

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	小清水町商工会（法人番号：4460305001536） 小清水町（地方公共団体コード：015474）
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 町の商工業の中核を担う小規模事業者に対し、販路拡大に結び付ける事業計画策定など経営基盤強化による持続的発展を支援し、小清水町の長期的な振興の実現に繋がります。また、円滑な事業承継・創業支援により地域経済循環の継続を図るとともに、域内消費の増加に向けて観光関連業種を中心とした需要開拓支援をすることで地域経済の発展を目指します。
事業内容	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各関係機関経済動向調査資料の整理・分析結果の情報提供 <u>4. 需要動向調査に関すること</u> ①浜小清水地区の観光客を対象とした既存商品等のアンケート調査 <u>5. 経営状況の分析に関すること</u> ①定量分析及び定性分析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推進セミナー開催・IT専門家派遣 ②事業計画・事業承継計画・創業計画策定個別相談会の開催 <u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> ①計画的な巡回訪問・窓口相談によるフォローアップ ②経営指導員等による事業計画の問題点の修正支援 ③経営指導員等による事業計画の実行支援 <u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> ①ITを活用した販路開拓支援 ②紙媒体の販路開拓支援
連絡先	小清水町商工会 〒099-3642 北海道斜里郡小清水町南町1丁目20番1号 TEL 0152-62-2608 FAX 0152-62-2622 e-mail ksmz@dream.ocn.ne.jp 小清水町産業課 〒099-3698 北海道斜里郡小清水町元町2丁目1番1号 TEL 0152-62-2311（代表） FAX 0152-62-4198 e-mail syoukoumgr@town.koshimizu.hokkaido.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

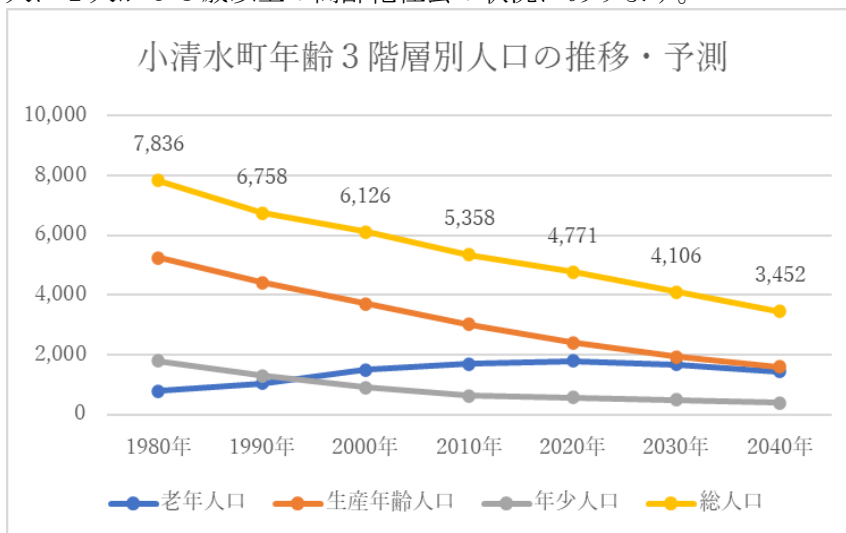
① 小清水町の概況

小清水町は北海道の東北部に位置し、北側はオホーツク海に面しており西の網走市と世界自然遺産「知床」を有する東の斜里町との中間地点に立地しております。町の総面積は286.89平方キロメートルで、網走国定公園小清水原生花園やラムサール条約に指定される濤沸湖のほか藻琴山や野上峠など山岳地帯を形成する様々な自然の顔を有する地域です。



② 人口の推移

小清水町の人口は昭和35年の11,517人をピークに令和3年3月末(住民基本台帳)では4,648人と当面人口減少傾向は続くものと予測され、平成27年国勢調査結果では高齢化率34.9%と約3人に1人が65歳以上の高齢化社会の状況にあります。



<出典>

実績値(1980年~2010年) 国勢調査人口確定値

予測値(2020年~2040年) 国立社会保障・人口問題研究所

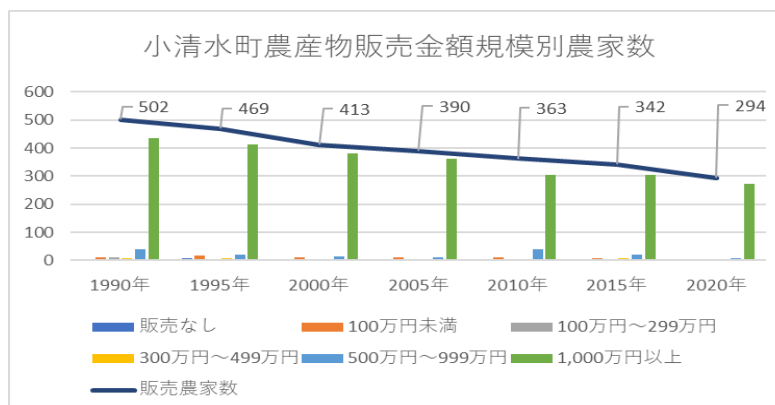
「日本の地域別将来人口推計(平成30年推計)」

③ 産業の現状と課題

a. 農業

小清水町の農産物を販売する「販売農家数」は、1990年の502件に対し2020年には294件と人口減少や後継者問題などの要因から4割以上減少しているものの、販売金額1,000万円以上の農家数の割合は、1990年の86%に対し2020年は93%に増えるなど大規模農業化が進んでいます。

主要作物は、馬鈴薯(澱粉原料)、甜菜(砂糖原料)、小麦や大豆等で、耕作面積は10,400haにおよび、農業産出額は2020年で119億4千万円となっています。



<出典：農業センサス>

b. 観光

当町の観光地は、ラムサール条約に登録され約250種の野鳥が訪れる濤沸湖や、町の花に選定される「エゾスカシユリ」など季節の草花を楽しめる北海道遺産に選定された網走国定公園小清水原生花園、北海道自然100選にも選ばれ初心者でも気軽に登山を楽しめる藻琴山などがあるものの、オホーツク管内でも人気の観光地である網走と知床の中間に位置する立地環境から、宿泊施設の数やPRの不足もあり小清水を通過して知床や網走などで宿泊する観光客が大半であり、観光入込客数は年々減少し、交流人口による消費は近隣に比べ少ない状況にあります。

一方で平成30年4月浜小清水地区に町観光協会とアウトドアショップが併設された小清水ツーリストセンターがオープンし、浜小清水地区を中心に入込数は回復の兆しが見え始めましたが、新型コロナウイルスの影響により令和2年度の入込数は大きく減少しております。

新型コロナウイルスの影響により従前並のインバウンド客の来町は見込めないものの、町の観光資源や商品・サービスを見直し、観光客へ町の魅力を改めて周知することで、まずは国内観光客を増やしていくことが課題となっています。



<出典：小清水町観光客年度別入込み数調べ>

c. 商工業

【小売業・サービス業】

小清水町の大通りにあたる国道391号線に面した商店街には33件の空き店舗が存在しております。その解消できない理由は①店舗兼住宅として建設されており、廃業後も住宅として利用していること、②店舗の老朽化により多額の修繕費用や解体費用が想定されること、③新規創業など借り手の不足が挙げられ、町でも空き家住宅を中心に空き物件のリストアップや解体・修繕の助成制度を創設しているものの、空き店舗の解消には至っておりません。大通りに店舗が集積することで商店街機能が維持され、顧客利便性の高まりにより事業者相互の相乗効果を得るためにも、新規創業支援など空き店舗解消への取組が課題となっております。

【製造業・建設業】

小清水町の製造業は平成25年7月に地域の特産であるじゃがいも澱粉を利用した菓子工場が開設されたことに伴い、平成29年の工業統計調査以降は当該事業所分が追加され、従業員数20名超、製造品出荷額は10億円超増加し、地場のじゃがいもの有効活用だけでなく、雇用確保の役割を担っております。一方、水産加工業においては地球温暖化による気候や水温の変化等に起因して、原料となる鮭・鱒の不漁が続いており出荷額は減少しております。

製造業の事業所数・従業員数・製造品出荷額の推移

調査年	事業所数	従業員数	製造品出荷額(万円)
平成26年	7件	100名	176,964
平成29年	7件	127名	277,663
平成30年	7件	121名	277,506
令和元年	8件	129名	336,447
令和2年	7件	127名	307,894

< 出典：工業統計調査 >

建設業は平成元年度の38事業所をピークに、経営者の高齢化や後継者不在などの理由による廃業で現在は24事業所まで減少しております。公共事業の減少や人口減に起因する住宅リフォーム等の受注減のため、酪農家へ飼料生産販売や産業廃棄物処理などへ展開している事業者もあり、地域や時代に即した対応が必要となっております。

また、平成31年4月より小清水町の空き家対策として「小清水町空家バンク登録住宅改修補助」や「小清水町空家等解体促進事業補助」が施行されており、空き家を活用した住宅リフォームと解体の受注が増えている一方で、新築や居宅の改築については近隣市町村のハウスメーカー等との価格競争により利益が逡減していることが課題となっております。

④ 小規模事業者の現状と課題

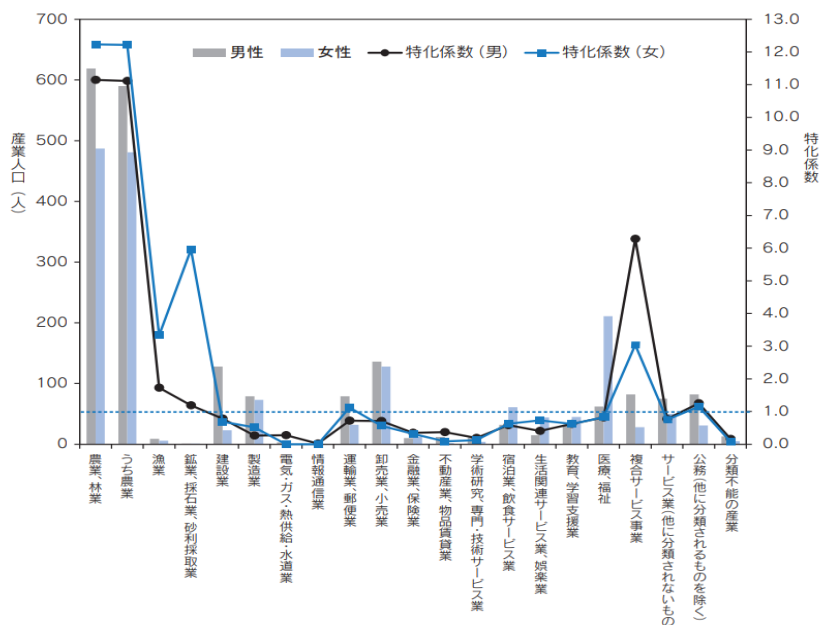
a. 人口減・高齢化及び消費の町外流出による消費購買力の減少

小清水町は「男女別産業人口の状況」が示すとおり就業者数は農業が圧倒的に多く、農業に特化した純農村のまちです。小規模事業者に関しても農業従事者の消費に左右されるとともに、人口減少および高齢化の進行により町民の消費購買力が年々低下しています。

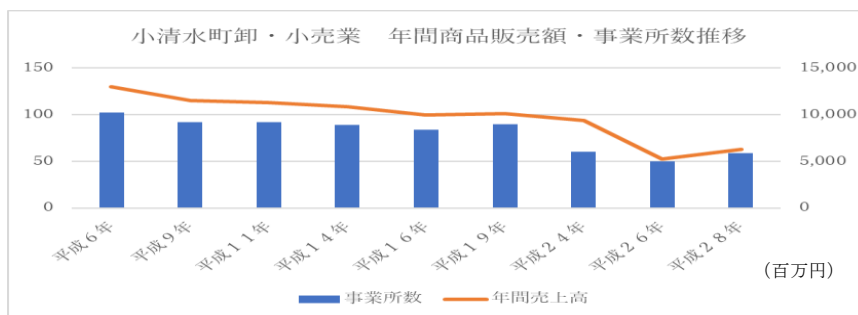
また、近隣の網走市や斜里町、北見市などの大手資本店舗で買い物をする町民が多い中で、町内においても町外資本のスーパーやホームセンターの進出や、インターネット通販利用の増加、大手小売業の宅配サービスなど、人口減少及び高齢化以外の側面からも域内消費購買力の低下が著しい状況にあり「卸・小売業」の年間商品販売額及び事業所数は年々減少傾向にあります。

これに加えて2020年から続く新型コロナウイルス感染拡大により、外出自粛ムードや飲食店の時短要請など町内の消費は一層冷え込んでおります。この状況を打開するためには個店だけでなく町全体での販売促進事業の実施など地元消費拡大への取組みが不可欠な状況にあります。

男女別産業人口の状況



<出典：第6次小清水町総合計画>



<出典：商業統計・経済センサス>

b. 経営者の高齢化及び後継者不在

第1期で実施した地域経済動向調査結果において、回答事業者の63.9%が代表者の年齢が50歳以上という結果となっており、中でも「卸・小売業」は60歳以上が約80%と高齢化が顕著となっているほか、後継者の存在についても54.2%の事業者が候補者不在と回答しています。したがって、10～20年以内に事業承継が進まず廃業する事業者が相次ぐことが懸念されており、自家用車を持たない高齢者などの生活環境の維持と共に地域経済の循環を促すため、事業承継や創業により地域の小規模事業者の経営を持続させることが必要となっています。

⑤ 商工会の現状と課題

当商工会は地域に密着した経済団体として、地域事業者が抱える問題解決や事務指導、経営相談などの経営改善普及事業と地域発展、社会福祉の増進を目的とした地域振興事業の2

つの柱を中心に積極的に取り組んできました。

会員数（定款会員を除く）は平成元年の201件をピークに減少傾向にあり、令和3年3月には140件にまで減少しております。

また、平成元年度には任意団体である「ふれ愛スタンプ会」（現在の一般財団法人ふれ愛こしみず）を設立し、商工会と連携して消費流出への対策と消費者への還元を目的として事業をスタートしましたが、開始当初87店だった加盟店は減少を続け、現在37店にまでその数を減らし、ふれ愛スタンプ発行額も昨年度はピーク時と比べ約82%減少しています。

平成29年度より第1期経営発達支援計画に基づく支援を実施しており、経営状況の分析・事業計画策定セミナーや、新型コロナウイルス感染症の影響により冷え込んだ町内購買力を増加させるための共同広告事業を実施してきましたが、廃業等による小規模事業者の減少に伴い会員数が減少し続けていることから、会員となりうる小規模事業者数の維持が課題となっています。

年度	H29年度	H30年度	R1年度	R2年度	R3年度
会員数	148	144	144	142	140

<出典：小清水町商工会調べ>

（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

向こう10年程度地域内小規模事業者が持続的発展を遂げるためには、人口減少や消費流出などの外部環境の変化にも耐えうる経営基盤強化が求められます。このためにはまず地元消費拡大に向け、自社の経営上の問題や他社と比べて優位な点など自社の経営状態を客観的に把握するとともに消費者ニーズを的確に捉えた事業計画を策定及び実施することにより、売上・利益の向上を目指します。

また、他産業と連携し観光資源を活用した新商品や新サービスを開発し、インターネットによる積極的な情報発信により交流人口の増加を図るとともに、空き店舗の起業への活用や円滑な事業承継による地域経済の活性化を目指します。

これらにより、当商工会では『経営基盤の強化による事業の継続と、他産業との連携及び創業・事業承継による地域経済活性化』を小規模事業者の長期的な振興のあり方と定めます。

② 第6次小清水町総合計画との連動性・整合性

小清水町では令和2年度から令和11年度までの10年間の「第6次小清水町総合計画」を策定しております。「未来につながるまちづくり」を将来像として掲げ、6つの基本目標に向け施策を展開しており、商工業に関する施策を以下のとおり示しています。

第6次小清水町総合計画より一部抜粋

(1) 基本方針

身近な生活拠点として、地域に密着した商店づくりを推進するとともに、観光・農業などの他産業との連携による地場製品の提供を促進します。また、新商品の開発や販売方法を検討して、経営基盤の強化を推進するとともに、地場産業や地域資源との関連の強い企業誘致、起業化を支援します。

(2) 施策の展開

施策名	展開の内容
地域に密着した商店づくり	個性化、差別化のある地域密着型の商店経営の促進
	集客のための情報発信による町内外からの集客力向上
他産業との連携	観光・農業の連携による地場製品の魅力向上の推進
	優良地場製品の提供の促進
	新商品の開発、販売方法の検討
経営基盤の強化	指導、相談体制の充実強化による経営高度化の推進
	消費者・高齢化社会のニーズに応じた経営の推進
	中小企業経営体の資金強化の推進
企業誘致・起業化の支援	新事業・新産業の育成推進

上記総合計画で示している商工業に関する4つの施策と、当商工会が「①10年程度の期間を見据えて」にて定めた小規模事業者に対する長期的な振興のあり方は方向を同じくしています。

平成27年から施行されている起業者や既存事業者に対し設備投資等への必要な補助金を交付する「小清水町商業起業化支援・活性化事業補助金」では商工会が申請窓口となり、事業計画策定支援や事業実施支援を行い経営基盤の強化を図っているなど既に連携体制が構築されていることから今後も総合計画に連動し、小規模事業者の経営課題抽出から解決に向けた取組みや自社の強みを伸ばす取組みに対して伴走支援を実施するとともに、経営者の高齢化や空き店舗問題を解決するために事業承継、新規創業支援など地域の総合経済団体として取組んで参ります。

③ 商工会としての役割

第1期では、町内小規模事業者を対象に地域経済動向調査を実施し、近年の売上傾向や経営上の不安点、事業承継の準備状況など支援事業を展開する上での基礎資料を得ることが出来ました。その調査結果より「卸・小売業」及び「専門サービス業」の回答者の多くが売上の伸び悩みなどの不安から事業承継の準備が進んでいないことが判明しました。したがって、共同広告による販路開拓支援において売上増加を図るとともに、専門家と連携して個別相談の実施をすることで事業承継計画の策定に繋げ、第1期計画の期間中、3件の事業承継が行われました。

第2期となる本計画においては前述の現状と地域特性や課題を踏まえ、既存事業者の「経営基盤の強化」や事業継続に向けた事業承継支援、空き店舗リストを整備し円滑に情報提供をする「起業化の支援」など地域内小規模事業者の持続的発展を目指すため、税務・労務・金融など基礎的な支援はもとより経営分析等による課題抽出や課題解決に向けた事業計画策定や専門家派遣事業からその後のフォローアップなど一括した伴走型支援が必要であり、商工会がその役割を担う存在であると考えます。

(3) 経営発達支援事業の目標

① 地域への裨益目標

前述のとおり、当町の産業・経済は厳しい状況が続いております。このような中、町の商工業の中核を担う小規模事業者が経営基盤を強化し、持続的発展をすることこそが地域経済に波及効果を生み出し、小清水町の長期的な振興のあり方を実現すると考えます。

円滑な事業承継や空き店舗を活用した新規創業を促進することにより小規模事業者の減少を防ぎ、商店街としての機能を向上させて消費購買力を維持し、地域経済循環の継続を図るとともに、併せて、減少する観光客を呼び込み交流人口の増加と域内消費の増加に繋げるため、観光関連業種である飲食店や土産品販売店の新たな需要開拓を支援することで地域経済の発展を目指します。

② 小規模事業者の目標

小清水町商工会では地域の現状や課題を踏まえ、本事業期間5年間において小規模事業者個々の持続的発展を目指すため経営発達支援事業の目標を以下のとおり掲げて実施します。

ア. 事業計画策定支援

小清水町の人口減少や高齢化及び消費の町外流出によって域内消費購買力の低下は著しい状況にあります。小規模事業者の経営課題の抽出から販路拡大による売上増加に向けた事業計画策定を支援することで経営基盤を強化し支援事業者平均2%の売上増加を目指します。

- ・事業計画策定 50者 / 5年
- ・売上増加率2%以上 25者 / 5年

イ. 事業承継及び新規創業支援

代表者の年齢が65歳以上の小規模事業者を中心に事業承継を意識付けすることで事業承継年間1者、整備した空き店舗リストの活用など新規創業相談を円滑に支援することで新規創業年間1者を目指します。

- ・事業承継 5者 / 5年
- ・新規創業 5者 / 5年

ウ. 交流人口による消費増加を目指した新商品・新サービス開発支援

当町の基幹産業である農業の恵みを生かした新メニューや顧客のニーズに沿った商品開発を支援することで、通過型観光地故に滞在時間が短く消費が伸びないという弱みを克服し、交流人口の消費増加を見込み、支援先小規模事業者の前年比3%売上増加を目指します。

- ・商品開発 25者 / 5年
- ・売上増加率3%以上 25者 / 5年

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) 目標達成に向けた方針

① 地域への裨益目標達成に向けた方針

事業承継や新規創業を促進し、小規模事業者の減少を防ぐとともに商店街機能を維持するため、事業承継計画や創業計画の策定を支援します。

また、観光客を呼び込み交流人口増加に繋げるため、新商品・新サービスの開発及びITツールを活用した情報発信による販路開拓を支援します。

これらの支援を行うことで目標を達成し、小清水町の地域経済の発展に寄与します。

② 小規模事業者の目標達成に向けた方針

ア. 第1期で実施した地域経済動向調査結果で「卸・小売業」「専門サービス業」において年間販売額の減少が顕著であったことから、当該業種を重点支援先と想定して事業者が抱える経営課題を経営分析により明確化し、課題解決に向けた指針として事業計画策定を支援する一連の流れを確立するため、巡回訪問や窓口相談時に経営分析や事業計画策定の需要掘り起こしに取り組むほか、各種支援制度や補助制度の周知説明により小規模事業者の意欲を引き出します。また、地域経済動向調査結果の各機関統計データやアンケート調査を基にした需要動向調査結果の情報提供をすることで事業計画策定に役立てるほか、中小企業診断士、税理士等の専門家との連携により効果的な経営分析及び事業計画策定を支援します。

イ. 新規創業支援を円滑にするため、廃業前の事業や店舗の座席数など創業支援に特化した空き店舗のリスト化に取り組むほか、代表が65歳以上の小規模事業者を重点支援先に想定し事業承継の意志確認の上で事業承継計画策定支援を行い、各種支援機関のマッチング制度の活用や必要に応じて専門家を招聘するなど計画策定後も継続して支援します。

ウ. 人口減少や消費の町外流出による町内消費減少を打開するため、観光客等の交流人口による消費増加を目指し、飲食業、製造小売業、水産加工業の小規模事業者を重点支援先に想定して、需要動向調査や統計データの情報提供により顧客ニーズ把握に向けた支援をするほか、試作品や既存商品のブラッシュアップの際に基幹産業である農業関係者等との連携により新商品・新サービス開発を促します。

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

第1期で実施した地域経済動向調査結果では、経営者の高齢化や後継者不在という回答結果が多かったため、事業承継支援が必要であることが明確となりました。また、日本政策金融公庫や中小企業庁がまとめた全国規模の公的統計資料や北海道商工会連合会がまとめた北海道内の統計資料を商工会ホームページ上に四半期毎にリンクを掲載しておりました。しかしながら、全国や道内全体の統計資料を掲載するだけでは小規模事業者支援に活かすことが出来ていませんでした。

第2期では、継続した地域経済動向情報の提供により、第1期で明確となった事業承継支援対象者に対して、事業承継の更なる意識付けや承継準備を促すほか、提供する情報に地元金融機関がまとめたデータを追加し、地域内の同業者と比較できるよう、経営指導員等が分かり易い様に整理・分析し、よりミクロな視点からの資料を作成することで、支援先の外部環境を把握する事業計画策定支援の基礎資料とします。

(2) 目標

項目	公表方法	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
地域経済動向情報 公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回
地域経済動向情報 公表種類	HP掲載	3種	4種	4種	4種	4種	4種

(3) 事業内容

各関係機関によって作成された経済動向調査資料を、業種毎に全国、北海道内、オホーツク管内など外部環境を把握できる様に経営指導員等が分かり易く整理・分析して商工会ホームページに掲載するほか、事業計画策定支援時等の資料としての提供に加え、事業承継実態調査結果の提供により事業承継の意識付けや承継準備の促進に活用します。

【活用資料】全 国：中小企業景況調査報告書（中小企業庁）
全国中小企業動向調査結果（日本政策金融公庫）
北海道：中小企業景況調査報告書（北海道商工会連合会）
管 内：管内企業業況調査（網走信用金庫）

【収集項目】業種毎の業況、売上・資金繰り等のD I 値、事業承継実態調査結果、事業者の声など

【提供方法】商工会ホームページへの掲載及び窓口相談、巡回訪問時の配布

(4) 調査結果の活用

各関係機関の経済動向調査資料は、単に集計結果を掲載するのではなく、経営指導員等が分析のうえ、業種毎や地域差など小規模事業者にとって外部環境の把握など有益な情報を提供することで、経営分析や事業計画策定の支援に結び付けます。

また、経営者の年齢と事業承継の準備状況の比較など、事業承継に関する実態調査の結果についても情報提供することで、事業承継に対する意識付けにより承継の準備を促し、事業承継計画策定支援に繋がります。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期では、令和元年度に町内約2,000世帯を対象に買物動向に対するニーズ調査を実施し、523件の回答を得て、その調査結果は補助金申請や相談業務の基礎資料として利用したものの、ごく一部の事業者への活用に留まりました。また、当該調査は町民のみを対象とした調査であったことから、観光客や近隣市町村住民の買物動向の把握は出来ておりません。

第2期では、交流人口増加を見込んだ新商品開発やサービス提供に活用を図るため、買物動向ではなく、商品やサービス自体のニーズについて、主に観光客等を中心に調査します。

(2) 目標

項目	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
観光客を対象とした 消費者ニーズ調査回 数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
観光客を対象とした 消費者ニーズ調査対 象事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

小清水町はオホーツク管内でも人気の観光地である網走市と知床を結ぶ立地環境にあり、中でも網走市と斜里町をつなぐ国道244号線沿いに位置し、「小清水原生花園」や「道の駅葉菜野花小清水」、「小清水ツーリストセンター」などが集まる浜小清水地区には、小清水町を訪れる観光客の大半が立ち寄ります。そこで、浜小清水地区で観光客を対象とした当該地区小規模事業者の既存の商品・サービスに対するアンケート調査を実施して、商品の改良や新商品開発などに活用し、新たな需要開拓に繋がります。

【調査方法】

観光シーズンである5～9月に浜小清水地区の小規模事業者を来訪して該当の商品を購入した観光客に対し、アンケート調査への協力を依頼する。

【想定事業者】

- ・飲食店 3者
 - ・土産品販売店 2者
- ※経営分析支援を実施した小規模事業者

【調査対象者】

該当する商品・サービスの提供を受けた観光客を対象

【調査項目】

- ① 年代・性別・居住地・職業・家族構成などの基礎データ
- ② 商品価格の満足度について
- ③ 商品本体の満足度について
- ④ 自由記述（評価できる点や改善すべき点 など）

【目標サンプル数】

1事業者あたり2～3商品に限定し、1商品あたり30件のサンプル数を目標とします。

【調査結果の活用】

調査結果については、経営指導員等が単純集計のほかクロス集計などを行い業種毎に利用しやすい形にまとめ、巡回等により直接事業者へフィードバックし、新商品・新サービスの開発や、既存商品・サービスの改良や付加価値向上へ結び付けます。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第1期での経営状況の分析については、記帳機械化対象事業所約20件を中心に、財務分析を主とした定量面のみの分析をしておりました。定性面の分析については金融相談や補助金申請など事業者からの依頼に応じて実施するに留まっており、外部環境や内部環境を含めた経営課題の抽出には至っていませんでした。

第2期では各種支援ツールの活用による定量分析の精密化を図るほか、SWOT分析により定性分析についても積極的に実施します。

(2) 目標

項目	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
経営分析事業者数	10者	15者	15者	15者	15者	15者

(3) 事業内容

① 経営分析を行う対象

- ・小規模事業者持続化補助金のほか、各種施策の申請を希望する事業者
- ・マル経融資など金融相談を希望する事業者
- ・記帳機械化対象事業所
- ・巡回訪問及び窓口相談において経営分析が必要と判断した事業者

② 経営分析の内容

経営指導員等による巡回訪問等において、経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、定量・定性それぞれの項目をヒアリングし経営状況の分析に繋がります。

a. 定量分析

財務諸表を基に、「ローカルベンチマーク」を活用し係数分析をするほか、同業種の指標と比較することで定量面からの課題を抽出します。

＜分析項目＞

売上増加率、営業利益率、労働生産性、自己資本比率 など

b. 定性分析

統計資料や業界動向などの客観的な要素や事業者から自社の強みや弱みなどを聞き取りした内容を「ローカルベンチマーク」により整理することで、事業計画策定の基礎資料作りを実施します。

＜分析項目＞

経営理念、事業沿革、強み、弱み、競合状況、組織体制、後継者の有無 など

c. 専門家との連携による高度な分析

希望する事業者に対しては、中小企業診断士や税理士など専門家による個別相談などを実施することで専門的で高度な分析を実施し、事業計画策定へ繋がります。

(4) 分析結果の活用

分析した結果は、事業者へフィードバックし事業計画策定支援に活用するほか、金融相談や補助金申請にも利用します。また、データベース化をすることで職員相互の情報共有やスキルアップに繋がります。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期の事業計画策定支援は補助金申請や金融相談に留まっており、後付けの計画策定になっている状況です。また、経営分析の周知不足も影響しており、事業計画策定のメリットや効果を事業者には伝えきれておらず、事業計画策定事業者数7者、創業計画策定事業者数1者に留まっております。加えて、当町では経営者の高齢化などに起因してITツールの普及は進んでおらず、SNSを利用した広告宣伝やクラウドサービスによる業務の効率化など有益性が浸透しておりませんでした。

第2期では経営分析からの一連の支援を目指し、経営分析支援実施事業者に事業計画の重要性を理解していただいたうえで、継続して事業計画策定支援を行います。また、事業承継を予定している事業者に対しては、現代表と後継者双方の意見を引出しながら事業承継計画策定支援を行います。加えて、創業予定者については、整備した空き店舗リストを活用した円滑な物件情報や各種創業施策情報の提供により創業計画策定支援を行うことで、小規模事業者の減少を防ぐとともに、商店街機能の維持を図ります。

ITツール未導入事業者に対して利便性や有益性を周知し、DX導入を含めた計画策定を支援するほか、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた事業所に対しても、金融施策や補助事業の活用を見据えた事業計画策定支援を行います。

(2) 支援に対する考え方

SNS等のITツールを導入していない事業者に対しては、その実例や有益性をセミナー等で周知することで、DX導入による販路拡大を目指します。

また、従前の補助金申請や金融相談以外にも、経営分析を行った事業者に対し、地域経済動向調査や経営分析の結果を活用し、浮き彫りとなった経営課題の解決に向けた事業計画策定の必要性を、経営指導員等が巡回訪問や窓口相談により説明するとともに、事業計画策定まで継続した支援を行い、経営基盤の強化に結び付けます。

新型コロナウイルス感染症関連施策を含む、補助金の活用や融資等を希望している場合や、事業承継、創業を予定している事業者に対しては、補助制度や税制等の情報提供や個別相談会を行い、専門性の高い高度な知識が必要となる場合は専門家を活用した計画策定を支援します。

(3) 目標

項目	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
DX推進セミナー	0回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数 (※)	7者	10者	10者	10者	10者	10者
事業承継計画策定事業者数	-	1者	1者	1者	1者	1者
創業計画策定事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者

※5. 経営分析を行った事業者の6割程度/年の事業計画策定目標

(4) 事業内容

① DX推進セミナー開催・IT専門家派遣

DXに関する基礎知識や、自社でも利用可能なITツールの導入方法や事例について専門家を招いてセミナーを開催します。

セミナー参加者のうち、実際に導入を検討するなど意欲的な事業者に対しては、経営指導員等の相談対応のほか、必要に応じて再度IT専門家を招聘し個別相談会を行います。

【支援対象者】

- ・ITツール未導入の小規模事業者

【募集方法】

- ・会報及びHPでの周知のほか、巡回訪問及び窓口相談時の周知

【セミナーカリキュラムの事例】

- ・DX全般の基礎知識について、業種別の導入例の紹介
- ・SNSを活用した販促方法の紹介
- ・ECサイトの活用について など

【参加見込】セミナー 1回 5者程度

専門家派遣 1者程度 (セミナー参加者より)

② 事業計画・事業承継計画・創業計画策定個別相談会の開催

a. 事業計画策定個別相談会

従前の補助金申請、金融相談以外にも、経営分析支援や巡回訪問等による聞き取りの中で、明確となった経営課題解決に向けた指針として事業計画策定の必要性を周知し、経営指導員等が策定支援を行うほか、必要に応じて専門家を招きより高度な計画策定を支援します。

【支援対象者】

- ・新型コロナウイルス感染症関連施策を含む、補助金申請及び金融相談等を希望する事業者
- ・事業計画策定にあたり専門性の高い高度な知識が必要となる事業者
- ・新商品開発や販路開拓など新たな取組みを予定している事業者

【募集方法】

- ・会報及びHPでの周知のほか、巡回訪問及び窓口相談時の周知

【参加見込】

- ・個別相談会 年3者程度 (1回あたり1時間30分程度)

【派遣予定専門家】

- ・北海道商工会連合会等の紹介による中小企業診断士

b. 事業承継計画策定個別相談会

地域経済動向調査結果や経営分析支援等により事業継続に向けた課題が明確となった事業者に対し、各支援機関より提供された支援事例を基に事業承継計画策定の必要性を経営指導員等が説明し、現代表と後継者双方の意見や主張をくみ取りながら事業承継計画策定を支援します。親族や従業員以外の第三者承継など、専門的な知識を要する案件については、中小企業診断士や税理士などを招き高度な計画策定を支援します。

【支援対象者】

- ・地域経済動向調査結果や経営分析支援等により事業承継を経営課題とする事業者

【募集方法】

- ・会報及びHPでの周知のほか、代表が65歳以上の小規模事業者を中心とした巡回訪問及び窓口相談時の周知

【参加見込】

- ・個別相談会 年1者程度（1回あたり1時間30分程度）

【派遣予定専門家】

- ・北海道商工会連合会等の紹介による中小企業診断士・税理士 など

c. 創業計画策定個別相談会

創業融資や「小清水町起業化支援・活性化補助金」などの創業に関する補助制度の活用のため、創業計画策定の重要性を周知し、リスト化した空き店舗情報により円滑に物件情報を提供するほか、経営指導員等による作成支援を行い、必要に応じて専門家による高度な計画策定支援を実施します。

【支援対象者】

- ・創業予定者

【募集方法】

- ・HPでの周知のほか、窓口相談時の周知

【参加見込】

- ・個別相談会 年1者程度（1回あたり1時間30分程度）

【派遣予定専門家】

- ・北海道商工会連合会等の紹介による中小企業診断士

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、経営指導員等が、補助金申請や金融相談等のための事業計画策定支援を中心に行っており、計画策定後の遂行状況等は事業者からの相談があった時に確認するなど、計画的なフォローアップがなされていないことが課題でした。

第2期では計画策定後の遂行状況について、事業者からの相談の有無に関わらず定期的に状況確認を行います。また、事業承継や新規創業した事業者や、新型コロナウイルスの影響を受け経営状況が悪化している事業者を含む事業計画の進捗に問題が起きた事業者に対しても、事業者からの相談に応じてその都度フォローアップを行います。

(2) 支援に対する考え方

新たに事業計画を策定したすべての事業者に対し、四半期に一度を目安とした巡回訪問による進捗状況確認と、その状況に応じて支援回数を増やすなどの対応に努めます。

また、専門性が高く高度な知識が必要となる場合は、専門家を招聘しより高度なフォローアップを行い、課題解決を図ります。特に、事業承継や新規創業した事業者は事業計画の進捗に問題が発生しやすいと考えられるため、経営指導員等による支援だけでなく、専門家との積極的な連携を図ります。

(3) 目標

項目	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
事業計画策定後フォローアップ事業者数	7者	10者	10者	10者	10者	10者
頻度(延回数)	36回	40回	40回	40回	40回	40回
年2%以上売上増加事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者
事業承継計画策定後フォローアップ事業者数	-	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
創業計画策定後フォローアップ事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度(延回数)	3回	4回	4回	4回	4回	4回

(4) 事業内容

① 計画的な巡回訪問・窓口相談

新規事業計画策定事業者に対して四半期に一度を目途に巡回訪問や窓口相談を実施して、事業計画の進捗状況や問題点等を把握します。

② 経営指導員等による事業計画の問題点の修正

巡回訪問や窓口相談等で事業計画と進捗状況にズレが発覚した事業者については、経営指導員等が原因を究明し軌道修正を支援します。また、必要に応じて専門家を招聘してより高度なフォローアップ支援をします。

③ 補助金申請・金融相談の基礎資料としての活用

事業計画が順調に進行している事業所については、より効果的に事業が進められるよう、策定した事業計画を基に補助金申請や融資実行の支援を行います。

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

第1期では折込チラシによる共同広告の発行や、新型コロナウイルスの影響を受けた飲食店を対象としたWEBページ作成の支援を行いました。しかしながら、地域内の小規模事業者の多くは、高齢化等に起因してオンラインによる販路開拓に踏み切れずにおり、観光客へのPRが不足している一方で、地域住民についても高齢化が進んでいることから、広告ツールとして新聞折込チラシから情報を得る住民が多く、IT化が進まない更なる要因となっております。

第2期では従来どおり地域住民に向けた紙媒体の広告宣伝を支援し、消費購買力の流出を防ぎます。一方で、DX推進としてHPやSNSなどの有用性を理解いただけるよう経営指導員等が作成補助を行い、ITツールの活用による観光客への広告宣伝のほか、既存商圏以外への販路開拓支援を実施します。

(2) 支援に対する考え方

域内小規模事業者でHPを有する事業所は少なく、町内のIT化は進んでおりません。町内の人口減少や高齢化に起因する消費低迷を打開する1つのツールとして、ネットショップやSNSなど、ITによるリアルタイムの広告宣伝の有用性を周知し、当該ツールの作成及び活用を支援することで観光客や既存商圏外への販路開拓に繋がります。また、ITツールを持たない高齢の町民に対しては、継続して折込チラシやパンフレットなど紙媒体の販促ツールの作成支援についても継続します。

(3) 目標

項目	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①-1 SNS・HP活用事業者	24者	30者	35者	40者	45者	50者
売上増加率/事業者	-	3%	3%	3%	3%	3%
①-2 ネットショップ開設者	5者	7者	9者	11者	13者	15者
売上増加率/事業者	-	3%	3%	3%	3%	3%
② 紙媒体による共同広告掲載事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率/事業者	-	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

① ITを活用した販路開拓支援（B to C支援）

グーペ（無料HP作成ツール）や各種SNSにより、旬の商品や新商品をリアルタイムで情報発信することで、観光客等への店舗認知度を高めることにより売上の増加を見込みます。また、製造業者や小売業者については、ネットショップ開設やECサイトへの登録などを支援することで販路拡大を図ります。

さらに、現在HPを保有している事業者の中には、作成時以降更新をしておらず古い情報を掲載し続けているなど、販促効果の薄いHPが散見されることから、画一的な店舗写真だけでなく、いちおしメニューや商品・サービスを写真付きで紹介するほか、顧客からのレビュー紹介などの項目を追加することで新規顧客獲得を目指します。

【支援対象者】

飲食業やサービス業、小売業（土産品販売店含）、オリジナル商品を扱う製造小売業者などHPを保有しており、更新が滞っている事業者

【支援方法】

経営指導員等による作成補助のほか、必要に応じて専門家を招いて作成支援や商品ラインナップの見直しなどを行います。

② 紙媒体の販路開拓支援（B to C支援）

ITツールを持たない高齢の町民などへの広告宣伝方法としては、依然として紙媒体での販促ツールが必要であります。店舗情報や商品・サービス情報をまとめたパンフレット冊子や折込チラシの作成を支援することで需要の掘り起こしを図ります。

【支援対象者】

ITツールを持たない高齢の顧客層をターゲットとしている飲食業やサービス業、小売業など

【支援方法】

経営指導員等が店舗情報や商品・サービス情報を取りまとめ、紙媒体のパンフレット冊子及び折込チラシを作成し、小清水町内に配布します。

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

第1期の事業報告等については、経営発達支援計画評価委員会を年1回開催し報告をするほか、理事会において進捗状況を報告するに留まり、詳細な評価及び検証に至っておりませんでした。

第2期については以下の方法により評価・検証を行います。

(2) 事業内容

事業年度ごとに、本計画の実施状況や成果について「Shoko Biz」を用いて実施状況を管理・把握するとともに、このデータを用いて事業の成果・評価・見直しを行います。

① 商工会事務局内部での進捗確認及び情報共有

3ヶ月に1度の頻度で事務局内部において進捗確認と情報共有を実施します。

② 理事会において進捗状況の報告

理事会において、事務局で共有した情報を報告し、実施事業の改善や修正等について協議します。

③ 経営発達支援計画評価委員会による評価・見直し

理事会終了後、商工会正副会長、法定経営指導員を含む職員、小清水町役場産業課長に加え、町制度融資の対象金融機関である網走信金小清水支店及び、釧路信組清里支店の両支店長により構成される「経営発達支援計画評価委員会」において、事業報告及び評価・見直しを年1回実施します。

④ 事業の評価・見直し結果の公表

上記評価委員会での結果を商工会ホームページ (<http://www.jagaimo-kaido.com/>) で公表します。

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

第1期の経営指導員等の資質向上に関する事業については、北海道商工会連合会が開催する職種別の研修や中小企業大学校が開催する支援担当者研修を受講することで支援能力の向上を図ってきました。しかしながら、職員間に経験年数やスキルのバラつきがあることが課題でした。

第2期ではこれまで受講してきた研修に加え、不足している分野の研修にも積極的に参加するほか、専門家派遣に随行することで実践的な支援のノウハウを学び、支援能力の底上げを図ります。

(2) 事業内容

① OJT

中小企業診断士等の専門家派遣に同行し、聞き取り内容や指導の要点など支援ノウハウを学び資質向上に繋がります。また、経営指導員等が支援した内容を情報共有するほか、業務を他の職員と分業することで支援能力の底上げを狙います。

② OFF-JT

北海道商工会連合会主催の職種別研修会及び中小企業大学校主催の支援担当者研修などを積極的に受講することで職員全体の支援能力の向上を図ります。また、セミナー等に参加し、普及が遅れているDX推進への対応として、職員の知識が不足している業務効率化や需要開拓に繋がるITツール活用事例等について学ぶほか、本計画において注力しており多岐に渡る支援スキルが求められる事業承継支援及び創業支援についても、様々な事例を学び当地域の小規模事業者に向けた支援スキル習得を目指します。本計画では職員全体の支援スキル向上のため、以下のテーマのセミナーを中心に積極的に参加します。

【経営支援能力向上セミナー】

- ・北海道商工会連合会主催の「労働保険の実務」や「金融・経営分析の基礎」など基礎的な支援スキル向上に向けた職種別研修会への参加

- ・中小企業大学校主催の「税務相談対応」や「人事労務リスクマネジメントの進め方」など専門的な支援スキル向上に向けた支援担当者研修への参加

【DX推進に向けたセミナー】

- ・各機関が主催するクラウド会計ソフトやテレワークなど業務効率化への取組みをテーマとしたセミナーへの積極的な参加
- ・各機関が主催するHPやSNS、ECサイト構築など需要開拓への取組みをテーマとしたセミナーへの積極的な参加

【事業承継・創業支援セミナー】

- ・中小企業大学校が主催する「事業承継支援」「創業支援」をテーマとしたセミナーへの優先的な参加

③ 支援内容の共有

相談先の事業者情報や課題、支援内容については経営カルテや経営支援システム「Shoko Biz」に記録しデータベース化することで情報共有を図り、いつでも参照等が可能な状況にするほか、重要と思われる案件については随時職員間で打合せをして支援方法の検討及び共有を図ります。

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

第1期では小清水町、斜里町、清里町、大空町の4つの商工会で構成される「斜網ブロック商工振興会議」と「斜網ブロック職員研修会」を毎年各1回開催し、近隣の情報交換を行ってきました。この他にも、北海道商工会連合会をはじめとした各支援機関と個別案件について限定的な連携や形骸的な情報交換となるケースが多くなっています。

第2期では本事業を進めるにあたり、他の支援機関等との連携を更に強化して支援ノウハウの情報交換をすることで支援能力の向上を目指します。

(2) 事業内容

① 金融懇談会（年1回 3月）

小清水町、地元金融機関、商工会役職員で年1回開催される金融懇談会で地域の融資状況や経済動向の情報交換を行い、地域内事業者にとって活用し易い様、町融資制度の見直しや新たな施策に向けた協議により、小規模事業者の金融支援施策の拡充を図ります。

② 小規模事業者経営改善貸付連絡協議会（年2回 6月、11月）

日本政策金融公庫北見支店が主催する「小規模事業者経営改善貸付連絡協議会」に出席し各種政策金融制度についての説明を受けると共に、管内の施策情報や地域動向についての情報交換を行い、当該金融制度の改正や新設及び他町の支援情報について収集し、支援能力の向上を図ります。

③ 斜網ブロック商工振興会議及び斜網ブロック職員研修会（年2回 8月・12月）

小清水町・斜里町・清里町・大空町の正副会長及び商工会職員で構成される「斜網ブロック振興会議」や同地区の職員のみで開催される「斜網ブロック職員研修会」では近隣市町村の地域動向や施策情報、各地域の事業者からのニーズなどの情報交換を行っております。

また、令和3年に斜網ブロック4商工会において広域連携協議会が設立されたことから今後より一層効果的な支援に向けて役職員の連携や積極的な情報交換を行います。オホーツク管内で隣接した地域であることから、特に当町の実情に近しく有益な情報を得ることが可能であることから支援スキルの向上を目指します。

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

① 小清水町全体の地域経済活性化に関すること

第1期では商店街の活性化や交流人口の増加等の地域経済活性化に向けた取り組みに関して、商工会が小清水町や金融機関をはじめとする関係機関とそれぞれ情報交換や協議して事業を行ってきましたが、全体としての方向性を検討・共有できる機会がないため、地域内での支援や取り組みにばらつきがあることが課題です。

② 商業・サービス業の活性化に関すること

商工会では一般財団法人ふれ愛こしみずと連携して、加盟店でのお買い物100円毎に1枚のスタンプを発行する「ふれ愛スタンプ事業」を行っています。スタンプを500枚集めて台紙に貼ると加盟店で300円分の商品券として利用できるほか、各種イベントの抽選券などとして利用可能となっています。第1期期間中に発足から30年超を迎えたものの、加盟店は設立当時の87件をピークに現在は37件と減少しており、これに伴いふれ愛スタンプ発行額もピーク時57,950千円と比べ令和2年度は10,423千円と大幅に減少しております。第2期においては、ふれ愛スタンプ自体の魅力アップに向けた方策やキャッシュレス化の流れに伴うポイントカード化の検討など、地元購買増加に向けた販促方法の見直しが必要となっております。

③ 観光業の活性化に関すること

第1期では、7月開催の「ふるさとまつり」や12月開催の「収穫感謝祭」など、小清水町や小清水町農業協同組合、(一社)小清水町観光協会等と連携して開催しております。しかしながら、イベント開催は一過性の集客に過ぎないため恒常的に集客を見込める様、第2期では観光関連業種に対し新商品開発など需要開拓支援により交流人口の増加に向けた取組が必要です。

④ 空き店舗と創業支援に関すること

現在、小清水町の大通りにあたる国道391号線沿いには33件の空き店舗が存在しております。しかしながら、第1期では廃業後も店舗兼住宅に住み続けていたり、相続後の所有者の連絡先が不明であったりと町外からの創業予定者に対して即座に物件の情報提供が出来ない状況にあることから、第2期では円滑な創業支援に向けて空き店舗のリストが必要な状況にあります。

(2) 事業内容

① 小清水町地域振興協議会(仮称)による地域経済活性化の方向性の共有に向けた取組

地元購買や交流人口の増加、空き店舗対策による商店街機能の維持をはじめとする地域課題を解決し地域経済活性化を図るため、商工会、小清水町、小清水町農業協同組合、(一財)ふれ愛こしみず、特定非営利活動法人グラウンドワークこしみず、小清水町観光協会等の関係団体による協議会を設立し、各機関が行っている取り組みや抱えている課題等の情報交換を行うことにより、今後のまちづくりへのビジョンを共有し、取り組みに向けた協議を行う「小清水町地域振興協議会(仮称)」を年1回開催します。

② ふれ愛スタンプ事業の継続による地元購買増加に向けた取組

(一財)ふれ愛こしみずとの連携による「ふれ愛スタンプ事業」を今後も継続し、抽選イベントや各種支援事業で地域住民へ地元商店をPRすることにより、地元購買増加への取組を行います。また、ふれ愛スタンプの魅力アップのために、新規加盟店の勧誘や各種イベントの見直しについても併せて検討してまいります。

③ 防災拠点型複合庁舎と連動した交流人口獲得に向けた取組

令和5年度から供用開始が予定されている「防災拠点型複合庁舎」の“賑わい空間”の運営を担う商工会、小清水町、町外民間会社2社の4者により組織される特定非営利活動法人グラウンドワークこしみず（年1回以上理事会開催）と連携します。商工会の支援により観光関連業種が生み出す新商品・新サービスをPRすることで、網走⇄知床間を通行する観光客の浜小清水地区への来訪を増加させ、さらにグラウンドワークこしみずが複合庁舎を活用し当該商品の販売や更なるPRを行うことで、浜小清水地区から市街地までの誘引を図り2地区の相乗効果により交流人口増加を見込みます。

【小清水町防災拠点型複合庁舎建設計画】

現在の役場庁舎は昭和37年に完成し、50年以上が経過し老朽化や耐震不足が課題となっていたことから、令和5年の供用開始を目途に複合庁舎の建設計画が進められております。新庁舎は従前の役場としての機能や有事の防災拠点としての機能以外にも商工会が入居するほか、「フィットネスジム」「コインランドリー」「カフェ」を併設することで“賑わい空間”を創出し、町民の憩いの場となるような複合型庁舎の建設計画が進められています。

④ 空き店舗情報の整備に向けた取組

小清水町では町長、自治会、商工会、警察署、学識経験者（建設業協会、宅建士等）、一般公募により組織された「小清水町空家等対策協議会」（年1回開催）を平成30年度に設立し、町内の空き家状況の調査及び解体費用・改修費用補助制度の創設など、町内全域の課税家屋数4,907件のうち3.5%の173件に上る空き家状態の改善に取り組んでいます。商工会としても店舗兼住宅などの空き店舗の実態を把握すべく、当該協議会との情報共有や実地調査によって空き店舗をリスト化することで、円滑な創業支援に繋げていきます。

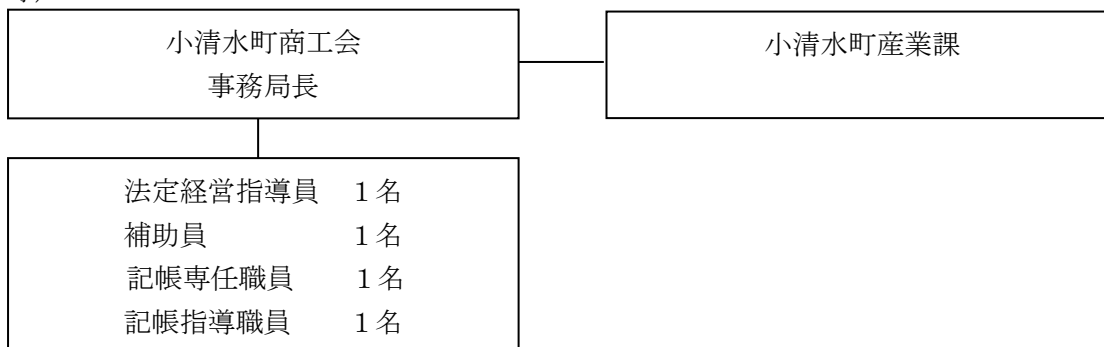
(別表2)

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5年5月現在)

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



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

①当該経営指導員の氏名、連絡先

氏名：清水 勇介

連絡先：小清水町商工会 電話0152-62-2608

②当該経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度等)

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

(3) 商工会・関係市町村連絡先

①商工会

〒099-3642

北海道斜里郡小清水町南町1丁目20番1号

小清水町商工会

TEL 0152-62-2608 FAX 0152-62-2622

e-mail ksmz@dream.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒099-3698

北海道斜里郡小清水町元町2丁目1番1号

小清水町産業課

TEL 0152-62-2311(代表) FAX 0152-62-4198

e-mail syoukoumgr@town.koshimizu.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)

	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
必要な資金の額	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
需要動向調査費	100	100	100	100	100
セミナー開催費	100	100	100	100	100
個別相談会開催費	300	300	300	300	300
広報費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
旅費	100	100	100	100	100

(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
道補助金・町補助金・全国連助成金・会費収入・手数料収入・受託料収入 等

(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