

経営発達支援計画の概要

実施者名	雨竜町商工会（法人番号：7430005007478）
実施期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日
目標	<p>目標1：異業種連携による特産品の開発や観光資源を活用した事業展開により、新たな需要の獲得を行い、小規模事業者の売上を前年対比で2%以上向上させる。</p> <p>目標2：高齢者が住みやすい地域に根ざした魅力ある商店街づくりを目指し、小規模事業者が消費者ニーズにあった販売活動を行うため、商店街の小規模事業者の事業承継を含めた事業計画を5年間で24件策定する。</p> <p>目標3：雇用の維持及び新たな雇用の創出に向けて、建設業の事業承継を促進するとともに創業・第2創業を支援し、不足業種の補完とさらなる増加を防ぐ。</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【指針③】 小規模事業者の売上の増加や安定した経営力強化を図るため、ヒアリング等をもとに経営課題の把握、地域の経済動向調査・分析を行い、巡回訪問・窓口相談時に情報提供を行う。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 小規模事業者の成長発展と事業の持続的発展に向け、経営指導員等による巡回・窓口相談を通じて、小規模事業者の経営分析を行う。 また、ネットde記帳を活用している事業者については、貸借対照表や損益計算書及び損益分岐点図表などの経営分析システムを活用し、融資あっせん時や財務状況を把握し売上を伸ばすための基礎資料として情報提供を行う。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 経営分析を行った小規模事業者を対象に、特に新商品の開発や新たな販路の開拓を目指す意欲のある事業者に対して、積極的にセミナーや個別相談会に参加奨励し、専門家と連携しながら大まかな事業計画策定の手法を学んでもらい、セミナー等の開催後には巡回訪問による支援で確実に事業計画を策定させる。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 事業計画策定後に定期的（3か月に1度）な巡回訪問を実施し計画の進捗状況を把握し、必要に応じて事業計画の見直しを支援する。 また、事業の実施段階に応じて、国・道・町の行う支援策等の情報提供を行うなど、適切な指導・助言を行う。 創業計画策定については、2か月に1度の巡回訪問を通して伴走型の支援を行う。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針③】 行政や専門家と連携のうえ、地域住民に対して消費動向に関する調査を実施し、小規模事業者の取扱商品およびサービスに対するニーズや商店に対する要望意見等の項目ごとに集計・分析を行い、個社の販売促進につながるよう情報提供を行う。 また、「日経テレコンPOSEYES」等のデータについてインターネットを利用して収集することで、需要動向を把握・分析し、支援対象事業者の相談内容に応じた情報を提供する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 地域における特産品の開発及び商品化について、小規模事業者に製造及び販路開拓と認知度の向上を図るため、専門家との連携や計画的に支援機関が主催する展示会・商談会等の出展を支援する。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み 町内観光資源（雨竜沼湿原・道の駅）を活用した事業の展開など、活力のあるまちづくりを進めるため、特産品開発およびポイントカード会との連携により地域経済の活性化を図り、商店街への交流人口の増加を図る。</p>
連絡先	<p>〒078-2600 北海道雨竜郡雨竜町字尾白利加 88 番地 33 雨竜町商工会 電話：0125-77-2155 e-mail: ushoko6@rose.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. 雨竜町の現状

雨竜町は北海道空知管内の西北部に位置し、東西 31.8 km、南北 15.92 km、面積 190.91 km² の細長い地形で、東は石狩川、雨竜川を境に滝川市江部乙地区、妹背牛町、西は増毛山地を経て増毛町、南は尾白利加川に沿って新十津川町そして北は恵岱別川に沿って北竜町にそれぞれ接している。交通は国道 275 号線が南北に縦貫しており国道 12 号線及び道央自動車道（滝川 I C）と近距離で通じている。

行政は、中空知 5 市 5 町で構成する中空知広域市町村圏に属しており、雨竜町商工会は新十津川町商工会と江部乙商工会（滝川市）の 3 商工会からなる「新江竜商工会広域連携協議会」として経営支援事業及び共同事業を展開している。

自然環境として西部には、暑寒別岳を主峰とする増毛山地がそびえ、雨竜沼湿原（ラムサール条約登録・北海道遺産選定）を中心とした暑寒別天売焼尻国定公園を有する山岳地帯となっており、西高東低の地勢で、東部一帯は平坦肥沃な農耕適地となっており気候的にも水稻・畑作の栽培に適している。

商業圏は滝川市に大型スーパー及び深川市に大手グループ系スーパーと比較的近い距離に点在する。地元生鮮食品店はホクレン系統及び全日食系統の 2 商店があり地元福祉施設等にも食材の提供をしている。



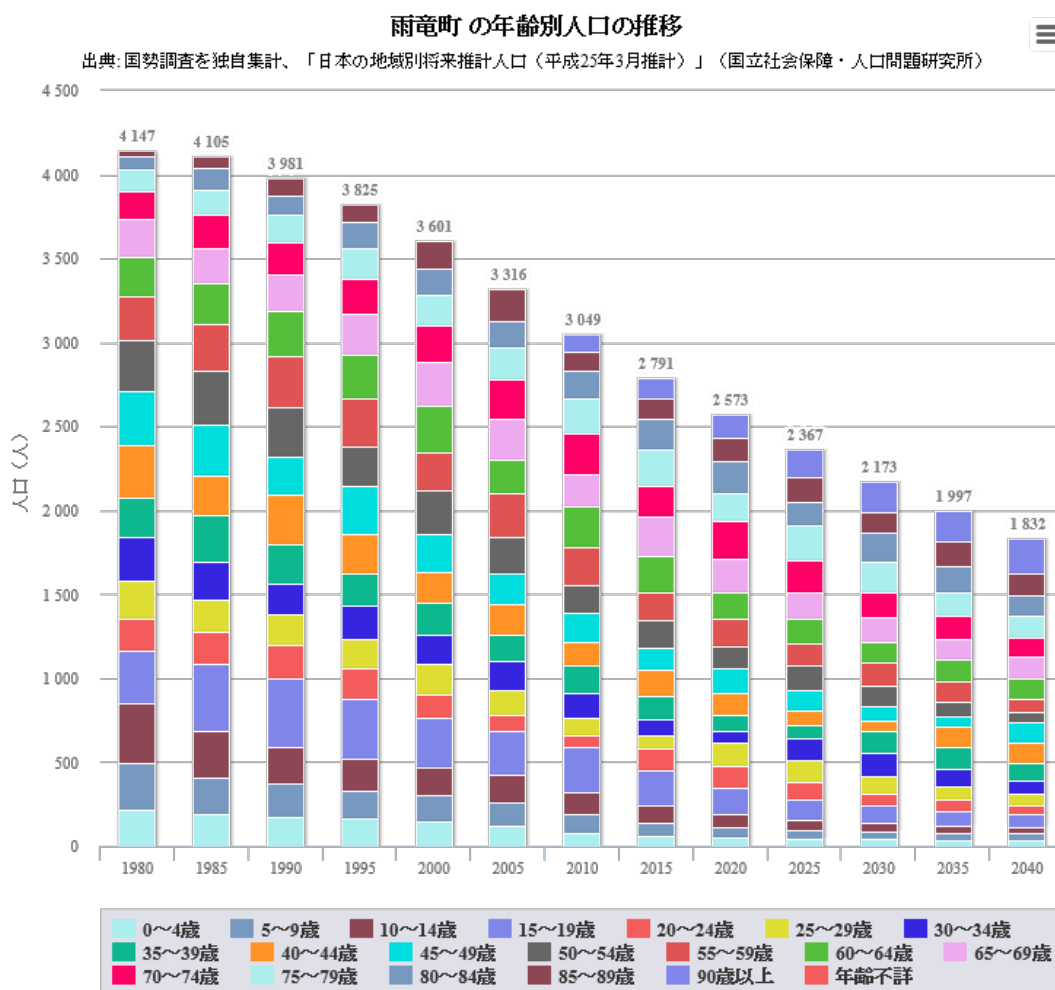
2. 人口の推移

雨竜町長期人口ビジョンによると雨竜町の人口は 7,390 人（昭和 31 年）をピークに昭和 30 年から昭和 50 年の 20 年間で約 2,900 人が急速に減少し、平成 22 年国勢調査では 3,049 人とピーク時の半数以下となっている。

本町は高等養護学校のほかに高校がないため、高校から町外への通学が始まり、大学や専門学校等の進学は他市町となるため、卒業時期の年代の若年層を中心とした転出による社会減が大きく影響しており、転入より転出が多い転出超過が続いている。

その大きな要因は地元で雇用の場が少ないため、進学した若年層が地元に戻って就職することが少なく、人口流出が著しい結果となっている。雇用の拡大は人口増の最大の解決策であるが現状では大変厳しいものがあり、今後取り組むことは地域の人口減少への認識を共有し、適切な施策を持続的に展開することで、人口減少に歯止めをかけなければならない。

国立社会保障・人口問題研究所の将来推計人口は2040年1,832人に落ち込むと推計されているが、町の施策等で出生率の向上・回復等人口対策に取り組み人口減少が緩やかになることを想定している。



3. 地域産業の現状と課題

本町の産業構造は平成26年経済センサス基礎調査によると、事業所総数が118者に対して小規模事業者が80者となっており、7割弱が小規模事業者である。

卸売業・小売業が28者と最も多いが、商工会による独自調査では小売業が26者であり、ほぼ小売業で占めているのが現状である。

また、工業では、製造業が1者、建設業13者であり、工業＝建設業という北海道の小規模な農村地域特有の産業構造となっている。製造業の1者においては、従業員もいない高齢の個人事業者であり、漬物やジャム製造などの事業を営んでいるが、工業統計調査では平成14年度から製造業は「0」となっており、製造業には含まれていない状況にある。

宿泊・飲食サービス業では12者(宿泊業は2者、飲食店は10者)となっているが、食堂、居酒屋、スナックのみでラーメン店・焼肉店などはない。

また和洋菓子などの製造小売店もないため、現状では地元農産物を使った商品の開発は難しい現状にある。

また、経営者の年齢はほとんどが65歳を超えており、事業承継が必須となるが、後継者がおらず廃業を余儀なくされる事業者が多数存在する。

産業大分類		事業所総数	小規模事業者数			
			5人以下	20人以下	除外業種	合計
A~B	農林漁業	14		12		12
C	鉱業、採石業、砂利採取業	0		0		0
D	建設業	13		13		13
E	製造業	1		1		1
F	電気・ガス・熱供給・水道業	0		0		0
G	情報通信業	0		0	0	0
H	運輸業、郵便業	5		4		4
I	卸売業、小売業	28	19			19
J	金融業、保険業	2		1		1
K	不動産業、物品賃貸業	2		2		2
L	学術研究、専門・技術サービス業	3	3		1	2
M	宿泊業、飲食サービス業	12	8			8
N	生活関連サービス業、娯楽業	10	10			10
O	教育、学習支援業	1	1		1	0
P	医療、福祉	9	3		1	2
Q	複合サービス業	4	3		0	3
R	サービス業	14	8		5	3
合計		118				80

(1) 農業の現状と課題

【現状】

基幹産業である農家数及び農家人口は、昭和55年に584戸2,709人だったものが、平成22年には232戸(△60.2%)の876人(△67.6%)と大幅に減少しているが、経営耕地面積についてはほぼ変わらず、水稻面積及び収穫量については、昭和60年と平成22年を比べると若干増加している。人口減少の進行は、労働力の減少により経済規模を縮小させ、所得の低下につながり、更なる人口流出を引き起こし甚大な影響を及ぼし始めている。

【課題】

本町は水稻を基幹作物として、麦、そば、メロンなどそ菜類の作付けをしている。その作付を組み合わせた生産性の高い土地利用型農業を展開する必要があり、生産基盤の整備や農業技術力の向上などによる低コストで安全、良質な農産物の安定生産を基本として、収益性の高い作物の導入などが必要である。また、農用地の適正な管理運営と利用調整により、優良農地の確保と、担い手への農地の利用集積を図るとともに、農業法人による農業経営も取り入れ、収量の向上や農産物の安定生産、作業効率向上に努めなければならない。

(2) 建設業の現状と課題

【現状】

建設業は13者あり内訳は土木工事業が3者、建築業7者及び左官工事業・塗装工事業・管工事業各1者である。近年の本町は農地改良土木工事が積極的に行われており、特殊機械を取り入れている業者の参入があるも、土木工事業の事業所は少ない状況である。

【課題】

建築業は近隣の町村から比べると多く営業をしているが、経営形態は開業以来の同族であり、事業承継の時期が来ている企業が少なくない。土木工事業も同じように遅れており法人形態の事業所は廃業を余儀なくされている。雇用維持の面からも事業承継を積極的に指導推進しなければならない。建設業の雇用環境は常時雇用やパート職員の就労に関するニーズに対応するため、情報提供と労働条件などの実態把握に努め、職場環境の改善、労働者の福祉向上と、人材育成によって雇用維持に取り組む必要がある。

(3) 商業の現状と課題

【現状】

商業（卸・小売業）は、平成6年をピークに商店数の下げ止りが続いているが、今後は商店の経営者の高齢化、売上げの減少等により閉店する商店が続くと予想される。売上については、以下の表のとおり、平成9年の消費税5%の増税の反動も推測されるが、平成11年の販売額24億円を底として平成26年は32億円と回復していることがうかがえる。

【課題】

本町の商業は、人口減少による購買力の低下や近隣市の大型店舗進出など、車社会によるライフスタイルの変化を理由として、生活範囲が拡大し、厳しい状況にある。

商店経営並びに後継者の育成についても、事業所としての体質強化を図るなど、事業計画に基づいた活動が必要であり、商業者自ら消費者ニーズに合った販売戦略とサービス向上とあわせて金融制度の効果的活用を図りながら、経営改善と魅力ある商店街づくりに努める必要がある。しかしながら、前述のとおり、製造業がなく、和洋菓子製造業もないため、これまでは、地元農産物など地域資源を活用し、さらに消費者ニーズにあった商品開発は行われておらず、新たな需要を開拓するための取り組みが課題となっている。

産業別（卸売業・小売業）商店数・従業者数及び販売額（商業統計調査より）

	S60年	H6年	H11年	H16年	H21年	H26年
小売卸売業 商店数	53	54	44	37	34	24
小売卸売業 従業者数	181	299	195	159	213	128
小売卸売業 年間販売額	388,088	378,774	240,728	257,633	280,900 (H19年)	326,463

単位：年間販売額 万円

(4) 観光業の現状と課題

【現状】

当町の観光資源は空知管内唯一の国定公園である「雨竜沼湿原」がある。この、知名度を生かし、観光と農業を融合したPRを行っているところであるが、観光ニーズの多様化など、農村と都市の交流において、新たな発想が求められている。

また、道の駅「田園の里うりゅう」の情報発信力を最大限に活用し、雨竜沼湿原な

どの観光資源や「いきいき元気村」など各施設を連携し、本町のPRや都市と農村の交流（修学旅行生受入等）などにも有効活用する必要がある。雨竜沼湿原への登山客の入込者数は平成15年の1.7万人をピークに現在は7千人程度となっている。また、道の駅は平成18年リニューアル時の55万人から最近では42万人の入場者数であり、近年の観光施設の増加とニーズの多様化が見受けられる。

【課題】

本町の観光産業振興は、商業・農業等が連携した推進とともに、道の駅を核としたPR活動など、発想力と情報の発信力が重要となっている。また、活力あるまちづくりを進めるためにも、上記の観光資源を活用した事業の展開と食や体験型のサービスなどが密接に関わる必要があり、商店街や農業などの各分野が特色と役割を活かした取り組みが求められている。

4. 小規模事業者の現状と課題

【現状】

商工業者等数は平成29年度現在、136事業者であり、小規模事業者数は83事業者となっている。製造業は前述のとおり、漬物やジャムを製造している個人事業所があるが、工業統計調査では、平成5年の7事業所をピークに平成14年からは0件となっている。

工業団地には、企業誘致として平成初期から平成14年までコンクリート・木材・電子機器等の製造業が立地していたが、撤退してからは長い間、2社（リサイクルショップ・建設業）のみの事業所が営業をしており、件数は変わっていない。

また、前述（3）の表のとおり、小売業・卸売業の商店数は、昭和60年に53件あったが平成21年には34件（△35.8%）と大幅に減少している。平成21年の商業統計調査では事業所数・小売卸業販売額等は5年前と比較すると夫々増えているが平成21年以降の数値は減少の傾向が見られる。

【課題】

本町の企業誘致を目的としている工業団地も立地企業が2社という状況は長く変わらず、新たな方向性を持って、地域に根ざした企業の育成が求められている。

企業誘致及び新規開業は、町内商工業の発展や活性化及び雇用の創出において重要なポイントではあるものの、社会経済状況を背景に中小企業の現状は大変厳しいものがあり、効果的な施策や事業展開が求められている。最近6年の商工業者の開業廃業を比較すると新規開業24事業者、廃業等は19件と開業が増えている。

しかし、本町には小規模事業者がほとんどであり経営者の高齢化は深刻で、今後数年で後継者のいない事業者は廃業しなければならない状況である。また、店舗の老朽化や今後の消費税の増税、多様化する消費者のニーズにあわせた経営などに対応する必要があり、事業計画に基づく需要開拓など事業の持続的発展に向けて、緊急の課題として取り組まなければならない。

5. 商工会の現状と課題

【現状】

当会では経営改善普及事業はもちろん事業者が抱える課題を、地域に密着した視点から様々な事業を展開しているところである。

平成 2年 ・地域中小商業活性化事業（マイウェイアワーロード事業）

平成10年	・地域小売業活性化推進事業（消費者・経営者意識調査）
平成11年	・プレミアム付商品券発行（町補助事業）H17年まで
平成12年	・商工会等広域連携等地域振興対策事業（ポイントカード化・商品券）
平成15年	・地域資源調査事業（観光資源調査研究）
平成16年	・地域特産品等開発推進事業（雨竜ブランド構築計画）
平成18年	・食と観光の地域ブランド創出支援事業（地域ブランド名提起） ・ラムサール条約登録記念雨竜沼湿原遊覧飛行 H20年まで
平成20年	・商工会等振興調査事業 （新十津川町商工会・雨竜町商工会広域連携協議会スタート）
平成21年	・商工会等広域連携促進事業 （両町観光資源地域貢献型事業・観光DVD作成） ・プレミアム付商品券発行再開（町補助事業） ・ふるさと鑑賞ヘリコプター飛行事業
平成22年	・両町共通プレミアム付商品券発行（両町で利用可能）H24年まで ・商工業振興・地域雇用推進事業 （町補助事業・商店街店舗等整備事業）現在継続事業
平成25年	・プレミアム付商品券発行（町補助事業・年2回）現在継続事業
平成29年	・地域・まちなか商業活性化支援事業（地域商業自立促進事業）継続中

特に、町外消費流出対策としてのプレミアム付商品券発行は継続事業として取り組んでおり、また、ポイントカード、商品券（通年発行）の消費活性化事業も積極的に実施し、地域の商工業者の振興発展に成果をあげている。

平成29年は経済産業省の補助を受け、行政連携によるIC型ポイントカードシステムの導入による「まちづくり」と「商業活性化」を目的とした事業実施のための調査分析事業を展開し、平成30年は同システムの導入支援事業として継続している。

【課題】

当会は、上記の補助事業を活用しソフト事業を主に地域経済の活性化に取り組んできており組織として一定の成果を上げているが、個別事業所の経営支援には直接繋がらない傾向にあった。

6. 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

雨竜町の長期振興基本計画（平成28年度～平成37年度）の中では、特に「産業振興による足腰の強い活力あるまちづくり」として、①「産業間連携による活力ある商工業の展開」、②「地域の魅力を発信する観光の展開」、③「雇用環境の創出と就業機会の確保」を掲げ、商業・サービス業、観光産業、工業の振興などの取り組みを通じて、活力ある町づくりを目指している。

雨竜町が目指すこれらの振興策は、商工会が認識する課題を解決する上で、その方向性を同じくするものであり、行政との連携のもと中長期的に取り組む事が重要と考えており、当商工会としては、前述に記載の課題のとおり、地域に製造業等がなく、これまでは特産品等の開発が行われていなかったことから、商業者単独での特産品等の開発は困難であることをふまえて、商業者と農林業者との産業間連携による特産品開発について新たな事業展開を目指す。

また、観光では道の駅を核としたPR活動など発想力と発信力を発揮して観光資源を活かした小規模事業者の事業展開を推進し、さらに、雇用においては、地域内

での雇用効果が大きい建設業の事業承継と特に高齢者の生活を支える小売業の事業承継、創業により今以上に不足業種を出さずに雇用の創出を図ることを主眼におおき、『地域の活力と雇用の創出を担う小規模事業者』を中長期的な振興のあり方として、以下のとおり経営発達支援事業の目標を掲げ、小規模事業者の事業の持続的発展に向けて事業を実施する。

7. 経営発達支援事業の目標

- (1) **目標 1** : 異業種連携による特産品の開発や観光資源を活用した事業展開により、新たな需要の獲得を行い、小規模事業者の売上を前年対比で2%以上向上させる。
- (2) **目標 2** : 高齢者が住みやすい地域に根ざした魅力ある商店街づくりを目指し、小規模事業者が消費者ニーズにあった販売活動を行うため、商店街の小規模事業者の事業承継を含めた事業計画を5年間で24件策定する。
内訳：①新たな需要獲得のための事業計画策定17件
②事業承継計画策定7件（建設業以外）
- (3) **目標 3** : 雇用の維持及び新たな雇用の創出に向けて、建設業の事業承継を促進するとともに創業・第2創業を支援し、不足業種の補完とさらなる増加を防ぐ。
①建設業の事業承継計画策定3件（5か年）
②創業・第2創業の事業計画策定5件（5か年）

8. 目標の達成に向けた方針

(1) 目標 1 の達成に向けた方針

小規模事業者に対して、セミナーや個別相談会、巡回訪問等により経営革新や第2創業に向けた意欲を喚起するとともに、地域で優れた農産物等を生産する農業者とのマッチングを行い、最初は小ロットでも手作りなどで、消費者ニーズに対応した商品開発に向けた事業計画の策定を支援する。

また、販売活動では、道の駅を拠点として、雨竜町でしか手に入らない「こだわり」の付加価値の高い商品として販売し、パブリシティなどの活用により徐々に認知度を高めながら、広域的な販売へ移行していくなど、事業者の事業展開にあわせて需要の開拓を図るよう支援する。

上記のように、小さな成功事例を重ねることで、小規模事業者の売上向上を図っていくとともに、他の小規模事業者に対してモデルとなる事業者を生むことで、地域内の小規模事業者の意欲を喚起していく。

- ①農産物加工品など特産品の開発に努め、道の駅を拠点として、農産・加工品・観光資源を活用した商業を振興する。
- ②公共施設である加工施設の活用をして、近隣の食材等を取り入れた加工業の創業支援を図る。

(2) 目標 2 の達成に向けた方針

小規模事業者に対して積極的な巡回を行うことにより、事業承継に対する考え方や情報を一早く掴み、金融機関や行政などとの連携により事業承継に向けた計画策定へ

の取り組みを加速していく。

特に後継者が不在である事業者については、創業や第2創業での引継ぎなど専門機関などと連携してマッチングができるように、売上や利益向上による体質強化を図るため、事業計画策定により消費者ニーズにあった事業展開を支援する。

また、地域ポイントカード（ICカード）を活用して、地域コミュニティを維持するため各産業や地域住民との連携を図りながら「にぎわい」を創出し、小規模事業者の事業の持続的発展に向けて支援していく。

- ①地域住民ニーズの把握や他産業との連携による商業体系の再構築に取り組む。
- ②住民の地元購買意欲の高揚に努め、各業種が連携したPRの展開を支援する。
- ③地域コミュニティの構築を目指し、顧客管理システムと連携して地域カード事業化に積極的に取り組んでいく。

(3) 目標3の達成に向けた方針

上記(2)と同様に、積極的な巡回訪問により小規模事業者の経営状況の把握を行い、雇用維持及び新たな雇用の創出に向けて経営体質の強化のため、売上確保や利益向上に向けて事業計画策定の支援を行う。

また、創業者においては、事業計画策定はもとより、創業後は巡回頻度を増やして対応することで、着実に地域に根差した事業展開が図れるよう支援を行う。

さらに、建設業においては、地域における雇用の創出効果が大きいことから、経営体質の強化や着実な事業承継に向けて、専門家や金融機関などの関係機関と連携して支援していく。

- ①新たな起業者や、商業・サービス業の誘致、既存の企業・商店などにおける経営体質強化・事業拡充への支援により雇用の創出を図る。
- ②耕地面積拡大に伴い雇用の創出効果が大きい農地改良工事関係事業所への経営支援の強化を関係機関と連携して推進する。

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

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

【現状】

現状で把握しているデータは、日本政策金融公庫や北空知信用金庫などの金融機関レポート等によるものであり、支援等で十分な活用がされていなかった。

また、独自調査も実施しておらず地域の経済動向を把握していなかった。

【今後の取組】

小規模事業者の売上の増加や安定した経営力強化を図るため、ヒアリング等をもとに経営課題の把握、地域の経済動向調査・分析を行い、巡回訪問・窓口相談時に情報提供を行う。

【事業内容】

(1) 独自調査による地域経済動向の把握

経営指導員等による巡回訪問を強化し、小規模事業者（商業15社・サービス業10社・建設業5社）へ新たに「ヒアリングシート」を用いて、景況・経営課題・資金繰りなどとあわせて支援ニーズを把握するため、地域の経済動向調査を年1回実施する。

地域内小規模事業者の実態を把握し職員間で共有するとともに、小規模事業者に対してホームページに掲載して提供し、おおまかな経済動向を把握してもらう。

また、個別相談時のデータとして活用し、事業機会や今後の経営予測などの経営判断の助言や経営状況の分析、事業計画策定の支援に活用する。

【調査対象】 小規模事業者（商業15社・サービス業10社・建設業5社）

【調査項目】 景況感、売上高、費用、利益、雇用、設備投資、資金繰り状況、業界動向、経営課題、支援ニーズなど

【調査手法】 巡回等によるアンケート調査（巡回訪問等により回収）

【分析手法】 商工会職員が、集計分析し、ホームページ等で情報提供する。

(2) 統計調査資料の活用

地域の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」などを活用し景気動向の情報収集を行い、上記(1)を含めた全国・地域等別の主要3DI(売上・採算・資金繰り)を中心とした比較データに整理した上で、四半期毎に小規模事業者へホームページに掲載して提供する。

また、巡回支援等において、外部環境の把握や経営判断資料として経営状況の分析、事業計画策定の支援に活用する。

【調査資料及び調査項目】（以下表のとおり）

活用する調査資料名	発行機関名	調査分析項目	情報の収集頻度
小規模企業景気動向調査	全国商工会連合会	売上、採算、資金繰り、経営上の問題点、設備投資内訳など	四半期
中小企業景気動向調査 （北空知管内景気動向調査）	北空知信用金庫	売上、採算、資金繰り、経営上の問題点、設備投資内訳など	四半期

【分析手法】 各調査資料から全国、北海道、近隣地域の景況感の比較分析及び売上、採算、資金繰りなど各調査項目の推移や経営課題などを（１）の地域経済動向とあわせて整理して情報提供する。

【成果の活用】

小規模事業者が外部環境を把握し、自社の経営判断の基礎資料として活用するため、上記（１）及び（２）の調査結果をホームページで提供するとともに、職員による巡回、窓口支援等で基礎資料として経営状況の把握や事業計画策定に向けた意識の喚起を図り、経営状況の分析や事業計画策定の支援に活用する。

【効果】

金融機関および公的機関による景気動向調査や各種統計調査に加え、巡回訪問時や窓口相談時にヒアリングを行い、地域の業種別の景況感、経済動向や見通しを把握・分析することで、小規模事業者に対する経営分析、事業計画策定の基礎資料とすることができる。また、職員間においても情報共有を図ることで、支援レベルの底上げが期待できる。

【目標】

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
(1) 独自調査による地域経済動向調査	未実施	1	1	1	1	1
(2) 統計資料の活用・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】

【現状と課題】

これまでは金融支援や各種補助金申請など必要があるときのみに行っていたが、小規模事業者が自社の経営状況や経営資源を把握し、強みを活かした事業計画策定や新たな需要を開拓するために経営状況の分析が必要となっている。

【今後の取組】

小規模事業者の成長発展と事業の持続的発展に向け、経営指導員等による巡回・窓口相談を通じて、小規模事業者の経営分析を行う。

また、ネットd e 記帳を活用している事業者については、貸借対照表や損益計算書

及び損益分岐点図表などの経営分析システムを活用し、融資あっせん時や財務状況を把握し売上を伸ばすための基礎資料として情報提供を行う。

専門的な課題等については、北海道よろず支援拠点をはじめ、北海道、日本政策金融公庫、地域金融機関、中小企業診断士、派遣税理士、近隣3市町からなる「新江竜商工会広域連携協議会（新十津川町商工会、江部乙商工会、雨竜町商工会）」と連携し、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対して商工会が共に考えて丁寧にサポートする。

【事業内容】

（1）巡回訪問による経営分析の実施

巡回訪問を積極的に実施し、小規模事業者を対象に経営に関する相談業務において、分析の対象となる小規模事業者を掘り起こす。

掘り起こした対象者に経営状況等を把握するため、SWOT分析より強み・弱み（内部環境分析）及び機会・脅威（外部環境分析）といった定性分析を実施し経営戦略の提案を行う。

この取り組みにより小規模事業者に「気づき」を与えることができる。これにより、事業計画策定の動機づけにもつながり策定の基礎資料として活用する。

【分析項目】 経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報）

SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威）

【分析手法】 経営資源についてヒアリングし、地域の経済動向や消費動向調査等の基礎資料を活用しSWOT分析表を使って、経営者とともにSWOT分析を行い、「強み×機会」による事業の方向性（誰に、何を、どのように）を検討する。

（2）分析対象者の選定および経営分析の実施

上記（1）を実施した企業に対して、ネットde記帳を利用している事業所に対しては、同システムの機能である経営分析システムを活用して、損益分岐点等の分析項目を基に財務分析を行う。これにより 定量面における自社の課題（収益性、効率性、生産性、安全性）を確認 ことができ、収益（採算）や在庫管理、人員配置などの改善に向けた事業計画策定への基礎資料として活用する。

また、記帳システム以外の事業者については、中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を活用し、同様の分析を行い事業計画策定への基礎資料として活用する。

【分析項目】 損益分岐点及び収益性、効率性、生産性、安全性の各主要財務指標

【分析手法】 ネットde記帳の経営分析システム及び中小機構の経営自己診断システムによる財務指標の比較、レーダーチャートによる見える化など

（3）専門機関との連携

巡回訪問を通じて専門的な課題に直面した際には、北海道よろず支援拠点等の専門機関を積極的に活用し、小規模事業者の問題解決を早い段階から行う。

(4) 近隣商工会広域連携での支援

近隣の新十津川町、滝川市江部乙町、雨竜町の3市町の商工会からなる「新江竜商工会広域連携協議会」で小規模事業者の課題等に対して商工会および経営指導員等の横の繋がりを駆使して課題解決に向けた支援を実施する。

【成果の活用】

分析結果は、当該事業所にフィードバックし、経営状況の把握による「気づき」を与えることで経営発達に向けた意識を喚起するとともに、新たな需要の開拓に向けた事業計画の策定支援に活用する。

【効果】

ネットde記帳はリアルタイムで容易に経営分析ができ、事業者の財務面での経営実態から訴求力のある改善提案が可能であるため、その後の支援策へつなげることができる。

また、支援機関の専門家派遣制度を積極的に活用し、事業の持続的発展に寄与することができる。

【目標】

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
経営分析巡回訪問回数	未実施	4	16	21	36	48
経営分析件数	未実施	2	4	7	9	12

※経営分析巡回訪問回数：経営分析件数×4回を想定

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

現在は融資あっせん時において事業計画書を作成するなど、一部の支援にとどまっていた。このため、小規模事業者が経営課題の解決に向けて事業計画策定の重要性を認識し、事業計画に基づいて新たな需要の開拓に向けた取り組みを行うなど、個社の経営発達への支援をしていくことが課題となっていた。

【支援に対する考え方】

小規模事業者が経営課題を解決するため、上記1. 地域の経済動向調査、上記2. 経営状況の分析結果及び下記5. 需要動向調査を踏まえ、経営指導員等による巡回訪問によって、課題解決に向けた事業計画策定の重要性を説明しながら、小規模事業者の経営意識の喚起を行う。

事業計画の策定支援にあたっては、経営分析を行った小規模事業者を対象とするが、特に新商品の開発や新たな販路の開拓を目指す意欲のある事業者に対して、積極的にセミナーや個別相談会に参加勧奨し、専門家と連携しながら大まかな事業計画策定の手法を学んでもらい、セミナー等の開催後には巡回訪問による支援で確実に事業計画を策定させる。

また、支援する課題に応じて、北海道商工会連合会、中小企業基盤整備機構、北海道よろず支援拠点、北海道事業引継ぎ支援センター、近隣商工会とも連携し、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る。

【事業内容】

(1) 事業計画策定支援対象者の掘り起こし

経営分析を行った小規模事業者を対象とするほか、巡回訪問等で小規模事業者からの相談等を受ける際には事業計画策定の重要性を認識させ、新たな需要の開拓や経営革新に関する事業計画策定を目指す小規模事業者の増加につなげる。

【想定する支援対象者】

①経営分析を行った新商品開発、新サービスの取り組みに意欲のある小規模事業者

②経営分析を行った販路開拓に意欲のある小規模事業者

上記を重点的に掘り起こすとともに金融相談や持続化補助金などの補助事業の実施を目指す小規模事業者も支援対象とする。

(2) 支援機関等との連携による支援

専門機関との連携による事業計画策定支援セミナーや個別相談会を開催し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

また、計画策定支援にあたっては、巡回訪問を中心に行うが、新江竜商工会広域連携協議会と連携して支援ノウハウの向上を図りながら、事業計画作成の支援を行う。

特にセミナー及び個別相談開催後には、受講者に対して巡回訪問し確実に事業計画が策定できるよう支援を行う。

①事業計画策定支援セミナー

開催回数 年1回

募集方法 全小規模事業者に対してチラシによる周知。なお上記(1)で想定する支援者に対しては巡回において勧奨する。

内 容 「事業計画の策定手法について」
「PCDAの重要性について」など

講師 中小企業診断士等を予定

参加予定数 10名/回

②個別相談会

開催回数 年1回

募集方法 上記①を受講し、事業計画を策定する小規模事業者

内 容 「事業計画の策定について」

講師 中小企業診断士等を予定

参加予定数 2名/回（午前・午後に分けて実施）

(3) 事業承継支援

円滑な事業承継により、空き店舗を減少させるため、北海道事業引継ぎ支援センターや中小企業基盤整備機構等の支援機関と連携し事業承継を目指す小規模事業者に対し事業承継対策セミナー・個別相談会を開催し、事業承継者の事業計画策定を支援することで、地域経済、雇用およびコミュニティの維持を図る。

①事業承継計画策定支援セミナー

開催回数 年1回

募集方法 全小規模事業者に対してチラシによる周知。なお上記(1)で想定す

る支援者に対しては巡回において勧奨する。
 内 容 「事業承継計画の策定手法について」など
 講 師 中小企業診断士等を予定
 参加予定数 5名/回

②個別相談会

開催回数 年1回
 募集方法 上記①を受講し、事業承継計画を策定する小規模事業者
 内 容 「事業承継計画の策定について」
 講 師 中小企業診断士等を予定
 参加予定数 2名/回（午前・午後に分けて実施）

（4）新規創業希望者の掘り起こしと創業・第二創業計画策定支援

空き店舗の減少と地域雇用の確保、コミュニティ維持のため、行政等と連携して空き店舗および不足業種、創業支援施策の情報をホームページ等で発信することで、当町での創業を促進する。

創業希望者、第二創業希望者へは、札幌市および近郊都市で開催される創業セミナーへの参加を都度勧奨し、創業に向けた基本的な知識を習得してもらう。

また、必要に応じて、専門機関が開催する創業塾の受講をあっせんし、受講後に巡回支援を行うことで、創業計画の策定を進めていく。

創業・第二創業に係る必要な資金については、北空知信用金庫雨竜支店や日本政策金融公庫旭川支店と連携し、事業計画およびビジネスプランの作成支援を行い、また、雨竜町商工業振興・地域雇用推進事業補助金（対象経費の2分の1以内。上限200万円）を積極的に活用するよう情報提供も併せて支援を行う。

【効果】

事業計画策定を支援することにより、金融支援や各種補助金申請、創業支援など事業機会を見逃すことなく的確に進めることができ、小規模事業者が地域の経済状況や自社の経営内容、消費者ニーズなどを捉えた事業計画策定により経営の発達につながる事が期待できる。

【目標】

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
事業計画策定事業者数	未実施	1	3	5	7	10
事業承継計画策定事業者数	未実施	1	1	2	2	2
創業・第2創業計画策定事業者数	未実施	1	1	1	1	1

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】

これまで、小規模事業者からの要望に応じ、各種補助金申請や経営改善のための金融支援が主であり、積極的なフォローアップには至っておらず、簡易的なアドバイスを行う程度であったため、小規模事業者が事業計画を着実に実行できるように定期的なフォローアップが必要となっている。

【今後の取組】

事業計画策定後に定期的（3 か月に 1 度）な巡回訪問を実施し計画の進捗状況を把握し、必要に応じて事業計画の見直しを支援する。

また、事業の実施段階に応じて、国・道・町の行う支援策等の情報提供を行うなど、適切な指導・助言を行う。

創業者に対する創業計画策定については、経営基盤が脆弱であるため、特に注視することとし、2 か月に 1 度の巡回訪問を通して伴走型の支援を行う。

【事業内容】

（1）事業計画策定後のフォローアップ

事業計画策定後に事業実施のうえで有効な国・道・町の行う支援策等の情報提供を行うとともに、3 か月に 1 回の巡回訪問を実施し 計画の進捗状況を把握し、必要に応じて専門家と連携して課題解決や事業計画の見直しを図るなど、適切な指導・助言を行う。

また、定期的な巡回を行うことで、小規模事業者が実践しながら P D C A のサイクルを定着させられるようフォローアップを行う。

（2）事業承継支援後のフォローアップ

事業承継後の支援についても経営指導員等による 3 か月に 1 度の巡回訪問 を行い、上記（1）同様に抱えている課題を把握し、解決するための伴走型の支援を行う。

また、必要に応じて支援機関と連携し、専門家派遣などによる幅広い支援を行う。

（3）創業後のフォローアップ

創業後の支援は、経営指導員等による 2 か月に 1 度の巡回訪問 を行い、抱えている課題を把握し、解決するための伴走型の支援を行う。

また、必要に応じて支援機関と連携し、専門家派遣などによる幅広い支援を行う。

（4）事業計画策定支援後の金融支援によるフォローアップ

事業計画策定支援後の巡回訪問において、金融支援が必要となった場合には、日本政策金融公庫による「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用により、安定的な事業運営に寄与する支援を行う。

融資実行後については、上記同様、3 か月に 1 度（創業者に関しては 2 か月に 1 度）の巡回訪問により、事業の進捗状況を確認することで P D C A が機能する取り組みを支援する。

（5）各種手続きにおける事業計画作成の支援

現在は融資あつせん時に事業計画を作成するにとどまり、その後の検証もなく計画の策定目的が効果として表れにくかったため、今後は事業計画策定を目指す小規模事業者に対し、金融相談、小規模事業者持続化補助金等の申請時の事業計画の策定支援を行う。

【効果】

定期的な巡回訪問によるフォローアップで計画どおり事業運営されているか確認し、検証を支援することで、小規模事業者の事業計画見直しや課題解決に向けた取り組みが図られ、P D C A サイクルが機能する。

【目標】

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
フォローアップ企業数	未実施	1	3	5	7	10
フォローアップ回数	未実施	4	12	20	28	40
事業承継フォローアップ企業数	未実施	1	1	2	2	2
事業承継フォローアップ回数	未実施	4	4	8	8	8
創業フォローアップ企業数	未実施	1	1	1	1	1
創業フォローアップ回数	未実施	6	6	6	6	6

※フォローアップ回数：事業計画策定支援者数×4回/年

※創業フォローアップ回数：創業計画策定支援数×6回/年

※事業承継フォローアップ回数：事業承継計画策定支援数×4回/年

5. 需要動向調査に関すること【指針③】**【現状と課題】**

これまで需要動向調査については行われておらず、小規模事業者が消費者ニーズを捉えた商品開発や販売活動を行うために需要動向調査への支援が必要となっている。

【今後の取組】

独自調査として、行政や専門家と連携のうえ、地域住民に対して消費動向に関する調査を実施し、小規模事業者の取扱商品およびサービスに対するニーズや商店に対する要望意見等の項目ごとに集計・分析を行い、個社の販売促進につながるよう情報提供を行う。

また、「日経テレコンPOSEYES」等のデータについてインターネットを利用して収集することで、需要動向を把握・分析し、支援対象事業者の相談内容に応じた情報を提供する。

これらの需要動向調査による調査分析結果については、小規模事業者の消費者ニーズを捉えた事業計画策定や売上向上のための支援に活用し、事業の持続的発展を図る。

【事業内容】**(1) 消費動向調査の実施**

平成29年度に経済産業省「地域・まちなか商業活性化支援事業（地域商業自立促進事業）」調査分析事業の中で地域住民に対しアンケート調査を実施。この調査を参考に今後、個店の支援を強化していくためには、地域の商機を支える小売業・サービス業を調査対象業種と位置付け、分析を実施した域内を商圈とする小規模事業者を対象に顧客満足度調査を実施することとする。

調査方法は、各個店で取り扱っている主力商品・サービスをピックアップし、それら商品・サービスに関する満足度調査として、「品質」「価格面」「接客サービス」など共通項目と、個店ごとの項目を追加し自由回答欄を設け個店専用の調査票として実施する。

調査対象は、地域住民を対象に各個店で配布し、回収する。

回収後は、個店ごとのデータをクロス集計するなど多面的に分析し、その結果を個店に提供する。

データ提供後は、専門家と連携しながら効果的な販売促進計画や店舗改善計画を共に立案し、ポイント事業のメリットを訴求しながら新たな顧客獲得のための取組みにつなげる。

【調査項目】

共通項目：地区、年齢、性別、品質、価格面、接客サービス

個店ごとの項目：個味（食品）、パッケージ、量（大きさ）、見た目（色）、購入頻度（利用頻度）、利用設備（席数、広さ、トイレ等）、要望などの自由回答欄など。

【1社あたりの目標サンプル数】 回収目標：50名

（2）日経POSEYESによる情報の収集・分析および提供

消費者ニーズやトレンドを把握し、個店の魅力創出に繋がる品揃えの強化や小規模事業者の潜在的な強みを小規模事業者自らが強みとして認識できるよう“日経テレコンPOSEYES”を活用して、支援対象者の販売する商品と類似する商品のABCランキング及びレシート診断等のデータから、上記（1）の支援対象者に売れ筋商品などの情報として、該当部分を抜粋・加工して巡回支援の際に随時情報提供することで、経営分析から事業計画策定に向けた支援に活用する。

【調査項目及び分析活用方法】

日経POSEYESのABCランキングデータから支援対象事業所の取り扱う 主力商品や類似商品などの売上ランキングを抜粋加工し、情報提供することで、商品カテゴリ内の自社商品の立ち位置や客観的な売れ筋を把握し、あわせて、コンビニレシート診断データを活用して、主力商品や類似商品の 性別・年齢・購入回数・年代別による購入金額・購入時間帯・購入曜日を抜粋加工して情報提供することで、訴求ターゲットをさらに絞り込み、品揃えの見直しなどの販売戦略や新商品開発、商品改良への補完情報として事業計画策定支援に活用する。

（3）商談会等への出展時におけるバイヤーからの情報収集

本町には、製造業やラーメン店・焼肉店・和洋菓子などの製造小売店がなく、個店が地元農産物を使った商品の開発は難しいが、今後創業支援等を通じて対象者の掘り起こしができた場合は、下記6.での商談会等への出展支援において、バイヤーの把握する消費者ニーズを収集するとともに、B to Bを視野に入れてバイヤーに対して欲している商品や必要ロットなどのニーズを調査し、出展企業に対し巡回支援の際に情報提供する。

また、収集した情報は、出展企業のターゲットの絞り込みや商品改良につながるよう新たな需要の開拓に向けて事業計画の策定や見直しに活用する。

【想定する調査項目】

味（食品）、パッケージ、価格、量（大きさ）、必要ロット、商品コンセプトに対する意見、ターゲットに対するニーズ情報や意見、取引に必要な改善点など

【調査及び分析手法】

商談会の会場にてバイヤー等に個別ヒアリングを行い、集計整理し、支援する個店に情報提供し、商品改良や新商品の開発、事業計画策定や販路開拓の支援に活用する。

（ヒアリング目標：20者）

【効果】

小売業・サービス業に特化した顧客満足度調査では、消費者ニーズを把握し主力商

品の充実と顧客サービスの改善を図ることにより、流出した購買力の取り戻しと新たな顧客獲得の支援を行い、交流人口増加と消費拡大を継続的に支援することにより、個社の売上拡大や雇用確保による人口増加・雨竜町の活性化を図る。

「日経テレコンPOSEYES」は現在の売れ筋商品等のトレンドを掴むことができ品揃えやビジネスチャンスへの「気づき」が期待できる。

【目標】

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
(1)消費動向調査支援企業数	未実施	5	8	10	15	20
(2)日経POSEYES 情報提供企業数 (提供回数：1社につき2回)	未実施	5 (10)	8 (16)	10 (20)	15 (30)	20 (40)
(3)バイヤーからの情報提供企業数	未実施	2	2	2	2	2

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

【現状】

これまでは、商談会等への出展希望があった場合に対応してきたが、計画的に支援するには至らなかった。

【今後の取組】

上記5.(3)で創業支援等を通じて対象者の掘り起こしができた場合は、地域における特産品の開発及び商品化について、小規模事業者に製造及び販路開拓と認知度の向上を図るため、専門家との連携や計画的に支援機関が主催する展示会・商談会等の出展を支援する。

また、新たにポイントカードのIC化を進め、インターネットや広報等を活用し個店に応じた新たな需要開拓を支援する。

【事業内容】

(1) 展示会・商談会等への出展による販路開拓支援

事業計画策定支援者や販路拡大を希望する事業者に対して、支援機関が主催する展示会・商談会・即売会への出展に係る事務支援等を行い、専門家と連携して「陳列方法やPOP作成指導」、「バイヤーへの商品提案書の作成支援」、「バイヤーや消費者に対するアンケート調査支援」など積極的に出展を支援する。

商談会への出展支援 北海道商工連合会「北の味覚 再発見」等

展示会への出展支援 北海道技術・ビジネス交流会 ビジネス EXPO
スーパーマーケット・トレードショー

即売会への参加支援 北海道商工会連合会「北の味覚 マルシェ」
全国商工会連合会「ニッポン全国物産展」等

(2) インターネットの活用による販路開拓支援

全国商工会連合会の「ニッポンセレクト. com」や商工会インフォメーションツール(SHIFT)等を活用する。作成にあたり企業間取引(B to B)や企業対消費者間取引(B to C)では商品PRの手法やPRポイントが異なるため、専門家と連

携してホームページの作成支援を行い、費用をかけずに販路開拓のための情報発信などを支援し小規模事業者の売上増加を図る。

(3) アンテナショップ等の活用による支援

北海道貿易物産振興会運営する「どさんこプラザ」のテスト販売や全国商工会連合会が運営するアンテナショップ「むらからまちから館」への出展登録支援や出品推奨をし消費者の声、バイヤーの声を整理・分析しフィードバックを行い、小規模事業者の売上や利益確保に寄与する。

(4) 広報の活用

専門家派遣等の活用によるブラッシュアップ支援後の商品化の際には、北海道新聞や地域紙等に随時取材依頼を行い、商品の認知度向上による売上向上と来町者数の増加に寄与する。

(5) ポイントカードのIC化による支援

現在は経済産業省の補助を受け、ポイントカードの満点マーク方式からICカード化を目指し調査分析事業を展開しているが、平成30年度も引き続き補助を受け個店に対してIC型ポイントシステムの導入を支援し、新たな需要開拓として行政と連携し行政サービスによるポイントを付与することでカードの活用機会や利便性をアピールし相乗効果として売上向上を図る。

【効果】

商談会・即売会においてはバイヤーや消費者の意見を取り入れて商品の磨き上げを図り、新たな需要の開拓を支援するとともに、専門家派遣等を活用してブラッシュアップすることで、消費者にとって売れ筋の商品またはサービスになる。

また、ブラッシュアップ後はチラシの作成折込や新聞記事掲載、ホームページ等で周知することにより、認知度向上及び売上増加が期待できる。

ポイントカードのIC化については、行政と連携することにより、行政が実施する各種検診の受診やボランティア活動などへ参加された住民に対してポイントを進呈し、住民はポイントが貯まれば加盟店で買い物ができる。行政は町政の振興および消費者の利便性とサービスの充実を図ることができる。引いては従前の垣根を越えた取り組みに発展し、新たな集客・加盟店の加入促進が見込まれる。

【目標】

項目	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
展示会・商談会出展支援件数 (売上増加率)	1 -	2 (1%)	2 (1%)	2 (1%)	2 (1%)	2 (1%)
商談成立目標	0	1	1	1	1	1
インターネット掲載支援者数 (売上増加率)	1 -	2 (1%)	5 (2%)	5 (2%)	5 (2%)	5 (2%)
アンテナショップ出展支援件数 (売上増加率)	未実施 -	1 (1%)	1 (1%)	1 (1%)	1 (1%)	1 (1%)
ICカード化による支援者数 (売上増加率)	19 -	25 (3%)	25 (5%)	25 (8%)	25 (10%)	25 (10%)

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

【現状と課題】

産業振興は、行政・農業・商工業が連携して推進するとともに、道の駅（農畜産加工施設）を核としたPR活動など、発想力と情報発信力が重要となる。

町内イベントとして「うりゅう暑寒フェスタ」を第1弾から第4弾の年4回、夫々の団体が担当で開催されてきたが、平成28年度からは「おいしい初夏んまつり」、「うりゅう特産品フェア」、「うりゅう暑寒フェスタ」、「秋の大収穫祭・新米まつり」と名称を変え、イベント毎に特色を持たせるなどしている。大会としても「うりゅう暑寒フェスタ」は主管として全面的に協力をしてきたが、地域への新しい流れをつくるためにも、本町の最大イベントであるため、そのあり方が問われている。

その他、雨竜町商工会青年部・女性部共催による「チャリティータベの集い」も本年は第30回を迎え本町にとってなくてはならないイベントとなっており、さらなる飛躍を目指している。

また、うりゅうふれあいカード会が中心となり、様々なイベントや還元事業を行っているが、参加加盟店の伸び悩みもありマンネリ化が進み、消費者に十分なサービスが提供できていないことやポイント発行端末機の老朽もあり更新について課題となっていた。

【今後の取組】

町内観光資源（雨竜沼湿原・道の駅）を活用した事業の展開など、活力のあるまちづくりを進めるため、行政・農業・商工業が連携した中で、それぞれの特色と役割を活かした取り組みをする。

商工会、観光協会で立ち上げ、観光資源活用専門委員会で進めた商工会広域連携促進事業（地域貢献型事業）で情報発信してきたパンフレット「雨竜町タウンガイド・雨竜沼湿原登山ガイド」は内容が充実してきた。今後においては行政、農業協同組合、商工会、道の駅で構成する「雨竜町特産品開発推進協議会」において、地域おこし協力隊や専門家と連携した事業を展開し、地域経済の活性化に向けた方向性を議論し、以下の事業を推進していく。

また、小規模事業者の個々の力を十分に発揮できる環境整備と、少子高齢化社会となった地域の現状を十分に踏まえ、地域住民から必要とされる商店街及び小規模事業者となるよう賑わいの創出、町内消費拡大を目的とした、様々なイベント等を実施する。

【事業内容】

（1）農産物加工等特産品開発の推進（地域ブランド化への取り組み）

「雨竜町特産品開発推進協議会」を年4回程度開催し協議するとともに、雨竜産酒米を使った新酒の作成や道の駅加工施設を活用し、米粉を使った特産品の開発を展開し、道の駅および商店街で販売することで地域および商店街等への交流人口の増加を図り外需による消費拡大により経済の活性化へ繋げる。

また、専門家と連携し地元農産物を使用する「料理教室」を年5回程度開催するなど道の駅が拠点となり、マチと農業を主としたPRを町全体で推進し、農産・観光資源を活用して特産品開発に向けた新規起業の製造業者等の誘致及び経営指導を積極的に推進する。

(2) 魅力あるイベントの開催

本町最大のイベント「うりゅう暑寒フェスタ」の年4回開催方式を平成28年度に見直し、イベント自体のあり方について改善を図ってきた。参加者ばかりでなく観客も楽しめる目玉となるような催事を導入するほか、道の駅「田園の里うりゅう」を最大限に活用したイベントにおいて特産品である「うりゅう米」、「暑寒メロン」、それぞれの「うりゅう米おにぎり」、「暑寒メロンカット切」の試食会およびアンケート調査を実施、販売戦略の分析と特産品の取扱い商店の紹介（パンフレットによる）をすることで、町外消費者の各商店へ誘導する戦略としたい。さらに、雨竜町地域おこし協力隊が就任し連携することで特にSNS、HPおよびメディアの積極的活用により販売およびPRにより町の魅力を伝える機会として、より多くの集客を図り、にぎわいを創出する。

(3) うりゅうふれあいカード会との連携による活性化

ポイントカード事業を実施している「うりゅうふれあいカード会」は、平成11年9月に発足し、平成14年7月にポイント事業を開始して以来、消費者に対してさまざまな還元事業やイベントを実施してきており、加盟店に対するポイント販売額と、消費者へのポイント発行高を伸ばしており、町内消費の流出防止に一定の役割を果たしている。

当商工会としても、これまで以上に連携し、現在実施している「地域・まちなか商業活性化支援事業（地域商業自立促進事業）」を通してポイントカードのIC化を支援し、うりゅうふれあいカード会が実施している満点カードを使用した年始の「がらぼん抽選会」や各種事業等の魅力を向上させ継続実施して、引き続き地域住民の流出購買力の取戻しを図りつつ、消費者の利便性とサービスの充実を図る。

(4) プレミアム付商品券およびふれあい商品券の発行事業

当町は、プレミアム付商品券を昨今の地方創生の位置付けである以前から年2回毎年当商工会が町の委託事業として発売しており、地元消費者の購買意欲の高揚と町外への消費流出防止策として地域経済活性化を促進している。

また、うりゅうふれあい会において独自に「ふれあい商品券」を常時発行しており、返礼・贈答用・敬老お祝い等の各種お祝いにもより多くご利用いただけるよう魅力ある取り組みを推進する。

III. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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

これまでも、地域経済の活性化や経営改善事業についての情報交換は行ってきたが、その内容については限られた中での表面的な情報共有にとどまっていたことから、今後については、経営分析、事業計画の策定にあたり、より高度な専門的なノウハウを吸収していくため、他の支援機関との連携による情報共有化を図る。

(1) 広域連携協議会との情報交換（頻度：年2回）

新江竜商工会広域連携協議会（新十津川町商工会、江部乙商工会、雨竜町商工会）において、課題解決に向けた支援ノウハウ及び支援の現状、販路開拓、地域活性化の事例や手法等について情報交換し、当町における経営支援策のヒントが得られる。

(2) 経営支援事例発表大会への参加による支援ノウハウの共有 (頻度：年1回)

北海道商工会連合会主催による全道商工会経営指導員研修会では全道の経営指導員が一堂に会し、経営支援事例発表大会が開催されており、その支援ノウハウ等の情報共有が図られ、当町における経営支援策のヒントが得られる。

(3) 金融機関との情報交換 (頻度：年2回)

日本政策金融公庫旭川支店とのマル経協議会では、当空知管内北部および上川管内、宗谷管内、留萌管内の商工会の経営指導員が一堂に会することから、各地域の動向や公庫からは金融情勢および小規模事業者経営発達支援資金の活用手法についての情報交換を行い、小規模事業者に有利な資金の活用について支援する。また、地元金融機関との懇談会では、町内の金融情勢および地域の動向等の情報交換を行うとともに、小規模事業者の経営に停滞のないよう金融支援を要請する。

(4) 公的支援機関との支援ノウハウの共有 (頻度：専門家派遣時)

小規模事業者が抱える課題で当商工会では対応できない高度なものについては、解決のため、よろず支援拠点および中小企業基盤整備機構、北海道事業引継ぎ支援センター等の支援機関による専門家派遣等を活用し、同行することでより高度な経営支援手法が身に付くとともに、専門的な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

現在は、北海道商工会連合会の研修体系に基づき、商工会連合会および中小企業大学校等の研修会を中心に受講し資質向上を図っているが、職員間の情報共有と小規模事業者への支援になかなか活かされていないことが課題であった。

今後は、上記に加え、支援機関との連携による専門的支援業務を積極的に活用し、経営指導員の支援能力の向上を図り、研修で習得した支援スキルを共有する仕組みづくりをし、OJTにより職員全体の支援能力向上を図る。

(1) 経営指導員

北海道経済産業局なら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・金融を中心とした基礎的経営改善普及事業に対応できるようスキルアップを図り、支援ノウハウ、支援の現状、問題解決方法について学び、経営発達支援計画を実行するため、経営指導員並みの支援能力の引上げを行う。

(3) 記帳指導職員

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および確定申告書の作成まで対応できるよう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「経営指導員等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、各種施策メ

ニューの紹介や企業診断時におけるポイントなど、小規模事業者の経営相談等の知識として、経営指導員をはじめとする他の職員についてもノウハウ等を共有し、各個人のスキルアップはもとより小規模事業者への指導・助言及び情報提供などを積極的に行う。

(5) 職場内研修 (OJT)

支援能力を有する職員（経営指導員任用候補者等）については、経営指導員とチームで小規模事業者を支援することを通じて、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶ等、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。

(6) 支援ノウハウの共有化

経営指導員等が研修及び情報収集で得た支援ノウハウや小規模事業者の経営状況の分析結果等を商工会内で共有するため、定期的な報告会・経営支援会議（職員会議毎月開催）の開催や、各情報をデータベース化して共有サーバーで管理することで組織として情報を蓄積するなど、職員一体となった支援体制を構築する。

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

これまで事業報告等については理事会を経て年1回の総会時に会員に対して報告するのみとなっているのが現状であり、詳細な各事業の内容についての評価及び検証までされていなかった。

今後においては毎年度の総会のほか、以下の方法により評価・検証を行うものとする。

- (1) 事務局内にて、概ね3か月ごとに経営発達支援事業計画会議を実施し、各事業の進捗状況及び事業内容等の検証と意見交換を実施する。
- (2) 商工会事業委員会および有識者等で構成する経営発達支援事業評価会議を年2回開催することとし、中間での事業の実施状況および計画内容などを評価、改善策を検討し本計画を実施していく。
※有識者等：雨竜町担当課長および担当課、北空知信用金庫雨竜支店長、司法書士（地元商工会員）等
- (3) 事業の計画・実施・評価・改善については、商工会理事会および総会へ報告し、本計画を実施するうえで小規模事業者の意見を踏まえた内容とし、毎年度承認を受ける。
- (4) 事業の成果及び評価・見直しの結果等については、当商工会ホームページにて計画期間中公表する。

<http://ec.shokokai.or.jp/cmsdb/cm06010/index/?ken=01&block=34>

(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

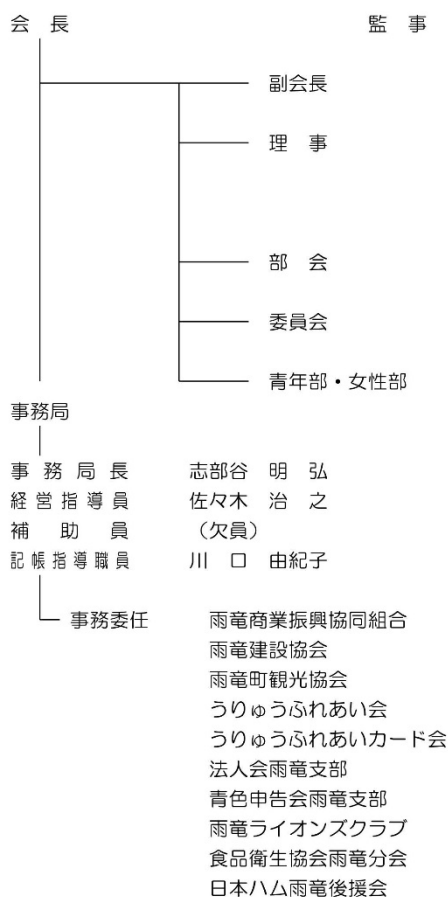
- ・ 事務局長 (1 名) 経営指導員 (1 名) 補助員 (欠員) 記帳指導職員 (1 名)
事務局長が総括し、経営指導員が実務を担当、補助員、記帳指導職員が補佐する。

事務局長・・・事業全体の統括、P D C A 管理、自治体・団体との連携の中心、事務局内の情報共有を主導、職員への O J T

経営指導員・・・経営発達支援業務の中核 (情報収集・分析、経営分析、事業計画策定、実施支援、販路開拓支援)、専門家等との連携の中心、事務局長とともに事務局内の情報共有を主導、他職員への O J T、研修及び自己研鑽

補助員、記帳指導職員・・・税務、記帳、労働保険等の担当業務からの情報収集、経営分析、担当業務での実施支援やフォローアップなど経営指導員の補助、業務の中で得られた情報の共有、研修及び自己研鑽

組 織 図



(2) 連絡先

〒078-2600

北海道雨竜郡雨竜町字尾白利加 88 番地 33

雨竜町商工会 電話：0125-77-2155

ホームページ：http://ec.shokokai.or.jp/cmsdb/cm06010/index/?ken=01&block=34

e-mail: ushoko6@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)

	31年度 (31年4 月以降)	32年度	33年度	34年度	35年度
必要な資金の額	6,210	6,210	6,210	6,210	6,210
経営改善普及事業費	1,059	1,059	1,059	1,059	1,059
旅費	156	156	156	156	156
事務費	800	800	800	800	800
小規模事業施策普及費	53	53	53	53	53
広域連携等対策事業	50	50	50	50	50
地域振興事業費	5,151	5,151	5,151	5,151	5,151
総合振興費	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
商業振興費	200	200	200	200	200
指導強化対策費	611	611	611	611	611
記帳機械化対策費	260	260	260	260	260
情報化対策費	80	80	80	80	80

(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、道補助金、町補助金、手数料収入、受託料収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

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

連携する内容
<p>・国の小規模政策に係る支援を有効に活用するため、行政、北海道商工会連合会、金融機関、その他支援機関との連携を図り、スムーズ且つきめ細やかな支援を実施する。</p> <p>①地域経済動向の把握、分析 ②各種需要動向調査の支援 ③経営分析、事業計画策定に係る業種別、専門別支援 ④事業承継に関する支援 ⑤小規模事業者の事業実施の際の資金調達支援 ⑥新商品開発、販路開拓等に関する支援</p>
連携者及びその役割
<p>名称：北海道 知事 高橋 はるみ 住所：〒060-8588 札幌市中央区北 3 条西 6 丁目 電話：011-231-4111 役割：北海道の施策などを情報収集し、関連性のあるものについてサポートいただく。</p> <p>名称：北海道経済産業局 局長 牧野 剛 住所：〒060-0808 札幌市北区北 8 条西 2 丁目 札幌第 1 合同庁舎 電話：011-709-3140 役割：北海道経済産業局（中小企業課）の施策などを情報収集し、関連性のあるものについてサポートいただく。</p> <p>名称：雨竜町役場 町長 西野 尚志 住所：〒078-2692 雨竜郡雨竜町字フシコウリウ 104 番地 電話：0125-78-3122 役割：雨竜町商工業振興・地域雇用推進事業補助金など町政の振興についてサポートいただく。</p> <p>名称：北海道商工会連合会 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：011-251-0101 役割：地域特産品等の物産展、展示会、商談会等の開催による地域ブランド確立、販路開拓支援、経営技術強化支援による連携を図る。エキスパートバンクによる専門家派遣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。</p> <p>名称：新十津川町商工会 会長 伊藤 克嘉 住所：〒073-1103 樺戸郡新十津川町字中央 18 番地 3 電話：0125-76-2571 役割：新江竜商工会広域連携協議会として、支援技術、進捗状況、セミナー・講習会の</p>

開催、需要の開拓に関する計画・中間成果・実績について情報交換を実施し、各商工会の支援事業にフィードバックして支援力の向上を図る。

名称：江部乙商工会 会長 渋谷 洋

住所：〒079-0462 滝川市江部乙町西 12-1-15

電話：0125-75-2529

役割：新江竜商工会広域連携協議会として、支援技術、進捗状況、セミナー・講習会の開催、需要の開拓に関する計画・中間成果・実績について情報交換を実施し、各商工会の支援事業にフィードバックして支援力の向上を図る。

名称：北海道中小企業総合支援センター 代表理事 永井 正博

住所：〒060-0001 札幌市北 1 条西 2 丁目 経済センタービル 9 階

電話：011-232-2001

役割：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」、独自で持っている補助金や助成金等についてサポートいただく。

名称：北海道よろず支援拠点 コーディネーター 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

(公財) 北海道中小企業総合支援センター内

電話：011-232-2407

役割：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。

名称：独立行政法人 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 番地 7 ORE札幌ビル 6 階

電話：011-210-7475

役割：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。

名称：北海道事業引継ぎ支援センター 統括責任者 瓜田 豊

住所：〒060-0001 北海道札幌市中央区北 1 条西 2 丁目 北海道経済センター7 階

電話：011-222-3111

役割：事業承継に係る複雑、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。

名称：日本政策金融公庫 旭川支店 国民生活事業 事業統括 斉藤 清和

住所：〒070-0034 旭川市 4 条通 9-1704-12 朝日生命旭川ビル

電話：0166-23-5241

役割：小規模事業者の経営分析、事業計画策定における助言、小規模事業者経営発達支援資金の活用及び事業計画作成後のフォローアップ支援協力。

名称：北空知信用金庫 雨竜支店 支店長 山田 晋也

住所：〒078-2600 雨竜郡雨竜町字満寿 33 番地 31

電話：0125-77-2311

役割：小規模事業者の経営分析、事業計画作成における助言、事業計画策定後のフォローアップ支援協力。事業の評価及び見直し。

名称：きたそらち農業協同組合 雨竜地区代表理事 遠藤 淳史
 住所：〒078-2600 雨竜郡雨竜町字満寿 30 番地 193
 電話：0125-77-2331
 役割：特産品開発に係る情報収集、農商工連携等。

連携体制図等

