

経営発達支援計画の概要

実施者名	江部乙商工会（法人番号 6430005007479） 滝川市（地方公共団体コード 012254）
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>①事業計画の策定並びに実行による経営力強化 ②創業並びに事業承継による小規模事業者の維持確保 ③豊かな観光資源を活かした観光ビジネスの構築による交流人口の増加</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域経済動向調査に関すること (1) 公的機関・金融機関等の景況調査データの活用・公表 (2) RESAS（地域経済分析システム）の活用による地域経済動向の情報提供</p> <p>4. 需要動向調査に関すること (1) 商談会・展示会等での需要動向調査 (2) 観光客に対する需要動向調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること (1) 経営分析を行う事業者の発掘と経営分析結果の活用</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること (1) DXセミナー・個別相談会の開催 (2) 事業計画策定セミナー・個別相談会の開催 (3) 事業承継計画策定支援 (4) 創業計画策定支援 (5) 観光関連業種における事業計画策定支援</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 事業計画策定事業者に対するフォローアップ (2) 事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ (3) 創業計画策定事業者に対するフォローアップ (4) 観光関連業種における事業計画策定事業者に対するフォローアップ (5) 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</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) DX推進によるITツールを活用した販路開拓 (2) 商談会出展支援（B to B）</p>
連絡先	<p>名 称：江部乙商工会 住 所：〒079-0462 北海道滝川市江部乙町西12丁目1番15号 電 話：0125-75-2529 F A X：0125-75-6332 E-Mail：ebeotsu@rose.ocn.ne.jp</p> <p>名 称：滝川市 産業振興部 産業振興課 住 所：〒073-8686 北海道滝川市大町1丁目2番15号 電 話：0125-28-8030 F A X：0125-23-5839 E-Mail：syoukou@city.takikawa.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

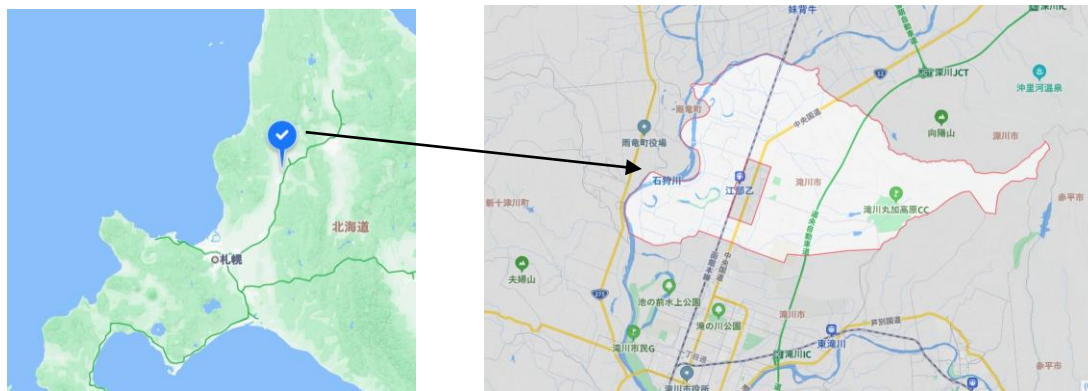
1. 目標

(1) 地域の現状と課題

① 江部乙町の概要

江部乙町は滝川市の北部に位置し、札幌市と旭川市を結ぶ国道 12 号を挟み西側地区は、石狩川の肥沃な土地を活かした田園が広がり、東側地区は丸加高原に代表される丘陵地が続きます。春はナタネ採取のための菜の花畑が広がり、秋には丸加高原展望台から一面に広がる雲海を見られるなど、四季折々の風景を望むことができます。

1971 年の滝川市との合併により滝川市江部乙町となり同一行政区内に滝川商工会議所が併存しています。



② 滝川市・江部乙町の人口推移

滝川市の人口は昭和 60 年をピークに人口減少に転じ、ピーク時に 52,004 人であった人口が令和 5 年には 37,511 人まで減少しています。その要因として当市は近隣市町の産業の発展とともに、商業・サービス業を中心に発展してきましたが、近隣産炭地の炭鉱の相次ぐ閉山と、それに伴う関連産業の衰退があります。今後の自然増減を考慮しても人口減少と少子高齢化は避けては通れず国立社会保障・人口問題研究所によれば、滝川市の人口は今後も急速に減少を続け令和 22 年には 28,000 人まで減少するものと推計されており、市内経済も縮小していく状況にあります。

こうしたなかで、滝川市では持続可能なまちづくりのためには、未来を担う子供たちを育み、地域に愛着と誇りを持ちながら健康で心豊かに暮らしていけることに加えて、滝川市の豊かな自然と農畜産物をはじめとする豊富な地域資源の魅力を市内外に発信することで交流人口を増やすとともに、都市機能と自然環境が調和したコンパクトシティを目指しています。

《滝川市・江部乙町の人口推移》

	平成 7 年	平成 12 年	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年	令和 2 年	令和 5 年
滝川市	48,425	46,881	45,562	43,170	41,209	39,490	37,511
江部乙町	5,321	5,000	4,700	4,248	3,644	3,259	2,805
老年人口比	16.0%	20.0%	23.9%	27.0%	31.5%	35.1%	36.2%

※高齢人口比は滝川市における 65 歳以上の人口比。

③ 江部乙町の産業の現状と課題

(農業)

江部乙町の基幹産業は米作を中心とする農業です。人口減少に伴う農家戸数の減少や経営者の高齢化が進む中、労働力の担い手の育成・確保や経営面積の拡大に対応するため計画的な基盤整備事業の実施やスマート農業の推進を通じて、農作業の効率化が求められています。

また、安定的な地域農業の維持に向けて農業経営の継承や新規就農者確保に繋がる農業体験や農泊事業の取組が必要であるとともに、農商工連携による新商品開発が期待されます。

(商工業)

江部乙町の商工業者数は次のとおりとなっています。

(令和6年7月1日現在)

業種	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	33	6	5	26	6	23	27	126
R1 商工業者数との比較増減数	+3	+1	+2	+4	-3	-4	+10	+13
小規模事業所数	33	5	3	22	6	23	26	118

業種により増減の傾向が出ており建設業や製造業は堅調に数を維持していますが、飲食業、サービス業は事業主の高齢を理由にした廃業が多く事業数が減っている傾向があります。

飲食業に関しては江部乙町内には道の駅のレストランとラーメン店しかなく、飲食を伴う会合、懇親会等を開催する場合は滝川市街地まで出向くしかなく地域住民の利便性を欠いています。

また、サービス業は近年高齢化を理由に理美容業の廃業が続いております。

小売業では国道12号線沿いにコンビニが2店舗、院外薬局が1店舗新規開業をしたことにより事業者数は維持しておりますが地元根差した古くからの個人商店はここ数年のうちで廃業を考えている事業主も多く今後減少傾向になると予想されます。

建設業に関しては、事業主が比較的若い世代が多くここ数年での事業所数の減少は少ないと思われませんが、事業承継者が未定の事業者が多く早めの対応が必要な状況です。

(観光業)

滝川市の令和5年度年間観光客入込数は669.8千人でありそのうちの約20%にあたる138.1千人が菜の花まつりが開催される5月に集中しています。

しかしながら、138.8千人の観光客のうち滝川市に宿泊する者は1.9千人しかおらず、136.2千人は日帰り客である状況です。

このような状況のなか江部乙町は丸加高原をはじめとし滝川市の観光業を担うことができるスポットが数多く存在します。観光の拠点となる道の駅たきかわを有し、春には一面菜の花で黄色く染まる丘陵地、そして朝の冷え込みが厳しくなる秋からは早朝にかけて丸加高原から雲海を見ることができます。

このように四季折々違った景色を見せてくれる自然豊かな江部乙町ですが、その豊富な資源を有効に活用するまでには至ってはいません。

前述したように、毎年5月下旬には菜の花まつりが開催され、北海道内外から約7.8万人もの観光客が江部乙町を訪れますが、飲食店や宿泊場所が町内に少ないため地域経済に波及効果を得られていません。

今後は、観光ガイドの育成により江部乙町の魅力を訪れた観光客に周知することや、SNS等により情報発信を行うとともに、観光客が町内に泊まることのできるよう宿泊業誘致の取組などが必要です。

④ 小規模事業者の現状と課題

・江部乙町では地域の人口減少や高齢化の進行が小規模事業者に大きな影響を与えています。小売業や理美容業は消費者人口の減少に伴い売上も減少している現状のなかで、事業主自身の高齢化も進んでいます。

このような事業者の多くが家族経営を基本としているため、子供世代に事業を継承するかどうかの選択を迫られますが、事業承継を諦め廃業するケースが増えています。

・デジタル技術の導入やオンライン販売の拡充は急務とされていますが、事業主の高齢化が進んでいる江部乙町内では、デジタル技術への苦手意識や他人事と感じている者が多くデジタル技術の推進に踏み切れない事業者が存在します。

また、観光業への取り組みを進めるうえで、インバウンド需要に対応するためにキャッシュレス決済や観光案内、チケット販売、ホテルの予約などのシステムをデジタル化するなど、町内事業者のデジタル化・オンライン化による競争力の強化が必要となります。

・江部乙町内の小売業は滝川市街の大規模チェーン店との競争も大きな問題です。規模の経済の利点を持つ大企業に対して、コストや価格競争で不利な立場に立たされることが多いです。

このため、地元小売店だからこそできる品揃えや大規模チェーン店が行わないサービスを行うなど差別化戦略やニッチ市場へのアプローチを必要としていますが、それには創意工夫や新たなビジネスモデルが求められます。

・このような背景を踏まえ、今後の江部乙町内の小規模事業者の存続と発展には、デジタル技術の活用や後継者の育成、特産品開発や農泊・民泊事業などを行うための地域社会との連携、さらには持続可能な経営のための新しいビジネスモデルの確立が不可欠とされています。

また公的な支援策の充実や地域経済の活性化を図るための取り組みが一層求められる現状です。

(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

江部乙町内の人口減少や経営者の高齢化に伴う事業廃業など小規模事業者を取り巻く環境は今後一段と厳しいものとなることが予想されます。

このことは事業者が従来の商圏、商売では売上を確保できずに先細り事業継続が困難になることを明示しています。

さらに、デジタル技術の進展により、オンラインショッピングやデジタル決済が主流化する中で、伝統的な商業慣行のみで対応してきた事業者がこれら技術を推進できるかが課題です。

このような、小規模事業者の事業継続が困難になることによる地域経済の沈滞はそこに

住む地域住民の生活の利便性を失わせそのことがさらに地域経済を衰退させる悪循環を生む可能性があり、そのような状況は地域住民の生活のためにも防がねばならないことです。

したがって、商工会では地域の小規模事業者との対話と傾聴を重ねてデジタル化などの新たな技術の導入による競争力強化の必要性に気づきを与え、事業者自らがそれらに積極的に取り組むことにより経営力の強化を図ることで事業の持続的発展につなげるとともに、事業承継や創業などによる地域での事業の継続が必要です。

また、人口減少における地域経済の縮小を補うために観光ビジネス構築による交流人口、関係人口の増加も求められます。

これらを踏まえて、第1期計画の振興のあり方では「小規模事業者の事業継続と観光資源を活かした新たな財・サービスの創出によるまちの活性化」として掲げましたが、第2期では、より江部乙町内の現状と予想される将来像をふまえて、次のとおり商工会における「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を設定します。

- ア) 小規模事業者が経営力を強化することにより、事業の継続を図ります。
- イ) 地域小規模事業者数の維持確保を図ることによって地域経済の衰退を防ぎ地域住民の生活を守ります
- ウ) 豊富な地域資源を活用した観光ビジネスにより、交流人口、関係人口を増やすことで、人口減少で失われることが予想される経済損失を補います。

② 滝川市総合計画との連動性・整合性

滝川市では「滝川市総合計画（2023年度～2032年度）」にて「心が育ち 人を紡ぐ いつまでも住み続けたい “ちょうどいい田舎”」を将来像に掲げています。

その中で産業振興の基本目標として「元気で魅力ある産業と、人が集うまち」と定めて以下3つの施策を挙げています。

施策1 「農業の振興」
地域農業をけん引する担い手の育成と省力化を実現するスマート農業の普及などにより安定した地域農業の確立を目指します。

施策2 「力強い産業の創出」
事業者の安定的な経営を推進するため、融資制度などによる金融支援を行うほか関係機関と連携し事業支援や事業承継等を推進します。また、競争力を持つ商品の開発や販路開拓、新分野進出などの取組に対して関係機関と連携を図りながら支援します。

施策3 「豊かな資源をいかした外客誘致・交流人口の拡大」
豊かな観光資源をいかし、その時々にあった観光プログラムを確立するとともに、地場製品の提供や特産品開発を行い、それらをマスメディアやSNSなどの情報媒体を活用して関係・交流人口の拡大を図ります。

滝川市が掲げた3つの施策のうち、商工振興、観光振興に係わる施策2及び施策3は前述の小規模事業者の現状と課題で示した内容並びに、長期的な振興のあり方における支援の方向性と同じであり、当会は滝川市と協同して経営発達支援事業を実施します。

③ 商工会としての役割

商工会は地域で唯一の総合経済団体として、今後予想される人口減少及び高齢化という地域課題を捉えて、創業支援、事業承継支援による小規模事業者数の維持確保及びDX推進による販路開拓や事業の効率化の実現を目指します。

また、観光ビジネス構築により人口減少を補うための交流人口、関係人口の増加などの取り組みを実施し、地域経済の維持拡大と地域住民の生活を守っていくことに寄与することがその役割です。

(3) 経営発達支援事業の目標

滝川市総合計画と商工会の役割を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を見据えた経営発達支援事業の5年間の目標を以下のとおりとします。

① 事業計画の策定並びに実行による経営力強化

今後予想される地域課題を捉え、事業者との対話により事業者自らが進んで今後の事業継続に取り組んでいけるよう支援します。その戦略ツールとして事業計画の策定やDX推進による経営力の強化・新規販路の開拓を行い売上・利益率の向上を目指します。

【事業計画策定事業者数 15者／5年】

【支援した事業者の売上増加目標3%（前年対比）】

② 創業並びに事業承継による小規模事業者の維持確保

地域住民の生活環境維持に必要な不可欠な小規模事業者の確保のため、創業支援、事業承継支援を行います。

【新規創業者数目標 5者／5年】

【事業承継者数目標 5者／5年】

③ 豊かな観光資源を活かした観光ビジネスの構築による交流人口の増加

江部乙町の豊かな観光資源を活かした観光関連事業者に対して事業計画策定支援、創業計画策定支援を行い、観光ビジネスを喚起させることにより交流人口・関係人口の増加に寄与します。

【観光関連業種事業計画策定事業者数 5者／5年】

【地域への裨益目標】

上記の目標達成へ向けた事業を実施することで、地域コミュニティの維持に必要な小規模事業者の持続的経営による、住民の生活環境維持を図ります。

併せて、交流人口、関係人口の増加による賑わいの創出を図り、これらの取り組みにより地域の持続的発展につなげます。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

【小規模事業者の目標達成に向けた方針】

①事業計画の策定並びに実行による経営力強化

小規模事業者の経営力を強化するためには、事業計画策定による経営戦略の立案やDX推進による販路の開拓などが必要となりますが、いずれも事業者自らが自社の課題に「気づき」「腹落ち」することで自身が課題に向けて自走化できるようになることが重要です。

そのために商工会は事業者と対話と傾聴を重ね事業者の信頼を得たうえで寄り添った支援を実施していきます。

②創業並びに事業承継による小規模事業者の維持確保

小規模事業者数の維持は地域住民の生活利便性に関わるだけでなく雇用の創出、地域資源の有効活用、また地域の特色や文化を維持する地域活性化のため必要です。

このために、商工会は事業承継・引継ぎ支援センターや滝川市、地元金融機関等と連携し対象者の掘り起こしを行い、創業計画策定支援や事業承継計画策定支援により小規模事業者数の維持を図ります。

③豊かな観光資源を活かした観光ビジネスの構築による交流人口の増加

観光関連業種事業者に対して、観光客に対する需要動向調査結果を活用した事業計画策定支援、創業計画策定支援を行うとともに、観光協会や旅行代理店と連携して江部乙町の観光ビジネスの喚起に繋がる取り組みを実施します。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

江部乙商工会では小規模事業者に対し事業計画策定支援、事業承継計画策定支援、創業計画策定支援を実施し小規模事業者数の維持に努めます。

特に観光関連業種に対しては今後の江部乙町の背骨となる産業となるよう、前記の支援に加え滝川市、観光協会、旅行代理店等との連携を図り観光ビジネスの喚起を促すことで地域への裨益目標達成につなげます。

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

第1期においては、北海道商工会連合会並びに北門信用金庫が提供する北海道内や空知管内の景況感をホームページ上で情報提供するとともに、経営環境アンケートとして経営指導員等が会員企業からヒアリングした地域の景況感等を提供することで、小規模事業者による外部環境の把握につなげてきました。

しかしながら、商工会における支援体制にも限界があり、小規模事業者が自らを取り巻

く経営環境として認識したうえで、事業計画策定に活用するまでの支援には至っておりませんでした。

第2期では、引き続き北海道内や空知管内の景況感をHPで掲載し外部環境の把握につなげるとともに、専門家等の関係機関と連携し、小規模事業者が自らを取り巻く外部環境として把握したうえで事業計画策定に活用することが求められます。

また、江部乙の地域資源を活かした観光ビジネスのための事業計画策定に活用を図るため、観光客入込数や消費動向等の把握についても必要となります。

(2) 目標

事業内容	公表方法	現状	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
①公的機関等の景況調査データの公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回
②地域経済動向の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①公的機関・金融機関等の景況調査データの活用・公表

北海道内や中空知管内の経済状況を把握するため、北海道商工会連合会が実施している中小企業景況調査報告書や、北門信用金庫による中空知管内景況レポートを活用し、四半期ごとに小規模事業者へ商工会ホームページで情報提供を行います。

【調査資料】 中小企業景況調査報告書四半期分（北海道商工会連合会）
中空知管内景況レポート（北門信用金庫）

【調査項目】 景況感、売上額、仕入額、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資 等

②RESAS（地域経済分析システム）の活用による地域経済動向の情報提供

「RESAS」の活用により近隣地域における消費動向や海外を含めた観光客の動向などを把握し情報提供することで、主に観光関連業種を営む小規模事業者による江部乙ツアーや宿泊プラン等を盛り込んだ事業計画策定などに役立てます。

【調査手法】 RESAS（地域経済分析システム）を活用し、地域経済動向の分析

【調査項目】 消費マップ（消費の傾向・外国人消費の比較 等）
POS データに基づく消費動向、国別の外国人消費動向等
観光マップ（目的地分析・From-to 分析 等）

(4) 調査結果の活用

調査結果は商工会ホームページに掲載し広く地域小規模事業者等に周知するほか、専門家等との連携により、外部環境として事業計画への活用を図ります。

また、観光ビジネス支援の際には観光客の属性、消費行動などを参考にし、事業計画策定に活用します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期では新商品開発に向けての需要動向調査を行うこととしていましたが、新商品開発を見込んでいた事業者が撤退するなど担い手となる小規模事業者の掘り起こしまでに至らなかったため、需要動向調査の実施ができませんでした。

第2期では地域外への販路開拓に意欲のある小規模事業者の掘り起こしを実施し、一般消費者やバイヤー等を対象に需要動向調査を行い、その結果を事業者に提供することにより商品の改善や新商品の開発に繋げる必要があります。

また、江部乙町における観光資源を活用した交流人口の増加を図るため、観光ガイドが提供するツアーコースや、農業体験ができる農泊・民泊といった宿泊に対する需要動向を調査することで、サービスの向上に繋げることが課題です。

(2) 目標

事業内容	現状	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
①商談会・展示会等での需要動向調査事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
②観光客に対する需要動向調査事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①商談会・展示会等での需要動向調査

商談会・展示会に出展した際に、一般消費者やバイヤー等を対象にアンケート調査を行い商品の改善や新商品開発の資料として活用します。

【対象者】 地域外への販路開拓を目指し、商品の改善や新商品開発に取り組む意欲のある小規模事業者

【想定される商談会・展示会】

「北の味覚、再発見！」(B to B) など

主催：北海道商工会連合会

開催時期：9月ごろ

概要：地域特産品を販路開拓支援事業の一環として、流通業者との商談会を実施しこれら特産品の販路開拓・拡大を図る。

来場者：流通・観光関係企業のバイヤー、一般消費者、関係機関

規模：出展者58社、来場流通バイヤー83社162名、他関係機関、札幌消費者協会、報道機関等、商談件数293件

※令和5年度実績

【調査方法】 来場者に対し商品の試供・試食を行い、事業者や経営指導員等が書面によるアンケート調査を実施する。

【サンプル数】 来場者50名

【調査項目】 ①来場者の属性

バイヤー向け：業種、会社名、役職、氏名

消費者向け：性別、年代、居住地

②商品の評価

バイヤー向け：味、価格、内容量、ロット、納期、商品の改善点等

消費者向け：味、価格、内容量、パッケージデザイン等

②観光客に対する需要動向調査

観光スポットを訪れる観光客を対象にアンケート調査を実施し、観光関連業種におけるサービスの改良や新サービス開発に対する資料として活用を図ります。

【支援対象者】江部乙町における観光資源を活用したツアーの開発に取り組む小規模事業者・民泊等による宿泊施設の提供に取り組む小規模事業者

【調査方法】観光スポットを訪れた観光客や、民泊等の利用者に対して書面やWEBを活用したアンケート調査を実施する。

【サンプル数】観光客等50名

【調査項目】・来場者の属性（性別、年代、居住地、同行する人数、滞在期間）

・旅行の目的や重視する点（例：自然観光、文化体験、食事等）

・観光スポットへの評価（選択理由、良い点、至らない点等）

・宿泊施設への評価（選択理由、良い点、至らない点等）

（4）調査結果の活用方法

調査結果は経営指導員等がクロス集計等を行い、事業者がターゲットとする客層や、従来ターゲットとしていなかった客層の分析結果など事業者が求める情報を活用しやすい形にしたうえで提供し、専門家と連携し販路開拓や商品の改善、新商品開発の資料として活用します。

また、観光客に対する需要動向調査結果は、観光関連業種におけるサービス、プランの改良や新サービス開発へ向けた事業計画の策定に活用を図ります。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

第1期では確定申告や金融斡旋、補助金申請などの場面で多くの事業者に対し財務分析の結果をもとに経営状況の説明を行ってきましたが、定量面の比率が高く、定性面での分析が足りなかったこともあり、高い理解度を得ることが困難で事業者自らがその結果を今後の経営活動に活かすところまでには至りませんでした。

第2期では、経営指導員等の巡回指導、窓口指導においてより深く事業者との「対話と傾聴」を重ねて、経営課題の解決の入り口となる経営分析の重要性を認識してもらうとともに、経営状況の分析による課題の抽出に、自ら取り組む意欲のある事業者を増やしていくことが課題です。

（2）目標

事業内容	現状	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
経営分析事業者数	10者	15者	15者	15者	15者	15者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

経営指導員等が巡回指導、窓口指導時に小規模事業者とのヒアリングを重ねることで、事業者自らが内在する経営課題を認識するとともに、本質的な課題抽出のための経営状況分析の必要性への気づきを促します。

これにより、「内発的動機づけ」による意欲のある支援対象者の発掘につなげます。

②経営分析の内容

【対象者】

上記により発掘した小規模事業者

【分析項目】

《財務分析》収益性：売上高総利益率、営業利益率

生産性：売上高労働性、資本回転率、棚卸資産回転率

安全性：流動比率、自己資本比率

成長性：売上高成長率、利益成長率、総資産成長率

《非財務分析》SWOT分析：事業者の強み、弱み、外部環境の機会、脅威の把握

市場・競合分析：市場シェア、競合分析、市場成長率の把握

【分析手法】

経営指導員等が対象事業者とともに経済産業省が提供する「ローカルベンチマーク」等のツールを活用して財務分析を行います。

また、非財務分析はSWOT分析を行うほか高度な知見を必要とする場合は専門家と連携して分析を行います。

(4) 分析結果の活用

経営課題抽出の入り口となる財務分析を行ったうえでSWOT分析により事業者の強み・弱みを把握するとともに、市場や競合といった外部環境の認識につなげ、本質的な経営課題の抽出を図ります。

こうして抽出された経営課題は、ニッチ市場への新規参入などの事業計画策定の資料として活用し、課題解決につなげます。

また、分析結果はクラウド型経営支援ツール※「Shokobiz」により蓄積、データベース化し職員間で共有することで、効率的な支援体制の構築に役立てます。

※「Shokobiz」：経営発達支援計画の支援対象である事業者及び支援の情報をデータ化し、分析・評価するためのクラウド型経営支援ツール

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期においては、事業計画策定セミナーや専門家による個別相談会の開催により事業計画の策定支援を行いましたが、事業者が事業計画策定の重要性を認識してもらい自発的・積極的に事業計画の策定に取り組むところまでは至りませんでした。

また、当地域における事業承継並びに創業への取り組みについては、必要性は認識しているものの情報収集などに留まり、具体的な支援にはつながっておりません。

第2期においては、事業者自らが経営課題解決のための事業計画策定の重要性を認識するとともに、課題解決に有益なDXの推進についても積極的に取り込めるように、「内発的動機づけ」を高めることが課題です。

また、喫緊の課題である事業承継や創業を支援することで、小規模事業者の事業の継続を図り、地域住民の生活環境の維持につなげることが求められています。

さらに、江部乙町において観光関連業種を営む小規模事業者が、新サービスの開発やブラッシュアップに取り組むための事業計画策定が求められます。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の「内発的動機付け」を高めるために、経営指導員等が前述の経営状況の分析結果等を用いながら小規模事業者との「対話と傾聴」を重ねることにより自らの経営課題に気づきをもたらし、事業者自身が納得したうえで経営課題克服に向けた事業計画策定に踏み出すことが重要です。

また、小規模事業者の事業継続のため重要な、事業承継計画並びに創業計画策定については、経営指導員等の巡回指導並びに窓口指導により情報収集を行うとともに、滝川市や地元金融機関等の関係機関と協調し支援対象者の掘り起こしを行い、専門家との連携による支援により事業承継・創業に繋がります。

観光関連業種における事業計画策定については、観光客に対する需要動向調査の結果を踏まえた事業計画にすることで成果につなげます。

(3) 目標

事業内容	現状	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
DX推進セミナー・個別相談会：各1回	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定セミナー・個別相談会：各1回	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
事業承継計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
創業計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
観光関連業種における事業計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

①DXセミナー・個別相談会の開催

DX推進は経営の効率化、新規販路の開拓、人手不足への対応など今後の経営には避けて通れないものであることを小規模事業者に認識してもらうとともに、基礎的な知識の習得を目的として、専門家を招致してセミナーを開催します。

また、セミナー開催後はDX推進に意欲的な小規模事業者を対象に、更に具体的な事業者の経営課題解決に活用できるDXの取組について個別相談支援を行います。

- 【対象者】地域の全小規模事業者
(DX推進の知識習得は全ての事業者にとって必要であると考えため)
- 【募集方法】巡回指導・窓口指導時に募集チラシによる案内、HPによる周知、商工会報による周知
- 【講師】ITコーディネーター等
- 【開催回数】セミナー年1回、個別相談会年1回
- 【参加者数】セミナー10名程度、個別相談会3名
- 【内容】DXの基礎知識、ITツールやSNSを活用した販売促進手法、業務効率化や人手不足解消、コスト削減等を実現するDX導入方法

②事業計画策定セミナー・個別相談会の開催

事業計画の策定についてはその効果に対して懐疑的な事業者も存在するため、事前に経営指導員等が巡回支援を実施し、小規模事業者と「対話と傾聴」を重ねることによりその重要性を認識してもらい、事業者自らが納得して事業計画策定に取り組めるよう支援します。

そのように「腹落ち」した状態で専門家によるセミナーや個別相談会に参加することにより事業計画策定の意義から個社の経営課題克服に対応した事業計画策定までの幅広い支援内容に対して高い理解度が期待できます。

- 【対象者】地域小規模事業者（経営状況の分析を行った事業者を主な対象とする）
- 【募集方法】巡回指導・窓口指導時に募集チラシによる案内、HPによる周知、商工会報による周知
- 【講師】中小企業診断士等
- 【開催回数】セミナー1回、個別相談会1回
- 【参加者数】セミナー10名程度、個別相談会3名
- 【内容】事業計画策定の意義
事業計画策定のためのビジョンと目標の設定
(中長期的なビジョンの明確化、売上、利益などの具体的な数値目標)
事業戦略の策定(成長戦略、価格戦略、差別化戦略、ニッチ戦略等)

③事業承継計画策定支援

- 【対象者】事業承継に取り組む小規模事業者
- 【支援手法】経営指導員等が巡回指導や窓口指導する際に後継者の有無や今後の事業継続について情報を取得します。
また、廃業を考えている事業者に対しても事業継続の可能性を探りながら一つでも多くの事業承継を実現できるよう支援します。
支援には専門家や北海道事業承継・引継ぎセンター、日本政策金融公庫札幌北支店などの関係機関と連携し事業承継計画の策定を実施します。

④創業計画策定支援

- 【対象者】創業希望者
- 【支援手法】新規創業支援では、滝川市や地元金融機関等の支援機関と連携して情報共有を図ることで創業希望者の掘り起こしを行います。
また、創業希望者には面談等により創業の動機や目的、創業する事業に対する経験、知識、強みを明らかにしたうえで創業計画書の策定を支援します。

さらに、資金調達に不安を持つ者には滝川市の創業補助金等の利用を提案するなど創業希望者に寄り添った支援を行います。

⑤観光関連業種における事業計画策定支援

【対象者】観光ガイドや宿泊施設などの観光関連業種を営む小規模事業者

【支援手法】観光関連業種の事業計画策定においては上述した地域経済動向調査におけるRESASの活用並びに、需要動向調査における観光客へのアンケート調査結果を活用し、旅の目的別のツアーや宿泊プランの事業計画策定に役立てます。観光ガイドを営む小規模事業者に対しては、観光客に対する需要動向調査結果に基づき、江部乙町における観光資源を活かしたツアーコースの作成及びブラッシュアップのための事業計画策定について、観光協会や旅行代理店との連携のもと支援を実施します。また、宿泊施設を営む小規模事業者については、農地を活用した体験プログラムなども含めた新たな宿泊プランの事業計画策定について、地域の農家との連携等により支援します。

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

第1期では、事業計画策定事業者に対して事業計画の進捗状況を確認するため四半期ごとの巡回訪問等によりフォローアップ支援を行うことを目標としていましたが、専門家によるフォローアップ支援のみとなっており目標とした頻度(回数)を達成できずにいました。

また、事業計画策定事業者に事業計画の実行による課題解決の重要性を認識させるところまで支援を行えなかったため、計画に対して事業者自らが推進していく意欲を醸成するところまで至りませんでした。

第2期では、各種計画を策定した全ての小規模事業者に対して、経営指導員が中心となり定期的なフォローアップを行うことにより、事業者の「内発的動機づけ」を高めたうえで計画通りの事業実行につなげる必要があります。

(2) 支援に対する考え方

事業計画及び事業承継計画を策定した小規模事業者に対しては四半期ごと(年4回)の訪問を基本として柔軟なフォローアップを実施します。

なお、創業の場合は経営課題が多く出てくることが予想されるため年6回の巡回訪問によるフォローアップを実施します。

また、巡回訪問によるフォローアップでは事業者との「対話と傾聴」を通じて計画実行の重要性を認識してもらい事業者自らがPDCAサイクルを回しながら計画を実行していく「自走化」を図れるように支援します。

さらに、何らかの原因で事業計画が停滞している事業者には課題解決のため支援頻度を増やすなど柔軟に対応するほか専門家と連携して計画実行を推し進めます。

(3) 目標

	現状	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
①事業計画策定後のフォローアップ事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者

頻度（延回数）	4回	1 2回	1 2回	1 2回	1 2回	1 2回
売上増加率3%以上の事業者数	0	1者	1者	1者	1者	1者
②事業承継計画策定後のフォローアップ事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延回数）	—	4回	4回	4回	4回	4回
③創業計画策定後のフォローアップ事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延回数）	—	6回	6回	6回	6回	6回
④観光関連業種における事業計画策定後のフォローアップ事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延回数）	—	4回	4回	4回	4回	4回

（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

事業計画を策定したすべての事業者を対象として、経営指導員等が四半期ごとに年4回巡回訪問を実施し、策定した計画の進捗状況を確認します。

また、フォローアップを行う際は、小規模事業者と対話と傾聴を重ねることで、事業計画実行の重要性を認識してもらい事業者自らがPDCAサイクルを回し自走化できるように支援します。

②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継計画を策定したすべての事業者を対象として、経営指導員等が四半期ごとに年4回を基本として巡回訪問を実施し、事業承継計画の進捗状況を確認します。

なお、事業承継については、承継の形態により高度な内容の支援が必要となる場合も考えられることから、専門家派遣などにより計画実行を支援します。

③創業計画策定事業者に対するフォローアップ

創業計画策定の小規模事業者に対しては、創業後は資金繰り等様々な経営課題が表面化することが予想されるため、経営指導員等が2か月に1回の年6回巡回訪問を実施し支援します。

巡回訪問では事業者との対話と傾聴を重ね創業後の不安解消を図るとともに、その課題ごとに専門家や金融機関との連携によるフォローアップを行うことで創業計画を進めます。

④観光関連業種における事業計画策定事業者に対するフォローアップ

観光関連業種における事業計画を策定した小規模事業者に対して、経営指導員等が四半期ごとに年4回を基本として巡回訪問を実施し、策定した事業計画の進捗状況を確認します。

巡回訪問では、観光協会や旅行代理店等と連携し、観光客の動向を見据えながら必要に

応じて計画の変更などを行うことで、着実な計画の実行につなげます。

⑤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

経営指導員等のフォローアップの結果、事業計画と進捗状況にズレが生じていると判断する場合は、巡回回数を増やしたうえで事業主との対話と傾聴により問題点の抽出と計画の軌道修正を図ります。

また、高度な経営課題の場合は専門家を派遣し、原因究明を行い、状況によっては事業計画再策定を視野に入れ、今後の対応策を検討します。

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

第1期では、経営指導員等による巡回指導の際に展示会や商談会等への出店希望事業者の掘り起こしを行いました。が、「店舗を閉めることができず人員不足のため展示会等に出展できない」、「現在の供給量で手一杯で需要が拡大しても対応できない」などの人的リソースや生産体制の理由から新たな需要の開拓には取り組むことができませんでした。

このようななか、地域の人口減少や高齢化は益々進むことが明らかであり、それに伴い地域小規模事業者の商圏・市場規模も萎んでいくことが予想されます。

第2期では、このような地域経済全体が縮小していく現状に歯止めをかけるべく、地域外への販路拡大を目指した展示会や商談会へ取り組む事業者の掘り起こしを引き続き行うとともに、DX推進によるITツールの活用を図ることで、人員不足などに対応した業務効率化に繋げることが課題です。

また、ITツールを活用した情報発信を行うことで、地域外への販路開拓並びに、地域に観光客を呼び込むことによる交流人口・関係人口の増加につなげることが求められます。

(2) 支援に対する考え方

DX推進に向けた取り組みとして、SNSの活用やECサイトの導入などによるITツールを活用した販路開拓を行うことで、既存の商圏に縛られずに販路を拡大し需要拡大に繋がるよう支援します。

DXの推進にあたっては地域小規模事業者の抵抗感が根強くあるため、これを払拭するために対話と傾聴を重ねてDX推進の目的やメリットを認識してもらうとともに新技術に対する不安を解消することが必要となります。

また、観光資源を活かしたツアーコースや宿泊プランについて、SNS等による情報発信を支援することで、交流人口・関係人口の増加を図ります。

さらに、商談会等の出展にあたっては、販路開拓を目指す意欲的な小規模事業者の掘り起こしを行うとともに、ITツールを活用した業務効率化などにより小規模事業者の出展環境を整え、事業計画に沿った需要の開拓につながる商談会を選定し、出展前後を通したきめ細かい支援を行うことで成果につなげます。

(3) 目標

事業内容	現状	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
①ITツールの活用による販路開拓事業者数	1者	3者	3者	3者	3者	3者

売上増加率3%以上の事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
②商談会出展事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
成約件数	—	1件	1件	1件	1件	1件

(4) 事業内容

①DX推進によるITツールを活用した販路開拓支援

既存の商圈にこだわらず広域での販路開拓を推進するためにSNSによる情報発信やECサイト構築による販路拡大を支援します。

また、観光資源を活用したツアー情報などをSNSにより発信することで江部乙町を訪れる観光客の増加を図るとともに、旅行代理店などと連携し、宿泊予約サイトでの宿泊プランの掲載を行います。

なお、支援には専門家を積極的に活用し効果的なものとなるよう取り組みます。

【支援対象】

- ・DX推進による販路開拓に意欲的な小規模事業者
- ・観光関連業種を営む小規模事業者

【支援内容】

- ・SNS活用による情報発信、販売促進、販路開拓の支援
《想定されるSNSによる情報発信支援》
Instagram、X、Facebook等による情報発信
Google ビジネスプロフィール等の活用による販路開拓支援
- ・ECサイト活用による販路開拓、需要拡大の支援
《予想されるECサイト構築等支援》
大手ECサイト（Amazon、楽天市場など）のストアページ開設支援
GMOペパボが提供するECサイト構築サービス「カラーミー」の活用

②商談会出展支援（B to B）

【支援対象】

地域外に販路開拓を目指すまたは新商品開発に取り組む意欲のある小規模事業者（なお、ITツール等を活用した業務効率化などにより、人員体制や生産体制の環境構築を支援するもの）

【想定される商談会】

「北の味覚、再発見！」（B to B）

主催：北海道商工会連合会

開催時期：9月ごろ

概要：地域特産品を販路開拓支援事業の一環として、流通業者との商談会を実施しこれら特産品の販路開拓・拡大を図る。

来場者：流通・観光関係企業のバイヤー、関係機関

規模：出展者58社、流通バイヤー83社162名、他関係機関、札幌消費者協会、報道機関等、商談件数293件

※令和5年度実績

【支援内容】

出展前：効果的な出展ブースレイアウト、バイヤーとの交渉のコツ等

出展時：陳列やディスプレイ、商談時のサポート

出展後：商談先へのアプローチ支援、アンケート調査の集計分析

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1期においては、経営発達支援事業の成果・評価見直しについて年1回、商工会、滝川市、北門信用金庫から成る評価委員会を開催し当該年度の事業報告と事業の評価を行っており、その開催報告は商工会ホームページに掲載していましたが、評価内容を次年度事業計画に反映させるまでは至っていませんでした。

第2期においては、事務局内でも情報を共有するとともにPDCAサイクルにより事業実施方針に反映させていきます。

(2) 事業内容

①事務局会議の開催

事務局会議を3か月に1度開催し事業の実施状況や小規模事業者に対する支援状況について職員間で情報共有します。そのうえでPDCAサイクルを回して事業を改善し進めます。

②事業評価委員会の開催

商工会法定経営指導員、滝川市産業振興課、北門信用金庫等のメンバーからなる事業評価委員会を年に1回開催します。委員会ではその年度に行った支援事業を内容ごとに報告し次年度への事業計画に反映させるよう評価・見直しを行います。

また委員会での評価結果は当会ホームページに掲載し、小規模事業者が閲覧可能なものにします。

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1期では、北海道商工会連合会が開催する研修会や中小企業大学校における中小企業支援担当者研修会を受講し経営指導員等の資質向上図ってきました。

第2期では、職員間の経験年数やスキルのバラつきがあることから、研修会に積極的に出席しスキルアップを図るほか、個人が蓄積したノウハウ等を職員間で共有できるような体制を作っていく必要があります。

また、今後小規模事業者がデジタル技術の導入と活用を求められることから、経営指導員等の支援者としてもDX推進に係る知識の向上が必要となります。

(2) 事業内容

①OJTによる職員の資質向上

小規模事業者への支援の際に、専門家と経営指導員が支援する現場に補助員等が同行することにより効果的な支援方法の実例に触れることができ、その結果組織全体としての支援能力の向上につながります。

②DX推進に向けたセミナーへの参加

DX推進においては、経営指導員等の職員全体のITスキルが不足しているため専門家を招いたDXセミナーを開催・参加するなど知識の習得が必要となります。

想定されるDXセミナーの内容は以下のとおりです。

- ・事業効率化、省力化の取組に向けたDXセミナー
クラウド会計システム、生成AIによる業務効率化、ペーパーレスによる業務デジタル化など
- ・SNSを活用した販路開拓等のDXセミナー
ECサイトの活用、オンライン展示会出展、SNSを活用した販路開拓手法など

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1期では、滝川市、北海道商工会連合会、空知管内商工会職員協議会、新江竜商工会広域連携協議会、各種支援機関等の懇談会や研修会を通じて支援ノウハウ等の情報交換を行ってきました。

第2期でも引き続き上記団体、支援機関との情報交流を行い支援力の向上を図り小規模事業者の経営課題の解決に繋がります。

(2) 事業内容

①空知管内商工会職員協議会

空知管内商工会の経営指導員が年2回の研修会で、小規模事業者の支援ノウハウを学ぶとともに他商工会の経営指導員と情報交換を行うことにより支援能力の向上を図ります。

②新江竜商工会広域連携協議会

新十津川町、江部乙町、雨竜町の商工会役職員からなる新江竜商工会広域連携協議会では、年2回の事務局会議を行い経営指導員等による地域商工業者の景況状況や地域活性化の取組等について情報交換を行うほか、年1回経営力強化支援講習会を開催し役職員のスキルアップを図ります。

③たきかわ産業支援相談窓口担当者連絡会議

たきかわ産業支援相談窓口担当者連絡会議は、滝川市産業振興課、北門信用金庫、滝川商工会議所、たきかわ農業協同組合、江部乙商工会により組織され、それぞれの支援担当者が年2回程度集まり、地域の創業、事業承継をはじめとした経営情報に対して意見交換を行い情報共有したうえで、地域小規模事業者が求めるテーマで講習会を開催するなど地域産業の活性化を目指した取り組みを行います。

④日本政策金融公庫マル経協議会

(株)日本政策金融公庫札幌北支店国民生活事業が年2回実施する「小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会（マル経協議会）」において、地域の資金需要や支援ノウハウ・支援の現状・経済状況などについて情報交換いたします。

12. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

第1期においては、地域経済の活性化を図る事業として「えべおつスマイルマルシェ」を開催し、地元商業者や農業者が参加し特産品や取扱商品を販売・PRすることができました。

しかしながら、新型コロナウイルスの影響により中止になる年もあり継続的な取り組みまでには至っておりません。

そのようななか、近年商工会が中心となり江部乙町の豊富な観光資源を活かした観光ビジネスの確立を目指した取り組みを行っています。

第2期では、この取り組みを更に加速させるべく、行政や観光協会、地元事業者による委員会組織を立ち上げ交流人口・関係人口の増加に繋がる取り組みを行います。

(2) 事業内容

えべおつ未来創造委員会の開催（年6回）

滝川市観光課、たきかわ観光協会、地元事業者、商工会からなる委員会を組織し江部乙町のツアーコースガイドや宿泊プランを提供する小規模事業者と連携して、豊富な観光資源を活かした観光ビジネスプランの実施支援を行い交流人口・関係人口の増加による地域経済の興隆、地域活性化を目指します。

具体的な取り組み内容は次のとおりです。

①江部乙観光ツアーの事業

江部乙の歴史、景観、暮らしなどがわかる有料ガイド付き周回コースを作り、近隣市町村から北海道外までの観光客の獲得を目指します。

【ターゲット】

自然愛好家、インスタ映えを求める人々、癒しやリフレッシュを求める都市部の人々、地元の文化や歴史に興味のある人々など

【周知方法】

- ・ホームページ、SNSによる周知
- ・滝川市観光課、観光協会とのタイアップによる周知
- ・旅行代理店、観光プラットフォームとの提携

【周回コース・ツアー内容】

- ・江部乙町の歴史を学ぶツアー
- ・江部乙町の自然、景観を巡るツアー

【支援する内容】

- ・周回するコースの作成、ブラッシュアップ支援
- ・観光ガイドの育成、教育
- ・情報発信に対する支援
- ・観光事業の機運を高めるためのセミナー等の開催

②農業体験を通じて地域の人々との交流を深める宿泊事業

農業体験ができる宿泊施設に泊ってもらい地域住民との交流をします。

地域の食文化をはじめ農村地域ならではのゆったりとした生活リズムや風習を体験してもらいます。

【ターゲット】

都市部に住む家族連れ、アウトドア好き自然愛好家、農業に関心ある若者や体験型留学希望者など

【周知方法】

- ・ホームページ、SNSによる周知
- ・滝川市観光課、観光協会とのタイアップによる周知
- ・旅行代理店、観光プラットフォームとの提携

【事業内容】

- ・農業体験プログラム（田植え、稲刈り体験、収穫体験など）
- ・地域の特産品を使った地元料理教室や加工品作り体験

【支援内容】

- ・農業体験プログラムの作成、ブラッシュアップ支援
- ・地域農業者とのネットワークづくり支援
- ・情報発信に対する支援
- ・農泊先進地への視察、セミナー等の開催

《事業の効果》

上記①、②の事業を行い、江部乙町のファンを作り交流人口増加を図ることで、地元経済の活性化、地域ブランドの向上、農業の持続性強化、文化や伝統の継承、地域コミュニティの結束強化が期待できます。

また、多様な観光資源の創出や環境保全にも寄与し、地域全体の魅力と持続可能な発展を促進します。

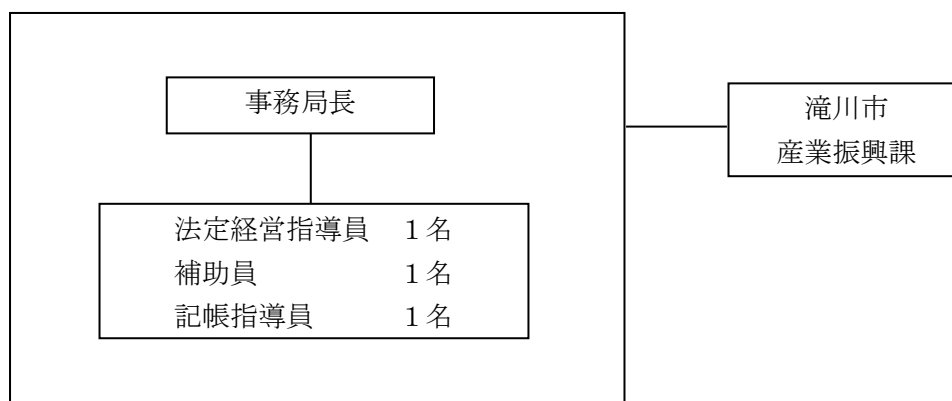
(別表2)

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12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

■氏名：佐古 刻弥

■連絡先：江部乙商工会 TEL：0125-75-2529

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行います。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒079-0462 北海道滝川市江部乙町西12丁目1番15号

江部乙商工会

TEL：0125-75-2529 / FAX：0125-75-6332

E-mail：ebeotsu@rose.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒073-8686

北海道滝川市大町1丁目2番15号

滝川市 産業振興部 産業振興課

TEL：0125-28-8030 / FAX：0125-23-5839

E-mail：syokou@city.takikawa.lg.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	900	900	900	900	900
・セミナー開催費	200	200	200	200	200
・専門家派遣費	130	130	130	130	130
・商談会・展示会 出展費	500	500	500	500	500
・ソフトウェア、 サービス費	70	70	70	70	70

(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、市補助金、会費、手数料等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

