

経営発達支援計画の概要

実施者名	泊村商工会(法人番号4430005008553)
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目 標	<p>泊村商工業者は、原子力発電に大きく依存した構造になっている。原子力発電所立地町村特有の体質から段階的に脱却しつつも、共存共栄を図りながら小規模事業者の持続的発展を目指す。</p> <p>①個別企業の事業承継を見据えた持続的発展支援の強化。 ②泊村最大のイベント「群来まつり」を利用したファンづくりと移住促進。 ③とまりんく（1年中稼働スケートリンク）を利用した観光誘致。 ④地域おこし協力隊の募集との連携による観光振興、ふるさと名物づくり。</p>
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 小規模事業者がわかりやすい要約版資料を作成し、巡回・窓口相談で提供し、小規模事業者の戦略や将来展望を描く指針となる支援を行う。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること 財務分析、特に事業承継や経営基盤（有利子負債・月商倍率・キャッシュフロー）を意識した巡回指導を行う。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること ・事業計画作成意義・方法についての啓蒙セミナーを開催する。 ・融資や補助金獲得目的ではなく、実際に役立つ事業計画策定を行う。 ・後継者がいない事業者とのマッチングを視野に入れた創業支援を行う。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること ・計画と実績の再把握と原因究明や対策支援を行う。また、重要な行動計画についての実施・進捗状況を確認する。 ・日本政策金融公庫と連携した融資あっせん支援を行う。 ・難易度の高い実施支援については、早い段階で専門家と連携する。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること ・消費者動向・需要調査、イベントを活用した市場環境調査を実施する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・商談会の出展やアンテナショップの出展、インターネットの活用やイベントの活用により新たな需要の開拓。 ・広域連携協議会での新たな販路拡大を検討する。</p> <p>II.【地域経済の活性化に資する取り組み】 (1) 特産品開発 (2) 地域イベント（群来祭り）を利用したファンづくり (3) 年中利用可能スケートリンクの活用 (4) プレミアム商品券と連動した新たな特典づくり。</p>
連絡先	<p>泊村商工会 〒045-0202 北海道古宇郡泊村大字茅沼村字北坂ノ上129番地2. 電話：0135-75-3231 FAX：0135-75-3167 E-mail：tomari@cocoa.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. 泊村の概況

泊村は積丹半島南西、東経 140 度北緯 43 度に東西 11.8 km 南北 14.6 kmにまたがって位置し、村内を縦走する国道 229 号線に沿って点在する5つの集落から形成されている。現在「エネルギーのふるさと」をキャッチフレーズに村づくりを進めておりかつては北海道最古の炭鉱である茅沼炭鉱、そして現在は北海道唯一の原子力発電所がある。原子力発電所は、平成元年に1号機の運転開始、平成3年には2号機、平成21年12月には3号機が営業を開始するも、平成23年3月の東日本大震災後の影響で3機とも現在は停止中である。



人口は、昭和25年に9,439人(世帯数1,766)をピークに平成27年3月31日現在1,744人(世帯数932)と減少すると共に高齢化(75歳以上22%)も進んでいる。

2. 泊村の現状と課題

泊村は、原子力発電所がある村で、経済産業省より地域に対して様々な補助金の交付を受けている。現状、原子力発電所の再稼働待ちの状況であり、原子力発電所関係の要員が稼働時と比較し5分1になっている。

泊村は、原子力発電所が稼働している時期に比べ、全く活気がなく、高齢化も相まって、商工業者は瀕死の状況にある。

【漁業の現状】

基幹産業の漁業は、平成21年4月に神恵内・盃・泊村の3漁協が合併し、古宇郡漁業協同組合として216の漁業者数と正組合員131名で発足した。現在の漁獲高は7億程度で回遊水産資源が中心となっている。

近年は沿岸域の磯焼けも進行が著しく漁獲量の低迷が続いていたが、平成26年度は一時的に鰯やスルメ烏賊の漁獲高が多くなった、ナマコ漁やホタテの養殖漁業も手掛ける様になり漁獲量の回復に努めている。

前浜で採れた魚介類を原料に水産加工製品を手掛ける事業者(限られた季節と製造数量に限りがある)が2企業ある。また、年に1回程度、漁協主催で魚介類の浜市場を実施している。

品目	平成24年度		平成25年度		平成26年度		
	数量(t)	金額(千円)	数量(t)	金額(千円)	数量(t)	金額(千円)	
生鮮魚貝藻類	鮮魚類計	1,686.0	569,419	1,464.2	611,622	1,770.0	651,044
	貝類計	141.4	61,661	164.5	73,068	174.8	106,562
	海藻計	0.2	310	0.2	382	0.5	702
	小計	1,827.6	658,390	1,629.0	685,072	1,952.3	761,307
水産製品・加工品小計	5.5	20,875	7.9	15,103	12.7	9,845	

管 外 水 揚	8.1	2,966	9.8	3,183	5.1	2,080
員 外 水 揚	28.8	9,401	18.4	7,034	77.5	25,214
合計	1,870.0	691,631	1,665	710,391	2,047.6	798,446

【漁業の課題】

- ①沿岸域の磯焼けによる漁獲量の低迷が続いている。
- ②水産加工業が2企業あるが、限られた季節で製造数量が限られる。

【観光産業の現状】

泊村の観光客の延べ入込客数「平成26年4月～平成27年3月の1年間」は18万8,400人で後志管内の延べ観光客入込客数の0.8%程である。この数字は北海道後志振興局が調査した資料の数字であり、後志管内全体では2,100万2,100人とH26年度と比較し3.2%（64万人）が増加した結果が出ているが、当村は、通過型観光であり入込数程、地域経済には波及効果が少ない。

泊村では茅沼炭鉱跡地ずり山・鯨御殿・北電PR館、原子力発電所・アイススケート場等と温泉施設3か所（宿泊可能2か所）がある。宿泊可能施設は、旅館1軒（宿泊可能人数70人）と民宿7軒（宿泊可能人数300名）である。

北電PR館の来場者を見ると年間ピーク時は11.6万人（現在は6.6万人）、アイススケート場では年間2500人程度の合宿利用客となっている。

また、商工会が実施している事業としては、少年サッカー大会を年2回開催し、年間延べ250名の宿泊客を確保、泊村のフォトコンテストも実施している。（応募数81点）

行政では絵はがきコンテストや泊村の唯一のイベント「群来祭り（産業祭り）」を開催し観光客の増加に貢献している。

【観光産業の課題】

- ①通過型の観光地である。
- ②宿泊施設が少ない。

3. 小規模事業者の現状と課題

小規模事業者数の5年間の推移をみると平成25年度迄は82事業所で平成26年度には小規模事業者数は69事業所（10%）ほど減少しております。業種別で見ると、小売業が35%（24事業所）、建設業27%（19事業所）、飲食・宿泊15%（10事業所）サービス業13%（9事業所）その他10%（7事業所）となっている。

（1）商業の現状・課題

事業所規模では小規模事業者が大半を占め、郊外型大型店が立地する近隣町村（岩内町・共和町）までは、車で15分程の距離であり購買力の流出は避けられない状況である。

近隣（岩内町・共和町）の郊外型大型店舗を挙げると「MAXバリュー・北雄ラッキー・DCMホームマック・衣料のしまむら・家電のジョーシン・ツルハドラック・サッポロドラックストア・100円ショップ等が乱立しており、特に若年者購買力の流出が際立っている。

この様な状況を打開すべく平成7年度からは村限定の共通商品券の発行事業、平成13年度からは

3割増しのプレミアム商品券事業を継続実施し、購買力流出防止策を講じている。

しかしながら、消費者の高齢化等の要因もあり、小売業関連売上は現状維持が難しい状況である。平成22年12月に北海道が実施した「北海道広域商圈動向調査」資料によると、岩内町へは43.5%の比率で流出している結果が出ている。

【商業の課題】

近隣町村へのアクセスが良く、購買力の流出が進んでいる。

5集落が国道229号線に点在するため、村内の商業地は分散している。

生活協同組合の移動販売車が村外より来て、毎週（火・金）の定期販売を実施している。

共稼ぎ世帯では食材宅配便（生活協同組合）の定期利用（週一回）が定着している。

事業主の高齢化と後継者がいないことによる消費者ニーズの適応判断能力が欠如している。

※商工会では村内利用限定の共通商品券（平成7年度より発売）総額4000万円又、3割増しのプレミアム商品券（平成13年より継続発売累計発券額20億4000万円）を消費購買力流出のために実施している。

（2）建設業の現状・課題

木造建築業者は1人親方の事業者が多く、在来型の住宅建築業者が99%を占める。このためバリアフリー等の生活者の構造変化とデザイン性を重視する若年層のニーズに合わず、数年来新築物件等は村外のハウスメーカーが進出し、地元業者を脅かしている。また、新住宅建設用地が少なく住民の新築建設需要に対応出来ていない。

その他建設業者は、土木建設事業者が2社と建築塗装業者が3社あるが、原子力発電関連事業者が大半を占めており、原発立地町村特有の業種構成となっている。

【建設業の課題】

町外からのハウスメーカー進出。

生活者の構造変化と若年層ニーズに合っていない。

新築用地が少なく、新築需要に対応出来ていない。

大手企業に対抗するため、特定建設工事企業体を構成し受注を請けて対応している。

また、役場ではふるさと定住促進奨励事業として住宅新築等奨励金事業（建設費・購入費の10%補助200万円限度）増改修事業（50万円限度）、賃貸住宅家賃助成（月額5万円限度）廃屋解体助成金（50万円限度）、を創設し定住促進に貢献している。

村では企業誘致優遇措置があり、以下の「産業企業振興促進条例」が制定されている。

①固定資産税の免除 ②建設費助成金 ③基盤整備助成金 ④設備助成金

上記、様々な助成制度があるが、近隣町村を含め周知されていない。

4. 商工会の現状と課題

泊村商工会では、経営改善普及事業として、これまで小規模事業者の記帳・税務・金融・労務等を中心に、年間771、うち巡回指導件数631回を行い基礎的な経営支援を行って来ました。また、地域経済の総合的発展のため地域振興事業にも取り組んで参りました。昨年度は商店街のにぎわいづくりを目的とした地域商店街活性化事業を実施し、・商店街ニーズ調査、商店街マップ等の制作を行っております。

これまでは記帳・税務・金融・労務等基礎的な支援を中心に小規模事業者に対する経営改善普及事業を実施してきましたが、事務处理的な支援が多く、売上高の増加や新規顧客のため支援は手薄になっていたことから、今後は、小規模事業者の持続的発展の為のビジネスモデルの再構築に向け、支援目標を立て計画・実行・評価・改善を重ね経営改善支援に取り組んで参ります。

5. 小規模事業者の中長期的な振興のあり方

地域や小規模事業者の現状と課題を踏まえ、小規模事業者の持続的発展等を商工会が積極的に支援することで、小規模事業者の減少に歯止めをかけるため、漁業と商工業・観光との連携による「とまりブランド」の確立を目指した商品開発に取り組みます。また、新たなイベントの創出により交流人口の増加を目指し地域経済の持続的発展につなげます。

【泊村商工会の目標】

当会は地区内の商工支援団体として、地区内小規模事業者の振興発展と社会福祉の増進に寄与してきた。しかしながら、記帳、決算、労働保険等および融資の手続支援など基礎的な経営改善普及事業やイベント等の地域振興事業に追われ、戦略的発想に基づく個別企業の経営力向上や販売促進・販路拡大等の経営支援業務が疎かになっていた。

今回の経営発達支援計画策定を機に明確なビジョンと行動計画を策定し、以下の目標を設定すると共に各関係機関と連携し経営発達支援事業を実施する。

①個別相談や巡回指導による小規模事業者の経営力向上や販売促進等を継続して支援する中で

- ・ 当地における小規模事業者の存立意義、固有の課題を掘り下げて分析する。

(ヒアリングシートによる)

- ・ 持続できる小規模事業者のコンセプトの明確化を図る。

(SWOT 分析による)

- ・ 廃業や後継者対策を進める。

(創業とのマッチングや域外からの募集による)

を実施することで、個々の企業の経営戦略や将来構想を提案する。

②当村の最大イベントである「群来まつり」と連携し、小規模事業者の出展を喚起するとともに、近隣町村の出店要請をおこない、イベント規模の拡大を図る。来村者に対する泊村のファンづくりを目指す新しい仕掛けづくりをおこない、短期滞在⇒移住や後継者探しの基礎データづくりを行う。

※「群来」とは、鯨の群れが来る状況をいう。この祭りには、毎年村が1000万円程度をかけて、地場産品のグルメや大物歌手を呼び歌謡ショーを開催する。来村者は約3000名程度である。

③とまりリンク（スケートリンク）を利用し、大会や合宿を誘致する広告宣伝活動をおこなう。

とまりリンクは、1年を通してアイススケートができるリンクで、スケート競技各種公式大会の開催が可能な北海道内有数の施設である。宿泊施設や交通機関、旅行会社との連携を行い公式大会や合宿の誘致を促進する。

- ④泊村との連携により、観光および「ふるさと名物商品づくり」分野で地域おこし協力隊の募集を行い、泊村の観光振興を強力に進め、平成29年から31年の3年間を特産品開発期間と位置づけ、商品開発と合わせて生産体制、販売体制の構築を目標として、泊村製品のブランド化に向けて支援活動を展開し小規模事業者の活力を維持していく。
- ⑤泊村、地域金融機関、北海道電力、その他支援機関と連携しながら、経営力向上、販売促進等を継続して支援し、小規模事業者の販売力を高め、新たな産業の創出、雇用機会の拡大等を図る。

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 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】

これまでの地域経済動向調査は、行政や金融機関等の情報を収集・分析しても、商工会内の活用に留まっていた。

また、巡回訪問時においても、実施者の漠然とした聞き取りにより一貫した支援ができていない。経営カルテが単なる商工会の内部資料に留まっているなどの反省がある。

今後は地域内外の経済動向を各種統計資料や個別ヒアリング等を基に調査・分析し、小規模事業者がわかりやすい要約版資料としてまとめること、巡回・窓口相談等を通して提供し、小規模事業者の戦略や将来展望を描く指針となるような支援を行う。

巡回支援・税務指導時に地域の小規模事業者の経営状況・経営課題を把握するため、ヒアリングシートを活用し、販路拡大のための「調査対象事業者の主力商品や客層、ニーズの変化」や事業承継や経営基盤確認のための「株主構成、借入金債務等」の情報項目について調査を行う。今後、このヒアリングシートの記述を充実することにより商工会内の情報共有体制を構築する。

市場動向の把握のためインターネットの活用や専門家、地域金融機関を招いての情報収集を行う。

小規模事業者会員数の 67 事業所を対象としているが、会員外事業者も積極的に支援していく。

【事業内容】

(1) ヒアリングシート活用等した地域経済動向調査（新規事業）

今までの巡回支援・税務指導時の動向調査は、担当職員の情報のみとなっていたので、どんな相談内容であったかを職員間で共有していないなど商工会内の情報共有に問題があった。

今後の巡回等支援では、新たにヒアリングシート（別添）を活用し、事業者の主力商品、主要顧客等の情報や相談内容を記載する事で、職員の誰が対応しても相談内容が分かるように整理し、商工会が一体となって伴走支援ができる体制を整える。

ヒアリングシートを巡回時の共通ツールとし、聞き取れなかった項目については、次回に別の職員が聞き取りするなど 3 ヶ月単位、巡回の都度、ヒアリングシートを作り上げることで、聞き取りの モレ・ダブリをなくし、商工会一丸となって、円滑な伴走支援ができるように進める。

また、法人においては、株主構成の記入欄を設けるなど事業承継を視野に入れた支援を行う。

会員の主力商品、主要顧客、ニーズの変化についても持続的発展、販路拡大を視野に入れた継続調査をヒアリングシートで行える体制を整える。

また、事業承継において、株主構成や個別事業者の借入金（債務の内容）を情報として知っておく必要がある。

このため、ヒアリングシートに記載欄を作成し、実態把握を重視した情報収集と共有に努め、寄り添った伴走型支援を行う体制を構築する。

(2) 地域関連機関、金融機関等の動向調査及び専門家を交えた動向分析(新規事業)

泊村、古宇漁業協同組合、日本政策金融公庫、地元金融機関（北海信用金庫）、観光協会、隣接する岩内町、神恵内村、共和町と連携し、地域としての漁獲量、農業の作況、商工業の売り上げ状況、町村内公共工事の受発注、観光客の動向等の統計資料を収集し各業種の地域経済動向を把握する。

また、専門家と連携し、関連情報を小規模事業者に売上・利益・価格・雇用・生産設備・販売等の傾向について分析し提供する。各収集した調査・分析等は経営指導員及び他の職員ともに小規模事業者の経営相談時に活用し、環境変化に迅速に対応できる支援を行う。

(3) 公的統計資料の活用やインターネット等での情報収集(継続拡充)

経済センサス（小売販売額）中小企業景況調査（中小企業・業況判断指数）、しりべし経済レポート（北海道財務局・個人消費等）、北海道家計調査等（消費支出）を活用し、マクロ的な地域経済の動向を分析し巡回訪問時に情報提供を行う。

インターネットの活用や新しく日経（MJ）、北海道建設新聞、全国誌の定期購読、地域金融機関等の各団体を招いて情報収集するなどより積極的な情報収集・加工・提供を行い伴走型支援の充実に取り組む。

(4) 金融機関・行政との密なる連携との情報収集を目的とした懇談会の開催(新規事業)

当商工会は経営指導員が必要に応じ、金融機関や行政と情報交換を行っていたが、今後は、泊村、古宇漁業協同組合、日本政策金融公庫、地元信用金庫（北海信用金庫）等との懇談会（当会よりは正副会長が参加）を定期的で開催する。（年2回）

懇談会を開催することにより、データのみでは知りえない情報の収集や本事業の進捗状況の報告を行うことにより、本事業推進の強固な協力関係の構築を目指す。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
地域経済動向調査	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
関係金融機関との動向調査	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
インターネット等の活用	未実施	3回	3回	3回	3回	3回
各団体との懇談会	未実施	1回	2回	2回	2回	2回

【効果】

収集した情報は分析・整理をして「商工会通信」や巡回時に提供することで、小規模事業者の経営状況分析や戦略立案、事業計画策定に活用し、小規模事業者の持続的発展に役立てる。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【現状と課題】

当会では、経営課題の抽出や事業計画に結び付く分析は出来ていなかった。
また、財務分析では、小規模事業者に対する決算指導時において前期比較を行うなど、必要な時のみごく簡単な経営分析に留まっていた。

【今後の取組み】

- ① 記帳指導の従来型の支援活動から、ネットで記帳した財務分析を行い、小規模事業者への説明を行う。
- ② 小規模事業者の強み・弱みを認識するとともに自社の経営状況を把握する。
- ③ 専門的な課題等については、専門家助言を基に説明をする。

【事業内容】

(1) 巡回訪問等により掘り起こし

窓口訪問や巡回訪問により経営分析の掘り起こしを行う。

巡回時には、ヒアリングシート等の活用により、事業承継や経営改善等の問題点をより深く抽出し、持続的発展の支援強化を行う。

(2) SWOT分析による計分析

ネット記帳や他の会計ソフト等の情報を活用した財務分析は勿論、地域の経済動向や需要動向も踏まえたSWOT分析により機会・脅威・強み・弱みを明確にして経営課題を抽出し事業計画策定に繋げる。

(3) 経営分析による経営内容改善（新規事業）

今迄は経営指導員が確定申告の前期比較を行い申告者（小規模事業者）に説明を行うに留まっていた。今後は、記帳指導の従来型の支援活動から、全国商工会連合会の会計システム（ネットde記帳）の分析データを活用し、収益性、安全性分析や損益分岐点分析、借入債務とキャッシュフロー等の観点から小規模事業者の経営課題を明確にし、事業計画策定に繋げる。

(4) 専門家の活用による課題解決（新規事業）

専門的な課題等については、よろず支援拠点をはじめ、北海道商工会連合会（エキスパートバンク）ミラサポ登録専門家、中小企業基盤整備機構のコーディネーターなどの専門家を積極的に活用した課題解決を行うサポート体制を構築する。

また、地域金融機関等と連携し、資金計画の立案に協力するなど小規模事業者の資金繰りにかかわる伴走支援を行う。

【目標】

上記事業内容(2)(3)は現在行っていないが、3. 事業計画策定支援や4. 事業計画策定支援後の実施支援に繋げるため新たに実施する。

支援内容	現状	29年度	30年	31年度	32年度	33年度
巡回訪問件数	12	12	12	16	16	16
経営分析	1	3	3	4	4	4

経営状況分析を実施することで、自社の強みや強み・弱みを把握し、経営課題を明確にすることに事業者自らの経営者意識を喚起する事となる。また、明確な経営目標につなげていくことで収益性向上の支援につながる。

3. 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

現在、小規模事業者に対する事業計画の策定については、融資斡旋や補助金申請添付資料として必要に応じて作成支援しているが、数値計画に止まり、本来の具体的な数値を達成する戦略・戦術を構築する計画策定に至っていない。このため、実施手順が不明確で、フォローアップもできない状況である。

創業や第二創業については、相談が少なく、後継者のいない事業者は、ただ、廃業を待つ受け身体制である。

また、当会では、廃業した店舗の有効利用の可能性など持ち主からの情報収集も不足していた。他町村で、地域おこし協力隊から創業につながった事例もあるが、当村では地域おこし協力隊事業についても申請をしていない。

【今後の取組】

- ① 事業計画策定することで小規模事業者が自らの経営を見つめ直し持続的発展体制への誘導と支援に取り組む。
- ② 事業計画策定に際し、1. 地域経済の動向調査、2. 経営状況分析の結果を踏まえた事業計画策定に取り組む。
- ③ 商工会の伴走支援では困難な事業計画策定については、北海道商工会連合会、中小企業基盤整備機構、よろず支援拠点、専門家と連携したサポート体制を構築する。
- ④ 創業や第二創業に係るセミナーを開催し、事業計画策定に誘導する。

【事業内容】

(1) 融資斡旋や補助金申請からの事業計画策定アプローチ(継続拡充)

現在は、融資斡旋や補助金申請時の事業計画作成することとどまり、戦略立案・戦術決定や行動計画と数値を連動した計画策定ができていないため、事業計画策定の効果が表れていない。

今後は、経営分析をした事業者を中心になぜ事業計画策定が必要なのか、利益率の目標を達成するにはどのような行動計画が可能かなどを紐解き説明する。

単に、融資を受けることや補助金を獲得するための事業計画ではなく、融資や補助金が事業者の持続的発展につながる実現可能な事業計画策定を行う。

(2) 専門家等を活用した事業計画策定説明会の開催(新規事業)

新たな取り組みとして、青年・女性事業者会議等で専門家による事業計画策定説明会を開催し若手経営者並びに後継者とともに事業計画策定を行い、経営理念、事業領域(自社の強みなど)の定性面(戦略・戦術・行動計画)や売上目標、利益目標などの定量面を設定することで、経営者が実行できる事業計画策定の機会をつくる。

さらに青年・女性事業者等活性化セミナー事業の開催、専門家派遣事業を活用した個別相談会の開

催などを行い、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行う。

(3) 地域資源を活用した商品開発支援（新規事業）

漁業者と連携し地域資源（帆立・烏賊・たらこ等）を活用し、付加価値の高いとまりブランドの確立のため、加工品開発に取り組んでいる事業者と連携し料理専門家と地域住民と一緒に考案し、泊村の飲食店にて提供、泊村ブランドの確立を目指し需要志向を踏まえた事業計画の策定の支援をする。

(4) 創業支援と創業塾の開催（継続拡充）

泊村では過去(5年間)に創業者が2企業しかない現状である。

その一方で、村の創業支援事業補助金が充実しており、立地企業で新設・増設設備・雇用者の増加（新設5人以上・増設3名以上）（上限1,000万円）の施策がある。

このため、この施策を積極的に活用するよう当会の会報や当会のHPや泊村役場が作成しているPRパンフ等を活用し巡回訪問時にも周知し、さらに各関係機関が開催する創業セミナーを積極的に周知し、当村の創業希望者の知識向上を図る。

また、申請サポートや施策利用時におけるフォロー等、創業者に寄り添った「泊村商工会ならではのきめ細やかな支援を行う。

さらに創業支援セミナーを実施する。また、関係機関が開催する創業セミナーを積極的に周知し当村の創業希望者の知識向上を図る。

創業予定者には、廃業（予定者を含む）した店舗や設備などの利活用情報を当会HPで提供することにより、廃業予定者とのマッチングを行う。

(5) 第二創業支援（新規事業）

当商工会では、第二創業（経営革新）の支援ノウハウがないなどの理由から消極的であった。今後は、専門家の協力を得て、経営革新塾を開催する。第二創業（経営革新）継続支援として経営革新成功事例研究、経営環境分析、事業戦略構築、経営革新のための戦略プラン作成など、適宜専門家の指導を得ながら、経営革新に必要な実践的内容について支援していく。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定回数	未実施	1	1	2	2	2
創業塾開催回数	未実施	1	1	2	2	2
創業支援者数	未実施	1	1	2	2	2
第二創業支援者数	未実施	1	1	2	2	2

【効果】

- ① 説明会等を通じ、事業計画策定の重要性が認識され、事業計画策定事業所の増加が見込まれる。
- ② 専門家を活用することにより計画の高度化とともに支援ノウハウが共有された商工会職員のレベルアップにつながる。

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】

事業計画策定後の実施としては、不定期の巡回訪問と聞き取りによる事業の進捗状況の確認、決算指導時の簡単な結果分析になっていたため、事業計画の評価、改善までに至っていなかった。

【今後の取組み】

- ①事業計画策定事業者についてはフォローアップ支援を定期的実施する。
- ②計画と実績に大きな開きがある場合は、専門家を活用し、軌道修正を行う。

【事業内容】

(1) 事業計画策定後のフォローアップ

事業計画策定事業者については、計画と実績の差異を把握し、原因究明や対策に関する支援を積極的に行う。また、重要な行動計画についても、その進捗をヒアリングしながら、今後の行動指針について確認していく。フォローアップは巡回訪問により3ヶ月に1回実施する。

商品開発を行う事業者に対し、アイデア創出段階、開発段階、商品化段階、事業化段階など各ステージに適合した支援を実施する。また、開発段階の専門家やパッケージング専門家並びに販路開拓にかかわる専門家を支援機関経由で招聘する。併せて全国商工会連合会・北海道商工会連合会などの支援機関と連携をとり、各段階に応じた適切な伴走型支援を行う。

更に古宇郡漁業協同組合と連携し、専門家を交え小規模事業者と懇談会の開催や、近隣商工会や他市町村の成功事例、商談会、物産展の情報を提供し、小規模事業者の商品開発マインドを喚起する。

(2) 金融支援と補助金の活用

事業計画策定支援をする小規模事業者に資金需要が発生した場合は、日本政策金融公庫（小規模事業者経営改善資金、小規模事業者経営発達支援融資制度）を活用し、事業計画の円滑な推進が可能となるよう融資斡旋の支援をおこなう。

小規模事業持続化補助金等の施策情報の提供を巡回時等に行い、積極的活用を推奨する。

※村の無利子融資や利子補給制度事業費の補助：地場産品の開発振興に関する事業として、新製品既存製品の改良に関する改善に係る機器、設備の導入などに伴う経費などに融資や補助が受けられる。

(3) 創業後のフォローアップ

新規創業者に対しては、創業計画に基づき、PDCA サイクル手法に沿って、計画の検証、見直しを行う。また、支援は概ね3か年間、3か月に一度面談することを目標に行い、創業後も安定した経営を持続できるよう伴走型支援を行う。

(4) 第二創業支援

第二創業支援についての最重点課題は、販路拡大である。

販路拡大については、小規模事業者の知名度アップが鍵となる。

このため、物産展情報や商談会情報を巡回時や当会のHPや会報を通じて提供をおこない、先輩経営者との意見交換会等（異業種交流会・年1回）の開催を企画することで、販路の拡大につなげる。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
フォローアップ件数	未実施	12	12	24	24	24
金融補助金等の支援件数	未実施	2	2	3	3	3
意見交換会	未実施	1	1	1	1	1

【効果】

定期的なフォローアップをすることで小規模事業者のP D C Aサイクルによる進捗状況の管理が出来その時々課題に的確に対応することが出来る。

また、小規模事業者の要求を的確にとらえ、事業計画の改善するための施策情報や施策活用を見逃さずに支援することが出来る。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】**【現状と課題】**

これまでは、需要動向に関して村内各事業者に役立つ情報の提供が少なく平成13年度から年2回実施しているプレミアム商品券発行事業や平成7年から通年発行している共通商品券発行事業でアンケート調査を行い事業遂行の内部資料として活用するのみであった。

【今後の取組】

今後は、

- ① 小規模事業者へ作り手や売り手が良いと判断したものを提供する「プロダクトアウト」から顧客が求めるもの・必要とするものを提供する「マーケットイン」への意識の転換を図る。
- ② 事業計画に基づき需要を見据えた経営を望む（やる気のある）事業所が取扱う商品・サービスに着目して調査を行う。
- ③ 収集・分析した内容は事業者へ情報提供を行うと共に、商工会内の情報共有に努め事業計画策定に利用できる体制づくりを行う。

【事業内容】**(1) 泊村原子力発電所の作業員（長期宿泊者）に対する「宿泊者ニーズ調査」の実施**

泊村には北海道で唯一の原子力発電所があり地元活用による経済効果に絶大な影響をもたらしている。通常運転時には1300人の従業員、又定期検査時には2200人の作業員が岩宇4ヶ町村（岩内町・共和町・泊村・神恵内村）に長期滞在し地元の民宿で宿泊し飲食やコンビニ等で生活必需品を消費しております。そこで、原子力発電所の作業員（長期宿泊者）のニーズ等を拾い上げて、泊村における長期宿泊者の増加に資する方法・手段を練り上げることを目的として、泊村の長期宿泊者を対象とした「宿泊者ニーズ調査」を実施する。

実施に当たっては、宿泊業を営む小規模事業者（5者）を支援対象とした設計とし、調査項目は「接客」「料理」「アメニティー」「宿泊回数」「宿泊期間」「宿泊した理由」等として調査する。

調査方法は村内宿泊施設に直接アンケート票を設置し、事業者自身が積極的に行い、商工会がサポートしながら上記調査項目を5段階で評価してもらうとともに、宿泊施設や宿泊施設近隣の環境

ニーズを自由解答欄を設けて調査する。(回収目標：1者あたり80枚)

回収したアンケート用紙は項目別に集計し、その集計結果を事業者に提供するとともに、改善項目の指摘や改善方法を周知して宿泊客のニーズに対応していく。

(2) 観光客ニーズ把握調査の実施

当村が観光地として持続的発展をするために、観光拠点である北電PR館を中心として観光地としての魅力向上と観光客の維持、ロコミによる交流人口の増加を目的とする。

調査内容は、観光客満足度調査に必要な事項として「来訪回数」「旅行メンバー」「宿泊、交通手配の方法」「泊村に来た理由」「目的の観光ポイント」「泊村の印象(景観、宿泊施設、観光施設、飲食施設、物販施設)」「観光情報の入手方法」「再来訪の希望」とする。

調査方法は村や観光協会等と協力して、本村の主要な観光拠点である北電PR館で、観光客から直接聞き取り調査を行うなど(サンプル数：1日20件×7日間/土日)観光客ニーズの把握に努める。

回収したアンケート用紙は、クロス集計等により分析して、観光客をターゲットにした商品・サービスの開発に繋げるよう、分析結果をレポートに纏めて巡回訪問を行うなどして村内観光産業関連業者への情報提供を行い、商品・サービスの改善による需要開拓の取り組みを支援する。

収集した情報は整理、分析を行い、宿泊業や小売業を営む事業所へ巡回訪問等で提供する。

分析内容としては、アンケート調査の項目ごとに観光客からどのように評価されているかを把握する。またターゲット層が何に満足して、何を不満に思ったのかを把握することで提供するサービス等の改善を促す。

(3) 消費購買力流出先の需要動向調査【新規事業】

職員が日常生活で訪問する近隣の岩内町や共和町の手企業FC店や大型店等の商品や陳列方法、訴求POP、パンフレット、サービス、客層等の情報を収集し、可能な際は写真撮影して需要動向やトレンドを把握し小売業者に情報を提供する。

職員が消費者という目線で需要動向等を収集することにより、情報提供時に具体的な提案が可能となるのはもちろんのこと、合わせて職員が「売れる店づくり」を意識することにより、支援力向上につなげていくことを目的とする。

調査項目は、大手企業FC店や大型店等の店舗、商品、陳列、訴求POP、パンフレット、サービス、客層等とする。

調査方法としては、職員が日々の生活の中で、一般消費者の行動、企業や店舗を見て、現在の消費者動向や消費者ニーズを意識しながら情報を収集する。

(4) 地域製品の活用により開発された特産品の需要動向調査

上記「経営発達支援事業の目標」を達成するための方針にも記載しているが、泊村では平成29年から31年の3年間を特産品開発期間と位置づけ、商品開発と合わせて生産体制、販売体制の構築を目標として、泊村製品のブランド化に向けて支援活動を展開することとしている。

そこで、開発された商品に対しての需要の把握を目的としてニーズ調査を実施する。

支援対象は、商品開発を行う製造業者として、調査に当たっては、地域イベント(群来祭り)時に試食コーナーを設け、地域住民や観光客(サンプル150名目標)にアンケート調査を行う。

調査項目は、「お住まい」「味」「見た目」「いくらなら購入するか」「泊村のイメージと合致してい

るか」として5段階評価で数値化し、その他フリーアンサー項目を設けて分析する。

分析後は、ブランド化を進めるため、村と商工会と製造業者の3者間で連携し、専門家を活用しながら地域を代表する特産品の開発を推し進める

(5) 各種統計資料を活用した需要動向調査の実施（拡充実施）

マクロの情報として「日経テレコンPOSEYES」では全国の商品マーケットの内、売れ筋商品のトレンドを個店の品揃えの見直しに生かし、「家計調査状況調査」では購入頻度の少ない高額商品・サービスの消費やICT関連消費の実態を把握し、「消費者意識基本調査」では消費者問題の現状や求められるニーズ等を把握し、「旅行・観光消費基本調査」では旅行・観光における消費消費実態調査資料として観光関連の需要創出に活かし、収集したマクロの情報を新たな需要に向けて収集・整理・分析して、新たな需要の開拓を目指す小規模事業者の販路拡大に活用するとともに、毎年巡回で、その事業者に適した情報を提供するとともに、他の事業者にはマクロ情報としてホームページ等により情報提供を行います。

< 収集する需要開拓に必要な情報 >

- ① 日本経済新聞社「日経テレコンPOSEYES」
- ② 総務省統計局「家計消費状況調査」
- ③ 内閣府消費者庁「消費者意識基本調査」
- ④ 国土交通省観光庁「旅行・観光消費者動向調査」

上記により収集した情報は、巡回やホームページ等で毎年提供します。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
原発作業員宿泊調査（事業者数）	0	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）
観光客ニーズ調査（事業者数）	0	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）
消費者ニーズ調査（事業者数）	0	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）
特産品調査（事業者数）	0	—	—	1（2）	1（2）	1（2）
情報提供回数（事業者数）	0	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）	1（5）

【効果】

需要動向を踏まえた事業計画策定の足掛かりをつくり、商品サービスのニーズを把握することで新たな顧客開拓が図られる。また、観光客の視点から得られた結果を、地域の視点に組み直し、観光客のニーズを満たすサービス品質や価値については更なる向上を図る。

これにより観光客の満足度を高めることにより、リピーター化や他者への紹介による観光交流の拡大が図られる。

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】

これまでは商工会として新たな需要の開拓支援に関しては、あまり積極的に関与してこなかった面が課題としてあり、様々な需要開拓に向けた物産展やイベント出店情報等が寄せられておりますがそれらの情報は、周知活動に留まっておりイベントや展示会への出展参加は、事業者それぞれの意欲に任せたもので、参加企業も限定的になっていることから、効果が一部に限られていることが課題と

なっております。

【今後の取組み】

今後は、新たに、外部機関・専門家と連携を図り、事業計画を策定した事業所において、新たな需要開拓を視野に入れた小規模事業者による経営発達のため、需要動向調査の分析結果に基づき、販売場所の創出と地域イベント実施による販売機会の拡大を図ります。また、地域外への商圏拡大に向けて、物産販売並びに商談会への積極参加を小規模事業者へ広く周知するとともにインターネット販売の活用を促進し、こうした取組実施後のフォローアップを徹底することにより、小規模事業者の販路拡大と認知度の向上を図ります。

【事業内容】

(1) 商工会ホームページを活用した地域外への販路開拓支援

支援対象者

事業計画を策定し、泊村ブランドの特産品の開発を手掛、地域外へ販路を開拓する小規模事業者

支援内容

今迄の商工会のホームページの情報発信は、商工会の情報、宿泊施設、観光施設等の情報を一部掲載した簡易的な情報発信となっており、地域外の消費者ニーズを把握したものになっておりませんでした。

今後は商品構成やサービスについての評価を収集整理分析し、商工会ホームページで提供していきます。

具体的には商品開発等に手掛ける事業者、又は従来の既存商品のブラッシュアップを図る事業者が地域外へ販路を拡大する為に、全国商工会連合会が主催する、「むらからまちから館」、北海道の「どさんこプラザ」、北海道商工会連合会が主催する展示会、各金融機関が実施する展示商談会の情報を随時、商工会のホームページで提供して、積極的な出展支援を図り、出展申込や補助金の活用等の具体的な支援により事業者の販路拡大を目指します。

(2) インターネット販売の構築による販路開拓支援（新規）

支援対象者

事業計画を策定し、インターネット販売を希望する小規模事業者

支援内容

現在ITツールを活用した販売促進を行っている小規模事業者は少ないため、外部機関・専門家と連携を図り、商工会インフォメーションツール「SHIFT」や「ニッポンセレクト.com」を活用するとともに、最大のネット販売の「楽天市場」等インターネットやSNSを活用し、需要動向調査の結果を活用した小規模事業者の販路拡大を支援します。

また、ICT等を活用し販売を実施する小規模事業者に対して、実施後の販売状況や商品アイテム等に関するマーケティング等について、4ヶ月毎に巡回してフォローアップを行います。

(3) 村内イベントでの即売会への出店支援における販路拡大

支援対象者

事業計画を策定し、出店を希望した小規模事業者

支援内容

各種イベントにおいて、支援事業者の地域資源を活用した特産品の販売や新商品のテスト販売の機会を創出し、魅力あるイベントと地域特産品販売の相乗効果による観光客増加を図り、地域特産品の認知度の向上を図ります。

なお、販路開拓支援においてはインターネットの普及による、村内外の発信は必要不可欠である。情報発信ツールとして北海道商工会連合会「なまらいいっしょ北海道」への登録や、Facebook等の活用による情報発信など効果的な媒体への活用を支援し、個者にとっての新しい仕掛けづくりをする。

(4) 広域連携協議会の新たな販路拡大の検討支援

当村から車で40分の圏内に海外からの観光客や道内外の観光客が年間159万人超の入込があるニセコ町があり、2030年の北海道新幹線札幌延伸によるニセコ町隣町の倶知安町（泊村から30分）に新幹線の駅が開設されることと併せ、近隣町村に観光客増による経済活性化の明るい兆しがみえております。この状況の中、ニセコ町、倶知安町から当広域連携地区への誘客を図るべく、広域連携協議会（神恵内村商工会、泊村商工会、共和町商工会）の岩宇商工会広域連携協議会（年3回）において新たな販路拡大を目的に検討会議を開催し、平成31年には倶知安・ニセコ町への岩宇地域へのアンテナショップ等を開設することで、小規模事業者の売上増（前年比10%増）を見込め販路拡大を目指します。

【目標】

単位：件、万円

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
商工会HPによるアンテナショップ°支援者数	—	2	2	2	2	2
商工会HPによるアンテナショップ°売上目標	—	50	50	50	50	50
販路開拓支援者数	0	0	1	1	1	2
商談成立件数	0	0	1	1	1	2
売上増加事業者数 (売上増加率)	0	0	1	1 (10%)	1 (10%)	2 (10%)
SHIFT等登録件数	2	2	3	4	5	6
SHIFT等による売上目標	—	50	75	100	125	150
イベント出店件数	未実施	1	2	2	2	2
イベント時での売上目標	—	10	20	20	20	20
広域連携会議 (アンテナショップ検討)	3	3	5	5	5	5

【効果】

多数の支援機関と連携して需要開拓を支援することで、小規模事業者の商品力と認知度の向上に繋げ、広域商工会とも連携し各企業の売上及び利益の維持が図られる。また、既存商品の消費者ニーズに合ったブラッシュアップが図られると共に小規模事業の売上増に繋がる。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

【現状と課題】

イベントは協力者の世代交代が進んでおらず旧態依然のまま例年通り、予算消化型の実施にとどまっており、魅力のあるイベントには程遠い。

当地のキャラクターとして、夢呼猿（ムーコン、ゴリラに似た奇岩が由来）があるが、有効利用されていない。

*夢呼猿（ムーコン）は泊村商工会青年部が泊村の数多くある歴史的遺産や観光スポットの案内人として、村内にある奇岩をモデルにし、泊村の発展と、ここに生活する人全ての幸せを願って命名されたキャラクターである。

当村にはとまりリンク（泊村アイスセンター）がありショートトラック、アイスホッケー、フィギアスケート等のトレーニング・合宿施設として規格は国際アイスホッケー連盟の基準に沿った施設であるが認知度が少ない。



【今後の取組】

泊村商工会は、今後いつでも泊村観光協会事務局を引き受けれる体制づくりを構築していかなければなりません。

このため、当商工会は、地域の中心組織として各産業のコーディネーター役を担う組織に変貌しなければならない。

泊村、泊村観光協会、古宇漁業協同組合、日本政策金融公庫、北海信用金庫、道立水産試験場、道立食品加工総合研究所（江別）等と連携体制を構築し、小規模事業者の商品開発・販路開拓にかかわる総合支援を行う。

また、当地のゴリラキャラクター（ムーコン泊）を最大限利用をし「ムーコン泊」でブランド化に挑戦する。更に国際規格基準に沿ったスケートリンクである「とまりリンク」を核とした競技誘致や合宿観光誘致を積極展開する。

地域全体を元気にするため、地域経済の活性化推進にはとりわけ若者の力が必要である。このため地域おこし協力隊制度の活用検討を進める。

【事業内容】

（１）「ムーコンとまりブランド」の取り組みにおける地域活性化対策

ムーコンとまりブランド協力企業を組織化し、商品開発やブランディングの在り方や手順を明確にし、泊村、泊村観光協会、古宇漁業協同組合と連携し地域一体となり個々のブランド力向上を図る組織体制を作りあげる。

ムーコンについては、ゆるキャラ「ムーコン」の着ぐるみを作成し村外のイベント等に積極的にPR活用すると共にインターネットを活用し情報発信をする。

(2) 地域イベント（群来祭り）を利用した地域活性化対策

現在のイベントは協力者の世代交代が進んでおらず旧態依然のままで例年通り、予算消化型の実施までにとどまっております、内容もマンネリ化し魅力のある、活力のあるイベントには程遠いのが現状である。

そこで、今まで関係が薄かった青婦団体「漁協青年部、婦人部・おらほの会（村内若手有志会）・ハマナス会（村内女性有志会）」と連携を強化し組織化する。懇談会（年2回）を開催し、今後の地域活性化の方向性を検討し、イベントへの見直しを図り若い力で企画提案していく。

① まずは村の一大イベントである群来祭りの4000人来場（人口の2倍）を目標とする。

イベント会場限定の飲食メニューの開発や販売を行い新規来場者の増加を図る。

また、昨年8月に新店舗を増築した飲食店が地元の前浜で採れた魚介類の食材を中心に開発した飲食メニューが大好評であり、この企業の協力を得ながら新たな飲食メニュー開発を企画提案していく。

② 中期目標として、従来漁業協同組合主催で年1回開催している「魚祭り」を、当会も協賛し年に3回定期的に開催する。

これにより、泊村の認知度を高め、地域内外の資金・人材を呼び込む持続的な地域活性化を図ることとする。

(3) とまりンク（スケートリンク）を核とした観光誘致

泊村の施設として1年中スケート競技が可能なスケートリンクとトレーニング施設があり、年間約2500人の宿泊実績がある。更にこの施設を利用して、企業や大学チームの合宿誘致や各種大会を誘致し小規模事業者の売上向上を図ります。

手順として、

- ① 誘致候補のリストアップと合宿誘致（計画1年目）
- ② 企業・大学を含め通年誘致を目指す。（計画2年目）
- ③ 競技誘致を行う。（計画3年目）

(4) プレミアム付き商品券の発行事業（拡大継続事業）

平成13年より実施しているプレミアム付商品券発行事業の参加店は59店舗ほどあり、食料品小売業35%を中心に、建設業15%、その他5%、燃料小売業45%に利用されている。

これは、商工業者の活性化と町外への消費流出の抑止が図られ、地域経済への大きな波及効果がある。

新たな取り組みとして、プレミアム商品券を使うと「さらにお得なサービス・特典」が受けられる協力店舗を募集する。「ムーコン商品券のポイントサービス」や「料金割引」など独自の付加サービスを展開していく。

さらに、購入時に商品券などの景品が当たる抽選会を行い、プレミアム分と特典と併せた発行事業を行う。

【目標】

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ムーコン泊ブランド 協力企業登録	未実施	1	10	12	13	14

合 宿 誘 致	0	1	2	2	2	2
イベントメニュー開発	未実施	2	2	2	2	2
群来祭り来場者数	3,000	3,500	3,500	4,000	4,000	4,000
商品券発行等事業に伴う売上の増加率※	100%	105%	110%	115%	120%	125%

※商品券発行等事業は、単発の発行を含めず、常時（返礼・贈答用など）・定期（敬老お祝いなど）に発行している商品券を指す。また数値は現状を100とした場合の増加率。

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】

他の支援機関との情報交換の場があるものの、限られた情報の共有にとどまり、情報の伝達中心となっている。今後は積極的な意見交換等が行われるよう情報交換の場を十分に活用し、小規模事業者に積極的な支援ができるよう環境の整備に取り組み、経営発達支援事業を実施するにあたり、高度な経営課題への対応、職場内におけるノウハウを共有し、商工会全体の資質向上に取り組む。

【事業内容】

(1) 広域連携協議会の新たな販路拡大の検討

岩宇広域連携協議会（神恵内村、共和町、泊村）で行う「広域推進会議」（年3回）において、各地域の小規模事業者支援の状況や具体的事例、支援のノウハウの情報交換をすることで、小規模事業者の持続的発展につなげ経営支援に役立ちます。

(2) 金融機関との連携及び情報の交換

日本政策金融公庫との懇談会では、金融情勢および地域の動向、小規模事業者経営発達支援資金の活用方法等の情報交換を行い、小規模事業者へ有益な情報提供を行う。

また、地元金融機関と当会正副会長の懇談会（年2回）では、金融情勢や地域の動向等の情報交換を行うとともに、金融機関の合併（北海信用金庫、小樽信用金庫、札幌信用金庫）があることから小規模事業者の経営に停滞のないよう金融支援の要請を行う。

(3) 公的支援機関

当会では対応できない小規模事業者の経営課題については、専門家派遣を積極的に利用する。また、専門家派遣では当会職員が同行することにより、専門家より高度な経営支援手法を学ぶ。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状と課題】

北海道連合会の定める研修体系要綱により職種、分野別で専門及び一般研修をそれぞれ参加し研鑽しているものの、個々人の能力アップにとどまっている。また、アウトプットする機会が少なく

小規模事業者への提案力や支援力強化の実践的教育体制が構築されていない。
伴走型支援に必要な経営分析力や行動計画の実践的な支援力が不足している。

【今後の取組】

(1) 職種別の資質向上

小規模事業者ニーズの高度化・多様化と新しい施策の変化に応えるため、北海道商工会連合会・中小企業基盤整備機構等の研修を積極的に活用し、計画に基づいた偏りのない研修を受講し、より専門的なスキルを習得し、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による職員全体の資質向上を図ります。

- ① 経営指導員：従来の税務、金融中心の研修から、今後は、中小企業大学校等の研修会に年1回以上参加し、「経営支援基礎」「事業展開支援」「地域経済活性化支援」「経営戦略強化」の各研修会に積極的に参加し実践的な事業計画策定や販路開拓支援など高度な総合的スキルの習得を目指し、知識習得と支援能力の向上を図ります。又、各支援機関からの専門家派遣による支援の際、経営指導員が同行し、指導・助言内容、情報収集を習得し、支援スキルの吸収を図り職員間での共有する仕組みとして新たに職員研修会を月1回（月初）を実施し、習得した支援ノウハウの内容等により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。
- ② 補助員：北海道商工会連合会が主催する専門研修に隔年で、各管内研修会を年一回以上受講し経営指導員業務のサポートをしながら、支援ノウハウ等を実践的に学び、小規模事業者の軽微な経営課題について、職員間の情報共有により、単独で対応出来る得る資質の向上を図ります。
経営指導員と遜色ない指導スキルの習得を目指す。
- ③ 記帳指導職員：補助員同様に、北海道商工会連合会が主催する専門研修に隔年で、各管内研修会を年一回以上受講し「情報化システム研修」を受講し、経営分析に必要な地域経済動向収集力の強化と、経営指導員業務のサポートしながら、支援ノウハウ等を実践的に学び、資質向上を図ります。
情報収集し、分析を含め経営数値が読み取れるまでのスキルを習得を目指す。

(2) 職員間での情報・知識の共有

研修を受けた職員は、その内容を簡潔にまとめ、職員会議（月1回）にて報告し支援ノウハウを共有すると共に、得られた支援ノウハウを文字情報として電子媒体（共有ホルダーへの保存やデータベース化）により他の職員も共有できるようにする。同様に、経営分析や需要動向調査で得た情報も職員会議で随時報告し共有を図るとともに、当該情報を電子媒体化するなどして組織として共有する。

(3) 広域連携協議会での資質向上

同協議会において、「経営分析」、「事業計画の策定」、「販路開拓支援」をテーマとして専門家を招聘し、職員研修（年3回）を行う。

(4) 専門家派遣の活用と資質向上

専門家派遣事業を積極的に活用し、対象小規模事業者に係る課題や問題点について、①事前に打

ち合わせる事、②指導員が専門家の企業支援に同行すること、③企業訪問後に課題解決について専門家と意見交換を行うことを励行し、研修では身につけにくい販路開拓等の高度・専門的な知識・ノウハウの習得を目指す。

(5) WEB 研修の活用と資質向上

全国商工会連合会で実施するWEB研修は支援メニューも豊富であり指導員のみならず補助員等も積極的に受講し、実践的な支援事例などの情報収集に役立てる。

(6) OJT による資質向上

小規模事業者の支援する際、経験の浅い職員とベテラン職員とチームで指導を行い助言内容、情報収集の方法を学ぶなどOJTにより能力の向上を図る。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事

【現状と課題】

現状、事業報告は、理事会を経て通常総会時に会員に対して年1回のみの報告を行っている。また、企画・報告についても単年度目線となっていたため、戦略的な企画起案や次年度につながる評価手法がない状況である。

【今後の取組み】

(1) 事務局での進捗状況の確認及び事業内容の検証

3カ月ごとに当会内で経営発達支援進捗会議を実施し、事業の進捗状況を確認及び事業内容を検証する。

(2) 理事会での評価・検証と承認

- ・年3回、商工会理事会において有識者での事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示と評価。
- ・年3回、進捗会議の結果を理事会で評価・検証し、指摘事項の軌道修正及び改善を促す。

(3) 事業評価委員会の設置

年2回、泊村担当課長、地域金融機関支店長、中小企業診断士の有識者で構成された事業評価委員会において、PDCAサイクルによる事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行い、検討する

(4) 総会での承認と村への報告

事業の成果・評価・見直しの結果については事業年度終了後、会員に総会時に承認、村へ報告する。

(5) 事業結果の公表

事業の成果・評価・見直しの結果を商工会通信並びに商工会ホームページで計画期間中公表する。

(<http://www.tomari-syokokai.com/>)

	4月～7月分	8月～11月分	12月～3月分
事務局	進捗会議①	進捗会議②	進捗会議③
理事	理事会①	理事会②	理事会③
有識者	—	評議会①	—
村・会員	総会	—	—
商工会通信	発送	—	発送
ホームページ	公表	⇒	⇒

(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10月現在)			
(1) 組織体制			
(役員)			
役職	氏名	事業所名	担当役職
会長	宇留間文宣	(有)カネイうるま商店	経営改善委員会・商業サービス業部会
副会長	三浦貞美	(株)共栄	総務企画委員会・金融審査委員会
副会長	二本柳新一	(株)ウイローズ	経営改善委員会・商業サービス業部会
理事	岩田誠一	レストハウスいわた	観光部会
理事	三宅節雄	茅沼建設工業(株)	総務企画委員会・工業部会
理事	久々江勇	(有)久々江工務店	経営改善委員会・工業部会
理事	中村博之	(有)マルカ中村水産	経営改善委員会・商業サービス業部会
理事	谷内仁	(有)谷内商店	総務企画委員会・金融審査委員会
理事	酒井元純	家電・住設サカイ	経営改善委員会・商業サービス業部会
理事	三浦美津江	(株)共栄	総務企画委員会
監事	妹川一教	(有)妹川塗装	工業部会
監事	深津条蔵	深津商店	金融審査委員会・商業サービス業部会
(職員)			
泊村商工会事務局長が統括を行い、経営指導員、補助員、記帳指導職員の4名体制で行う。			
実施体制(事務局長1名、経営指導員1名、補助員1名、記帳指導職員1名)			
I. 経営発達支援事業の内容			
1. 地域の経済動向調査・・・4名体制			
2. 経営状況の分析・・・4名体制			
3. 事業計画策定支援・・・4名体制			
4. 事業計画策定後の実施支援・・・4名体制			
5. 需要動向調査・・・4名体制			
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業・・・4名体制			
II. 地域経済の活性化に資する取組・・・4名体制			
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。・・・4名体制			
2. 経営指導員等の資質向上等に関する事・・・4名体制			
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・・・4名体制			
(2) 連絡先			
名称	泊村商工会		
住所	〒045-0202 北海道足古宇郡泊村大字茅沼村字北坂ノ上129-2		
電話番号	0135-75-3231 : F A X 0135-75-3167		
U R L	http://www.tomari-syokokai.com/ : E-mail tomari@cocoa.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29年度 (4月以降)	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度
必要な資金の額	4,500	4,700	5,350	5,350	5,350
経営改善普及事業	2,000	2,200	2,350	2,350	2,350
旅費	200	250	300	300	300
指導事務費	1,500	1,600	1,700	1,700	1,700
小規模事業施策普及費	150	150	150	150	150
インターネット 情報発信費	150	200	200	200	200
地域振興事業費	2,500	2,500	3,000	3,000	3,000
総合振興費	2,500	2,500	3,000	3,000	3,000

(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、村補助金

(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</p> <p>②各種需要動向調査の支援</p> <p>③経営分析、事業計画策定に係る業種別、専門別支援</p> <p>④小規模事業者の事業実施の際の資金調達支援</p> <p>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：よろず支援拠点 札幌本部 コーディネータ 中野貴英 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</p> <p>・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 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 ORE札幌ビル6 階 電話：011-210-7475</p> <p>・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：北海道中小企業総合支援センター 理事長 伊藤邦宏 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</p> <p>・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。</p> <p>名称：北海道貿易物産振興会 会長 滝沢靖六 住所：〒060-0001 札幌市中央区北1条西2丁目 電話：011-251-7976</p> <p>・特産品の販路拡についてサポートをいただく。</p> <p>名称：北海道立総合研究機構（食品加工研究センター） 理事長 丹保憲仁 住所：〒069-0836 江別市文京台緑町589番地4 電話：011-387-4111</p> <p>・地域資源の分析や商品開発についてサポートをいただく。</p> <p>名称：北海道立中央水産試験場 場長 野俣 洋 住所：〒046-8555 余市町浜中町238 電話：0135-23-7451</p> <p>・地域資源の分析や商品開発についてサポートをいただく。</p>

名称：日本政策金融公庫 小樽支店 支店長 若狭弘幸

住所：〒047-0032 小樽市市稲穂2-1-3

電話：0134-23-1167

- ・支援制度の情報、斡旋支援、後志管内の資金需要・景況の情報等などについてサポートをいただく。

名所：北海信用金庫岩内支店 支店長 清原一美

住所：〒045-0022 岩内郡岩内町字清住8番地

電話：0135-62-1411

- ・金融動向からみた地域の動向について情報提供、資金計画、資金調達についての支援。

名称：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番1号 有楽町電気ビル北館19階

電話：03-6268-0088

- ・地域ブランド確立、需要開拓、各種情報提供等の支援。

名称：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

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。

名称：北海道電力泊原子力事務所 所長 魚住 元

住所：〒045-0201 古宇郡泊村大字堀株村字山ノ上219番地1

電話：0135-75-3331

- ・雇用機会の維持拡大などについて支援をサポートしていただく。

名称：泊村役場 経済部長 結城 博

住所：〒045-0202 古宇郡泊村大字茅沼村字臼別191-7

電話：0135-75-2021

- ・村との情報交換により計画に基づく補助金・奨励金・融資・利子補給制度の支援を受ける。

- ・泊村観光協会（泊村役場産業課内） 会長 妹川一教

住所：〒045-0202 古宇郡泊村大字茅沼村字臼別191-7

電話：0135-75-2021

- ・泊村の観光動向、地域資源について情報交換をし観光全体についての助言と連携を図る。

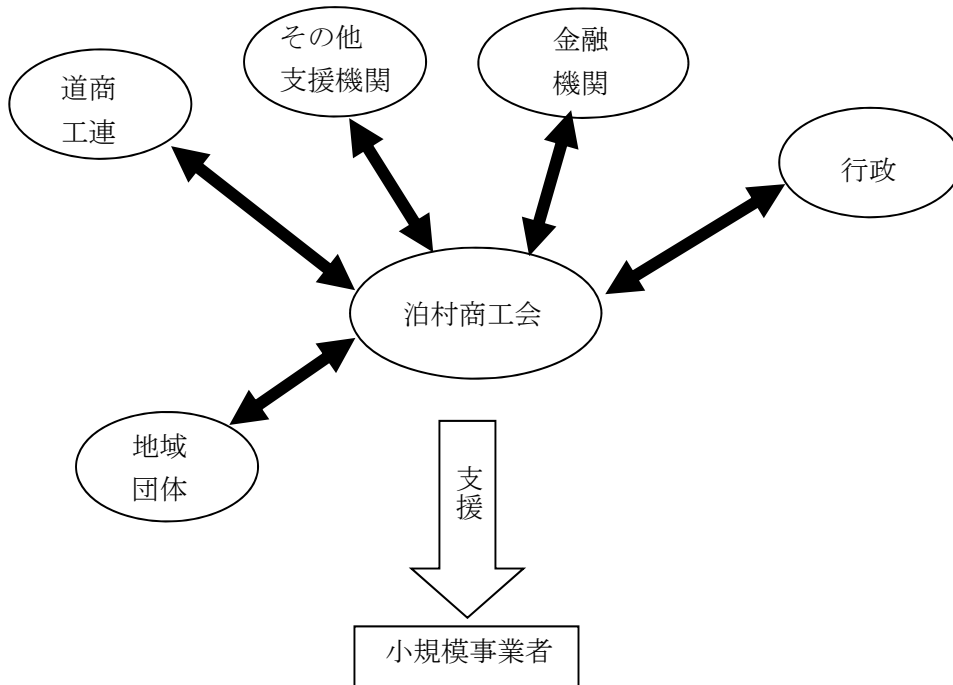
- ・古宇郡漁業協同組合 代表理事 池守 力

住所：〒045-0203 古宇郡泊村大字泊村49番地36地先漁港埋立地

電話：0135-75-3111

- ・泊村の基幹産業（漁業）の資源動向、情報交換をし地域活性化事業の助言と連携を図る。

連携体制図等



◎連携 ⇔

会員企業ヒアリングシート

泊村商工会（村本）

相談日 平成 年 月 日

※取扱注意

団体名／会社名				
担当者氏名				
担当者部署				
電話番号		FAX番号		
E-mailアドレス				
	株主構成 後継者	氏名	株数／続柄	
経営相談について				
相談区分		相談事項		
相談内容				
その他詳細・追加				
主力商品				
主要顧客				
ニーズの変化				
借入金(金融機関)				
残高				
次回訪問予定日	平成 年 月 日 () 時より			