

### 経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	いわみざわ商工会 ( 法人番号 3430005006731 ) 岩見沢市 ( 地方公共団体コード 012106 )
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目 標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①小規模事業者の事業計画策定・実行・検証による利益の増加      ②小規模事業者の親族内及び第三者承継による事業の継続      ③新規創業による地域の賑わい創出      ④地域への裨益目標</p> <p>経営基盤強化、事業承継・創業の促進により小規模事業者数の減少率の抑制及び地域商業機能の維持・向上を図る。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること      (1) 「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析</p> <p>4. 需要動向調査に関すること      (1) 商談会・物産展及び地元イベントにおけるアンケート調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること      (1) 経営分析を行う事業者の発掘と経営分析結果の活用</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること      (1) DX推進セミナーの開催      (2) 事業計画、事業承継計画、創業計画の策定支援</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること      (1) 事業計画・事業承継計画・創業計画策定支援者へのフォローアップ</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること      (1) 地域イベント出展支援 (BtoC)、商談会出展支援 (BtoB)      (2) ITを活用した販路開拓支援</p>
連絡先	<p>いわみざわ商工会      〒068-0127 北海道岩見沢市栗沢町本町11番地      TEL : 0126-45-2002 FAX : 0126-45-4655      E-mail kurisyo@aurora.ocn.ne.jp      岩見沢市 経済部商工労政課      〒068-8686 北海道岩見沢市鳩が丘1丁目1番1号      TEL : 0126-35-4519 FAX : 0126-32-0135      E-mail shou-rou@city.iwamizawa.lg.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. 目標

##### (1) 地域の現状及び課題

###### ①現状

###### 【岩見沢市の概要】

岩見沢市は、北海道空知地方(空知総合振興局管内)の南部、石狩平野の東部に位置し、札幌から車で約1時間程度の東方約40kmにあり、市域は石狩川左岸から夕張山地にかけて東西に広がっている。また、耕地面積約19,800haの広大な肥沃な土地と石狩川系の豊富な水を活かし、ブランド米や玉ねぎや白菜などの野菜の生産に力を入れており、道内有数の産地を形成している。

なお、岩見沢市は平成18年3月27日に空知郡栗沢町並びに空知郡北村が編入合併し新生岩見沢市としてスタートし、本年度は合併後17年を迎えた。

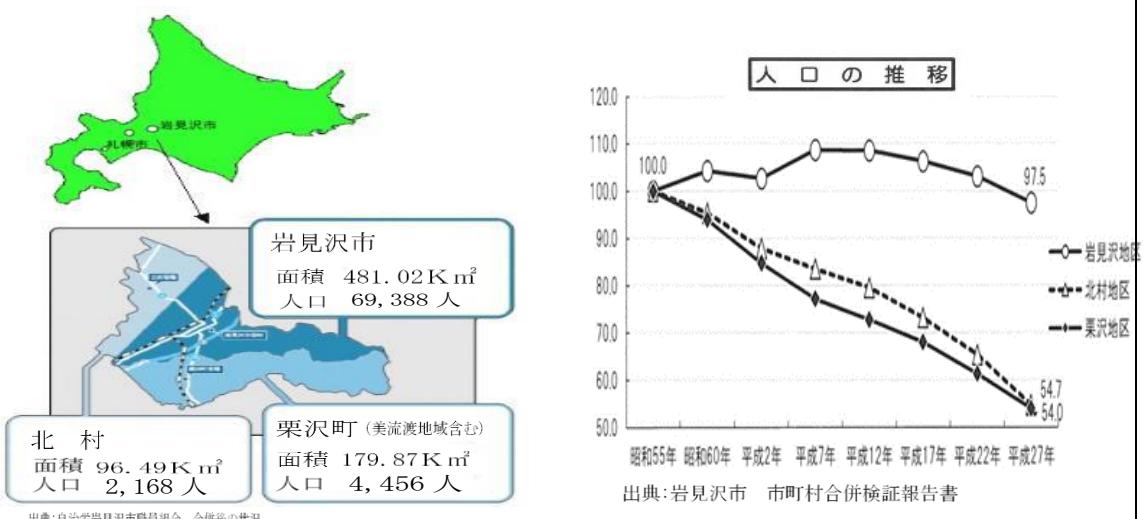
###### 【いわみざわ商工会地区の概要】

行政合併より3年後の平成21年3月31日に旧栗沢町商工会と旧北村商工会が合併し、いわみざわ商工会として、本年度は14年を迎えた。

いわみざわ商工会の管轄エリアは、市内南部に位置する栗沢地域(美流渡地域含む)、市内北西に位置する北村地域である。

商工会地域内の人口は、栗沢地域が4,456人(世帯数2,440戸)、北村地域が2,168人(世帯数996戸)となっている。

地域内人口減少率は、平成17年10月1日の国勢調査時より商工会議所地域の16.6%の減少に対し、栗沢地域の35%、北村地域の40%と当会の管轄地域の減少率が高いことが伺える。



##### 【人口、世帯数の推移】

岩見沢市の人口は、平成7年の97,042人をピークに年々減少が続き、令和5年5月31日現在で76,012人となり、65歳以上の割合は37.64%になっている。

国立社会保障・人口問題研究所による推計によると、2040年には53,640人までに減少すると見込まれている。

国勢調査及び住民基本台帳による岩見沢市人口の推移

年 次	地 区	世帯数	人 口
平成 17 年 国勢調査 (常住人口) (平成 17 年 10 月 1 日)	岩見沢市	33,671	83,202
	栗 沢 町	2,539	6,857
	北 村	1,112	3,618
	計	37,322	93,677
平成 22 年 国勢調査 (常住人口) (平成 22 年 10 月 1 日)	岩見沢市	33,362	80,722
	栗 沢 町	2,346	6,191
	北 村	1,015	3,232
	計(新市)	36,723	90,145
平成 27 年 国勢調査 (常住人口) (平成 27 年 10 月 1 日)	岩見沢市	33,105	76,348
	栗 沢 町	2,123	5,444
	北 村	927	2,707
	計(新市)	36,155	84,499
令和 2 年 国勢調査 (常住人口) (令和 2 年 10 月 1 日)	岩見沢市	32,799	72,184
	栗 沢 町	1,940	4,802
	北 村	845	2,320
	計(新市)	35,584	79,306
令和 5 年 住民基本台帳による (令和 5 年 5 月 31 日)	岩見沢市	37,475	69,388
	栗 沢 町	2,440	4,456
	北 村	996	2,168
	計(新市)	40,911	76,012

年齢別・性別人口割合

	男	女	計	人口割合
0 歳以上 14 歳以下	3,659	3,516	7,175	9.44%
14 歳以上 64 歳以下	19,918	20,308	40,226	52.92%
65 歳以上	11,913	16,698	28,611	37.64%
合 計	35,490	40,522	76,012	100.00%

岩見沢市は、平成 28 (2016) 年 1 月に策定した「岩見沢市人口ビジョン」では、合計特殊出生率の向上や定住・転入促進を図るための総合的な施策を展開することにより人口減少を抑制し、2040 年に 60,536 人、2060 年に 46,862 人とする将来展望として示している。

### 【地域産業の概要】

#### ①農業

岩見沢市の農業は、流通や消費の中心地である札幌市まで約 40 km の近郊という立地、ブランド米の生産をはじめ、玉ねぎや白菜など野菜の生産に力をいれており、道内有数の産地を形成している。

平坦な地域では、広い農地を活用して水稻や小麦、野菜などを栽培する土地利用型農業が特

徴となっており、さらに花きなどの施設園芸も組み入れた複合経営が行われている。

下記の表のとおり、農家戸数、農業従事者は年々減少し、高齢化が進んでいるが、担い手対策の一つとして、新規就農者に対する市の支援制度を平成22年度から整備し、受け入れ環境の充実を図り、育成・確保に努めている。

また、規模拡大への対応や省力化によるコスト縮減を目的として、農業気象サービスや高精度位置情報などのICT技術を活用して農作業の効率化・省力化を図る、スマート農業の先進地域として全国に先駆けて普及促進に取り組んでいる。

〔表1 農家戸数〕

(各年4月末現在)

区分	単位	H28 (2016)	H29 (2017)	H30 (2018)	R元 (2019)	R2 (2020)
農家戸数	戸	997	966	928	904	875
経営主の平均年齢	歳	56.4	56.2	56.5	56.3	56.1

出典:岩見沢市農業振興ビジョン

〔表2 農業従事者数〕

(各年4月末現在)

区分	単位	H28 (2016)	H29 (2017)	H30 (2018)	R元 (2019)	R2 (2020)
農業従事者数	人	2,594	2,569	2,495	2,462	2,401
うち64歳以下	人	1,703	1,677	1,595	1,509	1,446
	%	65.7	65.3	63.9	61.3	60.2
うち65歳以上	人	891	892	900	953	955
	%	34.3	34.7	36.1	38.7	39.8
平均年齢	歳	57.1	57.0	57.2	57.6	57.9

出典:岩見沢市農業振興ビジョン

農家戸数、経営主の平均年齢



出典:岩見沢市農業振興ビジョン

なお、当商工会地域(北村)では、現在岩見沢市で推進を図っている農作業機械の自動走行等のスマート農業の導入化に向け1,393haの水田地帯において区画整理を行い、農業生産性の高い基盤の形成を通じて農業の振興と耕作放棄地の解消・発生防止を目的とし「国営農地再編整備事業 岩見沢北村」(工事期間 令和2年～16年度 総事業費355億円)に着手している。

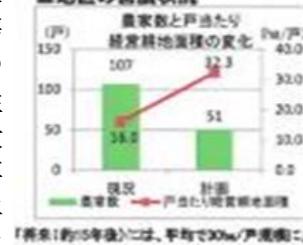
## ②商工業

岩見沢市の中心市街地は、石炭産業の町々を背景に、鉄道を中心とした物流や人々の交流の拠点として、商業やサービス業等が集積した重要な地域として発展してきた。

しかし平成に入ってからは、大規模小売店舗の郊外出店や中心市街地内で唯一営業を続けていた大規模小売店舗の撤退の影響もあり、中心市街地の衰退は顕著なものとなり、事業所数も減少し従業員数についても減少した。

現在岩見沢市では、平成11年に「岩見沢市中心市街地活性化基本計画」を策定し国から認定を受け、通称まちなか活性化計画(平成26年度～令和5年度)として持続可能な都市経営を目指した取り組みを行っている。

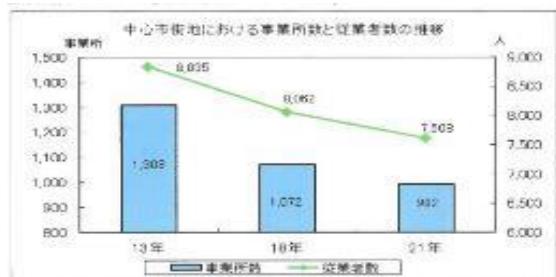
■地区の現状状況



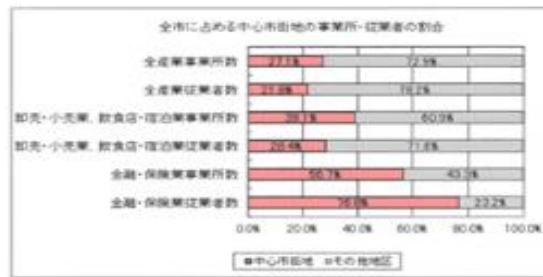
野菜の作付計画



出典:北海道開発局



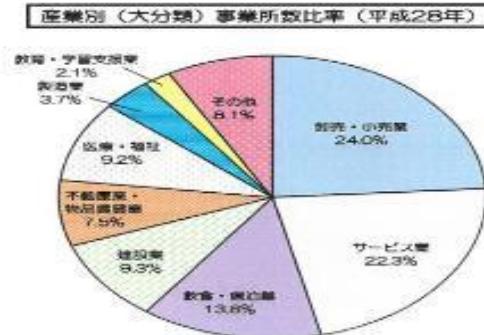
出典:岩見沢市中心市街地活性化基本計画第2～3章



出典:岩見沢市中心市街地活性化基本計画第2～3章

項目	中心市街地	その他地区	全市
全産業事業所数	992	2,662	3,654
全産業従業者数	7,608	27,357	34,965
卸売・小売業、飲食店・宿泊業事業所数	545	850	1,395
卸売・小売業、飲食店・宿泊業従業者数	2,989	7,541	10,530
金融・保険業事業所数	38	29	67
金融・保険業従業者数	619	187	806

出典:岩見沢市中心市街地活性化基本計画第2～3章



出典:岩見沢市中心市街地活性化基本計画第2～3章

また、2015年度から岩見沢商工会議所、商工会、岩見沢建設協会で実行委員会を組織して連携して、中小企業の経営の改善や安定化、商店街の活性化に向けた取り組みを進めるとともに、プレミアム付建設券発行事業を実施しており、市内建設業の受注機会確保及び持家に居住する世帯の安定促進を図り、地域経済の好循環を促進している。

一方、当商工会地域においては、北村・栗沢町美流渡地区が岩見沢市内でも過疎地域として認定されており、北村地域では唯一のスーパー・マーケットが令和2年4月に撤退してからは、大手スーパーの移動販売車が週1回、栗沢町美流渡地域には週2回訪問しているが、商工会員でもある既存の商店も地域住民のニーズに応えるべく、取扱い品目の見直し、店舗内設備を拡充してお店をリニューアルオープンさせるなど、消費購買力の維持を図っている。

建設業については、後継者もあり堅調な経営であることから廃業・解散等はないが、小売業・理美容業については後継者不足により事業承継への支援が必要である。

### ③観光業

岩見沢市は、新千歳空港、札幌市に近接し、札幌から旭川や富良野といった有名観光地の間にある非常に恵まれた環境にありながら「観光地としての岩見沢」の認知度はあまり高くなく、観光入込客数はコロナの影響が少ない令和元年度で111万人となっており、空知総合振興局管内では砂川市、三笠市に次ぐ第3位となっている。

市内には、バラ園、ワイナリー、遊園地、果樹園、歴史遺産、音楽ライブ等多くの地域資源も有しているが、入込客数のうち約95%が日帰り客となっており、通過型の観光が主体である。

地域イベントでは、「いわみざわ彩花まつり」「いわみざわ百餅祭り」「くりさわ農業祭」「きたむら田舎フェスティバル」「IWAMIZAWA ドカ雪まつり」が岩見沢五大まつりと言われており、当商工会地域で開催されたイベントのコロナ規制緩和後の令和5年度については、栗沢地域の「くりさわ農業祭」は約1.2万人、北村地域の「きたむら田舎フェスティバル」は約2万人の来場者数となり、地元住民や市外観光客が来場している。

また、北村地域に位置する北村温泉は「源泉かけ流し43度」の天然温泉である。

令和3年3月にリニューアルオープンし、女性専用休憩室を新設したほか、強塩泉のため身

体が冷めにくく肌がすべすべになると言われていることから、特に女性客に人気が高く、地元のほか道内外からの利用客で賑わっている。

岩見沢市観光入込客数

単位：千人

	H29 年度	H30 年度	R1 年度	R2 年度	R3 年度
総入込数	1,145.4	1,084.0	1,112.8	593.6	610.9
内道外客	48.3	41.3	46.5	17.4	16.3
内道内客	1,097.1	1,042.7	1,066.3	576.2	594.6
内日帰客	1,085.5	1,030.8	1,058.8	562.1	563.7
内宿泊客	59.9	53.2	54.0	31.5	47.2
宿泊客延数	69.9	64.7	64.6	44.1	55.9

(出典：道経済部観光局データ)



くりさわ農業祭 毎年8月下旬



きたむら田舎フェスティバル 毎年8月中旬



いわみざわ百獣まつり 每年9月中旬



IWAMIZAWA ドガ雪まつり 每年2月下旬



### 【小規模事業者の現状と課題】

#### ①小規模事業者数の推移

前述のとおり、いわみざわ商工会の管轄エリアは栗沢地域(美流渡地域含む)及び北村地域となっており、管轄エリアの小規模事業者数は、令和5年4月1日時点で165者となっている。

これは、5年前の平成31年(令和元年)の173者と比較して8者の減少であり、率にして5%の減少にとどまっているが、廃業の多くは経営者の高齢化と後継者不在によるものである。

また、昨年度実施した事業承継支援に係る状況調査において、60歳以上の経営者のうち、約54%が後継者不在と回答していることから、今後さらに後継者不在による廃業が見込まれ

る状況であるため、後継者マッチングを含めた事業承継支援による事業の継続が必要である。

そのほか、地域外からの移住者が飲食店等を新規開業する案件が、少しずつではあるが出ており、新型コロナウイルス感染症の影響は少なくなってきたが、経済活動の停滞による売上の減少等からの回復を図ることで経営を安定させることが求められている。

そのような状況においては、経営環境の変化に柔軟に対応するための経営力の強化・再構築が必要であり、事業者個々の課題の掘り下げによる自らの「気づき」から潜在力を発揮させ、自走化を達成しなければならない。

・商工業者数並びに小規模事業者数の推移

	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年
商工業者等数	217	216	212	209	205
小規模事業者数	173	174	173	169	165

②商業の現状と課題

商業を営む小規模事業者については、旧岩見沢市区域や札幌市への購買力の流出が進んでいるほか、スマートフォンの普及に伴うネット通販の利用増加の影響を受け、売上額は減少傾向にある。

このため、一部でみられている消費者ニーズを踏まえた品ぞろえの拡充などをモデルとした事業計画の策定による経営を広く普及させることで、購買力の流出を減少させるとともに、取り組みが遅れているE CやS N S等、I Tの利活用による顧客の取り込みを図り、売上・利益の増加に繋げることが求められている。

③飲食業の現状と課題

飲食業を営む小規模事業者については、主に地域住民を対象とした食堂のほか、栗沢地区の雄大な景色とともに食事を楽しめるファームレストランが営業しているが、新型コロナウイルス感染症の影響による交流人口の減少に伴い、売上が減少している。

したがって、地域の農産物を活用した新メニューの開発などで話題性を高めるとともに、地域外へ向けたS N S等の活用による情報発信を強化することで、売上回復を図ることが必要である。

また、空知地域の自然景観を楽しめるカフェを本州などからの移住者が創業するなど、地域資源を活用した取り組みも見られており、これらについても、特産品を活用したメニュー開発などの集客や売上向上へ向けた支援による経営の安定化が求められている。

④建設業・製造業の現状と課題

建設業については、公共工事減少に伴う売上減少はみられるものの、比較的堅調な経営となっているが、技術職従業員の高齢化も進んでおり、建設業就労者の確保と人材育成が求められている。

そのため、さらなる売上向上と利益確保を原資とした、職場環境の改善や人件費の確保といった取り組みが必要である。

また、製造業については、商工会地域に食品関連製造業が数件しかないため、飲食業を営む事業者との連携も含めて、新規創業等による地域の農産物を活用した特産品開発及び販路開拓が課題となっている。

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

岩見沢市では、行政を中心に人口減少抑制に取り組んでいるが、高齢化を伴う人口減少はそ

れを上回るスピードで進んでおり、特に商工会地域は減少率が加速している。

また、小規模事業者においては、飲食業などの新規開業により現在の減少幅は大きくはないが、経営者の高齢化と後継者不足は避けて通れない状況であり、廃業が増えることが見込まれる。

これらの状況から、地域の人口減少による消費購買力の縮小及び、廃業に伴う商業機能の低下による近隣地域への消費購買力流出など、今後さらなる経営環境の悪化が予想される。

この悪影響は、地域の雇用の維持や地域内の経済循環に支障をきたすことが見込まれております、今後10年、小規模事業者が雇用と地域住民の生活機能を維持するとともに、交流人口の増加による地域の賑わいを創出するため、対話と傾聴による伴走支援によって事業者自身が課題に気づき、自らその解決を図る自走化へと導くことで、事業の持続的発展に繋げる事が必要である。

当会では、これらを踏まえて「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を次のとおり設定する。

ア 小規模事業者自らが主体性を持って課題を解決することで、売上・利益の増加により経営を継続する。

イ 事業承継や創業により小規模事業者の維持に努め、地域住民の生活を守り地域活性化に繋げる。

## ②岩見沢市総合計画との連動性・整合性

岩見沢市では第6期（2018～2027）岩見沢市総合計画において、「人と緑とまちがつながりともに育み未来をつくる 健康経営都市」を実現すべき将来像として、商工業の振興方針において、「中小企業の活性化と経営基盤の強化」を掲げている。

また、岩見沢市の基本計画での商工業、観光の主要施策は以下のとおり。（一部抜粋）

### 主要施策

- (1) 商工会が地域経済を引率する主導的役割を果たしていくことができるよう、必要な支援を行うとともに、地域産業の振興に向けた取組みを連携して進める。
- (2) 金融機関との協調による制度融資等を通じ、企業の円滑な資金調達を支援する。
- (3) 「食」「農」と観光を結び付け、地元食材の活用による物産品の開発やレストランでの食事提供などへの取組みを進めるとともに、販路の拡大やブランド化を図る。

これらの取り組みは、前述の小規模事業者の現状と課題で示した内容並びに、長期的な振興のあり方における支援の方向性と同じであり、当会では基本計画と連動・整合性を図りながら経営発達支援事業を実施していく。

## ③商工会としての役割

当会として、岩見沢市と目指すべき方向性を共有するとともに取り組みを継続していくため、岩見沢市並びに各支援機関と連携を密にし、支援体制を構築する。

また、後継者の育成や事業承継、創業への支援を行うとともに、小規模事業者との対話と傾聴による伴走支援を行うことで、小規模事業者自らが抱える課題に気づき、その解決を共に図っていくことで事業の持続的発展に繋げる。

これらの取り組みにより、地域経済の活性化並びに、地域住民の生活環境の維持を実現させていく。

## （3）経営発達支援事業の目標

上記のとおり、小規模事業者を取り巻く環境の悪化は進んでおり、今後更なる影響が出てくる

ることが見込まれる状況にあるが、地域住民の生活環境の維持及び賑わいの創出には、小規模事業者の経営の継続が必要である。

また、新型コロナウイルス感染症の影響により、小規模事業者の経営状況はコロナ前の売上・利益に比べまだ回復途上にあるとともに、消費者の生活様式が変化したことにより小規模事業者にとって対応すべき経営課題が山積している。

今後、岩見沢市第6期総合振興計画と商工会としての役割を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を見据え、その達成による環境変化への対応と課題の解決による経営の継続に向けた経営発達支援事業の5年間の目標を以下のとおりとする。

### 【小規模事業者の目標】

#### ①小規模事業者の事業計画の策定・実行・検証による利益増加

- ・小規模事業者が自ら事業計画を策定するための支援を実施することで、年間5者の事業計画策定に繋げる。
- ・小規模事業者が策定した事業計画を実行し検証による見直しを支援することで、年間1者の利益率3%増に繋げる。

#### ②小規模事業者の親族内及び第三者承継による事業の継続

- ・第三者承継を含めた事業承継の支援により、事業承継計画を策定する事業者を5年間で10者達成することで、地域の小規模事業者の事業継続を図る。

#### ③新規創業による地域の賑わい創出

- ・飲食、食料品関連業種を中心に創業希望者を支援することにより、5年間で5者の創業計画策定に繋げることで、地域の賑わい創出を図る。

### 【地域への裨益目標】

上記の目標を達成することで、小規模事業者が経営基盤の強化により生産性（稼ぐ力）を高めるとともに、小規模事業者数の減少を抑制し、地域住民の生活の利便性の維持・向上を図る。

また、魅力ある個店の創出や、商工会地域におけるイベントへの集客により交流人口の増加を図り、地域活性化に繋げる。

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

### 2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

#### (1) 経営発達支援事業の実施期間（令和6年4月1日～令和11年3月31日）

#### (2) 目標の達成に向けた方針

##### 【小規模事業者の目標達成に向けた方針】

###### ①小規模事業者の事業計画の策定、実行、検証による利益の増加

小規模事業者が事業計画を策定し実行することで売上等を増加させるためには、小規模事業者が抱える課題を自らが認識し、その解決を図る必要がある。

したがって、経営改善や売上向上に意欲的な事業者を中心に巡回訪問を実施し、対話と傾聴を通じて事業者が抱える本質的な課題を認識することで、事業者自らが「気づき」を得たうえで、納得して取り組めるように支援する。

また、計画策定後も定期的な巡回訪問を実施して進捗状況を確認しながら実行していくことで、小規模事業者の自走化による利益の増加を目指す。

###### ②小規模事業者の親族内及び第三者承継による事業の継続

当会地区の小規模事業者は、多くの業種において高齢化と後継者不足となっているため、事業承継支援を加速させる必要がある。

したがって、巡回訪問等の機会を通じて後継者の有無を確認するとともに、特に地域住民の生活に欠かせない業種については、後継者不在の場合は第三者承継を視野に入れた支援を行うことで事業の継続に繋げる。

これにより、小規模事業者数の維持を図り、地域の雇用や生活環境の存続を目指す。

###### ③新規創業による地域の賑わい創出

当会地区においては、恵まれた自然環境などを目当てとした飲食店等の創業の事案が、少ないながらも実績としてあるため、地域内外に対する情報提供による創業者の掘り起こしを行うとともに、金融機関との連携も含めた創業計画の策定及び実行を支援する。

この取り組みにより、地域の賑わいの維持を図るほか、地域外からの交流人口の増加による地域活性化を図る。

##### 【地域への裨益目標】

上記3つの目標を達成することで、小規模事業者数の減少を抑制し、地域の買い物環境並びに経済循環の維持に繋げる。

また、交流人口の増加による地域活性化のため、魅力ある個店の創出の他、商工会地域のイベントを中心に、岩見沢市を含めて関係機関との連携を密にすることで、より効果的な実施に努め集客力の強化を図る。

### I. 経営発達支援事業の内容

### 3. 地域経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

第1期においては、北海道商工会連合会が実施する中小企業景況調査や金融機関による景況調査の結果を資料として配布するにとどまっており、事業計画策定における外部環境の把握といったデータ活用まで至らなかった。

第2期においては、取りまとめた景気動向のデータを事業計画策定に活用することが課題であるため、自らを取り巻く外部環境の把握のため、各種景況調査の結果のほか、観光客の動きや消費動向などを巡回訪問により直接提供する。

併せて、地域の多くの小規模事業者が、外部環境を把握することで経営環境に起因する課題への気づきとするため、ホームページを活用して広く情報を公表する。

## (2) 目標

	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域経済動向 公表回数	HP公表	一	1	1	1	1	1
②景気動向調査 公表回数	HP公表	4	4	4	4	4	4

## (3) 事業内容

### ①RESAS（地域経済分析システム）の活用による地域経済動向の情報提供

地域内外における消費動向や観光客の動向などを把握することで、小規模事業者が自らを取り巻く外部環境を把握し課題の抽出につなげるため、経営指導員等の商工会職員がRESAS（地域経済分析システム）を活用し地域経済動向の分析を行い、年1回情報提供を行う。

【調査手法】経営指導員等がRESAS（地域経済分析システム）を活用し、地域経済動向の分析を行う。

【調査項目】・消費マップ（消費の傾向・外国人消費の比較 等）

…都道府県単位のPOSデータに基づく消費動向、国別の外国人消費動向等

・観光マップ（目的地分析・From-to分析 等）

…地域内の観光施設への入込や観光客の動向、宿泊状況等

⇒上記の情報を数値に基づくデータとして把握することで、事業計画策定に活用する。

### ②関係機関による景気動向調査結果の情報提供

北海道商工会連合会が実施している中小企業景況調査報告書や、金融機関等による景況調査資料等を整理し、小規模事業者へ情報提供を行う。

【調査資料】中小企業景況調査報告書四半期分（北海道商工会連合会）、空知管内景況調査資料（空知信用金庫）

【調査項目】景況感、売上額、仕入額、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資 等

⇒地域別、業種別にデータを整理し、巡回訪問等で情報提供することで課題抽出に向けた活用を図る。

## (4) 調査結果の活用

調査、分析した結果は、ホームページで公表することで広く地域の小規模事業者へ周知を図り、外部環境の把握及び課題抽出への気づきへ繋げる。

同じく、結果を経営指導員等が巡回訪問で小規模事業者に提供することで、数値の裏付けを持った事業計画策定に活用する。

## 4. 需要動向調査に関するこ

### (1) 現状と課題

第1期においては、展示・商談会等において来場者（一般消費者・バイヤー等）を対象とし

た需要動向調査を行う事としていたが、地域外へ向けた販路開拓を目指す小規模事業者の掘り起こしに至らなかつたため、結果的に需要動向調査の実施ができなかつた。

第2期においては、新商品や新メニューの開発に向けて、地域外における需要動向のほか、地域内や近隣における需要動向の把握を図ることで、意欲ある小規模事業者の掘り起こしにつなげることが課題である。

そのため、消費者が求めるニーズに広く対応できるよう、地域のイベントにおいて消費者を対象にアンケート調査を行うとともに、商談会・展示会等においてもアンケート調査を実施し、新商品や新メニュー開発のための事業計画策定へ結び付られるよう支援する。

## (2) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域内需要動向 調査対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
②地域外需要動向 調査対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

## (3) 事業内容

### ①地域内需要動向の調査

新商品や新メニューの開発（改良含む）を目指す小規模事業者を対象に、商工会地域において開催される集客力のあるイベントにおいて、来場者へ実際の商品の試供や試食によるアンケートを実施し、調査・分析結果を小規模事業者へフィードバックすることで、農産物の活用などによる新商品等開発へのデータとして事業計画へ反映させる。

【対象者】 主に地域内での販路開拓を目指す小規模事業者（食品製造業・飲食業等）

【調査手法】

（情報収集） 「くりさわ農業祭」（8月）・「きたむら田舎フェスティバル」（8月）において、来場者に開発・改良中の商品・サービスの試供や試食をしてもらい、事業者や経営指導員等による聞き取りもしくは、アンケート票への記入を促す。

（情報分析） 調査結果は、取りまとめたうえで必要に応じて専門家同席のもと、経営指導員が事業者と情報共有し分析を行うことで商品・サービスの改善点等の課題抽出に繋げる。

【サンプル数】 来場者50人

【調査項目】 ①味 ②内容量 ③食感 ④色合い ⑤ボリューム

⑥価格 ⑦見た目 ⑧パッケージ

⑨来場者の属性（性別・年代・居住地・来場の動機等）

### ②地域外需要動向の調査

札幌圏で実施される商談会（北海道商工会連合会が主催する展示・商談会「北の味覚再発見!!」を想定）において、来場するバイヤー等に対し、商品の試供や試食によるアンケート調査を実施し、結果を事業者にフィードバックすることで、農産物の活用などによる新商品開発や、既存商品の改良へ向けた事業計画策定への活用を図る。

【対象者】 札幌圏などの主に地域外へ販路開拓を目指す小規模事業者（食品製造業等）

【調査手法】

（情報収集） 展示・商談会「北の味覚、再発見!!」（10月実施）において、来場バイヤー等に対して開発商品等の試供や試食提供を行い、事業者や経営指導員等による聞き取りもしくは、アンケート調査票への記入を促す。

（情報分析） 調査結果は、取りまとめたうえで必要に応じて専門家同席のもと、経営指導員

が事業者と情報共有し分析を行うことで、商品の改善点等の課題抽出に繋げる。

【サンプル数】 バイヤー等 50 人

【調査項目】 ①味 ②内容量 ③ロット ④パッケージ ⑤価格  
⑥バイヤー目線の改善点 ⑦取引条件等

#### (4) 調査結果の活用

調査結果は、主に巡回訪問を通じて経営指導員等が当該小規模事業者に直接説明する形でフィードバックし、新商品開発や商品改良へ向けた事業計画策定の需要動向データとして活用を図る。

### 5. 経営状況の分析に関するここと

#### (1) 現状と課題

第1期においては、決算期においてネットde記帳等のシステムによる財務分析の結果とともに、小規模事業者の経営状況について説明を行ったが、非財務分析を含めた経営状況の深掘りまでできていなかった。

第2期においては、改めてセミナー開催により小規模事業者へ経営分析の重要性を深めさせるとともに、「ローカルベンチマーク」等の各種ツールを活用し、自社の財務分析のほか非財務分析を行うことで、経営状況の深掘りを行うことが課題である。

併せて、経営指導員等が小規模事業者に対して「対話と傾聴」による支援を行う事で、事業者自らが課題を認識する事に繋げる。

#### (2) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①経営分析セミナー開催件数	—	1	1	1	1	1
②経営分析事業者数	10	15	15	15	15	15

#### (3) 事業内容

##### ①経営分析を行う事業者の発掘

経営指導員等による巡回訪問を通じて、経営状況の分析による課題の抽出並びにその課題解決を図ることの重要性を認識させるとともに、地域の小規模事業者を対象としたセミナーの開催を通じて、経営分析の入り口を支援することで対象事業者の掘り起こしを行う。

また、すでにネットde記帳により財務分析を行っている事業者を中心に、日本政策金融公庫が提供する事業活動チェックシート「シグナル」を通じた簡易的な経営状況の把握を支援することで、自らが財務・非財務双方の分析を行う事の機会の提供を図る。

##### ア 経営状況分析セミナー

【対象者】 地域内の小規模事業者を広く対象とする

【募集方法】 チラシを作成し巡回訪問や窓口相談時に案内するとともに、商工会報に同封することで広く募集を図る

【講師】 中小企業診断士等

【回数】 1回／1年

【内容】 経営状況の分析に係る基礎知識、簡易的な分析手法 等

【募集人数】 20名

## ②経営状況の分析

上記により掘り起こした事業者を対象に、経営指導員等による巡回訪問において小規模事業者との「対話と傾聴」を図り、経営状況の深掘りにより小規模事業者自らが本質的な課題を認識するよう支援を実施する。

【対象者】①により掘り起こした事業者並びに、食品関連業種等を中心とした販路拡大に意欲的な事業者や、事業承継が必要な事業者等15者を選定する。

【分析項目】「財務分析」と「非財務分析」を実施する。

『財務分析』収益性（売上総利益等）・安全性（流動比率、自己資本比率等）・成長性（売上高伸び率等）・生産性（労働生産性等）

『非財務分析』・内部環境（強み・弱み）：商品・サービス・知的財産・人材・IT活用の状況等

・外部環境（機会・脅威）：市場・商圈・競合・社会経済・政治動向等

【分析手法】経営指導員等が巡回訪問において、小規模事業者とともに経済産業省が提供する「ローカルベンチマーク」等のツールを活用し、経営状況の分析による課題の抽出を行う。

併せて、業種等による専門的な対応を要する場合などは、専門家との連携により経営分析の精度を向上させる。

## （4）分析結果の活用

分析結果は、経営指導員等による巡回訪問で当該事業者に直接フィードバックし、販路開拓等に係る事業計画策定に活用する。

併せて、クラウド型経営支援ツールに分析結果を蓄積、データベース化し職員間で共有することで、商工会職員のスキルアップによる支援体制の強化を図る。

# 6. 事業計画策定支援に関するこ

## （1）現状と課題

第1期においては、補助金活用の相談があった小規模事業者に対して、事業計画の策定への支援を行うに留まり、経営上の本質的な課題解決につながる事業計画の策定までは至っていなかった。

第2期においては、今後5年前後での事業承継も含め、本質的な課題解決を図るために事業計画策定が求められるとともに、少しずつ増えてきた創業に対するアプローチとしての創業計画策定が課題となっている。

併せて、DXによる経営の効率化が求められているため、関連する知識の習得並びにITツールを活用した効率化・高度化へ向けた支援が必要である。

## （2）支援に対する考え方

小規模事業者が経営の本質的な課題解決により売上や利益を向上させるため、前述の経営状況の分析と同様に経指導員等が小規模事業者との「対話と傾聴」を重ね、小規模事業者自らが課題解決への気づきを得たうえで、具体的な事業計画の策定に対し、納得して取り組む事が重要である。

それにより、経営分析を行った事業者の3分の1程度の事業計画策定に繋げる。

なお、計画策定にあたっては、「地域の経済動向調査」「経営状況の分析」及び「需要動向調査」などを踏まえるものとする。

また、事業承継支援に係る状況調査において、後継者が不在と回答した60歳以上の事業者を主な対象として、改めて後継者の有無を確認するとともに、第三者承継も含めた事業承継計画策定への支援を実施する。

併せて、関係機関と連携して、創業に関する情報提供並びに情報の収集による対象者の掘り起こしに努め、具体的な創業計画の策定により創業を実現するための支援を行う。

### (3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①DX推進セミナー	—	1	1	1	1	1
②事業計画 策定事業者数	2	5	5	5	5	5
③事業承継計画 策定事業者数	—	2	2	2	2	2
④創業計画 策定事業者数	—	1	1	1	1	1

### (4) 事業内容

#### ①DX推進セミナーの開催

DXによる経営の効率化を実現するため、意識の醸成や関連する知識の習得へ向けたセミナーを開催する。

また、セミナー開催後、DXの取り組みに意欲的な事業者を主な対象として、ITコーディネーター等と連携し、個別相談や専門家派遣を行う事で、知識の深掘り並びに具体的な活用に繋げる。

【支援対象】地域内の小規模事業者を広く対象とする

【募集方法】チラシを作成し巡回訪問や窓口相談時に案内するとともに、商工会報に同封することで広く募集を図る

【講 師】ITコーディネーター等

【回 数】1回／年

【内 容】DXに係る基礎知識、インボイスや電子帳簿保存法等の法令改正へ対応するためのITツールの活用、SNSやHPによる情報発信及び販売促進手法、その他具体的な活用事例等

【参加者数】10名

#### ②事業計画の策定支援

【支援対象】経営分析を行った事業者、農産物を活用した新商品・新メニューの開発により売上向上を目指す事業者

【支援手法】経営状況の分析により抽出した課題の解決へ向けて、経営指導員等が巡回訪を行い、小規模事業者との「対話と傾聴」による事業計画策定の支援を行う。

併せて、専門家との連携を図ることで、専門的な知識の裏付けに基づいた実現可能な計画策定に繋げる。

また、食品関連業種等の新商品・新サービスや既存商品等のブラッシュアップに意欲的な事業者を主な対象として、新たな販路開拓へ向けた事業計画策定を併せて支援する。

#### ③事業承継計画の策定支援

【支援対象】60歳以上の事業者

※事業承継状況調査において後継者が不在と回答した事業者を優先

【支援手法】経営指導員等が巡回訪問等の際に後継者の有無を確認し、後継者がいる場合は、後継者を含めて「対話と傾聴」により双方の信頼関係に配慮しながら支援を実施

し、専門家との連携による事業承継計画の着実な策定に繋げる。  
後継者不在の場合は、特に生活関連業種を中心に、日本政策金融公庫札幌北支店や北海道事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、第三者承継を視野に入れて対応を協議したうえで、事業承継計画の策定を支援する。

#### ④創業計画の策定支援

【支援対象】創業希望者

【支援手法】新規創業支援にあたっては、岩見沢市や地元金融機関等の支援機関と連携し、当会並びに支援機関等のHPにおいて創業へ向けた支援策等の情報発信を行うとともに、各関係機関が情報共有を図ることで創業希望者の掘り起こしを行う。また、創業希望者に対しては、「対話と傾聴」を重ねることで創業の動機を整理するとともに、金融機関や専門家との連携により創業計画の策定を支援し、具体的かつ実現可能な計画策定に繋げる。

### 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

#### (1) 現状と課題

第1期においては、補助金活用に係る事業計画策定へのフォローアップとして、相談があつた場合のみの支援にとどまっており、計画的な実行支援に至っていなかった。

第2期においては、小規模事業者が事業計画を着実に実行できるよう、定期的な巡回訪問により進捗状況を確認することが課題である。

#### (2) 支援に対する考え方

事業計画、事業承継計画、創業計画を策定したすべての事業者を対象として、定期的な進捗確認による計画の遂行を支援するとともに、計画の実行について、小規模事業者自らが重要性を認識し取り組むことによる自走化を図る。

また、定期的な進捗確認を行った結果、外的要因などにより計画の進捗状況が停滞している場合は、関係機関との連携による結果の究明並びに、進捗確認の頻度を増やし集中的なフォローアップ支援を実施する。

#### (3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①事業計画策定 フォローアップ 対象事業者数	2	5	5	5	5	5
頻度(延回数)	3	20	20	20	20	20
売上増加 事業者数	—	1	1	1	1	1
利益率3%以上 増加事業者数	—	1	1	1	1	1
②事業承継計画策定 フォローアップ 対象事業者数	—	2	2	2	2	2
頻度(延回数)	—	8	8	8	8	8

③創業計画策定 フォローアップ 事業者数	—	1	1	1	1	1
頻度（延回数）	—	6	6	6	6	6

#### (4) 事業内容

##### ①事業計画策定事業者に対するフォローアップ

事業計画を策定したすべての事業者を対象として、経営指導員等が四半期ごとに1回の年間4回巡回訪問を実施し、策定した計画が予定通り実行されているかフォローアップを行うことで、着実な計画実行に繋げる。

また、フォローアップを行う際は、小規模事業者と対話と傾聴を重ねることで、事業者自らがP D C Aサイクル（計画→実行→評価→改善）の重要性を認識するとともに、それを機能させることで自走化を図る。

##### ②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継計画を策定したすべての事業者を対象として、経営指導員等が四半期ごとに1回の年4回を基本として巡回訪問を実施し、事業承継へ向けた計画が予定通り実施されているか、現経営者、後継者を交えてフォローアップを行う。

なお、事業承継については、親族内承継、第三者承継ともに慎重に進める必要があることから、事業者との対話を密に行い、必要に応じて頻度を変更するなどの対応を行う。

##### ③創業計画を策定した事業者に対するフォローアップ

創業計画の策定者に対しては、創業後は資金繰り等で経営が不安定なことから、経営指導員等が2か月に1回の年6回巡回訪問を実施し、状況に応じて専門家や金融機関との連携によるフォローアップを行うことで、経営の安定化を図る。

なお、2年目以降についても年6回の頻度を基本とするが、専門家を交えた事業者との対話に基づき、頻度を下げるなど臨機応変に対応する。

##### ④事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対応

経営指導員等による定期的なフォローアップの結果、事業計画と進捗状況にズレが生じている場合、フォローアップの頻度を上げ事業者との対話と傾聴を重ねることで、原因特定を図るとともに、専門家との連携により対応方策を検討し、ズレの解消に繋げる。

### 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関するこ

#### (1) 現状と課題

第1期においては、岩見沢市内で開催されるイベント並びに、札幌市内や首都圏で実施される商談会等において販路開拓を図るとしていたが、小規模事業者にとって最適な販路の選定に至らず、新たな需要の開拓に取り組むことが出来なかった。

第2期においては、小規模事業者にとって最適な販路開拓先を選定し、選定した販路開拓に効果的なイベントや商談会等に絞って支援を行っていくことが必要である。

そのほか、D Xへ向けた取り組みとしてI Tツールを活用した販路開拓を行うことで、新型コロナウイルスの影響により減少した地域内、地域外の需要の取り込みに繋げることが課題となっている。

#### (2) 支援に対する考え方

イベントや商談会の出展においては、支援対象者との対話により地域内・地域外と販路開拓先を分けたうえで、需要動向調査を考慮した最適な出展先の選定を行う。

出展にあたっては、専門家と連携し、効果的な出展となるよう事前支援を行うとともに、出展後においてもバイヤーとの交渉を見据えた支援を行うことで販路開拓に繋げる。

また、DXに向けた取組として、SNSを活用した情報発信やECサイト構築による販路開拓といった、導入しやすいITツールの活用を図ることで、地域の小規模事業者に広く推進する。

### (3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域イベント出展事業者数	—	2	2	2	2	2
売上額／者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②商談会出展事業者数	—	2	2	2	2	2
成約件数／者	—	1	1	1	1	1
③ITツールの活用による販路開拓事業者数	—	2	2	2	2	2
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

### (4) 事業内容

#### ①地域イベント出展支援 (B to C)

商工会地域で開催される「くりさわ農業祭」及び「きたむら田舎フェスティバル」に出展し、地域住民及び地域を訪れる観光客を対象に、農産物等を活用した新商品や新メニューによる販路開拓を支援する。

また、出展により来場者に対するPRを行うことで、恒常的な来店客数の増加及び購買等に繋げる。

なお、4. 需要動向調査において記載のとおり、新商品や新メニューの試食によるアンケート等を実施し、需要動向を把握する。

**【支援対象】** 食品製造業及び飲食業を営む事業者を中心に、農産物を活用した新商品・新メニュー開発や、既存商品のブラッシュアップに係る事業計画を策定した小規模事業者

**【想定される展示会等】**「くりさわ農業祭」

概要：

主催：岩見沢市観光協会

開催時期：8月第4土曜・日曜

出展者数：約40者

来場者：約1万2千人

「きたむら田舎フェスティバル」

概要：

主催：岩見沢市観光協会

開催時期：8月第3土曜

出展者数：約30者

来場者：約2万人

**【支援内容】** 出展前：効果的な出展ブースレイアウト等

出展時：POPや陳列といったディスプレイ等

出展後：アンケート調査の集計分析、継続的なPR手法

#### ②商談会出展支援 (B to B)

北海道商工会連合会が主催する「北の味覚、再発見!!」に出展することで、農産物を活用

した新商品について、バイヤーや札幌圏における消費者への販路開拓を支援する。

また、4. 需要動向調査において記載のとおり、新商品等に対する評価を調査することで、需要動向の把握に繋げる。

【支援対象者】食品製造業を営む事業者を中心に、農産物を活用した新商品開発や、既存商品のプラッシュアップに係る事業計画を策定した小規模事業者

【想定される商談会等】「北の味覚、再発見!!」

概要：

主催：北海道商工会連合会

開催時期：10月

出展社数：約50社

来場バイヤー数：約60

【支援内容】出展前：効果的な出展ブースレイアウト、バイヤーとの交渉のコツ等

出展時：陳列やディスプレイ、商談時のサポート

出展後：商談先へのアプローチ支援、アンケート調査の集計分析

### ③DXへ向けたITツールの活用による販路開拓支援

地域内及び近隣の商圈のほか、札幌圏や本州からの観光客等の需要を取り込むため、SNS等を活用した情報発信の強化を支援する。

併せて、自社ホームページによる情報発信や、ECサイト構築による主に地域外からの需要の直接的な取り込みに繋げる。

これらの取り組みにより、新型コロナウイルスの影響により落ち込んだ売上の向上や、創業間もない飲食店等の経営の安定化を図る。

【支援対象】食品製造業及び飲食業を営む事業者を中心に、農産物を活用した新商品・新メニュー開発や、既存商品のプラッシュアップに係る事業計画を策定した小規模事業者及び販路開拓に意欲的な小売業者等

【支援内容】自社ホームページの有効活用並びにSNSを活用した情報発信を専門家との連携により実施することで、特産品である農産品を活用した新商品・新メニューの売上向上に繋げる。

また、ECサイトの構築や大手ECモールの活用について、効果的な商品紹介や写真撮影、商品構成等を専門家との連携のもと支援する。

## II. 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

### 9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関するこ

#### (1) 現状と課題

第1期においては、理事会における事業の報告・審議のほか、年1回事業評価委員会を開催し当該年度の事業報告を行っていたが、全体的な進捗状況を把握し、事業実施に対する評価及び見直しへ向けた対応などが不十分であった。

第2期においては、事業全体の進捗状況など、職員間での情報共有を強化し、支援機関として支援内容の成果を上げて行くことが求められる。

したがって、事務局内での進捗管理・目標設定の確認・見直しを検討し、問題点の改善を行ったうえで、評価委員会及び理事会にフィードバックした上で、事業実施方針に反映させる仕組みを構築する。

#### (2) 事業内容

##### ①事務局会議

事務局内で、3ヶ月に一度、PDCAサイクルで進捗管理・目標設定の確認、見直しを検討し問題点を改善する。

なお、事業の実施状況を把握するため、小規模事業者に対する支援情報について、経営支援ツールに入力し管理することで、職員間での支援情報の共有を図る。

## ②事業評価委員会

当会の理事会と併設して、岩見沢市商工労働課長、法定経営指導員、空知信用庫栗沢支店長等をメンバーとする「事業評価委員会」を年に一度開催し、経営発達支援事業の実績及び効果について評価・見直しを行う。

また、当該委員会の評価結果は、理事会に報告した上で、商工会における次年度の経営発達支援事業に反映させるとともに、当会ホームページに掲載するとともに、商工会事務所（本所・支所）に常時備え付け、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

# 10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

## （1）現状と課題

第1期においては、北海道商工会連合会が実施する職種別等の研修受講並びに、中小企業大学校における中小企業支援担当者研修会を受講し、職員個々の支援能力の向上を図ってきた。

第2期においては、小規模事業者への支援をさらに効果的に行うため、コミュニケーションスキルの強化やDX推進へ向けた知識の習得が必要である。

また、それらにより個人が蓄積した支援ノウハウ等を、組織内で共有する仕組みの構築を併せて行う必要がある。

## （2）事業内容

### ①OJTによる職員の資質向上

小規模事業者への支援の現場において、経営指導員が専門家と連携し支援を実施する際、補助員及び記帳専任職員等が同行することで、効果的な支援手法等を実例をもって学び、支援能力の向上を図る。

### ②OJTによる職員の資質向上

#### ア 経営支援能力向上に係るセミナー

経営指導員をはじめとした職員全員が、従来の北海道商工会連合会が実施する研修に加えて、中小企業大学校における支援担当者研修会においては、経営支援能力向上に係るテーマとして、事業計画や事業承継計画策定の研修会へ積極的に参加することで資質向上を図る。

#### イ コミュニケーションスキル強化セミナー

小規模事業者の支援にあたっては、対話と傾聴により事業者自身が本質的な課題に気づきを得ることが求められるため、若手職員を中心にコミュニケーションスキルを強化するためのセミナーに参加し、経営力再構築伴走支援の実現に繋げる。

#### ウ DX推進セミナー

DXの推進に当たっては、支援者である経営指導員をはじめとした職員全体がITスキルの習得及び強化を図る必要があるため、次のような内容のセミナーを受講することで、地域の小規模事業者の現状を踏まえたITツールの活用等の支援に繋げる。

- ・DX推進に係る基礎知識・インボイスや電子帳簿保存法へ向けた経理システム導入
- ・ホームページによる情報発信・ECサイトの構築及び効果的な運用
- ・SNSを活用した情報発信手法・動画による情報発信手法

### ③支援ノウハウの共有

各種研修会へ参加したことにより習得した知識並びに、専門家との連携等により得た支援ノウハウについては、9. 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において

記載した事務局会議により職員間で情報共有を図るとともに、意見交換等によりそれらを深掘りすることで支援能力の向上に繋げる。

また、支援の実績については、経営支援ツールに適宜データを入力、蓄積することで、担当職員以外も支援情報へのアクセスを可能とすることにより、軽微な対応などは担当職員以外でも実施できる体制を構築するとともに、組織全体としての支援ノウハウの共有による支援能力向上に繋げる。

## 1.1. 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) 現状と課題

第1期においては、これまで市行政、北海道商工会連合会、空知管内商工会職員協議会、各種支援機関や金融機関等の研修会を通じて情報交換を行い、支援ノウハウ等の情報を得てきた。

第2期においても、継続して市行政、他の支援機関等と情報交換を行い、地域の現状と課題の把握や、解決へ向けた支援ノウハウの向上を図る。

### (2) 事業内容

#### ①空知管内商工会職員協議会（年2回）

経営指導員が年2回の研修会において、小規模事業者に対する支援の現状や課題、課題解決等の支援ノウハウについて、空知管内の他の商工会の経営指導員等と情報交換を行うことにより、経営指導員の支援能力の向上に繋げる。

#### ②専門家派遣（随時）

北海道よろず支援拠点、北海道商工会連合会等の専門家派遣による小規模事業者の問題解決に向けた支援の際、経営指導員等の職員が同行することで、支援ノウハウの習得と職員間の支援スキルの向上を図り、多様化する経営課題の解決へ繋げる。

#### ③日本政策金融公庫、地元金融機関との情報交換会（年2回等）

経営指導員等が年2回の日本政策金融公庫とのマル経協議会（経営改善資金推薦団体連絡会議）において、小規模事業者に対する金融支援や他地域の支援ノウハウについて情報交換を行うことで、経営指導員等の支援能力の向上に繋げる。

また、地元金融機関である空知信用金庫栗沢支店と年1回情報交換を行い、地域の資金需要や経済動向について情報共有し、小規模事業者の経営支援に活用する。

## **III. 地域経済の活性化に資する取組**

## 1.2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

### (1) 現状と課題

第1期においては、地域活性化の取組みとして「必要とされる・期待される」商店街づくりを目指し、「町のべんり屋さん事業部会」を中心に、「まちのべんり屋さんチラシ」を毎月発行し、チラシ掲載事業所の認知度向上と販売促進を図った。

しかし、上記事業における大きな販売の機会である「商工感謝祭」事業が、新型コロナウイルス影響の3年間は中止となり、交流人口が減少したことは、地域内の売上げや販売機会の減少に大きな影響を与えた。

そのような状況において、消費者が店舗で購入した金額に対して配布される抽選券<どきどき大抽選会>事業は、コロナ禍における地域消費購買力を押し上げる事業として定着している。

第2期においては、引き続きチラシの新聞折込みを実施するが、折込みは商工会地域限定

であり、地域外の消費者への情報発信が不足しているため、ホームページやSNSの活用により広く情報発信することが必要である

また、商工会のイベント等も消費購買力の流出対策、地域活性化として実施しているが、飛び地である商工会地域で一つに集約したイベントにすることが難しく、また事業者の高齢化による人手不足が今後懸念されるため、岩見沢市内の各関係機関と連携した取り組みを検討することで、地域活性化に繋げることが求められる。

これらの取り組みにより、地域への波及効果を高めるとともに、小規模事業者全体の売上向上に繋げることで、地域における稼ぐ力を創出し、地域への裨益に繋げることが重要である。

## (2) 事業内容

### ①岩見沢市中心市街地活性化協議会の開催（年2回）

岩見沢市、岩見沢商工会議所、いわみざわ商工会、岩見沢建設協会などの関係者により組織される協議会において、商店街等の地域経済活性化の方向性を共有するとともに、中小企業の経営の改善や安定化へ向けた取り組みについて、年2回協議の場を設ける。

また、本協議会においては、プレミアム付建設券発行事業を実施しており、市内建設業の受注機会確保及び持家に居住する世帯の安定促進を図り、地域経済の好循環を促進しており、今後も商工会地域内での好循環を継続していくため、関係機関と連携しながら事業継続に取り組んでいく。

### ②商工会主催イベントを活用した需要創出

商工会地域の地域振興事業である「商工感謝祭・どきどき大抽選会」及び「きたむら商工夏まつり」へ向けて、「まちのべんり屋さんチラシ」の新聞折り込み並びに、当会ホームページやSNSでの情報発信を行う事で、イベントへの集客向上及び参画事業者の売上向上を図る。

併せて、各イベントにおける大抽選会において、当商工会地域のみで使用できる商品券を発行し、商工会地域外からの人の流れも含め顧客の新規獲得や固定化に繋げる。

本事業については、商工会地域内での消費喚起と好循環による地域活性化策として事業継続していく。

### ③地域イベントへの参画

観光協会が主催する岩見沢市の五大まつりのうちの二大まつり(くりさわ農業祭・きたむら田舎フェスティバル)は市内でも過疎地域に指定されている商工会地域で実施していて、自然環境を活かした祭りとして両地域で約3万人の観光客が訪れている。

これらイベントの各実行委員会には商工会も参画し、観光協会を含めた関係機関とイベントの在り方を含めた地域活性化の方向性について年2回以上(随時)協議・検討を重ねている。

この二大まつりにより、商工会地域の知名度アップを図り、来場者の増加と交流人口の増加によって、小規模事業者のPR機会の増大による売上の向上と経営基盤強化を図る。

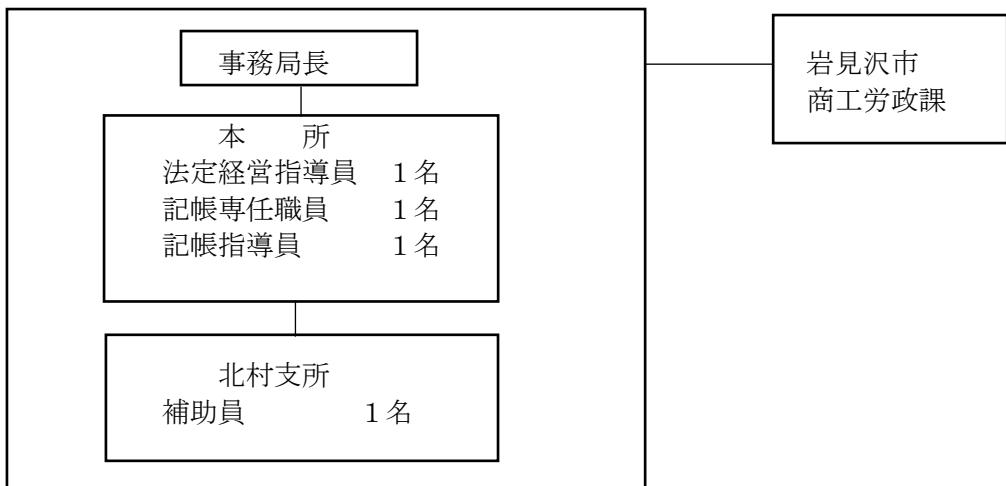
(別表2)

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

(令和6年4月現在)

(1) 実施体制（商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制 等）



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名： 太田 誠

■連絡先： いわみざわ商工会 TEL 0126-45-2002

②法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒068-0127 北海道岩見沢市栗沢町本町11番地

いわみざわ商工会

TEL : 0126-45-2002 / FAX : 0126-45-4655

E-mail : [kurisyo@aurora.ocn.ne.jp](mailto:kurisyo@aurora.ocn.ne.jp)

②関係市町村

〒068-8686 北海道岩見沢市鳩が丘1丁目1番1号

岩見沢市役所 経済部商工労政課商工労政係

TEL : 0126-35-4519 / FAX : 0126-32-0135

E-mail : [shou-rou@city.iwamizawa.lg.jp](mailto:shou-rou@city.iwamizawa.lg.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)

	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
必要な資金の額	500	500	500	500	500
○専門家派遣費	180	180	180	180	180
○セミナー開催費	100	100	100	100	100
○委託費	220	220	220	220	220

(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・北海道補助金・国補助金・岩見沢市補助金 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)

## 経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項