

経営発達支援計画の概要

実施者名	名寄商工会議所（法人番号 5450005002363 ） 名 寄 市（地方公共団体コード 012211）
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日～令和 13 年 3 月 31 日
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 小規模事業者の経営状況の分析と事業計画策定及びフォローアップにより、経営基盤の強化及び売上と利益の増加を図る。</li> <li>2. 創業、事業承継支援の強化による小規模事業者数の減少抑制を図る。</li> <li>3. 小規模事業者の販路開拓・拡大等に対する支援により、売上と利益の増加を図る。</li> <li>4. 人材不足へ対応した人材確保と D X 推進支援による経営の安定化を図る。</li> <li>5. 地域への裨益目標</li> </ol>
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. 地域の経済動向調査に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 市内の景気景況調査</li> <li>(2) 地域の経済動向分析（RESAS 地域経済分析システムの活用）</li> </ol> </li> <li>4. 需要動向調査に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 地域内需要動向調査</li> <li>(2) 物産展・商談会等での需要動向調査</li> </ol> </li> <li>5. 経営状況の分析に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 経営分析を行う事業者の掘り起こし</li> </ol> </li> <li>6. 事業計画策定支援に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 事業計画策定セミナー</li> <li>(2) D X 推進セミナー</li> <li>(3) 事業計画策定支援</li> <li>(4) 創業計画策定支援</li> <li>(5) 事業承継計画策定支援</li> </ol> </li> <li>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"> <li>(1) 事業計画策定後のフォローアップ支援</li> <li>(2) 創業計画策定後のフォローアップ支援</li> <li>(3) 事業承継策計画定後のフォローアップ支援</li> </ol> </li> <li>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"> <li>(1) 商談会、物産展への出展支援</li> <li>(2) 需要開拓に向けた D X 推進支援</li> </ol> </li> </ol>
連絡先	<p>名寄商工会議所中小企業相談所 〒096-0001 名寄市東 1 条南 7 丁 TEL 01654-3-3155 FAX 01654-2-0571 E-mail nayocci@hokkai.or.jp</p> <p>名寄市 経済部産業振興課 〒096-8686 名寄市大通南 1 丁目 TEL 01654-3-2111 FAX 01654-2-4614 E-mail nayoro@city.nayoro.lg.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) 地域の現状と課題

##### ①立地

名寄市は、北海道上川総合振興局管内の北部に位置し、上川地方の拠点都市である旭川市より北へ約70km、車で約90分の距離にある。東西に29km、南北に34.5kmの四角形に近い形となっており、535.20K㎡の面積を有している。

名寄市は、上川地方で旭川市に次ぐ都市であり、道路は南北に旭川市を起点とする国道40号線と

JR宗谷本線が並行して稚内市まで縦貫している。また、東西にはオホーツク海と日本海を繋ぐ、国道239号が通っている。このため名寄市は、交通の要衝地として、周辺の2市5町1村からなる生活圏を形成し、上川北部地域の物流の拠点地として産業・経済の中心都市として発展してきた。

平成18年3月に名寄市は旧名寄市(現:名寄地区)と旧風連町(現:風連地区)が合併して、旧名寄市は名寄市の北部に位置している。

特に鉄道の分岐としてかつては「国鉄の城下町」として栄えていた歴史を持っている。このため、官公庁の出先機関、民間企業の営業所が多く、加えて、自衛隊名寄駐屯地(約1,600名)がある。この駐屯地は、「朔北の第一線部隊」として69年間国防の任に就いており、令和4年には第3普通科連隊から改編により、即応性と機動性を高めた「第3即応機動連隊」となり、日本最北端の駐屯地としては北の守りの要の役割を担っている。

また、上川北部地域の中心として、周辺地域の診療所や病院と連携して、医療拠点の役割を担う中核基幹病院である「名寄市立総合病院」や名寄女子短大を母体として平成18年に4年制大学として開学した「名寄市立大学(約800名)」が、日本最北で一番新しい公立大学としその特殊性を活かしており、本地域の高度医療・教育の中心的役割として機能性を発揮している。

気候は、日本海気象の影響を受ける内陸部に属していることから、夏の最高気温は30℃を超え、冬は積雪量も多く寒気が厳しく最低気温は-30度と寒暖差が60度に及び、四季折々の顔を覗かせる雄大な自然の景色が楽しめる。

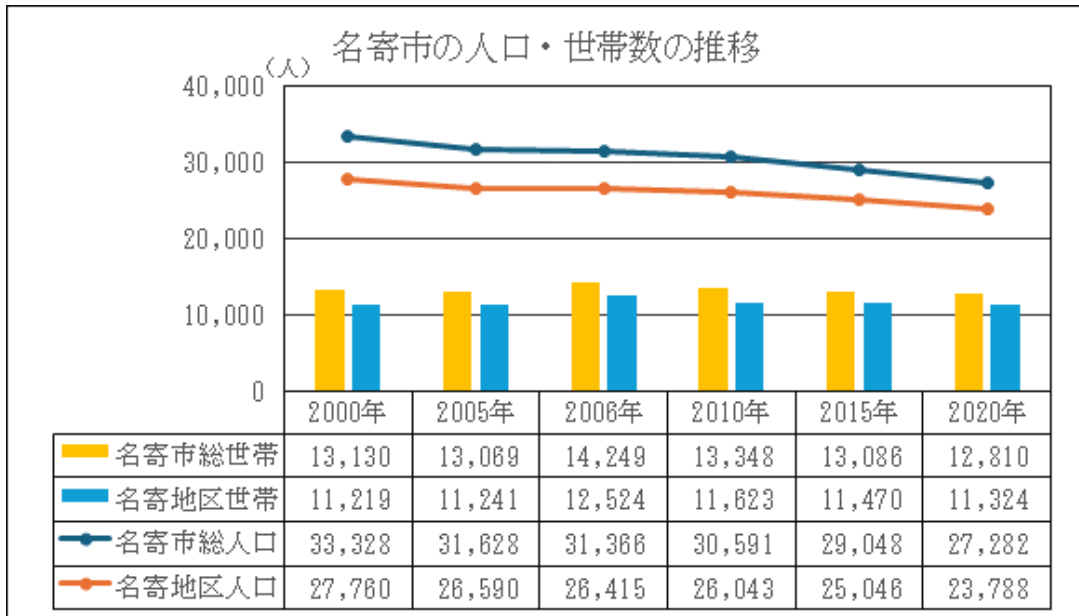
##### ②人口

名寄市人口は、合併前の1963年の39,037人をピークに減少の一途をたどっている。合併前の名寄地区人口は2005年で6,590人(△31.9%)、合併後である2006年の人口数は31,366人となるが、名寄地区は26,415人(△32.3%)と減少し、ピーク時から50年が経過した2020年には、23,788人(△39.1%)まで減少している。(図1)

※ ( )内は昭和43年の人口ピークからの減少率。



(図 1)

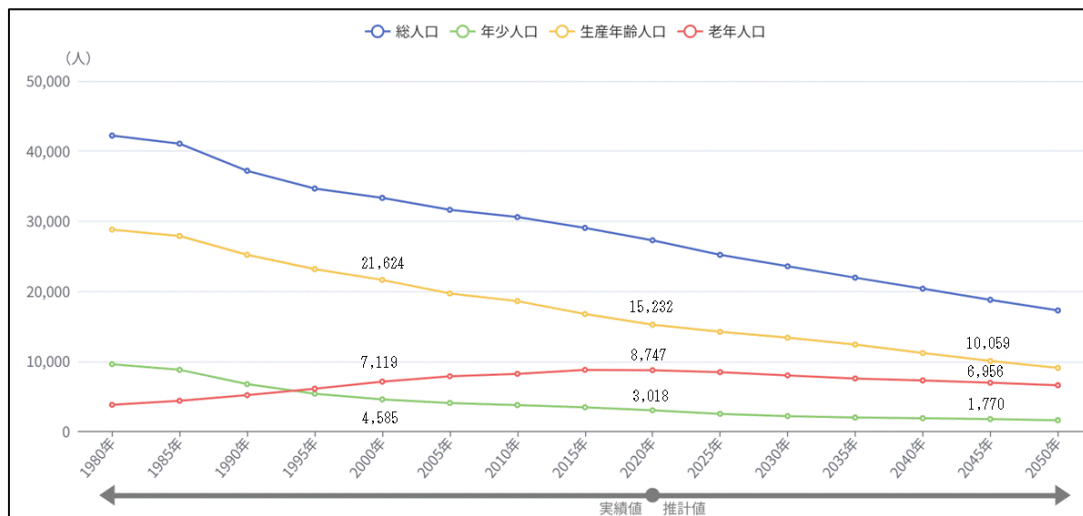


【出典：令和2年国勢調査人口等基本集計より作成】

名寄地区と風連地区を合算した2000年以降の年齢3区分別人口（図2）で見ると、2000年から2020年の20年間で、年少人口（0～14歳）が1,567人（△34.2%）、生産年齢人口（15～64歳）は6,392人（△30%）が減少しており、老年人口（65歳以上）は1,628人（22.9%）が増加し、人口減少と少子高齢化に直面している。

また、国立社会保障・人口問題研究所の推計により、2000年と比較すると2045年には年少人口で2,815人（△61.4%）、生産年齢人口では11,565人（△46.5%）が減少すると予測がされ、将来の地域経済に大きな影響を与えるため、外部環境の変化に対応した社会資本整備が求められている。（図2）

(図 2)



【出典：RESAS】

### ③地域産業の現状と課題

名寄市の産業別事業所数（2021年の総数1,313件）で見ると（図3）の通り、2021年で見ると卸売業+小売業（317件）が最も多く、続いて宿泊+飲食サービス業（195件）、生活関連サービス業（131件）、不動産+物品賃貸業（133件）と商業・サービス関連業が全体の約60%を占めており、地域の生活を支える業種が多い。

2016年と2021年を比較すると、全体的に事業所数が減少している中、特に地域の生活を支えている商業・サービス関連業の減少が大きく、人口減少と合わせて売上の減少や事業者の高齢化による廃業が進み深刻化している。

#### 【小規模事業者】

地区内の商工業者の多くは小規模事業者数で構成されており、2021年の小規模事業者数は803事業所（令和3年経済センサス）と2016年（910事業所）より107事業所が減少している。

小規模事業者のうち約6割が、小売業や飲食業を含むサービス業の生活関連業種であり、市内および近隣町村を商圈とし、地域経済や雇用に大きく貢献し重要な役割を担っていた。

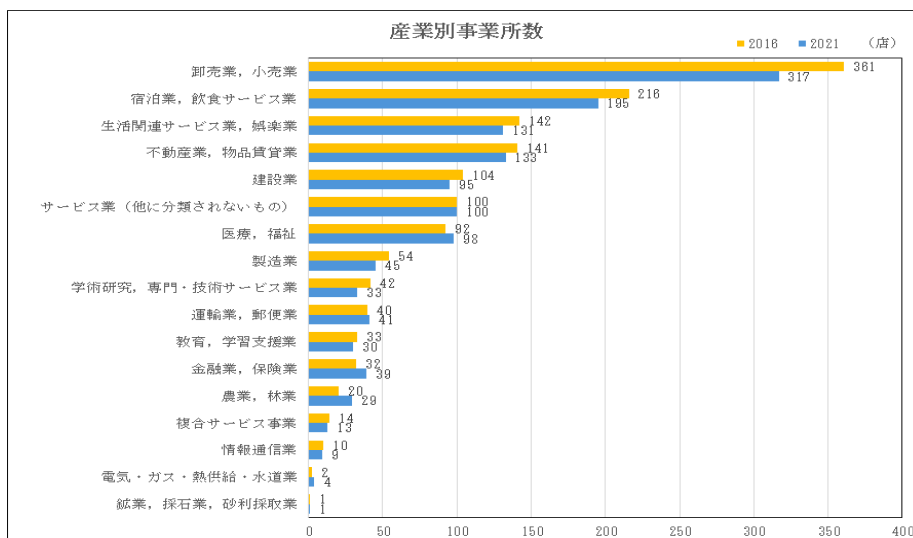
しかし、大型店の出店や交通の利便性の向上による域外への流出、インターネットの普及拡大などにより、購買力は低下し財務内容の悪化による廃業に加えて、経営者の高齢化と後継者不足が廃業のほとんどの原因である。

過去5年間に、28事業所が新規開業したが、廃業は61事業所と廃業の事業所が多く、現在の小規模事業者の約7割以上が50歳以上の経営者であり、今後も経営者の高齢化と後継者不足による廃業が予想される。

既存事業所の持続経営に向けた支援と併せて、新規創業及び事業承継やM&Aなど、小規模事業所対策への取り組みが必要である。

また、全業種において人手不足対策も重要な課題の1つであり、人材の確保・育成・活躍に向けた取り組みが必要である。特に資格や技術者を要する業種の人材確保・育成が懸念される。

（図3）

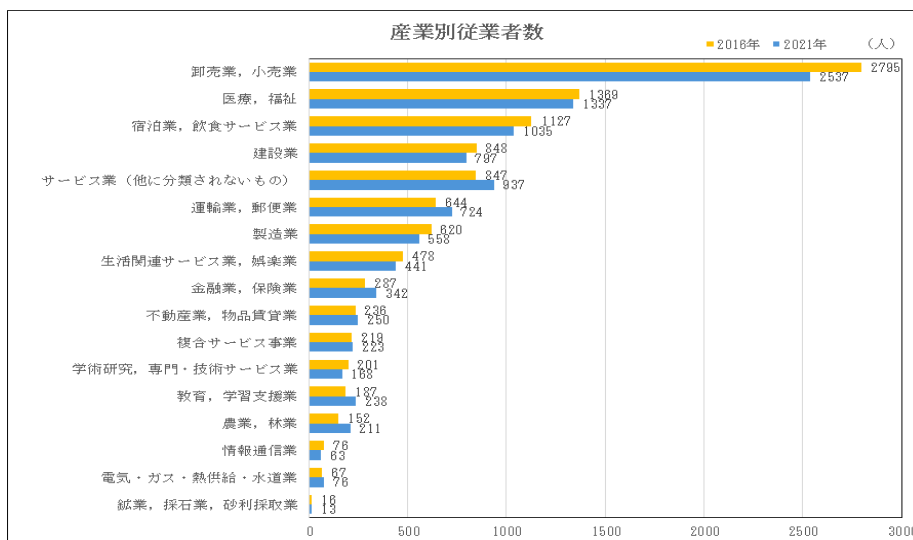


【出典：RESAS より作成】

名寄市の産業別従業者数全体では、2016年（総数10,169人）と2021年（総数9,950人）と比較すると、219人の減少となっており、産業別の減少数で見ると卸売業+小売業が事業所減少に伴い258人の減少と最も多く、続いて宿泊+飲食サービス業で92人、製造業で62、建設業で51人となっている。全業種において人手不足となっているが、建設業や製造業、医療+福祉など特に技術職を必要とする業種の人手不足が深刻である。

また、人手不足の中、最低賃金の引き上げによる雇用にも影響が出ている。

(図4)

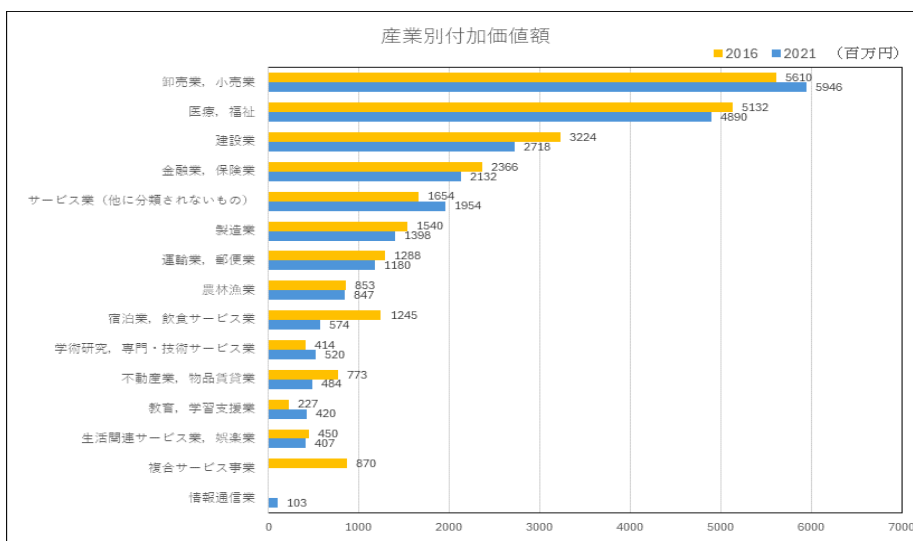


【出典：RESASより作成】

名寄市の産業別付加価値額で見ると（図5）の通り、卸売業+小売業で5,946百万円と最も多く、2016年と2021年を比べると、336百万円増加し特に燃料、自動車、飲食料品の価格が増加したと考えられる、続いて医療+福祉で4,890百万円、建設業で2,718百万円となっている。

産業別付加価値額全体の57.5%を占め、地域経済の下支えとして大きな役割を担っている卸売業+小売業、医療+福祉、建設業の事業所数（図3）及び従業者数（図4）の減少は、今後の地域経済の発展に大きな影響を及ぼすことが懸念される。

(図5)



【出典：RESASより作成】

**【農業】**

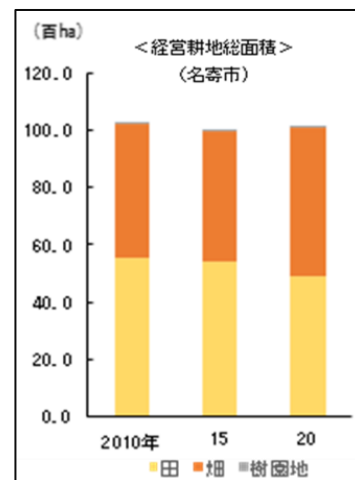
名寄市は、第一次産業である農業が基幹産業である。全道一の作付面積を誇るアスパラガスをはじめ、多くの農作物を生産し、中でも昼夜の寒暖差をいかした「もち米」は全道一の作付面積を誇り、柔らかくて固くなりにくい性質をもつことから、有名な「伊勢の赤福」やロッテ「雪見だいふく」など、様々な商品に使われている。

2020年時点の農業経営数が503戸で2010年と比較すると、244件（△32.7%）の減少。経営耕地面積は10,104haで戸数が減少するが、経営耕地面積はほとんど変わっておらず、農家の法人化や1農家当たりの耕地面積の増加が考えられる。（図6・図7）

（図6）

区分	合計	法人化している					地方公 共同体 等	法人化 してい ない	個人 経営体
		計	農事組 合法人	会社	農協	その他			
2010年名寄市	747	27	1	15	7	4	1	719	717
2015年名寄市	624	26	1	15	7	3	1	597	591
2020年名寄市	503	37	1	29	5	2	-	466	461
構成比(%)	100.0	7.4	0.2	5.8	1.0	0.4	nc	92.6	91.7
2020年北海道計	34,913	4,047	234	3,565	143	105	60	30,806	30,566

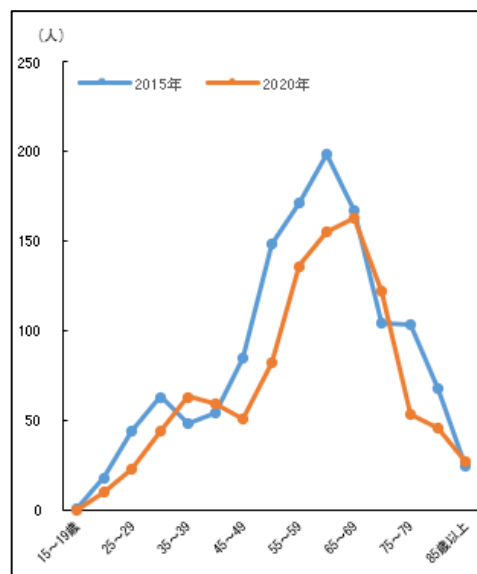
（図7）



【出典：北海道農政事務所統計部】

農業従事者の年齢割合は、2020年には、従事者総数1,034人内、60歳未満の従事者数が468人（45.3%）、60歳以上が566人（54.7%）となり、2015年に比べ従事者総数で20.2%が減少し、60歳以上の割合が増加し高齢化が進んでいる。

担い手不足や経営者の高齢化対策として、名寄市やJ A道北なよろでは、新規就農を推進しており地域おこし協力隊などから新規就農する人もある。（図8）



（図8）

【出典：北海道農政事務所統計部】

【商業】

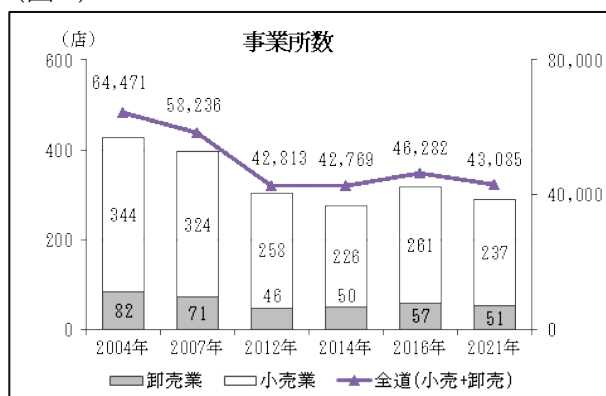
名寄市の商業関連事業者数（小売業・卸売業）推移は（図9）の通り2016年に318件（小売業261件・卸売業57件）が、2020年には288件（小売業237件・卸売業51件）と30件（△10%）が減少している。減少の要因としては、経営者の高齢化が進み、後継者不足による廃業がほとんどである。

事業承継や若い経営者の持続的な経営に向けた支援、新規創業支援の取り組みが必要である。

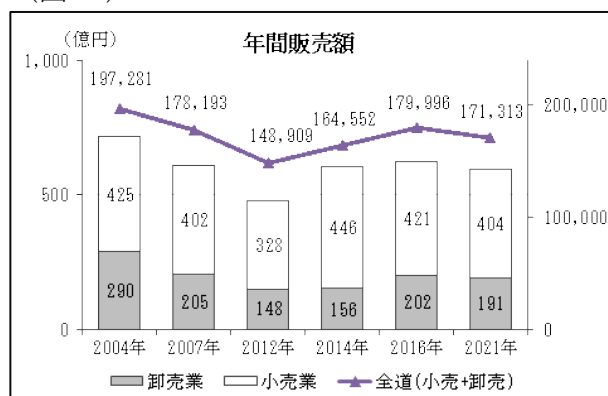
商業の顔でもあった市内中心部にある3つの商店街も、空き店舗の増加により商店街機能の衰退が進んでいる。中心市街地の再生に向けた取り組みが必要である。

また、商品販売額は、（小売業・卸売業）推移は（図10）の通り2016年に623億円（小売業421億円・卸売業202億円）が、2020年には595億円（小売業404億円・卸売業191億円）と28億円（△4.5%）が減少している。減少の要因としては、事業者数の減少もあるが、人口減少や少子高齢化による地域内での購買力の低下と併せて、大型店の出店やインターネット販売の普及、買い物機会が都市へ流出するなど、購買力の域外流出の増加が考えられる。

（図9）



（図10）

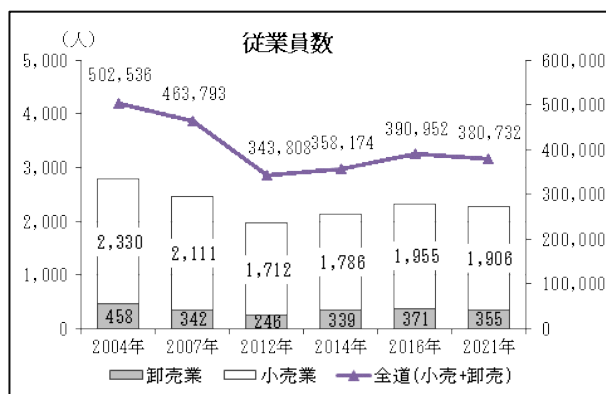


【令和3年経済センサス活動調査より作成】

従業員数においても、小売業・卸売業ともに事業所数の増減に比例した推移となり、2016年に2,326人（小売業1,955人・卸売業371人）が、2021年には2,261人（小売業1,906人・卸売業355人）と65人が減少している。

今後も、事業所の廃業や従業員の高齢化などによる、従業員数の減少に加えて、最低賃金の引き上げによる域外への転職による減少も考えられる。

（図11）



【令和3年経済センサス活動調査より作成】

## 【工業】

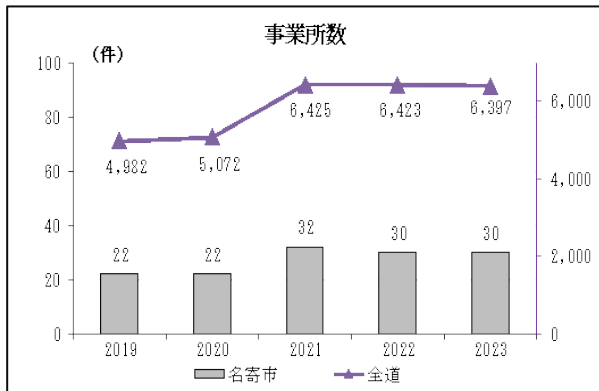
名寄市の工業事業者数（図 12）の推移は、2021 年から大きな変化はなく、2023 年の産業別構成（図 13）では、令和元年に 5 件だった食料品製造業が令和元年より開始した「食料品製造業等立地推進事業」により 9 件に増加した。しかし、経営者の高齢化や後継者がいない食料品製造業が多く、事業承継やM&A、企業立地・誘致などの取り組みが必要である。

工業出荷額（図 14）では、2023 年 74 億円と 2021 年度より 5 億円の減少となり 2019 年から減少傾向が続いている。2021 年に 183 億円から 2022 年 79 億円に大幅に減少しているのは、出荷額の大半を占めていた王子マテリア名寄工場が令和 3 年 12 月に工場を閉鎖したためである。閉鎖に伴い、取引企業（機械整備点検・電機工事・運送）の経営にも多きいダメージとなった。

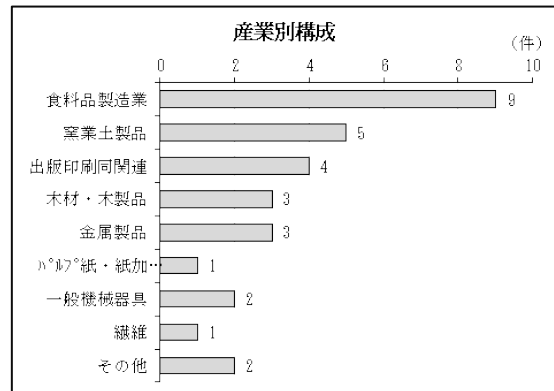
構成別による工業出荷額では、2023 年で食料品製造業が 40 億円と全体の 54.1%を占め、続いて木材・木製品製造業 13 億円、窯業・土木製品製造業 8 億円となっている。

従業員数では、2019 年からの減少傾向が続いている。王子マテリア名寄工場の従業員については令和元年の閉鎖告示以降段階的に従業員の減少を行い、人口減少にも繋がった。

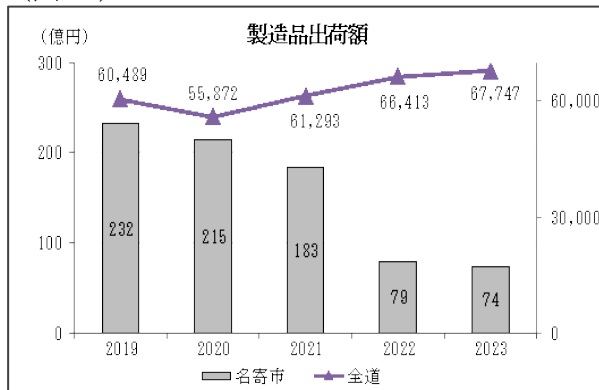
（図 12）



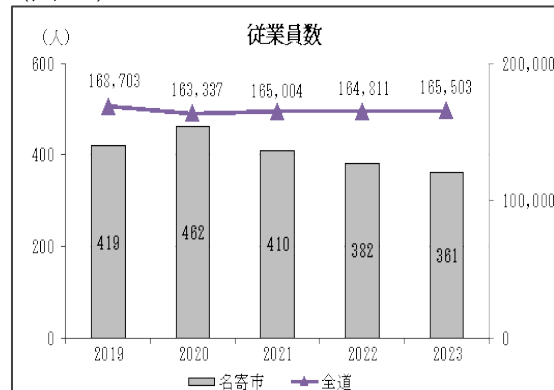
（図 13）



（図 14）



（図 15）

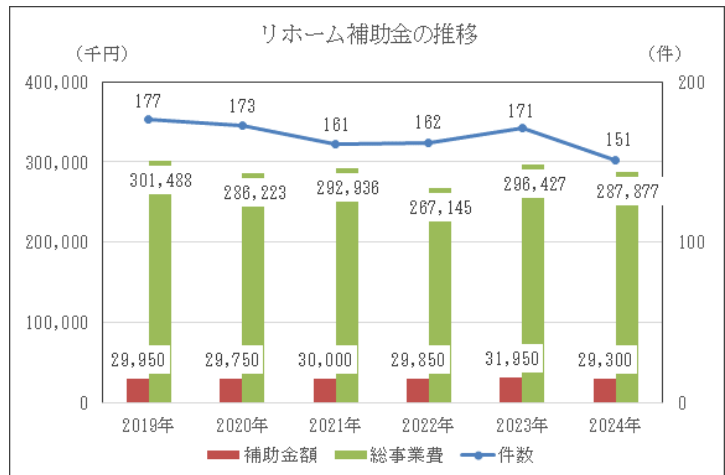


【2024 経済構造実態調査（製造業事業所調査）より作成】

建設業は、名寄市建築課による建築統計で見ると、2024年78件、2023年82件の住宅等申請があり、安定的に推移と推測される。しかし、近年は大手ハウスメーカーの進出で受注競争の激化が進んでおり、地元企業が受注できても技術者の人手不足により対応できない苦しい状況が見られる。

このような状況から、平成28年10月より名寄市で、地元企業の受注拡大、若手の雇用・人材育成を目指し、「リフォーム補助金事業」を開始し、雇用対策と技能者育成への支援が始め、今年度で8年目を迎えている。(図16)

建設業においても、経営者の高齢化や後継者不足などによる地元企業のさらなる減少や、技術者の高齢化、資格取得者の域外流出などが危惧されている。また、令和7年3月に建設関係の地元高校が統合により閉校廃校となり、域外に向けた新規雇用への取り組みが必要である。



(図16) 【名寄市補助金実績より作成】

### 【観 光】

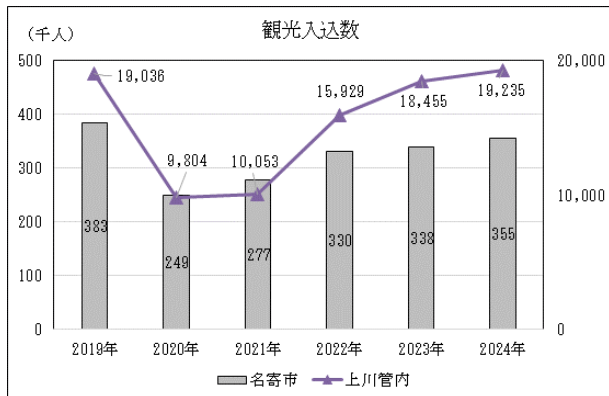
名寄の観光資源は、夏には北海道立サンピラー公園内に総面積60haを超え栽培本数600万本を超える「ひまわり畑」、隣接して北海道大学と提携して公開天文台としては全国で2番目の1.6m口径を有する「なよろ市立天文台きたすばる」などがあり、多くの観光客や天文ファンが訪れている。

冬は、極上のパウダースノーにより「雪質日本一」と称される、「ピヤシリスキー場」「ピヤシリジャンプ競技場」「カーリングホール」などがあり、積極的に誘致し全国規模のスキー大会やジャンプ大会などを開催している。

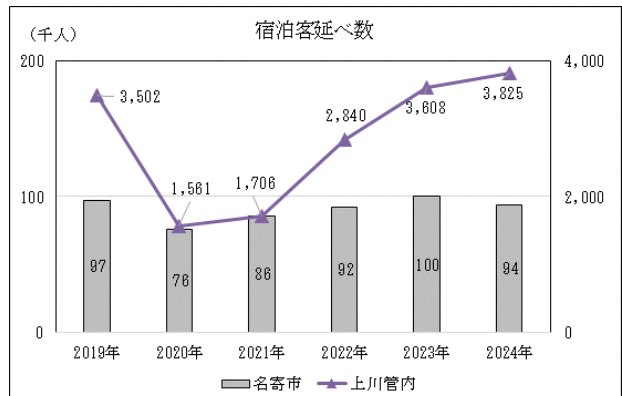
近年は、夏・冬の観光資源とアウトドア観光やスポーツツーリズムを掛け合わせ、交流人口及び観光入込客・宿泊数の増加(図17・図18)を目指した街づくりを行っている。

こうした取り組みにより、インバウンドを含めた観光客は微増ではあるが、増加傾向にあるが、「知名度の低さ」「宿泊客の獲得」「交通の利便性」など課題解決への取り組みが必要である。

(図17)



(図18)



【出典：上川支庁管内観光入込客数調査結果より作成】

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ①10年後における地域のあるべき姿

名寄市の人口は、2022年に策定した人口ビジョンでは、今後10年間で4,000人の減少が予想されているが、2025年現在でその数値を下回っている。

今後10年を見据えると、インターネット販売の更なる拡大や交通の利便性の向上による郊外への流出の増加などが予想され、地域内の購買力の低下、経営者の高齢化や後継者不足による廃業により、小規模事業者数の減少が進み、商業機能の維持が困難となることが予想される。

また、人手不足により、技術者を要する工業関係事業の減少も予想され、地域経済の衰退が懸念される。

地域経済が循環するためには、地域経済の基盤となる小規模事業者の存続が最重要であることから、小規模事業者の持続的な経営に向け、「対話」と「傾聴」により経営者に寄り添った支援を行い、経営者が自ら経営の課題に気づき、課題解決へ向けた経営に取り組み、自走化へ導くような支援事業を展開していくことが必要である。

10年後における地域のあるべき姿を下記の通りとし、地域内経済循環による地域活性化を長期的な振興のあり方に位置付け、小規模事業者への支援を推進していく。

#### **【小規模事業者の経営力向上による売上及び利益の増加と維持】**

- ・地域に既存する小規模事業者が事業計画を設置し、計画に沿った経営を進めることで、売上及び利益の増加と維持に繋がり、自走した持続的な経営が実現し、既存する小規模事業者の80%が地域に生存している。

(理由) 購買力の流出やインターネットの普及などにより地域経済の衰退が予想される。目まぐるしく外部環境が変化する中、変化に対応した支援などにより小規模事業者の生存率を高める取り組みが需要である。

#### **【創業者支援と事業承継支援】**

- ・創業及び事業承継に対する行政の支援策が充実と伴走型支援の連携により、年間3件以上の創業と2件以上の事業承継が生まれる。創業と事業承継がうまく機能することで地域に小規模事業者が存続し、地域の発展に繋がっている。

(理由) 人口減少や経営者の高齢化・後継者不足により、小規模事業者の廃業が進む中、創業や事業承継対策への取り組み、地域経済の活性化に繋げることが重要である。

#### **【販路開拓と拡大】**

- ・地域内外での安定的な販路が確立され、事業所における生産・加工・販売の連携が構築されることで、売上・利益の増加、地域の雇用が生まれる。また、ITを活用した販売により全国へ向けての販路が拡大してし、地域経済の活性化に繋がっている。

(理由) 人口減少や購買力の流出により、今後は地域外資金を獲得した経営を推進する取り組みとITを活用した販売戦略による幅広い販路開拓が必要である。

#### **【人材不足への対応】**

- ・域外から人材を呼び込む体制が確立されるのと併せて、DXやAIの活用が盛んになり、人口減少や人手不足に対応した経営により、労働生産性が向上。経営の安定化が図ら小規模事業者の生存に繋がっている。

(理由) 人材不足が進行する中、人口減少により地域内での人材確保は困難になっている。地域外からの人材確保対策、少数で生産性を向上させるDXの推進が重要である。

## ②名寄市総合計画との連動制・整合性

名寄市は、第2次名寄市総合計画（2017年～2026年）において、「人づくり」「暮らしづくり」「元気づくり」の三つの基本理念掲げています。

その中の基本目標Ⅳにおいて、「地域の特性を活かしたにぎわいと活力のあるまちづくり」として商工業の振興について以下の通り掲げている。

### 【商業の振興】

中小企業の振興や経営基盤の強化、経済団体の機能強化を図るため、企業活力を強化する様々な取組や空き店舗対策など各種支援制度の充実により、起業や事業承継を後押しするとともに、経済団体や金融機関などと連携し、地域内の経済循環による地域経済の活性化に努める。

### 【工業の振興】

地元企業の育成と経営基盤の強化や経営の安定を図るため、新たな市場開拓や販路拡大のための新製品の開発など各種支援制度の充実により、域外市場産業の強化を進めるとともに、地域の実情に応じた企業の立地・誘致を推進し、地域経済の活性化に努めまる。

名寄市が掲げている商業及び工業の振興は、当所が推進していく支援の方向性と同じであることから、名寄市はもとより、各関係機関と連携を図りながら経営発達支援事業を行い、小規模事業者の持続的な経営に繋げ、地域地経済の活性化と産業の発展に寄与していく。

## ③名寄商工会議所の役割

当所の役割は、小規模事業者が身近に相談できる場所として「信頼と頼られる商工会議所」として、多種多様な支援を実施する地域の経済団体である。

経営改善、創業、事業承継、販路開拓、DX・AIなど、小規模事業者が抱える課題は高度化・多様化し、目まぐるしく変化する環境にも、小規模事業者のみでは対応・解決できない課題が増加している。

当所は、これらの小規模事業者が抱える課題やニーズを把握し、経営分析、事業計画策定支援、計画策定後のフォローアップなどによる伴走型支援により経営基盤強化に努めるとともに、創業支援や事業承継支援にも力を入れ、行政や関係機関と連携を図りながら地域経済の活性化に寄与することである。

### （3）経営発達支援事業の目標

名寄市の現状と課題、第2次名寄市総合計画や小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえて、経営発達支援事業における5か年計画の目標を次のとおり設定します。

【目標1】 小規模事業者の経営状況の分析と事業計画策定及びフォローアップにより、経営基盤の強化及び売上と利益の増加を図る。

（理由）

事業環境の変化に対応するため、自社の財務や収支内容、業界や消費動向などを踏まえた事業計画の策定が必要である。

巡回訪問や窓口相談時に、事業計画の必要性の説明を常に伝えることで、事業者の掘り起しを進め、専門家との連携による助言も加えた実効性の高い事業計画の策定を行い、売上と利益の維持増加を目指す。

《経営分析件数	125 件／5 年間》
《事業計画策定件数	50 件／5 年間》
《フォローアップ回数	200 回／5 年間》
《売上増加目標	前年対比 3%増加》
《利益増加目標	前年対比 2%増加》

【目標 2】 創業、事業承継支援の強化による小規模事業者数の減少抑制を図る。

(理由)

地域経済を下支えしている小規模事業者数の減少を抑制するため、名寄市の「創業支援事業補助金」「事業承継事業補助金」の広報強化により、意欲のある創業者を掘り出すとともに、北海道事業承継・引継ぎ支援センターや地域金融機関と連携した事業承継支援の強化により、小規模事業者数の維持を目指す。

《創業計画策定件数	25 件／5 年間》	《創業目標件数	10 件／5 年間》
《事業承継計画策定件数	10 件／5 年間》		

【目標 3】 小規模事業者の販路開拓・拡大等に対する支援により、売上と利益の増加を図る。

(理由)

地域外資産の獲得に目を向け新たな販路開拓・拡大に向けた取り組みと消費者のニーズに答えるための、既存商品のブラッシュアップを行い、併せて I T を活用した情報発信の強化で、売上・利益の向上を図る。

《商談会参加による商談成約数	10 件／5 年間》
《I T 活用による売上増加数	30 件／5 年間》

【目標 4】 人材不足へ対応した人材確保と D X 推進支援による経営の安定化を図る。

(理由)

人口減少による地域内人材不足の解消に向け、行政と連携した域外から人材を呼び寄せる体制づくりの構築と小規模事業の D X 推進に向けた支援による、経営基盤構築による、小規模事業者の維持を目指す。

《D X 推進支援による売上増加目標	対前年比 3% (25 件／5 年間)》
--------------------	----------------------

【目標 5】 地域への裨益目標

名寄市の事業所の多くを占める小規模事業者は、地域の経済循環・雇用・住民生活を支え、地域の存続を維持する上で重要な役割を担っている。

小規模事業者の経営基盤強化・創業・事業承継など、本計画に掲げる経営発達支援事業を実行することで、小規模事業者を存続させ地域住民の生活の維持・向上を図り、地域経済の持続的な発展に寄与する。

## 2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和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】 小規模事業者の経営状況の分析と事業計画策定及びフォローアップにより、経営基盤の強化及び売上と利益の増加を目指す。

【目標1の達成に向けた方針】

小規模事業者の売上及び利益の増加と維持のために、経営力向上へ向けた取り組みとして事業計画策定支援を行う。

事業計画策定にあたっては、経営分析による財務状況の把握と外部環境の状況の理解が重要である。そのため、経営者としっかり向き合い「対話」と「傾聴」を通じて、経営分析により本質的な課題を明確化し、経営者自らが自社の経営状況・課題を把握した上で、事業計画策定支援を行うとともに、自走化へ導く事業を展開していく。実効性と実現性のある事業計画により、売上及び利益の増加と維持へ繋げる。

日常の窓口・巡回相談や各種セミナーにおいて、事業計画策定の必要性を訴え、支援先の拡充を図っていく。

事業計画策定後は、定期的な巡回訪問を行い、財務状況の確認や小規模事業者とのヒアリングを通してフォローアップを実施していく。

【目標2】 創業、事業承継支援の強化による小規模事業者数の減少抑制を目指す。

【目標2の達成に向けた方針】

人口減少や人材不足、消費者ニーズや購買方法の多様化に併せて物価高騰など、創業を目指す方にとって、現在の経済環境は大変厳しい状況である。

創業を目指す方の、地域内における業種業態の市場や顧客動向、需要動向や競合性など、地域の実情を把握した上で、中小企業診断士専門家や地元金融機関と連携しながら創業・収支計画の策定を支援する必要がある。

創業者を促すために、名寄市による創業支援策の周知強化へ取り組んでいく。

また、開業後は定期的な巡回訪問を行い、財務状況の確認や小規模事業者とのヒアリングを通してフォローアップを実施し持続的な経営に繋げる。

事業承継においては、後継者やM&Aを含めたアンケート調査、窓口や巡回相談により事業承継の状況を把握し、北海道・事業承継引継ぎ支援センターの支援内容も周知しながら、地元金融機関や税理士などと連携し、1社でも多くの事業承継に繋げる。

【目標 3】 小規模事業者の販路開拓・拡大等に対する支援により、売上と利益の増加を目指す。

【目標 3 の達成に向けた方針】

人口減少や高齢化により地域内の購買力が低下する中、小規模事業者が売上増加・維持により経営を持続するためには、新たな販路を開拓し地域外の資金を獲得する必要がある。

また、消費者ニーズ対応するために、既存商品のブラッシュアップへの取り組みも重要であり、需要動向も把握しながら、商談会や展示会への積極的な参加を促し売上増加・維持へ繋げる。

I T を活用した販路開拓に向け、E C サイト活用セミナーなども開催し、全道・全国へと販路を拡大することで、売上増加維持へ繋げる。

【目標 4】 人材不足へ対応した人材確保と D X 推進支援による経営の安定化を目指す。

【目標 4 の達成に向けた方針】

人口減少や最低賃金の引き上げや、技術職を身に付ける高校が閉校となり、技術職を必要とする業種の人材不足に更に拍車がかかり、地域内での人材確保は困難な状況が続いている。

人材不足の対策として、2024 年に「名寄市雇用促進協議会」が設立され、協議会と連携しながら地域外からの人事確保へ向けた取り組みの事業検討と実行を推進しながら、人材の確保に繋げる。

また、人材不足の対応の一つとして、D X 推進を促すセミナーなども開催し、人手不足を補う事業を提案し小規模事業者の持続的経営に繋げる。

【目標 5】 地域への裨益目標

【目標 5 の達成に向けた方針】

名寄市の地域経済、雇用の確保、地域住民の生活維持・向上を図る上でも、小規模事業者の役割は重要である。

事業計画の策定・実行による新たな販路開拓・拡大、D X 推進による業務の効率化などによる売上・利益の増加・維持で、小規模事業者の経営基盤の強化と持続的な経営に繋げると共に、創業促進と円滑な事業承継の実現で、住民生活を支える地域商業機能の維持を図る。

また、事業者の売上や利益の向上のみならず、各イベントでの名寄市の P R 事業にも努め、交流人口の増加による地域の活性化も図って行く。

### 3. 地域の経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 【現状】

当所の会員を対象に、四半期に1回（年4回）景気景況調査を実施し、日本商工会議所のL O B O調査と北海道商工会議所が実施している景気動向調査と比較しながら、地域内の経済動向や経営課題について調べ、調査結果を当所の会報「ASSIST」とホームページで公開している。また、年に1回「なよろ経済ミニ情報」を作成し、事業所や住民への配布、ホームページで公開している。

##### 【課題】

このアンケート調査結果は、各種経営相談や事業計画・創業計画の策定時にも活用はしているが、今後はRESAS（地域経済分析システム）によるビックデータや地元金融機関が実施している景況レポートによる情報も、収集・分析し地区内小規模事業者へ情報提供し、事業計画策定や小規模事業者の伴走型支援にも活用していく。

#### (2) 目標

支援内容	公表方法	現行	令和8年	令和9年	令和10年	令和11年	令和12年
市内の景気景況調査の公表回数	HP	4回	4回	4回	4回	4回	4回
地域の経済動向分析の公表回数	HP	—	1回	1回	1回	1回	1回

#### (3) 事業内容

##### ①市内の景気景況調査

市内の小規模事業者の景況動向を把握するために、四半期に1回（年4回）アンケート調査を実施。市内小規模事業者のデータを収集・分析することで、事業計画策定の際の基礎資料として提供・活用する。

【調査対象】 名寄商工会議所 会員事業所（約250件）

【調査項目】 売上・採算・仕入単価・従業員・業況・資金繰り

※年に1回、賃金、後継者、経営上の問題点の調査項目を追加

【調査手法】 FAX・メール・巡回訪問によるアンケート調査、FAX・メール返信、巡回による回収（回収率30%を目標）

##### ②地域の経済動向分析

「RESAS」（地域経済分析システム）を活用することで、地域経済の現状・課題を把握するほか、上記①と地元金融機関の調査結果との複合的な分析を行い小規模事業者の事業計画策定の際の基礎資料として提供・活用する。

【調査対象】 ・地域経済循環・生産分析（地域経済の全体像など）

・産業構成（産業構造の現状分析など）

・観光（宿泊者分・観光消費・インバウンド分析など）

【調査手法】 RESASの「地域経済循環マップ」「産業構成マップ」「観光マップ」を活用

#### (4) 調査結果の活用

「景気景況調査」及び「地域の経済動向分析」とともに、集計・分析した結果は当所ホームページで公表掲載し、地域内の小規模事業者へ広く周知する。

また、窓口及び巡回相談を行う際のアドバイスや経営分析、事業計画策定支援の基礎資料として活用する。さらに、行政と事業者支援を協議する際の資料としても活用する。

### 4. 需要動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 【現状】

市内の消費者を対象にした買い物調査（消費動向調査）を実施し、市内での買い物割合や市外での買い物割合を調査したことで、購買力が地元大型店や地域外、インターネット販売へ流出しており、特に近年は、インターネット販売への購買力の流出が増加していること把握できた。

また、新型コロナウイルスの影響により、展示会や商談会への参加が困難なこともあり、十分な需要動向調査が行えなかった経緯もある。

##### 【課題】

買い物調査（消費動向調査）では、市内の消費者がどこで何をどのくらい買い物をしているかの調査だったため、市外での買い物が多いことやインターネットでの買い物が増加しているなどの傾向を把握するにとどまり、個社の商品やサービスについての消費者ニーズについては把握することができなく、事業計画策定には中々繋がっていない。

今後は、課題でもある購買力流出に歯止めをかけるべく、小規模事業者の個社が取り扱う商品やサービスに対して、地域内のアンケート調査を実施し、集計・整理・分析により、その結果を活用して、消費者が求めるニーズを的確に把握し、商品の見直しや現状のサービス改善などに向けた事業計画策定に繋げ、売上及び利益の増加・維持を図る。

また、物産店や商談会などにおいて、個社の商品に関するアンケート調査を実施し、集計・整理・分析により、その結果を活用して、販路開拓や販売戦略などに向けた事業計画策定に繋げる。

#### (2) 目標

支援内容	現行	令和8年	令和9年	令和10年	令和11年	令和年12
地域内需要動向調査数	—	3者	3者	5者	5者	5者
物産展・商談会等 需要動向調査数	—	2者	2者	3者	3者	3者

#### (3) 事業内容

##### ①地域内需要動向調査

市内や近隣市町村からの需要の取り込みを目指す小規模事業者で、来店客に対して個社が取り扱う商品やサービスの改善、既存商品のブラッシュアップ等に対しての需要動向調査を実施し、売上及び利益の増加と維持に向けた事業計画策定に繋げる。

- 【対象事業者】 事業計画を策定し、需要開拓・販路開拓を目指す小規模事業者
- 【サンプル数】 来店者 30 人以上
- 【調査手法】 店舗において、来店客にアンケート調査を実施
- 【調査項目】 職業、性別、年代、買物の時間帯、商品（価格・品揃え・品質・購入頻度など）、お店のサービス（接客など）、店舗状況（立地・営業時間・駐車場など）、購入理由、お店に必要なと思われる商品、必要なサービスなど
- ※業種により、調査項目のパターンが考えられるため、上記項目を中心に小規模事業者と相談し調査項目を選定する。
- 【調査結果の活用】 経営指導員が必要に応じて専門家の指導の下、分析結果を小規模事業者にフィードバックし、需要開拓・販路開拓を見据えた事業計画策定に活用する。

## ②物産展・商談会等での需要動向調査

「地産地消フェア（名寄市）」「北の恵み食べマルシェ（旭川）」「北海道どさんこプラザ札幌（札幌市）」などの物産展や地元金融機関と共催で開催する商談会への参加者を対象に、来場する消費者やバイヤーに対して試食品の提供を行いながらアンケート調査を実施する。

- 【対象事業者】 食品製造等の事業者で事業計画を策定し、需要開拓・販路開拓を目指す小規模事業者
- 【サンプル数】 来場者（消費者・バイヤーなど）50 人以上
- 【調査手法】 来場者（消費者・バイヤーなど）にアンケート調査を実施
- 【調査項目】 ①味、②価格、③容量、④色、⑤デザイン、⑥満足度 など
- ※①～⑥の他、展示会では、性別・年代・居住地域などを追加する
- 【調査結果の活用】 経営指導員が必要に応じて専門家の指導の下、分析結果を、食品製造等の事業者フィードバックし、需要開拓・販路開拓を見据えた事業計画策定に活用する。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

これまで、小規模事業者の経営状況分析は、小規模事業者経営改善資金（マル経資金）や持続化補助金等の各種補助金申請に必要な事業計画作成の相談時に、経営指導員が決算書から収益性や安全性・生産性などの定量的な分析等を実施していたが、数値的な財務分析に偏っており、限定的な支援となっていたことから、伴走支援に生かし切れていなかった。

#### 【課題】

物価高騰や人材不足など、事業環境が大きく変化する中での経営環境に対応するためには、より明確な目標設定により、実効性・実現可能性の高い事業計画策定が必要である。

そのためには、自社の経営状況を分析・把握することが重要であるが、経営者自らが経営分析の必要性を理解しようとする状況は少なく、支援事業者の掘り起こしが課題となっている。経営状況の分析により、自社の本質的課題を把握することで、経営の方向性が明確化される事理解度を高め、1社でも多く経営分析の支援先を掘り起こし、事業計画の策定に繋げていく。

## (2) 目標

支援内容	現行	令和 8年	令和 9年	令和 10年	令和 11年	令和年 12
経営分析事業所数	11件	25件	25件	25件	25件	25件

## (3) 事業内容

### ①経営分析を行う事業者の掘り起こし

マル経資金や持続化補助金など各種補助金申請の窓口相談や巡回相談時に、「対話」と「傾聴」を基本にしたヒアリングを実施し、経営分析の必要性の説明により理解度を高め、経営分析に前向きな小規模事業者や持続的な経営に向けた事業計画策定に意欲的な事業者を選定する。

【対象者】 経営・金融・税務・事業承継などの各種経営相談、各種補助金等の申請事業者、販路開拓などにより経営基盤強化に意欲的な小規模事業者。

【分析項目】 財務分析：売上・売上原価・営業利益・安全性・生産性等など  
非財務分析：商品・サービス・人材・技術力・取引先などの内部環境  
                  商圈及び流入人口・競合・業界動向などの外部環境

【分析方法】 財務分析：経済産業省の「ローカルベンチマーク」、(株)HELの「BIZミル（経営支援機関システム）」を活用し、経営指導員等が、収益性・安全性などの分析を行う。

非財務分析：SWOT分析のフレームを活用する。

専門性の高い分析：専門的知識を有する専門家を活用するなど、関係機関と連携した取り組みを行う。

## (4) 分析結果の活用

分析結果は事業者へフィードバックするほか、事業計画策定に活用する。

また、分析結果をBIZミル（経営支援基幹システム）へ入力して支援事業者データとして蓄積し、経営指導員等で情報の共有化を図り、商工会議所としての指導体制の強化構築に繋げる。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

これまでの事業計画策定支援は、経営状況の分析と同じく、金融相談時の資金調達や持続化補助金等の各種補助事業申請、北海道や名寄市の補助金申請時など、限定的な要因による事業計画策定支援に留まっている。また、創業支援や事業承継支援においても、資金調達や補助金申請などに必要な事業計画策定に留まっている。

また、事業計画策定の必要性の理解してもらうために、セミナーを開催するが参加者が少なく、持続的な経営に向けた事業計画策定に至っていない。

### 【課題】

ほとんどの小規模事業者が、持続的な経営に向けた事業計画の必要性を認識してく、今後も既存の小規模事業者や創業者、事業承継者に対して、事業計画策定の重要性や必要性についての周知や説明を行う事で理解を深めてもらい、1者でも多くの事業計画の策定に繋げていくことが重要な課題となっている。

また、参加者の増加を図るため、セミナーテーマの見直しや今後の経営の維持強化に不可欠となる、業務の効率化や生産性の向上に向けたDXセミナーも取り入れた支援を図る。

### (2) 支援に対する考え方

各種補助金制度を活用することは、自社の経営分析から事業計画の策定へと繋がる機会でもあり、引き続き、国・北海道・名寄市などの支援制度の周知を図っていく。

また、小規模事業者に、事業計画策定の必要性を、窓口及び巡回相談時での説明やセミナーの開催により深め、支援先の掘り起こしへ取り組むとともに、経営指導員等による伴走型支援を徹底し取り組んでいく。経営者との「対話」と「傾聴」を通じて、経営者が本質的な課題を把握し、納得した上で自社の課題解決へ向けて取り組むよう促し、実効性・実現可能性の高い事業計画が策定支援を行っていく。

創業及び事業承継計画への策定支援については、国・北海道・名寄市のなどの各種補助金制度や税制対策などの支援内容の周知を図るとともに、行政や地元金融機関、事業承継・引継ぎ支援センター等との連携した策定支援により実現性の高い計画策定に繋げていく。

### (3) 目標

支援内容	現行	令和8年	令和9年	令和10年	令和11年	令和年12
事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
DX推進セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
創業計画策定事業者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
事業承継計画策定事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

### (4) 事業内容

#### ①事業計画策定セミナー

経営分析を行った小規模事業者を中心に、事業計画策定の必要性・重要性の理解を深め、持続的な経営に向けて事業計画策定に意欲のある支援先を掘り起こす。

【支援対象者】 経営分析を行った小規模事業者、事業計画策定に意欲のある小規模事業者

【募集方法】 ホームページ、会報、地元新聞、FAXなど

【講師】 中小企業診断士など

【回数】 年1回

【内容】 事業計画策定の意義、効果、策定方法 など

【参加者数】 10名

【具体的手法】中小企業診断士等の専門家に講師として事業計画について必要性や重要性、事例を説明してもらおう。セミナー終了後、受講者に対し巡回訪問を実施し事業計画策定に繋げる。

## ②DX推進セミナー

業務の効率化、生産性の向上を図るため、DXへの取り組みへの動機づけと基礎的な知識を習得するためのセミナーを開催する。

【支援対象者】経営分析を行った小規模事業者、事業計画策定に意欲のある小規模事業者  
DXによる競争力の維持・強化に意欲のある小規模事業者

【募集方法】ホームページ、会報、地元新聞、FAXなど

【講師】ITコーディネータ、中小企業診断士など

【開催回数】年1回

【内容】DXの基礎知識、ITを活用した業務効率化、SNSによる情報発信手法、ECサイトの基本と活用方法など

【参加者数】10名

【具体的手法】DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、DX総論から実際にDXに向けたITツールの導入やECサイト構築への取り組みについて説明してもらおう。セミナー終了後、受講者に対し巡回訪問を実施し取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を活用する。

## ③事業計画の策定支援

経営分析によって、経営者が本質的な課題を把握し、納得した上で自社の課題解決へ向け実効性・実現可能性の高い事業計画が策定支援を行う。

経営指導員等が経営者に寄り添った伴走型支援を徹底し取り組んでいく。必要に応じて日本政策金融公庫や地元金融機関、専門的な知識を有する各関係機関と連携し支援を図る。

【支援対象者】経営分析を行った小規模事業者、事業計画策定セミナー、DX推進セミナーへ参加した小規模事業者

【支援手法】経済動向調査、需要動向調査、経営状況分析の結果から、各小規模事業者の課題解決に向けた事案（販路開拓、新分野進出、業務の効率化、生産性の向上、サービスの開発等）を見極め、専門家とも連携しながら実効性・実現可能性の高い事業計画の策定支援を行う。

## ④創業計画策定支援

名寄市の地域経済下支えしている小規模事業者数の減少を抑制するためにも、創業者の掘り起しが必要なことから、行政や地元金融機関、日本政策金融公庫と連携しながら、実効性・実現性の高い創業計画策定支援を行う。

【支援対象者】創業予定者、創業間もない事業者、第2創業を目指す小規模事業者

【支援手法】名寄市の「創業支援事業補助金」支援内容の周知を図るとともに、創業予定者のこれまでの経歴から考えられる強み等のヒアリング、創業計画の必要性から資金調達、経理の方法、名寄市の創業支援事業補助金の活用、各種届出の手続きなど幅広い準備が必要なことを説明し、それらについて伴走型支援を行う

#### ⑤事業承継計画策定支援

創業者の掘り起し同様、経営基盤を持つ既存企業の存続・承継は、地域経済の活性化が維持されるためにも重要であることから、事業承継意向調査や地元金融機関などと連携の下、対象企業の掘り起しと事業承継計画の策定を支援する。

【対象者】事業承継やM&Aを希望する小規模事業者

【支援手法】地元金融機関や税理士との連携、会員対象に実施する景気景況調査内での設問、窓口及び巡回相談時に、経営者の事業承継の考えをヒアリングするなどして、相談支援先の掘り起しを行う。尚、支援に当たっては、北海道事業承継・引継ぎ支援センターや中小企業診断士、税理士とも連携の下、スムーズな事業承継に結びつくような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

##### 【現状】

当所では、事業計画を策定した小規模事業者（創業・事業承継を含む）に対して巡回等で原則四半期毎に事業計画の進捗状況の確認と併せて課題解決・新たな課題・売上・収益の向上について、PDCAサイクルを活用した支援を実施することとしているが、現状確認不足や巡回先の偏りもありすべての事業者へのフォローアップに至っていない。

##### 【課題】

事業計画策定後のフォローアップについて、職員間による支援方法の確認と事業者への進捗状況の情報共有を行うなど、支援体制の構築が必要である。

事業者に新たな課題が判明や事業計画の見直しが必要となった場合のフォローアップを速やかに実行できる支援体制が必要である。

#### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定においては、策定した事業計画を実施し、売上や利益を増加させることが目的であることを経営者に認識してもらうように、事業計画策定後課題が解決しているか、新たな課題が出てきたかなど、経営状況を経営者へわかりやすく伝えることから始め、最終的に経営者自らが経営内容を把握し自走化することが出来るように伴走型支援を行う。

### (3) 目標

支援内容	現行	令和 8年	令和 9年	令和 10年	令和 11年	令和年 12
フォローアップ対象事業者数	6者	15者	15者	15者	15者	15者
頻度	24回	8社	60回	60回	60回	60回
売上増加事業者数	1者	8者	8者	8者	8者	8者
創業計画策定後のフォローアップ事業者数	3者	4者	4者	4者	4者	4者
頻度	12回	24回	24回	24回	24回	24回
事業承継計画策定後のフォローアップ事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
頻度	—	8回	8回	8回	8回	8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

事業計画を策定した小規模事業者に対し、四半期に1度(年4回)巡回訪問を行い、進捗状況と財務内容をPDCAサイクルにより確認する。計画通りに進んでいない経営者や売上や利益が増加していない経営者、新たな課題が出てきた経営者には、内容を丁寧に説明し理解してもらった上で事業計画の修正を図っていく。

また、BIZミル(経営支援基幹システム)へ、計画の進捗状況や定性的な情報、売上・利益等の定量的な情報を記録により、職員間での情報共有と、他の小規模事業者支援の際の基礎資料として活用する。

#### ②創業計画策定事業者に対するフォローアップ

創業計画策定事業者に対しは、経営が軌道に乗るまでは手厚い支援が必要のため2ヵ月に1度(年6回)巡回訪問を行い、進捗状況と財務内容を確認する。

創業直後は特に支援が必要になる可能性があるため、巡回訪問等の支援頻度は臨機応変に対応する。

#### ④事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継計画を策定した全ての事業者を対象に、四半期に1度(年4回)巡回訪問を行いと同じく進捗状況と財務内容を確認する。

#### ⑤事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処法

事業計画と比較した進捗状況が思わしくない判断した場合、巡回訪問の回数を増やし「対話」と「傾聴」により問題点・原因等を抽出し、経営者の納得の上で計画の軌道修正を提案する。高度な課題などについては関係支援機関と連携し、北海道よろず支援拠点や専門家派遣等を活用しながら小規模事業者の支援を図る。

## 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

#### 【現状】

名寄市には、特産品である「もち米」や「アスパラ」があり菓子製造業や飲食店で特産品を活用した商品を提供している。

しかし、事業規模の縮小に併せて、物価高騰や人材不足などにより、全道・全国へ出向いての販路開拓が厳しい状況にある。現在は、市内金融機関と連携して実施している商談会へ2事業所が参加している状況である。

昨年、菓子製造業が1件廃業し地域内の菓子製造業は3件になってしまった。

#### 【課題】

全道・全国へ出向いての需要の開拓が厳しい中、人口減少や高齢化により地域内の購買力は低下してくる。地域外の資金を獲得するために、名寄市の「販路拡大事業」の補助金を活用した物産展や商談会への参加、ITを活用した販路開拓に向けた取り組みへの支援を強化していく。

### (2) 支援に対する考え方

人口減少や高齢化、原料高騰や人材不足・最低賃金の引上げなど地域経済の課題へ対応した経営が余儀なくされ、地域外における新たな需要の開拓が、事業の維持存続・地域の産業構成の維持などに繋がり、取り組まなければいけない課題である。

経営基盤が強固ではない小規模事業者にとって、新たな需要開拓は簡単ではないが、名寄市と連携して、小規模事業者の物産展や商談会への参加を促し、地外の資金を獲得へすることで、売上や利益の増加と維持へ繋げるための支援を図る。

また、今後はITを活用した顧客管理や販売戦略、DX推進による販路開拓の取り組みへ向けたDXセミナー開催、それに取り組む小規模事業者への伴走型支援が重要である。

### (3) 目標

支援内容	現行	令和8年	令和9年	令和10年	令和11年	令和年12
物産展出展支援出展事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
・売上額/事業者	—	15万円	15万円	15万円	15万円	15万円
商談会出店事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
・成約件数/事業者	2者	2者	2者	2者	2者	2者
DXセミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
DX活用事業者 (HP・ECサイト含む)	2者	5者	5者	5者	5者	5者

#### (4) 事業内容

##### ①商談会、物産展への出展支援

名寄市で開催される商談会、首都圏で開催される物産展への出展を支援し、新たな需要の開拓で域外からの所得の流入を図り、人口減少や高齢化による居住者の消費低下をカバーし、小規模事業者の売上・利益の増加による地域経済の活性化に繋げる。

【支援対象者】 地域資源を活用した商品の販路拡大や改良を目指す小規模事業者

【支援内容】 事前支援 : 出店手続き、商品企画書作成、商品パンフレット作成、ブース・レイアウト、接客方法等の支援

出展中支援 : 商品陳列、商談サポート、アンケート収集等の支援

事後支援 : アンケートの集計・分析、結果に基づく商品・パッケージ改良、販促に係る情報発信等への支援

【想定する相談会・物産展】

ア) 北星信用金庫商談会 (名寄市) ; 9月

イ) 北海道どさんこプラザ札幌 (札幌市) : 通年

ウ) 北の恵み食べマルシェ (旭川市) : 9月

エ) 地産地消フェア (名寄市) : 12月

##### ②需要開拓に向けたDX推進支援の実施

人材が不足している菓子製造業・小売業・サービス業など、DXの推進は新たな需要を開拓するための重点課題であり、こうした取組はコロナ禍など人流が抑制された状況においても有効な手段であると考え。

地域の菓子製造業・小売業・サービス業等を営む小規模事業者のDX推進を支援するため、ホームページやECサイトなどの立上げから運用、広報にかかるセミナー開催するほか、必要に応じて専門家派遣事業を活用する。

【支援対象者】 小規模事業者

【募集方法】 ホームページ、会報、地元新聞、FAXなど

【講師】 ITコーディネータ、中小企業診断士など

【開催回数】 年1回

【内容】 ECサイトの利用、効果的なSNS情報発信、ITを活用した業務効率化など

【参加者数】 10名

【具体的手法】 DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、DX総論から実際にDXに向けたITツールの導入やECサイト構築への取り組みについて説明してもらう。セミナー終了後、受講者に対し巡回訪問を実施し取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を活用する。

## 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

### 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】

事業終了後に評価委員会を開催し、各事業の項目毎に事業結果を報告し、各委員からの意見を基に事業の見直しと改善を行い、またその結果については正副会頭会議で報告し承認を得ていた。

##### 【課題】

事務局全員が本事業を理解しているとは言えず、職員間での情報の共有化・理解度の向上が課題となっている。今後は、定例職員会議で職員全員が共通認識の下、内部で確認・改善を実施した上で、評価委員会、正副会頭会議に上程し、事業実施方針に反映させる仕組みを構築する。

#### (2) 事業内容

##### ①事務局会議

毎月開催の職員会議に内で、PDCAサイクルによる各事業の進捗管理や目標と実績の確認等を行い、問題点の抽出や改善方法等を内部で協議し修正等を図っていく。

尚、事業の進捗状況を定量的に管理するため、BIZミル（経営支援基幹システム）を活用して職員間で随時情報を共有し、小規模事業者に対する支援結果の管理・検証にも活用していく。

##### ②事業評価委員会

名寄市経済部産業振興室長・課長、3つの地元金融機関の支店長などの外部有識者及び法定経営指導員で構成する、評価委員会を年1回以上開催し、経営発達支援事業の実績及び効果について評価・見直しを行う。

また、評価委員会の結果を正副会頭会議へ報告し承認を得て、事業実施方針等に反映させると共に、当所ホームページへ掲載する。

### 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

##### 【現状】

日本商工会議所や北海道商工会連合会、中小企業大学校等が主催する研修会、また当所や関係機関が主催する事業計画策定セミナーやDX関連セミナー等へ、職員が参加し支援能力の向上を図りながら、職員の資質向上に取り組んでいる。

##### 【課題】

毎月開催の職員会議で、研修で習得した情報を共有はするも、経験年数等の違いにより個々の能力に差異が生じている他、多様化する経営課題に全職員が対応できているわけではない。個々のレベルアップは勿論、組織としての指導体制の強化が求められている。

このことから、不足している分野の研修会へ積極的に参加すると共に、相談企業の理解の下、OJTの積極的な実施によって、職員個々の指導力の向上を図り、以って組織全体の経営支援能力の向上に繋げていく。

## (2) 事業内容

### ①外部講習会等の積極的な活用

北海道商工会議所連合会や中小企業基盤整備機構など、援機関が実施する小規模事業者支援に関する研修会へ、経営指導員や補助員、一般職員が、それぞれが不足している知識習得に効果を得られる研修を受講し、職員全体のスキル向上を図る。

特に、現在の経営環境において求められる「A I活用による業務の効率化」、「販路開拓」に向けては、D Xへの取り組みが不可欠で喫緊の課題であることから、商工会議所の全職員がスキルを向上させ、組織としての指導力を強化するため、D X推進に向けたセミナーには積極的に参加する。

### ②O J Tの積極的な実施

経験豊富な経営指導員の窓口や巡回指導時に、補助員や一般職員が同行してヒアリングや指導方法の基礎等を習得し、職員間のスキルの平準化を図ると共に、中小企業診断士やI Tコーディネータ等の専門家による個別相談会へ、相談企業の理解の下同行し、聞き取り内容や指導の要点などの支援ノウハウを学び、経営指導員も含めた全職員の資質向上を図る。

### ③支援ノウハウの共有

月1回事務局会議を開催し（必要に応じて随時開催）、各種研修会で得た知識や情報や、専門家相談に同行して得た支援ノウハウを報告する場を設け、更には、伴走型支援を実施している小規模事業者の指導状況や方法なども発表し支援ノウハウの共有化を図る。

また、B I Zミル（経営支援基幹システム）を活用して、小規模事業者の経営分析や経営計画等の情報をデータベース化し、その内容を全職員が相互共有できるものとし、担当外職員においても一定レベル以上の対応が出来る体制を構築する。

## 1 1. 他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的な小規模事業者支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

名寄市では、産官金連携なよる経済サポートネットワークに参加し、名寄市役所・北星信用金庫・風連商工会・名寄商工会議所と連携しながら、地域の経済動向や各機関による小規模事業者への取り組みなどの情報交換を行っている。

また、名寄地域連絡会議では、上記団体に上川振興局商工労働観光課、旭川創造プラザ、中小企業総合支援センター、旭川市役所を加え、管内の経済動向や各機関による小規模事業者への取り組みなどの情報交換を行っている。

#### 【課題】

年1回の情報交換はするが、支援ノウハウの取得にまでは至っていない。各機関と更に踏み込んだじょうほう交換が必要である。

### (2) 事業内容

名寄市、地元金融機関など各支援機関が集合する各種会議へ参加し、支援機関との連携強化、支援ノウハウの共有と取得、支援機関と連携した支援による小規模事業者の持続的な経営による生存に向けて取り組む

### ①地域経済動向の把握（年2回）

各支援団体が実施する経済動向調査の結果をもって情報交換を行い、結果を掛け合わせることで、より詳しい地域経済動向が見えることで、小規模事業者の経営支援の基礎資料として活用できる。

### ②近隣商工会、会議所との情報交換（年1回）

情報交換及び3年に1回連携事業として実施する消費動向調査を通じて、管内における経済状況を把握することで、地域と管内における小規模事業者の経営支援に役立てる。  
また、支援ノウハウの交換を通じて経営指導員の支援力向上を図る。

## 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

#### 【現状】

人口減少、少子高齢化の進行により、地域経済は縮小傾向にある。更に、中心市街地が衰退し空き店舗の増加により「まち」の賑わいが損失し、コミュニティ機能が低下している。  
中心市街地での購買力の低下により、街の顔であった商店街の機能が失われつつある。

#### 【課題】

名寄商工会議所は地域の総合経済団体として、その社会的責任と企業・地域の持続的発展を果たすために「商工会議所の使命と役割」をあらためて問い直し、力強く地域経済を牽引しなければならない。

名寄市は、第2次総合計画において、「地域の特性を活かしたにぎわと活力あるまちづくり」を基本目標とし、既存店舗や事業所の持続的発展に向けた支援による経営基盤の強化、雇用の安定と確保へ向けた支援による人材育成、観光資源を活用した新たな観光資源の発掘を目指している。各関係機関と連携することで、地域経済の活性化に資する取組が必要である。

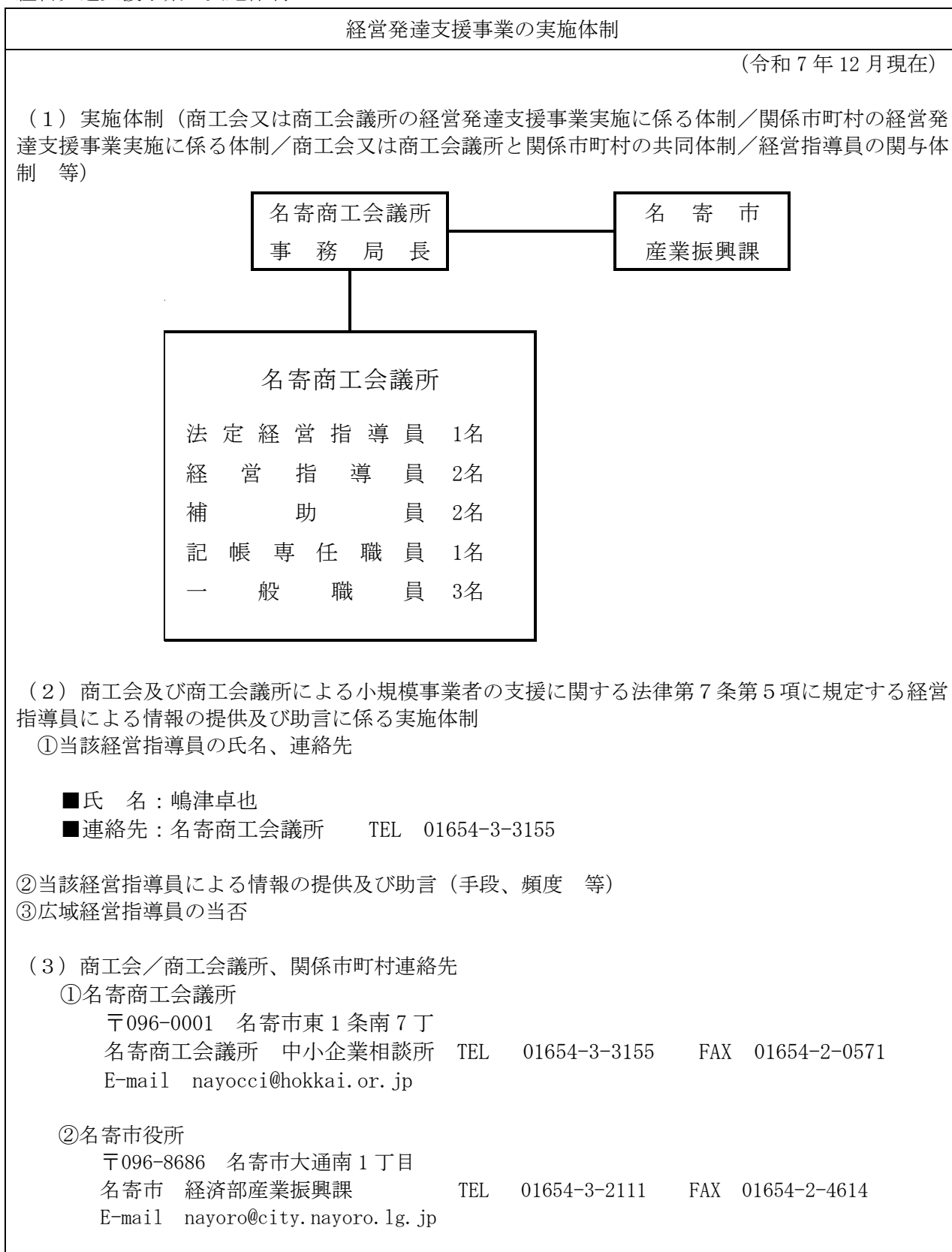
### （2）事業支援

#### ①電子地域通貨「Yoroca」の推進

名寄市役所と連携し、地域内経済循環の取り組みとして、令和5年11月より電子地域通貨が稼働した。地域のDX推進への取り組みでもあり、携帯アプリとカードにより地域内の加盟店でのみ決済することで経済の流出を抑制するとともに、小規模事業者の基盤強化と地域経済活性化を図っている。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
セミナー等開催費	800	800	800	800	800
新たな需要開拓	500	500	500	500	500
BIZ ミル利用料	300	300	300	300	300
専門家派遣	400	400	400	400	400

(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、道補助金収入、市補助金収入

(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。

