

経営発達支援計画の概要

実施者名	陸別町商工会（法人番号 8460105001443） 陸別町（地方公共団体コード 016489）
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日～令和 1 3 年 3 月 3 1 日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>【目標 1】小規模事業者の経営状況分析及び事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し売上・利益率の向上を図る。</p> <p>【目標 2】事業承継及び創業の促進により小規模事業者と多様な業種の維持を図る。</p> <p>【目標 3】新商品開発の促進と販路開拓・拡大支援による売上・利益率の向上を図る。</p> <p>地域への裨益目標</p> <p>小規模事業者の経営基盤を強化するとともに、事業承継支援により小規模事業者の維持が図られ新陳代謝を促す。また、地域資源を活用した商品・サービスの販路開拓により地域の魅力を発信し、交流人口の増加に繋げ地域の持続的発展に寄与することを目標とする。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①各種経済情報の収集、提供及び分析</p> <p>②RESAS（地域経済分析システム）の活用による地域経済動向の情報提供</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>①展示・商談会及び物産展における需要動向調査</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①小規模事業者に対する経営分析支援の実施</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①DX 推進セミナー及び個別相談会の開催について</p> <p>②事業計画策定に関するセミナー及び個別相談会の開催について</p> <p>③事業承継計画策定支援について</p> <p>④創業計画策定支援について</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>①事業計画策定事業者に対するフォローアップ支援</p> <p>②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援</p> <p>③創業計画策定事業者に対するフォローアップ支援</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①展示・商談会及び物産展への出展支援</p> <p>②DX を活用した販路開拓支援</p>
連絡先	<p>陸別町商工会 〒089-4300 北海道足寄郡陸別町字陸別原野基線 69 番地 1 電 話：0156-27-3161 FAX:0156-27-2752 E-mail：rikubetu@lion.ocn.ne.jp</p> <p>陸別町 産業振興課 〒089-4300 北海道足寄郡陸別町字陸別東 1 条 3 丁目 1 番地 電 話：0156-27-2141 FAX：0156-27-2798 E-mail：syokou@rikubetsu.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

①陸別町の概要

陸別町は、北海道東部の内陸、北海道十勝総合振興局管内の東北部に位置し、女満別、釧路、帯広の各空港からは車で2時間圏内にあり、観光地への道路網整備も進んでいることから十勝川温泉、温根湯温泉、阿寒・大雪国立公園、摩周湖、知床などともほど近く、道東の観光周遊において中間地点となる立地環境にある。

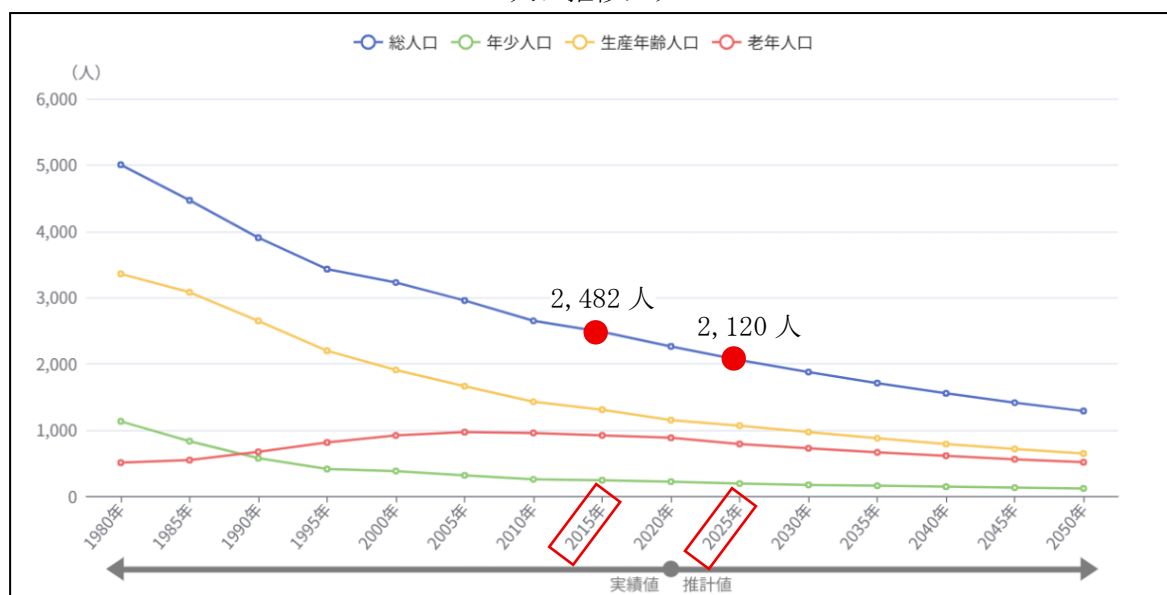


②人口（推移）

本町の総人口は、昭和30年の8,763人をピークに都市部への人口流出や産業構造の変化・少子化などの影響により減少の一途をたどり、平成27年（2015年）には2,482人（国勢調査）と2,500人を割り込み、現在は2,120人（陸別町住民基本台帳：令和7.1.1現在）になっている。

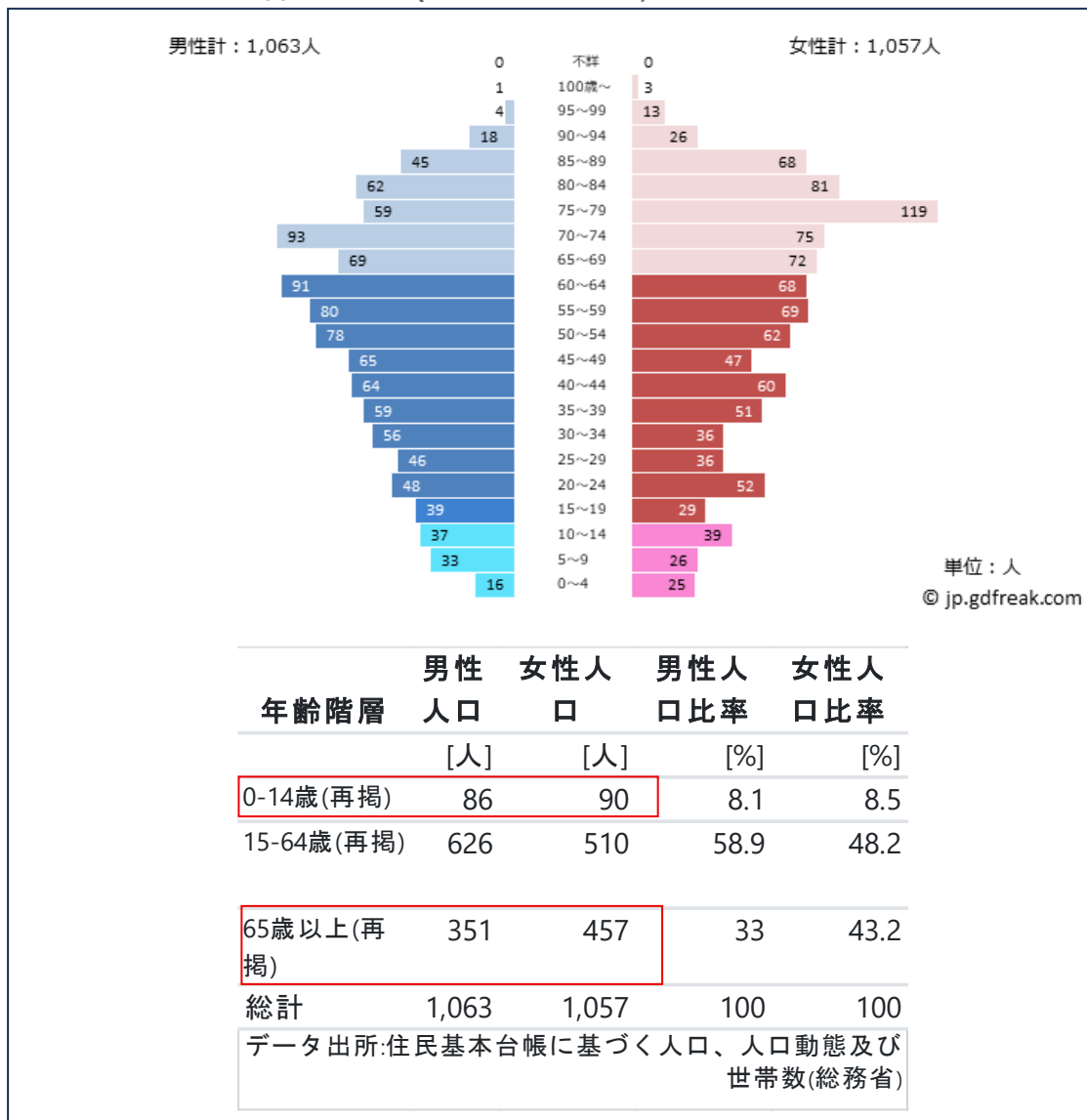
年齢区分別の人口構造をみると年少人口（15歳未満）が、昭和30年3,469人から令和6年12月176人に減少しているとともに高齢者人口が808人で人口全体の38.1%（令和7年1月1日現在）であることから少子高齢化が顕著に現れている。

人口推移グラフ



出展：RESAS

陸別町の2025年1月1日の人口構成 (住民基本台帳ベース,総人口)



出典:GD-Freak!

(2) 産業別の現状及び課題

①農業・林業 (基幹産業)

本町は地域の中央を南北に貫流する利別川によって、二つの地形帯に区分されており、西部は高原性の台地で東部は標高 500m前後の高原地帯となっている。総面積の約80%が森林を占め、主要産業は酪農業と林業となっている。人口減少や経営者の高齢化が進む中で、労働力の担い手の育成・確保や新規就農者に対応するため、計画的な基盤整備事業やスマート農業の推進・高性能林業機械の導入による効率的な作業システムの普及や定着を進めることが求められている。

②商工業

当会地域の商工業者数と小規模事業者数を令和2年と令和7年で比較すると、廃業や新規創業者があるものの、全体の事業所数はほぼ横ばいで推移している。これは、経営発達支援計画に基づく伴走型事業による事業計画策定支援や創業・事業承継支援が着実に成果を上げていることのと表れと考えられる。

一方で、業種別に見ると小売やサービス業など一部分野で減少傾向が見られ、地域経済の多様性が縮小しつつある。また、事業承継や創業支援の成果は一定程度あるものの、後継者不足や若年層の流出による担い手の減少は依然として深刻であり、持続的な地域経済の基盤強化には新たな人材確保や事業モデルの転換が求められる。

業種別の商工業者数及び小規模事業者数

	建設	製造	卸売	小売	飲食 宿泊	サービ ス	その他	計
商工業者数	12	7	2	15	13	17	33	99
小規模事業者数	9	3	3	14	13	15	26	83

(令和7年3月末現在)

(当会独自調べ)

	建設	製造	卸売	小売	飲食 宿泊	サービ ス	その他	計
商工業者数	12	6	3	17	14	19	30	101
小規模事業者数	9	3	3	14	14	15	26	83

(令和2年3月末現在)

(当会独自調べ)

ア. 商業・サービス業

十勝オホーツク道の延伸効果などにより、町外客を対象とする宿泊施設や道の駅は比較的堅調に推移している。一方、町民向けのサービス業や飲食業は、町内の定住人口減少により利用客が限られ、景況感は厳しい状況にある。

また、食料品や日用品については近隣市町の大型店への消費流出が顕著で、地域経済への影響が懸念されている。さらに、事業主の高齢化と後継者不足に伴う廃業リスクが高まっており、地域おこし協力隊による新規創業や、町と商工会が連携して不足業種を誘致し開設した複合施設「コミュニティプラザ☆ぷらっと」の維持など、生活基盤の安定には既存企業の事業継続と経営力向上が不可欠である。これらの状況を踏まえ、事業者の経営基盤強化に向けた事業計画の策定、域外需要や購買力の取り込みや業務効率化を図るためのデジタル化・DXへの対応、事業承継対策に取り組む必要がある。



道の駅「オーロラタウン93りくべつ」



「コミュニティプラザ☆ぷらっと」

イ. 建設業、林業

建設業においては、十勝オホーツク道の延伸工事や公営住宅の建替え・改修工事等、公共工事は安定的に継続しており、林業においては陸別町森林整備計画に基づき森を育て、利用し、次の森を育てる作業を行っており受注は堅調に推移している。しかしながら、両業種とも人手不足による労働力不足や下請け先確保が困難になっており、この状況が続けば堅調な需要を今後取り込めなくなることが懸念される。人口減少が町内の景気に悪影響を及ぼしはじめていることがうかがえることから、求職者とのマッチングなどの仕組みづくりが課題である。

ウ. 観光業

陸別町は北海道内でも特に寒冷な地域として知られ、「日本一寒い町」というブランドを活かし、冬季の「しばれフェスティバル」や鉄道ファンに人気の「ふるさと銀河線りくべつ鉄道」の運転体験など、地域特性を活かしたイベントを目的に全国から観光客が訪れている。しばれフェスティバルの極寒体験や鉄道運転体験、トロッコ乗車など、他地域では味わえない体験型の観光コンテンツを充実させている。

一方で、高速道路の整備によりアクセスが向上したことで、十勝・釧路・オホーツク圏を結ぶ中間地点として車で訪れる観光客が増加しているが、通過型の利用が目立つ状況となっている。観光客を「通過」から「滞在」へと転換し、地域への入込の寄せ水となるような魅力創出のために、地元食材や地域の特色を活かした特産品の開発、観光客向けの情報発信の強化、町内を巡る楽しみを生み出す仕掛けづくりなど、地域全体で回遊性を高める戦略が必要である。

<しばれフェスティバル>



<りくべつ鉄道>



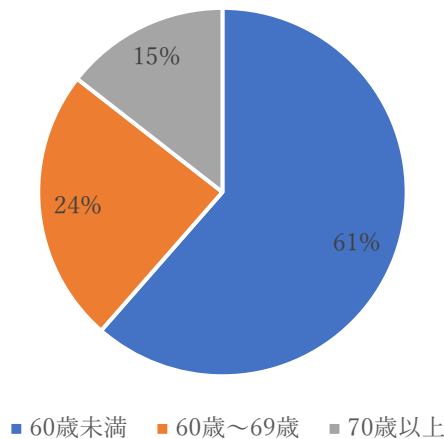
銀河鉄道 999 の作者松本零士氏の
サイン入り車両

【小規模事業者の現状と課題】

当地域では人口減少と高齢化が進み、小規模事業者に大きな影響を及ぼしている。消費者人口の減少により売上が落ち込みに加え、事業主自身の高齢化が進み、後継者不足が顕在化している。現在、当地域の小規模事業者数は 83 件あり、そのうち経営者の年齢が 70 歳以上は 20 者、60 歳から 69 歳までが 12 者で、全体の約 39% を 60 歳以上が占めている。

今後は、個別事業者の経営改善を通じて、町内商工業の活性化を図り、円滑な事業承継を推進するとともに、不足業種を補うために誘致した複合施設「コミュニティプラザ☆ぷらっと」で営業する 5 店舗（薬局、整骨院、カフェ、居酒屋、すし屋）の経営支援を強化する。また、移住を伴う創業支援も積極的に行い、小規模事業者数の持続的発展を図っていくことが課題である。

陸別町小規模事業者の年齢構成



(当会独自調べ)

(3) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10 年程度の期間を見据えて

今後さらに町内の人口減少や経営者の高齢化が進むことにより、消費購買力や地域の商業機能の低下が予想される。小規模事業者が雇用と地域住民の生活機能を支え、地域内経済循環を維持

していくために、対話と傾聴を重ねた伴走型支援により事業者の経営課題を明確にするとともに、事業者自らが経営課題に気づき、自走化につなげていくことが必要である。これを踏まえて、今後 10 年先を見据えた振興のあり方を次の通りとする。

- ア. 小規模事業者自らが主体性を持ち直面する課題を解決し、持続的経営発展を目指すため、事業計画策定及び計画実行を支援し売上増加・利益率向上を図り、経営基盤の強化と安定化を図る。
- イ. 小規模事業者との信頼関係を構築し、積極的な創業支援や事業承継に関する支援を行うことにより地域内小規模事業者の減少を抑制して商業機能の維持を図る。
- ウ. 地域資源を活用する事業者の商品開発や販路開拓を支援することで、売上の増加と特産品の知名度を向上させて地域の交流人口増加を図る。
- エ. 販路促進手法として SNS 等を積極的に活用して商品・サービスの知名度向上のみならず町の魅力を発信し交流人口・関係人口の増加に繋げる。

②陸別町総合計画との連動性・整合性

陸別町では、令和 2 年度から 11 年度の 10 年間を計画期間とし「第 6 期陸別町総合計画」を策定している。その中で商工業の振興について、「後継者や新規企業の育成・誘致、経営環境の改善を促進し、地域に根ざした、消費者ニーズに応えられる地域商業の形成を進める」と記載している。また、方針の実現に向けて以下の施策が示されている。

第 6 期 陸別町総合計画（関連方針一部抜粋）

- 町の商工業の持続的発展を図るため、商工会が実施している施策・事業への支援を行う。
- 陸別町小規模企業振興基本条例に基づき、本町の約 9 割を占める小規模企業の振興に資する取組を行う。
- 厳しい雇用状況の中、安定的な雇用の場の確保に向け、基幹産業である農業や林業及び小規模企業等と連携した雇用対策を積極的に進める。
- 十勝オホーツク自動車道の延伸に対応し、観光施設の充実を図るとともに農林産物を活用した料理やお土産の販売、観光ホスピタリティの向上に努め、町内における観光客受け入れ体制の充実に努め、関係人口の拡大を図る。

このことは、上記で記載した 10 年程度の期間を見据えた長期的振興のあり方と連動しているといえる。

③商工会としての役割

商工会は地域で唯一の総合経済団体であり、町内の小規模事業者が身近に相談できる支援機関である。地域の小規模事業者が抱える経営課題を的確にとらえ、各支援機関と連携を図り、小規模事業者に寄り添った伴走型支援を実施していくことが商工会の役割である。

また小規模事業者を取り巻く環境は急速に変化しており、柔軟に対応できる経営力を強化・構築する必要があり、事業者の持続的発展に繋げるために商工会は個々の課題を掘り下げて、事業者自らの「気づき」「腹落ち」につなげ、内発的動機付けから潜在力を発揮させ、自走化へと導く伴走型支援を実行する。

(4) 経営発達支援事業の目標

第6期陸別町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事業の5年間の目標を以下のとおり設定する。

【目標1】小規模事業者の経営状況分析及び事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し売上・利益率の向上を図る。

事業計画策定の重要性を理解してもらうため、事業計画策定セミナーを開催し経営分析を行い、中長期的な視点での事業計画策定による経営改善により、売上・利益率の増加を目指す。

KGI：事業計画策定事業者の利益率増加目標 2%（対前年比）

KPI：事業計画策定事業者数 25 者/5 年

理由：事業計画策定による実施の進捗状況を確認するため利益率を KGI に設定した。また事業計画策定数を確認するため策定事業者数を KPI に設定し、進捗状況を確認する。

【目標2】事業承継及び創業の促進により小規模事業者と多様な業種の維持を図る。

「対話と傾聴」を重ね地域内の必要不可欠な小規模事業者と多様な業種を維持するため、新規創業及び第二創業予定者や創業まもない事業者、事業承継が経営課題になっている小規模事業者を積極的に支援し新陳代謝を図る。

KGI：新規創業・第二創業 5 者/5 年

事業承継完了 5 者/5 年、事業承継後の売上増加率 2%以上

KPI：創業・第二創業計画策定数 5 者/5 年、事業承継計画策定数 5 者/5 年

理由：KGI は新規創業・第二創業等、事業承継完了等の最終指標である。KPI は、それぞれの計画策定数として進捗状況を確認し KGI に繋げるため設定した。

【目標3】新商品開発の促進と販路開拓・拡大支援による売上・利益率の向上を図る。

新たな販路開拓による売上向上を図るため、地域資源等を活用した商品開発や既存商品のブラッシュアップ、ECサイト（DX）を活用した地域外への需要開拓について取り組む。

KGI：商談会出展事業者の売上増加率 2%以上（対前年比）（BtoB）

物産展出展事業者の売上増加率 2%以上（対前年比）（BtoC）

EC サイトを活用した事業者の売上増加率 2%以上（対前年比）（BtoC）

KPI：商談会出展支援 10 者/5 年（BtoB）

物産展出展支援 10 者/5 年（BtoC）

EC サイト構築支援 5 者/5 年

理由：KGI は財務データの確認がしやすいため売上増加率とした。KPI はそれぞれの支援対象者数とし、支援者数を維持して KGI に繋げるため設定した。

【地域への裨益目標】

上記の目標を実施することで、小規模事業者の経営基盤を強化し、事業承継支援により小規模事業者の維持を図り、さらに、新規創業を積極的に支援することで事業者の新陳代謝を進め、地域経済に新たな活力を生み出す。また、地域資源を活用した商品やサービスの販路開拓・拡大を通じて、地域の魅力を発信し、交流人口の増加に繋げることで地域の持続的発展に寄与することを目標とする。

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

【小規模事業者の目標達成に向けた方針】

- ① 小規模事業者の経営状況分析及び事業計画策定を支援することで、経営基盤を強化し売上・利益率の向上を図る。

小規模事業者の売上・利益の向上を目指すには、小規模事業者が自社に置かれている状況の把握・分析に基づいた経営改善を行うことが重要です。このことから、積極的な巡回指導を行い、表面的な経営課題のみならず、事業者との「対話」と「傾聴」を通じて本質的な課題に事業者自らが「気づき」、「腹落ち」することにより自身で課題解決に向けて自走化できるように支援していく。目標の達成に向けては、事業計画策定支援を年5者、3年目累計15者、5年目累計25者を目標とする。

- ② 事業承継及び創業の促進により小規模事業者と多様な業種の維持を図る。

事業承継については北海道事業承継・引継ぎ支援センターなどの専門機関と連携し、第三者承継やM&A等の支援についても積極的に支援する。また、創業への支援も重要なため、専門家と連携し早期の経営安定について支援を行う。

どちらの支援においても、対話と傾聴を重ねながら丁寧に対応し、地域の雇用や維持につながる。また、陸別町との連携や各種助成事業の助成金等も活用して地域経済機能の維持を図る。目標の達成に向けては、創業・第二創業計画策定年1者、3年目累計3者、5年目累計5者を目標とし、事業承継も同様の目標とする。

- ③ 新商品開発の促進と販路開拓・拡大支援による売上・利益率の向上を図る。

地域資源を積極的に活用した高付加価値な新商品の開発や既存商品のブラッシュアップを専門家等と連携しながら支援し、札幌圏や首都圏などの地域外で開発される展示・商談会への出展による販路開拓支援を実施する。また、EC等のDXに向けた積極的な取り組みを促し、売上・利益率の向上につなげる。目標の達成に向けては、商談会出展支援年2者、3年目累計6者、5年目累計10者とし、物産展への出展支援も同様の目標とする。

【地域への裨益目標の達成に向けた方針】

小規模事業者への「対話」と「傾聴」を通じて、事業者自身が明確な目的をもち、自社の経営内容や計画に腹落ちして実行できるよう、寄り添った支援を行う。あわせて、事業承継や新規創業を促進することで、小規模事業者の減少を抑制し、生活関連産業をはじめとした地域商業機能の維持を図る。

さらに、事業者の経営基盤を強化するとともに、町内事業者が提供する商品やサービスの販路拡大を図ることで、町の知名度向上につなげる。加えて、商品やサービスを求めて訪れる観光客（交流人口）の増加を促し、地域の活性化に貢献する。

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2期においては、北海道商工会連合会、日本政策金融公庫が実施している地域経済動向調査の分析内容の情報提供をすることとどまった。RESAS等の情報活用実績はなく、北海道内や管内ごとの経済動向の情報提供だけでは地域の小規模事業者が自らを取り巻く経営環境として認識するには至らず調査結果を十分に活用しきれなかった。

第3期においてはRESAS等の地域経済動向を組み入れることで身近な調査結果として関心をもってもらい、実行性のある情報としての活用を図る。

(2) 目標

	公表方法	現状	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
各種経済情報分析結果の公表回数	HP掲載	1回	4回	4回	4回	4回	4回
地域経済動向分析結果の公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①各種経済情報の収集、提供及び分析（北海道・管内）

小規模事業者の景況を把握したうえでの確な支援を行うため、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や帯広信用金庫による十勝管内主要経済指標、地域企業景気動向調査レポートを活用し下記の②RESAS データも分析し、四半期ごとに商工会のHPで随時公表するほか巡回指導時や計画策定の資料として活用する。

【調査手法】 経営指導員等が、中小企業景況調査報告書四半期分（北海道商工会連合会）十勝管内主要経済指標、地域企業景気動向調査レポート（帯広信金）を活用し、近隣地域に特化した景況感を比較分析及び各調査項目の推移等を整理して情報提供する。

【調査項目】 景況感、売上額、仕入額、収益、資金繰り、雇用、設備投資他

②RESAS（地域経済分析システム）の活用による地域経済動向の情報提供

「RESAS」の活用により近隣地域における消費動向や観光客の動向などを把握することで、小規模事業者が自らを取り巻く外部環境を明らかにし、今後予想される機会と脅威を把握することで事業計画策定等に活用する。

【調査手法】 RESAS（地域経済分析システム）を活用し地域経済動向の分析

【調査項目】 消費マップ（消費の動向、外国人消費の比較等）
POS データに基づく消費動向、国別の外国人消費動向等
観光マップ（目的地分析他）

(4) 調査結果の活用方法

調査結果は、商工会のHPで公表し、地域の小規模事業者が常時閲覧可能な状態とする。経営指導員等が巡回指導、窓口指導を行う際の参考資料として小規模事業者の経営支援、事業計画策定支援に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、小規模事業者が販売する地域資源を活用した特産品のニーズを把握するため、展示・商談会出展時にバイヤーに対しアンケート調査を実施した。収集・分析した調査結果をフィードバックすることで商品の改善につなげるための支援を行ったが、調査結果の共有にとどまり、具体的な販売戦略に繋げるまでには至らなかった。

第3期では、調査項目及び内容を専門家等からアドバイスを受けながら、分析した調査結果が事業者の新たな販路開拓や既存商品の改善への参考となるように、引き続き調査を実施する必要がある。

(2) 目標

事業内容	現行	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
商談会等での需要動向調査事業者数	1者	4者	4者	4者	4者	4者

(3) 事業内容

① 展示・商談会及び物産展における需要動向調査

展示・商談会や物産展に出展した際に、一般消費者やバイヤー等を対象にアンケート調査を行い商品のブラッシュアップや新商品開発の方向性を検討する資料として活用する。

【支援対象者】地域資源を活用した新商品開発や既存商品等ブラッシュアップにより、積極的な販路拡大を目指す事業計画を策定した小規模事業者

【想定される商談会等】

① 北の味覚、再発見 (BtoB)

【主催】北海道商工会連合会

【開催時期】10月頃

【概要】新たな特産品の開発や販路拡大を目的とした展示・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：50社、流通バイヤー119社280名、他関係機関等（令和6年度実績）

② なまらいいっしょ北海道フェア (BtoC)

【主催】北海道移住交流促進協議会

【開催時期】11月頃

【概要】商工会と市町村等が連携し商工会員企業の商品PRや市町村施策PRの推進。北海道ファンを増やし、交流・定住の拡大や販路開拓など地域の活性化に貢献。

【来場者】23,000人（令和6年度実績）

<①②共通>

【調査手法】商談会等において、来場者（バイヤー及び一般消費者等）に対し経営指導員等が書面や聞き取り調査によりアンケートを実施する。

【調査項目】年齢、性別、パッケージデザイン、味、価格、満足度、改善点等

【サンプル数】来場しているバイヤー等 約50名程度

【分析手法】 調査結果については、課題ごとに整理し、専門家と連携しながら分析

(4) 調査結果の活用

集計したデータを経営指導員等が専門家と連携し、商品に対する評価のクロス集計等を行う。集計結果は、商品・サービスのブラッシュアップや事業計画の振り返りに活用し、今後の商品開発の参考に活用します。また、本調査により収集したデータは陸別町小規模事業者の事業計画策定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期において、定量面での分析を確定申告や金融斡旋、補助金申請時に多くの事業者の分析を行ってきましたが、財務分析に留まっている事業所が多く、定性面の外部環境や内部環境を含めた経営状況の分析は一部に留まっており、経営分析の必要性を認識している小規模事業者は依然として少ない現状にある。

このような現状から、第3期においては、経営状況の分析が事業経営に重要であることを認識していただくために、巡回訪問時に「対話と傾聴」を重ね、経営分析の必要性を理解いただき内発的動機付けをもって自走化に向けた事業計画策定に繋げていくことが必要である。

(2) 目標

事業内容	現行	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
経営分析事業者数	5者	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

経営指導員等が巡回指導、窓口指導時に小規模事業者とのヒアリングを行ったうえで、経営分析を実施することで事業に内在する経営課題を明らかにすることができることを事業者に認識してもらい、「内発的動機づけ」を高め経営課題解決のために意欲のある対象者を抽出する。

②経営分析の内容

【対象者】

経営指導員等が巡回指導、窓口指導を通じて意欲的な事業者をピックアップする。

【分析項目】

《財務分析》収益性：売上高総利益率、営業利益率

生産性：売上高労働性、資本回転率、棚卸資産回転率

安全性：流動比率、自己資本比率

成長性：売上高成長率、利益成長率、総資産成長率

《非財務分析》SWOT分析：事業者の強み、弱み、外部環境の機会、脅威の把握

市場・競合分析：市場のシェア、競合分析、市場成長率の把握

【分析手法】

経営指導員が対象事業者とともに経済産業省が提供する「ローカルベンチマーク」等のツールを活用して財務分析を行う。また非財務分析はSWOT分析を行うほか高度な知

見を必要とする場合は専門家と連携して分析を行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果で明確となった自社の経営課題を改善し、強みを活かした経営を実行するための事業計画策定支援に繋ぐ。

また、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役立てます。

※「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期で各種補助金等の活用や融資申込時の計画策定支援が中心で、事業者の経営基盤強化に向けた取り組みまでには至らなかった。

第3期では、計画策定の必要性・重要性の理解を深めるために、事業者との対話と傾聴を通じて、腹落ちを促したうえで、課題を設定して伴走支援を行う必要がある。また、経営環境の変化に対応するためITツールやSNS等を活用したDXに向けた事業計画策定支援を行う。加えて、地域資源を活用し販路開拓を目指す事業者には、地域の特徴や自社の強みを活かした商品・サービスの開発を支援し、販路開拓につながる事業計画策定の支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

巡回訪問などを通じて事業者との対話と傾聴を重ねながら支援を行い、事業者が本質的な課題を認識して納得したうえで自ら課題に取り組むよう促すことで実効性の高い事業計画策定につなげる。

また、創業や事業承継計画の策定支援については、陸別町、関係機関や専門家との連携を取りながら実現性の高い事業計画の策定支援を行う。

(3) 目標

事業内容	現行	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
DX推進セミナー・個別相談会	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定セミナー・個別相談会	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
事業承継計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
創業計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

①DX推進セミナー及び個別相談会開催について（新規）

小規模事業者の競争力を維持・強化するため、経営の効率化・高度化や販路開拓による生産性向上を目指し、DXへの動機付けや基礎的な知識を習得するセミナーを開催する。

- 【対象者】DXによる需要開拓を目指す小規模事業者
【募集方法】文書による通知
【講師】ITコーディネーター、中小企業診断士他
【開催回数】セミナー・個別相談会（各年1回）
【参加者数】3名程度
【手段手法】セミナー開催によりDXに関する基礎知識の習得を図り、積極的な経営の効率化に取り組む意欲のある小規模事業者に対して専門家と連携して事業計画策定を支援する。
【内容】DXの基礎知識、DXに向けたデジタル化、DXの具体的な活用事例、ITツールやSNSを活用した販売手法及び事例等 他

②事業計画策定に関するセミナー及び個別相談会の開催について

事業計画策定に興味関心を持ってもらい、事業計画策定の重要性や必要性の意識付けと支援事業者の掘り起こしを行うため、セミナー及び個別相談会を開催する。

- 【対象者】経営分析を行った小規模事業者のうちDXセミナー・個別相談会の参加者や新商品開発等により販路開拓を目指す小規模事業者、事業計画策定による経営課題の解決を目指す小規模事業者
【募集方法】文書による通知
【講師】中小企業診断士等
【開催回数】セミナー及び個別相談会（各年1回）
【参加者数】5名程度
【手段手法】セミナー開催により事業計画策定の必要性と理解を深め、積極的に取り組む意欲のある小規模事業者に対しては、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。
【内容】事業計画に必要な知識、重要性、必要性、作成手順等

③事業承継計画策定支援について

事業承継に関する支援対象者に対し、経営指導員等が巡回訪問により事業承継に向けたヒアリングを行い、専門家と連携して具体的な承継手法を検討しながら事業承継計画策定支援を行う。

- 【対象者】事業承継を希望又は準備が必要な小規模事業者
【手段手法】経営指導員等が巡回訪問や窓口相談において、経営分析の状況などから事業承継に課題を抱えていると判断される事業者に対し、計画的に事業継続をすすめるとともに承継後の持続的発展に向けた計画策定支援を実施する。また必要があれば計画策定において中小企業診断士等の専門家や日本政策金融公庫、北海道事業承継・引継ぎ支援センターの助言を仰ぎ積極的な支援を行う。

④創業計画策定支援について

創業希望者、創業予定者、創業間もない小規模事業者に対し経営指導員等が窓口訪問、巡回訪問において、創業に関するヒアリングを行い専門家と連携し、具体的な創業計画を策定し支援する。

- 【対象者】創業希望者・創業予定者・創業後間もない小規模事業者
【手段手法】経営指導員等の商工会職員が「巡回訪問」「窓口相談」において、創業支援及び創業後1年程度の小規模事業者に対して、地域経済の動向等を踏まえた事業計画の策定支援及びフォローアップ支援を実施する。また、陸別町との連携や各種助成金

等も活用して地域経済機能の維持を図る。

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期では、補助金等の採択後における進捗状況の確認やフォローアップ支援を希望する事業者への対応に留まり、事業の成長に繋がる効果的な支援には至らなかった。

第3期では、事業計画の遂行状況や売上増加目標の達成状況を把握するため、経営指導員だけでなく職員で連携しながら、PDCA サイクルがしっかり回るように計画的なフォローアップ支援を行うことが必要です。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての小規模事業者に対し、計画の進捗状況を定期的に確認し、課題が生じた場合には必要な改善を行うためのフォローアップ支援を実施します。売上や販路開拓、業務効率化の状況を把握し、対話と傾聴を重ねながら将来を見据えた展開を考慮した支援を繰り返すことにより、小規模事業者の持続的発展を目指す。

また、フォローアップにおいては、経営戦略や財務管理など経営リテラシーの習得状況を把握し、実践的なスキルを身につけるための伴走支援を行う。

(3) 目標

事業内容	現行	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
①事業計画策定後のフォローアップ事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
頻度(延べ回数)	5回	20回	20回	20回	20回	20回
売上増加率2%以上の事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
②事業承継計画策定後のフォローアップ事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
頻度(延回数)	—	4回	4回	4回	4回	4回
売上増加率2%以上の事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
③創業計画策定後のフォローアップ事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
頻度(延回数)	—	6回	6回	6回	6回	6回

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者に対するフォローアップ支援

事業計画を策定したすべての事業者に対して、定期的なフォローアップ支援を行う。フォローアップは四半期に一回経営指導員が巡回訪問や窓口相談等によりヒアリングを行い、計画の進捗状況、課題や方向性の確認を行い事業者が常に思考するように促していくとともに事業計画に基づく経営の定着化を図る。

【対象者】事業計画を策定した小規模事業者

【頻度】四半期に一回

【手段手法】経営指導員等が巡回訪問及び窓口相談等において、事業計画の進捗状況、売上や利益増加率の確認を行い「ShokoBiz」を活用したデータ蓄積により管理する。フォローアップ支援については「対話と傾聴」に重点を置き、小規模事業者の自走化を促すため、内発的動機付けを心掛けながら支援を行う。

②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援

事業承継計画を策定した事業者に対し定期的なフォローアップ支援を行う。フォローアップは四半期に一回経営指導員が巡回訪問や窓口相談等によりヒアリングを行い、計画の進捗状況、課題や方向性の確認を行い事業者が常に思考するように促していくことで事業承継計画に基づく企業行動の支援を図る。

【対象者】事業承継計画を策定した小規模事業者

【頻度】四半期に一回

【手段手法】経営指導員等が巡回訪問及び窓口相談等において、承継計画の進捗状況、売上や利益増加率の確認を行い「ShokoBiz」を活用したデータ蓄積により管理する。フォローアップ支援については「対話と傾聴」に重点を置き、承継する方・される方の双方の考え方を整理しお互い腹落ちをした段階で円滑な事業承継に向けた支援を行う。案件によって高度・専門的な支援が必要な場合は中小企業診断士、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、日本政策金融公庫等と連携した中でフォローアップ支援を行う。

③創業計画策定事業者に対するフォローアップ支援

創業計画を策定した事業者に対し定期的なフォローアップ支援を行う。フォローアップは二ヶ月に一回、経営指導員が巡回訪問や窓口相談等によりヒアリングを行い、計画の進捗状況、課題や方向性の確認を行い事業者が自走化するように促していくことで創業計画に基づく企業行動の支援を図る。

【対象者】創業計画を策定した小規模事業者

【頻度】二ヶ月に一回

【手段手法】創業当初は、「計画の進捗状況」「課題に直面していないか」「売上は計画通りか」等の確認が定期的確認する必要があるため二ヶ月に一回フォローアップ支援を行い、事業者から要望があれば頻度を増やす等臨機対応に対応する。経営指導員等が巡回訪問及び窓口相談においては、創業計画の進捗状況の確認を行い、「ShokoBiz」を活用したデータ蓄積により管理する。案件により高度・専門的な支援が必要な場合は中小企業診断士、北海道よろず支援拠点、日本政策金融公庫と連携した中でフォローアップ支援を行う。

※事業計画と進捗状況とズレが生じている場合の対処方法

事業計画を策定した小規模事業者において、様々な要因により新たな課題が発生して計画との間にズレが発生した場合には、当該ズレの発生要因及び今後の対応方を検討の上、計画変更をするなどフォローアップ頻度の変更等臨機応変に対応する。

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2期では、地域資源を活用した商品を広く周知し、域外への需要開拓のため札幌市で開催の商談会への出展支援を行いました。出展にあたり、訴求力を高めるブース作りやバイヤーに商品魅力を伝えるPR方法などの事前支援に不足があり、商談会での成約率や新規取引の獲得に課題が残りました。

第3期では、より効果的な販路開拓支援を行うため、出展に向けた事前準備においては事業の進捗状況や課題を対話と傾聴を重ねながら把握したうえで、販路開拓支援に必要な支援を行うとともに、出展後においてもバイヤー等との継続的な関係構築に向けたフォローアップ支援もあわせて行い、販路拡大の効果を高めるための支援を行っていきます。

また、ECサイトなどのデジタルツールを活用したDXに向けた取り組みについても積極的に支援していきます。

(2) 支援に対する考え方

需要動向調査の精度を向上させ、職員の支援力も強化しながら、専門家等と連携して計画的に伴走支援を行います。PDCAサイクルを回し、新商品・サービスの検証や改善を繰り返し行うことで、小規模事業者の売上や利益の増加に繋げていくとともに、小規模事業者が地域資源を活用した商品を強みに持続的な成長を実現することを目指します。

(3) 目標

	現行	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
①商談会出展支援者数 (BtoB)	1者	2者	2者	2者	2者	2者
商談成立目標件数/者	—	2件	2件	2件	2件	2件
商談会出展による売上増加率 2%以上の事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
②物産展出展支援者数 (BtoC)	—	2者	2者	2者	2者	2者
物産展出展による売上増加率 2%以上の事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
③DX (EC等) による販路開拓事 業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
DX (EC等) 活用による 売上増加率2%以上の事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

①展示・商談会及び物産展への出展支援

【支援内容】販路拡大を目指す小規模事業者の出展支援として、出展前の商品企画書作成やブースレイアウト指導から出展後の商談成約に向けた支援など各段階で計画的に行う。また、出展時においてはバイヤー等へのアンケート調査を行い、アンケート結果の集計・分析の結果に基づき、商品改良や見直しに関する提案や支援を行い、販路拡大に向けた改善を図る。

【支援対象者】地域資源を活用した新商品開発や既存商品等ブラッシュアップにより、積極的な

販路拡大を目指す事業計画を策定した小規模事業者（食品製造業者2者を想定）

ア、北の味覚、再発見（BtoB）

【主催】北海道商工会連合会

【開催時期】10月頃

【概要】新たな特産品の開発や販路拡大を目的とした展示・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：50社、流通バイヤー119社280名、他関係機関等（令和6年度実績）

イ、なまらいいっしょ北海道フェア（BtoC）

【主催】北海道移住交流促進協議会

【開催時期】11月頃

【概要】商工会と市町村等が連携し商工会員企業の商品PRや市町村施策PRの推進。北海道ファンを増やし、交流・定住の拡大や販路開拓など地域の活性化に貢献。

【規模】来場者：23,000人（令和6年度実績）

②DXへの取組としてECサイト活用による販路開拓支援（新規）

商圏が限られている小規模事業者が商品・サービスの需要を獲得するため、商圏外の顧客との取引を円滑化するECサイトの構築など、デジタル化支援を行う。さらに、DX導入に向けた計画策定を含め、事業者の競争力強化を目的とした総合的な支援を実施する。

【想定している支援ツールと支援内容】

・カラーミーショップ（ECサイト構築サービス）

ECサイト開設支援、効果的な商品の訴求方法等の支援を行う。

利用頻度が多くなった場合には、拡張性の高い有料ツールも活用し対応する。

【支援対象者】地域資源を活用した新商品開発や既存商品等ブラッシュアップによる、積極的な需要開拓を目指す事業計画を策定した小規模事業者

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期では、経営発達支援事業の実施状況を評価するため、当商工会経営改善普及事業推進委員会、陸別町産業振興課長、帯広信用金庫陸別支店長で構成する評価委員会を開催した。事務局内部の自己評価を踏まえ、事業の見直しや改善を検討したが、評価委員会の結果は理事会で進捗状況を報告するに留まり、事業実施方針等への反映には至らなかった。

第3期では、定性面・定量面双方の内容を重視し、計画実施状況を評価するとともに、改善提案を検討する。その結果を、評価委員会及び理事会にフィードバックし、事業の実施方針等に反映させる仕組みを構築し、小規模事業者へのより効果的な支援につなげる。

（2）事業内容

①経営発達支援計画事業評価委員会の開催

毎年度終了後に、商工会経営改善普及事業推進委員会、陸別町産業振興課長、帯広信用金庫陸別支店長、法定経営指導員を含む商工会職員で構成するメンバーで経営発達支援計画事業評価委員会を開催する。

②評価の手法

毎年度終了後に評価委員会を開催し、「Shokobiz」を活用した定量データの報告と「経営発達支援計画」の前年度の実施状況、成果の評価を行い、次年度に向けた事業の見直しについて検討する。

評価は五段階評価で行い、自己分析の結果と評価委員からの改善提案を次年度の支援計画に反映させることで、継続的な改善と計画の実効性を高めていく。

③評価・見直しの頻度

年1回を基本とし、必要に応じて臨時委員会を開催し、事業の見直し等を行う。

④評価結果の公表

事業の評価・成果・見直しの結果は、商工会ホームページへの掲載と結果報告書を事務所内に備え付け、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状態にする。

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、小規模事業者支援ニーズの高度化・多様化や、様々な中小企業施策の変化に対応するため、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を受講することで支援能力の向上を図った。事業者の抱える課題は多岐にわたり、職員個々が支援知識の習得と支援事例を学びながらスキル向上を図っていくことが重要な課題となる。

第3期では、これまで受講してきた研修会に加え、知識が不足している分野の研修会にも参加するほか、OJTにも取り組み職員全員の支援スキル向上が図れる体制づくりの推進を図る。

(2) 事業内容

①外部研修会等の積極的活用

経営指導員及び補助員、記帳指導職員が支援能力の一層の向上のため、経営発達支援計画全般に対応する情報収集・分析能力を高め、高度化・多様化する小規模事業者の支援ニーズに対応する支援能力を習得するため外部研修に参加し計画的に受講する。

② O J T指導の実施

支援経験の多い経営指導員が他の職員と一緒に巡回指導や窓口指導の機会を活用したOJTを積極的に実施し、補助員、記帳指導職員にも経営支援の機会を与えながら組織全体として小規模事業者の支援能力向上を図る。また「対話と傾聴」をもとにした課題設定型の伴走型支援を推進するため、中小企業基盤整備機構が主催する支援機関向け「経営力再構築伴走支援研修会」へ参加し経営支援能力向上を図る。

③ D X推進に向けセミナーへの参加

デジタル時代における競争力を高めるために必要なスキルと知識を習得するために、DX推進セミナーを受講し支援能力の向上を図る。

④ 事務局会議の開催

経営指導員が外部研修等を受講して研修で受けた支援知識やノウハウ、小規模事業者の経営情報や支援について事務局会議内で共有して担当外の職員でも支援できるような体制の強化を図る。

⑤ 支援内容等のデータベース化

小規模事業者に関する経営情報の共有化を図るため、経営指導員等が巡回訪問及び窓口相談において、事業計画の進捗状況、売上や利益増加率の確認を行い、「Shokobiz」を活用したデータ蓄積による管理体制を構築する。データ化された事業者情報を共有することで支援状況を職員全員が相互共有することで職員全体の支援能力向上に繋げる。

⑥ 経営リテラシー向上に寄与

小規模事業者の経営課題は複雑化、高度化している状況にあり、我々支援機関としても常日ごろから支援の質の向上を意識しなければいけません。そこで、職場内研修やOJTを通して職員全体の支援能力を向上させるとともに、職員の経営リテラシーの向上に向けた研修を実施し、小規模事業者の経営の自走化に向けた支援を図る。

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期では、小規模事業者の経営課題に対し効果的な支援を行うために①十勝管内経営指導員との情報交換、②日本政策金融公庫と地元金融機関との情報交換、③近隣商工会（足寄町、本別町）との情報交換を行う事で、連携強化および互いの支援、ノウハウや情報の共有を行う。

第3期も多角化する経営課題に対応するためには、他の支援機関との情報共有を密にし、広い視野での支援が求められることから引き続き、実施することが重要である。

(2) 事業内容

①経営支援事例発表大会及び十勝管内商工会との情報交換（年3回以上）

北海道商工会連合会の経営支援事例発表大会や十勝管内で実施する研修会等（年3回程度）を通じて、共通した支援のノウハウ、他町の地域性を活かした取組事例など支援の現状について情報交換を行い、課題解決方法や新たな需要の開拓を進める上でのノウハウの蓄積を図る。

②小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会への出席（年2回）

日本政策金融公庫帯広支店、帯広商工会議所、十勝管内18商工会が出席する「小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会」において、管内の経済動向、支援ノウハウ等についての情報交換を行い、金融面における支援能力向上を図る。

③池北三町商工会広域連携協議会の開催（年1回）

十勝東北部の3町商工会（本別町・足寄町・陸別町）にて構成される「池北三町商工会広域連携協議会」が、職員の資質向上と広域連携による経営支援モデル構築を目的に年1回開催している職員研修会において、小規模事業者の支援手法等の情報交換を行うとともに、専門家を講師として選定した小規模事業者の経営分析をカンファレンス形式で行い、広域連携による支援モデル構築を図ることで、事業者の持続的発展に繋げる。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

第2期では、地域経済の活性化に資する取り組みとして、以下の取組みを実施した。引き続き第3期においても、地域活性化に寄与する取り組みにより、交流人口の増加・消費喚起等に繋

げ、小規模事業者の持続的発展を図る。

① 観光鉄道利用者へのクーポン発行事業

商工会が運営する観光鉄道の利用者に町内飲食店で使用できるクーポンを発行し、観光客の町内消費喚起を行った。引き続き、小規模事業者の売上拡大に繋げるべく事業を検討していく。

② プレミアム付商品券発行事業

年2回(6月・11月)に町内加盟店にて使用できるプレミアム付商品券を発行し、地域内の消費を喚起し小規模事業者の販売機会拡大を図った。課題として、利用業種に大きな偏りが見られることから地域全体に消費循環を促す仕掛けづくりを検討する必要がある。

③ 各種事業体への販売促進支援

町内商店組織等が行う販売促進事業に対して事業経費補助等を行い、プレミアム付商品券発行事業と併せて実施することによる町内消費拡大の相乗効果を図った。

(2) 事業内容

第2期計画期間内における事業実施の成果と課題を踏まえて、地域経済の活性化に資するため、地域内関係団体との連携を密にし、情報共有を図りながら事業を遂行する。

① まちづくり会社や町観光協会と連携した地域振興事業の検討

陸別町では、令和元年12月に地域経済の活性化を図り、かつ観光事業を担う新たな官民連携組織である(株)りくべつ(株主：陸別町、陸別町商工会、町内事業者)を設立した。地域経済のにぎわい創出を効果的に行なう為にも、(株)りくべつおよび、町観光協会(事務局：陸別町、陸別町商工会)との連携を密にし、観光資源を有効活用して観光誘致や各種イベントの開催等地域経済の活性化に寄与する取り組みを検討・実施していく。

② 陸別町農畜産物加工研修センター活用による地域ブランド商品の開発事業

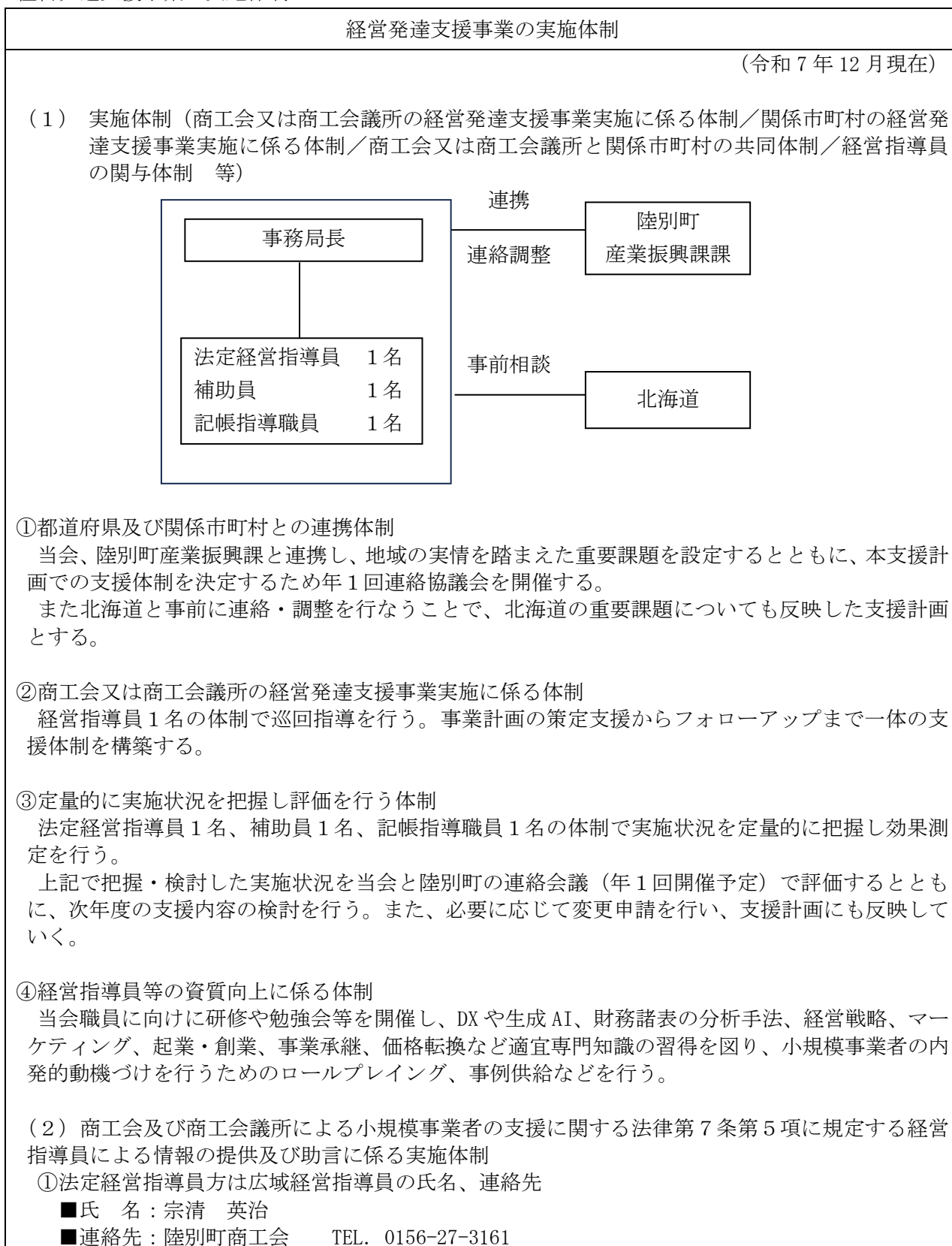
陸別町、陸別町商工会、陸別町農業協同組合、観光物産館等と連携し、当町の基幹産業である酪農業を柱とした地域ブランド商品の開発・商品化について、陸別町農畜産物加工研修センターを活用した中で行い、事業を確立させ、起業促進並びに雇用創出を目指す。

③ 移住促進による担い手対策事業

陸別町における人口減少に伴う担い手不足対策として、陸別町や陸別町商工会が参画している「陸別町移住を応援する会」及び「陸別町産業担い手対策委員会」との連携を深め、年3回出展している北海道暮らしフェア(東京・名古屋・大阪)において、I・Uターンにおける求職者とのマッチングを行い、担い手の確保及び、後継者育成に取り組むことで、地域経済を支える小規模事業者の持続的発展を図り、地域の持続的発展に繋げる。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



②法定経営指導員又は広域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広域経営指導員の当否
申請書に記載の経営指導員宗清 英治は、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商工会／商工会議所

〒089-4300

北海道足寄郡陸別町字陸別原野基線 69 番地 1

陸別町商工会

TEL : 0156-27-3161 / FAX : 0156-27-2752

E-mail : rikubetu@lion.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒089-4300

北海道足寄郡陸別町字陸別東1条3丁目1番地

陸別町産業振興課

TEL : 0156-27-2141 / FAX : 0156-27-2798

E-mail : syoukou@rikubetsu.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
・セミナー開催費	150	150	150	150	150
・専門家派遣費	80	80	80	80	80
・商談会・展示会出展費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
・ソフトウェア、サービス費	70	70	70	70	70

(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
国補助金、道補助金、町補助金、会費収入、事務受託費収入、各種手数料等

(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。

