

経営発達支援計画の概要

実施者名	長沼町商工会 (法人番号 7430005006934) 長沼町 (地方公共団体コード 014281)
実施期間	令和8年4月1日 ~ 令和13年3月31日
目標	<p><b>経営発達支援事業の目標</b></p> <p>(1)小規模事業者の事業計画策定・遂行・実施 (2)創業並びに事業承継による小規模事業者の維持・増加 (3)新たな需要を獲得するための販路開拓支援の実施</p> <p><b>【地域への裨益目標】</b></p> <p>小規模事業者の経営基盤の強化を図り生産性を高めるとともに、創業や事業承継により経営の継続を図ることで、地域住民の生活の利便性の維持と向上を目指す。</p> <p>併せて、展示商談会への出展等による販路拡大・売上増加から、新たな事業展開が期待できることから、地域経済の活性化による地域の持続的発展に寄与することを目標とする。</p>
事業内容	<p><b>経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>3. 地域の経済動向調査に関すること</b></p> <p>①地域の経済動向分析 ②RE S A S (地域経済分析システム) による情報提供</p> <p><b>4. 需要動向調査に関すること</b></p> <p>①展示商談会における需要動向調査の実施</p> <p><b>5. 経営状況の分析に関すること</b></p> <p>①経営分析セミナーの開催 ②巡回・窓口による経営状況の分析</p> <p><b>6. 事業計画策定支援に関すること</b></p> <p>①D X 推進セミナー・個別相談会の開催 ②事業計画策定支援 ③創業計画策定支援 ④事業承継計画策定支援</p> <p><b>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b></p> <p>①事業計画策定事業者へのフォローアップ ②創業計画策定事業者へのフォローアップ ③事業承継計画策定事業者へのフォローアップ ④各種計画と進捗状況のズレが生じている場合の対処方法</p> <p><b>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b></p> <p>①展示商談会等への出展支援 (BtoB) (BtoC) ②D X ( I T ) を活用した新たな販路開拓支援 (BtoC)</p>
連絡先	<p>長沼町商工会 〒069-1332 北海道夕張郡長沼町中央南1丁目6番15号 TEL:0123-88-2221 FAX:0128-88-4459 e-mail:maoi@cocoa.ocn.ne.jp</p> <p>長沼町役場 産業振興課 〒069-1392 北海道夕張郡長沼町中央北1丁目1番1号 TEL:0123-88-2111 FAX:0123-88-0888 e-mail:sangyoushinkouka@ad.maoi-net.jp</p>

(別表1)

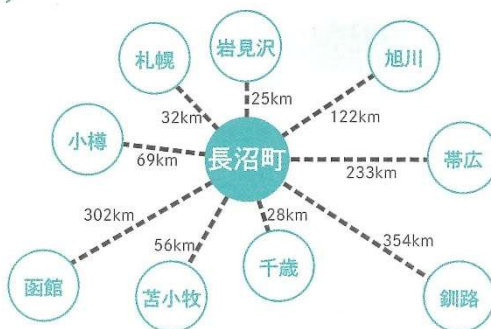
経営発達支援計画

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長沼町の概要



長沼町は北海道の中央、石狩平野の南東部に位置し、空知地方南部、南空知圏域に属します。道都札幌市からは南東へ32kmの位置にあり、東は馬追丘陵をはさんで由仁町と、北東と北西は夕張川を境に栗山町、岩見沢市と、そして西には旧夕張川を境に南幌町に接し、南から西にかけては千歳川などを境に千歳市、恵庭市、北広島市と接しています。

総面積は168.52km<sup>2</sup>で、東西15.5km、南北21.1kmの広がりを持ち、約2割は東側を南北に連なる馬追丘陵（標高100～280m）の緩傾斜地、約8割は石狩低地帯（標高7～15m）となります。

気象は西部北海道気候区に属し、太平洋と日本海の影響を受けます。一年を通じておだやかな気候ですが、春から夏にかけては太平洋から吹く冷たい偏東風の影響を受け、冬は日本海から西・北西の強い季節風が吹き、にわかには多量の降雪をみることがあります。2019年（令和元年）の気象状況を見ると、年間を通じた日平均気温は7.9℃（最高32.8℃、最低-19.9℃）、年間降水量は831mmとなっています。

鉄道網がなく自動車交通が中心で、札幌市と帯広市を結ぶ国道274号線と新千歳空港（千歳市）と石狩湾新港（石狩市）・小樽港（小樽市）を結ぶ国道337号線が本町で交差しており、主要都市間の交通の通過点となっています。

特に、国道337号線は道北・オホーツク圏・空知地域と新千歳空港・苫小牧港を連絡する主要なアクセス道路の一つであるため、地域高規格道路に指定された道央圏連絡道路に位置づけられており、2020年3月に千歳市と長沼町を結ぶ現時点の終点、南長沼ランプまで開通しています。

南長沼ランプと国道274号の接続が便利になり道の駅『マオイの丘公園』長沼町から新千歳空港まで一本で結ばれ、中樹林道路（江別東IC～南幌ランプの区間：約7.3km）が2025年3月に開通し、更に南長沼ランプから南幌ランプの区間が完成すれば、新千歳空港をはさみ太平洋から日本海までの物流拠点のアクセス性が向上し農水産物等の輸送がスピードアップされます。

隣市の北広島市では、2023年に北海道日本ハムファイターズの新球場「エスコンフィールド北海道」が開業され、更に千歳市では現在、日本の半導体産業の国際競争力強化を目指す国策プロ

長沼町の位置

緯度（北緯） 42° 53'～43° 05'  
経度（東経） 141° 46'～141° 35'

長沼町の広さ

東西 15.5km  
南北 21.1km

長沼町の面積

168.52km<sup>2</sup>

資料提供：政策推進課企画政策係

ジェクト Rapidus 株式会社（ラピダス）が 2027 年の量産開始に向けて建設されており、経済効果並びに住民の更なる入込み増が期待されています。

## ②人口動向

長沼町の人口推移をみると、1960 年（昭和 35 年）時点の 18,763 人から人口は減少傾向にあり、1995 年（平成 7 年）の 12,293 人と 1990 年（平成 2 年）対比で 11 人の増加に転じましたが、2015 年（平成 27 年）には 11,076 人で 615 人減、2020 年（令和 2 年）には 10,289 人で 787 人減っており、1960 年（昭和 35 年）時点の 18,763 人をピークに人口は減少傾向にあります。

2020 年（令和 2 年）の人口 10,289 人は、ピークであった 60 年前の 1960 年（昭和 35 年）対比で 54.8%、8,474 人の減少になっています。

長沼町の国勢調査人口推移



資料) 国勢調査 (基準日各年 10 月 1 日)

長沼町の住民基本台帳から社会増減と自然増減についてみると、社会増減について、2023 年（令和 5 年）は転出数 330 人に対し、転入数が 383 人で差し引き転入超過数が 53 人となっていますが、ほとんどの年度で転出数が転入数を上回っています。

自然増減については毎年死亡数が出生数を上回っており、2023 年（令和 5 年）では死亡数が 189 人に対し、出生数が 35 人と差し引き死亡超過数が 154 人となっています。

これらから、長沼町は自然増減についても、社会増減についても減少傾向にあることがわかりますが、社会増減については年度によるばらつきも大きい状況です。

また、第 2 期の計画期間は、新型コロナウイルス感染症が流行し世の中すべてが停滞し、コロナ禍明けてからは経済活動が活発になったものの長沼町の人口は 10,000 人以上いたものが、令和 6 年 9 月末には 9,992 人になってしまい、現在も 10,000 人を下回っています。

### ③産業別の現状と課題

#### 産業の特性

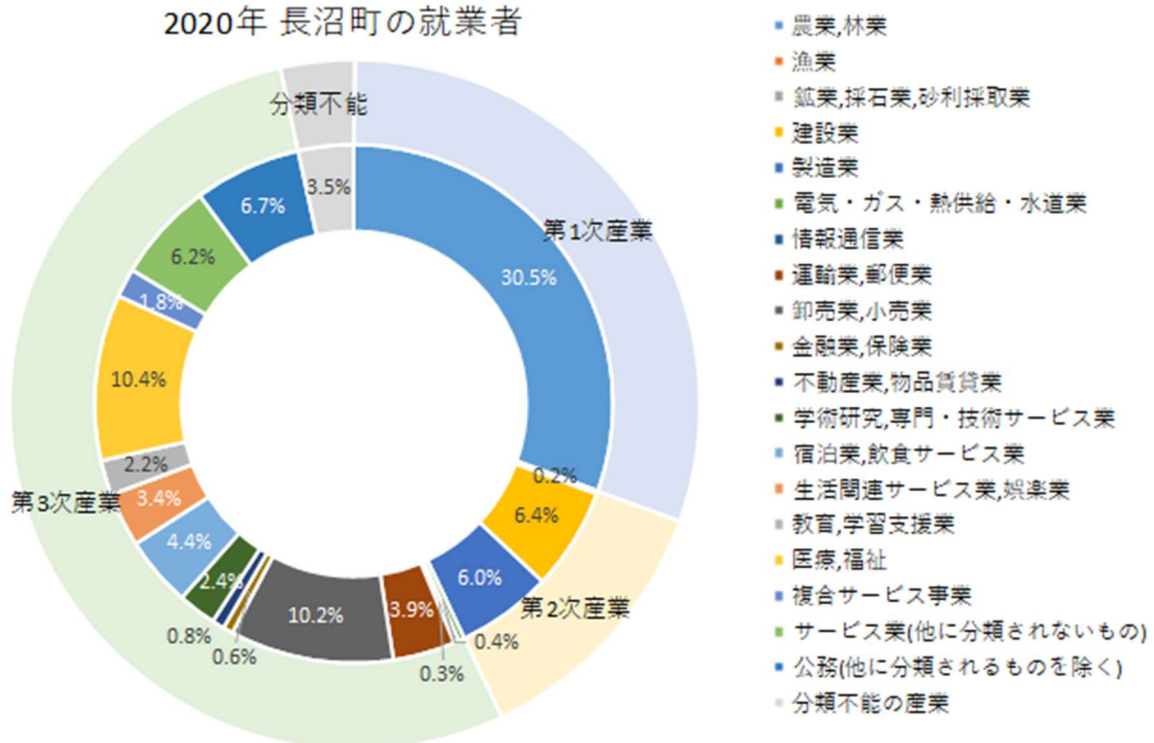
農業は、本町の基幹産業として地域振興を支えてきました。農業を基軸に、商工業、ながぬま温泉やマオイオートランド、道の駅マオイの丘公園などの資源を活かした観光業が展開されています。近年は、舞鶴遊水地において空知管内で100年以上振りにタンチョウの繁殖が確認され、豊かな自然環境を活かした産業振興も行われています。

産業別人口を2020年（令和2年）国勢調査からみると、第1次産業が1,658人で全体の30.5%、第2次産業が681人で同12.5%、第3次産業が2,913人で同53.5%となっています。全体的に就業者数が減少していますが、特に第1次産業の減少割合が大きく、第3次産業の全体に占める割合は半数以上を占めています。

（産業別人口の動向：人）

	昭和45年	昭和50年	昭和55年	昭和60年	平成2年	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年
総数	8,148	7,205	7,080	6,907	6,750	6,766	6,752	6,664	6,118	5,851	5,440
第1次	65.1%	55.8%	51.0%	49.3%	42.8%	36.9%	34.1%	31.8%	31.7%	31.4%	30.5%
第2次	7.8%	10.6%	12.8%	12.4%	15.2%	17.2%	16.5%	15.0%	13.8%	12.0%	12.5%
第3次	27.0%	33.6%	36.2%	38.4%	41.9%	46.0%	49.5%	52.9%	54.4%	54.4%	53.5%

【出典：2020年国勢調査】



【出典：2020年国勢調査】

## ア) 農業

長沼町の農業は、食料の安定供給を基本に、国土の保全や豊かな地域社会の形成など多様な役割を果たしながら、町の基幹産業として発展してきました。

環境にやさしい農業を基本に、安全・安心な農産物を安定的に供給できるシステムを構築し、合わせて、地域の農産物を活用した加工品や農業と連動したサービスといった6次産業化、農商工連携、長沼ブランドの確立など新たな視点を加え、本町の農業・農産物が消費者から選ばれる魅力を創出していくことが求められます。

生産性の向上を目指すとともに、付加価値の高い農業を推進し、消費者が求める「品質」と「安全・安心」で安定した農業生産活動を強化する取組みが必要です。

また、地域のかげがえのない財産である緑豊かな自然環境を保全し、町民の健康を守り、活気に満ちた住みよいまちづくりを進めるため、2004年（平成16年）12月の「長沼町スローフード宣言」に基づき、食に対する理解を深めるための食育や、自然に調和した農産物の生産、特色ある加工品づくりなど、「農業と食」を本町の地域資源として、スローフードや地産地消、農商工連携も含む6次産業化の取組みを進めることが重要です。

## イ) 観光

観光・レクリエーション施設は、ながぬまコミュニティ公園・ながぬま温泉・マオイオートランドを核として、ハイジ牧場、ファームレストラン、北長沼スキー場、パークゴルフ場、道の駅、馬追自然の森遊歩道等の整備が進み、町民の利用に加え、札幌市を始めとする近隣市町からの入り込み客も増えています。

特徴として、基幹産業の農業とその生産活動の場である農村をベースに、都市近郊に位置する立地条件を活かし、体験、休養を主とした施設・サービスを提供しているところにあります。地元の食材を活用したファームレストランや農産物直売施設、カフェなどが各地区に点在しており、全町的な広がりを見せるようになっており、観光客の入り込み状況は2024年度（令和6年度）2,178,000人で、なかでも道の駅「マオイの丘公園」は、北海道の道の駅で屈指の入り込み客数となっています。

ただし、観光客の多くが日帰りや通過型が主体であり、地域経済への波及効果は必ずしも大きなものとなっていない状況にあります。また、近年の観光に対するニーズは、従来の「見る観光」から「体験する観光」へ、「団体」から「個人」へと変化しています。

今後は、地域の特色ある体験型の観光・アクティビティの充実、観光客の町内滞留時間を増やせるような近隣市町村と連携した周遊策の検討や、旅行前段階で本町を訪れたいくなるような情報発信の強化を図る必要があります。

また、今後も増加が予想されるインバウンドの受入れにも対応すべく、各種施設における案内看板の多言語表示やおもてなし・サービスの向上を進めることが必要です。さらに、これら観光・レクリエーション施設の利用者をターゲットとして、農業同様に特色ある地場産品や加工品を提供する6次産業化について推進する必要があります。

## ウ) 商工業

本町の商業は小売業を中心として形成され、基幹産業である農業と強く結びついて発展してきましたが、道路網の整備等に伴う交通条件の向上により生活圏が拡大し、購買力の分散・流出が進んでいます。

また、札幌市を始めとする近隣市町村に加え、町内にも大型スーパーマーケット等が進出しており、これらと競合する市街地における既存店の経営を取り巻く環境は厳しい状況にあります。その一方で、安全・安心な農産物及びその加工品、ファームレストランなど、町の特性を活かし、特色のある商品を提供する業種については、拡大の可能性を有しているものと考えられま

す。このような中で、「夕やけ市」や「ながぬまマオイ夢祭り」などイベント事業を推進し、商店街の活性化や商工事業者の発展に努めています。

しかし、本通り商店街は、事業主の高齢化や廃業により空き店舗や空き地が増えている状況となっており更に、今後ますます空き店舗・空き地が増えてくると予測されます。

商業の振興を図るためには、消費者のニーズに沿った商店経営と商店街整備、連携の強化、消費者・異業種との交流、さらに既存の商店との共存・共栄を保つことのできる新たな商業活動の検討を進めるなど、意欲的な攻めの取組みが必要です。このようなことから、公共施設と併せて商業地域を含む市街地の再編整備を推進するとともに、まち全体の活性化のために商業地域外の商店や飲食店などと連携した取組みを行っていく必要があります。

工業は、主に食品、コンクリート、金属製品製造業等から成り立っています。そのうち、中央長沼工業団地（1973年（昭和48年）農村地域工業導入促進法で北海道第1号・工業再配置特別誘導地域指定）は、近年の経済情勢により撤退する企業も出てきており、各事業者ともに経営を取り巻く環境は厳しい状況にあります。既に団地造成地の販売は完了していますが、未造成地や未操業などにより遊休地が残っています。一方で、地域高規格道路「道央圏連絡道路」の開通による小樽～新千歳空港～苫小牧への交通アクセスの向上により今後、工業製品や食品・食肉の物流の増加に伴い生産量も増加が見込まれ、更に、千歳市へのRapidus株式会社（ラピダス）の工場建設を契機とした関連等の企業立地が期待されます。

工業生産の維持・拡大に向けて、既存企業が新しい分野へ進出するための技術開発や人材育成を推進し、中央長沼工業団地内における未利用地の状況把握に努めるとともに、遊休地化した公有地への立地推進、また、基幹産業である農業と観光と連携した6次産業化や農商工連携を活かした誘致や起業を推進することが必要です。

#### ④小規模事業者の現状と課題

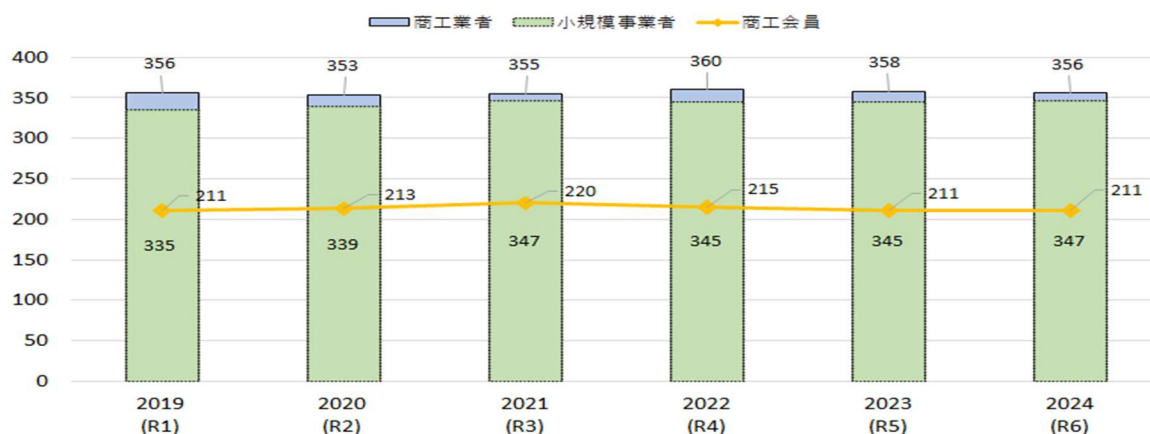
当地域の商工業者のうち、9割以上が小規模事業者であり小規模事業者の数は、変動があるものの微増になっています。

（商工業者・小規模事業者・商工会員の推移：件）

	令和 1年度	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度
商工業者	356	353	355	360	358	356
小規模事業者	335	339	347	345	345	347
商工会員	211	213	220	215	211	211

当商工会調べ

商工業者・小規模事業者・商工会員の推移



(商工会員の加入・脱退、廃業の推移：件)

	令和 1年度	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度
加 入	5	10	16	7	9	9
内、開業1年以内	2	5	6	3	3	3
脱 退	12	10	7	12	13	8
内、廃業による	9	6	6	8	9	5

当商工会調べ

本商工会では、第2期経営発達支援計画（令和3年度～令和7年度）に基づき、小規模事業者に伴走支援を行ってきました。この間、新型コロナウイルス感染に伴う緊急事態宣言などにより経済活動が停滞していた中、事業者支援として各種支援金・助成金の申請をする事によって、事業者としっかり伴走しコロナ禍を乗り越え、廃業する事業者もありましたが、大きく変動する事がなく推移しています。

事業を廃業、会員を脱退した主な要因としては、健康上の理由や事業主の死亡、経営上の理由や事業所移転などが挙げられますが、最も多いのは事業主の高齢化と、それに伴う後継者不足によるものでした。

一方、小売業、飲食業、サービス業においては、毎年、長沼町創業支援事業計画に基づき役場内には「創業相談窓口」、商工会内には「ワンストップ相談窓口」を設置することで、長沼町創業サポート窓口として創業支援を実施。創業及び創業後に必要となる、経営、財務、人材育成、販路開拓の4つ全ての分野に係る知識を習得したと判断できる方に「特定創業支援事業を受けた方」として証明書をこれまで9者（第1期期間においては2者、第2期期間では7者）に発行しています。

上記のような創業者がいる一方、地域の小規模事業者を取り巻く環境は変化しており、事業者の持続的な発展にはより一層の支援が求められております。その為、事業承継などの支援を行い、マッチングを含め事業者の減少を少しでも食い止める事が必要であり、商工会としては事業者が自らの課題を認識し、それに対する「気づき」や「腹落ち」を得るまで支援を実施することが重要です。

これにより、内発的動機付けを引き出し、事業者の潜在力を最大限に発揮させ、自走化できるよう支援する「伴走支援」が必要です。

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ① 10年後における地域のあるべき姿

第2期（令和3年度～令和7年度）においては、『小規模事業者の経営維持と発達による地域住民の利便性維持と向上』を小規模事業者の長期的な振興のあり方に掲げ、長沼町の総合計画の施策方針との連動、整合性を図りながら支援を遂行してきました。

しかしながら、この期間は新型コロナウイルス感染症の流行により世界規模で経済活動が停滞したため、国の施策を活用した事業の継続を最優先とする支援を実施することで、小規模事業者の長期的な振興のあり方を目指してきました。

上記のような社会環境の変化は、プラスマイナスどちらに作用しても地域の活力維持に影響を及ぼすため、小規模事業者が様々な社会環境の変化に対応し事業を継続、発達することで、交流人口の増加につなげ地域住民の生活を守るとともに地域のにぎわいを創出することを、今後10年間の地域のあるべき姿とします。

## ②長沼町総合振興計画との連動性・整合性

長沼町の第6期総合振興計画（2021～2028）より、第6期総合振興計画後期基本計画（2025～2028）では、「ひとと自然の共生 きらめく田園と交流のまち ながぬま」の実現を目指す事を掲げ、基本施策を「地域産業で活力を生み出すまち」として、目標を「農商工の連携をすすめるとともに、活力ある産業をはぐくむまちづくり」としています。

上記総合振興計画における商工業・観光の施策の内容は次の4つであり、連動する第1期計画並びに第2期計画における商工会による取り組みを併せて記載します。

- 快適で憩いとうるおいのある商店街形成を図るため、商店街活性化対策を検討します。
- 「夕やけ市」を支援するとともに、民間事業者主催のイベントへも積極的に協力し、本町の特性を生かし集客性に富んだ新しいイベント創出を支援します。

### 【商工会による取り組み】

- ・商店街形成を図るため、商店街活性化対策と「夕やけ市」事業実施

「夕やけ市」は平成8年度から本年度まで（コロナ禍は中止）131回開催しており、開催コンセプト「いつもの街並みが縁日に！」を合言葉に、各参加店が日常とは違う商品を扱うなど、非日常的な商店街の演出に思考を凝らし多くの人々を楽しませてきました。

特に、来場者数に見る子供たちの割合が多く、夕やけ市開催日が近づく「土曜日、一緒に夕やけ市に行こう！」という言葉が学校内での合言葉になっているほど、地域では老若男女問わず親しまれており、「夕やけ市」は商店街活性化対策としての位置づけでもあります。

【開催場所・区間】 長沼町本通商店街の800メートル区間（国道337号線沿い）

【開催時間】 6月・7月・9月 第4土曜日 午後5時30分～午後8時

- 地元農産物の販売促進とともに、農業関係者と商工業関係者との連携を行い農産加工品の開発・販売を促進し、地産地消及び地域ブランド品としての情報発信を推進します。

### 【商工会による取り組み】

- ・農業関係者との連携による地産地消及び地域ブランドとして情報発信

地元農産物の販売促進とともに、農業関係者と商工業関係者との連携を行い、農産加工品の開発・販売を促進し、地産地消及び地域ブランド品としての情報発信を推進してきました。

商工会青年部とJA青年部は、これまで主催事業において連携し、売店出店などを通じた販売活動を行ってきましたが、近年の共同事業では、JA青年部員が生産した野菜を主要食材として活用し、商工会青年部員が経営する飲食店において「無水カレー」の試作・開発を実施し地元農産物の付加価値向上を図るとともに、商品販売を通じた情報発信により、地域資源の魅力を広く発信しています。

- 「タンチョウも住めるまちづくり」の推進を通して、タンチョウをシンボルとした商品等開発・販売を促進し、地域活性化に繋がります。

### 【商工会による取り組み】

- ・タンチョウをシンボルとした商品等開発・販売の促進による地域活性化

長沼町に2015年に完成した治水施設「舞鶴遊水地」を核としてタンチョウの生息環境を整備するとともに、タンチョウをシンボルとして地域を活性化する取り組みを行ってきました。

2020年、道央圏では100年以上ぶりに、舞鶴遊水地でタンチョウのヒナが誕生し、「タンチョウも住めるまちづくり」の取組の普及啓発及び、取組へ親しみを持ってもらうことを目的に、ロゴマークが募集で選ばれ、タンチョウをモチーフとした沢山のグッズ・メニュー（ながタングッズ）が出来上がっています。

第1期並びに第2期の経営発達支援計画において伴走型補助金を活用し支援した2事業者の内、1事業者から和洋菓子が市販され、もう1事業者からはガラスアクセサリを自作で製造販売し、ふるさと納税の返礼品にもなっています。

更に2019年の「道美展」において北海道知事賞を受賞した町内の小規模事業者は、長沼町の木・エゾヤマザクラをメインに木が持つ本来の色味や温かみを活かした寄木のクラフトにロゴマークを刻印し、夕やけ市で展示販売も行われており、2024年には隣市の北広島市にあるエスコンフィールド HOKKAIDO（北海道日本ハムファイターズの本拠地）で、地域PRブースに出展しています。

### ③商工会としての役割

当会は、長沼町唯一の経済団体として、長沼町や関係機関と連携しながら小規模事業者の経営に関する相談や支援、創業者の支援などを担い、地域商工業の発展に寄与してきました。

今後においても、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し、事業者の売上増加を支援します。

そのため、当会では、事業者との「対話」と「傾聴」を通じて本質的な課題への「気づき」を促し、「内発的動機づけ」のもと、自走化に向けた伴走支援を推進します。

また、商業機能の維持には事業承継等による新陳代謝を促進する必要があることから、引き続き創業支援を行うとともに、事業承継へ向けた支援を行います。

小規模事業者の持続的発展を実現していくため長沼町と連携を図り以下の経営発達支援事業を実施して参ります。

#### (3) 経営発達支援事業の目標

第6期長沼町総合振興計画と商工会の役割を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を見据えた経営発達支援事業の5年間の目標を以下のとおりとします。

#### ①小規模事業者の事業計画策定・遂行・実施

支援機関の認定期間（5年間）目標：

KGI：利益率 前年対比3%以上向上

KPI：5件/年、5年間/25件。

設定した理由：事業計画の策定は、自社の経営状況を把握するだけではなく、その過程で差別化に向けた自社の強みや弱みを理解する気づきの機会になるとともに、計画策定・実施・評価・見直しといったPDCAサイクルを回すことで、経営力の向上並びに、自走する力を身に着けることにつながるため。

#### ②創業並びに事業承継による小規模事業者の維持・増加

支援機関の認定期間（5年間）目標：

創業予定者に対し創業支援を行うことで経営の安定化を図るとともに、廃業を検討している事業者への第三者承継や、親族内承継へ向けた事業承継支援を行うことで、小規模事業者数の維持・増加を図ります。

KGI：新規創業 1件/年、5件/5年

KPI：創業計画策定 2者/年、10者/5年

KGI：事業承継 1件/年、5件/5年

KPI：事業承継者計画策定 1者/年、5者/5年

設定した理由：小規模事業者数の維持・増加を図る事で、地域商業の衰退による過疎化の進展の抑制につながるため。

#### ③新たな需要を獲得するための販路開拓支援の実施

支援機関の認定期間（5年間）目標：

販路開拓支援

KGI：商談成約 2件/年、10件/5年

売上3%以上増加 2者/年、10者/5年

K P I : 展示商談会出展事業者 2者/年、10者/5年

D X活用販路開拓事業者 2者/年、10者/5年

設定した理由：第1期と第2期を通じて事業計画策定・事業実施を支援するなかで、販路開拓を行った事業者は、コロナ禍においても着実に売上を伸ばしている事から、展示商談会への出展による販路開拓は最重要であるため。

また、D Xを活用している事業者は、コロナ禍において売上は減少していたが取引は行われ事業を継続出来ていたこと並びに、展示商談会に出展した際にはD Xを用いた取引を提案してきた商談相手もいたことから、外部環境の変化に対するためのD X活用が必要であるため。

#### 【地域への裨益目標】

上記の目標を達成することで、小規模事業者の経営基盤の強化を図り生産性（稼ぐ力）を高め、事業の継続につなげることで地域住民の生活の利便性の維持と向上を図ります。

また、創業や事業承継により、地域を支える小規模事業者の経営が維持されるとともに、新商品開発による商品等を掲げ展示商談会へ出展し、販路拡大・売上増加からの新たな事業展開が期待できることから、地域経済の活性化による地域の持続的発展に寄与することができます。

## 2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和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

### ①小規模事業者の事業計画策定・遂行・実施 達成方針

事業計画策定が重要である為、各種調査をもとに経営分析を行い、中長期的な視点での事業計画策定をセミナーの開催や個別相談会により支援、売上・利益率の増加を目指します。

なお、第1期、第2期からの支援実績を基に重点的に支援する事業者を選定するとともに、巡回訪問による新たな事業者の掘り起こしを実施し事業計画策定を行います。

支援にあたっては「対話と傾聴」により事業者の課題を抽出し、課題解決のための事業計画策定を進め、事業計画策定後は、事業実施・結果・見直しといったPDCAサイクルを回すことで、自走する力を身につけることにより経営力の向上につなげます。

また、事業計画を策定した小規模事業者は様々な効果を実感しています。計画の策定は、自社の経営状況を把握するだけでなく、その策定過程が、差別化に向けた自社の強みや弱みを理解するきっかけにもなっていると考えられます。

したがって、上記のとおり策定した事業計画を活用して事業を振り返ることも経営改善に効果的であり、事業計画に対する実績の評価や計画の見直しを行っている小規模事業者では収益向上している割合も高いことから、経営を見直しながら自走化を目指すことが重要であります。

### ②創業並びに事業承継による小規模事業者の維持・増加 達成方針

長沼町内の事業者が減少する事で、地域商業が衰退し過疎化が進展することから、これらを少しでも抑制するためにも、創業並びに事業承継に取組み、事業者数の維持・増加を目指します。

創業に対しては、長沼町をはじめとした関係機関と連携して対象者を掘り起こすとともに、特定創業支援事業による、ワンストップ相談、マッチング支援、ビジネススキル研修を実施します。

また、専門家・経営指導員による支援として「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」に関する講義を行う創業塾等により創業・起業の支援を行い、事業者の増加を目指します。

併せて、上記支援を実施した方を対象に、特定創業支援事業を受けた方として証明書を発行し、各種支援策の活用を図ることで、実現可能性の高い創業計画策定に繋がります。

事業承継については、事業承継診断カードを用いた巡回訪問等により、事業者がどのように考え将来を見据えているのか情報収集を行います。

収集した情報をもとに、事業承継を検討している事業者については親族内承継を支援するとともに、廃業を検討して入る事業者については、第三者承継へ向けた支援を実施することで、小規模事業者事業の維持・増加を図ります。

なお、支援にあたっては、各金融機関や中小機構北海道本部及び北海道事業承継・引継ぎ支援センターなどの専門家との連携により、第三者承継へ向けたマッチング支援や、実現可能性の高い事業承継計画の策定支援を実施します。

### ③新たな需要を獲得するための販路開拓支援の実施 達成方針

小規模事業者の経営基盤の強化を図り生産性（稼ぐ力）を高め、事業の継続につなげることを目的として、新たな需要の獲得を目指した販路開拓を支援します。

第1期、第2期においても展示商談会へ出展し、販路拡大・売上増加の成果が上がっていることから、引き続き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、出展意欲向上に繋がる支援を実施します。

出展にあたっては、展示商談会出展による販路開拓を目指す事業計画を策定することで事業実施に踏み切るきっかけをつくるとともに、効果的な出展へ向けた支援により、販路拡大・売上増加を目指します。

また、デジタル化による販路開拓を支援するため、セミナーや個別相談会等の開催により、DX活用の動機付けを行うことで効果的な需要の獲得につなげます。

### 【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

経営分析や事業計画策定支援、販路開拓支援により、小規模事業者の生産性を高めるとともに、事業承継、創業の促進により、地域の生活に欠かせない事業を営む小規模事業者の減少に歯止めをかけ、地域住民の利便性の維持・向上を図ります。

また、長沼町と一層の連携強化を図ることで、より効果的な「夕やけ市」事業の実施につなげ、商店街の活性化や商工業者の発展に努めます。

併せて、農業関係者と商工業関係者との連携を図ることで農産加工品の開発・販売を促進するとともに、タンチョウをシンボルとした商品等の開発、地域ブランド品としての情報発信を推進し、事業者の持続的な発展と、地域に人を呼び込むことによる地域経済の活性化を図ります。

## 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：

2期目においては、定期的に北海道商工会連合会の「中小企業景況調査報告書」、全国商工会連合会の「小規模企業景気動向調査結果」、空知信用金庫の「地域企業景気動向調査(そらちしんきん景況レポート)」、北海道銀行の「地域レポート」、北海道経済産業局の「管内経済概況」といった広域的な視点での地域経済の動向を把握するため、ホームページ上に掲載し事業者へ情報提供をしてきました。

しかし、上記のとおり広域的な視点での地域動向の把握にとどまっており、長沼町内における消費動向や観光客の動向の把握並びに活用には至っておりませんでした。

課題：

長沼町内の地域経済動向の把握、活用には至っていなかったことから、3期目では「RESAS」を活用した地域内の経済動向調査を行うとともに、従来の広域的な経済動向を把握することで、地域内及び近隣の経済動向として事業計画書に盛り込む資料並びに、経営状況の分析に向けたデータとしての活用を図ります。

#### (2) 目標

	公表方法	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
地域経済動向分析の公表回数	HP	42	42	42	42	42	42
RESASの地域経済分析の公表回数	HP	—	1	1	1	1	1

※地域経済動向分析の公表回数については、各調査機関による調査を積み上げたもの

### (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・空知信用金庫）の景況レポートや、北海道商工会連合会、全国商工会連合会、北海道経済産業局の景況調査を活用し、全国並びに北海道と近隣市町村（空知管内）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、空知信用金庫）、北海道商工会連合会、全国商工会連合会、北海道経済産業局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）     | 回数：10 |
| 地域企業景気動向調査  | （調査機関：空知信用金庫）    | 回数：4  |
| 中小企業景況調査    | （調査機関：北海道商工会連合会） | 回数：4  |
| 小規模企業景気動向調査 | （調査機関：全国商工会連合会）  | 回数：12 |
| 管内経済概況      | （調査機関：北海道経済産業局）  | 回数：12 |
- 【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する。

#### 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。更に、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（地域経済循環分析等）・人口マップ（通勤通学人口分析等）・観光マップ（宿泊者分析等）・マーケティングマップ（生活用品消費分析等）
- 【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する。

### (4) 調査結果の活用

- ・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。
- ・RESASにおいては、事業者に必要な役に立つデータとして、人口動態や観光客の動向、地域の消費動向といった分析情報を支援事業者に提供します。

## 4. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

現状：

2期目では、展示会や商談会においてバイヤー・消費者等から商品に対する意見や要望の集約ができ、主に北海道における市場のニーズを把握、結果を出展事業者に提供してきました。

しかしながら、上記のとおり北海道内の調査結果の提供にとどまっておき、販路開拓を道外に向けている事業者においては、一部のデータ活用にとどまっておりました。

課題：

小規模事業者が事業を持続的に発展させていくためには、消費者の需要動向の把握は欠かすことが出来なく、事業者が想定する販路に応じた需要動向の提供が必要です。

このことから、3期目においては、道内・道外における即売会・展示商談会等でのニーズ調査を実施します。

なお、実施にあたっては、専門家と連携した需要動向の調査・分析により、新たな商品の開発と商品の改良に向けたデータとしての活用を図ります。

## (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
展示会、商談会における 調査対象事業者数	1	2	2	2	2	2
展示会、商談会における 需要動向調査実施件数	30件 /1社	30件 /1社	30件 /1社	30件 /1社	30件 /1社	30件 /1社

## (3) 事業内容

需要動向調査は、北海道商工会連合会、一般社団法人北海道貿易物産振興会、東京の株式会社ビジネスガイド社等が主催している展示会や商談会への出展時において、これまで同様に道内で実施する展示会・商談会のほか、首都圏などの道外で実施する展示会・商談会においても需要動向調査を実施し、調査結果を出展事業者や想定する販路が同一の事業者へ提供します。

多様化する市場ニーズを把握し、今後の販路拡大を図っていく上で、展示会や商談会でのバイヤー等からの意見や要望、評価等を調査・分析し、新たな商品の開発や商品の改良に繋がります。

【調査対象者】 流通関係のバイヤー、一般消費者等

【出展を想定している予定展示会等】

- ・北の味覚再発見！（商談会）

開催地：北海道札幌市

主な来場者：道内を中心としたバイヤー

主催：北海道商工会連合会

- ・北海道産品取引商談会（商談会）

開催地：東京・大阪・福岡

主な来場者：開催地を中心としたバイヤー

主催：一般社団法人北海道貿易物産振興会

- ・グルメショー（商談会）

開催地：東京

主な来場者：食品メーカー、非食品メーカー、卸売業、商社等バイヤー

主催：株式会社ビジネスガイド社

【支援対象者】 策定した事業計画に基づく農商工連携等による新商品開発や、地域ブランドを活用した商品改良を実施し、道内・道外更には海外へ販路開拓を目指す小規模事業者

【調査回数】 出展回毎（年2回程度）

【調査項目】 ①味、②食感、③見た目、④大きさ（量）、⑤価格、⑥パッケージデザインなど

【調査手法】 上記の調査項目を踏まえて調査票を当商工会で作成し、出展ブースにおいて伴走支援担当商工会職員等が調査を行う。

#### (4) 調査結果の活用

調査結果については、中小企業診断士等の専門家との連携により事業者が求める販路に応じた需要動向として分析し、経営指導員等商工会職員が事業者に直接フィードバックすることで、農工商連携による商品開発や、地域ブランドの確立に向けた商品改良に活用するとともに、事業計画策定の支援に活用し、後述の「8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事」事業と連動させ実施していきます。

### 5. 経営状況の分析に関する事

#### (1) 現状と課題

現状：

1期目では、主に専門家によるセミナーや個別相談会を通じて経営状況の分析を支援してきましたが、2期目については新型コロナウイルス感染症の影響もあり、主に経営指導員が個別に事業者を巡回することで、財務を中心とした経営状況の分析を支援してきました。

課題：

3期目については、経営指導員による定量的な経営分析を継続して行うほか、SWOT分析などの定性的な分析を行うことで、事業者との対話と傾聴による経営の本質的な課題を抽出し、実効性の高い事業計画の策定につなげる必要があります。

併せて、専門家と連携したセミナーの実施による更なる支援対象者の掘り起こしや、個別相談会による課題の深掘りが求められています。

#### (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
経営分析セミナー	0回	1回	1回	1回	1回	1回
経営分析者数	5者	15者	15者	15者	15者	15者

#### (3) 事業内容

##### ①経営分析セミナーの開催

経営分析セミナーの開催により、経営者自らが経営内容の見直しの機会とすることで、自社の置かれている状況を確認したうえで、経営強化に繋げるよう支援を行います。

なお、経営状況の分析による課題の抽出を行う為、財務分析として決算書を用いて収益性、生産性、安全性の分析を行うとともに、非財務分析としてSWOT分析を行い、課題の中での優先順位を明確化します。

【募集方法】 郵送・メール並びにホームページでの周知、広報・巡回・窓口での開催案内

【開催回数】 年1回

【分析者数】 15者/回

【支援対象】 経営分析への意欲のある事業者、経営課題を抱えている事業者  
事業計画策定や補助事業の活用を考えている事業者 等

【講師】 中小企業診断士等

【内容】 専門家との連携による、経営分析の必要性の意識づけ、財務分析、事業性分析  
自社データを用いて財務・非財務を可視化し、SWOT分析による強み・課題・機会を発見することで分析の意義と具体的活用法を体験し、個別支援につなげる入口を形成する。

## ②巡回・窓口による経営状況の分析

経営分析セミナーに参加した事業者を中心に、経営指導員の巡回・窓口相談を通じて、経営上の問題等のヒアリングを行い、小規模事業者の経営状況を把握します。

その中より、自社の経営の見直しや農商工連携等による新商品開発、地域ブランドを活用した販路開拓に意欲的な事業者や、経営分析セミナー参加者で悩みや問題点の解決に意欲的な事業者に向け経営分析を支援します。

併せて有利な補助金等申請を促し、セミナー受講者や個別相談を通じて補助金等の活用を目指す事業者等に対して支援を行います。

- 【対象者】 セミナー参加者、経営分析への意欲のある事業者、経営課題を抱えている事業者、事業計画策定や補助事業の活用を考えている事業者、1期目及び2期目において事業計画策定支援を実施した事業者等
- 【分析項目】 財務分析：売上高、営業利益、経常利益、粗利益率、損益分岐点等  
SWOT分析：強み、弱み、脅威、機会等
- 【分析方法】 巡回訪問や窓口の個別相談を通じ状況を把握し、小規模事業者の同意を得て財務帳票を取り寄せ分析を実施する。  
ローカルベンチマーク等を活用して、経営指導員等が財務分析を行う。  
小規模事業者自らが、強み弱み等を考え、箇条書きにした事項に対して、経営指導員等が添削補完してSWOT分析をすることで、小規模事業者の立ち位置を再確認し自らの課題に気づく機会を作る。

### (4) 分析結果の活用

分析結果は、経営指導員等が巡回訪問・窓口相談時に対象事業者へフィードバックし、抽出された経営課題に対応する事業計画の策定支援に活用します。

また、事業所ごとの課題等の情報は、経営支援ツール（ShokoBiz）等で管理するとともに、職員間で共有し地域内小規模事業者の課題・傾向等の分析に活用します。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

現状：

第1期においては、事業計画策定セミナーや専門家による個別相談会の開催により事業計画の策定支援を行いその結果、事業者に事業計画策定の重要性を認識してもらい自発的・積極的に事業計画の策定に取り組むことで、販路開拓・展示商談会への出展等の成果がありました。第2期では、コロナ禍での各種支援金・助成金などの支援を優先的に進めた結果、事業計画を策定した事業者もいる中で、目標数には至りませんでした。

課題：

事業計画を策定していなければ、新型コロナウイルスの流行といった経営環境の変化に対応することが難しく、素早く対応するために事業計画を作成する意義や重要性を十分に伝えることが必要です。

第3期においては、小規模事業者における事業計画の策定が、事業経営の持続的発展・成長のため必要不可欠であるとの認識を浸透させ自走化できるよう支援します。

また、創業支援では創業予定者への創業計画策定支援や、事業承継を検討している事業者に対しては事業承継計画策定支援を行うとともに、経営環境の急激な変化に対応し、経営の持続的な成長を実現するためにはDX活用によるビジネスモデル変革を加味した事業計画策定の支援を行います。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定にあたっては、事業計画策定の意義について小規模事業者を理解してもらい、「気づき」を与えた上で事業者自ら取り組む必要があります。

したがって、事業者との「対話と傾聴」を通じて、自社の「強み」や「弱み」などの現状を正しく事業者自らが把握した上で、当事者意識を持って課題に向き合い、具体的で実現可能性の高い事業計画の策定を支援、これにより、将来的な自走化による持続的発展に繋がります。

なお、計画策定においては、1期目並びに2期目で事業計画策定支援を実施したものの、計画策定には至らなかった事業者を優先するとともに、「5. 経営状況の分析」により課題を抽出した事業者に対し、「3. 地域の経済動向調査」「4. 需要動向調査」の結果を活用し、課題解決へ向けて支援します。

また、事業計画の策定前段階において「デジタル・ITを活用した事業変革（DX）」に関するセミナーを開催し、経営環境の変化に対応できるよう、効率化による経費削減や新たな販路開拓へ向けた競争力の維持・強化に向けて支援します。

併せて、小規模事業者持続化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者に対し、伴走支援により事業計画策定に繋がっていきます。

他方、創業・起業支援並びに事業承継支援においては、それぞれ相談内容・支援方法も多様化していることから、専門家・支援機関と連携し支援を致します。

### (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 DX推進セミナー・個別相談会	0回	1回	1回	1回	1回	1回
② 事業計画策定事業者数	1者	5者	5者	5者	5者	5者
③ 創業計画策定事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
④ 事業承継計画策定事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者

### (4) 事業内容

#### ① DX推進セミナー・個別相談会の開催

DXによる経営の効率化を実現するため、意識の醸成や関連する知識の習得へ向けたセミナー並びに個別相談会を開催します。

セミナー開催後には、DXの取り組みに意欲的な事業者を主な対象として、ITコーディネーター等と連携し個別相談を行い、更に個別相談会で解決できない案件などには専門家派遣を行う事で、知識の深掘り並びに具体的な活用に繋がります。

【対象者】 DX活用に意欲的な小規模事業者、創業予定者

【募集方法】 チラシを作成し巡回訪問や窓口相談時に案内するとともに、郵送・FAX・メールを通して募集を図る。また、ホームページに掲載して募集。

【実施回数】 1回/年（終了後、個別相談会）

【参加者数】 10名、個別相談会3名

【内容】 DXに係る基礎知識

【講師】 ITコーディネーター等

#### ② 事業計画策定支援

経営分析に関する知識の習得と向上を図った小規模事業者に対して、事業計画策定セミナーを開催し事業計画策定支援を行います。

なお、セミナーで事業計画策定が完了しない事業者並びに、事業計画策定による課題解決に意欲的な事業者には、巡回並びに窓口での個別対応で策定支援を行い、事業計画を作り上げ課題解決に導きます。

- 【対象者】 経営状況の分析を行った事業者、1期目及び2期目において事業計画策定を支援した事業者
- 【募集方法】 巡回訪問や窓口相談時に案内するとともに、郵送・FAX・メールを通して募集を図る。また、ホームページに掲載して募集。
- 【実施回数】 事業計画策定セミナー1回
- 【参加者数】 セミナー10名程度
- 【内容】 事業計画策定の意義、事業実施の必要性
- 【講師】 中小企業診断士等

### ③創業計画策定支援

- 【対象者】 創業希望者
- 【支援手法】 長沼町創業支援事業計画に則り、当会がワンストップ創業相談窓口として、創業支援に係る取り組みを町や地域金融機関と連携して実施することで、年間2件の創業の実現を目指します。
- 創業希望者には面談等により創業の動機や目的、創業する事業に対する経験、知識、強みを明らかにしたうえで、創業計画書の策定を支援します。
- また、北海道商工会連合会が主催する創業セミナー現地体験コースへの参加を促し、創業計画の策定による円滑な創業につなげます。

### ④事業承継計画策定支援

- 【対象者】 事業承継に取り組む小規模事業者（下記のような悩みをもっている事業者）
- ・親族や社内承継を検討している
  - ・後継者が不在で第三者承継を検討している
  - ・後継者不在で廃業を検討しようと思っている
  - ・事業承継や廃業を考えているが何から始めたら良いかわからない
- 【支援手法】 経営指導員等が巡回指導や窓口指導する際に、事業承継診断カードを用いて後継者の有無や今後の事業継続について、情報を取得します。
- また、廃業を考えている事業者に対しても事業継続の可能性を探りながら一つでも多くの事業承継を実現できるよう支援します。
- 支援には、北海道商工会連合会主催の事業承継個別相談会への参加を促し、専門家や中小機構北海道本部及び北海道事業承継・引継ぎセンター、日本政策金融公庫札幌北支店などの関係機関と連携し事業承継計画の策定を実施します。

## 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期における事業計画策定後の実施支援は、計画した2か月に一回以上の巡回訪問を実施することは出来ませんでした。窓口相談により進捗状況の確認を行いながら指導・助言を行うことで、フォローアップを実施してきました。

また、専門的な分野については北海道よろず支援拠点を活用し、計画目標達成に向けた各種制度等の活用を図りました。

課題：

第3期では、改めてスケジュール管理を徹底することで、経営指導員等による巡回訪問を中心に計画的な支援を行い事業計画の実行につなげるとともに、専門的な分野のほか、計画通りに事業が遂行できていない事業者などに対して、北海道よろず支援拠点等の関係機関との連携による支援を実施してまいります。

## (2) 支援に対する考え方

事業計画及び事業承継計画、創業計画を策定した小規模事業者に対して巡回訪問を基本としてフォローアップを実施します。

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

事業計画どおりに進まない等、停滞している事業者には、課題解決のため巡回訪問の回数を増やすなど柔軟に対応するほか、専門家と連携して見直しを視野に入れながら、事業計画を遂行させていきます。

また、創業者には、定期的な相談相手になり、事業を軌道に乗せ、持続的な成長を目指します。

## (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
事業計画策定件数						
フォローアップ事業者数	1者	5者	5者	5者	5者	5者
頻度（延べ回数）	5回	20回	20回	20回	20回	20回
創業計画策定件数						
フォローアップ事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
頻度（延べ回数）	10回	8回	8回	8回	8回	8回
事業承継策定件数創業計画策定件数						
フォローアップ事業者数	0	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延べ回数）	0	4回	4回	4回	4回	4回
売上増加（3%）事業者数	1者	3者	3者	3者	3者	3者

※売上増加事業者数については、各計画におけるフォローアップを実施した事業者全体に対する目標設定

## (4) 事業内容

### ①事業計画策定事業者へのフォローアップ

事業計画の策定を行った小規模事業者を対象に、経営指導員が窓口相談並びに巡回訪問を実施し、計画策定後の進捗状況の確認を四半期ごとに行い、策定した事業計画が着実に実行されているか定期的・継続的にフォローアップを行います。

【支援内容・頻度】 3ヶ月に1回

【手段・手法】 経営指導員他が巡回訪問、窓口相談時に進捗状況を確認。

### ②創業計画策定事業者へのフォローアップ

創業に係る計画策定事業者については、創業当初は資金繰りや経営全般について不安定な要素を含んでいるため、細かく丁寧な支援を心掛け、定期的に経営指導員による巡回訪問を実施し、計画通りに創業の手続きが進んでいるか、資金繰りの確保は出来ているかなど、事業の進捗状況を把握します。

【支援内容・頻度】 3ヶ月に1回

【手段・手法】 経営指導員他が巡回訪問、窓口相談時に進捗状況を確認。

### ③事業承継計画策定事業者へのフォローアップ

事業承継に関する支援については、経営指導員による巡回訪問を四半期に1回を基本とし、計画

策定実行中も様々な問題が生じると考えられるため、進捗状況に応じてフォローアップ頻度の短縮なども含めて支援します。

【支援内容・頻度】 3ヶ月に1回

【手段・手法】 経営指導員他が巡回訪問、窓口相談時に進捗状況を確認。

#### ④各種計画と進捗状況のズレが生じている場合の対処方法

各種計画において、進捗状況が思わしくなく、計画との間にズレが生じていると判断する場合には、専門家派遣等の支援施策の活用や他の支援機関と連携し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討し、フォローアップの頻度の変更を行うほか、「対話と傾聴」を重ねることで原因特定を図り伴走支援により計画の確実な実行を支援します。

### 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

#### (1) 現状と課題

現状：

2期目の計画実施期間における新たな需要の開拓支援は、1期目で事業計画を策定した事業者への実行支援並びにと新たに事業計画を策定した事業者に対して、販路開拓を目的に展示商談会への出展を支援し販路開拓、売上増加を目指してきました。

なお、実施期間中には、新型コロナウイルス感染拡大により、主催者からの通達で全国的に商談展示会が軒並み中止になっている現状から、出展事業者並びに伴走実施機関役職員への新型コロナウイルス感染のリスクを考慮し、感染予防並びに防止を優先しました。

そのため、2期目の計画における目標の達成にはいたりませんでした。出展の事前支援等を中心に事業を実施してまいりました。

課題：

1期目と同様、2期目の評価委員会において、展示商談会への出展は域外への販路開拓には有効であるとの見解が示され今後も積極的に出展支援をすべきとの意見がありました。

したがって、3期目では、これまで出展した札幌・東京・大阪をはじめ、他の地域（中国・四国・九州・沖縄も含む）への出展を目指します。

また、新型コロナウイルス感染症による行動制限期間中には、全ての展示商談会への出展を取りやめたこともあり実施できなかった台湾等のアジア圏・海外への販路先を開拓する支援を行うことも必要です。

なお、上記のとおりコロナ禍の期間は出展ができない年もありましたが、インターネットでの取引を持ち掛けてくるバイヤーもいたことから、経済環境に対応した販路開拓の重要性を認識しました。そのため、DX推進によるITツールを活用した販路開拓を行うためのDXの活用が求められます。

#### (2) 支援に対する方針

##### 【展示商談会等への参加支援（BtoB）（BtoC）について】

長沼町総合基本振興計画より、『商業の振興を図るためには、消費者のニーズに沿った商店経営、新たな商業活動の検討を進め意欲的な攻めの取組が必要』とあります。

事業者自身の意欲的な取組として、事業計画に基づく事業実施・実施後のフォローアップを通じて、道内・道外へ販路開拓を目指す小規模事業者に対し、農商工連携等による新商品開発や、新サービスの検討、地域ブランドを活用した既存商品のブラッシュアップ等のため、展示商談会出展支援を実施します。

なお、展示商談会への出展支援については、経営指導員等や、状況に応じて専門家、関係機関と連携して事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中は現地での伴走支援として陳列、接客対応のほか、バイヤー、来場者、一般消費者を対象に需要動向調査を実施するなど、きめ細かに支援します。

**【DX（IT）を活用した販路開拓支援（BtoC）について】**

DX（IT）を活用した新たな販路開拓支援については、DX推進セミナー・個別相談会を通じて理解度を深めた事業者や、DXの活用に意欲のある事業者を対象に、自社ホームページ等の作成による情報発信へ向けた支援を実施します。

また、事業計画において動画媒体によるPRが効果的と見込まれる事業者に対して、PR動画作成による販路開拓支援を行います。

これらの取り組みについては、アフターコロナ時代になり更なる需要取り込みのため、ホームページやECサイトを活用し商品・サービス等に応じてSNSを交えつつ、効果的な情報発信手法を支援することで、販売促進効果を高めるとともに、DX専門家等と連携を図りながら小規模事業者のDX活用を促進することで、DX化への機運醸成を図ります。

**(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
<b>展示商談会出展支援</b>						
出展事業者	1	2	2	2	2	2
対前年比売上増加（3%）	—	1	1	1	1	1
<b>DX（IT）活用</b>						
販路開拓支援事業者	0	2	2	2	2	2
対前年比売上増加（3%）	0	1	1	1	1	1

**(4) 事業内容**

目的：新たな商業活動の検討を進め意欲的な攻めの取組を目指すため、既存の商品、開発した新商品のサービスの販路拡大を支援しDXも取り入れた需要創出と競争力強化を図る。

**①展示商談会等への出展支援（BtoB）（BtoC）**

**【支援対象者】** 策定した事業計画に基づく農商工連携等による新商品開発や、地域ブランドを活用した商品改良を実施し、道内・道外更には海外へ販路開拓を目指す小規模事業者

**【支援内容】** 出展前：効果的なブースレイアウト・販売促進手法支援・商品企画書作成支援  
 出展時：効果的な陳列・バイヤーへの対応、商談成立へのサポート、バイヤー・一般客など対象にアンケート、ヒアリングを通じて需要動向調査実施  
 出展後：需要動向調査実施結果を基に振り返りを行い、成果や課題を分析しフォローアップ支援

**【出展を予定展示会等】**

・北の味覚再発見！（商談会）

開催時期：9月

概要：新たな特産品の開発や販路拡大を目的とした展示・商談会

開催地：北海道札幌市

主な来場者：道内を中心としたバイヤー

主催：北海道商工会連合会

・北海道産品取引商談会（商談会）

開催時期：2月（東京・大阪）、11月（福岡）

概要：道内外の流通バイヤーと食品を中心とする製造業者との取引商談会

開催地：東京・大阪・福岡

主な来場者：開催地を中心としたバイヤー

主催：一般社団法人北海道貿易物産振興会

・グルメショー（商談会）

開催時期：2月

概要：食品を中心とした最新情報を発信する「商談会」を基本とした展示会

開催地：東京

主な来場者：食品メーカー、非食品メーカー、卸売業、商社等バイヤー

主催：株式会社ビジネスガイド社

・FOOD TAIPEI

開催時期：6月

概要：食品等を扱う取引商談会

開催地：台湾 台北市

主な来場者：台湾食品輸入業者、小売業者、レストラン関係者（バイヤー、シェフ等）等

主催：ジェトロ北海道

②DX（IT）を活用した新たな販路開拓支援（BtoC）

【支援対象者】 策定した事業計画に基づき、HPやSNS等を活用した販路開拓支援が必要な小規模事業者

地域外への販路開拓に意欲的な地域ブランドを活用した特産品等製造小売業者、飲食業者 等

【支援内容】 情報発信や地域資源の消費拡大を図るため、自社ホームページの作成及び各種WEB媒体を有効に活用した販売促進を支援し売上の増加を図ります。

SNSを代表するYoutubeやInstagram等を活用した動画による販売促進を手掛け、必要に応じてDX（IT）コーディネーター等の外部専門家と連携し、さらなるDX（IT）に関する知識の習得とSNSとの連携による売上向上に向けた支援を行います。

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：

2期目において、経営発達支援事業の成果・評価見直しについて年1回、商工会事務局・法定経営指導員、長沼町産業振興課、空知信用金庫長沼支店、北海道銀行長沼支店から成る評価委員会を開催し当該年度の事業報告と事業の評価を行っており、その開催報告は商工会ホームページで公表しています。

課題：

評価見直しに至る過程で担当者任せになる部分があり、次年度事業へ向けた計画が実態を反映できないことがあったことから、3期目においては事業全体の進捗状況など、職員間での情報共有を強化し支援機関としての成果を上げて行くことが求められます。

従って、事務局内での進捗管理・目標設定の確認・見直しを検討し、問題点の改善を行ったうえで、評価委員会及び理事会にフィードバックしたうえで、事業実施方針に反映させる仕組みを構築します。

（2）事業内容

①事務局会議の開催

事務局会議を3か月に1度開催し事業の実施状況や小規模事業者に対する支援状況について職

員間で情報共有します。そのうえでP D C Aサイクルを回して事業を改善し進めます。

## ②事業評価委員会の開催

商工会事務局・法定経営指導員、長沼町産業振興課、空知信用金庫長沼支店、北海道銀行長沼支店のメンバーからなる事業評価委員会を年に1回開催します。委員会では、その年度に行った支援事業を内容ごとに報告し次年度への事業計画に反映させるようにしていきます。

評価委員会での評価結果は当会ホームページに掲載し公表致します。

## 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：

小規模事業者を取り巻く環境は、非常に厳しく不透明感が強まり、求められるニーズは高度化・多様化しています。2期目において、これに対応すべく職員の経営支援能力及び資質向上対策として、北海道商工会連合会職員研修体系に基づき職員が研修を受講して資質向上・支援力向上に努めてきました。

課題：

研修を受講していても、単なる情報の収集や知識を得ることに留まり、また、職員間で情報の共有に対する意識が均一されておりませんでした。

したがって、3期目では、研修で得た知識を職員間で情報共有するとともに、D X推進により企業情報や新たな支援手法を共有し、職員の資質向上と支援ノウハウの習得に繋げていきます。

### (2) 事業内容

#### ①外部講習会への参加

国の機関や関係機関が実施する、小規模企業振興方策についての研鑽並びに、地域小規模事業者の経営体質強化を図り、地域振興に寄与することを目的とした研修を受講するとともに、年1回中小企業基盤整備機構が定期的実施する経営支援や情報発信手法等に関する職員研修に参加することで、職員個々の資質向上に努めます。

なお、研修受講後には職員間の定期ミーティングにおいて、受講者が研修内容について報告を行うことで支援ノウハウの共有に繋がります。

また、D X推進に向けて職員全体のD X ( I T ) スキルを向上させるため、生成A I の活用やS N Sを活用した効果的な情報発信等の知識習得を目的としたセミナー等に積極的に参加します。

#### ②職員の資質向上

経営指導員が巡回指導や窓口相談業務を行う際、補助員もしくは記帳専任職員が同席して、支援のための知識とノウハウを習得するため、O J Tを積極的に実施し組織全体としての支援能力の向上を図ります。

#### ③支援ノウハウの共有

各種研修会へ参加したことにより習得した知識並びに、専門家との連携等により得た支援ノウハウについては、事務局会議を開催することで職員間の情報共有を図るとともに、意見交換等によりそれらを深掘りすることで支援能力の向上に繋がります。

また、支援の実績については、経営支援ツール ( ShokoBiz ) に適宜データを入力、蓄積することで、担当職員以外も支援情報へのアクセスを可能とすることにより、軽微な対応などは担当職員以外でも実施できる体制を構築するとともに、組織全体としての支援ノウハウの共有による支援能力向上に繋がります。

## 1.1. 他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的な小規模事業者支援に関すること

### (1) 現状と課題

現状：

2期目においては、北海道商工会連合会が開催する各種研修会、日本政策金融公庫札幌北支店が主催する小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会、中小企業大学校旭川校が開催する研修会において支援ノウハウ等の情報交換を行っております。

課題：

3期目においても、引き続き他の支援機関と積極的な連携を図るとともに、属人的になりがちな支援ノウハウを組織内で共有することが必要です。

### (2) 事業内容

#### ①日本政策金融公庫札幌北支店との情報交換

日本政策金融公庫札幌北支店が主催する「小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会（マル経協議会）」に年2回、経営指導員が参加し、支店管内の地域経済動向、国の中小・小規模事業者向け金融施策情報、事業承継マッチング状況といった情報収集、意見交換、連携強化により職員の金融支援ノウハウの向上を図ります。

#### ②北海道商工会連合会、空知管内商工会との情報交換

北海道商工会連合会が主催する「全道商工会経営指導員研修会」において、経営支援事例等の支援ノウハウを共有する（年1回）。また、空知管内商工会の経営指導員との情報交換を通じて課題解決手法や経営課題の引き出し方など支援ノウハウの向上を図ります（年1回）。

#### ③支援ノウハウの共有（前掲）

関係機関との連携により向上を図った支援ノウハウについては、事務局会議を開催することで職員間で情報共有を図るとともに、経営支援ツール（ShokoBiz）に蓄積することで、組織全体としての支援ノウハウの共有による支援能力向上に繋がります。

## 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：

中心市街地活性化協議会は、令和元年に設立され長沼町商工会、株式会社長沼振興公社、一般社団法人ながぬま、長沼町等で構成されており、これまでに7回の会議を開催し長沼町の中心市街地活性化基本計画について検討・協議を行っています。

上記協議に基づくソフト事業として商店街利用促進事業と夕やけ市関連支援事業があり、商工会及び関係機関や商店街団体において、商業振興・商店街活性化事業として中心市街地の賑わい創出を図る集客イベント「夕やけ市」を毎年5月～9月まで毎月1回の年間5回実施してきました。

なお、イベントスタッフとなる商工会関係者等の高齢化並びに減少傾向に加え、開催時期である夏の猛暑による影響もあることから、令和6年度から開催月を6月、7月、9月の3回に変更して実施しています。

課題：

第3期においても、中心市街地活性化協議会は引き続き開催し、年1回の協議の場を設ける必要があります。

また、協議した内容に基づき「夕やけ市」を開催し、長沼町最大の集客効果による商店街の活性化を図ることで、小規模事業者の売上増加に結びつけます。

(2) 事業内容

① 中心市街地活性化協議会（年1回程度）

長沼町商工会、株式会社長沼振興公社、一般社団法人ながぬま、長沼町等で構成され、中心市街地活性化基本計画の策定並びに実施に関する意見の集約、中心市街地の活性化の総合的かつ一体的な推進について必要な事項の協議を行います。

② 商業振興・商店街活性化事業『夕やけ市』

・概要

平成8年度から令和7年度まで（コロナ禍は中止）131回開催してきました。開催当初は通行止めを実施せず開催していましたが、来場者の交通安全面を考慮し、平成26年9月より国道・町道を通行止めにしてあります。「いつもの街並みが縁日に！」を合言葉に、各参加店が日常とは違う商品を扱う等、非日常的な商店街の演出に趣向を凝らし多くの来場者を楽しませています。

イベント当初、単に商店街に人を集め、購買力を呼び戻すだけではなく、出店者も遊び心を持ち、楽しみながらイベントを実施することにより普段とは違った視点でお客様と接し『商店街は楽しいところ』というイメージを根付かせ、普段から多くの人に商店街に足を運んでもらえるよう、また、その先に『日常的な顧客獲得』を、と努力しています。

特に来場者数に見る子供たちの割合が多く、夕やけ市開催日が近づく「土曜日、一緒に夕やけ市に行こう！」という言葉が学校内での合言葉になっているほど、地域では老若男女問わず親しまれています。

〔開催場所・区間〕 長沼町本通商店街（国道337号線500m・町道200m通行止め）

〔開催時間〕 6月・7月・9月 第4土曜日 午後5時30分～午後8時

・実績

	令和1年度	令和2年度	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
来場者数	39,000	中止	中止	中止	49,000	34,000	30,000
参加店数	61	中止	中止	中止	65	60	55

※ R2～R4 新型コロナウイルス感染により中止

21世紀商工会グランプリ・地元金融機関からの受賞歴

平成28年11月17日

第56回全国商工会全国大会にて、21世紀商工会グランプリ「準グランプリ」

平成30年3月2日

空知しんきん産業文化振興基金 地域振興部門賞 「ふるさとづくり大賞」

令和6年12月25日

空知しんきん産業文化振興基金 特別表彰 「ふるさとづくり特別奨励賞」

・成果、効果

中心市街地の賑わい創出を図る集客イベントとして「夕やけ市」は、年5回ないし3回開催し27年間も継続して開催しているのは北海道内では例を見ない事業となっており、単なる商店街の集客イベントから長沼町全体への活性化事業として、現在進行形ながら成長しています。

平成8年度から続いている「夕やけ市」を通じて、年度毎に推移はありますが、移住・創業する事業者も出てきており、商店街の活性化及び町の活性化に結びついており、「夕やけ市」は、長沼町の人口増加並びに商店街活性化対策に貢献しています。

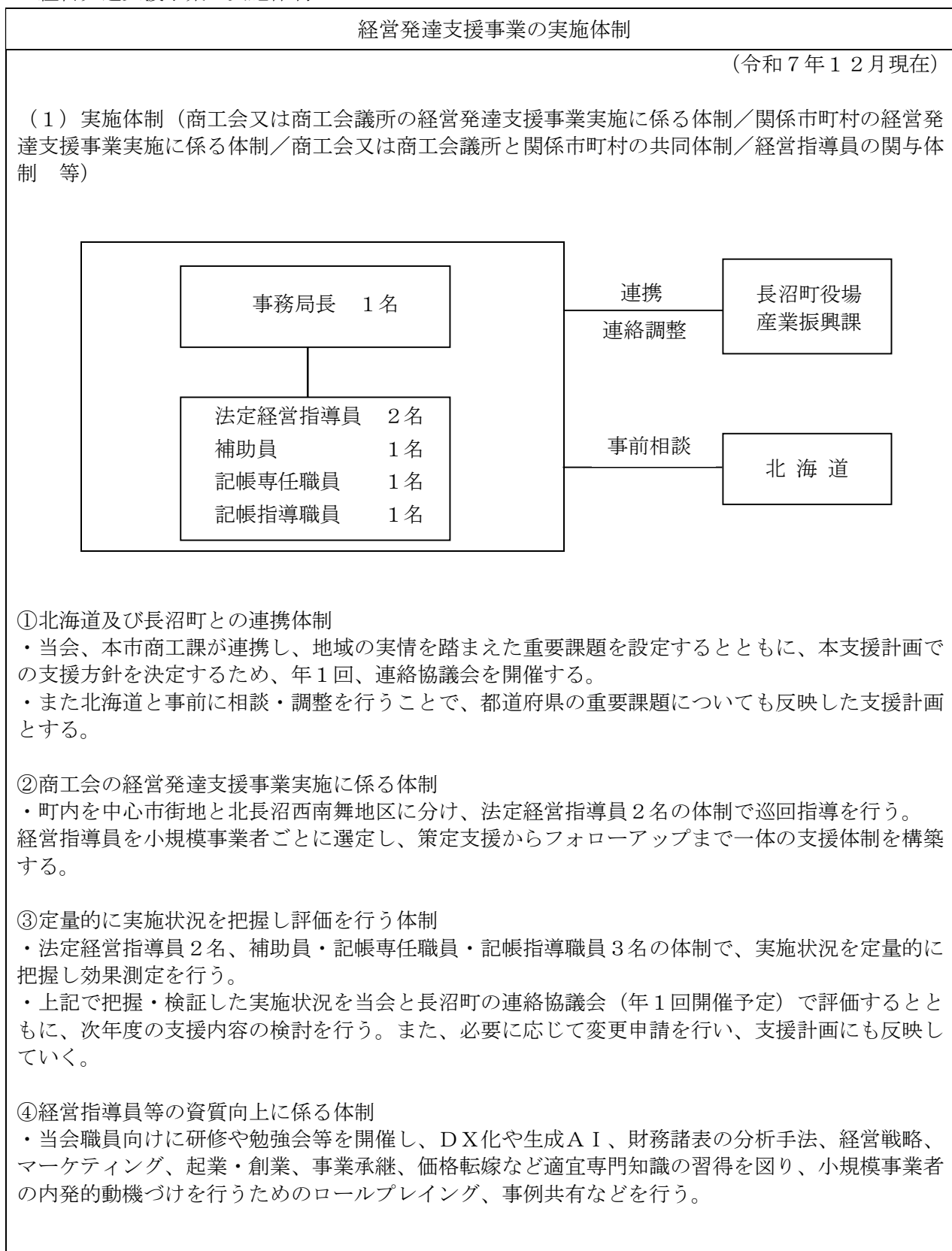
・今後に向けて

実行委員を含むイベントスタッフも外部委託を除き減少傾向にあるのに加え、高齢化が進んでいます。更に、近年の夏の猛暑によるスタッフの疲弊も見逃すことが出来ない状況となっています。

上記の通り不安要素を抱えてはおりますが、新規創業者の取り込み・育成支援と既存事業者が27年間、個々に培ってきた集客力を活かし、長沼町並びに地域内関係団体と連携しイベントの充実を図りながら出来る限り長く事業が続くために、商店街振興・中心市街地の賑わい創出を図る集客イベント「夕やけ市」を支援して参ります。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



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

①法定経営指導員の氏名、連絡先

氏名：尾中 義之

氏名：大 畠 努

連絡先：長沼町商工会 電話 0123-88-2221

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

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

当計画の法定経営指導員については、次の理由により2名の配置を行うこととする。

【法定経営指導員2名配置の理由】

当町は、町役場のある中心市街地のほかに、北長沼西南舞地区の広範囲に小規模事業者が点在しており、小規模事業者の数では中心市街地が多いが、北長沼西南舞地区においても担当経営指導員を定め経営支援を実施している。

今後においては、商工会職員を2つの担当地域ごとにチーム分けをすることで、効果的・効率的な経営支援の実施を図ることとして、それぞれに法定経営指導員を1名ずつ配置し、目標達成へ向けた進捗管理等を行う。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・尾中 義之・大 畠 努は、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商工会／商工会議所

長沼町商工会

〒069-1332 北海道夕張郡長沼町中央南1丁目6番15号

TEL:0123-88-2221 FAX:0128-88-4459

e-mail:maoi@cocoa.ocn.ne.jp

②関係市町村

長沼町役場 産業振興課

〒069-1392 北海道夕張郡長沼町中央北1丁目1番1号

TEL:0123-88-2111 FAX:0123-88-0888

e-mail:sangyoushinkouka@ad.maoi-net.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	716	1,216	1,716	2,216	2,716
・セミナー開催費	50	50	50	50	50
・専門家派遣費	100	100	100	100	100
・展示商談会 出展費	500	1,000	1,500	2,000	2,500
・ソフトウェア、 サービス費	66	66	66	66	66

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
国庫補助金、道補助金、町補助金、会費収入、手数料収入、受託料収入 ほか

(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。

