

(別表 1)

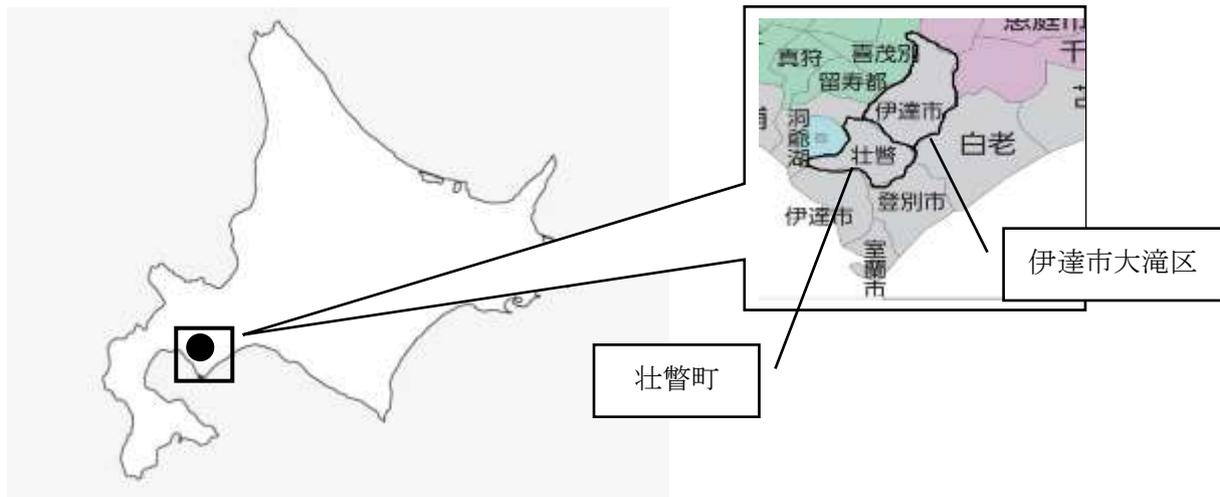
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 壮瞥町及び伊達市大滝区の概要

(1) 商工会の特性

壮瞥町商工会は、平成 19 年 4 月壮瞥町商工会（壮瞥町）と旧大滝村商工会（現伊達市大滝区）が合併（会員数 115：平成 31 年 3 月現在）。壮瞥地域は壮瞥町が、大滝地域は伊達市が管轄、商工会地域を二つの行政が所轄するという全国でも珍しい合併例となっている。

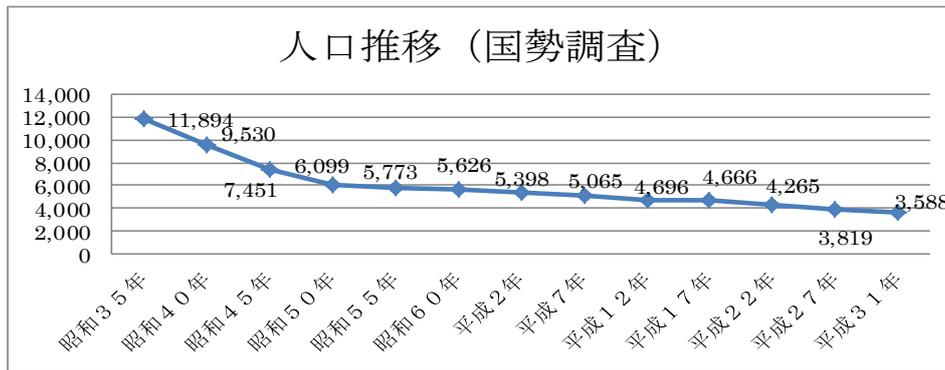


地図出所：北海道移住促進協議会HPより加筆

(2) 地域の特性

壮瞥町は、面積 205.01 km²、人口 2,490 人（平成 31 年 3 月現在）で、ほぼ 30 年毎に火山活動を繰り返す有珠山があり、明治 43 年、昭和 18 年、昭和 52 年、平成 12 年と 20 世紀に 4 回噴火している。特に昭和 20 年の火山活動で誕生した昭和新山は、国の特別天然記念物に指定されている。また、町の西方には、風光明媚な洞爺湖を望み、町内には、多くの温泉郷を有しており観光産業が盛んである。人口は昭和 35 年の 8,218 人をピークに、産業構造の変化による離農や昭和 48 年の硫黄鉱山の廃止等により人口の減少が続き、ピーク時に比べて 69.7%減少している。

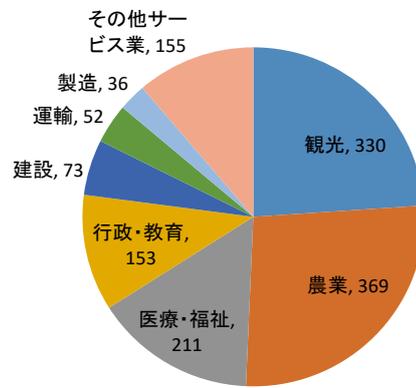
伊達市大滝区は、平成 18 年 3 月伊達市と大滝村が市村合併している。大滝区の現況は、面積 274.03 km²、人口 987 人（平成 31 年 3 月現在）で、支笏洞爺国立公園の中心に位置し、道央圏と道南圏を結ぶ好地域性で、三階滝や北湯沢温泉郷等の四季の彩りを楽しめる観光資源を有している。人口は昭和 34 年の 3,798 人をピークに、昭和 46 年の鉱山の廃止や、林業及び農業等 1 次産業の衰退、市村合併による事業所の移転や行政サービスの統合などにより、ピーク時に比べて 74.0%減少している。



（3）当地域の産業の状況

①産業別人口

壮瞥町の産業別人口（平成27年国勢調査）は、観光関連サービス業（宿泊・卸売・小売等）330人、農業369人、医療・福祉211人などが主なもので、職業人口総数1,379人における構成比は、観光23.9%、農業26.8%、医療福祉15.3%となっている。とりわけ、観光と農業関連人口が多く2つの産業で全体の50.7%と半数を超えている。



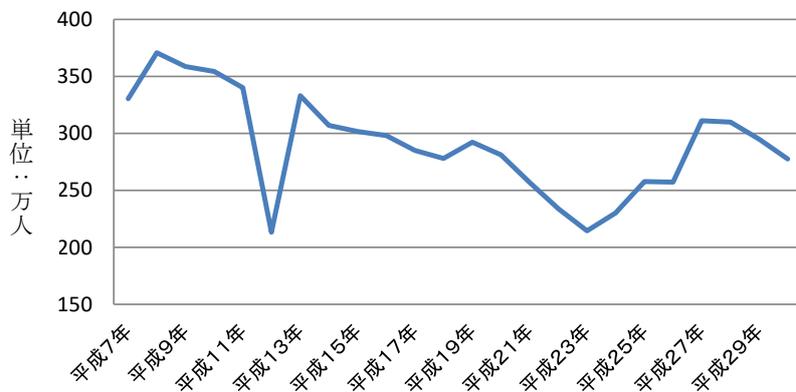
これらの傾向は、伊達市大滝区も同様の傾向となっている。

②観光産業の状況

当地域の観光客の入り込みは、昭和24年に戦後初の支笏洞爺国立公園指定や、マイカーの発達、バブル経済の到来があり、平成8年度のピーク時には、371万人（壮瞥地区、大滝地区合計）の入込客数があった。

しかし、平成12年3月の有珠山噴火で大きな打撃を受け、平成12年度には、213万人まで減少した。平成13年度は、333万人まで回復したものの減少を続け、東日本大震災前の平成22年度は254万人、平成23年度は214万人と有珠山噴火後の最小入込客数となった。その後、平成21年の洞爺湖有珠山ジオパークの世界ジオパークへの登録やインバウンドの取込等により平成30年度は277万人まで回復している。

壮瞥町・大滝区観光入込客数の推移



③農業の状況

当地域は、北海道の中でも比較的温暖な気候に恵まれ、くだもの、米、高級菜豆、野菜などが生産されている。農業粗生産額は、平成7年には17億円を超えていたものが、平成16年に11.8億円まで減少している。近年は若干の回復傾向にある。

経営耕地面積は平成元年の1,295haから平成12年1,163haまで減少し、平成17年には1,218haまで回復している。しかし、高齢化と農家人口の減少は進んでいる状況で、そのため壮瞥町は、平成20年度以降、新規就農者や後継者に対する支援制度を創設し、担い手の育成やスムーズな農地継承の仕組みづくりに取り組んでいる。

④商業の状況

当地域の商業は、地域の日用品及び食料品小売業、観光土産品小売業を中心に発展してきたが、近隣の大手量販店との競争激化や消費者ニーズ変化への対応の遅れにより、消費購買が流出し店舗数は減少している状況にある。年間販売額（商業統計調査より）は、バブル景気の平成3年には65億円あったが、その後減少を続け、平成28年には34億円となっている。

特に市村合併後は、店舗の減少（75事業所から52事業所へと23事業所減）に拍車がかかっている状況にある。

⑤工業の状況

工業（建設・製造業）は、小規模事業者に占める件数（29事業所）は少ないものの、農産品加工型の製造業と土木・建築業が中心となっている。当地区の内、特に村内にあった支店事務所は市村合併後に市部に移転した事業所や支店廃止などにより減少している。

2. 壮瞥町及び伊達市の総合計画

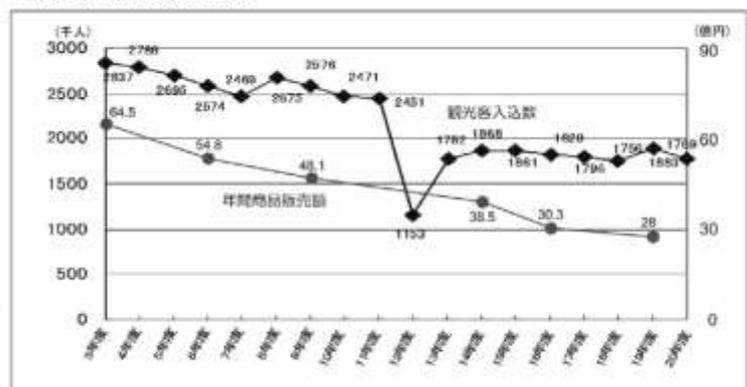
（1）壮瞥町の総合計画

壮瞥町における第5次まちづくり総合計画（令和2年～令和11年）は、壮瞥町商工会職員も審議会委員として委嘱され、令和2年3月に策定される予定であるので、現在執行されている第4次総合計画の内、本計画に関係が深い項目について記載する。また、本発達支援計画は、これら壮瞥町の総合計画に沿って事業を実施することとする。

①観光

第4次壮瞥町まちづくり総合計画（平成22年度～平成31年度）の基本計画で、観光面からは景観、火山、温泉や豊かな農産品など地域の資源、既存のイベント、取り組みを結びつけ、農業分野や広域連携に加え、メディア媒体を通じた地域の魅力発信などによる観光客の入込数や滞在期間を増加させる戦略的な振興策が必要としている。

■観光客数と商品販売額の推移



※出典：観光客数：壮瞥町観光客入り込み数調査、商品販売額：商業統計調査

②農業

農業面では、農業経営基盤強化促進基本構想の推進、土づくりの継続と豊富な農産物を活かした食の提供・特産品（加工品）開発、販売の強化などに合わせて、気運の醸成が必要としている。

①観光及び②農業の資源を踏まえて、壮瞥町が定める総合計画の経済目標として、観光客入込数の目標値は、平成31年に年間200万人（平成23年度現在観光入込客数129万人）としている。

（2）伊達市の総合計画

第7次伊達市総合計画（平成31年度～令和10年度）の基本計画では、観光面では自然環境や歴史、「食」などを生かした体験型観光等の推進や、観光拠点施設と観光資源を有機的に結び付け魅力あふれる観光基盤の形成が必要としている。

農業面では、品質が高く売れる農畜産物の生産、安定した農業経営、担い手が育ち未来に続く農業、環境にやさしい循環型農業を定着させて、稼ぐ農業の確立を目指すこととしている。

本発達支援計画は、これら伊達市の総合計画に沿って事業を実施することとする。

3. 小規模事業者の現状と課題

町内の商工業者の現状は、商工業者数は149事業者であり、その内小規模事業者が127事業者（85.2%）を占めている。業種別にみると卸売・小売業が52事業所（40.9%）を占め、次いでその他25事業所（19.6%）、サービス業21事業所（16.5%）の構成となっている。商工会合併時の平成19年度と比較して小規模事業者の推移をみると、卸・小売業が23事業所（減少率30.7%）と全業種の中で一番減少し、全体として9事業所（6.5%）減少している。一方、その他事業所は16事業所増加しており、サービス業の多様化が進行している。

その様な中、観光関連の事業から地域経済の活性化を図るため、商工会では平成22年度から5年間小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（以下「全国展開支援事業」という）に取り組み、牛肉や南瓜など地域農畜産物を活用して奥洞爺ご膳のほか、平成28年度から壮瞥産リンゴを使ったシールドといった特産品開発支援を行いホームページや雑誌、メディア等による情報発信を行っている。また、インバウンドの増加で若干の一部需要の増加が見られるものの総体的には魅力的な商品等が少ないことや、商品・サービスのPR不足により販路開拓に繋がらず売上が伸び悩んでいるという課題がある。

地域業種全体としても、地域人口の減少及び高齢化が進んでいることから、経営者の高齢化及び後継者不在による廃業がますます増加することが予想され、新たな事業の担い手の創出、円滑な事業承継を行うことが課題である。

【小規模事業者数】（ ）内は商工業者数（平成31年4月商工会独自調査）

	建設業	製造業	卸・小売業	サービス業	その他	合計
平成19年4月	18 (26)	12 (13)	75 (92)	22 (52)	9 (14)	136 (197)

平成 27 年 4 月	15 (18)	13 (15)	66 (81)	23 (25)	19 (21)	136 (160)
平成 31 年 4 月	14 (17)	15 (17)	52 (64)	21 (24)	25 (27)	127 (149)

4. これまでの取組と評価

【取組】

当商工会地域の特性として、宿泊業・飲食サービス業、小売業の観光関連は全国平均 25%に比べ 61.8%と観光に依存している割合が高い事。農業面においても温暖な気候に恵まれ、くだもの、米、高級菜豆など多種多様な農産物が栽培され、観光産業にとって差別化できる地域資源と捉えられることから、「地域農産品を活用した食による観光まちづくり」という方針として取り組んできた。

具体的な目標としては、以下の 4 項目を挙げて取り組んできた。

①小規模事業者の維持育成

地域の小規模事業者数維持のため、一店逸品発掘支援事業を通して需要の開拓や売上増加の為の支援を行うこと。補助金や専門家の活用による人材の育成や事業の定着を図ることとして、財務分析や経営状況分析、道の駅を中心に地域経済動向調査、HP 作成、手描き POP など各種講習会の開催、展示会や特産品販売など販路開拓支援、HP 制作やクーポン付パンフレット制作等による販路開拓支援等を実施した。

②地域ブランドの創出

当該地域の認知度向上や全国展開支援事業のフォローアップとして、町内農業者や商工業者による組織化を支援したり、地域農産品を活用した特産品開発や販路開拓支援したりと地域ブランドの定着を図ることとして一店逸品事業を展開した。

③支援体制の強化

小規模事業者の経営計画策定や事業実施の良し悪しは商工会職員のスキルに大きく影響されるとのもと、各種研修会への参加や情報収集を積極的に行い、支援機関としての存在価値を高めることに努めた。

④他の支援機関との連携

創業や経営革新等に取り組む事業者に対して、西胆振地域の支援機関と連携して積極的に関わり、各種施策の活用や施策実施効果を高められるように支援し、小規模事業者の維持発展に寄与した。

【評価】

①小規模事業者の維持

1 期目スタート前の平成 27 年 4 月小規模事業者数は 136 社であったが、その後、創業 9 事業所、廃業 18 事業所があり、平成 31 年 4 月には 127 社となり 4 年間で 9 事業所 (6.6%) 減少となった。

②地域ブランドの創出

1 期目の期間中において、農業者と商工業者が連携して実行委員会を組織して、シードルやアップルワインといった地域特産品を 4 種類開発し、開発した商品は毎年ほぼ完売してこの間の売上約 2600 万円の経済効果と商品の広告宣伝や商品と共に伝わる情報により地域ブランドの創出に寄与した。

③支援体制の強化と支援機関との連携

各種研修や支援機関との連携により、事業計画の策定や施策の活用が効率よく実施することが出来た。具体的な成果として、4 年間の持続化補助金採択数は 26 件/127 事業所と、100 事業所あたりに換算すると 20.47 件となった。全道の商工会地区の 100 事業所あたりは 4.50 件（1846 件/40979 事業所）であるから、全道平均の 4.5 倍の成果となった。また、4 年間のマル経融資の斡旋件数は 22 件/127 事業所と 100 事業所あたりに換算すると 17.32 件となった。こちらも全道の商工会地区の 100 事業所当たりの斡旋件数は 5.68 件（2328 件/40979 事業所）であるから全道平均の 3.0 倍の成果となった。

④小規模事業者の売上・利益等の成果

平成 27 年度から平成 30 年度までの 4 年間に於いて（途中の開廃業も含む）約 50 社の売上・利益分析を行って来た。この間、商工会地域の観光客数は 310 万人から 277 万人へと 33 万人（10.6%）減少し、人口は 3,819 人（平成 27 年）から 3,588 人（平成 31 年）へと 231 人（6.4%）減少している中、下記の表の成果となった。

経営革新計画の策定や持続化補助金申請支援、マル経融資あつ旋支援などフォローアップを積極的に行った事業所の成果は、売上や利益がアップした事業所はダウンした事業所よりも 2~3 倍増加したという成果を得た。更には、売上・利益のどちらかにプラスの成果が表れた事業所は 29 事業所中 24 事業所と 82.8%の事業所が何らかのプラスの成果が表れた。

全分析事業所

	売上	粗利	税前利益
アップ	23	25	28
ダウン	24	20	18
合計	47	45	46

関係事業所

	売上	粗利	税前利益
アップ	18	17	20
ダウン	9	8	6
合計	27	25	26

- ※ 全事業所：経営分析を行い、売上又は利益など何らかの決算数値を把握している事業所
- ※ 関係事業所：経営分析を行い、更に事業計画策定（マル経や持続化補助金）を支援した事業所

5. 小規模事業者の長期的な振興のあり方

伊達市の第 7 次総合計画（2019 年度から 2028 年度）では、10 年後の将来像「みんなが豊かさを感じられる市民幸福度最高のまち」目指し、基本目標の一つとして「稼ぐ力と雇用を生み出すまちづくり」としている。また、壮瞥町の第 4 次総合計画（2010

年度から 2019 年度) では将来像を「自然・ひと・まち」が響き輝くそうべつ」を目指し、「環境・景観・温泉・農作物などさまざまな資源が火山の恩恵であることを再認識し、その火山のもとで地域がひとつにまとまり、観光振興・農業振興を中心に豊かで生き生きとした持続可能な地域を形成していく」としている。

当商工会は、地域の総合経済団体として、市・町の総合計画を踏まえて基幹産業の農業と観光の魅力や強みを更に活かして行くために、「地域農産品を活用した食による観光まちづくり」をキャッチフレーズに、これまで取り組んできた経営発達支援を継続する。

また、地域資源を活かして、小規模事業者の強みを発掘し、小規模事業者自ら将来に向けた事業のあり方を実践できる様に、経営状況分析や事業計画策定などの伴走型の支援を積極的に進めて行く。

その他、市・町との行政機関や地域金融機関等の支援機関とも連携強化を図り小規模事業者が環境変化に合わせた経営革新を図れるよう支援体制を整備し地域全体の活性化と魅力向上に努めて行く。

6. 経営発達支援事業の目標

壮瞥町及び伊達市大滝区の現状と課題、市・町の総合計画、これまでの取り組みと評価、小規模事業者の振興のあり方等を踏まえ、経営発達支援計画の目標を以下のとおり設定する。特に基幹産業と関連が深い小売業・飲食業・宿泊業・サービス業を重点支援対象者として支援する。

【目標 1】

地域の活力・経済力維持のために、事業計画策定による未来志向型経営により、小規模事業者の売上向上を図って経営基盤を強化し、創業や第 2 創業、事業承継を積極的に支援し、これまでの小規模事業者数を維持する。

【目標 2】

食による観光まちづくりをキャッチフレーズに話題性づくりや誘客に向けて地域資源を活用した新商品開発や商品・サービスの発掘支援を行い、小規模事業者の売上増加と地域ブランドの創出を目指す。

【目標 3】

小規模事業者への組織的支援体制を強化するため、職員研修による資質向上と他の支援機関との連携強化を図り、地域密着による幅広い分野の柔軟な支援と特定分野の深い知識・ノウハウの提供により支援案件の発掘を強化する。

7. 目標達成に向けた方針

①小規模事業者の維持・育成

地域の小規模事業者数を維持するために、創業、第 2 創業（経営革新）、事業承継を考えている小規模事業者に対して、商品・サービスの発掘を行う「一店逸品発掘支援事業」を継続事業として取り組み、小規模事業者の商品・サービスの磨き上げや販路開拓を積極的に支援する。

また、国や道、市・町などの支援施策情報をタイムリーに入手し巡回支援等により情報提供を行うほか、個社の経営状況分析や経済・需要動向調査、事業計画策定支援

等を行い、各種PR媒体を活用しながら需要の開拓、売上増加を図られるよう伴走型の支援を行う。

更には、人材の育成、補助金制度の活用など、専門家派遣制度を活用して事業定着を支援する。

②地域ブランドと付加価値の創出

果物や農畜産品など豊富な農産品を活用して、農業者や商工業者、食品開発等の専門家と連携して新たな商品・サービス開発やPRを行い、地域ブランドを創出して、小規模事業者の維持発展に向けて支援する。

また、平成22年度から5年間、商工会がイニシアチブをとり取り組んだ全国展開支援事業を継続的に支援することや、これまでの町内農業者や商業者が集って組織化し、地域農産品を活用した特産品開発や販路開拓を継続支援し、地域の付加価値向上を目指す。

③支援体制の強化及び支援機関との連携

小規模事業者の現状分析や経営計画策定支援等の良し悪しは、それに関わる商工会職員のスキルに大きく影響されると考えられる。そのため、小規模事業者の中長期的な振興を図るべく、北海道商工会連合会や中小機構など支援機関が実施する研修会への参加や、経済産業省や北海道など関係機関が開催する講習会や施策説明会等へも積極的に参加し、情報収集や資質向上、自己研鑽に努め、小規模事業者支援機関としての存在感をいっそう高める。また、外部から得られた情報は、職場内研修等情報共有を図る。

当商工会では、伊達信用金庫及び西胆振地区商工会・商工会議所と連携して、地域経済の振興に取り組んでおり、小規模事業者の創業や金融支援についても施策を活用しながら連携して積極的に係わって行くことになっている。今後も創業希望者の芽を育て、小規模事業者数の維持・発展に寄与する様に取り組む。

また、壮瞥町の起業化施策や経営革新施策など、申請窓口及び申請前の計画書作成支援機関となっており、創業や経営革新計画者に対して、行政機関と連携して支援し、施策の実施成果向上を狙う。

特定分野の深い経営課題に対しては、ミラサポや北海道よろず支援拠点、中小企業診断士等の土業とも協力体制を構築して、小規模事業者の経営力向上、販売促進などを目指して伴走型支援を行う。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和2年4月1日～令和7年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

2. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(1) これまでの取組と評価

第1期では、壮瞥町が実施している観光入込客数調査や金融機関が発行する景況調査報告書、伴走型支援事業補助金を活用した独自の町内経済調査、経営状況分析をまとめた町内経済動向調査等を経営指導員が巡回訪問により適宜事業者を提供してきた。

【第1期の目標と実績】

内 容	27年度		28年度		29年度		30年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
町外景況調査	2	1	4	3	4	3	4	3
入込客数等調査	2	1	4	3	4	4	4	4
町内経済動向調査	2	1	4	2	4	2	4	2
消費者ニーズ調査	1	1	2	3	2	2	2	2

(2) 今回の申請における取組の方向性

本申請では、状況調査に係るコストと労働力が過多となっていることを踏まえて、各種統計調査や金融機関発行の景況調査レポート、国が提供するビックデータの外部調査の収集に留めて情報提供する。一方、経営計画作成等特別に外部データが必要な場合は適宜対応する。

(3) 事業内容

①町外経済指標調査

地域の景気動向を調査・分析するため、地域経済分析システム（RESAS）、北海道商工会連合会の中小企業景況調査報告書、日本政策金融公庫の中小企業景況調査や地域金融機関が発行する景況調査報告書、日経テレコン等により4半期に1度調査分析し、業種別、規模別景況DI、流通動向等を抽出して、小規模事業者の現状と課題を把握する。

また、観光関連の経済動向を把握するため、北海道のHPにより、北海道、胆振地域毎の国内旅行者、外国人旅行者の観光入込数を4半期に1度調査分析し観光動向を把握する。

その他、観光の実態と志向（（社）日本観光振興協会発行）、とーりまかし（じゃらんリサーチセンター発行）など観光に特化した調査レポートにより観光関連の経済動向等を調査、分析して事業機会発見の糧とする。

②町内経済動向調査

昭和新山地区入込客数調査（壮瞥町より提供可）、道の駅情報館Ⅰ入館者数調査（壮瞥町より提供可）、伊達市大滝区観光入込者数調査（伊達市より提供可）など観光客数による経済動向を調査し観光関連の今後の取り組むべき事業計画に活用する。

③成果の活用方法

調査結果を小規模事業者が認識しやすいように加工して、商工会ホームページや経営指導員の巡回訪問を通して提供する他、小規模事業者の事業計画策定に提供する。

【主な活用資料】

活用する資料名	発行機関名	調査項目
市町内及び道内入込客数調査	北海道・各市町	各施設別入込客数
地域経済分析システム（RESAS）	内閣府 地方創生推進室	観光マップ、地域経済循環マップ、産業構造マップ、まちづくりマップ他
管内経済情勢報告	北海道財務局	個人消費、生産活動、設備投資、雇用情勢、住宅建設、観光、公共事業、企業景況感
金融動向調査	北海道信用保証協会	企業DI、資金繰りDI、借入難易度DI
じゃらん宿泊旅行調査	じゃらんリサーチセンター	宿泊旅行者推移、魅力度ランキング、旅行費用

【数値目標】

支援内容	現状	2年度	3年度	4年度	5年度	6年度
入込客数等調査	4	4	4	4	4	4
地域経済分析システム	0	4	4	4	4	4
管内経済情勢報告	3	4	4	4	4	4
金融動向調査	3	4	4	4	4	4
じゃらん宿泊旅行調査	1	1	1	1	1	1

3. 経営状況の分析に関すること 【指針①】

（1）これまでの取組と評価

これまでににおいては経営者の気づきの提供という観点から、記帳指導や確定申告支援等により財務データを把握出来る事業所へは、売上・経費・利益の比率及び年次比較分析による簡易財務分析を行った。また、巡回・窓口相談や各種セミナーを通して経営者の意識改革を図り経営状況分析の必要性を訴え続けた。その結果、高度な経営状況分析を求められたり、専門家へのスムーズな引き継ぎにつながったりした。職員においても状況把握が出来、補助事業等の施策の提案とか高い成果に結び付いた。

【これまでの目標と実績】

内 容	27年度		28年度		29年度		30年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
巡回訪問件数（回）※	150	171	170	165	200	175	230	188
経営状況分析件数（件）	10	35	20	42	25	37	30	41
専門家派遣数（回）	8	5	10	3	10	4	10	5

※巡回訪問数は、経営状況分析や事業計画策定に特化した件数

（２）今回の申請における取組の方向性

これまで、財務諸表を提出又は把握している事業所へは、経営指導員を中心として職員全員が簡易財務分析を中心に経営分析の切っ掛けづくりを行うことやマインド向上セミナーにより、SWOT分析による定性分析やビジョンの整理と深い分析が出来たことから、これまでの分析方法を今後も継続して行う。また、難しい課題解決に対しては、中小企業診断士等の専門家と協力体制を構築して支援して行く。

（３）事業内容

①対象者の選定

会員名簿や小規模事業者リスト、経営カルテ等を活用して、巡回訪問、窓口相談業務により分析の対象となる小規模事業者をピックアップして、経営課題解決の順序付けを行い経営支援の効率化を図る。また、事業計画策定を求めている事業所には迅速に対処する。

②基本データの把握

事業者の業種、従業員数、販売品目、業務の流れなど経営状況を経営カルテとして把握・整理して、企業の全体像を把握し職場内の情報共有を図る。また、漏れやダブリ無く迅速に専門家へ情報提供できる様に整理する。

③財務データ分析

財務諸表を把握出来ているところは全てエクセルソフトを活用して簡易分析をする。その他、事業計画策定に向けた意欲ある事業所には、経営支援や経営改善立案の基礎データとなる個別企業の財務諸表を活用して、売上高分析、収益性分析、効率性分析、資金繰り分析、生産性分析など各種の数値分析を行い経営状態を明らかにし、意思決定が速くなる様に支援する。また、利益が出ている商品やサービスを明確にし、事業計画策定や補助金申請の好機を捕えることが出来るよう支援する。

④定性分析

商品やサービスの特性、経営者の知識や行動習慣、社内の知恵や工夫、特許などの無形資産に関して数値では表現できないものを言葉に置き換え、SWOT分析やバランススコアカードなどの各種分析フレームを応用して小規模事業者を評価出来るよう支援する。

⑤ビジョンの整理

経営方針、ビジョンなどが明確になっていない場合、後継者に創業者の思いが伝わっていない場合が多い。事業承継に向けて経営者の思いが伝承しやすく、社内の意思決定を迅速に行い利害関係者の信頼を得ることが出来様ビジョンの明確化に向けて支援する。

⑥専門家との連携

経営革新計画の認定に向けた分析など専門的な分析が必要な場合には、各種専門分野の支援ノウハウを持つ北海道商工会連合会やよろず支援拠点等との専門家と協力体制を構築して、経営革新や事業承継など小規模事業者の多様化した経営課題に幅広く対応出来る様に支援する。

⑦マインド向上対策

事業計画を策定・遂行して行く上でその後の成果は、事業者の心の持ちようによって大きく左右される。そこで、未来に向けた夢と希望を持って経営に邁進出来るように、他社の成功事例や経営上必要な技能・知識について学べるセミナーを開催する。

⑧情報整理及び活用

収集した小規模事業者の財務分析や非計数分析など、各種経営分析内容は、事業計画策定の活用や、経営発達支援に必要な情報を事業者へ情報提供するとともに、商工会内に集積し、今後の経営課題解決において迅速・効率的に対応できる様にする。

【数値目標】

支援内容	現状	2年度	3年度	4年度	5年度	6年度
巡回訪問件数(回) ※	188	193	193	193	193	193
経営状況分析(件)	41	43	43	43	43	43
マインド向上セミナー	1	1	1	1	1	1

※目標値は、過去4年間の平均値に対して10%増を目標とする。

※巡回訪問件数は、事業計画策定や経営革新等に関する巡回訪問件数とする。

※経営状況分析件数は、高度な分析につながる簡易分析も含む。

4. 事業計画策定支援に関すること 【指針②】

(1) これまでの取組と評価

これまでの事業計画策定においては、補助金申請を切っ掛けとした事業計画策定や融資を受けるための事業計画策定が中心となり、自らの意思に基づく小規模事業者の持続的発展を目的とした事業計画策定は皆無であった。一方その様な中においても、補助金申請を切っ掛けに、商工会との信頼関係が深まったり、経営革新計画の認定申請に発展したりした案件があった。その他、小規模事業者の事業再構築に当たっての流れが、外部環境・経済状況分析、経営状況分析、事業計画策定、販路開拓へと一方向に進むのではなく、小規模事業者の将来を見据えた事業再構築の気づきを、何らかのテーマから与えることによって、自ら事業計画策定につながる場合があった。

【第1期の目標と実績】

内 容	27年度		28年度		29年度		30年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
事業計画等策定支援	10	15	20	23	25	16	30	27
経営革新計画認定支援	1	0	1	1	1	0	1	1
金融斡旋支援（件）	5	9	7	6	7	6	10	14
創業支援（件）	2	1	2	2	3	0	3	3
第2創業支援	5	1	5	2	5	1	5	2
事業承継支援	1	1	1	1	2	2	2	2

（2）今回の申請における支援の方向性

今回の申請においても、気づきや行動に変化するためにはタイミングが重要であることから各種補助金情報や金融施策、セミナー等の情報を会員向けチラシの配布、商工会HP、経営指導員を中心とした3ヶ月に1回以上の巡回訪問により幅広く複数回に渡り情報提供し、事業計画策定の重要性を訴えていく。また、持続化補助金等各種施策の申請を切っ掛けとして事業計画の策定を目指す事業者の中から実現性の高い事業所を選定し、事業計画策定につなげていく。その他、事業計画策定情報は職員間で共有し、今後の事業計画策定支援の参考資料として支援ノウハウを蓄積する。

（3）事業内容

①掘り起し

事業計画策定に際しては、小規模事業者の向上心への気づきや将来目標への動機づけから始まることから、経営分析対象者に各種補助金申請や金融支援、セミナー開催等、今後も対象者掘り起しに向けて継続して実施する。

②事業計画策定支援方法

自社の課題解決のために外部環境を踏まえて強みを活かした商品・サービス・技術力向上等に積極的に取り組む小規模事業者に対して、地域の経済動向、経営分析、需要動向調査等、事業計画策定の為に積極的に支援する。また、事業計画実施に向けて資金調達に困難を来すことが無いよう日本政策金融公庫のマル経融資や小規模事業者経営発達融資制度について、パンフレットの配布やホームページ、巡回訪問による情報提供をする。更に、融資制度活用には、あっ旋手続きの支援を行い、円滑な事業が出来るよう支援する。その他、経営指導員だけでは事業計画の策定が困難な場合には、北海道商工会連合会やよろず支援拠点他と協力体制を構築しながら中小企業診断士等専門家派遣制度により課題解決に向けて伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の持続的発展に寄与する。

③創業・第2創業・事業承継支援

新たな地域経済の担い手創出や産業の新陳代謝を促進するためにも、創業や第2創業、事業承継は重要である。一方で、創業者は、創業意欲はあるものの、どんな事業をどのように始めるべきかといった具体的な事業計画や資金計画を持っていない場合

が多い。そこで事業計画作成支援、各種届出支援、創業融資の斡旋など資金繰り面を含め創業及び経営安定期までのハードルを下げられるよう支援する。この様な方々の支援手法として、地域金融機関や支援機関と協力体制を構築して創業塾等セミナーの開催、ミラサポやよろず支援拠点、商工会の専門家派遣制度を活用した課題解決、巡回・窓口相談をとおしての経営者のマインドサポートなどきめ細やかに対応して、事業計画策定に向けて支援する。

特に、事業承継支援については相続問題や競合他社への情報流出問題など奥の深い問題が多いことから北海道事業引き継ぎ支援センター等と協力して対応する。

【数値目標】

支援内容	現状	2年度	3年度	4年度	5年度	6年度
事業計画策定件数※	27	20	20	20	20	20
経営革新計画認定件数	1	1	1	1	1	1
創業・事業承継件数※	5	3	3	3	3	3

※事業計画策定件数、創業・事業承継件数の過去の実績値は、各年度によりばらつきが大きいことから過去4年間の平均値とする。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 【指針②】

(1) 第1期における取組と評価

事業計画策定後の事業者へは3ヶ月に1回程度の定期的な巡回訪問に加え、重点支援を求める事業所へは、適宜頻度を上げて事業計画が滞ることが無くPDCAが回るよう支援した。

【これまでの目標と実績】

内 容	27年度		28年度		29年度		30年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
事業計画策定者フォローアップ(件)	3	11	4	9	5	13	6	28
専門家派遣(件)	8	4	10	3	10	4	10	5
施策斡旋(件)	5	11	10	15	10	13	10	20

(2) 今回の申請における取組の方向性

継続的な企業経営の為には事業計画策定が目的ではなく計画完成時が本当のスタートと捉え、小規模事業者に理解を促していく。これまでも、これらを浸透させるためには、粘り強い支援が必要なことから経営指導員を中心に計画の進捗状況を定期的に確認し、環境変化に対応した計画実行に向けて支援して行く。

これまでもにおいても難しい課題解決には北海道商工会連合会やよろず支援拠点等の専門家派遣制度を活用して対応してきたことから、今後も他の支援機関と協力体制を構築して支援する。

(3) 事業内容

①巡回訪問・窓口相談対応

これまで同様に事業計画策定事業者に対して、経営指導員を中心に3ヶ月に1回以上の定期的な巡回訪問により、進捗状況、資金繰り、新たな経営課題等をヒアリングにより確認し、事業計画が軌道に乗り売上や付加価値が増加するように伴走型の支援を行う。また、事業計画実行中に難しい課題発生の際には、北海道商工会連合会やよろず支援拠点等の専門家と協力体制を構築して遅滞することなく支援して行く。その他、資金的な課題発生の際には、日本政策金融公庫や北海道信用保証協会、地域金融機関等と協調して事業者のフォローアップを図ると共に、融資の斡旋など事業計画が留まることが無いよう伴走型の支援を行う。

②周知方法

事業計画策定前後のフォローアップに活用できる施策について、北海道商工会連合会やよろず支援拠点、ミラサポ、北海道中小企業総合支援センター等が有している専門的窓口相談や専門家派遣制度等の各種施策について、巡回訪問時や郵送によるパンフレットの配布、窓口におけるパンフレット告知、ホームページやSNSによる周知などにより小規模事業者が必要な時に手に取れるようにマルチ的に周知を図る。

③創業者・事業承継者に対する支援

この4年間で、創業や事業承継件数は10件と少ないものの創業者や事業承継者は一般の小規模事業者に比べて経営経験が少ない場合や経営資源が乏しい場合が多く短期間で困難に直面するケースが多々ある。また、地域とのコミュニケーションが少なく他に相談する機会が少ないこともありモチベーションの低下につながりやすい。その様なことから、経営指導員が廃業等に至ることがないように今後も継続して重点的に支援する。

その他、事業承継問題により困難な課題に直面した場合には、北海道事業引き継ぎ支援センターや他の支援機関の専門家等と協力体制を構築して支援する。

④資金繰り面における支援

事業計画策定後において、事業環境の変化や予期せぬ収支不足により、資金繰りに困窮している小規模事業者に対して、日本政策金融公庫のマル経融資や経営発達支援資金、保証協会等の制度融資をあっ旋手続き等の支援を行い、事業活動が停滞することないよう支援する。

【数値目標】

支援内容	現状	2年度	3年度	4年度	5年度	6年度
調査対象事業者数	—	20	20	20	20	20
頻度(延回数)	—	80	80	80	80	80
売上増加事業者	—	10	10	10	10	10

※調査対象事業者数は、事業計画策定件数を基に設定。

6. 需要動向調査に関すること

(1) これまでの取組と評価

これまでの取組として道の駅における観光需要動向調査により、観光客の移動動線を明確にしたり観光地における商品サービスニーズを明確にしたりと、観光ニーズを可視化させた。また、POS情報や展示会等のアンケート調査で得られた情報は、個社の商品開発やブラッシュアップに活かして来た。

この他、インターネットを活用した観光客ニーズ調査では地域ブランドの創出及び知名度向上に向け調査した。

【第1期の目標と実績】

内 容	27年度		28年度		29年度		30年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
需要動向分析件数	2	0	3	2	4	7	5	3
アンケート調査数	1	1	2	3	2	2	2	2

(2) 今回の申請における取組の方向性

個別商品の需要動向を調査することにより、商品・サービスの消費者ニーズを把握することが出来る。このことは、商品・サービスの改善に向けた根拠となり、小規模事業者は納得してブラッシュアップが出来ることから、今後の商品・サービスの付加価値向上に向けて、展示会や販売会等機会ある毎にアンケート調査を実施し、情報を集計・加工して対象者へ情報提供する。また、年間約200万人が訪れる観光地であることからじゃらんネット等インターネットを活用したアンケート調査により、地域ブランドの創出及び知名度向上に向け調査する。

(3) 事業内容

①現状分析

日経POS情報や売れ筋商品ランキングデータを取得したりして商品の需要動向を分析・加工して提供する。

②アンケート調査

展示会等において、対象者の属性、商品・サービスの価格・味・香・見た目・品質・サイズ等の項目について調査並びに調査支援し、得られた情報を経営指導員がアンケート集計用エクセルソフトにて集計・分析して対象者に情報提供し、商品・サービスのブラッシュアップに活用する。更なる改善やブラッシュアップに際して、経営指導員等で知識が不足する場合には、よろず支援拠点や中小企業診断士等の専門家と協体制度を構築して支援する。

③インターネットを活用した調査

雑誌による販路開拓支援に合わせてこの地域に興味がある方を対象に、インターネットにより、属性、地域の知名度、旅行目的、同行者、地域イメージ、土産品としてのニーズ、地域特産品の知名度、旅行予算等について調査する。これら調査結果は、アンケート集計用エクセルソフトによりデータを取りまとめて加工し、観光関係者や

特産品開発者へ情報提供して、観光需要の創出や商品ブラッシュアップに活用する。

【数値目標】

支援内容	現状	2年度	3年度	4年度	5年度	6年度
調査対象事業者数	5	5	5	5	5	5
インターネットを活用した調査(回)	1	1	1	1	1	1

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 【指針④】

(1) これまで取組と評価

これまでに、一店逸品発掘支援事業※による地域特産品を活用した、個社の強みとなるPR商品の発掘、当商工会が平成22年度から26年度まで取り組んできた全国展開支援事業により開発された、奥洞爺牛やダークホースかぼちゃ、壮瞥産りんご100%シードル等の加工品、一店逸品発掘支援事業として発掘した個社の逸品を中心に、展示会や商談会への出品、ホームページ制作による需要開拓支援、雑誌掲載による観光旅行者を中心とした販路開拓支援、当初の事業計画には無かったものの評価委員会の提案により始まった互産互消事業における販路開拓支援等を支援した。その結果、売上・利益のどちらかにプラスの成果が表れた事業所は29事業所中24事業所と82.8%の事業所が何らかのプラスの成果が得られており、販路開拓事業の積極的な推進を求められている。

※一店逸品発掘支援事業とは、個社の強みにつながる可能性が有りながら、認知度が低い商品・サービスにおいて、経営指導員や専門家と協力体制を構築して見つけ出し、支援機関のリソースを集結して磨き上げることを事業として取り組むこと。

【第1期の目標と実績】

内 容	27年度		28年度		29年度		30年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
商品・サービスの発掘	1	1	3	2	5	3	6	3
申請書等作成支援	5	1	10	21	10	13	10	14
HP等作成・見直支援	10	24	10	23	10	21	15	15

(2) 今回の申請における取組の方向性

これまで、農業と観光の町を基幹産業としている当商工会地域の小規模事業者の事業計画策定と合わせて農産品を活用した話題性のある商品・サービス開発支援を行った。その延長として展示会・商談会への出展やHP制作によるPR、雑誌広告により事業所の売上や利益向上に向けて支援した結果、上記のとおり82.8%の事業所が何らかのプラスの効果が得られたことから、これまでの支援手法を継続して事業展開する。

また、選ばれる地域及び地域商品を目指して壮瞥町商工会地域ブランドを確立していくためにも、商品・サービスの品質向上と地域認知度向上を目指して支援する。

(3) 事業内容

①一店逸品発掘支援事業

小規模事業者のウリとなる商品・サービスを事業計画策定と合わせて発掘して磨き上げを行う、「一店逸品発掘支援事業」を継続して支援し、販路開拓に向けて様々な手法を用いて支援する。また、ブラッシュアップに際しては、デザインや食品開発、バイヤー等の専門家も活用して商品・サービスの精度を上げるよう支援する。

②展示会・物産展への出展支援

商品・サービスのブラッシュアップにより消費者ニーズを捉えた商品について、商談会等を活用して地域内外に需要を拡大して行けるようにB to BやB to Cにより支援する。また、出展の際には、申込書の作成支援、ブースのレイアウトやディスプレイデザイン支援、POP等の販促支援、アンケート調査票の作成及び調査支援等支援する。その他、専門家と支援体制を構築するなど専門的な面からも支援する。そのことにより販路開拓や売上の増加を目指している小規模事業者の不安を取り除き出展へのハードルを下げ、事業機会を広げられるようにする。

【想定する展示会商談会等の概要】

(道外)

- ・ 支援対象者：食品製造、小売の小規模事業者
- ・ 名称：北海道産品取引商談会（主催：北海道貿易振興会）
- ・ 開催概要：東京と大阪会場で開催される北海道産品の取引商談会であり、来場者は首都圏・関西圏の百貨店、スーパー、卸問屋、ホテルや外食系のバイヤーで東京会場では200社、大阪会場では、約180社が来場する。
- ・ 支援内容：出展旅費、マーケティング調査

(道内)

- ・ 支援対象者：食品製造、小売の小規模事業者
- ・ 名称等：北の味覚再発見
- ・ 開催概要：札幌市で開催される小規模事業者向け展示商談会。バイヤー等100人以上が来場するほか、一般消費者約50名が来場してアンケート調査する。
- ・ 支援内容：出展旅費、マーケティング調査

③ITの活用支援

国内外から年間200万人の観光客が訪れる地域として、広く情報発信する為にはインターネットを活用することは重要である。また、旅行者が出発前に観光地の情報を入手し効率的に周遊観光する方が多い。その他、モバイル型の携帯端末等を持参してGPS機能と連動して観光地の情報をタイムリーに入手しながら観光を楽しむ方々もいる。

一方で、ICT技術の進歩は早く、数年のうちに陳腐化して新たな情報発信技術や携帯端末に対応していかなければならないという特質を持っている。

そこで、新しい情報発信技術と携帯端末に関する基礎的な情報提供、デザイン性が高い情報発信の手法、情報発信手段の組合せなどをテーマとした講習会を開催して情報提供し、販路開拓支援する。また、補足的にインターネットを活用した発信手法に

ついて、商工会が保有しているシステムと経営指導員のサポートにより情報発信と販路開拓を支援する。更には、商工会職員においても携帯端末を保有しており、地域のインスタ映えする写真を撮影してSNSに投稿して地域の魅力発信とブランドの構築に向けて取り組んで来街観光客数の増加に寄与する。

④旅行雑誌の活用

インターネットによる情報発信は無限にある情報の中から検索することが出来るといったメリットがある一方で、地域の情報を俯瞰的に発信するという機能には劣っている。また、高齢者は紙ベースの観光情報になれている面もあり、観光地の販路開拓においてはマルチ的な情報発信が必要である。

観光情報誌における道内で最大の発行部数を誇る雑誌社と提携して、観光情報に特化した情報の発信を行い、観光関連小規模事業者の販路開拓を支援する。

支援においては、観光関連小規模事業者の事業計画の策定と閲覧効果を上げるための話題性のある商品開発とセットで行い来街観光客数増を目指す。また、来街した観光客を周遊させて滞在時間を長くするために、業種・業態の異なる複数の小規模事業者が連携して取り込めるように販促支援する。

【数値目標】

支援内容	現状	2年度	3年度	4年度	5年度	6年度
展示会出展事業者数	3	3	3	3	3	3
新規契約数※1	1	2	2	2	2	2
I T活用・見直し支援※2	15	20	20	20	20	20
売上増加率(%) ※3	—	2	2	2	2	2
旅行雑誌の活用者数	10	10	10	10	10	10
売上増加率(%) ※3	—	2	2	2	2	2

※1：道内・道外等全ての展示会等における成果数

※2：I T活用・見直し支援は、各年度の実績にばらつきが大きいことから過去4年間の平均値とする

※3：支援した事業所の対前年売上増加率

II. 地域経済の活性化に資する取組

8. 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

壮瞥町商工会は、行政区域として壮瞥町と伊達市大滝区をエリアとしている特殊事情があり、当商工会内の経済団体（壮瞥町・伊達市・壮瞥町商工会・とうや湖農協・NPOそうべつ観光協会・NPO 法人大滝まちづくりサポート）についてはプロジェクト的な組織により課題対応している。その他では、伊達信用金庫を中心に伊達市、豊浦町、洞爺湖町、壮瞥町、伊達商工会議所、豊浦町商工会、洞爺湖町商工会、壮瞥町商工会が連携して課題解決を目指す「西いぶりの力」（不定期で年1回程開催）に関わり地域活性化を図っている。

(2) 事業内容

①商工会プロジェクト事業の継続的取組

平成 22 年度から 5 年間当商工会がイニシアチブをとり、全国展開支援事業を活用して設立した奥洞爺委員会。飲食店や宿泊事業者を中心に 15 店前後の小規模事業者が中心となって奥洞爺牛のメニュー開発やダークホースかぼちゃによる商品開発など今でも継続して、商品開発や誘客に向けて取り組んでいる。これらの珍しい取組により雑誌やテレビで紹介され誘客につながっていることから、今後も当商工会が事務局を担い事業推進に貢献して行く。

②農商工連携による地域活性化事業

町内農業・観光業の連携による双方の事業者利益向上を目指し 20 数名が集い組織化した、そうべつシードル造り実行委員会。平成 27 年に設立されて、壮瞥町において「地域産業資源活用事業の促進に関する基本構想（北海道）」において登録されている「りんご」を活用した加工品の開発により、壮瞥産りんご 100%のシードルが開発され、町内の小売店を中心に毎年 500 万円程度の売上があり、地域内の付加価値向上と観光客の誘客により地域活性化に寄与している。当商工会としてもこれらの事務局を担い事業の企画・立案・実行推進に貢献し地域経済活性化の一役を担う。

また、地域農産品を活用した新たな商品開発に向けても、地域産品の付加価値向上、地域内資金循環、地域ブランドの構築に寄与できることからこれまでのノウハウを提供して地域経済の活性化に積極的に関わっていく。

その他、これまでの商品開発により信頼関係が構築出来て繋がりが出来た企業の新たな企業進出や生産活動に結び付く可能性が出来ていることから、将来に向けた新たな産業や雇用の創出に向けて支援する。

③各種イベントへの支援

毎年 2 月に開催している、昭和新山国際雪合戦やおおたき国際スキーマラソンは地域イベントとして閑散期に多くの集客が見込まれ、観光関連事業者を中心に大きな経済効果をもたらしていることから、イベント委員会と連携して支援し、地域の知名度向上と活性化に向けて支援する。

Ⅲ. 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. 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) これまでの取組の評価

これまでの取組によって経営発達支援委員会より、支援機関向け説明会や研修会での懇談会への参加、他の支援機関との積極的な情報交換は職員の支援能力向上は図られ小規模事業者への支援に結び付いているという評価を得た。他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウの情報交換に関することについては、継続して実施することとする。具体的には次のとおり説明会やセミナーに参加し、支援ノウハウや情報交換を行い経営発達支援の糧とする。

(2) 具体的な施策

①道内支援機関との連携及び情報収集

北海道経済産業局や北海道、支援機関などが開催する施策説明会、農商工連携や観光セミナーに積極的に参加して主催者や他の支援機関等の出席者と情報交換することにより、新たな施策や経営改善への気づきを得る。

②観光関連との連携及び情報収集

観光関連に特化して、じゃらんリサーチセンターが主催し道内の観光関連の方々が集う観光振興セミナーに毎年1回以上出席して雑誌制作担当者や他市町村観光関連の出席者と情報交換を行い、観光関連に関する情報や情報発信手法、商品開発手法等の支援ノウハウを取得することにより、当地区を代表する産業である観光業界のトレンドを把握する。

③地域の支援機関との連携及び情報収集

平成26年度より伊達信用金庫が中心的役割を果たして連携事業を行う西胆振地域広域連携「西いぶりの力」(構成団体：伊達信用金庫、伊達市、豊浦町、洞爺湖町、壮瞥町、伊達商工会議所、豊浦町商工会、洞爺湖町商工会、壮瞥町商工会)に加盟して、毎年1回、地域の情報交換を行うことにより地域特有の課題解決のヒントを得る。また、日本政策金融公庫室蘭支店管内の商工会・商工会議所を対象とした「経営改善資金推薦団体連絡協議会」に年2回出席し、胆振・日高地域市町村の経済状況やそれぞれの町の小規模事業者の現状、支援事例などの情報共有・情報交換を行う。

④全国の商工会との情報収集

経営指導員の専門研修や施策説明会、視察研修等で交流のある全国の商工会職員と情報交換して域外の優秀支援事例や同規模の商工会の支援手法等のノウハウを吸収し支援能力向上に努める。また、商工会の事業内容や全国の施策普及情報等を職場内で情報共有することによりマルチ的な経営支援が可能となる。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) これまでの取組と評価

これまでの取組について経営発達支援委員会の評価については情報共有や資格取得により支援能力の向上が図られて経営発達支援事業の推進に効果的な役割を果たしていると評価を受けた。これらを踏まえて経営指導員等の資質向上等に関することについては、継続して実施することとする。次にあげる資質向上への取組により支援ノウハウや情報交換を行い経営発達支援の糧とする。

(2) 具体的な取組

①OFF-JT

経営指導員は北海道商工会連合会が主催する全道商工会経営指導員研修及び中小企業大学校の中小企業支援担当者研修の内、販路会開拓のノウハウや売上利益を確保することを重視した研修を年1回以上受講し支援能力の向上を図る。また、補助員については、北海道商工会連合会が主催する各種研修会を年1回以上受講して支援能力向上に努める。

②OJT

日頃より職員間で意見交換してコミュニケーション力を高めることや、専門家派遣による経営支援や一般的な経営支援の際、経営指導員と補助員のチームで小規模事業者を支援することにより、職場内における支援能力の向上を図る。また、公用車による研修会等参加の移動の際にも、時間を無駄にすること無く、経営支援に向けたノウハウの伝授を行う。

③自己啓発

職員の自主的な能力向上に向けて経営発達支援事業に役立つ公的資格取得に職員協議会の報奨金制度を活用して職員の自己啓発を促進する。また、経営指導員のWEB研修も活用して、自己啓発に努めることにより、課題解決の気づきが得やすくなる。

④組織内におけるノウハウの共有

組織内における支援ノウハウの共有に向けて、商工会基幹システムの相談指導カルテへの登録及び事業所毎の経営カルテへのファイリング、本所支所間とのミーティングと合わせて、中小企業診断士資格を有する経営指導員が講師となり職員研修会を開催して知識の共有や支援能力の向上を図る。

1 1. 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) これまでの取組と課題

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については、平成27年度に経営発達支援委員会を設置した。壮瞥町経済建設課参事、伊達市大滝総合支所地域振興課長、伊達信用金庫壮瞥支店長を評価委員とした委員の方々から事業の評価と見直しを行ったことにより、的確な助言や指導を受け円滑な事業運営に繋がったことから今後も継続して実施する。

(2) 事業内容

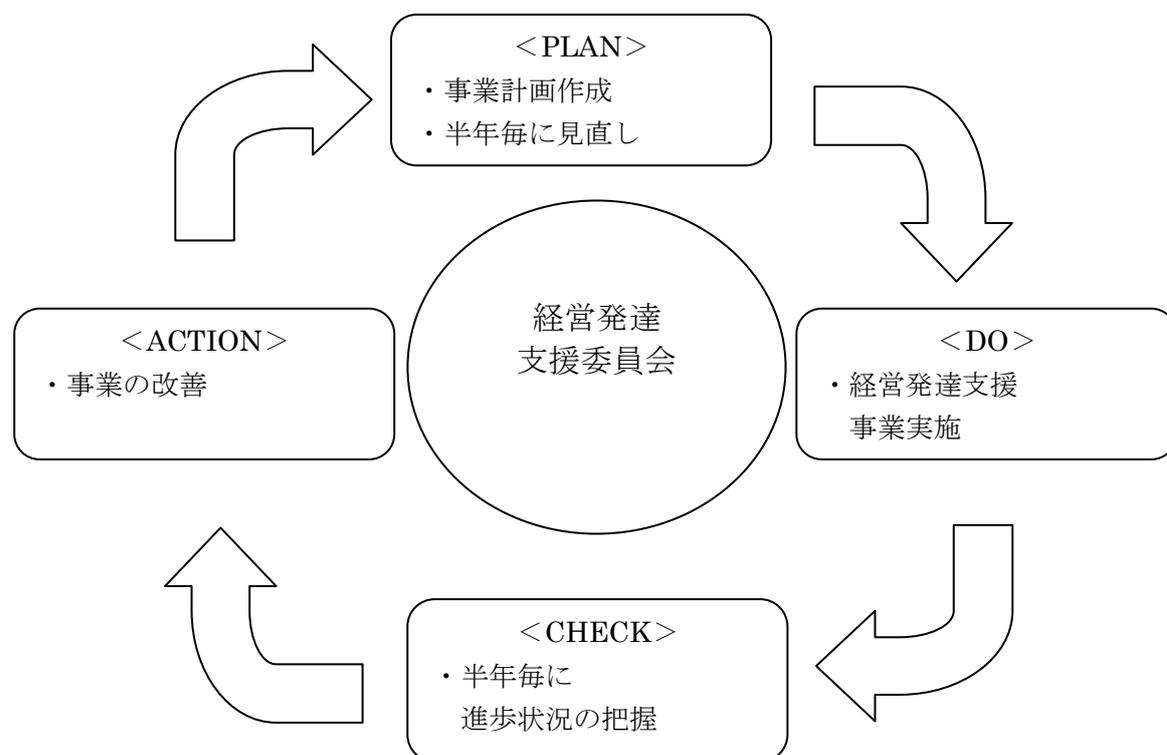
毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

①経営発達支援委員会構成

所 属	役職名
壮瞥町	商工観光課長
伊達市大滝総合支所	地域振興課長
伊達信用金庫壮瞥支店	支店長（外部有識者）
壮瞥町商工会	商工会長、役員5名、事務局長1名、法定経営指導員2名、補助員2名

②壮瞥町商工会内に壮瞥町、伊達市大滝総合支所、伊達信用金庫壮瞥支店を交えた経営発達支援委員会を設置して事業の実施状況、成果の評価・見直し案の作成を行う。

- ③理事会において、事業計画、事業評価・見直しの方針を決定する。
- ④半年毎に事業計画の進捗状況を取りまとめて委員会に報告し、評価・改善を図る。
- ⑤事業の成果・評価・見直しの結果については、理事会へ報告し承認を受ける。
- ⑥事業の成果・評価・見直しの結果を壮瞥町商工会のホームページで計画期間中公表する。



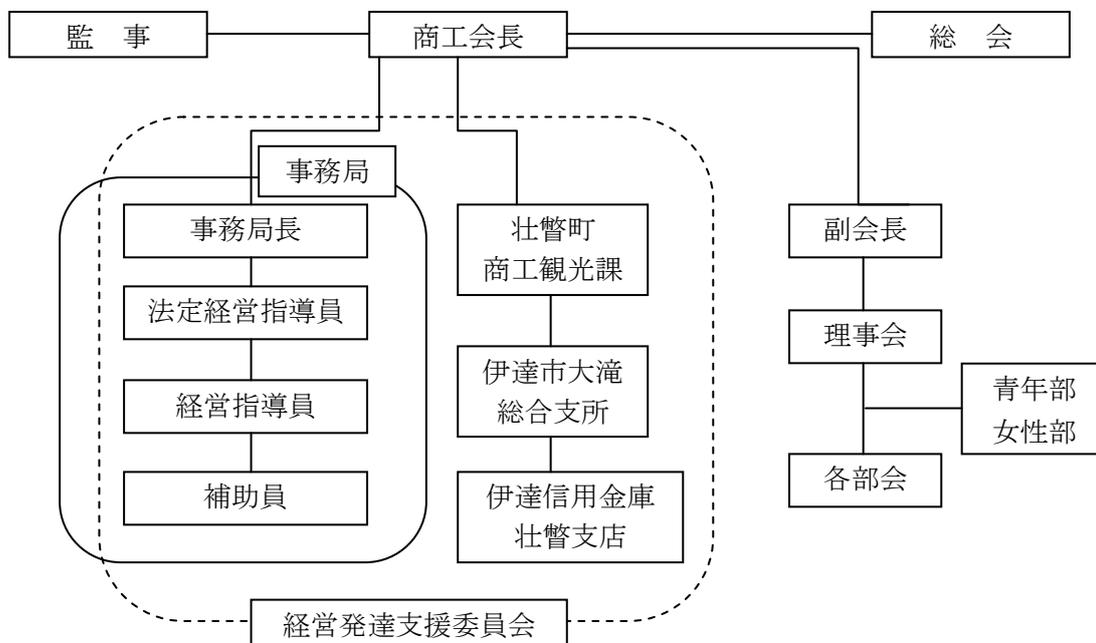
(別表 2)

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

(令和元年 1 1 月現在)

(1) 実施体制



(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

法定経営指導員 松原 宣彦	事務所	壮瞥町商工会 (本所)
	住所	北海道有珠郡壮瞥町滝之町 2 8 6 番地 5 6
	電話	0 1 4 2 - 6 6 - 2 1 5 1
法定経営指導員 秋元 一秀	事務所	壮瞥町商工会 (大滝支所)
	住所	北海道伊達市大滝区本町 8 5 番地 1
	電話	0 1 4 2 - 6 8 - 6 3 5 3

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／商工会議所、関係市町村連絡先**①商工会**

壮瞥町商工会 (本所)	〒	052-0101
	住 所	北海道有珠郡壮瞥町滝之町286番地56
	電 話	0142-66-2151
	F A X	0142-66-2711
壮瞥町商工会 (大滝支所)	〒	052-0301
	住 所	北海道伊達市大滝区本町85番地1
	電 話	0142-68-6353
	F A X	0142-68-6920
E-mail	ssc@bz03.plala.or.jp	
ホームページ	http://www.sobetsu-shokokai.jp/	

②関係市町村

壮瞥町 商工観光課	〒	052-0101
	住 所	北海道有珠郡壮瞥町滝之町384番地1
	電 話	0142-66-4200
	F A X	0142-66-2800
	E-mail	mimatsu.yasushi@town.sobetsu.lg.jp
伊達市 大滝総合支所 地域振興課	〒	052-0301
	住 所	北海道伊達市大滝区本町85番地1
	電 話	0142-68-6111
	F A X	0142-68-6301
	E-mail	sangyokensetsufo@city.date.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)

	R2 年度 (R 2 年 4 月以降)	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
必要な資金の額	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200
・ 経営改善普及事業 職員設置費	29,800	29,800	29,800	29,800	29,800
・ 経営改善普及事業費	9,600	9,600	9,600	9,600	9,600
・ 地域振興事業費	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500
・ 管理費	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
・ 予備費	100	100	100	100	100

(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
①会費収入・・・商工会員へ請求の上、指定金融機関口座より引落又は集金 ②道補助金・・・小規模事業指導補助金として、北海道商工会連合会を通じて調達 ③市町補助金・・・商工会運営補助金等として、伊達市・壮瞥町より調達 ④手数料等・・・記帳代行手数料、事務代行手数料等受益者より調達 ⑤雑収入等・・・その他臨時的な収入について適宜徴収

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
(1) 伊達信用金庫 代表者：理事長 舘崎 雄二 担当者：壮瞥支店長 森近 武己 住 所：北海道伊達市梅本町 39 番地 30 (本店)
連携して実施する事業の内容
①地域経済動向の把握 伊達信用金庫と連携して情報の把握に努める。 ②創業支援等個別事業所の分析 伊達信用金庫と連携して小規模事業者の深掘した経営分析、課題提案を行う。 ③地域活性への取組み 伊達信用金庫と連携して商品・サービス開発を行う。 ④支援能力向上への取組み 伊達信用金庫と連携して情報交換や支援能力の向上を図る。
連携して事業を実施する者の役割
(1) 伊達信用金庫 役 割：金融支援、情報共有

連携体制図等

