

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>安平町商工会 (法人番号 9430005008821) 安平町 (市町村コード 015857)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和7年4月1日～令和12年3月31日</p>
<p>目 標</p>	<p>1. 観光施設等地域資源と連動した誘客による売上向上 2. 創業、経営強化、事業承継による商店街機能の維持 3. 新たな生活スタイルによる消費者ニーズの変化に対応した経営形態の支援 4. 【地域への裨益目標】 販路開拓や経営基盤の強化により、小規模事業者の経営を安定化させ、雇用の創出と地域の持続的発展を目指します。</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の支援内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること ①地域内の景況調査による経済動向の情報収集と情報提供 ②国が提供する「RESAS」(地域経済分析システム) 分析と情報提供</p> <p>4. 需要動向調査に関すること ①オリジナルメニューの消費者ニーズ調査 ②展示商談会における需要動向調査の実施</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること ①支援対象者の掘り起こし ②経営分析の実施</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること ①DX 推進セミナーの開催 ②事業計画策定に対する支援 (個別相談会) ③『安平町創業塾』の開催と創業塾を契機とした創業計画策定支援 ④持続的な経営を目指す経営強化に向けた支援 (経営強化促進事業) ⑤事業承継に向けた支援</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①事業計画策定事業者に対する支援 ②創業計画策定事業者に対する支援 ③経営強化促進事業実施計画策定事業者に対する支援 ④事業承継を行った事業者に対する支援</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①物産展・商談会・展示会等への出展支援 (B to B、B to C) ②自社ホームページの作成支援 ③インターネットを活用した需要の開拓支援 ④地域内における新たな需要開拓支援</p>
<p>連絡先</p>	<p>名 称：安平町商工会 住 所：〒059-1501 北海道勇払郡安平町早来大町 34 番地 1 電話番号：0145-22-2789・F A X：0145-22-3676 E-mail：hayasho@coarl.ocn.ne.jp 名 称：安平町商工観光課 住 所：〒059-1931 北海道勇払郡安平町追分中央 1 番地 40 電話番号：0145-29-7083・F A X：0145-25-3203 E-mail：syoukou@town.abira.lg.jp</p>

(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

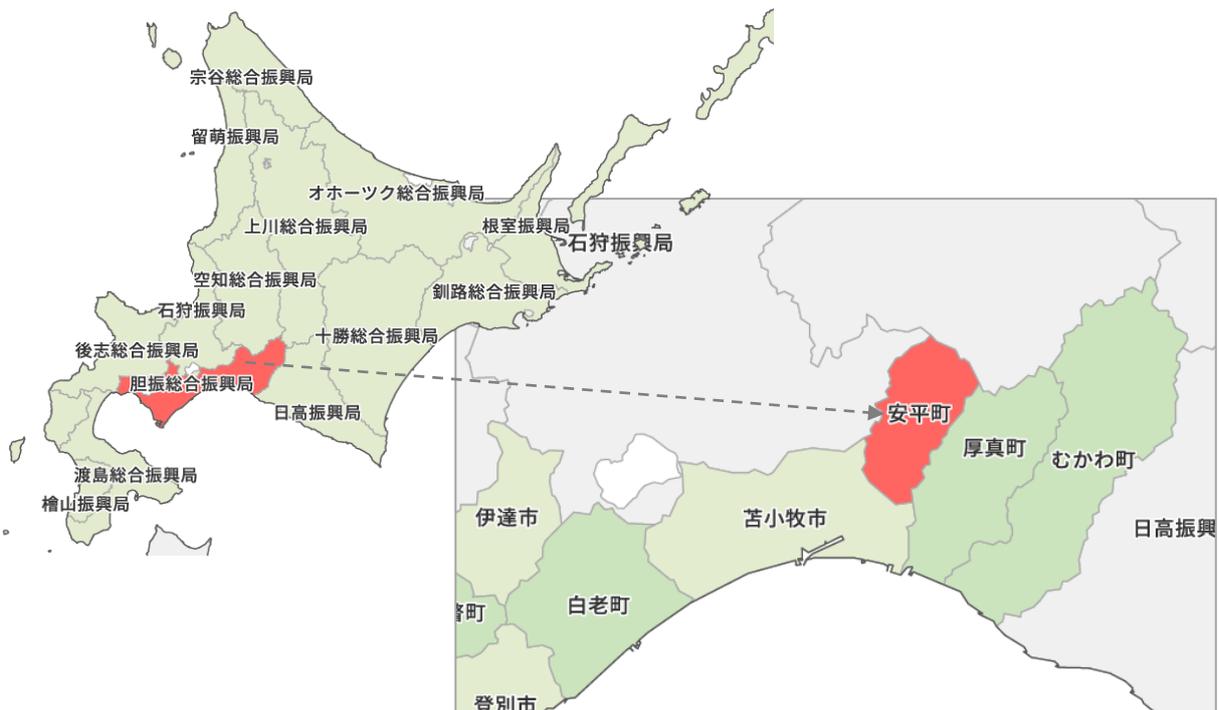
(1) 地域の現状及び課題

【町の概況】

安平町は、平成 18 年 3 月に旧早来町と旧追分町との新設合併によって新しい自治体として誕生し、追分・安平・早来・遠浅地区の 4 つの地区で形成され、北海道胆振総合振興局管内の東北部に位置し、南西は苫小牧市、北西は千歳市、北から東へは由仁町、南東は厚真町と隣接しており、北海道の主要都市である札幌市まで約 50 km、北海道の空の玄関口である新千歳空港まで約 20 km、また、重要港湾である苫小牧港まで約 25 km の距離にあります。

勇払平野から夕張山地・馬追丘陵へと続く丘陵地で、面積は 237.13 km² で東西 17 km、南北に 25 km に広がり、土地の全体の約 39% を山林が占め、農用地が約 33%、宅地が約 3% となっています。町の中心部には安平川が流れており、気候は温暖で積雪も比較的少ないことが特徴です。

交通においては J R 室蘭本線及び J R 石勝線、道路は南北に国道 234 号が東西に北海道横断自動車道が走り、その交点にはインターチェンジを有していることから札幌、千歳、苫小牧、旭川、帯広と道内主要都市への分岐点でもあり、交通、物流の要衝となっています。



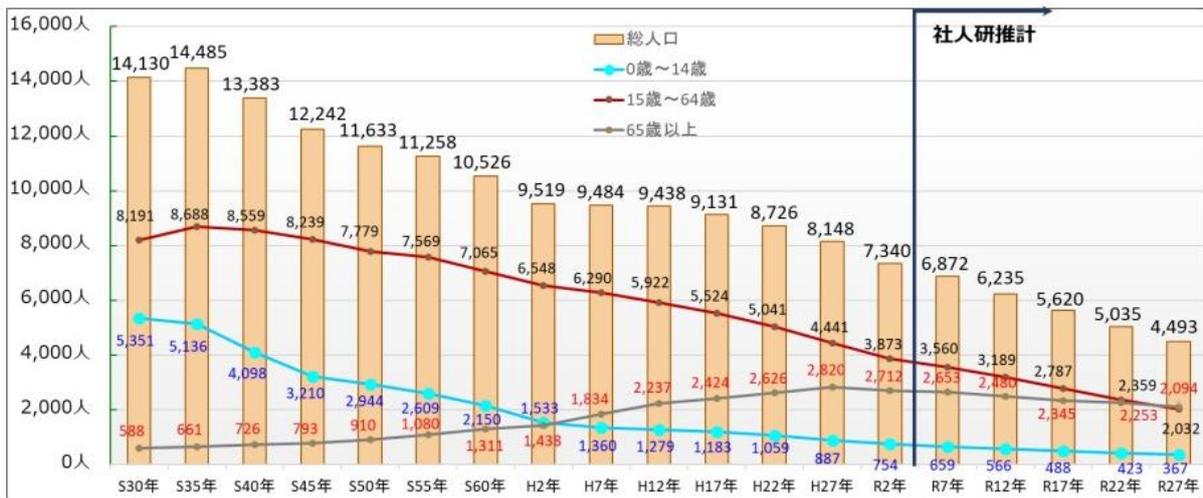
【人口動態】

安平町の総人口は昭和 35 年の 14,485 人をピークに年々減少を続け、令和 2 年においては 7,340 人となっています。年少人口の割合は 10.3% で全国平均に比べて若干少なく、生産年齢人口の割合は 52.8% と、全国平均に比べて約 8% 下回っており、老年人口の割合は 37.0% で全国平均より 10% ほど上回っている状況です。「国立社会保障・人口問題研究所」の将来人口

推計によると令和2年から比べて安平町の総人口数は、令和7年（2025年）には6,872人、さらに20年後の令和27年には（2045年）には4,493人となることが予測されています。人口減少の理由としては歯止めのかからない少子高齢化の進行、若年層の都市部への人口流出であることが考えられます。

令和5年に「自分が“世界”と出会う場所」をコンセプトとして小中一貫校の早来学園が開校されました。開放感のある新校舎では地域住民も利用のできる図書館やコミュニティ空間が併設されており、子どもが主体となって環境づくりを目指す取り組みに全国から注目が集まる中、道内外から移住を希望される世帯からの問合せもあり、今後の移住定住による人口増が期待されます。また、令和7年には近隣の千歳市において最先端半導体の製造工場「ラピダス」が完成する運びとなり、同年には試作ラインが稼働、令和9年には量産ラインが本格稼働します。これに伴い周辺工場も含めて1千人規模の社員が常駐することから、安平町における交流人口・移住人口増加への期待も高まっています。

■安平町の総人口の推移と将来推計



■安平町の年齢3区分別人口推移と将来推計



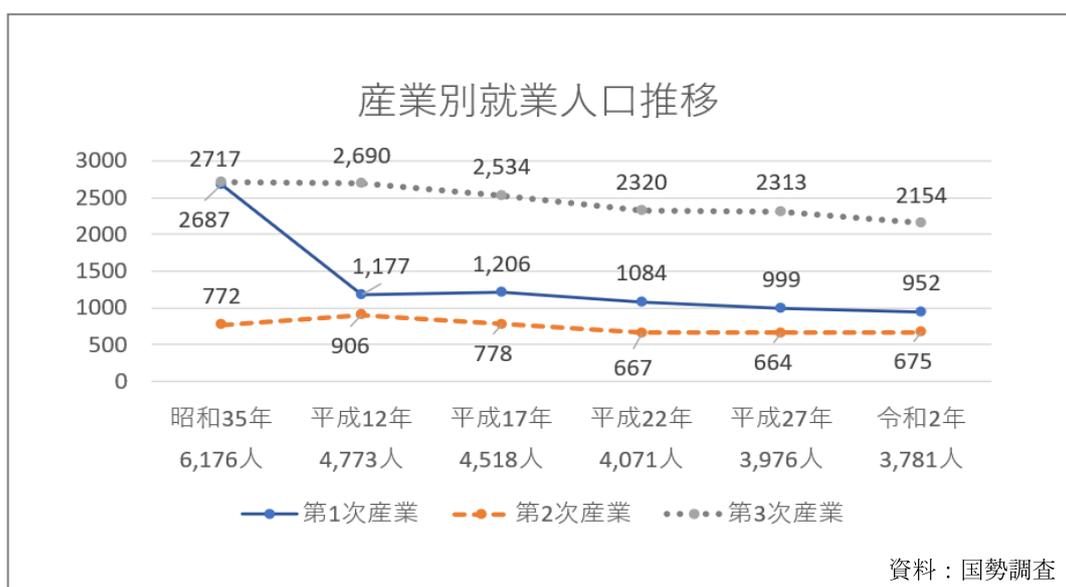
出展：国勢調査、2020年以降は社人研推計

【産 業】

安平町の産業全体の就業人口は、昭和35年の国勢調査時の6,176人から令和2年までの60年間で約39%減となる3,781人に減少しています。

産業別の就業人口比率は、平成12年と比較して令和2年の第1次産業と第3次産業では約20%減少しています。第2次産業については約25%減少しているものの、減少のピークでありました平成27年の664人からみて微増ではありますが、増加傾向に推移しております。

令和2年における産業別就業人口は第1次産業が全体の約25%となっており、第2次産業が約18%、第3次産業は約57%といった構成割合となっておりますが、平成30年に発生した胆振東部地震による被害と、新型コロナウイルス感染症拡大による生活スタイルの変化と消費者需要に遅れを取る形となり、これに加えて、世界情勢の不安定化による円安と物価の高騰を受け、地域産業を取り巻く環境は厳しい現状にあります。



【商工業者数及び小規模事業者数の推移】

年度	R1年度	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度
商工業者	278	278	275	281	266
小規模事業者	243	243	239	244	231
割合	87.4%	87.4%	86.9%	86.8%	86.8%
商工会員数	189	179	183	182	176

(安平町商工会独自調査)

【商工業】

安平町における商工業者数は、令和5年時点で266件、業種別としては建設業が49件、製造業が27件、卸売業が7件、小売業が49件、飲食・宿泊業が38件、サービス業が77件、その他が19件の構成となっております。

令和3年度にこれまで早来・追分の両地区に別々に存在していたシール会・スタンプ会を一新し、両地区共通のお買い物ポイント付与システム「ポイントあびら」が新たに設立され、ポイント倍セールやポイント回収事業などの販促イベントを定期的を実施しており、46件の商

工業者が加盟しております。また、町との連携により、お買い物以外でも行政サービスのご利用で付与される行政ポイントがあり、現在は2,614名の消費者が登録しております。

このように、なるべく地元で商品やサービスを購入して頂くため、工夫を凝らしていますが、当町が、道の主要都市である札幌市から約50kmの位置にあり、近隣には千歳市や苫小牧市に囲まれ、町内には道東自動車道インターチェンジも有していることから、近郊都市部に立地している大型店への消費購買力の流出が進んでおり、経営は厳しい現状にあります。

こうした課題に加え、令和5年に実施した50代以上の事業者を対象とした事業承継における意識調査では、38事業者の方が後継者未定と解答し、うち70代以上の事業者が4割を占めている結果となりました。小規模事業者の高齢化が進み、後継者不足により事業承継が困難なことから、これらを理由とした廃業が増加傾向にあり、商工会としては行政や外部専門家との連携による創業支援や事業承継支援により対策を講じているところです。

一方で、安平町と連動した「安平町創業塾」^{※1}や「安平町創業等支援事業補助金」^{※2}などを活用した伴走型の創業支援を通じて、新規創業される事業者も誕生していることから、一定の効果が得られているところですが、新規創業がゴールではなく、その先の持続的経営が重要であり、また、地域に根差す既存事業者や事業承継を予定している事業者への支援も重要な課題です。

※1 「安平町創業塾」…中小企業診断士などの専門家を講師に招き、創業・第2創業予定者を対象として経営の基礎知識や資金調達方法、公的支援制度や経営シミュレーションなどを学ぶ講座。
各回5講座/年2回

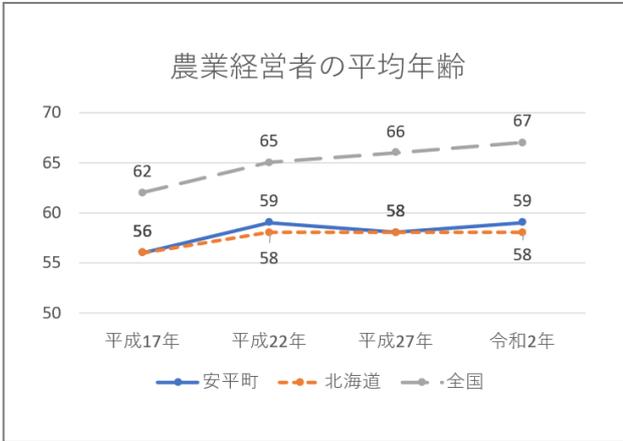
※2 「安平町創業等支援事業補助金」…新たな創業への取組を奨励することを目的として、「安平町創業塾」を受講し、創業計画を策定された新規事業者に対し、創業時における対象経費の一部を補助。
補助率：2分の1以内（空き店舗を活用する場合は3分の2）
限度額：200万円以内（空き店舗を活用する場合は250万円）

【農 業】

安平町の基幹産業である農業は、稲作をはじめ、小麦、小豆や大豆などの畑作、酪農、畜産、軽種馬など個々の自然条件を生かした農業が展開されています。また、特産品であるアサヒメロンを代表とした高収益型作物との組み合わせなど、複合的な生産構造による農業経営が展開されているとともに、国が進める「みどりの食料システム戦略」に基づく有機農業産地づくり推進事業の採択を受けるなど、環境保全型農業の新たな動きも出てきている一方で、農業就業人口の減少や高齢化、後継者不足が深刻化してきており、令和2年の農林水産省による農林業センサスにおいて、5年以内に農業を引き継ぐ後継者を確保していると答えた農業経営者の件数は203件中、35件にとどまり、8割の経営者が後継者を確保できていない状況にあり、個人経営体は年々減少傾向にあります。

平成21年度の農地法改正以降、法人化して農業を営む経営体が増えてきていることから、今後も継続して安平町の地域に根ざした地域農業を支える法人化の推進が重要となっています。また、安平町を形成する「まち・ひと・しごと」を通じた「ありのままの魅力」で、美味しい食べ物や景観、自然を求めて北海道へ来訪する全国からの観光客、修学旅行生、外国人観

光客などをもてなすため、観光協会や関係者等と連携し、オール安平町の視点で、グリーンツーリズム事業を推進していくとともに、交流人口の拡大で見込まれる観光需要の増加に対応するため、観光協会や近隣市町等と連携し、来訪者の多様なニーズに応えられる食や文化、農作業等の体験型プログラムの各種メニュー化等の受入体制の整備を推進していきます。



農林水産省「農林業センサス」

【観光業】

安平町は、キャンプ施設を兼ね備えた鹿公園やときわ公園、菜の花畑、スキー場、複数のゴルフ場や7冠馬ディープリパクト、ジェンティルドンナなどの名馬を輩出した軽種馬産地であることなど、地域資源が豊富にあります。中でも緩やかな丘陵地帯に広がる菜の花畑は初夏の代表的な観光スポットであり、これと連動したスタンプラリーやフォトコンテストなど様々な催し物が展開されており、見ごろを迎える5月～6月にかけては多くの観光客が来町します。

平成31年4月には待望の道の駅「あびら D51 ステーション」が誕生し、胆振東部地震の翌年ではありましたが、その年の観光入込客数は117万人、その後はコロナ過となり、令和2年から3年にかけて客足は減少するものの、令和4年以降は95万人前後で推移しております。

安平町の交流拠点となる道の駅「あびら D51 ステーション」は2019年にオープンして以来、特産品などの物販やSL蒸気機関車の展示を通じて、情報発信基地、観光の拠点として好評を得ており、道の駅満足度ランキング（北海道じゃらん調べ）4年連続でトップテン入りし、2023年には総来場者数が300万人に達成しました。道の駅構内に展示されている蒸気機関車は日本遺産「炭鉄港」や「北海道いぶり五大遺産」に認定され、これら地域資源の活用により、菜の花畑と連動した菜の花さんぽ、縁日、ハロウィンフェス、鉄道模型フェス、冬遊びなど四季を通じて様々な催しが開催されており、今後も交流人口の増加が期待されます。

また、令和元年に安平町・商工会・JA等が参画し、新たな特産品や新商品を認定する「安平町地域ブランド化推進事業支援補助金認定審査会」が設立され、地域資源を活用した新たな特産品の開発や商品化、販路拡大に向けて宣伝普及活動等に意欲的に取り組む事業者の大きな後ろ盾となっております。

町内の観光入込客数は下図の表から見て取れるように、入込総数に対し、宿泊施設が充実していないことから宿泊客の割合が伸び悩んでいる状況にあります。民間ゴルフ場をはじめ、公共・民間による多くのスポーツ施設がある当町では、地理的条件も含めてスポーツ交流やス

ポーツ合宿所の誘致に向けたポテンシャルがあると考えています。今後も高まりが予想されるインバウンド需要やラピダスの本稼働に向けて交流人口増、移住人口増の機運が高まる中、宅地造成や長期滞在型の簡易宿泊施設や合宿所の整備など、受け入れ体制の強化が大きな課題となります。

安平町観光入込客数推移

(単位：千人)

	H30 年度	R 1 年度	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度
入込総数	358.3	1173.4	758.6	832.6	945.5	933.3
内道外客	58.5	148	19.7	25	47.4	51.4
内道内客	299.8	1025.4	738.9	807.6	898.1	881.9
内日帰客	340.8	1156.5	738.8	815.4	920.7	909.1
内宿泊客	17.5	16.9	19.8	17.2	24.8	24.2
宿泊客延数	20.7	18.7	23.6	18.4	26.5	26.2

(安平町独自調査)

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

安平町における地域の現状として少子高齢化が依然として進んでおり、若年層の都市部への流出が人口減少に拍車をかけ、前述の【人口動態】の「国立社会保障・人口問題研究所」が示した「安平町の総人口の推移と将来推計」にあるとおり、令和12年には安平町の人口は6,235人にまで減少することが予測されています。これに加えて近隣市町村における大手資本との競争激化や多様化する消費者ニーズへの対応能力不足、物価・資材高騰による売上不振や後継者難等の数多くの経営課題を抱えており、小規模事業者を取り巻く環境は、ますます厳しい状況になることが予測され、今後の経済振興には多くの課題が懸念されております。

その一方で、当町には名馬を輩出している広大な牧場や平野一面に広がる菜の花畑、自然と触れ合えるキャンプ場などの地域資源や、利用者から多くの支持を得ている道の駅や温泉施設、スキー場などの観光資源にも恵まれていることから、これまでも季節に応じて一定数の観光客が訪れており、その交流人口は道の駅の開業以来、増加傾向にあります。

また、今後、近隣の千歳市において稼働される半導体工場「ラピダス」の完成に伴い、継続性のある関係人口増加の機運が高まる中、これら域外からの需要の獲得・拡大の明るい兆しもあります。

当商工会では小規模事業者の現状を踏まえ、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を推進し、地域ブランドづくりや新たなサービスの開発、DXの取り組みへの意欲醸成を図り、小規模事業者が新たな需要の獲得、持続的発展のための新たなビジネスモデルの構築等に向けて課題解決に取り組めるよう継続的な支援を実施します。

②安平町総合計画との連動性・整合性

安平町が計画している【第2次安平町総合計画(平成29年⇒令和8年)】においては、『育てたい 暮らしたい 帰りたい みんなで未来へ駆けるまち』をまちづくりのコンセプト

プトとして、様々な施策が展開されており、「経済・産業分野」では、次の5つの基本施策で構成されています。

基本施策1（農林業）持続可能な農林業の振興

基本施策2（企業誘致）恵まれた立地条件を活かした企業誘致の促進

基本施策3（産業振興・雇用就労）産業振興と雇用・就労対策の推進

基本施策4（観光）公民連携による回遊・交流事業の促進

基本施策5（商業）交流人口の拡大と連動した商業の活性化

基本施策に挙げられている施策項目は、全てにおいて地域経済の活性化を目指すものであり、小規模事業者の支援にあたっては安平町の施策の方向性を踏まえて、商工会としても安平町及び町内各団体と連携して取り組んでいきます。

平成30年9月に発生した胆振東部地震やコロナ禍を経て、様々な業種の事業者が売上の減少などにより経営の立て直しが求められており、これに対応した事業者支援が重要であります。そのため、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、アフターコロナによる新たな生活スタイルに対応すべく、DXの推進や地域内外の新たな需要の獲得を目指すべく、伴走型支援を実施し、事業者自身による課題の解決および自立に向けた小規模事業者の支援に取り組めます。

③商工会としての役割

地域の人口減少が進んでいることに加えて消費者の購買行動が多様化し、小規模事業者を取り巻く経済環境が大きく変化する中で、安平町商工会は町内で唯一の総合経済団体として、地域の経済を牽引する小規模事業者の経営改善を通じた成長・発展を支援する役割を担っており、持続的な経営に向けて個々の企業の抱える経営課題や求めるニーズを把握した上で支援をしていく必要があります。そのためには行政等が実施する小規模事業者に向けた各種支援策の普及活動や適切な伴走型支援による個者支援を重点的に実施し、地域事業者の持続的な経営支援を展開していきます。

また、事業承継や創業支援においては、町や専門家など関係各機関との連携により、個者支援を通じて対話と傾聴を重ね、既存事業者の持続的な経営と新規事業者の創業を支援し、安平町全体の地域活性化につなげていきます。

(3) 経営発達支援事業の目標（5年間）

①【目標1】観光施設等地域資源と連動した誘客による売上向上

地域の特徴である、優良な地域資源の活用や、小規模事業者の強みを活かした看板商品や看板メニューの開発を支援し、事業者個々の魅力を創出することで、道の駅等を訪れる観光客を市街地（商店街）に誘導し回遊させ、にぎわい創出の好循環を目指します。

新商品・新メニューの開発 1者/年

新商品・新メニューの開発支援した事業者の利益増加目標 2%（対前年）

②【目標2】創業、経営強化、事業承継による商店街機能の維持

年1件の創業、年1件の経営強化、年1件の事業承継計画策定を目標とします。支援にあたっては、「対話と傾聴」を行い、「課題の洗い出し」と「内発的動機づけ」を促し、小規模事業者の「自走化」を図ることで、経営強化を行います。また、事業承継支援の他、創業支援を行うことによる商店街の機能の維持と空き店舗等の有効活用を促進します。

創業計画策定事業者数 1者/年

経営強化促進事業実施計画策定事業者数 1者/年

事業承継計画策定事業者数 1者/年

③【目標3】新たな生活スタイルによる消費者ニーズの変化に対応した経営形態の支援

ネットショップ<カラーミーショップ>の開設 1者/年

SNSを活用したマーケティングセミナーの開催 10名/年

④【地域への裨益目標】

上記、経営発達支援事業の目標を踏まえ、地域資源を活用した新商品開発や既存商品の高付加価値などによるブラッシュアップ・販路拡大への支援により、域内外からの需要の獲得・拡大及び経営力の向上へと繋げていきます。また、経営改善による経営基盤の強化や人材育成、事業承継および創業支援を継続的に実施することで、小規模事業者の新陳代謝が図られ、このことから経営の安定化による雇用の創出と地域経済の持続的発展を目指します。

経営発達支援事業の実施期間及び目標の達成方針

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

①目標1「観光施設等地域資源と連動した誘客による売上向上」に対する方針

平成31年4月に道の駅「あびら D51 ステーション」がオープンして以来、好調に来場者数を重ね、令和5年の10月には総来場者数が300万人に達成しました。この道の駅は安平町の観光情報拠点として、観光客など多くの人々が訪れており、この交流人口を誘客して小規模事業者の売上向上を図るために、商品やサービスの付加価値の向上を目指して新商品、新サービスの開発を支援します。

行政と連携し、安平町・商工会・JA・道の駅管理者が参画する「安平町地域ブランド化推進事業支援補助金認定審査会」において食料品製造業者、飲食業者が地場産品や地域資源を活用した試作等を繰り返しながら、地域特産品開発を行い、道の駅のテナントで販売を行う新商品開発支援の取り組みを実施します。

新商品の開発については、需要動向調査の分析結果を活用するほか、道の駅等の観光施設と連動して商品PRや誘客を図ることで、新たな需要開拓を目指す小規模事業者の売上向上と利益の確保、町内の交流人口増加を目指します。また、交流人口増加により地域経済を活性化させることで小規模事業者の持続的な発展を支援し、雇用の創出等に繋がります。

②目標2「創業、経営強化、事業承継による商店街機能の維持」に対する方針

円滑な創業・第二創業に向けた支援として、中小企業診断士等の専門家、日本政策金融公庫と連携した創業塾を実施し、受講者に対する経営に必要な基礎知識、資金調達方法のノウハウ習得を支援するとともに、創業者の掘り起こしを行います。

各種助成事業等の支援施策を積極的に活用し、創業に向けた実現可能性の高い事業計画の策定支援を行います。創業後は定期的な巡回訪問により、計画と実態の比較分析を行った上で、必要に応じて計画の修正を行い、創業初期段階の経営安定化を踏まえた伴走型支援を行います。

経営強化については、巡回訪問や窓口相談を通じて経営分析を行うことで、事業計画策定に意欲のある小規模事業者の掘り起こしを行います。事業者が抱える経営課題について対話と傾聴を重ね、各種補助金や金融支援の活用事例を分かり易く丁寧に説明することで、課題解決に向けた意識の醸成を図るとともに、経営強化に向けた事業計画の策定へと繋げていきます。事業計画策定の際は中小企業診断士などの専門家、金融機関と連携することで計画内容をブラッシュアップさせ、経営指導員等による巡回訪問を通じて策定後も継続的にフォローアップすることにより、地域小規模事業者の経営力の強化と持続的発展を目指します。

事業承継においては安平町と情報共有を密にし、廃業・あるいは事業承継を希望される対象事業者の洗い出しを行い、専門的な知見を有する支援が必要な場合は「北海道事業承継・引継ぎ支援センター」などの専門機関と連携し、第三者承継やM&Aなど課題解決に向けた事業承継支援を推進し、地域小規模事業者数の減少抑制と商店街機能の維持を図ります。

③目標3「新たな生活スタイルによる消費者ニーズの変化に対応した経営形態の支援」に対する方針

アフターコロナにより消費者の巣ごもり需要など消費スタイルが変化する中、小規模事業者としても、これに対応していくためのデジタル技術を活用し、SNS上でのマーケティングを構築することで消費者ニーズに沿った新たなビジネスモデルの変革を図る必要があります。

事業者にとってホームページの存在はインターネット上での営業ツールといっても過言ではなく、ほとんどの事業者が所有しておりますが、ここ安平町においてはまだまだホームページを持たない事業者が多く存在します。その為、資金面においてもハードルの低い無料ホームページ制作サイト（グーペ）による作成支援およびこれに伴いカラーミーショップによるネットショップ開設の支援を行い、売上増加を図ります。

ネットショップ開設を行う上で、SNSを活用したマーケティングセミナーやDX推進セミナーを開催することで、基礎知識の習得とDX推進への意欲喚起に繋げていきます。

④【地域への裨益目標】に対する方針

地域資源を活用した新商品やサービスの開発、既存商品のブラッシュアップ支援において、安平町や関係各機関と連携し、各団体が用いる知識や課題、ノウハウなどを反映させ

ることで地域ブランドを構築し、域内外に広く情報発信することで消費者の購買意欲を喚起させ、商店街の賑わい創出と地域の魅力向上へと繋げていきます。

事業計画策定支援を通じて小規模事業者の経営基盤強化による経営の安定化、円滑な創業・事業承継を推進することで、地域産業の育成と振興を図り、雇用の創出と町並みの賑わいに寄与していきます。

I. 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでは小規模事業者への地域経済動向の情報提供として、事業者が自社を取り巻く環境を把握してもらうことを目的として中小企業景況調査報告書（全国商工会連合会発行）や日本政策金融公庫の中小企業景気動向調査結果、各種統計資料（経済センサス、工業統計調査等）を活用して町内事業所へ調査結果の資料の配布および巡回訪問時等に情報提供を行っていましたが、地域の動向や事業機会にあわせて事業活動に役立てていただくには十分な内容ではありませんでした。

今後は町内金融機関である北海道銀行「調査ニュース」や、経済センサスや工業統計調査結果が網羅された「RESAS」（地域経済分析システム）によるビッグデータ等を活用しながら、地域の経済動向等の情報集・分析・成果の提供を実施します。

(2) 目 標

項 目	公表方法	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
①中小企業景気動向分析データの公表	HP 掲載	—	4回	4回	4回	4回	4回
②RESAS 地域経済動向分析データの公表	HP 掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地域内の景況調査による経済動向の情報収集と情報提供

安平町内における小売業、建設業、製造業、サービス業を対象として四半期ごとに実施している中小企業景況調査を実施し、経済動向を把握するための前年同期比及び前期比のDI（景気動向指数）や今期の経営上の問題点を分析・情報提供を行い、事業計画等への反映を図ります。

～調査項目～ 売上・仕入・在庫管理・従業員状況・採算・資金繰り・設備投資状況

～調査対象～ 地域内の小規模事業者
小売業5件、建設業2件、製造業3件、サービス業5件 計15件

～調査手法～ 郵送によるアンケート調査（返信用封筒、巡回訪問等により回収）

～分析手法～ 経営指導員等が、全体、業種、地区ごとに集計分析し、年4回ホームページ等で情報提供を行う。

②国が提供する「RESAS」（地域経済分析システム）分析と情報提供

町内の交流人口増加や地域資源の活用による域内経済の活性化を目指すため、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年に1回ホームページで公表します。

～調査項目～ ○交流人口（目的地、周遊状況） ○産業の現状（地域産業の構成、強み）
○観光スポット

～調査・分析手法～ 経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向の調査・分析を行う。

～提供手法～ 商工会ホームページに掲載し、経営指導員等が、全体、業種、地区ごとに集計分析し、年1回ホームページ等で情報提供を行う。

（4）調査結果の活用

調査した結果はホームページに掲載し、広く地域事業者等に情報提供・周知していきます。また、経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料として、今後の事業計画策定や販路開拓支援に必要な資料として活用します。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

これまでの取組として、令和3年度に導入したカード会「ポイントあびら」のポイント事業による顧客情報、また、安平町消費拡大地域活性化事業のプレミアム付商品券発行時における業種別の利用状況から購買動向などを収集・分析し、経営指導員等が中心になって巡回訪問時に情報提供を行いましたが、需要開拓には活かされていない状況です。また、商工会が参画する「安平町地域ブランド化推進事業支援補助金認定審査会」において、開発された新商品・新メニューに対して飲食事業者自らが実施する消費者ニーズ調査について、調査項目など手法について支援を実施してきましたが、新型コロナウイルス感染症拡大により度重なる営業自粛、また、道内外の都市部への展示会や商談会に参加できずに調査等が実施できていない状況にあり、商品のブラッシュアップに活用できていませんでした。

今後は、経営指導員等が巡回訪問や窓口相談時において新商品開発に積極的に取り組む小規模事業者、販路拡大が見込める小規模事業者の掘り起こしを行い、対象となる支援先事業者の商品開発や既存商品のブラッシュアップ等に繋げるため、町内観光資源である菜の花と連動したイベント「菜の花スタンプラリー」における参加飲食店の消費者ニーズなどの域内需要動向調査や都市部での物産展や展示会への出展によるバイヤー・消費者への域外需要動向調査を実施し、支援先小規模事業者へ調査結果・分析結果をフィードバックすることで商品開発や既存商品のブラッシュアップに有効活用してもらい、販路開拓を目指すための事業計画の策定・見直しに反映していきます。

(2) 目 標

項 目	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
①オリジナルメニューの消費者ニーズ調査	—	1回	1回	1回	1回	1回
①オリジナルメニューの消費者ニーズ調査事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
②需要動向調査	—	1回	1回	1回	1回	1回
②需要動向調査事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①オリジナルメニューの消費者ニーズ調査

安平町観光協会が運営する道の駅「あびら D51 ステーション」には、年間約 65 万人の来場者があり、地元の特産品、土産品、農産物（加工品を含む）を取り揃え、地場産の素材を活用した焼き立てパンやカレー、うどんが食べられるレストスペース、新鮮野菜の直売所が併設されています。また、当施設を拠点として四季を通じて様々なイベントが開催されており、その中の一つとして安平町の観光資源である菜の花が見どころを迎える5月中旬から6月下旬にかけて開催される「菜の花スタンプラリー」において町内飲食店を対象に菜の花の素材を使った新メニューの提供を期間限定で実施しています。

これまでも参加事業者から売れ筋商品や来場者の客層等に関する情報収集は行っていましたが、来訪した観光客や顧客に対しては商品に対する需要動向調査を行ってませんでした。そのため、今後は新規顧客獲得を目指す町内飲食事業者の商品・サービス等についてニーズを調査し、その結果を分析し、フィードバックすることで、新たに開発する商品やサービス内容の改善に反映させることにより、新規顧客の獲得とこれに伴う売上増を目指します。

調 査 対 象	新商品開発やサービス改善を目指す町内飲食事業者等(年2事業者)
調 査 項 目	○味、○価格帯、○サイズ感、○改善点、○来町の目的 ○対象者の情報（住まいの地域、年齢層、性別）など 来場者 20 名からサンプリング
調 査 手 法	菜の花が見ごろを迎える5月中旬から6月下旬にかけて、スタンプラリー参加店を対象に菜の花食材を使用したオリジナルメニューに対し、商工会が作成したニーズ調査票の配布を行い、消費者ニーズ調査を実施。
分 析 手 法	経営指導員等が集計し、専門家と連携して分析を行う。
調査分析結果の活用	経営指導員等が専門家と連携して分析した結果について巡回訪問や窓口相談を通じて対象事業者へフィードバックし、商品のブラッシュアップを行う。

②展示商談会における需要動向調査の実施

積極的に新商品や新メニュー、既存商品の販路開拓を目指す小規模事業者を対象としてターゲットとしている顧客の具体的なニーズを知り、今後の商品開発及び既存商品のブラッシュアップに繋げて行くための需要動向を調査します。地域外において多くの来場者が予想される都市部での展示会や商談会、物産展等において消費者やバイヤーに対するニーズ調査を実施し、商品のブラッシュアップに繋げていきます。

調 査 対 象	販路開拓を目指す小規模事業者
調 査 項 目	○味 ○価格帯 ○サイズ感 ○改善点 ○安平町の認知度 ○対象者の情報（年齢層、性別）など 展示会等来場者 50 名サンプリング
調 査 手 法	展示会や商談会、物産展等に出展する際に、当商工会職員が随行した上で一定数の消費者やバイヤー等に調査項目について聞き取り調査を行う。
分 析 手 法	集計した情報を基に経営指導員等が専門家と連携して分析を行う。
調査分析結果の活用	経営指導員等が専門家と連携して分析した結果について巡回訪問や窓口相談を通じて対象事業者へフィードバックし、新商品開発や既存商品の改良等についてアドバイスを行うなどの支援を実施する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

これまでの小規模事業者の経営状況の分析は、巡回や窓口相談時においてMA1（旧ネットde記帳）等の会計ソフト利用者を中心に決算データを基に財務分析を行い、金融斡旋時や補助金申請時に活用していましたが、これは一時的なものであり、自社の強みや弱みの把握まで掘り下げて経営状況を深く理解するまでに至っていないのが現状です。

今後は小規模事業者が持続的発展を図る上で、経営状況の分析をすることの重要性を理解し、SWOT分析により改めて自社を俯瞰視することで見えてくる経営を可視化することで、事業計画の策定に向けた意識を醸成することが課題となります。

(2) 目 標

項 目	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
経営分析者数	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件

(3) 事業内容

①支援対象者の掘り起こし

事業者が持続的発展をしていくためには自社の強みや弱み、経営状況を見つめなおして、経営課題を把握する必要があります。そのため、巡回訪問や窓口支援を通じて経営分析を実施すべき規模事業者の掘り起こしを行い、今後の方向性を定めるための事業計画策定への動機づけを行います。

②経営分析の実施

- ～対象者～ 巡回訪問や窓口相談時において販路拡大に意欲的で経営分析に関心のある小規模事業者
- ～分析項目～ ・財務分析（売上高総利益率、営業利益率、労働生産性、自己資本比率等）
・非財務分析（強み・弱み・外部環境の脅威、機会 等）
- ～分析手法～ 財務分析は「ローカルベンチマーク」（経済産業省）を活用し、非財務分析はSWOT分析のフレームを活用し整理を行う。経営指導員等が主体となって分析の支援を行うが、必要に応じて専門家も交えながら実施する。

（４）分析結果の活用

分析結果は、該当事業者にフィードバックし、経営課題を明確にするとともに、事業計画策定のための基礎資料として活用します。分析結果の内容については経営指導員が他の職員と情報共有したうえで各種支援を実施し、小規模事業者の多様化した経営課題に幅広く対応するために活用します。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

これまでの事業計画策定支援は、経営指導員が中心となって行う「小規模事業者持続化補助金などの補助金申請」、「経営改善資金や開業資金調達のための金融斡旋」として計画の策定を行ってきました。創業支援においては、当商工会が主催する「創業塾」を通じて「安平町創業等支援事業補助金」を活用するための創業計画書の策定を支援しております。

アフターコロナによる新たな生活スタイルに対応した事業展開が求められる中、小規模事業者には事業継続に向けた事業計画策定やその見直しが必要であり、また、経営者の高齢化や後継者不足が懸念されることから事業承継計画の策定についても、継続的な経営支援が課題となります。

（２）支援に対する考え方

これまでも小規模事業者に対する事業計画策定支援を実施してきましたが、経営の持続的発展を目指す上での事業計画の重要性が十分に浸透しているとは言えない状況にあります。

地域内には事業計画の策定に向けて積極的に取り組む意欲のある小規模事業者が多くないことから、巡回訪問・窓口相談の際に、必要性を丁寧に説明し、事業者自身が本質的課題を捉え、認識してもらうための内発的動機づけを促すことで事業計画の策定に繋げて行くことが必要です。加えて、事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、ECサイトやSNSの活用などによる、小規模事業者の独自性や競争力の維持・強化を目指します。

事業計画策定にあたっては、小規模事業者が自らの強みや弱み等に気づき、自社の経営課題を把握することが重要であり、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行います。

(3) 目 標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
①DX推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定事業者数	4者	5者	5者	5者	5者	5者
③創業塾の開催回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
③創業計画策定事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
④経営強化促進事業実施計画策定事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
⑤事業承継計画策定者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催

アフターコロナや世界情勢の不安定化により、小規模事業者を取り巻く環境や顧客ニーズが変化する中で、小規模事業者においても、この変化に柔軟に対応するための事業変革を進めるDXの重要性が高まっており、これに取り組む必要があります。

地域内における小規模事業者のDXに関する意識の向上と基礎知識を習得するため、DXに向けたセミナーを開催します。

～支援対象～ 経営分析を行った小規模事業者、IT活用に意欲的な小規模事業者

～募集方法～ ホームページ、安平町広報、個別案内文書

～実施回数～ 1回

～講師～ ITコーディネーター

～内容～ ホームページの活用方法、SNSを活用した情報発信、ECサイトの利用方法DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例など

②事業計画策定に対する支援（個別相談会）

経営分析を行った小規模事業者を対象に経営指導員等が巡回訪問を行い、地域経済動向調査の分析結果や需要動向調査結果について分かりやすく説明し、そこで明確となった経営課題に対し、経営者自身が自社の強みや弱みを把握した上で事業計画策定に向けた意識の醸成に取り組みながら支援していきます。

～支援対象～ 経営分析を行った小規模事業者、事業計画策定に意欲的な小規模事業者

～手段・手法～ 経営指導員等が巡回訪問し、SWOT分析を用いて自社の強みや弱みの抽出を行い、具体的な経営課題を見出し、共有します。事業計画策定にあたっては、経営分析時に使用した「経済産業省」のローカルベンチマーク等のデータを活用します。経営課題の中で高度で専門的な知識を要する際には、経営指導員等が中小企業診断士などの専門家と連携しながら個別相談会を開催し、実効性の高い事業計画の策定を支援していきます。

③『安平町創業塾』の開催と創業塾を契機とした創業計画策定支援

これまでと同様に、中小企業診断士などの起業創業のコーディネーターを講師に招き、経営の基礎知識や資金調達方法、公的支援制度や経営シミュレーションなどを学ぶことができる講座『安平町創業塾』を開催します。

また、創業塾を受講された方の中から掘り起こしを行い「安平町創業等支援事業補助金」を活用される際の創業計画策定支援を行います。

～支援対象～ 起業創業を検討している方、創業間もない方（開業後5年以内）

～募集方法～ ホームページ、安平町広報

～開催回数～ 上期・下期 年2回 ※1回/5日間、延べ日数10日間

～参加者数～ 1回につき10名程度 ※計20名

～講師～ 日本政策金融公庫、中小企業診断士 など

～内容～ 経営の基本、創業の基礎知識、資金調達方法、インターネットを活用したマーケティングの基本、決算書の基礎知識、人材育成と雇用の基礎知識、創業計画書の組み立て方 など

④持続的な経営を目指す経営強化に向けた支援（経営強化促進事業）

安平町内における商工業者が長期的な視点に立ち、経営基盤の強化に向け自ら行う積極的かつ創意工夫を凝らした取り組み（以下「事業」）を行う事業者に対し、対象事業経費に対する補助金交付を受け、持続的な経営を目指すことを目的として、経営強化促進事業実施計画策定支援を行います。

～支援対象～ 持続的な経営を目指し、事業所の改修、新たな設備導入による新サービスや新商品の開発などを行い、経営強化を目指す事業者

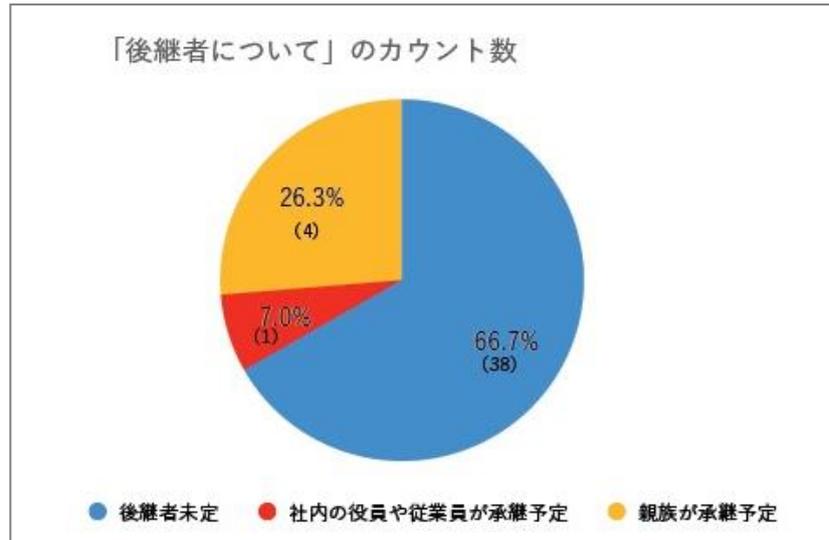
～募集方法～ ホームページ、安平町広報

～手段・手法～ 経営指導員等が巡回訪問、窓口相談時において事業実施の意欲のある事業者に対し、対話と傾聴を通じて事業計画策定へ向けた意識の醸成を行うとともに、計画の認定を目指します。

⑤事業承継に向けた支援

円滑な事業承継を行うため、安平町との連携により実施した令和5年の意識調査で抽出された事業者の中から事業承継に意欲的に取り組む意思のある事業者の掘り起こしを行います。小規模事業者の中には後継者を見据えながらも承継時期など明確にしておらず、また、外部に知られたくないとの考えを持つ事業者も少なくないことから、経営指導員が中心となって巡回訪問・窓口相談を通じて傾聴と対話を重ね、事業承継計画策定を目指します。

支援にあたっては、北海道事業承継・引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫などの専門家等と連携し、円滑な事業承継ができる体制づくりを行い、事業承継支援を強化するとともに後継者不在による廃業の減少を目指し、地域内における小規模事業者の持続的な経営支援を実施します。



資料：ニホン継業バンク

- ～支援対象～ 巡回訪問や窓口相談時において事業承継の意思や課題が抽出された小規模事業者
- ～手段・手法～ 専門家派遣や北海道事業承継・引継ぎ支援センター、日本政策金融公庫、行政と連携し、経営指導員等が中心となって個別相談の場を提供し、課題解決に繋げていきます。

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

これまでの事業計画策定支援は、各種補助金申請時における活用や金融の融資斡旋時のための支援が主でありました。そのため事業計画策定後の実施支援については、補助事業終了後に必要な実績報告書の作成支援等への対応、金融制度の利用後の支援については返済状況の把握や財務面の売上や各種経費の数字比較に留まっており、事業計画の見直し等、次の事業展開を検討する支援策までは実施できていない現状です。

今後は、巡回訪問により事業計画の進捗状況の確認を行い、対話を通じて事業者自身が経営状況や経営課題などの方向性を見出し、解決方法に導き出せるように自走化も意識しながら、定期的に支援して行きます。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後の支援については、事業計画を策定した事業者を対象に経営指導員が中心となって四半期に1度のペースで巡回訪問によるフォローアップを行い、支援先の事業計画の進捗状況の確認を行い、進捗状況によっては訪問回数を増やし、計画の見直しを行うなどPDCAサイクルが効率よく機能するように対応しながら課題解決に向けて支援を行っていきます。

(3) 目標

		現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
①事業計画策定事業者数	フォローアップ対象事業者数	4者	5者	5者	5者	5者	5者
	巡回訪問等による支援回数	16回	20回	20回	20回	20回	20回
②創業計画策定事業者数	フォローアップ対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
	巡回訪問等による支援回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
③経営強化促進事業実施計画策定事業者数	フォローアップ対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
	巡回訪問等による支援回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
④事業承継計画策定事業者数	フォローアップ対象事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
	巡回訪問等による支援回数	—	4回	4回	4回	4回	4回
売上増加事業者数及び利益率2%以上増加者数		—	3者	3者	3者	3者	3者

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者に対する支援

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員等が巡回訪問や窓口相談にて進捗状況の確認と検証を行い、策定した計画が着実に実行されているか定期的にフォローアップを行います。その頻度については、3ヵ月に1回（年4回）を基本として、支援先の進捗状況によっては訪問回数を増やすなど柔軟に対応します。

また、事業計画と進捗状況との間にズレが発生していると判断される場合には、中小企業診断士などの専門家と連携して、今後の対応策を検討の上、場合によっては事業計画の見直しを行うなどの支援を実施します。

②創業計画策定事業者に対する支援

創業計画を策定した事業者を対象として、起業して間もない時期は経営課題が多いことが予想されることから、記帳指導や税務、労務など基礎的な指導を行う必要があるため、3ヵ月に1回（年4回）の頻度で経営指導員等が巡回訪問を実施しますが、事業者からの申出等によっては、巡回訪問や窓口相談など回数を増やすなど臨機応変に対応します。

なお、創業計画において、計画内容に変更が生じる際は、中小企業診断士などの専門家、また、資金面においては日本政策金融公庫等と連携しながら伴走型の支援を実施します。

③経営強化促進事業実施計画策定事業者に対する支援

経営強化促進事業実施計画を策定した事業者を対象として、その先の取り組みが計画

通りに実施できているか、進捗状況を確認するため、3カ月に1回（年4回）の頻度で経営指導員等が巡回訪問を行い、場合によっては可能な範囲で内容の変更などの確かな助言や情報提供により方向性を指し示すことで軌道修正を行うなどの支援を実施します。

④事業承継を行った事業者に対する支援

事業承継計画を策定した事業者や事業承継に意欲的な事業者を対象として、3カ月に1回（年4回）の頻度で経営指導員等が中心となって巡回訪問により、事業承継に関する税務制度等の情報提供を行うとともに、北海道事業承継・引継ぎ支援センターなどの専門家などと連携しながら円滑な事業承継支援を実施します。

なお、事業承継計画策定者の中で進捗状況と事業計画の間にズレが生じていると判断される場合には、外部専門家による第3者の視点を導入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等により対応します。

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

これまでの新たな需要の開拓支援については、外部専門家の派遣や当商工会が参画する「安平町地域ブランド化推進事業支援補助金認定審査会」を通じて新商品開発の支援を実施しており、新たに開発された商品や既存オリジナル商品の販路開拓については、胆振管内で実施される近隣の物産展の斡旋をしておりますが、参加される事業者は毎回、一部の同じ事業者にとどまり、対象事業者の中でも偏りが否めない状況にありました。

幅広く販路開拓を目指すという点においては、人手不足などを理由に各種物産展や展示会・商談会に出展意欲のある事業者が少なく、そのため、地元での事業者自身の営業における開拓に委ねる部分が多くなり、支援においても不十分な状況にありました。

今後は「4.需要動向調査に関すること」から顧客ニーズ・市場動向調査を見据えた販路開拓を支援して行くため、都市部での物産展や展示会を見据え、事業者の事前支援や期間中の売場での販促支援についても考慮し、時間的にも資金的にも負担が軽減出来るように臨機応変に販路開拓支援に取り組む必要があります。

(2) 支援に対する考え方

当商工会が参画する「安平町地域ブランド化推進事業支援補助金認定審査会」において新たに商品開発及びブラッシュアップされた商品などを対象とし、これらを幅広く PR・販路拡大するためには、消費者やバイヤーからダイレクトな反応が得られる対面式の物産展や商談会へと出展することが有効であると考えます。そのため、道内主要都市や道外首都圏で開催される物産展や展示商談会への出展に向けた支援をしていきます。

出展にあたっては、商工会職員が事前準備や事後処理の出展支援を行うとともに、物産展等開催期間中においては商品の陳列や接客販売（事業者が参加できない場合は委託販売も視野に入れる）を行うなどの伴走型支援を行います。

DXに向けた取組では「6.事業計画策定支援に関すること」において DX 推進セミナーの

参加者の中から EC サイトや SNS などの IT 活用に対し、特に取り組む意欲のある対象事業者の掘り起こしにより IT 活用による販路の拡大や開拓に向けた個別支援を実施し、事業者の IT スキルやニーズなど必要に応じて IT コーディネーターなどの専門家派遣等を実施します。

(3) 目 標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
①物産展・商談会・展示会出展事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
「①」のうち、売上目標額/者	25万	30万	30万	30万	30万	30万
「①」のうち、成約件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
②ホームページ作成事業者数（グーペ等）	—	1者	1者	1者	1者	1者
③ネットショップ開設事業者数（カーミショップ）	—	1者	1者	1者	1者	1者
④地域内における新たな需要開拓支援事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
⑤「②」「③」「④」の取組による売上増加2%以上達成者目標数値	—	3者	3者	3者	3者	3者

(4) 事業内容

①物産展・商談会・展示会等への出展支援（BtoB、BtoC）

展示商談会等への出展支援を行うことで商品PR効果による売上増加を目指すとともに、需要動向調査等により、さらなる商品力アップに繋げる。

～支援対象～ 事業計画を策定した小規模事業者、地域資源を活用した新商品開発・既存商品の改良などにより域外への販路開拓に意欲的な小規模事業者

～支援内容～
 ・事前支援…出展手続き、POP作成、レイアウトブース作成
 ・出展時支援…商品の販売・試食対応、場内アンケート調査、陳列や装飾
 ・事後支援…名刺交換した商談相手とアプローチ、アンケート調査の集計と分析、商品等のブラッシュアップ

～想定される物産展・商談会・展示会等～

名 称	概 要	規模等
「なまらいつしょ北海道フェア」	主催：（一社）北海道移住交流促進協議会 三軒茶屋銀座商店街振興組合 内容：ふるさと納税のご案内、特産品の販売、販路開拓、移住相談、地域おこし協力隊の募集、観光PR、企業PR等を行うイベント 場所：東京都 世田谷区 三軒茶屋	出展者数：21社 ※11月上旬開催
「北の味覚再発見」	主催：北海道商工会連合会 内容：新たな特産品の開発や販路拡大を目的とした展示・商談会 場所：ホテル札幌ガーデンパレス	主展者数：58社 バイヤー：116社 （229名） ※9月下旬開催

- ※「なまらいっしょ北海道フェア」出展に係る売上目標 2日間 300,000円 (2者)
※「北の味覚再発見」出展に係る商談成約件数 1日間 1件

②自社ホームページの作成支援

事業所が管理運営する自社ホームページはインターネット社会において事業所の情報、取扱商品やサービスの内容などを発信し、営業機会を生み出す重要なツールとなります。地域内における小規模事業者の中には高齢者が多く、ITに関する抵抗感があり、自発的にホームページ作成にいたる機会に恵まれなかったことから、「6. 事業計画策定支援に関すること」によるDX推進セミナーを通じて作成支援を実施します。

～支援対象～ 事業計画策定を行った小規模事業者、ITを導入した販路開拓に意欲的な小規模事業者

～支援内容～ インターネットを利用して事業所や取扱商品、また、サービス内容について不特定多数に情報発信を行い、販路拡大や新規顧客の獲得へと繋げるためのホームページの作成支援を行います。ホームページの作成にあたっては比較的操作も安易で、無料で手軽に作成できる「グーペ」を活用し、PCに不慣れな方にでもITに対する抵抗感を無くし、分かりやすく丁寧にサポートすることでホームページ作成の意識向上を図ります。

③インターネットを活用した需要の開拓支援

アフターコロナにより消費者の巣ごもり需要など消費スタイルが変化する中、若年層から高齢層まで EC サイトの利用が幅広く普及しており、経済産業省の調べによると B to C の EC 市場規模は前年比からみて物販系分野が 5.37%、サービス形分野が 32.43% と順調に売上を伸ばしていることから、ネットショップ開設による販路拡大支援を実施します。

～支援対象～ 事業計画を行った小規模事業者、「グーペ」により自社ホームページを立ち上げ、自社商品の販路拡大に意欲的な小規模事業者

～支援内容～ 自社ホームページと連動した国産のネットショップ作成サービスを活用し、EC サイトの構築を支援します。ネットショップ作成には全国商工会連合会が提携している「GMOペパボ(株)」が運営する「カラーミーショップ」を活用します。ネットショップ開設後も商工会職員が巡回訪問を通じて継続的にサポートすることで、事業者の IT レベルの熟練度に応じては、IT コーディネーターと連携して Instagram や Facebook、X など SNS の活用により幅広い情報発信を行えるよう個別に支援することで、事業者の取扱商品やサービス等の認知度向上を図り、売上向上に繋がります。

④地域内における新たな需要開拓支援

～支援対象～ 事業計画策定を行った地域内で需要開拓を目指す小規模事業者
(食品製造業者、食品加工業者、飲食・小売り・サービス業等)

ア.『道の駅あびら D51 ステーション』と連動した需要開拓

地域の産業振興を目指し、安平町内で交流人口に対する受け皿として『道の駅あびら D51 ステーション』が平成 31 年 4 月にオープンし、多くの来場者が訪れています。

道の駅を拠点として観光スポットである菜の花畑と連動し、菜の花の食材を活用した複数の飲食店の参画により行われる「菜の花スタンプラリー」に向けた期間限定のメニュー開発の働きかけを行い、参加を促進することで、道の駅から参加店のある市街地への誘客を図り、商店街のにぎわい創出と小規模事業者への売上向上に繋がります。具体的な支援としては、看板商品や看板メニューの開発を支援し、商品・サービス開発の段階からプレスリリースを意識して興味を引くように情報をまとめ、道の駅の情報とあわせたマップの作成や新聞、雑誌（じゃらんパブリシティ）等に配信できるよう支援を行います。

また、個々の事業者に対しては、専門家と連携して仮定した顧客ターゲットに向けた宣伝媒体を検討して認知度を向上させ、効果的な訴求が行えるように支援します。さらには、「道の駅」での販売や看板商品としての通常販売も視野にアンケート調査等を行い、消費者ニーズにあった商品のブラッシュアップを行い、販路開拓を目指します。

イ. 地域イベントによる販路開拓

「東胆振物産まつり」や町内のイベント「あびら夏！うまかまつり」には毎年、小規模事業者の出店を支援していますが、年々売上も減少傾向にあることから、上記②により作成された支援先小規模事業者の自社ホームページやSNS等の有効活用と効果的な情報発信に向け、PR方法等について必要に応じてITコーディネーターや専門家等と連携した支援を実施し、新たな需要開拓を図ります。

(参 考)

【東胆振物産まつり】

苫小牧市・太平洋沿岸の白老町・安平町・厚真町・むかわ町の1市4町からなる「東胆振地域」の食が一堂に集まる、毎年恒例の大物産展です。

会場には、水揚げ量日本一を誇る苫小牧産ホッキ貝を使用した「ホッキカレー」「ホッキごはん」や、地域ブランドとして全国的に有名な白老町の「虎杖浜たらこ」、むかわ町からは今が旬の「鶴川ししゃも」、厚真町のジンギスカンなど、東胆振といえば名前があがる名物グルメが大集結しています。安平町ではハスカップを使用したスイーツや当町で製造販売しているカマンベールチーズなどを出品しております。

【あびら夏！うまかまつり】

美味しい食べ物、上手い芸、馬産地という、安平町の3つの「うま」が融合した、安平町の夏の一大イベントでアサヒメロンやはやきた和牛など、町内の味覚が勢揃いするほか、来場者参加型のアトラクションも多数用意される。特に、「ポニーサイクル」はご当地ならではの企画で大盛り上がり、間近で打ち上げられる約1200発の花火も、見応え・迫力ともに十分で大人気のイベントです。

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

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

これまでは当商工会事務局内において3か月ごとに経営指導員が中心となって経営発達支援事業実施計画の進捗状況についての報告会を行い、経営指導員以外の職員においても共通認識のもと課題を抱える事業者の対応が出来る体制を構築しております。事務局内でまとめた内容を理事会にて報告を行い、事業の進捗状況、実施内容、検証について意見を集約した上で必要に応じて可能な範囲で実施事業の改善や変更を実施しました。

また、経営発達支援事業について実施報告・意見交換により総合的な評価を得ることを目的とした「経営発達支援事業評価会議」を年度末に開催しておりますが、その内容については小規模事業者への書面通知による報告にとどまっているのが現状です。

今後は前期と同様に継続して経営発達支援事業の進捗状況の確認と把握・検証を行うとともに、年度末に開催される「経営発達支援事業評価会議」の報告については、その内容を小規模事業者へ広く周知していく必要があります。

(2) 事業内容

①事務局会議の開催

経営指導員が中心となって、当商工会職員に対し、3か月ごとにPDCAサイクルにより経営発達支援計画の進捗状況の確認と把握・見直しを行うべく、事務局会議を開催します。また、事業者の実施状況については基幹システムや経営支援システムに定量的なデータと併せて入力し、経営指導員以外の職員も閲覧できるような環境を構築することで、事務局内における情報共有と共通の認識のもと、事業の遂行に取り組んでいきます。

②評価会議の開催（年1回）

事業の振り返りとして年に1回、「経営発達支援事業評価会議」を開催し、事業の評価と検証・見直しを行います。

「経営発達支援事業評価会議」の構成員

- 安 平 町…商工観光課 課長、主幹（商工担当）
- 商 工 会…事務局長、法定経営指導員
- 外部有識者…観光協会事務局長、北海道銀行支店長

※①及び②における事業評価の仕組み（PDCA サイクル）

■Plan（計画）

地域内における小規模事業者の売上増加と収益率の向上により安定した経営力強化を図り、持続的発展を促進し、地域経済の活性化に寄与する経営発達支援計画を作成します。

■Do（実行）

計画書に基づいて、経営発達支援事業を遂行します。

■Check（評価）

実行した結果が効果的であったかどうかの調査と検証を行い、その結果に基づき必要があれば見直し案を提示します。

■Action（改善）

評価会議により提示された評価結果に基づいて、事業の改善を図ります。

③評価の公表（年1回）

評価会議における経営発達支援計画の評価については、理事会及び総会で報告するとともに、商工会のホームページにて掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状態にします。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

（1）現状と課題

これまでは北海道商工会連合会が主催する職種別研修会や中小企業大学校で行われる支援担当者研修、全国商工会連合会が運営するWEB研修などに参加し、職員の支援能力の向上を図ってきました。また、基幹システムなどの経営カルテに経営支援状況の入力を行い、全職員が常に閲覧し、状況を把握できるように管理しており、これに加えて月に一度、職員間での意見交換や本所支所間でのミーティングにより互いの知識向上を図りました。

創業予定者や事業承継予定者、近年では小規模事業者におけるDXの推進やIT支援など支援ニーズが多様化していることから専門的な知見を要する支援が増加傾向にあり、これらの知識習得が必要であり、組織全体の支援能力の強化が課題となっております。

（2）事業内容

①各種研修会への参加

北海道商工会連合会が主催する職種別研修会への参加、また、中小企業大学校で行われる支援担当者研修、全国商工会連合会が運営するWEB研修などに積極的に参加することで職員の支援能力の向上を図ります。また、DXの推進やIT関連のセミナーにも参加する事で必要な知識を習得し、専門的な支援を実施します。

②職員間における情報共有

当商工会職員が研修会やセミナーを通じて得た知識や支援ノウハウについて、月に1度、職員間での意見交換や本所支所間でのミーティングにて情報提供することで、組織全体の支援能力の向上を図るとともに小規模事業者への円滑な支援を目指します。

③OJT制度の導入

OJTを活用し、小規模事業者に対して経営指導員が行う経営支援について補助員等の職員に適切に業務分担することで必要な知識・技術などを計画的に指導してスキルアップを図ります。

④データベース化による情報の共有

経営指導員等が、支援中の小規模事業者の状況について経営課題や課題解決に向けた情報を基幹システムへ適時・適切にデータ入力し、共有システムを通じて全職員が閲覧し、相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるように支援能力の向上を目指します。

1 1. 他の支援機関との連携を通じた支援のノウハウ等情報交換に関すること

(1) 現状と課題

これまでの他の支援機関との連携を通じた支援のノウハウ等情報交換については日本政策金融公庫室蘭支店の小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会においての情報交換、個別相談会などを事業者支援時における外部専門家との情報交換により、支援ノウハウの取得に努めていますが、担当する経営指導員が中心であることから組織的なノウハウとして享受できていないのが現状です。

今後は、連絡協議会や専門家派遣による事業者支援時において、可能な範囲で経営指導員以外の職員も携わることで組織的な支援ノウハウの共有化を図り、支援体制の向上に繋げて行くことが課題となります。

(2) 事業内容

①専門的な支援機関との情報交換（専門家派遣時に随時）

上記「6. 事業計画策定支援に関すること」の中の「③『安平町創業塾』の開催と創業塾を契機とした創業計画策定支援」において中小企業診断士や日本政策金融公庫と連携して実施する「安平町創業塾」に当商工会職員が参加し、参加者と同様に経営の基礎や創業計画についての知識を習得します。また、上記「6. 事業計画策定支援に関すること」の中の「④事業承継に向けた支援」において北海道事業承継・引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫との連携による個別相談の案件を通じて、経営指導員以外の職員も携わることで専門家の指導による実践的な支援のノウハウを学び、専門的な知識と支援能力を高める取り組みを行っていきます。

②北海道商工会連合会との連携と情報交換（年1回）

北海道商工会連合会との連携をはかり、全道の商工会経営指導員が一堂に会す「全道経営指導員研修会」等において、支援事例を基に事業計画の策定や販路開拓支援に関する課題の解決方法等の支援ノウハウについて情報交換を行い、支援能力の向上を図ります。

③日本政策金融公庫室蘭支店「経営改善貸付団体連絡会議」（年2回）

日本政策金融公庫室蘭支店管内（胆振・日高管内）の商工会の経営指導員等が一堂に会する経営改善資金貸付連絡協議会において、各地域の小規模事業者に対する支援事例の情報交換を行い、他地域での支援内容や地域活性化の事例、また、日本政策金融公庫による金融を中心とした制度の知識を習得することで職員の経営支援能力の向上を図ります。

1 2. 地域の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、地域経済の活性化に資することを目的として当商工会が窓口となって実施する安平町地域活性化商品券（プレミアム商品券）の委託販売事業により、地域内には一定の経済効果が生まれているものの、消費動向としては大型チェーン店など一部の店舗に偏りがみられ、小規模事業者にとっては思わしい効果が得られていない現状にあります。

実行委員会形式で夏季に開催される「あびら夏！うまかまつり」をはじめとして「安平おいわけ盆踊り」、「ひまわり音楽祭」への協力、当商工会青年部が主体となって開催する「いぶきガイアナイト」などのイベントを通じて地域住民の集客はもちろんのこと、町外からの交流人口の増加も得られておりますが、一過性なものであり、小規模事業者や地域経済への波及効果としては限定的であることは否めません。

地域内における各事業者の活力ある経営こそが、交流人口増の継続性を助長させ、販売機会の増加、ひいては雇用の創出にも繋がり、地域経済の活性化に寄与するものと考えます。

今後は地域活性化に取り組む組織に継続して参画し、各団体との連携により、創業予定者への創業支援、新商品やオリジナル商品の開発を目指す事業者への開発支援、経営強化や事業承継による持続的発展を目指す事業者への経営支援など個社に対する支援強化に取り組んでいきます。また、組織の中で地域全体の戦略的な新たな事業展開を模索し、地域経済の活性化を推進します。

(2) 事業内容

①地域経済の活性化に資する協議会等への参画

■あびら巣立ち支援ネットワーク（年2回）

安平町内において創業を目指す者に対し、情報提供や助言を通じて商品やサービスメニューのブラッシュアップを行い、一定期間においてチャレンジショップによる営業の場を提供しながら総合的かつ効率的な創業者の育成を推進する事を目的とした委員会に参画し、情報共有、事業者への働きかけを行います。

- ・構成機関…商工会、町内金融機関、J A、役場商工担当課
- ・支援対象…新規創業予定者

■安平町地域ブランド化推進事業支援補助金認定審査会（年1回）

安平町の優れた地場産品を発掘し、魅力ある商品の開発を行う事業者に対し、情報提供や助言を通じて商品のブラッシュアップを行い、開発費用の一部を補助する開発支援を行い、その先の販路開拓を推進する事を目的とした委員会に参画し、情報共有、事業者への働きかけを行います。

- ・構成機関…商工会、町内金融機関、役場商工担当課、観光協会
- ・支援対象…新規創業予定者、既存事業者

■安平町商工業経営強化促進補助金審査会（年1回）

安平町内の商工業者が長期的な視点に立ち、経営基盤の強化に向け自ら行う積極的か

つ創意工夫を凝らした取り組みに対して、その必要な経費の一部を補助金交付による支援を行い、事業者の持続的な経営と発展を推進する事を目的とした委員会に参画し、情報共有、事業者への働きかけを行います。

- ・ 構成機関…商工会、町内金融機関、J A、役場商工担当課
- ・ 既存事業者、事業承継予定者

②道の駅「あびらD51ステーション」を活用した回遊性向上の推進

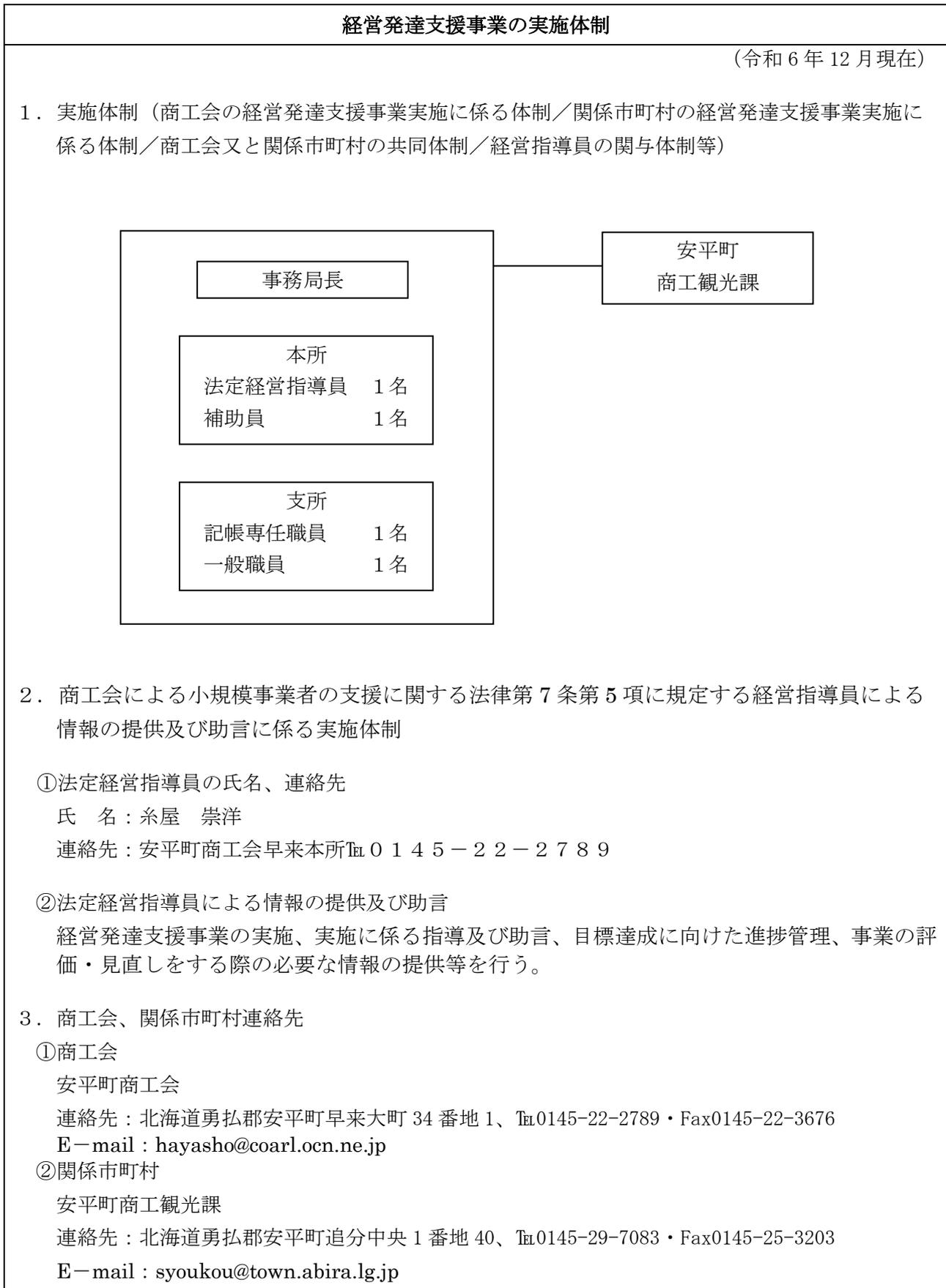
交流人口の拡大に向け、菜の花畑などの観光資源を活用し、道の駅「あびらD51ステーション」を拠点とした関連事業において、対象となる飲食店事業者に情報提供など積極的に参加の働きかけを行い、商店街の回遊性の向上を図ります。

③ポイントカード事業による地域経済の活性化

販売促進事業として令和3年に発足したカード会「ポイントあびら」によるポイント発行事業としてスタートし、ポイント倍セールやポイント回収事業などを実施しております。また、安平町と連携し、がん検診などの保険事業や高齢者への介護予防事業、健康増進事業などの行政サービスポイントの他にボランティア活動参加者へのポイント付与も実施し、地域内でのポイント流通を増やすことで、地域における消費購買力の拡大と大型チェーン店との差別化を図り、地域経済の活性化に繋げていきます。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	R8	R9	R10	R11
必要な資金の額	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
○地域経済動向調査に関する事	50	50	50	50	50
○需要動向調査に関する事	50	50	50	50	50
○経営状況の分析に関する事	200	200	200	200	200
○事業計画策定支援に関する事	150	150	150	150	150
○事業計画策定後の実施支援に 関すること	150	150	150	150	150
○新たな需要の開拓に寄与する 事業に関する事	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
○事業評価の見直しをするため の仕組みに関する事	50	50	50	50	50
○経営指導員の資質向上等に 関すること	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・道・町体補助金、事業受託費、事業収入

(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