

経営発達支援計画の概要

実施者名	池田町商工会（法人番号 4460105001505） 池田町（地方公共団体コード 016446）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>【小規模事業者の目標】</p> <p>①対話と傾聴を通じた事業計画策定支援による経営基盤強化 ②地域資源を活用した商品・サービスの販路開拓支援を通じた売上向上 ③事業者の持続的発展</p> <p>【地域への裨益目標】</p> <p>地域の雇用を支える小規模事業者の経営力が向上し、持続的に発展できるよう取り組み、併せて池田町の地域ブランド醸成に寄与していくことで、域外からの需要を取り込んでいく。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること (1)「RESAS(地域経済分析システム)」の活用</p> <p>4. 需要動向調査に関すること (1)独自システムのオンライン展示会・商談会の実施による需要動向調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること (1)専門家による個別相談会や巡回訪問等を通じた小規模事業者に対する経営分析支援</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること (1)事業計画策定個別相談会開催による事業計画策定支援 (2)創業計画策定支援の実施 (3)個別相談会開催による事業承継計画策定支援の実施</p> <p>7. 事業計画策定後の支援に関すること (1)事業計画策定後のフォローアップ (2)創業計画策定事業者に対するフォローアップ (3)事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ</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)独自システムのオンライン展示会・商談会の実施による「新たな顧客」開拓支援 (2)チャンネル登録者数1万人を超えた商工会公式YouTubeを活用した経営支援 (3)DXを活用した需要開拓支援</p>
連絡先	<p>池田町商工会 〒083-0090 北海道中川郡池田町字大通1丁目35番地 TEL:015-572-2135 FAX:015-572-2136 E-mail : ik_cc@netbeet.ne.jp</p> <p>池田町 地域振興課 商工観光係 〒083-8650 北海道中川郡池田町字西1条7丁目11番地 TEL:015-572-3218 FAX:015-572-5158 E-mail : syoukou@town.hokkaido-ikeda.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

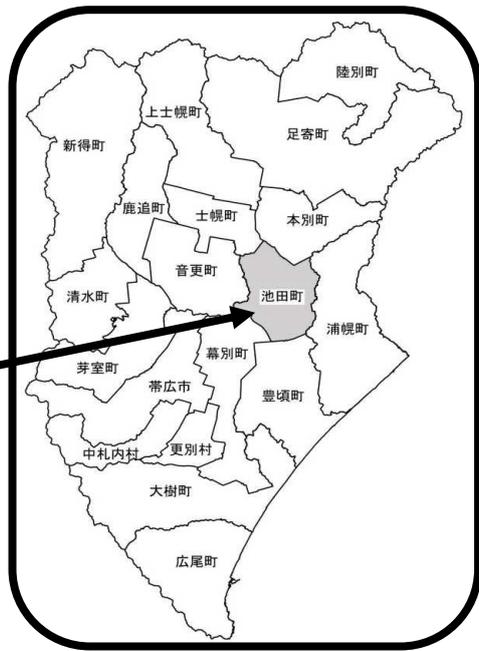
1. 目標

(1) 地域の現状と課題

①立地

十勝平野の中央やや東寄りとなる東経143° 27'、北緯42° 56'に位置し、東西25 km南北32 km、面積371.79 km²の広さを有している。地勢は平たんで山岳部でも海拔100~200mを超える程度である。気候は、夏は30℃を超える日もあり、冬は氷点下20℃を下回る日も少なくないことから、1年の寒暖の差は50℃以上にもなる。降雨量、降雪量ともに少なく、日照時間は全国有数の長さにも恵まれており、「十勝晴れ」と呼ばれるさわやかな晴天が多いのも特徴である。

古くから道東の3圏域を結ぶ交通の要衝として栄え、特急列車が停車し、道東自動車道のインターチェンジが設置されるなど交通の利便性が高く、北海道の中心都市札幌市からも特急列車で約3時間、車でも約3時間、とから帯広空港からも車で50分の距離に位置している。



②人口推移

1955年以降の池田町の総人口は、1955年(昭和30年)の17,049人から減少を続け、2015年(平成27年)には6,882人となった。国立社会保障・人口問題研究所(以下「社人研」という。)の推計によると、2040年(令和22年)には3,742人(2015年時点の54.4%)、2060年(令和42年)には1,873人となり、1955年(昭和30年)時点の11.0%、2015年(平成27年)時点の27.2%となる見込みである。

池田町は、人口約6,200人に対して、高齢化率43.9%と北海道179市町村の中でも28位と高く、生産年齢人口の減少が顕著に表れている。



(出典) 2015年までは国勢調査、2015年以降は「日本の地域別将来推計人口(平成30(2018)年推計)」(国立社会保障・人口問題研究所)に基づき作成

③産業の現状と課題

◆農業

基幹産業である農業は、小麦、てん菜、豆類、馬鈴薯を中心とした畑作のほか、酪農、肉牛飼養、野菜などを組み合わせた複合経営が行われている。

中でも、いけだ牛はワイン製造過程で生じる副産物であるワインオリを飼料として与えており、脂肪が少なく風味豊かなブランド牛として、消費者から高い人気を得ている。

しかしながら、農業経営体数は、この10年間で約4分の1が減少し、農業従事者の高齢化や後継者不足が課題となっている。

今後は、新たな作物の導入や6次産業化、地域農産物の情報発信などにより、いけだ牛以外の農畜産物のブランド力の向上による高付加価値化を進めていく必要がある。



【放牧の様子】



【品質にこだわったいけだ牛】

◆観光業

豊かな自然と、十勝ワインや豊富な農畜産物を中心とした多様な食文化の展開などにより、多くの観光客が訪れている。中でも本町のまちづくりを特徴づける「ワインづくり」は、事業着手からすでに半世紀以上が経過し、ブドウ栽培やワイン製造、販売を通じた産業連携や雇用維持への効果とともに、ワイン城や製造施設の観光拠点としての役割を担っている。令和6年度には51回目となるワイン城でのワイン祭りが開催され、多くの観光客が訪れた。

池田町では、観光を通じて実現したいまちの姿を表すコンセプトとして「ikedining (イケダイニング)」(※)を定めている。今後は、この「ikedining (イケダイニング)」の実現に向け、食や景観といった豊富な地域資源をより魅力的に組み合わせ、ニーズに応じた多様な体験を提供することにより、通過型観光からの脱却を図り、観光客の満足度を高める必要がある。



【池田ワイン城とワイン畑】



【ワイン祭りの様子】

④小規模事業者等の現状と課題

池田町の商工業者数は、令和6年3月31日現在262事業者であり、その内小規模事業者が254事業者(96.9%)を占めている。業種別の小規模事業者数をみると、卸・小売業が76事業所(29.9%)、次いでサービス業52事業所(20.5%)、建設業50事業所(19.7%)と7割以上を占めている。

当町が抱える大きな課題として、人口減少、高齢化、若者の流出に伴う市場の縮小や、労働人口の減少による生産性及び競争力低下が上げられる。それに加え、近年は原材料や燃料価格の高騰、DX化の推進など、小規模事業者を取り巻く経営環境は厳しい状況が続いている。これらの社会変化に対応するため、伴走型支援を通じて経営分析を行い、現状を把握した上で事業計画を策定し、事業者の経営基盤の強化を図る必要がある。

また、当会の独自調査では、商工会員179者のうち60歳以上が62%となっており、このうち70歳以上が33%となっている。また、60歳以上で後継者不在や未定が70%と非常に高く、経営者の高齢化や後継者不足による廃業で商業機能の衰退が危惧されており、地域経済の活性化を図るため、事業承継や創業支援への早急な対応が求められている。

池田町の商工業者数等 (令和6年3月31日現在)

業種 事業所数	建設業	製造業	卸売業 小売業	飲 食 宿泊業	サービ ス業	その他	合計
商工業者数	38	16	83	45	50	30	262
うち商工会員数	35	13	49	29	35	18	179
小規模事業者数	50	19	76	41	52	12	254

※商工会独自把握による数値

業種別経営者平均年齢 (R1 と R6 の比較) (単位: 歳)

業種 年度	建設業	製造業	卸売業 小売業	飲 食 宿泊業	サービ ス業	その他
令和1年度	58	60	61	60	56	55
令和6年度	63	60	66	65	61	60

※商工会独自把握による数値

◆商業・サービス業等の現状と課題

生活圏域の広域化や消費者ニーズの多様化により、大型店舗やインターネットを利用し商品の購入を行う割合が増え、消費の町外流出が課題となっている。

本町の商業を取り巻く情勢として、利別地区への都市型大型店舗群やコンビニエンスストアの出店により地域住民の利便性は向上しているものの、市街地の商店街では、買い物客の減少とともに、商業者の担い手不足や高齢化が進み、事業所数、従業者数ともに年々減少し、商店街としてのまとまりが薄れてきている状況にある。

特に、池田市街の大通商店街は、平成 25 年の 55 店舗から令和 6 年 11 月現在では 24 店舗まで減少し、商店街の空洞化が深刻化している。この状況がさらに進めば、地域経済の衰退や雇用機会の減少、さらには住民同士の繋がりが希薄になり、地域コミュニティが崩壊する恐れもあり、IT（SNS）等の利活用による新たな需要開拓に向けた事業計画の策定が課題となっている。

飲食業においては、町内に 13 店舗あり、他の業種同様に後継者不足が課題となっている。しかし、特に若い経営者は、地元の新鮮な野菜や乳製品を積極的に取り入れた料理を提供するなど、地域の魅力を発信しながら、新たな顧客層の開拓に努めている。

上記の好事例として、当会の伴走型支援により、地元の飲食店がいけだ牛を 100%使用したメンチカツを開発し、地元での人気はもとより、ふるさと納税の返礼品としても好評で、自社の売上向上や池田町の知名度アップに繋がっている。



【ふるさと納税の返礼品としても人気のメンチカツ】

◆工業・建設業の現状と課題

工業および建設業は、地域活力の向上と雇用の場の確保につながるものとして、まちづくりに重要な役割を果たしている。しかし、地方における景気動向を反映した経営状況は依然として厳しい状況にあり、事業者の体質強化や経営の安定化が求められている。

建設業においては、担い手の確保や技術の継承が課題となっている。

製造業においては、本町の豊富な農畜産物を活用した加工品など、地域資源を生かした製品の販売促進を図るとともに、時代の変化や消費者ニーズに応じた安心安全で魅力的な地場産品開発への支援を行うことなどにより、事業者の成長と雇用の維持、拡大を図ることが課題である。

また、経営者の高齢化により経営の担い手不足は深刻な課題であり、事業承継の推進も必要である。

(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

池田町の今後の10年は、人口減少や高齢化が加速的に進み、生産年齢人口も大幅に減少していく。経営環境も激変することが予想され、主要産業の変化も考えられる。経営者の高齢化や後継者不足による廃業の増加も懸念され、小規模事業者にとっては業務効率化による生産性の向上などにより、経営力を向上させ競争力をもち、新たな需要を開拓していくことが求められる。

当商工会では、基幹産業である農業の地域資源を活用した商品開発など、地域ブランドの構築や、コロナ禍以降の新しいサービスの開発、DXの取り組みや生成AIの活用など、小規模事業者の新しい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行う。

②池田町総合計画との連動性・整合性

池田町第5次総合計画（令和3年度～令和12年度）では、地域の特性を生かした商店街の活性化に向けた取り組みへの支援や、中心市街地における空き地・空き店舗の活用、地場産品を生かした商品開発を支援し、活気ある地場企業の育成を促進する等と示されている。

また、基本目標の「“地域の魅力がかがやく” 産業を活かすつくる まちを目指して」及び、それらに関連する施策は、本経営発達支援計画においても目指すべき将来像（ビジョン）であり、第5次総合計画は、本計画前述に記載の「⑩10年程度の期間を見据えて」と方向性は一致しており、連動性・関連性は高い。

基本目標	“地域の魅力がかがやく” 産業を活かすつくる まちを目指して
施策	<p><商業></p> <p>(1) 商業活動の活性化</p> <p>① 地域資源を活用した事業展開の推進</p> <p>② 新規起業への支援による産業活性化</p> <p>(2) 地域内循環の推進</p> <p>① 農商工業者の連携強化</p> <p>(3) 商業者への支援</p> <p><工業></p> <p>(1) 工業の振興</p> <p>① 農商工業者の連携強化</p> <p>② 地域資源を生かした新製品開発への支援</p> <p>③ 新規起業・異業種進出への支援</p> <p><観光></p> <p>(1) ワイン城を核とした観光の推進</p> <p>① 町内観光地を巡る周遊ルートの設定</p> <p>② ワイン城の交流拠点機能の強化</p> <p>③ ワインツーリズムの推進</p> <p>(2) 観光ホスピタリティの推進</p> <p>① 観光資源の発掘・活用</p> <p>② 地元農畜産物を活用した観光産業の整備</p> <p>(3) 観光振興体制の整備・充実</p> <p>① 情報発信機能の強化による誘客プロモーションの展開</p> <p>② ikedining（イケダイニング）浸透への取り組み</p>

③池田町商工会としての役割

当商工会は、地域の小規模事業者に対して、日頃から巡回支援を行うなど、気軽に相談できる環境をつくり、また、地域振興事業等の街おこしも行う、地域の総合経済団体である。

近年の小規模事業者が抱える課題は高度化・多様化しており、事業者自らでは対処できない案件が増えてきている。そのため、巡回支援等のなかで事業者との「対話」と「傾聴」を通じて本質的な課題への気づきを促し、内発的動機付けのもと自走化に向けた伴走型支援を推進する。

さらに、当商工会は池田町の総合計画にある課題解決を実現するため、十勝池田生活応援サイ

ト『十勝池田生活110番』(<https://ikedall10.info/>)により「サービスと商品の見える化でお客を呼び込もう！」を構築し、事業者支援を行っている。これらの取り組みは、今後も継続し町や関係機関と連携しながら小規模事業者の支援強化に努めていく。

また、商工会の公式YouTubeチャンネル（登録者数1万人超）を活用し、小規模事業者の販路拡大を図り、売上向上による雇用の確保等経営基盤の強化を図るため、小規模事業者の様々な要望に添った支援を実施していく。

※公式YouTubeチャンネル <https://ikedall10.info/exhibition/>

(3) 経営発達支援事業の目標

経営発達支援事業の推進により、小規模事業者個社への伴走型支援を継続して実施することで、小規模事業者の様々な経営課題を解決し、経営基盤の強化と経営力向上を図る。

今後5年間の目標について、以下の通り設定する。

目標①：対話と傾聴を通じた事業計画策定支援による経営基盤の強化を図る

【事業計画策定事業者数 50者／5年】

【計画策定した事業者の売上増加率 10者／5年】

目標②：地域資源を活用した商品・サービスの販路開拓支援を通じた売上向上を図る

【オンライン展示会・商談会出展支援 20件／5年】(BtoB) (BtoC)

【公式YouTubeを活用した販路開拓支援 15件／5年】(BtoB) (BtoC)

【リアル展示会・商談会出展支援 20件／5年】(BtoB) (BtoC)

目標③：創業・事業承継支援により事業者の新陳代謝を図り商業機能の維持に繋げる

【創業計画策定事業者数 5者／5年】

【事業承継計画策定事業者数 5者／5年】

【地域への裨益目標】

上記の目標を実施することで、小規模事業者の持続的発展につながり、地域住民等の雇用の維持や雇用の創出、町のにぎわい維持に貢献することで地域経済の活性化に寄与する。

また、新規創業の支援、事業承継の推進により新陳代謝を促し、小規模事業者数の維持と、地域住民の生活機能の維持を図る。

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対話と傾聴を通じた事業計画策定支援による経営基盤の強化を図る

小規模事業者の売上・利益の向上を図るため、経営分析により各事業者の経営状況を明らかにし、財務データ等からみえる表面的な経営課題だけではなく、事業者との「対話」と「傾聴」を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、自走化できるよう側面的に支援する。また、分析結果を活用しながら、今後の経営方針を明確化させ、事業計画策定へと繋げる。

②地域資源を活用した商品・サービスの販路開拓支援を通じた売上向上を図る

地域資源を活用した商品開発については、需要動向調査を通じて消費者ニーズを的確に把握し、それに基づいた商品開発を行う。また、商談会や物産展等への出展に関しては、出展前、出展時、出展後の各段階で支援を行い、確実に成約へと結びつける。さらに、DXに向けたITツールの積極的な活用を促し、利益率の向上や更なる売上向上への販路開拓・拡大を支援する。なお、効果的な支援に向けては、当会のYouTubeチャンネル等のITツールを積極的に活用していくが、経営指導員を含む当会職員のDXに係る支援能力の向上も必要不可欠なため職員向けの研修会も実施する。

③創業・事業承継支援により事業者の新陳代謝を図り商業機能の維持に繋げる

池田町は産業競争力強化法（特定創業支援等事業）の認定を受けており、創業セミナーを開催するなど町と連携しながら、創業希望者の掘り起こしと支援を行う。創業希望者に対して、創業計画書の策定支援、計画的経営の推進、販路拡大や新たな需要開拓支援等、売上および利益増加に直結する支援を重点的に支援し、新規創業者の継続的な発展を支援する。

また、事業承継においては、高齢な経営者に対し巡回支援を通じてヒアリングを行い、経営者の想いに沿った円滑な事業承継に向けた支援を、専門家等とも連携を図りながら実施する。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

地域資源を活用した新商品等の開発や、販売促進や売上維持拡大に資する事業計画策定により経営基盤を強化し、事業の持続的発展に繋げ、雇用の確保等地域経済の活性化に寄与する。

また、事業承継や創業を促進することで町内小規模事業者数の維持及び増加を図り、地域住民の生活機能を確保する。そのためには、池田町の移住促進計画への協力や当商工会公式YouTubeを活用し、全国に向け池田町を発信することで認知度向上と交流人口の増加など、地域の活性化に寄与する。

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

第2期計画実施期間における地域の経済動向調査は、RESAS（地域経済分析システム）を活用し、業種別に分析したデータを巡回訪問等で小規模事業者提供し、経営課題解決の取り組みに活用してきた。

しかしながら、データを実際に活用している事業者は、小規模事業者持続化補助金等を申請した一部の事業者に限定され、評価委員会においても提供内容や、その活用方法について検証・見直しの意見があった。

そのため、第3期では、RESASとともに景況調査も活用しながら、広大な町内エリアに分散した多くの事業者にも有効活用される分析データの提供が課題となっている。

(2) 目標

事業内容	公表方法	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
RESASを活用した調査結果の公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回
中小企業景況調査の情報提供回数	HP掲載	-	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

① RESAS（地域経済分析システム）を活用した調査・分析

地域経済分析システム「RESAS」を活用し、地域内外の人口動態や産業動態等の収集・分析を行い、商工会ホームページに年1回掲載をして情報提供を図る。

【調査手法】 経営指導員が地域経済分析システム「RESAS」を用いて、下記調査項目を抽出し、専門家と連携して分析を行う。

【調査項目】 地域経済に関する様々なビッグデータに基づいて、既存調査データと比較することで、より正確な地域の実情を把握・分析する。

- ・「人口マップ」 人口の自然増減、人口の社会増減、新卒者就職・進学転入転出を比較し、人口増減を分析する。
- ・「観光マップ」 目的地分析、From-to 分析（宿泊者）、宿泊施設宿泊者の動向等を把握する。
- ・「まちづくりマップ」 From-to 分析、滞在人口率等で人の動きを分析する。
- ・「地域経済循環マップ」 池田町の生産・分配・支出におけるお金の流入・流出を把握する。
- ・「産業構造マップ」 池田町の製造業、卸売・小売業、農林水産業の構造を把握する。

② 中小企業景況調査の情報提供

北海道商工会連合会が北海道内全域を対象として年4回実施する「中小企業景況調査」の統計調査データを、商工会ホームページに掲載するとともに、巡回や窓口相談時に情報提供を行う。

【調査手法】 北海道商工会連合会が道内企業を対象に行っている「中小企業景況調査」は、国・北海道の指定事業として全国一斉に実施している。この報告書（調査対象300企業数）の業種別の景況推移や設備投資の状況等を把握し、小規模事業者等に対して情報提供を行う。

【調査項目】

- ・業種別の業況推移
- ・設備投資の実施、計画状況
- ・経営上の問題点

(4) 調査結果の活用方法

- 情報収集・分析した結果は経営指導員等が巡回時に情報提供するとともに、当商工会ホームページに掲載し、広く小規模事業者等に周知する。
- 小規模事業者の経営課題を抽出するきっかけづくりとして活用し、新たな事業展開など積極的に提案を行い事業計画策定の基礎資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期においては、池田町の小規模事業者の多くは、自社の商品・サービスについての消費者ニーズ・需要(トレンド等)を把握する意識が薄く、そのため、既存商品のブラッシュアップや新商品開発等が進んでおらず、売上が年々減少傾向にある。

また、当会の支援についても、需要動向の必要性や活用方法の提案が不足していたため、積極的に需要動向を把握する小規模事業者は少なかった。

第3期においては、多様化する消費者ニーズを適確に把握し、小規模事業者の商品の見直し、サービス内容の改善など、経営の改善及び需要を見据えた事業を展開する小規模事業者の事業計画策定に活用する基礎資料として需要動向調査・分析を行う。

(2) 目 標

項 目	現状 (R6)	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
オンライン販売・商談会での調査対象事業者数	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者
開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
展示会、商談会における調査対象延べ事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
展示会、商談会における調査実施件数	-	150 件	150 件	150 件	150 件	150 件

(3) 事業内容

- ①独自システムを活用したオンライン販売・商談会実施による需要動向調査(継続実施) (BtoB・BtoC)
 ※独自システム：<https://ikedall10.info/exhibition/> (参考：下図のとおり)



上左図のトップページより、いずれかのアイコンをクリックすると、事業主による商品説明とオンライン商談会の日時が流れ、個人購入や商談会への誘導する仕組みになっている。

前回計画には記載していないが、令和2年度に当会の経営改善普及事業の一環として実施し、ある程度の成果が出たため、本計画に記載し、本格的に支援事業として実施する。

本システムを、経営者もしくは生産者がオンライン上で、視聴者に直接商品を説明し、購入もしくは商談のきっかけを作るために活用してもらう。

本システムから得られる情報として、IPアドレスにより主な居住地を収集できるほか、質問内容等オンライン上のやり取りはAIにより文章化される。これらのデータを、ChatGPTを活用して、どこの地域の人がどういった興味を抱いているかを分析し、需要開拓に活用する。

【支援対象者】 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

【実施時期】 10月下旬

【調査の手法】 参加者のIPアドレスから主な居住地を収集できるほか、質問内容等はChatGPTを活用して、どこの地域の人がどういった興味を抱いているかを分析し、需要開拓に活用する。さらに参加者のメールアドレスも一部収集可能であることから直接参加者へメールで具体的に商品に対しての意見感想を求め、商品のブラッシュアップや新商品開発等へ繋げる。

なお、調査においては経営指導員のほか、中小企業診断士やITコーディネーターと連携する。

【サンプル数】 15～20名

令和6年度同様に、1日平均5万人が通行すると言われている札幌市ススキノ交差点の巨大ビジョンで2週間、オンライン販売・商談会の開催告知を流し、視聴者(サンプル数)の増加を図る。

【調査の項目】 ①性別、②年齢、③職業、④ネーミング、⑤見た目、⑥内容量
⑦価格、⑧パッケージデザイン、⑨取引条件 など

【調査結果の活用】 調査結果を調査項目ごとに集計・分析し、経営指導員等が出展者へ巡回や窓口においてフィードバックし、マーケットインによる商品開発や事業計画策定等の個社支援時に活用する。

②展示会や商談会等の出展時における需要動向調査 (BtoB) (BtoC)

展示商談会等において、バイヤーや消費者等の来場者に対しアンケート調査を実施する。調査結果は分析を行い、小規模事業者へフィードバックする。

【支援対象者】 新たな需要の開拓に意欲のある小規模事業者 (食品製造業等)

【想定する商談会等】

①「北の味覚、再発見！」(BtoB) など

主催：北海道商工会連合会

時期：9～10月

場所：ホテル札幌ガーデンパレス (札幌市)

規模：60企業、来場者約300人 (流通関係企業のバイヤー、関係機関)

②にぎわい市場さっぽろ (BtoC) など

主催：にぎわい市場さっぽろ実行委員会

時期：10～11月

場所：アクセスサッポロ (札幌市)

規模：来場者約10,000人 (一般消費者)

- 【調査手法】 下記の調査項目を踏まえてアンケート票を当商工会で作成し、出展ブースにおいて当商工会職員等が対面で行なう。
- 【調査件数】 150件（50件／1者）
- 【調査項目】 ①性別、②年齢、③職業、④ネーミング、⑤見た目、⑥内容量
⑦価格、⑧パッケージデザイン、⑨取引条件 など
- 【調査結果の活用】 調査結果を調査項目ごとに集計・分析し、経営指導員等が出展者へ巡回や窓口においてフィードバックし、マーケットインによる商品開発や事業計画策定等の個社支援時に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、ネット de 記帳システムを利用する小規模事業者に対しての簡易的な経営分析や、法人事業所については、金融支援時に決算書等から財務状況の把握を実施したものの、多くの事業者は、税務相談等による財務分析が中心となり、非財務分析を含めた総合的な経営分析には至っていないのが現状である。

評価委員会において、小規模事業者に対して金融・税務相談時のみならずあらゆる相談対応時に「経営分析（財務分析＋非財務分析）」による課題抽出が必要であり、事業の改善が必要であるとの評価がなされたため、第3期では、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営の本質的な課題等を事業者自らが認識することに重点を置いた分析を実施する必要がある。

また、ITを活用した販路拡大や生産性向上等を促進させるため、経営分析において、デジタル化・IT活用の状況を併せて分析することとする。

(2) 目標

項目	現状 (R6)	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
経営分析事業者数	6者	10者	10者	10者	10者	10者

※支援者数が増えた理由：ITを活用した分析結果に、事業者が興味を示しており、掘り起こしに繋がっている。

(3) 事業内容

小規模事業者の経営分析の実施（継続実施）

当会ホームページでの周知、巡回訪問・窓口相談、融資相談、記帳税務相談、確定申告支援、補助金支援などの個社支援の際や、各種セミナー開催時に周知し、対象事業者の掘り起こしを行う。

【分析対象者】 新たな事業展開や販路拡大などを目指す小規模事業者

【分析手法】

《財務分析》 中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を活用し、経営計数分析や経営指標推移などのデータをグラフや表などでわかりやすく「見える化」して情報提供し、新たな事業展開や販路拡大などにおいて策定する事業計画等の基礎資料とする。

《非財務分析》 商工会で作成したヒアリングシートを活用し、巡回や窓口相談、金融相談時において、聞き取りによる情報収集を実施し、収集した情報はSWOT分析等で整理をして、各事業者に対してフィードバックし、事業計画策定における基礎資料とする。

【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」を行う。

《財務分析》 直近決算分の収益性、効率性、生産性、安全性、成長性の分析

《非財務分析》 ビジョン（経営理念）、目的、内部環境、外部環境、後継者の状況、商品やサービスの特徴、ターゲットや販売方法等を整理する

【分析結果の活用】 分析結果は、小規模事業者自身に対して提供し、経営課題の抽出とともに、新たな事業展開や販路拡大などの事業計画策定の基礎的資料に活用して、事業の持続的な発展に繋げるとともに、事業者との「対話と傾聴」において、課題解決に向けた内発的動機付けを高めていく。

また、クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」を活用することで、支援内容を職員間で情報共有を図り、支援能力の向上に繋げる。

(注)「ShokoBiz」とは、北海道商工会連合会が導入を推奨している、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、分析や評価するためのクラウド型経営支援ツールのこと

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第2期計画における事業計画策定支援は、専門家等と連携し、経営分析を行った事業所を中心に各種補助金申請等に向けて支援することができた。

また、創業希望者に対しては、創業計画書策定から資金調達、池田町産業活性化事業補助金申請までワンストップな支援に繋げることができた。

評価委員会において、補助金活用実績件数は評価できるものの、補助金活用の有無に関わらず自らの意思で経営分析に基づく事業計画策定を促す支援と、円滑な事業承継の推進が必要であるとの評価がなされた。

第3期においては、個別相談により事業計画策定を支援することにあわせて、社会情勢などの環境変化に対応するため、DXに向けたセミナーを開催し経営の効率化や高度化を図る。

そのほか、新規創業や事業承継支援の促進のため、引き続き、創業計画及び事業承継計画の策定支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

上記の現状と課題を踏まえ、小規模事業者が実質的な行動や意識変化に繋がるよう、各セミナーのカリキュラムを工夫していく。また、各種補助金申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

事業計画の策定の前段階においてDX推進セミナーを行い、デジタル化に対応したビジネスモデルが構築されていない小規模事業者が多いため、DXを推進することで事業環境の変化に対応する為の取組を支援する。

創業予定者に対しては、創業セミナーにおいて創業に必要な知識の習得と、創業計画書策定支援を行う。事業承継については、財務状況をしっかり把握し、専門家の知識を活用しながら、具体的解決提示に繋がる事業承継計画の策定を支援する。

経営分析および各セミナーを通じて、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得て、現状を正しく認識した上で分析に基づき課題に向き合い事業計画策定に取り組むため、巡回支援のなかで「対話と傾聴」を重ねながら、事業者や承継者の内発的動機付けにつなげる自発的な計画的経営による経営力強化のために、最適な意思決定のサポートを行う。

(3) 目標

	現行 (R6)	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
D X 推進セミナー	-	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
事業計画策定個別相談会	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
創業セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業承継セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定事業者数	9 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
創業計画策定事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
事業承継計画策定事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(4) 事業内容

経営分析により抽出された事業者の経営課題解決を図るため、経営指導員を中心に事業計画を策定する。D X 推進セミナー、創業セミナー、事業承継セミナーの開催を通じて、内発的動機付けを行い、計画的な事業を実施する必要性の理解を深め、実現性の高い事業計画を策定することで事業者の業務効率化や生産性向上を図る。

① D X 推進セミナーの開催

D X 化に関する基礎知識の習得目的に D X 化支援セミナーを開催する。セミナーは小規模事業者の競争力維持・強化のために D X 推進を支援する D X 活用事例と各種情報ツールの紹介を中心としたセミナーとする。セミナー受講者の中から D X の取り組みを積極的に行う事業者に対して I T 専門家派遣等を行うことで事業者の D X 化を支援する。

【支援対象者】 D X による需要開拓を目指す小規模事業者

【募集方法】 案内文書の送付、ホームページへの掲載、商工会職員の巡回で募集

【参加者数】 5 名程度（1 回あたり）

【開催回数】 2 回／年

【内 容】 D X に向けたデジタル化、SNS を活用した情報発信手法、E C サイトの利用方法など

【カリキュラム】 「データ活用」「業務効率化」「労務管理」「会計システム」「I T ツールを活用した営業力強化」等

【講 師】 経済産業省認定情報処理支援機関や I T コーディネーター 等

【手段・手法】 セミナー開催により D X に関する基礎知識の習得を図り、意欲的な小規模事業者に対しては、巡回訪問のなかでヒアリングを行ったうえで下記②事業計画策定支援へ繋げる。

② 事業計画策定個別相談会の開催・専門家派遣の実施

経営分析を実施し、需要開拓を目指す小規模事業者や、D X セミナー参加者のうち D X に意欲的で需要開拓を目指す小規模事業者に対し、対話と傾聴を通じた伴走型支援により、事業計画策定の意義や重要性の意識向上を図り、小規模事業者が原落ちした目標を実現するために事業計画策定を行い、持続的発展を支援する。

【支援対象者】 町内小規模事業者（重点支援先：経営分析実施済み小規模事業者）および、D

	Xセミナー参加者のうちDXに意欲的な小規模事業者
【募集方法】	案内文書の送付、ホームページへの掲載、商工会職員の巡回で募集
【参加者数】	10名程度/年
【相談回数】	3回/年
【内 容】	経営方針と売上計画等の事業計画策定に必要な知識を習得させるとともに、事業計画策定を促す。
【カリキュラム】	「自者の概要」「自者のSWOT分析」「顧客のニーズと市場の動向」「経営方針と今後のプラン」
【講 師】	中小企業診断士および経済産業省認定経営革新等支援機関 等
【支援手法】	経営指導員等が指導し、必要な場合は専門家派遣等を活用して事業計画の策定に繋げる。

③創業セミナーの開催

新規創業者や創業希望者に対して4日間程度（経営面・財務面・人材育成・販路開拓）の創業セミナーを開催し、創業・起業に必要な心構えや基礎知識の習得から創業計画の策定まで、スムーズに事業が開始できるように計画的に支援する。

【支援対象者】	創業予定者、創業間もない小規模事業者(経営年数1～3年程)
【支援対象者の発掘】	当商工会ホームページに新規移住者向け情報による周知
【カリキュラム】	「創業に必要な基礎知識」「創業計画書策定」等
【開催回数】	年1回
【参加人数】	5名程度

④創業計画書策定支援の実施

新規創業者に対して、経営環境に応じた創業計画書を作成支援し、作成された事業計画書に基づき、計画的に創業後も持続的発展できるように支援する。

【支援対象者】	創業セミナー参加者および創業相談者
【支援手法】	経営指導員等が創業計画の策定から各種届出等段階に応じた支援を行う。 必要な場合は専門家による支援も行うほか、必要に応じて池田町の産業活性化補助金や池田町中小業融資または、日本政策金融公庫の創業貸付などの斡旋等を実施する。

⑤事業承継セミナーの開催

事業承継希望者に対して4日間程度（経営面・財務面・人材育成・販路開拓）の事業承継セミナーを開催し、事業承継に必要な心構えや基礎知識の習得から事業承継計画の策定まで、スムーズに事業が開始できるように計画的に支援する。

【支援対象者】	事業承継予定者、承継間もない小規模事業者(承継から1～3年程)
【支援対象者の発掘】	当商工会ホームページに事業承継者向け情報による周知
【カリキュラム】	「事業承継に必要な基礎知識」「事業承継計画書策定」等
【開催回数】	年1回
【参加人数】	5名程度

⑥事業承継計画策定支援の実施

地域内小規模事業者の高齢化が年々進んでいる一方で、円滑な事業承継は進んでいないことから、経営分析の結果、事業承継が必要となる事業者や巡回訪問・窓口相談等を通じて対象者の掘り起こしを行い、円滑な事業承継に向けた支援をセミナーや個別相談、専門家等と連携し、事業承継計画の策定支援を実施する。

【支援対象者】	経営分析の結果、事業承継が必要となる小規模事業者 巡回訪問・窓口相談等により掘り起こした50歳を超える経営者 事業承継セミナー参加者
---------	--

【募集方法】 案内文書の送付、ホームページへの掲載、商工会職員による巡回、窓口での募集

【手段、方法】 経営分析結果から事業承継が必要となった小規模事業者や、経営指導員等による巡回訪問等を通じて、町内小規模事業者の事業承継に関する現状を把握し、個別相談会への参加に繋げる。

専門家による個別相談会後は、検討中・時期未定・後継者不在の順に、事業承継計画の必要性と知識を更に説明し、事業承継計画の策定へと繋げる。

また、支援にあたっては、専門家の活用や北海道事業承継引継ぎ支援センターなど各支援機関と連携し、円滑な事業承継に向けた計画策定支援を実施する。

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期においては、下記「1. から 3.」のとおり全ての事業者へのフォローアップには至らなかった。

1. 巡回訪問によるフォローアップ支援

金融支援に伴うフォローアップを含めて、その後の進捗状況の把握に至らず、長期的視点に立った進捗状況の確認が課題である。

2. 創業計画策定支援後のフォローアップ支援

新規移住・定住により創業した事業者を含めて、巡回訪問や各種施策情報の提供や補助金を活用した事業展開の検討を周知しているが、すべての創業者に対して実施できていない現状にある。

3. 各種制度資金の活用による金融支援

各種制度資金を活用した資金調達に向けた事業計画策定支援は行なっているが、更なる情報提供の必要性がある。

上記のとおり、支援先が目標達成に向けてPDCAが回るようにフォローアップを行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象とした徹底した対話と傾聴によるフォローアップを行い、進捗状況を確認しながら、事業者に寄り添った伴走支援をすることで、潜在的な力が引き出し、成長および持続的な経営が行えるようにする。

進捗状況が思わしくない事業所など集中的に支援すべき事業者と、順調な進捗で支援回数を減らしても支障ない事業者を見極めたうえで、フォローアップ頻度を設定する。事業者との対話と傾聴を通じ、一方的な解決策の提示ではなく経営者が主体となり課題を設定し、事業所自らの課題解決プロセスを側面支援することにより、事業所の経営力向上・自走化につなげていく。

(3) 目標

	現行 (R6)	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
事業計画策定後の フォローアップ	13者	15者	15者	15者	15者	15者
事業計画策定後の フォローアップ頻度	112回	90回	90回	120回	120回	120回
創業計画策定後の フォローアップ	1者	2者	2者	2者	2者	2者

創業計画策定後の フォローアップ頻度	5回	12回	12回	18回	18回	18回
事業承継計画策定後の フォローアップ	1者	2者	2者	2者	2者	2者
事業承継計画策定後の フォローアップ頻度	5回	12回	12回	18回	18回	18回
売上増加事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者

※売上増加事業者については、フォローアップ対象事業者全体に対する目標設定としている。

※支援者数が増えた理由：事業を持続的に発展させていくためには、環境変化に臨機応援に対応することが必要で、これまで支援した事業所含め事業計画の見直しの重要性について巡回等を通じて理解してもらうことから、支援数を増加した。

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者に対するフォローアップ

【支援対象】事業計画(事業承継計画を含め)を策定した小規模事業者

【頻度】2カ月に1回

【手段】経営指導員等による巡回や窓口で行う。

【手法】進捗状況を確認し、内容は「ShokoBiz」にデータ蓄積のうえ計画の進捗状況を管理する。フォローアップの際は「対話と傾聴」に重きを置きながら、事業者の内発的動機付けに繋がるよう支援する。

なおフォローアップ期間は1年を目安とするが、小規模事業者が策定した事業計画書の内容や事業計画の実施状況に応じては、期間を延ばすなど臨機応変に対応する。

【事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処方法】

計画通りに進んでいない場合には、中小企業庁が運営するミラサポ plus の活用や北海道よろず支援拠点等と連携して専門家派遣支援等の実施により、計画通りに進んでいない要因や今後の対応策等を検討したうえで、フォローアップ頻度を増やすなど臨機応変に対応する。

②創業計画策定事業者に対するフォローアップ

【支援対象】創業計画を策定した創業予定者及び創業間もない事業者

【頻度】2か月に1回

【手段】経営指導員等が巡回訪問や窓口で行う。

【手法】策定した創業計画の進捗状況等を確認し、創業に向けたアドバイス等の実施により支援を行う。計画実行に伴い資金調達が必要な場合は、「池田町産業活性化事業」による補助申請の支援を行う。また、廃業のひとつの壁と言われている創業3年以内の企業を招いて実例をベースにした資金繰りについてセミナー等を通じて創業者へ情報提供を行う。なおフォローアップ期間は3年を目安とする。

【事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処方法】

「計画通りに進んでいない」「緊急的課題が発生」した場合は、専門家の活用や各支援機関と連携して今後の対応策等について検討・支援する。その際は、フォローアップ頻度を増やすなど臨機応変に対応する。

③事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

【支援対象】 事業承継計画を策定した小規模事業者

【頻 度】 2か月に1回

【手 段】 経営指導員等が巡回訪問や窓口で行う。

【手 法】 策定した事業承継計画の進捗状況等を確認し、スムーズな事業承継に向けたアドバイス等の実施により支援を行う。また、計画実行に伴い資金調達が必要な場合は、「池田町産業活性化事業」による補助申請の支援を行う。

【事業承継計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処方法】

計画通りに進んでいない場合には、ミラサポやよろず支援拠点等と連携して専門家派遣支援等の実施により、計画通りに進んでいない要因や今後の対応策等を検討したうえで、フォローアップ頻度を増やすなど臨機応変に対応する。

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期における新たな需要の開拓支援は、地域資源を活用した地場製品の域外への販路開拓を目的に、商工会主催のオンライン販売会・商談会を行った。

成果としては、焼鳥屋が自らの農家を守るために行っているエゾシカ駆除が札幌市のペットショップ経営者と繋がり、鹿肉の卸売契約を結ぶに至ったという農商工連携の実例がある。他にも、ふるさと納税の返礼品としても取り扱っていた木炭の売れ行きが2割ほど増加するなどの効果も見受けられた。また、オンラインならではの特色として、実際の現場を見せることで特に工業事業者の人手不足を補う効果もこれからは担っていくことに留意する。

評価委員会においても域外への販路開拓は有効であるためオンライン販売会・商談会の開催は積極的に支援すべきとの意見であった。

第3期においては、RESAS（地域経済分析システム）を用いて、産業構造や人口動態、人の流れなどの官民ビッグデータを集約し、可視化された集計及び分析したデータを元にした更なる販路開拓に挑戦する。YouTube 公式チャンネルの話題性から、帯広市ケーブルテレビや札幌市街頭放送などへチャンネルを広げることができ売上向上に繋がっている実績を活かし、オンラインならではの特色として、実際の現場を見せることで特に工業事業者の人手不足を補う効果並びに事業承継を加速させていくことも目標とする。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画を策定した意欲ある小規模事業者を対象に、新たな需要開拓のための支援を行う。

小規模事業者が事業を持続的に発展させていくためには、新たな需要の開拓は必要不可欠であるため、本計画においても引き続きオンラインによる販売会・商談会の開催と、当会公式 YouTube チャンネルでの情報発信及び需要開拓や首都圏等で開催する展示・商談会への出展支援も行う。

また、地域外需要の取り込みについては、オンライン及びリアル展示会・商談会等への出展支援とともに、DXへの取組みとしてHP及びECサイト等の利用促進支援を実施し、新たな顧客・取引先の確保による売上増加を図る。

(3) 目標

①独自システムのオンライン販売会・商談会の実施による「新たな顧客」開拓支援

項 目	現状 (R6)	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①オンライン販売会・商談会支援事業者数(BtoB)	1	2	2	2	2	2

①成約件数	3	5	5	5	5	5
①オンライン販売会・商談会支援事業者数(BtoC)	1	2	2	3	3	3
①前年対比売上増加率	10%	20%	20%	20%	20%	20%
②商工会公式YouTubeを活用した販路開拓支援事業者数(BtoC)(BtoC)	3	3	3	3	3	3
③「北の味覚、再発見!!」への出展(BtoB)		2	2	2	2	2
③成約件数		1	1	1	1	1
③にぎわい市場さっぽろへの出展(BtoC)		2	2	2	2	2
③前年対比売上増加率		10%	10%	10%	10%	10%
④DX活用による需要開拓支援事業者数	1	2	2	2	2	2
④売上増加率	3%	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業の内容

①商工会が開発したシステムのオンライン展示会・商談会の実施による「新たな顧客」開拓支援 (BtoB) (BtoC)

前回計画には記載していないが、令和2年度に当会の経営改善普及事業の一環として実施し、ある程度の成果が出たため、本計画に記載し、本格的に支援事業として実施する。

【支援対象者】 事業計画を策定し、地域資源等を活用した商品開発に取り組む事業者

【支援者数】 4者 (BtoB×2者) (BtoC×2者)

【実施時期】 10月下旬

【活用ツール】 商工会独自システム：<https://ikedal10.info/exhibition/>

【支援内容】 経営者もしくは生産者がオンライン上で、視聴者に直接商品を説明し、購入もしくは商談のきっかけを作るよう支援する。

【想定する視聴者数】 50名/1者

②チャンネル登録者数1万人を超えた商工会公式YouTubeを活用した経営支援 (BtoB) (BtoC)

【支援対象者】 事業計画を策定し、地域資源等を活用した商品開発に取り組む事業者で、上記①の参加事業者を対象とする

【支援者数】 3者 (上記①の中から選定)

【実施時期】 8~2月頃

【支援内容】 商工会公式YouTubeチャンネルを活用し、支援事業者の売上を0.1%増加させる。そして、池田町商工会のオウンドメディアである「十勝池田生活110番」と連携させる

【想定する視聴者数】 6,000回/1動画あたり (令和6年度実施の平均視聴回数)

③展示会・商談会等への出展による販路開拓支援の実施

ア 商談会への出展支援（BtoB）

【支援対象者】 新たな需要の開拓に意欲のある小規模事業者（食品製造業等）

【出展支援者数】 2者

【支援内容】

事前支援：当会の経営指導員等が、出展にあたっての事前準備や効果的な出展に係るレイアウト等の支援

出展支援：商品陳列や接客、需要動向に係るアンケート調査の実施支援

事後支援：当会の経営指導員等が、出展時における対応状況や課題等についての情報共有とアンケート調査結果の分析及び情報提供によるフォローアップ支援

【想定する商談会】 「北の味覚、再発見！」など

主 催：北海道商工会連合会

開催時期：9～10月

開催場所：ホテル札幌ガーデンパレス（札幌市）

来 場 者：流通業者、一般消費者、関係機関等 約300人

規 模：出展者60企業

イ 展示会への出展支援（BtoC）

【支援対象者】 新たな需要の開拓に意欲のある小規模事業者（食品製造業等）

【出展支援者数】 2者

【支援内容】

事前支援：当会の経営指導員等が、出展にあたっての事前準備や効果的な出展に係るレイアウト等の支援

出展支援：商品陳列や接客、需要動向に係るアンケート調査の実施支援

事後支援：当会の経営指導員等が、出展時における対応状況や課題等についての情報共有とアンケート調査結果の分析及び情報提供によるフォローアップ支援

【想定する展示会】 「にぎわい市場さっぽろ」など

主 催：にぎわい市場さっぽろ実行委員会

開催時期：10～11月

開催場所：アクセスサッポロ（札幌市）

来 場 者：一般消費者 約10,000人

③DXを活用した需要開拓支援

【支援対象】 事業計画策定を行ったDX活用に意欲的な小規模事業者

【募集方法】 商工会公式 YouTube や町内小規模事業者を対象とした施策普及だより、巡回訪問、窓口相談等を通じて案内

【講 師】 IT コーディネーター等

【回 数】 3回／年

【内 容】 デジタルツール等を活用し、コスト削減や人手不足の解消、業務効率化による経営改善。さらには、デジタル化による ビジネスモデルの変革や 競争力強化・データ活用による販路拡大について支援を行う。

【参加者数】 2者／回（3回／年）

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、事業の評価及び見直しするための仕組みは、事務局会議での情報の共有とともに、年度終了後に毎年1回「池田町商工会経営発達支援事業評価・検討委員会」を開催して、各事業内容の目標数値についての達成度合と実施評価を行い、委員からは次年度に向けた課題や修正点等についての意見や評価をいただき、第2期は評価の見直しにより支援力向上につなげることができた。

第3期においても、引き続き事業の進捗状況の確認を定期的に行うとともに、評価検討委員会を続けていく。

(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う。

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「ShokoBiz」を活用し、データ入力を適宜・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う。

②評価・検討委員会の開催

商工会の経改事業推進委員会委員や池田町地域振興課長・商工係長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士、経済産業省認定経営革新等支援機関や情報処理支援機関等により、本計画においても「評価・検討委員会」を組織し、毎年1回程度、次の項目について評価・検討をする。

当評価・検討委員会における事業の成果や評価、見直し等については、当商工会理事会にその内容を報告し、最終的な事業の実施状況等を当商工会通常総会において報告する。

また、事業の成果、評価、見直しの結果については、当商工会ホームページにて公表し、地域の小規模事業者が常に閲覧できるようにする。

<検討項目>

- ・本計画の評価表を策定し、各目標数値の達成度合と進捗状況を把握する
- ・事業実施における課題と問題点の抽出と検討（未達原因の究明）
- ・本計画の修正と見直し
- ・今後の方針についての検討

上記の項目について評価・検討し、次年度の計画に反映させて効果的に事業を実施する。

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

第2期では、経営指導員等の資質向上については、北海道商工会連合会及び管内商工会職員協議会、中小企業大学校等が主催する各種研修会への参加により職員の資質向上を図るとともに、職員会議では担当業務や支援ノウハウ等の情報共有を図り、組織全体の支援能力の向上に努めた。

各種研修会へ参加などで支援能力の向上に取り組むことは、職員の資質向上に大きく貢献する有効な手段であるとの評価を得ており、本計画においても継続実施する。

第3期においては、職員間に経験年数やスキルのバラつきがあることから、これまで受講してきた研修会に加え、経営力再構築伴走支援モデル等、不足している分野の研修会にも積極的に参加するほか、専門家派遣に随行することで実践的な支援のノウハウを学ぶことが必要である。

また、DX 推進のため、各種研修会へ参加し支援能力の向上に努める。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び補助員等の支援能力の一層の向上のため、中小企業大学校が主催する経営支援に関するセミナー及び北海道商工会連合会及び十勝管内商工会職員協議会主催の職種別・専門的研修へ計画的に経営指導員等を派遣する。あわせて、中小企業大学校旭川校が実施する「経営発達支援計画に資する研修会」を優先的に受講する。

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・支援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、セミナー等に積極的に参加する。

【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

○事業者にとって外部（需要開拓等）の取り組みに向けたセミナー

HP 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経営力再構築伴走支援に必要なスキルの習得

「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に、経営指導員等が、中小企業基盤整備機構等が行う経営力再構築伴走型支援研修等を積極的に受講し、必要とされるスキルの習得を行う。

【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

③OJT 制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員とその他職員がチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用した OJT を積極的に実施する。また、専門家派遣に同行し指導要点などの支援ノウハウを学び、資質向上に繋げることで、組織全体としての支援能力の向上を図る。

4. 職員間の定期ミーティングの開催

各種研修会へ出席した職員が講師を務め、経営支援の基礎からヒアリング手法に至るまで、定期的なミーティング（月 1 回、年間 12 回）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と情報共有を図る。

5. 事業者情報のデータベース化

担当経営指導員等が個々の事業者情報を一元管理し、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が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する。

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

第 2 期においては、北海道内・十勝管内の各支援機関及び金融機関等との懇談会や研修会への参加・出席により、支援ノウハウ等の情報交換を行ってきた。

第 3 期においても、他の支援機関等との情報交換を密に行うことで地域内小規模事業者に対する支援が効果的に実施できるため継続実施する。

(2) 事業内容

①専門家派遣等事業活用時における情報交換の実施

<頻 度> 4回以上/年

<内 容> 他の支援機関(北海道よろず支援拠点、北海道中小企業総合支援センター、(公財)とから財団、中小企業診断士等)の専門家派遣等各制度活用による小規模事業者の事業計画策定支援や各種調査等を実施する過程で、支援事例・手法の情報交換や新たな施策情報の収集を行い、職員の支援ノウハウの向上、以って小規模事業者に対する支援に活用する。

②北海道内、十勝管内商工会経営指導員研修会等への参加

<頻 度> 8回/年

<内 容> 北海道商工会連合会及び十勝管内商工会職員協議会が開催する「商工会経営指導員等研修会」等へ参加し、各商工会が実施している小規模事業者に対する支援の現状(事業計画策定・実行支援や需要動向調査・需要開拓に係る支援課題、指導・助言手法等)について情報交換を行い、支援ノウハウの一層の向上に努め、以って小規模事業者に対する支援へと繋げる。

③十勝東部ブロック商工会広域連携推進会議への参加

<頻 度> 1回/年

<内 容> 池田町に隣接する3町商工会(幕別町・豊頃町・浦幌町)と当会で構成される「十勝東部ブロック商工会広域連携推進協議会」へ参加し、近隣地域における経済動向、小規模事業者の経営課題及び支援手法等に係る情報交換を行い、支援ノウハウの一層の向上に努め、以って小規模事業者に対する支援へと繋げる。

④小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会への参加

<頻 度> 2回/年

<内 容> 日本政策金融公庫帯広支店国民生活事業、帯広商工会議所、十勝管内18商工会が出席する「小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会」へ参加し、管内の金融動向、経済状況等について情報交換を行い、事業計画策定等に向けた支援ノウハウの向上に努める。

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

池田町、池田町農業協同組合、池田町観光協会、とから財団等と連携した「十勝池田地域活性化協議会」において、池田町における観光振興の方向性を検討し、ワイン観光との相乗効果を高める新商品開発・サービスの提供と滞在型交流人口の増加に向けた周辺観光関連産業の支援を行い、マーケット(ワイン観光交流人口)の回復を図る地域経済の活性化に取り組みを行っている。

今後も関係機関と継続して地域活性化を検討が必要であると提言を受けたため、本計画でも継続して協議会への参加を行う。

また、小規模事業者を含め地域全体でIT導入による生産性向上が今後必要不可欠であると考え、新たに情報処理認定機関との連携によるIT利活用の推進を実施する。

(2) 事業内容

①「十勝池田地域活性化協議会」の開催(年2回)

池田町、池田町農業協同組合、池田町観光協会等による「池田町地域活性化協議会」にて池田町の観光振興について協議を年2回行い、今後地域経済活性化の方向性を定める。

②情報処理認定支援機関との連携によるIT利活用の推進

IT導入を通じた生産性向上のため知識と経験を有した支援機関との需要調査を導入し、地域

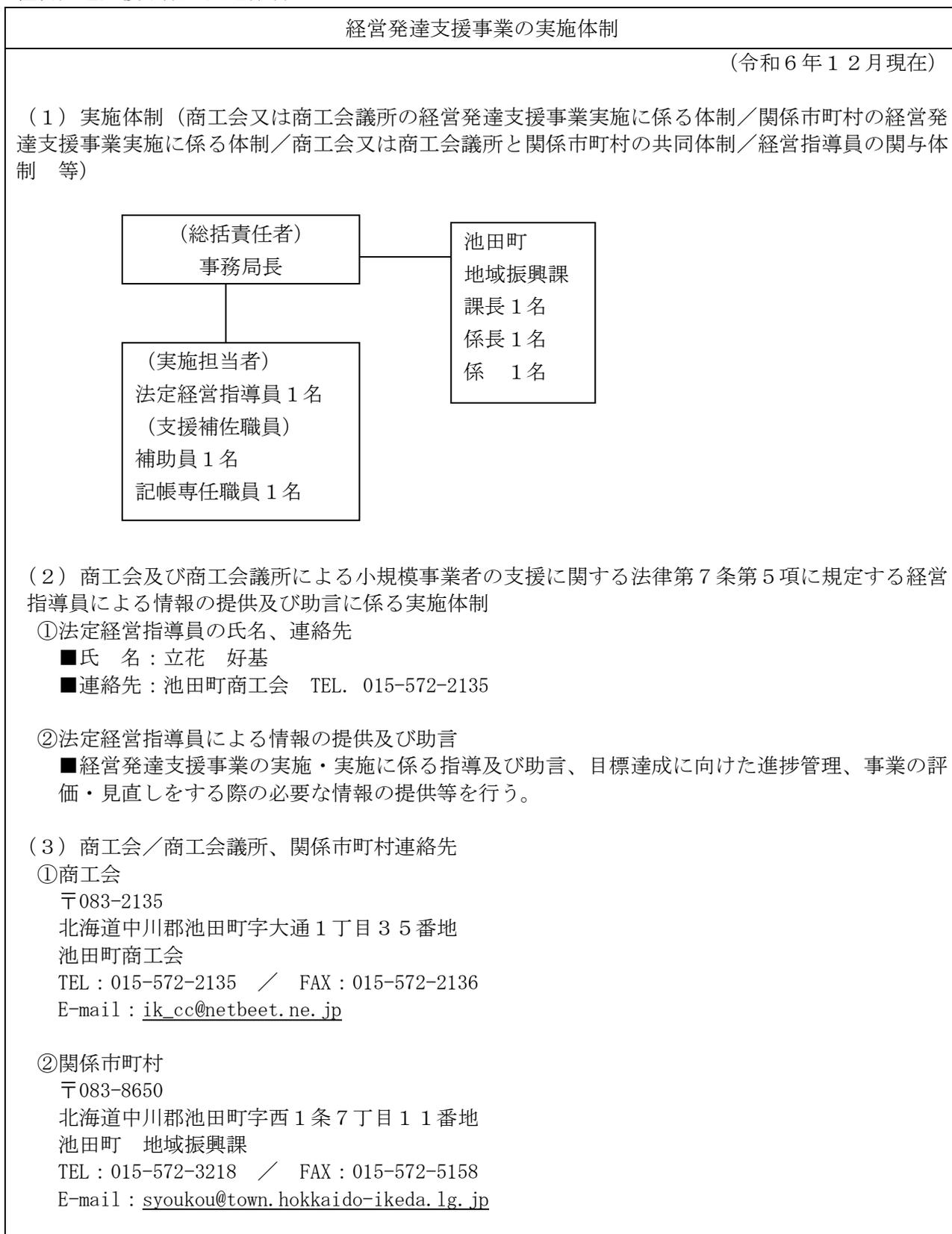
内小規模事業者の生産性向上を図るため、北海道で12番目に認定された支援機関であり当会と連携体制を構築している㈱ノーススターラボの支援を受け、情報キュレーションサイト「十勝池田生活110番」(※)を作成し、ITを利活用した地域小規模事業者のきめ細かい支援および生産性向上に寄与し、以って地域経済の活性化に資する取組を実施する。

※「十勝池田生活110番」・・・十勝池田生活応援サイト『十勝池田生活110番』により「サービスと商品の見える化でお客を呼び込もう!」を構築して地域の情報発信による顧客獲得と、定期巡回訪問における、売上・顧客ニーズ・事業承継・商工会事業全般の巡回相談、施策・研修等の情報提供を行って、専門家と連携しながら小規模事業者の支援強化に努める。

併せてチャンネル登録者数1万人を超える、当会公式 YouTube をフル活用しリアルタイム配信や YouTube ブログなど町内小規模事業者のPR機械の創出、新たな顧客獲得による売り上げ拡大を図る。

(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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
(1) 経済動向調査費	20	20	20	20	20
(2) 需要動向調査費	30	30	30	30	30
(3) 経営状況分析費	100	100	100	100	100
(4) 事業計画策定支援費	350	350	350	350	350
(5) 事業計画策定後の実施支援費	550	550	550	550	550
(6) 新たな需要の開拓支援費	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
(7) 事業の評価検討費	70	70	70	70	70
(8) 支援能力向上費	50	50	50	50	50
(9) 地域経済活性化支援費	30	30	30	30	30

(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
会費収入、補助金収入(国・道・町・関係支援機関)、事業受託費、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。

