

経営発達支援計画の概要

実施者名	本別町商工会
実施期間	平成27年4月1日～平成32年3月31日
目 標	<ol style="list-style-type: none"> 1．小規模事業者の事業計画策定への意欲醸成を行なうため、提案型支援の確立と実施段階のフォローアップ体制の構築を図る。 2．消費者ニーズを把握し、伴走型支援を行うことで個店の魅力創出を図り、小規模事業者の売り上げを維持及び増加する。 3．創業、第二創業による起業家等支援奨励金制度の情報発信を強化し、空き店舗の活用を促進する。 4．巡回訪問等によるきめ細やかな対応により、後継者不足に対する創業、第二創業等のマッチングで円滑な事業承継を促し、地域内の不足業種の発生を防止する。 5．販売促進組織（ポイントカード協同組合）への加入促進を図り、地域内の経済循環を促すことによる小規模事業者の売り上げ維持及び増加をする。 6．ネットショッピング販売への加入促進とあわせて地域外への販路開拓を支援し、小規模事業者の売り上げ向上を図るため、地域ブランドを確立する。
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1．地域の経済動向調査 【指針】 事業者への巡回訪問によるヒアリング、業種別売上分析、公的景気動向調査データ等との比較分析。 2．経営状況の分析調査 【指針】 事業者への聞き取り調査及びネット de 記帳等決算データ活用による財務分析を総合し経営状況の可視化を支援。 3．事業計画策定支援 【指針】 経営計画策定がスムーズに出来る体制作り、計画策定支援による小規模事業者の経営基盤脆弱性の改善、専門家活用による高度な改善計画策定支援。 3 - 1．創業・第二創業（経営革新）支援 【指針】 本別町起業家等支援事業の周知による創業・第二創業者の掘り起し、新規開業資金制度活用支援、事業承継マッチング支援による空き店舗活用促進。 4．事業計画策定後の実施支援 【指針】 巡回訪問を主とした継続的なフォローアップの実施、ビジネスマッチング体制の情報周知。 5．需要動向調査 【指針】 専門家を活用した需要動向調査と販売戦略分析による販路拡大の基盤作り支援、ネット販売データ活用による需要動向調査 6．新たな需要の開拓に寄与する事業 【指針】 流動人口の取り込み支援、展示会の積極的な参加と販路拡大支援、ネットショッピング販売支援、ほんべつポイントカード事業加入推進支援。
連絡先	<ul style="list-style-type: none"> ・名 称 : 本別町商工会 ・住 所 : 〒089-3334 北海道中川郡本別町北1丁目4番地19 ・電 話 : 0156-22-2529 (FAX) 0156-22-2120 ・E-mail : honbetsu@rose.ocn.ne.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

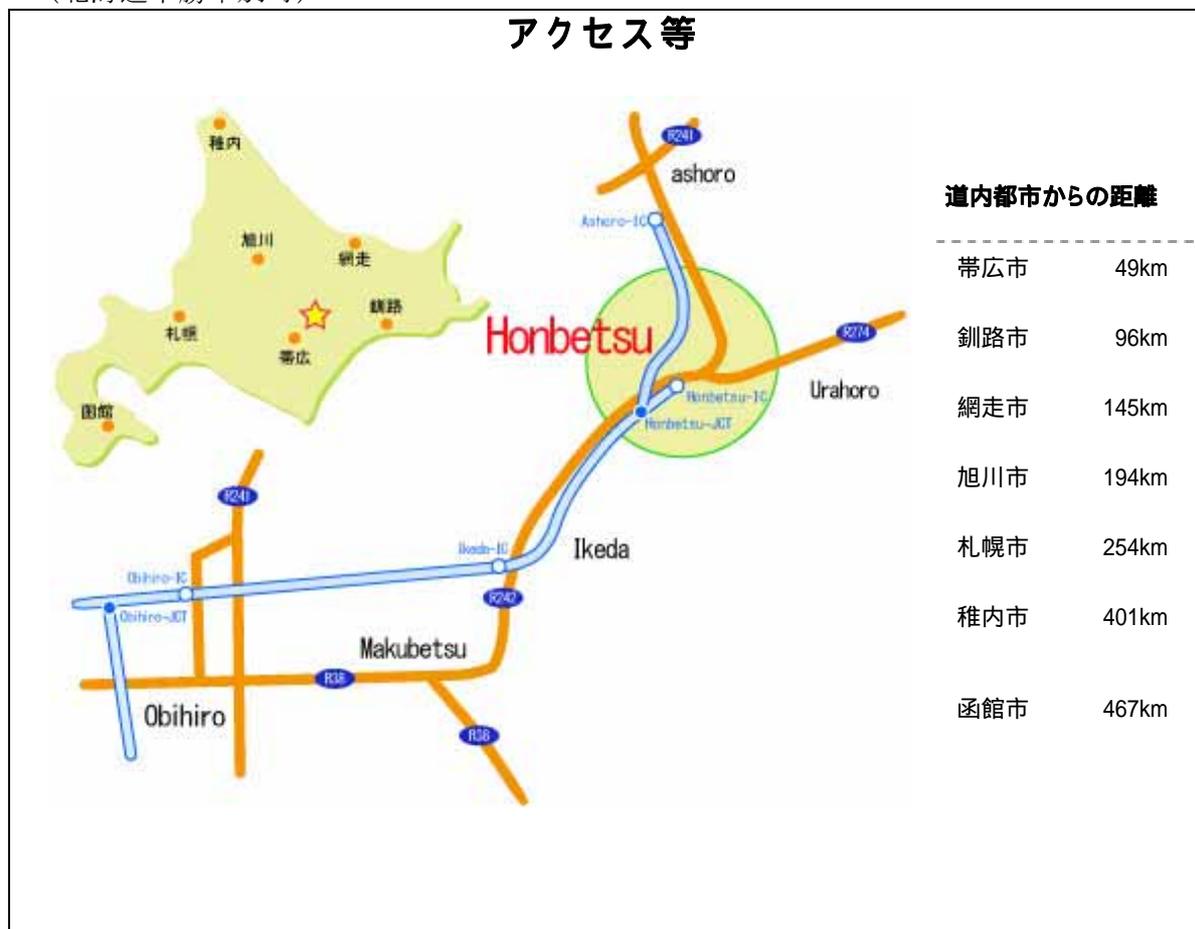
1. 本別町の概要

本別町は、北海道十勝と釧路の両総合振興局界に接する十勝東部の中央に位置しており、東は釧路総合振興局管内の白糠郡白糠町に、南は十勝郡浦幌町と中川郡池田町に接し、西は河東郡士幌町と同郡上士幌町に、また、北は足寄郡足寄町に隣り合っている。

交通では、北見市方面及び釧路市方面並びに帯広市方面に通じる高速道路のICやJCTがあり、道東地域の交通要衝となっている。

人口は、約7,750人で商工業者数は約400事業者であり、小規模事業者数366事業者の内、建設業5%、製造業6%、運送業6%、飲食業13%、卸小売業29%、サービス業38%、その他3%の小さな町である。

(北海道十勝本別町)



2. 地域産業の概要

本町の基幹産業は、肥沃な大地が育む良質豆類や甜菜等の産地を誇る畑作と酪農であるが、北海道糖業(株)本別製糖所や(株)明治本別工場が操業しており、工業製品出荷額349億円

は十勝地域でも上位となっている。

また、基幹産業に関連する農畜産物の流通と工業製品出荷に関連する小規模事業者は、運送業者をはじめ燃料業者、浄化水関連業者、鉄工業者、板金業者、塗装業者、配管工事業者、及び自動車整備業等が45件であり、その就労者人口は約250名となっており、本町就労人口の約30%となることから、地域経済を支えるうえで強みとなっている。

3. 商工会のこれまでの取組

本会では、本別町広域商業診断事業、銀河通り商店街近代化事業、地場産品開発事業、販売促進事業（ポイントカード協同組合事業・プレミアム商品券販売事業）などの多様なイベント事業により、地域経済の活性化を図っている。

また、日常的には記帳指導、税務指導、労働保険指導、金融斡旋指導、新規開業相談、経営問題等を実施し、商工業者の経営の安定、発展を図っている。

しかしながら、商工会が行ってきたこうした取組は、現状の問題である小規模経営者の高齢化や廃業による空き店舗の増加、人口減少による売り上げの減少、このことによる後継者不足問題などに適切に対応できていない部分も多かった。

また、小規模事業者の多くが感じている「今後、地域経済が益々衰退するであろう」という不安感を「将来的な需要を見据えた積極的な経営の意識」という発展的な意向に変えていくまでには至っていなかった。

これらのことから、空き店舗活用に係る情報収集と持ち主への意向調査や貸与等に関する説得を続けている。

さらに、持続化補助金をはじめとする各種補助金の積極的な活用について、周知や説明・相談を続けている。

4. 課題

(1) 地域及び小規模事業者における課題

- ①小規模事業者の事業計画策定への意識の高揚及び事業実施
- ②経営者の高齢化による消費者ニーズとの不適合性の解消
- ③廃業による空き店舗増加への対応
- ④人口減少による売り上げ減少への対応
- ⑤後継者不足による事業承継への対応

(2) 上記(1)の課題解決に向けた対応

- ①商工会における提案型支援の確立とフォローアップ体制の構築
- ②スムーズできめ細かい伴走型支援への対応
- ③空き店舗調査と活用の推進強化
- ④創業、第二創業による起業家等支援奨励金制度の情報発信強化
- ⑤販売促進組織（ポイントカード協同組合）及びネットショッピング販売への加入促進
- ⑥地域外販路開拓への取組みにおける支援手法
- ⑦持続化補助金等の積極的な活用
- ⑧「日本一の豆の町」のブランド化戦略の推進

(※十勝本別キレイマメの会：製品の一部)



(※ 豆のまち本別の象徴として本別産黒豆（中生光黒大豆）を使用した高付加価値商品の開発・販売を進める）

5. 取組方針

上記の課題を踏まえて、地域内の他の公共機関や金融機関及び民間の専門機関と連携して、小規模事業者の経営計画策定と販路拡大を支援することにより小規模事業者が意欲を持ってチャレンジできるPDCAサイクルの構築を目指す。

また、これらの課題解決に向けては3～5年をめどに取組み、「日本一の豆の町」の地域ブランド化戦略においては、長期的な計画が必要であるため概ね5～10年の間で発展させ、地域外販路開拓への取組みを目指す。

6. 目標

【小規模事業者の支援における目標】

- ①小規模事業者の事業計画策定への意欲醸成を行うため、提案型支援の確立と実施段階のフォローアップ体制の構築を図る事を目標とする。
- ②消費者ニーズを把握し、伴走型支援を行うことで個店の魅力創出を図り、小規模事業者の売り上げを維持及び増加することを目標とする。（小売業1%増）
- ③創業、第二創業による起業家等支援奨励金制度の情報発信を強化し、空き店舗の活用を促進する事を目標とする。
- ④巡回訪問等によるきめ細やかな対応により、後継者不足に対する創業、第二創業等のマッチングで円滑な事業承継を促し、地域内の不足業種の発生を防止する事を目標とする。
- ⑤販売促進組織（ポイントカード協同組合）への加入促進を図り、地域内の経済循環を促すことによる小規模事業者の売り上げ維持及び増加を目標とする。（小売業1%増）
- ⑥ネットショッピング販売への加入促進とあわせて地域外への販路開拓を支援し、小規模事業者の売り上げ向上を図るため、地域ブランドの確立を目標とする。

以上の目標をもって、経営発達支援事業を実施することにより、小規模事業者の持続的発展を着実に進めることで売り上げ及び利益を拡大し、本別町、地域関係団体、地域金融機関等と連携しながら、地域経済の活性化を図っていくことを目的とする。

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 (平成27年4月1日～平成32年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

・ **経営発達支援事業の内容**

1. 地域の経済動向調査に関すること 【指針】

(現状と課題)

現在、地区内の経済動向調査は巡回訪問の時に聞き取りを行う他、町内のみで使用可能なプレミアム商品券の利用状況結果報告として、業種別売上分析を行い提示しているが、外部環境や企業の位置付けを見るうえでの十分な資料とは言えず、また、情報提供のみできめ細やかな説明がされていなかった。

(新たな取組)

今後は、新たに公的機関の景気動向調査、統計調査、金融レポート等の幅広いデータとあわせて、独自で持つ巡回訪問時のヒアリング、上記の業種別売上分析、決算申告データ等を活用し、地域経済の動向を調査・分析する。

小規模事業者への情報提供については、業種別の必要なデータをピックアップし、巡回訪問時、個別相談時の基礎資料としながら、きめ細かいアドバイスを行うことで、小規模事業者の外部環境と自社の立ち位置を認識してもらい、事業計画策定への意欲の醸成を図りながら策定に繋げていく。

(事業の内容)

(1) 巡回訪問によるヒアリング

巡回訪問時の聞き取りにおいては、職員個人の経験等で行ってきたが、ノウハウなどのレベルの違いから確認項目に差異があった。

今後は、聞き取りの標準化を図るため、新たにヒアリングシートを作成し、巡回時の聞き取り漏れを防止するとともに、職員間の情報共有によって重複を無くし、地域の経済動向と小規模事業者の支援ニーズの把握を行う。(アンケート調査の実施)

ヒアリング項目：売上、利益、景況、業界動向等の他、後述の経営分析に活用するため、経営理念、主力商品、サービス、販売方法(取引先)、原材料(仕入先)、客層、技術、生産設備、自社の魅力(こだわり)、IT活用、従業員、把握している経営課題、後継者など

(2) 業種別売上分析

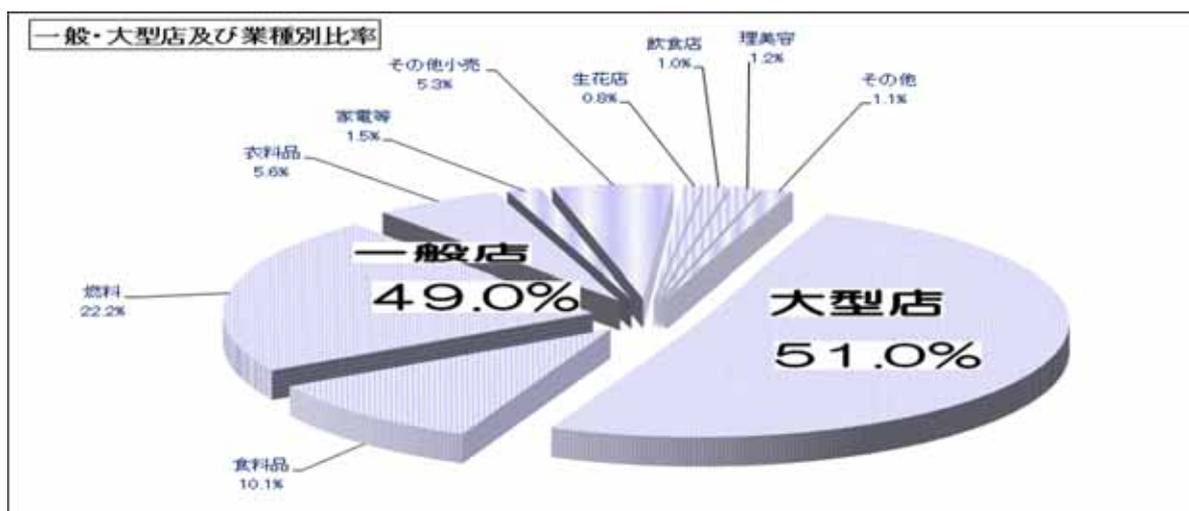
現在実施している『プレミアム商品券販売事業』(500円券または1,000円券で町内どの業種にも使用可能)にて業種別売上分析を実施し、小規模事業者を食料品店、燃料店、衣料品店、家電店、生花店、飲食店、理美容店、一般小売店、その他の業種(製造・工業等)に分類する。

(上記の使用業種割合は、その他の業種を除いて約70%程度ある。)

規模別等では、町外資本大手流通店等を大型店分類とし、地元小売店等を一般店分類として売上高の比較を分析し、消費者動向調査結果を小規模店に情報提供をしている。

しかし、情報の提供だけで、きめ細やかなアドバイスが出来ていないことが課題となっているため、この課題を解消するために、巡回訪問で販売計画の改善に活用する支援を行う。

(※プレミアム商品券販売事業の円グラフ)



具体的には、小規模事業者のこだわりの商品やサービス、マーケットに合わせたコスト開発をして、確実に利益を挙げる計画に活用する。

また、共存している商店街の役割を把握し、すべての店舗がそれぞれ工夫を凝らし、特色のある小規模集団として力を合わせることで、大型店との差別化を図る資料として活用することを支援する。

(3) 公的機関等の景気動向調査の活用

現在は、全国商工会連合会の小規模企業景気動向調査など一部のデータの活用に限られていたが、加えて、小規模企業白書、本別町統計資料、日本政策金融公庫の中小企業動向調査、帯広信用金庫の十勝管内経済情報、地域企業景気動向調査レポートなどを活用し、幅広いデータから売上、利益、雇用、生産設備、販売、経営課題等の傾向について情報収集、比較分析し、巡回時や個別相談時において業種別の必要なデータをピックアップし提供する。

(4) 地域金融機関等との情報交換による収集

地域金融機関との情報交換は、個々の職員間の業務上の繋がりで行われていたが、今後は、定期的に北洋銀行本別支店、帯広信用金庫本別支店、日本政策金融公庫帯広支店との情報交換を通じて、十勝地方及び地域内の経済動向について情報収集を行う。

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回によるヒアリング (件数)	1,400	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690
業種別売上分析(回)	1	1	1	1	1	1
公的機関等からの情報収集・分析(回)	3	3	3	3	3	3
地域金融機関との懇談 (回)	4	4	4	4	4	4
巡回訪問による提供(件数)	50	60	80	80	90	100
個別相談による提供 (件数)	660	790	790	790	790	790

2. 経営状況の分析に関すること 【指針】**(現状と課題)**

現在の巡回訪問は、景気状況や金融、労務、税務などの相談が多くを占めており、事業の見直しや改善については困窮状態に陥ってからの受身的な支援となり、巡回指導が後手になることが課題であった。

(新たな取組)

今後は、提案型の巡回指導を積極的に展開するために、タブレットを活用した簡易分析により、多くの小規模事業者を意識付けをして、経営分析を行う事業者の掘り起こしを行うとともに、1. 地域の経済動向調査(1)に記載のヒアリングシートで収集した経営状況から小規模事業者をピックアップし、経営分析による経営課題の可視化を行ない、持続的発展を図るための事業計画策定及び事業実施に繋げていく。

具体的には、小売業及びサービス業においては、経営理念・自社の強み、弱み・自社の魅力(こだわり)・大手が出来無いサービスや販売拡大のIT活用などの項目から分析し、製造その他の小規模事業者には前項目に加え、技術・ノウハウシステム・人材育成の項目においても分析する。

さらに全業種において、後継者問題・事業承継問題、廃業に伴う諸手続きや相続などの税金等の問題項目も検討する。

これらの経営課題を可視化し、商工会の保有する決算申告データによる財務分析とあわせて、提案型の巡回指導をすることにより、経営者の問題意識を高揚させ課題解決に向けた事業計画策定と事業実施を支援する。

(事業の内容)**(1) 聞き取り調査と経営分析支援**

巡回訪問及び窓口相談などを中心に小規模事業者支援に取り組んでおり、年間1200件ほどの指導実績があるが、受け身的な巡回訪問が課題であり、今後は小規模事業者の持続的発展に向けた事業計画策定と事業実施を目的に、積極的な巡回訪問により聞き取り調査を実施し、経営状況、現状把握、収集した資料により小規模事業者をピックアップしたうえで、1. 地域の経済動向調査、5. 需要動向調査によるデータなども活用して経営分析を実施する。

経営分析においては、必要に応じて税理士、公認会計士等の専門家と連携し、小規

模企業の独自性や目に見えない知的資産の整理、能力の現状を正確に把握し、不足部分を補足する提案型の支援により、事業計画策定と事業実施の支援に繋げていく。

(2) ネットde記帳及び決算申告データを活用した財務分析

ネットde記帳による記帳・決算指導については、現在30件であるが、その他会計ソフト等による記帳・決算指導は50件を実施している。

しかし、得られたデータについては、決算指導の際での配付に留まっている。今後は、財務データから収益性、安全性、生産性などの財務分析の基礎資料を上記(1)の経営分析とあわせて、経営課題の抽出を行い提案型支援に役立てる。

(3) タブレットによる簡易分析

巡回訪問時や個別相談時において、本年度導入されたタブレットを活用し、エクセルの簡易シートや簡易ソフトで損益分岐点分析、売上高総利益率、各回転期間、付加価値などの主な財務指標を説明することにより、小規模事業者の経営分析に対する意識付けと事業計画策定・実施によって持続的発展を目指す事業者の掘り起こしを行う。

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回訪問 (タブレットの簡易分析を含む)	1,200	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350
経営分析件数	30	30	40	50	60	70
ネットde記帳等財務分析件数	80	90	95	100	100	100

3. 事業計画策定支援に関すること 【指針】

(現状と課題)

現状の事業計画策定支援については、金融指導、補助金申請における一部の支援に留まっており、小規模事業者の経営課題解決に向けた事業計画策定支援については、十分な対応ではなかった。

(新たな取組)

今後においては、1. 地域の経済動向調査、2. 経営分析及び、5. 需要動向調査(後述11ページ)。を踏まえて小規模事業者をピックアップし、売上拡大や地域外への販路開拓、事業承継などの持続的発展に向けた事業計画策定支援を行う。

また、事業計画策定支援にあたっては、職員間の情報共有と専門家招聘による支援ノウハウの吸収、蓄積、継承を図り、商工会が保有する資料・データを活用したスムーズな計画策定の体制作りを行う。

(事業内容)

(1) 事業計画策定がスムーズに出来る体制作り

小規模事業者の多くは、計画や構想をペーパーに落とす作業が苦手であることが課題であるため、その課題解決策として、商工会にある既存資料や聞き取り調査を

元にスムーズな事業計画が作成できる体制を作る。

具体的には現在、ネットd e 記帳による指導が30件であり、決算指導による記帳指導は50件程度あるため、財務分析による経営診断については、80件程度の基礎資料がある。

また、制度融資斡旋においては年間約50件程度あるために、小規模企業の企業概況・決算資料等の資料も多く、財務分析を進める上で重要な資料となる。

1. 地域の経済動向調査及び2. 経営分析、5. 需要動向調査による経営者からの聞き取りや、経営改善希望などの声も資料として事業計画策定支援がスムーズに出来る体制を作り事業計画策定の支援をする。

(2) タブレットを活用した簡易計画策定支援

新たにタブレットが導入され、巡回訪問に活用できることから、中小企業基盤整備機構が配付している経営計画作成アプリ「経営計画つくるくん」を活用し、事業計画作成の支援をすることで、小規模事業者の事業計画に対する意識付けをしながら、支援件数の向上を図る。

(3) 専門家の活用及びセミナー開催による事業計画策定支援

現在は、補助金申請時の事業計画策定において個別指導を行うなど限定的な支援に留まっていたことから、今後は事業計画策定セミナーを開催し、事業計画策定を幅広く支援するとともに、専門家の招聘や金融機関、よろず支援拠点等との連携による個別相談会を開催し、商工会職員のノウハウの習得も図りながら、支援の質を向上する。

(4) 小規模事業者経営発達支援融資制度の活用

小規模事業者の多くは、経営計画策定が出来ていても、いざ実行となると資金的余裕が無いことが課題であり、この課題解決策として、金融指導に伴う経営計画策定支援はもとより、小規模事業者経営発達支援融資制度の活用をすることにより、小規模事業者の経営基盤の脆弱性を改善し、持続的な経営支援をしていく。

創業・経営革新のセミナーも開催して、経営者の意識改革においても支援し、多様なニーズに即した経営計画策定支援の実施をする。

(目 標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
事業計画策定事業者数	10	30	40	50	60	60
金融指導による計画策定支援(件)	40	50	50	50	50	50
セミナー開催(回)	5	7	7	7	7	7
セミナー参加者数(名)	40	50	60	70	80	100
個別相談会参加数(名)	10	20	30	40	50	60

3-1. 創業・第二創業(経営革新)支援に関すること 【指針】

(現状と課題)

平成24年度から地方公共団体(本別町役場)が実施している「本別町起業家等支援事業(※)」において、申し込み及び、事業計画書の作成支援は商工会が担っており、実績

として新規創業13件、経営革新8件となったところではあるが、起業数は少ない状況であり空き店舗の活用や後継者不足の解消（事業承継マッチング）に課題がある。

（新たな取組）

今後も本制度が有効に活用されるよう、これに即した創業支援を実施するとともに、情報発信を強化し、空き店舗対策、事業承継マッチングなどにより不足業種が発生しないよう対応する。

本別町起業家等支援事業の概要

- ・ 起業家等支援対象経費2分の1以内（空き店舗活用10分の10以内）
- ・ 300万円限度1回限り
- ・ 新製品等開発支援事業対象経費の2分の1以内30万円限度
- ・ 同一事業所2回までとし50万円限度

（事業内容）

（1）創業・第二創業（経営革新）の掘り起こしと創業計画策定支援

起業家奨励金の広告宣伝や情報発信にまだまだ課題があり、起業家の相談数が少ないため、町広報紙・商工会誌や、商工会HP、町のHPなどにより、広告宣伝や情報発信を強化して創業予定者及び小規模事業者の第二創業（経営革新）の掘り起こしを積極的に行う。

また、よろず支援拠点の活用や、専門家の招聘、地元金融機関、日本政策金融公庫帯広支店と連携して、個別相談やセミナーの開催により創業計画策定支援を行う。

個別指導では、資金繰り・開業計画書・奨励金申請手続き指導など伴走型の支援を行う。

（2）新規起業資金制度支援

特に小規模事業者の創業においては、常に資金的な問題が付きものであることから、新規起業資金の取り扱い制度の説明や、新規起業家への行政関係の起業家等支援奨励金の手続支援及び起業手続き並びに資金計画における資金繰りや日本政策金融公庫の新創業融資制度などの活用支援についてきめ細やかに対応する。

（3）空き店舗活用支援及び事業承継マッチング

空き店舗対策が課題であることから、新たに業種にあった空き店舗情報をリスト化して情報提供するとともに、町の起業家等支援奨励金を活用し、創業、第二創業（経営革新）による空き店舗活用を促進する。

また、前述1.（1）の巡回ヒアリングシートによる事業承継、後継者不足の項目から新たに創業・第二創業による事業承継マッチングの取り組みを行う。

さらに、町の起業家等支援奨励金の施策メニューである新商品開発への相談についても支援を強化していく。

（目 標）

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
創業支援者数	3	3	3	3	3	3
第二創業支援	0	2	2	3	3	4
新商品開発者数	0	2	3	3	3	4

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 【指針】

(現状と課題)

現在の巡回訪問では、景況状況や金融、労務、税務などの相談が多くを占め、困窮状態に陥ってからの受身的な支援が課題となっている。

(新たな取組)

事業計画策定後の実施支援にあたっては、定期的な巡回計画を策定し、事業計画の進捗状況と業務日報（月報）、試算表などの財務状況の確認の他、新たな課題等についても聞き取りをし、特に数値等で改善が見られた部分を把握させるとともに、停滞や悪化した部分についての原因確認と課題等について経営者と検討を行い、必要に応じて事業計画の見直しを行う。

また、伴走型の指導・助言を行うことにより、実施事業者に改善体験と事業の検証、見直しの機会を与え、実施事業者のPDCAが定着していくよう支援を行う。

なお、支援にあたっては、金融機関、地方公共団体、NPO法人銀河ほんべつ（道の駅）、観光協会等とともに連携し、伴走型の指導、助言によって、小規模事業者の強みである「安心感や信頼性、きめ細やかな対応」を掘り下げた魅力ある事業を創出し、小規模事業者の持続的発展を図る。

(事業の内容)

(1) 事業計画策定のフォローアップ支援

事業計画策定事業者においては、定期的なフォローアップを行い、PDCAを定着させていくことが課題であることから、2ヵ月に1回、巡回訪問において、進捗状況の把握と業務日報（月報）や試算表などの財務状況の確認の他、課題に対し聞き取りをして、検証、見直しのプロセスを伴走支援する。

課題解決においては、専門家、金融機関、地方公共団体、NPO法人銀河ほんべつ（道の駅）、観光協会等とともに連携し、伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の強みである機動性を生かせる解決策を提案する。

(2) 創業・第二創業（経営革新）のフォローアップ支援

現在は、創業・第二創業（経営革新）においても上記（2）同様に、定期的な巡回訪問を設けていないのが課題であるため、今後は、創業・第二創業（経営革新）においても2ヵ月に1回、巡回訪問において、事業実施の進捗状況の把握と業務日報（月報）や試算表などの財務状況の確認の他、課題に対し聞き取りをして検証、見直しのプロセスを伴走支援する。

課題解決においても上記（2）同様に、北洋銀行本別支店、帯広信用金庫本別支店、地方公共団体とともに連携し、伴走型の指導・助言を行い小規模事業者の強みである機動性を生かせる解決策を提案する。

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
ビジネスマッチング周知	50	100	150	200	250	300
事業計画支援巡回（件）	10	30	40	50	60	60
創業・第二創業巡回（件）	10	30	40	50	60	60

(3) ビジネスマッチング体制の情報周知支援

多くのビジネスマッチング体制があるが、その情報が周知されていないことが、課題であるため、この課題解消に向けてより多くの情報を提供して、事業実施を支援していく。

具体的には、よろず支援拠点の活用はもとより、中小企業庁のビジネス・マッチング・ステーション(BMS)・経済産業省のクールジャパン・マッチンググランプリ・日本政策金融公庫のインターネットビジネスマッチングや、地元帯広信用金庫の十勝帯広ビジネスマッチングなどの情報提供と、小規模事業者の商品・サービス・技術等の登録を推進する。

また、事業実施においては、地元連携機関であるNPO法人銀河ほんべつ(道の駅)の年間来場者数約30万人のお客様ニーズやネット販売(元気町ほんべつまるごと販売)の売れ筋商品の情報を活用するなど連携して、新たな需要の開拓を支援する。

5. 需要動向調査に関すること 【指針】

(現状と課題)

小規模事業者の個々の商品、サービスの需要動向は、展示会や即売会などへの出展をしている一部事業者について、バイヤーや消費者から聞き取りをしては把握するなど限定的であった。

(新たな取組)

消費者協会からの情報として、消費者が要望しているもの、または、困っているもの、高齢者や子育て支援等に対して望んでいるサービス等を調査する。

これらのデータに基づき事業者個々に見合った事業計画策定・実施支援の指導や助言、6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に活用する。

また、6. 新たな需要の開拓に寄与する事業で出店を計画する各展示会、商談会、即売会などにおいても多くの事業者が出店できるよう支援を行い、バイヤー、消費者の生の声を需要動向として集計して、上記とあわせて活用していく。

さらに、きめ細やかな指導として伴走型小規模事業者支援推進事業補助金を活用し、業種別の専門講師を招聘して業種別専門相談会を開催し、新たな商品やサービスの開発や消費者動向情報を活用して消費者ニーズの不適合性を検討する。

(事業の内容)

(1) 販売戦略分析支援

本別町の住民基本台帳情報、国勢調査情報等、統計資料、経済センサス基本調査などの情報提供だけで販売促進活用が出来ていないことが課題であるため、この課題解決に向けて、新たに消費者協会との懇談会を実施し、年齢層、世帯分布などにより見込み客などを把握して、計画的な販売戦略が出来る資料として活用することで、消費者ニーズの不適合性を解消するよう支援する。

(2) 専門家を活用した需要動向調査

専門家を招聘しての業種別専門セミナーを開催し、需要動向を把握するとともに、小規模事業者の需要の創出や掘り起こしに向けた新たな商品やサービスの開発を支援する。

(3) ネットにおける需要の分析・動向調査支援

本別町の特産品の販路拡大を目的に平成25年からネットショッピング販売（元気町ほんべつまるごと販売）を実施している。

特産品を中心に現在11事業所が参加しており、地元商圈を越えての販売拡大の推進と、新たな商品・サービスの開発提供の場としての位置づけのネット販売事業である。

販売の充実を図るためにも、需要の分析・動向調査を実施することが課題である。この解決に向けて、これまでの取引した人にアンケート調査の実施をする。

また、東京本別会や札幌本別会などへのダイレクトメールにより需要の分析・動向調査を実施する。

このほか、需要動向においては、北海道立十勝圏地域食品加工技術センターなどの専門家を招いての情報収集も合わせて実施し、多くの情報を集めてデータ内容の充実を図り、需要の創設や掘り起こしに向けた新たな商品やサービスの開発を支援する。

以上の結果をもとに経営課題を抽出するとともに、下記内容により具体的な目標を設定して推進を図る

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
消費者協会懇談会（回）	0	2	2	2	2	2
専門家需要動向調査	2	5	5	5	5	5
ネットによる需要動向調査	0	2	2	2	2	2
東京本別会・札幌本別会需要動向調査	0	1	1	1	1	1
需要動向提供事業者数 （巡回訪問）	0	100	200	200	200	200

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 【指針】

(現状と課題)

現在の小規模事業者に対する販売促進活動は、「地域内の合同売り出し、イベントによる販売活動ポイントカード協同組合事業の3倍セール、20%お得なプレミアム商品券販売事業」など、全体的に地域内における一般的な販売促進活動が中心であり、地域外の需要の取り込みによる売り上げ拡大が課題であった。

(新たな取組)

これからは、5. 需要動向調査を踏まえて、商工会ホームページの改善によるネットショッピング販売を強化し、手薄であった地域外の需要取り込みや道の駅を訪れる年間30万人超の流動人口の商店街への取込み強化など、NPO法人銀河ほんべつ（道の駅）と町の中心商店街を形成する銀河通り商店街協同組合及び大通り商店街と連携した取組みを進め、販路を拡大し売上増加や利益貢献を支援する。

また、高速自動車道が釧路市方面に延びており、本町への流動人口の大幅な増加が見込まれることから『日本一の豆の町』のブランド化に向けて、北海道立十勝圏地域食品加工技術センターと連携して支援することで新たな商品開発を行い、事業者の魅力を向上しパブリシティの活用により個々の店舗への誘引を図っていく。

上記の取り組みを進める上で、小規模事業者が地域の経済動向調査や消費者の需要動向調査結果、経営分析等の多くのデータに基づいて策定した経営計画等を実施し、新たな需要の開拓を目指す際に指導や助言をする税理士や公認会計士、社会保険労務士を中心とした専門家や支援機関などと商工会による多様な連携体制を確立する。

具体的には、個々の支援機関の専門分野における支援ノウハウについての情報交換を行い、新たな需要開拓に係る情報共有と支援に向けて連携する地域プラットフォーム形成の取り組みを進める。

小規模事業者が新たな商品やサービスの開発などにより新たな需要の創出や掘り起こしを行う第二創業（経営革新）に向けた意欲がもてる環境を構築することにより販路開拓の支援としていく。

また、小規模事業者においては、経営者の高齢化により消費者ニーズとの不適合性に課題があることから、経営者の消費者ニーズに対する意識改革を図る必要がある。

この課題に対しては、①基本的な小規模経営者の経営理念や経営意識を再度高め、自分達の役割、地域に根ざした価値観の位置づけや、すべての事業者がそれぞれ工夫を凝らし、特色のある小規模集団として地域の差別化意識を醸成する。②同じ目標に向かって力を合わせることで大きな力となることから、醸成した差別化意識を経営間において共有できるような「仲間づくり」を商工会が推進し、積極的な展示会等の参加をはじめ、本別ポイントカード協同組合への参加と活用、商業圏範囲を広げるネット販売など販路拡大への前向きな行動を促して行くことを通じて、消費者ニーズとの不適合性の解消も持続的に支援していく。

（事業の内容）

（１）流動人口の取り込み支援

地域外販路開拓への取り組みの課題解決においては、町内の少子高齢化問題や人口減少問題の中で、本別町の『道の駅』は旧鉄道駅舎に作られており、町の中心部に立地している。

町の中心部に立地していることは、商店街に囲まれている好条件でもあることから道の駅に来客した人を、商店街に取り込む活動が必要である。

このことから、NPO法人銀河ほんべつ（道の駅）と中心商店街の銀河通り商店街協同組合及び大通り商店街と綿密な連携の下、人の流れを作るシステムの構築をする事により、新たな商店街の賑わい創出と活性化を図る事が出来る。

流動人口（道の駅訪問客）が年間30万人以上あることから、今後、道の駅への訪問客の2割程度を地域経済に取り込む方向で、意欲的に計画していく。

流動人口の取り込みについても包括的に地域外販路開拓の課題として含めて、地域プラットフォームの連携体により需要を見据えた経営計画の策定、実施で個店への誘引を図ることとし、以下（２）の取り組みとあわせて支援していく。

また、誘引の相乗効果が生まれるよう後述Ⅱ．地域経済の活性化に資する取り組みを行っていく。

（２）需要動向に基づく商品・サービスの改良及び開発支援

町の起業家等支援奨励金では、新製品等開発支援も支援対象となることから、本制度を活用し、5．需要動向調査による消費者ニーズや後段（３）に記載の各種相談会、展示会、即売会等のニーズを踏まえて、商品・サービスの改良及び新規開発の支援を促進する。

商品・サービスの改良や新規開発にあたっては、専門家による指導や北海道立十勝圏地域食品加工技術センターと連携し、地域資源にこだわった『日本一の豆の町』

のブランド化戦略をあわせて推進していけるように支援を行う。

町内では、本別町と本別町農業協同組合及び十勝本別キレイマメの会を中心とした『日本一の豆の町』のブランド化に向けては、プレスリリースなどのパブリシティを有効に活用しながら支援をしていく。

(3) 展示会等への積極的な参加と販路拡大支援

現在、豆製品を中心に展示会に出品しており、それ以外の物が展示会に出品されていないのが、課題である。

本別町においては、豆だけでなく、優れたお菓子商品・パン商品などがあることから、ブランド化の有効活用により、優れた商品の売り込みをしていくことで、売り上げの向上や展示会への積極的な参加により、販路拡大を進めることが出来る。

また、北海道商工会連合会が開催する展示商談会や北海道味覚マルシェ in 札幌への出展、本別町・商工会・NPO法人銀河ほんべつ（道の駅）が参加しているスーパーマーケットトレードショー・FOODEX JAPAN 等に参加して販路開拓の拡大をしていく。

特に、ブランド化を目指す「十勝本別キレイマメの会」を組織する豆関連製品（豆・豆腐・味噌・醤油・素焼き豆等）を扱う業種5社及び、豆商品種類18種類並びに、生豆10種類を中心とした、本別町の優れた多くの商品を取り扱う事業者へ販路開拓の支援ノウハウを持つ（一社）北海道貿易物産振興会と連携して支援することで、販路の拡大を図っていく。

(4) ネットショッピング販売の支援

特産品関係におけるネットショッピング販売（元気町ほんべつまるごと販売）を運営している。

現在11社が参加しており、精肉店2社・菓子店1社・味噌醤油店1社・豆関連店3社・農産物店1社・農産物加工品店1社・農業体験社1社・バイオ酵素1社で出品商品の数は77種類提供しているが、参加事業者数が少ないのが課題であり、この課題解決に向けて、参加事業者数の目標を掲げ多くの小規模事業者の参加を呼びかけるとともに、ITコーディネータなどの専門家と連携し効果的な情報技術の活用を支援し、ネットショッピング販売のHPも見直しを図ることで、地域外の販路開拓で売上を増やしていく。

また、商工会インフォメーションツールへの企業登録、全国商工会連合会が運営するニッポンセレクトなどITを活用した販路開拓に積極的な支援をしていく。

(5) ほんべつポイントカード協同組合事業の支援

ほんべつポイントカード協同組合事業は地元の小規模事業者57店が参加して、消費者にポイントをサービスする販売促進事業を実施しているが、町内には、小売業・サービス業を合わせると123事業数があるが、現状の加入率は46%であることが課題であり、今後、加入率を上げて更にサービスを向上し事業者の売上に貢献するための支援をしていく。

具体的なほんべつポイントカード協同組合事業の取り組みは、ポイントカードが満点になると加盟店にて通常500円のお買い物ができるサービスが受けられる。また、年2回満点カード者に秋季と年末に800円のお買い物ができるセールや、歳末抽選会に参加できるイベントを実施している。

また、町内で他の地域団体が実施するイベントでのサービスや個店売り出しにおいては、3倍セールなど多様な消費者ニーズに答えての販促活動を実施している。

小規模事業者の限られた経営資源では対応しきれない多くのサービス特典を、共同により提供する魅力あるシステム構築を目指し、特に今後の社会環境において必要と思われる弱者対策（子供・高齢化社会の対応）について、地域プラットフォームの連携体や商店街アドバイザーなどの専門家と連携して効果的なサービスが発揮されるよう支援することにより、ポイントカードの魅力を上向きに引き上げながら、個々の事業者の売上に貢献していく。

（目的）

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
展示会参加回数	3	3	4	5	5	6
ネット参加事業者数	11	20	25	30	35	40
ポイントカード加入数	46%	48%	51%	52%	54%	56%

・地域経済活性化に資する取組

本別町は、十勝地区でも高品質の豆が生産される地域として知られている。

かつては本別町の作況が、京都の和菓子の価格を左右したとされるほどの産地でありながら、知名度が無いことが課題であり、この課題を地域から盛り上げて地域の魅力を作り出すために『地域商店街活性化事業の補助金』を活用して、今年から本別町商工会が主催し、商工会青年部が主管となり『日本一の豆の町』のブランド化を盛り上げようと『豆まかナイト事業』を立ち上げて、商店街のにぎわい性とブランド化に貢献する取り組みをはじめた。

当日は、農協青年部員を初め多くの関係者・報道機関も駆けつけて事業を盛り上げてくれたことは地域住民の地域愛着をより高めることができた。

この取り組みにより、本別町は27年度実施に向けて補助金を予算化し、『日本一の豆の町』のブランド化の気運に高い評価を示していただいた。

このことで、多くの人を引き付け地域の発展に繋がるブランド化戦略は、付加価値の高い生産性をつくりだし、経済の活性化が図られていくことから、当初目的の懸念である積極的な計画的経営の意識の低さや、発展的な意向の低下を改善する一環とすることとなる。

また、ブランド化に取り組むには、個々で取り組むより、大きな信頼性と効率化が図られるため、本別町はもとより、本別町農業協同組合、NPO 法人銀河ほんべつ、本別町観光協会、北海道立農業大学校と連携してブランド化の向上に取り組む。

（事業の内容）

（1）地域ブランド戦略の支援

地域ブランド戦略の取り組みが遅れていることが課題であることから、この課題解決に向けて、JA本別町女性部の豆生産者のグループ『まめっこ倶楽部』・『豆ではりきる母さんの会』・事業者関係で作る『十勝本別キレイマメの会』などと連携し、日本一の豆の町シンポジウムの開催計画(案)や首都圏在住者等にアピールとなる、「なまらいいっしょ北海道フェア」等の参加などにより、多彩な情報発信をすることにより、地域経済の活性化の方向性を検討する。

（2）情報発信の支援

これまでは、町内の機関が共有する情報を発信していないことが課題であり、この情報における課題解決においては、町のHP・商工会HP・JAのHPにおいて『日本一の豆の町』のブランド化を共有する情報として、アピールしていく。

Facebook・Twitter・Shiftなどの活用により情報発信など効果的な活用方法で支援を

する。

(3) 地理的条件活用の活性化支援

地域外販路開拓の課題解決と戦略法として全町的に『日本一の豆の町』のブランド化を高め情報発信していくことで、地理的条件の良い本別町が十勝東北部に位置する交通要衝を（北見市方面と釧路市方面と帯広市方面の高速道路の IC や JCT がある道東地域の交通要衝）うまく生かし、多くの流動人口を招き入れ、地域経済の活性化が図られる体制づくりに持続的に支援をしていく。

(4) 知名度の向上支援

今後の取り組みとして、本別町と協力して、全国で活躍する本別町出身者や、本別町と縁のある著名人に『日本一の豆の町』親善大使をお願いして知名度の向上を図る取り組みを検討していく。

具体的に町との協力体制により、人選や募集により構築していく。NPO法人銀河ほんべつ（道の駅）が主体となり、町・商工会・銀河通り商店街協同組合・一般者が協力して、26年度に豆の町をイメージさせる取り組みとして、本別町のシンボルである『元気くん』キャラクター（豆のキャラクター）付きベンチを商店街に約30基ほど設置した。

また、『元気くん』キャラクター付き玄関マットを各お店に配置して、道の駅にこられた客を商店街に迂回させる取り組みや、『豆まかナイト事業』においては、ボード30センチ四方に豆を使って絵を描く、豆アート作成を町民にお願いして、150点寄せられたものを、町内の各商店内に飾り、道の駅にこられた客の取り込みと知名度向上も計画している。

(5) 夜でかけナイト事業の実施（夜市）

地域の疲弊が叫ばれる今日、歴史ある本別町商店街の機能を衰退させてはいけなさと、町の中心部である大通り商店街と銀河通り商店街協同組合が中心となり実行委員会を立ち上げ（参加企業40～70件）、地域全体が活性化する方法として、にぎわい性創出の『夜でかけナイト事業・雪あかりナイト事業等』の通称夜市が年3回実施（通算12年継続してる）されることとなった。

販売推進活動はもとより地域住民とのコミュニティが図られる場づくりを創設し、このことから、本別町商店街の社会的機能を維持し、小規模経営者が地元マーケットをにらんだ方向性がおなじ目標に向かって力を合わせることで、多くの消費者が共感し、にぎわい性が生まれる。それにより小規模事業者の信頼性が高まり、経営する上での優位性ができる。

このイベントにおいて、お客を動かす方法として、各区域の駐車場や空き店舗前、空き地等において時間調整によるストリートライブや抽選会・芸能発表会・タイムサービスを実施し、お客を動かし、各お店に誘導させる方法や、『500円』商店街と題したワゴンセールを実施し、統一感を演出している。

小規模事業者は地域に根ざす価値観を共有しているため、自身の役割やこのイベントに対する協力体制も出来ており、経済効果は一晩（実稼動3時間）で200万円～400万円の売上効果がある。

また、このイベントには、町からの事業振興予算20万円が提供され、約2千人の住民が商店街にくりだすことから、小規模事業者に対する貢献度は大きい。

この事業は、商業者だけでなく、建設関連業者・役場青年部女性部・社会福祉協議会等も事業に参加し、消費者に対して自分達の社会貢献度をアピールしており、多く

の町民から指示されているイベントである。

(目標)

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
知名度向上会議	3	6	8	10	10	10
夜でかけナイト参加企業数	70	80	90	90	100	100

・経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援方向のための取組

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

(現状と課題)

今までは、他の支援機関がそれぞれの専門分野において、経営改善普及事業等で関係事業が生じた際に、個別に対応もしくは経営指導員が有する外部ネットワークの範囲内での情報交換と情報共有をすることとどまっております。支援ノウハウの情報交換については一部に限られていたことから、定期的な情報交換等により地域内の連携体制の構築を行う。

また、商工会においては、支援にあたって、経営分析、事業計画策定への専門的な支援ノウハウ、新商品開発や需要開拓・拡大に係る支援ノウハウ、創業・第二創業に係る支援ノウハウの吸収、蓄積を図ることが必要となっている。

(新たな取組)

個々の連携機関（税理士・公認会計士・社会保険労務士）にあつては、経営分析、事業計画策定支援、実施支援など専門分野の支援ノウハウについて情報交換を行い、課題が発生した場合に、課題解決に向けて連携していく地域プラットフォームの形成を促進していく。

本別町・NPO法人銀河ほんべつ（道の駅）・本別町観光協会・本別町農業協同組合・北海道立農業大学校・十勝本別キレイマメの会については、新商品の開発や特産品などの需要開拓についての支援ノウハウや需要情報について情報交換を行い、『日本一の豆の町』ブランド化推進体制で連携していく。

本別町・北洋銀行・帯広信用金庫については、創業・第2創業（経営革新）に関する支援ノウハウについて情報交換し、創業・第2創業の推進において連携していく。

各組織の専門的な強みを生かし、支援ノウハウ、支援の状況・新たな需要情報等について情報交換をする事により、内容を充実させる連携システム構築を作りあげる。

具体的には個店診断分析等は業種のみ分析データを提示したりして、個人情報漏れることを防ぎ、課題解決・提案情報等の会議の開催、また、メール回答等による情報活用などを実施していく。

特に、地域のブランド化や販路拡大における情報を充実させると共に、将来の農商工連携も視野に入れながら連携をしていく。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 経営発達支援計画作成の能力の向上

今までは、全国商工会連合会が主催する経営指導員 Web 研修・北海道商工会連合

会が主催する研修会及び中小企業大学校が主催する研修に経営指導員が参加することが義務のため、実践に活用する機会が少ないのが課題であったが、これからは、経営発達支援計画作成を見据えて売上増加や利益確保することを重視した支援能力の向上を図る。

(2) 研修内容の知識を共有

今までは、各自が研修してきた内容に対し、職員同士の共有化が無いことが課題であり、これからは、組織内においては各職員が研修してきた内容を発表する時間帯を作り研修内容や知識を共有し、支援機関の支援ノウハウの向上を図る。

(3) 手順のマニュアル整備

OJTによる資質の向上が出来ていないことが、課題であり、今後、小規模事業者の支援方法の手順マニュアルを整備し(1～2年で作成)、若い職員及び全職員に対してのOJTにより支援資質の向上を図る。

(4) 資質向上の具体的取組

現在は、情報の共有とスキルの習得ができる事務局体制づくりに課題があり、この課題解決に向けて、資質向上の具体的取り組みについては、北海道の経営指導員は研修体系要領により、色々な支援研修が義務付けされているが、他の職員は一般研修が多い。そのため実践的には、記帳指導職員・記帳専任職員においては、財務分析・経営分析を主に実施し、経営指導員・補助員は訪問調査・経営計画策定・販路開拓支援を主に実施するが、財務分析・経営分析は、最初は(1～2年)経営指導員が指導しながら策定する。

一件ごとの経営計画は最終的に全職員が検証することで、情報の共有とスキルの習得ができる事務局体制づくりを構築していく。

また、専門家による個別相談に経営指導員も同伴して、指導技術を身につけることにより、他の職員の資質向上を図る。

最終的には、全職員が支援計画を作成出来るまでに能力を高める。

毎年、スキルの習得の効果は人事評価にて判断することで、職員の資質向上を図る。

(資質向上の体制目標)

資質向上	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
経営指導員	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成
経営指導員	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成
補助員	分析	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成
記帳専任職員	分析	分析	支援計画作成	支援計画作成	支援計画作成
記帳指導職員	分析	分析	分析	分析	支援計画作成

3. 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 (現在の現状と課題評価のシステム)

現在は、経営改善普及事業・一般事業等の計画を立てて総会の決議により実行しており、事業評価の明確なもの無く、総会への報告承認となっている。

今後、需要を見据えた経営計画の指導・助言に対し進捗状況を3ヶ月に1回程度事務局会議を開催して、経過を検証する。遅れている項目に対しては事務局会議で協議して改善案について検討する。

尚、地域経済活性化に資する取り組みにおいては、多くの連携団体との協議も必要なことから、年3回改善案について検討する。

また、事業評価及び見直し会議は年2回実施し、事業の実施状況及び成果については、以下の方法により評価検証を行う。

1. 総務経営改善及び事業推進委員会、役場副町長及び企画振興課担当・課長等の有識者により、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
2. 理事会において、評価・見直しの方針を決定する。
3. 事業の成果・評価・見直しの結果については、通常総会へ報告し、承認を受ける。
4. 事業の成果・評価・見直しの結果を本別町商工会ホームページ (<http://www.honbetsu.or.jp/>) 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					
(平成27年4月1日現在)					
(1) 組織体制					
基本的な経営支援実績は、巡回指導約700回窓口相談約600回程度の実績があることから、支援体制においては支障が無い。又、地元にて税理士・公認会計士・社会保険労務士の専門家のアドバイスを受けられる体制も整っていることから専門的な課題にも対応できる。					
【事務局体制】					
事務局長	経営指導員	補助員	記帳専任職員	記帳指導職員	
1	2	1	1	1	
(2) 連絡先					
・住所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北1丁目4番地19					
・電話 0156-22-2529 (FAX) 0156-22-2120					
e-mail honbetsu@rose.ocn.ne.jp					

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の金額及び調達方法

(単位：千円)

	27年度 (4月以降)	28年度	29年度	30年度	31年度
必要な資金の額	9,110	9,290	9,440	9,440	9,440
経営改善普及事業費	2,960	3,060	3,110	3,110	3,110
旅費	540	540	540	540	540
指導事務費	2,150	2,250	2,300	2,300	2,300
小規模事業施策普及費	120	120	120	120	120
情報化対策費	150	150	150	150	150
地域振興事業費	6,150	6,230	6,330	6,330	6,330
総合振興費	3,430	3,430	3,430	3,430	3,430
広報費	150	150	150	150	150
商業活性化推進事業費	1,820	1,900	2,000	2,000	2,000
商工業振興費	750	750	750	750	750

調達方法
会費収入、国補助金、道補助金、町補助金

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容

連携事項

① 経営分析・需要動向調査・新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

※ 小規模事業者の課題解決に向けて専門知識を有する地元の、税理士、公認会計士、社会保険労務士等の専門課題解決体制と連携し、小規模事業者自らの強み、弱みを把握し、実現可能な経営計画策定の支援をしていく。

【連携者】 砂原会計事務所 税理士・行政書士 砂原政広
・役割：財務分析と経営全般と税金に関する分野を支援

【連携者】 税理士法人 公認会計士・税理士・FP 内田勇介
・役割：財務分析と経営全般と税金に関する分野を支援

【連携者】 たいら社会保険労務士事務所 社会保険労務士 平 勝幸
・役割：労働者環境問題と人材育成に関する分野を支援

② 事業計画の策定・実施支援に関する事

※ 情報共有化の実現により販路データベースを作成して、販路拡大を希望している小規模事業者の商品・サービス・技術等について宣伝できる販路開拓計画事業策定を推進する。

【連携者】 NPO 法人 銀河ほんべつ（道の駅） 代表理事 河合篤史
・役割：販路拡大における情報

【連携者】 ほんべつポイントカード協同組合 理事長 木下 登美夫
・役割：販路拡大における情報提供

【連携者】 銀河通り商店街協同組合 代表理事 川崎 秀規
・役割：販路拡大における情報提供

※ 事業計画策定事業者においては 2 ヶ月に 1 回、巡回訪問において、進捗状況の把握と課題・難題に対し聞き取りをする。課題解決において連携し、伴走型の指導・助言を行い小規模事業者の強みである機動性を生かせる解決策を助言できる体制を迅速に図る

【連携者】 (株)北洋銀行 本別支店長 和泉秀樹
・役割：課題解決における助言

【連携者】 帯広信用金庫 本別支店長 梶谷徹也
・役割：課題解決における助言

【連携者】 本別町 町長 高橋正夫
・役割：課題解決における助言

【連携者】本別町観光協会 会長 野田 仁
・役割：課題解決における助言

【連携者】NPO 法人 銀河ほんべつ（道の駅） 代表理事 河合篤史
・役割：課題解決における助言

③ 創業・第2創業（経営革新）支援

※ 創業・第2創業（経営革新）においては2ヶ月に1回、巡回訪問において、進捗状況の把握と課題・難題に対し聞き取りをする。課題解決において連携し、伴走型の指導・助言を行い小規模事業者の強みである機動性を生かせる解決策を助言できる体制を迅速に図る

【連携者】本別町 町長 高橋正夫
・役割：課題解決における助言

【連携者】㈱北洋銀行 本別支店長 和泉秀樹
・役割：課題解決における助言

【連携者】帯広信用金庫 本別支店長 梶谷徹也
・役割：課題解決における助言

④ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

※ 『日本一の豆の町』のブランド化に取り組むには、個々で取り組むより、大きな信頼性と効率化が図られるため、地元支援と連携してブランド化の向上に取り組む

【連携者】本別町 町長 高橋正夫
・役割：ブランド化の向上に取り組むための展示会等の出品

【連携者】本別町農業協同組合 代表理事組合長 田中 敏行
・役割：ブランド化の向上に取り組むための展示会等の出品

【連携者】NPO 法人 銀河ほんべつ（道の駅） 代表理事 河合篤史
・役割：ブランド化の向上に取り組むための展示会等の出品

【連携者】本別町観光協会 会長 野田 仁
・役割：ブランド化の向上に取り組むための展示会等の出品

【連携者】北海道立農業大学校 校長 中島隆弘
・役割：ブランド化の向上に取り組むための情報の提供

【連携者】十勝本別キレイマメの会 代表 岡田 清信
・役割：ブランド化の向上に取り組むための展示会等の出品

【連携者】ほんべつポイントカード協同組合 理事長 木下 登美夫
・役割：ブランド化の向上に取り組むための情報の提供

【連携者】銀河通り商店街協同組合 代表理事 川崎 秀規
・役割：ブランド化の向上に取り組むための情報の提供

⑤ 地域経済活性化に資する取組み

※ 地方公共団体などの支援団体と連携を組み、小規模事業者とともに人口減少等や少子高齢化などの社会構造変化の中においても維持・発展する地域づくりに取り組む。

【連携者】本別町 町長 高橋正夫
・役割：地域政策や地域支援情報の提供

連携者及びその役割

連携者 本別町 町長 高橋正夫
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 2 丁目 4-1
本別町役場企画振興課商工観光・元気まち担当
電話番号 0156-22-2141 (代表) (内線 236) fax 0156-22-3237
役 割：補助金・奨励金・利子補給制度の支援と情報提供

連携者 (株)北洋銀行 本別支店長 和泉秀樹
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 3 丁目 2-23
電話番号 0156-22-2111
役 割：小規模事業者の経営計画策定におけるの助言・情報提供

連携者 帯広信用金庫 本別支店長 梶谷徹也
住 所 〒089-3314 北海道中川郡本別町南 1 丁目 2-7
電話番号 0156-22-2300
役 割：小規模事業者の経営計画策定におけるの助言・情報提供

連携者 砂原会計事務所 税理士・行政書士 砂原政広
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 3 丁目 4-4
電話番号 0156-22-2207
役 割：小規模事業者の経営計画策定におけるの専門的課題の助言・情報提供

連携者 税理士法人 TAP 公認会計士・税理士・FP 内田勇介
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 4 丁目 10-1
電話番号 0156-22-4787
役 割：小規模事業者の経営計画策定におけるの専門的課題の助言・情報提供

連携者 たいら社会保険労務士事務所 社会保険労務士 平 勝幸
住 所 〒089-3314 北海道中川郡本別町南 3 丁目 1-19
電話番号 0156-22-2055
役 割：小規模事業者の経営計画策定におけるの専門的課題の助言・情報提供

連携者 NPO 法人 銀河ほんべつ (道の駅) 代表理事 河合篤史

住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 3 丁目 1-1
電話番号 0156-22-5819
役 割： 小規模事業者の販路開拓支援の助言・情報提供

連携者 本別町観光協会 会長 野田 仁
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 2 丁目 4-1
本別町役場企画振興課商工観光・元気まち担当
電話番号 0156-22-2141 (代表) (内線 236) fax 0156-22-3237
役 割：小規模事業者の販路開拓支援の助言・情報提供

連携者 本別町農業協同組合 代表理事組合長 田中 敏行
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 5 丁目 2-1
電話番号 0156-22-3111
役 割：小規模事業者の販路開拓支援の助言・情報提供

連携者 北海道立農業大学校 校長 中島隆弘
住 所 〒089-3675 北海道中川郡本別町西仙美里 25-1
電話番号 0156-24-2121
役 割： 小規模事業者の販路開拓支援の助言・情報提供

連携者 十勝本別キレイマメの会 代表 岡田 清信
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 2 丁目 4-1
本別町役場企画振興課商工観光・元気まち担当
電話番号 0156-22-2141 (代表) (内線 236) fax 0156-22-3237
役 割：ブランド化の向上に取り組むための新製品等の開発

連携者 ほんべつポイントカード協同組合 理事長 木下 登美夫
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 1 丁目 4-19
本別町商工会館内 ポイントカード協同組合担当
電話番号 0156-22-2529 fax 0156-22-2120
役 割：ブランド化の向上に取り組むための情報提供

連携者 銀河通り商店街協同組合 代表理事 川崎 秀規
住 所 〒089-3334 北海道中川郡本別町北 1 丁目 4-19
本別町商工会館内 銀河通り商店街協同組合担当
電話番号 0156-22-2529 fax 0156-22-2120
役 割：ブランド化の向上に取り組むための情報提供

連携体制図等

経営発達支援計画

本別町商工会
経営発達支援事業策定支援

経営分析・需要動向調査に
関すること

専門課題解決体制

税理士 砂原政広
公認会計士 内田勇介
社会保険労務士 平 勝幸

事業計画の策定実施
に関すること

計画推進課題解決体制

本別町・北洋銀行・帯広信用
金庫・NPO法人銀河ほんべつ
・本別町観光協会

販路開拓計画支援

NPO法人銀河ほんべつ
(道の駅)・ほんべつポイ
ントカード協同組合・銀
河通り商店街協同組合

創業・第2創業(経営革新)
に関すること

課題解決支援体制

本別町
北洋銀行
帯広信用金庫

新たな需要の開拓に寄与す
る事業に関すること

『日本一の豆の町』ブランド化推進体制

本別町・本別町観光協会・本別町農業協同組合・
NPO法人銀河ほんべつ(道の駅)・北海道立農業
大学校・十勝本別キレイマメの会・ほんべつポイ
ントカード協同組合・銀河通り商店街協同組合・
(一社)北海道貿易物産振興会、中小企業基盤整
備機構北海道本部、(株)全国商店街支援センター