

経営発達支援計画の概要

実施者名	石狩北商工会（法人番号 3430005004677） 石狩市（地方公共団体コード 012351）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①小規模事業者に対する目標 意欲ある小規模事業者の課題解決のための事業計画策定及び実施を支援し、売上の向上とともに、事業承継及び創業支援によって商業機能の維持を図り、重点的に商品及びサービスの開発を支援し、「石狩北ブランド」を確立し、小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与することを目標とします。</p> <p>②本事業を通じた地域への裨益目標 道の駅を地域経済活性化の「核」として、小規模事業者の販路拡大への取り組みや新商品及び新サービスの開発を支援し、地域経済の循環拡大を目指します。観光資源のコラボレーションによる取組みにより、まちの「にぎわいを創出」し地域の経済活性化に寄与することを目標とします。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①独自の経済動向調査の実施 ②国が提供するビックデータの活用 ③観光入込客車両交通量調査の実施</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>①商談会等参加に係るバイヤー等への需要動向調査 ②地域需要動向調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①巡回訪問時の課題発見のための経営分析 ②経営個別相談会の開催 ③「商工会クラウドMA1」利用者のための経営分析</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①事業計画策定支援（個別支援） ②事業承継計画及び創業事業等計画策定支援（個別相談会） ③DX推進（個別支援）</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>①事業計画策定後のフォローアップ ②事業計画策定後の施策活用及び金融支援 ③事業承継・新規創業者へのフォローアップ ④専門家派遣によるフォローアップ</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①商談会による新たな需要開拓のための出展支援（BtoB） ②物産展による新たな需要開拓のための出展支援（BtoC） ③DX化に向けたITツール活用による需要の開拓支援</p>
連絡先	<p>石狩北商工会 〒061-3601 北海道石狩市厚田区厚田 47 番地 4 TEL:0133-78-2513 FAX:0133-78-2660 E-mail:atusyoko@rose.ocn.ne.jp</p> <p>石狩市産業振興部商工労働課商工労政担当 〒061-3601 北海道石狩市花川北 6 条 1 丁目 30 番地 2 TEL:0133-72-3166 FAX:0133-72-3540 E-mail:syoukour@city.ishikari.hokkaido.jp</p>

(別表1)
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【第2期（実施期間：令和3年4月～令和8年3月）の取り組みにおける総括】

第1期を継承し第2期の目標を、

「自分たちが変わることによって地域を変える！」～今、自分出来ること～

をスローガンに掲げ、以下を支援目標としました。

<小規模事業者への支援目標>

小規模事業者に信頼される支援機関として、積極的な巡回訪問とコミュニケーションを通じて、小規模事業者の経営課題を抽出し、課題解決のための事業計画策定及び実施を支援することによりPDCAを機能させ、小規模事業者の持続的発展に寄与する。さらに、地域ブランドとなる資源を発掘、開発することにより、「石狩北ブランド」を確立し、小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与する。

<地域振興の目標>

平成30年4月に観光資源と位置付けた「道の駅」がオープンしたことから、交流人口の増加が期待されている。この機会を確実に地域経済活性化につなげ、小規模事業者の持続的発展のための良好な環境を整えるため、厚田、浜益両地区が地域一丸となって地域振興の取り組みに資する。

また既存の観光資源である「あつた朝市」を含めた、新旧の観光資源のコラボレーションによる取組みにより、まちの「にぎわいを創出」し地域の経済活性化に寄与する。

第2期目（令和3年4月1日～令和8年3月31日）では、上記目標を掲げて、小規模事業者のためのアンケート調査を行い、消費者動向（調査結果）を事業者へ提供し、今後の経営のための参考数値として活用を図りました。また、国等による小規模事業者施策情報を速やかに提供しました。販路拡大事業として、当会が核となったホームページ（インターネット販売）に掲載した事業者が、販路拡大への取り組みを行い売上の増加に繋がりました。

事業計画策定支援では、小規模事業者の経営課題を抽出するため、事業計画個別支援5回、事業計画後の個別支援5回、事業承継個別支援3回、経営分析個別支援25回を開催し、4事業者の事業計画策定に繋がりました。

策定により小規模事業者の販路開拓先が増え、売上増加となりました。

石狩市においては、当商工会が管轄する厚田区に平成30年4月27日、道の駅石狩「あいろーど厚田」がオープンし、令和5年には交流人口が226万人と大幅な増加となりました。また、主要となる観光施設がにぎわいを見せたことにより、交流人口の厚田地区、浜益地区への飲食店への顧客流入に繋がり、新たな顧客層の取り込みや継続的な売上増加に繋がりました。

第3期目の本計画においては、継続的に地域の観光拠点となる「あいろーど厚田」を基軸とした地域外観光客の需要を取り込み、地域の中小・小規模事業者の新規顧客数増加や売上増加に寄与する販路開拓支援を一層高めるため、各種調査における情報提供や、事業者が自らの経営課題を解決するための事業計画策定をベースとした伴走支援を実施いたします。また、事業計画策定支援等、引き続き専門家派遣による巡回支援や個別支援の充実を図るほか、対話と傾聴を意識した巡回支援を行い、意識向上を図りながら事業計画に基づく事業展開ができるよう支援をします。

また、第3期からの新たな取り組みとして昨今の経営において必須となるDX技術の導入に向けたITセミナーを実施し、事業者の基礎知識向上を図るほか、インターネットを活用した販路拡大事業に繋げることで、小規模事業者の新たな顧客獲得と継続的な売上向上に繋がります。

地域振興においては、道の駅石狩「あいろーど厚田」を「核」とした取り組みとして、交流人口が地区内を回遊できるようなイベント等を行い、地域の賑わい、融和を目指します。

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①石狩市の概要

石狩北商工会のある北海道石狩市は、北海道の中心都市である札幌市の北側に位置し、日本海石狩湾に面しており、南北に67.04キロ、東西には28.88キロに広がっています。市の総面積は722.33平方キロと北海道内29番目の面積となっています。

人口は56,893人(男27,521人・女29,372人・28,792世帯)【令和7年10月末日現在】であり北海道内15番目の人口規模となっています。

なお、石狩市は平成17年10月1日、厚田郡厚田村並びに浜益郡浜益村が編入合併し新生石狩市としてスタートし、本年度は合併後20年を迎えます。

②石狩北商工会地区の概要

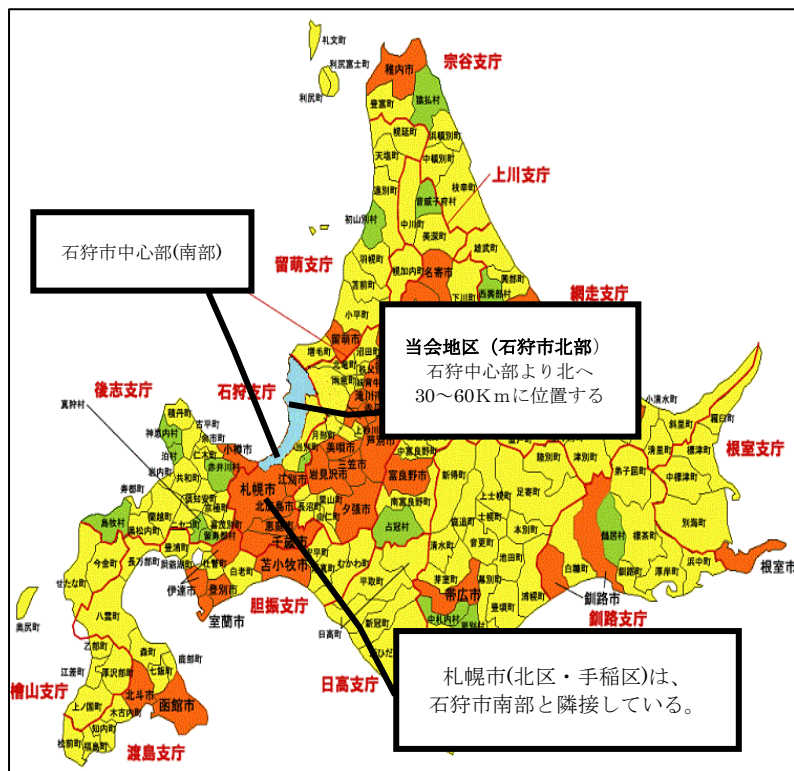
行政合併より半年後の平成18年4月1日に旧厚田村商工会(昭和36年設立)と旧浜益村商工会(昭和38年設立)が合併し、石狩北商工会を設立しました。

石狩市は、商工会と商工会議所が並存している地域であり、商工会議所が管轄する石狩市中心市街地区は、札幌寄りの南部に集中しています。

一方、石狩北商工会の管轄エリアは、市内北部に位置する厚田区及び浜益区であり、石狩市中心市街地区から北へ30~60km離れています。

商工会地区内人口(令和7年10月末日現在)は厚田区が1,497人、浜益区が962人の計2,459人、世帯数1,532世帯の地区となっています。

地区内人口は、合併当時に比べ約49.3%減少しており、石狩市全体では、約7.2%の減少に留まっていることを勘案すると当会の管轄地区の減少率が高いことが伺えます。



人口・世帯推移	R3.4末	R4.4末	R5.4末	R6.4末	R7.4末
石狩市人口	58,159	57,931	57,828	57,408	56,971
厚田・浜益人口	2,888	2,787	2,712	2,623	2,515
構成比	4.96	4.81	4.68	4.56	4.41
石狩市世帯	28,282	28,254	28,531	28,677	28,754
厚田・浜益世帯	1,707	1,652	1,634	1,616	1,561
構成比	6.03	5.84	5.72	5.63	5.42

(石狩市調べ)

③地域産業の概要

ア. 漁業

石狩市では、サケ定置網漁業を中心として、カレイやニシン、ハタハタなど、多種類の刺網漁業が行われているほか、タコ漁業や区画漁業権を設定したホタテ養殖漁業なども行われています。また、砂浜域ではホッキガイ、シャコ漁業など、岩礁域ではウニ、アワビ漁業などが行われており、石狩川については、内水面共同漁業権が設定され、ワカサギなどの漁業が行われています。

また、厚田港（厚田区）で4月上旬～10月中旬まで毎日開催される「厚田港朝市」と浜益漁港荷捌所（浜益区）で4月下旬～5月下旬の毎週日曜日開催の「浜益ふるさと市場」は、一般観光客向けに獲れたての魚を浜値で提供するため、札幌圏からも消費者が訪れ大変人気となっています。

イ. 観光業

石狩市全体の観光客数は約227万人であります。うち、当会地区への観光客数は約110万人となっていますが、当地区内には大きな墓苑・霊園があることから、110万人のうち40万人がお参りなどで訪れている数値となり、このような特殊な入込数も含まれることから当地区においての純粋観光人口は70万人程度であり、その殆どが海水浴目的である「厚田海浜プール」「厚田キャンプ場」「川下海水浴場」への入込み客と、道の駅への来場観光客となっています。

<道の駅入込客数（石狩市調べ）>

年度	入込数（人）	前年比（%）	備考
H30	612,702		H30.4.27 オープン
R1	434,090	-29.1	
R2	335,801	-22.6	
R3	350,070	4.2	
R4	410,098	17.1	
R5	407,718	-0.5	
R6	414,656	1.7	

そのほか、毎年9月に開催される「ふるさとあきあじまつり」（厚田地区）、「ふるさとまつり」（浜益地区）には多くの観光客が訪れています。

ウ. 商工業

石狩市全体の商工業は、国の重要港湾、日本海側拠点港に選定されている「石狩湾新港」を中心に道央圏の物流拠点として発展を続けており、後背地の工業団地には、600社を超える企業が操業しています。

しかしながら、直近4年間の事業承継支援状況調査（北海道商工会連合会調べ）では当地区（厚田区、浜益区）の商工業者として、高齢化や健康上の理由により年1件の廃業ペースと緩やかながら着実に事業者数が減少しております。は特に卸・小売業は購買力流出等の影響を受けて、業種全体での衰退が著しい傾向となっております。

「厚田港朝市」の様子



④地域の現状を踏まえた課題

当商工会は、平成18年4月の商工会合併より19年を迎えようとしていますが、旧厚田村と旧浜益村は30km離れているなどの地理的な状況もあり、地域振興事業に関しては各地域で実施していた地域振興イベントを継続しての実施に止まっており、「石狩北商工会」としての交流人口の増加を目指した統一的な地域振興の取り組みが必要であります。

石狩市全体の地域経済循環率は、環境省が実施している、地域経済循環分析における地域経済計算によると、90.1%と比較的バランスが取れていますが、当商工会地区においては、人口減少と少子高齢化、産業構造の衰退、そしてそれに伴う雇用機会の減少により地域経済の衰退が顕著です。地域経済活性化を図るためには札幌圏からの観光客をいかに当地区へ誘引するかが課題となっております。

北海道120番目の「道の駅」として当商工会地区にオープンした、道の駅石狩「あいろーど厚田」は、石狩市の地域情報発信基地としての役割を持つことから、当商工会は、道の駅と連携して、その機能を活用した経済活動等に地域小規模事業者が参画できるように支援し、地域商業の経済発展の為、道の駅を「核」として「交流人口増加」と「にぎわいの創出」に向けた事業を実施し地域経済活性化に繋げなければなりません。



道の駅石狩「あいろーど厚田」

⑤商工業者(小規模事業者)の概要(石狩北商工会地区)

当地区の商工業者数は、商工業者数 109 事業所(小規模事業者 102 事業所)となっております。

事業者数の維持を目的に事業承継の入口支援として実施している、北海道商工会連合会主催の個別相談会へ参加し、令和6年度に1件の事業者が参加する形となりました。また、事業承継ニーズを調査するために、四半期ごとに実施している事業者向けアンケートでは直近の、令和7年度第2四半期における結果として、創業相談が4者、事業承継相談が7件と事業承継や創業における支援ニーズの高まりを感じさせる内容となり、このことから、廃業する事業者が減少したことが伺えます。

会員等の推移	R3.3末	R4.3末	R5.3末	R6.3末	R7.3末
商工業者等数	119	116	114	109	109
小規模事業者数	113	110	108	102	102
総会員数(定款)	93(20)	85(16)	80(15)	75(14)	74(14)
組織率	78.1	73.2	70.1	68.8	67.8

(当会調べ：総会員数は定款会員を含み、()内は定款会員数)

⑥小規模事業者の現状と課題(石狩北商工会地区)

石狩市は、札幌市と隣接していることから、札幌圏からの観光客による交流人口が期待できる一方、地域住民の生活に必須となる生鮮品や衣類などの生活関連商品における購買力が都市圏の大規模商業施設などへ流出が続いています。当会地区の小規模事業者においても、同様に影響を受けているほか、地区外からの移動販売業者の往来もあり、地域内事業者の疲弊が伺えます。

さらに、当会地区においては、1.(1)②の地区の概要に記載のとおり、石狩市の中でも人口減少率が大きく、購買力の低下低迷などから、小規模事業者は売上等の維持だけでなく、事業存続においても困難な状況となっております。

また、以下の表のとおり、地区内小規模事業者のうち会員である60事業所の状況を見ると、65歳以上の事業主が34名と半数を占め、後継者がいる事業者は5事業者のみとなっており、今後は廃業が増えることが予想されています。

創業については、第2期計画期間内に喫茶店、遊戯施設(サーキット場)が当地域内にオープンし、伴走的に創業支援を実施することで、安定した売上や顧客獲得に至っております。また、1.(1)⑤に記載の通り、創業相談が直近で4者となっていることから創業・創業支援ニーズが高いことが伺えます。

このことから、事業承継や創業を促進することで、地域に必要な事業者を確保し、コミュニティ機能を維持することが重要となります。

小規模事業者を取り巻く環境が悪化している中で、旧厚田地区の人手不足や観光における課題解決に対応するためのマルチワークを実施するための事業協同組合設立に向け、インターン大学生を誘致しています。令和7年には、大学生によるポスター製作、東京都巣鴨にて厚田の食材を使用したカレーライスの提供、マルチワークの検証として、大学生自らが地域に滞在し、朝市や民泊などの手伝いを行うなど、地域課題解決に向けて調査・研究を進めており、小規模事業者等が抱えている働き手不足解消に向けた動きがあります。

【小規模事業者会員の状況】

小規模事業者会員数	経営者 65 歳以上	うち後継者あり
60 事業者	34 事業者	5 事業者

(当会調べ)

これらのことから、商工会は関係機関と連携を図りながら小規模事業者を支援することで、当地区内の小規模事業者が自らの経営課題を解決し、「事業の持続的発展」を目指すとともに、創業、事業承継によるコミュニティ機能の維持など、「地域の持続的発展」に資する取組みが必要となっています。

⑦商工会の現状と課題

現在の商工会は、石狩市合併半年後の平成 18 年 4 月に旧厚田村商工会と旧浜益村商工会を合併・設立した商工会であります。職員数は現在 3 名、南北に広がる全長約 50 キロの地区を本所（石狩市厚田区）2 名、支所（石狩市浜益区）1 名体制で支援業務を行っています。

加えて、旧浜益村商工会地区では、商工会を中心に南北 10 キロ、旧厚田村商工会地区は、商工会より南方向に 15 キロ範囲に小規模事業者が集中しているなど、地理的要因による支援時間の確保、支援職員の人手不足、小規模事業者の発展を目的とした伴走支援による業務量の増加から、既存事業の効率化を図ることが課題です。

当会は、従来の巡回訪問を中心とした税務、労務、金融をはじめとする経営改善普及事業と令和 3 年 3 月に認定を受けた「経営発達支援計画（第 2 期）」に基づき事業を実施するとともに、旧厚田地区・旧浜益地区で実施していた地域振興イベント等を、地域振興並びに地域内における販路開拓支援の一端として継続実施してきたところであります。

しかし、第 2 期で目標として掲げていた「石狩北ブランド」の確立支援については、販路開拓等における支援職員のノウハウ不足や支援時間の確保が課題となり、目標を達成することができませんでした。そこで、支援職員のブランド力構築支援、販路開拓に伴うノウハウの蓄積や、販路開拓における支援スキルの向上を、第 3 期の事業において実施することで、着実に「石狩北ブランド」の構築を行います。

また、第 2 期の経営発達支援計画では、冒頭、記載したとおり、小規模事業者からの支援要請があった際は適切に対応し、小規模事業者持続化補助金の活用やインターネットの活用による販路拡大事業を実施して、売上の増加を図ってきたものの成果は限定的となってしまうため、支援効果を増加させるために、IT 技術導入における根幹となる DX 活用における職員の支援スキルの向上も必要だと考えます。

地域における小規模事業者の高齢化が進み廃業数が多くなっていることから、小規模事業者数の維持に努めるための初歩として後継者有無の確認などの調査を行い、データベースを構築しております。今後、事業承継における支援を加速させるためには、支援職員のノウハウ蓄積を行う必要があります。

本計画では、第 2 期の反省を生かして、小規模事業者の経営課題を的確に把握し事業計画策定を支援するとともに、計画に基づく販路開拓や事業活動における IT 利活用のサポート、事業承継や創業支援の推進による、地域内事業者数の維持を行えるよう、体制構築を図っていきます。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

石狩市が策定した「第5期石狩市総合計画」(2015-2026) ※1 では、まちづくりのミッションを「30年後の『まちの継続』」とし、以下の【表1】に示す5つの戦略目標を掲げて取り組んでおり、基本施策の産業分野における「商工業」及び「観光」では以下の【表2】のとおりの方角性を掲げ、個別計画として「石狩市地場企業等活性化計画」を策定しています。

※1 現計画は「このまちに住み続けたい・住みたいと思うまち」であり続けるため、30年先を見据えて、策定されたものであり、当計画が掲げる「絆」・「環境」・「創造」といった目指すべき街の将来像に大きな齟齬がないことから、計画期間を令和8年度まで(4ヶ年度)延長しております。

-第5期石狩市総合計画より抜粋-

【表1：5つの戦略目標】

戦略目標1	新現役世代がいしかりで活躍する
戦略目標2	いしかりの子育て力をさらに発揮する
戦略目標3	いしかりの資源からモノやしごとを創り出す
戦略目標4	いろんないしかりの顔をつくる
戦略目標5	いしかりが誇る人や文化を育てる

【表2：基本施策の方角性】

産業：商工業	産業：観光
多様化する消費者ニーズに対応し、地域特性を生かした商業振興の取組や豊富な地域資源を活かした創業・起業を支援することにより、モノづくり産業の推進や地域ブランド力の向上に努めます。 また、地元中小事業者の経営安定や既存商店街の環境整備に努め、まちの活力や賑わいづくりを進めます。	美しい自然景観や豊富な食材、地域固有な文化・歴史など恵まれた地域資源を活用して、市民や関係機関の連携により、石狩市の観光スタイルの開発や確立を推進し、魅力ある観光地づくりや観光で地域が潤う仕組みの構築を進めます。

商工業及び観光に関連する個別計画の「第5次石狩市地場企業等活性化計画(令和4(2022)年度～令和13(2031)年度)」では、市で策定した農業振興計画、漁業振興計画、観光振興計画と連携して取り組む項目【表3】を定め、共通テーマとして、『**持続可能な地域を目指す産業の振興**』を掲げています。

【表3：連携して取り組むべき項目】-第5次石狩市地場企業等活性化計画より抜粋-

①産業を支える担い手の育成
②物産振興体制の確立
③石狩ブランドの確立
④地域資源を育て、守り、活かす基盤づくりの推進

第5期総合計画は、当初、令和4年度までの計画であり、令和8年度まで延長された。新たに令和9年度から始まる第6期総合計画が策定される予定ですが、第5期総合計画が掲げる「目指すまちの姿(将来像)」からおよそ10年が経過した現在においても通じるものが多いことから、全面改訂ではなく、これまでのおよそ10年間における社会情勢や地域の変化を調査分析しながら「協働」の理念を念頭におきつつ、市民との対話を通じて新たな要素を確認し必要に応じて盛り込みながら新計画を策定する模様となっています。

上記の地域振興の在り方として、持続可能な地域を目指す産業を維持するためには、地域課題である人口減少に伴う産業構造の衰退を可能な限り抑え、地域の雇用を維持するとともに観光を基軸とした産業振興の推進をする必要があります。

持続可能な地域を目指すためには、地域に落ちるお金として観光客等による外部からの貨幣流入や、流出した購買力を取り戻すための取り組みが必要です。また、小規模事業者が地域住民や観光客へ提供する事業の維持として事業承継や創業の推進を実施するほか、地域に根差す事業者の稼ぐ力を増やすことで産業振興を下支えしている事業者の強靱化を図ることが、地域の持続性にも繋がると考えます。

このことから、当商工会は、第3期にあたる本計画においても基本施策の方向性【表2】との整合性を図りながら、域外に向けた地域資源を活用した商品の販路拡大や、地域の交流人口の核となる、あいろーど厚田を利用する観光客を対象に地域事業者と繋がりを創出することで新規顧客及び売上獲得に繋がる支援を展開するとともに、地域を支える産業の維持を目的とした事業承継及び創業支援を加速させることで、地域コミュニティ機能の維持と小規模事業者が実施する事業維持及び持続的な発展に努めることとし、以下の目標を掲げ、経営発達支援事業に取り組みます。

(3) 経営発達支援事業の目標

①小規模事業者に対する目標

第2期の経営発達支援計画では、少ない支援職員のなか、事業者へ巡回訪問による積極的なコミュニケーションを図ることで、事業者が孕んでいる課題の掘り起こしと、解決に向けた事業計画の策定支援を実施することで、事業者の持続的発展に寄与することができました。そこで、第3期においては、小規模事業者に信頼される支援機関として、巡回訪問を支点とした、事業者との対話と傾聴を重ね、事業者自らが根底にある課題を理解し、課題解決に向けた事業計画や事業承継計画策定の支援を実施いたします。また、策定後のフォローアップなど伴走支援を強化することで、確実な事業者の持続的発展を支援することで、地域機能の維持にも寄与いたします。

第2期の経営発達支援計画では、「石狩北ブランド」の方針まで固まったものの新型コロナウイルスの影響を受け、地域の観光拠点である、「あいろーど厚田」や外部の物産商談会への参加となりませんでした。第3期については、地域における核となる“地域資源を活用した商品やサービスを提供する事業者”の、商品及びサービスの開発を支援し、石狩市の目指す「石狩ブランド」確立への整合性を保ちながら、当地区内に特化した「石狩北ブランド」を確立し、小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与することを目標とします。

【目標】

ア. 石狩北ブランドを構成する事業者の支援における目標

KPI：事業計画策定件数 年2件

KGI：計画策定の支援をした小規模事業者の売上向上目標 年3%（前年対比）

イ. 地域資源を活用した商品等の開発に取り組む事業者の支援目標

KPI：新商品・新サービス開発支援件数 年2件

KGI：新商品・新サービス開発事業者の年間売上 年3%増

ウ. 事業承継・創業時における事業者の支援目標

KPI：事業承継計画または創業計画策定件数 年2件

KGI：計画に基づく新規顧客獲得事業者数 年2件

- ※重点支援先：ア) 道の駅と連動した新たな取り組みを計画する小規模事業者
イ) 地域資源を活用した新商品、新サービスの開発を計画する小規模事業者
ウ) 事業承継や第2創業、創業に取り組む事業者

②本事業を通じた地域への裨益目標

当地域内の道の駅石狩「あいろーど厚田」は、地域経済活性化の「核」としての機能を期待し、小規模事業者の道の駅を起点とした販路拡大への取り組みや新商品及び新サービスの開発を支援することで、道の駅と小規模事業者が連携して相乗効果を創出し、地域経済の循環拡大を目指します。

また、既存の観光資源である「厚田港朝市」・「あいろーどパーク」を含めた、観光資源のコラボレーションによる取組みにより、まちの「にぎわいを創出」し地域の経済活性化に寄与することを目標とします。

KPI：道の駅あいろーど厚田における入込客数 45万人/年

KGI：道の駅あいろーど厚田における売上増加率 対前年比2%増

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

【小規模事業者に対する目標の達成方針】

①事業計画策定支援方針

小規模事業者の事業継続に向けて、売上・利益向上等の維持を実現するため、小規模事業者の実態把握を行い、課題を抽出し解決のための分析等により事業計画策定に繋げ、計画の実行支援を行うことで売上等の向上を支援します。

3期目となる本計画では、経営分析支援から意欲ある小規模事業者を巡回支援等で洗い出し、個別相談会方式で支援することで着実に事業計画策定へ繋げるとともにフォローアップを強化します。

②「石狩北ブランド」確立支援

当地区で開発されている特産品は地場産品や地域に由来があるものを中心に小規模事業者が独自で商品開発を実施してきたことから、「石狩北ブランド」として統一した広報には至っておりません。

今後は、専門家と連携して消費者ニーズに合わせた商品改良や新商品の開発を支援するとともに、石狩市の目指す「石狩ブランド」確立への整合性を保ちながら、当地区内に特化した「石狩北ブランド」を構築するため、事業者が連携することにより相乗効果を生む統一した広報（プロモーション）やインターネットによるPRや販路拡大など、小規模事業者の需要開拓の取り組みを支援します。

③事業承継・創業支援方針

当会調べでは、56.6%が65歳以上の高齢事業主で、うち後継者有は14.7%と、5年後には、50.0%の事業者が減少するという数値試算（70歳廃業とした時）をしています。

よって、空き店舗活用も含め、現状の実態把握をした上で専門家等と連携し、親族内承継及び第三者による創業承継の2方向から事業承継・創業計画の策定を支援します。

【地域への裨益目標に対する方針】

前回計画においても「道の駅」の交流人口の増加による「にぎわい創出」を目標に掲げ、地域経済活性化に向けた取り組みを実施しました。「道の駅」のオープンに伴う小規模事業者への効果は、飲食店等への限定的なものに留まり、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、その効果も減少しました。

本計画においては、裨益目標を達成するため、地域関係機関と協働により方向性を共有することは基より、「道の駅」と地場特産品の販売を行う「石狩北マルシェ」や観光入込み客の周遊を図る「ふっとパス事業」、さらには、「厚田港朝市」などの地域経済活性化に資する事業との連動性を意識した、事業の方向性を関係団体と共有し、事業における情報発信を新たに作成するリーフレットを活用して、石狩市に来る観光客や地域住民に向けて広く周知を行います。また、小規模事業者に対しても「道の駅」やこれら地域経済活性化事業を活用した販路拡大などの事業計画策定を支援し、相乗効果の創出を目指します。

また、小規模事業者の販路開拓におけるブランディング支援として、石狩市の目指す「石狩ブランド」確立への整合性を保ちながら、当地区内に特化した「石狩北ブランド」の地域ブランド化を目指し、地域経済活性化事業の機会を通じて販売促進支援や統一的なPR活動を展開します。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 第2期目の事業において、小規模事業者のためのアンケート調査を行い、消費者動向調査結果を事業者へ提供し、今後の経営の参考数値として活用を図りました。

【課題】 小規模事業者は、日々の営業に目を注いでおり、提供された情報をもって今後の経営等に着眼し活用することが難しい状況であったため、身近な情報を分かり易いように整理、提供する情報活用支援が必要です。

本計画では、地区内の小規模事業者に対して独自の経済動向調査を実施し、整理分析して身近な情報として提供し、活用方法については巡回支援によって説明をすることで、現状の経営状況の把握や今後の事業計画の策定に向けた意識づくりに繋がっていきます。

(2) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①独自の経済動向調査	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②ビッグデータの活用	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③観光入込客車両交通量調査	0回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①独自の経済動向調査の実施

地区内小規模事業者の現況及び課題、問題点をより明確に把握するため、業種別にアンケート調査を年1回（郵送）実施します。

調査項目は、以下の記載のとおりとし、調査結果は業種毎に集計分析し、当会ホームページに掲載して小規模事業者へ情報提供します。

また、巡回支援や窓口支援において活用方法を説明するとともに、小規模事業者の経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料として活用します。

【調査対象】 地区内小規模事業者

【調査項目】 現在直面している課題、後継者の有無、事業存続、売上仕入の推移 等

【調査手法】 調査票を郵送し返信用封筒または、巡回支援等により回収

【分析手法・活用方法】 商工会職員が、業種毎に集計分析し、小規模事業者へ当会ホームページ等で情報提供し、巡回によって活用方法を説明します。

②国が提供するビッグデータの活用

当地区内小規模事業者に地域の現況を的確に把握してもらい、事業活動や経営判断等の基礎資料として活用してもらうため、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して、経営指導員が地域経済動向分析を行います。

分析結果は年1回ホームページで公表し、巡回支援や窓口支援において提供資料の説明を行うとともに、小規模事業者の経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料として活用します。

【分析項目及び分析手法】

- ア. 「地域経済循環マップ・生産分析」：各産業の生産額、付加価値額、雇用所得等について分析をします。
- イ. 「マーケティングマップ」：通過人口や滞在人口メッシュ分析等を活用し、人口動態について分析をします。
- ウ. 「産業構造マップ」：地域の業種別の稼ぐ力を分析をします。

③観光入込客車両交通量調査の実施

当地区内への入込観光客数を的確に把握するため、交通量調査を3カ月間（7月・8月・9月）実施し、地域内観光消費等の基礎資料として、経営指導員が「観光入込数」「観光消費額単価」「地域観光消費額」の分析を行います。

分析結果は年1回ホームページで公表し、巡回支援や窓口支援において説明を行うとともに、小規模事業者の経営分析及び事業計画策定の基礎資料として活用します。

【調査目的】 観光客で賑わっていた地域は、到着時間と出発時間が短縮され観光入込客数は増加するが、観光消費額は落ち込むというケースが見受けられるため、独自調査により分析を行います。

【調査手法】 観測断面または、交差点など通過する自動車等を方向性・時間別・車種別に観測します。

【分析手法】 商工会職員が「観光入込数」「観光消費額単価」「地域観光消費額」を集計分析し小規模事業者へ情報提供をします。

（4）成果の活用

- 分析結果等は小規模事業者が積極的に活用できるようホームページに公表をします。
- 小規模事業者が現況を把握し、経営状況を判断できる資料として活用できるよう経営指導員等が巡回支援及び窓口支援時に説明を行い、経営分析及び事業計画策定を支援する際の資料として活用をします。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】 第2期目の事業では、「消費者アンケート調査」を実施し、調査結果を地区内小規模事業者へ情報提供し、経営の参考資料として活用を図りました。

【課題】 第2期目の事業では、地区内の消費動向データの提供に留まり、支援した小規模事業者においても商談会等への出展が出来ず、既存商品の改良に繋げるための個社商品に対する需要動向データの収集、提供が出来ませんでした。

本計画では、支援する小規模事業者が出展しやすい時期なども勘案し、商談会や展示会を選定し支援することで、地域資源を活用した商品の改良や新商品開発に活用できるデータの収集、提供を行い、石狩市の目指す「石狩ブランド」確立への整合性を保ちながら、当地区内に特化した「石狩北ブランド」の確立を目指します。

（2）目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①商談会等参加に係るバイヤー等への需要動向調査	0社	2社	2社	2社	2社	2社

②地域需要動向調査	4社	4社	4社	4社	4社	4社
-----------	----	----	----	----	----	----

(3) 事業内容

①商談会等参加に係るバイヤー等への需要動向調査

地域資源を活用した新商品・既存商品について、商談会等の参加の際に来場しているバイヤー等と意見交換し、情報収集（価格・容量・改善点等）を行い、商工会職員がデータを分析・提供することで、小規模事業者の新商品開発、商品改良を支援します。

【調査項目】味・容量・価格・包装・競合商品比較・特産品（石狩北）イメージ・その他商品の改善点

【調査手段・手法】アンケートシートを利用し、5段階記入方式及び、ヒアリングにより実施します。調査結果については専門家の意見を聞きながら、経営指導員が分析を行います。

【サンプル数】バイヤー20名程度

【支援対象者】新商品開発計画を策定（地域資源を活用し新商品開発）し、商談会等に出展する小規模事業者

【調査結果の活用】調査結果は、商工会職員が集計、分析したうえで出展事業者へフィードバックし、事業計画を見直しや商品改良、新商品開発に活用します。

②地域需要動向調査

第2期目では、地域需要が大きな小規模事業者（小売業、サービス業、飲食業）に対し、事業計画策定時にインターネット等を利用し売れ筋商品や人気メニュー等の情報を調査・提供し、支援に活用していました。

本計画では、自店において来店者へのアンケート（主力商品、取り扱って欲しい商品等）調査を実施し、商工会職員が集計、分析した結果を当該事業者へフィードバックし事業計画の策定や見直しに向けたデータとして活用します。

【調査項目】来店者属性：性別・年齢・居住地域・主な購入先・来店動機・来店頻度
商品属性：味・価格・サービス・他競合店との価格差・再購入の有無・当店の商品構成

【調査手段・手法】アンケートシートを利用し、5段階記入方式及び、ヒアリングにより実施します。調査結果については専門家の意見を聞きながら、経営指導員が分析を行います。

【サンプル数】30名程度

【支援対象者】地域需要型の小規模事業者（小売業・サービス業・飲食業）

【調査結果の活用】調査分析した結果は、事業者へフィードバックし、消費者ニーズを捉えた商品構成やメニューの見直し、また、粗利ミックスによる利益の確保を図るための資料として、経営分析や事業計画策定及び事業計画の見直しの支援に活用します。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】第2期目において、小規模事業者に定期的に巡回訪問を実施して、経営課題の発見のための経営分析を行い、巡回時には商工会タブレット端末に経営分析のための入力シートを独自で作成し支援を行いました。

商工会クラウドMA1の利用者に対しては、当システムに組み込まれている経営分析システムを活用して、損益分岐点分析やキャッシュフロー分析など、きめ細かい

計数分析を実施し、分析結果は職員間で検討会を実施し、支援の方向性を職員間で共有しながら事業者にフィードバックし対応しています。

さらに、対話と傾聴を通して小規模事業者に「気づき」を与え、根本的な課題を自ら整理することにより、持続的発展への動機付けを図り、事業計画策定を行う事業者の掘り起こしを目的として経営分析個別相談会を開催しました。

【第2期目実績】	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
経営分析件数	5件	5件	5件	5件	5件
商工会クラウドMA1	12件	12件	12件	12件	12件

※令和7年度は見込み数

【課題】経営分析支援では、小規模事業者に経営実態を数値的に把握してもらうこととあわせて、自社の強みや機会を把握して事業活動に繋げることが重要ですが、第2期の取り組みでは、重要性は理解するものの事業計画の作成や新たな事業展開に繋がらない状況や、自走化を目的とした事業計画書策定支援には多くの時間がかかる状況となりました。

本計画では、引き続き個別相談会を開催し、開催後には巡回訪問を中心に繰り返し、対話と傾聴を通して小規模事業者に、根本的な課題を自ら整理を行うことで意欲や理解度をさらに向上させ、積極的に取り組む小規模事業者を支援するため、第2期計画よりも重点支援先を絞り支援を実施します。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定支援は、重点支援先として経営分析を行った小規模事業者に対して、確実に事業計画策定に繋がれるよう事業を展開します。

小規模事業者への事業計画策定に対する意義や重要性は、「事業計画策定個別相談会」の開催により浸透させ、経営分析を行った小規模事業者の4件/年を着実に事業計画の策定ができるよう支援します。

また、個別相談会開催後も参加事業者へ継続して巡回し、事業計画策定を支援します。

併せて、小規模事業者持続化補助金の活用を積極的に推進し、申請を契機として事業計画の策定を目指す小規模事業者が、円滑な事業実施を実現できるように事業計画の策定を支援します。

(3) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①巡回訪問時の課題発見のための経営分析件数	5件	4件	4件	4件	4件	4件
②経営個別相談会の開催回数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
③商工会クラウドMA1利用者のための経営分析件数	12件	12件	12件	12件	12件	12件

※現行は令和7年度見込み数

(4) 事業内容

①巡回訪問時の課題発見のための経営分析

本計画においては、さらに巡回支援の質を向上させるため、詳細な巡回計画を立て、小規模事業者へ定期的に継続して巡回訪問を行います。また、小規模事業者が一番に相談できる支援団体として、事業者とのコミュニケーション等を図り、信頼関係を築き事業者に寄り添うことで円滑に巡回支援を推進します。

【分析項目】

財務分析項目：収益性（売上高総利益率、売上高経常利益率、総資本経常利益率）
生産性（従業員1人あたりの売上高・粗付加価値額・有形固定資産額）
安全性（当座比率、流動比率、自己資本比率）
損益分岐点比率、商品回転期間、借入金回転期間他

定性分析項目：SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威）

【分析手法】

経営指導員が商工会タブレット端末に経営分析のための入力シートを独自で作成し、事業者を巡回訪問し、SWOT分析による経営分析を行います。

なお、財務分析については3期分の決算書をあらかじめ提出してもらい、日本政策金融公庫の財務診断サービス（HP）を活用し分析します。

（参考）日本政策金融公庫国民生活事業

<https://www.jfc.go.jp/n/zaimushindan/index.html>

【支援対象者の選定】

重点支援先として以下の小規模事業者を年間4件抽出し、以下②の個別相談会において支援します。

- ・道の駅と連動した新たな取り組みを計画する小規模事業者
- ・地域資源を活用した特産品等の開発の可能性のある小規模事業者
- ・事業承継、第2創業を目指す小規模事業者

②経営個別相談会の開催

本計画においては、上記①に記載のとおり重点支援先として意欲ある小規模事業者を抽出し、経営個別相談会の開催及び上記①の巡回訪問によって定期的に継続して支援することで、事業計画策定作成に繋がります。

【支援対象者】

経営指導員の巡回支援時の事業者へのヒアリングにより、以下を勘案して重点支援先として選定します。（①の重点支援先と同一事業者）

- ・新たな事業展開の可能性のある小規模事業者
- ・地域資源を活用した特産品等の開発の可能性のある小規模事業者
- ・事業承継、第2創業を目指す小規模事業者

【手段・方法】

専門家を招聘し連携して個別支援を行い、経営の方向性、対応策を導きます。経営分析については、経済産業省のローカルベンチマークを活用して行います。

ア. 講師：中小企診断士等

イ. 開催回数：年2回（4事業所）

ウ. 個別支援後はフォローアップを行い、事業計画策定支援に繋がります。

【分析項目】

財務分析シート：売上持続性、収益性、生産性、安全性、健全性、効率性
（売上増加率、経常利益率、労働生産性、EBITDA 有利子負債倍率、

営業運転資本回転期間、自己資本比率)

非財務項目シート：

「業務フローと差別化のポイント、商流把握」

「4つの視点（「経営者」、「事業」、「取り巻く環境」、「内部管理体制）」

経営分析にあたっては、特に非財務項目シートの活用については、小規模事業者へのヒアリングやコーチングのスキルが必要となるため、支援ノウハウを持つ中小企業診断士等の専門家と連携し、経営指導員等の職員が支援ノウハウの向上を図りながら、小規模事業者の多様化した経営課題に幅広く対応できるよう支援を行います。

(参考) ローカルベンチマーク (通称：ロカベン)

https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/

③「商工会クラウドMA1」利用者のための経営分析

本計画においても、商工会クラウドMA1利用者に対し、商工会クラウドMA1の経営分析機能を活用し、継続して定量面・定性面での経営分析を行います。

また、商工会クラウドMA1利用者においても新たな事業展開を検討する場合には、重点支援先として②の個別相談会や巡回支援により事業計画の策定に繋がります。

【分析項目】

財務分析項目：売上高増加率、営業利益率、損益分岐点比率 等

定性分析項目：SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威）

【分析手法】

財務分析については、システムから出力される各指標に基づき、商工会職員が分析し、事業者へ説明を行う。また、SWOT分析については経営指導員が事業者にヒアリングし、独自シートを使用し分析を行います。

【支援対象者】 商工会クラウドMA1利用者

(参考) 商工会クラウドMA1・・・全国商工会連合会が提供する財務会計システム。

インターネットによる接続で利用事業者、商工会職員の双方からアクセスが可能で画面を確認しながら記帳支援ができ、簡易な財務分析も行えます。

(5) 分析結果の活用

分析結果等は当該小規模事業者が積極的に活用できるようフィードバックし、小規模事業者が現況を把握したうえで経営状況を判断できるように経営指導員等が巡回支援時に説明を行い、事業計画策定を支援する際の資料として活用するとともに、クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」※1によりデータベース化し、職員間で共有することで、効率的な支援体制の構築を図ります。

※1「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

【現状】 第2期目の事業においては、専門家と連携し職員の資質向上を図りながら、小規模事業者へ戦略的な事業計画の策定を支援しました。

【第2期目実績】	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
事業計画策定件数	2件	2件	2件	2件	2件

※令和7年度は見込み数

【課題】 事業計画策定の意義や重要性の理解を促し浸透させるため、本計画では、着実に事業計画の策定に繋げるため、重点支援先を定めて、経営分析の段階から個別支援により意欲や理解度を向上させ、実現可能性が高いものを選定し、事業計画策定に繋がります。

事業計画の策定前段階においてDXに向けた個別相談を行い、小規模事業者の競争力の維持、強化を目指します。

地域課題となっている事業者の高齢化による廃業を減少させるため、事業承継個別支援により事業承継計画策定に繋がります。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と支援しても、実質的な行動や意識変化を求められないため、「事業計画策定個別相談会」を工夫し、5. 経営分析を行った小規模事業者の4名（新商品開発2名、事業承継・創業2名）の事業計画策定を目指します。

また、事業計画の策定前段階において、昨今のビジネスツールとして必須であるIT利活用を促進するため、DXに向けた個別相談会を行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指します。

小規模事業者の経営における表面上の課題を解決するために事業計画を策定するのではなく、事業者が孕んでいる本質的課題を自らが認識し、納得のうえで、その課題を自らが解決する、いわゆる自走化を念頭においた事業計画策定の支援を実施します。

尚、事業計画策定支援は、単なる知識提供ではなく、小規模事業者の行動変容を促すことが重要であると考え、以下のような支援方針を作成し、体系的に支援を行います。

- ・経営分析を実施した小規模事業者に対し、年間4名（新商品開発2名、事業承継・創業2名）の事業計画策定を目指します。
- ・新商品開発を実施する小規模事業者に対し、計画策定支援を実施します。
- ・起業・創業、事業承継、新事業展開に関する計画策定支援を体系化し、段階的に支援します。
- ・経営指導員による対話と傾聴を重視し、内発的動機づけを意識した、小規模事業者が自走化するための事業計画策定に向けた伴走型支援を実施します。

(3) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①事業計画策定件数 (個別支援)	0件	2件	2件	2件	2件	2件
②事業承継または創業 希望者の事業計画策定 件数(個別相談)	—	2件	2件	2件	2件	2件

③DX 推進（個別相談）	—	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
--------------	---	-----	-----	-----	-----	-----

※現行は、令和7年度は見込み数

（４）事業内容

①事業計画策定支援（個別支援）

経営個別相談支援を行った小規模事業者を対象に「事業計画策定個別相談会」を実施します。

「地域の経済動向調査」、「経営状況分析」、「需要動向調査」における分析結果等に基づき、事業計画策定を効果的に支援します。

また、経営地域資源を活用した新商品開発など販路拡大を目指す「意欲ある小規模事業者」については、専門家及び北海道よろず支援拠点等の関係機関と連携し、事業計画策定支援を積極的に行います。

【支援対象】 経営個別相談会により経営分析を行った小規模事業者
（地域資源を活用した新商品開発など販路拡大を目指す小規模事業者）
（新たな事業展開を目指す小規模事業者）

【手段・方法】 専門家及び北海道よろず支援拠点等の関係機関と連携し、「地域経済動向調査」、「経営状況分析」、「需要動向調査」の分析結果を基に事業計画策定を支援します。特に、地域資源の活用事例や物産展等の需要動向を分析し、ターゲット（訴求先）や商品コンセプトを明確にし、消費者ニーズを捉えた商品になるように個別支援を行います。

- ア. 講師：中小企診断士、北海道事業承継引き継ぎ支援センター等
- イ. 開催回数：年2回（4事業所）
- ウ. 相談会開催後も継続して巡回支援し、事業実施へ繋がります。

②事業承継計画及び創業事業等計画策定支援（個別相談会）

経営個別相談支援を行った小規模事業者を対象に「事業承継計画策定個別相談会」を実施します。「会社概要」、「事業分析」、「経営課題の整理」、「円滑な事業承継への骨子」に基づき、事業承継計画策定を効果的に支援します。

事業承継を予定する小規模事業者については、円滑に事業承継を行えるよう北海道事業承継引継ぎ支援センター等と連携し、事業承継計画の策定の支援を行います。

創業支援については、地域（気候）的に新規創業者にとって、商売リスクが大きいのが現実です。しかし、当地区内の小規模事業者の高齢化と後継者不在による事業者数の減少は避けられない現状であり、地区内の商業機能の維持が不可欠で、創業者の掘り起こしと創業支援が急務であります。

このことから、創業希望者に対し各種制度・施策を積極的にPRし、窓口相談及び創業計画書策定の支援を実施します。

【支援対象】 事業承継：経営個別相談会により経営分析を行った小規模事業者
（事業を持続したい小規模事業者）
創業：新規創業希望者（事業承継、第2創業を目指す小規模事業者）

【手段・方法】 専門家を招聘し、連携して個別支援を行うことで、確実に策定できるよう導きます。

また、創業支援については、当会が通年窓口として窓口相談による支援を

行い、創業計画策定にあたっては、専門家を招聘し個別相談によって確実に策定できるよう導きます。あわせて、開業に伴う各種手続きや資金繰りなどの相談支援を行い、円滑に創業ができるように支援します。

ア. 専門家：中小企診断士、北海道事業承継引き継ぎ支援センター等

イ. 開催回数：年2回

ウ. 定期的に当会ホームページにより空き店舗等、施策情報を提供

エ. 相談会開催後も継続して巡回支援し、事業実施へ繋がります。

③DX 推進(個別支援)

DX に対する理解不足という課題を解決し、業務効率化と販路拡大を図ることで、新事業展開の基盤を整備し、DX に関する意識の醸成や基礎知識を習得し、実際に DX に向けた IT ツール (SNS) の導入や Web サイト構築等の取組を推進していきます。

【支援対象】 経営個別相談会により経営分析を行った小規模事業者

【手段・方法】 IT 専門家を招聘し、連携して個別支援を行う。

ア. 講師：IT 専門家等

イ. 開催回数：年2回 (2 事業所)

ウ. 相談会開催後も継続して巡回支援し、事業実施へ繋がります。

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

【現状】 第2期目の事業では、以下のとおりフォローアップを実施し、事業の進捗確認を行うとともに計画に基づく事業実施を支援しました。

【第2期目実績】	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
フォローアップ対象事業者数	8件	8件	8件	8件	8件
フォローアップ回数	14回	14回	14回	14回	14回
持続化補助金申請数	0件	0件	0件	0件	1件

※令和7年度は見込み数

【課題】 計画策定後のフォローアップにおいては、事業者に対する巡回バラツキが出てしまい、進捗状況の確認も不足した面がありました。また、事業者自らが事業計画の PDCA サイクルを機能させるような意識づくりには至りませんでした。

本計画では、計画的に定期的な巡回支援を行い、事業計画及び経営課題・解決の進捗状況を確認します。

また、進捗状況にあわせて巡回計画を見直すことで、事業所に寄り添った支援を実施し、事業者が PDCA サイクルを意識できるよう支援します。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての小規模事業者に対して、事業計画に基づき進捗状況の確認を行うため、巡回計画を立てて定期的なフォローアップ支援を実施します。

フォローアップ支援では、進捗状況に応じて巡回計画を見直すこととし、計画が順調な場合は定期的な巡回を継続し、計画が停滞している場合は、巡回頻度を増やして事業実施を促進し、軌道修正を行います。

また、進捗しない原因を究明するため、必要に応じて専門家及び北海道よろず支援拠点等の関係機関と連携し、計画の再確認を行い変更も視野に入れた支援を実施します。

積極的な巡回支援を繰り返しながら、事業実施による効果を小規模事業者とともに検証することで、小規模事業者の自走化に向けて潜在力を引き出す支援を行い、PDCA サイクルを定着させる意識づくりをします。

(3) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
フォローアップ対象事業者数	8件	4社	4社	4社	4社	4社
頻度（延べ回数）	14回	16回	16回	16回	16回	16回
売上増加事業者数	1社	4社	4社	4社	4社	4社
うち売上増加率3%以上増加の事業者数	1社	2社	2社	2社	2社	2社

※上記目標は、巡回計画を3ヵ月に1回の基本とした場合で、小規模事業者の進捗状況によって巡回計画を見直すこととする。

※上記フォローアップ対象事業者には、創業支援者・事業承継支援者を含みます。

※現行は、令和7年度見込み数

(4) 事業内容

①事業計画策定後のフォローアップ

【支援の手法・手段】

事業計画策定後、小規模事業者への巡回計画を立て3ヵ月に一度の定期的な巡回訪問を実施し、進捗状況の確認と実施支援を行い、策定された事業計画の検証、見直し（PDCA サイクル）が機能するように支援を行います。

計画と進捗にズレがある場合には、必要に応じて、専門家と連携して原因を究明し、事業計画の見直し等の支援を行い、巡回頻度を増やし軌道修正を行います。

金融機関や支援機関等と連携し、融資、各種補助金等の施策を活用して計画の実現に向けた支援を行います。

②事業計画策定後の施策活用及び金融支援

【支援の手法・手段】

上記①のフォローアップ支援（小規模事業者へ3ヵ月に一度の定期的な巡回訪問）の際には、活発な事業展開を後押しするため、小規模事業者持続化補助金などの補助メニューや、日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金、小規模事業者経営発達支援融資制度の各種制度について、きめ細かく周知し、活用を支援することで資金面においても円滑に実施できるようサポートします。

③事業承継・新規創業者へのフォローアップ

【支援の手法・手段】

事業承継計画を策定している事業者及び新規創業者に対しても①と同様に、巡回計画を立て3ヵ月に一度定期的な巡回訪問を実施し、計画目標の達成に向けて支援します。

承継後や創業後は、早期の経営安定に向けて、経営・金融・税務の相談を重点的に行い、消費者動向等の情報提供を行いながら、売上向上と利益確保に向けて伴走型の支援を行います。

④専門家派遣によるフォローアップ

創業や事業承継等を行った小規模事業者等において、事業環境に適応できず新たな課題を抱えて、事業計画が予定通りに進まない場合には、不安を取り除くよう、北海道よろず支援拠点、北海道事業承継引継ぎ支援センター等の専門家と連携して支援を行います。この支援にあたっては、商工会の巡回計画によらず、専門家のアドバイスを受けながら、支援頻度を増やして支援を行います

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】 第2期目の事業においても、当会ホームページに「おすすめのメニュー・商品」コーナーを通して、小規模事業者が加工する特産品や飲食店の情報を掲載してPRを行うとともに、特産品の注文を受けて、インターネットによる需要の開拓を図り売上の向上を支援しました。また、道の駅のオープンにあわせて当会発行の観光ガイドを設置し、厚田地区・浜益地区の事業者PRを行いました。

【第2期目実績】	令和3年度 実績	令和4年度 実績	令和5年度 実績	令和6年度 実績	令和7年度 実績
個別企業に対する指導回数	10回	10回	10回	10回	10回

※令和7年度は見込み数

【課題】 第2期目では、インターネットによる需要開拓や需要獲得の支援により売上が増加した事業所もありましたが、地域外への販路拡大では、事業計画を策定した小規模事業者へ展示会や商談会についての情報提供を行い、出展を促しましたが、事業者の繁忙期や人員不足などにより、出展に至りませんでした。本計画では、引き続き、インターネットによる需要開拓、「道の駅」と連動した需要の獲得を目指すとともに、「石狩北ブランド」開発事業者に対しては、ターゲット（訴求先）や事業状況を見極めながら、事業者にあった展示会、商談会を提案し、地域外への販路開拓を支援します。

(2) 支援に対する考え方

商工会独自の展示会等を開催するのは困難であるため、北海道内、首都圏で開催される既存の展示会への出展支援により小規模事業者の販路拡大を目指します。

出展にあたっては、商工会職員が事前、事後の出展支援を行い、出店期間中には陳列、接客など、きめ細やかな伴走支援を行います。

なお、商談会や即売会では、「5. 需要動向調査に関すること」で記載のバイヤーに対する調査を支援し、商品のブラッシュアップや新商品の開発に繋げて、販路開拓に向けた取り組みを支援します。

また、道の駅での新商品の販売や道の駅と連動した広告宣伝等によって小規模事業者の看板商品や看板メニューの等の認知度を高めて誘客を図り、新たな需要の開拓を支援します。

あわせて、商工会ホームページ「石狩市厚田区・浜益区タウンガイド」内、「おすすめのメニュー・商品」コーナーを活用し、小規模事業者の看板メニューや看板商品を掲載するほか、DX化に向けたSNS活用による需要の開拓を支援します。

また、商工会ホームページを核として、小規模事業者のホームページを集約し、「石狩市厚田区・浜益区」の事業者の情報発信を行い、販路拡大を図ります。

(参考) 石狩北商工会ホームページ「石狩市厚田区・浜益区タウンガイド」

■ 「おすすめのメニュー・商品」

<https://www.ishikari-kita.com/localshop/>

■ 事業所情報

<https://ishikari-kita.com/industry/>

(3) 目標

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
商談会による新たな需要開拓のための出展事業者数	—	1事業者	1事業者	1事業者	1事業者	1事業者
商談成約件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
物産展による新たな需要開拓のための出展事業者数	—	1事業者	1事業者	1事業者	1事業者	1事業者
売上増加率	—	3%	3%	3%	3%	3%
インターネット活用による需要の開拓活用事業者	—	2事業者	2事業者	2事業者	2事業者	2事業者
売上増加率	3%	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①商談会による新たな需要開拓のための出展支援 (BtoB)

北海道内、首都圏の商談会「北海道産品取引商談会(東京)」「北の味覚、再発見!!(札幌)」などの展示会や商談会の出展に向け、北海道、石狩市、北海道商工会連合会と連携し、新たな需要の開拓を支援します。

商談会では、バイヤー等との商談の際に、商工会職員が事業者とともに商品に対する意見を収集し、更なる商品の磨き上げを支援します。

また、バイヤー等からの意見は小規模事業者へフィードバックするとともに、商工会職員が整理、集約してデータベース化し、同様の案件に対する参考データとして活用します。

【支援対象者】 事業計画を策定した菓子製造業、魚介加工品製造業、食品小売業者等

【支援の手段・手法】

ア. 事前支援・・・出展手続き支援、ブースレイアウト指導、商品提案書・企画書作成支援、POP・PR映像等作成支援、バイヤー等へのプレゼン指導など。

イ. 出展時支援・・・ブース設置指導、商品陳列・装飾指導、バイヤーへのヒアリング支援、アンケート収集支援など。

ウ. 事後支援・・・名刺交換したバイヤーへのアプローチ支援(メール及びサンプル送付状・提案書の作成支援、アンケート集計・分析支援、分析結果のフィードバックによる商品改良支援(パッケージ等含む)、パブリシティの活用支援など。

上記、支援にあたっては、小規模事業者の経営発達の状況にあわせて、専門家や北海道よろず支援拠点等と連携して実施します。

【想定展示商談会】

催事名	内容
北の味覚 再発見！！	主催：北海道商工会連合会 来場バイヤー：80 社 開催場所：札幌市 属性：北海道内での商談会であり、地域特産品等や自慢の逸品、新商品等が多く出展される商談会、一般消費者アンケート調査を実施し、調査結果は出店社へフィードバックできます。
北海道産品取引商談会	主催：(一社)北海道貿易物産振興会 来場バイヤー：202 社 (令和7年度東京会場実績) 開催場所：東京都など 属性：首都圏の流通企業関係者を対象に、道内で生産、製造された農・水・畜産品及び加工品、菓子、飲料等の食品全般、クラフトなどを紹介する商談会で、道外に向けた販路開拓支援が可能となります。

②物産展による新たな需要開拓のための出展支援 (BtoC)

北海道内の物産展等の情報を小規模事業者へ提供し、新たな需要開拓に繋がるよう出展支援を行います。

特に事業計画策定事業者には、フォローアップ支援とあわせて伴走型の支援を行い、新たな需要獲得に繋げ売上の向上を図ります。

また、需要動向調査等の調査結果に基づいて、専門家及び北海道よろず支援拠点等の関係機関との連携により商品改良、新商品開発支援を行います。

【支援対象者】 事業計画を策定した菓子製造業、魚介加工品製造業、食品小売業者等

【支援の手段・手法】

- ア. 事前支援・・・出展手続き支援、接客指導、POP・PR映像等作成支援、DM作成指導、パブリシティや広告等の活用支援など。
- イ. 出展時支援・・・商品陳列・装飾指導、アンケート収集支援など。
- ウ. 事後支援・・・アンケート集計・分析支援、分析結果のフィードバックによる商品改良支援 (パッケージ等含む)、パブリシティの活用支援など。

【想定物産展】

催事名	内容
にぎわい市場さっぽろ	主催：にぎわい市場札幌実行委員会 来場者数：5 万人 開催場所：札幌市 属性：道産品の販売と PR により道内の地域振興、経済活性化を目的とした展示即売会で、商工会地域の中小企業・小規模事業者が多く参加できるよう「北海道商工会連合会枠」の設置があり、参加店の売上のアップを目指します。

③DX化に向けたITツール活用による需要の開拓支援

【支援対象者】菓子製造業、魚介加工品製造業、食品小売業、飲食業、宿泊業等において事業計画策定した事業者を重点的に支援します。

【支援の手段・手法】

第2期目において、当会ホームページにて、小規模事業者のホームページを集約し、店舗紹介、商品紹介を行いました。また、小規模事業者が加工する特産品や飲食店のメニュー等を紹介し、特産品については注文を受ける「おすすめのメニュー・商品」コーナーを活用し、インターネットによる需要の開拓を支援しました。

本計画においても継続事業として、当会ホームページを「核」として展示会、商談会へ出展が困難な小規模事業者や販路開拓を求める小規模事業者について、さらに情報を集約、動画紹介による充実を図ることで、需要開拓支援を行い売上の向上を目指します。

また、昨今では情報発信ツールとして必須であるSNSを小規模事業者が活用し、地域外の潜在顧客へ事業者や商品の魅力を継続して発信できるように、巡回支援等を通じて経営指導員等による効果的な発信方法を周知し、新規顧客獲得を目指します。

(参考) 石狩北商工会ホームページ「石狩市厚田区・浜益区タウンガイド」

■ 「おすすめのメニュー・商品」

<https://www.ishikari-kita.com/localshop/>

■ 事業所情報

<https://ishikari-kita.com/industry/>

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】 外部委員会を設置し事業評価等を行いました。

【課題】 需要動向調査や新たな需要の開拓における小規模事業者の展示会等への出展について、時期や人員の面などの課題が生まれましたが、見直しや改善をすることができませんでした。

本計画においては、第2期目の反省を生かし、委員や専門家等の意見を取り入れ、改善が行えるよう事業を検証・評価し、見直しを行い効果的な支援に繋がります。

(2) 事業内容

○外部委員会による評価

第2期目に引き続き、外部委員会を設置し、半期毎に経営発達支援事業に進捗状況等の評価を行います。

また、事業の実施状況を定量的に把握する仕組みとして、毎年、中小企業庁へ事業実績報告として提出するExcelシートを活用し、PDCAが回るよう実施します。

また、日々の支援について小規模事業者毎に都度入力して管理することで、商工会職員間の情報共有を図り、実施状況を確認、把握できるようにします。

【外部委員会構成】

- ①外部識者：中小企業診断士等の専門家
- ②法定経営指導員
- ③市町村：石狩市産業振興部商工労働課長
- ④その他：当会理事

【評価方法】 Excelシートを加工し、各事業の目標数・実績数・法定経営指導員の所見欄・5段階評価・委員意見欄を加え、委員からの評価を仰ぎます。

○評価結果の公表

外部委員会の評価結果は、当会理事会に報告した上で、事業実施方針等に反映させ、事業の見直しを図るとともに、当会ホームページへ掲載（年2回）することで地区内の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にします。

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

【現状】 北海道商工会連合会が定めている職員研修や中小企業大学校の専門研修において、職種別・分野別で研修に参加し研鑽し、職員のスキルの向上に繋がりました。また、職員間で、研修受講で得た知識等の共有も図り、小規模事業者への効果的な支援に繋がっています。

DX対応や課題設定力など、新たな支援領域への知識習得が遅れています。

【課題】 昨今の急速な変化を見せる経済情勢に対して対応することが必要なため、今後も職員間の情報交換並びに情報の共有を図り、より一層の職員の資質向上のため以下の取り組みを実施します。

(2) 事業内容

①経営指導員の資質向上

経営指導員は基礎的支援業務における支援ノウハウの底上げのほか、経営発達支援業務において求められる需要開拓支援等の経営発達支援ノウハウの習得の為に、下記の研修会等を受講しレベル向上に努めます。

ア. 経営指導員等WEB研修（全国商工会連合会主催）

*マーケティング等、小規模事業者の経営発達に必要な支援スキルを習得します。

イ. 全道商工会経営指導員研修（北海道商工会連合会主催・一般）

*企業支援の実態や支援事例などから、経営発達の支援ノウハウを習得します。

ウ. 専門研修（中小企業大学校主催）

*企業分析手法・マーケティング・財務分析・販売管理手法など支援力強化に必要な知識を習得する。

エ. 石狩管内経営指導員研修会（石狩管内職員協議会主催・一般）

*経営分析手法などについて習得し支援に活かします。

オ. 各支援機関が主催するIT活用に関する研修会・講習会・セミナーへの参加

*支援機関の研修・講習に参加することでIT活用支援のノウハウを習得し支援に活かします。

②補助員の資質向上

補助員は経営指導員の補佐として、経営指導員の不在時において経営支援に対応する為の支援ノウハウの習得のため、従来受講している研修の他、経営指導員等WEB研修を受講し支援力向上を図ります。

ア. 全道商工会補助員等研修（北海道商工会連合会主催・一般）

*基礎的支援業務スキルの底上げのほか、財務分析などの手法について習得し支援に活かします。

イ. 経営指導員等WEB研修（全国商工会連合会主催）

*マーケティング等、小規模事業者の経営発達に必要な支援スキルを習得します。

ウ. 石狩管内補助員等研修会（石狩管内職員協議会主催・一般）

*基礎的支援業務スキルの底上げのほか、財務分析手法を習得し支援に活かします。

エ. 各支援機関が主催するIT活用に関する研修会・講習会・セミナーに参加

*支援機関の研修・講習に参加することでIT活用支援のノウハウを習得し支援に活かします。

③記帳専任職員の資質向上

記帳専任職員は商工会クラウド MA1 商工会クラウドによる記帳支援にとどまっているため、計数面での経営分析による経営支援を行なえるよう、従来受講している研修の他、経営指導員WEB研修を受講し支援力向上を図ります。

ア. 全道商工会補助員等研修（北海道商工会連合会主催・一般）

*基礎的支援業務スキルの底上げのほか、財務分析の手法等について習得し支援に活かします。

イ. 石狩管内補助員等研修会（石狩管内職員協議会主催・一般）

*基礎的支援業務スキルの底上げのほか、財務分析手法を習得し支援に活かします。

ウ. 経営指導員等WEB研修（全国商工会連合会主催）

*財務・会計等、計数面での経営分析における必要な支援スキルを習得します。

エ. 各支援機関が主催するIT活用に関する研修会・講習会・セミナーに参加

*支援機関の研修・講習に参加することでIT活用支援のノウハウを習得し支援に活かします。

④内部環境の整備

小規模事業者支援を円滑に実施していく為には、組織一体となった支援体制の構築が必要なため、経営指導員はもとより、補助員等の支援力向上が必須との考えの下、事業計画の策定に当初から関わり、指導・助言内容・情報収集方法を学ぶなど、OJTにより伴走型支援能力のスキル向上を図ります。

経営指導員は年2回以上の専門研修に派遣しスキル向上を図ります。

補助員についても、各支援機関が主催する研修会・セミナー等に参加し、年1回以上

の専門研修を履修することでスキル向上を図り、小規模事業者の支援体制を整えます。

⑤支援ノウハウを共有する仕組の構築

毎月職員会議を開催し、支援ノウハウを共有する為の報告会を実施します。

職員会議後は、会議内容をデータベース化することと併せて、職員が参加した研修の資料を共有キャビネットに保管することで職員全員が閲覧できる体制を整えます。

また、小規模事業者の支援の都度、中小企業庁が提供する事業実績報告Excelシートへ支援内容を入力して管理を行い、経営分析結果等の報告や販路開拓等の成果を、毎月開催する職員会議において経営指導員が報告することにより、全職員が小規模事業者の支援の進捗について情報共有できる体制を構築します。

11. 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】 北海道商工会連合会を通じて、道内商工会等の支援事例について情報交換を図りました。

また、必要に応じ経営指導員が専門家及び支援関係機関から必要な情報を得ているのが実態です。

【課題】 昨今の経済、経営環境の著しい変化の中で、小規模事業者の経営課題に対応するためには、幅広い支援ノウハウが求められます。

商工会職員のみでは、対応し解決できない事案もあることから、引き続き、支援ノウハウ等の情報交換が可能な研修会、意見交換会等へ積極的に参加し、支援ノウハウの吸収を図るとともに、支援ネットワークづくりを行います。

また、上記10. ⑤の職員会議において、経営指導員が中心となり職員間における支援ノウハウの共有を図ります。

(2) 事業内容

①経営改善資金推薦団体連絡協議会（マル経協議会）への出席（年2回）

日本政策金融公庫札幌北支店が主催するマル経協議会に出席し、全国、北海道内の金融情勢を把握し、金融支援についての情報交換を行います。

また、石狩管内と空知管内の経営指導員が一堂に集うことから、各地域の取り組みや支援事例をもとに、事業計画策定やフォローアップ支援における課題解決手法などの支援ノウハウについて情報交換し、支援能力の向上を図ります。

②商工会主催による金融懇談会の開催（年2回）

当会主催の金融相談会（石狩市、日本政策金融公庫札幌北支店）を開催し各機関からの近況報告等の情報交換を行います。

また、本事業の今後、必要となる支援ノウハウとして、創業の計画策定に関することを主眼に置き、支援能力の向上を図ります。

③石狩管内商工会職員研修会への出席（年2回）

石狩管内商工会職員協議会が主催する研修会に出席し、本事業に必要な支援ノウハウの向上を図ります。

この研修会は管内職員の要望により研修内容をある程度決められることから、様々なテーマでの成功事例をもとにした研修や情報交換を行い、支援ノウハウの向上を図ります。

1 2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 当商工会は、旧厚田村と旧浜益村の2地区を管轄していますが、イベント等の地域経済活性化に繋がるような取り組みについては、それぞれの地域で取り組んでおり、統一した取り組みは実施されていないのが現状です。

【課題】 当地区の道の駅石狩「あいろーど厚田」を「核」として、地域一丸となった地域経済活性化への取り組みが期待されており、地域の各関係団体等が連携して事業を展開しなければなりません。

(2) 事業内容

1. 地域活性化会議における連携

当会が支援している地域には漁協や農協のほか、地域の情報発信を行っている観光協会、道の駅など地域経済活性化を目的とした団体が数多くあることから、団体と連携し、地域活性化に向けた協議を行い、年1回、目標達成に向けた活性化策を検討します。

2. 道の駅石狩「あいろーど厚田」を活用した地域経済活性化

当地域で実施してきた厚田・浜益のイベントは、地域住民の要望も多いことから従来通り開催されています。

地域経済活性化の「核」となる「道の駅」において、当会事務局が中心となり、「オール石狩北」でイベント事業を推進、リーフレットの作成をはじめ、地域特産品等を取り扱う「石狩北マルシェ」を実施します。

3. 「地域の台所 厚田港朝市」とのコラボ化

交流人口の増加対策として、石狩湾漁業協同組合厚田支所・浜益支所及びJA北いしかりとの連携により、厚田港朝市（4～10月期間）とのコラボを実施し、交流人口増加に繋がります。

まずは、地域住民や観光客に対して、朝市に行くと「石狩北のものが、なんでも揃う！」を実現できるように、現在の漁業関係以外にJA生産者や小売店が共同参加し、「地域の台所」としての役割の実現を図ります。

4. 「ふっとパス」事業の実施

当厚田区には、歴史的建造物（厚田市街）やそれに纏わる人物が存在しているにもかかわらず、スポットを当てられる事が無かった為に観光客が市街に足を運ぶことがありませんでした。

「厚田港朝市」や「道の駅」といった新旧の観光資源を活用した新規事業として「ふっとパス」事業に着手し、市街地への交流人口増加を図ります。

「ふっとパス」事業では、厚田区内の旧商店街地区の中心に旧厚田村名誉村民となっている鯉漁の網元、佐藤松太郎^{※1}氏が建てた鯉場（現在の戸田旅館）があることから、「ふっとパス」散策路を商店街地区へ設定し、観光客等を誘導します。

さらに、市街地区には、創業が明治35年（118年）の菓子製造業者・創業明治38年（115年）の豆腐製造業者など厚田の歴史を感じることが出来る事業者が存在することから、それらを結んだ「ふっとパス」ルートを構築し、「厚田港朝市」及び「道の駅」に訪れた観光客を市街地へ誘引し、市街地の「にぎわい再生」を図ります。

※1 佐藤松太郎 氏

文久3年8月10日、厚田に生まれ、ひとりで建てた鯉場が当たり、その場所で大漁を重ねたことで、経営をどんどん大

きくしていくようになりました。明治40年には道会議員、また海運業に手を広げて活躍。厚田に電気を引き、公共に多額の寄付をし、地域の発展に大きく貢献した人物です。

5. 「冬だから“あつた” & “はまます”へ行こう！！」の冬季イベント実施

今まで冬期間のイベントがない当地区において、今後は、冬のイベントを企画、開催します。

風雪の強い地域性を生かした冬季イベントが無いことから、地域住民との勉強会を開催し、冬の厚田地区、浜益地区の魅力を引出し、各地の成功例なども参考に実現を図ります。

(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 7 年 12 月現在)	
(1) 実施体制	
石狩北商工会 法定経営指導員 1名 補助員 1名 記帳専任職員 1名	連携 連絡調整 事前相談
	石狩市産業振興部 商工労働課
	北海道
<p>①北海道及び石狩市との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none">・ 当会、石狩市商工労働課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年 1 回、連絡協議会を開催します。・ また北海道と事前に相談・調整を行うことで、都道府県の重要課題についても反映した支援計画とします。	
<p>②商工会の経営発達支援事業に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・ 法定経営指導員が計画策定支援からフォローアップまで一貫した支援体制を構築します。	
<p>③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制</p> <ul style="list-style-type: none">・ 法定経営指導員 1 名、補助員 1 名、記帳専任職員 1 名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行います。・ 上記で把握、検証した実施状況を当会と石狩市との連絡協議会で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行います。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していきます。	
<p>④経営指導員等の資質向上に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・ 当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX 化や生成 AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機付けを行うためのロールプレイング、事例共有を行います。	
(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	
<p>①法定経営指導員の氏名／連絡先</p> <ul style="list-style-type: none">◆氏 名：野澤美朝◆連絡先：石狩北商工会 電話 0133-78-2513	

②法定経営指導員による情報の提言及び助言

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、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行います。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・野澤美朝は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①住 所：061-3601 北海道石狩市厚田区厚田47番地4

商工会名：石狩北商工会

電話番号：0133-78-2513

FAX 番号：0133-78-2660

E-mail : atusyoko@rose.ocn.ne.jp

②住 所：061-3292 北海道石狩市花川北6条1丁目30番地2

市町村名：石狩市産業振興部商工労働課商工労政担当

電話番号：0133-72-3166

FAX 番号：0133-72-3540

E-mail : syoukour@city.ishikari.hokkaido.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	2,650	2,650	2,650	2,650	2,650
1. 経営発達支援事業					
①地域経済動向調査	500	500	500	500	500
②需要動向調査	150	150	150	150	150
③経営状況の分析	300	300	300	300	300
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	300	300	300	300	300
⑥新たな需要の開拓に寄与	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100

調達方法

会費収入、伴走型補助金、市補助金 等

(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計画を実施する者とする場合に関する事項

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
連携体制製図等