

経営発達支援計画の概要

実施者名	江部乙商工会（法人番号 6430005007479） 滝川市（地方公共団体コード 012254）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目 標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①事業計画の策定並びに実行による経営力強化 ②創業並びに事業承継による小規模事業者の維持確保 ③豊かな観光資源を活かした観光ビジネスの構築による交流人口の増加</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域経済動向調査に関すること (1) 公的機関・金融機関等の景況調査データの活用・公表 (2) RESAS（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</p> <p>4. 需要動向調査に関すること (1) 商談会・展示会等での需要動向調査 (2) 観光客に対する需要動向調査</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セミナー・個別相談会の開催 (2) 事業計画策定セミナー・個別相談会の開催 (3) 事業承継計画策定支援 (4) 創業計画策定支援 (5) 観光関連業種における事業計画策定支援</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 事業計画策定事業者に対するフォローアップ (2) 事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ (3) 創業計画策定事業者に対するフォローアップ (4) 観光関連業種における事業計画策定事業者に対するフォローアップ (5) 事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処方法</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) DX推進によるITツールを活用した販路開拓 (2) 商談会出展支援（B to B）</p>
連絡先	<p>名 称：江部乙商工会 住 所：〒079-0462 北海道滝川市江部乙町西12丁目1番15号 電 話：0125-75-2529 F A X：0125-75-6332 E-Mail：ebeotsu@rose.ocn.ne.jp</p> <p>名 称：滝川市 産業振興部 産業振興課 住 所：〒073-8686 北海道滝川市大町1丁目2番15号 電 話：0125-28-8030 F A X：0125-23-5839 E-Mail：syoukou@city.takikawa.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

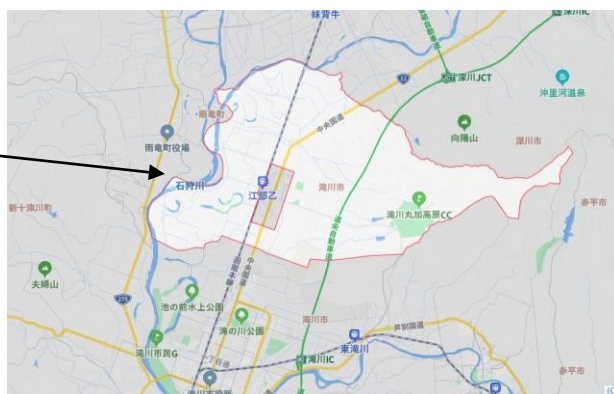
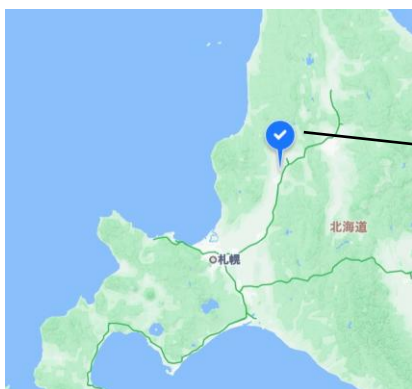
経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状と課題

① 江部乙町の概要

・江部乙町は滝川市の北部に位置し札幌市と旭川市を結ぶ国道12号を挟み西側地区は、石狩川の肥沃な土地を活かした田園が広がり、東側地区は丸加高原に代表される丘陵地が続きます。春はナタネ採取のための菜の花畑が広がり、秋には丸加高原展望台から一面に広がる雲海を見られるなど、四季折々の風景を望むことができます。1971年の滝川市との合併により滝川市江部乙町となり同一行政区内に滝川商工会議所が併存しています。



② 滝川市・江部乙町の人口推移

・滝川市の人口は昭和60年をピークに人口減少に転じ、ピーク時に52,004人であった人口が令和2年には39,490人まで減少しています。国立社会保障・人口問題研究所によれば、滝川市の人口は今後も急速に減少を続け令和22年には28,000人まで減少するものと推計されています。

《滝川市・江部乙町の人口推移》

	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年	令和5年
滝川市	48,425	46,881	45,562	43,170	41,209	39,490	37,511
江部乙町	5,321	5,000	4,700	4,248	3,644	3,259	2,805
老年人口比	16.0%	20.0%	23.9%	27.0%	31.5%	35.1%	36.2%

※老年人口比は滝川市における65歳以上の人口比。

③ 江部乙町の産業の概要

(農業)

・江部乙町の基幹産業は米作を中心とする農業です。人口減少に伴う農家戸数の減少や経営者の高齢化が進む中、労働力の担い手の育成・確保や経営面積の拡大に対応するため計画的な基盤整備事業の実施やスマート農業の推進を通じて、農作業の効率化が求められています。

(商工業)

・江部乙町の商工業者数は次のとおりとなっています。

(令和6年6月31日現在)

業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・ 宿泊業	サービス業	その他	合計
商工業者数	33	6	5	25	6	23	23	121
会員事業所数	23	2	5	22	5	11	8	76
うち小規模事業所数	23	2	3	18	5	11	8	70

業種により増減の傾向が出ており建設業や製造業は堅調に数を維持していますが、小売業、飲食業は事業主の高齢を理由にした廃業が多く事業数が減っている傾向があり、今後もこの流れは続く予想され地域経済に影響を及ぼす懸念があります。

(観光業)

・江部乙町は丸加高原をはじめとし滝川市の観光業を担うことができるスポットが数多く存在します。観光の拠点となる道の駅たきかわを有し、春には一面菜の花で黄色く染まる丘陵地、そして朝の冷え込みが厳しくなる秋からは早朝にかけて丸加高原から雲海を見ることができます。このように四季折々違った景色を見せてくれる自然豊かな江部乙町ですが、その豊富な資源を有効に活用するまでには至っておらず今後の取組が期待されています。

④ 小規模事業者の現状と課題

・地域の人口減少や高齢化の進行が小規模事業者に大きな影響を与えています。消費者人口の減少により売り上げが減少、さらに、事業主自身の高齢化が進んでおり、後継者不足の問題も深刻化しています。多くの小規模事業者が家族経営を基本としているため、子供世代が事業を継承するケースが減り、廃業が増えています。

・小規模事業者は技術革新のスピードに対応するための資金や人材が不足していることも大きな課題です。デジタル技術の導入やオンライン販売の拡充は急務とされていますが、十分なリソースがないために実現できない事業者も多いです。特にコロナ禍以降、オンライン化の波が加速する中で、対応が遅れると競争力を失うリスクが高まります。

・経済のグローバル化や大企業との競争も小規模事業者にとっての大きな課題です。規模の経済の利点を持つ大企業に対して、コストや価格競争で不利な立場に立たされることが多いです。このため、小規模事業者は差別化戦略やニッチ市場へのアプローチを必要としています。それには創意工夫や新たなビジネスモデルが求められます。

・このような背景を踏まえ、今後の小規模事業者の存続と発展には、デジタル技術の活用や後継者の育成、地域社会との連携、さらには持続可能な経営のための新しいビジネスモデルの確立が不可欠とされています。公的な支援策の充実や地域経済の活性化を図るための取り組みが一層求められる現状です。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

江部乙町内の人口減少や経営者の高齢化に伴う事業廃業など小規模事業者を取り巻く環境は今後一段と厳しいものとなることが予想されます。このことは事業者が従来の商圏、商売では売上を確保できずに先細り事業継続が困難になることを明示しています。デジタル技術の進展により、オンラインショッピングやデジタル決済が主流化する中で、伝統的な商業慣行のみで対応してきた事業者がこれら技術を推進できるかが問題です。デジタルマーケティングやオンラインプレゼンスの強化が必要とされ、勝ち組と負け組の格差が一層顕著に表れることとなると思われます。地域経済の沈滞はそこに住む地域住民の生活の利便性を失わせそのことがさらに地域経済を衰退させる悪循環を生む可能性があります。

これらをふまえて、商工会における「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を次のとおり設定します。

- ア) 創業支援、事業承継支援を推進し、事業者数の維持確保を図ることによって地域経済ひいては地域住民の生活を守ります。
- イ) 事業者に対し事業継続には新たな販路開拓が必要であることを理解してもらい、その手段としてDX推進が有効であると認識して自ら積極的にDX推進に取り組めるよう支援します。
- ウ) 人口減少で失われるであろう経済損失を補うために、関係人口、交流人口を増やす観光ビジネス構築の取り組みを行います。

② 滝川市総合計画との連動性・整合性

滝川市では「滝川市総合計画（2023年度～2032年度）」にて「心が育ち 人を紡ぐ いつまでも住み続けたい“ちよどいい田舎”」を将来像に掲げています。

その中で産業振興の基本目標として「元気で魅力ある産業と、人が集うまち」と定めて以下3つの施策を挙げています。

施策1 「農業の振興」

地域農業をけん引する担い手の育成と省力化を実現するスマート農業の普及などにより安定した地域農業の確立を目指します。

施策2 「力強い産業の創出」

事業者の安定的な経営を推進するため、融資制度などによる金融支援を行うほか関係機関と連携し事業支援や事業承継等を推進します。また、競争力を持つ商品の開発や販路開拓、新分野進出などの取組に対して関係機関と連携を図りながら支援します。

施策3 「豊かな資源をいかした外客誘致・交流人口の拡大」

豊かな観光資源をいかし、その時々にあった観光プログラムを確立するとともに、地場製品の提供や特産品開発を行い、それらをマスメディアやSNSなどの情報媒体を活用して関係・交流人口の拡大を図ります。

当会は滝川市が掲げた3つの施策に則り、滝川市と協同し江部乙町の商工振興を図ります。

③ 商工会としての役割

商工会では地域で唯一の総合経済団体として、今後予想される地域課題を捉えて小規模事業者に寄り添った伴走型支援を実施し地域経済の維持拡大とそこに住む住民の生活を守っていくことに寄与することがその役割です。

(3) 経営発達支援事業の目標

滝川市総合計画と商工会の役割を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を見据えた経営発達支援事業の5年間の目標を以下のとおりとします。

① 創業支援、事業承継支援を通じて事業者数の維持確保

地域コミュニティの維持に必要な事業者数を確保するため、創業支援、事業承継支援を行います。

【新規創業者数目標 5者／5年】

【事業承継者数目標 5者／5年】

② 事業計画策定、DX推進による経営力強化・販路開拓・売上の向上

今後予想される地域課題を捉え、事業者との対話により事業者自らが進んで今後の事業継続に取り組んでいけるよう支援します。その戦略ツールとして事業計画の策定やDX推進による経営力の強化・新規販路の開拓を行い売上・利益率の向上を目指します。

【事業計画策定事業者数 5者／5年】

【支援した事業者の売上増加目標 3%（前年対比）】

③ 豊かな観光資源を活かした観光ビジネスの構築、交流人口の増加

江部乙町の菜の花をはじめとする四季折々の豊かな観光資源を活かし観光事業の創出・支援を行います。また特産品開発・販路開拓支援を行い交流人口・関係人口の増加に寄与します。

【特産品開発事業者売上増加率目標 5%（対前年比）】

【観光入込客数増加目標 5%／5年】

【地域への裨益目標】

上記の目標を実施することで、創業・事業承継を促し小規模事業者数の維持を確保することで地域住民の生活を守ります。また新たな販路開拓や観光ビジネスの推進により地域外からの交流人口・関係人口を増加させ小規模事業者及び地域の持続的発展に寄与することを目標とします。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

【小規模事業者の目標達成に向けた方針】

①創業支援及び事業承継支援により小規模事業者数の維持確保を図ります。

小規模事業者数の維持は地域住民の生活利便性に関わるだけでなく雇用の創出、地域資源の有効活用、また地域の特色や文化を維持する地域活性化のため必要です。

このために、商工会は行政、専門機関と連携し小規模事業者数の維持を図ります。

②小規模事業者の経営力強化を目的として事業計画策定・DX推進を支援します。

小規模事業者の経営力を強化するためには、事業計画策定による経営戦略の立案やDX推進による販路の開拓などが必要となりますが、いずれも事業者自らが自社の課題に「気づき」「腹落ち」することで自身が課題に向けて自走化できるようになることが重要です。そのために商工会は事業者と対話と傾聴を重ね事業者の信頼を得たうえで寄り添った支援を実施していきます。

③豊かな観光資源を活かした特産品開発や観光ビジネスの構築し、小規模事業者の売上・利益率向上、新規販路の開拓を支援します。

今後地域の人口減少が益々進み既存の商圈、市場規模が萎んでいくことが確実なか商工会では小規模事業者の事業継続と地域経済の維持を図るため交流人口・関係人口の増加に繋がる観光ビジネスの構築を目指します。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

上記3つの取組により、人口減少・高齢化による地域経済の瓦解を防ぎ、地域社会の持続可能性を向上させることにより、「地域資源を活かした独自の発展」「住民が安心して暮らせる地域社会の構築」「地域外からの新たな収益源の確保」といった地域社会の実現を目指します。

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北門信用金庫が実施している中空知管内景況レポートの分析内容をホームページ上で情報提供するに留まっており、小規模事業者が自らの経営環境として認識するには至らず十分に活用できて

いませんでした。

(2) 目標

事業内容	公表方法	現状	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
各種経済情報分析結果の公表回数	HP掲載	4	4	4	4	4	4
地域経済動向分析結果の公表回数	HP掲載	—	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

①各種経済情報の収集、提供および分析

空知管内や道内の経済状況を把握するため、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、北門信用金庫による中空知管内景況リポートを活用し、四半期ごとに小規模事業者へ商工会ホームページで情報提供を行います。

【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）
空知管内景況リポート（北門信用金庫）

【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

②RESAS（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

「RESAS」の活用により近隣地域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明らかにし、今後予想される機会と脅威を把握することで事業計画査定などに役立てます。

【調査手法】 RESAS（地域経済分析システム）を活用し、地域経済動向の分析

【調査項目】 消費マップ（消費の傾向・外国人消費の比較 等）
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）

(4) 調査結果の活用

調査結果は商工会ホームページに掲載し広く地域小規模事業者等に周知するほか、経営指導員等が巡回指導、窓口指導をする際の参考資料として活用します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期では新商品開発に向けての需要動向調査を行うこととしていたが、新商品開発を見込んでいた事業者が撤退するなど担い手となる小規模事業者の掘り起こしまでに至らなかったため需要動向調査の実施ができませんでした。

第2期では展示会・商談会等に出展できる意欲ある小規模事業者の掘り起こしを実施し一般消費者やバイヤー等を対象に需要動向調査を行い商品の改善や新商品の開発に繋げる必要があります。

(2) 目標

事業内容	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
商談会・展示会等での 需要動向調査事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(3) 事業内容

商談会・物産展におけるアンケート調査

商談会・展示会に出展した際に、一般消費者やバイヤー等を対象にアンケート調査を行い商品の改善や新商品開発の資料として活用します。

【対象者】 地域外に販路開拓を目指すまたは新商品開発に取り組む意欲のある小規模事業者
【想定される商談会・展示会】

「北の味覚、再発見！」(B to B) など

主催：北海道商工会連合会

開催時期：10月ごろ

概要：地域特産品を販路開拓支援事業の一環として、流通業者との商談会を実施しこれら特産品の販路開拓・拡大を図る。

来場者：流通・観光関係企業のバイヤー、関係機関

規模：出展者56社、来場流通バイヤー82社160名、他関係機関、札幌消費者協会
報道機関

【調査方法】 来場者に対し商品の試供・試食を行い、事業者や経営指導員等が書面によるアンケート調査を実施する。

【サンプル数】 来場者50名

【調査項目】 ①来場者の属性（性別、年代、居住地）②商品の評価（味、価格、内容量、パッケージデザイン等）

(4) 調査結果の活用方法

調査結果は経営指導員等がクロス集計等を行い活用しやすい形にしたうえで対象事業者に提供し、専門家と連携し商品の改善や新商品開発の資料とします。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第1期では確定申告や金融斡旋、補助金申請などの場面で多くの事業者に対し財務分析の結果をもとに経営状況の説明を行ってきたが事業者自らがその結果を今後の経営活動に活かすところまでには至りませんでした。

第2期では、経営指導員等の巡回指導、窓口指導においてより深く事業者との「対話」を重ねて経営課題の解決の入り口となる経営分析の重要性を認識してもらい、事業者自らが商工会に対し経営状況の分析を求めるような意欲ある事業者を増やしていくことが課題です。

(2) 目標

事業内容	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
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

経営指導員等が巡回指導、窓口指導時に小規模事業者とのヒアリングを行ったうえで、経営分析を実施することで事業に内在する経営課題を明らかにすることができることを事業者に認識してもらい、「内発的動機づけ」を高め経営課題解決のために意欲のある対象者を抽出します。

②経営分析の内容

【対象者】

経営指導員等の巡回指導、窓口指導を通して意欲的な事業者をピックアップします。

【分析項目】

《財務分析》収益性：売上高総利益率、営業利益率

生産性：売上高労働性、資本回転率、棚卸資産回転率

安全性：流動比率、自己資本比率

成長性：売上高成長率、利益成長率、総資産成長率

《非財務分析》SWOT分析：事業者の強み、弱み、外部環境の機会、脅威の把握

市場・競合分析：市場シェア、競合分析、市場成長率の把握

【分析手法】

経営指導員等が対象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て財務分析を行います。また、非財務分析はSWOT分析を行うほか高度な知見を必要とする場合は専門家と連携して分析を行います。

(4) 分析結果の活用

経営課題抽出の入り口となる財務分析を行ったうえでSWOT分析により事業者の強み・弱みを理解することで事業者が腹落ちして経営課題克服に進むことができ、市場・競合分析を行うことでニッチ市場への参入の可能性など今後の事業計画策定の資料として活用することができます。

また、分析結果はクラウド型経営支援ツール※「Shokobiz」により蓄積、データベース化し職員間で共有することで、効率的な支援体制の構築に役立てます。

※「Shokobiz」：経営発達支援計画の支援対象である事業者及び支援の情報をデータ化し、分析・評価するためのクラウド型経営支援ツール

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期においては、事業計画策定セミナーや専門家個別相談会の開催により事業計画の策定支援を行ったが、事業者に事業計画策定の重要性を認識してもらい自発的・積極的に

事業計画の策定に取り組むところまで至りませんでした。

第2期においては、事業者が事業計画策定の重要性を認識し自らが経営課題解決のための事業計画の策定に取り組む「内発的動機付け」を高めることが必要だと思われます。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の「内発的動機付け」を高めるために、経営指導員等が前述の経営状況の分析結果等を用いながら小規模事業者との「対話と傾聴」を重ねることにより自らの経営課題に気づきをもたらす納得したうえで経営課題克服に向けた事業計画策定に踏み出すことが重要です。

これらの考えを支援の指針として後述する事業内容を実施します。

(3) 目標

事業内容	現状	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
DX推進セミナー・個別相談会：各1回	—	1	1	1	1	1
事業計画策定セミナー・個別相談会：各1回	1	1	1	1	1	1
事業計画策定事業者数	2	5	5	5	5	5
事業承継計画策定事業者数	—	1	1	1	1	1
創業計画策定事業者数	—	1	1	1	1	1

(4) 事業内容

①DXセミナー・個別相談会の開催

DX推進は経営の効率化、新規販路の開拓、人手不足への対応など今後の経営には避けて通れないものであることを小規模事業者にも認識してもらい基礎的な知識の習得を目的に専門家を招致してセミナーを開催します。

また、セミナー開催後はDX推進に意欲的な小規模事業者を対象に、更に具体的な事業者の経営課題解決に活用できるDXの取組について専門家による個別相談支援を行います。

【対象者】 地域小規模事業者

【募集方法】 巡回指導・窓口指導時に募集チラシによる案内、募集チラシの配布、HPによる周知、商工会報による周知

【講師】 ITコーディネーター等

【開催回数】 セミナー年1回、個別相談会年1回

【参加者数】 セミナー10名程度、個別相談会3名

【内容】 DXの基礎知識、ITツールやSNSを活用した販売促進手法、業務効率化や人手不足解消、コスト削減等を実現するDX導入方法

②事業計画策定セミナー・個別相談会の開催

事業計画の策定について、経営指導員等が小規模事業者と「対話と傾聴」を重ねること

により事業者自らが納得して事業計画策定に取り組めるよう支援します。専門家によるセミナーと個別相談会を開催することにより事業計画策定の意義から個社の経営課題克服に対応した計画策定まで幅広い内容で支援を行います。

【対象者】 地域小規模事業者

【募集方法】 巡回指導・窓口指導時に募集チラシによる案内、募集チラシの配布、HPによる周知、商工会報による周知

【講師】 中小企業診断士等

【開催回数】 セミナー1回、個別相談会1回

【参加者数】 セミナー10名程度、個別相談会3名

【内容】 事業計画策定の意義、事業計画策定のためのビジョンと目標の設定（中長期的なビジョンの明確化。売上、利益などの具体的な数値目標）、事業戦略の策定（成長戦略、価格戦略、差別化戦略、ニッチ戦略等）

③事業承継計画策定支援

【対象者】 事業承継に取り組む小規模事業者

【支援手法】 経営指導員等が巡回指導や窓口指導する際に後継者の有無や今後の事業継続について情報を取得します。廃業を考えている事業者に対しても事業継続の可能性を探りながら一つでも多くの事業承継を実現できるよう支援します。支援には専門家や北海道事業承継・引継ぎセンター、日本政策金融公庫札幌北支店などの関係機関と連携し事業承継計画の策定を実施します。

④創業計画策定支援

【対象者】 創業希望者

【支援手法】 新規創業支援では、滝川市や地元金融機関等の支援機関と連携して情報共有を図ることで創業希望者の掘り起こしを行います。創業希望者には面談等により創業の動機や目的、創業する事業に対する経験、知識、強みを明らかにしたうえで創業計画書の策定を支援します。また、資金調達に不安を持つ者には滝川市の創業補助金等の利用を提案するなど創業希望者に寄り添った支援を行います。

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期では、事業計画策定事業者に対して事業計画の進捗状況を確認するため四半期ごとの巡回訪問等によりフォローアップ支援を行うことを目標としていたが、専門家によるフォローアップ支援のみとなっており目標とした頻度（回数）を達成できずにいました。

また、事業計画策定事業者に事業計画の重要性を植え付けることができなかつたため計画に対して事業者自らが推進していく意欲を醸成するところまで至りませんでした。

第2期では、事業計画策定事業者の売上増加率目標達成のため専門家によるフォローアップのほか計画的・定期的な巡回訪問により支援を実施するとともに事業者の「内発的動機づけ」を高めることが必要となります。

(2) 支援に対する考え方

事業計画、事業承継計画、創業計画いずれの計画を策定した小規模事業者に対しても四半期ごと（年4回）の巡回訪問を基本としてフォローアップの支援を実施します。

巡回訪問によるフォローアップでは事業者との「対話と傾聴」を通じて計画実行の重要性を認識してもらい事業者自らがPDC Aサイクルを回しながら計画を実行していく「自走化」を図れるように支援します。

また、何らかの原因で事業計画が停滞している事業者には課題解決のため支援頻度を増やすなど柔軟に対応するほか専門家と連携して計画実行を推し進めます。

(3) 目標

	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
①事業計画策定後の フォローアップ事業者数	3	5	5	5	5	5
頻度 (延回数)	3	20	20	20	20	20
売上増加率3%以上の 事業者数	0	1	1	1	1	1
②事業承継計画策定後の フォローアップ事業者数	—	1	1	1	1	1
頻度 (延回数)	—	4	4	4	4	4
③創業計画策定後の 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年4回巡回訪問を実施し、策定した計画の進捗状況を確認します。

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、事業計画実行の重要性を認識してもらい事業者自らがPDC Aサイクルを回し自走化できるように支援します。

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年4回を基本として巡回訪問を実施し、事業承継計画の進捗状況を確認します。

なお、事業承継については、承継の形態により高度な内容の支援が必要となる場合も考えられることから、専門家派遣などにより計画実行を支援します。

③創業計画策定事業者に対するフォローアップ

創業計画策定の小規模事業者に対しては、創業後は資金繰り等様々な経営課題が表面化することが予想されるため、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支援します。

巡回訪問では事業者との対話と傾聴を重ね創業後の不安解消を図るとともに、その課題ごとに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創業計画を進めます。

④事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処方法

経営指導員等の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と判断する場合は、巡回回数を増やしたうえで事業主との対話と傾聴により問題点の抽出と計画の軌道修正を図ります。また、高度な経営課題の場合は専門家を派遣し、原因究明を行い、状況によっては事業計画再策定を視野に入れ、今後の対応策を検討します。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

第1期では、経営指導員等による巡回指導の際に展示会や商談会等への出店希望事業者の掘り起こしを行ったが、「店舗を閉めることができず人員不足のため展示会等に出展できない」、「現在の供給量で手一杯で需要が拡大しても対応できない」などの理由から新たな需要の開拓には取り組むことができなかった。

このようななか、地域の人口減少や高齢化は益々進むことが明らかであり、それに伴い地域小規模事業者の商圏・市場規模も萎んでいくことが予想されます。

第2期では、このような地域経済全体が縮小していく現状に歯止めをかけるべく、既存商圏にこだわることないDX推進によるITツールを活用した販路開拓や商談会への出展支援を行うとともに、交流人口・関係人口の増加を目指す観光ビジネスの推進が必要です。

(2) 支援に対する考え方

DXに向けた取り組みとして、SNSの活用やECサイトの導入などによるITツールを活用した販路開拓を行うことで、既存の商圏に縛られずに販路を拡大し需要拡大に繋がるよう支援します。また、DXの推進にあたっては地域小規模事業者の抵抗感が根強くあるため、これを払拭するために対話と傾聴を重ねてDX推進の目的やメリットを認識してもらうとともに新技術に対する不安を解消することが必要となります。

また、商談会等の出展にあたっては、販路開拓を目指す意欲的な小規模事業者の掘り起こしを行い、出展前後を通して経営指導員等のきめ細かい出展支援を行います。

さらに、交流人口増加・関係人口の増加に繋がる観光関連事業に注力し、観光ビジネスの構築を図ります。

(3) 目標

事業内容	現状	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①ITツールの活用による販路開拓事業者数	1	3	3	3	3	3
売上増加率3%以上の事業者数	—	1	1	1	1	1
②商談会出展事業者数	—	1	1	1	1	1
成約件数	—	1	1	1	1	1

③観光ビジネス支援参入事業者数	—	1	1	1	1	1
観光事業関連入込客数	—	100人	150人	200人	250人	300人

(4) 事業内容

①DX推進によるITツールを活用した販路開拓支援

既存の商圈にこだわらず広域での販路開拓を推進するためにSNSやECサイト構築による情報発信、需要拡大を支援します。支援には専門家を積極的に活用し効果的なものとなるよう取り組みます。

【支援対象】

DX推進による販路開拓に意欲的な小規模事業者

【支援内容】

- ・SNS活用による情報発信、販売促進、販路開拓の支援
- ・ECサイト活用による販路開拓、需要拡大の支援

《予想されるECサイト支援》

大手ECサイト（Amazon、楽天市場など）のストアページ開設支援
Googleビジネスプロフィール等の活用による販路開拓支援

②商談会出展支援（B to B）

【支援対象】

地域外に販路開拓を目指すまたは新商品開発に取り組む意欲のある小規模事業者

【想定される商談会】

「北の味覚、再発見！」（B to B）

主催：北海道商工会連合会

開催時期：10月ごろ

概要：地域特産品を販路開拓支援事業の一環として、流通業者との商談会を実施しこれら特産品の販路開拓・拡大を図る。

来場者：流通・観光関係企業のバイヤー、関係機関

規模：出展者56社、流通バイヤー82社160名、他関係機関、札幌消費者協会、報道機関

【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

③観光ビジネスの推進支援

江部乙商工会では人口減少等で地域経済の先細りが懸念されるなか、新たな取り組みとして、豊富な観光資源を活かした観光業（観光ビジネス）に注力し交流人口・関係人口の増加による、地域経済の興隆、地域活性化を目指します。

ア) 江部乙観光ツアーの事業

江部乙の歴史、景観、暮らしなどがわかる有料ガイド付き周回コースを作り、近隣市町村から北海道外までの観光客の獲得を目指します。

【ターゲット】

自然愛好家、インスタ映えを求める人々、癒しやリフレッシュを求める都市部の人々、地元の文化や歴史に興味のある人々など

【周知方法】

- ・ホームページ、SNSによる周知
- ・滝川市観光課、観光協会とのタイアップによる周知
- ・旅行代理店、観光プラットフォームとの提携

【周回コース・ツアー内容】

- ・江部乙町の歴史を学ぶツアー
- ・江部乙町の自然、景観を巡るツアー

【支援する内容】

- ・周回するコースの作成、ブラッシュアップ支援
- ・観光ガイドの育成、教育
- ・情報発信に対する支援
- ・観光事業の機運を高めるためのセミナー等の開催

イ) 農業体験を通じて地域の人々との交流を深める農泊・民泊事業

農業体験を通じて地域住民との交流を行います。そのまま農家に泊ってもらい地域の食文化をはじめ農村地域ならではのゆったりとした生活リズムや風習を体験してもらいます。

【ターゲット】

都市部に住む家族連れ、アウトドア好き自然愛好家、農業に関心ある若者や体験型留学希望者など

【周知方法】

- ・ホームページ、SNSによる周知
- ・滝川市観光課、観光協会とのタイアップによる周知
- ・旅行代理店、観光プラットフォームとの提携

【事業内容】

- ・農業体験プログラム（田植え、稲刈り体験、収穫体験など）
- ・地域の特産品を使った地元料理教室や加工品作り体験

【支援内容】

- ・農業体験プログラムの作成、ブラッシュアップ支援
- ・地域農業者とのネットワークづくり支援
- ・情報発信に対する支援
- ・農泊先進地への視察、セミナー等の開催

《事業の効果》

上記ア)、イ)の事業を行い、江部乙町のファンを作り交流人口増加を図ることで、地元経済の活性化、地域ブランドの向上、農業の持続性強化、文化や伝統の継承、地域コミュニティの結束強化が期待できます。また、多様な観光資源の創出や環境保全にも寄与し、地域全体の魅力と持続可能な発展を促進します。にも寄与し、地域全体の魅力と持続可能な発展を促進します。

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と

(1) 現状と課題

第1期においては、経営発達支援事業の成果・評価見直しについて年1回、商工会、滝川市、北門信用金庫から成る評価委員会を開催し当該年度の事業報告と事業の評価を行っており、その開催報告は商工会ホームページに掲載していましたが、評価内容を次年度事業計画に反映させるまでは至っていませんでした。

第2期においては、事務局内でも情報を共有するとともにPDCAサイクルにより事業実施方針に反映させていきます。

(2) 事業内容

①事務局会議の開催

事務局会議を3か月に1度開催し事業の実施状況や小規模事業者に対する支援状況について職員間で情報共有します。そのうえでPDCAサイクルを回して事業を改善し進めます。

②事業評価委員会の開催

商工会、滝川市産業振興課、北門信用金庫等のメンバーからなる事業評価委員会を年に1回開催します。委員会ではその年度に行った支援事業を内容ごとに報告し次年度への事業計画に反映させるよう評価・見直しを行います。

また委員会での評価結果は当会ホームページに掲載し、小規模事業者が閲覧可能なものにします。

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期では、北海道商工会連合会が開催する研修会や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経営指導員等の資質向上図ってきました。

第2期では、職員間の経験年数やスキルのバラつきがあることから、研修会に積極的に出席しスキルアップを図るほか、個人が蓄積したノウハウ等を職員間で共有できるような体制を作っていく必要があります。

また、今後小規模事業者がデジタル技術の導入と活用を求められることから、経営指導員等の支援者としてもDX推進に係る知識の向上が必要となります。

(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際に、専門家と経営指導員が支援する現場に補助員等が同行することにより効果的な支援方法の実例に触れることができ、その結果組織全体としての支援能力の向上を図ります。

②DX推進に向けたセミナーへの参加

DX推進においては、経営指導員等の職員全体のITスキルが不足しているため専門家を招いたDXセミナーを開催・参加するなど知識の習得が必要となります。

想定されるDXセミナーの内容は以下のとおりです。

・事業効率化、省力化の取組に向けたDXセミナー

クラウド会計システム、ペーパーレスによる業務デジタル化など
・ [SNSを活用した販路開拓等のDXセミナー](#)
ECサイトの活用、オンライン展示会出展、SNSを活用した販路開拓手法など

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期では、滝川市、北海道商工会連合会、空知管内商工会職員協議会、新江竜商工会広域連携協議会、各種支援機関等の懇談会や研修会を通じて支援ノウハウ等の情報交換を行ってきました。

第2期でも引き続き上記団体、支援機関との情報交流を行い支援力の向上を図り小規模事業者の経営課題の解決に繋がります。

(2) 事業内容

①空知管内商工会職員協議会

空知管内商工会の経営指導員が年2回の研修会で、小規模事業者の支援ノウハウを学ぶとともに他商工会の経営指導員と情報交換を行うことにより支援能力の向上を図ります。

②新江竜商工会広域連携協議会

新十津川町、江部乙町、雨竜町の商工会役職員からなる新江竜商工会広域連携協議会では、年2回の事務局会議を行い経営指導員等による地域商工業者の景況状況や地域活性化の取組等について情報交換を行うほか、年1回経営力強化支援講習会を開催し役職員のスキルアップを図ります。

③たきかわ産業支援相談窓口担当者連絡会議

たきかわ産業支援相談窓口担当者連絡会議は、滝川市産業振興課、北門信用金庫、滝川商工会議所、たきかわ農業協同組合、江部乙商工会により組織され、それぞれの支援担当者が年2回程度集まり、地域の創業、事業承継をはじめとした経営情報に対して意見交換を行い情報共有したうえで、地域小規模事業者が求めるテーマで講習会を開催するなど地域産業の活性化を目指した取り組みを行います。

④日本政策金融公庫マル経協議会

(株)日本政策金融公庫札幌北支店国民生活事業が年2回実施する「小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会（マル経協議会）」において、地域の資金需要や支援ノウハウ・支援の現状・経済状況などについて情報交換いたします。

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、地域経済の活性化を図る事業として「えべおつスマイルマルシェ」を開催し、地元商業者や農業者が参加し特産品や取扱商品を販売・PRすることができました。しかしながら、新型コロナウイルスの影響により中止になる年もあり継続的な取り組みまでには至っておりません。そのようななか、近年商工会が中心となり江部乙町の豊

富な観光資源を活かした観光ビジネスの確立を目指した取り組みを行っています。

第2期では、この取り組みを更に加速させるべく、行政や観光協会、地元事業者による委員会組織を立ち上げ交流人口・関係人口の増加に繋がる取り組みを行います。

(2) 事業内容

えべおつ未来創造委員会の開催（年6回）

滝川市観光課、たきかわ観光協会、地元事業者、商工会からなる委員会で、江部乙の豊富な観光資源を活かした観光ビジネスの確立を目指します。具体的な取り組み内容は次のとおりです。

- ・ 四季折々景観や自然を活かしたガイド付き江部乙ツアーの事業化
- ・ 地元の人々と農業体験などを通して交流できる民泊・農泊事業
- ・ 江部乙町のお土産品などの特産品開発

これらの事業を行い交流人口・関係人口の増加を図り地域経済の活性化に寄与します。

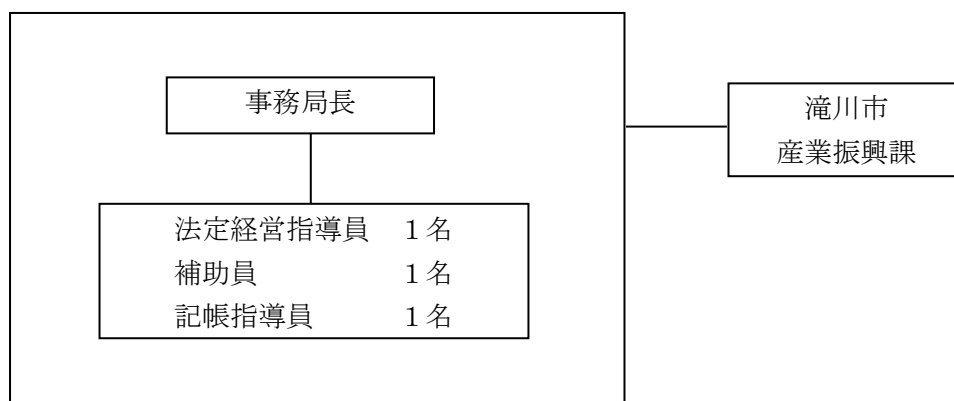
(別表2)

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

(令和7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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名: 佐古 刻弥

■連絡先: 江部乙商工会 TEL: 0125-75-2529

②当該経営指導員による情報の提供及び助言

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います。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒079-0462 北海道滝川市江部乙町西12丁目1番15号

江部乙商工会

TEL: 0125-75-2529 / FAX: 0125-75-6332

E-mail: ebeotsu@rose.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒073-8686

北海道滝川市大町1丁目2番15号

滝川市 産業振興部 産業振興課

TEL: 0125-28-8030 / FAX: 0125-23-5839

E-mail: syoukou@city.takikawa.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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	900	900	900	900	900
・セミナー開催費	200	200	200	200	200
・専門家派遣費	130	130	130	130	130
・商談会・展示会 出展費	500	500	500	500	500
・ソフトウェア、 サービス費	70	70	70	70	70

(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
国補助金、道補助金、市補助金、会費、手数料等

(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)

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

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①	
②	
③	