等、商工振興事業の推進
絡先	<p>商工会名 陸別町商工会</p> <p>住 所 北海道足寄郡陸別町字陸別原野基線 69 番地 1</p> <p>電話番号 (0156) 27-3161 FAX 番号 (0156) 27-2752</p> <p>E-mail rikubetu@lion.ocn.ne.jp HP アドレス https://www.shibare.or.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. 陸別町の現状

陸別町は北海道東部の内陸部に位置しており、総面積約 609k m²を有し、農業(酪農)、林業を基幹産業としている。

隣接する市町村の中心市街地からは 30km 以上の距離があり、道東の中核都市の帯広市、北見市、釧路市までは車で 2 時間の範囲内に位置し、十勝川温泉・阿寒国立公園・大雪山国立公園・オホーツク・知床など道東の観光地に囲まれ、交通網の整備が進めば多くの人や、情報が集まる可能性がある。

農業は農業生産の約 95%を畜産が占め、うち生乳生産が 70%を占める酪農中心の経営となっており、平成 22 年の国勢調査による町の就業状況は、就業者数 1,266 人の内農林業の第一次産業は 31%の約 400 人で(内農業は 260 人)、第 2 次産業は 13%の約 170 人、第 3 次産業は医療福祉の 194 人をはじめ 55%の約 690 人となっており、就業者数はこの 10 年間で 350 人減少し、中でも第 2 次産業は建設業を中心に半数以上の約 180 人の減少が見られ、就業構造が大きく変化している。

地域の人口は 1985 年の 4,466 人(65 歳以上の割合 12.3%)から 2005 年には 3,000 人を割り 2,956 人(65 歳以上の割合 32.8%)、2010 年には 2,650 人(65 歳以上の割合 36.2%)、と人口の減少、高齢者率が非常に高い状態となっていることから、就業者の確保が益々困難になること、また更なる経済規模の縮小が懸念されている。

2. 小規模事業者の現状

商工会実態調査では約 10 年で商工業者数は 30 件超の減少となっている。

建設・土木では、ここ数年経営体質改善により安定した業績を上げているが、新築の個人住宅は厳しい状況が続いている。町を発展させた林業の木材の製材事業者は、海外の木材に押され現在町内には事業所が無くなってしまった。

小売店、飲食店を中心に旧駅前を中心に形成された商店街も、人口減少などの要因に伴う売上減少による経営難や高齢化による廃業によって歯抜け状態となり、食料品店は平成 14 年の 7 店舗から現在は 2 店舗へと大幅に減少し、薬局や金物店などすでに無い業種もある。

商工会の小規模事業者の実態調査

	商工業者数	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊	サービス業	その他
H18 年度	135	14	12	5	27	21	23	33
H27 年度	103	11	7	4	16	12	18	35
対比数	-32	-3	-5	-1	-11	-9	-5	+2

3. 小規模事業者の課題

- (1) 人口減少及び近隣市町村（足寄町、北見市）の大型店への消費流失により、小売・飲食店の売上減少が著しく、経営難による廃業による商店街の歯抜けや不足業種があることから、商店街の魅力に欠け、顧客の足が遠のくといった悪循環が続いているため、小売・飲食店の強みを引き出し小規模事業者特有の「小回りの効く、きめの細かい、こだわり」などを活かした需要の開拓などが課題となっている。
- (2) 上記に関連して、商店数が減少し商店街の活力も減衰していることから、創業や事業承継、人材の育成により新事業展開への新たな活力を引き出すことが課題となっている。
- (3) 上記に関連して、顧客のニーズに対応した店舗等の改装・設備投資が必要であるが、売上減少傾向のため、資金調達に困難を伴うケースが多い事が課題である。

4. 商工会の現状と課題

商工会の現状は町内の小規模事業者が全業種を通して減少の一途を辿っていることに比例して、組織基盤となる商工会員数も、平成 21 年度正会員数 9 2 件から平成 26 年度には 8 1 件に減少している。このような加速的な廃業に歯止めをかけるため、事業承継、新規創業などの取り組みが急務である。

商工会事業では、地域活性化事業並びに観光振興事業として、冬の寒さを逆手にとった「しばれフェスティバル」が平成 2 8 年で 3 5 回を数え、毎年来場者数 3, 000 人を呼び込むイベントとして定着しており、また廃線を活用して、本物の機関車が運転できる「りくべつ鉄道」が平成 2 8 年で 9 年目を迎え、年間体験利用者が 5, 000 人を超える事業となるなど、こうした事業の開催による交流人口の増加、プレミアム商品券事業や販売促進事業による購買の町内循環を柱とした事業展開を進めている。

又、特産品開発では、陸別町と連携した中で「ミネラルウォーター」「鹿ジャーキー」を開発して地域の小売店での販売まで進めている。

更に小規模事業者の経済活動の基盤整備では、旧駅前中心街に平成 27 年 7 月に商工会が運営する多目的複合施設の「コミュニティプラザぷらっと」をオープンさせ不足業種である薬局や整骨院などテナント 4 件と地域の憩いの場としてコミュニティカフェを開業した。開業後の通行量調査では平成 26 年 7 月の 44 人からオープン後の平成 27 年 7 月調査では 208 名となり、ハイヤーの売上も聞き取りによると増加しており、中心街の賑わいの創出に貢献している。

商工会においては、このように「にぎわい創出」に向けた中心市街地の活性化事業などに注力してきたところであるが、小規模事業者に対する支援は、税務・労務・金融相談等、相談内容に応じた対処療法的な支援であったことから、困窮状態に陥ってからの支援など後手に回ることもあり、積極的な提案や定期的かつ継続的な支援と支援体制の構築が課題となっている。

5. 支援方針

上述の地域と商工会の現状課題を踏まえ、中長期的には、陸別町の第5期総合計画（平成22年度策定、計画期間平成22年度～平成31年度）にある商工業の振興テーマである「活力ある商工業の育成」、「地域産業と連携したブランドづくり」、「雇用の安定」を目指し、小規模事業者の持続的発展のため、経営発達支援事業が効率的に行えるよう関係諸機関や外部支援機関との連携を強化し、支援体制を整備する。

小規模事業者に対しては、地域内外の経済動向や需要動向に関する情報を収集、分析した結果を提供し、又小規模事業者それぞれが抱える経営課題について各種経営分析ツールを活用して可視化した上で、戦略的な事業計画の策定支援を行う。

事業計画策定支援後は、PDCAが機能するよう巡回訪問を通じて、事業計画の検証や見直しを随時行い、持続的経営発達のための補助金等を有効的に活用するなどして伴走型支援を実施する。

また、本計画の取り組みにあたっては、オープンした多目的複合施設「ぷらっと」を中心とした中心市街地のにぎわいや地域外からの新たな需要の開拓、地域のコミュニティからソーシャルビジネスの創造を目指し、小規模事業者の売上拡大につながるよう「提案型・伴走型」の支援を行う。

6. 経営発達支援事業の目標

- (1) 既存経済動向データと新たに調査することで得た情報を分析することにより、小規模事業者が抱えている課題を明確化して情報の提供を行うとともに、小規模事業者ごとに経営状況を分析し、事業計画の策定実施に取り組む小規模事業者に対して伴走型支援により利益率を3%伸ばすことを目標とする。
- (2) 小規模事業者の個性（強み）を引き出し、「地域活動、小回りが効く」など強みを活かした事業戦略の策定・実施を支援することで、トレンド商品の販売、地域のニーズに合わせたサービスの提供など新たな需要の開拓により売上の2%増加を目標とする。
- (3) 小規模事業者の商談会や展示会への出展を促し、地域内外の売上（認知度）向上を図って販路開拓に結びつくよう、伴走型支援により売上を2%伸ばすことを目標とする。
- (4) 商工会が運営するコミュニティ施設の完成により、中心街に人が戻ってきており、通行量・ハイヤーの利用量は大幅に伸びている。前述の「3. 小規模事業者の課題」の(2)から中心市街地の活力が必要であることから、地域社会の安心安全を目指し、コミュニティから新たなビジネスの創造、事業展開を行い、新規創業、事業承継の支援によって小規模事業者数を維持する事を目標とする。

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 28 年 4 月 1 日～平成 33 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】

【課題】

現在の巡回支援による経済動向の情報提供については、分析をする事もなく、ペーパーとして一般的な外部環境の情報の一つとした提供にとどまっており、小規模事業者が事業計画策定に向けて活用する事は困難であり、小規模事業者に合わせた情報の提供が課題であった。

【課題解決のための取組】

- ・ 行政機関、金融機関が発行する景況レポート、インターネットを活用した経済動向指数など、外部環境、経済動向について情報の収集を行う。
- ・ 巡回訪問を通じて、聞き取りによるアンケート調査を実施する。
- ・ 専門家を招いて情報の分析を行い、分析結果は巡回支援を通じて事業計画策定に向けて提供する。

【事業内容】

①情報の収集と分析

地域経済における産業構造やヒト・モノの流れの情報の収集を行い、事業計画策定する上での基礎情報を整備し、地域経済の景況感から、外部環境の分析を行いSWOT分析等に活用する。

- ・ 北海道銀行が発行する調査ニュースによる道内の経済動向、帯広しんきんが発行するネクストウェブによる管内の景気動向、北海道商工会連合会が取りまとめた中小企業景況調査報告書等データの収集分析。
- ・ 地元帯広しんきんと懇談会による情報の交換をする。
- ・ インターネットから北海道の地域別経済動向調査、J-Net 21等の活用
- ・ 経済産業省のホームページ（RESAS:リーサス）より都道府県別、経済圏の地域経済分析の活用。

②各種調査事業の実施

小規模事業者の現状・実態・動向を調査、中心市街地の通行量を調査することによる販路開拓など事業計画策定の基礎資料とする。

・小規模事業者を対象に巡回訪問を通じて、聞き取りによるアンケート調査（事業者意識調査）を実施し、現状・動向の調査、販路開拓や事業承継の取組について把握し地域の経済動向について分析する。

・本調査において「販路開拓」を希望する事業者については、「下記3. 事業計画策定支援」及び「6. 新たな需要の開拓に寄与する事業」において具体化するためのビジネスプラン作成や商談会出展等の支援に活用する。又「事業承継の取り組み」については「下記3. 事業計画策定支援」において、事業承継セミナー参加対象者の掘り起こしにも活用する。

・旧駅前中心市街地に商工会が運営する「コミュニティプラザぷらっと」前の歩道において、空店舗だった平成24年より歩行者通行量調査（時間別、平日）を実施しており、商店街へのマグネット効果など経済動向について分析する。

③情報の分析、提供

上記で収集したデータを事業計画策定支援に活用出来るよう、専門家を招いて分析を行い、小規模事業者には経済動向調査の分析結果をクロスSWOT分析等に活用するための基礎資料とする。

- ・専門家を招いて外部環境に関して情報の分析を行う。
- ・まとめられたデータは巡回支援を通じて小規模事業者へ情報の提供を行う。
- ・広域連携商工会との情報の交換、広域的経済動向について分析をおこなう。

【数値目標】

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
巡回訪問件数	347	400	400	400	400	400
経済動向収集	0	随時	随時	随時	随時	随時
アンケート調査	0	1	1	1	1	1
歩行者通行量調査	3	5	5	5	5	5

※巡回訪問においては、経営状況の分析（後述「2.」【指針①】）、需要動向調査（後述「5.」【指針③】）をともに実施するケースを含む

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【課題】

経営分析の実施は事業者からの相談に応じた分析(税務相談・金融相談、補助金申請相談等)を行ってはいるが、「商工会から積極的な支援に取り組めていなかった」「経営分析後のフォローアップ不足(事業主への経営状況の理解不足)」のため、経営革新や販路開拓に向けた事業計画策定までに至っていなかった。

【課題解決のための取り組み】

- ・巡回指導、窓口相談、各種セミナーの開催を通じて、小規模事業者へ積極的に経営分析の必要性を周知し、分析に結びつけるといった提案型支援を行う。
- ・分析後には企業の経営状況を深く理解してもらうための支援を行い、次のステップである事業計画策定へ繋げる。
- ・分析結果については、小規模事業者の経営状況理解度を深め、経営革新や事業計画策定、販路開拓支援へ繋げる。

【事業内容】

①小規模事業者の経営状況分析

現状においては、相談内容に応じた分析・支援手段であるために、経営分析の実施を行っていない小規模事業者が多数いること、経営分析後のフォローアップ不足であることで、事業計画策定まで結びつく事業所が少ないことが課題である。

今後は経営指導員を中心に巡回訪問・窓口相談、経営分析(事業計画策定)に関連するセミナー開催を通じて、積極的に聞き取り調査を行い、年間売上額増減、営業利益の確保状況、事業承継策、消費者ニーズ多様化への対応など、小規模事業者の持続的発展のため、経営状況を把握・分析し、経営分析数の増・事業計画策定へ結びつける。

また、多くの分析結果を取り纏めたうえで、専門的課題については、北海道商工会連合会やよろず支援拠点、金融機関等と連携し、専門家を派遣することで、小規模事業者の課題解決・発展に向けた事業計画策定等に活用する。

②ネットde記帳を活用した経営分析(利用推進)

商工会経理ソフト「ネットde記帳(貸借対照表・損益計算書のみならず財務状況や年間別経営状況等の推移が簡易に把握できる)」は、当会では6事業所が登録しており、主に、税務申告時での利用に留まっていた。

上述で記載のとおりネットde記帳利用者においても、経営分析までは至るがフォローアップ不足のため、利用者による事業計画策定への支援はほとんどない。

今後は更に分析後のフォローアップ(経営状況の理解を深める)し、事業計画へ結びつけるとともに、簡易に経営分析ができることからネットde記帳を積極的に推進する。

分析結果については、小規模事業者へ情報提供する他、経営革新や事業計画策定、販路開拓支援へ繋げ経営改善を図る。

【数値目標】

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
巡回訪問件数	347	400	400	400	400	400
セミナー開催回数	7	7	7	7	7	7
経営分析件数 (ネットde記帳による 分析含む)	12	15	15	15	15	15

※巡回訪問においては、地域の経済動向調査（前述「1.」【指針③】）、事業計画策定後の実施支援（後述の「4.」【指針②】）、需要動向調査（後述「5.」【指針③】）をともに実施するケースを含む

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【課題】

今までは、経営分析後のフォローアップ不足により事業計画策定まで至らなかったことや、事業計画策定支援の多くは税務・金融相談などの対処療法的な支援が中心であったため、問題の先送りが一つの課題となっている。

又、現状の経済動向、経営分析から事業承継、創業支援に対しても消極的対応で、小規模事業者の意識改革や経営革新に対する支援が不十分だった。

【課題解決のための取り組み】

①経営分析によって把握した自社の現状から今後の方向性（目標）を見出し、課題解決に向けた具体的な行動が起こせるよう「2. 経営状況の分析に関すること」で支援を行った小規模事業者へは計画的に巡回訪問を行い、経営分析で把握した強みと機会を活かした新たな需要の開拓や経営指標を基にした収益性の改善やコスト削減などの売上向上や利益確保に繋がる事業計画策定について提言、助言を行い事業計画策定の意識付けを行いながら、伴走型支援による事業計画策定の支援を行う。

②事業計画策定にあたっては、企業のレベル（今後の目指す市場、組織形態や従業員規模など）に併せて経営分析による現状の把握をふまえ、目標と課題解決を明確にし、実現性の高い売上向上を目的とした事業計画の策定支援を行う。

③上記①、②の支援を行っていく中で、経営革新や事業承継など高度で専門的な支援が必要と判断される場合には、北海道商工会連合会、よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構、地域金融機関、中小企業診断士等と連携した中で伴走型の支援を強化しながら支援を行う。

④目標でも掲げている小規模事業者数の維持に向けた取組の一つとして、多目的複合施設において「ワンディシェフシステム」等の事業を行い、起業に向けてカフェ運営の実践を体験していただき、事業計画策定支援により地域内での創業の後押しをする。

【事業内容】

① 巡回・窓口相談等における策定支援

- ・小規模事業者の事業計画策定支援には、下述の「計画策定支援（助言）の方針」ア・イ・ウを念頭に、事業の持続的発展や成長発展を目指した売上向上、利益確保に繋がる実現性の高い事業計画策定の支援を行う。

〈計画策定支援（助言）の方針〉

ア．地域需要・維持充実型の小規模事業者

「顔の見える」信頼関係を積極的に活用した小回りの効くニッチな需要や地域のニーズにあった地域解決型ビジネスの掘り起こしの計画等

イ．広域需要・維持充実型の小規模事業者

インターネット販売を通じた地域外への販路開拓や商談会などの地域外企業等との取引拡大への計画等

ウ．地域需要・成長型及び広域需要・成長型

組織形態のステージアップを目指す成長型の小規模事業者においては、経営革新などに向けて販売すべきターゲット市場の選定や新規顧客へのアプローチ方法、技術や組織体制など、相談内容が多岐にわたり高度専門的・複雑なことが予想されることから経営分析等の状況にあわせて「よろず支援拠点」などの専門家と連携して事業計画策定の支援を行う。

※地域需要志向型、広域需要志向型及び維持充実型、成長型の類型については、2014年中小企業白書第3部の「小規模事業者の構造分析」を参考として、最重要課題である需要開拓に向けた事業計画策定を支援していくこととする。

- ・小規模事業者の事業計画策定ツールとして、当会で導入したタブレットを活用し、中小企業基盤整備機構が提供するアプリケーション「経営計画つくる君」や、商工会経理ソフト「ネットde記帳」等の決算データを活用した全国商工会連合会が提供する「経営改善計画作成システム」などにより簡易な計画策定支援を行う。主な狙いとしては、小規模事業者と共に、事業計画を策定することにより、経営方針・目標等を可視化することで、目標を明確化し小規模事業者の意識高揚を図る。又、実効性を高めるために目標達成に向けた具体的なアクションプランにつ

いては、必要に応じて「よろず支援拠点」などの専門家と連携し事業計画策定を支援する。

- ・事業計画策定において設備投資などの資金調達を必要とする小規模事業者に対しては、本計画認定で利用可能となる日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」の申請を視野に事業計画策定の支援を行い、資金調達や資金繰りの支援をあわせて行う。

② セミナー・個別相談会による策定支援

- ・セミナーでは、経営分析から事業計画策定の流れを習得し、経営分析や事業計画策定意欲を喚起し、「自社の現状把握(商品サービスの長所・短所、競争企業、顧客の特徴、自社の技術等)」から自社の現状把握と今後の方向性(目標)を見出し、事業計画策定を支援する。
- ・セミナー・個別相談会開催後の受講者に対してはフォローアップを計画的に実施することで、着実に事業計画策定に繋げる。計画策定段階から継続的なフォローアップを行うことで、事業実施段階でのポイントを踏まえて専門家等と連携し売上向上に向けた事業実施を効果的に進められるよう伴走型支援を強化する。
- ・このほか、「小規模事業者持続化補助金」、「ものづくり補助金」等の小規模事業者にとって有効な補助金制度を積極的に周知し、活用を目指す小規模事業者に対しては、上述①巡回・窓口相談等における支援、②セミナー・個別相談会による策定支援を通じて、専門家等と連携して、事業計画策定のための支援を行う。

③ 「コミュニティプラザぷらっと」の活用による創業計画策定支援

・商工会が運営する多目的施設が平成27年7月に完成し、不在業種であった薬局、接骨院、寿司店がテナントとして新規創業した。その中心にある「コミュニティカフェ」内で起業の芽を育む活動として「レンタルキッチン(ワンディシェフ)」、「レンタルスペース」「レンタルBOX」を商工会が運営、創業の芽を育むと共に、講習会、個別相談会を通して「ビジネスプラン」「創業計画書」の支援を行う。また、「レンタルキッチン」等、試験的に事業を行えることは創業者にとって有意義なことから、商工会ホームページにおいて、利用内容・レンタル目的・創業検討にあたっての事業計画策定支援内容等を記載し、創業者の掘り起こしを行う。



※ 平成27年7月にオープンした、コミュニティプラザぷらっと、コミュニティカフェ

④ 専門家の助言による事業承継計画策定支援

- ・ 上述 1. 地域経済動向調査において調査した事業者意識調査のデータを元に、後継者がいない又はまだわからないと回答された小規模事業者を中心に巡回訪問により事業承継セミナー、個別相談の受講を促し事業承継に向けた事業計画策定を行う。
- ・ 事業承継に結びつくよう持続的経営の安定を図りながら、販路開拓を目指す戦略的な事業計画が策定できるよう専門家と連携した支援を行う。

【数値目標】

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
簡易事業計画策定件数	8	10	10	10	10	10
専門家派遣による計画策定件数 (創業支援者を含む)	4	5	5	5	5	5
事業計画策定セミナー開催数 (個別相談会)	1	3	3	3	3	3
事業計画策定セミナー参加者数 (個別相談会)	3	10	10	10	10	10
創業講習会数	1	1	2	2	2	2
創業支援者数	5	5	5	5	5	5
事業承継者セミナー 個別相談会出席者人数	0	5	5	5	5	5

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【課題】

今までの事業計画策定支援では、金融相談などの対処療法的な支援が中心であったため、実施支援については税務相談時の進捗状況の確認に留まり、フォローアップや、PDCAサイクルによる改善などが行われていなかった事が課題となっている。

【課題解決のための取り組み】

- ・ 事業計画を作成した小規模事業者には定期的なフォローアップを行い、PDCAサイクルによる計画の進捗状況の確認、見直しなど伴走的支援を定期的に行う。
- ・ 事業計画策定後、様々な事情から新たな専門的課題が発生した場合等については、北海道商工会連合会、よろず支援拠点、金融機関等と連携し、融資や補助制度の活用も視野に事業計画の見直し等を支援する。
- ・ 小規模事業者持続化補助金等を活用し、事業計画を策定した事業所に対して、補助金の適正指導並びに計画の推進、フォローアップを定期的に行う。

【事業内容】

- ①事業計画策定事業所に、4半期ごとに巡回訪問を実施し、事業計画の進捗状況をPDCAサイクルを回して評価、改善による見直しを行い、事業計画が実行管理できるよう伴走型の支援を行う。
- ②指導員・補助員・記帳指導職員のチーム体制により、事業計画の進捗状況を報告しあい、見直し等について検討し、フォローアップを行う。(4半期毎)
- ③戦略的な事業計画に発展させるため、よろず支援拠点、専門家派遣を活用して、個別の相談会を通じて発展性、実効性のあるものにフォローアップさせる。
- ④事業計画実施支援として、事業の安定化を図る上で必要に応じて日本政策金融公庫が貸付ける「小規模事業者経営発達支援融資」の積極的活用から負担軽減、持続的発展を支援する。
- ⑤事業実施計画により必要とされる設備導入には全国商工会連合会が実施する「小規模事業者持続化補助金」等や陸別町が実施する「まちづくり補助金」を積極的に活用して支援する。
- ⑥創業支援については、創業後も定期的に巡回指導を実施し、情報の提供や事業計画の実施状況などフォローアップを計画的に行う。(1年間は毎月)

【数値目標】

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
巡回訪問件数	347	400	400	400	400	400
フォローアップ件数	3	60	120	180	180	180
創業者フォローアップ件数	5	60	80	100	120	120
事業承継者フォローアップ件数	0	0	3	3	3	3

※巡回訪問においては、地域の経済動向調査（前述「1.」【指針③】）、経営状況の分析（前述「2.」【指針①】）、需要動向調査（後述「5.」【指針③】）をともに実施するケースを含む

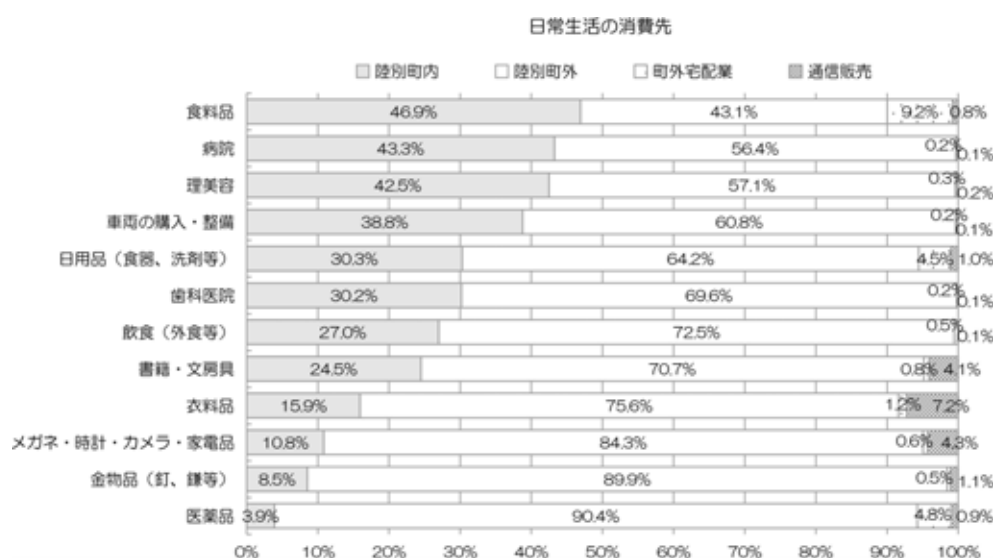
※フォローアップ件数については、3. 事業計画の策定支援（前述「3.」【指針②】）をともに実施するケースを含む。

※創業フォローアップは1企業に対し、3年間を目標とする。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【課題】

地域での需要動向、市場の需要動向については平成25年度実施の住民アンケートにより購入先や町内に必要な希望店を把握しているものの、域外については、情報源がインターネットや道・市町村からの提供資料のみであったことや、又町外での特産品の販売においても、店舗出店だけにとどまっていたことから、新たな需要の開拓や販路開拓に繋がらないことが課題であった。



※参考資料 H25 年度 陸別町商店街再生計画調査事業より

【課題解決のための取り組み】

- ・全国商工会連合会や北海道商工会連合会が主催(運営)する商談会・ショッピングサイトへ小規模事業者の出展支援をすることで、現場での需要動向を把握するきっかけとする。
- ・地域内での需要動向・市場需要動向についてアンケートを実施する。
- ・広域連携をする足寄町・本別町商工会と連携を強化して、管内の商圈調査、分析を行う。
- ・需要動向分析については北海道商工会連合会・よろず支援拠点等と連携し専門家による分析を実施する。
- ・需要動向等調査分析結果は事業計画策定、実施支援に活用し、経営革新や販路開拓支援へ繋げる。
- ・プレミアム商品券の利用状況について調査し消費動向について分析する。

【事業内容】

- ①住民アンケートによる消費動向を分析し直して、基礎資料として活用出来るよう整備する。
- ②日経テレコンや内閣府が提供する消費動向調査などからマーケットの情報、伸びている市場、トレンド商品など情報の提供を行う。
- ③全国商工会連合会や北海道商工会連合会が主催(運営)する商談会や展示会、「ニッポンセレクト(全国商工会連合会公式ショッピングサイト)」や「なまらいいっしょ北海道(北海道商工会連合会公式ショッピングサイト)」へ小規模事業者の出展支援することで、バイヤーや同業者、運営関係機関、消費者の声を直接聞くことにより需要動向を把握する。
- ④商談会等に出展できない小規模事業者にも、③で収集した情報を提供できるよう整備し巡回支援による提供を行う。
- ⑤専門家の指導により、地域内の消費者へのアンケート調査を実施、需要動向、商圈分析を行う。又広域連携する商工会と調査項目を同じくしてデータの共有を図り事業計画策定のための基礎資料とし広く公開する。
- ⑥プレミアム商品券の購買状況を公表できるようデータ化し分析した結果を会報において公開する(年1回)。

【数値目標】

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
需要動向アンケート調査実施回数	0	1	1	1	1	1
需要動向分析結果提供(公開)回数	0	4	4	4	4	4
日経テレコンPOS情報の提供	0	随時	随時	随時	随時	随時

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】

【課題】

消費者ニーズの多様化、少子高齢化による人口減少から既存の顧客の減少は避けられず、こうした中で小規模事業者の事業の持続的発展を続けるには新たな需要の開拓が必要であり、展示会、ホームページ、SNSの活用など各個店に合わせた支援が必要である。

【課題解決のための取り組み】

①小規模事業者販路開拓支援

- ・地域特産品などの販売促進については町行政、観光協会、振興公社と連携した中で大都市圏での物産展、地域イベントでの販売など、一方的な情報の発信による認知度の向上、販路の拡大を図るに留まっていた。

これらを踏まえ、まずは商店街の活性化が販路拡大へ繋がる第一歩と捉え、街中に人を呼び戻し、商店街のにぎわい創出が町外消費流失の歯止め、販路拡大の支援と考えた中で小規模事業者に対し各指標、調査分析結果を基に事業計画の策定を支援し、消費者ニーズに合わせた商品やサービスの提供ができるよう経営革新支援を行い販路開拓に繋げる。

- ・地域外への販路拡大は SNS などを利用した商品の認知度向上やホームページ等を活用したオンラインショップなどネット戦略の支援を行い販路開拓を図る。

また、地域のブランド化を目指す「ミネラルウォーター」「牛乳」「鹿肉」「まちチョコ」を活かし、商談会への参加や中小機構との連携によりバイヤーなどの専門家の意見を通して商品やパッケージのブラッシュアップを行う。

【事業内容】

①地域外への販路拡大支援

〈物産展・商談会への出展〉

道内外の大消費地で開催される支援機関等の物産展・商談会に小規模事業者へ積極的参加を呼びかけ、町行政、観光協会と連携を図り出展支援を行い、販路開拓に繋げる。

※参 考：平成 26 年度 出展支援実績

道外 神奈川県横浜市・千葉県東金市

道内 札幌市 道庁赤レンガ庁舎前特産品販売

札幌市 さっぽろオータムフェスタ ほか

〈IT(オンラインショップの出展等)活用支援〉

需要の開拓を図る上でITの利活用が必要不可欠であり、ソーシャルメディアなどによる商品の認知度の向上や「ニッポンセレクト(全国商工会連合会公式ショッピングサイト)」「商工会SHIFT」等を活用したオンラインショップなどネット戦略の支援を行い販路開拓を進める。

※ 商工会ホームページ作成システム(SHIFT)・・・全国商工会連合会が提供する事業所向けのコンテンツマネジメントシステムでテンプレートによるWEB作成・管理(買い物かごの設置も可能)が簡単に行える。

②「多世代交流施設コミュニティカフェ」を活用した地域内外への販路開拓支援

平成 27 年 7 月に完成した多世代交流施設内、コミュニティカフェにおいて、提供されるメニューに「鹿肉」「陸別牛乳」などの特産品を活用したメニューを新たに開発するとともに、特設物販コーナーを開設した中でパンフレット、のぼりなど地元特産品の P R を行い、小規模事業者の販売機会の拡大、需要の掘り起こしを目的とした特産品等の販売を行い地域内外の販路開拓に結びつける。

安心・安全をキーワードに多世代交流施設の「コミュニティの再生」から、小規模事業者が連携し「ソーシャルビジネス」の視点から新たな事業の創造を目指す。

③販路開拓に向けた補助メニューの活用支援

小規模事業者に対し経営革新、販路開拓の支援をおこない事業計画策定により小規模事業者持続化補助金等を活用し、陸別のお土産パックの開発やインターネットを活用した広告宣伝による商品の認知度の向上を図る。

【数値目標】

上述の事業推進にあたり、経営革新による販路開拓や経営資源である商品のブラッシュアップ、特産品のブランド力向上に向けて以下の数値目標を設定して販路開拓支援を行う。

項目	現状	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度
小規模事業者持続化補助金申請支援	7	5	7	10	10	10
商談会（専門家との商談）	0	2	3	3	3	3
オンラインショップの出店活用支援	0	2	3	3	3	3
交流施設での特産品販売イベント	2	2	5	7	7	7
商工会 SHIFT 等の活用	0	2	5	5	5	5

II. 地域経済の活性化に資する取組

【課題】

町行政と連携の中で地域経済の活性化に資する「特産品開発」「観光振興事業」「商工振興事業」を継続的に実施しているが、小規模事業者への売上の拡大まで至っていないのが課題である。

(1) 特産品開発

①課題

町、商工会、農協、振興公社、加工センター利用者で組織され運営している協議会において商工会長を会長として「ミネラルウォーター」「低温殺菌牛乳」「鹿ジャーキー」「鹿しぐれ煮」の特産品を地域小売店から限定的に販売を行っていま

すが、未だ事業化までは進んでおらず生産体制、販売体制を確立することが課題である。

②課題解決への取り組み

町と連携した中で、特産品のブランド化の確立を目指し、生産体制、販売体制の拡大につなげるべく、販売予定者を交えた協議会でのワークショップや勉強会を行い、生産・販売体制の強化、販路拡大により、活力ある小規模事業者の事業活動育成を進める。

③事業内容

今後も現在の組織体制で、販路開拓・拡大を検討し実施して行くが、小規模事業者を交えたワークショップ、勉強会を新たに開催し、事業化・販路開拓は北海道商工会連合会を活用した中で商談会への参加、バイヤーなどの専門家などの意見を通して商品やパッケージのブラッシュアップを行い、売上の向上、商品のブランド化を図り地域取扱い販売店の拡大、販売店の売上げの増大に寄与する。

(2) 観光振興事業

①課 題

観光鉄道「りくべつ鉄道」は町全体人口の2～3倍に相当する年間5,000人超の観光客を地域に呼び込み、気動車の動態保存は全国でも珍しく運転体験の6.4kmコースは全国一を誇り、「しばれフェスティバル」は当商工会と町行政を中心に、地元小・中学校、北陵山岳会等、により実行委員会を組織し昭和57年に第1回目を開催し、当初はおよそ1,000人の来場者であったが、平成26年第33回目では、全国各方面からの来場者数が3,000人を超え、強力な誘客ツールであるなど陸別の広告宣伝、交流人口増加に大いに寄与しているが、その効果を小規模事業者の売上拡大にまでは目に見える形でつながっていない事が課題である。

②課題解決への取り組み

「りくべつ鉄道」や「しばれフェスティバル」など全国に陸別町の情報を発信し、交流人口増加につなげ、小規模事業者へのビジネスチャンスに結び付くよう、鉄道、しばれのキャラクターのメディア戦略、クーポン事業による消費行動の範囲拡散、利用者アンケート調査から陸別に求めるものの分析を行い、小規模事業者へフィードバックし売上の拡大を図る

③事業内容

<観光鉄道 りくべつ鉄道>

当施設を活用した事業としては、観光客向けにPRパンフレットの配布や町内飲食店の協力のもと、街に足を向けてもらうことを目的に料飲店の割引クーポン事業(地域の料飲店マップに各店の割引クーポンをセットした事業)を実施し、鉄道利用の観光客を小規模事業者が経営する町内の飲食店等への誘導を促す。

クーポン事業はクーポンに商工会から補助を出すことにより、換金による鉄道利

用者の飲食店の利用状況や昼夜の行動等の資料となり、利用者アンケートと共にクーポンの利用状況調査結果を分析し、りくべつ鉄道運営委員会(商工会内組織)と町関係機関と定期的な協議のうえ、小規模事業者の売上拡大に貢献出来るよう事業の検討をする。

〈しばれフェスティバル〉

本イベントは、実行委員長には当会青年部長が例年務め、毎年2月上旬に開催している陸別を代表するイベントで「日本一寒い町」を全国区にし、300人しかエントリーできない氷のかまくらに泊まる耐寒テストは、ネット予約で数分で締切となるプレミアムチケットになっている。今後は「かまくらづくり体験ツアー」など観光客誘致により、陸別ファンの獲得、交流人口の増加を図り小規模事業者への売上の拡大に寄与する。



■りくべつ鉄道 運転体験車 メーテル号

■しばれフェスティバル しばれ花火と命の火

(3) 商工振興事業

①課題

「プレミアム商品券」では毎年プレミアム率を15%～20%（平成28年度プレミアム率20%、参加店72店舗、発行額36百万を予定）で約70店舗の参加店で実施し、「販売促進補助金による売出し事業（商業活性化販売促進事業）」では、お中元・歳末セール、料飲店組合が忘年会シーズンに抽選会を行っており、参加店のお買い物券や各店の商品券などを景品として消費機会の拡大、購買力の地域外流失に一定の効果を上げているが事業効果等の検証を行っていないのが課題である。

②課題解決への取り組み

経営の下支えとなる事業として商工会部会、委員会を通じた活動の中で、「プレミアム商品券」「商業活性化販売促進事業」販売促進に繋がる商工業振興事業を実施し、消費喚起や新たな購買力を生み出すことにより小規模事業者の経営の安定、利益の向上を図る。又今まで「商品券」等の利用者の使用回収データは町への報

告に留まっていたが、今後はデータの分析を行い個店へ事業計画策定支援の基礎資料とする。

又、新たな取組体制として、町行政、地域のコミュニティ団体、社会福祉関係2団体より特別委員を迎入れ商工会内に「コミュニティカフェ運営委員会」を立ち上げ、商工会が運営する「コミュニティプラザぷらっと」を核に地域の居場所作りを目指し、商店街への立ち寄り、賑わいの創出、まちの活性化につなげ小規模事業者の売上の拡大を目指す。

③事業内容

〈プレミアム商品券事業〉

平成20年から毎年度実施している「プレミアム商品券事業」を継続して実施する。小規模事業者の売上は減少傾向であることや、地域外の販路開拓まで至っていない企業も多くあることから、地域内の消費需要喚起、購買力の地域外流失を阻止し消費機会の拡大による売上向上に貢献する。

本事業は、町から委託され、事業内容・実施方法については当会委員会により検討しているため、地域内の消費者が「入ったことの無い店舗へ呼び込む等」の販売機会の増加を大きな目標とし協議・検討する。

〈事業者が連携して共同で行う販売促進事業への補助金支援〉

現在、商業を中心とした商店がプレミアム商品券の販売に合わせて、お中元・歳末セール、料飲店組合が忘年会シーズンに抽選会を行っており、参加店のお買い物券や各店の商品券などを景品として消費機会の拡大、購買力の地域外流失に一定の効果を上げている。しかしながら補助利用者から報告書は提出されているもののそれを分析、指導までは行っていないのが現状である。今後についても、販促共同事業補助金による商店街等が行う、お中元、歳末売出しなどイベントの開催を支援し消費拡大による売上のアップに貢献する。当事業は、商工会商業部会が運営方法を検討しているが、今後は更に、商工会職員が小規模事業者と一緒に事業内容を協議・検討して、事業効果等も検証した中で販売拡大に協力する。

〈多目的複合施設を活用した賑わい創出イベントの開催〉

平成27年7月に完成した「コミュニティプラザぷらっと」の事業推進により、商店街への立ち寄り機会の拡大、「コミュニティカフェ運営委員会」と商店街の連携によりイベント開催、にぎわい創出を図り、商店街への消費機会の拡大を図る。

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

【課題】

現状は金融機関や税理士など他の支援機関との情報交換の場はあるものの、金融などの支援に対する情報交換が中心となっており、事業計画支援ノウハウの情報交換については限定的なものとなっていた。小規模事業者が持続的発展に資する事業計画の策定にあたっては、より専門的知識を有することから専門家派遣などを積極的に活用して連携した中での継続的支援が必要不可欠で、現場での支援ノウハウの不足が課題である。

【取組内容】

- ①帯広信用金庫や日本政策金融公庫と連携した形の中で、地域経済動向や、需要の動向など情報の交換、専門家を通じた分析を行い、ノウハウを吸収し、情報を共有した中で小規模事業者への情報提供や支援力の向上に努める。
- ②北海道商工会連合会、十勝管内商工会が実施する研修会等（年4回程度）を通じて、同管内に共通した支援のノウハウ、他町の地域性を活かした取組事例など支援の現状について情報交換を行い課題解決方法や新たな需要の開拓を進める上でのノウハウの蓄積を図る。
- ③3町で実施している広域連携の中の研修会において、地域の経済動向、需要動向の現状について情報交換をする（年2回）。又、3町が連携した中で需要開拓、販路拡大を目指す。
- ④よろず支援拠点や中小企業基盤整備機構の活用により、連携した支援の中、職員が必ず随行することにより現場での支援ノウハウを習得し、支援能力の引き上げを行い伴走型支援に活かす。
- ⑤創業・第二創業（経営革新）支援について、「よろず支援拠点」「専門家派遣」を活用した支援を行い連携した中でビジネスプラン、創業計画の支援ノウハウの情報交換を行う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

上述のノウハウの情報交換による支援力向上と、今後は、更に下記により、職員の指導能力を底上げする。

- ①全国商工会連合会・北海道商工会連合会が主催する研修の参加に加え、中小企業大学の主催する研修に経営指導員が年間1回以上参加し、今後は新たに、新商

品開発、販路開拓に資する研修会に積極的に出席し、経営発達支援計画を実行するため、指導員の新たな指導能力の底上げを行う。

②現状は税務・労務・金融についての職場内訓練が多かったが、今後は、小規模事業者への簡易企業診断、改善提案、事業計画策定を指導員と共に1企業に2名体制で取り組み、報告会等に出席することにより、情報の収集、指導・助言内容を学ぶなどOJTによる伴走型の支援能力の向上を図る。

③今までは未実施であったが経営指導員が受講しているWEB研修を経営指導員任用候補者(補助員)も受講することにより、経営指導員レベルに近づける。

④新たに記帳指導職員には、記帳指導を通じて決算・確定申告等の経理管理は行っているが、ネットde記帳を利用した経営分析を行う能力には至っていない。経営分析・需要動向調査に必要な情報収集能力の向上を図るため、北海道商工会連合会研修の「情報化システム研修」を受講させ能力の引上げを図る。

⑤組織内で事業計画策定支援状況について報告会を行い、情報の共有を図り、必要に応じて北海道商工会連合会の指導をいただき支援能力向上に努める。専門家派遣事業へ同行することによりノウハウの習得、実践での経験を増やし支援能力の向上を図る。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

経営改善普及事業の計画及び報告については理事会の審議、総会の議決といった仕組みとなっているが、期中の進捗状況が見えず、事業評価が機能していなかった。

今後は月に1回、事務局会議で進捗管理・目標設定の見直しを検討する。その後、経営改善普及事業推進委員会(年2回)を開催し、提言頂いた後、事務局会議で計画・目標の改善案について検討する。検討結果は、理事会・総会に諮る。

【事業内容】

①組織内に常設してある経営改善普及事業推進委員会(外部より帯広信金支店長、陸別町産業振興課長が特別委員に任命されている)において、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行い、事業のPDCAを実践するにあたり必要に応じて中小企業診断士等の専門家を招集する。

②上記経改委員会において、評価・見直しの方針を決定する。

③事業の成果・評価・見直しの結果については理事会に報告し承認を受ける。

④事業の成果・結果・見直し結果を商工会のホームページにおいて公表する。

ホームページURL : <https://www.shibare.or.jp>

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

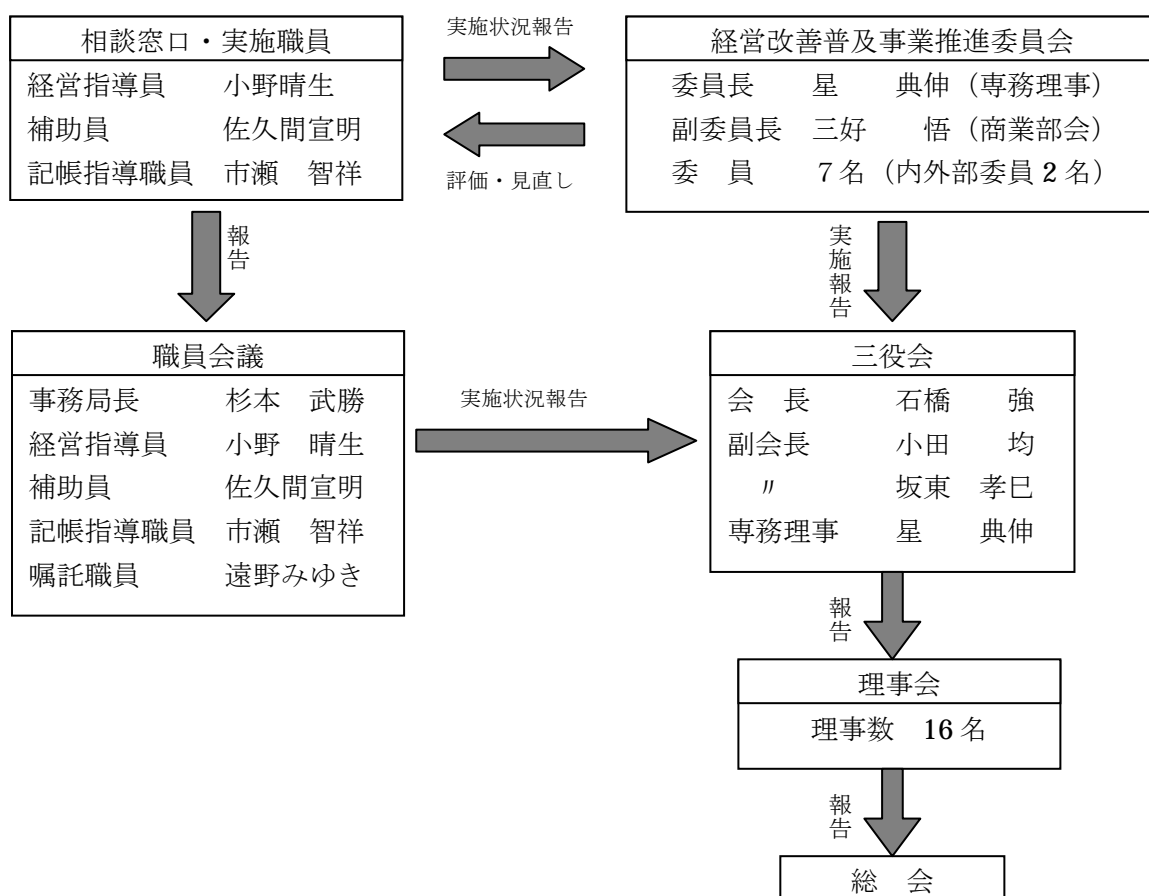
経営発達支援事業の実施体制

(平成 28 年 1 月現在)

(1) 組織体制

①事務局体制

- ・ 事務局長 ・ 経営指導員 (1 名) ・ 補助員 (1 名)
- ・ 記帳指導職員 (1 名) ・ 嘱託職員 (1 名)



(2) 連絡先

住 所 北海道足寄郡陸別町字陸別原野基線 69 番地 1
商工会名 陸別町商工会
電話番号 (0156) 27-3161
FAX 番号 (0156) 27-2752
E-mail rikubetu@lion.ocn.ne.jp
HP アドレス <https://www.shibare.or.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 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
必要な資金の額	27,860	27,860	27,860	27,860	27,860
経営改善普及事業費	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
講習会開催費	300	300	300	300	300
小規模事業施策普及費	55	55	55	55	55
記帳機械化推進事業費	105	105	105	105	105
アンケート調査費	100	100	100	100	100
販路開拓事業	200	200	200	200	200
発達支援事業推進費	100	100	100	100	100

(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・特別会計事業収入、北海道補助金、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>■経営発達支援事業</p> <p>①地域の経済動向調査に関すること マクロ分析における人口動向、経済動向、需要動向調査を陸別町、帯広信用金庫と連携して行い、3町広域連携商工会において統一したアンケート調査を実施、事業計画策定の基礎資料として共有し活用する。</p> <p>【連携者と役割】</p> <ul style="list-style-type: none">・陸別町 町長 野尻秀隆（情報の提供、調査助言、協力）・帯広信用金庫陸別支店 支店長 干場正己（情報の提供、調査助言、協力）・広域連携池北三町商工会（陸別町・足寄町・本別町） （統一した商工業者、消費者アンケート調査の実施） <p>②経営状況の分析に関すること 派遣税理士、帯広信用金庫、陸別町と連携し小規模事業者の経営分析を行い情報の共有をした中で、持続可能な事業の発展に繋がる支援を検討する</p> <p>【連携者と役割】</p> <ul style="list-style-type: none">・さくら税理士法人 税理士 小田切由枝（財務分析、税務関係指導協力）・帯広信用金庫陸別支店 支店長 干場正己（経営分析協力助言）・陸別町 町長 野尻秀隆（需要動向調査指導、協力） <p>③事業計画策定支援に関すること ①、②の調査分析をした中で持続的発展に繋がる経営革新、事業計画の策定を陸別町、帯広信用金庫、日本政策金融公庫と連携して支援し、継続的にフォローアップを実施する。</p> <p>【連携者と役割】</p> <ul style="list-style-type: none">・陸別町 町長 野尻秀隆（課題解決助言、支援策等の検討協力）・帯広信用金庫陸別支店 支店長 干場正己（課題解決助言、支援策等の検討協力）・日本政策金融公庫 帯広支店 国民生活事業統轄 河野 哲（課題解決助言、支援策等の検討協力） <p>④事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画のPDCAサイクルを回して、評価・改善による見直しを行い。課題解決に向け、陸別町、帯広信用金庫、日本政策金融公庫と連携した支援を行う。</p>

【連携者と役割】

- ・陸別町 町長 野尻秀隆（課題解決支援策等の検討協力）
- ・帯広信用金庫陸別支店 支店長 干場正己（課題解決支援策等の検討協力）
- ・日本政策金融公庫 帯広支店 国民生活事業統轄 河野 哲
（課題解決支援策等の検討協力）

⑤需要動向調査に関すること

広域連携する足寄町、本別町と連携して需要動向調査を行う。商談会など現場の重要動向を把握するため北海道商工会連合会、よろず支援拠点と連携して需要動向を把握する。

【連携者と役割】

- ・陸別町観光協会 会長 本田 学（展示会、イベントへの出店協力）
- ・(株)陸別町振興公社 代表取締役 金子信行（展示会、イベントへの出店協力）
- ・北海道商工会連合会（需要動向情報提供）
- ・よろず支援拠点（需要動向情報提供）

⑥新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

陸別町、陸別町観光協会、(株)陸別町振興公社、町の内部組織である陸別町加工研修センター運営協議会と連携して地域特産品の商品化、ブランド力の向上に取り組み、販路開拓を行う。

【連携者と役割】

- ・陸別町 町長 野尻秀隆（商品開発協力、ブランド力向上のための展示会、イベントの出店協力）
- ・陸別町観光協会 会長 本田 学（特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出店協力）
- ・(株)陸別町振興公社 代表取締役 金子信行（商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出店協力）
- ・陸別町加工研修センター運営協議会 会長 石橋 強（特産品商品化協力、販路開拓協力）
- ・北海道商工会連合会（ホームページ、SNS活用支援協力）

■地域活性化に資する取り組み

陸別町と連携した中で観光振興事業、商業活性化事業を行い消費需要の喚起、新たな購買力を生み出すことで小規模事業者の利益の向上を図る。

商工会内部委員会「コミュニティカフェ運営委員会」において外部委員を招集し地域の力を結集した中で地域活性化を図る

【連携者と役割】

- ・陸別町 町長 野尻秀隆（小規模事業者支援政策、商業・観光振興事業協力）
- ・帯広信用金庫陸別支店 支店長 干場正己

- (コミュニティカフェ運営委員として助言、イベント協力)
- ・(福) 北勝光生会 理事長 石橋 強
(コミュニティカフェ運営委員として助言、イベント協力)
- ・(福) 陸別町社会福祉協議会 会長 澤村壽展
(コミュニティカフェ運営委員として助言、イベント協力)
- ・町内加工研修センター利用者主婦団体 P・berry 代表 高橋 理恵
(コミュニティカフェ運営委員として助言、イベント協力)

連携者及びその役割

1. 連携者：陸別町 町長 野尻秀隆
住 所：北海道足寄郡陸別町陸別東1条3丁目1
電話番号：0156-27-2141
役 割：経営発達支援事業推進にあたり情報の提供、調査、分析、事業計画策定に向けた助言、協力。計画に基づく補助金支援。
2. 連携者：帯広信用金庫 陸別支店 支店長 干場正己
住 所：北海道足寄郡陸別町字陸別東1条2丁目2
電話番号：0156-27-3171
役 割：小規模事業者の経営分析、事業計画策定におけるの助言。事業計画策定後のフォローアップ支援協力。
3. 連携者：さくら税理士法人 税理士 小田切由枝
住 所：北海道帯広市東10条南11丁目1番地
電話番号：0155-22-4600
役 割：小規模事業者の経営分析、事業計画策定におけるの助言。
税務関係指導協力。
4. 連携者：日本政策金融公庫 帯広支店 国民生活事業統轄 河野 哲
住 所：北海道帯広市大通南9丁目4番地 帯広大通ビル
電話番号：0155-24-3525
役 割：小規模事業者の経営分析、事業計画策定におけるの助言。事業計画策定後のフォローアップ支援協力。
5. 連携者：陸別町観光協会 会長 本田 学
住 所：北海道足寄郡陸別町陸別東1条3丁目1
電話番号：0156-27-2141
役 割：小規模事業者の販路開拓支援における特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出店協力。
6. 連携者：(株)陸別町振興公社 代表取締役 金子信行
住 所：北海道足寄郡陸別町大通り
電話番号：0156-27-2012
役 割：小規模事業者の販路開拓支援における商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出店協力。

7. 連携者：陸別町加工研修センター運営協議会 会長 石橋 強
住 所：北海道足寄郡陸別町陸別東1条3丁目1
電話番号：0156-27-2141
役 割：小規模事業者の販路開拓支援における特産品商品化協力、販路開拓協力。
8. 連携者：(福)北勝光生会 理事長 石橋 強
住 所：北海道足寄郡陸別町字陸別原野基線321番地の5
電話番号：0156-27-3811
役 割：地域活性化事業におけるコミュニティカフェ運営委員として助言、イベント協力。
9. 連携者：(福)陸別町社会福祉協議会 会長 澤村壽展
住 所：北海道足寄郡陸別町字陸別東2条3丁目2番地
電話番号：0156-27-2760
役 割：地域活性化事業におけるコミュニティカフェ運営委員として助言、イベント協力。
10. 連携者：町内加工研修センター利用者主婦団体 P・berry 代表 高橋 理恵
役 割：地域活性化事業におけるコミュニティカフェ運営委員として助言、イベント協力。
11. 連携者：北海道商工会連合会 会長 荒尾 孝司
住 所：札幌市中央区北1条西7丁目1番地 プレスト1・7ビル4階
電話番号：011-251-0101
役 割：地域特産品等の物産展、展示会、商談会等による販路開拓支援。専門家派遣事業による事業計画の指導及び助言、経営指導員研修会の開催及び情報交換。事業の評価及び見直し。
12. 連携者：独立行政法人 中小企業基盤整備機構北海道本部
北海道本部長 中島 真
住 所：札幌市中央区北2条西1丁目1番地7 ORE札幌ビル6階
電話番号：011-210-7470
役 割：小規模事業者の相談内容に応じてハンズオン支援等により専門性の高い案件に対処し、連携や情報提供を行う。各種研修会等資質向上。
13. 連携者：北海道よろず支援拠点（北海道中小企業総合支援センター 十勝支部）
サブコーディネーター 原口 勝全
住 所：帯広市西3条南9丁目1番地 帯広商工会議所内
電話番号：0155-67-4515
役 割：経営相談に対する総合的先進的経営アドバイス、小規模事業者の相談に応じた適切なチームの編成、案件に応じた的確な支援機関等の紹介、自ら支援リソースを連携し補完・強化を図る。

連携体制図等

