

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	砂原商工会 (法人番号 5440005001804)
実施期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日
目 標	1. 小規模事業者への持続的発展のための経営力強化の支援 2. 地域の魅力アップの取り組みにより地域経済の好循環を目指す
事業内容	<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</p> <p>①アンケート調査の実施 ②地域外の経済動向調査の実施</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①定性面分析の実施 ②定量面分析の実施</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①巡回訪問・窓口相談による事業計画の策定支援 ②事業計画策定支援セミナーの実施</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>①事業計画策定後のフォローアップの実施 ②金融支援、各種補助金・助成制度の活用フォローアップの実施</p> <p>5. 需要動向調査に関すること</p> <p>①直売店舗での既存商品・新商品マーケティング調査の実施 ②地域外需要動向調査の実施</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①商談会・物産展等への参加支援 ②道央圏、首都圏でのテストマーケティングによる需要の開拓 ③ITを活用した需要開拓の実施</p> <p>II. 地域経済の活性化事業</p> <p>1. 漁業と連携した体験型観光事業の実施 2. 地域資源を活かした新たな商品開発と地域イベント活用</p>
連絡先	〒049-2222 北海道茅部郡森町字砂原2丁目358番地1 砂原商工会 経営指導員 須藤光男 TEL 01374-8-4056 FAX 01374-8-4067 メールアドレス sawara99@rose.ocn.ne.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 森町の現況

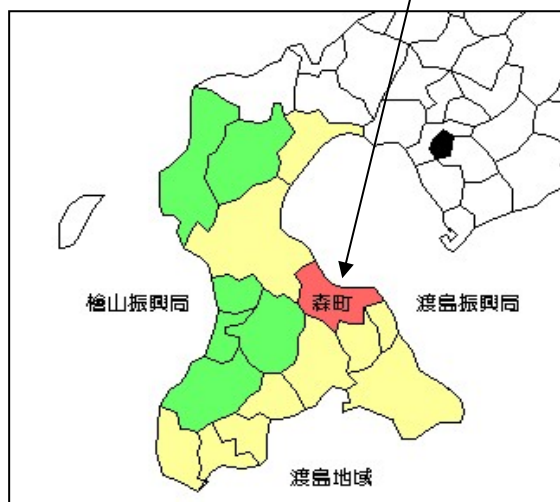
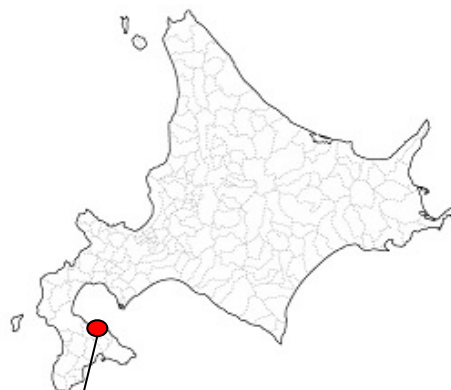
森町砂原地区は、渡島半島南東部に位置し東西 28.9 km、南北 25.8 kmに広がる。海岸延長は 33.576 kmで総面積は 368.27 km²である。北部は内浦湾に面しており三方は山岳地帯で東部には駒ヶ岳があり、沿岸部及び駒ヶ岳西部を国道 5 号線、J R 函館本線が縦貫しており、森駅から函館駅まで約 60 分、札幌駅までは約 3 時間を要する。2015 年度に開業した北海道新幹線、新函館北斗駅が約 30 km離れた北斗市に整備され、道外からの観光やビジネスの人口交流の増加により町内への消費が見込まれる。

気候は道内では比較的温暖な地帯に属し、厳冬でもマイナス 15℃まで下がることは稀で、年平均気温は 7℃から 8℃。夏季は北東風、冬季は北西風が多く、積雪量は内浦湾沿岸で少なく、12 月中旬に根雪となり翌年 3 月中旬にはなくなる。

平成の市町村大合併により 212 市町村から 179 市町村に減少し、その内の一つ、平成 17 年 4 月 1 日に旧森町と旧砂原町が合併し森町（もりまち）となった。同一区域内の森商工会議所と併存している。

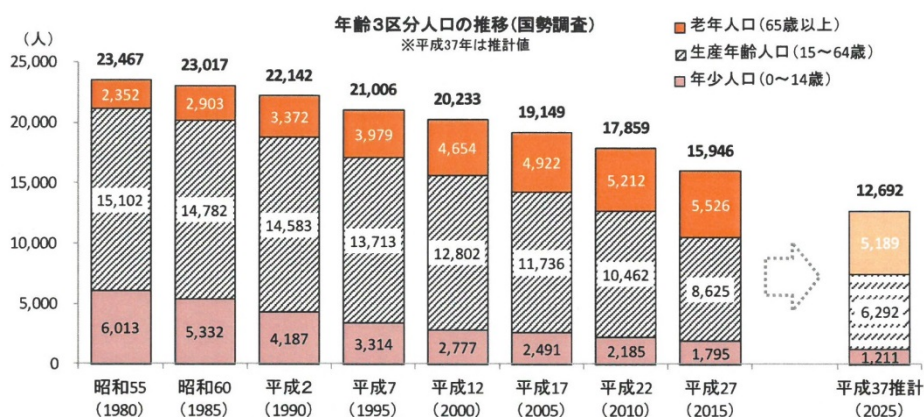
平成 27 年度に合併 10 周年を迎え、記念事業として花火大会や記念講演会、町民が提供した写真を組み合わせて 1 枚の絵を完成するモザイクアート等のイベントが開催された。

駒ヶ岳



2. 人口の動き

昭和 25 年の 32,862 人（合併前の旧森町 24,294 人、旧砂原町（村） 8,568 人）をピークに、出生率、人口増減率が低下し、平成 29 年の総人口は 15,776 人となっている。同年の年齢別人口構成比は、年少人口（0～14 歳） 10.3%、生産年齢人口（15～64 歳） 53.3%、老年人口（65 歳以上） 36.4%と推移しており、人口減少とともに少子高齢化が進み、未婚や晩婚化の進行、若年層の都市部への流出が要因とされている。



（年齢3区分別人口推移 国勢調査）

3. 地域産業の動向

①農業

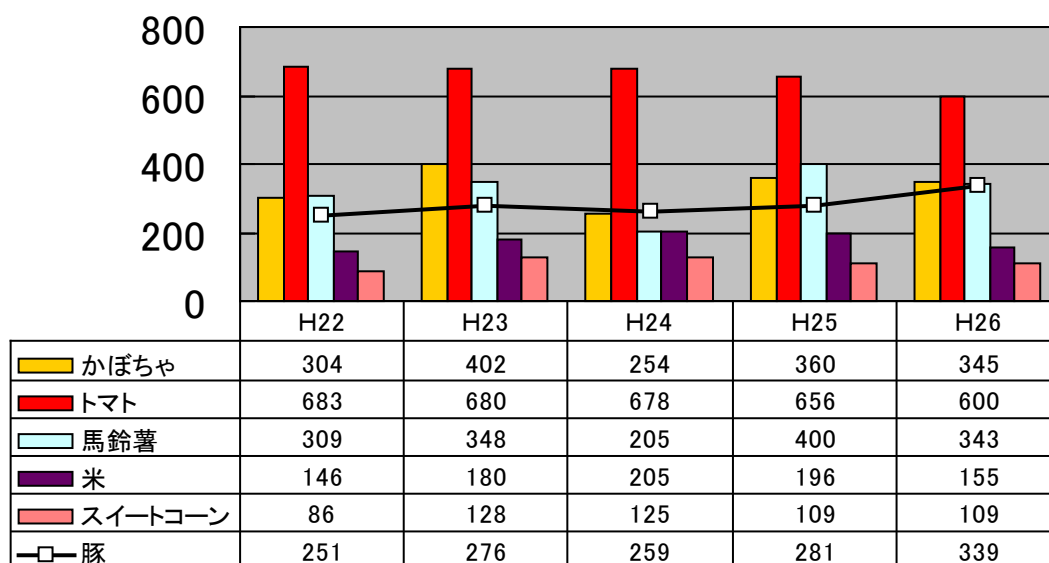
農家数は平成 28 年度現在 238 戸あり、うち専業農家は 112 戸、認定農業者は 115 人で、農業産出額は 94 億 7 千万円。畜産では北海道第一位の養豚数を誇り、日本ハムグループの養豚食肉生産事業会社であるインターファーム株式会社の運営する養豚場などがあり、2つの農場が S P F 豚の認定農場とされている。

野菜は本格的な畑地灌漑が開始され、駒ヶ岳の水はけの良い火山灰を含む畑と山裾の寒暖差の激しい環境で育った「森の都」かぼちゃはホクホクとした食感と糖度が高く地域ブランドとして首都圏などへ出荷されている。地熱・温泉熱を活用したビニールハウスの設置奨励やトマト集出荷選果施設等の整備によりトマトの収穫時期は通常よりも早い3月中旬からで町内における販売高1位となっている。

クリーン農業や有機農業の展開と併せて、韃靼そば、ブルーベリー、プルーンなどの名物料理などの開発、加工特産品の開発・販売を促進している。また、かぼちゃなどの特産品のイベントやグリーンツーリズム、各地への物産展や道の駅での出店などを通じ、ブランド品の P R 活動、消費者との交流・連携を図ることを促進している。

農業生産高推移（主要作物）

（単位：百万円）



（森町産業振興促進計画より）

②林業

町内の森林面積は 27.952ha で町面積の 75.8%をしめておりトドマツ、カラマツ、スギなどが栽培されている。環境意識の高まりから森林を守り育てる気運が高まり、地元材活用した林業体験や木育をとおして森林文化を育成する動きも見られる。当町は、木炭生産量が 200 トンを超え、中でもナラの木で作られた駒ヶ岳木炭は火付きがよく火力が強いとの評判がある。また、最近では住宅用調湿材として注目を集めている。

③漁業

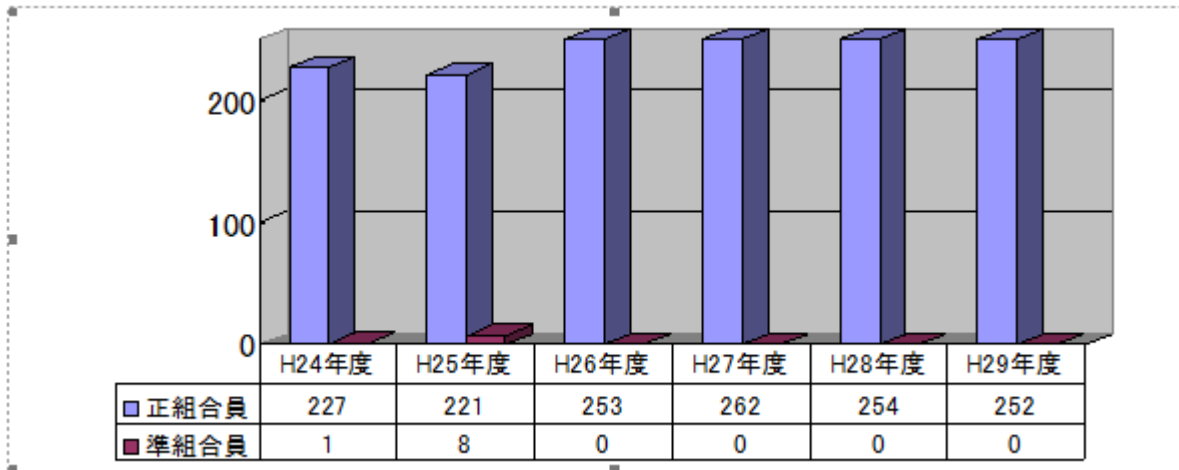
漁家数は平成 28 年 12 月現在 434 戸（動力漁船総数 620 隻）。森・砂原の漁業協同組合があり、第 1 種漁港 5 港、第 3 種 1 港、港湾 1 港を拠点にして沖合・沿岸漁業が行われている。平成 28 年の漁獲高はホタテ養殖 62 億 9 千万円、スケトウダラ 2 億 6 千万円、カレイ 3 億 4 千万円。ホタテ養殖は海中に垂下（耳吊りという方法）して育成するため砂が入りづらく海中面のプランクトンを豊富に吸収し成長が早いのが特徴である。また、砂原漁業協同組合では「帆皇（ほうおう）」というオリジナルブランドのホタテを育成し、通常の垂下式ではなく、昔ながらの手法の籠で生産をしている。また、砂原漁業協同組合女性部（浜のかあさん）の商品である「ほたて昆布きんちゃく」は北海道が認定する北のハイグレード食品として選定されている。

毎年、森・砂原の漁業協同組合では、道の駅等を活用し噴火湾で水揚げされたホタテをはじめとする鮮魚、水産加工品等を浜値で提供する直売会が行われ賑わいを見せている。

砂原漁業協同組合員数及び魚種別水揚高推移

組合員数推移

(単位：人)



※H26年度から改正により正組合員の家族（後継者等）も含まれている

水揚高推移

(単位：万円)

	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
ホタテ	205,946	290,964	266,886	123,884	172,845
スケソウ	69,437	49,078	39,739	28,655	51,952
カレイ類	29,427	27,611	23,181	23,073	22,863
たこ	9,280	12,047	13,678	16,118	10,185
えび	4,517	10,312	18,879	17,523	19,299
ガニ	3,323	6,685	17,253	7,901	6,862
その他魚類	38,159	36,397	35,526	33,106	51,497
鮮魚計	360,091	433,097	415,143	250,262	335,505
昆布	3,612	10,330	3,160	2,545	5,553
総合計	363,704	443,427	418,304	252,808	341,059

(砂原漁業協同組合より)

<農林水産業課題>

担い手不足や高齢化の進行に加え、安価な輸入産物の増加等に伴う価格の低迷など一次産業を取り巻く環境は一段と厳しさを増している。

このため、圃場や基幹的な農道・林道など生産基盤の強化に加え、食の安全・安心の確保や技術力の向上、担い手の育成・確保、港湾・漁港の整備、ホタテの安定化に向けた噴火湾海域の漁場環境調査の推進、漁場の保全・造成、水産加工品のブランド化など積極的に進める必要がある。また地域ブランドの確立による付加価値の向上を図るなど地域特性を生かした収益性の高い農林水産業の確立が重要である。

④商工業

工業（4人以上）は、平成28年の工場数67、従業者数1,754人、製造品出荷額等は約584億円。工場数・従業者数・製造品出荷額等は横ばい傾向である。製造品出荷額等は水産加工を中心とする食料品製造業が90%以上占めているが、ホタテの漁獲高変動、原料不足などの影響も受け不安定な状況にある。

また、商業においては平成19年の商店数239、従業者数1,268人、商品販売額約367億円であったのが、平成28年では商店数183、従業者数920人、商品販売額約401億円で、販売額では卸売業が219億円、小売業が182億円となっている。商店数、従業者数それぞれ減少傾向で、販売額は増加しているが大型商業施設や函館圏内への流出により経営不振や高齢化の進行による廃業なども見られる。

<商工業課題>

グローバル化や急速な情報技術革新を背景とした競争の激化、ニーズの多様化の他、経営不振や後継者不足による高齢化での廃業なども見られ、中心市街地の空洞化も進んでいる。

今後は、国・北海道などの関係機関と連携をとり、各機関などから支援を受け、新製品等のブランド化を図り、市場開拓へ乗り出す企業の育成や起業化、情報サービス等の新たな産業の創出などを促進させることや金融の円滑化に向けて事業を継続させる対策が必要となっている。

⑤観光

平成29年度の観光客数は約88万人（宿泊は約7万人）で、日帰り客が92%を占めている。函館市の524万人（宿泊は357万人）と比べるとおおよそ2割となる。北海道新幹線延伸に伴い、道外客については大幅な増加傾向が見られるが、新函館北斗駅からの二次交通の整備により札幌方面への利便性が高まり、多くは通過する現状である。駒ヶ岳、濁川温泉、グリーンピア大沼、2つの道の駅などの観光資源があり、商店街や地域産業の活性化対策として森町地域活性化広場を会場として催される楽市楽座もりまち食king市での農水産物等の直売や三（農・商・魚）業まつりなど農商工が連携し町を盛り上げている。

観光客入込数の推移

（単位：千人）

	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
道内客	741.6	772.6	826.2	717.6	686.6
道外客	56.6	89.0	96.0	189.5	195.5
日帰り・通過	732.2	797.4	858.4	835.8	812.6
宿泊	65.9	64.2	63.8	71.3	69.5
宿泊客延数	85.9	82.2	82.9	94.4	84.8
総数	798.2	861.6	922.2	907.1	882.1

（北海道渡島総合振興局HPより）

<観光課題>

旅行形態は短期滞在型が多く、道の駅等の入込客数や売上げの減少が見られる。また、少数であるが香港等からの外国人観光客の宿泊も見られ、これらのリピーター確保に向けた取組も重要である。豊富な農林水産資源や豊かな自然環境を生かした取り組みや観光モデルルートへの提案、道路、受入施設の整備、情報発信、イベント開催など観光客誘致に向けた多様な取組が求められている。宿泊施設数も漸減傾向にあるが、さまざまな媒体を使って発信、食や景観等の地域資源を有効活用し、函館市への通過型観光を脱却するため、個人自由旅行者や少数団体旅行者を対象にした新たなプランづくりが求められている。

【小規模事業者の現状と課題】

森町砂原地区の商工業者のうち小規模事業者は平成29年度で約78%、業種別構成比は小売業20.0%、飲食・宿泊業1.8%、サービス業15.4%で2割強が製造業と建設業で基幹産業の漁業関連に携わる水産加工業の割合が多い。

小売業、飲食業、サービス業の状況は、国道278号のバイパス開通により、地区内での人口移動があり、そのため小売店等もバイパス沿いへの移転が進み、地域で唯一の小売等店舗の集積地域であった地区もまばらな状況となった。また、旧森町への大型店や専門店の出店、地区内人口の減少や高齢化により消費の流出や減少が一層増大したことから、廃業を余儀なくされ空き地や空き店舗が数多く残されているなど厳しい状況であり、後継者のいない事業者が4割弱程となっている。

製造業は、前浜の豊富な水産資源により、水産加工業を中心として道南地区有数な企業が育ち、地域経済を牽引する程になっているが、数年来の労働者不足により外国人技能実習生を受入れ対応している。このため、漁獲高の変動による影響などもあり、小規模事業者たる加工業者は労働者の確保と資金難等から設備の近代化が遅れている。

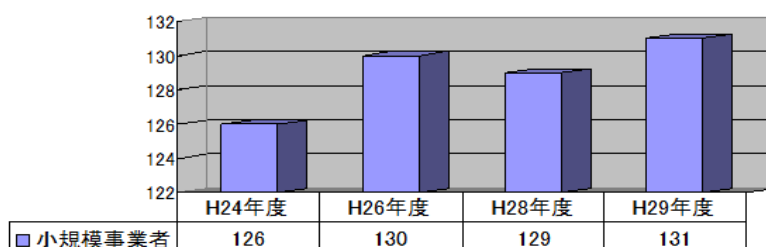
建設業は、特定建設業が一社もなく地元企業すべてが小規模事業者である。建築工事、板金工事、塗装工事等の専門業種が主であり、旧森町や函館市等から同業者が進出してきており、加えて人口の減少等から厳しい経営を余儀なくされ、経営者の高齢化が顕著になってきている。

小売業等店舗を有する業種は、1店舗でも多くの集積を図り地域に活気と賑わい、地域住民のコミュニティの創出を図ることが必要である。

特に、恵まれた水産資源の活用を図り、地域の小規模事業者が一体となり、地域特産品の開発や砂原漁業協同組合や砂原水産加工協議会と連携し地域の活性化を図らなければならない。

また、地域経済の不振や小規模事業者自体の高齢化及び後継者不足などの状況から全業種的に経営不振や廃業傾向にあるため、関係機関と連携をとりながら新規創業や起業者・事業承継支援を行うことが急務である。

小規模事業者数推移（商工会実態調査）



【砂原商工会の現状と課題】

本会は、商工会議所より平成元年4月1日に分離独立し、北海道で一番新しい商工会であり、設立総会時には161名の会員にて船出を果たしたが、平成29年3月末では設立当時の約20%減の126名となっている。

また、会員事業者の内企業規模の小さい小規模事業者ほど高齢化が進んでおり、120会員（定款会員を除く）の内71名が60歳以上（H29年3月31日現在）の経営者であり、なお且つその内43名が後継者のいない会員であり、会員事業者の減少により、砂原地区が疲弊しないよう売上拡大、利益確保に向けた支援を行い引き継ぎやすい環境をつくとともに、計画的な事業承継やM&Aの解決に向けた支援が必要である。

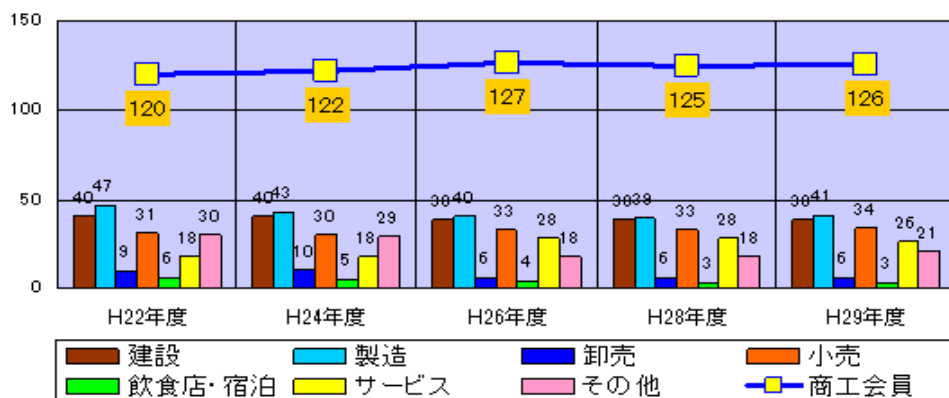
発足以来本会は、地域に密着した唯一の総合経済団体として、金融並びに税務、経理、労務や経営に関する情報提供等の経営改善普及事業、地域商店街の振興イベントでは商品券事業、地域観光イベントではその日水揚げされた魚の他農産物を直売する青空市（定期開催）などの地域振興事業を中心に実施してきたが、一時的な売上げなど限定的な効果はあったものの、交流人口の増加や事業者へ安定的な売上げの確保へ繋げるまでにはいたらなかった。

また、当会女性部では昔から地元で愛されている料理をレシピ化し、定期的に道の駅で提供しており、地域住民に限らず観光客等からも評判を得ているが、現在も商品化にいたっておらず早急な商品化に向けた取組みを実施し、事業者へ引き継ぐとともに、商品のPRを通じた製造業・小売店などの売上げ拡大へ向けた展開が課題となっている。

経営改善普及事業においては、基礎的支援業務が中心の受け身型となっているため、地域にビジネスチャンスがあるにも関わらず、新たな取組に対する意欲旺盛な経営者が少なく、売上の減少や良くて現状維持の小規模事業者が多くみられる。

このようなことから、小規模事業者の経営が持続的に発展並びに創業者が増え地域が活性化・発展するための提案型支援を積極的に行う商工会に変わることが急務な課題である。

【商工業者数（砂原地区）及び商工会員数（砂原商工会調べ）】



	H22年度	H24年度	H26年度	H28年度	H29年度
建設業	40	40	38	38	38
製造業	47	43	40	39	41
卸売業	9	10	6	6	6
小売業	31	30	33	33	34
飲食・宿泊業	6	5	4	3	3
サービス業	18	18	28	28	26
その他	30	29	18	18	21
合計	181	175	167	165	169
商工会員	120	122	127	125	126

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】

森町の第2次総合開発計画(平成30年度～39年度・最終案として提示された資料)では、基本計画「産業の力を高め魅力を伝えるまちづくり」の中で商工業等の施策についてつぎのとおり掲げられている。

①関係機関と連携し商工業に関する共同企画の促進

(施策の内容：本町の農産・海産・畜産物を用いた商品や料理の開発、水産加工品のブランド化)

②買い物の場以外でも親しまれる商店街づくり

(施策の内容：身近な商店街づくりに関する商店主の意識向上の促進。I C化したショッピングポイントカードの機能拡充。)

③支援機関を通じた経営改善に向けた支援

(施策の内容：中小企業特別融資制度の運用。研修会や経営診断の実施)

④小規模企業等の円滑な事業承継支援

(施策の内容：道南事業承継サポートネットワークへの加入。事業承継に関する支援制度や支援機関の紹介)

当会は町が目指すべき方向に向かって取り組むことで、これまで上げてきた諸課題の解決に繋がるものと認識しており、前述のような小規模事業者が抱える解決を図るためには、こうした状況も踏まえ地域資源の一層の有効活用・情報発信を念頭に、地域の小規模事業者における「基幹産業の特色を生かした付加価値の高い商品開発」支援により、「元気な小規模事業者を育成し続けること」が重要であり、これがまさに砂原商工会における中長期的な小規模事業者の振興のあり方と考える。

【経営発達支援事業の目標と方針】

これまで当商工会は、基礎的な経営改善普及事業(金融・税務・労働相談等)が中心の経営支援と各種イベントの開催などによる地域振興事業を行うことで、地域の小規模事業者の経営安定に注力してきた。しかしながら地域の小規模事業者の経営環境は複雑化・多様化しており、従来の手法では経営環境変化に対応した小規模事業者の育成には対応できず、今後は小規模事業者の経営力の強化を目的として、個々の課題を解決する伴走型の支援が必要である。

個々の課題には、森町が持つ基幹産業の特色や観光資源を活かすことも必要であり、町や関係機関とのより一層の連携を図り、小規模事業者が持続的に発展し、賑わいあふれる地域づくりへの取り組みを実施する。

こうした取り組みを進めるにあたり、前述の当商工会が掲げる小規模事業者の中長期的な振興のあり方を踏まえて、本経営発達支援計画における目標とその達成方針をつぎのとおり設定する。

◆小規模事業者への支援

目 標 「小規模事業者への持続的発展のための経営力強化の支援」

方 針

- 1) 自社の経営資源の活用と経営力を強化するために、自ら考え、実行していく小規模事業者を育成し続けるため、本計画の5年間は小規模事業者に対する事業計画の策定・実行の意識づけを重点的に行い、従来型の基礎的支援から専門的な経営支援へ意識を改革し、経営分析や事業計画策定、フォローアップ支援を行い経営内容の向上による売上拡大、所得の向上を目指す。
- 2) 廃業を抑えるため高齢の経営者に対して事業承継及び後継者育成の支援を実施するとともに、区内不足業種や経営課題から見た創業、新分野進出への支援による雇用の創出を目指す。
- 3) 地域資源を活用した既存商品のブラッシュアップ、新商品開発への継続的な支援を関係機関や専門家等と連携し行い、新たな顧客創造へ繋げるとともに、多岐に渡るニーズへ対応すべく全職員の資質向上を図る。

◆地域経済の活性化

目 標 「地域の魅力アップの取り組みにより地域経済の好循環を目指す」

方 針

- 1) 町の水農産物を活用し関係機関と連携して未利用資源の発掘、特産品開発や新たな商品・メニューの開発を行い、商品等を事業者へ引継ぐ小規模事業者の売上向上、新たな産業の創出を図るとともに、各種イベント・物産展などでのPR活動等を通じた、交流人口の増加を目指す。
- 2) 関係機関と連携して地域資源を活用した観光ルート・体験型観光事業による通過型観光から脱却し、滞在交流型観光による交流人口増加によるにぎわい創出を目指す。

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31年4月1日～平成36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

2. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

[現状及び課題]

これまで、森町が公表している統計資料や地域の金融期間である渡島信金が実施している「景況レポート」など、職員で情報を保有するだけに留まり小規模事業者へ情報提供を実施していない状況である。

社会の変化に対応し持続的な発展をするには地域内の経済状況のみならず、日本全体の動向や道内の経済動向などの業界に関する動向も把握し、さらには個社の特徴や現在の現況を十分に把握することが重要であり、その収集した情報を個社の事業計画策定の基礎資料としてどのように活用していくのが課題となっている。

[目的]

漠然と捉えていた地域の経済状況等をより正確な情報とし、的確な経営判断の材料とするため個社の売上や顧客数などの現況や課題をアンケートにより把握するとともに、業種別の景気動向調査を実施し、その調査結果を整理し分析結果をホームページなどで広く情報提供する。

[事業内容]

(1) アンケート調査の実施

地区内小規模事業者のうち、40社（製造業10社、建設業10社、小売業10社、サービス業10社）を対象に職員が年に2回（上期、下期）、巡回訪問や郵送等によるアンケート調査（業況、売上、資金繰り、採算、仕入単価、在庫状況、設備投資の実施・計画、経営上の問題点など）を行う。

また、全国商工会連合会や北海道商工会連合会が実施している景気動向調査による「業況、売上、資金繰り、採算」等をそのまま活用し、先述のアンケート調査と複合させることで、より地域の実態にあった景況感を的確に把握することができ、経営分析や事業計画策定の基礎資料として活用する。なお、情報はホームページに掲載し広く周知する。

(2) 地域外の経済動向調査の実施

四半期ごとに公表される、全国商工会連合会の小規模企業景気動向調査で日本全体の調査、北海道商工会連合会の小規模企業景況調査で北海道内の調査、日本政策金融公庫の景気動向調査で道南地域の調査結果の情報収集・整理を行い、(1)で実施した調査結果と比較して、ホームページでの情報の提供を行う。

地域経済動向と外部経済動向の特徴の違いを、小規模事業者へ併せて公表することにより新たな販路先や、新たな分野への進出など、新たな発見のために情報提供を実施する。

[効果]

小規模事業者の景況感を分析することで地域経済の動向が把握でき、個社が現況を認識することに繋がり、事業計画を策定する上での参考とすることができる。

また、地域外の動向を把握することにより、販路開拓や新分野への進出への指針となる基礎データとして活用することができる。分析したデータを集約し、新しいデータを個社に行き届かせることで経営判断の資料として活用できる。

[目 標]

項 目	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
アンケート調査	—	2	2	2	2	2
アンケート調査結果提供	—	2	2	2	2	2
域外経済動向の情報提供 (四半期毎)	—	4	4	4	4	4

3. 経営状況の分析に関すること【指針①】

[現状及び課題]

これまで、巡回支援や窓口相談において金融や税務、各補助金の活用時に、簡易的な経営分析（損益分岐点、売上総利益率 等）は行ってきたが、経営改善に向けての、踏み込んだ分析・手法の提案にはいたってはいなかった。

先を見据えた事業計画策定の為にも、経営分析の必要性を理解していただき、策定に向けた取組みを実施する事業者を増やすことが課題である。

[目 的]

小規模事業者とともに、次の手法で経営分析をすることにより、気づいていない自社の経営課題や目標、経営理念のほかに市場シェアや強みや弱み、財務状況を把握し、事業者自らが内側と外側の両面から改めて見つめ直すことを目的とする。

[事業内容]

(1) 定性面分析の実施

経営指導員を中心に、巡回訪問や窓口相談により定性面分析を実施するが、職員間で対応に差が見られると正しい分析結果を得られないため、分析シート（目標、後継者の有無、事業の沿革、市場シェア、技術力・販売力の強み、他社に負けない技術やノウハウがある、新たな取組みの案など）を活用し、個社が有する経営資源の内容と実態を個社とともに分析し抽出することにより、自社の非財務的特性を導き出す経営分析を実施する。

<ヒアリングシートによる調査項目>

1. 環境について

- ①経営理念・目標 ②後継者の有無 ③事業の沿革 ④市場シェア
- ⑤新たな取組みの案 ⑥顧客のリピート率 ⑦従業員の定着率 など

2. 内部・外部環境について

- ①SWOT分析による強み・弱み・機会・脅威の抽出
(技術力・販売力の強み、他社に負けない技術やノウハウがある など)

(2) 定量面分析の実施

(1) の分析と併せ、個社の決算内容から収益性に関する項目、安全性に関する項目、循環性に関する項目、生産性に関する項目を財務分析することにより、現在の経営状態を把握する。

又、経済産業省が提供している「ローカルベンチマーク」や日本政策金融公庫が提供している「小企業の経営指標」を活用し、計数だけではなくレーダーチャートによる同業他社との数値比較をすることで「数字の見える化」を行い、視覚的にも把握しやすい支援を実施し、ともに分析を進める。

<財務分析による調査項目>

1. 収益性に関する項目

①限界利益率 ②変動費 ③固定費 ④売上高営業利益 ⑤損益分岐点など

2. 安全性に関する項目

①流動比率 ②当座比率 ③固定比率 ④自己資本比率 など

3. 循環性に関する項目

①売上債権回転期間 ②買入債務回転期間 ③運転資金日数 など

4. 生産性に関する項目

①労働生産性 ②労働分配率 ③1人当たり売上高 ④1人当たり経常利益など

[効果]

経営状況を客観的に分析することに加え、自社の強み、弱みなどの経営資源に関する分析をすることにより、今後の意思決定に活用する。

また、地域の経済動向や需要動向とあわせて市場や競合などの状況を把握することで、マーケティング力の向上、事業計画の策定や新たな需要の開拓に活用することができ小規模事業者の経営力の向上に繋げる。

[目標]

支援内容	現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
経営分析件数	3	5	7	7	7	7

4. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

[現状及び課題]

これまでは、融資の斡旋や補助金の活用など、小規模事業者の要望に応じた受動的な支援となっていた。

小規模事業者の多くは、経験や勘による経営を行っているのが実態であることから、今後の持続的発展のためには事業計画の策定が必要であることを理解していたが、分析を踏まえ目標に向けた事業者ごとの事業計画の策定支援が課題となる。

[目 的]

「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」「5. 需要動向調査に関すること」の結果を踏まえ、支援対象者を中心とした事業者ごとの経営目標の達成、経営課題を克服するための、実現性の高い事業計画を策定することを目的とする。

[事業内容]

(1) 巡回訪問・窓口相談による事業計画の策定支援

経営指導員を中心に、巡回訪問・窓口相談により事業計画策定の必要性を説明し、事業計画の策定を目指す小規模事業者の掘起しを行うとともに、「2. 経営状況の分析に関すること」で実施した重点支援先に加え、事業承継や新規創業、第二創業に対し、必要に応じてミラサポ等の専門家派遣制度を活用しながら、分析結果や各調査結果を踏まえた事業計画の策定支援を実施する。

策定にあたり事業者と共につくりあげることから、策定に向け抵抗のある事業者へは中小企業基盤整備機構が作成した「経営計画つくるくん」などを活用し、策定に向けた入口支援として抵抗感を和らげるなど、事業者に応じた策定支援を実施する。

(2) 事業計画策定支援セミナーの実施

専門家と連携し開催することで、事業者の経営課題や今後の経営プランを抽出し、紙に起こすことで計画の見える化を行い、現状の経営内容と今後の経営プランに矛盾や相違がないかなどを認識し、事業計画策定へ繋げる。

また、参加者へは巡回訪問等により策定まで支援するとともに、事業者からの要望に応じ、個別相談会の開催等の支援を実施する。

(3) 創業・第二創業相談会

新たに創業・第二創業に関する相談会を開催し、移住者や内外の創業希望者の掘り越しとともに経営に係る知識の向上を図り、創業計画の策定支援を行う。また、北海道商工会連合会主催の後継者育成塾へ参加を促し、経営に関する理解を深める。

[効 果]

これまで事業計画を策定したことがない、事業者の抵抗感を軽減するとともに、策定された計画書は、今後、事業者にとって明確なビジョンとなり、見える化されることにより、ビジネスプランに基づいた経営をすることができる。

[目 標]

支援内容	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
事業計画策定事業者数 (事業承継・新規創業・第二創業 含む)	—	5	7	7	7	7
事業計画策定セミナー (参加企業数)	—	年 1 回 (9 社)	年 1 回 (10 社)	年 1 回 (10 社)	年 1 回 (10 社)	年 1 回 (10 社)

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

[現状及び課題]

これまでは、計画的な巡回支援や窓口相談ではなく不定期な支援となっており、実態把握や改善に向けた積極的な支援は行われておらず、計画の策定が目的となっているのが実態であり、支援体制の構築、定期的・計画的なフォローアップ支援が課題である。

[目的]

事業計画に基づいた確実な事業実施が行われるように、定期的に進捗状況確認・検証を行い事業者に応じたフォローアップを行うとともに、計画と実績に乖離がある場合は、支援機関等と連携し軌道修正を行いながら、事業者にはPDCAサイクルが定着するよう支援を実施する。

[事業内容]

(1) 事業計画策定後のフォローアップの実施

事業計画策定後、事業計画を策定した全ての事業所に対し3ヶ月に1度巡回訪問窓口相談で事業の進捗状況の確認を行い、計画と実績の乖離がある場合や事業者の要望等に応じて、巡回の頻度を増やし、要因について分析するとともに対策の立案・修正を行い、必要に応じてミラサポ等の専門家派遣制度を活用し、課題の解決を図る。

また、小規模事業者の創業後3年以内の廃業率は高く、経営状況が不安定なケースが多いことから、2ヶ月に1度の巡回支援によるフォローアップを実施し、業況のヒアリングや売上、粗利等のチェックを行う。

(2) 金融支援、各種補助・助成制度の活用フォローアップの実施

策定した事業計画に応じ、実効性を向上させるため各種補助・助成制度の活用を促進し、運転資金や設備資金が必要な場合は小規模事業者経営発達支援資金、マル経資金、道融資、町融資の利用を推奨し、申込み書類の作成支援等を行い事業計画の実現、安定した事業運営ができるよう支援する。

[効果]

フォローアップを定期的実施することで、事業計画の進捗状況と経営状況を把握することができ、計画の見直しや改善計画を早期に実施することができます。

[目標]

支援内容	現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
フォローアップ回数(延数)	—	16	24	24	24	24
フォローアップ先企業数	—	4	6	6	6	6
フォローアップ回数(延数) 創業・第2創業	—	6	6	6	6	6
フォローアップ先企業数 創業・第2創業	—	1	1	1	1	1

6. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状及び課題】

これまでの小規模事業者に対する巡回訪問・窓口相談では、地域の需要を踏まえたきめ細かな対応が十分にできなかった。その理由としては個別事業者の経営状況を把握していても、地域全体の事業者の課題を整理できていなかったり、消費者の需要動向を正確に把握できていなかったりしたことが主な要因である。

【目的】

外部環境の変化が激しい中、消費者ニーズの変化を捉え事業者ごとの事業者計画に取込んでいくことが、持続的な発展には欠かせないことから、経営状況の分析・事業計画の策定を実施する小規模事業者に応じた、需要動向調査を実施・収集・分析を行い個社ごとに結果を報告することで、経営改善と売上増加へ繋げる

【事業内容】

(1)直売店舗での既存商品・新商品マーケティング調査の実施

①目的

個社が有する新商品・既存商品のマーケティング調査を実施することにより、商品やサービスのブラッシュアップに繋がり、マーケットインの考え方により商品改良支援に反映させることを目的とする。

②支援対象者

『2. 経営状況の分析に関すること』に記載している経営分析を実施した域内を商圏とする小規模事業者を支援先とし、既存地場産品及び新商品を製造・販売する事業者

③調査内容

調査内容は、単一選択式及びフリーワードによる記載で行い、各個社が所有する商品1～2アイテムを調査します。

また、調査項目は専門家と連携し、商品改良支援に繋がる項目になるよう拡充する。

調査項目：満足度、価格（高い・安い、求める価格等）、容量、賞味期限

パッケージデザイン、ネーミング、品質など

（フリーアンサーを設けるとともに、事業者と相談のうえ調査項目を増やす）

④調査対象者と調査方法

各個社の直売店舗内において、来店者100人を目標に③に記載しているアンケート形式による調査表を配布し、回収ボックスを設置して地域内外の方から対象商品に対する意見を集めます。

⑤情報提供と成果の活用

収集した情報を専門家と連携して整理・分析し、巡回訪問時に紙ベースに起こした分析結果を個社の実情に合わせて年に1度情報提供し、商品改良支援や新商品開発支援や新たな販路開拓に活用します。

(2) 地域外需要動向調査の実施

①目的

(1) で実施される調査対象となる商品と類似する商品の販売情報などを個社に提供することにより、商品改良行動計画や新商品開発支援、ターゲット選定分析に活用する。

②支援対象者

(1) で実施される既存地場産品及び新商品を製造・販売する事業者

③調査項目

全国約 265 万商品の情報を有する“日経テレコンPOSEYES”を活用し、支援対象者の販売する商品と類似する商品のABCランキング(類似商品の売上ランキングを把握しマーケットインの考えによる商品改良計画に活用)及びレシート診断(購入者の性別・年齢・購入回数・年代別による購入金額・購入時間帯・購入曜日を把握し顧客ターゲットが明確になるため販売戦略と新商品開発支援に活用)の2項目について調査し支援対象者へ情報提供します。

④情報提供方法と成果の活用

支援対象者に対し、紙ベースで個社の実情に合わせ定期的に(3ヶ月に1度)巡回訪問の際に情報提供を行い新たな販路開拓先の選定、地域外消費者のニーズを踏まえた品揃えの改善へ繋げる。

【目標】

支援内容	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
マーケティング調査の 支援企業数 (支援回数)	—	2 (年1回)	2 (年1回)	2 (年1回)	2 (年1回)	2 (年1回)
地域外需要動向調査の 支援企業数 (支援回数)	—	2 (8回)	2 (8回)	2 (8回)	2 (8回)	2 (8回)

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

【現状及び課題】

地域内住民の高齢化や購買力の流出などにより、域内での需要は減少傾向である。

また、インターネットの普及などにより購買行動が変化しており、小規模事業者にとって厳しい経営環境となっている状況にもかかわらず、当町の小売業やサービス業、においては、従来からの販売手法に固執しており、積極的な需要の開拓に取り組んでおらず、特にITを活用した販売手法について、高齢化から不得意な事業者が目立つ。

また、製造業に関しては洗練された特産品を有しているが、新たな取引先を獲得できておらず、人的課題から事業主自らが営業といったところも多い。

当会としても、それらに対し広報活動程度となっており、適切な支援が実施されていないことが課題である。

【目的】

新たな商談や販売機会を求める小規模事業者を対象として、商談会や物産展の目的や実施地域、販売する商品や飲食物の選定やPR方法を個社とともに検討しながら、適切な情報提供を行う。

商談会・物産展出店後は、顧客や商談者との反応の聞き取り、アンテナショップでの商品売上状況をフィードバックして、自社商品の強みと弱みの分析を行い、強みを伸ばし弱みを改善して、継続的な出店・商談が行えるよう他の支援機関と連携しながら商品のブラッシュアップを支援する。

また、業種に限らず小規模事業者が不得意とするIT関連でのPRは、商工会ホームページ作成支援ツール「SHIFT」の作成研修を開催し、ホームページを活用した新たな需要開拓を支援する。

【事業内容】

(1) 商談会・物産展等への参加支援

事業計画に基づき、食品製造業者・飲食業・小売業を支援対象者とし、支援機関等が主催の札幌市や函館市で毎年開催される「北の味覚、再発見」・「北海道産品取引商談会」・「さっぽろオータムフェスト」「はこだてグルメサーカス」等の商談会・物産展へ積極的に出展し、町外へ魅力的な商品を発信できるよう支援する。森町砂原地区の基幹産業である水産加工業者や地場産品を食材に使用する飲食業の販路拡大を目指す機会として活用する。

出展希望する事業者に対して経営資源の確認や販売計画の支援を行い、取引や引き合いを増やすために商談時のシミュレーションを行うなど必要な事前準備を行い、最大限の成果が得られるようにする。

また、商談会では職員が帯同しバイヤーや消費者からアンケート調査を実施し、調査結果を整理・分析し更なる商品のブラッシュアップに繋げ、商談後に取引増加に向けフォローアップ支援を行う。

(2) 道央圏、首都圏でのテストマーケティングによる需要の開拓

商談会や物産展などの一時的な支援でなく、北海道貿易振興会が主催する「どさんこプラザ」でのテスト販売、全国商工会連合会主管の「むらからまちから館(物産展)」への出品を支援することで、経費削減はもとより一定期間の販売機会を設け、将来的な販売戦略を立てられるよう取引拡大に向けた支援を行う。

【効果】

商談会・物産展等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、また改良された商品により企業や商品に対する知名度が向上し新たな取引先、新たな顧客の発掘が期待され、商圏の拡大による販路開拓に繋がる。

また、小規模事業者を育成していくことで森町砂原ブランドを確立し、地域特産品の販路開拓や認知度の更なる向上を図り、事業者の取引拡大に相乗効果をもたらすことができる。

(3) ITを活用した需要開拓の実施

現在はホームページなどITを活用して販売促進を行っている小規模事業者は1件と少なく、販路拡大に向けた積極的な利用が図られていないことから、維持経費がかからず簡易で業種問わず、自社の紹介ができることから全国商工会連合会ホームページ作成システム「SHIFT」を活用、作成支援を行うことで企業や商品をアピールすることで個社の認知度を高めるとともに、BtoB、BtoCを希望する事業所へは、商品PRでの視点が違うことから、専門家と連携しホームページの作成支援を行う。

また、全国商工会連合会が実施しているニッポンセレクトへの掲載を推進することで全国への商品販売支援を実施し、オンラインショップとして全国的な企業・商品アピールを行い新たな販売チャンネルを設けて販路開拓を実施します。

【効果】

ホームページ等により、自社の紹介を行うことにより潜在的顧客の発掘、新たな取引先、新たな顧客の獲得による売上げ拡大へ繋がる。

【目標】

	現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
①商談会等出展支援企業数	0	2	2	2	2	2
売上目標(増加率:前年対比)		+1%以上	+1%以上	+1%以上	+1%以上	+1%以上
②IT活用支援企業数	0	5	5	5	5	5
売上目標(増加率:前年対比)		+1%以上	+1%以上	+1%以上	+1%以上	+1%以上

II. 地域経済の活性化に資する取組

8. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

【現状及び課題】

これまで、イベントの開催による一時的な賑わいの創出に留まり、小規模事業者への効果波及は限定的なものであり、本会独自の取組では効果的な活性化支援に繋がらず、当地域の衰退に歯止めがかからない状況となっている。

【目的】

森町並びに森町観光協会、砂原漁業協同組合、水産加工協議会、商工会青年部・女性部、地域住民代表等との「砂原地区地域活性化会議」を設置し、「交流人口の増加」「地域ブランドの確立」をテーマとして、次にあげる事業について年に2回検討会を開催し、地域経済の活性化を図る。

(事業内容)

1. 漁業と連携した体験型観光事業の実施

砂原地区の基幹産業である「漁業」と地域資源である「秀峰駒ヶ岳」をテーマとして森町・森町観光協会・砂原漁業経営者・環駒ヶ岳広域観光協議会・砂原水産加工協議会等の地域団体と連携して、生産者との交流や生産現場から食べ物ができるまでを知る「体験型観光事業」を実施し交流人口の増加を図る。

また、参加者へ開発された商品・メニューを試食、提供し併せてアンケート調査を実施し、特産品のブラッシュアップ、ブランド化へ向けた参考資料として活用する。

【効果】

事業を実施することで、観光客が砂原地区を訪れる機会が増え、飲食業をはじめとするサービス業や小売業での消費流入が期待され、売上増加と森町砂原地区の魅力を印象的に発信し、地域知名度アップを強化するとともに、ブランド力向上へ繋げる。

2. 地域資源を活かした新たな商品開発と地域イベント活用

内浦湾で漁獲される、すけそうタラの「たらこ」や「毛ガニ」など定番的な特産品は、既に高い評価を得ているが地元中小企業が取扱っており、小規模事業者は限定的なものとなっている。

前浜では、海外輸出が急増している「ほたて」の養殖事業が盛んに行われており、豊富な水産資源とともに、農産物では「ブルーベリー」の栽培も行われている。

砂原地区地域活性化会議による地域活性化策の一つとして、この豊富な食材を活かし新たな商品開発（地域名物料理等）を進め、旧砂原町時代より開催される歴史のあるイベントであり、噴火湾で水揚げされる魚介類や地元水産加工業者の商品即売会を楽しみに各方面から多くの方々が来場する地域一番の賑わいあるイベントの際に、開発した商品を販売することで地域特産品の認知度向上、販売機会の拡大を図る。

イベントで販売する際、実際の店舗販売よりも価格を下げることで、商品自体を多くの方に知ってもらい、知ってもらうことでイベント終了後においても加盟店の顧客確保へと繋げ地域全体の交流人口の増加に寄与することができる。

【効果】

訪れる土地での楽しみの一つに「食」があり、地元食材を使用した「料理や食品」に日本人のみならず、外国人旅行者も含め多くの方々が魅力を感じている。

新幹線開業による交流人口の増加を見込み、早い時期に新たなレシピを考案し、小規模事業者に還元することで地域全体の経済の底上げが図られる。

(目標)

支援内容	現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
地域活性化会議の開催	—	2	2	2	2	2
漁業と連携した体験型観光事業の実施	—	1	1	2	2	3
体験型観光事業参加者数	—	15	20	40	40	60
新商品開発 (商品、レシピ含む)	—	2	2	2	2	2

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

【現状及び課題】

これまでは、他の支援機関との情報交換の場があったものの、現場力としての実績が不足していたことが大きな要因となり、経営支援力向上のための情報発信や共有化が希薄であった。

【目的】

今後は、経営発達支援事業を着実に推し進めていく中で、ノウハウの蓄積を図るとともに他の支援機関との連携による情報共有化を図り円滑な支援事業の実施と問題解決能力を高める。

(事業内容)

(1) 他の支援機関・専門機関との情報交換

北海道商工会連合会、中小企業基盤整備機構北海道、中小企業大学校旭川校などが開催する研修会に参加した際、別に時間を設けて“小規模事業者の販路開拓支援の手法”“地域における経営問題の解決に向けた手法”などを行い支援ノウハウの向上を図ります。

また、北海道よろず支援拠点の支援機関職員及び中小企業診断士など専門家派遣を実施した際、別に時間を設けて“支援手法時における着目点”“経営問題解決のための切り口”などの情報交換を行い支援ノウハウの向上を図ります。

<頻度> 年4回以上

<対象者> 商工会職員

<手法> 研修会終了後の情報交換会の開催
専門家派遣終了後に情報交換会の開催

【効果】

各関係機関や関係団体と上記の情報交換会を行うことにより、地域の経済動向や支援ノウハウを習得することが出来るようになり、職員の支援能力の向上に結びつきます。

(3) 金融機関等との情報交換

日本政策金融公庫との年2回開催される道南地域の経営指導員が集う、小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会において、会議終了後に新たに時間を設けて金融情勢及び地域の動向、各商工会の支援内容や課題解決手法小規模事業者経営発達支援資金の活用方法等について、情報交換を行うとともに連携を図る。

【効果】

情報交換を行うことで、指標等から読み取ることの出来ない地域の経済状況を知ることができ、小規模事業者の経営発達に資する金融支援が行えるため連携を強化し支援力向上を図ります。

【目 標】

支援計画の対象とする連携機関との情報交換会は次表を目標とします。

内 容	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
支援機関・専門家との情報交換	年 4 回	年 4 回以上	年 4 回以上	年 4 回以上	年 4 回以上	年 4 回以上
金融機関等との情報交換	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状及び課題】

これまでは、北海道商工会連合会が定める研修体系に基づき、職種や課題ごとの研修に経営指導員を始めとした職員が受講しスキルアップを図ってきたが、自己完結に終始し、結果としてそのスキルを職員間にて共有することができなかった。

【目 的】

今後は経営発達支援事業を円滑に進めるため、高度化・多様化するニーズに対応するため経営指導員等の経営分析能力、事業計画策定能力を始め、個社からの経営課題を“聞く力”“引き出す力”をさらに高めるとともに、職員間の情報共有化を諮り、計画的に職員の小規模事業者への経営支援能力を高める。

【事業内容】

(1) 経営指導員

北海道経済産業局並びに中小企業大学校、北海道、北海道商工会連合会等の支援機関が主催する各種研修会等に参加することで、経営支援力や販路開拓支援力等のスキルアップを図る。

(2) 補助員

北海道商工会連合会が定める研修会に参加し、税務・金融・労働を中心とした基礎的経営改善普及事業に対応できるスキルアップを図る。

(3) 記帳専任職員

北海道商工会連合会が定める研修会に参加し、ネット de 記帳による記帳業務から決算書及び確定申告の作成や経営分析まで対応できるスキルアップを図る。

(4) Web 研修

全国商工会連合会が実施する Web 研修は、これまで経営指導員のみが受講していたが、今後は他の職員も積極的に受講することにより、様々な支援事例等を参考に、小規模事業者への支援に対応できる体制を構築する。

(5) 職場内研修・情報の共有化

経営指導員研修や各種職種別研修での支援ノウハウ、各調査内容や支援状況などに関する情報をデータで管理するとともに、3ヶ月に1度開催する職員会議で情報の共有化を図る。

また紙媒体に起こし、いつでも関係資料を定位置において供覧できるようファイルを保管して、職員全員が小規模事業者への支援に対応できる体制を構築する。

また、支援キャリアを踏まないと経営支援能力は高まらないため、補助員・記帳専任職員にも経営支援の機会を与え、小規模事業者の経営発達に役立てる職員となるよう取り組む。

3. 事業評価及び見直しをするための仕組みに関すること

【現状及び課題】

これまでは、本会事業計画案は理事会にて企画立案、承認され、総会において議決された事業を実施した1年後に報告、承認をいただくという極めて評価・検証が曖昧であったことにより、評価に基づく改善策が反映されにくい面があった。

【目的】

今後は毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、「P・D・C・A」を常に回しながら、本計画に記載の事業の実施状況及び成果のプロセスについて次の仕組みにより評価・検証を行う。

【事業内容】

(1) 正副会長会議による本計画の進捗状況と事業内容の検証

3ヶ月毎に正副会長会議を開催し、事務局が本計画の進捗状況を報告、正副会長により事業内容の検証を行い、必要に応じ改善策等について協議する。

(2) 有識者による本計画の評価・見直し案の提示

半期に1度、当町商工労働観光課課長補佐並びに森町観光協会、砂原漁業協同組合、北洋銀行森支店、北海道商工会連合会等の有識者により、事業の実施状況並びに評価・見直し案の提示を行う。

(3) 理事会における本計画の評価・見直し方針の決定

半期に1度、当商工会理事会において、有識者による事業の実施状況並びに成果の評価・見直し案の提示を受け方針を決定する。

(4) 事業の成果並びに評価・見直しの結果の公表

事業の成果並びに評価・見直しの結果を本商工会通常総会において報告し承認を受ける。また、事業の成果並びに評価・見直しの結果を森町へ報告するとともに砂原商工会ホームページで計画期間中公表します。

ホームページアドレス：[\(http://sawara-shokokai.com/\)](http://sawara-shokokai.com/)

(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30年10月現在)

(1) 組織体制

経営発達支援事業は、事務局長が総括責任者となり、実務担当者責任者は経営指導員とし、補助員、記帳専任職員が補佐する体制とする。

役職名	事務局長	経営指導員	補助員	記帳専任職員
職員数	1	1	1	1

(2) 実施体制

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事【指針③】
(事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員)
 2. 経営状況の分析に関する事【指針①】
(経営指導員、補助員、記帳専任職員)
 3. 事業計画策定支援に関する事【指針②】
(経営指導員、補助員)
 4. 事業計画策定後の実施支援に関する事【指針②】
(経営指導員、補助員)
 5. 需要動向調査に関する事【指針③】
(事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員)
 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】
(事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員)
- II. 地域経済の活性化に資する取組
(事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員)
- 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事
(事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員)
 2. 経営指導員等の資質向上等に関する事
(経営指導員、補助員、記帳専任職員)
 3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事
(事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員)

(2) 連絡先

住 所：〒049-2222 茅部郡森町字砂原2丁目358番地1
機 関 名：砂原商工会
代表者名：会長 岩井 光雄
電話番号：01374-8-4056
FAX 番号：01374-8-4067
e-mail : sawara99@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)

	H31年度 (31年4月以降)	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
必要な資金の額	1,680	1,680	1,810	1,860	1,900
旅費	360	360	380	380	400
印刷費	120	120	130	130	150
調査費	200	200	200	250	250
セミナー開催費	500	500	600	600	600
外部委託費	500	500	500	500	500

(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>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none">1. 地域の経済動向調査に関すること ①個別ヒアリング調査 ②各種経済指標調査2. 経営状況の分析に関すること ①経営状況の分析の活用3. 事業計画策定支援に関すること ①計画策定を目指す小規模事業者の掘り起し4. 事業計画策定後支援後の実施支援に関すること ①事業計画策定後のフォローアップ ②事業計画策定後の金融支援 ③創業後の知名度向上とフォローアップ機会の拡大5. 需要動向調査に関すること ①消費購買動向調査 ②観光客需要動向調査 ③商品やサービスの需要動向調査6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①展示会・商談会への参加支援 ②地域イベントへの出店支援 ③ネット販売支援 ④アンテナショップ <p>II. 地域経済の活性化事業</p> <ol style="list-style-type: none">1. 漁業と連携した体験型観光事業の実施2. 地域資源を活かした新たな商品開発 <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> <ol style="list-style-type: none">1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること ①専門機関（専門家）及び公的支援機関との情報交換 ②商工会関係機関の研修会による情報交換 ③金融機関 ④森町と地元金融機関との連携・情報交換2. 経営指導員等の資質向上等に関すること ①経営指導員 ②補助員 ③記帳専任職員 ④Wed 研修 ⑤情報の共有化 ⑥職場内研修（OJT）3. 事業評価及び見直しをするための仕組みに関すること ①正副会長会議による本計画の進捗状況と事業内容の検証 ②有識者による本計画の評価・見直し案の提示 ③理事会における本計画の評価・見直し方針の決定 ④事業の成果並びに評価・見直しの効果の公表

連携者及びその役割

連携者	北海道 知事 高橋はるみ 北海道 経済部
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	<ul style="list-style-type: none"> ・施策普及支援 ・地域経済動向の提供、助言
連携者	北海道渡島総合振興局 局長 小田原輝和
住所	〒041-8558 函館市美原4丁目6-16
電話番号	0138-47-9411
役割	<ul style="list-style-type: none"> ・施策普及支援 ・地域経済動向の提供、助言
連携者	森町 町長 梶谷恵造 森町 商工労働観光課（担当課） 課長 阿部泰之
住所	〒049-2393 茅部郡森町字御幸町144-1
電話番号	01374-7-1284
役割	<ul style="list-style-type: none"> ・調査資料の提供、閲覧及び助言 ・事業計画の指導、助言 ・地域振興イベント等参画、助言
連携者	全国商工会連合会 会長 石澤義文
住所	〒100-0006 東京都千代田区有楽町1丁目7-1 有楽町電気ビル北館19階
電話番号	03-6268-0088
役割	<ul style="list-style-type: none"> ・創業・経営革新の支援等 ・商工会ネットワーク活用
連携者	北海道商工会連合会 会長 荒尾孝司
住所	〒060-8607 札幌市中央区北1条西7丁目 プレスト1・7ビル4階
電話番号	011-251-0101
役割	<ul style="list-style-type: none"> ・専門家派遣による経営・技術強化支援等の補助事業活用 ・各種研修会の実施
連携者	独) 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1-7 ORE 札幌ビル6階
電話番号	011-210-7470
役割	<ul style="list-style-type: none"> ・地域経済の自立的発展のための支援サービスの情報収集と支援
連携者	日本政策金融公庫 函館支店 支店長 角田謙一（国民生活事業）
住所	〒040-0065 函館市豊川町20-9
電話番号	0138-23-8291
役割	<ul style="list-style-type: none"> ・地域経済動向の提供、助言 ・持続的発展に取り組む小規模事業者への金融支援

連携者 北洋銀行 森支店 支店長 琴岡伸元
住 所 〒049-2325 茅部郡森町字本庁 131
電話番号 01374-2-2024
役 割 ・地域経済動向の提供、助言

連携者 渡島信用金庫 本店営業部 理事長 伊藤新吉
住 所 〒049-2326 茅部郡森町字御幸町 115
電話番号 01374-2-2024
役 割 ・地域経済動向の提供、助言

連携者 渡島国際交流事業協同組合 理事長 坂本徳博
住 所 〒049-2222 茅部郡森町字砂原 2丁目 188-1
電話番号 01374-8-5111
役 割 ・外国人実習生受入企業活動支援

連携者 森観光協会 会長 石岡眞喜雄
住 所 〒049-2393 茅部郡森町字御幸町 144-1
電話番号 01374-7-1286
役 割 ・観光資源の発掘・特産品PR
・地域振興イベント等の参画、助言

連携者 砂原漁業協同組合 代表理事組合長 三上浩
住 所 049-2222 茅部郡森町字砂原 4丁目 31-1
電話番号 01374-8-2550
役 割 ・調査資料の提供、閲覧及び助言

連携体制図等

