

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	遠軽商工会議所（法人番号：１４６０３０５００１０６８） 遠軽町（地方公共団体コード：０１５５５５）
実施期間	令和４年４月１日～令和９年３月３１日
目標	地域における小規模事業者の総合的な経営支援機関として、事業計画策定への支援および実行に対して「伴走型」の支援を実施し、小規模事業者の持続的発展に向けた支援を実行します。 地域経済の活性化と雇用の創出を図るために、総合支援窓口として地域の企業創出および事業承継に関する問題を解決し、小規模事業者の持続的発展に寄与することで、地域経済の存続・発展を目指します。 【目標①】小規模事業者の経営力向上 【目標②】地域資源を活用し地域経済の活性化 【目標③】小規模事業者の減少を抑制
事業内容	経営発達支援事業の内容 ３．地域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 （２）事業者アンケートの実施 ４．需要動向調査に関すること （１）飲食店の地場産品を活用したメニューへのアンケート調査 ５．経営状況の分析に関すること （１）定量面分析の実施について （２）定性面分析の実施について （３）専門家との連携 ６．事業計画策定支援に関すること （１）事業計画策定に関するセミナーの開催について （２）小規模事業者のDX推進に向けたIT・デジタル化セミナーの開催について （３）事業継続・承継に向けた事業計画策定支援について （４）創業における事業計画策定支援について ７．事業計画策定後の実施支援に関すること （１）事業計画策定後のフォローアップに関すること （２）各種補助・助成制度の活用によるフォローアップの実施 （３）金融支援によるフォローアップの実施 ８．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること （１）物産展（BtoC）への参加について （２）ECサイト等の活用支援について
連絡先	遠軽商工会議所 〒０９９－０４１５ 北海道紋別郡遠軽町岩見通南２丁目 TEL：０１５８－４２－５２０１ FAX：０１５８－４２－５１３４ 遠軽町経済部商工観光課 〒０９９－０４９２ 北海道紋別郡遠軽町１条通北３丁目 TEL：０１５８－４２－４８１９ FAX：０１５８－４２－３６８８

(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) 地域の現状および課題

①遠軽町の歴史、立地

遠軽町は、北海道の北東部、オホーツク管内のほぼ中央の内陸側に位置する町で、大正8年に枠組みとなる遠軽村が誕生し、平成17年10月1日に旧生田原町・旧丸瀬布町・旧白滝村の2町1村と合併、合計面積1,332.45km²の大雪山系から連なる森林地帯が9割を占めています。そこから生み出される支流が合流し湧別川となり、これらの広大な森林と清流によって肥沃な大地がつくられ、開拓当初から農耕地に適した環境として繁栄してきた町です。



(遠軽町ホームページより出典/加工)

オホーツク海沿岸より20km内陸に位置する遠軽町は、アイヌ語で見晴らしの良いところを意味する「インカルシ」が、町名の由来となっています。この根拠となる、町の中心部にはアイヌゆかりの国指定名勝「ピリカノカ」として指定を受けている高さ78メートルの奇岩「瞰望岩(がっぽういわ)」がそびえ、頂上からは遠軽町を一望できる町のシンボルとなっています。



(国指定名勝ピリカノカの瞰望岩)

明治時代後半からと比較的遅く開拓された地域ですが、交通の要として発展を遂げており、JR石北本線が運行し、国道242号、333号が横断・縦貫、高規格幹線道路「旭川・紋別自動車道(国道450号)」や地域高規格道路「遠軽北見道路」も一部開通しているため、交通の要衝となっているほか、第2次医療圏のセンター病院を有するなど、町民のみならず、周辺の住民にとっても生活の拠点となっています。

また、遠軽町内にある、児童自立支援施設「北海道家庭学校」の敷地内には、1964年に開催された東京オリンピック参加各国選手団が持ち寄った種から育った木があり、展示林と呼ばれ、50年を経て2020東京オリンピックの開会式で使用されたオリンピックリングスやオリ

ンピックミュージアムに活用されました。



(遠軽町1964年東京オリンピックゆかりの展示林)

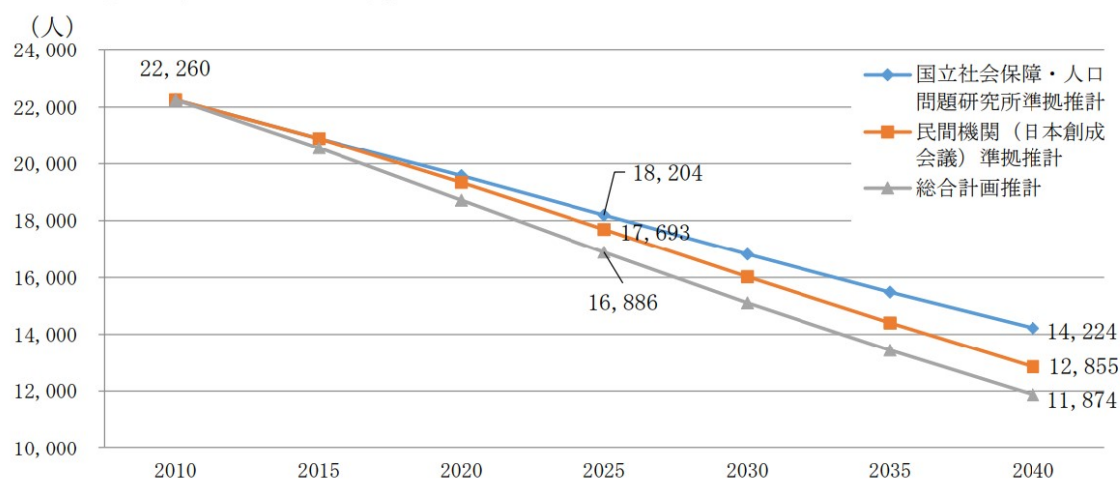


(東京都2020年東京オリンピックミュージアム)

②人口の動き

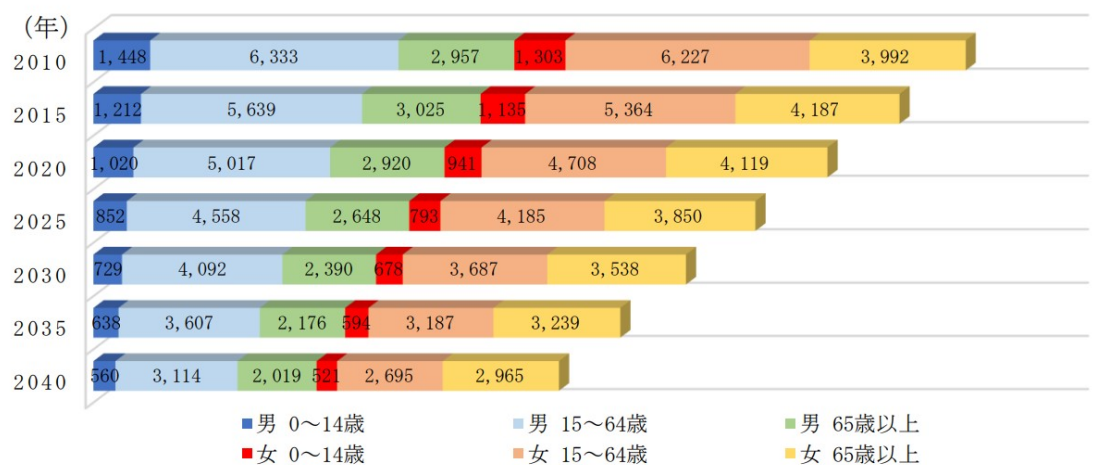
遠軽町は平成17年に合併し、人口は当初22,260人でしたが、平成30年には2万人を割り込み令和3年9月30日現在19,250人となっています。2020年での高齢化率は37.2%で全国平均を上回り、すでに約3人に1人が高齢者です。今後も人口が減り続けそれに併せ生産年齢人口も減少し、更なる高齢化が進んでいくことが、国立社会保障・人口問題研究所等の公表より予想されています。

遠軽町人口推計



出典：遠軽町人口ビジョン

遠軽町の年齢3区分別・男女別人口の推計



出典：遠軽町人口ビジョン

③農業の現状と課題

遠軽町の農業は、基幹産業の中核として位置づけられており、畑作や酪農が行われています。アスパラ、ジャガイモ、かぼちゃ、生乳などの農産物は、加工用を主に、生食用としても出荷されていますが、近年の農業を取り巻く情勢は就農者の高齢化や後継者不足による農家人口の減少をはじめ、農畜産物の輸入自由化や、生産価格の低迷など厳しい状況下に置かれています。今後は、担い手の育成や新規就農者の育成・確保を図り、安定した経営の確立を図るとともに、加工業者や販売業者と連携した6次産業化により、付加価値を高めた商品を販売し、将来にわたって持続可能な農業を目指しています。

④林業の現状と課題

過去には基幹産業として林業が盛んだった時期もありましたが、外国産木材の輸入により国内木材価格の長期低迷や生産コストの上昇などで衰退の一途をたどっています。現在は、「ウッドショックの影響により、木材の価格上昇が起こっていますが、サプライチェーンが崩壊している現状があり経営状況の厳しさに変わりはありません。また、林業労働者の減少や高齢化、森林所有者の経営意欲の低減等により、管理の行き届かない森林の増加も懸念されているところであります。このような中、木材産業の振興を図るためには、木材需給構造や製品需要化の変化等に対応して、近代化設備の導入、木材高次加工体制の整備、新製品の開発、市場の開拓などを促進しなければならず、特に、人工林の主力であるカラマツ材の用途開発と需要拡大が課題となっております。

⑤商工業の現状と課題

遠軽町は、交通の要衝として古くから発展してきた町であり、現在は近隣市町村も含めた商業機能を備え、地域の経済を支え町内の雇用の受け皿として重要な役割を担っていますが、人材不足、若年層に対しての地元商工業への認知度の低さ、デフレ状況下による消費低迷、公共事業の縮小、事業の後継者不足などによる廃業も多く、新たな創業も少ないことから次第に賑わいが失われつつあります。このため後継者不足を解消し、創業や事業拡大、域外をターゲットにした企業説明会の開催などを積極的に支援することが課題になっています。

⑥観光の現状と課題

遠軽町は、10haに1,000万本のコスモスが咲く太陽の丘えんがる虹のひろばや、旭川など北海道の大都市圏とオホーツク圏を結ぶ旭川紋別自動車道の遠軽ICに隣接する、北海道内で初めてスキー場が併設された道の駅遠軽森のオホーツク等、多様な観光資源を有していますが、まだまだ観光地としての認知度が低い状況にあります。今後は、現在建設中の遠軽町芸術文化交流プラザ（メトロプラザ）のオープンが令和4年8月26日にあることから、統一感を持った形で「遠軽町」としてのブランディングを行い、小規模事業者が事業展開しやすい形でどのようにPRしていくかが課題となっています。



（太陽の丘えんがる虹のひろば）



（道の駅 遠軽 森のオホーツク）

遠軽商工会議所区域における小規模事業者数の推移

区 分	平成 2 1 年	平成 2 6 年	増 減
農林漁業	10	10	0
鉱業、採石業、砂利採取業	0	0	0
建設業	73	65	-8
製造業	28	29	1
電機・ガス・熱供給・水道業	4	2	-2
情報通信業	2	1	-1
運輸業、郵便業	17	15	-2
卸売業、小売業	174	124	-50
金融業、保険業	19	16	-3
不動産業、物品賃貸業	41	35	-6
学術研究、専門・技術サービス業	6	11	5
宿泊業、飲食サービス業	104	91	-13
生活関連サービス業、娯楽業	88	85	-3
教育、学習支援業	11	13	2
医療、福祉	15	13	-2
複合サービス業	7	5	-2
サービス業	23	17	-6
合 計	622	532	-90

引用：「経済センサス活動調査」（平成 2 1 年、平成 2 6 年）

平成 2 1 年経済センサスと平成 2 6 年を比較すると、全体で 6 2 2 から 5 3 2 と 9 0 事業者減少し、人口減少や後継者不足による廃業等で減少傾向です。特に卸売業・小売業で 5 0 事業者減少、宿泊業・飲食サービス業で 1 3 事業者減少となっています。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 1 0 年程度の期間を見据えて

小規模事業者を取り巻く環境としては、技術革新や人々の価値観の多様化などにより「不安定・不確実・複雑・曖昧」な時代と言われ、さらに今後は少子高齢化、人口減少、事業者数減といったことが加速的に起こることが予測されます。

このことを踏まえ、遠軽商工会議所は小規模事業者に対して、遠軽町で個社が強くしなやかな経営ができるよう、新たな販路開拓、サービス内容の充実強化、雇用の維持、経営基盤の強化を支援していかなければならないと考えます。その一つとして「遠軽の食文化」の振興として地域特産品の特色を活かした付加価値の高い商品開発支援で、域内への観光客増に向けた取り組みを行うことにより「小規模事業者が元気に自ら発展していく土壌づくり」を行っていきます。

以上のことで地域経済全体の底上げを図り、雇用創出、地域の賑わい創出による地販地消で、地域経済の好循環を生み出していかななくてはならないと考えます。

②遠軽町総合計画との連動性・整合性

遠軽町において策定された第2次遠軽町総合計画（平成27年度～平成36年度）で定められている基本目標のうち、産業振興においては、「地域の資源をいかした産業のまちづくり」と「魅力的で活気あふれる商工業・観光づくり」とされ、この目標の実現に向けた必要な施策が具体的に示されています。

1. 農業の振興の施策

- (1) 生産性と収益性のある農業の確立
- (2) 農業経営者のゆとりの創出
- (3) 担い手の育成と農業の魅力発信

2. 林業の振興への施策

- (1) 安定した林業経営基盤と生産体制の整備
- (2) 林業を支える人材の育成
- (3) 森林の公益的機能の活用と新たな価値の創出

3. 企業誘致への施策

- (1) 企業誘致に関する情報発信・情報収集の推進
- (2) 企業誘致活動の促進と体制の整備

4. 商工業の振興への施策

- (1) 賑わいと魅力のある商店街の空間づくり
- (2) 起業を増やし、事業が継続できる環境づくり
- (3) 地域にお金を落とし、循環させる仕組みづくり
- (4) 商工業団体等と協働するまちづくり

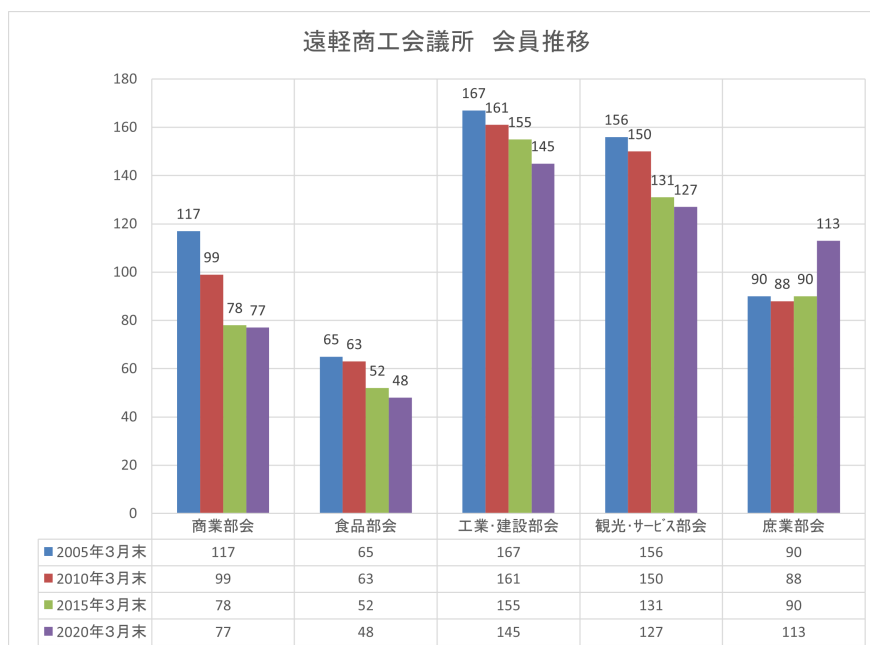
5. 観光と物産の振興への施策

- (1) 地域資源を生かした魅力ある観光地づくり
- (2) 地域がうるおう観光地づくり
- (3) 新たな特産品の開発と地域ブランド化
- (4) 観光と物産を担う人材の育成と推進体制の構築
- (5) 創造性と魅力あふれるイベントの開催

これらの町の産業振興方針と当商工会議所の解決すべき地域課題への対応は方向性を同じくしており、遠軽商工会議所事業計画には、①産業振興への取り組みとして、地域消費活動の推進や街なか賑わい創出事業の実施、②観光事業の取り組みとして、観光行事の主管（実施主体）・共催・協力や、遠軽町・えんがる町観光協会との連携による観光振興の推進、③経営相談事業の強化として、中小企業の創業・成長の支援や小規模事業対策の支援強化など、各項目に連動した計画が盛り込まれています。

③商工会議所として現状と課題

遠軽商工会議所では、地域に密着した唯一の地域経済団体として、域内事業者の意見や要望を集約し関係機関に働きかける一方、小規模事業者の記帳指導を通じた決算相談等の税務支援、労働保険等の手続き、マル経資金や地元金融機関の利用を通じた金融支援等、経営指導員が個別に経営支援を行って来ました。しかしながら経営指導員等でのチームとしての支援体制が十分に確立されておらず、受動的な経営支援となっています。また、人口減少や高齢による廃業や死亡による事業者数の減少等、抜本的問題を抱えているなかで、小規模事業者や地域における持続可能となる取り組みが十分ではありませんでした。今後は、職員の資質向上・経営指導員間での情報共有を図り、小規模事業者へ積極的、かつ、きめ細かい支援の実施により持続的発展を促すことや、新規創業・事業承継の支援を充実させることにより、遠軽町の小規模事業者の減少を抑制していくことが課題となります。



商業部会…小売業・販売業 食品部会…食品卸売業・食品製造業 工業・建設部会…建設業等
観光・サービス部会…観光業・サービス業 庶業部会…医療業・福祉業・不動産業

(3) 経営発達支援事業の目標

地域における小規模事業者の総合的な経営支援機関として、事業計画策定への支援および実行に対して「伴走型」の支援を実施し、小規模事業者の持続的発展に向けた支援を実行します。

地域経済の活性化と雇用の創出を図るために、総合支援窓口として地域の事業者創出および事業承継に関する問題を解決し、小規模事業者の持続的発展に寄与することで、地域経済の存続・

発展を目指します。

経営発達支援事業の取り組みを実施するにあたり、遠軽町における現状や課題、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、次の目標を掲げます。

【目標①】 小規模事業者の経営力向上

- ・小規模事業者が持続的な経営を行えるように経営基盤の強化を支援します。

【目標②】 地域資源を活用し地域経済の活性化

- ・小規模事業者が商品に地域資源を活用することを支援し、高付加価値化した商品を求めて遠軽町へ訪れる交流人口の増加を図り、小規模事業者の利益拡大と共に、地域経済の活性化に繋がります。

【目標③】 小規模事業者の減少を抑制

- ・新規創業・事業承継の支援により小規模事業者と雇用の維持を図ります。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間

令和4年4月1日 ～ 令和9年3月31日

(2) 目標の達成に向けた方針

前掲「経営発達支援事業の目標」を達成するため、達成方針を以下のとおり設定します。

【目標①】小規模事業者の経営力向上

小規模事業者の経営力向上を図るため、事業者の「儲ける力」の強化を支援します。

その方法として、地域経済動向調査や需要動向調査により業種別の景況感、動向や見通しを把握し、窓口・巡回指導により小規模事業者の売上増や経営課題を解決するため経営分析の結果を踏まえ、事業計画の策定支援を行います。

積極的な巡回指導で事業計画策定の進捗状況の確認を行うと共に、事業計画の実効性を高めるため、事業計画策定後のフォローアップを行い、きめ細かい伴走型の指導・助言を行います。

【目標②】地域資源を活用し地域経済の活性化

域外からの交通インフラを利用した観光客をターゲットに、地元産品を活用した新商品の開発支援や既存商品の改良支援により、域外からの資金流入による域内経済の活性化につなげます。また、展示会出展支援やECサイト出展支援など、地域資源を活用した商品等の域外への販路拡大を支援することにより小規模事業者の発展に寄与し、地域経済の底上げを図ります。

【目標③】小規模事業者の減少を抑制

円滑な事業承継・引継ぎが行われるよう、事業計画の策定支援と課題解決に向けた支援を専門家派遣、個別相談などで行います。

新規創業希望者の掘り起こしを行うための相談会開催などの支援を積極的行います。また、創業後の専門家派遣、個別相談などきめ細かい伴走型支援でビジネスモデルの構築を図ります。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域経済動向調査に関すること

(1) 【現状と課題】

遠軽商工会議所においては、RESAS（地域経済分析システム）は、情報として確認はしていたものの、そのデータ等の活用が不十分で、小規模事業者への情報提供が十分になされておりませんでした。今後はこれらの情報を有効活用し、更に地域の実情を表す調査をいかに行うか、その情報をどのように提供をしていくかが課題となります。

(2) 【目標】

内 容	公表 方法	現 状	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
RESAS 分析結果の 公表	HP 掲載	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業者アンケ ート調査分析 の公表	HP 掲載	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 【事業内容】

①RESAS（地域経済分析システム）の活用

小規模事業者が今おかれている状況を知り、今後の事業展開の「布石」を打つことができるよう、ビッグデータを活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表します。

○調査手法

- ・経営指導員が調査項目情報の整理、分析を行い、商業・工業・観光の分野別にまとめ簡易的なコメントを付したレポートを作成します。

○調査項目

- ・地域経済環境マップ（生産分析）
- ・まちづくりマップ（From-to分析）
- ・産業構造マップ など

②事業者アンケートの実施

地域内の景気・景況動向をいち早く把握し、小規模事業者に対する経営支援に活用するため、

年1回調査・分析を行います。

○調査対象

- ・遠軽商工会議所全会員事業者（約500者）

○調査項目

- ・自社の業況・売上・採算・資金繰り・次期見通し・現状課題等

○調査手法

- ・FAX送信ならびにメールにて回収を行います。（目標回収率20%以上）

（４）【活用方法】

RESASおよび事業者アンケートで情報収集・調査・分析した結果は巡回指導を行う際の参考資料として活用するとともに、当所ホームページに掲載し事業者に広く周知いたします。

４．需要動向調査に関すること

（１）【現状と課題】

需要動向を得る機会としては、遠軽町の事業であるプレミアム付商品券事業および、お食事券事業を実施した際、全体の使用金額や使途別目的とする回収調査を実施しましたが、商品券やお食事券を使用する消費者のニーズを十分に把握できる内容ではありませんでした。

また、遠軽商工会議所のほか、遠軽町・えんがる町観光協会・えんがる商工会・遠軽物産協会・JAえんゆう・アスパラ生産部会・白滝じゃが生産部会・白滝ジオパーク推進協議会で構成されるオホーツクえんがる産業振興協議会で行っている「愛食フェア」でプレゼントの応募券用紙の一部にフェアや料理に対する意見、要望を記載する欄を設けて集計は行っていましたが、需要動向を捉えるには不十分でした。

小規模事業者は確実な情報で消費者のニーズを把握する手段が乏しいため、大多数は需要動向については自己感覚や仕入先、同業者などの関連企業から情報を得るしかなく、今後は正確な消費者ニーズを収集し事業者へ提供する仕組みづくりが課題となります。

（２）【目標】

内 容	現 状	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
愛食フェアでの 需要動向調査	未実施	3者	3者	3者	4者	4者

（３）【事業内容】

- 飲食店の地場産品を活用したメニューへのアンケート調査

毎年10月にオホーツクえんがる産業振興協議会で行っている、地域特産品を活用した料理を提供する「愛食フェア」で対象料理を食べた来客者に対しアンケートを行い、消費者の観点から何を求めているかを把握することにより、メニューの改良や新商品の開発、その他地域資源とのタイアップに繋げるものとします。

①調査対象店および調査方法

「愛食フェア」参加店(令和3年度27社参加)の店舗のうち、フェア参加店から**(2)【目標】**の事業者数を抽出し、調査票と回収ボックスを設置し回収します。なお、回収率を高めるため、アンケート回答者を対象にしたプレゼント企画を実施します。

②目標サンプル数

50人以上

③調査項目

- ・居住地域
- ・年齢
- ・性別
- ・何人で来客したか
- ・食材の種類(ジャガイモ・玉ねぎ・かぼちゃ・ジビエから選択)
- ・味の満足度(5段階評価)
- ・量の満足度(5段階評価)
- ・味や量に対してのコストパフォーマンス
- ・一緒に併せたい食材
- ・食材の調理方法の希望 など

④調査結果活用方法

各フェア終了後、調査票を回収し個店ごとに経営指導員等が整理分析を行った結果を、今後のメニューの改良・開発に利用できるよう調査対象事業者へ提供します。

5. 経営状況の分析に関すること

(1)【現状と課題】

今まで小規模事業者の経営状況を把握する機会としては、主に小規模事業者経営改善資金(マル経資金)等の金融支援や小規模事業者持続化補助金申請時、税務申告の相談業務の際にしかありませんでした。また、把握した内容を分析に繋げる仕組みづくりも不十分だったのが現状です。

今後、小規模事業者の持続的発展を遂げるためには、自社の状況を定量面や定性面の分析により正確に把握することで同業他社との比較ができるようになるなど、経営分析のメリット・重要性についてしっかり理解してもらうことが課題となります。

(2)【目標】

内 容	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
経営分析 事業者数	未実施	22者	24者	26者	28者	30者

(3)【事業内容】

①経営分析実施事業者

日頃支援を行っている事業者に対しては決算内容が把握できる機会に経営分析を行います。また、日頃相談等がなく財務内容が把握できない小規模事業者に関しては、巡回、相談窓口等で経営上の抱えている悩みの掘り起こしを行い、定量面および定性面での分析で課題の抽出を行います。なお、経営分析数については現在の経営分析の実情と分析対象となりえる小規模事業者数を勘案し5年をかけ経営指導員一人当たり15者を目標とします。

②経営分析の内容

<1>定量面分析の実施について

個社の決算内容から収益性に関する項目、安全性に関する項目、生産性に関する項目について財務分析し提供することで、単純収支では捉えられない部分を明らかにします。分析結果については、日本政策金融公庫が提供している「経営指標」と比較、昨年度との比較をグラフ等で事業者が把握しやすい形で提供します。

分析項目	具体的調査項目
収益性	・限界利益率　・変動費　・固定費　・売上高営業利益 ・損益分岐点
安全性	・流動比率　・当座比率　・固定比率　・自己資本比率
生産性	・労働生産性　・労働分配率　・1人あたりの売上高 ・1人あたりの経常利益

<2>定性面分析の実施について

経営指導員等による聞き取り内容に偏りが出ないように、経済産業省ローカルベンチマーク等をメインのヒヤリングシートとして活用し、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報・技術)の他、経営機能等を小規模事業者と対話を通じ実態を把握します。その結果をSWOT分析およびクロスSWOT分析を用い、その結果を経営指導員等で協議・検討し、複数の視点での分析結果を提示し

事業者の説明を行います。

分析項目	具体的調査項目
経営者に関する事	・ 経営理念、ビジョン ・ 経営意欲 ・ 後継者の有無
事業に関する事	・ 起業および事業沿革 ・ ITに関する投資、活用の状況 ・ 強み、弱み（商品・技術力・販売力等）
企業を取り巻く 環境・関係者に関する事	・ 市場動向、規模、シェアの把握 ・ 競合他社との比較 ・ 顧客リピート率 ・ 従業員定着率 ・ 金融機関との関係
内部管理体制に関する事	・ 組織体制 ・ 事業計画の有無 ・ 商品開発の体制 ・ 人材育成の取り組み状況

＜３＞専門家との連携

分析を行った事業者がさらに掘り下げた分析を求めている場合、北海道よろず支援拠点等の支援機関の専門家と連携して分析を行います。

（４）【分析結果の活用】

上記の経営分析をその小規模事業者へ提示することで、自社能力評価を行い、自社の経営課題や強み・弱みを浮き彫りにし、今後の事業計画策定など持続的な発展の足がかりにするものとします。

また、分析結果はデータで保存し、分析を行った小規模事業者の今後の支援に生かすものとします。また、今後の事例検討や同業他社の比較等日頃の支援に活かします。

６．事業計画策定支援に関すること

（１）【現状と課題】

小規模事業者の事業計画策定の機会としては、主に小規模事業者経営改善資金（マル経資金）等の金融支援や、小規模事業者持続化補助金申請時等でありその対象者は、限られた事業者にとどまっており、そのため事業計画策定支援件数も年間数件というのが現状です。事業計画の重要性や必要性について把握している小規模事業者も少なく、遠軽商工会議所でも計画策定に関する支援を十分に行えておりませんでした。今後、小規模事業者が事業計画の意義や重要性についてしっかり理解し、実効性のある事業計画を自発的に策定していけるよう、どのように支援していくかが課題となります。

(2) 【支援に対する考え方】

「3. 地域経済動向調査」、「4. 需要動向調査」、「5. 経営状況の分析」を基に、小規模事業者が持続的な発展を遂げるためには実効性のある事業計画を策定することが重要であることから、その意義と重要性を理解していただくため、「5. 経営状況の分析」を行った小規模事業者に対してセミナー等の開催を行います。また、必要に応じDX推進に向けた取り組みも計画に組み入れられるようIT・デジタル化セミナーの開催を行い、多様性に富み、実効性のある事業計画の策定を支援します。

(3) 【目標】

内 容	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
事業計画策定 セミナー	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
IT・デジタル化 セミナー	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画 策定事業者数	未実施	1 1 者	1 2 者	1 3 者	1 4 者	1 5 者
事業継続・承継に 向けた事業計画 策定事業者数	未実施	1 者	1 者	1 者	2 者	2 者
創業における個 別相談会の開催	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
創業における事 業計画策定事業 者数	未実施	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(4) 【事業内容】

①事業計画策定に関するセミナーの開催について

経営分析を行った事業者を対象とし、事業拡大や経営課題の改善など、自社の実情を踏まえた実効性のある事業計画を策定するため、中小企業診断士等の専門家によるセミナーを年1回開催し、自発的な事業計画策定を促します。また、その後経営指導員等が積極的に支援し、事業計画の完成を図ります。

《セミナー概要》

- ・募集方法：経営分析を行った事業者へ案内を手渡しにより配布

- ・開催回数：年１回
- ・カリキュラム：「事業計画策定の意義や重要性」など

②小規模事業者のＤＸ推進に向けたＩＴ・デジタル化セミナーの開催について

小規模事業者が競争優位性を確立させるためにはＩＴ・デジタル化も手段の一つであることを認知していただくために、北海道よろず支援拠点や北海道中小企業団体中央会等と連携し、ＩＴ・デジタル化セミナー等を小規模事業者に広く募集し開催します。

《セミナー概要》

- ・募集方法：会報およびHP掲載にて小規模事業者へ周知する。
- ・参加者数：２０者
- ・開催回数：年１回
- ・カリキュラム：「キャッシュレス」「業務デジタル化」など

③事業継続・承継に向けた事業計画策定支援について

各種支援業務の中で、事業承継が経営課題として明らかになった小規模事業者に対して、専門知識が求められるため、北海道事業承継・引継ぎセンターの専門家と連携するとともに、経営指導員が事業計画策定支援を行います。

④創業における事業計画策定支援について

創業を検討している者に対して、個別相談会を開催し事業計画策定への知識向上を図り、事業計画策定や実行、各種制度を活用する支援を実施し、ビジネスモデルとして成立するよう伴走型の支援を実施します。あわせて北海道よろず支援拠点等の支援機関の専門家と連携してきめ細かい事業計画策定支援を実施します。

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】

これまでは事業計画策定支援後の支援については対象者が限定的であり、策定後の支援頻度についても少なかったのが現状です。今後は「6. 事業計画策定支援に関すること」において策定支援した小規模事業者に対してどのようにフォローアップしていくかが課題となります。

(2)【支援に対する考え方】

事業計画を作成した後、計画の進捗状況の確認を行うため、フォローアップ頻度を設定し、巡回訪問もしくは窓口で支援を行います。また、PDCAサイクルの定着化を図り、事業者が自ら課題解決に向け自立した発展ができるよう支援します。また、経営指導員等は全員が連携し、事

業者の方向性など意見を出し合い、一丸となって定期的かつ継続した支援体制を構築して支援します。

(3)【目標】

内 容	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
事業計画策定後 フォローアップ対象 事業者数	未実施	13 者	14 者	15 者	17 者	18 者
頻度（延回数） ※対象事業者数×4回（3 ヵ月に1回）		52 回	56 回	60 回	68 回	72 回
売上5%以上増加事 業者		3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(4)【事業内容】

①事業計画策定後のフォローアップに関すること

事業計画策定支援した全事業者に対し、3か月に1回フォローアップのため巡回訪問または相談窓口にて進捗状況の確認を行います。確認した進捗状況は経営指導員等による検討会議で確認を行った経営指導員等が報告し、複数人で検討したのち、問題なく推移していると判断した事業者に関しては、フォローアップの頻度を6か月に1回とします。また、事業者が策定した事業計画の進捗状況が思わしくなく事業計画との間にズレが生じており、修正が必要になった場合は、その原因の特定および問題の排除手段、対策の立案を検討会議で助言方法の検討を行い、事業者が納得したうえで、軌道修正がスムーズに行えるように支援します。その際は、フォローアップの頻度を2か月に1回とします。

フォローアップの際、高度な専門知識が必要となる場合は、北海道よろず支援拠点等の専門家と連携し支援を行います。

②各種補助・助成制度の活用によるフォローアップの実施

策定した事業計画の実効性を向上させるため、国、北海道、遠軽町が施策する補助事業を有効活用することによって、資金面でのフォローアップを行い、巡回訪問・窓口来所の時に進捗確認を行って事業計画の目標達成に向けた支援を実施します。

また、進捗状況が思わしくない場合は、専門家と連携し目標達成に向けた軌道修正を支援していきます。

③金融支援によるフォローアップの実施

事業計画の目標達成のために運転資金や設備資金が必要な場合は、北海道、遠軽町、遠軽信用金庫、日本政策金融公庫北見支店と連携し、道融資、町融資、マル経資金、小規模事業者経営発達支援資金などを活用することで円滑な調達支援を実施します。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 【現状と課題】

現状の小規模事業者のうち、小売店や飲食店などの業種では、遠軽町域内や近隣町村からの利用に限定されているのがほとんどであり、大型店の台頭や人口減少等により、既存の経営環境がますます厳しくなっております。そのため、オンライン等を用い、商圈外に販路を広げる事の重要性は理解しつつも、小規模事業者の高齢化や知識不足で取り組みが進んでいないのが現状で、新たな顧客の発掘に繋がっていません。また、「オホーツクえんがる産業振興協議会」の地域資源を活用した特産品メニューのフェアを行っても、展示会や物産展等に参加する支援体制が不十分でした。今後は地域での需要が減少するなか、経営指導員等がどのように小規模事業者の発展のため需要を開拓する支援を行っていくかが課題となります。

(2) 【支援に関する考え方】

小規模事業者の物産会等への参加を促し、専門家派遣や出展支援、次回の出展に向けた支援を行います。また、ITを活用した販路拡大等DXを押し進める事により、商圈外をターゲットとした需要の開拓に関する支援を行っていきます。

これらの有効性を高めるため商品開発の支援と小規模事業者への情報発信での支援を行っていきます。

(3) 【目標】

内 容	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
①物産展 参加事業者数	未実施	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上 5 %以上 増加事業者		1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
②E C サイト等 利用事業者	未実施	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上 5 %以上 増加事業者		1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(4)【事業内容】

①物産展（B t o C）への参加について

域外への需要の開拓が課題の一つであることから、オホーツク物産振興協議会、北海道オホーツク総合振興局等主催で行われる道内都市圏（札幌・旭川）での物産展や、道外首都圏で開催される物産展に小規模事業者が出展できるよう各種物産展の開催情報の収集を行い、地域資源を活かした商品での出展を支援します。その際、必要に応じ専門家と連携をとったうえ、需要動向を踏まえた商品の改良および新規開発に係る支援、紹介パンフレット作成支援、展示等のPR支援等を行い、開催場所にも同行しアンケート調査を行うなどきめ細かい伴走支援を行います。

出展後は同行した際に行ったアンケート調査を経営指導員等が分析し、次回の出展に向け商品の改良・PR方法等の提案を行います。

想定物産展…オホーツクフェア i n チカホ：毎年1月に1日12万人以上の往来がある札幌駅前地下広場歩行空間（通称：チカホ）で行われる、オホーツク地域の食と観光が一体となって「オホーツクの魅力」を発信するイベント、オホーツク管内の20事業者程度が参加する物産展のほか、観光PR・プロモーションも行われる。主催は北海道オホーツク総合振興局・オホーツク物産振興協議会・オホーツク商工会議所協議会等

②ECサイト等の活用支援について

小規模事業者のうち、ネット販売が有効と考えられる商品を製造販売する小規模事業者に対し、町外・道外へのB t o C販売促進ツールとしてECサイト（楽天市場等のショッピングモール型・自社で構築する単店舗型）を活用した販売を巡回や窓口相談時に提案し、必要に応じ専門家の派遣を行うなど積極的な売上の拡大の機会を図ります。実際に小規模事業者がECサイトを利用した販売を行う場合は、必要に応じ専門家との連携を取りながらECサイト内でのデザインや商品紹介方法など、売上拡大に繋がる支援を行います。また、インターネットサイト「さとふる」・「ふるさとチョイス」等で行っているふるさと納税制度の「お礼の品」の有効活用の提案も行っています。

Ⅱ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み

9．事業の評価およ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】

遠軽商工会議所においての事業計画にもとづく事業実施の評価は、議員総会等での事業報告等実施していましたが、外部有識者からの評価を受けることはありませんでした。今後は、実施した支援事業の評価・見直しについて外部有識者の意見を含め行っていく仕組みづくりが課題となります。

(2)【事業内容】

- ①経営発達支援計画の事業の評価、見直しを行うため、遠軽町商工観光課長、遠軽信用金庫本店営業部長、遠軽商工会議所事務局長、遠軽商工会議所法定経営指導員を構成員とする、「遠軽商工会議所経営発達支援計画評価委員会」（以下、評価委員会）を設置、年に1回、1年間の成果を定量的な指標に基づき、当該年度に実施した事業内容について、実施状況・事業の成果・評価・見直しについて検討・協議し、三役会（正副会頭・専務理事）へ提出します。
- ②評価委員会から提出された検討・協議結果については三役会で審議し、次年度の事業実施方針に反映させるものとします。
- ③事業の評価・見直しの結果を当所ホームページで公表します。
(<https://engaru-cci.jp/>)

10．経営指導員の資質向上等に関すること

(1)【現状と課題】

現在、経営指導員等は、北海道商工会議所連合会が主催する「経営指導員等研修会」に年に1～2回参加しており、多岐にわたる事業者からの相談に対応できる支援能力の向上を図ってきましたが、支援担当者間での情報の共有や、各機関・専門家等へ繋げるための知識や体制が必要となります。また、現在の社会環境の変化に伴い、経営者の高齢化が進む当地域では対応が遅れている、DXに関する内容にも対応できるよう、関連する研修や専門家へ繋げるためのノウハウを取得する必要があります。

(2)【事業内容】

- ①北海道商工会議所連合会が主催する「経営指導員等研修会」に、年間1回以上参加します。

独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する中小企業大学校旭川校での受講を中心に、支援担当者の中で不足している内容の講習を受け、支援レベルの向上を図ります。特に、税務に関する相談については、支援担当者の中でスキルやノウハウが偏ることがなく支援体制が維持できるよう、研修会を受講いたします。

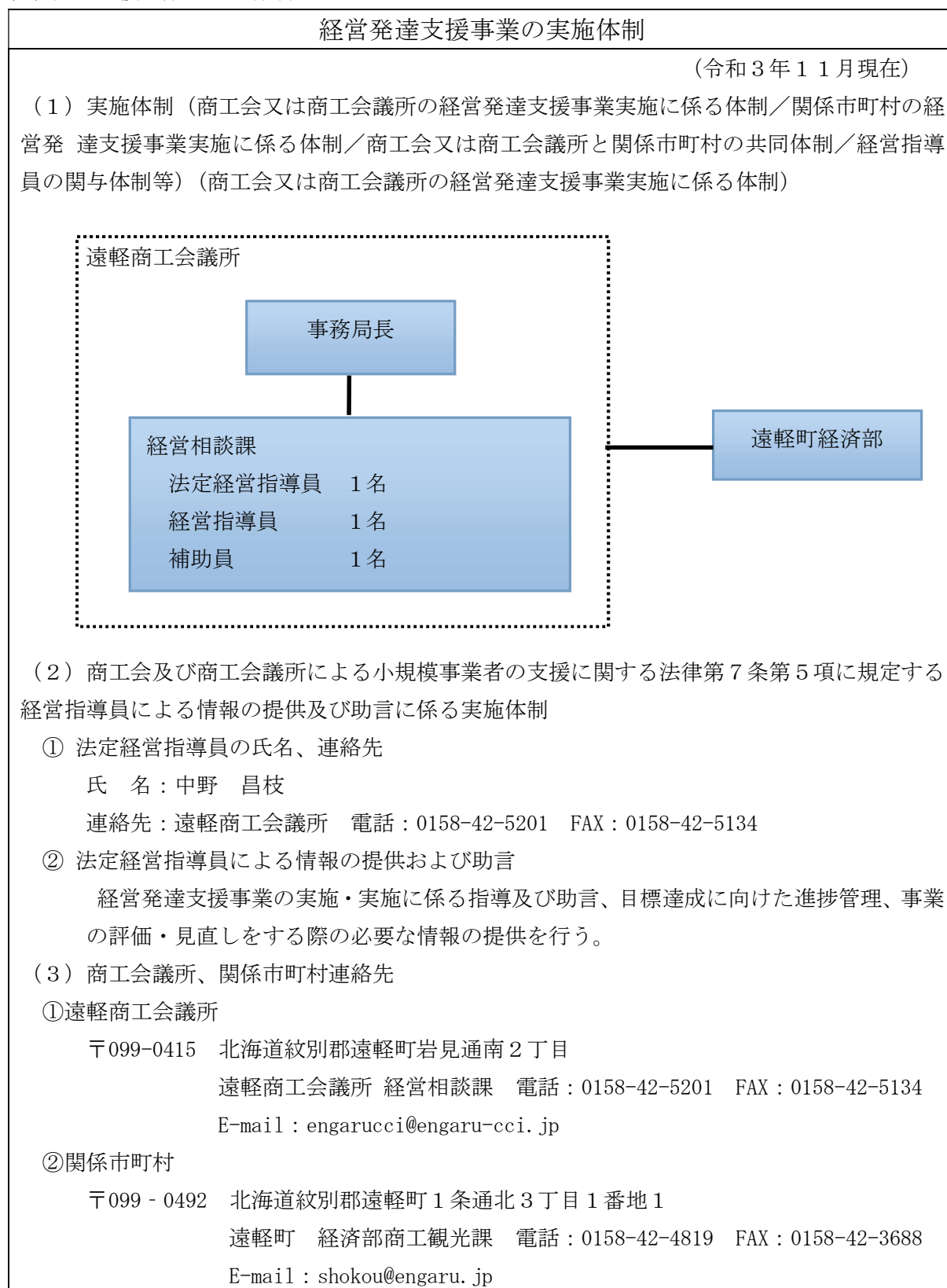
②事業承継や新規創業支援、BCP計画作成支援、新分野展開や業態転換・事業・業種転換等の支援には、支援担当者が独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道支部、北海道よろず支援拠点、北海道中央企業団体中央会等の該当するセミナーを受講、上記「経営指導員等研修会」においても、該当する内容の研修があった場合には支援担当者が受講し、ノウハウ取得に努めます。また、事業者が必要としている専門家を派遣できるよう、支援機関との連携を図ります。

③職員間でのミーティング・申し送り等を週1回程度行い、支援に関する課題や、実際にあった相談内容を共有化できる体制を作ります。カルテシステムの利用で、各事業者からの相談内容をデータ化し、全員が内容を閲覧できるようにします。それによって事業者の経営課題となっているものは何か把握すると同時に、現在地域の事業者が課題としている内容を全職員が共有し、的確な支援や助言を行えるよう、支援体制を強化していきます。また、支援担当者がそれぞれ受講した研修内容については、全員が同様のスキルを習得できるよう、毎週のミーティングの中で申し送りし、職員間のスキルや知識の向上を目指します。活用できるデータがあれば、共通のフォルダで全員が閲覧できるよう管理し、支援に活かしていきます。

④販路拡大を目指したECサイト構築の支援、キャッシュレス決済や、帳簿の電子化を目指す事業者に対する支援等ができるよう、支援担当者が経営指導員研修会等で「デジタル化支援の進め方」セミナーを受講します。事業者の相談内容に対応できるスキルを身につけ、IT化、DXの支援に繋がります。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額およびその調達

(単位 千円)

	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	1,190	1,190	1,190	1,220	1,220
・地域の経済動向調査に関すること	100	100	100	100	100
・需要動向調査に関すること	90	90	90	120	120
・経営状況の分析に関すること	0	0	0	0	0
・事業計画策定支援に関すること	0	0	0	0	0
・事業計画策定後の実施支援に関すること	0	0	0	0	0
・新たな需要の開拓に関すること	500	500	500	500	500
・経営指導員等の資質向上等に関すること	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
会費収入、国補助金、道補助金、町補助金、受託料収入、手数料収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

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

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