

経営発達支援計画の概要

実施者名	礼文町商工会 (法人番号 1450005003118) 礼文町役場 (地方公共団体コード 015172)
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目 標	経営発達支援事業の目標 (1) 事業計画策定支援することで、経営力を強化し、利益率の向上を図る。 (2) 新規創業者及び事業承継事業者の円滑な取り組みを支援し、早期の経営安定を図る (3) 当該地域の魅力ある「食」や「自然」など地域資源を活用した商品を、水産業や観光業など「異業種連携」によって開発し、販路開拓することで、小規模事業者の売上向上を図る。
事業内容	経営発達支援事業の内容 3-1. 地域の経済動向調査に関すること (1) 地域経済動向調査の実施 (2) 観光経済動向調査の実施 3-2. 需要動向調査に関すること (1) 観光客を対象とした消費者ニーズ調査 (2) 展示・商談会による需要動向調査 4. 経営状況の分析に関すること (1) 巡回訪問等による経営状況分析対象事業者の掘り起し (2) 専門家と連携した経営分析支援 5. 事業計画策定支援に関すること (1) 事業計画策定支援 (2) 事業承継に対する支援(個別相談会) (3) 創業希望者に対する支援(個別相談会) 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 巡回訪問・窓口相談によるフォローアップ支援 (2) 専門家の活用による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) 礼文町における需要の開拓(新規) (2) 新たな需要開拓のための展示会への出展支援 (3) ITを活用した新たな販路開拓支援(新規) 11. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること (1) 礼文町・観光協会・漁業協同組合・信用金庫等との「礼文町地域活性化協議会(仮称)」において、地域資源を活用した商品開発など地域ブランド力の向上や地域経済の活性化について協議し、小規模事業者が事業を持続的に発展させるための良好な環境整備に努めます。 (2) プレミアム商品券発行事業による地域活性化 (3) 地域PR活動による活性化
連絡先	礼文町商工会 〒097-1201 北海道礼文郡礼文町大字香深村字ベッシュ 960 番地 1 TEL:0163-86-1376 FAX:0163-86-1580 E-mail: rebun999@rose.ocn.ne.jp 礼文町 産業課 〒097-1201 北海道礼文郡礼文町大字香深村字トンナイ 558 番地 5 TEL:0163-86-1111 FAX:0163-86-1007 E-mail: shoukou@town.rebun.hokkaido.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 礼文町の概況

礼文町は、日本海上に位置する日本最北の島で、最高峰の礼文岳（標高 490 メートル）を中心に南北 29.8 キロメートル、東西 7.9 キロメートル、面積約 81.33 キロ平方メートルのなだらかな丘陵性の地形が広がっている。地形は、冬期間の厳しい偏西風を受けて西海岸は切り立った断崖絶壁が連なり、東海岸はなだらかな山並みが海へと続いている。また、礼文島は利尻礼文サロベツ国立公園に指定されており、約 300 種類の高山植物が咲く「花の島」と呼ばれ、海の幸が豊かな漁業と観光の島であり、日本西北部の国境の島として国防の一翼を担っている。

北海道本土とのアクセスは、香深～稚内間のフェリーであり、約 2 時間で結ばれている。気候は、偏西風の影響により夏は涼しく、冬は周りが海に囲まれているため暖かく、気象は標高が低いにもかかわらず 1000 メートル級の山岳のように気象変化が激しいのが特徴である。

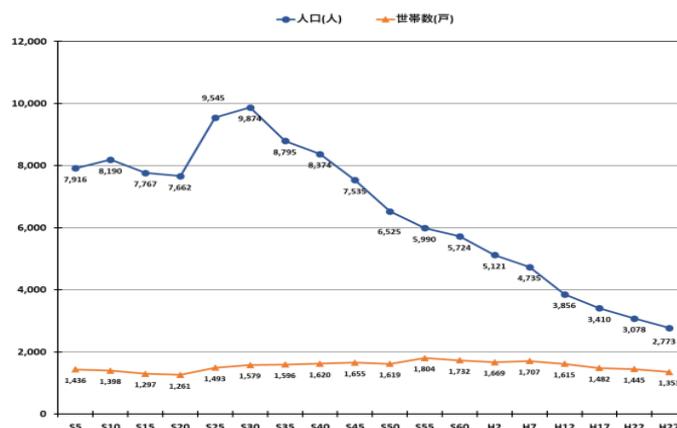


② 人口動態

礼文町の人口は、昭和 30 年の 9,874 人（1,579 世帯）をピークに減少傾向をたどり、平成 27 年では 2,773 人（1,353 世帯）であった。その減少率は人口で 71.9%、世帯数で 14.3%となっている。最新の情報としては、令和 2 年 9 月 1 日現在で 2,448 人（1,278 世帯）とピーク時と比較し 75.2%、世帯数で 19.0%の減少率となっている。

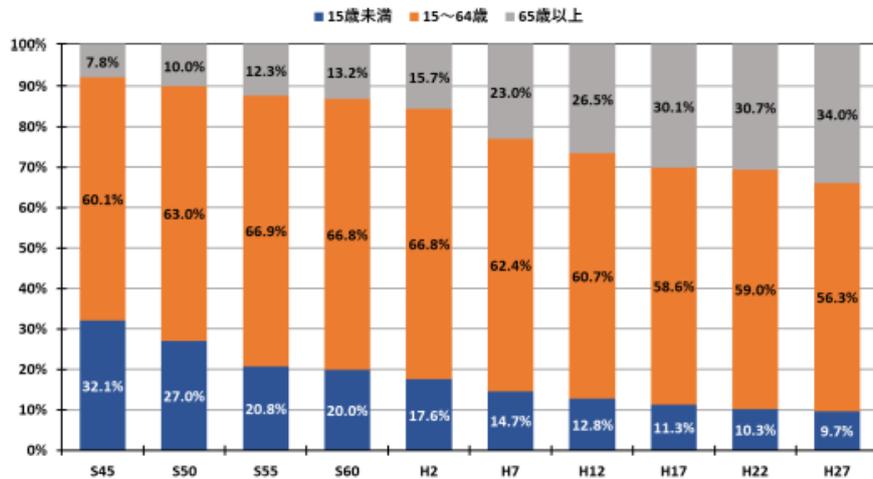
年齢別構成人口は、年少人口（15 歳未満）が 9.7%、生産年齢人口（15 歳～64 歳）が 56.3%、老年人口（65 歳以上）が 34%となっており少子高齢化が進行している状況にある。また、令和 7 年には 2,089 人、令和 12 年には 1,803 人になると推計される。

■ 総人口と世帯数の推移



国勢調査(総務省統計局)

■ 年齢3区分人口の割合 (単位：%)



国勢調査(総務省統計局)

③産業別の現状と課題

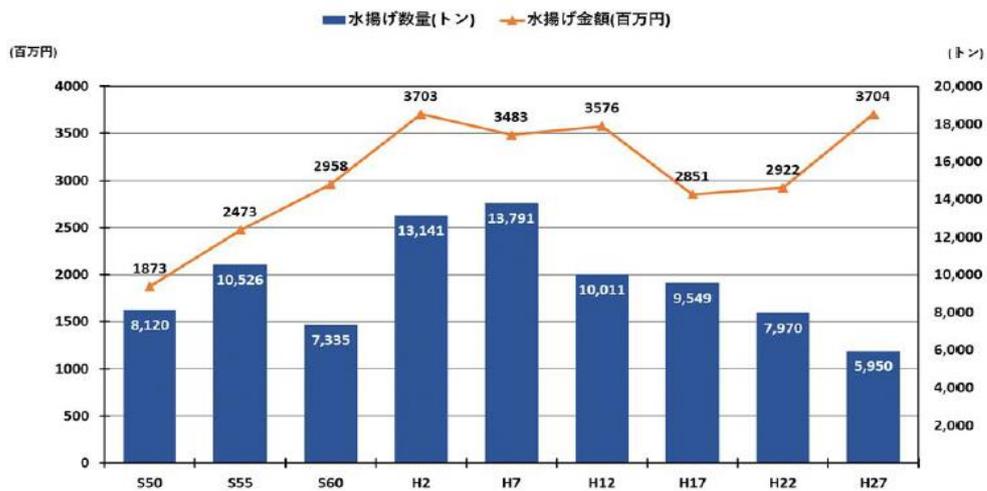
【漁業】

基幹産業である水産業は人口減少と比例して、昭和45年には1,214人だった組合員数は平成27年には359人と一貫して減少している。町では、担い手支援対策等の新規漁業者に向けた施策を実施しており、僅かではあるが増加傾向にある。水揚げ金額については、平成2年の37億3百万円をピークに減少傾向にあったが、近年は再び上昇傾向に転じており、ピーク時の数値と同程度の金額で推移している。

当町の近海では主に、ホッケ・タラ・ウニ・ナマコ・コンブなどが獲れ、脂の乗ったホッケは観光客や全国の消費者から高い評価を得ている。また、特産でもあるウニやコンブは高級食材として関東・関西方面へ出荷されている。



■ 水揚げ金額及び数量の推移



漁種別漁獲高の推移(礼文町)

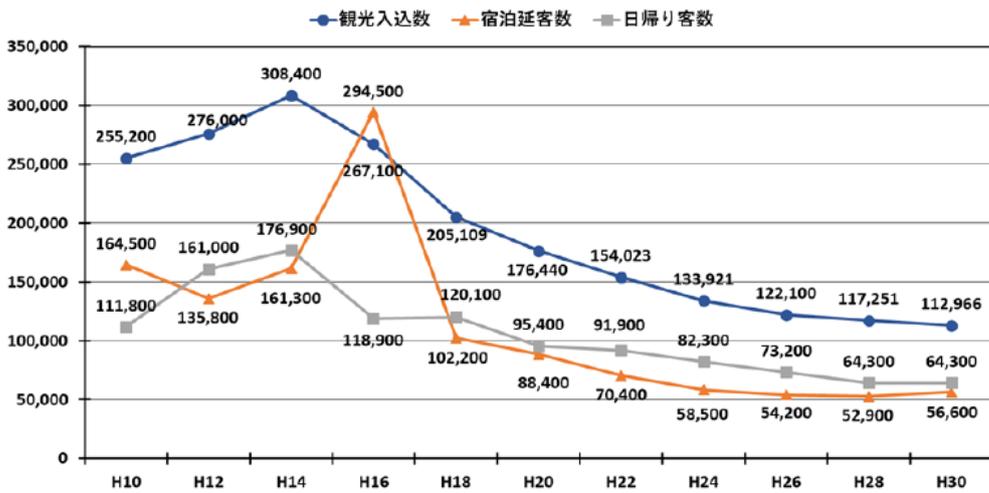
【観光業】

礼文町の観光は、高山植物が咲き誇る5月～9月が観光のベストシーズンとなっている。奇岩や周辺の花畑など素晴らしい景色が楽しめる、全7コースあるフットパスが人気のほか、ウニやホッケなど新鮮な海産物も魅力の一つとなっている。

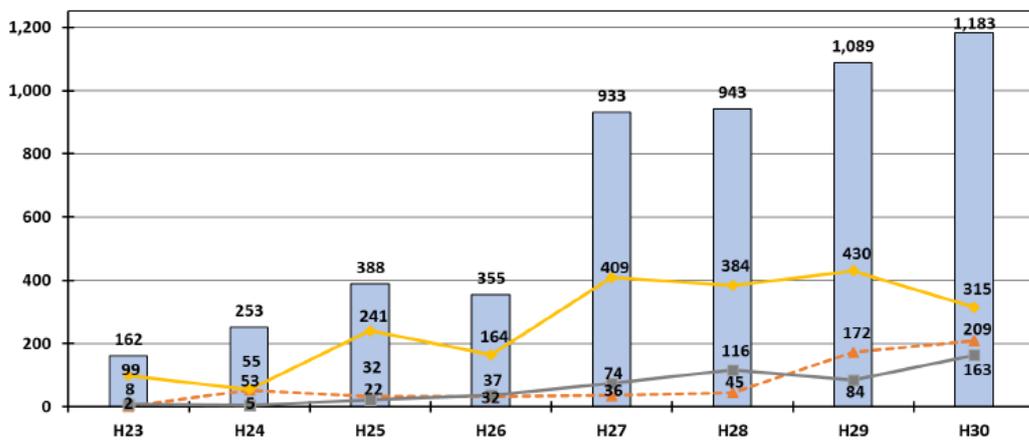
本町の観光客入込数は、平成14年の30万人をピークに平成30年は112,900人まで減少している。一方で、本町に宿泊する訪日外国人は平成23年以降増加傾向にあり、平成29年には1,089人と1千人を越え順調に推移していたが、新型コロナウイルス感染症の影響により現状はほぼいない状況である。今後は、感染症の影響を注視しながら、まずは国内観光客を増やしていくことが課題となっている。



■ 観光客及び宿泊入込数の推移 (単位：人)



観光入込数調べ(礼文町)



外国人宿泊数(礼文町)

【商工業】

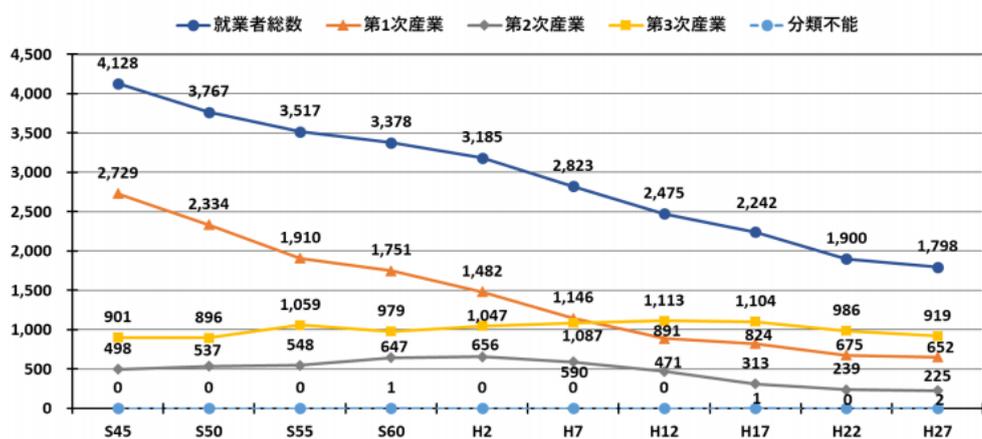
本町は、離島という地理的条件から生活必需品の仕入れの大半を稚内市からの海上運送に頼っており、本土と比べて物価水準が高い現状にある。また、島外への人口流失による人口減少とインターネット通販による購買力の流出が加速しており、事業所数や従業員数、年間販売額ともに減少している。さらに、今後も消費者ニーズの多様化が進むなか、取扱い品目が少ない地元商業者にとっては、厳しい経営状況が続くものと考えられる。

平成26年の経済センサスによると町内の商品販売額は約40億円であり平成16年の商業統計と比べ約85%の水準まで減少している状況である。

【産業】

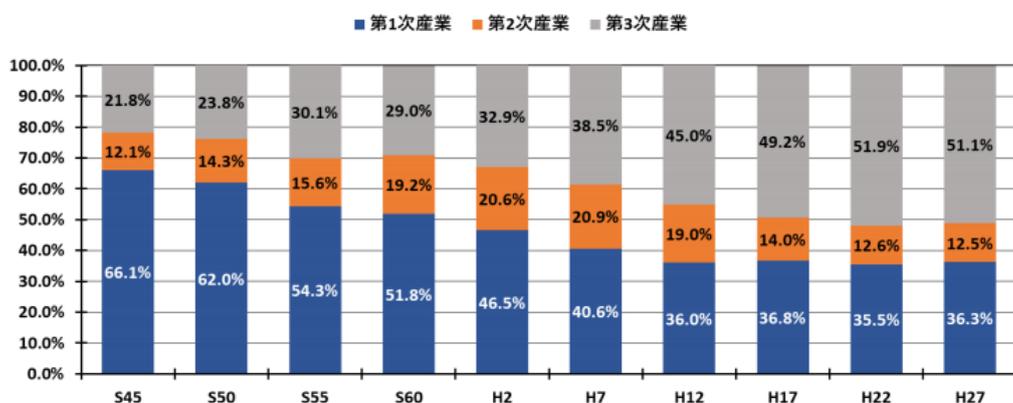
本町の産業構造は、漁業を主産業としていたが、漁業後継者の減少とともに 就業者の減少が顕著に現れ、昭和45年の66.1%であった第1次産業構成比は平成27年には36.3%と半数近くまで減少している。第2次産業は、建設業や製造業が中心となっており、第1次産業と同様に減少傾向にあり、構成比では平成27年に12.5%となっている。第3次産業は昭和45年と比較して就業人口に大きな変化はないが、第1次産業の減少にともない、平成27年には51.1%と半数を占めている。

■ 産業構造別就業者人口（単位：人）



国勢調査(総務省統計局)

■ 産業構造別就業者構成比（単位：%）



国勢調査(総務省統計局)

④小規模事業者の現状と課題

礼文町は、商工業者の約9割が小規模事業者であり、平成26年度の180人から令和元年度は153人と5年で27人減少し約18%の減少率となっている。

小規模事業者の多くが観光関連産業を営んでいるが、総じて財務基盤が脆弱なことから、新たな地場産品の開発など観光業や水産業といった異業種との連携を進める必要があり、事業計画策定とともに、定期的な巡回による伴走型支援が求められている。今回の新型コロナウイルス感染症の影響で小規模事業者は大きなダメージを受けたが、上記の取り組みを早急に実施し、観光客の増加を図り財政基盤を強化していきたい。

また、経営者の高齢化や後継者不足から小規模事業者は今後さらに減少していくと予想され、事業承継支援や新規創業者の掘り起こしが喫緊の課題となっている。

年度	H26	H27	H28	H29	H30	R1
商工業者	186	182	182	182	178	175
小規模事業者数	180	176	176	176	156	153
会員数	123	119	119	122	120	119

〔参考：商工業者数及び小規模事業者数の推移〕

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

地域経済を支えている小規模事業者が、社会情勢の変化や競争の激化に耐え、持続的発展を遂げるために、環境変化に対応し自社の強みを生かした経営力強化や、新たに収益を生み出す事業展開が必要である。その為、消費者ニーズを的確に捉え多くの需要を獲得するため、インターネットによる情報発信や商談会への出展等、様々なツールを活用した広範囲への積極的なアプローチが必要となっている。当会としても、事業者に寄り添い経営戦略をサポートする体制を整え小規模事業者の持続的発展を目指していかなければならない。

また、人口減少や事業主の高齢化、後継者不足による廃業など経営課題は多いが、経営基盤の強化や創業、事業承継による新陳代謝の促進、交流人口の増加を図ることで、10年先も当地域で多くの人や物が交流し、地域経済が活性化している状態を目指していく。

【小規模事業者の長期的な振興のあり方】

環境変化に対応し、自社の強みを生かした経営力強化と、事業承継及び新規創業の創出などによる新陳代謝の促進による地域経済の循環を目指す。また、水産業や観光業などの異業種連携による交流人口の増加と、外貨獲得による売上の向上を図り経営基盤を強化し、小規模事業者の持続的発展を目指す。

②礼文町総合計画との連動制・整合性

礼文町では、第6次礼文町まちづくり総合計画（2020年～2029年）の基本目標「未来につながるたくましい産業づくり」の中で、商工業の基本施策を以下のとおり掲げている。

- I. 新規起業などに対する支援
- II. 事業承継に対する支援
- III. 水産業や観光業の連携による新商品の開発や販路拡大の推進

当会では、地域の総合経済団体として事業承継や創業支援による新陳代謝の促進や小規模事業者数の維持による地域経済の循環と、「食」や「自然」など地域資源を活用した商品を、水産業や観光業など『異業種の連携』によって開発し、販路拡大の推進を目指すこととしており、これらは上記（2）①【小規模事業者の長期的な振興のあり方】と連動するものであり、礼文町と連携しながら小規模事業者への支援を行っていく。

③商工会としての役割

当会は、①に記載の【小規模事業者に対する長期的な振興のあり方】及び②の町総合計画に基づき、「食」や「自然」など地域資源を活用した商品開発を、水産業と観光業など『異業種連携』によって開発し販路を拡大することで、多くの産業に経済の波及効果を行き届かせ地域全体の活性化を図っていく。

また、事業承継については、早い段階からヒアリングによる意思確認を行い、内容によっては専門家等の協力を得ながら支援していく。創業については創業者の掘り起こしや創業計画の策定と小まめな巡回訪問による経営状況の把握等に努め、事業者数を維持しながら新陳代謝を図ることで、商工業による地域経済の好循環に貢献して行く。

第1期の経営発達支援計画（実施期間：平成28年4月～令和3年3月）では、消費者購買実態調査や礼文島観光アンケート調査を実施したことで、新商品の開発や既存商品の改良、新メニューの開発を行うことが出来た。

また、北海道商工会連合会主催の展示・商談会（「北の味覚、再発見！！」）には2社が出展し、バイヤー3社と1,200万円の取引を行うことができ、いずれも売上の向上、販路の拡大に繋がり、経営力の向上を図ることができた。

創業支援においては、創業希望者に対し礼文町商工業担い手支援事業補助金（※1）や特定有人国境離島地域社会維持推進交付金（※2）等を活用し3件の創業支援を行うことができた。

第2期の本計画においては、展示・商談会への出展支援を継続するほか、コロナ禍をふまえた新たな取り組みとして「インターネットを活用した販路開拓」や「観光客による外貨獲得のための観光客ニーズ調査」「フットパスと連動した飲食店スタンプラリー」などを実施し小規模事業者の経営力向上に取り組んでいく。

これらの取り組みについては、礼文町をはじめとした様々な関係機関と連携し、地域の経済動向を見据え小規模事業者の事業計画策定から事業実施、さらには環境変化等による事業計画の見直しまでの一貫した支援を継続的に実施することにより、小規模事業者の持続的発展を実現して行く。

（※1）礼文町商工業担い手支援事業補助金

目的：意欲の喚起と起業後の定着・経営の早期安定化を促進し、もって地域社会の安定的な発展を推進することを目的とする。

対象：町内の既存事業者及び新規事業者

種類	対象経費	助成基準
新規起業支援事業	新たに事業を起業するのに要する経費	対象経費の10分の1以内 上限額100万円
事業規模等拡充支援事業	施設の規模拡大・販路拡大に要する経費	対象経費の10分の1以内 上限額100万円

資格等取得支援事業	経営者及び従業員の資格取得に要する経費	対象経費の2分の1以内 上限額5万円
-----------	---------------------	-----------------------

(※2) 特定有人国境離島地域社会維持推進交付金

目的:雇用増を伴う操業又は事業拡大を行う民間事業者等に対してその事業資金の一部を補助することにより、特定有人国境離島地域における雇用機会の拡充を図ろうとするもの。

対象:創業する者(事業承継を含む)、事業拡大を行う者

種類	対象経費	助成基準
創業	創業に必要な設備・改修等に要する費用	対象経費の4分の3 上限額600万円
事業拡大	事業拡大に伴う建物改修・設備導入等に要する費用	対象経費の4分の3 上限額1,600万円
設備投資を伴わない事業拡大	設備費、改修費を経費に計上しない事業拡大	対象経費の4分の3 上限額1,200万円

(3) 経営発達支援事業の目標

①地域への裨益目標

人口の流出・少子高齢化・労働力不足による生産量の減少・観光客の減少など、当町の産業・経済は厳しさを増している。

そのような中、当町の強みである「食」や「自然」など地域資源を活用した商品開発を、水産業と観光業など『異業種の連携』によって開発し販路を拡大することで、多くの産業に経済の波及効果を行き届かせ、地域を支える小規模事業者の持続的発展に貢献し、地域全体の活性化を図っていく。

また、観光客のニーズに沿った魅力ある商品やサービスを開発することで、観光客を惹きつけて交流人口の増加に寄与し、あわせて、事業承継や新規創業者の創出による地域経済の循環と雇用の維持を図ることで、本町の振興発展を目指していく。

②小規模事業者の目標

上記の(1)及び(2)を踏まえ、本事業期間5年間に於いて経営発達支援事業の効率的な実施を図り小規模事業者の持続的発展を目指す為、以下の目標を掲げ支援して行く。

ア. 事業計画策定を支援することで、経営力を強化し、利益率の向上を図る。

【小規模事業者の数値目標：前年比1%以上利益率増加】

- ・ 当会支援目標 15件/5年
- ・ 想定重点支援先：観光関連業の小規模事業者

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

【小規模事業者の目標：策定した事業計画の目標達成】

- ・ 当会支援目標：創業5件/5年、事業承継5件/5年
- ・ 想定支援先：創業者、事業承継を目指す事業者

ウ. 当該地域の魅力ある「食」や「自然」など地域資源を活用した商品を、水産業や観光業など『異業種連携』によって開発し、販路を開拓することで、小規模事業者の売上向上を図る。

【小規模事業者の数値目標：前年比3%売上増加】

- ・ 当会支援目標：商品開発件数5件/5年
- ・ 想定重点支援先：水産加工業、小売業、飲食業の小規模事業者

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施機関（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事業計画策定を支援することで、経営力を強化し、利益率の向上を図る。

多様化する消費者ニーズに対応するため、巡回指導や窓口相談による「伴走型支援」を実施し、経営状況のヒアリングから経営課題の把握に努め、事業計画作成支援を行う。

経営分析では、日常の巡回・窓口相談を介した掘り起こしに加え、各種補助金制度の紹介等、事業者が興味を持つ分野を通じて、経営分析の動機づけを行っていく。また、消費者ニーズを捉えるため、観光客へのニーズ調査や新たに RESAS を活用した観光関連の経済動向分析を行い、調査分析結果を経営分析や事業計画策定に活用する。

事業計画策定は、現状では、補助金等の活用や金融支援を契機として支援することが多いため、補助金の活用事例などの成果に至る過程を説明し、小規模事業者の意欲を引き出し事業計画策定へ繋げる。

経営分析では明確化した強みを活かし、課題については優先順位を付けながら解決に向けた効果的な計画書とすることで、経営者が思い描く事業プランを実践できるよう支援する。

また、中小企業診断士、税理士、社労士、ITコーディネーター、金融機関等と連携し課題を解決することで事業者を軌道に乗せ、経営指導員が継続的なフォローアップを行う事で目標を達成する。

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

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

創業者の掘り起こしでは、町が移住体験住宅を建てるなど積極的に受け入れ体制を整備していることから、町と連携を取りながら、町外からの創業者を受け入れて、支援を行っていく。また、創業者の経営安定のため、礼文町商工業担い手支援事業補助金等各種施策の活用を支援する。

事業承継については、経営指導員が巡回し、ヒアリングにより後継者の有無や事業継続の意思を確認のうえ、後継者がいる事業者は早期の事業承継計画策定を目指す。また、後継者がなく財務内容が良好な事業所においては、第三者承継も視野に北海道事業引継ぎ支援センター等と連携し、円滑な事業承継が行えるよう支援する。

また、創業後、事業承継後も中小企業診断士等専門家や金融機関等と連携し、経営指導員が継続的なフォローアップを行うことで、目標の達成に導いていく。

③当該地域の魅力ある「食」や「自然」など地域資源を活用した商品を、水産業や観光業など『異業種連携』によって開発し、販路を開拓することで、小規模事業者の売上向上を図る。

新商品開発では、観光業、水産物加工業、漁業等との連携を図るため、町はもとより、観光協会、香深・船泊漁業協同組合、稚内信用金庫礼文支店の各関係団体とも連携し、異業種交流によるマッチング機会を創出し、商品開発への意欲向上や地域資源の確保等に繋げる。さらに、観光客に対するニーズ調査を実施し、優良な水産資源や観光資源を活用した魅力ある新たな特産品やサービスの開発、既存商品のブラッシュアップ等を行

い小規模事業者の売上向上を図り、この成果をもとに異業種連携をさらに強化し、開発アイテム数を増加させ、目標を達成する。

また、新たな特産品やサービスの提供により観光客を惹きつけて交流人口を増やすことで、外貨獲得による地域経済の循環を高め、地域産業全体の活性化に繋げていく。

3. 経営発達支援事業の内容

3-1 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期の計画において、観光客入込数調査を行い回収したデータを分析し、小規模事業者へフィードバックした。しかし、これらの情報をどのように活用するのかなどの説明が不足していたため、結果的に調査結果を配布しただけに留まってしまった。

2期目においては、町の総合計画との連動を視野に RESAS を活用した観光経済動向調査を実施する。

また、地域の経済状況をしっかりと把握するため、継続して商工会職員がヒアリングする形で地域経済動向調査を実施する。

なお、両調査から得られた情報は、整理・分析して地域の事業者へ提供するが、第1期での反省から、事業計画書の策定や経営戦略の立案等に活用できることを、巡回して丁寧に説明する。

(2) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①地域経済動向調査の公表回数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
②観光経済動向調査の公表回数	—	2回	2回	2回	2回	2回

※②RESAS の活用による観光経済動向調査は新規

(3) 事業内容

①地域経済動向調査の実施

地域の小規模事業者の経営状況及び動向を把握し、経営分析や事業計画策定の基礎資料として活用するために実施する。

【調査対象】 地区内小規模事業者 30 社

【調査項目】 ①売上高、②仕入、③採算、④資金繰り、⑤雇用状況、⑥設備投資額、⑦景況感、⑦後継者対策、⑧経営課題、⑨支援ニーズ、⑩今後強化したい点等

【調査方法】 商工会職員が事業所を巡回しヒアリングする。

【分析手法】 経営指導員が中小企業診断士などの専門家と連携し行う。

【提供方法】 商工会ホームページに掲載し、事業者へ広く周知する。

巡回・窓口相談時に事業者へ提供し、活用について丁寧に説明する。

②観光経済動向調査の実施（新規）

国が提供するビッグデータ（地域経済分析システム (RESAS)）を活用して、国内及び外国からの観光客の動向等を把握し、小規模事業者の事業計画策定支援に活用する。

【調査回数】 年1回

【調査項目】 ①国籍別訪問者数、②観光ルート分析、③滞在エリア分析、④地域別消費額等

【分析手法】 商工会職員が調査項目データを抽出し分析する。

【提供方法】商工会ホームページに掲載し、事業者へ広く周知する。
巡回・窓口相談時に事業者へ提供し、活用について丁寧に説明する。

(4) 成果の活用

経営指導員が得られた情報を分析・整理し報告書にまとめ、商工会ホームページに掲載し広く地域の小規模事業者等に周知する。また、第1期の反省を踏まえて、小規模事業者への巡回訪問の際に、分析結果に基づき地域の経済動向や観光動態を説明し、今後の経営見通しや事業展開への活用について提案し、経営分析に繋げていく。あわせて、経営分析や事業計画策定支援における基礎資料として活用する。

なお、上記①地域経済動向調査の調査項目「⑨支援ニーズ」、「⑩今後強化したい点」は、当会の重点支援策や支援先を検討するうえで活用する。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画において、礼文町民消費者購買実態調査として町内150世帯を対象にアンケート調査を実施した。また、礼文町を訪れた観光客に対して観光に関する動向調査を実施し、分析結果を報告書にまとめ小規模事業者へ提供し、新商品や新サービスの開発・改良などに活用した。

しかし、調査結果の活用はごく一部の事業者に留まってしまったことから、第2期においては、巡回訪問によるヒアリングで商品開発等の意欲の高い事業者並びに販路拡大の可能性が高い事業者を掘り起こし、需要動向調査による分析、販路開拓・拡大に向けた取組方法の提案を積極的に行い、事業者の持続的発展に繋げていく。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①観光客を対象とした消費者ニーズ調査回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
①観光客を対象とした消費者ニーズ調査事業者数	1回	3社	3社	3社	3社	3社
②商談会による調査回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②商談会による調査件数(出展目標1件)	—	1件	1件	1件	1件	1件

※①消費者ニーズ調査事業者数の現状1回とあるのはH28年度の実績。

(3) 事業内容

①観光客を対象とした消費者ニーズ調査

当地域で飲食業や土産物店等を営む事業者を支援するため、当町の「食」や「自然」といった地域資源を活用した新たなメニュー及び商品開発のための消費者ニーズを調査する。

具体的には島外からの唯一の交通手段であるフェリーターミナルにおいて、試食や来訪者アンケートを実施する。調査結果は、分析した上で対象店舗にフィードバックし、新商品や新サービス、新メニューの開発のための事業計画策定に反映させるとともに、既存メニューや商品のブラッシュアップにも活用する。

【支援対象者】経営状況の分析・事業計画策定事業者（予定者含む）

新商品・新サービス・新メニュー・既存商品のブラッシュアップ等による売上の拡大を図る意欲のある事業者。

【サンプル数】30名程度×3社

【調査手段・手法】来訪者が増加する5月以降、開発中の新商品や新サービス等について、経営指導員等が観光客に聞き取りのうえ、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】調査結果は経営指導員が来場者の属性によりクロス集計し、専門家の意見を聞きながら傾向を分析する。

【調査項目】調査項目については以下を基本にし、専門家の指導を受けながら設定する。

①属性（年齢、性別、居住地域等）②味、③価格、④色、⑤大きさ、⑥見た目、⑦パッケージ、⑧来島の目的、⑨同行者、⑩地域イメージ、⑪土産品のニーズ、⑫地域特産品の知名度、⑬旅行予算 等

②展示・商談会による需要動向調査

小規模事業者が継続的かつ安定的な売上や利益を確保するためには、取引先の新規獲得を視野に入れた取組を支援していく必要がある。

そのためにも都市部で行われる展示・商談会においてアンケート調査を実施し、バイヤー等に対し市場の実態動向やニーズ調査を実施し、商品の改良や改善に繋げていく。

【サンプル数】1商品当たり30件程度

【調査手段・手法】商談会等の出展時に、当商工会職員がバイヤー等に聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】調査結果は、商品自体の課題や流通における課題等に整理し、専門家との連携により分析する。

【調査項目】①属性（性別・年齢等）②価格、③味、④香り、⑤見た目、⑥サイズ、⑦デザイン、⑧パッケージ、⑨どのような用途での使用か（お土産・贈答・私用）等

【想定する商談会等】「北の味覚、再発見！！」（札幌市）

主 催：北海道商工会連合会

開催時期：11月上旬

出展社数：約60社

来場バイヤー数：約80社

（4）成果の活用

経営指導員等が外部専門家等の意見を聞きながら、データの収集・整理・分析を行ない簡潔なレポートにまとめ、当該事業者へ直接説明する形でフィードバックする。

また、巡回訪問によるヒアリングにおいて、新たな事業展開に対して意欲の高い事業者並びに販路拡大の可能性が高い事業者に対し、業種毎に参考となる項目をピックアップして活用することで、販売戦略の見直しや新商品開発を提案し、事業計画策定に繋げる。

あわせて、調査支援先の事業者の了承を得たうえで、異業種交流のマッチングのための参考資料としても活用する。

この他、分析結果等の内容について、職員相互で共有を図りスキルアップにも繋げていく。

4. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

第1期の計画期間における経営状況の分析については、主に財務諸表の経営指標に基づいた金融支援の一環としての活用に留まり、自社を見つめ直し経営課題を導くなどの小規模事業者の意識改革に繋がる分析には至っていない。

その為、経営状況の分析の時点から事業計画策定に繋がるように、財務内容の把握とあわせて、SWOT分析などの定性分析により経営課題を明確にすることが必要となっている。

本計画では、以下のとおり定量面、定性面の双方から自社を見つめ直し、課題から対応策へと意識が向けられるよう支援を行う。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
分析件数	3件	5件	5件	5件	5件	5件

(3) 事業の内容

① 支援対象者の掘り起こし

経営分析を行う事業者については、日常の巡回・窓口相談を介した掘り起こしに加え、各種補助金制度の紹介等、事業者が興味を持つ分野を通じて経営分析の動機づけを行い、意欲を喚起したうえで重点支援先として抽出していく。併せて、経営分析から確実に事業計画策定へと繋がるよう必要性について説いていく。

② 経営分析の内容

【支援対象】 巡回・窓口相談において、意欲的で販路拡大の可能性の高い5社

事業計画策定の意欲のある事業者、事業承継を目指す小規模事業者

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

《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、機会、脅威等

【分析手法】 《財務分析》 経営指導員が3期分の決算書から、収益性、安全性、生産性、成長性を分析し、経営者へ巡回訪問で説明する。業種平均との比較等で、自社の立ち位置を把握してもらい、問題点等の抽出を行う。

《SWOT分析》経営指導員が経営者とともにクロスSWOT分析を行い、今後の方向性や解決すべき課題等の抽出を行う。

③ 専門家と連携した経営分析

経営指導員が上記②で経営分析支援を行い、経営課題に対する意識の醸成が図られた事業者には、中小企業診断士等の専門家を招聘し、ローカルベンチマークによる経営分析を行い、経営課題に対する具体的な対応策を検討することで、事業計画策定に繋げる。

【支援対象】 上記②で支援した小規模事業者

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

非財務面（定性）：経営者（理念、意欲、後継者等）、事業（沿革、強み、弱み、IT等）、関係者（市場、競合、顧客、従業員等）、内部管理（組織、事業計画、商品開発、人材育成）

【分析手法】 経営指導員と専門家が連携し、上記②クロスSWOT分析の検証も兼ねて、さらにヒアリングを行うことで現状認識から将来目標を設定したうえで、課題を導き、対応策を検討する。

(4) 分析結果の活用

分析結果を当該事業者へフィードバックし、経営指導員と専門家の支援のもとで小規模事業者自らが経営課題を把握し対応策を導くことで、より具体的な事業計画策定へ繋げる資料として活用する。

SWOT分析では、事業者自らが考える事で、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にすることで経営方針が定まり、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。

また、小規模事業者毎の経営カルテに保管することで内部共有を図り、経営指導員以外の職員も当該事業所の支援の際に活用し、経営指導員の指導のもと他の職員のスキルアップを図っていく。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

これまでは巡回・窓口相談等を通じ、事業計画の必要性を説き計画策定希望者の掘り起こしや、専門家による個別相談会を通じて事業計画策定支援を行ってきた。

今後は、コロナ禍の状況をふまえ、観光関連事業者においては新たな生活様式に対応する事業展開の実践が急務となっており、事業者の経営力の底上げを図るのが課題である。

また、減少している小規模事業者の維持を図るため、新規創業者や事業承継の掘り起こしも課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に事業計画策定の必要性について理解してもらうため、引き続き、巡回訪問により意識の醸成を図っていく。現状では、補助金等の活用や金融支援を契機として、事業計画策定を支援していることから、事業者が興味を持つ補助金の活用事例などの成果に至る過程を説明し、小規模事業者の理解度を高め事業計画策定へと繋げる。

支援にあたっては、経営分析で明確化した強みを活かし、課題については優先順位を付けながら解決に向けた効果的な計画書とすることで、経営者が思い描く事業プランを実践できるよう支援する。

また、創業に関しては、町が移住体験住宅を建てるなど積極的に受け入れ体制を整備していることから、町とも連携を取りながら町内はもとより、町外からの創業者についても掘り起こしを行っていく。支援については、中小企業診断士等の専門家と連携し創業計画の策定や、礼文町商工業担い手支援事業補助金等を活用しながら支援して行く。

事業承継については、早期の対応を図るため、経営指導員が巡回訪問により後継者の有無等を確認し、後継者がいない場合は、経営状況や今後の地域での事業継続の見通し等を分析し、北海道事業引継ぎセンターや民間企業のマッチングサービスの活用による第三者承継も視野に入れ、円滑な事業承継が行えるよう支援を行う。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①事業計画策定件数	2件	3件	3件	3件	3件	3件
②事業承継策定件数	0件	1件	1件	1件	1件	1件
③創業計画策定件数	3件	1件	1件	1件	1件	1件

※③現行3件については、平成30年2件、平成31年1件の実績。

(4) 事業内容

①事業計画策定支援

【支援対象】経営分析を行った小規模事業者

持続化補助金等の申請に向け事業計画策定に意欲のある小規模事業者

【手段・手法】経営指導員が巡回訪問し、経営分析や需要動向調査の結果をもとに支援す

ることとし、まずは、小規模事業者が簡便に考え方をまとめられるよう、持続化補助金の申請様式を活用して行う。

さらに、中小企業診断士等の専門家を招聘し、個別相談による支援によって、事業計画をブラッシュアップする。事業計画のブラッシュアップには、専門家が薦める計画様式や中小機構が提供する「小規模事業者の事業計画づくり・サポートキット」等を状況に応じて活用し、特に商品開発等においては、「地域資源を活用した売れる商品づくりサポートブック様式集」等を活用し、事業者の取り組みにあわせて実効性の高い計画づくりを支援していく。

(参考)「小規模事業者の事業計画づくり・サポートキット」

<https://www.smrj.go.jp/tool/supporter/guidebook1/index.html#No01>

「地域資源を活用した売れる商品づくりサポートブック様式集」

<https://www.smrj.go.jp/tool/supporter/guidebook1/index.html#No03>

②事業承継に対する支援（個別相談会）

【支援対象】今後の事業承継を予定している小規模事業者

職員のヒアリングなどにより事業承継の意志を示している小規模事業者

【手段・手法】

経営指導員等が巡回訪問により、小規模事業者へ後継者の有無等を確認し、個別相談会への参加を促進し、事業承継計画の策定を支援する。

後継者がいる場合には、個別相談会において中小企業診断士等の専門家から事業承継計画策定について説明し、相談会開催後も継続して経営指導員と専門家が連携し、事業承継計画の策定を支援する。

また、後継者がなく事業承継の意志を示している事業者に対しては、経営状況や当地域における事業継続の見通しなどを分析するとともに、第3者承継も視野に北海道事業引継ぎ支援センター等と連携し、円滑な事業承継が行えるよう支援する。

【個別相談会】

ア. 回数：年1回（状況にあわせて適宜、回数を増やす）

イ. 参集人数（目標）：3名

ウ. 周知方法：ホームページによる周知のほか、職員の巡回で勧奨する。

エ. 招聘する専門家：中小企業診断士、北海道事業引継ぎ支援センター等

③創業希望者に対する支援（個別相談会）

【支援対象】礼文町において創業を希望する者

【手段・手法】創業希望者に対し、職員が窓口相談等で事業計画の策定支援や創業に必要な各種申請の届出など様々な支援を行う。創業計画の策定では、日本政策金融公庫国民生活事業の開業計画や中小機構の「創業・サポート様式集」等を活用し策定を支援する。

また、中小企業診断士等の専門家による創業個別相談会を開催する。

(参考)「創業・サポート様式集」

<https://www.smrj.go.jp/tool/supporter/guidebook1/index.html#No02>

【創業個別相談会】ア. 回数：年1回（状況にあわせて適宜、回数を増やす）

イ. 参集人数（目標）：3名

ウ. 周知方法：町の広報誌やチラシ、町や当会のホームページにより募集する。

エ. 招聘する専門家：中小企業診断士、日本政策金融公庫、金融機関等
 オ. 内容：創業計画策定、創業時の各種申請及び届出等、町の施策説明等

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

第1期の計画期間におけるフォローアップ支援では、大まかな売上高等をヒアリングする程度にとどまり、進捗状況を把握した中で計画の見直しなどの支援を行うことができなかった。

第2期の計画を実施するうえでは、定期的な巡回訪問により事業計画通りに進んでいるか進捗状況を確認し、小規模事業者が事業計画どおりに事業を実施できるように、フォローアップ支援の強化が課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後の実施支援については、事業計画を策定した全ての事業者を対象に実施する。経営指導員が中心となり四半期に1度（年4回）フォローアップを行い、事業計画に基づき進捗状況を確認し、事業計画どおり事業が実施されるよう支援を行う。

2期目のフォローアップ支援では、経営指導員の定期的な巡回以外でも、他の職員が当該小規模事業者の事業計画内容を共有し、日々の支援業務において状況把握に努めることで支援の強化を行う。

経営指導員の定期的な巡回や他の職員からの情報をもとに、計画の遅れや停滞していると判断される場合は、速やかに中小企業診断士等の専門家と連携して課題と対応策を検討し、臨機応変に計画の見直し等の対応を行う。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①事業計画策定 フォローアップ対象事業者数	2社	3社	3社	3社	3社	3社
頻度（延回数）	8回	12回	12回	12回	12回	12回
②創業計画 フォローアップ対象事業者数	0社	1社	1社	1社	1社	1社
頻度（延回数）	—	6回	6回	6回	6回	6回
③事業承継 フォローアップ対象事業者数	0社	1社	1社	1社	1社	1社
頻度（延回数）	—	4回	4回	4回	4回	4回
売上増加事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社
利益率1%以上増加の事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者に対する支援

事業計画策定事業者については、四半期に1度(年4回)の頻度を基本として、経営指導員による巡回訪問により進捗状況を確認し、必要に応じて金融面での支援等を実施する。

経営指導員以外の商工会職員においても事業計画内容を共有し、日々の支援業務などの巡回訪問を通じて進捗確認をすることとし、気になった点や改善策等を経営指導員とともに考えることで、フォローアップ支援の強化と職員の支援力の向上が図られるよう支援体制を構築する。

また、「食」や「自然」を活用した新商品・新メニュー等を開発し売上増を図る計画を策定した事業者に対しては、中小企業診断士やITコーディネーター等、各分野の専門家と連携し巡回訪問等による支援を実施する。

②創業計画策定事業者に対する支援

創業計画策定事業者に対しては、創業直後は経営が安定せず手厚い支援が必要なことから、2ヵ月に1度(年6回)の頻度を基本として、経営指導員による巡回訪問により進捗状況の確認及び状況に応じた支援を実施する。

なお、頻度については進捗状況等に応じて、月1回の集中支援の実施や、通常の事業計画策定事業者と同様に四半期に1度の支援とするなど、臨機応変に対応する。

③事業承継を行った事業者への支援

事業承継については、同族承継や事前の承継に対する準備等、状況によって対応が異なってくるが、事業計画策定事業者と同様に、四半期に1度(年4回)の経営指導員による巡回訪問を行い進捗状況の確認を実施する。

なお、前述のとおり状況により取るべき対応は変わってくるため、必要に応じ月1回の集中支援等も検討しながら実行する。

④進捗状況が思わしくない事業所への対応

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

7. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

第1期の計画において、展示・商談会へ2社が出展し3社と成約するなど一定の成果を残した。ホームページの制作等によるIT活用支援については、限られた事業者の支援に留まってしまった。その為、需要動向調査による分析結果の提供や、販路拡大の方法について積極的に提案し、島内観光客の需要以外にも目を向けて、域外への需要開拓に取り組む事業者を掘り起こすことが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

これまで増加傾向にあった外国人観光客の来島については、コロナ禍の影響によって見通せない状況が続くことから、減少傾向にある国内観光客の増加を図るため、観光客に対して行う需要動向調査からニーズを反映させることで、小規模事業者の取り組みが実効性を高められるように支援を行う。

また、島内観光客の需要以外にも目を向け、札幌圏等の大消費地において、島内に足を運べないが優良な水産物等に魅力を感じている消費者の需要開拓を目指し、商談会においてバ

イヤ一等との商談成約に向け支援する。

また、IT活用支援により全国への販路開拓に向け支援を行い、需要開拓やIT活用における専門的な知識を有する案件が生じた場合については、中小企業診断士やITコーディネーター等の専門家と連携し、販路開拓、販路拡大に繋がる支援に取り組む。

(3) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①需要開拓支援事業 参加事業者	—	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
対前年比売上増加 3% 事業者数	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
②展示・商談会等 出展支援件数	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
成約件数/社	3 件	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
③IT 活用 (グーペ・JINDO)	2 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
対前年比売上増加 3% 事業者数	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社

(4) 事業内容

①礼文町における需要の開拓 (新規)

新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着くまでは、道内を中心とする国内観光客の取り込みを中心に飲食店等の事業者の売上・利益増を図る。取り組みとしては、町内の魅力発信のため観光情報誌を活用し、自然を満喫できるフットパスと連動したスタンプラリー等で島内周遊を促すアンケートキャンペーンを実施する。これにより、小規模事業者の露出度アップによる新規顧客獲得及び周遊促進、小規模事業者自らの顧客囲い込み作戦を展開し、相乗的な取り組みにより実効性を高め、来店客数や売上向上につなげる。

これらの取り組みを国内観光客で実践し、アフターコロナでは外国人観光客を取り込めるよう準備を進める。

【支援対象】 事業計画を策定した飲食業を中心とする小規模事業者

【取組内容】 自然を満喫できるフットパスのルート紹介や島内の新鮮な魚介類等が味わえる飲食店を中心に観光情報誌 (JTB:るるぶトラベル、リクルート:じゃらん北海道等) に掲載することで小規模事業者の販路拡大を支援する。

②展示・商談会への出展

北海道商工会連合会が毎年秋に開催している「北の味覚、再発見!!」に、出展し、バイヤー等流通関係者との接点を設けることで新たな販路の開拓を支援する。

また、新商品や特産品の試食アンケート等を実施することにより、需要動向の把握につなげる。

【支援対象】 特産品を活用した商品開発に係る事業計画を策定した小規模事業者

【想定される展示会等】 「北の味覚、再発見!!」 (札幌市)

主 催: 北海道商工会連合会

開催時期: 11 月上旬

出展社数: 約 60 社

来場バイヤー数: 約 80 社

【取組内容】 事前の支援として、専門家等との連携により、効果的なディスプレイやバイ

ヤーとの対応方法といった支援を実施する。また、展示会では試食アンケート等のサポート等を行い、事後の支援としては、アンケート調査の集計分析によるフィードバックや調査結果に基づき商品のブラッシュアップを専門家と連携して行う。商品改良後には、商談には至らなかったが、名刺交換等を行ったといったバイヤーへの再度のアプローチを促すといったフォローアップを行う。

③IT を活用した新たな販路開拓支援（新規）

インターネットを活用した情報発信は必要不可欠となっており、特にコロナ禍においては在宅時間の増加によりネットショッピングが急増している状況にある。当地域において、ネットショッピングは購買力流出を招く脅威であるが、離島という環境からなかなか来ることが出来ない消費者に対し、消費者ニーズに沿った魅力ある商品を開発すれば逆に売り上げ拡大のチャンスに繋がる。

そこで、従来から推進しているスマートフォン対応の簡易ホームページ作成ツール「グーペ」(※3)、「JIMDO」(※4)を活用し、事業者の認知度向上と新規顧客の獲得による販路拡大の支援を行う。

【支援対象者】事業計画を策定し販路開拓支援が必要な小規模事業者

地域外への販路開拓に意欲的な特産品等製造小売業者

【支援内容】IT コーディネーター等と連携し、ホームページの作成を支援する。最終的には自身で更新ができるまで支援する。

(※3)「グーペ」・・・GMOペパボ社が提供する簡易ホームページ作成サービスで、全国商工会連合会が提携しており、商工会員は一部のサービスを無料で利用可能。
<https://goope.jp/>

(※4)「JIMDO」・・・KDDI ウェブコミュニケーションズが提供する簡易ホームページ作成サービス。無料のテンプレートを活用し作成が可能。
<https://www.jimdo.com/jp/>

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

第1期においては、評価委員会の開催による評価・検証・見直しなど行い理事会に報告し、商工会報やホームページで結果を公表してきた。

2期目についても同様に進め、組織全体として経営発達支援事業に向き合い、小規模事業者の持続的発展、地域全体の経済活性化に資することができるよう進めていく必要がある。

(2) 事業内容

毎事業年度ごとに、本計画の実施状況や成果について、中小企業庁が提供する経営発達支援事業実施状況報告フォーマットにより実施状況を管理・把握するとともに、この定量的なデータを用いて事業の成果・評価・見直しを行う。その他、以下の通り実施する。

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

※評価委員会のメンバーは、商工会正副会長(3名)、法定経営指導員(1名)、礼文町産業課長(1名)の他、外部有識者として稚内信金礼文支店長(1名)とする。

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

③事業の成果・評価・見直しの結果を商工会報に記載し商工会員へ配布するとともに、ホームページによって公表する。

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

北海道商工会連合会が定期的実施する職種別研修会や、中小機構が実施する中小企業大学校での研修を受講することで職員の資質向上を図っている。しかし、指導能力においては支援実績の多い経営指導員に帰属しがちであり、OJTを意識した取り組みが必要になっている。今後は、より一層の資質向上と職員間での指導ノウハウの共有を図り、個々の支援力向上について取り組んでいく。

(2) 事業内容

①各種研修会参加による資質向上

北海道商工会連合会や中小機構等が主催する研修会へ参加することに加え、全国商工会連合会のWeb研修にも積極的に参加し、支援能力の向上を図る。

また、職員それぞれが参加した研修会において、参加していない職員とも研修内容の共有を図り、職員全体の支援能力の向上に活かしていく。

②OJTによる支援能力の向上

経営指導員に帰属しがちな支援ノウハウについては、法定経営指導員が講師となり定期的な勉強会(月1回)を開催し職員の支援能力の向上を図っていく。

また、併せて経営指導員を中心にミーティングを行い、地域内の小規模事業者の現状把握や、今後の支援方法について職員全員で考え支援手法を導き出し、実行・検証・改善といったPDCAを習慣化していく。

③データベース化による情報共有

小規模事業者の経営課題や課題解決に向けた支援手法を組織内で共有することにより、職員全体として支援することが可能となる。その為、支援状況においてはその都度、中小企業庁が提供する経営発達支援事業実施状況報告フォーマットで管理、把握するとともに、基幹システムにデータを蓄積し職員全体としての伴走型の支援能力の向上を図っていく。

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

これまでは、北海道商工会連合会主催の研修会による施策説明や、日本政策金融公庫のマル経協議会による金融情勢に関するもの、そして経営発達支援における専門家派遣での企業相談案件によるもの等であった。

今後は、コロナ禍の影響により需要が低迷する中、新商品開発や需要開拓支援を進めていくにあたり、「マーケティングの調査手法」や「ITやSNSを活用した販路拡大」などのノウハウに関して情報交換が必要となる。

(2) 事業内容

①広域連携協議会による情報交換

利尻富士町・利尻町・礼文町の利礼三町商工会広域連携協議会の経営支援会議において、地域の観光・漁業を含めた経済状況・地域支援の情報交換・支援の事例によるノウハウや離島共通の課題について情報交換を行い小規模事業者への支援に繋げる。

②宗谷管内商工会職員研修会への出席

管内地域の最新の地域動向及び経済動向等を把握するとともに、小規模事業者支援施策に関する情報の収集や、小規模事業者に対する支援状況や課題などの情報共有が図れる他、各商工会の経営指導員が事業者支援の事例紹介を通して意見交換をすることにより、支援ノウハウの習得や課題解決に寄与することができる。

③北海道よろず支援拠点や北海道中小企業総合支援センターとの連携強化（新規）

小規模事業者の経営課題の抽出とその解決に向けた経営分析、事業計画の策定、需要開拓に必要な「マーケティング調査分析に関する支援ノウハウ」「ITなどを活用しての販路拡大支援のノウハウ」といった高度な専門的ノウハウを吸収するため、よろず支援拠点や北海道中小企業総合支援センター、外部専門家との連携を密にし、定期的な情報交換により小規模事業者の支援に役立てる。

1 1. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

(1) 現状と課題

これまで当町において、地域経済活性化の取り組みは、礼文町や観光協会など各組織がそれぞれに実施してきたため、地域全体としての戦略的な事業展開となっていなかった。

今後においては、礼文町をはじめとした町内の関係機関で構成する新たな組織を立ち上げ、地域経済の活性化を実現する。

(2) 取組内容

礼文町・礼文島観光協会・香深・船泊漁業協同組合・稚内信用金庫礼文支店とともに礼文町の活性化について検討する「礼文町地域活性化協議会（仮称）」を開催し、通年型・滞在型観光メニューの開発や海産物を活用した商品開発など、異業種交流の機会創出や地域経済の活性化を実現し、小規模事業者が事業を持続的に発展させるための良好な環境整備に努める。

(3) 協議会の内容

①「礼文町地域活性化協議会（仮称）」の設置（新規）

【目的】礼文町の地域経済の活性化を協議・検討することを目的として「礼文町地域活性化協議会（仮称）」を半年に1度を目途に開催する。

【参画者等】協議会は町・観光協会・漁業協同組合・金融機関等により構成する。

【実施事業】・通年型・滞在型観光メニューの開発
・海産物を活用した商品開発、異業種交流の促進

【効果】現在の既存イベント（礼文町産地協議会主催：水産まつりうめーべやフェスティバル、青年部主催：「海峡まつり」）においては各機関が各々主催や共催、また、連携・協力等とイベントに応じて立場が変わるが、「礼文町地域活性化協議会（仮称）」を開催することで、各機関が当地域のブランド力向上、異業種交流の促進、地域経済の活性化という共通認識を持つことができる。また、商工会としても地元住民や観光客と出店事業者の交流を通し、出店事業者の増加、事業者の宣伝・販売機会の推進に努め地域経済の活性化を図っていく。

②プレミアム商品券発行事業による地域活性化

地域活性化に向けたプレミアム商品券の発行を継続して実施していく中で、地域住民が個人を含め商店街に何を求められているかを認識し、地域内での消費拡大による資金循環に取り組み、地域経済全体の底上げを図る。

③地域PR活動による活性化

道内、道外、外国人などの交流人口が多い札幌市など都市部を中心に、礼文町の地域や特産品などの魅力を訴えるためのPR活動を展開していくことで、観光入込数の増加による消費購買の向上を図る。

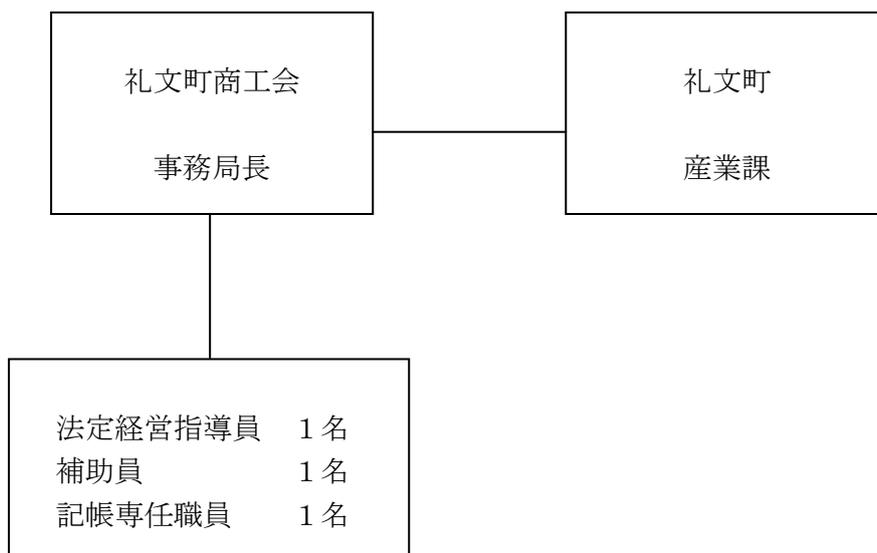
(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和 3 年 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)



(2) 商工会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： 菅原 正幸

連絡先： 礼文町商工会 TEL0163-86-1376

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、事業評価・見直しをする際に必要な情報の提供を行う。

(3) 商工会及び市町村連絡先

①名称 礼文町商工会

住所 北海道礼文郡礼文町大字香深村字ベッシュ 960 番地 1

電話 0163-86-1376

FAX 0163-86-1580

E-mail: rebun999@rose.ocn.ne.jp

②名称 礼文町 産業課

住所 北海道礼文郡礼文町大字香深村字トンナイ 558 番地 5

電話 0163-86-1001

FAX 0163-86-1007

E-mail: shoukou@town.rebun.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	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700
地域経済動向調査	50	50	50	50	50
経営状況の分析	100	100	100	100	100
事業計画策定支援	100	100	100	100	100
事業計画策定後の実施支援	100	100	100	100	100
需要動向調査	100	100	100	100	100
新たな需要の開拓支援	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
地域経済活性化の取組み	100	100	100	100	100
支援力向上の取組み	100	100	100	100	100
事業の評価見直し	50	50	50	50	50

(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、手数料収入、雑収入、国庫補助金、道補助金、町補助金

(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 並びに法人にあつては、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