

経営発達支援計画の概要

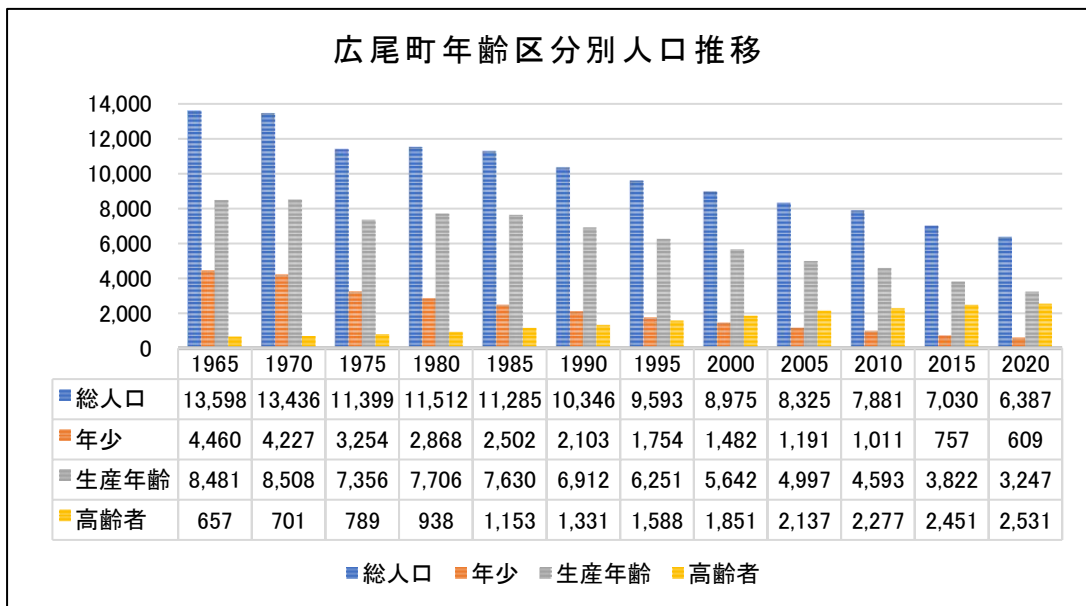
実施者名	広尾町商工会（法人番号 2460105001606） 広尾町（地方公共団体コード 016420）
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日～令和 13 年 3 月 31 日
目標	小規模事業者に対する目標 ①経営分析を踏まえた実現性高い事業計画の策定支援 ②創業・事業承継支援による地域事業者の維持 ③地域資源・IT 活用による商品力強化と販路拡大支援 地域への裨益目標 創業・事業承継支援と地域資源等を活かした商品開発・販路拡大により、小規模事業者の経営基盤を強化し、雇用維持や地域産業の活性化、広尾町ブランドの確立を目指す
事業内容	I. 経営発達支援事業の内容 3. 地域の経済動向調査に関すること ①RESAS による経済動向調査 ②町内の経済動向調査 4. 需要動向調査に関すること ①企業取引需要動向調査 ②消費者取引需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること ①経営分析支援対象者の発掘 ②財務、非財務面の経営分析 6. 事業計画策定支援に関すること ①事業計画策定セミナー ②DX 推進セミナーの開催 ③創業計画策定 ④事業承継計画策定 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①事業計画策定後のフォローアップ 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①商談会出展支援 ②物産イベント出展支援 ③IT ツール活用販路開拓支援
連絡先	広尾町商工会 住 所：〒089-2615 北海道広尾郡広尾町本通 5 丁目 1 番地 電話番号：01558-2-3101 FAX 番号：01558-2-3103 e-mail : syoukou@rose.ocn.ne.jp 広尾町（水産商工観光課） 住 所：〒089-2692 北海道広尾郡広尾町西 4 条 7 丁目 1 番地 電話番号：01558- 2-2111 FAX 番号：01558-2-4933 e-mail : s-shokokanko@town.hiroo.lg.jp

【人口の推移】

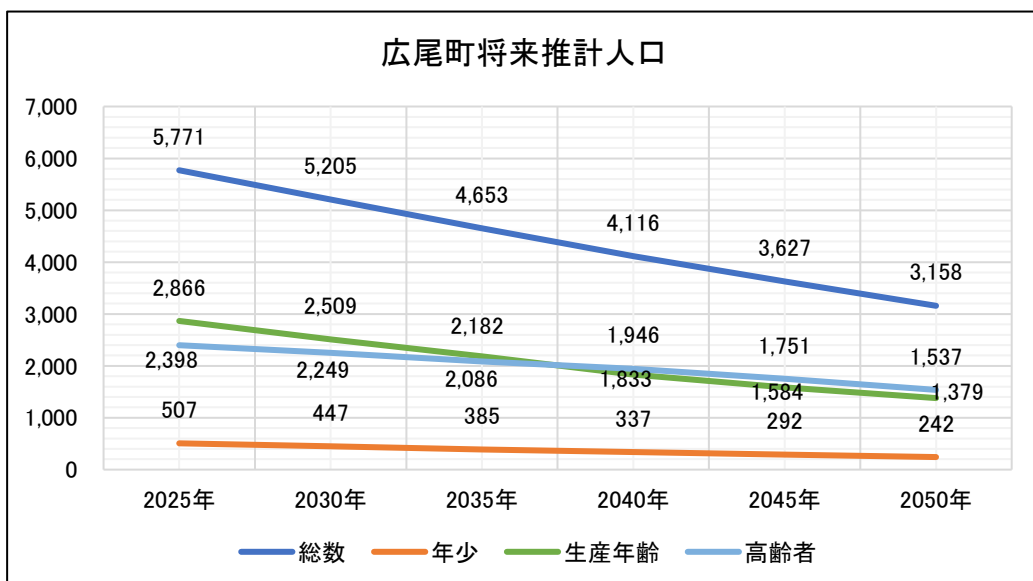
広尾町の人口は1965年に13,598人とピークを迎えたが、1970年代の高度経済成長期に2,000人を超える減少が見られ、その後維持される時期を経て、1980年代後半からは一貫して減少に転じています。

住民基本台帳による2025年9月末現在の人口は5,754人で、域内の生産活動及び消費の中核的担い手となる15歳～64歳の生産年齢人口は2,899人となっており、2020年と比較して5年間で総人口は約10%、生産年齢人口は約11%減少に推移しています。

国立社会保障・人口問題研究所による将来推計（2023年12月公表）では、更なる人口の減少が予測されており、2030年5,205人（生産年齢人口2,509人、高齢者人口2,249人）、2040年4,116人（生産年齢人口1,833人、高齢者人口1,946人）と推計されています。



(出典: 広尾町／町勢要覧資料より)



(出典: 国立社会保障・人口問題研究所／地域別将来推計人口より)

【産業別の現状と課題】

①漁業・農業（基幹産業）

広尾町は漁業と農業が基幹産業で、漁業は太平洋の親潮と黒潮が混ざり合う恵まれた海域によってイワシ、タラ、サケ、シシヤモなど多様な魚種が水揚げされ、令和6年イワシの水揚量は56,934トン、生産額は2,851百万円で、道内では釧路市に次ぐ水揚量を有しています。

しかし、海水温の上昇による回遊の変化や国際漁業規制の強化などの影響で、平成28年以降はイワシを除く主要魚種の水揚量が軒並み減少傾向にあり、これら漁業資源の減少を背景にサケマスふ化場、ウニ種苗生産施設、魚類飼育試験施設の建設など「つくり育てる漁業」への転換を図っていますが、十勝地方は農畜産物の生産地としてのイメージが強い反面、水産物の生産地としては知名度が低いことから、広尾産及び十勝産水産物のブランド化に向けた体制整備が課題となっており、加えて漁業者の高齢化及び担い手不足も年々深刻になっています。

農業は酪農を中心に肉牛生産、小麦、てん菜、馬鈴薯、豆類などの畑作も行われており、2024年度の農業粗生産額は畜産が9,468百万円（生乳7,675百万円、個体販売1,792百万円）、畑作が356百万円となっています。

また、近年は自家の農畜産物を使用した加工品を製造販売する六次産業化の取組が活発になっているとともに、町で農林水産物等の輸出促進のための「農林水産物・食品輸出促進計画」を定め、2025年に国土交通省から十勝港が産直港湾に認定されており、今後海外に向けた市場開拓の機会創出が期待されています。

一方、農業資材の価格高騰や大規模経営への集約化に伴う小規模経営者の離農と労働力不足、クリーン農業に対する取組などの課題を抱えており対策が求められています。

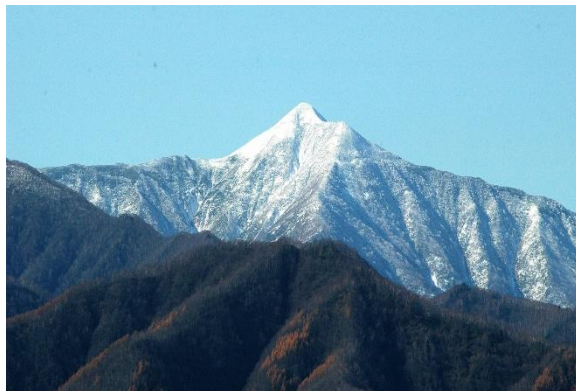
②観光業

広尾町は、サンタクロースの故郷ノルウェー・オスロ市から「サンタランド」に認定された日本で唯一の地域で、サンタランドを観光資源にシンボルゾーン整備、イルミネーションなどの取組が行われているほか、日高山脈を源とする広尾川や道内有数のサーフィンスポットなどの豊かな自然環境を有しており、アウトドア目的の観光客も訪れています。

また、2024年に日高山脈と広尾町の海岸線などから成る「日高山脈襟裳十勝国立公園」が、日本最大の国立公園として指定を受け、インバウンドを含めた観光入込客の増加が見込まれていますが、現状観光客の多くが広尾町を通過地としており、加えて道の駅がなく観光客向けの案内機能や情報発信が十分ではないため、観光入込による経済波及が飲食業など一部事業者に限定的になっていることから、町内への滞在及び周遊を促進するため受け入れ体制を整備していく必要があります。



(ウッドランタンイルミネーション)



(日高山脈襟裳十勝国立公園)

広尾町観光入込客数

(単位:入込総数/千人、宿泊客延数/千人泊)

区分	R2	R3	R4	R5	R6
入込総数	54.0	65.1	115.6	269.0	290.4
内道外客	1.8	5.9	11.5	6.0	6.7
内道内容	52.2	59.2	104.1	263.0	283.7
内日帰客	51.9	63.9	106.4	267.6	288.9
内宿泊客	2.1	1.2	9.2	1.4	1.5
宿泊客延数	2.1	1.4	10.0	1.4	2.3

(出典:北海道経済部観光局観光振興課/北海道観光入込客数調査報告書より)

③商工業 (小規模事業者)

商工業は、人口減少及び高齢化により進行していた域内の消費低迷が、近年の物価高騰で加速しており、特に小売業やサービス業など町内を主要な市場とする業種で消費購買の低下による影響が大きくなっています。

あわせて、新型コロナウイルス感染症による生活様式と消費行動の変化やウクライナ情勢による原油・原材料の価格高騰なども加わっており、商工業者・小規模事業者ともに非常に厳しい経営環境下に置かれています。

近年は、農業者の六次産業化や地域おこし協力隊員などによる新規創業が増加傾向にあったことで令和2年度から令和6年度の5年間で商工業者数は9者、2.4%減少、小規模事業者数は4者、1.3%減少と概ね横ばいに推移してはいますが、当会調査では令和7年3月末現在の会員事業者のうち60歳以上が約56% (141者/252者) を占めており、中長期的には商工業者・小規模事業者ともに減少拡大が憂慮される状況にあります。

また、商工業者のうち小規模事業者の占める割合は、平成26年度の78.6%から市場規模縮小に伴って年々小規模化が進み、令和6年度は82.8%に増加しています。

広尾町商工業者及び小規模事業者推移

年度	区分	建設業	製造業	卸・小売 飲食業	サービス 業	その他	合計	割合
令和2年度	商工業者	58	34	85	135	69	381	81.9%
	小規模事業者	50	25	79	108	50	312	
令和3年度	商工業者	56	34	83	131	68	372	82.0%
	小規模事業者	50	25	76	105	49	305	
令和4年度	商工業者	56	35	82	127	70	370	82.2%
	小規模事業者	50	25	75	103	51	304	
令和5年度	商工業者	55	36	84	125	68	368	82.3%
	小規模事業者	50	26	77	101	49	303	
令和6年度	商工業者	54	39	83	127	69	372	82.8%
	小規模事業者	49	29	76	104	50	308	

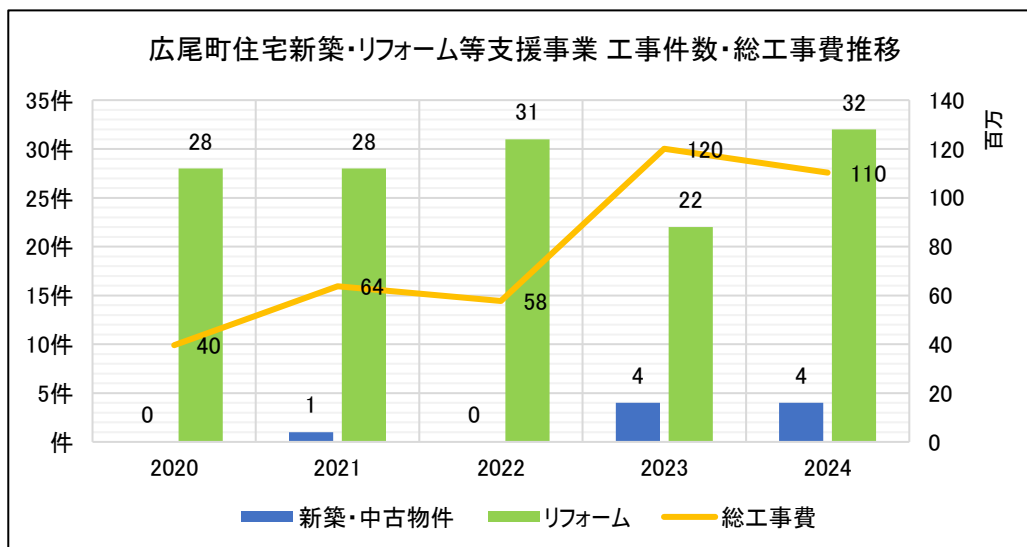
(出典:広尾町商工会/商工業者等名簿より)

ア. 建設業

建設業は、多くの事業者が公共工事を中心としていますが、公共工事は年々減少傾向にあり、近年は時間外労働の上限規制によって、技能者をはじめとした人材不足、人件費の増加が顕在化しています。

また、広尾町が住宅関連の町内消費拡大を目的に実施する「住宅新築・リフォーム等支援事業」の工事件数は増加傾向にありますが、2024年度総工事費 110 百万に対し、1 件あたりの工事費は原材料の高騰などの影響で 2023 年度からそれぞれ新築 40%、リフォーム 34%と大幅に上昇しており、今後住宅関連消費の抑制に繋がりにくい状況にあります。

あわせて、町外大手ハウスメーカーの参入も増えてきており、個々の競争力を強化して市場での競合優位性を構築することが重要になっています。



(出典: 広尾町／住宅新築・リフォーム等支援事業実績データより)

イ. 製造業

製造業は、基幹産業の漁業に起因して水産加工品、魚函、船舶などの製造が多いほか、近年は農業者の六次産業化により乳製品の製造も増加傾向にあります。

水産加工品は、水産物を一次加工の段階で消費地へ出荷するケースが多く、ブランド化に向けては、地元で水揚げされる新鮮で多様な水産物の強みを活かした商品開発が十分に進んでいない状況にあります。

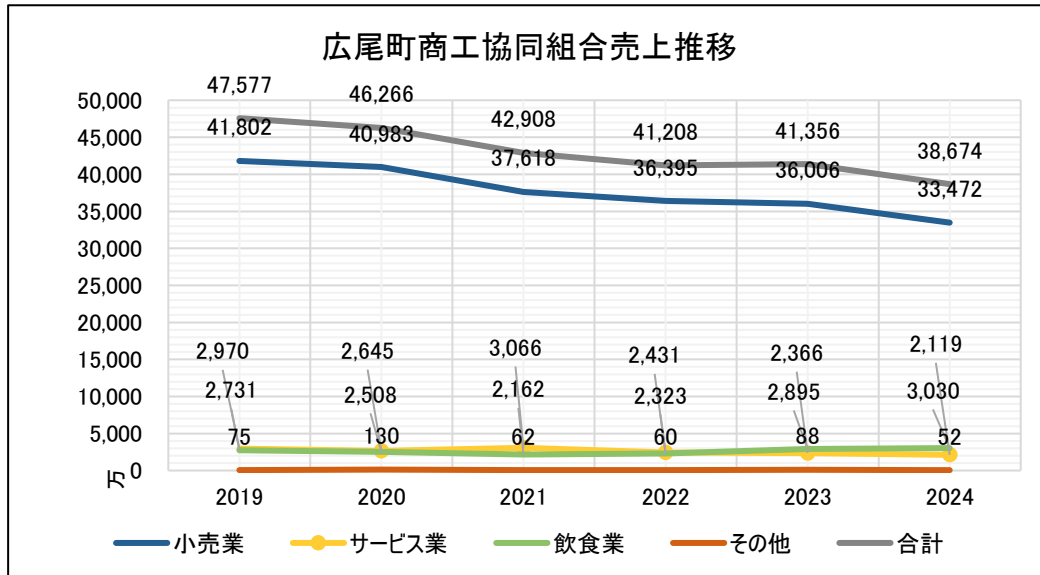
この背景には、原料となる水産物の安定確保の難しさや設備投資が進みにくく労働依存型の生産構造になっていることなどが考えられ、稼働を維持していくうえで人手不足が大きな課題となっており、水産加工をはじめとした製造業は、漁業や農業、建設業と並び地域の雇用創出を牽引していることから対策が求められています。

ウ. 卸・小売・飲食・サービス業

主に町内の小売・飲食・サービス業で構成される広尾町商工協同組合（ポイントカード会）の2024年度加盟店全体の売上額は 386 百万円で、コロナ禍以前の 2019 年度売上額 475 百万円からは 18.7%減少しています。

業種別では同時期の対比で小売業が 19.9%減少、サービス業が 28.6%減少と著しく落ち込んでおり、双方の業種ともに町内を主要市場としているため、人口減少や高齢化などによる域内消費縮小の影響を大きく受けています。また、新型コロナウイルス感染症以降、EC サイトの利用など消費行動が変化しており、若年層を中心に域内の消費流出の増加も推察されます。

小売業は付加価値向上が難しい業種のため、個店毎に IT を活用した店舗・商品の情報発信や販促サービスなどの取組とともに、各店が連携して町内への購買行動を誘導する仕組みづくりが必要になっています。



(出典：広尾町商工協同組合／システムデータより)

(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】

今後町内の生産年齢人口の減少と少子高齢化の一層の進行により、事業者の生産活動の縮小及び域内の消費購買力の低下が予測されるなか、長期的な視点で小規模事業者が雇用と町民の生活機能を維持し地域経済の基盤を支え続けていくために、当会は「対話」と「傾聴」による伴走型支援によって、事業者との信頼関係を構築し、事業者個々の経営課題を明確にするとともに事業者自らがその課題解決に取り組み「自走化」出来るよう「気付き」を促すことが必要と考えます。

この方針を踏まえ、以下の通りに小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を設定します。

① 経営基盤の安定

小規模事業者の将来を見据えた事業計画の策定及び計画の実行を支援し、売上及び利益の維持・向上に繋げることで経営基盤の安定を図ります。

② 新陳代謝の促進

新規創業者の掘り起こし及び第三者等への事業承継に向けた支援を行い、新陳代謝を促して小規模事業者の減少抑制に繋げることで域内の産業と雇用を維持し地域経済の多様性の拡大を図ります。

③ 独自性の創出と域外消費の獲得

広尾町の地域資源を活用した商品・サービスの開発及び販路開拓を支援し、個々の独自性創出と域外消費の獲得に繋げることで域内の産業連携により地域経済への好循環を図ります。

【第6次広尾町まちづくり推進総合計画との連動性・整合性】

第6次広尾町まちづくり推進総合計画は、令和3年度から令和12年度までの10年間の計画期間として、基本構想・基本計画・実施計画から構成されており、本総合計画における小規模事業者に対する長期的な振興のあり方との連動性・整合性について以下の通り示します。

第6次広尾町まちづくり推進総合計画より一部抜粋

基本目標「豊かな自然を生かした活力ある産業のまちづくり」

政策「商工業・観光の振興」

購買力の町外流出を緩和するため、買い物弱者の利便性の確保に努めながら、情報発信力を高め、広尾町商工会を中心に町内消費を喚起する取組を進めます。また、後継者のいない個人経営の事業承継を支援するとともに、広尾町の食の優位性を生かしながら、まちの魅力を集めた拠点施設を作ったり、新たな起業を促し、若い世代にとって魅力的な仕事を創るなど、町と関係機関が一丸となり、まちの賑わいを創出する事業を展開します。

施策「商工業の振興」

1. 担い手（経営者、従業員）の育成・確保に努める

後継者がおらず経営の継続が難しい経営体に対し、事業承継に向けた支援（情報集約、マッチング、人材育成など）や、空き店舗を活用した新規創業への支援などを行い、担い手の育成・確保に努める。

2. 集客に向けた情報発信を強化する

町内商店等のおすすめ商品や特売の情報、求人情報などを商工会が集約して、町外向けにはインターネットを活用し、町民向けには合同チラシを発行するなど、町内外からの集客増に向けて定期的・継続的に情報発信を行うほか、外国船の乗組員や、飼料・石炭を運ぶ大型トラックの運転手などの労働者が町内の商店などに立ち寄りやすい環境の整備と情報発信の充実を図る。

3. サービスや商品の特色や魅力を高める

広尾ならではのサービスや商品についての外部意見をとり入れ、その特色や魅力にさらに磨きをかけるとともに、各産業経済団体の連携による特産品の商品化や地域ブランドの確立など、稼げるサービスや商品を創る。

【商工会としての役割】

当会は、長きに亘り地域小規模事業者を支える身近な支援機関として、経営改善や事業発展を総合的に支援する役割を担ってきましたが、小規模事業者のこれからを見据えた際も、目まぐるしく変化する経営環境や多様化する顧客ニーズへの対応が求められることから、「対話と傾聴」による伴走型の支援を重ね、事業者自身が本質的な課題を設定し、その課題解決に向けて能動的に取り組んでいけるよう、各関係機関との連携を図りながら、小規模事業者に寄り添った側面支援を継続して行います。

(3) 経営発達支援計画の目標

広尾町まちづくり推進総合計画と商工会の役割を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を見据えた経営発達支援計画の目標を以下の通り設定します。

目標①事業計画策定の必要性に対する理解を深め、財務や外部・内部環境からの経営分析を踏まえた実現可能性の高い事業計画の策定を支援します。あわせて、事業計画の実行をフォローアップすることで、売上及び利益の向上を目指します。

KGI：事業計画策定事業者の利益2%増加（対前年比）

KPI：事業計画策定30件/5年

理由：KGIは、事業計画の策定および実行支援が、実際の経営成果にどの程度寄与したかを定量的に把握するために設定しています。KPIは、事業計画策定件数を定期的に把握することで、支援対象事業者へのアプローチ状況や支援活動の進捗および効果を具体的に評価することを目的としています。

目標②広尾町との連携による支援施策の活用により、新規創業者の掘り起こしと安定経営に向けた支援を行います。また、専門支援機関との連携により事業承継希望者と創業希望者をマッチングする機会を創出することで、小規模事業者数の減少抑制を目指します。

KGI：新規創業・第二創業15件/5年、事業承継完了5件/5年

KPI：創業計画策定15件/5年、特定創業支援事業受講10件/5年、広尾町創業補助金申請10件/5年、事業承継計画策定5件/5年、事業承継マッチング登録5件/5年

理由：KGIは、創業・承継支援の実効性を示す最終指標として「創業・承継完了件数」と「事後の経営成果」を重視しています。また、創業希望者や事業承継希望者に対する完了までの一連のプロセスをKPIとして設定し各段階の進捗を可視化します。

目標③地域資源を活用した商品やサービスの開発と販路開拓を目指す小規模事業者に対し、専門家との連携による商品の開発及びブラッシュアップとDXを活用した域外への需要開拓を支援することで、売上及び利益の向上を目指します。

KGI：IT活用事業者の利益2%増加（対前年比）

KPI：デジタル販促コンテンツ作成・ECサイト出店10件/5年

理由：KGIは、地域資源を活かした商品力の強化とIT活用による販路拡大が実際の収益向上にどの程度結びついたかを測定するため設定しています。KPIは、商品開発・ブランド形成・販売体制整備といった成果につながる要素を可視化し、支援の進捗と効果を具体的に把握することを目的としています。

【地域への裨益目標】

創業・事業承継支援を行うことで、小規模事業者の減少を抑制し、地域住民の生活インフラ機能及び雇用の維持を目指します。また、地域資源を活かした商品・サービスの開発及び販路拡大により、広尾町ブランドの認知度向上を図って観光交流人口の増加を目指します。

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標①事業計画策定の必要性に対する理解を深め、財務や外部・内部環境からの経営分析を踏まえた実現可能性の高い事業計画の策定を支援します。あわせて、その事業計画の実行をフォローアップすることで、売上及び利益の向上を目指します。

達成方針：

各種データ分析と個別ヒアリングを通じて、経営者との「対話」と「傾聴」を重ねながら、個々の中長期的な需要や市場変化を見据えた「実現性の高い事業計画」の必要性を意識付け、自己変革力の醸成とともに具体的な計画策定へと導き6件/年 支援します。

計画の実行段階では、PDCA サイクルにより定期的な進捗確認と課題抽出を実践し、事業者が計画的に売上・利益を確保し持続的な成長を遂げられるよう、自走化を促す実践的な伴走支援を実施します。

また、実績が伸長傾向にある小規模事業者持続化補助金等の補助金申請支援を計画実行の重要な手段として位置づけ、採択後の事業実施と効果検証まで伴走します。そのなかで、職員のみでの対応が困難な専門的課題に対しては、外部の専門家（中小企業診断士、税理士等）との連携を図り、質の高い伴走支援を推進します。

目標②広尾町との連携による支援施策の活用により、新規創業者の掘り起こしと安定経営に向けた支援を行います。また、専門支援機関との連携により事業承継希望者と創業希望者をマッチングする機会を創出することで、小規模事業者数の減少抑制を目指します。

達成方針：

創業希望者に対して、事業アイデアの段階から事業計画策定の個別指導を行い、策定後も事業立ち上げに必要な資金調達、販路開拓等のフォローアップを3件/年 実施します。

また、事業承継を検討している事業者に対し、早期の段階で経営状況の分析を促して、円滑な事業承継計画の策定支援と実行支援（後継者教育、M&A 支援等）を1件/年 一体的に行うとともに北海道事業承継・引継ぎ支援センターや金融機関等との連携を強化し、親族内・従業員承継が困難な事業者に対し、第三者マッチングの円滑なプロセスを提供できるよう支援体制を構築します。

目標③地域資源を活用した商品やサービスの開発と販路開拓を目指す小規模事業者に対し、専門家との連携による商品の開発及びブラッシュアップと DX を活用した域外への需要開拓を支援することで、売上及び利益の向上を目指します。

達成方針：

広尾町の地域資源を活かした競争力の高い商品・サービスの高付加価値化を図るため、専門家との連携によりブラッシュアップ、パッケージデザイン、ブランドストーリー構築等について2件/年 専門家支援を重点的に行います。

また、IT を活用した域外需要の開拓は、域外市場から新たな需要を掘り起こして売上・利益を確保するための核心的手段と位置づけ、デジタルツール導入後の運用フォローを含めた伴走支援を行い、事業者の生産性を高めながら2者/年の利益増加へ繋がります。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

創業計画及び事業承継計画の策定と実施支援を通じて、円滑な創業及び事業承継に繋げることで、店舗の空洞化を防いで、地域住民の生活環境の維持と雇用を確保します。

また、小規模事業者個々の地域資源を活用した商品やサービスの域内外に向けた情報発信等を強化するとともに、広尾町並びに広尾町観光協会等と連携して町内基幹産業（漁業・農業）及び観光資源（サンタランド）の魅力を発信することで観光交流人口の増加を図ります。

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2期では、「RESAS」(地域経済分析システム)から経済動向を調査し、その内容を巡回訪問や窓口相談時に提供しました。

提供した情報は小規模事業者の経営分析時に活用し、円滑な事業計画の策定に結びました。

一方で、提供した情報が身近な情報として認識されず活用に至らない事業者もいたことから、この課題を踏まえ、第3期ではRESASの調査に加え、広尾町商工協同組合が実施しているポイントカード事業のデータを活用し、町内の経済動向を調査し、より実感を得られる情報として事業計画策定に向け、活用促進を図ります。

(2) 目標

事業内容	実績	目標				
	令和6年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
RESAS 調査公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
町内消費動向調査公表回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①RESASによる経済動向調査

地域経済分析システム「RESAS」データから経済動向調査を行い、調査結果を当会ホームページに掲載して、事業計画策定等の基礎資料として活用を促します。

【調査手法】

- ・職員が地域経済分析システム「RESAS」のデータを基に下記調査項目を分析

【調査項目】

- ・地域経済環境マップ(生産、分配、支出分析)
- ・産業構造マップ(産業別分析)
- ・まちづくりマップ(滞在人口、流動人口分析)
- ・観光マップ(宿泊者、目的地分析)

②町内の経済動向調査

広尾町商工協同組合データから経済動向調査を行い、調査結果を当会ホームページに掲載して、事業計画策定等の基礎資料として活用を促します。

【調査手法】

- ・職員が広尾町商工協同組合のデータを基に下記調査項目を分析

【調査項目】

- ・業種別売上(業種別業況分析)
- ・属性別購買単価(年齢、性別別購買分析)

(4) 調査結果の活用

調査結果は、当会ホームページにて周知するとともに、職員が巡回訪問、窓口相談を行う際の参考資料とします。また、事業計画策定時の市場動向資料としても活用します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、商談会等への出展時に来場者へアンケート調査を実施し、調査結果を当該事業者へフィードバックする計画でした。しかし、新型コロナウイルス感染症の拡大から商談会等の中止や出展者の確保難航により事業実施に至りませんでした。

このため第3期では、巡回訪問や窓口相談、事業計画策定支援時から出展者を掘り起こし、小規模事業者の新たな販路開拓や商品・サービスのブラッシュアップに資する需要動向調査を実施します。

(2) 目標

事業内容	実績	目標				
	令和6年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
BtoB 調査対象事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者
BtoC 調査対象事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①企業取引需要動向調査 (BtoB)

【支援対象者】

農水産物等の地域資源を活用した飲食料品の販路開拓に意欲的な小規模事業者

【想定する商談会】

「北の味覚、再発見！！」など

主 催：北海道商工会連合会

時 期：9月頃

場 所：札幌市

来場者：道内外のバイヤー、流通関係者約200人

特 徴：道内商工会地域の特産品や食品事業者を対象とした商談会で、出展者へのサポート体制が一定程度整っており、これまで商談経験のない小規模事業者でも出展しやすい

【サンプル数】

来場のバイヤー、流通関係者30人

【調査方法】

当会作成のアンケートシートに基づき同行職員が実施

【調査項目】

属性情報・価格・品質・内容量・パッケージ・取引条件等

②消費者取引需要動向調査 (BtoC)

【支援対象者】

農水産物等の地域資源を活用した飲食料品の販路開拓に意欲的な小規模事業者

【想定するイベント】

「にぎわい市場さっぽろ」など

主 催：にぎわい市場さっぽろ実行委員会

時 期：11月頃

場 所：札幌市

来場者：一般消費者約1万人

特 徴：道内各地の食や工芸品が一堂に集まる物産イベントで、試食や実演販売を通じ出展者と来場者が直接交流できる

【サンプル数】

来場の一般消費者50人

【調査方法】

当会作成のアンケートシートに基づき同行職員が実施

【調査項目】

属性情報・価格・品質・内容量・パッケージ・ECサイト利用動向等

(4) 調査結果の活用

調査項目毎に集計したデータを専門家と連携して分析を行い、当該事業者にはフィードバックし商品のブラッシュアップや販売戦略の立案に活用します。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第2期は、主に税務指導、創業支援、各種補助金申請支援時に経営分析を行い、その結果をもとに事業計画の策定に繋げてきました。具体的には、税務指導時には財務分析を、創業支援時と補助金申請支援時には非財務分析をそれぞれ行ってきました。しかし、いずれも金融機関への融資斡旋や補助金申請といった「目の前の目的」を達成するための、限定的な課題設定に留まる傾向がありました。

そこで、第3期では事業者との「対話と傾聴」をより重視し、当事者意識を高めたなかで将来を見据えた本質的課題の設定を促していきます。

(2) 目標

事業内容	実績		目標			
	令和6年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
個別経営状況分析 実施事業者数	14者	10者	10者	10者	10者	10者

※本質的課題を深掘りするには、事業者とこれまで以上にコミュニケーションを図る必要があり、1事業者に要する支援時間の増加が想定されるため、実績値より目標値を低く設定

(3) 事業内容

①個別経営分析支援対象者の発掘

日頃職員が行う巡回訪問や窓口相談を「対話と傾聴」によって経営分析の糸口や将来の展望を引き出す重要な機会と位置づけ、経営分析及び事業計画策定に意欲的な事業者を抽出して定期的に職員内で情報共有します。抽出した事業者の中から経営指導員が優先度を判断のうえ対象者を選定し、既存業務を通じて職員間で効率的な対象者の掘り起こしに繋がります。

②経営分析の内容

【対象者】

- ・補助金等の支援施策を活用した商品・サービスの開発や販路開拓を目指す小規模事業者
- ・新規創業、第二創業を目指す創業希望者・小規模事業者
- ・事業承継を目指す小規模事業者・後継候補者
- ・地域資源を活用した商品・サービスの開発や需要開拓を目指す小規模事業者
- ・クラウド経理ソフト※MA1商工会エディションを利用する小規模事業者

※「MA1商工会エディション」…商工会会員事業者向けのインストール型のクラウド経理ソフトで現金出納帳や伝票の入力、決算書や申告書の作成のほか、詳細な項目による財務分析にも対応した記帳・会計システム

【分析方法】

〈財務分析〉

経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「MA1商工会エディション」の分析機能などを活用して職員が実施（必要に応じ専門家と連携）

〈非財務分析〉

「SWOT分析フレームワーク」などを用いて職員が実施（必要に応じ専門家と連携）

【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〉

内部環境（商品・サービス、取引先、人材、技術ノウハウ、販売チャネル、IT活用など）と外部環境（商圏人口、流動人口、市場動向、競合状況、消費動向など）から分析

（４）分析結果の活用

分析結果は、職員から事業者へ直接フィードバックします。その際、分析結果から示された課題や将来の方向性に対する事業者自身の考えを再確認して、課題の解決が将来にどう繋がるか腹落ちした状態を促し、中長期先を見据えた事業計画策定への動機付けを図ります。

また、クラウド型経営支援ツール※ShokoBizを活用して、職員間で支援内容を共有し支援力の向上に繋がります。

※「ShokoBiz」…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、分析や評価するためのクラウド型経営支援ツール

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

第2期では、創業・事業承継相談や小規模事業者持続化補助金などの各種補助金申請での支援機会を通じて、個別の事業計画策定支援に継続して取り組んできました。この個別支援をはじめとした支援の積み重ねにより、目標値に近い件数の事業計画を策定することができました。

一方で「5. 経営状況の分析に関すること」と同様に金融斡旋や補助金申請などの目的を前提とした短期的な課題と目標の設定に留まるケースが見受けられ、策定した事業計画が中長期的な視野に立った本質的な課題と深く結びついていない点が課題になっています。

（２）支援の考え方

事業計画の策定支援は、事業者の理解度等に応じて段階に分けた支援が必要と考えています。第一段階では、事業計画策定セミナーなどを通じ、事業計画の必要性や将来を見据えた課題設

定の重要性を啓発し、事業者の理解を深めるとともに意識改革を促すことで、個別支援の対象となる意欲的な事業者の発掘を図ります。第二段階では、職員等による個別支援を通じ、支援初期は特に非財務面の分析に時間をかけて事業者との「対話と傾聴」を重ね、事業者自らが本質的課題に気付き、納得して取り組むことを重視します。第三段階では、専門家と連携した個別支援やフォローアップを通じ、本質的課題を意識したなかで中長期的な事業計画の策定を支援して計画の実効性を高めます。

(3) 目標

事業内容	実績	目標				
	令和6年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
事業計画策定 セミナー開催数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
DX推進 セミナー開催数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定 事業者数	9者	6者	6者	6者	6者	6者
創業計画策定 事業者数	4者	3者	3者	3者	3者	3者
事業承継計画策定 事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者

※事業者自身の気付きを促し中長期的な事業計画の策定に繋げるには、事業者とこれまで以上にコミュニケーションを図る必要があり、1事業者に要する支援時間の増加が想定されるため、実績値より目標値を低く設定

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナー

【対象者】

- ・補助金等の支援施策を活用した商品・サービスの開発や販路開拓を目指す小規模事業者
- ・新規創業、第二創業を目指す創業希望者及び小規模事業者
- ・事業承継を目指す後継候補者
- ・農水産物等、地域資源を活用した商品・サービスの開発や需要開拓を目指す小規模事業者

【募集方法】

- ・地域内小規模事業者へ案内文の送付
- ・当会ホームページでの周知
- ・経営分析支援対象者への呼びかけ

【講師】 中小企業診断士等

【開催回数】 年1回

【参加者数】 10者

【実施方法】

創業希望者や販路開拓を目指す小規模事業者等が、事業計画策定の必要性を理解することを第一の目的に、主な内容は事業計画の意義、ビジネスモデル構築、資金収支計画などを体系的に学ぶ。また、講師や他参加者との意見交換を通じて実践的理解を深め、セミナー後の個別支援による事業計画策定を促す。

【成果目標】 事業計画策定事業者数 30者/5年

②DX推進セミナーの開催

【対象者】

- ・補助金等の支援施策を活用した商品・サービスの開発や販路開拓を目指す小規模事業者
- ・農水産物等の地域資源を活用した商品・サービスの開発や需要開拓を目指す小規模事業者

【募集方法】

- ・地域内小規模事業者へ案内文の送付
- ・当会ホームページでの周知
- ・経営分析支援対象者への呼びかけ

【講師】 ITコーディネーター等

【開催回数】 年1回

【参加者数】 10者

【実施方法】

参加者がDXを身近に感じられるよう、基礎解説から実践操作までを体系的に学ぶ。DXの基礎説明、事例紹介、SNSやクラウドツールの体験操作のほか、IT導入補助金などの支援制度の紹介を行い、参加者のDXに向けた取り組みを促す。

③創業計画策定

【対象者】

- ・創業希望者
- ・創業から3年以内の小規模事業者

【実施方法】

広尾町と連携し、広尾町起業家等支援事業補助金(*1)の申請希望者や町の地域おこし協力隊員で創業を目指す者などの情報を共有して支援対象者を開拓し、個別に創業計画の策定を支援する。また、希望者には特定創業支援事業(*2)の受講を網羅した継続支援を実施する。

(必要に応じて中小企業診断士などの専門家と連携して実施)

【成果目標】

- ・創業計画策定事業者数 15者/5年
- ・特定創業支援事業受講者数 10者/5年
- ・広尾町起業家等支援事業補助金申請者 10者/5年

(*1)町内で新たに事業を始める創業予定者や新製品開発に取り組む事業者を支援する制度

(*2)創業予定者や創業後間もない事業者を対象に経営に関する知識習得を目的として行う支援プログラム

④事業承継計画策定

【対象者】

短中期的に事業承継の必要性が高い小規模事業者

【実施方法】

経営指導員等が、当会データに基づき事業者の年齢や後継者の有無から特に事業承継の必要性が高いと判断される事業者を選定し、巡回訪問等で選定事業者の意向を確認し支援対象者を掘り起こす。

北海道事業承継・引継ぎ支援センターや金融機関等と連携を図りながら、事業承継計画の策定だけでなく、その後の親族内・従業員承継や第三者とのマッチング登録の実行を継続支援する。

【成果目標】

- ・事業承継計画策定事業者数 5者/5年
- ・事業承継マッチング登録者数 5者/5年

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期では、創業間もない事業者に対し、事業の進捗確認や問題点の聞き取りに加え、税務・金融の手続き等のフォローアップを実施しました。また、補助金申請を通じて事業計画策定に至った事業者には採択後に円滑な事業実施に向けたフォローアップを行いました。

しかし、事業計画を策定した全ての事業者に対して十分な実施支援を行うには至らず、計画の進捗状況や新たな課題をタイムリーに把握できていないケースも見受けられました。

このように計画の実施支援が手薄になることで、事業者が計画実施の効果や課題を認識できず、その結果実施の継続性が失われる恐れがあります。こうした課題を踏まえ、第3期では事業計画策定後の事業者へのモニタリング手法を見直す必要があります。

(2) 支援の考え方

事業計画策定の「成果の実感」に繋げるには、事業計画策定後の実施支援は極めて重要なため、策定後も事業者との対話と傾聴を重ね、事業の進捗状況や課題を丁寧に把握し、将来を見据えた展開を共に考える伴走支援を行っていく必要があります。

そのため、定期的な巡回等による聞き取りを通じて進捗状況を確認し、集中的な支援が必要な事業者と順調に推進している事業者を見極める事で、支援の重点化と効率化を図ります。さらに、事業計画と実施結果の検証と改善を繰り返しながら事業者と共有することで、計画の実行性を高め事業者の効果的な実行に繋がります。

(3) 目標

事業内容	実績	目標				
	令和6年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
事業計画策定後 実施支援事業者数	9者	6者	6者	6者	6者	6者
頻度（延回数）	28回	18回	18回	18回	18回	18回
利益2%増加 事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者
創業計画策定後 実施支援事業者数	4者	3者	3者	3者	3者	3者
頻度（延回数）	11回	12回	12回	12回	12回	12回
事業承継計画策定後 実施支援事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
頻度（延回数）	1回	4回	4回	4回	4回	4回

(4) 事業内容

事業計画を策定した小規模事業者を対象に、職員が巡回訪問等を実施しヒアリングシートに基づいて、事業計画がどの程度実施されているか定期的なフォローアップを行います。

フォローアップの頻度については、事業規模や進捗管理の必要性に応じて頻度を調整することとし、目安として事業計画策定6者のうち3者は3ヵ月毎1回（年4回）、3者は半年毎1回（年2回）とします。創業計画と事業承継計画の策定事業者については、全て3ヵ月毎1回（年

4回)とするが、事業者からの申出や進捗状況が思わしくないと判断されるなどの場合には、これらの頻度にとらわれず、柔軟に対応します。

なお、進捗状況が思わしくない、または実施上で課題が発生し、事業計画との間に大幅なズレが生じていると判断される場合には、職員以外に専門家など第三者の視点を取り入れ、当該ズレの発生要因と今後の対応方策を検討のうえ、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2期では、商談会や物産展への出展により商圏外への需要開拓を支援する計画でした。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響で商談会等の中止や出展の取りやめなどで事業実施が困難になりました。そのため、域内の消費者にターゲットを切り替え、飲食業を中心に支援を実施しました。

課題としては、人材等の不足から日々の業務に追われて新たな需要開拓にまで手が回らない事業者が一定数存在します。また、ITツール等による販路開拓の有効性を漠然とは認識しているものの、高齢化や知識・人材の不足により活用できていない事業者が多く見受けられます。特に商圏外への需要開拓を目指す事業者は、ITツールの活用を含めたDXへの取り組みが重要になっています。

(2) 支援の考え方

支援対象には、水産物や農畜産物など広尾町の地域資源を活用した飲食料品やサービスを提供・開発を目指す小規模事業者を想定しています。支援にあたっては直接的な売上及び利益の獲得に寄与する支援だけでなく、事業者が持続的に需要を開拓できる手段の導入を支援します。

具体的には、商談会や物産イベントへの継続的な出展支援に加えて、専門家と連携しながらDX化を見据えたECサイトの活用支援を行います。また、人材等が限られ需要開拓が思うように進まない事業者も多いため、リソースの最適化を図りながら、データに基づいた需要予測により効率的且つ効果的な需要開拓の実現を目指します。

(3) 目標

事業内容	実績	目標				
	令和6年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
商談会 出展事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数	0件	1件	1件	1件	1件	1件
物産イベント 出展事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者
1事業者あたり売上	0円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
ITツール活用 実施事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
利益2% (対前年比) 増加事業者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者

(4) 事業の内容

①商談会への出展支援（企業取引）

【支援対象者】

農水産物等の地域資源を活用した飲食料品の販路開拓に意欲的な小規模事業者

【想定する商談会】

「北の味覚、再発見！！」など

主 催：北海道商工会連合会

時 期：9月頃

場 所：札幌市

来場者：道内外のバイヤー、流通関係者約200人

特 徴：道内商工会地域の特産品や食品事業者を対象とした商談会で、出展者へのサポート体制が一定程度整っており、これまで商談経験のない小規模事業者でも出展しやすい

【支援内容】

事 前：職員及び専門家によるブースレイアウト等の準備支援

当 日：職員による需要動向アンケート調査の実施支援

事 後：職員による需要動向アンケート調査結果の分析及び情報提供

②物産イベントへの出展支援（消費者取引）

【支援対象者】

農水産物等の地域資源を活用した飲食料品の販路開拓に意欲的な小規模事業者

【想定するイベント】

「にぎわい市場さっぽろ」など

主 催：にぎわい市場さっぽろ実行委員会

時 期：11月頃

場 所：札幌市

来場者：一般消費者約1万人

特 徴：道内各地の食や工芸品が一堂に集まる物産イベントで、試食や実演販売を通じ出展者と来場者が直接交流できる

【支援内容】

事 前：職員及び専門家によるブースレイアウト等の準備支援

当 日：職員による需要動向アンケート調査の実施支援

事 後：職員による需要動向アンケート調査結果の分析及び情報提供

③SNS、EC サイト等 IT ツール活用による販路開拓支援（消費者取引）

【支援対象者】

事業計画を策定したなかでITツール活用・DX化による販売促進に意欲的な小規模事業者

【支援内容】

SNS や EC サイトの利用、自社 EC サイトの開設など IT を活用した販路開拓における個別かつ段階的な課題に対応する相談会を実施します。支援にあたっては、単なる IT ツールの導入支援にとどまらず販路開拓や DX 化を見据えた専門的な視点から助言ができる IT コーディネーター等の専門家を招聘します。また、支援を通じて IT ツールの活用に至った事業者には、職員が巡回訪問等で運用のフォローアップを行います。

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

第2期における経営発達支援事業の成果及び評価の見直しについては、年1回開催の事業評価委員会と商工会理事会において進捗状況や実績報告を行い、委員や商工会役員からの評価・意見を踏まえて一部事業の見直しを行いました。しかしながら、評価や意見が一面的になりがちで建設的な事業の見直しには至りませんでした。

要因としては、事業推進の中核的役割を担う事務局内で、進捗状況の共有や改善に向けた意見交換などが十分に行われておらず、事業内容が経営指導員の主観に偏り多角的視点のPDCAサイクルが機能していないことが課題となっています。

(2) 事業内容

・事務局会議の開催

【頻度】3ヵ月毎1回（年4回）

【対象】全職員

【内容】経営指導員による事業の進捗状況、課題への意見の聴取

その他、Shoko Bizを活用して定量面の進捗状況を随時共有する

・事業評価委員会の開催

【頻度】年1回

【委員】正副会長3名、広尾町水産商工課長、外部有識者（中小企業診断士等）
事務局長、法定経営指導員

【内容】評価シートによる事業の進捗状況、成果実績への評価・意見の聴取

・評価結果の公表方法

事業評価委員会の結果を当会ホームページで年1回公表する。

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期では、北海道商工会連合会や中小企業基盤整備機構が開催する研修を受講することで支援能力の向上を図りました。しかし、小規模事業者からのニーズや支援施策が多様化するなかで知識やノウハウの習得を職員個々の自己研鑽に依る場面が増えています。

そのため、職員全体の資質向上には専門家が行う事業者支援への随行を通じた実践的な学びの機会を設けるとともに、知識やノウハウが不足している分野については、職員相互のグループ学習や情報共有などに取り組む必要があります。

(2) 事業内容

①OJTによる支援ノウハウの習得（年2回程度）

中小企業診断士等の専門家による事業者支援に職員が同行し、ヒアリングの進め方や課題の引き出し方法などの実践的な支援ノウハウを学び資質向上に繋げる。また、経験のある職員と経

験の乏しい職員が合同で事業者支援にあたる機会を設けて、OJTを通じて実務に基づいた指導と助言を行い、経営課題への対応力を向上させる。

②職員勉強会の開催（年2回程度）

会計や知的財産など事業者の経営リテラシー向上に必要なテーマについて職員が講師となり、他職員へ教示することで講師を行う職員と受講する職員相互の資質向上を図る。特にアウトプットを重視し、経験・知識の乏しい職員を講師に選定することで気付きと理解度の向上を促す。また、専門的且つ高度なテーマについては、専門家を講師として活用する。

③研修会への参加

職員が経営支援を行う上で、不足していると思われる分野の知識を補うため、独立行政法人中小企業基盤整備機構等が行う研修会に参加する。

④職員間のノウハウ共有の仕組み（随時）

クラウド型経営支援ツール「ShokoBiz」を活用して、事業者への支援内容や支援によって得た企業情報をデータ化して一元管理することにより、職員全体で支援の方向性等を共有し包括的な能力の向上を目指す。

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

第2期では、主に本事業等で連携した専門家や関係支援機関との情報交換に加え、更別村・中札内村・大樹町・広尾町の各商工会で構成する十勝管内広域ブロックにおける職員間の情報交換、日本政策金融公庫や地元金融機関との情報交換などの方法により、支援ノウハウに関する情報を収集しました。

第3期においても、継続して様々な経路からの情報収集を積極的に行い、支援ノウハウの蓄積に努めることで、支援力のさらなる向上を図っていきます。

（2）事業内容

①専門家・関係支援機関との情報交換（随時）

当会では、これまで事業者支援において、中小企業診断士、税理士等の外部専門家や、北海道よろず支援拠点、北海道事業承継・引継ぎ支援センター等の支援機関と連携を図っており、今後計画する事業者支援（セミナー講師・個別相談等）の機会を活用して、最新の施策情報や専門的知見を収集し、小規模事業者の経営課題に対応するための支援手法と専門分野に関する知識の蓄積を図ります。

②経改事業委員会ブロック会議（年1回）

十勝管内商工会職員協議会が開催する本会議への出席を通じ、広域ブロック内（更別村・中札内村・大樹町・広尾町）の商工会職員間で情報交換を行い、近隣地域商工会における支援の状況や課題、課題解決手法などの情報を共有し、本事業の核となる伴走支援スキルやノウハウの体系的な向上を図ります。

③経営改善資金推薦団体連絡協議会（年2回）

日本政策金融公庫が開催する本協議会への出席を通じ、マル経融資などの各種融資制度の理解を深めるとともに、公庫職員との個別情報交換により、支援事例等を収集して支援ノウハウの向上を図ります。

④金融懇談会（年1回）

広尾町が開催する本懇談会への出席を通じ、地元金融機関（北海道銀行、帯広信用金庫、日高信用金庫）及び広尾町（水産商工観光課）と町内事業者の金融動向・経済動向、事業者支援施策などの情報交換を行い、収集した情報は経済動向の分析に活用するとともに、金融相談等の個別案件における連携強化を図って、金融支援ノウハウの向上と伴走支援体制の構築に繋がります。

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2期では、広尾町商工協同組合によるポイント事業の支援、地域イベントの運営・協力を行ってきました。現在、ポイント事業は新システムへの移行を控えており、新システムの円滑な定着と利用率の向上及び地域通貨としての機能最大化に向けた協力体制が必要になっています。また、地域イベントについては来場者数の増加による交流人口の拡大に加え、地域内での消費促進や事業者への経済的波及効果の「質」を高めることが今後の課題となっています。

（2）事業内容

①広尾町商工協同組合による地域内消費の促進と買い物利便性の向上

本組合は、町内加盟店で買い物をした際にポイントを発行するポイント事業を行っており、令和6年度の加盟店全体の売上額は386百万円に達するなど、町内消費を促進する役割を担っています。また、令和7年12月からは新システム「サプリ」へのリニューアルが予定されており、アプリによるキャッシュレス機能の追加に加え、「行政ポイント」の発行も計画されています。これにより、利用拡大が期待されており、地域経済の活性化において同組合の果たす役割はさらに重要になります。当会では、こうした動きを踏まえ、継続的に本組合を支援し地域内消費の促進と買い物利便性の向上を図っていきます。

②地域イベントによる交流人口の増進

当会は、これまでに観光協会、漁協、農協などと連携して、「つつじまつり」、「自衛艦入港イベント」、「ふるさと夏まつり」、「十勝港花火大会」、「毛がにまつり」など多数のイベントを運営・協力しています。これらイベントの令和6年度来場者数は延べ3万人を超え、町民以外に町外からも相当数の流入が見込まれることから、継続してこれらイベントの運営・協力を推進して、観光交流人口の増進に繋がっていきます。

(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7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)																
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="2">広尾町商工会</th> </tr> <tr> <td>事務局長</td> <td style="text-align: right;">1名</td> </tr> <tr> <td>法定経営指導員</td> <td style="text-align: right;">1名</td> </tr> <tr> <td>補助員</td> <td style="text-align: right;">1名</td> </tr> <tr> <td>記帳専任職員</td> <td style="text-align: right;">1名</td> </tr> <tr> <td>記帳指導職員</td> <td style="text-align: right;">1名</td> </tr> </table>	広尾町商工会		事務局長	1名	法定経営指導員	1名	補助員	1名	記帳専任職員	1名	記帳指導職員	1名	連携 連絡調整 事前相談	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;"> 広尾町 水産商工観光課 </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> 北海道 </td> </tr> </table>	広尾町 水産商工観光課	北海道
広尾町商工会																
事務局長	1名															
法定経営指導員	1名															
補助員	1名															
記帳専任職員	1名															
記帳指導職員	1名															
広尾町 水産商工観光課																
北海道																
<p>①都道府県及び関係市町村との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当会、本町商工観光課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年1回、連絡協議会を開催する。 ・また北海道と事前に相談・調整を行うことで、都道府県の重要課題についても反映した支援計画とする。 <p>②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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法定経営指導員1名、補助員以下職員3名の体制で巡回指導を行う。策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。 <p>③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法定経営指導員1名、補助員以下職員3名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。 ・上記で把握・検証した実施状況を当会と本町の連絡協議会(年1回開催予定)で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。 <p>④経営指導員等の資質向上に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX化、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うためのロールプレイング、事例共有などを行う。 																

(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 佐久間 宣明

連絡先 広尾町商工会 (TEL 01558-2-3101/FAX 01558-2-3103)

②法定経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度等)

経営発達支援事業の実施に係る助言、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広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員 佐久間 宣明は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①広尾町商工会

〒089-2615 北海道広尾郡広尾町本通5丁目1

TEL 01558-2-3101/FAX 01558-2-3103

e-mail syoukou@rose.ocn.ne.jp

②広尾町 (担当：水産商工観光課商工観光係)

〒089-2692 北海道広尾郡広尾町西4条7丁目1番地

TEL 01558-2-2111/FAX 01558-2-4933

(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)

	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
必要な資金の額	3,700	3,700	3,700	3,700	3,700
3. 地域の経済動向調査に関する事	0	0	0	0	0
4. 需要動向調査に関する事	0	0	0	0	0
5. 経営状況の分析に関する事	0	0	0	0	0
6. 事業計画策定支援に関する事	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
7. 事業計画策定後の実施支援に関する事	300	300	300	300	300
8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300
9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事	100	100	100	100	100
10. 経営指導員等の資質向上等に関する事	0	0	0	0	0
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事	0	0	0	0	0
12. 地域経済の活性化に資する取組に関する事	0	0	0	0	0

(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・手数料収入・受託料収入・国補助金・道補助金・町補助金等

(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。

