

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	えりも町商工会（法人番号） 7430005009458 えりも町（地方公共団体コード）016098
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
	<ol style="list-style-type: none"> 1. 小規模事業者の計画的経営実施に係る育成支援 2. 小規模事業者数の減少抑制と維持と地域産業の活性化 3. 地域資源を活用した交流人口の増加と消費需要の拡大
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> (1) 地域経済動向調査 2. 経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> (1) 経営分析対象者の掘り起こしと経営分析の実施 3. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> (1) 小規模事業者で事業計画策定を目指す事業者の掘り起こし (2) 事業計画策定支援 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> (1) 定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援 (2) 創業者、事業承継者には定期的な経営状況分析を行い、状況に応じた支援を実施 5. 需要動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> (1) 消費者ニーズのヒアリング調査 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ul style="list-style-type: none"> (1) 物産展、展示会、商談会出展支援 (2) ITを活用した販路開拓支援 <p>II. 地域経済の活性化に関すること</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) えりも町プレミアム付き商品券発行事業の実施 (2) えりも町お買い物スタンプラリー事業の実施 (3) 観光イベントによる地域活性化事業
連絡先	<p>えりも町商工会 〒058-0204 北海道幌泉郡えりも町字本町86番地の1 電話 01466-2-2241 FAX 01466-2-3110 E-mail erimo@seagreen.ocn.ne.jp</p> <p>えりも町 産業振興課 〒058-0292 北海道幌泉郡えりも町字本町206番地 電話 01466-2-4626 E-mail erimo@saga.ocn.ne.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

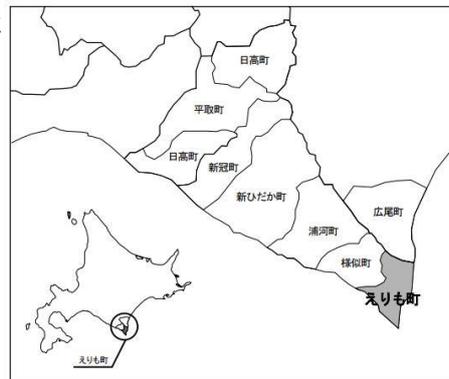
(1) 地域の現状及び課題

① 現状

【えりも町の立地】

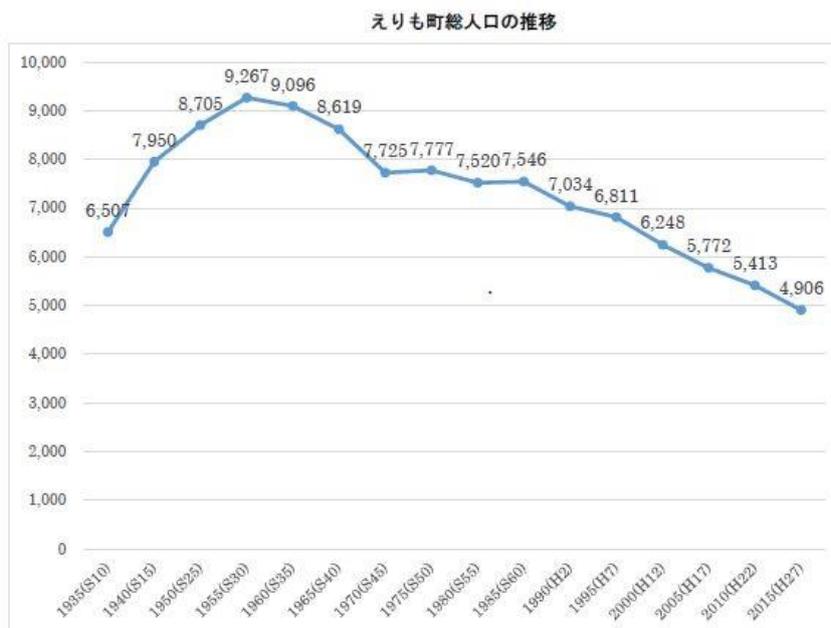
えりも町は北海道の東南端に位置し、日高山脈が南下して太平洋に没入した襟裳岬を頂点とした逆三角形の地形をしており、海岸線は58kmもの長きにわたって断崖を形成しております。また、岩礁が波間に点在して景勝をつくり、さらに総面積の84.3%が森林となっております。町内の最南端部には「襟裳岬」があり、西側は様似町に、東側は十勝管内広尾町に接し、北東部から南方、襟裳岬へと日高山脈がつづいています。

さらに、非常に風の強い地域として知られ、風速10m以上の強風・暴風日数は年間で約300日にのぼり、平均風速も9.6mあり一年中強い風に晒されるなど厳しい自然環境の地域ですが、郷土愛に燃えた先人達の英知とたゆまぬ努力によって築き上げられたえりも町は、現在、昆布・サケ・ウニなど豊富な魚介類の水揚げが地域経済の主力を成しております。



【人口等の推移】

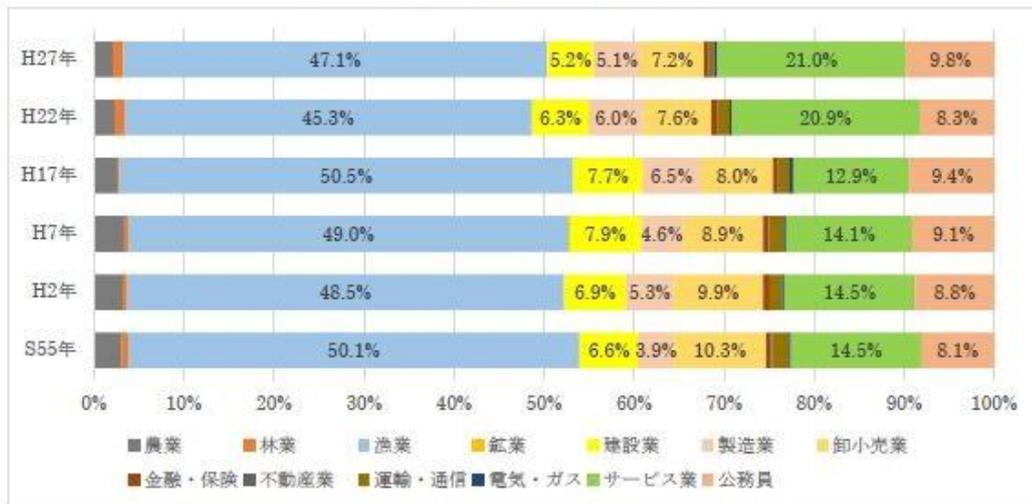
えりも町の人口の推移は、昭和30年の9,267人をピークとして、昭和45年7,725人まで減少しましたが、昭和50年に微増となったものの、減少傾向に歯止めがかからず、平成27年には、4,906人となっております、半数近くに減少しているのが現状です。



(出典：えりも町人口ビジョン)

産業別人口の推移については、当町の主体は漁業を中心とする第一次産業であり、第二産業は建設業・水産加工業等であり、第三次産業はサービス・小売業となっております。第一産業の就業人口比率は、平成22年には全従業人口の48.6%、平成27には50.3%とやや増加傾向にあります。第二産業については減少しているが、第三次産業の就業比率はやや増加の傾向がありますが、産業全体では11.3%の減少となり、若年層の流出、高齢化傾向は依然として続いているため、後継者の確保と育成対策が必要とされております。

えりも町産業人口の年度別の比較



	農業	林業	漁業	鉱業	建設業	製造業	卸小売業	金融・保険	不動産業	運輸・通信	電気・ガス	サービス業	公務員
H27年	60人 2%	31人 1%	1330人 47%	0人 0%	146人 5%	145人 5%	202人 7%	14人 1%	3人 0%	14人 1%	9人 0%	593人 21%	276人 10%
H22年	74人 2%	33人 1%	1449人 45%	0人 0%	203人 6%	192人 6%	244人 8%	20人 1%	2人 0%	42人 1%	7人 0%	669人 21%	264人 8%
H17年	78人 3%	7人 0%	1537人 51%	0人 0%	233人 8%	197人 7%	245人 8%	17人 1%	3人 0%	36人 1%	12人 0%	394人 13%	286人 9%
H7年	131人 3%	17人 0%	1927人 49%	1人 0%	312人 8%	181人 5%	351人 9%	26人 1%	0人 0%	62人 2%	12人 0%	553人 14%	357人 9%
H2年	124人 3%	19人 1%	1884人 49%	0人 0%	268人 7%	204人 5%	386人 10%	29人 1%	0人 0%	53人 1%	11人 0%	563人 15%	342人 9%
S60年	125人 3%	31人 1%	2058人 50%	0人 0%	270人 7%	159人 4%	424人 10%	22人 1%	5人 0%	75人 2%	11人 0%	594人 15%	333人 8%

(出典：えりも町人口ビジョン)

年齢3区分人口の推移は、15～64歳までの生産年齢人口は、昭和40年の5,351人から平成27年の2,852人と58.1%減少しております。一方65歳以上の高齢者は、昭和40年の479人から平成27年の1,367人と27.9%と大幅に増加しております。

えりも町年齢3区分人口の推移



	1965(S40)	1970(S45)	1975(S50)	1980(S55)	1985(S60)	1990(H2)	1995(H7)	2000(H12)	2005(H17)	2010(H22)	2015(H27)
0~14歳	2,789	2,237	2,085	1,915	1,801	1,526	1,236	1,018	884	767	687
15~64歳	5,351	4,911	5,014	4,836	4,787	4,514	4,390	3,908	3,547	3,330	2,852
65歳以上	479	577	678	769	868	994	1,185	1,322	1,341	1,316	1,367
総人口	8,619	7,725	7,777	7,520	7,456	7,034	6,811	6,248	5,772	5,413	4,906

(出典：えりも町人口ビジョン)

② 地域産業

【水産業の状況】

えりも町の漁業は、平成5年の漁業生産高93億をピークに減少傾向となり、60億まで減少するなか、主要漁業であるコンブ漁場の造成をはじめとして、つくる育てる漁業に取り組んだことで、令和2年度には漁業生産高は67億となっております。

しかし、生産基盤の安定化のためにコンブの他、秋サケや真ツブ、ハタハタ等を対象とした資源の維持・増大、つくり育てる漁業の推進を図るなか、道東の太平洋沿岸を中心に発生している赤潮の漁業被害が深刻化しており、回復までに5年程度を要するとされ、先行きが見えない状況にあります。さらに漁業者の高齢化とともに減少傾向に拍車がかかることが懸念されております。

【農業の状況】

えりも町の農業は、日高山脈のすそ野に広がる緑豊かな丘陵地で、主に牧畜業（乳用牛、肉用牛）が展開されています。

牧畜業は、明治28年に肉牛約150頭を移入させたことにはじまり、昭和25年に日本短角種を沿岸漁家の漁業共業対策として導入させたことで短角牛の飼育が本格的にスタートしました。

この短角牛は、今や一大ブランドとして定着し、飼育の主体となっています。独自の交配によって生まれた「えりも短角牛」は、ステーキや加工品として地元だけではなく全国各地より受注があり、食通をうならせる逸品として喜ばれています。

【商工業の状況（小規模事業者）】

ア 商業・サービス

えりも町の商業は、昭和62年に国道改良事業並びに商店街近代化事業等がほぼ完了したことにより、ふれあいの場「スマイルタウン」として商店街も生まれ変わり、本町商店街協同組合が設立され、地域経済の重要な役割を担うとともに利便性など大きな役割を果たしてきました。しかし経営者の高齢による廃業等により、現在では組合員25名となり、空き店舗が増加するなど地域コミュニティとしての維持が大きな課題となっています。

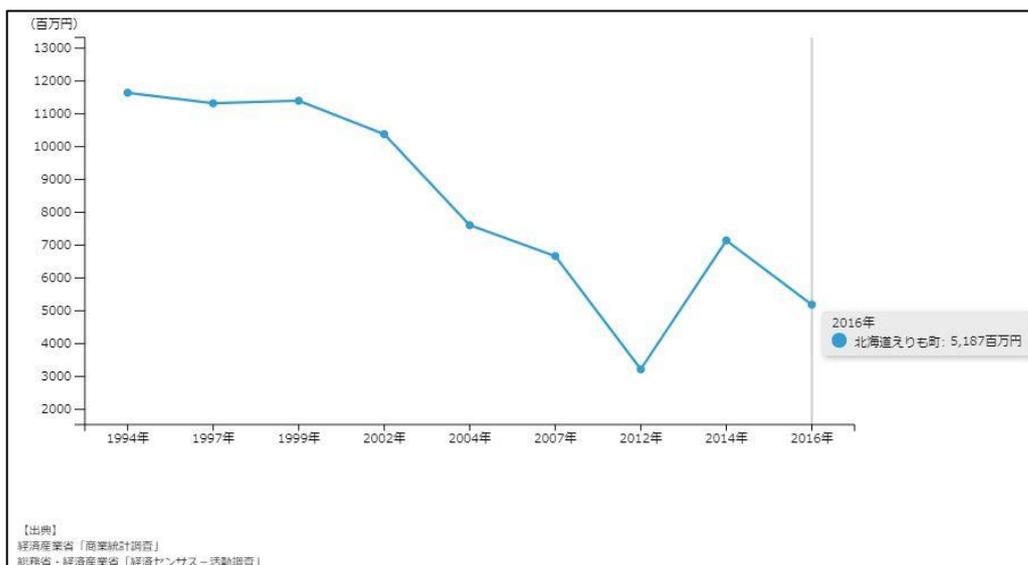
町内全体の小売業は、平成8年の80事業所から年々減少し平成27年には42件に半減しているのが現状です。また、小売業の販売額推移を見ますと、平成8年の11,639百万円から平成27年には5,187百万円大幅に減となっており、深刻な状況となっています。

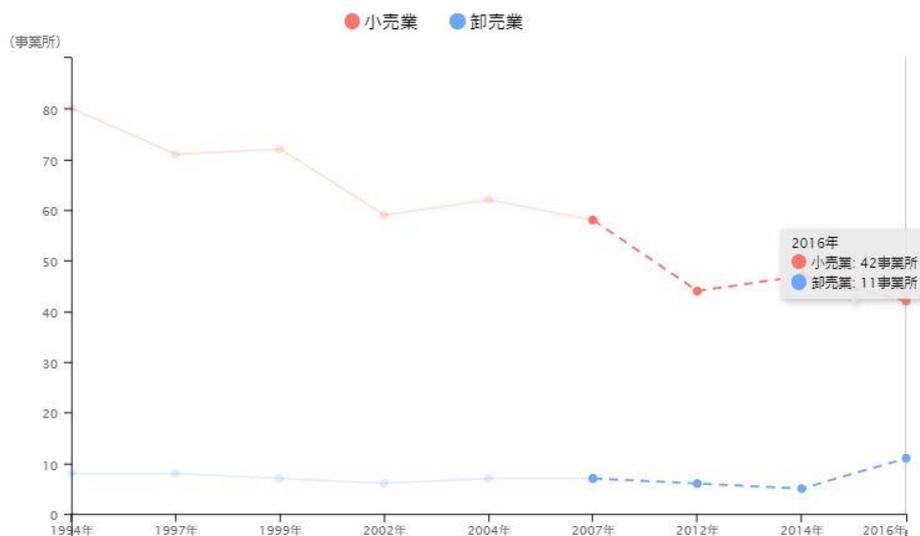
商業を取り巻く環境は、長引く景気低迷と人口減少により購買力が低下している中、インターネットの普及やコロナの影響により消費行動は多様化し、町外へ流出しています。また、商工業者事業主の高齢化及び後継者不足により、空き店舗が増加する状況が続いていることから、円滑な事業承継、経営の合理化等による経営基盤の強化をはかるとともに、地場産品を活かした商品開発と販売促進による事業者の売り上げ向上と雇用の安定、町内での購買行動を誘導する仕組みの再構築が課題となっています。

また、昨今の赤潮の影響による原材料の確保が難しくなることが予想され、地場産品を活かした食事やサービスを提供している飲食業・宿泊業に中心に深刻な影響を与えることが予想されていることから、新たな資源・原材料を活用した新メニュー開発・新サービス等の提供に伴う経営改善が課題となっています。

令和3年3月31日現在

事業所数		業 種							合 計
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他	
商工業者数		34	14	1	43	39	46	46	223
(小規模事業者数)		33	12	1	43	39	40	40	208
内 訳	会員企業数	28	11	1	35	31	29	25	160
	(小規模事業者数)	27	9	1	33	31	29	24	154





【出典】
経済産業省「商業統計調査」
総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」

イ 工業の状況

えりも町の建設業は、町発注工事などの公共工事の減少や大手ハウスメーカー等の進出等により、民間住宅の建築が減少し、材料費の高騰や人材不足の状況で安定した利益確保が課題であり、依然として厳しい状況が続いています。

その反面、水産加工業は地場産品を活かした各種加工品を展開し、土産品や贈答品として町外客の誘引効果に大きく寄与し、最近では平成30年の寄付件数が10,697件の寄付金額約3億円に対し、令和元年度には寄付件数30,961件、寄付金額約9億とふるさと納税においても需要が高まっております。

一方、昨今の赤潮の影響による原材料の確保が難しくなることが予想され、地場産品を原料とした商品展開をする小規模事業者の経営状況の悪化が懸念されています。確保可能な原材料による新商品開発や商品の改良・改善が必要とされ、売り上げ維持・拡大に向けた新たな取り組みによる経営の安定・向上を図ることが課題となっています。

ウ 観光の状況

えりも町の観光資源は「襟裳岬」が全国的にも知名度が高く、他には豊似湖、百人浜、黄金道路などがあり、百人浜オートキャンプ場や襟裳岬「風の館」などの施設を有しています。

観光入込数は、昭和48年度の70万人をピークに減少し続け、令和2年度は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、12万1,000人と前年度と比較しても約3割減少を続けていることから、地域経済への波及効果をもたらすための交流人口の拡大が課題となっています。

■観光客入込数

(単位：千人)

年度	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年
入込数	144	144	147	157	159	169	172	166	178	121

(出典：日高振興局「日高管内観光客入込数」)

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

えりも町は人口減少と高齢化が加速しており、小規模事業者においても後継者問題や経営者の高齢化による廃業等で事業者の減少が予想されます。当会では後述にあるえりも町第2期まち・ひと・しごと創生総合計画や鹿部町まち・ひと・しごと創生総合戦略が掲げる目標と連動し、小規模事業者が事業を継続ができるように、売上・利益の確保に繋がる支援や事業承継等の支援により、当町の小規模事業者の減少を抑えなければなりません。

これらの方向性から、観光関連業を中心とした小規模事業者が経営力を向上させることにより、その効果を地域に波及させるとともに、小規模事業者の維持により地域住民の生活と雇用を守ることを10年先の地域の小規模事業者のあり方として掲げます。

② えりも町まち・ひと・しごと創成総合戦略及びえりも町過疎地域持続的発展市町村計画との連動性・整合性

えりも町の第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略（令和2年～令和6年）及びえりも町過疎地域持続的発展市町村計画（令和3～令和8年）において、分野別対策の中に「魅力ある商店街の形成と環境整備の充実」「地場産業、地場産品の掘起こしの推進」「流通販路の拡大、販売戦略の促進」等が掲げられています。

本経営発達支援計画においても、上記の計画との連動性及び整合性を図るため、特に前述した商店街の形成・地場産業、地場産品の掘起こし・流通販路の拡大、販売戦略を継続して商工会が担い、事業策定支援や創業・事業承継支援、販路拡大支援等を通じて、小規模事業者の経営基盤の強化を図っていきます。

③ 商工会としての役割

当会としては、えりも町の第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略及びえりも町過疎地域持続的発展市町村計画における将来を見据えた商工業者の施策の方向性から、経営発達支援計画における伴走型支援を徹底し、地域にあった事業展開を支援します。

えりも町との連携を密にしながら、小規模事業者が発展する支援を継続することで、経営の安定化が図られ地域経済全体が活性化する姿を目指します。

(3) 経営発達支援事業の目標

えりも町の人口減少・高齢化や漁業不振等による経済状況の変化に小規模事業者が迅速に対応できる経営体制の整備と安定した事業活動の継続を図ることを目的として、当会の経営発達支援事業の目標を次のとおり掲げます。

<基本目標①> 小規模事業者の事業安定化

- ・小規模事業者の事業計画書を年間3件以上の策定を目指します。
- ・事業計画を策定した小規模事業者の売上について、5年間平均で2%以上の増加を目指します。（想定重点支援先：観光関連業の小規模事業者）

<基本目標②> 地域資源を活用した新たな商品開発等による売上増加

- ・地域資源を活用した新商品開発等を5年間で5件目指します。
- ・5年間で5%以上の増加を目指します。

<基本目標③> 商店街の機能再構築

新規創業者等の創出で小規模事業者の減少を抑制すると共に、商店街機能の維持に向けて円滑な事業承継の支援を行います。

- ・目標件数 創業5年間で5件／事業承継5年間で5件

<地域の裨益目標>

①～③の目標達成を通じて、小規模事業者の経営発達による持続的発展を図り、併せて事業承継・創業による小規模事業者の維持・増加によって、町の施策にある魅力ある商店街の形成に貢献し、地域住民の生活を守ることによって地域の持続的発展に寄与することを目標とします。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標の達成にむけた方針

経営発達支援事業の目標を達成する為の方針を次のとおり定め、事業を実施していきます。

<基本目標①> 小規模事業者の事業安定化に対する方針

・小規模事業者の経営方針となる事業計画の策定支援にあたり、巡回訪問による支援を通じて、事業者が抱える悩みを引き出し新たな事業への取り組みを推進し目的・目標に応じた事業計画の策定支援を行い、確実に遂行できるよう継続した支援を行うことで、目標を達成します。

<基本目標②> 地域資源を活用した新たな商品開発等による売上増加に対する方針

・多様な地域資源を活用した新商品・新サービスの開発を目指し、小規模事業者の売上拡大を支援します。また、1者で終わらせることなく他の事業者が取組むことで相乗効果を得て、地域の魅力の向上を図ります。

<基本目標③> 商店街の機能再構築に対する方針

・確固とした産業と地域の担い手を育成・確保するため、創業や事業承継を積極的に支援し、小規模事業者の活力の回復・向上に向け、地域経済の活性化を図ります。
・地域資源を有効活用し新たな交流人口を増加させる取り組みを行うことにより、地域全体の観光産業の振興・市街地の活性化を推進します。

<地域の裨益目標> に対する方針

・地域基幹産業である漁業が赤潮の影響による被害が深刻化する中で、これまで以上に経営環境が厳しくなることが予想されます。縮小される経済の中で生き延びるためには、これまで以上に、えりも町や金融機関、そのほか支援機関と連携して小規模事業者が新たな生活様式の変化に対応できるよう支援することが必要となります。

今後の経済の動向を見据え、事業所の現状把握、一貫した支援施策の継続的な実施により、持続可能な経営と創業・事業承継を通して小規模事業者の維持・増加を図ることで、地域の賑わいを創出します。

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

第1期事業では、地域内の全小規模事業者を対象に企業動向についてのアンケートや経済センサス基礎調査・町の統計資料・金融機関が発行している地区内経済概況・小規模企業景気動向調査などから経済情報を収集して、内部資料として利用しているだけで、小規模事業者への情報提供を行っていなかったことから、第2期事業では地域経済動向を的確に把握・分析し、身近な情報として関心をもっていただき、事業計画の策定へと繋げていきます。

(2) 目標

支援内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①地域内の事業所調査分析結果公表回数	—	1	1	1	1	1
②地域経済分析結果の公表回数	—	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

①地域内の事業所調査

地域内小規模事業者の外部環境等の動向を把握するため、地域内の小売業、製造業、飲食業、宿泊業、サービス業の小規模者から各5件をピックアップし、アンケート調査を年1回実施し公表する。なお、調査票は郵送で配布し、返信用封筒または経営指導員等の巡回訪問時に回収する。

【調査項目】 景況観、売上高、費用、利益、雇用、設備投資、資金繰り、経営課題、後継者の状況など

【分析手法】 経営指導員等が分析を行い、中小機構による景況調査と同様に調査項目ごとにDI値を算出し、地域の経済動向並びに推移を明確にする。

②地域経済分析システム「RESAS」の活用

小規模事業者を取り巻く環境を把握し、将来の事業活動や経営判断等の基礎資料として活用できるように、国が提供する「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向を分析し、年1回公表する。

【調査項目・分析手法】

- ・地域経済循環マップ：地域経済の循環を把握し、お金の流入の状況等を分析する。
 - ・産業構造マップ：経済を支えている主要産業等の状況を分析する。
 - ・観光マップ：観光人気度（注目度）を分析する。
 - ・まちづくりマップ：地域別の滞在人口・通期通学人口等を分析する。
- ※調査結果をふまえて、水産業や観光業等の取り巻く外部環境とする。

(4) 成果の活用

①調査結果は、ホームページに掲載し、広く地域内事業者等に周知する。

②経営指導員等が巡回訪問を行う際の参考資料や経営状況分析、事業計画策定時における外部環境データとして活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期事業では、地域関係機関の関係者を集めた試食会形式でのアンケート調査や、各種機関より公表されている需要動向情報の提供、他店舗の陳列やサービスを可視化したレポートの提供を行いました。

しかし、調査結果は小規模事業者が求める必要な情報として捉えてもらえず、商品ごとの消費者ニーズに繋げることが出来なかったことから、第2期事業では個者のもつ商品・サービスごとに調査を行い、集約・分析を行ったうえで、支援先小規模事業者に必要なとされる情報を提供し、実効性のある事業計画の策定に繋げていきます。

(2) 目標

支援内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①地場産品を活かした商品開発調査対象事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
②地場産品を活かしたメニュー開発調査対象事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
③展示・商談会等での需要動向調査対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(3) 事業内容

①地場産品を活かした商品開発調査

小規模事業者の提供する商品・製品が、えりも町に訪れる消費者ニーズに沿っているかを把握するため、個社がもつ商品ごとに調査を行います。

【調査手法】 地域イベント出展時に経営指導員等が試食を通じてヒアリングでアンケート調査を行います。

【サンプル数】 1商品あたり50件程度

【調査項目】 属性(居住地、性別、年齢)味、価格、サイズ、パッケージ等
※5段階評価で調査し、事業者の要望に応じて項目を追加する。

【結果の活用】 経営指導員等が集約し分析を行った上で、調査結果を当該小規模事業者並びに同様の商品等を提供する事業者へフィードバックし、商品の改良・開発に繋がります。

②地場産品を活かしたメニュー開発調査

小規模事業者の提供する食事メニューが、えりも町に訪れる消費者ニーズに沿っているかを把握するため、個社ごとに調査を行います。

【調査手法】 店舗ごとにアンケート用紙を用意し、来店されるお客に対し調査します。

【サンプル数】 50件程度

【調査項目】 属性(居住地、性別、年齢)味、価格、地場産品を羅列(素材選定)
※5段階評価で調査し、事業者の要望に応じて項目を追加する。

【結果の活用】 経営指導員等が集約し分析を行った上で、調査結果を当該小規模事業者並びに同様の商品等を提供する事業者へフィードバックし、改良・開発に繋がります。

③展示・商談会での需要動向調査

広域需要に対応することができる商品・サービスを商談会等に出展した際、来場したバイヤーに対し、アンケート調査を実施します。

【調査手法】 経営指導員等がヒアリングによるアンケート調査を行います。

【サンプル数】 1商品あたり50件程度

【調査項目】 商談会：味、価格、見た目、内容量、パッケージ等

【結果の活用】 経営指導員等が集約し分析を行った上で、調査結果を当該小規模事業者並びに同様の商品等を提供する事業者へフィードバックし、商品の改良・開発に繋がります。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者の経営状況の分析は、ネットde記帳システムによる分析結果や、独自様式による簡易な経営分析により情報提供する程度になっており、また、金融斡旋時の際の資料としての提供に留まっているだけで、具体的な支援には反映されていないのが現状です。

小規模事業者の経営課題を解決するために経営分析を行い、金融斡旋時の資料に留めることなく、経営改善のため効果的に活用することが課題となっています。

(2) 目 標

支援内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
経営分析セミナー 開催件数	—	1	1	1	1	1
経営分析事業者数	—	7者	7者	7者	7者	7者

(3) 事業内容

① 経営分析セミナーの開催

事業者自らが経営内容の見直しをすることで、自社の置かれている状況を確認し、成長発展に繋げるよう支援を行います。また、新型コロナウイルス感染症の影響や赤潮の影響により、大きく経営環境が変化していることから、地域内外からの需要の取り込みを意識し経営状況の把握したうえで、環境変化に対応した事業計画の策定支援を実施します。

【募集方法】 ホームページでの周知、巡回・窓口での開催案内。

【開催回数】 年1回

【参加者数】 10名程度/回

【支援対象】 ・経営分析への意欲のある事業者
・事業計画策定や補助事業の活用を考えている事業者 等

【内 容】 経営分析の必要性、財務分析、事業性分析

② 巡回訪問・窓口相談による経営分析

①のセミナー参加者を中心に経営指導員等による巡回訪問や窓口相談時に、現在の財政状況等から問題点を分析することによって会社の健康状態を診断します。

また、必要に応じて中小企業診断士等の専門家派遣を活用し、現状を正確に把握することで問題に対処するための事業計画策定に繋がります。

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

《財務分析》 直近3期分の収益性、生産性、安全性及び成長性の分析

《非財務分析》 下記項目について、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く

外部環境の脅威、機会の整理

(内部環境) 商品、製品等、知的財産、仕入・取引先、人材、後継者、IT の活用状況 等

(外部環境) 商圏の人口、人流、競合、業界動向

【分析手法】主にセミナー参加者を対象に経営指導員等が巡回支援・窓口相談を通じて経済産業省の「ローカルベンチマーク」「経営デザインシート」を活用し必要に応じて専門家を招聘し知見を参考に経営分析を行います。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、経営指導員等が巡回訪問・窓口相談時に対象事業者へフィードバックし、抽出された経営課題に対応する事業計画の策定支援に活用します。また、事業所ごとの経営課題等については、カルテ等で管理するとともに職員間で共有し、地域内小規模事業者の課題・傾向等の分析に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

現在は、補助金の申請や融資斡旋時のための支援が中心となり、事業計画は単なる金融機関等への提出書類としてではなく、ビジョンと経営理念を実現するための道具として事業計画策定を促し支援することが課題であり、さらに小規模事業者がこの厳しい経営環境の中、経営課題を解決して安定した経営を行うためには、自ら事業計画を策定して自社の取り組むべき事業展開の把握を促し支援することが課題となっております。

(2) 支援に対する考え方

経営分析を支援した事業者を対象に事業計画策定支援を行うことで、ビジネスプラン等に基づく経営改善を図り、小規模事業者を取り巻く経営環境への対応、また DX セミナーを通じた競争力の強化により持続的発展を目指します。さらに創業・事業承継を希望する小規模事業者に対し、円滑な創業・事業承継が行えるよう継続的に事業承継計画の策定支援を行います。

日常生活の維持に必要な業種のうち高齢で後継者がいない事業者については、第三者承継を支援します。

(3) 目標

支援内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
事業計画策定事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
DX推進セミナー 開催回数	—	1	1	1	1	1

(4) 事業内容

① 巡回訪問・窓口相談等における策定支援

経営状況の分析を行い経営の成長・持続的発展、新たな商品開発等を目指そうとする小規模事業者に対し、本計画で収集した情報や分析結果から見た問題点や解決すべき課題の把握と強みを更に伸ばせる事業計画策定の支援を実施します。また、事業に必要な資金調達や補助金申請等の際に、迅速に対応できるよう伴走型支援を行います。

【支援対象】経営状況の分析を行った小規模事業者

【支援手法】経営指導員等の巡回訪問・窓口相談を通じて経営課題に向けた支援を行い、各種調査、経営の状況分析結果を踏まえた事後湯計画の策定支援を実施します。必要に応じて中小企業診断士などの専門家と連携し、知見を参考に実行可能な事業計画の策定支援を行います。事業計画策定者数：年3者

② 事業承継等における策定支援

円滑な事業承継を行うため、経営指導員が巡回訪問・窓口相談を通じて現状の課題や事業承継に向けて必要な事項を明確にして事業承継計画策定の支援を行います。また、高齢で後継者がいない事業者については、経営者の承継に対する意向を把握したうえで、第三者承継に向けたマッチング支援を行います。なお、支援の際は中小企業診断士等の専門家の招聘、または北海道事業引継ぎ支援センター等の支援機関を活用することにより、専門家の知見も踏まえた実効性の高い事業計画策定支援に繋がります。事業計画策定者数：年1者

③ 創業における策定支援

経営指導員が巡回訪問・窓口相談を通じて支援対象者に、創業の心構え、許認可各種届出、資金調達など幅広い準備等と事業計画策定の支援を対象者に対し継続的に行います。また、えりも町と連携し空き店舗を活用支援等の総合的な支援を行います。事業計画策定者数：年1者

④ DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得し、また実際にDXに向けたサイト構築やSNSの活用等の取組みを推進するためセミナーを開催する。

【支援対象】 小規模事業者

【募集方法】 チラシを作成してホームページで広く周知、巡回・窓口相談等時に案内

【講師】 ITコーディネーター、中小企業診断士等

【回数】 1回/年

【内容】 DX総論、DX関連技術（サイト構築、SNSの活用等）や具体的な活用事例

【参加者数】 10者

また、セミナーを受講した事業者の中から取組意欲の高い事業者に対しては、経営指導員による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

【支援対象】 上記セミナーを受講した小規模事業者

【募集方法】 巡回・窓口相談等時に案内

【講師】 ITコーディネーター、中小企業診断士等

【回数】 2回/2者

【内容】 SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用方法等

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

現在、融資や補助金申請等の一部に限られており、また、事業計画策定に対する取組みをする事業者が少なかったことなどから積極的なフォローアップ支援は行っておりませんでした。そのため、事業実施中の問題点や進捗状況を把握しておらず、今後は全職員による巡回訪問支援の強化を図り効果的な支援や継続的なフォローアップに向けた支援体制の構築を図り、現状の課題解決に向けた支援・助言を積極的に行います。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が事業計画に基づき事業を遂行し、安定した経営をしていくため、定期的な巡回訪問・フォローアップにより事業計画の進捗状況を確認し、検証と事業実施により見えてきた新たな課題を把握し、事業計画の見直し等への支援を行うことにより持続的な発展を図ることを目的とします。また事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定します。

(3) 目標

支援内容	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ 対象事業者数	1	5	5	5	5	5
頻度（延回数）	3	20	20	20	20	20
売上増加事業者数	1	2	2	2	2	2
利益率2%以上 増加の事業者数	1	2	2	2	2	2

(4) 事業内容

① 巡回訪問・窓口相談等におけるフォローアップ

事業計画を策定した事業者を対象に、年4回経営指導員等が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか「ア. 外部環境の変化」「イ. 計画実現上の課題解決」「ウ. 資金繰り等」についてヒアリングし、定期的かつ継続的にフォローアップを行います。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との差異が生じた場合には、中小企業診断士や税理士等の専門家を連携し、原因究明と今後の対策方針を検証し、必要に応じてフォローアップ頻度の変更等を行います。

② 金融相談・補助金申請等におけるフォローアップ

融資が必要となった事業者には「小規模事業者経営発達資金融資」等の活用のための支援、補助金申請を要望する事業者には「小規模事業者持続化補助金」等の補助事業活用のための支援を行います。さらに融資及び補助金を活用した事業者に対しては、活用後には必要に応じてフォローアップ頻度を変更し調達した資金が効果的に活用されているかどうか等の検証を行います。

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

えりも町をPRするという面では、広告宣伝も不十分な状況にある中、ふるさと納税による「お礼の品」としての新たな需要が増加傾向にありますが、それ以外には効果的なPRができず売上増加に繋がっていないのが現状です。

今後は、関係機関が主催する商談会・展示会への積極的な参加を推進し、商談が成立するための支援を行うとともに、IT活用による情報発信、消費者ニーズ、地域特性を十分に考慮し、商品開発や改良等について支援機関と連携して効果的な支援に取り組むことが課題となっております。

(2) 支援に対する考え方

えりも町には豊富な地域資源があるため、今後、地場製品の開発・研究、製品化を目指し、消費者ニーズに対する意識を高めることで販路拡大につなげます。そのために支援機関と連携して、新たな需要の開拓として商談会・展示会への積極的な出展、ふるさと納税の活用による都市部からの需要の取込みを図り、市場に受け入れられる商品開発・改良については専門家等を活用して、効果的かつ専門的な支援に取り組むことを目的とします。

また、DXへの理解を深めた事業者に対して、ホームページやSNSでの情報発信などにより、宣伝効果を高める販売拡大等の支援を行います。

(3) 目標

支援内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①展示会・商談会 出展事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
成約数	—	1件	1件	1件	1件	1件
②地域イベント 出店事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上額	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
③ITの活用による需 要開拓実施事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率 (%)	—	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

① 展示・商談会への出展支援

小規模事業者は、バイヤーとの商談機会を持っておらず、自社の商品进行评估してもらう機会が少ないことから、展示・商談会への出展を支援し新たな販路の開拓支援を行い、さらにバイヤーからの意見をアンケートで収集して、需要動向の把握に繋がります。

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

想定展示・商談会 : 「北の味覚、再発見！！」(開催地 札幌市)

主催 : 北海道商工会連合会

開催時期 : 10月下旬

出展社数 : 約50社

来場バイヤー数 : 約60社

【支援内容】

出展前 : 出展ブースレイアウト、販売促進手法支援

出展時 : アンケート調査、陳列、商談時のサポート

出展後 : 商談先へのアプローチ支援、アンケート調査の分析結果に基づく商品の改良・新たな商品開発等への支援

② 地域イベント等における需要開拓支援

地域イベントにおいてブース内に試食コーナー等を設置して、商品開発の経緯の紹介や試食を提供するなど、地域イベント等における認知度向上に向けた取り組みを行い、小規模事業者自らが積極的にイベントに参加する基盤を整備し、地域の活性化に寄与することによる需要開拓・販路拡大に向けて支援します。

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

地域イベント : えりも海と山の幸フェスティバル

主催 : えりも海と山の幸フェスティバル実行委員会

開催時期 : 10月初旬

来場者 : 約5,000人

【支援内容】

出展前 : ブースレイアウト、販売促進手法支援

出展時 : アンケート調査、陳列

出展後 : アンケート調査の分析結果に基づく商品の改良・商品開発等への支援

③ ITの活用による新たな需要開拓支援

新型コロナウイルスの影響でインターネットを通じた購買行動が加速している中、新たな生活スタイルに応じた販売手法が求められております。そのような中、ホームページやSNSは有効な手段であり、販路拡大への足掛かりとなり得るツールとして導入に向けた支援が必要となります。これまでもホームページやSNS等は活用されてきましたが、想定するターゲットに向けた販売手法に関しこれまで取組む事業所は少なく、効率的な販売スタイルの確立のためにも専門家を交えて効果的な取組みを行わなければなりません。

これらを踏まえ、DX推進に向け意欲的な小規模事業者に対し、無理でホームページが作成できるツール「ゲーペ」を活用した作成支援等を通じて、ターゲットに向けたや商品・サービス等の魅力を発信し、加えてSNSによる広報活動を通じてファンを獲得することで販路拡大・売上増加につなげます。またターゲットに向けた広報活動について、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売上拡大に向けた支援を行います。

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

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

毎年度 1 回、評価委員会を開催し、経営発達支援事業の実施状況及び成果について事業の評価・検証を行ってきました。

第 2 期事業では、新たに事務局内で事業の進捗状況の確認を定期的に行うとともに、評価委員会を継続して開催します。

(2) 事業内容

①事務局会議の開催

事務局内で、3 ヶ月ごとに PDCA サイクルにて進捗管理・目標設定の確認、見直しを検討し、問題点の改善を行います。

なお、事業の実施状況を定量的に把握するため基幹システムや経営支援ツール上のデータ入力を適時・適切に行い、管理することで職員間での情報共有を図り、実施状況の確認と把握を行います。

②評価委員会の開催

北海道日高振興局担当課長・えりも町担当課長・えりも町担当課係長・日高信用金庫えりも支店長等の外部有識者をメンバーとする「評価委員会」を年 1 回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行います。

なお、評価結果は、理事会等で役員にフィードバックした上で事業実施方針等に反映させるとともに、当商工会のホームページにて公表し、地域の小規模事業者等がいつでも閲覧可能な状況にします。

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

小規模事業者のニーズが高度化・多様化する中で、新しい中小企業施策の変化に 대응するため、職員の経営支援能力及び資質向上対策として、北海道商工会連合会職員研修体系に基づき全職員が研修を受講して支援力向上に努めております。しかしながら、単なる情報の収集や知識を得ることに留まっており、また、職員間で情報の共有に対する意識が低かったことや、研修で得た知識を OJT や OFF-JT など活用することは少なかったのが現状です。

第 2 期事業では、商工会内の DX 推進により企業情報や新たな施策内容を共有することにより、これまで以上の職員の資質向上と支援ノウハウの共有に繋げていきます。

(2) 事業内容

① 外部講習会等の積極的活用

第 1 期事業に続き、北海道商工会連合会や中小企業基盤整備機構が定期的実施する経営支援や地域資源の活用等に関する職員研修に参加することで職員個々の資質向上に努めます。

研修受講後には職員間の定期ミーティングにおいて受講者が研修内容について報告を行うことで支援ノウハウの共有に繋がります。

また、DX 推進に向けて職員全体の IT スキルを向上させ、ニーズに合った相談・指導を可能にするためにも DX 推進取組に係る指導能力の向上のため、セミナーに積極的に参加します。

【想定される DX 推進に向けたセミナー】

○事業者にとって内部（業務効率化等）の取組に向けたセミナー

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

○事業者にとって外部（需要開拓等）の取組に向けたセミナー

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

② OJT制度の導入

経営指導員が巡回指導や窓口相談業務を行う際、補助員もしくは記帳専任職員が同席して支援のための知識とノウハウを習得するためOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図ります。

③ 職員間の定期ミーティングの開催

研修や情報交換で習得した支援ノウハウについての報告や支援担当者として研修で学んだことが実際の業務に反映されているか検証するために3ヶ月ごとに経営発達支援進捗会議を開催し、意見交換等を行うことで職員の支援能力の向上を図ります。

また、全職員がDX推進に向けて相談・指導能力の向上を図るため、定期ミーティングにあわせて、セミナーに参加した職員が講師となり、職員内研修を実施します。

④ データベース化

全職員が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を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支援ができる体制を構築します。

さらに、データとして支援実績、ノウハウ等を蓄積することにより職員全体の支援能力向上に繋がります。

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

他の支援機関との連携については、専門家派遣によるものなど機会が限られており、支援ノウハウ等の情報交換は図られていなかったのが現状です。

これまでと同様、専門家派遣を積極的に活用するのは勿論のことですが、支援の現状、問題解決方法について各支援機関と連携し、高度で専門的なノウハウを吸収していくための情報交換を積極的に行うことが課題となっています。

(2) 事業内容

① えりも町・町内産業団体との連携・情報交換

えりも町とは地域経済状況・助成事業活用状況などの情報交換を行っておりますが、今後は、これまで以上に小規模事業者対策に向けた検討の場として、本発達計画で得る地域内小規模事業者の経営状態と経営分析についての情報を、町及び町内産業団体と共有し、地域の实情に合わせた事業の実施や地域資源を活用した活性化事業を連携して行いながら、小規模事業者の持続的な発展と維持を図ります。(頻度：年3回)

② 様似町との広域連携協議会での情報交換

様似町との広域連携協議会の経営支援会議により、支援ノウハウや支援状況または支援事例についての情報交換を行い、支援力に係る職員のレベルアップを図ります。(頻度：年3回)

③ 広域による連携・情報交換

日高東部・十勝南部広域連携推進協議会(日高管内三町と十勝管内南部一市二町二村)において、高規格道路延伸や観光・地域振興など、地域の経済活性化や小規模事業者が抱える課題等についての情報交換を実施して支援力向上を図ります。(頻度：年2回)

④ 金融機関との連携・情報交換

地元金融機関や日本政策金融公庫から経済動向、経済指標の情報提供をいただいておりますが、金融機関が得られる小規模事業者の経営状況や金融支援策についての情報交換を行うことで、指標等から読み取ることの出来ない地域の経済状況を知ることができ、小規模事業者の経営発達に資する金融支援が行えるため連携を図ります。(頻度：年2回)

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

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

地域経済の活性化の取組みとしては、個々の店が加盟しているスタンプ会によるイベントや商店街組合としてのイベントなどの実施に留まっているのが現状です。

そのため、地域が一体となり魅力や活力を創り出すには至っておらず、小規模事業者の経営の貢献までは注力できていないのが課題となっています。

これらの課題解決に向け、地域活性化に深く関係する地域経済動向、需要動向調査結果等を活用して的確に判断し、えりも町、えりも観光協会、スタンプ会や産業団体等の地域関係団体と連携して、今後の地域活性化の方向性について、毎年2回開催される「地域交流会」で検討します。

また、えりも町過疎地域持続的発展市町村計画（令和3～令和8年）において、分野別対策の中に「魅力ある商店街の形成と環境整備の充実」「地場産業、地場製品の掘起こしの推進」等、地域経済の活性化が位置づけられており、商工会としても「まちに人を呼び込む」ことを第一に考え、交流人口の拡大を目指した事業に取り組みます。

地域経済の主役であり、町を支える原動力でもある小規模事業者の持続的な発展を支援するため、地域において暮らしを支える生活基盤として多様なコミュニティ機能を担っている商店街協同組合やスタンプ会と連携して、買い物環境の整備を図り、事業主・住民・地域公共団体と一体となった事業を進めて参ります。

(2) 事業内容

① イベントによる観光客誘致のための取組み

地域のにぎわいを創出するため、えりも町の既存イベントは4月の「うにまつり」8月の「えりもの灯台まつり」10月には「海と山の幸フェスティバル」が行われています。特に「えりも海と山の幸フェスティバル」には毎年、町内外から5千人を超す来場者で賑わい、交流人口増加と地域経済の活性化につながるビジネスチャンスとして捉えられています。

また、小規模事業者のブースや試食コーナー等を設置して、商品開発の経緯の紹介、試食の提供やイベント開催中には地域内で特産品を取り扱っている商店のチラシ等を配布して商店街へ誘導する仕組みや、SNSやホームページの積極的な活用により、イベントPRに力を入れ、主催者や観光協会・料飲店組合との連携をより一層強化して、需要開拓を含めた地域経済の活性化に取り組みます。

② 地域資源を活用した新商品開発のための取組み

ブランドとは「商品や組織に対する消費者や顧客、関係者などの利害関係者からの評価」であり、販売量や利益だけを目的とした発想ではなく、商品や企業の差別的優位性と評価を高めることを目的としたものであることを念頭に置かなければならないため「消費者に支持されるようになるには、何をすればいいか」という視点で、商品開発や地域ブランド化に向けて積極的に支援します。

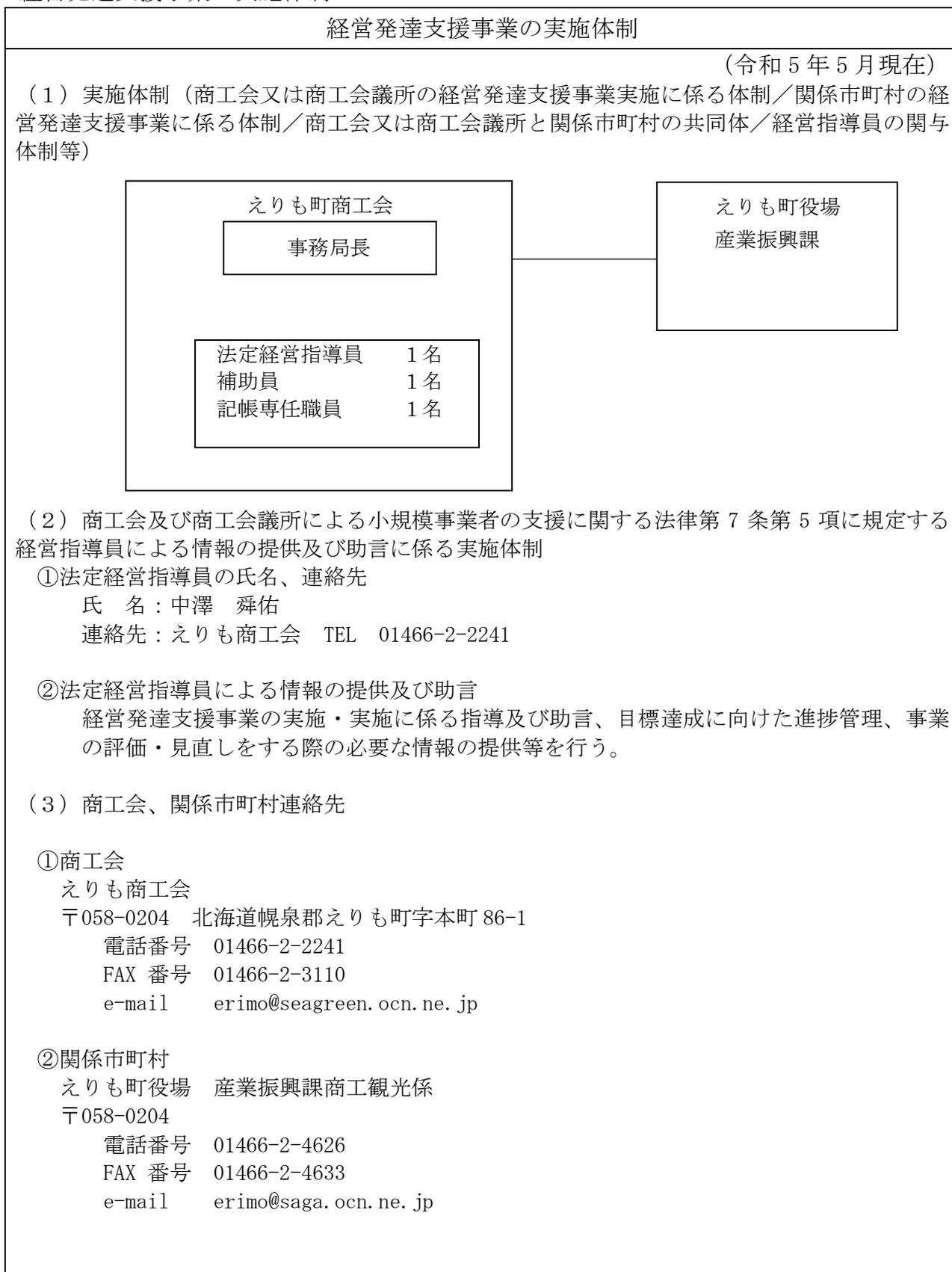
豊富な地域資源を有効活用して、地域の安心・安全な食材や特産品等な食の提供を検討するため、町内の小規模事業者と行政・漁業者及び関係機関・専門家と連携しながら地域ブランドの確立に向けて計画的に取り組みます。

③ 消費喚起と購買力向上の取組み

えりも町の補助事業により実施している、地域内流通のプレミアム付商品券は、プレミアム分が加わることで、消費の域外流出抑止が図られ地域経済への波及効果が高くなることから、この事業により、消費喚起と消費購買力向上による地域経済活力の増進を図り、小規模事業者の持続的発展に併せて地域力を高めるよう取り組みます。

(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)

	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
必要な資金の額	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
○セミナー開催費	200	200	200	200	200
○調査等関係費	100	100	100	100	100
○展示会等関係費	300	300	300	300	300
○地域活性化関係費	600	600	600	600	600

(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 道補助金 町補助金 事業受託費 手数料収入

(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