

経営発達支援計画の概要

実施者名	八幡平市商工会（法人番号 5400005002632） 八幡平市（地方公共団体コード 032140）
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目 標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>1. 目標</p> <p>目標1. 小規模事業者の経営力向上の取り組みに対する支援 目標2. 創業・起業及び円滑な事業承継による小規模事業者への支援。 目標3. 農水産品や観光資源、工芸などの地域資源の活用による地域経済の底上げを図る。 目標4. 他の支援機関及び地域団体との連携による仕組みづくりの構築 目標5. 小規模事業者の経営力向上に応える支援体制の構築</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>2. 地域の経済動向調査に関すること 地域の経済動向分析として、国が提供するビッグデータ「RESAS」を加工して年1回公表。岩手県等の統計調査情報等を加工して年2回公表する。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 事業者と経営指導員等が経営課題等を共通認識とするため、ローカルベンチマーク「経営分析シート」等を使用し経営状況分析を実施する。目標：経営状況分析数 年60件</p> <p>4. 事業計画策定支援に関すること 事業者が限られた経営資源を有効に活用できるよう、「個別相談会」や巡回支援を実施し、経営状況分析や需要動向調査の結果を用いて、事業計画策定を支援する。目標：事業計画策定数 年30件</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画の進捗状況等により、事業計画策定30社のうち、フォローの回数は、10社は毎月1回、10社は四半期に一度、他の10社については年2回とする。 目標：フォローアップ対象事業者数30社、頻度（延回数）180回、売上増加事業者数年15社</p> <p>6. 需要動向調査に関すること マーケットインの事業計画策定や販路開拓に役立つよう市場需要動向調査等で得た情報を提供する。 目標：食品対象事業者数年14社、工芸対象事業者数年6社</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者が多様化する顧客ニーズを的確に把握するために調査・分析・情報提供をすることで、小規模事業者の商品開発や新サービスの提供、新たな販路拡大、需要開拓、売上の増加・利益確保に繋げていく。 各種商談会や展示会等の機会を提供し、商材の発掘から商談、フォローアップまでの一貫した支援を行う。 目標： ① 八幡平市フェア展示販売会（1日）出展者数2社、売上額5万円／社 ② 八幡平市食と工芸の商談会（1日）出展者数7社、成約件数3件／社 ③ 当会運営「ハチクラWEB」を活用したインターネット販路開拓支援 出展者数20社、売上額5万円／社（年間）</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>行政等関係団体と連携した賑わいの創出や滞在人口増加のための観光イベントの実施や八幡平市内の商店街等と連携した市内外からの誘客促進を図るための商店街等イベントの実施、さらに地元企業への定着率増加を図るための人材育成事業（若手経営者・後継者、高校生、小・中学生）により地域経済の活性化の取り組みを支援する。</p>
連絡先	<p>八幡平市商工会 〒028-7111 岩手県八幡平市大更第35地割63番地85 TEL：0195-76-2040 / FAX：0195-76-2145 E-mail：hachisho@wave.plala.or.jp</p> <p>八幡平市 商工観光課 〒028-7397 岩手県八幡平市野駄第21地割170番地 TEL：0195-74-2111 / FAX：0195-74-2102 E-mail：shokanka@city.hachimantai.lg.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) 八幡平市の現状及び課題

① 八幡平市の立地

本市は、県都盛岡市の北西約 30 キロメートルに位置し、東は二戸市・一戸町・岩手町と、南は盛岡市・滝沢市・雫石町と、西は秋田県仙北市・鹿角市と、北は青森県田子町と、それぞれ接している。

古くから、秋田県や青森県へ通じる鹿角街道が縦貫し、現在では東北自動車道・八戸自動車道と国道 282 号、さらには J R 花輪線が縦貫しており、基礎的な交通基盤が整った地域であるとともに、秋田県や青森県を含めた北東北 3 県のほぼ中心に位置している。

本市の南端には秀峰岩手山 (2,038 メートル) がそびえ、西部地域は、八幡平 (1,613 メートル) をはじめとする奥羽山脈の山々が南北に連なり、中央部は前森山、七時雨山、田代山などの山々が横断している。

本市は、東西約 25 キロメートル、南北約 45 キロメートルで広さは 862.3 平方キロメートルと岩手県の総面積の約 6 パーセントを占めている。

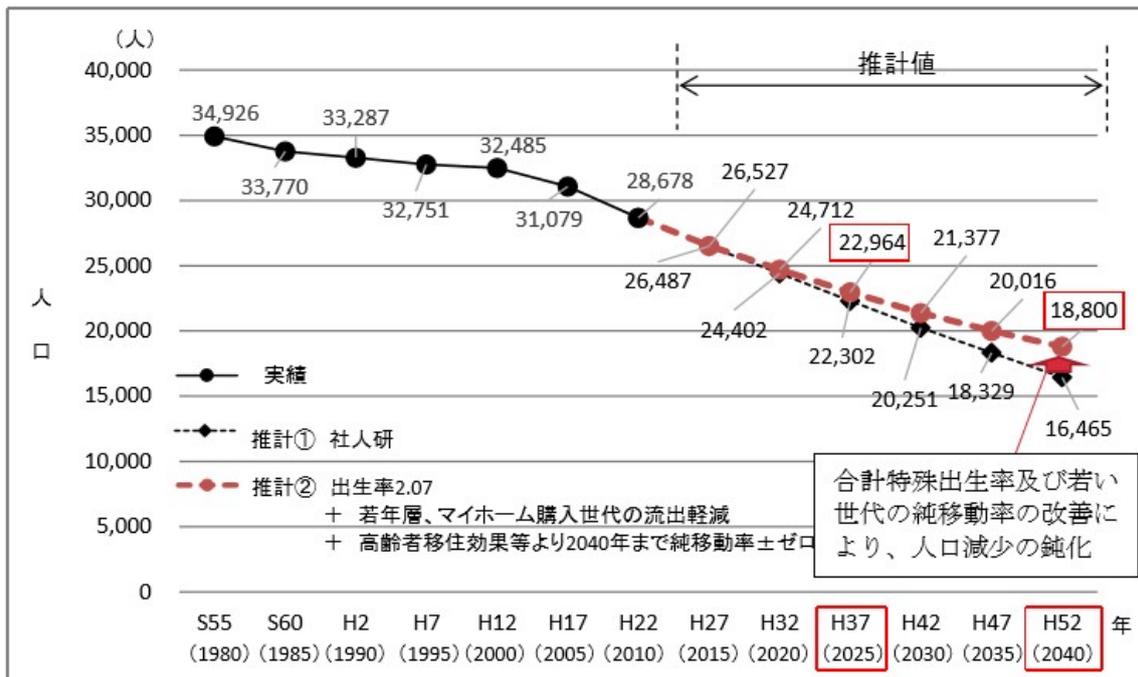
気候は、最高気温 33.5℃、最低気温 -22.2℃と夏冬の寒暖の差が大きく、冬の積雪も多く、全域が豪雪地帯に指定されており、特に旧松尾村地区は特別豪雪地帯に指定されている。



② 八幡平市の人口

八幡平市の人口は、昭和 55 (1980) 年は 34,926 人であり、年々減少の一途をたどっている。特に、平成 12 (2000) 年以降は、人口減少が加速的に続いている。

また、国立社会保障・人口問題研究所推計によると、本市の高齢化率 (65 歳以上人口比率) は、令和 22 (2040) 年には 47.5% まで上昇する見通しであるが、八幡平市の施策の展開による効果が着実に反映され、合計特殊出生率と若い世代の純移動率 (社会増減のうち、転入数から転出数を差し引いた数値のこと) が改善されれば、令和 12 (2030) 年の 42.9% をピークに令和 22 (2040) 年には 41.9% に軽減されると見込まれている。



資料：2017年八幡平市人口ビジョン（八幡平市）より抜粋

③ 八幡平市の産業

(ア) 八幡平市の地区別の特徴

八幡平市は、平成17(2005)年9月1日に西根町、松尾村、安代町が合併して誕生した。それぞれの地区に特徴的な地域資源や観光資源が存在している。

旧西根町地区には、西根歴史民俗資料館があり、地域内の貴重な文化遺産が展示されているほか、岩手県指定文化財の「瑞花双鳳八稜鏡」が保存されている。また、盛岡方面から八幡平市へ入る玄関口となっており、道の駅などの観光施設がある他、本市の人口と住宅の集積地である大更地区には、特徴的な飲食店や酒蔵などもある。最近では本市のリゾートで滞在した外人観光客に大更駅周辺で食事や買い物を楽しんでもらう事業を行っている。

旧松尾村地区は、十和田八幡平国立公園に代表される八幡平を有し、風光明媚な景観、豊富な温泉、スキー場、特色ある宿泊施設などが立地し、高原リゾートを形成している。地熱エネルギーの恩恵は、温泉だけでなく、地熱発電所や農業や染物などにも活用されている。高原を周遊するドライブコースはアスピーテライン、樹海ラインと呼ばれ、春先の雪の回廊、初夏の新緑、秋の紅葉など四季折々の美しさを楽しませてくれる。また、旧松尾村地区には、往時東洋一の硫黄鉱山で、「雲上の楽園」と呼ばれて栄えた松尾鉱山の遺構などもある。

旧安代町地区は、縄文時代の遺跡から天然アスファルトや翡翠の勾玉が出土しており、太古から交流が盛んだったことを偲ばせる。鹿角街道沿いの交通の要衝として発展したこの町では、古くから漆器作りが盛んであり、国産漆を使った安比塗として知られるようになっていく。また、日本有数の大型スキー場である安比高原があり、4度のスキー国体開催で「スキーの町」の名を全国に馳せている。外国人観光客の多くはこのスキーリゾートに滞在している。スキー場周辺では、ペンション街が広がっており、各々特色あるサービスを展開している。スキー以外には、夏の自然体験メニューも豊富で、安比高原に広がるブナ二次林の散策などが人気を集めている。最近では、七時雨山麓でトレイルランニングの大会なども実施され、特産品である「安代りんどう」は海外へ輸出されている。このように八幡平市は、3地区に特色がある自然環境を活かした観光リゾート地である。

(イ) 八幡平市の観光入込客数の推移

本市における観光入込客数は、平成 23 (2011) 年の東日本大震災の影響を大きく受けることなく、平成 26 (2014) 年度まで順調に伸びた。平成 23 (2011) 年 6 月には「平泉 - 仏国土 (浄土) を表す建築・庭園及び考古学遺跡群」の世界文化遺産登録、平成 26 (2014) 年には三陸復興国立公園の指定、平成 27 (2015) 年には三陸地域をモデルとした NHK 連続テレビ小説「あまちゃん」の放送、平成 29 (2017) 年 3 月には三陸鉄道全線復旧など、岩手県にとって追い風となる出来事が続き、本市においてもその波及効果が見られた。平成 28 (2016) 年 2 月は 4 度目となる冬季国体スキー競技会が行われたが、記録的な雪不足に見舞われて日帰り客が大きく減少したこともあり、入込客は減少に転じた。下記の表のとおり、平成 28 (2016) 年度、平成 29 (2017) 年度は、日本人は大きく回復することはなかったが、平成 29 (2017) 年度は外国人の入込込みが大幅に伸びている。

八幡平市への入込客数の推移

(単位：人)

	入込客数 (延べ人数)	内、外国人								
		台湾	中国	韓国	香港	オーストラリア	タイ	シンガポール	その他	
23年度	1,416,817	4,784	2,592	35	754	923	203	102	74	101
24年度	1,480,893	12,462	8,188	92	1,697	790	868	191	123	513
25年度	1,981,497	17,891	12,785	202	1,313	1,236	1,350	280	89	636
26年度	2,295,614	22,364	14,227	1,420	2,050	1,179	1,493	264	81	1,650
27年度	1,999,026	28,448	15,591	1,573	4,468	1,965	1,699	740	422	1,990
28年度	1,922,014	34,870	21,408	2,924	3,132	2,479	1,871	1,163	613	1,290
29年度	1,920,561	71,166	42,687	12,868	7,344	2,588	2,454	770	764	1,691
前年伸率	-0.1%	104.1%	99.4%	340.1%	134.5%	4.4%	31.2%	-33.8%	24.6%	31.1%

八幡平市観光統計

本市における外国人観光客の入込客数は、平成 23 (2011) 年の東日本大震災で大きく落ち込んだものの、その後は順調に推移し、震災前の平成 22 (2010) 年比で平成 28 (2016) 年は 73% 増と大きく伸びている。この成長を牽引しているのは台湾からの観光客で、本市の外国人観光客の 6 割を占めている。平成 29 (2017) 年度は東北において、アジアからの航空便の就航が整い、タイを除く各国の入込込み数は大幅に伸びた。特に中国の伸びが著しく、当市における二番目のシェアとなり、他に韓国、香港からの外国人観光客が多い。

(ウ) 八幡平市の宿泊者数の推移

本市における宿泊者数と観光入込客数とは異なる傾向で、平成 24 (2012) 年度を境に増加に転じ、平成 27 (2015) 年度には大きく拡大した。平成 24 (2012) 年度は東日本大震災後の旅行・消費を控える風潮、震災後の景気の悪化を受けた廃業や営業期間の短縮など宿泊施設数の減少が影響したと推察される。平成 27 (2015) 年度には本市において冬季国体スキー競技会が開催され、また、台湾をはじめとする東アジアなどからの訪日外国人の増大も相まって回復基調に転じている。



安比高原スキー場

【 本市の「年度別」宿泊者数 】



出典：観光統計調査

(エ) 八幡平市の地域ブランド

●八幡平市の農業

本市における農業は基幹産業であり、年間産出額は約 130 億円（平成 18（2006）年度）となり、東北管内では、26 位（東北 227 市町村）、全国では 162 位（全国 1741 市町村）となる。

八幡平市の主力部門順では、米、乳用牛、豚の順となるが、年々産出額が減少しているのが現状である。しかし、期待がもたれているのが花きの「安代りんどう」である。「安代りんどう」は、平成 19（2007）年に 12 億 1,600 万円の販売実績があり、国内シェアの 30 パーセント近くを占め、日本一の生産量を誇っている。とはいえ、高齢化による生産農家の減少や栽培面積の減少による供給側の課題と国内において消費者の贅沢品の買い控え等の需要側の課題により、緩やかに販売本数は減少しているが、市の支援や生産者の努力により、販売単価を押し上げ、平成 27（2015）年には 11 億 5,300 万円まで回復している。



合併により、ニュージーランドとの技術提携、オランダなどの海外での生産や輸出強化により、ブランド力の強化が図られている。

同様に、市の支援により、旧西根町の特産品であるハウレンソウも生産者の動きが活発化している。技術指導を徹底し、機械化等での省力化への取り組みを進め、生産性の向上を図り、所得の増加を目指すとともに後継者育成を実現しようとしている。

八幡平市の農業の特徴である「安代りんどう」や「ほうれんそう」は、観光分野にも活用できる有効な経営資源であることから、今後は、商品開発・販路開拓などに取り組む小規模事業者を育て支援していくことが必要である。

●八幡平市の資源を活用した特産品

八幡平で唯一の蔵元である「鷲の尾」は文政十二年（1829 年）に創業され、当社が代表する銘酒「結の香」は、岩手県で新しく開発した酒造好適米で作られ、全国新酒鑑評会において金賞を受賞し、海外では、フランスで行われた日本酒の審査会「KURA MASTER Le grand concours des sakés japonais de Paris 2017」でプラチナ賞を受賞した。

「八幡平サーモン」は、首都圏の一流シェフ達の間で使われ、今では人気食材となり、供給が間に合わない状態となっている



が、岩手でも注文の問い合わせが多い商品となっている。

「安比まいたけ」は、大きさ、傘の厚み、歯応え、味など他の栽培物と別格で、全国の料理人から高評価を受けている。

また、八幡平市安代地区を含む北東北一帯には、縄文時代から漆の木が多く自生し、日本有数の漆の産地として透明度・発色・硬度に優れた上質な生漆を産出している。この恵まれた環境を生かして古くから生活に根ざした漆器がつけられ、現在は、こうした漆器作りの伝統を継承するとともに、現代の生活に合った器を新たに生み出し、温もりと丈夫さを併せ持つ「安比塗」を制作している。

そのほか、大阪から移住して、木製の漆塗りのカトラリーなどを製造する工房などもある。

一方、ブランド化した八幡平サーモン、八幡平牛、杜仲茶、ポークなどの食材以外では、地域の環境や特性を活かした農業を展開する者が増え、最近では、温泉熱を活用したマッシュルーム栽培や馬ふん堆肥の製造を始めた移住者も現れ、現在、マッシュルームの加工にもチャレンジしている。

同様に、素材の持ち味を大切にし、大豆の自然な甘味を引き出した「おぼろ豆腐」と「汲上げ湯葉」はミシュランガイドで2つ星である東京広尾の「分とく山」で使用され、大豆を使用したドーナッツやワッフル、豆腐のソフトクリームのスイーツは人気が高い。

ほかに、煮干しだしのこうじ味噌を味噌汁の素にした

「麴屋の味噌汁の素」は、いわて特産品コンクールで、いわての物産展等実行委員会会長賞を受賞、全国各地から多くの方が八幡平市の直営店を訪れている。

また、最近の健康志向を反映した商品開発では、血糖値の上昇が緩やかになる「低GI食品」の低GI米「サポメシ」や糖質の代謝をサポートしてくれる蕎麦の皮を剥いた「蕎麦の実」、無農薬で栽培した山ぶどうジュースを活用した「山ぶどうソルト」、2種類の山ぶどうジュースと甘酒で作られたノンアルコール甘酒「山葡萄甘酒」などがある。

このように、八幡平市の資源を活用した特産品開発を目指す事業者は多数あり、商工会では、一般的な経営指導をはじめ、経営革新となる新たな事業への取り組みや販路開拓支援などを積極的に行っている。

●八幡平市の温泉や宿泊施設

火山の集積地帯である八幡平周辺は、湯量が豊富で、趣のある宿が多く、通い続ける温泉客は少なくない。松川地熱発電所の副産物である熱水を利用した八幡平温泉郷や東北一標高が高い一軒宿の藤七温泉。「日本秘湯を守る宿」のある松川温泉は、開湯 260 年の歴史ある温泉である。日本でも非常に珍しい強塩泉は海水濃度約 2 倍以上の天然温泉である新安比温泉などがある。ほかにも多くの温泉ホテルや素朴な風情を残す宿やペンション、民宿など多く、八幡平市は温泉を足場にしたスキーや登山など総合的なレジャーが楽しめる観光スポットとして脚光を浴びている。



安比塗漆器



山ぶどうソルト



松川温泉

(オ) 八幡平市の商工業者と小規模事業者の現状

八幡平市の平成 28 (2016) 年の商工業者総数は 1,048 人、小規模事業者数は 862 人となり 82.2% が小規模事業者という状況である。

八幡平市の商工業者数と小規模事業者数を比較すると年々減少傾向であるが、平成 26 (2014) 年と平成 28 (2016) 年との比較では、商工業者数は 60 人の減少、小規模事業者は 67 人の減少になることから、特に小規模事業者数が少なくなっている。

八幡平市の商工業者数と小規模事業者数の推移 (単位：人)

	平成 24 (2012) 年	平成 26 (2014) 年	平成 28 (2016) 年
商工業者数	1,114	1,108	1,048
小規模事業者数	936	929	862

資料：経済センサス

八幡平市の商工業者数の比較 (単位：人)

業種	平成 26 (2014) 年		平成 28 (2016) 年		
	商工業者数	構成比	商工業者数	構成比	増減率
建設業	142	12.8%	135	12.9%	▲4.9%
製造業	93	8.4%	88	8.4%	▲5.3%
卸売・小売業	302	27.3%	290	27.7%	▲3.9%
飲食・宿泊業	191	17.2%	177	16.9%	▲7.3%
サービス業	246	22.2%	257	24.5%	4.4%
その他	134	12.1%	101	9.6%	▲24.6%
合計	1,108	100%	1,048	100%	▲5.4%

資料：経済センサス

八幡平市の小規模事業者数の比較 (単位：人)

業種	平成 26 (2014) 年		平成 28 (2016) 年		増減率
	事業者数	構成比	事業者数	構成比	
建設業	130	14.0%	124	14.4%	▲4.6%
製造業	69	7.4%	64	7.4%	▲7.2%
卸売・小売業	223	24.0%	204	23.7%	▲8.5%
飲食・宿泊業	171	18.4%	155	18.0%	▲9.3%
サービス業	211	22.7%	221	25.6%	4.7%
その他	125	13.5%	94	10.9%	▲24.8%
合計	929	100%	862	100%	▲7.2%

資料：経済センサス

(カ) 八幡平市商工会の会員の推移

平成 31 (2019) 年 3 月 31 日現在、当商工会は職員 7 名（事務局長 1 名、経営指導員 3 名、補助員 2 名、記帳専任職員 1 名）、会員 631 人（普通会員 596 人、定款・特別会員 35 人）で、岩手県下では、遠野市、滝沢市、二戸市に次ぐ 4 番目の規模となる。

会員数の比較では平成 26 (2014) 年度は 668 人に対して、平成 28 (2014) 年度は 631 人であり、37 人の減少となり、減少率は、5.5%となるが、平成 28 (2016) 年度から平成 30 (2018) 年度まで 3 期連続 20 人を上回る脱退数となり 66 人が脱退したことは大きな課題である。

会員の業種で最も多いのが卸・小売業の 154 人、次いで建設業の 128 人、次にサービス業の 100 人、宿泊・飲食業の 98 人である。

八幡平市商工会の会員数の推移

(単位：人)

	平成 26 (2014) 年度	平成 27 (2015) 年度	平成 28 (2016) 年度	平成 29 (2017) 年度	平成 30 (2018) 年度
年度初会員数	668	666	667	651	645
加 入 者	10	14	6	16	8
脱 退 者	12	13	22	22	22
年度末会員数	666	667	651	645	631

資料：商工会基幹システムより抽出

八幡平市商工会の会員数

(単位：上段／人、下段／%)

業 種	建設業	製造業	卸・小売業	宿泊・ 飲食業	サービス業	その他	定款・ 特別会員	合 計
会 員	128	63	154	98	100	53	35	631
構成比	20.3	10	24.4	15.5	15.8	8.4	5.6	100

資料：商工会基幹システムより抽出

(キ) 商工会のこれまでの取り組み状況

商工会では経営改善普及事業の取り組みとして、金融（マル経を中心とする金融指導）、税務、経営一般等の相談指導を実施してきた。また、創業・経営革新等支援の取り組みとして、経営計画の策定や、事業者の課題解決に向けた販路開拓や新商品開発などについて、状況に応じて専門家を交えながら支援してきた。しかしながら、小規模事業者を取り巻く厳しい経営環境下にあっては、必ずしも小規模事業者の経営力向上に繋がっておらず、今後は他の支援機関と連携し、課題解決に向け商工会が提案する伴走型の個社支援の実施が課題となっている。

●金融のあっせん（日本政策金融公庫）

(単位：件)

	平成 26 (2014) 年度	平成 27 (2015) 年度	平成 28 (2016) 年度	平成 29 (2017) 年度	平成 30 (2018) 年度
一 般 ・ 特 別	9	6	5	4	5
マ ル 経 資 金	9	11	16	24	13
新 創 業 融 資	0	1	1	3	1
計	18	18	22	31	19

資料：商工会総会資料より抽出

●税務（記帳指導数）

(単位：件)

	平成 26 (2014) 年度	平成 27 (2015) 年度	平成 28 (2016) 年度	平成 29 (2017) 年度	平成 30 (2018) 年度
記帳指導事業者数	69	71	203	135	141
機械化事業者数	65	63	92	84	82
計	134	134	295	219	223

資料：商工会総会資料より抽出

●巡回・窓口相談数

(単位：回)

	平成 26 (2014) 年度	平成 27 (2015) 年度	平成 28 (2016) 年度	平成 29 (2017) 年度	平成 30 (2018) 年度
経営(革新)	96	88	221	98	31
経営(一般)	739	1,073	675	375	571
情報化	34	5	1	19	3
金融	104	125	103	112	61
税務	98	122	237	119	292
労働	401	371	427	364	360
取引	6	12	12	34	20
環境対策	1	0	0	0	0
その他	307	534	496	894	603
計	1,786	2,330	2,172	2,015	1,941

資料：商工会総会資料より抽出

●創業・経営革新等支援実績

(単位：件)

	平成 26 (2014) 年度	平成 27 (2015) 年度	平成 28 (2016) 年度	平成 29 (2017) 年度	平成 30 (2018) 年度
経営革新計画策定	3	2	3	2	1
経営革新計画策定支援(未認定)	2	3	3	2	2
創業支援	1	1	3	5	2
ものづくり補助金申請支援	3	1	2	1	1
IT導入補助金申請支援	0	0	0	0	2
先端設備等導入計画申請支援	0	0	0	0	1
持続化補助金申請支援	30	38	34	12	9
計	39	45	45	22	18

資料：商工会総会資料より抽出

●商店街活性化推進事業の推進

商店会の育成と効果的な運営を図り、魅力あるイベントとして体験工房型観光商店街「ぶらっと1日体験工房」、飲食店と温泉を巡るスタンプラリー「八幡平スタンプラリー」、まちなかギャラリー、イルミネーションを推進し、商店街への回遊・集客及び賑わいを図っている。

●商工観光情報誌発行事業の推進

本市の豊富な観光資源と小規模事業者等の商品・サービスなどの認知度向上と関心喚起を図るため、フリーマガジンを制作し発行している。平成 26 (2014) 年から年 4 回発行して現在は 23 号目となる。

●地域共通商品券発行事業の推進

八幡平市内限定の共通商品券にプレミアムを付加することにより、消費者の購買意欲を高めるとともに、地元消費拡大を図ることを目的に事業を実施している。

年 度	売上金額	発行枚数
平成 26 (2014) 年度	199,005,500 円	398,011 枚×500 円
平成 27 (2015) 年度	510,656,000 円	371,312 枚×500 円 325,000 枚×1,000 円
平成 28 (2016) 年度	231,608,500 円	643,217 枚×500 円
平成 29 (2017) 年度	226,510,500 円	453,021 枚×500 円
平成 30 (2018) 年度	243,671,000 円	487,342 枚×500 円

※平成 27 年度については、地方創生関連プレミアム共通商品券を発行

●全国商工会連合会採択事業

年 度	事 業
平成 26 (2014) 年度	小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業 (本体 1 年目)
平成 27 (2015) 年度	小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業 (本体 2 年目)
平成 28 (2016) 年度	小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業 (調査研究事業)
平成 29 (2017) 年度	伴走型小規模事業者支援推進事業
平成 30 (2018) 年度	伴走型小規模事業者支援推進事業

●大更駅前の賑わい創出と集客検討事業の推進

市内の玄関口である大更駅前の賑わい創出と集客を検討するため、商店街の視察事例の研修や住民のニーズ調査や商業環境基盤調査、利用者アンケート調査を行い、賑わい実証イベント「フーガの休日」を開催し、検討した結果をまとめて市へ提案した。

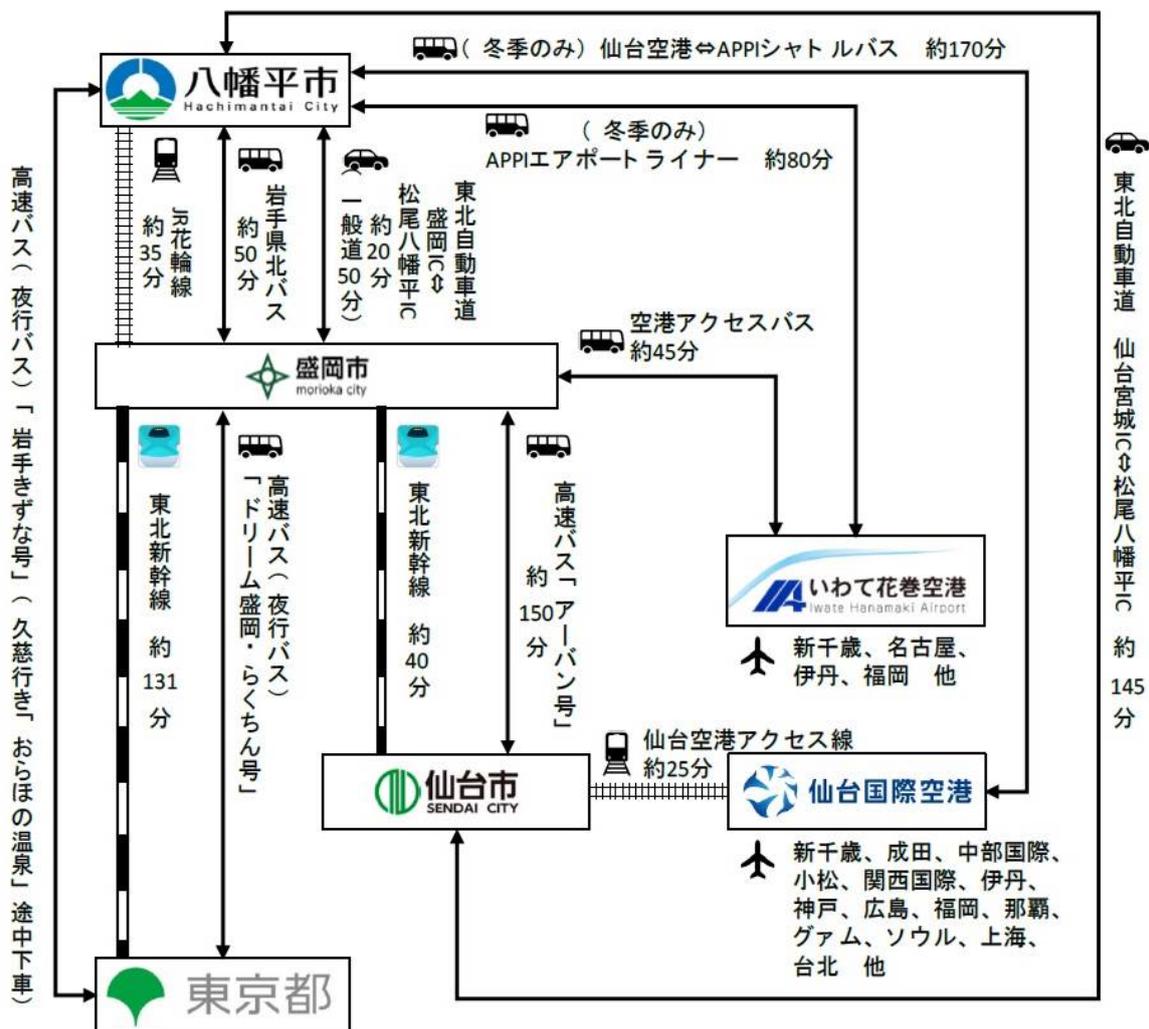


資料：複合施設予定地活用策の提案書より抜粋

④ 八幡平市の交通体系

八幡平市は広大で、南北に 50 km、東西に 30 kmほどの広がりがある。東部は県都盛岡市に接し、生活圏としても盛岡広域圏に属するが、西部は秋田県鹿角市、北部は二戸市に接しており、生活圏としてもつながりを持っている。高速道路と鉄道が並行して市内を縦貫し、その周辺に生活に必要な主要施設が立地し、市の交通の基軸を形成している。高速道路のインターチェンジは3カ所（西根、松尾八幡平、安代）、鉄道駅は12カ所あり、広域交通が発達している。

秋田県や青森県と境を接し、北東北3県のほぼ中心に位置している。高速道路や国道、鉄道などを介して他県と行き来しやすい環境にあり、北東北の交流新拠点として良好な条件が整っている。



資料： 日本版DMO形成・確立計画（株式会社八幡平DMO）

東京方面からのアクセス

鉄道「東北新幹線」東京→盛岡（最速131分）、その後乗換「JR花輪線」盛岡→大更（35分）
 自動車 浦和料金所→西根 I.C. 528.9km（約6時間）

⑤ 八幡平市総合計画の引用（商工・観光部分）

平成 17（2005）年 9 月 1 日、西根町、松尾村及び安代町が合併し、八幡平市が誕生した。八幡平市では将来を見据え、市勢の発展を願い平成 18（2006）年度に八幡平市総合計画が策定された。平成 27（2015）年度に八幡平市総合計画の期間が満了することから、これまでの市の 10 年の歩みを振り返り、新たな市勢発展のため、平成 27（2015）年 12 月に第 2 次八幡平市総合計画基本構想を策定し、その後、平成 28（2016）年 3 月に第 2 次八幡平市総合計画前期基本計画が策定された。

八幡平市は、将来像を『農（みのり）と輝（ひかり）の大地～ともにくらし、幸せ感じる八幡平～』とし、商工・観光に該当する基本目標は、「共に学び働き、暮らし豊かなまちづくり」。

各施策の方針は次の通り

（ア）おもてなしの観光による交流人口の増加

成果項目は、観光入込客、宿泊客数、外国人観光客数、スポーツ関係宿泊客数、教育旅行客数の増加

施策の方向性は、観光客を受け入れるため組織化し地域と観光との融合を図り観光客の増加を目指す。

主な事業

事業名	事業内容
外国人誘客促進事業	外国人送客エージェントへの助成
誘客イベント開催補助事業	ふるさと花火まつり、山賊まつり等イベント補助
八幡平温泉郷引湯管等整備事業	引湯管、貯湯槽等の整備

（イ）地元企業の発展と企業誘致の推進

成果項目は、製造品出荷額、企業誘致数、法人市民税、起業件数、平舘高等学校県内就職率の増加

施策の方向性は、製造品出荷額が減少していることから、人的不足の解消のため市内企業への定着率を高め人材確保に努める。また、中途退職者の地元企業への再就職に向けた取り組みを推進する。

主な事業

事業名	事業内容
企業立地促進事業費補助金交付事業	工場等の新設・増設支援
空き工場等賃借料補助金交付事業	民間貸工場入居への補助支援

（ウ）商業の拠点づくりと買い物支援

成果項目は、卸売・小売業の事業所数の減少の食い止めと年間商品販売額の現状の維持、プレミアム商品券購買額の増加

人口減少に伴う消費活動の縮小に加え、大型チェーンの進出により小規模事業者の廃業が多く、市内に行き渡った購買サービスができない状態にならないような取り組みが求められている。大更駅前の賑わい創出事業や荒屋新町商店街の体験メニューを核とした観光客の増加により市の商業拠点として重要である。

主な事業

事業名	事業内容
共通商品券特典事業	市内共通商品券の割増分の補助
商店街活性化事業	商店街情報発信、イベント事業支援

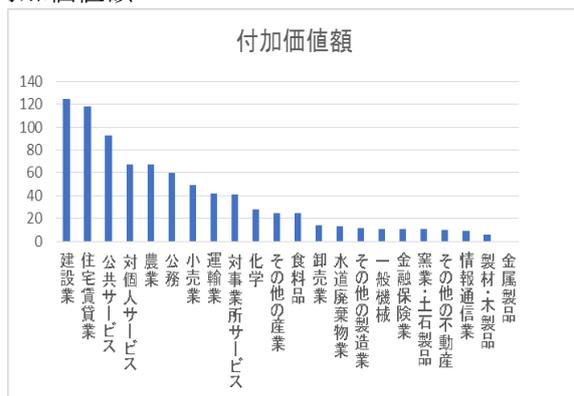
⑥ 八幡平市や管内における産業別の状況、強み・弱み等を踏まえた課題

(ア) 八幡平市の全産業の状況

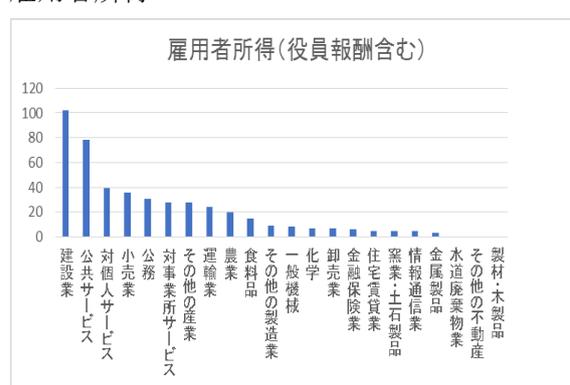
八幡平市の全産業を付加価値額で比較すると、建設業と住宅賃貸業が120億円前後で最も高く次に公共サービスが93億円となり突出していて、対個人サービス、農業、公務が60億円台となる。雇用者所得では、建設業が102億円と最も高く、次に公共サービスが78億円と付加価値額と同様に上位になっている。次に対個人サービスの39億円と他の産業に近い金額となる。

このように当市は、付加価値額や雇用所得で見ると建設業、住宅賃貸業、公共・個人サービス業が上位に占めていることがわかり、当市の「稼ぐ力の強さ」の指標となる。

付加価値額*



雇用者所得*



【出所】RESAS（地域経済循環マップ／生産分析／付加価値額のデータを用いて作成）

*付加価値額とは、生産高（売上高）から商品仕入高、材料費、および外注加工費を差し引いたもの。

*雇用者所得とは、民間企業や行政等において雇用されているものに対して、労働の報酬として支払われる現金、現物の一切の所得（雇主の支払ベース）であり、役員報酬や退職金、社会保険料の雇主負担分も含まれる。ただし、個人事業者の所得は含まれない。

*表示のサービス業の区分

- 対事業所サービス（広告業、業務用レンタル、機械メンテナンスなどが含まれている）
- 対個人サービス（娯楽業、飲食店、宿泊、理美容、生活衛生業などが含まれている）
- 公共サービス（公立の学校や病院、保健衛生、研究機関が含まれている）

(イ) 建設業

平成 23（2011）年の東日本大震災による復旧復興支援事業があるが、その後は一部の大型事業が継続実施されるものの投資額は急減すると想定される。

当市の建設業者においても、この復旧復興支援事業が無くなったあとどのようにシフトするのか不安要素は高い。

建設業の商工業者数は、平成 28（2016）年には135社であり、全体の12.9%を占めている。平成 26（2014）年の142社となり7社が減少しているが、当市において付加価値額や雇用者所得には大きく起因している産業であることから今後の動向に注目していかなければならない。

商工会では、建設業組合と連携して技術習得講習会を開催し、事業承継相談や新事業展開相談、税務、金融相談に取り組んでいる。

従業員の平均年齢が高い業種であることから、若年層の雇用確保や業務効率化などを支援する必要がある。

(ウ) 製造業

製造業は、平成 28（2016）年には88社であり、全体の8.4%を占めている。平成 26（2014）年の93社と比べると5社の減少で、増減率は△5.3%となる。

当市には、農産物を加工した「ふうせつ花」の豆腐・湯葉や、卵を加工した「岩手エッグデリカ」のゆで卵など、全国を代表する製造業者があり、当市で営んでいることは、製造業他社への影響も大きい。また、八幡平サーモン、杜仲茶ポーク、八幡平マッシュルーム、蕎麦、舞茸を加工し付加価値を高める製品を作る製造業者も現れ、地域の強みとして、更に商工会が商品開発や販路開拓支援などを支援していく必要がある。

(エ) 卸売業・小売業

卸売業・小売業は、平成 28 (2016) 年には 290 社であり、全体の 27.7%を占めている。大型店やコンビニエンスストアの出店、町外地域への購買客流出等により、非常に厳しい状況である。平成 26 (2014) 年の 302 社と比べると 13 社の減少となり、増減率は△3.9%となる。

商工会では、市と連携して域内限定の共通商品券の販売を行い、平成 30 (2018) 年度の売上高は、243,671,000 円となり域内での消費購買に繋げている。

これからは、他地域への購買客流出を止めるために、個別店舗の魅力を高め、差別化を促すことが必要であり、個々の事業者が地域の経済動向、需要動向などの消費者ニーズを把握し、それぞれの課題やスキルに応じた取り組みを継続的に支援することが必要である。

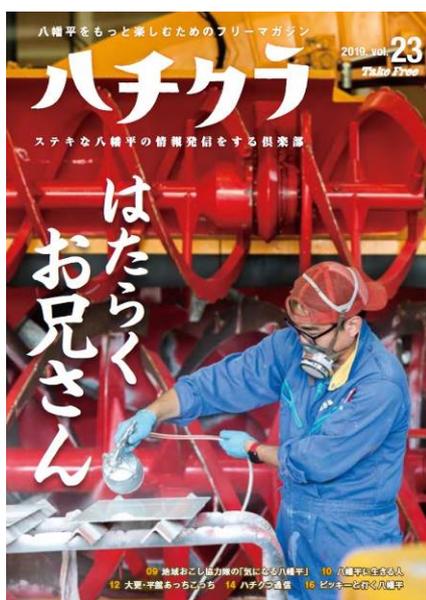
(オ) 飲食・宿泊業

飲食・宿泊業は、付加価値額や雇用所得額においても上位を占め、各産業に影響を与える業種である。市内には、安比高原スキー場や八幡平リゾートスキー場などのレジャー施設や温泉ホテルやペンション、民宿など宿泊施設が 101 ヶ所や宿泊可能人数 9,561 人を保有している。また、観光資源は、数種類の温泉や百名山（八幡平や岩手山）やパウダースノーなど豊富であり、岩手県ではトップクラスのレジャー施設や宿泊施設を保有している。

その強みを活かし、更に飲食と宿泊を結びつけるとさらに相乗効果を生む業種である。

商工会では、八幡平の資源や商品、人を紹介するフリーマガジン「ハチクラ」の発行や温泉と飲食を組み合わせた「八幡平スタンプラリー」を実施し、観光客などの回遊を図っている。

また、食や工芸の地域ブランド化を図るため、商品開発や販路開拓支援を行っている。



商工会が発行する無料情報誌



八幡平のグルメと温泉のスタンプラリー

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

① 10年程度の期間を見据えて

八幡平市の人口は、昭和55(1980)年は34,926人、令和元(2019)年10月31日において25,371人と39年間で9,555人の減少となった。減少率は27.3%となり、今後も減少傾向で推移すると予想されている中、今後10年後を見通した小規模事業者の振興のあり方は、以下のとおりとする。

地域経済社会と密接な関わりを持つ小規模事業者は、経営者の高齢化や後継者の不在などにより、年々減少する傾向にあり、新たな商工業者の創出や円滑な事業承継が求められている。また、小規模事業者自身においては、課題を踏まえた将来的な事業計画が策定されていないことから、各種の調査や個社の経営実態を踏まえた経営計画の策定が必要となっている。

さらに、経営基盤の脆弱性などもあり、小規模事業者が独自に商品開発や、新規販売先の開拓などに取り組むことには限界があり、経営革新計画と通じた新分野への進出、生産性向上等の支援の強化が必要とされている。

これらの課題を踏まえ、目指す将来の姿は、地域環境が厳しくても、果敢にチャレンジし続ける事業者であり、その実現のための方針として「果敢にチャレンジする企業を徹底的に支援し、新規創業と持続的発展をサポートする」ことが必要である。

② 八幡平市総合計画との連動性・整合性

八幡平市総合計画では、本市の将来像を「農(みのり)と輝(ひかり)の大地～ともに暮らし、しあわせ感じる八幡平市～」としている。産業振興の方針は、「ともに学び働き、暮らし豊かなまちづくり」であり、観光による交流人口の増加、地元企業の発展、商業の拠点づくりと買い物支援ということを謳っている。この考えは、当商工会の考えと概ね一致しているため、八幡平市と地域経済や産業の発展に向けて、関係者が一体となった経営改善普及事業の実施体制を構築する。

③ 商工会としての役割

八幡平市の総合経済団体である当商工会は、国・県・市の行政と小規模事業者が多数を占める地域企業との繋ぎ役であり、行政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、ニーズの把握や課題解決を図り、行政の施策に反映させる役割を担っている。

また、我が国経済社会の構造変化により地域の活力が減退し、人口減少が続くことから地域経済を支える小規模事業者は需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化等の問題等に直面し、経営の持続的発展のための支援を必要としていることから、今後は、経営分析・事業計画策定・実施・フォローアップの伴走型支援が、当商工会の重要な役割となる。

(3) 経営発達支援事業の目標と方針

八幡平市の地域特性や現状と課題、10年先を見据えた長期的な振興を踏まえ、市の総合計画と関連づけた役割、商工会の課題を踏まえた役割など、ここまで述べてきた内容を踏まえ、当商工会では今後5年の計画期間において、以下5つの目標及び実施方針により重点的に取り組むものとする。

①小規模事業者の経営力向上に向けた支援の充実

【目標】小規模事業者の経営力向上の取り組みに対する支援

【方針】小規模事業者は、需要動向や経営分析結果を事業計画に反映させ、事業計画策定の重要性を認識し経営課題の把握に努め、自社の強み・弱み等を理解したうえで事業継続や新事業にチャレンジできるように経営力向上に向けた支援策を経営指導員等が伴走型支援を行う。

②事業承継及び創業・起業支援の推進

【目標】創業・起業及び円滑な事業承継による小規模事業者への支援

【方針】創業・起業支援については、市と連携し広報・ホームページなどを通じて起業のため各種情報提供を積極的に進め、起業希望者のニーズに応じた支援体制を整える。相談窓口を商工会に設置し、地域金融機関・地域の関係各団体等と連携して、支援の充実を図る。

事業承継支援は、事業の存続に悩みを抱える小規模事業者が増えているなか円滑に事業継承が図れるよう岩手県事業引継ぎ支援センター、地域金融機関、専門家と連携して支援する。

③八幡平市ならではの特産品開発と新たな販路の開拓

【目標】農水産品や観光資源、安比塗漆器の伝統工芸品などの地域資源の活用による地域経済の底上げを図る

【方針】地域資源を活かした特産品や食料品の開発や販路開拓を行う小規模事業者の取り組みに対し、商工会は国・県・市の行政・関係機関・関係団体と連携し、地域経済を底上げできる商材として支援を行う。

④地域経済の活性化に資する取り組み

【目標】他の支援機関及び地域団体との連携による仕組みづくりの構築

【方針】行政等関係団体と連携した賑わいの創出や滞在人口増加のための観光イベントの実施や八幡平市内の商店街等と連携した市内外からの誘客促進を図るための商店街等イベントの実施、さらに地元企業への定着率増加を図るための人材育成事業（若手経営者・後継者、高校生、小・中学生）により地域経済の活性化の取り組みを支援する。

⑤小規模事業者の持続的発展に向けた支援力の強化

【目標】小規模事業者の経営力向上に応える支援体制の構築

【方針】従来の税務相談や記帳指導、融資斡旋に加え、小規模事業者の持続的成長に向けた経営力強化のための支援体制の強化を図る必要がある。そのためには、経営指導員等が関係機関との連携を密にし、情報共有することで支援ノウハウの蓄積が図られ、支援能力の向上へと繋げることができる。さらに、小規模事業者等の支援ニーズが高度化する中、定期的な「勉強会」を開催することで、経営支援のノウハウの共有がなされ、職員の資質向上を図ることができる。また、各中小企業支援策を提供できるコーディネート機能および専門性の高いコンサルティング機能を強化することで、専門家や各種支援機関等と連携して、小規模事業者の持続的発展に貢献可能な体制を確立する。

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和2年4月1日～令和7年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

2. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、巡回訪問の強化を図り、小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員の巡回・窓口相談、各種セミナーの開催等を通じて、小規模事業者の経営分析や需要動向の調査を行うことや年4回の会報による情報提供や巡回訪問や窓口での各種相談時に随時、『中小企業景況調査報告書』、『岩手経済研究』等の情報誌を活用し、小規模事業者への巡回時に情報提供を行い、個社支援に結び付ける取り組みを行ってきたが、具体的な活用がされず、小規模事業者への最適な情報提供をしてきたとは言い難いところがある。

今後の取り組みとして、小規模事業者に対して的確な支援を行うため、地域の経済・消費動向等を把握し、そのための情報収集・分析、成果の提供等を行う。新たに、国・県の統計情報「RE S A S」(地域経済分析システム)を収集し、小規模事業者が分かりやすいようデータを加工し、提供する。

(2) 事業内容

① 国が提供するビッグデータの活用

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RE S A S」(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、当商工会のホームページに年1回、公表する。

【分析手法】・「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析

・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の動き等を分析

・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

② 岩手県等の統計調査情報等の活用

岩手県等の各種統計調査等の情報誌を活用し、巡回訪問や窓口指導の各種相談時に小規模事業者への情報提供を行い、事業計画策定支援や販路開拓支援に必要な情報として、市内の経済動向の把握に努め、各種レポートを収集し、国・県等の経済動向を把握し、小規模事業者等の意思決定の参考資料として情報収集したデータを分析する。

また、小規模事業者が見やすくわかりやすいようデータを加工し、巡回訪問による統計調査等の提供や当商工会ホームページでの統計資料の公表及び会報での情報発信(年2回)を行う。

分析結果については、職員間で情報共有し、経営状況分析や事業計画策定支援に活用する。

【調査対象】八幡平市

【調査項目】

岩手経済研究所『岩手経済研究』	「個人消費」、「住宅着工」、「公共工事」、「雇用」
保証月報『保証月報』	「金融機関別、市町村別の保証状況」など
岩手県『観光統計』	「観光入込客数」、「外国人観光客の入込動向」など

(3) 成果の活用

- 情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- 経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。
- 事業計画策定や販路開拓支援に必要な情報として活用する。

(4) 目標

(単位：回)

	現行	令和2 (2020)年	令和3 (2021)年	令和4 (2022)年	令和5 (2023)年	令和6 (2024)年
①公表回数	—	1	1	1	1	1
②公表回数	—	2	2	2	2	2

3. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、経営状況分析の多くが小規模事業者経営改善貸付（マル経融資）や岩手県中小企業融資制度の小規模事業資金の融資相談時に実施している。また、小規模事業者持続化補助金・ものづくり補助金等補助金申請時に行っているものの、審査書類の項目に沿った内容だけになっているのが現状であり、小規模事業者の経営改善に向けた経営分析は必要である。

今後の取り組みとしては、事業計画の策定に結び付け、策定後の実施支援（フォローアップ）を適切に実施するため、事業者の財務状況、強み・弱みなど、当該事業者の状況をしっかりと把握する必要があるため、事業者本人が分析作成に加わり、分析シートの作成支援を行う。

(2) 事業内容

① 経営分析セミナーの開催

小規模事業者や創業者、事業承継者向けに岩手県商工会連合会や金融機関、各支援機関等と連携し、財務諸表の仕組みの基礎理解から基本的な分析ができるまでのスキル習得と経営戦略や経営方針の立て方を習得するために経営分析セミナーを開催し、ローカルベンチマーク「経営分析シート」の活用法を学ぶ。

募集方法 インターネットを活用した募集や商工会の会報や金融機関窓口などで募集

開催回数 2回

参加者数 60名（1回の開催に30名とする）

② 巡回、窓口相談による指導

経営分析セミナーに参加した小規模事業者や創業者、事業承継者を経営指導員等が巡回、窓口相談により、特に事業計画の策定が必要であると思われる事業者に対しては、個別に声かけを行い、専門家派遣の活用をしながら、経営分析を行い、事業計画策定支援、金融支援（経営改善貸付等）、販路開拓支援（小規模持続化補助金等）に繋げていく。

小規模事業者や創業者、事業承継者の課題解決に向けた「経営分析シート」を活用した提案型指導の実施

*創業者は、財務分析ができないため、定性分析を行う。

経営分析セミナー参加者に対して、経営指導員等が経営内容について積極的に提案できるよう、

事業計画策定を前提に「経営分析シート」を活用した提案型指導を実施する。経営状況分析の内容は、経済産業省のローカルベンチマーク「経営分析シート」。

シートの作成については、小規模事業者自らが記入し、その後不足なところは経営指導員等が解説して作成し、経営指導員等が分析する。

経営分析シートを作成することにより、小規模事業者が自らの経営に対する課題や事業者の実態を把握することができ、経営課題を整理・分析することで、小規模事業者の強みや弱み、機会や脅威を把握できる。経営分析によるブラッシュアップにより、事業計画策定に繋げることができ、小規模事業者の課題に応じて、岩手県商工会連合会や金融機関、各支援機関等との連携、専門家派遣の活用により個社支援に繋げる。

経営分析の内容は、以下に示すとおりである。

【経営分析の内容】

経営分析セミナー参加者や、巡回訪問等で経営状況の分析を希望する小規模事業者に対して、ローカルベンチマーク「経営分析シート」を活用した経営分析を行う。詳細は以下のとおり。

■ローカルベンチマーク「経営分析シート」

●定量分析

1. 分析目的	小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで、今後の支援策に繋げる。
2. 分析項目	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）、EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転期間（効率性）、自己資本比率（安全性）、付加価値額（営業利益＋人費＋減価償却費） 売上高総利益率、流動比率、損益分岐点、キャッシュフロー など
3. 分析方法	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するとともに、収益性、安全性、資本効率性、成長性に関する指標については、財務情報から得られた内容から分析を行い、小規模事業者の経営状態を把握する。

●定性分析

1. 分析目的	小規模事業者に対する個社支援を実施するために、競争力の源として、人材、技術、技能、知的財産、組織力、ネットワークなど、財務諸表には表れてこない『資産』を発掘する。この内部環境の把握に加え、外部環境として、地域経済動向調査結果を踏まえることでSWOT分析を行い、事業計画策定へと繋げ、将来的な業績の向上に結び付ける。 小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで、今後の支援策に繋げる。
2. 分析項目	①経営者への着目 ・経営者自身について、ビジョン、経営理念、後継者の有無 ②事業への着目 ・企業及び事業沿革、技術力・販売力の強み、技術力・販売力の弱み、ITの能力 ③企業を取り巻く環境 関係者への着目 ・市場規模・シェア・競合他社との比較、顧客リピート率、主力取引先企業の推移、従業員定着率、勤続年数、平均給与、取引金融機関数と推移 ④内部管理体制への着目 ・組織体制、経営目標の有無、従業員との共有状況、人事育成の仕組み
3. 分析方法	「強み」と「経営課題」の内部環境の把握を行い、それを「見える化」し、地域経済動向調査の結果によって得られる外部環境を加味したSWOT分析を実施することにより、小規模事業者の業績向上へ繋げる。

(3) 成果の活用

- 分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- 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に活用する。

(4) 目標

(単位：件)

	現行	令和2 (2020)年	令和3 (2021)年	令和4 (2022)年	令和5 (2023)年	令和6 (2024)年
分析件数 (内創業者の分析)	—	60 (3)	60 (3)	60 (3)	60 (3)	60 (3)

*創業者については、財務分析が難しいため、非財務分析(定性的分析)のみ実施

4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、現状の事業計画書の作成支援は、経営革新、ものづくり補助金、持続化補助金等や金融機関から提出を求められた事業者からの支援依頼に基づき作成支援を行ってきた状況となっている。

今後の取り組みとしては、小規模事業者や創業者、事業継承者にむけて、前述の「経営状況分析シート」を基本に、「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、需要を見据えた事業計画の策定支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者や創業者、事業継承者に対し、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を促せる訳ではないため、「個別相談会」のカリキュラムに事例の紹介などを含みながら工夫を加えながら、3.で経営分析を行った事業者の5割程度/年の事業計画策定を目指す。

併せて、小規模事業者持続化補助金、ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金、IT導入補助金、事業承継補助金、創業補助金、経営革新計画などの申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

(3) 事業内容

- ① 経営分析を行った小規模事業者や創業者、事業承継者を対象とした「個別相談会」の開催

対象者	経営分析を行った小規模事業者や創業者、事業承継者を対象とする。
実施方法	経営指導員等がサポートして、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。
参加者数	30社

- ② 「個別相談会」のフォローアップとして課題となった問題点を解決するため指導員等が巡回や窓口相談で対応する。

(4) 目標

(単位：件)

項目	現行	令和2 (2020)年	令和3 (2021)年	令和4 (2022)年	令和5 (2023)年	令和6 (2024)年
事業計画策定件数	—	30	30	30	30	30

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、事業計画作成支援は上記の通り、金融斡旋時や補助金申請時等に限定されており、作成支援を行った計画の実施支援については、融資の場合は事後指導、持続化補助金等の場合は、事業推進に係る支援及び新たな課題が発生した場合の相談業務が主であり、将来に向けての経営改善支援が少ないことが現状となっている。

今後の取り組みとしては、現状の必要に応じて支援するスタイルから小規模事業者の事業計画に基づいて経営改善を目指した支援に転換する。事業計画策定後実施支援にあたってはミラサポ、地域金融機関等と連携するとともに専門家派遣事業を活用し、小規模事業者に寄り添った伴走型支援を行う。

(2) 事業内容

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、事業計画策定30社のうち、フォローの回数は、10社は毎月1回、10社は四半期に一度、他の10社については年2回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更等を行う。

事業計画策定者の内、創業者には、資金調達や家族の理解・協力、事業や経営に必要な知識・ノウハウの習得、質の高い人材の確保、販路開拓・マーケティングなど問題になる場合が多いので、身の丈に合った事業計画であるか適切な判断をして必要に応じた支援施策をする。

また、事業承継を考えている人には、事業の承継や事業の譲渡・売却・統合(M&A)の検討に当たっては課題が多く、対策・準備が進んでいないため、専門家と連携しながら多様な課題に対応できる支援体制の構築が必要となる。創業者、事業承継者へのフォローアップは通常の支援と内容を変えて行う。

(3) 目標

項目	現行	令和2 (2020)年	令和3 (2021)年	令和4 (2022)年	令和5 (2023)年	令和6 (2024)年
フォローアップ対象 事業者社数	—	30社	30社	30社	30社	30社
頻度(延回数)	—	180回	180回	180回	180回	180回
売上増加事業者件数	—	15社	15社	15社	15社	15社

6. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、全国展開支援事業や伴走型支援推進事業で支援対象とした小規模事業者が計画の策定や事業を進める段階において、当該商品の需要動向調査を行うことはあるものの、求められた場合に限定されている。また、既存商品の販路開拓支援として商談会の参加にとどまり商品の改良まで至っていない。

今後の取り組みとしては、「マーケットイン」の観点から市場や購買者という買い手の立場に立って、買い手が必要とするものを提供することを念頭に、買い手のニーズ調査を含めた需要動向調査

を行うことによって、4. 事業計画策定支援に関することや7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関することに結びつける支援を行う。

(2) 事業内容

八幡平市を代表とする特産品の開発をするため、店舗において、買い手のニーズ調査を含めた需要動向調査を行うことによって事業計画の見直しや新たな需要開拓に繋がる事業となる。

① 食品製造業を対象とした取り組み

支援対象者	食品製造業 14社
サンプル数	70 (14社×5名の調査)
調査対象者	首都圏で活躍する有名シェフや料理教室の主宰者など 5名 *食のプロであり、消費者と常に交流がある飲食店のシェフや料理教室を主宰する先生等を調査することで、マーケットインの観点から市場動向を掴むことができる。
調査手段・手法	支援対象者が調査対象者に自社製品の試食や、工場を案内し企業概要や商品の特徴を説明する。その内容の感想を調査対象者がアンケート票に記入する。
分析手段・手法	調査結果は、経営指導員等がまとめて、分析を行う
調査項目	製品の項目：①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等 市場性：購入したい商品であるか、市場トレンドに合致しているか
分析結果の活用	分析結果は、経営指導員等が対象事業者に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

② 工芸製造業を対象とした取り組み

支援対象者	工芸製造業 6社
サンプル数	12 (6社×2名の調査)
調査対象者	首都圏で活躍する工芸の専門家やバイヤー等 2名 *八幡平の工芸品である漆器、カトラリー等の工芸品の取り扱いに詳しいバイヤーを調査することで、マーケットインの観点から市場動向を掴むことができる。
調査手段・手法	支援対象者が調査対象者に自社製品の特徴や企業概要を説明する。その内容の感想を調査対象者がアンケート票に記入する。
分析手段・手法	調査結果は、経営指導員等がまとめて、分析を行う
調査項目	①硬さ、②色、③大きさ、④価格、⑤見た目等 市場性：購入したい商品であるか、市場トレンドに合致しているか
分析結果の活用	経営指導員等が対象事業者に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

(3) 目標

(単位：件)

項目	現行	令和2 (2020)年	令和3 (2021)年	令和4 (2022)年	令和5 (2023)年	令和6 (2024)年
①食品対象事業者数	—	14	14	14	14	14
②工芸対象事業者数	—	6	6	6	6	6

7. 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

これまでは、当地域は地域内経済だけでは成り立たなくなったため、市との連携による首都圏イベント、近隣商工会連携による有名百貨店物産展への参加、展示会・商談会への参加を通して小規模事業者の販路開拓と八幡平のPRを行ってきた。

今後の取り組みとしては、更に八幡平市の農水産品や観光資源、伝統工芸などの地域資源を活用した付加価値の高い地域特産品やサービスを提供することにより、八幡平市の産業を高め小規模事業者の所得や雇用の増加を図る。まずは既存商品のブラッシュアップや新規マーケットの開拓を行うため岩手県内外の各種商談会事業に出展や開催を行う。

(2) 事業内容

小規模事業者が多様化する顧客ニーズを的確に把握するために事前に調査・分析・情報の提供をすることで、小規模事業者の商品開発や商品の提供、新たな販路拡大、売上の増加・利益確保に繋げていく。

また、既存事業の経営改善を図り、販路拡大を行うためには、市場調査・需要動向調査が必要であり、市場ニーズを把握・分析し、その調査結果を小規模事業者へフィードバックを行うとともに八幡平市を代表するブランド品の育成と新たな商品・サービスの創出を図るための情報発信の支援を行う。

① 八幡平市フェア展示・販売会出展事業の販路の拡大（BtoC）

名 称	八幡平市フェア展示・販売会
開 催 日	年2回 1日間のみ
開 催 場 所	岩手県の第三セクター「岩手県産」で運営するアンテナショップ「いわて銀河プラザ」（東京都・東銀座）のイベントブース
出 展 環 境	「いわて銀河プラザ」は、東京都東銀座の歌舞伎座の前に面し、年中営業している岩手県のアンテナショップで、毎日の来場者が1,500人を超える規模であり、岩手県内の100社程度の商品が取り揃えてある。
開 催 目 的	事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、首都圏や域外での新たな需要の開拓を支援する。県内の有数な商品が出揃うなかで、出展者は東京市場で既存商品が販路開拓に繋がるか販売を通して検証する。
来 場 者 数	来場者数は200人予定
支 援 対 象 者	2社（食料品製造業と工芸品製造業者のいずれか1社×2回）
売 上 目 標	1社5万円以上（1日）の売り上げを目標とする。
そ の 他	催事出展の1日では、売上金額が高くなる見込みはないが、催事中の販売額とお客様の反響により、定番商品として採用されることが期待できる。 なお、効果的に商談を進めるために以下の取り組みを支援する。
催 事 前 支 援	販売会場の購買動向調査や出店交渉を経営指導員等が行い、事業者には販促ツールや販売の成約をサポートするためのFCP展示会・商談会シートの作成を支援する。
催 事 日 支 援	経営指導員が同行し商談をサポートする。
催 事 後 支 援	経営指導員等が商談結果や販売実績の整理・分析を行い、課題や問題点を抽出し改善に向け継続的に支援する。

② 八幡平の食と工芸の商談会開催事業などを活用した販路の拡大（BtoB）

名 称	八幡平の食と工芸の商談会
開 催 日	年1回 1日間のみの短期出展
開 催 場 所	東京都千代田区に本社のある（株）貝印本社1階のキッチンスタジオ
出 展 環 境	（株）貝印は、調理器具や刃物を販売することから料理教室の主宰者を会員とする「Kai House Club」を組織し、1,000人以上が登録しており、幾度のイベントで100人以上を上回る集客実績がある。
開 催 目 的	事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、首都圏や域外での新たな需要の開拓を支援する。県内の有数な商品が出揃うなかで、出展者は東京市場で既存商品が販路開拓に繋がるか販売を通して検証する。
来 場 者 数	来場者数は200人予定 料理教室の主宰者以外に、飲食業の方や食関係の広告業務の方、雑誌、書籍、テレビなどの方にも繋がりがあり、広い分野の方が参加する。
支 援 対 象 者	食料品製造業5社、工芸品製造業者2社
成 約 目 標	1社3件の成約件数を目標とする。
そ の 他	成約後に料理教室で使用する食材を生徒が注文をすることが期待できることから（BtoC）にも繋がる。
催 事 前 支 援	販売会場の購買動向調査や出店交渉を経営指導員等が行い、事業者には販促ツールや販売の成約をサポートするためのFCP展示会・商談会シートの作成を支援する。
催 事 日 支 援	経営指導員が同行し商談をサポートする。
催 事 後 支 援	経営指導員等が巡回訪問により商談先の信用調査を外部の企業信用会社のデータを利用し、取引に向けた参考資料を提供する。また、商談結果や販売実績の整理・分析を行い、課題や問題点を抽出し改善に向け継続的に支援する。

*貝印(株)は、カミソリに代表される刃物を中心とし、調理用品や化粧道具、衛生用品を販売するメーカーであり、東京に本社を置く貝印株式会社は販売会社。岐阜県関市小屋名で貝印カミソリの製造や、業務用カミソリ、医療用刃物、特殊刃物を製造する。貝印(株)が“料理家のコンシェルジュ”をコンセプトとした会員制の団体「Kai House Club」を運営している。資格は「料理教室を主宰していること」。貝印の本社にキッチンスタジオを有し料理レッスンの実施や様々なメディア・食品会社・食品関連団体・地方行政から、イベント企画やレシピ開発、タイアップレッスン等を料理教室の主宰者を行っている。

③ 当商工会運営「ハチクラWEB」を活用したインターネット販路開拓支援

現在、当地域の小規模事業者の多くは、自社ホームページはあるが、オンラインショップなどが充実してなく、直接売上の増加につながる効果的な手段を持ち合わせていない状況である。

今後は、支援機関が運営するECサイトへの掲載を推進し、ITを活用した販路開拓を積極的に支援する。また、フェイスブックなどのSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）を活用した情報発信も支援し、小規模事業者の需要開拓に向けた取組みを促す。

目 的	地域外消費者への認知度向上とITを活用した販路開拓
支 援 対 象 者	地域外へ販路開拓目指す食料品製造業・工芸品製造業者20社
支 援 内 容	商品紹介文作成支援、商品撮影支援、FBの掲載作成支援
売 上 目 標	1社5万円以上（年間）の売り上げを目標とする。
効 果	商工会が運営する特産品ポータルサイトであるため、信用性が高くビジネスチャンスの増大が期待される。

ハチクラWEBは、八幡平市商工会が運営するECサイト。八幡平の食材を発信する倶楽部のECサイトを省略して「ハチクラWEB」としている。

八幡平市内の小規模事業者を対象として、生産者が素材や商品への思いを中心に、「作り手」を紹介し商品を販売している。SNSをフルに使いFacebookやYouTube動画でも紹介している。

現在は、17社（食料品製造業11社、工芸品製造業者6社）であるが、令和2年から20社を掲載し、小規模事業者の商品の販路開拓を図りたい。

HPアドレス：<https://hachimantai.shop/>



おいしいマッシュルームを栽培するには、馬ふんベースの堆肥が欠かせない。
 「八幡平ジオファーム」では、馬ふん堆肥と温泉地熱を活用し、
 マッシュルームと馬ふん堆肥を生産している。
 自然を活用し、生まれた食材には、八幡平の恵みが詰まっている。

引退馬の生命を全うしたい
 馬から始まる循環型農業を目指して

マッシュルームの栽培と馬糞たい肥の製造に取り組む、
 企業組合八幡平地熱活用プロジェクト

(3) 目標

項目	現行	令和2 (2020)年	令和3 (2021)年	令和4 (2022)年	令和5 (2023)年	令和6 (2024)年
①八幡平市フェア展示・販売会支援件数	—	2社	2社	2社	2社	2社
売上額/社	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
②八幡平の食と工芸の商談会件支援件数	—	7社	7社	7社	7社	7社
成約件数/社	—	3件	3件	3件	3件	3件
③「ハチクラWEB」の販路開拓支援件数	—	20社	20社	20社	20社	20社
売上額/社	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円

II. 地域経済の活性化に資する取組

8. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、市内の主要観光イベントを八幡平市、(一社)八幡平市観光協会、八幡平市産業振興(株)、八幡平市商工会で構成する「八幡平市観光イベント実行委員会」が中心となり、各団体の連携強化とともに滞在人口の増加や地域活性化のための観光イベントの開催に向け、年4回の会議を行い、賑わいの創出や滞在人口の増加と地域活性化を図ってきた。

これからも、「八幡平市観光イベント実行委員会」が、八幡平市の観光イベントの開催に向けた会議を行うことで、滞在人口を増加させるための検討を進めることや八幡平市内の商店街等において、八幡平市内外からの誘客促進を図るため、八幡平市内の各地域の商店街等でイベントを開催し、商店街等の賑わいを持たせる事業を継続すること、さらに、八幡平市の就業人口の増加を図るためにも今後は、人材育成が鍵となることから、地元企業による就業体験の積極的な受入や岩手県内盛岡地区高等学校の進路指導教諭との情報交換を密にし、「子ども向け職業体験事業」(Little Bee Of hachimantai)の開催により、今後地元企業への定着率増加を図るための事業を継続して進めていく。

(2) 事業内容

① 八幡平市観光イベント事業の実施に向けた連携(年3回)

(夏まつり、山賊まつり、雪フェスタ等)

八幡平市、(一社)八幡平市観光協会、八幡平市産業振興(株)、八幡平市商工会の4団体が連携を強化しながら、関係人口の増加及び地域の活性化を目的とした観光イベントを年3回開催し、賑わいの創出、交流人口の増加と地域活性化を図る。

② 八幡平市内外からの誘客促進を図るための商店街等イベント事業の実施(年7回)

(グルメ&温泉スタンプラリー、街中ギャラリー、大更ガーデンフェスティバル、イルミネーションの装飾、花フェスタ、ぶらっと一日体験工房、秋祭だヨ!全員集合)

八幡平市内の商店街等(大更商店街振興会、平館青商会、荒屋新町商店街等)と連携して、八幡平市内外からの誘客促進を図るため、八幡平市内の各地域の商店街等でイベントを継続して実施することで、地域経済の活性化及び地元購買の拡大を図る。

③ 地元企業に対する平館高等学校生就職体験(インターンシップ)の受入支援並びに岩手県内盛岡地区高等学校進路指導教諭と地元企業との意見交換会の開催(受入企業数年20社、年1回)

商工会が窓口となって地元就職を希望する高校生に就業体験の場を提供することにより、高校生が主体的に、職業選択ができる能力の育成を図るとともに、地元企業の魅力・特色などを伝えることで、地域の将来を担う人材の地元定着を図ることを目的とする。

また、インターンシップの受入については、本会を通じて商工業者に対し、募集をする。また、地元企業への就職率向上のためにも、岩手県内盛岡地区高等学校進路指導教諭との意見交換会を年1回実施する。

なお、従来から当商工会が地元企業と地元高等学校が協力できる支援体制を整えており、引き続き継続する。

④ 八幡平市並びに八幡平市商工会青年部と連携した八幡平市商工会商工業担い手育成事業「子ども向け職業体験事業」の実施(年1回)

本事業は市内商工業者の認知度の向上や地元企業への定着率の向上を図ることを目的とする。そのためには、小・中学生が地元企業を知り、地元での創業や地元企業へ働くことの素晴らしさを知ることによって将来的には八幡平市での就業人口の確保に繋げていく。なお、本事業は、市担当課さらに、若手経営者並びに若手後継者の集まりである商工会青年部と連携し「子ども向け職業体験事業」(Little Bee Of Hachimantai)を年1回実施する。

なお、事業実施に当たっては、八幡平市内の企業のみならず市の関係機関(警察署、消防署、自衛隊、バス会社等)とも連携しながら実施する。

⑤ Iターン・Uターンによる市内定住・移住人口増加のための商店街空き店舗情報の提供を通じた活性化

人口減少は全国的な課題であり、国勢調査による人口の推移及び国立社会保障・人口問題研究所の推計では、令和2年の当市の人口は24,402人、令和7年では22,302人と推定されているが、八幡平市では、今後の人口減少の鈍化を目指し、産業振興、子育て支援、定住対策などの計画的な実施を図ることで、令和7年における目標人口を23,000人とするまちづくりを目指す。

そのためには、市内企業等の雇用促進による人口流出の鈍化を図ることは基より、起業支援を積極的に進め、Iターン・Uターン等による定住促進を行う。

また、商店街空き店舗を移住・定住のほか、個人起業者が積極的に活用できる仕組みづくりへの整備を進める。

このことから、廃業等による空洞化が進む市内商店街の活性化を図るため、八幡平市内の商店街等（大更商店街振興会、平館青商会、荒屋新町商店街等）から具体的課題を聴取し、市担当課とともに空き店舗対策連携会議を年4回開催し、課題解決のために互いに連携を図りながら、空き店舗対策について協議を行ったうえで、新規出店希望者等に対する空き店舗情報の提供及び支援策の提案し、活性化に繋げる。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、岩手県内の商工会職員を対象とした「経営指導員等研修」の参加により、業務に必要な知識の習得と支援能力さらに企業の経営課題を見出すスキルの向上を図るための職員間同士の情報交換が行われた。

また、商工会役職員や会員企業さらに商工団体が支援する関係機関等が一同に会する「ビジネスイノベーションアワード（経営支援事例発表大会）」への参加により、幅広い支援のノウハウ、支援の現状、支援課題を情報共有することで、取引先の新たな販路開拓や経営革新認定企業同士の情報の交換が行われた。

さらに、八幡平市の活性化と商工業の発展のための情報の交換（八幡平市地域経済対策支援会議の開催、盛岡広域商工団体定期連絡会議並びに日本政策金融公庫盛岡支店「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」への出席）も行ってきた。

しかし、これらについては、職員の支援ノウハウのための情報交換の場のみにと留まっており、八幡平市内企業が求めている具体的な支援課題に対応するための職員の支援能力の構築がなされてこなかったという課題があった。

これからは、商工業者並びに小規模事業者への具体的な支援課題に対応するための職員の支援能力の向上を図っていくとともに、八幡平市商工観光課並びに市内及び関係金融機関との金融連絡会議を新たに設けることで八幡平市内外の景況や支援課題等について相互間の情報の共有により、地域商工業発展のための支援能力の向上に取り組んでいく。

(2) 事業内容

① 「八幡平市地域経済対策支援会議」の開催（年2回）

八幡平市が抱える商工業振興や商店街の空洞化対策等への現状や課題を共有し、八幡平市並びに八幡平市議会議員と八幡平市商工会が地域産業振興や地域振興策に向けた意見・情報交換を行いながら、相互の密接な連携を図り、もって八幡平市及び地域商工業の振興発展のための情報共有を図ることを目的に開催する。

なお、最終的には、参加者同士が支援会議で出された最新の経済動向等を把握し、情報共有することで、当商工会が八幡平市及び地域商工業の振興発展のための課題解決への支援ノウハウの向上

に努め、商工業者に対する支援を行っていく。

② 盛岡広域商工団体定期連絡会議への出席（年1回）

盛岡広域商工団体（盛岡商工会議所、八幡平市商工会、滝沢市商工会、雫石商工会、岩手町商工会、葛巻町商工会、紫波町商工会、矢巾町商工会）がそれぞれの事業活動推進のため共通課題等について意見交換を行い、八幡平市の活性化と商工業の発展のため情報共有を図る。

なお、当商工会が各地域で出された共通課題等に対する意見を把握し、当地域の課題と照らし合わせながら、今後の商工業者への支援に活かしていく。

③ 日本政策金融公庫盛岡支店「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」への出席（年2回）

日本政策金融公庫盛岡支店管内の15商工会、5商工会議所の経営指導員が集まる「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」に年2回出席し、地域経済動向や資金需要動向及び国の金融施策等を小規模事業者へ届けるための情報・意見交換を行い、連携強化を図りながら、情報共有・情報交換に取り組む。地域の金融情勢、経済動向、地域小規模事業者への支援事例等の情報交換を通じ、小規模事業者への支援及び地域振興に向けた支援能力の向上を図る。

④ 八幡平市商工観光課並びに市内及び関係金融機関との金融連絡会議の開催（年1回）

八幡平市商工観光課や市内金融機関（岩手銀行平舘支店並びに安代支店、北日本銀行平舘支店、盛岡信用金庫西根支店）並びに関係金融機関（日本政策金融公庫盛岡支店、岩手県信用保証協会）と商工会が市内小規模事業者の抱える経営課題や商工業のあり方等を意見交換し、小規模事業者の課題の共通認識を図るとともに、小規模事業者への支援実績や金融情報、地域経済の需要動向など、情報交換ができる場をつくり、市内外の景況や支援課題等について情報共有を図り、支援能力の向上を図る。

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

これまでは、岩手県商工会連合会が主催する商工会職員研修会に、経営指導員をはじめとする経営支援スタッフ（補助員、記帳専任職員）8人が、簡易商業診断など業種別・課題別の専門研修会に年間1回以上参加し、支援企業に対する売上向上や利益確保のため、また、経営課題を解決するための方策を提案することを重視した研修内容により支援能力の向上を図ってきた。

また、岩手県商工会連合会、全国商工会連合会が実施する経営支援事例研究会に職員が参加し、参加後に経営支援のノウハウの共有を図るための組織内ミーティングを行ってきた。

さらに、経営指導員以外の経営支援スタッフ（補助員、記帳専任職員）についても経営計画策定に係る相談、事業実施支援時のフォローアップ方法について、経営指導員及びプロジェクトマネージャーを中心に指導・助言内容、情報収集手段を学ぶ機会を組織内でつくり、OJTの強化を図り伴走型の支援能力の向上を図ってきた。

しかし、これらについては、職員が減少し、個々の業務量が過多となっている現状において、支援ニーズが高度化する中において、商工業者の課題に対応するための定期的な職員間での情報共有が十分ではなかったという課題があった。

これからは、経営指導員や経営支援員さらに岩手県商工会連合会の広域経営支援員同席による定期的な「勉強会」を開催することで、経営支援のノウハウの共有を図り、職員個々の支援能力の向上に取り組んでいく。

（2）事業内容

① 専門スタッフ育成研修への参加及び資質向上の取り組み

これまで以上に支援ニーズの高度化に対応するための支援能力向上を図るために引き続き、経営指導員、経営支援員の小規模事業者の事業計画策定、生産性向上や事業承継など小規模事業者の実態に応じた伴走型支援スキル向上のため、岩手県商工会連合会の実施する専門スタッフ育成研修（伴走型支援人材育成研修①生産性向上支援、②経営力向上支援、③事業承継支援、④実務能力向

上等) (開催頻度: 年4回) や中小企業基盤整備機構が実施する外部研修 (①伴走型支援計画、②販路開拓・マーケティング活用、③創業支援、事業承継支援、④経営支援に活かす税務対応) 等 (開催頻度: 年7回) に積極的に参加する。また、中小企業大学校が実施する外部研修については、経営指導員のみならず、経営支援員の派遣も行い、事業計画策定に向けた分析手法や支援の進め方などのスキルの習得を図り、商工会の支援能力の底上げを図る。

さらに、岩手県商工会連合会のエキスパートバンク等専門家派遣を活用し、小規模事業者の相談において、職員が専門家に同行し、指導・助言等のノウハウ (伴走型支援のスキル向上や事業計画策定に向けた分析手法や支援の進め方など) の習得に努め、個者支援による組織的な支援能力の向上を図る。

② OJT、職員間の情報共有による伴走型支援力の向上と定期ミーティングの開催

支援経験の豊富な広域経営支援員や経営指導員と経営支援員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを実施する。また、広域経営支援員を含めた定期的な職員ミーティング (月1回、年間12回) により、支援企業が高度化する支援ニーズに対する課題解決のための意見交換等を行うことで、職員間の情報共有による経営支援ノウハウの共有を図る。

また、必要に応じて専門家を派遣し、勉強会を実施する。

③ 支援ノウハウのデータベース化

職員の異動があった場合も支援体制が維持できるように個社支援に係る分析結果や支援経過、結果等の情報は、支援等を引き継ぐ経営指導員や経営支援員にとって極めて有用な情報となることから、事業者ごとの指導内容や事業者情報について商工会基幹システム (事業所基本情報・指導記録管理) を活用し、一元的な管理を行う。

また、支援指導に係る経営状況分析資料や補助事業等に関する各種の申請資料等については、事業者ごとの個別ファイルを作成し、岩手県商工会連合会のファイルサーバを活用して保存する。

※商工会基幹システムとは、各商工会で利用している相談カルテ入力等に活用しているシステムのこと。

1.1. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

これまでは、毎年度終了後、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・検証を行ってきた。

- ① 税理士・中小企業診断士等の第三者、有識者で構成するメンバーにより、前年度の事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示。
- ② 常設委員会 (事業企画委員会) において、評価・見直しの方針の決定。
- ③ 評価・見直しの結果を理事会へ報告し、承認。
- ④ 評価・見直しの結果を八幡平市商工会のホームページ
(<https://www.shokokai.com/hachimantai/>) にて1年に1回計画期間中に公表。
- ⑤ 事業単位 (セミナー、研修会、計画策定支援、計画実施支援、需要開拓に向けた展示会、商談会等支援) で対象企業からの「満足度調査」 (アンケート) を実施し、効果、感想、要望、満足度等を把握し、商工会の事業単位でPDCAサイクルを回して事業の見直しに役立てた。

これからは、今までの評価・検証の方法を継続しながら、毎年度終了後に年1回開催していた評価委員会を評価委員の意向により、年度当初と年度末に開催し、年度当初は事業の実施計画を把握し、年度末は事業の実施報告と成果の評価・見直しの検討を行う。

(2) 事業内容

① 八幡平市商工会経営発達支援計画事業評価委員会の開催 (年2回)

これまでの評価を踏まえて、事業評価委員会を継続して設置し、会議を開催する。また、外部専門家等を招聘し、評価を頂戴するとともに経営発達支援計画事業の進捗状況の報告及び事業の実

績・結果について委員会に具申し、その内容について意見を頂戴する。その後、事業の内容の検証を行い、改善策を検討する。

事業評価を行う委員については、外部有識者（学識経験者）として合同会社地域計画代表、岩手県立大学総合政策学部長、岩手銀行平舘支店長が挙げられ、他に東北税理士会盛岡支部の税理士、岩手県商工会連合会広域経営支援員を想定する。

以下評価委員会の想定メンバーは以下となります。

●八幡平市商工会経営発達支援計画事業評価委員会想定メンバー

区 分	所 属
外部学識経験者	合同会社地域計画
外部学識経験者	岩手県立大学 総合政策学部
外部学識経験者	株式会社岩手銀行平舘支店
外部学識経験者	東北税理士会盛岡支部
内部	岩手県商工会連合会
内部	八幡平市商工観光課
内部	八幡平市商工会

※評価委員4名、事務局側7名、計11名で構成

なお、評価委員会については、年2回（年度当初と年度末）開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

さらに、評価委員会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、当商工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。

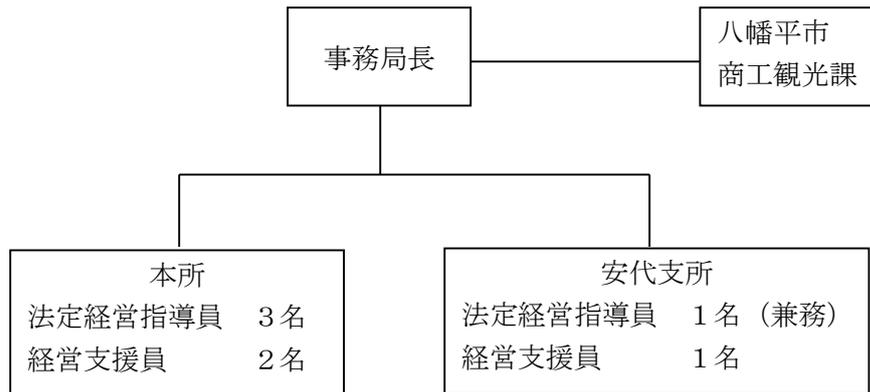
(別表2)

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2年4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 法定経営指導員の氏名、連絡先

- 氏名：滝沢 勝美、小笠原 竜也、藤原 聡子
- 連絡先：八幡平市商工会 TEL:0195-76-2040

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

① 商工会/商工会議所

〒028-7111
岩手県八幡平市大更第35地割63番地85
八幡平市商工会
TEL:0195-76-2040 / FAX:0195-76-2145
E-mail:hachisho@wave.plala.or.jp

② 関係市町村

〒028-7397
岩手県八幡平市野駄第21地割170番地
八幡平市 商工観光課
TEL:0195-74-2111 / FAX:0195-74-2102
E-mail:shokanka@city.hachimantai.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 円)

	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
必要な資金の額	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000
講師謝金	650,000	650,000	650,000	650,000	650,000
講師旅費	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000
通信運搬費	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
展示会等実施・ 出展費	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
広報費	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
委託・外注費	2,600,000	2,600,000	2,600,000	2,600,000	2,600,000
イベント費	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000
その他経費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000

(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、市補助金、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 並びに法人にあつては、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