

経営発達支援計画の概要

実施者名	由仁町商工会（法人番号 4430005006937）
実施期間	平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日
目 標	<ul style="list-style-type: none"> ・若者が意欲と希望をもって就業できる雇用の場を創出する施策を推進します ・貯内外の潜在的な起業希望者等に、人的・財政的サポートをします ・由仁町の魅力を発信し、交流人口の拡大を図ります ・商店街における空き店舗問題、衰退してゆく商店街の回復を目指します ・地区内の小規模事業者の経営（売上・利益向上）のチャンスを支援します
事業内容	<p>1．地域の経済動向調査に関すること【指針】</p> <p>（1）中小企業景況調査・中小企業景況レポート・地域別経済動向調査の活用 （2）町との連携により地域内経済動向調査及び情報収集</p> <p>2．経営状況の分析に関すること【指針】</p> <p>（1）巡回訪問・経営に関する税務関係分析による支援 （2）各種セミナーの計画・立案、開催、専門家による人的支援</p> <p>3．事業計画策定支援に関すること【指針】</p> <p>（1）事業計画策定セミナーの計画、開催、専門家による人的支援 （2）小規模事業者を応援する補助金申請等事業計画支援 （3）創業希望者に対する専門家による人的支援 （4）創業計画の策定、創業塾の開催、経営分析支援・第二創業者の支援</p> <p>4．事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】</p> <p>（1）各種支援策の広報・フォローアップ （2）巡回訪問による継続的伴走型支援</p> <p>5．需要動向調査に関すること【指針】</p> <p>（1）個々の商品・特産品に関する調査の実施及び需要動向調査の収集・提供 （2）バイヤーニーズ調査、テストマーケティングの実施</p> <p>6．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】</p> <p>（1）各種物産展等の出展及び人的支援、インターネットを活用した販路開拓支援 （2）関係団体と連携し、特産品開発等の支援</p> <p style="padding-left: 20px;">・地域経済の活性化に資する取組</p> <p>（1）地域活性化事業への取り組み （2）イベントを活用した販わいの創出及び地域おこし協力隊の活用 （3）地域ブランド確立による支援</p>
連絡先	<p>由仁町商工会 支援課長（経営指導員）岡 祐二 〒069-1205 北海道夕張郡由仁町中央 27 番地 TEL 0123-83-2136 FAX 0123-83-2137 Eメール yuni@coral.ocn.ne.jp</p>

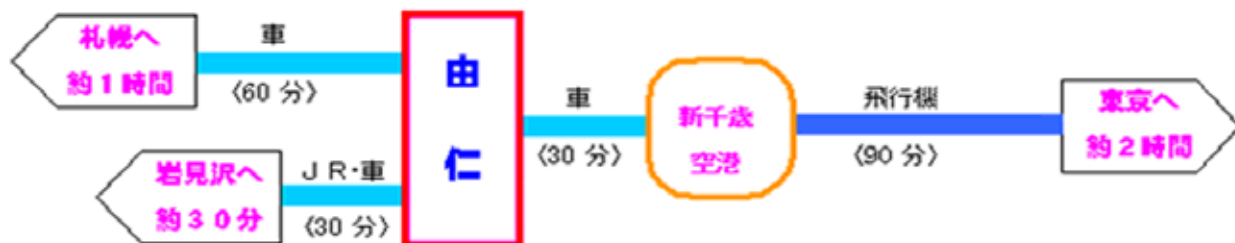
(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【由仁町の現状】

・当町は、空知管内の最南端に位置し、道都札幌市まで車で約1時間（約40km）、新千歳空港まで約30分（約30km）、海の玄関苫小牧市まで1時間と都市に隣接する位置的条件に恵まれた人口約5,600人のまち「都会に近い田舎」です。



企業誘致・新たな産業の立地等を進めるとともに、地元の資源を活かした産業振興による後継者の育成が課題となっています。

また、情報技術の発達に対応し、様々な分野において地域内外における新たなコミュニケーション手段として、都市部との情報格差のない地域情報化が課題となっており、この情報技術の発達は、インターネットなどで自由に国内外の情報を入手したり、多くの人々とコミュニケーションを行うことを可能にしており、経済社会情報の果たす役割が高まっています。

・由仁町は、多種多様な農産物の産地であり、地産地消をはじめとする安心・安全な農畜産物のブランド化の確立が課題となっており、工業については、工業団地及び工業適地への進出企業が占める割合は、面積換算で65%となっており、残り35%の立地促進及び若年者をはじめとする雇用の場の確保が必要となっています。

商業については、近隣の大型スーパーや専門店に買い物に出かける人が多く、又、コンビニエンスストアや通信販売などにより、商業環境は厳しくなっており、地域のニーズや生活の利便性向上サービスなどと併せた商業の活性化を図っていくことが求められることから、高齢者の日常の買い物は、身近な町内で購入できるような商業環境づくりが課題で、利便性確保に向けた取り組みが必要となっています。

又、観光についても、自然環境を活かした観光拠点施設である「ゆにガーデン」が、あるものの、農業・商工業と連携した観光振興が課題です。

【人口の将来展望から見る具体的現状・課題】

4月1日現在（人）

昭和 32 年	平成 8 年	平成 10 年	平成 12 年	平成 14 年	平成 16 年
13,404	7,375	7,261	7,114	7,032	6,851
平成 18 年	平成 20 年	平成 22 年	平成 24 年	平成 26 年	平成 28 年
6,695	6,354	6,111	5,860	5,658	5,488

（１）自然減と社会減のダブル進行により、人口減少歯止めがかからない

- ・昭和 32 年の 13,404 人をピークに、全国、全道を上回るスピードで人口減少が進行
- ・毎年続いていた転出基調に加え、平成元年以降、出生数が死亡数を下回る自然減に転じ、人口減少が加速化した結果、ピーク時から 58 年間で 59.1%の減少、5,488 人という現実
- ・人口減少に歯止めをかけるためには、待ったなしの状況であり、有効的な施策を重点的に実行することが必要不可欠

（２）現状のままの人口減少が続くと、地域経済は負のスパイラルへ

- ・住民の日常生活に欠かせない商店街は空洞化が進み、消費の域外流出が加速化し、更なる空洞化を生む負のスパイラルへ
- ・賑わいのある活気に満ちあふれた市街地を取り戻すことが喫緊の課題
- ・域内の豊富な資源を最大限活用した観光による地域づくりを強力に推進し、交流人口の拡大を図ることで、更なる外貨を獲得することが必要

（３）これからの地域を支える人材（特に若年層）の確保が困難

- ・特に進学、就職に伴う若年層の流出が顕著であり、これからのまちづくりを担う人材の確保がこれまで以上に困難になることが懸念
- ・域内に留まるため、またはUターン希望を叶えるために、地域の資源を最大限に活かした魅力ある質の高い雇用の場の創出や、起業意欲のある若年層への支援など、若年層の夢の実現を強力にサポートすることで、まちの輝きを更に磨き上げることが重要

（４）まちの規模に見合ったコンパクトなまちづくりが急務

- ・人口減少の克服は、第一段階としては人口減少の「緩和」を目指すことが現実的であり、今後ある程度の人口減少を見据えたコンパクトな暮らしやすいまちづくりを推進していくことが必要不可欠
- ・UIJターンに対応できる住環境については、公営住宅や民間賃貸住宅、空き家・空き地バンク制度全体の中で戦略的に整備を行っていくことが必要

【農業の現状と課題】

高齢化の進行に伴う慢性的な担い手不足や、農畜産物の価格低迷などにより、農家戸数は年々減少しており、農業経営は非常に厳しい状況が続いています。

中でも後継者のいない農家は、農家数の 70%以上を占めており、深刻な後継者不足となっており、これに対し、新規就農者は、近年一桁台で推移しています。

こういう状況の中で、農畜産物の安定生産、品質向上、低コスト化、高付加価値化を図るなど農業経営の安定化を推進し、地産地消をはじめとする安全・安心な農畜産物の生産やブランド化の確立が課題となっています。

※農家数の推移

(単位：戸)

区 分	平成 7 年	平成 12 年	平成 17 年	平成 22 年
農 家 戸 数	573	534	455	405
内 専 業	249	203	173	199
注 1：第 1 種兼業	263	265	223	136
注 2：第 2 種兼業	61	66	59	70

※年齢別の農業就業者

(単位：人)

区 分	29 歳以下	30～39 歳	40 歳～49 歳	50～59 歳	60～69 歳	70 歳以上
平成 7 年	107	240	318	313	297	188
平成 12 年	81	171	289	246	268	240
平成 17 年	90	93	207	272	251	267
平成 22 年	66	84	147	253	195	261

※後継者の推移

(単位：戸)

区 分	後継者がいる	後継者がいない	備 考
平成 7 年	249 (42.1%)	343 (57.9%)	農林業センサス
平成 12 年	134 (25.1%)	400 (74.9%)	〃
平成 17 年	104 (22.8%)	352 (77.2%)	〃
平成 22 年	106 (26.6%)	284 (71.4%)	由仁町農業委員会

※新規就農者の推移

(単位：人)

区 分	平成 19 年	平成 20 年	平成 21 年	平成 22 年	平成 23 年	平成 24 年
新規学卒者	5	3	4	1	4	5
Uターン	5	4	1	1	3	3
新規参入者	2	0	0	0	0	1
計	12	7	5	2	7	9

注 1：第 1 種兼業農家・・・主な所得を農業から得ている

注 2：第 2 種兼業農家・・・農業ではない仕事からの所得が主となっている

【商業の現状と課題】

・昭和 30 年代には由仁町の人口は 1 万 3 千人を超え、商店街に活気がありましたが、近年は人口流出による顧客の減少が顕著であり、売上の低迷や後継者不足により、経営が立ち行かなくなる商店が多くなっています。

・交通網の発達に伴い、週末には札幌・岩見沢・千歳などの大型ショッピングセンター・郊外型スーパーなどへ買い物客が流出しており、地元商店街は益々疲弊している状況にあります。

・高齢者などの交通弱者は、買い物に行きたくても出かける手段に制約があることから、利便性確保に向けた取り組みが必要となっており、身近な町内で購入できるような商業環境づくりが課題となっています。

【工業の現状と課題】

・昭和 56 年に造成された三川地区の由仁工業団地のほか、山形・古川の 2 カ所の工場適地は、順次企業の誘致が進みましたが、現在のところ面積換算では 65%の立地に留まっており、残り 35%の早期完売が求められています。

・製造業においては、原材料の高騰、人材不足による製造コストの増加により、近年の経営状況悪化のなかでは、販路拡大・開拓などの営業活動が思うように進んでいない状況であり、既存企業の技術力の向上を推進し、製品などの高付加価値化が課題となっています。

・工業においては、公共事業の減少により雇用面や従業員の流出等がありますが、家屋の修繕や民間工事の大小にかかわらず、工事高を確保しなければなりません。

【観光の現状と課題】

・由仁町観光の拠点施設である「ゆにガーデン」は、経済不況のもとゴルフ場・温泉・パークゴルフ場と一体的な運営により効率化を図っており、団体客の送迎、レストランの好評などにより経営努力の成果がみられつつありますが、新たな質の高いイベントやサービスなどによる集客増加の必要性があります。

町の中には、博物館・図書館・文化交流館などがあり、特に文化交流館は、すばらしい多目的大ホールで電動可動席になっており、札幌コンサートホール KITARA に負けないほどの音響設備が整っているのが自慢ですが、収容人数にも限界があるため生かし切れていないのが現状です。

郊外には、オートキャンプ場があり、トイレはもちろんのこと、お湯の出る炊事場など施設は充実し、快適なアウトドアが楽しめ、夏には、クワガタ・ホタルの観察など自然を満喫することができ、観光農園としては、しいたけ・イチゴ・ぶどう・りんご・ブルーベリー狩りなども出来る施設があり、シーズンになると混み合い、平日を狙うか予約することが必要です。体験農園では、いも、とうもろこし等の収穫体験もすることが出来ますが、地域外から人材を呼び込むという持続的な地域経済の活性化を図ることが必要不可欠で、受入側の体制づくりを整備しなければなりません。

・数多くの農産特産品や農産加工品がありますが、本業の農家の傍ら、あくまでも二次的な収入と考えている人や、人手不足という理由から細々と販売しており、市場からのニーズがあっても安定供給ができない状況にあります。

・多くの町内観光施設は、冬期閉鎖型の施設という経済上厳しい制約を受けているため、この期間の利活用が大きな課題です。また、より多くの観光客のニーズに応えるため、町内観光施設間のネットワーク構築が必要です。又、農業、商工業と連携した観光振興が課題です。

【地域公共交通の現状と課題】

・町外への公共交通機関としては、鉄道（JR 室蘭本線・石北線）と、地域間路線バス（夕鉄バス・中央バス）がありますが、各家庭での自家用車保有数の増加や高齢ドライバーの増加、過疎化などにより利用者数は減少しています。

・高齢者の比率が増加傾向であるなか、買い物や病院へ出かけるための交通手段の必要性が高くなっており、町内交通体系について検討する必要性がある中、交通空白地域の解消に向けた新たな公共交通体系を検証するため、デマンドタクシーの実証運行を平成 24 年度から実施し、平成 27 年度から本格運行をする予定です。

【目指すべき方向性と方針】

- ・地域の基幹産業である農業を核とした 6 次産業などの創出を強力に支援し、若者が意欲と希望をもって就業できる雇用の場を創出する施策を推進します。
- ・町内外の潜在的な起業希望者や、次世代を担う若手後継者をターゲットに「起業」を促す人的・財政的サポートを金融機関等とともに連携しながら推進します。
- ・移住等の不安を解消できるような環境整備や、地域を知る「体験型観光」を構築します。
- ・地域おこし協力隊や地域の観光資源の活用などにより、由仁の魅力を発信し、交流人口の拡大を推進します。

【小規模事業者における現状と課題】

商工業者数

平成 18 年	平成 20 年	平成 22 年	平成 24 年	平成 26 年	平成 28 年
275	263	254	259	255	259

商工業者の業種別構成

各年度 4/1 現在

年 度	人 口	合 計	小 計	建設業	製造業	卸売業	小飲等	サービス業	その他	定 款
H. 18	6,695	275	264	37	28	6	99	49	45	11
H. 19	6,506	266	255	35	28	6	94	47	45	11
H. 20	6,354	263	253	31	26	3	96	57	40	10
H. 21	6,224	263	253	31	27	6	95	52	42	10
H. 22	6,111	254	242	28	27	6	91	51	39	12
H. 23	5,988	253	241	28	26	3	89	57	38	12
H. 24	5,860	259	247	31	25	4	85	59	43	12
H. 25	5,796	254	241	30	25	4	82	56	44	13
H. 26	5,658	255	240	30	24	4	82	56	44	15
H. 27	5,581	260	245	29	25	4	87	56	44	15
H. 28	5,488	259	244	28	26	4	89	54	43	15

商工会員の業種別構成

各年度 4/1 現在

年 度	人 口	合 計	小 計	建設業	製造業	卸売業	小飲等	サービス業	その他	定 款
H. 18	6,695	205	194	31	18	2	90	40	13	11
H. 19	6,506	201	190	29	19	2	86	40	14	11
H. 20	6,354	190	180	26	16	1	82	42	13	10
H. 21	6,224	184	174	25	17	3	78	39	12	10
H. 22	6,111	180	168	22	17	4	75	38	12	12
H. 23	5,988	179	167	22	16	2	74	42	11	12

H. 24	5,860	176	164	23	15	3	70	42	11	12
H. 25	5,796	169	156	22	14	3	66	40	11	13
H. 26	5,658	170	155	22	13	3	67	40	10	15
H. 27	5,581	167	152	21	13	3	64	41	10	15
H. 28	5,488	166	151	20	14	3	64	39	9	15

小規模事業者数（事業者統計調査：経済センサス）

平成3年	平成8年	平成13年	平成18年	平成23年	
276	247	247	227	228	

小規模事業者の業種別構成

年 度	合 計	建 設 業	製 造 業	卸 売 業	小 飲 等	サービス業	そ の 他
H. 23	228	26	22	2	88	55	35

全体的に見ると、「大胆な金融政策」「機動的な財政政策」「民間投資を喚起する成長戦略」の三本の矢の一体的推進により、雇用・所得関係は緩やかな回復基調が続いています。

当町に置き換えると、個人消費等の足踏み、消費税の引き上げ、企業閉鎖、廃業等により過疎化が進み、商工業者とりわけ飲食業の開業等に若干の増加傾向があるものの、購買力の低下に一層拍車がかかり、各企業・商店は大変厳しい状況が続いています。

また、大型店や情報通信の発達により、購入動向やニーズの多様化等の変化に対応できず、マンネリ化が続いています。

市街は由仁地区を中心に、三川地区、川端地区の3地区で構成されていますが、近年は、人口の減少、後継者不足等により、空き店舗が増加し歯抜け状態となっています。

【問題点】

1) 空き店舗の増加、それに伴う店舗の点在化（買い物効率の悪化）

小売業の減少・駅前商店街の空洞化と老朽化・一部店舗廃業による商店街の歯抜け状態

【要因】

後継者不足・・・事業承継、第2創業の困難・ものづくり等技術者の持つ技術継承が困難

【解決策】

活用事業者の募集による既存店舗の維持・・・後継者、起業者マッチング及び新たな担い手の募集及び育成、さらに地域おこし協力隊の活用

用途の転換・・・高齢者サロン（集いの場）の整備、高齢者や子供たちが集まる場所、遊べる・くつろげる場所の提供

【要因】

・利用者減による売上の減少・・・売上減少に伴う経営難

【解決策】

利用促進策の充実・・・割引、特典及び品揃えの充実さらに出張サービス等

魅力ある商品やオンリーワン商品の開発・・・店舗の特色化による個性的事業の創出及「やっぱり由仁のものがいい・・・条例」を柱とした地産地消の取組とリンクした積極的な利用・販売

2) 衰退していく商店街

景況感に乏しく、中小零細企業に景気回復の実感がない

【要因】

消費者ニーズを町内で対応できない・・・町内の利用者が少ない・取扱商品が充実していない・車を利用できる人は、安くて商品が充実している町外で買い物をする・業種の不足（娯楽等）・消費者の消費ニーズの変化

【解決策】

取扱商品の充実・・・地産地消として、由仁産の物産を積極的に販売 品揃え、価格、特売等を大型店並にし、町外への顧客流出減少を図る 又、ターゲット(年代・性別)を絞った商品の検討

【要因】

買い物弱者の増加・・・公共交通機関の便が悪い

【解決策】

交通手段の確保・・・公共交通の活性化として、デマンドタクシー、コミュニティバス

【要因】

・サービスの質の低下・殿様商売・対応が悪い・ニーズに対応できない

【解決策】

接客研修の実施・・・事業者の経営意識の向上

【要因】

駅前に観光客が来ない・国道沿いに人は来るが、駅前には寄らない・滞在できる場所がない

【解決策】

町内飲食店等を経由する農産物等収穫体験ツアーの実施

【要因】

土日・夜間のシャッター街化・・・土日は閉まっている・閉店時間が早い

【解決策】

営業時間の多様化

【要因】

街中が暗い

【解決策】

照明の整備

交流人口拡大推進体制

観 光

- ・町内観光施設、観光農園などとのネットワーク構築
- ・観光施設での地場製品の販売
- ・交流人口への地場製品のPR
- ・海外観光客への由仁及び地場製品のPR
- ・観光ボランティアの育成

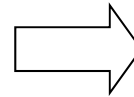
商工業

- ・地元飲食店での地場製品利用及び新商品開発
- ・地元商店での地場製品の販売
- ・町外への地場製品の販売促進
- ・関連企業の誘致等

農 業

- ・消費者に信頼される農畜産物の生産
- ・減農薬等農畜産物の高付加価値化
- ・町内外へのPR
- ・農畜産物のブランド化
- ・加工品などの特産物開発
- ・グリーンツーリズムの推進

観
光
客
を
増
や
し
町
内
商
店
街
な
ど
へ
誘
導



交
流
人
口
の
増
加

由
仁
町
の
知
名
度
ア
ッ
プ

- ・観光施設等との連携により、観光客を商店街に誘導する仕組み及び体制づくりを推進し、集客力の向上を目指します。
- ・魅力ある商店街の形成と再生を図るため、町内観光施設との連携強化及び買い物環境づくりを推進します。
- ・優れた地場製品の販売促進及びPRの支援に努め、高齢化の進行や消費者ニーズの多様化に対応できる地域に密着した商業の展開を促進します。

その結果として、魅力ある商店の形成が必要であり、地域振興対策により、地区内の小規模事業者の経営（売上・利益向上）のチャンスを増やす仕組みづくりをサポートします。

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】

由仁町商工会は、地域を支える小規模事業者の活力再生のため、経営を継続していくことや起業・第二創業等新規の事業展開がされることが地域全体の活性化に繋がることに鑑み、「小規模事業者の経営体質を改善・強化し、売上を維持し、廃業率を減少させ、地域経済の回復を図る」ことを中長期的な振興のあり方と定め、由仁町、各支援団体、関係機関と連携を密にし、小規模事業者への伴走型支援により、経営発達支援事業を実施します。

【経営発達支援事業の目標】

- ① 小規模事業者の販路開拓支援のため、消費者ニーズの把握、商品付加価値向上の取り組み、展示会等への積極的出店を促し、ビジネスマッチングの機会を創出し、毎年2件の商談成立を目標とします。
- ② 創業・第二創業については、連合会や地元金融機関・包括連携協定を締結した日本政策金融公庫と連携し、若手事業者の意欲を引き出す事を重点に相談会等を実施し、5年をメドに14件の新規開業を目標とします。

- ③ 地元産の素材を用いた農産物などに付加価値を高め、独自開発商品や、専門家のアドバイス及び試作品づくりを委託し、特産品を3アイテム開発し、新規の販路開拓を目標とします。

【経営発達支援事業の目標を達成するための方針】

① の方針

- ・各事業者自ら強み・弱みといった状況を把握するため、SWOT分析等を実施し、それを具体的な成果にし、意識改革を図り、経営基盤の強化を目指し売上向上を図ります。
- ・厳しい経済状況を克服するために、展示会等に積極的に参加し売上、利益向上を目指すための持続的発展のフォローアップをし、新たな顧客・集客力を高めます。
また、専門家とも連携し、資金調達方法についても情報を提供します。

② の方針

- ・町内外の潜在的な起業希望者や、次世代を担う若手後継者をターゲットに「起業」を促す人的・財政的サポートを金融機関等とともに連携しながら推進します。
- ・創業前の準備期から創業後の成長発展まで、段階に応じた継続的支援を行います。

③ の方針

- ・巡回指導により様々な有利な支援策を十分活用できるよう各種施策・補助金制度を情報発信します。
- ・新たな顧客の獲得が必要な小規模事業者に既存取引以外の新たな商品を専門家とともに開発し、販路の開拓を支援します。

(その他の方針)

- ・地域の基幹産業である農業を核とした6次産業などの創出を強力に支援し、若者が意欲と希望をもって就業できる雇用の場を創出する施策を推進します。
- ・移住等の不安を解消できるような環境整備や、地域を知る「体験型観光」を構築します。
- ・地域おこし協力隊や地域の観光資源の活用などにより、由仁の魅力を発信し、交流人口の拡大を推進するとともに、若い世代の地元愛向上を図り、地元で暮らしたいという施策を推進します。

以上、由仁町・町内各団体・各金融機関・専門家等と連携し、目標達成を目指します。

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】

経済動向情報については、中小企業景況調査（北海道分）・金融機関による地域別経済動向調査・景気動向調査等があるものの、それを活用することなく内部資料として保管するにとどまり、経営支援・情報提供に充分活かし切れていないのが現状であり、課題となっています。

今後は、小規模事業者の持続的発展に向けた経営力の強化や経営課題を解決するために、小規模事業者を対象に独自に中小企業景況調査を実施するとともに、公的機関の景気動向調査などの各種統計資料と比較分析を「全国／全道／本町」、「業種別」に整理し小規模事業者へ提供いたします。

また、小規模事業者が事業計画を策定する際の参考資料として活用します。

(事業内容)

(1) 中小企業景況調査の実施

全国商工会連合会が実施している中小企業景況調査票（業種別）を活用して、商工会地域の経済動向を業種別に調査し、地域の経済状況を把握します。

また、調査結果と下記（2）の各種統計資料と比較分析を「全国／全道／本町」、「業種別」に整理し、四半期毎に小規模事業者へ提供いたします。

【調査時期】：四半期毎に実施

【調査対象】：業種（製造業、建設業、小売業、サービス業）毎に各5企業

【調査項目】：売上・仕入単価・採算・資金繰り・業況の5項目を5段階評価で調査

【調査方法】：巡回訪問による聞き取り調査

【提供方法】：当会のHP及び商工会報に掲載並びに巡回訪問及び窓口相談時に配布

【活用方法】：経営分析及び事業計画策定における参考資料として活用します。

(2) 各種統計資料による経済動向の情報収集と分析

経済動向を把握するために、公的機関の景気動向調査などの各種統計資料を収集・整理し、四半期毎に提供いたします。

【収集情報】 全国：中小企業景況調査報告（中小企業庁）、全国中小企業動向調査報告（日本政策金融公庫）、景気動向調査報告（帝国データバンク）など

全道：企業経営者意識調査報告・地域経済カルテ（北海道）中小企業景況調査報告（北海道商工会連合会）、金融機関による地域経済情報（地域の景況感・生産動向・消費動向）など

【収集項目】：各機関で公表している業種別のD.I値を比較できるように抽出・加工し情報を収集します。

【提供方法】：当会のHP及び商工会報に掲載並びに巡回訪問及び窓口相談時に配布

【活用方法】：経営分析及び事業計画策定における参考資料として活用します。

(事業効果)

・経済動向等を調査・分析することにより、地域の現状と課題を的確に把握して、小規模事業者へ提供することで、経営分析や事業計画策定に向けた取り組みを推進することが可能となります。

(目標)

支援内容	現 状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
中小企業景況調査の実施	未実施	4	4	4	4	4
経済動向の情報収集と分析	未実施	4	4	4	4	4
経済動向の情報提供	未実施	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

従来は、金融指導における提出資料の作成や、税務申告などにおける経営状況を伝えるに留まっており、事業の見直しや改善については、相談があった場合のみの対応となり、細かい経営分析支援はほとんどなく、小規模事業者が経営の成長、持続的発展を目指す内容としては不十分でありました。

今後は、経営発達支援事業の目標達成に向け、上記1. 地域の経済動向調査、下記5. 需要動向調査を踏まえて、個々の小規模事業者の経営課題を抽出し、事業計画策定の方向性、必要となる需要動向情報の種類・開拓方法を見極めて、巡回、窓口相談、セミナーの開催、専門家派遣事業等の活用により、販売する商品・サービス（技術）の内容、保有する技術・ノウハウ、従業員等の経営資源、財務、その他の経営状況の分析を行います。

(事業内容)

(1) 巡回訪問の強化

全職員（5名）による、小規模事業者への巡回訪問のほか、講習会・セミナーの開催や金融（マル経融資の斡旋を含む）・経営・取引等の巡回・窓口相談、及び記帳継続指導等を通じて、経営分析が必要な小規模事業者の掘り起こしを行います。

(2) 経営分析セミナーの開催

補助事業を活用して専門家を講師に招き、財務分析、SWOT分析、ABC分析等、各種分析手法を学ぶセミナーを開催し、個々の小規模事業者の意識啓発を図り、自社の経営課題の解決に向けた経営計画策定へ促します。

(3) 経営分析

上記で、分析の対象となる小規模事業者へ中小機構の経営自己診断システムを活用し、財務データ（決算情報）26項目を基に経営状況（収益性・効率性・生産性・安全性・成長性）を把握します。併せて、経済動向調査及び需要動向調査の結果とアリングによる内部環境（強み、弱み）や企経営資源（人・モノ・カネ）を把握し、SWOT分析、ABC分析等、各種分析手法を活用し経営分析を行います。また、高度な診断を要する案件には、道商工連エキスパートバンク事業やミラサポの専門家と連携し、分析結果に基づき改善策を提案するとともに、これを商工会職員間で共有することで支援機関としての問題意識を高め、質の高い支援提供を目指します。

(4) ネット de 記帳を活用した経営分析

ネット de 記帳には、経営分析システムの機能があり、利用事業所には、財務諸表を定量的に分析し、損益分岐点分析、キャッシュフロー分析等の結果を提供し、事業計画策定の動機付けにつなげます。

(事業効果)

分析結果から経営課題を抽出し、経営力、経営資源、将来性を考慮した解決策を導き出し、事業計画の策定や事業遂行による経営の持続的発展への気づきを促し、事業計画の策定や具体的な販売計画の実施に繋がります。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
セミナー開催回数 (参加企業数)	未実施	1 (15)	1 (15)	1 (15)	2 (20)	2 (30)
経営分析件数	未実施	6	6	11	12	12
システムによる経営分析	未実施	5	5	10	10	10

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

現状では、金融・税務・労働等一般的な支援が中心であり、事業者においても、自ら経営の維持・発展を願うも行動に移せないのが現状であり、対応力の弱さ、連携の活用不足もあり、事業計画を策定するには至っていません。今後は受け身ではなく、経営に一步踏み込んだ提案型の支援が課題となっています。

事業者が経営課題を解決するため、経営分析・需要動向調査の結果を踏まえ、事業計画策定支援及び町、専門家、地元金融機関とも連携し、伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の持続的発展を図ります。

(事業内容)

(1) 事業策定セミナー等の開催

策定に向けては、事業計画策定等に関するセミナーの開催、専門家による個別相談会の開催により、事業者の意識改革の場を創出し、事業者のレベルアップを図るとともに、窓口相談・巡回訪問時に相談を受けると共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います。

【開催の主旨】小規模事業者が経済社会情勢の変化に対応し、自らのビジネスモデルを再構築するため、顧客ニーズや自らの強み・弱みを踏まえた上で、売上目標・利益目標等を立てるのに実際どのように行動したらよいか、事業計画書はどのように作成したらよいか等講義と参加型による知識・スキルを習得し、それが実行できるよう専門家とともに持続的発展のため支援します。

【支援対象者】事業計画策定しようとする小規模事業者、または関心のある小規模事業者

【周知方法】広報や巡回訪問による声かけによる。

【実施頻度】2回/年

【支援方法】専門家によるセミナー及び個別相談会

【内容】事業計画の意義、自社における強みの把握、売上アップのための行動計画

【効果】事業計画策定の意義や必要性について、セミナーを通じて感じてもらうことにより、自らの経営課題を解決する前向きな取り組み(事業計画策定)につなげることが出来ます。

(2) 専門家・経営指導員による事業計画策定支援

上記(1)のセミナーで掘り起こした、事業計画策定に取り組もうとする小規模事業者を対象として、事業計画策定を支援します。

事業計画策定にあたっては、当該個々の業界を取巻く環境や個者が取扱う商品サービス等のニーズを踏まえた実現性・実効性の高い事業計画の策定を専門家等と連携しながら伴走して支援します。

【実施手法】

小規模事業者との話し合いの場を設け、ヒアリングを行い、経済動向の情報や経営分析結果を活かすとともに、小規模事業者の意見も充分とりいれます。

目標数値と現実の取り組みには不透明な部分もあることから、市場性やニーズに関しては念入りに確認し、指導します。必要に応じて専門家派遣事業やよろず支援拠点、ミラサポによる専門家と連携し支援します。

(3) 創業・第二創業研修会等の開催

新たな事業展開を目指す事業者を対象として実施します。

地域における新規創業や第二創業者・後継者育成を支援するため、町・支援機関・専門家と連携し、創業チャレンジ塾を開催します。

【開催の主旨】

- ①創業・事業展開を志す人材、家業等の事業を継承し、次世代を担う人材の育成を目指し、スキルアップや人脈形成を図るため創業チャレンジ塾を立ち上げます。
- ②町内外の潜在的な創業希望者、次世代を担う若手後継者を事業家として育成し、発展的事業構想を築く力を養うことで事業を安定させ将来の雇用創出につなげます。

【事業内容】

- ① 創業チャレンジ塾の開催にあたっては、広報及び折込チラシで募集します。
- ②創業希望者に対し個別相談会を開催し、知識の向上を図るとともに創業計画の策定を支援します。
又、空き家・空き店舗の情報をHP及び広報誌を通じて提供します。
空き家等の情報提供については、昨年11月に「空き家等対策の推進に関する特別措置法案」が制定され、それを受けて由仁町は7月から10月にかけて空き家実態調査を実施することになったことから今後その情報を提供します。
- ②創業後は記帳指導(特にネットde記帳)を重点的に推進し、経営分析を含めた指導を行います。
- ③第二創業(経営革新)に関しても相談会を開催し、経営革新計画の策定を支援します。

いずれの場合も、新たに起業をめざす創業者や、事業承継を契機に既存事業を廃業し、新分野に挑戦する等の第二創業者であることから、創業補助金・日本政策金融公庫の資金調達支援についても情報を提供します。

今回、当町では日本政策金融公庫札幌北支店と地方創生で、包括連携協定を結び、今後具体的な事業の策定や推進の支援を連携して行います。

(目 標)

事業計画策定者に対して、スムーズに事業を進めるために次のとおり計画します。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
セミナー・個別相談会開催回数	未実施	2	2	2	2	2

事業計画策定事業者数	未実施	6	6	11	12	12
創業研修会・個別相談会	未実施	1	1	1	2	2
創業計画策定者	未実施	1	1	1	2	2
第二創業（経営革新）相談会	未実施	1	1	1	1	1
第二創業計画策定者	未実施	1	1	1	2	2

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業計画策定は、補助金申請時及び金融相談における資金調達に対応していましたが、事業者から相談がない限りその後の進捗状況については把握もしておらず、伴走型支援の確実な実施によるフォローアップが必要不可欠であります。定期的かつ積極的にサポートするに至っていないのが課題です。

今後は、事業計画を策定した小規模事業者へ定期的に巡回訪問を行い、進捗状況を確認し問題点等を抽出、停滞などの場合には、専門家と連携しながら必要に応じて指導・助言によるフォローアップを行います。

又、事業者の経営悪化により改善点が見られる場合には、PDCA（事業計画の検証・見直し）の重要性を認識してもらい経営改善を図るとともに、伴走型支援体制を強化し、専門家を活用しながら支援します。

（事業内容）

（1）事業計画実施のための指導・助言

事業計画策定支援後は、四半期ごとに巡回訪問を行っていきませんが、経営分析、地域経済動向調査、需要調査を継続して実施する中で、その調査結果等を随時提供し、事業計画策定時の前提であった経営環境に変化がないか、四半期ごとの損益・財務状況を確認し、立案した事業計画と大きな隔たりがないか等、小規模事業者とともに検証します。事業実施に障害が生じている場合は、その原因を分析し計画の見直しについて指導・助言を行います。

また、必要に応じて経営分析を再度行うなど、小規模事業者による需要を見据えた経営の促進を関係機関とともに支援します。

（2）創業・第二創業後のフォローアップ

創業や第二創業間もない小規模事業者は、策定直後の経営状況が不安定なため、3ヶ月に一度巡回訪問を実施し、事業の進捗状況を把握し、諸問題を解決すべく支援します。

（3）巡回訪問によるフォローアップの強化

事業計画策定後は、四半期ごとの巡回訪問により進捗状況を確認するとともに、個別対応のフォローアップを行い、各分野の専門家が派遣できるよう各支援機関と連携し、必要な助言・指導を行います。

また、由仁町、北海道、中小企業庁などの支援施策を積極的に周知し、小規模事業者へ提案型の指導・助言を行い、特に補助金を活用（小規模事業者持続化補助金・ものづくり補助金等）する場合は、申請から事業実施まで伴走型で支援を行います。

(4) 制度の活用による資金繰り支援

持続的発展に取り組むための資金等が必要な場合は、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」、「小規模事業者経営改善資金貸付」及び「新創業融資制度」などにより事業安定化のため、融資書類の作成支援から融資実行後の進捗状況の確認まで四半期ごとにフォローアップを行います。

(事業効果)

定期的に巡回訪問することで進捗状況を把握し、早期修正等事業者の変化を察知し、必要な助言をすることが出来、確実な事業の持続的発展を図ることができます。

(目 標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
既存事業者フォローアップ 件数	未実施	6	6	11	12	12
創業・第二創業者フォローアップ 件数	未実施	2	2	2	4	4

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

人口減少等の構造的変化により、地域の活力が減退し、地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上の減少等の課題に直面しています。

また、小規模事業者がこの地域で経営を継続的に行うためのビジネスモデルの再構築を全面的にサポートする体制を整備することが必須ですが、品揃えや提供する役務は需要動向に対応できているか等具体的な支援策をとっていないのが課題です。

今後は、需要動向調査を実施することにより、消費者が小規模事業者に求める商品・役務・改善点・要望等を分析し、その情報を巡回訪問を中心として提供します。

(事業内容)

(1) 地域活性化につながる個者が取扱う商品に関する需要動向調査

【目 的】 観光施設との連携により、観光客を商店街に誘導する仕組み及び体制づくりを推進し、毎年3品程度のメニューをピックアップ、町内に訪れる観光客に対し「売れる商品をつくるため」買い手のニーズ市場動向等を把握し、個店の売り上げ増を狙います。

今後は、既存の商品のみならず、新商品を開発し、買い手のニーズを把握するため本調査を継続し、需要拡大による継続的発展を伴走型で支援します。

【支 援 対 象】 飲食店及び製造小売業者

【調 査 対 象 者】 当町に訪れた観光客

【調 査 対 象 物】 地元で開発・提供されている商品 3品/年

【調 査 方 法】 観光施設での地元グルメ飲食店の認知度調査、道内各種イベント来訪者による認知度調査・飲食店にアンケート調査票を設置、アンケート対象者数を100人とし、回収箱に投函してもらい回収します。

【調 査 項 目】 味・量・価格・サービス・満足度・改善点

【調 査 内 容】 上記調査項目について5段階評価で行います。

【活 用 方 法】 アンケート調査で得た調査に基づき、各種ニーズを把握し、分析することによっ

て、必要に応じ専門家による助言を受け、既存の商品に付加価値を付け、営業力の強化や商品・サービス等のブラッシュアップにより、新たな商品の開発と需要開拓による販路拡大、そして口コミ等によるファン層の拡大に伴う交流人口の増加に資する取り組みに結びつけます。

(2) 地域特産品に関する消費者ニーズ調査

【目的】 由仁町の特産品に関する消費者ニーズを調査し、需要を掘り起こす手法と販売促進のための提案をまとめ提供、地域ブランドを確立し販路拡大を図ります。

【支援対象】 食品製造業者

【調査対象】 近隣町村の道の駅・温泉施設・イベント祭事会場に訪れる一般消費者及び観光客

【調査対象物】 「由仁町特産物開発プロジェクト※」で誕生した地域資源活用商品等（2種/年）

【調査方法】 試食販売及びアンケート調査により、回収箱に投函してもらう。約100人程度のサンプルを回収し、特産品プロジェクトチームで検証する。

【調査項目】 (ア) 品質・・・味、硬さ
(イ) 見た目・・・サイズ、形、色
(ウ) 特徴・・・原材料等の特徴である風味等
(エ) ロイヤリティ度・・・支持度
(オ) 品質改良・改善点 以上5段階評価を行います。

【活用方法】 アンケート集計後、専門家と連携して、消費者が何を望んでいるのか調査情報を取得し、市場が求める製品や商品開発の誘発に繋げ、販路開拓及び売上増加を図ります。

【テストマーケティング】

「由仁町特産品開発プロジェクト」により由仁町産の素材を用いた試作品を委託されている専門家の試作品として、ルバーブのレアチーズケーキ・野菜を練り込んだラスクや生パスタ・とうもろこしやいちごを使ったシフォンケーキ等を開発中であり、今後まずプロジェクトチームが試食会を開催、商品の広域展開に必要な手段として、同一市町村内において期間などを限定し、本格的に販売をする前にその商品について個者の店舗での消費者による聴き取り・試食・アンケートによる味・価格・商品のデザインや目新しさを評価してもらい、得られた結果を個々に伝え、計画戦略を決定、できあがった商品については、個者での取扱いとし、今後の商品改良や販路拡大に役立てます。

※「特産品開発プロジェクト」とは：農業関係者、飲食店・観光施設支配人・農業改良普及センター・地域おこし協力隊・製造専門家・観光協会・役場担当課の20名で構成される特産品開発による販路開拓・認知度向上支援メンバー

(3) 各種統計資料を活用した需要動向調査

需要動向を把握するために、各種統計資料等を収集・整理・分析を行い、小規模事業者の巡回訪問時・窓口相談時に小規模事業者へ情報提供します。

(ア) 日経テレコン POSEYES（日本経済新聞）：全小規模事業者

【収集方法と提供方法】

過去30年の新聞・雑誌記事・企業情報・業界・市場情報など様々な情報を入手できることと、業界・市場情報については、毎月更新される業界レポート、調査会社のレポートやデータ、公的機関の統計情報、POSの売れ筋ランキング、日経各紙に掲載されるランキング情報、市場調査、アンケート調査などがあることから、小規模事業者の事業計画策定時や計画実施時にリアルタイムで収集し提供します。

(イ) 家計調査年報（総務省統計局）：小売り等小規模事業者

【収集方法と提供方法】

個人消費の情報を入手出来、世帯の属性別（総世帯・単身・2人以上）の消費の金額、品目別の消費金額、地域別の消費金額等項目が細かく分かれていることから、調査年報を時系列で整理し、事業計画策定時の有効な資料として小規模事業者を提供します。

(ウ) 金融機関等による調査（日本政策金融公庫・地元金融機関）：全小規模事業者

【収集方法と提供方法】

- ・景況に関する調査：中小企業動向調査（小企業・中小企業用）
- ・中小企業の経営等に関する調査：地域経済の現状と経済振興の取り組み
- ・新規開業に関する調査：新規開業実態から見る20歳代開業者の実態・起業と起業意識に関すること・シニア起業家の実態
- ・金融公庫総研レポート：中小商業・サービス業の現状と課題、中小企業の自社開発商品・自社ブランド製品への取り組みの進め方、中小地場スーパーの生き残りをかけた取り組み・中小企業による経営危機への対応と持続的な競争優位獲得への取り組み・中小企業による新規事業戦略の展開等小規模事業者の身近な情報を収集し、事業計画策定時及び巡回訪問の際に随時提供し支援します。

(事業効果)

- ・現状における消費者動向・市場動向を分析することにより、最新のデータが把握でき、これらの情報が小規模事業者の力となり、市場が求める商品や販路開拓・新商品開発の誘発に繋がります。
- ・マクロ的な消費者の購買動向が把握でき、中長期的なトレンドとして、事業計画に反映することが出来、制度の向上が図られます。
- ・事業を実施することで、総括的な需要動向が抽出されることから、安定した経営基盤が強化され、売上、利益の確保が期待できます。

(目標)

支援内容	現 状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
個々の商品に関する件数	未実施	3	3	3	3	3
特産品に関する件数	未実施	2	2	2	2	2
各種需要動向調査	未実施	四半期	四半期	四半期	四半期	四半期

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】

これまでは、需要動向調査や消費動向調査を行っていなかったため、北海道や商工会連合会が主催する展示会や商談会の販路開拓支援に対し、小規模事業者には情報提供をするだけに留まっており、参加企業も限定的な周知で、不十分な支援体制であることが課題です。

今後は、商工会が保有している情報をHP及び会報を通じて掲載し、また、巡回訪問及び窓口相談時に情報提供ばかりでなく、出展勧奨を図り、持続的経営に必要な支援を目指し売上向上を図ります。

既存の事業者はもちろんのこと、事業計画策定事業者の中で、地域外へ販路を拡大していくといった事業者を、国・町・観光協会・特産品販売推進協議会と連携し協力を得ながら伴走型で支援します。

また、展示会や商談会については、必要に応じ専門家派遣を活用し、展示方法や接客方法、バイヤー等とのアプローチの仕方など、専門家等と連携し持続的発展を目指します。

特産品開発等については、町・生産者・飲食店関係者が地場産業農産物を使用した独自の商品を開発しようとする農・商・工が連携して構成された「由仁のもの特産品開発プロジェクト」により地域全体で協力し、専門家も活用しながら特産品開発に結びつけ商品化し、売上向上、利益を確保します。

(事業内容)

小規模事業者が直面する最大の課題である需要の創造や掘り起こしに向け、多様な顧客のニーズに合った商品・サービスを提供・発信する機会を増大させるため、商談会・展示会・アンテナショップ等拠点の整備やネット販売などITの活用を通じた販路開拓支援を実施します。

(1) 商談会等への出展支援

【目的】：顧客ニーズに基づく商品開発・消費者等へのアプローチが正しく機能しているかを確認し、販路開拓と認知度の向上を図ります。

また、商談会などでは百貨店等のバイヤーが来場するため、バイヤーが保有する最新情報、生の声、成約に向けてのポイントを吸収しながら、商品の魅力アップを図り、商談成立を目指します。

【支援対象】：地域外の新たな需要を目指す事業計画を作成した小規模事業者（食品製造業者）

【想定する商談会等】

《全国》

①北海道 北海道産品取引商談会（東京・大阪会場）

《道内》

①北海道 北海道産品取引商談会（札幌会場）

②北海道商工会連合会 「北の味覚、再発見！！」

※上記の他、小規模事業者の持つ商品等の特性に応じた物産展等の開催情報を関係機関及びインターネットを活用し収集し提供します。

【支援内容】：出店申込みに係る手続き支援・各種補助金を活用した出店費用支援及び商談会への同行サポートかつアンケート調査結果による専門家との連携によるフォローアップを支援します。

商談会等終了後も、ヒヤリングから得た出展商品の評価・改善要望等を整理し、課題が解決出来るよう小規模事業者に提供しながら継続的に支援できます。

【効果】：支援機関と連携し、出展支援することで新たな市場需要の開拓に関するノウハウが身につく、出展した結果をフィードバックすることで小規模事業者の持続的発展に繋がります。

また、商品に対するアドバイスや意見をバイヤー等から取り入れることで商品力が向上し売れる商品の開発、売上の向上、利益を確保することができます。

【バイヤーニーズ調査】

道及び道商工連等が主催する物産展・商談会において、職員が可能な限り参加し、バイヤーに対して商材・商談先商品の需要について事前にヒヤリングを行います。

バイヤーに対するヒヤリングは、来場目的・興味がある食材・取引で重要視するポイント・販売価格等について実施し、その結果をフィードバックすることで商談成立の向上と新たな販路の開拓を支援します。（調査対象とする商品全てに対する支援）

(2) アンテナショップ等への出展支援（テスト販売）

【目的】：小規模事業者が製造販売する商品のテスト販売及び新たな顧客の獲得

【支援対象】：地域外の新たな需要を目指す事業計画を作成した小規模事業者（食品製造業者）

【想定するアンテナショップ等】

≪全国≫

①全国商工会連合会 「むらからまちから館」

≪道内≫

①北海道 「テスト販売制度」（北海道どさんこプラザ）

②北海道商工会連合会 「食の発掘プロモーション」

【支援内容】：コスト面等のリスクの軽減、市場の反応を確認しつつ専門家との商品改良や新商品の開発を支援し、販路開拓を図ります。

また、売上データによる分析支援や消費者の反応をショップ店員から取りまとめ、小規模事業者にフィードバックする等伴走型の支援をします。

【効果】：市場における評価により、地場産品の認知度向上を図ることができ、顧客の反応から新たなトレンドを探り、大都市圏への有効なPR、販売手段として販促効果が期待でき、出展に係る費用も削減されます。

(3) インターネットを活用した販路開拓支援

【目的】：ITツールを活用して地域外消費者への認知度向上と販路開拓

【支援対象】：地域外の新たな需要を目指す事業計画を策定した小規模事業者（食品製造者）

【想定する活用ツール】

①全国商工会連合会 「ニッポンセレクト」（B to Cサイト）

②北海道商工会連合会 ホームページ作成ソフト「SHIFT」（自社のサイトの構築）

③北海道商工会連合会 「なまらいいっしょ北海道」（特産品紹介サイト）

【支援内容】：ホームページの開設等企業登録及び更新作業、特産品等の情報発信による効果的なオンラインショップの活用を支援します。

【効果】：リアルタイムに商品PRができ、事業拡大の機会が増えます。

ビジネスチャンスが拡大し、地域の活性化にも繋がり、認知度が増し、新規顧客を獲得することができます。

(目標)

(企業数)

支援内容	現 状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
商談会等出展支援者数	未参加	3	3	3	3	3
商談成立目標者数	未実施	2	2	2	2	2
商談成立による売上増加率	未実施	3%増	3%増	3%増	4%増	5%増
アンテナショップ等出展支援	未実施	1	1	1	1	2
アンテナショップ売上目標	—	3%増	3%増	3%増	4%増	5%増
インターネット活用支援	未実施	2	3	4	5	5
インターネット販売売上目標	—	3%増	3%増	3%増	4%増	5%増

II. 地域経済の活性化に資する取組

地域に根ざして事業活動を行う小規模企業の活力向上には、個々の事業者の支援のみならず、地域全体が面的に活性化することが必要です。同時に、小規模事業者の事業が活性化することにより、地域が活力を取り戻すという側面もあり、小規模企業の振興と地域経済の活性化は表裏一体であります。地域を活性化するためには、地域に存在する魅力を掘り起こし、面的・横断的に捉え、創造的な発想・取り組みにより地域の魅力を内外に対して広く浸透させていくことが重要であります。これにより、ブランド化を進め、賑わいを創出する。地方自治体、経済団体、支援団体、大学、振興局等 37 名で構成される今後の由仁町を考える「由仁町地方創生推進会議」を年 5 回程度開催し、人口減少問題、潤いのある生活を安心して営める地域社会の形成、地域社会を担う個性豊かな多様な人材の確保・地域における魅力ある商店街の形成を今後の方向性と定め、小規模事業者とともに持続・発展する地域づくりを目指します。

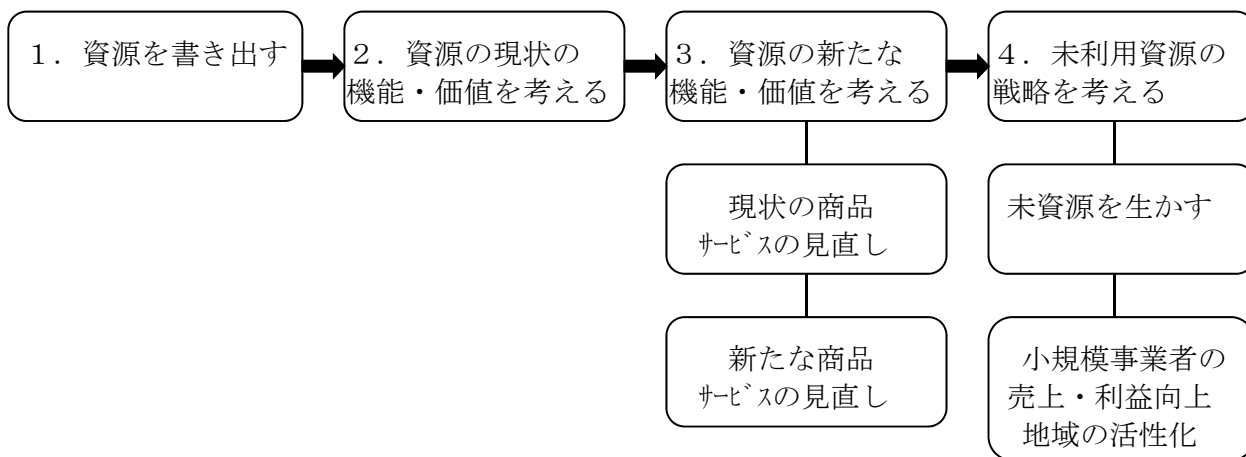
1. 観光振興等を含む地域ブランド確立による支援

【現状と課題】

個々の小規模事業者の活動に対する支援はもちろんのこと、地域の魅力の特性を十分に踏まえた観光振興等を含む地域のブランド化、にぎわいの創出を促進することで、地域を活性化し、小規模事業者が事業を持続的に発展させるための良好な環境の整備が必要とされていますが、現在地域に存在する自然・歴史・文化・食・観光・特産品などの地域資源を積極的に PR し、又、既存の価値とは異なる新しい地域資源を発掘するまでに至らず、その資源を活用した商品とサービスを開発し、販売推進を進めるための新しい市場の開拓が課題です。

【今後の取組及び事業内容】

・農・商・工が連携し、自分たちの地域にいったいどんなものがあるかリスト化し、新たな資源を洗い出し、持続的発展のために支援します。



- ・商工会の全国的な情報ネットワークを活用して、他地域での成功事例や事業化ノウハウをキャッチし、それを伴走型支援等により、小規模事業者にブラッシュアップさせます。
- ・事業者、関係支援機関、行政等と連携しながら、地域の特徴・強みを活かすため以下の戦略に着目しプランを策定、補助事業も見据え、進捗管理、必要な人材の獲得等プロジェクトマネジメントの支援を行います。

(1) 浸透戦略

現在の商品・サービスを、現在流通している市場において、より多くの消費者に、あるいは一人の利用頻度をより高めるように促進する戦略で、競争力のある価格に改定することや広告・PRを行ったり、営業強化や販売促進活動を行ったりする。

(2) 価値開発戦略

現在の商品・サービスに新しい価値を付加して、現在の市場に投入すること。

(3) 市場開発戦略

現在の商品・サービスの価値はそのままに、これまでとは違う新しい市場に参入したり、新規顧客を開拓すること。

(4) 多角化戦略

現在の商品・サービスについて、新しい価値を付加し、新しい市場に挑戦する。

【事業効果】

観光資源・地域資源をきちんと活かすことにより、商品・サービス自体の魅力を反映させる事が出来、そのことによって、小規模事業者の持続的発展に繋がります。

2. 地域イベントを活用した町の賑わい支援

【現状と課題】

単なるイベントに関わりを持って、その事業を主催又は共催しているのが現状で、交流人口を増やして経済的な効果の生み出しを図る視点が欠けているのが課題です。

又、PRブースや試作品コーナーを設置して、商品開発の経緯の紹介や試食を提供する支援を行う等、地域住民及び町外からのイベント来場者をターゲットにした認知度向上及び新規顧客の獲得に向けた取り組みが必要です。

【今後の取組及び事業内容】

由仁町・観光協会・農協・地域の金融機関・各事業所と協力し、地域活性化におけるイベント等の方向性及び商品を活用した取り組みについて協議検討し、町内外の集客を図ります。

検討した地域活性化の方向性を踏まえ、地域の魅力・にぎわい創出等に資し、町外に広くPRし、交流人口を増やすことで地域内の小規模事業者が各事業に参画しやすい環境を整え、出店支援やPR支援を行い、需要・販路開拓と売上・利益向上のチャンスを狙います。

(事業内容)

(1) 由仁町・商工会・観光協会・農協で構成する「夏祭り実行委員会」を10回開催し、「小売業・農業・飲食業」を中心とした地域の活性化の方向性について検討します。

(2) 商工会(由仁地区)・各自治区で構成する「盆踊り・ビンゴ大会実行委員会」を5回開催し、「小売業・飲食業」を中心とした地域の活性化の方向性について検討します。

(3) 商工会(三川地区)・三川振興会で構成する「三川地蔵祭り実行委員会」を5回開催し、「小売業・飲食業」を中心とした地域の活性化の方向性について検討します。

(4) 由仁町の特産品のPR、消費拡大を目的とした「ゆにマルシェ」を、由仁町特産品販売推進協議会を主体に8回開催します。

- ※ 実施場所については、(1)・・・由仁町元気づくり館
 (2)・・・由仁町駅前広場・ポップ館
 (3)・・・三川駅前広場
 (4)・・・由仁町駅前広場・ポップ館・三川セイコーマート横広場

(目 標)

地域活性化に資する事業として次のとおり計画します

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
夏祭り開催回数	1	1	1	1	1	1
出店者数	20	21	22	23	24	25
来場者数	2,000	2,100	2,200	2,300	2,400	2,500

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
盆踊り開催回数	1	1	1	1	1	1
出店者数	5	6	7	8	8	8
来場者数	500	550	600	600	600	600

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
地蔵祭り開催回数	1	1	1	1	1	1
出店者数	10	11	12	13	13	13
来場者数	800	850	900	900	900	900

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ゆにマルシェ開催回数	8	8	8	9	9	10
出店者数	7	8	9	10	10	10
来場者数	350	400	420	450	470	500

※ 由仁町の魅力

この取り組みにより、知名度アップを図り、国内はもとよりインバウンドへ訴求することで町外からの観光客の取り込みを目指します。

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

小規模事業者の経営課題や地域活性化に資する取組を円滑に実施するには、各関係機関と連携する必要がありますが、現在では、日本政策金融公庫との小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会のみで、支援ノウハウや情報の共有がなされていないのが課題です。

【今後の取組及び事業内容】

(1) 金融機関との連携及び情報の交換

日本政策金融公庫札幌北支店主催の「小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会」(年2回)において、各地域の動向・消費税増税後の動向・資金需要の動向等について情報交換し、支援能力の向上を図ります。

また、地元金融機関へ定期的(月1回)に訪問し、地域内の動向・資金需要の動向等について情報交換し、支援能力の向上を図ります。

(2) 専門家等との連携及び情報の交換

よろず支援拠点などの専門家派遣を積極的に活用・連携し、専門家派遣の際には指導員等が同行し、支援ノウハウや需要動向などを学び、経営持続化に向けた支援能力の向上を図ります。

(3) 町各課、議会、産業団体、消費者協会との連携及び情報の交換

各団体などとの会議や懇談会へ積極的に参加し、また、定期的(月1回)に訪問し、地域内の経済動向・需要動向・資金需要等について情報交換し、支援能力の向上を図ります。

(4) 近隣商工会、管内商工会との情報交換

近隣商工会の長沼・南幌商工会へ定期的(月1回)な訪問及び北海道商工会連合会及び空知管内商工会職員協議会主催の経営指導員研修会等(年3回)において経営支援の現状・ノウハウ・課題解決手法について情報交換をし、支援能力の向上を図ります。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状と課題】

北海道商工会連合会が主催する職種・分野別の研修にそれぞれ参加しているものの、単なる情報収集にとどまり、職員間での情報共有に至っておらず、小規模事業者への支援体制がなされていないのが課題です。

【今後の取組及び事業内容】

(1) 小規模事業者の持続的発展を支援するため、経営環境、経営状況、経営課題の抽出等売上利益を確保するための能力を身につけ、その知識を組織内で共有し、職員全体の資質向上を図るためにも各種研修参加等が必須であり、支援能力の向上・平準化を図ります。

① 経営指導員

今後は経営改善に向けた事業計画の策定に一層のスキルアップが要求されるので、小規模事業者に効果的でわかりやすい、実効性の高い経営革新計画の作成支援ができるよう知識の習得を重点的に行います。

(研修体系)

- ・全道商工会経営指導員研修会(一般研修)
- ・中小企業支援担当者研修会(専門研修)

- ・管内経営指導員研修会（管内職員協主催）
- ・その他必要に応じ、関係機関が開催する資質向上等研修会（資格取得・各種セミナー等）

②補助員

税務・労務等に関する知識を有しているのので、今後は販路開拓支援の分野を重点におき、小規模事業者の販路開拓に効果的な支援助言ができるようスキルアップを目指します。

（研修体系）

- ・全道商工会補助員等研修会（専門研修）
- ・全道ブロック別商工会補助員等研修会（一般研修）
- ・管内補助員等研修会（管内職員協主催）
- ・その他必要に応じ、関係機関が主催する資質向上等研修会（資格取得・各種セミナー等）

③記帳専任職員等

記帳指導中心の業務から発展し、ネット de 記帳の決算書等から情報収集を行い、経営分析や経済動向調査を行うことが出来るようスキルアップを目指します。

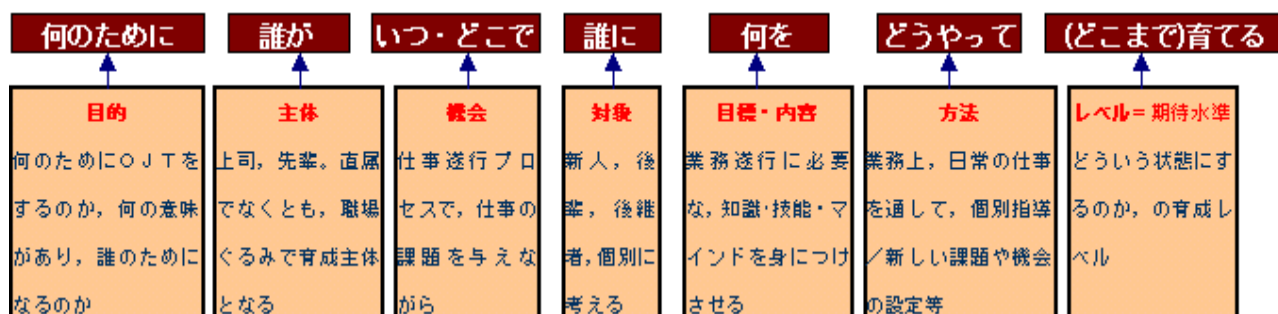
（研修体系）

- ・全道商工会補助員等研修会（専門研修）
- ・全道ブロック別商工会補助員等研修会（一般研修）
- ・情報化支援システム研修会
- ・その他必要に応じ、関係機関が主催する資質向上等研修会（資格取得・各種セミナー等）

（2）経営指導員が受講しているWEB研修については、今後全職員が受講し、日常業務では習得が困難な知識を学び、小規模事業者の多様なニーズに対応できるよう資質の向上と支援能力の向上を図ります。

（3）専門家派遣事業により外部専門家の支援の際に同行し、高度な専門的なノウハウを習得し実践的な支援能力の向上を図ります。

（4）各職員が研修会等で習得した知識及び情報収集で得た支援ノウハウや、小規模事業者の現状・課題・動向等について情報交換を行い、効率的に業務を進めるためにも、3ヶ月に1回、計画的・継続的に開催する職員会議の中で、OJTによる伴走型の支援能力の向上を図ります。また、経営指導員の巡回訪問時に他の職員も同行させることにより、研修では身につけにくい経営課題の解決法等小規模事業者支援スキルを習得し、全職員の支援レベルの向上を図ります。さらには、常時閲覧できるように分析結果や研修内容をファイルに保管し、電子媒体に関してはデータベース化して共有フォルダに保存するなど、共有及び蓄積を図り、小規模事業者に効果的な支援を図ります。



※ 一人一人が自己研鑽に取り組み、実践を通じて、自己の成長と支援機関としての機能強化に努めると共に、小規模事業者の持続的発展から経営革新、そして地域経済の活性化に繋げるためにも人的ネットワークづくりが必要です。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

これまでの事業報告等は、理事会の報告承認を経て通常総会で一般会員に議案書として報告説明し、各事業の評価や検証はなされていないのが実情でした。

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、計画どおり実行されているか、計画の進捗はどうか、計画と実行結果の差異は統制される対策が打たれているかなど以下の方法により評価検証を行います。

- ① 事務局内で、年4回程度で事業の実施状況・成果の評価・見直し案を検討し、問題点を洗い出します。
- ② 上記①の結果を理事会で評価・検証し、指摘事項に対しての改善について検討を行います。
- ③ 年2回程度、由仁町・地域金融機関・商工会連合会等の有識者で構成される事業評価会議を開催し、事業の実施状況・評価及び見直し案について提言を頂く。
- ④ 事業年度終了後、事業の成果を理事会に報告し、評価・見直しの方針を決定し承認を受けます。
- ⑤ この結果を商工会報及びホームページにより計画期間中随時公表します。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成28年10月現在)

(1) 組織体制

事務局長を統括責任者とし、支援課長（経営指導員）・補助員・記帳専任職員・記帳指導員の5名体制で経営発達支援事業を遂行します。

役員体制

役職	氏名	事業所名	業種	備考
会長	金山徳哉	金山機械(株)	サービス業	
副会長	加藤重夫	デンキの加藤	小売業	
	渡辺泰弘	丸十わたなべ	小売業	
理事	井村正則	クオリ(株)	小売業	
	清水俊雄	(株)清水はなや	サービス業	
	伊藤正人	(株)伊藤工務店	建設業	
	小野さゆり	(株)小野電業社	建設業	
	小寺敏志	小寺書店	小売業	
	平尾俊治	(有)平尾ストアー	小売業	
	寺澤繁昌	(株)てらさわ	小売業	
	窪田裕司	東京ホルモン(株)	飲食業	
	廣吉俊郎	栄進工業(株)	建設業	
	田中信康	田中自動車整備工場	サービス業	
	黒川範子	(有)黒川薬局	小売業	
監事	黒瀬元博	日本食品製造(資)	製造業	
	住吉ヂュン子	(有)住建興業	建設業	

事務局体制

職名	氏名	備考
事務局長	成瀬英治	統括
支援課長（経営指導員）	岡祐二	経営発達支援業務担当
補助員	野々村加代子	同上
記帳専任職員	宗清英治	同上
記帳指導員	橋元千尋	同上

(2) 連絡先

商工会名 由仁町商工会
住所 北海道夕張郡由仁町中央27番地
電話番号 0123-83-2136
FAX番号 0123-83-2137
メールアドレス yuni@coral.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)

	29年度 (29年4月以降)	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	3,870	3,970	4,060	4,450	4,240
経営改善普及事業費	2,950	3,010	3,060	3,410	3,160
・旅費	80	90	100	110	120
・事務費	840	850	860	870	880
・記帳機械化推進事業費	450	460	470	480	490
・小規模事業施策普及費	60	60	60	60	60
・端末機設置費	0	0	0	300	0
・情報化推進事業費	240	250	260	270	280
・若手後継者育成事業費	900	900	900	900	900
・中小・小規模事業者事業費	380	400	410	420	430
地域振興事業費	920	960	1,000	1,040	1,080
・総合振興費	220	230	240	250	260
・商業振興費	110	120	130	140	150
・観光振興費	460	470	480	490	500
・情報化対策費	130	140	150	160	170

(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・道補助金・町補助金・手数料・受託料等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること

(別表 4)

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

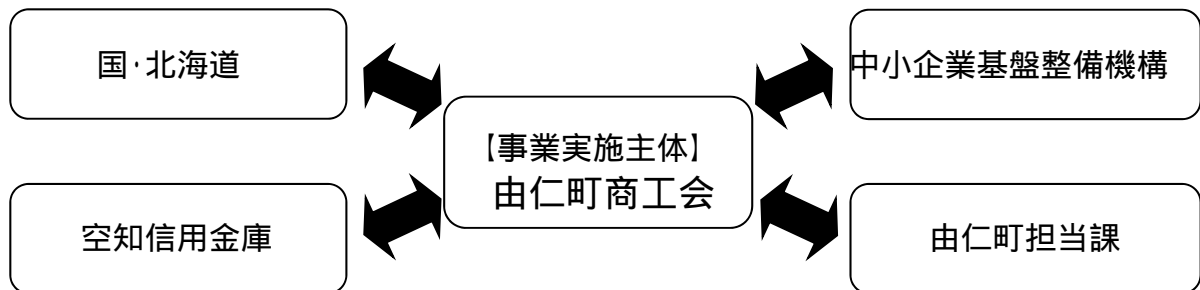
連携する内容
<p>I 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向、各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の支援</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 小規模事業者の販売する商品、提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務その他経営状況の分析支援</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた事業計画を策定するための指導、助言及び金融相談、補助金申請時の策定支援</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 国、道、市町村等の支援施策の広報及びフォローアップ</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針③】 個々の商品・特産品に関する調査の実施支援、業種別市場需要動向調査の支援</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 各種物産展の出展及び人的支援、特産品開発等の支援</p> <p>II 地域経済の活性化に資する取組 地域の魅力の特性を踏まえた観光振興等を含む地域のブランド化、にぎわい創出等による地域活性化に資する事業の支援</p>
連携者及びその役割
<p>1. よろず支援拠点札幌本部 コディネーター 中野 貴英 氏 札幌市中央区北 1 条西 2 丁目 経済センタービル 9F TEL:011-232-2407 ・経営分析に係る経営資源等に関する支援・情報提供・専門家派遣</p>

2. 公益財団法人 北海道中小企業総合支援センター 理事長 伊藤 邦宏 氏
札幌市中央区北 1 条西 2 丁目経済センタービル 9F
TEL:011-262-2001
・事業計画・事業計画策定後の支援、専門家派遣、補助金・助成金の支援
3. 北海道事業引継ぎ支援センター 統括責任者 村越 憲三 氏
札幌市中央区北 1 条西 2 丁目 経済センタービル 7 F
TEL: 011-222-3111
・事業承継に関する課題の解決と対策
4. 空知信用金庫由仁支店 支店長 樋口 全孝 氏
夕張郡由仁町本町 148 番地
TEL:0123-83-2011
・地域別経済動向調査の活用・情報提供・道制度融資の支援
5. 由仁町 町長 松 村 諭 氏
夕張郡由仁町新光 200 番地
TEL:0123-83-2114
・地域内の消費動向・需要動向による情報収集、支援
6. 由仁町観光協会 会長 渡辺 泰弘 氏
夕張郡由仁町中央 364 番地 2
TEL : 0123-76-7766
・物産展出店共催人的支援
7. 日本政策金融公庫札幌北支店 支店長 木村 和幸 氏
札幌市北区北 7 条西 4 丁目 5-1 伊藤 110ビル 5F
TEL : 011-726-4222
・創業・第二創業に関する融資・マル経、経営発達支援融資等資金調達における指導、支援
8. 中小企業基盤整備機構 北海道本部 本部長 戸田 直隆 氏
札幌市中央区北 2 条西 1 丁目 1 番地 ORE 札幌ビル 6F
TEL : 011-210-7470
・業種・業態別の消費動向調査の活用、情報収集、資質向上による研修会・セミナー支援
9. 北海道経済産業局 局長 児嶋 秀平 氏
札幌市北区北 8 条西 2 丁目 札幌第一合同庁舎
TEL : 011-709-2311
・北海道経済産業局の施策など、専門的知識の提供とサポート

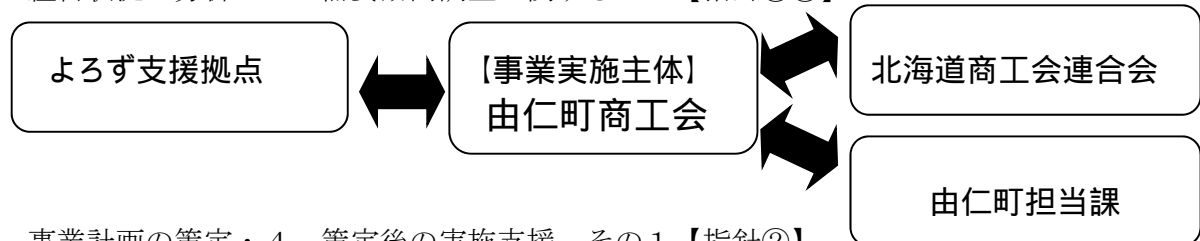
10. 北海道知事 高橋 はるみ 氏
 札幌市中央区北3条西6丁目
 TEL：011-231-4111
 ・北海道の施策など、専門的知識の提供とサポート
11. 全国商工会連合会 会長 石澤 義文
 東京都千代田区有楽町1丁目7番1号 有楽町電化ビル北館19階
 TEL：03-6268-0088
 ・地域特産品等の物産展・展示会・商談会等による販路開拓支援などの連携
 ＊W e b研修による経営指導員等のスキルアップ
12. 北海道商工会連合会 会長 荒尾 孝司 氏
 札幌市中央区北1条西7丁目 プレスト1.7ビル4F
 TEL：011-251-0101
 ・各種セミナーや講師の斡旋、スキルアップに係る人的支援、情報提供、職員研修の実施

連携体制図等

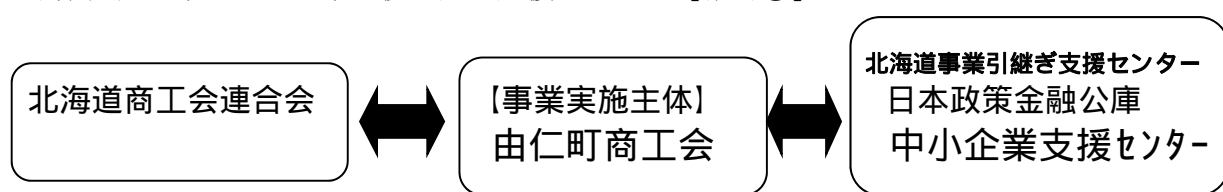
1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】



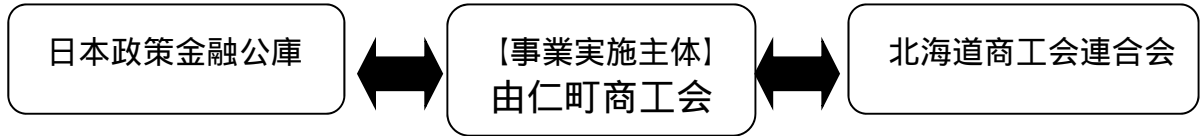
2. 経営状況の分析・5. 需要動向調査に関すること【指針①③】



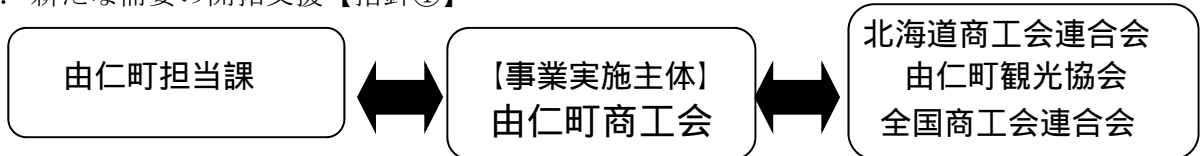
3. 事業計画の策定・4. 策定後の実施支援 その1【指針②】



3. 事業計画の策定・4. 策定後の実施支援 その2【指針②】



6. 新たな需要の開拓支援【指針④】



※上記の連携体制については、固定するものではなく、その時の状況によって各支援団体に協力を願う

小規模事業者への情報発信・支援

