

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>利尻町商工会 (法人番号 2450005003083) 利尻町 (地方公共団体コード 015181)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目 標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 ①事業計画策定を支援する事で経営基盤強化と経営力向上による売上増加を図る。 ②事業承継・新規創業の円滑な取り組みを支援することで地域経済の安定を図り、地域の小規模事業者の減少抑制を図る。 ③新たな販売機会の創出による販路開拓を支援し、小規模事業者の売上拡大を図り、外貨獲得による地域経済の活性化を図る。</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容 <u>3. 地域の経済動向調査に関すること</u> ①地域経済動向調査の実施 ②地域経済分析システム“RESAS”の活用による情報分析(新規) <u>4. 需要動向調査に関すること</u> ①観光客ニーズ調査 ②商談会ニーズ調査 <u>5. 経営状況の分析に関すること</u> ①専門家との連携による経営分析支援 <u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> ①DX推進セミナーの開催(新規) ②事業計画策定に係る個別相談会 ③創業計画策定に係る個別相談会 ④事業承継計画策定に係る個別相談会 <u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> ①事業計画策定後の継続的なフォローアップの実施 ②創業・事業承継者の継続的な支援 <u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> ①新たな需要開拓のための展示・商談会への出展支援 ②リーフレット等作成による販路拡大支援 ③ホームページ・SNS等IT活用による販路開拓支援</p>
<p>連絡先</p>	<p>利尻町商工会 〒097-0401 北海道利尻郡利尻町杓形字本町53番地1 TEL: 0163-84-2210 FAX: 0163-84-2254 E-mail: rishiri17@tea.ocn.ne.jp 利尻町 産業課 〒097-0401 北海道利尻郡利尻町杓形字緑町14番地1 TEL: 0163-84-2345 FAX: 0163-84-3553 E-mail: kankou@town.rishiri.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利尻町の概要

利尻町は、北海道最北端に位置する周りが海に囲まれた利尻島の西南部に位置しており、町の面積は76.51㎡で島の中央には1,721mの利尻富士とも呼ばれる利尻山がそびえたち、春から夏にかけては数多くの高山植物が咲き誇り、リシリコマドリをはじめ多くの野鳥がさえずる自然の宝庫で、利尻礼文サロベツ国立公園に指定されています。

北海道本土との交通アクセスは、利尻島～稚内間がフェリーで結ばれており、近隣の礼文島とも同じくフェリーで結ばれております。また、利尻島～札幌間(丘珠)、利尻島～千歳間が航空機で結ばれております。

気候は、冬期間の季節風が強く典型的な北方離島の厳しい自然環境下にあります。対馬暖流の影響下であり四季を通じて夏は涼しく冬は積雪も少なく比較的温暖な気候に恵まれています。

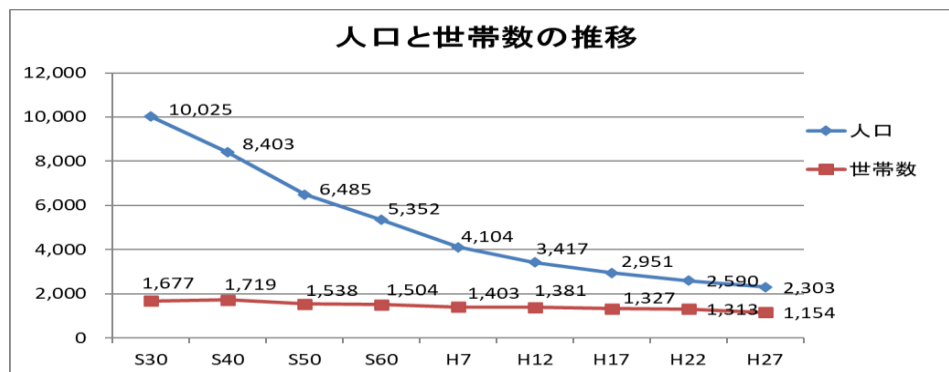


利尻町の位置 (出典: Wikipedia)

利尻島 (出典: 利尻町)

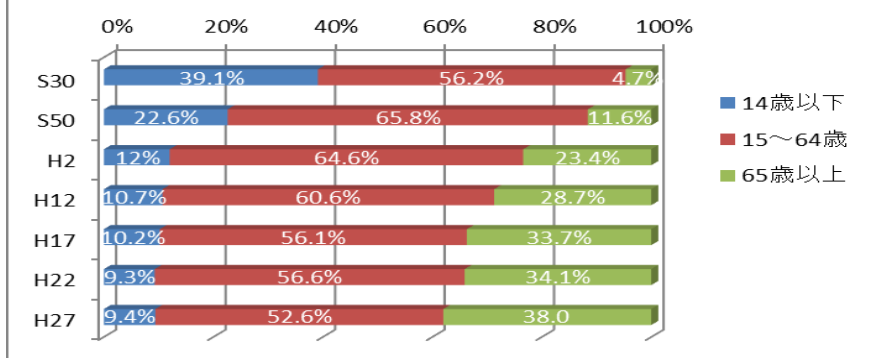
②人口の推移

利尻町の人口は、昭和30年の10,025人をピークに、漁業の主体であった鯵漁業の衰退と若年層の都市部への流出等で人口の減少が続き、平成27年には2,303人まで減少しています。さらに最新の情報として、令和3年7月末の住民基本台帳では1,951人とピーク時の5分の1以下にまで減少しています。また、年齢層別人口構成は、14歳以下が9.4%、15歳～64歳が52.6%、65歳以上が38%と少子高齢化が進行しており、将来の人口予測では令和20年の人口が1,152人で高齢化率は44.8%と推計されています。



(出典: 国勢調査)

年齢層別人口構成の推移



(出典:国勢調査)

③基幹産業【漁業】

基幹産業である漁業ですが、特産品の利尻昆布やウニ、ホッケは全国的な知名度を誇っており、年間漁獲高の半数以上を占めています。しかしながら、自然環境の変化などにより水産資源が減少し、厳しい経営状況にあります。

このことから、近年は、資源の安定確保のため「獲る漁業」から「つくり育てる漁業」への転換を図り、栽培漁業の振興や漁場の開発を推進しており、徐々に資源が回復しております。

しかしながら、漁業従事者の高齢化と後継者不足が深刻な問題となっており、漁協、町、北海道、国が連携し、漁業就業希望者を島内、道内のみならず、全国漁業就業者支援フェア等でPRしているほか、漁業体験研修、着業時の報奨金の支給、住宅などの支援事業を行っていることで、27年度末では島外からの新規着業者が10人となり、若年層の着業者が増えつつあります。



利尻町特産品のウニ (出典:利尻町)



利尻昆布(天日干しの様子) (出典:利尻町)

主要魚種別漁獲高の推移

漁種	H28		H29		H30		R1		R2	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額
ホッケ	922	169,325	424	94,953	1,612	141,892	1,148	82,748	511	34,508
ナマコ	75	194,462	72	272,127	56	225,443	75	290,823	55	151,685
天然コンブ	155	358,883	59	193,037	150	461,547	32	110,218	139	338,283
養殖コンブ	151	330,878	143	413,916	190	475,222	153	422,187	160	363,236
ウニ・ノナ	29	449,192	31	480,527	30	527,842	31	521,135	22	376,268
その他	435	81,292	286	74,336	343	99,307	382	87,049	170	57,284
合計	1,767	1,584,032	1,015	1,528,896	2,381	1,931,253	1,821	1,514,160	1,057	1,321,264

(出典:利尻漁業協同組合)

④基幹産業【観光業】

利尻町は漁業に加え観光業も基幹産業ですが、1974年に利尻礼文サロベツ国立公園に指定されて以来、最北の離島という自然豊かな環境から、全国に知られるようになりました。観光客の主な目的は、利尻富士とも称される利尻山への登山で、夏には高山植物が咲き誇り日本百名山に数えられています。その他、特産品のウニなどの海産物を求めて、毎年多くの観光客が訪れています。

観光の特徴としては、5月から9月にかけて観光客が集中する夏季集中型であり、全体の8割以上を占めています。年々増え続けていた観光客も平成15年度の27万人をピークに、令和元年度は13.5万人と約半数にまで減少しています。

そういった中、アメリカ人起業家が令和3年度にウイスキーの蒸留所を建設し、翌年にも生産を開始するなど、新たな観光スポットが誕生する予定です。商工会としても町と連携を図りながら、シナジー効果で地域全体が活性化するよう取り組んでいきます。

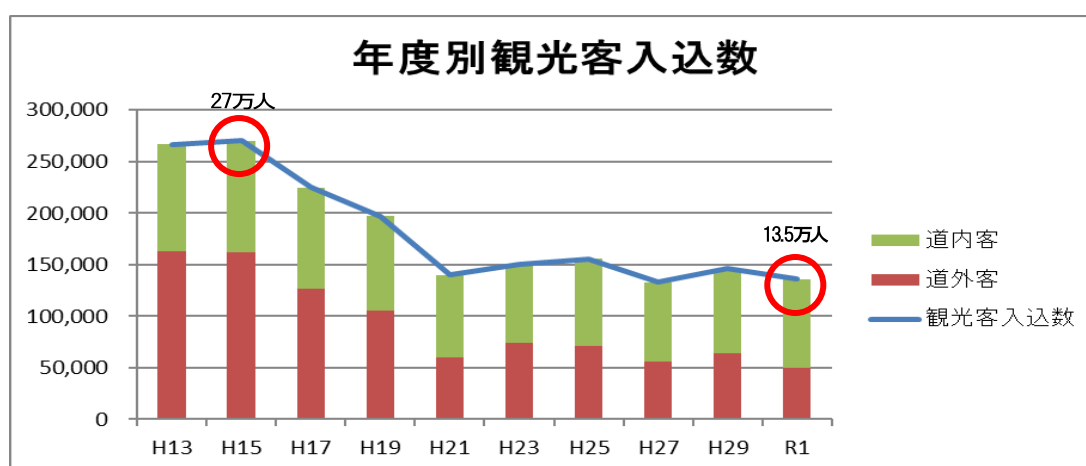
また、近年はツアーによる夏期間の宿泊や冬期間のバックカントリーを目的とする外国人観光客が増加傾向にあり、平成25年度宿泊者数が82人だったのに対し令和元年度は710人まで増加しています。

令和元年度 観光客入込数

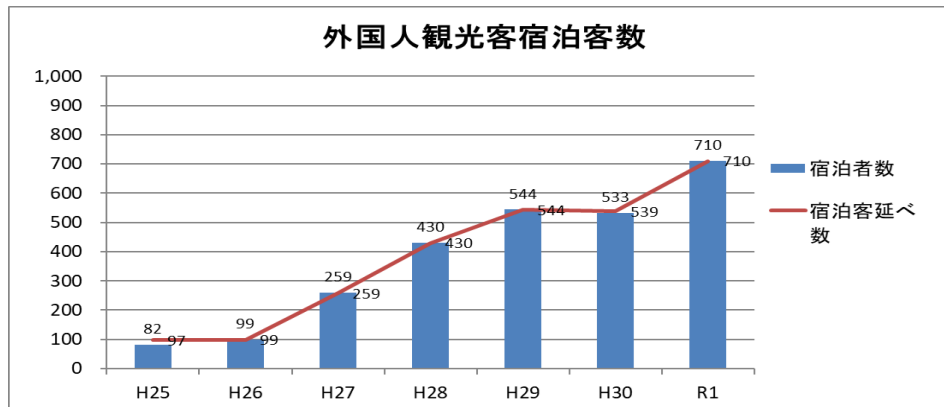
(単位：人)

令和元年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
観光客総数	5,200	13,700	26,600	28,700	24,800	21,700	8,700	1,400	1,400	1,100	1,300	1,300	135,900
内道外客	1,700	8,100	11,300	10,200	5,500	7,800	5,700	0	0	0	0	0	50,300
内道内容	3,500	5,600	15,300	18,500	19,300	13,900	3,000	1,400	1,400	1,100	1,300	1,300	85,600
内日帰客	4,600	11,200	20,900	22,800	19,800	17,400	7,600	1,100	1,300	900	1,000	1,100	109,700
内宿泊客	600	2,500	5,700	5,900	5,000	4,300	1,100	300	100	200	300	200	26,200
宿泊客延数	900	2,800	6,400	6,400	5,900	4,800	1,700	700	200	300	400	300	30,800

(出典：宗谷総合振興局商工労働観光課)



(出典：宗谷総合振興局商工労働観光課)



(資料データ:宗谷総合振興局商工労働観光課より)

⑤商工業の現状と課題

利尻町は、離島という地理的条件から生活必需品の仕入の大半を稚内市からの海上運送に頼っており、本土と比べて物価水準が高い現状にあります。

また、少子高齢化による購買力の減少や大型店・コンビニエンスストアの進出、インターネット通販の普及などにより商業環境が大きく変化し、商店数や年間販売額が減少するなど大変厳しい状況にあります。

平成26年の国勢調査によると町内の商品販売額は約49億円であり、平成9年と比べ約80%の水準まで減少しております。加えて、依然と続く過疎化の進行と、後継者対策や空き店舗の活用など商店街存続のための早急な対策が必要であります。

商業販売額と商店数の推移

	H6	H9	H11	H14	H19	H24	H26
商店数(件)	85	78	78	76	51	51	52
従業員数(人)	234	216	219	299	172	188	229
販売額(百万円)	6,016	6,149	5,555	5,184	3,921	3,871	4,881

(出典:国勢調査)

⑥小規模事業者の現状と課題

利尻町は、商工業者の約8割にあたる106事業所(令和3年商工会実態調査)が小規模事業者となっております。業種別の構成比は、小売業28.3%、飲食・宿泊業28.3%、サービス業11.3%の3業種で約7割を占め、これらの事業者は観光客の増減によって売上が大きく左右されます。

また、約2割の建設業については、土木建築のいわゆる公共事業に大きく依存しており、これら小規模事業者は、今回の新型コロナウイルス感染症の影響で大きなダメージを受けております。

今後も、人口の減少、少子高齢化、観光客の減少等が予想され、小規模事業者を取り巻く環境は非常に厳しいですが、小規模事業者の持続的発展と地域の活性化の為、多様化するニーズの把握や、経営者の高齢化による後継者問題を解決するための事業承継支援・新規創業者の掘り起こし等が課題となっております。

利尻町の小規模事業者等数

	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	計
商工業者数(件)	29	6	3	32	31	18	17	136
内小規模事業者数(件)	23	6	2	30	30	12	3	106
業種別構成比	21.7%	5.7%	1.9%	28.3%	28.3%	11.3%	2.8%	100%
内会員企業数(件)	19	6	3	29	22	8	6	93

(出典:令和3年度商工会実態調査)

(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

10年後の当町の人口は国立社会保障・人口問題研究所の試算によると、現在の約1,945人から約1,381人程度にまで減少することが予想されております。

また、人口減少に留まらず、購買力の流出、経営者の高齢化と後継者不足等の要因から、小規模事業者の廃業が今後増加し、町内の商業環境の機能低下が懸念されます。

しかしながら、利尻町は、日本最北の国立公園「利尻礼文サロベツ国立公園」を有し、さらに、豊富な自然や良質な食材があるなど、北海道有数の観光地です。令和3年度には、ウイスキー蒸留所という新たな観光スポットが誕生することから、商工会の今後のビジョンとして、それらの豊富な資源を有効に活用し、観光を中心として周辺業種にまで経済効果を波及させ、地域内の小規模事業者全体が持続的な経営や新たな産業の担い手となる後継者、新規創業者を増やし、地域の活性化を図って行きます。

② 第6次利尻町総合振興計画との連動性・整合性

第6次利尻町総合振興計画(2019年度～2028年度)では、利尻町が目指す未来像として、「今」を暮らすみんなが共に、「未来」を創造できる町、を掲げており、この未来像を実現するために、以下の基本理念と行動指針を定めております。

【基本理念】

2. 共に歩む未来を照らす

地域を支える産業振興・担い手育成など、未来に向けて適切な地域経営を行います。

【行動指針】

- 基幹産業(観光業)における担い手獲得・育成支援を行います。
- 地域経済に寄与できる町外企業の誘致・支援に取り組みます。
- 起業・継業を含め、意欲を持って働ける仕事の創出、就労支援を進めます。

上記の計画は、商工会が豊富な地域資源を活用した商品開発等により、観光需要の掘り起こしや情報発信の強化を図ることで、基幹産業並びに利尻町全体が活性化し担い手の獲得や起業・継業に繋がる部分と一致しています。

また、推進にあたっては、利尻町が平成31年4月に制定した「利尻町商工業応援基本条例」(※)等を活用しながら小規模事業者の支援及び地域の活性化に取り組んで参ります。

(※) 利尻町商工業応援基本条例

目的：利尻町経済において果たす役割の重要性に鑑み、商工業振興に関して基本的な事項と施策を定めることにより、その基盤の強化及び健全な発展を促進し、もって地域産業の活性化から地域社会の維持に寄与することを目的とします。

対象：町内の既存事業者及び新規事業者

内容：支援内容は、下記表のとおり

種 類	対象事業	助成基準
① 販路拡大支援事業	商談会、展示会、催事等への出展、インターネットを活用した宣伝や販売	対象経費の3分の2以内 上限額50万円
② 商品開発支援事業	新商品の開発や既商品の改良に係る経費	対象経費の3分の2以内 上限額50万円
③ 店舗改修支援事業	町内にある店舗や事業所の改修・改装	対象経費の3分の2以内 上限額100万円
④ 生産性向上支援事業	先端機器の導入に係る費用など	対象経費の3分の2以内 上限額30万円
⑤ 新規創業・事業承継事業	新規創業及び事業承継を行う者	対象経費の3分の2以内 上限額200万円

③商工会としての役割

商工会は地域で唯一の総合経済団体であり、町内の小規模事業者が身近に相談できる支援機関です。小規模事業者が現在抱えている、売上減少、商品開発、販路開拓、新型コロナウイルス感染症からの復興など、多様化・複雑化する課題を的確にとらえ、利尻町や各種支援機関等と連携を図りながら、小規模事業者に寄り添った伴走型支援を実施していきます。

また、基幹産業である観光業の需要を回復することは、地域の小規模事業者にとって非常に大きな問題ですので、観光需要の掘り起こしや情報発信を強化し、利尻町全体を活性化していくことが商工会としての役割です。

(3) 経営発達支援事業の目標

【地域への裨益目標】

令和3年度に完成するウイスキーの蒸留所が地域経済活性化の起爆剤になると期待されています。また、利尻町には利尻富士や高山植物などの豊かな自然や、利尻昆布やウニなど豊富な海産物があることから、これらの地域資源を有効に活用し、新商品や新サービスの開発・販路拡大に取り組んでいきます。

この取り組みにより、小規模事業者の持続的発展を図り、あわせて事業承継・創業支援による小規模事業者の維持、増加により、商業環境機能の確保並びに地域住民の利便性を確保し、地域の持続的発展に寄与することを目標とします。

【小規模事業者の目標】

ア. 事業計画策定を支援する事で、経営基盤強化と経営力向上による売上増加を図る。

(目標数値)

- ・事業計画策定事業者数 25者/5年
- ・売上増加事業者数(3%以上) 25者/5年

イ. 事業承継・新規創業の円滑な取り組みを支援することで地域経済の安定を図り、地域の小規模事業者の減少抑制を図る。

(目標数値)

- ・小規模事業者数減少率 5%以内(計画期間中)

(過去5年間の減少率は9.4%であり、現在、後継者不在や新型コロナウイルス感染症などの外部要因を勘案し、無策のまま推移した場合、減少率は10%となる見通し)

ウ. 新たな販売機会の創出による販路開拓を支援し、小規模事業者の売上拡大を図り、外貨獲得による地域経済の活性化を図る。

(目標数値)

・展示・商談会出展支援事業者数	10者/5年
・リーフレット等作成支援事業者数	10者/5年
・リーフレット等作成支援事業者の売上増加率3%事業者数	10者/5年
・IT活用による販路開拓支援事業者数	10者/5年
・IT活用による販路開拓支援事業者の売上増加率3%事業者数	10者/5年

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】

小規模事業者が地域資源のみならず、優れた技術やノウハウ等の経営資源を十分に活用し、新たな商品開発を行えるよう、経営分析から新たな販路開拓までの一連の取り組みについて関係機関と連携を図りながら支援していきます。

それらの取り組みにより、売上の向上と経営基盤の強化が図られ、小規模事業者の維持・発展と商業機能の確保による地域全体の活性化に貢献します。

【小規模事業者の目標】

① 事業計画策定を支援する事で、経営基盤強化と経営力向上による売上増加を図る。

多様化する消費者ニーズに対応するため、巡回訪問や窓口相談による情報を基に経営分析を行い、事業者の抱える課題を明確にし、より実効性の高い事業計画の策定に繋がります。

また、着実に事業計画策定へと繋げる為、個別相談会を実施し、中小企業診断士などの専門家や金融機関と連携して継続的なフォローアップを行うことで、小規模事業者の経営基盤の強化と持続的発展を目指します。

② 事業承継・新規創業の円滑な取り組みを支援することで地域経済の安定を図り、地域の小規模事業者の減少抑制を図る。

事業承継について、第1期の5年間で小規模事業者は117者から106者に9.4%減少しました。依然として小規模事業者の高齢化や後継者不足が進んでいることから、第2期においては、巡回訪問等により事業者の実態を把握し、経営資源と経営課題を明確にしたうえで専門家等と連携しながら、円滑な事業承継が行えるよう支援します。

新規創業においても事業承継と同様に、小規模事業者の減少は町内経済を衰退させる要因となることから、関係機関と連携を図りながら創業希望者に対して、利尻町商工業応援制度などの各種施策の活用や定期的なフォローアップを通し小規模事業者の減少を抑制し、地域経済の活性化を図ります。

③ 新たな販売機会の創出による販路開拓を支援し、小規模事業者の売上拡大を図り、外貨獲得による地域経済の活性化を図る。

利尻町は、離島という地理的条件から、特に観光関連業種については夏期に集中する観光需要が売上の柱です。しかし、年々減少傾向にあった観光客は、新型コロナウイルス感染症の影響によりさらに大きく落込んだ為、待ちの経営から攻めの経営に変化する必要があります。

そこで、都市圏の商談会への出展と併せて、ITを活用した情報発信・販売機会の創出を図ることで、小規模事業者の売上向上と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]

第1期では、経営指導員の巡回訪問によるヒアリングにより地域経済動向調査を実施しましたが、回答数が少なかったため、小規模事業者の現状を把握するまでには至らず、今後の経営の参考数値や基礎資料程度に留まってしまいました。

[課題]

地域経済動向調査については引き続き実施することとし、課題であった回収率の向上に向け取り組んでいきます。また、調査結果はいつでも閲覧できるよう商工会HPに掲載します。

また、当町の特色として、観光に係る経済分析について事業計画策定時に反映する必要があるため、国の提供するビックデータ“RESAS”で調査・分析・提供します。

(2) 目標

	公表方法	現状	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
②観光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観光経済動向調査は新規のため現状なし

(3) 事業内容

①地域経済動向調査の実施

地域の小規模事業者の経営状況及び動向を把握するためアンケート調査を実施します。その結果を整理・分析する事で小規模事業者の現状把握や経営課題が確認できる為、その後の経営分析や事業計画策定の基礎資料とします。

なお、第1期での回答数が少なかったことの改善策として、調査手法を下記のとおり改善し事業計画策定に繋がる調査します。

【調査対象】 地区内小規模事業者 30 者

【調査手法】 商工会職員それぞれに担当地区を割り振り、さらに調査期間を決めた形でヒアリングを実施し、期間中は毎日職員間で進捗状況を報告し合うことで、回収率を上げて行く。

【調査項目】 ①売上、②仕入、③採算、④資金繰り、⑤雇用状況、⑥景況感、⑦後継者対策、⑧経営課題、⑨支援ニーズ ⑩新型コロナ関連の影響 等

【分析手法】 商工会職員が全体、業種毎などに集計・分析する。

【提供方法】 商工会ホームページに掲載し、事業者へ広く周知する。

②地域経済分析システム“RESAS”の活用による情報分析（新規）

小規模事業者に対して、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が国の提供するビックデータ「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して、小規模事業者の経営状況の分析や事業計画策定の資料並びに観光客の取り込みに繋げるために活用・提供します。

【調査回数】 年1回

【調査手法】商工会職員が RESAS を活用し、観光業などそれぞれの業種を想定しながら、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】①国籍別訪問者数 ②観光ルート分析 ③滞在エリア分析 等

【提供方法】商工会ホームページに掲載し、事業者へ広く周知する。

(4) 調査結果の活用

情報収集・調査・分析した結果は、経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする他、商工会ホームページに掲載し、広く小規模事業者に周知します。

また、経営指導員等が巡回や窓口支援時の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します。

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、観光客の需要動向を把握するため「観光客へのニーズ調査」を地域の宿泊施設を対象に実施しました。分析した結果を、小規模事業者へフィードバックしたことにより、実態把握や新商品・新サービスの開発に役立ちました。

しかし、日常生活の消費者ニーズ調査は島外（稚内市）スーパーでの現地調査であった為、調査にかかる労力が大きいことから実施できず、事業計画策定等の実行支援に注力しました。

[課題]

観光客ニーズ調査については、調査票の回収率が低かった為、改めて調査手法を改善し、既存商品の改良や新商品開発の促進に有益なデータを提供することで、新たな販路開拓・販路拡大に繋がります。

(2) 目標

	現状	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観光客ニーズ調査回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
①観光客ニーズ調査対象事業者数	4者	4者	4者	4者	4者	4者
②商談会ニーズ調査回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②商談会ニーズ調査対象事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者

※商談会ニーズ調査は新型コロナウイルス感染症の影響により出展者がいなく実施していない。

(3) 事業内容

①観光客ニーズ調査

観光客の商品・サービスに対する評価を知り、分析結果をフィードバックすることで、観光客のニーズにあった商品・サービスを開発又は改善することができ、口コミによる新規客やリピーターの獲得に繋げ、小規模事業者の売上増加・地域の活性化を図ります。

【調査対象】

〔商品〕新商品及び改善した商品の購入者 30名/1アイテム

〔サービス〕地域内の主な宿泊施設（4施設）宿泊可能数の50%（230人）の回収を目指す。

【調査手法】

〔商品〕 施設内の売店等で経営指導員等が聞き取りの上アンケート票へ記入する。
〔サービス〕 各部屋にアンケート用紙を設置する。回収率を高める為、接客担当者の声掛けやアンケートの設問を簡略にする、長文にしないなどの工夫をする。

【調査項目】

〔商品〕 ①属性（年齢・性別等）、②価格、③味、④見た目、⑤サイズ 等

〔サービス〕 ①属性（年齢・性別等）、②旅行の目的、③旅行の内容、④各種満足度、
⑤ご意見・ご要望 等

【分析手法】 商工会職員が集計・分析する。

②商談会ニーズ調査

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り組みを支援していく必要があります。そのためにも、都市部で行われる商談会においてバイヤー等に対しアンケート調査を実施し、市場の動向やニーズを把握し、商品・サービスのブラッシュアップに繋げていきます。

【対象事業者】 地域資源を活用して新たな販路拡大を目指す小規模事業者

【調査手法】 商談会等の出展時に、当商工会職員が試食等を通じてバイヤーに聞き取りのうえアンケート票へ記入する。

【サンプル数】 1商品当たり 30件程度

【分析手段】 経営指導員がクロス集計による分析を行う。

【調査項目】 ①味、②価格、③容量、④色、⑤見た目、⑥満足度 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：45社

来場バイヤー数：79社 158名

※出展社及びバイヤー数は2019年の実績数

（4）調査結果の活用

経営指導員等が必要に応じ専門家の意見を聞きながら、調査項目等をしっかり精査したうえで実施し、データの収集・整理・分析を行ない、その結果を当該事業者に直接説明する形でフィードバックします。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

〔現状〕

第1期計画では、課題を抱える小規模事業者に対して、専門家（中小企業診断士）による個別相談会を実施し、ローカルベンチマークによる経営状況の分析を行い、事業計画策定へと結びました。

しかしながら、事業者の高齢化に伴う経営意欲の減退等により、経営状況の分析を実施した事業者は限定的なものとなっています。

〔課題〕

第2期では、事業を計画する上での経営分析の重要性を小規模事業者に浸透させるため、これまで以上に巡回訪問等で粘り強く訴え、経営分析による事業の「見える化」を行い、事業の方向性を定め、事業計画の策定とそのフォローアップに繋げていきます。

(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
経営分析事業者数	2者	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

① 専門家との連携による経営分析支援

経営分析を行う事業者については、新たな事業展開や販路拡大などを目指す小規模事業者を日々の巡回や窓口相談等により掘り起こし、経営分析事業者数の増加に繋げて行きます。

なお、分析にはローカルベンチマーク（経済産業省）を活用し、財務及び非財務について分析し、高度な経営課題に対しては、外部専門家と連携して経営分析支援を行います。

また、支援する中で重点支援先を見極め、事業計画策定に向け積極的に支援します。

【支援対象者】 経営分析に対して積極的で事業計画策定に意欲の高い小規模事業者

【分析項目】 定量分析 ～ 財務分析から収益性、成長性、生産性 等
定性分析 ～ SWOT 分析から強み、弱み、機会、脅威 等

【分析手法】 財務分析 ～ 経営指導員が支援対象者の3期分の決算書から収益性、安全性、生産性、成長性を分析し、巡回訪問で説明する。

SWOT 分析 ～ 経営指導員が事業者に聞き取りを行いながら SWOT (クロス) 分析を行い、今後の方向性や経営課題の抽出をする。

※経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、状況により経営指導員と専門家が連携して SWOT (クロス) 分析の検証も兼ねて改めてヒアリングを行い、課題解決に向けて伴走支援する。また、ネット de 記帳利用者に対し、ネット de 記帳 (※) の経営分析機能を活用して、同様の支援を行う。

(※) ネット de 記帳・・・全国商工会連合会が提供する財務会計システム。

インターネットによる接続で利用事業者、商工会職員の双方からアクセスが可能で画面を確認しながら記帳支援ができ、簡易的な財務分析も行える。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、当該事業者フィードバックし、事業計画の策定等に活用します。
- ・分析結果のフィードバックにより、小規模事業者が現況を把握したうえで経営状況を判断でき、さらに、経営指導員等が説明を行うことでより理解度が増し、実効性のある事業計画策定を支援する際の資料として活用します。

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期では、専門家と連携し、利尻町商工業応援基本条例の活用を行った支援先などを中心に、事業計画策定支援を実施しました。それにより、小規模事業者の経営基盤の強化や持続的発展の一翼を担う事ができました。しかしながら、依然として、事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していないため、第2期は改善した上で実施します。

[課題]

事業計画策定の意義や重要性の理解を促し浸透させるため、第1期ではセミナーを実施しましたが、事業計画策定に繋がらない部分もありました。

第2期では、着実に事業計画の策定に繋げるため、経営分析の段階から重点支援先を定め、個別支援の実施により、確実に事業計画策定へと繋げて行きます。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定することは事業者の経営の持続的発展に繋がっていくことから、計画策定の意義や重要性について理解を求めていくとともに、地域の経済動向や需要動向、経営状況分析などを踏まえた事業計画策定支援を行っていきます。

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、利尻町で創設された利尻町商工業応援基本条例の活用など、創業前後の不安の解消と創業後の早期の経営の安定化について支援します。

また、今後増えることが予想される経営者の高齢化と後継者不在の課題に対し、前述の施策の活用や、各種支援機関や専門家とともに事業承継に向けた支援を実施します。

人口減少に伴う商圈需要の縮小やインターネット通販の普及拡大、離島という地理的制約に対応する為、事業計画策定の前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指します。

(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
①DX推進セミナー	—	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	0者	1者	1者	1者	1者	1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
⑤事業計画策定個別相談会	1回	4回	4回	4回	4回	4回

※⑤は②～④の計画策定に係る相談会の回数を記載。

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催（新規）

労働力不足や消費者ニーズ、価値観の変化などビジネス環境の変化に対応する為、DXに関する基礎知識の習得や意識の醸成を図ります。また、DXはコロナ禍からの復興や離島という地理的条件を克服する重要なツールであることを認識してもらう為、DX推進セミナーを開催します。

【参加対象者】 経営分析を実施し事業計画策定前の事業者、DX推進に意欲的な事業者

【募集方法】 開催案内郵送による周知・募集並びにホームページ等により周知

【講師】 中小企業診断士（IT専門家）

【実施回数】 1回

【カリキュラム】 ・DXに関する基礎知識・必要性

・SNSを活用した情報発信方法

・ECサイトの利用方法 他

②事業計画策定に係る個別相談会

経営分析等の実施により重点支援先となった事業者や、明確になった高度かつ専門的な経営課題の解決のため、専門家と連携して事業計画策定に向けて支援します。

【参加対象者】事業計画策定を前提に前向きな取り組み等を検討している小規模事業者

【募集方法】・開催案内郵送及び商工会ホームページ等により周知を図る。

・巡回訪問等の際に事業計画策定に意欲的な事業者に対する声掛けを行う。

【招聘する専門家】中小企業診断士等

【実施回数】年2回

【支援の手法】経営指導員が張り付き、中小企業診断士等の外部専門家を交えながら、経営状況分析により明らかになった経営課題に対し、解決に向けたプランの作成や、販路拡大を目指す小規模事業者へ事業計画策定についての必要性や内容を理解してもらい、事業計画策定に向けた支援を行う。

③創業計画策定に係る個別相談会

小規模事業者の減少は町内経済を衰退させる要因となることから、円滑な創業に向け専門家等と連携を図りながら、創業計画の策定について支援します。

【参加対象者】利尻町において創業を希望するもの

【募集方法】町の広報誌やチラシ、町や商工会のホームページにより募集する。

【招聘する専門家】日本政策金融公庫、中小企業診断士等

【回数】年1回（状況に合わせて適宜調整する）

【参加人数】3名

【支援の手法】経営指導員が張り付き、中小企業診断士等の外部専門家を交えながら、創業についての知識や、資金調達、各種届出書類等の作成について支援し、創業計画策定へと繋げる。

④事業承継計画策定に係る個別相談会

小規模事業者の高齢化や後継者不在による廃業は今後も増えることが予想されることから、関係機関と連携を図りながら、円滑な事業承継に向けた計画策定について支援します。

【参加対象者】利尻町において事業承継を希望するもの

【募集方法】町の広報誌やチラシ、町や商工会のホームページにより募集する。

【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

【回数】年1回（状況に合わせて適宜調整する）

【参加人数】3名

【支援の手法】経営指導員が張り付き、金融機関や中小企業診断士等を交えながら、事業承継に必要な知識や情報を提供し、円滑な事業承継を行えるよう事業承継計画の策定を支援する。

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1期での事業計画策定後の支援は、経営指導員が中心となり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、中小企業診断士等専門家とも連携して支援を行ってきました。

[課題]

第1期では、適切なタイミングでのフォローアップや、事業計画を策定した全事業所の進捗状況確認が出来たとは言い難く、第2期においては、巡回訪問の頻度を高めると共に、計画的なフォローアップ支援を行っていきます。

また、今後は、新型コロナウイルス感染症など経営状況の変化に対応した計画修正など、策定後の計画支援の充実が求められます。

(2) 支援に対する考え方

必要な時に必要な支援が受けられるよう、巡回訪問を強化し事業者に寄り添った伴走型支援を、計画的に実施していきます。

また、観光産業を主産業とする当町は、新型コロナウイルス感染症の影響を深く受けており、事業計画の軌道修正の支援を行いながら、専門家等と連携し、課題に応じた最適な支援を実施していきます。

(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
フォローアップ対象事業者数	1者	5者	5者	5者	5者	5者
頻度(延回数) ※四半期に1回	2回	20回	20回	20回	20回	20回
創業計画策定後の フォローアップ事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度(延回数) ※四半期に1回	0回	4回	4回	4回	4回	4回
事業承継計画策定後の フォローアップ支援事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度(延回数) ※四半期に1回	0者	4回	4回	4回	4回	4回
上記計画策定後の売上増加率3%以上 (対前年比)事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者

※フォローアップ頻度については、四半期に1回をベースとし、個社の状況に応じて増やしていく。

(4) 事業内容

①事業計画策定後の継続的なフォローアップの実施

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか、定期的かつ継続的にフォローアップを行います。

その頻度については、事業計画策定1者につき四半期に1度の頻度で年4回とし、策定された事業計画の検証、見直し(PDCAサイクル)が機能するように支援を行います。

また、巡回訪問の内容を職員間で共有し、複数の職員が様々な機会でのフォローアップを行うことにより、計画と進捗状況のズレといった問題の早期発見・早期解決を図ります。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、外部専門家など第三者の視点を必要に応じて投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方を検討の上、フォローアップ頻度を増やし計画の変更等を行います。

②創業・事業承継者の継続的な支援

創業や事業承継への支援には、策定直後の経営状況が思わしくないケースや、3年以内での廃業も多いといった傾向から、四半期に1度の定期的な巡回訪問や窓口相談において進捗状況の確認を行い、計画における進捗状況にズレが生じた場合は、必要に応じて外部専門家等と連携して支援します。

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]

人口や観光客の減少により売上が低迷していることなどから、事業の持続的発展に向け、北海道商工会連合会主催の商談会に出展を計画していたが、事業者の都合等により実施できませんでした。

オンライン商談会への出展やITを活用した販路開拓は有効な手段ですが、当町は離島という地理的条件からDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が限られた範囲にとどまっています。

[課題]

事業者ならびに支援担当者は、商談会や物産展への出展経験が少ないため、有効な販売促進や商談手法などを学んで更に効果的な事業にしていく必要があります。

さらに、今後は、新たな販路の開拓にはDXに向けた取り組みが必要であるということを理解・認識してもらい、その取り組みを支援していくことが必要です。

(2) 支援に対する考え方

商談会においては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行います。

また、DXに向けた取組として、ホームページの作成やSNSによる情報発信、ECサイトによる販路拡大等、DXの推進に向けたセミナーを開催し、理解度や意識の向上を図って行きます。

ITの導入にあたっては必要に応じ専門家派遣を実施するなど、事業者の現状に合わせた支援を行っていきます。

(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展示・商談会出展事業者数	—	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
②リーフレット等作成事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率（対前年比）／者	—	3%	3%	3%	3%	3%
③IT活用による販路開拓事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率（対前年比）／者	—	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①新たな需要開拓のための展示・商談会への出展支援

商工会独自で開催する事が困難なため、北海道商工会連合会が主催する展示・商談会へ出展し、新たな需要の開拓と販路の拡大を図ります。

また、出展時には「4. 需要動向調査に関すること」(3) ②商談会ニーズ調査を併せて実施します。

【支援対象者】事業計画を策定し、地域資源を活用した商品を取り扱う小規模事業者等

【想定される展示会等】名称：「北の味覚、再発見！！」

主催：北海道商工会連合会

開催時期：11月上旬

出展社数：45社

来場バイヤー数：79社 158名

※出展社及びバイヤー数は2019年の実績数

【支援内容】事前支援～出展申請手続支援、チラシ作成支援、プレゼン内容の指導等

出展支援～ブース・ディスプレイ設置指導、バイヤーへの対応支援、アンケート収集支援等

出展後支援～アンケート集計支援、バイヤーへのアプローチ支援、専門家と連携しての商品のブラッシュアップ支援等

②リーフレット等作成による販路拡大支援

【支援対象者】・事業計画を策定し、地域資源を活かした商品・サービス開発に取り組み販路拡大に意欲的な小規模事業者

・事業計画を策定し、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。商品やサービスを積極的にPRできる媒体の制作支援を、専門家との連携や補助事業を活用しながら行う。(業種・商品など内容により複数の事業者が相乗効果を発揮できる支援を目指す)

③ホームページ・SNS等IT活用による販路開拓支援

【支援対象者】事業計画を策定し、WEBサイトやSNS等を活用した販売促進を目指す小規模事業者

【支援内容】新しい情報発信技術とその活用方法の情報提供、「グーペ」(※)等ホームページを無料で作成できるサービスやSNSを活用した情報発信支援を行い、事業者や地域の魅力を発信し販路開拓に繋げていく。

(※)グーペ・・・GMOペパボ(株)が運営するホームページ作成ツール。あらかじめ用意されている多数のテンプレートに簡単な入力作業でホームページが作成・更新できるサービス。全国商工会連合会との提携により商工会員限定の無料サービスが可能。

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

[現状]

経営発達支援事業の成果・評価・見直しについては、「経営発達支援事業評価委員会」を設置し年1回開催しています。また、評価結果については、商工会ホームページに掲載し、広く周知を図っています。

[課題]

経営発達支援事業評価委員会では、事業の進捗状況や事業結果についての報告が中心となり、見直しや改善等についての協議はあまり出来ていませんでした。そのため、第2期ではより成果を意識し深掘りした検証を行い、PDCAサイクルを適切に回すことで経営発達支援計画の実効性を高める必要があります。

(2) 事業内容

第2期では、経営指導員を中心に他の職員も積極的に事業者支援に取り組むこととし、実施状況の把握については「Shoko Biz」(※)を活用する。当システムで支援状況をデータ化することで、PDCAサイクルの各プロセスを全職員が共有し、効果的な経営支援へと繋げていきます。

上記に加えて、年1回の事業評価は以下のとおり実施します。

- 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評価・見直し等の検証を行う。
委員会のメンバーについては、商工会正副会長(3名)、法定経営指導員(1名)、利尻町まち産業推進課長(1名)の他に、外部有識者として稚内信用金庫利尻支店長(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、当商工会ホームページへの掲載により公表するとともに、当商工会事務所へ備え付けることで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にする。

※「Shoko Biz」とは、経営発達支援計画の支援対象である事業者情報をデータ化し、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

[現状]

第1期では、北海道商工会連合会が主催する職種別研修・分野別の研修会や中小企業大学校実施の研修会へ職員を派遣し、資質の向上を図りました。

[課題]

研修会に参加して習得したスキルは、参加者個人に帰属する部分が大きく、あまり職員間で共有されませんでした。

第2期では、多様化する小規模事業者のニーズに対応するため、より専門的な研修等を積極的に受講しスキルアップを図っていきます。

また、職員間での支援ノウハウ等の情報共有を強化し、組織全体で支援する体制を構築します。

(2) 事業内容

①各種研修会の参加やセミナーの受講による資質の向上

【効果的な伴走型支援の進め方研修会】等

小規模事業者の抱える経営課題は多様化・複雑化しており、第2期での事業について効率的かつ効果的に推進することが求められます。しかしながら、経営課題の本質を見抜くスキルと効果的なフォローアップ支援のスキルが不足していることから、支援力の向上を目指し中小機構等が主催する「効果的な伴走型支援の進め方研修会」等に参加します。

<DXの推進に向けたIT・デジタル化の取組>

時代の変化や消費者の多様化するニーズに合わせ小規模事業者の経営も変化しなければいけないが、支援機関である我々の相談対応や指導についても時代の変化と共に変化しなければいけません。このことから、下記の様なDXに関する支援能力向上のためのセミナー等について積極的に参加します。

- ・アフターコロナを生き抜く為のホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、SNSを活用した広報（需要開拓等）
- ・経営基盤の強化や生産性向上に向けたITの活用法（業務効率化等）

②OJT制度の導入と職員間ミーティング

- ・経験豊富で業務に詳しい経営指導員の窓口相談や巡回訪問時に経験の浅い職員が同行し、OJTによって実務的なスキルを習得し、組織全体としての支援能力の向上を図ります。
- ・経営指導員を中心とした職員間ミーティングを月1回の頻度で行い、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方法を導き出し、実行・検証・改善といったPDCAを習慣化していきます。
- ・各種研修会等へ出席した職員がIT等の活用方法や具体的なツール等についての経営支援の手法や経過等の情報を共有し、ミーティングを通じて意見交換を行うことで、職員の支援能力の向上を図ります。

③データベース化

経営指導員等が「Shoko Biz」に適時・適切に支援内容等のデータ入力を行い、職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにすると共に、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ります。

1.1. 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期では、北海道商工会連合会主催の研修会において、国・道の施策説明や道内商工会の支援事例について情報交換し、また、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や宗谷管内の職員研修会に出席し、道北地域並びに宗谷管内の経済や金融情勢の情報交換を行ったことで、経営発達支援事業の円滑な実施に繋がりました。

[課題]

コロナ禍における経営や働き方改革など、昨今の小規模事業者を取り巻く環境変化は非常に速いため、商工会職員は幅広い支援ノウハウが求められます。そういった中で、効果的な支援の手法や職員全体の能力向上の観点から、引き続き、各種支援機関と連携し支援ノウハウ等について情報交換を行っていきます。

(2) 事業内容

①小規模事業者経営改善貸付団体連絡協議会への出席

年2回開催されている日本政策金融公庫旭川支店が主催する当連絡協議会へ出席し、景気状況、金融情勢、需要動向、融資のポイント等の情報を得て、事業計画の策定支援や事業者の課題解決の一助とします。

②宗谷管内商工会職員研修会への出席

年に2回程度開催される当研修会に出席することで、管内の地域動向や経済動向等の情報交換や、各商工会の経営指導員が行っている事業者支援の事例についても情報交換することができることから、支援ノウハウの習得や課題解決に繋げていきます。

③広域連携協議会による情報交換

近隣の同じような境遇にある利尻町商工会・利尻富士町商工会・礼文町商工会で構成される利礼3町商工会広域連携協議会の経営支援会議（年2回）において、離島特有の経営課題や支援方法などの情報交換や共有をすることで、小規模事業者の支援に繋げていきます。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

12. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

商工会主催の地域イベントを8月に開催し、地元業者の出店や地元食材の販売などを通し、地域の活性化に取り組んでいます。その他、利尻町と連携し、プレミアム付き商品券を発行して、地元商店の利用促進を図っています。

これまで、地域の関係機関が参画し、まちづくりについて協議してきた「利尻町まちづくり活性化推進委員会」が解散した為、今後の取り組みについて検討しているところです。

[課題]

利尻町の地域資源を活用した特産品のPRと、消費拡大に繋がる地域経済活性化に資する取組を検討するほか、ウイスキー蒸留所との連携による活性化策について戦略的な事業展開を目指す必要があります。

第2期目の事業としては、小規模事業者の支援と地域経済の活性化を表裏一体と考え、諸団体と連携し地域資源の活用方法について協議を行います。その中で、地域の活性化についての明確なビジョンを共有しながら、地域資源の活用方法や認知度をどのように高め、地域経済活性化に繋げるのかが課題です。

(2) 事業内容

①「体験・滞在型観光の転換による地域活性化」への取組み（PR）

観光客にユニ採り体験や昆布干し体験、昆布つくり体験等が出来る体験施設「神居海岸パーク」を観光協会が運営しており、年1回、商工会・利尻漁業協同組合が参画し、利用者を増やすための取り組みについて協議を行っております。

第1期計画に引き続き、商工会のホームページや各種イベント時にPRを行っていきます。

②プレミアム商品券発行事業の実施による町内消費喚起

利尻町との連携により実施しているプレミアム商品券発行事業を今後も継続して実施します。

地域内の消費喚起と商工業者の売上確保により商店街の衰退に歯止めをかけ、地域経済の全体の底上げを図ることで地域の活性化へと繋げていきます。

③地域特産を活用した商品開発に向けた協議

当町での、新たな特産品の開発に向けて協議を行います。将来的には、開発した商品ラインナップを充実化させ、既存の地域特産品と共に「利尻ブランド」化に取り組み、漁業者及び商工業者の所得の向上と利尻町の知名度向上を図ります。

④地域資源・特産品の情報発信強化

利尻富士や高山植物、利尻昆布、ユニなど、当町の地域資源を活かした商品や自然を、計画的にPRし、観光客の増加を図るために、マスメディアやIT等を最大限活用し宣伝活動を展開します。

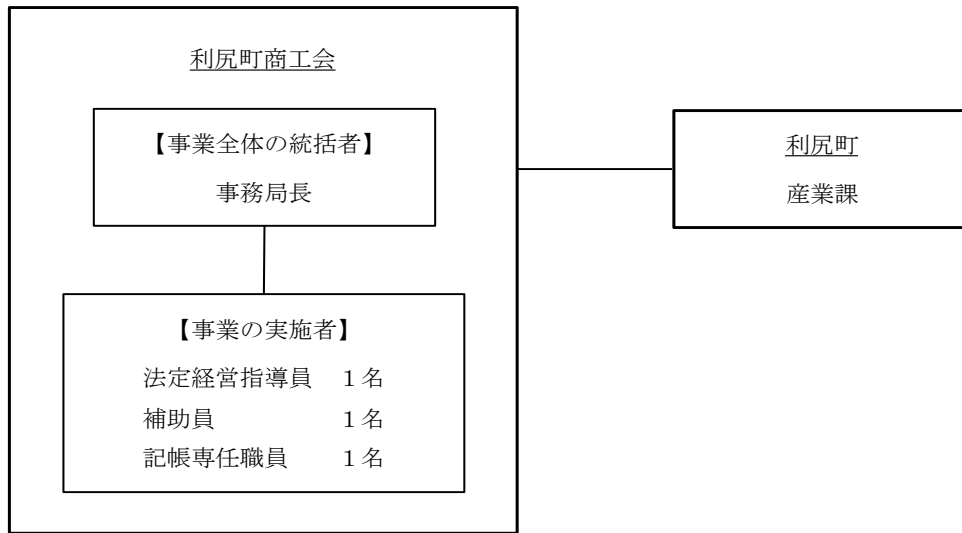
(別表2)

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法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：小松 彰

■連絡先：利尻町商工会 (TEL)0163-84-2210

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います。

(3) 商工会、関係市町村連絡先

①利尻町商工会

〒097-0401 北海道利尻郡利尻町沓形字本町 53 番地 1

(TEL)0163-84-2210 / (FAX)0163-84-2254

(E-mail)rishiri17@tea.ocn.ne.jp

②利尻町 産業課

〒097-0401 北海道利尻郡利尻町沓形字緑町 14 番地 1

(TEL)0163-84-2345 / (FAX)0163-84-3553

(E-mail)kankou@town.rishiri.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	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150
需要動向調査	250	250	250	250	250
経営状況の分析	100	100	100	100	100
事業計画策定支援	200	200	200	200	200
事業計画策定後の支援	100	100	100	100	100
新たな需要の開拓支援	350	350	350	350	350
職員の資質向上	150	150	150	150	150

(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、国庫補助金、道補助金、町補助金、手数料収入 他

(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	