

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>様似町商工会 (法人番号 1430005009455) 様似町 (地方公共団体コード 016080)</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</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 事業計画策定支援により、小規模事業者の経営基盤強化を図ります。 ② 事業承継及び創業支援を重点的に行い、小規模事業者数の減少に歯止めをかけます。 ③ 地域資源を活用した商品開発を目指し、地域全体の活性化と小規模事業者の売上増加を図ります。 ④ 豊かな自然景観を活かした「アクティビティ型観光」の推進による交流人口の受け入れを強化して、地域の小規模事業者への経済波及効果を高め持続可能な経営を目指します。
<p>事業内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 地域経済動向調査の実施 ② 観光経済動向調査の実施 4. 需要動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 地域内消費者ニーズ調査 (町民対象) ② 観光ニーズ調査 (観光客対象) ③ 商談会・物産展による需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 支援対象事業者の掘り起こし ② 専門家と連携した経営分析 6. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 「DXセミナー」の開催・IT専門家派遣 ② 事業計画策定セミナーの開催 ③ 事業承継セミナーの開催 ④ 事業承継・創業に関する個別相談会の開催 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 巡回訪問・窓口相談によるフォローアップ支援 ② 専門家の活用によるフォローアップ支援 ③ 資金繰り面におけるフォローアップ支援 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 商談会への出展支援 (B to B) ② 物産展への出展支援 (B to C) ③ アンテナショップの活用支援 (B to C) ④ SNS等を活用した需要開拓支援 (B to C) ⑤ 自社HPによるネットショップ開設支援 (B to C)
<p>連絡先</p>	<p>様似町商工会 〒058-0014 北海道様似郡様似町大通2丁目122番30 TEL 0146-36-2416 FAX 0146-36-2011 Mail samanisk@rose.ocn.ne.jp 様似町 商工観光課 〒058-8501 北海道様似郡様似町大通1丁目21 TEL 0146-36-2011 FAX 0146-36-2662 Mail apoi.geopark@samani.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

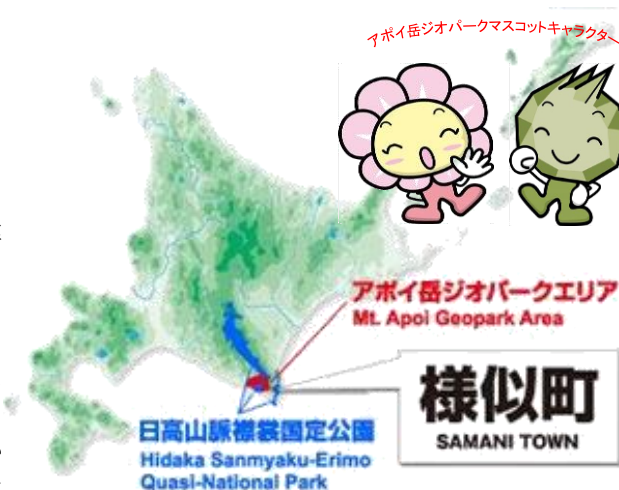
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 様似町の概況

様似町は北海道日高管内の南東に位置し、北緯42°03'から42°15'までの間と東経142°51'から143°12'までの間にあって、西は鶴苔川を境として浦河町に、東はえりも町に、北東は日高山脈をもって十勝管内広尾町に隣接し、南西は太平洋に臨んでいます。

気象は海洋性気候となっており、秋から冬にかけて多少、風・波は強くなりますが比較的温暖で、大変過ごしやすい気候となっています。



出典: 様似町アポイ岳ジオパーク推進協議会HPより

町の中央に秀峰アポイ岳(810m)※1、ピンネシリ(958m)の連山があり、日高山脈の支脈となっています。このアポイ岳は、高山植物群落が特別天然記念物に指定されるなど植物学上貴重な存在となっているだけでなく、峰続きの吉田岳、ピンネシリと幌満川対岸の幌満岳などとともに地質学的にも貴重な「幌満かんらん岩体」からなっています。このためアポイ岳を核心地域とする様似町は、「アポイ岳ユネスコ世界ジオパーク」※2として、平成27年11月にユネスコ世界ジオパーク※3に認定されています。

アポイ岳ユネスコ世界ジオパーク



出典: 日本ジオパーク委員会HPより

※1. アポイ岳

本町の市街地の南東に位置し、標高は810mと低い山であるが、かんらん岩質の特殊な土壌や特異な気象条件により多くの高山植物が生育している。アポイ岳高山植物群落は、昭和27年に国指定特別天然記念物に指定されている。

※2. アポイ岳ユネスコ世界ジオパーク

地下深くのマンテルが地表に現れてできたかんらん岩の山・アポイ岳をはじめとする様似町の大地と自然、歴史・文化を学び楽しむための大地の公園。

※3. ユネスコ世界ジオパーク

科学的に貴重な地質遺産や美しい景観などを教育や観光に活用することで、遺産の保全とその地域の持続的発展を促すことを目的に、一体的に管理された地理的領域。令和3年4月現在、44ヶ国169地域が認定されている。

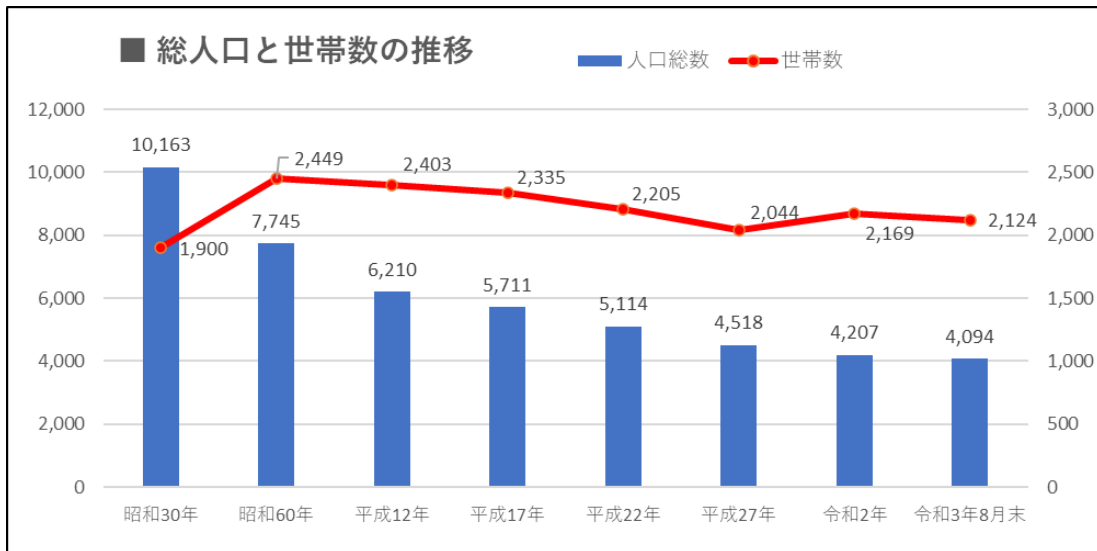
(日本国内は9カ所、北海道内は洞爺湖有珠山・アポイ岳のみ)

住民の日常生活における交通手段は自家用車両が中心であり、太平洋沿線の国道336号線・235号線は災害や物流等のライフラインとなっています。自動車札幌まで約3時間10分、苫小牧・千歳空港・帯広まで約2時間30分と札幌圏・十勝圏へのアクセスが比較的恵まれた地域です。

また、JR北海道の日高線のうち、鶴川駅と様似駅との間の116kmが令和3年4月1日をもって鉄道事業が廃止となり、バスを基軸とした新しい公共交通体系がスタートしています。

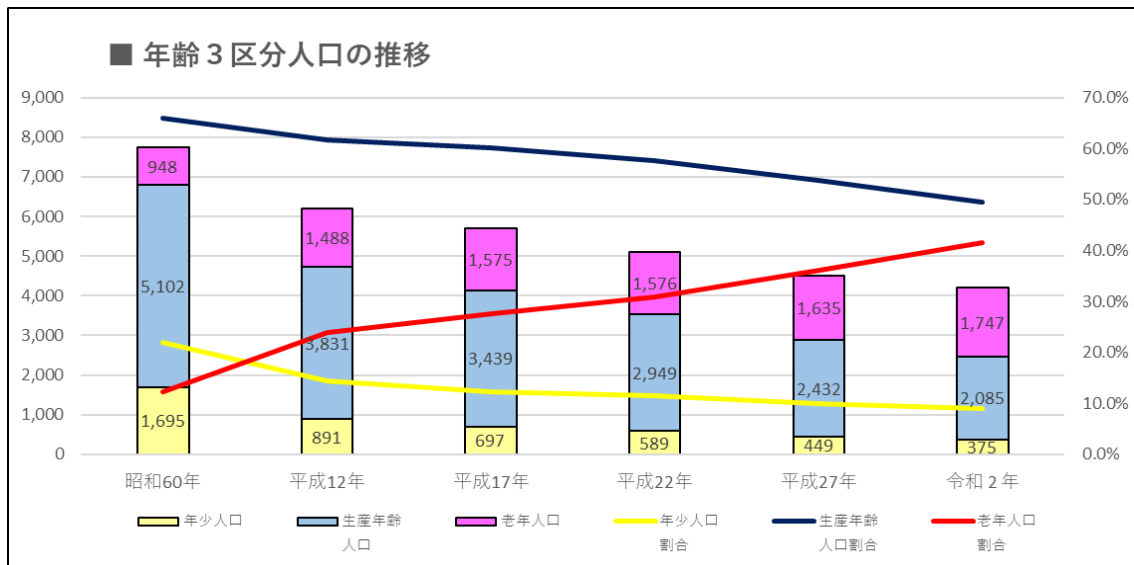
② 人口の推移

様似町における令和3年8月31日現在の総人口は、4,094人（男1,952人、女2,142人）世帯数は2,124世帯で、平成27年の同調査と比較すると総人口で424人（9.4%）減少しており、本町の人口が最も多かった昭和30年国勢調査時の10,163人をピークに年々減少しています。特に減少率は昭和60年以降、6～11.7%という高い状況が続いています。



（様似町 町勢要覧（国勢調査）データを加工して作成：令和3年8月分は住民基本台帳月報より）

総人口の継続的な減少がみられるなか、特に年少人口と生産年齢人口のうち若年層の減少が続いている一方で、老年人口は増加しています。これは本町の大きな人口減少の要因として以前から考えられている学卒者の都市部等への流出や、大学等で専門知識を習得した方や都市部などで数年間働いた方が“ふるさと”へ帰る際に受け皿となる職場が少ないことから、15歳～39歳のUターン者が少ないことが要因と想定されます。



（様似町 町勢要覧（国勢調査）データを加工して作成）

③ 産業の現状と課題

< 現 状 >

【水産業】

当町の水産業は、漁業基盤となる4つの漁港（鶴苔、様似、冬島、旭）と2つの漁協支所（日高中央漁業協同組合様似支所、えりも漁業協同組合冬島支所）を有し、前浜を流れる暖流（津軽海流）と寒流（千島海流）の影響を受け、「秋鮭」「タコ」「カレイ」「ハタハタ」「スケトウダラ」などが生息する漁場が形成され、古くから「水産業の町」として栄えてきました。

しかし、平成6年頃をピークに漁獲量は減少の一途を辿る中、近年の海水温の上昇に伴い、主要魚種である「秋鮭」や「ハタハタ」が相次ぐ不漁に見舞われる状況にあり、また、漁業者の高齢化に伴う担い手不足等課題も多く、本町の水産業を取り巻く情勢は厳しい状況にあります。

また、令和3年10月上旬から赤潮が原因とみられる被害が相次いでおり、今後の漁獲量に大きな影響があるとみています。

【農業】

様似町では、イチゴを中心とした施設野菜栽培が本格化したのは平成2年で、16戸の農家からはじまりました。当時は一季成りイチゴ品種の生産を主としておりましたが、平成22年からは、夏秋に生産する四季成りイチゴの生産を主としております。

現在27戸の農家が生産をしており、平成29年度には選果場が町内に建設され、農家の作業負担軽減と出荷基準、規格の統一による品質向上が図られています。

【商業】

本町の商業は、小売業、飲食業及び製造業で構成され、経済活動の重要な役割を担うとともに、雇用の創出や町民生活の向上に大きな役割を果たしています。しかし、バブルの崩壊後、経済情勢は非常に厳しく、依然として回復の傾向を見せていません。加えて、近年、車社会の進展や人口の減少、消費者の価値観やライフスタイルの多様化などに伴い、日高管内の他町や苫小牧、札幌、帯広方面の大型店に購買力が流出しているのが現状です。平成28年経済センサスの小売商業の現状の数値を見ると、商店充足率は160.7%と全道平均より高い水準となっている一方で購買額の流出入比率をみると69.1%となっており、本町の商業を取り巻く情勢は極めて厳しい環境にあります。

【工業】

本町の工業は、地下資源を活用したかんらん岩や石灰石の事業、地場資源を活用した水産加工業、木材加工業などで、そのほとんどが中小企業ですが、本町の経済を支えるとともに、雇用の場として大きな役割を果たすとともに、町内産業で最も大きな売上高を占めています。

水産加工業者は地域雇用の安定に寄与しており、漁業とともに当町の基幹産業として地域経済を支える重要な柱となっています。

売上高は水産加工業が比較的堅調に推移するものの、令和2年以降は新型コロナウイルス感染症の影響により、総じて減少傾向となっています。

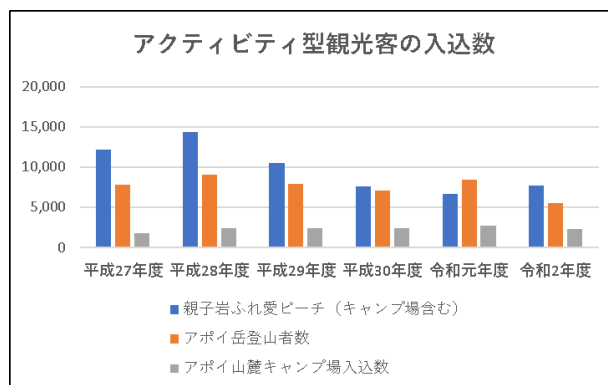
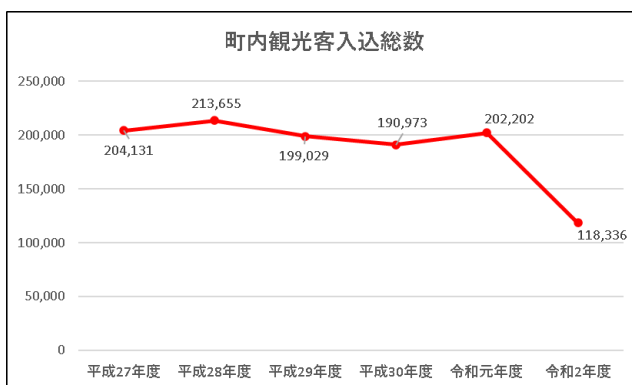
【観光業】

当町にはユネスコ世界ジオパークに認定された「アポイ岳ユネスコ世界ジオパーク」があり、高山植物群落が特別天然記念物に指定されるなど植物学上貴重な存在となっていることから、多くの愛好家が観光に訪れます。また、海水浴を楽しめる「ふれあいビーチ」はキャンプ場も併設していることもあり夏場はアウトドアを楽しむ親子連れで賑わい、山と海の自然に恵まれた景勝地は町民や観光客

の憩いの場となっています。しかし、地場産品を活用したお土産品や飲食メニューに乏しく、年間20万人ほどの訪れる観光客のニーズに応えられていないのが現状です。

【単位：人】

区 分	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度
親子岩ふれ愛ビーチ（キャンプ場含む）	12,164	14,387	10,513	7,632	6,657	7,652
アポイ岳登山者数	7,778	9,005	7,907	7,105	8,461	5,537
アポイ山麓キャンプ場入込数	1,773	2,434	2,413	2,357	2,709	2,254
その他（イベント開催等によるもの）	182,416	187,829	178,196	173,879	184,375	102,893
町内観光客入込総数	204,131	213,655	199,029	190,973	202,202	118,336



資料：様似町商工観光課

< 課 題 >

【 商 業 】

令和2年5月に様似町が実施した住民アンケート調査の結果をみると「食料品の購入」は町民の81%が大型店（生協・ツルハ・ニッコト）を利用しているという結果から、町内消費の大半を大型店が担っており消費の町外流出に貢献していることは強みであると言えますが、既存の食料品小売店にとっては大きな脅威となっています。

また、「食料品以外の購入」は町民の25%しか町内小売店を利用していないという結果であり、日高管内の他町や苫小牧、札幌、帯広方面の大型店やインターネット通販に購買力が流出している要因として、食料品以外の小売店が消費者ニーズへ対応できないことや売れる商品を提供出来ていないことが考えられます。

このことから、既存の小売店が大型店同様の商品の品揃えをすることは困難なことから、大型店との差別化を図った販売方法の工夫や地場産品・特産品等を活用した商品開発による新たな販路開拓により稼ぐ力を高める必要があると考えています。

さらに、飲食店は地域内に20店舗ありますが、経営者の年齢構成は50代4店舗、60代9店舗、70代7店舗となっており、そのうち後継者不在率が90%を超えていることが問題となっています。

（課題）

- ・ 消費者ニーズや購買行動の変化への対応
- ・ 大型店と差別化を図った商品・サービスの提供
- ・ 地場産品・特産品等を活用した商品開発による新たな販路開拓
- ・ 事業承継並びに新規創業者の掘り起こし
- ・ 身の丈に応じたITツールの活用による業務の効率化

【工業】

水産加工業は、地場のシャケや昆布・真つぶを原料とし、品質の良さと加工技術が確立され、販路は確保されていることが強みとなっていますが、仕入は地場の漁業者に頼っていることから水産資源の減少で原材料の安定的な確保が難しくなっていることや、仕入価格の高騰を販売価格に転嫁することが難しく、経営に深刻な影響を与えています。

建設業は、公共事業を中心に比較的安定した受注は確保しているものの、コロナウイルス感染症拡大による工事の中止や延期、資材の納期遅延など業務に大きな影響を受けています。

また、慢性的な人手不足や技術者の高齢化が著しく人材育成や業務の効率化の対応など、さまざまな問題を抱えています。

(課題)

- ・ 多様化する消費者の食品に対するニーズを把握した商品開発・販路開拓（水産加工業）
- ・ 労働環境の改善・福利厚生等の待遇改善による人材確保と技術者の育成（建設業）
- ・ 原材料を安定的に確保するための取り組み
- ・ ITツールを活用した業務の効率化・生産性向上への取り組み

【観光業】

当町の観光振興は「アポイ岳ユネスコ世界ジオパーク」をツールとして推進しているものの、観光の目玉となり得る状態ではありません。町民にジオパーク活動が浸透しきれていないことと、滞在する宿泊施設が少なく受け入れ態勢が整備されていないのが弱みとなっていることから、観光振興の推進体制を強化することや、町内に経済効果を波及させる取り組みが必要と考えています。

コロナ禍において、観光トレンドが変化しており、マイクロツーリズム、ワーケーション、アウトドア等への関心が高まっていることから、当町の強みである自然環境を活かしたアクティビティ型観光の情報発信を強化して、観光客誘致を積極的に図ることが必要であると考えます。

(課題)

- ・ 変化する観光ニーズの的確な把握
- ・ 食や産業と絡めたツアープログラムの開発
- ・ ITツール（SNS等）を活用した観光スポットなどの情報発信
- ・ 特産品、土産品などの商品開発と提供方法の工夫
- ・ 観光振興の推進体制を強化するための人材確保・育成・拠点施設の整備

④ 小規模事業者の現状と課題

当町の商工業者227者のうち小規模事業者が占める割合は88%で、町内の事業者のほとんどが小規模事業者となっています。そのうち「後継者不在」と「事業承継しない（廃業予定）」と回答している事業者は35%で、経営者の高齢化と後継者不足が顕在化しているのが現状です。

第1期経営発達支援計画（平成29年4月1日～令和4年3月31日の経営発達支援計画）の商工業者、小規模事業者は5年間で14件減少し、商工会員数も17件減少しています。（下表のとおり）その要因として、廃業によるものが大半を占めています。

廃業理由の多くは、経営者死去による廃業や後継者不在、高齢であることを理由に廃業する事業者がほとんどで、その全てが小規模事業者となっています。

経営者の高齢化が進む中、今回のコロナウイルス感染症の影響で、廃業を選択する企業が増える可能性も否めないため、次世代の意欲ある経営者に適切に引き継ぐための事業承継の取り組みが重要となっており、最大の課題であるといえます。

また、多様化する消費者ニーズに応えることができず、町外やインターネット通販等に購買力が流

出しており、需要動向の把握や事業計画の策定・見直しによって、ITの活用や販路開拓に取り組むことが喫緊の課題となっています。

商工業者数	合計	業 種 別 内 訳						
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他
平成29年度	241	28	23	8	44	27	49	62
令和3年度	227	27	21	7	39	26	46	61
増 減	△ 14	△ 1	△ 2	△ 1	△ 5	△ 1	△ 3	△ 1

(資料：北海道商工会連合会「本道における商工会の現状」より抜粋)

小規模事業者数	合計	業 種 別 内 訳						
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他
平成29年度	214	25	19	7	39	27	36	61
令和3年度	200	24	17	6	34	26	33	60
増 減	△ 14	△ 1	△ 2	△ 1	△ 5	△ 1	△ 3	△ 1

(様似町商工会 独自調査)

商工会員数	合計	業 種 別 内 訳						
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他
平成29年度	166	23	22	7	37	23	39	15
令和3年度	149	22	19	6	33	21	34	14
増 減	△ 17	△ 1	△ 3	△ 1	△ 4	△ 2	△ 5	△ 1

⑤ 商工会の現状と課題

(経営者(商工会員)の年齢構成の現状)

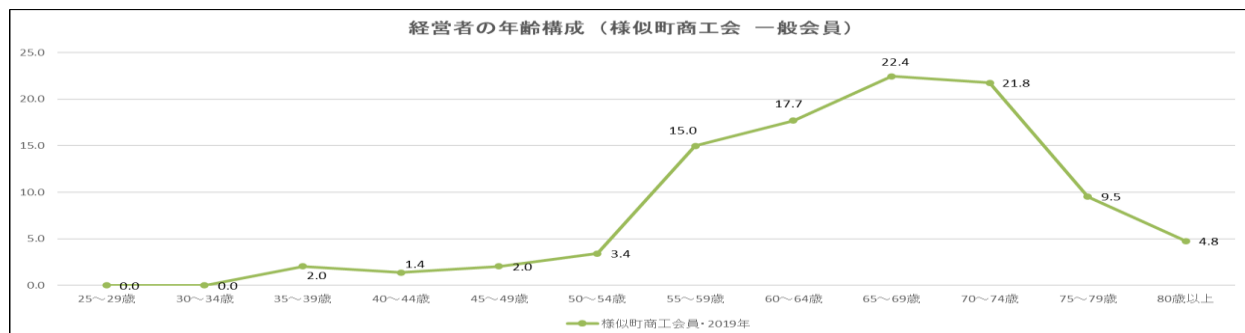
当町における令和元年度現在の経営者の年齢構成をみると、58.5%の経営者が65歳以上、60歳以上でみると76.2%、60歳以下は23.8%に過ぎず超高齢化となっているのが現状です。

商工会運営の中核を担う世代は60～70代と高齢化が著しく、機動力を発揮できないことや時代の変化に対応できていない状況にあります。

このことから、事業者並びに商工会職員も時代に合わせた知識の習得や時代に合わせて変化していくことが喫緊の課題となっています。

項目/構成比	25～29歳	30～34歳	35～39歳	40～44歳	45～49歳	50～54歳	55～59歳	60～64歳	65～69歳	70～74歳	75～79歳	80歳以上
様似町商工会員・2019年	0.0	0.0	2.0	1.4	2.0	3.4	15.0	17.7	22.4	21.8	9.5	4.8

(様似町商工会 独自調査)



(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（小規模事業者のあり方）

行政及び地域金融機関などの関係機関と連携を図りながら、小規模事業者の経営力向上と販路拡大による事業の持続的発展と、あらゆる産業の経営基盤強化による地域経済の活性化を図る支援をしていきます。

特に、基幹産業である漁業と水産加工業者が連携を図ることで、全ての産業の活性化に繋がるものと考えています。長期的な観点から「地場産品を活用した商品開発」と「アクティビティ型観光の強化」により、周辺業種へ経済効果を波及させて行きたいと思っています。これらの取り組みから小規模事業者が持続的に発展し、地域の雇用や産業が維持され地域全体の活性化に繋がるものと考えます。

地域産業の活性化と雇用の維持・拡大のためには、既存企業への販路拡大や新商品・新サービス開発への継続的な支援が重要であり、事業者の減少及び高齢化対策として、事業承継に注力して新たな経済の担い手となる後継者の掘り起こしや新規創業者を創出し地域経済の循環を図っていきます。

以上を踏まえて、今後10年先を見据えた振興のあり方として、小規模事業者の目指すべき姿を以下のとおり設定し、事業に取り組みます。

【小規模事業者に対する長期的な振興のあり方（目指すべき姿）】

- ア. 経営力強化により地域の雇用の確保と地域経済の安定を図る小規模事業者。
- イ. 事業承継・新規創業など新陳代謝を行いながら地域経済の循環を図る小規模事業者。
- ウ. 漁業、水産加工業等の連携による地域の資源を活用した特産品開発に取り組み、地域経済の活性化を目指す小規模事業者。

② 様似町まちづくり総合計画との連動性・整合性

第9次様似町総合計画（2021年度～2030年度）では、『夢を絆を 笑顔でつなぐ まちづくり』をテーマとして、まちの理想を実現するため、7つの施策の基本方向を掲げ、施策の基本方向⑥の「豊かな暮らしを生み出すために」では次のように目標を掲げています。

「海の恵み、大地の恵みをはじめ、地域の産業、個性的な観光スポット、住民のマンパワーなど様似町にある多彩で魅力的な資源を、産業の活力にかえていき、地域の特性を活かした“孫の代まで資源をつなぐまち”づくりをめざします。」

この施策については、上記(2)①で記載したとおり、小規模事業者の目指すべき姿として設定した長期的なあり方と連動するものであり、整合性を図りながら取り組んでいきます。

テーマ	施策の基本方向	基本計画
夢を絆を	① 推進体制の確立のために	<ul style="list-style-type: none"> ● 持続可能な行財政システムの確立 ● ジオパークによるまちづくりの推進 ● 町民と行政による協働のまちづくり
	② 住みよい環境をつくるために	<ul style="list-style-type: none"> ● まちなみの整備 ● 自然の保全 ● 上下水道の整備 ● 衛生対策の推進
笑顔でつなぐ	③ 安全な生活をおくるために	<ul style="list-style-type: none"> ● 防災体制の整備 ● 交通安全と防犯対策の推進 ● 消防・救急体制の整備 ● 国土保全対策の推進
	④ 健康で幸せな生活をおくるために	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康づくりの推進 ● 地域医療体制の維持 ● 地域福祉の推進 ● 子育て支援の推進
まちづくり	⑤ 心豊かな人間性を養うために	<ul style="list-style-type: none"> ● 幼児教育・保育の推進 ● 義務教育の推進 ● 社会教育の推進 ● 文化活動の推進 ● スポーツの推進
	⑥ 豊かな暮らしを生み出すために	<ul style="list-style-type: none"> ● 農業振興対策の推進 ● 林業振興対策の推進 ● 水産業振興対策の推進 ● 商業振興対策の推進 ● 工業振興対策の推進 ● 観光振興対策の推進
	⑦ 発展の基盤づくりのために	<ul style="list-style-type: none"> ● 道路環境・地域公共交通の充実 ● 地域情報化の推進 ● 土地利用の推進 ● 公共施設の有効活用の推進 ● 移住・交流の推進

第9次様似町総合計画（2021～2030）より抜粋

③ 商工会としての役割

商工会は、①に記載の「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」及び②の第9次様似町総合計画に基づき、「地場製品の開発」、「アクティビティ型観光への転換」等による経済波及効果で地域全体の活性化を図るため、経営発達支援計画における伴走型支援により、小規模事業者が地域のニーズに沿った事業を展開出来るよう、小規模事業者に寄り添った支援をしていきます。

また、事業承継について重点的に支援し、事業者数を維持しながら新陳代謝を図ることで、商工業による地域経済の好循環に貢献していきます。

第1期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、巡回訪問やセミナー、個別相談により事業計画策定の必要性について説明し、小規模事業者3件が小規模事業者持続化補助金を活用。活用した全ての事業者が売上を増加させることが出来ました。

しかし、需要開拓支援については、水産加工業を中心に支援を行いましたが、既に安定した商品があり取引先を確保している等の理由から新規の販路開拓に前向きな事業者を掘り起こすことができず、地域資源を活用した特産品開発や域外への販路拡大には至りませんでした。

第2期の本計画においては、事業者の経営状況等も見極めながら、展示会・物産展等への出展支援を継続するほか、新たな取り組みとして「観光ニーズ調査・需要開拓支援」や「インターネットでの販路開拓支援」などにより、事業者に即した支援メニューを提案することで、地域資源を活用した特産品開発や販路拡大支援に取り組みます。

これらの取り組みについては、様似町をはじめとした様々な関係機関と連携し、地域の経済動向を見据えた小規模事業者の事業計画策定から事業実施、さらには環境変化等による事業計画の見直しまで一貫した支援を継続的に実施することにより、小規模事業者の持続的発展を図ってまいります。

(3) 経営発達支援事業の目標

① 地域への裨益目標

人口の流出・少子高齢化・生産年齢人口の減少に伴う産業衰退・労働力供給の低下による生産量の減少など、当町の産業・経済は厳しさを増しています。

そのような中、地域を支える小規模事業者の後継者の確保・育成や新規創業者の掘り起こしに努めるとともに、以下の目標達成に向けた伴走型支援を通じて、基幹産業である漁業と水産加工業、さらには、飲食業・商業・サービス業・建設業など全ての産業への経済循環を図ることで、それぞれの経営基盤の強化と雇用を維持し、地域の振興発展を目指します。

② 小規模事業者の目標

上記の(1)及び(2)を踏まえ、本事業期間5年間において経営発達支援事業の効率的な実施を図り小規模事業者の持続的発展を目指す為、以下の目標を掲げ支援してまいります。

ア. 事業計画策定支援により、小規模事業者の経営基盤強化を図ります。

【小規模事業者の数値目標：前年比2%売上増加】

- ・ 当会支援目標：20件／5年
- ・ 想定重点支援先：飲食店を含む観光関連業の小規模事業者

イ. 事業承継及び創業支援を重点的に行い、小規模事業者数の減少に歯止めをかけます。

【小規模事業者の数値目標：減少率3%以内】

- ・ 当会支援目標：創業2件／5年 事業承継8件／5年
- ・ 想定重点支援先：創業者、事業承継を目指す事業者

ウ. 地域資源を活用した商品開発を目指し、地域全体の活性化と小規模事業者の売上拡大を図ります。

【小規模事業者の数値目標：前年比2%売上増加】

- ・ 当会支援目標：商品開発5件／5年
- ・ 想定重点支援先：水産加工業及び飲食業を含む観光関連業の小規模事業者

エ. 豊かな自然景観を活かした「アクティビティ型観光」の推進による交流人口の受け入れを強化して、地域の小規模事業者への経済波及効果を高め持続可能な経営を目指します。

【小規模事業者の数値目標：前年比2%以上売上増加】

- ・ 当会支援目標：20件／5年
- ・ 想定重点支援先：水産加工業及び飲食業を含む観光関連業の小規模事業者

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

① 地域への裨益目標

事業計画の策定支援による経営力の強化を図るとともに地場産品を活用した商品改良・開発による売上拡大支援や需要の取込みにむけたアクティビティ型観光の創出、地域を支える小規模事業者の後継者確保・育成や新規創業者への支援を町や関係機関と団結しながら取り組むことで、全ての産業への経済循環を生み、もって経営基盤の強化と雇用の維持等により目標の達成を目指します。

② 小規模事業者の目標

ア、事業計画策定支援により、小規模事業者の経営基盤強化を図ります。

多様化した消費者ニーズに対応するため、事業計画の策定による個別事業者の販売促進等を支援します。また、変化する経営環境において、事業の進捗状況の確認や新たな経営課題の把握が重要であることから、定期的な巡回訪問等により積極的にフォローアップを行います。

事業者との接点を増加させ、必要に応じて専門家派遣等を活用するなどして計画の実行支援を行い経営基盤の強化を図ります。

イ、事業承継及び創業支援を重点的に行い、小規模事業者数の減少に歯止めをかけます。

後継者が存在する事業承継においては、なるべく早い時期から事業承継計画を策定するよう促すとともに、関係機関や専門家との連携によるスムーズな事業承継について重点的に支援します。

また、経営指導員等が巡回訪問により後継者の有無等を確認し、その結果、後継者がいない場合は経営状況や生活基盤の維持などを考慮しながら、専門家（北海道事業引継ぎセンター等）と連携して、第三者承継による円滑な事業承継が行えるよう支援します。

創業においては、創業計画作成支援や金融の斡旋支援はもとより、創業後も定期的な巡回訪問により、早期に経営の安定を図り、地域に根ざした事業展開が図れるよう支援していきます。

ウ、地域資源を活用した商品開発を目指し、地域全体の活性化と小規模事業者の売上拡大を図ります。

当町の地域資源である「真つぶ」「昆布」「鮭」「タコ」などを活用し、展示会出展やインターネットによる需要動向調査の結果に基づき、消費者ニーズに沿った商品開発を支援します。

第1期経営発達支援計画の実施では、水産加工業を中心に支援を行いましたが、地域資源を活用した特産品開発や域外への販路拡大支援を目標どおりに実施できなかったことから、新たにインターネットを活用した販路開拓支援や商談会・展示会への出展支援などにより、事業者の状況に即した支援メニューを提案し、需要の開拓を目指します。

また、展示会の出展等を通じて収集した需要動向情報やアンケート調査結果を基に、様子町及び様子町観光協会や専門家と連携して商品のブラッシュアップを図り、商談会への出展等の成果に繋がる支援を行ってまいります。

エ、豊かな自然景観を活かした「アクティビティ型観光」の推進による交流人口の受け入れを強化して、地域の小規模事業者への経済波及効果を高め持続可能な経営を目指します。

「登山」「キャンプ」などの既存アクティビティを活用した観光を強化して交流人口の受け入れを強化し、需要動向調査により消費者ニーズを把握することで、新たな観光需要の掘り起こしを図り、個々の小規模事業者の新サービスなどの事業展開を支援して事業者の売上向上に貢献します。

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、平成30年度に労働力調査、令和元年度には事業承継に関する調査、令和元年度、令和2年度には新型コロナウイルス感染症による影響調査も行いました。これらの調査は、小規模事業者の現状を把握するにとどまり、コロナ対策等に有効に活用することができず日々変化する地域の経済状況並びに企業の経営課題を的確に把握することはできませんでした。

これまで独自調査は実施しているものの、ビックデータ（RESAS等）を活用した専門的な分析が出来ていなかったため、改善した上で、第2期事業においては、町の総合計画との連動を視野にRESASを活用した観光経済動向調査を実施します。

また、地域の経済状況をしっかりと把握するため、町内小規模事業者に対して、第1期事業で作成したヒアリングシートを活用して、巡回訪問や窓口相談時に職員が聞き取り調査を実施します。

なお、両調査から得られた情報は、整理・分析して地域の事業者へ提供するとともに、第1期事業での反省を踏まえて、事業計画策定等に活用できることを、丁寧に説明します。

(2) 目標

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① 地域経済動向調査の公表回数	0	2	2	2	2	2
② 観光経済動向調査の公表回数	0	1	1	1	1	1

※②RESASの活用による観光経済動向調査は新規

(3) 事業の内容

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し、経営分析や事業計画策定の基礎資料として活用するために実施します。

調査主体	様似町商工会（経営指導員等の商工会職員）
調査対象	地区内小規模事業者30者
調査項目	売上高、仕入、採算、資金繰り、雇用状況、設備投資額、景況感、後継者対策、経営課題、支援ニーズ等
調査時期	年2回（6月・12月）
調査方法	ヒアリングシートを活用して巡回訪問時や窓口相談時に聞き取り調査を実施します。
分析方法	経営指導員が中小企業診断士などの専門家と連携し行います

② 観光経済動向調査の実施

国が提供するビックデータ（地域経済分析システム(RESAS)）を活用して、国内及び外国からの観光客の動向等を把握し、小規模事業者の事業計画策定支援に活用します。

調査主体	様似町商工会（経営指導員等の商工会職員）
調査対象	地域経済分析システム（RESAS）を活用
調査項目	国籍別訪問者数、観光ルート分析、滞在エリア分析、地域別消費額等
調査時期	年 1 回（8月～10月頃）
調査方法	インターネットによる情報収集
分析方法	商工会職員が情報を収集し、経営指導員が中心となり調査項目データを整理・分析します。 専門的な分野は必要に応じて、専門家と連携して分析します。

（４）成果の活用

経営指導員が得られた情報を分析・整理し報告書にまとめ、商工会ホームページに掲載し広く地域の小規模事業者等に周知します。

また、第1期事業での反省を踏まえ、小規模事業者への巡回訪問の際に、地域の経済動向や観光経済動向を整理・分析して丁寧に説明し、経営分析に繋げるとともに、今後の事業計画策定についての基礎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

第1期事業では、町内の需要動向について、様似町が令和2年に実施した住民アンケート調査により一定の買物動向について把握することができました。また、令和3年には商工会で毎年発行しているプレミアム商品券を購入した町民を対象に買物意向調査を行いました。

しかし、これらの調査結果は集計するだけに留まり、コロナウイルス感染症拡大の時期と重なって、有用なデータとしての分析や活用ができませんでした。

また、商談会への出展希望者の掘り起こしも不十分であったため、商談会等への出展及び商談成立に向けた支援が目標件数に達しませんでした。

第2期事業においては、それらの課題を踏まえ、個々の小規模事業者が新たな需要開拓に繋げるため調査結果について丁寧に説明し、経営分析や事業計画策定、新商品開発等へ活用されるよう踏み込んだ支援に取り組みます。

（２）目 標

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① 地域内消費者ニーズ調査対象事業者数	0	4	4	4	4	4
② 観光ニーズ調査対象事業者数	0	1	1	1	1	1
③ 商談会・物産展による需要動向調査対象事業者数	0	1	1	1	1	1

（３）事業の内容

① 地域内消費者ニーズ調査（町民対象）

既存顧客や潜在顧客のニーズを把握し、消費者が求める商品構成やサービスの提供を認識すること

により、商品構成の改良・新たなサービスの提供等、消費者ニーズに対応した経営を持続させるため、調査を実施します。

分析した結果は、当該事業者へフィードバックし、事業計画策定及び経営の見直し等に向けた基礎資料として活用します。

調査対象	様似町民 50名程度 (1店舗につき50サンプルを想定)
調査項目	属性 (年齢・性別・居住地)、町内店舗の利用頻度、品揃え・サービスの印象、町外で購入する商品項目 等
調査時期	年1回 (10月頃)
調査方法	支援対象4店舗にアンケート調査票を設置して調査します。
分析方法	経営指導員が中心となり、調査項目データを集計し、専門家の意見を聞きながら傾向を分析します。

② 観光ニーズ調査 (観光客対象)

当町を観光で訪れる顧客のニーズを把握し、観光客が求める商品やサービスの提供を認識することにより、商品改良・新たなサービスの提供等、ニーズに対応して経営を持続させるための調査を実施します。分析した結果は、当該事業者へフィードバックし、事業計画策定及び経営の見直し等に向けた基礎資料とします。

調査主体	様似町商工会・様似町商工観光課・様似町観光協会
調査対象	様似町を訪れる観光客 60名 (月10名程度) を想定
調査項目	属性 (年齢・性別・居住地)、当町を訪れた回数・時期・目的 (宿泊旅行・日帰り旅行、出張・業務)、移動手段、立ち寄り場所、滞在時間・到着時間、様似町を選んだ情報源、消費内訳等
調査時期	観光客の入込が見込める4月～9月にアンケート調査票を設置
調査方法	町内各観光施設・飲食店等にアンケート調査票を設置し、回収ボックス等を設けて投函する方法で調査します。
分析方法	定期的に調査票を回収して経営指導員が中心となり、調査項目データを集計し、専門家の意見を聞きながら傾向を分析します。

③ 商談会・物産展の出展による需要動向調査

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、取引先の新規開拓を視野に入れた取組を支援していく必要があります。

特に、当町の地域資源である「真つぶ」「昆布」「鮭」「タコ」等を活用した特産品については、多様化する市場ニーズを把握し、小規模事業者の新たな販路拡大を図っていくため、商談会・物産展において、バイヤー等からの意見や要望、消費者ニーズ、商品・サービスの評価等を情報収集して、調査・分析し、新たな商品の開発や商品の改良に繋げるため専門家のアドバイスを受けながら事業者へフィードバックします。

調査主体	当町の地域資源を活用した商品を開発・保有する水産加工業者等
調査対象	・商談会に訪れるバイヤー等（1商品20件程度） ・物産展に訪れる消費者等（商品購入者50名）
調査項目	属性（性別・年齢・家族構成・住所）・商品情報：価格・味・香り・見た目・サイズ・パッケージデザイン・使用情報：どのような用途で使用か（お土産・贈答・私用等）嗜好、購入動機等
調査時期	11月上旬（想定する商談会：北の味覚、再発見！） 9月（想定する物産展：北海道味覚マルシェ）
調査方法	商談会・物産展の出展時に試食を通して、商工会職員等がバイヤーや消費者に聞き取りの上、アンケート票へ記入する。
分析方法	調査結果は、商工会職員が商品自体の課題や流通における課題等に整理し、専門家との連携により分析する。

（４）成果の活用

地域の消費者ニーズ、観光客のニーズを整理・分析し報告書にまとめ、経営指導員等が事業者へ直接フィードバックし、既存商品の改善や新商品開発に係る事業計画策定に活用し、他の事業者に対しても、巡回訪問や窓口相談において、フィードバックできる部分は利用して丁寧に説明し、既存商品の改善や新商品開発に係る事業計画策定の基礎資料として活用します。

また、不足業種を補完するため、創業予定者や新たな事業展開を目指す小規模事業者の支援と、調査支援先の事業所の理解を得たうえで、異業種交流のマッチングのための参考資料としても活用します。

事業内容②については、観光協会等関係機関と連携し、地域の様々な分野の業種が関わりを持てるようなアクティビティ型・滞在型観光メニューを開発し経済効果を波及させて行きます。

なお、分析結果等の内容については、職員間で共有しスキルアップに繋げていきます。

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、主に記帳機械化（ネット de 記帳）の経営分析機能を活用したもので、財務諸表の経営指標に基づいた金融支援の一環としての把握に留まり、小規模事業者の意識改革を図るための事業計画策定の端緒となるような活用には至りませんでした。第2期事業では、小規模事業者の成長発展・持続的発展に向けた経営分析を専門家と連携して取り組むことで、販売する商品や提供する役務の内容、保有する技術やノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務内容等から小規模事業者の経営課題を明確にして、事業者へ即した事業計画策定へと繋げていきます。

（２）目 標

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
専門家と連携した経営分析事業者数	0	6	6	6	6	6

（３）事業の内容

① 支援対象事業者の掘り起こし

当商工会では、個人事業所への確定申告指導により年間約50件、金融相談などにより年間10件程度の財務内容を把握する機会があることから、この機会を利用し経営分析を行う小規模事業者の掘り起こしを行います。

その中において、各小規模事業者の決算内容を過去の数値と比較し、売上高並びに営業利益が減少傾向にある事業所をそれぞれピックアップし、財務内容の分析を足掛かりとして経営課題を明確にした上で、巡回訪問時に非財務面（定性面）の経営分析の必要性を説明し、小規模事業者の経営課題に対する意識の醸成を図り、経営分析支援が必要な事業者の掘り起こしを行います。

実施主体	経営指導員等の商工会職員
支援対象	・確定申告指導や金融相談により財務内容を把握した小規模事業者 ① 事業計画策定に意欲のある小規模事業者 ② 事業承継を目指す小規模事業者 ③ 持続化補助金等の小規模施策の活用を希望する小規模事業者 ④ 掘り起こしの結果、経営分析が必要と判断した小規模事業者

② 専門家と連携した経営分析

経営指導員等が上記①の支援対象事業者の掘り起こしを行い、経営課題に対する意識の醸成が図られた小規模事業者に対して、中小企業診断士等の専門家との連携により、下表の手法により定量・定性の両面の経営分析を行います。

分析で得た結果を基に、経営課題に対する具体的な対応策を検討して事業計画策定に繋がります。

実施主体	経営指導員等の商工会職員、中小企業診断士等の専門家
支援対象	・上記①の支援対象事業者の掘り起こしの結果、経営課題に対する意識の醸成が図られた小規模事業者 6事業者/年
分析項目	① 財務分析 売上高増加率（売上持続性）、営業利益率（収益性）、労働生産性、（生産性）、有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転率（効率性）、自己資本比率（安全性）、流動比率、損益分岐点、キャッシュフローなど ② 非財務分析（SWOT分析） ・経営者（経営理念や経営方針、経営意欲等） ・事業（企業の強み・弱み、IT活用状況等） ・企業を取り巻く環境・関係者（市場動向や競合、取引先、従業員等） ・内部管理（組織、事業計画、商品開発、人材育成、情報管理体制等）
分析手法	・ローカルベンチマーク、経営デザインシート等を活用 ・財務（定量）分析は、決算書等の財務書類にて確認し、非財務（定性）分析は巡回・窓口相談により、調査対象者との面談でヒアリングを行います。 ・経営指導員と専門家が連携し、さらにヒアリングを行うことで現状認識から将来目標を設定したうえで、課題を導き、対応策を検討します。

(4) 分析結果の活用

経営指導員と専門家の支援のもと分析結果を当該事業者へフィードバックし、経営計画を策定する事業者自らが経営課題の把握と対応策を考えさせる資料として活用します。

SWOT分析を行うことにより自社の強みや弱みが明確となり、事業者自らが具体的な問題解決策や限られた経営資源の投下先を考察し経営方針を定めることで、これからの将来像を描く事業計画を策定するきっかけとなるよう促します。

分析結果は、小規模事業者毎の経営カルテに保管するとともに、職員間の定期ミーティングで説明して内部共有を図り、経営指導員以外の職員も当該事業所の支援の際に活用できるよう経営指導員の指導のもと他の職員のスキルアップを図っていきます。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

これまでは巡回・窓口相談や専門家によるセミナー及び個別相談会を通じ、事業計画の必要性を説き計画策定希望者を掘り起し事業計画策定支援を行ってきましたが、小規模事業者持続化補助金などの補助金活用や日本政策金融公庫の経営改善貸付融資の際など、事案が生じた際のみの支援に留まっていました。

一方で、小規模事業者の中には、勘に頼った経営をする者が少なからず存在し、必要性が認識されていないため、事業者自らが事業計画を策定することは少ない現状です。

これまでも専門家によるセミナーや個別相談により事業計画の必要性を説き、意識を改善する取り組みを実施しましたが、理解が浸透していないため、セミナー開催方法等を見直すなどして、引き続き事業計画の必要性について説明する必要があります。

さらに、ITの取り組みが加速する中で、人口減少などにより、多くの既存事業に行き詰まりが見えてきている中、デジタル化を含めたあらゆる方向からの事業変革が求められているため、今後、小規模事業者にも様々な局面でのDXに向けた取り組みが必要とされていることを理解・認識させるための支援が重要課題となっています。

また、新型コロナウイルス感染症の影響により、観光関連事業者や飲食業においては新たな生活様式に対応する事業展開の実践が急務となっていることに加えて、疲弊している事業者の経営力の底上げを図ることが喫緊の課題となっております。

(2) 支援に対する考え方

これまでも小規模事業者に事業計画策定の必要性を説き、事業計画策定の支援をしてきました。

今後はさらに理解を深めてもらうため、これまでの「事業計画策定セミナー」の開催方法を見直すなど、改善した上で継続してセミナーを開催して意識の醸成を図り、5. で経営分析を行った事業者の中から選定し、事業計画の策定に繋げていきます。

また、持続化補助金等の申請や金融支援を契機として事業計画策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定して、優先順位を付けながら支援していきます。

事業承継支援では、経営指導員が巡回訪問により後継者の有無等を確認し、事業承継の意思を示している小規模事業者については、早期に事業承継計画を策定するよう意識醸成を図り、事業承継計画の策定を支援します。後継者がいない場合は、小規模事業者の経営状況や生活基盤の維持に係る必要性等を分析するとともに、北海道事業引継ぎセンター等と連携して、第三者承継に向けて支援を実施します。

創業に関しては、創業計画作成支援や金融の斡旋支援はもとより、創業後も定期的な巡回訪問によ

り、早期に経営の安定を図り、様似町とも連携を取りながら創業者の掘り起こしを行い、様似町中小企業特別融資等を活用しながら、地域に根ざした事業展開が図れるよう支援していきます。

また、人口減少などにより、多くの既存事業に行き詰まりが見えてきている中、デジタル化を含めたあらゆる方向からの事業変革が求められていることから、事業計画の策定前段階において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。

上記の支援にあたっては、専門的な知識やノウハウが必要となるため、専門家や金融機関等の支援機関と連携を取りながら支援を進めます。

(3) 目 標

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① DX推進セミナー開催件数	0	1	1	1	1	1
② 事業計画策定セミナー開催件数	1	1	1	1	1	1
③ 事業計画策定事業者数	4	4	4	4	4	4
④ 事業承継セミナー開催件数	1	1	1	1	1	1
⑤ 事業承継計画策定事業者数	0	2	2	2	2	2
⑥ 事業承継・創業に関する個別相談会	0	1	1	1	1	1

(4) 事業の内容

① 「DXセミナー」の開催・IT専門家派遣

経営環境の変化に対応するため、DXの活用に向けた基礎知識の習得並びに、ITツールの導入及び活用による売上増を図るため、セミナーを開催します。

講 師	中小企業診断士、ITコーディネーター等
支援対象	DXに関する基礎知識の習得を目指す小規模事業者
内 容 カリキュラム	<ul style="list-style-type: none"> ・DX総論 ・DX関連技術（クラウドサービス・AI等）や具体的な活用事例 ・SNSを活用した情報発信方法 ・ECサイトの利用方法等
開催回数	年1回を基本として、オンラインセミナー視聴での開催もあり得る
開催場所	様似町東様似生活館
参加者数	20名程度

※セミナーを受講した事業者の中からDXに前向きな事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営支援を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施します。

② 事業計画策定セミナーの開催

これまでも小規模事業者に事業計画策定の必要性を説き、事業計画策定の支援をしてきましたが、理解が浸透していないため、これまでの「事業計画策定セミナー」の開催方法を見直すなど、改善した上で継続してセミナーを開催して意識の醸成を図り、セミナー参加者には経営指導員等が巡回等で支援し、必要に応じて専門家派遣による個別相談で対応して事業計画策定に繋げます。

講 師	中小企業診断士
支援対象	・ 経営分析を行った小規模事業者
内 容 カリキュラム	・ 経営分析と事業計画の重要性～経営理念、経営目標の再確認と検討～ ・ 経営者に知っておいてほしい財務分析の基本 ・ 数値計画を考える ～定量的な目標の意識づけが大切～ ・ 事業課題の解決策を考える ～問題解決策で計画が進む～
開催回数	年1回
開催場所	様似町東様似生活館
参加者数	6名程度

③ 事業承継セミナーの開催

これまでも事業承継セミナーを開催して支援をしてきましたが、経営者の高齢化が進む中、廃業を選択する企業が増える可能性も否めないことから、事業を次世代の意欲ある経営者に適切に引き継ぐための知識の習得と意識改革を図る取り組みとして、引き続き事業承継セミナーを開催します。

また、セミナー受講者を対象に事業承継計画策定支援を行います。

講 師	中小企業診断士、司法書士、行政書士等
支援対象	・ 事業承継（廃業）を予定している小規模事業者 ・ 事業承継計画策定を目指す小規模事業者
内 容 カリキュラム	・ 事業承継の基本 ～経営者と後継者は何を準備するのか～ ・ 企業価値を引き継ぐ知的資産経営 ・ 事業承継時の法律・税制について ・ 親族内、親族外承継対策 ～課題とその対策～
開催回数	年1回
開催場所	様似町東様似生活館
参加者数	10名程度

④ 事業承継・創業に関する個別相談会の開催

③の事業承継セミナー受講者を対象に事業承継計画策定を個別相談会により支援します。

また、創業予定者やスキル不足で経営困難を生じている創業初期段階の創業者に対し個別相談会による支援を行います。

講 師	中小企業診断士、税理士、日本政策金融公庫等
支援対象	・ 事業承継（廃業）を予定している小規模事業者 ・ 事業承継計画策定を目指す小規模事業者 ・ 創業を予定している方、創業後間もない小規模事業者
相談内容	・ 事業承継計画策定について ・ 開業手続きや会社の設立方法を知りたい ・ 創業に向けて事業計画書を策定したい ・ 事業計画書をブラッシュアップしたい ・ 商品開発や新しい事業に取り組みたい など
開催回数	年1回
開催場所	様似町東様似生活館
参加者数	5名程度

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期の計画期間におけるフォローアップ支援では、売上高等をヒアリングしてきましたが、フォローアップシートの活用、計画を可視化していなかったため、職員間での共有が図れず、計画的で実効性のある支援には至りませんでした。

第2期の計画を実施するうえでは、定期的な巡回訪問により進捗状況を確認し、小規模事業者が事業計画どおりに事業を実施できるように、フォローアップ支援の強化が課題となっています。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後の実施支援については、事業計画を策定したすべての事業者を対象としてフォローアップを実施します。

経営指導員が中心となり、3ヵ月に1度（年4回）のフォローアップシートを活用して巡回訪問等を実施して、計画どおりに事業が実施されているか進捗状況を確認します。

その情報を可視化することで、当該小規模事業者の事業計画の内容を把握・共有して、職員の日々の支援業務に対する意識を改革してフォローアップ支援の強化に努めます。

計画の遅れや遅滞していると判断される場合は、広域連携しているえりも町商工会経営指導員、北海道商工会連合会の担当職員や中小企業診断士等の外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、課題と今後の対応策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行うなど、柔軟な支援に努めます。

(3) 目 標

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① フォローアップ対象事業者数	—	6者	6者	6者	6者	6者
② 頻度（延べ回数）	—	24回	24回	24回	24回	24回
③ 売上増加事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
④ 前年比2%売上増加の事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業の内容

① 巡回訪問・窓口相談によるフォローアップ支援

事業計画策定事業者に対して、経営指導員等が独自のフォローアップシートを活用して定期的な巡回訪問（3ヵ月に1回）による進捗状況の確認を実施して、資金繰りや新たな経営課題等をヒアリングし、計画とのズレを早期に把握・修正して、確実に売上や利益が増加するように支援を行います。

② 専門家を活用したフォローアップ支援

事業計画に沿って事業を実施していく中で、難しい課題が発生するなど進捗状況が思わしくなく事業計画との間に大きなズレが生じていると判断した場合は、外部専門家や関係支援機関等と連携し、計画とのズレの発生原因及び今後の対応を検討し、取組内容の改善や事業計画の見直しを行い、課題が解決できるよう支援していきます。

③ 資金繰り面におけるフォローアップ支援

売り上げの増加や収益の改善、持続的な経営のために、必要な設備資金およびそれに付随する運転資金については、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営改善資金（マル経）」および「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用して金融面の支援を行い、事業活動が停滞することがないように支援します。

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>

第1期事業においては、物産展や商談会など出展に関する案内を継続的に実施したものの、巡回訪問等により積極的な支援を行わず、小規模事業者の自助努力に任せていたため、新たな需要の開拓の支援が不十分であったことから、販路拡大に至っていないのが現状です。

また、地域内の小規模事業者の多くはインターネットによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっています。

<課 題>

第2期事業においては、小規模事業者の稼ぐ力を高め需要開拓、販路拡大を目標に掲げており、当町の地域資源である「真つぶ」「昆布」「鮭」「タコ」等を活用した特産品については、物産展・商談会へ出展して、市場動向や消費者ニーズを的確に捉えた上で、商品の開発・改良して需要の開拓を図り売上の増加を目指すために支援することが課題となっています。

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

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指します。出展にあたっては、商工会がブースを借り上げ、販路開拓等に寄与することが期待できる地域資源を活用した特産品を製造する水産加工業の事業者を重要支援先として支援します。

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による情報発信等による販路拡大、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いきます。

導入にあたっては必要に応じITコーディネーター等の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

	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
① 商談会の出展事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/件	—	1件	1件	1件	1件	1件
② 物産展の出展事業者数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
売上額/万円	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
③ SNS活用事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/%	—	2%	2%	2%	2%	2%
④ ネットショップの開設者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/%	—	2%	2%	2%	2%	2%

(4) 事業の内容

① 展示商談会への出展支援 (BtoB)

都市圏で開催される既存の展示商談会に出展します。商工会が展示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の出展を促し、新たな需要開拓を支援します。

出展に当たっては、事前の準備から当日のアンケート調査、出展後のフォローアップまで、専門家の意見を取り入れながら取り組んでいきます。

この支援を通じて、地域資源を活用した特産品等を加工する小規模事業者の全国展開や新規取引先の獲得などの実績を残すことで、地域内の潜在的な支援対象者に対して訴求効果があると考えています。

支援対象者	水産加工業者（事業計画策定済み事業者）
支援内容	<p>①事前支援 出展申込等手続支援、ブースレイアウト・ディスプレイデザイン支援、規格書作成支援、チラシ作成支援、POP作成支援、バイヤー等へのプレゼン支援、アンケート調査票作成支援、その他データ収集支援</p> <p>②出展支援 ブース・ディスプレイ設置指導、バイヤーへのヒアリング支援、アンケート収集支援</p> <p>③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、専門家と連携して商品ブラッシュアップ支援</p>
想定する商談会	<p>①「北の味覚、再発見！！」（札幌市） 札幌市で開催される小規模事業者向けの展示商談会。 道内外流通関係者・観光関係者・札幌消費者協会に加盟する一般消費者の来場もあり、バイヤー・消費者の両面から意見をj得ることで、商品力を高め道内外の販路開拓に繋げることができます。</p>
主催	北海道商工会連合会
開催時期	11月上旬
出展社数等	出展社：約60社 来場バイヤー数：約80社

② 物産展への出展支援 (BtoC)

展示商談会への出展や専門家の活用により、磨き上げられた地域資源を活用した特産品の需要開拓・販路拡大を図るために都市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、商工会が物産展のブースを借り上げ、特産品を製造する小規模事業者の出展を促し、効果的な物産展への出展になるよう、商工会職員が事前・事後支援を行い、需要開拓・販路拡大に繋げていきます。

支援対象者	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
支援内容	<p>①事前支援：経営指導員等が必要に応じて、専門家・各支援機関と連携しながら出展にあたって「心構え」、「ブース作り」、「商品提案書」、「PR手法」等を支援します。</p> <p>②出展支援：陳列、装飾、試食提供、消費者へのアンケート調査・収集</p>

	③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
想定する物産展	①北海道味覚マルシェ 例年9月に丸井今井札幌本店で6日間にわたって開催される物産展。 出展対象は、北海道の中小・小規模事業者で、自社で製造・開発、販売しているもの。
主 催	北海道商工会連合会
開 催 時 期	9月
出展社数等	約60社 来場者 37,000人（一般消費者） 出展者に、バイヤー等による事前セミナーがあるのが特徴

③ SNS等を活用した需要開拓支援（BtoC）

低コストで始められるSNSを活用した需要開拓・販路拡大は、経営資源が限られている小規模事業者にとっては有効な手段です。また、消費者においても多くの情報収集をHPやSNSを活用しており、特に観光客が減少している当地域の現状から、観光客のニーズを取り込むためには、これらの媒体の活用は必須となっています。

経営指導員等が観光需要の獲得を目指す小規模事業者を対象にSNS（Facebook、LINE、Instagram）等の活用による需要開拓を支援します。

支援対象者	観光需要を取り込みたい小規模事業者。 特に事業計画を策定して新商品・新サービス等を開発した事業者
支援内容	SNS活用セミナー等を開催して、「Facebook」「LINE」「Instagram」等を活用した効果的な需要開拓・販路開拓について、経営指導員等が専門家と連携して、SNSを事業者自ら活用できるよう支援します。
想定するSNS	「Facebook」「LINE」「Instagram」など

④ 自社HPによるネットショップ開設支援（BtoC）

経営指導員等がネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行います。

支援対象者	観光需要を取り込みたい小規模事業者。 特に事業計画を策定して新商品・新サービス等を開発した事業者
支援内容	経営指導員等がWEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携して、ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等について伴奏支援を行い、セミナー開催や立ち上げ後には専門家派遣等により行い継続した支援を行います。

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

<現 状>

経営発達支援事業の評価・見直しについては、様似町の担当課長、日高信用金庫様似支店長等を外部有識者に加え、事業成果における評価・検証・見直しなどPDCAを意識した評価委員会を実施して来ました。また、評価結果は当会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状態として広く周知を図っています。

<課 題>

経営発達支援事業の成果における評価・検証・見直しなど評価委員会による意見等を取り入れながら実施してきましたが、外部有識者の中に専門知識を有する第三者として中小企業診断士等の委員が含まれていませんでした。

そのことから、評価委員に中小企業診断士等の専門家を委員に加えて、第三者からの専門的な評価を受けることや、PDCAサイクルの速度を上げて改善に要する期間を短くして計画実行をより効果的な内容となる仕組みをつくること課題となっています。

(2) 事業の内容

① 事業評価委員会の開催

当会の理事会と併設して、様似町商工観光課長、様似町観光協会事務局長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士、日高信用金庫様似支店長等をメンバーとする「評価委員会」を年1回開催し、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。

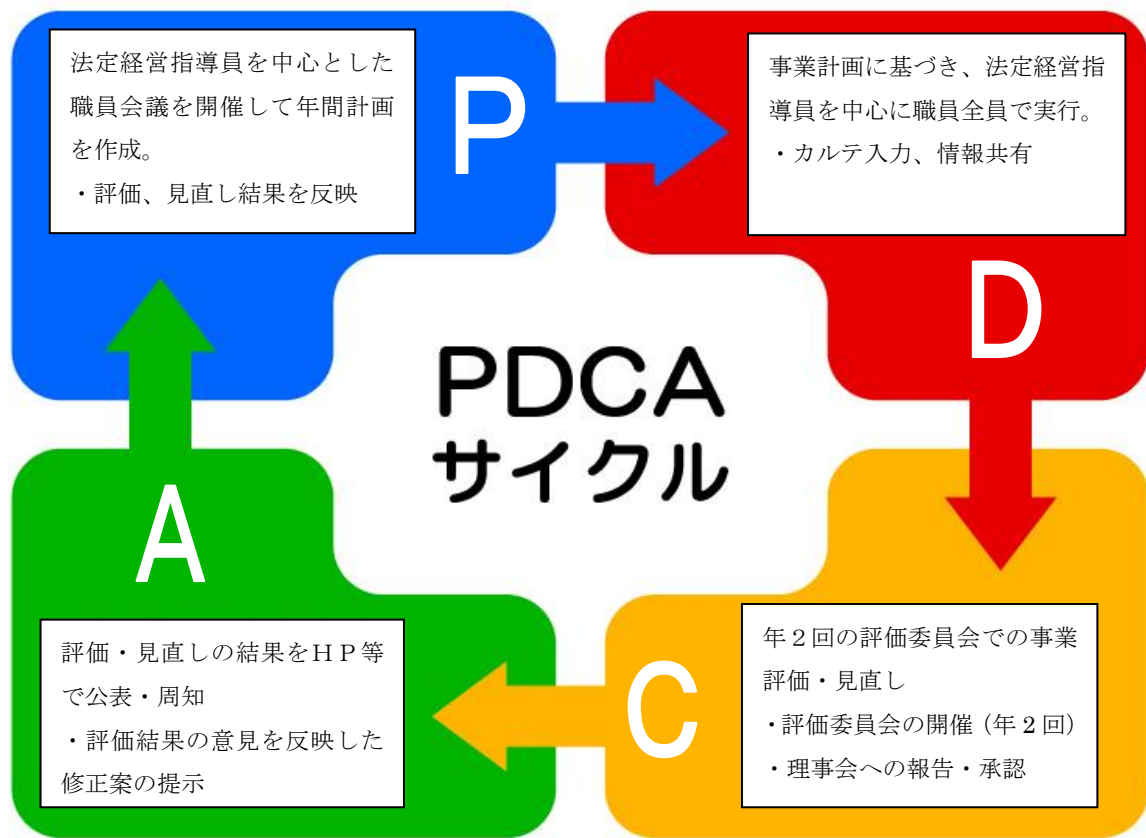
当該委員会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、HP及び会報へ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とします。

<様似町商工会 経営発達支援事業 評価委員会>

所 属 等	役 職 等
様似町商工会	会長、副会長、商業・サービス部会長、工業部会長 青年部長、女性部長、事務局長、法定経営指導員
様 似 町	商工観光課長
様似町観光協会	事務局長
外部有識者	中小企業診断士 日高信用金庫様似支店長
北海道商工会連合会	日高管内担当職員

② PDCAサイクルを適切に回す「仕組み」

事業の実施状況については、日々の支援内容を小規模事業者毎に商工会基幹システムの経営カルテへ都度入力して管理することで職員の情報共有を図り、実施状況の確認と把握を行います。



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

<現 状>

これまで、経営指導員が中心となって、個社の経営発達に資する支援に対応してきましたが、地域小規模事業者の減少や高齢化により経営意欲の低下している小規模事業者が多く、支援対象者が減少しています。一方で事業承継を控えている事業者が増加している中で、支援する立場から事業継承を扱う上で必要な基本的知識に乏しく、効果的な支援を施せていないのが現状です。

また、北海道商工会連合会が実施する職員別研修、中小企業大学校が実施する「支援担当者研修」と行政主催の説明会やセミナーに参加して知識の習得とスキルアップを図ってきましたが、個々の知識として留まっており、職員間で共有されていないのが現状です。

<課 題>

これまでの現状を踏まえて、経営指導員を含め、全職員のスキルアップと経営発達支援の実践が必要になっている状況下であり、さらには、新型コロナウイルス感染症の影響により経営状況が悪化している事業者が増加していることから、基礎的支援（「金融」「税務」「労務」「情報化」「取引」）に加えて事業承継支援に係る基礎知識の習得による支援能力の向上、さらに、「DX推進」や「IT支援」が求められており、職員のITスキルの向上が喫緊の課題となっています。

(2) 事業の内容

① 外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

事業継承支援等を扱う上で必要な基本的知識に乏しいことから、経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び北海道商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣します。

【DX推進に向けたセミナー】

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、経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・支援を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加します。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) その他取組

オンライン経営指導の方法等

② OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図ります。

③ 職員間の定期ミーティングの開催による情報共有の徹底

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が講師を務め、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2回、年間24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と情報共有の徹底を図ります。

④ 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。

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

<現 状>

これまでも、地域経済の活性化や経営改善事業について、町担当課と金融機関やえりも町商工会との広域連携協議会で情報交換を行っていましたが、その内容は限定的・表面的なものに留まり、効果的な支援ノウハウ等の情報交換に至っていないのが現状です。

また、北海道中小企業総合支援センターや中小機構の担当者が年に1回程度訪問の際に、事業承継の状況等について情報交換をする程度に留まり、組織的な支援ノウハウの共有が図れていないのが現状です。

<課 題>

人口の流出・少子高齢化・生産年齢人口の減少に伴う産業衰退等、当町の経済は今後ますます厳しさが増すことから、町担当課や金融機関、広域連携協議会との連携を通じ定期的な情報交換を行い、北海道中小企業総合支援センターや中小機構での事業承継やDX推進等の支援ノウハウを吸収して支援力向上に努め、組織的な支援ノウハウの共有化を図ることが課題となっています。

(2) 事業の内容

① 地域交流会への出席

様似町、様似町商工会、日高信用金庫信用金庫の関係者が参画する「地域交流会」に年2回出席して様似町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、支援能力の一層の向上に努めます。

当会では、評価委員会においても、事業計画の策定件数の増加・事業承継（廃業）の対応と、そのための支援能力の向上が指摘されており、経営指導員を本会議に参加させ、事業計画策定や事業承継支援ノウハウ取得のため、特に、日高信用金庫の職員との情報交換に主眼を置いています。

② 日高東部商工会広域連携協議会での情報交換

様似町商工会とえりも町商工会による「日高東部商工会広域連携協議会」の経営支援会議において、「共通する地域資源を活用した需要開拓に関する支援ノウハウ」、「ITを活用した需要開拓の支援ノウハウ」など各商工会地域での具体的な支援事例を基に、支援ノウハウの情報交換を行います。（年2回）

また「金融情報交換会」では両町の正副会長・事務局長・経営指導員に加えて、日本政策金融公庫職員を交えて情報交換を行っており、今後も継続実施により支援ノウハウの情報交換を積極的に行い、支援能力の向上を図ります。

③ 北海道中小企業総合支援センター等の事業承継支援専門家との連携強化

経営者の高齢化が進む中、今回の新型コロナウイルス感染症の影響で、廃業を選択する企業が増える可能性も否めないため、事業を次世代の意欲ある経営者に適切に引き継ぐ事業承継の取り組みが重要性を増していることから、これまでは年1回の担当者訪問時の情報交換に留まっていた北海道中小企業総合支援センターや中小機構等の担当者及び事業承継支援専門家との連携を強化して、年3回（4か月に1度）の訪問やオンライン等を活用して情報交換を行い、小規模事業者の支援に役立てます。

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>

様似町の地域経済を支える基幹産業である漁業と水産加工業、そして商工業の連携は「様似町産業団体等連絡協議会」においてイベント等の協議をしています。しかし、各産業の現状と課題を共通認識して、地域経済の活性化を共に考える機会はなく、地域経済活性化に至っていないのが現状です。

<課 題>

行政及び地域金融機関などの関係機関と連携を図りながら、小規模事業者の経営力向上と販路拡大による事業の持続的発展と、あらゆる産業の経営基盤強化による地域経済の活性化を図るとともに、基幹産業である漁業と水産加工業者が連携を図り「地場産品を活用した商品開発」等により、どのように全ての産業の活性化に繋げ、周辺業種へ経済効果を波及させていくのかが課題となっております。

(2) 事業の内容

① 様似町地域活性化協議会（仮称）の開催（年3回）

地域の将来像を共有して各産業の取り組みを促すことと、観光振興を充実することにより持続可能なまちづくりに取り組むことで、地域経済の活性化を図ることを目的として、様似町（商工観光課、産業課）、様似町観光協会、日高中央漁業協同組合様似支所、えりも漁業協同組合冬島支所、ひだか東農業協同組合様似事業所、日高信用金庫様似支店などの関係者が一堂に参画する協議会を定期的に年3回開催します。

② 様似町地域ブランド確立のための認定事業

現在、当町の様似町アポイ岳ジオパーク推進協議会が、アポイ岳ジオパーク内の素材等を活用し、地質や自然、文化、歴史などを感じる事のできる商品を「アポイ岳ジオパーク認定商品」として認定する制度を実施しています。

この制度は、商品の販売促進や観光振興、ひいては地域活性化を図ることを目的としていることから、制度を活用した商品改良・開発及び観光関連事業者のPRと併せたアクティビティ型観光の取組みを強化することで地域ブランドを確立し、周辺業種へ経済効果を波及させ、地域経済の活性化を図ります。

<様似町アポイ岳ジオパーク推進協議会 会員>

様似町、町教育委員会、町内自治会、町議会、町観光協会、ひだか東農業協同組合
日高中央漁業協同組合様似支所、えりも漁業協同組合冬島支所、ひだか南森林組合
日高信用金庫、様似町商工会、様似町商工会女性部、町文化協会、青年団体協議会
女性団体連絡協議会、アイヌ協会、様似小学校、様似中学校 等

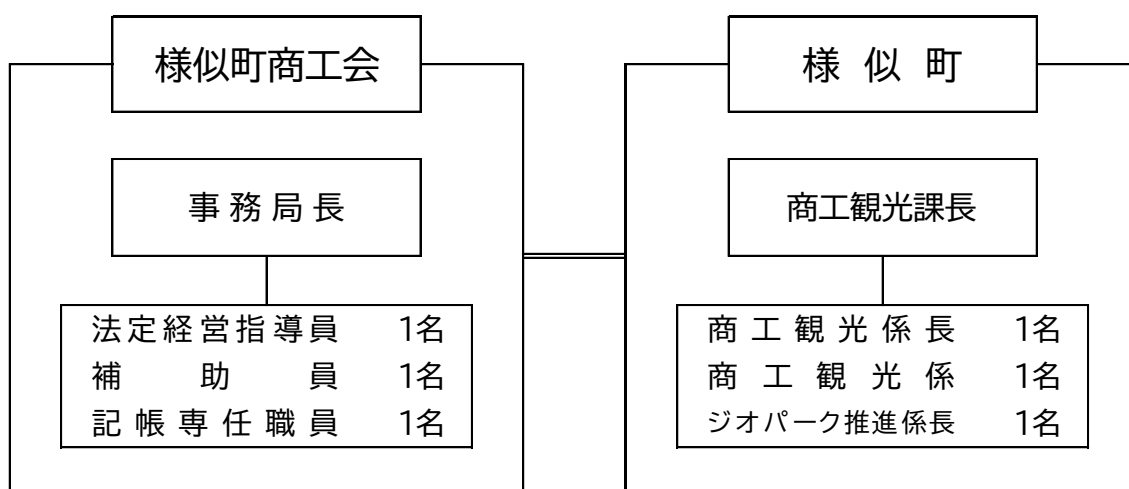
(別表2)

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: 河合 尚任

連絡先: 様似町商工会 TEL 0146-36-2416

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、事業の追加・見直しをする際の情報の提供等を行います。

(3) 商工会、関係市町村連絡先

① 様似町商工会

〒058-0014 北海道様似郡様似町大通2丁目122番30

TEL 0146-36-2416 FAX 0146-36-2011

E-mail samanisk@rose.ocn.ne.jp

② 様似町 商工観光課

〒058-8501 北海道様似郡様似町大通1丁目21

TEL 0146-36-2111 FAX 0146-36-2662

E-mail apoi.geopark@samani.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
I. 経営発達支援事業	950	950	950	950	950
3. 地域の経済動向調査に関すること	20	20	20	20	20
4. 需要動向調査に関すること	0	0	0	0	0
5. 経営状況の分析に関すること	100	100	100	100	100
6. 事業計画策定支援に関すること	250	250	250	250	250
7. 事業計画策定後の実施支援に関すること	80	80	80	80	80
8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	500	500	500	500	500
II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取組	150	150	150	150	150
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	50	50	50	50	50
10. 経営指導員等の資質向上等に関すること	100	100	100	100	100
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	0	0	0	0	0
III. 地域経済の活性化に資する取組	50	50	50	50	50
12. 地域経済の活性化に資する取組に関すること	50	50	50	50	50

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入、補助金(国・北海道・様似町)、手数料等

(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	
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	