

経営発達支援計画の概要

実施者名	枝幸町商工会（法人番号：2450005002580） 枝幸町（地方公共団体コード：015148）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①多様化する消費者ニーズの分析を行い、分析結果を活用した事業計画策定を支援することで、小規模事業者の経営改善・自走化を目指す。</p> <p>②創業支援・事業承継支援及び経営安定のためのきめ細かなフォローアップを実施し、地域経済の長期的な持続性強化を図る。</p> <p>③地域資源を活用した特産品を取り扱う小規模事業者の販路開拓支援を通じ、地域ブランド力の強化を図る。</p> <p>地域への裨益目標</p> <p>小規模事業者の「自走化」に繋がる支援により地域経済の長期的維持・発展を目指す。並びに地域資源を活用した地域ブランド力向上によりにぎわいの創出に繋げる。</p>
事業内容	<p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①RESASを活用した地域経済分析調査</p> <p>②金融機関等の統計資料を活用した景況分析調査</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>①地場産品を活用したメニュー改良・開発調査</p> <p>②物産展における町外消費者ニーズ調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①経営分析セミナーによる事業計画策定事業者の掘り起こし</p> <p>②ローカルベンチマークを活用した定量・定性分析</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①事業計画策定希望者に対する個別相談支援</p> <p>②創業希望者に対する個別相談支援</p> <p>③事業承継希望者に対する個別相談支援</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>①事業計画策定事業者に対するフォローアップ支援</p> <p>②創業計画策定事業者に対するフォローアップ支援</p> <p>③事業承継実施事業者に対するフォローアップ支援</p> <p>④事業計画と進捗状況のズレに応じた支援の強化</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①物産展の出展による販路開拓支援</p> <p>②ITの活用による販路開拓支援</p>
連絡先	<p>枝幸町商工会 住 所：〒098-5807 北海道枝幸郡枝幸町本町 590-1 電 話：0163-62-1262 / FAX：0163-62-1263 E-mail：esashi11@rose.ocn.ne.jp</p> <p>枝幸町 水産商工課 住 所：〒098-5892 北海道枝幸郡枝幸町本町 916 電 話：0163-62-1238 / FAX：0163-62-3353 E-mail：suisanshoko@esashi.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立地

枝幸町は、宗谷総合振興局の最南部にあり北緯 45 度に位置し、南北約 54 km、東西約 43 km、総面積 1,115.67 km²で約 81%が山林地帯で、東側には約 58 kmにわたってオホーツク海に面している。

また、北緯 45 度に位置していることから、積雪寒冷地という厳しい気象条件下ではありますが、豊かな自然環境のもとで、水産業や酪農業、林業を中心とした第一次産業が基幹産業であり、近年は、各産業ともに安定した経営が維持されている。

なお、枝幸町は、平成18年3月20日に旧枝幸町と旧歌登町が新設合併により誕生している。

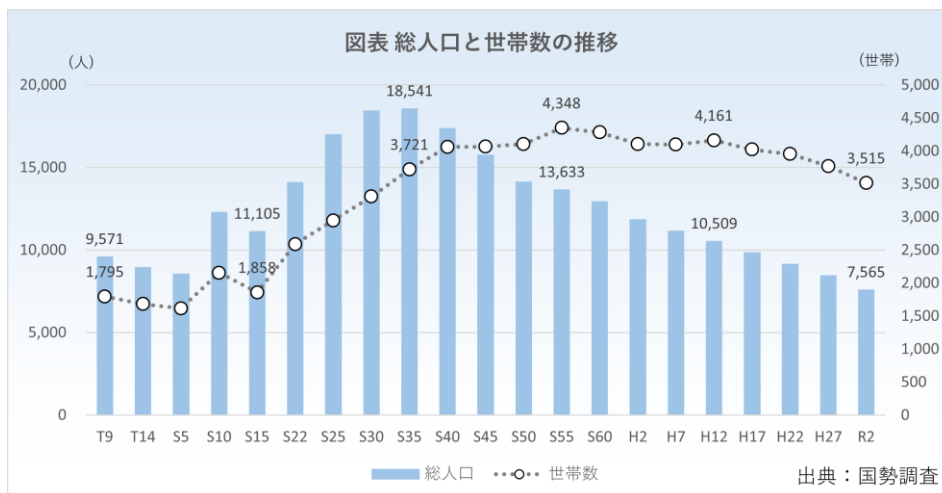


②人口動態

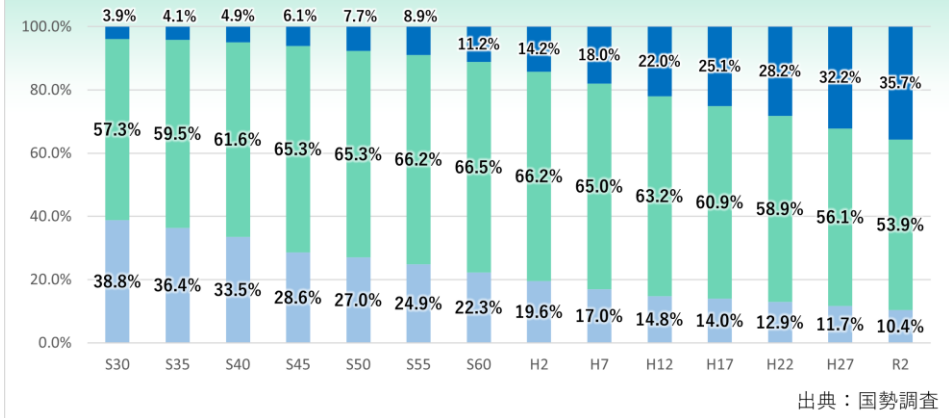
当町の人口は、令和2年に7,565人となり、世帯数は3,515世帯、1世帯あたり人口は2.15人となっており、人口や世帯数の減少が加速している。また、令和2年における年齢別人口構成は、年少人口（0～14歳）割合が10.5%、生産年齢人口（15～64歳）割合が53.9%、老年人口（65歳以上）割合が35.6%となっており、少子高齢化が進んでいる。最新の情報としては、令和7年12月1日現在の住民登録人口は7,067人、世帯数は3,884世帯となっており、令和2年と比較し人口で498人減少、世帯数は369世帯増加しているものの、1世帯あたり人口は1.82人と減少している。

国立社会保障・人口問題研究所の推計によれば、2040年には5,007人になると見込まれ、現在から約29.2%の減少となると推計されている。

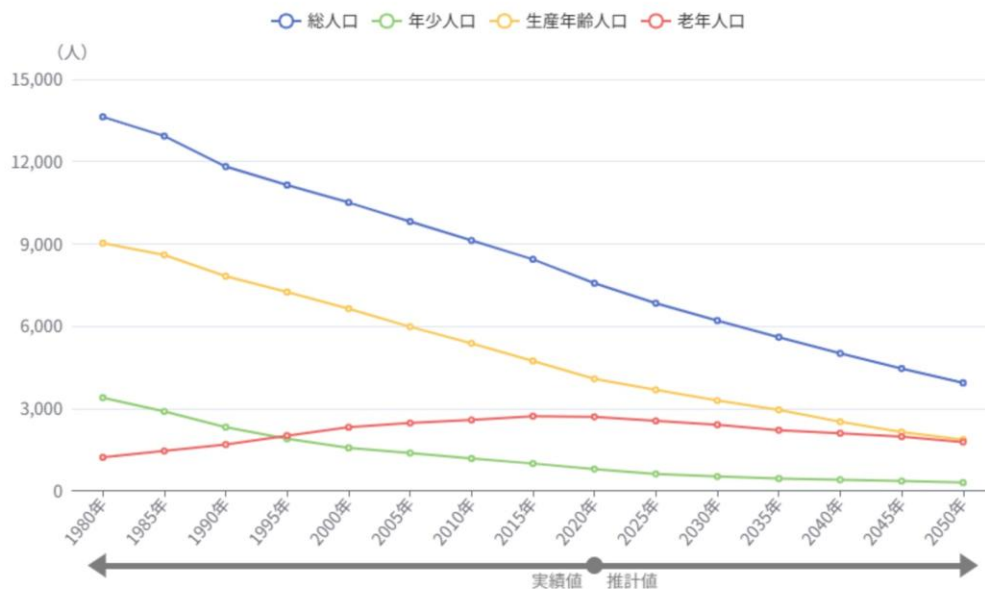
要因としては、自然増減については出生率の低下、生産年齢人口の減少の影響が一貫して低下しており、社会増減については、進学時期にあたる15～19歳の若年層に都市部への進学による転出が多く、当町に戻ってくる割合が非常に低いいため対策が必要となっている。



図表 年齢3区分別の全体に対する割合の推移



将来人口推移・分析 (RESAS)



【出典】

総務省「国勢調査」、厚生労働省「人口動態調査」、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」

【注記】

2020年までは「国勢調査」のデータに基づく実績値、2025年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」のデータ（令和5年12月公表）に基づく推計値。

③産業別の現状と課題

[漁業]

当町の漁業は、流氷が流れ着く最南端の海「オホーツク海」を有する豊かな水産資源を背景に、海岸線延長 58 km に達するオホーツク海に面した枝幸地区では、秋サケ、ホタテ、毛ガニ等の沿岸漁業を中心とする栽培・資源管理型漁業の推進によって水揚げ量が伸長し、水産加工業や運送業など地域経済を支える基幹産業として重要な役割を果たしている。

特に毛ガニは、毛ガニ籠漁による水揚量が日本一を誇り、枝幸町の名前を全国にアピールする特産品となっている。

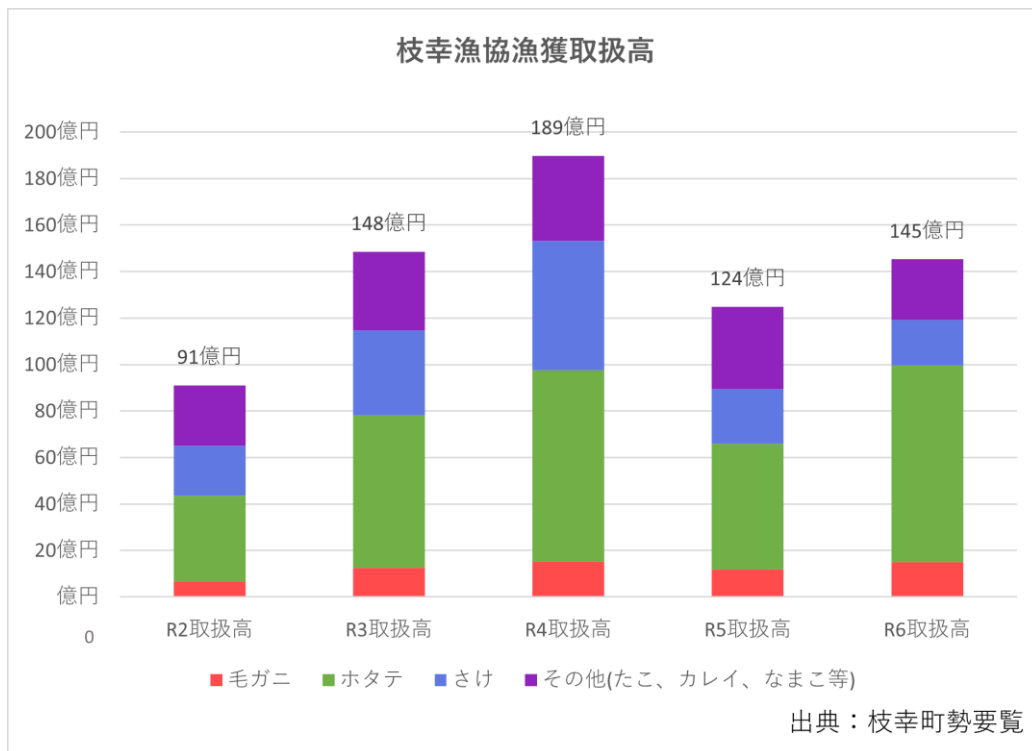


秋サケについては、令和3年度の水揚げ量が全国一となるなど、日本で五指に数えられる水揚げの産地として全国屈指の水準を誇っているほか、メジカ・鮭児（ケイジ）といったブランド品も有名である。

ホタテは、貝毒の発生が少なく栄養も豊富であるために貝柱が大きいので、国内消費向けだけではなく中国を中心とした海外輸出が拡大されてきた。令和5年のALPS処理水放出により中国が輸入停止措置を講じて以降はEU諸国、北米などへの輸出割合が増加している。更なる海外輸出増大を図るため、港湾・漁港において「屋根付き岸壁」などの衛生管理施設の整備が進められているところである。

また、枝幸漁業協同組合と枝幸水産加工業協同組合が共同して「枝幸ほたて」を地域団体商標として特許庁へ登録申請しており、令和3年3月に登録に至っている。

令和3年度より漁獲高は4年連続100億円超を維持しているが、漁獲量は大きく減少し、令和7年度の速報値でホタテは令和6年度(35,893t)より約15%減。秋サケに至っては、不漁であった令和6年度(1,951t)より約30%の減少が見込まれ、過去10年で最低値となるのが確実視されている状況である。不漁となっている原因は地球温暖化による海水温上昇だけではなく複合的なものであると予測されており、具体的な原因の特定には至っておらず、長期的な不漁が不安視され、主産業である水産加工業をはじめとする関連業種への影響が懸念されている。



〔観光業〕

枝幸町には、昭和43年に「北オホーツク道立自然公園」の一部に指定された「ウスタイベ千畳岩」がある。見渡す限り畳を敷き詰めたようなこの岩は、溶岩などが急に冷えて固まったもので、枝幸町を代表する景勝地となっている。イベントでは、オホーツク海で獲れた毛ガニやホタテ貝など、地元産の新鮮な海の幸を楽しめる7月開催の「オホーツク枝幸うまいもん祭り」があり、毎年2万人以上の来場者で賑わう。しかし、来場者はイベントの終了とともに帰ってしまう為、中心市街地へ人を呼び込む仕掛けづくりが課題となっている。



観光客入込数は年間約20万人ほどであり、コロナ禍前と同等の数値に回復しつつあるが、宗谷管内に占める割合では近年減少傾向にある。月別の内訳をみると、夏季(6～9月)は平均3万人弱の入込数があるのに対し冬季(12～3月)は平均7千人を下回っており、夏季集中型から通年型観光への転換が喫緊の課題である。

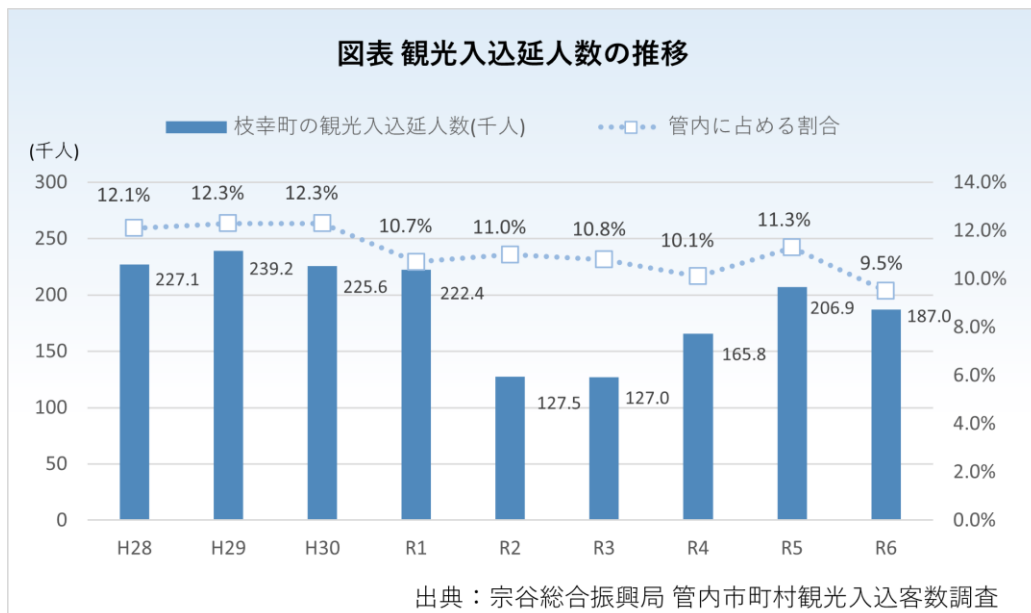
また、令和6年度の観光客入込数は約19万人で、そのうち日帰り客が約16万人、宿泊客数が約3万人と84.2%が日帰り客であり、通過型観光から滞在型観光への転換においても喫緊の課題である。

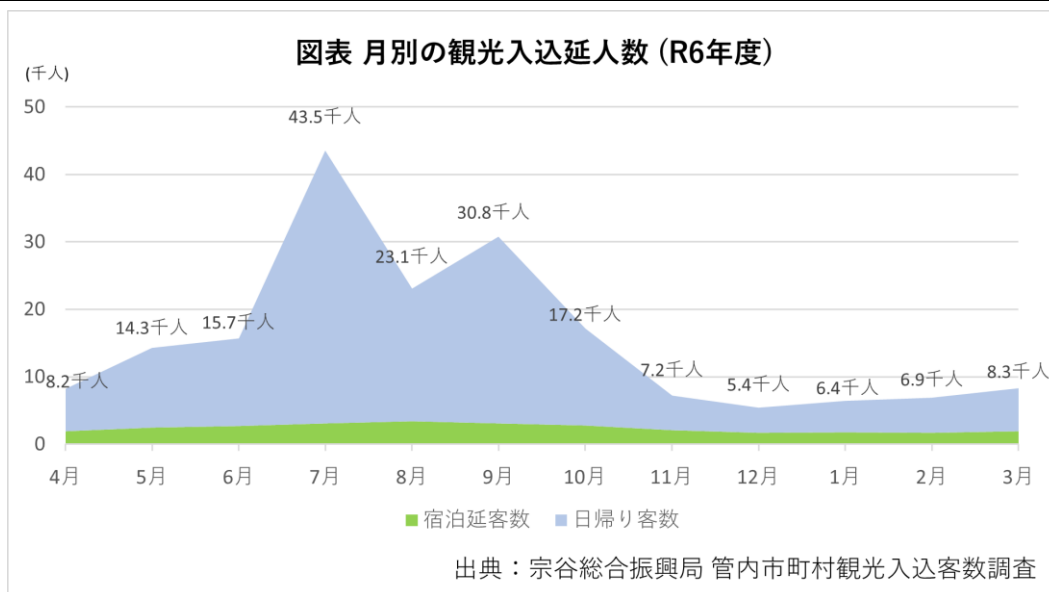
枝幸町観光客入込数

(単位 千人)

区分	R1 年度	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
入込総数	222.4	127.5	127.0	165.8	206.9	187.0
内道外客	46.1	22.3	24.1	32.3	45.3	40.0
内道内客	176.3	105.2	102.9	133.5	161.6	147.0
内日帰客	187.4	101.2	100.9	135.4	176.3	158.3
内宿泊客	35.0	26.3	26.1	30.4	30.6	28.7
宿泊延数	38.9	29.2	28.9	33.7	34.0	31.8

(出典 宗谷総合振興局 管内市町村観光入込客数調査)





[商工業]

当町の商工業を取り巻く環境は、社会経済情勢が急速に変化する中、担い手不足をはじめ、少子高齢化やデジタル化への対応、原材料の高騰など厳しさを増している。

特に先述した漁獲量の減少とそれに伴う漁価の高騰により、水産加工業、運送業、飲食業等の関連業者は価格転嫁や資金繰り、作業量の減少による季節労働者の雇用維持など、大きな影響を受けているところである。

このような環境の変化に対応し、商工業の振興を図るためには、事業所自らの創意工夫と自助努力のもと、水産業と連携した地域資源のブランド力強化に向けた取り組みや、観光業と連携した町外から中心市街地へ人を呼び込む取り組みをすることで、経営基盤の安定・強化やふるさと納税返礼品の活用による販路拡大など、地域経済の好循環を生み出し、担い手の確保・育成や地域雇用の安定を図り、地域産業と一体となった戦略的な活性化対策を推進する必要がある。

また、商工業全体の活力を高めるため、事業承継や創業による新たな雇用の場の確保を促進することが重要なことから、関係機関が連携し積極的に支援する取り組みが求められている。

[小規模事業者の現状と課題]

当町における小規模事業者の経営環境は、人口減少及び大手スーパーの宅配やインターネットの普及に伴い、経営環境は非常に厳しい状況にある。

小規模事業者数においては、令和2年度の362件から減少が続き、令和6年度には328件と令和5年度から1年で20件も減少している。要因としては、経営者の高齢化や後継者不足があげられ、特に「飲食業」において深刻な問題となっている。

飲食業のうち経営者が60代以上なのは18件、そのうち後継者がいるのは僅か1件と、今後さらに減少することが予想され、中心市街地のにぎわいを守るためにも、事業承継支援や新規創業者の掘り起こしが喫緊の課題となっている。また、小規模事業者が今後も持続的発展をしていくために多様化する消費者ニーズへの対応も急務となっている。

枝幸町における商工業者等の推移

	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
商工業者数	418	410	394	386	377
小規模事業者数	362	356	340	348	328

(枝幸町商工会 独自調べ)

(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が、社会情勢の変化や競争の激化に耐え、持続的発展を遂げるために、環境変化に対応し自社の強みを生かした経営力強化や、新たに収益を生み出す事業展開が必要である。その為、消費者ニーズを的確に捉え多くの需要を獲得するため、インターネットによる情報発信や物産展等への出展など、様々なツールを活用した広範囲への積極的なアプローチが必要となっている。当会としても、事業者に寄り添い経営戦略をサポートする体制を整え小規模事業者の持続的発展を目指していかなければならない。

また、人口減少や事業主の高齢化、後継者不足による廃業など経営課題は多いが、経営基盤の強化や創業、事業承継による新陳代謝の促進、交流人口の増加を図ることで、10年先も当地域で多くの人や物が交流し、地域経済が活性化している状態を目指していく。

【小規模事業者の長期的な振興のあり方】

環境変化に対応し、自社の強みを生かした経営力強化と、事業承継及び新規創業の創出などによる新陳代謝の促進による地域経済の循環を目指す。また、豊富な水産資源を活用した新商品等の開発による交流人口の増加と外貨獲得による売上の向上を図り経営基盤を強化し持続的発展を目指す。

②第2次枝幸町まちづくり計画との連動性・整合性

枝幸町の第2次まちづくり計画（平成28年度から令和7年度）では、町づくりの目標となるまちの将来像を「こころが結ぶ『森と海』優しさと活気あふれる北の理想郷」として、基本目標6項目を掲げている。

6項目の基本目標の中で、商工業の振興については「地域資源を活かした産業振興のまちづくり」をテーマとし、次の施策を示している。

- I 経営基盤の安定強化
 - ・経営相談・指導などの強化
 - ・担い手の確保・育成
 - ・異業種交流と地域交流イベントの促進
- II 創業支援の強化
 - ・創業と相互体制の強化
 - ・中心市街地の空き店舗などの活用
- III 地域産業と連携した活性化
 - ・産業間連携による雇用の確保
 - ・企業連携による市場開拓

上記の施策に対して商工会としても、「小規模事業者の長期的な振興のあり方」に掲げたとおり、小規模事業者全体の活力を高めるため、経営基盤の安定強化と創業や事業承継による新陳代謝の促進による担い手の確保、育成に向けて支援するとともに、地域産業と連携した特産品等の開発により市場開拓を支援することとし、枝幸町及び関係機関等と連携し、施策との連動、整合を図りながら、積極的に小規模事業者の持続的発展に取り組む。

(第3次枝幸町まちづくり計画は令和7年12月15日現在策定中)

③商工会としての役割

当会は、①に記載の【小規模事業者に対する長期的な振興のあり方】及び②のまちづくり計画に基づき、経営基盤の安定・強化や創業や事業承継支援の強化、水産業など地域産業と連携した市場開拓など、地域経済の好循環を生み出し、担い手の確保や育成、地域雇用の安定を図るなど、地域産業と一体となった戦略的な地域経済の活性化を図っていく。

経営発達支援事業に求められているのは、地域の小規模事業者の経営が継続的に行われ発展するために、商工会が中心となって役割を果たすことにある。そのために商工会は、企業を知り、社会・地域環境を知り理解した上で、永続的に企業の発展に寄与していくための、総合プロデューサー的機能がその役割である。

(3) 経営発達支援事業の目標

①地域への裨益目標

少子高齢化による消費市場の縮小、生産年齢人口の減少に伴う産業の衰退・労働力供給の低下による生産量の減少など、当町の産業・経済は厳しさを増している。

そのような中、当町の強みである豊富な海産物などの地域資源を活用した商品を開発し販路を拡大することで、地域を支える小規模事業者の持続的発展に貢献し、地域全体の活性化を図っていく。そのためにも、港湾・漁港における「屋根付き岸壁」などの衛生管理施設の整備促進をはじめ、枝幸町や枝幸水産加工業協同組合と連携しながら、水産加工施設への海外基準HACCP導入の加速化に向けた支援を行い、国内外の販路開拓促進を進めていく。

また、観光客のニーズに沿った魅力ある商品やサービスを開発することで、通過型から滞在型観光への転換をはかり交流人口の増加に寄与し、あわせて、事業承継や新規創業者の創出による地域経済の循環と雇用の維持を図ることで、当町の振興発展を目指していく。

②小規模事業者の目標

上記の(1)及び(2)を踏まえ、本事業期間5年間において経営発達支援事業の効率的な実施を図り小規模事業者の持続的発展を目指す為、以下の目標を掲げ支援して行く。

ア. 事業計画策定による経営改善・自走化支援（重点支援先：飲食業、水産加工業）

KGI：対前年比1%以上利益率増加

KPI：事業計画策定 15件/5年、フォローアップ 15件/5年

設定理由：利益率増加のKGIは事業計画策定による経営改善の実現度を測るためである。事業計画策定→フォローアップのKPIは計画と現実の間にある問題点に対して軌道修正に取り組むことで経営者自身の内発的動機付けに繋げ、自走化を促すためである。

イ. 創業・事業承継の円滑な取り組み支援（重点支援先：飲食業）

KGI：創 業・・・10件/5年、設定売上高達成

事業承継・・・5件/5年、純利益率5%以上の維持

KPI：創 業・・・創業計画策定 10件/5年、フォローアップ 10件/5年

事業承継・・・承継計画策定 5件/5年、フォローアップ 5件/5年

設定理由：完了件数は実効性の最終目標である。創業・事業承継ともに計画策定→フォローアップのKPIは事業者によって異なる様々な事情を考慮し、支援機関との連携や助成制度の活用等適切な提案を行い、円滑に完了まで導くための指標である。

ウ. 販路開拓と地域ブランド力強化を目指す事業者支援（重点支援先：水産加工業）

KGI：対前年比3%売上増加

KPI：物産展等出展 10件/5年、HP制作 25件/5年、

物産展等売上目標 1件あたり30万円

設定理由：売上増加のKGIは販路開拓の実現度を測るためである。物産展等への出展数及び売上目標のKPIは自社商品や地域ブランド力強化に対する意識付け・気づきを促し、事業者の稼ぐ力を高めるためである。

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

①事業計画策定による経営改善・自走化支援

多様化する消費者ニーズに対応するため、巡回指導や窓口相談による「伴走型支援」を実施し、経営状況のヒアリングから経営課題の把握に努め、事業計画策定支援を行う。

経営分析では、日常の巡回・窓口相談を介した掘り起こしに加え、各種補助金制度の紹介等、事業者が興味を持つ分野を通じて、経営分析の動機づけを行っていく。また、消費者ニーズを捉えるために RESAS を活用した経済動向分析を行い、分析結果を経営分析や事業計画策定に活用する。事業計画策定では明確化した強みを活かし、課題については優先順位を付けながら解決に向けた効果的な計画書とすることで、経営者が思い描く事業プランを実践できるよう支援する。

また、中小企業診断士、税理士、社労士、ITコーディネーター、金融機関等と連携し課題を解決することで事業者を軌道に乗せ、経営指導員が継続的なフォローアップを行う事で目標を達成する。

②創業・事業承継の円滑な取り組み支援

地域経済の長期的な持続性を強化するためには、事業承継・創業に向けた取り組みへの支援が必要不可欠である。

創業支援については、枝幸町が定住促進及び地域活性化を図るため「空き家バンク制度」を導入しており、積極的な受け入れ体制を整備していることから、町と連携を取りながら創業者の掘り起こし・受け入れ支援を行っていく。

創業者の経営安定のため「枝幸町創業支援事業計画」に基づくワンストップ相談窓口の開設による「経営」・「財務」・「人材育成」・「販路拡大」の知識を習得した特定創業支援等事業者の認定や、枝幸町中小企業等活性化助成事業（※1）の各種施策の活用を支援する。

事業承継支援については、経営指導員が巡回し、ヒアリングにより後継者の有無や事業継続の意思を確認のうえ、後継者がいる事業者は早期の事業承継計画策定を目指す。後継者がなく財務内容が良好な事業所においては、第三者承継も視野に北海道事業引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫等と連携を取り、円滑な事業承継が行えるよう支援する。

また、創業後、事業承継後も中小企業診断士等専門家や金融機関等と連携し、経営指導員が継続的なフォローアップを行うことで、目標達成に導く。

（※1）枝幸町中小企業等活性化助成事業

枝幸町では、平成27年4月1日より枝幸町中小企業等活性化条例が公布され、新規創業者に対し開業における店舗及び設備等費用(400万円以上)の1/2で上限2,000万円(業種により異なる)を助成している。また、平成30年度より、特定創業支援等事業者の認定者に対しては、店舗及び設備等費用への助成に加え、正規雇用者を1年以上継続して雇用した場合、正規雇用者1名につき100万円を3年間、3名分までを限度に助成する制度を構築している。

③販路開拓と地域ブランド力強化を目指す事業者支援

当町の地域資源である毛ガニ、ホタテ、秋サケなどを活用した特産品の販路開拓とブランド力強化支援にあたり、展示会等出展におけるブースデザインや商品デザインに事業者のイメージを落とし込み可視化する支援を行う。これらの支援を通じて事業者自身の気づきを促し、自社商品や地域ブランド力の強化、既存商品のブラッシュアップ等、能動的に課題解決に取り組む意識付けを目指す。

地域資源のうちホタテについては、令和3年3月に「枝幸ほたて」として地域団体商標の登録に至っていることから、地域ブランド品としてのPRを行うことで、事業者の売上拡大を図るとともに枝幸町の知名度向上と地域経済の活性化に繋げていく。

④地域への裨益目標に対する方針

小規模事業者への巡回支援を通じて、個々の事業者が抱く経営課題を自ら見出す力を身に付けてもらうことで「自走化」や「自己解決力」の会得に繋がり、ひいては地域経済の長期的維持・発展を目指す。また、枝幸町や専門家、各関係機関との連携を強化し事業承継・新規創業の円滑化を促すことで地域経済の循環、雇用の維持を図るとともに、自然や地場産品など地域資源を活用した商品やサービスの開発・付加価値向上・販売促進を支援することで、地名度の向上が図られ、観光関係人口増加・にぎわいの創出につなげる。

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

①現状

第2期計画では、地域の経済動向を正確に把握するため、国や金融機関が公表している各種統計データを収集・分析し、各業種における景況感を把握する基礎資料として活用し、個別相談会や事業計画策定支援に活用した。

②課題

商工会独自の調査はマンパワー不足や予算の確保が難しいことから、第3期計画においては国や道・支援機関等が提供している景況調査等を活用した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等を行う。情報の整理と分析を行い効果的な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ることが重要である。

(2) 目標

	公表方法	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
レポートの公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータ「RESAS」の活用

枝幸町において、今後有望な産業や前向きな事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、調査レポートに反映させる。

【調査回数】年1回

【分析手法】

- ・「業種別事業所および従業者数推移」 → 業種毎の事業規模について中長期的傾向を分析
- ・「一人当たりの付加価値・所得推移」 → 地域の稼ぐ力を周辺自治体と比較も含めて分析
- ・「潜在人口の状況」 → 特定の時刻における滞在時間を周辺自治体と比較分析

【目的】地域の稼ぐ力を可視化し、重点産業を特定。補助金・販路開拓・人材育成に向けた取り組みを重点的に行う。

観光客の滞在時間を可視化し、中心地へ観光客を呼び込むための商品・サービス作りに繋げる。

②公的な調査資料の活用

行政・金融機関の統計資料（経済センサス等の政府統計をはじめ、北海道財務局「道北経済レポート」や北海道「家計消費調査」、全国連「景況調査」、北海道信用金庫「経済動向調査」等）について、引き続き定期的にレポートに反映させる。

【統計資料における主な調査項目】

- ・北海道宗谷管内における個人消費や観光といった経済動向
- ・北海道内における商品やサービスの支出金額
- ・全国における売上高や経常利益等の景況感

【目的】経済動向や消費者ニーズをつぶさに把握し情報提供を行うことで、経営者自身が商品開発等に繋げられる気づきを与える。

(4) 成果の活用

- ・分析した結果は年1回レポートとしてまとめ、ホームページに掲載し、広く地域の小規模事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。
- ・小規模事業者による事業計画策定の際の情報として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

①現状

消費者ニーズについては、各業種へ積極的に消費者動向調査を実施し、データの収集・分析を実施し小規模事業者へ提供した。分析結果は、地域経済動向の基礎データと併用しながら、消費者が求めている商品・サービスの優先順位の把握・理解に努め、新たなビジネスチャンスの発掘による持続的経営の実現と創業支援を行った。

その他、物産展において来場者及びバイヤーニーズを対象とした調査を実施したが、回答を得られたのは一般来場者のみであり、バイヤーからの回答を得ることは出来なかった。

②課題

コロナ後、消費者の行動パターンやコスト構造が大きく変化し、飲食店等においては現在もコロナ前までは、回復していない。このため個社に沿った調査に注力し、顧客ニーズを的確に捉え、新規顧客獲得に繋げる必要がある。また、物産展における調査は引き続き実施し、新たな商品開発・既存商品のブラッシュアップに繋げる。なお、各調査はITツールを積極的に活用し、調査回答をWEB上で行うなど、工夫しながら集計業務の効率化を図るとともに、物産展出展が単なる販売にならぬように、目的を持った物産展への出展支援を実施する。

(2) 目標

	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①地場産品を活かしたメニュー改良・開発調査対象事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者
②町外消費者ニーズ調査対象事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①地場産品を活かしたメニュー改良・開発調査

飲食店や小売業などの小規模事業者を支援対象として、店舗におけるアンケート調査を支援する。また、観光客向けには地域消費者の消費動向を分析、当該事業者へフィードバックすることで新メニュー、新サービスの開発や事業計画策定及び事業実施時の支援に活用する。

また、業種毎の共通項目については、当該事業者の了承を得たうえで創業者支援にも活用する。

【サンプル数】 30件

【調査手段・手法】 オンラインのアンケートフォーム(QRコード読み取り)を活用し、調査を実施。

【分析手段・手法】 調査結果は、経営指導員が専門家の意見を参考に分析する。

【調査項目】 ①性別、②年齢、③居住地区、④来店動機、⑤来店頻度等

⑥味、⑦価格、⑧サービス、⑨再購入の有無、⑩当店の商品構成等

【調査・分析結果の活用】

分析結果は、経営指導員等が巡回訪問により、当該小規模事業者へ直接説明する形でフィードバックする。

調査により、これまで把握していなかった地域需要を把握し分析することで販売戦略の立案等事業計画の見直しや、新たな事業展開、新規創業等予定者に向けた取り組みの支援に活用する。

②物産展等における町外消費者ニーズ調査

新規顧客の獲得や売上増加を望む製造卸売業者や小売業の小規模事業者を支援対象として、物産展や展示商談会等の出展時に来場者に対しアンケート調査を支援する。アンケート調査の結果は、経営指導員が専門家と連携して分析し、当該事業者へフィードバックし、商品のブラッシュアップの資料として活用する。

【サンプル数】 1商品当たり30件

【調査手段・手法】 物産展等の出展時に、当商工会職員等が来場者や商品購入者に対し試食や聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】調査結果は、商品自体の課題や流通における課題等に整理し、専門家との連携により分析する。

【調査項目】①属性（性別・年齢等）②価格、③味、④香り、⑤見た目、⑥サイズ、⑦デザイン、⑧パッケージ

【想定する物産展等】「なまらいいっしょ北海道」（東京都）

主 催：北海道商工会連合会

開催時期：11月上旬

内 容：北海道をPRする、特産品の販路拡大イベント

来 場 者：23,000人（令和6年実績）

（4）成果の活用

経営指導員等が外部専門家等の意見を聞きながら、データの収集・整理・分析を行い簡潔なレポートにまとめて事業者フィードバックすることで、事業者に気づきを与え自走化に繋げる。

また、巡回訪問によるヒアリングにおいて、新たな事業展開に対して意欲の高い事業者並びに販路拡大の可能性が高い事業者に対し、業種毎に参考となる項目をピックアップして活用することで、販売戦略の見直しや新商品開発を提案し、事業計画策定に繋げる。

この他、分析結果等の内容について、職員相互で共有を図りスキルアップにも繋げていく。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

①現状

小規模事業者への巡回訪問、窓口相談を通じて経営分析の必要性を伝え、各業種の31社の決算書をローカルベンチマークへ落とし込み、経営内容の見える化を図った。

当内容については、評価委員会でも評価されていることから、第3期においても継続実施する。

②課題

ローカルベンチマークを活用し経営内容の見える化を図ったが、多くの支援した事業者において分析結果を有効に活用出来ておらず、経営課題の解決に向けた事業計画策定の必要性について親切丁寧に説明していくことが必要である。

（2）目標

	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12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	6者	6者	6者	6者	6者	6者

（3）事業の内容

①経営分析セミナーの開催

【目的】経営課題抽出の手法としての経営分析の必要性について、セミナーを通し小規模事業者に伝え、事業計画策定者の掘り起こしを行う。

【募集方法】セミナー開催チラシの配布、巡回訪問並びに当会のホームページにより周知する。

【開催回数】年1回

【参加者数】6社

【講師】中小企業診断士等

【カリキュラム】①経営分析の意義、②決算書の構造について、③損益計算書の分析ポイント④貸借対照表の分析ポイント、⑤キャッシュフロー計算書とは⑥決算書から見える予兆について

②経営分析の内容

【支援対象】・上記①のセミナー受講者

- ・巡回・窓口相談において、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者
- ・事業計画策定に意欲のある事業者、事業承継を目指す小規模事業者

【分析件数】6社

【活用ツール】ローカルベンチマーク

【分析項目】①財務分析

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）、有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転率（効率性）、自己資本比率（安全性）、流動比率、損益分岐点、キャッシュフローなど

②非財務分析

- ・経営者（経営方針や経営意欲等）
- ・事業（企業の強み・弱み等）
- ・企業を取り巻く環境・関係者（市場動向や競合他社状況等）
- ・内部管理体制（品質管理・情報管理体制等）

【分析手段・手法】財務（定量）分析は、決算書等の財務書類にて確認し、非財務（定性）分析は調査対象者との面談により聞き取りを行う。

分析については経営指導員が行い、高度な分析が必要な場合は、専門家と連携して実施する。

（4）分析結果の活用

分析結果を当該事業者へフィードバックし、経営指導員と専門家の支援のもとで小規模事業者自らが経営課題を把握し対応策を導くことで、より具体的な事業計画策定へ繋げる資料として活用する。

ローカルベンチマークでは、企業の経営状態の把握やレーダーチャートによる財務分析結果の推移が確認できるため、どの指標が改善・悪化したのか、事業者の財務状況や課題の把握ができるため、これからの将来像を描く事業計画策定にチャレンジするきっかけとなるように促していく。

また、小規模事業者毎の経営カルテに保管することで内部共有を図り、経営指導員以外の職員も当該事業所の支援の際に活用し、経営指導員の指導のもと他職員のスキルアップを図る。

6. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

①現状

これまでは巡回・窓口相談等を通じ、事業計画の必要性を説き計画策定希望者の掘り起こしや専門家による個別相談会を通じて事業計画策定支援を行ってきた。

また、新規創業においては、枝幸町中小企業等活性化助成事業を活用した新規創業支援を第2期では8件実施した。

評価委員会において、これらの結果は高く評価されており、第3期においても継続実施する。

②課題と対応

事業計画策定支援については、事業者それぞれの状況に応じて支援内容が異なることから、第3期においても、引き続き個別相談会に対応する。

また、事業計画策定に意欲のある事業者の掘り起こしについては、経営分析セミナーの参加者を対象に行うことで円滑な事業実施を目指す。

（2）支援に対する考え方

小規模事業者に事業計画策定の必要性について理解してもらうため、引き続き巡回訪問により

意識の醸成を図っていく。

また、販路拡大を目指す事業者の掘り起こしが必要であることから、前述の経営分析セミナーや個別支援の機会を活用し、事業者が興味を持つ補助金の活用事例などの成果に至る過程を説明し、小規模事業者の意欲の向上を図りながら、事業計画策定へ繋げる。

支援にあたっては、経営分析で経営者自身が自社の課題を明確に把握し、優先順位を付けて課題解決に取り組む計画を策定することで、経営者の自走化に繋げ、思い描く事業プランを実践できるよう支援する。

創業に関しては、町が空き家バンク制度を導入するなど積極的に受け入れ体制を整備していることから、町とも連携を取りながら、町内はもとより、町外からの創業者についても掘り起こしを行っていく。支援については、中小企業診断士等の専門家と連携し創業計画の策定や、枝幸町中小企業等活性化助成事業を活用しながら支援して行く。

事業承継については、早期の対応を図るため、経営指導員が巡回訪問により後継者の有無等を確認し、後継者がいない場合は、経営状況や今後の地域での事業継続の見通し等を分析し、北海道事業引継ぎセンターや日本政策金融公庫等のマッチングサービスの活用による第3者承継も視野に入れ、円滑な事業承継が行えるよう支援を実施する。

(3) 目標

	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
事業計画策定事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
創業計画策定事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
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事業計画策定希望者に対する支援（個別相談会）

【支援対象】・経営分析セミナーの参加者
・事業計画策定に意欲的な事業者

【手段・手法】経営指導員等商工会職員が担当制で張り付き、巡回訪問を中心として策定を支援するとともに、高度な案件については外部専門家も交えて支援を行い、確実な事業計画の策定につなげていく。

また、DX に対する取組み意欲が高い事業者には、事業計画に記された目標達成を補完するため、IT ツールや SNS の活用、Web サイトの再構築など、中小企業診断士や IT コーディネーターなど外部専門家の協力を得ながら新たな販路開拓や省力化に向けた取り組みを支援する。

【招聘する専門家】中小企業診断士等

【実施件数】3 者／年

②創業希望者に対する支援（個別相談会）

【支援対象】・枝幸町において創業を希望する者

【手段・手法】創業希望者に対し、職員が窓口相談等で事業計画の策定支援、必要な各種申請の届出など様々な支援を行う。創業計画の策定では、日本政策金融公庫国民生活事業の開業計画や中小機構の「創業・サポート様式集」等を活用し策定を支援する。更には、枝幸町創業支援事業計画に基づくワンストップ相談窓口を開設し、「経営」・「財務」・「人材育成」・「販路拡大」の知識を習得した特定創業支援等事業者の認定を支援する。

また、中小企業診断士等の専門家による創業個別相談会を開催する。

【招聘する専門家】中小企業診断士等

【実施件数】2 者／年

③事業承継に対する支援（個別相談会）

【支援対象】・今後、事業承継を予定している小規模事業者

・職員のヒアリング等により事業承継の意思を示している小規模事業者

【手段・手法】経営指導員等が巡回訪問により、小規模事業者へ後継者の有無等を確認し、個別相談会への参加を促進し、事業承継計画の策定を支援する。後継者がいる場合には、個別相談会において中小企業診断士等の専門家から事業承継計画策定について説明し、相談会開催後も継続して経営指導員と専門家が連携し、事業承継計画の策定を支援する。また、後継者がなく事業承継の意志を示している事業者に対しては、経営状況や当地域における事業継続の見通しなどを分析するとともに、第三者承継も視野に中小企業診断士や北海道事業引継ぎ支援センター等と連携し、円滑な事業承継が行えるよう支援する。

【招聘する専門家】中小企業診断士、北海道事業引継ぎ支援センター等

【実施件数】1者／年

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

①現状

巡回支援等により事業計画の進捗状況の確認を行い、新たな課題が見つかった際、計画の見直しが必要な事業者に対して、適宜専門家派遣を行って問題解決をするなどのフォローアップを進めてきた。しかしながら、課題解決に積極的な事業者に対しては、定期的なフォローアップの実施はできていたが、そうではない事業者に対しては定期的なフォローアップは出来ていなかった。

②課題

フォローアップが計画的に実施できておらず、支援に偏りが出てしまったことから、第3期では職員による定期的な成果の把握と、事業者自らがPDCAサイクルを意識した事業計画の実行を実現するため、計画実行の進捗度合や、実行後における成果に応じて、支援頻度を設定しフォローアップを行う。また、状況に応じて専門家と帯同した支援を行うことで、全職員体制で計画的に巡回支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後の実施支援については、事業計画を策定した全ての事業者を対象に実施する。経営指導員が中心となり四半期に1度（年4回）フォローアップを行い、事業者とともに事業計画に基づき進捗状況の検証を行うことで、効果的な事業実施に向け意識付けを行い、円滑に事業が実施されるよう支援を行う。

また、検証により効果的な取り組みと判断される場合には、事業計画に反映させるべく計画の見直しを支援する。3期目のフォローアップ支援では、経営指導員の定期的な巡回以外でも、他の職員が当該小規模事業者の事業計画内容を共有し、日々の支援業務において状況把握に努めることで支援の強化を行う。

経営指導員の定期的な巡回や他職員からの情報をもとに、計画の遅れや停滞していると判断される場合は、速やかに中小企業診断士等の専門家と連携して課題と対応策を検討し、臨機応変に計画の見直し等の対応を行う。

(3) 目標

	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①事業計画策定 フォローアップ対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
頻度（延回数）	16回	12回	12回	12回	12回	12回
②創業・第二創業（経営革新）計画策定 フォローアップ対象事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者

頻度（延回数）	—	6回	6回	6回	6回	6回
③事業承継 フォローアップ対象事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延回数）	—	4回	4回	4回	4回	4回
売上増加事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
利益率1%以上向上の事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者に対する支援

事業計画策定の支援を受けた小規模事業者が持続的発展に取り組むため、設備資金や運転資金等資金需要が発生した際に、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営改善資金（マル経資金）」「小規模事業者経営発達支援資金」等の積極的な活用を図っていく。

事業計画策定事業者については、四半期に1度（年4回）の頻度を基本として、経営指導員による巡回訪問により進捗状況を確認し、必要に応じて金融面での支援等を実施する。

経営指導員以外の商工会職員においても事業計画内容を共有し、日々の支援業務などの巡回訪問を通じて進捗確認をすることとし、気になった点や改善策等を経営指導員とともに考えることで、フォローアップ支援の強化と職員の支援力の向上が図られるよう支援体制を構築する。

②創業計画策定事業者に対する支援

創業計画を策定した新規創業者に対し、枝幸町中小企業等活性化助成事業等の施策の説明から申請書の作成支援までの一貫した伴走型支援を行うこととし、創業直後は経営が安定せず手厚い支援が必要なことから、2ヵ月に1度（年6回）の頻度を基本として、経営指導員による巡回訪問により進捗状況の確認及び状況に応じた支援を実施する。巡回の頻度については進捗状況等に応じて、月1回の集中支援の実施や、通常の事業計画策定事業者と同様に四半期に1度の支援とするなど、臨機応変に対応する。

更には、枝幸町創業支援事業計画に基づき、ワンストップ相談窓口を開設し、「経営」・「財務」・「人材育成」・「販路拡大」の知識を習得した「特定創業支援等事業者」の認定を支援する。

③事業承継を行った事業者への支援

事業承継については、同族承継や事前の承継に対する準備等、状況によって対応が異なってくるが、事業計画策定事業者と同様に、四半期に1度（年4回）の経営指導員による巡回訪問を行い進捗状況の確認を実施する。

なお、前述のとおり状況により取るべき対応は変わってくるため、必要に応じ月1回の集中支援等も検討しながら実行する。

④進捗状況が思わしくない事業所への対応

事業計画との間にズレが生じていると判断した場合には、中小企業診断士等の専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更等を行うとともに、事業計画の見直しも検討する。

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

①現状

水産加工業に対し販路拡大のため、北海道商工会連合会等と連携し、事業計画に則した出展支

援を行った結果、リピーターの獲得等、新たな取引先ができ販路拡大に繋がった。

評価委員会においては、新たな取引先ができたことから一定の評価を頂いた為、第3期においても継続実施する。

②課題

参加事業者に偏りが見られる為、新たな事業者の掘り起こしが必要であるが、物産展の開催時期と繁忙期が重なるケースが多いため、参加可能な事業者が限られているのが課題である。

今後は、IT活用・DXによる販路開拓が必要な飲食・宿泊業において、ホームページやSNSなどの整備・活用により、お客様の取りこぼしが無いよう支援を行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

人口の減少や町外への消費の流出等により、新たな販路開拓を目指す小規模事業者に対し、首都圏で開催される物産展等への出展支援を行う。広く小規模事業者へ周知をしながら、需要動向調査や事業計画策定をふまえて掘り起こしを図る。

出展にあたっては、枝幸町の海産物等の加工製造業や特産品を扱う小売業に対し、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行い、出展期間中には陳列やアンケート回収支援等きめ細かい伴走支援を行う。

上記物産展等において、新たなビジネスチャンスの掘り起こしを行い新規取引先や一般消費者への認知度の向上、リピーターの獲得を図る。なお、現在はITの活用が最も重要となっていることからホームページ作成ツールの活用により自社のホームページの開発と、SNSを利用したPR方法を取り入れ、新規取引先や顧客の獲得を図る。

また、IT活用支援により全国への販路開拓に向け支援を行い、需要開拓やIT活用における専門的な知識を有する案件が生じた場合については、中小企業診断士やITコーディネーター等の専門家と連携し、販路開拓、販路拡大に繋がる支援に取り組む。

(3) 目標

	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①物産展等出展事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
対前年売上増加3%事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上額/社	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円
②IT活用(グーペ)	—	5者	5者	5者	5者	5者
対前年売上増加3%事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

(4) 事業内容

①物産展への出展

小規模事業者に対して、物産展等の開催情報の提供を行い、事業計画策定を行なった小規模事業者に対し重点的に販売促進に向けた支援を行い、新たな需要の獲得につなげ売上の向上を図っていく。加えて、これまでの需要動向調査等を踏まえ必要に応じ専門家派遣や関係機関との連携による商品改良や新商品開発、販路開拓支援を行う。

合わせて、地域団体商標に登録された「枝幸ほたて」ブランドイメージ定着を目指し、物産展やイベント等での出展においてPRを行うことでシナジー効果を図る。

【支援対象者】経営分析の結果、域外への販売促進計画を策定した小規模事業者

【支援内容】ア. 事前支援：出展手続き支援、接客指導、POP広告、パブリシティや広告等の活用支援など。

イ. 出展時支援：商品陳列・装飾指導、アンケート収集支援等

ウ. 事後支援：アンケート集計・分析支援、分析結果のフィードバックによる商品改良支援(パッケージ等含む)、パブリシティの活用支援等

【想定する物産展等】「なまらいいっしょ北海道」(東京都)

主 催：北海道商工会連合会
開催時期：11月上旬
内 容：北海道をPRする、特産品の販路拡大イベント
来 場 者：一般消費者・バイヤー
23,000人（令和6年実績）

②インターネットを活用した販路開拓支援

インターネットを活用した情報発信は必要不可欠となっており、特にコロナ禍を経た現在はネットショッピングが急増している状況にあることから、消費者ニーズに沿った魅力ある商品やサービスを開発し、売上の拡大、販路開拓の機会へと繋げる。

そこで、従来から推進しているスマートフォン対応の簡易ホームページ作成ツール「グーペ」(※2)を活用したホームページの開設と、ITコーディネーター等と連携したECサイトの開設を行うことで、事業者の認知度向上と新規顧客の獲得による販路拡大の支援を行う。

【支援対象者】事業計画を策定し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飲食店や水産加工業・小売業者

【支援内容】ITコーディネーター等と連携し、ホームページ・ECサイト作成を支援する。最終的には自身で更新ができるまで支援する。

(※2)「グーペ」・・・GMOペパボ社が提供する簡易ホームページ作成サービスで、全国商工会連合会が提携しており、商工会員は一部のサービスを無料で利用可能。

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

①現状

第2期では、中小企業診断士や稚内信用金庫枝幸支店長、枝幸町水産商工課長で構成する「事業評価委員会」により、前年度の実施状況並びに成果に対する評価・検証を行い、次年度に向けた見直しを行ってきた。

また、事業内容及び評価結果については、当会ホームページにて掲示し、地域小規模事業者等が閲覧できるよう環境を整備した結果、PDCAサイクルの構造が図られたことから上手く機能していたと認識している。

②課題

枝幸町は商工会とともに共同実施者となることから、メンバーの見直しを行っていくこととし、3期目においても同様に進め、組織全体として経営発達支援事業に向き合い、小規模事業者の持続的発展、地域全体の経済活性化に資することができるよう進めていく必要がある。

(2) 事業内容

①経営発達支援計画事業評価委員会による事業評価

毎事業年度ごとに、本計画の実施状況や成果について、中小企業庁が提供する経営発達支援事業実施状況報告フォーマット（支援計画における事業ごとの目標値等に沿って評価）により実施状況・達成度等を管理・把握するとともに、この定量的なデータを用いて事業の成果・評価・見直しを行う。その他、以下の通り実施する。

1) 事業評価委員会を年1回開催し、経営発達支援事業の実施状況報告や成果を5段階で評価、見直し等事業の検証を行う。

※評価委員会のメンバーは、商工会正副会長(3名)、法定経営指導員(2名)、枝幸町水産商工課長(1名)の他、外部有識者として中小企業診断士(1名)、稚内信用金庫枝幸支店長(1名)とする。

2) 事業の成果・評価・見直しの結果については、商工会理事会へ報告し、承認を受けるものとする。

3) 事業の成果・評価・見直しの結果を商工会報に記載し商工会員へ配布するとともに、ホームペー

ジによって公表する。

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

北海道商工会連合会が定期的実施する職種別研修会や、中小機構が実施する中小企業大学校での研修を受講することで職員の資質向上を図っている。しかし、指導能力においては支援実績の多い経営指導員に偏りがちであり、OJTを意識した取り組みが必要になっている。今後は、より一層の資質向上と職員間での指導ノウハウの共有を図り、個々の支援力向上について取り組んでいく。

(2) 事業内容

①各種研修会参加による資質向上

北海道商工会連合会や中小機構等が主催する研修会へ参加することに加え、全国商工会連合会のWeb研修にも積極的に参加し、支援能力の向上を図る。加えて、電子マネー商取引システムや情報セキュリティ対策など、DX推進に向けて外部セミナーに参加し知識を習得する。

また、職員それぞれが参加した研修会において、他職員とも研修内容の共有を図り、職員全体の支援能力の向上に活かしていく。

②OJTによる支援能力の向上

経営指導員に偏りがちな支援ノウハウについては、法定経営指導員が講師となり定期的な勉強会(月1回)を開催し職員の支援能力の向上を図っていく。

また、併せて経営指導員を中心にミーティングを行い、地域内の小規模事業者の現状把握や、今後の支援方法について職員全員で考え支援手法を導き出し、実行・検証・改善といったPDCAサイクルを習慣化していく。

③データベース化による情報共有

小規模事業者の経営課題や課題解決に向けた支援手法を組織内で共有することにより、職員全体として支援することが可能となる。その為、支援状況においてはその都度、中小企業庁が提供する経営発達支援事業実施状況報告フォーマットで管理、把握するとともに、基幹システムにデータを蓄積し職員全体としての伴走型支援能力の向上を図っていく。

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

①現状

これまでは、北海道商工会連合会主催の研修会による施策説明や、日本政策金融公庫のマル経協議会による金融情勢に関するもの、そして経営発達支援における専門家派遣での企業相談案件によるもの等であった。

②課題

今後は、事業継続及び創業・第二創業等の専門的分野の情報交換が求められる。

また、コロナ禍を経て消費者動向が大きく変化した中、新商品開発や需要開拓支援を進めていくにあたり、「ITを活用した販路拡大」などのノウハウに関して情報交換が必要となるため、これまで以上に、他の支援機関との連携によるノウハウや支援の現状、あるいは共通課題の抽出など、今後の展開などについての意見交換を行い、伴走型支援の現状と今後について情報交換を行う。

(2) 事業内容

①宗谷管内商工会職員研修会への出席(年2回)

管内地域の最新の地域動向及び経済動向等を把握するとともに、小規模事業者支援施策に関す

る情報の収集や、小規模事業者に対する支援状況や課題などの情報共有が図れる他、各商工会の経営指導員が事業者支援の事例紹介を通して意見交換をすることにより、支援ノウハウの習得や課題解決に寄与することができる。

②事業承継サポートネットワーク会議への出席（年1回）

小規模事業者の円滑な事業承継を支援すると同時に事業承継に関する地域の現状や課題等の共有、各機関の支援施策等に関する情報交換を行うことができることで支援能力の向上が図られる。

③北海道よろず支援拠点や北海道中小企業総合支援センターとの連携強化

小規模事業者の経営課題の抽出とその解決に向けた経営分析、事業計画の策定、需要開拓に必要な「マーケティング調査分析に関する支援ノウハウ」「ITなどを活用しての販路拡大支援のノウハウ」といった高度な専門的ノウハウを吸収するため、よろず支援拠点や北海道中小企業総合支援センター、外部専門家との連携を密にし、定期的な情報交換により小規模業者の支援に役立てる。

1 2. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

(1) 現状と課題

①現状

地域内の人口が減少する中、地域経済の活性化のため、観光協会主催の「オホーツク枝幸うまいもん祭り」（7月）や実行委員会主催の「よくばりフェスタ」（10月）等を実施し交流人口の拡大を図ってきた。また、7月のイベント開催時や9月の鮭釣りの時期にはキャンピングカー等による長期滞在者がみられるが、地域経済の活性化は一時的なものとなっている。

②課題

年間を通した誘客を図り地域全体を活性化するべく、通年型・滞在型観光メニューの開発や海産物を活用した魅力ある特産品の開発を行っていくことが喫緊の課題となっている。

(2) 取組内容

枝幸町・枝幸町観光協会・枝幸漁業協同組合・稚内信用金庫枝幸支店・宗谷南農業協同組合とともに枝幸町の活性化について検討する「枝幸町地域活性化協議会（仮称）」を開催し、農林水産物を活用した商品開発など、地域経済の活性化を実現し、小規模事業者が事業を持続的に発展させるための良好な環境整備に努める。

(3) 協議会の内容

①「枝幸町地域活性化協議会（仮称）」の設置

【目的】枝幸町の地域経済の活性化を協議・検討することを目的として「枝幸町地域活性化協議会（仮称）」を設置し、半年に1度を目途に開催する。

【参画者等】協議会は町・観光協会・漁業協同組合・農業協同組合・金融機関等により構成する。

【実施事業】・枝幸町の豊富で良質な農林水産資源のPRによる消費拡大及び販路拡大

・農林水産物を活用した商品開発

・通過型から滞在型への観光メニューの開発

【効果】「枝幸町地域活性化協議会（仮称）」を開催することで、各機関が当地域のブランド力向上、地域経済の活性化という共通認識を持つことができる。また、商工会としても地元住民や観光客と出店事業者の交流を通し、出店事業者の増加、事業者の宣伝・販売機会の推進に努め地域経済の活性化を図っていく。

(4) 事業内容

ア. 地域資源を活用した商品開発

枝幸町の豊富で良質な農林水産資源を活用し、新商品・新メニューを開発し、地域全体の活性

化と小規模事業者の売上向上を図っていく。

イ. 通過型観光から滞在型観光への転換

当町の観光客の 8 割超が日帰り客であり観光消費が伸びず地域経済の活性化に繋がっていない。枝幸町を代表する「オホーツク枝幸うまいもん祭り」には毎年 2 万人以上が来場するが、その大半はイベントの終了とともに帰ってしまう。その為、飲食店のホームページを集約したポータルサイトなどを制作するなど、中心市街地へ人を呼び込む仕掛けづくりを検討する。

最近の観光は、団体旅行から少人数旅行に変化しており、そのスタイルは観光地を駆け足で見回す周遊型観光から、1 カ所に滞在し静養や体験、交流を楽しむ滞在型観光に変化している。

しかしながら、現在、枝幸町には滞在型観光の仕組みがない為、これらの課題を解決し地域経済の底上げを図っていく。

ウ. 夏季集中型観光から通年型観光への転換

当町の観光客の月別の内訳をみると、夏季(6~9 月)は平均 3 万人弱の入込数があるのに対し冬季(12~3 月)は平均 7 千人を下回っており、夏季集中型となっている。このことから体験型の観光開発や旅行会社と連携した団体客の誘致活動を検討する。

(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7年12月現在)		
(1) 実施体制		
担当職名	現在の主な事務分掌	経営発達支援事業の事務分掌
事務局長	<ul style="list-style-type: none"> ・商工会運営 ・事務局の統括 ・外部団体関連 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業全体の統括 ・事業における行政、支援機関等の調整 ・事業の収支予算管理
法定経営指導員	<ul style="list-style-type: none"> ・経営改善普及事業 ・講習会 ・各種共済 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業実施に関わる指導及び助言 ・目標達成に向けた進捗管理 ・事業の円滑な推進に関わる必要な情報提供 ・事業の円滑な推進に関わる業務全般 ・支援機関との調整に関わる業務全般
補助員	<ul style="list-style-type: none"> ・軽微な経営改善普及事業 ・各種共済 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の円滑な推進に関わる業務全般 ・事業に関わる業務全般 ・データ収集・管理に関する業務
記帳専任職員 記帳指導職員	<ul style="list-style-type: none"> ・軽便な経営改善普及事業 ・記帳指導 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の推進に関わる事務全般 ・データ管理・共有データ作成
<p>(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制</p> <p>①法定経営指導員</p> <p>氏名：岡 徹也 田村 和也</p> <p>連絡先：0163-62-1262</p>		

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。

【法定経営指導員2名配置の理由】

当商工会地区は、大きく枝幸地区と歌登地区に分かれており、それぞれの地区、業種に対し支援業務を実施している。経営発達支援計画においても地区の実態に合わせて円滑に事業を遂行するためには、商工会職員が地区ごとに支援することが必要であり、それぞれの業務に対し目標達成に向けた進捗管理を行うため、法定経営指導員の2名設置が必要である。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員 岡 徹也、田村 和也の両名は、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、関係市町村連絡先

①枝幸町商工会

〒098-5807 北海道枝幸郡枝幸町本町 590 番地 1

TEL 0163-62-1262 FAX 0163-62-1263

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

②枝幸町水産商工課

〒098-5892 北海道枝幸郡枝幸町本町 916 番地

TEL 0163-62-1238 FAX 0163-62-3353

E-mail : suisanshoko@esashi.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	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750
①地域経済動向調査事業	50	50	50	50	50
	100	100	100	100	100
	150	150	150	150	150
②経営状況の分析	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)
③事業計画策定支援	100	100	100	100	100
	100	150	150	150	150
④事業計画策定後の実施支援	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
⑤需要動向調査	100	100	100	100	100
⑥新たな需要の開拓支援	100	100	100	100	100
⑦地域経済活性化の取組み 支援力向上の取組み 事業の評価見直し	50	50	50	50	50

(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、伴走型補助金、国補助金、道補助金、町補助金、事業受託費、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。

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等