

(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平取町の現状

〈位置・地勢〉

平取町は北海道日高地方の西端に位置し、一級河川である沙流川や15ヘクタールの広さを誇るすずらん群生地、日本百名山に選定されている幌尻岳を望むなど美しく豊かな景観に恵まれた地で、国道237号線から国道36号線へ新千歳空港(空)・苫小牧港やJR苫小牧駅(海・鉄道)へのアクセスが1時間圏内と交通の利便性は距離的には良好な反面、鉄路がなくバス等公共交通機関の運行数も少ないことから滞在型の流入者が少ない状況にあり、需要の流出が顕著となっている。

人口4,703人(令和3年8月1日現在)、総面積743.16平方キロメートルで、東京都全域(2,190.9平方キロメートル)の約34%を占める割合の面積に匹敵する広範な地域に広がり、夏は冷涼で冬期の積雪は少なく、北海道内では比較的温暖で過ごしやすい気候にある。

また古くから独自のアイヌ文化が脈々と受け継がれ、町の美しい景観を形成する沙流川を中心に発達し、今でもアイヌの人々が多く住む二風谷地区はアイヌの聖地と言われ、民俗学の分野で世界的に知られている。同地区にある二風谷アイヌ文化博物館には年間2万7千人が訪れ(平成30年度)、その古くから伝わる木彫のお盆「二風谷イタ」とオヒョウの木を剥いて紡いで作る織物「※①二風谷アットゥシ」は、平成25年に経済産業省の「伝統的工芸品」に指定された。

町の主産業は農業であり、びらとり和牛や平取産黒豚、「※②ニシパの恋人」ブランドで知られる「びらとりトマト」、その加工品であるトマトジュースなどが北海道内や関西圏の市場を中心に販売され広く知られている。

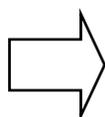
※①～二風谷アットゥシの「シ」は、口述表現で「シ」を小さく表現し登録名も同様であるが、この文中では通常使用される「シ」と表示している。

※②～商標登録として平取町内産の野菜全般を「ニシパの恋人」といい、一般にはその象徴であるトマトを指す。「ニシパ」とは…アイヌ語、英語で言う「ジェントルマン」、紳士・尊敬される人。

① 平取町

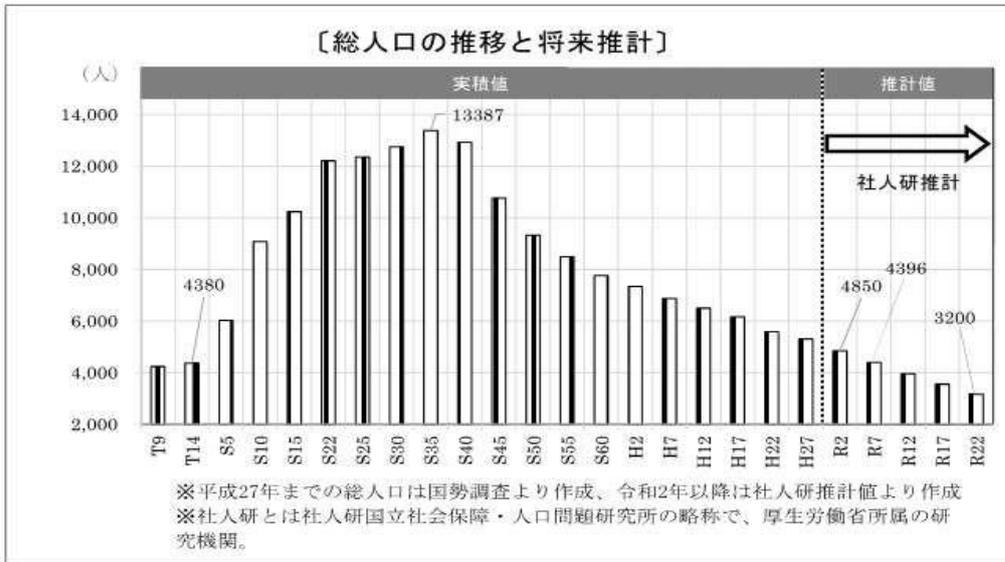
② 日高町 ③新冠町と

「日高西部商工会広域連携協議会」を組んでいる



〈人口の推移と課題〉

昭和 35 年の 13,387 人をピークにその後減少を続け、令和 3 年 9 月末には 4,693 人とピーク時の約 35%となっている。(資料：住民基本台帳) 今後も少子高齢化の影響により人口減少は加速していくと予想され、国立社会保障・人口問題研究所によると令和 22 年には人口は約 3,200 人まで減少することが予測されるため、移住定住などの対策は急務といえる。



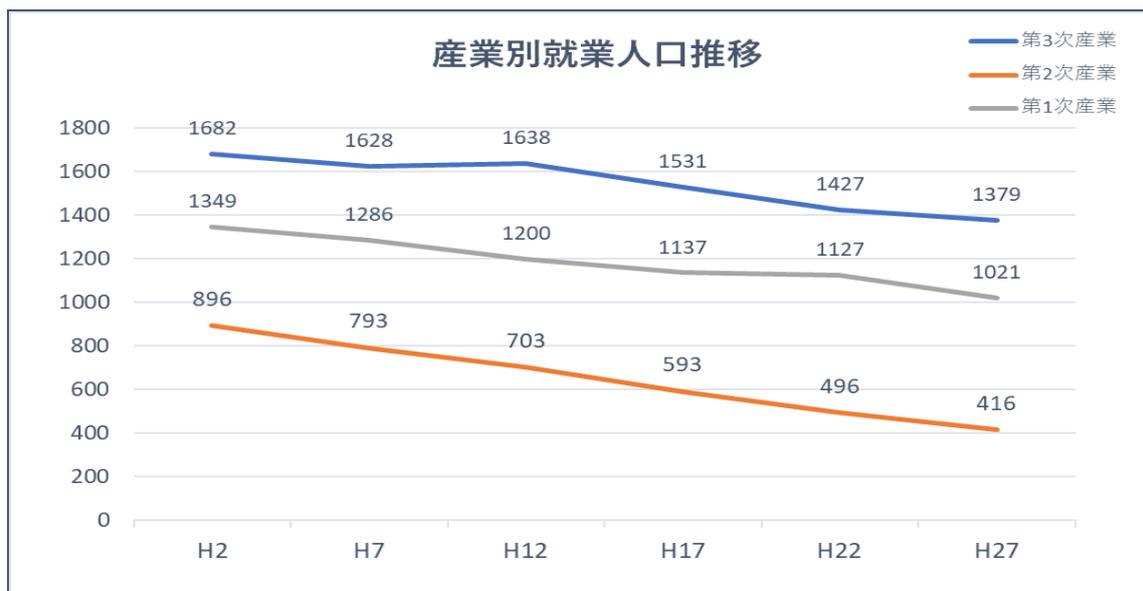
図表 1

(資料：第 2 期平取町まち・ひと・しごと創生総合戦略「人口ビジョン」)

当町の産業別就業人口推移は平成 2 年と比較し平成 27 年の第 1 次・第 3 次産業では約 20% 減、第 2 次産業については約 50%減少しており、産業全体では約 30%減少している。

平成 27 年の産業別就業人口の割合は第 1 次産業が全体の約 36%となっており、第 2 次産業は 14%、第 3 次産業は約 50%といった構成となっているが、今後も札幌市や苫小牧市などの経済圏に人手が流出することが予想されることから、人口流出による過疎化に歯止めをかけることが課題となっている。

図表 2



(資料：国勢調査)

②農業の現状と課題

稲作中心であった農業は、昭和 40 年代米の過剰問題に伴う生産調整により、他の作物へのシフトが余儀なくされ、当町では気候的な条件からトマトを中心とした野菜や和牛生産に取り組み、とりわけ昭和 47 年 6 戸からスタートしたトマト栽培グループの熱心な活動により、技術体制が大きく前進し、昭和 61 年、規格外品の付加価値を高めるためにトマトジュースの試作に取り組み、これに「ニシパの恋人」とネーミング、販売を開始し、そのインパクトとさっぱりとした飲み口の味の良さから一気に消費者の好評を得られ、全国的に広がった。

平成 2 年、試験栽培の結果、市場価値が高かった桃太郎品種（トマト）に全面変更し、道外市場への出荷量が急増することとなり、平成 4 年には共同選果施設が設置され、量が大きく伸び、この年の販売額は 5 億円を突破した。それに伴い転作農家の増加や、若者の Uターン、Iターンなどによりトマト農家が増加し、令和 2 年度実績では、トマト農家 160 件、加工品も含め、年間販売額 43 億円余りで北海道一の生産額となっている。

また、畜産では、昭和 37 年島根県から黒毛和種の繁殖牛が導入され、「びらとり和牛」ブランドが定着し、令和 2 年度実績で和牛生産戸数 51 戸、年間約 350 頭を出荷している。更に平成元年にはパークシャー種の黒豚原種 4 頭を導入し、2 件の生産者が年間 1,000 頭を出荷しており平取産黒豚の生産にも力を注ぎ、トマト・和牛に次ぐブランド化が課題となっている。

「ニシパの恋人」 トマトジュース



びらとり和牛



③観光業の現状と課題

当町の観光は、古くから沙流川流域に伝わるアイヌ伝統文化が中心で、文化財としての価値が特に重要な「重要文化的景観」として「アイヌの伝統と近代の開拓による沙流川流域の文化的景観」が平成 19 年に全国で三番目に国からの選定を受けている。

二風谷ダム湖畔には「二風谷アイヌ文化博物館」、「沙流川歴史館」が整備され、更に「匠の道」として工芸家の工房とお店を紹介するマップなどを製作し、来町者への配布や各種イベント等にて配布・紹介している。アイヌの工芸家が製作する「二風谷イタ」や「二風谷アットゥシ」は世界的にも評価が高く一級品とされているが、手作りであるがゆえに高価なものであり、その販売にはブランド化が不可欠で、工芸家や民芸品店で組織する二風谷民芸組合が運営する「二風谷工芸館」では、共同販売を行うと共に文化の発信も行っている。また、工芸品の製作体験も行っており、全国各地から個人客や修学旅行生などの団体客が訪れている。また、日本百名山の一つに数えられ、日高山脈最高峰である標高 2,052 メートルの「幌尻岳」や、寛政 11 年義経の御神像が安置され祭られたとされる「義経神社」、日本一の面積（約 15 ヘクタール）を誇る芽生の「すずらん群生地」や二風谷地区にある公設民営の「びらとり温泉ゆから」、その

周辺のオートキャンプ場、振内地区には「ニセウエコランドキャンプ場」や「仁世宇園（釣り堀）」があり家族連れで「自然」を楽しめる施設がある。「食」においてもびらとり和牛や黒豚、びらとりトマトを活用した料理を提供している飲食店が点在しており、雑誌やTVなどメディアにも紹介され観光客流入のきっかけになっている。

二風谷アイヌ文化博物館



二風谷コタン



びらとり温泉 ゆから

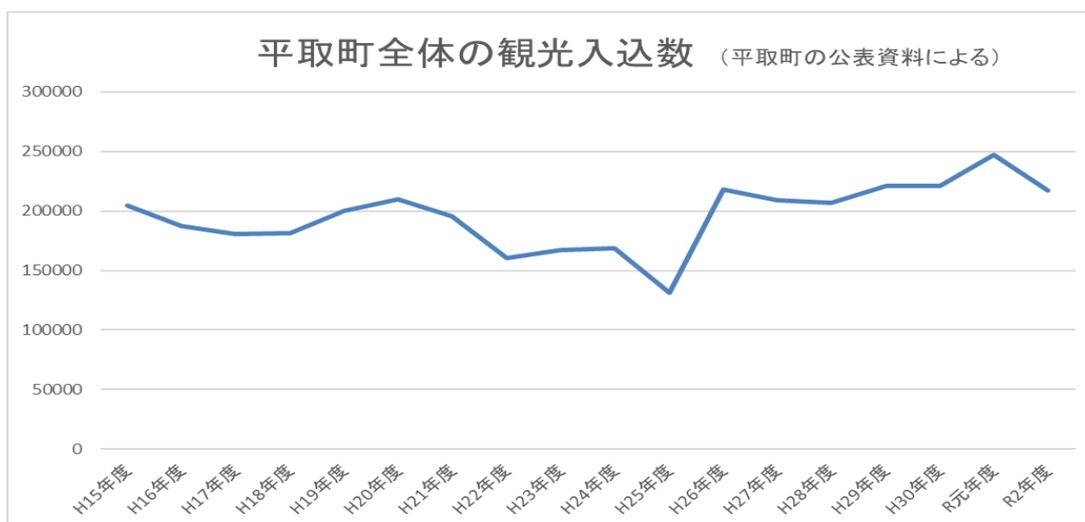


すずらん群生地



観光客の入込数は、平成 26 年には「びらとり温泉ゆから」のオープン効果もあり前年比で 307%増、約 218,000 人となった。以後入込数は微増しており、令和元年には約 250,000 人にまで増加した。しかしながら、令和 2 年からは新型コロナウイルス感染症拡大防止のため国で発令された緊急事態宣言等の影響により観光客数は約 220,000 人に落ち込んだ。

図表 3



当町へのアクセスについては公共交通機関の不便さから通過型の観光に留まり、長期滞在型ではないことから地元経済には大きな有益に繋がっていないのが現状で、滞在型観光への移行が課題となっている。

④商工業の現状と課題

小規模事業者は年々減少傾向にあり、平成 28 年の 212 人から令和 2 年には 184 人と大きく減少しており、その要因は経営者の高齢化と後継者不足による廃業が多く、事業承継に関する問題に直面している。また、人口減少や少子高齢化による町内需要の縮小という厳しい経営環境が予想され、今後も事業者の減少傾向は避けられない状況である。

〈商工業者数及び小規模事業者数の推移〉

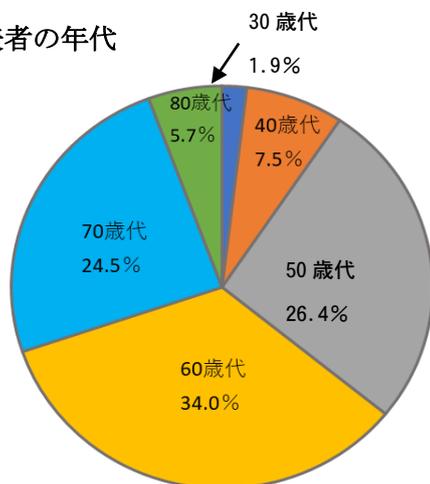
図表 4

区分\年度	H28年度末	H29年度末	H30年度末	R元年度末	R2年度末
商工業者数	227	220	211	206	203
小規模事業者数	212	205	195	190	184
商工会員数	172	167	161	161	156

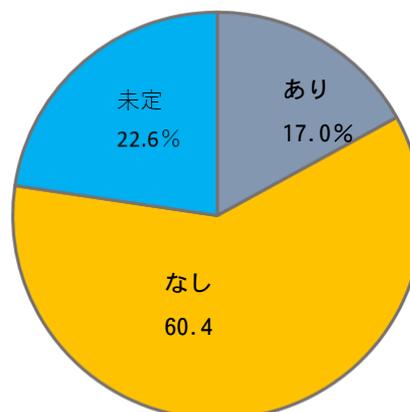
商工会独自調査による

平成 29 年に伴走型小規模事業者支援事業で「地域経済動向調査」を実施し、商工会員にヒアリングを行ったところ代表者の年齢は 60 歳以上が全体の約 6 割を占め、後継者の有無については「なし」及び「未定」が約 8 割を占めているため事業承継問題が顕著となっている。

代表者の年代



後継者の有無



図表 5

資料：巡回支援ヒアリング調査報告書（平取町商工会 平成 29 年）

商業については、商店街が機能的に集積された形ではなく、自然発生的な形で点在する部分が多く、現在では一般住宅も混在し、消費者が商品別に買い物をしようと回遊し闊歩できるような商店街形成がなされていない。

消費動向については少子高齢化による人口減少や購買力の低下と日高自動車道など道路環境の整備による苫小牧市や札幌市などの大規模店舗への消費流出が増大し、売上は減少傾向にあり、消費流出の歯止めと、他からの流入を増やすことが課題となっている。

そのためには、平取町に訪れた消費者が「食」や「文化」、「自然」を堪能できる滞在型観光を定着させる必要があり、特産品のびらとり和牛や黒豚、トマトやその関連商品、アイヌ伝統工芸品など平取町の魅力を発信することでPRによる集客力の向上、地域特産品の維持・確立とさらなるブランド力の向上を図ることが課題であります。

工業（建設業）は、古くから林産工業と日高山脈の中でも多くの鉱種に恵まれクローム生産などの鉱工業が盛んであったが、交通環境や経済環境・エネルギー環境など時代背景と共に大きく減少した。

現在、一部林業と、地域の利水補給・洪水調整などを目的とした沙流川総合開発事業に伴う二風谷ダム建設や平取ダム建設に関連工事等が間接的に携わるようになり、特に土木建設業と小規模運送事業者が多くみられるようになってきたが二風谷ダム完成後は、小規模な建設事業者や運送事業者は淘汰され、現在では中堅クラス以上の事業者が残り、経営資源は厚く、技術力もある企業で占めるが、道内大手や苫小牧方面の企業との競合も厳しく、公共事業依存型でもあり、今後、既存の企業が新しい分野へ進出するための技術開発や人材育成、AI化を推進する「IT部門」の強化、また新たな起業を推進する必要があります。

第1期に行った伴走型小規模事業者支援推進事業では、その一環として、東京都世田谷区三軒茶屋商店街で開催される「なまらいいっしょ北海道フェア」に平成29年から3年連続で出展しており、びらとり和牛や黒豚、トマトを加工した商品とアイヌ工芸品の販売・PRを行い、継続して参加してきた効果により知名度も上がり（来場者の反応から）、浸透してきたところであったが、令和2・3年度は新型コロナウイルス感染症の影響により中止となりました。

「なまらいいっしょ北海道フェア」における入込客数と各種売上の推移 図表6

項目\年度	H29年度			H30年度			R元年度		
	11月4日	11月5日	合計	11月3日	11月4日	合計	12月14日	12月15日	合計
入込数	8,000人	14,000人	22,000人	11,000人	14,000人	25,000人	10,000人	12,000人	22,000人
和牛・トマト等特産品	97,500円	121,000円	218,500円	106,610円	148,100円	254,710円	112,000円	177,100円	289,100円
アイヌ文化工芸品	31,400円	39,400円	70,800円	26,800円	43,800円	70,600円	-	-	-
売上合計	128,900円	160,400円	289,300円	133,410円	191,900円	325,310円	112,000円	177,100円	289,100円

近年では消費者ニーズも多様化しており、ECサイト（通販）の運営やSNS等を活用した広告・PRなどIT化への対応が急務となっている。特にキャッシュレス決済については効率性の良さから導入する動きが高まっている。また、効率的な経済活性化を目指すためにはビッグデータをもとにしたヒトの流れや消費行動を把握することが重要となり、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、それを基に個々の事業所や商店街が抱える経営課題をクリアする取組みを実施することが求められます。

平成30年9月6日に発生した北海道胆振東部地震では当町でも震度6弱を計測し、ブラックアウトも相俟って町内の商工業者にも甚大な被害をもたらし、事業所における被害総額は約6千万円を超え、休業を余儀なくされた事業所も多く、経営に大きな影響を及ぼした。災害等による不測の事態におかれても事業継続が可能となるような経営体制を確立していかなければなりません。

令和2年1月には新型コロナウイルス感染症が世界中で猛威をふるい、道内でも感染拡大防止のため緊急事態宣言等の措置がとられ、飲食業や観光・宿泊業は大きな打撃を受けた。国や道の支援金や給付金、融資制度を活用しなければならない事態となっており、今後も事業者にとって不安な状況は続くことが予想され、ポストコロナ時代に対応した経営が求められます。

- 【商工業の課題】
- ① 経営者の高齢化と後継者不足による廃業の増加
 - ② 人口減少と消費流出による町内消費減少
 - ③ 多様化する消費者ニーズへの対応
 - ④ 災害など不測の事態に対応できる経営体制の確立

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

平取町は少子高齢化が進んでおり、高齢化率は将来推計値では令和7年度には37.0%になると見込まれ、令和22年度には44.0%にまで上るとみられる(図表1より)。また、若年者層については進学や就職により苫小牧市や札幌市に流出しており人口減少は加速していくことが予想されます。

経営者の高齢化や就労人口の減少に伴い、小規模事業者数においても減少が進むことが見込まれ地域の経済は縮小していくことは免れない状況にあり、商工業経営の安定化を図るためには地域産業の担い手の確保と新たな産業の創出が必要となる。

これから10年程度の期間を見据えて、小規模事業者は農業や観光などの豊かな地域資源を生かし経営の維持と発展に努め、各事業所が明確な目標を設定し経営課題をクリアしていくことが重要となる。農業・商工業・観光が連携し地域の特産品を生かした商品開発や事業展開を行い、経営の持続化を図ることで地域経済の安定に結び付けます。

② 平取町総合振興計画との連動性・整合性

第6次平取町総合計画(平成28年度～令和7年度)では、産業のテーマを「活力を生むまちづくり」と掲げており、これまで育んだ「平取ブランド」のさらなる進化と農業や観光など豊かな地域資源を生かしながら今よりさらに魅力のある地域を創造し「活力を生むまち」を目指している。

近年では経営者の高齢化、後継者不足など商業をとりまく環境は厳しく、人口減少・少子高齢化等による需要の縮小による廃業が増えていくことが予想され、行政と商工会が連携を図りながら商工業経営を図るための支援をしていくことが課題となっております。

【農業・商工業・観光業の目標】 (第6次平取町総合計画より一部抜粋)

- ・ 多様化するニーズや社会情勢の変化に対応できる商工業者の育成と強化
- ・ 後継者の育成・確保について商工会と連携し地域産業の発展を推進する
- ・ 各融資制度や補助制度の効率的な活用の促進と支援体制の充実
- ・ 通過型観光から滞在型観光に移行するため町内の各拠点施設の充実と交流人口の増加
- ・ 豊富な観光資源について地域や関係機関と情報共有を図り効果的に発信しPRする

上記目標は平取町商工会も課題と目標に挙げてる部分であり、連動制・整合性は高く、小規模事業者の経営力向上と町内消費の拡大を図り、産業振興につなげます。

③商工会としての役割

地域唯一の総合経済団体として、小規模事業者の取り巻く厳しい経営環境の改善と経営課題をクリアするため地域の関係機関との連携と情報共有を行いながら幅広い支援体制が求められる。ITの普及に伴い変化する消費者ニーズや経済動向を随時取り入れ小規模事業者への情報提供が必要であり、また、国や自治体の支援制度への対応や補助金等の活用はこれまで以上に複雑化することから、専門家派遣や連携機関の協力も得ながらきめ細かい伴走型支援を実施していきます。

(3) 経営発達支援事業の目標

平取町商工会における地域内の事業者数の維持と、小規模事業者の持続的発展に寄与し、関係機関等との連携を強化することにより、地域の発展に繋げるため、(1)及び(2)を踏まえ、以下の項目について目標に掲げ推進します。

【小規模事業者への目標】

- ① 小規模事業者の持続的発展と経営力向上
(経常利益利率3%以上増加5者以上/年)
- ② 事業承継・創業による小規模事業者数の維持
(新規創業3者以上/年・事業承継2者以上/年)
- ③ 地域特産品の維持・確立と開発及び販売促進
(展示会出展2件の通販サイトによる売上5%以上増加2者以上/年・商談成立延べ4社以上/年)

【地域への裨益目標】

本計画の取組により、雇用の維持、交流人口の増加が期待でき、もって地域経済への活性化に寄与し、小規模事業者の経営基盤の確立強化と持続的発展を目指します。

- ④ 「びらとりトマト」「びらとり和牛」など町内の特産品を使った新メニューや商品の開発による飲食店・小売店の活性化
- ⑤ アイヌ伝統工芸品の販路開拓・拡大

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和4年 4月 1日～令和9年 3月 31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の持続的発展と経営力向上

小規模事業者の持続的発展に向けて、ヒト・モノ・カネ・情報など経営資源の強化を図るため、商工会が実施する地域経済動向調査での外部環境による「機会」や「脅威」と、経営分析を行った結果から内部環境による「強み」「弱み」などの経営課題を導き出し、事業計画策定において事業の方向性を明確化し、需要開拓や販路拡大の支援を行います。

②事業承継・創業による小規模事業者数の維持

会員の内 41.3%が 65 歳以上の高齢事業主で、うち令和 6 年までに承継や廃業を考えている事業主は 50.9%、内後継者有りは 16.9%、無しまたは未定が 83.1%であり、事業承継支援は喫緊の大きな課題である。（数値は平成 29 年に商工会が行った調査結果から）

創業を促進するため、平取町と情報を共有し空き店舗活用も含め、創業計画から計画策定後の徹底したフォローアップ支援を行っていきます。

また、事業承継支援では、カルテ等により現状を把握しながら事業引継ぎセンターなどの専門機関や中小企業診断士などの専門家と連携し、個人（同事業）の廃業・開業の支援、法人のM&Aなどのマッチングも含めた事業承継支援を行います。

③地域特産品の維持・確立と開発及び販売促進

平取町では、「びらとりトマト」、「びらとり和牛」、「アイヌ伝統工芸品」が全道的に認知されている特産品であり、とりわけトマトの売上は、加工品を含め年間 40 億円を超える市場となっており、全道的に「びらとりトマト」として広く知られている。

また、古くから伝わるアイヌ伝統文化が脈々と伝承され、その中で「二風谷イタ」と「二風谷アットゥシ」が平成 25 年、経済産業省の「伝統的工芸品」に北海道で初めて指定され、平取町では文化遺産として、その保全と振興に努めています。

商工会では、平成 22 年から 3 か年、経済産業省の「全国展開支援事業」を通じて、その文化を知ってもらおうと、関東圏などでの展示会等に積極的に参加し、アイヌ伝統文化の浸透を図ってきました。

工芸品の作り手は、年々減少傾向にありましたが、平成 22 年には（作り手とのかかわりの人で組織する）二風谷民芸組合 28 名の組織であったが、国のアイヌ振興政策もあり現在では 36 名と増加傾向で推移し、今後の文化伝承と文化遺産としての認知度アップに好材料となっており、その流れを汲み滞在型の交流人口増による地域内消費の増加による地域小規模事業者の売上増を見込み、(3) 経営発達支援事業の目標の「裨益目標④、⑤」に掲げる 2 点について、支援の重点とします。

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1期の事業においては、「RESAS」(地域経済分析システム)による地域経済の分析、全国商工会連合会による小規模事業景気動向調査、日本政策金融公庫の中小企業景況調査、苫小牧信用金庫の景況レポートによるデータなどの公表について、巡回訪問時に小規模事業者に行なうとともに、当会HPにリンクを張るなど情報の提供を行ってきたが、その公表が浸透していたとはいえ、その活用については充分とは言えない状況にあった。

今後は、その活用方法を支援して事業計画へ反映させていくことが課題となっています。

(2) 目標

内容\年度	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①町内の経済動向分析データの公表	1回	4回	4回	4回	4回	4回
②景気動向分析データの公表	2回	4回	4回	4回	4回	4回
③RESASによるビッグデータの公表	0回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①町内の経済動向分析

調査対象	小売卸売部門 5 件 飲食宿泊サービス部門 10 件 建設製造部門 5 件 計 20 件をサンプリング
調査項目	売上の傾向、経常利益の傾向、客単価、資金繰り、雇用人数、人手の確保、後継者有無、事業承継時期と廃業時期、自店の強み弱み、主なターゲット、経営課題など ※R4 年度においては、2 年間における新型コロナウイルス感染症拡大に伴う特段の影響についてヒアリングを行う。
調査手法	経営指導員等職員が巡回訪問しヒアリングシートを用いて実施する。
分析手法	経営指導員等職員が業種別に集計し、外部専門家と連携し数値等の分析を行い、報告書として作成する。
結果の公表	ホームページにアップするとともに報告書を全会員に配布し、巡回訪問時その内容について説明する。

②景気動向調査分析

調査対象	製造業、建設業、小売業、サービス業
調査項目	業況、売上額、資金繰り、仕入単価、採算（経常利益）、経営上の問題
調査手法	経済産業省・・・企業活動基本調査 北海道・・・月例経済報告 日本政策金融公庫・・・中小企業景況調査、中小企業動向調査 全国商工会連合会・・・小規模企業景気動向調査 北海道商工会連合会・・・中小企業景況調査 苫小牧信用金庫・・・景況レポート

分析手法	各種調査レポートを用い、全国、道内、管内、地区内の動向について対比した表示を作成し提供する。
結果の公表	ホームページにアップするとともに報告書を全会員に配布、巡回訪問時その内容について説明をする。

③「RESAS」(地域経済分析システム) 分析と情報提供

調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・交流人口の把握 ・地域産業の構成の把握 ・観光マップによる「賑わい」の把握 ・観光スポットの把握 ・地域のカネの流れの把握 ・地域産業の強みの把握 ・事業所集積状況の把握
調査・分析手法	経営指導員等職員が「RESAS」を活用し調査・分析をする。
結果の公表	ホームページに掲載し、巡回訪問時その内容について説明をする。

(4) 調査結果の活用

情報収集・調査分析した結果については、ホームページに掲載し広く町内小規模事業者
に周知、また経営指導員等職員が巡回支援・窓口支援の際、参考資料として経営支援、事
業計画策定支援に活用します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでの取組として、カード事業のデータを活用した「顧客情報」や※③デシルデー
タによる購買動向など収集し分析、小売店等への情報提供は行ってきたが、令和2年から
の2年間において、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、関東圏で行われる北海道「なまらいい
っしょ北海道」が中止となり、「アイヌ伝統工芸品」「食」に関する来街者調査が行えられ
ず、支援に有益な調査データとして活用でき得ていない状況にある。

小規模事業者の多くは、相変わらず従来通りの品揃えやサービスの提供に終始している
ことが多く見受けられ、個社が必要とする情報を解りやすく伝える努力が必要である。

当地域の特徴として「アイヌ伝統工芸品」と「トマト」に象徴される「ニシパの恋人ブ
ランド」というツールがあり、トマトは全国シェアで売上は安定しているが、単に生食や
ジュース・レトルトのカレーで販売しているに過ぎず、まだまだ伸び代はある。

また、アイヌ伝統工芸品では、一部業界では「現代アーティスト」と評される工芸家もお
り、まさに逸材にあるにも関わらず、全体的な売上としては上向き傾向にありながら、ま
だ事業を承継する動機づけとして意識する生業であるとまでは言い難い状況にあります。

※③～カード事業における購買動向を把握するうえで、顧客データを地域別・年齢層別など買い物先別に絞り込み、その
傾向について支援の資料とした。

【食】

現在、トマト・びらとり和牛・平取黒豚の3種を活用したご当地グルメを展開している
「びらとり地産地消の会」6店について当会としても重点支援先として、「ニシパ
の恋人ランチ夏・冬バージョン」の取組を支援しておりますが、10年目を迎え、細く長く
継続しており、他の地域からそれを目当てに来町される方も多くなりました。また町外へ
出た方が戻ってきた際、「懐かしの味」として、一つの売りとなってはいましたが、全体
を押し上げるまでの大きな売上増の要因となっていないのが現状で、これを基礎として展開
することによりまだまだ伸び代はある。毎年新聞にも採り上げられパブリシティとして効
果的でもあり、今後も継続致しますが、軌道修正が必要である時期にあります。

【アイヌ伝統工芸品】

平成 26 年、経済産業省の「伝統的工芸品」認定と、令和 2 年 7 月、白老町の民族共生象徴空間「ウポイ」の開業も相俟って、平取町のアイヌ伝統工芸品への取組みに力を入れるなど、工芸家を志すものが増えるなどの好材料となっている。

作り手を育てるといことは、買い手も大きく増加することが必要であり、今後益々工芸品の販路開拓や拡大への取組の重要性が高まってきている状況にある。

以上「食」と「アイヌ伝統工芸品」に関し、来街者へのアンケート調査により、観光客の満足度向上のためのニーズ調査を行い、その動向を踏まえ事業計画策定に繋がります。

(2) 目標

内容\年度	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①びらとり温泉でのアンケート調査	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②展示会会場でのアンケート調査	0回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①「びらとり温泉ゆから」でのアンケート調査

当町では、多くの町内在住者や町外者が入ってこられる施設は限られており、「びらとり温泉ゆから」が多数の平準化されたサンプリングが採れることから選択する。

調査対象	来街者 100名サンプリング
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者の属性 ・住まい（国外、道外、日高管内、町など） ・平取町（特に商店街）のイメージ ・平取町の特産で思い浮かべる物 ・伝統工芸品の購買について （アイヌ文様を活かしたあるとよいと思われる日用品などについて） ・なぜ平取町を選んだか ・平取町のいいところ ・平取町に望むもの
調査手法	びらとり温泉ゆからに依頼 アンケート調査票を専門家交えて当会にて作成し、温泉スタッフが来客者に聞き取りにて調査する。
分析手法	経営指導員等職員が集計・分析する。

②展示会場でのアンケート調査

調査対象	展示会場来場者 50名サンプリング
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・平取町の認知度・購入したもの（試食したもの） ・商品のクオリティ（良い 普通 改善点など） ・値段の妥当性（安い、丁度良い、高い） ・リピート（したい、わからない、したくない） ・平取町に行ってみたいか（行きたい、わからない、いかない） ・行きたい方～平取町の魅力は何か（複数回答） →・「食」・アイヌ伝統文化（博物館含む）・自然景観・その他
調査手法	【予定】東京都世田谷区三軒茶屋商店街「なまらいいっしょ北海道展」 調査票を当会にて作成、調査委託会社に委託し会場にてヒアリングの上調査票に記入、回収
分析手法	経営指導員等職員が集計・分析する。

(4) 調査結果の活用

巡回訪問や窓口相談の際に事業者へ分析結果を提供し、商品改良や新商品開発に係る事業計画の策定に繋げる。また、商品の改良や新たな開発において専門的な知識が必要な場合は専門家と連携し支援する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

これまで記帳機械化システムの利用者中心に経営分析を実施し、令和2年度においては23件を行い、また専門的見地からの必要性がある場合には専門家を派遣し、分析支援を行ってきました。

職員による分析は、数値による分析がメインで、その対象範囲は限られていた。また、対象者がその結果を十分に理解するまでに至っていなかったのが現状で、今後は、「定量・定性分析」を実施し、売上・利益率や自己資本比率などの増減（数値）と、SWOT分析により事業を俯瞰して捉え「見える化」した中で明確にし、わかりやすくすることで理解度を深め、事業計画策定までの動機づけとして反映させることが課題となっています。

(2) 目標

内容\年度	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①経営分析セミナー開催	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	23者	30者	30者	30者	30者	30者

■①「経営分析セミナー」と「事業計画策定セミナー」同時開催とする。

(3) 事業内容

①経営分析セミナー開催

対象者	・ホームページで告知 ・全会員への郵送等による周知 ・記帳機械化を行っている事業者と中心とし、記帳継続指導、決算指導を行っている事業者、また金融支援や持続化補助金、事業再構築補助金活用事業者には、巡回支援時に直接アプローチする。
場所	平取町商工会館
開催回数	1回
参加予定者数	10名程度
内容	経営分析手法、事業計画策定の概要、活用事例等
講師	中小企業診断士、税理士
成果の活用	経営分析手法と経営分析に基づいた事業計画策定について併せて行い、経営分析を行う動機づけと、その後の事業計画策定に繋げる。

②経営分析の実施

対象者	・ホームページで告知 ・全会員への郵送等による周知 ・経営分析セミナー参加者を中心とし、巡回等による分析事項等の内容を説明、特に経営改善を行うことに意欲的な事業者、また新商品開発や新分野進出等で持続化補助金、事業再構築補助金などにより、販路拡大、開拓を目指すことを意識している事業者を掘り起こし、経営分析事業者の対象とする。
-----	--

手 段	巡回・窓口支援により 40 者程度説明の上、対象者を 30 者に絞り込む
分析実施者数	30 者（内 3 者 専門家派遣による実施）
分 析 手 法	ローカルベンチマークの活用
分 析 項 目	<p>【財務分析】 6つの指標による分析 売上高増加率（売上持続性）・営業利益率（収益性）、労働生産性（生産性）、有利子負債倍率（健全性）、資本回転期間（効率性）、自己資本比率（安全性）</p> <p>【非財務情報】 4つの視点による把握 「経営者への着目」、「事業への着目」、「関係者への着目」、「内部管理体制への着目」</p> <p>■内部環境：商品・製品・サービス、技術、ノウハウ、仕入先・取引先・人材、I Tの導入状況、事業承継（人材、時期、資産評価など）</p> <p>■外部環境：商圏内の人口、人流、競合、業界動向など</p>
対 応 者	経営指導員等職員が経営分析を行い（27 者）、より高度な案件について中小企業診断士や税理士などの専門家派遣を行う（3 者）
成 果 の 活 用	<p>分析結果について、十分説明の上理解を深めてもらい、その結果について、販路拡大などの取組への活用を図るほか、特に次の3項目の課題について、事業計画策定に繋げるよう支援する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継の必要性 ・I T導入…経営課題を解決するためのI T導入による生産性向上 ・事業計画策定…計画書の作成による事業性の理解

（4）分析結果の活用

分析結果は、支援先事業者にフィードバックし、事業計画策定支援等に活用します。また、事業者の想定する事業交代の時期、また承継者の有無を把握し、事業承継が円滑に進むよう事業資産等の評価や株式評価の必要性なども取り入れながら進めていきます。

結果の説明は、商工会の基幹システムを利用するとともに、定例の支援会議において経営指導員が職員に説明、内部共有することで支援に役立てると同時に職員のスキルアップを図り、経営課題解決に向けて効率的に活用できるようにします。

6. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

1 期目の事業においては、専門家と連携し事業計画の策定を支援してきました、また、創業支援においては、平取町の※④「起業化補助金制度」を活用し、創業計画書策定支援からその後のフォローアップまで行ない、その実績については、次のとおりです。

内容\年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
①事業計画策定支援	7者	14者	15者	11者	2者
②「①」の内持続化補助金申請支援	4者	5者	13者	7者	1者
③創業支援（ビジネスプラン作成支援）とフォローアップ支援	1者	2者	0者	2者	4者

※令和3年度は9月末現在

課題は、個別支援に重きを置き一定程度の小規模事業者において理解度は広がったものの、集団での支援が行えておらず、その普及・浸透がされていない状況にあり、その意義や重要性を理解することで意欲の向上・意識の醸成に繋げるのが急務となっています。

※④平取町起業化補助金～創業に係る設備、備品等に対するの補助金。総経費の2分の1、限度額100万円※

(2) 支援に対する考え方

2期目の計画では、セミナーの開催を通じて事業計画策定の意義や重要性と理解を深めるため、更に参加された方等の内、事業計画策定に意欲的な事業者を重点支援先とし、窓口・巡回支援等で着実に事業計画の策定に繋げる取組みを行います。

創業支援では、町の「起業化補助金制度」(前掲※④)の活用により平成29年度から令和3年9月まで、累計9件の創業があり、伴走型の支援等で順調な経営状況が続いていることから、同様に継続していくことを平取町とも確認しております。また申請主体でもある平取町役場に部署横断的な「創業支援グループ」を設置し、商工会による支援をメインに「消費者目線」、「行政目線」からの意見も広く取り入れ、「創業の動機づけ」として強化し、更に中小企業診断士や「北海道事業承継・引継ぎ支援センター」などとの連携によりM&Aなどのマッチングも視野に事業承継が円滑に進むよう支援していきます。

(3) 目標

内容\年度	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①事業計画策定セミナー開催	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②創業・事業承継セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③DXの推進/IT化セミナーの開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
④事業計画策定事業者数	11者	15者	15者	15者	15者	15者
⑤創業計画策定支援者数	4者	3者	3者	3者	3者	3者
⑥事業承継計画策定支援者数	0者	2者	2者	2者	2者	2者

■①「経営分析」と「事業計画策定」セミナーは同時開催とする。

■②「創業」と「事業承継」セミナーは同時開催とする。

■④経営分析実施事業者のうち5割の事業計画策定を目指します。

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

支援対象者 募集方法	<ul style="list-style-type: none"> 経営分析を行った事業者へファックスで案内する。 商工会HPへの掲載 持続化補助金、事業再構築補助金活用における支援により巡回又は窓口支援の際に案内する。
内 容	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画書作成の基礎知識 財務分析、SWOT分析
参加者数	15者程度
講 師	中小企業診断士、税理士

②創業・事業承継セミナーの開催

支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> 創業予定者及び創業後2年以内の事業者 第二創業予定者及び第二創業後2年以内の事業者 事業承継を予定している事業者
募 集	<ul style="list-style-type: none"> 町広報誌へのチラシ折込(町内全世帯への配布) 商工会員への通知 商工会HPへの掲載
内 容	<ul style="list-style-type: none"> 創業に係る事業計画書の策定について 第二創業に係る事業計画書の策定について 事業承継計画書の策定について
参加者数	10者
講 師	中小企業診断士

③DXの推進/IT化セミナーの開催

支援対象者 募集	<ul style="list-style-type: none"> ・全会員への文書案内 ・デジタルツールに興味を示している事業者 ・SNS利用者やHPをアップしている事業者へのアプローチ ・商工会HPへの掲載
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍の影響による経営環境と消費者ニーズの変化への対応 ・小規模事業者でも利用できるツールの活用 ・売上を増やすために発信するコンテンツについて ・SNSの活用 ・オンライン取引の活用 <p>⇒各種手続きの迅速化が図られる「マイナンバーカード」取得を奨励</p> <p>⇒非接触の徹底を図るための「キャッシュレス決済」導入の奨励 (小売店・飲食店・サービス業)</p> <p>⇒ビッグデータが利用できる「タブレット」(レジ、注文システム)の活用を奨励 (小売店・飲食店)</p>
支援者数	10者
講師	ITコーディネーター

④事業計画策定支援 (個別支援)

支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定セミナー参加者 ・経営分析を行った事業者 ・持続化補助金、事業再構築補助金活用予定者
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・目標の明確化・経営者と従業員の意識の共有・実現可能性 ・収支計画、資金繰り計画、中長期計画など ・SNSなどの情報発信及びレジ・タブレットの活用について ・事業承継候補者の有無とその時期 <p>→事業承継候補者がいない場合の対応⇒北海道事業承継・引継ぎ支援センターとの連携した支援</p> <p>上記内容について、経営指導員等が策定の支援を行い、専門家の知見を踏まえて事業計画を策定する。</p>
事業計画策定者数	15者

⑤創業計画策定支援 (個別支援)

支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・創業予定者及び創業後2年以内の事業者 ・第二創業予定者及び第二創業後2年以内の事業者
募 集	<ul style="list-style-type: none"> ・町広報誌へのチラシ折込 (町内全世帯への配布) ・商工会員への通知 ・商工会HPへの掲載
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・創業に係る事業計画書の策定について ・第二創業に係る事業計画書の策定について <p>上記内容について、経営指導員等が策定の支援を行い、専門家の知見を踏まえて事業計画を策定する。</p>
創業計画策定者数	3者

⑥事業承継における事業計画策定支援 (個別支援)

支援対象者	・事業承継を予定している事業者
募 集	・町広報誌へのチラシ折込 (町内全世帯への配布)

	<ul style="list-style-type: none"> ・商工会員へ文書での通知 ・商工会HPへの掲載
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継計画書の策定について 上記内容について、経営指導員等が策定の支援を行い、専門家の知見を踏まえて事業計画を策定する。
事業承継計画策定者数	2者

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

事業計画策定を支援した事業者に対するフォローアップに関しては、可能な限り定期的な巡回支援を進めてまいりましたが、昨年来の新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、事業者側としても巡回ばかりではなく窓口や、電話、メールなどのやり取りでの対応を希望するなど、支援形態も多様化してきており、今後は、巡回を基本にしながらもリモート含め、デジタルツールを活用した支援形態も重要となってきております。

巡回支援対象者については、事業者側からの相談に対応する形が多く、結果としては1者4回以上の支援となっておりますが、回数ばかりを平準化するのではなく、事業者個々の進捗度合いと途中成果を見極めながら対応（量から質への転換）しなければなりません。また、現在の大きな問題である人出不足による事業者の繁忙さもあり、巡回頻度の調整やその手法も課題となっております。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定15者に対し、四半期に一度の頻度を基本に巡回によるフォローアップを行います。支援先の進捗度合いにより巡回頻度の調整について柔軟に対応し、P D C A サイクルが効率的に機能するよう対応していきます。

(3) 目標

内容\年度	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①フォローアップ対象事業者	11者	20者	20者	20者	20者	20者
②「①」の支援回数	87回	90回	90回	90回	90回	90回
③「①」の内売上高増加事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者
④「①」の内経常利益利率3%以上増加者数	-	5者	5者	5者	5者	5者

■①の根拠：事業計画策定者15者＋創業計画策定者3者＋事業承継計画策定者2者=20者

■②の根拠：事業計画策定者15者×4回、創業計画策定者3者×6回、事業承継計画策定者2者×6回=90回

(4) 事業内容

計画に基づき年4回の巡回支援を実施します。加えてメール・電話等にて計画の進捗状況について確認し、事業者の要望や事業計画にズレが生じ軌道修正が必要な場合は、適時巡回支援を通じてアドバイスを行い、更に必要に応じて中小企業診断士等の専門家を活用し、今後の対策方針を検討します。これらの事業により目標・売上増加事業者5者以上、経常利益率3%以上増加者5者以上を目指します。

特に、創業者及び事業承継による事業者には、2か月に1回（年6回）以上の巡回を行い、税務・取引・金融・情報化（IT化）・労働などの基礎的支援に加え、市場の動向や持続化補助金など各種施策など紹介し活用することによる販路の開拓、拡大をすることで経営の安定化を目指す支援を行います。

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

【現状】

小規模事業者に対する需要開拓支援について、新商品の開拓とそのPR、通販サイトの構築と、関東圏で開催される展示会「なまらいいっしょ北海道」出展など支援し、当該店舗の売上も増加傾向にあるなど、一定の成果を示してはいるものの、対象とする事業所(業種)が限られきており、偏っている状況にあります。

【課題】

偏りがあるのは、アイヌ伝統工芸品の事業所、加工品取扱いの飲食店などを絞り込んできた結果でもあります。成果の延長線上の更なる支援と並行して、新たな対象店の掘り起こしによる支援の必要性が課題となっています。

1 期目における商談会・展示会の参加とホームページ作成事業者数

内容\年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
①商談会・展示会への参加事業者数	2者	2者	1者	1者	0者
②「①」の内商談成立数	1者	2者	0者	2者	0者
③自社ホームページ作成者数	1者	3者	2者	1者	0者

■令和3年度は9月末現在

(2) 支援に対する考え方

商工会単独での物産展や商談会を開催することは困難であるため、費用の問題等スケールメリットが享受でき、大消費地である道内主要都市、首都圏で行われている既存の展示会等への出展を目指します。

出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、その期間中には陳列、接客などきめ細かい伴走型支援を行う。

DXに向けた取組では、「6. 事業計画策定に関すること」で触れている「DXの推進/IT化セミナー」を開催した後の個別支援により、IT活用による販路拡大や開拓に向けてのPR手段等個別相談に応じ、ITコーディネーターなどの専門家派遣等を実施するなど、事業者のレベルにあった支援をまいります。

(3) 目標

内容\年度	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①商談会・展示会出展	1者	2者	2者	2者	2者	2者
②「①」の内商談成立者数	0者	4社	4社	4社	4社	4社
③自社ホームページ作成(グーペ含む)	1者	1者	1者	1者	1者	1者
④キャッシュレス加盟事業者	12者	2者	1者	1者	1者	1者
⑤SNS等ITツール登録事業者	3者	2者	2者	2者	2者	2者
⑥「④」「⑤」「⑥」の取組による売上増加3%以上達成者	-	5者	4者	4者	4者	4者

■⑤SNS等ITツール⇒ユーチューブ、グーペ、ブログ、googleマイビジネス、インスタグラム、ツイッター、フェイスブックなどを指し、特に商工会では、「グーペ」での発信を推奨し、事業者に見合ったツールを支援する。

(4) 事業内容

①物産展・商談会・展示会等による販路開拓支援

【支援対象者】

地域資源を活用した新商品及び特産品などを域外へ販路拡大を目指す小規模事業者

【支援内容】

- ・事前支援～出店申請等事務手続き、ブースレイアウト、POP作成、商談等のプレゼンレクチャー
- ・出展時支援～バイヤー等とのヒアリング、場内アンケート調査、陳列、装飾の支援
- ・事後支援～名刺交換した商談相手とのアプローチ、アンケート調査の集計分析商品等のブラッシュアップ

【出展を予定する展示会等】（実績ベースでの記載、今後も同様の計画を想定）

名称	概要	開催時期	規模等
「なまらいいっしょ北海道」	北海道商工会連合会主催 ・「北海道を知る…味わう」特産品の展示・販売などを行う。 場所：東京都世田谷区三軒茶屋銀座商店街	2019年 12月14日（土） 15日（日）の2日間	来場者 22,000人/2日間 出展 23団体(80名) 内商工会 21団体
「北の味覚再発見」	北海道商工会連合会主催 ・自社商品の販路開拓、拡大を支援することを目的にバイヤー等に説明・紹介し取引に繋げる取組 場所：ホテル札幌ガーデンパレス	2020年10月28日 （水）	来場者数83社・160名 程度、出展者数56社

・「なまらいいっしょ北海道」出展に係る売上目標 2日間 250,000円

・「北の味覚再発見」出展に係る商談成立目標数 1日間 4社

②自社ホームページ作成支援

【支援対象者】

- ・自社商品について、発信することでPR効果がある事業者（BtoC）
- ・（ECサイトの利用）自社商品について、通販サイトとして構築し売上増を図りたい事業者（小売、飲食）（BtoC）

【支援内容】

・経営分析や策定された事業計画を基に、無料でホームページが作成できるサービス「グーペ」を活用して、事業所や商品・サービス等の魅力を発信し、販路拡大や新規顧客の獲得に繋がられるようホームページ作成支援を行います。

さらに、事業者が簡単に最新情報を更新することができるよう、SNSとの連携について支援することで、情報拡散機能の向上によるホームページの認知度の向上に繋がっていきます。

・商工会のホームページには種々情報があり、更に更新頻度とその内容を充実させることにより、アクセスも増え、事業者が作成したHP（既にリンクを貼っている事業者と合わせ）とリンクすることにより、アクセシビリティが上がり、閲覧数を増やし、PR効果が相乗的に上がる取組を行います。

③キャッシュレス登録

【支援対象者】

- ・小売店、飲食店、サービス業者

【支援内容】

- ・巡回支援時、コロナ収束後においても、人の手を介して行われる直接的な現金の授受はウイルス感染の温床となり、非接触型の対応が大きく求められることを説明し、キャッシュレス加盟について提案する
- ・キャッシュレス導入を計画している事業者に対し、導入コストやランニングコスト等を踏まえ事業者ごとにキャッシュレス事業者を紹介し、導入までの支援を行うとともに、導入後には導入したことを既存顧客への周知、新規顧客の獲得のため商工会 HP 等での情報発信支援や PR チラシ作成支援により売上増加を目指す。

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1期において、経営発達支援事業の評価・検証、見直しは、年に1回、商工会経営改善推進委員会を中心に、平取町観光商工課長（市町村）、北海道商工会連合会担当者（上部組織）、商工会事務局長（商工会職員）、法定経営指導員（商工会職員）、外部有識者として苫小牧信用金庫平取支店長、中小企業診断士をメンバーとして年に1回、評価検証委員会として開催し、経営指導員から報告、委員会らの質疑、提案、意見交換を行い、その結果は理事会と年に1回の商工会通常総会へ議案書掲載により報告しておりました。

第2期では、事業の効果・検証、見直しによる意見が十分反映され、PDCAサイクルが機能的に発揮できるよう、名称を「平取町商工会経営発達支援協議会（以下：協議会という）」に改め、年に1回開催し、その周知方法についても小規模事業者が常に閲覧可能なものに修正を行わなければなりません。

(2) 事業内容

①協議会の開催

協議会のメンバーは第1期を踏襲し、年に1回協議会を開催し、経営発達支援事業実施報告で使用している「エクセルシート」を活用し、確認の上、その実施状況を定量的に把握し、管理、わかりやすく報告するようにいたします。

事業の成果・評価・見直しの意見と結果について、会議終了後理事会へフィードバックした後、商工会のホームページ「<https://biratori-shokokai.com/>」の「経営発達支援事業欄」に公表し地域の小規模事業者が随時閲覧できるように致します。

②事務局会議の開催

事務局内で、3ヶ月ごとにPDCAサイクルにて進捗管理・目標設定の確認、見直しを検討し、問題点の改善を行います。

なお、事業の実施状況を定量的に把握するため基幹システムや経営支援ツール上のデータ入力を適時・適切に行い、管理することで職員間での情報共有を図り、実施状況の確認と把握を行います。

③事業評価の仕組み

= P l a n (計画) =

地域小規模事業者の収益率向上を目的に、地域経済の活性化に寄与する経営発達支援計画書を作成します。

= D o (実行する) =

計画に基づき、事業を遂行します。

= C h e c k (評価) =

実行した結果について、計画に即し効果的であったかの評価

= A c t (改善) =

協議会を開催し、その評価結果を受けて効果的であったものは継続し、軌道修正が必要なものについては修正案を示し、協議会において今後の方向性を定め改善する。

以上のPDCAサイクルに基づき実施してまいります。

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

北海道商工会連合会が実施する経営指導員研修会や補助員研修、中小企業大学校が実施する「支援担当者研修」など、また行政主催の説明会や他団体主催のセミナーなどに参加することにより知識の習得とスキルアップを図っており、一部は共有され支援には活用できてはおりますが、全支援担当者が共有することなく基本的には個々の知識として留まっているのが現状であります。

小規模事業者における支援ニーズが多様化し、また創業者や事業承継を控えた事業者が増加していることを踏まえ、旧来型の基礎的支援「金融」「税務」「労務」「情報化」「取引」に加え、意識としての「DX推進」やツールとしての「IT支援」が求められており、その知識習得が不可欠であること、また職員間における情報共有の徹底により、組織全体の支援能力の強化が課題となっております。

(2) 事業内容

①職員間のミーティングと情報共有の徹底

・各職員が支援研修を受講した際は、復命書提出のほか毎週月曜日定例の朝礼にミーティングの場を加え、その内容について説明と意見交換を行い、その資料を全職員閲覧可能な共有のファイルに保管し、他の職員が閲覧できるようにする。また、経営指導員はIT等の活用方法や具体的ツール等についての紹介し、支援に役立てる。

②外部講習会の活用

・経営指導員等職員は、北海道商工会連合会が主催する研修会や中小企業大学校における支援担当者研修、また全国商工会連合会が運営するWEB研修など積極的に受講し、経営分析や事業計画策定、販路開拓支援、事業承継支援など自己の研鑽を重ね小規模事業者の多様なニーズに応えられるよう、個々の職員の支援能力の向上を図ります。

・日高西部商工会広域連携協議会における、職員の資質向上のための研修会に参加し、経営分析や事業計画策定と、※⑤DX推進、ITツールの活用の研修会を開催し、支援能力の向上を図るとともに、研修後、定例的に行う「経営支援会議」にてその内容を説明し、全職員が情報の共有を行います。

※⑤DXに向けたIT・デジタル化の取組については、クラウド会計ソフト・電子マネー等商取引システム等のITツール・テレワークの導入・Jグランツなど補助金の電子申請等、ホームページによる自社PR、ECサイトの構築、SNSを活用した広告、モバイルオーダーシステムの構築などの支援スキルを想定しています。

③OJT制度の導入

・経営指導員の巡回支援や窓口支援に際して、若手職員も同席し支援スキルを習得させ経営指導員が支援している内容について、進言もできるような体制を整えるなど支援能力の向上を図る。

④データベース化

・支援担当者は、商工会基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援している小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有することで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

1.1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウの等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

第1期においては、北海道商工会連合会での研修会や日本政策金融公庫室蘭支店主催における経営改善貸付団体連絡協議会において、公庫からの金融情勢の中央・地域の状況や傾向、制度の紹介や活用について、各地区商工会の経済状況や金融取扱状況など、また町担当課との情報交換、特に創業における情報について、起業化補助金活用に結び付けるなど有益な情報交換であり、地元金融機関（苫小牧信用金庫支店長）とは、不定期ではありますが設備の資金需要など、持続化補助金や事業再構築補助金などの支援に結び付く情報交換を行い、日高西部商工会広域連携協議会では3町の経営指導員・補助員等、経営支援会議と、中小企業診断士を交えて支援ノウハウの交換を行うことなど、会員支援に有益に機能しておりますが、組織的なノウハウとして享受できないのが現状です。

今後は、組織的な支援ノウハウの共有化が必要であり、その蓄積を図ることで更なる支援体制の向上につなげるが課題となっている。

(2) 事業内容

①北海道商工会連合会主催の研修会への参加（年1回）

・各種支援策の情報収集と他の支援事例について学ぶことで支援ノウハウの向上を図る。

②北海道日高管内経営指導員連絡会議への出席（年2回）

・日高管内商工会の経営指導員が参加する会議。他地区の商工会の支援事例や小規模事業者に対する施策の活用などについて情報交換し、支援ノウハウを共有することにより、職員の経営支援能力の向上を図る。

③日本政策金融公庫室蘭支店「経営改善貸付団体連絡協議会」（年2回）

・日本政策金融公庫室蘭支店管内（胆振、日高管内）の商工会の経営指導員が参画する会議で、地域の経済動向や資金需要動向、国の金融施策などの情報の意見交換をし、支援ノウハウの向上を図る。

④日高西部商工会広域連携協議会（年4回）

・平取町・日高町・新冠町3町の商工会で構成する協議会での定期的な会議、研修において、共通の課題をテーマとし、中小企業診断士など専門家を招聘し、専門的見地からの意見も交えての情報交換をし支援ノウハウの一層の向上を図る。

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

当地における地域活性化策については、地域資源を活かした「食」（トマト、和牛）と「アイヌ伝統文化」を中心としたものが多く、第1期においては、外部への発信としてその2点を中心に掲げ、商談会や展示会等でのPRと販売、重点的な個社支援としての成果はあり、2期目においても、その継続とブラッシュアップを図ることにより販売機会の増大を図ることが地域全体の雇用増と交流人口増に寄与するものと考えます。

大きな課題点は、高齢化による廃業が増え、商店街の空き店舗が増えている状況にあることです。

(2) 事業内容

①平取町長、担当課との意見交換会（年1回7月 1期計画から定例で実施）

町長、担当課長、係長、担当者、商工会長はじめ理事者10名程度、事務局長、経営指導員、補助員により、町の商工業行政全般に対する意見交換、支援制度の要望などを意見交換し、町の意向も踏まえた取組も享受できるため、小規模事業者（創業支援者含む）に対する支援ノウハウが組織的に享受できる取組として今後も継続して実施し、更には町の総合計画における目標達成のため小規模事業者に対する支援策についても、町の施策に反映するべくこの場で協議する。

②「鶴川・沙流川 WAKUWAKU（わくわく）協議会への参画

鶴川、沙流川にまたがる3町（平取町・日高町・むかわ町）にて構成し各地の特色を生かした観光資源を広域に利活用し、地域経済活性化に向けた取組を行い、効果的な交流圏形成に向けた各種事業を行い、共通の飲食店マップの作製や飲食店やアイヌ文化博物館などを廻るスタンプラリーなどの各種事業の実施など地域経済活性化のため協議を進めてまいります。

③空き店舗対策として

平取町では、空き店舗対策として、入居する事業者の家賃月額2分の1を1年間補助する制度があり、起業化補助金を活用する創業とともに中心市街地の活性化の一助として当会としても積極的に支援してまいります。

④びらとり「食の祭典」への協力

平取町観光協会が主催する従来の「沙流川まつり」を、(令和2年3年は新型コロナウイルス感染症拡大により中止)「食の祭典」と名称改め、びらとり和牛・びらとりトマト・黒豚をメインとした新たなイベントを実施するにあたり、消費拡大に向けた取組として支援してまいります。

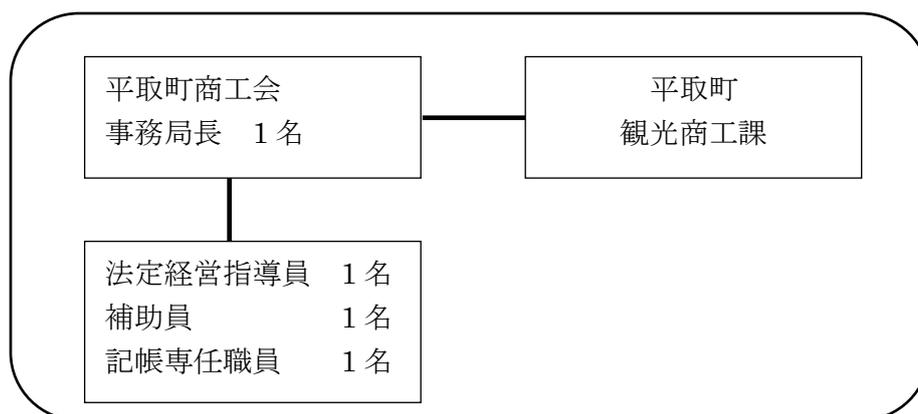
(別表2)

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3年11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）



- (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 当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：釜沢 等（かまざわひとし）

■連絡先：平取町商工会 電話 01457-2-2329

- ② 当該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指導・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います。

- (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

〒055-0107

北海道沙流郡平取町本町 34 番地 7

平取町商工会

電話：01457-2-2329 FAX：01457-2-3615

E-mail：biratori@coral.ocn.ne.jp

- ② 関係市町村

〒055-0192

北海道沙流郡平取町本町 28 番地

平取町役場 観光商工課

電話：01457-2-2221（代表） FAX：01457-2-2277

E-mail：shoko.rodod@town.biratori.lg.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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
1. 地域経済動向調査	100	100	100	100	100
2. 新たな需要開拓	500	500	500	500	500
3. セミナー開催費	200	200	200	200	200
4. 専門家派遣費	300	300	300	300	300

(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・・・商工会からの口座振替等による調達
- 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からの調達
- ③ 町補助金・・・商工会運営補助金として平取町より調達
- ④ 手数料等・・・記帳代行料・事務代行料など、会員より徴収
- ⑤ 臨時収入・・・その他臨時的な収入について主に現金にて徴収

(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
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等