

経営発達支援計画の概要

実施者名	壮瞥町商工会 （法人番号 1430005009678 ） 壮瞥町 （地方公共団体コード 015750） 伊達市 （地方公共団体コード 012335）
実施期間	令和 7 年 4 月 1 日～令和 12 年 3 月 31 日
目 標	経営発達支援計画の目標 ①小規模事業者の経営状況分析を行い、中長期的な視点での事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し売上利益率向上を図る。 ②創業・第二創業予定者や創業後 3 年以内の事業者、事業承継が課題となっている小規模事業者等を積極的に支援し、小規模事業者の減少を抑制する。 ③地域資源を活用した商品開発や既存商品のブラッシュアップにより、新たな販路開拓・拡大支援を行い、小規模事業者の売上・利益率向上を図る。
事業内容	経営発達支援事業の内容 3. 地域経済動向調査に関すること （1）地域経済動向の分析（RESAS データの活用） （2）関係機関による経済動向調査結果の情報提供 4. 需要動向調査に関すること （1）展示会・物産展におけるアンケート調査 （2）インターネットを活用したアンケート調査 5. 経営状況の分析に関すること （1）対象者の選定（2）基本データの把握（3）財務データ分析（4）定性分析（5）ビジョンの整理（6）専門家との連携（7）マインド向上対策（8）情報整理及び活用 6. 事業計画策定支援に関すること （1）掘り起し （2）事業計画策定支援 （3）創業・第 2 創業・事業承継支援 （4）D X 推進セミナーの開催（新規） 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること （1）巡回訪問・窓口相談対応による支援 （2）フォローアップ支援メニューの周知 （3）創業者・事業承継者に対する支援 （4）資金繰り面における支援 （5）事業計画と進捗状況とズレが生じている場合の対処 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること （1）展示商談会・物産展等への出展支援 （2）DX への取組として IT 活用による販路開拓支援（新規）
連絡先	壮瞥町商工会 〒052-0101 北海道有珠郡壮瞥町字滝之町 286 番地 56 電話 0142-66-2151 F A X 0142-66-2711 E-mail : ssc@bz03.plala.or.jp 壮瞥町 商工観光課 〒052-0101 北海道有珠郡壮瞥町字滝之町 384 番地 1 道の駅そうべつ情報 I 内 電話 0142-66-4200 F A X 0142-66-2800 伊達市大滝総合支所 地域振興課 〒052-0301 北海道伊達市大滝区本町 85 番地 1 電話 0142-82-6748 F A X 0142-68-6301

経営発達支援計画

1. 目標

①商工会の特性

②地域特性

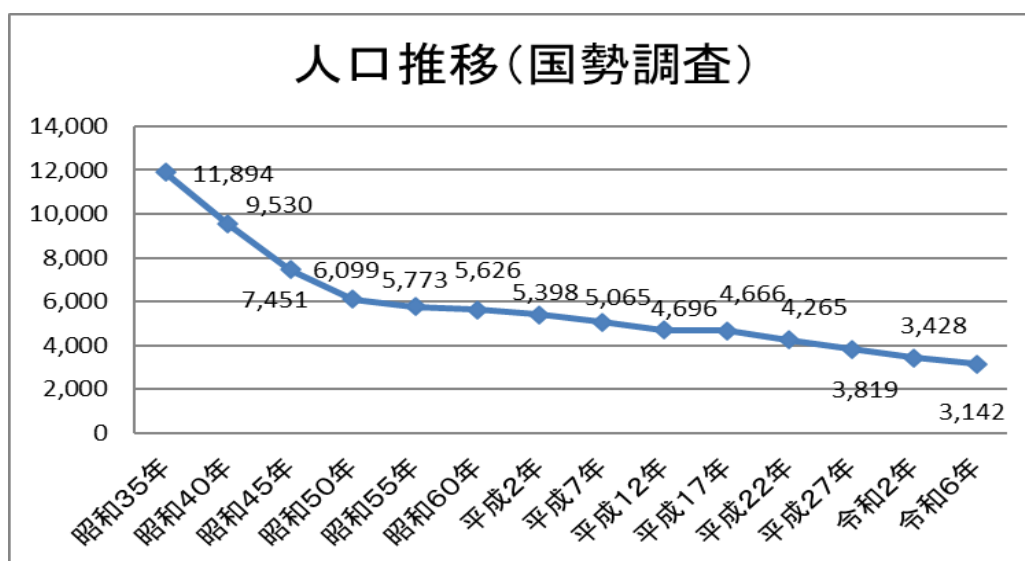
ア. 立地

伊達市大滝区は、平成 18 年 3 月伊達市と大滝村が市村合併している。面積 274.03 km²で、内陸に位置する大滝区は内陸性の気候となっており、最深積雪が 100cm を上回る。道央圏と道南圏を結ぶ好地域性で、三階滝や北湯沢温泉郷等の四季の彩りを楽しめる観光資源を有している。

イ. 人口の推移

壮瞥町は人口 2,364 人（令和 6 年 3 月現在）であり、昭和 35 年の 8,218 人をピークに、産業構造の変化による離農や昭和 48 年の硫黄鉱山の廃止等により人口の減少が続き、ピーク時に比べて 71.1%減少している。

伊達市大滝区は、人口 778 人（令和 6 年 3 月現在）であり、昭和 34 年の 3,798 人をピークに、昭和 46 年の鉱山の廃止や、林業及び農業等 1 次産業の衰退、市村合併による事業所の移転や行政サービスの統合などにより、ピーク時に比べて 79.5%減少している。



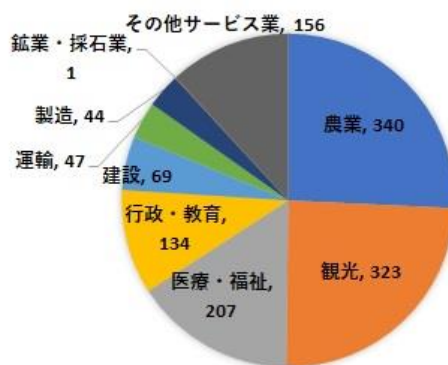
③産業別の現状と課題

ア. 産業別人口

壮瞥町の産業別人口（令和 2 年国勢調査）は、農業 340 人、観光関連サービス業（宿泊・卸売・小売等）323 人、医療・福祉 207 人などが主なもので、職業人口総数 1,321 人における構成比は、農業 25.7%、観光 24.5%、医療福祉 15.7%となっている。

とりわけ、観光と農業関連人口が多く 2 つの産業で全体の 50.2%と半数を超えている。

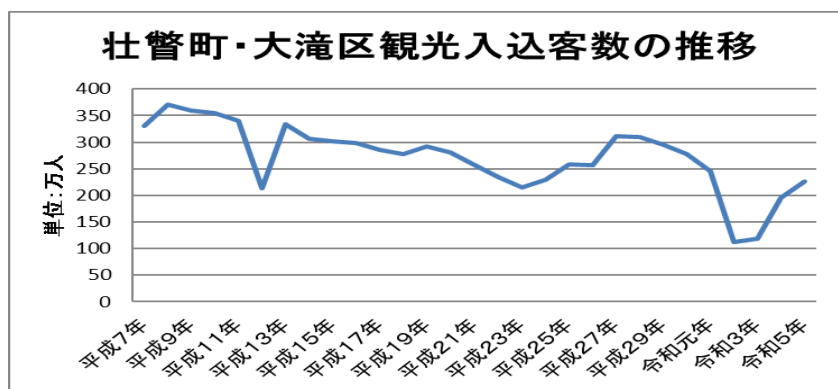
これらの傾向は、伊達市大滝区も同様の傾向となっている。



イ. 観光産業の現状

当地域の観光客の入り込みは、昭和 24 年に戦後初の支笏洞爺国立公園指定や、マイカーの発達、バブル経済の到来があり、平成 8 年度のピーク時には、371 万人（壮瞥地区、大滝地区合計）の入込客数があった。その後、平成 12 年有珠山噴火から入

込客数減少が続き、東日本大震災の影響で平成 23 年度は 214 万人に減少したが、平成 21 年の洞爺湖有珠山ジオパークの世界ジオパークへの登録やインバウンドの取込等により平成 30 年度は 277 万人まで回復した。しかし、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で令和 2 年度は 111 万人と激減した。新型コロナウイルス感染症が 5 類感染症に移行した令和 5 年度は 226 万人となり、コロナ禍以前の勢いを取り戻しつつあるという状況である。



出典：北海道観光入込客数調査報告書（北海道経済部観光局観光振興課調査）

ウ．農業の現状

当地域は、前述のとおり北海道でも温暖な気候に恵まれ、くだもの、米、高級菜豆、野菜などが生産されている。農業粗生産額は、平成 7 年には 17 億円を超えていたものが、平成 20 年に 12.5 億円まで減少している。平成 29 年では 15.1 億円まで回復し、近年は若干の回復傾向にある。

一方で、総農家数は平成 17 年 176 戸、平成 27 年 153 戸と減少しており、農業就業人口に占める 65 歳以上の割合が 47.5% と高齢化が進み、担い手の不足や遊休農地が発生する懸念があり、これらが大きな課題となっている。そのため壮瞥町は、平成 20 年度以降、新規就農者や後継者に対する支援制度を創設し、担い手の育成やスムーズな農地継承の仕組みづくりに取り組んでいる。

エ．商業の現状

当地域の商業は、地域の日用品及び食料品小売業、観光土産品小売業を中心に発展してきたが、近隣の大手量販店との競争激化や消費者ニーズ変化への対応の遅れにより、消費購買が流出し店舗数は減少している状況にある。年間販売額（商業統計調査より）は、バブル景気の平成 3 年には 65 億円あったが、その後減少を続け、平成 28 年には 34 億円となっている。

特に市村合併後は、コロナ禍という特殊事情もあり、店舗の減少（75 事業所から 60 事業所へと 15 事業所減）が加速している。

オ．工業の現状

工業（建設・製造業）は、小規模事業者に占める件数（37 事業所）は少ないものの、農産品加工型の製造業と土木・建築業が中心となっている。当地区の内、特に村内にあった支店事務所は市村合併後に市部に移転した事業所や支店廃止などにより減少している。

④壮瞥町及び伊達市の総合計画

ア．壮瞥町の総合計画

壮瞥町における第5次まちづくり総合計画（令和2年～令和11年）では、未来に光り輝く産業力強化による地域経済の活性化を目指す姿とし、基幹産業である観光と農業は、地域の特色を生かした施策を展開することにより、地域活性化を図る必要があるとしている。

本発達支援計画は、これら壮瞥町の総合計画に沿って事業を実施することとする。

（i）商工観光業の振興

商工観光業の振興として、中小企業経営基盤強化につながる支援制度により中小企業の活性化や町内の消費を促すため、商店街の活性化を図る。観光振興では、良好な景観の保全と質の高いサービスの提供、インバウンドに対応した案内表示の多言語化や魅力ある観光地づくりを推進するとともに、近隣市町等との連携を強化する。また有珠山の入山規制緩和や洞爺湖園地の利活用の検討など地域資源を生かした観光地の活性化に努めるとしている。

（ii）農林業の振興

農林業の振興として、先進農家が指導し、町や関係機関で構成する農業担い手育成センターの機能強化を図り、担い手の育成・確保を推進するとともに、スマート農業技術の導入等による農業経営の体質強化や付加価値の高い農作物等の農業生産体制づくりを促進。また、有害鳥獣による農作物等の被害の軽減を図るため、鳥獣被害対策の促進や森林の持つ国土保全機能を重視した森づくりを促進するなど多面的機能の保持・育成を図るとしている。

（i）及び（ii）の振興による地域資源を踏まえて、壮瞥町が定める総合計画の経済目標として、観光客入込数の目標値は、令和11年に年間250万人（令和5年度現在観光入込客数168万人）としている。

イ．伊達市の総合計画

第7次伊達市総合計画（平成31年度～令和10年度）の基本計画では、観光面では自然環境や歴史、「食」などを生かした体験型観光等の推進や、観光拠点施設と観光資源を有機的に結び付け魅力あふれる観光基盤の形成が必要である、としている。

農業面では、品質が高く売れる農畜産物の生産、安定した農業経営、担い手が育ち未来に続く農業、環境にやさしい循環型農業を定着させて、稼ぐ農業の確立を目指すこととしている。

本発達支援計画は、これら伊達市の総合計画に沿って事業を実施することとする。

⑤小規模事業者の現状と課題

町内の商工業者の現状は、商工業者数は168事業者であり、その内小規模事業者が147事業者(87.5%)を占めている。業種別にみると卸・小売業が60事業所(40.8%)を占め、次いでサービス業27事業所(18.4%)、その他23事業所(15.6%)が7割

以上となっている。また、コロナ禍以前の平成 31 年と比較して業種別の小規模事業所数の推移をみると、製造業が 25 事業所（増加率 66.7%）と最も増加し、次いで卸・小売業 60 事業所（増加率 15.4%）、サービス業 27 事業所（増加率 28.6%）、全体として 20 事業所（15.7%）増加している。増加の要因は、個人の価値観の多様化や雇用環境が変わったことによる社会構造の変化により、場所や時間にとらわれず自分のペースで自由に働きたいというフリーランスとしての創業希望者が増えたところに、コロナ禍での補助金や助成金により創業のハードルが下がったという一時的なものと考えられる。

そのような中、観光関連の事業から地域経済の活性化を図るため、商工会では平成 22 年度から 5 年間小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（以下「全国展開支援事業」という）に取り組み、牛肉や南瓜など地域農畜産物を活用した「奥洞爺ご膳」のほか、平成 28 年度から壮瞥産リンゴを使ったシードルといった特産品開発支援を行いホームページや雑誌、メディア等による情報発信を行っている。

新型コロナウイルス感染症が 5 類感染症に移行した令和 5 年度以降、インバウンド客をはじめとした観光客回復で若干の需要増加があったが、総体的には魅力的な商品等が少ないことや、商品・サービスの PR 不足により販路開拓に繋がらず売上が伸び悩んでいるという課題がある。

また、一時的な事業所数の増加傾向が見られるものの、地域業種全体としては、地域人口の減少及び高齢化が進んでいることから、経営者の高齢化及び後継者不在による廃業が今後ますます増加することが予想され、新たな事業の担い手の創出、円滑な事業承継を行うことが課題である。

【小規模事業者数】（ ）内は商工業者数（令和 6 年 4 月商工会独自調査）

	建設業	製造業	卸・小売業	サービス業	その他	合計
平成 19 年 4 月	18 (26)	12 (13)	75 (92)	22 (52)	9 (14)	136 (197)
平成 27 年 4 月	15 (18)	13 (15)	66 (81)	23 (25)	19 (21)	136 (160)
平成 31 年 4 月	14 (17)	15 (17)	52 (64)	21 (24)	25 (27)	127 (149)
令和 6 年 4 月	12 (15)	25 (27)	60 (71)	27 (31)	23 (24)	147 (168)

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①これからの 10 年程度の期間を見据えて

上記の現状から、今後、さらに人口減少が進むことで地域の消費購買力は低下することが予測される。また、事業者の高齢化や売上げ減少による廃業が加速する恐れがあり、地域の商業機能の低下が、近隣市町村への購買力流出を拡大させ、ますます経営環境は悪化し小規模事業者が減少することが予想される。これらの悪循環は、雇用の維持や地域住民の利便性の低下など、地域経済に大きな悪影響を及ぼすこととなる。このような状況を改善し、今後 10 年先も小規模事業者が地域雇用と地

域住民の生活機能を支えていくためには、地域資源を活用した商品・サービスを扱い売上の維持・拡大を図る小規模事業者を重点的な支援対象とし、「対話」と「傾聴」による伴走支援を通じて、小規模事業者個々の経営課題を明確に設定し、課題解決策の検討によって事業者自らが気づき、実行する自走化へと導き、事業の持続的発展に繋げることが必要である。

②壮瞥町・伊達市総合計画との連動性と整合性

壮瞥町の第5次まちづくり総合計画（令和2年～令和11年）では将来像を「夢・希望へチャレンジ 笑顔あふれる元気なまち そうべつ」を目指し、「子どもから高齢者まで、一人ひとりが夢と希望を持ち、それらの実現に向け、果敢にチャレンジする気持ちを大切にするとともに、本町にある有珠山や昭和新山などの観光資源、美しい洞爺湖や緑豊かな自然景観、温泉資源などの優位性を再認識し、それらを最大限活用していくことで、他の地域にはない持続可能なまちを形成し、未来（子や孫世代）へ着実につないでいくため、この将来像を掲げる。」としている。

また、伊達市の第7次伊達市総合計画（平成31年度～令和10年度）では、将来像を「みんなが豊かさを感じられる市民幸福度最高のまち」を目指し、基本目標の一つとして「稼ぐ力と雇用を生み出すまちづくり」としている。

これらの取り組みは、前述の小規模事業者の現状と課題で示した内容並びに、長期的な振興のあり方における支援の方向性と同じであり、当会では基本計画と連動・整合性を図りながら経営発達支援事業を実施していく。

③商工会としての役割

地域で唯一の総合経済団体である商工会の役割は、地域経済を牽引する小規模事業者が抱える課題やニーズを把握し事業計画を策定するとともに、適切な伴走型支援による販路拡大等の支援や円滑な事業承継の推進、創業支援等、売上向上・経営の持続化を通じて地域経済を活性化することである。そのため市・町及び各支援機関と連携を密にし、支援体制を構築し、後継者の育成や事業承継、創業への支援を行うとともに、小規模事業者との「対話」と「傾聴」による伴走支援を行うことで、小規模事業者自らが抱える課題に気づき、その解決を共に図っていくことで事業の持続的発展に繋げる。これらの取り組みにより、地域経済の活性化並びに、地域住民の生活環境の維持を実現させていく。

（3）経営発達支援事業の目標

壮瞥町及び伊達市大滝区の現状と課題、市・町の総合計画と小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、経営発達支援事業における5か年計画の目標を次のとおり設定する。

【目標1】

小規模事業者の経営状況分析を行い、中長期的な視点での事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し売上・利益率向上を図る。

〈事業計画策定事業者数 20者/年〉

〈支援した事業者の利益率増加目標 3%（対前年比）〉

【目標 2】

創業・第二創業予定者や創業後 3 年以内の事業者、事業承継が課題となっている小規模事業者等を積極的に支援し、小規模事業者の減少を抑制する。

〈新規創業・第二創業者数目標 2 者/年〉

〈事業承継者数目標 1 者/年〉

【目標 3】

地域資源を活用した商品開発や既存商品のブラッシュアップにより、新たな販路開拓・拡大支援を行い、小規模事業者の売上・利益率向上を図る。

〈商談会・物産展出展支援目標〉

3 者/年・売上増加率 2%（対前年比）

〈SNS 等を活用した販路開拓支援目標〉

20 者/年・売上増加率 2%（対前年比）

【地域への裨益目標】

上記の目標を目指すことで、小規模事業者の生産性が高まり、小規模事業者数減少が抑制される。また、新規創業支援や事業承継支援を行うことで雇用の場を確保し、地域コミュニティの維持に必要な業種の維持を図り、地域住民の利便性の維持・向上に繋げることで、地域の持続的発展に寄与することを目標とする。

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期間（令和7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

【小規模事業者の目標達成に向けた方針】

①小規模事業者の経営状況分析を行い、中長期的な視点での事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し売上・利益率向上を図る。

小規模事業者の売上・利益の向上を目指すには、小規模事業者自身が自社の置かれている状況の把握・分析に基づいた経営改善を行うことが重要である。そのために地域資源を活用した商品・サービスの開発や販売促進、円滑な事業承継、売上の維持・拡大を図る小規模事業者を対象とし、積極的な巡回指導により表面的な経営課題のみならず、事業者との「対話」と「傾聴」を通じて本質的な課題に事業者自らが「気づき」、「腹落ち」することにより自身で課題解決に向け自走化できるよう支援していく。

②創業・第二創業予定者や創業後3年以内の事業者、事業承継が課題となっている小規模事業者等を積極的に支援し、小規模事業者の減少を抑制する。

小規模事業者数を維持することは、地域コミュニティや地域の雇用維持に繋がるため、事業承継や創業・第二創業に対して、各種助成事業や北海道事業承継・引継ぎ支援センター等、専門機関を活用して、実現可能性の高い事業計画の策定支援による伴走型支援を行う。

③地域資源を活用した商品開発や既存商品のブラッシュアップにより、新たな販路開拓・拡大支援を行い、事業者の売上・利益率向上を図る。

地域資源を積極的に活用した高付加価値な新商品開発や既存商品のブラッシュアップの支援を行い、札幌圏・首都圏での地域外で開催される商談会や展示会への出展による販路開拓支援を実施する。また、DX化に向けSNS等ITの積極的な活用を促し、来店客の増加や販路開拓・拡大に繋げることで売上・利益率向上を図る。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

上記の目標を通じて、小規模事業者数の減少を抑制し、地域コミュニティの維持を図る。また、地域の小規模事業者の経営基盤の強化により、地域内の付加価値向上や新たな雇用の創出に繋げ、地域人口の減少抑制や地域活性化を図る。

3. 地域経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期においては、町外経済指標調査（国、北海道商工会連合会、地域金融機関が実施している地域経済動向調査の分析内容の他、北海道、日本観光振興協会の観光関連情報）、町内経済動向調査（地域内の観光入込客数等の情報）の内容をホームページや巡回訪問、窓口相談時に情報提供を行った。

しかし、提供した情報の多くは全国・北海道・胆振管内規模の経済動向のデータであり、規模が大きすぎるため、地域の小規模事業者にとっては、自らを取り巻く経営環境としての認識に至らず、提供した調査結果を事業計画策定等の実施支援に十分活用しきれなかったのが現状である。

第3期では、地域の経済動向や小規模事業者の経営課題を明確に把握するため、国が提供する地域経済分析システムのビッグデータ等と地域事業者個々の経済動向を組み合わせた調査を実施することで、身近なデータとして調査結果に関心を持ってもらい、実効性のある事業計画策定支援へと繋げていく。

(2) 目 標

事業内容	公表方法	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
地域経済動向分析結果の公表回数	HP掲載	1	1	1	1	1	1
各種経済情報分析結果の公表回数	HP掲載	1	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

①地域経済動向の分析（RESAS データの活用）

地域の小規模事業者が自らを取り巻く経営環境を認識し、課題抽出や事業計画策定に繋げるため、地域内外の消費動向や観光関連情報を「RESAS」により分析を行い、年1回情報提供を行う。

【調査手法】

- ・経営指導員が地域経済分析システム「RESAS」を活用し、地域経済動向の分析を行う。

【調査項目】

- ・「地域経済循環マップ」を活用した地域における生産、分配、支出の流れや影響度を分析する。
- ・「産業構造マップ」を活用し、業種毎の売上額、労働生産性、付加価値額など産業の現状等を分析する。
- ・「観光マップ」を活用し、経路検索サービスの利用情報を基に、観光客の属性、人の動き等について分析をすることで、観光需要との関連性を見出し、小規模事業者の事業計画策定・販路開拓支援等に活用する。

②関係機関による各種経済動向分析調査結果の情報提供

市・町による昭和新山地区入込客数調査（壮瞥町より提供可）、道の駅情報館Ⅰ入館者数調査（壮瞥町より提供可）、伊達市大滝区観光入込者数調査（伊達市より提供可）など観光客数による経済動向の情報や、北海道商工会連合会の中小企業景況調査報告書や金融機関の景況調査資料等による道内や胆振管内の経済動向の情報提供を行う。

【調査資料】

- ・壮瞥町観光入込客数調査、伊達市観光入込客数調査、中小企業景況調査報告書（北海道商工会連合会）、胆振管内景況調査資料（伊達信用金庫）

【調査項目】

- ・景況、売上額、仕入額、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等について情報提供し、小規模事業者の事業計画策定・販路開拓支援等に活用する。

（４）調査結果の活用

情報収集・分析した結果は当会ホームページに掲載し、広く事業者等に周知する。

また、小規模事業者への巡回訪問時に経営課題の解決に向けた経営分析、事業計画策定に活用するほか、事業承継支援、新規創業・第二創業の支援にも活用する。

４．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

第２期では、新型コロナウイルスの影響による試食の禁止等で需要動向調査が実施できない場合もあったが、商談会や販売会等機会ある毎にバイヤーや来場者にアンケート調査を実施した。また、じゃらんネット等インターネットを活用したアンケート調査により、地域ブランドの創出及び知名度向上に向け調査を行い、それらの調査結果を該当事業者にフィードバックすることで商品の改善に繋げるよう支援した。

第３期においては、新型コロナウイルス感染症の影響も無くなり、外国人観光客も再び回復傾向にあることから、アフターコロナにおける国内外観光客の新たなニーズを取り込めるように需要動向について積極的に調査・分析を行い小規模事業者に提供する。

（２）目標

事業内容	現状	７年度	８年度	９年度	１０年度	１１年度
展示会・物産展によるアンケート調査対象事業者数	２	２	２	２	２	２
インターネット活用によるアンケート調査対象事業者数	１	１	１	１	１	１

（３）事業内容

①展示会・物産展におけるアンケート調査

展示会・物産展等において、対象者の属性、商品・サービスの価格・味・香・見た目・品質・サイズ等の項目について調査並びに調査支援し、得られた情報を経営指導員がアンケート集計用エクセルソフトにて集計・分析して対象者に情報提供し、商品・サービスのブラッシュアップに活用する。更なる改善やブラッシュアップに

際して、経営指導員等で知識が不足する場合には、よろず支援拠点や中小企業診断士等の専門家と連携して支援する。

【対象事業者】

- ・地域資源等を活用した商品開発に取り組み、事業計画を策定した小規模事業者

【想定される展示会・物産展】

- ・北の味覚、再発見！！（BtoB）など

主 催：北海道商工会連合会

開催時期：10月頃

概 要：地域特産品の販路開拓支援事業の一環として、流通業者との商談会への出展を支援し、これら特産品の販路開拓・拡大を図る。

来場業種：流通・観光関係企業のバイヤー、関係機関

規 模：出展者 56 社、来場流通バイヤー 82 社 160 名、他関係機関、札幌消費者協会、報道機関

【サンプル数】来場されたバイヤー、消費者 50 名

【調査手法】来場者に対し、経営指導員が書面によるアンケートを実施

【調査項目】・属性（居住地・性別・年齢）※消費者のみ

・商品の評価（パッケージデザイン、味、内容量、価格、満足度、改善点）

②インターネットを活用したアンケート調査

旅行雑誌による販路開拓支援に合わせてこの地域に興味がある方を対象に、インターネットにより、属性、地域の知名度、旅行目的、同行者、地域イメージ、土産品としてのニーズ、地域特産品の知名度、旅行予算等について調査する。これら調査結果は、アンケート集計用エクセルソフトによりデータを取りまとめて加工し、観光関係者や特産品開発者へ情報提供して、観光需要の創出や商品ブラッシュアップに活用する。

【対象事業者】

- ・地域資源を活用した商品・サービス開発に取り組み、事業計画を策定した小規模事業者

【想定するアンケート方法】

- ・雑誌読者が PC やスマートフォンから簡単な操作でインターネットを活用して回答することができるアンケート調査

【サンプル数】雑誌読者 1000 名

【調査項目】属性（居住地・性別・年齢）、地域の知名度、旅行目的、同行者、地域イメージ、土産品としてのニーズ、地域特産品の知名度、旅行予算等

（４）調査結果の活用方法

調査結果は、巡回訪問時等に経営指導員が該当小規模事業者にフィードバックすることで、ターゲットの絞り込みや検証により、新たな需要開拓や事業計画策定の支援に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第2期においては、経営者の気づきの提供という観点から、記帳指導や確定申告支援等により財務データを把握出来る事業所に対して、売上・経費・利益の比率及び年次比較分析による簡易財務分析を行った。また、巡回・窓口相談や各種セミナーを通して経営者の意識改革を図り経営状況の分析必要性を訴え続けた。その結果、小規模事業者自らが高度な経営状況分析を求め、財務分析やSWOT分析による定性分析やビジョンの整理等より深い分析を行うことが出来た。また、職員においても状況把握が出来、補助事業等の施策の提案に繋がる等高い成果に結び付いた。

第3期においても、これまでの分析方法を今後も継続して行う。また、難しい課題解決に対しては、中小企業診断士等の専門家と協力体制を構築して支援する。

(2) 目標

支援内容	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
巡回訪問件数(回) ※	173	190	190	190	190	190
経営分析事業者数	67	73	73	73	73	73

※目標値は、現状に対して10%増を目標とする。

※巡回訪問件数は、事業計画策定や経営革新等に関する巡回訪問件数とする。

※経営分析事業者数は、高度な分析につながる簡易分析も含む。

(3) 事業内容

①対象者の選定

会員名簿や小規模事業者リスト、経営カルテ等を活用して、巡回訪問、窓口相談業務により分析の対象となる小規模事業者をピックアップして、経営課題解決の順序付けを行い経営支援の効率化を図る。また、事業計画策定を求めている事業所には迅速に対処する。

②基本データの把握

事業者の業種、従業員数、販売品目、業務の流れなど経営状況を経営カルテとして把握・整理して、企業の全体像を把握し職場内の情報共有を図る。また、漏れやダブリ無く迅速に専門家へ情報提供できるように整理する。

③財務データ分析

財務諸表を把握出来ている事業所については、全てエクセルソフトを活用して簡易分析をする。その他、事業計画策定に向けた意欲ある事業所には、経営支援や経営改善立案の基礎データとなる個別企業の財務諸表やローカルベンチマークを活用して、売上高分析、収益性分析、効率性分析、資金繰り分析、生産性分析など各種の数値分析を行い経営状態を明らかにし、意思決定が速くなる様に支援する。また、利益が出ている商品やサービスを明確にし、事業計画策定や補助金申請の好機を捕えることが出来るよう支援する。

④定性分析

商品やサービスの特性、経営者の知識や行動習慣、社内の知恵や工夫、特許などの無形資産に関して数値では表現できないものを言葉に置き換え、SWOT 分析やバランススコアカードなどの各種分析フレームを応用して小規模事業者を評価出来るよう支援する。

⑤ビジョンの整理

経営方針、ビジョンなどが明確になっていない場合、後継者に創業者の思いが伝わっていない場合が多い。事業承継に向けて経営者の思いが伝承しやすく、社内の意思決定を迅速に行い利害関係者の信頼を得ることが出来るようビジョンの明確化に向けて支援する。

⑥専門家との連携

経営革新計画の認定に向けた分析など専門的な分析が必要な場合には、各種専門分野の支援ノウハウを持つ北海道商工会連合会やよろず支援拠点等との専門家と協力体制を構築して、経営革新や事業承継など小規模事業者の多様化した経営課題に幅広く対応出来るように支援する。

⑦マインド向上対策

事業計画を策定・遂行して行く上でその後の成果は、事業者の心の持ちようによって大きく左右される。そこで、未来に向けた夢と希望を持って経営に邁進出来るように、他社の成功事例や経営上必要な技能・知識について情報提供を行う。

⑧情報整理及び活用

収集した小規模事業者の財務分析や非計数分析など、各種経営分析内容は、事業計画策定の活用や、経営発達支援に必要な情報を事業者へ情報提供するとともに、商工会内に集積し、今後の経営課題解決において迅速・効率的に対応できるようにする。

(4) 分析結果の活用

分析結果を可視化することで、改めて自社を深く理解することが出来る。分析結果は経営課題解決へ向けた糸口になることを説明し、より精度の高い事業計画策定へと繋げていくため、事業者へフィードバックする。

また、分析結果はクラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」によりデータベース化し、職員間で共有することで、効率的な支援体制の構築を図る。

※「ShokoBiz」：経営発達支援計画の支援対象である事業者及び支援の情報をデータ化し、分析・評価するためのクラウド型経営支援ツール

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第2期における事業計画策定支援では、補助金申請を切っ掛けとした事業計画策

定や融資を受けるための事業計画策定といった限定的な要因による場合が多かったが、それを契機として、商工会との信頼関係が深まり、経営革新計画の認定申請に発展した案件もあった。その他、小規模事業者の事業再構築に当たっての流れが、外部環境・経済状況分析、経営状況分析、事業計画策定、販路開拓へと一方向に進むのではなく、小規模事業者の将来を見据えた事業再構築の気づきを、何らかのテーマから与えることによって、自ら事業計画策定につながる場合があった

第3期では、自社の経営課題解決に向けた事業計画策定支援に加え、DX へ向けたIT ツールの活用による経営の効率化、高度化を図るための事業計画策定支援を行う。

また、限定的な要因としての事業計画策定だけではなく、本質的な経営課題を認識し、納得した上で、課題解決に向けた事業計画策定支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が気づきや行動に変化するためにはタイミングが重要であることから、各種補助金情報や金融施策、セミナー等の情報を会員向けチラシの配布、商工会HP、経営指導員を中心とした3ヶ月に1回以上の巡回訪問により「対話」と「傾聴」を重ね、事業計画策定の重要性を訴えていく。また、持続化補助金等各種施策の申請を切っ掛けとして事業計画の策定を目指す事業者の中から実現性の高い事業者を選定し、より本質的な経営課題を認識し、納得した上で、課題解決に向けた事業計画策定に繋げていく。

その他、事業計画策定情報は職員間で共有し、今後の事業計画策定支援の参考資料として支援ノウハウを蓄積する。

(3) 目 標

支援内容	現状	7 年度	8 年度	9 年度	10 年度	11 年度
事業計画策定事業者数	27	20	20	20	20	20
経営革新計画認定事業者数	0	1	1	1	1	1
創業・事業承継計画策定事業者数	3	3	3	3	3	3

(4) 事業内容

①掘り起し

事業計画策定に際しては、小規模事業者の経営課題解決への気づきや将来目標への動機づけから始まることから、経営分析対象者に各種補助金申請や金融支援、セミナー開催等、今後も対象者掘り起しに向けて継続して実施する。

②事業計画策定支援

自社の課題解決のために外部環境を踏まえて強みを活かした商品・サービス・技術力向上等に積極的に取り組む小規模事業者に対して、地域の経済動向、経営分析、需要動向調査等の結果を踏まえ、事業計画策定の為に積極的に支援する。

また、事業計画実施に向けて資金調達に困難をきたすことが無いよう日本政策金融公庫のマル経融資や創業融資等について、パンフレットの配布やホームページ、巡回訪問による情報提供をする。

更に、融資制度活用の際には、あっ旋手続きの支援を行い、円滑な事業が出来る

よう支援する。その他、経営指導員だけでは事業計画の策定が困難な場合には、北海道商工会連合会やよろず支援拠点他と協力体制を構築しながら中小企業診断士等専門家派遣制度により課題解決に向けて伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の持続的発展に寄与する。

③創業・第2創業・事業承継支援

新たな地域経済の担い手創出や産業の新陳代謝を促進するためにも、創業や第2創業、事業承継は重要である。

一方で、創業者は、創業意欲はあるものの、事業をどのように始めるべきかといった、具体的な事業計画や資金計画を持っていない場合が多い。

そこで事業計画作成支援、各種届出支援、創業融資のあっ旋など資金繰り面を含め、創業及び経営安定期までのハードルを下げられるよう支援する。この様な方々の支援手法として、地域金融機関や支援機関と協力体制を構築して創業塾等セミナーの開催、ミラサポやよろず支援拠点、商工会の専門家派遣制度を活用した課題解決、巡回・窓口相談を通しての経営者のマインドサポートなどきめ細やかに対応して、事業計画策定に向けて支援する。

特に、事業承継支援については相続問題や競合他社への情報流出問題など奥の深い問題が多いことから北海道事業承継・引継ぎ支援センター等と協力して対応する。

④DX推進セミナーの開催（新規）

経営の効率化、高度化を図るにはDXへの対応が必要であるため、DX対応への動機付けや基礎的な知識を習得するためにセミナー及び個別相談会を開催する。

【対象者】DX推進に意欲的な小規模事業者

【募集方法】開催案内文を地域内小規模事業者へ配布、巡回訪問時に周知

【講師】ITコーディネーター、中小企業診断士等

【開催回数】年1回

【カリキュラム】DXの基礎知識、ITを活用した業務効率化、SNSを利用した情報発信等

【参加者数】10名

【その他】近隣支援機関と連携して開催する。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、小規模事業者の持続的発展に向け、事業計画策定後の事業者へは3ヶ月に1回程度の定期的な巡回訪問に加え、重点支援を求める事業所へは、適宜頻度を上げて事業計画が滞ることが無くPDCAが回るよう支援した。

第3期においては、第2期の目標を継続し、小規模事業者の売上及び経常利益の増加目標の達成に向けて、PDCAサイクルがしっかりと回るように、計画策定後のフォローアップ支援を実施する。

(2) 支援に対する考え方

継続的な企業経営の為には事業計画策定が目的ではなく計画策定後が本当のスタートと捉え、小規模事業者に理解を促していく。これらを浸透させるためには、粘り強い支援が必要なことから、経営指導員を中心に「対話」と「傾聴」により計画の

進捗状況を定期的に確認し、環境変化に対応した計画実行に向け支援して行く。

また、これまでもにおいても難しい課題解決には北海道商工会連合会やよろず支援拠点等の専門家派遣制度を活用して対応してきたことから、今後も他の支援機関と協力体制を構築して支援する。

(3) 目標

支援内容	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
フォローアップ事業者数	27	20	20	20	20	20
頻度（延回数）	81	80	80	80	80	80
売上増加事業者	18	10	10	10	10	10
事業承継計画策定フォローアップ対象事業者数	2	2	2	2	2	2
頻度（延回数）	7	8	8	8	8	8
創業計画策定フォローアップ対象事業者数	1	1	1	1	1	1
頻度（延回数）	5	6	6	6	6	6

※フォローアップ事業者数は、事業計画策定件数を基に設定。

(4) 事業内容

①巡回訪問・窓口相談対応による支援

これまで同様に事業計画策定事業者に対して、経営指導員を中心に3ヶ月に1回以上の定期的な巡回訪問により、進捗状況、資金繰り、新たな経営課題等を「対話」と「傾聴」を重ねることで確認し、事業計画が軌道に乗り売上や付加価値が増加するように伴走型の支援を行う。

また、事業計画実行中に難しい課題発生の際には、北海道商工会連合会やよろず支援拠点等の専門家と協力体制を構築して遅滞することなく支援する。その他、資金的な課題発生の際には、日本政策金融公庫や北海道信用保証協会、地域金融機関等と協調して事業者のフォローアップを図ると共に、融資のあつ旋など事業計画が留まることが無いよう伴走型の支援を行う。

②フォローアップ支援メニューの周知

事業計画策定後のフォローアップに活用できる施策について、北海道商工会連合会やよろず支援拠点、ミラサポ、北海道中小企業総合支援センター等が有している専門的窓口相談や専門家派遣制度等の各種施策について、巡回訪問時や郵送によるパンフレットの配布、窓口におけるパンフレット告知、ホームページやSNSによる周知などにより小規模事業者が必要な時に手に取れるようにマルチ的に周知を図る。

③創業者・事業承継者に対する支援

この4年間は、新規創業の件数は増加しているものの、創業者や事業承継者は一般の小規模事業者に比べて経営経験が少ない場合や経営資源が乏しい場合が多く短期間で困難に直面するケースが多々ある。また、地域とのコミュニケーションが少

なく他に相談する機会が少ないこともあり、モチベーションの低下につながりやすい。その様なことから、経営指導員が廃業等に至ることがないように2カ月に1回の巡回訪問を実施し、重点的に支援する。

その他、事業承継問題により困難な課題に直面した場合には、北海道事業承継・引継ぎ支援センターや他の支援機関の専門家等と連携して支援する。

④資金繰り面における支援

事業計画策定後において、事業環境の変化や予期せぬ収支不足により、資金繰りに困窮している小規模事業者に対して、日本政策金融公庫のマル経融資、保証協会等の制度融資をあっ旋手続き等の支援を行い、事業活動が停滞することないように支援する。

⑤事業計画と進捗状況とズレが生じている場合の対処

進捗状況が思わしくない事業者に対して、当初の事業計画とのズレが生じている場合には、定期的なフォローアップとは別に巡回訪問による聞き取りを行い、「対話」と「傾聴」により問題点や原因等の抽出によって、計画の変更または軌道修正を図る。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、地域特性を活かした広域需要に対応できる商品・サービスを提供している小規模事業者を対象に、商談会への出展による新たな需要開拓を支援した。

第3期においても、引き続き商談会や物産展へ参加可能な事業者の掘り起しを行うため、対象事業者に対して情報提供を積極的に行う。

また、今後はDXを活用した販路開拓が重要となるため、支援対象事業者についてはDXの必要性を理解・認識してもらい、導入・活用も含めた支援を行うことが必要である。

(2) 支援に対する考え方

当商工会地域は農業と観光を基幹産業としており、農産品を活用した話題性のある商品・サービス開発に係る事業計画策定を行った小規模事業者を重点的に、展示商談会や物産展等への出展を支援する。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、出展期間中は、陳列、接客、購入者へのアンケート調査などきめ細かな伴走支援を行う。

また、DX推進に向けた取組として、SNSによる情報発信等の支援や、ECサイトの利用等、IT活用による販路開拓についても支援する。

(3) 目標

支援内容	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
展示会出展事業者数	2	3	3	3	3	3
新規契約数※1	2	2	2	2	2	2
IT活用・見直し支援※2	17	20	20	20	20	20

売上増加率（％）※3	—	2	2	2	2	2
旅行雑誌の活用者数	13	13	13	13	13	13
売上増加率（％）※3	—	2	2	2	2	2

※1：道内・道外等全ての展示会等における成果数

※2：支援した事業所の対前年比売上増加率

（４）事業内容

①展示商談会・物産展等への出展支援

【想定している展示商談会】

名 称：「北の味覚、再発見！！」（BtoB）など

主 催 者：北海道商工会連合会

開 催 地：札幌市

開催時期：10月頃

概 要：道内の小規模事業者を対象に、地域特産品を活用した販路開拓事業の一環として開催される事業で、バイヤーや流通事業者との商談により、地域特産品の販路開拓・販路拡大を図る。

規 模：出展者56社、来場流通バイヤー82社160名、報道機関

【対象事業者】

- ・地域資源等を活用した商品開発に取り組み、事業計画を策定した小規模事業者

【支援内容】

- ・出店前：出展申込等手続き、効果的な出展ブースレイアウト設計支援
- ・出展時：出展全般の運営支援、アンケート調査
- ・出展後：アンケート調査の集計分析、商品のブラッシュアップ

②DXへの取組としてIT活用による販路開拓支援（新規）

町内外への認知度が低くIT活用によるPRが有効であると想定される小規模事業者や地域資源を活用した新商品開発や新たな事業計画を策定した小規模事業者に対し、ITを活用した事業展開を支援する。

ア．SNSの活用による需要開拓支援（BtoC）

現状の顧客が近隣の商圈に限られている小規模事業者には、より遠方の顧客を取り込むため、消費者の多くが手軽に利用するSNS（Facebook、Instagram、LINE等）による新たな需要獲得を支援する。支援にあたっては、必要に応じてIT専門家や情報発信における広域戦略専門家の派遣等を実施する。

③旅行雑誌を活用した販路開拓支援

観光情報誌における道内有名雑誌社と提携して、観光情報に特化した情報の発信を行い、観光関連小規模事業者の販路開拓を支援する。

支援においては、観光関連小規模事業者の事業計画の策定と閲覧効果を上げるための話題性のある商品開発とセットで行い来街観光客数増を目指す。また、来街した観光客を周遊させて滞在時間を長くするために、業種・業態の異なる複数の小規模事業者が連携して取り込めるように販促支援する。

Ⅱ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9．事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

第2期では、平成27年度に経営発達支援委員会を設置して以降、壮瞥町商工観光課長、伊達市大滝総合支所地域振興課長、伊達信用金庫壮瞥支店長を評価委員とした委員の方々から事業の評価と見直しを行ったことにより、的確な助言や指導を受け円滑な事業運営に繋がったことから、第3期においても継続して実施する。

(2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

①経営発達支援委員会構成

(所 属) (役職名)

壮瞥町 商工観光課長

伊達市大滝総合支所 地域振興課長

伊達信用金庫壮瞥支店 支店長（外部有識者）

壮瞥町商工会 商工会長、役員5名、事務局長1名、法定経営指導員2名、
補助員2名

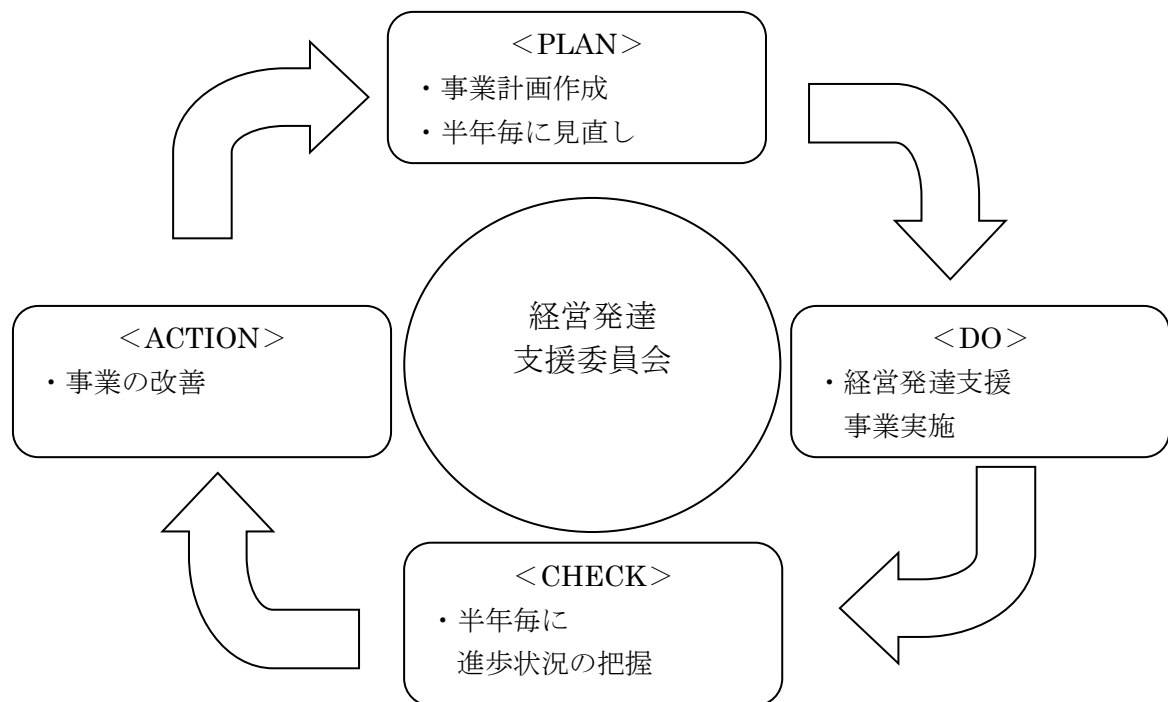
②壮瞥町商工会内に壮瞥町、伊達市大滝総合支所、伊達信用金庫壮瞥支店を交えた経営発達支援委員会を設置して年1回事業の実施状況、成果の評価・見直し案の作成を行う。

③理事会において、事業計画、事業評価・見直しの方針を決定する。

④毎年度、事業計画の進捗状況を取りまとめて委員会に報告し、評価・改善を図る。

⑤事業の成果・評価・見直しの結果については、理事会へ報告し承認を受ける。

⑥事業の成果・評価・見直しの結果を壮瞥町商工会のHPで計画期間中公表する。



10. 経営指導員等の資質の向上等に関すること

(1) 現状と課題

これまでの取組について経営発達支援委員会の評価については、情報共有や資格取得により支援能力の向上が図られており経営発達支援事業の推進に効果的な役割を果たしていると評価を受けた。これらを踏まえて経営指導員等の資質向上等に関するについては、継続して実施することとする。

また、これまで受講してきた研修会と合わせ、DX 推進に係る相談・指導能力向上と「経営力再構築伴走型支援」に係る相談・指導能力向上のため、次にあげる資質向上への取組により支援ノウハウや情報交換を行い経営発達支援の糧とする。

(2) 具体的な取組

①OFF-JT

ア. 中小企業大学校の中小企業支援担当者研修の内、販路開拓のノウハウや売上利益を確保することを重視した研修を年1回以上受講し支援能力の向上を図る。

イ. DXの推進に向けたセミナーへの参加

DXの推進に向けて、経営指導員等のITに関するスキルを向上させ、小規模事業者のニーズに合った相談・指導にも対応し、下記に記載の取組に対しても必要なスキルアップに係るセミナーなどへの参加も積極的に行い支援能力の向上を図る。

【想定されるDX推進に向けたセミナー】

- ・事業者にとって業務効率化等の取り組みに向けたセミナー
クラウド化・電子マネー商取引等のITツール・情報セキュリティ対策等
- ・事業者にとって需要開拓等の取り組みに向けたセミナー
ホームページ等を活用した情報発信・ECサイト構築・運用・SNSを活用した情報発信等

ウ. 経営力再構築伴走型支援研修会への参加

中小機構が主催する支援機関向けの「経営力再構築伴走型支援研修会」へ経営指導員が参加し、支援に必要とされる知識を習得し、小規模事業者に対する支援能力と支援手法の向上を図る。

②OJT

日頃より職員間で意見交換をしてコミュニケーション力を高めることや、専門家派遣による経営支援や一般的な経営支援の際、経営指導員と補助員のチームで小規模事業者を支援することにより、職場内における支援能力の向上を図る。また、公用車による研修会等参加の移動の際にも、時間を無駄にすること無く、経営支援に向けたノウハウの伝授を行う。

③自己啓発

職員の自主的な能力向上に向けて経営発達支援事業に役立つ公的資格取得に職員協議会の報奨金制度を活用して職員の自己啓発を促進する。また、経営指導員のWEB研修も活用して、自己啓発に努めることにより、課題解決の気づきが得やすくなる。

④組織内におけるノウハウの共有

組織内における支援ノウハウの共有に向けて、クラウド型商工会経営支援ツール「Shoko Biz」の登録及び事業所毎の経営カルテへのファイリング、本所支所間とのミーティングと合わせて、中小企業診断士資格を有する経営指導員が講師となり職員研修会を開催して知識の共有や支援能力の向上を図る。

1 1. 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

これまでの取組によって経営発達支援委員会より、支援機関向け説明会や研修会での懇談会への参加、他の支援機関との積極的な情報交換で職員の支援能力向上が図られ小規模事業者への支援に結び付いているという評価を得た。他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウの情報交換に関するについては、継続して実施することとする。具体的には次のとおり説明会やセミナーに参加し、支援ノウハウや情報交換を行い経営発達支援の糧とする。

(2) 事業内容

①道内支援機関との連携及び情報収集

北海道経済産業局や北海道、支援機関等が開催する施策説明会、農商工連携や観光セミナーに積極的に参加して主催者や他の支援機関等の出席者と情報交換することにより、新たな施策や経営改善への気づきを得る。

②地域の支援機関との連携及び情報収集

平成 26 年度より伊達信用金庫が中心的役割を果たして連携事業を行う西胆振地域広域連携「西いぶりの力」（構成団体：伊達信用金庫、伊達市、豊浦町、洞爺湖町、壮瞥町、伊達商工会議所、豊浦町商工会、洞爺湖町商工会、壮瞥町商工会）に加盟して、毎年 1 回、地域の情報交換を行うことにより地域特有の課題解決のヒントを得る。また、日本政策金融公庫室蘭支店管内の商工会商工会議所を対象とした「経営改善資金推薦団体連絡協議会」に年 2 回出席し、胆振・日高地域市町村の経済状況やそれぞれの町の小規模事業者の現状、支援事例などの情報共有・情報交換を行う。

③全国の商工会との情報収集

経営指導員の専門研修や施策説明会、Web による経営支援体制、視察研修等で交流のある全国の商工会職員と情報交換して域外の優秀支援事例や同規模の商工会の支援手法等のノウハウを吸収し支援能力向上に努める。また、商工会の事業内容や全国の施策普及情報等を職場内で情報共有することによりマルチ的な経営支援が可能となる。

1 2. 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

壮瞥町商工会は、行政区域として壮瞥町と伊達市大滝区をエリアとしている特殊事情があり、当商工会内の経済団体（壮瞥町・伊達市・壮瞥町商工会・とうや湖農

協・NPO そうべつ観光協会・NPO 法人大滝まちづくりサポート) についてはプロジェクト的な組織により課題対応している。その他では、伊達信用金庫を中心に伊達市、豊浦町、洞爺湖町、壮瞥町、伊達商工会議所、豊浦町商工会、洞爺湖町商工会、壮瞥町商工会が連携して課題解決を目指す「西いぶりの力」(不定期で年1回程開催)に関わり地域活性化を図っている。

(2) 事業内容

①商工会プロジェクト事業の継続的取組

平成22年度から5年間当商工会がイニシアチブをとり、全国展開支援事業を活用して設立した奥洞爺委員会。飲食店や宿泊事業者を中心に15店前後の小規模事業者が中心となって奥洞爺牛のメニュー開発やダークホースかぼちゃによる商品開発など今でも継続して、商品開発や誘客に向けて取り組んでいる。これらの珍しい取組により雑誌やテレビで紹介され誘客につながっていることから、今後も当商工会が事務局を担い事業推進に貢献して行く。

②農商工連携による地域活性化事業

町内農業・観光業の連携による双方の事業者利益向上を目指し20数名が集い組織化した、そうべつシードル造り実行委員会。平成27年に設立されて、壮瞥町において「地域産業資源活用事業の促進に関する基本構想(北海道)」において登録されている「りんご」を活用した加工品の開発により、壮瞥産りんご100%のシードルが開発され、町内の小売店を中心に毎年500万円程の売上があり、地域内の付加価値向上と観光客の誘客により地域活性化に寄与している。当商工会としてもこれらの事務局を担い事業の企画・立案・実行推進に貢献し地域経済活性化の一役を担う。

また、地域農産品を活用した新たな商品開発に向けても、地域産品の付加価値向上、地域内資金循環、地域ブランドの構築に寄与できることからこれまでのノウハウを提供して地域経済の活性化に積極的に関わっていく。

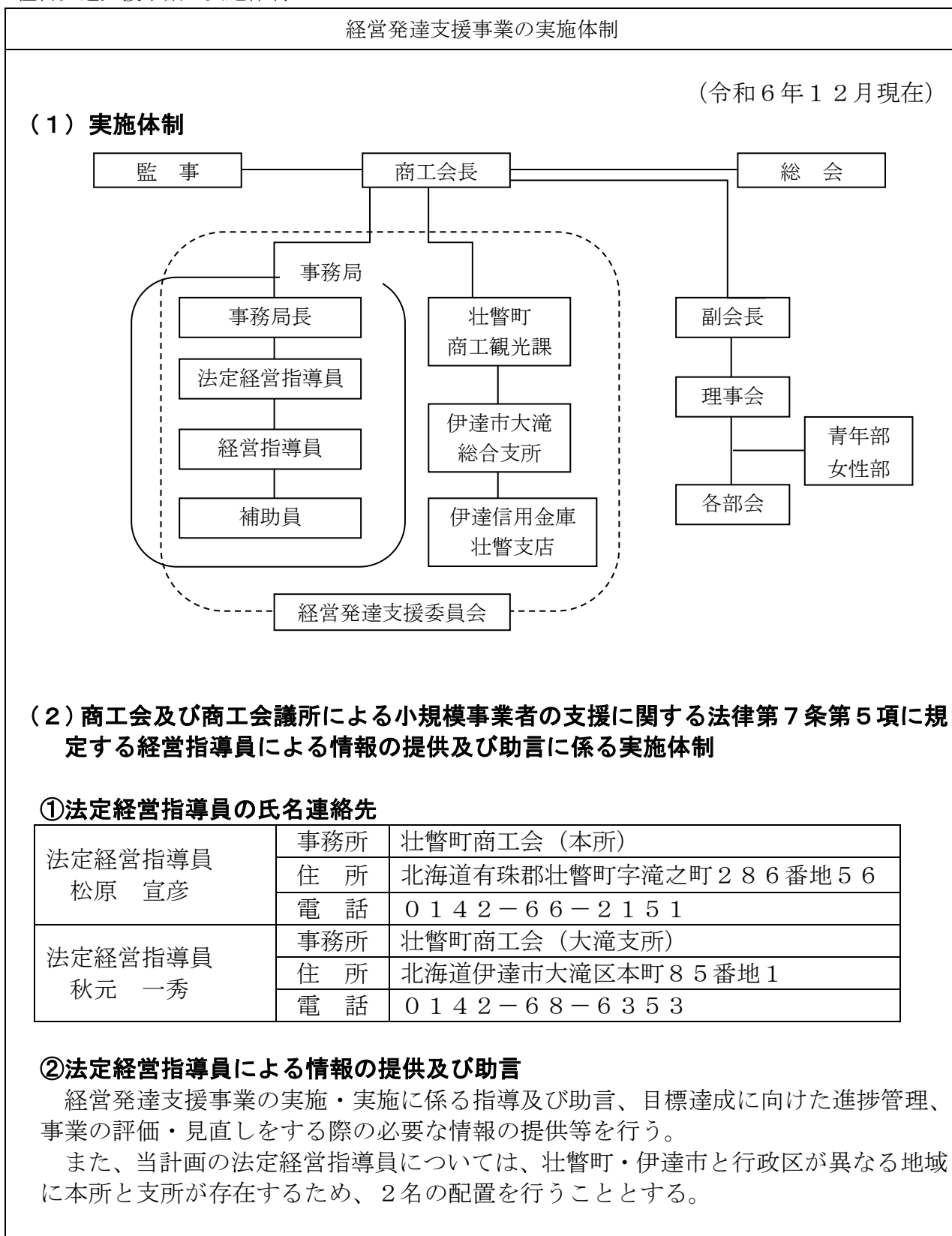
その他、これまでの商品開発により信頼関係が構築出来て繋がりが出来た企業の新たな取組や生産活動に結び付く可能性が出来ていることから、将来に向けた新たな産業や雇用の創出に向けて支援する。

③各種イベントへの支援

毎年2月に開催している、昭和新山国際雪合戦やおおたき国際スキーマラソンは地域イベントとして閑散期に多くの集客が見込まれ、観光関連事業者を中心に大きな経済効果をもたらしていることから、イベント委員会と連携して支援し、地域の知名度向上と活性化に向けて支援する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

壮瞥町商工会 (本所)	〒	0 5 2 - 0 1 0 1
	住 所	北海道有珠郡壮瞥町字滝之町 2 8 6 番地 5 6
	電 話	0 1 4 2 - 6 6 - 2 1 5 1
	F A X	0 1 4 2 - 6 6 - 2 7 1 1
壮瞥町商工会 (大滝支所)	〒	0 5 2 - 0 3 0 1
	住 所	北海道伊達市大滝区本町 8 5 番地 1
	電 話	0 1 4 2 - 6 8 - 6 3 5 3
	F A X	0 1 4 2 - 6 8 - 6 9 2 0
E-mail	ssc@bz03.plala.or.jp	
ホームページ	http://www.sobetsu-shokokai.jp/	

②関係市町村

壮瞥町 商工観光課	〒	0 5 2 - 0 1 0 1
	住 所	北海道有珠郡壮瞥町字滝之町 3 8 4 番地 1
	電 話	0 1 4 2 - 6 6 - 4 2 0 0
	F A X	0 1 4 2 - 6 6 - 2 8 0 0
	E-mail	kanko@town.sobetsu.lg.jp
伊達市 大滝総合支所 地域振興課	〒	0 5 2 - 0 3 0 1
	住 所	北海道伊達市大滝区本町 8 5 番地 1
	電 話	0 1 4 2 - 8 2 - 6 7 4 8
	F A X	0 1 4 2 - 6 8 - 6 3 0 1
	E-mail	sangyokensetsufo@city.date.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)

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
必要な資金の額	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900
・経営改善普及事業 職員設置費	28,400	28,400	28,400	28,400	28,400
・経営改善普及事業費	11,460	11,460	11,460	11,460	11,460
・地域振興事業費	4,790	4,790	4,790	4,790	4,790
・管理費	5,170	5,170	5,170	5,170	5,170
・予備費	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080

(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
①会費収入・・・商工会員へ請求の上、指定金融機関口座より引落又は集金
②道補助金・・・小規模事業指導補助金として、北海道商工会連合会を通じて調達
③市町補助金・・・商工会運営補助金等として、伊達市・壮瞥町より調達
④手数料等・・・記帳代行手数料、事務代行手数料等受益者より調達
⑤雑収入等・・・その他臨時的な収入について適宜徴収

(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
