経営発達支援計画の概要

実施者名	南幌町商工会　　（法人番号　　6430005006935） 南幌町　　（地方公共団体コード　014231）
実施期間	令和４年４月１日～令和９年３月31日
目　標	南幌町が町づくりを進める商工業施策の「地域ぐるみで支え育てる活力ある産業経済のまちづくり」と「ひとを育て働き住み続けられる田園文化のまち　なんぽろ」を、当会の小規模事業者支援の目指すべき将来像と連動させて、地域ぐるみで小規模事業者の支援を全面的に行います。 当会は、「活力ある小規模企業の育成と賑わいのある商店街の創造」を本計画として、「経営力強化による営業利益率の向上」、「創業及び事業承継の円滑な取組み支援による経営安定化」、「地域資源を活用した商品の販路開拓支援による売上向上」を目標とします。
事業内容	**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地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用） ②景気動向分析 **４．需要動向調査に関すること** ①物産展・商談会等アンケート調査 ②商工会ホームページを活用したアンケート調査 **５．経営状況の分析に関すること** ①ローカルベンチマークの活用 ②経営計画つくるくんの活用 **６．事業計画策定支援に関すること** ①DX推進セミナー・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事業計画策定支援 ④専門家の活用 **７．事業計画策定後の実施支援に関すること** ①フォローアップ支援 ②専門家の活用 **８．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること** ①物産展・商談会出展による販路開拓支援 ②リーフレット等作成による販路拡大支援 ③HP・SNS等IT活用による販路開拓支援
連絡先	名称：南幌町商工会 住所：〒069-0237　北海道空知郡南幌町栄町１丁目３番19号 電話：011-378-2728　FAX：011-378-0730 mail：nansho@violin.ocn.ne.jp 名称：南幌町　産業振興課 住所：〒069-0292　北海道空知郡南幌町栄町３丁目２番１号 電話：011-378-2121　FAX：011-378-2131 mail：g-syoukou@town.nanporo.lg.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）地域の現状と課題

①南幌町の現状（概要）

南幌町は、北海道の中央部より西南部の石狩平野に位置し、夕張川、千歳川に囲まれ、東北は岩見沢市、東南は旧夕張川を隔てて長沼町、西南は千歳川を挟んで北広島市、江別市に隣接している。

交通網は、夕張鉄道が石炭産業の衰退により昭和 50 年に廃止されたが、町内を走る幹線道路が国道 337 号に指定され整備が進んでいる。

新千歳空港にも 40㎞と比較的近く、新千歳空港と石狩湾新港を結ぶ「道央圏連絡道路」は、当町と隣接する長沼町の工事が完了すると都市・空港・港とのアクセスが飛躍的に良くなることから、輸送の利便性の向上、当町への経済効果とともに、都市住民の入込が期待されている。

当町の基幹産業は、農業が主であり良質な水稲や野菜を生産して、札幌市内の有名レストラン等に販売する農家もある。平成 13 年より農業生産法人の設立が進み、令和 3 年現在で 15 の法人が積極的に農業経営を行っており、法人・個人ともに積極的な経営を実践している。農業法人の中には、直売所の経営や加工品の委託製造など 6 次産業に意欲的に取組む農家も少なくない。また、町内には、晩翠工業団地と南幌工業団地の 2 ヶ所有り、札幌圏、北海道の玄関「新千歳空港」、国際拠点港湾「苫小牧港」という恵まれた地理的条件下で、令和元年度に 6 社の進出が決まり、行政も企業誘致活動に力を注いでいる。

人口は、昭和 49 年から開始した住宅販売等により昭和 50 年から 60 年にかけて、緩やかに増加したが、札幌市への通勤圏である事や、北海道住宅供給公社が平成 2 年頃より、大規模な住宅団地の開発に着手した事で急激に人口が増えて平成 10 年に一時的に 1 万人を突破するも、その後近隣の江別市や北広島市の宅地開発が進むにつれて人口が減少している。

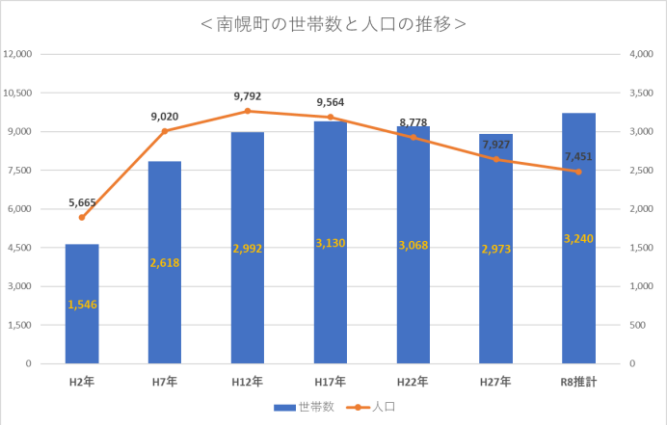
町が子育て世代のマイホームづくりを応援するため、平成 28 年 4 月より最大 200 万円の助成があたる「南幌町子育て世代住宅建築費助成事業」を開始し、近年子育て世代の移住により人口減少が抑制されている。

令和 3 年 9 月の人口は 7,394 人で、世帯数は 3,483 世帯となっている。

南幌町人口ビジョンにおける令和 8 年の人口推計では、7,451 人、老年人口は 2,784 人で割合は 37.4％と推計されており、生産年齢人口の減少が危惧されている。

南幌町の人口動態

年	H2 年	H7 年	H12 年	H17 年	H22 年	H27 年	R8 年推計
世帯数	1,546	2,618	2,992	3,130	3,068	2,973	3,240
人口　（人）	5,665	9,020	9,792	9,564	8,778	7,927	7,451
老年人口	*870*	*1,241*	*1,600*	*1,927*	*2,074*	*2,362*	*2,784*
生産年齢人口	*3,736*	*5,654*	*6,164*	*6,108*	*5,679*	*4,825*	*3,997*
年少人口	*1,055*	*2,125*	*2,028*	*1,529*	*1,025*	*739*	*670*



出典：国勢調査による人口動向

②地域商工業者の現状と課題

（ア）工業の現状と課題

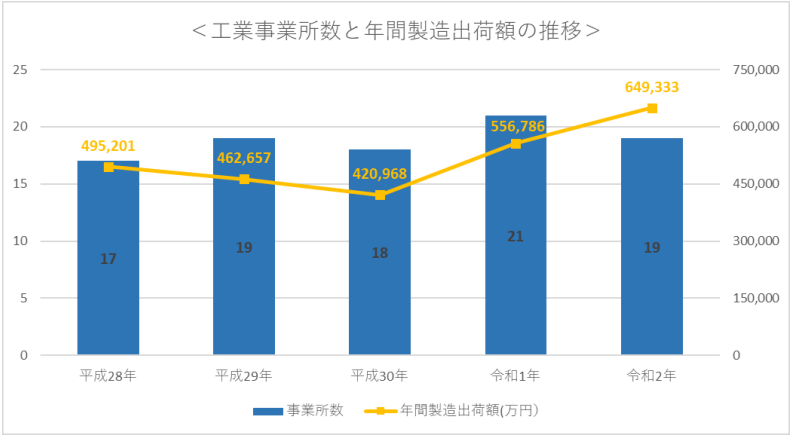
町内には 2 つの工業団地があり、現在 300 人を超える雇用の受け皿となっている。製造出荷額は令和 2 年が 64 億 9,333 万円で、平成 27 年の 49 億 5,201 万円から 31.1%増加している。

また、隣接する北広島市では日本ハムファイターズのボールパークが 23 年オープン、加えて道央圏連絡道路の南幌ランプが 24 年度にも開通などを背景に企業立地が加速し、晩翠工業団地と南幌工業団地ともに完売状態である。

工業事業所数は、令和 2 年が 19 事業所で平成 24 年の 17 事業所から 2 事業所増加しているものの、建設業では経営者や技術者の高齢化、人材の確保や経営・技術の円滑な承継が大きな問題となっている。更には人件費の増加・材料費の高騰等の影響による収益の確保が課題となっている。

《工業事業所数・従業員数と年間製造出荷額の推移》

調査年	事業所数	従業員数	年間製造出荷額
令和 2 年	19 社	345 人	649,333 万円
令和元年	21 社	363 人	556,786 万円
平成 30 年	18 社	238 人	420,968 万円
平成 29 年	19 社	277 人	462,657 万円
平成 28 年	17 社	317 人	495,201 万円



※工業統計調査、平成 28 年経済センサス活動調査

（イ）商業の現状と課題

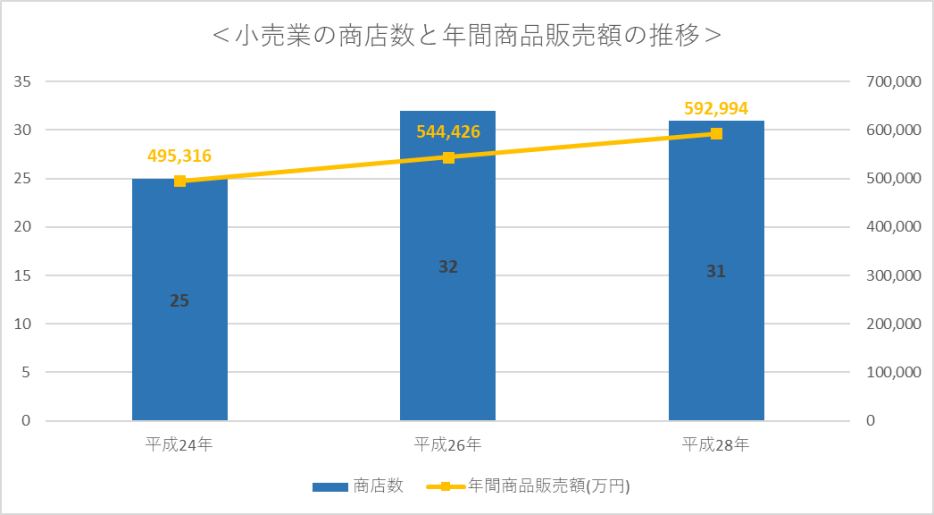
当町の平成 28 年の小売業の状況は、商店数が 31 店、従業員数が 217 人、年間商品販売額が 59 億 2,994 万円である。平成 24 年と比較すると、商店数・従業員数・年間商品販売額は増加傾向にある。

人口減少と周辺市町に購買力が流出している傾向に変わりないが、商店数の維持が販売額の増加に貢献している。

新型コロナウイルス感染症の長期化の影響で、商業者の価値観やインターネットの普及による購買方法の多様化等により、経営を取り巻く環境は大きく変化し、商店等の衰退が著しく、新たな消費行動に対応した営業方法の改善が必要とされている。

《小売業の商店数・従業員数と年間商品販売額の推移》

調査年	商店数	従業員数	年間商品販売額
平成 28 年	31 店	217 人	592,994 万円
平成 26 年	32 店	229 人	544,426 万円
平成 24 年	25 店	173 人	495,316 万円



※平成 24 年・28 年経済センサス活動調査　平成 26 年度商業統計表

（ウ）観光業の現状と課題

日本政策投資銀行北海道支店による「観光力」ランキングでは、平成 25 年度の日帰り観光客数は、年間 24 万 2300 人。宿泊観光客数は 1 万 9000 人で道内 179 市町村の中、日帰り客数では 101 位、宿泊観光客数では 99 位である。

観光入込数は、北海道経済部観光局のデータによると令和 2 年度は、新型コロナ感染拡大の長期化で 23.9 万人、前年度対比 83.2%となっている。

このような中、一定の観光入込数はあるが、町内にある「なんぽろ温泉ハート＆ハート」と「リバーサイド公園」等の観光主要施設はいずれも郊外にあるため、主要施設から他市町村へ流れており、町全体での回遊性向上が求められ、特に商店街への誘導が必要とされている。

また、ボールパークや道央圏連絡道路の開通は当町には大きな影響が期待されていることから、南幌町や関係機関との連携による地域の魅力・特色ある情報の発信、観光主要施設の有効活用による集客が求められている。

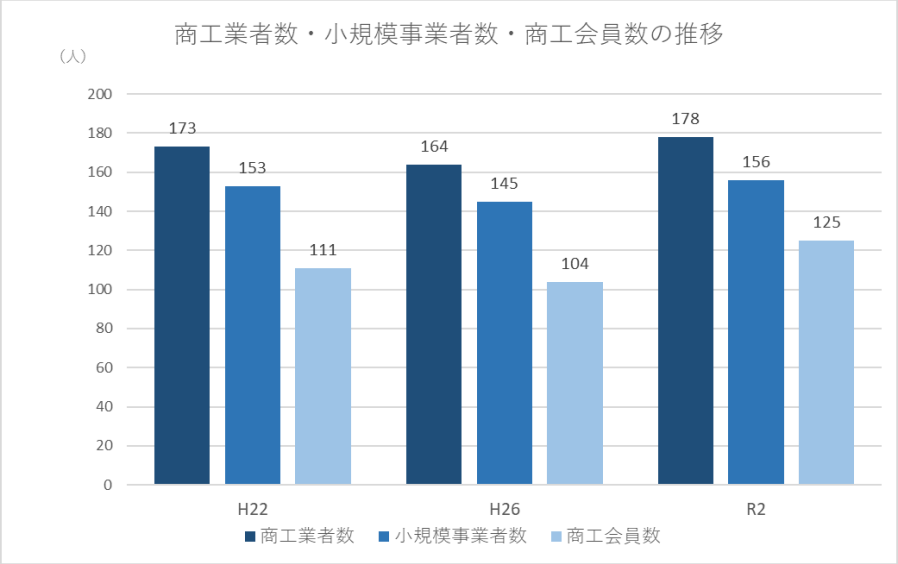
③小規模事業者の現状と課題

（ア）現状

当町の小規模事業者数は、緩やかに増加傾向にある。業種別では建設業、製造業、その他の業種で増加しているが、小売業では高齢化等による廃業が増え減少傾向にある。全体的に経営者の高齢化、後継者のいない事業者が多く、いずれ事業を廃止する時期が訪れることが予想される。

商工会員数は、商工業者等が増えきていることもあり、平成 22 年 111 会員から令和 2 年 125 会員と 14 会員（12.6%増）増加した。平成 26 年と令和 2 年を比較すると、20.1%の増加となる。

	商工業者数			小規模事業者数			商工会員数		
	H22	H26	R2	H22	H26	R2	H22	H26	R2
建設業	37	35	38	35	33	35	25	24	28
製造業	20	17	21	17	16	19	13	12	15
卸売業	4	4	5	3	3	5	0	0	1
小売業	29	28	25	28	26	22	22	21	21
飲食・宿泊業	23	23	23	23	23	23	19	20	19
サービス業	40	38	38	32	30	30	21	17	22
その他	20	19	28	15	14	22	11	10	19
合計	173	164	178	153	145	156	111	104	125



※当会調べ

当町は空知南部に位置するため実質商圏は札幌圏であり、特に車を有する町民は、近隣の江別市・北広島市や札幌市内への買い物に出かける町民が多い。これは平成 27 年度に実施したプレミアム商品券事業に伴うアンケート集計結果でも明確となった。

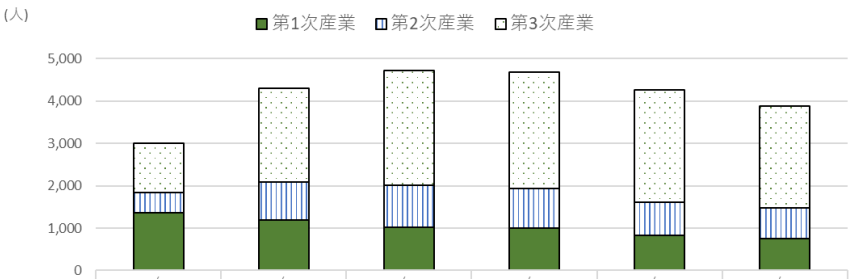
町内の利便性の高い小売業は、コンビニエンスストアが 4 店舗、ドラッグストア（生鮮品・アルコール等取扱い）1 店舗、ホームセンター2 店舗、生鮮 3 品を扱うスーパーが 1 店舗ある。車を持たない高齢者等にとっては、地元中心街に利便性の高い小売店が複数立地していることで、日常生活に支障をきたしていない。

当町の各産業の就業状況は、人口の増減に対応した変化をたどり、平成 27 年は 3,878 人となっている。

産業別にみると、人口急増期には、第 2 次産業及び第 3 次産業の人口が増加したが、第 1 次産業従事者に関しては一貫して減少しており、平成 2 年に 1,360 人いた就業者は平成 27 年には 753

人と約半減した。
構成比率も第1次産業従事者は平成2年には45.2%を占めていたが、農業者経営の法人化等による経営規模の拡大、近代設備導入による生産性の効率化で農家戸数が減少し、平成 27 年には18.8%となった。
対して、第3次産業従事者は平成2年の38.8%から61.8%と急増している。
要因として、情報技術の進歩による人々の生活スタイルの変化で、第3次事業者の経営規模拡大によるものと考えられる。

図表　産業別就業人口の推移（産業3分類）



	1990年(H2)	1995年(H7)	2000年(H12)	2005年(H17)	2010年(H22)	2015年(H27)
第3次産業	1,167	2,210	2,723	2,755	2,663	2,397
第2次産業	474	896	983	939	785	728
第1次産業	1,360	1,187	1,024	997	824	753
就業者数	3,003	4,294	4,753	4,711	4,385	3,878

※分類不能を除いており、合計が合わない箇所がある。
※国勢調査　都道府県・市区町村別統計表

（イ）課題
当町は、商工業者の約9割が小規模事業者であり、総じて財務基盤が脆弱なことから、新規客の確保・販路開拓や売上・利益率・収益の向上といった経営力の強化が必要とされている中、新型コロナウイルス感染症の影響や事業主の高齢化・後継者不足から、小規模事業者は減少していくことが予想されている。
そのため、定量・定性的な経営分析による事業計画の策定や円滑な創業・事業承継による経営基盤の安定化を図るとともに、コロナ終息後を見据え、新たな生活様式に応じた経営・営業スタイルの確立が必要とされている。
業種毎では建設業や製造業が、後継者問題・収益の確保・人材の確保・材料費の高騰で、小売業・飲食業・サービス業では、消費流出・新規客の確保・新たな販路の開拓・経営者の高齢化等に伴う事業承継問題・新たな生活様式への対応に伴うITの活用である。
これらの課題を解決するため、経営力強化・売上増加等を図る事業計画策定とともに定期的な巡回等による伴走型支援が必要となる。

（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
地域経済を支えている小規模事業者が、コロナ後の生活スタイルの変化、社会情勢の変化、競争社会の中で、持続的発展を成し遂げるために、あらゆる環境の変化に対応し自社の強みを活かした経営力の強化や、新たな収益を生み出す事業展開が必要となる。
そのためには、消費者ニーズを的確に捉え多くの需要を獲得するため、インターネットによる情報発信や商談会への出展等、様々なツールを活用した広範囲への積極的なアプローチが必要と

なる。
　また、人口減少や事業主の高齢化、人材の確保、後継者不足による廃業など経営課題は多いが、消費者ニーズを的確に捉え、経営環境の変化に応じた事業所支援を通じて、経営基盤の強化を図るとともに、創業・事業承継支援に取組み、町の産業を守ることで地域に不可欠なコミュニティを維持し、地域の持続的発展を目指していく。

②南幌町総合計画との連動性・整合性
　南幌町では、「第 6 期南幌町総合計画（平成 29 年度～令和 8 年年度)」の基本構想「地域ぐるみで支え育てる活力ある産業経済のまちづくり」と「第 2 期南幌町まち・ひと・しごと創生総合戦略（令和 2 年度～6 年度)」の基本理念「ひとを育て働き住み続けられる田園文化のまち　なんぽろ」の中で、商工業の基本施策を次のとおり掲げている。
　本経営発達支援計画においても、町の施策の方向性と連動を図りながら事業を実施する。

1　地域交流の場となる商店街づくり
2　商店街の魅力づくりの支援
3　産業の担い手の確保・人材育成の支援

　当会では、地域の総合的経済団体であり小規模事業者支援機関である以上、上述で抽出した課題を解決し、小規模事業者の持続的発展に資するためには、町の施策を推進することが不可欠であることの認識を持ち、「活力ある小規模企業の育成と賑わいのある商店街の創造」を本計画における中長期的な振興のあり方とし､行政と商工会が共同で策定する第 2 期経営発達支援計画は、小規模事業者の経営改善及び地場産業の活性化に大きく貢献することができる。

③商工会としての役割
　当会は、小規模事業者の経営基盤の強化を図るため、南幌町総合計画と南幌町まち・ひと・しごと創生総合戦略の商工業基本施策に基づき、南幌町や関係機関との連携を密にしながら課題に応じた的確な支援を継続的に実行することで、多くの産業に経済の波及効果を行き届かせ、地域全体の底上げ及び活性化を図っていく。
　事業承継については、早い段階からヒアリングによる意思確認を行い、内容によっては専門家等の協力を得ながら支援していく。
　創業については、創業者の掘り起しや町の「空き店舗活用支援事業」（※1）を積極的に活用し、創業計画書策定からフォローアップまで支援する。事業者数を維持しながら新陳代謝を図ることで、商工業による地域経済の好循環に貢献していく。
　第 2 期の本計画においては、専門家による DX 等各種セミナー・個別相談会、商談会等への出展支援の継続、ポストコロナを踏まえた販路開拓の取組み、人材の確保の取組み等により小規模事業者の経営力向上に取組んでいく。
　これらの取組みについては、南幌町をはじめとした様々な関係機関と連携し、地域の経済動向を見据え小規模事業者の事業計画策定から事業実施、更には環境変化等による事業計画の見直しまでの一貫した支援を継続的に実施することにより、小規模事業者の持続的発展を実現していく。
（※1）空き店舗活用支援事業
目的：町内に点在する空き店舗の解消を図るとともに、商店街の活性化に資することを目的とする。
対象：南幌町商工会において、経営相談及び創業計画の支援を受けた者。
　　1 年以上継続して営業を行う者。
　　南幌町商工会に加入を行う者。

種　類	対象経費	助成基準
店舗賃貸料	・店舗の月額賃借料とする	補助対象経費の 2 分の 1 以内とし、月額4万円以内で12か月分を上限とする
創業経費	・建築物の増改築に係る工事費 ・外装及び内装に係る工事費 ・機械設備、機器、備品の購入費、ただし、消耗品は除く	補助対象経費総額の2分の1以内とし、50 万円を上限とする

（3）経営発達支援事業の目標

「第 6 期南幌町総合計画」・「第 2 期南幌町まち・ひと・しごと創生総合戦略」と商工会としての役割を踏まえて、第 2 期目となる経営発達支援計画の目標を次のとおり掲げる。

①事業計画策定を支援することで、経営力を強化し、営業利益率の向上を図る。

【小規模事業者数の数値目標：前年比 3%以上営業利益率増加】

・当会支援目標：25 件／5 年

・想定支援先：飲食業、食品製造業、小売業、サービス業、建設業の小規模事業者

②新規創業者及び事業承継事業者の円滑な取組みを支援し、早期の経営安定を図る。

【小規模事業者の目標：3%以上売上増加】

・当会支援目標：創業 5 件／5 年、事業承継 5 件／5 年

・想定支援先：創業者、事業承継を目指す事業者

③当地域の魅力ある「食」や「農産物」など地域資源を活用した商品の販路を開拓することで、小規模事業者の売上向上を図る。

【小規模事業者の数値目標：前年比 3%売上増加】

・当会支援目標：出展支援件数 25 件／5 年

・想定支援先：飲食業、食品製造業、小売業の小規模事業者

【小規模事業者の支援を通じた地域への裨益目標】

①～③の目標達成を通じて、小規模事業者の経営発達による持続的発展を図り、あわせて創業と事業承継による小規模事業者の維持、増加によって、町の施策にある商店街の形成に貢献し、更に雇用の担い手を確保するとともに、地域住民の利便性を維持することで地域の持続的発展に寄与することを目標とする。

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、目標達成方針

（１）経営発達支援事業の実施期間（令和４年４月１日～令和９年３月３１日）

（２）目標の達成に向けた方針

①事業計画策定を支援することで、経営力を強化し、営業利益率の向上を図る。

小規模事業者は多様化する消費者ニーズや新しい生活様式に対応するため、DX や IT 化の取組みが必要とされる。経営指導員等が巡回訪問や窓口相談等による伴走型支援の強化を図り、経営力強化となる事業計画策定支援を行う。

経営分析では、日々の巡回・窓口相談等を通じて、RESAS（地域経済分析システム）、各種分析システム、景況リポート等を活用し、事業者の強みを活かした事業計画策定につなげる。

事業計画策定は、現状では、各種補助金の活用や金融支援を契機として支援することが多いため、補助金の活用事例など成果に至る過程を説明し、小規模事業者の意欲を引き出す事業計画策定につなげる。

また、高度な課題解決に向けて、専門家である中小企業診断士、税理士、社労士、IT コーディネーター、金融機関等と連携して支援し、経営指導員が継続的なフォローアップすることで目標が達成できる。

②新規創業者及び事業承継事業者の円滑な取組みを支援し、早期の経営安定を図る。

創業セミナーを開催し、創業者の掘り起しを行うとともに、創業計画の磨き上げと創業後の定期的な巡回訪問による経営の安定を目指す。

創業者の掘り起しでは、町と連携を図りながら「空き店舗活用支援事業」を活用し、創業者の経営安定化を図るとともに、魅力ある商店街づくりの活性化を目指す。

事業承継については、経営指導員が巡回し、ヒアリングにより後継者の有無や事後継続の意思を確認の上、後継者がいる事業者は早期の事業承継計画策定を目指す。

後継者がいなく財務内容が良好な事業者においては、第三者への譲渡（M&A）も視野に北海道事業承継・引継ぎ支援センター等と連携し、円滑な事業承継が行えるよう支援する。

また、町と連携を図り、企業経営に関して興味や意欲があること、経営能力がある地域おこし協力隊員を候補者に選定し、円滑な事業承継支援を進める。

③当地域の魅力ある「食」や「農産物」など地域資源を活用した商品の販路を開拓することで、小規模事業者の売上向上を図る。

主に飲食業、食品製造業、食品加工業、小売業が関与する、魅力ある商品を道内外の都市圏で開催される商談会等やオンラインショップに出展し、消費者やバイヤーのニーズを調査することで、更なる商品のブラッシュアップ等を図り、新たな取引先の確保や販路拡大となり事業者の売上向上につながる。

④地域への裨益目標

①～③の目標達成を通じて、小規模事業者の経営力の強化及び経営の安定化等が図られることにより、町の商工業施策である、地域交流の場となる魅力ある商店街づくりの形成、産業の担い手の確保、人材育成の支援につながることで、地域住民の利便性の維持と地域の持続的発展に寄与する。

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

【現状】

第１期計画において、会員企業へ職員による地域景況動向のヒアリングを行い、経済動向や経営状況等を把握したが、各会合等においては情報提供等にとどまりましたが、全道、地域に関する各種の経済動向調査報告書のデータは、見やすい資料に加工しHPにて情報提供している。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大時には、電話・FAX 等で経営状況と支援策等のヒアリングを行い、行政と連携した支援策を行った。

【課題】

各種の経済動向調査報告書のデータは随時 HP に掲載していたが、ビッグデータ等を活用した専門的な分析ができなかったことから、今後は各種ツールを活用し的確な情報収集に努め、事業計画策定や経営戦略の立案等に活用できるようにする。

（２）目標

項　　目	公表方法	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP 掲載	―	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向調査の公表回数	HP 掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

（３）事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「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を行い、年１回公表する。

【調査方法】「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

【主な調査項目】

・「地域経済循環マップ・生産分析」　→　何で稼いでいるか等分析
・「まちづくりマップ・From-to 分析」　→　人の動き等を分析
・「産業構造マップ」　→　産業の現状等を分析
⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援時に反映する。

②景気動向分析

空知管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、日本政策金融公庫、北海道商工会連合会・空知信用金庫等が行う景況リポート等の各種情報を収集・分析し、四半期ごとに商工会ホームページ等で公表します。

【主な調査項目】

調査先	調査項目
日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査」	業種別DI(業況、売上額、資金繰り、仕入単価、利益)
北海道商工会連合会「中小企業景況調査」	業種別DI(業況、売上額、資金繰り、仕入単価、利益)
空知信用金庫「景況レポート」	業種別DI(業況、売上額、資金繰り、仕入単価、利益)

（4）調査結果の活用
①分析結果の各種データは、商工会ホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
②経営指導員等が巡回指導を行う際の参考とし、また経営状況の分析や事業計画策定時における外部環境データとして活用する。

4．需要動向調査に関すること

（1）現状と課題
【現状】
地域限定商品券の利用状況分析により、町民の消費購買行動が把握できた。町内需要を取り込む計画を有する事業者に情報提供を行い、経営状況分析・事業計画策定の基礎資料として活用できた。また、商談会等への出展支援を通じてバイヤーからの情報収集及び消費者の意見を収集し、分析した情報を資料として提供した。

【課題】
第1期目では、上記の調査結果を情報提供として伝えるだけに留まっていた。
第2期目では、個社の要望する情報となるようにバイヤー・消費者等に対する調査内容を改善し、調査分析結果を商品・サービスの改良・開発の際に活用する。

（2）目標

項　　目	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①商談会等出店アンケート調査支援対象者	2者	5者	5者	5者	5者	5者
②商工会ホームページアンケート支援対象者	―	23者	25者	25者	25者	25者

※現行は令和2年度実績

（3）事業内容
①物産展・商談会等アンケート調査
北海道商工会連合会が開催する「北海道味覚マルシェ in 札幌」(9月)、「北の味覚、再発見‼」(10月/札幌)、「なまらいいっしょ北海道フェア」(11月/東京）において、来場するバイヤー等に対し、試食・アンケート調査を実施する。
【支援対象者】食品製造業・飲食業・小売業等
【サンプル数】1商品当たり50件程度
【調査手法　】商談会等の出展時に、当会職員がバイヤー等に聴き取りの上、アンケート票へ記入する。ほか、コロナ禍を踏まえオンライン調査も検討する。
【主な調査項目】1）属性（性別・年齢等）2）価格 3）味 4）香り 5）見た目 6）サイズ 7）デザイン 8）パッケージ 9）用途
【分析手法　】調査結果を踏まえ、経営指導員等が商品自体の課題や流通における課題等に整理し分析する。

②商工会ホームページを活用したアンケート調査
当会ホームページ「なんぽろ STORES」の掲載店に対して個者ごとのアンケート調査を実施する。
【周 知 方 法】当会ホームページや掲載店にパンフレットを設置し周知する。

【調　査　先】当会ホームページ掲載店
【サンプル数】１アイテム／サービス当たり 20 件程度
【調 査 手 法】消費者が当会ホームページを通じて、アンケート入力する。
【主な調査項目】1）属性（性別・年齢等）2）価格 3）味 4）香り 5）見た目 6）サイズ
7）デザイン 8）パッケージ 9）用途
※個社に沿った調査項目を設定する。
【分析手法　】調査結果を踏まえ、経営指導員等が商品自体の課題やニーズ等を整理し分析する。

（4）分析結果の活用
調査結果をレポートにまとめ、経営指導員等が窓口相談や巡回訪問により事業者へ提供し、商品・サービスの改良のための事業計画のブラッシュアップや新商品開発・新サービスに係る事業計画の策定に繋げる。

５．　経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題
【現状】
第 1 期目の計画期間における経営状況の分析については、主に財務諸表の経営指標に基づいた金融支援や持続化補助金申請に係る事業計画策定支援に活用した。
令和 2 年度は特に、新型コロナウイルス感染症の影響により、事業者から経営の見直し相談等が急増し 61 件の経営分析数支援を行った。

【課題】
新型コロナウイルス感染症の長期化の影響により、経営環境の変化に対応した事業計画策定が求められ、多様な業種を支援できる幅広い分野の知識と高度な専門性が必要である。
第 1 期目に続き、金融支援や持続化補助金の活用による事業計画策定支援を行うとともに、中小企業診断士や税理士等の専門家との連携の強化を図り、定量的・定性的双方から経営状況の分析支援を行い、実効性のある事業計画の策定へ繋げる。

（2）目標

項　　目	現行	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
①セミナー開催件数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②経営分析事業者数	61 者	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者

（3）事業内容
①経営状況の分析対象事業者の掘起こしに関する事業
小規模事業者全体から広く経営状況の分析を行う事業者の掘起こしを行うため、中小企診断士や税理士等の専門家と連携した「経営分析セミナー」の実施及び経営指導員等による巡回訪問・窓口相談を通じて対象事業者の掘起こしを行う。
【募 集 方 法】チラシの作成配付、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談等で案内する。
【開 催 回 数】経営分析セミナー　年１回
【内　　容】経営分析の必要性、財務分析、非財務分析
②経営分析の内容
【対　象　者】経営分析セミナーや巡回訪問等により経営分析を望む事業者
【分 析 項 目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。

＜財務分析＞　直近3期分の収益性、生産性、安全性及び成長性の分析
＜非財務分析＞下記項目について、事業者の内部組織における「強み」、「弱み」、事業者を取り巻く外部環境の「脅威」、「機会」を整理する。

内部組織	外部組織
・商品、製品、サービス、技術力の高さ、人脈、ノウハウ、顧客、後継者、IT への対応	・商圏内の人口・交流人口 ・経済や景気状況 ・市場や業界動向 ・ウイルス感染症

【分析手法】経済産業省「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のツールを活用し、中小企業診断士などの専門家と連携を図りながら、経営指導員等が分析を行う。

（4）分析結果の活用
・分析結果は、当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定時に活用する。
・分析結果をデータベース化し内部共有することで、職員間の情報共有に活用する。

6．　事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題
【現状】
これまで巡回訪問、窓口相談、セミナーを通じて事業計画策定の必要性を訴え、事業計画策定希望者の掘り起しや、専門家による個別相談会を通じて事業計画策定支援を行ってきた。
令和2年度に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響により、多くの事業者で経営の見直し相談等から経営分析者が増え、必然的に事業計画策定支援者数も増えている。
【課題】
今後は、コロナ禍の状況を踏まえ、建設業、飲食業、小売業、食品製造業等においてはIT化・新たな生活様式の対応が急務となっており、事業者の経営の維持と向上を図る必要があり、さらに地域内経済の活性化のためにも新陳代謝を促進する上で、新規創業者の掘り起し、円滑な事業承継の促進が重要となってくる。
また、自然災害や感染症等のリスク対応のために必要となる事業継続力強化計画策定の周知・策定支援を行い早期の事業回復による経営の継続を図る必要がある。

（2）支援に対する考え方
小規模事業者に事業計画策定の必要性について理解してもらうため、引き続き経営指導員を中心に巡回訪問を通じて、意識の醸成を図っていく。より対象者が興味をもってもらうよう、補助金の活用事例の紹介等工夫しながら、売上拡大に向けた事業計画の策定支援を行う。
IT の活用や新しい生活様式への対応について、DX セミナー通じて各事業者の課題の解決に役立てるとともに、経営力向上に向け支援する。
創業については、町が空き店舗対策を積極的に支援していることから、町と連携を図りながら町内外からの創業者の掘り起しを行っていく。支援については、中小企業診断士等の専門家と連携し創業計画の策定や町の「空き店舗活用支援事業」等を活用しながら支援して行く。
事業承継については、早期の対応を図るため、経営指導員が巡回訪問により後継者の有無等を確認し、後継者がいない場合は、経営状況や今後の地域での事業承継の見通し等を分析し、北海道事業承継・引継ぎ支援センターの連携による第三者承継も視野に入れて、円滑な事業承継が行えるよう支援して行く。

事業継続力強化については、年々激甚化している風水害、地震等の自然災害リスクやサイバー攻撃、感染症その他自然災害以外のリスクから事業者と従業員を守るため、事業継続力強化計画の策定が必要となる。

必要に応じて、中小企業診断士や税理士等などの専門家と連携し、小規模事業者の経営計画策定を支援する。

（3）目標

項　　目	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
ＤＸ推進セミナー	―	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定セミナー	1 回	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
事業計画策定事業者数	37 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者

※現状は令和 2 年度実績（新型コロナの影響で事業計画策定者が増加）

（4）事業内容

①ＤＸ推進セミナー・個別相談会の開催

【募集方法】チラシの配付、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談等に案内する。

【回　　数】セミナー：年 1 回、個別相談会：事業者の要望に応じて開催

【講　　師】中小企業診断士、IT ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰ

【ｶﾘｷｭﾗﾑ】DX とは何か、DX に向けた取組み
・オンライン取引、キャッシュレスの導入、IT・SNS 等の活用、デジタル技術

【参加者数】セミナー10 者・個別相談会 2 者

【支援対象者】IT 導入に意欲的な小規模事業者

【支援手法】受講者の中から意欲的な事業者を対象にセミナー終了後、個別相談会の開催し、経営指導員等と IT ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰ等を交えて、IT 等の導入について検討する。

②事業計画策定セミナー・個別相談会の開催

【募集方法】チラシの作成配付、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談等に案内する。

【回　　数】セミナー：年３回、個別相談会：事業者の要望に応じて開催

【講　　師】中小企業診断士、税理士

【ｶﾘｷｭﾗﾑ】事業計画、事業承継計画、創業計画、事業継続力強化計画

【参加者数】各セミナー15 者・各個別相談会 2 者

【支援対象者】経営分析を行った小規模事業者、事業計画策定に意欲のある小規模事業者

【支援手法】受講者の中から事業計画の策定に意欲的な事業者を対象にセミナー終了後、個別相談会の開催し、経営指導員等と外部専門家を交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

1）事業計画の策定支援

【支援対象】販路拡大や経営革新等新たな事業展開を目指す事業者、環境変化に対応する事業者

【支援手法】経営状況分析や経済動向を踏まえて、今後の事業計画策定に向けて巡回訪問や窓口相談での伴走型支援を行う。なお、相談案件に応じて中小企業診断士等の専門家や北海道よろず支援拠点等の支援機関を活用し、着実な経営計画の策定及び支援の効率化と質の向上を図る。

2）事業承継計画の策定支援

【支援対象】事業承継希望者、事業承継準備を必要とする事業者

【支援手法】経営指導員等が巡回訪問や・窓口相談等の際に親族内外の承継や第三者承継など経営状況を把握のうえ、中小企業診断士や税理士等の専門家や北海道事業承継・引継ぎ支援センター等の各種支援機関と連携を図りながら、事業承継計画策定を行い、

円滑な事業承継を支援する。
また、「事業承継・引継ぎ補助金」等の補助事業を活用し総合的な支援を図る。

3）創業計画の策定支援

【支援対象】創業予定者

【支援手法】経営指導員等が巡回訪問や・窓口相談等の際に支援対象者に対して、創業の心構え、許認可各種届出、資金調達など幅広い準備と事業計画策定が必要なため、支援者に寄り添った継続的な支援を行う。
また、南幌町の支援施策「空き店舗活用支援事業」の積極的な活用を図り、創業時の負担軽減など総合的な支援を図る。

4）事業継続力強化計画の策定支援

【支援対象】小規模事業者

【支援手法】事前対策である普及啓発セミナーの開催や事業継続計画の策定支援を行う。受講者を対象に経営指導員等が巡回訪問等通じて策定支援を行うが、事業者の要望により専門家を必要とする場合は、中小企業診断士等の専門家や中小機構等支援機関と連携し、事業継続力強化計画を策定する。

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

【現状】

事業計画策定後の実施支援は、経営指導員が中心となり事業計画の進捗状況を確認し、着実な実行に対する助言等のフォローアップを行うとともに、事業計画のブラッシュアップや変更があった場合には、中小企業診断士等の専門家とも連携して計画の質を高める支援を行っている。

【課題】

様々な課題を抱えた事業者の事業計画実行に集中して支援することも多く、経営全体に係る進捗状況を把握することができず、計画的かつ効果的な支援となっていない状況である。

今後は、新型コロナウイルス感染症の長期化による経営状況の変化に対応した計画修正等、策定後の計画支援の充実が求められている。

（2）支援に対する考え方

持続的な経営のためには、事業計画策定が目的でなく事業計画の着実な実行が必要である。そのために、経営指導員等支援担当者が事業者に寄り添った伴走型支援が必要となってくることから、計画的な進捗状況の管理を行い、支援を進めて行く。

新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者の事業計画の軌道修正支援を行いながら、北海道よろず支援拠点等の各種支援機関の活用、中小企業診断士や税理士等の専門家と連携し、経営課題に応じた最適な支援を実施する。

（3）目標

項　目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ支援 対象者数	37 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
頻度（延べ回数）	111 回	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回
売上増加事業者数	―	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
営業利益率 3%以上増加事業者数	―	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

※現状は令和 2 年度の数値：対象者数は事業計画、事業承継計画、創業計画、事業継続力強化計画の合計（新型コロナの影響で増加）

（4）事業内容

①事業計画策定事業者に対する支援

事業計画を策定した全事業者に対し、四半期に1度（年4回）の頻度を基本として、経営指導員等による巡回や窓口で進捗状況を確認し、事業計画に基づき、各種補助金の活用や金融面での支援等を実施する。経営指導員以外の商工会職員においても事業計画内容を共有し、日々の支援業務などの巡回訪問を通じて進捗確認をすることとし、気になった点や改善策等を経営指導員とともに考えることで、フォローアップ支援の強化と職員の支援力の向上が図られるよう支援体制を構築する。

②事業承継を行った事業者への支援

事業承継については、親族内外の承継や第三者承継など状況によって対応が異なるが、事業計画策定事業者と同様に、四半期に1度（年4回）の経営指導員による巡回訪問を行い、進捗状況の確認を実施する。

なお、進捗状況によっては、必要に応じ月1回の集中支援等も検討しながら実行する。

③創業計画策定事業者に対する支援

創業計画策定事業者に対しては、創業直後は経営が安定せず手厚い支援が必要なことから、四半期に1度（年4回）の頻度を基本として、経営指導員による巡回訪問により進捗状況の確認及び状況に応じた支援を実施する。

なお、進捗状況によっては、必要に応じ月1回の集中支援等も検討しながら実行する。

④事業継続力強化計画事業者に対する支援

事業継続力強化計画事業者に対しては、四半期に1度（年4回）の経営指導員による巡回訪問を行い、平時に計画を実行しているかどうか進捗状況の確認を実施する。

なお、進捗状況によっては、必要に応じ月1回の集中支援等も検討しながら実行する。

⑤進捗状況が思わしくない事業者への対応

事業計画との間にズレが生じていると判断した場合には、中小企業診断士等の専門家など第三者の視点を投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行うとともに、事業計画の見直しも検討する。

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

【現状】

事業の持続的発展に向け、道内外の商談会・展示会への出展支援を実施した。また、飲食店等を中心に「なんぽろSTORES」という名のポータルサイトを立上げ、新規客獲得等の販路開拓を支援した。新型コロナの長期化から新たな生活様式へと変化していることで、今後の商談会・展示会の在り方が、リアル商談会等からオンラインショップにシフトしている傾向が高まっている。

【出展支援件数】

年　度	H29年度	H30年度	R元年度	R2年度	R3年度
出展延べ件数	2件	1件	1件	2件	3件
事業者数	4者	2者	4者	23者	3者

※令和2年度「なんぽろSTORES」ポータルサイトを開設し、21者掲載

※令和3年度は見込み数。令和2年度は新型コロナウイルス感染症による出展イベント減少

【課題】
道内外の商談会・展示会に出展し、新規客や取引先を確保することができたが、事業者並びに支援担当者は商談会等の経験が少ないため、有効な販売促進や商談手法の知識を習得し、効果的な事業にする必要がある。
ポータルサイトを立ち上げたが、掲載店の新たな情報発信の頻度が少ないので、検索数の増加と更新操作等の支援が必要である。
今後、新たな生活様式を踏まえた販路開拓には DX 推進が必要であることの理解と認識を深めてもらい、IT・SNS 等を活用した取組みを支援していく必要がある。

（2）支援に対する考え方
当会が自前で商談会・展示会を開催するのは困難であるため、札幌市、首都圏で開催される既存の商談会等への出展を目指す。出展に当たっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には陳列、接客などきめ細かな伴走支援を行う。
DX に向けた取組みとして、EC サイトの利用や SNS 情報発信等に関し、より効果を高めるためにも必要に応じて IT 専門家派遣等を実施するなど事業者の段階にあった支援を行う。

（3）目標

項　目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①「北の味覚再発見」商談会 出展事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数	1 件	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
②「なまらいいっしょ北海道フェア」 展示会出展事業者数	―	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額	―	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円
③「北海道味覚マルシェ in 札幌」 展示会出展事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額	6 万円	30 万円	30 万円	30 万円	30 万円	30 万円
④大丸松坂屋オンラインショップ 出展事業者数	―	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額	―	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円
⑤リーフレット等作成事業者数	―	23 者	25 者	25 者	25 者	25 者
売上増加率	―	3%	3%	3%	3%	3%
⑥IT 活用による販路開拓事業者数	―	23 者	25 者	25 者	25 者	25 者
売上増加率	―	3%	3%	3%	3%	3%

※現状は令和 2 年度の数値

（4）事業内容
①物産展・商談会出展による販路開拓支援
【支援対象者】地域資源を活かした商品・サービス開発に取組み販路拡大に意欲的な事業者
【出 展 支 援】経営指導員等が次の支援を行う。
出展前：出展のための事前準備や効果的なブースレイアウト、販売促進手法支援
出展時：アンケート調査、陳列、接客、販売促進、商談成立へのサポート
出展後：名刺交換した商談相手へのアプローチ支援
成果や課題を分析し、商品の改良・新たな商品開発等への支援
【想定する出展内容】

1）北の味覚再発見‼ （主催：北海道商工会連合会）≪BtoB≫
地域特産品の販路開拓を目指した商談会。出展数は約 40 事業者。バイヤー等約 250 名。
開催地は札幌市。全国の観光・飲食・流通産業への販路開拓が期待できる。

2）北海道なまらいいっしょ北海道フェア（主催：北海道商工会連合会）≪BtoC≫
地域特産品販売や市町村施策の PR を推進するイベント。出展数は約 25 事業者。
来場者約 20,000 人。開催地は東京都三軒茶屋で 2 日間開催。新たな販路拡大が期待できる。

3）北海道味覚マルシェ in 札幌（主催：北海道商工会連合会）≪BtoC≫
新たな販路開拓のための展示即売会。出展数は約 60 事業者。来場者約 45,000 人。
開催地は札幌市で 6 日間開催。新たな販路開拓が期待できることと、バイヤー等による事前セミナーに参加することで様々な情報等得ることができる。

4）大丸松坂屋オンラインショッピング（主催：全国商工会連合会）≪BtoC≫
新型コロナの影響が長期化し、地域経済が疲弊している中、事業者の経済回復へ向けた施策で、商品の PR や新たな販路の獲得を目指したオンラインショップでの即売会への出展により売上増加を図る。
出展数約 100 者 200 商品。販売期間は 11 月～12 月。

②リーフレット等作成による販路拡大支援

【支援対象者】地域資源を活かした商品・サービス開発に取組み販路拡大に意欲的な事業者

【支 援 内 容】宣伝ノウハウを持たない事業者に対して、自社の商品やサービスの強みを活かして、目指すべきターゲットに向けた販売促進を支援していくため、商品やサービスを積極的に PR できる媒体の製作支援を専門家と連携し効果的な支援を行う。

【想定する内容】
1）商品の PR 効果を高めるためのリーフレット（商談会・物産展）
2）地域資源を活用した商品・サービスの地域外への需要開拓
3）新事業展開等を地域住民に向けた需要開拓
4）地域フリーペーパーを活用し、近隣市町村からの需要開拓

③ホームページ・SNS 等 IT 活用による販路開拓支援

【支援対象者】WEB サイトや SNS 等を活用した販売促進を目指す事業者

【支 援 内 容】新しい情報発信技術とその活用方法の情報提供、当会ポータルサイト「なんぽろ STORES」への掲載支援を行い、事業者の魅力を発信し販路開拓につなげていく。

【想定する内容】無料で簡易にホームページが作成できるツール「グーペ」等を活用し、PR 商品の絞り込み等のホームページの作成支援に加えて、情報発信力強化のため SNS 等の連動を図り、販路開拓・需要の開拓に繋げる。また、事業者の要望に応じて IT ｺｰﾃﾞｨﾈｰﾀｰやコピーライター等の専門家を交えて訴求力の強化を図る。
新型コロナウイルス感染症の影響により物産展等が中止になり、販路拡大が困難な事業者への対策として、ふるさと納税返礼品の出品やオンラインショッピング等への出展支援を実施する。

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と

（１）現状と課題

【現状と課題】

第１期目では、外部有識者を加えた経営発達支援委員会を設置し、年１回開催して事業ごとの目標についての達成度合いと実績評価を行ってきた。評価結果は当会ホームページに掲載した。

なお、実績評価により現状確認と情報の共有化が図られ、次年度に向けた改善ができたことなど一定の効果があった。

第２期目においては、事業を効果的に実施していくために、継続して精度の高い事業評価と見直しを進めていく。

（２）事業内容

毎事業年度ごとに、本計画の実施状況や成果について、中小企業庁が提供する経営発達支援事業実施状況報告フォーマットにより実施状況を管理・把握する。

支援対象である事業者情報をデータ化し、分析・評価するため、クラウド型経営支援ツール（Shoko Biz）を導入・運用する。支援ツールを利用して経営分析及び計画策定支援を効果的に実施するとともに、経営発達支援事業の評価・見直しを行う。その他、次のとおり実施する。

①経営発達支援委員会を年１回開催し、経営発達支援事業の実施状況報告や成果の評価・見直し等事業の検証を行う。

支援委員会のメンバーは、商工会正副会長（3名）、工業部会長（1名）、サービス業部会長（1名）、南幌町役場産業振興課長（1名）、北海道商工会連合会組織経営支援部（1名）、事務局長（1名）、法定経営指導員（1名）のほか、外部有識者として南幌町農業協同組合総務部長（1名）とする。

②事業の成果・評価・見直しの結果については、商工会理事会へ報告し承認を受けるものとする。

③事業の成果・評価・見直しの結果を当会ホームページに掲載のほか、商工会報等で公表する。

１０．　経営指導員等の資質の向上等に関すること

（１）現状と課題

【現状と課題】

第１期目では、北海道商工会連合会や空知管内職員協議会、中小企業大学校が主催する各種研修への参加により、資質の向上に努めてきた。

第２期目においては、経営指導員に支援業務が集中し、支援ノウハウが偏りがちであったため、複雑化・高度化する経営課題に職員全員が対応できる支援能力の向上が必要である。

（２）事業内容

①外部講習会等の積極的参加

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び一般職員の支援能力向上の一層の向上のため、北海道商工会連合会や空知管内職員協議会、中小企業大学校旭川校主催の中小企業支援研修に継続して参加し、支援能力の向上を図る。また、事業承継や事業継続力の強化、地域資源の活用などの今後増加することが予想される支援テーマを積極的に受講し、支援能力の向上に努める。

【DX 推進に向けたセミナー】
喫緊の課題である地域の事業者の DX 推進への対応に当たっては、経営指導員及び一般職員の IT スキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、次のような DX 推進取組みに係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。
＜DX に向けた IT・デジタル化の取組み＞
1）事業者にとって内向き（業務効率化等）の取組み
クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等の IT ツール、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等
2）事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組み
ホームページ等を活用した自社 PR・情報発信方法、EC サイト構築・運用、
オンライン展示会、SNS を活用した広報、モバイルオーダーシステム等
3）その他取組み
オンライン経営指導の方法等

②OJT（職場内訓練）制度の導入
支援経験の豊富な経営指導員と一般職員がチームを編成し、巡回訪問や窓口相談の機会を活用した OJT を積極的に実施し、組織全体としての支援能力向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催
経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が講師を務め、IT 等の活用方法や具体的なツール等について紹介、経営支援の基盤から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月 1 回、年 12 回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④データベース化
担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全体が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

１１．　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
【現状と課題】
第１期目では、北海道商工会連合会を通じて、道内各地の商工会等の具体的な支援事例について情報を入手している。また、経営指導員が交流のある専門家（中小企業診断士・税理士・各種コンサルタント・公的支援機関職員・金融機関職員等）と必要に応じて情報交換を行い、相談案件に応じた各種支援手法について情報を得ている。
第２期目においては、経営環境の変化に対応した支援を実施するにあたり、各種支援施策の新設や改変が頻出している現在において、効果的な情報入手や職員全体の能力向上の観点から、各種支援機関との連携を図り支援ノウハウを蓄積できる体制づくりが必要である。

（2）事業内容
①各金融機関との連携及び情報交換
空知信用金庫南幌支店及び日本政策金融公庫札幌北支店との連携を通じ、地域における経済動向と小規模事業者に対する経営改善支援手法、金融支援に関する実務的手法等について情報交換を積極的に行い、支援ノウハウの蓄積と能力向上を図る。（年 2 回）

②商工会関連との連携及び情報交換
　北海道商工会連合会（年１回）及び空知管内商工会職員協議会（年２回）が開催する、経営支援に伴う各種会議・研修会・経営支援事例発表会に参加し、小規模事業者への支援現状と課題解決の具体的な支援手法の情報交換のうえ、当会の職員全体にフィードバックし支援能力向上を図る。

③町及び議会との情報交換
　町理事者・議会等との懇談会を開催し、町の産業に係る施策及び経済的支援についての情報交換を積極的に行う。（年２回）

Ⅲ．　地域経済の活性化に資する取組

１２．　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
【現状】
　南幌町の総合計画に掲げている基本構想「地域ぐるみで支え育てる活力ある産業経済のまちづくり」を推進していくため、地域イベントによる経済活性化、地域資源を活用した商品の販路開拓支援を行っている。

【課題】
　各産業が新型コロナウイルス感染症により大きな影響を受けており、変化する生活様式に対応しながら地域経済活性化していくことが必要である。
　地域イベントにおいては、地域特産品の PR による商品の認知度を高める取組みや特産品の知名度を高めて行くことが必要である。

（２）事業内容
①「主要観光施設から商店街への回遊による地域活性化」への取組み
　地域商店街の賑わい創出のため、南幌町・南幌町農協・南幌町観光協会と連携を図り、年１回以上会議を行い、各団体と地域経済活性化の方向性を共有したうえでイベントを実施する。
　小規模事業者のイベント出展による特産品 PR を積極的に進めて、小規模事業者と商工会、・関係団体が一体となって、地域及び地域特産品・サービスの認知度の向上を図る。

②プレミアム商品券発行事業の実施による町内消費喚起
　南幌町との連携により実施しているプレミアム商品券発行事業を今後も継続して実施します。
　地域内の消費喚起と商工業者の売上確保に地元商店街の衰退に歯止めをかけると共に、地域経済の全体の底上げを図ることで地域の活性化へと繋げていきます。

③地域資源・特産品の情報発信強化
　当会のポータルサイトを通じて、小規模事業が持つ商品やサービス等の情報発信を行うことで、個社の PR に加え、地域の魅力を発信し交流人口の増加に繋げて商店街の賑わいを創出する。

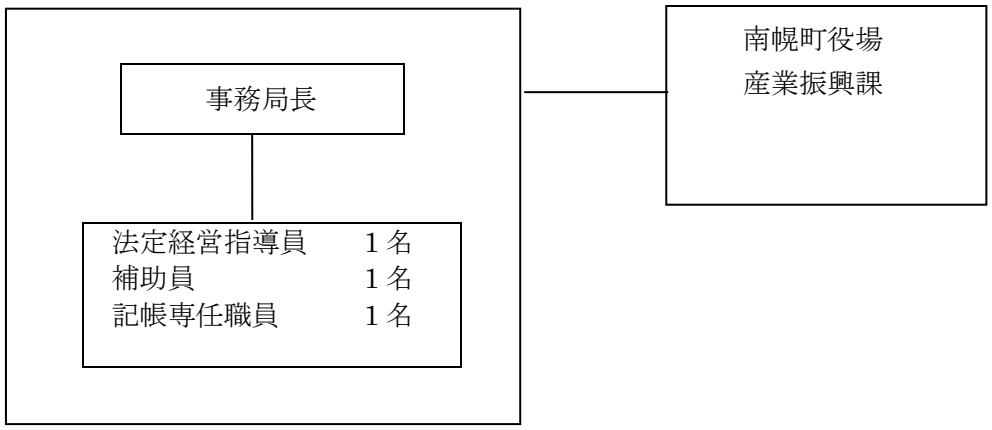
（別表２）

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３年１１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／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：長谷川次人

連絡先：南幌町商工会　TEL　011-378-2728

②法定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、事業の評価・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／商工会議所

南幌町商工会

〒069-0237　北海道空知郡南幌町栄町１丁目３番19号

電話番号　011-378-2728

FAX 番号　011-378-0730

e-mail　nansho@violin.ocn.ne.jp

②関係市町村

南幌町役場　産業振興課　商工観光グループ

〒069-0292　北海道空知郡南幌町栄町３丁目２番１号

電話番号　011-378-2121

FAX 番号　011-378-2131

e-mail　g-syoukou@town.nanporo.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４年度	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
必要な資金の額	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
・セミナー開催費	600	600	600	600	600
・専門家派遣費	300	300	300	300	300
・事業計画策定支援	600	600	600	600	600
・新たな需要開拓に寄与する事業	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500

（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、町補助金、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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等