

経営発達支援計画の概要

実施者名	新十津川町商工会（法人番号 4430005007480） 新十津川町（地方公共団体コード 014320）
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> <ul style="list-style-type: none"> ①小規模事業者の事業計画策定・遂行・実施 ②事業承継の支援と起業・創業支援で地区内の小規模事業者の維持・増加 ③地域資源などを活用した新たな商品開発 <p>【地域への裨益目標】</p> <p>小規模事業者の経営基盤の強化を図り生産性（稼ぐ力）を高め、事業の継続につなげることで地域住民の生活の利便性の維持と向上を図る。また、地域の特産品や地域の観光資源と連動した新商品開発やサービス・イベントなどの賑わい創出は、交流人口や関係人口の増加が見込まれ、今後新たに創業や事業展開が期待でき地域の持続的発展に寄与する。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①小規模事業景況調査の実施 ②商工業者実態調査 ③RE S A S活用による各種調査 4. 需要動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①道内における個別商品ニーズ調査 ②道外催事の出展時における個別商品ニーズ調査 5. 経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①経営セミナーの開催 ②巡回・窓口での経営分析対象事業者の掘り起こし 6. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①DX推進セミナーの開催 ②事業計画策定支援セミナー及び個別相談会の開催 ③事業計画策定のための指導・助言 ④事業承継計画策定支援 ⑤創業計画策定支援 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①事業計画策定事業者へのフォローアップ ②事業承継計画策定事業者へのフォローアップ ③創業計画策定事業者へのフォローアップ ④事業計画と進捗状況との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 <ul style="list-style-type: none"> ①商工会自体のDX推進とDX活用による情報発信支援と販路開拓支援 ②需要拡大のための道内・道外の商談会・物産展等の出展支援 ③地域資源や互産互生による商品開発並びに需要開拓支援
連絡先	<p>新十津川町商工会 〒073-1103 北海道樺戸郡新十津川町字中央 18 番地 3 TEL:0125-76-2571 FAX:0125-76-4445 mail:shintotsu@crocus.ocn.ne.jp 新十津川町 産業振興課 〒073-1103 北海道樺戸郡新十津川町字中央 301 番地 1 TEL:0125-76-2134 FAX:0125-76-2785 mail:sangyoshinkouka@town.shintotsukawa.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新十津川町の概要

- ・本町は、空知管内の中心部、石狩川の右岸に位置し、東西35km、南北30kmで面積495.47km²であり、東を石狩川を隔てて滝川市、砂川市及び奈井江町と相対し、西は樺戸山系をもって当別町、増毛山脈をもって石狩市に接し、北は尾白利加川を境に雨竜町と、南は樺戸境川を境に浦臼町と接している。
- ・本町は、明治22年の奈良県十津川郷における未曾有の水害という悲劇を契機として、600戸、2,489人の大集団移住によって開村し、母村にちなみ「新十津川」と命名された。
- ・本町は、極めて平坦な石狩平野と丘陵地及びこれに連なる高地、山岳地からなっている。石狩川の氾濫層、堆積層からなるこの一帯の平原は、地味肥沃で農業に適しており、4つの基幹集落で形成されている。
- ・気候は、内陸型で四季の変化に富み、増毛、樺戸山系の影響で、冬は北西の風が強く、寒冷地帯で積雪量も多くなっている。
- ・札幌市とは車で1時間45分、旭川市は1時間、滝川市、砂川市とは10分程度と交通アクセスは良好である。一方で鉄路は、J R 札沼線は令和2年5月7日を以って北海道医療大学駅と新十津川駅間の47.6kmが廃止となった。



②人口の推移

- ・本町の人口は、昭和30年の16,199人をピークに減少を続け、昭和50年には、9,527人と1万人の大台を割るに至った。その後減少率は、やや鈍化したものの、その傾向は変わらず、令和元年には、6,545人となったが、平成27年度を初年度とする総合戦略において、定住助成や子育て支援などを重点的に実施することにより、令和2年に空知管内で唯一人口が増加する自治体となり、特に年少人口が増えている。
 - ・世帯数は、昭和35年の2,663世帯から昭和45年までの10年間、減少が続いていたが、その後増加に転じ、平成9年以降は、2,900世帯から3,000世帯を推移し、令和2年には2,991世帯となっている。
- 人口の減少と世帯数の増加によって、昭和30年以前には6人を超えていた一世帯あたり人数は、年々減少を続け、令和2年には2.19人と大きく減少し、核家族化の傾向が一段と強まっている。

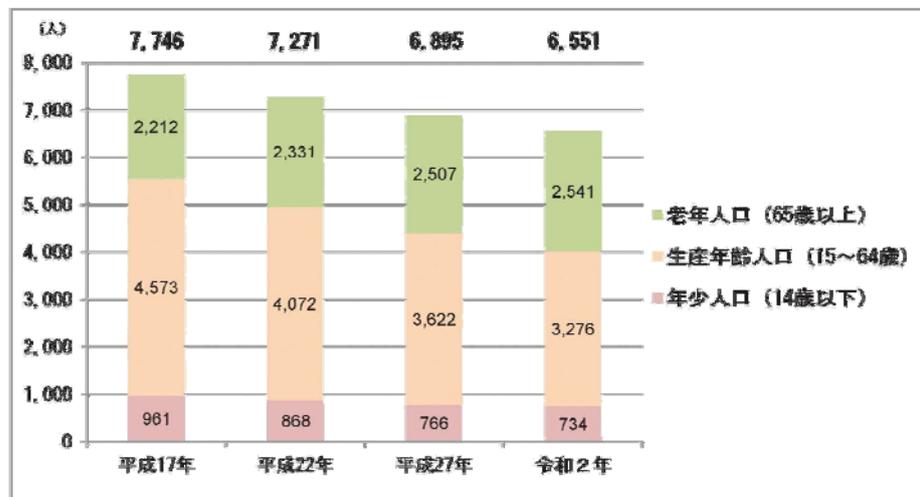
【人口及び世帯数の推移】

項目	年	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年	年平均増減率		
						H17~H22	H22~H27	H27~R2
総人口		7,746	7,271	6,895	6,551	△ 1.23	△ 1.03	△ 1.00
年少人口 (14歳以下)		961	868	766	734	△ 1.94	△ 2.35	△ 0.84
生産年齢人口 (15~64歳)		4,573	4,072	3,622	3,276	△ 2.19	△ 2.21	△ 1.91
老年人口 (65歳以上)		2,212	2,331	2,507	2,541	1.08	1.51	0.27
世帯数		2,992	2,999	2,979	2,991	0.05	△ 0.13	0.08
一世帯当人数		2.59	2.42	2.31	2.19	-	-	-

出典：新十津川町

《資料：住民基本台帳 10月1日現在》

【人口の推移】



出典：新十津川町

(資料：住民基本台帳 10月1日現在)

③産業別の現状と課題

ア) 農業

- ・本町の農業は、道内一の作付面積を誇る酒米を含め高品質、良食味米の生産を行っている。しかし高齢化などにより農地を手放す農業者が増え、それに伴い経営規模の大きな農家が増加している。
- ・経営規模が拡大しているため、耕作できない農地が発生し、耕作放棄地が発生する可能性があることから、担い手の育成や新たな営農組織の設立が急がれる。
- ・全国的に米需要が低下し、米価への影響が懸念されるため、農地の基盤整備を進め、情報通信技術（ICT）を活用したスマート農業技術の導入などにより、効率的な農業を実現し、農業経営の安定化を図ることが求められている。

イ) 商工業

- ・本町の商工業は、経営者の高齢化による次世代への事業の継続性が不透明となっており、また、人口減少に加え、近郊の大型店舗やインターネット通販の普及などにより、町内商店の利用者が減少傾向にある。
- ・町内の労働環境に目を向けると、新規参入や事業を拡大する企業が少いため、若年労働者の雇用が生まれにくく、貴重な若年労働力が町外へ流出している。また、一部のサービス業や建設業では慢性的な労働力不足を補うため、外国人労働者を受け入れながら事業運営を維持している。
- ・既存企業では、老朽化が進む施設や設備の改修・更新に係る費用の捻出が課題となっている。
- ・起業助成に加え、人材育成や人材確保を継続的に支援する必要がある。

ウ) 観光業

- ・本町の観光施策は、観光振興計画に基づき、キャラクターや応援大使によるPR、鉄道愛好家に注目されていた新十津川駅などを活用し、観光情報の発信を推進してきたが、JR札沼線は令和2年5月7日で新十津川駅と当別町の北海道医療大学間（47.6km）が廃止された。
- ・本町では一年を通じて数多くの地域密着型のイベントを開催し、多くの誘客や特産品等のPRに取り組んでいるが、一方で、都市と農村の交流では、都市部から農業体験に訪れる中高生を受け入れるも、近年では道外の修学旅行生が空知地域以外にシフトしている傾向に加え、担い手（受入れ農家）も減少している。
- ・本町の観光拠点であるふるさと公園は、遊具の追加等、大規模なリニューアルが行われ、令和5年にグランドオープンし、今後、有効的かつ効果的な活用を図ることが必要である。

④小規模事業者の現状と課題

ア) 小規模事業者の推移

・令和5年からの5年間の商工業者の開廃業数は、開業が17事業者、廃業等は14事業者で転出を含めても若干ではあるが開業する事業者が上回った。商工業者数は平成30年度には185事業者であったが、令和5年度は180事業者と微減している。

	R1	R2	R3	R4	R5	合計
開業	4	4	3	3	3	17
廃業	2	2	3	2	5	14
転出等	2	0	0	0	0	2
差引	0	2	0	1	-2	1

○商工業者数・小規模事業者数・会員数の比較

年度	商工業者数	小規模事業者数	会員数							
			建設業	製造業	卸売業	小売業	宿泊業	飲食業	サービス業	その他
H10	222	200	145	43	13	4	44	25	14	2
H15	193	177	144	38	9	4	39	24	13	17
H20	184	168	135	33	6	5	29	11	23	16
H25	185	152	127	30	4	5	28	10	24	13
H30	185	148	128	29	4	5	30	8	25	15
R 5	180	143	128	31	4	3	27	8	28	15

・令和6年4月に実施した「会員企業の事業意識に関する調査」（独自調査／毎年実施）では、次の調査結果となった。

○現在感じている事業上の「問題事項」（上位2項目：但し回答の「特になし」は除く）

	1位	%	2位	%
①売上低迷	公共事業の減少等	31.3	町内消費者の高齢化や流出	28.4
H31結果	町内消費者の高齢化や流出	51.3	市場ニーズの変化	23.1
②人手不足	労働者の高齢化	42.1	募集しても応募が来ない	35.5
H31結果	労働者の高齢化	35.4	募集しても応募が来ない	33.8
③資金調達	内部留保の不足	57.6	経営計画が不安定	33.3
H31結果	内部留保の不足	65.4	経営計画が不安定	23.1
④設備保全	設備の老朽化	51.9	メンテナンス費用の負担増	42.3
H31結果	設備の老朽化	53.7	メンテナンス費用の負担増	31.7
⑤事業継続性	後継者がいない	58.8	廃業の検討	17.6
H31結果	後継者がいない	50.0	廃業の検討	27.3

○将来を見据えた際の事業上の「課題事項」（上位2項目：但し回答の「特になし」は除く）

	1位	%	2位	%
①経営革新	新商品開発	28.0	新技術導入	26.0
H31結果	新技術の導入	40.5	事業計画の策定	24.3
②販路開拓	新規取引先の開拓	50.0	設備導入	30.0
H31結果	新規取引先の開拓	43.9	営業力（人材）の確保	31.7
③資金力	財務基盤の強化	52.4	金融機関への信用力向上	26.2
H31結果	財務基盤の強化	64.7	金融機関への信用力向上	26.5
④事業力	人材教育の強化	55.8	I T導入	23.3
H31結果	人材教育の強化	59.5	労務管理の強化	23.8

・当会が、平成31年4月、商工会員に実施したアンケート調査結果では、直面している経営上の課題は、上位より1) 内部留保不足、2) 設備の老朽化、3) 町内消費者の高齢化や流出、4) 後継者がいない、5) 労働者の高齢化、6) 労働者を募集しても応募が来ない、7) 設備メンテナンス費用の負担増、が続いていたが、令和6年4月実施の調査では、1) 後継者がいない、2) 内部留保不足、3) 設備の老朽化、4) 労働者の高齢化、5) 設備メンテナンス費用の負担増、と続く。

・設問の項目①【売上低迷】以外の、②【人手不足】、③【資金調達】、④【設備保全】、⑤【事業継続性】の4項目では、前回同様の課題がそれぞれ1位となり、事業上の問題解決が進んでいないことが読み取れる。

・また、将来を見据えた事業上の課題では、項目①【経営革新】、②【販路開拓】で「新商品開発」や「取引先の開拓」、それに伴い「設備や技術の導入」が課題とされている。

・項目③【資金力】では、前回と変わらず「財政基盤の強化」と「金融機関の信用力向上」の回答、④【事業力】では、「人材教育の強化」の次に「IT導入」が入り、これまでの支援の他に小規模事業者へのDX支援が必要となってきた。

・当会としては、厳しい経営環境の中でも、今後の自社の経営改善等に真剣に取り組む事業者や意欲のある事業者に対して、継続してそれぞれの課題の重要度に応じた適切な対応策を提案し【対話と傾聴】による小規模事業者に寄り添う形で課題解決に向けた支援を行うことが必要だと考えられる。

イ) 商業（飲食・サービス含）の現状と課題

・小売業の店舗数は昭和54年の89店舗をピークに年々減少し、平成26年ではピーク時の約7割減の29店舗となった。

・独自アンケート調査では、当町の商業サービス業の経営課題は、売上低迷の原因が「町内消費者の高齢化や流出」が37%を占める。全業種に共通するが、従業員の高齢化や募集しても応募が来ない状況になっている。

・平成31年4月の会員アンケートの結果では、「後継者がいない」「確保できるかわからない」といった回答が商業全体の41%に達していたが、今回の調査では60%の事業者には後継者がいなく、20%は廃業を検討している。

・現経営者の店舗が兼用住宅で生活空間とつながっている、耐用年数を過ぎていたといった建物が多いため、将来、空き店舗対策であるとか創業者の開業先としたくても、他人が生活の場に近づくことや修繕費用の負担、魅力的な店舗を作れるか等、解決しづらい課題が存在している。

・アンケート調査全体でも、設備保全で52%が老朽化を問題と掲げ、更にメンテナンス費用の負担増も経営課題になっている。

・今後、後継者が居ない事業者や店舗兼住宅の店舗も含めて、如何に事業承継をスムーズに進め、引き渡す側や引き受ける側の両者が引続きこの地域に生活基盤を確保できる方策を検討する必要がある。

ウ) 建設業・製造業の現状と課題

・建設業会員数は、平成10年の43事業者から減少しているが、平成30年以降は横ばい状態である。コロナ禍に続き、世界情勢の不安定化による原材料の高騰により、個人住宅の新築やリノベーションなどの需要に影響が出ている。

・製造業会員数は、ここ10年間横ばい状況であり、金属スクラップ加工、畳製造、清酒醸造で構成されている。大規模な加工食品工場はないが、関連として上記清酒とハムベーコン製造小売業者、食肉小売業者を挙げることができる。建設業同様に材料調達のコスト増など厳しい状況が続いている。

・製造業の従業員数及び出荷額は、平成7年がピークであり約20年間で共に3割前後にまで落ち込んでいるが、当会の独自アンケート調査では、当町の工業の経営課題として、「労働者の高齢化」「募集しても応募が来ない」等の人手不足をあげる業者が50%を占め、労働力の確保が一番の課題である。近年、町内の建設関連事業者にも外国人労働者を積極的に活用する事業者が現れた。

・同調査では、設備保全について50%が設備の老朽化を挙げ、50%が機械のメンテナンス費用の増加を問題としている。今後も、近隣市町や大手の同業者との競争において、設備の更新をいかに行い

生産性の向上を図るかが経営課題となっている。

・また、同調査で後継者がいないとしている事業者は53%で、将来廃業を検討する事業者は20%にのぼっている。

エ) 観光業の現状と課題

・ふるさと公園内の施設は、遊具の追加等の大規模なリニューアルを経て令和5年にグランドオープンし、今後、より効果的な活用が図られることが期待される。

・町内の温泉施設、研修施設等の主要観光施設の入込客数は、平成27年度からの4年間は横ばい傾向にあったが、令和2年1月に新型コロナウイルスが国内で初めて確認されて以降、その影響により温泉施設・研修施設は大きな打撃を受けた。しかし、人との接触を避ける傾向が強まったことから、キャンプの需要が高まり、貸別荘・キャンプ場の宿泊数は逆に増加傾向にある。

・本町では、食のブランド力の強化の一環で実施しているグリーンツーリズム推進における農業宿泊体験においても、受入生徒数が平成30年度と27年度も比べた時は4割近く減少し、今回は新型コロナウイルスの影響もあり、令和2年度～4年度には、1～2校の受入れしか出来ず、令和5年には年間10校200名程度で6件の農家が受入をしてやや戻りつつあるが、受入れ先農家の高齢化が今なお課題となっている。

・コロナ禍に全国的なアウトドアブームによる、キャンプやキャンプ用品それに付随したバーベキューの食材などの関連事業が一過性のブームに終わらせない必要がある。今後、各事業者の取組み支援や、関連した新たに事業展開・進出する事業者の連携や調整を図りながら、全町的な取組み、波及させることが必要である。

○主要観光施設入込客数

対象施設	30年度	元年度	2年度	3年度	4年度	5年度	
グリーンパークしんとつかわ宿泊者数	11,033	10,854	7,218	5,895	7,689	8,799	
サンヒルズサライ宿泊者数	8,273	7,972	4,219	5,433	6,912	7,279	
ヴィラトップ（貸別荘）宿泊者数	2,447	2,540	1,809	2,359	2,973	4,022	
キャンプ村宿泊者数	2,413	2,934	2,413	819	3,689	4,625	
物産館2Fレストラン利用者数	11,548	11,449	10,816	9,445	11,658	8,225	
物産館1F売店利用者	5,962	5,071	4,334	4,457	4,116	3,992	
ファームステイ	受入れ学校数	16	11	1	1	2	10
	受入れ生徒数	463	259	36	54	81	192
	延べ受入農家数	135	93	7	7	15	58
	実受入農家数	13	11	7	7	6	6

資料：新十津川町産業振興課調べ

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

①10年程度の期間を見据えて

第2期（令和2年度～令和6年度）にかけての当会の中長期的な振興の在り方は、「商工業者の経営維持と発達が地域住民の利便性維持と向上に繋げ、小規模事業者の持続的経営を目指す」を商工会の使命と掲げて実施してきた。

本町においては、新十津川町の定住促進事業が功を奏して近隣町村と比べると人口減少は緩やかに進んでいる状況であるが、地域内の高齢化は進み、更に新型コロナウイルス感染拡大の影響でネットショッピングの普及など消費者ニーズの多様化などにより、消費購買力の低下並びに流出がさらに進む恐れがある。

また、小規模事業者は、理美容などのサービス業や食品関連の小売店、飲食店の新規開業により微増から横ばいが続いている。しかしながら、原材料等の高騰や人手不足によりコストの増加や地域の購買力の縮小や流出などにより、今後更なる経営状況の悪化が予想される。

これらの経営環境の悪化は、地域の活力並びに雇用の維持に悪影響を及ぼすため、今後10年間、小規模事業者が事業を継続し地域住民の生活を守ることと、交流人口の増加による地域のにぎわいを創出するため、「対話と傾聴」による伴走支援により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導くことで事業の持続的発展に繋げる必要がある。

そのために、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」を次のとおり設定する。

- 1) 小規模事業者の経営基盤の強化と安定化
- 2) 地区内小規模事業者の新陳代謝並びに事業者数減少の抑制による地域商業機能の維持・推進
- 3) 地域の総合的な魅力度の向上による地区内交流人口の増加

②新十津川町第6次総合計画（令和4年度～令和13年度）との連動性

新十津川町が令和4年に策定し、現在進行中である新十津川町第6次総合計画の中で、商工業の振興並びに観光の振興においては「基幹産業である農業をはじめ、商業、工業、林業の持続的発展を図るとともに、観光施設の充実による町への誘客を進め、地域経済を活性化させ、活気あふれる産業があるまちを実現」の目標である各振興政策に応えるため、当会としては、小規模事業者による新たな取組みと、創業・起業を促し社会生活に無くてはならない小規模事業者を維持することを目指して下記のとおり実施していく。

1) 商工業の振興政策

町の政策の展開方針（新十津川町第6次総合計画より抜粋）

- ・町民が安心して買い物ができる魅力的な取組を支援するとともに、新規参入や事業の維持、拡充の事業活動を商工会と連携して支援し、中小企業等の経営基盤の安定化に努める。
- また、町で支援している雇用助成の事業を継続し、人材育成及び人材確保に努める。

中小企業等の活動支援

- ・町の施策（新十津川町第6次総合計画より抜粋）
商工会や商店街関係団体との連携により、経営の継続や経営基盤の強化が図られる取組や町内消費拡大の取組を支援し、町の経済の活性化に努める。

雇用の安定

- ・町の施策（新十津川町第6次総合計画より抜粋）
町内への企業進出や既存企業の規模拡大を促すとともに、事業者の人材確保や育成を支援することにより、雇用の継続や拡大につながる環境づくりに努める。

2) 観光の振興政策

町の政策の展開方針（新十津川町第6次総合計画より抜粋）

情報は、スピードが求められるため、町の情報発信を強化し、SNSなどの有効活用により観光事業の活性化を図る。また、ふるさと公園のリニューアルによって、さらなるサービスの向上と施設間の横断的な連携を強化し、幅広い年齢層や町外からの誘客に努める。

観光PRの充実

- ・町の施策（新十津川町第6次総合計画より抜粋）
誘客の核となる施設、特産品などの情報発信に注力するとともに、団体や事業者が行う特色ある誘客取組や特産品開発及びPRの取組を支援することにより、町への誘客や町産品の流通促進につながる観光PRの充実に努める。

・新十津川町観光振興計画との連動（令和5年度～令和9年度）

本町では、新十津川町第6次総合計画の基本計画に掲げる政策の一つである「観光の振興」推進のための個別計画として観光振興計画が位置づけられ、総合計画前期における観光施策の指針を示すものであり、本計画で作成された主要施策は、観光分野に関連した諸計画との連動を図り、前計画期間までの事業実績、総合計画・総合戦略の目標値に対する自己評価、第6次総合計画に掲げる政策を踏まえ、地域資源を活かした観光PRの充実による誘客を図り、地域経済の活性化に繋げていくため、次の項目を主要施策とする。

①情報発信のさらなる強化

- 1) 魅力的な観光情報の発信
- 2) SNSによるタイムリーな情報配信
- 3) 新十津川町応援大使によるPR

②ふるさと公園を核とした誘客の促進

- 1) 話題性の高いメディアを通じた魅力のPR
- 2) にぎわいの創出及びにぎわいの持続化への支援
- 3) おもてなし力の向上や横断的な連携の推進

③母県・母村との交流促進

- 1) 三者連携協定に基づく相互のPR及び販売促進
- 2) 関係団体等の交流への支援

④地域資源と連携を活かした交流人口の拡大

- 1) ファームステイ・民間ツアー受入による新十津川の体感
- 2) 農特産物のPR・販売や地場産品開発への支援
- 3) 多様な主体との積極的な連携

③商工会としての役割

当商工会では、新十津川町第6次総合計画並びに新十津川町観光振興計画に則り、新十津川町並びに各支援機関との連携を図りながら、中小企業の経営の継続や経営基盤の強化と雇用の継続や拡大につながる環境づくりに努めながら、対話と傾聴による伴走型支援を実施して小規模事業者自らが課題に気づき、その解決策を共に図っていくことで事業の継続的発展に繋げる。

また、観光振興では、特産品や観光施設などの観光資源と連携を活かしたモノやサービスの開発などで交流人口を拡大させ、小規模事業者の持続可能な経営と、創業・起業により地域経済の活性化を図り地域住民の生活環境の維持を実現させていく。

- 1) 町内消費の流出防止のために、ふれあい商品券会による商品券発行とスタンプラリー等の還元事業としんとつかわポイントカード会事業の実施に協力する。特に、商工会の受託団体であり令和2年度に経済産業省補助金を、しんとつかわポイントカード会と共同申請し導入をしたクラウドポイントシステムでは、SNSのLINEを活用した情報発信することを目標に公式アカウントの開業後、令和6年11月19日現在お友だち数が1314名、フォロワーが1094名にのぼる。

本事業により有効な情報発信ツールとなったことで、より効率的で効果的な情報発信で加盟店のお買い得情報や地域のイベント情報や行政のお知らせ防災情報などの幅広い投稿により交流人口の増加と消費拡大を推進する。

- 2) 小規模事業者の人手不足に対応すべく働き方改革などの労働環境の改善や企業の競争力を維持するための社員教育をはじめ人材確保と育成に向けたセミナーや専門家派遣による支援の実施。
- 3) 町の施策に連携し、創業・起業の支援と整備されたふるさと公園を核とした地域資源と関連産業の育成と地域間交流による新商品・サービス開発に取り組む。

地域の良質な農産物を活用した新商品開発を促し、新たな顧客を囲い込むための販路開拓を支援する。また、農業者自らが行う新商品開発や飲食店経営などの6次産業化を推進する。

(3) 経営発達支援事業の目標

新十津川町第6次総合計画と商工会の役割を踏まえた小規模事業者の長期的な振興の在り方を見据え、経営発達支援事業における計画期間5年間の目標を次のとおりとする。

【小規模事業者の目標】

①小規模事業者の事業計画策定・遂行・実施

- ・小規模事業者が事業計画書を**5年間で25件策定**する。
- ・事業計画書を策定した小規模事業者の利益率を**前年対比2%以上向上**させる。

②事業承継の支援と起業・創業支援で地区内の小規模事業者の維持・増加

- ・親族内及び第三者承継による事業承継支援により小規模事業者が事業承継計画書を**5年間で5者策定**する。
- ・創業希望者が事業計画書・創業計画書を**5年間で5者策定**する。

③地域資源などを活用した新たな商品開発

- ・小規模事業者が策定した事業計画書に基づく事業活動により、特産品やモノ・サービスなどの地域資源を活用した新商品開発・商品改良を、**5年間で5件**を目指す。

【地域への裨益目標】

上記の目標を達成することで、小規模事業者の経営基盤の強化を図り生産性（稼ぐ力）を高め、事業の継続につなげることで地域住民の生活の利便性の維持と向上を図る。

また、地域の特産品や地域の観光資源と連動した新商品開発やサービス・イベントなどの賑わい創出は、交流人口や関係人口の増加が見込まれ、今後新たに創業や事業展開が期待でき地域の持続的発展に寄与できる。

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小規模事業者の事業計画策定・遂行・実施

小規模事業者が売上・利益率の向上による経営基盤の強化を目指すには、小規模事業者自らが自社の経営状況を把握した上で、各種分析に基づき課題を認識した後、その解決に取り組む必要がある。

そのため、経営指導員等による巡回訪問を実施し小規模事業者との【対話と傾聴】を通じて、事業者が抱える本質的な課題に【気づき】を得るとともに、事業者自らが事業計画を策定して納得したうえで課題解決に取り組む事が出来るように支援する。

また、計画策定後も定期的な巡回訪問等により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ができるように支援していく。

②事業承継の支援と起業・創業支援で地区内の小規模事業者の維持・増加

小規模事業者数の維持、または事業の継続は、地域のコミュニティや雇用の維持に繋がるため、巡回訪問等により後継者等の情報の収集を行うとともに事業承継に対する考え方を把握し、各金融機関や中小機構北海道本部及び北海道事業承継・引継ぎ支援センターなどの専門家と連携により事業承継計画の策定支援やマッチング支援を実施する。

また、創業に対しては、新十津川町をはじめとした関係機関と連携して対象者を掘り起こすとともに、新十津川町の助成制度など各種支援策と実現可能性の高い創業計画策定支援を行う。

③地域資源などを活用した新たな商品開発

地域資源を積極的に活用した高付加価値な新商品の開発や既存商品のブラッシュアップについて、新十津川町、新十津川町観光協会、ピンネ農業協同組合などの関係機関と連携し、札幌圏や首都圏での地域外で開催される商談会や展示会・物産展等への出展による販路開拓支援を実施する。

また、奈良県十津川村及び奈良県との母村・母県との地域間交流で「互産互生」による新商品開発・販路開拓支援を実施する。

【参考】互産互生（互産互消）

互産互生とは、地産地消の反対の意の造語。地域同士が「お互いの地域にないもの」を相互に交換するなかで、経済活動や人的交流から新たな価値を創造していこうという活動である。

先進事例である北海道豊頃町と静岡県掛川市では「モノ・ヒト・コト」の「物産交流」「人的交流」「生活交流」を進める事で、様々な分野での連携が進んでいる。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

上述の小規模事業者の目標を達成することにより地域小規模事業者の持続的発展が実現でき、商工業の活性化に寄与することができる。

新十津川町と連携して商店などへ顧客が足を運ぶ仕掛けを実施して消費者の購買意欲を喚起し、商店街の賑わいを創出させることにより、地域の魅力向上の好循環を実現させていく。

また、地域資源を活用した特産品をSNSや物産展で積極的にPRしていくことで地域ブランドの認知度を高め地場産業の育成・振興と交流人口や関係人口の増加を図り、新たな雇用の場の創出などのまちづくりに寄与していく。

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期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である経営発達支援事業推進協議会（以下「評価委員会」）での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

①小規模企業景況調査

地域景況調査は、地元北門信用金庫、全道では北海道商工会連合会、全国では、全国商工会連合会が、定期的に景況調査を行い作成する調査結果報告書を有効活用し、当会ホームページに掲載した。

引続き、各支援機関が行う調査結果を有効活用し、巡回訪問時や当会ホームページに掲載することで対応する

②商工業者実態調査

毎年4月1日を基準日として「会員企業の事業意識に関する調査」を実施しており、景況感、従業員数、経営上の課題や支援要望を調査した。引続き景況感や経営上の課題悩み、支援要望の把握に重点を置き、第3期においても継続実施する。

③RESASの活用による各種調査

第2期においてRESASを活用した調査を実施する予定であったが、地域内外の消費動向や観光客の動向などの外部環境を把握して提供することが無く、また経営指導員等の認識も低かったため調査実施に至らなかった。

第3期の課題として、国が提供する「RESAS」を活用して地域経済動向の調査を行い、事業計画書に盛り込む資料として活用し個者支援に繋げる必要がある。

第3期では第2期で実施できなかったRESASの活用を積極的に行い事業者提供とする。

(2) 目標

項目	公表方法	現状 5年度	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小規模企業景況調査等の公表回数	HP掲載	20回	20回	20回	20回	20回	20回
②商工業者実態調査	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③RESAS活用による調査	HP掲載	0回	1回	1回	1回	1回	1回

※目標件数はそれぞれ公表回数とする。

(3) 事業内容

①小規模企業景況調査の実施（継続）

引続き、連携先支援機関の調査結果は、経営指導員等が巡回訪問時に必要な事項を提供すると共に、当会ホームページに随時掲載し、小規模事業者提供とする。

また、小規模事業者が事業計画書の策定や経営戦略の立案時に有効活用できるように繋げる。

《調査手法》 各支援機関から提供される調査報告書を活用する。

《調査対象・調査項目》

活用する調査資料名	発行機関名	調査分析項目	情報の 収集頻度
小規模企業景気動向調査	全国商工会連合会	売上、採算、資金繰り、経営上の問題点、設備投資内訳など	毎月

中小企業景況調査	北海道商工会連合会	業況、売上、資金繰り、仕入単価など	四半期
中空知管内景況レポート	北門信用金庫	売上、採算、資金繰り、経営上の問題点、設備投資内訳など	四半期

②商工業者実態調査（継続）

4月1日を基準日として、年1回の実態調査を行う。調査項目は、従業員数の他、直近の売上・利益の増減、景況感等を調査項目とする他、経営課題や要望支援内容を収集し、町内経済動向の把握と会員のニーズの掘り起しを行う。

《調査対象》 小規模事業者を含む商工業者（対象事業者数：114者）

《調査項目》 従業員数・直近年度の業績傾向（売上・利益）・景況感・販売の量・販売の単価・経営課題（現在・将来）・セミナーテーマ・支援要望等。

《調査方法》 調査票を配布してFAX等による回答。

《分析方法》 表計算ソフトによる集計と必要があれば専門家と連携して分析を行う。

③RESASの活用による各種調査（継続）

小規模事業者に対して、RESASを活用して地域経済循環マップ・観光マップ等の地域の経済動向を提供して、これまでありがちだった「経験」と「勘」と「思い込み」（KKO）に基づく政策立案から脱却し、「データに基づく政策立案」への道を開くべく支援する。

また、具体的な数値目標を設定することで、政策の達成度合いを測定し、改善すべきことは改善していくといった、いわゆる「PDCAサイクル」の定着に繋げることも目指す。

特に令和5年に本町観光振興の拠点となるふるさと公園周辺が整備され「しんとつかわキャンプフィールド」がグランドオープンしたことに伴い、交流人口増加で集客を目論む事業者も出てきたため、RESASの各種データを提供し経営戦略の資料とする。

《調査手法》 RESASを活用し、地域の経済動向分析を行う。

《調査項目》

分析項目	分析内容
地域経済循環マップ	地域経済の全体像と域内消費の動向について
産業構造マップ	地域の製造業、卸売、小売業、農林水産業の構造について
観光マップ	国・地域別外国人の滞在状況等のインバウンドや宿泊者の動向等について
まちづくりマップ	人の流動や事業所立地動向等まちづくり関係の情報について

(3) 調査結果の活用

①小規模企業景況調査

各支援機関から提供される調査報告を活用するため、上記の調査結果をホームページで提供するとともに、職員による巡回、窓口支援等で基礎資料として経営状況の把握や事業計画策定に向けた意識の喚起を図り、経営状況の分析や事業計画策定の支援に活用する。

②商工業者実態調査

項目別・業種別に整理して、町内の経済動向について調査分析する。集計分析結果は小規模事業者の事業計画策定や経営戦略立案に活用する。また、景況等については①とあわせて整理し、ホームページの提供等で活用する。更に、経営課題の項目に回答する事業者には、巡回訪問等でヒアリングを行い経営状況分析に繋げる。

③RESASの活用による各種調査

事業計画書を策定した小規模事業者の戦略立案、また、これから事業計画策定に取り組む事業者の資料として提供し活用する。調査結果はホームページで提供する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

①個別商品ニーズ調査

②道外催事の出展時における個別商品ニーズ調査

第2期計画期間中である令和2年1月から世界的に感染拡大した新型コロナウイルスの影響により、当初予定していた催事自体の中止や出展を見合わせたため、①②ともに実績無く終わった。

第3期の課題として、令和5年5月より新型コロナウイルスが第5類に移行され、経済活動が再開し、各種催事もコロナ前と同じく開催されるようになったため、第3期では販路開拓と併せた個別商品のニーズ調査を再開し実施する。

なお、個別調査は、ITツールを積極的に活用し、調査回答をWEB上で行い集計業務の効率化を図るとともに、物産展出展が単なる販売にならぬように、目的を持った催事出展で支援を実施する。

(2) 目標

項目	現状 5年度	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・物産展等での 需要動向調査対象事業者	0者	4者	4者	4者	4者	4者

(3) 事業内容

①道内における個別商品ニーズ調査（継続）

小規模事業者が商品開発や改良、磨き上げを行う上で、消費者やバイヤーからの意見やニーズを収集し、その結果を経営戦略に反映させる。

具体的な想定は、毎年11月に札幌市内で開催される「にぎわい市場さっぽろ」に出展して、札幌圏の都市部の消費者に対して、商品のアピールをすると共に商品アンケートを配布して商品群毎の意見やニーズを収集し、集計はWEB上で行うが、その結果の分析が必要な場合は調査会社（中小企業診断士）に委託し詳細な分析を行い、その結果を出展者にフィードバックすることで商品改良や開発に資する。また、分析結果をその後の事業計画に反映させる。

《支援対象》 事業計画を策定し需要動向調査の結果を活かし、商品改良・開発等により、札幌圏への販路開拓を目指す小規模事業者。

《出展催事》 にぎわい市場さっぽろ（3日間開催）など

《出展者数》 2社程度

《サンプル数》 各社3日間で300配布に対し回答目標100件（回答率33%）

《調査手段》 にぎわい市場さっぽろなどの出展ブースにおいて、購入者に対してアンケート調査票を配布し、QRコードをスマートフォンで読み込むことでアンケート入力画面に遷移し夫々入力してもらう。

《調査項目》 ①年齢②性別③居住地④訪問回数（購入、利用頻度）⑤味⑥分量⑦価格⑧パッケージ等。

《分析手段》 集計はDXを活用してWEB上で行うが、その結果の分析が必要な場合は調査会社（中小企業診断士）に委託し詳細な分析を行う。

②道外催事の出展時における個別商品ニーズ調査（継続）

地域の優良な農産物などの特産品や地域資源・互産互生等で開発された商品を、道外、特に首都圏及び関西圏の消費者にアピールするために出展し、道内消費者、バイヤーとは違うニーズ等を調査し、その結果を経営戦略に反映させる。

具体的出展の想定は、東京都内で開催される「なまらいいっしょ北海道フェア」や奈良県内の商業

施設等において、奈良県十津川村との共同物産販売会（例えば、新十津川町が奈良県、奈良県十津川村と締結した三者協定に基づく、物産交流の一環で奈良県橿原市の商業施設「まほろばキッチン」）に出展し、首都圏及び関西圏の消費者に対して、①と同様な調査を実施する。

ア) 首都圏の物産展での調査

- 《支援対象》 事業計画を策定し需要動向調査の結果を活かし、商品改良・開発等により、首都圏及び関西圏への販路開拓を目指す小規模事業者。
- 《出展催事》 なまらいいっしょ北海道フェア など (BtoC)
- 《出展者数》 1社程度
- 《サンプル数》 期間中で200配布に対し回答目標70件（回収率33%）
- 《調査手段》 東京都世田谷区の三軒茶屋ふれあい広場の出展ブースにおいて、購入者に対してアンケート調査票配布し、QRコードをスマートフォンで読み込むことでアンケート入力画面に遷移し夫々入力してもらう。
- 《調査項目》 ①年齢②性別③居住地④訪問回数（購入、利用頻度）⑤味⑥分量⑦価格⑧パッケージ等。
- 《分析手段》 集計はDXを活用してWEB上で行うが、その結果の分析が必要な場合は調査会社（中小企業診断士）に委託し詳細な分析を行う。

イ) 関西圏の物産展での調査

- 《支援対象》 事業計画を策定し需要動向調査の結果を活かし、商品改良・開発等により、関西圏への販路開拓を目指す小規模事業者。
- 《出展催事》 まほろばキッチン催事 など (BtoC)
- 《出展者数》 1社程度
- 《サンプル数》 期間中で200配布に対し回答目標70件（回収率33%）
- 《調査手段》 まほろばキッチン等の奈良県内の商業施設等の出展ブースにおいて、購入者に対してアンケート調査票配布し、QRコードをスマートフォンで読み込むことでアンケート入力画面に遷移し夫々入力してもらう。
- 《調査項目》 ①年齢②性別③居住地④訪問回数（購入、利用頻度）⑤味⑥分量⑦価格⑧パッケージ等。
- 《分析手段》 集計はDXを活用してWEB上で行うが、その結果の分析が必要な場合は調査会社（中小企業診断士）に委託し詳細な分析を行う。

(4) 調査結果の活用

分析結果は、出展者毎に報告書として作成し、各事業者巡回訪問においてフィードバックすることで、新商品開発や既存商品のブラッシュアップに係る事業計画策定に活用を図る。

また、総括的項目は、地域における消費者ニーズの傾向等として、今後の新商品開発の参考情報として広く提供し活用する。

【参考】にぎわい市場さっぽろ（旧：北のアメ横さっぽろ）

平成22年より札幌市内の「アクセスサッポロ」において、北海道の活性化、地域振興、観光振興を目的に地域の食材や食品が大集結して毎年11月中旬に3日間開催される。

特非) 地域活性化貢献会議などで構成する実行委員会主催で、札幌近郊の一般消費者を中心にバイヤーなど期間中約5万人を超える来場者があり、全道各地から約70店が出展する。

【参考】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）

東京都世田谷区三軒茶屋で11月に2日間開催される地域特産品販売や市町村施策のPRを推進するイベント。期間中の来場者約20,000人で道内各地より約25事業者が出展する。

【参考】まほろばキッチン橿原店

JANA奈良県が奈良県橿原市で、県内の安全・安心な農産物を提供する施設として運営している

国内最大級の売り場面積を有する農産物直売所を中心に産直レストラン・フードコートなどで構成される商業施設。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第2期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

第2期計画期間中である令和2年1月から世界的に感染拡大した新型コロナウイルスの影響により、人員を集めてのセミナーが困難になり、特に札幌圏からの講師招聘が難しかったことから、開催自体を見合わせた。しかし、このことが全国的なりモートの普及に繋がり商工会自体もオンライン設備環境を整え、各種テーマのオンラインセミナーを実施する中で、経営分析に関するセミナーも実施してきた。

①経営分析セミナーの開催

②巡回・窓口での経営分析対象事業者の掘り起こし

コロナウイルス感染拡大に伴い、オンラインセミナー中心に行い、対面式のセミナー実施の実績は無かったが、個別の専門家派遣にシフトして経営分析や事業計画策定の支援を行なった。

【オンラインセミナー開催の状況】

R5年度 12回 税務8 労務1 金融1 IT2
 R4年度 30回 税務22 経営1 IT6 他1 ※特にインボイス制度を中心に実施した
 R3年度 26回 税務15 経営4 労務1 IT4 他2 ※同上
 R2年度 0回

【個別支援（専門家派遣）】

R5年度-7回 R4年度-7回 R3年度-3回 R2年度-8回

第3期の課題については、コロナが明けたことから再開し、経営分析の知識の習得と向上を図る目的で、専門家を招聘して、自社の財務分析・非財務分析の実施により経営状況の把握により、事業者自体の気づきを促して納得した上で事業計画作成につなげ課題解決を図る。併せて個別支援を実施していく。

また、評価委員の中でもオンラインを活用したセミナー実施は評価され、継続実施を望む意見もあったことから、事業者には有益な内容のセミナーを対面・オンラインを併用し開催する。

(2) 目標

項目	現状 5年度	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
経営分析セミナー	0回	1回	1回	1回	1回	1回
経営分析件数	5者	10者	10者	15者	15者	15者

※分析件数は、セミナー参加者と掘起しの合計件数

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催（継続）

小規模事業者の経営分析に関する知識の習得と向上を図る。そして、小規模事業者が習得した知識により経営状況の分析を行うことで、課題の抽出並びに解決に意欲のある事業者を支援する。

また、小規模事業者持続化補助金の申請者には、専門家と連携を図り、個別相談会や専門家派遣により、SWOT分析等を行うことで、自社の現状を見つめ直して経営課題を抽出し、問題解決に

向けた支援を行う。

- 《対象者》 新十津川町内の小規模事業者
- 《募集方法》 広く周知するためにセミナーチラシの町内新聞折込みと巡回訪問、LINEの活用やホームページに掲載して募集。新聞折込みチラシは、これから創業を考える住民や開業間もない小規模事業者にセミナーを周知すると共に商工会に足を運ぶ機会を作り、支援対象者の掘り起しを兼ねる。
- 《実施回数》 経営分析のテーマで1回2時間（終了後、個別相談会）／年
- 《参加者数》 10名
- 《内 容》 経営分析の基礎知識（財務分析・SWOT分析）、分析手法、分析結果の活用

②巡回・窓口での経営分析対象事業者の掘り起し（継続）

経営指導員の巡回・窓口相談を通じて、事業者との【対話と傾聴】により、売上・営業利益・資金繰り・経営上の問題等のヒアリングを行い、小規模事業者の経営状況を把握する。その中より、自社の経営の見直しや新商品開発、販路開拓に意欲的な事業者や、セミナー参加者で悩みや問題点の解決に意欲的な事業者を発掘して、経営分析対象となる小規模事業者を掘り起こす。

併せて有利な補助金申請を促し、経営分析に取組み始めるきっかけ作りを行う。

- 《対象者》 新十津川町内の小規模事業者・セミナー参加者
- 《分析項目》 財務分析：売上高、営業利益、経常利益、粗利益率、損益分岐点等
SWOT分析：強み、弱み、脅威、機会等
- 《分析方法》 ・巡回訪問や窓口の個別相談を通じて、経営状況を把握し、小規模事業者の同意を得て財務帳票を取り寄せ、分析を実施する。
・ローカルベンチマーク等を活用して、経営指導員等が財務分析を行う。
・小規模事業者自らが、強み弱み等を考え、箇条書きにした事項に対して、経営指導員等が添削補完してSWOT分析を作成して、小規模事業者の立ち位置を再確認し、自らの課題に気づく機会を作る。

(4) 成果の活用

各種分析結果により経営課題を抽出して、その解決に向けた経営支援並びに分析結果を当該事業者にフィードバックして事業計画策定時に有効に活用できるように支援を行う。

SWOT分析では、事業者自らが考える【気づき】により、自社の強みや弱みが明確となり、その事項の問題解決や限られた経営資源の投下先を明確として経営方針を定めて、これからの将来像を描く事業計画策定にチャレンジするきっかけとなるように促す。

特に、他者からの提案ではなく、自らの【気づき】により策定する事業計画は、より事業の着実な実行に繋がる事が期待でき、策定に至る経過ではヒアリングを中心とした【対話と傾聴】による伴走支援を実施する。

また、職員間でも、各事業者のSWOT分析等を考え、共有する事で、意見交換などにより支援スキルの向上に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第2期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

5. 経営状況分析に関すること、同様に、第2期計画期間中である令和2年1月から世界的に感染拡大した新型コロナウイルスの影響により、人員を集めてのセミナーが困難になり、特に札幌圏からの講師招聘が難しかったことから、開催自体を見合わせたが、経営状況の分析と事業計画策定セミナーは、内容としては一気通貫で実施した方が効率的であるため、関連性を持たせて支援をしていく。

①事業計画策定のための指導・助言

小規模事業者持続化補助金の申請をきっかけに、事業計画書策定に取り組む事業者に対して、事業者が自ら作成した計画書にSWOT分析結果などを織り込む添削を行い指導してきた。

引続き、策定支援は、経営指導員等による【対話と傾聴】の中で、あくまでも計画を考えるのは事業者自らであり、代行型支援にならぬように心がけ、事業者の【気づき】や【やる気】や策定時の達成感が持てるように支援を行ってきた。

近年、商工会に対する相談ニーズは、従来の「情報提供型」から、事業計画作成支援など【答えのない】支援にシフトしているため、個社の実情に応じた支援が重要であり、不確実性が高まる社会においては、経営の羅針盤となる事業計画の作成支援の必要性がますます高まっている。

当会では、事業計画策定は最重要支援項目であり引続き経営発達支援計画や伴走型支援の中核と位置付け、第3期も継続して事業計画策定支援を積極的に実施する。

②事業計画策定支援セミナーの開催

コロナウイルス感染拡大に伴い、オンラインセミナー中心に行い、対面式のセミナー実施の実績は無かったが、個別の専門家派遣にシフトして経営分析や事業計画策定の支援を行なった。

【オンラインセミナー開催の状況】(再掲)

R5年度	12回	税務8	労務1	金融1	IT2		
R4年度	30回	税務22	経営1	IT6	他1		※特にインボイス制度を中心に実施した
R3年度	26回	税務15	経営4	労務1	IT4	他2	※同上
R2年度	0回						

【個別支援(専門家派遣)】(再掲)

R5年度-7回 R4年度-7回 R3年度-3回 R2年度-8回

③補助金活用等に連動した事業計画策定支援

第2期支援計画中に、小規模事業者持続化補助金の申請件数は19件で、その内、採択された11件が、販路開拓に取り組む事業を展開した。

小規模事業者持続化補助金の申請を入口として事業計画策定する事業者が殆どであり、事業計画書の重要性からも、引続き支援を実施していく。

【小規模事業者持続化補助金申請数】

R6年度-1件 R5年度-3件 R4年度-2件 R3年度-3件 R2年度-10件

第3期の課題については、5.経営状況の分析に関すること、同様に、コロナが明けたことから、事業計画策定に必要な経営分析の知識の習得と向上を図るために専門家を招聘し、自社の財務分析・非財務分析の実施により経営状況の把握することが事業者自体の【気づき】となる。

その結果、事業者が納得した上で事業計画作成につなげ課題解決を図るとともに併せて個別支援を実施していく。

また、評価委員の中でもオンラインを活用したセミナー実施は評価され、継続実施を望む意見もあったことから、事業者に有益な内容のセミナーを対面・オンラインを併用して開催する。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が事業計画を策定することは、非常に重要であり、事業計画策定をきっかけに、更なる事業展開や経営意欲の向上に繋がるのが、第1期2期を通じた支援で実感できた。

経営指導員等の地道な【対話と傾聴】により、小規模事業者自身の【気づき】により策定される事業計画は、【やる気】と【自覚】を醸成し、実行性に優れた、更なる事業展開に発展するケースも少なくない。継続して計画書を策定していくことで、知識や経験値が蓄積され、その後の計画書策定がスムーズになり計画書の完成度が増す。そして、支援側の商工会としても、【対話と傾聴】による伴走支援が事業計画策定に繋がり、その支援過程で支援側の知識の習得・向上が図られ、集積と蓄積で更なる支援レベルのアップにつなげる事が出来る。

第3期においても、事業計画策定の意義や重要性について理解を深めてもらい、策定した事業計画

書の活用方法を説明していく。更に、地域経済動向調査や需要動向調査、経営分析の各結果を事業計画書に盛り込み、事業計画書の精度や完成度を高め、小規模事業者の実行可能な計画書策定を支援する。

全国的な人手不足に対応するためには、DXによる効率化が求められるため、関連する知識の習得並びにITツールを活用した効率化の支援が必要である。小規模事業者数の維持・増加のためにも、DXと同様に創業計画並びに事業承継計画の策定へ向けた支援を実施する。

(3) 目標

項目	現状 5年度	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
①DX推進セミナーの開催回数	2回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナーの開催回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
③事業計画策定件数	2者	5者	5者	5者	5者	5者
④事業承継計画策定件数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
⑤創業計画策定件数	0者	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催（強化）

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。

《対象者》 DX活用に意欲的な小規模事業者、創業予定者

《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。また、LINEの活用やホームページに掲載して募集。

《実施回数》 1回/年（終了後、個別相談会）

《参加者数》 10名

《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

《講師》 ITコーディネーター等

《町の関わり》 新十津川町中小企業者応援制度を活用した支援

・DXを活用して事業展開する場合、WEB構築などの費用の一部助成他

【参考】新十津川町中小企業者応援制度

平成28年4月よりスタートした町内の中小企業者の様々な取組を支援するための制度で、店舗の改修や設備の導入、新商品開発、調査研究などの対象事業に対して、その一部を助成する内容

②事業計画策定支援セミナー及び個別相談会の開催（継続）

経営分析に関する知識の習得と向上を図った小規模事業者に対して、事業計画策定に向けたセミナーを開催し、経営課題を抱える小規模事業者や新たな事業展開に意欲的な小規模事業者の掘り起し、専門家と連携を図り、個別相談会により、問題解決に向けた支援を行う。

《対象者》 新十津川町内の小規模事業者で主に経営分析を行った事業者及び、事業承継者、創業予定者もしくは、創業間もない小規模事業者

《募集方法》 広く周知するためにセミナーチラシの町内新聞折込みと巡回訪問、ホームページに掲載して募集。新聞折込みチラシは、これから創業を考える住民や開業間もない小規模事業者セミナーを周知すると共に商工会に足を運ぶ機会を作り、支援対象者の掘り起しを兼ねる。

《実施回数》 事業計画策定のテーマで1回/年（終了後、個別相談会）

- 《参加者数》 10名
《内 容》 経営方針、売上計画等の事業計画策定に必要な知識の習得と向上により、経営分析結果を効果的に盛り込む事業計画書を策定する。
《町の関わり》 新十津川町中小企業者応援制度を活用した支援

第2期計画より創業セミナーは事業計画策定セミナーに含めているが、引続き、新十津川町の中小企業者応援制度における創業者支援では、新十津川町と連携して創業のあらゆるケースに対応できる体制づくりの構築を進め対応する。

③事業計画策定のための指導・助言（継続）

経営分析を行った事業者に対して、巡回指導時等において、経営分析から導かれた新しい取り組みや強みを活かした事業計画策定の必要性を説明し、計画策定の支援を行う。

- 《支援対象》 経営分析を行った小規模事業者及び、事業承継者、創業予定者もしくは、創業間もない小規模事業者
《手段・手法》 支援対象者に対して事業計画策定の必要性を説明し、また、有利な補助金申請など計画書の活用も併せて支援して、確実な事業計画の策定を行う。また、高度な支援内容には中小企業診断士と連携した支援を行う。

④事業承継計画策定支援（継続）

円滑な事業承継により、地域雇用の確保、コミュニティ維持のため、北海道事業承継・引継ぎ支援センターや中小企業基盤整備機構等の支援機関と連携し事業承継を目指す小規模事業者に対し事業承継対策セミナー・個別相談会を開催し、事業承継者の事業計画策定を支援することで、地域経済、雇用およびコミュニティの維持を図る。

- 《対象者》
・事業承継が経営課題となっている小規模事業者
・後継者の育成が経営課題となっている小規模事業者
・後継者候補の従業員育成が経営課題となっている小規模事業者
《支援手段》 後継者の有無の状況について経営指導員等がヒアリングし、親族内承継や第三者承継、M&Aなど、小規模事業者に最適な手段を検討し、北海道事業承継・引継ぎ支援センターや中小企業基盤整備機構等の支援機関と連携し、円滑な事業承継を実施できるよう事業計画策定を支援する。
《町の関わり》 新十津川町中小企業者応援制度を活用した支援

⑤創業計画策定支援（継続）

地域雇用の確保、コミュニティ維持のため、行政等と連携して不足業種、創業支援施策の情報をホームページ等で発信することで、当町での創業を促進する。創業希望者へは、札幌市および近郊都市で開催される創業セミナーへの参加を都度勧奨し、創業に向けた基本的な知識を習得してもらう。

また、必要に応じて専門機関が開催する創業塾の受講をあっせんし、受講後に巡回支援を行うことで、創業計画の策定を進めていく。創業に係る必要な資金については、北門信用金庫や日本政策金融公庫札幌北支店と連携し、事業計画およびビジネスプランの作成支援を行い、また、新十津川町の助成制度「新十津川町中小企業者応援制度」を積極的に活用するよう情報提供も併せて支援を行う。

- 《対象者》 創業予定者
《支援手段》 経営指導員等が巡回訪問等によるヒアリングにより、創業計画や資金計画、創業時の公的支援について説明し、必要に応じて専門家と連携して創業や創業後の事業が円滑に実施できるよう、事業計画策定において伴走型支援を実施する。
《町の関わり》 新十津川町中小企業者応援制度を活用した支援

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期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

①事業計画実施のための指導・助言

第2期期間中は、小規模事業者持続化補助金採択事業者に対しては、事業が事業計画書に基づき滞りなく遂行されているかを事業期間中ではあるが定期的に巡回訪問を行い、事業計画の遂行状況について確認し、施策の周知・活用の情報提供など必要な経営支援を行った。

更に、事業計画の着実に実行できるように個別の専門家派遣によるフォローアップを実施した。

評価委員会で持続化補助金等の積極的な活用と有益な情報蓄積の継続によりフォローの実施に期待する意見があったことから、今後も、補助事業申請で事業計画策定を経験した小規模事業者を中心にきめ細かなフォローを行うことは、更なる事業計画書策定に挑む事業者に繋がる事が期待できることから、第3期においても、必要に応じ専門家の派遣も行い継続実施する。

②制度の活用による資金繰り支援

第2期支援計画中においては、現在まで小規模事業者経営発達支援融資制度の利用は無かった。

今後、新たな事業展開などで事業計画を策定した事業者に対して、協調融資なども含め利用促進を図る。

③創業支援のフォローアップ

第2期支援計画中においては、創業者への支援は相談があった場合に各種助成制度の周知に留まった。第3期においては、巡回訪問を通じて情報提供を行い、【対話と傾聴】に繋がり深い支援が出来るように継続実施する。

(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、【傾聴と対話】を意識した巡回訪問等による定期的な進捗確認で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気付くことで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。

引続き、小規模事業者が策定した事業計画がスムーズに遂行できるようにするため、全職員で企業情報を共有し、支援の強化を図る。また、関係機関との連携を密にして、小規模事業者の売上向上と持続的経営及び発展を図るために販路開拓支援や更なる事業計画策定支援など繋げていく。

(3) 目標

項目	現状 5年度	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事業計画策定件数（再掲）	2者	5者	5者	5者	5者	5者
フォローアップ対象事業者数	2者	5者	5者	5者	5者	5者
フォローアップ延回数	18回	20回	20回	20回	20回	20回
②事業承継計画策定件数（再掲）	0者	1者	1者	1者	1者	1者
フォローアップ対象事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
フォローアップ延回数	0回	4回	4回	4回	4回	4回
③創業計画策定件数（再掲）	0者	1者	1者	1者	1者	1者
フォローアップ対象事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
フォローアップ延回数	0回	4回	4回	4回	4回	4回
売上増加事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者

※売上及び粗利益増加事業者数については、事業計画・創業計画・事業承継計画全ての対象事業者の合計目標とする。

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者へのフォローアップ（継続）

事業計画の策定を行った小規模事業者を対象に、経営指導員等の職員が巡回訪問を実施し、計画策定後の進捗状況の確認を四半期ごとに行い、策定した事業計画が着実に実行されているか定期的・継続的にフォローアップを行う。

②事業承継計画策定事業者へのフォローアップ（継続）

事業承継に関する支援については、経営指導員等の職員による巡回訪問を四半期に1回を基本とし、計画策定実行中も様々な問題が生じると考えられるため、進捗状況に応じてフォローアップ頻度の短縮なども含めて支援する。

③創業計画策定事業者へのフォローアップ（継続）

創業に係る計画策定事業者については、創業当初は資金繰りや経営全般について不安定な要素を含んでいるため、細かく丁寧な支援を心掛け、原則四半期に1回の経営指導員等の職員による巡回訪問を実施し、計画通りに創業の手続きが進んでいるか、資金繰りの確保は出来ているかなど、事業の進捗状況を把握する。

④事業計画と進捗状況とズレが生じている場合の対処方法

各計画において、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、専門家派遣等の支援施策の活用や他の支援機関と連携し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方を検討し、フォローアップの頻度の変更を行うなど「対話と傾聴」を重ねることで原因特定を図り伴走型支援により事業計画の確実な実行を支援する。

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期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

①商工会ホームページの更新とソーシャルメディア活用による情報発信

当商工会のホームページでは、セミナー情報や、全国連・道商工連の企業景況調査報告や各関係機関の経済動向調査報告、連携機関の施策や随時掲載し小規模事業者等に情報発信に努めるとともに、事業者のホームページ支援では「グーペ」等の開設による支援をした。

更に、受託団体である「しんとつかわポイントカード会」と連携し、SNS「LINE」のお友達機能を活用した情報発信を行い、交流人口を商店街へ誘導・呼び込みを行った。

②小規模事業者情報発信スペースの設置

コロナウィルス感染拡大に伴い、関連団体の抽選会や地元農業高校の物産販売会も中止となり、ポスター掲示やチラシ・パンフレット設置に留まった。今後も継続的に実施するが項目から削除する。

③需要拡大のための道内・道外の商談会・物産展の出展支援

④互産互生による商品開発並びに需要開拓支援

コロナウィルス感染拡大に伴い、③④ともに出展や販路開拓支援の実績は無かったが、新たに整備された観光施設や資源の再生に関連する商品の開発をする事業者があることから、販路開拓のための物産展等の出展支援を再開する。

(2) 支援に対する考え方

第2期期間中計画したが、コロナウィルス感染拡大に伴い実施できなかった小規模事業者の需要開拓については、小規模事業者が商談会・販売会などの催事に出展することで新たな取引開始や顧客開拓に結び付くため効果的な支援策であり、第3期に向けては評価委員より潜在的な販路開拓支援ニーズの把握を行い、商談会出展支援に期待する意見があり、コロナも落ち着き経済活動が再開したことから出展支援を再開する。

出展者の選定は、毎年度初めに実施する商工業者実態調査で販路開拓の展示会に出展希望する意欲的な事業者や、巡回訪問などで「対話と傾聴」により出展が必要である事業者を発掘し、事業計画策定を促し、最適な出展先と目標を持った出展になるように支援する。

また、支援に際しては、DXの取組みに重点を置き、SNSを活用した情報発信を図るため、販路開拓に意欲的な小規模事業者に対してDX・ITの必要性を理解して認識させ、出展時実施予定である各種調査においてもスマートフォンで回答するWEBアンケートなどを活用するとともに効果的なディスプレイ等を事前に支援と、出展後もバイヤーとのやり取り等を継続的に行うようフォローアップを実施する。

更に、ポイントカード会の「とくとつぷカード」やLINE公式アカウントを活用して、ポイント倍セールや抽選イベントなどの販促事業の実施と情報発信を有効に活用して個店の需要開拓を支援する。

(3) 目標

項目	現状 5年度	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
①DX（IT）を活用した 販路開拓事業者数	3者	3者	3者	5者	5者	5者
売上増加率 %	-	3%	3%	3%	3%	3%
②-ア)道内商談会・物産展等 の出展事業者数	0者	1者	2者	2者	2者	2者
売上増加率 %	-	3%	3%	3%	3%	3%
②-イ)道外商談会・物産展等 の出展事業者数	0者	1者	2者	2者	2者	2者
売上増加率 %	-	3%	3%	3%	3%	3%
③地域資源・互産互生 新商品の出展事業者数	0者	1者	2者	2者	2者	2者
売上増加率 %	-	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①商工会自体のDX推進とDX（IT）活用による情報発信支援と販路開拓支援（見直し継続）

デジタル社会に迅速に対応した経営を実施していくためには、既存のホームページによる情報発信に加えSNS等のITの活用が不可欠である。

商工会においても、これまでのホームページ掲載は、連携機関の施策やセミナー情報に加え、商工会自体のセミナーや事業活動報告、各種動向調査結果報告の掲載が中心に行ってきたが、今後は、商工会自体もDXの推進を図り、町内イベント情報に加え各個店の情報のSNS発信支援を充実させ、地域一体とした情報発信に努め小規模事業者の需要開拓を支援する。

更に、事業者に対してDXを活用した情報発信支援と販路開拓支援を積極的に行う。

《支援対象》 DXを活用した事業計画を策定に意欲のある小規模事業者及び観光関連・飲食業・小売業など

《支援内容》 ア)北海道商工会連合会と連携し「グーペ」を活用した当会ホームページに各店の情報掲載支援。

イ)小規模事業者自体による「グーペ」を活用した情報発信並びに「カラーミーショ

- ップ」を活用した新たな需要の開拓支援
- ウ)ホームページ作成支援と併せ、SNS (facebook、Instagram、LINEなど) を活用した情報発信支援。
- エ)しんとつかわポイントカードのLINE公式アカウントを活用した情報発信とクーポンなどの販売促進支援

- ※「グーペ」…全国商工会連合会が提携している GMO ペパボ社が運用する、簡単にホームページを作成できるサービス。商工会員向け無料プランがある。(https://goope.jp)
- ※「カラーミーショップ」…GMO ペパボ株が運用。テンプレートを活用して、簡単にネットショップが開設できる作成ツールサービス。「グーペ」との親和性が高い。(https://shop-pro.jp/)

②需要拡大のための道内・道外の商談会・物産展等の出展支援（継続）

今後も、小規模事業者の希望する事業展開に応じて、継続し参加奨励を推進する。その中より、商品開発や販路開拓に向けた調査事業も併せて出展する意欲のある小規模事業者を発掘して支援する。

意欲ある小規模事業者や事業計画を策定した小規模事業者が個別商品の調査事業の実施により、新商品開発・改良・磨き上げを希望する事業者に対して出展支援を行う。

具体的な出展想定は、道内催事と道外催事を想定し、札幌圏及び首都圏等の都市部の消費者に対して、個別商品調査と併せて実施し商品アピールをして新たな需要の開拓を支援する。

ア)道内の物産展への出展支援

《支援対象》

事業計画を策定し、地域資源を生かした新商品開発や販路拡大に意欲的な小規模事業者

《支援内容》

関係機関が開催する商談会への効果的な出展を支援する。出展前には、出展手続きやブースレイアウトの支援、商品提案書・規格書及びPRパンフレット、POP等の作成支援を行うほか、効果的なバイヤー等へのプレゼン支援を行い商談成立に繋げる。

出展時には、経営指導員等の職員が随行し、出展ブース及び商品陳列の支援、バイヤー等へのアンケート調査支援を行う。

《想定する商談会》

にぎわい市場さっぽろ など(3日間開催) (BtoC)

※詳細は4. 需要動向調査に関することに掲載

【出展者数】 1～2社程度

【支援内容】 出展にあたっては、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、接客などのきめ細かな伴走支援を行う。#出展後は、アンケート集計・分析や分析結果のフィードバック等のアフターフォロー支援を行い着実な販路開拓に繋げる。

イ)道外(首都圏)の物産展への出展支援

《支援対象》

事業計画を策定し、首都圏等の域外への販売拡大に意欲的な小規模事業者

《支援内容》

関係機関が開催する首都圏での物産展への効果的な出展を支援する。出展前には、出展手続きや効果的な接客手法、PRパンフレットやPOP等の作成支援により効果的な販売に繋げるほか、商品アンケートの作成支援による需要動向の把握を図る。出展時には、経営指導員等の職員が随行し、出展ブース及び商品陳列、来客者へのDXを活用したアンケート調査を支援する。

《想定する物産展》

なまらいっしょ北海道フェア など(BtoC)

主催：(一社)北海道移住交流促進協議会

共催：北海道商工会連合会

場所：三軒茶屋ふれあい広場（東京都世田谷区）

開催時期：11月

概要：ふるさと納税の案内、特産品の販売、販路開拓、移住相談、地域おこし協力隊の募集、観光PR、企業PR等を行うイベント

来場者：一般消費者・流通・観光関係企業のバイヤー

規模：出展者17団体、来場者20,000人

【出展者数】 1～2社程度

【支援内容】 出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行なうとともに、出展期間中には、陳列、接客などのきめ細かな伴走支援を行なう。#
出展後は、アンケート集計・分析や分析結果のフィードバック等のアフターフォロー支援を行い着実な販路開拓に繋げる。

③地域資源や互産互生による商品開発並びに需要開拓支援（継続）

新十津川町の開拓の歴史の中で、明治に母村である奈良県十津川村からの移住に起源すること及びこれまでのお互いの交流支援の繋がりから、平成29年度に、奈良県・奈良県十津川村・新十津川町の三者により物産などの交流を深める「三者協定」が締結された。

当会では北海道豊頃町と静岡県掛川市が二宮尊徳氏の繋がりによる地産地消の反対である互産互消（ごさんごしょう）の活動に着目して、地域間の結びつきでお互いの足りない食材などを補完して、新たな商品開発や物産交流や人的交流による地域間交流が活性化できるように取組み、その中で新商品開発に繋がる小規模事業者を支援する。

また、地域資源の一つであるふるさと公園周辺が整備されたことから、関連する観光事業等の事業者が地域資源を活用したモノ・サービスの開発と需要開拓を支援する。

具体的想定は、互産互生で開発した新商品等を、母県である奈良県内の商業施設等（例えば、「まほろばキッチン櫃原店」）や関西の催事などの販売会に1社～2社程度出展させ、関西圏の消費者に対して、個別商品調査と併せて実施し商品アピールをして新たな需要の開拓を②の道内・道外の商談会・物産展等を併せて支援する。

《支援対象》 事業計画を策定し需要動向調査の結果を活かし、互産互生により新商品等の開発を行いたい小規模事業者。

《出展催事》 まほろばキッチン催事を想定（3日間程度／1回）（BtoC）
※詳細は4. 需要動向調査に関することに掲載

《出展者数》 1～2社程度

《支援内容》 出展にあたっては、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、接客などのきめ細かな伴走支援を行う。

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仕組みに関すること

(1) 現状と課題

第2期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

第2期においては、年1回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3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（年4回）（継続）

事務局内で、3ヶ月に一度、PDC A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評価委員会（経営発達支援事業推進協議会）による事業の評価・見直し（年1回）（継続）

新十津川町産業振興課長、法定経営指導員の他有識者として、北門信用金庫本店長ほかをメンバーとする「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。

【評価委員構成】

外部有識者：新十津川町観光協会長、北門信用金庫本店長

その他：新十津川町商工会長、新十津川町役場産業振興課長

新十津川町中央商店街振興組合長、北海道商工会連合会組織経営支援部長
法定経営指導員

③評価結果のホームページによる公表（年1回）（継続）

当該計画の事業成果、事業の評価、見直しの結果を随時ホームページにて公表する。

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期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

これまでも北海道商工会連合会が主催する職種別等の研修会への積極的な参加に加え、中小企業大学校や中小企業基盤整備機構が主催する研修に参加する事で、経営支援能力等の向上を図っている。

各種研修会へ参加し能力の向上に取り組むことは職員の資質向上に大きく貢献する有効な手段であり評価委員会からも評価を得ている。

経営発達支援事業の円滑な実行にあたり、継続して研修等の参加を通じてスキルアップを図るとともに、小規模事業者支援に必要なDXや対話力の更なるスキルアップが必要である。

(2) 事業内容

①OJTによる資質向上（継続）

中小企業診断士等の専門家派遣に同行し、聞き取り内容や指導の要点など支援ノウハウを学び、資質向上に繋げる。また、経営指導員等が支援した内容を情報共有するほか、業務を他の職員と分業することで支援能力向上を狙う。

②DX推進に向けたセミナーなど各種研修会への参加（継続・強化）

経営指導員以下の支援能力の向上のため、北海道商工会連合会主催の職種別研修の他に、中小機構北海道本部や北海道よろず支援拠点等が主催する支援機関向けの講習会・研修会に積極的に参加して、支援スキルと資質向上を図る。

更に、地域の事業者のDX推進という喫緊の課題に対応するため、経営指導員等のITスキルを向上させ、ニーズに応じた助言や指導が可能となるよう、DX推進に関する相談・指導能力の向上させるセミナーに積極的に参加する。

【想定されるDX推進に向けたセミナー】

- ・事業者向け内部（業務効率化等）取り組みに焦点を当てたセミナー クラウド化・電子マネー取引等のITツール・情報セキュリティ対策等
- ・事業者向け外部（需要開拓等）取り組みに焦点を当てたセミナー ホームページを活用した情報発信やECサイト構築、運用・SNSを活用した情報発信等

③経営力再構築伴走支援研修会への参加（新規）

中小機構が主催する支援機関向けの『経営力再構築伴走支援研修会』へ経営指導員等が出席して、支援のための知識とノウハウを習得し、相談・指導能力の向上を図る。

④職員間の定期ミーティングの開催（継続）

小規模事業者持続化補助金の申請時期や、金融斡旋、税務支援時期を中心に、事業計画書の策定進捗状況や事業内容、経営分析、財務分析に基づく支援方法の検討を全職員で意見交換し、情報共有を行い、小規模事業者に対する職員の支援能力の向上を図る。

定期ミーティングは、月1回実施して、その他、週1回程度の軽微なミーティングで、進捗状況等を確認していく。

⑤データベース化（継続）

担当経営指導員等が、経営支援ツール「Shoko Biz」に支援情報入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員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

第2期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

第2期では、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。

また、専門家派遣時にも同行することで専門的な支援ノウハウの習得に努めた。

特に、令和2年1月から世界的に感染拡大した新型コロナウイルスの影響により、人員を集めてのセミナーが困難になり開催自体を見合わせたが、このことが、全国的なリモートの普及に繋がり商工会自体もオンライン設備環境を整え、事業者向けの各種テーマのオンラインセミナー開催とともに、職員のセミナー・研修も幅広く受けることができた。

評価委員会からもオンラインの活用によるノウハウの習得は評価が高かったため、第3期においても、継続して他の支援機関等との情報交換の他、支援機関で企画配信されるオンラインセミナーも積極的に受講して支援ノウハウの向上を図る。

(2) 事業内容

①新江竜商工会広域連携協議会経営支援会議・事務局会議の出席（継続）

新十津川町、雨竜町、滝川市江部乙町の三商工会による新江竜商工会広域連携協議会の経営指導員等で組織する「経営支援会議」に経営指導員及び補助員以下の職員が参加し、各地域、各経営指導員等の職員における支援ノウハウの交換を行い、様々な支援手法を習得することで全体の支援レベルの向上を図る。また、各単会の講習会・セミナーの開催状況を情報交換し、協議会内の小規模事業者をはじめ相互参加により効率的な支援を図る。

経営支援会議：年2回程度 事務局会議：年2回程度

②北海道商工会連合会職員協議会等主催の研修会等の出席（継続）

北海道商工会連合会職員協議会等が主催する経営指導員研修会、補助員等研修会に出席して、経営発達支援事業や小規模事業者に対する経営支援事例の情報交換や支援ノウハウの共有により、職員の経営支援能力の向上を図る。

経営指導員研修会：年2回程度 補助員等研修会：年2回程度

③日本政策金融公庫札幌北支店「経営改善貸付団体連絡協議会」への出席（継続）

日本政策金融公庫札幌北支店管内の商工会が一堂に会し開催する「経営改善資金貸付推薦団体連絡（マル経協議会）」に参加し、地域経済動向や資金需要動向、国の金融施策等を小規模事業者に届けるための情報・意見交換を行い、連携強化を図りながら情報の共有・交換に取り組む。

マル経協議会：年2回開催

④支援機関・連携機関との情報交換（継続・強化）

セミナー終了後の個別相談会や中小企業診断士などの専門家派遣による小規模事業者への個別支援の際は、経営指導員と補助員が同席、帯同することで、中小企業診断士等の専門家が実際に小規模事業者に対してヒアリングを行的確な助言やアドバイス等を行う機会に直に接し、支援ノウハウの収集と向上を図る。

また、新十津川町産業振興課を中心に各課や町議会、地元金融機関の北門信用金庫新十津川支店、ピンネ農業協同組合とも事務局レベルの情報交換により小規模事業者の支援に繋がる事項の情報収集を行う。

更に、公的支援機関等が開催するオンラインセミナーは、担当する業務や今後支援要請が見込まれる事項の内容は、できるだけ申込み支援ノウハウの習得に努める。

開催回数：随時開催

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

第2期目の計画期間においては、主に次の事項を実施した。評価機関である評価委員会での各事業評価及び第3期の取組方針は以下のとおりとする。

令和2年1月から世界的に感染拡大した新型コロナウイルスの影響により、人員を集めての催しが困難になり、新十津川町ふれあい商品券会が新十津川町の協力を得て開催する夏と冬の年2回のスタンプラリー抽選会は、感染予防対策で密を避けるために、当選番号を抽選し発表する方式に変え継続したが、令和5年からは商工会館での抽選会を再開させ、毎回多くの町民が訪れ、その景品は地域限定の商品券を中心に進呈しており、地域における経済効果・活性化に繋がっていると考えられる。

一方、ポイントカード会では、その間、商工会と共同申請により令和2年度経済産業省補助金「商店街活性化・観光消費創出事業」の採択により導入したクラウドポイントカードシステム「とくとつカード」が令和3年1月より稼働開始となり、SNSの「LINE」のお友達機能を活用した情報発信を行い、交流人口を商店街へ誘導・呼び込みを行った。

コロナ禍の影響により町内イベントの縮小開催や、商工会及びカード会自体のイベントは出来ない状況が続いたが、これまでの加盟店によるLINE活用の習得事業の効果もあり、個店の情報の発信やクーポン発行によりLINE公式アカウントのお友だち登録数が令和6年11月19日現在1314人になっている。新規加盟店や新事業取組みの加盟店の投稿回数も増え、町民・消費者への情報発信を積極的に実施できた。

また、令和5年度は、ポイントカードを活用した新十津川町の町民への物価高騰対策による生活支援事業において、6月中旬より19歳以上の町民全員に対して1万ポイントの引換券が配布され、約5400名の町民に配布。期日までに約96%以上がカードに読込まれた結果、期限の3月10日までに

50, 338, 158P が利用され、町内消費の取込みと地域内の経済循環を図った。

ポイントカード会のLINEを活用した情報発信は有効な販促事業として評価委員会から評価する意見もあり、第3期についても新十津川町と連携したポイントカード会導入のクラウドポイントシステムを活用した事業の展開と、母村・母県と新十津川町の三者協定をコロナ禍により中断した「互産互生」による商品開発や人的交流が地域間交流に発展するように調査研究を進め、地道な交流が小規模事業者の持続的経営に繋がるように支援する。

(2) 事業内容

①新十津川町地域活性化協議会（仮称）の開催（年一回）

地域資源の活用や観光客の誘致による観光産業の育成及び活性化など、新十津川町の活性化等を協議するため、新十津川町、新十津川町観光協会、ピンネ農業協同組合などの関係者が一堂に参画する協議会を定期的に年1回開催する。

商工会は、協議会の事務局を担うとともに、互産互生などによる新商品開発などで中心的な役割を果たしていく。

②商品券会・ポイントカード会による活性化（継続）

新十津川町ふれあい商品券会の夏と冬の年2回実施のスタンプラリーは、新十津川町の支援を頂きながら実施していき、今後新規創業者の加盟により消費者の利便性を高めながらスタンプ集めと消費の2回の接客機会を有効に活用してより良い関係づくりを目指す。

しんとつかわポイントカード会のクラウドポイントシステムを有効活用するためにも、加盟店の増加を図りカード保有者、LINEの登録件数を増やすことで、効果的で効率的な情報発信の環境を整え、地域住民の流出購買力を取り戻しつつ、消費者の利便性とサービス向上を図り町内経済循環を図る。

③新十津川農業高校と連携した活性化（継続）

コロナ禍で中断していた新十津川農業高校と連携した販売実習は、地域住民にも認知され、開催を待ちわびている住民も少なくない。引続き、当会館コミュニティスペースの有効活用を行い、今後、互産互生の取組に繋がる事業展開を目指す。

④観光イベント・交流人口に着目した活性化（継続）

新たに整備された「ふるさと公園」周辺や町観光協会主催による地域イベントの協力を図ると共に小規模事業者が自社の製品や新商品・サービスの販売や試作品の提供調査できる場として支援して行く。また、互産互生による商品開発やICポイントシステムを連動して交流人口増加対策を企画し支援する。

⑤互産互生による商品開発で物産交流・人的交流で地域間交流の活性化（継続）

当会では、新十津川町が奈良県十津川村から入植したという歴史的経緯並びに、当町が平成29年8月に母村・奈良県十津川村、母県・奈良県との三者協定締結により、地域の特産品などの物産交流が始まったことに伴い、先進事例に学び、地域間の特産品販売による販路開拓や互いの地域資源を活用した新商品・サービス開発に取り組む。

商品開発では、母村との繋がりやストーリー性を加味した商品開発、販売方法を検討して、地域の歴史や結びつきを基に進める「互産互生」「互産互消」で新たな市場開拓を支援して事業者による交流を促し、今後、人的交流や生活交流に繋がることを目標として事業に取り組む。

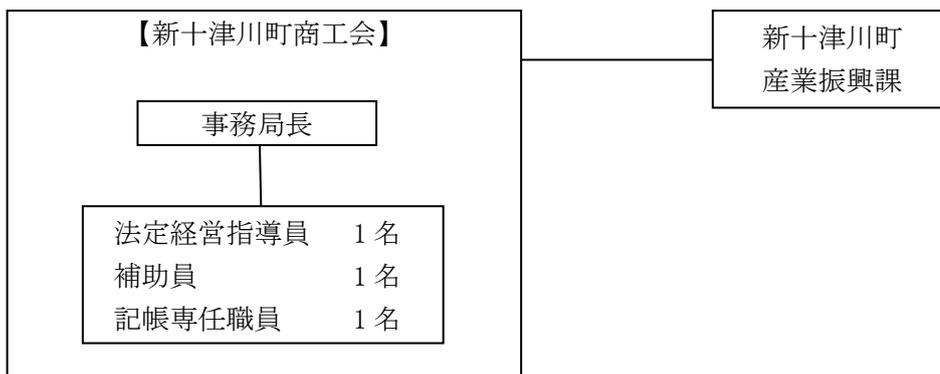
(別表 2)

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 12 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：永峰郁巳

連絡先：新十津川町商工会 電話 0125-76-2571

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

〒073-1103

北海道樺戸郡新十津川町字中央 18 番地 3

新十津川町商工会

TEL 0125-76-2571

FAX 0125-76-4445

mail shintotsu@crocus.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒073-1103

北海道樺戸郡新十津川町字中央 301 番地 1

新十津川町 産業振興課

TEL 0125-76-2134

FAX 0125-76-2785

mail sangyoshinkouka@town.shintotsukawa.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)

	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
①専門家派遣	150	150	150	150	150
②セミナー開催	200	200	200	200	150
③セミナーチラシ	150	150	150	150	150
④需要動向調査	500	500	500	500	1,300
⑤需要開拓出展経費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

(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
国庫補助金、道補助金、町補助金、会費収入、手数料収入、受託料収入 ほか

(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