

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	「奥州商工会議所（法人番号 9400605000131）」
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目 標	<p>(1) 小規模事業者支援の中核拠点の機能強化 多岐にわたる経営課題に対応するため、きめ細やかな伴走型支援の実施 支援に必要な知識や支援ノウハウを取得し、職員の資質向上 組織内での支援ノウハウの蓄積や共有を図るため、データ管理による体制整備や強化 他支援機関との情報交換による支援ノウハウの共有</p> <p>(2) 小規模事業者が自らの経営資源を見つめ直し、その魅力と価値を最大限に活かした経営を実施し、持続的な発展を図るための個社支援 小規模事業者の経営状況の分析を行い、経営資源を見つめ直し、その魅力と価値の抽出 地域経済や需要動向を見据え、魅力と価値を最大限に活かした事業計画の策定支援 事業計画策定後、計画を実施するための伴走型支援 イベント・物産展・IT・マスメディアを活用した販路開拓支援による持続的な発展</p> <p>(3) 小規模事業者の新陳代謝の促進による地域社会の活力維持 地域における新たな雇用を創出するため、積極的な伴走型創業支援 地域の雇用を維持するため、廃業を防ぐとともに、円滑な事業承継支援と後継者の人材育成</p> <p>(4) 地域資源を有効活用した新しい奥州ブランドの確立や賑わい創出による交流人口の増加 地域資源を有効活用した新しい奥州ブランドの確立及びを図るため、販路開拓 中心市街地での継続的な賑わいの創出を行い、交流人口の増加</p>
事業内容	<p>・ 経営発達支援事業</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】 奥州市景気動向調査・通行量調査の実施、移動商工会議所開催による情報収集及び公表行政に関する要望活動 2. 経営状況の分析に関すること【指針】 財務諸表・経営資源等の分析支援の実施 3. 事業計画策定支援に関すること【指針】 事業計画（既存事業者・創業・新事業展開・事業承継）の策定支援の実施 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 計画実施に関するフォローアップによる伴走型支援を実施 5. 需要動向調査に関すること【指針】 地域住民・大都市圏での需要動向調査の実施、情報提供及び各種需要動向の情報収集及び提供 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 イベントや物産展、ITやマスメディアを活用しての販路開拓支援 <p>・ 地域経済の活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 豊富な地域資源を有効活用した新たな地域ブランド確立 四季折々の「旬の味」を活用した和洋菓子の開発と販路開拓 2. 街なか賑わい創出事業 まちなかオープンカフェ事業、ご当地グルメフェスティバル事業の実施 <p>・ 円滑な実施に向けた支援力向上のための取組</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること 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。
連絡先	<p>本 所 岩手県奥州市水沢区字東町 4 番地 担当：指導課・振興課 電話番号：0197-24-3141</p> <p>江刺支所 岩手県奥州市江刺区大通り 3 番 14 号 担当：指導課・総務振興課 電話番号：0197-35-2514</p> <p>胆沢支所 岩手県奥州市胆沢区若柳字相馬檀 144 番地 担当：指導振興課 電話番号：0197-46-3131</p> <p>衣川支所 岩手県奥州市衣川区古戸 403 番地 6 担当：指導振興課 電話番号：0197-52-3518</p> <p>ホームページアドレス：http://www.oshucci.com/</p>

(別表 1)
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

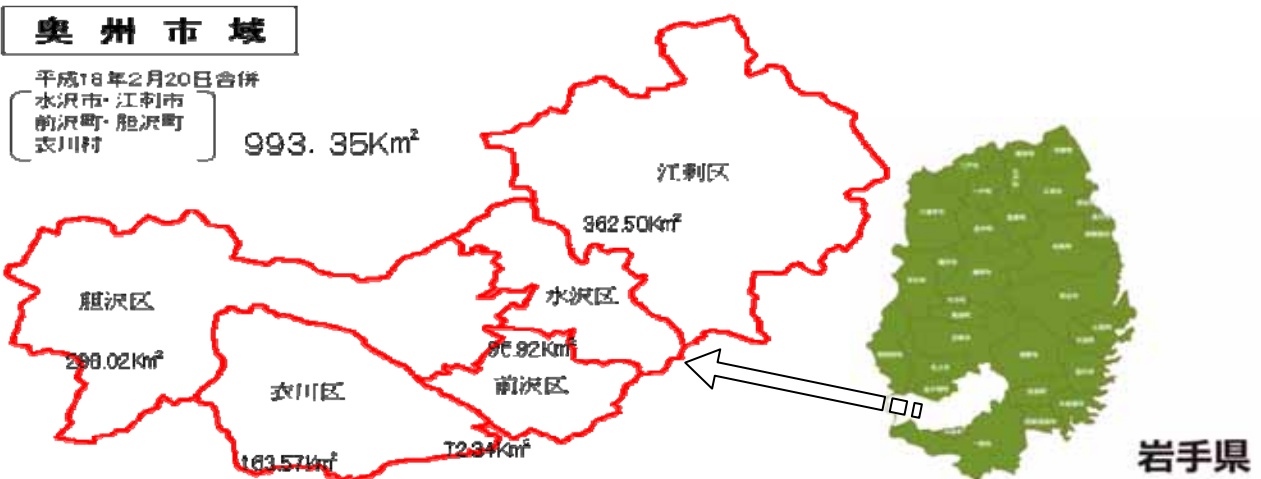
【地域の現状】

当地域は、平成 18 年 2 月 20 日に水沢市・江刺市・前沢町・胆沢町・衣川村が合併し「奥州市」が誕生した。岩手県内陸南部に位置し、平成 23 年にユネスコ世界文化遺産に登録された平泉町に隣接しており、歴史的な関わりも深く、南部鉄器・岩谷堂箆笥・秀衡塗等の優れた伝統的工芸品を生み出す匠の技が根付いた土地柄や全国的に有名な前沢牛・江刺りんご等の豊富な農産物を活かした関連産業が強みである。近年は県内陸南部を中心とした自動車産業の東北拠点化の動きに連動しての企業誘致も進み、関連企業の集積も順調に推移しており、農・工・商のバランスがとれた産業基盤が特徴でもある。奥州市の総合計画においても、地区別に特化させた均衡のある産業振興を目指しており、当所としても地域経済の持続的な成長、中小企業の活力並びに経営基盤の強化に向けて、積極的な取り組みを行っているところである。

また、世界で唯一建設される国際リニアコライダー計画の国内候補地である北上山地を有しており、市民一丸となって誘致活動に取り組んでいる。

※国際リニアコライダー計画

全長約 30 km (将来の高度化で 50km) の直線状の加速器をつくり、電子と陽電子の衝突実験を行い、宇宙のはじまりの状態とされるビッグバンを再現する世界最先端の研究施設。世界中の素粒子物理学者等の研究者の間では、世界的な協力関係の下に世界でただ一つだけ建設することが合意されている。



(1) 当所管内（前沢区を除く）の人口は 106,588 人（平成 28 年 9 月末現在）で、面積は 921.01 k m²である。

農業生産額 (単位：t)		製造品出荷額 (単位：百万円)		年間商品販売額 (単位：百万円)			
岩手県 1 位		岩手県 3 位		（小売業・卸売業） 岩手県 5 位		（小売業のみ） 岩手県 2 位	
市町村名	収穫量	市町村名	製造品 出荷額	市町村名	商 品 販売額	市町村名	商 品 販売額
①奥州市	68,735	①北上市	346,149	①盛岡市	1,072,414	①盛岡市	343,841
②花巻市	52,403	②金ヶ崎町	335,739	②矢巾町	259,344	②奥州市	104,845
③一関市	43,670	③奥州市	229,169	③北上市	201,983	③一関市	96,831
④北上市	34,053	④一関市	209,743	④一関市	192,814	④北上市	92,016
⑤岩手町	27,433	⑤花巻市	156,652	⑤奥州市	174,049	⑤花巻市	79,784

※参考—平成 25 年農林水産省作物統計・平成 24 年経済センサス活動調査

【小規模事業者の現状と課題】

(1) 当所は、平成 21 年 4 月 1 日に水沢商工会議所・江刺商工会議所・胆沢商工会・衣川商工会が合併し「奥州商工会議所」となった。

当所管内（前沢区を除く）の商工業者数は 4,564 人で、うち小規模事業者数は 3,739 人である。

	21 年		24 年	
	小規模事業者数	構成比 (%)	小規模事業者数	構成比 (%)
全産業	4,025	100.0	3,739	100.0
卸売業・小売業	1,023	25.4	931	24.9
生活関連サービス業・娯楽業	639	15.9	598	16.0
宿泊業・飲食サービス業	543	13.5	489	13.1
建設業	445	11.1	410	11.0
不動産業・物品賃貸業	432	10.7	408	10.9
製造業	330	8.2	308	8.2
その他	613	15.2	595	15.9

【出典：平成 21 年・24 年経済センサス活動調査】

(2) 産業基盤のバランスがとれている土地柄のため、様々な業種が集積しており、小規模事業者の課題は多岐に亘っている。

なお、業種によって抱える課題は様々であり、事業者数が多い業種・従業員数の多い業種について、分析する。

①管内小規模事業者数の約 25%を占める卸売業・小売業

昭和末期まで商人の町として栄えていたが、大型店の出店、人口減少等に伴う売上の低下や後継者難に伴い、小規模事業者の廃業件数が増加しており、中心市街地の空洞化が進んでいるのが現状であり、卸売業・小売業の事業者は、多様化する消費者ニーズに対応した積極的な販路拡大が課題である。

また、中心市街地の空洞化・小規模事業者の廃業を防ぐためにも、創業者の増加や事業承継による事業の継続が課題でもある。

小規模事業者数の推移

	21 年	24 年	比較増減
卸売業・小売業	1,023	931	-92

【出典：平成 21 年・24 年経済センサス活動調査】

②市内産業大分類別従業員数で約20%を占める製造業（なお、製造業においては、幅広い業種のため、より細分化して考察していく。）

産業大分類別従業員数（平成26年）

	全産業	製造業	卸売業 小売業	医療 福祉	建設業	宿泊業 飲食サー ビス業	その他
従業員数	52,094	9,790	9,426	7,757	4,429	3,967	16,725
割合	100%	18.8%	18.1%	14.9%	8.5%	7.6%	32.1%

【出典：平成27年版奥州市統計書】

ア. 銑鉄鋳物業においては、当管内の伝統的産業であり、現在、産業機械鋳物・工芸鋳物ともに売上は好調だが、伝統工芸品の南部鉄瓶などの工芸鋳物は、海外向け輸出など、販路拡大を行なっているが、伝統技能継承が難しく、後継者不足により生産が間に合わず、取引拡大の機会を逃している。

水沢鋳物の年間売上額（単位：百万円）

品目	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度
産業機械鋳物	6,403	6,527	6,331	6,936	7,680
工芸鋳物	1,094	1,356	1,328	1,420	1,540
合計	7,497	7,883	7,659	8,356	9,220

【提供：水沢鋳物工業協同組合】

イ. 機械部品製造業においては、自動車産業や関連企業の集積化が進んでいるが、品質保証やコストなどの課題から参入できている企業が少なく、部品の地元調達率が低いのが現状である。これらの事業者については、品質管理や技術の向上による取引の拡大や既参入分野以外への積極的な販路拡大が必要である。

部品調達における域内調達率

東北	関東	中部	近畿	中国	九州
42%	84%	84%	68%	67%	51%

【出典：九州産業活性化センター（平成18年）】

ウ. 食品製造業においては、豊富な農畜産物や岩手県知事認定による地域産業資源（奥州はっと・あんかけうどん等）を活用しての商品化を行なっているが、小規模事業者単独での販売力・PR力の不足により、販路拡大までには繋がっていないのが現状である。これらの事業者に対しては、複数の小規模事業者が連携・協力して、地域外に対して商品の魅力をPRし、販路開拓をしていく必要がある。

※岩手県知事が指定する当地域の地域産業資源

農林水産物【9】

漆、奥州牛、桑葉、しいたけ、トマト、ピーマン、ブルーベリー、前沢牛、りんご

鉱工業品又は生産に係る技術【15】

あんかけうどん、鋳物、岩谷堂箆笥、奥州はっと、金型、コバルト合金、自動車部品、地ビール類、卵めん、電子部品・デバイス、どぶろく、トリアジンオール、南部鉄器、半導体製造装置、秀衡塗

【当商工会議所のこれまでの取組み】

(1) 小規模事業者の個社支援として、経営基盤強化のため、経営指導員による巡回・窓口相談等を通して、各種施策の普及のための情報提供や各種申請の手続き等に関する相談等の経営一般に対する支援、従業員等の労働環境整備のための労働に関する支援、マル経融資を中心とする資金調達支援、記帳・申告指導の税務支援をメインとして、取り組んできた。

今後は、小規模事業者が人口減少や少子高齢化などの社会動向の大きな変化に伴う需要動向を見据えた経営ができるよう、経営体質の強化や販路開拓に対する支援が課題となってくる。

平成 27 年度 経営指導員による巡回・窓口相談の実績

区分	業種別	対象 企業数	経革 革新	経営 一般	情報 化	金融	税務	労働	取引	環境 対策	その 他	計
巡回 指導	製造業	101	0	140	4	19	51	35	1	0	86	336
	建設業	104	0	141	9	31	60	32	0	0	60	333
	小売業	319	1	677	13	37	201	57	5	2	245	1,238
	卸売業	31	0	84	0	9	4	17	0	0	35	149
	サービス業	204	1	370	16	37	107	70	7	2	129	739
	その他	11	0	10	0	0	3	2	0	0	19	34
	計	770	2	1,422	42	133	426	213	13	4	574	2,829
窓 口 指 導	製造業	107	0	69	0	29	107	137	5	5	43	395
	建設業	144	0	72	15	63	150	138	1	0	34	473
	小売業	335	3	168	11	73	414	153	8	2	200	1,032
	卸売業	42	0	50	0	6	31	28	0	0	19	134
	サービス業	270	0	190	7	73	284	275	11	2	106	948
	その他	11	0	12	0	0	18	7	1	0	3	41
	計	909	3	561	33	244	1,004	738	26	9	405	3,023
創 業 指 導	巡回指導	9	0	18	0	3	6	0	0	0	0	27
	窓口指導	15	0	17	0	3	8	2	0	0	2	32
	計	24	0	35	0	6	14	2	0	0	2	59
合 計												5,911

※平成 27 年度実績

- ・金融斡旋 295 件 21 億円（政府系金融制度、奥州市中小企業融資斡旋制度等）
- ・確定申告指導 583 事業者
- ・労働保険事務代行 681 事業所

(2) 商業振興に対する取組みとして、商店街との連携によるイベント（水沢商人まつり・えさし蔵まち市等）の運営や協力による地元消費購買の促進と販売サービスの向上を行ってきたが、イベント時における賑わいは一時的なもので、継続的な賑わいの創出や商店街・各個店の売上向上の底上げには至っていないのが課題である。

※平成27年度実績

水沢商人まつり事業（毎年6月・9月の年2回開催）

地域商工業者の自慢の商品（製品）を展示・即売、また企業PRの機会として活用するとともに、市街地商店街への来街誘導を図るという目的で継続的に実施している。

出店数：6月—48事業所70小間 9月—46事業所46小間

えさし「蔵まち市」事業

大型店や郊外型ロードサイドショップ等との差別化を図りながら中心商店街への誘客を目的に「蔵まち市」・「水曜日」・「水曜日感謝祭」を開催しており、商店街イベントとして定着している。

- ・蔵まち市（年1回）
開催日：毎年7月第1土・日の2日間
出店者数：延べ47名【一般出店者（テント有）34名、フリーマーケット13名】
- ・水曜日（年33回）
開催日：毎年4月～11月（8ヶ月間）毎週水曜日
出店者数：1回平均22.4店舗
- ・水曜日感謝祭（年1回）
開催日：9月第1水曜日
出店者数：31名

(3) 工業振興に対する取組みとして、北上市・花巻市・金ケ崎町の近隣工業関係企業との企業間交流会や工場視察を実施し、企業間の相互理解や取引拡大の推進を行っているが、中小企業における取引拡大の実績はあるものの、小規模事業者までの取引拡大には至っていないのが課題である。

(4) 観光振興に対する取組みとして、様々なイベント（日高火防祭・江刺甚句まつり・南部鉄器まつり等）を開催するとともに、各区の様々な地域資源を活用した地域ブランドは多数あるが、奥州市全体を代表する地域ブランドの位置付けが明確化されておらず、「奥州はっと」・「あんかけうどん」等の新しい地域ブランドの確立のため、「奥州はっと軒連会（のれんかい）」（34事業所）を立ち上げ、PR・物産販売を行ない、奥州市への更なる誘客促進を行なっているが、イベント時における誘客は一時的にはあるものの継続的な誘客や奥州ブランドの確立による各個店の売上向上等の底上げには至っていないのが課題である

※日高火防祭（4月28日・29日開催）【来場者 99,000人】

300有余年の歴史をもつ祭り。火防祭（ひぶせまつり）といわれ、水沢区内で9町組ごとに飾りたてられたはやし屋台が古趣あふれる音曲にあわせて街を練り歩き、華麗なおはやしを披露する祭りで、市街は多くの観光客で賑わう。

※江刺甚句まつり（5月3日・4日開催）【来場者 38,000人】

江刺区内にある岩谷堂の火防祭をルーツに江刺区民総参加を目指して行われてきた祭り。まつり当日は、「年祝連（としいわれん）」の演舞披露や、100人の踊り手が一斉に舞う江刺鹿踊「百鹿大群舞」、2,000人を超える市民が区内で江刺甚句を踊る「江刺甚句大パレード」など多彩な祭事が行われる。

※南部鉄器まつり（10月第1土曜日）【来場者 44,000人】

国の伝統的工芸品として指定を受けている南部鉄器を主役としたまつりで、南部鉄器が年に一度のお求め安い価格で購入できる祭事。

以上の点を踏まえると、小規模事業者が抱える問題は多岐にわっており、当所に求められる支援内容が多様化している。そのため、小規模事業者の持続的な発展を図るためにも、幅広い分野での支援が必要であり、支援能力の向上が必要となってきている。

【小規模事業者の中長期的な振興のありかた】

上述した小規模事業者の現状と課題、当所のこれまでの取組み、商工会議所に求められる役割を踏まえ、当所として次のとおり、小規模事業者の中長期的な振興のあり方を策定する。

(1) 小規模事業者支援の中核拠点としての機能強化

- ①小規模事業者からのあらゆる相談に対応できる「かかりつけ医」的な最前線の拠点となる。
- ②小規模事業者に密着した「顔の見える」支援や幅広い相談に対応する。
- ③他の中小企業支援機関と連携して、小規模事業者の経営課題を解決する。

(2) 小規模事業者が自らの経営資源を見つめ直し、その魅力と価値を最大限に活かした経営を実施し、持続的な発展を図るための個社支援

- ①小規模事業者が自らの経営資源の魅力と価値を知るための支援を行う。
- ②小規模事業者がその魅力と価値を最大限に活かした経営を実施するための支援を行う。
- ③小規模事業者が社会構造の変化に対応した経営を実施するための支援を行う。
- ④小規模事業者が持続的な発展をするため、新たな需要を見据えた経営を実施するための支援を行う。

(3) 小規模事業者の新陳代謝の促進による地域社会の活力維持

- ①創業支援により、地域における新たな雇用を創出する。
- ②地域社会の活力維持のため、廃業を防ぎ、地域における雇用環境を維持する。
- ③円滑な事業承継による小規模事業者の新陳代謝の促進を図る。

(4) 地域資源を有効活用した新しい奥州ブランドの確立や賑わい創出による交流人口の増加

- ①既存の食ブランドの更なる普及拡大と、地域特性を活かした新たな地域ブランドの確立。
- ②地域における継続的な賑わいを創出し、継続的な誘客による交流人口の増加を図る。

【経営発達支援事業の目標と方針】

策定した小規模事業者の中長期的な振興のあり方に基づき、岩手県・奥州市・地域金融機関・その他支援機関と連携し、伴走型支援による小規模事業者の持続的な発展や地域全体の活性化を図るため、本事業を実施していく。

(1) 小規模事業者支援の中核拠点の機能強化

- ①多岐にわたる経営課題に対応するため、巡回相談を通して、支援対象者に合わせたきめ細やかな伴走型支援を実施する。
- ②支援に必要な知識や支援ノウハウを取得し、職員の資質向上を図る。
- ③組織内での支援ノウハウの蓄積や共有を図るため、データ管理による体制整備や強化を行う。
- ④他支援機関との情報交換による支援ノウハウの共有を図る。

(2) 小規模事業者が自らの経営資源を見つめ直し、その魅力と価値を最大限に活かした経営を実施し、持続的な発展を図るための個社支援。

- ①巡回相談を通して、小規模事業者の経営状況の分析を行い、自らの経営資源を見つめ直し、その魅力と価値を抽出する。
- ②地域経済や需要動向を見据えた経営ができるよう、地域経済や需要の動向調査を実施し、その情報を小規模事業者に提供し、小規模事業者がその魅力と価値を最大限に活かした事業計画の策定支援を行う。
- ③事業計画策定後、計画を実施するため、策定後の実施に関するフォローアップを行うとともに、専門家を活用したフォローアップを実施し、伴走型支援を行う。
- ④イベントや物産展による販路開拓支援やIT・マスメディアを活用した広報活動による販路開拓支援を行い、持続的な発展を図る。

(3) 小規模事業者の新陳代謝の促進による地域社会の活力維持

- ①地域における新たな雇用を創出するため、創業希望者に対して、事業計画策定支援やフォローアップを行うとともに、販路開拓支援等を行い、積極的な伴走型創業支援を行う。
- ②地域の雇用を維持するため、廃業を防ぐとともに、円滑な事業承継を行うため、事業計画策定支援や専門家との連携しながらのフォローアップを行い、事業承継支援を行うとともに、事業承継の受け手となる後継者に対するセミナーを実施し、後継者の人材育成を行う。

(4) 地域資源を有効活用した新しい奥州ブランドの確立や賑わい創出による交流人口の増加

- ①地域資源を有効活用した新しい奥州ブランドの確立を図るため、他機関等と連携し商品開発を行い、イベント等を通じての販路開拓を行っていく。
- ②中心市街地での地域イベントを実施し、継続的な賑わいの創出を行い、交流人口の増加を図る。

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29年4月1日～平成34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

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

地域の経済動向について、現在、奥州市景気動向調査（四半期毎）や通行量調査（年2回）、移動商工会議所（年4回）でのヒアリング調査を通じて、実態把握に努めており、調査結果についても、当所会報や地元新聞等の広報を通じて、会員並びに地域全体に対して、情報提供を行っている。

しかし、広報活動による情報提供は要約版で情報量が限られており、地域内の事業者に対して、より詳細な調査結果の提供ができておらず、地域の経済動向の実態が十分に浸透していないのが現状である。

今後も、調査結果については、広報活動による情報提供を継続していくが、経済動向の実態が十分に浸透し、経営状況分析及び事業計画策定等に活用できるように、詳細版を当所ホームページに掲載し、誰でも閲覧可能とするとともに、巡回相談等を通じて提供していく。

また、支援対象の選定や、地域活性化・産業振興の施策等に関する行政要望活動の資料としても活用していくとともに、奥州市人口動態調査、日本商工会議所が実施する「LOBO調査」や各金融機関等の外部機関の調査結果も踏まえ、多角的な視点により、正確な地域経済動向の把握を行い、経営分析及び事業計画策定等の支援事業に活用していく。

(事業内容)

(1) 奥州市景気動向調査（四半期毎）の実施【継続】

奥州市全体及び業種毎の景気動向を四半期ごとに把握するため、前沢商工会と連携し、業態・規模を勘案して抽出した400事業所を対象に奥州市景気動向調査を引き続き実施する。

①実施期間—四半期毎【1～3月・4～6月・7～9月・10～12月】

②調査対象—400事業所【小売商業・卸商業・機械工業・食品繊維工業・総合建設業・専門建設業・運輸交通業・金融保険不動産業・宿泊飲食業・理美容サービス業の10業種から各40社を抽出】

③調査項目—業況・売上高・営業利益・資金繰り・在庫高・借入状況の実績（直近の3カ月）と見通し（向こう3カ月）※前年同時期との対比

④整理分析方法—業況・売上高・営業利益・資金繰り・在庫高については、日本商工会議所[LOBO調査]の算出方法を基準に、DI値を用いて整理分析する。その他の調査項目（後継者の有無、設備投資の有無、労働力の適正、天候・仕入値等の経営環境等）については、実績値による整理分析を行う。

(2) 通行量調査（年2回）の実施【継続】

小規模事業者が多い水沢・江刺区内の通行量（ヒトの流れ）の実態把握のため、通行量調査を引き続き実施する。

①実施期間—7月の最終日曜日・月曜日の2日間

②調査対象—1時間毎（7時30分～6時30分）の通行量

③調査地点—水沢区中心部6地点・江刺区中心部4地点

④調査項目—歩行者・二輪車・自動車の通行量

⑤判断方法—前年同時期の歩行者・二輪車・自動車の時間帯及び総通行量との比較

(3) 移動商工会議所（年4回）の実施【継続】

奥州市景気動向調査による奥州市全域の地域経済動向調査に加え、地域別の経済動向の的確な情報把握や当所に対する意見・要望の取りまとめを目的として、毎年4地域で開催している移動商工会議所を引き続き実施し、小規模事業者の「生の声」をヒアリングする事により、地域別の経済動向の把握を行う。

なお、ヒアリングを行う対象者の選定については、奥州市景気動向調査の結果により、景況感の悪化している業種を中心に選定するが、すべての業種からヒアリングができるように考慮し、選定する。

- ①実施地域 一水沢区・江刺区・胆沢区・衣川区
- ②ヒアリング対象 一管内商工業者数 4,564人より 170人程度
 - ※内訳 水沢区（商工業者 3,065人のうち 70人程度）
 - 江刺区（商工業者 991人のうち 50人程度）
 - 胆沢区（商工業者 377人のうち 30人程度）
 - 衣川区（商工業者 131人のうち 20人程度）
- ③ヒアリング項目 一地域別の景況感
 - 企業別の業況（売上高・営業利益・資金繰り）
 - 小規模事業者の施策の満足度
 - 地域別課題等
- ④判断方法 一奥州市景気動向調査による奥州市全域の経済動向と地域別の経済動向の比較

(4) 調査結果の提供及び活用方法

奥州市景気動向調査（四半期毎）や通行量調査（年1回）、移動商工会議所（年4回）でのヒアリング調査結果については、その都度、整理・分析した後、概ね1カ月後に、従来の当所会報や地元新聞等を通じての広報活動を継続するとともに、広報活動と同時に詳細版を当所ホームページに掲載し、誰でも閲覧可能とするとともに、経営相談等を通じて、事業者提供し、経営分析及び事業計画策定等に活用していく。

また、調査結果を基に、支援対象の選定や、地域活性化・産業振興の施策等に関する行政要望活動の資料としても活用していくとともに、奥州市人口動態調査、日本商工会議所が実施する「LOBO調査」や各金融機関等の外部機関の調査結果も踏まえ、多角的な視点により、正確な地域経済動向の把握を行い、経営分析及び事業計画策定等の支援事業に活用していく。

(目標)

実施内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
奥州市景気動向調査 実施回数	4	4	4	4	4	4
通行量調査実施回数 (水沢区・江刺区)	2	2	2	2	2	2
移動商工会議所の 実施回数	4	4	4	4	4	4
地域経済動向調査等による 行政に対する要望活動	1	1	1	1	1	1

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

これまでの巡回相談の内容は、施策普及のための情報提供や各種申請の手続き等に関する相談等、一方的な情報提供や労働・税務・金融等の個別課題の相談が主であった。

また、経営状況の分析は、金融相談時に財務状況の分析を行なっているが、記帳指導や税務相談時においては、財務状況の把握に留まっている。

そのため、小規模事業者の経営状況は財務諸表での把握しかできておらず、経営資源等に対する現状把握及び課題抽出ができていないのが課題である。

小規模事業者が持続的な発展を行なっていくためには、限られた経営資源を最大限に活かした経営を行う必要がある、そのためには、経営資源を見つめ直し、その魅力と価値を認識する事が大切である。

今後は、小規模事業者の持続的な発展に向け、地域の経済動向調査の結果を踏まえ、経営状況の分析する事業者を選定し、巡回相談時に財務諸表や保有する経営資源（商品・ノウハウ・従業員等）のヒアリングを実施し、より詳細な経営分析による現状把握及び課題抽出を行い、事業計画策定に結びつけていく。

なお、専門的な分析及び課題等については、岩手県のエキスパートバンクやミラサポの専門家派遣事業を有効活用しながら、分析を行うとともに、小規模事業者の抱える経営上の課題の抽出及び悩みに対してより丁寧にサポートを行う。

（事業内容）

（1）経営状況の分析を行う対象者の掘り起し

経営状況の分析を行う事業者については、奥州市景気動向調査の結果や、巡回相談を通して、経営状況の分析の必要性を説明し、掘り起しを行う。

- ①奥州市景気動向調査の結果を踏まえ、景況感悪化の業種を絞り、支援対象者を選定し、巡回相談を行い、経営状況の分析の必要性を説明し、掘り起しを行う。
- ②通常の巡回相談（金融相談、税務相談、労働相談等）においても、自社の経営状況を見つめ直す重要性を認識してもらい、経営状況の分析を行う事業者の掘り起しを行う。

（2）経営状況の分析方法

経営状況の分析については、経営指導員による財務諸表での分析、小規模事業者とのヒアリングを通しての経営資源（固定資産・商品・技術又はノウハウ・従業員等）の分析を行うとともに、より高度で専門的な分析については、専門家による分析を行う。

①財務諸表の分析

巡回相談時において、小規模事業者より財務諸表等の資料を提供してもらい、経営指導員等が中小企業基盤整備機構等のホームページ（J-Net21）等を活用しての財務及び経営状況等の分析を行い、小規模事業者に提供していく。

ア．分析項目—財務分析（収益性・安全性・成長性・生産性）

売上分析（ABC分析・利益貢献度分析・季節変動指数の分析）

②経営資源（固定資産・商品・技術又はノウハウ・従業員等）の分析

財務諸表の分析を行った小規模事業者に対し、保有する全ての経営資源（固定資産・商品・技術又はノウハウ・後継者の有無・従業員等）について、ヒアリングを行い、財務諸表分析結果も踏まえた経営資源の分析を行い、強み・弱みの把握や課題抽出を行い、事業計画策定に結びつけていく。

ア．分析項目—経営資源（固定資産・商品・技術又はノウハウ、後継者の有無、従業員等）のSWOT分析

③専門家による分析

より高度で専門的な分析については、専門知識を有する岩手県のエキスパートバン

クやミラサポの専門家派遣事業を有効活用しながら、専門家と連携することで、様々な経営資源等の項目を基に経営分析を行う。

ア. 分析項目—商圈分析・競合分析・無形資産（技術又はノウハウ・従業員等）の分析

(3) 経営状況の分析結果の活用

経営分析によって、自らの経営を見つめ直し、現状把握による強み・弱みを認識するとともに、経営課題の抽出を行い、課題解決に向け、その魅力と価値を最大限活かした経営を行うための事業計画策定に活用していく。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
巡回・窓口指導回数 (金融・税務相談含む)	5,911	6,100	6,200	6,200	6,200	6,200
財務状況把握件数	113	135	160	180	180	180
経営資源分析件数	未実施	55	65	75	80	90
経営分析件数	未実施	55	65	75	80	90
専門家による 分析件数	未実施	10	15	15	15	15

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

小規模事業者が持続的な発展していくためには、事業計画を策定し、計画に基づく経営を行うことが重要であるが、多くの小規模事業者は事業計画の重要性の認識がなく、計画策定の経験がないのが実状である。

そこで、巡回相談や各種セミナー・個別相談会を通して、事業計画の重要性を説明し、策定事業者の掘り起しを行いながら、小規模事業者が経営資源を見つめ直し、その魅力と価値を最大限に活かした経営を実施していくために、上記1. 地域の経済動向調査、上記2. 経営状況の分析結果、下記5. 需要動向調査を踏まえた上で、保有する経営資源を有効活用した事業計画策定支援を行う。

更には、創業希望者、新事業展開等による事業の拡大、事業承継を目指す事業者に対しては、奥州市や地域金融機関、岩手県エキスパートバンクや岩手県事業引継ぎ支援センターの専門家等と連携し、事業計画策定支援を行う。

(事業内容)

(1) 策定事業者の掘り起し

経営状況の分析を行った事業者の他に、金融・税務等の巡回指導時や、各種セミナー（創業支援・新事業展開・事業承継）を開催し、事業計画に基づく経営の重要性を説明し、計画策定事業者の掘り起しを行う。なお、経営分析を行っていない事業者が掘り起された際には、上記2. 経営分析を行った上で事業計画策定支援に繋げていく。

(2) 既存事業者の事業計画策定支援（1事業者につき、3回程度を想定）

巡回相談や事業計画策定セミナー・個別相談会により作成手法について説明を行い、1度、事業者自身に事業計画を記載してもらう。その後、担当経営指導員等が経済動向や需要動向、経営状況を踏まえた事業計画となっているか等を確認しながら、完成まで支

援を行なっていく。

(3) 創業希望者の事業計画策定支援（1事業者につき、5回程度を想定）

奥州市・水沢信用金庫と連携して創業支援セミナーを実施し、創業希望者の掘り起こしを行い、事業計画作成手法の説明や、通行量調査や空き店舗情報など計画策定に必要なと思われる参考資料を提供し、担当経営指導員が創業希望者にヒアリングを行い、経済動向や需要動向を踏まえた事業計画を作成していく。

(4) 新事業展開等を目指す事業者の事業計画策定支援（1事業者につき、5回程度を想定）

新事業展開等の経営の新たな事業展開や拡大を目指す事業者に対しては、新事業展開などに関するセミナーで、他の事業者の先進事例を紹介するとともに、巡回相談等により具体的な事業展開の目的などを担当経営指導員が事業者にヒアリングを行いながら、事業計画を作成していく。

なお、新事業展開は、異分野進出や事業転換などの高度で専門的な知識を有する計画策定のため、担当経営指導員が同席の上、中小企業診断士や岩手県エキスパートバンク、岩手県よろず支援拠点、いわて産業振興センターなどの専門家による必要な指導・助言を行いながら、完成まで支援を行なっていく。

(5) 事業承継に関する事業計画策定支援（1事業者につき、5回程度を想定）

事業承継に関する事業計画の策定支援については、事業承継セミナーにおいて作成手法の説明や活用できる支援施策の紹介を行うが、事業承継は経営資源の相続、後継者の経営ノウハウの取得、取引先・従業員との信頼関係構築など、より高度で専門的な知識を有する計画策定のため、担当経営指導員が同席の上、岩手県事業引継ぎ支援センターや弁護士、税理士等の専門家による必要な指導・助言を行いながら、完成まで支援を行なっていく。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定 セミナー参加者数	46	60	70	80	80	80
個別相談会 参加者数	31	35	40	40	40	40
既存事業者の 計画策定件数	26	30	35	35	35	35
創業者支援セミナー 参加者数	12	20	20	25	25	30
創業希望者の 計画策定件数	13	20	20	25	25	30
新事業展開セミナー 参加者数	未実施	15	20	25	25	30
新事業展開に関する 計画策定件数	未実施	2	5	7	10	13
事業承継セミナー 参加者数	未実施	10	15	20	25	30
事業承継に関する 計画策定件数	未実施	3	5	8	10	12

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

小規模事業者が事業計画を策定しても計画通りに実施できない事が想定される。

そこで、事業計画通りの経営が実施できるよう事業計画策定後の実施支援として、支援対象者に適した頻度で巡回相談等を実施し、進捗状況の確認を行うとともに、事業実施に必要な指導・助言や各種支援策や融資制度の情報提供及び活用等の指導・助言を行うなどのフォローアップを実施し、伴走型の支援を行っていく。

創業者に対しては、新たなビジネスモデルを構築し、定着させていくためにも、巡回相談等の頻度を高め、進捗状況の確認を行い、経営が軌道にのるように、利益確保のための販路開拓支援や様々な融資制度による資金調達支援、各種支援策の情報提供や活用に向けて必要な指導・助言を行う等のフォローアップを実施し、伴走型の支援を行う。

なお、新事業展開等による新たな事業展開や拡大を目指す者や事業承継を行う事業者に対しても、巡回相談等を通して、様々な融資制度や支援策の情報提供や、活用に向けて必要な指導・助言のフォローアップを行い、伴走型の支援を行うとともに、高度な課題については、専門家派遣を実施し、課題解決に向け、必要な指導・助言を行い、伴走型の支援を行っていく。

また、フォローアップにより確認した進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言した支援内容を電子カルテで共有し、継続した伴走型の支援を実施していく。

(事業内容)

(1) 既存事業者に対する実施支援（1事業者につき年4回程度）

事業計画策定後に、進捗状況の確認を行い、検証や計画の見直しを行うため、3カ月に1度程度、巡回相談等を実施する。

なお、その際に、事業実施に活用できる国、岩手県、奥州市、中小企業基盤整備機構等の各種支援策等の情報提供を行い、事業実施に伴う販路開拓支援や資金調達支援等、必要な指導・助言などのフォローアップを実施するとともに、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言等の支援内容を電子カルテで共有し、継続した伴走型の支援を実施する。

また、技術開発等の高度な課題については、岩手県エキスパートバンクや岩手県よろず支援拠点等からの専門家派遣を実施し、課題解決に向け、必要な指導・助言を行う。

(2) 創業者に対する実施支援（1事業者につき年6回程度）

創業者に対する支援は、新たなビジネスモデルを構築し、定着させていくためにも、きめ細やかな支援が必要である。

そのため、巡回相談等2カ月に1度程度と、フォローアップの頻度を高め、進捗状況の確認を行い、経営が軌道にのるように、利益確保のための販路開拓支援や各種支援策の情報提供や活用に向けて必要な指導・助言を行うなどのフォローアップを実施するとともに、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言等の支援内容を電子カルテで共有し、継続した伴走型の支援を実施する。

また、記帳指導や税務相談による財務状況の把握を行い、資金調達のサポートも併せて行っていく。

(3) 新事業展開等を行う事業者に対する実施支援（1事業者につき年4回程度）

新事業展開等の経営の新たな事業展開や拡大を行う事業者に対する支援は、巡回相談等を3カ月に1度程度実施し、進捗状況の確認を行い、販路開拓支援や海外展開支援、資金調達支援など事業実施に伴う国、岩手県、奥州市、中小企業基盤整備機構等の各種支援策等の情報提供及び活用に向けて、必要な指導・助言を行うなどのフォローアップを実施する。

なお、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言等の支援内容を電子カルテで共有し、継続した伴走型の支援を実施する。

また、異分野進出・海外展開・技術開発等の高度な課題については、岩手県エキスパートバンク・いわて産業振興センター・岩手県よろず支援拠点などの専門家派遣を実施し、課題解決に向け、必要な指導・助言を行う。

(4) 事業承継計画に対する実施支援（1事業者につき年4回程度）

事業承継計画を策定した事業者に対する支援は、巡回訪問等を3カ月に1度程度実施し、進捗状況の確認を行うとともに、事業実施に活用できる国、岩手県、奥州市、中小企業基盤整備機構等の各種支援策や税制優遇等の情報提供、事業実施に必要な資金調達支援等を行うとともに、岩手県事業引継ぎ支援センターや弁護士、税理士等の専門家と連携し、必要な指導・助言を行うなどのフォローアップを実施する。

なお、進捗状況や各種施策の活用状況、指導・助言内容を電子カルテに記載し、継続した伴走型の支援を実施する。

また、事業承継の受け手となる後継者に対して、資質向上の図るため、人材育成セミナーも併せて実施する。

(5) セミナーの開催による事業実施支援

計画策定した事業を効果的、効率的に実施するためには、その手法等の専門的な知識やスキルが必要な場合が想定され、その手法や知識やスキルを取得するため、各種セミナーを開催する。

①セミナー内容 IT活用・海外展開・POP・商品開発・技術開発生産性向上等

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
既存事業者に対する フォローアップ件数 (1事業者4回程度)	78	120	140	140	140	140
創業者に対する フォローアップ件数 (1事業者6回程度)	50	120	120	150	150	180
新事業展開に対する フォローアップ件数 (1事業者4回程度)	未実施	8	20	28	40	52
事業承継に対する フォローアップ件数 (1事業者4回程度)	未実施	12	20	32	40	48
専門家による フォローアップ件数	未実施	10	15	15	15	15
後継者育成セミナー 参加者数	未実施	12	20	32	40	40
セミナー実施回数	6	6	6	6	6	6
セミナー参加者数	157	180	180	180	180	180

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者が新商品・サービスの提供や販路開拓を行う際、多様化する消費者ニーズを踏まえ、どのようなターゲットに対し、どのような商品・サービスを提供していくかという需要動向に基づく新商品・サービスの開発や販路開拓を行っていくという考え方が重要である。

しかしながら、多くの小規模事業者は、需要動向を踏まえた新商品・サービスの開発や販路開拓を行なっておらず、成果に結び付かないのが現状である。

そこで、経営分析を行った個社が取り扱う個々の商品・サービス等の詳細な顧客ニーズの把握を行うため、イベントや物産展を活用し、地域住民や大都市圏での需要動向調査支援を行ない、商品開発・販路拡大等やその後の事業活動に活用していく。

また、経営分析を行った事業者に対して、需要動向への認識を高め、需要動向を見据えた事業計画の策定に活用してもらうため、日経流通新聞や専門誌の購読、日経テレコン及び東京商工リサーチの活用や、ふるさと納税関連のホームページにより、業界の動向や消費者の需要動向の情報収集・整理・分析を行い、巡回相談時に情報提供を行うとともに、商品開発や販路開拓の参考資料として活用していく。

なお、より専門的な需要動向調査が必要な場合は、専門家を活用しての情報収集等も併せて行っていくとともに、需要調査で得られた情報を分析し、小規模事業者と一体となり、顧客の満足度を上げた商品の開発を行い、個社の売上・利益の向上を目指していく。

(事業内容)

(1) まちなかオープンカフェ事業（仮称）による需要動向調査【年2回】

地域において、菓子や麺類等の食品製造業者等の取り扱う商品が、地域の最終ユーザーである消費者に、どのような評価を受けているかの需要動向調査を実施する。調査については、毎月1回、市内ホテルのオープンカフェを活用し、菓子・麺類・郷土食などテーマ別に集め、地域住民に対して、商品の販売・PRを行うために開催する「まちなかオープンカフェ事業（仮称）」を活用し、年2回実施する。

なお、調査対象事業者は1回につき、2事業者を選定し、1事業者から2品程度、商品を出品してもらい、来場者へ提供し、担当職員等が商品に対する満足度について、聞き取り調査を行う。

また、調査結果については、整理・分析し、事業者に対してフィードバックし、今後の商品開発・改良・販路開拓等に活用していく。

①調査方法

担当職員による来場者に対する聞き取りを行い、調査票に記載していく。

②調査項目

ア. 来場者について、年代・性別の2項目

イ. 商品について、味・価格・見た目・大きさ・パッケージの5項目の満足度を5段階評価してもらう。

③聞き取り調査件数

1商品、50件以上とし、1事業者100件以上。

(調査対象出品数が4商品なので、計200件以上)

④整理・分析

担当職員が年代別・性別毎に商品に対する満足度（項目別）を整理・分析する。

⑤その他

なお、調査項目については、調査を行う前に個別に事業者と調整した上で決定するとともに、食品製造業等の消費者向けの同様な調査事例なども取り入れながら実施していく。

(2) 大都市圏での物産展を通じた需要動向調査【年4回】

当地域の地域資源を活用した地場産品や特産品を取り扱う事業者の商品が、大都市圏の最終ユーザーである消費者に、どのような評価を受けているかの需要動向調査を実施する。調査については、首都圏にある当地域の在京県人会を対象とする物産展（年2回）や岩手県のアンテナショップ（大阪・福岡）での物産展（年2回）において実施する。

なお、調査対象事業者は1回につき、2事業者を選定し、1事業者から2品程度、商品を出品してもらい、消費者へ提供し、担当職員等が商品に対する満足度や当市で興味のある特産品について、聞き取り調査を行う。

また、調査結果については、整理・分析し、事業者に対してフィードバックし、今後の商品開発・改良・販路開拓等に活用していく。

①首都圏にある当地域の在京県人会に対する調査【年2回】

ア. 実施期間：毎年5月～11月の2日間

※当地域の在京県人会4団体【首都圏水沢人会（会員数70人）・首都圏奥州市江刺人会（会員数350人）・江刺ふるさと会（会員数630人）・在京いさわ会（会員数250人）】より毎年2団体を選定し、団体総会時に実施。

イ. 場 所：在京県人会総会会場

ウ. 対 象 者：30・32年度総会出席者約120人

（首都圏奥州市江刺人会・在京いさわ会）

31・33年度総会出席者約120人（首都圏水沢人会・江刺ふるさと会）

エ. 形 式：試食などを通じた聞き取り調査

オ. 調査項目：

（ア）消費者について 年代、性別の2項目

（イ）商品について 商品の満足度（味もしくは品質・価格・見た目・大きさ・パッケージ）の5項目を5段階評価してもらうほか、奥州市内で興味のある特産品について聞き取る。

カ. 調査件数：1商品、50件以上とし、1事業者100件以上。

（出品数が4商品なので、計200件以上）

キ. 整理・分析：担当職員が年代別・性別毎に商品に対する満足度（項目別）を整理・分析する。また、奥州市内で興味のある特産品について、次回物産展の出品物の選定に活用する。

ケ. その他：なお、調査項目については、調査を行う前に個別に事業者と調整した上で決定するとともに、地場産品や特産品を取り扱う事業者等の大都市圏の消費者向けに実施した同様な調査事例なども取り入れながら実施していく。

②岩手県アンテナショップでの物産展を活用した調査【年2回】

ア. 場 所：岩手県アンテナショップ（大阪・福岡）

イ. 形 式：試食などを通じた聞き取り調査

ウ. 調査項目：

（ア）消費者について 年代、性別の2項目

（イ）商品について 商品の満足度（味もしくは品質・価格・見た目・大きさ・パッケージ）の5項目を5段階評価してもらうほか、奥州市内で興味のある特産品について聞き取る。

エ. 調査件数：1商品、50件以上とし、1事業者100件以上。

（出品数が4商品なので、計200件以上）

オ. 整理・分析：担当職員が年代別・性別毎に商品に対する満足度（項目別）を

整理・分析する。また、奥州市内で興味のある特産品について、次回物産展の出品物の選定に活用する。

カ. その他：なお、調査項目については、調査を行う前に個別に事業者と調整した上で決定するとともに、地場産品や特産品を取り扱う事業者等の大都市圏の消費者向けに実施した同様な調査事例なども取り入れながら実施していく。

(3) 需要動向を知るための情報収集及び提供

売れる商品・サービスを提供するためには、需要動向に基づき新商品・サービスの開発や販路開拓を行っていく事が重要である。

そこで、経営分析を行った事業者に対して、需要動向を見据えた事業計画の策定に活用してもらうために、日経流通新聞や専門誌の購読、日経テレコンPOS EYES及び東京商工リサーチの活用やふるさと納税関連ホームページにより、業界の動向や消費者の需要動向の情報収集を行う。

また、情報収集したものについては、事業計画・商品開発・販路開拓の参考資料として活用できるように整理・分析を行い、巡回相談時に情報提供を行う。

①情報収集項目

ア. 日経流通新聞や各種専門誌

業界動向・最新トレンド・ヒット商品・市場規模・業況

イ. 日経テレコンPOS EYES・東京商工リサーチ

品目別（加工食品・酒類・家庭用品等）の市場動向（伸びる市場・縮む市場）、売れ筋商品（ABCランキング分類・各商品のトレンド）、売れ方の詳細（誰に、どんな場所で、いつ売れているか）・地域別売上状況比較等

ウ. ふるさと納税関連のホームページ（ふるさとチョイス・さとふる・ふるぽ）

ふるさと納税返礼品の地域別・品目別の人気商品・おすすめ商品等の動向

②整理・分析手段

担当経営指導員が、小規模事業者の要望により必要な情報を入手し、業種や品目別に整理し、資料を提供していく。

③活用方法

事業計画策定や商品開発、販路開拓の参考資料として活用していく。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
(1) 地域住民への調査実施回数	未実施	2	2	2	2	2
(1) 地域住民への調査支援事業者数	未実施	8	8	8	8	8
(2) ①在京県人会への調査実施回数	未実施	-	2	2	2	2
(2) ①在京県人会での調査支援事業者数	未実施	-	8	8	8	8
(2) ②アンテナショップでの調査実施回数	未実施	2	2	2	2	2
(2) ②アンテナショップでの調査支援事業者数	未実施	8	8	8	8	8
(3) 需要動向に関する情報提供事業者数	未実施	55	65	75	80	90

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

小規模事業者が新商品・新サービスを開発し、販路拡大を行う場合、多くの消費者に新商品・新サービスを提供、情報発信していくことが重要であるが、経営資源が限られている小規模事業者にとって、単独での販路拡大は難しいのが現状である。

そのため、多くの消費者に対して、商品・サービスの提供や情報発信をしていくための支援が必要となってくる。

そこで、小規模事業者の商品・サービスを提供する機会を増やすための支援として、岩手県・奥州市・奥州市観光物産協会・商店街等と連携し、イベント・物産展を通じての販路開拓支援を実施する。

また、多くの消費者に情報提供・発信をするための支援として、ITを活用した販路開拓支援やマスメディア等を活用した広報活動による販路開拓支援も併せて実施していく。

なお、販路開拓支援を実施した後は、販売等の課題を抽出し、専門家等を活用しながら、原因の解明等の検証を行い、事業計画の見直し（戦略・計画・商品の修正等）のフォローアップを実施し、改善したもので販路支援を行う。（伴走型支援）

（事業内容）

（1）まちなかオープンカフェ事業（仮称）による販路開拓支援【年12回】

地域住民への販路開拓を目指す事業者に対し、毎月1回、市内ホテルのオープンカフェを活用し、菓子・麺類・郷土食などテーマ別に集め、地域住民に対し、商品の販売、PRを行うまちなかオープンカフェ事業（仮称）に出品してもらい、販路開拓支援を行う。

なお、事前に事業者への説明会の実施や出展前に事業者と協議の上、需要動向を踏まえた商品の選定、地域住民に対する広報活動の実施、当日の陳列・接客へのアドバイス、来場者の訴求効果が高まるようなチラシ（わかりやすい商品紹介やレシピ・食べ方の工夫、企業情報等を記載）の作成指導など、売上の増加を図るための支援を行う。

また、販路開拓支援を実施した後、商品に対する魅力・販売時期や販売方法等の課題を抽出し、専門家等を活用しながら、原因の解明等の検証を行い、事業計画の見直し（戦略・計画の修正や商品の改良等）のフォローアップを実施し、改善したもので販路支援を行う。

（2）岩手県アンテナショップ物産展による販路開拓支援【年3回】

大都市圏への伝統工芸品等の地場産品・特産品等の販路開拓を目指す事業所に対して、東京・大阪・福岡にある岩手県アンテナショップにて物産展を定期的に開催し、伝統工芸品等の地場産品の販路開拓支援を行う。

なお、事前に事業者への説明会の実施や事業者と協議の上、需要を見据えた商品の選定、アンテナショップと連携した大都市圏の消費者へ物産展開催の広報活動の実施、事業者への当日のレイアウトや陳列や接客へのアドバイス、来場者の訴求効果が高まるようなチラシ（わかりやすい商品紹介やレシピ・食べ方の工夫、使い方の工夫、企業情報等記載）の作成指導など、売上の増加を図るための支援を行う。

また、販路開拓支援を実施した後は、地場産品の魅力や販売手法等の課題を抽出し、専門家等を活用しながら、原因の解明等の検証を行い、事業計画の見直し（戦略・計画の修正や商品の改良等）のフォローアップを実施し、改善したもので販路支援を行う。

（3）ITを活用した販路開拓支援

ITを活用して、販路開拓を目指す事業者で、自社ホームページ等のITを活用していない小規模事業者に対し、奥州市内の企業の活性化を目的に市民向けに当所で作成した「奥州情報サイト」へ掲載し、販路開拓支援を行うとともに、製造業向けに一部リニューアルし、

販路開拓支援を行う。

なお、販路開拓支援を実施した後は、ホームページへのアクセス数や掲載内容、販売方法等の課題を抽出し、専門家等を活用しながら、原因の解明等の検証を行い、事業計画の見直し（戦略・計画の修正・掲載内容の変更等）のフォローアップを実施し、改善したもので販路支援を行う。

※奥州情報サイト

“奥州市内の衣・食・住が見つかる”をテーマに当所で作成。ホームページで検索すると、お店や企業の情報閲覧ができ、利用者への情報発信を行なっている。

また、地域のお店（買う・食べる・泊まる・観光・みやげ・生活・建てる・修繕など）を幅広いジャンルから検索できる。

【平成 28 年 10 月現在の登録店数

買う 6 店舗・食べる 15 店舗・泊まる 0 店舗・観光・みやげ 1 店舗・生活 20 店舗
建てる・修繕 18 店舗・その他 17 店舗

(4) マスメディアを活用した広報活動による販路開拓支援

より多くの消費者へ新商品・新サービス等をPRしたい事業者に対しては、新聞社・雑誌社・テレビ局等のマスメディアを活用した広報活動による販路開拓支援を行う。

新聞社・雑誌社・テレビ局等のマスメディアに取り上げてもらうためには、編集者や番組製作者の目に留まるような資料（プレスリリース）が大切であり、そのために必要な書類を小規模事業者とともに作成する。

なお、1 度だけの情報発信では、マスメディアに取り上げられる可能性が少ないので、切り口をかえた資料を作成するとともに、発信時期などを考慮しながら、定期的（年 3 回）に情報発信を行なっていく。

(目標)

支援内容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
まちなかオープンカフェ事業 (仮称) 参加事業者数	未実施	20	25	35	35	35
まちなかオープンカフェ事業 (仮称) 売上増加事業者	未実施	10	12	15	18	20
物産展参加事業者数	未実施	15	15	15	15	15
物産展参加事業者 売上増加事業者	未実施	8	8	8	10	10
奥州情報サイト 登録事業者数	49	60	60	70	70	70
奥州情報サイト 製造業登録事業者数	0	30	50	70	70	70
奥州情報サイト による受注成約件数	未実施	10	15	20	20	20
広報活動支援事業者数	未実施	10	15	15	20	20
広報活動に 販路拡大事業者数	未実施	3	5	10	10	10

II. 地域経済の活性化に資する取組

上述のとおり、小規模事業者に対する個社支援を行うとともに、奥州市はもとより、当所、J A、奥州市観光物産協会など様々な団体が策定に携わって、当市の目指すべき姿として策定した当市の総合計画において、「賑わいと豊かさのあるまちづくり～農・商・工の産業活性化～」のために、地域経済の基礎である産業基盤の強化を図るとともに、地域資源の活用と創意工夫による独創性のある産業の展開、さらには地域産業を担う人材の育成を推進しながら、意欲的に働くことができる雇用の創出を図り、賑わいのあふれた豊かさを実感できるまちを目指しており、当所として「小規模事業者の中長期的な振興のあり方」で述べた「地域資源を有効活用した新しい奥州ブランドの確立や賑わい創出による交流人口の増加」について、奥州市、J A、奥州市観光物産協会、地域商店街などがメンバーの「産業まつり実行委員会」「商店街連絡会議」を活用し、連携・共有を図りながら、今後の当地域の目指すべき姿に向け、地域経済の活性化に資する取り組みを次のとおり実施していく。

1. 豊富な地域資源を有効活用して新たな地域ブランド確立

当奥州市では、「前沢牛」、「江刺りんご」などに代表される質の高い農産物ブランドを多数有しているが、市を代表する地域ブランドの位置付けが明確化されていない現状であり、農商工連携や第6次産業振興についても十分な成果が上がっていない現状にある。

このような現状を踏まえ、当所がJ A岩手ふるさと、水沢菓子組合等と連携を図り、既存の食ブランドの更なる普及拡大と、地域特性を活かした加工品の新規開発を通じて、新たな地域ブランド確立のための取組を行う。

(事業内容)

(1) 四季折々の「旬の味」を活用した和洋菓子（スイーツ）の開発と販路開拓

当奥州市では肥沃な風土が育てた、「いちご」「ブルーベリー」「りんご」「かぼちゃ」など、質の高い農産物が一年を通して収穫されている。これら四季折々の「旬の味」を活用した和洋菓子（スイーツ）を農業団体や生産者、商工業者との連携により商品開発を行い、新たな地域ブランドを確立し、新たな需要の開拓を行う。

①組織体制

産業まつり実行委員会を通して、当所、奥州市、奥州市観光物産協会、J Aの協議の上、新たなに（仮称）「新奥州ブランド開発委員会」を立ち上げる。メンバーは奥州市、奥州市観光物産協会、J A岩手ふるさと、農業生産者、水沢菓子組合、地元高校生、当所で構成し、商品開発から販路開拓までの検討を行うとともに、メンバー間で方向性の確認や共有を図りながら、本事業を実施していく。

②新たな地域ブランド確立による効果

市町村合併後、当市においては、地域ブランド確立のための様々な取組みがなされてきたが、確固たるブランド確立まで至っていない。今後の取組みにより、新奥州ブランドが確立されオールインワンで情報発信することができれば、全体的な知名度の向上が見込め、一貫した全国展開を図ることができる。

③中心市街地活性化による地域経済の発展

中心市街地において、商店街イベント等とのタイアップによる魅力ある普及拡大イベントを定期的で開催することで、回遊性の向上と交流人口の増加が見込め、商店街個店の売上増加による地域商業全体のボトムアップが図られる。

(目標)

	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
新商品開発数	未実施	4	改良 見直し	改良 見直し	改良 見直し	改良 見直し
商品販売数	0	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000

2. 街なか賑わいの創出事業

市町村合併により、当所管内には多くの商業基盤を有している中心市街地が水沢区・江刺区に2ヶ所ある。

しかしながら、公共施設の郊外移転による都市機能の拡散、大規模集客施設の郊外立地、居住人口の減少などの影響により、特に中心市街地の衰退が顕著となっている。

そこで、当所と行政、商店街とが連携し、地域住民、民間事業者、観光客など多様な主体による交流を育みながら、賑わいを創出し、「まちの顔」ともいべき中心市街地の回遊性向上と交流人口の増加を目指すとともに、小規模事業者の販売強化支援、地元資源のPR、活用促進を行い、地域ブランド確立の一助とする。

(事業内容)

(1) まちなかオープンカフェ（仮称）の実施

水沢区中心市街地にあるホテルのオープンカフェを活用し、毎月1回、地元小規模事業者が扱う商品を菓子・麺類・郷土食などテーマ別に集め、商品を販売することにより、商店街への来街者の増加を図り、賑わいを創出するとともに、地域小規模事業者の商品PRの場を創出・提供し、販路開拓・売上拡大が期待できるとともに、来街者に対して消費喚起を促し、周辺商店街の飲食業・小売業・サービス業等の小規模事業者の商業販売の強化に努めていく。

①組織体制

商店街連絡会議を通して、当所と奥州市・地域商店街・水沢菓子組合等の業種団体・民間事業者が連携し、中心市街地において、イベントにより賑わいの創出を行い、地元商品の販路開拓を行っていくとともに、メンバー間で方向性の確認や共有を図りながら、本事業を実施していく。

②イベント開催による効果

地元消費者に対して、同業他社が扱う商品を一堂に集めることにより、複数の小規模事業者が同時に商品PR・販路開拓をすることができる。

③中心市街地活性化による地域経済の発展

中心市街地において、商店街イベント等とのタイアップによる魅力ある普及拡大イベントを定期的で開催することで、継続的な賑わいを創出し、回遊性の向上と交流人口の増加が見込め、商店街個店の売上増加による地域商業全体の活性化が図られる。

(目標)

	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
開催回数	未実施	12	12	12	12	12
参加出店者数	—	10	10	10	10	10
来場者総数	—	3,600	4,800	4,800	6,000	6,000

(2) ご当地グルメフェスティバル事業

江刺区には今まで注目を浴びていなかった地域独特のグルメがあり、それらの掘りおこしを行い、あわせて情報発信のイベントを商店街で開催することにより、賑わいの創出を図り、中心商店街の集客に繋げ、地元食材のPR、活用促進を行い、地域ブランド確立の一助とするとともに、地域小規模事業者の商品PRの場を創出・提供し、販路開拓・売上拡大が期待できるとともに、周辺商店街の飲食業・小売業・サービス業等の小規模事業者に対する消費喚起を促し、商業販売の強化に努めていく。

①組織体制

商店街連絡会議を通して、当所と江刺まちづくり市民会議、奥州市、岩手江刺農業協同組合、岩谷堂商店街連合会、(公社)江刺青年会議所、岩手県調理師会江刺支部、民間事業者が連携し、中心市街地において、地元商品の販路開拓を行うとともに、メンバー間で方向性の確認や共有を図りながら、本事業を実施していく。

②イベント開催による効果

地元消費者に対して、地元食材のPR、活用促進を行い、地域ブランド確立の一助とするとともに、地域小規模事業者の商品PRの場を創出・提供し、販路開拓・売上拡大が期待できるとともに、周辺商店街の飲食業・小売業・サービス業等の小規模事業者に対する消費喚起を促し、商業販売の強化ができる。

③中心市街地活性化による地域経済の発展

中心市街地において、イベントを開催することで、賑わいの創出を図り、回遊性の向上と交流人口の増加が見込め、商店街個店の売上増加による地域商業全体のボトムアップが図られる。

(目標)

	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
開催回数	未実施	1	1	1	1	1
参加出店数	—	40	40	40	40	40
来場者数	—	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000

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

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

小規模事業者に対する支援ノウハウを他の支援機関と連携しながら、様々な支援ノウハウの情報交換を行い、様々な支援能力の向上を図る。

(1) 経営計画策定支援や販路開拓支援等の全般的な支援ノウハウ（年6回程度）

岩手県下の商工会議所指導課長会議（年1回）及び経営指導員研修（年3回）、中小企業整備基盤機構・いわて産業振興センター・税理士会等の他支援機関主催の会議・研修会（年2回）へ積極的に参加し、県内及び全国における小規模事業者に対する経営計画策定支援や販路開拓支援等の全般的な支援ノウハウ、取り組み事例、支援の現状や課題等について情報交換を行い、連携を行っていく。

(2) 金融支援に関するノウハウの情報交換（年1回）

日本政策金融公庫一関支店・岩手県信用保証協会奥州支所・水沢信用金庫・岩手銀行・北日本銀行・東北銀行など市内金融機関との定期的な情報交換会に参加し、計画的な資金の調達方法や使用方法等の支援ノウハウ、支援の現状や課題等の情報交換を行い、情報の共有・連携を行っていく。

(3) 創業支援に関するノウハウの情報交換（年1回）

先般、設立した「奥州市創業支援ネットワーク」の構成メンバーである奥州市・岩手県信用保証協会奥州支所・水沢信用金庫・岩手銀行・北日本銀行・東北銀行など市内金融機関との定期的な情報交換会に参加し、施策の有効な活用方法や事業計画作成等の支援ノウハウ、支援の現状や課題等について情報交換及び情報共有・連携を積極的に行っていく。

(4) 事業承継支援に関するノウハウの情報交換（年1回）

いわて産業振興センターや岩手県よろず支援拠点が共催で開催する事業承継会議に参加し、岩手県事業引継ぎ支援センターや税理士会、弁護士と情報交換会を行い、施策の有効な活用方法や事業計画作成等の支援ノウハウ、支援の現状や課題等について情報交換及び情報共有・連携を積極的に行っていく。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営指導員等の資質向上を図るため、各種研修会等通じての支援に必要な知識の取得や、所内での支援ノウハウの共有を図り、組織全体での支援能力の向上を図る。

(1) 経営指導員等の個々の資質向上

日本商工会議所・岩手県商工会議所連合会が主催する研修への参加に加え、中小企業大学の主催する研修会等に若手経営指導員等を毎年1名以上派遣し、計画策定や企業診断等の支援能力の向上を図るほか、職員全員がWeb研修を受講し、小規模事業者支援に必要な知識取得を行い、資質向上を図る。

また、若手経営指導員・補助員・記帳専任職員については、巡回相談等の相談において、ベテラン経営指導員とペアを組んで、相談者を支援すること等を通じて、指導及び助言内容、情報収集方法等を学ぶなど、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。

(2) 組織全体の支援ノウハウの向上及び共有できる体制構築

組織全体の支援能力の向上を目的に、経営指導員の他に、補助員・記帳専任職員も参加し、各経営指導員が個社に対する経営状況の分析結果や実施した支援内容、今後の支援内容や方向性を共有するために、四半期に1度2時間程度、情報交換会を開催し、支援ノウハウの向上と共有を図る。

また、経営分析の結果や事業計画の進捗状況等、個社毎の支援履歴、指導時の工夫や専門家による支援内容等を電子カルテ「TOAS（商工会議所トータルOAシステム）」にその都度入力し、個社に対する支援情報と支援履歴の管理、経営状況の分析結果や計画の進捗状況による企業概要等を電子カルテ「TOAS（商工会議所トータルOAシステム）」により、職員全員が閲覧できるようにするとともに、職員の異動時や退職時にも対応できるように体制を構築し、職員全員での情報の共有を行う。

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。

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・検証を行い、PDCAサイクルによる見直しを行う。また、結果については地域の小規模事業者が常に閲覧出来るよう当所ホームページにて公表を行う。

- (1) 岩手県・奥州市・商工調停士・中小企業診断士等の外部有識者を含めた評価委員会を新たに組織し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- (2) 評価委員会において、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、正副会頭会議へ報告し、翌年度の事業計画に反映させていく。
- (4) 事業の成果・評価・見直しの結果を奥州商工会議所のホームページ (<http://www.oshucci.com/>) 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

(28年10月現在)

(1) 組織体制

I. 実施体制

当所では、本所の他に江刺支所・胆沢支所・衣川支所の3つの支所を設置し、職員を本所に16人、江刺支所に8人、胆沢支所に4人、衣川支所に2人の計30人を配置している。

当所では、統括責任者1人、担当補佐2人、担当主任1人を配置するほか経営指導員8人、補助員5人、記帳専任職員7人、一般職員2人の総勢26人体制で事業を実施する。

①統括責任者 事務局長兼中小企業相談所長

②担当補佐 江刺支所長、胆沢支所長

③担当主任 本所指導課長(経営指導員)

④実施する人員

本所	経営指導員	4人	補助員	3人	記帳専任職員	5人
	一般職員	1人				
江刺支所	経営指導員	3人	補助員	1人	記帳専任職員	1人
	一般職員	1人				
胆沢支所	経営指導員	1人	記帳専任職員	1人		
衣川支所	補助員	1人				

なお、本所の統括責任者・担当補佐・担当主任が、各支所との間で指揮命令系統の構築、密接に連携を図っているため、経営発達支援業務を継続的に実施するために必要な体制が構築されている。

II. 組織

①管内商工業者数 4,564人 ②会員数 2,991人 ③組織率 65.5%

④役員数 53人

【内訳：会頭1人、副会頭4人、専務理事1人、常議員44人、監事3人】

⑤職員数 30人

【内訳：事務局長1人、支所長2人、経営指導員9人、補助員5人、記帳専任職員7人、一般職員2人、臨時職員4人】

(2) 連絡先

本所 岩手県奥州市水沢区字東町4番地

担当：指導課・振興課 電話番号：0197-24-3141

江刺支所 岩手県奥州市江刺区大通り3番14号

担当：指導課・総務振興課 電話番号：0197-35-2514

胆沢支所 岩手県奥州市胆沢区若柳字相馬檀144番地

担当：指導振興課 電話番号：0197-46-3131

衣川支所 岩手県奥州市衣川区古戸403番地6

担当：指導振興課 電話番号：0197-52-3518

ホームページアドレス：<http://www.oshucci.com/>

メールアドレス：info@oshucci.com (※を@にして送付下さい)

(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)

	29年度 (29年4 月以降)	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	5,470	6,050	6,350	6,590	6,650
地域経済動向調査	200	200	200	200	200
経営状況分析支援	300	450	450	450	450
計画策定支援	1,100	1,340	1,640	1,880	1,940
策定後の支援	1,500	1,650	1,650	1,650	1,650
需要動向調査	370	410	410	410	410
販路開拓支援	500	500	500	500	500
地域経済活性化	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500

(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、国補助金、県補助金、市補助金、各種事業収入、手数料収入

(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。

(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

当所は、以下の機関と連携・協力し、経営発達支援事業を実施する。

1. 経営状況の分析に関しては、

岩手県・岩手県よろず支援拠点と協力・連携しながら分析を行う。

2. 事業計画策定支援に関しては、

岩手県・奥州市・岩手県よろず支援拠点・岩手県事業引継ぎ支援センター・日本政策金融公庫一関支店・岩手県信用保証協会奥州支所・水沢信用金庫・岩手銀行・北日本銀行・東北銀行と協力・連携しながら、計画策定の支援を行う。

3. 計画策定後の支援に関しては、

岩手県・奥州市・岩手県よろず支援拠点・岩手県事業引継ぎ支援センター・日本政策金融公庫一関支店・岩手県信用保証協会奥州支所・水沢信用金庫・岩手銀行・北日本銀行・東北銀行と協力・連携しながら、計画策定後の事業実施に必要な資金調達やフォローアップの支援を行う。

4. 販路開拓支援に関しては、

岩手県・いわて産業振興センター・奥州市・奥州市観光物産協会・地域商店街と連携し、各種イベントや物産展を通じて、販路開拓支援を行う。

連携者及びその役割

1. 連携者：連携機関及び代表者の氏名、住所、電話番号、役割

機関名及び代表者	住所 電話番号	役割
①岩手県 達増 拓也	岩手県盛岡市内丸 10-1 019-651-3111	いわて県民計画による「産業創造 県いわて」の実現に向け、①国際 競争力の高いものづくり産業の振 興、②地域資源型（食、観光、地 場）産業の振興、③次世代につな がる新たな産業の育成、④商業、 サービス業の振興、⑤海外市場へ の展開、⑥雇用・労働環境の整備 の基本方向のもと、地域商工業者 に対する様々な支援を行なってい る。
②奥州市 小沢 昌記	岩手県奥州市水沢区大手町 1-1 0197-24-2111	奥州市総合計画による「賑わいと 豊かさのあるまちづくり」を目指 しており、農・商・工の産業活性 化のため、様々な支援メニューに より、地域の中小企業・小規模事 業者等に対する支援を行なってい る。
③(公財)いわて産業振興 センター 立花 良孝	岩手県盛岡市北飯岡 2-4-26 先端技術センター2 階 019-631-3820	設備導入・取引拡大・人材育成・ 助成（いわて希望ファンド・いわ て農商工連携ファンド）など幅広 い分野での専門的な支援。
④岩手県よろず支援拠点 (いわて産業振興センター内) 星野 剛	岩手県盛岡市北飯岡 2-4-26 先端技術センター2 階 019-631-3826	経営改善・売上拡大・現場改善な どの経営上のあらゆる相談に対応 が可能で、より専門的な支援。
⑤岩手県事業引継ぎ 支援センター 高橋 明	岩手県盛岡市清水町 14-17 019-601-5079	事業承継に関する経営資源の引継 ぎや事業譲渡などに対する助言や 情報提供及びマッチング支援。
⑥岩手県信用保証協会 奥州支所 工藤 昌樹	岩手県奥州市水沢区 東大通り 1-2-3 0197-25-3171	国、県、市等制度融資の取り扱い による事業者の目的に合った事業 資金の活用。 経営改善・創業等の計画の精査・ 指導及び事業承継に関するマッ チング支援等の情報提供やフォロー アップ。

<p>⑦日本政策金融公庫 一関支店 兵藤 匡俊</p>	<p>岩手県一関市城内 1-9 0191-23-4157</p>	<p>国等制度融資の取り扱いによる事業者の目的に合った事業資金の活用。 経営改善・創業等の計画の精査・指導及び事業承継に関するマッチング支援等の情報提供やフォローアップ。</p>
<p>⑧水沢信用金庫 及川 富美人</p>	<p>岩手県奥州市水沢区字日高西 71-1 0197-23-5191</p>	<p>国、県、市等制度融資の取り扱い等による事業者の目的に合った事業資金の活用。 経営改善・創業等の計画の精査・指導及び事業承継に関するマッチング支援等の情報提供やフォローアップ。</p>
<p>⑨岩手銀行水沢支店 柿木 康孝 (原中支店・日高支店・江刺支店)</p>	<p>岩手県奥州市水沢区中町 133-2 0197-24-5121</p>	<p>国、県、市等制度融資の取り扱い等による事業者の目的に合った事業資金の活用。 経営改善・創業等の計画の精査・指導及び事業承継に関するマッチング支援等の情報提供やフォローアップ。</p>
<p>⑩北日本銀行水沢店 安藤 広宣 (原中支店・江刺支店)</p>	<p>岩手県奥州市水沢区大町 161 0197-24-2136</p>	<p>国、県、市等制度融資の取り扱い等による事業者の目的に合った事業資金の活用。 経営改善・創業等の計画の精査・指導及び事業承継に関するマッチング支援等の情報提供やフォローアップ。</p>
<p>⑪東北銀行水沢支店 小野寺 正浩 (原中支店・南水沢支店・江刺支店)</p>	<p>岩手県奥州市水沢区横町 151 0197-24-3161</p>	<p>国、県、市等制度融資の取り扱い等による事業者の目的に合った事業資金の活用。 経営改善・創業等の計画の精査・指導及び事業承継に関するマッチング支援等の情報提供やフォローアップ。</p>
<p>⑫(一社)奥州市観光 物産協会 菊池 達哉</p>	<p>岩手県奥州市水沢区西町 1-1 0197-22-7800</p>	<p>販路開拓支援</p>

連携体制図等

