

経営発達支援計画の概要

実施者名	新得町商工会（法人番号 6460105001354） 新得町（地方公共団体コード 016357）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>1. 地域への裨益目標</p> <p>(1) 小規模事業者の「経営発達」を実現し、地域の事業者数及び当該事業者業種の欠落を抑止することで、雇用・地域コミュニティ維持に寄与する。</p> <p>(2) 地域資源の利活用を促進し、観光振興・市街地賑わい創出に寄与する。</p> <p>2. 当該計画で支援する小規模事業者を想定した目標</p> <p>(1) 需要を見据えた事業計画策定支援及びフォローアップによる小規模事業者の経営力向上の実現</p> <p>(2) 経営資源を活用した販路開拓及び新事業展開等による売上・利益向上の実現</p> <p>(3) 事業承継・創業支援による小規模事業者数維持及び経営の持続</p>
事業内容	<p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>(1) 「地域経済分析システム」(RESAS)の活用</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>(1) 商談会・物産展等におけるアンケート調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>(1) 経営分析を行う小規模事業者の掘り起こし及び意識喚起</p> <p>(2) 経営分析(財務・非財務分析)支援</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>(1) 個別相談・指導による事業計画策定支援</p> <p>(2) 事業承継計画の策定支援</p> <p>(3) 創業・第二創業(経営革新)計画策定支援</p> <p>(4) DX推進セミナーの開催</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>(1) 事業計画、事業承継計画、創業・第二創業計画策定後のフォローアップ支援</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>(1) 商談・展示会・物産展等への出展支援</p> <p>(2) ECサイト等の活用による販路開拓支援</p> <p>(3) 共同広告への掲載による需要開拓支援</p>
連絡先	<p>新得町商工会 〒081-0008 北海道上川郡新得町本通南1丁目23番地 TEL：0156-64-5324 FAX：0156-64-5325 E-mail：info@shintoku-cci.jp</p> <p>新得町産業課商工労働係 〒081-0033 北海道上川郡新得町3条南4丁目26番地 TEL：0156-64-5111 FAX：0156-64-4013 E-mail：syoukou@town.shintoku.hokkaido.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) 地域の現状及び商工業者の課題

① 現 状

ア. 立 地

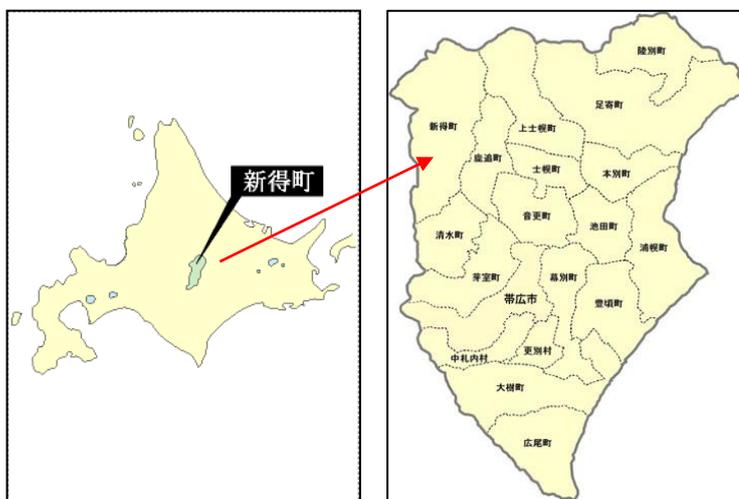
当町は北海道の中央部、十勝管内の最北西部にあって、北は大雪山国立公園、西は日高山脈に囲まれた中山間地域である。

行政区域は東西 30.76 km、南北 62.29 km、総面積は 1,063.83 km²を有しており、東は鹿追町、上士幌町に接し、南は清水町、西は上川管内南富良野町、北は同管内美瑛町、上川町に接している。

総面積の 9 割は森林で、北部一帯が総面積の約 7 割を占める大雪山国立公園の国有林となっている。

交通面では、根室本線の JR 新得駅が在り、特別急行列車が全便停車する利便性と便益性が大きく、十勝の中心都市帯広市へ鉄路約 43.8 km、所要約 1 時間(特別急行列車 25 分)、北海道の中心都市札幌市へは、鉄路約 176.4 km、所要約 2 時間 10 分(特別急行列車)、道路網は、国道 38 号線、隣接町からアクセスする国道 274 号線、西に道東自動車道(最寄 IC は十勝清水 IC)が通過する。

いずれも道央圏・上川圏と十勝圏を結ぶ大動脈で、本町はその延長中に位置し道路交通至便な町である。



イ. 人口推移

当町は戦後に人口が急増し、1955 年には総人口が最も多い 15,525 人に達したが、1960 年代からの高度経済成長に伴い、主に本町の基幹産業である農業の労働力が他産業に流出し離農する農家が続出したため、1960 年代以降は、人口減少傾向となっている。

加えて、当町に存在していた国鉄の分割民営化や営林署の統廃合、木材産業の撤退などにより、労働者やその家族の転出が相次ぎ、過疎化がより一層進んだ。

また、当町の将来人口推計を見ても、今後も人口の減少が続き、2040 年には、4,133 人になるものと推計されている。

なお、近年の人口推移及び将来人口予測推計の詳細は下表のとおりである。

<新得町の近年の人口推移>

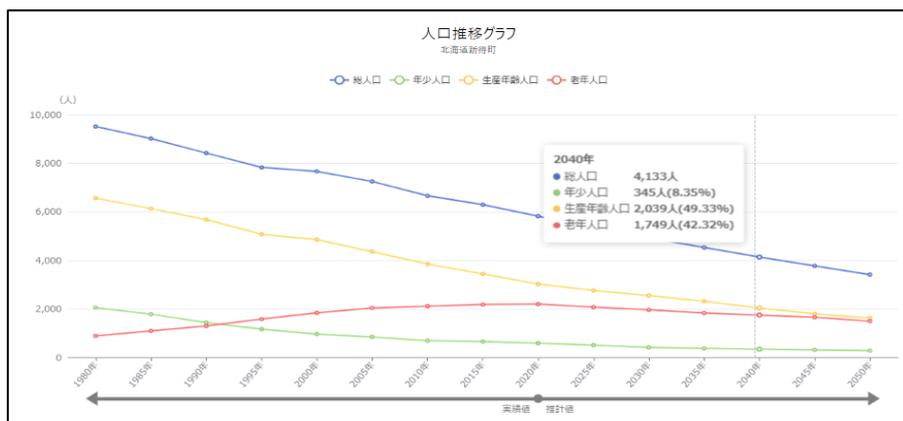
平成 20 年～令和 6 年

【出典：町公表数値】

項目	平成 20 年	平成 25 年	平成 30 年	令和 6 年 (9 月末時点)
人口(人)	6,877	6,457	6,181	5,314
世帯数(世帯)	3,324	3,330	3,372	3,105

<新得町の将来人口予測推計>

【出典：地域経済分析システム“RESAS”】



ウ. 地域産業の状況

当町は明治 32 年に開拓され、後に鉄路が敷かれて峠を抱えることから、鉄路の要衝として重要な地点となり、昭和中期後半まで『鉄道のまち』として栄えていた。

しかし、鉄道・営林署の統廃合や建設特需が終わりを告げ、産業やまちづくりへの方向転換を余儀なくされ、昭和後期からは、農林・観光業を基幹産業とする町に変貌した。

当町の産業構造は右図のとおりであり、農業、建設業、宿泊・飲食サービス業(観光関連業)の3業種で4割程の生産額を占める。



【出典：地域経済分析システム“RESAS”】

○農林業(基幹産業)

当町の農業は、酪農と畑作を中心とし、特に「新得そば」の生産は、国内トップの品質と評価されている特産品である。

また、「新得地鶏」の飼育生産に取り組んでいることや、農業(酪農)経営の大規模化も進んでおり農業生産額は拡大している。

林業についても主要産業であるが、木材不況・森林資源の減少などにより、取り巻く環境が大きく変わり縮小傾向にある。

○観光産業

当町の観光資源は、大雪山国立公園内に秘湯といわれる“トムラウシ温泉”、百名山の一つである“トムラウシ山(登山可)”、“秘奥の滝”、“霞の滝”のほか、佐幌岳のスキー場を核とした“サホロリゾート”、世界のバカンス村“クラブメッド北海道”を主に、ラフティングや農業体験など特産品と併せて多様な観光資源を有している。

観光客入込数は、バブル期における全国的なりゾート開発ブームで当町においても「サホロリゾート」の開発が行われ、平成元年の観光客数は120万人を超えた。

しかし、観光目的・手段の多様化や高速道路網の整備開通等の影響もあって入込数は平成17年から減少傾向となり、平成30年には80万人程まで減少した。

また、コロナ禍では、緊急事態宣言によって3密回避・外出自粛が続き、令和2年度は34万人程の入込数であったが、新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが「5類」に移行した令和5年では62万人程まで回復した。

【観光客入込数の出典は、新得町産業課による調査数値】

○商工業

当町においても少子高齢化・人口減少が加速しており、加えて近隣都市『帯広市』(当町から車で50分程の距離)への消費流出や経営者の高齢化、後継者不足による廃業など、商工業者を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いている。

また、社会情勢等による急激な原材料等高騰(令和3年頃から)の影響は、商工業者の商品・サービスへの価格転嫁が不十分であり、利益を圧迫しているのが現状である。

令和2年1月に国内での新型コロナウイルス感染者が確認されてから令和5年5月に感染症法上の位置づけ「5類」に移行するまでの3年超の期間において、緊急事態宣言や不要な外出自粛、時短営業、イベントの中止(制限)などによって経済活動が急速に悪化され、商工業者(特に宿泊・飲食業等)の経営に甚大な悪影響を及ぼしたが、国・北海道・新得町のコロナ支援給付金及びその他施策のおかげで、第2期計画期間中でのコロナに関連した商工業者の倒産・廃業は0件であり、創業は工業1件、商業4件と良い傾向も見られた。

当町の事業所数(全ての分類)は、2021年経済センサス数値363社(詳細は右図のとおり)であり前回2016年の調査337社から増加した。

※2021年センサス活動調査は調査方法を変更しているため、前回比較は注意が必要。

<新得町の産業構成割合(事業所数)>

集計年	市区町村名	産業大分類名	事業所数(事業所単位)(社)
2021	新得町	すべての大分類	363
2021	新得町	農業、林業	46
2021	新得町	建設業	19
2021	新得町	製造業	21
2021	新得町	電気・ガス・熱供給・水道業	9
2021	新得町	情報通信業	3
2021	新得町	運輸業、郵便業	9
2021	新得町	卸売業、小売業	58
2021	新得町	金融業、保険業	3
2021	新得町	不動産業、物品賃貸業	8
2021	新得町	学術研究、専門・技術サービス業	9
2021	新得町	宿泊業、飲食サービス業	57
2021	新得町	生活関連サービス業、娯楽業	20
2021	新得町	教育、学習支援業	18
2021	新得町	医療、福祉	43
2021	新得町	複合サービス事業	4
2021	新得町	サービス業(他に分類されないもの)	36

【出典：地域経済分析システム“RESAS”】

→総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」

②商工業者(小規模事業者)の課題

ア. 商業・サービス業

当町商業の経営環境は、多様な観光資源による観光客入込数は62万人程(令和5年調査値)となっているが、当町の人口減少・高齢化、周辺市町への大型量販店の進出、買い物のレジャー化、インターネットなどによる商品購入形態の変化・進展などによって、地域民消費購買力の町外流出などが深刻な状況にあり、事業者の売上維持・拡大に向けた新たな需要開拓が課題となっている。

また、街中の小売業・飲食業・理美容業関連は、零細な店が多くを占め、事業主の高齢化も進んでいることから、今後、多くの後継者不在による廃業が予想される。商店街の形成を維持し地域経済を支えるためには、第3者承継を含めた『事業承継』及び『創業・第二創業』による新たな活力の創出が課題となっている。

イ. 工業・建設業

当町工業の多くは低次加工に留まっており、優良・有望な地域資源がありながら有効活用が図られていないことから、地域資源を活用した付加価値の高い商品やサービスの開発により利益率を向上させることが課題となっている。

また、製造・建設業関連での一人親方経営の割合は高くないものの、廃業した場合、当町の不足業種として危惧されるため、特に一人親方経営者の第3者承継を含めた円滑な事業承継の早期着手が課題である。

なお、新得町の商工業者数等の現状は以下のとおり。(令和3年度と令和6年度の比較数値)

産業分類 / 業種	商工業者数		小規模事業者数		商工会員数	
	R3年度	R6年4月	R3年度	R6年4月	R3年度	R6年4月
農林漁業	46	46	35	35	13	12
建設業	19	20	16	17	11	12
製造業	21	21	17	17	11	11
電気・ガス・熱供給・水道業	9	9	2	2	0	0
情報通信業	3	3	2	2	0	0
運輸業、郵便業	9	9	6	6	5	5
卸売業、小売業	58	54	45	41	45	41
金融業、保険業	3	3	2	2	1	1
不動産業、物品賃貸業	8	8	8	8	1	3
学術研究、専門・技術サービス業	7	7	3	3	0	0
宿泊業、飲食サービス業	57	58	47	48	35	34
生関連サービス業、娯楽業	20	20	17	17	34	34
教育、学習支援業	17	17	6	6	2	1
医療、福祉	31	31	2	2	0	0
複合サービス業	4	4	2	2	0	0
サービス業(他に分類されないもの)	19	19	9	9	0	0
定款会員等					17	16
合計	331	329	219	217	175	170

※「R3商工業者数・小規模事業者数」は令和3年度経済センサス・活動調査データを参考に作成

※「R6年4月商工業者数・小規模事業者数」は当会独自把握による数値

(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

当町の小規模事業者(商工業者)の現状は、前述の「(1)地域の現状及び商工業者の課題」にもある通り、人口減少や高齢化、近隣市町への消費流出、そして近年の社会情勢による経営環境の変化などの影響を受け、売上や利益の維持・向上は非常に厳しい状況にある。

しかしながら、“創業件数”対“廃業件数”の比率において、小規模事業者数の減少は比較的緩やかであるという点が挙げられる。

一方で、近年の小規模事業者の廃業理由としては、『後継者不在+事業主の高齢化による体調不安』が大半を占めており、特に経営者の高齢化が進む中で、後継者や人材の確保に苦しむ事業者が多く存在しており、このままでは、将来的に地域コミュニティの維持や生活インフラの確保、さらには地域のにぎわい創出に深刻な影響を及ぼす恐れがある。

このような地域の課題に対応するためには、小規模事業者が自己変革を遂げ、本質的な課題を解決するための潜在力を引き出すことが不可欠である。

そのためには、事業主との「対話」と「傾聴」を通じて「気づき」を促し、課題を共有しながら一緒に解決策を模索する『課題設定型』の伴走支援により、事業者の成長と持続的な発展となり、地域の活性化に繋がる。

本計画では、「**人が集い、賑わいと笑顔が広がり、未来につながるまち**」という新得町第8期総合計画のテーマを引き継ぎ、地域資源を活用した地域振興と小規模事業者の課題克服、経営力向上を実現することを目指すことにより、地域の「雇用維持」と「コミュニティ維持」に貢献を図る。

このメインテーマを実現するため、当会は今後10年先を見据え、小規模事業者に対する長期的な振興策を次のとおり掲げる。

- 社会情勢・消費者ニーズなどの経営環境変化に対して、小規模事業者が自らの力で対応できる「自己変革力」を身に付けれる支援を行うことで事業者の経営基盤強化を図る。
- 事業承継や創業を積極的に支援し、新陳代謝を図ることで、小規模事業者数の減少を抑制させ、地域内の生活インフラ及び地域経済の維持に寄与する。
- 地域資源の利活用による新商品・新サービス開発や既存商品のブラッシュアップ、需要開拓支援を積極的に行い、売上及び利益の向上と地域の交流人口増加を図る。

② 第8期新得町総合計画(後期計画[令和3年度～令和7年度])との連動性・整合性

第8期新得町総合計画(後期計画)では、『人が集い 賑わいと笑顔が広がり 未来につながるまち ～みんなが幸せなまちづくりをめざして』を基本構想として、産業分野の基本目標を「地域産業の活性化により、多様な雇用を創出します。」「地域の強みを活かした産業の振興を図ります。」として掲げている。

具体的な施策は下記のとおりである。

- 6次産業化による農畜産物の高付加価値化を図る。
- 商店街・駅前周辺の活性化を図り、中心市街地の賑わいを取り戻す。
- 自然やリゾート地の特徴を活かした観光振興により、人を呼び込む。
- 農林業の担い手の育成を図る。
- 特産品のそばを活かした観光振興を推し進める。

前述『小規模事業者に対する長期的な振興のあり方』は、小規模事業者と地域の現状・課題を踏まえて、町・商工会が共同体として掲げた方向性であり、町総合計画との連動性・整

合性は高く、長期的な振興のあり方を達成するために、小規模事業者に対して実効性が高い支援を実施することができる。

③商工会としての役割

新得町には、令和6年4月現在で、217者の小規模事業者があり、新得町商工会はこれらの事業者に対して、身近に支援できる組織・支援機関、さらに、地域・社会貢献及び地域振興事業も展開し、地域総合経済団体としての役割を担っている。

小規模事業者を取り巻く環境は、少子高齢化や人口減少、人材不足、原材料高騰など社会的課題に加え、事業承継、働き方改革、インボイス制度など制度面においても新たな対応が求められており、地域の経営支援機関である新得町商工会の幅広い支援体制と、これまで以上にきめ細やかな伴走型支援が求められ、その役割と期待は高まっているものとする。

(3)経営発達支援事業の目標

当町の現状・課題、「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を踏まえ本経営発達支援計画の具体的な目標を次のとおり定める。

①地域への裨益目標

新得町の将来を見据えて、『人が集い 賑わいと笑顔が広がり 未来につながるまち』づくりを実現するために、次のとおり地域への裨益目標を掲げる。

目標1：小規模事業者の「経営発達」を実現し、地域の事業者数及び当該事業者業種の欠落を抑止することで、雇用・地域コミュニティ維持に寄与する。

目標2：地域資源の利活用を促進し、観光振興・市街地賑わい創出に寄与する。

②小規模事業者への支援目標

前述記載の当町の現状・課題、「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」、「地域への裨益目標」を踏まえて、小規模事業者の持続的・成長的発展のため、次のとおり支援目標を掲げる。

目標1：需要を見据えた事業計画策定支援及びフォローアップによる小規模事業者の経営力向上の実現

事業計画策定事業者数	20件／本計画期間
------------	-----------

目標2：経営資源を活用した販路開拓及び新事業展開等による売上・利益向上の実現

商談会・物産展等への出展支援	10件／本計画期間
----------------	-----------

商談会・物産展等への出展支援による利益向上率	1%以上増／件
------------------------	---------

経営(地域)資源を活用した商品・サービス開発支援	3件／本計画期間
--------------------------	----------

目標3：事業承継・創業支援による小規模事業者数維持及び経営の持続

事業承継支援件数	10件／本計画期間
----------	-----------

創業(第二創業)支援件数	5件／本計画期間
--------------	----------

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 地域への裨益目標達成に向けた方針

地域住民の利便性や満足度を維持・向上させるためには、地域の商工業機能「生活インフラ」と地域活動の場「地域コミュニティ」の活性化が必要である。

地域活性化・振興には地域経済を支える小規模事業者の活力を高めなければならず、そのため、小規模事業者の継続的な経営基盤を確保するうえで、商工会の経営発達支援事業は重要な位置付けとなる。

このことを踏まえて、前述「地域への裨益目標」の達成に向け、次に実施方針を定める。

<具体的方針>

○小規模事業者へ『経営発達』に資する積極的な支援による地域貢献

期待される効果：事業者の成長と事業継続に貢献(廃業の抑止)。

○地域資源利活用による新商品・サービス開発等の販売促進支援による地域貢献

期待される効果：地域の知名度向上や特産品のPRにつなげ、交流人口の増加による地域活性化に貢献。

② 小規模事業者への支援目標達成に向けた方針

前述「小規模事業者への支援目標」の達成に向け、次に実施方針を定める。

ア. 【需要を見据えた事業計画策定支援及びフォローアップによる小規模事業者の経営力向上の実現】及び

【経営資源を活用した販路開拓及び新事業展開等による売上・利益向上の実現】

経営環境の変化が激しい近年において、小規模事業者の持続的・成長的発展をさせるには経営者自らが環境変化に迅速・柔軟に対応する「自己変革力」を高める必要がある。

小規模事業者の「自己変革力」を高めるため、当会では、経営力再構築伴走支援モデルを準用し、事業者との『対話と傾聴』を通じて、「本質的課題」に対する「気づき・腹落ち」を促すことにより「内発的動機づけ」を行い、事業者の「能動的行動・潜在力」を引き出し、事業者の「自己変革・自走化」が図られる支援を実施する。

<具体的方針>

○経営デザインシートを活用した事業計画策定支援によって事業者の経営力を向上させる

期待される効果：“これまで”から“これから”へ移行戦略を策定する『経営デザインシート』活用による事業計画策定支援をすることで、小規模事業者の「自己変革力」を高められると同時に、経営力の向上が図られる。

○**商談・展示会、物産展等への出展及び新商品・サービス開発支援**によって事業者の経営力を向上させる

期待される効果：需要開拓を見据えた事業計画を策定した小規模事業者の実行支援をすることで、売上及び利益の向上が図られる。

併せて、地域の新たな観光資源となり得る新商品・サービスの創出が期待できる。

イ. 【**事業承継・創業支援による小規模事業者数の維持及び経営の持続**】

当町では、事業主の高齢化及び後継者不在で廃業を免れない小規模事業者が多いのが現状であるが、将来の地域経済を維持させていくためには、小規模事業者の経営の持続が必要であることから、第三者承継を含めた円滑な事業承継を積極的に支援する。

併せて、新得町と連携して空き店舗情報を共有と提供し、創業者の開業費・負担を低減化することで新得町での魅力を発揮し、新たな活力創出と創業間もない廃業の抑止を図る。

<具体的方針>

○**専門家等を活用した事業承継・創業の積極的支援**によって経営を維持・存続させる

期待される効果：専門的アドバイスによる円滑な事業承継促進と創業間もない事業者の廃業抑止によって、経営の維持・存続が図られる。

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

① 現 状

当会の経済動向調査に関する現状は、金融・税務・経営支援時のヒアリングにおいて小規模事業者個々の景況感等を把握しているほか、小規模企業景気動向調査報告書（当会経営指導員が連絡員として調査）、中小企業景況調査報告書、北海道財務局、日本政策金融公庫が発行する景況レポートなどの情報収集に留まっており、収集した情報は各種補助金申請支援など、限定的活用になっていることから小規模事業者へのフィードバックが十分に行えていない。

② 課 題

現状の経済動向調査では、情報収集源（ツール）が多岐に亘ることで、分析が複雑となり、時間と労力を要しているため、業務の効率化を図る必要がある。

これからは、国が提供するビッグデータ『地域経済分析システム“RESAS”』の活用により情報源を一本化にして円滑及び有益な情報収集・分析を可能とし、小規模事業者の精度の高い経営分析、実効性ある事業計画策定へ繋げる調査実施とする。

(2) 目 標

	公 表 方 法	現 状 令和5年度	令 和 7 年 度	令 和 8 年 度	令 和 9 年 度	令 和 10 年 度	令 和 11 年 度
RESAS 活用調査 結果の公表回数	H P 掲 載	—	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

① 地域の経済動向分析（「RESASの活用」）

当会、経営指導員等により地域の産業構造・経営資源の流れ・交流人口等の情報について、**“RESAS”**を活用して情報収集し、地域の経済動向分析を年1回実施・公表する。

【調査項目】（RESASの検索項目名）

- 「地域産業経済マップ」：地域全体の全体像と民間消費等の流入出状況を分析
- 「産業構造マップ」：地域全体の産業構造、稼ぐ力、労働生産性などを分析
- 「消費マップ」：POSデータによる消費の傾向を分析
- 「観光マップ」：流動人口、滞在人口を分析

(4) 調査結果の活用

調査・分析結果は、商工会ホームページに掲載し、小規模事業者に広く周知するほか、経営指導員等が巡回訪問や窓口相談における経営分析及び事業計画の策定支援に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

① 現 状

第2期計画では、コロナ禍であっても、令和4・5年度に出展支援した「なまらいいっしょ北海道フェア」にて2事業者の商品に関する来場者アンケートを行い、情報収集・分析を行った。

② 課 題

第2期計画においては、コロナ禍であったため事業者の掘り起こしが不十分となっており、出展支援を通じた需要動向調査件数が2者に留まった。

コロナ禍の影響も薄まった今期計画では、需要開拓の意欲喚起し、需要開拓支援と併せて需要動向調査を実施し、小規模事業者への実効性・補完性高い情報とする必要がある。

(2) 目 標

	現 状 令和5年度	令 和 7年度	令 和 8年度	令 和 9年度	令 和 10年度	令 和 11年度
商談会・物産展等における 需要動向調査支援者数	2	2	2	2	2	2

(3) 事業内容

① 商談会・物産展等におけるアンケート調査

(後述「8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」と連動実施)

商談会・物産展等への出展に経営指導員等が同行し、同会場において出展事業者の商品等に関するアンケート調査を実施する。

調査して収集した需要及び市場動向の情報は、出展した事業者にフィードバックするほか、同業他社の事業計画策定支援の補完資料活用できるよう整理・分析する。

【想定される商談会・物産展等】

○北の味覚、再発見！（北海道商工会連合会主催）

○なまらいいっしょ北海道フェア（北海道商工会連合会主催） など

【支援対象者】

○需要開拓を見据えて事業計画を策定した小規模事業者

【調査対象及びサンプル数】

○来場されたバイヤー、流通事業者、消費者 約50名/回

【調査項目】

○アンケート回答者の基本属性（居住地、性別、年代）

○商品・製品の価格、味、量、商品パッケージ、関心度、購入・利用のしやすさ、取引条件、改善点 など ※調査項目は個別商品の特徴にあわせて設定する

【調査方法】

経営指導員等が商談会等に同行し、出展ブースに訪れるバイヤー等に商品の試食・試供のうえ、ヒアリングによりアンケート票に記入する。

【調査結果の活用】

調査・分析結果はフォローアップ支援として出展事業者へフィードバックすることで、商品・サービスのブラッシュアップや需要を見据えて策定した事業計画の見直しに活用する。

また、同業他社の事業計画策定支援の補完資料としても活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

① 現 状

当会の経営状況の分析に関する現状は、金融支援や税務支援における簡易的な経営分析ほか、専門家派遣制度の活用による個別支援での経営分析を実施している。

また、各種補助金申請支援時においても定量・定性面的分析の支援を行っている。

② 課 題

現状の経営分析支援では、事業者に対して経営内容を可視化し現状把握を理解させているものの、経営指導員等が主導となって経営分析していたため、事業者の自主性を引き出すことを疎かにしがちであることが課題である。

今期計画においては、小規模事業者自身に本質的な経営課題に気付かせ、能動的な対応ができるよう「対話と傾聴」に重点を置き、「自己変革力」を高め、小規模事業者の持続的・成長的発展を見据えた事業計画策定に繋がるよう支援する。

(2) 目 標

事業内容	現 状 令和5年度	令 和 7 年度	令 和 8 年度	令 和 9 年度	令 和 10 年度	令 和 11 年度
経営分析事業者数 (ローカルベンチマーク活用による)	2	5	5	5	5	5

(3) 事業内容

① 経営分析を行う小規模事業者の掘り起こし及び意識喚起

巡回・窓口支援において、小規模事業者に対する「対話と傾聴」を通じて、小規模事業者が抱える本質的な経営課題に気付かせる。

事業者自身による気づきは自らが見出した課題として認識されることから、抽出した課題を解決するため内発的動機付けをもった意欲ある支援対象者を掘り起こし、経営分析とその後の事業計画策定支援へと繋げる。

② 経営分析(財務・非財務分析)支援

【支援対象者】

○上記①で掘り起こし、持続的・成長的発展に向け経営課題に立ち向かう小規模事業者

【分析項目】

○財務分析 : 直近3期分の収益性、生産性、安全性、成長性

○非財務分析 : SWOT分析項目 内部環境「強み」「弱み」、外部環境「機会」「脅威」

【分析手法】

財務・非財務面を同シートで作成可能な経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し経営分析支援を行う。

(4) 分析結果の活用

支援した経営分析の結果は、当該事業者へフィードバックし、課題解決に向けた事業計画策定に活用する。

また、クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」により事業者情報をデータベース化し、職員間で情報共有することで効率的な支援体制の構築が図られる。

(※) 「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

① 現 状

第2期計画では、巡回・窓口支援を通じて事業計画策定の有効性を啓蒙し、小規模事業者に対する各種支援施策や金融あっせん、各種補助金申請における事業計画策定の支援を行ってきた。

しかしながら、直面する経営課題に対応するための受動的な計画策定支援にとどまり、事業計画策定の意義や重要性の浸透が不十分であったことから、事業者が本質的な経営課題を解決するための計画策定には至っていないのが現状である。

また、支援を通じて事業承継は6件、創業は5件あったが、特に事業承継については、今日現在、事業主の高齢化と後継者不在の事業者が大半である。

② 課 題

上記支援を通じ、事業計画策定の意義や重要性の理解を深めて、新事業展開や需要開拓等の成長発展に資する事業に取り組む事業者はいたものの、支援先に偏りがあったため、支援先事業者の裾野拡大を図るために「対話と傾聴」により事業主が取り組むべきことに腹落ちさせ、内発的動機付けを促したなかで、本質的な経営課題に気付かせることが重要である。

支援先の裾野拡大と持続・成長発展のため、今期計画においては、「需要を見据えた事業計画」のみならず、「生産性向上〈業務プロセス・事業の改善〉」させるための『DX化』も視野に入れ、小規模事業者の本質的な経営課題の解決を図る。

また、事業承継については、後継者不在の高齢事業者が多く存在していることから、「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」等の『小規模事業者と譲受希望事業者とのマッチング支援』の活用を促す必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営分析で見出した本質的な経営課題を掘り下げ、事業者に「気付き」「腹落ち」させることで、内発的動機付けに基づく自走化に向けた事業計画策定支援を実施する。

事業計画策定では、地域内外の経済動向や経営分析及び需要動向調査の結果を踏まえ、需要の開拓、売上・利益の向上といった『持続的・成長的発展』に資する計画に重視し、着実

な成果に繋げるために集中型の支援体制を構築し、専門家と連携して策定支援を行う。

事業承継支援については、特に後継者が不在事業者は、「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」等と連携し、譲受希望事業者とのマッチング支援を活用するなど、黒字廃業とならないよう早期に支援とするが、経営実態によって円滑な廃業に切り換え支援する。

創業支援については新得町と連携、情報共有したうえで、創業希望者等が当町で事業を継続できるよう創業計画策定を支援する。

(3) 目 標

事業内容	現 状 令和5年度	令 和 7年度	令 和 8年度	令 和 9年度	令 和 10年度	令 和 11年度
経営デザインシートによる事業計画策定事業者数	0 (8)※	4	4	4	4	4
事業承継計画策定事業者数	1	2	2	2	2	2
創業計画策定事業者数	1	1	1	1	1	1
DX推進セミナー	0	1	1	1	1	1

※経営デザインシートによる事業計画策定事業者数の()カッコ内数値は補助金申請等による他のツールでの計画策定件数

(4) 事業内容

①個別相談・指導による事業計画策定支援

経営分析を支援した小規模事業者に対し、経営指導員等が「対話と傾聴」を重ね、内発的動機付けを促し、事業計画策定の意義や重要性について理解を深めたなかで、事業計画を策定するために個別相談・指導による支援を実施する。

支援にあたっては、小規模事業者自らが本質的な経営課題に気づき、腹落ちすることを意識し、具体的な事業計画の策定に繋げる。

【支援対象者】

経営分析を行い、自社の本質的経営課題の解決に意欲的な小規模事業者

【支援手法】

経営指導員等が、「地域の経済動向調査」「需要動向調査」「経営状況の分析」を踏まえ、可視化された本質的な経営課題を解決するための事業計画策定を「対話と傾聴」をもって支援する。

また、必要に応じて、中小企業診断士などの専門家と連携し、専門的・高度的な課題解決についても実効性・実現性の高い事業計画策定支援を実現する。

【事業計画策定ツール】

経営デザインシート

※各種補助金申請を兼ねた事業計画策定支援時は、その申請様式を代用とする場合もあるが、原則として当会では経営デザインシートを統一様式して活用する

～経営デザインシートとは～

内閣府が提供している、企業等が、将来に向けて持続的に成長するために、将来の経営の基幹となる価値創造メカニズム(資源を組み合わせる企業理念に適合する価値を創造する一連の仕組み)をデザインして在りたい姿に移行するためのシート

②事業承継計画の策定支援

当町の小規模事業者の経営者年齢層は60歳以上が全体の6割を超えており、黒字経営にもかかわらず、後継者が不在であることで事業を存続できない事業者が増加している。

親族内承継や従業員などの第三者承継を予定する小規模事業者に対しては、円滑な承継による経営の安定を実現するための事業計画策定を支援し、後継者不在小規模事業者には「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」等の連携のうねマッチング支援もしくは円滑な廃業支援を実施する。

【支援対象者】

事業承継が経営課題となっている小規模事業者

【支援手法】

○親族内承継や従業員承継を予定している事業者については、承継が円滑に進むよう、中小企業診断士などの専門家を招聘し、事業承継計画の策定支援を行う。

○後継者不在の事業者については、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等と連携し、第三者承継という選択肢があることを理解してもらい事業承継支援に繋げる。

③創業・第二創業(経営革新)計画策定支援

創業者・第二創業を希望する事業者の円滑な事業を図るため、事業環境を定性・定量両面で整理し、5年程先の中期目標を明確にした計画策定を支援する。

なお、計画策定を行うにあたり、「地域経済の動向」を踏まえ、中小企業診断士等の専門家や金融機関と連携し、ブラッシュアップを行いながら確実な開業に向けた支援を行う。

【支援対象者】

○創業予定者、第二創業を希望する事業者

【支援手法】

創業の支援にあたっては、国・北海道・新得町の施策情報や「地域経済の動向調査」等による経営環境などの情報提供を行い、事業内容、資金計画、各種申請の創業時に必要な手続きと併せて伴走支援を行う。

なお、専門的・高度的課題解決のため、必要に応じて中小企業診断士等の専門家や日本政策金融公庫等の金融機関と連携し支援を行う。

④DX推進セミナーの開催

計画的な考え方に基づく経営に寄与するため、事業計画書の作成が重要であることの動機づけなどを目的とし、DXによる生産性向上に関する基礎知識の習得を含めた内容のセミナーを開催することで、小規模事業者の競争力強化・維持、知識を高める。

また、計画の策定にあたり専門家の知見が必要な場合については、よろず支援拠点などの専門家派遣を利用するなど個別に伴走しながら支援する。

【支援対象者】

○経営分析を行い、自社の本質的経営課題の解決に意欲的な小規模事業者

○DX推進に意欲のある小規模事業者

【募集方法】

案内文書の送付、経営指導員等の巡回・窓口支援での周知

【講師】

中小企業診断士、ITコーディネーターなど

【セミナー開催回数】

1回／年

【セミナー参加見込】

5名／1回

【手段手法】

セミナー開催を通じて、新たな需要展開を目指す小規模事業者や補助金申請等を行う事業者の将来性を見極め、実効性のある事業計画策定を経営指導員等が「対話と傾聴」を通じて把握した課題の解決へ向け支援する。

【カリキュラム】

事業計画概論、経営分析の必要性、現状分析と自社の強みの把握、DXの基礎知識、SNS等を活用した販路開拓事例など

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

① 現 状

第2期計画では事業計画を策定した小規模事業者に対して、事業計画の進捗状況等を経営指導員が巡回・窓口支援により把握し、新たな課題が生じた場合や専門的な知識を要する場合には中小企業診断士等の専門家と連携し、事業計画の見直し・事業計画が着実に実行できるよう継続的なフォローアップを行った。

② 課 題

事業計画策定後のフォローアップ支援については、経営指導員のみが実施していたため、フォローアップ頻度に偏りがあった。

今期計画では、限られた時間と労働力において、小規模事業者がより確実に事業を実施し、継続することができるよう、職員間での役割及び連携を明確にし、計画的にフォローアップ支援を行うことが必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての小規模事業者に対して、定期的(四半期ごと)なフォローアップにより進捗状況の確認を行う。

進捗確認にあたっては、年間フォローアップ計画表を支援先と共有することで確実なフォローアップに繋げる。

フォローアップの際においても、「対話と傾聴」に重点を置きつつ、事業者自身が「答え」を見出すよう、内発的動機付けを意識したフォローアップ支援を行う。

なお、事業計画の進捗状況に乖離が見られる場合は、フォローアップ頻度の変更や専門家と連携し、ズレが生じた原因を分析するなど、支援先の目標達成に向けたフォローアップを行う。

(3) 目 標

事業内容	現 状 令和5年度	令 和 7年度	令 和 8年度	令 和 9年度	令 和 10年度	令 和 11年度
事業計画策定後の フォローアップ事業所数	8	4	4	4	4	4
事業計画策定後の フォローアップ延べ回数	16	16	16	16	16	16
売上増加率2%以上の 増加事業所数	3	4	4	4	4	4
事業承継計画策定後の フォローアップ事業所数	1	2	2	2	2	2
事業承継計画 フォローアップ延べ回数	4	8	8	8	8	8
創業計画策定後の フォローアップ事業所数	1	1	1	1	1	1
創業計画フォローアップ 延べ回数	4	4	4	4	4	4

(4) 事業内容

①事業計画、事業承継計画、創業・第二創業計画策定後のフォローアップ支援

事業計画・事業承継計画策定事業者に対して、四半期ごとに巡回・窓口支援にて進捗状況を確認する。

フォローアップの場にあっては「対話と傾聴」により、小規模事業者等の内発的動機を促すよう支援する。

創業計画策定事業者については、創業当初、不安定な経営状況が続くことが予想され、最低でも四半期ごとにフォローアップ支援行うこととするが、創業計画にズレが生じるなど、新たな経営課題が発生した場合には、巡回訪問の頻度を増やすとともに、専門家や金融機関と連携し、素早い課題解決に向けるなど慎重にフォローアップを行う。

【支援対象者】

- 事業計画策定支援した全ての小規模事業者
- 事業承継計画策定支援した全ての小規模事業者
- 創業・第二創業計画策定支援した全ての小規模事業者

【フォローアップ頻度】

四半期に1回を原則とする

【支援手法】

- 経営指導員等の巡回・窓口支援にて「対話と傾聴」に重点を置き、小規模事業者等の内発的動機付けを促す支援を実施する。
- 小規模事業者等の経営状況管理のため、事業計画の進捗状況、売上や利益などの財務状況等、把握した情報は「ShokoBiz」を活用してデータを蓄積・管理する。

《計画の進捗にズレが生じた場合》

様々な要因により計画とのズレが生じた場合は、フォローアップ頻度を増加し、原因把握と課題解決に向け、事業計画の見直しを図る。

事業計画の見直しを行う際は、直面する経営課題を解決するために内発的動機付けが図られるよう「対話と傾聴」を通じた支援を行い、必要に応じて中小企業診断士等の専門家と連携のうえフォローアップ支援を行う。

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

① 現 状

第2期計画では、コロナ禍であったが、令和4年・5年度に北海道商工会連合会主催「なまらいいっしょ北海道フェア(東京都)」への出展支援(各年2者)のほか、域内需要開拓支援として、地域フリーマガジンを活用した小規模事業者店舗のPR(広告宣伝)事業に取り組み、支援した事業者は売上・利益の増加がみられた。

しかし、支援先は地域内小規模事業者のまだ一部であること、需要開拓支援の成果・効果が一過性であることも見受けれる。

② 課 題

上記現状から、域外への需要開拓を目指す小規模事業者を掘り起こし、需要開拓支援の成果・効果が一過性なものではなく、継続的に売上・利益をもたらす支援が必要である。

今期計画では、第2期計画に継続して、域内外への商談会・物産展等への出展や広告宣伝事業、加えて、ECサイト等の活用を促進するなど、あらゆる可能性を探り小規模事業者個々に実効性ある支援を実施する。

(2) 支援に対する考え方

需要を見据えた事業計画策定支援した小規模事業者の実施支援として、都市圏で開催される商談・展示会や物産展への出展を支援する。

出展にあたり、専門家と連携し事前・事後の出展支援を行うとともに、現地支援として経営指導員等が同行し、個者が取り扱う商品に係る需要動向調査を実施し、結果をフィードバックするとともに商品ブラッシュアップ・新商品の開発に繋げ、新規販路開拓や売上・利益の向上に繋げる。

また、町内及び近隣市町村には、小規模事業者の商品・店舗PRとなるよう共同チラシの作成・配布や広報誌への掲載などを通じた需要開拓の支援も行う。

加えて、全国商工会連合会や北海道商工会連合会等が勧奨するECサイトへの活用を促し、実施させることで日常的に商品情報が全国に発信され、販売に繋がるよう支援する。

(3) 目 標

事業内容	現 状 令和5年度	令 和 7年度	令 和 8年度	令 和 9年度	令 和 10年度	令 和 11年度
商談・展示会出展事業者数	—	1	1	1	1	1
商談・展示会成約目標件数／者	—	1	1	1	1	1
物産展出展事業所数	2	2	2	2	2	2
ECサイトを活用した 販路開拓事業者の数	1	2	2	2	2	2
域内外に向けた共同チラシ掲載 事業者数	9	10	10	10	10	10
需要開拓支援による利益向上率 ／者	—	1%	1%	1%	1%	1%

(4) 事業内容

①商談・展示会、物産展等への出展支援

地域資源を使った特産品等を取り扱う小規模事業者が、地域外へ販路拡大を図るため、都市部等で開催される商談会等への出展支援を行い、新たな販路開拓に繋げる。

出展事業者に対しては、需要動向調査を基に専門家と連携した中で販売戦略を立て、ブースづくりや商品企画書・PR方法等の商談手法・POP等の支援を行い、経営指導員等が同行し、需要動向調査や商談の側面支援を行う。

出展後には、出展時における需要動向調査のデータを分析し、商品のブラッシュアップを行うなど、フォローアップ支援も実施する。

〈想定している商談・展示会、物産展等〉

ア. 「北の味覚、再発見！！」(BtoB)

【主 催】

北海道商工会連合会

【会 場】

ホテル札幌ガーデンパレス

【開催時期】

10月下旬

【概 要】

流通業者との商談マッチングや商品情報を直接伝える機会を提供し、販路開拓・拡大と地域特産品の認知度向上を図る。

【来場者数】

流通バイヤー等116社、229名（令和5年度実績）

【支援対象者】

需要を見据えた事業計画を策定した小規模事業者

イ. 「なまらいいっしょ北海道フェア」(BtoC)

【主 催】

(一社)北海道移住交流促進協議会

【会 場】

東京都三軒茶屋「ふれあい広場」

【開催時期】

11月上旬

【概 要】

○特産品の販売・販路開拓、ふるさと納税の案内、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

【来場者数】

約20,000人

【支援者数】

需要を見据えた事業計画を策定した小規模事業者

②ECサイト等の活用による需要開拓支援

デジタル社会に迅速に対応した経営を実施するため、IT活用によるPRが有効であると考えられる事業者、地域資源を活用した新商品開発や新たな取組みを計画策定した事業者に対してITの活用を促し、ECサイト等を活用した需要開拓を支援する。

【支援対象者】

需要を見据えた事業計画を策定した小規模事業者

【想定するECサイト等】

カラーミーショップ 等

【支援内容】

導入におけるサイト開設支援、商品・ページ構成支援、売れる商品の写し方支援、効果的な商品PR支援等を経営指導員等が行い、必要に応じて専門家と連携して支援する。

～カラーミーショップとは～

GMOペパボ㈱が運営する国内最大級のネットショップ作成サービス

③共同広告への掲載による需要開拓支援

当町飲食店や宿泊施設、特産品販売等の事業者をPRする共同チラシ等を作成し、需要拡大が見込める近隣市町村や来町者観光客などへのPR強化により新たな消費の喚起を図り、売上・利益が向上する支援を行う。

【支援対象者】

需要を見据えた事業計画を策定した小規模事業者

【支援内容】

当管内(十勝地域)新聞広告社が発行の「かちまい新聞」「Chai」や北海道新聞「しゅん」等の地域フリーマガジンを活用して、管内消費者に向け町内事業者の商品・サービス情報を発信する。

Ⅱ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援向上のための取組

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

① 現 状

第2期計画では、経営発達支援事業の成果・評価見直しについて年1回、商工会理事・町産業課長、地元金融機関支店長、法定経営指導員で構成する「新得町商工会経営発達支援計画評価委員会」で、経営発達支援計画の進捗状況及び事業検証・見直しを行ってきた。

また、職員間の情報共有と支援力向上を図るため、年2回の事務局会議も開催した。

② 課 題

事務局会議について、不定期開催及び開催頻度が少なかったこともあって、職員間の情報共有が不十分であり、PDCAサイクルが十分に機能していなかったことから、今期計画においては、四半期ごと(年4回)に事務局会議を開催し、進捗管理及び目標の設定などを行うことで検証・見直しをする仕組みづくりを構築する。

(2) 事業内容

① 経営発達支援計画評価委員会の開催

経営発達支援計画における事業については、「新得町商工会経営発達支援計画評価委員会」を年1回開催し、クラウド型経営支援ツール「Shoko Biz」を活用し、定量データを報告、その進捗状況及び実施状況を評価・検証・見直しをして事業の推進を図る。

【委員会構成】

- 商工会理事
- 新得町産業課長
- 帯広信用金庫新得支店長(外部有識者)
- 新得町商工会職員(事務局長・法定経営指導員・補助員・記帳専任職員)

【開催頻度】

1回/年

【協議事項】

委員による経営発達支援事業の評価・検証、計画の見直しについて検討

【評価及び見直しの公表】

経営発達支援事業評価委員会の評価結果は、商工会理事会へ報告したうえで、事業実施方針等に反映させ、当商工会ホームページ(<http://shintoku-cci.jp/>)へ掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

② 事務局会議の開催

事務局内にて、四半期ごとにPDCAサイクルによる各事業の進捗管理及び目標設定の確認と見直しを行い、問題点の改善と方向性の修正等を図る。

なお、クラウド型経営支援ツール「Shoko Biz」を活用して、小規模事業者の財務・非財務状況をデータベース化し、職員間で情報共有する。

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

① 現 状

第2期においては、経営指導員、補助員、記帳専任職員が年1～3回、北海道商工会連合会や十勝管内商工会職員協議会が実施する各種研修会、中小企業基盤整備機構が主催する研修会に参加しており、職員個々の支援スキルアップを図っている。

② 課 題

研修会の参加や業務を通じて得た職員間での支援ノウハウの共有と「対話と傾聴」による小規模事業者の潜在力を引き出すための対話能力向上が必要であり、施策・制度面、DX化など小規模事業者の複雑化する経営課題を職員一丸となって対応するため、今期計画においては、データベースの活用や職員ミーティングの実施などにより支援ノウハウの共有に取り組み、組織全体の支援力の向上を図る。

(2) 事業内容

① OJTによる支援能力の向上

中小企業診断士等の専門家派遣に同行し、専門的・高度的支援ノウハウを学び、職員の資質向上に繋げる。

また、経営指導員等の支援実績を情報共有するなどし、職員の支援能力の底上げを図る。

② 経営力再構築伴走支援研修会への参加

「対話と傾聴」をもとにした「課題設定型」の伴走型支援を推進するため、中小企業基盤整備機構等が実施する経営力再構築伴走型支援研修を積極的に受講し、必要とされるスキルを習得する。

<経営力再構築伴走型支援研修の内容>

「対話の基本姿勢と態度」、「創造的対話技法」、「対話ツール活用法」など

③ DX推進に向けた支援能力の向上

小規模事業者へのDX推進にあたっては、経営指導員等のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・支援を可能とする必要がある。

そのために、DXに関する支援能力向上ため、セミナー等に積極的に参加する。

【セミナーの内容】

○需要開拓に資するDX化のセミナー

- ・ホームページ・SNS等を活用した商品等のPRや情報発信方法
- ・ECサイト構築・運用、モバイルオーダーシステム など

○生産性向上<<業務プロセス・事業の改善>>に資するDX化のセミナー

- ・会計、契約システム等の業務デジタル化
- ・補助金や申告、届出の電子申請化
- ・情報セキュリティ対策 など

③職員間の定期ミーティングの実施

商工会全体の支援力の底上げを図るため、職員間の定期ミーティング(四半期に1回)を実施し、研修してきた内容の報告を行うとともに情報共有を図る。

また経営指導員等の経営支援結果について、同じく職員ミーティングにおいて報告することで、組織として小規模事業者の支援の方向性を共有する。

④支援内容のデータベースによる支援ノウハウの蓄積・共有

クラウド型経営支援ツール「Shoko Biz」を活用し、地域内の小規模事業者の支援情報や支援案件の進捗状況等を管理・蓄積し、支援情報を共有できる体制を構築する。

11. 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

①現 状

第2期においては、北海道商工会連合会の研修会や日本政策金融公庫マル経協議会、十勝管内商工会職員協議会を通じて、管内経営指導員等と小規模事業者経営支援事例等の情報交換を行ってきた。

②課 題

事業環境の変化や新たな施策、制度改正により事業者が抱える課題・支援内容が複雑かつ高度になっていることから、経営課題に向けた支援を実効的にするためにも、他の支援機関と支援事例等の情報交換を定期的におこない、支援事例及び支援ノウハウを職員間で共有する必要がある。

(2)事業内容

①十勝管内商工会経営指導員との情報交換

十勝管内商工会の経営指導員で構成する「十勝管内商工会職員協議会経改事業委員会(年2回開催)、十勝西部4商工会(鹿追町・清水町・芽室町・新得町)で構成する「十勝西部4町商工会広域連携協議会」等において、近隣市町村商工会の経営支援事例について情報交換し、本町における経営発達支援事業へのフィードバックを図る。

②金融機関との情報交換

帯広信用金庫新得支店との情報交換を年2回開催し、地域の金融動向や資金需要について情報を共有し、小規模事業者への円滑な資金繰り等の支援の充実化を図る。

また、日本政策金融公庫帯広支店主催により年2回開催される「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」において支店管轄内でのマル経貸付の状況、景況や支援状況等について情報交換し、経営発達支援事業へのフィードバックを図る。

③各支援機関との情報交換

中小企業基盤整備機構等の支援機関が実施する研修会等において、新しい施策や経営支援事例などの情報交換を行うことで、小規模事業者に対する支援能力の向上を図る。

また、支援機関との連携による専門家派遣事業を活用した際には、経営指導員等が同行し、

経営支援の手法やプロセスについて情報交換を行い、支援ノウハウの吸収によるスキルの向上を図る。

12. 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

① 現 状

新得町、新得町観光協会、地域関係機関で構成する「各イベントの実行委員会」の構成員の一機関として、これらイベントの開催に向けた会議を年5回行い、会議において「地場産業、観光・サービス業」を中心とした今後の地域の活性化の方向性について模索してきた。

② 課 題

人口減少、高齢化等の社会環境を認識したなかで、地域経済活性化の取り組みとして、単にイベントの実施に留まり、事業者と地域が一体となって地域資源の魅力・地域活力の創出が不足しており、小規模事業者の経営への還流と貢献までに注力できていない課題がある。

「まちに人を呼び込む 地域の賑わい」に貢献するため、新得町、新得町観光協会、町内の産業団体などと連携し、地域自ら協働による賑わいの創出、町内消費拡大、地域力の向上と地域ブランドの認知・確立を目的とした『協議の場』及びイベントを開催し、日常における来町者やリピート客の交流人口増加がもたらす経済波及効果・活性化を図る。

(2) 事業内容

① 地域イベントによる地域経済活性化

地場製品の生産者・地場製品の製品製造業者・地域特産品の小売業者等のPR、消費拡大を目的とした「しんとく新そば祭り(来場者数：約25,000人)」、「大雪まつり(来場者数：約3,000人)」、「新得うまいもん温かフェア(来場者数：約2,000人)」を、新得町、新得町観光協会、新得町農業協同組合、地域関係団体と実行委員会を構成して実施する。

上述のイベント開催に係わる会議に留めず、実行委員会の各構成機関同士で、地域資源を利活用した特産品開発(お土産品)、既存地域資源のブランド力強化など、今後の地域経済活性化の方向性を共有、協議する場も兼ねて開催と提案をする。

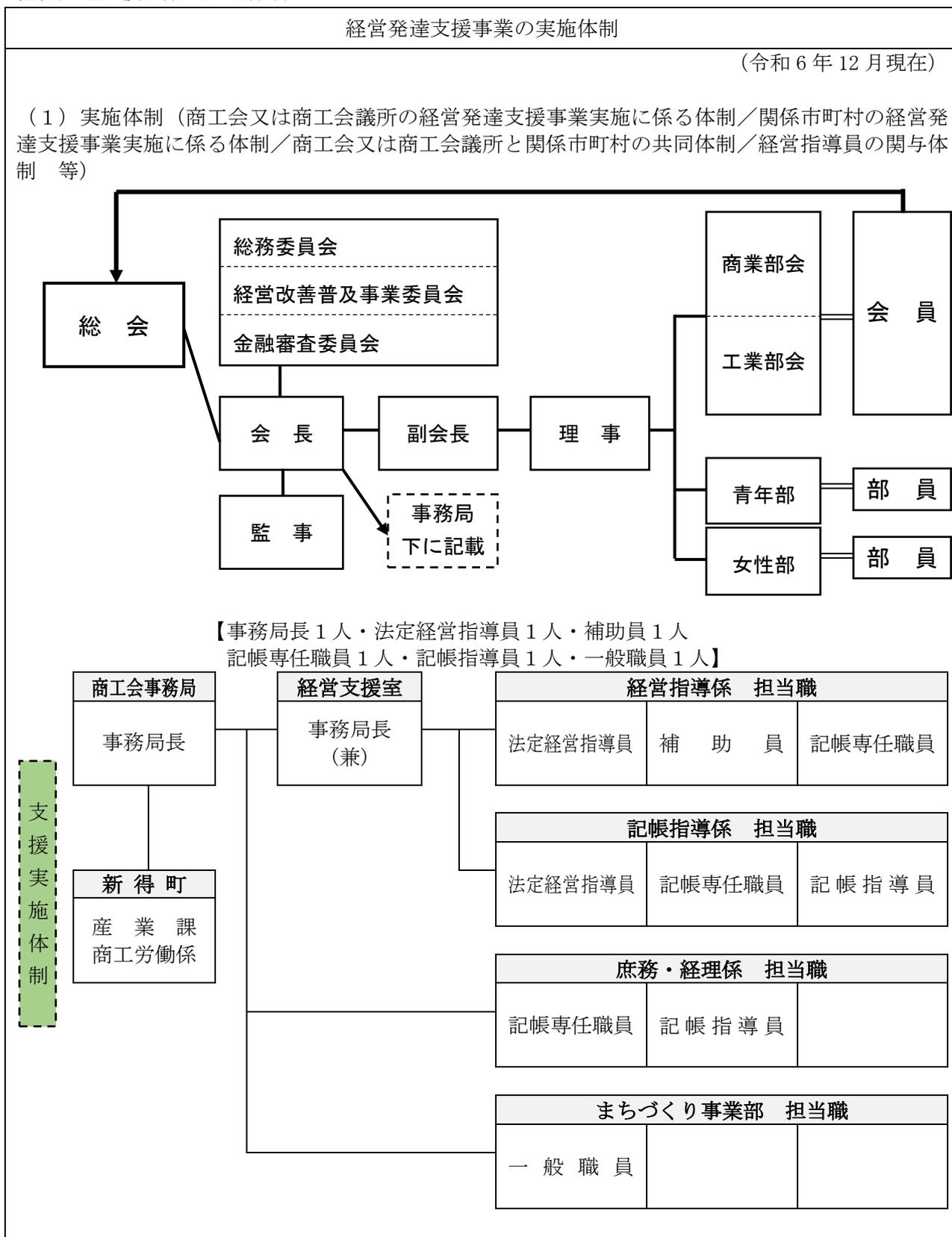
② 商店街等の吸引・交流機能づくり

新得町住民の生活交流拠点として、中心市街地(新得駅前周辺再整備)の商店街、施設、設備等の再整備について町及び関係機関と協議・推進する。

多様なコミュニティを提供し、街中に観光客や住民を呼び込む吸引機能、交流機能づくりを進めることで、街中の賑わい再興を図ることによって、地域のにぎわい創出に繋げる。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①法定経営指導員の氏名、連絡先

- 氏名： 亀田 裕樹
- 連絡先： 新得町商工会 Tel：0156-64-5324

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／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒081-0008
北海道上川郡新得町本通南1丁目23番地
新得町商工会
Tel：0156-64-5324 / Fax：0156-64-5325
Email：info@shintoku-cci.jp

②関係市町村

〒081-0033
北海道上川郡新得町3条南4丁目26番地
新得町 産業課商工労働係
Tel：0156-64-5111 / Fax：0156-64-4013
Email：syoukou@town.shintoku.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)

事業費項目 \ 計画年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
必要な資金の額	3,080	3,080	3,080	3,080	3,080
需要動向調査事業費 (調査・分析諸費用)	100	100	100	100	100
経営状況の分析事業 費(専門家謝金等)	120	120	120	120	120
事業計画策定事業費 (専門家謝金等)	360	360	360	360	360
販路・需要開拓事業 費(展示・商談会・物 産展等出展費等)	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
地域活性化事業費 (資料作成費等)	100	100	100	100	100

(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
国補助金、町補助金、自己財源(会費・手数料・受託料等)

(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。

