

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	江差商工会（法人番号：3440005001962） 江差町（地方公共団体コード：013617）
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> <ol style="list-style-type: none"> 1. 小規模事業者の自己変革を促し「稼ぐ力」を高めて利益率の向上を図る 2. 事業承継及び創業の促進による域内小規模事業者数の維持 3. 既存商品等の販路開拓と地域資源等を活用した新商品・新サービスの開発促進による売上・利益率の向上 <p>地域への裨益目標</p> <p>町内小規模事業者の稼ぐ力を高め、事業承継・創業を促して多様な業種の小規模事業者を維持し、地域住民の利便性とコミュニティの維持・向上を図る。</p> <p>また、江差町と連携強化を図りながら地域資源を活用した特産品並びに観光資源を活用した滞在型観光のPR等により、交流人口の増加による地域経済活性化を目指し、地域の持続的発展に貢献する。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①小規模事業者への経営実態ヒアリング調査 ②RE S A S（地域経済分析システム）による情報提供 4. 需要動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①顧客満足度向上のための個店調査 5. 経営状況の分析に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①事業計画策定に向けた経営分析支援 6. 事業計画策定支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①DXセミナーの開催 ②事業計画の策定支援 ③事業承継・創業計画の策定支援 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> 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 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①DXへの取り組みとしてのIT活用による販路開拓支援（BtoC） ②共同広告による需要開拓支援（BtoC）
連絡先	<p>江差商工会 〒043-0044 北海道檜山郡江差町字橋本町 85 番地 電話：0139-52-0531 FAX：0139-52-4704 E-mail：esashi98@seagreen.ocn.ne.jp</p> <p>江差町産業振興課 〒043-8560 北海道檜山郡江差町字中歌町 193-1 電話：0139-52-1020 FAX：0139-52-0234 E-mail：info@town.hiyama-esashi.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) 地域の現状及び課題

①江差町の現状

江差町は、北海道の南西部、檜山振興局の南部に位置し、総面積 109.48 km²のアルファベットの「B」の形をした町で、当町の中央に厚沢部川が流れ、北は乙部町、東は厚沢部町、南は上ノ国町に隣接し、北西方向では日本海を挟んで奥尻町と対している。

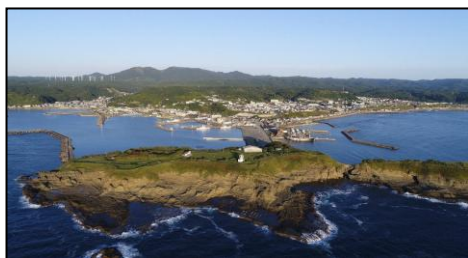
また、当町は、国の出先機関や檜山振興局が所在する檜山管内の中心的なまちであり、JR新函館北斗駅、木古内駅、函館空港から檜山地域を訪れる場合、道路交通の結節点に位置していることから、「檜山の要衝」と言うべき地域でもある。(函館市からは自動車ですら1時間30分の距離にある)

江戸～明治期のニシン漁と加工品交易は、北前船寄港地であった当町の歴史文化の礎となり、江差にニシンの大漁をもたらした折居伝説に関連する瓶子岩や姥神大神宮のほか、ニシンの大漁を祈念した北海道最古の祭り姥神大神宮渡御祭、観光エリアのいにしえ街道に残る商家や蔵などの歴史的建造物、江差追分や江差三下りなどの民俗芸能などが、現在も住民によって大切に守られている。これらは、北海道内でも希少な歴史・文化資源として観光に活かされており平成29年には、このような歴史文化を物語る「江差の五月は江戸にもないーニシンの繁栄が息づく町ー」というストーリーが北海道初の「日本遺産」に認定された。

また、当町では、平成31年に観光振興の核となる組織「一般社団法人北海道江差観光みらい機構」が本格稼働し、令和4年に地域DMOに登録となり、体験観光や町製品の開発、アンテナショップ運営などを通じて“稼ぐ仕組み”を強化するなどにより地域の活性化を目指している。



江差町の位置関係 [出典：江差町]



道立自然公園「鷗島」上空からの「江差町市街地」



日本を代表する民謡「江差追分」



北海道最古の祭り「姥神大神宮渡御祭」

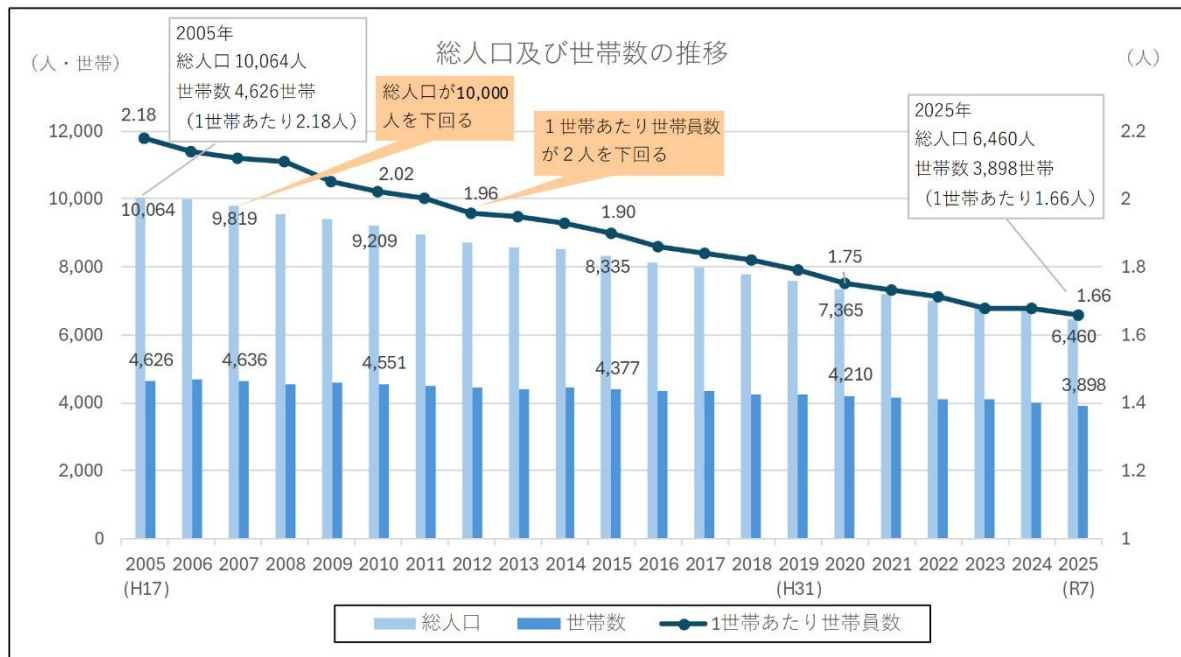
②江差町の人口動態

当町の住民基本台帳によると、令和 7 年（2025 年）3 月時点での人口は 6,460 人であり、昭和 40 年（1965 年）ごろに 15,000 人ほどであったのが最大で、以降右肩下がり減少し、平成 19 年（2007 年）には 10,000 人を下回った。世帯数は令和 7 年（2025 年）3 月時点で、3,898 世帯で、1 世帯あたりの世帯員数は平成 17 年（2005 年）の 2.18 人と比較して 1.66 人まで減少し、独居状態の方が増加していることが推察される。（図 1）

年齢別人口割合については、2020 年国勢調査において年少人口（0～14 歳）が 589 人で 7.9%（全国平均 11.9%/全道平均 10.6%）、生産人口が（15 歳～64 歳）が 3,950 人で 53.2%（全国平均 59.5%/全道平均 56.4%）、老年人口（65 歳～）が 2,846 人で 38.3%（全国平均 28.6%/全道平均 31.9%）と、老年人口の割合が全国平均及び全道平均より高い割合で推移している。

「国立社会保障・人口問題研究所」の人口推移予測によると、2040 年頃に生産人口が老年人口を下回り、2045 年頃に高齢化率が 50%を超え、2050 年頃には総人口がピーク時の 1/4 以下である 3,445 人まで減少すると推計されている。（図 2）

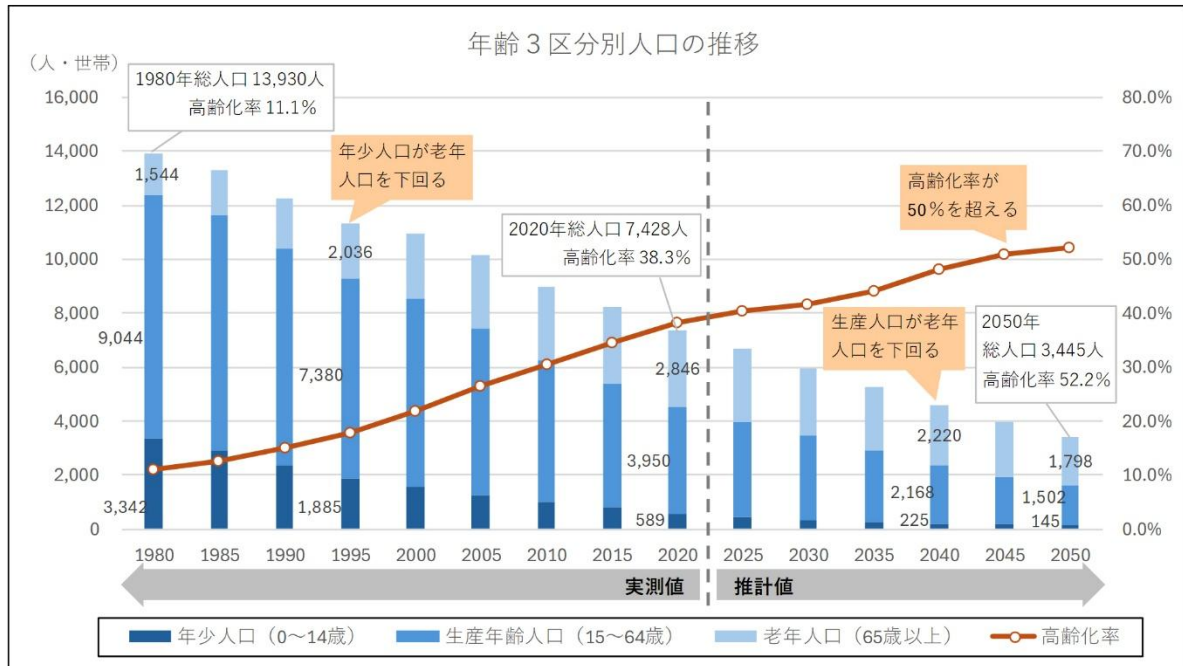
※図 1：江差町総人口及び年齢 3 区分別人口の推移



【出典】

江差町「住民基本台帳（3月31日時点）」

※図 2：江差町年齢 3 区分別人口の推移



【出典】

総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

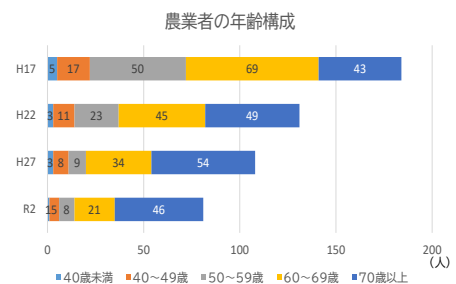
※「2020年国勢調査」の年齢不詳43人は年齢 3 区分別人口グラフに含まないため、人口総数と誤差があります。

③産業別の状況と課題等

[1] 農業

当町の地域振興作物であるアスパラガスとブロッコリーは、江差町水田フル活用ビジョンでも重点的振興作物として位置づけており、収量増加や品質向上の取り組みを推進している。これにより、約 10 年でアスパラガスの作付面積・出荷数量は令和 2 年度の鹹川アスパラ団地の解散により減少したものの販売単価は 17.0%増加しており、ブロッコリーについては、作付面積は横ばいで、出荷数量は天候によって左右されているものの販売単価は 17.6%の増となっている。

また、当町では、6 次産業化やブランド開発などによる農産品の付加価値向上を目的として、異業種間の横断的な取り組みを促進するための「三業懇話会」（農業、林業、漁業、商業）を実施。その話し合いで出たアイデアから、新商品製造・販売につながった事例もあり、令和元年度からは、金時豆を使用し、独特の風味が特徴で、特に手を汚さずに食べられる丸い筒に入った丸缶羊羹で全国的に知られている「五勝手屋羊羹」の創業時の味を再現すべく、当時使っていた品種のインゲン豆の栽培を行っている。なお、五勝手屋羊羹は、明治 3 年に江差町で創業した五勝手屋本舗の商品で、筒状容器から押し出して食べる独自形態が特徴。江差町の特産品として観光や贈答の要となり、地域文化と歴史を象徴する存在である。令和 4 年度からは関係機関がサポートしながら農業者の収益として営農をスタートしている。一方で、高齢による離農・経営移譲により、農家戸数が減少していることや土地改良施設（用・排水路等）の老朽化に伴い耕作環境が悪化し作業効率が低下しているため、当町の北部地域全域を見すえた大規模な基盤整備などが課題となっている。



(資料：江差町)

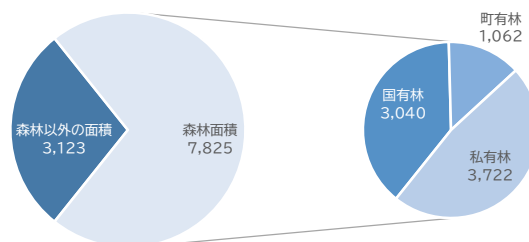
〔2〕 林業

江差町では、補助事業により町内の伐採跡地や無立木地への植栽を行っているほか、町有林の保育をはじめ分収造林の整備により森林の公益的機能・多面的機能の保持や治山事業の実施により山地災害の防止に努めている。

また、町民の森における継続的な植樹・育樹活動の実施や小中学生を対象とした「げんきの森」活動による木育事業の推進により、森林の大切さや森林づくりに対する意識の向上と郷土樹種である「ヒバ」の重要性を再認識する取り組みを行っているほか、公共施設の整備にあたり、地場産の間伐材の有効活用などにも努めている。

今後は、森林環境譲与税を活用し、森林所有者に森林経営計画の策定を促すことで適切な森林整備を進めることが重点課題となっているほか、森林の公益的・多面的機能を守るため、整備が遅れる人工林への対応や私有林を含めた町内全体の整備推進が継続的な課題となっている。

江差町の面積内訳(単位:ha)



令和4年度北海道林業統計(令和6年3月公表)

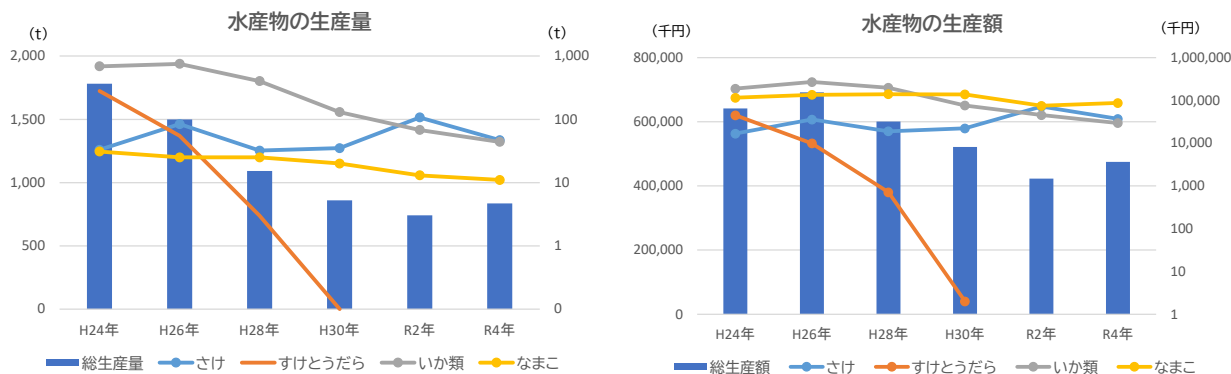
〔3〕 漁業

江差町では、平成28年に設立した活〆鮮魚販売部会による活締め・神経締め技術の確立、平成29年に設立した江差ナマコ協議会販売促進部によるフリーズドライナマコの開発など、漁業者による新たな経営体の組織化や付加価値向上の取り組み支援を行っている。

また、栽培漁業を推進する中で、ニシンの水揚量があがってきており、当町に縁の深い魚種であることから、継続的に種苗放流等の取り組みを助成しながら、町内における利用促進を図っていく必要があるなどの課題がある。

重点課題としては、付加価値を向上し、当町独自の水産ブランドを確立することで、新たな担い手が生活できる環境を創ることである。

また、近年、中国の経済発展に伴い、中華料理の高級食材としてのナマコの人気が高まっており、特に、北海道檜山産のナマコは形がよく、高値で取引されている。令和5年度のひやま漁協全体の水揚げは第1位で、金額は約6億5千万円となったが、近年のアルプス処理水に伴う日本水産物輸出禁止の影響による単価の下落など先行きが不透明であり、将来に向けた持続性といったところでは懸念が残るなどの課題がある。



(資料：江差町)

〔4〕観光業

江差町は、平成 27 年に「日本で最も美しい村」連合に加盟し、平成 29 年には、北海道第 1 号となる「日本遺産」の認定を受け、令和 5 年にも継続認定となった。現在は、日本遺産を観光まちづくりの中核と位置付け、「日本遺産」や「日本で最も美しい村連合」のブランド力を活用した当町の魅力発信に取り組んでいる。

また、平成 31 年から当町の観光振興の核となる一般社団法人北海道江差観光みらい機構が本格稼働し、令和 4 年には地域DMOに登録となり、地域の「稼ぐ力」を引き出し、地域への誇りと愛着を醸成する観光地域づくりマネジメントへの機能強化を図るべく具体的な行動計画に基づいた観光メニューの構築や運用に取り組んでいる。主な取り組みとしては、令和 3 年より日本財団の助成金を活用し、新たな体験プログラム「マリピンング」事業を展開しており、かもめ島周辺の魅力、賑わい創出のため、江差町と一体となった取り組みをおこなっている。

なお、マリピンング事業は、江差町の「かもめ島」を舞台に、グランピング・マリンレジャーなどを融合させた観光事業であり、ドーム型テントでの宿泊、SUPや釣りなど、海と自然を体験できる事業で、地域の歴史・文化（日本遺産ストーリー）と連携し、当町の観光振興とにぎわい創出の核に据えられている。

当町の観光入込客数は、令和元年まで毎年約 30 万人以上訪れていたが、令和 2 年の新型コロナウイルス感染症により、約 7 万人まで減少となった。感染症の類型変更により全国的に観光需要は回復傾向にあり、当町においても令和 5 年の観光入込客数は約 25 万人となったが、コロナ前までは回復していないのが現状である。

また、当町の観光の強みは、町のシンボル「かもめ島」をはじめとした自然環境と地域の人々が大切に守ってきた日本遺産構成文化財に代表される歴史や文化、有形、無形の文化遺産である。

今後は、日本遺産を観光まちづくりの中核として位置付けた事業展開や北海道江差観光みらい機構で実施している新たな体験コンテンツ「マリピンング」事業、さらには、北の江の島構想による令和 9 年開業予定の新たな「道の駅」と連動させた取り組みが重点課題となっている。

加えて、北海道檜山沖への洋上風力発電事業が予定されていることから、各業種の需要機会を捉えた経営体制の構築と強化が重要となっている。

当会の必要な取り組みとしては、「日本遺産」・「かもめ島」・「新道の駅」など江差町の強みを一体的に活かした地域経済の底上げ策の具体化である。

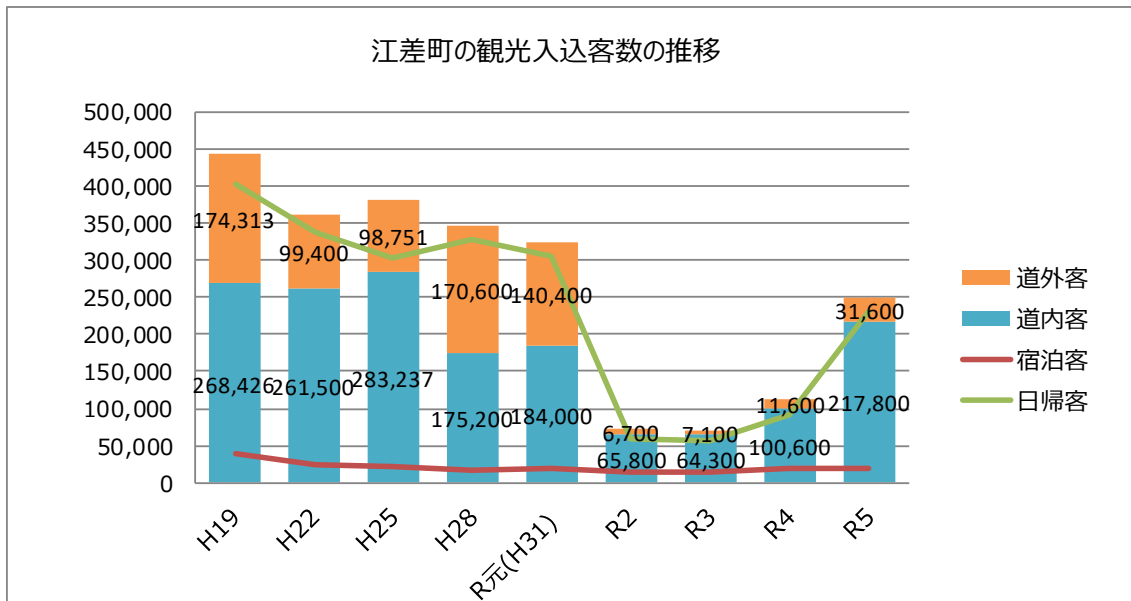
このことから、観光と商工業をつなぐ仕組みづくりとして、来訪者の回遊を促すため当地域の魅力ある商品・サービス等の積極的な紹介や、地域資源を活用した新商品・新サービス等の開発、DXによるデジタルを活用した効果的な周知・PRのほか、キャッシュレス化推進などの受入環境等の強化が必要である。



「かもめ島」上でのグランピングの様子



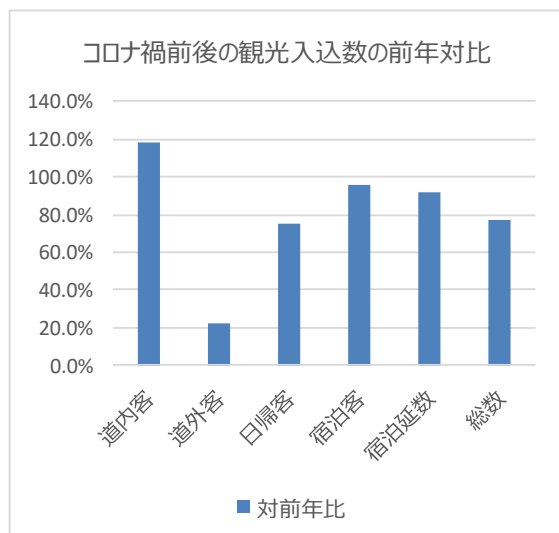
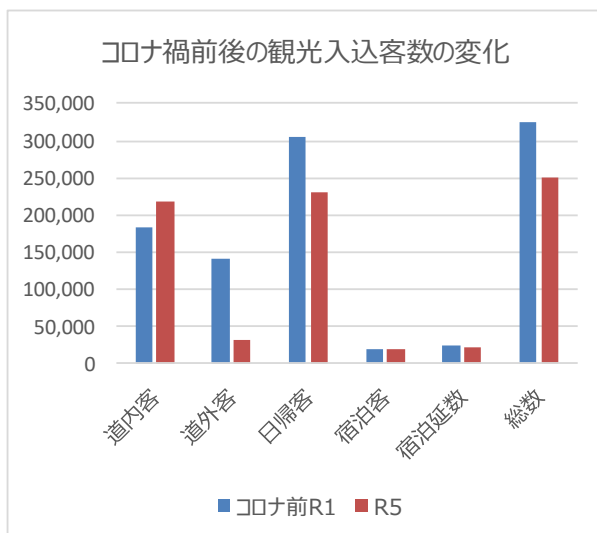
絶景に包まれ地元食材で贅沢に楽しむBBQ



コロナ禍前後の観光入込客数の変化

(千人)

	コロナ前R1	R5	対前年比
道内客	184,000	217,800	118.4%
道外客	140,400	31,600	22.5%
日帰客	304,300	230,200	75.6%
宿泊客	20,100	19,200	95.5%
宿泊延数	24,700	22,800	92.3%
総数	324,400	249,400	76.9%

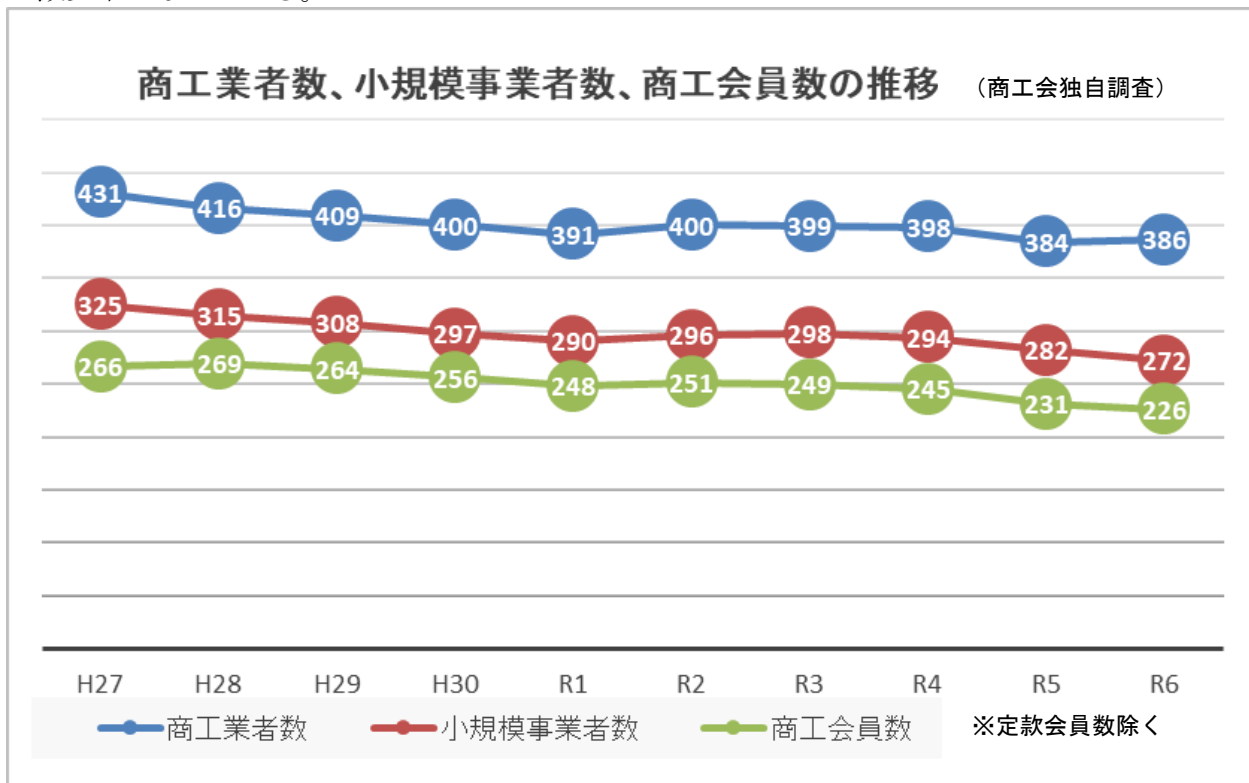


(資料：商工会独自調査)

[5] 商工業

直近 10 年間の商工業者数、小規模事業者数、商工会員数の推移を見ると緩やかな減少傾向にある。

令和 2 年コロナ禍以降においては、商工業者数 3.5%、小規模事業者数 8.1%、商工会員数 10.0% の減少率となっている。



商工業者数の業種割合は、小売業がもっとも多く 25.4% を占め、次いでサービス業 19.4%、その他 18.7%、建設業 15.5%、飲食・宿泊業 13.5% と続いている。

業種別商工業者数、小規模事業者数、商工業者会員数 令和 7 年 3 月 31 日 (商工会独自調査)

事業所数	業 種							合計
	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他	
商工業者数 (構成比：%)	60 (15.5)	19 (4.9)	10 (2.6)	98 (25.4)	52 (13.5)	75 (19.4)	72 (18.7)	386
小規模事業者数 (構成比：%)	50 (18.4)	17 (6.3)	4 (1.5)	67 (24.6)	47 (17.3)	55 (20.2)	32 (11.8)	272
商工会員数 (構成比：%)	42 (18.6)	11 (4.9)	7 (3.1)	66 (29.2)	30 (13.3)	43 (19.0)	27 (11.9)	226

【現状と課題】

重点課題	<ul style="list-style-type: none">・人口減少、高齢化の現状にあり商工業者の経営安定化や事業承継が困難になっている。・商店街が地域の暮らしを支え続けるため商店ならではのサービス提供や住民が集う賑わいづくりを促進し、持続可能な商店街を実現する対策が必要。・商店街の賑わいと機能維持のため、空き店舗対策を強化するとともにコミュニティプラザえさしを活用した賑わい創出に向けての取り組みが必要。・ふるさと応援寄付金総額及び件数は、制度改正後は一時伸び悩んだものの、令和元年末に増加へ転じ、令和4年には1億円、令和5年には2億円の目標を達成した。今後も全国の人々に魅力を感じてもらえるまちづくりを進め、寄附金増加による地域振興と関係人口の拡大を図ることが重要。
継続的課題	<ul style="list-style-type: none">・商店数は全体として減少傾向にあるが、町内北部への商業施設誘致により従業者数や販売額などの商業関連指標（従業者数、年間商品販売額等）は改善した。ただし、北部地区に限定された改善と考えられ、中心市街地の対応が課題となっている。・当町はこれまで商業を中心に発展してきたため、地場資源を活用した加工場などの工業展開が課題である。なお、工業関連指標（従業者数、製造品出荷額等）については大きな下落はなく、既存事業所は継続して事業を行っている。・当町の市街地には大きく2つ（上町地区・下町地区）の商店街が形成されているが、大手ドラッグストアやコンビニエンスストア等の進出により、商店街の利用客は減少傾向にある。

④小規模事業者の状況と課題

ア. 小規模事業者の推移

令和7年3月現在の当町の小規模事業者は272者であり、商工業者全体の70.4%を占めている。小規模事業者の業種別構成割合としては、小売業が最も多く24.6%、次いでサービス業20.2%、建設業18.4%、飲食・宿泊業17.3%と続いており、小規模事業者数については、令和2年の296者と比較して8.1%減少しているほか、経営者の高齢化が同時に進んでいる。

主な要因の一つとして、町内大型店や函館市などの域外への消費流出、少子高齢化による人口減少、観光入込客数の減少などの外部要因により業績が左右されている。

このことから、地域の生活機能や経済を支える重要な業種を維持するためには、事業承継や創業の取り組みが求められており、さらに小規模事業者を取り巻く環境変化に対応し、経営力を強化するには、商工会が事業者の経営課題を深掘りし、「気づき」を促して「腹落ち」に繋げ、「自走化」へと導く伴走型支援が重要となっている。

また、令和9年開業予定の新たな「道の駅」や、今後、北海道檜山沖への洋上風力発電事業が予定されていることから、各業種の需要機会を捉えた経営体制の構築と強化が重要となる。

【参考：商工業者数及び小規模事業者数の推移（当会調べ）】

	R2	R3	R4	R5	R6
商工業者数	400	399	398	384	386
小規模事業者数	296	298	294	282	272
〃 割合（％）	74.0	74.7	73.9	73.4	70.4

イ．商業の現状と課題

江差町の商業は、人口減少と高齢化の影響を受け、日常消費の総量が縮小しつつある。中心市街地では小規模店舗の後継者不足等が深刻で、空き店舗の増加が商店街の回遊性低下を招いている。また、函館市などへの域外の消費流出に加え、町内の大型店やインターネット通販の利用増加等により、地域内小規模事業者の売上機会がさらに圧迫されている。

一方で、住民の生活に密着した小売・サービス業は依然として地域に欠かせない存在であり、地域内での消費循環を維持するためにも事業者の経営力強化や新サービス等の開発が求められている。加えて、観光客向け商品や地場製品の販売機会を取り込み、地域外需要を獲得することが商業活性化の鍵となる。併せて、創業・事業承継支援やデジタル活用支援を進めることなど持続可能性を高める取り組みが必要である。

ウ．飲食・宿泊業の現状と課題

江差町の飲食・宿泊業は、観光資源に恵まれつつも、需要の季節変動が大きいことが経営の不安定要因となっている。特に冬季は来訪者数が減少し、売上確保が難しく、通年での収益構造を構築しにくい。また、人口減少により地元需要が縮小し、地元住民と観光客の双方をターゲットにしたメニュー開発やサービス提供などが求められている。加えて、宿泊施設・飲食店ともに人手不足や後継者問題が深刻化しており、安定的なサービス品質の確保が課題となる。原材料価格の高騰や光熱費の上昇も事業者の負担を増加させている要因である。

一方で、地元食材を活かした料理、伝統文化と組み合わせた体験型サービス、観光との回遊性向上など、新たな価値創出の余地は大きく、今後、DXの取り組みによる集客や地域事業者との連携強化を進めることで、持続可能な運営体制を構築することが求められる。

エ．建設業の現状と課題

江差町の建設業は、地域インフラ維持に欠かせない基幹産業であるが、公共工事の減少、人口減少に伴う民間工事量の縮小、人材不足など複合的な課題を抱えている。特に技能労働者の高齢化が進み、若手の確保が難しいことから施工体制の継続に不安が生じている。また、寒冷地特有の維持管理コストや季節による作業制約が経営の安定性を下げる要因となっている。

一方、防災・減災、老朽インフラ更新の需要は一定程度見込まれることや、北海道檜山沖洋上風力発電事業が予定されていることから、地域建設業の役割は大きい。

今後はICT施工の導入や担い手育成のほか、企業間連携による生産性向上が不可欠であり、事業承継支援も重要となる。地域の安全・生活基盤を支えるため、持続可能な建設体制の構築が求められる。

（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

当町は、江戸時代には日本海航路の北前船によるニシン、ヒノキアスナロの交易により「江差の五月は江戸にもない」といわれるほど、商業のまち、文化のまちとしての発展・繁栄を極め、現在も、日本遺産に認定された「歴史」や「文化」、かもめ島を象徴とする「自然」などの誇るべき地域資源が数多くあり、「高い潜在力」と「発展可能性」を有した地域である。

したがって、これらの地域資源を活用し、「観光」を基軸とした小規模事業者の経営力向上を図ることにより、他業種等へ経済効果を波及させ、小規模事業者の事業継続意欲の喚起と創業支援の取り組み強化により地域経済の持続的発展に繋げる必要がある。

今後は、人口減少に伴う購買力の低下や労働力不足、経営者の高齢化による廃業増加のほか、中心市街地の空洞化や商店街の衰退等を要因とした地域経済の弱体化が懸念される。

10年後も地域が活力を維持するためには、定住・交流・関係人口の維持拡大、地域産業の担い手確保と育成、小規模事業者の収益力向上による地域内経済循環の強化が不可欠である。

その実現には、対話と傾聴を重視した伴走支援を通じて事業者の課題を明確化し、経営リテラシーの向上を図りながら、事業者自身が課題解決に向けて取り組む仕組みを整えることが重要である。このことから、当会における「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を下記のとおり設定する。

- ア. 小規模事業者の稼ぐ力を高めて経済を循環させる
- イ. 事業承継及び創業の促進による小規模事業者数の維持
- ウ. 既存商品の販路開拓と地域資源等を活用した新商品・新サービスの開発

② 江差町総合計画との連動性・整合性

第6次江差町総合計画〔令和2年度から令和11年度〕において、後期基本計画の商工業の重点施策として「拠点となる商店街の維持及び賑わいの創出」「空洞化が進む中心市街地及び商店街の活性化」「商工業者の経営安定化及び事業承継への取組の推進」「キャッシュレス化推進のための環境整備等」などを主な事業として掲げている。

また、継続施策として「中小企業及び小規模事業者の経営安定化対策の推進」「小規模事業者への事業承継対策の推進」などを掲げている。

雇用創出における重点施策としては、現在、創業支援事業として江差町・江差商工会・道南うみ街信用金庫本店の3者が連携実施しているワンストップ窓口相談事業等を継続実施することとしている。

当会としても域内小規模事業者の増加と持続的発展に繋がる企業支援に取り組むことで、江差町と歩調を合わせた支援が可能となる。

これらのことから、地域経済を支える小規模事業者の支援・振興に対する考え方は一致しており、連動性・整合性は高く、引き続き、江差町と江差商工会が連携して経営発達支援事業を実施する。

③ 商工会としての役割

当会としては、第6次江差町総合計画における商工業者の重点施策と継続施策の取り組むべき方向性から、経営発達支援事業における小規模事業者に寄り添った伴走型支援を強化し、江差町と情報共有を図りながら第6次総合計画と連動した企業支援を実施する。

加えて、地域資源を活用した域内の小規模事業者支援を行うことで、交流人口や関係人口を拡大させ、就業や雇用の機会を確保し、歴史、文化、自然などの地域資源の積極的な活用により地域外の経済の取り込みを行いながら、活力と賑わいのあるまちづくり形成の一役を担う。

(3) 経営発達支援事業の目標

第6次江差町総合計画と商工会としての役割を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を見据えて経営発達支援事業の5年間の目標を以下のとおりとする。

目標1. 小規模事業者の自己変革を促し「稼ぐ力」を高めて利益率の向上を図る

事業計画策定の重要性を理解してもらうため、ローカルベンチマーク等を活用した中長期的な視点での経営分析・事業計画策定支援により、域内小規模事業者の利益率向上を図る。

KG I : 支援した事業者の営業利益率増加3% / (対前年)

KPI I : 事業計画策定支援事業者数 75者 / 5年

目標2. 事業承継及び創業の促進による域内小規模事業者数の維持

地域内の経営者の高齢化が進んでいることから、事業承継支援により小規模事業者数の減少を抑制し、新規創業者等を創出することで、商工業機能を維持し、併せて空洞化が進む中心市街地及び商店街の活性化に繋げる。

KG I : 事業承継完了者数5者 / 5年 ・ 新規創業者数3者 / 5年

KPI I : 事業承継計画策定者数10者 / 5年 ・ 創業計画策定者数5者 / 5年

目標3. 既存商品等の販路開拓と地域資源等を活用した新商品・新サービスの開発促進による売上・利益率の向上

既存商品・サービスの磨き上げと江差町の地域資源を活かした高付加価値な新商品・新サービスの開発等を専門家と連携して推進し、売上と利益率の向上を図る。

併せて、DX推進に向けたIT活用を促進し、効果的な販路開拓・拡大を支援することで、小規模事業者の持続的な経営力の強化を実現する。

KG I : 支援したIT活用事業者の売上増加率2% / (対前年)

支援した共同広告事業者の売上増加率3% / (対前年)

KPI I : HP・SNS等開設件数 10者 / 5年

共同広告参加事業者数 100者 / 5年

【地域への裨益目標】

上記目標の取り組みにより、町内小規模事業者の稼ぐ力を高め、事業承継・創業を促して多様な業種の小規模事業者を維持し、地域住民の利便性とコミュニティの維持・向上を図る。

また、江差町と連携強化を図りながら地域資源を活用した特産品並びに観光資源を活用した滞在型観光のPR等により、交流人口の増加による地域経済活性化を目指し、地域の持続的発展に貢献する。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標達成方針

(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

【小規模事業者の目標達成に向けた方針】

①小規模事業者の自己変革を促し「稼ぐ力」を高めて利益率の向上を図る

小規模事業者が売上・利益を向上させるには、自社の現状を正確に把握・分析し、経営改善に取り組むことが重要である。

このことから、売上の維持・拡大、地域資源を活用した商品・サービスの開発のほか、販売促進・販路拡大等に取り組む事業者を対象に積極的な巡回指導等を行い、「対話」と「傾聴」を通じて事業者が抱える本質的な経営課題を抽出し、「気づき」と「腹落ち」により、自立的に課題解決へ進めるよう自走化に向けた計画実行を支援する。

また、必要に応じて専門家と連携した支援をおこなうなど、着実な計画実行による売上向上・経営基盤の強化に向けた支援を行う。

②事業承継及び創業の促進による域内小規模事業者数の維持

経営者の高齢化等に対応すべく、小規模事業者の現状把握、後継者候補の検討、事業承継計画の策定、承継に伴う実務手続き支援、承継後のフォローアップまでを一貫して行う。

また、専門家や関係機関と連携しながら、経営の見える化と計画的な引継ぎを実現する取り組みにより、円滑な事業承継支援へと繋げる。

また、地域の商業機能維持には創業の促進が重要であり、そのためには、転入促進と地元の雇用創出が欠かせないことから、江差町と連携し、新規創業支援を通じて商店街の魅力向上を図ることで、定住人口・交流人口の増加に努める。

③既存商品等の販路開拓と地域資源等を活用した新商品・新サービスの開発促進による売上・利益率の向上

地域資源を活かした高付加価値な新商品・新サービスの開発を推進し、既存商品等の磨き上げを専門家と連携して進めることで、商品力の強化と収益性向上を図る。さらに、DX推進に向けてIT活用を積極的に促し、デジタルマーケティング等を活用した販路拡大を支援する。

これらの取組を通じて売上と利益率の向上を実現し、事業者の持続的発展に繋げる。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

事業承継支援と創業支援を促進することで生活関連産業を中心とした小規模事業者数を維持し、商業機能を強化することで中心市街地と商店街の空洞化を抑制する。

また、地域資源を活用した商品開発により地域の魅力を高め、交流人口の増加により持続可能な地域経済の活性化に寄与する。

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

第2期において、地域の小規模事業者の経営実態調査については、コロナ禍の影響もあり、回数を1回多く実施し、RESAS活用による地域の経済動向分析については、計画通り毎年度実施した。しかし、実施時期が遅れて効果的に事業計画策定支援に活用できなかった年度があったことや、HPでの公表回数についても不十分であった。

今後は、実施時期を該当年度の前半とし、巡回・窓口支援において分析結果と活用方法についてわかりやすく丁寧に説明しながら事業計画策定支援等に繋げる。

(2) 目標

	現状	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
地域の小規模事業者の経営実態調査の公表回数	1 (隔年)	1	0	1	0	1
RESASの経済動向分析の公表回数	1	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

① 町内小規模事業者の経営実態ヒアリング調査

町内の小規模事業者について、その経営状況や動向を的確に把握し、整理・分析した情報を提供することで、身近なデータとして関心を持ってもらうとともに、外部環境における機会や脅威を整理し、事業計画策定支援等に活用する。

具体的には、2年に1回の経営実態ヒアリング調査を実施し、小規模事業者が抱える経営課題や地域経済の動向を把握する。これらの情報を集約・可視化することで、事業計画策定支援や経営相談に資するデータとして提供を行う。

【調査対象】小規模事業者 30社/年

(卸・小売10社、サービス10社、建設：5社、製造その他：5社)

【調査項目】売上金額、仕入金額、収益金額、販売単価、資金繰り、雇用動向等

【調査手法】当会職員が巡回指導時に調査票によるヒアリングを行う。

【提供方法】商工会ホームページで公表。

② RESAS（地域経済分析システム）による情報提供

小規模事業者を取り巻く内部・外部の経営環境を分析するため、「地域経済分析システム（RESAS）」を活用して地域の経済動向分析を行い、下記の分析結果を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映するほか、分析結果はホームページ等で公表する。

【調査項目】産業構造マップ（産業の現状等を分析）

まちづくりマップ（人の動きを分析）

観光マップ（目的地分析、From-to分析）

【調査手法】経営指導員等がRESASを活用して調査を行う。

(4) 調査結果の活用

調査結果については、経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料とし、巡回指導・窓口相談等の際に活用するほか、当会ホームページに掲載することで広く町内小規模事業者にも周知する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、商談会・展示会への参加事業者は、コロナ禍や人手不足の影響により令和3年度の1者にとどまった。また、参加自体が計画達成を目的とした側面が強かったため、評価委員会からは「事業者の負担となる取り組みは見直し、より効果的な施策へ注力すべき」との助言があった。

また、顧客満足度向上のための個店調査については、消費者のニーズを把握するための「個店アンケート調査」を実施し、来店者属性や来店頻度・満足度のほか、事業者の商品・サービス等の磨き上げと販路拡大に結び付けたことで、より実効性の高い事業計画策定支援へと繋げることができた。

(2) 目標

	現状	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
個店調査 調査事業者数	2	2	2	2	2	2
個店調査 調査回数	1	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

① 顧客満足度向上のための個店調査

第3期でも個店ごとの商品・サービスに対する調査を行うことにより、事業者が身近で分かりやすいデータを収集する。

具体的には、飲食店、小売店等を中心とした小規模事業者を対象に自店の来店客に対し、人気メニューや売れ筋商品等について「アンケート調査」を実施し、経営指導員等が集計、分析した結果を当該事業者へフィードバックすることで行動変容を促し、商品・サービス等の改善・見直しにより実効性の高い事業計画策定支援へと繋げる。

【調査手法】経営指導員等が Google フォーム等の活用によりアンケートを作成し、個店調査を実施する。サンプル数については30名程度として集計、分析を行う。

【調査内容】属性（性別、年齢、居住地）、価格、品質（味・量）、パッケージデザイン、購入や利用のしやすさ、サービスに対するイメージ、用途・目的（贈答用、私用等）、商品に対する改善点、要望等

(4) 調査結果の活用方法

調査対象者における商品等の改善点を抽出し、フィードバックすることで商品・サービス等の改善・見直しに活用するほか、より実効性の高い事業計画策定支援へと繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第2期においては、巡回指導において支援重要度の高い事業者や、金融支援時・持続化補助金支援時をきっかけとして事業者を選定し、経営分析支援を行ったものの、一部の事業者については、経営課題が不明瞭なケースも見受けられた。

第3期については、事業者との対話と傾聴を意識しながら、分析手法、分析項目を明確にした上で現状を把握し、その後の事業計画策定支援へと繋げる。

(2) 目標

	現状	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
経営分析事業者数	15	17	17	17	17	17

(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、巡回訪問や窓口相談で丁寧なヒアリングを行い、小規模事業者との「対話」を重ねることで、支援の出発点となる適切な「課題設定」へと導く。

課題設定に際しては、事業者自身に経営分析の重要性を理解してもらい、経営実態を踏まえた本質的な課題を深掘りする。

これにより、課題解決への「内発的動機付け」を高め、支援に対して高い意欲を持つ対象者を選定することが可能となる。

②経営分析の内容

【対象者】巡回訪問や窓口相談において、持続化補助金申請支援事業者など支援重要度の高い事業者を選定し、ローカルベンチマーク（経済産業省）を活用しながら、必要に応じて経営指導員等が外部専門家と連携し、小規模事業者の現状と経営課題を明確にする。

【分析項目】ローカルベンチマークを活用して、売上高増加率（売上持続性）、営業利益率（収益性）、労働生産性（生産性）、EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転期間（効率性）、自己資本比率（安全性）の6つの指標について定量分析を行う。また、小規模事業者との丁寧な「対話」を重ねることで、ローカルベンチマークの非財務情報である4つの視点（経営者、事業、関係者、内部管理体制）と業務フロー（差別化ポイント、選ばれている理由等）についてしっかりと把握する。

【分析手法】ローカルベンチマークを活用した6つの指標、4つの視点、業務フローから「強み」「弱み」を把握し、SWOT分析を行うほか、必要に応じて外部専門家等と連携した支援に繋げる。

(4) 分析結果の活用

経営課題が可視化された経営分析の結果は、SWOT分析とあわせて事業者へフィードバックする。これにより、事業計画策定に必要な視点を整理し、より実効性の高い計画策定に結びつける。また、分析結果は、クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」によりデータベース化し、商工会内部で共有することで支援体制の効率化を図り、円滑なチーム支援に繋げる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第2期においては、経営分析を行った小規模事業者に対し、事業計画策定セミナーを開催し、その必要性を説き、理解度を高めて事業計画策定へと繋げ、必要に応じて外部専門家と連携しながら支援を実施した。しかしながら、経営分析のヒアリングの段階から事業計画策定の重要性や事業者のDXに対応するための基礎知識のほか、補助金申請等の事業計画策定に係るデジタル化に対応した支援が不足していた。

第3期においては、経営分析を行った小規模事業者等が売上増加、利益増加につながる実現可能性の高い事業計画の策定を支援するほか、補助金申請等のデジタル化に対応した支援を行う。併せて、事業承継・創業計画の策定支援についても継続して取り組む。

(2) 支援に対する考え方

本質的な経営課題を解決するためには、経営状況のヒアリングや分析の段階から事業計画策定の重要性を伝えることが必要である。このことから巡回訪問や窓口相談での対話と傾聴を通じて信頼関係を築き、課題の深掘りによって事業者自身が課題に気づき、納得の上で事業計画策定を進められるよう支援を行う。

また、近年は補助金申請を含めIT・デジタル対応が必須となっていることから、事業者がDXに対応するための基礎知識習得など、デジタル化に対応した支援を行う。

小規模事業者のDX対応は、生産性向上や業務効率化を実現し、限られた人員でも高い成果を出せる点が大きな利点であり、経営基盤の強化に重要であることから、事業計画策定と合わせたDX導入への動機づけや基礎知識を身につけるためのセミナーを開催する。

(3) 目標

	現状	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
セミナー 開催回数	1	1	1	1	1	1
事業計画策定 事業者数	15	15	15	15	15	15
事業承継計画 策定事業者数	1	2	2	2	2	2
創業計画策定 事業者数	2	1	1	1	1	1

(4) 事業内容

① DX推進セミナーの開催

DXを通じて生産性向上と業務効率化を推進するため、事業計画策定と合わせたDX導入への動機づけや基礎知識を身につけるためのセミナーを開催する。

【対象者】経営分析を行っている小規模事業者のほか、創業及び事業承継予定者

【募集方法】地区内への新聞チラシ折込、当会SNSやHPに掲載、巡回訪問等

【講師】ITコーディネータ、中小企業診断士等

【開催回数】1回

【参加者数】10名

【カリキュラム】事業計画策定と合わせたDXの基礎知識、具体的な活用事例等
ITツールやSNSを活用した販売促進手法及び活用事例等

②事業計画策定支援

【支援対象】 経営分析を行った小規模事業者

【支援手法】 セミナー受講者や売上増加を図りたい、利益の増加を図りたいといった前向きな事業者等を対象として、事業計画策定が円滑に進むよう、経営指導員等が担当制により伴走支援を行う。

③事業承継計画・創業計画策定支援

【支援対象】 創業に向けて意欲がある事業者又は将来事業承継を検討している事業者。

また、創業については、江差町が産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」の認定を受けていることから、連携先である地元金融機関等と協力しながら支援対象者の掘り起こしを行う。

【支援手法】 創業予定者については、江差町創業支援事業の活用を促しながら業務フロー、商流、経営者属性、内部環境、外部環境等の定性分析の精査を行い、収支計画と合わせて実現性の高い創業計画策定支援を行う。

また、事業承継予定者については、必要に応じて、よろず支援拠点や北海道事業承継・引継ぎ支援センター等の専門家と連携を図りながら、既存事業の取組内容の確認と事業承継後の事業展開の妥当等について分析を行いながら事業承継計画の策定を行う。

いずれも事業計画策定が円滑に進むよう、経営指導員等が担当制により伴走支援を行う。

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2期では、事業計画策定支援を実施した事業者に対し、計画的にフォローアップや、進捗状況の確認等が出来たとは言い難く、支援頻度も事業者によってバラつきがあるなど、課題が残る取り組みとなった。

第3期では、計画の進捗状況の確認のほか、売上等の状況と計画の進捗に応じた取組内容の検証・見直し等を含めたフォローアップ体制を構築し、PDCAサイクルを意識した事業計画策定後の支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、巡回訪問回数の設定を行い、計画的なフォローアップを行う。事業計画と進捗状況にズレが生じた場合は、課題解決に向けての対話と傾聴を意識したヒアリング等によりフォローアップ頻度を柔軟に増減させる。

また、必要に応じてよろず支援拠点や事業承継・引継ぎ支援センター等の専門家との連携支援により早期に事業の軌道修正を行うなどPDCAサイクルを基本とした小規模事業者支援を実施する。

(3) 目標

①事業計画策定支援先

	現状	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事業計画策定後の フォローアップ対象事業者数	15	15	15	15	15	15
頻度（延回数）	90	90	90	90	90	90
営業利益率3%以上増加事業者数	5	5	5	5	5	5
②事業承継計画策定後の フォローアップ対象事業者数	1	2	2	2	2	2
頻度（延回数）	12	12	12	12	12	12
③創業計画策定後の フォローアップ対象事業者数	2	1	1	1	1	1
頻度（延回数）	6	6	6	6	6	6

(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

小規模事業者が策定した事業計画の着実な実行を支援するため、経営指導員が原則として3か月に1回の頻度で巡回指導や窓口相談を行う。

また、フォローアップについては、PDCAサイクルを基本とした「対話と傾聴」を意識した丁寧な対応により、事業者自身が納得して計画を推進できるよう支援する。

なお、計画にズレが生じた場合は訪問頻度を高め、支援機関と連携して原因を究明し、必要な改善策を講じる。さらに、専門的知識が必要な課題には専門家派遣等を活用し、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う。

②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継は長期化が想定されるため、経営指導員等が2か月に1回のフォローアップを行い、経営者と後継者双方との「対話と傾聴」を重視した支援を進める。

また、計画にズレが生じた場合は、関係性に課題が生まれる可能性を踏まえ、必要に応じて訪問頻度を高めつつ、北海道事業承継・引継ぎ支援センター等の専門家を交えて軌道修正を図り、円滑な承継に向けた伴走支援を行う。

③創業計画策定事業者に対するフォローアップ

創業者は、経営知識や経営資源が不足していることから、原則2か月に1回の巡回訪問や窓口相談でのフォローアップを行い、早期の事業安定化に向けた支援を行う。

また、創業前後に多様な課題が生じやすいため、継続的に進捗を確認し、資金繰りや売上計画との乖離が見られた場合には、迅速かつ柔軟に支援内容を調整し、事業の軌道修正を図る。

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2期では、商談会・展示会への参加事業者は、コロナ禍や人手不足の影響により令和3年度の1者にとどまった。また、参加自体が計画達成を目的とした側面が強かったため、評価委員会からは「事業者の負担となる取り組みは見直し、より効果的な施策へ注力すべき」との助言があった。

このことから、第3期では、近年、補助金申請を含めIT・デジタル対応が必須となり、DXによる販路開拓が必要なことから、IT活用による販路開拓等の支援を重点的に行う。

また、令和9年開業予定の新たな「道の駅」と、今後予定されている「北海道檜山沖洋上風力発電事業」の需要機会を捉えて、域内小規模事業者による継続した需要喚起が必要であることから共同広告による需要開拓支援を実施する。

(2) 支援に対する考え方

ITを活用した販路開拓として、グーペなどのホームページ作成ツールを用い、自社の魅力を的確に伝えるサイト構築を進める。さらに、低コストで運用できる各種SNSを活用し、顧客との接点拡大や情報発信力の強化を図ることで、効果的な需要開拓と販路拡大に繋げる。

また、広告媒体等による域内外への積極的な情報発信により、小規模事業者の魅力ある取扱商品やサービス内容等をPRすることで、新たな需要開拓機会を創出する。

(3) 目標

	現状	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
①IT活用支援者数 (グーペ等)	2	2	2	2	2	2
①IT活用による売上増加率 2%以上の事業者数	2	2	2	2	2	2
②共同広告事業 実施回数/年	1	1	1	1	1	1
②共同広告事業による売上 増加率3%以上の事業者数	3	3	3	3	3	3

(4) 事業内容

① DXへの取り組みとしてのIT活用による販路開拓支援 (BtoC)

ITを活用したPRが有効と考えられる小規模事業者、地域資源を活用した新商品・新サービス等を開発や新たな取り組みを計画した小規模事業者に対して、HPやSNSを活用した効果的な情報発信と事業展開を支援する。

【支援対象】 IT活用して販路拡大を目指す小規模事業者。特に事業計画を策定して新商品・新サービス等を開発した小規模事業者

【支援内容】 HPやSNSを活用して効果的に販路拡大に取り組むためITコーディネータ等と連携して事業者自ら活用できるように支援を行う。

② 共同広告による需要開拓支援 (BtoC)

小規模事業者の販路拡大を図るため、紙面を掲載希望事業者数で適切に分割し、各事業者の主力商品や新商品、新たなサービス等の魅力をわかりやすく紹介する。

また、作成した紙面は、デジタル媒体として域内外の消費者へ広く情報発信し、自店への誘客と販売促進に繋げて各事業者の売上増加と地域経済の活性化に繋げる。

【支援対象】

当町の需要機会等を捉えて自社の商品・サービスを域内外の消費者へ情報発信を希望する小規模事業者。

【ターゲット範囲と活用媒体】

(道南エリア・町内)

新聞チラシ折込み(北海道新聞・読売新聞等)

町内の道の駅や公共施設、観光客が利用しやすい飲食店・宿泊施設等へ設置を依頼。

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2期においては、外部委員会である「経営発達支援計画評価委員会」を年2回開催し、全ての事業について評価・検証し、その後、理事会に諮り承認を求めてきた。

第3期においても、引き続き、「経営発達支援計画評価委員会」を年2回開催し、半期に1回修正ポイントを設けることで、適切にPDCAサイクルを回していく。

(2) 事業内容

第2期に引き続き、外部有識者による評価委員会を設置し、半期ごとに経営発達支援事業の進捗状況等の評価を行う。

委員会の構成員は、江差町産業振興課担当者、商工会事務局長、法定経営指導員とし、加えて外部の評価委員として檜山振興局商工労働観光課長、江差観光コンベンション協会長、西野会計(株)江差事業部所長とする。

本事業の進捗状況を定量的に把握するため経営支援システムShokoBizにより、支援実績を管理し、これを基に事業の進捗状況及び成果をわかりやすく4段階評価等の事業評価シートに纏めて実施する。

評価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るとともに、当会HPに掲載することで、域内小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

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2期において、北海道商工会連合会が定期的で開催する研修や中小機構が開催する中小企業大学校での研修受講を中心に職員の資質向上に努めてきたが、研修で得た支援ノウハウが個人に依存し、組織内で共有する仕組みが充分ではなかった。

第3期においては、職員間に経験年数やスキルのバラつきがあることから、不足している分野の研修会に積極的に参加するほか、専門家派遣に同行して実践的な支援ノウハウを学ぶなど支援能力を強化するほか、OJTや職員間の情報共有の仕組みを整備する必要がある。

また、DX推進の取り組みに係る相談・指導能力向上と経営力再構築伴走支援に係る相談・指導能力の向上が必要である。

(2) 事業内容

① 外部研修の積極的活用と自己研鑽

小規模事業者支援に必要な能力の向上を図るため、北海道商工会連合会、中小機構が開催する研修会への参加や全国商工会連合会が運営するWEB研修を積極的に受講し、自己研鑽を重ねることで多様なニーズに対応するための職員個々の支援能力の向上を図る。

② 専門家派遣同行による支援ノウハウの向上

小規模事業者の高度なニーズに応えるために専門家と連携して支援する際には、経営指導員のみならず他の職員も同行し、高度な支援ノウハウを習得することで全職員のスキルの向上を図る。

③ 職員間の情報共有による支援能力の強化

事務局会議を4半期毎に重点的に開催し、経験豊富な職員から若手職員へのスキルの移転を行う。

また、経営支援に関する情報については、クラウド型経営支援システム「Shoko Biz」により企業情報や支援を通じて得た情報を蓄積し、職員全体での支援状況の共有化により課題解決能力の更なる向上を図る。

④ DX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下記のようなセミナーに積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取り組み>

ア. 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

イ. 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

ウ. その他

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

⑤ 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など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う。

<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

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

第2期では、当会及び金融機関・民間支援機関との情報交換会を開催し、地域内の景気動向等についての情報共有を図り、支援力向上に繋げるための取組を行った。

また、日本政策金融公庫函館支店主催のマル経協議会への出席や、北海道商工会連合会が主催する会議、江差町が主催する創業支援事業計画担当者会議等に参加したことで、各地域の具体的な支援事例についての情報収集や、小規模事業者支援に必要な支援ノウハウの向上に努めた。

第3期においても継続して、金融機関・民間支援機関との情報交換や、マル経協議会に参加することで、支援ノウハウの共有を図り、地域支援機関とのネットワーク連携を深めることを目的として本事業の円滑な実施に向けた取り組みに繋げる。

(2) 事業内容

① 金融機関・民間支援機関との情報交換（年2回）

江差商工会、道南うみ街信用金庫本店、西野会計(株)江差事業部による現況報告を含む町内の金融及び経済情勢や注目すべき業界動向に関する情報交換を定期的に行い、連携促進を図るほか、支援ノウハウの交換を通じて経営指導員の支援力向上を目指す。

第3期では、今後増加が見込まれる事業承継と創業支援についての支援ノウハウを主とした情報交換を積極的に行い、支援能力の向上を図っていく。

② 経営改善資金推薦団体連絡協議会（マル経協議会）（年2回）

日本政策金融公庫函館支店が主催するマル経協議会にて、全国或いは道内の金融情勢を把握し、金融支援及び渡島・檜山管内各商工会地域の経済動向等について情報交換を行う。

また、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を行うほか、DXの取り組みや、ITを活用した支援ノウハウなど具体的な支援事例について情報交換を行う。

③ 江差町中小企業融資懇談会兼経済懇談会及び創業・事業承継担当者会議（年1回）

江差町が主催する北洋銀行江差支店、道南うみ街信用金庫本店、江差町、江差商工会の4者で毎年1回開催される懇談会に参加し、制度運用状況や内容充実を図るため金融支援におけるポイント等について情報収集し、円滑な小規模事業者支援に繋げる。

また、創業及び事業承継支援については、行政及び金融機関等との連携強化を図りながら、段階に応じたきめ細かなサポートに向けた取り組みについて情報交換等を行うことで、域内小規模事業者の円滑な支援へと繋げる。

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2期では、江差町の地域資源を活用した賑わい創出に取り組む協議会として、江差町観光まちづくり協議会があり、当会役員が構成員として参画していることから、この協議会を通じて「地域資源（歴史・文化）を活用した賑わいの創出事業」について意見具申を行ってきた。

また、商工会が事務局を行っている追分カードえさし会の主催により「ポイントカード事業の推進・拡充」を目指し、令和3年度よりキャッシュレス決済もできるEZOCAカードシステムによるポイントサービスを導入し、域内消費に繋げるための側面的な支援を行った。

今後も2つの取組を強化・拡充させることで、小規模事業者への売上貢献度を高めて、地域経済の活性化に繋げることを目標に事業を実施する。

(2) 事業内容

①「江差町観光まちづくり協議会」への参画

江差町観光まちづくり協議会は、観光地域づくり推進主体である一般社団法人北海道江差観光みらい機構を中心に、関係団体・企業等との連携のもと、江差町が平成29年4月に認定となった「日本遺産」や「日本で最も美しい村連合」といったブランド力を活かしながら、江差町の強みである歴史・文化とともに発展していける地域づくりを観光の側面から推進し、構成員及び関係者と協働により観光地域づくりのための助言や提案、役割分担を行うこととなっている。

取り組み概要としては、体験コンテンツの開発・体制整備・取組、江差町観光情報ポータルサイトの運営、かもめ島を核とした観光開発（グランピング等）、ぷらっと江差やWEBショップの運営などを行ってきた。

今後も引き続き協議会へ参画し、意見を具申することで、当町の地域活性化と観光振興の一躍を担う。

②「ポイントカード事業の推進・強化」

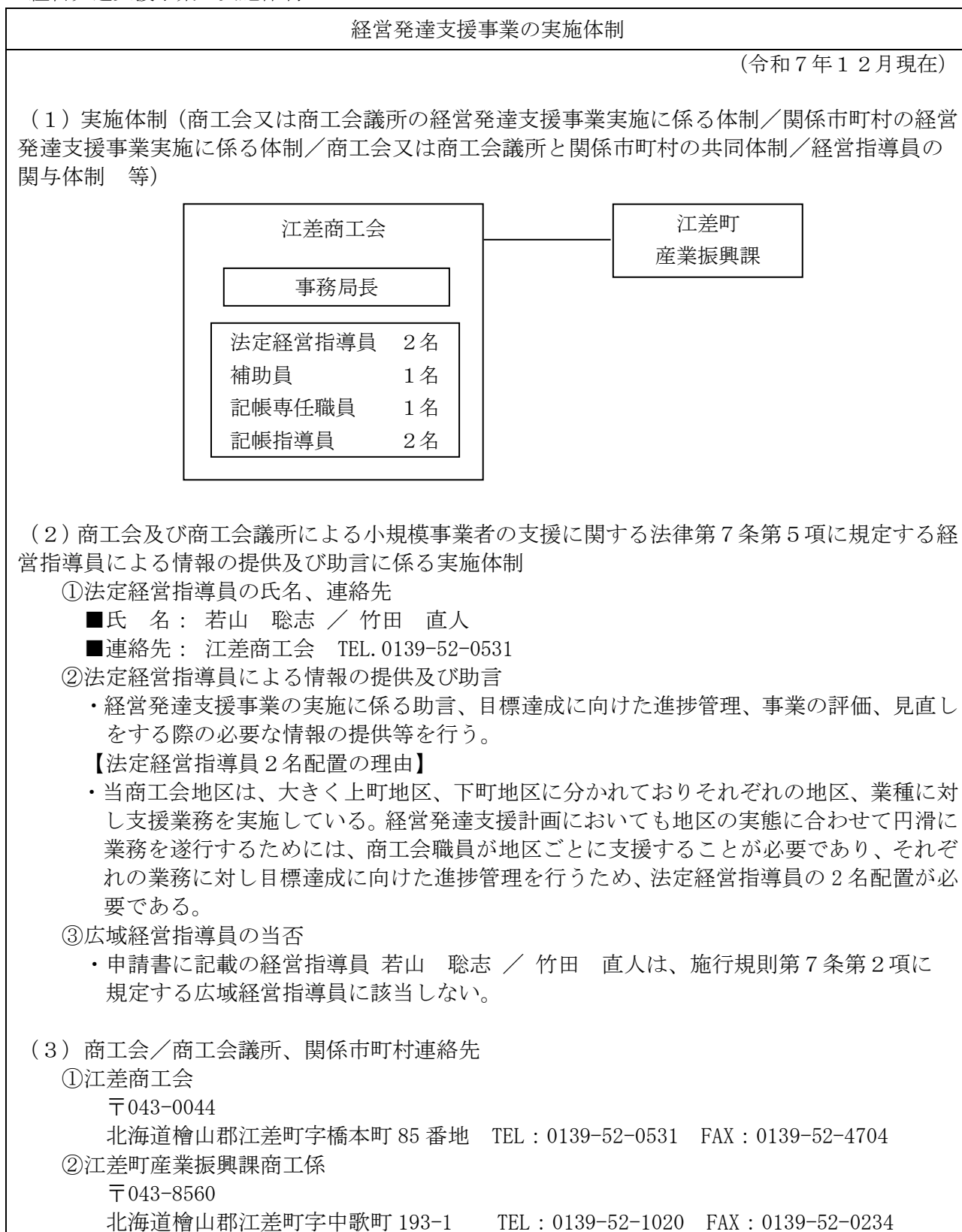
当町のポイントカード事業は、実施から22年を迎えており、令和3年度よりキャッシュレス決済もできる北海道地域で普及が進んでいるチャージ型のEZOCAカードシステムによるポイントサービスを導入し、町内及び道内に江差EZOCAカードの登録が1万人程あり多くの利用者を有しているが、人口減少や利用者の高齢化により、ポイントカードによる売上が減少傾向にある。

消費動向調査によると追分カードの利用状況は、「よく利用する」57.7%「たまに利用する」35.8%と回答した方が全体の93.5%にのぼり、十分に定着していることから、キャッシュレスの更なる推進・強化により、小規模事業者支援へと繋げることが期待出来る。

しかしながら、域内が疲弊している中で次世代型のキャッシュレス化やICカード事業への検討も必要となっている。現在のポイントカード事業と並行しながら、平易で新たな機能を持ったシステムを模索しながら、大きな消費効果に発展することも考えられることから、今後は、商工会として江差町と連携を図りながら、キャッシュレス化支援を推進・強化することで、域内経済の活性化に寄与する。

(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)

	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
必要な資金の額	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600
地域経済動向調査	20	20	20	20	20
需要動向調査	20	20	20	20	20
経営状況の分析	210	210	210	210	210
事業計画策定支援	420	420	420	420	420
事業計画策定後の実施支援	210	210	210	210	210
新たな需要の開拓支援	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
事業の評価・見直し	20	20	20	20	20
経営指導員等の資質向上	200	200	200	200	200
地域経済活性化の取組	100	100	100	100	100

(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・手数料収入・国補助金・道補助金・町補助金等により行う。

(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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等