

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	共和町商工会（法人番号 3430005008554） 共和町（地方公共団体コード 014010）
実施期間	令和4年4月1日 ～ 令和9年3月31日
目標	1. 事業計画の策定・実施による売上の向上 2. 事業承継及び新規創業の支援による小規模事業者数の維持 3. 地域資源を活用した商品の創出と販路開拓・拡大
事業内容	3. 地域経済動向調査に関すること ① R E S A S（地域経済分析システム）による地域経済動向調査 ② アンケートによる地域経済動向調査 4. 需要動向調査に関すること ① 店舗でのアンケート調査による需要動向調査 ② 商談会等におけるバイヤー並びに消費者への需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること ① 事業計画策定事業者の掘り起こし及び経営状況分析支援 6. 事業計画策定支援に関すること ① 経営分析を行った事業者に対しての事業計画の策定支援 ② 創業計画及び事業承継計画の策定支援 ③ D X推進セミナー・個別相談会の開催 7. 事業計画策定支援後の実施支援に関すること ① 事業計画策定後のフォローアップの実施 ② 創業・事業承継計画策定後のフォローアップの実施 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ① 展示会・商談会等販路開拓事業への出展支援 ② S N Sの活用による販路開拓支援 ③ E Cサイト作成等によるネット販路開拓支援
連絡先	共和町商工会 〒048-2202 北海道岩内郡共和町南幌似37番地の13 T E L 0135-73-2475 F A X 0135-73-2662 E-mail : skyowa@rose.ocn.ne.jp 共和町 産業課商工観光室商工観光係 〒048-2292 北海道岩内郡共和町南幌似38番地の2 T E L 0135-73-2011 F A X 0135-73-2577 E-mail : shoukou@town.hokkaido-kyowa.lg.jp

(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概要

・ 立地

共和町は北海道の道央圏、後志管内の北西に位置し、東は倶知安町、北は仁木町、古平町、南は蘭越町、西は泊村、岩内町、そして日本海に面しており、総面積は 304.91 km²で、東西端の距離は約 20 km、南北端の距離は約 23 km の緑豊かな町である。

また、隣接する倶知安町、並びに近隣のニセコ町は、日本国内のみならず世界各地から多くの観光客を集客する観光圏であり、コロナ収束後を見据えインバウンドを中心とした観光客による購買等が期待できる。

昭和 30 年 4 月に、小沢村、前田村、発足村の 3 村が合併し共和村となり、昭和 46 年 4 月の町制施行により現在の共和町になった。

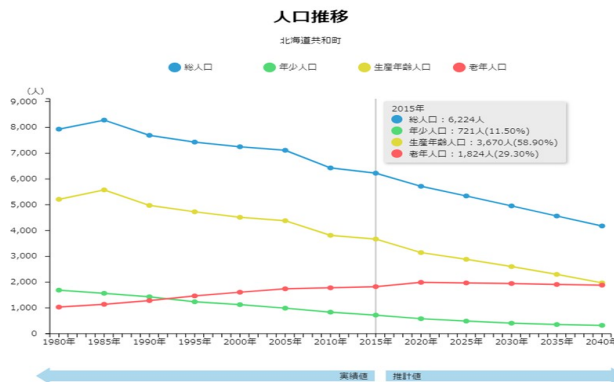
そのため役場庁舎などの公共施設は町内中心の南幌似地区に構えているが、それぞれの集落が地域性や特色ある機能をいかしながら町の発展を支えてきたため、地域の顔となる昔ながらの商店街はない。



・ 人口

共和町のこれまでの人口推移と将来人口は、昭和 30 年（1955 年）の 14,403 人（世帯数 2,399 世帯：1 世帯あたり 6 人）をピークに令和 2 年（2020 年）は 5,710 人（住民基本台帳）と減少が続いており、国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、将来人口は 2030 年には 5,000 人を割っていると予測されている。

世帯数は 2,819 世帯：1 世帯あたり 2.03 人（住民基本台帳）となっており、人口減少数を鑑みると核家族化や高齢者等の単身世帯の増加が窺える。



【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」

・産業

農業

農業については、農業算出額が 55.5 億円（令和元年市町村別農業算出額）で共和町の基幹産業となっている。特にメロン、スイカ、米、スイートコーンの生産が盛んであり、道内では「らいでん」ブランドとして高く評価されている。

また、メロンは夕張・富良野と並ぶ北海道三大生産地の一つであり、スイカは富良野と共に二大生産地となっている。

一方、農業者の高齢化が問題で、農業後継者並びに新規参入者の育成、省力化やコスト低減の推進が求められている。

商工業

商業については、共和町は商店街の形成が無く、小売業・サービス業が町内各地区（小沢・国富・南幌似・梨野舞納）に点在している状況である。また、梨野舞納地区に大型スーパーマーケット、ホームセンター、ドラッグストア等が進出しており、これらと競合する商品を取り扱う小規模事業者の経営環境の悪化につながっている。

その他には、コロナ禍による外出自粛、町内イベントや行事の中止や自粛に伴い、飲食業・小売業の経営状況は特に厳しい状況である。

工業については、住鋁国富電子㈱という企業があり、スマートフォンなどに活用されている精密部品や結晶体を生産し、高い技術力が評価され、国内はもとより海外に出荷するなど、地域の雇用の場を支える重要な企業となっている。しかし、建設業などは、公共事業の減少、原材料の高騰、人口減少や高齢化による労働力不足により厳しい状況が続いている。

また、コロナ禍により建設業（特に建築）についてはウッドショックの影響による資材の高騰により、今後も厳しい状況が続くことが予想される。

・業種別の商工業者数

	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	合計
商工業者数	45	13	36	18	60	20	192
小規模事業者数	41	10	19	18	44	14	146
会員企業数	39	12	27	11	34	9	132

（R3. 4. 1 商工会データ）

・観光

共和町は通過型観光地であり、ニセコ町からつながるニセコパノラマライン周遊と、その途中に位置するニセコ積丹小樽海岸国定公園内の神仙沼が有名である。

特に、神仙沼を有する神仙沼自然休養林は多くの湖沼や湿原が広がる観光スポットであり、紅葉の季節には道内はもとより道外からの観光客も増えており、さらに、近年はニセコ観光圏を訪れたインバウンド観光も増加傾向となっている。

したがって、新型コロナウイルス感染症の収束を見据え、これらの観光スポットを訪れた観光客を市街地まで誘客することが課題となっている。

また、共和町では令和 9 年度に「共和町道の駅」が開設される予定であり、今後の交流人口の拡大が期待される。

（観光客入込数）

（単位：千人）

	H28	H29	H30	R1	R2
観光入込客数	192	213	198	190	111

（共和町観光協会データ）

②小規模事業者の現状と課題

共和町は商工業者の約8割が小規模事業者であり、平成29年度の152人から令和3年度の146人と6人の減少となっている。減少の理由として事業者の高齢化による廃業が最も多く、今後についても事業承継に関する問題や、後継者が決まっていない事業者が多く存在していることから、年々廃業による小規模事業者の減少が加速していくことが予想される。

また、町内への大型店進出の影響による商店等における消費者離れが続いており、小規模事業者の経営悪化につながっている。さらに、新型コロナウイルス感染症の影響で小規模事業者はさらに大きなダメージを受けており、事業の立て直しには相当の時間を有するものと思われる。

これらのことから、事業承継や創業による小規模事業者数の維持並びに、既存事業者の経営力向上と観光客消費の取り込みによる売上増が喫緊の課題となっている。

・商工業者数及び小規模事業者数の推移

年度	H29	H30	R1	R2	R3
商工業者数	196	195	195	195	192
小規模事業者数	152	152	147	148	146
会員企業数	132	131	132	132	132

(商工会データ)

(2) 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

地域経済を支えている小規模事業者を取り巻く環境は、廃業による事業者の減少、少子高齢化に伴う後継者不足、町内をはじめとした大型商業施設の影響による商店等における消費者離れなどにより、著しく厳しい状況にある。

その中で、小規模事業者が事業を継続できるように、観光需要の取り込み等による売上・利益の確保に繋がる支援並びに新規創業、事業承継の支援により、当町の小規模事業者の減少を抑えて、地域の商業機能を維持していかなければならない。

これらのことから、当商工会では、小規模事業者の事業の継続による地域経済の維持と向上を長期的な振興のあり方と定め、経営発達支援事業による小規模事業者の持続的発展を図る。

②共和町総合計画との連合性・整合性

共和町では、第8次総合計画（平成31年度～令和10年度）を策定した中で、商工業への施策の方向性として、「新規創業に向けた支援や既存商工業者の経営改善と安定化を支援し、あわせて商工業者の後継者確保など、地域に密着した商業サービスの提供を促進する」としている。

また、観光への施策については「町内を周遊・滞在できる観光づくりをすすめるとともに、地場産品を活かした特産品の開発、町内の観光資源の保全に努める」としている。

このことから、商工会が掲げる「小規模事業者の長期的な振興のあり方」と、共和町総合計画における方針は、その方向性を一つにしている。

③商工会としての役割

これまで共和町商工会は、地域唯一の経済団体として経営改善普及事業を中心とした、小規模事業者の発展や課題に対しての相談支援や地域課題に対しての取組など様々な分野に対する事業を行ってきた。

また、第1期経営発達支援計画（実施期間：平成29年4月1日～令和4年3月31日）においては、以下の主な事業により事業者の経営力向上や販路開拓のための支援を実施してきた。

- ・事業計画策定については、事業承継計画も含め17者の事業計画を策定して、販路拡大や売上増加に繋げる支援を実施した。

- ・新たな需要開拓に寄与する事業として、北海道商工会連合会等が主催する商談会へ出展して、

5 件の商談が成立し、販路開拓や商品力向上へ繋げるための支援を実施した。

それぞれ支援を実施してきた中で、事業者の経営課題の解決や、商談会等への出展による販路拡大に繋げることができた反面、事業計画を策定した全ての事業者に対する定期的な事業計画の進捗確認ができなかったため、計画通りの事業実行に至らなかったといった課題もあった。

今後は、それぞれの支援に対する課題解決を図りながら 1 期目で実施してきた事業を継続するとともに、小規模事業者の長期的な振興のあり方を踏まえ、廃業や後継者問題、コロナ禍を踏まえた新たな支援などの多様化する課題に向き合い、小規模事業者の持続的発展に向けた支援体制を構築し、より精度を高めた伴走型支援を行っていく。

(3) 経営発達支援事業の目標

共和町における小規模事業者の現状や課題、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方をふまえ、経営発達支援事業の目標を次のとおり掲げて実施する。

①事業計画の策定・実施による売上の向上

小規模事業者が自社の経営状況を把握することにより目指すべき目標を認識し、策定した事業計画に基づき目標に向かって事業展開することで、売上向上による事業の持続的発展を目指す。

- ・小規模事業者の事業計画を年間 14 件策定する。
- ・事業計画を策定した小規模事業者の売上を前年対比 2%向上させる。

②事業承継及び新規創業の支援による小規模事業者数の維持

事業承継のための後継者育成及び事業承継計画の策定支援、創業計画の策定支援を積極的に実施することで、廃業率の減少と、開業率の上昇による小規模事業者の維持発展を図る。

- ・計画期間中において、5 件の創業、5 件の事業承継を目指す。

③地域資源を活用した商品の創出と販路開拓・拡大

地域資源を活かした商品開発及び、観光客等の需要を取り込むことによる販路開拓のため、事業計画策定や展示会等への出展支援を行い、売上向上と共和町の特産品の認知度向上を図る。

- ・支援した小規模事業者の売上を前年対比 2%向上させる。

①～③の目標達成を通じ、小規模事業者の持続的発展を図ることによって、地域経済のにぎわい維持に貢献し、住民の日々の暮らしを支えることで、地域の維持発展に寄与することを目標とする。

また、地域資源を活用した特産品等を提供することで、それを求めて共和町に訪れる交流人口の増加を図り、地域への裨益に繋げる。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援計画の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和4年4月1日 ～ 令和9年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①事業計画の策定・実施による売上の向上

小規模事業者は、経済動向調査や需要動向調査の分析結果を提供するとともに、それらを活用して経営指導員等の支援により経営状況の分析を行い、経営上の課題を明確化する。明確になった課題を解決するための事業計画策定を支援し、併せて計画実行のためのフォローアップ支援を行い、小規模事業者の売上向上を図る。これらの取組みにより、小規模事業者自身が事業計画の策定及び計画に則った経営をすることの重要性を認識することで、事業の持続的な発展に繋げる。

②事業承継及び新規創業の支援による小規模事業者数の維持

円滑な事業承継を行うための専門家派遣や関係機関と連携した支援、新規創業者への各種施策等活用による支援を重点的に実施することにより、創業計画及び事業承継計画の策定に繋げる。策定した計画の実行を支援することにより、円滑な事業承継による廃業率の低下を図るとともに、新規創業による開業率の上昇に繋げることで、小規模事業者の維持及び経営の発展を目指す。

③地域資源を活用した商品の創出と販路開拓・拡大

食品製造業等の小規模事業者を中心に、地域経済動向・来町する観光客等の需要動向を中心とした各種データを活用し、既存商品の販路開拓やブラッシュアップ、新商品の開発を支援する。商品の情報を積極的に発信するために、小規模事業者と共に宣伝活動を実施し、小規模事業者の売上向上及び共和町の認知度向上と交流人口の増加を図る。

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

[現状]

第1期においては、地域の事業者の実情を把握するため、地域内小規模事業者を対象に「経済動向調査」をアンケート形式で実施した。集計及び分析調査を専門家に依頼して、調査結果（分析内容）については商工会HPに掲載・情報提供する他、事業計画策定支援等の個別支援の基礎資料として活用した。

[課題]

現在行っている経済動向調査においては、地域の事業者を取り巻く業況について、客観的に把握するものとして有効であるが、それが事業計画の策定に十分に活用されていたとは言い難いため、様々な観点からの地域経済動向を把握することが求められる。

(2) 目標

支援内容	公表方法	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①RESASの活用による地域経済動向調査の公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回
②アンケートによる地域経済動向調査の公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

※現行は令和3年度見込み

(3) 事業内容

①「RESAS（地域経済分析システム）」の活用による地域経済動向調査

共和町における小規模事業者を取り巻く環境を把握し、事業計画策定の基礎資料とすることを目的に国等が提供するビックデータを分析・活用する。分析結果は年1回公表する。

【調査方法】経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、経済動向分析を行う。

【調査項目】・地域経済循環マップ／共和町の生産・分配・支出の流れや影響を分析

・まちづくりマップ／滞在人口率等による人の動きを分析

・産業構造マップ／共和町の産業の現状等を分析

・観光マップ／国内外の訪問客の導線や宿泊動向を分析

②アンケートによる地域経済動向調査

共和町における小規模事業者のおかれている業況を把握し、事業計画策定の基礎資料とすることを目的にアンケート調査を実施する。調査結果は経営指導員等が整理して年一回公表する。

【調査対象】地域内小規模事業者 146 事業所

【調査方法】郵送・巡回訪問によるアンケート調査（返信用封筒・巡回訪問で調査票を回収）

【調査項目】売上額、従業員数、資金繰り状況、後継者、経営上の問題点、支援ニーズ等

(4) 調査結果の活用

分析結果を広く小規模事業者へ周知するため、商工会のHPに掲載するほか、経営指導員等が巡回訪問を行う際の参考資料とし、事業者の経営状況の分析や事業計画策定などの基礎資料として活用する。

なお、従来のアンケートでの経済動向調査による地域の事業者を取り巻く業況を集計したものに加えて、地域や近隣における人の動きや産業構造といった更に大きな視点での地域の経済動向も調査、分析することにより、精度の高い外部環境の把握に繋がり、経営状況の分析や事業計画策定に活用が図られる。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

第1期においては、日経テレコンPOSEYESで作成した「市場環境動向調査報告書」の分析結果を資料として事業者へ情報提供したが、POSデータを元にした市場動向であったため、小規模事業者に対する直接的な需要に結びつけるまでに至らず、費用対効果の面から定期的な情報提供は難しい状況であった。また、商談会においてバイヤー等から集約した意見やアンケート結果を資料として小規模事業者へ情報提供し、商品のブラッシュアップ等への活用を図った。

〔課題〕

第1期において、「市場環境動向調査報告書」の分析結果を情報提供したが、事業計画策定への活用が思うように進まなかったことから、売上増加に向けた事業計画策定等に活用可能な、小規模事業者が提供する個別の商品・サービスのニーズの把握を行うことが課題である。

なお、商談会におけるバイヤー等に対するアンケート調査については、商品のブラッシュアップ等への活用が図られたことから、引き続き実施する。

(2) 目標

支援内容	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①地域内需要動向調査対象事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者
②商談会等需要動向調査対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者

※現行は令和3年度見込み

(3) 事業内容

①地域内需要動向調査

小規模事業者が提供する商品やサービスに対して、地域内における観光客等を中心とした消費者の需要動向を把握し小規模事業者の新たな販路拡大を図っていくため、実店舗において購入者等へ向けたアンケート調査を実施する。消費者からの意見や要望、消費者ニーズ、商品・サービスの調査・分析を行い、新たな商品の開発や商品の改良に繋げる。

【支援対象者】 地域資源等を活用した新商品の販路開拓を目指す小規模事業者
既存商品の改良改善を図りたい小規模事業者
売上の増加や販路開拓を目指す小規模事業者
(製造業、飲食業、小売業)

【サンプル数】 町内外の消費者30人

【調査手法】 店舗において、来店客に対して商品の試食やサービスの提供を実施することによりアンケート調査に繋げる。

【調査項目】 ①味 ②食感 ③大きさ ④価格 ⑤見た目 ⑥パッケージ ⑦当町及び当町特産品等の認知度

【調査結果の活用】 調査結果は調査項目ごとに集計・分析し、経営指導員等が当該店に直接説明する形でフィードバックし、商品開発や事業計画策定の個社支援に活用する。

②商談会等の出展時における需要動向調査

多様化する市場ニーズを把握し、小規模事業者の新たな販路拡大を図っていくため、連合会が主催する展示会や商談会等において、バイヤー等からの意見や要望、消費者ニーズ、商品・サービスの調査・分析をし、新たな商品の開発や商品の改良に繋げる。

【支援対象者】 商談会等への出展事業者

【展示会等】 ①北海道商工会連合会主催や各種支援機関が主催する商談会等

【サンプル数】 来場者30人

【調査手法】 会場で経営指導員等が聞き取り調査の上、アンケート票へ記入する。

【調査項目】 ①味 ②食感 ③大きさ ④価格 ⑤見た目 ⑥パッケージ ⑦当町及び当町特産品等の認知度

【調査結果の活用】 調査結果は調査項目ごとに集計・分析し、経営指導員等が当該店に直接説明する形でフィードバックし、商品開発や事業計画策定の個社支援に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

第1期において、商工会が日々の巡回訪問や窓口相談で課題をまとめた「経営状況分析シート」と決算書3期分を専門家に提出して、定量分析と潜在的分析を掲載した「経営ガイドブック」を作成した。その結果を、経営指導員が巡回訪問等で事業者にフィードバックし、課題等を明確にすることで、事業者の経営に関する意識づけに取組み、事業計画策定に繋げる支援を行った。

[課題]

第1期においては、課題を明確にして解決のための事業計画策定に繋がった事業者がいた一方で、事業者自らが認識する問題点等のヒアリングが不十分であり、課題解決の観点から必ずしも効果的ではない計画策定にとどまった事業者も存在した。

したがって、第2期においては事業者からのヒアリングの機会を多くするとともに、引き続き定量面、定性面の両面から経営分析を実施することで、より実効性の高い事業計画の策定に繋げることが課題である。

(2) 目標

支援内容	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
経営分析事業者数	15者	15者	15者	15者	15者	15者

※現行は令和3年度見込み

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の掘り起し

巡回訪問や窓口相談により、自社の経営状況の把握や見直しに積極的に取組もうとする事業者の掘り起しを行う。

②経営指導員等の巡回訪問及び窓口相談における定量分析・定性分析による課題抽出

【対象者】①で掘り起した経営分析や事業計画策定に興味のある小規模事業者

【分析項目】

《定量分析》直近3期分の売上持続性、収益性、生産性、健全性、効率性、安全性の分析

《定性分析》SWOT分析で、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

【分析手法】経済産業省「ローカルベンチマーク」を活用し、経営指導員等が分析を行う。

③専門的な案件等については、1期目と同様に専門家と連携を図るとともに、実地でのヒアリングも併せて行う。

(4) 分析結果の活用

①ヒアリングを強化することによる課題抽出で、より効果の高い事業計画策定に繋げる。

②分析結果は、経営指導員等が当該事業者へ巡回訪問等により直接フィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

③分析結果は、経営支援システム「ShokoBiz」に支援情報として登録し、データベース化し内部共有することで、職員全員のスキルアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

第1期において、経営ガイドブックを作成した事業者に対して事業計画策定支援を行い、事業承継計画も含め17者(5年間)の事業計画が策定され、販路拡大や売上増加に繋げることができた。

また、創業希望者に対して創業計画策定の支援を3件実施したことにより、3件全ての創業に繋がった。

[課題]

事業計画策定にあたっては、事業者自らが経営方針を確立させて、実現可能な計画を策定しなければならない。第2期においては、ECサイトによる非対面での販売など、コロナ禍の状況に対応した取り組みや、それによる経営基盤の強化が必要である。

また、円滑な事業承継並びに創業も含め、計画策定の重要性について、引き続き事業者に理解してもらうことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の経営の持続的発展のためには、事業者が事業計画策定の重要性に気づき、自ら計画に沿って事業を実施していかなければならない。その必要性を事業者に認識してもらうため、地域の経済動向や需要動向を把握したうえで、経営状況分析による課題を抽出し、それらを踏まえた実効性の高い事業計画策定を支援する。

また、創業については共和町との連携による掘り起しを図るとともに、事業承継についても巡回訪問により後継者の有無等を確認し、それぞれ計画策定による支援に繋げる。

併せて、事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナー及び個別相談を行い、DXを用いたECサイトの活用やSNSによる情報発信等による、より効果的な事業計画策定に繋げるための基礎知識の習得等を推進していく。

(3) 目標

支援内容	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
事業計画策定者数	14者	14者	14者	14者	14者	14者
創業計画策定者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
事業承継計画策定者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
DX推進セミナー・個別相談会開催回数	-	1回	1回	1回	1回	1回

※現行は令和3年度見込み

※上記、「事業計画策定者数 + 事業承継計画策定者数」の目標数値は前述「5. 経営状況の分析に関すること」の経営分析目標数15者と同数の設定とする。

※DX推進セミナー・個別相談会は新規

(4) 事業内容

①事業計画の策定支援

【支援対象】経営分析を行った事業者

【支援手法】経営指導員等による巡回訪問や窓口相談時に、経営分析を行った事業者を対象に、中小機構が提供する事業計画作成ツールの活用や専門家との連携による支援を実施することにより、実効性の高い事業計画策定に繋げていく。特に専門性の高い支援内容については、中小企業診断士等の専門家や支援機関と連携して、支援の向上を図る。

②創業計画の策定支援

【支援対象】地域内の創業予定者、創業間もない小規模事業者

【掘り起し】当商工会が発行する「商工会だより」、当商工会のHPへの掲載、共和町が行う創業者支援事業との連携による情報交換等により、創業希望者の掘り起しを図る。

【支援手法】掘り起こされた創業希望者に対して、経営指導員等がヒアリングを行い、創業の準備や資金計画、公的施策情報等について説明を行い、創業に向けた事業計画の策定を支援する。必要に応じて、中小企業診断士等の専門家や各支援機関・各金融機関と連携して創業支援の向上を図る。

参考：共和町商工業活性化支援事業補助金

- ・町内で新たに事業所を新設して起業する方や、現に営業を行っている事業所を承継する事業者に対し、建物の改装費等を補助する。
- ・改装工事費等の1/3以内とし100万円を限度とする。

③事業承継計画の策定支援

【支援対象】事業承継を希望する小規模事業者

【掘り起し】経営指導員等による巡回訪問等により後継者の有無を確認する。次に、事業承継の意向の有無の確認により、対象事業者を抽出する。

【支援手法】掘り起した事業者に対して、経営指導員等が事業承継の時期やタイミングについてのヒアリングを行い、中小企業診断士等の専門家や北海道事業承継・引継ぎ支援センター等の支援機関と連携を図りながら、事業承継計画策定支援を行い円滑な事業承継を支援する。

また、地域住民の生活に特に必要とされる業種については、親族外承継も視野に入れて支援する。

④DX推進セミナー・個別相談会の開催

DXに関する意識付けや基本的な知識を習得するため、SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用方法等、参加者が利用しやすい内容のセミナーを開催し、広く知識の習得を図る。

そこでDXに興味を持った事業者に対しては、具体的な活用事例等についての個別相談会を開催して対応する。

【支援対象】DXに向けた知識については広く習得を図る必要があるため、地域の小規模事業者を広く対象とする

【募集方法】商工会HP、共和町広報紙、商工会報、案内文書の送付

経営分析を行って事業計画策定を予定する事業者については、巡回訪問等により募集する

【講師選定】北海道商工会連合会のエキスパートバンクに所属する講師、その他関係団体

【回数】年1回

【内容】DXに関する基礎知識、DXに向けた具体的な活用事例、SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用方法等

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〕

巡回訪問や窓口支援等で、経営指導員が中心となり進捗状況の確認と、計画実行への伴走型支援を行うとしていたが、人員不足もあり事業者からの申し出によるフォローアップが中心となり、進捗状況の把握ができていなかった。

[課題]

事業計画実行の進捗状況について定期的な確認をする体制を構築することで、進捗状況を適切に確認し、目標達成に導いていくことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者に対して、巡回訪問等により定期的にフォローアップを実施し、事業の進捗状況を把握・確認する。なお、定期的なフォローアップ以外で事業者から申し出があった場合は、臨機応変に対応して支援を実施する。

また、専門的案件や課題が発生した場合は、専門家の活用や各支援機関と連携のもと課題解決に向けた支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
事業計画策定 フォローアップ対象事業者数	14者	14者	14者	14者	14者	14者
頻度（延べ回数）	42回	56回	56回	56回	56回	56回
売上増加事業者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
創業計画策定 フォローアップ対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延べ回数）	3回	6回	6回	6回	6回	6回
事業承継計画策定 フォローアップ対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延べ回数）	3回	4回	4回	4回	4回	4回

※現行は令和3年度見込み

(4) 事業内容

①巡回訪問等による定期的なフォローアップ

事業計画を策定した事業者には、3カ月毎に定期的な巡回訪問を行い、進捗状況を確認する。ただし、事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。

②創業計画策定後のフォローアップ

創業計画を策定した事業者には、創業後のフォローアップとして様々な基礎的支援（金融・経理・税務・労務等）が必要なことから、2カ月毎に定期的な巡回訪問を行い、進捗状況の確認や基礎的支援を実施する。

③事業承継計画策定後のフォローアップ

事業承継計画を策定した事業者には、3カ月毎に定期的な巡回訪問を行い、進捗状況を確認する。また、事業承継後については、新しい経営者からの様々な相談（業務の改善、設備導入、販路拡大等）を想定し、臨機応変に対応する。

④事業計画と進捗状況にズレが生じた場合の対処方法

事業計画と実状との間にズレが生じて、専門的案件や課題が発生した場合は、専門家派遣の活用や各支援機関と連携して補助金等施策の活用などにより課題解決に向けた支援を行う。

併せて、それに伴う資金需要が発生した場合には、日本政策金融公庫小樽支店の「小規模事業者経営改善資金」や北海道信用金庫岩内支店共和出張所の「共和町中小企業特別融資制度」を活用した金融支援を行う。

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1期においては、これまで北海道商工会連合会等が主催する展示販売会等に出展し、事業計画を策定した事業者に対して、販路拡大と商品力向上へ繋がるよう支援を行い、新規顧客の獲得と売上増加へ繋がった。

また、町内の小規模事業者の一部はITを利用した取り組みに興味を示しながらも、効果に対する懐疑や理解不足などからDXに向けた取組は実現には至っていない。

[課題]

展示販売会出展に関しては、事後フォローが不十分になることがあったため、事後の検証を行うために巡回訪問を増やすなど改善した上で支援を実施していくことが課題である。

また、コロナ禍における新たな販路開拓には、ITの活用などDXへ向けた取組が必要であることを認識してもらうとともに、具体的な取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

道内外で開催される既存の展示販売会や商談会等に出展し、地域資源を活用した商品の売上増加や販路開拓に積極的に取組む小規模事業者に対して、出展に関する支援を実施する。出展に関しては、適宜専門家等と連携し経営指導員等が事前準備から出展時、そして出展終了後のフォローアップまで支援を行う。

また、DXに向けた取組はコロナ禍により必要不可欠となってくるため、SNSによる情報発信、ECサイトの利用、IT活用による販売や販路開拓等について、専門家との連携により事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①展示会等（BtoC）出展事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
売上額（前年対比）/者	-	2%増	2%増	2%増	2%増	2%増
①展示会等（BtoB）出展事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
②SNS活用事業者	-	2者	2者	2者	2者	2者
売上額（前年対比）/者	-	2%増	2%増	2%増	2%増	2%増
③ECサイト利用事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者
売上額（前年対比）/者	-	2%増	2%増	2%増	2%増	2%増

※現行は令和3年度見込み

※②③は新規

(4) 事業内容

①展示会・商談会等販路開拓事業への出展支援

【支援対象】 地域資源等を活用した新商品の販路開拓を目指す小規模事業者
 既存商品の改良改善を図りたい小規模事業者
 売上の増加や販路開拓を目指す小規模事業者
 （製造業、飲食業、小売業）

【出展者数】 2事業者予定（年）

【出展支援】 出展前：専門家、各支援機関と連携した商品提案書の作成、効果的なPR手法、

ブースの装飾等

出展中：商品配置、アンケート調査、接客対応

出展後：課題や成果を整理・分析・情報を共有、商品のブラッシュアップ支援

【商談会内容】（ア）北の味覚、再発見!!（主催：北海道商工会連合会）（BtoB）

新たな特産品開発や販路開拓・拡大に取り組む小規模事業者を対象とした展示商談会。出展参加者は約 60 社。来場バイヤーは約 150 名。開催地は札幌市。道内道外への販路開拓・拡大が期待できる。

（イ）にぎわい市場さっぽろ（主催：にぎわい市場さっぽろ実行委員会）（BtoC）

北海道産品の販売とPRにより道内の地域振興、経済活性化を目的とした、北海道内各地の特産品や名産品を一堂に集めた食の展示販売会。出展参加数は約 100 社。開催地は札幌市。50,000 人以上が来場する大規模な物産展で、人口規模の大きい札幌近郊の顧客獲得が期待できる。

（ウ）なまらいいっしょ北海道フェア（主催：北海道商工会連合会）（BtoC）

首都圏在住者に対して道内の地域資源を活用した商品や市町村施策をPRして、北海道のファンを増やし、交流・定住人口の拡大や特産品の販路拡大などを目的に開催される。開催地は東京都。道内外の流通関係者・観光関係者等のバイヤーが来場する。来場者は約 20,000 人で、道内道外への販路開拓・拡大が期待できる。

② SNS の活用による販路開拓支援

【支援対象者】 SNS（フェイスブック、インスタグラム等）を活用して地域内外の販路開拓に積極的な小規模事業者

【支援内容】 SNSを活用して、店の魅力や商品サービスを情報発信するための支援を実施する。事業所のアカウント作成や情報発信の方法、情報発信に向けての呼びかけ等について専門家と連携し、経営指導員等が支援する。

定期的な情報発信をすることで、SNS閲覧者の目に触れる機会を多くし、小規模事業者が取り扱う商品・サービス等の認知度を向上させ、観光客等の新規顧客獲得に繋げることで売上増加を図る。

③ EC サイト作成等によるネット販路開拓支援

【支援対象者】 地域外へのPRや販路開拓を目的とした、自社HPやECサイトがない小規模事業者

【支援内容】 当地区の事業者で自社ECサイトやネット販売を行っている事業者は少なく、地域外への販路開拓や拡大を行えていない事業者が多くいるため、専門家と連携し、経営指導員等が対象事業者に対して、伴走型支援によるHP作成支援を実施する。

小規模事業者持続化補助金等を活用して事業者のHP作成（ECサイト作成）支援を行うとともに、情報発信することで小規模事業者の商品・サービス等の認知度を向上させ、新規顧客の獲得や売上向上に向けた支援をすることにより、販路開拓・拡大に繋げる。

Ⅱ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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1期において、経営発達支援事業の成果・評価・見直しについては、外部有識者を加えた評価委員会を年1回開催して、事業ごとの目標の達成度合いと実績の評価を行い、事業の見直しに繋げてきた。

【課題】

第2期においても引き続き、評価委員会を年1回開催して評価・改善を行う。

(2) 事業内容

①商工会正副会長、共和町役場産業課、事務局長、法定経営指導員、外部有識者として北海道信用金庫岩内支店共和出張所をメンバーとする「評価委員会」を年1回開催して、経営発達支援事業の進捗状況について評価を行う。

②評価委員会の評価結果は、理事会に報告したうえで、今後の事業実施方針等に反映させると共に、当会HPに掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者がいつでも事業計画・内容・進捗状況・評価を確認できる状態とする。

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

【現状】

第1期においては、北海道商工会連合会、管内商工会連合会が実施する研修会や中小企業大学校等の研修会に参加し職員のスキルアップを図ったが、職員間で支援スキルに開きがある状態である。

【課題】

研修会の参加や業務を通じて得た支援ノウハウの共有がなく、職員間で指導、支援能力に差があることが現状の課題となっている。多様化する相談等に対して支援の幅を広げられるように、職員間のノウハウの共有化を実施する。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

本事業実施にあたり経営分析や事業計画策定等の支援能力向上のため、北海道商工会連合会や関係機関が主催する経営支援能力向上セミナーに対し、経営指導員等が積極的に参加する。

＜想定するセミナー＞

- ・経営改善支援の進め方
- ・創業支援の進め方
- ・事業継続のための資金繰り支援
- ・事業承継、廃業支援を見極めるポイント

【DX推進に向けたセミナー】

地域の小規模事業者へのDX推進の支援のために、経営指導員等のITスキル向上は必須であり、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導に対応するためのセミナーについて積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

ア) 事業者における業務効率化等の取組み

クラウド会計ソフト、電子マネー等のITツールの導入、テレワークの導入、補助金の電子申請手法、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者における需要開拓等に向けての取組み

SNS活用による情報発信、HPやECサイトの作成及び運用

②WEB研修の受講による支援スキルの向上

北海道商工会連合会が実施するWEB研修には経営指導員が参加しているが、補助員と記帳専任職員も参加させ、経営支援の基礎知識や支援施策の知識を習得することで支援スキルの向上に繋げる。

③専門家との連携による支援スキルの向上

専門家を招聘し事業計画策定や経営分析等の支援の際に、経営指導員等が同行することで、専門家が実践する支援方法や解決策などの習得を図り、支援スキルの向上に繋げる。

④職員会議による支援スキルの共有

北海道商工会連合会や中小企業大学校で受講した研修内容等を職員会議で報告し、習得した内容を共有し、支援スキルの向上に繋げる。

⑤支援情報の共有

経営支援システム「ShokoBiz」で各支援情報を登録、蓄積させることで、職員全員での支援情報の共有を行う。これにより支援スキルの底上げが図られるとともに、属人的であった支援ノウハウの組織による共有に繋げる。

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]

第1期においては、伴走型支援にて専門家との連携の際に事業者支援ノウハウ等を入手するほか、北海道商工会連合会主催の研修会等にて、他の商工会の経営指導員をはじめとした職員との情報交換を行ってきた。

[課題]

引き続き、専門家や金融機関、関係機関との連携の際に情報交換を行うとともに、今後は事業承継等の支援促進も図ることから、専門分野の支援機関との連携や情報交換を行い、更なる小規模事業者への支援強化が求められる。

(2) 事業内容

①他地域の商工会との情報交換（年2回）

全道商工会経営指導員研修会や後志管内商工会経営指導員研修会において他地域の経営指導員と、地域における小規模事業者の現状や地域動向や伴走型支援の手法について情報交換・収集を行い、支援事例等の共有を図り、事業者への支援ノウハウの蓄積と支援能力の向上に努める。

②金融機関との連携（年2回）

日本政策金融公庫小樽支店及び北海道信用金庫岩内支店共和出張所との連携を通じ、小規模事業者に対する経営改善支援手法や金融支援等の情報交換を行い、職員の支援能力向上を図る。

③関係機関と連携した情報交換（年2回）

商工会の伴走型支援における専門家派遣を活用した際に、事業計画策定・実行支援や補助金等を活用するための各種支援手法について情報交換を行い、職員の事業者への支援能力向上に努める。

また、事業承継に対する支援ノウハウの習得のため、北海道事業承継・引継ぎ支援センターとの定期的な情報交換を図る。

Ⅲ．地域経済の活性化に資する取組

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]

第1期においては、「共和町道の駅構想」に基づき、令和元年度に共和町・商工会・観光協会・きょうわ農業協同組合で構成される「共和町道の駅建設推進会議」が組織され、道の駅を活用した地域経済活性化の方向性等について協議を進めてきた。

また、特産品の開発・販路開拓については、共和町において特産品開発事業を進めていることを受け、商工会では商品開発をした町内小規模事業者の第2支援（商品パッケージや商談会等での販路拡大）を実施した。

[課題]

第2期においても、引き続き「共和町道の駅推進会議」による連携を図り、共和町の地域経済活性化の方向性や地域経済の底上げを図る取組を考えていく必要がある。

また、道の駅において共和町の地域資源を活かした特産品を販売して、小規模事業者の販路開拓に繋げるために、引き続き特産品の開発・販路開拓について支援していく必要がある。

(2) 事業内容

①「共和町道の駅建設推進会議」への参画（年2回）

共和町では令和9年度に「共和町道の駅」が開設予定であり、その道の駅を活用した地域経済活性化の方向性等について「共和町道の駅建設推進会議」において協議する。

②特産品の開発支援と販路開拓

共和町において特産品開発支援事業を進めていることから、当会では巡回訪問等による事業者の掘り起しや、事業者が特産品開発に取り組みやすくするための環境整備（専門家等との連携）、商品のブラッシュアップ、販路開拓のための支援（商品PRや商談会等の出展支援）を実施していく。新たな特産品を町内外の観光客等へ認知してもらうことで、波及効果として交流人口の増加へも繋げていき、地域経済活性化を図る。

参考：特産品開発支援事業

- ・道の駅において共和町の地域資源を活用した商品を販売するため、事業者への業務委託ほか、特産品開発費用に対して助成する。
- ・新たな商品の開発に要する経費等の1/2以内とし50万円を限度とする。

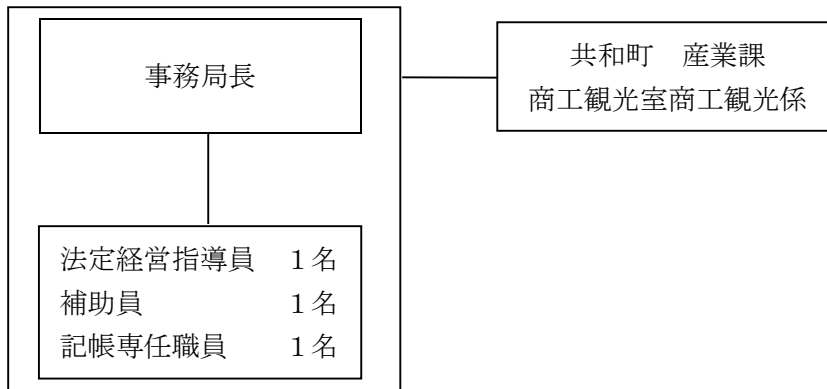
(別表2)

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3年11月現在)

(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①当該経営指導員の氏名、連絡先

氏 名	諸岡 潤一
連絡先	共和町商工会 0135-73-2475

②当該経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度 等)

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を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会/商工会議所

共和町商工会	〒048-2202 北海道岩内郡共和町南幌似 37 番地の 13 TEL 0135-73-2475 / FAX 0135-73-2662 E-mail : skyowa@rose.ocn.ne.jp
--------	---

②関係市町村

共和町産業課 商工観光室商工観光係	〒048-2292 北海道岩内郡共和町南幌似 38 番地の 2 TEL 0135-73-2011 / FAX 0135-73-2577 E-mail : shoukou@town.hokkaido-kyowa.lg.jp
----------------------	--

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
必要な資金の額	1, 000	1, 000	1, 000	1, 000	1, 000
・ 経営状況の分析	440	440	440	440	440
・ 事業計画策定支援	120	120	120	120	120
・ 事業計画策定後の実施 支援	120	120	120	120	120
・ 新たな需要の開拓に寄 与する事業	320	320	320	320	320

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入、国補助金、道補助金、町補助金

(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	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携して事業を実施する者の役割	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携体制図等	
①	
②	
③	