

経営発達支援計画の概要

実施者名	新篠津村商工会（法人番号 9430005005587） 新篠津村（地方公共団体コード 013048）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目 標	【経営発達支援事業の目標】 ・商店街の小規模事業者の店舗の維持・増加を目指す。 ・事業計画策定を積極的に支援し、減少する事業者数を食い止め、売上げの増加を目指す。 ・専門家との連携によるスムーズな事業承継を目指す。 ・販路開拓支援を通じて新たな需要の創設を目指す。 【地域への裨益目標】 地域ブランドの確立や観光客を誘因する仕組みを構築し、地域活性化に寄与する。
事業内容	3. 地域の経済動向調査に関すること ① 「RESAS」を活用した地域経済動向分析 ② 公的機関等の公表データ活用による情報提供 4. 需要動向調査に関すること ① 村内需要動向調査 ② 域外需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること ① 各種ツールを活用した経営状況分析 6. 事業計画策定支援に関すること ① DX へ向けた IT 活用者に対する支援 ② 事業計画策定を目指す小規模事業者への支援 ③ 事業継承計画策定支援の実施 ④ 新規創業者の掘り起し及び創業希望者に対する支援 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ① 継続的フォローアップの実施 ② 事業承継後計画策定後の継続的な支援 ③ 創業計画策定者に対するフォローアップ 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 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ① パンフレット等の作成支援による新たな販路開拓支援（BtoB、BtoC） ② 域内需要強化支援（BtoC） ③ 域外販路開拓支援（BtoB） ④ DX に向けた IT ツール活用による販路開拓支援
連絡先	新篠津村商工会 〒068-1100 北海道石狩郡新篠津村第46線北12番地 TEL：0126-57-2231 FAX0126-57-2232 E-mail：sin4612@rose.ocn.ne.jp 新篠津村 企画政策課 〒068-1192 北海道石狩郡新篠津村第47線北13番地 TEL：0126-57-2111 FAX：0126-57-2226 E-mail：kankou@vill.shinshinotsu.hokkaido.jp

(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

【新篠津村の概要】

新篠津村は、札幌市から 35 km、車で 1 時間ほどの距離にあり、石狩平野の西部、石狩振興局管内の東端に位置している。昭和 30 年から始まった巨大プロジェクト「篠津泥炭地開発事業」により、それまでの畑作から水田経営と大きな転換が進められた。この事業によって現在の美田が広がり、現在も計画的な土地改良事業の推進により道内でも有数の水稻地域となっている。また、しのつ公園を核とした温泉をはじめ、ゴルフ場やキャンプ場などの観光開発も進められ、現在では年間約 16 万人の観光客が訪れるようになっている。さらに、東は石狩川を隔てて岩見沢市、西は石狩郡当別町、南は江別市、北は樺戸郡月形町の 4 市町と接していることから、他地域と比較しても、より「地の利」を活かした村おこしができる。そのような地理的利点を生かし、石狩振興局管内はもとより、空知総合振興局管内の近隣自治体とも手を取り合って、今までの概念にとらわれない柔軟な地域づくりを進める必要がある。

●交通体系

本村には、国道と鉄道がなく、村の東側の国道 12 号線と西側の国道 275 号線を結ぶ主要道道岩見沢石狩線、隣接する江別市に繋がる主要道江別奈井江線、道道月形幌向線、新篠津金沢線、中原金沢線の計 5 路線があり、改良率・舗装率ともに 100% となっている。本村の公共交通機関は路線バスのみで、岩見沢市までを結ぶ民間バスと、当別町・月形町・江別市を結ぶ村営バスが運行されている。

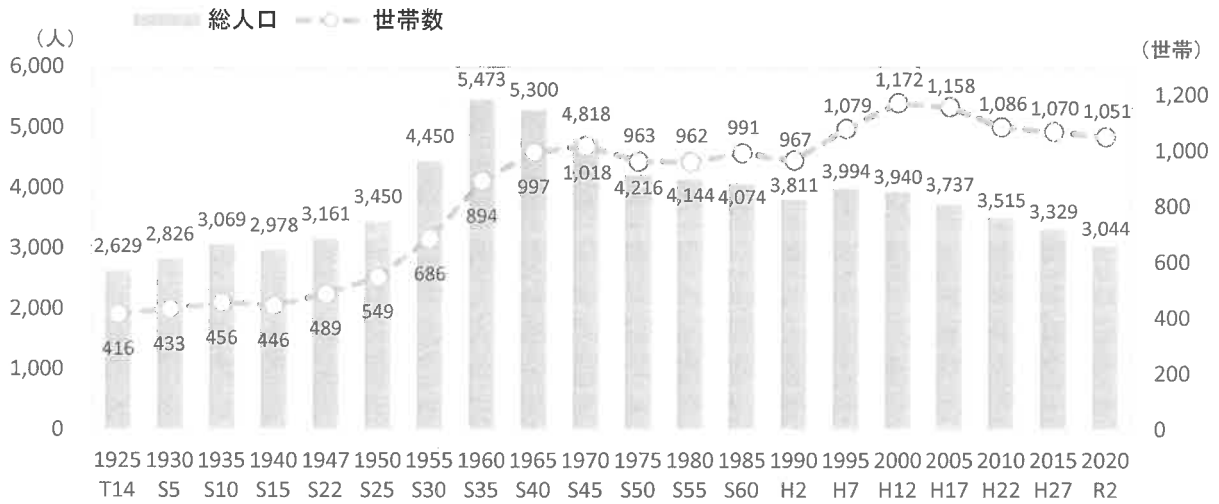
なお、平成 25 年から高齢者の交通手段の利便性の向上を図るため、乗合タクシーを運行している。



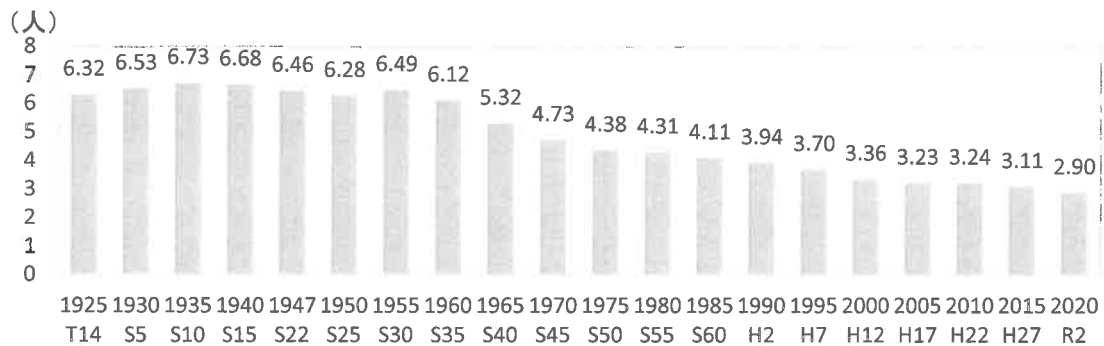
●人口の推移

本村の人口は戦後、外地からの引揚者の受入れ、篠津地域泥炭地開発事業の進展などによって農業者を中心に増加したが、昭和 35 年の 5,473 名をピークに農業者の流失で人口は減少し、平成 26 年には過疎地域に再指定されるが、福祉施設の開設等により一時、人口減少に歯止めがかかったが、令和 4 年 4 月 1 日付で過疎地域への追加指定を受ける。令和 6 年 9 月末現在の住民基本台帳で 2,740 名（男 1,322 名、女 1,418 名）となっており、少子高齢が急速に進んでいて、人口減少は今も続いている。また、「国立社会保障・人口問題研究所」が推計した 2040 年の本村の人口は 2,299 人となっている。

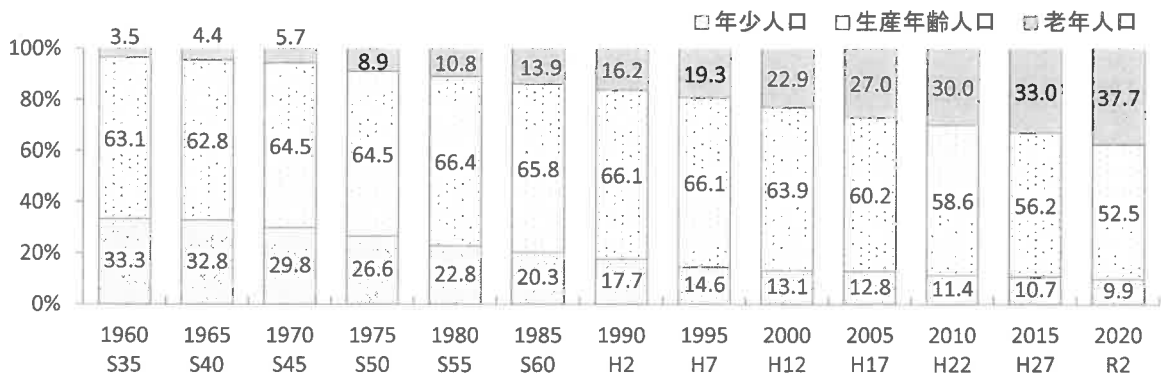
総人口と世帯数の推移



1世帯当たりの人数の推移



年齢3区分別人口割合の推移



(出典) 新篠津村まちづくり総合計画 基本構想・後期基本計画 2023~2026

【現状と課題】

●農業

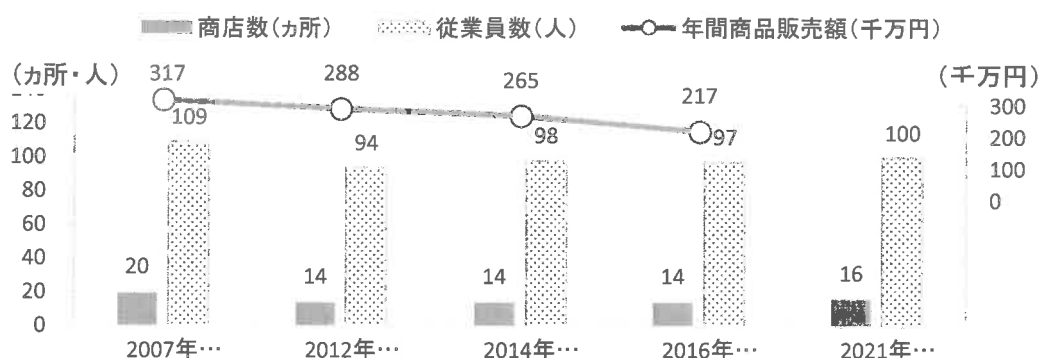
本村の農業は、1戸あたりの経営面積が22Haとなっており、全国でも有数の経営規模を誇っている。耕地面積の94%を占める水田による稲作を中心に小麦・豆類を作付けする土地利用型農業を基本に、野菜・花卉を取入れた複合経営を推進し、担い手への農業集積により経営規模の拡大を図り、土づくりを基本とした農業を推進している。

また、土壌分析や各種基盤の整備、良質な農産物の生産性向上に努めているが農業従事者の高齢化や後継者の減少、農地流動化の沈滞、農業生産面で環境対策や脱炭素化が求められるなど、農業を取り巻く環境は大きく変化してきており、消費者が求める「安全・安心」でクリーンな農産物の提供やブランド化、高付加価値化、加工体制への取組みや効率的かつ安定的な農業経営のための基盤整備、担い手確保・育成を図る必要がある。

●商工業

市街地の商店街は、商工会員の約半数（48%）が集積（小売、飲食、サービス、建設）し商店街を形成しているが、小規模事業者が大半を占めている。当村全体では商店数、従業員数ともに微減で推移しているが、年間商品販売額が消費者ニーズの多様化や近隣大型店などへの購買力流出の影響で減少傾向にあり、小規模事業者の意識改革を促しながら、消費者ニーズへの即応、新たな購買層の開拓、経営の近代化への支援が求められている。

卸・小売業の商店数・従業員数・年間商品販売額の推移

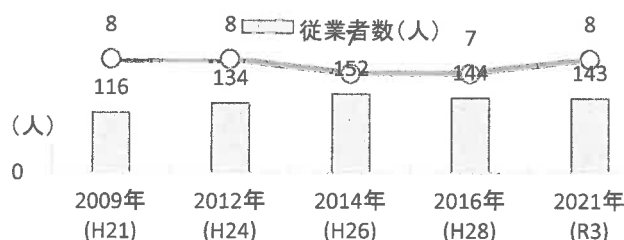


資料：2007～2014年は「商業統計」、20124～2016・2021は経済センサス

(出典) 新篠津村まちづくり総合計画 基本構想・後期基本計画 2023～2026

工業面では、地元には小規模な製造業者が3社と小規模な建設業者7社しかなく、雇用の受け皿が慢性的に不足しており、高校新卒者をはじめとする若年労働者の人口流出に歯止めが掛からない状況が続いており、経営の合理化、技術者の育成・確保を図る必要がある。

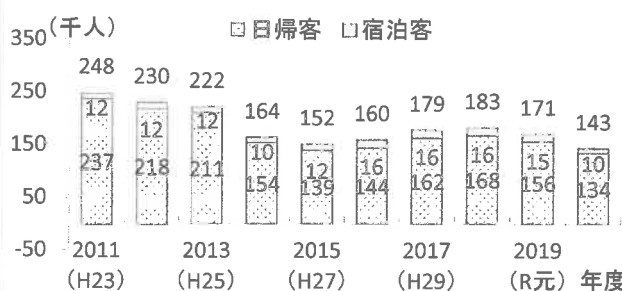
建設業の事業者数・従業員の推移



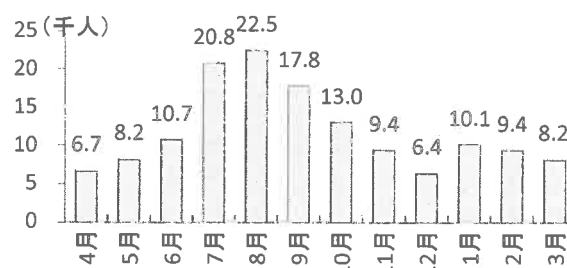
資料：「経済センサス」 (出典) 新篠津村まちづくり総合計画 基本構想・後期基本計画 2023～2026

観光面では、ゴルフ場、温泉施設、パークゴルフ場、貸し農園、しのつ公園、道の駅等の既存の施設のほか、「天文台」の開設により、星座観測スポットが新たに設置されたこともあり、年間観光入込客数は16万人前後で推移している。しかし、月別でみると7月に2万人を超える一方で、11月から12月は1万人を下回り、年間を通じた集客が課題である。また、これらの観光資源を有効に活用し、広く誘客を図っていくため、大都市圏と隣接していて移動時間が短いという利点を生かした観光メニューの開発による地域活性化、及び商店街への誘導による、にぎわいの創出が求められている。さらには、村の活性化を図る上で、新規雇用の場の確保及び製造業者の創業・育成が急務となっている。

観光客入込客数の推移



月別観光客入込客数 (2020年度)



資料：北海道「北海道観光客入込客数調査報告書」

(出典) 新篠津村まちづくり総合計画 基本構想・後期基本計画 2023～2026

【商工会の現状と課題】

＜第2期を振り返って＞

商工会では、第2期経営発達支援計画（令和2～6年度）に基づき、小規模事業者に対して伴走型の支援を行ってきた。

この間、新型コロナウイルスの蔓延による経済活動の停滞などもあり、小規模事業者の経営状況は苦境に立たされたが、国などによる支援金の申請を支援したことで事業所数の維持に貢献できたと考えている。

そのような中、特産品である米を活用して商品開発を行っている事業者に対して、商談会に出展したことにより流通業者との取引が成立するなど一定の成果が見られはじめている。

また、商店街区の外ではあるが専門家派遣により建設業、運輸業の事業承継支援をおこなった。商店街区内では、飲食業、建設・小売業の事業主の死亡による専従者への承継支援、飲食業の事業主の高齢による専従者への承継支援を行ったことで、商店街の維持の維持に寄与することができた。

しかし、令和2年4月1日に事務局長の変更（役場より派遣）、令和5年7月1日に記帳指導員の新規採用（事務局4名体制）となったことから、マンパワー不足を事務分掌の見直しや、OJTによる支援能力の向上を通じて計画の実施を図っている。

＜課題＞

商工会員の大部分は小規模事業者が占めている。その商工会員の過去5年間の商工会脱退者の脱退理由を見ると「廃業」及び「撤退」が大多数（全体の83.3%）を占めており、今後、益々の経営者の高齢化、売上の減少による廃業の加速が見込まれる。

商工会としては、「売上の増加」「新商品・サービスの開発」「支援策の情報提供」に取り組まなければならない。

	小規模事業者数 (会員)	廃業	撤退	規模 縮小	事業 悪化	合 計
06 年度	72 (49)	0	0	0	0	0
05 年度	71 (48)	1	2	0	1	4
04 年度	72 (52)	0	1	0	0	1
03 年度	72 (53)	0	0	0	0	0
02 年度	69 (49)	1	0	0	0	1
合 計	—	2	3	0	1	6

経営指導員の巡回訪問では、「いずれ身内に引き継ぐ」「時期的にはわからないが、しばらくは継続する」を合わせ約半数の事業者が現状の事業を継続していく考えであるが、一方で「自分の代でやめる」「わからない」が約半数近くと廃業予定や今後の事業継続が不透明な事業者の割合も高くなっている。自分の代でやめる理由として、「後継者がいない」が最も多く、「高齢のため」「継続しても展望は望めない」が続いているが、事業を引き継いでくれる人がいれば受け入れたいとの意見もあり、『地域の小規模事業者の維持発展に最大限に寄与』することを、商工会の今後 10 年間の重点目標とする。重点目標の実施にあたり、小規模事業者自身が経営計画を立て、経営課題を解決していくことが出来るよう、商工会が寄り添いながら「専門家の意見も取り入れ」積極的な支援を行う。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

■今後 10 年先を見据えた振興のあり方

開設 2 年目の村立「しんしのつ天文台」は、春夏秋の営業ではあるが、公開 111 日で延べ 4,063 人が来場し、近隣の札幌、江別、岩見沢などからの家族連れが中心となっている。交流人口の増加が図られているが、村の顔である商店街は通過点となっており、村内の小規模事業者にとっては来場者の恩恵を得られていないのが実情である。

商店街に立ち寄ってもらうためには、店舗の魅力を発信していかなければ地域住民が生活するうえで最低限必要な業種すら消滅してしまうことが予想される。

小規模事業者の現状、地域課題を踏まえ、新篠津村における小規模事業者に対して、「対話と傾聴」に重点を置いた個者支援により経営発達支援事業の効率的な実施を図り、小規模事業者を取り巻く経営課題を克服し、中長期的な小規模事業者の持続的発展を目指すため、長期的な振興のあり方を次のとおりとする。

・ 村の「顔」である商店街の活性化による小規模事業者の維持発展

地域経済動向や需要動向を的確に把握し、小規模事業者が自社の強みを活かした事業計画目標を定めて事業展開していくことで、経営の発展と雇用の維持・創出に繋げる。また、国や道、村等による施策を積極的に活用し、創業や創業後の安定的な経営活動により村全体の開業率の向上・廃業率を抑止させることで、商店街等を活性化させ地域の雇用創出に寄与する。

・ 農商工連携を基盤とした「地域のブランド化」による小規模事業者の育成推進

小規模事業者のもつ商品や地域の特産品の付加価値を高める仕組みとして、新たな商品開発や既存商品のブラッシュアップ及び商談会や展示会への出展、チラシやパンフレット等による販路の拡大、新たな需要の開拓を確立する取組みを構築し、経営の発展へと繋げる。

※上記を実行するうえで、行政、農業、商工業、の連携を進め、各産業の現状と課題を共通認識する場が必要であり、「新篠津村農商工連携協議会」において、情報交換を行い、各団体の今後の施策に生かしていくことが、各産業の発展、地域全体の発展に繋がるものと考えます。

新篠津村農商工連携協議会：地域の活性化を図るため、村の基幹産業である農業者と商工業が産業構造の壁を越えて連携し、相互のノウハウや技術を活用して新商品、新サービスの開発や販路拡大等の各種協議を行う仕組みのこと。

■新篠津村総合計画との連動性・整合性

新篠津村まちづくり総合計画（基本構想・後期基本計画 2023～2026）では、施策方針である「力強く豊かな産業の息づくまち」において、次のとおり示している。（一部抜粋）

主要施策

1 魅力ある商店街づくりの推進

- （1） 地域に根ざした魅力ある商店街づくりと村内消費の拡大を図るため、新型コロナウイルスの感染状況を見ながら、感染防止対策を徹底した各種イベントを推進するとともに、商店街等の各種活性化事業を支援します。
- （2） 商工会、道路管理者との連携を図りながら、引き続き魅力ある商店街づくりと活性化に向けた市街地の街路整備を推進します。

2 地域商工業の育成

- （1） 広域的地域経済の動向に沿った効率的な商工業経営に向けて、国や道などの各種助成制度や村単独の資金制度の活用により、地域商工業の基盤強化を図ります。
- （2） 地域商工業者の後継者不足が懸念される中、円滑な事業承継を支援するため、商工会や金融機関、関係機関との連携により、地域全体で事業承継を支援するための環境の整備を図ります。

3 商工会・建設協会の育成

- （1） 地域商工業に対する経営診断・相談・指導の充実、各種助成制度等に関する情報提供の充実を図るため、重要な役割を担う商工会、建設協会の指導と支援に努めます。
- （2） 商工会や関係機関と連携し、地元農産物など地域資源を活かした特産品の開発など地域振興事業を推進します。

4 企業誘致の推進

- （1） 新篠津村企業立地促進条例に基づき、企業誘致の推進や立地企業への支援を行います。

以上のことから、新篠津村が目指す将来像「力強く豊かな産業の息づくまち」に向けた各種施策の推進にあたっては、商工会が連携先として深く関与しており、必然的に商工会が目指す「10

年先を見据えた振興のあり方」と連動性・整合性が高いことから、新篠津村との連携をこれまで以上に強化し、地域商工業の振興発展のための取組を行っていく。

■商工会としての役割

商工業の現状や課題の克服、前述の「今後 10 年後を見据えた振興のあり方」を達成するにあたり、自立した経営を促すための取組みを支援し、経営体質の強化・転換を図るとともに、町内外からの需要を取り込むため、消費者ニーズに対応した経営の推進を支援していく必要があると考える。

また、廃業は地域の活力の低下をもたらすことから事業承継支援を行い、加えて、地域の特色を活かし、地域資源を活用した特産品の加工・開発による二次産業、三次産業、六次産業と雇用を生み出せる商工業振興の仕組みを確立し、小規模事業者の売上向上や地域ブランドの確立による交流人口の増加に寄与することで、関係機関と連携しつつ地域経済の活性化を図り、魅力あるまちづくりを目指す。

（３）経営発達支援事業の目標

1 商店街の小規模事業者の店舗数の維持・増加を目指す。

目標：創業支援者：5 者/5 年

2 事業計画策定を積極的に支援し、減少する事業所数を食い止め、売上の増加を目指す。

目標：事業計画策定数：10 者/5 年

：売上高前年対比：1%増加

3 専門家との連携によりスムーズな事業承継を目指す。

目標：事業承継計画策定数：5 者/5 年

4 販路開拓支援を通じて新たな需要の創出を目指す。

目標：物産展出展支援者数：10 者/5 年

売上増加率：2%以上（前年対比）

商談会出展支援者数：5 者/5 年、成約目標：1 件/1 者

パンフレット等作成支援者数：5 者/5 年、売上増加率：1%以上（対前年比）

DX に向けた IT 活用者支援数：5 者/5 年、売上増加率：1%以上（対前年比）

5 地域の裨益目標

経営発達支援事業の目標を達成することで、地域の商業機能が維持されるとともに、消費者ニーズに対応した魅力ある商品・サービスが提供され、地域住民の利便性の向上につながり地域経済の活性化に貢献することを目標とする。

また、関係機関と連携して地域ブランドの確立や観光客を市街地へ誘因する仕組みを構築することで、交流人口の増加による地域経済の活性化に資することを目標とする。

2. 経営発達支援事業の実施時期、目標達成方針

(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

1 商店街の小規模事業者の店舗数の維持・増加を目指す

創業・第2創業及び事業継承事業所に対して、新篠津村や関係機関との連携の強化を図りながら伴走型支援を取組み、小規模事業者の課題を解決し、商店街の事業者数の維持・拡大を図る。

当会が実施する創業者支援や第2創業支援等により、国及び村の実施する関連施策の効率的な導入・推進により、創業と第2創業予定者を掘り起し開業率を高めるとともに商店街の空洞化率を低減させる。

2 事業計画策定を積極的に支援し、減少する事業所数を食い止め、売上げの増加を目指す。

経営分析を行い、事業計画策定を目指す小規模事業者へ、経営革新、新たな販路の開拓、事業承継等の様々な課題解決に向け、専門機関等と連携し個者支援を行い、減少する事業者数を食い止め、売上げの増加を図る。

地域内外の外部環境の変化や消費者ニーズに対応ができない小規模事業者を中心に、必要な情報を収集し、現状と地域課題を踏まえ経営課題の抽出・改善を図り、個別企業に対して継続的な支援をする。また、個々の事業計画の中で販路・需要開拓の方向性を明確にして個別に取り組むばかりでなく、当会や関係機関等と連携し実施するさまざまな支援事業の中で、小規模事業者の販路・需要開拓に直接働きかける事業を展開する。

3 専門家との連携によりスムーズな事業承継を目指す。

対象者の掘り起しを行い、各支援機関、専門家と連携し、事業承継計画策定の提案を行い、地域商工業機能の維持・拡大を図る。

事業承継予定及び空き店舗となる予定の事業者に対し、円滑な事業承継支援を行うことにより、空店舗による商店街空洞化率を低減させる。

併せて巡回指導を通じ、国等が実施する関連施策を効率的に導入・推進する。

4 販路開拓支援を通じて新たな需要の創出を目指す。

北海道商工会連合会や関係機関による販路拡大事業(商談会等)を通じ、主品販売促進、新たな販路の獲得に繋がる仕組みを構築して売上の拡大を支援する。また専門家等と連携しながら経営基盤の強化及び事業所の魅力を高める。

北海道商工会連合会・その他関係機関による販路拡大事業(商談会・物産展)を通じて商品の販売促進・販路獲得につながる仕組み作りを構築して売上拡大を支援する。

また、事業者と専門家、関係機関と連携して販路拡大に向けた検討を行い、伴走型支援による実効的支援とPDCAサイクルを活用して計画遂行支援と経営基盤の強化を積極的に行い、事業所の魅力を高めることで売上拡大に繋げる。

加えて、地域外の需要を取り込むため、SNSや各種ITツールの活用による企業PRおよび売上拡大を通じて、事業の持続的発展を支援する。

地域への裨益目標達成に向けた方針

6次産業化や昨年オープンした「天文台」等地域の観光と連携し、地域が一体（役場・農業関係等）となった商品開発等を行い、地域内はもとより、地域外のマイクロツーリズムにも対応しすることで、商品等取扱事業者・飲食業者・観光関連業者の売上向上を図る。

これらの取組みにより、新篠津村の知名度がアップされ、商品・飲食・各種サービスを求めて来村する交流人口の増加を図り、地域活性化に寄与する。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期において、巡回訪問を通して経営者の高齢化・廃業が近づいていることを実感している。地域経済動向を提供したことで、事業展開のヒントやビジネスチャンスへの「気づき」により事業展開をおこなった小規模事業者もいたが、全体の意識変化としては限定的であった。

そこで第3期では、現状を把握しながら数年後を見据えた営業事業活動ができるよう、情報収集及び提供方法の見直しを行い、より多くの小規模事業者に対して、地域の経済情報を適切に伝えるよう取り組む。

(2) 目標

	公表方法	現状	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① 公表回数	HP 掲載	—	1	1	1	1	1
② 公表回数	HP 掲載	4	4	4	4	4	4

(3) 事業内容

① 「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域経済動向分析

国が提供するビッグデータ「RESAS」(地域経済分析システム)を活用して地域経済動向の調査を行い、事業計画策定を実施する小規模事業者への参考資料として情報を提供する。

【分析手法・調査項目】

分 析 手 法	調 査 項 目
人口マップ	人口構成、人口増減、人口社会増減等
ものづくりマップ From-to 分析	人の動き等を分析（平日・休日別、男女別、年代別）
地域経済循環マップ 地域経済循環図・生産分析	地域のお金の流れ、何で稼いでいるかを分析
産業構造マップ	産業の現状等を分析
観光マップ	目的地・周遊状況を分析

【分析したデータの活用方法】

小規模事業者の新たな事業展開に係る事業計画や経営課題解決に向けた参考資料として活用する。

「RESAS」(地域経済分析システム)にて収集・分析した情報は年1回ホームページで公表したうえで小規模事業者へ提供する。

② 公的機関等の公表データ活用による情報提供

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、北海道による地域別経済動向調査、金融機関等で実施している景況調査資料等の調査資料を職員が整理し、小規模事業者へ情報提供を図る。

【調査資料】 中小企業景況調査報告書（北海道商工会連合会）、地域別経済動向調査（北海道）、各管内景況調査資料（日本政策金融公庫、北海道信用金庫等）

【調査項目】 業況の動向（景況感、売上高、資金繰り、採算性） 設備投資、雇用の動向等

【調査方法】 地域別、業種別、課題別にデータを整理し、巡回指導等におけるヒアリングから得られる課題に対応したデータを蓄積する。

（４）調査結果の活用

上記①においては年１回、②においては四半期ごとにホームページに調査結果を公表する。
また、経営指導員等の巡回支援時に事業計画策定の資料として活用する。

４．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

第２期では、「消費動向実態調査」及び各種消費動向調査を適時抜粋・加工し小規模事業者に巡回訪問時及び窓口相談時に情報の提供をおこなってきたが、提供する情報が限定的となり基礎資料としては内容が不足していた。

そこで、第３期では、各事業者が販売する商品及び役務について、商談会やイベント等における域外者向け商品を対象とした需要動向調査を行い、商品の強みや商品販売戦略の方向性、消費者ニーズとの差異等を明確化する。

（２）目標

支 援 内 容	現 状	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① 調査対象事業者数	１ 者	２ 者	２ 者	２ 者	２ 者	２ 者
② 調査対象事業者数	１ 者	１ 者	１ 者	１ 者	１ 者	１ 者

（３）事業内容

① 村内需要動向調査

事業計画を策定し、特産品等を活用した商品開発や販路拡大を目指した小規模事業者において、試験販売や共同販売会の実施・出展などによる来場者アンケート調査による情報収集と分析を実施し、調査結果を当該対象事業者へフィードバックすることで商品改良や販路開拓方針の策定・変更に資する。併せて、調査結果から導き出された方向性等については、事業計画の方向変換等へ活用するよう支援する。

【想定する販売会】 しんしのつ産直市場

- ・主催：新篠津農業協同組合
- ・場所：しんしのつ産直市場前
- ・時期：毎月（アンケート調査実施は、７月、９月の２回）
- ・規模：５００名／回

【サンプル数】 ３０名を目標とする。

【調査手段・手法】 来場客に開発中の消費を試食してもらい、経営指導員等がアンケー

【調査項目】

【分析・分析結果の活用】

ト調査を実施する。

価格・大きさ・味・見た目・パッケージ・使用感等について

調査項目の分析については、中小企業診断士やバイヤー等の専門家の意見を聞くなどを行ったうえで経営指導員が実施する。

分析結果の活用については、調査結果を図やグラフを多用し視覚的に判断できるような報告書の作成を行い、経営指導員が当該小規模事業者に直接説明しフィードバック、商品の改良等の伴走支援を実施する。

② 域外需要動向調査

地域外へ販路を求める場合、進出先での調査は不可欠となる。そこで事業計画を策定し、販路を地域外に求めて新たな需要の開拓を目指す小規模事業者を対象に、実際の現地での試食・商談を通じて、商品の評価等をアンケートや聞き取りにより調査を行い、専門家のアドバイスを受けつつ分析し事業者へフィードバックする。

【想定する商談会】

「北の味覚、再発見！！」

・主催：北海道商工会連合会

・場所：ホテル札幌ガーデンパレス

・時期：例年9月

・規模：出展者約60者、流通バイヤー等約160名

【サンプル数】

30名を目標とする

【調査手段・手法】

来場したバイヤー等に試食してもらい、経営指導員がアンケート調査を実施する

【調査項目】

価格・素材・大きさ・味・見た目・パッケージ・使用感・取引条件等について

【分析結果の活用】

調査項目をグラフ化し、事業者へフィードバックすることで、新たな気付き、商品の改良につなげる。また、分析結果の活用については、経営指導員が当該小規模事業者に直接説明しフィードバックすると共に、商品の改良や今後の個別指導につなげ、伴走した支援を実施する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、ネットde記帳等による経営分析、高度な経営課題を解決するため専門家派遣を活用し、問題解決を行ってきたが、巡回訪問での聞き取り調査において、経営者の年代が60代・70代が6割を占め、5年以内の廃業予定者が6割強を占めていることから、定性分析（SWOT分析）の必要性の認識が広がらず、掘り起こしを進めるも認識の広がりが薄かった。

そこで第3期では、「対話と傾聴」に重点を置きつつ、定性分析の必要性に「気づき」を促す支援を行っていく。

そのうえで、個々の経営課題に十分に対応できるよう、地域の経済動向調査、需要動向調査等の外部環境を踏まえた経営分析データの精度を高めるため、データ収集、集計、分析、提案を計画的に実施し、経営分析結果をフィードバックすることで、事業計画策定に繋げる。

(2) 目標

支援内容	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
経営分析件数	4件	4件	4件	4件	4件	4件

(3) 事業内容

① 各種ツールを活用した経営状況分析

現在、確定申告や税務相談時に適時行っている「経営分析データ」の精度を高めるため、データ収集、集計、分析、提案を計画的に実施し、経営課題を抽出する。

経営分析は、小規模事業者が経営の現状を正しく認識し、企業経営の最適な意思決定を行う基礎データとすることが目的のため、分析結果や各種情報の提供を図るとともに経営分析の重要性についても理解を求めていく。

【対象者】税務・金融斡旋相談者、各種補助金申請希望者、巡回訪問の際に要望する事業者

【分析項目】《財務分析》安全性、効率性、収益性、成長性、生産性の分析、損益分岐点分析
資金繰り表、キャッシュフロー計算書を作成

《非財務分析》内部環境である強みと弱み、外部環境である機会と脅威

【分析手法】財務分析については会計ソフト等により経営分析を行い、非財務分析は経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、経営課題の可視化を図る。

なお、経営指導員が中心となり各事業者の経営分析を行うが、専門的な課題を有している事業者の分析については、税理士等の専門家を招集し行う。

(4) 成果の活用

各種経営分析により、小規模事業者の経営状態を様々な角度から数値化し、現状を正しく認識することで、企業の現状とビジネス機会を明らかにし、売上の維持、拡大、円滑な事業継承に向けた方向性を導き、経営力向上に向けた事業計画の策定と実施を可能とする。

また、分析内容はクラウド型経営支援ツール「Shoko Biz」にデータを登録し、職員間で情報共有を図ることとする。

※Shoko Biz：経営発達支援計画の支援対象である事業者及び支援情報をデータ化し、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2期では、これまで「経験」や「勘」に依拠していた経営判断から、「数値等客観的視点」に基づいた事業計画策定の意義を浸透させるため「計画策定セミナー」等を開催し重要性の認識を図ったが、補助金申請のための動機が多く、自社での事業計画策定についての重要性については浸透したとは言えなかった。

また、創業支援については、商工会が相談先として認知されていなかったことから、周知を図ることが課題である。

そこで第3期では、事業者の内発的動機づけに基づいたうえで事業計画策定を推進するため、小規模事業者持続化補助金等の国の施策を活用しつつ、事業計画策定を目指す小規模事業者を掘り起こし、自社の現状把握、経営改善や新たな販路開拓に向けた事業計画の策定支援を支援する。

また、商店街の空店舗の減少と地域雇用の確保、コミュニティの維持のため創業計画や事業承継系計画の策定支援を実施する。

加えて、DXへ向けたITツールの活用による経営の効率化、高度化を図るための事業計画策定支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

支援にあたっては、小規模事業者との「対話と傾聴」に重点を置きつつ、「気づき」や「内発的動機づけ」に基づいた計画策定が実効性につながると考える。

そこで、地域の経済動向や需要動向、経営分析などを踏まえた事業計画の策定を支援し、支援先には事業計画策定の意義や重要性を経営分析の段階から理解の浸透を図り、問題解決に向け対応する。

DXに対応したセミナーを開催することで、IT等を活用した販路開拓や自社製品のPRの手法の習得を目指し、競争力の強化を目指す。

創業計画の支援については、窓口相談を主として、創業希望者の状況を「対話と傾聴」を通じ、専門的な知識が必要な場合は、専門家・関係機関を連携し事業計画策定支援を行う。

事業承継支援は、経営者と後継者の意識のズレが出ないためにも、「対話と傾聴」が最も重要と考える。そのため、巡回訪問を通じて円滑な事業承継が進むよう支援機関と連携して対応する。

(3) 目標

支 援 内 容	現 状	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①DX セミナー・個別相談会	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②事業計画策定件数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
③事業承継計画策定数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
④創業計画策定数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(2) 事業内容

① DX へ向けた IT 活用者に対する支援

経営の効率化、高度化を図るにはDXへの対応が必要であるため、DX対応への動機付けや基礎的な知識を習得するためにセミナー及び個別相談会を開催する。

セミナー参加者の中で取り組み意欲の高い事業者は、セミナー後に引き続き行う個別相談会において「対話と傾聴」を通じて紙業計画策定を支援する。

【支援対象者】IT活用で需要開拓を目指す小規模事業者

【参集方法】郵送、巡回訪問等

【実施回数】年1回

【実施内容】DXに関する基礎知識、SNS活用事例、ECサイトの活用 など

【参加者】5名程度

【講師】ITコーディネーター等

② 事業計画策定を目指す小規模事業者への支援

経営分析を行い、事業計画の策定を目指す小規模事業者に対して、経営指導員等が経営革新、新たな販路の開拓、事業承継等の様々な課題解決に向け、関係機関と連携し個別支援を実施する。計画の策定にあたっては、自社の強み・弱み・地域の経済動向調査・経営状況分析や需要動向調査等の結果を踏まえ、事業者個々のレベルに合わせた、定性的・定量的かつ整合性のとれた中長期的な経営改善計画を目指す。

また、小規模事業者の要望に沿った支援を行うため、専門家を招集し様々な視点から計画策定に対して、精度の高い支援を行う。

【支援対象者】経営状況分析を行い、売上や利益の増加等を目指す小規模事業者

【手段手法】経営指導員等が巡回訪問等により、それぞれの経営課題解決に向けて「対話と傾聴」を重点に置いた相談支援を行い、地域の経済動向調査や経営状況の分析結果などを踏まえた事業計画の策定支援や既に実施済みの事業計画の見直しを支援する。

また、高度かつ専門的な相談案件には、必要に応じて専門家の活用や各支援機関と連携のもと、事業計画の策定支援を行う。

③ 事業継承計画策定支援の実施

経営指導員等の巡回訪問で、事業承継に課題を持つ小規模事業者の掘り起こしを行う。また、経営分析において事業承継に伴い、経営改善が求められる事業者に対しては、北海道事業引継ぎ支援センター等の各支援機関、専門家と連携しながら円滑な事業承継支援を行うとともに村内事業者による事業マッチング（M&A）等、事業承継計画策定の提案を行い、地域商業機能の維持・拡大に努める。

④ 新規創業者の掘り起こし及び創業希望者に対する支援

村との連携により、空き店舗・不足業種情報を発信し、創業希望者には家主等との仲介にも関わるなど支援を行う。本村では新規開業は実態として多くはないことから、効率的かつ効果的に成果を上げるため、隣接する当別町商工会等で開催される創業セミナーへの参加を勧奨し、効率的な創業に係る知識の習得支援を行う。

受講後は、経営指導員等が窓口相談や巡回訪問を通じて、それぞれの経営課題解決に向けた相談支援を行い、地域の経済動向調査や経営状況の分析結果などを踏まえた事業計画の策定を支援する。

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2期の事業計画策定者には、定期的な巡回訪問（2～3ヶ月に1回）を通じて事業計画の進捗状況の確認を行い、問題発生時には順次専門家派遣を活用し、問題を解決しながら売上のアップに寄与すべくフォローアップを行ってきた。第3期では、引き続き計画的に細やかで積極的なフォローアップ支援を行う体制を確立し適切に実施する。

（2）支援に対する考え方

「対話と傾聴」により経営自身が良く考えて、事業計画の実施に向けての意識付けを行い、経営者自身が「進むべき道」を導き出し、当事者意識を持って取り組むよう、計画のフォローアップを通じて目標達成に向けた支援を行っていく。

（3）目標

支 援 内 容	現 状	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①事業計画策定フォローアップ事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
①事業計画策定者フォローアップ回数	8 回	8 回	8 回	8 回	8 回	8 回
①売上増加率 1%以上事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

②事業承継計画策定フォローアップ事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
②事業承継計画策定後フォローアップ回数	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
③創業計画策定フォローアップ事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
③創業計画策定フォローアップ回数	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回

(4) 事業内容

① 継続的フォローアップの実施

事業計画を策定したすべての事業者を対象に、法定経営指導員による定期的な巡回訪問により、「対話と傾聴」に重点を置きながら、資金繰りや新たな販路開拓への取組みの進捗状況等のフォローアップ【1 事業者年／4 回】支援を行い、事業者へ有効な情報提供や、国等の施策も併せて活用しフォローアップを行う。

なお、フォローアップにおける確認内容は「ShokoBiz」にデータを登録し、計画の進捗状況を管理する。

② 事業承継後計画策定後の継続的な支援

事業計画は、手続き等のスケジュール管理や体制の整備が重要であるため、経営指導員等が【2 ケ月に 1 度】の定期的な巡回や窓口相談において、進捗状況の確認を行うとともに経営が安定するまでフォローアップを実施する。

特に親族内承継については、家族間の良好な関係性を意識しつつ、「対話と傾聴」を通じて円滑事業承継を支援する

なお、フォローアップにおける確認内容は「ShokoBiz」にデータを登録し、計画の進捗状況を管理する。

③ 創業計画策定者に対するフォローアップ

創業予定者に対する支援は、経営指導員による【2 ケ月に 1 度】の定期的な巡回や窓口相談において、進捗状況の確認を行うとともに、必要に応じて記帳・税務・労働・金融など継続的支援に加え、状況に応じた支援を行うことで信頼関係の構築に努める。

なお、フォローアップにおける確認内容は「ShokoBiz」にデータを登録し、計画の進捗状況を管理する。

④ 事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処方法

事業計画にズレが生じていると判断した事業者に対しては、定期的なフォローアップから除外し、「対話と傾聴」による支援回数の頻度を上げるとともに、北海道商工会連合会、よろず支援拠点等の支援機関、日本政策金融公庫等との連携を図りながら、事業計画のズレの要因・対応策を検討し、事業計画の実現に向けた伴走型の支援を実施する。

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2期では、専門家派遣により販売促進のツールである「パンフレット等の作成・配布」により新規顧客の獲得に大いに貢献した。又、専門家派遣により新商品開発・改良を行い、新たな需要の開拓の創出支援や農業法人等での6次化による新商品開発を支援したところ、商談会への出展支援において新規商談の成立や売上のアップに貢献した。

第3期においても、引き続き新規取引先の獲得及び売上アップに寄与するための支援を実施していくとともに、小規模事業者によるDXの実現に向けITツールの活用による新たな需要の開拓を支援する。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った小規模事業者に支援を行う。

経営資源が限られている小規模事業者が、販路開拓用等のパンフレット作成を行うには無理があるため、商談ツールとしてのパンフレットの作成支援を行う。作成時には「対話と傾聴」により、小規模事業者と指導員等が事前に紙面内容を打合せしたうえで作成する。また、必要に応じて専門家の活用により、パンフレットの作成支援を行う。

なお、小規模な商工会が展示・商談会等を開催するのは無理があるため、小規模事業者のターゲットに併せ、道内、道外（首都圏、大都市等）で開催されている展示・商談会への出展を支援する。出展に合わせ経営指導員等が事前及び事後の事務処理等の支援を行い、出展期間中は、陳列方法、接客方法などについて伴走支援を行うことで新たな需要の開拓を支援する。

また、DXセミナー・個別相談会を通してITツールの活用による販路拡大を目指す小規模事業者に対しては、SNSなどプッシュ型の情報発信やECサイトの構築が有効と考えられることから積極的に活用を支援する。

(3) 目標

支 援 内 容	現 状	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①パンフレット等作成支援者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
①前年対比売上	1%増	1%増	1%増	1%増	1%増	1%増
②展示即売会出展事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
②前年対比売上	2%増	2%増	2%増	2%増	2%増	2%増
③商談会出展事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
③談会成約件数	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
④DXに向けたITツール活用事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
④年対比売上	—	1%増	1%増	1%増	1%増	1%増

(4) 事業内容

① パンフレット等の作成支援による新たな販路開拓支援（BtoB、BtoC）

村内・村外への販路開拓等を目指す事業者に対し、新たな販路開拓に取り組む機会を創出し、取引相手等との商談に対して「事業所、商品等の見える化」をおこない、スムーズな商談ツールとしてのパンフレット等の作成・配布支援を実施し、売上拡大や利益率の向上を図る。

【支援対象者】事業計画を策定し、新たな販路開拓の取組みに意欲的な小規模事業者

【配 布 先】 村内、近郊（当別町・月形町・岩見沢市北村地区等）、取引業者、新規顧客
【支援事業者数】 1 者/年
【支 援 内 容】 レイアウト支援 等

② 域内需要強化支援（BtoC）

村内の「しんしのつ産直市場」において地域資源を活用した特産品の販売や、新商品のテスト販売等、事業者の新たな販路開拓に取り組む機会を創出することで、事業者の地域特産品販売額を増加させる。

【支援対象者】 事業計画を策定し、地域内での新たな需要開拓を目指す小規模事業者
【支援時期】 毎月（4～11 月）
【来場者数】 500 人/回
【出展者数】 2 者/年
【支援内容】 事前支援 ： 出店手続き支援、POP 作成支援 等
出店時支援：ブース設営支援、アンケート調査支援、試食支援 等
事後支援 ： アンケート分析結果のフィードバック支援 等

③ 域外販路開拓支援（BtoB）

域外への販路開拓を目指す事業者に対し、開催案内や実施状況を積極的に参加勧奨し、積極的な出展・出品の勧奨により小規模事業者の販路拡大に向けた取り組み支援を行う。

支援にあたっては、商品規格書の作成支援や、これまでの商談会等での実績・分析結果を基に、業態に合わせた支援を行う。また、出展後は商談会における引き合い先へのアプローチや再交渉を含め商談成立に向けての伴走型支援を行い成約に結びつける。

さらに商談会の結果を専門家との連携により、得られた情報の分析を図り、事業者へフィードバックすることで更なる商品改良により新たな販路開拓へつなげる。

■想定される展示会及び商談会

1. 北の味覚、再発見！！特産品展示・商談会

【支援対象者】 事業計画を策定し、道内域外で新たな販路開拓に意欲的な小規模事業者
【主 催】 北海道商工会連合会
【場 所】 ホテル札幌ガーデンパレス（札幌市）
【規 模】 バイヤー・流通業者 約 200 名
【出展支援者数】 1 事業者
【概 要】 道内各地の魅力ある商品を紹介する展示商談会

2. アグリフード EXPO 東京

【支援対象者】 事業計画を策定し、首都圏で新たな販路開拓に意欲的な事業者
【主 催】 日本政策金融公庫
【規 模】 バイヤー・流通業者等 約 12,000 人
【出展支援者数】 1 者/年
【概 要】 全国各地の農林水産物・食品を取り扱う事業者と国産農林水産物・食品の調達に意欲のある国内外のバイヤーを繋ぐ商談会

※支援内容（1, 2 共通）

【出展前支援】 出展に係る手続き支援、POP 制作支援、ブースレイアウト支援、PR リーフレット制作支援、アンケート票作成支援、事前告知用 SNS 登録支援等
【出展時支援】 ブース設営支援、商品搬入出支援、商品陳列支援、接客支援、アンケート収集

支援等

【出展後支援】 アンケート集計・分析支援、分析結果のフィードバックによる支援、商品ブラッシュアップ支援等

④ DXに向けたITツール活用による販路開拓支援

地域内人口が減少する等、経営環境が厳しくなることが予想されることから、DXに向けた取り組みを行うことにより売上拡大や利益の向上を支援する。

【支援対象者】 事業計画を策定し、ITツールを活用して販路開拓を目指す小規模事業者

■想定する活用ツール

1 Goope (GMO ペパホ株が運営するホームページ作成ツール)

【活用のねらい】 自社ホームページを持たない小規模事業者に対して、地域外の消費者等に自社の商品・サービス等を広く周知することで売上拡大や利益の向上を支援する。

【支援内容】 サイト開設支援、商品・サービスのページ構成支援等を経営指導員等が行う。

2 カラーミーショップ (GMO ペパホ株が運営するネットショップ作成ツール)

【活用のねらい】 地域外に販路を展開できる商品を保有している小規模事業者に対して、ネットで購入できるサイト構築支援を行うことで、売上や利益の向上を支援する。

【支援内容】 サイト構築支援、商品・サービスのページ構成支援、売れる画像の撮影技法支援等を経営指導員が行う。なお、必要に応じて専門家と連携して支援する。

3 SNS (X, LINE, Instagram)

【活用のねらい】 地域外の消費者に対して、訴求効果が高く導入が比較的容易な SNS を活用することで、売上や利益の向上を支援する。

【支援内容】 アカウント登録支援、情報更新支援、販促方法支援等を経営指導員が行う。なお、必要に応じて、支援機関が実施している SNS 活用セミナーへの参加勧奨や専門家との連携により支援を行う。

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取組みに関すること

(1) 現状と課題

第2期において、事業の評価及び見直しのための「検討会」の開催を通じて、問題点の改善を図り、その結果等を理事会で審議承認し、総会にて議決をすることで、事業が計画どおり行われていたのか検証してきた。

第3期においても「検討会」を通じて外部有識者等の見解や評価を仰ぎながら PDCA を適切に回せるよう取り組んでいくこととする。

(2) 事業内容

新篠津村企画政策課課長（商工担当）、商工会役員（2名）、北海道商工会連合会担当課長、法定経営指導員、北海道信用金新篠津支店長（外部有識者）をメンバーとする「検討会」を事業終了後、年1回開催する。

「検討会」は、事業の実施状況について「ShokoBiz」等を活用し、定量的にデータを報告した上で評価・見直しを行う。

評価に当たっては、計画どおりの内容となっているか又、問題点の改善策を検討していくが、緊急を要する事案が発生した場合は随時「臨時検討会」を開催し問題点の改善を図るなど、適切にPDCAを回していく。

なお、事業の計画・見直し結果については、商工会理事会および総会へ報告し、本計画を実施する上で小規模事業者の意見を踏まえた内容とし、承認を受ける。

併せて事業の評価・見直し結果は、新篠津村商工会のホームページ (<http://www.hokkaido-shinshinotsu.jp/>) に計画期間中公表し、地域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2期での取り組みにより、経営指導員等の職員が小規模事業者が抱える様々な経営課題に対し、より踏み込んだ支援を行うことができるようになり、徐々にではあるが一步高いレベルでの支援が行うようになった。

また週1回開催している定例職員会議を通じて情報の共有化が図られていることから、第3期においても継続して実施するとともに、各職員が不足している能力を強化するため、研修に積極的に参加する。

(2) 事業内容

- ① 中小企業大学校の主催する研修に経営指導員等が年間1回以上参加し、新商品開発、販路開拓等に関する支援力向上のため、各種研修会に積極的に出席し、経営発達支援計画を実行に向けた支援力の引上げを行う。
- ② 「当別・新篠津商工会広域連携協議会（1回/年）」で当別町商工会職員との経営支援事例等の支援手法に関する情報交換により、「対話と傾聴」をはじめとした支援力を高めるためのノウハウを取得し、経営指導員及び補助員の資質の向上を図る。
- ③ 「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会（2回/年）」（日本政策金融公庫札幌北支店主催）で石狩振興局・空知総合振興局管内の経営指導員・日本政策金融公庫職員との、税務・金融・労働・情報化等の基礎的経営支援手法及び地域の実情に合わせた支援ノウハウに関する情報交換により支援能力を高めるためのノウハウを取得し、経営指導員及び補助員の資質の向上を図る。
- ④ 経営指導員等のIT能力を向上させ、小規模事業者のDX化に向けた支援を行うため、経営におけるITツールの活用に関する研修会への参加を積極的に勧奨する。
- ⑤ 補助員・記帳指導員は、職場内において、経営指導員とチームで小規模事業者を支援すること等を通じて、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、毎月開催する職員会議の中で、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。（1回/月）
- ⑥ 支援ノウハウや巡回訪問時のヒアリングで得た企業情報について、職員個人に帰属されがちな情報について「Shoko Biz」を活用しデータを蓄積・共有することで、個人の能力に左右される支援体制から脱却し、組織として支援レベルの継続的な向上を図る。

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2期の計画実施において、支援ノウハウの情報交換に努める中、専門家による個者支援に同行することにより、支援ノウハウの向上を図ることができた。

第3期においても引き続き支援機関等との連携を密にしたうえで支援ノウハウを吸収し、経営指導員の支援能力向上を図ると共に、最新の情報に基づき新たな需要開拓支援のための基盤を構築する。

(2) 事業内容

① 専門家派遣（専門家派遣の都度）

北海道よろず支援拠点、(独)中小企業基盤整備機構、北海道商工会連合会の専門家派遣事業を活用する際、必ず経営指導員等が随行し「対話と傾聴」に基づく課題設定手法等の支援ノウハウを学び、事後指導に活かす。

② 石狩管内商工会職員協議会、経営改善普及事業推進協議会（年1回）

経営指導員が支援ノウハウ、支援の現状、問題解決方法について情報交換を行い、他商工会の情報を得ることで、小規模事業者の持続定発展に向けた経営指導員の支援能力の向上を図る。

③ 日本政策金融公庫、地元金融機関との情報交換（年3回）

日本政策金融公庫札幌北支店（経営改善資金推薦団体連絡協議会）、北海道信用金庫新篠津支店と情報交換の場を持ち、金融支援ノウハウ、支援の現状や地域の経済動向・金融動向について情報交換を行い、小規模事業者に対し効果的な経営支援に活用し伴走型支援に生かす。

④ 当別・新篠津商工会広域連携協議会（年1回）

隣町の当別町商工会の経営指導員と会議を行うことで、経営指導員が支援ノウハウ、支援の現状、問題解決方法について情報交換を行うこととあわせ、隣町商工会の需要情報等を得ることにより、小規模事業者に対して販売促進の情報提供につなげる。

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2期実施期間中に策定された「新篠津村まちづくり総合計画」（基本構想・後期基本計画2023～2026）では、施策方針として「力強く豊かな産業の育つくまち」が示された。

その実現に向け、商工業の振興として5つの基本目標が策定されたところであり、商工会に対して担うべき役割が明記されていることから、行政との連携を密にし、地域活性化を図ることで、新篠津村まちづくり総合計画の主要施策「魅力ある商店街づくり」「商工業の育成」「新たな観光資源の発掘・育成」等を目指し、農商工連携協議会を定期的を開催することで、これからの新篠津村が進むべき方向性を協議し、共有することで地域経済の活性化を実現する。

(2) 事業内容

① 新篠津村農商工連携協議会の開催（年2回）

新篠津村・商工会・農協で組織する「農商工連携協議会」において、地域特産品の調査及び新規商品の開発や、既存店の売上増加の方策を検討する。また、農業法人の6次化を支援に向けた検討を行うことで地域経済活性化の方向性を共有する。

加えて、天文台を観光資源化として村外からの観光客を誘因する仕組みを検討していくことで地域活性化を目指す。

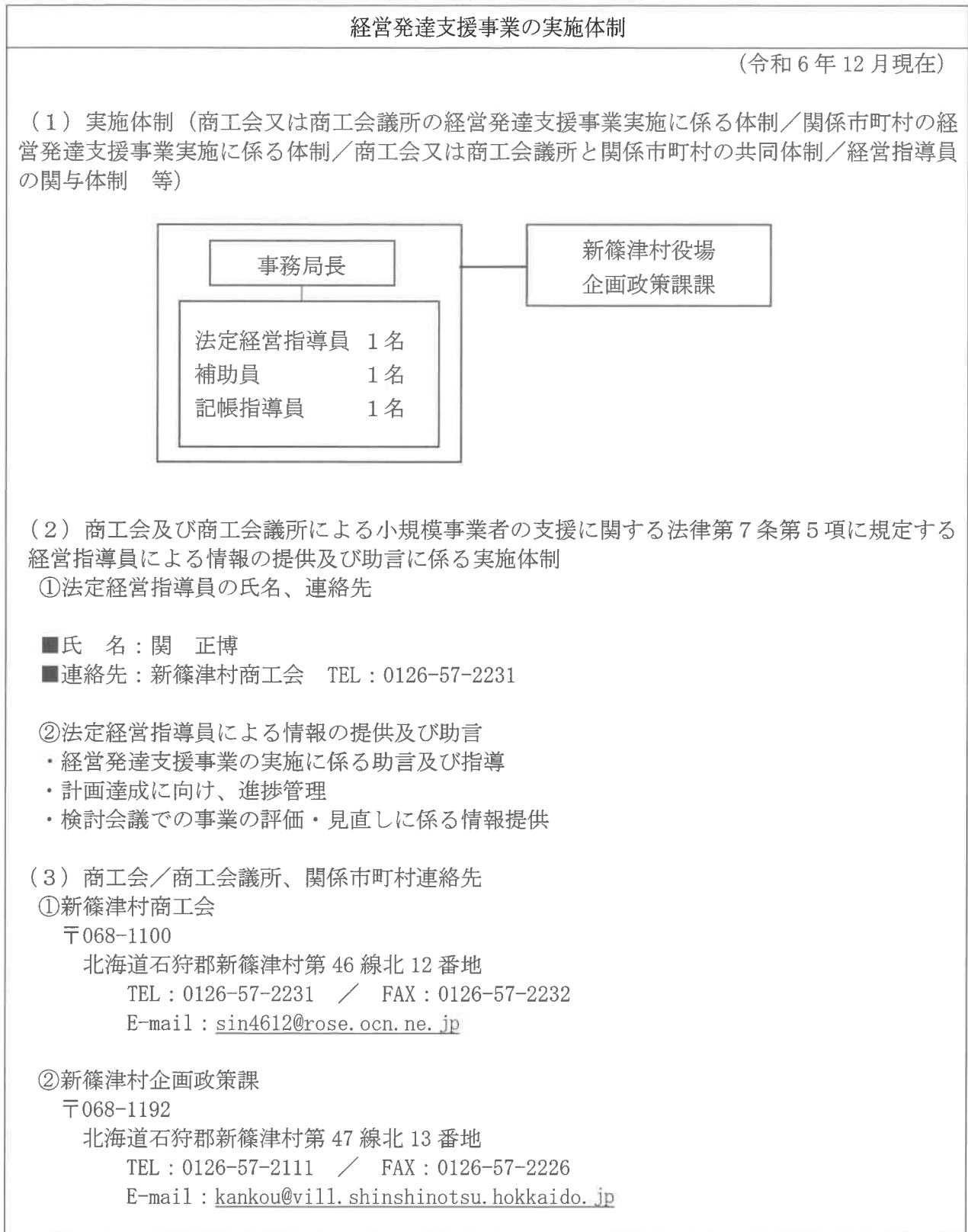
また、地域内・外のマイクロツーリズムにも対応し、販路開拓支援を行うことで関連事業者の売上向上や交流人口の増加を目指す。

② 経営発達支援事業協議会（随時）

村担当課・商工会で協議会を開催し、「魅力ある商店街づくり」「商工業の育成」「新たな観光資源の発掘・育成」等について協議を行い、地域経済の活性化を実現する。

(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)

	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	2, 1 5 5	2, 1 5 5	2, 1 5 5	2, 1 5 5	2, 1 5 5
事業計画策定支援	1 5 0	1 5 0	1 5 0	1 5 0	1 5 0
新たな需要開拓	2, 0 0 0	2, 0 0 0	2, 0 0 0	2, 0 0 0	2, 0 0 0
支援ノウハウ情報交換	5	5	5	5	5

(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、北海道補助金、新篠津村補助金 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

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	