

経営発達支援計画の概要

実施者名	滝上町商工会（法人番号 9450005003523） 滝上町（地方公共団体コード 015601）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 ①経営分析・事業計画の策定支援を通じて小規模事業者の経営課題を解決し、経営力の強化を図る。 ②事業承継・創業支援による、地域経済基盤と持続性の強化を図る。 ③地場産品を取り扱う小規模事業者への、販路開拓支援を通じた地域ブランド力の強化。 地域への裨益目標 経営発達支援計画に基づく小規模事業者への支援及び、事業承継・創業支援による地域経済基盤と持続性強化並びに、地元資源を活用した地域ブランド力向上による外貨獲得。
事業内容	①地域の経済動向調査に関すること ・金融機関による景況レポートの分析結果の当会HP掲載 ・地域経済動向分析結果の当会HP掲載 ②需要動向調査に関すること ・物産展における需要動向調査 ・商談会における需要動向調査 ③経営状況の分析に関すること ・経営分析実施事業者の掘り起こし ・経営分析の実施 ④事業計画策定支援に関すること ・DX推進セミナー・個別相談会の開催 ・経営分析に基づく事業計画策定の個者支援 ・創業者・創業希望者に対する個者支援 ・事業承継希望者に対する個者支援 ⑤事業計画策定後の実施支援に関すること ・事業計画策定事業者へのフォローアップ ・創業計画策定事業者へのフォローアップ ・事業承継計画策定支援事業者へのフォローアップ ・事業計画との間にズレが生じていると判断した場合 ⑥新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・商談会・物産展等への出展支援 ・DX活用による販路開拓支援

連絡先	滝上町商工会 〒099-5602 北海道紋別郡滝上町字滝ノ上市街地 3 条通 2 丁目 18 番地 電話：0158-29-2169 FAX：0158-29-2179 E-mail：takisho@cronos.ocn.ne.jp 滝上町 まちづくり推進課商工観光係 〒099-5692 北海道紋別郡滝上町字滝ノ上市街地 4 条通 2 丁目 1 番地 電話：0158-29-2111 FAX0158-29-3588 ホームページ：https://town.takinoue.hokkaido.jp/ E-mail：kankou@town.takinoue.hokkaido.jp
-----	--

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状と課題

・町の現状

滝上町は北海道北東部オホーツク管内にあり、紋別市より内陸に約 30 km、旭川市より約 110 km、札幌市より約 250 km の距離に位置している。

町面積の 90% は豊かな森林が占め、三方を山に囲まれた盆地となっている。旭川市～紋別市を繋ぐ国道 273 号線上にあるが、国道は市街地を隔てた場所を通るバイパスとなっている。

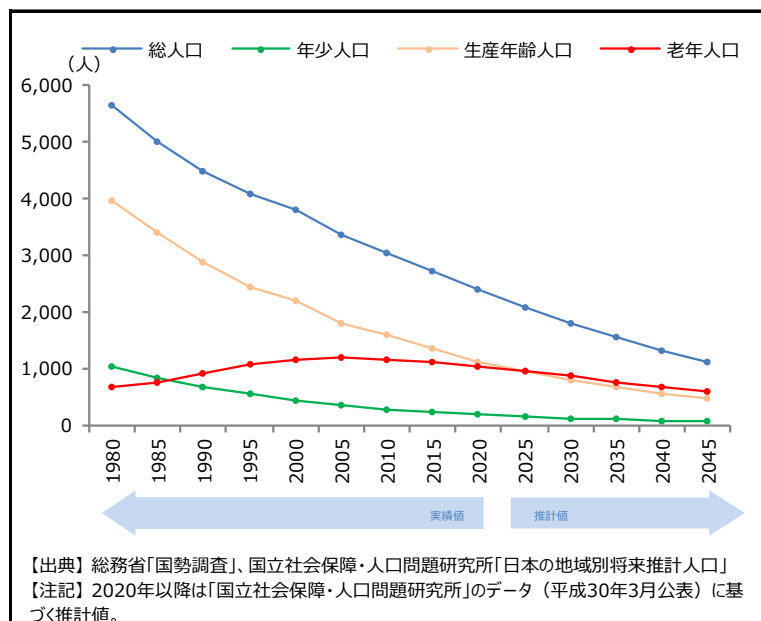
市街地は滝上町を貫流する渚滑川により分けられた旭町地区と栄町地区及び、国道沿いに形成されている濁川地区に大別され、商店街も分散している。

昭和 56 年には旧国鉄渚滑線の紋別市上渚滑駅～北見滝ノ上駅が第 1 次特定地方交通線に指定され、昭和 60 年には廃線となり北紋バスに転換された。しかしながら、新型コロナ禍や人口減少の煽りを受ける形で、路線バス等の公共交通機関に関するあり方について、行政が主催の有識者会議が令和 5 年度から開催されている。

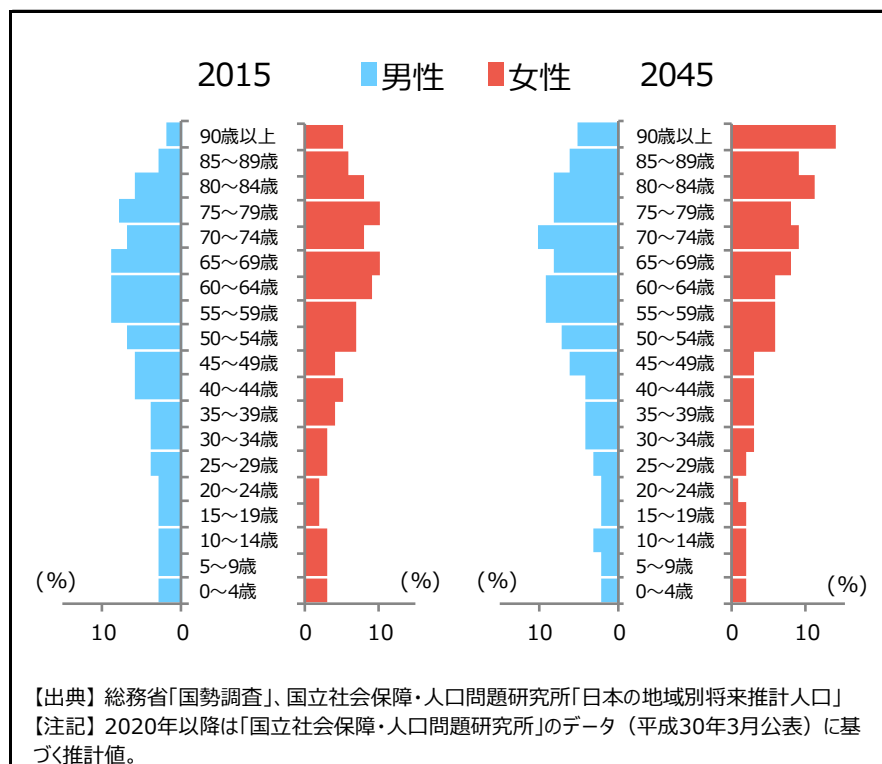
滝上町の人口は昭和 36 年の 14,214 人をピークに減少、現在は 2,250 人（令和 6 年 3 月末現在）となっている。また、滝上町の高齢化率は令和 4 年度で 44.3% と、前回計画時点の 41.7% より 2.6% ポイント高くなっており、依然として全国値と比べて高い高齢化率で推移している。加えて滝上高等学校が平成 31 年 3 月末で、濁川地区にあった町立濁川小学校が令和 6 年 2 月で廃校となっており、特に高校の廃校は中学校卒業後の若年人口の町外流出につながっており、地元就職という流れを断ち、滝上全体を見ても次の世代を担う人材の確保という点で、困難な状況となっている。



【人口推移】(RESAS)



【人口ピラミッド】(RESAS)



・地域産業の現状

① 【農業】

滝上町の農業は畑作や酪農が中心となっている。畑作においては、肥沃な土地とは言えないものの、寒暖の差が激しい気候を強みと捉え、小麦・てん菜・スイートコーンなどの栽培が盛んになっている。また、酪農・畜産においては多種多様で、酪農業はホルスタイン種に加えブラウンスイス種やガンジー種といった希少種の取り扱い、畜産業についてはブランド名を冠した乳用種肥育牛の「オホーツクはまなす牛」、黒毛和牛、七面鳥など特色ある家畜・家禽を取り扱っている。

また、100年以上の栽培の歴史があり、国内商業生産量の約9割を占めている和種ハッカの産業化の取り組みに注力している。日本一と謳ってはいるものの、町内の合計作付け面積は5ha強と少なく、農作物としては希少作物の部類である。しかしながら、滝上町・観光協会・農協・商工会によって、産業・観光資源としてのPRやハッカの収穫に係る機械装置の開発支援など、積極的に支援が行われている。現在は町外からの就農者を合わせ5件の農家がハッカ栽培に携わり、栽培から精油までを一括で生産しており、生産者の中には取り卸し油やオリジナル商品を道の駅などでの販売や独自のルートで卸すなど活発な動きも見せており、今後の振興のためにハッカを活かしていくことが重要である。

一方で、最大の課題として挙げられるのは、担い手の高齢化と後継者不足である。

② 【林業】

滝上町内の約90%を森林が占めており、現在の滝上町の基幹産業となっている。平成20年度には「バイオマスタウン構想」が策定され、製材の他、ペレット燃料やチップボイラーなどの木質バイオマス資源の活用を積極的に行っている。

滝上町では、林業の町であることを活かして環境保全活動の一環として、町民と林業者による植林事業や、商工会をはじめとした実行委員会が主催する「ふるさとまつり」におけるメインイベントとして、「丸太切りチャンピオン大会」の運営など林業をより身近に感じてもらうための活動を積極的に行い、緑豊かな自然を活かした町のイメージづくりを行なっている。

令和6年度より、外国人技能実習制度の受け入れ可能業種が林業にも拡充されたことから、このような人材を積極的に受け入れる体制づくりを進めるとともに、林業従事者の高齢化が進行していることから、若手の担い手育成や、各地の森林科を持つ学校への事業所説明会を通じてIターンの募集を進めている。

③【観光】

滝上町では四季折々の観光を楽しめる。春は「芝ざくら滝上公園」の芝ざくら。夏は日本一の生産量を誇るハッカを中心に町の整備する「ハーブガーデン」や、約70年に亘り個人の手で整備され続けた「陽殖園」という知る人ぞ知るプライベートガーデンを活かした花観光。秋は溪谷沿いに街が形成されていった滝上^{きんせんきょう}を象徴する錦仙峡遊歩道^{しょうこつ}の自然散策や「フライフィッシングの聖地」とも呼ばれる渚滑川キャッチアンドリリースといった形で、地域と民間資源を活用した体験観光が推進されている。

特に、滝上町では60年の歴史を誇る芝ざくらの群落があり、現在は10万㎡の大群落と日本最大規模である。5月から6月に向け満開を向かえ、この時期開催する「たきのうえ芝ざくらまつり」には、新型コロナ禍が本格的に明けた令和5年度は約3万人が訪れ、コロナ禍前の来訪者数に戻った。近年は東南アジアからの観光客が増加傾向で、観光客全体に占める外国人観光客の割合も増加していることから、滝上町としてもインバウンド対策に力を入れている。

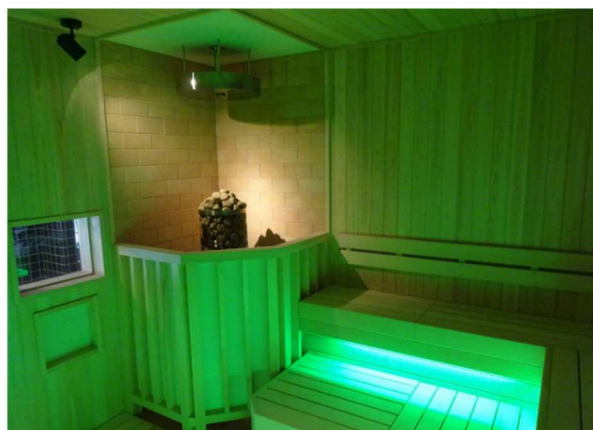
新型コロナ禍が明けてからは3万人以上で推移しており、そのうち外国人観光客の割合は10%程度となっている。一方で新型コロナ禍後、順調に戻っている来場客数ではあるが、公園内及び町内に食事や軽食を楽しめる店舗が非常に少なく、町外からの「外貨獲得」という側面で、受け入れ態勢の強化が課題の一つである。

【芝ざくらまつりにおける外国人観光客】

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
観光客数	7,410	23,187	31,704	33,315
内 外国人	不明	不明	4,446	4,383

(※令和3・4年度については有料入園としなかったため、総数のみの集計)

また、「日本一のハッカ」を農業・商業面だけでなく観光面でも活用する動きとして、ハッカ生産者・商工会・観光協会・行政の連携で、夏の最もハッカが繁茂する時期及びハッカオイルの蒸留時期に見学・体験ツアーを企画実施している。更に、令和4年度に町内のホテルで整備されたサウナ和ハッカを使用したロウリュを体験できる施設としてテレビ等でも紹介されるなど、芝ざくらに偏っていた観光資源を拡げる試みが進められている。



(※左上：春の芝ざくら公園 右上：夏のハッカ畑 左下：秋の溪谷「錦仙峡」
右下：ホテルの新たに整備されたサウナ)

④【商業】

第1期経営発達支援計画策定時から比較して見る小規模事業者数は、平成31年度では108件だったが、令和5年度末には103件で全体的には、5件の減となっている。

住民の生活に欠かせない食品小売業は、町内の地区ごとに1件はあったものが、人口が多く商工会館や役場もある旭町地区から完全に消失してしまった。加えて新型コロナ禍による出控えの影響で、元々少なかった飲食業は曜日を固定したスポット営業を行う事業者が出現しているものの、コンスタントに営業するのは3事業者（その内、1事業者は第3セクター経営のホテル）となっている。

また、令和6年8月に実施した滝上町消費者意識調査によると、生鮮食品・日配品の地元購買率は4割程度、雑貨や衣料・医療品・趣向品などは7割超が町外での購買となっており、加えて生活協同組合やオンラインショップの利用率が4割に届こうとしている。

地元商店の利用に際し重視するポイントとしては、便利な立地が最上位に上がる一方、商品の鮮度や品質・種類の豊富さを求める傾向が強いことから、消費者離れに歯止めを掛けられるような店舗づくりが求められる。

⑤【工業】

滝上町における工業は、令和6年3月末で建設業13件、製造業15件となっている。特に製造業の内6事業者は、徐々に件数を減らしているものの基幹産業の林業になぞらえて造材及び木製品製造業となっている。造材事業者については事業承継及び事業の高効率化が進んでおり、木工品製造販売業者に関しては、地元並びに周辺地域の道の駅での販売の他、札幌や東京といった都市圏で行われる物産展において、ここ数年で引き合いを伸ばしており、加えて自治体の支援も得て、地域おこし協力隊の「インターン制度」の活用により事業承継も

視野に入れている。

滝上町で生産されたカボチャ、トウモロコシといった農産物を活用した商品を加工販売している事業者に加え、当該事業者を主な取引先に据えた第一次加工業者が創業するなど、加工業の動きが活発化している。新型コロナ禍で得た内食需要を的確に捉え、大小問わず販路開拓を進めてきたことにより成長を見せてきた。雇用創出への貢献度も高く、外国人技能実習生の積極登用により、町全体の賑わいにも少なからず影響を与えている点から、「地域振興」と「畑作振興」の両面で存在感を増している。

滝上町における商工業者等の推移 (令和6年3月末現在)

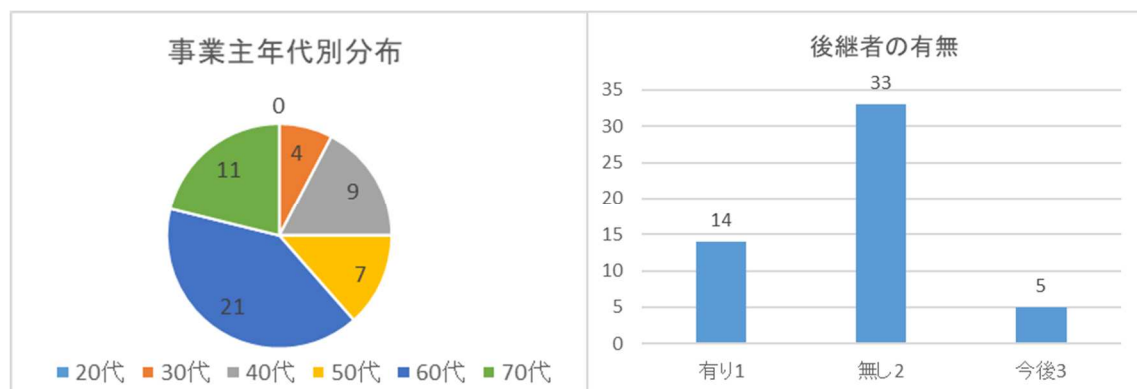
	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
商工業者数	126	130	128	128	125
小規模事業者数	110	108	111	108	103

(※商工会独自調べ)

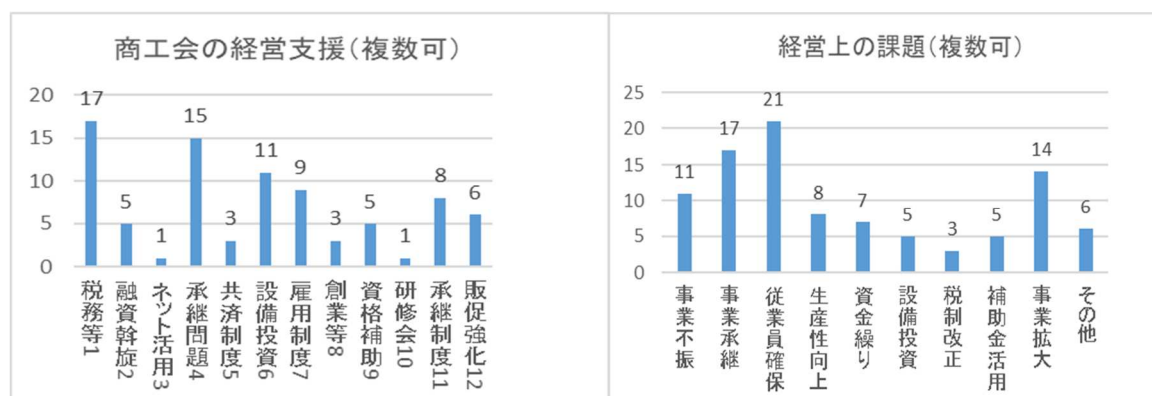
・小規模事業者の課題

① 事業担い手不足並びに働き手不足の課題

滝上町の小規模事業者の経営環境は、地域商工業の担い手並びに働き手の双方で高齢化率が高止まりしている状態と言える。令和5年度に実施した商工会員向け経営者意識調査によると、60代以上の事業者の割合は約6割、後継者が不在またはこれから考えると回答した事業者の割合は約73%となっている。一方で商工会に求める経営支援の内容としても事業承継に関する項目が第2位となっていることから、全体を通して意識されているトピックである。



加えて、複数回答型式で質問した経営上の課題としては、事業承継以上に従業員の確保が一番の課題として挙げられ、その他に雇用制度や従業員の資格取得補助といった項目が上位となった。



なお、中小企業等においては大手の人材サイトや外国人技能実習制度の活用といった形で

人材難の流れにテコ入れを図っているところであるが、日々の業務に加え資金面からみても、小規模事業者にとってはこれらにリソースを割けないのが現状である。

これらのことから、今後の地域経済の活力と長期的な持続性のカギとなるのは、正に事業者・働き手のともに人材の確保であると言える。そのための支援体制の強化と支援実施に、町が全力をあげて取り組まなければならない。

② ハッカを中心としたハーブ等を活用した地域ブランド力強化の課題

町内小規模事業者等において滝上町産のハッカやハーブを活用した商品を展開しているのは8事業者いる。特に第1期の期間中、スプレーやアロマオイルといった雑貨、焼き菓子や飴、ハーブティーといった食品などのオリジナル商品と、素原料の供給による北海道内外・大小様々な企業とのコラボレート商品が展開された。

特に新型コロナ禍の中で「マスク需要」が高まった際に、マスク着用時の息苦しさをスッキリ爽快にする」ことから、滝上町産のハッカは一躍着目を浴びた。その品質もさることながら日本一の栽培面積を持つことと、希少作物であることから、近年の消費傾向に見られる「丁寧なくらし」や「国産回帰」に訴求する形で、徐々に認知度を広げている。

なお、新型コロナ禍の影響で展示商談会や物産展への出展は、第1期最終年度の令和6年度のみ留まったが、実際に複数社と商談を行い、あるいは目標に掲げた売上金額を上回る成果を上げるなど、その中で各事業者が得た感触は大きかったように思える。

今後の課題としては、各種展示会等に継続展開することで小規模事業者によるオリジナル商品のB to Bにおける販路拡大を強化し、外貨獲得に繋げるためにも、地域資源のブランド力強化を図らなければならない。

・商工会の現状と課題 ～第1期経営発達支援計画を振り返って～

第1期経営発達支援計画期間（令和2年4月～令和7年3月）においては、実施初年度から見舞われた新型コロナ禍の影響により、当初予定していた伴走支援策に着手し切れなかったと言いき難い。その結果、高齢化に伴う廃業を中心に小規模事業者数減少に歯止めをかけることができなかった。

しかしながら、巡回支援や個別相談会を開催することで、毎年2～3件、小規模事業者からの事業承継ニーズの掘り起こしを進めることができ、令和6年現在も1件支援を続けている。

併せて自治体と連携し、地域おこし協力隊制度の「インターン制度」の活用を図り、まずは2週間程度の短期滞在で町の魅力やビジネスチャンスを感じ取り、事業承継や創業支援を試みているところである。

また、商工会のマンパワー不足で従来型の金融や税務、労務などの基礎的な支援及び、コロナ禍後は行事の運営といった地域振興事業に時間を割かれ、より高度な支援の実施が行き届かなかった。

一方で、小規模事業者持続化補助金をはじめ、事業再構築補助金、ものづくり補助金への申請支援及び採択に繋げ、加えて、巡回による情報収集で進めることができた事業承継・創業支援といった個者支援には一定の効果があつた。

特に伴走型小規模事業者支援推進事業を活用した経営分析及び事業計画策定支援は、日常的に関係のある経営指導員が間に入りつつ、中小企業診断士といった専門家による、実践的且つ第3者的視点に立った経営のアドバイスを継続的に行うことで、コロナ禍で下を向いていた事業者を前向きに変化させた他、事業転換に不安を抱いていた事業者の後押しとなるなど、明るい流れを生んだ。

そのような中、商工会は滝上町および観光協会とともにハッカを中心とした滝上町産のハーブに関するプロモーション事業や、それに派生する地場産品振興事業に積極的に参画してきた。特にハッカは、その栽培面積が日本一であり、「香りの里」を標榜して、滝上町の総合計画の中でも農業・観光・商工業と産業全体を盛り上げようと施策を打ち続けてきたところ

である。人々を魅了する特産品開発や、一度は訪れてみたいまちづくりに繋げるため、滝上町全体のブランド力向上に資する小規模事業者支援を、力強く取り組む必要がある。

(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

滝上町内の小規模事業者全般を通じて、新型コロナ禍の影響による廃業は幸いにして殆ど見られなかったものの、高齢化並びに後継者不足による廃業などが相次いだ。商工会としても事業承継と創業に関しては重点施策として支援を進めてきたものの、特に事業承継については事業者個人の偶発的な事情などもあり、結果として地域全体の事業者数の減少に歯止めが掛けられていない。

小規模事業者の持続的な発展のためには、事業者との対話と傾聴を繰り返す中で、自らの事業に対する気付きや内発的動機付けを促し、納得感や腹落ち感を得てもらいながら、その積み重ねを経て一事業者でも多く自走化に向かえるよう支援したいと考えている。これらを踏まえて、滝上町商工会では向こう10年の地域経済の持続的な発展を見据え、次世代へ向けた担い手確保や地域ブランド力の強化に取り組むべく、次の2つを振興のテーマとする。

- 1) 地域資源の活用と、経営力強化による商工業の活性化
- 2) 事業承継と創業支援による、持続的・長期的な地域経済への活力の付与

② 滝上町総合計画との連動制・整合性

滝上町の第6期滝上町総合計画（2019年度～2028年度）の後期基本計画では、商工業及び雇用の将来像として以下の項目が挙げられている。

- 1) 補助制度等が事業者理解され、商工業振興のために有効に活用されている。
- 2) 利用しやすい商店街が形成されている。
- 3) 商工業において担い手が確保され安定的な雇用により産業が維持されている。
- 4) 地場産品を活用した、特産品開発の取組みがされている。
- 5) 地場産品の付加価値を高める取組みが継続的に行われている。

そのための町の商工業に関する施策は以下の通りとなっている。

推進施策	施策内容
1 経営基盤の強化	(1) 国や道等からの財源を活用し、金融支援や設備投資、雇用促進などを通じて経営基盤の安定化を図ります。あわせて、事業承継、新規創業等の支援を図ります。
2 商店街の活性化	(1) 商工業（商店）は地域住民の暮らしや消費生活を支える重要な産業であることから、事業承継や担い手対策を強化し、商工業と住民生活が活性化するための仕組みづくりを強くします。
3 地場産業の開発支援と新産業の創造	(1) 農産品加工研究センターの機能を拡充し、地域の農畜産物を活用した商品開発を支援します。
	(2) 住民の農産品加工研究センターの利用及び相互交流を促進するため、様々な加工品づくり体験会を開催します。
	(3) 新規参入が可能な産業について、地域の特色を活かした新たな産業誘致に積極的に取り組みます。
4 地域の産業を支える人材確保と雇用環境の充実	(1) 国や道などの各種事業を活用し、地域の産業を支える人材の育成と定住促進を図ります。
	(2) 生涯現役社会の実現に向けて、国や道などの各種事業を活用し高年齢者の雇用の推進を図ります。

(※第6期滝上町総合計画後期基本計画 25頁)

これら町の施策は、上記①で記載の2つの振興テーマとの連動制・整合性が高いことから、町と連携をとりながら地域商工業の振興発展に取り組んでゆく。

③ 商工会としての役割

第1期の経営発達支援計画では、コロナの影響もあり、なかなかいい結果が得られなかった中で、事業計画の策定による地域内小規模事業者の持続的発展や和ハッカ等を主とした滝上町の地域ブランドPRのための販路開拓支援を実施し地域の活性化に大きく寄与することができた。

第2期計画においても第1期同様、小規模事業者の持続的発展に向け、事業者との対話と傾聴を通じて、本質的な経営課題への「気づき」を促し、将来的な自走化や円滑な事業承継等に向けて伴走型支援を推進する。

また、和ハッカ等の地域資源を活用した販路開拓支援により、和ハッカ生産量日本一である当町の地域活性化と当該事業者の経営力向上を図ってゆく。

加えて、意欲のある事業者に対してホームページやECサイトの活用等、新たな需要獲得に向けた、DXの推進に取り組む。

(3) 経営発達支援事業の目標

・目標① 小規模事業者の経営課題を解決し経営力の強化

- 数値目標
- ・5年間で20件の事業計画策定支援
 - ・事業計画策定支援後の事業者の経常利益を3%向上

・目標② 事業承継と創業支援による地域経済の持続性強化

- 数値目標
- ・事業承継計画策定：5年間で10件
 - ・創業計画策定：5年間で5件

・目標③ 販路開拓を目指す事業者への支援による地域ブランド力強化

- 数値目標
- ・展示商談会出展支援者数：5年間で10件
上記出展に伴う新規成約件数：1事業者につき1件以上
 - ・物産展出展支援者数：5年間で20件
上記出展における売上目標：1件あたり15万円
 - ・DX活用支援者数：5年間で10件
 - ・上記活用による利益目標：前年度比+1%以上

・地域への裨益目標

上記の経営発達支援計画に基づく地域内小規模事業者への支援の結果、滝上町総合計画第6次後期基本計画に連動し、町内小規模事業者の体質強化が図られるとともに、事業承継や創業支援により事業継続と新陳代謝を促し、地域経済の持続性強化と発展に寄与することができる。

また滝上町産のハッカやハーブを活かした特産品開発や既存商品のブラッシュアップ、販路開拓並びに観光面とトータルパッケージにすることで地域ブランド力の向上による観光客の誘因促進に繋げ、小規模事業者及び地域の持続的発展に寄与することを目標とする。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

地域の経済団体である商工会は、会員をはじめとした地域内小規模事業者支援の実施母体として、果たすべき役割は重要度を増している。その中で職員の資質向上は必要不可欠であることから、北海道商工会連合会や中小企業大学校による研修会への参加を通じて「対話と傾聴」を主眼に置いた、支援者として持つべきスキルの研鑽並びに、常に新たなことが起きているDXへの対応は急務となっている。また、役員においても商工会の意思決定機関として、滝上町総合計画に掲げられている商工業振興策を積極的に推進し、商工会全体で経営発達支援計画を実施してゆきたい。

・目標① 小規模事業者の経営課題を解決し経営力の強化に向けた達成方針

社会情勢が目まぐるしく変化する中、多様化する消費者ニーズに対応し、小規模事業者の持続的発展を実現するためには、小規模事業者との「対話と傾聴」の積み重ねが第一に重要となる。それを通じて、事業に対する本質的な課題に気づきを与えながら納得感を得てもらい、自走化のための内発的動機付けに基づき、潜在力を引き出すことが必要となる。これを実施するために、第1期経営発達支援計画では活用しきれなかった各種レポートや、国が提供する地域経済分析システム「RESAS」を始めとしたビッグデータを、小規模事業者の経営分析のための現状把握と外部環境分析に積極的に活用する。

加えて、自社の強み・弱みといった内部環境を意識することで、経営者自らが本質的な経営課題に気づき、向き合う機会を生み出し、より具体的で実効性の高い事業計画策定に繋げる。

また、この一連の流れを円滑に進めるべく、中小企業診断士等の専門家との連携の他、DXツール、各種補助・支援事業の活用提案を重ねるなどフォローアップ支援を実施し、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、着実に利益を積み上げられるなど数字に表れる成果へと結びつくよう支援してゆく。

・目標② 事業承継と創業支援による地域経済の持続性強化に向けた達成方針

滝上町内の小規模事業者の高齢化・後継者不在率は著しく高く、地域経済の長期的な持続性を強化するためには、事業承継・創業に向けた取り組みへの支援が必要不可欠である。

事業承継支援については、後継者不在且つ高齢化が進み今後廃業が予見される事業者に対し重点的に支援しつつ、事業者への巡回によって支援先の掘り起こしを行う。

支援にあたっては、事業承継意向調査などのフォーマットを用いながら、支援対象者の承継意向や、事業所の経営・財務情報等を元に状況を見ながらアプローチをかける。継承者あるいは継承予定者がいる事業者には、現在の事業者と継承者の対話を促し事業承継計画策定支援や、状況によっては北海道事業承継・引継ぎ支援センターを招聘し、客観性を取り入れる。

一方で、後継者不在の事業者に対しては、事業所の経営状況を把握した上で北海道事業承継・引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫など関係機関と連携し、第三者マッチング支援等を行う。

また、創業支援については町とも連携し創業希望者の掘り起こし、情報共有を行い、商工

会が創業計画策定を支援する。創業目途が付きそうな場合は、滝上町の創業支援補助金の活用を進め、スピーディに経営安定化を支える。

いずれの支援においても、「対話と傾聴」を積み重ねる中で支援対象者による経営課題の本質を引き出せるよう寄り添った支援を進める。これにより、事業に対する深い納得感と当事者意識を持たせることで主体的な事業継続を図ることに繋がり、小規模事業者の減少に歯止めをかけるとともに滝上町経済の長期的な持続性強化と発展を達成する。

・目標③ 販路開拓とブランド力強化を目指す事業者への支援に向けた達成方針

滝上町では地域資源として日本一の栽培面積を誇る「和種ハッカ」を中心とした、滝上産のハーブに関する取り組みを、小規模事業者・滝上町・観光協会・商工会の連携の元で行ってきた。

特にハッカのオイルを始めとした素原料の販売に関しては、商工会が間に入ることで、これまで課題とされてきた生産者と小規模事業者のつながりの弱さを解消することができた。

B to Bの局面においては、値入れや交渉方法など具体的な支援を行った結果、お茶やチョコレート製造販売を行う道内企業や、首都圏をはじめ全国の規模・業種様々な企業からの引き合いを受け、継続供給に繋がっている。

一方で、事業者によるオリジナル商品の販路開拓については、ラインナップも徐々に増えており、ようやく動きが出始めた状態である。道の駅やホテルといった町内の販売施設における売行きは年々伸びており、第1期支援計画最終年度の令和6年度に初出展した首都圏での展示商談会や物産展では一定の引き合いを得られ、来春、大口のバイヤー1件と成約を得たところである。

これは事業者・生産者双方に自信を与え、同様の事業は今後も継続的に出展することで、その効果をより大きくするものと考えている。

また、滝上町産の有機栽培ハーブを使ったハーブティーや「林業のまち」の特色を活かした木工品などの事業者についても安定供給や販路拡大といった同様の課題を抱える一方で、今後事業承継も視野に入れた事業展開が想定されており、総合的な支援を進めてゆく必要がある。

第2期支援計画においては、地場産品を活用した特産品の販路開拓とブランド力強化支援に当たり、事業者がイメージとして描く展示会等におけるブースデザインやブランドデザイン、商品デザインを、対話と傾聴の積み重ねにより可視化する支援を進める。このような落とし込みを進める中で、「売れる商品づくり」のための専門家支援や関係機関との連携も図り、事業者自身に気付きを与えあるいは腹落ちさせ、自社商品や地域ブランド力強化のために何が出来るか、能動的に解決するよう意識づける支援を進める。

併せて、より効率的・効果的に地域ブランドを発信するための手法としてD Xの推進は必要不可欠と考える。これに関しては、まずはSNSアカウントの作成といったベーシックな切り口から支援を始め、順応性を見ながらグループを活用したWebサイトの構築やカラーミーショップなどのECサイトの運用まで進められるよう、各種施策を活用しつつ支援を進める。

・地域への裨益目標の達成に向けた方針

小規模事業者との「対話と傾聴」を重ねて、個々の事業者が抱く本質的経営課題を自ら見出す力を付けてもらうことで、これからの地域経済を支えるための「自走化」や「自己解決力」の会得に繋げ、小規模事業者の潜在力を引き出すことが、延いては地域全体の持続性の基礎となる。

社会全体が先細りを見せる昨今において地域経済の持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走支援において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個者にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革しようというマインドの醸成が叶えば、地域内小規模事業者の減少に歯止めをかけ、地域経済の長期的維持・発展へと繋がる。

そして滝上町にしかない地域資源を活用したブランド力強化を進めることで、滝上町の認

知度向上と、それによる企業間連携や観光要素からの外貨獲得が見込め、まち全体に活力を与えられる。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画までの取り組みとして、地元金融機関や政府レポートの活用は巡回支援の際の情報提供ツールとしてといった限定的なものに留まっていた。

第2期計画においては取り組み内容を見直し、特にオホーツク管内の金融機関が発表する景況レポート等は、事業計画策定支援に活用したい。加えて、RE S A S（地域経済分析システム）を始めとしたビッグデータを活用することで、事業者にとってより実効的且つ実行的な計画策定を進める。また、これらのデータ収集・分析結果は、小規模事業者が閲覧できるよう商工会のWebサイトに掲載する。

(2) 目標

	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
金融機関による景況レポート分析の四半期ごとの当会HP掲載	—	4	4	4	4	4
地域経済動向分析結果の当会HP掲載	—	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

① 金融機関による景況レポートの分析結果の当会HP掲載

定期的に発行される、地域における経済・景気動向調査によるデータを収集し、事業者がいつでも閲覧できるようHPで公表するとともに、通常の巡回支援や窓口相談の際に情報を提供することにより、事業者の経営環境の把握、経営判断の基礎資料とする。

【調査手法】各支援機関から提供される調査報告を活用する。

【調査項目】

調査に活用する資料名	発行機関名	調査分析項目
景況レポート（四半期）	北見信用金庫	道内景気、地区内景気、売上・収益、業種別売上・収益（製造業、卸売業、小売業、建設業、サービス業）、経営上の問題点、経営施策など

② 地域経済動向分析結果の当会HP掲載

滝上町内の小規模事業者に対し、RE S A Sを活用した地域の経済動向を提供することで、事業者自らが外部環境を把握するために活用し、課題抽出や事業計画策定に繋げる。

分析結果は、年1回商工会ホームページで公表するほか、巡回訪問時の資料として活用する。

分析項目	分析内容
------	------

地域経済循環マップ	地域経済の全体像と、消費動向について
産業構造マップ	地域の製造業、卸・小売業、農林水産業の構造について
観光マップ	国・地域別外国人の滞在状況等、インバウンドや宿泊者の動向等について
まちづくりマップ	人の流動や事業所立地動向等まちづくり関係の情報について

(4) 調査結果の活用

調査実施により得られた各データは、HPにより広く公開し事業者がいつでも閲覧できる環境を整備する。また、巡回支援時に説明し、客観的な視点からの状況把握、経営判断等の資料として活用を図る。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画においては、町や観光協会と連携し、イベント等で滝上町に訪れる観光客に対して和ハッカ等の特産品に関するニーズ調査や、展示会・商談会等においては顧客向けの調査を実施し、商品のブラッシュアップに活用してきた。

第2期計画においては、より販路開拓支援のために有効な調査結果を事業者へフィードバックするために、展示・商談会等における需要動向調査を重点的に取り組んでいく。

その中で、バイヤーや顧客からのアンケートの回収率が課題となっている。そこで調査項目については支援先と相談しながら一番必要な項目に絞ることに加え、WEBアンケートを取り入れことでよりバイヤー及び顧客が回答しやすい調査方法に変更のうえ実施する。

(2) 目 標

	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
①物産展における 調査支援者数	4	4	4	4	4	4
②商談会における 調査支援者数	1	2	2	2	2	2

(3) 事業内容

① 物産展における需要動向調査

和ハッカ他を活用した北海道商工会連合会が主催する「なまらいいっしょ北海道フェア」等の物産展においてアンケート調査を実施しアンケート分析結果を支援対象となる小規模事業者へフィードバックする。

【想定する物産展】なまらいいっしょ北海道フェア

主催：北海道移住交流促進協議会

時期：11月上旬（2日間）

場所：東京都三軒茶屋

規模：来場者 23,000 人 出展者 59 者（令和6年実績）

- 【対象事業者】 事業計画を策定・需要開拓を行う小規模事業者
- 【サンプル数】 30人以上
- 【調査内容】 和ハッカなどの地域資源を活用した商品等に対する調査
- 【調査方法】 アンケート表及びWEBアンケートによる調査
- 【調査項目】 価格・パッケージデザイン・容量・味・香り・見た目など
※支援先と相談しながら調査項目についてその都度決定する
- 【分析方法】 経営指導員が専門家と連携して、個者の事業計画策定や新たな需要開拓に活用できるようニーズ分析を行なう。

② 商談会における需要動向調査

朝日新聞社主催のGOOD LIFE フェア等の商談会において、来場するバイヤー向けにアンケート調査を実施し、アンケート分析結果を支援対象となる小規模事業者へフィードバックする。

【想定する商談会】 GOOD LIFE フェア

主催：朝日新聞社

時期：10月下旬（3日間）

場所：東京都 東京ビッグサイト

規模：来場者 40,453 人 出展者 648 社・団体（令和6年実績）

北の味覚、再発見

主催：北海道商工会連合会

時期：例年9～10月（1日間）

場所：ホテル札幌ガーデンパレス（札幌市）

規模：出展者 56 社、来場流通バイヤー82 社 160 人（令和6年実績）

北海道産品取引商談会・福岡会場

主催（株）北洋銀行、（一社）北海道貿易物産振興会

時期：例年11月（2日間）

場所：福岡マリンメッセ（福岡県）

規模：来場者 15,541 人 出展者 74 社・団体（令和6年実績）

【対象事業者】 事業計画を策定・需要開拓を行う小規模事業者

【サンプル数】 30人以上

【調査内容】 和ハッカなどの地域資源を活用した商品等に対する調査

【調査方法】 アンケート表及びWEBアンケートによる調査

【調査項目】 価格・パッケージデザイン・容量・味・香り・見た目など

※支援先と相談しながら調査項目についてその都度決定する

【分析方法】 経営指導員が専門家と連携して、個者の事業計画策定や新たな需要開拓に活用できるようニーズ分析を行なう。

③ 調査結果の活用方法

調査により得られた分析結果は、当該事業者へフィードバックし、経営指導員が巡回支援の際に説明を行い商品の改良に活用する他、当該事業者の事業計画策定や見直しなどの資料として活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画においては、セミナー開催により経営分析支援対象者の掘り起こしを行ってきたが、年々セミナー参加者が少なくなってきたため、支援対象者の掘り起こし手法の見直しが課題となっていた。

第2期計画では内容を見直し、巡回訪問による対象者の掘り起こしを行い、小規模事業者との対話と傾聴の積み重ねを経て、事業者自身が経営課題に気付くことから生まれる、自己解決の意識に基づいた事業計画策定に繋げる。

(2) 目 標

事業内容	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
経営分析事業者数	5	7	7	7	7	7

(3) 事業内容

① 経営分析実施事業者の掘り起こし

巡回訪問や窓口相談の中で、小規模事業者との「対話」を重ね、支援の入口となる「課題設定」に繋げる。その際、経営実態から本質的な課題を掘り下げるため、経営分析の必要性を事業者に認識してもらい、課題解決に向けた事業者の能動的行動を促し、経営分析及びその先の事業計画策定に意欲のある事業者の掘り起こしを行う。

② 経営分析の実施

【支援対象者】

巡回訪問や窓口相談での経営相談、決算指導事業者、各種補助金申請等支援事業者、新商品開発・商品改良及び事業承継などを希望する事業者を中心に、経営分析を進めながら経営改善、延いては自走化を目指す意欲的な事業者を支援対象とする。

【分析項目】

- ・財務分析：直近3期分の収益性・安全性・生産性・成長性の分析
- ・非財務分析：「対話と傾聴」の積み重ねによる事業所の現状認識と、SWOT分析により内部環境（顧客・チャネル・販売方法・生産調達・商品サービス・人材・有無形財産）と、外部環境（市場・競合・パートナーなど）について、それぞれ整理する。

【分析手法】

中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」や、経済産業省の「ローカルベンチマーク」等を活用し、経営指導員等が財務分析を行う。

非財務分析については事業者とともにSWOT分析のフレームを活用。また、必要に応じて専門家を招聘し、経営指導員が専門家と連携して専門家の視点を入れた経営分析により支援を行う。

(4) 分析結果の活用

数値的な分析だけでなく、SWOT分析といった事業全体を俯瞰する分析を行うことで、現状の経営課題を的確に認識することが出来る。これらの分析結果についてはフィードバックするとともに、小規模事業者へ気づきを与えることで課題抽出に繋げ、事業計画策定への活用を図る。また、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「Shoko Biz」により分析結果を入力・蓄積することでデータベース化し、職員間で共有を図り効率的な支援体制の構築を進

める。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画における事業計画策定支援では、経営分析セミナー並びに個別支援によって掘り起こした、事業への課題意識や自走化を目指す意欲的な小規模事業者及び創業希望者に対し、専門家とともに個別支援を進めた。特に創業者に対しては、専門家による「経営者としてのマインド」を指導されたこともあり、上々の滑り出しを見せることができた他、既存事業者への支援も利益や生産性の向上に繋がるなどの、成果が見られた。

第2期計画では、引き続き経営課題の解決の先にある事業者の経営基盤強化のための実効性・実行性の高い事業計画策定を支援する。そのためには、これまで以上に「対話と傾聴」に注力しながらDX活用を視野に入れ、経営効率化や収益性向上に向けた事業計画策定支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

本質的な経営課題を解決するための事業計画を策定する重要性を理解してもらうためには、経営分析を通じたコミュニケーションの中で伝える必要がある。

そこで、巡回訪問等により事業者との「対話と傾聴」を積み重ねながら、事業者自身が経営に対する本質的課題に気づき、納得した上で事業計画の策定に繋がるよう支援を行う。

また、日々目まぐるしく変わるデジタル社会への対応力を高める必要があることから、事業効率化・利益拡大を図るため、DX支援を積極的に並行する。

創業希望者等に対しては、中長期的な視点に立ち、各種補助事業の活用や金融機関との連携を図りながら、実効性・実行性の高い創業計画の策定支援を行う。

事業承継が必要となる事業者においては、その準備を進めるために経営者や後継者との「対話と傾聴」に重点を置き、将来を見据えた事業承継計画の策定を支援し、事業承継までの安定した経営を支援する。

なお、事業計画の策定支援を行うにあたって、支援を実施する小規模事業者の業種や支援内容などにより、複雑で高度な事業計画策定が必要な場合、専門家や関係機関と連携して事業計画の策定を支援する。

(3) 目標

事業内容	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
①DX推進セミナー・個別相談会の開催	—	1	1	1	1	1
②事業計画策定数	5	7	7	7	7	7
③創業計画策定数	1	1	1	1	1	1
④事業承継計画策定数	1	1	1	1	1	1

(4) 事業内容

① DX推進セミナー・個別相談会の開催

日々目まぐるしく変化するデジタル社会の中で、小規模事業者が経営の効率化、高度化を図るためにはDXへの対応が必要である。DX対応への動機付けや基礎的な知識を習得し、事業計画策定につなげるためセミナー及び個別相談会を開催する。

- 【対象者】 D X活用に意欲的な小規模事業者
- 【募集方法】 商工会W e b サイト掲載、会報等の他、経営指導員等が巡回訪問時に提案する
- 【講師】 I Tコーディネーター、各種小規模事業者支援機関の登録専門家等
- 【開催回数】 セミナー年1回、個別相談会年1回
- 【参加者数】 セミナー5名、個別相談会2名
- 【支援手段】 セミナー開催によりD Xに関する基礎知識の習得を図り、自社のD X化に意欲的な小規模事業者の掘り起こしを行い、専門家と連携した個別相談会及び巡回訪問等により事業計画策定を支援する。
- 【カリキュラム】・D Xの基礎知識や具体的な活用事例等
- ・S N Sを活用した販売促進手法及び事例等
 - ・E Cサイト等の構築及び運用による販路開拓手法

② 経営分析に基づく事業計画策定の個者支援

経営指導員等による支援の中で行われた経営分析をもとに、小規模事業者が自社の本質的な経営課題等を認識し、課題の解決を図るため「経営分析結果・地域の経済動向・需要動向調査」等を踏まえて事業計画策定の個者支援を行う。

- 【対象者】 事業計画策定に向け、経営分析を行った小規模事業者
- 【支援方法】 中小企業診断士や税理士や、外部機関等の専門家との連携も図りながら、事業者との「対話と傾聴」を積み重ね、事業者自身に納得感・腹落ち感のある計画策定を行えるよう伴走支援する

③ 創業者・創業希望者に対する個者支援

滝上町における小規模事業者数の減少に歯止めをかけるべく、町と創業希望者の情報共有を図りながら、創業希望者に対し事業計画や資金計画等の策定支援を進め、円滑な創業の実現に繋げる。

- 【対象者】 新規創業者並びに創業希望者
- 【支援方法】 創業計画全般の策定支援や創業時の許認可各種手続き、税務・労務に関する基礎知識など、創業者が抱える不安に伴走支援する。また、資金計画支援においては、日本政策金融公庫の創業時・創業後支援のメニュー等を活用する他、専門家と連携した支援体制を構築する

④ 事業承継希望者に対する個者支援

事業承継問題に直面している事業者や、事業承継への準備を必要とする事業者に対し、「対話と傾聴」に重点を置き、円滑な事業承継計画の策定円滑な事業承継の実施に向けて支援する。

- 【対象者】 事業承継を計画あるいは経営課題としている小規模事業者
- 【支援方法】 「事業承継意向調査」などのフォーマットを活用してヒアリングを行い、中小企業診断士や税理士等の専門家、北海道事業承継・引継ぎ支援センターなどの外部機関と連携を図り、事業者の現状把握や承継者・承継方法等課題を整理し、事業承継計画の策定支援を行う。

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期計画では、策定した事業計画を着実に実行するためのフォローアップに関しては、概ね3～4ヶ月に1回の頻度で巡回あるいは商工会来所の際に面談し、財務・非財務両面での計画進捗状況の検証を行った。また、創業者に対しては毎月1回以上、巡回等を通じて面

談を行い、希望される事業者には専門家とともにフォローアップを行った。特に創業者へのフォローアップは客単価などの数値的推移や店舗づくりの支援を重ねることで、「支援の度に店が良くなってる」というコメントも頂いた。

第2期計画においては、第1期の内容をより充実させるために、「対話と傾聴」を丁寧に行うことで、計画実行からフォローアップ支援に至る成功体験を蓄積し、能動的な課題解決が可能となり、事業者自らが行動を起こしながらPDCAサイクルを回せるように、計画策定後のフォローアップ支援を実施する。

(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、経営者との「対話と傾聴」が基本となるが、状況に応じて専従者や従業員ともコミュニケーションを図ることで、現場目線の進捗状況についても確認したい。既存事業者・創業者・事業承継者と、その性質を問わず事業者自らが計画と現実の間にある問題箇所に気付くことで当事者意識を持つことができ、その問題点に対して計画の軌道修正に取り組むことで経営者自身の内発的動機付けに繋げ、自走化へ促す支援を目指す。

フォローアップ支援は事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の遅延や軌道修正が必要な際には、集中的な支援が必要となるため訪問回数を増やすなどの対応を図る。また、独自の会員対応記録簿により職員間で情報を共有し、指導員以外でも進捗状況のヒアリングが出来る体制の構築を図る。

(3) 目標

	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
①事業計画策定支援後 フォローアップ数	3	7	7	7	7	7
フォローアップ延回数	9	20	20	20	20	20
経常利益増加事業者数	2	4	4	4	4	4
②創業計画 フォローアップ数	1	1	1	1	1	1
創業者フォローアップ 延回数	5	12	12	12	12	12
③事業承継計画策定 フォローアップ数	1	1	1	1	1	1
事業承継計画 フォローアップ延回数	4	4	4	4	4	4

(4) 事業内容

① 事業計画策定事業者へのフォローアップ

事業計画策定を行った事業者に、経営指導員等の職員が巡回や商工会来訪の際に「対話と傾聴」に重点を置いた面談を実施し、策定した事業計画の進捗度合いについて定期的・継続的にフォローアップを行う。経営指導員等の職員による巡回訪問は3ヶ月に1回程度を基本とし、計画策定事業所の進捗状況に応じて随時対応する。

なお、フォローアップ内容は、「ShokoBiz」にデータを蓄積し、進捗状況を管理する。

② 創業計画策定事業者へのフォローアップ

創業計画策定事業者については、創業当初は財務面・心理面等、経営全般で不安定な要素を含んでいるため、細かく丁寧な支援を心掛け、1ヶ月に1回の経営指導員等との面談を実施し、計画の進捗のみならず、心理的なフォローアップを実施することで信頼関係を構築する。

なお、フォローアップ内容は、「ShokoBiz」にデータを蓄積し、進捗状況を管理する。

③ 事業承継計画策定支援事業者へのフォローアップ

事業承継計画策定事業者については、経営指導員等の職員による巡回訪問を3ヶ月に1回程度を基本とし、「対話と傾聴」に重点を置いたうえで円滑な事業継承が行われるよう支援する。実際に承継に動き始めてからは進捗状況に応じてフォローアップ頻度を月1回にするなど対応する。

なお、フォローアップ内容は、「ShokoBiz」にデータを蓄積し、進捗状況を管理する。

④ 事業計画との間にズレが生じていると判断した場合

策定した事業計画の進捗状況に乖離が見られる場合は、事業者への巡回等の回数を増やし、「対話と傾聴」を重ねる中で進捗を阻む原因の究明を行う。その際、広域連携協定を結んでいる町村の経営指導員や専門家等との連携を図りながら、計画と現実の乖離の発生原因や今後の方針を検討する。

事業計画の見直しを行う際には、事業者が新たな経営課題に直面していることから、課題解決に向けた内発的動機付けが図られるよう「対話と傾聴」を通じた支援を行い、専門家等と連携のうえフォローアップを実施する。

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期計画期間中は、開始当初から新型コロナ禍により展示商談会や物産展といったイベント中止が相次ぎ、現地型の販路開拓事業を実施できなかった。

そこで、DX推進支援の一環としてECサイトやWebサイトの構築支援を行い、インターネットを使った発信力と「リアルに頼らない販路開拓」を支援した。

また、第1期最終年度は、全国から日々の生活に関わるあらゆるものを集め、展示商談と販売を合わせた形態のイベント「GOOD LIFE フェア 2024」及び、全道の特産品を東京三軒茶屋に集めた物産展「なまらいいっしょ北海道 2024」への出展を支援した。

事業者にとっては初出展であったが、いずれのイベントも盛況で、商談会では引き合いが強く、特にハッカ関連事業者は素原料の供給で合計4社、オリジナル商品の取引で1社との新規成約を果たした。

物産展については上記のハッカ事業者に加え、ハーブティーや木工芸品製造者等が出展し、目標を上回る売上げを達成したことで自信に繋げることができた。

第2期計画では、経営分析、事業計画策定とフォローアップという一連の支援で、需要開拓意欲を喚起し、参加可能な事業者の掘り起しと、出展希望事業者に対する情報提供を積極的に行う。

また、当町小規模事業者のDX推進を引き続き展開するに当たり、これまで戦略的にインターネットを活用していなかった滝上町の特産品を取り扱う事業者に対し、SNS等の戦略的な活用による情報発信やECサイトを活用した販路開拓に関する支援を実施する。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定を行った販路開拓に意欲のある各種販売業、製造業を重点的に支援する。そこで、北海道商工会連合会が主催する展示会・商談会への出展支援をはじめ、全国各地で開催される展示商談会及び物産展への出展を積極的に支援することで事業者の販路拡大を図る。

出展にあたっては、事業者が漠然と思い描くコンセプトを「対話と傾聴」を重ねた上でリーフレットの作成、出展ブースの装飾やレイアウトといった形で具体化・可視化を行うと同時に、出展要項による事前支援、出展期間中の商品陳列や商談対応、出展後の来場者へのフォローなどきめ細かな伴走支援を実施する。

地域ブランド力を強化するという側面も含め、上記のような催事に積極的に出展することで、自社の商品がどのようなターゲットに訴求するかを明確にし、今後の販路開拓に活かす絶好の機会なので、出展希望事業者の掘り起こしや機運醸成を図りたい。

D X推進の取り組みとして、SNSの活用やHP開設による情報発信、ECサイトや情報管理ツールの利用、データに基づく顧客管理や販売促進を支援し、IT活用による販路開拓や業務効率化に関するセミナーの開催、個別相談を実施し、D Xへの理解度を高める。

(3) 目標

	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
①商談会等出展支援者数	4	2	2	2	2	2
新規成約件数	5	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
②物産展等出展支援者数	4	4	4	4	4	4
売上目標(1 事業者当たり)	10 万円	15 万円	15 万円	15 万円	15 万円	15 万円
③D X活用支援事業者	1	2	2	2	2	2
D X活用支援による売上増加率(前年対比)	—	+1.0%	+1.0%	+1.0%	+1.0%	+1.0%

※①に関しては、件数を減らすものより丁寧な支援を行うことで、事業者の着実な販路開拓を進める

(4) 事業内容

① 商談会・物産展等への出展支援

事業計画を策定し、地域外へ販路拡大を目指す小規模事業者を対象に、商談会・物産展の出展を支援する。支援にあたっては、事前支援、出展時支援、事後支援のそれぞれの段階で、必要に応じて専門家と連携することで、商談成立・売上増加を図る。

【支援対象者】事業計画を策定し販路開拓を目指す小規模事業者（各種販売業、飲食業、製造業）

【出展者数】 商談会出展者数：2 者／年 物産展出展者数：4 者／年

【支援内容】・事前支援：出展手続き、商品規格書作成、来場者向けのPRリーフレット作成支援、ブースレイアウト、接客方法、POP作成

・出展時支援：効果的な商品陳列、販促・商談サポート、アンケートの収集

・事後支援：アンケート結果の集計・分析と出展者へのフィードバック、商品改良やパッケージデザイン等の見直し

【想定される商談会・物産展】

i. 北の味覚、再発見！！（B t o B）

主 催：北海道商工会連合会

開催時期：例年 9～10 月（1 日間）

場 所：ホテル札幌ガーデンパレス（札幌市）

概 要：地域特産品の販路開拓支援事業の一環として、流特産品の販路開拓・拡大を図るため実施される流通業者との商談会

来 場 者：流通・観光関係企業のバイヤー、関係機関

規 模：出展者 56 社、来場流通バイヤー 82 社 160 人、他関係機関、札幌消費者協会、報道機関（令和 6 年実績）

ii. GOOD LIFE フェア（B t o B・B t o C）

主 催：朝日新聞社

開催時期：例年 9 月～10 月（3 日間）

場 所：東京ビッグサイト（東京都）

概 要：全国からライフスタイルを彩るモノ・コトが集う、ビジネス・コンシューマー様々な属性の来場者に特産品の販路開拓・拡大を図るための展示販売会

来 場 者：各産業のバイヤー、一般消費者、関係機関

規 模：出展者約 650 社、各産業のバイヤー、一般消費者 等、約 40,000 人（令和 6 年実績）

iii. 北海道産品取引商談会・福岡会場（B t o B）

主 催：（株）北洋銀行、（一社）北海道貿易物産振興会

開催時期：例年 11 月（2 日間）

場 所：福岡マリンメッセ（福岡県）

概 要：九州地域の流通バイヤーに対して、食品を中心に特産品の販路開拓・拡大を図るための取引商談会

来 場 者：流通・外食企業のバイヤー、関係機関

規 模：出展者 54 社、来場流通バイヤー、他関係機関、報道機関等約 15,000 人

iv. なまらいいっしょ北海道フェア（B t o B・B t o C）

主 催：（一社）北海道移住交流促進協議会

共 催：北海道商工会連合会

開催時期：例年 11 月上旬（2 日間）

場 所：三軒茶屋ふれあい広場（東京都）

概 要：北海道内の豊富な魅力を首都圏在住者に対して直接アピールし、交流・定住人口の拡大や特産品の販路拡大を図るための展示即売会

来 場 者：一般消費者、流通関係企業のバイヤー、関係機関

規 模：来場者約 23,000 人 出展者 59 者（令和 6 年実績）

② DX活用による販路開拓支援

滝上町内の小規模事業者でSNSを活用した販路開拓や、自社Webサイト・ECサイトを活用している事業所は少ないため、DX活用が有効と想定される小規模事業者、特に特産

品の製造販売を行っている事業者に対し、インターネットを活用した事業展開を支援する。

i. SNS活用による販路開拓支援（B to C）

現状の顧客の殆どは、道の駅を始め、土産品を取り扱う僅かな町内販売店を訪問する観光客に限定される。より遠方の顧客を取り込むためには、自社商品の属性にマッチした利用者層の多いSNSを中心に、SNSの特性理解とSNSを活用した自社・商品のPRを行う必要があることから、DX推進セミナーや個別相談会、経営指導員等による巡回訪問・窓口相談により新たな販路開拓に向けた支援を行う。

【想定される活用SNS】X、Instagram、Threads、LINE、TikTok、YouTube等

【支援対象者】事業計画を策定し販路開拓を目指す小規模事業者（各種販売業、飲食業、製造業）

【支援内容】SNS開設支援、情報登録（更新）支援、販促手法支援、商品等の見せ方支援等

ii. ECサイト、情報管理ツールの利用（B to C）

全国商工会連合会で推進しているホームページ作成サービス「グーペ」及び、ネットショップ開設サービス「カラーミーショップ」の活用による自社ホームページ、ECサイトの開設による新たな販路開拓に向けた支援を実施する。また、Googleが提供している無料の情報管理ツール「Google ビジネスプロフィール」は、Google検索、Googleマップ検索で表示されやすくなる、お店への来店を促進できる、いたずらや悪意のある口コミに対処できるなどのメリットがあることから、新たな販路開拓には効果が大きいツールであるため、ホームページ等の開設方法や管理・運営方法等活用に向けた支援に取り組む。

【支援対象者】事業計画を策定し販路開拓を目指す小規模事業者（各種販売業、飲食業、製造業）

【支援内容】ホームページ等の開設支援、情報登録（更新）支援、売れる商品の写し方支援等

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取り組み

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期計画においては、計画の実施状況を評価するため「経営発達支援計画事業評価委員会」を年度末に開催し、事業の検証と次年度事業の方針を決定した。

第2期計画においては、引き続き支援者間での情報共有を図るべく、PDCAサイクルをさらに機能させ、より充実した伴走支援を行うための仕組みを構築する。

（2）事業内容

本事業を定量的に把握するために、経営指導員が「ShokoBiz」を活用して、小規模事業者ごとの事業計画策定等支援の実施状況や成果を定量的に把握し、事業の成果・評価・見直しを以下の通り行うことでPDCAを適切に回し実効性を担保する。

① 事業の実施状況を定量的に把握する仕組み

事務局会議を開催し、3ヶ月毎にPDCAサイクルによる進捗状況の管理、目標設定の確認・見直しを検討し、問題点の改善を行う。

なお、事業の実施状況を定量的に把握するため、「ShokoBiz」を活用し、日常の支援について小規模事業者毎にデータを適時入力し管理することで、職員間の情報共有を図るとともに、事業の進捗状況を管理する。

② 「評価委員会」の開催

「評価委員会」を年1回開催して、経営発達支援事業の進捗状況等についての評価や検証と事務局が設定した目標設定の共有と適合性を協議する。

【想定するメンバー】

- ・ 法定経営指導員
- ・ 滝上町まちづくり推進課商工観光係
- ・ 北見信用金庫滝上支店長（外部有識者）

③ 評価結果の反映および公表

当委員会の評価結果は、今後の事業実施方針に反映させると共に、理事会に報告の上、滝上町商工会のWebサイトへの掲載等により、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

（1）現状と課題

第1期計画では、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た。

第2期計画においては、これまで受講してきた職員の経験年数やスキルに応じた研修の受講に加え、DX推進の取り組みに対する相談・指導能力向上と、『経営力再構築伴走支援』の実施に「対話と傾聴」など基本姿勢の習得・指導能力向上が課題であることから、これらの分野の研修会にも積極的に参加する。

また、若手職員も専門家派遣に随行させることで実践的な支援のノウハウを学び、支援能力の向上を図る。

なお、研修等で習得した知識については、職員ミーティングにおいて情報共有し、組織全体の支援力向上に繋げる。

（2）事業内容

① 外部講習会等への参加

【経営支援能力向上に向けたセミナーへの参加】

経営指導員等の支援能力の向上のため、中小企業基盤整備機構等支援機関が開催する経営支援能力向上研修に対して、計画的に経営指導員等が参加する

- 中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者研修への参加（経営指導員）
- その他支援機関が主催する研修への参加（経営指導員、補助員）

【DX推進に向けたセミナーへの参加】

事業環境の変化に伴い、小規模事業者のDX推進に向けて経営指導員等のITスキルを向上させ、小規模事業者のニーズに合った相談・支援を実施するため、DX推進への取り組みに係る相談・支援能力向上に関するセミナーに積極的に参加する

- 事業者にとって内部（業務効率化等）の取り組みに向けたセミナー

クラウド化・電子マネー商取引等のITツール・情報セキュリティ対策等

- 事業者にとって外部（需要開拓等）の取り組みに向けたセミナー

ホームページ等を活用した情報発信・ECサイト構築、運用・SNSを活用した情報発信等

【経営力再構築伴走支援研修会への参加】

中小機構が主催する支援機関向けの『経営力再構築伴走支援研修会』へ経営指導員等が参

加し、「対話と傾聴」による支援手法など必要な基本姿勢の知識や支援ノウハウを習得し、支援能力の向上を図る。

② OJTによる資質向上

経験豊富な職員と経験の浅い職員のチームによる支援により、指導・助言手法、情報収集方法を学ぶなど、OJTによる一体的な伴走型の支援能力の向上を図る。

また、経営状況の分析や事業計画策定に関する支援方法や分析・策定結果について、「ShokoBiz」の活用により職員間で情報を共有し、組織全体の支援能力の向上を図る。

③ 経営支援会議への参加

西紋地区4商工会広域連携協議会の経営支援会議に経営指導員が参加し、専門家による企業支援のノウハウ習得と、協議会内経営指導員の情報交換による支援能力向上を図る。

④ 職員間の定期ミーティングの実施

経営指導員が参加した研修会等で習得した経営支援手法等を月1回職員に対して指導することで情報共有並びに商工会全体の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期計画では、北海道商工会連合会が開催する各種研修会、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貸付推薦団体連絡協議会、「西紋地区4商工会広域連携協議会」での経営支援会議等により支援ノウハウ等の情報交換を行った。また、専門家派遣制度を活用した支援時には職員が同席し、専門家の支援ノウハウを習得し、小規模事業者が抱える経営課題の解決方法についても情報交換を行った。

第2期計画については、引き続き他の関係機関と積極的な連携を図り、支援ノウハウの情報交換を行うことで支援能力の向上に繋げる。

(2) 事業内容

① 北海道商工会連合会が開催する研修会への出席（年2回程度）

北海道商工会連合会が主催する全道経営指導員研修会、オホーツク管内商工会連合会が主催する研修会において、北海道内及びオホーツク管内の地域経済動向を把握し、研修会出席者相互の小規模事業者への支援に関する情報収集や事例発表により支援ノウハウの習得を図る。

② 日本政策金融公庫との情報交換（年1回程度）

日本政策金融公庫北見支店が実施する、「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」において、地域の金融情勢、経済動向を把握するとともに、出席者相互の小規模事業者への支援事例等の情報交換をすることで、小規模事業者への支援能力の向上を図る。

③ 西紋地区4商工会広域連携協議会経営支援会議への出席（年4回程度）

西紋地区4商工会広域連携協議会の経営支援会議に出席することで、近隣地域の経済状況を把握するとともに、出席者相互の地域支援について情報交換を行う他、中小企業診断士との連携により、支援ノウハウの習得・共有を図ることで当会地区の小規模事業者への支援に繋げる。

④ 支援機関・専門家との連携及び情報収集

北海道経済産業局や北海道、中小企業基盤整備機構、北海道中小企業総合支援センターなど支援機関が開催する各種施策説明会やセミナーに積極的に参加することで小規模事業者の支援に関する最新の施策や支援手法等を把握し、出席者相互の施策活用状況や小規模事業者支援の事例について情報収集を行い、小規模事業者への支援に活用する。また、中小企業診断士や税理士などの専門家と連携を図ることで、支援ノウハウの習得と支援能力の向上に繋げる。

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

第1期計画期間中においては、半分以上の期間で新型コロナ禍の影響もあり、観光プロモーションや、外貨獲得による地域経済活性化に取り組むことは難しかった。

しかしながら、コロナ禍を逆手に取り、空き家となって久しかった旧民宿のリフォームによるワーケーション需要の取り込みや若者のためのコミュニティスペース需要を取り込むためのゲストハウスを開業といった事業者の動きがみられた。当該事業者は商工会の支援により事業再構築補助金の採択を受けるなど、商工会も積極的に関与するなかで、当該ゲストハウスに滞在していた人が、滝上町内の事業者に就業する、あるいは創業し商工会に加入するなど、地域経済に新たな流れを生んでいる。

第2期計画においても、関係機関との連携のみならず、小規模事業者の描くビジョンを形にすることで生まれる地域経済の活性化に積極的に取り組みたい。

(2) 事業内容

ハッカとハーブによる地域経済活性化に向けた検討

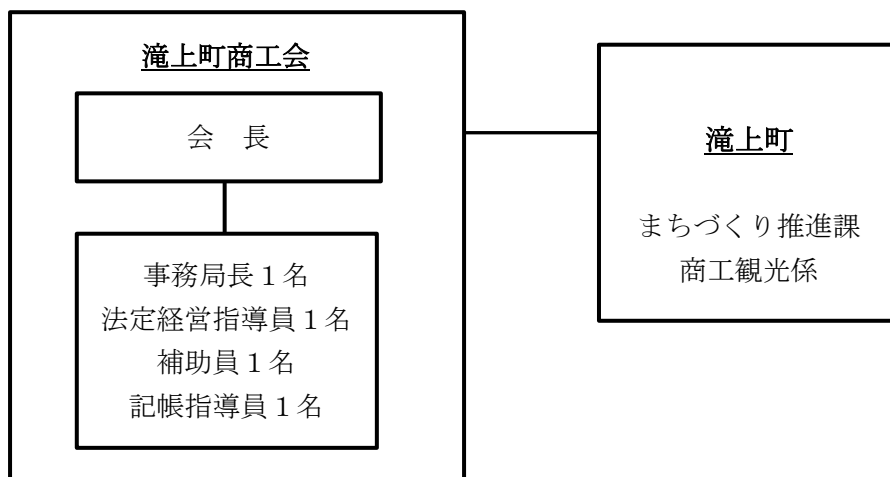
地域資源であるハッカとハーブに係る小規模事業者・滝上町・観光協会・商工会の連携で、「和ハッカと香りの里ハーブフェア実行委員会」を組織し、滝上町が誇る日本一の和ハッカと、約40年の歴史を持つハーブの商品及び観光プロモーション事業の企画・実施を行う。小規模事業者と関係機関が連携を図ることで、地域資源を活用した特産品のブランド力強化や振興局等が主催の物産展への出展、テレビや雑誌といった各種媒体も活用するなどマーケティングの幅が広がり、延いては新商品開発や販路開拓に向けた取り組みを推進する。

「和ハッカと香りの里ハーブフェア実行委員会」は年1回の開催により、ハーブフェアに訪れた観光客の町内消費による外貨獲得に向けた検討を含め、和ハッカ日本一である滝上町を広く知ってもらうための協議を行う。

経営発達支援事業の実施体制

(令和6年12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 1 名（経営発達支援事業管理総括）
- ・ 経営指導員 1 名（支援リーダー：支援全般）
- ・ 補助員 1 名（支援補佐：地域経済動向調査、経営分析、需要動向調査、販路開拓等）
- ・ 記帳指導員 1 名（支援補佐：地域経済動向調査、経営分析、販路開拓等）

- ・ 滝上町まちづくり推進課商工観光係 課長 1 名
- ・ 〃 〃 〃 係長 1 名
- ・ 〃 〃 〃 係 1 名

(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

○氏 名：卷島 純一郎
○連絡先：滝上町商工会 TEL0158-29-2169

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

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

① 商工会

〒099-5602

北海道紋別郡滝上町字滝ノ上市街地 3 条通 2 丁目 18 番地

滝上町商工会

電話：0158-29-2169 FAX：0158-29-2179

Web サイト：<https://r.goope.jp/takinoueshokokai/>

E-mail：takisho@cronos.ocn.ne.jp

② 滝上町役場

〒099-5692

北海道紋別郡滝上町字滝ノ上市街地 4 条通 2 丁目 1 番地

滝上町まちづくり推進課商工観光係

電話：0158-29-2111 FAX0158-29-3588

ホームページ：<https://town.takinoue.hokkaido.jp/>

E-mail：kankou@town.takinoue.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 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
必要な資金の額	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
旅費	100	100	100	100	100
謝金	100	100	100	100	100
セミナー開催費	200	200	200	200	200
展示会等出展費	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100

(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
会費収入、国補助金、道補助金、町補助金

(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