

経営支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	初山別村商工会（法人番号 7450005003161）
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目 標	<p>本村の産業振興の基本方針として、『農産物資源を生かした付加価値の高い新たな特産品開発を目指し、産業の振興を図る。また、産業振興のため、専門的な知識や技術教育などの研修の機会をつくり担い手の確保・育成に努める。』と示し、商工会を中心とした経済圏確保の支援を行います。</p> <p>目標1：地域社会の活力向上を後押しする商工業の維持・発展 目標2：農水産物資源等を活用する商工業の育成と地域活性化</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】</p> <p>(1) 関係機関等から提供される統計結果のとりまとめ（拡充） (2) 経営状況のヒアリング（新規）</p> <p>2. 経営分析状況の分析に関すること【指針①】</p> <p>(1) 小規模事業者の経営分析（拡充） (2) 専門派遣による経営分析（新規）</p> <p>3. 事業計画の策定に関すること【指針②】</p> <p>(1) 小規模事業者の掘り起こし（拡充） (2) 事業計画の策定支援（新規） (3) 専門家との連携による支援方法（新規） (4) 創業予定者に対する支援（新規）</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】</p> <p>(1) 巡回によるフォローアップ（拡充） (2) セミナー開催等によるフォローアップ（新規） (3) 専門家や関係機関との連携（新規）</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針③】</p> <p>(1) 製造業の需要動向調査の実施（新規） (2) 飲食業の需要動向調査の実施（新規）</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】</p> <p>(1) 近隣市町村への「販路開拓支援」（拡充） (2) 商談会・展示会への出店「販路開拓支援」（新規） (3) インターネット活用「販路開拓支援」（新規） (4) 既存商品の改良・新商品の開発支援（新規）</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み</p> <p>(1) 加工特産品による「初山別ブランド」の構築による地域経済活性化（拡充） (2) 観光による地域経済活性化（拡充） (3) 地域イベントによる地域経済活性化（拡充）</p>
連絡先	<p>名 称：初山別村商工会 住 所：〒078-4421 北海道苫前郡初山別村字初山別96番地2 電話番号：0164-67-2911 F A X：0164-67-2781 E-Mail：shosanbetsu23@energy.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

【初山別村の現状】

1. 初山別村の概要

初山別村は、北海道留萌振興局管内に位置し、南は羽幌町（18km・車で25分）、北は遠別町（22km・車で30分）に隣接、西は日本海に臨み天売、焼尻に対し、東は遠別町と背向している。

南北に伸びた海岸線は26kmに及んでいるが、屈曲は極めて少なく、中央部に金毘羅岬の小突出があるのみです。

本村の東部背面地帯は、ピッシリ山を主峰とする天塩山系が占め、村界（標高530m、無名山）から日本海に注ぐ初山別川、風連別川、茂築別川等の河川を中心として、有明、初山別、豊岬地区として集落を形成しおり農業、漁業、林業によって発展してきた村であります。

気候は概して冷涼で、夏季はしのぎやすく、前面に臨む日本海に暖流（対馬海流）が流れているので、緯度が高いにもかかわらず、冬季は寒気が緩和されているため一年を通して過ごしやすい地域であります。

昭和62年3月29日には、「赤字ローカル線」の財政悪化に歯止めをかけるべく、国鉄羽幌線の廃止となり初山別村へのアクセスは、代替輸送業者の沿岸バス株式会社が担う事となりました。

現在は、沿岸バスが住民の日常生活を支える唯一の公共交通機関となっているが、一日四往復と少なく、高齢者の多い本村では隣接している羽幌町、遠別町への買い物も不便をきたしており、今後は買い物弱者への対応が問題となっていくものと思います。



2. 人口の動き

人口は、過疎化と核家族化が際立って進行しており、国勢調査と住民登録による人口、世帯数、一世帯当たりの平均人口は、昭和45年と平成22年の比較で、人口が3,512人から1,369人へと2,143人も減少している。

一方で、世帯数は809世帯から579世帯へと230世帯減にとどまっており、その分、核家族化が進んでいることを証明している。

また、少子・高齢化は全国・全道的な傾向であるが、本村ではさらに深刻な状況が進んでいます。

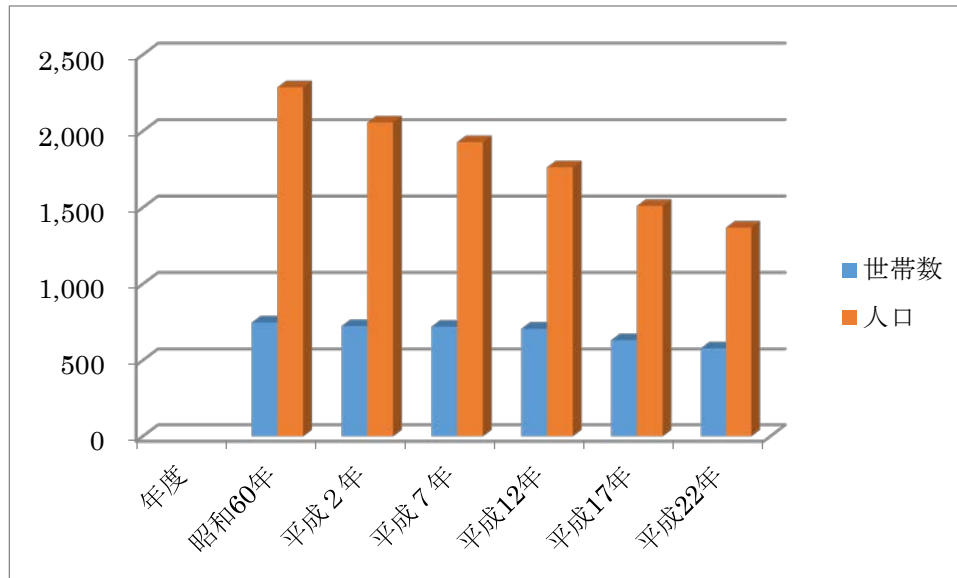
昭和45年に41人であった出生数が、22年にはわずか9人と5分の1近くまで落ち込んでいます。

一方で、65歳以上の高齢者は、全村的な過疎化の292人から471人まで増加し、人口構成の割合は8.3%から実に34.4%まで上昇、ほぼ3人に1人が高齢者となっており、全国平均が22.7%であるから、本村ではこれらを大きく上回って高齢化が進行していることが分

かります。

このような現状のなか、企業の活性化や活発な企業経営にも体力の限界が見えており、各小規模事業者の売上も低下傾向にあり、事業主の高齢化と後継者不足など、小規模事業者における経営環境は益々厳しいものとなっています。

初山別村の人口推移（国勢調査）



3. 地域産業の現状

■農業の状況

農業の中心は稲作であり農業粗生産額は5億7,800万円であり、村の第一次産業の半分を占め、漁業、林業を大きく上回り地域経済の基幹産業として重要な役割を果してきており、平成10年には強化される減反、低迷する米価による所得の減少など稲作を取巻く環境の悪化に直面し、もち米団地化を決め村ぐるみでもち米生産を開始した。

品種を「はくちょうもち」に統一し作付面積を14万1,000平方メートルと順調に作付面積を伸ばしているが、農家戸数の減少、農業従事者の高齢化により労働力不足が課題とされている。

■漁業の状況

漁業については昭和63年4,333t6億円をピークに、それ以降は平成3年、4年は2,000t5億円を平成5年に1,000t3億円を維持していたが6年以降は1,000t2億円で推移している。

主な水揚げはホタテの地まき放流による水揚げによるもので、他はたこ、なまこである。現在は獲りつくさない限り漁獲物は再生可能な資源であり、魚場環境を保全し、資源を獲りきることなく維持していくことが求められている。

■林業の状況

林業は、昭和54年から森林総合整備事業の指定を受け、効率的に造林事業を進め、森林

資源の充実と山村地域の振興を図ってきた。

昭和 60 年、初山別村森林整備計画を策定し、以後 10 年間の計画を立て、これまで 5 年毎に見直しを行い、計画的に森林整備事業を実施している。

現在の計画は平成 19 年から 28 年までで、森林整備及び保全を基本方針として、5 項目を柱に進め、森林を「水土保持林」「森林と人との共生林」「自然の環境利用林」に区分し、その区分に応じた森林への姿へ誘導するよう努めている。

■商工業の状況

商業については、人口規模が小さく独自の商圈を形成することは難しかったが、地域密着の小売店として発展してきた。

近年は通信販売や羽幌町の大型店への消費購買の流出など、消費者の動向の多様化と広域化が進み、年間販売額や商店数は減少している状況にあります。

また、地域内の過疎化による人口の減少と高齢化による事業廃止に伴って、空洞化が進み大都市との極端な地域格差及び経済格差が深刻化し、小規模事業者の経営環境は危機的な状況となっています。

■観光の状況

初山別村の観光は典型的な「夏季集中・通過型」の観光パターンである。

みさき台公園が日本海オロロンラインの中で注目される行楽地になってきたが、村の観光入り込み客数は年間 7 万～10 万人であるが、8 割以上が日帰り客で、宿泊客は延べ 9,000 人～13,000 人とどまっているが、平成 13 年にはしよさんべつ温泉「岬の湯」が営業、平成 19 年には道の駅「ロマン街道しよさんべつ」がオープンしたことにより、通過型観光から滞在型観光、さらに通年型観光への脱却を図っていくことが必要である。

1. 初山別村商工業者の概要

本村の小規模事業者は、人口の過疎化・核家族化が進むなか、少子高齢化の深刻な状況も重なり、小規模事業者への事業承継も難しく、今後は、事業主の高齢化による廃業が進むものと思われます。

また、本村に 3 年前にセイコーマートの直営店が出来、住民への利便性は確保出来たものの、既存の小規模事業者は、その影響を受けて廃業に至った経緯も出てきています。

2. 初山別村商工業者数

平成 29 年 4 月 1 日現在

業種		事業所数							計
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他	
総事業所数		11	4	0	8	9	10	15	57
(小規模事業者)		11	3	0	8	9	5	15	51
内 訳	会員企業数	9	3	0	6	7	4	7	36
	(小規模事業者数)	9	3	0	6	7	4	7	36

3. 小規模事業者の課題

初山別地区内における経済状況は、本村全体の過疎化による人口の減少と高齢化による事業廃止に伴って、地域の小規模事業者が衰退傾向にあり、商店街も構成する事が出来ず、初山別地区内で必要な物を揃える事が不可能となり村民は村外へと流出し、小規模事業者が衰退する要因となり悪循環が続いています。

特に衣食については、村内に唯一あるコンビニに頼っている状況で、必要な食材を村内で調達することが不可能という状況です。

また、既存の地域資源（ふぐ・たこ等の魚介類）特にふぐは北海道の当村地域でしか取れず様々な特産品を生み出しているが、それを活用する小規模事業者が現状いない状況で、広域的な PR 不足と、今後の小規模事業者の特産品を活かした新規創業や起業者支援に結びついていく必要があります。

地域の特産品を全国的なブランド化にしていくことにより、地域特産品と合わせた地域の活性化を実施したい思いはあるが、地域経済の業績不振や小規模事業者自体の高齢化が進むなか、後継者の経営不安やヤル気や意欲を失わせない環境づくりが必要と思われれます。

上記により、これからの小規模事業者は、本村にいる高齢者と地域資源の特産品を活かし商売に結び付け、後継者の不安のない経営体質を確立する必要があります。

4. 地域の活性化に資する課題

観光資源では、みさき台公園周辺での充実した観光設備、自然を活かした温泉・オートキャンプ場・パークゴルフ場・ゴーカート等の施設と北海道唯一の天文台が当村地域にあるが、広域的な PR 不足の感がある。

また、地域資源に関しても、豊富にある資源を小規模事業者だけでなく、村を上げて特産品の掘り起こしと有効活用を考えていく必要がある。

5. 商工会の現状

(1) 地域経済活性化のこれまでの取り組み

初山別村内における人口減少や少子高齢化など、これらによる消費者の地元購買力の減退や村外流出など、地区内の小規模事業者の置かれている経営状況は非常に厳しい状況であり、商工会としても地域消費者の購買力の向上と村外流出の防止を図ることを目的に一昨年までは、「年間を通したスタンプ事業」や「歳末大売り出し事業」を実施して消費者の購買力流出防止策を企画したものの成果が上がっていないのが現状です。

しかし、消費者を対象にした「初山別村消費者動向調査」を平成 22 年 9 月に実施した結果では、依然として村外流出が続いており地域住民に対し商店街としての役割やサービスの提供など、納得のいく結果を果たすことが出来ず、多様化する消費者ニーズの的確な把握と、たとえ小さくとも付加価値の高い販売力、消費者ニーズにあったサービス提供など、「必要とされる・期待される」小規模事業者となる必要があります。

今後は、本村も観光イベントにも目を向けて、現在の通過型観光客を滞在型観光客へとパターンを変えていけるような内容での検討もしていかなければならないと思われれます。

(2) 小規模事業者に対する販売力向上等の支援

地区内の小規模事業者においては、地域イベントやボランティア活動など、その地域活動

活に欠かすことのできない存在であり、高齢者や体の不自由な買い物弱者に対して平成 24 年に「買い物弱者対策検討委員会」を設置しご用聞き販売を実施し、高齢者宅への顔の見える販売として高齢者等から好評を得ているが、現状では実施している事業者に偏りや参加していない事業所もあり、個々の売上増や利益に繋がっている成果が薄く、小規模事業者と高齢者がお互い求めているものを相互に理解し、共存する意識を持つことが必要とされています。

一方、地域資源を活用した特産品を取り扱う事業者は、域外を対象の販路開拓への取り組みが必要と感じていながらの取り組みとして、インターネットによる販売も視野にいれ商売に結び付けていかなければならないと感じています。

5. 経営発達支援事業の目標

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】

本村の第 7 期初山別村総合振興計画（平成 23 年度～平成 32 年度）では、「人がきらめき 安らぎと潤いのあるところ豊かな村」を基本テーマに、産業振興では「自然と共生、活力ある産業を育む村」（活力ある産業の振興）としています。

さらに、本村は、人口の著しい減少に伴う地域社会の活力の低下や生産機能および生活環境の整備等が低位であることを認識し、平成 28 年 4 月 1 日から 5 か年計画で「初山別村過疎地域自立推進計画」を策定しており、その計画の産業振興の基本方針として、『農水産物資源を生かした付加価値の高い新たな特産品開発を目指し、産業の振興を図る。また、産業の振興のため、専門的な知識や技術教育などの研修の機会をつくり担い手の確保・育成に努める。』と示し、商工会を中心とした経済圏確保の支援を定めました。

当商工会においても、初山別村地域の産業振興を行政と一体に実行することが不可欠と考えており、前述の現状と課題から、初山別村過疎地域自立促進計画の産業振興の基本方針を当商工会における地域小規模事業者の中長期的な振興のあり方としてとらえ、経営発達支援計画の目標を下記のとおり設定して取り組みます。

目標 1：地域社会の活力向上を後押しする商工業の維持・発展

地域社会の活力向上には、小規模事業者の持続的発展が不可欠なため、域外への需要拡大による売上向上など、明確な目標を事業所自身が掲げ、将来を見据えた事業計画策定と実行していく小規模事業者を育成する。

(目標 1 に向けた方針)

各種経済状況や消費者の動向など外部環境を調査・分析し、商圈拡大に向けた情報提供を行います。

内部環境である自社が持つ経営資源の活用と認識を目的に経営分析を行います。

行政や関係機関との連携のもと地域資源の活用方法を検討し、新たな需要を見据えた事業計画策定と実行を支援します。(経営分析、事業計画策定は全ての小規模事業者に行う。)

高度な経営支援が行えるよう職員の資質向上や情報共有に励み、専門家や関係機関などとの協力のもと実施していきます。

目標 2：農水産物資源等を活用する商工業の育成と地域活性化

本村の基幹産業である農林水産業も商工業と同様、衰退傾向にあるが、基幹産業から生み

出される農水産資源（えび、たこ等魚介類など）に関して、食品加工などにより付加価値を高められる商工業を育成する。

また、本村は「日本海オロロンライン」の中継地点であり、暑寒別・天売焼尻国定公園及び利尻・礼文・サロベツ国立公園などの広域観光圏で、観光客の入り込み増も期待できることから、観光資源や農水産資源を活用した初山別村ブランド構築による産業振興と地域活性化を目指す。

（目標2に向けた方針）

本村の農水産資源等による特産品や観光資源を活用した認知度向上を図り、初山別村ブランドを構築していくため、初山別村、オロロン農協、北るもい漁協、観光協会など、行政と関係機関で横断的な連携を強化し、地域全体で産業の振興と地域活性化の実現に向けた取り組みを行います。

目標1の経営分析や事業計画策定では、農水産資源等を意識して分析や計画への反映ができるよう個社支援を行います。

また、農水産資源を活用する商品化や起業化などの新たな担い手の創出等に励みます。

行政や関係機関との連携は、小さい村だからこそできる緊密で面的な連携を行い、地域全体を面的に活性化できるよう取り組みます。

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30年4月1日～平成35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】

(現状と今後の方針)

これまで、地域の経済動向については、関係機関等から提供される統計結果が定期的に配布されているのに、経営支援で必要な時に口頭で説明する程度に留まっており、情報提供に対する意識が低かったと感じております。

環境変化に対応しながら小規模事業者が自社の売上や利益確保していくためには、地域の経済動向調査を把握することが必要であるため、今後は、関係機関等から提供される統計結果を業種別、地域別（全国、北海道、道北地区）に整理、分析し、分かりやすい表やグラフを用いて小規模事業者に提供することで、地域の状況を把握した経営支援に役立つ取り組みを行います。

なお、統計結果の収集は北海道の道北地域までの情報に留まるため、村内の小規模事業者の経済動向を把握するため、域外の統計結果と比較分析できるよう定期的なヒアリングを新たに実施することで、地域の経済動向をしっかりと把握します。

分析した収集結果は、定期的にホームページに公開するほか、巡回等のヒアリングの際、小規模事業者に提供し、経営分析や事業計画策定に役立てるよう活用します。

(事業内容)

(1) 関係機関等から提供される統計結果のとりまとめ（拡充）

北海道商工会連合会から提供される「中小企業景況調査報告書（四半期毎）」や金融機関から提供される「るもしんきん景況レポート（四半期毎）」「北海道銀行調査ニュース（毎月）」から、地域経済の状況や変化を業種別、地域別（全国、北海道、道北地区）に整理、分析し、地域の経済状況を小規模事業者が経営に役立てられるよう情報提供します。

□調査項目

「売上」「資金繰り」「採算」「業況」「経営上の問題点」「雇用情勢」
「金融情勢」「個人消費」など

(2) 経営状況のヒアリング（新規）

初山別村の小規模事業者がとらえる経済状況を把握するため、巡回訪問で定期的にヒアリングを実施します。

主なヒアリング項目は、「売上」「資金繰り」「採算」「業況」「経営上の問題点」などで、上述（1）の関係機関等から提供される統計結果の調査項目と同一の項目とすることで、域内の経済状況と域外の経済状況を比較分析することができます。

本村は小規模事業者数50未満と少ない地域なので、四半期毎に全小規模事業者に対してヒアリングを行い、域内の経済動向を把握できるよう取り組みます。

また、ヒアリングシートは全ての職員が共通で利用できるよう統一様式を作成します。

(1)(2)の収集した情報を業種別、地域別（全国、北海道、道北地区、初山別村）に整理・分析し、定期的にホームページへ公開するほか、巡回等で提供します。

集計結果の分析や、調査項目の見直しなど、必要に応じて専門家を活用します。

(効 果)

地域内、外の経済動向の分析、把握することで、個社の経営分析や事業計画策定に対する支援の基礎資料とすることができる。

また、小規模事業者に対して経済動向の把握が経営に重要な要素であることを意識づけることができる。

尚、統一様式のアリリングシートを利用することで、職員全員が統一した内容で調査を行い、調査結果の蓄積の精度が向上する。

【目 標】

支 援 内 容	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
統計情報の集計	4	4	4	4	4
ヒアリング実施数	4	4	4	4	4
・実施企業数	30	30	40	45	48
集計結果の公表	4	4	4	4	4

ヒアリング実施企業は、会員事業所を目標に開始し、全小規模事業者（51）へ行う。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と今後の方針)

経営状況の分析は、ネット de 記帳での税務申告時と金融幹旋時において小規模事業者への活用に留まっており、分析結果を小規模事業者の抱える経営上の悩みに反映することが出来ませんでした。

今後は、経営状況の分析を行うことで、小規模事業者の持つ経営資源から、強み・弱みなどを気づかせ、経営に活かし、自社の将来を見据えた事業計画を策定できるよう支援します。

(事業内容)

(1) 小規模事業者の経営分析（拡充）

① 前述、1（2）経営状況のアリリング（年4回）で、小規模事業者の経営状況に加えて、経営資源のアリリングも行う。

「商品、製品・役務」「技術、ノウハウ」「顧客、取引先」などの情報を商工会基幹システムへカルテ情報と併せて登録し、経営分析に利用する。

また、全国商工会連合会が提供する分析システムに過去3年間の決算情報を登録して財務分析を行う。

分析結果を個社へ提供しながら、自社の経営状況の把握を行うことで、事業計画策定を支援する。

□経営分析項目

- ・財務分析：貸借対照表分析、損益計算書分析、レーダーチャート、売上高推移表
- ・商品、製品分析：商品、製品別売上 顧客・取引先情報、競合
- ・技術、ノウハウ分析：特許、商標等、独自技術

② 職員の分析打ち合わせ検討会議を毎月開催し、分析結果や経営状況の収集方法に関する情報の共有化を図る。

③ 巡回訪問のアリリングで、経営分析結果を提供するなかで、分析結果を経営に活かせるよう経営分析の活用や、分析項目の内容を小規模事業者が理解できるよう説明するほか、経営分析セミナーを実施し、経営分析の必要性を小規模事業者を意識づける。

(2) 専門家派遣による経営分析（新規）

経営分析を事業計画の策定へ活用する段階で、専門的な視点で分析が必要になる場合は、中小企業診断士等の専門家を活用し、分析項目の追加や見直しを行った上で経営分析を行い、実効性のある事業計画策定に活用していく。

(成 果)

個社の経営状況を把握し、強みを伸ばし弱みを克服する手段を見だし、今後の事業計画の策定に向けた基礎資料として活用できます。

【目 標】

支 援 内 容	30 年 度	31 年 度	32 年 度	33 年 度	34 年 度
経営分析件数	6	10	10	10	15
専門家派遣件数	3	3	4	5	5

経営分析は、全小規模事業者（51）へ行えるようにする。

3. 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

(現状と今後の方針)

小規模事業者の事業計画策定支援は、これまで、各種補助金や助成金の申請や金融支援の際に、実施するにとどまっており、申請のための経営計画策定に過ぎず、事業計画の必要性や事業計画を理解した上で策定する事業所は少ない状況です。

今後は、地域経済動向や需要動向、経営分析による自社の課題などから、どのように売上を向上して経営力を向上させていくか、事業者自身が考え事業計画を策定していく必要があるため、自ら需要を見据えた事業計画を策定できるよう、掘り起こしを行い、事業者と一緒に事業計画策定に取り組みます。

必要に応じて専門家等を活用します。

(事 業 内 容)

(1) 小規模事業者の掘り起こし（拡大）

巡回支援や年4回の経営状況のヒアリングの際、個社の将来の経営の方向性などを聞き取りながら事業計画の必要性の説明や、事業計画作成セミナー及び個別相談会の開催により、事業計画を作成する小規模事業者の掘り起こしを行います。

特に「2. 経営状況の分析に関すること」で、経営分析を行う事業者を重点的に掘り起こします。

(2) 事業計画の策定支援（新規）

上記（1）の掘り起こしを行った事業者のうち、経営分析を行った事業者へ巡回支援を行い、事業者と一緒に事業計画を実際に策定します。

策定支援は、中小機構が提供する「経営計画つくるくん」を活用します。

(3) 専門家との連携による支援方法（新規）

上記（2）で策定支援を行う際、事業者が掲げる目標や事業内容が高度で新規開拓や新商品開発等、売上向上へつながりそうな場合、事業者の業種等に合わせた専門家を依頼して、実現性の高い事業計画策定の支援を行います。

(4) 創業予定者に対する支援（新規）

創業予定者には、創業計画書を作成段階から支援し、創業の際の課題解決や事業スタートに向けた支援ができるよう計画書策定支援を行います。

目 標】

支 援 内 容	30 年 度	31 年 度	32 年 度	33 年 度	34 年 度
セミナー・個別相談開催回数	1	1	2	2	2
事業計画策定事業者数	6	10	10	10	15
創業予定者の策定支援	1	1	2	2	2

全小規模事業者（51）が事業計画を策定できることを目標とする。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現状と今後の方針)

事業計画策定後の支援については、金融支援が中心であり、事業計画の進捗状況の把握などを行っていないのが現状です。

今後は、上記3で策定した計画を計画通り実行できるよう、策定後、4半期ごとに1度巡回支援によるフォローアップを行います。

上記3で策定した計画は、小規模事業者が自身で初めて策定する計画になることから、フォローアップ支援を行うことで、策定した計画や目標が実現できるよう、計画の見直しなどの改善を行いながら実効的な計画になるよう支援します。

必要に応じて専門家等を活用します。

(事 業 内 容)

(1) 巡回によるフォローアップ（拡大）

事業計画策定後、四半期に1度の定期的な巡回訪問により、計画と実施状況の差異について、進捗状況を確認し、差異について事業所と確認・検討していくフォローアップ支援を実施し、事業計画どおり経営を行えるよう支援します。

必要に応じて専門家等を活用し、実効性の高い事業計画に軌道修正していきます。

(2) セミナー開催等によるフォローアップ（新規）

事業計画策定後の巡回支援で、計画策定当初、事業者自身が経営の目標に掲げた内容（売上向上等）に疑問や認識の違いを感じる場合等、計画策定済みの事業者を対象にセミナーまたは個別相談会を実施し、目標設定の改善を行えるよう支援し、実効性のある事業計画へ軌道修正していきます。

(3) 専門家や関係機関との連携（新規）

村内での創業・第二創業、事業承継に係る事業計画については、巡回支援のほか、中小企業診断士や地域金融機関、よろず支援拠点等との連携による支援を行う。

【目 標】

支 援 内 容	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画実施事業所巡回指導※	20	60	100	140	192
セミナー・個別相談会開催	1	1	1	2	2

5. 需要動向調査に関すること【指針③】**(現状と今後の方針)**

これまで、地域内で食料品等の商品・サービス等を取り扱っている個社の個別的な調査や地域村民、特に高齢者に対して、商品やサービスなどのニーズ調査も行わず、巡回時に必要に応じて業界情報やインターネットからの情報提供に留まり、消費者が求めるニーズに対応が十分とはいえなかった。

また、地場産品を利用した特産品も作ってはいるものの、村外からどのような評価を受けている等のニーズ調査も十分とはいえなかった。

今後は、個社が提供する商品やサービスの需要動向に関する情報を的確に把握することで、需要を見据えた事業計画作成支援などに生かせるよう情報提供していく必要があります。

把握する情報は、次の2つの調査で収集します。

- (1) 地場産品を活用した商品開発をしている「製造業者の需要動向調査」
- (2) 水産資源を活用したメニューを提供している「飲食業の需要動向調査」

(1) は、地域資源である水産物・地域木材を製造し、域外に提供している個社を対象とします。

提供する商品にスポットを当て、個別の需要動向調査を行い提供することで、個社が提供する商品と提供される側の消費者のギャップを分析し、提供する商品の改良及び新たな市場・商品開発など、需要を見据えた事業計画策定に活かします。

(2) は、当地域で取れる水産資源「天然ふぐ、たこ、ホタテの稚貝等」を既に商品化している飲食店を対象とし、観光客向けの需要動向調査を行い提供することで、商品の改良や新たな新商品の開発に繋がり、需要を見据えた事業計画策定に活かします。

(事業内容)

- ① 地場産品を活用した商品開発をしている「製造業者の需要動向調査」

現状の販売先は、村内のホテルや道の駅、地域内外のイベント会場での販売で、売れる商品への改良や、商品づくり、販路の拡大を行うため、提供している商品に焦点を絞った製造業者の需要動向調査を実施します。

特に、個社が提供したい商品と、消費者が求める商品との違いがみられる可能性があるため、そのギャップを分析し、新たな需要の創出できるよう支援します。

【製造業者の需要動向調査の実施】(新規)**〈食品製造業〉**

既存の販売先であるホテルや道の駅、地域内外のイベント会場で販売している水産加工品に対するアンケート調査や試食品の提供を行う。

調 査 項 目

調査対象：ホテルや道の駅に訪れた観光客（夏場の時期を通し実施する）

イベント来場者への試食品によるアンケート調査（対象者100人、年1回実施する）

調査方法：試食品によるアンケート調査

性別、年齢、住まい、味、価格、パッケージ、商品認知度、他社商品との比較（添加物・内容量など）で、固定の販売先では、年1回の調査とイベント会場でアンケート調査を実施します。

また、北海道商工会連合会、留萌振興局等の関係機関が主催する「イベント、商談会」への参加を促し、バイヤー側の売れ筋情報や求める商品の素材、味、価格、納期、などの情報を同行して聞き取りを行い、新たな需要の開拓や新たな商品開発等に向けた支援も行う。

〈木材製造業〉

既存の木材製造業者を対象とした、多様化する取引先ニーズの的確な把握による役務のブラッシュアップと、技術を活かした新たな販路開拓に向けた潜在ニーズの高い商品や役務の掘り起こす調査を実施します。

調査項目

調査対象：取引先へのニーズ調査（対象20社、アンケートによる聞き取り調査の実施）

調査方法：多様化する新商品開発へのアンケート調査

品質、価格、ロット、大きさ、配送、今後どのような商品が欲しいかなどの調査を実施します。

アンケート調査などで知り得た情報を整理して個社へ提供することで、既存の商品の改良や新たな商品開発に向けた支援を行う。

② 水産資源を活用したメニューを提供している「飲食業の需要動向調査」

既に初山別地域の水産資源を食材とし付加価値を見出した商品作りを行なっている飲食業もあります。

村内のどの飲食店でも、地元水産資源「天然ふぐ、たこ、ホタテの稚貝」に付加価値を見出した商品を提供しています。

この資源を観光資源に結びつけ、更なる個社の新商品の開発や、売上の増加に結びつくようなアンケート調査を実施する。

【飲食業の需要動向調査の実施】（新規）

現在、村内で水産資源を活用して商品作りをしている飲食業が5カ所（(株)しょさんべつ振興公社、道の駅（ともしび）、北極星、マルテン食堂、みつわ食堂）あり、観光シーズンともなると観光客でにぎわってはいるもののシーズンオフには減少いたします。

夏場の最盛期に既存の商品と新たな商品開発に向けたアンケート調査、閑散期の商品開発など調査研究に繋がります。

調査項目

調査対象：上記の飲食店に訪れた来店客

（来店客の多い夏場でのアンケート調査を実施する）

調査方法：特産品のメニューを注文された顧客へのアンケート調査

（サンプル数は、50人）

性別、年齢、住まい、価格、味、ボリューム、コストパフォーマンス、満足度今後どのようなサービス、欲しいメニューなど

アンケート調査などで知り得た情報を整理して個社へ提供することで、既存の商品の改良や新たな商品開発に向けた支援を行う。

また、新たな需要開拓に向け、新商品作りを目指す個社には、専門家等による支援機関と連

携をしながら、試作品づくりからはじまり、的確に需要を見据えた事業計画の策定や実行が行えるよう支援していきます。

【目 標】

支 援 内 容	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
個別需要動向調査 事業所数	6	6	6	6	6

【成 果】

上記調査により、現状での個社の需要動向を的確に把握し、今後の方向性を分析した中で、新たな需要の獲得と販路の開拓が行えるよう、事業計画策定を伴走型支援により行います。

また、域内外への出店・商談会へも積極的に参加し、バイヤー等専門家の意見を取り入れた中で今後の販路開拓・拡大に繋げて知名度をアップさせる機会を創出する事により、計画の目標を達成し、売上高及び利益の確保に結びつけ持続的発展が期待できます。

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】

(現状と今後の方針)

これまでの販路開拓支援は、経営者の意識や知識、経験不足により積極的に行っておらず、地域での特産品である海産物（ふぐ、たこ）、農産物（ハスカップ）の加工品については村内とイベント会場での販売に限られており、地域外への需要開拓の遅れや商品力と営業力の強化不足が課題となっている。

また、水産資源の食材を活用した商品も観光客に宣伝もアピールもせず、満足度も解らない状況で販売していました。

今後は、経営分析や事業計画、各種調査などを通じ、個社と向きあつて積極的に支援することで、需要を見据えた計画的な経営を行えるよう支援します。

支援にあたっては、関係機関が行う物産展への参加やネット販売する個社への周知などの情報発信や提供する商品のブラッシュアップなどの支援を行います。

また、観光客をターゲットとした既存のメニュー調査を通じ、評価・満足度を踏まえたなかで、既存の商品の改良と新商品の開発に向けた取組を行います。

取組にあたっては、外部機関の専門家の協力を受けながら、新商品開発等と販路開拓支援を目指します。

(事 業 内 容)

(1) 近隣市町村への出店「販路開拓支援計画策定」(拡充)

近隣市町村にて開催される「春の地場産フェア」「北の恵み 食べマルシェ」等の各種イベント等や、初山別村商工会と近隣の商工会及び商工会議所と連携し、各市町村の特産品や加工品の展示する展示会へ積極的に参加している個社に対し、効果的に商品の試食やPRを行えるよう、商品の展示方法や販売促進のPRの具体的な進め方の支援や、試食結果の分析を含め、どのように反映していくかなどのフォローアップ支援を行います。

必要に応じ専門家派遣を活用し、販路開拓計画の策定を支援すると共に効果的なPR方法等を支援し、新たな顧客の増加に繋がります。

(2) 商談会・展示会への出展「販路開拓支援」(新規)

新たな需要開拓を視野に入れ、策定された販路開拓計画に基づき支援機関等が実施する商談会や展示会への出展を支援することで、来場する目利きに優れた百貨店・流通関係・卸売業者等のバイヤーからの意見を積極的に取り入れ、出展後の商品ブラッシュアップに反映させるなど商談成立に向けた販路開拓支援を対象企業と共に取り組みます。

具体的には、個社の経営資源を分析し作成された販路開拓計画の実行支援として、商談会・展示会への出展が効率的かつ効果的に行われ、出展成果が最大限に得られるよう、開催地や来場バイヤーの所属先、出展企業数、来場者数など各種情報を収集し、マッチングに注力します。

出展決定後は、事前準備・当日対応としてブースレイアウトやバイヤーへのプレゼンテーション方法、商品概要書の作成、販促備品の調達・作成、アンケートの収集などを支援いたします。

出展後には、礼状発送を含め、バイヤーなど関係先への対応支援や出展当日にバイヤーから頂いた指摘事項・アドバイスなどを分析、対応検討を行い、次の商談会等へ出展し新たな需要の開拓に繋げるため、販路開拓計画の見直しなどを支援いたします。

【参加予定商談会等】

・北海道商工会連合会「北の味覚 再発見！」(商談会・札幌市)

道内有名百貨店等のバイヤーとの商談による商談成立を目指します。

消費者協会が参加するため、消費者目線からの意見を商品に反映できます。

・全国商工会連合会「ニッポン全国物産展」(即売会・東京都)

首都圏での即売会により、新たな顧客の獲得を目指します。

・(株)ビジネスガイド社「グルメ&ダイニングスタイルショー」(展示会・東京都)

全国の一流バイヤーや有名食品店の関係者との商談成立を目指します。

・スーパーマーケットトレードショー実行委員会「スーパーマーケットトレードショー」(商談会・東京都)

全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食、海外などから多数のバイヤーとの商談による商談成立を目指します。

(3) インターネット活用「販路開拓支援」(新規)

急速な情報化の進展に伴う小規模事業者を取り巻く環境の変化に対応するため、個社が不得意とするIT関連でのPRは必須となり、情報の発信による重要性を考え商工会ホームページ作成支援ツール「SHIFT」や「SNS」等を活用したホームページ作成を支援することにより、良質な初山別ブランドの内外へのPRと、地域特産品の認知度の向上を図り、取引拡大に繋がります。

ホームページやSNSの作成・活用は、域外消費者が求める商品の安心安全はもちろんのこと、ターゲットを意識した定期的・多頻度による企業や商品の情報発信を支援することで、

個社が取り扱う商品を効果的にPRし、ネット販売による販路拡大、域外消費者への訴求力強化による、新たな需要の掘り起こしに繋がります。

また、情報発信手法として「ニッポンセレクト.com」「eコマース」等の新たな販路への取組に結びつけ、専門家や関係支援機関とも連携し、効果的な取引先の拡大に結びつける支援を行います。

(4) 既存商品の改良・新商品の開発支援（新規）

当地域にある豊富な水産資源を有効に活用するにあたり、既存商品の改良・新商品の開発を行い個社の売上の向上と新たな需要開拓を図ると共に、魅力ある商品作りによる交流人口の増加に繋げ、新たな観光客等の顧客確保を図ります。

そのために関係機関である地方行政法人北海道立総合研究機構と連携し、地域特産品の新たな強みを探ると共に、需要動向調査結果に基づいた既存商品の改良と新商品開発支援により顧客深耕を図ります。

【目 標】

支 援 内 容	30 年 度	31 年 度	32 年 度	33 年 度	34 年 度
(1) 販路開拓計画策定支援企業数	2	2	2	2	2
(2) 展示会・商談会出展支援企業数	1	2	2	2	2
商談成約目標	1	1	1	1	1
成約企業の売上増加目標	前年対比 1%増				
(3) IT活用支援企業数	1	2	2	2	2
IT活用企業の売上増加目標	前年対比 1%増				
(4) 商品改良・新商品開発支援企業数	1	2	2	2	2
商品改良・新商品開発目標	1	1	1	1	1
商品改良・新商品開発による 売上増加目標	前年対比 1%増				

【成 果】

今まで域内に留まっていた商品が域外へ需要を開拓することで事業計画策定支援事業者の持続的発展に繋がるのは勿論のこと、その商品を求めて域外からの交流人口の増加も期待できます。

また、機会を利用して商品開発や販路開拓を行い、取引先の増加や商品の知名度アップに結びつけ、新たな売上増による持続的発展に繋がります。

II. 地域経済の活性化に資する取り組み

(課題と取組概要)

初山別村、オロロン農業協同組合、北るもい漁業協同組合、初山別村観光協会、商工会、また村の有識者を加え「初山別村活性化協議会」を設立し、今後の地域経済活性化の方向性を検討します。

また、検討した地域活性化の方向性を踏まえ、特に一次産業の農業と漁業での人手不足、後継者難と日本有数の知名度がありながら、これまで明確に形成されなかった「初山別ブランドの構築」とを併せ、地域振興に資する事業の実施により地域経済活性化を継続的に図ります。

※人手不足や後継者難は、一次産業だけでなく小規模事業者の環境のなかでも起こっており業種を超えた派遣事業が求められている。

※地域の農水産資源を活用した全国的に認知されている商品は少なく、原材料供給基地からの脱却に向けた競争力の高い商品を販路に乗せることのできる事業者を一人でも多く育てることが求められる。

(事業内容)

(1) 加工特産品による「初山別ブランド」の構築による地域経済活性化（拡充）

本村の農水産物の販売は、付加価値を高めるよう加工品として販売しており、主なものは、ふぐ、甘えびをはじめとした水産加工製品、ハスカップ、カボチャを使用した農産加工製品など、村の特色を活かした「初山別ブランド」の製品開発、製造が進められております。

また、特に甘えびを利用した加工品として甘えび丸干し、ふりかけは商品化が進んでいますが、地域固有のブランドとして確立させるとこまで認識されていないところであります。

このため、これまでに開発した加工特産品を農商工連携により、地域農産品、地域水産品の高付加価値化に向けた販売戦略を構築し、農業と漁業と関連産業との連携による「個性豊かな地域ブランドの確立」により地域経済の活性化を図ります。

(2) 観光による地域経済活性化（拡充）

初山別村は、大小の砂丘が点在するなど自然がそのまま残されている金毘羅灯台付近の公園が住民の憩いの場となっていました。

さしたる観光資源もなく、稚内と留萌を結ぶオロロンラインの通過点でしかありませんでした。

現在はみさき台公園を中心にしょさんべつ温泉「岬の湯」、452mのゴーカートコース、パークゴルフ場、ロッジ10棟、オートキャンプ場を開設するなど、行楽施設を整え、道内100番目の道の駅「ロマン街道しょさんべつ」また、しょさんべつ天文台も公園のシンボリックな存在として大きな魅力を添え、観光客も年間7万から10万人観光となり観光振興に寄与しています。

近年は観光客の嗜好の変化等により観光客数が減少傾向にあるため、観光客のニーズにあった新たな地域資源の発掘や観光施設の整備が重要となり、観光団体との連携を密にして「食の観光」「体験観光」などの確立を進めることや、効果的な観光PRを検討、交流人口の増加により地域経済の活性化を図ります。

(3) 地域イベントによる地域経済活性化（拡充）

地域のにぎわいを創出するために、初山別村、オロロン農協、北るもい漁協、初山別観光協会、地域協力隊等と連携し、「しょさんべつ岬まつり」「しょさんべつ星まつり」「夕涼みビアガーデン」「秋の味覚！感謝祭！！」を開催します。

「夕涼みビアガーデン」では、地域生活者との交流、憩いの場を提供することにより、ふれあいによるにぎわい創出を図り実施している。

今後は、経営計画策定に取り組む小規模事業者への出店を勧め消費者ニーズを収集する機会として、より積極的な活用に取り組むことと併せ、地域での地場製品の消費拡大を図り、年間を通して実施されるイベントで地域のにぎわいを創出し、地域経済の活性化を図ります。

【目 標】

支 援 内 容	現 状	30 年 度	31 年 度	32 年 度	33 年 度	34 年 度
活性化会議開催回数	0	1	1	1	2	2
小規模事業者特産品開発数	1	1	2	2	2	2
観光客入込数	75,000	75,000	76,000	78,000	80,000	82,000

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り組み

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 広域連携協議会による情報交換

近隣の苫前町商工会・羽幌町商工会・初山別村商工会で構成する留萌中部広域連携協議会の経営支援会議（年6回）で、近隣町村の経済動向や需要動向の情報交換や各商工会の経営支援ノウハウを情報共有し、巡回時の情報提供や経営支援に役立てます。

② 関係機関との連携及び情報交換

日本政策金融公庫が年2回実施する「小規模事業者経営改善資金貸付推進団体連絡協議会」において留萌管内の金融情勢や地域経済の状況を意見交換するとともに、融資資金の活用や支援ノウハウについて情報交換し、巡回時の情報提供や経営支援に役立てます。

③ 支援機関との連携

当会だけでは対応できない小規模事業者の課題を解決するために、ミラサポや中小企業基盤機構の専門家派遣制度を活用します。

専門家と同行することで支援のノウハウの情報等を吸収します。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

北海道商工会連合会、中小企業大学校や中小機構北海道本部主催の研修会に積極的に参加することによる知識の習得と各関係機関との連携による専門的支援業務により、経営指導員の支援能力の向上を図り、それらによって吸収した支援スキルを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。

また、普段の業務の中で小規模事業者の情報や支援内容は、商工会基幹システムの経営カルテシステムへの登録や支援に係る計画等の書類を電子化した上で共有フォルダへ登録することで、職員がいつでも支援内容や支援経過を容易に確認できる環境を構築し、担当職員が不在の場合でも支援レベルにバラツキが起きない対応を図ります。

(取り組み内容)

① 商工会連合会や中小機構等の主催する研修に職員が年間1回以上参加することで、経営分析の手法や経営計画作成といった支援能力向上を図る。

また、研修参加者に対して受講内容を全職員にアウトプットする場を設け、自らに対しての研修フォローを行うと共に、全職員に対して支援スキルの共有化を図る。

② 一つの案件を全職員で取り組み、人脈やネットワーク、技術など職員同士がお互いのノウハウの共有に努めることで組織力を高め、質の高い事業者支援に結び付けていく。

また、経営支援の成果や巡回等で知り得た経営課題を全職員間で共有するため、週一回、全職員でミーティングを開き支援能力の向上に努める。

- ③ 若手職員の支援ノウハウの習得には、巡回訪問や個別相談業務において、ベテラン職員とペア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など、OJTを基本とした支援能力の向上に努める。
- ④ Web研修を通じ、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対応し、創業・事業継承につながる提案型指導ができるよう、経営指導員等の専門家や資質向上に必要な知識を習得させる。
- ⑤ 地元金融機関や税理士など認定支援機関の連携と地域内情報の共有化をはかることで、課題解決に共同であたっていく。
また、専門家を活用する際には、必ず専門家との同席を義務付け、指導・助言内容、情報収集方法などを学び支援能力の向上に努める。
- ⑥ 小規模事業者に対する支援内容は、経営状況や分析結果などの支援経過が容易に確認できるよう、職員だけがアクセス権を持つ、商工会基幹システムの経営カルテへの登録や支援で利用する書類を電子化し共有フォルダへ蓄積させる。
蓄積したデータを容易に検索して確認できる環境を構築し、職員全体で情報共有し、各職員がどのような支援を行っているか支援状況や支援経過を確認することができる。
併せて週1回実施する職員ミーティングで小規模事業者に対する支援の確認や見直しを行うことで職員全体の支援力を向上させ、蓄積させたデータの精度を上げる。
精度の高いデータを蓄積していくことで、職員の異動があった場合でも引き継ぎをスムーズにし、小規模事業者に対して継続した支援が行えるよう職員全体で支援力向上に努める。

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

毎年度、本計画に記載の事業の実施及び成果については、下記の方法により評価・検証を行う。

- ① 事務局での進捗状況の確認及び事業内容の検証
3ヶ月ごとに事務局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
年4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 有識者での評価・見直し案の提示
年1回、初山別村、地元金融機関、中小企業診断士、北海道商工会連合会等の有識者で構成する事業評価会議において、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- ④ 理事会での評価・見直し方針の決定
年1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・見直し案の提示を、評価・見直し方針を決定する。

⑤ 会員・村役場への報告・承認

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、村役場へ報告し、承認を受ける。

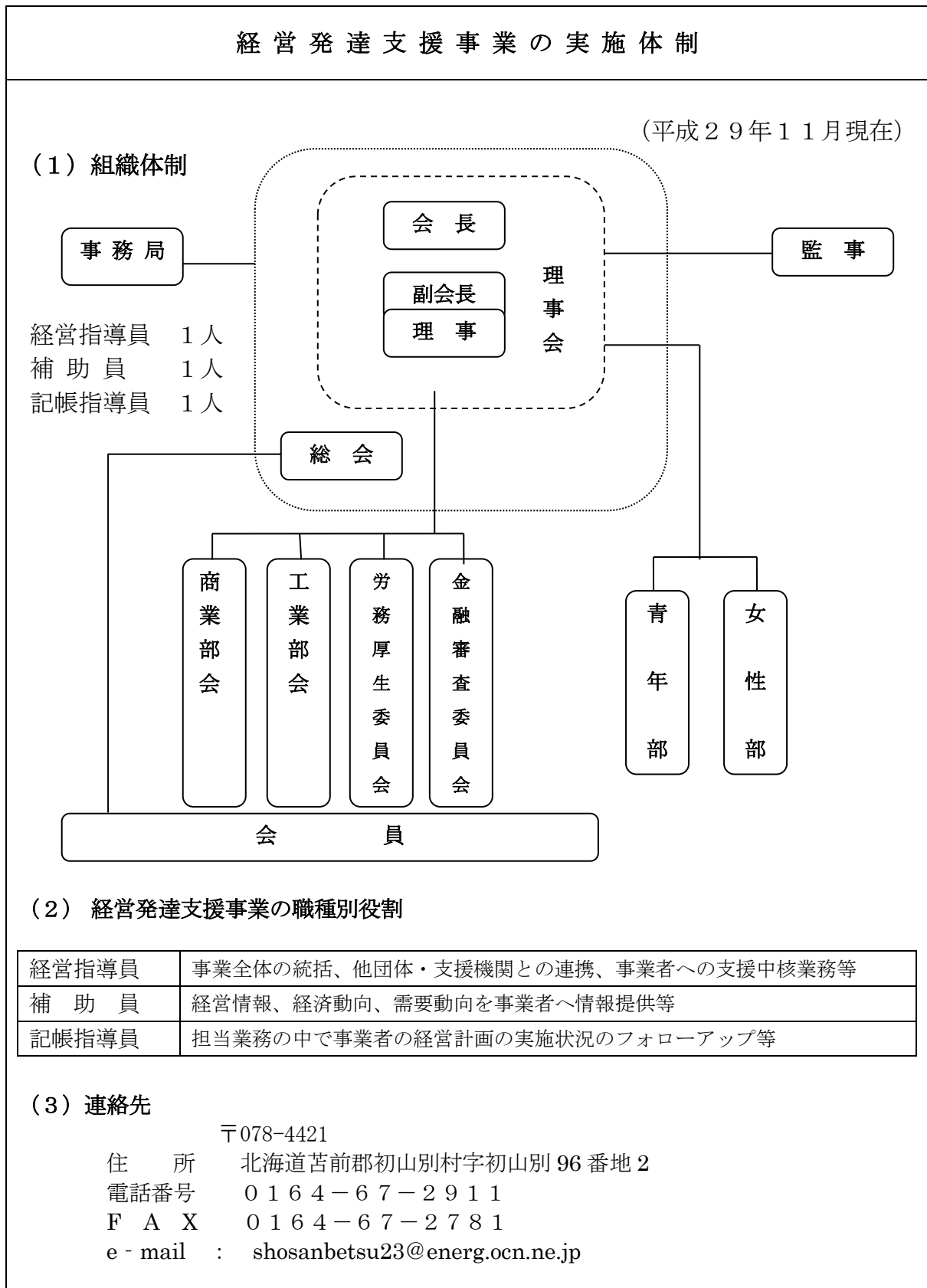
⑥ 事業結果の公表

事業の成果・評価・見直しの結果を商工会通信にて計画期間中公表する。

	4月～6月	7月～9月	10月～12月	1月～3月
事務局	進捗会議	進捗会議	進捗会議	進捗会議
理事会	理事会	理事会	理事会	理事会
有識者				事業評価会議
村役場・会員	総会			
商工会通信	公表			

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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 30 年度 (4 月以降)	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度	平成 34 年度
必要な資金額	3,050	3,050	3,050	3,050	3,050
・ 地域経済動向調査	100	100	100	100	100
・ 経営状況の分析	500	500	500	500	500
・ 事業計画策定支援	500	500	500	500	500
・ 策定後の実施支援	300	300	300	300	300
・ 需要動向調査	300	300	300	300	300
・ 新たな需要の開拓支援	900	900	900	900	900
・ 地域経済活性化の取り組み	300	300	300	300	300
・ 資質向上対策	100	100	100	100	100
・ 事業評価見直し	50	50	50	50	50

(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 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小規模事業者の事業実施の際の資金調達支援 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>連携者：北海道経済産業局 局長 児嶋 秀平 住 所：〒060-0808 北海道札幌市中央区北 8 条西 2 丁目 札幌第 1 合同庁舎 電 話：011-709-3140 ・北海道産業局（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>連携者：中小企業庁 長官 安藤 久佳 住 所：〒100-8912 東京都千代田区霞が関 1 丁目 3 1 - 1 電 話：03-3501-1511 ・ミラサポによる専門家派遣。</p> <p>連携者：北海道留萌振興局 局長 藪 紀洋 住 所：〒077-8585 北海道留萌市住之江町 2 丁目 1 - 2 電 話：0164-42-3669 ・北海道の施策などを情報収集し、関連施策や計画作成、実行に向けた指導助言を頂く。</p> <p>連携者：初山別村 村長 宮本 憲幸 住 所：〒078-4492 北海道苫前郡初山別村字初山別 9 6 番地 1 電 話：0164-67-2211 ・初山別村の施策などを情報収集や交換を行い、関連施策や計画作成、実行に向けた指導助言を頂く。</p> <p>連携者：北海道商工会連合会 会長 荒尾 孝司 住 所：〒060-8607 北海道札幌市中央区北 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。</p> <p>連携者：(株)日本政策金融公庫 旭川支店 国民生活事業 統括 斉藤 清和 住 所：〒070-0034 北海道旭川市 4 条 9 丁目 朝日生命ビル 電 話：0166-23-5241</p>

- ・日本政策公庫の政策や専門的知識・情報の提供と事業計画に沿った必要資金の融資や商談方法のアドバイスなど関連性のあるサポートを頂く。

連携者：留萌信用金庫 初山別支店 支店長 小野 雅樹

住 所：〒067-4421 北海道苫前郡初山別村字初山別

電 話：0164-67-2221

- ・町融資やプロパ融資などについてのサポートをいただく。

連携者：独立行政法人 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 北海道札幌市中央区北2条西1丁目1番地7 ORE札幌ビル6階

電 話：011-210-7470

- ・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。

連携者：北海道中小企業総合支援センター道北支部 支部長 紙谷 尚之

住 所：〒078-8801 北海道旭川市緑が丘東1条3丁目 旭川リサーチセンター内

電 話：0166-68-2750

- ・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。

連携者：よろず支援拠点 コーディネーター 中野 貴英

住 所：〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西2丁目 経済センタービル9階

電 話：011-232-2407

- ・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。

連携者：小方税理士事務所 税理士 小方 能成

住 所：〒078-4104 北海道苫前郡羽幌町南4条2丁目

電 話：0164-62-5415

- ・経営分析による企業診断支援、セミナー開催支援、事業承継、第二創業支援、専門的な税務相談支援、情報交換。

連携者：初山別村観光協会 会長 武田 弘樹

住 所：〒078-4492 北海道苫前郡初山別村字初山別9番地1 役場内

電 話：0164-67-2211

- ・地域活性化及び特産品開発に関する情報提供と助言。

連携者：北るもい漁業協同組合初山別支所 支所長 佐藤 弘欣

住 所：〒078-4421 北海道苫前郡初山別村字初山別3番地1

電 話：0164-67-2034

- ・地域活性化及び特産品開発に関する情報提供と助言。

連携者：オロロン農業協同組合初山別支所 支所長 澤岡 進也

住 所：〒078-4431 北海道苫前郡初山別村字豊岬187番地の1

電 話：0164-67-2121

- ・地域活性化及び特産品開発に関する情報提供と助言。

