

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|---|
| 実施者名 (法人番号) | 豊富町商工会 (法人場番号 8450005002963) 豊富町 (地方公共団体コード 015164) |
| 実施期間 | 令和4年4月1日～令和9年3月31日 |
| 目標 | 経営発達支援計画の目標 ①創業及び事業承継の円滑な取組みを支援し小規模事業者数の維持を図る。 ②事業計画策定を支援することで経営力を強化し利益率の向上を図る。 ③地域資源を活用した新商品・新サービスの開発により地域経済の活性化を図る。 |
| 事業内容 | <p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①地域の経済動向分析</p> <p>②中小企業景況調査の情報提供</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>①新商品・新サービスの需要動向調査</p> <p>②展示・商談会アンケート調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①経営分析セミナーの開催</p> <p>②経営分析</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施</p> <p>②事業計画策定セミナーの開催</p> <p>③事業承継計画策定支援（個別相談会）</p> <p>④創業計画策定支援（個別相談会）</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支援</p> <p>②事業承継計画策定事業者に対する支援</p> <p>③創業計画策定事業者に対する支援</p> <p>④進捗状況が思わしくない事業者への対応</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商談会参加事業（BtoB）</p> <p>②リーフレット等作成による販路拡大支援（BtoB）（BtoC）</p> <p>③ITを活用した新たな販路開拓支援（BtoC）</p> |
| 連絡先 | <p>豊富町商工会</p> <p>〒098-4100 北海道天塩郡豊富町上サロベツ 2542 番地の 1</p> <p>TEL:0162-82-1145/FAX : 0162-82-1142</p> <p>E-mail : toyotomi@pluto.plala.or.jp</p> <p>豊富町 商工観光課</p> <p>〒098-4110 北海道天塩郡豊富町大通 6 丁目</p> <p>TEL:0162-82-1001/FAX:0162-82-2806</p> <p>E-mail: syoukoukankouka@town.toyotomi.hokkaido.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 豊富町の概要

当町は、北海道最北の宗谷総合振興局管内の日本海側に位置し、総面積は 520.69 km²でその約半数を森林が占める自然豊かな町である。

近隣の稚内市までは高規格道路が整備されており車で約 40 分、稚内空港においても車で約 40 分の位置にある。

当町には、1 市 5 町にまたがる日本最北の国立公園「利尻礼文サロベツ国立公園」がある。また、国立公園内には日本一の高層湿原でラムサール条約に登録されている「サロベツ湿原」があり、多くの動植物が生息している。

基幹産業は酪農で、冷涼な気候を利用し、雄大なサロベツ原野を望む総面積 1,500 ha（東京ドーム約 320 個分）の大規模草地牧場に、毎年約 1,300 頭の乳牛を放牧している。

また、温泉は世界に 2 つしかない油分を含んだ特異な泉質の 1 つが当町にあり、アトピーや乾癬などの慢性皮膚病疾患に効能があるため「奇跡の湯」として、毎年全国各地から長期療養を目的に、多くの湯治客が訪れている。

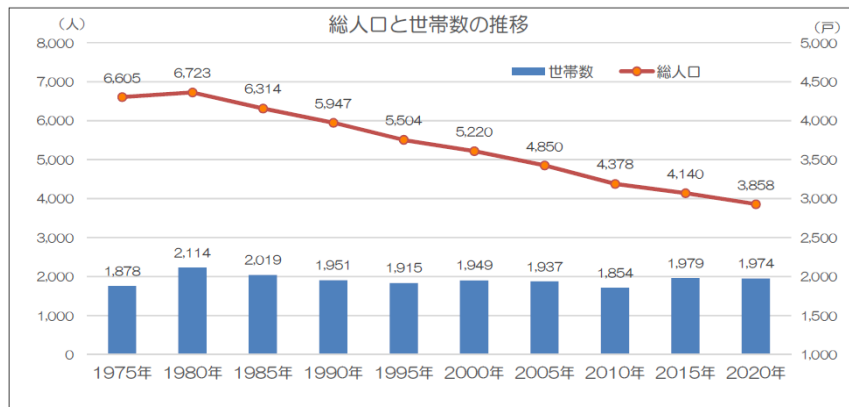


利尻礼文サロベツ国立公園

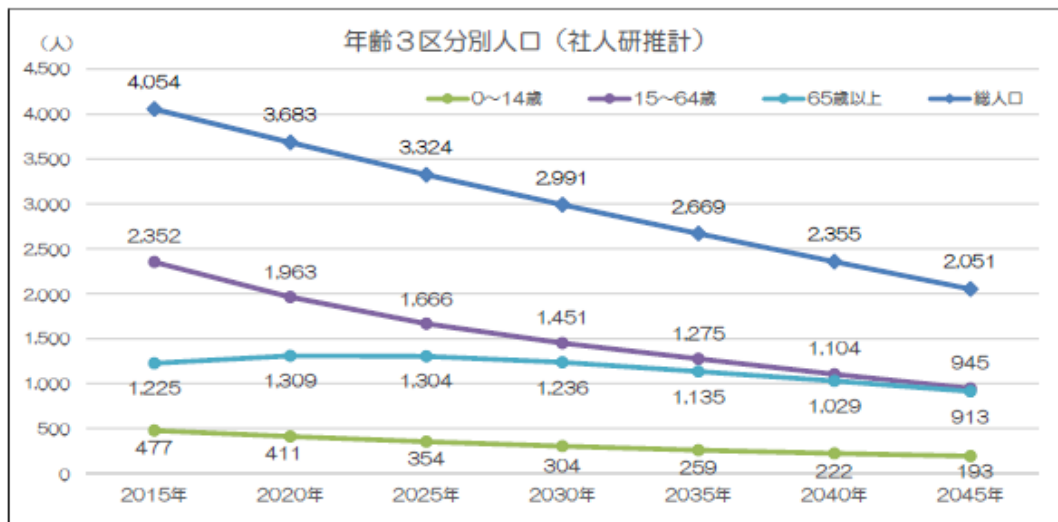
② 人口の推移

豊富町の人口は、1953年（昭和28年）の11,319人（2,243世帯）をピークに急速に減少を続けており、2020年（令和2年）12月末には3,858人（1,974世帯）となり、ピーク時と比較し約7,500人減少している。

また、国立社会保障・人口問題研究所の推計を用いた 2045 年の人口は 2,051 人となっている。さらに、生産年齢人口数と 65 歳以上がほぼ同数、14 歳以下においてはわずか 193 人と、驚きの予測が示されている。



(出典：国勢調査)



（出典：国勢調査（国立社会保障・人口問題研究所））

③基幹産業

基幹産業である酪農は、恵まれた自然環境を活かした経営が展開され、地域を支える重要な産業として発展している。近年では経営の安定化と近代化が図られ、乳牛頭数12,623頭、年間出荷乳量は65,500トンと北海道でも上位にランクされている。

町内の酪農家から集められた生乳は、豊富牛乳公社で牛乳や生クリーム、バターなどの乳製品に加工され全国に出荷している。同公社はセコマグループであり、北海道に本社を置くコンビニ「セイコーマート」で販売している牛乳や乳製品を製造し、セコマブランドとして道内外のコンビニや関東地方などのスーパー、百貨店に出荷している。

現在の農家数は、平成7年度との比較で86戸減少し、農業人口については790人減少している。しかし、近年は近代化が進み、豊富町内で搾乳ロボット導入農家が4戸で8台稼働し、1,000トンを超える生乳生産農家も多くなっている。



広大な牧場



豊富牛乳公社

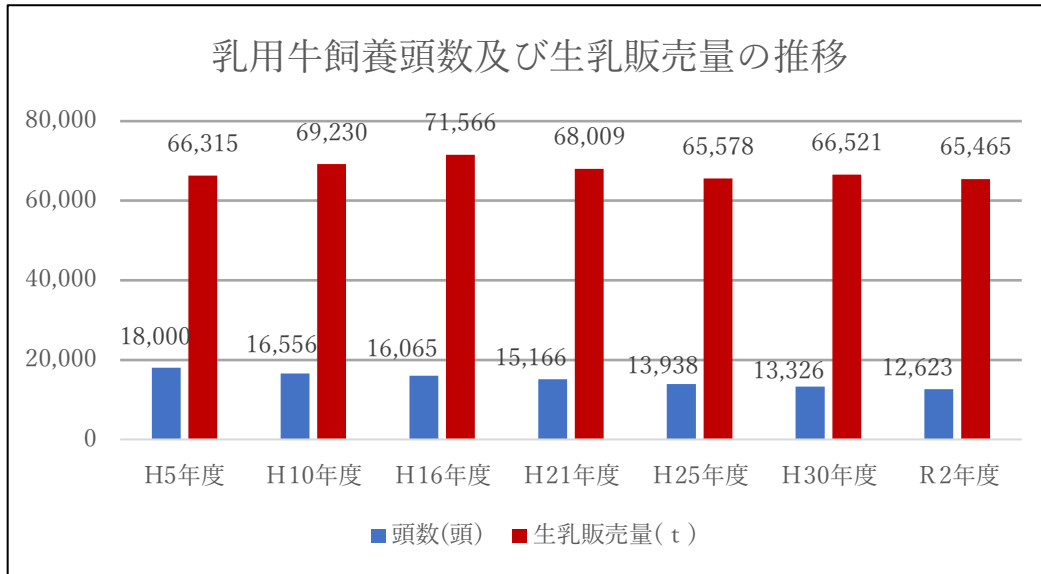


公社で製造している商品の一部

■農家数及び農家人口の推移

| 年 度 | H7 年度 | H11 年度 | H16 年度 | H21 年度 | H26 年度 | R2 年度 |
|---------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 農家数(戸) | 242 | 207 | 196 | 183 | 164 | 156 |
| 農家人口(人) | 1,198 | 987 | 899 | 514 | 426 | 408 |

（出典：農業センサス、豊富町農林水産課）



④観光業の現状と課題

当町の観光資源は、【豊富町の概要】で記載した「利尻礼文サロベツ国立公園」「サロベツ湿原」「豊富温泉」の他、ファミリーキャンプ場として人気の「兜沼公園」がある。

全体の観光客入込数は、平成3年の約55万人をピークに減少を続け、平成30年には約27万人とピーク時の半数まで減少している。

このような中、新型コロナウイルス感染症の影響でさらに減少に拍車がかかり、施設別観光入込数を見ると、令和2年は約13万人と平成30年度と比較し約14万人減少し、宿泊客数では1.4万人の減少となった。

コロナ禍以前の入込数減少の要因としては、団体旅行から個人旅行へ、滞在型から通過型へと旅行形態が変化したことなどが考えられる。

今後は、改めて当町の豊富な資源に着目し、豊富牛乳などの地元食材を活用した商品開発や、豊富温泉や湿原などを活用したヘルスツーリズム等の推進を強化するなど、交流人口の増加や滞在型観光の推進を図ることが課題となっている。



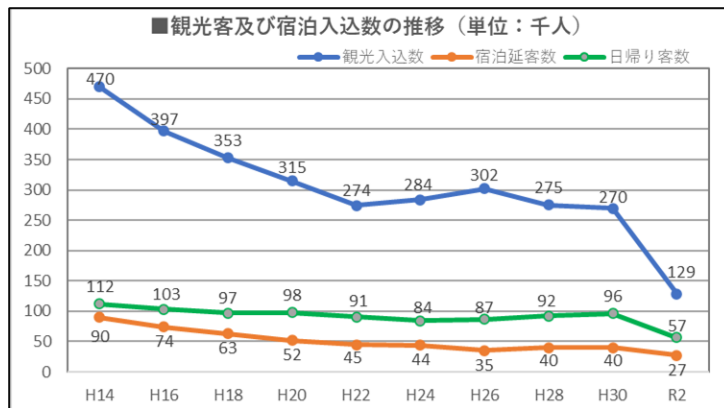
サロベツ湿原



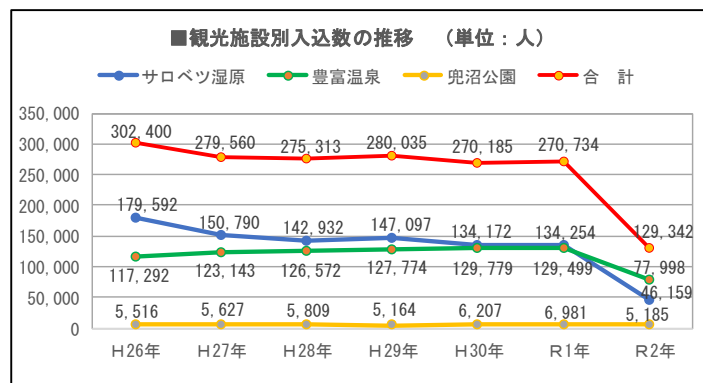
豊富温泉地区



兜沼公園キャンプ場



（出典：観光入込数調べ（豊富町商工観光課））



（出典：施設別観光入込数調べ（豊富町商工観光課））

⑤商工業の現状と課題

平成28年と令和3年の商工業者数を比較すると、減少している業種がある中で、全体では21件の純増となっている。増加業種の内訳は、建設業4件、宿泊業1件、サービス業15件、その他10件となっている。

突出しているのは、サービス業とその他であるが、そのほとんどが酪農機材の修理などを行う酪農関係となっており、改めて酪農との関りが深い地域であることがわかる。

一方、小規模事業者48店が加盟し当商工会が事務局を担っているサロベツドリームスタンプ会のデータでは、令和2年の小売業・飲食・サービス業の売上金額は4億1千万円で、4年前の平成28年と比べ6千400万円（13%）減少している。

大きな要因としては、新型コロナウイルス感染症による影響が大きいですが、従前からの人口減少や稚内市等への購買力の流出をはじめ、インターネット通販の台頭などの影響により、町内小規模事業者の置かれている経営環境は非常に厳しい状況にある。

それらの状況を乗り越えるため、時代と共に変化する消費者ニーズへの対応や、域外需要獲得の為の販路開拓、その他、事業承継や新規創業者の掘り起こしについても課題となっている。

豊富町業種別商工業者数

（単位：件）

| | 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 |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|
| H28 | 36 | 13 | 7 | 48 | 22 | 9 | 52 | 20 | 207 |
| R3 | 40 | 10 | 7 | 44 | 20 | 10 | 67 | 30 | 228 |

参考（上段：第1回計画申請時の商工業者数 下段：今年度の商工業者数 数値は商工会独自調査による）

サロベツドリームスタンプ会 加盟店販売額の推移

| | H28年 | H29年 | H30年 | R1年 | R2年 |
|-----------|------|------|------|-----|-----|
| 加盟事業者数(件) | 51 | 51 | 49 | 49 | 48 |
| 販売額(百万円) | 477 | 475 | 473 | 441 | 413 |

(出典：サロベツドリームスタンプ会)

⑥小規模事業者の現状と課題

町内の小規模事業者数は下表のとおり、前回計画策定時の5年前と比較し約1割減少している。これは、人口減少や消費者ニーズの多様化、インターネット通販の台頭などによる経営悪化による廃業のほか、経営者の高齢化や後継者不足による廃業が主な理由である。

当地域の商工業者全体の74%を占める小規模事業者の衰退は、町の将来を左右する深刻な問題であり、事業者の売上及び利益を確保していくことが必要不可欠である。

併せて、SNSによる商品・サービスの情報発信やキャッシュレス決済による利便性向上、業務の効率化を図るためのデジタル化など、DXへ向けた取り組みによる経営力の向上を図ることが課題となっている。

また、当地域の貴重な資源である豊富温泉には、湯治を目的に来られる方が年間約8千人おり、その中には、治療を続けるために当地域に移住し起業する方も少なからず存在する。

そこで、町では豊富温泉を「療養型温泉」と位置づけ、施設の利用料金や施設までの往復交通費について医療費控除を受けられるよう整備を行った。

そのほか、町外の小中高生を対象に、通学や湯治療養に要する交通費や住居費などの支援を行う湯治留学支援制度や、湯治の相談などが出来る豊富温泉コンシェルジュデスクを設置するなどして、温泉療養のしやすい環境づくりを進めている。

このことから、当会としても町と連携し、主に豊富温泉の利用者を中心に、移住による創業を希望する者には創業セミナーや創業補助金(次ページ※参照)の申請支援などを積極的に行い、小規模事業者の増加と地域の活性化を図ることが課題と考えている。

なお、新型コロナウイルス感染症が収束した際は、この「奇跡の湯」と共にその他の地域資源を、国内はもとよりアジア圏も視野に入れ積極的にPRし、国内需要の掘り起こしとインバウンド需要の取り込みを図っていくことが課題となっている。

豊富町商工業者数等の現状

(単位：件)

| 事業者数 | | 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 | |
| 平成28年 4月 | 商工業者数 | 36 | 13 | 7 | 48 | 22 | 9 | 52 | 20 | 207 |
| | 小規模事業者数 | 32 | 10 | 3 | 35 | 22 | 7 | 51 | 15 | 175 |
| | 商工会員数 | 35 | 7 | 1 | 33 | 17 | 7 | 37 | 24 | 161 |
| 令和3年 4月 | 商工業者数 | 40 | 10 | 7 | 44 | 20 | 10 | 67 | 30 | 228 |
| | 小規模事業者数 | 28 | 9 | 5 | 32 | 20 | 10 | 55 | 10 | 169 |
| | 商工会員数 | 37 | 7 | 1 | 37 | 16 | 8 | 46 | 31 | 183 |

参考(上段：第1回計画申請時の商工業者数等 下段：今年度の商工業者数等 数値は商工会独自調査による統計)

(※) 豊富町商工業活性化補助金（第1期実績：申請支援4件）

目的：豊富町内ですでに商工業を営む者、又は新たに商工業を営もうとする者に対し、必要な支援をすることにより町内の商工業経済の活性化と新規参入事業者の定着を図ることを目的とする。

対象：町内の既存事業者及び新規事業者

| 項目 | 補助率 | 補助 下限額 | 補助 上限額 | 既存 事業者 | 新規 事業者 | 備考 |
|----------------------|--------------|-----------|-------------|-----------|-----------|-----------------|
| 店舗等の新築（事務所及び土地等取得含む） | 40/100 以内 | 100 万円 | 1,000 万円 | ○ | ○ | 固定資産税の課税物件であること |
| 店舗等の増改築、改修 | 40/100 以内 | 10 万円 | 400 万円 | ○ | ○ | |
| 備品の購入 | 40/100 以内 | 10 万円 | 400 万円 | ○ | ○ | |
| 店舗の賃借料 | — | — | — | × | ○ | 5万円以内×12ヶ月以内 |
| 起業応援補助金 | — | — | — | × | ○ | 5万円×12ヶ月以内 |

(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

当町の10年後の人口は、現在の約3,800人から約3,000人にまで減少すると予想されている。今後さらに購買力の流出や経営者の高齢化、後継者不足等の要因から、小規模事業者の廃業が増加し、町内商業及びサービス環境の機能低下が懸念される。

このような状況の中、当会では、下記に記載する豊富町の豊富な資源を活用して、小規模事業者支援に当たることとする。

- ア. 日本最北の国立公園である「利尻礼文サロベツ国立公園」
- イ. ラムサール条約に登録されている「サロベツ湿原」
- ウ. 皮膚疾患に効能が大きいとされ世界的にも希少な泉質の「豊富温泉」
- エ. 道内有数の酪農地帯で生産される牛乳を活用した「乳製品」
- オ. 豊富温泉地区で噴出し、ホテルや旅館等で利用されている「天然ガス」

これら当町ならではの恵まれた資源やポテンシャルを最大限に活かすことで、幅広い業種に経済効果を波及させ、小規模事業者の経営力の向上や雇用の維持、さらには新たな担い手の創出を小規模事業者の長期的な振興のあり方と定める。

② 豊富町まちづくり計画との連動性・整合性

第5次まちづくり計画（2019年～2028年）では、豊富町のまちづくりの将来像の1つとして、産業の振興に加え、まちのポテンシャルを活かして酪農や温泉などの価値をさらに高めるとともに、地域資源を活用し新たな価値を創造する「まちの価値創造」を掲げている。その中で、商工業関連の基本目標については以下のとおりとなっている。（一部抜粋）

目標1. 既存産業の継続発展と新たな創造的な産業の創出

(1) 商業

- ① 商店の経営基盤の強化
- ② 暮らしを支える生活支援サービスの展開

目標2. 地域特性を活かした人を呼び込むまちの価値の創造・向上

(1) 自然環境・サロベツ湿原

- ① サロベツ湿原のワイズユース(※)と情報発信

(※) ワイズユース：ラムサール条約で提唱された「賢明な利用」という意。産業や地域の人々の生活とバランスのとれた保全をすすめるために、湿地

の生態系を維持しつつ、そこから得られる恵みを持続的に活用しようという考え方。

(2) 温泉産業・観光

- ①豊富温泉の活性化
- ②滞在型観光の推進

上記、第5次まちづくり計画で挙げられている「基本目標の方向性」と商工会における小規模事業者の長期的な振興のあり方が一致していることから、今後さらに豊富町との連携を密にし、小規模事業者に対する支援を一体となって行い、より効果的な事業の促進に努めていくこととする。

③商工会としての役割

豊富町の小規模事業者数は令和3年4月現在で169名おり、当会はこれらの事業者に対して最も身近に相談できる組織である。

また、業種の垣根を越えて地域貢献及び地域振興事業を展開し、地域総合経済団体としての役割を担っている。

小規模事業者が抱える課題は、年々高度化・多様化しており、事業者のみでは対処できない案件が増加傾向にある。そして、人口減少や消費者ニーズの変化に加え、新型コロナウイルス感染症の影響による営業スタイルの変更など、前例のない環境変化への対応が求められており、当商工会に対する役割や期待は高まっている。

このような中、当商工会は専門家や各種支援機関と連携を図り支援体制を強化することで、小規模事業者に寄り添った伴走型支援を実施していく。

支援をすすめることで、地域や商品の魅力がさらに高まり、それらをしっかりと消費者へ伝えることで観光客が増え、交流人口の増加に繋がるものと考え。これらの取り組みを通し、幅広い業種への経済波及効果を高め、地域経済を活性化させることが、商工会としての役割である。

(3) 経営発達支援事業の目標

【地域への裨益目標】

豊富町の豊富な地域資源や個々の経営資源を活かし、時代の変化に対応し、未来を見据えた事業計画の策定について支援する。

事業計画の策定により、小規模事業者の売上向上と経営基盤の強化が図られ、また、事業承継や新規創業を積極的に支援することで、地域の活力・商業機能維持を図っていく。

【小規模事業者の目標】

①創業及び事業承継の円滑な取り組みを支援し小規模事業者数の維持を図る。

円滑な事業承継のために後継者支援、創業者への支援を重点的に実施する。

廃業率の減少と開業率の向上、及び創業時の空き店舗の利活用に繋げることで、豊富町内における経済の活性化を図るとともに、小規模事業者数の維持と雇用の拡大を図っていく。

- ・創業計画策定事業者数 10者/5年
- ・事業承継計画策定事業者数 10者/5件

②事業計画策定を支援することで経営力を強化し利益率の向上を図る。

小規模事業者が自社の経営状況を把握し、目標を定めて事業展開していくことにより事業の持続的発展を図り、売上や利益率増加の底上げを図っていく。

- ・事業計画策定事業者数 75者/5年
- ・営業利益率3%増加事業者数 25者/5年

③地域資源を活用した新商品・新サービスの開発により地域経済の活性化を図る。

滞在型観光を確立し、減少している観光客の需要回復を図る為、豊富な地域資源を活用した新商品・新サービスを開発する。

また、観光客を豊富町全体に誘引することにより、町内の観光関連業種以外にも波及効果をもたらし、町内全域での経済活性化を図る。

- ・ 販路開拓事業者数 15 者 / 5 年
- ・ 販路開拓事業者売上増加率 10% (対前年比平均)

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

【地域への裨益目標】

地域資源や個社の経営資源を改めて見直すことで、強みや進むべき方向性を明確にし、事業計画の策定や需要の開拓が図られるよう支援を行う。

また、湯治客等による新規創業や事業承継については、当事者はもとより地域全体からの情報収集を積極的に行い、スピード感を持った相談対応により着実に成果へと繋げていく。

【小規模事業者の目標】

①創業及び事業承継の円滑な取り組みを支援し小規模事業者数の維持を図る。

円滑な事業承継のための後継者の資質向上支援、創業希望者への各種施策活用に係る申請支援を重点的に実施することにより、豊富町内における廃業率の減少と開業率の向上、及び空き店舗の利活用に繋げることで、地域経済の活性化を図るとともに、小規模事業者の育成と雇用の拡大を図っていく。

②事業計画策定を支援することで経営力を強化し利益率の向上を図る。

小規模事業者に対し、地域経済や需要動向等の外部環境についての分析内容を提供するとともに、経営状況の分析を行うことで事業者の抱える課題を明確にしていく。

また、売上の増加、利益の確保に繋がるための事業計画策定について、小規模事業者自身が計画作成出来るよう支援する。

策定後は、定期的な巡回訪問によるフォローアップを実施することで経営基盤の強化と経営力向上を促進し、事業の持続的発展を図っていく。

③地域資源を活用した新商品・新サービスの開発により地域経済の活性化を図る。

豊富町における酪農や温泉、壮大な自然といった地域資源を中心に、関係機関と連携を図りながら新商品や新サービスを開発し、滞在型観光確立のための取り組みを進める。

新型コロナウイルス感染症の影響により減少した国内観光客の取り込みは、外貨獲得のためには重要であるため、コロナ後を見据えた取組みを積極的に行う。

また、豊富町を海外へ向けでも積極的に発信し、インバウンド需要の取り込みを図っていく。

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1期計画では、経営指導員等が巡回訪問時にヒアリングにて地域景気動向調査を実施し、地域における小規模事業者の経済動向を調査した。また、全国商工会連合会が年4回発表する中小企業景況調査報告書（北海道分）を、町内事業者へフィードバックした。

しかしながら、そのデータの活用方法等についての説明が不十分であった為、結果として調査結果を配布しただけに留まってしまった。

今後は、支援体制の効率化を図るため、会員への地域景気動向調査結果による情報提供から、国が提供するビッグデータ（地域経済分析システムRESAS）を活用した分析や、全国商工会連合会が年4回発表する中小企業景況調査報告書（北海道分）を活用した情報提供に変更する。

これらを当会ホームページに掲載、巡回訪問時に適宜提供することで、外部環境を踏まえた実効性のある事業計画策定へと繋げる。

(2) 目標

| | 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 |
|-------------------------|------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 経済動向調査・分析の情報提供回数(RESAS) | HP掲載 | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| 中小企業景況調査の情報提供回数 | HP掲載 | 4回 | 4回 | 4回 | 4回 | 4回 | 4回 |

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

地域経済分析システム（RESAS）を活用し、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回公表するとともに、小規模事業者の経営分析や事業計画策定の資料とする。また、観光客を呼び込み消費に繋げるため、各種データを提供・活用する。

※第1期計画では目的が不明確だったため実施していなかったが、第2期においては、目的を明確にした上で分析し、わかり易く情報提供するよう心掛け事業計画策定へと繋げていく。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域産業構造の変化や国内観光客の消費動向等、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】地域経済循環マップ・生産分析（町内の産業構造の把握分析）、まちづくりマップ・From-to分析（滞在人口などヒトの動向）、観光マップ（観光スポットの目的地・検索数等を分析）、産業構造マップ（経営体あたりの販売額など産業現状を分析）などを総合的に分析のうえ事業計画策定に反映させる。

②中小企業景況調査の情報提供

全国商工会連合会が行っている「中小企業景況調査」は、国と北海道の指定事業として全国一斉に実施している。

経営指導員等が、北海道（調査対象300企業）と全国中小企業景況と比較し、景況に関して、設備投資についての推移など実態を把握し、小規模事業者に対して四半期ごとに商工会ホームページ等に掲載し、広く周知・情報を提供する。

※第1期計画では、様々な資料の情報を提供することとしていたが、職員数や業務量等を考

慮しポイントを絞り情報提供することとした。

- 【調査項目】 ・北海道地区内の業種別状況
・設備投資の実施と来期計画に関する状況
・業況に対する経営課題

【調査手法】「中小企業景況調査」により、北海道内の業種別経営状況や経営課題など、小規模事業者を取り巻く環境の実態を把握する。

【分析方法】北海道内各業種の業況と当地区の同業種を比較した数値（DI 値や小規模事業者の来期の計画見込み等の数値）を経営指導員等が専門家と連携し分析を行う。

（４）成果の活用

DI 値や小規模事業者の来期の見込み等、調査により実態を把握・分析し、結果については、商工会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者に対し広く周知し情報を提供する。

第1期において、データの活用については説明が不十分であったことの改善策として、第2期においてはホームページに掲載する際、希望者には詳しく説明する旨を記載する。

また、経営指導員等が巡回・窓口指導時（事業計画策定等）の参考資料として活用するとともに、指標の具体的な活用方法について説明を行う。

4. 需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

第1期で計画していたイベント会場でのテストマーケティングや、外部情報を活用した需要動向調査は、職員の入れ替わりや業務量の多さ等から実施出来なかった。

第2期においては、計画した事業を確実に実行し小規模事業者の持続的発展に繋がるよう取り組むこととし、まずは、減少傾向にある観光客を増やすこと、もう1つは新商品や既存商品を磨き上げ販路の拡大、売上増に繋がるよう支援を行っていく。

（２）目標

| | 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 |
|------------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 新商品・新サービスの需要動向調査対象事業者数 | 1者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| 展示・商談会アンケート調査対象事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |

（３）事業内容

①新商品・新サービスの需要動向調査

当町は観光資源に恵まれている。しかしながら、年々観光客が減少し、さらにこの度の新型コロナウイルス感染症の影響により、宿泊業者や観光関連業種は大きなダメージを受けた。

そこで、コロナ収束後を見据えて、実際に当地域で提供される商品やサービスに対して観光客を中心に消費者ニーズ調査を行い、需要動向を踏まえた実効性の高い事業計画の策定に活用する。

【対象事業者】地域資源を活用した商品の販路拡大・売上増に意欲的な事業者や、新たなサービスで新規客を開拓し売上増に意欲的な事業者

【サンプル数】1施設につき来場者30名程度

【調査対象】①乳製品等特産品を活用した商品

②観光客が求める潜在的ニーズ・サービス＝満足度調査

【調査手段・手法】温泉やサロベツ湿原センター等の観光客が訪れる施設にて、観光客が増加する春から夏にかけて、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】経営指導員等により集計・分析を行う。必要に応じて中小企業診断士などの専門家により分析し、結果に対する助言をもらう。

【調査項目】調査項目は以下を基本にし、専門家の指導を受けながら設定する。

(商品) 属性(年齢、性別、居住地域等)、味、価格、色、大きさ、見た目
パッケージ、来町の目的、同行者、土産品のニーズ、旅行予算、地域特産品の知名度など

(サービス) 属性(年齢、性別、居住地域等)、価格、来場目的、同行者、交通手段
満足度、今後も来場したいかなど

②展示・商談会アンケート調査

小規模事業者が継続的かつ安定的な売上や利益を確保するためには、取引先の新規獲得を視野に入れた取組を支援していく必要がある。

そのためにも都市部で行われる展示・商談会においてアンケート調査を実施し、バイヤー等に対し市場の動向やニーズ調査を実施し、商品の改良や改善に繋げていく。

【サンプル数】1商品当り30件程度

【調査手段・手法】当会職員がバイヤー等に聞き取りの上、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】属性(年齢・性別等)、価格、味、香り、見た目、サイズ、デザイン
パッケージ、どのような用途での使用か(お土産・贈答用・私用)等

【想定する商談会等】「北の味覚、再発見!!」(札幌市)

主 催：北海道商工会連合会

開催時期：11月上旬

出展社数：約60社

来場バイヤー数：約80社

(4) 調査結果の活用

調査結果は、経営指導員等が事業者直接向説明する形でフィードバックし、商品やサービスの改良や改善に役立てるとともに、需要を見据えた事業計画策定等に活用し、小規模事業者の販路拡大に繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画では、巡回訪問時等を利用し積極的に経営状況分析の必要性を訴えてきた。その中で、専門家と連携し、経済産業省が提供しているローカルベンチマーク診断を活用し、小規模事業者に対する経営分析を実施した。

また、記帳指導や確定申告支援等により財務データを把握できる事業者へは、記帳ソフトの経営分析機能を活用し簡易分析を行った。

現状では簡易的な分析が多かった為、事業者の窮境要因の特定などの情報が不足してしまい、有効な活用とはならなかった。

第2期では、引き続き専門家との連携による経営分析を行うほか、経営指導員等による経営分析は財務分析とあわせてSWOT分析などの定性分析を行い、これらの取り組みにより小規模事業者の課題を明確にし、課題解決のための事業計画策定へ繋げていく。

(2) 目標

| | 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 |
|----------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| セミナー開催件数 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| 経営分析事業者数 | 15者 | 17者 | 17者 | 17者 | 17者 | 17者 |

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

経営分析セミナーは毎年1回開催し、事業者自らが経営内容の見直しをすることで自社の置かれている状況を確認し、成長発展への道筋を明確にしていく。セミナー開催後は、専門家との個別相談会により、具体的な分析支援から事業計画策定へと繋げる。

新型コロナウイルス感染症の影響で、大きく経営環境が変化していることから、観光客等地域外からの需要の取り込みと、地域住民をはじめとする地域内の需要の取り込みの両面を意識し経営状況の実態を把握し、環境変化に対応した事業計画策定に繋げる。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページでの周知のほか、巡回・窓口にて案内する。

【開催回数】年1回

【参加者数】20名/回

【支援対象】・経営分析への意欲のある事業者
・事業計画及び事業承継計画の策定や補助事業の活用を考えている事業者等

【内 容】セミナーで経営分析の手法等を習得し、次の②で、経営指導員等の支援を受けながら実際に経営分析を行う。

②経営分析

経営指導員等による巡回訪問や窓口相談時において、主に経営分析セミナーに参加した事業者に対して、現在の財政状況などから問題点を分析することによって、会社の健康状態を診断する。

また、必要に応じて中小企業診断士等の専門家派遣を活用し、現状を正確に把握することで問題に対処するための事業計画策定に繋げる。

【支援対象】セミナー参加者を中心に巡回訪問や窓口相談を行い、事業承継等の経営課題を明らかにする必要があると当会が判断した小規模事業者17者を選定。

【分析項目】定量分析「財務分析」と、定性分析「SWOT分析」の双方を行う。

《財務分析》売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等

《SWOT分析》内部環境：強み・弱み、外部環境：機会・脅威等

【分析手法】経済産業省のローカルベンチマークを活用して定量・定性分析を行うほか、ネットde記帳を利用している事業者はシステムを利用した財務分析及びクロスSWOTによる定性分析を行う。また、専門家との連携による個別相談会も引き続き実施し、小規模事業者が抱える課題の明確化を図る。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、経営指導員等職員が改めて巡回訪問時の際に対象事業者へフィードバックし、経営課題の抽出に活用する。

また、抽出された経営課題の解決を図るため、今後の経営戦略の立案といった事業計画策定へ繋げる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画では、事業計画策定セミナーを開催し、事業計画策定の意義や効果、進め方等の習得を図った。セミナー後には専門家と連携しながら個別相談会を実施し、持続化補助金等の補助金申請や各種施策の活用など、事業計画の策定に繋げる事ができた。

創業計画策定については、令和3年度1件の実績があり、事業承継については、相談への対応にとどまり事業承継計画の策定には至らなかった。

第2期においては、引き続き、事業計画策定の重要性のほか、業務効率化へ向けたDX推進のセミナーを行うとともに、それらを踏まえた事業計画の策定を支援する。

創業支援については、豊富温泉の湯治客で創業する方もいることから、創業者の掘り起こしや創業希望者の情報収集を強化し計画策定へと繋げる。

事業承継については、事業承継問題を抱えている事業者の掘り起こしから、計画策定に至るまで支援することが求められる。

(2) 支援に対する考え方

支援にあたっては、計画策定の意義や重要性について理解してもらえよう事業計画策定セミナーを開催する。セミナー開催後は、専門家による個別相談等を行い、経営分析を行った事業者の事業計画策定を目指す。

事業計画は、経営状況の分析で明確となった経営課題に対して、地域経済動向の調査結果や、商品・サービスごとの需要動向調査の結果を踏まえることで、課題解決までの道筋や事業の発展に繋げることが出来る。

また、経営課題の解決に向けてはITやデジタル技術を活用し、競争力の維持・強化に向けて事務の効率化や生産性の向上を図って行く必要があるため、計画策定の前段階にDX推進に関するセミナーを実施する。

創業予定者に対しては、創業にあたっての心構えや創業計画、資金調達、「豊富町商工業活性化補助金」等の施策の活用など、町と一体となった創業支援により、創業前後の不安を解消しながら創業後の経営を軌道に乗せ、経営が安定するよう支援する。

また、町内には高齢化や後継者不在といった課題を抱えた経営者も多くおり、経営分析により事業承継に関する課題が明らかになった事業者に対し、各種支援機関や専門家とともに事業承継計画策定の支援を実施することで、円滑な事業承継に繋げる。

(3) 目標

| | 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 |
|--------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| DX推進セミナー | — | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| 事業計画策定セミナー | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| 事業計画策定事業者数 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| 事業承継計画策定事業者数 | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| 創業計画策定事業者数 | 1者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |

(4) 事業内容

①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施

業務効率化等、DXの活用に向けた基礎知識の習得並びに、ITツールの導入及び活用による売上増を図るため、セミナーを開催する。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。
【回数】年1回
【カリキュラム】・SNSの活用による効果的・効率的な情報発信
・SNSとECサイトの連携による売上アップ
・キャッシュレス決済の活用等
【参加者数】10名/回(経営分析実施事業者の7割程度)
【支援対象】経営分析を実施し、事業計画策定前の事業者
【講師】ITコーディネータ
セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

②事業計画策定セミナーの開催

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。
【回数】年1回
【カリキュラム】事業計画策定の意義を伝えるだけではなく、自社の明るい将来像を描き、策定できるよう、他社の成功事例や経営上有効な技能・知識の学びを通じて策定意欲の向上を図る。
新商品開発については、ターゲットとする顧客や市場の設定、販売方法、収支計画の作成など一連のプロセスについて説明することで、事業計画の必要性や重要性について理解してもらい、具体的な計画策定へと繋げていく。
【参加者数】10名/1回(経営分析実施事業者の7割程度)
【支援対象】経営分析を行った事業者
【支援手法】事業計画策定セミナー開催後は、受講者に対し経営指導員が中小企業診断士等の外部専門家と連携し、個社の課題解決や販路拡大に向けた事業計画策定支援を行い、小規模事業者の持続的発展に繋げる。

③事業承継計画策定支援（個別相談会）

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。
【回数】1回/年
【参加者数】2名/年
【支援対象】経営分析により事業承継の課題が明らかになった事業者、事業承継を希望する事業者、または承継準備を必要とする事業者
【招聘する専門家】税理士、中小企業診断士、北海道事業承継・引継支援センター等
【支援の手段・手法】経営分析により事業承継の課題が明らかになった事業者等に対して、個別相談会を実施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課題解決のため連携し、巡回訪問等での支援を行うことにより、確実に事業承継計画の策定に繋げる。
また、後継者不在だが事業承継の意志を示している事業者に対しては、経営状況や当該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北海道事業承継・引継支援センター等と連携し、円滑な事業承継が行えるよう計画策定まで支援する。

④創業計画策定支援（個別相談会）

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内する。
【回数】1回/年
【参加者数】2名/年

- 【支援対象】町内外の意欲的な創業の意思を持ち、豊富町内において創業を希望する者
- 【招聘する専門家】日本政策金融公庫、中小企業診断士等
- 【支援の手段・手法】創業までに必要な内容や創業計画のポイント、創業融資、創業補助金などの制度説明を行うことで、創業予定者の計画作成に必要な知識の習得を図る。また、創業に向けた課題や事業内容が明確になるよう、相談支援を行い、創業計画の作成を行う。

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1期では事業計画策定後の実施支援は、経営指導員が中心となり事業計画の進捗状況の確認と、着実な実行に対する助言等のフォローアップを行うとともに、中小企業診断士等の専門家と連携して計画実践の検証を事業者とともに行ってきた。

現状、根深い課題を抱えた事業者に集中し過ぎる部分があった為、第2期では支援先の全事業者の進捗状況を満遍なく把握し、計画的なフォローアップ支援を行うことが課題である。

(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、事業計画に基づき進捗状況を確認し、事業計画どおり事業が実施されるよう支援を行う。

第2期のフォローアップ支援では、経営指導員の定期的な巡回訪問以外でも、他の職員と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進捗状況把握に努めることで着実な計画実行の支援を行う。

経営指導員の定期的な巡回訪問や他の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事業計画策定 フォローアップ対象事業者数 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 | 15者 |
| 頻度（延回数）四半期に1回 | 38回 | 60回 | 60回 | 60回 | 60回 | 60回 |
| 売上増加事業者数 | — | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| 営業利益率 3%以上増加の事業者数 | — | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 | 5者 |
| ②事業承継計画策定 フォローアップ対象事業者数 | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| 頻度（延回数）四半期に1回 | — | 8回 | 8回 | 8回 | 8回 | 8回 |
| ③創業計画策定 フォローアップ対象事業者数 | — | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 | 2者 |
| 頻度（延回数）2ヶ月に1回 | — | 12回 | 12回 | 12回 | 12回 | 12回 |

※頻度（延回数）については、あくまでベースとなる回数を記載しており、状況によって回数を増やすなどしてフォローアップ支援の充実を図る。

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者に対する支援

事業計画策定事業者については、経営指導員が四半期に1度(年4回)の頻度で巡回訪問し進捗状況の確認をする。第1期の反省を活かし、支援を必要とする事業者に満遍なく支援していく為、経営指導員以外の職員においても事業計画及び進捗状況の内容を共有し、日々の支援業務などの巡回訪問を通じて支援していく。気になった点や改善策等が見つかった場合は、経営指導員及び専門家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。

②事業承継計画策定事業者に対する支援

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)の頻度で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。

③創業計画策定事業者に対する支援

創業計画策定事業者に対しては、創業直後は経営が安定せず手厚い支援が想定される為、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。

なお、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。

④進捗状況が思わしくない事業者への対応

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、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

第1期では、展示会やふるさと納税等を活用した販路開拓や地域イベントを活用した新商品のPRなどを行う事業者はいなかった。

今後、益々人口減少や高齢化が進み地域における消費購買力が低下する現状において、地域外への販路拡大及び、更なる地域内の需要の取り込みの重要性を理解してもらわなければならない。

新型コロナウイルス感染症の影響もありネット通販の需要が増している中で、当町の多くの小規模事業者はオンラインによる販路開拓等に関心はあるものの、「高齢化」「知識不足」「人材不足」等の理由で、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

第2期では、地域資源などを活用した特産品の開発支援を促進し、展示・商談会への出展を目指す。出展においては出展可能性のある事業者を選定し、長期的に支援を行う他、併せて、新たな販路開拓の取り組みとしてDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取り組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が持続的に発展していくためには、新たな需要の開拓が必要不可欠である。新型コロナウイルス感染症の影響により観光客の入り込みは減少しているが、収束後に再び観光客を呼び込み外貨を獲得するため、積極的に需要開拓の支援を行っていく。

また、新型コロナウイルス感染症による外出自粛等の影響により、域外の需要取り込みが困難になった経験から、SNSによる情報発信やECサイトとの連携等、DXを活用した域内需要の取り込みについても重要事項と認識し販路開拓を進めていく。

(3) 目標

| | 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 |
|----------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 商談会出展事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 成約件数／者 | — | 3件 | 3件 | 3件 | 3件 | 3件 |
| リーフレット等作成による販路拡大支援者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上増加率／者 | — | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |
| ITを活用した販路開拓事業者 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上増加率／者 | — | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |

(4) 事業内容

①商談会参加事業（BtoB）

北海道商工会連合会が毎年秋に開催している「北の味覚、再発見！！」に出展し、バイヤー等流通関係者との接点を設けることで新たな販路の開拓を支援する。また、新商品や特産品の試食アンケート等を実施することにより、需要動向の把握に繋げる。

【支援対象】 特産品を活用した商品開発に係る事業計画を策定した小規模事業者

【想定される展示会等】 「北の味覚、再発見！！」（札幌市）

主 催：北海道商工会連合会

開催時期：11月上旬

出展社数：約60社

来場バイヤー数：約80社

【取組内容】 事前支援として、専門家等との連携により、効果的なディスプレイやバイヤーとの対応方法といった支援を実施する。また、展示会では試食アンケート等のサポートを行う。

事後支援として、アンケート調査の集計と分析を行い、分析結果は出展者にフィードバックするとともに、商品のブラッシュアップを専門家と連携して行う。

②リーフレット等作成による販路拡大支援（BtoB）（BtoC）

【支援対象】 ・地域資源を活かした商品・サービス開発に取組み、販路拡大に意欲的な事業者
・新事業展開等により地域住民など足元の需要拡大に取り組む事業者 等

【支援内容】 販路拡大を展開していく際には、積極的なPRが必要であるが、まだ宣伝ノウハウを持たない事業者に対して、自社の商品やサービスの強みを活かして、目指すべきターゲットに向けた販売促進を支援していくため、商品やサービスを積極的にPRできる媒体の製作支援を専門家と連携し行う。

【想定する内容】 ・商談会出展のPR効果を高めるためのリーフレット

・地域住民や湯治客等に向けてPRし域内需要を取り込む

③IT を活用した新たな販路開拓支援（BtoC）

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、特にコロナ禍においては在宅時間の増加によりネットショッピングが急増している状況にある。

当町において、ネットショッピングは購買力流出を招く脅威であるが、北海道の北部に位置しているという環境から、なかなか足を運んで頂けない消費者に対し、消費者ニーズに沿った魅力ある商品を開発することで売り上げ拡大の機会を作っていく。そのため、SNS等を有効に活用し、宣伝効果を向上させ売上増を図るための支援を行う。

併せて、事業者自身のECサイト構築やECモール等への出店を支援するとともに、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の支援を行っていく。

【支援対象者】 事業計画を策定し販路開拓支援が必要な小模事業者
地域外への販路開拓に意欲的な特産品等製造小売業者

【支援内容】・ITを効果的に活用し、情報発信や地域資源の消費拡大を図る為、ITコーディネータ等の外部専門家と連携し、ITに関する知識の習得とSNSとECサイトの連携による売上向上に向けた支援を行う。
・情報発信については、店舗紹介や企業の強み、商品・サービス等を集約した個社のPR映像（1分から1分半）をITコーディネータ等と連携を図りながら作成し、商工会ホームページや個社のSNS媒体等へ掲載することで、より効果の高い販促支援を展開する。

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1期においては、評価委員会の開催による評価・検証・見直しなどを行い理事会に報告し、商工会報やホームページで結果を公表してきた。

第2期についても同様に進め、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。

(2) 事業内容

毎事業年度ごとに、本計画の実施状況や成果について、「Shoko Biz」(※)を活用し、実施状況を管理・把握するとともに、本データを用いて事業の成果・評価・見直しを行い、効果的な経営支援へと繋げる。

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の評価・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(1名)、豊富町商工観光課長(1名)の他、外部有識者として稚内信金豊富支店長(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・見直しの結果をホームページにより公表し、当地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

(※)「Shoko Biz」・・・経営発達支援計画の支援対象である事業者及び支援の情報をデータ化し、分析・評価するためのクラウド型経営支援ツール

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所属しがちであり、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

【経営支援能力向上研修】

経営指導員等職員の一層の支援能力の向上を図るため、中小機構等が主催する研修会へ積極的に派遣する。

また、事業承継をはじめ、新型コロナウイルス感染症による経営環境の変化や自然災害が頻発する中で、事業継続力強化や資金繰り強化、地域資源活用など、今後増加することが予想される支援テーマを積極的に受講し、支援能力の向上に努めていく。

【DX推進セミナー】

喫緊の課題であるDX推進への対応については、まずは、経営指導員等職員が理解を深めていく必要がある為、下記に記載のセミナーに積極的に参加し、支援能力の向上を図っていく。

- ア. ECサイト構築
- イ. SNSを活用したPR
- ウ. 補助金の電子申請等

②OJTによる支援能力の向上

経営指導員に帰属しがちな支援ノウハウについては、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の取り組み等を「Shoko Biz」にて適時・適切にデータベース化し、職員全員が共有できるようにすることで、担当外の職員でも支援することが可能となるとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

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

第1期では、行政や金融機関、広域連携協議会等との情報交換会を行ってきた。情報交換により情報共有が図られ、商工会との相互理解が一層深まり、円滑な事業実施に繋がった。

第2期においても、他の支援機関と支援ノウハウの情報交換を継続して行い、経営発達支援計画の円滑な実施に努める。

(2) 事業内容

①広域連携協議会による情報交換（年2回）

遠別町・天塩町・幌延町・豊富町の天塩郡四町商工会広域連携協議会の経営支援会議において、地域の観光・漁業を含めた経済状況・地域支援の情報交換・支援の事例や北海道北部共通の課題について情報交換を行い、支援ノウハウの向上に努めることで、小規模事業者への支援に繋げる。

②宗谷管内商工会経営指導員との情報交換（年2～3回）

管内商工会（猿払村、浜頓別町、中頓別町、枝幸町、礼文町、利尻町、利尻富士町、幌延町、豊富町）の経営支援会議において、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。

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（専門家派遣時等）

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に関する支援ノウハウやITなどを活用しての販路拡大支援等の専門的な支援ノウハウについて吸収するため、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、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事業者支援に役立てる。

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

これまで当町において、地域経済活性化の取り組みは、豊富町や観光協会などと連携し実施しているものの、兼ねてからの課題である通過型観光から滞在型観光へのシフトについてはいまだ出来ていない。

当会として、今後はさらに積極的に湿原や温泉、酪農などの地域資源と交流や体験を組み合わせた「滞在交流型観光」の確立を目指し、地域全体として戦略的に事業展開が図れるよう取り組んでいく。

国内観光客の取り込みは、外貨獲得のためには重要であるため、コロナ後を見据えた取組みを積極的に行う。

また、新型コロナウイルス感染症が収束し国内需要が回復した後は、アジア圏を中心としたインバウンド需要についても取り込みを図って行く。

それを実現するために、豊富町、豊富町観光協会、NPO法人サロベツエコネットワーク、当会で構成する既存の「豊富温泉活性化協議会」において検討を重ね、地域経済の活性化を実現していく。

(2) 事業内容

①豊富温泉活性化協議会への積極的な提言

豊富町の温泉地区を中心とした地域経済の活性化を協議するため、豊富町・(一社)豊富町観光協会・NPO法人サロベツエコネットワーク・当商工会で組織する協議会を年1~3回開催している。

当会は本協議会を通じ以下の内容について検討するよう提言を行い、関係団体が一体となって地域経済の活性化を図って行く。

- ・滞在型観光メニューの開発
- ・豊富牛乳を活用した商品開発
- ・体験観光メニューの開発

②地域資源・特産品の情報発信強化

北海道の中でも恵まれた環境にある当町だが認知度はあまり高くない。しかしながら、地域資源を活用した魅力的な商品や観光資源があることから、情報発信やPR活動の強化について検討協議を行い、豊富町の認知度向上と地域資源の周知による国内外の観光客の増加を図っていく。

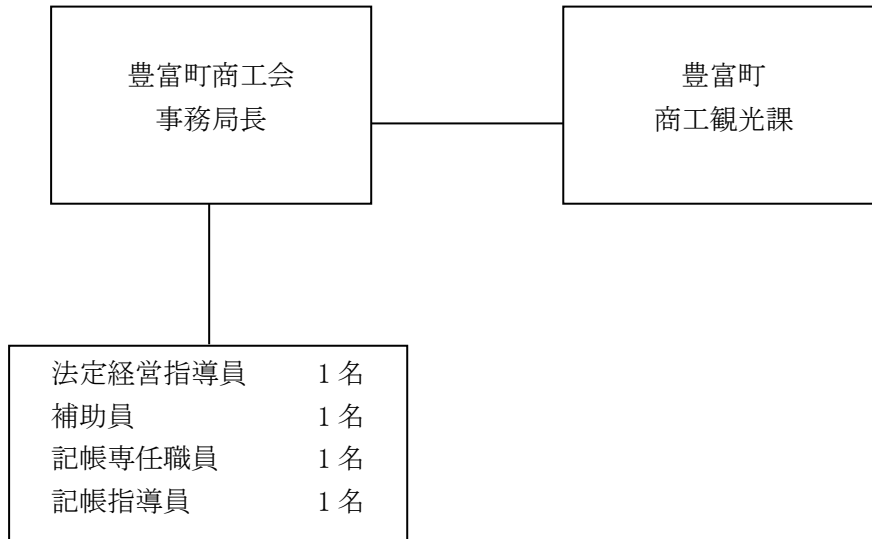
(別表2)

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)



(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：成田 健

連絡先：豊富町商工会 TEL0162-82-1145

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、事業評価・見直しをする際に必要な情報の提供を行う。

(3) 商工会及び市町村連絡先

①名称 豊富町商工会

住所 北海道天塩郡豊富町字上サロベツ 2542 番地の 1

電話 0162-82-1145

FAX 0162-82-1142

E-mail: toyotomi@pluto.plala.or.jp

②名称 豊富町 商工観光課

住所 北海道天塩郡豊富町大通 6 丁目

電話 0162-82-1001

FAX 0162-82-2806

E-mail: syoukoukankouka@town.toyotomi.hokkaido.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 | 1,800 | 1,800 | 1,800 | 1,800 | 1,800 |
| 地域経済動向調査 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 経営状況分析 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| 事業計画策定支援 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| 事業計画策定後の実施支援 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 需要動向調査 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 新たな需要の開拓支援 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 |
| 地域経済活性化の取組み | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 支援力向上の取組み | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 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 |
|---------------------------------------|
| 国補助金、道補助金、町補助金、会費、手数料、使用料、受託料、助成金、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 | |