

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	弟子屈町商工会（法人番号 6460005001149 ） 弟子屈町（地方公共団体コード 016659）
実施期間	令和 3 年 4 月 1 日～令和 8 年 3 月 31 日
目標	経営発達支援事業の目標 1. 小規模事業者の現状を的確に把握した経営改善による売上と利益の維持・拡大 2. 特産品の創出・ブランド化による小規模事業者の付加価値向上と販路開拓 3. 小規模事業者の持続可能な経営の実現と創業・第二創業による経済の維持発展 4. 商工業者の魅力向上による滞在型観光の強化と外貨獲得による中心市街地等の活性化
事業内容	経営発達支援事業の内容 1. 地域の経済動向調査に関すること ①公的機関が発行する地域経済動向の把握 ②RESAS の活用による弟子屈町及び近隣の経済動向等の把握 2. 需要動向調査に関すること ①地元開催イベント等における需要動向調査 ②展示即売会等における需要動向調査 3. 経営状況の分析に関すること ①経営分析セミナー等の開催 ②巡回訪問等ヒアリングによる経営分析 ③「ネット de 記帳」ユーザーを対象とした経営分析 4. 事業計画策定支援に関すること ①事業計画策定等に関するセミナー等の開催 ②巡回訪問等による事業計画の策定 ③創業・事業承継への支援 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①巡回訪問等による定期的なフォローアップ ②金融支援及び補助金活用によるフォローアップ ③人材育成・サービス向上に関するフォローアップ 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①合同チラシによる販路開拓②展示会出展による販路開拓（B to C） ③ホームページ等の活用による販路開拓支援 7. 地域経済の活性化に資する取組に関すること ①「てしかがえこまち推進協議会」等への参画②特産品等の振興強化 ③広域的な観光振興④イベントの機能強化
連絡先	〒088-3211 北海道川上郡弟子屈町中央 1 丁目 5 番 1 号 弟子屈町商工会 TEL/FAX（015）482-2259/482-3331 E-MAIL：teshisyo@rose.ocn.ne.jp 〒088-3292 北海道川上郡弟子屈町中央 2 丁目 3 番 1 号 弟子屈町 観光商工課 TEL（015）482-2940 E-MAIL：masyuko1@masyuko.or.jp

(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

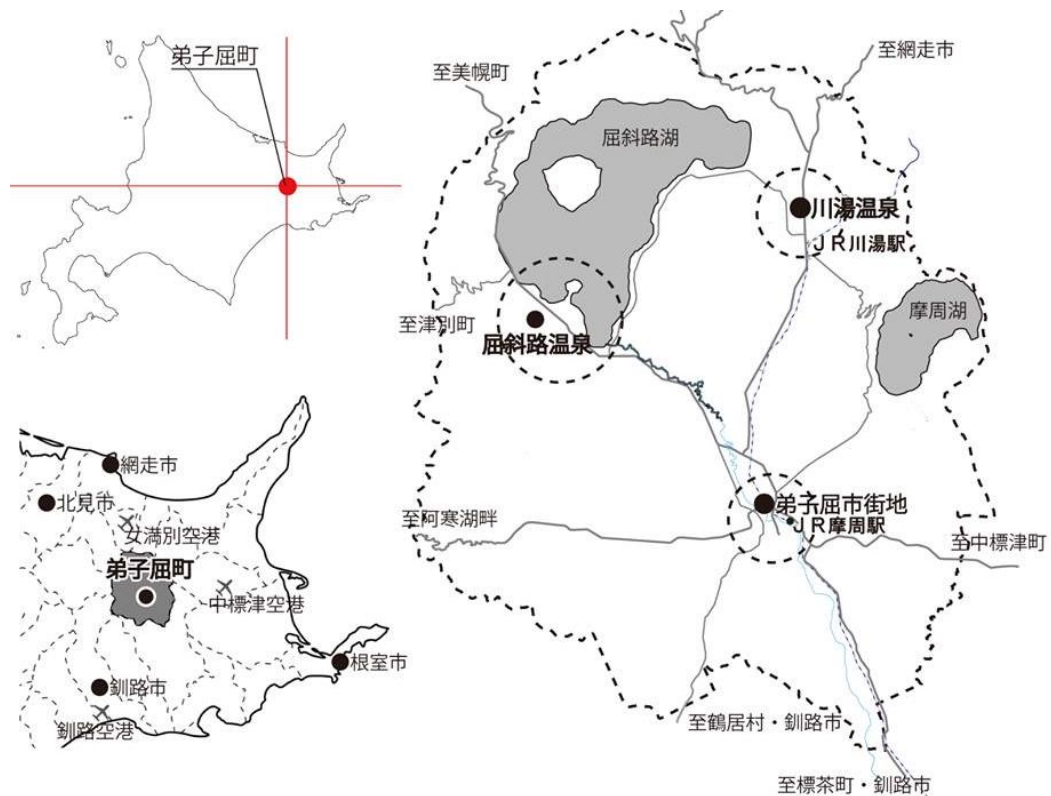
(1) 地域の現状及び課題

①現状

・概況

弟子屈町は、北海道東部の中核都市である釧路市から北方約 60 k m のところで、当町の「摩周湖」や世界自然遺産の「知床」、「オホーツクの流氷」など観光資源が豊富な「ひがし北海道」の中心に位置している。

町域の 65% が阿寒摩周国立公園内にあり、摩周湖や屈斜路湖、硫黄山などの景勝地に恵まれた北海道を代表する観光地の一つである。また、町内には炭酸水素塩泉や硫黄泉など泉質の異なった温泉が数種類湧出しており、温泉資源にも恵まれた環境でもある。

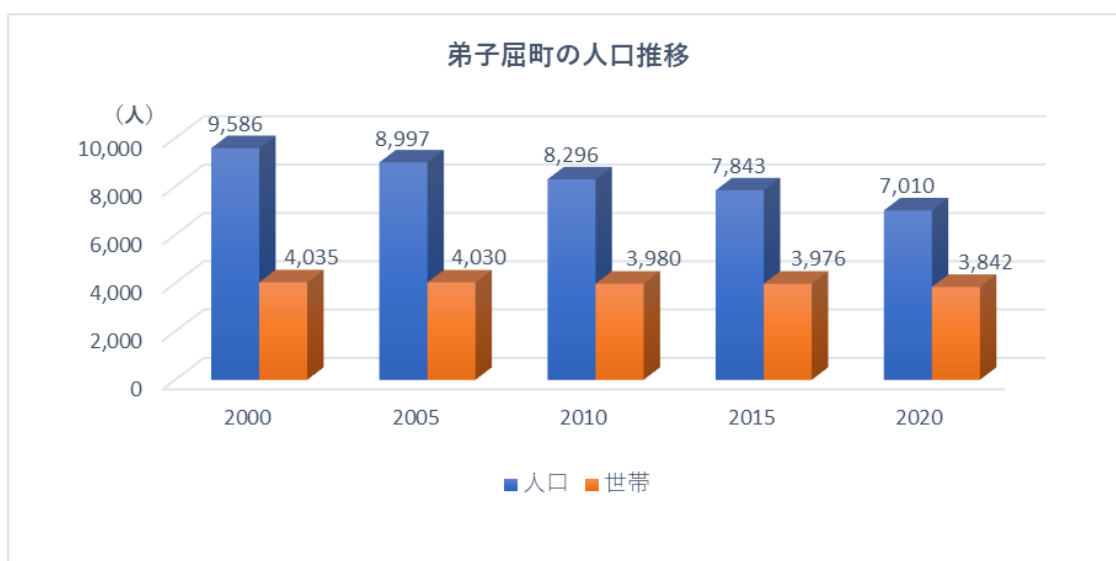


本町の中心部までの交通手段と所要時間は下記の表のとおりであり、特に近隣の3空港から約1時間でアクセス可能な点が観光振興の強みである。最近では2018年にLCCのピーチ・アビエーションが、関西－釧路線を就航したほか、今年8月には成田－釧路線が就航するなど、関西・北関東からの「ひがし北海道」観光の需要拡大が期待できる。

近隣空港から車（弟子屈市街地まで）		鉄道（JR 摩周駅まで）	
たんちょう釧路空港（釧路市）	およそ1時間10分	釧路駅（釧路市）	およそ80分
女満別空港（大空町）	およそ1時間10分	網走駅（網走市）	およそ110分
中標津空港（中標津町）	およそ55分		

・人口

人口は昭和35年の13,000人をピークに現在は約7,000人、高齢者率は40.7%となっており、人口の減少や高齢化も顕著に見られる。現状のまま自然減が推移すると仮定した場合、10年後の2030年では、人口が5,800人、高齢者率は45.2%に推移すると予想されている。

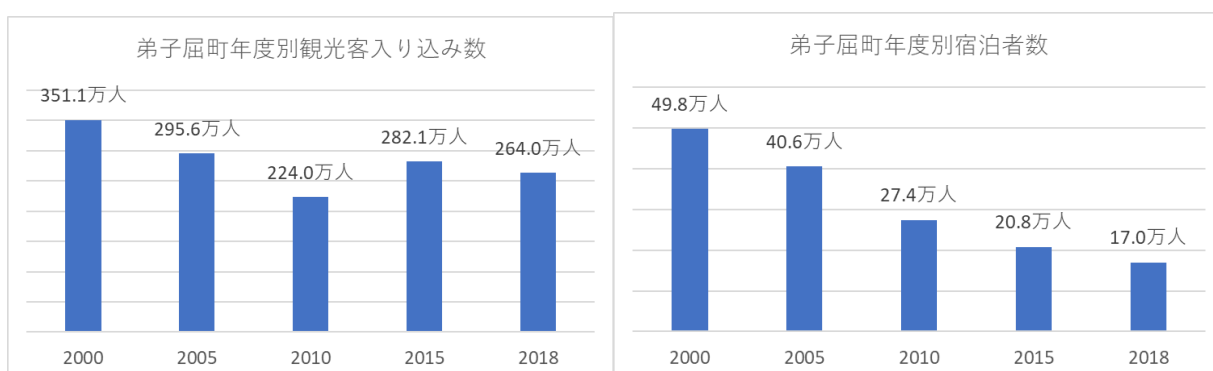


・観光業

当町の基幹産業。摩周湖などネームバリューのある景勝地や温泉もあり、かつては多くの観光客が訪れる町であった。観光客の入込み客数（延数）は、1991年の450万人をピークに減少の一途をたどってきたが、インバウンド需要により2014年より持ち直したものの2018年においては264万人と最盛時の58%程度に留まっている。入り込み数は下げ止まりだが、宿泊者数は減少し続けており、阿寒と知床に挟まれた通過型の観光地として扱われる傾向がみられる。

特に川湯温泉地区では、2018 年 9 月に起きた胆振東部地震及びそれに伴う大規模停電（以下、ブラックアウトとする）の影響で予約キャンセルが相次いだことなどにより事業回復の目途が立たなかった老舗大型旅館が昨年 11 月に廃業したほか、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により宿泊予約のキャンセルが相次いだ大型ホテルが今年 3 月に廃業するなどダメージがあり、温泉街全体の再生が課題となっている。

本町全体の観光業は、緊急事態宣言解除後は、国をはじめとする行政の景気浮揚策などの効果により徐々に回復傾向がみられるが、宿泊施設不足による機会ロスや世界各国の渡航制限によるインバウンド需要喪失に代わる当面の需要開拓、アウトドアを中心とした魅力あるコンテンツの開発や体験事業の充実など、取り組むべき課題は多い。



※H7 より集計方法を実数に変更。上記は延数に換算した数値

・農業

当町のもう 1 つの基幹産業。当町が太平洋沿岸から内陸部に位置しており、春から秋にかけての気候は比較的温暖であることから、道東地域の中では比較的農業に適した環境にある。

農家戸数の多くが酪農を営んでいる酪農地帯であり、2018 年のブラックアウトによる長時間停電で廃棄乳や乳房炎による個体損失等の被害を受けたが、2019 年は乳量を回復している。近年では生乳生産の傍ら、繁殖和牛を導入する乳肉複合経営に取り組む酪農家が増えている。

畑作では馬鈴薯、蕎麦、メロン、小麦などの農産物も生産されている。特に蕎麦は、「摩周そば」という名称により多くの方々に親しまれている。2019 年については蕎麦がやや不良であったが麦・馬鈴薯・ビートは豊作であった。

しかしながら、酪農・畑作合わせた農家戸数は、ここ 10 年で 26 戸減少しており、後継者難のほか、作業に必要な労働力の慢性的な不足の問題がある一方、T P P（環太平洋パートナーシップ協定）や E P A（経済連携協定）、F T A（自由貿易協定）の発効など、海外との競争による影響などの問題に直面している。

・商工業

弟子屈町の商業・サービス業においては 2012 年の景気の谷以降、人口減少や少子高齢化による消費の低迷・多様化する消費者ニーズの中、釧路市・釧路町や中標津町、美幌町などに大型店

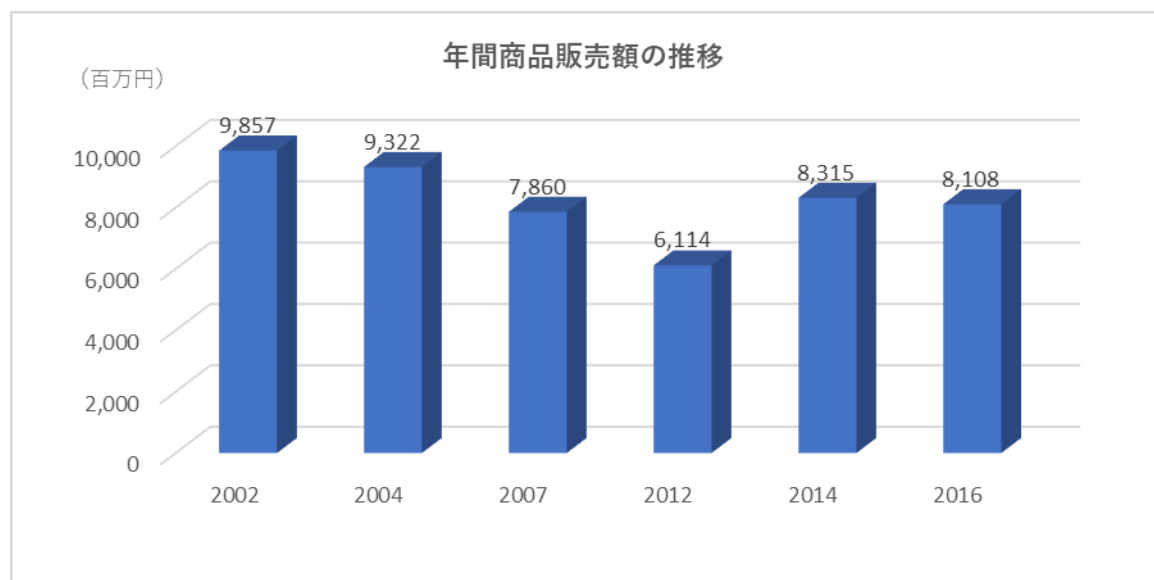
が相次いで出店したことにより車で移動する顧客層の流出に苦しんでいるものの、商工会による伴走型支援の効果もあり、徐々に回復傾向にあったが、2018 年 9 月のブラックアウトの影響を受けたことで上昇傾向には至らない状況である。今後は人口減少や高齢化が進展し、車を手放す世代が増加する中、生活必需品サービスを提供する事業者の維持が課題である。

今年 2 月以降の新型コロナウイルス感染症拡大の中では、外出自粛等の影響で地域需要・観光需要双方が激減したことにより、飲食業、宿泊業を中心に大きな打撃を受け、それが他業種にも影響を及ぼしている。しかしながら国をはじめとする行政の各支援金の給付、地域金融機関による積極的な制度融資の貸付によるキャッシュフローの確保、都市部と比較して持ち家が多く、土地建物の賃貸料も低いことなどによる固定費負担の少なさ、テイクアウト・デリバリー需要への業態転換などにより、当町においては廃業・倒産が連鎖するまでには至らなかったが、7 月以降は持ち直しが見られるものの前年に及ばない状況である。

工業においては、木材加工業や食品製造業などがあるほか、建設業を営む事業者が最も多い。建設業に関しては弟子屈町が発注する公共事業など一定の受注は確保できているが、民間工事を巡っての近隣市町村の競合企業の進出や人口減少による労働力不足や技術・技能の継承などの問題に直面している。

商工業全般の課題として、後継者のいる事業者の世代交代は進んできているものの、後継者のいない事業者の第三者承継は容易ではない状況である。

事業者数については、高齢化に伴う自然減による廃業が進む一方、脱サラや移住者から創業に繋がる案件が常にあり、少なからず衰退に歯止めを掛け地域の活力向上に貢献している。



[商工業者数]

	2016. 4. 1	2017. 4. 1	2018. 4. 1	2019. 4. 1	2020. 4. 1
商工業者数	498	498	496	485	477
(うち会員数)	311	310	306	297	288
(うち小規模事業者数)	421	421	420	419	414

②課題

- ・当商工会地域は、近隣町村と比較して知名度があり、観光業に関わる事業者数が多い傾向にあるが、通過型の観光が主流となっていることから滞在型観光の強化による滞在時間を増やし、外貨を獲得することが課題である。
- ・地元農産品を使った商品開発やブランド化など、観光と農業などの産業間連携、中心市街地の活性化、広域観光の推進による新たな魅力づくりや町のにぎわいの創出が求められている。
- ・当町の人口減少・高年齢化の進行・小規模事業者の廃業に対する第三者承継も視野に入れた後継者対策や既存事業者の経営力向上、定住者・移住者への創業支援が課題となっている。
- ・人手不足の深刻化や働き方改革への対応などによる労務コストの上昇や、高齢化による労働力不足が深刻であり、IT 活用などによる生産性の向上や業務の効率化といった対策による事業の継続が課題となっている。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大は、あらゆる業種に影響を及ぼしており、特に飲食業や宿泊業など、観光関連業種への影響は著しく、With コロナ期の新たな経営が求められている。

弟子屈町総合計画では、「地域の活性化を考えていく上で観光と農業を柱とした連携の重要性と地産地消の推進、地元農産品を使った加工品・農産品の開発、製造、更には各種特産品のブランド化などが課題」として掲げている。

また総合計画では「観光と農業を柱とした地域活性化の推進による産業間連携を図るとともに、本町の恵まれた資源を最大限に活かし、農業や林業、建設業、観光業など業種間の複業化といった視点からの雇用の創出や地域の特色にマッチした新たな企業の誘致、町内既存企業の活性化、起業支援など、まちに活力・活気・雇用を生み出す方策が求められています」と示しており、これを実現するにあたり上記の課題解決に取り組まなければならない。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年後を見据えた振興のあり方

上記の現状と地域課題を踏まえ、小規模事業者への経営発達支援事業の効率的な実施を図り、

不確実な経済環境や経営課題を克服し、持続的な発展を目指すため、長期的な振興のあり方について、次のとおり定めることとする。

“小規模事業者の経営力・対応力の向上と新陳代謝促進による地域経済の維持・発展”

“地域ブランドの確立による観光の総合力の底上げと地域産業の付加価値向上”

②弟子屈町総合計画との連動性・整合性

第5次弟子屈町総合計画（平成24年度～令和3年度）の実施計画に下記の通り商工業の施策方針が示されている〔一部抜粋〕

《弟子屈町の10年の計を考える基本目標》

まちに活力・活気・雇用を生み出すまちづくりを進めます

（まちづくりの柱）

○観光と農業を柱とした地域活性化の推進

○雇用・新産業の創出

○足腰の強い産業育成

・産業間連携の推進施策

「本町の基幹産業である観光業と農業の発展的連携、さらには他産業との密接な連携を押し進め、独自ブランドの開発や地産地消システムの確立などにより地域経済の活性化を図ります。」

（施策メニュー）

1. 地域産業の付加価値を高める取り組み
2. 地場産を使った特産品開発

・商工業の振興施策

「商工会など関係機関との連携を強化し、中小企業基本条例に基づく支援の充実など、地域商工業振興の強化を図ります。また、市街地の賑わい創出のための商業環境の整備について、中長期的な対策に取り組めます。」

（施策メニュー）

1. 地域商工業の振興と担い手の育成
2. 中小企業の支援と活性化
3. 空き店舗の活用支援

・観光の振興施策

「観光のまち」の再生を図るため、新たな視点で時代のニーズに即応できる組織や人材の育成を強化します。また、地域のあらゆる資源を最大限に活用し、観光の総合力を底上げするため、各産業の連携を強固なものにして、魅力的で選ばれる観光地を目指します。」
(施策メニュー)

1. 観光産業の担い手の育成
2. おもてなしの心の育成
3. 広域観光連携とプロモーションの充実
4. 地域の総合力を活かした魅力的な観光地づくり

上記のとおり、総合計画に示されている基本目標や各種施策には、「観光を柱とした地域活性化」「地域産業の高付加価値化」「地場産を使った特産品開発」等が示されている。

前述した小規模事業者に対する「今後 10 年後を見据えた振興のあり方」の 2 項目は、弟子屈町総合計画と連動させ、弟子屈町と商工会が小規模事業者支援の方向性を一致させて掲げたものである。

平成 31 年度法改正により、行政と商工会が共同で策定する第Ⅱ期経営発達支援計画は、町と商工会が共同で実施し、地域関係機関と連携することで小規模事業者の持続的発展及び地域産業の形成・活性化に寄与する。

なお、次期の総合計画である第 6 次弟子屈町総合計画（令和 4 年度～）において新たに示される方向性とも今後は整合性を図りながら、小規模事業者への支援を講じていく。

③弟子屈町商工会としての役割

弟子屈町における小規模事業者は、地域経済の活性化や雇用の創出など、地域社会の活力を維持していく上でも極めて重要な役割を担っている。

そのため、弟子屈町商工会は、第 1 期経営発達支援計画（実施期間：平成 28 年 4 月 1 日～令和 3 年 3 月 31 日）にもとづき、小規模事業者の経営力の向上並びに新たな販路開拓等による売上向上を支援してきた。

第 2 期経営発達支援計画での取り組みについても、引き続き弟子屈町と連携し、小規模事業者の経営基盤の強化と、特産品を使った商品開発やブランド化等により地域の活性化を図る。

特に観光関連業種を中心とした小規模事業者の経営力向上により、基幹産業である観光業の底上げを図り、滞在型観光の推進による他業種への波及効果や市街地等の活性化という好循環を生み出し、小規模事業者の長期的な振興を実現する。

（３）経営発達支援事業の目標

弟子屈町における現状と課題並びに、10 年後を見据えた小規模事業者の振興のあり方をふまえ、経営発達支援事業の目標を次のとおり掲げて実施する。（5 か年計画の目標）

【目 標】

- ①小規模事業者の現状を的確に把握した経営改善による売上と利益の維持・拡大
(支援対象事業者の売上増加率5%向上 支援期間の年平均)
- ②特産品の創出・ブランド化による小規模事業者の付加価値向上と販路開拓
(地域資源を活用した新商品・新サービスの開発 1件/年)
- ③小規模事業者の持続可能な経営の実現と創業・第二創業による経済の維持発展
(小規模事業者数の減少幅を5年間で3%以下に抑える。)
- ④商工業者の魅力向上による滞在型観光の強化と外貨獲得による中心市街地等の活性化
(支援対象事業者のうち観光関連業を営む小規模事業者の売上増加率5%向上 支援期間の年平均)

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

上記目標の達成に向けて、具体的な事業については次の方針により実施する。

①小規模事業者の現状を的確に把握した経営改善による売上と利益の維持・拡大の目標達成に向けた方針

売上・利益・生産性向上などを目指すには、自社が置かれている状況の把握・分析に基づいた目的・目標を掲げることが重要である。小規模事業者の経営改善に必要な情報の収集・提供を行い、巡回指導を基本として伴走型の支援を行う。その上で、効果的・効率的な事業を行えるよう当商工会では、経営戦略(短期的・中長期的な事業計画)の策定支援を行い、実現性を高め、売上と利益の維持・拡大を支援する。

また、専門家や支援機関との連携を密にし、状況に応じた支援を行うための体制を確立し、小規模事業者の持続的な経営改善・発達を支援する。

さらに、販路開拓支援として従来から実施している当商工会の共同広告などの販路開拓支援事業のブラッシュアップを行い、継続して実施する。併せてビジネスマッチングや特産品の展示会参加、ビジネスツールとしてのＩＴやＳＮＳ等の活用促進と同時に、北海道商工会連合会の助力を得て、近隣の商工会間でネットワークを構築し、販路開拓支援を目的とした事業実施を目指す。

②特産品の創出・ブランド化による小規模事業者の付加価値向上と販路開拓の目標達成に向けた方針

食品製造業・小売業、飲食業・宿泊業等の小規模事業者の持っているアイディアやプランを掘りおこしや、市場・需要動向、消費トレンド等の各種データを活用し、弟子屈町や摩周湖農業協同組合との連携により事業者の特産品開発を推進し、真のブランドを確立する。

地域資源を活用し開発した特産品及び既存商品の高付加価値化を図るため、関係機関等が実施する展示商談会や即売会等への出展支援を行い、売上拡大及び真のブランドの認知度向上を図り、交流人口の増加に繋げる。また、ネット販売などのＩＴツールの導入を推進し、商品やサービスの販路開拓を支援する。

③小規模事業者の持続可能な経営の実現と創業・第二創業による経済の維持発展の目標達成に向けた方針

事業承継に課題を抱えている小規模事業者や創業予定者、創業間もない小規模事業者に対して、専門家や各支援機関と連携した事業計画の策定と実施、フォローアップを一貫して支援し、地域内の創業者数の向上と廃業者の抑止を図る。併せて各種施策情報の入手と活用により事業承継者・創業者に対する経営環境を整え、持続可能な経営の実現のために必要な支援を行う。

創業・事業承継の促進においては、弟子屈町空き店舗活用促進補助制度の活用などを模索しながら、チャレンジする起業家に対して、伴走型の支援体制を確立して積極的に支援する。

また、担い手の育成では、若手経営者、事業後継者の知識と経営力向上を目的にして「経営力向上セミナー」の定期的開催や経営指導員による巡回指導の頻度を高め、小規模事業者の持続可能な経営に対する支援を行う。

持続可能な経営に資する人材確保に関しては、就業環境の改善、健康経営の推進や働き方改革への対応など、事業者単独では困難な課題について必要なサポートを行っていく。

④商工業者の魅力向上による滞在型観光の強化と外貨獲得による中心市街地等の活性化の目標達成に向けた方針

人口・需要減少が想定される中で、今後は地域外の外貨獲得や販路開拓に繋げるために、地域のあらゆる資源を最大限に活用し、観光の総合力の底上げを図るとともに、各産業の連携を強固なものにして、小規模事業者の付加価値創出による売上・利益向上と新たな雇用創出を目指し、地域経済の活性化を図っていく。

通過型観光から滞在型観光への強化によって更なる外貨獲得を目指す為、町及び関係団体と連携し、観光集客力の高い道の駅「摩周温泉」を中心とした中心市街地周辺、硫黄山からくる強酸性の泉質が特色の川湯温泉街、日本一のカルデラ湖を有する屈斜路湖周辺など、多様な地域資源を活用した観光振興事業の推進と町の知名度アップに向け、地場産品や創業者等の新たなサービスの情報発信を行うことにより、弟子屈町を訪れる観光客の取り込みを図り、滞在時間の延長を促し外貨獲得の機会を更に増やすことで中心市街地の活性化に繋げ、小規模事業者の持続的な経営を支援する。

3－1．地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、金融機関が作成する経済レポートや北海道商工会連合会が発行する景況報告書など広域的な資料と独自の消費者アンケート調査や IT を活用した情報収集による地域特性・動向について整理分析し、業種ごとに小規模事業者へ提供してきた。

〔課題〕 事業計画策定の際の小規模事業者を取り巻く外部環境資料として提供してきたが、一部の事業者の利用に留まっており、重要性が浸透しきれていない状況である。第Ⅱ期についても継続実施し、より活用しやすい資料を提供することで経営に対する意識向上を促す。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
公的機関情報公表回数	1	2	2	2	2	2
RESAS 情報公表回数	－	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

①公的機関が発行する地域経済動向の把握

第Ⅰ期に引き続き、事業計画における外部環境の把握に活用するため、金融機関が作成する経済レポートによる釧路管内の経済動向並びに「中小企業景況調査」による全国の中小企業の業況をとりまとめる。

〔分析手法〕・「金融機関等が作成する経済レポート」…釧路管内経済の把握（個人消費・観光・住宅建設・公共事業・生産・雇用等）

・「中小企業景況調査」…全国の中小企業業況の把握（業種別の売上・経常利益・資金繰り・借入・生産設備等）

これらを経営指導員が取りまとめ、大まかな景気の実態や先行き等として整理し、年2回、小規模事業者へ提供する。

②「RESAS（地域経済分析システム）」の活用による弟子屈町及び近隣の経済動向等の把握

弟子屈町における小規模事業者の取り巻く環境を把握し、事業計画策定の基礎資料とすることを目的に国等が提供するビッグデータを分析・活用する。

[分析手法]・地域経済循環マップ／地域における生産・分配・支出の流れや影響を分析

- ・産業構造マップ／業種の稼ぐ力を分析
- ・観光マップ／国内外の訪問客の動線や消費動向を分析
- ・雇用に関するサマリーデータ／職種間の有効求人倍率や産業別の一人当たりの賃金を分析

これらの動向の分析結果を取りまとめ、年1回、小規模事業者へ提供する。

(4) 成果の活用

- ・分析結果は、弟子屈町商工会ホームページに掲載し、広く地域の小規模事業者等に周知するとともに、巡回訪問時にレポートを持参して直接説明し、外部環境の変化による影響を確認するなどの実例をもとに重要性の浸透を図る。
- ・経営指導員等が巡回訪問を行う際の参考資料にするとともに、小規模事業者による事業計画策定の際の外部環境の把握に活用する。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、地域内の需要動向として商業振興事業等（即売会・スタンプラリー等の販促イベント）の来場者や観光施設を利用する観光客を対象としたアンケート・ヒアリング調査により、地域消費者・観光客の動向を小規模事業者へ情報提供し、事業計画策定等に一定程度活用してきた。

また、地域外需要として展示即売会等に出展した際、個別の商品への評価を得られたことでブラッシュアップと新商品開発に向けた資料として活用することができた。

[課題] これまでの地元イベントにおける調査は、全体的な消費動向の把握にとどまっていたため、地域内需要として個々の商品・サービスに対する消費者ニーズを把握することが必要となっている。

地域外需要を把握する上で展示即売会等による調査は、自社の商品の評価を知る貴重な資料となるが、人員不足等により出展を断念する事業者もいることが課題となっている。

また、新型コロナウイルスの影響はまだ続くと思われるが、その後を見据えた観光客ニーズの把握も課題となっている。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
地元イベント需要動向 調査対象事業者数	-	2	3	3	4	4
展示即売会需要動向 調査対象事業者数	1	2	2	3	3	3

(3) 事業内容

①地元開催イベント等における需要動向調査

町外からの消費流入が多い道の駅「摩周温泉」(年間 29 万人利用)や弟子屈町のイベント「JA摩周湖農業祭」(来場者数約 3 千人)などの地元開催イベントにおける、観光客及び近隣・地域住民のニーズ調査を実施し、新商品・新メニューの開発やブラッシュアップへの活用を図る。

調査結果を分析して小規模事業者へ提供することで、製品・商品・サービスの需要動向を確認し、ニーズやウォンツ、商品が売れている理由、ターゲット等を明確とした上での商品開発やブラッシュアップの支援を行う。

支 援 対 象	特産品を活用した商品開発を目指す小規模事業者、飲食・宿泊業を営む小規模事業者
サンプル数	来場した観光客及び近隣住民 100 名
調 査 手 法	道の駅「摩周温泉」及びイベント会場において、商品や飲食物を購入若しくは試食をしていただいた来場者に対し、アンケート用紙と返信封筒を配布し、後日回収する。
調 査 項 目	①属性情報(居住地域・性別・年代)、②商品への評価(味・見た目・内容量・価格)、③よく利用する飲食店、④購入若しくは飲食するシチュエーション、⑤宿泊の有無(宿泊地)、⑥宿泊にかかる予算、⑦宿泊施設で重視する項目、⑧体験型メニューへの評価・要望 等
分 析 手 法	経営指導員等が外部専門家と連携して属性ごとに商品に対する評価のクロス集計を行い、消費者像を明確化するとともに、その問題点や商品の外部環境を整理し、課題の抽出に繋げる。
活 用 方 法	分析結果については、該当小規模事業者への経営指導員等の巡回訪問により直接フィードバックし、今後の商品の開発やブラッシュアップに繋げていく。

②展示即売会等における需要動向調査

小規模事業者の販路拡大を図るため、北海道商工会連合会や各支援機関等が開催する展示即売会などに出展し、多様化する市場ニーズの把握や、取扱商品に対する評価を得るために来場者へのアンケート調査を実施し、商品のブラッシュアップや更なる新商品開発に係る事業計画策定への活用を図る。人員不足等の理由から出展できなかった事業者の商品についても、職員がサンプル品を持参して調査を行う。

支援対象	都市圏への販路拡大を目指し、特産品を活用した商品開発等の事業計画を策定した小規模事業者
サンプル数	来場者 100 名（消費者）
調査手法	展示即売会での特産品販売時において、購入や試食していただいた来場者に対し、アンケート用紙と返信封筒を配布し、後日回収する。
調査項目	①属性情報（居住地域・性別・年代）、②商品への評価（味・見た目・内容量・価格）、③競合する商品の有無及びその価格等、④購入するシチュエーション等
分析手法	経営指導員等が外部専門家と連携して属性ごとに商品に対する評価のクロス集計を行い、消費者像を明確化するとともに、その問題点や商品の外部環境を整理し、課題の抽出に繋げる。
活用方法	分析結果については、該当小規模事業者への経営指導員等の巡回訪問により直接フィードバックし、今後の商品の開発やブラッシュアップに繋げていく。

（４）成果の活用

事業者の課題の認識に繋げ、商品や飲食メニューのブラッシュアップ及び更なる新商品開発に係る事業計画の策定に活用する。

また、「①地元開催イベントにおける需要動向調査」の調査項目である「⑤宿泊の有無（宿泊地）、⑥宿泊にかかる予算、⑦宿泊施設で重視する項目 等」の部分では、観光客の宿泊ニーズを把握し、宿泊業のサービス向上や今後の観光振興に係る方向性へのデータとして活用を図る。

４．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

〔現状〕 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、商工会が記帳支援する際に活用している会計システム「ネット de 記帳」のユーザーや巡回訪問・窓口相談支援時に経営分析の必要性を強調し、財務諸表等の定量的要因、SWOT 分析等の定性的要因の洗い出しについて経営指導員等と専門家の支援により実施し、小規模事業者の資金繰りの改善や補助金申請などに繋げてきた。

〔課題〕 これまでの取り組みでは、事業者の高齢化に伴う経営意欲低下や当商工会の人的資源の制約により、経営状況の分析を行う小規模事業者が一部にとどまっていた。また財務分析に重点がおかれたものが多く、定性的な分析が浸透されていなかったことから、「対象の拡大」と「強み・弱みといった状況の把握と分析」を行い、経営全体の課題抽出に繋げることが課題である。

（２）目標

	現行	R３年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
セミナー・個別相談会開催回数	0	3	3	3	3	3
経営分析件数	10	25	25	25	25	25

（３）事業内容

①「経営分析セミナー・個別相談会」の開催

経営分析を行う事業者の掘り起しのため、セミナーや個別相談会を開催し、経営分析の必要性といった動機づけから財務・非財務による分析への関心と分析手法・着眼点等の基礎知識の習得を図り、経営分析と事業計画策定へと繋げる。

また、経営分析を行う事業者を更に増やすため、第Ⅰ期巡回訪問で掘り起こした対象者をセミナーや個別相談会に参加勧奨することで、すそ野を広げた支援を図る。

〔対 象 者〕 経営分析に関心がある小規模事業者、第Ⅰ期巡回訪問で掘り起こしを行った小規模事業者

〔募集方法〕 商工会職員による巡回訪問・窓口募集及び会報・ＨＰ等での周知や案内文書の送付

〔開催回数〕 セミナー（年１回）、個別相談会（年２回）

〔参加者数〕 セミナー（20名）、個別相談会（3名×2回）

〔内 容〕 中小企業診断士等の専門家の活用や関係支援機関と連携のもと、次の内容で実施。
経営分析の必要性、経営分析の基礎知識（財務・非財務分析）、事例による経営分析及び課題抽出、事業計画策定の概要と必要性等

②巡回訪問等ヒアリングによる経営分析

上記セミナー・個別相談会参加者や補助金等の活用を目指す事業者を主な対象として、確実な経営分析に繋げるために、経営指導員がヒアリングを実施し、セミナー・個別相談会での理解度等により、必要に応じて専門家との連携による経営分析を行う。

〔対 象 者〕 セミナー・個別相談会参加者、財務分析で留まっている事業者、補助金等の活用を目指す事業者

〔分析項目〕 <財務分析>売上高総利益率、流動比率、商品回転率、労働分配率、売上高成長率
<非財務分析>強み(技術力・販売力等)、弱み(同左)、後継者の有無、競合他社等

[分析手法] 次の視点に基づき、事業者からヒアリングをしながら経営指導員が分析する。

＜財務分析＞収益性、安全性、活動性、生産性、成長性

＜非財務分析＞経営者、事業、企業を取り巻く環境・関係者、内部管理体制

なお、経済産業省の「ローカルベンチマーク」等のツールを活用し、
効率的に行うこととする。

③「ネット de 記帳」ユーザーを対象とした経営分析

第Ⅰ期同様、引き続き記帳代行を行っている事業所のうち「ネット de 記帳」ユーザーに対し、「ネット de 記帳」の経営分析機能を活用した定量面での分析を行う。

また、巡回訪問などで定量面の分析結果を説明する際、強みや弱みなどをヒアリングするところから定性面の分析へ繋げる。

[対 象 者] 経営状態の把握に意欲のある事業者

[分析項目] ＜財務分析＞売上高増加率、営業利益率、労働生産性、有利子債務比率、自己資本回転率、自己資本比率、資本効率性、収益性、健全性、効率性、安全性、成長性

＜非財務分析＞業務フロー、商流、経営者属性、内部環境、外部環境

[分析ツール] ＜財務分析＞会計システム「ネット de 記帳」（全国商工会連合会）

＜非財務分析＞ローカルベンチマーク（経済産業省）を活用し、経営指導員が専門家と連携して分析を行う。

[提供方法] 経営指導員及び職員が巡回指導時に提供し説明する。

（４）分析結果の活用

- ・継続して経営分析への関心を促すことで事業者自らの経営状況の把握や事業計画の必要性を浸透させる。
- ・分析結果は、経営指導員及び職員が当該事業者への巡回訪問等で直接フィードバックすることにより、事業者自らの経営状況の把握と課題の抽出に繋げ、課題解決のための事業計画策定を促す。
- ・分析結果により早急な経営改善を要する場合は、専門家や関係機関と連携のもと、経営改善を目的とした事業計画の策定支援等を行う。
- ・分析結果をデータベース化し、内部共有することで職員全員のスキルアップと支援体制の構築を行う。

5. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

[現状] 第Ⅰ期経営発達支援計画では、日常の巡回・窓口相談に加え「事業計画策定等に関するセミナー・個別相談会」にて各動向調査資料や経営分析結果を活用し、専門家と連携

しながら新たな取り組みと販路開拓に意欲的な事業者に対して伴走型の支援体制の確立を図ってきた。

また、創業については、弟子屈町と連携し、空き店舗活用促進補助金等の創業支援により軌道の安定化を支援した。

事業承継については、親族承継は少しずつ進んでいるが、後継者がいない事業者の第三者承継は、個別相談会や専門家派遣による支援を継続して行っているが時間を要することやミスマッチにより結果に繋がっていない。

〔課題〕 事業計画策定事業者数は、第Ⅰ期計画の５年間で順調に増えてきているが、意欲のある事業者の一部集中している傾向が見受けられることから対象者のすそ野を広げて必要性を訴えていくとともに、更に計画に基づく経営を図る事業者を増やすことが課題である。また長期化が予想される With コロナ期に対応した計画策定も必要である。

併せて、創業及び事業承継については、対象者の掘り起しに努め、事業者数の維持を図っていく必要がある。

（２）支援に対する考え方

事業計画策定については、成果が出ている第Ⅰ期と同様に上記「４．経営状況の分析に関すること」で支援した事業者を主たる対象とし、セミナーと個別相談会による支援を実施していくこととする。

また、地域経済動向調査・需要動向調査や経営状況の分析を踏まえた事業者は、確実に事業計画の策定まで行えるよう、セミナーのカリキュラムを実効性のあるものにするなどの工夫を行うとともに、経営指導員及び職員による伴走型の支援を行う。

創業の支援については、弟子屈町との連携をさらに強化し、従来以上に掘り起しや利用可能制度情報収集に力を入れて実施する。

事業承継の支援では、適齢期を迎えた親族承継の推進を図るとともに、第三者承継については時間を要することから弟子屈町をはじめ各関係機関と連携し、地域おこし協力隊や移住者・起業を検討している地域住民等とのマッチングを図る。

なお、事業者が抱える経営課題は、「特産品を使った商品開発・ブランド化」「宿泊等滞在期間の延長」「生産性の向上」「働き方改革」「With コロナ」と様々であることから、経営状況の分析並びに日々の巡回・窓口支援でのヒアリングから、セミナー等のテーマ選定とそれぞれに精通した専門家派遣により対応する。

（３）目標

	現行	R３年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
--	----	------	------	------	------	------

セミナー・個別相談会開催回数	1	3	3	3	3	3
事業計画策定件数	17	23	23	23	23	23
新規創業計画策定件数	1	1	1	1	1	1
事業承継計画策定件数	2	2	2	2	2	2

※現行は予測値

※上記、「事業計画策定件数 + 事業承継計画策定件数」の目標数値は前述「4. 経営状況の分析に関すること の 経営分析目標数 25 件」と同数を設定とする。

※上記、「創業計画策定件数」の目標数値は、近年をみると年 1 者ほどの新規創業があるため、同数を目標とする。

(4) 事業内容

①「事業計画策定等に関するセミナー・個別相談会」の開催

計画に基づいた経営を実行する事業者の増加を図るため、セミナー及び個別相談会の開催により事業計画策定を支援する。

[対 象 者] 地域経済動向調査・需要動向調査や経営状況の分析を踏まえた事業者、持続化補助金等の計画策定や金融支援を必要とする小規模事業者、創業予定者、創業後 3 年以内の小規模事業者、事業承継が必要となる小規模事業者、観光関連小規模事業者

[募集方法] 商工会職員による巡回訪問・窓口での募集及び会報での周知や案内文書の送付

[開催回数] セミナー（年 1 回）、個別相談会（年 2 回）

[参加者数] セミナー（各 20 名）、個別相談会（3 名×2 回）

[手段・手法] セミナー及び個別相談会参加事業者に対して、事業計画の完成と実施まで円滑に進むよう経営指導員等が伴走して支援する。また、高度的・専門的案件については、専門家派遣の活用や各支援機関と連携のもと策定支援を実施する。

[内 容] 事業計画の必要性、事業計画の基礎知識、戦略的思考に必要な視点等、事業計画策定に必要な基礎知識を習得させるとともに事業計画の策定を促す。

また、個別相談会において、個々の事業者における課題の抽出やその解決策の提示など、具体的な事業計画策定を行う。

②巡回訪問等による事業計画の策定

[支援対象] 事業計画の策定を必要とする（希望する）小規模事業者

[手段・手法] 経営指導員等による巡回・窓口支援時のヒアリング等により、事業計画の策定が必要な事業者やセミナー及び個別相談会で計画策定まで完了しなかった事業者に対し、中小機構が提供する事業計画作成支援ツールの活用や専門家との連携による支援を複数回実施することで、実効性の高い事業計画策定に繋げていく。特に特産品を使った商品開発や生産性の向上、観光関連業種への計画策定支

援については、それぞれ複数の専門分野の専門家の協力を仰ぎながら計画策定を支援する。

③創業への支援

〔支援対象〕 創業予定者、創業後3年以内の小規模事業者

〔掘り起し〕 当商工会が発行する「商工会だより」、弟子屈町広報による情報発信など弟子屈町と連携し、移住に係る地域情報や施策情報等を含めた周知を行うことにより、創業希望者の掘り起しを図る。

〔手段・手法〕 掘り起こされた対象者に対し、経営指導員等によるヒアリングを行ったうえで、創業の準備や資金計画、空き店舗状況、公的施策情報等について説明を行い、創業に向けた事業計画の策定支援を行い、円滑な創業・経営が行えるよう伴走型の支援を実施する。また必要に応じて各金融機関や各支援機関・専門家を交えて創業計画の策定を支援する。

参考：弟子屈町 空き店舗活用促進補助金

空き店舗を活用し新たに新店を出す事業主に対し、改築費・賃借料を補助
〈改築費補助金〉改築費用（建物付属設備も含む）の1/2以内とし100万円を限度とする。

〈賃借料補助金〉営業を始めた月から1年間は月額賃借料の2/3以内で
限度額5万円、2年目は1/3以内で限度額2万5千円

④事業承継への支援

〔支援対象〕 事業承継が必要となる小規模事業者

〔掘り起し〕 商工会職員による日々の巡回・窓口支援等により事業承継を控えている・予定している事業者を抽出し、事業承継の時期・タイミングを探り先手を打った支援を図る。

〔手段・手法〕 掘り起こされた対象者に対し、経営指導員等によるヒアリングを行ったうえで、事業承継計画策定の動機付けを高め、各支援機関・専門家を交えて事業承継計画の策定を支援する。また、併せて事業承継税制の活用や後継者育成も併せて支援する。

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

〔現状〕 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、事業計画を策定した小規模事業者に対し、年2～5回の頻度で巡回訪問や専門家によるフォローアップを実施している。

〔課題〕 進捗状況の確認が不定期であったり、事業計画策定者の具体的な展開に繋がる支援不足であったり、また創業者等の重点支援が必要な事業者へのフォローアップなど、事業者ごとのPDCAサイクルの見直しや専門家の活用などによる量・質ともにメリハリをきかせたフォローアップの体制整備が課題である。

（２）支援に対する考え方

今までは年数回の頻度としてフォローアップを実施してきたが、上記の通り確認が不定期になりがちであったため、定期的なフォローアップによるPDCAサイクルの確立と事業者からの申し出や進捗状況、創業等重点支援の必要性により臨機応変な支援を行うこととする。

また、高度的・専門的案件や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のもと速やかに課題解決に向けた支援を行う。更に観光関連業種に対して人材育成やサービス向上に向けた支援を行う。

（３）目標

	現行	R３年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
フォローアップ 対象事業者数	15	26	26	26	26	26
頻度（延回数）	60	104	104	104	104	104
売上増加事業者数	2	3	3	3	3	3
利益率２％以上増加 事業者数	1	2	2	2	2	2

※目標設定は、事業計画・創業計画・事業承継計画の策定事業者の合計に対して設定している。

※現行は予測値

（４）事業内容

①巡回訪問等による定期的なフォローアップ

事業計画並びに創業計画、事業承継計画を策定した全ての事業者を対象とし、四半期に１度（年４回）を基本の頻度として、経営指導員等の巡回訪問や窓口相談による進捗状況の確認など確実なフォローアップを行う。

事業計画の進捗状況や事業者の希望と創業等の重点支援対象者等により、訪問回数を増やして支援を行い実状に応じた対応を取る。

また、計画と実状にズレが生じたことが判明した場合は、外部の専門家といった第三者の意見を取り入れるなどして、原因の把握や今後の対応策を検討し早急に対応する。

②金融支援及び補助金活用によるフォローアップ

計画実行に伴い資金調達が必要な場合は、町融資・マル経融資等の制度融資を活用した金融

支援を行う。さらに、高度的・専門的案件や課題が発生した場合は、専門家派遣の活用や各支援機関と連携のもとIT化や補助金等施策の活用などにより課題解決に向けた支援を行う。

③人材育成・サービス向上に関するフォローアップ

事業計画を策定した観光関連業を営む事業者を対象に人材育成・サービス向上を目的にセミナー等を開催し、担い手の育成・従業員のスキルアップやおもてなしの強化を促し、リピート率向上に向けた支援を行う。

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

〔現状〕 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、事業計画を策定し販路開拓が必要な事業者に対し、地域情報誌を活用した共同広告を作成したことで、店舗のイメージアップと集客向上に一定の成果があったため、Ⅱ期目も継続して実施する。

また、北海道内で開催される催事へ出展し、事業者及び商品のPRによるリピート増とアンケートによって需要動向を把握し、新商品の開発につなぐことができた。

〔課題〕 催事出展に関しては、催事の事前・事後のフォローが不十分であったため、より効果を上げられるよう出展前の綿密な打ち合わせと事後の検証を行うことと、対象者の掘り起こしが必要である。

(2) 支援に対する考え方

需要動向調査によって得た観光客のニーズに対応した飲食メニューや商品の販路開拓を図るため、町内で観光客が多く訪れるスポットである道の駅「摩周温泉」と主要施設に共同チラシを配置することによりPRを行う。

また、当町における特産品について、首都圏での販路開拓を行うために展示即売会に出展するとともに、来場者から生の声としての評価をヒアリングし、商品のブラッシュアップや更なる新商品の開発に活用を図る。

なお、出展の際は事前に専門家との連携により、効果的な取り組みとなるよう支援するとともに出展後も継続した取り組みとなるようなフォローアップを実施する。

(3) 事業内容

①共同チラシによる販路開拓

観光客が多く訪れる道の駅「摩周温泉」と主要施設に、町内の飲食店や小売店の「おすすめ逸品」を掲載した共同チラシを配置することで、まだ観光客に知られていない店舗やメニュー・商品の情報を発信し、地域全体における通過客の取り込みを図り、中心市街地等へ誘客す

ることで地域の活性化を図る。

[支援対象] 特産品を活用した商品開発を目指す小規模事業者、飲食業を営む小規模事業者

[配置場所] 道の駅「摩周温泉」及び主要施設

弟子屈町は北海道東部の中心に位置していることから観光地を目指す観光客が通る立地にあり、特に道の駅「摩周温泉」には多くの観光客が訪れる。

[取組内容] 需要動向調査によって得られた観光客ニーズに対応した飲食メニュー及び特産品を活用した商品を掲載した「共同チラシ」を作製し、道の駅等の主要施設に配置することで、観光客がこれまで知らなかった地域の飲食店や小売店を立ち寄る機会となり販路開拓に繋げる。なお、チラシについては飲食メニューや商品の写真撮影について、効果的なものとなるよう関係機関や専門家と連携を図るほか、クーポン機能も付加することで集客力を高める。また、クーポン利用者には、3-2. 需要動向調査（地元イベント等による需要動向調査）で行う同様のアンケートに回答いただくことで、更なる飲食メニュー、サービスのブラッシュアップへ繋げる。

②展示会出展による販路開拓（B to C）

商工会が「なまらいいっしょ北海道フェア」において「弟子屈町」として1ブースを借り上げ、事業計画を策定し新商品等の販路拡大に取り組む事業者の出展により、新たな需要の開拓を支援する。

[支援対象] 首都圏での販路拡大を目指して特産品を活用した商品開発及び既存商品のブラッシュアップに取り組む事業計画を策定した小規模事業者

[想定される展示会等] 催事：なまらいいっしょ北海道フェア

主催：北海道商工会連合会

会場：東京都世田谷区「三軒茶屋ふれあい広場」

時期：11月上旬

規模：約2万人来場見込み 出展事業者23団体

[取組内容] 事前支援として、専門家等との連携による巡回訪問により、効果的な陳列方法やPOP、首都圏における即売会での消費者と効果的なコミュニケーションの取り方、バイヤー等が会場を訪れた際の対応について支援を実施する。

出展後は、アンケートに回答いただいた消費者へDM等によるアプローチといった、その後の売上向上に継続するよう支援を実施する。

また出展の意向はあるものの、人員不足等の理由から出展できない事業者の商品についても、職員がサンプル品やチラシを持参し、バイヤー等へ繋げることにより、商談成立を図る。

③ホームページ等の活用による販路開拓支援

地方の事業者にとってインターネットを活用した集客への取り組みは、必要不可欠となっ

ている。事業者がホームページを持つことは、情報発信にとどまらず、どのくらいの数の、どういった客層が興味をもってくれているかを事業者が知る基盤であり、何よりもホームページがあるか否かで閲覧者に与える信頼感・安心感は大きく、SNSの運用だけでは得られない効果もあることからホームページ未開設事業者等を対象に作成を促す。

また、観光関連業種を中心とした商品・サービス等の発信を行い、小規模事業者の需要開拓を支援することで外貨の獲得、滞在型観光の推進、中心市街地の活性化に繋げる。

[支援対象]

観光関連業種・特産品を使った商品開発をする小規模事業者、ホームページやSNS等の作成により商品・サービスの販路開拓に取り組む事業計画を策定した小規模事業者

[取組内容]

ホームページやSNS等の活用により販路開拓に取り組む小規模事業者については下記の

①、②、③のサイト等を活用し支援する。

支援にあたっては、ホームページ作成時に写真やコメント内容等について助言するとともに、掲載後の更新時においてはアクセス解析をして、効果的な活用、売上向上に向け専門家と連携した支援を行う。

- ① ホームページを作成する事業者には、全国商工会連合会が提携する「Goope(グーペ)」、「Jimdo(ジンドゥー)」(共に無料ホームページ作成ツール)を活用し、専門家や関係機関と連携しホームページ作成・更新を支援する。
- ② インターネット販売を検討する事業者には全国商工会連合会が運営するニッポンセレクト.com等(インターネット通販サイト)、他の支援機関が運営するサイト活用して支援する。
- ③ インスタグラム・facebookなどのSNS、動画共有サービスのYouTube、LINE公式アカウントなどの販促ツールの活用について支援する。

(4) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
共同チラシ 参加事業者数	-	10	10	10	10	10
対前年比売上増加% (参加事業者平均)	-	2%	2%	3%	3%	3%
「なまらいいっしょ 北海道フェア」	-	2	2	2	2	2
売上額(1社平均)	-	20万円	20万円	30万円	30万円	30万円
ホームページ 作成支援者数	1	2	2	2	2	2
対前年比売上増加率	1%	2%	2%	2%	2%	2%

(参加事業者平均)						
-----------	--	--	--	--	--	--

※現行は予測値

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

[現状] 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、経営発達支援事業の成果・評価・見直しは、年に1回、商工会長、弟子屈町観光商工課長、金融機関支店長、専門家、北海道商工会連合会専門経営指導員、商工会事務局長、経営指導員で組織する評価委員会を開催して行っている。

[課題] 第Ⅱ期においては、事業の効果が最大限になるよう、新たに一般社団法人摩周湖観光協会長を外部評価委員として加え、年1回開催しての評価・改善を行う。

(2) 事業内容

① 商工会長、弟子屈町観光商工課長、北海道商工会連合会専門経営指導員、商工会事務局長、法定経営指導員、外部有識者として金融機関支店長、中小企業診断士等の専門家、一般社団法人摩周湖観光協会長をメンバーとする評価委員会を年1回開催して、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

② 委員会の評価結果は、理事会に報告したうえで、今後の事業実施方針等に反映させると共に当商工会HPに掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者がいつでも事業計画・内容、進捗状況、評価を常に閲覧できる状態とする。

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

[現状] 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、北海道商工会連合会、管内商工会連合会が実施する研修会や、中小企業大学校等の研修会に参加し、職員のスキルアップを図っている。

[課題] 研修会の参加や業務を通じて得た支援ノウハウ等の共有が少なく、効果的なOJTになっていないことから、個々の支援能力の向上に頼っていたことが課題である。

(2) 事業内容

①OJT、OFF-JTによる支援能力の向上

支援実績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を積極的に実施し、組織全体の支援能力の向上を図る。

OFF-JTとして、北海道商工会連合会・中小企業大学校等が開催する研修会へ計画的に参加することにより、各職種別の支援能力の向上に繋げる。

また、多様な小規模事業者のニーズに応える能力の向上のため、全国商工会連合会が運営するWEB研修を積極的に受講するとともに、WEB研修上で提供される全国各地の先進支援事例を学ぶことにより自己研鑽を重ね、経営指導員及びその他職員の個々の支援能力の向上を図る。

②支援機関との連携による支援ノウハウの習得で能力の向上

高度な小規模事業者のニーズに応えるために、専門家と連携して支援する案件を増やすことで、実践を通じた高度な支援ノウハウの習得が可能となり、伴走支援する経営指導員及び職員の支援能力の向上に繋がる。

③組織内における支援ノウハウの共有

OJT、OFF-JTで習得した知識や、支援機関との連携により習得した支援ノウハウ、これまでの業務で培ったそれぞれの知識も含め、毎月1回開催する経営発達支援計画進捗会議（事務局会議）での情報の共有や日々の支援内容を管理する「商工会基幹システム」によるデータベース化により、組織としての知識の蓄積を図る。

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

〔現状〕 第I期経営発達支援計画において、他の支援機関との連携を通じ支援ノウハウ等円滑に行うことができた。

〔課題〕 引き続き、他の支援機関や専門家等との間で、継続して支援ノウハウの情報交換を行う。

(2) 事業内容

① 釧路管内の商工会の経営指導員による「経改委員会」において、支援ノウハウ及び地域特性等による類似する課題解決に向けた支援策について情報交換や事例研究を行うことにより、小規模事業者に対する支援へと繋げる。(年2回)

② 小規模事業者への金融支援に資するため、日本政策金融公庫と連携し、地域経済の動向・資金需要の動向・金融支援及び手法について情報交換を行うことにより、小規模事業者に対する支援へと繋げる。(年2回)

③ 小規模事業者が抱える課題は多岐にわたることから北海道商工会連合会と連携し、商工会で対応できない問題への対応となる専門家派遣の実績等の支援ノウハウの情報交換を行うことにより、小規模事業者に対する支援へと繋げる。(随時)

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

〔現状〕 第Ⅰ期経営発達支援計画においては、官民が一体となったまちづくり団体「てしかがえこまち推進協議会」への参画をはじめ、中心市街地再構築全体構想町民会議・弟子屈町地域特産品検討開発協議会等にて地域経済の活性化について協議を進めてきた。

〔課題〕 引き続き、中心市街地である道の駅周辺と川湯温泉地区の今後の方向性・周辺整備・事業展開等を検討し、試行錯誤による効果的な事業実行を検討することが課題である。

(2) 事業内容

①「てしかがえこまち推進協議会」等への参画

「てしかがえこまち推進協議会」をはじめとする各関係機関が賛同するまちづくり会議へ積極的に参加し、中・長期的なまちづくりに対する意識の共有化と観光と農業などの産業間の連携を進める。

- ・てしかがえこまち推進協議会 (年6回程度)
- ・弟子屈町地域特産品検討開発協議会等 (年6回程度)
- ・新型コロナウイルス経済対策会議 (必要に応じ随時)

②特産品等の振興強化

当商工会では平成26年度より「弟子屈町商工会特産品認定制度」を制定しており、現在までに7品目を認定し、行政へふるさと納税返礼品としての登録要請や物産展への出展勧奨を行ってきた。

一方、弟子屈町では昨年10月に町内で再生可能エネルギーにより発電した電力又は地熱を利用して通年栽培されているイチゴを地域特産品イチゴとして認定(認定第1号:オリエンタルランド弟子屈農園)。ブランド名を「摩周ルビー」として町内事業者への利活用を呼び掛けている。

今後は行政をはじめ各関係機関との連携を強化し、事業者がより特産品開発や既存商品のブラッシュアップに励みやすい環境を整え、「摩周ルビー」をはじめとする地域食材を活用した商品開発と認定品目の増加に取り組んで行く。

また、物産などの「もの」だけでなく、地域資源を活用し体験を消費する「こと」についても、一般社団法人摩周湖観光協会等関係機関との連携を図り、メニュー開発の支援を通じて地域経済の活性化を図る。

- ・弟子屈町商工会特産品認定制度 (年1回程度)
- ・一般社団法人摩周湖観光協会との地域振興会議 (年1回程度)

③広域的な観光振興

平成 28 年 3 月、道東道「阿寒 I C」開通により都市圏から道東地域への観光客入込が増加している中、当町では平成 28 年度より観光誘致の強化策として近隣の標茶町・鶴居村と連携した 3 町村連携事業（食と観光おもてなしフェア）を実施している。主な取り組みとして都市圏にて 3 町村の特産品の販売を通して地域の魅力を発信し、誘客に取り組んでおり、当商工会も協力している。

近隣町村との連携による広域的な観光振興は、今後も必要であることから引き続き弟子屈町と連携して、地域と特産品の P R を継続し、魅力的な観光地づくりを目指す。

④イベントの機能強化

町内で開催される各イベントは、大小、主催・共催等含め 5 回開催され、中心市街地や川湯温泉地区それぞれを活性化させる機能と観光資源としての役割を果たしている。事業者にとって大きな販促機会であり、変化する消費者ニーズに対応する為、前途の需要動向調査を実施し、分析結果を踏まえた支援を行う。また、まちづくり団体等と共にイベント内容について検証を行うなど協議の機会を増やし、創意工夫することで魅力と機能を高め、地域の賑わいを創出していく。

特に、川湯温泉地区については、大型の宿泊施設の廃業が相次いだことから、一般社団法人摩周湖観光協会等の関係機関と連携し、イベントとのタイアップや新事業の検討も行い、滞在型観光への促進を図る。

※参考：これまで開催されてきた主なイベント

J A 摩周湖農業祭（年 1 回）、摩周の里 夏まつり（年 1 回）、
SUMMER JACK 弟子屈（年 1 回）

ダイヤモンドダスト in 川湯（年 1 回）、摩周☆スノーランド（年 1 回）

(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 6 年 5 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）																					
弟子屈町観光商工課 <table><tr><td>課長</td><td>1 名</td></tr><tr><td>参事</td><td>1 名</td></tr><tr><td>課長補佐</td><td>2 名</td></tr><tr><td>係長</td><td>2 名</td></tr><tr><td>係</td><td>5 名</td></tr></table>	課長	1 名	参事	1 名	課長補佐	2 名	係長	2 名	係	5 名	(統括責任者) <table><tr><td>事務局長</td><td>1 名</td></tr></table> (実施担当者) <table><tr><td>法定経営指導員</td><td>2 名</td></tr></table> (支援補佐職員) <table><tr><td>補助員</td><td>1 名</td></tr><tr><td>記帳専任職員</td><td>1 名</td></tr><tr><td>記帳指導職員</td><td>1 名</td></tr></table>	事務局長	1 名	法定経営指導員	2 名	補助員	1 名	記帳専任職員	1 名	記帳指導職員	1 名
課長	1 名																				
参事	1 名																				
課長補佐	2 名																				
係長	2 名																				
係	5 名																				
事務局長	1 名																				
法定経営指導員	2 名																				
補助員	1 名																				
記帳専任職員	1 名																				
記帳指導職員	1 名																				
連 携																					
(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 長谷川 英克 武田 一平																					
■ 連絡先 弟子屈町商工会 TEL (015) 482-2259																					
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提供を行う。																					
当計画の法定経営指導員については、地理的広範囲の理由により、2 名の配置を行うこととする。																					

(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

〒088-3211

北海道川上郡弟子屈町中央1丁目5番1号

弟子屈町商工会 TEL/FAX (015) 482-2259/482-3331

E-MAIL : teshisyo@rose.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒088-3292

北海道川上郡弟子屈町中央2丁目3番1号

弟子屈町 観光商工課 TEL (015) 482-2940

E-MAIL : masyuko1@masyuko.or.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	3,919	4,019	4,339	4,439	4,439
専門家派遣謝金	594	594	594	594	594
専門家派遣等旅費	920	920	920	920	920
会議費	30	30	30	30	30
通信運搬費	228	228	228	228	228
印刷製本費	69	69	69	69	69
展示会等実施・出展費	978	978	1,198	1,198	1,198
広報費	700	700	700	700	700
委託・外注費	400	500	600	700	700

(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、手数料収入、収益事業収入、国補助金、道補助金、弟子屈町補助金、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。

(別表 4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容 ① ② ③ ・ ・ ・
連携して事業を実施する者の役割 ①

②

③

•

•

•

連携体制図等

①

②

③