

経営発達支援計画の概要

| | |
|------|---|
| 実施者名 | 当別町商工会（法人番号：2430005005726） 当別町（地方公共団体コード：013030） |
| 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> <ol style="list-style-type: none"> 1. 対話と傾聴に基づき、自立した経営体質を構築します。 2. 新規創業を望む方への、より一層の支援とスムーズな事業承継支援により小規模事業者の維持及び雇用の確保を図ることで商店街機能維持を目指します。 3. 地域資源を活用した、小規模事業者による自慢の逸品を PR するため、商談会へ出展し、新規需要または販路開拓を図ります。 <p>地域への裨益目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 小規模事業者の経営基盤を強化し、持続的発展をすることにより地域経済に波及効果をもたらします。 2. 円滑な事業承継や空き店舗を活用した新規創業を促進することにより地域経済循環の継続を図ります。 3. 道の駅を核として観光客を呼び込み、交流人口の増加と域内消費の増加に繋げ地域経済の発展を目指します。 |
| 事業内容 | <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <ol style="list-style-type: none"> ①地域の経済動向分析 ②RESAS（地域経済分析システム）による情報提供 <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <ol style="list-style-type: none"> ①商談会におけるアンケート調査（BtoB） ②消費者を対象とした需要動向調査の実施（BtoC） <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <ol style="list-style-type: none"> ①セミナー開催 ②経営分析の内容 ③専門家の活用 <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <ol style="list-style-type: none"> ①「DX 推進セミナー」の開催 ②創業希望者に対する支援【当別創業塾の開催】 ③創業計画策定支援 ④事業計画策定支援 ⑤事業承継計画策定支援 <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ol style="list-style-type: none"> ①創業計画策定事業者に対する支援 ②事業計画策定事業者に対する支援 ③事業承継計画策定事業者に対する支援 <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <ol style="list-style-type: none"> ①新たな需要の開拓のため商談会への出展支援（BtoB） ②新たな需要の開拓のため展示会への出展支援（BtoC） ③共同チラシ等広告掲載【新規】 ④IT を活用した販路開拓支援（BtoC） |
| 連絡先 | <ol style="list-style-type: none"> ①当別町商工会 <ul style="list-style-type: none"> ・住所 〒061-0226 北海道石狩郡当別町錦町 1248 番地 ・電話 0133-23-2447 / FAX 0133-23-2570 ・E-mail tobetsu@rose.ocn.ne.jp ・URL https://r.goope.jp/tobetsu/ ②当別町経済部産業振興課 <ul style="list-style-type: none"> ・住所 〒061-0292 北海道石狩郡当別白樺町 58 番地 9 ・電話 0133-23-3129 / FAX 0133-23-3206 ・E-mail shoko@town.tobetsu.hokkaido.jp |

(別表1)

経営発達支援計画

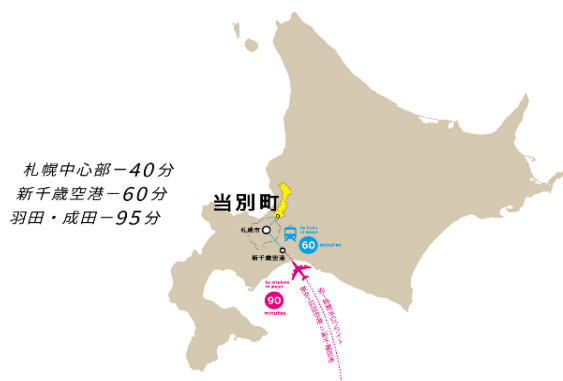
経営発達支援事業の目標

1. 経営発達支援事業の目標

(1) 地域の現状および課題

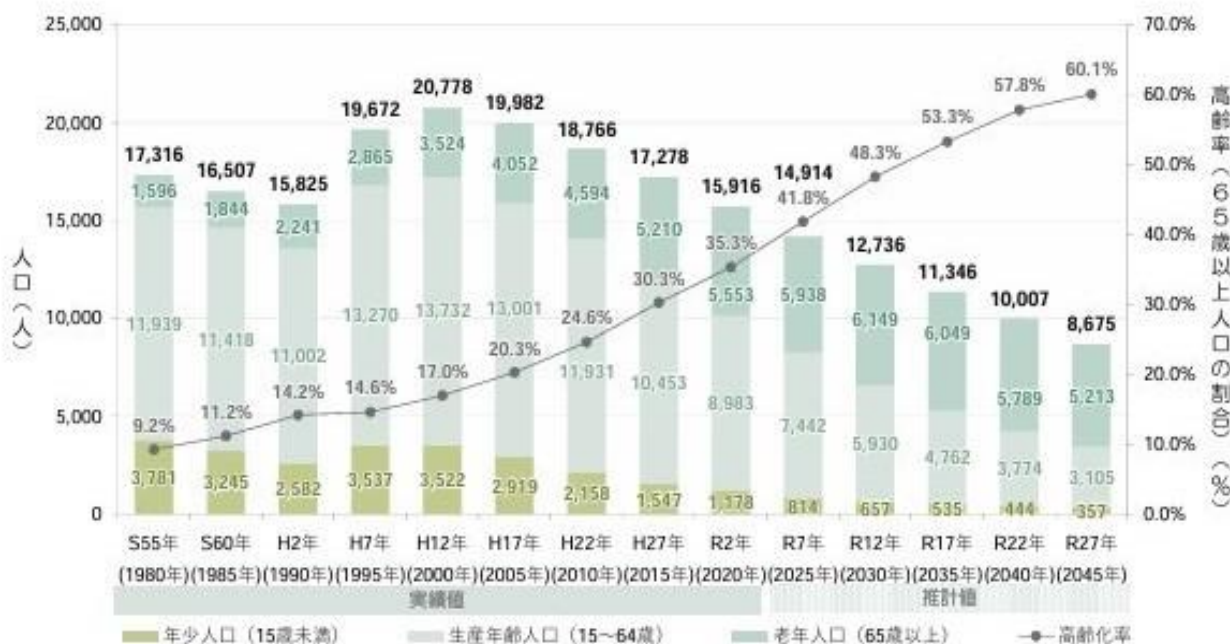
①当別町の立地

当別町は、石狩平野のほぼ中央に位置し、札幌市・石狩市・江別市・新篠津村・月形町・浦臼町・新十津川町に接しています。町域は東西に26km、南北には47kmと南北に細長く、面積は422.86㎢と石狩振興局管内の約11.9%を占めています。
平成24年6月、JRの電化に伴い大都市札幌市へは約40分弱と交通アクセスに優れ、大変便利な場所に位置しています。



②人口・世帯

・当別町は、1988年の札幌大橋開通を契機に太美市街地への人口流入が進み、2000年時点の人口は20,778人とピークに達しました。しかしその後は、高齢者人口は増加するものの生産年齢人口並びに年少人口は減少し続けています。最新の国立社会保障・人口問題研究所（以下、社人研と略記）の推計では、2035年以降から高齢者人口も減少をはじめ、約25年後の2045年には2015年の約半分にまで人口が減少するという結果が示されています。現在の人口は15,147人で世帯数は7,793世帯（R6.10.1現在）となっており、減少傾向となっています。

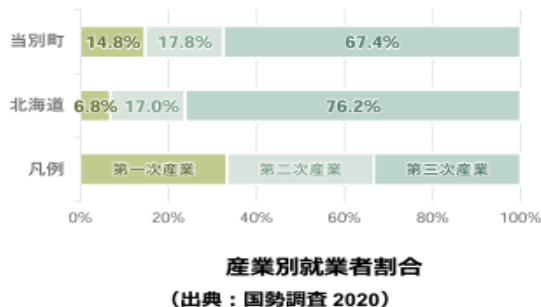


人口推移・人口推計 (出典：国勢調査2020・社人研人口推計2018)

③産業

・基幹産業は農業で、特に米・麦・生花の生産が盛んで道内でも有数の産地であり、札幌近郊の田園都市であります。産業別では第1次産業の割合が14.8%、第2次産業は17.8%、第3次産業は67.4%となっています。

また、日本の食糧生産地である北海道全体の中で比較しても、当別町は第1次産業就業者の割合が高い傾向を示しています。



【農業の状況】

・2024年6月、「当別町農業10年ビジョン（第2期）」が策定され、これからの未来予想図が示されました。この先10年はこのビジョンにもある強み、弱みを把握したうえで現状をSWOT分析し、様々な戦略が図られていくことが予想されますが、農家戸数がこの先3割減少するとの予測がされ労働力不足が深刻な状況にあります。

主要作物は、米32.8%、野菜16.4%、麦14.1%で農業算出額は50億円強となっています。

【観光の状況】

・当別町には、菓子製造会社「ROYCE'（ロイズ）」の製造工場や、近隣には道の駅も存在しており観光ルートの1つとなり、ここ数年ではインバウンド需要も重なり、2023年の当別町の観光入込者数は162万人となりました。

その内、98%が日帰り客で残りの2%が宿泊客となっており、通過型の観光客が多く存在します。

この他、当町にはゴルフ場が4カ所あり、2023年の入込者数は10万人強となっており、最近では安価なプレー代を設定しているところと、高価にプレー代を設定しているところがあり、客層も2分化している現状があります。



ROYCE'（ロイズ）太美工場



北欧の風 道の駅 とうべつ

【商工業の状況】

・第2期目の経営発達支援計画策定以降の5年間に於いて、商工業者数並びに小規模事業者数とも増加傾向にあり別表比較では、商工業者数17件の増加、小規模事業者数が25件の増加となっており、業種別では卸小売業を除く全ての業種で増加しています。

これらの要因の1つには、札幌の近郊に立地する当町は、土地、建物等の価格が札幌よりかなり安価で抑えられ、初期投資をあまりかけずに商売が始められる等、地の利を生かした進出が進んだも進のと考えられます。

商工業者の中には地域資源を活用したメニュー開発並びに商品販売をしている事業所も多く存在しています。

また、当会主催「当別創業塾」の卒塾者の中からも創業に至っている方が約10名前後存在し、この様な要因も重なり増加に転じています。

【当別町に於ける業種別の商工業者数・小規模事業者数の推移】

| 年度 | 事業者数／業種 | 建設業 | 製造業 | 卸小売業 | 飲食・ 宿泊業 | サービス 業 | その他 | 合計 |
|------------------------|---------|-----|-----|------|------------|-----------|-----|-----|
| 令和元年度 | 商工業者数 | 70 | 19 | 93 | 57 | 104 | 104 | 447 |
| | 小規模事業者 | 58 | 14 | 61 | 52 | 84 | 87 | 356 |
| 令和5年度 | 商工業者数 | 73 | 26 | 87 | 56 | 114 | 108 | 464 |
| | 小規模事業者 | 62 | 21 | 58 | 53 | 96 | 91 | 381 |
| 【比較】 令和元年度 令和5年度 | 商工業者数 | +3 | +7 | -6 | -1 | +10 | +4 | +17 |
| | 小規模事業者 | +4 | +7 | -3 | +1 | +12 | +4 | +25 |

(数値は商工会独自調査によるもの)

(2) 町全体としての課題

①当別町は本町地区と太美地区の2つの地区に別れており、本町地区には約1万人、太美地区には約5千人が居住しています。太美地区にはロイズの製造工場があり、ロイズからの請願駅「ロイズタウン駅」が近年設置されました。

➡太美地区は札幌市北区の一部が隣接、石狩川を越えると札幌市になります。

また、当該地区には道の駅も設置され、年間100万人の来場者数があり、雑誌による道の駅ランキングでも常に上位に存在します。

②地元唯一の医療系総合大学（北海道医療大学）があり、平成25年には町と包括連携協定を締結しました。メインキャンパスである当町（本町地区）には約3,500名の学生が学び（内当町居住者数約600名）、朝の通学時間帯には学生の街として賑わいを見せていますが、令和5年9月、同大学の北広島市への移転が発表され、令和10年4月には完全移転し町内から学生が居なくなる状況となり、アパート経営者等は死活問題となっています。

➡企業誘致等に全身全霊を掛け取り組んで行かなければなりません。

商工会も移転発表直後に特別委員会を設置し、アパート関係者へのアンケート等を実施するなど行動を起こしました。

令和10年4月には完全移転するので、早急な対応が望まれます。

(3) 小規模事業者の現状と課題

①商工業者数及び小規模事業者数

(令和6年3月31日現在)

| 事業所 | 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 | | 73 | 26 | 13 | 74 | 56 | 114 | 108 | 464 |
| 小規模事業者数 | | 62 | 21 | 9 | 49 | 53 | 96 | 91 | 381 |
| 〃 割合 (%) | | 84.9 | 80.7 | 69.2 | 66.2 | 94.6 | 84.2 | 84.2 | 82.1 |

(当会調べ)

②現状と課題

I. 人口減、高齢化及び町外流出による消費購買力の減少

◎当町は大消費地札幌市並びに江別市に隣接しており、大手スーパーや大手資本店舗等でお買物をする町民が多く見受けられます。また、古くからの商店街も高齢化により空き店舗が増えています。ネット通販による需要も重なり、地元で買い物をする傾向が薄れています。

➡任意団体であるポイントカード会もこの度、大手ドラッグストアと連携し新サービスへの移行を決め現在進行中であり、今後加盟店を増やしていけば消費の囲い込みが図れ、町外への消費流出を食い止めることが可能であり、消費転換策を検討して行かなければなりません。

II. 事業者の高齢化及び後継者不足

◎全国的に経営者の高齢化が進んでおり、当町も例外ではなく後継者不在により廃業に至るケースが多く見受けられます。

➡高齢化による廃業、後継者候補が継承しない等の問題を解決すべく、事業承継（第3者・M&A）への取り組みを関係機関と連携し積極的に進めて行かなければなりません。

III. アパート経営者への情報提供並びに情報共有

◎昨年9月、北海道医療大学が北広島市に移転する報道がされ、行政も寝耳に水の話でありましたが、既に決定したことで覆ることは無く、町内アパート経営者にとっては死活問題となっています。

➡北海道医療大学の北広島市移転に伴い、アパートの空室対応やその後の物件対応（町営住宅借上制度等）について行政と連携した対策を進める必要があります。

IV. 情報収集および情報の事業への活用に脆弱性

◎小規模事業者は、人的・時間的余裕がないことから、事業活動に必要な情報の収集や活用を上手くできないため、事業の弱体化に繋がっています。

➡経済動向や消費者ニーズ、補助金等の各種支援メニューなどの的確な情報提供の強化が必要です。また、今後は小規模事業者にとってもDXによる事業効率化等の取り組み推進を図っていくことが必要です。

V. 事業継続に必要な計数管理が十分ではない

◎迅速な帳簿処理や財務諸表等の作成ができていないため、収支状況の把握に時間を要し適切な対応ができていません。また、インボイス制度の導入はより大きな問題となっています。

➡ネット上でデータを確認できるクラウド型会計ソフトの利用促進支援が必要であり、また、高齢者等パソコン操作ができない方には、既存の記帳指導の継続が必要です。

(4) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

- ・事業主の高齢化並びに後継者不足に伴い、小規模事業者の廃業が増加することで、町全体の商工業の機能低下が懸念され、同時に北海道医療大学移転問題によるアパート経営者の廃業等も重ねて起こることが予想され対応が急がれます。一方、この様な問題を優先課題として捉え、創業支援にも重きを置き、廃業による穴埋めをすべく、空き店舗を活用したチャレンジショップ事業にも取り組み、行政と金融機関による連携を強化し創業機運の醸成に繋がる取り組みを目指します。

地域経済を支えている小規模事業者が持続的発展を遂げるために、様々な環境変化に対応しながら自社の強みを活かした経営力を向上して競争力を持ち、新たな需要を開拓していくことが求められます。

また、事業の持続的な発展に繋げるために、事業者との「対話」と「傾聴」を通じて「気づき」を促し、課題設定型の伴走型支援が重要だと考えています。

②当別町総合計画との連動制・整合性

・当別町では、令和2年度からの10年間における「第6次当別町総合計画」が策定されました。

【基本構想・4つの柱】

1. 住みよいまちづくり【地域・生活・環境】
2. 豊かな人づくり【子育て・生涯学習】
3. 元気なまちづくり【健康・福祉・医療】
4. 活力あるまちづくり【農林業・商工業・観光業・エネルギー・移住定住】

<商工業について一部抜粋>

～商工業の振興～

- 商店街の将来像を予想し、必要とされる商業業態の把握に努めるとともに、コンパクトシティの考え方を踏まえ、空間地の利用、空き店舗対策、市街地中心部のあり方を検証します。
- 商工関係団体および金融機関と連携し、新たなビジネスモデルの構築や資金調達など創業に必要な要素に応じ適切な創業支援を実施することにより、創業機運の醸成に繋がるよう努めます。
- 当別町の魅力である「好立地」「災害の少なさ」「地価の安さ」「豊富な農作物」などを食品加工業や流通業を中心とした企業へのPRを推進し、企業誘致に繋がるよう努めます。
- 北欧の風 道の駅とうべつや当別赤れんが6号（ふれあい倉庫）、スーパーマーケット等での農産品や加工品の販売を通じ、町内消費喚起を促すことで町内経済の好循環に寄与するよう努めます。
- 基幹産業である農業と連携し、農産物を活かした地域ブランドの創出と農商工連携体制の構築に努めます。
- 地域振興策のひとつとして、商工業や農業等へのドローンの活用を図ります。

【関連する施策】

- ▶ 企業誘致推進協議会の運営
- ▶ 消費拡大事業の支援
- ▶ 各種商業イベント支援
- ▶ 企業立地促進条例に基づく優遇措置を活用した企業誘致および既存企業への支援強化

～起業の支援・企業の誘致～

- 当別町創業支援等事業計画に基づく創業支援を行い、創業気運の醸成に繋がるよう努めます。
- 新規創業促進策として、空き店舗を活用した創業支援スペースを確保し、チャレンジショップ実施の検討を行います。また、空き店舗および土地情報のデータベース化を実施し、新規創業希望者への情報提供を行います。
- 農業をはじめとした地域の特性を活かした起業を促進するために、優遇策など各種支援策について検討します。
- 農商工連携による地域ブランドの創出を目指し、地域活性化および雇用確保の一環として企業の誘致に努めます。
- 企業立地促進条例に基づく優遇制度を活用した企業誘致及び既存企業への支援強化拡充を促進します。
- 国道337号および交差する国道275号沿線に企業誘致ゾーンを配置し、地域の農業振興と調和した企業誘致を進めます。

【関連する施策】

- ▶ 「当別町創業支援等事業計画」に基づく創業の促進
- ▶ 企業立地促進条例に基づく優遇制度を活用した創業支援・企業誘致活動の推進
- ▶ 中小企業融資制度の活用促進

▶ 企業誘致に向けたインフラの整備

- ・ 当会では、当別町総合計画の振興施策に沿い、従来の支援を拡充しながら創業支援に取り組みまた、個社支援による商品開発や地域ブランドづくりを強化することで経営の安定化並びに経営基盤の強化を図って行きます。

この様に創業や事業承継などの支援を強化することで、事業者の減少を抑え、空き店舗の増加を抑制することにより、商店街の機能を強化し、人を呼び込む取り組みを行い、地域経済を活性化する支援を推進します。

以上のことから、当会が考える「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」は当別町が目指すまちづくりの方向性と連動性・整合性が高いことから、当別町との連携をより一層強化し、地域商工業の振興発展のため小規模事業者に対する経営発達に資する取り組みを行います。

③商工会として役割

- ・ 当会としては、今以上に支援体制の強化を図り、引き続き小規模事業者に寄り添った課題解決に向けた支援を実践し、関係機関をはじめ専門家との連携を図りながら取り組んで参ります。

第3期の本計画は、上記①～②を踏まえ、小規模事業者の経営の安定化並びに経営基盤の強化を図り、地域資源を活用した魅力ある商品開発や、積極的な販路開拓等による活発な事業を展開することで、地域経済の活性化に繋がるよう取り組みます。

また、円滑な創業、事業承継を支援し雇用の確保、雇用の創出を図り小規模事業者の持続的発展を実現していくため当別町と連携を図り以下の経営発達支援事業を実施します。

(5) 経営発達支援事業の目標

①地域への裨益目標

- ・ 前述の通り、町の商工業の中核を担う小規模事業者が経営基盤を強化し、持続的発展をすることこそが地域経済に波及効果をもたらし、当別町の長期的な振興のあり方を実現すると考えます。また、円滑な事業承継や空き店舗を活用した新規創業を促進することにより小規模事業者の減少を防ぎ、商店街としての機能を向上させて消費購買力を維持し、地域経済循環の継続を図ります。併せて、道の駅を核として観光客を呼び込み、交流人口の増加と域内消費の増加に繋げ、(株)tobe (※1) (道の駅運営管理会社) とも連携し地域経済の発展を目指します。

(※1) (株)tobe とは、町、商工会、農業協同組合、民間企業数社で出資している第3セクター

②小規模事業者に対する目標

- ・ 当会では地域の現状や課題を踏まえ、小規模事業者個々の持続的発展を目指すため経営発達支援事業の目標を以下のとおり掲げ実施します。

【目標①】

- ・ 当別町は大都市札幌市に隣接し、消費の町外流出による域内消費購買力の低下は深刻な状況にあり、同時に少子高齢化による人口減少も深刻です。

このような状況を踏まえ、対話と傾聴に基づき、自立した経営体質を構築します。

(目標数値：事業計画策定事業者数 75件/5年)

(目標数値：利益率3%以上 75件/5年)

【目標②】

- ・ 当会主催による創業塾を継続事業と位置づけ、新規創業を望む方への支援をより一層強化致します。一方、65歳以上の小規模事業者を中心に事業承継を意識付け、スムーズな承継に辿り着けるよう積極的に支援し、小規模事業者の維持及び雇用の確保を図っていきます。最終的に商店街機能維持に向けた新陳代謝を促進します。

(目標数値：創業計画策定事業者数 10件/5年)

(目標数値：事業承継策定事業者数 15件/5年)

【目標③】

- ・地域資源を活用した、小規模事業者による自慢の逸品をPRするため、商談会へ出展し、新規需要または販路開拓を図ります。また、ITツールの活用によるデジタル化を支援することで、小規模事業者の販路開拓に繋がります。

(目標数値：商談会出展事業者数 20件/5年、成約件数1者あたり 1件/年)

(目標数値：展示会出店事業者数 40件/5年、利益増加率3%以上 8者/年)

(目標数値：共同チラシ支援事業者 25件/5年、利益増加率3%以上 5者/年)

(目標数値：IT活用支援事業者数 15件/5年、利益増加率3%以上 3者/年)

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) 目標の達成に向けた方針

①地域への裨益目標達成に向けた方針

- ・対話と傾聴を通じた伴走型の支援により、小規模事業者の事業の持続的な発展に繋げる支援を行います。これにより商業機能が強化され、当町の魅力が増大することから、併せて交流人口の増加に向けた取組みを関係機関と連携することで地域経済の活性化に寄与します。

②小規模事業者の目標達成に向けた方針

【目標①】の達成に向けた方針

- ・小規模事業者が抱える経営課題を「対話と傾聴」を通じて明確化し、課題解決に向けた指針として事業計画策定を支援する一連の流れを確立します。これらの実施にあたっては、巡回訪問や窓口相談時に経営分析や事業計画策定の需要掘り起こしに取り組むほか、各種支援制度や補助制度の周知説明により小規模事業者の意欲を引き出します。また、地域経済動向調査結果の各機関統計データやアンケート調査を基にした需要動向調査結果の情報提供をすることで事業計画策定に役立てるほか、中小企業診断士、税理士等の専門家との連携により効果的な経営分析及び事業計画策定を支援し、将来的な自走化に向けた支援を行います。

【目標②】の達成に向けた方針

- ・当会主催による創業塾を継続事業と位置づけ、新規創業を望む方への支援をより一層強化致します。これら創業支援を円滑に進めるため、空き店舗をリストアップしデータ管理したうえで情報提供致します。
一方、事業承継支援に向けては、65歳以上の小規模事業者をリストアップしデータ管理したうえで、意思確認の聞き取り調査を実施し事業承継計画策定支援を行い、北海道事業承継・引継ぎ支援センター等と連携し、マッチング制度の活用や必要に応じては専門家を招聘するなど計画策定後も継続して支援します。
最終的には商店街機能維持に向けた新陳代謝を推進致します。

【目標③】の達成に向けた方針

- ・これまでも商談会へは参加してきましたが、成約には至っていなかった現状から、第3期に於いては事業計画策定の段階から消費者ターゲット、販促手法などについて学習し、商談会出展の有効性を訴求することで事業者の意識改革を促し、出展意欲向上に繋げる支援をします。また、デジタル化による販路開拓を支援するため、セミナー等の開催により、IT活用の動機付けを行うことで効果的な支援を実施します。

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期に於いて、地域内の経済動向については、会員からのヒアリング、税務申告、融資、金融機関情報誌等により情報収集し、個別案件毎の情報提供だけに留まっていました。

【課題と対応】

- ・伴走型支援を実施するためには、地域経済動向や小規模事業者の現状を調査・把握し、調査結果を小規模事業者にフィードバックする必要があります。第3期に於いては、地域の経済動向分析やビッグデータによる地域経済分析を行い、情報の整理と分析をし、効果的な伴走型支援を実現するために、自社が取り巻く外部環境を把握し、機会や脅威を見据えた事業計画策定に繋げていきます。
また、商工会独自による調査は、マンパワー不足や予算の確保が難しいことから、今後においても、国や道、支援機関等が提供している景況調査等を活用していき、さらに職員内でも情報共有を行うようにします。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 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 地域経済動向分析の公表回数 | HP掲載 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ② RESASの地域経済分析による情報提供 | HP掲載 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

- ・金融機関の管轄地域内（北海道銀行・北洋銀行➡北海道／北海道信用金庫➡石狩管内・空知管内・後志管内）の景況レポートや北海道、北海道商工会連合会の景況調査を活用し、北海道と近隣市町村（空知管内・後志管内）の広域的な景気動向を把握することで、小規模事業者の経営判断の一助とします。

【調査対象】 金融機関（北海道銀行、北洋銀行、北海道信用金庫）、北海道商工会連合会、北海道が実施している景況調査結果を活用

【調査項目】 売上金額、収益金額、販売金額、仕入金額、対前年売上、対前年収益、資金繰り状況

【調査手法】 調査ニュース（調査機関：北海道銀行）
北洋調査レポート（調査機関：北洋銀行）
ビジネスレポート（調査機関：北海道信用金庫）
中小企業景況調査（調査機関：北海道商工会連合会）
月例経済報告（調査機関：北海道）

【提供方法】 調査結果の整理と分析をデータベース化した資料を商工会ホームページに掲載して情報提供するほか、巡回・窓口相談において経営分析や事業計画策定支援等の基礎資料として活用します。

②RESAS（地域経済分析システム）による情報提供

・地域経済分析システム（RESAS）を用い、経営指導員等が経済動向分析を行い当会ホームページに年1回公表します。さらに、小規模事業者の経営分析や事業計画策定の資料として各種データを提供・活用します。

【調査対象】国が提供する「RESAS」を活用

【調査項目】地域経済循環マップ・生産分析（町内の産業構造の把握分析）、まちづくりマップ・from-to分析（人の動き等を分析）、滞在人口分析（季節・時間による人の入込を分析）、産業構造マップ（産業の現状等を分析）

【調査手法】経営指導員が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し調査を行います。

【提供方法】商工会ホームページに掲載して情報提供し、経営分析や事業計画策定に必要な環境分析に活用します。

（4）成果の活用

・情報収集・調査・分析した結果は、小規模事業者が外部環境を把握し経営分析や事業計画策定、経営課題解決等の参考資料として活用することができるよう、経営指導員等が巡回指導や窓口相談を行う際に提供する他、ホームページに掲載し広く小規模事業者に周知します。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】

・第2期に於いて、当会主催の展示会（BtoC）に於いて、アンケート調査を実施し、20～30件のアンケートの回収実績があり、それらアンケート結果を出展事業者へフィードバックし、個店の経営安定化に繋げる取り組みをしてきました。

一方、商談会（BtoB）に於いては、バイヤーとの名刺交換並びに自社の情報発信に重きを置き進めていたためアンケート調査等の実施には至りませんでした。

【課題と対応】

・当会主催の展示会（BtoC）に於ける過去のアンケートの設問は、一般的で基本的な当たり障りのない内容でありました。そこで、第3期に於いてはより深掘りした内容とし、消費者ニーズを有効に取り込んだ、消費者が本当に望むもの等を把握できる、消費者目線の設問設定としてアンケート調査を実施します。

また、商談会（BtoB）に於いても同様に、アンケート調査等を実施し、企業が何を求めているのか等の把握に繋げる必要があります。

（2）目標

| 支援内容 | 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商談会におけるアンケート調査支援対象事業者数（BtoB） | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| ②消費者を対象としたアンケート調査支援対象事業者数（BtoC） | — | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |

(3) 事業内容

①商談会におけるアンケート調査 (BtoB)

- ・地域資源を活用した新商品開発等や既存商品等のブラッシュアップにより販路拡大を目指します。小規模事業者に対し、商談会等の出展支援を行った際に、会場に於いてバイヤーや消費者へアンケートによる市場の動向やニーズ調査を実施します。また、調査結果を分析したものを小規模事業者にフィードバックし、商品の改良に繋げ、売れる商品づくりを支援し、新たな需要の可能性を検証します。

【支援対象】

- ・事業計画を策定し、地域資源を活用した商品の新たな販路開拓や新商品開発を計画している小規模事業者

【想定している商談会】

◎「北の味覚、再発見！！」(札幌市)

- ・主 催：北海道商工会連合会
- ・開催時期：11月上旬
- ・開催場所：ホテル札幌ガーデンパレス (札幌市)
- ・出展者数：約 60 者
- ・来場バイヤー数：約 80 社

【調査手段・手法】

- ・事業者の展示ブースに来店したバイヤーを対象に、アンケート調査票を手渡し、ヒアリングを行いながらアンケートを記入します。

【分析手段・手法】

- ・調査結果については、経営指導員が分析を行い、また、詳細な分析が必要な場合や事業者の特性に考慮しなければならない場合などについては、専門家に依頼し報告書を作成します。

【サンプル数】

- ・来場したバイヤー50件

【調査項目】

- ① 製品コンセプト ② 製品の良い点・悪い点 ③ 価格設定 ④ 顧客ターゲット
⑤ 取引条件 ⑥ 納期 ⑦ 要求精度など

【分析結果の活用】

- ・分析結果については、経営指導員（もしくは分析した専門家）が直接事業者分析結果をフィードバックし、商品や提供するサービスの需要把握に活用します。また、新規商品の開発や事業計画策定の基礎資料とすることにより新たな販路拡大に繋がります。

②消費者を対象とした需要動向調査の実施 (BtoC)

- ・当会主催の展示会に出展している、小売業、サービス業、建設業の小規模事業者を支援対象としたアンケート調査を実施します。

【想定している展示会】

◎「当別町商工会リフォームフェスタ」

- ・主 催：当別町商工会 (主管：工業建設部会)
- ・開催時期：10月～11月
- ・出展者数：10事業者
- ・来場者数：約 150～200人

【サンプル数】

- ・来場者 30～50 人

【調査手段・手法】

- ・来場した顧客に対しアンケート調査票を手渡し、アンケートを記入してもらい、アンケート調査への協力を促すため、サンプル品などの粗品を用意します。

【分析手段・手法】

- ・調査結果については、経営指導員が分析を行い、また、詳細な分析が必要な場合や事業者の特性に考慮しなければならない場合などについては、専門家に依頼し報告書を作成します。

【調査項目】

- ①年齢／②居住地／③いつも買う商品／④価格／⑤購入目的／⑥気に入っているサービス
- ⑦使用頻度／⑧接客対応 など

【分析結果の活用】

- ・分析結果については、担当した経営指導員が直接事業者に分析結果をフィードバックし、製品や提供するサービスの改良や需要把握に活用します。

5. 経営状況の分析に関すること**(1) 現状と課題****【現状】**

- ・第2期に於いて、マル経などの金融支援や各種補助金申請などの際、必要に応じて経営分析を実施していますが、財務分析のみ、非財務分析のみといった偏った分析も存在しました。一方、多くの小規模事業者は日々の業務に追われ「経営状況の分析」を行っておらずその分析手法についても理解できない面がありました。

【課題と対応】

- ・第3期に於いて、当地区内の小規模事業者に対し、「対話と傾聴」に重点を置き、「経営分析の必要性」への認識を深め、経営分析データの活用方法を習得する機会を設けるため、経営分析から事業計画策定までの流れをカリキュラムとするセミナーを開催し課題解決に向けた第一歩に繋がります。そのうえで財務・非財務の両面から見た経営分析を実施します。また、ここ数年、後継者不足による廃業があるため、事業承継対象者向けの支援にも繋がります。

(2) 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セミナー開催回数 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ②経営分析事業者数 | 15者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 | 20者 |

(3) 事業内容**①セミナー開催**

- ・経営分析から事業計画策定までの流れをカリキュラムとする「事業計画策定セミナー」を毎年1回開催します。小規模事業者の多くは、自社の経営分析を行ったことがないため、経営分析

の効果である「自社の機会や脅威」「戦略的強み・弱み」が明確になります。
これにより、経営者が本質的経営課題を把握することで事業計画の策定に繋げることができ、自らが経営内容の見直しをすることによって、成長発展への内発的動機付けを促します。その後、必要であれば専門家による支援に繋げ、具体的な分析支援から事業計画策定支援へと移行します。

【募集方法】

- ・経営指導員等による巡回訪問、商工会ホームページ等による周知

【開催回数】

- ・年1回

【参加者等】

- ・10者
- I. 経営分析への意欲のある小規模事業者
- II. 事業計画策定や補助事業の活用を考えている小規模事業者

②経営分析の内容

【対象者】

- ・上記セミナーや巡回訪問・窓口相談時に於いて、気づきを得た小規模事業者の中から、事業計画の策定に意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者 20 者を選定

【分析項目】

- ・定量分析である「財務分析」と、定性分析である「非財務分析」の双方を行います。
《財務分析》直近3期分の収益性・生産性・安全性及び成長性の分析
《非財務分析》下記項目について、対話を通じて事業者の内部環境における「強み」「弱み」「機会」「脅威」を整理します。

| | |
|-----------------|--|
| 内部環境 (強み・弱み) | 「商品・製品・サービス」「技術・ノウハウ等の知的財産」「仕入先・取引先」「人材・組織」「デジタル化・IT活用の状況」「従業員のノウハウ・技術力・対応力」「事業計画の策定・運用状況」など |
| 外部環境 (機会・脅威) | 「商圏内の人口・人流」「競合状況」「業界動向」「顧客ニーズの変化」「行政など施策」など |

【分析手法】

- ・経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」などのソフトを活用し、経営指導員が分析を行います。非財務分析については、SWOT分析のフレームワークで整理します。

③専門家の活用

- ・分析の内容が多岐にわたる場合や事業特性を考慮しなければならない場合などに於いては、専門家（中小企業診断士など）に支援を依頼し、経営課題の抽出に繋げて行きます。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果については、当該事業者を提供し、事業者の「経営状況・課題の把握」「事業の方向性の明確化」に役立てると共に事業計画策定支援に於ける基礎資料として活用します。また、クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」を活用し内部共有することで、経営指導員や職員のスキルアップに役立てます。

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期に於いて、マル経などの金融支援や各種補助金の申請書作成時に於いて行っている程度でした。また、作成した事業計画についても申請用或いは申込用の事業計画に至るところが多く、事業者の「事業の方向性」を考慮した具体的で実現可能な事業計画が作成されていないことも散見されました。

【課題と対応】

- ・一方、小規模事業者にも、顧客ニーズや需要動向の変化を感じているものの、日々の業務に忙殺され、事業計画作成に至っていません。以上を考慮すると、第3期に於いては事業計画を策定する事業者を積極的に発掘し、「事業の方向性」に即した事業計画の策定を支援することが課題となります。また、変化する事業環境に対応するため「デジタル・ITを活用した事業変革(DX)」に取り組まなければならない事業者も多く、その様な事業者に対しての支援を行っていきます。

(2) 支援に対する考え方

- ・事業計画策定にあたっては、「事業計画策定手順・作成の意義」について小規模事業者に理解してもらい、「気づき」「腹落ち」した上で取り組む必要があり、その上で各事業者が具体的で実現可能性の高い事業計画を作成し、それに沿って事業を展開することにより、将来的な自走化に向けて持続的な発展を継続することが可能となります。

具体的には「経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った全ての事業者の事業計画策定を目指します。

計画策定の際には、事業者との「対話と傾聴」を通じて、事業者自らが自社の「強み」や「弱み」などの現状を正しく把握した上で当事者意識を持って課題に向き合い、能動的に事業計画策定に取り組むことを目指し、併せて、小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金などの申請を契機として経営計画の策定を目指す事業所の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画策定に繋げていきます。

また、事業計画策定にあたっては「3. 地域の経済動向調査」「4. 需要動向調査」を踏まえ、具体的で達成可能な計画となるよう支援します。なお、事業計画の策定前段階に於いて「デジタル・ITを活用した事業変革(DX)」に向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を支援します。

- ・創業支援並びに事業承継支援に於いても同様に、「対話と傾聴」を通じて伴走型の支援を致します。

(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 |
|-------------|-----|-------|-------|-------|--------|--------|
| ①DX推進セミナー | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ②当別創業塾 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ③創業計画策定事業者数 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| ④事業計画策定事業者数 | 10者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| ⑤事業承継策定事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |

(4) 事業内容

① 「DX 推進セミナー」の開催

- ・DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくためのセミナーを開催します。

【募集方法】

- ・商工会ホームページに掲載・E-mail・FAX・郵送等による周知のほか、経営指導員等が巡回訪問時に提案します。

【回数】

- ・年1回

【講師】

- ・専門家 (ITコーディネーター・中小企業診断士など)

【参加対象】

- ・業務のデジタル化・IT化がある程度進んでおり、それらを活用した「事業変革」に取り組む予定の事業者。

【カリキュラム】

- I. DXの基礎知識や具体的な活用事例
- II. SNSを有効に活用した情報発信方法
- III. ECサイト、Webサイトの活用方法等

【参加者数】

- ・20名

【支援手法】

- ・小規模事業者の複雑・高度化した相談内容に対応するため、北海道商工会連合会等の連携機関より専門家を招聘し、個別相談による支援の上、事業計画策定に繋がります。

②創業希望者に対する支援（当別創業塾の開催）

【支援対象】

- ・当別町で創業を希望する者

【募集方法】

- ・チラシを作成、新聞折込み、町広報、ホームページ、SNSによる発信で広く募集します。

【講師】

- ・中小企業診断士等

【回数】

- ・年1回（全4日間）

【カリキュラム】

- ・1日目：創業計画策定
- ・2日目：収支計画と資金繰り
- ・3日目：人材育成
- ・4日目：販路開拓

【参加者数】

- ・20名程度を予定

③創業計画策定支援

【支援対象】

- ・当別町で創業を希望する者・当別創業塾受講者

【支援手法】

- ・当別創業塾受講者並びに創業希望者に対し、窓口相談等で創業計画の策定支援を行います。創業計画策定では、日本政策金融公庫国民生活事業の創業計画や中小企業基盤整備機構の「創業・サポート様式集」を活用し策定を支援します。

④事業計画策定支援

【支援対象】

- ・経営分析を行った事業者並びに、「DX 推進セミナー」「事業計画策定セミナー」参加者を中心に事業計画策定に積極的な事業者の支援を行います。

【支援手法】

- ・経営分析を踏まえ、地域経済動向調査の内容や需要動向調査の結果から本質的な課題を解決するための事業計画を「対話と傾聴」を通じて支援します。なお、必要に応じて外部専門家（中小企業診断士・税理士等）の支援を仰ぎながら、具体的で実現可能性の高い事業計画を策定します。

⑤事業承継計画策定支援

【支援対象】

- ・経営の状況分析を行い、事業承継を予定している小規模事業者への巡回・窓口相談を通して事業承継の意思を示している経営の状況分析を行った小規模事業者

【支援手法】

- ・経営指導員等が巡回訪問により、後継者がいる小規模事業者の事業承継に関する状況を把握するため、事業承継時期等に応じた事業承継計画の必要性を「対話と傾聴」を基本としたヒアリングにより説明し、特に事業承継に係る分析項目を重視し、「気づき」「腹落ち」した上で事業承継計画策定を支援します。
支援については、必要に応じて経営指導員と専門家が連携し、事業承継計画策定について説明を行い、スムーズな事業承継計画の策定を支援します。また、後継者がなく事業承継の検討をしている事業者に対しては、第3者承継も視野に入れて北海道事業承継・引継ぎ支援センター等と連携し、円滑な事業承継計画策定支援が行えるよう支援します。

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

【現状】

- ・第2期に於いては、小規模事業者への事業計画策定後の支援は、計画策定までの支援で留まっていたため、計画実行の進捗やその後の売上等の推移等の把握には至っておらず、支援成果や小規模事業者の経営状況の確認ができていませんでした。

【課題と対応】

- ・第3期では、計画の進捗状況の確認や計画実行による売上・利益率の状況等把握まで、計画的な実行支援・フォローアップを行います。また、売上等の状況・計画の進捗に応じた、事業内容の検証・計画見直し等を含めたフォローアップ実施体制を構築し、定期的な支援に加え、PDCAサイクルを回しながら常に改善を図る取り組みが必要です。

(2) 支援に対する考え方

- ・フォローアップについては、事業計画を策定した全ての事業者を対象としますが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定します。フォローアップにあたっては、自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすために「対話と傾聴」を重点としたヒアリングを行います。その上で、経営者が経営課題に気づき、従業員と共に実施していくことで現場レベルで当事者意識を持って取り組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機付けを行い、潜在力の発揮に繋がります。

(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創業計画策定 フォローアップ事業者数 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| 頻度（延回数） | 4回 | 12回 | 12回 | 12回 | 12回 | 12回 |
| ②事業計画策定 フォローアップ事業者数 | 10者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| 頻度（延回数） | 35回 | 60回 | 60回 | 60回 | 60回 | 60回 |
| 利益増加率3%以上の 事業者数 | — | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| ③事業承継計画策定 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 | 12回 | 12回 | 12回 | 12回 | 12回 |

(4) 事業内容

①創業計画策定事業者に対する支援

- ・創業前後に様々な課題を抱えているケースが多く、開業後3年経過するまで企業が廃業せずに存続できる割合は50%という統計からも、創業以後は2カ月に1度の頻度で巡回による支援を実施します。一方、資金繰りや想定売上の未達など、創業計画と乖離が生じる場合には、迅速に対応することで、事業の安定化に向けた支援を行うなど臨機応変に対応します。

②事業計画策定事業者に対する支援

- ・経営指導員が四半期ごとの頻度で策定した計画が着実に実行されているかフォローアップを行います。その際、PDCAサイクルの有効性を「対話と傾聴」を通じて説明し、小規模事業者自身が「腹落ち」した形で経営していける様に支援します。ただし、事業計画の進捗状況等にズレが生じた場合は、訪問回数を増やして集中的に支援します。その際は必要に応じて支援機関との連携によりズレが生じた原因を事業者と共に究明し、適切な対応の支援を行います。さらに、専門的な知識等を必要とする課題や事業計画の遂行が困難な場合については、支援機関と連携して専門家派遣等を活用して、計画の見直しを含め持続的な事業活動のための支援を行います。

③事業承継計画策定事業者に対する支援

- ・円滑な事業承継が行われるためには、計画が長期になることが想定されることから、経営指導

員による四半期ごとの定期的な巡回訪問を行います。その際、常に経営者はもちろん、後継者との「対話と傾聴」がより重要になることから、双方の関係性を重要視した支援を行っていきます。なお、事業承継計画にズレが生じた場合などは、経営者と後継者の関係性に課題が生まれることもあることから、フォローアップの頻度を上げつつ、専門家を交えながら軌道修正に向けた支援を行います。

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・課題】

- ・第2期に於いては、北海道商工会連合会主催「北の味覚、再発見!!」の展示・商談会に4者北海道貿易物産振興会主催「北海道産品取引商談会」の商談会には2者がそれぞれ出展し、販路開拓に繋げることができましたが、同じ事業所が出展している傾向にもありました。また、小規模事業者はそれぞれ個別に販売ルートを開拓していますが、効果が限定的でありました。特に、IT技術やWebを利用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず商圏が近隣に限られた範囲に留まっています。

【対応策】

- ・第3期ではより多くの事業者が出展しやすい環境を作り、初めての事業者については、商談会、展示会に於いて新規取引先の成立に向けた伴走支援を行います。また、新たな販路開拓にはDXの推進が必要であるということを理解、認識したうえで取り組みを支援していく必要があり、その中でも小規模事業者のSNSを活用した情報発信に係る支援を行います。その他、道の駅を核とした販路開拓、販路拡大を目指し、フリーペーパーや旅行雑誌等を活用した共同広告の制作にも取り組み小規模事業者の売上向上に繋がります。

(2) 支援に対する考え方

- ・事業計画を策定した小規模事業者を対象として、新たな需要の開拓のための支援を行います。道内外で開催されている商談会（BtoB）への出展支援にあたっては、経営指導員等が事前、事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、装飾、接客などきめ細かな伴走支援を行います。また、当会主催による展示会（BtoC）も引き続き実施することで、地域内需要を取り込む支援を行います。これら商談会・展示会に共通して実施することは、出展にあたり事業者側が抱える不安を払拭し、様々な課題に対する相談等に寄り添い参加しやすい環境をつくり実施します。その他、飲食業や宿泊業等に於いては、フリーペーパーや旅行雑誌等を活用した共同広告により販路開拓を支援します。なお、展示会・商談会への出展が難しい小規模事業者には、DXに向けた取組として、HP開設やECサイトでの販路開拓支援を実施します。その中で、販売促進としてSNS情報発信や必要に応じてITの専門家を招聘するなど販路開拓支援を実施します。

(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商談会出展支援者数 | 4者 | 4者 | 4者 | 4者 | 4者 | 4者 |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 成約件数／者 | － | 1／者 | 1／者 | 1／者 | 1／者 | 1／者 |
| ②展示会出展支援者数 | 7者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 |
| 対前年比 利益増加率3%事業者数 | 7者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 | 8者 |
| ③共同チラシ等広告掲載事業者数 | － | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| 利益増加率3%事業者数 | － | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| ④IT活用販路開拓支援事業者数 (ア、イ、ウ、各1者を予定) | － | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 対前年比 利益増加率3%事業者数 | － | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |

(4) 事業内容

①新たな需要の開拓のため商談会への出展支援 (BtoB)

- ・北海道商工会連合会等支援機関が開催している商談会に出展し、バイヤーや流通関係者との接点を設けることで新たな販路開拓を支援します。また、新商品や特産品の試食アンケート等を実施することにより、需要動向の把握に繋がります。

【支援対象】

- ・事業計画を策定した、商品開発に取組、販路拡大に意欲的な小規模事業者

【想定される商談会等】

◎「北の味覚、再発見！！」(札幌市)

- ・主 催：北海道商工会連合会
- ・開催時期：11月上旬
- ・出展者数：約60者
- ・来場バイヤー数：約80社
- ・概 要：道内各地の魅力ある商品を紹介する展示・商談会

【取組内容】

- ・出展前：ブースレイアウト指導、商品提案書の作成方法、バイヤーとの対応方法
- ・出展中：効果的な陳列指導、商談サポート、アンケート収集
- ・出展後：アンケート調査の集計分析結果をフィードバックし、商品のブラッシュアップや販売計画の見直し支援、名刺交換したバイヤーへのアプローチ支援
上記取組を必要に応じて、中小企業診断士などの専門家と共に実施します。

②新たな需要の開拓のため展示会への出展支援 (BtoC)

- ・当会主催による展示会を開催します。当展示会の開催にあたっては既に10回以上の開催実績を有し、町内でも定着していることから、出展事業者の売上アップ並びに収益の確保に繋がっています。この様なことから引き続き、事業者の新たな需要の開拓に取り組みます。

【支援対象】

- ・事業計画を策定した、販路拡大に意欲的な小規模事業者

【想定される展示会等】

◎「当別町商工会リフォームフェスタ」

- ・主 催：当別町商工会 (主管：工業建設部会)
- ・開催時期：10月～11月
- ・出展者数：10事業者

- ・来場者数：約 150～200 人
- ・概要：町内事業者による、自社製品の PR 並びに展示・商談会

【取組内容】

- ・出展前：接客指導、POP・アンケート作成支援
- ・出展中：商品陳列、出展ブースディスプレイ装飾指導、アンケート集計
- ・出展後：アンケート調査の集計分析結果をフィードバックし、商品のブラッシュアップ支援に繋がります。
上記取組を必要に応じて、中小企業診断士などの専門家と共に実施します。

③共同チラシ等広告への掲載支援（新規）

- ・平成 29 年 9 月に道の駅がオープンし、この道の駅は札幌圏の外環状道路として小樽方面から千歳方面を繋ぐ物流の道路であり交通量も多く、大変恵まれた場所に位置し、直近の入込客数も 100 万人に迫る勢いであり、これらによる交流人口の増加が期待されていることから、小規模事業者に対し、町外に向けて積極的な PR 展開を図り自店への誘客や購買促進に繋がるよう支援します。

◎共同広告への掲載支援（新規）

- ・小規模事業者の販路開拓を支援するため、次の媒体の誌面等を掲載希望の事業者数で分割し各小規模事業者の主力商品（サービス）や新商品（サービス）等の魅力や情報等をそれぞれ掲載し、域内外の消費者に向けて情報発信し自店への誘客に繋げ販売を促進する支援を行い売上増加に繋がります。

【支援対象】

- ・事業計画を策定し、自社の商品・サービスの情報を発信し、売上や利益の増加を希望する小規模事業者

【ターゲット範囲と活用媒体】

(道内エリア)

- ・旅行雑誌（北海道じゃらん・るるぶ・HO等）、ポスター・パンフレット（道内の道の駅へ掲示・設置を依頼）

(道央エリア)

- ・新聞チラシ折込み（北海道新聞等）、ポスター・パンフレット（道央の道の駅や公共施設、観光地等へ掲示・設置を依頼）

(町内)

- ・新聞チラシ折込み（北海道新聞等）、ポスター・パンフレット（町内の道の駅や公共施設、観光客が利用しやすい飲食店・ホテル・コンビニ・GSへ掲示・設置を依頼）

④IT を活用した販路開拓支援（BtoC）

- ・商談会以外でも新たな販路開拓を行うため、非対面型の販売手法として HP 開設や EC サイトによるネット販売等、事業者との対話を通じて最適な IT 活用支援を行います。なお、制作支援などは、必要に応じて IT コーディネーターと連携した支援を行います。さらに、Facebook や Instagram 等 SNS を活用することで情報拡散機能を高め、最新情報をリアルタイムに発信し販路拡大に繋がっていきます。

【想定する支援内容】

- ア. ホームページ開設支援

【支援対象】

- ・事業計画を策定し販路開拓支援が必要な小規模事業者

【取組内容】

- ・GMO ペパボ社が提供する「グーペ」(※2)等のツールを活用して、HP開設を支援します。支援にあたっては、ITコーディネーター等の専門家と連携し、商工会職員が事業者へHP作成の支援を行います。また、企業や事業の紹介文など効果的なPRが可能となる様に支援し、事業者自らがHPの更新ができるようになるまで、継続的に巡回訪問で支援します。

(※2)「グーペ」とは、テンプレート式のページを選択し、誰でも簡単にHPを作成できるWebサービス。月1,000円程度の比較的安価なプランで作成でき、全国商工会連合会とGMOペパボの提携により、商工会員は無料プランの利用が可能。

イ. ECサイト構築支援**【支援対象】**

- ・事業計画を策定し販路開拓支援が必要な小規模事業者

【取組内容】

- ・GMOペパボ社が提供する「カラーミーショップ」(※3)等のツールを活用して、ECサイト構築を支援します。支援にあたっては、ITコーディネーター等の専門家と連携し、商工会職員が事業者へECサイト構築の支援を行います。効果的なECサイトとするため、商品画像や紹介文などの作成を支援します。また、事業者自らがECサイトの更新ができるようになるまで、継続的に巡回訪問で支援します。

(※3)「カラーミーショップ」とは、誰でも無料で簡単にネットショップを開設することができるネットショップ作成サービス。別途、販売カードの決裁手数料が発生しますが、取引の少ない初心者向けに適しています。

ウ. SNSを活用した情報発信による販路開拓支援**【支援対象】**

- ・上記ア、イによる支援をした小規模事業者

【取組内容】

- ・FacebookやInstagram等SNSを活用し商品やサービスの情報発信を行い、販路開拓を行うためには、上記のHPやECサイトと連携し相乗効果を持たせることが必要であることから、上記ア、イによる支援を行った小規模事業者に対して、専門家を派遣し販路開拓への活用について支援します。支援にあたっては、基本的な操作や活用方法や情報発信における留意点など、小規模事業者が継続的に活用できるよう支援を行います。

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**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****【現状】**

- ・第2期に於いては、外部委員会である「経営発達支援計画評価委員会」を年1回開催し、全ての事業に係る評価並びに検証し、その後、理事会に諮り承認を求めて来ました。

【第3期の対応課題】

- ・第3期に於いても、引き続き、「経営発達支援計画評価委員会」を設置し、事業評価並びに検証を実施することでPDCAサイクルを適切に回して行きます。

(2) 事業内容

- ・第2期に引き続き、外部委員会を設置し、年1回経営発達支援事業の進捗状況等の評価を行います。なお、評価にあたっては、事業の実施状況を5段階評価等、定量的に示したうえで行います。
外部委員会の構成員は、当別町経済部産業振興課長、当会理事、北海道商工会連合会担当課長、事務局長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士、金融機関当別支店長及び当町に拠点を有する公認会計士や税理士、司法書士とします。
- ・当該委員会に於いて評価結果をまとめ、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、年1回、商工会 HP (<https://r.goope.jp/tobetsu/>) で公表することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とします。

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】

- ・従来から経営指導員等は、中小企業基盤整備機構や北海道商工会連合会等の主催する研修会を受講することで資質向上や支援能力向上に努めています。

【課題】

- ・前記した研修会以外については、自発的な自己研鑽としていることや職員間での支援ノウハウを共有しにくく、職員により支援方法にバラつきがあります。
また、向上させた各職員のスキルの相乗効果で、組織全体の問題解決能力を向上させることが課題であることから、第3期に於いては、各職員が補完すべき支援ノウハウを習得するため OJT、Off-JT を加味しながら資質向上に努めます。

(2) 事業内容

①OJT による支援能力の向上

- ・中小企業診断士等の専門家派遣に同行し聞き取り内容や指導の要点など支援ノウハウを学び資質向上に繋げます。また、経営指導員等が支援した内容を ShokoBiz で情報共有するほか、業務を他の職員と分担することで支援能力の向上を狙います。

②DX 推進に向けたセミナーへの参加

- ・地域の事業者の喫緊の課題である DX 推進に向けた取り組みにあたっては、経営指導員等の IT スキルを向上させ、ニーズに合った相談・指導を可能にするために次のようなセミナーに積極的に参加します。

<DX に向けた IT・デジタル化の取り組み>

I. 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取り組み

- ・会計情報の電子化・クラウド化、電子契約システム等の IT ツール、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

II. 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取り組み

- ・HP 並びに SNS 等を活用した情報発信方法、EC モールの効果的な取り組み方法、EC サイト構築・運用

III. その他取り組み

- ・WEB 会議システムを活用したオンライン経営支援の方法等

③経営力再構築伴走支援研修会への参加

- ・「対話と傾聴」をもとにした「課題設定型」の伴走型支援を推進するため、経営指導員等が支援機関等が実施する経営力再構築伴走型支援研修等を積極的に受講し、必要とされるスキルの習得を行います。

<経営力再構築伴走型支援研修の内容>

「対話の基本姿勢と態度」、「創造的対話技法」、「対話ツール活用法」など

④経営指導員等の資質向上研修

・経営指導員

ア. 中小企業支援担当者等研修（中小企業大学校旭川校）【継続】

イ. WEB研修（全国商工会連合会）【継続】

・補助員等

ア. 中小企業支援担当者等研修（中小企業大学校旭川校）【継続】

イ. WEB研修（全国商工会連合会）【継続】

・職場内研修等

ア. 経営指導員等が各種研修会に参加し得た知識をその他の職員と共有するための研修を実施【継続】

イ. 専門家等のノウハウを活かすための職員の研修実施【継続】

ウ. 経営指導員の巡回訪問時に他の職員も同行させることにより、小規模事業者支援スキルの習得及び向上を図ります。【継続】

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

【現状と課題】

- ・第2期に於いて、近隣商工会や日本政策金融公庫、金融機関、事業承継引継ぎ支援センター等と情報交換を行い、小規模事業者の支援をしてきましたが、経営指導員の段階で行われることが多く、支援に関わるその他の職員への情報共有が図れていませんでした。

【対応策】

- ・第3期に於いても、継続して支援機関との情報交換を定期的に行っていきませんが、情報交換で得た支援事例等を職員間で共有していきます。

(2) 事業内容

①商工会主催による金融懇談会の開催（年1回）

- ・前回は引き続き、当別町、北海道銀行、北洋銀行、北海道信用金庫各当別支店による現況報告を含む、設備投資・融資状況や注目すべき業界動向に関する情報交換を行います。また、本事業の今後の実施に必要な支援ノウハウとしては、事業承継や創業の計画策定に関することを主眼に置き、一層の支援ノウハウの向上を図ります。なお、時期を別にした、事務レベルの会議も同様に開催し、継続して情報共有を図ることで連携を密にして、町内経済動向を把握し各事業者へ確かなる情報を伝えるとともに、事業承継支援や創業支援に役立てます。

②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、全国或いは道内の金融情勢

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、空知管内の経営指導員が一堂に集うことから、各地域での取り組みや支援事例等をもとに、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、より一層の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。これらの研修会は職員の要望により研修内容がある程度決められることから明日使える成功事例を取り入れるため、マーケティングに関する支援や販路開拓支援など様々なテーマでの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。また、各商工会職員間でのブレインストーミングを実施するなど、支援に対して今抱えている悩み、課題を共有し、解決に向けた情報交換をすることができます。

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】

- ・令和4年度事業に於いて、商店街活性化に向けたワークショップを幾度となく開催した結果、「キッチンカーフェス」「そうざいBANZAIフェス」等のイベントを開催し、「まち」の活性化を目指す動きが出てきました。
令和5年度に於いても、補助金を活用しながらこれらの事業を継続し、また新規事業にも取り組み活性化への一步を踏み出しているところです。
その他、大学移転に伴う問題もあり早急な対応が求められます。
また、町内消費の活性化を目的とした取り組みでは、札幌市内大手企業と連携した、お買物ポイントカード事業を令和6年6月から実施しています。

【課題】

- ・上述イベント事業を引き続き実施し、活性化に繋げる取り組みは必須であり、飽きないイベントを継続していく必要があります。
大学完全移転を令和10年4月に控え、跡地利用に関する協議を進めて行かなければならず、理想は同じ学校の様な多くの人々が集うかたちがベストであると考えますが、非常に難しく問題山積みであります。
また、消費を逃がさないためにも、ポイントカード事業に力を入れて進めていく必要があります。

(2) 事業内容

①地域活性化に向けたイベント事業の実施

- ・「キッチンカーフェス」「そうざいBANZAIフェス」等の様に、ここ数年で新しく芽生えたものに花を咲かせるべく、継続して取り組んでいくことで交流人口の増加による地域の賑わい創出を図ります。
また、これらと同時に道の駅を核とした、人を呼び込み、交流人口の増加に繋げるため、商工会が中心となり、構成メンバーは役場、観光協会、青年会議所等とし「(仮称)とうべつ・まちづくり活性化協議会」を組織して年2回、交流人口増加のための協議を行います。

②北海道医療大学の移転問題

- ・令和5年9月、突然の報道により大学移転問題が発覚したが、行政にも事前連絡は無く町民にも不安を煽る出来事が起きました。

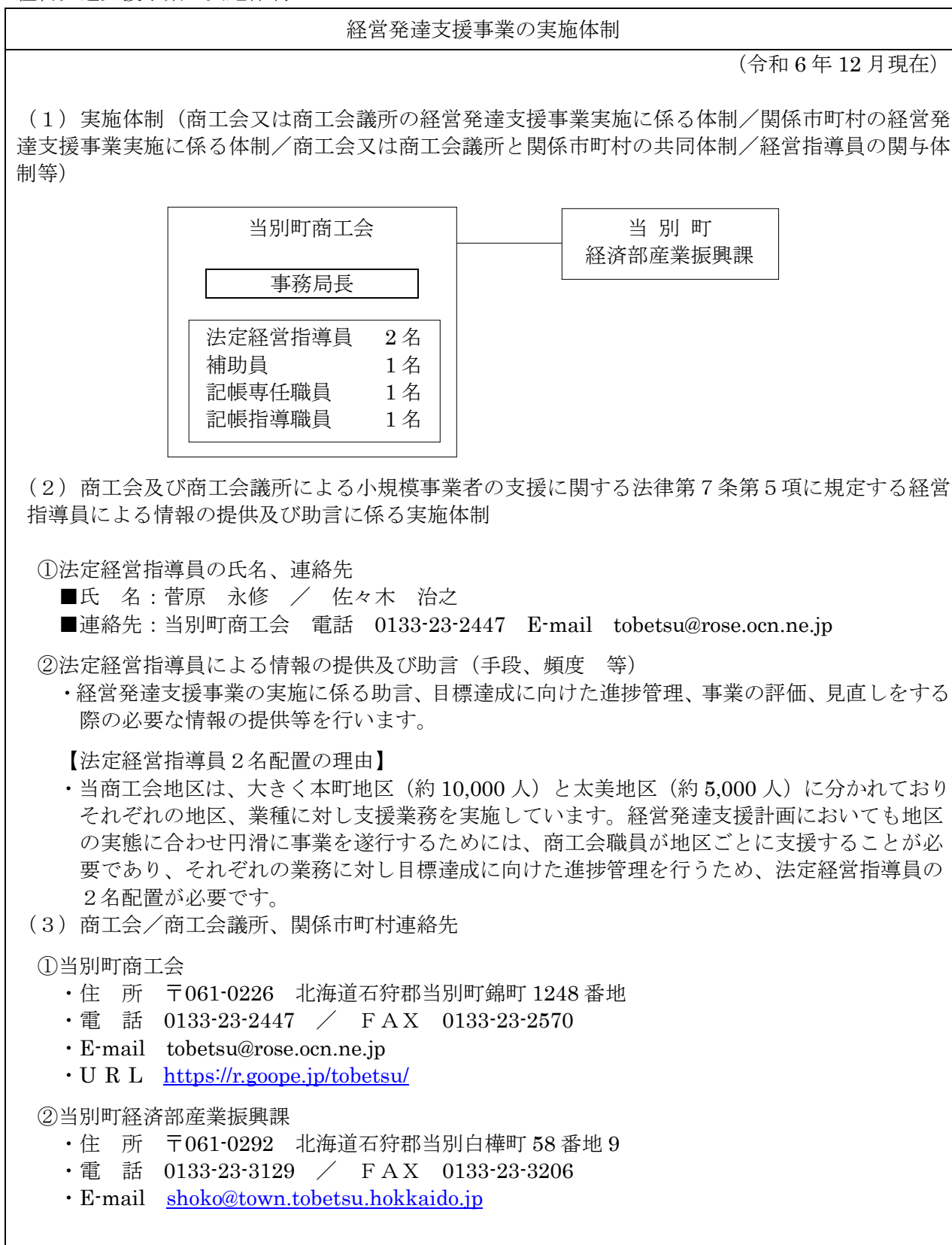
その後、町をはじめとする町内関係団体から、慰留を求める要望書が提出してきましたが、同年10月、同大学の理事会に於いて北広島市移転を最終決定しました。
このことにより、行政と大学側による協議（跡地利用についてを含む）がされているところではありますが、未だ決定はされず、長期化すると見えています。
また、商工会では報道後直ぐに、アパート経営者向けアンケート調査を実施し、同時に特別委員会を設置する等、早急の対応をとったところです。

③ポイントカード事業の継続による地元購買増加に向けた取り組み

- ・令和6年6月より、サツドラホールディングス(株)で実施している新サービスに移行し「とうべつ EZOCA」が誕生しました。これらの普及に取り組み、抽選イベントや地域住民へ地元商店をPRすることにより、地元購買増加への取り組みを行います。また、「とうべつ EZOCA」の魅力アップのために、新規加盟店の勧誘や各種イベントの見直しについても併せて検討して参ります。

(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 | 2,940 | 2,940 | 2,940 | 2,940 | 2,940 |
| ①地域経済動向調査 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| ②需要動向調査 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| ③経営状況の分析 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| ④事業計画策定支援 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| ⑤事業計画策定支援後の実施支援 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ⑥新たな需要の開拓支援 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| ⑦事業の評価、見直し | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| ⑧経営指導員等の資質向上 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| ⑨地域経済活性化の取り組み | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |

(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、国補助金、道補助金、市補助金、事務受託料、手数料収入、雑収入 |

(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。

