

経営発達支援計画の概要

実施者名	利尻富士町商工会（法人番号 3450005003082） 利尻富士町（地方公共団体コード 015199）
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) 事業計画策定支援により、小規模事業者の経営基盤強化を図る。 (2) 新規創業・事業承継支援を行い、小規模事業者数の減少に歯止めをかける。 (3) 豊富な漁業資源を活用した特産品の開発を目指し、地域全体の活性化と小規模事業者の売り上げ拡大を図る。 (4) 豊かな観光資源を活用し、通年型・滞在型観光メニューを開発し閑散期の売上減少の改善と、長期滞在による地域の小規模事業者への経済波及効果を高め持続可能な経営を目指す。
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) 観光経済動向調査の実施 (2) 地域経済動向調査の実施 3-2. 需要動向調査に関すること (1) 地域内の需要動向調査 (2) 商談会による需要動向調査 (3) インターネットを活用した需要動向調査 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) 「ローカルベンチマーク」を活用した経営分析支援 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) 地域資源を活用した新たな商品開発のための事業計画策定支援 (3) 創業セミナー・個別相談会の開催による創業計画策定支援 (4) 事業承継に対する支援 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) 新たな需要開拓のための展示会への出展支援 (2) ITを活用した新たな販路開拓支援 (3) 旅行雑誌を活用した販路開拓支援 (4) アンテナショップへの出展支援 11. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること 利尻富士町・観光協会・漁業協同組合・信用金庫等との「利尻富士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。
連絡先	利尻富士町商工会 〒097-0101 北海道利尻郡利尻富士町鴛泊字富士野3番地の2 TEL:0163-82-1125 FAX:0163-82-2179 E-mail:rfshoko4@rose.ocn.ne.jp 利尻富士町 産業振興課 〒097-0101 北海道利尻郡利尻富士町鴛泊字富士野6番地 TEL:0163-82-1114 FAX:0163-82-1373 E-mail:kanko@town.rishirifuji.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立地

利尻富士町は、北海道最北端の利尻島の北東部に位置し、面積は 105.61 m²で利尻島の 59%を占めています。島全体が「利尻礼文サロベツ国立公園」であり、優れた自然環境に恵まれています。

利尻島と稚内市とはフェリーでは 1 時間 40 分で結ばれ、利尻空港から丘珠空港（札幌市）及び新千歳空港（千歳市）までは約 1 時間で結ばれています。

気候は沿岸一帯を流れる対馬海流の影響で、最高気温は 30 度、最低気温については零下 15 度以下になることは極めてまれで、冬は積雪が少ない状況です。しかしながら季節風が他地域にみられないほど強く、典型的な北方離島特有の自然状況下にあります。



②人口動態

総人口は昭和 30 年の 11,234 人をピークに減少の一途をたどり、令和 2 年 5 月末の住民基本台帳では 2,429 人と 4 分の 1 以下にまで減少しています。

人口構成別では、基幹産業である漁業の不振から若者の都市部への流出が続き、65 歳以上の高齢者は総人口の約 36%を占め、高齢化が著しく進行しています。

また、将来の人口予測では令和 20 年の人口が現在の 44%減と予測され、高齢化率は 46.7%まで増加すると見込まれています。

人口及び世帯数の推移

	S30	S40	S50	S60	H7	H17	H22	H27
人口の推移	11,234	9,260	6,883	5,520	4,398	3,239	3,037	2,787
世帯数の推移	1,806	1,661	1,546	1,595	1,526	1,429	1,363	1,264

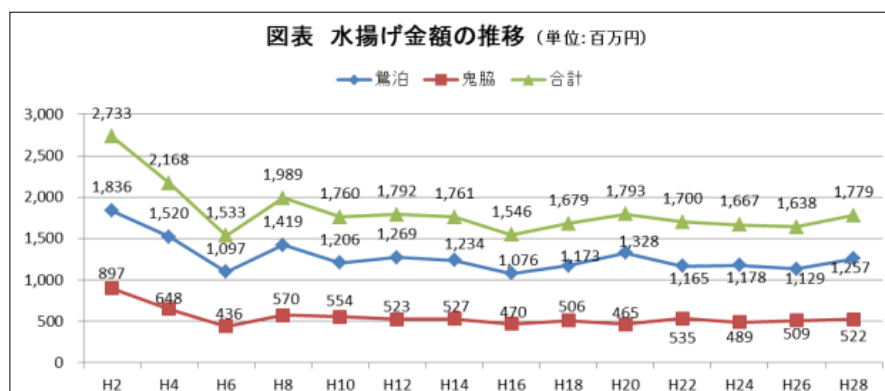
(国勢調査より)

③産業別の現状と課題

【漁業】

基幹産業である漁業は、昆布やウニを主体とする根付漁業とタコやカレイを主体とする沿岸漁業があります。その中でも利尻島の名産品として名高い利尻昆布やウニは全国的な知名度を誇り、年間水揚げ量の半分以上を占めています。また、近年は利尻昆布やホタテ、ウニ、ナマコなど、資源の安定確保のため増養殖にも力を入

れています。しかし、海外からの輸入品の影響で価格競争が激しく、経営に深刻な影響を与えているほか、漁業者の高齢化と後継者不足による漁業者の減少が課題となっています。



出典：利尻富士町まちづくり創造総合計画より

【観光業】

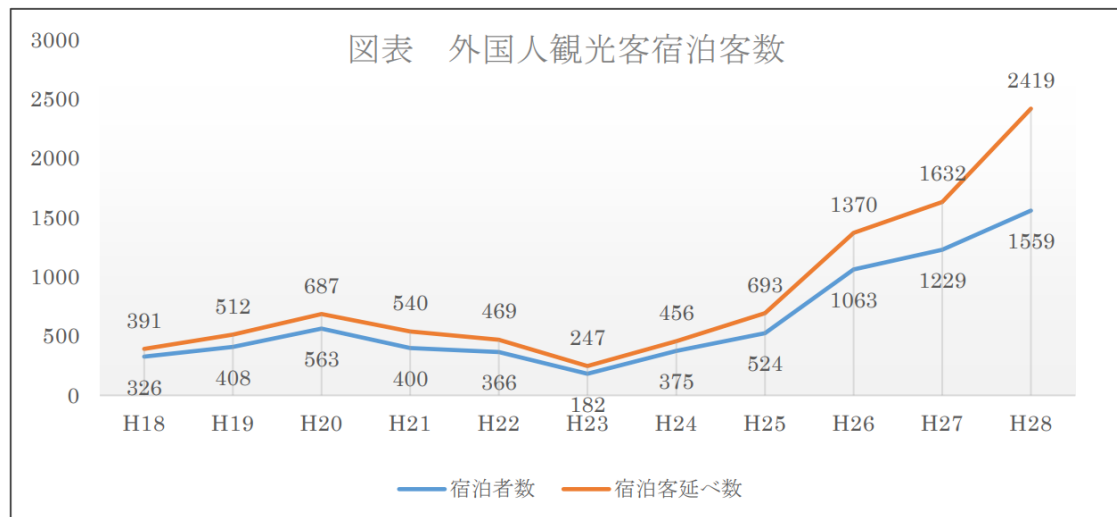
当町には町名の由来となった日本最北の百名山のひとつである「利尻富士」とも呼ばれる美しい利尻山があります。利尻山には島の固有種の高山植物が多く咲き誇り、登山家や植物愛好家など多くの人々を魅了しています。

当町の観光シーズンは6月～9月と極端に夏季に集中しており、観光の形態としては主に景勝地めぐりと登山となっています。最近では、登山者が増加傾向にありますが、特産品のウニや昆布、近海で獲れる新鮮な魚介類はテレビ・雑誌等のメディア露出も多く、「自然」と「食」が当町の観光資源として大きなウェイトを占めています。

しかし、当町の観光客入込数は平成15年度の270,500人をピークに平成28年度には139,800人と半数近くまで減少している状況にあります。月別の内訳としては6月～9月の入込数が全体の77.8%を占めており年間を通じた集客が課題となっています。



ここ数年は外国人旅行客が増加傾向にあり、平成 18 年度の宿泊人数が 326 人であったのに対し、平成 28 年度では 1,559 人とおおよそ 10 年で 4 倍以上となっています。特に観光閑散期であった冬期間においてはバックカントリーを目的に来町する外国人が増加しており、長く滞在してもらう為の観光メニューの開発が急務となっていました。新型コロナウイルス感染症の影響により令和 2 年度の 9 月までの外国人観光客はほぼいなく、その影響は令和 3 年度も続くと考えており、まずは道内を含む国内観光客の取り込みに力を入れる必要があります。



出典：利尻富士町まちづくり創造総合計画より

【商工業】

当町には鵜泊（おしどまり）と鬼脇（おにわき）の二地区に商店街が存在し、それぞれ食料品や衣料・雑貨・飲食・理美容等があり、小規模ながら地域住民にとっては日常の暮らしや生活を支える重要な役割を果たしています。

しかし、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ります。また、最近では大型店の進出や通信販売の普及などで経営環境は極めて厳しい状況にあります。店舗数においては平成 3 年の 85 件から平成 28 年には約半数の 43 件となり、販売総額では平成 9 年の約 48 億円から平成 28 年には約 30 億円と大きく減少しています。また、後継者不在率は 35% となっており事業承継並びに新規創業者の掘り起こしが喫緊の課題となっています。

商業販売額と商店数の推移

	H6	H9	H14	H16	H19	H24	H26	H28
商店数	81	72	69	67	60	43	48	43
販売額(百万円)	4,469	4,799	4,661	4,051	3,573	2,898	3,307	3,077
商業従事者数	223	231	281	233	211	145	145	145

(国勢調査より)

④小規模事業者の現状と課題

当地域の小規模事業者 132 者のうち、「60 歳以上の経営者」が占める割合は 45% を超えています。そのうち「後継者がいない」と回答している事業者は 50% と半数を占めており、経営者の高齢化と後継者不足が顕在化している現状にあります。

また、多様化する消費者ニーズに応えることができず、島外やインターネット通販等に購買力が流出しており、需要動向の把握や事業計画の策定・見直しによって、I T の活用や販路開拓に取り組むことが喫緊の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

①10 年後の未来を見据えて

行政及び地域金融機関などの関係機関と連携を図りながら、小規模事業者の経営力向上と販路拡大による事業の持続的発展と、あらゆる産業の経営基盤強化による地域経済の活性化を主眼に支援していきます。

特に、基幹産業である漁業と観光業において、両者が連携を図ることで全ての産業の活性化に繋がるものと考えております。長期的な観点から「地場産品を活用した商品開発」と「通年型・滞在型観光への転換」を柱とし、周辺業種へ経済効果を波及させて行きたいと思っています。これらの取り組みから小規模事業者が持続的発展し、地域の雇用や産業が維持され地域全体の活性化に繋がるものと考えます。

地域産業の活性化と雇用の維持・拡大のためには、既存企業への販路拡大や新商品・新サービス開発への継続的な支援が重要と考えます。また、事業者の減少及び高齢化対策として、新たな経済の担い手となる後継者や新規創業者を創出し地域経済の循環を図っていきます。

以上を踏まえて、今後 10 年先を見越した振興のあり方として、小規模事業者の目指すべき姿を以下のとおり設定し、事業に取り組みます。

【小規模事業者に対する長期的な振興のあり方（目指すべき姿）】

- ア. 経営力強化により地域の雇用の確保と地域経済の安定を図る小規模事業者。
- イ. 事業承継・新規創業など新陳代謝を行いながら地域経済の循環を図る小規模事業者。
- ウ. 漁業、観光業の連携による地域特有の資源を活用した特産品開発と通年型・滞在型観光に取り組み、地域経済の活性化を目指す小規模事業者。

②利尻富士町まちづくり総合計画との連動性・整合性

利尻富士町まちづくり創造総合計画（2018 年度～2027 年度）では、住民一人ひとりがゆとりと豊かさを実感し、子どもから高齢者までお互いにささえあい、笑顔で暮らせるまちづくりと次世代に誇れる元気で安心なまちづくりを実現するため、3 つの基本目標が設定されております。

<3 つの基本目標>

- 1 豊かな自然と元気な産業を育てるまち（産業の振興）
- 2 笑顔で暮らせる、住み続けたいまち（生活環境の整備）
- 3 ふるさとを支える、人の魅力があふれるまち（教育・文化の振興）

上記、基本目標の「1 豊かな自然と元気な産業を育てるまち（産業の振興）」では次の施策を掲げています。

- ①経営発達支援事業等の展開による経営基盤の強化
- ②創業・事業承継促進の支援
- ③漁業と観光による地域振興の展開
- ④滞在型観光の促進

これらの施策については、上記（2）①で記載したとおり、小規模事業者の目指すべき姿として設定した長期的なあり方と連動するものであり、整合性を図りながら取り組んでいきます。

また、推進に当たっては、利尻富士町が令和2年4月に制定した「利尻富士町商工業振興条例」（※参照）などを活用しながら小規模事業者の支援に取り組んで参ります。

※利尻富士町商工業振興助成金

目的：商工業者の自主的な経営努力を助長し、事業の持続的発展を図り地域の活性化並びに商工業の振興および発展に資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	事業内容	助成基準
店舗等整備支援事業	既存店舗等の改修・設備導入等	対象経費の2分の1以内 下限額 50 万円 上限額 100 万円
新規事業者支援事業	開業に伴う建物改修・設備導入等	対象経費の2分の1以内 下限額 50 万円 上限額 150 万円
新商品開発支援事業	特産品等新商品開発に要する経費	対象経費の2分の1以内 上限額 50 万円
資格等取得支援事業	経営者及び従業員の資格取得及び研修等に要する経費	対象経費の2分の1以内 上限額 10 万円

③商工会としての役割

商工会は、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の町総合振興計画に基づき、「地場製品の開発」、「通年型・滞在型観光への転換」等による経済波及効果で地域全体の活性化を図るため、経営発達支援計画における伴走型支援を徹底し、小規模事業者が地域のニーズに沿った事業を展開出来るよう支援していきます。

また、事業承継や創業についても支援し、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きます。

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、巡回訪問を通して事業計画策定の必要性について説明し、若手経営者が牽引する形で地域の小規模事業者の約10%となる13件が小規模事業者持続化補助金を活用し、売上が増加した事業者が11件という実績を残すことが出来ました。

しかし、需要開拓支援については、計画の初年度は展示商談会へ出展したものの、その後は予定していた出展事業者の人手不足等により、出展を断念せざるをえない状況となり、地域資源を活用した特産品開発や域外への販路拡大には繋がらない結

果となりました。

第2期の本計画においては、事業者の経営状況等も見極めながら、展示会・物産展等への出展支援を継続するほか、新たな取り組みとして「インターネットを活用した需要動向調査・需要開拓支援」や「アンテナショップを活用した需要開拓支援」などにより、事業者に応じた支援メニューを提案することで、地域資源を活用した特産品開発や販路拡大支援に取り組みます。

これらの取り組みについては、利尻富士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きます。

(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・生産年齢人口の減少に伴う産業衰退・労働力供給の低下による生産量の減少など、当町の産業・経済は厳しさを増しています。

そのような中、地域を支える小規模事業者の後継者の確保・育成や新規創業者の掘り起こしに努めるとともに、以下の目標達成に向けた伴走型支援を通じて、基幹産業である漁業と観光業、さらには、製造業・商業・建設業など全ての産業への経済循環を図ることで、それぞれの経営基盤の強化と雇用を維持し、地域の振興発展を目指します。

②小規模事業者への支援目標

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まいります。

ア. 事業計画策定支援により、小規模事業者の経営基盤強化を図る。

※目標数値：事業計画策定事業者の対前年比売上げを年2%向上させる。

イ. 新規創業・事業承継支援を行い、小規模事業者数の減少に歯止めをかける。

※目標数値：後継者不在による廃業の減少と、新規創業者の掘り起こしを行い小規模事業者の減少率を5%以内とする。

ウ. 豊富な漁業資源を活用した特産品の開発を目指し、地域全体の活性化と小規模事業者の売上拡大を図る。

※目標数値：開発した特産品の販売により対前年比売上げ年2%向上させる。

エ. 豊かな観光資源を活用し、通年型・滞在型観光メニューを開発し閑散期の売上減少の改善と、長期滞在による地域の小規模事業者への経済波及効果を高め持続可能な経営を目指す。

※目標数値：個々の事業者においては、新たなサービスや事業展開を図り、確実に観光客を取り込み、売上を2%向上させる（対前年比）

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事業計画策定支援により、小規模事業者の経営基盤強化を図る。

多様化した消費者ニーズに対応するため、事業計画の策定による個別事業者の販売促進等を支援するとともに、変化する経営環境において、事業の進捗状況の確認や新たな経営課題の把握が重要であることから、定期的な巡回訪問や専門家派遣で積極的にフォローアップを行い、事業者との接点を増加させることで、確実な計画の実行により経営基盤の強化を図ります。

②新規創業・事業承継支援を行い、小規模事業者数の減少に歯止めをかける。

後継者が存在する事業承継においては、なるべく早い時期から事業承継計画を策定するよう促すとともに、関係機関や専門家との連携によるスムーズな事業承継について支援します。

また、経営指導員が巡回訪問により後継者の有無等を確認し、その結果、後継者がいない場合は、経営状況や生活基盤の維持などを考慮しながら、北海道事業引継ぎセンターとの連携や民間企業のマッチングサービスの活用も視野に入れ、第三者承継による円滑な事業承継が行えるよう支援を実施します。

創業においては、創業計画作成支援や金融の斡旋支援はもとより、創業後も定期的な巡回訪問により、早期に経営の安定を図り、地域に根ざした事業展開が図れるよう支援していきます。

また、移住定住促進事業を行う町とも連携を取りながら創業者の掘り起こしを行い、利尻富士町商工業振興助成金等も活用しながら創業期の経営安定を目指します。

③豊富な漁業資源を活用した特産品の開発を目指し、地域全体の活性化と小規模事業者の売上拡大を図る。

当町の地域資源である「ウニ」「昆布」「ホッケ」「タコ」などを活用し、展示会出展やインターネットによる需要動向調査の結果に基づき、消費者ニーズに沿った商品開発を支援します。

第1期経営発達支援計画の実施では、事業者の人員不足等により展示会への出展支援が目標どおりに実施できなかったことから、新たにインターネットを活用した販路開拓支援やアンテナショップへの出展支援などにより、事業者の状況に即した支援メニューを提案し、需要の開拓を目指します。

また、展示会の出展、アンテナショップの出展を通じて収集した需要動向情報やアンケート調査結果を基に、専門家と連携して商品のブラッシュアップを図り、成果に繋がる支援を行ってまいります。

- ④豊かな観光資源を活用し、通年型・滞在型観光メニューを開発し閑散期の売上減少の改善と、長期滞在による地域の小規模事業者への経済波及効果を高め持続可能な経営を目指す。

「登山」「トレッキング」「周遊サイクリング」などの既存アクティビティ以外の地域資源を活用した観光メニューを開発します。需要動向調査により消費者ニーズを把握し、新たな観光需要の掘り起こしとそれらを取り込めるよう、個々の小規模事業者の新サービスなどの事業展開を支援し、事業者の売上の向上に貢献します。

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、平成28年度に景況感調査、平成29年度には事業承継に関する調査を行いました。これらの調査は、回答事業者数が少なかった為、小規模事業者の現状を把握するにとどまり、日々刻々と変化する地域の経済状況並びに企業の経営課題を的確に把握することはできませんでした。

2期目においては、町の総合計画との連動を視野に観光に関する調査を実施します。

また、地域の経済状況をしっかりと把握するため、継続して地域経済動向調査を町内小規模事業者に対して行いますが、第1期は、郵送による回収で回答数が少なかったため、本計画では、職員の巡回による聞き取り調査を実施します。なお、得られた情報は整理・分析して地域の事業者へ提供します。

(2) 目標

	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①観光経済動向調査の公表回数	0	1	1	1	1	1
②地域経済動向調査の公表回数	0	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

①観光経済動向調査の実施

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します。

【調査項目】国籍別訪問者数、観光ルート分析、滞在エリア分析、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

【調査回数】年1回

②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します。

【調査対象】 地区内小規模事業者 50 社

【調査項目】 売上高、仕入、採算、資金繰り、雇用状況、設備投資額、景況感、後継者対策、経営課題、支援ニーズ 等

【調査方法】 商工会職員が事業所を巡回し直接ヒアリングする。

【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。

(4) 成果の活用

収集した情報は業種ごとに整理・分析し巡回訪問時に説明するとともに、事業計画策定の基礎資料として活用します。また、調査結果は分かりやくまとめホームページを活用し小規模事業者に周知します。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期では、町内の需要動向を把握すべく商工会で発行したプレミアム商品券を購入した町民を対象に調査を行いました。また、新たな事業展開の参考に活用するため、減少傾向にある観光客の消費動向調査を行いました。

しかし、結果的に具体的な活用についての説明が不足していたこともあり、踏み込んだ支援に繋げる事ができませんでした。

第2期においては、それらの課題を踏まえ、個々の小規模事業者が新たな需要開拓に繋げるため、調査結果が経営分析や事業計画策定、新商品開発等へ活用されるよう取り組んでいきます。

(2) 目標

	現状	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①地域内の需要動向調査回数	2	1	1	1	1	1
①地域内の需要動向調査事業者数	6	3	3	3	3	3
②商談会による調査回数	0	1	1	1	1	1
②商談会による調査件数(出展目標1件)	0	1	1	1	1	1
③インターネットを活用した調査回数	—	1	1	1	1	1
③インターネットを活用した調査件数	—	1	1	1	1	1

※③は新規のため現状の実績はなし。

(3) 事業内容

①地域内の需要動向調査

既存顧客や潜在顧客のニーズを把握し、新たな商品構成やサービスの提供に活かし経営を持続させる為、需要動向調査を実施します。分析した結果は、当該事業者へフィードバックし、事業計画策定及び見直しに向けた基礎資料とします。

【サンプル数】 30 名程度

【調査手段・手法】 対象店舗にアンケート用紙を設置する。

【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】・来店者情報：性別、年齢、来店頻度
・商品情報：味、価格、サービス、再購入の有無等
【支援対象者】・町内の小規模事業者（小売業・サービス業・飲食業）

②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、取引先の新規開拓を視野に入れた取組を支援していく必要があります。

特に、当町の地域資源であるウニ、昆布、ホッケ、タコ等を活用した特産品については、消費者ニーズを捉えた商品開発・改良が重要であることから、都市部で行われる商談会等においてアンケート調査を実施し、バイヤー・消費者等の市場の動向やニーズ調査を実施し、商品・サービスの改良、改善に活かします。

- 【サンプル数】1商品当り30件程度
【支援事業者】当町の地域資源である、ウニ・昆布等魚介類加工業者
【調査手段・手法】商談会等の出展時に試食を通して、当商工会職員等がバイヤーに聞き取りの上、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】・回答者情報：性別・年齢・家族構成・住所
・商品情報：価格・味・香り・見た目・サイズ・デザイン
パッケージ等
・使用情報：どのような用途で使用か（お土産・贈答・私用等）
【想定する商談会】「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

③インターネットを活用した需要動向調査

観光は当町の基幹産業ですが、平成15年の270,500人をピークに平成28年には139,800人と半数近くまで減少している状況にあります。また、夏季に集中する観光需要を改善するため、新型コロナウイルス感染症の影響が今後も続くと判断し、まずは国内需要の掘り起こしを行います。調査については、北海道じゃらんに協力を依頼しインターネットによる調査を行います。そこで得られた調査結果は観光関係者や特産品開発者へ提供し、新たな観光メニューの開発や新商品の開発、既存商品のブラッシュアップに活用します。

- 【サンプル数】100名
【調査手段・手法】北海道じゃらんサイト内「お出かけ大学」会員向けアンケートにより行う。
【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】属性、地域の知名度、目的、同行者、地域イメージ、土産品のニーズ、地域特産品の知名度、旅行予算等

※カテゴリーに合わせた広告とセットでのアンケートを考えており、調査項目の詳細は媒体先と協議して設定する。

(4) 成果の活用

調査結果について外部専門家等の意見を聞きながら、データの収集・整理・分析を行ないます。事業者に対しては、事業者にあった情報を取捨選択し簡潔なレポートにまとめ、経営指導員が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックします。また、必要に応じて専門家派遣等を活用し、販売戦略の見直しや新商品開発等に活用していきます。特に①の地域内データは、創業予定者や不足業種を補完するため新たな事業展開を目指す小規模事業者に対しても、地域の傾向の参考情報として支援に活用します。②のデータについては、新商品開発や商品改良に活用するとともに、新たな需要開拓に向けた事業計画策定に活用します。

③の観光需要の調査においては、観光協会等関係機関と連携し、地域の様々な分野の業種が関りを持てるような通年型・滞在型観光メニューを開発し経済効果を波及させて行きます。

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残り、小規模事業者の意識改革を図るための事業計画策定の端緒となるような活用には至りませんでした。

第2期の計画では小規模事業者の成長発展・持続的発展に向けた経営分析を専門家と連携して取り組むことで、販売する商品や提供する役務の内容、保有する技術やノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務内容等から小規模事業者の経営課題を明確にして、事業者に対して事業計画策定へと繋げていきます。

(2) 目標

	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
分析件数	5	5	5	5	5	5

(3) 事業の内容

①経営状況分析対象事業者の掘り起こし

当商工会では、個人事業所への確定申告指導により年間約 40 件、金融相談などにより年間 10 件程度の財務内容を把握する機会があることから、この機会を利用し経営分析を行う小規模事業者の掘り起こしを行います。

その中において、各小規模事業者の決算内容を過去の数値と比較し、売上高並びに営業利益が減少傾向にある事業所をそれぞれピックアップし、財務分析とあわせて非財務面（定性面）の分析をすることで、経営課題を明確にします。

その他、巡回訪問時に経営分析の必要性を説明し、分析事業者の掘り起こしを行います。

②経営分析の実施方法

経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、数値による定量的な評価（財務情報）だけでなく、経営者の意欲や事業環境などの定性的な面（非財務情報）も重視し分析します。定量的な「財務情報」では企業の過去から現在までの姿を把握し、定性的な「非財務情報」では企業の現在から将来の成長可能性を評価します。

【支援対象】 経営分析を行う意欲の高い小規模事業者 5 件

【活用ツール】 ローカルベンチマーク

【分析項目】 ①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）、有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転率（効率性）、自己資本比率（安全性）、流動比率、損益分岐点、キャッシュフローなど

②非財務分析

- ・ 経営者（経営方針や経営意欲等）
- ・ 事業（企業の強み・弱み等）
- ・ 企業を取り巻く環境・関係者（市場動向や競合他社状況等）
- ・ 内部管理体制（品質管理・情報管理体制等）

【分析手段・手法】 財務（定量）分析は、決算書等の財務書類にて確認し、非財務（定性）分析は調査対象者との面談により聞き取りを行う。分析については経営指導員が行い、高度な分析が必要な場合は、専門家と連携して実施する。

（４）分析結果の活用

①経営課題等の明確化

経営分析結果を踏まえて、小規模事業者が持つ問題点及び経営課題を明確にします。必要に応じて支援機関と連携を図り、それぞれの専門的な視点から小規模事業者の問題点を深掘りし、その課題の解決へと繋げていきます。

②分析結果のフィードバック

経済産業省が提供するエクセル形式のローカルベンチマークシートを活用し、その内容を小規模事業者に説明します。

説明時には、小規模事業者に分析の結果をわかりやすく説明し、経営状態をよく理解していただくことと合わせて、経営上の問題点や課題を認識していただきます。

③事業計画策定への誘導

分析結果のフィードバックにより、小規模事業者に認識していただいた経営上の問題点や課題を解決するための改善点などの提案を行い、総合的な経営戦略のもと、事業計画書の策定の重要性を説明することで、実効性のある事業計画策定を推進していきます。

④情報の共有

収集した分析結果は職員間で共有し円滑な事業者支援へと繋がります。また、職員の支援力向上にも繋げ、今後の経営課題解決において迅速かつ効率的に対応できるようにします。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者に対する事業計画の策定支援は、小規模事業者持続化補助金などの補助金活用や日本政策金融公庫の経営改善貸付融資の際など、事案が生じた際の対応が多くありました。

また、一方で、小規模事業者の中には、勘に頼った経営をする者が少なからず存在し、必要性が認識されていないため、事業者自らが事業計画を策定することは少ない現状です。このことから、今後も引き続き、事業計画の必要性を説き、意識を改善する取り組みが必要であり、経営指導員が巡回・窓口相談等を通じて、経営分析の結果から事業計画策定を支援します。

(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ります。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、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繋がります。

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意思決定の早い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します。

創業に関しては、移住定住促進事業を行う町とも連携を取りながら創業者の掘り起こしを行うとともに、既存小規模事業者の第二創業を含めて、支援を行っていきます。

創業支援においては、中小企業診断士等の専門家と連携し利尻富士町商工業振興助成金等を活用しながら、早期の経営安定を図れるよう創業計画策定を支援します。

また、事業承継支援では、経営指導員が巡回訪問により後継者の有無等を再度確認し、事業承継の意思を示している小規模事業者については、早いうちから事業承継計画を策定するよう、経営指導員の巡回訪問を通じて意識醸成を図り、計画策定を支援します。後継者がいない場合は、小規模事業者の経営状況や生活基盤の維持に係る必要性等を分析するとともに、北海道事業引継ぎセンターとの連携や民間企業のマッチングサービスの活用も視野に入れ、第三者承継に向けて支援を実施します。

上記の支援にあたっては、専門的な知識やノウハウが必要となるため、専門家や金融機関等の支援機関と連携を取りながら支援を進めます。

なお、支援対象者は、経営分析を行った全ての小規模事業者とします。

(3) 目標

	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①事業計画策定件数	1	2	2	2	2	2
②地域資源を活用した新商品開発に係る事業計画策定件数	0	1	1	1	1	1
③創業計画策定件数	2	1	1	1	1	1
④事業承継計画策定件数	2	1	1	1	1	1

(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事業計画策定を支援する。中小機構が提供する「小規模事業者の計画づくり・サポートキット」等状況に応じ活用していく。
また、持続化補助金の活用を希望する事業者には、申請様式の計画策定を支援し、専門的な知識が必要な場合は、専門家を招聘し、個別相談会を開催するなど連携して支援する。

②地域資源を活用した新たな商品開発のための事業計画策定支援

【支援対象】 利尻富士町の豊富な漁業資源等を活かした特産品開発に積極的に取り組む事業者で経営分析を行った小規模事業者

【手段・手法】 経営指導員が巡回訪問によって、経営分析及び需要動向調査等の結果から中小機構が提供する「地域資源を活用した売れる商品づくり・サポートブック」の各様式等を活用して、商品開発・販路拡大の事業計画策定を支援する。また、支援にあたり専門的な知識が必要な場合は、専門家を招聘し、個別相談会を開催するなど連携して支援する。

③創業希望者に対する「創業セミナー」の開催

【支援対象】 利尻富士町において創業を希望する者

【募集方法】 町の広報誌やチラシ、町や商工会のホームページにより、町内外の創業希望者を募集する。

【講師】 日本政策金融公庫、中小企業診断士等

【回数】 年1回

【カリキュラム】 創業の心構え、創業計画書の作成、町の施策説明等

【参集目標】 5名

④創業計画の策定支援

【支援対象】 上記セミナー受講者、経営分析を行った事業者
利尻富士町において創業を希望するもの

【手段・手法】 経営指導員等が巡回訪問を中心として策定を支援するとともに、高度な案件については外部専門家も交えて支援を行い、確実な創業計画の策定につなげていく。

⑤事業承継に対する支援

【支援対象】 事業承継を予定している後継者、巡回訪問によるヒアリング等により事業承継の意思を示している小規模事業者

【手段・手法】 後継者に対しては、経営指導員が中小企業庁発行の「経営者のための事業承継マニュアル」等を活用し、事業承継計画策定を支援する。また、専門家との連携による巡回訪問等により、経営者としての意識付け及び、決算書の見方や金融機関とのやり取りといった事業承継後へ向けた資質向上を図る。

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っていませんでした。

第2期の計画においては、経営指導員が事業計画に基づく進捗状況を確認するとともに事業者と検証を行い、計画とのズレが生じた場合には、実施内容の改善や計画の見直しができるよう3ヵ月に1回のフォローアップで、PDCAの意識付けを行っていきます。

(2) 支援に対する考え方

定期的な巡回訪問を通し、事業計画を策定したすべての事業者に対してフォローアップを実施します。変化する経営環境において、事業の進捗状況の確認と経営課題の把握は非常に重要で、専門家との同行巡回や個別相談会の開催等により事業者との接点を増加させることで、内容の濃い支援に繋がっていきます。

また、上記支援を行うことでPDCAの意識付けを行っていきます。

(3) 目標

	現状	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①フォローアップ 対象事業者	5	5	5	5	5	5
②フォローアップ 延べ回数	20	20	20	20	20	20
③前年比売上 5%増目標件数	1	2	2	2	2	2

(4) 事業内容

①巡回訪問・窓口相談によるフォローアップ支援

事業計画策定事業者に対して、定期的な巡回訪問（3 カ月に 1 回）による進捗状況の確認において、資金繰りや新たな経営課題等をヒアリングし、計画とのズレを早期に把握・修正し、確実に売上や利益が増加するように支援を行います。

②事業計画と進捗状況に相違がある場合の対処方法

事業計画に沿って事業を実施していく中で、難しい課題が発生するなど進捗状況が思わしくなく事業計画との間に大きなずれが生じていると判断した場合は、外部専門家や関係支援機関等と連携し、計画とのずれの発生原因及び今後の対応を検討し、取組内容の改善や事業計画の見直しを行い、課題が解決できるよう支援していきます。

③資金繰り面における支援

売り上げの増加や収益の改善、持続的な経営のために、必要な設備資金およびそれに付随する運転資金については、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営改善資金（マル経）」および「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用して金融面の支援を行い、事業活動が停滞することがないように支援します。

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

本町の特産品は、地域ブランドとして全国的に有名な「ウニ」や「昆布」以外にも、「ホッケ」や「タコ」など優れた水産加工品はたくさんあります。しかし、ウニや昆布ほどのネームバリューがないため、売上に結びついていないのが現状です。それらを全国に向けどのように発信していくのか、またどうやって販売するのかが大きな課題となっております。

第 1 期の計画期間では、初年度に展示・商談会への出展支援を行いましたが、その後は、出展を予定していた事業所の人手不足により出展を断念せざるをえない状況となったことから、事業者の支援ニーズにあった取り組みが課題となっています。

(2) 支援に対する考え方

これまでに記載した、需要動向調査や事業計画に基づき、消費者のニーズを把握した上で商品開発や既存商品の見直しについて支援して行きます。

また、第 1 期の課題である小規模事業者の支援ニーズにあった取り組みについては、各事業所の人員等の状況に応じて、展示・商談会への出展支援のほか、新たに I T 活用による販路開拓支援やアンテナショップの活用による販路開拓支援など、適切な需要開拓内容を提案し、新たな市場への販路開拓による売上向上を図って行きます。

さらに、第 2 期においては新型コロナウイルス感染症の影響による国の経済対策などを活用した来島者が見込まれることから、旅行雑誌や I T を通して地域や特産品、さらには、小規模事業者の魅力ある事業を P R し、各個店の販路拡大・売上増を図って行きます。

(3) 目標

	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①商談会出展者数	2	1	1	1	1	1
①成約目標件数	2	2	2	2	2	2
②IT セミナー開催数	—	1	1	1	1	1
②前年比売上 2%増目標件数	—	1	1	1	1	1
③雑誌を活用した情報発信回数	—	1	1	1	1	1
③雑誌を活用した情報発信事業者数	—	5	5	5	5	5
③前年比売上 2%増目標件数	—	5	5	5	5	5
④アンテナショップ出店事業者数	—	1	1	1	1	1
④前年比売上 2%増目標件数	—	1	1	1	1	1

※②③④は新規のため現状の実績はなし。

(4) 事業内容

①新たな需要開拓のための展示会への出展支援

商工会が独自で開催することが困難なため、北海道商工会連合会やその他支援機関が実施する商談会へ出展し販路の拡大を図ります。出展に当たっては、事前の準備から当日のアンケート調査、出展後のフォローアップまで、専門家の意見を取り入れながら取り組んでいきます。

この支援を通じて、地域資源を活用した特産品等を加工する小規模事業者の全国展開や新規取引先の獲得などの実績を残すことで、地域内の潜在的な支援対象者に対して遡及効果があると考えております。

【支援対象者】水産加工業者（事業計画策定済み事業者）

【支援内容】①事前支援：出展申込等手続支援、ブースレイアウト・ディスプレイデザイン指導、規格書作成支援、チラシ作成支援、POP 作成支援、バイヤー等へのプレゼン支援、アンケート調査票作成支援、その他データ収集支援
 ②出展支援：ブース・ディスプレイ設置指導、バイヤーへのヒアリング支援、アンケート収集支援
 ③出展後支援：アンケート集計支援、バイヤーへのアプローチ支援、専門家と連携しての商品ブラッシュアップ支援

【想定する商談会】「北の味覚、再発見！！」（札幌市）

※札幌市で開催される小規模事業者向けの展示商談会。道内外流通関係者・観光関係者・札幌消費者協会に加盟する一般消費者の来場もあり、バイヤー・消費者の両面から意見を得ることで、商品力を高め道内外の販路開拓に繋げることができます。

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

【期待される効果】バイヤーからの意見を商品に反映することで、売れる商品へとレベルアップさせ、売上げや利益の向上につながるものと思われます。

②IT を活用した販路開拓支援

小規模事業者の経営環境が厳しさを増す中、広く情報発信するためにはITを活用することが今後の事業活動を行っていく上で非常に重要であります。そこで、ホームページやSNSなどを活用し、売上げや来店客の増加に繋げていきます。

【支援対象】事業計画策定事業者で、販路開拓支援が必要でありIT活用に意欲のある小規模事業者

【支援内容】・IT活用セミナーの開催（1回／年）（新規）
・必要に応じ個別相談会を開催
・フェイスブックやツイッターなどのSNSを活用した情報発信支援
・「グーペ」を活用したホームページ作成支援
※全国商工会連合会が推奨する無料のホームページ作成サービス

【期待される効果】効果的な販売促進活動が可能となり、消費者に対する認知度向上や売上・利益の拡大に繋げることができます。

③旅行雑誌を活用した販路開拓支援（新規）

新型コロナウイルス感染症の影響により当面インバウンド需要が見込めないため、道内需要の掘り起こしを行います。

現在、観光旅行における情報収集はインターネットが主流となっていますが、情報量が多く的が絞りにくいという側面があります。また、インターネットやスマートフォンに不慣れな高齢者にとっては紙媒体での情報収集が一般的と思われます。

そこで、道内最大の発行部数を誇る雑誌社と連携し販路開拓支援を行います。

【支援対象者】飲食店や土産物店等の観光関連小規模事業者

【支援内容】旬の観光スポットや、それに付随した複数の観光関連小規模事業者の情報をマップに掲載し販路開拓支援を行います。（掲載：年1回）

【期待される効果】年間100万部以上の発行部数を誇る旅行雑誌に掲載されることにより、掲載店舗の認知度向上と併せて売上の向上を目指します。

④アンテナショップへの出展支援（新規）

小規模事業者の提供する商品の認知度向上や売上向上及び新規需要開拓を図るため、アンテナショップへの出展支援を行います。また、消費者の反応や意見を収集し、商品の改良や販売戦略の見直しを行うことも併せて行っていきます。

【支援対象者】事業計画策定支援に基づき販路開拓支援が必要な小規模事業者

【支援内容】出展を想定しているアンテナショップは以下のとおりです。

（ア）北海道どさんこプラザ（札幌市）

新商品による3か月間のテスト販売が可能であり、商品ごとの販売状況のほかに消費者ニーズの把握ができる。また、短期間の対面販売による催事が可能である。

(イ) むらからまちから館（東京都）

全国商工会連合会が運営するアンテナショップ。全国 47 都道府県の特産品が販売されており、新たな特産品の販路を開拓する目的で、1 か月間のトライアル又は 6 か月間の展示販売が可能である。

【期待される効果】 少ない経費負担で大消費地である首都圏での商品 PR や、販路拡大が図ることができます。また、商品ごとに収集した情報を小規模事業者へ提供することや、マーケティング・アドバイザーから商品に関する指導・助言を受けることができ、小規模事業者の売上増加による持続的発展に寄与することができます。

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

経営発達支援事業の評価・見直しについては、利尻富士町の担当課長を外部有識者に加え、事業成果における評価・検証・見直しなど PDCA を意識した評価委員会を実施して来ました。

また、評価結果は当会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状態とし広く周知を図っています。

(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・見直しを行います。その他、以下の通り実施します。

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)、利尻富士町産業振興課長(1 名)の他、外部有識者として稚内信金利尻富士支店長(1 名)とします。

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します。

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いたします。

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

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ます。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ます。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も取り組んでいきます。

(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ります。

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きます。

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 2 回）を開催し職員の支援能力の向上を図っていきます。

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 を習慣化していきます。

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ります。その為、支援状況においてはその都度、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きます。

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

これまでは、日本政策金融公庫のマル経協議会や宗谷管内商工会職員研修会に出席して道北地域及び宗谷管内の金融や地区情勢の情報交換を行っています。

また、利尻町商工会と礼文町商工会で組織する「利礼三町広域連携協議会」において、それぞれの支援ノウハウや支援の現状・課題等の情報交換を行っています。

今後においては、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ため、「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っています。

(2) 事業内容

①小規模事業者経営改善資金貸付団体連絡協議会への出席

年 2 回行われている当連絡協議会（マル経協議会）への出席により、景況情報、金融情勢、需要動向、融資のポイントなどの情報を得ることにより、事業計画の策定支援や問題解決の支援力向上に繋がります。

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ます。

③広域連携協議会による情報交換

人口規模、気候条件、離島という同じような状況にある利尻町商工会・礼文町商工会の経営指導員を中心とした経営支援会議の出席を通して、利礼三町独特の経営課題や支援手法などの情報を共有することにより、小規模事業者の支援に役立てます。

④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

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ます。

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

地域内の人口が減少する中、地域経済の活性化のため、利尻島一周悠遊覧人G実行委員会主催の「利尻島一周悠遊ランニング」(6月)、当会青年部主催の「うにうにフェスティバル」(8月)や実行委員会主催の「北海島まつり」(7月・8月)等を実施し交流人口の拡大を図ってきました。どちらも人気のイベントながら、夏に集中しており地域経済の活性化も一時的なものとなっています。

これらのことから、年間を通した誘客を図り地域全体を活性化するべく、通年型・滞在型観光メニューの開発や海産物を活用した魅力ある特産品の開発を行っていくことが喫緊の課題となっています。

上記の課題を解決するに当たり、地域の様々な関係機関と連携を図りながら進めて行く為、既存の組織ではなく、次のとおり協議会を新たに立ち上げ、地域経済活性化の方向性について共有を図っていきます。

(2) 取組内容

利尻富士町・利尻富士町観光協会・利尻漁業協同組合・稚内信用金庫利尻富士支店とともに利尻富士町の活性化について検討する「利尻富士町地域活性化協議会(仮称)」を開催し、当地域のブランド力向上の取り組みについて検討するとともに、通年型・滞在型観光メニューの開発や地域資源を活用した商品開発など、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ます。

(3) 協議会の内容

①「利尻富士町地域活性化協議会(仮称)」の実施(新規)

【目 的】 利尻富士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「利尻富士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

【効果】現在の既存イベント（当会青年部：うにうにフェスティバル（※1）、利尻島一周悠遊覧人G 実行委員会：利尻島一周悠遊ランニング（※2）、実行委員会主催：「北海島 まつり」（※3））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、「利尻富士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、地域経済の活性化という共通認識を持つことができます。また、当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ることができます。

（※1）当会青年部主催：「うにうにフェスティバル」

地元小規模事業者による売店やゲーム、ウニの早食い競争等、特産品であるウニをメインに近海で獲れる新鮮な海の幸を提供するイベント。

今後は、新たな利尻富士町の特産品についてもアピールをしていきます。

（※2）利尻島一周悠遊覧人G 実行委員会主催：「利尻島一周悠遊ランニング」

これまで19回開催されている初夏の一大イベントで、利尻島1周約55kmを走破するマラソン大会。参加者は島内のみならず全国から500人を超える。当会青年部・女性部においては、前夜祭のウェルカムパーティーと完走パーティーにおいて食事や飲み物の提供を行うなど「心のこもったおもてなし」を行っています。この大会を通して観光関連業のホスピタリティー向上とバックカントリー中心だった外国人観光客の新たな来島理由として参加者の向上を図り、宿泊施設や地元商店等地域にもたらす経済効果をさらに大きなものとして行きます。

（※3）利尻富士町・当会・観光協会・漁協等関係機関を中心に実行委員会を組織し毎年開催。7月下旬には鬼脇地区、8月上旬には鷺泊地区と2会場で開催し、それぞれ当会青年部・女性部をはじめとする各種団体・小規模事業者が売店や多彩なステージイベントを実施しています。

当イベントでは、地元住民や観光客との交流を通し地域の経済効果も大きく、今後は新たな需要を開拓する事業者の発展を促し、新たに開発した商品の認知度向上の一助とします。

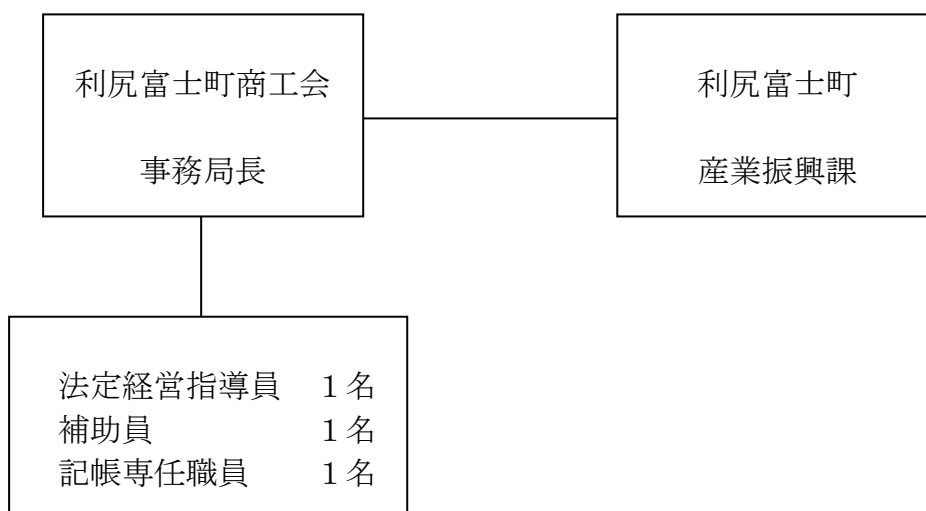
(別表 2)

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 2 年 11 月現在)

- (1) **実施体制** (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／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

氏 名：柴田 実

連絡先：利尻富士町商工会 TEL0163-82-1125

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、関係市町村連絡先

① 利尻富士町商工会

〒097-0101 北海道利尻郡利尻富士町鴛泊字富士野 3 番地の 2

Tel (0163) 82-1125 Fax (0163) 82-2179

E-mail : rfshoko4@rose.ocn.ne.jp

② 利尻富士町 産業振興課

〒097-0101 北海道利尻郡利尻富士町鴛泊字富士野 6 番地

Tel (0163) 82-1114 Fax (0163) 82-1373

E-mail : kikaku@town.rishirifuji.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	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750
地域経済動向調査	100	100	100	100	100
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、国補助金、道補助金、町補助金、事業受託費、手数料収入、雑収入

(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