

経営発達支援計画の概要

実施者名	大樹町商工会（法人番号 6460105001569） 大樹町（地方公共団体コード 016411）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>【小規模事業者の目標】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 対話と傾聴を通じた小規模事業者の自走化による経営力の強化 2. 新たな需要開拓を目指す小規模事業者の販路開拓と付加価値創出 3. 商業機能を維持継続するための創業・第二創業・事業承継 <p>【地域への裨益目標】</p> <p>経営基盤を強化し事業承継や創業を促進することで、地域の活性化や商業機能の維持に寄与し、地域資源を活用した商品の販路開拓支援により町外需要を獲得し、地域経済の活力を高める。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ① 公的統計データの活用（北海道商工会連合会） ② ビッグデータの活用（RESAS 地域経済分岐システム） 4. 需要動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ① 商談会、即売会出店によるヒアリング及びアンケート調査 5. 経営状況の分析に関すること <ol style="list-style-type: none"> ① ローカルベンチマーク等の支援ツールを活用した経営分析 ② 経営デザインシートを活用した経営分析 ③ SWOT 分析を活用した事業環境の分析 6. 事業計画策定支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ① 専門家を活用した事業計画策定支援 ② DX 活用セミナーの開催 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ① 事業計画策定者へのフォローアップ 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ol style="list-style-type: none"> ① 展示会・商談会出展支援（BtoB） ② 物産展・即売会出展支援（BtoC） ③ デジタルツール活用による販路開拓支援（SNS、EC サイト等）
連絡先	<p>大樹町商工会 〒089-2152 北海道広尾郡大樹町西本通 98 番地 TEL：01558-6-2126 FAX：01558-6-2127 Eメール：taicos@rose.ne.jp</p> <p>大樹町 企画商工課 〒089-2195 北海道広尾郡大樹町東本通 33 番地 TEL：01558-6-2113 FAX：01558-6-2495 Eメール：kikaku_shoko-ka@town.taiki.hokkaido.jp</p>

に加工され全国に届けられている。(令和4年度大樹町農林水産課調べ)

令和3年度のJA大樹町の総生産額は約174億円となっており、肉用牛、畑作と併せて主要な食料生産基地として重要な役割を果たしている。

大樹町の漁業は浜大樹港、旭浜港二つの漁港から水揚げされる秋サケ、シシャモ、毛ガニ、ホッキなどが主要魚種となっている。大宗漁業の秋サケは、近年気象変動などの影響により漁獲が激減しており厳しい状況が続いている。また、大樹町の観光分野としてカムイコタン公園や晩成温泉、北海道スペースポートの他、日高山脈、歴舟川といった観光資源を有しており、自然環境を活用した地域づくりが推進されている。

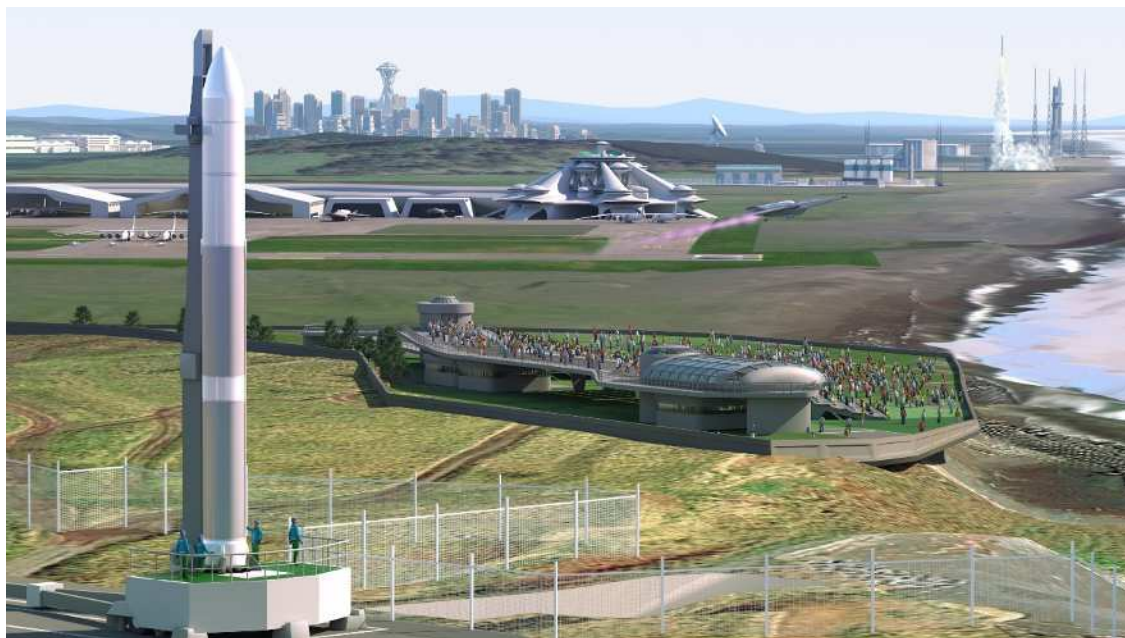
【大樹町の宇宙関連産業】

大樹町では「北海道に宇宙版シリコンバレーをつくる」という計画の実現に向け、民間にひらかれた商業宇宙港「北海道スペースポート」が令和3年4月から本格稼働している。

平成28年から平成30年には、地域の関係企業・団体で構成する「宇宙のまちづくり推進協議会」において協議を行い、令和元年に「北海道スペースポート構想」を公表、その後、地域再生計画「大樹発！航空宇宙関連産業集積による地域創生推進計画」について内閣府の認定を受けている。

この計画を具現化し事業を推進するため、大樹町と6つの道内企業が出資を行い、SPACE COTAN株式会社を設立、北海道スペースポートの運営、ロケット及び宇宙旅行等を目的とした宇宙船（スペースプレーン）の打上げ支援業務等をはじめ、航空宇宙産業発展に向けた研究・開発ならびに地域創生を含むビジネス機会の提供をサポートしている。

この民間にひらかれた商業宇宙港が本格稼働し、独立行政法人宇宙航空研究開発機構（JAXA）をはじめとする研究開発機関や大学、民間企業に利用され多くの関係者や見学者が滞在することにより、地域経済への波及効果も生まれてくる。そのため小規模事業者のあらゆる業種で航空宇宙事業に関連した新たに生まれるニーズに遅れをとることなく対応することが必要になる。



北海道スペースポートの将来図

提供：SPACE COTAN Co, Ltd

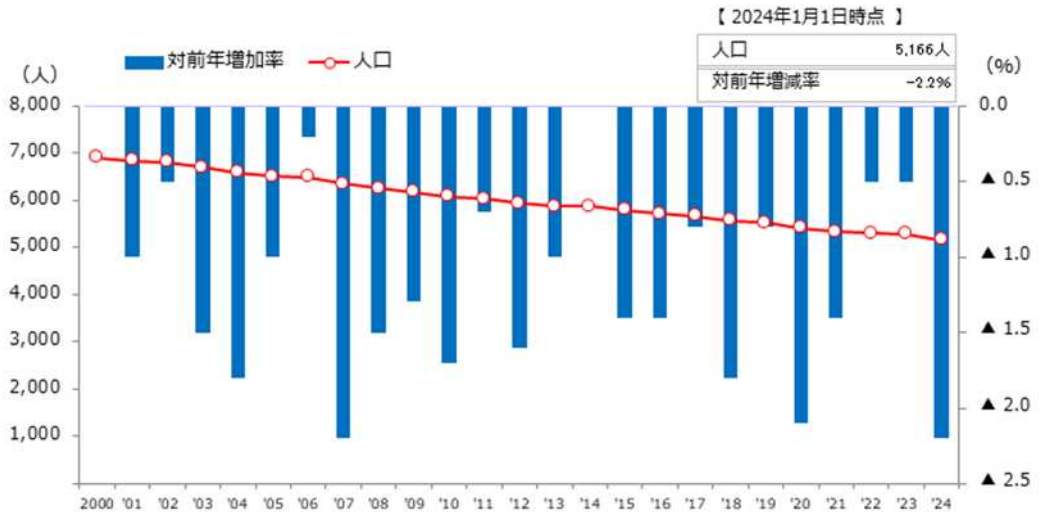
施策の達成度を測るための指標	R4 (2022) 年度 実績値	R15 (2033) 年度 目標値
ロケット打ち上げ回数 ^{◆1}	0回	50回
航空宇宙関連企業誘致数 ^{◆2}	7社	13社
教育旅行・企業視察受入人数	2,000人/年	20,000人/年
製造業による直接雇用人数 ^{◆3}	70人	370人

出典：第6期大樹町総合計画

【大樹町の人口推移】

大樹町の人口は令和6年1月末で5,166人（住民基本台帳※外国人除く）となっており、10年前の平成26年から12.2%減の715人減少した。令和5年1月との対比では2.2%減の117人減少し、過去10年間の減少人数平均約70人を上回り、人口減少が加速している状況にある。国立社会保障・人口問題研究所の発表では令和27年の推計人口は3,611人と見込まれているなど、人口減少は深刻な地域課題となっている。このようななか、大樹町では宇宙版シリコンバレーを目指しており、航空宇宙関連企業の誘致や、宇宙産業に係る教育旅行や視察受入、宇宙産業関連から派生する新たな雇用など人口流入や交流人口の増加に期待されている。一方で、高齢化の現状としては、令和2年における65歳以上の割合（高齢化率）が36.6%で、全国平均の28.7%を上回っており、今後は2050年までには38.6%に達して、10人に約4人が高齢者になると見込まれている。

大樹町の人口の推移（住民基本台帳ベース、日本人住民）



※1月1日時点の外国人を除く日本人住民人口。
 ※市区町村の場合は2023年1月1日時点の市区町村境界。

© jp.gdfreak.com

	H2 (1990)	H7 (1995)	H12 (2000)	H17 (2005)	H22 (2010)	H27 (2015)	R2 (2020)
年少人口 (0～14歳)	1,495	1,210	976	839	724	702	612
生産年齢人口 (15～64歳)	4,889	4,494	4,167	3,840	3,435	3,092	2,825
老年人口 (65歳以上)	1,099	1,371	1,568	1,728	1,818	1,943	1,983
総人口	7,483	7,075	6,711	6,407	5,977	5,738	5,420
世帯数	2,395	2,498	2,560	2,560	2,533	2,534	2,593
一世帯当たり人数	3.12	2.83	2.62	2.50	2.36	2.26	2.09

出典：第6期大樹町総合計画

【産業別の現状と課題】

○農業の現状と課題

大樹町の農業は酪農が基幹部門として成長してきた。広大な草地に乳牛、肉牛が飼育されている。基盤整備事業の導入による施設や飼料基盤の整備によって、大樹町の生乳生産量は約130,000トンを超えるなど、生乳生産基地としての役割を高めている。酪農戸数は減少しながらも、搾乳のオートメーション化など経営の規模拡大等で乳用牛の飼養頭数は増加しており、生乳生産量も伸びている。また、肉用牛においては、豊かな自給飼料基盤を有効利用し、安定的に肉用牛資源を増産する繁殖経営を中心に特色を活かした取組が展開されている。一方で、経営者の高齢化や後継者不在などにより農家戸数は年々減少しており、また、農業就業人口も減少していることから、地域活力の衰退が懸念されているなか、6次産業化の取り組みや商工業との連携による付加価値の向上が期待されている。地域特産品を活用したチーズやアイスクリーム、牛肉ハンバーグ等は大樹町ふるさと納税の返礼品としても数多く提供されており、地域特産品の強みを活かした町内各産業の連携による地域の活性化と小規模事業者の持続的発展のため、今後も一層の支援が必要となっている。

○林業の現状と課題

大樹町の森林は、町面積の約7割を占めており、この森林の多面的機能を十分発揮させるために造林、間伐など計画的な森林整備及び保全が進められている。

林業の採算性の低下による投資意欲の減退に加え、林業労働者の減少、高齢化が進むなか、林業経営の持続性を高めるため、高性能作業機械の導入など効率的な施業コストの低減に努めている。今後、適切な森林整備に不可欠な林業従事者を安定的に確保していくためには、労働改善や労働安全衛生の向上を通じ、新規就労者を確保することが課題となっている。また、木材加工製品については、間伐材を利用した製品の開発や新技術の導入による利用の促進、森林認証制度の活用など、今後も地域での木材需要拡大のため、建築資材としての利用はもとより農業資材、更にはバイオマス燃料など、多様な分野において木材の新たな利用開発に取り組んでいくことが必要となっている。

○漁業の現状と課題

大樹町の漁業は、沿岸漁業を中心に大樹漁港と旭浜漁港を拠点としてサケ、毛ガニ、シシャモ、ツブ、ホッキ貝などを水揚げしている。漁業資源の減少や燃油の高騰の他、主力魚種である秋サケの不漁もあって、漁業経営は極めて厳しい状況にある。

今後、安定的な水産資源の確保を図るため、水産技術普及指導所など関係機関と協力して魚種の資源管理や増殖事業を推進することが必要となっている。

【大樹町における小規模事業者の現状】

大樹町における商工業者数は 281、その内小規模事業者が 237 となっており全体の 84.3%を占めている。業種別ではサービス業 23.2%、次いで小売業 22.4%となっている。

大樹町の小規模事業者数（令和 6 年 4 月 1 日時点 商工会実態調査）

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他	計
商工業者数	49	17	8	57	27	68	55	281
小規模事業者数 (カコ内 H31. 4. 1)	44 (47)	15 (11)	7 (8)	53 (61)	27 (29)	55 (52)	36 (29)	237 (237)
小規模事業者 業種別構成比	18.6%	6.3%	3.0%	22.4%	11.4%	23.2%	15.1%	100%
(内会員企業数)	44	9	2	42	22	32	13	164

○建設業の現状と課題

大樹町における建設業は地域のインフラ整備や雇用を支える地域社会にとって不可欠な存在となっている。人口減少が進む大樹町では民間の建設需要が低迷しているため、公共事業への依存が高くなっているのが現状。

建設業における労働力不足が深刻な状況、若年層が都市部に流出するため、人手を確保するのが難しくなっている。また労働者の高齢化が進んでおり、将来的に技術を継承する人材が不足する懸念があるため、新規の労働力確保や若手育成が課題となっている。

○製造業の現状と課題

大樹町の地域資源となる生乳や畜産食肉を活用した様々な製品が製造・加工されている。アイスクリーム、チーズ、牛肉ハンバーグ等は、ふるさと納税の返礼品として採用されており、出荷数は年々増加している。地元特産品の販路拡大による地域の知名度向上にも期待され、地域資源を活用した新商品開発や既存商品のブラッシュアップなど積極的に取り組み、事業計画に基づく販路拡大が必要である。また、生産性向上に向けた業務効率化や SNS による情報発信を活用した域外需要の取り込みのために DX 推進の取組も重要である。

○卸売業の現状と課題

ネット購入の利便性向上や EC（電子商取引）の普及により、大樹町の酒類卸売業は都市部やネット通販との競争にさらされている。顧客はオンラインでより安く便利に購入できるようになり事業者にとって厳しい状況が続いているのが現状。

そのため卸売事業者は大樹町の地域特性に合わせた商品やサービスを提供し、EC との差別化を図るとともに地元密着営業の価値を高めていくことが必要なる。

○小売業の現状と課題

大樹町の小売業は、人口の流出に加えて消費者ニーズの多様化、交通体系の変化など事業者を取り巻く経営環境は厳しい状況にある。加えて大型店の進出やネット購入の利便性により顧客離れが進行し地域購買力の低下が明確になっているのが現状。

そのため小売事業者は地域に特化した品揃えやサービスを提供するとともに、都市部の大手チェーンやネット購入では得られない価値を作り提供することが必要になる。

○飲食業、宿泊業の現状と課題

大樹町の飲食店は順調に推移し、売上はコロナ以前にまで回復している店舗もある。宇宙港の建設着手による関係者の来店など、飲食店の客層に広がりが見え始めている。大樹町に所在する大手乳業メーカーの工場拡張工事に従事する作業員の長期滞在により、宿泊施設は高稼働しており、新たに2棟のホテル建設が着工している。飲食店及び宿泊施設の事業者はこれらの商機を取り込むため、キャッシュレス決済や自動チェックイン機導入などのデジタルツールの活用を進めることで顧客の利便性向上に取り組むことが必要になる。

○サービス業の現状と課題

大樹町のサービス業は、理美容業、清掃業、産業廃棄物処理業、自動車整備業の事業者が主となる。同業者同士で過度な競合状態ではなく棲み分けができているのが現状。サービス業においても人手不足が深刻な状況にあり、若年層の人材確保や技術やノウハウの継承など、顧客ニーズの多様化に対する柔軟な対応が求められる。

○その他の現状と課題

大樹町におけるその他業種は、不動産業、獣医師、家畜人工授精師などが分類される。その他業種もサービス業同様、過度な競合状態ではなく棲み分けができているのが現状。多様化する経済社会情勢に対応し、事業の持続的発展を図るために事業計画に基づいた経営が必要となる。

○小規模事業者の現状と課題

小規模事業者数は平成31年度から令和6年度までの間、創廃業のサイクルが回ったことで237者を維持しているが、町内の小規模事業者の高齢化が進行しており、経営者の高齢化や後継者不在による廃業がすすむことで、地域住民の生活利便性にも影響が及ぶ。商店街は地域コミュニティにおいて重要な役割を果たしており、地域経済を支える小規模事業者の経営基盤の強化が求められている。事業承継や創業支援を通じて新陳代謝を促進し、地域の商業機能を維持・発展させることが必要となる。また、大樹町における宇宙事業の発展は、企業誘致による人口流入や宇宙関連の視察や観光客を始めとした交流人口が増加することで、飲食業や宿泊業をはじめとした様々な業種で新たな需要が見込まれる。この契機を活かすためにも、小規模事業者の経営基盤の強化や、業務効率化など生産性向上を図り、地域資源を活用した新商品開発や既存商品サービスのブラッシュアップなどに積極的に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

【10年程度の期間を見据えて】

北海道スペースポートの整備により、企業誘致や新産業創出が促進され人口増加が期待される。地域経済が活性化するためには、人口増加に対応した商業機能の充実を図っていくことが必要となる。大樹町が行った中学生・高校生アンケート調査（令和4年10月実施）において、“魅力的なまちとなるために必要な取組について”と尋ねたところ、「商店街の活性化」（42.4%）が最も高かったことから、小規模事業者が地域住民のニーズに対応した魅力ある店舗づくりに取り組むことに多くの期待が寄せられていることが伺える。次代を担う若者たちが地域に定着し、地域経済の担い手になってもらうためにも、小規模事業者の自己変革を促し、経営基盤を強化していくことが必要となる。

そのため、小規模事業者の現状、地域課題を踏まえ、大樹町における小規模事業者への個社支援により経営発達支援事業の効率的な実施を図り、小規模事業者を取り巻く経営課題を克服し、長期的な小規模事業者の持続的発展を目指すため、今後 10 年先を見据えた振興のあり方を下記の通り掲げる。

〈小規模事業者の長期的な振興のあり方〉

小規模事業者が社会的変化に柔軟に適応し、自走化できる経営力を備えると共に、地域活力の源泉として地域住民の生活基盤を支える存在となる

大樹町における小規模事業者は、地域経済の活性化や雇用の創出など、地域社会の活力を維持していく上でも極めて重要な役割を担っている。

このため地域の総合的経済団体である商工会は、商店街の衰退に歯止めをかけ、地域コミュニティの維持を図り、小規模事業者の持続的経営の実現を支援するため、第 6 期大樹町総合計画に基づく商工業施策を関係機関と連携を図り積極的に実施するとともに、**「小規模事業者が社会的変化に柔軟に適応し、自走化できる経営力を備えると共に、地域活力の源泉として地域住民の生活基盤を支える存在となる」**ことを小規模事業者の長期的な振興のあり方と定め、行政と商工会が共同策定する第 3 期経営発達支援計画における伴走型支援により、小規模事業者の経営課題の解決及び新たな付加価値の創出による経営基盤の強化と地域経済の好循環に向けた創業・第二創業の支援や起業環境の整備を図り、長期的な視点に立ち、小規模事業者の経営環境の改善による事業の持続的発展及び円滑な事業承継による地域活力の維持、向上を推進する。

【第 6 期大樹町総合計画との連動性・整合性】

第 6 期大樹町総合計画（令和 6 年から令和 15 年、10 年計画）の実施計画に下記のとおり商工業の施策方針が示されている（抜粋）

○商工業への施策と取組み内容

- ・商工会の事業への支援や、融資制度の活用による経営基盤の強化を支援します。
- ・経営指導の充実とともに商業後継者の育成、従業員育成の機会と場の拡大を図ります。
- ・個性を活かした魅力ある店舗づくりに繋げるため、新商品開発、集客力強化、ICT 活用、キャッシュレス決済普及促進等の経営課題への取組みを支援します。
- ・中小企業とスタートアップ企業をはじめ、分野を超えた企業との交流を促進し、企業自らが新規事業を創出するなど持続的な経営を行えるように支援します。
- ・起業に向けた意識の醸成と情報提供を行うとともに、起業に必要な技術、知識の習得を促進します。
- ・町内外の起業に意欲のある団体・個人に対し、その設立に対する相談、手続支援、創業の際の融資など、制度の拡充により既存産業の振興及び新たな産業の創出を図ります。
- ・労働力の確保に向けた取組みの推進と後継者の育成を支援します。
- ・新技術や商品化に関する情報の収集、提供を進めます。

この総合計画に示されている、商工業の振興及び施策内容は、前述の「今後 10 年先を見据えた振興のあり方」と方向性は同じであり、連動性・整合性は一致しているため、行政と商工会が共同で策定する第 3 期経営発達支援計画は小規模事業者の経営発達及び地場産業の活性化に大きく貢献することができる。また、令和 6 年より「大樹町中小企業・小規模企業振興基本条例」が制定、施行されているため、小規模事業者支援を行政と商工会が一体となった形で実施する根拠にもなる。

【商工会としての役割】

商工会は第2期計画（令和2年度～6年度）において、事業計画策定支援を中心として小規模事業者に寄り添った支援を行ってきた。

その中でも、事業計画策定支援を行った飲食店においては、新型コロナの影響で集客が落ち込み、売上が前年度比55%減となるなど厳しい経営状況に見舞われたが、小規模事業者持続化補助金の申請支援や専門家派遣による経営体質の見直しといった支援を通じて、翌年度にはコロナ前の状況にV字回復するなど事業継続に寄与したところ。

また、地域資源である生乳を活用したアイスクリームやチーズを製造している事業者に対する販路開拓支援においては、専門家派遣等の活用を通じて、商談成功するためのポイントの指導により、大手流通業者との取引が成立し大きな成果をあげた。

これらの支援が成功体験へとつながり、小規模事業者の意識が変わりつつあることもフォローアップを行う中で感じていることから、今後も継続して小規模事業者に寄り添った支援を行っていく。一方、近年の小規模事業者の抱える経営課題は社会的変化を背景に複雑多岐化しており、事業者自らで解決することは困難な事案が多くなっている。このような状況下で商工会は事業者の経営課題を解消するため専門家及び関係機関と連携し、最適な手法で経営発達に向けたトータル支援を行っていく。

【経営発達支援事業の目標・具体的方針】

前述の、今後10年先を見据えた振興のあり方を踏まえ、第3期経営発達支援計画を下記の3つの目標を設定し実施する。

【目標1】対話と傾聴を通じた小規模事業者の自走化による経営力の強化

小規模事業者が社会的変化に自ら適応し、自社の強みを活かし明確な目的をもって事業展開していくことにより、事業の持続的経営を実現し自走化による経営力強化に繋げていく。

<計画期間中の上記目標数値(5年間計)>

- | | |
|-------------------|-------------------|
| ・事業計画策定件数 | 50件（10者/年間） |
| ・対前年比営業利益5%増加事業者数 | 25件（支援事業者数の半数を目標） |

【目標2】新たな需要開拓を目指す小規模事業者の販路開拓と付加価値創出

地域外への販路拡大・需要開拓による売上増加を目指すため、DXの活用や地域資源を活用した新商品開発、既存商品のブラッシュアップに取り組み需要開拓に繋げていく。

<計画期間中の目標数値(5年間計)>

- | | |
|---------------------|-------------------|
| ・展示商談会出展支援者数 | 30者（6者/年間） |
| ・商談会出展による商談成約件数 | 60件（支援事業者数の2倍を目標） |
| ・物産展出展支援者数 | 20者（4者/年間） |
| ・物産展出展による売上5%増加事業者 | 20者（全支援事業者数を目標） |
| ・DX活用による販路開拓支援者数 | 25者（5者/年間） |
| ・DX活用による売上売上5%増加事業者 | 25者（支援先全事業者） |

【目標3】商業機能を維持、継続するための創業・第二創業・事業承継

創業・第二創業予定者の起業環境を整備し開業率向上や、円滑な事業承継の推進を図り、新陳代謝を促進することで小規模事業者の減少を抑制し、地域経済の好循環に繋げていく。

<計画期間中の目標数値(5年間計)>

・新規創業支援件数	25件(5者/年間)
・事業承継支援件数	10件(2者/年間)

【地域への裨益目標】

上記目標を達成することにより、経営基盤を強化し、事業承継や創業が促進されることで新陳代謝が図られ、商業機能の維持・活性化や地域コミュニティ機能の維持に寄与します。また、地域資源を活用した商品の販路開拓支援を行うことで、町外需要の獲得により地域経済の活性化に繋がります。

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7年4月1日～令和12年3月31日)

【目標の達成に向けた方針】

【目標1】対話と傾聴を通じた小規模事業者の自走化による経営力の強化

○目標1達成に向けた具体的方針: 需要を見据えた経営運営支援

小規模事業者の売上や利益を確保するため、市場動向や競合他社の分析及び各種データなどの情報を活用し「対話と傾聴」を繰り返し行いながら、事業者自身が本質的な経営課題を認識し、解決に向かうためのビジネスプランの策定や自走化につながるための支援を行います。

【目標2】新たな需要開拓を目指す小規模事業者の販路開拓と付加価値創出

○目標2達成に向けた具体的方針: 地域資源を活用した地場製品の販路拡大

地域資源を活用した地場製品の開発及び既存商品の高付加価値化を図るため、関係機関等が実施する展示商談会や即売会等への出展支援を行い、大樹町ブランドの知名度向上に繋げる。

また、商圏外からの需要の獲得についてはDX活用を推進し、売上向上に向けた支援を行います。

【目標3】商業機能を維持、継続するための創業・第二創業・事業承継

○目標3達成に向けた具体的方針: 創業・事業承継による新陳代謝の促進

新たな活力を導入するため、巡回訪問等により創業及び第二創業予定者の掘り起しを行い、金融機関等と情報共有し、創業予定者に対し空き店舗や不足業種等の情報提供を行うことで円滑な創業を支援する。また、事業承継に関しては事業者との「対話と傾聴」を通じて予定者や潜在的対象事業者の掘り起しを行い、金融機関等と情報共有を図ることで創業希望者とマッチングする仕組みづくりや、事業承継税制等を活用した円滑な承継を支援する。

○地域への裨益目標の達成に向けた方針

地域の商業機能の維持発展のために、販路拡大を目指す事業者や事業承継に取り組む事業者と「対話と傾聴」を重ねながら支援を行う。また、地域資源を活用した商品は交流人口の増加や地域外からの需要獲得に繋がり、地域経済の活性化に期待されることから関係機関と連携しながら販路開拓支援を行う。

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2期計画実施期間における地域の経済動向調査は、日本政策金融公庫の「全国中小企業動向調査」並びに、北海道商工会連合会の「中小企業景況調査」の公表データをメインに活用し、業種別に分析したデータを巡回訪問等で小規模事業者提供し、経営課題解決の取り組みに活用してきた。しかしながら、データに基づく計画経営の実行においては、小規模事業者持続化補助金を申請した一部の事業者に限定された状況であり、評価委員会においても提供内容や、その活用方法についての指導不足など、検証・見直しの意見があった。

そのため、第3期計画では多くの事業者に有効活用される分析データの提供について創意工夫することが課題となっている。

【支援に対する考え方】

多くの事業者に活用されるデータの提供を目的として、地域の産業構造や観光の動向並びにそれらの地域ごとの比較といった情報の収集のため、地域経済分析システム「RESAS」を活用する。また、従来、活用していた北海道商工会連合会の「中小企業景況調査」についても、地域を取り巻く経済動向としてタイムリーな情報提供が可能となることから、各種補助金等の申請だけでなく、事業計画策定全般に対して活用を図る。

(2) 目標

事業内容	公表方法	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
経済動向調査情報提供 (RESAS)	HP掲載	1回	2回	2回	2回	2回	2回
中小企業景況調査の 情報提供	HP掲載	1回	4回	4回	4回	4回	4回

(2) 事業内容

①地域経済分析システム「RESAS」の活用

【分析項目】

「産業構造マップ」 産業別の企業数、従業員数、売上額、付加価値額等

「地域経済循環マップ」 地域経済循環図・所得、支出の流出入等

「観光マップ」 観光客が検索する主要な目的地等

【分析手法】

経営指導員等が裏付けのあるデータに基づいて、次の分析、検討を行う。

「産業構造マップ」 地域の業種別の強み・弱みや現在の立ち位置（水準）を把握する

「地域経済循環マップ」 地域外への流出、流入の把握、生産性向上に向けた取組みの検討

「観光マップ」 地域内での集客力のある施設等の把握

【成果の活用方法】

・調査結果は、補助金申請や融資申込時の具体的な活用方法を付加して、巡回訪問等の際に情報提供する。また、商工会ホームページにおいても公開し、地域の小規模事業者が常時閲覧可能な状態とする。（年2回更新）

- ・事業者が商売を行う地域の状況として、経営指導員の巡回訪問等で小規模事業者へ情報提供するとともに、事業計画策定に繋げるため、外部環境の把握といった分析内容の活用方法について適切に指導を行う。
- ・分析結果は商工会職員間で共有する。

②北海道商工会連合会が実施している「中小企業景況調査報告書」の活用

【分析内容】

業種別の景況感（D I 値）

- ・製造業（業況、売上（加工）高、資金繰り、原材料仕入単価、経常利益）
- ・建設業（業況、完成工事（請負工事）高、資金繰り、材料仕入単価、経常利益）
- ・小売業（業況、売上高、資金繰り、商品仕入単価、経常利益）
- ・サービス業（業況、売上（収入）、資金繰り、仕入単価、経常利益）

【分析手法】

北海道内の業種別の景況感として経営指導員等が整理・分析することにより、小規模事業者を取り巻く外部環境として「見える化」する。

【成果の活用方法】

- ・調査結果は補助金申請や融資申込時の具体的な活用方法を付加したうえで、商工会ホームページで公開し、地域の小規模事業者が常時閲覧可能な状態とする。（四半期毎、年4回掲載）
- ・経営指導員の巡回訪問等で小規模事業者へ情報提供するとともに、販路開拓や事業計画策定に繋げるため、分析内容の活用方法について適切に指導を行う。
- ・分析結果は商工会職員間で共有する。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

第2期計画実施期間における需要動向調査については、小規模事業者が販売する地域資源を活用した地場産品の買い手ニーズを把握するため、連携機関が実施する展示商談会及び即売会に出展し、バイヤー並びに一般消費者に対しアンケート調査を実施した。

食品流通業界のバイヤーとの商談においては、地域素材を使用しているため鮮度や味に関しては高い評価を頂けるものの、パッケージデザインや商品サイズ等でバイヤー目線とのズレがあるなど、「売れる商品を作る」ためには、展示商談会及び即売会でのニーズ調査は有益であった。

評価委員会においても、売れる商品を作るためには、買い手ニーズを踏まえたものであることが重要との認識のため、商談会等でのニーズ調査は積極的に支援すべきとの意見であった。

そのため第3期計画においても需要動向調査を継続実施する。

（2）目標

事業内容	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
商談会等における対象事業者数	4	6	6	6	6	6
物産展における対象事業者数	2	4	4	4	4	4

(3) 事業内容

①展示商談会及び即売会での需要動向調査

来場者や商談相手からの直接の反応や意見を通して、商品やサービスの現時点での市場ニーズや購入傾向、最新トレンドを確認することができる。この結果を基に商品やサービスがどれだけ消費者のニーズに答えているかを評価し、今後の開発や改良の参考とする。

【支援対象者】

地域資源を活用した地場産品を製造販売し販路開拓に意欲のある小規模事業者。

(商談会：1会場あたり2者を想定、即売会：1会場あたり2者を想定)

※大樹町の主要資源は生乳のため、自家製チーズやヨーグルトなどの乳製品を想定。

また、ソーセージやベーコン、ハンバーグなどの食肉加工品も対象とする。

【想定する商談会等】

○北海道商工会連合会及び関係機関が開催する展示商談会並びに即売会。(5会場を想定)

- ・「北の味覚再発見」北海道札幌市(展示商談会)
- ・「スーパーマーケットトレードショー」千葉県幕張メッセ(展示商談会)
- ・「アグリフードEXPO 東京」東京ビックサイト(展示商談会)
- ・「北海道味覚マルシェ」札幌丸井今井(即売会)
- ・「大紀町フェア」三重県大紀町(即売会)

【サンプル数】

- 食品流通業界のバイヤー 30人(1品目あたり)
- 一般消費者 30人(1品目あたり)

【調査回数】5回(想定している出展会場は5箇所のため)

【調査方法】経営指導員等がヒアリングにより商工会独自作成のアンケート票(調査項目ごとに5段階評価もしくは自由記入)へ記入する。

【分析手法】経営指導員等がバイヤーと消費者それぞれで集計し、アンケート結果から商品に関心のある年齢層や性別、ライフスタイルを把握し明確なターゲット層の絞り込みに活用する。

【調査項目】①バイヤー：取引条件(ロット数等)、パッケージ、サイズ、価格、味、市場のトレンド、商品に足りないもの等

②消費者：属性(性別、居住地、年代等)、パッケージ、サイズ、価格、味等

【分析結果の活用】

バイヤーや消費者からの調査結果は、商品の磨き上げや新商品開発の参考となるよう専門家と連携して分析したうえで、巡回支援時に経営指導員等が事業者へフィードバックし、事業計画策定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2期計画実施期間における経営分析支援は、専門家(中小企業診断士)と連携し、経営指導員等が巡回訪問で掘り起した対象事業者に対し、決算書からの財務分析及びヒアリングに

よるSWOT分析を支援することができた。

また、当初設定した目標支援者数もおおむね達成することができ、評価委員会においても高い評価を得ることができた。

しかしながら、支援先の選定や巡回訪問時の掘り起しの際に、このような経営分析自体に抵抗を感じてしまう事業者からは謝絶されてしまっているのが現状である。

そのため、第3期計画では経営力再構築型の伴走型支援を展開し、「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる支援手法を検討し、事業者自身の「腹落ち」のもと、経営分析支援を行うことが必要になる。

(2) 目標

事業内容	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
経営分析支援者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

①小規模事業者に対する経営分析支援

【目的】

経営分析支援にあたり、事業者との「対話と傾聴」を重ねる寄り添った支援を通じ、単に課題解決を提示するのではなく、事業者自身が本質的な課題に気づき、最適な解決策を構築する過程を支援する、経営力再構築型の伴走支援を実施する。対話を重ねることで事業者のビジョンや価値観を深く理解し、傾聴により得られた声を基に実際の経営課題を捉え、それを克服するための個別具体的な事業計画策定へ繋げる事を目的とする。

【対象者】

大樹町内小規模事業者 237事業所のうち、次の事業者を優先して支援する。

- DXの推進に関心のある事業者
- 売上、利益の低下が著しい事業者
- 資金調達、補助金申請希望の事業者
- 決算申告支援事業者
- 事業承継予定事業者

【分析項目】

- ・財務諸表を活用した定量分析（売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率 等）
- ・SWOT分析を活用した定性分析（外部環境の機会・脅威、内部環境の強み・弱み）

【分析手法】

- ・「ローカルベンチマーク」「経営デザインシート」

売上持続性・収益性・生産性・健全性・効率性・安全性の6つの項目により過去の状況を分析するとともに、経営者・事業・関係者・内部管理体制の4つに着目して現状を分析し、課題を抽出する。

なお、経営指導員が中心となり分析を行うが、必要に応じて専門家との連携により実施効果を高める。

(4) 分析結果の活用

分析結果で明確となった課題を解消し、強みを活かした計画経営を実行するための、事業計

画策定支援に繋げる。

分析したデータは事業者にフィードバックするとともに、クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」へデータベース化し職員間で共有することで支援体制の強化に繋げる。

※「ShokoBiz」とは、経営発達支援計画の支援対象である事業者及び支援情報をデータ化し、分析・評価するためのクラウド型経営支援ツールのこと

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第2期計画実施期間における事業計画策定支援は、専門家（中小企業診断士）と連携し、経営分析を行った事業所に対し事業計画策定までトータルで支援することができた。

また、創業希望者に対しては、創業計画書策定から資金調達、大樹町起業家支援補助金申請までワンストップな支援に繋げることができた。

これら計画策定によって事業再構築補助金や小規模事業者持続化補助金の採択、先端設備導入に伴う資金繰りや創業資金の調達に成果を挙げることができた。

なお、評価委員会においても支援事業者数の目標達成と実績成果により高い評価を得ることができたことから、第3期計画においても事業計画策定支援を継続する。

第3期計画においてはDXの推進に積極的に取り組み、業務の自動化や効率化といった生産性の向上やコスト削減に繋げる。DXに取り組む事で事業者の競争力向上にも期待できる。

【支援に対する考え方】

小規模事業者に対し「対話と傾聴」を重視した経営力再構築型の伴走支援を通じて事業計画策定支援先に導いていく。

対話と傾聴を行う事で、事業者自身が自らの強みや改善点に気づき、自主的に経営改善に取り組む意識を醸成する。単に外部からのアドバイスを受けるだけではなく、社会的な変化に対し柔軟に適応できる経営力の構築を目指す。また、DXの推進については日常業務の効率化や生産性を向上させ、デジタル化によるコストの最適化を図ることで利益の確保に繋げる。

単なるデジタルツールの導入に終わらず、事業者や従業員がDXの恩恵を最大限に享受できるよう、デジタルスキル向上のためのセミナーも開催する。

(2) 目標

事業内容	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11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	2者	2者	2者	2者	2者
創業計画策定事業者数	2者	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

①DX推進セミナーの開催

【支援対象者】 ・DXの取組みに意欲があり、需要開拓を目指す小規模事業者。

【募集方法】 案内文章の送付、ホームページへの掲載、巡回・窓口での募集

【セミナー実施回数】 1回2時間×年1回実施

【参加者見込】 20名×1回

【講師】	ITコーディネーター、中小企業診断士等
【内容】	DX導入による業務効率化とコスト削減、ECサイト・SNS活用による販売促進
【成果】	デジタルツールや自動化を活用することで、業務や時間のかかるプロセスの効率化に繋がる。また、顧客データや購買履歴の管理が容易になるため、ニーズに即したサービスや商品提供が可能になる。顧客満足度を向上させることで同業者とも差別化できる競争力が生まれる。

②事業計画策定支援

【支援対象者】

- ・DX推進セミナー参加者のうち、DXに意欲的かつ経営分析実施により、新たな需要開拓を目指す小規模事業者。
- ・経営分析を実施し、売上増加など需要開拓を目指す小規模事業者。

【講師】

- ・ITコーディネーター、中小企業診断士等

【手段・手法】

事業者との対話を重ねる中で、事業者自身が気づいていない強みや、競合との差別化ポイントを引き出すことができる。また、傾聴によって事業者の思いや課題感を丁寧に受け止め、共通の方向性を確認しながら事業計画に反映させる。なお、策定にあたっては専門家と連携しながら実現性の高い事業計画策定に繋げる。

③事業承継計画の策定支援

【支援対象者】

- ・経営指導員等が巡回訪問で選定した支援が必要となる事業者
- ・中小企業庁「事業承継ガイドライン内事業承継診断書」を活用して抽出した潜在的予定者

【講師】

- ・中小企業診断士、北海道事業承継引継ぎ支援センター、日本政策公庫

【手段・手法】

事業承継支援は中長期的に支援を続ける必要があり、また専門性（財務、法務、税務）などの支援範囲も多岐にわたるため、専門家等と一体となって支援することで円滑な事業承継に繋がられる。事業承継税制の活用や後継者育成も併せて支援する。

後継者不在の事業者には、日本政策金融公庫等の関係機関と連携し、事業者の希望や事業内容に基づいて、第三者の後継者候補を紹介するマッチング支援を活用する。

④創業計画の策定支援

【支援対象者】

- ・創業希望者、潜在的創業者、創業後間もない小規模事業者（経営年数3年未満程度）

【講師】

- ・中小企業診断士、日本政策公庫、帯広信用金庫大樹支店

【手段・手法】

創業に必要な基本知識やリスク対策、起業までの具体的な手順や資金調達方法についての説明を行い、リスクに備えた事業計画の策定を支援する。また、専門性の高い創業案件については、専門家と連携して創業計画策定を支援する。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

第2期計画実施期間における事業計画策定後の実施支援は、定期的（3ヶ月毎1回）に巡回訪問を行い、事業計画の進捗状況や外部環境の変化について確認し、必要な支援（専門家指導、資金繰り、施策補助金等）を実施した。事業計画策定に取り組んだ事業所の約5割は売上もしくは収益の改善がみられたことから経営戦略に踏み込んだ本事業が有効であった。

しかしながら、事業計画に基づく新たな取組み実施にあたり、従業員の習熟度及び人手不足が深刻な課題となっているため、第3期においては定期的なフォローアップを着実に実行し、支援先が目標達成に向けてPDCAが回るよう支援を行うことが必要になる。

【支援に対する考え方】

事業計画策定後は定期的な巡回等を行い、策定した事業計画における進捗状況を確認し、支援対象である小規模事業者の状況に応じて必要な支援を実施することが必要となる。支援においては「対話と傾聴」を重ねながら、事業者の内発的動機付けを意識したフォローアップ支援を行う。

なお、基本的な頻度を目標として設定するが、計画との間にズレが生じた場合などは頻度を増やすとともに、専門家等の意見を取り入れる機会を設ける。

また、支援内容は業種や内容により異なるため、必要となる分野の専門家派遣が効果的であると考える。

(2) 目標

事業内容	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
事業計画策定後のフォローアップ実施事業者数10件	7	10	10	10	10	10
事業計画策定後のフォローアップ延べ回数 40回（10件×4回）	28	40	40	40	40	40
売上増加事業者数	-	10	10	10	10	10
対前年比営業利益5%増加事業者数	-	5	5	5	5	5
創業計画策定後のフォローアップ実施事業者数5件	2	5	5	5	5	5
創業計画策定後のフォローアップ延べ回数 20回（5件×4回）	8	20	20	20	20	20
事業承継支援後のフォローアップ実施事業者数2件	1	2	2	2	2	2
事業承継支援後のフォローアップ延べ回数 8回（2件×4回）	4	8	8	8	8	8

※前述同様、フォローアップ頻度は3ヶ月1回を目標とし、事業計画の進捗状況に応じて回数を変更するなど臨機応変に対応する。特に、進捗状況に遅れが見られる事業所に対しては経営指導員や外部専門家による指導等の対策を講じる。

(3) 事業内容

①事業計画策定後のフォローアップ

【頻度】3ヶ月毎1回

【手法】経営指導員等が定期的な巡回訪問等により事業計画の進捗状況を確認し、状況に応じて計画の見直し、修正を支援する。確認内容は「ShokoBiz」にデータを蓄積して計画の

進捗状況を管理する。

専門的課題（SNS・AI・データ活用、ものづくり補助金等）については、その分野に強みを持つ専門家派遣を活用する。

②創業計画策定後のフォローアップ

【頻度】3ヶ月毎1回

【手法】経営指導員等が定期的な巡回訪問等により事業計画の進捗状況を確認し、状況に応じて計画の見直し、修正を支援していく。確認内容は「ShokoBiz」にデータを蓄積して計画の進捗状況を管理する。

計画実行に伴い、設備の近代化や運転資金といった資金調達が必要な場合は、大樹町特別融資やマル経融資、クラウドファンディングを活用する。

専門的課題（SNS・AI・データ活用等）については、その分野に強みを持つ専門家派遣を活用する。

③事業承継支援後のフォローアップ

【頻度】3ヶ月毎1回

【手法】経営指導員等が定期的な巡回訪問等により事業計画の進捗状況を確認し、状況に応じて計画の見直し、修正を支援していく。確認内容は「ShokoBiz」にデータを蓄積して計画の進捗状況を管理する。

事業承継直後の事業者に対し、実務や経営判断等をサポートする専門家の派遣を、北海道事業承継引継ぎ支援センターと連携して行う。

事業承継補助金等の活用については、その分野に強みを持つ専門家派遣を活用する。

(ア)事業計画と進捗状況のズレが生じている場合の対処方法

進捗状況について、計画との間にズレが生じた場合は、専門家との連携を図りながら上記より頻度を増やして対応し、事業が軌道に乗ってきた場合などは頻度を下げるなど、状況に応じた支援を行う。また、計画の見直しを行う際には、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、専門家と連携したフォローアップを行う。

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2期計画実施期間における新たな需要の開拓支援は、地域資源を活用した地場製品の域外への販路開拓を目的に、展示商談会及び即売会への出展支援を行った。出展に際して事前の専門家指導や販促装飾品を作成支援したことで、約60社との名刺交換及び商談を行い、結果OEM形態での取引をはじめとした6件の成約に繋がった。また、他の出展事業者の商品の魅せ方や商品プレゼン、展示ブースの装飾方法などを体感したことによって、支援事業者にとって今後の商談会出展に向けたノウハウの蓄積や商談スキルの向上にも繋げることができた。

評価委員会においても、域外への販路開拓は地域のブランド化の側面からも有効であるため、商談会等への出展は積極的に支援すべきとの意見が出された。

そのため第3期計画においても新たな需要の開拓支援を継続実施する。

今後においては、販路開拓後の生産体制や在庫管理等への対応が課題になると想定されるため、ECサイトやSNS活用など、DXを活用した販売促進や顧客分析が必要となる。

【支援に対する考え方】

小規模事業者の課題となっている需要の創造や掘り起しに向け、多様な顧客のニーズに合

った商品やサービスを提供・発信する機会を増大させるため、展示商談会及び即売会への出展を積極的に支援する。なお、第3期計画においては顧客データ分析やECサイトの構築、SNSと連動したデジタルマーケティング等のDX活用を積極的に支援する。

(2) 目標

事業内容	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
展示商談会 BtoB 出展事業者数	4者	6者	6者	6者	6者	6者
成約件数	6件	12件	12件	12件	12件	12件
即売会 BtoC 出店事業者数	2者	4者	4者	4者	4者	4者
売上5%増加事業者数	2者	4者	4者	4者	4者	4者
DXに向けたECサイト開設事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率5%	-	2者	2者	2者	2者	2者
DXに向けたSNS活用事業者数	-	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率5%	-	3者	3者	3者	3者	3者

(3) 事業内容

①展示商談会・即売会への出展による販路開拓支援

【支援対象者】

- ・事業計画を策定し、地域資源を活用した地場産品を製造販売する、販路開拓に意欲のある小規模事業者。
- ・事業計画を策定し、地域資源を活用した地場産品を製造販売する、既存商品のブラッシュアップや新商品開発に意欲のある小規模事業者。

(商談会：1会場あたり2者を想定、即売会：1会場あたり2者を想定)

※大樹町の主要資源は生乳のため、自家製チーズやヨーグルトなどの乳製品を想定。
また、ソーセージやベーコン、ハンバーグなどの食肉加工品も対象とする。

【出展支援】

事前支援：専門家による事前指導（ディスプレイ装飾、パンフ・POP作成等）

出展支援：商品陳列や接客、需要動向調査の実施、商談サポート

事後支援：需要動向調査の集計・分析、商品やサービスの改善点の共有・改善支援

※前掲「4. 需要動向調査に関すること」と連動

【出展事業者数】 10者/年間

【出展商談会等】

ア、「北の味覚 再発見」北海道札幌市（BtoB）

主催：北海道商工会連合会

来場者：約200人（食品流通業界バイヤー、消費者協会会員等）

規模：出展者約60企業

イ、「スーパーマーケットトレードショー」千葉県幕張メッセ（BtoB）3日間

主催：（一社）全国スーパーマーケット協会

来場者：約 75,000 人（国内外流通業界バイヤー等）

規模：出展者約 2,200 企業

ウ、「アグリフード EXPO 東京」東京都有明（BtoB）2日間

主催：日本政策金融公庫

来場者：約 12,000 人（国内外流通業界バイヤー等）

規模：出展者約 600 企業

エ、「北海道味覚マルシェ」北海道札幌市（BtoC）6日間

主催：北海道商工会連合会

来場者：約 20,000 人（一般消費者等）

規模：出店者約 60 企業

オ、「大紀町フェア」三重県大紀町（BtoC）2日間

主催：三重県大紀町商工会、（一社）大紀町観光協会

来場者：約 10,000 人（一般消費者等）

規模：2 商工会（北海道大樹町商工会、三重県大紀町商工会）

※都市圏及び域外での商談会等に小規模事業者が個別で出展するのは困難なため商工会で伴走支援する。出展にあたっては経営指導員が事業者に対して出展前後の支援を行うとともに、出展期間中はヒアリングやアンケートなどの需要動向調査を実施する。また、サンプル出しや試食提供などの商談サポートも併せて行う。

②DX 活用による販路開拓支援（BtoC）

【支援対象者】 DX による販路開拓を目指し、事業計画策定を行った意欲ある小規模事業者

【想定する活用ツール】

- ・ア EC サイト（カラーミーショップ等）
- ・イ SNS（インスタグラム、ユーチューブ、ライン等）

【支援内容】

- ・ア EC サイト構築支援：商品ページの作成、決済システムの設定、配送方法の選定等
- ・イ SNS 活用支援：アカウント取得、効果的投稿手法、動画投稿、SNS 広告等

【想定される成果】

- ・ア EC サイト構築により、物理的な店舗に依存することなく全国の顧客を獲得できるようになる。また、24 時間営業が可能となるため、収益機会を増やすことができる。
- ・ア アクセス解析や購入履歴などデータ分析が可能となるため、商品に対するターゲット層をデータで把握することができる。
- ・ア データに基づく改善を繰り返すことで、販売促進活動の効果を最大化し、より効率的な販路開拓が可能になる。
- ・イ 商圏以外の顧客取り込みに容易な SNS 活用により宣伝効果を高めて売上拡大に繋げる。

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2期計画実施期間における事業の評価及び見直しをするための仕組みについては、「経営発達支援計画評価委員会」を年間1回開催し、PDCAサイクルによる事業の評価、検証を行い、得られた評価結果に基づき、毎年事業の見直しを行いながら実施してきた。また、評価委員会の結果はホームページに掲載し公表している。第3期においては支援成果に重点をおきながら、実効性の高い事業を展開する。

(2) 事業内容

①評価委員会による評価の実施

大樹町商工会理事や大樹町企画商工課、法定経営指導員、外部有識者等(※)により、本計画についても評価委員会を設置し、毎年1回開催する。クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」を活用した定量データを報告し、その進捗状況及び実施状況を評価・検証し、事業の推進を行う。また、当商工会理事会にその内容を報告し、最終的な事業の実施状況等を当商工会総会において報告するとともに、結果については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ようにする。

※想定している外部有識者

- ・中小企業診断士、帯広信用金庫大樹支店支店長、大樹町観光協会会長

【検討項目】

- 本計画の各目標数値の達成度合と進捗状況
- 事業実施により伴った課題やその改善策
- 本計画の見直しに関すること
- 今後の方針に関すること

上記項目について評価、検証し、次年度の計画に反映させて実効性の高い事業を実施する。

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2期計画では、小規模事業者の支援ニーズの複雑多岐化により支援施策も多様化しているなか、経営指導員等が指導能力を高め伴走支援するために、北海道商工会連合会や中小企業大学校の主催する専門コースの受講を計画的に行っている。

第3期計画では、経営発達支援事業の円滑な実施にあたり、支援スキルの向上及びノウハウの共有に対する支援体制の強化が必要であり、これまで受講してきた研修会へ引き続き参加することに加えて、DX推進の取組みに係る知識向上と、対話と傾聴により事業者の潜在力を引き出し、自走化を促すための対話能力向上に努める。

(2) 事業内容

①経営指導員の支援能力の向上

経営指導員が経営発達支援計画に基づいて小規模事業者への伴走支援を実施するため、必要となる専門的研修を計画的に受講する。

- ・北海道商工会連合会及び中小企業大学校の主催する専門コースに年間1回以上参加する。

- ・全国商工会連合会の実施する「Web研修」を受講し、各種施策メニューの知識や企業診断のノウハウを習得する。

②補助員の支援能力の向上

経営指導員が行う支援業務の補佐を行うため、一般的な経営改善普及指導における指導能力を習得する。

- ・経営指導員の巡回訪問や個別指導に同行し、OJTにより経営革新や金融支援等の経営改善普及事業に関する指導能力の向上を図る。
- ・企業支援の知識習得のため、全国商工会連合会の実施する「Web研修」を受講する。

③記帳専任職員の支援能力の向上

これまでの記帳指導業務に加え係数分析の知識を習得し、売上総利益率などの財務面からの助言や、利益を確保することを重視した指導能力の向上を図る。

- ・経営指導員の巡回訪問や個別指導に同行し、OJTにより高度な記帳指導へのスキルアップを図る。

④DXの推進にむけた支援能力の向上

小規模事業者へのDX推進にあたり、支援機関としてのスキル向上に取り組むため、外部講師を招聘し必要となる知識の習得を行う。

想定する講師：ITコーディネーター

想定する内容

業務効率化等：クラウド関連、ICT、AI

需要開拓等：電子マネー取引、ECサイト構築、SNS

対象者：大樹町商工会全職員

⑤経営力再構築伴走支援能力の向上

「対話と傾聴」をもとにした課題設定型の伴走支援を推進するため、中小企業基盤整備機構等、外部機関が実施する経営力再構築伴走型支援研修会を受講し、対話の基本姿勢等のスキル習得を行う。

⑥職員会議による情報の共有

全職員による職員会議を定期的（毎週月曜日）に行い、担当業務や支援状況等の共有を図ることで、組織全体としての支援体制の強化を図る。

⑦データベース化による情報の共有

経営指導員等が「ShokoBiz」上のデータ入力を適時、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。

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2期計画実施期間における、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ついては、北海道商工会連合会が開催する研修会並びに商工会職員協議会、日本政策金融公庫帯広支店、帯広税務署、帯広信用金庫大樹支店等の連携機関が開催する研修会等へ出席し、他の支援機関との情報交換を行っている。研修会等への出席を通じて情報交換を行うことは、小規模事業者支援に関する支援スキルの向上やノウハウの共有に有効であるため引き続き行っていく。

(2) 事業内容

①他地域の商工会との情報交換（年間6回）

北海道商工会連合会や十勝管内商工会職員協議会等が開催する研修会や総会への出席を通じて、他地域の経営指導員と小規模事業者や地域動向の情報交換を行い、支援事例等の共有を図り、支援ノウハウの蓄積と支援スキルの向上に努める。

②日本政策金融公庫帯広支店との情報交換（年間2回）

日本政策金融公庫帯広支店が開催し、十勝管内18商工会や帯広商工会議所等が参加する「小規模事業者経営改善貸付推進協議会」への出席を通じて、支援ノウハウや支援事例、地域経済の金融動向について情報交換を行い、金融支援に係るスキルの向上に努める。

③帯広税務署との情報交換（年間2回）

帯広税務署が開催し、税理士や十勝管内18商工会が参加する「税務指導協議会」への出席を通じて、税務支援ノウハウの情報交換を行い、小規模事業者に有益な情報収集を行い、支援スキルの向上に努める。

④行政機関（北海道）との情報交換（年間1回）

十勝総合振興局で開催される「施策説明会」への出席を通じて、管内経済動向や小規模事業者対策予算について情報収集し支援に向けた意見交換を行い、事業計画策定支援に役立てる。

⑤金融機関との情報交換（年間12回）

帯広信用金庫大樹支店職員と毎月1回、地域動向や金融支援ノウハウについて情報交換を行う。

⑥専門家との情報交換（随時）

小規模事業者への専門家派遣事業を実施した場合には、企業支援と併せて積極的に専門家と情報交換を行い支援スキルの向上に努める。

1.2. 地域経済の活性化に資する取組

(1) 現状と課題

第2期計画実施期間における地域経済活性化の取り組みは、道の駅の活性や観光交流を促進するための「道の駅（コスモール大樹）魅力アップに向けた検討委員会」の開催並びに、地域の賑わいを創出するイベントの実施や参画を通じて商工会の役割を積極的に果たしてきた。また、大樹町が推進する「宇宙のまちづくり」にも組織一体となって協力している。しかしながら、後継者不在による店舗の廃業や購買力の町外流出などの要因により地域経済の活性については低下傾向にあるのが現状で、第3期計画で定める小規模事業者の長期的な振興のあり方に繋げるためには、地域事業者の事業活動の好循環が不可欠となるため、地域における多様な主体が連携、参画し、地域の課題やニーズに対応する事業を促進することが必要となっている。

①「道の駅（コスモール大樹）魅力アップに向けた検討委員会」の開催

【目的】 大樹町の観光拠点として、地域振興や地域活性化の役割を担っている道の駅「コスモール大樹」の魅力向上等を検討するため

【開催回数】 年間2回（7月、11月）

【構成メンバー】 11名（所属：町民、大樹町観光協会、大樹町、大樹町商工会）

【内 容】

- ・特産品の開発、地域のブランド化、にぎわいの創出
- ・小規模事業者とともに持続・発展する地域づくり
- ・発災時における地域コミュニティの維持にむけた対応など

②地域イベントの実施、参画による経済活性化

地域の賑わいの創出のため、町民と小規模事業者が連携したイベント事業を実施する。

- ・「大樹町歴舟川清流まつり」 8月（大樹町観光協会主催） 集客 約15,000名
- ・「商工まつり」 8月（大樹町商工会主催） 集客 約2,000名
- ・「大樹町町民大盆踊り大会」 8月（大樹町主催） 集客 約2,000名
- ・「大樹町柏林公園まつり」 9月（大樹町観光協会主催） 集客 約10,000名

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6年12月現在)	
(1) 実施体制	
大樹町商工会 (6名)	事務局長 1名 (事業全体の統括及び連携機関との連絡調整) 法定経営指導員 1名 (事業の円滑な推進に関する業務全般) 補助員 1名 (事業の円滑な推進に関する業務全般の補助及び事務全般) 記帳専任職員 1名、記帳指導職員 1名、一般職員 1名 (事業の円滑な推進に関するデータの作成、管理)
大樹町 (3名)	企画商工課長 1名 企画商工課商工観光係長 1名 企画商工課商工観光係主事 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	
①法定経営指導員の氏名、連絡先	
氏名：虎谷 眞由子	
連絡先：大樹町商工会 北海道広尾郡大樹町西本通 98 番地	
TEL：01558-6-2126 FAX:01558-6-2127	
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大樹町商工会	
〒089-2152 北海道広尾郡大樹町西本通 98 番地	
TEL：01558-6-2126 FAX：01558-6-2127	
e-mail：taicos@rose.ocn.ne.jp	
②大樹町 企画商工課商工観光係	
〒089-2195 北海道広尾郡大樹町東本通 33 番地	
TEL：01558-6-2114 FAX：01558-6-2495	
e-mail：kikaku_shoko-ka@town.taiki.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	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定支援 ・事業計画策定後の実施支援 ・新たな需要の開拓に寄与する事業 	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000

(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
会費収入、国補助金、北海道補助金、大樹町補助金

(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。

