

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	中川町商工会（法人番号 9450005002368） 中川町（地方公共団体コード 014711）
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:それぞれの強みを活かした経営基盤の強化 事業計画の策定と検証及び補助事業を活用する事業者の支援 目標2:特産品開発や販路開拓並びに広告・WEB活用による経営力の向上 販路開拓イベントや商談会等へ参加する事業者への支援 目標3:地方創生事業による関係人口の拡大(地域経済に裨益する事業) 関係人口の拡大に関連する支援として、地域商品の販売協力実施
事業内容	3-1. 地域の経済動向調査に関すること ①消費動向調査(町民対象) ②経営動向調査(町内商工業者等) ③中小企業景況調査(北海道商工会連合会や金融機関資料の有効活用) 3-2. 需要動向調査に関すること ①商品調査(新商品、既存商品)に関する需要動向調査 4. 経営状況の分析に関すること ①個別相談会の実施(年3回程度) ②経営分析の実施 5. 事業計画策定支援に関すること ①個別相談会の実施(年3回程度) ②事業計画策定支援 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①経営計画策定後のフォローアップ実施(売上増加目標を含む) 7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①販売促進展示会出展事業(販路開拓イベント参加支援) ②商談会参加事業(商談会参加による販路開拓支援) ③WEB活用事業(ECサイトを活用した売上増加支援) ④特産品開発事業(地域特産物に関する新商品開発支援) 11. 地域経済の活性化に資する取組に関すること ①中川町地域活性化協議会による地域経済活性化に関する情報交換会の開催
連絡先	◎中川町商工会 ・住所：〒098-2802 北海道中川郡中川町字中川400番地1 ・TEL：01656-7-2117、FAX:01656-7-2177 ・e-mail：midriver@rose.ocn.ne.jp ◎中川町産業振興課 ・住所：〒098-2892 北海道中川郡中川町字中川337番地 ・TEL：01656-7-2816、FAX:01656-7-3511 ・e-mail：nakagawa-sangyo@town.nakagawa.hokkaido.jp

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 北海道中川町の現状と課題

【A】中川町の立地と現状

北海道中川町は、北海道の北部に位置し、東に北見山地、西に天塩山地が走り、この両山地の中央を流れ北海道遺産に指定されている天塩川と、その支流である安平志内（あべしない）川流域に沿った南北に細長い地勢で、一部の泥炭地を除くと肥沃で農耕に適した平野地を有しています。総面積は594.74km²、山地が84.5%の森と川の町です。気候は、日本海沿岸型に属していて、盆地のため気温の差が激しく、寒暖の差は夏と冬で60℃以上になり、特に冬は積雪が多くなります。



中川町の位置は、交通の要所に成り得る所で、稚内や名寄・旭川方面へは、国道40号線と現在建設中の音威子府バイパスがあります。また、オホーツク海へは知駒峠や音威子府からの国道275号線、さらに、日本海へは道道遠別中川線がある等、道北観光や移動に関する中継地として重要な位置付けになっています。

地域的な課題としては、日本最北の場所に位置しているため、送料の負担が大きく、商品に送料を上乗せすると価格が高くなってしまいうため、地域のブランド価値を高めて商品力をつける等の必要性を感じているところです。

地域の交通については、JR北海道の宗谷本線が通っており、無人駅ではあるものの上下ともに1日3本の特急が走っていますが、利用客は少ないため廃線の候補になっていて、バス転換を検討されている状況となっています。地域には町が運営する住民バスが全町を走っており、町民は利用可能となっています。町の助成制度として、高齢の住民は低廉な価格でハイヤーを利用可能な制度があり、高齢者の足として活用されています。



また、国道40号線が街の中心部を外れて天塩川と平行して設置されていますが、町内の国道沿いには民間バスの停留所がないため、札幌行の民間バスを利用する場合については、近隣町村の音威子府村や遠別町へ出向くしかない状況です。

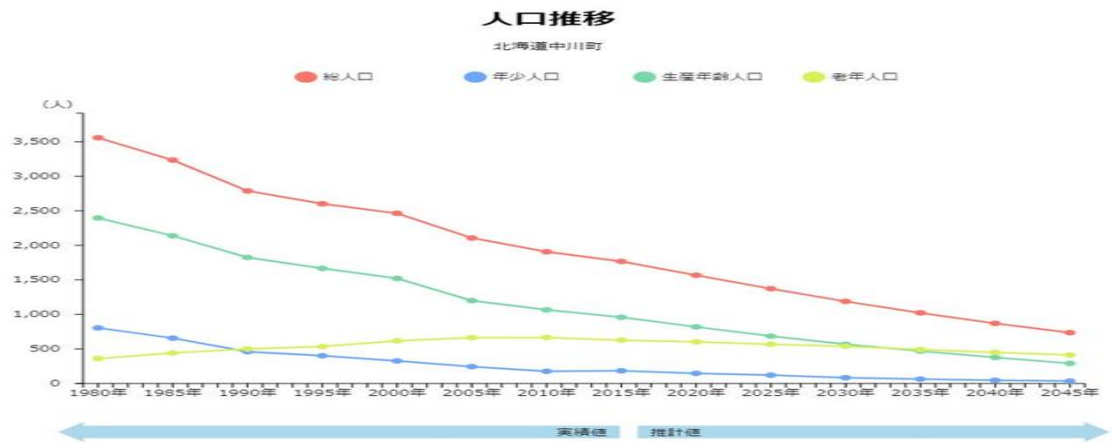
なお、現在、音威子府村と中川町を結ぶバイパスが建設中であり、将来的には道央道にも接続される可能性もあり、日本海やオホーツク海にも北海道管轄の道路（以下、道道）が中川町を経由して通っていることから、東西の海産物に関する物流の中継地としても期待されているところです。

【B】人口における現状

中川町の人口は、昭和32年の7,337人をピークに、令和2年3月末時点において、**1,471人**となっています。離農や都市部への労働力の流出などによって過疎化が進み、それに連動して世帯数や一世帯当たりの構成人員も減少している状況です。現在も人口減少と流出に歯止めがかからず、特に、平成25年3月に地域唯一の高校が廃校になったことから、その動きに拍車が掛かりました。

現在は、音威子府バイパスに関する高規格道路建設やトンネル工事の関係で、関連業者が多数出入りしていることから、多少は賑わいを見せています。しかしながら、令和3年度には工事終了予定となっており、その後は地域全体が疲弊することが容易に想像出来るため、他の類似地区と同様に公共事業の終了と同時に急激な経済の冷え込みと人口の流出が起きまち自体の存続が危ぶまれています。地域住民の高齢化は37%を超えており、地域の企業は厳しい現実と向き合っています。また、聞き取り調査の結果から、新型コロナウイルス感染症の影響により、多数の飲食関係事業者の売上が減少傾向となっており、事業主の高齢化や後継者不足等、小規模事業者における経営環境は、一層厳しいものとなっています。

また、人口に関する課題として、国立社会保障・人口問題研究所の推計によると令和2年度の中川町人口は、1,542人の見込みでしたが、実際の3月末人口は、上記の通り推計を上回る速度で減少しています。このため、人口減少の歯止めをかける施策（産業の基盤強化等）の充実が必要で、首都圏との交流により交流・関係人口の増加や移住定住につなげることが課題となっています。当会は、**地方創生事業**として、この交流に参画しており、特産品開発・販売や、観光関連の事業に協力することで、課題解決の一端を担う立場であると考えています。



【C】産業別の現状と課題

(a) 農業分野に関する現状と課題

農業については、畑作を中心とした4件の農畜産業者がいて、日本最北の野菜産地としての園芸作物や、牛乳生産を主体とした酪農が盛んです。これら農業は、マチの基幹産業と位置付けられていて、高齢化や離農も進んでおり戸数は減少しています。

園芸に関しては、異業種参入で売り上げを伸ばしている事業所もあり、期待出来る分野の一つに成長する要素があり、酪農に関しては、若手の後継者によるUターン就農や新規就農により活性化しており、放牧によるコストをかけない酪農経営のモデル事業となるレベルの個性派が出ています。

令和2年9月末において、酪農19者、肉専業2者、畑作20者（うち専業18者）、園芸8件です。そのうち後継者のいる農家は多く、比較的事業承継は順調であるように見えますが、減少傾向のため心配な状況となっています。

中川町は、日本最北の野菜産地であり、最北野菜等のネーミングによる**ブランド化**や**6次化**に関する側面的支援等により、他との差別化を図ることが可能です。そのため、寒暖の差による高品質化や、比較的冷涼な土地であることによる減農薬栽培も可能性があることから、栽培技術の向上等が課題となっております。



(b) 林業分野に関する現状と課題

林業は3件の林業者（1件は建設業も兼務）がおり、現在の中川町においては期待されている分野となっています。昭和30年代まで林業は繁栄していましたが、輸入材等の影響により、昭和50年には3社あった木材会社は、全て廃業する形となり、衰退した歴史があります。しかしながら、地球温暖化の原因となる温室効果ガスの一種である二酸化炭素等の削減について話し合われた京都議定書から、国連加盟国の多数が参加して全世界的にそれらを抑制する動きが活発化し、森林環境贈与税が創設され、中川町では森林整備の推進や人材育成・担い手確保、木材利用の促進、普及啓発を目的に民有林振興を行っていくこととしています。

近年では主伐期を迎える森林資源が多く造林事業や林道整備等の事業も増加している状況であり、担い手の育成が急務となっています。

特に中川町は「**森林文化の再生**」を総合計画に盛り込んでいて、林業振興を目的とした林業経



営の育成と森林資源の多目的利用を掲げています。その他、北海道大学中川研究林との包括連携協定を締結し、国有林野との地域森林整備推進協定や岐阜県飛騨市と森林に関する協定を締結する等、フォレストツーリズムを通じて、森林や周辺地域に存在する自然環境資源と生活文化資源を有効活用するための多様な活動にも力を入れており、山林に関する事業について今後、成長が期待出来る分野となっています。

なお、2件は事業承継を行い、うち1件は中川町商工業活性化振興条例を活用して補助金を利用しているため、事業計画に基づいた経営支援方法が課題となっています。

(c) 商業、サービス業に関する現状と課題

商業者数、サービス業者数は、令和2年9月末の段階で、小売業13件、飲食業8件、理美容業3件、自動車整備業3件、宿泊業2件、その他サービス業が16件となっています。その経営者のうち、8割が60歳を超えており、平成30年度に実施した経営動向調査によると、自分の代で廃業を考えている方が過半数を超えています。



町内の顧客層は、高齢者や建設関係者が中心で、大型公共事業が終了する予定の令和4年3月の後には、工事関係者人口は減少し、高齢者も自然減が進んでいる中、売り上げの減少傾向に歯止めがかからない厳しい状態が予想されています。

過疎化が予想より早く進んでいる現在、これらの業種に関しては厳しい経営が続いており、コロナ禍の問題も関連して、自宅でも購入可能なインターネットを利用したショッピングや生協等の宅配サービスを利用する方が増加傾向にあります。また、感染を心配する方が外出を控える傾向にあることから、飲食店の売上にも影響が出ている状況となっています。

本年度中に、町内消費動向調査により状況を把握する予定ですが、令和2年8月に町内で1番大きな生鮮スーパーが一時休業したこともあり、町外へ購買力が流出している状態で、町内の経済は一層厳しさを増しています。

しかしながら、本年度、中川町商工業活性化推進条例(P5 概要参照)が制定され、それに伴う補助事業の活用により事業承継が進んでいます。事業承継者が4件、事業承継予定者が2件、中川町商工業活性化推進条例の認定を受けており、一定程度の歯止めになっています。また、販路開拓事業等へ積極的に参加している意欲のある事業者を中心に、コロナ禍に関する対策を行いつつ、どのように事業支援を実施するかが課題となっています。

(d) 工業に関する現状と課題

工業は、建設業が中心となっており、手工業等も含めて関係する事業者は、昨年度末で19件事業を営んでいます。産業別人口構成は、2010年の国勢調査結果によると男女で220人を超えており、中川町の経済は、商業、サービス業においても、建設業関係者の動向に影響を受けやすい状況となっています。

現在の建設業は、高規格道路関係の事業により活気がありますが、令和3年度の工事終了予定後は、一般的な公共工事が減少する可能性がある状況です。さらに、後継者問題については、過半数が事業承継を実施していて、世代交代は進んでいるものの、企業合併を実施しているところもあり、今後は減少傾向にあると予想出来ます。

一方で、地域おこし協力隊だった人達が、この3年間で木工に関する作家として3名も開業しており、地域内の活性化に寄与している状況となっています。

建設業の減少は、マチの就労人口に直結している問題で、当該地域では大きな影響があります。どの事業所も人材不足が課題となっていて、仕事はあっても人材の確保が難しい状況であることから、受注にも影響があるようです。

新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、今後の建設業に関する予算も減少傾向になることが予想されていて、当面の間は厳しい経営状況となりそうです。一方で、最近の台風や大雨による自然災害の影響が甚大になっていることを受けて、令和2年12月までには、中川町の国土強靱化地域計画が完成予定です。中核企業を中心とした防災対策等により、国の施策を活用することで一定程度の工事が見込めることから、その対策を練ることが重要となっています。

これらの状況を踏まえ、経営に関する向上意欲のある事業者を中心に、事業計画の立案による経営の見直しや安定化を図ることが必要と考えており、各種補助金の活用等を促すことで、大小さまざまな工業関係の業態の事業所に対して支援をどのように行うかが課題となっています。

(e) 観光業に関する現状と課題

中川町は、テリジノザウルスやクビナガリュウの化石、海底温泉の化石、アンモナイト化石等、化石の宝庫となっています。施設としては、パークゴルフ場、オートキャンプ場、温泉等がありますが、知名度は高くありません。そのような中、町の観光産業として考えられる業種は、宿泊2件、飲食8件、運輸（ハイヤー）1件がある程度で、現状では観光産業として成り立っているとは言えず、地域住民やビジネス関係者を対象としています。



また、平成14年に自然誌博物館と廃校舎を改修して宿泊研修施設の備わった施設として建設したエコミュージアムセンター「エコールなかがわ」は、中川の地域資源（自然・歴史等）の調査研究、展示、教育・普及事業等の活動を行っています。研究者とともに中川の自然を学ぶサイエンスツーリズム「森の学校」や「地層観察教室」を行っています。

経済の低迷や人口減少に歯止めがかからない現在、観光・交流事業による地域活性化が期待されていて、観光協会に専門職員を設置し、本格的な観光振興を目指しています。四季のイベント企画や積極的な事業を推進し、町内外へ情報発信を行っており、ここ数年は、北海道開発局や北海道の協力を頂き、エコモビリティ事業の実施や自転車を活用したツーリズムに力を入れていて、旭川から稚内までの自転車ツアーを行う等、数年に渡り近隣町村の協力も含めた広域的な事業展開が行われています。

「今後は、新しい旅行体系の提案として、自転車を活用したエコモビリティ事業を推進し、白亜紀の地層や、釣り人を魅了する自然豊かな河川、鉄道の除雪を行う道北特有のラッセル車等、地域特性や資源を最大限に活用して、交流人口や関係人口の拡大を目指したマニアが集う観光地づくりや、アウトドアインストラクターの養成や確保等を考えている」と町の総合戦略には記載しております。外部からの目線を取り入れながら中川町の魅力を再発見して、地域らしい観光資源の発掘を進めていて、行政との連携や各種補助メニューの活用等対策を練る必要があり、エコモビリティ事業の推進に伴う宿泊や町内消費の増加に関連する支援について、どのように関連付けるかが課題となっています。



なお、世田谷区との交流による関係人口増加や移住定住の窓口相談、温泉、道の駅、観光、ふるさと納税等を一括して行う**地域商社**の設立を目指しており、行政や専門家等との連携を行うことで、どのように観光関連事業所の売上増加につなげるかについても課題となっています。

【D】北海道中川町における総合計画や総合戦略等に関する現状

(a) 第7次中川町総合計画(平成31年3月作成)

本計画における、商工業に関しては、次のとおり明記しております。

第7次中川町総合計画における商工業関連	
主な取組	(ア) 商工会等との関係機関が実施する各種研修や経営基盤強化、経営情報等の支援
	(イ) 経営改善や施設改善への資金融資制度等の有効活用促進
	(ウ) 農林商工業等が連携する地域密着型の事業活動の支援
	(エ) 新たな事業や業種への転換や新規事業の起業についての支援
	(オ) 農林商工業が連携する共同事業や協業化の支援、商工会の組織活動の支援

(b) 第2期まち・ひと・しごと総合戦略(令和2年3月に作成)

第2期まち・ひと・しごと総合戦略は、今後5年間についての計画が明記しております。

第2期まち・ひと・しごと総合戦略(令和2年3月)	
基本目標Ⅰ	安心・安全で楽しく子育てができる環境づくり を目指します
基本目標Ⅱ	地域の特色を生かした産業の振興で、新たな雇用の創出 を目指します
基本目標Ⅲ	中川町特有の資源を最大限活用し、関係人口の拡大 を目指します
基本目標Ⅳ	田舎暮らし希望者の移住・定住化 を目指します
基本目標Ⅴ	高齢になってもずっと住み続けられる町 を目指します

この総合計画や総合戦略を受けて、令和2年4月より中川町商工業活性化推進条例が施行され、新規開業、事業承継、人材活用、経営改善等に関する補助金が創設されたことにより、商工業者への充実した支援が可能な状況となりました。この条例は、事業計画に従って経営を行うことが条件となっていて、PDCAによる確認を行いながら、計画に沿った事業運営を行うことが出来るようになりますと期待されているものです。町内商工業者は、事業計画を立案し、3年間はその補助事業の効果や成果を報告することにより、補助金等の支援を受けることが可能となります。



中川町商工業活性化推進条例の概要(令和2年4月1日施行)

補助金等名	対象経費	補助等の基準	対象者
技術実習助成金	技術習得に係る経費	月額10万円以内(単身者以外15万円以内) 認定され実習開始から12か月以内	・事業承継予定者 ・新規開業予定者
経営安定補助金	経営開始後事業運営経費	月額10万円以内(単身者以外15万円以内) 経営開始時から24か月以内	・事業承継者 ・新規開業者
経営自立補助金	土地・建物(住宅は除く)及び設備に係る賃借料	月額賃借料の1/2以内(1か月の限度額10万円)、賃貸開始時から24か月以内	・事業承継者 ・新規開業者
	土地・建物(住宅は除く)及び設備の取得費	取得費の20%以内(限度額200万円)	・事業承継者 ・新規開業者
	土地・建物(住宅は除く)、設備に係る固定資産税相当額	固定資産税相当額の1/2以内、賦課年から2か年以内(1か年の限度額10万円)	・事業承継者 ・新規開業者
人材育成奨励金	技術者育成と確保を図るための雇用に係る経費	月額給料の1/2以内(1か月限度額8万円) 雇用開始時から24か月以内	・小規模事業者等
資格取得助成金	資格・技術の習得及び技術の向上にかかる経費	資格・技術習得経費の実費の2/3以内 (1事業者限度額50万円)	・同上
経営改善 支援助成金	自らの事業維持・向上を図る目的で、3年間の事業改善計画の認定を受けたもの	事業費の2/3以内(1事業者限度額30万 ※50万円を超える機械装置の購入・更新については、1/2以内限度額100万円)	・同上
	異業種進出に必要な機械設備導入等に係る経費	設備投資費の1/2以内(限度額200万円)	・異業種進出者

【E】経営発達支援計画一期目（小規模事業者支援）の取組に関する現状と課題等について

(a)特産品開発と地域ブランディング事業

北海道のむらおこし事業を活用してスタートしている特産品開発事業は、平成14年から継続して実施しており、いくつかの商品を開発して世の中に発表してきましたが、定着する商品があまり出てこなかったため、発想を変えて取り組むことになりました。現在は、当会が中心となり、中川町独自の地域ブランディングとして、「ナカガワのナカガワ」というデザインを作成し、統一ブランド化を進めています。平成25年度の北海道補助金であるむらおこし事業を活用してスタートし、年々商品は増加しており、現状は次表の通りです。

今後は、このデザインを活用して、商品開発を継続し売れる商品づくりを行っていく予定です。現状、大きなヒット商品が出ていないため、マーケティングミックスの考えを取り入れ、需要動向調査等を行い、消費者のニーズに合った商品開発を実施して、パッケージデザインや商品のブラッシュアップをどのように行うかが課題となっています。また、日本最北の野菜の産地として、農業分野との関連性構築や6次化に向けてどのような体制で行うか等、難しい課題となっています。



◎地域ブランド「ナカガワのナカガワ」のデザインを利用した商品

特産品名	内 容	主な販売先
ナカガワサイダー	ハスカップ、はちみつ、ハッカ	旭川空港、道の駅(地元)等
ナカガワキャンディ	同上の3種	道の駅や温泉(地元)
エゾネギラーメン	しお、しょうゆ	同上
たれ	豚丼、万能、焼き肉	札幌きたキッチン等
焼き菓子	ドーナツ、そばロールケーキ	地域菓子店
Tシャツ	S、M、L、LL、色は5種	道の駅(地元)
ネクタイ	紺色	同上
クリアファイル	1種類	同上

※東京都世田谷区下高井戸商店街にあるサテライトで上記商品を販売中(一部を除く)

(b)地域活性化に関する東京都世田谷区との交流や地方創生事業の現状と課題

平成13年に始まった東京都世田谷区の下高井戸商店街との地域間交流事業は、現在、飛躍的に発展しています。平成18年には東京都世田谷区との交流がスタートし、さらに平成28年から日大文理学部との交流が始まり、その後、内閣府の地方創生加速化交付金を活用し、4,822万円の事業として世田谷区下高井戸にサテライトスペース「ナカガワのナカガワ」(下記※参照)を開設しています。開設と同時期に、東京都世田谷区、日本大学文理学部、下高井戸商店街と中川町、中川町観光協会、中川町商工会が協議会を設立して、地方創生に関する事業を実施しています。これは、令和元年度までの4年間、初年度以外は中川町単費で補助を行い、令和2年度より第2期に入っています。



令和元年6月に、中川町商工会と下高井戸商店街振興組合は、友好連携協定を締結しており、現在は、世田谷区や日本大学文理学部との協議会を設立して、地方創生に関する事業と一緒に実施しています。また、本年度から地方創生推進交付金を受けており、地域経済に裨益する事業として考えています。

事業費は、5年総額で約2.2億円となっており、(株)中川町地域開発振興公社が事業を実施しています。当会は地域の経済活性化に裨益する事業として、各種機能を集約した事業体である地域商社の設立や運営に向けた事業協力を行っています。



この事業は、中川町の経済に大きな影響があり、農産物、木工品、陶器、特産品等の販売強化や関係人口増加、ふるさと納税の増加等、目に見える形で結果を提示する必要があります。また、遠方であることの送料支援も地方創生事業として対策を検討しているところです。

なお、令和2年度からは、地方創生推進交付金の認定を受けて、今後5年間は本事業を継続することが決定しています。前記のとおり、地域商社を主体として特産品開発や関係人口の増加につながる事業になることから、この事業に協力していきます。

※【用語説明】サテライトスペース「ナカガワのナカガワ」

正式名称は、北海道中川町サテライトスペース「ナカガワのナカガワ」。中川町まち・ひと・しごと創生創業戦略(平成28年3月策定)の下、都市から中川町への移住・交流を拡大するために、地方創生加速化交付金を活用し、東京都世田谷区下高井戸に平成28年10月に整備された中川町の交流情報発信拠点施設です。

下高井戸商店街振興組合、東京都世田谷区、日本大学文理学部と、中川町、中川町観光協会、中川町商工会の6者で「中川町交流情報発信拠点施設運営協議会」を設置して運営しています。中川町が地方創生を推進するうえでのプラットフォームとなるインフラ設備であり、まちづくりの情報や特産品を都市住民に紹介して販売も行う。「中川町は、下高井戸商店街との交流事業を平成13年から継続」、と町の総合戦略に記載しています。

町執行方針には、「当該施設の機能強化を図りながら都市から地方への人の流れを増加させ交流人口や関係人口の拡大を図る」、とあり、「政策連携させることで受け入れ態勢づくりを目指す」、と明記しています。

【参考資料】中川町第2期まちひとしごと総合戦略、中川町令和2年度町政執行方針

(c)中川町独自の商工業補助事業と各種商工業に関する補助事業等の現状と課題

当会は、中川町独自の商工業支援に関する条例制定に向けた活動を行い、平成28年度に中川町商工業振興条例(旧)が制定され、多くの事業者がこの事業を経営改善に活用しました。

旧条例は平成30年度で終了しましたが、前回の問題点を修正し、令和2年度から新たに中川町商工業活性化推進条例(新)が制定され、商工業に関する活性化が期待できる状況となりました。

今回から、事業計画策定を行い、認定を受けた後は、結果・成果を報告する必要があり、PDCAで事業を検証することが義務となり、経営力の向上が図られると考えています。

また、これ以外にも持続化補助金を活用しており、一般型の申請者は、平成26年1件、平成27年1件、平成28年1件、平成29年1件、令和元年2件、令和2年は新型コロナ対策に関する申請が2件(1件は認定、1件は審査待ち)あり、多くの補助金申請に関する支援を行っています。

今後については、認定後の検証を行うために、補助金を利用したことでの効果や成果をどのように報告するかが課題となっており、行政担当課とその方法や対策を検討しています。

中川町商工業振興条例（旧） （平成28～30年までの3年間限定）		中川町商工業活性化推進条例(新) （令和2年4月以降）	
経営改善関係	25事業所	経営改善関係	2事業所
人材育成関係	9事業所	人材育成関係	3事業所
設備投資関係	1事業所	事業承継予定関係	2事業所
事業承継関係	1事業所	事業承継関係	5事業所
新規開業関係	4事業所	新規開業関係	1事業所
合計	40事業所	合計	13事業所
補助金総額	57,412,163円	補助金総額	16,400,000円

(d)個別相談事業等に関する現状と課題

毎年、経営に関する個別相談会を実施しており、令和元年度の実績でも経営に関する各種個別相談会は盛況となっていて、参加事業者と内容等は下表の通りとなっています。

個別相談会実績表			※令和元年度
相談会名	1回目	2回目	内 容 等
クラウドファンディング相談会	4件	—	クラウドファンディング利用後
経営相談会	7件	6件	事業承継、創業、経営改善等
デザイン・WEB相談会	6件	6件	HP作成、包材デザイン等
合 計	17件	12件	総合計は29件

これ以外にも、労働専門家派遣で3件対応する等、専門家による経営支援を実施しています。各種補助金申請を行うきっかけになっていますが、事業内容の検証方法が課題となっています。

(e)クラウドファンディング支援事業に関する現状

資金調達の新たな手法として、平成30年度にクラウドファンディング（以下CFと略）を活用し、㈱ACTNOWの協力を頂きながら、相談会に参加した3事業者が経営計画を立案後に実施して、いずれも目標を達成しました。この事業により自社商品の販売強化につながり、さらに、新聞等による宣伝効果や売上増加等に貢献する結果となっています。

今後は、この事業で収集した支援者情報をどのように活かしていくかが課題となっています。

クラウドファンディング（CF）活用実績表				※平成30年度
事業者	金 額	口数	人数	内 容 等
木工作家	536,500円	77口	65人	木材に関する本の発刊
陶芸作家	238,000円	47口	34人	自身の陶器を世に広める
製造、加工、販売	300,000円	40口	25人	新特産品の開発と紹介
合 計	1,074,500円	164口	124人	

(f)販路開拓事業等に関する現状と課題

前年度は、販路開拓支援事業として、5回の販売会に延べ21事業者が参加して、販路開拓を行い、1回の商談会には2事業者が参加して、売上増加に寄与している状況です。参加した事業者は前年対比で、売上が増加しており、目標を立てて販売会に参加することで経営に関する意識が高くなり、経営力の向上につながっていると言える状況ですが、収集した経験や情報の活用方法については未成熟であり、どのようにそれらをどう活かすかが課題となっています。

販路開拓支援事業実績表				※令和元年度
イベント名	場 所	事業者数	種 類	備 考
北の味覚再発見	札幌市ホテル	2	商談会	商談実績有
秋のJP01まつりinチカホ	札幌市地下歩道	5	販売会	雑誌等PR実施
スロウ村の仲間たち	更別村特設会場	2	販売会	専門販売
にぎわい市場さっぽろ	札幌市イベント会場	5	販売会	商談実績有
なまらいっしょ北海道フェア	東京都世田谷区	4	販売会	首都圏販売
冬のJP01まつりinチカホ	札幌市地下歩道	5	販売会	雑誌等PR実施
合 計	(延べ実績)	23	—	

(g)職員の体制

中川町商工会は、事務局長1名、経営指導員1名、補助員1名、記帳指導職員1名と、臨時職員1名の合計5名で構成されています。会員数や商工業者数から考えると一般的な配置ではありますが、本年度は北海道の事務局長設置定数である101件を下回る見込みとなっており、次年度以降は、事務局長の設置要件を満たせなくなるため、その結果、今後の当会における事業運営や事務処理等に支障が出る可能性があります。

また、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、事業者を取り巻く環境が激変している現在、感染対策や来客・売上の予測が困難な状況の中、経験のない対応を余儀なくされていて、人数減少の問題も含めて、一人当たりの業務量増加とその対策が課題となっています。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①第7次中川町総合計画に基づき作成された第2期まち・ひと・しごと総合戦略(商工業関連)

中川町の総合計画に基づき作成された第2期まち・ひと・しごと総合戦略に記載されている商工業関連の取り組みは次の通りです。経済については、「農林業者と商工業者が経営資源を互いに持ち寄り、地域の素材を活用した新商品やサービスの開発等に取り組むことで、雇用環境の整備や拡大を目指す6次化に向けた支援の実施や、地域の基幹産業として、農林業や建設業を中心とした支援を行う」と明記しております。さらに地域商社を整備して、東京都世田谷区に設置したサテライトスペースとの連携により、競争力のある特産品開発や販売の推進を行い、i-ConstructionやIoT導入等による各業種における高付加価値化を支援する等、主な取り組みやKPIが記載しております。

第2期まち・ひと・しごと総合戦略における <u>商工業関連</u> の取り組み	
主な取り組み	(ア)農林商工業が連携する地域密着型事業活動の支援
	(イ)共同事業や協業化支援、企業支援
	(ウ)地域素材を活用した特産品開発・販売の推進
	(エ)各業種における高付加価値化の支援
重要業績評価指標(KPI)	(ア)起業9件
	(イ)地域商社の設立による新規雇用12人
	(ウ)地域商社による特産品開発数20品



②総合戦略との連動性・整合性

過疎が進み、地域の経済力も減少している中、持続的な経営を見据えて、地域振興のあり方を考える必要があります。当会は、小規模事業者に対する長期的な振興策として、第2期まち・ひと・しごと総合戦略の商工業関連に連動し整合性を図りながら、それぞれの項目について検討します。

(a) 農林商工業が連携する地域密着型事業活動の支援

産業間の連携を図りながら、地域密着型の活動により、特産品開発や販売を中心として、東京都世田谷区のサテライトスペースや町内道の駅等を活用します。

(b) 共同事業や協業化支援、企業支援

共同事業や協業化を検討している事業者や、事業計画策定、開業、事業承継、雇用拡大、異業種進出等に関して、意欲ある事業者に向けた企業支援を行います。

(c) 地域素材を活用した特産品開発・販売の推進

日本最北の野菜や木材等の中川町オリジナルである材料を活かした特産品開発や販売について、6次化も視野に入れ、開発、販売、宣伝等を含めた形で支援を行います。また、首都圏での販売等が可能であり、需要動向調査も行い改良を重ねて、より良い商品開発や販売等を推進します。

(d) 各業種における高付加価値化の支援

最新技術の導入により、少ない人員でも対処可能な体制づくりと効率的な事業を行うために、補助事業等を活用することで、リスクを最小限にして高付加価値化の推進が可能となります。

③商工会としての役割

当会は、経営を向上させる意欲のある事業者を中心に、事業計画策定を通じて役割を担う予定です。経営相談会や補助金活用、特産品開発や販路開拓支援、クラウドファンディング活用等により、あらゆる角度から事業者への支援を行います。

また、世田谷区との交流を軸とした地方創生事業に関与して、関係人口の拡大や特産品開発・販売強化等により、地域に裨益する事業についても協力することで役割を果たす予定です。

④10年程度の期間を見据えて

コロナ禍等の影響により、経済の先行きは不透明な状況ですが、予想より早く過疎と高齢化が進行している当町のような地域において、安定的で持続的な経営を行うために、事業計画による経営を行うことが重要であると考えています。経営発達支援計画の取り組みを通じて、小規模事業者に対するそれぞれの強みを活かした経営の強化を図り、地域経済の活性化を推進し、町の総合戦略と連動して、産業力強化や関係人口拡大を目指し、長期的な振興に取り組みます。

(3) 経営発達支援事業の目標

①目標1：それぞれの強みを活かした経営基盤の強化

小規模事業者の経営課題はそれぞれ異なるため、個性に合わせて事業計画を策定し、その計画に従って経営を行うことで、持続的な経営が可能になると考えています。その結果、強固な経営基盤を構築するために、事業計画に基づいた事業の実施を促進し、事業計画を策定した事業者を軸に、事業計画の検証も含めて支援を行います。

(a)目標(今後の5年間)	
事業計画策定 ※各種補助事業活用	年3件 ※町条例2件(新規、事業承継)、持続化補助金1件を目標

②目標2：特産品開発や販路開拓並びに広告・WEB活用による経営力の向上

新たな特産品開発や販路開拓について意欲ある事業者の支援を行い、経営力の向上を図ります。また、インターネットを活用した販売を支援し、安全性の高い非対面型の販売方式を導入することで売上減少に歯止めをかけて、売上増加や利益率の向上につながる支援を行います。

特に、地域ブランドとして「ナカガワのナカガワ」デザインを活用し、地域特産物との関連性や販路開拓事業を組み合わせ、さらには、WEBを活用した宣伝広告等のPR活動に関して、専門家の意見を取り入れながら経営力の向上を図ります。

(a)目標(今後の5年間)	
事業計画策定 ※各種販路開拓事業	年5件 ※町条例2件(販路、開発、WEB販売、HP等)
販路開拓支援 ※売上目標	年1件 ※売上もしくは利益率1%向上(前年対比)
新規特産品開発 ※売上目標	年1件 ※売上もしくは利益率1%向上(前年対比)
WEB販売に関する支援 ※売上目標	年2件(町が設置予定のショッピングサイト活用) ※売上もしくは利益率1%向上(前年対比)
HP、SNS等活用支援 ※売上目標	年1件(ホームページ活用含む、FB & Twitter等) ※売上もしくは利益率1%向上(前年対比)

③目標3：地方創生事業による関係人口の拡大(地域経済に裨益する事業)

首都圏との交流により、関係人口の増加に向けて積極的な協力を行い、地域経済に裨益する事業として、大きな効果を見込んでいます。地域の温泉や道の駅、東京都世田谷区下高井戸商店街に設置しているサテライトスペース「ナカガワのナカガワ」等を活用し、宣伝や販売を強化して、近隣町村の商品販売も取り扱うことで、商品を増加させて事業拡大を行い、インターネット販売にも参画して売上拡大を図り、関係人口の増加(指標として観光入込数を流用)に関する支援を行います。

(a)目標(今後の5年間)	
関係人口の増加(観光入込数)	年3%以上アップを目標

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

①目標1：それぞれの強みを活かした経営基盤の強化に向けた方針

小規模事業者は、それぞれ異なる課題を抱えて事業を営んでいますが、各事業所において自分の強みや弱み等を理解した上で、事業計画を立案して、それに沿った経営を行い、結果を検証後に改善して再度事業に反映することで、経営の安定化が図れると考えています。

よって、目標の達成に向けて、**事業計画**に基づいた経営を行う意志のある、意識の高い事業者を軸として、経営基盤の強化に向けた支援を行います。

具体的には、事業計画を立案する事業者を中心に支援を行います。また、それに伴う各種補助金等の利用実績がある事業所や、今後利用する意思のある事業所について、個別相談会や講習会等への参加を促して、現状を把握するための経営分析や定点観測を行います。その後、問題点等を事業運営に反映し、経営の改善が図れるように支援を行います。

なお、地域の状況を把握するために、経営動向や消費動向の調査を行い、その結果を事業者にフィードバックすることで、経営を見直すきっかけを提案します。

●基本方針：事業計画の策定と検証及び補助事業を活用する事業者の支援

（事業計画策定、フォローアップ、経営分析、経営動向や消費動向調査等）

②目標2：特産品開発や販路開拓並びに広告・WEB活用による経営力の向上に向けた方針

特産品開発は、当会事業として平成14年から本年度まで継続して事業を実施していましたが、今後は中川町が整備する地域商社が主体となって実施する予定となっています。また、独自に開発を考えている事業者もいることから、現在ある商品の改良や、地域の材料を活用した新商品、さらには異なる視点での商品開発等により、経営力を向上させようとする意欲ある事業者に対して、包材やポップ等デザインの見直しも含めた支援を行います。

次に、**販路開拓事業**として、商談会や販売会に、自ら参加したいと意思を表明する事業者に対して、売上目標や販売方針を事前に検討して、結果の検証を行うことが可能な場合に、伴走型補助事業等を活用して、売上増加や販路拡大に関する支援を行います。その中で、希望者に対して**需要動向調査**を行い、現在の商品に関する課題を確認することで、商品のブラッシュアップにつながるきっかけを提供して、経営力の向上に対する支援を行います。

さらに、WEB活用による広告宣伝の重要性を理解して実践することで、売上増加への道筋を誘導したいと考えており、商品、販売、宣伝を連動させた形での支援を予定しています。

●基本方針：販路開拓イベントや商談会等へ参加する事業者への支援

（販売計画や販売イベント参加、商品開発、商談会参加、WEB活用等）

③目標3：地方創生事業による関係人口の拡大に向けた方針

中川町は、本年度から令和6年度まで、地方創生事業を実施することになっていて、東京都世田谷区下高井戸商店街に設置している**サテライトスペース「ナカガワのナカガワ」**等を活用し、中川町の特産品や周辺地域の商品販売等を行います。道北エリアの小さな北海道物産展を行うお店に少しずつ変貌を遂げながら、当町を中心とした商品の取り扱いを行い、サテライトを活用して、**関係人口の拡大**を図り、近隣町村を含めた地域経済に裨益する事業を行います。

また、地域商社の設立や運営については、地域経済に裨益する事業であり、首都圏との交流による経済効果を地域に還元するため、行政等の関係機関と連携して事業に協力します。

なお、指標としては、観光入込数の増加を流用して、関係人口の状況を確認します。

●基本方針：関係人口の拡大に関連する支援として、地域商品の販売協力実施

（サテライトスペース、道の駅、温泉等を活用した販売・地域PR支援）

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】消費動向調査は平成15年から数年おきに実施しており、平成15年から平成29年まで行った調査結果をまとめて、関係機関や全商工会員へ配布しています。

この結果を活用し、ポイントカード事業への支援やプレミアム商品券発行のきっかけにはなっていますが、小規模事業者は、あまりこの調査結果を事業に活用しておらず、利用方法を提案する必要があります。

また、経営者の意識を調査するために広域連携協議会事業として、経営動向調査や事業承継意向調査を行い、前記と同様に配布していますが、活用方法が限定的でした。

【課題】消費動向調査や経営動向調査の結果について、事業に反映しているとは言えない状況でした。よって、各事業所における事業計画に活用可能な形で、地域の経済動向に関する調査結果について情報提供を行い、事業活動に役立てて頂ける支援方法が課題となっています。

また、金融機関や北海道商工会連合会が作成した中小企業景況調査の結果についても事業に活用している状況とは言いにくい状況のため、利活用の方法を提案した上で、データを提供したいと考えています。

(2) 目標

調査項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①消費動向分析の公表回数	1	0	0	1	0	0
②経営動向分析の公表回数	0	1	0	0	1	0
③中小企業景況調査の公表回数	0	0	1	0	0	1

(3) 事業内容

毎年、上記3種類の調査のうち、1つずつ行うことで、事業計画立案に役立つ情報を提供します。

①消費動向調査

3年毎に町内における消費動向の調査を行い、分析結果を公表します。

【調査対象】町内小中学校や行政関係者等を対象に100件程度のデータを収集する。

【調査項目】買い物先・内容・割合等

【調査手法】配布先に調査票を持参し、回収して頂いた後に回収

【分析手法】当会職員等が分析を実施

②経営動向調査

3年毎に経営動向の調査を行い、分析結果を公表します。

【調査対象】町内小規模事業者20社程度

【調査項目】業況、経営問題、顧客層、後継者対策等

【調査手法】調査票を会員に配布して、FAXにて回収

【分析手法】当会職員等が分析を実施

③中小企業景況調査

3年毎に景況調査結果を報告し、事業に役立てるように公表します。

なお、調査結果を希望する事業者に対しては、その都度最新のデータを報告します。

【調査対象】北海道商工会連合会が実施している中小企業景況調査結果を活用

【調査項目】業種毎の業況、主要景況推移、全国との対比、対象企業の声等

【調査手法】上記機関が発行しているデータを活用

【分析手法】当会職員等が分析を実施

(4) 成果の活用

上記の3種類の調査資料を活用し、事業計画立案時や事業実施時に役立てるよう支援を行います。

また、この結果は、当会ホームページや書面で公開・配布し、広く関係者や事業者等に周知します。

なお、当会職員等が巡回や窓口で指導を行う際の参考資料とします。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】平成14年度から地域資源調査を行い、平成15年度から特産品開発事業を今まで継続して実施しています。その時に需要動向調査を実施して、結果を反映しながら商品開発を行ってきた実績がありますが、大きなヒット商品には恵まれていないのが現状です。

また、販路開拓事業に積極的な参加をしていますが、現地でのニーズ等に関する調査は、店頭での情報収集のみであり、さらに人員等の問題もあって実施していませんでした。

【課題】これまでの事業では実施しているものの、例えば、食品については、味、価格、量、大きさ、見た目等、調査項目の問題や商品へのフィードバック、さらには包材やパッケージ等のデザインも含めて、販売に必要な情報の分析内容が不十分だったため、どこに問題があるか把握して、商品の改善につなげることが課題となっています。

(2) 目標

調査項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①アンケート調査数	-	1	1	1	1	1
新商品調査対象事業者数	-	1	0	1	0	1
既存商品調査対象事業者数	-	0	1	0	1	0

(3) 事業内容

新商品や既存商品について、年1件程度、アンケート調査を実施します。具体的には、販路開拓イベントにおいて、試食等により来場者アンケートを行い、調査結果を分析した上で事業所にフィードバックし、商品の改善等になるようなきっかけを提供します。

①商品調査(新商品、既存商品)

希望する事業者を対象に、隔年で1件程度、新商品か既存商品に関する調査を行い、その結果を商品開発や改善等に反映するよう情報提供を行います。

【サンプル数】今後参加する予定の「販路開拓イベント」来場者50人程度を予定。

【調査手段】基本的な考え方として、今後参加する予定である「販路開拓イベント」の来場客に対して、アンケート調査を行います。

【調査手法】上記イベントにおいて、開発中の商品か既存商品について、店頭で試食や、見る、触る等をして頂き、事前に作成したアンケート票へ記入して頂きます。

【分析手段・手法】結果分析は、北海道商工会連合会と相談し、当会職員が行います。

【調査項目】◎食べ物→味、甘さ、硬さ、色、大きさ、価格、見た目、包材等。

◎食べ物以外→上記の味覚関係以外で、ネーミング、パッケージ等。

【結果の活用】結果を職員等が当該事業所に直接説明し、改良等の提案を行います。また希望者には、可能な範囲で専門家の意見についても確認します。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】事業計画を立案して補助金を活用している事業所が多数いますが、経営分析を行って、その結果を検証して経営に活かすような状況ではないのが現状です。

【課題】経営分析データを事業に活かしている事例は少ないことから、結果を利用できるように詳しい説明を行い、支援することが課題となっています。また、専門的な分野の情報も取り入れるために個別相談会の講師(中小企業診断士等)と連携した上で実施する必要があります。

(2) 目標

内 容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①個別相談会	3	3	3	3	3	3
②経営分析件数	6	8	8	8	8	8

(3) 事業内容

① 個別相談会の開催

経営分析を行う事業者発掘のため、各種経営相談を受けることが可能な個別相談会を開催します。手法としては、関係者に文書を配布して、年3回程度の個別相談会を開催します。

参加者数は、1回の相談会につき3件程度を想定して行い、講師は、中小企業診断士等の専門家に依頼して、多様な内容に関する相談が出来るように実施します。

② 経営分析の内容

【対象者】個別相談会の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い2～3事業者を選定します。

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」の双方を行います。

《財務分析》売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等

《SWOT分析》強み、弱み、脅威、機会等

【分析手法】ネットde記帳を利用している事業者については財務分析ツールを利用し、それ以外の事業者については経営計画つくるくん等を活用して、当会職員等が分析を行います。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用します。分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用します。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】そもそも事業計画を立案していない事業者が多く、事業計画を策定している事業者については、補助金を活用するためのものになっている状況です。講師は、中小企業診断士等の専門家に依頼します。

【課題】事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していないため、個別相談会の内容を充実させて、事業の内容を見直し改善した上で、事業計画策定の支援を実施します。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「個別相談会」の実施方法について、実際に補助金活用を目指す方を中心として、事業計画策定を目指します。併せて、各種助金の申請を契機として、経営計画の策定を目指す事業者についても、支援します。

(3) 目標

内 容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①個別相談会	3	3	3	3	3	3
②事業計画作成件数	6	8	8	8	8	8

(4) 事業内容 「個別相談会」の開催(募集方法、回数、カリキュラム、参加者数等)

① 個別相談会の開催

前記と同様に、各種経営相談が可能な個別相談会を開催します。その中で、事業計画を立案して、事業を行う考えのある事業者や、各種補助金活用等を考えている事業者等を対象に支援を行います。手法としては、関係者に文書を配布して、年3回程度の個別相談会を開催します。

参加者数は、1回の相談会につき3件程度を想定して行い、講師は、中小企業診断士等の専門家に依頼して、ある程度多様な内容に関する相談が可能な形で実施します。

② 事業計画作成の内容

【対象者】個別相談会の中から、事業計画策定について意欲的な事業者を選定します。

【手段・手法】経営計画つくるくん等の入手可能なツールを用いて作成し、各種補助金申請時に活用する等の支援を行います。また、外部専門家の意見も参考にさせて頂き、事業計画の策定につなげていきます。

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】 事業計画策定後に、PDCAでの検証を行い、見直した改善点を反映して、前年度とは異なる形で事業計画を作り直す事業所は少ないのが現状です。

【課題】 これまで実施しているものの、希望に沿ったタイミングで対応していたことから、不定期での支援でした。今後については、策定した事業計画に対してフォローアップを行い、どのようにして事業内容に改善点を反映させるかが課題となっています。

(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しますが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定しますが、基本的に2回と考え支援を行います。

(3) 目標

内 容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
フォローアップ対象事業者数	6	8	8	8	8	8
フォローアップ頻度(延べ回数)	12	16	16	16	16	6
売上増加事業者数 (※新規、事業承継は除く)	-	6	6	6	6	6
利益率1%以上増加	-	6	6	6	6	6

(4) 事業内容

事業計画策定事業者については、基本的に年2回のフォローアップを行います。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、他地区経営指導員等や中小企業診断士等の第三者視点により、ズレの発生要因及び今後の方策を検討の上、計画の変更等を行います。

また、コロナ禍の状況で売上が減少していることを鑑みて、当面の間は目標を現状維持としますが、売上増加の可能性を探りながら支援する予定です。

7. 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】 販路開拓に関する部門については、売上目標を設定して販売会に臨み、レイアウトやイベントの集客するターゲットを推定して、商品の準備を行うような支援をしていました。その結果、昨年までは前年対比で売上が増加傾向となっていて、一定程度の成果が出ていましたが、インターネットが不得意な事業者が多く、WEBを活用した展開までは行っていないのが現状です。

【課題】 コロナ禍でイベントの開催が中止になる等、今までのようなイベント中心の販路開拓が難しい状況です。また、その影響から非対面型の販売方法として、インターネット活用によるWEBサイトでの販売が重要となっていて、それらの対応が事業者として可能な状況にするためのCFの活用やHP作成、WEB販売等に関する支援が必要になっています。

(2) 支援に対する考え方

基本的には、都市部で開催される既存の販売会への出展を目指します。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、きめ細かな伴走支援を行います。また、WEBを活用した販路拡大の事業についても支援を拡大したいと考えています。

(3) 目標

内 容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①販路開拓・展示会出展数	-	1	1	1	1	1
売上額／社(前年比)	-	1%向上	1%向上	1%向上	1%向上	1%向上
②商談会参加事業者数	2	1	1	1	1	1
成約件数／社	0	1	1	1	1	1
③WEB 販売強化(CF 含む)	2	2	2	2	2	2
売上額／社(前年比)	-	1%向上	1%向上	1%向上	1%向上	1%向上
④特産品開発支援	-	1	1	1	1	1
売上額／社(前年比)	-	1%向上	1%向上	1%向上	1%向上	1%向上

(4) 事業内容

①販売促進展示会出展事業(BtoC)

【支援対象者】地域資源を活かした商品開発に取り組み販路拡大に意欲的な事業者

【出展支援】出展前:出展のための事前準備や効果的なレイアウト・販売促進手法支援

出展時:効果的な陳列・接客・販売促進や商談成立へのサポート

出展後:振り返りを行い成果や課題を分析しフォローアップ支援

【事業内容】当会が「各種販売促進のイベント」において場所を借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援します。事業者が参加を希望しているイベントは下表に記載した通りとなっており、その他販路開拓に有効であると思われるイベント等に参加して販路開拓支援を行います。

時期は秋から冬にかけて行われ、イベントによっては参加人数が異なりますが、数千人から数万人の集客が見込めるものとなっています。

販路イベント名	概 要	来場者数	出展者数
にぎわい市場 さっぽろ	札幌市の郊外イベント会場で実施。車で来る方が多く、各地の名物を購入する目的の来場者が多い。比較的重い商品も販売可能。テレビ、ラジオ等の宣伝も多く集客効果は高い。	約 5.7 万人	84 件
JP01 祭 in チカホ秋・冬	札幌市の地下歩道で実施。通勤者が多く大勢の方に見て頂けるイベント。雑誌やフリーペーパーでの PR があり、宣伝後の参加が可能。手に持てる重さの商品販売がメインとなる。	約 3 千人 (秋、冬)	26 件(秋) 23 件(冬)
スロウ村の 仲間たち	帯広市郊外の更別村で行われる手作り関係の商品をメインに販売するイベント。HP や専門的な雑誌での PR が有り、購入意欲が高いお客様が多い。	約 3,500 人	90 件
なまらいっしょ 北海道	首都圏である東京都世田谷区三軒茶屋にある特設会場で実施。電車や徒歩での来場が多い。都市部での商品に関する評価を確認しやすいイベント。	約 2 万人	32 件
その他、売上増加が見込めると推測できるイベント	参加する事業者の販路開拓につながり、売上増加が期待できるイベント等	—	—

②商談会参加事業(BtoB)

【支援対象者】地域資源を活かした商品開発に取り組み販路拡大に意欲的な事業者

【出展支援】出展前:出展のための事前準備や効果的なレイアウト・販売促進手法支援

出展時:効果的な陳列・接客・販売促進や商談成立へのサポート

出展後:振り返りを行い成果や課題を分析しフォローアップ支援

【事業内容】北海道商工会連合会主催の「北の味覚再発見！商談会」に、毎年、主要業種たる2事業者程度を選定し参加を計画しています。

また、参加するだけではなく、商談会での説明が効果的になるよう事前相談を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う予定です。

商談会名	概 要	来場者数	出展者数
北の味覚、 再発見！	北海道商工会連合会主催の商談会。流通業者、関係機関、消費者協会、フードマイスター等が集う商談会。過去に商談実績もあるイベント。ここから新しい販路開拓につながる可能性があるイベント。	262 名	45 件 企業・団体

③WEB活用による販売事業(BtoC)

【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、「グーペ」等ホームページを無料で作成できるサービスやSNSを活用した情報発信支援を行います。

また、事業者や地域の魅力を発信し販路開拓につなげます。

【事業内容】事業所そのものや商品について、事前にインターネットで情報を収集することが想定されるため、ホームページを作成し、事業所や商品サービスの魅力を伝えて誘客・消費に繋げていくための支援をします。さらに、Facebook等のSNSと連携することで、情報拡散機能を高めて、最新情報をリアルタイムに発信し販路拡大を支援します。

また、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、中川町が現在準備しているショッピングサイト等を活用して、オンラインショッピング等への出展支援を行います。

これにより、非対面型の販売手法を取り入れて事業を実施し、売上減少に歯止めをかけ、可能な範囲で売上増加を目指して行います。

事業名	概要	閲覧数	出展者数
WEB活用による販売支援	北海道中川町が設置する町内事業者の商品を取り扱うインターネット販売サイト。令和2年度中に整備して、令和3年度から正式稼働予定。これを活用して新たな販路開拓につながる可能性がある非対面型の販売サイト。	初年度は100人以上を想定	5件程度(町内企業)

④特産品開発を行った事業者への支援

【支援対象者】新商品に関する売上増加等を目指す事業者

【支援内容】新しい地域特産物を開発する意欲のある事業者について、どのような形で商品を作り、どのような相手をターゲットとしているか等、マーケティングミックスの手法を取り入れて支援を行います。また、特産品の種類は、各事業者により異なる場合があるため、支援機関の協力を頂き、可能な範囲で専門家等の意見を取り入れ、実情に沿った形でアドバイスをを行う予定です。

【事業内容】新商品を開発して販売強化を希望する事業者について、食品かそれ以外かの内容にもよりますが、具体的な商品化のアイデアを書き出すことで、商品のブラッシュアップを図ります。また、販路イベントや東京のサテライトを活用して、新商品の販売支援も行います。なお、本件については、需要動向にも連動する案件であり、町内特産品数の増加につながるように支援を行います。

販路事業名	概要	目標数
特産品開発支援	地域特産物の活用も視野に入れて、新商品の開発について支援を実施します。中川町の総合戦略にも特産品開発に関するKPIを含めた記載があり、町との連携・協力により、年1個以上の開発に関する支援を行います。	年1個以上

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】年1回の開催により、事業の進捗や実施内容についての評価を行い、次年度に向けた方向性を示して評価委員会を開催しています。

【課題】評価方法については、個別事業所の売上や事業計画等、詳細データを報告しにくい個人情報にも関連するものがあり、深い議論が困難な点が課題となっています。

(2)事業内容

当会会長、事務局長、法定経営指導員や中川町産業振興課担当者、外部有識者として北星信用金庫中川支店支店長やJA北はるか中川支所支所長等をメンバーとする「中川町地域活性化協議会(仮称)」を開催し、評価委員会を兼ねる組織として、年1回、本事業評価のために実施して、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行います。

評価結果は、役員会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、WEB及び会員へ配布することで、地域の小規模事業者等が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〕 主に、経営指導員、補助員、記帳指導職員が年1回、経営発達支援事業に関連する研修やスキルアップセミナーについて、各自が希望するものを選択して参加していました。

〔課題〕 研修会やスキルアップセミナーで得た情報を取り入れた形での支援は、数値等での表現が困難であり、どの程度の効果があったか評価がしにくい状況となっています。

(2) 事業内容

① 外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁や各種専門機関等が主催する「経営支援能力向上セミナー」や「特産品開発セミナー」、「販路開拓支援セミナー」、「IoT関連セミナー」等に対して、計画的に職員等を派遣します。

② OJTによる支援の実施

支援経験を有する経営指導員と補助員、記帳指導職員等でチームを組成し、販路開拓に関する支援を軸として、他の相談指導の機会も含めて、OJTによる実務を体験し、小規模事業者に対する組織全体としての支援能力の向上を図ります。

③ 職員間の経営支援ミーティングの開催

経営指導員が講師を務め、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、経営支援ミーティング（年間2回程度）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と知識を組織内で共有する仕組みを作ります。

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〕 他の支援機関と連携については、各担当者がそれぞれの立場で参加した研修や会議等の資料や情報をもとに情報交換を行っていて、それをお互いに共有するための情報交換会等は実施していませんでした。

〔課題〕 それぞれの支援機関が持つノウハウを共有することにより、連携した形での支援が可能となる可能性が高いものの、そういった情報交換の場がなく、新たに創設して支援ノウハウを共有することにより、地域内の事業所を活性化することが可能になると考えています。

ただし、組織だけが增加しても協力して頂くことが困難になるため、簡素化した組織による情報交換の実施が課題となり、継続した形で行う組織づくりが必要となってきます。

(2) 事業内容

① 天塩川中部商工会広域連携協議会における支援ノウハウ共有の情報交換会の開催

美深町、音威子府村、中川町の3町村にある商工会は、天塩川中部商工会広域連携協議会にて協力しながら、広域連携ならではの支援活動を行っています。

本協議会を活用して、支援ノウハウ等に関する情報交換会を年1回以上開催し、本協議会の地域内における支援能力向上を図り、情報を共有しながら企業支援を行い、連携している地域全体の経営力向上を目指して、当該地域の活性化につなげることを目的として実施します。

1 1. 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】 中川町における地域経済の活性化に関する取組として、当会は、「中川町特産品開発事業」や、東京都世田谷区や日大文理学部、下高井戸商店街との交流を行っている、地方創生に関する「中川町交流情報発信拠点施設運営協議会」について、地域経済に裨益する事業として事務局的な役割を担って活動を行っています。

特産品は、これまでの事業において、いくつか誕生しており、東京との交流については、地方創生推進交付金を活用して、令和2年から6年までの事業として、地域商社の設立を目指した中でスタートしています。

【課題】 地域経済活性化のため、各方面での事業の支援を実施していますが、中川町における地方創生事業や地域振興事業(特産品開発、観光入込数に関連付けた関係人口増加、世田谷区との交流、UJターン促進、ふるさと納税増加等)が滞りなく進行するように、どのように事業を行っていくかが課題となっています。

(2)事業内容

①「中川町地域活性化協議会(仮称)」の開催

中川町の地域活性化等について協議するため、前記8項と同様に、当会会長、事務局長、法定経営指導員や中川町産業振興課担当者、外部有識者として北星信用金庫中川支店支店長やJA北はるか中川支所支所長等をメンバーとする会議を開催いたします。

「中川町地域活性化協議会(仮称)」は、本事業の評価を行う会議とは別に、年1回、開催して下記の各種課題に関する情報交換を行います。

なお、本会議の運営については、当会が事務局を担い、会議の中心的な役割を果たしていく予定であり、事業としては、次の内容について協議する計画となっています。

◎経営発達支援事業に関する状況報告

◎首都圏との交流による地方創生事業(関係人口増大等)に関する情報交換

◎観光客の誘致による観光産業の活性化事業に関する情報交換

◎地域資源の活用や6次産業化に関する情報交換

◎地域ブランド「ナカガワのナカガワ」に関する情報報告

◎町内就労促進事業並びに若者の地元就職のためのU・I・Jターン事業に関する現状確認

◎その他、地域経済の活性化に資する事業等

(別表2)

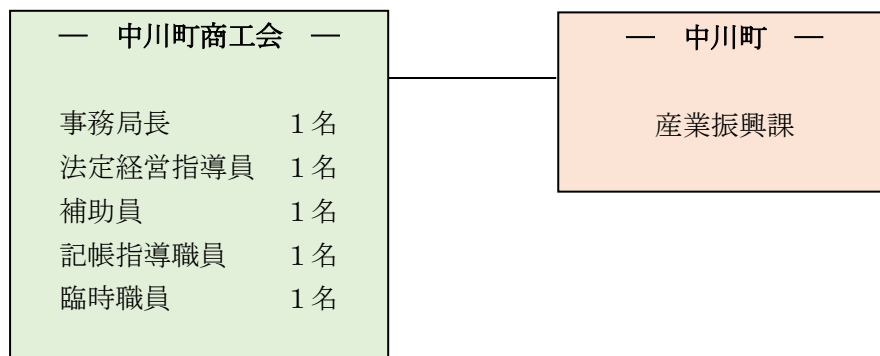
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和2年11月現在)

(1) 実施体制

商工会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：横山英樹
- ・連絡先：中川町商工会 TEL 01656-7-2117

② 当該経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度 等)

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・見直しをする際に必要な情報提供等を行う。

(3) 商工会、関係市町村連絡先

① 中川町商工会

- ・住所：〒098-2802 北海道中川郡中川町字中川400番地1
- ・TEL：01656-7-2117、FAX：01656-7-2177
- ・e-mail：midriver@rose.ocn.ne.jp

② 中川町産業振興課

- ・住所：〒098-2892 北海道中川郡中川町字中川337番地
- ・TEL：01656-7-2816、FAX：01656-7-3511
- ・e-mail：nakagawa-sangyo@town.nakagawa.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)

科目等	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	5,584	4,200	4,200	4,200	4,200
○専門家派遣費	898	1,000	1,000	1,000	1,000
○展示会等実施・出展費	1,870	2,000	2,000	2,000	2,000
○セミナー開催費	0	100	100	100	100
○広告宣伝費	2,816	1,000	1,000	1,000	1,000
○諸経費	0	100	100	100	100

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入、国補助金、道補助金、町補助金 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