

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	前沢商工会（法人番号 4400605000425） 奥州市（地方公共団体コード 032158）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	①事業計画の策定から実施における伴走型支援 ②円滑な事業継承や新規創業に対応する事業計画策定支援 ③商談会や販売会を通じた新たな需要開拓と販路拡大支援
事業内容	<p>1. 地域経済動向調査に関すること</p> <p>①地域の経済動向分析</p> <p>②景気動向分析</p> <p>2. 需要動向調査に関すること</p> <p>①商談会におけるバイヤーニーズ調査（B t o B）</p> <p>②牛の里フェア（仮称）の開催による消費者ニーズ調査（B t o C）</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①経営分析を行う事業者の掘り起こし</p> <p>②経営分析の実施</p> <p>4. 事業計画の策定支援</p> <p>①事業計画策定個別相談会の開催</p> <p>②「D X 推進個別相談会開催・I T 専門家派遣」の実施</p> <p>③創業計画策定セミナーの開催</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援</p> <p>①事業計画策定事業者への支援</p> <p>②事業承継者への支援</p> <p>③創業者への支援</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援</p> <p>①「いわて食の大商談会」に来場するバイヤーとの商談会（商談会出展）（B t o B）</p> <p>②牛の里フェア（仮称）開催による販売促進（B t o C）</p> <p>③S N Sの活用</p> <p>④ふるさと納税返礼品への登録や楽天、a m a z o n等のE Cサイト利用、自社H Pによるネットショップ開設（B t o C）</p>

連絡先	<p>前沢商工会 〒029-4208 岩手県 奥州市 前沢字七日町裏 71 番地 前沢総合支所 2 階 TEL:0197-56-2105 FAX:0197-56-2120 e-mail:maesawa@shokokai.com</p> <p>奥州市 商工観光部 商業観光課 〒023-8501 岩手県 奥州市水沢大手町一丁目 1 番地 TEL:0197-34-1759 FAX:0197-24-1992 e-mail:shougyou1@city.oshu.iwate.jp</p>
-----	---

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

<位置>

奥州市は、水沢市、江刺市、前沢町、胆沢町、衣川村の5市町村が合併し、平成18年2月20日に誕生した。岩手県の内陸南部に位置し、北は北上市・西和賀町・金ケ崎町・花巻市、南は一関市・平泉町、東は遠野市・住田町、西は秋田県に接している。総面積は、993.30km²と広大で、東西に約57km、南北に約37km広がり、市全域が緑あふれる豊かな自然に恵まれている。稲作を中心とした複合型農業により県内屈指の農業地帯となっており、その中で肉質最高峰の高級牛肉「前沢牛」は全国的に有名なブランドとして成長した。また、交通の利便性の良さを背景に、県内でも屈指の商業集積が進み、工業団地等が整備され、伝統産業や基幹産業も盛んである。

前沢は、JR東北本線、国道4号線、東北自動車道が通じる広域交通の要衝であり、市の南の玄関口としての役割を担っている。JR前沢駅西側に既存商店街が形成され、加えて、平成8年のジャスコ（現イオン）前沢店の開店に伴い、駅の東側にも新たな商業集積が出来上がり拡大してきた。同時に、旧前沢町時代の積極的な工場誘致により、工業団地が整備され、農商工の産業バランスのとれたまちづくりが行われてきた。

なお、本市には、本会（前沢商工会）と奥州商工会議所の2経済団体がある。平成21年4月1日、水沢、江刺の2商工会議所と胆沢、衣川の2商工会が奥州商工会議所として合併したため唯一残った本会と併存状況にある。

<人口>

令和4年（2022年）3月31日時点の本市の人口は112,538人（本会管轄 前沢12,801人）で、岩手県内では盛岡市について第2位の人口規模である。（図表-1）



〈奥州市域〉



人口は減少傾向、総世帯は46,149世帯（前沢4,651世帯）で増加しており、結果的に1世帯人口が2.43人（前沢2.75人）と減少傾向となり、世帯の小規模化（核家族化）が進んでいる。（図表-2）

また、総人口は、平成12年（2000）以降、減少傾向にあり、今後も減少が続くとされている。年少人口（0歳から14歳）及び生産年齢人口（15歳から64歳）は、昭和55年（1980）以降、減少傾向にある。一方、高齢者人口（65歳以上）は、一貫して増加傾向にあり、今後は令和2年（2020）をピークに、その後は緩やかに減少していく、と推計されている。（図表-3）

昭和55年（1980）以降、生産年齢人口の減少傾向と、高齢者人口の増加傾向はほぼ一貫して見られ、昭和55年（1980）には、高齢者人口1人に対し、生産年齢人口5.76人で支えていたのが、平成12（2000）年には2.60人、平成22（2010）年には2.01人、さらに令和22（2040）年には1.27人で1人の高齢者人口を支える必要があると推計されている。

本会管轄区域（前沢）人口は12,801人となっている。

図表-1 奥州市の人口の推移（各年3月31日現在）（単位：人）

区分	H18年 2006	H23年 2011	H28年 2016	R4年 2022
奥州市	130,696	125,755	120,664	112,538
うち、前沢	15,116	14,560	13,810	12,801

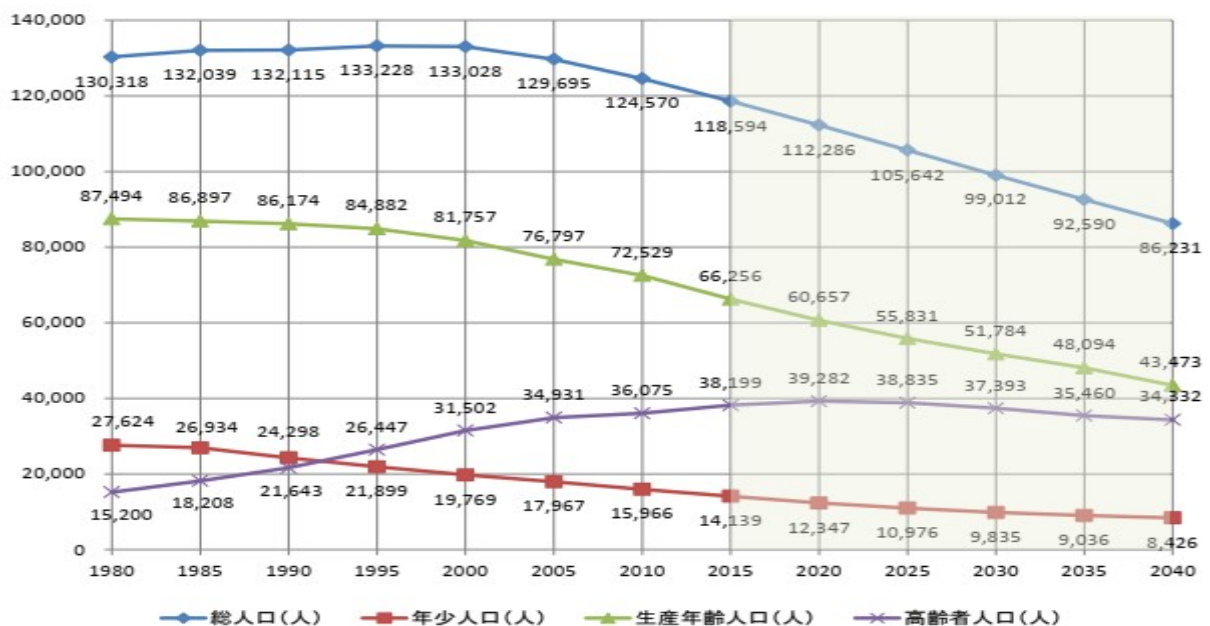
（資料：奥州市統計データ）

図表-2 奥州市の世帯数の推移（各年3月31日現在）（単位：世帯）

区分	H18年 2006	H23年 2011	H28年 2016	R4年 2022
奥州市	42,456	43,312	44,638	46,149
うち、前沢	4,361	4,456	4,549	4,651

（資料：奥州市統計データ）

図表-3 総人口の推移と将来推計（単位：人）



（資料：奥州市人口ビジョン）

＜商工業者、小規模事業者数の状況＞

本市には、本会と奥州商工会議所の2経済団体があり、令和元年経済センサスにおける本会管轄区域（前沢）の商工業者数は522事業所で、うち小規模事業者数は399事業所となっている。平成28年対比では、商工業者（▲59）、小規模事業者（▲58）とも減少傾向にあり、商工業者の中でも減少しているのは小規模事業者となっている。

業種別にみると、商工業者数では、飲食宿泊業で微減（▲5）であるが、卸売・小売業の減少（▲23）が一番大きい。小規模事業者数を見ても、飲食宿泊業で微減、卸売・小売業の減少が一番大きくなっている。（図表－4、図表－5）

主な減少要因として、既存商店街を中心に高齢化や後継者不足を背景とした小規模事業者の小売業、飲食業の廃業があげられる。既存商店街で飲食業が減少している反面、前沢駅東口での新たな商業集積による飲食業の開業により、事業者が増えたことで減少数が抑えられている。また、前沢駅周辺の住宅整備により、自宅兼店舗での理美容業の開業が目立っている。製造業では岩手県南部を中心とした自動車産業集積と工業団地への誘致により、大幅な増減がないものと推察される。

図表－4 商工業者数の推移

区分	平成24年 2012		平成28年 2016			令和元年 2019		
	商工業者数	構成比	商工業者数	構成比	対24年比	商工業者数	構成比	対28年比
建設業	75	12.5%	69	11.9%	92.0%	63	12.1%	91.3%
製造業	75	12.5%	85	14.6%	113.3%	76	14.6%	89.4%
卸売・小売業	211	35.1%	198	34.1%	93.8%	175	33.5%	88.4%
飲食・宿泊業	60	10.0%	59	10.2%	98.3%	54	10.3%	91.5%
サービス業	113	18.8%	103	17.7%	91.2%	100	19.2%	97.1%
その他	67	11.1%	67	11.5%	100.0%	54	10.3%	80.6%
合計	601		581		96.7%	522		89.8%

（資料：経済センサスの集計に基づく商工業者数及び小規模事業者数算出表）

図表－5 小規模事業者数の推移

区分	平成24年 2012		平成28年 2016			令和元年 2019		
	小規模事業者数	構成比	小規模事業者数	構成比	対24年比	小規模事業者数	構成比	対28年比
建設業	71	14.8%	65	14.2%	91.5%	59	14.8%	90.8%
製造業	55	11.5%	61	13.3%	110.9%	53	13.3%	86.9%
卸売・小売業	155	32.4%	136	29.8%	87.7%	115	28.8%	84.6%
飲食・宿泊業	37	7.7%	43	9.4%	116.2%	37	9.3%	86.0%
サービス業	98	20.5%	90	19.7%	91.8%	86	21.6%	95.6%
その他	63	13.2%	62	13.6%	98.4%	49	12.3%	79.0%
合計	479		457		95.4%	399		87.3%

（資料：経済センサスの集計に基づく商工業者数及び小規模事業者数算出表）

＜業種別の状況＞

ア 建設業

建設業は、公共工事に左右されるが、駅周辺の新興住宅街の住宅着工により収益を維持してきている。しかし、公共工事の減少や資材高騰により大きな受注増加は見込めない。また、人手不足が問題となっている。本会管轄内の建設業はほぼ小規模事業者である。

イ 製造業

製造業は、コロナ禍によるサプライチェーンの混乱により、受注の増減が2極化している。非食品においては国内回帰により受注が増加している事業者もあるが、下請けの製造業者では出荷調整等で受注は不安定である。工業団地を中心に精密機械や半導体等の製造業が誘致及び設立され、岩手県南地域の自動車産業集積により本会管轄内の製造業者は若干増加している。

食品では、食肉加工製造や菓子製造など、物価高騰の影響を受け利益の確保に苦慮している。

ウ 小売業

本会管轄内の小規模事業者の大半を小売業が占めており、高齢の経営者が多い。また、旧街道沿いの既存商店街を中心に創業100年以上の老舗となる事業者が点在している。旧街道沿いの商店街は人の流れが変わり、廃業が目立ち、100年以上の老舗でも後継者不在や経営者の高齢化による廃業がある。小規模小売業は、大型店の影響もあり地域内消費者の来店が減少しており、売上も減少し経営が苦しい事業者が多い。

エ 宿泊業

前沢駅西口の周辺に創業100年を超える旅館が3件あるが、建物の老朽化や経営者の高齢化から事業継続に課題を抱えている。コロナ禍による旅行者や出張者の減少により経営は厳しい状況となっている。

オ 飲食業、サービス業

駅東口のイオン前沢店周辺の商業集積により増加している。また、駅周辺の宅地造成により自宅を兼ねた理美容業の開業も目立つ。その反面、既存商店街においては、飲食業を中心に後継者不足と経営者の高齢化により廃業する事業者が多い。飲食業は、コロナ禍による外出自粛など、売上が低迷している事業者が多く、事業継続が課題となっている。

＜これまでの前沢商工会の取り組み＞

本会の会員数は、年々減少傾向にあり、令和3年度末で389人と400人を割った。(図表-6) 会員事業所の半数以上が60歳以上の経営者となっており、その内の約3割は後継者がいない会員であることから、引き続き高齢化が進展することで廃業する会員が増加することが懸念される。

これまでの経営支援は、経営、税務、金融等の基礎的な支援ニーズを中心に、それを巡回または、窓口での相談として行ってきた。その中の特徴として、創業予定者の事業計画の策定、金融あっせん、労働保険事務組合への加入については、コンスタントに支援ニーズがあり、結果として、毎年2~4件の支援を行い創業時から安定経営に結びつけることが出来ている。(図表-7)

経営支援の具体的な取り組みとしては、各施策の情報提供や巡回、窓口支援の結果、令和3年度、小規模事業者持続化補助金申請支援5件のほか、ものづくり補助金申請支援や事業再構築補助金申請支援につながっている。なお、経営革新認定は、毎年取り組む事業者が出てきている。(図表-8)

また、ここ数年来、職員の異動、退職が相次ぎ、その補充が新入職員となった関係で、支援体制の整備の遅れやノウハウ伝承等、全体的なマンパワー不足が課題で、早急に組織体制の見直しや職員の資質向上が必要である。

平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
416	411	401	394	398	389

(資料 前沢商工会データ)

図表－７ 本会の支援による創業者数及び業種 (単位：人)

平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
2	1	4	2	4	2
飲食業 2	飲食業	美容業 2 飲食業 造園業	電気設備工事業 飲食業	飲食業 2 美容業 建設業	理容業 エステ業

(資料 前沢商工会データ)

図表－８ これまでの取り組み状況

取り組み内容	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
小規模事業者持続化補助金申請支援	3 事業者	14 事業者	5 事業者
ものづくり補助金申請支援	0 事業者	2 事業者	1 事業者
事業再構築補助金申請支援	－	－	2 事業者
経営革新認定支援	1 事業者	2 事業者	2 事業者
巡回相談件数	880 件	820 件	630 件
窓口相談件数	243 件	576 件	679 件

(資料 前沢商工会データ)

②課題

ア 環境変化に対応し持続的発展のための事業計画策定支援

小規模事業者を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増し、個々の事業者が抱える課題も多岐にわたってきている。小規模事業者が環境の変化に対応し、持続的かつ革新的経営に向けた取り組みを後押しするためにも、事業計画策定から事業実行まで事業者に寄り添った伴走型支援が必要である。

イ 事業承継の推進と創業支援

地域住民の高齢化とともに経営者の高齢化も進んでいる状況にあり、このままでは今後急激に事業者数が減少することが予想される。このため、経営者が高齢な事業者については円滑な事業承継を進める必要がある。また、新規創業希望者を開拓し、事業計画の作成を通じて、安定的な企業経営ができるよう支援する体制づくりが必要である。この事業承継の促進と新規創業者の開拓により、小規模事業者の減少を最小限に留めることが必要である。

ウ ニーズに対応した商品やサービスの提供による新たな需要の開拓支援

地域内の需要開拓はサプライチェーンやコスト最適化の視点からも有効であり、特にも目まぐるしく経営環境が変化し続けていることから地域内需要にも目を向け、地域内循環により経済の活性化を図る必要がある。

エ 小規模事業者のデジタル化対応

小規模企業者の多くは、事業所にデジタルに知見のある人材がいないのが現状であり、デジタル化の進展による環境変化への対応が遅れている状況にあり、小規模事業者が将来に渡って持続可能な経営を行っていくうえで、デジタル技術を活用した経営のための支援強化が必要となっている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

①10 年程度の期間を見据えて

事業者が、生活を支える収益を確保するために持続的な事業活動を行えるよう、より一層計画的な伴走型支援を推進し、奥州市と連携を図りながら組織的な支援体制を構築する必要がある。

地域内における雇用確保や消費活動等、地域経済の活性化に重要な役割を担っている小規模事業者が、事業を維持し持続的に発展していくためには、激変する経営環境に柔軟に対応できる「経営力」の向上を図ることが最も重要となる。そのため「環境変化に対応した経営力を身に着けた小規模事業者」の育成を重点的に行うことが、全業種に共通した今後 10 年間における中長期的な振興のあり方と捉えている。

ア 持続的な発展のための経営力の向上

個々の小規模事業者が持続的に成長発展していくため、経営改善や経営革新などの事業計画策定支援を行う。本会では、事業者の抱える課題について共有し、共に課題解決を目指す伴走型支援を行うことで事業者ごとに異なる、個々の経営課題について、より細やかに対応することで、個者支援を充実させ、地域全体としての産業の発展を目指す。

イ 円滑な事業承継と創業支援

経営者が高齢な事業者について、事前に事業承継診断を行うことで課題を共有し、事業者の状況に応じた課題解決に向けた伴走型支援を行い、事業承継の促進を図る。また、奥州市創業支援等事業計画に基づく創業塾等により、創業への理解と関心が深まることで創業希望者が増加することを目指すと同時に、地域における創業者を支援し、地域の活性化、雇用の確保を目指す。

ウ 事業者に応じた販路開拓支援

事業者が求める販路について、需要動向調査や商談会を活用し、商品やサービスのブラッシュアップを図り、地域内、地域外の最適な環境へ導くことにより、経営基盤の強化を図る。特に地域内需要に目を向け地域内循環により経済の活性化を図る。

エ 環境変化に対応するDXの推進

DXに関する意識の醸成や基礎知識の習得を図る。業務効率化、生産性向上に向けてDX推進のためのITツールの導入やWebサイト構築等の取り組みを推進していくための、セミナーやIT専門家派遣等を行う。併せて経営指導員のDXに関する資質向上を図り、実効性の高い支援を行う。

②奥州市総合計画との連動性・整合性

奥州市総合計画（2017～2026）では「豊かさと魅力のあるまちづくり」を政策の基本目標とし、商工業振興の基本方針において、「本気を出して商店街活性化に取り組む人材・環境整備」及び「新分野への展開や起業・創業に向けた取り組みを支援」を掲げており、地域の小規模事業者等に向けた商工業の振興に関する基本施策（後期基本計画 2022～2026）は次の通りとなっている。これは商工会の長期方針（上記（2）①）ともおおむね一致しており、連動性・整合性が取れており、引き続き相互に連携して取り組んでいく。

【奥州市総合計画】抜粋

施策の大綱（政策の基本目標） 豊かさと魅力のあるまちづくり

基本施策名称 商工業の振興

基本方針（基本施策がめざすまちづくりの方針）

- ・商店街の現状を改善するためには、従来の方法にとらわれず、本気を出して活性化に取り組む人を増やす必要があることから、外部の視点も取り入れながら、商店街の人々が、本気（やる気）を出しやすい環境を整備することにより、商店街の活性化を目指します。
- ・地域企業の技術力向上や支援体制の強化により中小企業の経営安定化を支援します。また、

多様な連携により高付加価値を生み出すとともに、新分野への展開や起業・創業に向けた取組を支援し、内発型産業の振興を図ります。

- ・地域雇用の確保、地域経済の活性化を目的として、企業のニーズを的確に把握しながら、新規企業の立地や既存企業の事業誘致に向けた条件整備を進めます。

《商業の振興》

外部の視点も取り入れながら、既存の概念にとらわれない新しい事業の展開や取組を支援し、商店街活性化に対するやる気を育て、賑わいのある商店街づくりを目指します。

○商店街活性化に取り組む人材の育成

起業・創業、課題解決、事業改革、インターネット対応、新規出店、新規事業等の取組みにつながる事業を支援します。

○商店街活性化に資する賑わいの創出

商店街の活性化に資する、SNSの活用等、斬新で集客効果のある商店街の賑わいを創出する事業を支援します。

○商店街の情報発信機能の強化拡充

商店街のやる気のある取組や魅力ある情報を、SNSの活用等によって内外へ発信する取組を支援します。

《中小企業の経営基盤の強化》

国、県、商工団体、産業支援機関との連携を強化し、中小企業の経営活動を支援するとともに、融資制度等を充実し、経営基盤の安定・強化を図ります。

○支援環境の整備

企業支援の総合的な調整相談窓口としての企業支援室の体制をさらに強化し、関係機関との連携のもと支援内容の充実を図ります。

○円滑な資金調達の支援

中小企業等の円滑な資金調達を支援するため、市の制度融資や利子補給を継続して行うとともに、国や県などの各種資金に関する情報を発信するなど、多様な資金調達手段の提供を行います。

《技術力・経営力向上への支援》

市内企業の安定的・持続的な活動の更なる発展に向け、生産性の向上や販路開拓の支援など技術力、経営力の強化を進めます。

○企業競争力の強化

AI・IOTなどデジタル技術を活用できる人材の育成等に必要な各種研修の受講や企業課題等の解決に向けた専門機関等との共同研究など、生産性の向上に資する取組のほか、展示会への出展や国際規格の認証取得など、企業競争力の強化に資する取組（ものづくり産業育成事業）を支援します。

産業支援コーディネーターを引続き配置し、企業が抱える諸課題の解決に向けた取組を支援します。

○技術開発への支援

大学又は企業グループでの共同研究など、産学連携、企業連携による技術開発を支援します。

○情報発信の強化

企業ニーズに合致した補助事業等の支援策や各種セミナー等の情報提供を行うため、市内企業のフォローアップに積極的に努めるとともに、HPやメーリングリスト、広報紙等により適時適切な情報発信を行います。

《産業間連携の促進と新事業育成の支援》

多様な産業がお互いに連携し、高付加価値を生み出すとともに、新たな事業展開や起業・創業に向けた取組を支援し、内発型産業の振興を図ります。

○起業・新事業創出の推進

市内企業が、新分野への進出、新商品開発等に活発に取り組むこと環境を整備します。

起業・創業に向けた相談窓口の設置やセミナーの開催、創業時・創業後のフォローアップなど、商工団体や金融機関などの支援機関と一体となって推進します。

○産学官連携・異業種連携の推進

岩手大学に共同研究員を派遣して県内外の大学や研究機関との連携を強化、積極的活用を図るとともに、岩手大学鑄造技術研究センターとの産学連携や産業支援コーディネーターによる異業種間連携の支援に取り組みます。

③商工会としての役割

本会の役割は、地域の経済を牽引する総合経済団体として、小規模事業者の事業継続や成長・発展を支援する役目を担う団体であり、行政等が実施する小規模事業者のための各種支援策を普及させるとともに、個々の企業が抱える課題や支援ニーズを把握し、地域事業者の魅力向上を支援することで、地域経済の活性化に寄与する。支援は、事業者と歩調をあわせながら寄り添った伴走型支援を行っていくことで、小規模事業者の経営力強化を図っていく。

また、急速なデジタル化の進展により、高齢化が進む地方の事業者にとってはITを十分に活用できないことが、今後の事業活動に悪影響を及ぼしかねないほか、そのことが廃業への要因となりかねないことから、小規模事業者に対するIT活用の向上を図る役割も担う。

(3) 経営発達支援事業の目標

①事業計画の策定から実施における伴走型支援

地域の小規模事業者が、地域経済動向や需要動向の把握、自社の経営状況の分析から事業計画策定、計画の実行とPDCAサイクルによる見直しまでの一連の流れについて伴走型支援を実施する。小規模事業者の持続的発展や経営の革新に向けた取り組みを後押しすることで、自ら気づき環境変化に対応した経営力を身に着けた小規模事業者への転換を図る。

また、デジタル化の進展による環境変化を含めた経営課題に対応するため商工会の支援体制を整え、伴走型支援の充実を図る。

②円滑な事業承継や新規創業に対応する事業計画策定支援

地域課題となっている事業承継支援については、事業承継診断により、個々の課題を抽出し早期の対策を促し、円滑な事業承継に向けた支援を行う。

また、奥州市と一体となって実施する奥州市創業支援事業計画に基づき、地域内の創業、起業の機運醸成を図り、地域の活性化と雇用確保につなげる。

③商談会や販売会を通じた新たな需要開拓と販路拡大支援

地域内、地域外と事業者が求める販路について最適な環境に導くため、商談会や販売会への出展支援を行い、新たな売上の創出とともに、商品の認知度向上を図り、販路開拓に繋げる。

さらに、SNSやECサイト等のITを駆使した販路開拓支援によるDXの推進を図る。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和5年4月1日～令和10年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①事業計画の策定から実施における伴走型支援

小規模事業者との対話と傾聴を通じた経営分析、経済動向調査、事業計画策定、計画の実行とPDCAサイクルによる見直しまでの一連の流れについて伴走型支援を実施し、小規模事業者の持続的発展や経営の革新に向けた取り組みを後押しすることで、個者の取り組む事業の実行性を高め、事業者自らが気づく機会とする。

また、デジタル化については、課題の抽出、分析を行い、環境変化に対応した持続的な経営をするためのデジタル技術を活用した経営のバックアップのため、個社支援を行い経営力向上を図る。

併せて職員による伴走型支援の実践や研修等を通して、きめ細やかな伴走型支援が行えるよう支援能力向上を図る。

②円滑な事業継承や新規創業に対応する事業計画策定支援

事業承継支援については、経営指導員等による巡回・窓口相談活動を通じた事業承継診断により、早期の対策を促す。岩手県事業承継・引継ぎ支援センターの専門家を活用し、円滑な事業承継に向けた伴走型支援を行う。

奥州市創業支援事業計画に基づいた創業塾や、起業・創業を考える新規創業者の掘り起こしを行い、経営指導員等によるフォローアップを行い実効性の高い創業計画の作成を支援する。また、創業から間もない事業者へは計画の具体化へ向けた伴走型支援を展開する。

③商談会や販売会を通じた新たな需要開拓と販路拡大支援

飲食・宿泊・小売事業者を対象とした需要動向調査と販売会により、地域内における商品の認知度向上と販路拡大を図るとともに、地域外消費者の誘客と地域外への販路拡大を図る。

地域外へ販路を求める事業者へ対しては、岩手県で開催される商談会への出展支援により販路拡大を図り、売上向上を図る。

さらに、SNSやECサイト等のITを駆使した販路開拓支援によるDXの推進を図る。

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

[現状]

これまで、第1期経営発達支援計画において、奥州商工会議所と共同で「奥州市景気動向調査」（奥州市内300事業所、うち前沢30事業所）を年4回実施し、市全体の景気動向を把握、経営支援の参考とするとともに、地域の小規模事業者に情報提供してきた。加えて、刊行物を活用し地域経済の動向を収集し提供してきた。

[課題]

現状行っている地域の経済動向の調査・分析、情報提供により、一定の効果はあったと考えられるが、「奥州市景気動向調査」については、前沢地域の集計、分析を行えなかったため、市全体の集計結果しか情報提供できなく、有効的に活用できていない。

また、ビッグデータ等を活用した専門的な分析が出来ていなかったため、今後は、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した情報収集を手段として有効活用する必要がある。

(2) 目標

項目	公表方法	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数(市全体)	報道発表	4回	4回	4回	4回	4回	4回
②のうち前沢地域分の公表回数	HP掲載	—	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析(国が提供するビッグデータの活用)

地域の人口減少、過疎化が構造的に進展する中で、地域ニーズへの対応、地域の現状、実態を正確に把握するため、年1回RESAS(地域経済分析システム)を活用して分析し、ホームページで公表する。

【調査手法】 経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】

項目	主な内容
人口マップ	人口構成、人口増減、将来人口推計、新卒者就職・進学等
地域経済循環マップ	地域経済循環図、生産分析、分配分析、支出分析等
産業構造マップ	全産業の構造、稼ぐ力分析、事業所数、従業者数等
企業活動マップ	創業比率、黒字赤字企業比率、中小・小規模企業財務比較等
消費マップ	消費の傾向、From-to分析、キャッシュレス決済データ等
まちづくりマップ	滞在人口率、通勤通学人口、事業所立地動向等

※これらの結果を総合的に分析し、ビジネスチャンスを明らかにし、事業計画策定支援等に反映する

②景気動向分析

市内の景気感と事業所の経営状況を把握するため、本会と奥州商工会議所が共同で四半期毎に調査を実施する。併せて前沢地域分の集計分析を行う。

【調査手法】 調査票をFAXで送信しFAXにて回収する。

【調査対象】 業種・規模を勘案して抽出した300事業所(10業種区分)を対象(うち本会30事業所)

【調査項目】 業況、売上高、採算、資金繰り、雇用状況、設備投資、経営課題等

【分析方法】 早期景気観測調査(LOB調査)の分析手法であるDI値(景況判断指数)を用いて分析

(4) 調査結果の活用

○分析結果は、プレス発表による地元新聞紙への記事掲載、本会ホームページに掲載し広く周知する。

○巡回・窓口相談時に事業者へデータ提供を行う。

○事業計画策定や販路開拓など経営判断に資するデータとして支援に活用する。

○分析した調査結果を本会事業推進のための基礎資料とするほか、奥州市にも情報提供・共有化を図り、地域事業者支援施策立案の参考資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで、第1期経営発達支援計画において、次の需要動向調査を実施した。

①首都圏バイヤーに対する需要動向調査（B to B）

平成30年度に清酒について需要動向を行ったところ、取扱は特定名称酒が多く、本醸造は皆無の状態、話題性や新酒などであれば本醸造でも注目される。

②前沢ふるさと会への需要動向調査（B to C）

新型コロナウイルスの影響で前沢ふるさと会への調査が出来なかった。

③仙台圏バイヤーに対する需要動向調査（B to B）

ヒアリングにより仙台圏への物産展へ出店希望があったものの新型コロナウイルスの影響で物産展が中止となり、バイヤーへの調査が出来なかった。

[課題]

これまで支援対象としてきた食品製造業者は地域外へ販路を求める者が少なく、地域外の需要を地域内の成長の活力として十分に取り込むには、今後は地域密着の飲食業等でも域外のお客様を地域内へ取り込んで行く必要がある。また、人口減少下においても地域の賑わいや住民生活に必要な機能を維持するため、地域内で販路の拡大を求める小売、サービスなどの事業者への支援の必要がある。

(2) 目標

実施内容	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①商談会におけるバイヤーニーズ調査対象事業者数（BtoB）	1者	1者	1者	1者	1者	1者
②牛の里フェアの開催による消費者ニーズ調査対象事業者数（BtoC）	—	20者	20者	20者	20者	20者

(3) 事業内容

①商談会におけるバイヤーニーズ調査（B to B）

いわて食の商談会（注1）に会場するバイヤーを対象としたアンケート調査を行う。

【サンプル数】 1者×2商品×20名

【調査手段・手法】 「いわて食の大商談会」に参加するバイヤーを対象とし、食品製造業等が製造する商品の試食・アンケート調査を実施し、経営指導員等が聞き取りのうえ、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】 バイヤーの属性（食品スーパー、通販、百貨店など）ごとに集計を行い、経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】 商品に対する味、容量、パッケージ、価格等。なお、調査項目は個者ごとに経営指導員等がヒアリングのうえ、設定する。

【調査・分析結果の活用】 商品ごとに収集した結果について、バイヤーの属性ごとに結果を整理・分析しアイテムごとに製造業者へ情報をフィードバックし、商品の更なる改良や今後の事業計画策定に役立てる。

（注1）「いわて食の大商談会」とは、岩手県等が主催し、岩手県の県庁所在地である盛岡市内にて年1回開催される試食展示会・商談会である。出展する事業者は、県内の食品製造業者や農林漁業者等100者程度であり、各者が提案する商品について、会場する県内外の食品製造業者、小売・流通企業、外食産業等のバイヤーなど約200者と直接商談を行うことによって、県外への販路拡大を図ることが期待できる。

②牛の里フェア（仮称）の開催による消費者ニーズ調査（B t o C）

飲食・宿泊・小売事業者の商品・サービスの向上による販路拡大に資する需要動向調査として「牛の里フェア」（仮称）（注2）による消費者ニーズ調査を実施する。

前沢地域内の飲食店や旅館で、牛肉を使用したメニューを提供するほか、牛に関連する商品を販売する小売店で「牛の里フェア」を約1か月間実施し、イベント期間中、参加店の利用者にアンケート付きチラシ（10,000部）を配布し、消費者から寄せられたアンケートを経営指導員等が集計し、分析結果を参加店にフィードバックする。

【支援対象者】 牛肉を使用したメニューを提供する飲食業者、宿泊業者及び牛に関連する商品を販売する小売業者

【調査手段・手法】 前沢地域の飲食業者、宿泊業者及び小売業者等の店頭にて記名式アンケート票を設置し、利用者に後日記入、返信してもらう。

【分析手段・手法】 消費者の属性（地元客、観光客、年齢、性別など）ごとに集計を行い、経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】 提供する商品やメニュー、サービスに対する感想や味、容量、パッケージ、価格など。なお、調査項目は業種ごとに経営指導員等がヒアリングのうえ、設定する。

【調査・分析結果の活用】 提供する飲食、サービス、商品ごとに収集した結果について、顧客の属性ごとに結果を整理・分析し、飲食・宿泊・小売業者へ情報をフィードバックすることで、消費者目線での提供する商品・サービスの更なる改良や新商品開発を通じた販路の開拓に繋げていくとともに、今後の事業計画策定に役立てる。

（注2）令和2年度に新型コロナウイルスの影響で来客、売上減少に課題を抱える飲食店を支援するため、岩手県の「経営継続支援事業」により約2か月間スタンプラリーを実施したところ、24店舗の参加により500通を超える応募があり、消費者からの要望では継続実施を望む声が多く反応は良かった。しかしながら、事業に対する意見としていたため参加個店への意見や要望等を聴取出来なかった。このことから、スタンプラリー事業を活かし、地域を代表する「前沢牛」の産地として牛を使用したメニューや商品を販売する「牛の里フェア（仮称）」を新たに実施し、消費者ニーズを調査し事業者へフィードバックする。

本会で実施する地域の経済動向調査の結果と、①及び②で実施する需要動向調査の結果及び経営状況の分析結果を踏まえ、事業計画策定支援に繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

[現状]

これまで本会が行ってきた経営状況の分析は、事業者が自ら積極的に経営状況の分析を行っている例は少なく、補助金活用相談（小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金など）や、金融相談（小規模事業者経営改善貸付、岩手県中小企業融資制度など）によるものが多く、申請に係る部分に絞った経営状況の分析が主体となっている。

[課題]

課題は、経営状況の分析を実施する新規事業者の掘り起こしと伴走型支援体制の標準化である。本来の経営状況の分析は、各種制度活用に向けてのみ行うものではなく、定期的に自社の置かれている状況を把握するために行うものであり、定量分析と定性分析を組み合わせ、様々な項目について不足なく分析することが必要であることを事業者に理解していただく必要がある。経営指導員等の呼びかけによってその必要性を認識する事業者が大半であることから、巡回・窓口相談を通じた経営分析実施事業者の掘り起こしを図り、分析に係る意識啓発を促す必要がある。

(2) 目標

目標	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①個別相談会開催件数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
②経営分析事業者数	62者	40者	40者	40者	40者	40者
③事業承継診断	20者	20者	20者	20者	20者	20者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の掘り起こし（個別相談会の実施、巡回・窓口相談を通じた声かけ）

個別相談会の開催を通じて、経営分析による経営課題等の把握、事業計画策定等への理解を深める。また、巡回・窓口相談の他、マル経融資等の金融相談、経営安定相談、補助金相談、税務相談時の事業者との接点において、経営分析により自社の経営状況を見つめ直す重要性を認識してもらうとともに、対象事業者の掘り起こしを行い、必要に応じて専門家派遣等の制度を活用しながら、経営状況の分析を行う。

【募集方法】個別相談会については、チラシを作成しホームページで広く告知する。

②経営分析の内容

【対象者】個別相談会や日々の巡回・窓口相談において、事業の持続的発展、成長発展を目指す事業者を対象とする。また、事業承継を検討している事業者も対象とする。

【分析項目】○定量分析（財務分析）

- ・売上増加率
- ・営業利益率
- ・労働生産性
- ・EBITDA 有利子負債倍率
- ・営業運転資本回転期間
- ・自己資本比率

○定性分析（SWOT分析）

- ・経営者の状況（経営理念、ビジョンなど）
- ・事業の状況（強みや弱み、生産性など）
- ・企業を取り巻く環境（市場動向、顧客の動向など）
- ・内部体制（組織体制、知的財産権、人材育成など）

○事業承継診断

- ・後継者（候補者）の有無
- ・後継者（候補者）の年齢や性別、後継者との関係
- ・後継者（候補者）への経営者教育、人脈や技術の引継ぎ状況
- ・事業承継に向けた課題とその解決に向けた取り組み状況
- ・事業承継予定時期、承継に向けた準備の進捗状況等

【分析手法】経済産業省が、企業の健康診断ツールとして提供するローカルベンチマークを活用し、経営指導員等が分析を行う。また、事業承継を検討している事業者については、事業承継診断票を用いて現状の把握・分析を行う。

(4) 分析結果の活用

- 分析結果は、事業者にフィードバックし、事業計画や事業承継計画の策定に活用する。
- 経営分析によりあぶりだされた経営課題については、経営指導員等が課題解決へ向けたフォローアップを実施するとともに、専門的な課題についてはエキスパートバンクなどの専門家派遣制度を活用する。

○分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップを図るとともに、どの職員でも随時対応可能な体制を整備する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

本会で現状行っている事業計画策定支援は、経営革新計画に向けた事業計画策定支援、補助金活用（小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金など）に向けた事業計画策定支援、金融支援（小規模事業者経営改善貸付、岩手県中小企業融資制度など）に向けた事業計画策定支援が大半を占めており、制度利用を機会に事業計画策定の重要性を認識することが多い。

[課題]

本会では、第1期経営発達支援計画の中で、事業計画策定セミナー（集団）を実施していたが、総合的な事業計画策定に向けた知識の習得にとどまり、具体的な個々の事業計画策定が進まなかったという反省点がある。また、セミナーもマンネリ化してしまい、受講者も当初想定していた事業者数に達していないことから、実質的な行動や意識変化に繋がりにくいという現状がある。

さらに、今後小規模事業者に対するDXに向けた取り組みが求められることから、必要性について理解を深めてもらう必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画は、事業者の「将来あるべき姿」へ導くために欠かせないものであることから、計画策定の意義や重要性をしっかりと認識し、事業者自らが考え策定することによってこそ実効性・実現可能性が高まるといえる。しかしながら、小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化に繋がりにくいという現状があるため、経営状況の分析を行った企業の現状を反映した事業計画策定支援を個別相談会形式で実施する。このことにより、事業者個々の状況に応じた個別相談となるため、より事業計画の重要性を実感していただくと考えられる。本会では、「4. 経営状況の分析」の項目で設定した、経営状況を分析する40者の5割程度/年の事業計画策定を目指す。

経営状況の分析を行う40者うち、経営者の高齢化などの事業承継に関する課題の無い企業15者については、今後取り組む事業の具体化（売上目標、解決すべき課題、スケジュール、実施体制等）に向けた事業計画を策定する。経営者の高齢化などの事業承継に関する課題を抱えた企業5者について、後継者を含めた関係者の理解を得ることや後継者教育、課題の抽出と解決策の検討、承継スケジュールや将来の数値目標等について事業承継計画を策定する。

これに加え、地域で新たに起業したいと考える創業希望者からの2者/年の創業相談が見込まれるため、5割程度の創業計画策定を目指す。このため、合計2者の相談に対応し、そのうち1者の事業計画策定を目指す。

また、2020年に始まったコロナ禍により、中小企業の生産性向上やめまぐるしく変化する顧客や社会ニーズに素早く適応しなければならない状況となっており、中小企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）の重要性は高まっている。事業計画策定前段階において、DX推進セミナーを行うことで新たなビジネスモデルの構築へ向けた新しい挑戦を促し、経営計画を具現化する事業計画策定へ導いていく。

(3) 目標

目標	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①事業計画策定個別相談会	—	2回	2回	2回	2回	2回
参加事業者数	—	8者	8者	8者	8者	8者
事業計画策定事業者数	—	15者	15者	15者	15者	15者
事業承継計画策定事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
②DX推進個別相談会	—	1回	1回	1回	1回	1回
参加事業者数	—	4者	4者	4者	4者	4者
③創業計画策定セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
参加事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
創業計画策定事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

①事業計画策定個別相談会の開催

経営分析を実施した小規模事業者等をターゲットに、事業計画策定個別相談会を開催する。

【募集方法】 本会ホームページ、会報等を通して周知を行うほか、巡回、窓口相談の際に周知する。
経営分析を実施した事業者へは個別に参加を促す。

【開催回数】 2回（1回当たり4者×2回開催＝8者出席）

【対象】 経営分析を行った小規模事業者等

【使用資料】 経済産業省「ローカルベンチマーク」
独立行政法人中小企業基盤整備機構「経営計画つくる君」等
全国商工会連合会「経営計画作成支援ツール」等

【内容】 中小企業診断士等の専門家を講師に、支援を担当する経営指導員も同席し、経営分析（財務分析（定量分析）及びSWOT分析（定性分析））の結果に基づき、将来目指すべきビジョンや、そのビジョンの実現に向けた事業計画の策定について個別相談会を開催する。

②「DX推進個別相談会開催・IT専門家派遣」の実施

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やwebサイト構築等の取組を推進していくために、年に1回個別相談会を開催し、合計6者の参加を目指す。

【募集方法】 本会ホームページ、会報等を通して周知を行うほか、巡回、窓口相談の際に周知する。
需要動向調査や経営分析を実施した事業者へは個別に参加を促す。

【開催回数】 1回（4者）

【対象】 経営分析を行った事業者を始めとする事業承継希望者を含む小規模事業者を対象とする。

【講師】 岩手県商工会連合会の専門家登録をしている専門家の中から、相談内容に合わせて選定する。

【内容】 DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例
クラウド型顧客管理ツールの紹介
SNSを活用した情報発信方法
ECサイトの利用方法
ネットショップの開設について等

【その他】 個別相談会を受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

③創業計画策定セミナー（年1回）の開催

国の認定を受けた奥州市創業支援等事業計画に基づく支援機関のひとつとして、本計画においても創業へ向けた取り組みを実施し、地域活性化につながる新規創業者の掘り起こしと創業機運の醸成を行うとともに、実効性の高い創業計画の作成を支援する。

【募集方法】 本会ホームページの他、会報や新聞折込み、巡回・窓口相談等で周知する。

【開催回数】 1回（2者）

【対象】 管内で新たに創業・起業をする若しくは検討している方、創業間もない方（概ね5年以内）、創業・起業に興味のある方

【講師】 中小企業診断士等

【内容】 創業ビジョンとビジネスモデル、ビジネスプランの作成、マーケティング、開業までのスケジュール、資金調達方法など

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

（1）現状と課題

[現状]

本会でこれまで行ってきた事業計画策定支援は、金融や補助金活用支援の割合が多く、事業計画策定後の実施支援についても、金融の場合はその後の返済状況や決算状況の把握が主であり、補助金活用については、補助事業の円滑な実施に関する相談対応が主体となっていた。

[課題]

従来の事業計画策定後の実施支援では、補助事業などの事業計画の進捗状況は把握していたが、その事業が売上や利益にどの程度貢献したかという、今後に繋がる情報収集や次のステップへの支援までは十分に実施できていない。今後は、事業計画を策定した事業者に対するフォローアップも計画的に実施することが求められている。

（2）支援に対する考え方

事業計画策定後の支援については、事業計画を策定したすべての事業者に対し、計画的・定期的に進捗状況等を確認し、その状況について内部で情報共有を図る。このうち、事業計画の進捗状況により、事業進捗状況が順調な場合はフォローアップ回数を減らし、計画にずれが生じている場合にはフォローアップ回数を増やすなど、事業者の状況によって頻度を調整し支援の効率性を高める。

また、事業計画の実施により、売上や利益にどのような変化があったかについても定期的に情報収集し、PDCAサイクルによる効果検証を行い、今後の方向性等を定める際の参考とする。

(3) 目標

項目	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①事業計画策定者フォローアップ対象事業者数	—	15者	15者	15者	15者	15者
①事業計画策定者頻度（延べ回数）	—	60回	60回	60回	60回	60回
①事業計画策定者売上増加事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
①事業計画策定者営業利益率1%以上増加事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
②事業承継計画策定者フォローアップ対象事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
②事業承継計画策定者頻度（延回数）	—	20回	20回	20回	20回	20回
②事業承継計画策定者事業承継数	—	2者	2者	2者	2者	2者
③創業計画策定者フォローアップ対象事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
③創業計画策定者頻度（延回数）	—	4回	4回	4回	4回	4回
③創業計画策定者創業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者

(4) 事業内容

事業計画を策定したすべての事業者を対象とし、定期的な巡回訪問等により進捗状況のフォローアップを行いモニタリングする。

フォローアップの頻度については、四半期毎に1回を基本とするが(2)で前述したとおり、事業計画の進捗状況に応じてフォローアップ頻度を調整する。また、計画とその進捗状況に大きなズレが生じている事業者に対しては、その理由に応じた課題解決策について情報を共有する複数の経営指導員間で検討するとともに、外部専門家等の第三者からの意見や事業者自身の意向を踏まえ柔軟な支援を行う。

①事業計画策定事業者への支援

事業計画策定を行った事業者には、その計画が確実に実行され計画目標達成に繋がるように、計画の進捗状況の確認を行うとともに、売上や収益性等の項目に基づき、指導、助言を行う。また、専門的な課題が発生した場合には、岩手県商工会連合会等の専門家派遣制度等を活用し、計画実現に向けた伴走型支援を行う。

②事業承継者への支援

本会の支援により事業承継計画を策定した後継事業者については、承継計画の進捗状況の確認及び後継者が承継後も円滑に事業が継続するために、経営の基礎を習得できるような伴走型支援を行う。その際、進捗状況が思わしくなく、事業計画と進捗状況がずれていると判断する場合は、岩手県商工会連合会等の専門家派遣制度等を活用しながら、より効果的な実行支援を行う。

③創業者への支援

本会の支援により創業計画を策定し創業した事業者については、運営に不慣れであることから、事業計画の目標に掲げた売上達成状況、また月次決算の作成支援を通じた資金調達の状況などについて確認するとともに、不測の事態については個別にフォローアップを行う。

また、創業し新たなスタートを切った後がより重要となることから、当面は四半期に1回の割合で

巡回を行い、伴走型支援を行う。販路開拓やマーケティング等の専門的な項目については、岩手県商工会联合会等の専門家派遣制度等を活用する。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

多くの小規模事業者はコロナ禍により現状の販売方法、販路では売上回復は見込めず、販路開拓に苦慮している。特に飲食店においては、外出自粛等により客足が遠のき、テイクアウト等販売方法を新たに加えているものの厳しい状態が続いている。

商談会への出展支援として、本会では食品製造業を中心に各種商談会の情報提供や、商談会への出展調整、同席支援を中心に支援を行ってきたが、事業者の商談会での需要開拓ニーズが少なかった。

[課題]

これまで商談会への支援対象として食品製造業者は地域外へ販路を求める者は少ないが、地域外の需要を地域内に取り込むには、現状で地域内を販路としていた事業者を地域外へ誘導していく必要がある。

また、販路を地域外へ向けた商談会支援が中心となっていたが、飲食業等の地域内で販路拡大を求める小規模事業者への支援も必要である。

DXに対応していく事が喫緊の課題となっているが、地域内の小規模事業者は、ITを活用した販路開拓に関心はあるものの、高齢化、知識不足、人材不足などの理由により、DXに向けた取組が進んでいない。

(2) 支援に対する考え方

新たな需要開拓というと地域外に着目しがちであるが、地域内の取引拡大はサプライチェーンやコスト最適化の視点からも有効であり、改めて見直すべき市場である。4. 需要動向調査に関することにおける調査と連動し、事業者ごとに市場をスクリーニングした上で、域内と域外を検討しWEB商談会出展も含めて商談会への出展支援を行う。

さらにDXに向けた取り組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、SNSによる情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関する等、ITツール活用へ向けた相談対応を行い、理解度を高めた上で、必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

項目	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①商談会出展事業者	—	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/者	—	1者	1者	1者	1者	1者
②牛の里フェアの参加事業者数	—	20者	20者	20者	20者	20者
売上額/者	—	3万円	3万円	3万円	3万円	3万円
③SNS活用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%
④ECサイト、ネットショップ活用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①「いわて食の大商談会」に来場するバイヤーとの商談会（商談会出展）（B t o B）

「いわて食の大商談会」出展では、事業計画策定支援を実施した事業者を優先的に支援し、地域外への販路拡大に繋げる。なお、商談会には経営指導員が同席して支援を行うほか、商談会終了後はバイヤーからのヒアリング結果をフィードバックし、必要に応じて専門家を活用しながら商品のブラッシュアップ支援、アフターフォローを行い販路開拓に繋げる。

【開催内容】 岩手県等が主催し、年1回、盛岡市内にて開催される。出展者は、県内の食品製造業者など100者程度。来場者は、県内外の食品製造業者、小売・流通企業、外食産業等のバイヤーなど約200者。

【出展事業者】 事業計画を策定した食品製造業等1者。

【商談品目】 1者あたり3商品の商談を行う。

【成果目標】 1者あたり1商品の成約を目標とする。

②牛の里フェア（仮称）開催による販売促進（B t o C）

飲食・宿泊・小売事業者の商品・サービスの向上による販路拡大に資する需要動向調査と併せ、「牛の里フェア」（仮称）を実施し、飲食店への誘客や、消費者ニーズ調査からの商品ブラッシュアップを図り、商品・サービスの認知度向上と売上向上に繋げることを目指す。

【開催内容】 本会で企画し、参加店が「牛肉」を利用した新商品や新サービスを提供する。特に、地域産品である「前沢牛」を活用し、旅館や飲食店で各店オリジナルメニューを提供する。併せて、アンケート調査を実施し、消費者ニーズを探る。

【参加事業者】 販路開拓や売上向上に意欲ある前沢地域内の旅館、飲食店、小売店20事業者

【販売品目】 牛肉を利用し、前沢地域の旅館、飲食店、小売店で各店オリジナルメニューを提供する。

【成果目標】 1者あたり対象商品3万円の売上を目標とする。

③SNSの活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込みのため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。また、専門的な内容や課題については、必要に応じ専門家派遣を活用し支援を行う。

④ふるさと納税返礼品への登録や楽天、amazon等のECサイト利用、自社HPによるネットショップ開設（B t o C）

6. 事業計画策定支援に関することのDX推進個別相談会参加者に対し、ふるさと納税返礼品への登録による新たな需要の開拓と楽天やamazon等のショッピングサイト等の利用提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走型支援を行う。

また、ECサイトに加えて、自社HPによるネットショップ開設の支援も行う。ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等web専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、個別相談会の開催を行い必要に応じ専門家派遣を活用し継続した支援を行う。

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

[現状]

これまで、毎年度1～3回の開催頻度で、本計画に記載した事業の実施状況及び成果について、「前沢商工会経営発達支援事業評価委員会」を開催してきた。構成員は、外部有識者や行政、商工会役員及び事務局長であり、この会議の中では、経営発達支援事業の評価のみならず、他域での有効な取組事例や、事業者が求めているニーズなどを共有し、今後の支援のあり方に関する意見交換などを行っている。

[課題]

今後は、事業の評価及び見直し、有効な情報共有の効果をさらに高めるため、年3回（年度当初、途中と年度末）に開催し、定期的を実施することで、事業の進捗状況の共有や今後の対応策について深く検討を行い、より計画の実行性を高める必要がある。

(2) 事業内容

①前沢商工会経営発達支援事業評価委員会の開催（年3回）

これまでの事業評価方法を踏襲し、年度当初と中間及び年度末の3回の事業評価委員会を開催する。このことにより、事業の進捗状況の共有や課題、対応策について深く検討し、PDCAサイクルによりその後の経営発達支援事業の実効性や効果を高める。

また、構成員は次のとおりとする。

【外部有識者】 合同会社地域計画 代表社員 熊谷智義氏（注3）

【行政】 岩手県南広域振興局経営企画部、奥州市商工観光部、奥州市前沢支所

【前沢商工会】 副会長、理事、事務局長、法定経営指導員、経営指導員

（注3）熊谷智義氏は、地域計画コンサルタントとして、6次産業化支援や特産品開発・地域ブランド創造などの産業振興分野や、市町村の総合計画策定分野などに精通している計画やマネジメントの専門家である。商工会と行政が連携して実施する経営発達支援計画において、商工分野、行政分野の両方について知見を有する専門家であるため、外部有識者として前沢商工会経営発達支援事業評価委員会の構成員として適任である。

事業評価結果については、本会理事会に報告した上で、今後の事業実施に反映させるとともに、本会ホームページへ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで、岩手県商工会連合会主催の職種別研修会、支援テーマ毎の研修会に参加し支援能力向上を図ってきた。また、岩手県商工会連合会でやっているOJT制度（各ブロックの広域経営指導員が各商工会の対象職員（経営支援員や経験の浅い経営指導員）に対して事業計画策定に関する指導を定期的（月に1回程度）に行う制度）を活用し、資質向上に努めてきた。

[課題]

本会職員のスキルは確実に向上してきているが、本会の職員の異動があったことも踏まえ、事業者がどの職員からでも一定レベル以上の支援を受けられる体制を構築することが必要である。

これまで、本会職員によるITやデジタル化に関するセミナー等への参加が十分でなかったことから、今後は積極的に参加し、小規模事業者に対するDX推進のため職員のスキル向上を図る必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会等の参加

ア 経営支援能力向上セミナー

経営指導員及び経営支援員の支援能力の向上を図るために、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」等及び岩手県商工会連合会主催の「伴走型支援力強化研修」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

イ 事業計画策定セミナー

本会では、理事会等や経営発達支援事業評価委員会等において、事業計画の策定件数の増加と、そのための支援能力の向上が指摘されているため、中小企業大学校仙台校が実施する「事業計画策定セミナー」へ積極的に参加する。

ウ DX推進に向けたセミナー

事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーに積極的に参加する。

・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

・事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

・その他取組

オンライン経営指導の方法等

②OJT制度の活用

岩手県商工会連合会が実施する広域経営指導員によるOJT制度を活用し、本会経営指導員が連携しOJT指導対象職員に対するフォローアップを行うことにより職員全体の小規模事業者に対する経営支援スキルの向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

定期的なミーティング（月1回）を開催し、事業の進捗状況や支援の方向性を共有する場を設ける。支援対象事業所の課題等がある場合には、意見交換を図りながら支援ノウハウの向上を図る。

④データベース化

経営指導員等が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、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が共有できるようにすることで、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。

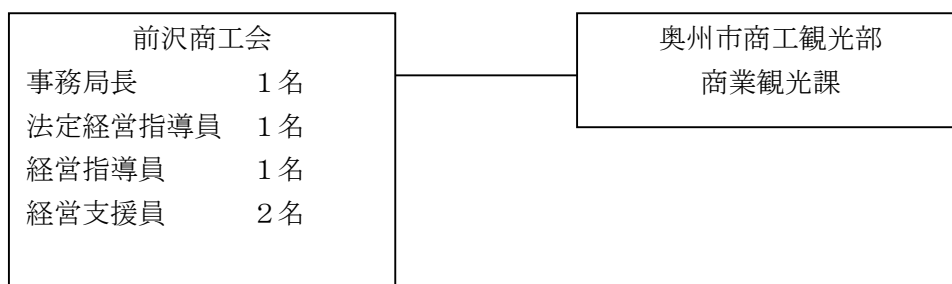
(別表2)

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4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：菅野 晴行

■連絡先：前沢商工会 TEL：0197-56-2105

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・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、関係市町村連絡先

①商工会

〒029-4208 岩手県奥州市前沢字七日町裏 71 番地 前沢総合支所 2 階

前沢商工会

TEL：0197-56-2105/FAX:0197-56-2120 E-mail:maesawa@shokokai.com

②関係市町村

〒023-8501 岩手県奥州市水沢大手町一丁目 1 番地

奥州市 商工観光部商業観光課

TEL：0197-34-1759/FAX:0197-24-1992 E-mail:shougyoul@city.oshu.iwate.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)

	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
○専門家謝金	500	500	500	500	500
○専門家旅費	80	80	80	80	80
○通信運搬費	200	200	200	200	200
○広報費	500	500	500	500	500
○展示会等実施・出展費	220	220	220	220	220
○委託費	500	500	500	500	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
国補助金、県補助金、町補助金、県連補助金、会費収入、手数料収入、受託料収入

(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)

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