

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	陸別町商工会 (法人番号 8460105001443) 陸別町(地方公共団体コード 016489)
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①活力ある商工業等の振興</p> <p>②雇用創出・起業及び事業承継への支援</p> <p>③新商品・サービスや加工品開発・研究の促進</p> <p>④交流・観光拠点づくり</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3-1. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①国が提供するビッグデータの活用 ②商工会独自調査の実施</p> <p>3-2. 需要動向調査に関すること</p> <p>・販売会・商談会等の出展による需要動向調査の実施</p> <p>4. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①若手経営者及び後継者候補を対象とした勉強会の開催</p> <p>②「経営分析セミナー・個別相談会」の開催</p> <p>③巡回訪問・窓口相談等による経営計画分析支援</p> <p>5. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①「事業計画策定セミナー・個別相談会」開催による策定支援</p> <p>②創業計画策定支援 ③事業承継計画策定支援</p> <p>④巡回・窓口相談等における策定個社支援</p> <p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>・計画的な巡回訪問によるフォローアップ支援</p> <p>7. 新たな需要の開発に寄与する事業に関すること</p> <p>①展示会・商談会・物産展を活用した需要開拓支援(BtoB、BtoC)</p> <p>②ITを活用した需要開拓支援</p> <p>11. 地域経済の活性化に資する取組に関すること</p> <p>①まちづくり会社や町観光協会と連携した地域振興事業の検討</p> <p>②陸別町農畜産物加工研修センター活用による地域ブランド商品の開発事業</p> <p>③移住促進による担い手対策事業</p>
連絡先	<p>陸別町商工会</p> <p>〒089-4300 北海道足寄郡陸別町字陸別原野基線 69 番地 1</p> <p>TEL : 0156-27-3161 FAX : 0156-27-2752 E-mail:rikubetu@lion.ocn.ne.jp</p> <p>陸別町 産業振興課</p> <p>〒089-4300 北海道足寄郡陸別町字陸別東1条3丁目1番地</p> <p>TEL : 0156-27-2141 FAX : 0156-27-2798 E-mail:syokou@rikubetsu.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

##### 【町の立地と人口状況】

陸別町は、北海道東部の内陸、北海道十勝総合振興局管内の東北部に位置し、女満別、釧路、帯広の各空港からは車で2時間圏内にあり、観光地への道路網整備も進んでいることから十勝川温泉、温根湯温泉、阿寒・大雪国立公園、摩周湖、知床などともほど近く、道東の観光周遊において中間地点となる立地環境にある。

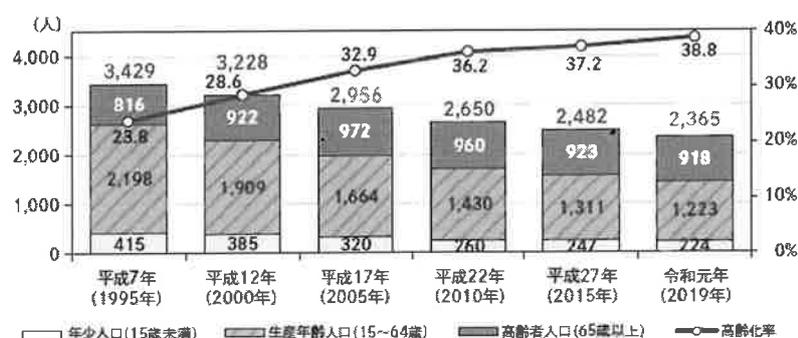
■陸別町位置図



本町の総人口は、昭和30年の8,763人をピークに都市部への人口流出や産業構造の変化・少子化などの影響により減少の一途をたどり、平成27年には2,500人を割り込み、現在は2,365人(令和1.10現在)となっている。

年齢区分別の人口構造をみると年少人口(15歳未満)が昭和30年の3,469人から令和元年の224人と大幅に減少しているとともに高齢者人口が38.8%(令和1.10現在)であることから少子高齢化が顕著に現れている。

■総人口と年齢3区分別人口の推移



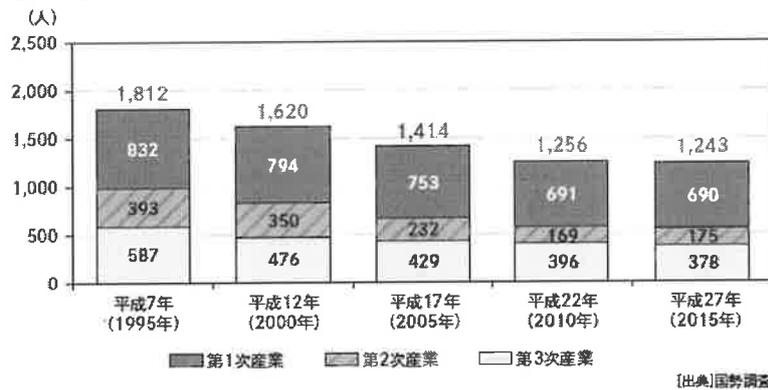
[出典]平成27年まで:国勢調査(総人口は年齢不詳を含む)、令和元年:住民基本台帳(10月1日現在)

##### 【町の産業】

本町は地域の中央を南北に貫流する利別川によって、二つの地形帯に区分されており、西部は高原性の台地で東部は標高500m前後の高原地帯となっていることから、主な産業は酪農業、林業、土木・建設業となっている。しかしながら、生産年齢人口の減

少と共に就業者数も大きく減少しており、就業者数全体では平成 27 年に 1,243 人となっており、いずれの産業をみても概ね減少傾向となっている。

■産業別就業者数の推移



また、当会地域の7業種分類別の商工業者数及び、小規模事業者数は下表の通りである。商工業者数は101社、内、小規模事業者数は83社で、5年前(第I期計画開始時)と比較すると15件が減少しており、そのほとんどが小規模事業者の廃業によるものである。当会地域においては、小規模事業者が商工業者の80%以上を占めていることから小規模事業者の目線に立った伴走型支援が求められている。

(令和2年3月末現在)

	建設	製造	卸売	小売	飲食 宿泊	サービス	その他	計
商工業者数	12	6	3	17	14	19	30	101
内、 小規模事業者数	9	3	3	14	14	15	26	84

(当会独自調べ)

(平成28年3月末現在) ※第I期計画策定時

	建設	製造	卸売	小売	飲食 宿泊	サービス	その他	計
商工業者数	12	6	3	21	18	22	34	116
内、 小規模事業者数	9	3	3	17	18	17	28	95

(当会独自調べ)

## 【産業別の小規模事業者の現状と課題】

### ①商業・サービス業

町内定住人口が減少する中で、主に町民向けサービスを行っている業種(理容業等)は利用客が限定されており、景況感は年間通じて厳しい状況にある。また、飲食業についても、町内の宴会需要や町民の常連客が中心となっており、通年変化に乏しいものの、休暇時やイベント開催時などは町外客を取り込んでおり、景況が良くなる時期もある。

他方、町外客の利用が多いコンビニや道の駅観光物産館・宿泊施設においては、イベントや公共工事の増加(工事関係者の増加)、十勝オホーツク道の延伸効果等により冬季を除いては比較的顕著に推移していることが伺える。特に、昨年(R元年)はNHK朝の連続テレビ小説「なつぞら」の撮影地となったことにより観光客が例年より堅調に推移していたことが伺える。

しかしながら、食料品、日用品小売業については、近隣市町(主に北見市や足寄町)の大型店への消費流出が顕著であり、特に日用品に関しては8割以上が町外への消費流出となっていることから、住民の域内消費拡大につながる魅力ある商店街形成が課題である。

また、商業・サービス業共に、一人親方の個人事業主が大半で、事業主の高齢化が進んでいる(特にサービス業については約40%が65歳以上)ことから事業承継問題への対策を早期に取らなければ後継者不在により廃業となることが懸念される。

### ②建設業・林業

建設業においては十勝オホーツク道の延伸工事や公営住宅の建替え・改修工事等、公共工事は安定的に継続しており、林業においても国の「森林・林業再生プラン」による木材自給率50%以上を目指す方針により受注は堅調に推移している。しかしながら両業種においては、労働者不足や下請け先確保が困難になっている等、働き手不足を深刻に感じている事業所の割合が約4割と高く、この状況が続けば、堅調な需要を十分に今後取り込めなくなることが懸念される。人口減少が町内の景気に悪影響を及ぼしはじめていることが伺えることから、求職者とのマッチングなどの仕組みづくりが課題である。

### ▼新型コロナウイルス感染症による地域経済への影響

当商工会独自調査を実施した結果、小売業、サービス業においては約65%が既にマイナスの影響が出ていると回答しており、約35%が今後マイナスの影響が見込まれると回答している。マイナスの影響の要因としては売上の減少が大半を占めており、昨年比10~30%の減少との回答が最多であるものの、飲食業においては約半数の店舗で50%以上の減少となっており、緊急事態宣言による休業等要請や外出自粛等の影響の大きさが伺える。

建設業、林業、農業においては、現状での影響はさほど大きくはないものの、中長期的には、国や道の政策予算の削減を懸念している事業所が大半であり、状況を注視していかなければならない。

### 【地域の課題】

- 1) 本町は、道東の中核都市である北見市まで約 50 km、帯広市まで約 100 km、釧路市まで約 130 km であり、北海道横断自動車道の整備による交通の利便性向上や、町内商店は大半が日曜日を定休日としていること、町内に娯楽施設がないことなどの要因により消費購買の流出が著しい。
- 2) 本町には、高等学校がないことから学生は中学校卒業により、大半が地元を離れ進学をする。町内雇用の場は限られてはいるものの、基幹産業を中心に雇用の場は存在するが、地元を離れた学生のUターンによる就職希望者は少なく、働き手不足が深刻化している。
- 3) 本町の年間観光客入込者数の推移をみると、平成 27 年には 177 千人であったが令和元年には 209 千人と増加している。本町は観光資源として、日本一長い運転体験ができる観光鉄道の「ふるさと銀河線りくべつ鉄道」、国内最大級の反射望遠鏡を備える天文台「りくべつ宇宙地球科学館」、日本一寒い町を逆手にとった冬の一大イベント「しばれフェスティバル」などがあり、いずれも全国的にめずらしい施設として注目度が高くなっている。他方、来町観光客に対するアンケート調査(H28 実施)によると、滞在型観光客は 36%と低く、この要因としては、北海道横断道路の整備により道東の観光拠点との交通アクセスが向上していることで通過型観光地となっていることが挙げられる。近年、大型連休が増加する中で滞在型の観光ソフトを強化することが課題である。

## (2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### 【10 年程度の期間を見据えて】

上述の現状と課題を踏まえるとともに、変わりゆく経営環境・消費者ニーズを的確にとらえ、効果的に経営発達支援事業を推進し、中長期的な小規模事業者の持続的発展を図る。

特に今後 10 年は、ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた中で、経営環境の変化に対応した既存事業所支援及び新規起業支援に取り組み、町の産業を守ることで地域に不可欠なコミュニティを維持し、地域の持続的発展に繋げることを振興の在り方と定める。

### 【陸別町総合計画との連動性】

陸別町では、第 6 期陸別町総合計画(令和 2 年度～11 年度)の分野別施策大綱において、商工業振興における取組みの方向を「後継者や新規企業の育成・誘致、経営環境の改善を促進し、地域に根ざした消費者ニーズに応えられる地域商業の形成を進める。」と掲げており、基本方針を以下のとおり示している。

1. 町の商工業の持続的発展を図るため、陸別町商工会が実施している施策・事業への支援を行います。
2. 陸別町小規模企業振興基本条例に基づき、本町の約9割を占める小規模企業の振興に資する取組を行っていきます。
3. 厳しい雇用状況の中、安定的な雇用の場の確保に向け、基幹産業である農業や林業及び小規模企業等と連携した雇用対策を積極的に進めます。

陸別町は、道内で2番目に小規模企業振興基本条例を制定し、早くから商工業者支援の方針を示している。上述の第6期陸別町総合計画にも記載されているとおり、町の商工業振興において、当商工会が重要な位置づけとされていることから、陸別町と商工会が連携を行い、目指すべき方向性を一致させた中で経営発達支援計画を実施することで地域経済の持続的発展に資する。

#### 【陸別町商工会としての役割】

当商工会としては、陸別町と目指すべき方向性を共有するため、情報共有を密にした中で支援体制の構築を図り、「後継者や新規企業の育成・誘致、経営環境の改善を促進し、地域に根ざした消費者ニーズに応えられる地域商業の形成」を実現するため、地域の現状を的確に把握した中で、本町の経済を支える小規模事業者の経営課題解決に取り組む。また、効果的に経営発達支援事業が行えるよう、関係諸機関等との連携を図りながら、個社支援を実行し、小規模事業者の持続的発展を目指す。

### (3) 経営発達支援事業の目標

#### 【旧経営発達支援計画における取組みと評価】

第I期の計画期間においては、以下5項目を支援目標と定め、小規模事業者支援事業に取り組んできた。

- ①小規模事業者の持続的発展に向けた経営状況の分析を町、金融機関、商工会の連携の中で行い、事業者の強み、課題の掘り起こしを行い支援します。
- ②小規模事業者に個別に需要を見据えた事業計画作成の支援、フォローアップを行い売上の持続（向上）経営革新を目指します。
- ③小規模事業者の商談会や展示会への出展を促し、地域内外の認知度、売上の向上を図り販路開拓に結びつくよう伴走型の支援をします。
- ④コミュニティ施設の運営からにぎわいの創出、中心市街地の活性化のための事業を展開し、コミュニティから新しいビジネスを創造し、新規創業、事業承継の支援を行います。
- ⑤経営発達のための補助金を有効的に活用し、販路開拓、需要の創造から事業承継、新規・第2創業の支援を行います。

各事業実施にあたっては、平成 28・29 年度に実施した地域経済動向調査事業により明確化した現状及び経営課題を軸とし実施してきたことで、限られた時間や職員体制のもとでも実のある成果に繋げることができ、評価委員会においても高い評価をいただくことができた。特に経営分析・事業計画策定支援事業では、自社の経営を見直す機会となったことで新規事業の取組みに結びつき、各種補助金制度の活用件数も近年増加傾向となっていることから、少しずつ支援事業の実績として表れている。

第 2 期経営発達支援事業においては、昨今の新型コロナウイルス感染症の影響により大きく変わった経営環境の中で、高度化・多様化する経営課題に対応し、事業を維持し発展させるために、専門家や各種支援機関等と連携し、以下の目標を掲げ、事業に取り組んでいく。

## 【目 標】

### 1) 活力ある商工業等の振興（主に小規模事業者への支援）

町内商工業者の約 9 割を占める小規模事業者の持続的発展を図り、地域コミュニティを維持するため、経営発達支援計画に基づいた伴走型支援を実施し、事業期間内 5 年間で支援事業者平均 2%の売上増加を目指す。

### 2) 雇用創出、起業及び事業承継への支援（主に地域への裨益）

多様な人材の確保・育成及び、創業支援・事業承継支援による地域経済の新陳代謝を促し、事業期間内 5 年間で創業 2 件、第二創業 2 件、事業承継 5 件を目指し、安定的な経営の確保及び、当町の人口維持を図る。

### 3) 新商品・サービスや加工品開発・研究の促進（主に小規模事業者への支援）

新型コロナウイルス感染症の影響による経済社会情勢の変化を新たなビジネスチャンスととらえ、ビジネスモデルの再構築を図り、顧客ニーズと事業者の強みを踏まえた新商品・サービス開発による高付加価値化支援を行い、事業期間内 5 年間で支援事業者平均 2%の売上増加を目指す。

### 4) 交流・観光拠点づくり（地域への裨益）

上記 1)～3)により事業者の持続的発展を図ることで、地域経済に波及効果を生みだし、併せて魅力ある街づくりの推進を行うことで交流人口の増加に繋げ、賑わい創出を図る。

事業期間内 5 年間で観光入込客数 3%の増加、滞在型観光客の割合 40%を目指し、さらなる地域の活性化による好循環を生み出す。

## 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3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

上記で示した目標達成に向けては、町内関係団体や支援機関・専門家と連携をとりながら実施していく。

#### ①活力ある商工業等の振興

小規模事業者の持続的発展に向けて、金融機関等のデータやRESAS等の国のビッグデータ、独自の経済動向調査による地域経済動向の把握と、ローカルベンチマーク等の活用により、事業者の財務分析・非財務分析を行い、課題解決に向けた事業計画策定を行う。策定後は、計画の実行・フォローアップ支援を行い、経営力向上及び経営革新を図る。

#### ②雇用創出、起業及び事業承継への支援

事業者の高齢化、後継者不足に加え、定住人口の減少による商工業者の衰退は町内経済を疲弊させる要因となることから、北海道事業引継ぎ支援センター等の支援機関や町行政と連携をとりながら後継者育成やマッチング支援を行い、円滑な事業承継、創業・第二創業を促す。

また、町内には高等学校以上の教育機関がないなどの要因により働き手不足が深刻な問題となっていることから、(一社)北海道移住交流促進協議会等の活動を通じてI・Uターンによる求職者とのマッチングを図るとともに、魅力ある職場環境を構築するために各種共済制度の活用を促す。

#### ③新商品・サービスや加工品開発・研究の促進

アフターコロナにおける新たなビジネスモデルの構築として事業者の独自性（強み）を活かした「売れる商品・サービスづくり」の支援及び、ブラッシュアップ支援を行うとともに、販路開拓支援として商談会・展示会への出展やグーペ等ECサイトの活用を促す。

#### ④交流・観光拠点づくり

観光振興の中核的役割を担うまちづくり会社「(株)りくべつ」及び町観光協会等と連携し、観光ソフトの強化検討をし、通過型観光地からの脱却を図り滞在型観光地として誘客することで、地域商店・飲食店等の販売機会創出を図り、地域の活性化に結びつける。

### 3-1. 地域の経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

第Ⅰ期事業期間では、独自調査として、景気ウォッチャー調査や働き手不足実態調査、プレミアム付商品券やクーポン発行による消費動向調査、駅前市街地の交通量調査を行い、金融機関や行政機関等が発行する景況レポート等と比較検証した基礎データを作成し、説明会や会報を通じて町内事業者へ周知してきた。

しかしながら、情報の提供が一方的となってしまっており、提供した情報が有効に活用されているかの検証ができていないことが課題であった。第Ⅱ期では、必要に応じて専門家を交えて活用方法を提案し、これら経済動向調査データが小規模事業者の経営に有効に活用されることを目指す。

#### (2) 目標

	現状	R 3年	R 4年	R 5年	R 6年	R 7年
RESAS分析 データ公開回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
商工会独自調査 データ公開回数	2回	1回	1回	1回	1回	1回

#### (3) 事業内容

##### ①国が提供するビッグデータの活用

地域経済における産業構造やヒト・モノの流れの情報を地域経済分析システム（RESAS）より収集・分析し、効果的な経済活性化を図るための基礎データとして年1回公表する。

##### 【分析項目】

- ・地域経済循環マップにより地域経済の全体像とお金の流出・流入の状況の分析。
- ・産業構造マップにより全産業構造、稼ぐ力、付加価値額、労働生産性を分析。
- ・観光マップ、まちづくりマップにより滞在人口、流動人口を分析。

##### ②商工会独自調査の実施

当商工会が実施しているプレミアム付商品券発行业と観光鉄道事業（りくべつ鉄道）にて利用者へ発行しているクーポン発行业から得られる域内消費動向データを集計するとともに、新型コロナウイルス感染症による影響調査を実施し、域内経済動向の分析を行う。

##### 1) プレミアム付商品券、クーポン券発行业に係る分析

【調査対象】①プレミアム付商品券事業：当商工会会員事業所 71 件（R2 年現在）

②クーポン券発行业：町内飲食店 13 店

【調査項目】町民、観光客の消費動向

【調査手法】商品券・クーポン券の利用状況を集計

【分析手法】集計したデータを基に経営指導員等が分析を行う

## 2) 新型コロナウイルス感染症影響調査の分析

【調査対象】 陸別町商工会会員事業所 96 件(一部定款会員事業所除く)

【調査項目】 新型コロナウイルス感染症に関する経営上の影響調査  
(売上推移、資金繰り、雇用状況、設備投資 等)

【調査手法】 半期毎に会員事業所へ調査票を F A X し、 F A X にて調査票を返信

【分析手法】 業種ごとにデータを集計し、経営指導員等が分析を行う

### (4) 成果の活用

上記①②で調査・分析したデータは、地域経済の好循環を実現する上での改善ポイントを検討し地域経済産業政策に役立てるため、巡回支援の際の参考資料とするとともに年に 1 回当会ホームページへ掲載し、広く事業者へ周知する。

## 3-2. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

第 I 期期間では、町内観光施設来場者への動向調査及び、町内消費者へのニーズ調査を実施し、消費需要の傾向を分析したことで商品やサービスのニーズや満足度を把握した。また、商談会や販売会出展支援時には、バイヤー等に対しアンケート調査を実施し、関東圏及び関西圏での需要動向を把握し、販売戦略のブラッシュアップに大変効果的であった。一方で、本調査で得た情報を小規模事業者の事業計画策定や販路開拓支援に十分に活かしてきれていない点もあり、第 II 期事業では、経済動向調査と併せて、支援ツールとして活かしていく。

### (2) 目標

	現 行	R 3 年	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年
①試食・アンケート調査 対象事業者数	2 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
①アンケート回収数/1 社あたり	—	30 枚				

### (3) 事業内容

#### ①販売会・商談会等の出展による需要動向調査の実施

地域外(主に関東圏、関西圏)での需要動向及び市場動向を調査分析し、顧客ニーズの把握に努め、的確な販路開拓支援に繋げるため、北海道商工会連合会が主催する販売会や(一社)北海道貿易物産振興会主催の商談会・各種デパートの物産展等への出展支援を行う。実施に当たっては、商工会役職員が同行し、バイヤーや消費者などを対象に独自アンケート調査を行い、調査結果を日経テレコンPOSEYES や政府等が提供する統計データとも比較分析し、「売れる商品づくり」支援に有効活用する。

**【支援対象事業者】**

- ・商談会や販売会等への出展事業者 3 社及び、経営革新支援事業者

**【サンプル数】**

- ・バイヤー等 30 名

**【調査手段・手法】**

- ・商談会等への出展支援により、商工会役職員が同行し、出展ブースに訪れるバイヤー等に商品の試食・試供をしてもらい、ヒアリングにより、アンケート票に記入する。

**【調査項目】**

- ・①来場者情報（性別、年代、居住地）②品質 ③価格 ④デザイン ⑤規格等

**【分析手段・手法】**

- ・集計したデータは、日経テレコン POSEYES、内閣府消費者庁「消費意識基本調査」などの他の情報を活用し、経営指導員等が比較分析する

**【調査・分析結果の活用】**

- ・調査分析結果は、出展後のフォローアップ支援により事業者へフィードバックすることで、商品のブラッシュアップや事業計画策定支援に資する。なお、本調査により収集したデータは出展事業者以外にも同業種や関連事業者への事業計画策定の前段階資料として情報提供を行うなど、経営革新支援ツールとして有効活用する。

## 4. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

第Ⅰ期期間では、税務支援・金融支援における簡易的な経営分析に加えて、自社の経営分析スキルを養うために地元金融機関と連携しての決算書分析講座の開催や、中小企業診断士等の交えた個別相談会でのSWOT分析と財務分析支援で、事業所毎の経営分析レポートを作成し、事業者へ提供を行った。経営分析支援により自社の経営内容を可視化することが現状把握に効果的であり、意識喚起を促すことができた一方、分析経過が商工会職員主導となっている部分もあり、事業者の自主性を引き出すという面で、改善が必要であると感じている。第Ⅱ期期間では、特に若手経営者や後継者候補に重点を置き、経営分析支援を行うことで意識喚起を促すことで、事業計画策定及び円滑な事業承継に結び付ける。

## (2) 目標

	現行	R 3年	R 4年	R 5年	R 6年	R 7年
①勉強会開催回数	—	2回	2回	2回	2回	2回
②セミナー開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②個別相談会 開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
③経営分析件数	14件	15件	15件	15件	15件	15件

## (3) 事業内容

### ステップ①若手経営者及び後継者候補を対象とした勉強会の開催

経営分析意識啓発として、若手経営者及び後継候補者を対象に経営指導員や地元金融機関職員が中心となり、決算書の見方等をテーマとして勉強会を実施し、分析の基礎知識の習得を図る。

#### 【対象者】

- ・町内小規模事業者の若手経営者や後継候補者

#### 【募集方法】

- ・案内文書の送付、巡回訪問・窓口相談による募集

#### 【開催回数】

- ・年2回

#### 【内容】

- ・経営分析の基礎知識として、損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書など決算書の読み方の習得を目指す

### ステップ②「経営分析セミナー・個別相談会」の開催

経営分析セミナーでは、経営分析の必要性、手法、着眼点等について中小企業診断士や税理士等の専門家を招聘して実施し、自らが簡易的な経営分析を行える力を身につけることを目指す。また、続けて個別相談会を開催することで、より具体的な経営分析支援を行い、経営課題を抽出させ、事業計画策定に繋げる。

ステップ①を踏まえることにより、今まで参加が少なかった若手経営者等の参加も促す。

#### 【対象者】

- ・町内若手経営者及び、後継候補者
- ・経営改善の取り組みに前向きな経営者

#### 【募集方法】

- ・案内文書の送付、巡回訪問・窓口相談による募集

※個別相談会については、巡回によるヒアリングにより自社の経営分析に、より意欲的な5社を選定

**【開催回数】**

- ・セミナー・個別相談会各年1回

**【参加者数】**

- ・(セミナー)1回あたり10名程度を想定

**【内 容】**

- ・経営分析の必要性や定量分析たる財務分析手法、定性分析たるSWOT分析手法・財務比率の着眼点等についてのセミナーを開催。個別相談会では、「ローカルベンチマーク」や「経営計画つくるくん」などのソフトを活用し、より具体的な分析を行う。

**ステップ③巡回訪問・窓口相談等による経営計画分析支援**

上記セミナー参加者や税務・金融相談事業者及び各種補助金申請希望者等を主に経営指導員等が巡回によるヒアリングを行い、確実な経営分析に繋がるよう、経営状況の把握に努め、必要に応じてステップ②の個別相談会により専門家との連携を図る。

**【対象者】**

- ・セミナー参加者、税務・金融相談事業者、各種補助金申請希望者等

**【分析項目】**

- ・財務諸表を基にした定量分析及び、SWOT分析による定性分析を行う
- 〈財務諸表分析〉 成長性分析、収益性分析、効率性分析、安全性分析、損益分岐点分析、生産性分析、キャッシュフロー分析等
- 〈SWOT分析〉 強み、弱みの抽出及び、原因究明

**【分析手法】**

- ・財務諸表及び、経営状況セルフチェックシート等を活用することで、計数面からの検討及び非計数面からの検討の双方を効果的に行い、業界指標との比較検証により経営課題の抽出を行う。

**(4) 分析結果の活用**

分析結果は、経営指導員等が巡回訪問により事業者へフィードバックし、経営状況について共通認識を持たせ、課題解決のための事業計画策定支援に繋げる。

## 5. 事業計画策定支援に関すること

**(1) 現状と課題**

第Ⅰ期期間では、経営分析支援を行った事業所を中心に、セミナーや個別相談会を専門家と連携して実施するとともに、日々の巡回・窓口相談による個別支援を行い、策定した事業計画に基づき、各種補助金の活用や国の支援施策の活用、円滑な事業承継への取組みに繋がるなど、自社の経営課題解決に成果があった。しかしながら、第Ⅰ期期間では、事業計画策定の意義や重要性の周知が十分浸透していない面もみられたことから、当町のコミュニティを支える小規模事業者の持続的発展を支えるためにも、第Ⅱ期期間は、さらに事業計画策定の意義や重要性の理解を浸透させ、新規創業や事業承継・

経営革新に結びつけることが重要である。

## (2) 支援に対する考え方

小規模事業者の持続的発展は陸別町の持続的発展において重要なファクターであるとする。その為、地域の経済動向調査や需要動向調査による市場動向及び経営状況の分析を行い、自社の現状と課題を踏まえた具体的かつ実効性のある事業計画策定支援を積極的に実施することで、4. で経営分析を行った事業者の7割程度/年の事業計画策定を目指し、持続的な発展に繋げる。

特に第Ⅱ期期間では、事業承継について、後継者不在による黒字廃業がないよう、後継者問題を経営課題としている事業者への事業承継計画の策定支援を行い、必要に応じて、北海道事業引継ぎ支援センターやしんきん事業承継支援ネットワーク等の関係機関と連携し、対策を講じていく。

## (3) 目標

	現行	R 3年	R 4年	R 5年	R 6年	R 7年
セミナー開催回数	—	2回	2回	2回	2回	2回
個別相談会開催回数	—	2回	2回	2回	2回	2回
事業計画策定件数	9件	10件	10件	10件	10件	10件

※事業計画策定件数には、創業計画及び事業承継計画を含む。

## (4) 事業内容

### ① 「事業計画策定セミナー・個別相談会」開催による策定支援

セミナーでは、経営分析のステップアップとして、「自社の現状把握(商品サービスの長所・短所、競争企業、顧客の特徴、自社の技術等)」を踏まえ、今後の方向性(目標)を見出し、事業計画策定に繋げることを目的として実施し、個別相談会により確実に事業計画の策定につなげていく。

#### 【支援対象者】

- ・経営分析結果から経営革新・経営力向上に意欲的な小規模事業者
- ・小規模事業者持続化補助金等の申請に向けて事業計画策定に意欲的な事業者
- ・国等の支援施策(事業継続力強化計画、先端設備導入計画等)の取り組みに意欲的な事業者
- ・創業予定者及び第二創業予定者
- ・事業承継を経営課題としている小規模事業者

#### 【募集方法】

- ・商工会職員による巡回訪問及び、開催案内・商工会館掲示板への掲示により周知

#### 【開催回数】

- ・セミナー・個別相談会 各年2回

#### 【手段・手法】

- ・外部専門家(中小企業診断士等)を招聘してセミナー及び個別相談会を実施する。セミナーでは事業計画策定の理解を深めるため、事業計画の必要性、ビジネスモデ

ルの考え方（戦略と実現可能性）、資金調達・公的支援の活用、計画策定に向けたポイント、成功事例の紹介等を行い、個別相談会では経営指導員等が張り付き、確実に事業計画の策定に繋げていく。

## ② 創業計画策定支援

陸別町と連携し、北海道移住促進フェア等の出展や、地域おこし協力隊制度などを活用した中で創業希望者の掘り起こしを図り、創業希望者への計画策定支援を実施し、持続的な経営を促す。

### 【支援対象者】

- ・創業予定者及び第二創業予定者、創業して間もない事業者（年1社程度）

### 【手段・手法】

- ・専門家(中小企業診断士等)と連携して、経営理念、経営ビジョンの構築、事業戦略等を明確し、実現性の高い創業計画策定支援を行う。

## ③ 事業承継計画策定支援

経営指導員等による巡回・窓口相談により経営ライフステージが承継期を迎えている事業者をリストアップし、円滑な事業承継が図れるよう事業承継計画の策定を促すことで、後継者不在による廃業や承継後間もない廃業とならないよう対策を講じる。

### 【支援対象者】

- ・事業承継を経営課題としている小規模事業者（年1社程度）

### 【手段・手法】

- ・専門家(中小企業診断士等)と連携して、事業者の承継課題に最適な方法を検討し、実現性の高い承継計画策定支援を行うとともに、事業承継を成功させるためのアクションプランの支援を行う。

## ④ 巡回・窓口相談等における策定個社支援

事業計画策定においては、セミナーや個別相談会への参加事業所を中心に、経営指導員をはじめ商工会職員が、事業計画策定の個社支援を行い、経営方針・目標等を事業者と共有することで、実現性の高い計画策定を図る。又、目標達成に向けた具体的なアクションプランについては、必要に応じて専門家と連携し事業計画策定を支援する。

なお、事業計画策定支援には、下述の「計画策定支援（助言）の方針」に沿って、事業の持続的発展や成長発展を目指した売上向上、利益確保に繋がる実現性の高い事業計画策定の支援を行う。

### 〈計画策定支援（助言）の方針〉

#### ア. 地域需要・維持充実型の小規模事業者

「顔の見える」信頼関係を積極的に活用した小回りの効くニッチな需要や地域のニーズにあった地域解決型ビジネスの掘り起こしの計画等

#### イ. 広域需要・維持充実型の小規模事業者

インターネット販売を通じた地域外への販路開拓や商談会などの地域外企業

等との取引拡大への計画等

ウ. 地域需要・成長型及び広域需要・成長型

組織形態のステージアップを目指す成長型の小規模事業者においては、経営革新などに向けて販売すべきターゲット市場の選定や新規顧客へのアプローチ方法、技術や組織体制など、相談内容が多岐にわたり高度専門的・複雑なことが予想されることから、経営分析等の状況にあわせて「よろず支援拠点」などの専門家と連携して事業計画策定の支援を行う。

## 6. 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Ⅰ期期間では、事業計画策定に取り組んだ事業所に対して職員の巡回訪問により、進捗状況の確認や計画内容の見直し・改善等のフォローアップ支援を継続的に行ったことで事業者とのより深い信頼関係が築け、相談内容にも変化が見られた。一方で、フォローアップ支援が計画的に実施できていない等、改善点もあることから、限られたマンパワーにおいても小規模事業者のより効果的な事業実施に繋げるため、職員間で連携・役割を明確にして計画的にフォローアップ支援を実施していくことがますます求められるように感じる。

### (2) 支援に対する考え方

第Ⅱ期計画では、巡回訪問によるフォローアップ支援の回数目標よりも小規模事業者の成果目標に重点を置き、限られた人員体制の中で、より効果的な事業者支援に結びつくよう、事業計画の進捗状況等によりフォローアップ支援の頻度を設定し、実施する。

### (3) 目標

	現行	R 3年	R 4年	R 5年	R 6年	R 7年
フォローアップ 対象事業者数	9社	10社	10社	10社	10社	10社
頻度(延回数)	—	40回	40回	40回	40回	40回
売上増加(前年対比) 事業者数	—	4社	4社	5社	6社	6社

※売上増加(前年対比)事業者数の目標数値は、事業計画には事業継続計画等のように必ずしも売上増加に寄与する計画策定とならないものも含むため、フォローアップ対象事業所の5割に設定し、平均2%の売上増加を目指す。

### (4) 事業内容

#### ① 計画的な巡回訪問によるフォローアップ支援

事業計画を策定した全事業者に対して、四半期毎に1度(年4回)を基本として経営指導員が主となり、巡回訪問によるヒアリングを行う。フォローアップ支援においては、経営環境の変化や事業計画の進捗状況を可視化するため、全国連作成の「経営状況まと

めブック」を活用して、計画の実行管理を行う。

計画の進捗状況等を可視化して管理することで、計画が順調に進捗している事業者とそうでない事業者とを区分して、フォローアップ回数や期間を増減させるなど臨機応変な対応を可能とし、成果としての売上等のアウトカムに確実に結びつける。

特に、事業計画と進捗状況とにズレが生じている事業所に対しては、事業者とのヒアリング等によりズレの発生要因を追求したうえで、その要因への対応として、事業計画の見直しや資金調達、専門家派遣支援等を行う。

特に、事業承継については、北海道事業引継ぎ支援センターやしんきん事業承継支援ネットワーク等の関係機関とも連携を強化して、対策を講じていく。

## 7. 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Ⅰ期期間では、事業計画策定事業者の中で新たに食品製造小売に取り組む事業者に対して、北海道商工会青年部連合会が実施している若手後継者等育成事業「経営者育成連携促進事業」商品力強化支援研究会への参加や、専門家と連携した中で商品ブラッシュアップを行い、自社の販売戦略に合った展示会や商談会・物産展への出展支援を行った。出展後においては、出展時に実施した消費者やバイヤーからのアンケート調査結果を基にしたデータによる振り返りを行ったことで、商品のブランド価値を高めることができ、商談成立に繋がるなど大変効果的であった。

また、昨今のコロナ禍においては、消費者ニーズの大幅な変化に対応するため、計画内容の見直しした中で、IT活用による支援として札幌商工会議所新型コロナ経済対策掲示板「緊急在庫処分SOS！」などのECサイト活用支援を行い、事業継続の一助となった。

しかしながら、商談会等の出展に対しては、消極的な事業所が多いことから、第Ⅱ期期間では事業者の成功事例等の紹介を行いながら、すそ野を広げ、新たな需要開拓につながる支援を行う。

### (2) 支援に対する考え方

人口が減少する当町においては、域外への販路開拓支援を行い、商圏を拡大することが重要となることから、食品製造小売業以外の業種に対しても商談会等出展やIT活用による販路拡大支援を行い、小規模事業者の持続的発展を目指す。

支援にあたっては、専門家と連携した中で、ブランド価値を高め、明確な目標を掲げて「売れる商品・サービス」づくりを伴走支援する。

### (3)目標

	現行	R 3年	R 4年	R 5年	R 6年	R 7年
商談会出展支援件数	2社	2社	2社	2社	2社	2社
成約件数/社	—	2件	2件	2件	2件	2件
展示会等出展支援件数	—	2社	2社	2社	2社	2社
売上高/社	—	20万円	20万円	20万円	20万円	20万円
I T活用支援件数	2社	3社	3社	3社	3社	3社
対前年比売上増加額/社	—	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円

### (4)事業内容

#### ①展示会・商談会・物産展を活用した需要開拓支援(BtoB、BtoC)

需要開拓を見据えた事業計画を策定した小規模事業者に対して、首都圏での展示会等への出展支援を行い、新たな需要の開拓支援をする。出展事業者に対しては、事前支援として、第I期期間にて収集した調査資料等を活用し、ブースづくり・商品企画書・PR方法等の支援を行い、出展中の支援として、試食・試供アンケート調査や商談の側面支援等を行う。また、出展後には、出展時における調査等のデータを活用し、専門家を交えて商品・サービスのブラッシュアップを行い、売上・利益の向上に繋げる。

#### 【支援対象者】

- ・事業計画策定事業者の中で、食品製造小売業等の首都圏など地域外での販路開拓が見込める事業者

#### 【実施期間(5年間)内に出展が見込まれる主な展示会等】

##### 1) 北の味覚、再発見 (BtoB)

- ・主 催：北海道商工会連合会
- ・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：262名（令和元年度実績）
- ・出展者数：食品製造小売業者2社程度（予定）

- 2) FOOD STYLE IN Hokkaido (BtoB)
  - ・主 催：FOOD STYLE 実行委員会
  - ・開催時期：9月下旬
  - ・概 要：フードビジネスの発展に貢献することを目的として、小売・中食・  
 外食業界の垣根を超えた食の総合商談展示会
  - ・来場者数：8,000名（来場者目標）
  - ・出展者数：食品製造小売業者2社程度（予定）
  
- 3) 北海道まるごとフェア in サンシャインシティ (BtoC)
  - ・主 催：北海道まるごとフェア実行委員会
  - ・開催時期：10月上旬
  - ・概 要：北海道の食や生活などの文化情報、自然やアクティビティなどの観  
 光情報を発信するフェア
  - ・来場者数：33,000名（令和元年実績）
  - ・出展者数：食品製造小売業者2社程度（予定）
  
- 4) なまらいいっしょ北海道フェア (BtoB、C)
  - ・主 催：北海道商工会連合会
  - ・開催時期：12月中旬
  - ・概 要：特産品の販路拡大など地域活性化に貢献することを目的に商工会員  
 企業の商品PRや市町村施策のPRを推進するイベント
  - ・来場者数：22,000名（令和元年実績）
  - ・出展者数：食品製造小売業者2社程度（予定）
  
- 5) 北海道産品取引商談会 (BtoB)
  - ・主 催：北海道、(社)北海道貿易物産振興会、北海道どさんこプラザ、  
 (株)北洋銀行
  - ・開催時期：2月上旬
  - ・概 要：道内で生産された食品の販路拡大を図るためのバイヤーとの取引商  
 談会
  - ・来場者数：234社（令和2年実績）
  - ・出展者数：食品製造小売業者2社程度（予定）
  
- 6) 国際フロンティア産業メッセ(BtoB)
  - ・主 催：国際フロンティア産業メッセ実行委員会
  - ・開催時期：9月上旬
  - ・概 要：先端技術の紹介や新事業創出の基盤となる製品展示を中心に、技術  
 交流及びビジネスマッチングを進める展示会
  - ・来場者数：522社（令和元年実績）
  - ・出展者数：情報サービス事業者2社程度（予定）

## ② I Tを活用した需要開拓支援

昨今のコロナ禍において、消費者の購買行動は多様化している。特にネット通販市場はますます需要が高まっており、地域外への販路開拓においてインターネットの活用は必要不可欠であることから、I Tを活用した販路開拓手法について専門家と連携した中で、支援を行う。また、自社E Cサイトの立ち上げに取り組む小規模事業者に対しては小規模事業者持続化補助金等の活用を積極的に促し、申請支援を行う。

### 【支援対象者】

- ・販路開拓に積極的に取り組む小規模事業者

### 【実施内容】

- ・E Cサイト、S N S等を活用した販路開拓手法に関するセミナー又は個別相談会

### 【手段・手法】

- ・専門家(中小企業診断士を想定)と連携し、集団又は個別支援を行う。なお、支援にあたってはホームページ作成サービス「グーペ」や全国商工会連合会E Cサイト「ニッポンセレクト.com」、各種補助金制度の活用を促す内容とし、事業者自らが町内外へ商品・サービスのP Rを行っていきける仕組みづくりを目指す。

### 【募集方法】

- ・商工会職員による巡回訪問及び、開催案内・商工会館掲示板への掲示により周知

### 【開催回数】

- ・年1回

### 【参加者】

- ・3名/回

## (5) 期待される効果

展示会等への出展やI Tを活用した販路開拓支援を行うことにより、人材の乏しい小規模事業者であっても効果的な需要開拓に結びつけることが期待できる。また、事前から事後まで一貫した支援を行うことにより、効果的に商品・サービスをP Rすることができ、商談成立や売上向上につなげることができる。

## 8. 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I期期間では、経営発達支援事業の支援体制構築のため、継続的に事務局会議を開催し、計画・共有・見直しを図った。また、年度事業終了後には当商工会経営改善普及事業推進委員会(外部委員として、帯広信用金庫陸別支店長及び陸別町産業振興課長に委嘱)が本事業の評価委員となり、事業の評価・検証・見直しを行い、理事会へ報告した。第I期計画では一部目標設定や事業項目が合わず、事業評価を行うのにミスマッチがおきていたことから、第II期計画では適正な目標及び項目を定め、全職員による経営発達支援計画の実施と計画の進捗把握に努める。

## (2) 事業内容

### ①評価委員会の開催（年1回）

組織内に常設してある経営改善普及事業推進委員会（外部より帯広信金支店長を委嘱）及び陸別町産業振興課長、法定経営指導員において事業評価委員会を開催し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。

また、事業のP D C Aを実践するにあたり必要に応じて中小企業診断士等の専門家を招聘する。なお、事業の実施状況を定量的に把握する仕組みとして、日常より、中小企業庁の事業実績報告E x c e lシートを活用し、事業者毎の支援内容を管理することで、常に実施状況を確認、把握できるようにしておく。

### ②事業の報告

事業の成果・評価・見直しの結果については、正副会長及び理事会に報告し、事業実施方針等に反映させる。

### ③事業の公表

事業の成果・評価・見直しの結果を当商工会ホームページにて、計画期間中公表する。

・ホームページURL：<https://www.shibare.or.jp>

## 9. 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Ⅰ期期間では、北海道商工会連合会や中小企業基盤整備機構等が主催する各種研修会への職員派遣や経営指導員等WEB研修受講を通じ、職員の支援スキル向上に努めるとともに、職員間にて支援進捗状況等について報告会を定期的で開催し、情報を共有することで、支援体制強化を図った。第Ⅱ期期間においては、職員の入れ替わりにより体制が代わった中でも、支援スキルを低下させることなく支援できる体制構築を図る。

### (2) 事業内容

#### ①外部講習会等の積極的活用

北海道商工会連合会や中小企業基盤整備機構等が主催する各種研修会や経営指導員等WEB研修などのeラーニングを積極的に受講し、近年、多様化・高度化する経営課題に対応できる支援能力の向上を図る。

#### ②O J T制度の実施

小規模事業者の支援にあたっては、原則、経営指導員と共に1企業に2名体制で取り組み、報告会等に出席することにより、情報の収集、指導・助言内容を学ぶなどO J Tによる経営支援能力の向上を図る。

### ③職員間の定期ミーティングの開催

各種研修会や会員巡回訪問によるヒアリング等にて知り得た情報は、全国商工会連合会の基幹システム等を活用して、事業者の支援情報のデータベース化を徹底するとともに定期的なミーティング（月1回、年12回）を開催し、職員間での情報共有を図り、職員の支援能力向上を図るとともに、担当外職員でも一定レベル以上の事業者支援が行える体制を構築する。

## 10. 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I期期間では、当商工会を含めた3商工会（本別町商工会、陸別町商工会、足寄町商工会）で組織する池北三町商工会広域連携による連携により、事務局長会議・経営指導員会議・職員研修会を実施及び、各支援機関や金融機関等との懇談会・研修会を通じ、情報交換を行っている。

多角化する経営課題に対応するためには、他の支援機関との情報共有を密にし、広い視野での支援が求められることから引き続き、実施することが重要である。

### (2) 事業内容

#### ①経営支援事例発表大会及び十勝管内商工会との情報交換（年3回以上）

北海道商工会連合会の経営支援事例発表大会や十勝管内で実施する研修会等（年3回程度）を通じて、共通した支援のノウハウ、他町の地域性を活かした取組事例など支援の現状について情報交換を行い、課題解決方法や新たな需要の開拓を進める上でのノウハウの蓄積を図る。

#### ②小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会への出席（年2回）

日本政策金融公庫帯広支店、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」において、管内の経済動向、支援ノウハウ等についての情報交換を行い、支援能力向上を図る。

#### ③池北三町商工会広域連携協議会の開催（年1回）

十勝東北部の3町商工会（本別町・足寄町・陸別町）にて構成される「池北三町商工会広域連携協議会」が、職員の資質向上と広域連携による経営支援モデル構築を目的に年1回開催している職員研修会において、小規模事業者の支援手法等の情報交換を行うとともに、専門家を講師として選定した小規模事業者の経営分析をカンファレンス形式で行い、広域連携による支援モデル構築を図ることで、事業者の持続的発展に繋げる。

## 1.1. 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

第Ⅰ期期間では、地域経済の活性化に資する取り組みとして、以下の取組を実施してきた。引き続き、地域活性化に寄与する取り組みにより、交流人口の増加・消費喚起等に繋げ、小規模事業者の持続的発展を図る。

#### 【第Ⅰ期期間での取組内容】

##### ①特産品開発に関する調査事業

当町の観光資源である、天文台・観光鉄道に係る土産品の市場調査及び、先進事例の視察調査を実施し、調査報告書としてまとめ、報告会にて事業者等へフィードバックした。

##### ②観光鉄道利用者へのクーポン発行事業

商工会が運営する観光鉄道の利用者に町内飲食店 12 店で使用できるクーポンを発行し、観光客の町内消費喚起を行った。引き続き、小規模事業者の売上拡大に繋げるべく事業を検討していく。

##### ③プレミアム付商品券発行事業

年 2 回（7 月・11 月）に町内加盟店 73 店にて使用できるプレミアム付商品券を発行し、地域内の消費を喚起し小規模事業者の販売機会拡大を図った。課題として、利用業種に大きな偏りが見られることから地域全体に消費循環を促す仕掛けづくりを検討する必要がある。

##### ④各種事業体への販売促進支援

町内商店組織等が行う販売促進事業に対して事業経費補助等を行い、プレミアム付商品券発行事業と併せて実施することによる町内消費拡大の相乗効果を図った。

##### ⑤多目的複合施設を活用した賑わい創出イベントの開催

商工会が運営する多目的複合施設（コミュニティプラザぷらっと）において、ワンディシェフ制度等を取り入れ、賑わい創出を図り、中心市街地へのマグネット効果を高め域外消費の阻止を図った。

### (2) 事業内容

第Ⅰ期期間における事業実施の成果と課題を踏まえて、第Ⅱ期期間においても地域経済の活性化に資するため、地域内関係団体との連携を密にし、情報共有を図りながら事業を遂行する。

#### ①まちづくり会社や町観光協会と連携した地域振興事業の検討

陸別町では、令和元年 12 月に地域経済の活性化を図り、かつ観光事業を担う新たな官民連携組織である(株)りくべつ(株主：陸別町、陸別町商工会、町内事業者)を設立した。地域経済のにぎわい創出を効果的に行なう為にも、(株)りくべつおよび、町観光協会(事務局：陸別町、陸別町商工会)との連携を密にし、観光資源を有効活用して観光誘

致や各種イベントの開催等地域経済の活性化に寄与する取り組みを検討・実施していく。なお、上記メンバーが参画している町観光協会理事会を年2回開催し、協議を進める。

### ②陸別町農畜産物加工研修センター活用による地域ブランド商品の開発事業

陸別町、陸別町商工会、陸別町農業協同組合、観光物産館等と連携し、当町の基幹産業である酪農業を柱とした地域ブランド商品の開発・商品化について、陸別町農畜産物加工研修センターを活用した中で行い、事業を確立させ、起業促進並びに雇用創出を目指す。

### ③移住促進による担い手対策事業

陸別町における人口減少に伴う担い手不足対策として、陸別町や陸別町商工会が参画している「陸別町移住を応援する会」及び「陸別町産業担い手対策委員会」との連携を深め、年3回出展している北海道暮らしフェア(東京・名古屋・大阪)において、I・Uターンにおける求職者とのマッチングを行い、担い手の確保及び、後継者育成に取り組むことで、地域経済を支える小規模事業者の持続的発展を図り、地域の持続的発展に繋げる。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制					
(令和5年1月現在)					
(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)					
					
(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					
<table border="1"><tbody><tr><td>氏名</td><td>宗清 英治</td></tr><tr><td>連絡先</td><td>陸別町商工会 0156-27-3161</td></tr></tbody></table>		氏名	宗清 英治	連絡先	陸別町商工会 0156-27-3161
氏名	宗清 英治				
連絡先	陸別町商工会 0156-27-3161				
② 法定経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度 等)					
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/商工会議所					
〒089-4300 北海道足寄郡陸別町字陸別原野基線 69 番地 1 陸別町商工会 TEL : 0156-27-3161 / FAX : 0156-27-2752 E-mail : rikubetu@lion.ocn.ne.jp					
② 関係市町村					
〒089-4300 北海道足寄郡陸別町字陸別東 1 条 3 丁目 1 番地 陸別町産業振興課 TEL : 0156-27-2141 / FAX : 0156-27-2798 E-mail : syoukou@rikubetsu.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)

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	<b>3,110</b>	<b>3,110</b>	<b>3,110</b>	<b>3,110</b>	<b>3,110</b>
1. 地域動向調査	100	100	100	100	100
2. 需要動向調査	100	100	100	100	100
3. 経営状況の分析	200	200	200	200	200
4. 事業計画策定支援	300	300	300	300	300
5. 事業計画策定後の実施支援	200	200	200	200	200
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
7. 事業の評価及び見直しをするための仕組み	10	10	10	10	10
8. 経営指導員等の資質向上等	100	100	100	100	100
9. 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	100	100	100	100	100
10. 地域経済の活性化に資する取組	500	500	500	500	500

(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、道補助金、町補助金、会費収入、事業受託費収入、各種手数料収入 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。

(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