

経営発達支援計画の概要

実施者名	佐呂間町商工会（法人番号 9460305001085） 佐呂間町（地方公共団体コード 015521）
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 ア. 小規模事業者の事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し利益率の向上を図ります。 【事業計画策定者数目標 50 者/5 年】【営業利益率年 1%以上増加事業者数目標 25 者/5 年】 イ. 専門家派遣やマッチング制度を活用した事業承継支援や空き店舗リスト作成による円滑な新規創業支援により新陳代謝を図ります。 【新規創業者数目標 5 者/5 年】【事業承継者数目標 5 者/5 年】 ウ. 地域資源を活用した特産品の販路開拓を支援します。 【売上額 10%向上事業者数目標：物産展・物産展事業者 10 者/5 年・商談会参加事業者 10 者/5 年】 地域資源を活用して新たな需要を開拓することで、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ります。また、新規創業等により雇用の維持を図ることで、地域の裨益につなげます。
事業内容	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 中小企業景況調査及び地域経済分析システムのデータを活用し、整理・分析して経営分析や事業計画策定の支援に結び付けます。 4. 需要動向調査に関すること 商談会や佐呂間町を訪れる観光客等に対して、消費者ニーズ調査を行い、事業計画策定の基礎資料として活用します。 5. 経営状況の分析に関すること ローカルベンチマークの活用や S W O T 分析により、定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行い、現状と経営課題を明確にして、事業計画の策定に繋げます。 6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定や D X 推進セミナーを開催し、実現可能性の高い事業計画の策定を支援します。また、事業承継に向けたヒアリング調査を実施し、事業承継及び創業支援を実施します。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した事業者に対して、売上高・経常利益の増加目標が達成できるよう、定期的かつ継続的にフォローアップを行います。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 物産展・商談会・物産展により、地域資源を活用した特産品の需要開拓・販路拡大を支援します。また、I T を活用した効果的な需要開拓を進めます。
連絡先	佐呂間町商工会 〒093-0502 北海道常呂郡佐呂間町字永代町 3 番地 TEL：01587-2-3448 FAX：01587-2-3267 E-mail：sashouko@beach.ocn.ne.jp 佐呂間町経済課 〒093-0502 北海道常呂郡佐呂間町字永代町 3 番地の 1 TEL：01587-2-1200 FAX：01587-2-3368 E-mail：kankou@town.saroma.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佐呂間町の概況

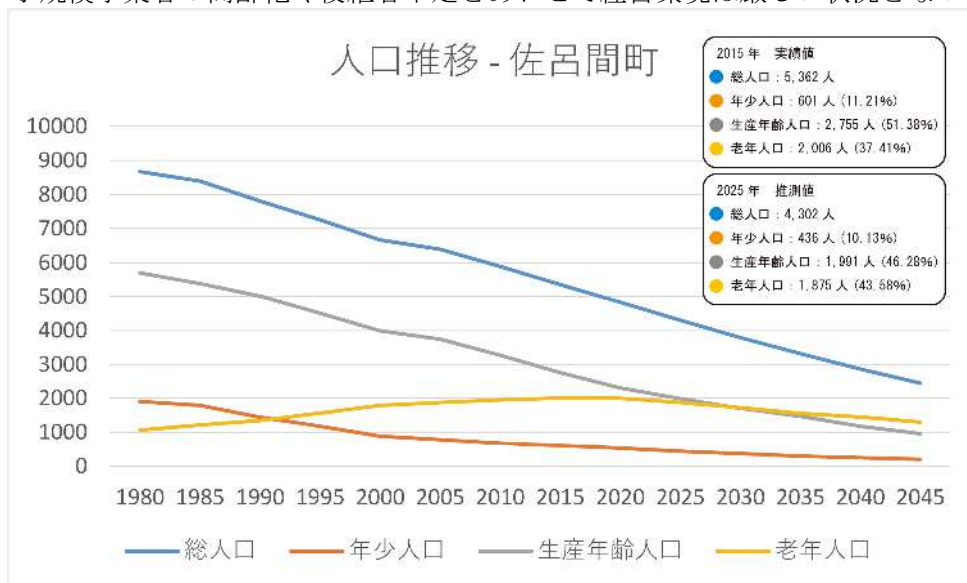
佐呂間町は、北海道の北東部にあるオホーツク管内のほぼ中央部に位置し、東に網走市、西に湧別町、遠軽町、南に北見市が隣り合い、北は一帯がサロマ湖に面している自然環境豊かな、農業、漁業が基幹産業の町です。サロマ湖中央山間部には、湖が一望できる唯一の山「幌岩山(376メートル)」があり、山頂の展望台から眺めるサロマ湖は春夏秋冬、荘厳で雄大な絶景を創り出しております。

佐呂間町へアクセスする公共交通機関は、J R 石北本線が遠軽町までとなっており、そこから接続していた北見バスも平成 22 年 10 月に廃止となっております。現在は、佐呂間町による「ふれあいバス」町外路線が運行しておりますが、週末は運休しているため、交通網は不便な状況にあります。北海道の主要都市である札幌市からは、車で約 3 時間 40 分、J R 等の公共交通機関では約 4 時間のアクセスとなっております。

気候は、オホーツク海沿岸部やサロマ湖畔に面する部分は一般に海岸性気候を現し、その他は内陸性気候で、年間の気温差が激しく、2019 年 5 月の最高気温 39.5 度は、国内で 5 月に観測した最も高い気温となりました。また、12 月から 2 月までは真冬日が続き、最低気温は放射冷却現象によって、マイナス 30 度を超える日もあります。

②人口の推移

佐呂間町の人口は、2021 年 9 月末現在 4,873 人（佐呂間町調べ）で 10,000 人を下回ってからは、離農や都市部への労働力流出等によって世帯数も減少傾向にあります。人口の減少と同時に高齢化も進行し、2015 年には老年人口が 35%を超え、また将来推計人口の 2025 年には 40%を超えるとみられており、小規模事業者の高齢化や後継者不足とあわせて経営環境は厳しい状況となっております。



【出典】総務省「国勢調査」、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 年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」のデータ(平成 30 年 3 月公表)に基づく推計値

③産業の現状と課題

【農業】

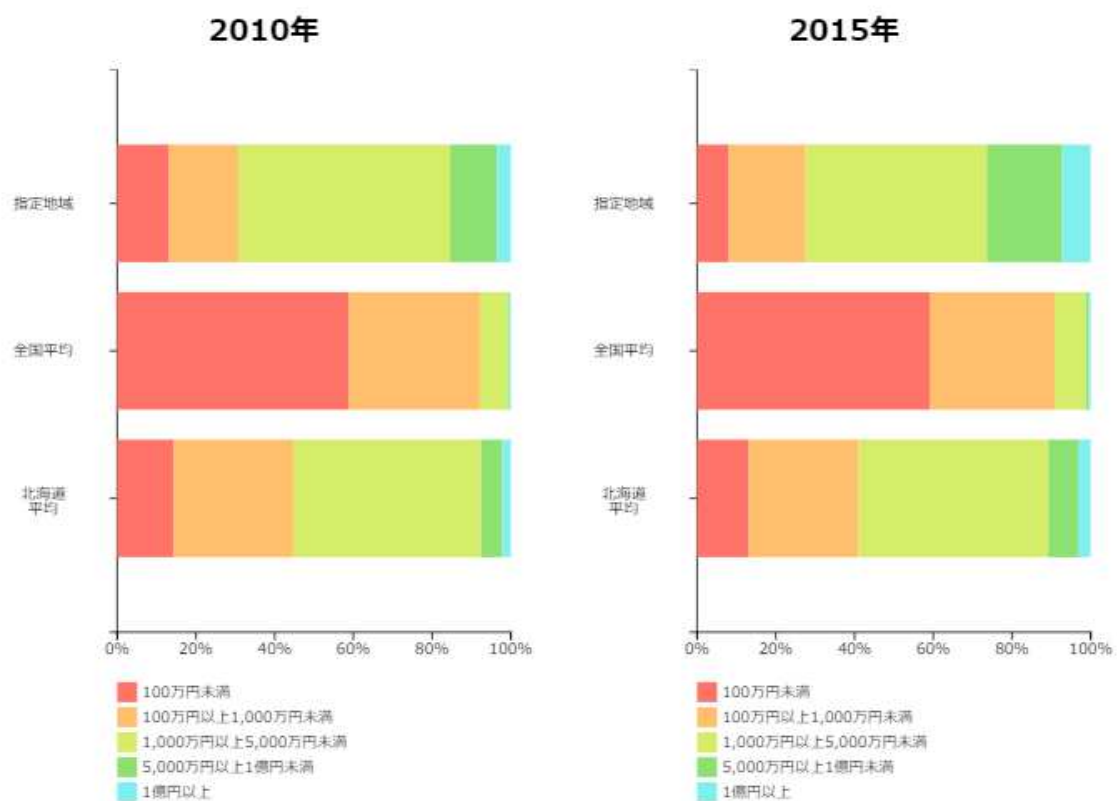
佐呂間町では、基幹産業として古くから寒地農業の確立のため土地基盤整備に力を入れ、畑作、酪農複合経営を進めており、畑作では小麦・ビート・じゃがいも・豆類を生産しているほか、佐呂間町の気象条件に合わせ特産物として生産しているカボチャの加工工場を建設し、ロングセラー商品の「かぼちゃフレーク」を提供しております。酪農家も多く、肉牛肥育、乳業多頭化飼育による豊かな酪農郷を構築しております。

しかしながら、昨今の国際的な原油価格や農業生産資材価格の高騰が農業経営に大きな影響を与えているほか、新型コロナウイルス感染拡大による飲食業等の低迷に伴い、農畜産物の消費が大幅に落ち込んでおります。

また、TPP協定による生産者の不安、後継者不在による農家戸数の減少、家族経営の高齢化といった活力の低下が懸念され、新規就農者、労働者の確保が課題となっておりますが、個人経営から法人化を図り、大規模経営化による酪農家の飼育頭数の増加、農地の集積や作業効率の向上、コストの低減を目指した動きが出始めており、販売金額 1,000 万円以上の農家数の割合は 2010 年の 69.15% に対し、2015 年には 72.38% に増えるなど大規模農業化が進んでいます。

農産物販売金額帯別の経営体の割合

指定地域：北海道佐呂間町



【出典】農林水産省「農林業センサス」

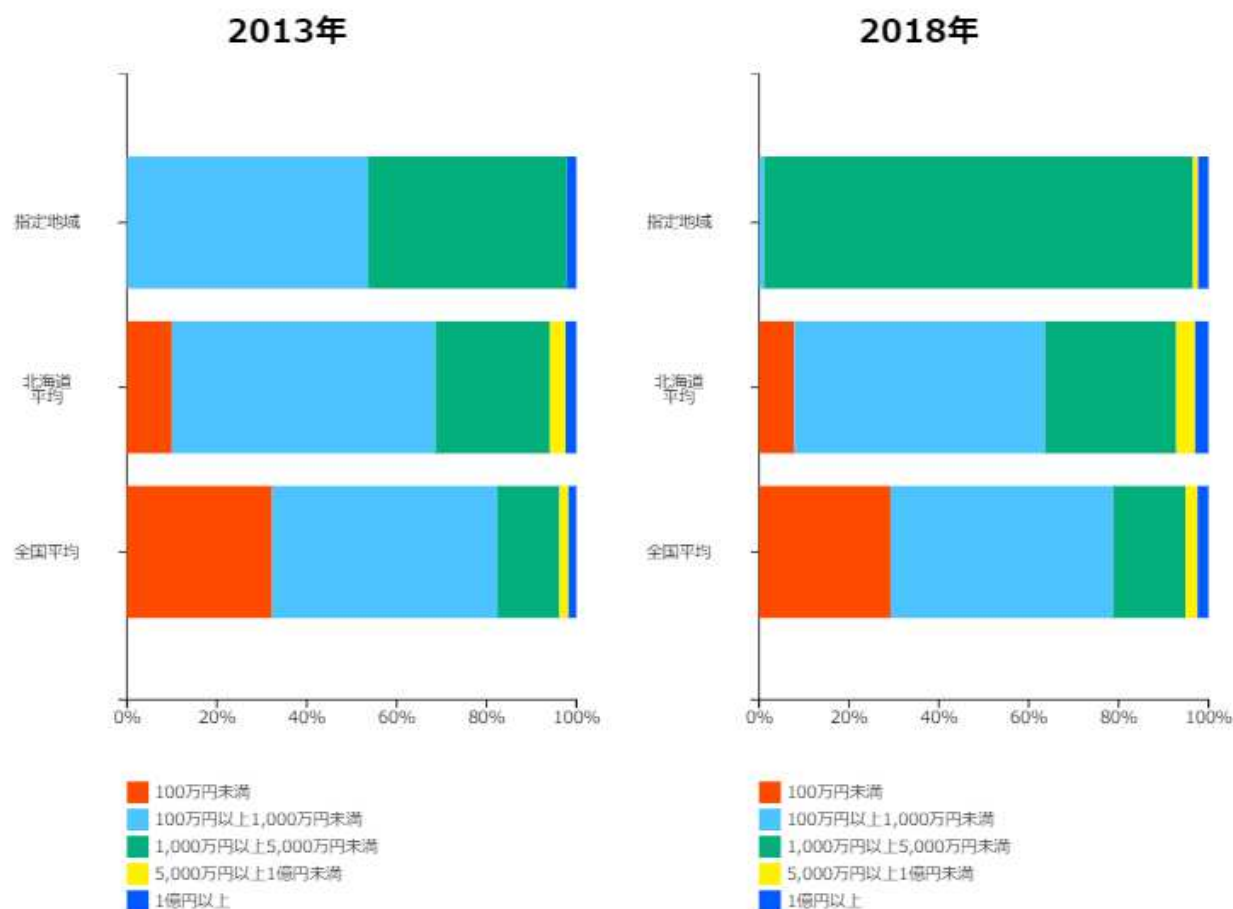
【漁業】

漁業については、日本で3番目に大きく、汽水湖では1番大きいサロマ湖とオホーツク海の2つの「うみ」を有しており、なかでもサロマ湖は早くからホタテ養殖事業に取り組んでおり、全国で行われているホタテ養殖の方法はサロマ湖が発祥の地であります。そのほかにも牡蠣・北海シマエビ・サケ・マスの漁獲量が多く、魚介類の宝庫と呼ばれておりますが、一次産品そのものの素材が好評で、加工してより良いものを作ろうとする食品関連産業への広がり動きが乏しく、地域資源を活かした食品加工業への展開や特産品の開発など積極的な取組が目立たない状況であり、加工特産品が少ないことが課題となっております。

また、新型コロナウイルスの影響により消費が落ち込み、販売価格は大幅に下落しております。サケ定置網では、漁獲量は若干増えておりますが、北海シマエビ漁は、資源確保のため禁漁となり、早期の資源回復が課題となっております。その他にも、近年、汚水や濁水の流入などにより、サロマ湖内の環境悪化が懸念されており、サロマ湖口の閉塞による弊害など今後の資源確保や閉塞対策の検討が急務となっておりますが、海面漁獲物等販売金額帯別の経営体の割合については、1,000万円以上の経営体は2013年の46%に対し、2018年には98%に増えるなど、一経営体あたりの業績は順調であります。

海面漁獲物等販売金額帯別の経営体の割合

指定地域：北海道佐呂間町



【出典】農林水産省「農林業センサス」

【商工業】

商工業については、人口減少及び少子高齢化による消費者の地元購買力の減退や今後の労働力人口の減少に伴う社会的・経済的な問題が深刻となることが懸念されております。

高規格幹線道路（旭川紋別道）の遠軽到達など交通網の利便性向上により、近隣の北見市（約 48 分）や遠軽町（約 38 分）、旭川市（2 時間 16 分）の大型店で買い物を済ませてしまう町民が多い中で、町内においても町外資本のスーパーなどの進出やインターネット販売利用増加、宅配サービスなど人口減少及び少子高齢化以外の側面からも地元消費購買力の低下が著しい状況にあり、商店街の環境整備や町内消費活動の促進により、多様化した消費者ニーズに対応し、地元商店の利用と地域内購買力を向上させることが課題となっております。

都市部への労働力流出や少子高齢化が進行し、高齢化率が近年 40%を超えるとみられていることや、平成 29 年度の伴走型支援事業で実施した地域内小規模事業者への経営状況に関するアンケート調査において、現在直面している経営上の課題について、「人材不足」、「後継者対策」がそれぞれ多く回答されていることから、今後、ますます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、第三者承継を含めた事業承継支援や新規創業支援が必要となっております。

また、佐呂間町の大通りにあたる道道 103 号線に面した商店街には、多数の空き店舗が存在しており、解消できない理由として、大半の空き店舗が店舗兼住宅で廃業後も住宅として利用していることや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、新規創業者などの借り手が不足していることによるもので、商店街に空き店舗が目立ち、活気を失う原因になっています。

新型コロナウイルスの影響による消費の減少も大きく、経済対策として町内で使用できる商品券のプレミアム率の割増や飲食事業者への支援として食事券を発行するなど、経営維持支援事業を実施しておりますが、まずは町内消費の拡大及び事業の回復が課題となっております。

2016 年企業数割合での商工業者数は、222 者で、業種別では卸売・小売業 27.5%、サービス業 14.4%、建設業 11.3%、宿泊・飲食業 9.5%、娯楽業 8.1%、製造業 8.1%、その他 21.3%の構成となっておりますが、経営者の高齢化や後継者不足等により、商工業者数は 2014 年の 239 者と比較すると、わずか 3 年で 17 者も減少しております。

企業数(企業単位) 2016年

指定地域：北海道佐呂間町



【出典】総務省「経済センサス-基礎調査」再編加工

総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」再編加工

【観光業】

観光業については、サロマ湖・オホーツク海という2つの貴重な観光資源があり、その雄大な自然と風景、豊かな大地から産まれた水産資源や農畜産物を活かした観光振興を進めております。サロマ湖展望台・道の駅サロマ湖を中心としたサロマ湖周辺施設やサンゴ草をはじめとするキムアネツ岬の原生植物は、観光客の人気スポットになっておりますが、佐呂間町を通過して紋別市や網走市などで宿泊する観光客が大半であり、市街地を訪れる観光客が少なく、通過型の観光が主体となっていることが課題となっております。

佐呂間町では、「商店街友好都市との交流に関する基本協定」を東京都港区、三田商店街振興組合、佐呂間町商工会、佐呂間町において締結し、観光物産の振興に努めているほか、宮崎県都農町と「経済交流に関する基本協定」を締結して物産交流を積極的に進め、佐呂間町のPR活動をしておりますが、恵まれた豊かな自然を活かした滞在型体験観光の確立や地域産物の観光資源化、観光関連施設の充実を図り、観光入込客の増加に務める必要があります。

また、新型コロナウイルスの影響により減少した交流人口についても、引き続き、厳しい環境が続く見通しで、従前並の来町は見込めないものの、インターネットを活用した情報発信及び特産品を活用した新商品の開発など、観光客へ町の魅力を積極的に発信することで、交流人口や関係人口の拡大を図る必要があります。



■観光客の入込数と宿泊客数の推移

単位：千人

	令和2年度	令和元年度	対前年比
観光客入込客数	126.2	198.1	63.7%
宿泊客数	7.9	4.1	192.7%

【出典】令和3年度北海道観光入込客数調査報告書

④小規模事業者の現状と課題

人口減少及び少子高齢化に伴う市場の縮小が懸念されており、小規模事業者においては、販路の維持・開拓が難しいなどの課題が顕在化しております。

佐呂間町の小規模事業者の多くが小売、飲食、サービス業を営んでおります。総じて財務基盤が脆弱なこと、事業承継問題を抱えていることから、新たな商品・サービスの開発や設備投資などに費用や時間を費やせない状況にあります。経営者の高齢化や後継者不足から小規模事業者は今後さらに減少していくと予想され、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おります。

また、今回の新型コロナウイルス感染症の影響で小規模事業者は大きなダメージを受けており、事業計画策定とともに、定期的な巡回による伴走型支援により、計画的に財務基盤を強化していく必要があります。

■商工業者と小売業・サービス業・建設業の商工業者の推移（商工会実態調査より）

年度	商工業者数 (全体)	小売業	割合 (%)	サービス業	割合 (%)	建設業	割合 (%)
平成28年	249	54	21.6	52	20.8	30	12.0
令和2年	236	51	21.6	50	21.1	32	13.5
増減	△13	△3	—	△2	+0.3	+2	+1.5

■小規模事業者の推移（商工会実態調査より）

年度	小規模事業者数 (全体)	うち小企業数	割合 (%)
平成 28 年	215	140	65.1
令和 2 年	188	129	68.6
増減	△27	△11	+3.5

⑤商工会の現状と課題

商工会では、地域に密着した唯一の総合経済団体として、小規模事業者が抱える諸問題の解決に積極的に取り組むことにより、地域商工業者の振興発展の増進を図ってきました。

また、巡回指導を通じ経営改善普及事業（金融斡旋、税務指導、記帳指導、創業支援、労働保険等）を中心に経営支援業務を実施し、小規模事業者に寄り添いながら継続的な支援を実施してきました。

これまで職員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会や中小企業大学校が開催する支援担当者研修等を受講することで支援能力向上を図ってきましたが、職員間に経験年数やスキルの格差があることから、これまで受講してきた研修会に加え、不足している分野の研修会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、支援能力の底上げが必要であると考えます。

また、経営分析を行い、経営方針や経営課題を明確化した事業者に対して、今後事業をどのようにして進めていくか（課題を解決していくか）の一つの手段として、ITツールやデジタル技術等が重要になってくると思われるため、事業計画を策定する前の段階で、事業者に対して現在どのようなITツールやデジタル技術があるのかについて情報提供するとともに、それも踏まえて新たな事業計画の策定を行うために、職員のDXに関する知識向上も必要であると考えます。

（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変化に順応し、持続的発展を遂げる為に、自社の強みを活かした経営力強化や新たな収益を生み出すために環境の変化に対応した事業展開が課題となってきます。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、SNSによる情報発信や物産展・商談会への出展等、様々なツールを積極的に活用した多角的なアプローチが必要となってきます。

商工会としても、10年程度の期間を見据えて、小規模事業者自身が人口減少や経営者の高齢化、後継者不足による廃業など多くの環境変化に伴う経営課題を見つめ直し、計画的な事業継続を図ることで、経営基盤の強化を促し、環境変化に順応する小規模事業者の維持・発展を目指します。

また、特産品を活用した新商品開発やサービスの提供に積極的な小規模事業者の販路や新たな需要の開拓を支援することで、活力と魅力ある小規模事業者を増加させ、地域商工業の活性化を目指します。

②第5期佐呂間町総合計画との連動性・整合性

現在の第5期佐呂間町総合計画は、令和3年度から令和12年度までの10年間を計画期間とし、基本構想の中で定めた将来目標の達成に向け項目ごとに現状と課題を把握し、その課題解決のための主な施策を示しています。また、令和3年度から令和7年度までを前期基本計画、令和8年度から令和12年度までを後期基本計画として策定しており、経済社会情勢が大きく変化した場合には、中間点検などを行い、必要に応じて計画を見直しながら進行することとなっています。

第5期佐呂間町総合計画の基本構想において「すべての人にやさしい「まちづくり」」を将来目標に掲げており、施策の大綱を4つ展開しております。その中で、商工業に関する施策を以下のとおり掲げています。

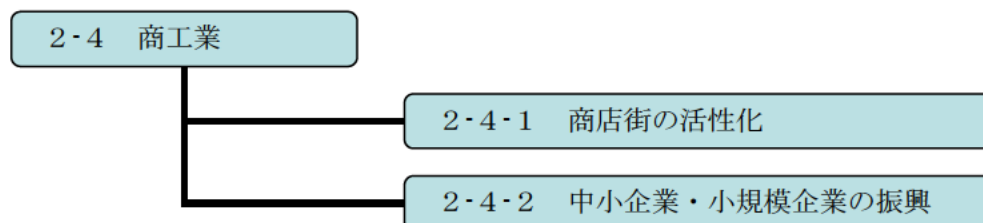
第5期佐呂間町総合計画より一部抜粋

第3 施策の大綱

2 産業振興 ～自然とともに持続可能な循環型の産業をめざして～ 基本目標

- ・豊かさと誇りを実感できる魅力ある農業をめざします
- ・100年先を見据えた豊かな森林づくりをめざします
- ・自然環境を考慮した資源管理による水産業をめざします
- ・住民と地域産業が連携した活気ある商工業をめざします
- ・自然を活かした魅力ある観光をめざします

施策の体系



2-4 商工業

(施策の展開方針)

消費者ニーズに対応し、地元商店の利用と地域内購買力の向上を促す事業の継続と拡大を図るとともに、起業、創業支援による新たな商工業活動の展開により空き店舗対策などの環境整備を進め、活気ある商店街をめざします。商工業活性化事業や特産品の開発など、地域一次産業との連携による商品開発や事業展開を支援するとともに関係機関による経営相談・指導を充実することにより、経営体質の強化や事業承継確保、更には労働力の確保を図り、商工業の安定発展をめざします。

2-4-1 商店街の活性化

主要施策

- 〈143〉町内消費活動の増加促進
- 〈144〉商店街商環境整備の推進

2-4-2 中小企業・小規模企業の振興

主要施策

- 〈145〉経営基盤整備の支援
- 〈146〉労働力確保対策の推進

佐呂間町商工会においても、地域の総合経済団体として事業承継や創業支援による新陳代謝の促進や小規模事業者数の維持による地域経済の循環と、地域資源を活用した商品を開発し、販路拡大の推進を目指すこととしており、第5期総合計画にある「町内消費活動の増加促進」「商店街商環境整備の推進」「経営基盤整備の支援」「労働力確保対策の推進」を佐呂間町と連携して小規模事業者の支援を行っていきます。

③商工会としての役割

第1期事業の経営発達支援計画（実施期間：平成29年4月～令和4年3月）では、町内小規模事業者を対象に経営環境や事業の取組を調査し、実態を把握することで、今後の商工会の経営支援の取組に活

用することを目的に経営状況に関するアンケート調査を実施し、近年の業況や販路開拓等の取組状況、新たな商品開発の取組状況や今後の設備投資の予定の有無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「卸売業・小売業」及び「生活関連サービス業・娯楽業」の回答者の多くが売上減少などの不安を抱えていること、他、販路開拓や事業承継等をどのように進めていいのかわからないでいることが判明し、伴走型支援による販路開拓支援や専門家派遣による個別相談やセミナーを開催することで、期間中に3者の事業承継の支援実績が得られました。

第2期事業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、空き店舗を活用した「創業支援」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、コロナ禍をふまえてDXへの取り組みを推進し「IT活用による販路開拓」などを実施し、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

佐呂間町商工会では、上記小規模事業者の長期的な振興のあり方を実現するため、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. 小規模事業者の事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し利益率の向上を図ります。

【小規模事業者の事業計画策定者数目標】

50者 / 5年

【営業利益率年1%以上増加事業者数目標】

25者 / 5年

○想定支援先 経営分析を行い事業計画策定により経営力向上を目指す小規模事業者及び販路開拓に取り組む小規模事業者

イ. 専門家派遣やマッチング制度を活用した事業承継支援や空き店舗リスト作成による円滑な新規創業支援により新陳代謝を図ります。

○想定支援先 新規創業予定者及び事業承継を目指す事業者

【小規模事業者の新規創業及び事業承継者数目標】

創業者数 5者 / 5年

事業承継者数 5者 / 5年

ウ. 地域資源を活用した特産品の販路開拓を支援します。

○想定支援先 飲食業、製造小売業、水産加工業の小規模事業者

【小規模事業者の売上額10%向上目標】

①物産展出席事業者数 10者 / 5年

②商談会参加事業者数 10者 / 5年

人口流出及び少子高齢化、労働力不足による生産性の減少や観光客の減少など、当町の産業・経済は厳しさを増しております。そのような中、当町の強みである「食」や「自然」など地域資源を活用した商品開発やサービスの提供を消費者ニーズ調査により実現し、需要を開拓することで、多くの産業に経済の波及効果を行き届かせ、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きます。

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、観光客を惹きつけて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、地域への裨益につなげます。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和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

ア. 小規模事業者の事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し利益率の向上を図ります。

小規模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ため、職員の支援能力向上や消費者の需要掘り起こしに取り組みます。

経営分析では、各関係機関が提供する統計資料に加え、RESAS（地域経済分析システム）のデータを活用し、整理・分析・提供することで、小規模事業者の経営の発達に有効な基礎資料として活用します。

また、消費者ニーズを捉えるため、観光客等に対して、宿泊施設、飲食店等のニーズ調査を実施して需要動向を把握し、新たな需要開拓に向けた事業計画の策定に繋げ、営業利益率向上を目指します。

加えて、各種補助金申請における電子申請など、IT化の取組が加速する中で、今後、小規模事業者にも様々な局面でのDXに向けた取組の必要性を広く認識させるため、セミナーを開催します。

なお、小規模事業者がDXに向けた意識の向上だけでなく、知識習得や実際にITツール等の導入等を行っていくためには、事業者を支援・指導する立場である経営指導員等自身が、事業者からの相談に対応、指導していく能力の習得及び向上を行う必要があるため、DXに対する職員の支援能力向上にも取り組みます。

イ. 専門家派遣やマッチング制度を活用した事業承継支援や空き店舗リスト作成による円滑な新規創業支援により新陳代謝を図ります。

佐呂間町では「佐呂間町空き家等情報バンク」を令和4年度に設立する予定で、町内空き家の状況を調査・把握して、売り手と買い手をマッチングする制度の創設など、空き家状態の改善に取り組んでいます。

商工会としても、新規創業支援を円滑にするため、佐呂間町との情報共有や実地調査によって店舗兼住宅などの空き店舗の実態を把握し、リスト化に取り組みます。

また、事業承継を円滑に行うことで事業の継続を図るため、高齢の経営者を中心に事業承継の意思確認を行い、専門家と連携して事業承継計画の作成及び実行につなげます。

ウ. 地域資源を活用した特産品の販路開拓を支援します。

地域資源を活用した特産品開発のため、佐呂間漁業協同組合やJAサロマといった関係機関との協力体制を構築します。

また、消費者ニーズに沿った商品の開発のため、観光客や物産展等でのバイヤーからの評価を反映させるとともに、道内・外への特産品の需要開拓・販路開拓を図るため、首都圏及び札幌圏で行われる物産展への出展支援を行い、売上高向上を目指します。

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期事業においては、日本政策金融公庫がまとめた全国規模の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、遠軽信用金庫がまとめた地方の統計資料を商工会ホームページ上に四半期毎に掲載しておりました。しかしながら、全国や道内全体などの統計資料を掲載するだけでは、地域の事業者へ提供する情報としては不十分であり、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期事業については、各関係機関が提供する統計資料を、全国、北海道、オホーツク管内などを

比較できるように整理することで、多くの小規模事業者が外部環境の把握に活用できるようにします。

また、RESAS（地域経済分析システム）のデータを活用し、整理・分析してホームページへの掲載や巡回訪問時に情報提供することで小規模事業者の経営の発達に有効な基礎資料となるよう実施します。

（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
①景気動向分析の公表回数	HP 掲載	４回	４回	４回	４回	４回	４回
②地域の経済動向分析の公表回数	HP 掲載	—	１回	１回	１回	１回	１回

※②地域の経済動向分析については新規

（３）事業内容

①景気動向分析

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、オホーツク管内など外部環境を把握できる様に分かり易く整理・分析して商工会ホームページに掲載するほか、巡回指導時の資料として活用します。

【調査手法】経営指導員等が収集した下記データを整理し、分析します。

全 国：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：えんしん景況レポート（遠軽信用金庫）

【調査項目】業種毎の業況、売上・資金繰り等のD I 値、事業者の声など

②地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

佐呂間町において、真に稼げる産業や事業者に対し、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、年１回公表します。

【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、地域の経済動向分析を行います。

【調査項目】・地域経済循環マップ … 地域におけるお金の動きを把握

・観光マップ（目的地分析、From-to 分析） … 地域における観光客の動きや
宿泊状況等を把握

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

（４）調査結果の活用

調査した結果は商工会ホームページに掲載し、広く町内事業者等に周知します。

また、商工会職員が巡回指導、窓口指導を行う際の参考資料として、小規模事業者の経営支援、事業計画策定支援に活用します。

４．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

第１期事業における取り組みでは、平成 29 年に実施した調査において、小規模事業者に対する商品開発に係る状況や要望等の確認にとどまり、個者の商品・サービスに対する消費者アンケートは実施していませんでした。

そのため、調査結果については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、近隣市町村住民や観光客の需要動向の把握は出来ておりませんでした。

第2期事業については、消費者ニーズを捉えるため、商談会や物産展、観光客を対象としたニーズ調査を新たに実施して需要動向を把握し、当町の強みである地域資源を活用した商品開発やサービスの提供を実現し、新たな需要を開拓することで、多くの産業に経済の波及効果を行き渡らせ、地域全体の活性化、地域を支える小規模事業者の持続的発展が可能な事業計画の策定に繋げていきます。

(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
①商談会・物産展での消費者ニーズ調査対象事業者数	—	4者	4者	4者	4者	4者
②観光客等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

※①商談会・物産展での消費者ニーズ調査については新規

※②観光客等を対象とした消費者ニーズ調査については新規

(3) 事業内容

①商談会・物産展での消費者ニーズ調査

北海道商工会連合会が開催する「北の味覚再発見」や「なまらいいっしょ北海道」において、来場するバイヤー等に対し、試食、アンケート調査を実施します。

【調査手法】

(情報収集) 商談会・物産展のバイヤー及び来場客に商品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入します。

・北の味覚再発見 10月上旬頃

・なまらいいっしょ北海道 10月下旬頃

(情報分析) 調査結果は、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】

来場者50人

【調査項目】

属性(性別・年齢)、味、甘さ、硬さ、色、大きさ、価格、見た目、パッケージ等

【調査結果の活用】

調査結果は、経営指導員等が当該飲食店等に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行います。

②観光客等を対象とした消費者ニーズ調査(年1回)

佐呂間町を訪れる観光客等に対して、宿泊施設、飲食店等のニーズ調査を実施して需要動向を把握し、小規模事業者の需要開拓に向けた事業計画の策定に繋げていきます。具体的には、「道の駅サロマ湖」において、アンケート調査を実施し、調査結果を分析した上で当該5者にフィードバックすることで、当該調査の分析結果を事業計画に反映します。

【調査方法】

(情報収集) 「道の駅サロマ湖」の来場客が増加する5月から9月に、アンケート用紙及び回収箱を設置します。また、飲食店等の試作品に対するアンケートにおいては、対象事業者から商品を提供していただき、消費者に試食してもらい、聞き取りの上調査します。

(情報分析) 調査結果は、必要に応じて専門家の意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行います。

【サンプル数】

来場者100人

【宿泊施設調査項目】

- ①年代・性別・居住地・交通手段・家族構成などの基礎データ
- ②訪問目的（観光・ビジネス）
- ③飲食店の利用の有無（飲食した施設、選んだ理由、要望等）
- ④佐呂間町で立ち寄った場所・購入した商品・佐呂間町の印象
- ⑤自由記述（あると嬉しいサービスや改善して欲しいこと）

【飲食店等調査項目】

- ①年代・性別などの基礎データ
- ②味、甘さ、硬さ、色、大きさ、価格、見た目、パッケージ等
- ③佐呂間町で購入した商品・佐呂間町の印象
- ④自由記述（あると嬉しい商品やサービスや改善して欲しいこと）

【調査結果の活用】

調査結果については、単純集計のほか経営指導員等が分析し、業種毎に利用しやすい形にまとめ、対象となる事業者の情報提供をすると共に事業計画策定の基礎資料として活用します。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

第1期事業における経営状況の分析については、定量面の分析を確定申告や金融斡旋、補助金申請時に行っており、多くの事業者数の分析をしていましたが、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期事業については、各年、支援対象事業者等約20者を中心に、定量面及び定性面についても深く分析し、事業計画策定のため経営課題等の抽出をする必要があります。

（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	99者	20者	20者	20者	20者	20者

（3）事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

巡回訪問や各種補助金申請支援を通じて、経営分析によって自社の経営課題を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行います。

②経営分析の内容

【対象者】巡回訪問や各種補助金申請等支援事業者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い20者を選定します。

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行います。

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

《非財務分析》下記項目について、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理します。

（内部環境）		（外部環境）
・商品、製品、サービス	・技術、ノウハウ等の知的財産	・商圏内の人口、人流
・仕入先、取引先	・デジタル化、IT活用の状況	・競合
・人材、組織	・事業計画の策定・運用状況	・業界動向

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、経営指導員等が分析を行います。非財務分析はSWOT分析のフレームも併せて活用します。

また、高度な知見を必要とする場合は、専門家と連携し分析を行います。

(4) 分析結果の活用

○分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定支援のほか、金融相談や補助金申請にも活用します。

○分析結果は、経営支援ツール「Shoko biz」に支援情報として登録、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用します。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期事業においては、事業計画策定支援は小規模事業者持続化補助金等の申請や金融斡旋時の策定に留まっており、後付けの計画策定になっている状況です。また、これまで事業計画策定セミナーを開催しているものの、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、セミナー参加者が少ないのが現状でした。

また、D Xの活用へ向けた知識の不足等により I Tを活用した情報発信等を行う事業者は少数に留まっています。

第2期事業については、セミナーの開催方法を見直すとともに、事業計画策定の意義や重要性を認識してもらうように実施する必要があります。

また、D Xへ向けた基礎知識の習得を図るとともに、具体的な事例などでその有効性を周知することが求められます。

併せて、事業承継及び創業については、計画に則った取り組みの支援ができなかったことから、それぞれの計画策定から事業承継、創業の実現まで支援することが課題です。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、経営分析を行った事業者の5割程度（10者）の事業計画策定を目指します。

また、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現の可能性が高いものを選定し、事業計画の策定につなげていきます。

事業計画の策定前段階においてD X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。

さらに、高齢の経営者を中心に事業承継に向けたヒアリング調査を実施し、専門家や各支援機関と連携して、事業承継に向けた事業計画策定支援を行います。また、「佐呂間町空き家等情報バンク」設立後には、佐呂間町と連携し、新規創業支援を円滑にするために、空き店舗のリスト化に取り組み、新規創業支援に繋げていきます。

(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
①D X推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②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	—	10者	10者	10者	10者	10者
③事業承継計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
④創業計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

※①D X推進セミナーについては新規

(4) 事業内容

①「D X推進セミナー開催・I T専門家派遣」の開催（新規）

D Xに関する基礎知識を習得し、導入による有効性を認識してもらうため、また、実際にD Xに向けたI Tツールの導入による情報発信や、W e bサイト構築等を推進していくために、セミナーを開催します。

また、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I T専門家派遣を実施します。

【支援対象】D X導入を検討している小規模事業者

【募集方法】地区内へ新聞チラシ折込のほか、S N Sでの周知及びホームページに掲載

【講 師】中小企業診断士等

【開催回数】年1回

【セミナー（カリキュラム）の事例】

- ・D X総論、D X関連技術（クラウドサービス等）や具体的な活用事例
- ・S N Sを活用した情報発信方法
- ・E Cサイトの利用方法等

【参加者数】10 名程度

②「事業計画策定セミナー」の開催

小規模事業者は、経営環境やニーズの変化に対応した事業計画の策定が必要であることから、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の策定が必要であることを周知し、継続して事業計画策定セミナーを開催します。

【支援対象】経営分析を行った小規模事業者を対象とします。

【募集方法】地区内へ新聞チラシ折込のほか、S N Sでの周知及びホームページ掲載

【講 師】中小企業診断士等

【開催回数】年1回

【セミナー（カリキュラム）の事例】

- ・S N Sを活用した事業戦略
- ・Z O O M活用術
- ・マーケティング戦略

【参加者数等】10 名程度

【支援手法】事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていきます。

③「事業承継計画策定支援」の実施

高齢化や都市部への労働力流出により、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るため、第三者承継を含めた事業承継支援を実施します。

【支援対象】事業承継を検討している小規模事業者

【調査項目】後継者候補の有無、承継に向けた準備状況等

【支援手法】経営指導員等が巡回訪問・窓口相談時に65歳以上の経営者を中心に、事業承継に関するヒアリング調査を実施します。また、専門家等と連携し、事業承継計画の策定支援を実施します。

④「創業計画策定支援」の実施

小規模事業者の減少に伴い、商店街に空き店舗が目立つことで、町内の活気を失う原因になっているため、新規創業策定支援を実施します。

【支援対象】創業予定者

【周知方法】地区内へ新聞チラシ折込のほか、S N Sでの周知及びホームページ掲載

【支援手法】経営指導員による空き店舗情報の提供及び、創業の心構えや創業計画策定ポイントへの理解を深めるための説明を行うとともに、創業計画策定支援を実施します。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期事業においては、事業計画の進捗状況を確認、把握するため、四半期毎に巡回訪問を行うことを目標に掲げていましたが、事業者からの求めに応じたフォローアップが主体となり、計画策定事業者への定期（四半期）巡回がおろそかになっていました。結果的に国、北海道、佐呂間町の行う支援策の情報を商工会だよりやホームページ・SNSにより周知することが主となり、フォローアップが手薄になっていました。

第2期事業においては、事業計画策定事業者の売上高・経常利益の増加目標の達成に向け、PDCAサイクルがしっかり回るよう、フォローアップの手法を明確にして実施します。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象としますが、定期的な進捗状況確認の結果により、回数を増やした上で関係機関との連携により集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行います。

(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事業計画策定フォローアップ対象事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
頻度（延回数）	—	40回	40回	40回	40回	40回
営業利益率年1%以上増加事業者数	—	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	—	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
③創業計画策定フォローアップ対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延回数）	—	8回	8回	8回	8回	8回

(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、年4回を基本としますが、進捗状況により臨機応変に対応します。

②事業承継計画策定事業者に対する支援

事業承継計画を策定した事業者については、事業計画策定事業者と同じく、四半期に1回を基本として経営指導員による定期的な巡回訪問等を実施し、状況を確認します。進捗状況に応じて臨機応変に対応しなければならないので、必要に応じて月1回の集中支援も検討しながらフォローアップを行います。

③創業計画策定事業者に対する支援

創業計画を策定した事業者については、創業当初は経理・資金繰り・経営等の細かい支援が必要で

あることから、最初の半年間は月1回の経営指導員による巡回訪問等により状況に応じて支援を行い、その後は四半期に1回の頻度でフォローアップを行います。

④事業計画と進捗状況とがズレている場合の対処方法

進捗状況が思わしくない、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、広域連携協議会を組んでいる湧別町、遠軽町の経営指導員等や外部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方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行います。

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期事業においては、地域資源を活用した洋菓子の製造小売業者や、食肉加工食品を製造する事業者などに対し、商談会及び物産展の出展を促してきたほか、全国商工会連合会が推奨している無料ホームページ作成ツールを活用したホームページ作成支援などで新たな需要の開拓を支援してきましたが、販路拡大に至っていないケースもあります。

また、地区内の小規模事業者については、一部でオンラインによる情報発信や販路開拓を実施していますが、多数が費用対効果等の知識不足からITを活用した販路開拓に取り組んでいないため、商圏が近隣にとどまっています。

第2期事業については、今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要があります。

(2) 支援に対する考え方

地域資源を活用した特産品の販路開拓のため、首都圏や札幌圏で開催される物産展、商談会等への出展を目指します。出展にあたっては、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、きめ細かな伴走型支援を行います。

DXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関する相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階にあった支援を行います。

(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物産展出展 事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
②商談会参加 事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
③ITを活用した 販路開拓事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

① 物産展出展事業（B to C）

需要動向調査や専門家派遣等の活用により、磨き上げられた地域資源を活用した特産品等の需要開拓・販路拡大を図るために首都圏で行われる物産展に出展します。物産展への出展は製造業者が直接消費者に商品説明をして、消費者の反応を見る良い機会であることから、商工会が物産展の1ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者に優先的に出展を促し、新たな需要の開拓を支援します。

【支援対象】事業計画を策定した小規模事業者で、地域資源を活用した特産品を製造する事業者を優先して選定します。

【支援内容】効果的な物産展への出展になるように商工会職員が事前・事後支援を行います。

事前支援（出展手続き、ブースレイアウト、カタログやPOP作成、アンケート作成）

事後支援（消費者アンケートの集計・分析、フィードバックによる商品等の改良）

【物産展（予定）】

なまらいっしょ北海道（主催：北海道商工会連合会）

- ・概要：道内商工会地域には豊富な魅力があるが、その魅力を首都圏在住者に対してアピールする機会が少ないため、商工会と市町村等が連携して、商工会員企業の商品PR等を推進する ※2019年来場者実績22,000人

- ・参加対象：商工会・商工会員、商工会議所・商工会議所会員、市町村・団体

②商談会参加事業（B to B）

地域資源を活用した特産品の販路拡大のため、札幌圏で開催される既存の商談会に参加します。商工会が商談会のブースを借り上げ、地域資源を活用した特産品を製造する事業者等の参加を促し、新たな需要開拓を支援します。

また、参加させるだけでなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前支援等を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行います。

【支援対象】事業計画を策定した小規模事業者で、地域資源を活用した特産品を製造する事業者等を優先して選定します。

【支援内容】効果的な商談会の参加になるように商工会職員が事前・事後支援を行います。

事前支援（参加手続き、商品提案書の作成、ブースレイアウト、POP、アンケート作成）

事後支援（アンケート集計・分析、フィードバックによる商品等の改良）

【商談会（予定）】

北の味覚再発見（主催：北海道商工会連合会）

- ・概要：流通業者との商談マッチングや商品情報を直接伝える機会を提供し、道内商工会地域の中小企業・小規模事業者の販路開拓・拡大と地域特産品の認知度向上を図る ※2020年来場者実績248人

- ・参加対象：道内商工会地区に本社（本店）のある食品製造・販売業者及び関係団体等

③ITを活用した販路開拓（B to C）

町内における飲食店や食品製造業者、小売業者を対象に、ITを活用した販路開拓を支援します。なお、支援については、ITコーディネーターやWeb制作会社等といったIT専門家と連携するなどにより、効果的な実行を図ります。

【SNSの活用】SNSを活用した情報発信により、遠方から訪れる観光客や近隣住民を対象とした販路拡大を図ります。

【ECモール活用】大手事業者が提供するECモールを活用した販路開拓のため、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成などを支援します。

【自社HP活用】HP開設サービス（グーペ）による自社HPの開設や、ネットショップ開設サービス（カラーミーショップ）を活用したECサイトの開設を支援します。なお、ECサイトについては商品構成、ページ構成、PR方法等をITベンダーなどと連携して支援します。

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期事業においては、経営発達支援事業の成果・評価・見直しについて年に1回、商工会正副会長、北海道商工会連合会、佐呂間町経済課長、遠軽信用金庫佐呂間支店長で組織する評価委員会を開催し報告するほか、理事会において進捗状況を報告するに留まり、事業実施方針等に反映させるには至っておりませんでした。

第2期事業については、評価結果は評価委員会及び理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させる仕組みを構築します。

(2) 事業内容

○商工会の理事会と併設して、佐呂間町経済課長、法定経営指導員、北海道商工会連合会、外部有識者として遠軽信用金庫佐呂間支店長をメンバーとする「評価委員会」を毎年1回開催して、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行います。

○当評価委員会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、ホームページへ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とします。

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期事業においては、経営指導員等の資質向上に関する事業について、北海道商工会連合会が開催する職種別の研修会や中小企業大学校が開催する支援担当者研修等を受講することで支援能力の向上を図ってきました。

第2期事業については、職員間に経験年数やスキルのバラつきがあることから、これまで受講してきた研修会に加え、不足している分野の研修会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、支援能力向上が必要であると考えます。

(2) 事業内容

①OJT

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向上を狙います。

②OFF-JT

SNSの活用やECサイト利用による新規販路開拓等の支援が今後求められることから、全国商工会連合会主催のEC化支援セミナーにおけるSNSを活用した販促手法や、ECサイトの効果的な構築方法などを積極的に受講することで職員全体のIT活用に関する支援能力の向上を図ります。

③DX推進に向けたセミナーへの参加

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、令和5年にインボイス制度が導入されることから、経営指導員等のITスキルを向上させるため、「クラウド会計ソフト」や「電子決済システム」などのセミナーを積極的に受講します。

④職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員等が順番で講師を務め、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月1

回、年12回)を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図ります。

⑤データベース化

担当経営指導員等が経営支援ツール「Shoko biz」に支援情報入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を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期事業においては、日本政策金融公庫との金融動向から見た地域の景況や管内各商工会地域の動向等の情報交換のほか、佐呂間町、湧別町、遠軽町の3つの商工会で構成される「オホーツク三町商工会広域連携協議会」や北海道商工会連合会が開催する各種研修会で、各単会における経営発達支援事例等の情報交換を行ってきました。

第2期事業については、本事業を進めるにあたり、他の支援機関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図ります。

(2) 事業内容

①金融機関との連携強化(年2回)

小規模事業者に対する経営発達支援事業を円滑に実施するため、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資金推薦団体連絡協議会」に出席し、金融支援のノウハウや新たな融資制度等について情報交換を行い、職員の支援能力の向上を図ります。

②オホーツク三町商工会広域連携協議会(年1回6月)

佐呂間町商工会、湧別町商工会、えんがる商工会の役職員が参画する「オホーツク三町商工会広域連携協議会」に出席し、近隣市町村の最新の経済動向等を把握するとともに、参加者相互の支援ノウハウの交換を行うことで、支援ノウハウの一層の向上に努めます。

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

第1期事業においては、消費者動向の多様化と広域化が進む中、消費購買の流出に歯止めがきかない状況のため、プレミアム付ふるさと商品券発行事業などにより消費購買力流出対策を実施いたしましたが地域経済の活性化は一時的なものとなっています。また、町内各団体が情報共有と活性化の方向性を共有するための委員会立ち上げを目指しましたが、個々の活動に留まっている現状です。

第2期事業については、商品券発行事業に併せて開催している購買力増加に向けた取組(抽選会イベント)や町内空き店舗を活用した創業支援などを行うことで地元消費購買力の向上を図り、佐呂間ブラッシュアップ検討委員会(仮称)を立ち上げ、オール佐呂間で今後の地域活性化の方向性を検討し、課題解決への取組や地域の特色を活かした事業を実施します。

(2) 事業内容

①佐呂間ブラッシュアップ検討委員会(仮称)による地域経済活性化に関する取組

地域経済活性化のため、商工会・行政・J A・漁組・地元金融機関等の関係機関と連携し、佐呂間ブラッシュアップ検討委員会(仮称)を年1回開催し、今後の地域活性化の方向性や課題解決への取組に向けて協議を行います。

【活動内容】観光客の誘致による観光産業の活性化、地域資源の活用による6次産業化、オホーツクサロマブランドを構築する取組など

【参画団体】商工会・佐呂間町・J A・漁組・遠軽信用金庫など
・商工会は、協議会の事務局を担うとともに、「佐呂間ブラッシュアップ検討委員会（仮称）」の中心的な役割を果たしていきます。

②地元購買力増加に向けた取組

佐呂間町との連携による「プレミアム付ふるさと商品券発行事業」に併せて開催している「商工会大抽選会」（Y o u T u b eを活用した公開抽選会）や各種支援事業等により地域住民へ地元商店街をP R し、地元購買力増加を目指します。

③空き店舗情報の整備に向けた取組

佐呂間町では「佐呂間町空き家等情報バンク」を令和4年度に設立する予定で、町内空き家の状況を調査・把握して、売り手と買い手をマッチングする制度の創設など、空き家状態の改善に取り組んでいます。当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、佐呂間町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4年4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） 事務局長 法定経営指導員1名 補助員1名 記帳専任職員1名 記帳指導員1名 佐呂間町 経済課	
(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：木村 和子 ■連絡先：佐呂間町商工会 TEL. 01587-2-3448 ②法定経営指導員による情報の提供及び助言 経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。 (3) 商工会／関係市町村連絡先 ①商工会 〒093-0502 北海道常呂郡佐呂間町字永代町3番地 佐呂間町商工会 TEL：01587-2-3448 / FAX：01587-2-3267 E-mail：sashouko@beach.ocn.ne.jp ②関係市町村 〒093-0502 北海道常呂郡佐呂間町字永代町3番地の1 佐呂間町経済課 TEL：01587-2-1200 / FAX：01587-2-3368 E-mail：kankou@town.saroma.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)

	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
必要な資金の額	123, 840	123, 840	123, 840	123, 840	123, 840
地域の経済動向調査	10	10	10	10	10
需要動向調査	100	100	100	100	100
経営状況の分析	10	10	10	10	10
事業計画策定支援	200	200	200	200	200
事業計画策定後の実施支援	10	10	10	10	10
新たな需要の開拓支援	1, 200	1, 200	1, 200	1, 200	1, 200
事業の評価及び見直し	10	10	10	10	10
経営指導員等の資質向上等	200	200	200	200	200
他の支援機関との連携	100	100	100	100	100
地域経済の活性化	122, 000	122, 000	122, 000	122, 000	122, 000

(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 並びに法人にあっては、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