

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	当麻町商工会（法人番号 ８４５０００５０００４８８） 当麻町（地方公共団体コード ０１４５４１）
実施期間	令和３年４月１日～令和８年３月３１日
目標	【目標１】小規模事業者が持続的な経営を行えるよう「売上の増加、利益の拡大」による経営基盤の強化を目指します。 【目標２】商業機能維持のため、「事業承継及び新規創業に向けた事業計画策定」を支援し、小規模事業者数の減少率抑制を目標とします。
事業内容	３－１．地域の経済動向調査に関すること ①国が提供するビッグデータの活用 ②地域内の景気動向調査 ３－２．需要動向調査に関すること ①地域内需要動向調査 ②物産展・展示化・商談会等需要動向調査 ４．経営状況の分析に関すること ①現状把握のための財務分析と非財務分析 ５．事業計画策定支援に関すること ①事業計画策定セミナーの開催 ②事業計画の策定支援 ③事業承継事業計画の策定支援 ④創業計画の策定支援 ６．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のフォローアップ支援 ７．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①展示会出展による販路開拓支援 ②ホームページの活用による販路開拓支援 ③フリーペーパー、パンフレット、PR動画等の活用による販路開拓支援 11．地域経済の活性化に資する取組に関すること ①地域資源を活用した特産品開発と情報発信
連絡先	当麻町商工会 〒078-1303 北海道上川郡当麻町4条西3丁目1番35号 T E L 0166-84-2325 F A X 0166-84-2614 E-mail : toushou@rose.ocn.ne.jp 当麻町 まちづくり推進課 企画商工係 〒078-1393 北海道上川郡当麻町3条東2丁目11番1号 T E L 0166-84-2111 F A X 0166-84-4883 E-mail : kouhou@town.tohma.hokkaido.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【第1期を振り返って】

第1期目（平成28年4月1日～平成33年（令和3年）3月31日）は、小規模事業者の持続的な経営の安定と、中長期的な小規模事業者の持続的な発展を目指すため、下記の4項目を掲げて実施しました。

《第1期目の目標》

- ①高齢化による廃業対策支援
- ②空き店舗対策に向けた支援
- ③購買力流出防止対策支援
- ④交流人口対策

上記の目標達成に向け、特に小規模事業者の経営基盤強化を目的に、「売上、利益の向上」に対する支援を重点として、下記事業を取り組んで参りました。取り組みと評価については、以下のとおりです。

①高齢化による廃業対策

当町においても、小規模事業者の高齢化は継続的に進んでおり、人口減少や購買力の流出等により、売上が減少傾向にあります。また、「後継者の不在」や「自分の代で廃業を望んでいる事業者」も少なくなく、この5年間に於いて15件の廃業がありました。当会においても、事業承継計画策定に向けた支援を実行しましたが、実際に事業承継に繋がる事業者はありませんでした。

しかしながら、販売促進や設備投資等に前向きな事業者（高齢な経営者）もあり、そのような事業者に対しては積極的な支援を第1期において実行して参りました。

具体的には、「財務分析による経営状況の分析」、「販売促進や設備投資を考える事業者への事業計画策定」などの支援であります。

（※下記実績はすべて、1期目において65歳以上の経営者の事業所に対して支援した数）

【支援実績】

- ・財務分析による経営状況の分析 38件
- ・持続化補助金等を活用した事業計画策定 3件
- ・設備投資を考える事業者に対し経営力向上計画策定 1件

上記の支援を実行した事業者の中には、売上が向上した事業者もあり、経営基盤の強化に繋がっております。

事業承継を望まない事業者の中には、「現在の売上、利益では事業は承継できない」と考える事業者も少なくありません。今後は、上記のような支援により成果をあげた事業者に対し、いかに具体的な事業承継計画の策定支援を進める事ができるかが課題であります。

引き続き粘り強く伴走した支援を実行することで、高齢化による廃業抑制に繋がると考えております。

②空き店舗対策

当町は店舗兼住宅が多く、廃業した事業者の多くは、店舗部分はそのまま（シャッターが閉じた状態）自宅として利用している状況となっており、また、老朽化した建物は取り壊されて空き地となっている現状が続いております。

そのような中において、第1期では町の施策等を有効に活用し、空き店舗対策として、新規創業支援を実行して参りました。

具体的には、「創業者に対する創業計画策定」、「店舗改築を考える事業者に対する事業計画策定」などの支援であります。

実績については下記のとおりとなっております。

【支援実績】

- ・町内において創業を考えている小売業、飲食業の事業者に対する創業計画策定支援 5件
- ・既存店舗の改修により、販売促進に向けた新たな事業計画策定支援 5件

（参考）活用した町の施策

○とうまのお店元気事業補助金

当麻町内において事業を行う個人事業主、企業等又は新規開業者が事業に要する店舗を建設する費用、リニューアルする増改築費用、設備費用に対する補助

○店舗等新築木材補助金

新築する店舗の建設時に町産材を活用する場合の補助

○歴史的建造物の木材活用補助金

歴史的建物の木材を有効活用する場合の補助

上記支援により、町内空き店舗の有効活用に繋げ実績のとおり一定の成果がありました。

また、①で述べた高齢による廃業の中には、町民が生活する上で必要である業種（生活産業）の廃業も含まれていることから、このような新たな新規創業支援を実行することで、必要業種の維持に繋がるとも考えております。

③購買力流出防止対策

平成28年度に当会で実施した買い物動向調査では、町内での購買が全体の35%である一方、町外での購買は65%となり、深刻な購買力の流出が浮き彫りとなる結果でした。要因としては、「地元商店に魅力がない」「近隣の町外に大型店や魅力的な専門店ができたこと」などがあげられておりました。

これを受けて、購買力の流出を最小限に留めるために、販売促進事業として、お盆の大売り出し「サマーセール事業」の実施や、飲食店の活性化を目的とした「プレミアム付飲食券スタンプラリー事業」等の販促事業を実施し、購買力流出防止と町内事業者の売上増加対策を講じました。

【実績】

- ・「サマーセール」

平成28年から令和元年において毎年実施、合計2,910万円の町内消費に繋がった。

- ・「ひるとうま よるとうまに絡めたスタンプラリー」(パンフレット、PR動画を活用した飲食店向け販売促進事業)
平成28年から令和元年において毎年実施、合計467万円の町内消費に繋がった。

- ・「とうまプレミアム付商品券」
令和元年に実施、合計1,700万円の町内消費に繋がった。

購買力流出の要因にもあるように、「地元商店に魅力がない」という事実に対し、第2期においては、上記のような販売促進事業に向けて、新たな販売促進計画を策定し、事業者が魅力ある店舗づくりができるよう支援を行う事が必要であると考えます。

④交流人口対策

交流人口の増加に向けて、観光と町内の事業者を結び付けて当麻町のPRを図るべく事業を実施して参りました。

具体的な内容としては、当麻町の観光施設や宿泊施設と飲食店を紹介した冊子「ひるとうま よるとうま」の作成や、町内の事業所の商品等を紹介しているPR動画は、役場ホームページで公開されており、旭川ケーブルテレビ(株)がテレビPRすることで、町内外の消費者や観光客の集客、認知度の向上に繋がっています。

また、各種イベントを開催することは集客力・知名度アップに欠かせない事業であり、地域内で実施するイベント「蟠龍まつり」や「新米新そばまつり」などに多くの事業者が出店し、商品PRや知名度アップを図っています。

今後も町内への経済波及効果や地域活性化の観点からも充実を図っていく必要があると考えております。

【第1期目の総括および第2期目に向けて】

以上のそれぞれの目標に対する取組みを踏まえて、第1期目においては、小規模事業者の経営基盤強化を目的に「既存事業者に対する売上向上支援」と「後継者問題を抱える事業者に対しての事業承継及び創業支援」に対する支援を主眼に事業を実施しました。

これらの支援は当町が抱える小規模事業者の課題である、減少傾向にある小規模事業者数抑制を図り、また町民が生活する上で必要な商業機能の維持に繋がると考えております。

すぐに成果のあがらないこともありますが、第2期においても基本的な考え方は同じくし、1期目に継続して、粘り強い伴走型支援を実行して参ります。

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

(ア) 立地

当麻町は、北海道の穀倉地帯といわれる上川管内のほぼ中央、北海道の屋根といわれる大雪山連峰の麓、東経142度50分、北緯43度82分に位置しています。東側は山づたいに上川町、愛別町と、北側は大雪山系に源を発する石狩川に沿って比布町と隣り合い、南西は北・北海道の拠点都市・旭川市に接しています。東西は17.3km、南北は13.5kmにおよび、総面積204.90km²です。

また、当町の北側を一級河川の石狩川、中心部を広大な町有林内に源を発する牛朱別川、当麻川がそれぞれ流れ、その流域に肥沃な平坦地が開けています。

地質は、平坦部は主に埴質地質であり、石狩川に沿って砂質地質となっています。気候は、典型的な大陸性気候で、夏季と冬季の寒暖差が大きく、年平均気温は7℃前後、積雪量は1m程度で、四季のはっきりとした気候となっています。

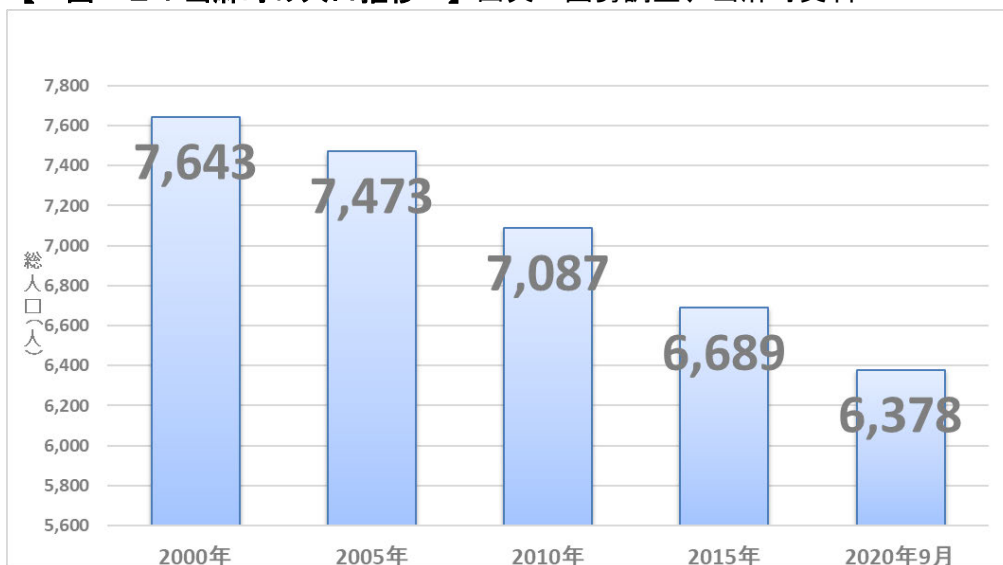
【 図－1：当麻町の位置 】



(イ) 人口動態

当町の人口は、国勢調査では1955年（昭和30年）の14,226人をピークに年々減少しています。その後も、減少傾向は続き2000年（平成12年）には7,643人となり、ピーク時と比較すると46%（△6,583人）の減少となり、また、2020年（令和2年）9月には6,378人となりピーク時と比較した場合は55%（△7,848人）の減少となりピーク時の半分以上となっています。（図－2）

【 図—2：当麻町の人口推移 】出典：国勢調査、当麻町資料



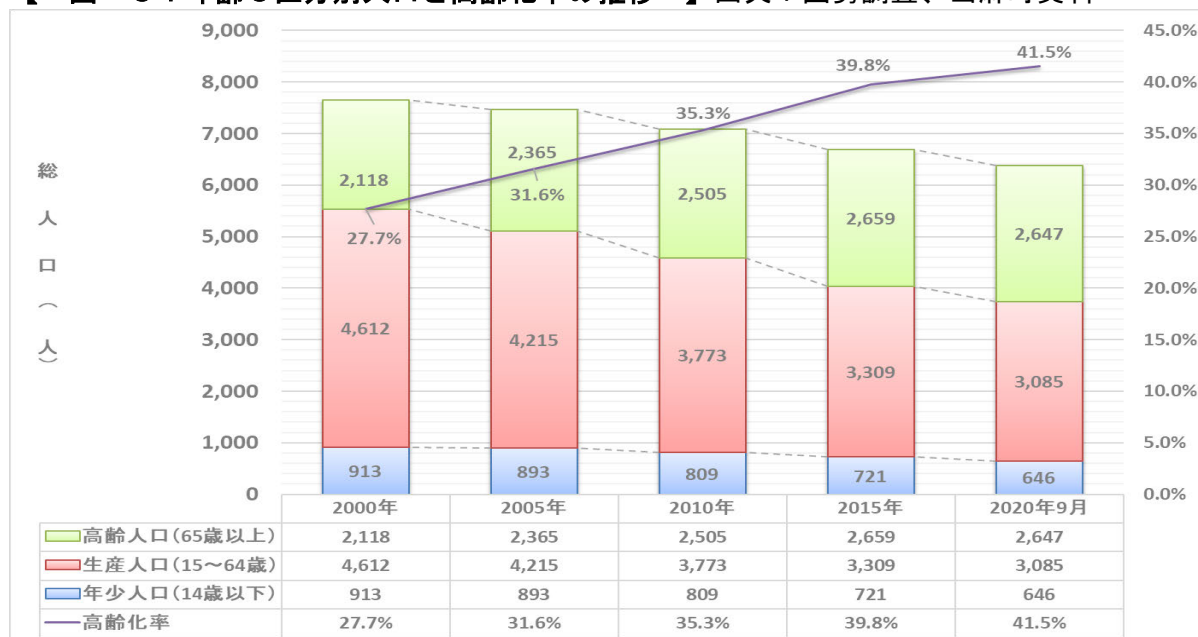
2000年以降の年齢3区分別人口(図—3)を見ると、年少人口(0～14歳)は、減少を続けており、2000年から2020年の20年間で約29%(△267人)減少しています

生産人口(15～64歳)は、年少人口と同様に減少しており20年間で約33%(△1,527人)減少しています。

高齢人口(65歳以上)は、年少・生産人口と比較すると増加傾向にあります。2000年以降で比較すると2020年までの20年間で約25%(529人)の増加となっています。

高齢化率も年々増加傾向で、2020年では総人口の約42%を占めています。

【 図—3：年齢3区分別人口と高齢化率の推移 】出典：国勢調査、当麻町資料



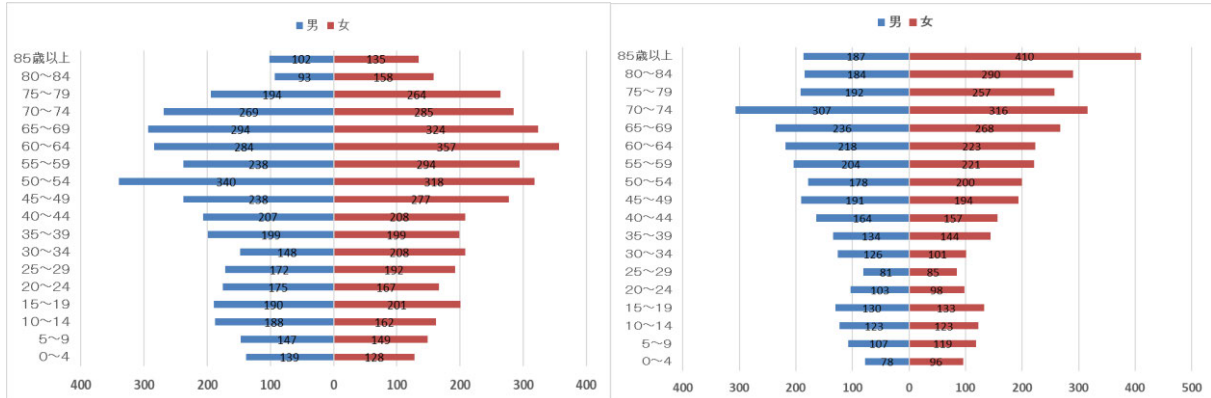
2000 年と 2020 年の 5 歳階級別人口ピラミッド（図—4）の推移を比較すると、25 歳～29 歳階級は 54%、50 歳～54 歳階級は 43%、20 歳～24 歳階級は 41%と大きく減少しています。

しかし、85 歳以上階級は 152%の増加と大きく、80 歳～84 歳階級も 89%と増加しています。

【 図—4：5 歳階級別人口ピラミッドの推移 】 出典：国勢調査、当麻町資料

【 2 0 0 0 年】

【 2 0 2 0 年 9 月】



また、当麻町人口ビジョン（平成 27 年 10 月策定）によりますと、人口推計では 2025 年（令和 7 年）には総人口 5,640 人となっていますが、今後 5 年間に各種産業の振興、生活環境の整備充実、過疎防止、定住施策、子育て支援などによる人口定着と増加の施策を展開していき、人口減少に歯止めがかかるよう施策を推進していきます。

（ウ）産業の現状と課題

・ 農業の現状と課題

農業が基幹産業の当町においては、農業の持続的な発展が我が町のまちづくりに大きく影響をおよぼすことから、厳しい農業情勢であっても、従来からの水稻栽培を中心に、野菜・花き栽培との複合経営により農業経営の安定化を図るべく、高品質・良食味で安全・安心な農産物の産地確立を目指し、消費者ニーズを重視した売れる作物づくりを推進する対策が必要です。

総農家数は平成 27 年現在 558 戸・経営総耕地面積 4,267 h a（2015 農林業センサス）で販売農家戸数は 405 戸となっています。兼業農家は減少し専業農家は増加しており野菜・花きとの複合経営による専門化が高まる傾向にあります。販売農家戸数は 5 年前と比べて約 1 割減っていますが、逆に専業農家数は約 4 割増えており、面積規模においても 50 h a 超えの農家数が 3 倍に増加するなど経営規模の拡大が進んでいます。

一方、農業者の高齢化が問題で、農業後継者並びに新規参入者の育成、並びに省力化やコスト低減の推進が求められています。

・ 観光業の現状と課題

当町の観光は、道の駅とうま「物産館」を入り口として、当麻鐘乳洞を核にパピヨンシャトー、ヘルシーシャトー、スポーツランド各施設、キャンプ場、くるみなの庭、くるみなの木遊館などに年間およそ 41 万人が訪れています。観光を取り巻く環境は、長引く景気の低迷などによる観光需要の落ち込みにより伸び悩むとともに、ライフスタイルの多様化や価値観の変化などで、ニーズが細分され当町の観光施設の入込状況は全体的に減少傾向となっています。

道の駅とうま「物産館」は、高規格自動車道路の開通による観光ルートの変化により、利用客

は減少しており、売上高も減少傾向にあります。観光は、他産業に及ぼす経済波及効果が大きいことから、関連産業との連携を深めていく必要があります。民間活力の導入として、指定管理者制度の導入や第3セクターへの業務委託など、効果的な事業推進を実施しているところですが、さらなる利用客に対するホスピタリティーの向上や、個々のニーズへの対応により魅力ある観光づくりを進めていく必要があります。各種イベントの展開も、集客力・知名度アップには欠かせない事業であり、当町に及ぼす経済波及効果、地域活性化の観点からも充実を図っていく必要があります。

【 表—1：観光施設入込状況 】 出典：当麻町資料

(各年3月末現在) 単位：人

施設名	平成29年度	平成30年度	令和元年度
当麻鐘乳洞	24,879	23,039	24,285
昆虫館	6,705	7,762	8,504
フィールドアスレチック	15,751	15,415	18,187
フィールドボール場	2,045	1,884	2,096
とうま山パークゴルフ場	17,963	17,419	17,267
道の駅とうま「物産館」 (レジ買上客×2.5≒入込数)	212,682	208,006	205,020
くるみなの庭	10,014	8,336	6,995
くるみなの木遊館	21,544	20,434	19,435

・商工業の現状と課題

商業については、人口減少に伴う需要の減少や、近隣の旭川市にある大型店等の影響による購買力の流失から、厳しい経営状況となっております。地域経済分析システム（RESAS）による2016年の町内の小売、卸業における年間商品販売額は97億6,000万円であり、1997年の183億6,000万円と比較すると、約47%減少しています。

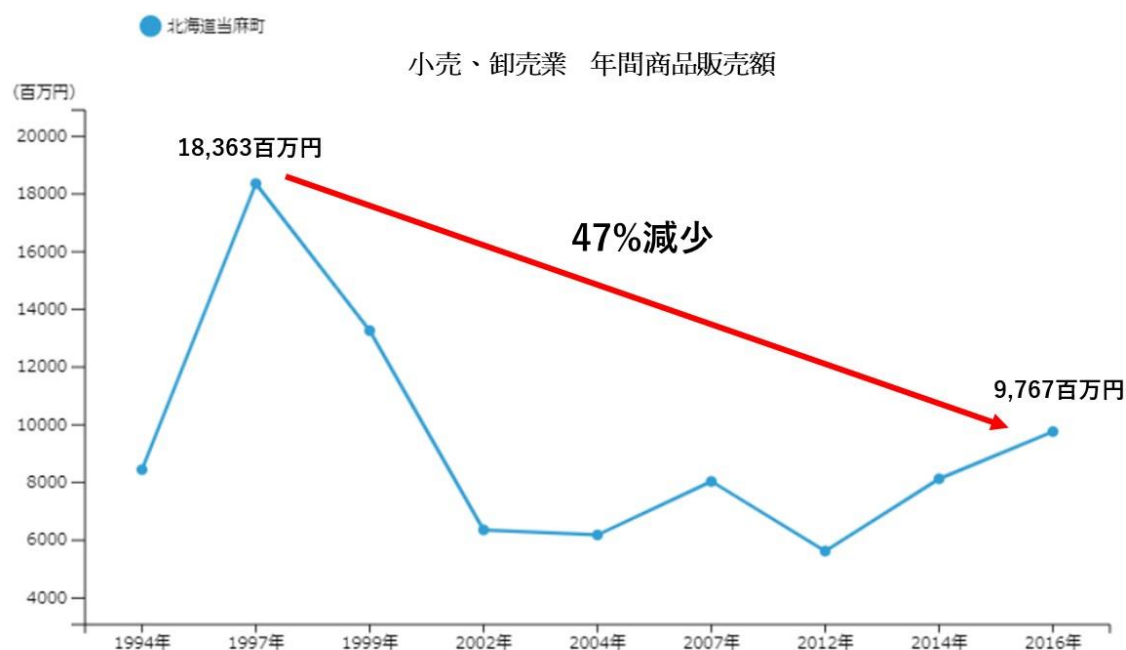
工業においても、令和元年の工業統計調査によると、町内の生産額は71億6,500万円でありピーク時である、平成11年の113億8,700万円と比較すると37%減少しています。

また直近では、今般の新型コロナウイルスの影響により、営業自粛等によって売上に直結する大きな打撃を受けております。特に飲食業や観光業は売上の落ち込みが激しく、飲食業で45%、宿泊業で65%以上売上が減少する事業者もあり、大変厳しい経営状況となっております。

町内の商工業者の多くは売上の減少に加え、後継者問題も抱えており、「今の経営状況（売上や利益）では事業承継できない」と考え事業承継を行わず自らの代で廃業を考えている事業者も少なくない状況となっております。また、廃業を考えている事業者の中には、町民の生活に不可欠な業種（生活産業）も含まれており、商業機能維持やコミュニティ機能維持に影響を及ぼすことが予想されます。

これらの要因を考えると、今後は「既存事業者に対し経営基盤強化に対する支援」と、「事業承継及び創業支援による商業機能維持に向けた支援」が重要事項となっております。

【 図—5：年間商品販売額】 出典：経済産業省、商業統計調査



（エ）当麻町における小規模事業者の現状と課題

<現状>

当町における小規模事業者の経営環境は、上記（商工業）で述べたとおり商店街を中心に、全体的に衰退傾向にあります。

直近の5年間ににおける開廃業数は、開業が23件、廃業が27件（内、町外移転3件）と、ほぼ同数で推移しており、新規開業があっても同数が廃業を迎えてしまう状況となっております。

小規模事業者数は、令和2年4月時点で202件となっており、平成21年の249件と比較するとおよそ10年間で47件（18%）の減少となっております。

これに加えて現在の全小規模事業者のうち、65歳以上の経営者は71件（全体の35%）となっており、またそのうち後継者の不在は60件（約84%）となっております。

このまま何も対策を講じないかぎり、廃業者数は増加傾向に進む状況が予想されます。

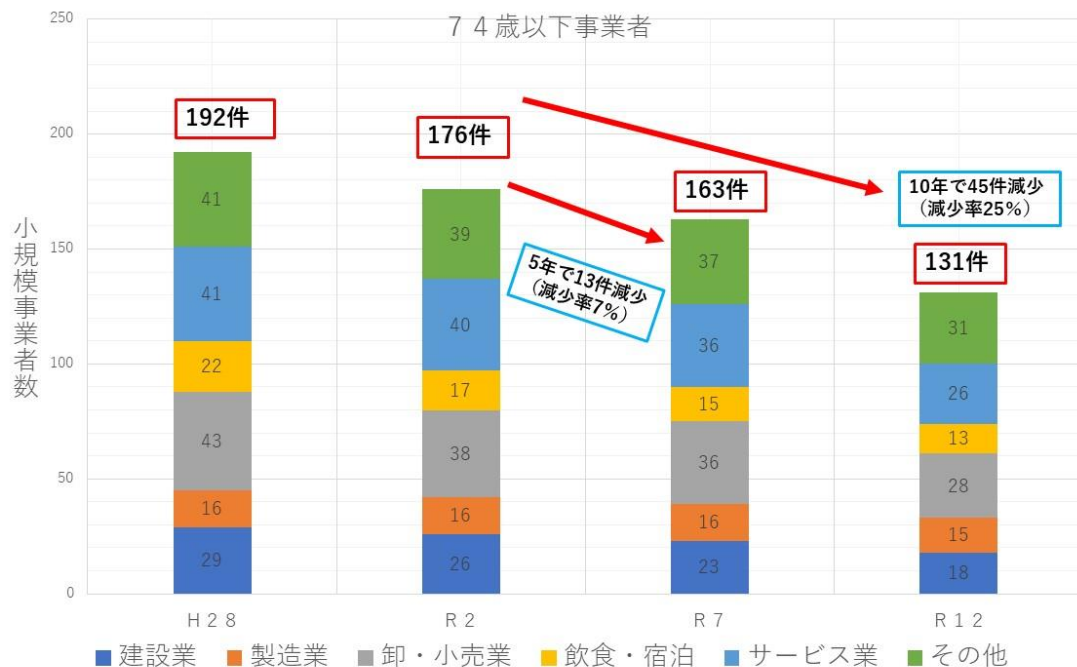
<課題>

上記の要因を踏まえて、当町の小規模事業者の廃業年齢を75歳と仮定した場合、10年後の令和12年には45件（全体の25%）が廃業を迎えることが予想され（図-6）、これらの中には生活に不可欠な業種も含まれており、町民の暮らしに大きな影響を与える事が危惧されます。

また、これに加え、当会で経営分析を行った事業者のうち、65歳以上の小規模事業者で黒字企業なのは65%おり、そのうち後継者不在なのは90%という分析結果があり、廃業が予想される事業者の中には、黒字企業であっても後継者不在により廃業を余儀なくされる事業者も含まれていることとなります。

このことから考えても、今後は少しでも持続した経営を行うため、また事業者数の減少を抑えるために、「事業承継及び新規創業による後継者対策」と「経営基盤強化に向けた販売促進計画に基づく売上の向上対策」が喫緊の課題となっております。

【 図—6：小規模事業者数の減少数推移 】 出典：経済産業省、商業統計調査



（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

当町の10年後を見据えると、町内の人口が現在の約6,300人から約5,200人程度にまで減少が予想され、さらに、小規模事業者の現状と課題において記載のとおり、経営者の高齢化による廃業や後継者不足問題によって、事業者数の減少は進み、町内の商業機能の維持に影響を与える事が懸念されます。

このような状況を受け商工会では、当麻町が掲げる魅力ある産業の振興と方向性を同じくし、「これからもずっと安心して当麻町でしあわせな生活が送れるように」を振興のあり方におけるテーマとし、小規模事業者が持続的に経営を続けるため、また後継者に承継できるような魅力ある企業にするために、経営基盤の強化と事業承継及び新規創業支援に取り組むことで、少しでも予想される事業者数の減少に歯止めをかけ、商業機能の維持（商店街の維持強化）を図るよう取り組みます。

②当麻町総合計画との連動性・整合性

当麻町では、下記で挙げた「第5次当麻町総合計画（2019年～2023年）」（一部抜粋）の基本構想として「元気・笑顔・しあわせの明日へ ～みんなが主役のまち とうま～」をまちづくりのテーマとして掲げており、その中において「資源を生かし力強く活力あふれるまちづくり（魅力ある産業の振興）」を基本計画として、商工業の活性化による活力ある地域づくりを推し進めております。

当会としても、基本方針と方向性を同じくし、小規模事業者の経営力向上と将来を見据えた担い手の育成による後継者対策に取り組むことで、商店街の役割維持に繋げ、「魅力ある産業の振興」を推し進めるべく取り組んでまいります。

第 5 次当麻町総合計画（2019 年～2023 年）より一部抜粋

Ⅱ 基本構想

＜資源を生かし力強く活力あふれるまちづくり（魅力ある産業の振興）＞

農業を基幹産業に、水稻をはじめとする高品質農作物の産地形成により、当麻ブランドの確立を図り発展してきましたが、農業の持続的発展と食糧需給の向上に貢献する生産性の向上など、担い手が将来にわたり意欲と希望を持って取り組める魅力ある施策の展開、農地の集積などを促進します。林業は、森林の公益的機能を発揮させるため、適正な森林整備により維持向上を図るとともに地材地消の取り組みを推進します。商工業は、商工会と連携し個性豊かな魅力ある商店街の活性化、地場産業、企業立地の推進を図り、観光は、観光情報の発信などに努め、地域資源、自然環境、地理的条件など地域の特性を生かした活力あふれるまちづくりを進めます。

Ⅲ 基本計画

商工業についての基本方針

【商業の振興】

- ア) これまで商店街が担ってきた役割の維持強化を図ることにより活性化を促し、安定した消費生活や地域経済を次代に引き継ぐため、商工会などと連携し、将来を見据えた担い手の育成支援を図ります。
- イ) 少子高齢化や消費者ニーズの変化などの商店街を取り巻く環境変化に対応し、商工会と連携して経営改善や個性化の取り組みを促進し、魅力ある商店街づくりを支援します。
- ウ) 他の産業やまちづくりと連動した主体的な取り組みを側面から支援します。

【工業の振興】

- エ) 企業の立地を促進し、就労の場の確保と人口の定住化を図ります。
- オ) 地場産業の育成と経済変動に対応できる健全経営を促進するため、中小企業融資事業の継続推進および担い手の育成支援を図るなど、経営基盤強化の取り組みを支援します。

③商工会としての役割

小規模事業者の経営課題は年々多様化・複雑化が進んでいます。そのなかで当会としては、10年後の振興のあり方を現実とすべく、小規模事業者が今後も持続的に当麻町において事業が行え

るように、「売上・利益の確保に向けた事業計画策定による経営基盤強化」を支援し、また懸念される 10 年後の事業者数減少に抑制をかけるために、「事業承継及び新規創業に向けた事業計画策定」を支援することで、「これからもずっと安心して当麻町でしあわせな生活が送れるように」、商業機能維持と地域コミュニティ維持を推し進めることが役割だと考えております。

（３）経営発達支援事業の目標

【目標１】

小規模事業者が持続的な経営を行えるように、「売上の増加、利益の拡大」に向けた事業計画策定により、経営基盤の強化を目標とします。

○売上 10%増加事業者件数 5 年間で 35 件（年/7 件）

【目標２】

商業機能維持のため、「事業承継及び新規創業に向けた事業計画策定」を支援し、小規模事業者数の減少率抑制を目標とします。

○小規模事業者の減少率を 5%以内に抑える

※当会が今後の小規模事業者数の減少率を試算した結果、5 年で 7%、10 年で 25%の減少が予想される（図 6）

【地域の裨益目標】

小規模事業者が地域資源を活用した特産品開発や観光資源を活用したサービスを提供する事で、それを求めて当麻町へ訪れる交流人口の増加を図り、地域経済の活性化に繋がります。

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3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

【目標1に対する方針】

小規模事業者が「どんぶり勘定」「成り行き経営」からの脱却を促すために、定性的、定量的な経営分析を行う事で経営課題を抽出し、現在の経営状況を明確に示したうえで、経営基盤強化に向けた「売上増加、利益の拡大」に繋げるための事業計画策定を支援します。

また、事業計画策定後は巡回訪問によるフォローアップを積極的に行い、策定した計画を確実に実行すべく、粘り強く伴走した支援を実行します。

【目標2に対する方針】

当会で推測する10年後に廃業が予想される小規模事業者及び黒字でありながら後継者不在による廃業が予想される事業者を中心に、企業の実態把握を早急に実施し、経営資源と経営課題を明確にし、専門家と連携して、事業承継計画の策定を支援します。

また、当麻町が行う創業者向けの支援事業（「とうまのお店元気事業」）と連携し、創業希望者の掘り起しを行うとともに、創業予定者、創業間もない事業者に対し、専門家と連携して創業計画・事業計画策定を支援し、新規創業者の増加を図ります。

【地域の裨益目標に対する方針】

小規模事業者が、当麻町の観光資源である道の駅や鍾乳洞、また大雪山連峰を一望できる景観などをサービスの強みとして活用することや、また、地域資源を活用した特産品開発や既存商品の魅力をアップさせた事業者に対し、新たな需要開拓に繋げる支援を行う事で、そのサービス、その商品を求めて来町する交流人口の増加を図り、地域の裨益に貢献するよう事業を実施して参ります。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

巡回訪問により、小規模事業者に有効活用できるよう心掛けて情報提供を行ったが、口頭での情報提供や聞き取りに終始し、情報の整理・分析及び職員間の情報共有には至っていません。

また、小規模事業者から聞かれたことだけの情報提供であり、必要最小限の情報提供にとどまっている状況です。

【課題】

上記のとおり、小規模事業者に対しより掘り下げた、踏み込んだ情報提供をいかに行い、事業計画策定に繋げる事ができるかが課題であると考えます。

2期目においても、小規模事業者に対し、地域の経済動向がどのような状況なのか、正確に

現状把握するための資料を提供し、情報を整理・分析し提供することで、小規模事業者の現在の立ち位置を確認し、動機づけを与えて、経営の持続的発展を支援するために、経営分析や事業計画の策定に繋げていきます。

(2) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①地域の経済動向分析の公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②地域内の景気動向分析の公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータの活用

インターネットで誰もが利用可能な国が提供する「RESAS」(地域経済分析システム)で、地域経済の現状・実態を正確に把握・分析し、課題解決の糸口として数値だけではなく図やグラフを活用し、経営状況分析や事業計画策定における基礎資料として、必要な情報を小規模事業者を提供します。

【分析手法】

- ア. 地域経済循環マップは、地域のお金の流れを生産、分配、支出の三段階で見える化することで、地域経済の全体像を把握します。生産分析は各産業別に貢献度の把握、分配分析は地域内の所得や流出入状況、他地域との所得水準の比較、支出分析は地域内の民間消費・投資額や流出入状況を把握します。
- イ. まちづくりマップは、平日・休日別、時間帯別、性別、年代別にどの地域から来る人が多く滞在しているかを把握し、地域内の実際の人口に対して、月間平均で何倍の滞在人口が来ているかを把握します。
- ウ. 産業構造マップは、地域の付加価値額、従業者数、労働生産性の特化係数を分析することで、地域で強みのある産業を特定し、地域の企業数や事業所数、従業者数等が業種別に把握できるので、他地域と比較することで、地域の業種別の強み・弱みや現在の立ち位置を把握します。
- エ. 観光マップは、どこの地域から多く検索されているかが把握でき、観光施設の人気度や重点観光PR施設の選定等に活用ができ、地域の延べ宿泊者数については、居住地や性別等を属性別に把握します。

②地域内の景気動向調査

地域内の小規模事業者の景気動向を把握するために、年1回アンケート調査を実施します。調査を行うことで事業者からの「生の声」として状況が把握できます。またそのアンケートを整理分析することで、小規模事業者の経営状況における現在の立ち位置やおかれている状況の実態把握に繋がります。

【調査対象】 地域内の小規模事業者 100 社

(製造業、建設業、卸・小売業、飲食・宿泊業、サービス業から20社ずつ)

【調査項目】 景況感、売上額、利益、後継者、従業員数、資金繰り状況、経営上の問題点、支援ニーズ

【調査手法】 郵送・巡回訪問によるアンケート調査(返信用封筒・巡回訪問で調査票を回収)

【分析手法】経営指導員等で業種ごとに集計分析し、ホームページ等で情報提供します。

（４）成果の活用

①国が提供するビッグデータを活用して情報収集、調査、分析した結果は、年１回ホームページに掲載し、広く地域内の小規模事業者等に周知します。経営指導員等が巡回訪問や窓口相談を行う際の基礎資料として小規模事業者の経営分析及び事業計画策定支援に活用します。

②地域内の景気動向調査結果は、小規模事業者にフィードバックし、基礎資料として経営分析や事業計画策定へと繋がります。また、調査結果は、年１回ホームページに掲載し、広く地域内の小規模事業者等に周知します。

３－２．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】

第１期においては、町民の消費生活の実態や買い物動向等を探り、商店街の活性化策を考える上での参考資料とするため、需要動向調査（町民対象アンケート調査）を実施しました。

消費者が求める買い物の実態や買い物環境に対する評価、コンビニや通販での利用実態を把握し、消費者が必要とする商品やサービス等の情報を、巡回訪問や窓口相談などで、小売業や飲食業の小規模事業者提供しました。

また、新たな需要開拓を求めて域外に販路を求めた事業者に対しては、商談会において抽出したバイヤーからの意見を集約し、分析した結果を資料として提供する事で、消費者ニーズを捉え、商品の見直しに繋げるよう支援を行いました。

【課題】

第１期においては、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しまい、肝心な事業計画策定に繋げる事が中々できませんでした。

第２期においては、事業者がいかにして需要動向調査の分析結果を有効活用し、売上増加に向けた事業計画策定という目的に繋がっていきけるかが課題であると考えます。

（２）目標

	現 行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①地域内需要動向調査対象事業者数	—	3	3	3	4	4
②物産展・展示会・商談会等需要動向調査対象事業者数	2	8	8	8	10	10

（３）事業内容

地域資源を活用して新たな商品やサービスの開発を行う事業者や既存商品のブラッシュアップを図り新たな需要の開拓を目指す事業者に対して、取り扱う商品やサービスにおける内容をアンケートにより調査・分析し、結果を資料として提供する事で、商品やサービス等の改善を図り売上の増加に向けた事業計画策定に繋がるよう支援します。

①地域内需要動向調査

【対 象 事 業 者】地域資源を活用して販路拡大を目指す小規模事業者

既存商品のブラッシュアップにより売上の増加を目指す小規模事業者

(小売業、飲食業、サービス業、製造業)

【サ ン プ ル 数】町内外の消費者 30 人

【調査手段・手法】店舗や観光施設において、来店客にアンケート調査を実施する。

【分析手段・手法】調査結果は、専門家と連携を図りながら意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行います。

【調 査 項 目】①味、②価格、③容量、④色、⑤パッケージデザイン、⑥満足度 等

【調査・分析結果の活用】分析結果は、経営指導員等が当該事業者直接向説明する形でフィードバックします。

②物産展・展示会・商談会等需要動向調査

【対 象 事 業 者】地域資源を活用して新たな販路拡大を目指す小規模事業者

既存商品のブラッシュアップにより売上の増加を目指す小規模事業者
(小売業、飲食業、サービス業、製造業、建設業)

【サ ン プ ル 数】展示会来場者 30 人

【調査手段・手法】展示会来場者にアンケート調査を実施する。

【分析手段・手法】調査結果は、専門家と連携を図りながら意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行います。

【調 査 項 目】「小売業、飲食業、サービス業」

①味、②価格、③容量、④色、⑤パッケージデザイン、⑥満足度 等
「製造業、建設業」

①取引の数量、価格、使用目的、納期や納入方法、施工期間、原材料等

【調査・分析結果の活用】分析結果は、経営指導員等が当該事業者直接向説明する形でフィードバックします。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

第1期は、ネットde記帳や決算指導による財務状況等の分析に加え、定性的な分析により抽出した経営課題に対し、専門家と連携して解決を図ることを目標としておりましたが、決算時の税務支援、融資斡旋等の金融支援時における定量的な財務分析のみの取組みが主となりました。

【課題】

小規模事業者は、経営環境の変化に対応した事業計画の策定や見直しが必要となるため、自らが経営内容を把握することが重要であり、売上向上や販路拡大を図るためには、原因究明が必要であると考えております。

また、今回は特に新型コロナウイルスの影響という大きな経営状況の変化があり、影響を受けた事業者は少なくありません。

第1期においては、定量面の分析が主となり、事業者自らの意見などを聞く事が少ない状態でしたが、第2期においては、事業者に対し経営課題を明確に示し、定量面、定性面の両面から経営分析を実施し、いかに売上増加に向けた事業計画策定に繋げていけるかが課題であると考えております。

(2) 目標

	現 行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
分析件数	24 件	25 件	25 件	30 件	30 件	30 件

(3) 事業内容

巡回訪問や窓口相談により自社の経営状況の把握や見直しに積極的に取組もうとする事業者の掘り起こしを行い、売上の向上や持続的な経営に取組むために、定量面の財務分析や定性面の非財務分析を行い、経営課題を明確にして事業計画策定に繋げるよう支援します。

①経営分析の内容

【対 象 者】積極的に経営状況の把握、事業計画策定や事業計画の見直しに取り組もうとする小規模事業者等
ネット d e 記帳を利用している小規模事業者

【分析項目】 定量分析と定性分析の双方を行う

財務分析 売上持続性（売上増加率）、収益性（営業利益率）、生産性（労働生産性）、健全性（EBITDA 有利子負債倍率）、効率性（営業運転資本回転期間）安全性（自己資本比率）

非財務分析 商流・業務フロー、4つの視点（経営者、事業（強み、弱み等）、企業を取り巻く環境、内部管理体制、現状把握、将来目標、課題、対応策

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用して財務分析、非財務分析について企業の健康診断を行います。

(4) 分析結果の活用

- ①分析結果は当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に繋げるため活用します。
- ②経営指導員等が巡回訪問等で分析内容を事業者と共有することで、経営課題解決に向けた対応策等を事業者と一緒に検討し、方向性や施策の提案を行います。
- ③事業者各々の分析結果は、経営カルテファイルに保管し、経営課題に対する対応策について職員間の情報共有に活用します。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

巡回訪問やセミナー開催などで、事業計画策定の必要性を動機付け、認識を促しているが、現状としては一部の事業者が補助金の活用や融資時などにおいては事業計画を策定するものの、多くの事業者は事業計画策定の必要性を感じておらず、経営分析のみで留まるなど具体的な事業計画策定には至っていない状況となっております。

【課題】

事業計画策定に当たっては、現状を十分理解（経営分析）した上で、事業者自らが課題に対し経営方針を確立させて、実現可能な計画を策定しなければなりません。

そのなかで、第2期においては、補助金の活用や融資時など限定的な要因だけではなく、経営基盤の強化や円滑な事業承継を図るためには、的確に経営状況を把握し事業計画を作成するという事がいかに必要であるかについて、波及させることができるかが課題であると考えております。

（2）支援に対する考え方

小規模事業者の経営の持続的発展のためには、事業者自らが事業計画を策定し、その計画に沿って事業活動を展開しなければなりません。その必要性を十分認識し地域の経済動向や需要動向、経営状況分析などを把握した事業計画策定支援を行います。

①事業計画策定セミナーの開催

経営分析で導かれた共通課題については、セミナー形式で改善方針を立てるための手法を習得します。

②事業計画の策定支援

経営分析により抽出された経営課題に対し、個別相談において課題解決に向けた手法を習得し、より質の高い計画を策定するため専門家と連携して事業計画策定を支援します。

③事業承継計画の策定支援

高齢化による廃業や事業承継を検討している事業者、また後継者不在により廃業を余儀なくされる事業者に対しては、経営分析により経営課題を明確にし、事業承継を実現する上で、親族内承継、第三者承継、M&A（第二創業含む）など様々な観点から事業承継を検討し、個別相談により専門家と連携して支援し、実現可能な事業承継計画策定を実行します。

④創業計画の策定支援

創業者（予定者）には、定性的な分析により「自社の強み」や「顧客ニーズ・市場の動向」などを明確にし、万全を期して創業できるよう当町の補助制度や施策などを活用して創業計画策定を支援します。

（3）目標

	現 行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
事業計画策定件数	—	12 件	12 件	15 件	15 件	15 件

※事業承継計画、創業計画含む

（4）事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

【対 象 者】 経営状況の分析を行った又は、行っている小規模事業者
事業計画策定に意欲ある小規模事業者

【募 集 方 法】 ホームページ、当麻町広報誌、商工会報

【回 数】 年1回

【手段・手法】 事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員が専門家を交えて着実な事業計画策定に結び付けます。

②事業計画の策定支援

【対 象 者】 地域資源を活用して新たな販路拡大を目指す小規模事業者
既存商品、サービスの改善により売上の増加を目指す小規模事業者

新型コロナウイルスなど経営環境の変化に対応する事業者
(上記対象者は全て経営分析を行った者とする)

【手段・手法】 経営分析や地域の経済動向を踏まえ、事業計画策定から着実な実行までの支援を伴走して行います。なお、必要に応じて中小企業診断士や税理士などの専門家や北海道よろず支援拠点等の支援機関と連携して、支援の効率化と質の向上を図ります。

③事業承継計画の策定支援

【対 象 者】 当会で推測する 10 年後に廃業が予想される小規模事業者
黒字企業であるものの後継者不在により廃業が予想される小規模事業者
事業承継を希望する小規模事業者

【手段・手法】 親族内外の承継や第二創業を見据えて経営状況の分析を行い、中小企業診断士や税理士等の専門家と連携を図りながら、実現可能な事業承継計画策定を行い円滑な事業承継を支援します。

④創業計画の策定支援

【対 象 者】 地域内外の創業予定者または、創業間もない小規模事業者

【手段・手法】 当麻町が行う創業者向け支援事業と連携し、商工会が窓口となり、創業予定者または創業間もない事業者の経営資源を活用した創業計画、事業計画策定を支援します。

6. 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】

巡回訪問や窓口相談等で、経営指導員が中心となり進捗状況の確認と、着実な計画実行に向けて何が必要か助言を行い、進捗状況が思わしくない事業者に対しては専門家と連携したフォローアップを行いました。巡回訪問の回数が不足しており、進捗状況の内容確認など事業者の現状をしっかりと把握するうえでは十分だとは言えない状況です。

【課題】

第2期においては、事業者自らがPDCAサイクルを機能させるような意識付けを図り、また定期的なフォローアップを強化し、事業者の現状把握に努め、的確な助言を継続して行うことができるかが課題です。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、巡回訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度進捗状況が順調と判断し、巡回訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めたうえで、フォローアップ頻度を設定して支援を行います。

また、事業者自らが事業計画の進捗状況を管理し、より良い方向へ軌道修正ができるPDCAサイクルの重要性を理解してもらえるよう支援を行います。

(3)目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
フォローアップ対象事業者数	—	15 件	15 件	20 件	20 件	25 件
頻度（延べ回数）		75 回	75 回	100 回	100 回	125 回
売上増加事業者数		8 件	8 件	8 件	10 件	10 件
利益率 2%以上増加事業者数		8 件	8 件	8 件	10 件	10 件

(4)事業内容

事業計画策定事業者のフォローアップは、基本的には巡回訪問により四半期ごとに1回以上行い、進捗状況を確認します。巡回訪問等で進捗状況が順調でない事業者や計画にズレが生じている事業者に気づいた場合には、臨機応変に進捗状況を確認し必要に応じて専門家と連携して支援します。

(ア) 進捗状況が順調な小規模事業者

売上増加や新たな販路拡大に向けた事業計画を実現するため、必要に応じて小規模事業者持続化補助金など国の補助施策の活用を提案し、より成果があがるように経営指導員等が提案します。

(イ) 進捗状況が順調な事業承継者及び創業予定者

事業承継計画書、創業計画書を作成した事業者に対しては、2か月毎に1回は巡回訪問により進捗状況の確認を行います。また、事業承継や創業を実行する際には、国の補助施策（事業承継補助金）や当町の補助施策（「とうまのお店元気事業補助金」等の活用を提案し、円滑な事業承継と創業を支援します。

(ウ) 進捗状況にズレが生じている小規模事業者

当初策定した事業計画が順調でない事業者や事業計画にズレが生じていると判断した場合には、巡回訪問回数を増やすとともに、広域連携「石北四町市場協議会」の経営指導員3名及び中小企業診断士等の専門家と連携し、原因の究明及び今後の対応策を検討し、臨機応変にフォローアップを行います。

7. 新たな需要に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

第1期では新たな需要開拓に前向きな小規模事業者を対象として、下記の内容で支援を実施しました。

①「商談会、展示会への出展支援」

地域資源等を活用した商品やサービスを広くPRするために、地域内外で開催されているイベントや展示商談会へ出展し、売上増加と販路拡大を目指す小規模事業者の支援を行い、イベント出展では売上の向上に繋がり、展示商談会では1件の商談成約につながりました。

②「町内飲食店対象とした販売促進のための冊子の作成支援」

地域内の飲食店や宿泊施設、観光施設を掲載した冊子「ひるとうま よるとうま」のグルメ観光マップを作成し、店舗やメニューを紹介し町内既存事業者のPRを行いました。地域内外

に配布することで、観光客等の集客に効果があり、事業者の知名度向上や売上の向上に繋がっています。

③「無料支援ツールを活用したホームページの作成による販売促進支援」

無料ホームページ作成支援ツール「SHIFT」を使ったホームページによる販路開拓支援では、利用者の掘り起こしを行ったものの、実際に作成するまでは届かず、事業者がホームページ作成による販路拡大効果への理解が進まず、準備段階で諦めてしまっている状況です。

④「PR 動画作成による町内事業者紹介支援」

当麻町役場と連携・協力した飲食店や小売店等の事業所紹介PR動画を制作したことは、グルメ観光マップとの相乗効果を生みだし、集客につながり、売上の向上を図ることができました。

【課題】

①「商談会、展示会への出展支援」

小規模事業者は、展示会・商談会等の出展は大小を問わず経験が少ないため、商品説明の資料が少なかったり、接客対応がうまくいかなかったり、来場者が急に増えた場合等の対応が間に合わずに、商談機会を逸失させていたので、今後はそれらの出展前の事前対応をどのようにするかが、課題です。

②「町内飲食店対象とした販売促進のための冊子の作成支援」

PRパンフレット・チラシの作成ではグルメ観光マップ「ひるとうま よるとうま」で町内の観光施設や飲食店、宿泊施設を紹介したことでメリットがありましたが、その他の事業者に波及効果は見られませんでしたので、他の業種についても、今後どのようなパンフレットやチラシを作成し販路拡大に繋げるかが課題です。

③「無料支援ツールを活用したホームページの作成による販売促進支援」

利用者の掘り起こしを含め、ホームページを活用した販路開拓の効果について、いかに事業者に対し訴求し、有効性の理解を深める事ができるかが課題です。

④「PR 動画作成による町内事業者紹介支援」

事業者紹介動画による商品PRは一部の事業者しか行えませんでした。今後は、新たな販路開拓に意欲的な小規模事業者の掘り起こしを行い、様々な業種に対してPR動画を制作し、いかに売上増加に結び付けるかが課題です。

（２）支援に対する考え方

道内外で開催される既存のイベントや展示・商談会等に出展し、地域資源等を活用した商品やサービスの売上増加と利益の拡大を目指す小規模事業者に対して、出展に関する支援を行います。出展に関しては、事前準備から出展時、そして出展終了後のフォローアップまで支援を行います。パンフレットの作成や会場での支援担当者による接客や来場者へアンケート調査等を行い、込み合った時などは動画配信で商品等の説明を行いスムーズな商談へとつなげます。終了後は事業者等と出展結果等の情報を共有し、商品等のブラッシュアップ等を図ります。

パンフレットやチラシ（フリーペーパー）の作成では、「ひるとうま よるとうま」は引き続き作成し、今までになかった業種の建設業、製造業、サービス業等の作成を行い、町内外へ取扱商品や技術・サービスを情報発信し、販路拡大と売上増加を図ります。

ホームページは、パソコンや携帯電話で「いつでも、どこでも、誰でも」見ることが可能で

あり、自社のホームページを作成し店の魅力や取扱商品、サービス等を広く情報発信します。また、引き続き当麻町役場と連携して飲食店以外の業種にもPR動画制作を行い、地域資源等を活用した商品やサービス、既存商品を含めて情報発信し、販路の開拓を図ります。

(3) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①展示会出展支援事業者数	—	3 件	3 件	3 件	4 件	4 件
売上増加率（前年対比）／社	—	10%	10%	10%	10%	10%
②商談会出展支援事業者数	—	5 社	5 社	5 社	6 社	6 社
成約件数／社	—	2	2	2	2	2
③フリーペーパー作成による販路開拓支援事業者数	—	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
売上増加率（前年対比）／社	—	10%	10%	10%	10%	10%
④パンフレット作成による販路開拓支援事業者数	—	8 社	8 社	8 社	8 社	8 社
売上増加率（前年対比）／社	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑤ホームページ活用による販路開拓支援事業者数	—	3 社	3 社	5 社	5 社	8 社
売上増加率（前年対比）／社	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑥PR 動画作成による販路開拓支援事業者数	—	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
売上増加率（前年対比）／社	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①展示会出展による販路開拓支援

【支援対象者】地域資源等を活用し新たな商品の開発に取組み販路開拓を目指す小規模事業者
 既存商品の改良改善を図りたい小規模事業者
 売上の増加や販路開拓を目指す小規模事業者
 （飲食業、小売業、製造業）

【出展支援】出展前：ブースの装飾・デザイン、商品企画書作成、パンフレット作成、調査するアンケート内容の精査、バイヤーへのアプローチ手法などの支援
 出展中：商品配置、アンケート調査、接客対応
 出展後：アンケート調査結果を分析して課題や成果を整理し、事業者と分析結果を共有して商品のブラッシュアップ等を図る支援

【想定する出展内容】

(ア) 北の味覚再発見！！（主催：北海道商工会連合会）＜B t o B＞

新たな特産品開発や販路開拓・拡大に積極的に取組む小規模事業者を対象とした展示商談会。出展参加数は約60社。来場バイヤーは約150名。開催地は札幌市。道内道外への販路開拓・拡大が期待できます。

(イ) 石北四町市場協議会地域のイベント（主催は開催地域の実行委員会）＜B t o C＞

広域連携を行っている隣接する町でのイベント（比布町：七夕天国、愛別町：きのこの里フェスティバル、上川町：ふる里まつり）です。売上の増加や販路開拓・拡大を目指す小規模事業者にとっては直接消費者に意見が聞ける機会です。出展者数や来場者数は開催地で

様々ですが、出展者は10社～30社、来場者は500人～6,000人規模です。

(ウ) にぎわい市場さっぽろ（主催はNPO法人地域活性化貢献会議）＜B to C＞

北海道産品の販売とPRにより道内の地域振興、経済活性化を目的とした、北海道内各地の特産品や名産品を一堂に集めた食の展示販売会。出展参加数は100社。開催地は札幌市。期間中は5万人以上が来場する大規模な物産展で、人口規模の大きい札幌近郊の顧客獲得が期待できます。

②商談会出展による販路開拓支援

【支援対象者】地域外へ販路開拓・拡大を目指す小規模事業者（建設業、製造業）

【出展支援】出展前：ブースの装飾・デザイン、商品企画書作成、パンフレット作成、DMの発送、調査するアンケート内容の精査、バイヤーへのアプローチ手法などの支援

出展中：商品配置、アンケート調査、接客対応

出展後：課題や成果を整理・分析、情報を共有、商品のブラッシュアップ等支援

【想定する出展内容】

(エ) 高性能建材・住設EXPO（主催：リードエグジビションジャパン）＜B to B＞

商談をメインとした展示会で出展参加数は約380社で全国各地の住宅・建築分野の専門家等が来場します。開催地は東京都の東京ビッグサイトで開催されます。来場者は勿論ですが同業者も多いことから、商品・製品に対して参考になる意見や、情報交換の場としても最適で、商品のブラッシュアップにもつながります。また、全国各地から来場されているので、全国に向けた販路拡大が可能となり、開催後は名刺交換や見積書等を提出した商談相手へのアプローチ支援等、商談成立へ向けた実効性のある支援を行います。

③フリーペーパーの活用による販路開拓支援

【支援対象者】イベントに出店して売上増加や販路開拓を目指す事業者

【支援内容】フリーペーパー「ライナー」は、人口が多い旭川市とその周辺の町に無料で配布されている地域情報誌で、当町のイベント開催等に合わせて出店事業者の商品やサービス情報を掲載して集客（交流人口の増加）につなげます。

④パンフレットの活用による販路開拓支援

【支援対象者】展示会・商談会・イベント出展事業者、地域内で販路開拓を目指す事業者

【支援内容】(ア)パンフレット、チラシは、展示会や商談会の出店者は複数の来場者に対して、現場での対応に限度があることから、支援担当者も説明が可能な商品概要等が記載された説明用パンフレットを作成し、有効な商談へとつなげます。

(イ)また、地域内の販路開拓を目指す小規模事業者に対しても商品PRが必要だと判断した場合はパンフレットやチラシを作成し、売上の増加を図ります。

(ウ)グルメ観光マップ「ひるとうま よるとうま」は、改善を行い引き続き作成します。また、地域内の他の業種も知名度を高めるために、事業所紹介や商品やサービスを紹介する冊子を作成し、情報発信を行います。

⑤ホームページの活用による販路開拓支援

【支援対象者】 ホームページを活用して地域内外の販路開拓に積極的な小規模事業者

【支援内容】 全国連が提供するGMOペポパ社の無料ホームページ「グーペ」を活用して、店の魅力や、商品やサービスを情報発信します。作成については、経営指導員等が支援をします。

⑥PR動画等の活用による販路開拓支援

【支援対象者】 PR動画を制作することで販路開拓につながる小規模事業者

【支援内容】 PR動画は、当麻町役場と連携してお店や事業所の紹介を行います。制作したPR動画は役場ホームページで公開するとともに、商工会のホームページでも紹介し、町内外の消費者や観光客の集客や認知度の向上につなげます。

8. 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】

経営発達支援事業の実施状況の成果の評価、見直しについては、外部有識者を加えて総務委員会の中で年1回開催して、事業ごとの目標の達成度合いと実績の評価を行ってきました。また、評価結果は当会ホームページに掲載してきました。

【課題】

経営発達支援事業の成果・評価・見直しは行いましたが、事業の進捗状況や事業結果を確認するだけに留まっており、今後はいかに成果を出せるかについて訴求した評価、検証、見直しを行えるかが課題です。

(2) 事業内容

①事務局内部の事業確認検証

事業の実施状況を定量的に把握する仕組みとして、毎年、中小企業庁へ事業実績報告として提出するCSVシートを活用し、日々の支援について小規模事業者毎に都度入力して管理することで、商工会職員間の情報共有を図り、実施状況を確認、把握できるようにいたします。

②総務委員会開催での評価・検証

事務局で事業の実施を確認し、検証した内容を上半期と下半期の年2回、総務委員会内に設置した評価委員会に提示し、CSVシートを活用して日々の実績を管理し、実績を基に事業の進捗状況及び成果をわかりやすくまとめることで事業内容の理解に繋げ、効果的な評価及び事業の見直しを行います。総務委員会には外部委員として有識者に出席して頂き、多方面より意見頂き、それを踏まえて評価検証します。

【開催頻度】 年2回開催

【役割】 委員による経営発達支援事業の評価及び検証、目標達成に向けた計画見直しなどの意見集約

【予定の委員】 外部有識者：金融機関 北洋銀行当麻支店長、旭川信用金庫当麻支店長
委 員：当麻町役場まちづくり推進課担当職員、当麻町監査委員、北海道商工会連合会組織経営支援課、商工会理事、法定経営指導員

③理事会での評価・検証

事務局からの報告に基づき、進捗状況及び成果について検証し、今後の事業実施に向け検討を行い、評価委員会における意見及び評価を踏まえて、必要に応じて事業計画の見直しを行います。

【評価結果の公表】

評価委員会の評価結果及び意見については、商工会ホームページや商工会報に掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とします。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

北海道商工会連合会や管内職員協議会、中小企業大学校が主催する各種研修会や支援機関の研修会に積極的に参加し、資質の向上や支援ノウハウの習得を図っています。

【課題】

経営指導員だけではなく、職員全員が経営発達支援事業に対応できる支援能力の向上と支援ノウハウを共有できる仕組みづくりをできるかが課題です。

(2) 事業内容

《職員に期待する資質向上対策》

- ・ 経営指導員：事業計画策定や事業承継、創業など経営発達支援計画に必要な支援ノウハウを習得します。
- ・ 補助員：基礎的支援に係る研修会への参加だけではなく、経営指導員と同等のスキルを身につけるため、巡回訪問や窓口相談等、機会を捉えて行動を共にし、事業者支援を一緒に行い支援能力の向上を図ります。
- ・ 記帳専任職員：記帳指導、決算書作成指導などの基礎的な支援から一歩前進して、ネットd e 記帳による財務分析など経営分析を行える程度の支援力を身につけます。

①外部研修会への参加

中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者等研修や北海道商工会連合会が主催する各種研修会に参加し、支援機関からの各種施策の支援方法や専門的に必要な支援ノウハウを習得し、今後支援が必要とされる事業継続力強化、事業承継、創業、地域資源活用などの研修を積極的に受講します。

②職員会議の開催

職員会議を毎月1回開催し、職員が行った支援先の取り組み内容や研修で得た知識や支援ノウハウを報告し、職員でそれらについて意見交換等を行い、職員の支援能力の向上を図ります。

③職員間での情報共有

日々の経営支援内容について商工会基幹システムの経営カルテへ入力して管理することで、職員間の情報共有を図り、担当者以外でも対応できる体制を構築します。

10. 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】

支援ノウハウ等の情報は、北海道商工会連合会を通じて道内各商工会等の具体的な支援事例を情報として得るとともに、石北四町市場協議会で経営指導員による定期的な経営支援会議において、地域の支援事例を情報共有しています。

また、経営指導員とつながりがある専門家（中小企業診断士、税理士、金融機関職員、公的支援機関職員、商工会経営指導員等）と必要に応じて情報交換を行い、小規模事業者の相談内容に応じて各種支援方法について情報を得ているのが現状です。

【課題】

小規模事業者の相談対応には、経営環境が変化中、その時の状況に応じて情報を得ていますが、小規模事業者の支援に対して即効性のある情報を得るためにも、また、職員の支援能力向上の観点からも、各種支援機関との連携を図り、職員間で支援ノウハウを蓄積できる体制づくりが必要です。

(2) 事業内容

①金融機関との連携及び情報交換

㈱日本政策金融公庫旭川支店、旭川信用金庫当麻支店、㈱北洋銀行当麻支店と連携し、地域の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、創業支援事例などについての情報交換を行い、支援ノウハウの蓄積と職員の支援能力向上を図ります。（年2回）

②近隣商工会との連携及び情報交換

近隣4商工会（当麻町、上川町、愛別、比布）で構成する「石北四町市場協議会」の定期的な経営支援会議において、4商工会の経営指導員等で実際に支援した経営支援事例を基に支援ノウハウを共有します。（年8回）

③専門家との連携及び情報交換

専門家には小規模事業者の相談内容に応じて、支援を求め情報を共有します。専門家が培ってきた支援ノウハウは、実効性があり、複雑で高度な経営課題に対して端的に課題解決を行えることから、職員も同行し、その支援ノウハウを習得し、職員間でも共有します。

11. 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】

当町において、地域経済活性化の取り組みに関わる主な団体としては、当麻町、当麻町商工会、当麻町観光協会、当麻農業協同組合、当麻町森林組合が挙げられます。事業を行う際には行政・団体・企業は必要に応じて連携しているが、それぞれが単独の事業であることから地域経済の活性化について明確なビジョンは共有していません。

【課題】

当麻町が地域全体で地域経済の活性化を図るためには、行政や団体、企業が一致団結し取組む必要があります。今まで連携して行っている事業の見直し、検証することができる仕組みや組織体制の整備を検討する必要があります。

（２）事業内容

①当麻経済懇談会（仮称）

当麻町、当麻町商工会、当麻町観光協会、当麻農業協同組合、当麻町森林組合の関係者が参画する懇談会を設立し、定期的な連絡会・情報交換会を実施しながら意見を集約し、それぞれの事業に対して提案する取組みや新たな事業への取組みを行い、地域活性化の方向性について協議し、観光振興や地域振興を図るための体制を整えます。

②地域資源を活用した特産品開発

当麻町は農業が基幹産業であることから、野菜、お米、でんすけすいか等、地場産品は豊富であるものの、これらを活用した商品が少ないのが現状です。そこで農産物やその規格外品を有効活用して新たな特産品の開発に向けた協議を行います。

既存商品の改良改善や新たな特産品開発を行う事で、地域経済の活性化に繋げるよう事業展開します。将来的には、開発した商品ラインナップを充実化させ、認証制度を創設するなどして、既存の地域特産品と共に「当麻町のブランド化」に取組み、農業者及び商工業者の所得の向上と当麻町の知名度向上を図る事で地域経済の活性化に繋がります。

③情報発信強化による当麻町の魅力 PR について

当麻町役場 HP やその他 SNS、パンフレット等（ひるとうま・よるとうま）を活用して、当麻町の魅力を全国各地の方々に知ってもらうため、既存事業所の紹介（飲食店等）や観光施設の紹介、特産品紹介や補助金制度の紹介等についての P R 動画を作成し、全国に情報発信し当麻町を広く P R することで、交流人口の増加や移住者の増加、また当麻町の地域資源に興味を持ち新たなビジネスを展開する新規創業者の創出に繋がります。

④イベント事業の見直しと創出

現在、実行委員会（構成員：当麻町、JA 当麻、当麻町商工会、各関係諸団体他）により実施している「とうま新米 新そばまつり」や観光協会で開催している「とうま蟠龍まつり」について、開催内容などを見つめ直し、交流人口の増加対策としての新たなイベントの創出についても検討します。

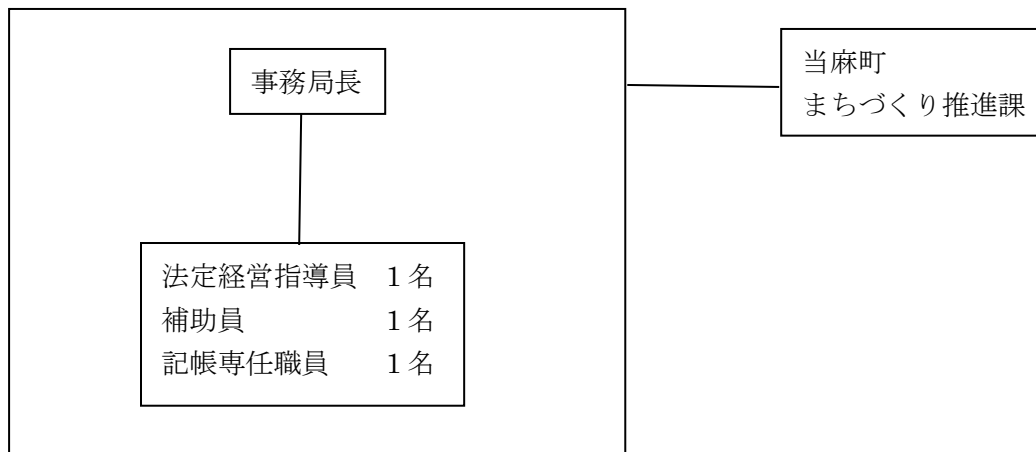
(別表2)

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4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)



担当事業	実施体制
事業全体の管理	事務局長
地域経済動向調査	法定経営指導員及び職員2名
経営状況の分析	法定経営指導員及び職員2名
事業計画策定支援	法定経営指導員及び職員2名
事業計画策定後の実施支援	法定経営指導員及び職員2名
需要動向調査	法定経営指導員及び職員2名
新たな需要の開拓	法定経営指導員及び職員2名
地域活性化の取組み	法定経営指導員及び職員2名
支援力向上の取組み	事務局長及び職員3名

(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： 種村 勇人

■連絡先： 当麻町商工会 Tel：0166-84-2325

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います。

(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

〒078-1304

北海道上川郡当麻町4条西3丁目1番35号

当麻町商工会

TEL: 0166-84-2325 / Fax: 0166-84-2614

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

②関係市町村

〒078-1393

北海道上川郡当麻町3条東2丁目11番1号

当麻町 まちづくり推進課 企画商工係

TEL: 0166-84-2111 / Fax: 0166-84-4883

E-mail: kouhou@town.tohma.hokkaido.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3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600
○需要動向調査	200	200	200	200	200
○事業計画策定支援	200	200	200	200	200
○事業計画策定後の実施支援	200	200	200	200	200
○新たな需要開拓に寄与する事業	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000

(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
会費収入、当麻町補助金、北海道補助金、国補助金 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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等