経営発達支援計画の概要

実施者名 （法人番号）	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７年４月１日～令和 12 年３月 31 日
目標	経営発達支援事業の目標 （１）個者の経営力強化による事業環境の変化への対応 （２）円滑な事業承継や新規創業者の事業計画策定支援 （３）八幡平市ならではの特産品開発と新たな販路の開拓 （４）賑わい創出による地域経済の活性化
事業内容	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 国が提供するビッグデータ「RESAS」や岩手県商工会連合会が実施する「中小企業景況調査」等により地域の経済・消費動向等の分析を行い、ホームページに掲載し広く管内事業者等に周知する。 ４．需要動向調査に関すること マーケットイン観点から事業計画策定や販路開拓につながる買い手のニーズ等需要動向調査等で得た情報を支援対象事業者へ提供する。 ５．経営状況の分析に関すること 対話と傾聴を通じて自社の経営の本質的課題を把握するために個別相談会を開催する。分析結果については、支援事業者にフィードバックした上で、事業計画の策定等に活用する。 ６．事業計画策定支援に関すること DX 及び事業計画策定に向けた個別相談会等を開催し、需要動向や経営状況分析を踏まえた事業計画の策定を支援する。 ７．事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定事業者に対する定期的な巡回等によるフォローアップを実施し、事業計画の進捗状況の確認と実行支援を行う。 ８．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 販路開拓に意欲ある事業者に対して、食材の魅力交流会事業（商談会）やインターネット販路開拓支援事業（ハチクラ WEB）等を通じて新たな販路拡大、売上の増加・利益確保につなげていく。実施にあたっては、事前指導から事業実施中、事業実施後のフォローアップまで一貫した伴走支援を行う。
連絡先	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 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

（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

１）岩手県八幡平市の概況・位置

●地勢と気候

本市は、県都盛岡市の北西約 30 キロメートルに位置し、周辺には、県北地域の一部（二戸市・一戸町）・盛岡地域の一部（岩手町・盛岡市・滝沢市・雫石町）、秋田県仙北市・鹿角市、青森県田子町と、それぞれ隣接している。

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 JR 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。

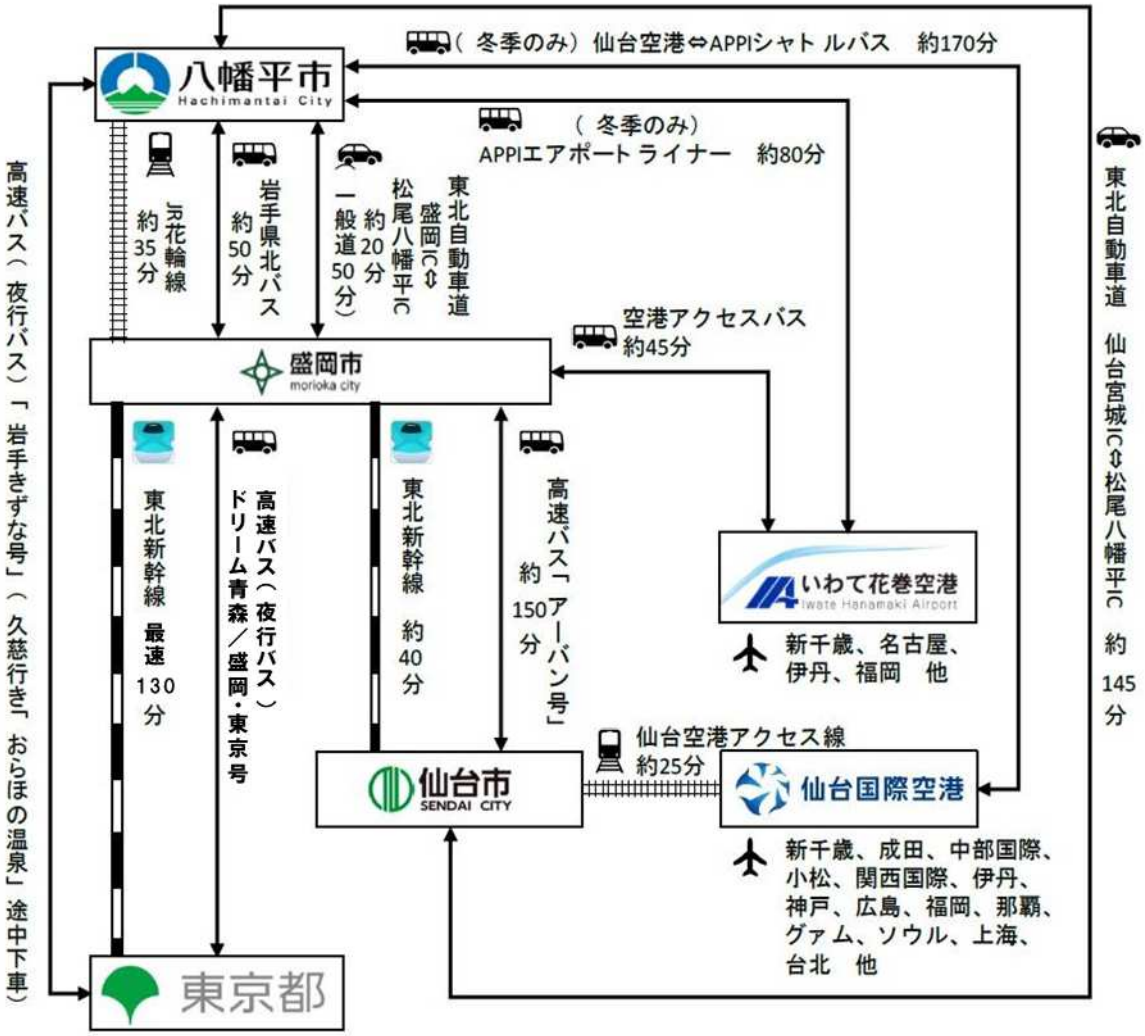
本市の南端には秀峰岩手山（2,038 メートル）がそびえ、西部地域は、八幡平（1,613 メートル）をはじめとする奥羽山脈の山々が南北に連なり、中央部は前森山、七時雨山、田代山などの山々が横断している。また、東西約 25 キロメートル、南北約 45 キロメートルで広さは 862.3 平方キロメートルと岩手県の総面積の約６パーセントを占めている。

気候は、最高気温 35.7℃、最低気温-22.2℃と夏冬の寒暖の差が大きい。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。

●交通体系・交流拠点

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。また、東京方面からの交通手段として、盛岡駅までは東北新幹線や高速バスが、八幡平市までは、JR 花輪線や岩手県北バスが、レンタカー利用の場合は高速道路や一般道の利用が可能であり、アクセスがしやすい環境にある。



資料：「日本版 DMO 形成･確立計画（株式会社八幡平 DMO)」より

●東京方面からのアクセス

・鉄道「東北新幹線」東京→盛岡（最速 130 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）

２）人口構造

●人口の推移

本市の人口は、昭和 55（1980）年は 34,926 人、令和２（2020）年は、24,023 人と減少傾向で推移している。

特に、平成 12（2000）年以降は、人口減少が加速的に続いている。

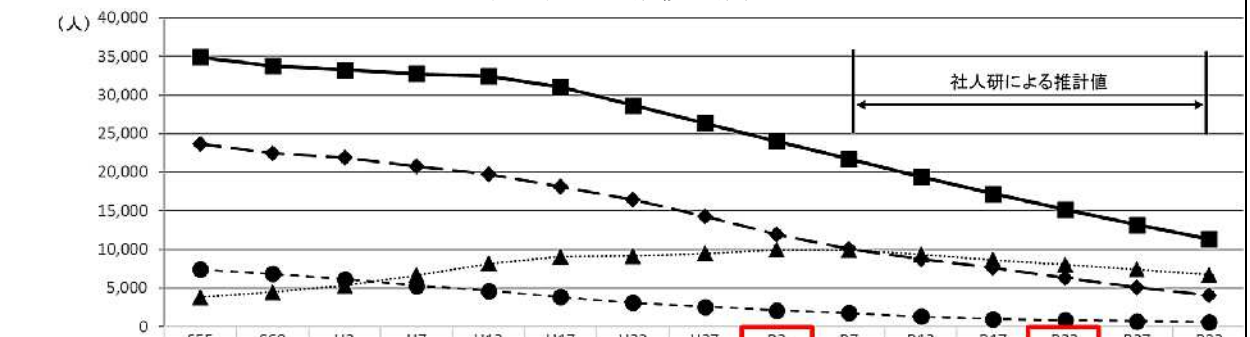
●今後の見通し

国勢調査および国立社会保障・人口問題研究所推計によると、今後もこれまで同様に人口減少が続く見通しとなっており、人口総数は令和２（2020）年の 23,845 人に対し、実績が 24,023 人となった。令和２（2020）年の推計値よりも若干の改善が見られたが、人口減少は免れない状況にある。最新の推計値では令和 22（2040）年には 15,153 人と 8,870 人減少する見込みである。

一方、65 歳以上の人口については、いわゆる団塊の世代の高齢化により増加していくが、今後、減少に転じるものと見込まれている。

さらに、年少人口並びに生産年齢人口も減少傾向にあり、出生数に左右される年少人口は、令和２（2020）年の 2,117 人に対し、令和 22（2040）年には 828 人に、将来を担う生産年齢人口は、令和２（2020）年の 11,926 人に対し、令和 22（2040）年には 6,321 人と大幅な減少となるものと見込まれている。

図　人口の推移と推計



	S55 (1980)	S60 (1985)	H2 (1990)	H7 (1995)	H12 (2000)	H17 (2005)	H22 (2010)	H27 (2015)	R2 (2020)	R7 (2025)	R12 (2030)	R17 (2035)	R22 (2040)	R27 (2045)	R32 (2050)
人口総数	34,926	33,770	33,287	32,751	32,485	31,079	28,680	26,355	24,023	21,719	19,402	17,217	15,153	13,196	11,349
年少人口	7,427	6,855	6,139	5,285	4,632	3,858	3,105	2,553	2,117	1,750	1,314	992	828	706	589
生産年齢人口	23,694	22,445	21,840	20,798	19,712	18,157	16,431	14,267	11,926	10,093	8,766	7,616	6,321	5,082	4,062
老年人口	3,805	4,470	5,308	6,668	8,141	9,064	9,142	9,464	9,956	9,876	9,322	8,609	8,004	7,408	6,698

資料：国勢調査および国立社会保障・人口問題研究所推計より八幡平市作成

３）産業の状況

本市の産業は、『岩手県市町村民経済計算年報（令和３（2021）年度)』によると、市内総生産の総額が、849 億６千９百万円、内訳は、第１次産業が約 59 億円、第２次産業は約 253 億円、第３次産業は約 528 億円となっている。

市内総生産額を産業分類別でみると、製造業が最も多く約 160 億円、次いで、不動産業が約 147 億円、建設業が約 89 億円、保健衛生・社会事業が約 86 億円、卸売業・小売業が約 73 億円、農業が約 55 億円となっている。

令和３年経済センサス活動調査における産業別就業人口は、サービス業が 4,369 人、次いで製造業が 2,197 人、卸売業・小売業が 1,504 人、建設業が 1,084 人、農林漁業が 590 人の順となっている。

●産業分類別の傾向

本市の事業所数は、減少傾向にある。経済センサスによると平成 28（2016）年は 1,048 事業所であったが令和元（2019）年は 1,019 事業者であり、29 事業者が減少している。

産業分類別にみると、第３次産業の占める割合が大きく、第３次産業の中でも卸売業・小売業が 21.3%、宿泊業・飲食業が 17.0%、生活関連サービス業が 16.1%という割合で続いている。

表　商工業者の推移及び業種内訳　（単位：者）

No.	業種＼年度	平成 28（2016）年			令和元（2019）年			小規模事業者増減数
		商工業者	小規模事業者数		商工業者	小規模事業者数		
		事業者数	事業者数	構成比	事業者数	事業者数	構成比	
1	建設業	138	127	14.7%	144	133	15.8%	6
2	製造業	88	64	7.4%	88	66	7.9%	2
3	卸売業･小売業	290	204	23.6%	260	179	21.3%	▲25
4	宿泊業･飲食業	177	155	18.0%	166	143	17.0%	▲12
5	不動産業	55	54	6.3%	57	56	6.7%	2
6	運輸業	32	26	3.0%	31	26	3.1%	0
7	生活関連サービス業	139	136	15.8%	139	135	16.1%	▲１
8	専門業サービス業	69	61	7.1%	75	68	8.1%	7
9	その他のサービス業	60	35	4.1%	59	34	4.0%	▲１
	合　計	1,048	862	100.0%	1,019	840	100.0%	▲22

資料：「経済センサス」より

業種別に、平成 28（2016）年と令和元（2019）年の事業者数の推移と現状を概観すると、以下のような状況となっている。

●建設業

事業者数は 138 から 144 に、このうち小規模事業者数は 127 から 133 に、それぞれ６事業者増加している。全業種合計が減少している中で、増加傾向にある業種となっている。

背景に、平成 23（2011）年の東日本大震災による復旧復興支援事業や八幡平市内の公共工事、民間の住宅リフォーム事業により、建設業者が増加しているものと思われる。一方で、原材料高騰や原油高、さらに人手不足もあり、経費負担増や人材確保対策が急務である。

このため､商工会の建設業部会と建設業組合が連携して技術習得講習会等を開催することで建設業従事者の技術力向上と後輩への育成指導が進められ、技術継承を図ることができる。

また､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。

●製造業

事業者数は、平成 28（2016）年の 88 事業者に対し、令和元（2019）年が 88 事業者と横ばいで推移し、このうち、小規模事業者数は、平成 28（2016）年の 64 事業者に対し、令和元（2019）年が 66 事業者と２事業者が増加している。

本市には、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「たまごファクトリー」のゆで卵など、岩手県を代表する製造業者があり、本市で営んでいることは、製造業全体への波及効果も大きい。

また、八幡平サーモン、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、本商工会が継続して事業者支援をしているところである。今後もこれらの事業を地域の強みとして、販路開拓支援などを本商工会としても支援していく必要がある。

●卸売業・小売業

事業者数は、平成 28（2016）年の 290 事業者に対し、令和元（2019）年が 260 事業者と 30 事業者が、このうち、小規模事業者数は、平成 28（2016）年の 204 事業者に対し、令和元（2019）年が 179 事業者と 25 事業者がそれぞれ減少している。全業種の中で最も減少事業者数が多い業種である。

大型店やコンビニエンスストアの出店、市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。

このため商工会では、市からの補助を受け、市と連携し域内限定の共通商品券の販売を行い、令和５（2023）年度の売上高は、208,546,000 円となり域内での消費購買に繋げている。

今後も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。

また、廃業が多いことから、本商工会としても最も事業承継対策に力を入れる必要がある業種でもある。

●宿泊業・飲食業

事業者数は、平成 28（2016）年の 177 事業者に対し、令和元（2019）年が 166 事業者と 11 事業者が、このうち、小規模事業者数は、平成 28（2016）年の 155 事業者に対し、令和元（2019）年が 143 事業者と 12 事業者がそれぞれ減少しており、減少事業者数が多い業種である。

市内には、安比高原スキー場や八幡平リゾートパノラマスキー場などのレジャー施設、温泉ホテルやペンション、民宿など宿泊施設を、観光資源は数種類の温泉、百名山（八幡平及び岩手山）及び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、飲食と宿泊を結びつけると更なる相乗効果を生む業種である。

本商工会では、本市の資源や商品、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おり、集客面等において、宿泊業・飲食業に対する波及効果が大きい。

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おり、継続的な取り組みが必要である。

●地区別の特徴

本市は、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。

旧西根町地区は、盛岡方面から本市へ入る玄関口となっており、「道の駅にしね」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、飲食店が多く、また、由緒ある酒蔵などもある。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。

また、天皇杯を受賞した「雨よけほうれんそう」、毎年１月８日に女性の荒行として全国的にも珍しい平笠裸参り（市指定文化財）がある。

さらに、令和７（2025）年秋を目途として大更駅前に「（仮称）大更駅前顔づくり施設」が完成予定であり、その周辺では、大更駅前線沿道商業用地の分譲が令和６（2024）年４月から公募開始されている。

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、地熱発電や農業、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、八幡平ドラゴンアイ、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、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がある。

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地区には、往来の目印である「一里塚」が３基連続して残っている。また、古くから漆器作りが盛んで安比塗として知られている。さらに、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。スキー場周辺には、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、特産品である「安代りんどう」が海外にも輸出されている。

このように本市は、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。

●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）年に発生した東日本大震災の影響を大きく受けることなく、平成 26（2014）年度まで増加傾向にあった。

しかし、平成 27（2015）年度は、記録的な雪不足に見舞われ、一般の日帰り客が大きく減った影響を受け、減少に転じた。

その後は、横ばい傾向であったが、令和２（2020）年度は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、大きく減少した。

令和３（2021）年度以降は GoTo トラベルや岩手県民割等の支援策により、新型コロナウイルス感染症発生以前の数値まで徐々に回復傾向にある。入込客数は、令和５（2023）年度まで微増傾向で推移している。

資料：「八幡平市月別観光入込客数（年度）の推移」より

●宿泊者数の推移

宿泊者数については、令和元（2019）年度まで横ばい傾向であったが、令和２（2020）年度は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、大きく減少した。

令和３（2021）年度以降は GoTo トラベルや岩手県民割等の支援策により、新型コロナウイルス感染症発生以前の数値まで徐々に回復傾向にある。

資料：「八幡平市宿泊者数延べ人数（年度）の推移」より

外国人宿泊者数については、平成 29（2017）年度からは台湾からの花巻空港（岩手県）チャーター便、国際定期便の就航、平成 30（2018）年度末には上海からの国際定期便によって、大幅に増加した。

特に令和元（2019）年度には、日本の観光業は大きな影響を受け、中国や韓国からの観光客が増加し、当市においても経済に大きな貢献をした。宿泊者に占める外国人の割合が４人に１人を占めるまでになり、地域での存在感を増した。

資料：「八幡平市外国人観光客（年度）の推移」より

令和２（2020）年度からは新型コロナウイルス感染症拡大に伴う入国制限により、外国人の入込はほぼなくなっていたが、令和４（2022）年度から徐々に回復し、令和５（2023）年度においては、平成 28（2016）年度以前を上回る外国人の入込数となっている。

４）本市の商業・観光に関する取り組み

●第２次八幡平市総合計画後期基本計画

本市の将来像やまちづくりの基本的な方針について定めた「第２次八幡平市総合計画基本構想」に基づき、基本計画は具体的な施策展開の方向性と達成すべき施策目標（指標）を定めるものであり、まちづくりの具体的な施策体系を示すとともに、市勢発展の基礎となる計画・行政運営の指針となるものである。

基本計画は、平成 28（2016）年度から令和２（2020）年度までの５年間を前期基本計画、令和３（2021）年度から令和７（2025）年度までの５年間を後期基本計画とし、基本構想に掲げる将来像、まちづくりの目標及び施策に基づき、具体的な施策・事業等の方向性や取組の方針を示し、５カ年をひとつの区切りとして施策・事業等を実施している。

令和８年度からの第３次八幡平市総合計画前期基本計画は、第２次八幡平市総合計画後期基本計画に準じて市担当課において現在策定中である。

関連する産業振興の方向性は、以下の内容の通りである。

（産業の振興の方向性）

■おもてなしの観光による交流人口の増加

①観光客を受け入れるためのプラットフォームを組織化し、地域と観光の融合を図ることで観光客の増加を目指す。

②海外からの誘客に対応できる観光案内板等の整備、多言語化とともに、映像配信、SNS による宣伝効果を最大限に活用し、外国からの興味関心度を高め、更なる集客につなげる。

③スポーツ合宿の誘致を図り、合宿による宿泊者の増加を目指すことに加え、各種スポーツ大会、学会などの誘致のため、宿泊施設やスポーツ施設、市内イベント広場などの市内施設を有効活用し、１年を通じて宿泊訪問できる態勢づくりに努める。

④教育旅行の誘致のため、体験型・参加型のメニューを充実させ、宿泊者数の増加を図るとともに、将来にわたる観光客となり得る子どもたちの訪問を強化する。

⑤トレッキング、登山など自然散策を安全に楽しめるための情報発信、ガイドと連携した商品づくり、スノーリゾート地として、スキーのほか、雪体験、スノーシューなどの様々な体験の推進など、通年で楽しめる観光資源を整備する。

⑥八幡平ドラゴンアイなどの既存の観光資源の活用に加えて、新たな魅力や需要を発掘し、観光客の満足度や消費額を高めていくことで、持続する観光地を目指す。

■地元企業の発展と企業誘致の推進

①工業団地については、用地について企業が進出しやすいよう環境整備を行うなど、ニーズをとらえた支援に努める。

②市内企業の人手不足を解消するため、採用募集情報を発信し、人材確保に努める。

③市内企業の魅力を若者たちに伝えることで、将来の地元就職率を高めるとともに、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。

④市内企業の魅力を中高生、学生などの若者たちに伝えることで、将来の地元就職率を高め、地元産業の育成・発展を推進する。

⑤市内の若年層を中心とした雇用の拡大及び幅広い産業の創造に向け、情報発信を中心とした起業を支援する。

■商業の拠点づくりと買い物支援

①市内商店街組織等が実施する集客イベント等の支援を行い、地元商店の集客を図りながら商店街の存続と地元消費の拡大につなげる。

②地元商工会等が実施する担い手確保事業を支援し、後継者及び労働力確保の支援を行う。

③大更駅前線沿道整備街路事業による駅前商店街の再配置を推進し、特に令和７（2025）年秋を目途として大更駅前に「(仮称) 大更駅前顔づくり施設」が完成予定であることから、大更駅前の賑わい創出を図るとともに、各種商店の誘致、買い物の拠点づくりを目指す。

④安代地区の荒屋新町商店街の体験メニューを充実させ、地元購買の推進とともに地元商店の魅力を発信し、市内外からの誘客に努める。

⑤市内各集落内の商店の状況や高齢化等による買い物が困難な世帯の状況を踏まえ、移動負担の少ない買い物の在り方について、市商工会等の関係組織と協力し検討を進める。

⑥空き店舗の実態調査を行い、市が実施する創業者支援事業費補助金などの活用による空き店舗の利活用を図り、商店街の賑わいづくりを支援する。

以上の産業振興の方向性で、今後も進めていく方針となっている。

５）商工会のこれまでの取組み

新型コロナウイルス感染症前の令和元（2019）年度においては、会員数が減少傾向にあったが、新型コロナウイルス感染症が発生した令和２（2020）年度以降は、事業者に対する国、県、市からの補助金や助成金が増加し、令和４（2022）年度まで続いたこともあり、会員数が増加傾向にあった。令和５（2023）年度は、会員数が減少に転じている。

表　会員の推移　（単位:者）

区　　分	令和元年度（2019 年度）	令和２年度（2020 年度）	令和３年度（2021 年度）	令和４年度（2022 年度）	令和５年度（2023 年度）
年度初会員数	631	619	623	627	627
加入者	14	25	15	18	11
脱退者	26	21	11	18	26
年度末会員数	619	623	627	627	612

資料：「八幡平市商工会」より

表　会員数及び業種構成の推移　（単位:者）

区分／年度	会員数	建設業	製造業	卸売業・小売業	宿泊業・飲食業	サービス業	その他
令和元年度	604	121	62	151	98	103	69
構成比（%）	100.0	20.0	10.3	25.0	16.2	17.1	11.4
令和５年度	599	114	62	140	98	119	66
構成比（%）	100.0	19.0	10.3	23.4	16.4	19.9	11.0
増　減	▲５	▲７	０	▲11	０	16	▲３

資料：「八幡平市商工会」実態調査より

これまでは、既存の会員が廃業等により減少する中、未加入事業者の加入促進を図るとともに経営改善普及事業として商工会員を中心に、記帳・税務・金融・労務等の基礎的な経営支援と、新事業展開等の経営革新の事業所の掘り起し、計画作成の支援等を行っている。

事業計画策定支援では、セミナー形式と専門家を交えた個別相談会形式で開催し、個者の経営状況について的確に把握し、経営革新や小規模事業者持続化補助金等の申請につなげている。

表　経営革新計画承認申請等の支援実績　（単位:件）

区　　分	令和元年度（2019 年度）	令和２年度（2020 年度）	令和３年度（2021 年度）	令和４年度（2022 年度）	令和５年度（2023 年度）
経営革新計画承認申請	1	2	1	1	1
ものづくり補助金申請支援	1	－	2	4	－
事業再構築補助金申請支援	－	－	10	8	－
小規模事業者持続化補助金申請支援	20	31	8	26	22
小規模事業者経営改善資金貸付斡旋	26	17	7	9	7
創業支援	2	5	2	1	1
事業承継支援実績	0	1	2	1	2
先端設備等導入計画申請支援	1	－	－	－	－
IT 導入補助金申請支援	－	1	－	－	－
計	51	57	32	50	33

資料：「八幡平市商工会」より

新型コロナウイルス感染症前の令和元（2019）年度においては、特に集団セミナーの回数や参加者も多かったが、新型コロナウイルス感染症が発生した令和２（2020）年度以降は、個々の課題に対応できる面で対話と傾聴の観点から個別相談会を継続してきた。

表　事業計画策定セミナー・個別相談会の開催実績及び参加人数（単位：回、人）

区　　分	令和元年度（2019 年度）	令和２年度（2020 年度）	令和３年度（2021 年度）	令和４年度（2022 年度）	令和５年度（2023 年度）
セミナー（回）	4	2	1	2	1
参加者数（人）	61	22	11	14	7
個別相談会（回）	1	1	1	1	1
参加者数（人）	5	3	4	4	4

資料：「八幡平市商工会（参加人数は延べ人数）」より

●商店街活性化推進事業の推進

商店街への回遊・集客及び賑わいの創出を目的に、魅力あるイベントとして、旧安代町の荒屋新町地区を中心に体験工房型観光商店街「ぶらっと１日体験工房」、飲食店や温泉を巡るスタンプラリー「八幡平スタンプラリー」、旧西根町の大更地区を中心にまちなかギャラリー、イルミネーションを推進し、商店会の育成と効果的な運営を行っている。

また、新たな賑わいの拠点づくりとして、令和７（2025）年秋を目途として大更駅前に「（仮称）大更駅前顔づくり施設」が完成予定であり、その周辺では、大更駅前線沿道商業用地の分譲が令和６（2024）年４月より公募が開始されたことから、分譲希望者への事業計画づくりや事業継続が図られるように商工会では市と連携しながら伴走支援を行っている。

●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、発行し、県内施設に配付している。平成 26（2014）年から発行し、令和６（2024）年 11 月現在で 39 号目となる。なお、令和５（2023）年は年２回の発行で１回あたり、22,000 部を発行している。

●地域共通商品券発行事業の推進

本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。

表　共通商品券売上金額と発行枚数の推移

年　度	売上金額	発行枚数
令和元（2019）年度	292,589,000 円	585,178 枚×500 円 （消費税率 10%引き上げ対策特別プレミアム販売分含む）
令和２（2020）年度	270,993,000 円	541,986 枚×500 円 （コロナ経済対策特別プレミアム販売分含む）
令和３（2021）年度	250,051,500 円	500,103 枚×500 円
令和４（2022）年度	352,135,500 円	89,455 枚×500 円 307,408 枚×1,000 円 （コロナ経済対策特別プレミアム販売分含む）
令和５（2023）年度	208,546,000 円	208,546 枚×1,000 円

② 課題

ア 事業環境の変化に対応した経営力の強化

小規模事業者を取り巻く経営環境は日々目まぐるしく変化しており、地域の小規模事業者においては、事業再構築補助金、ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金、小規模事業者持続化補助金等の申請を通じて行う現状分析や事業計画策定への取り組み、それらに伴うフォローアップ支援等、全職員が伴走型支援に取り組んでいる。しかし、一部の小規模事業者にとどまっている現状である。

このため、今後は、より多くの事業者が事業環境の変化に対応すべく、事業者自らが事業環境の変化を的確に捉え、現状を分析し、事業計画を策定できる「経営力」が不可欠である。商工会としても、事業者への伴走型支援を強化していく必要がある。

イ 後継者への円滑な事業承継支援への対応

本市でも高齢化が進んでおり、小規模事業者も同様で、高齢化による廃業が今後更に増えることが予想される。高齢の事業者の中には事業自体が経営不振であるので、自分の代で経営を終了する、また、後継候補者がいても円滑な事業承継の手順が分からない、様々な理由により後継候補者が身近にいない場合もあり、自分の代で廃業を検討している場合がある。このような親族内での事業承継や第三者への事業承継への対応が必要である。

商工会において、事業承継に関する相談の際には、日本政策金融公庫盛岡支店や岩手県事業承継・引継ぎ支援センターと連携しながら、伴走型支援により、事業承継の案件に取り組んでいるが、今後一層、密に連携しながら取り組む必要がある。

ウ 創業支援の強化

本市は盛岡市から車で約 30 分というアクセスが良い地域であり、観光地でもあることから、毎年、創業相談も増えており、創業希望者には魅力的な場所であると考えられる。

このため、市でも創業者に対し独自に支援を行うなど、創業支援に重点を置いており、創業者が毎年一定数いることで市内の小規模事業者の維持にも繋がることから、創業者の育成支援の強化が課題である。

エ 特産品開発への新たな取り組み

本市は地域資源が豊富であり、地域資源を活用した特産品開発を目指す事業者は多数存在するものの、特に、商品開発の面において、近年の消費購買動向にあった新たな商品を研究・開発する余地がある。

このため、農水産品や観光資源、伝統工芸品などの地域資源を活かした特産品や食料品の開発、販路開拓を行う小規模事業者の取り組みに対し、関係者と連携しながら、地域経済の底上げに向けた支援を行う必要がある。

オ 地域経済の活性化に資する取り組み

本市は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、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、さらに若年者の地元企業への定着率増加を図るための次世代を担う人材育成事業により地域経済の活性化の取り組みを行っている。その結果、一定の効果が出ており、引き続き取り組みが必要である。

このことから、新たな賑わいの拠点づくりとして、大更駅前の「(仮称) 大更駅前顔づくり施設」が重要となっている。今後、大更駅前線沿道商業用地の分譲者への事業計画づくりや事業継続が図られるように、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を図り、更なる取り組みを行うことが課題である。

（２）小規模事業者支援の中長期的な振興のあり方

①10 年程度の期間を見据えて

本市の人口は、平成 22（2010）年では 28,680 人、令和２（2020）年において 24,023 人と 10 年間で 4,657 人の減少となった。今後も減少傾向で推移すると予想されている中、今後 10 年間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を促進する。小規模事業者自身においては、経営環境の変化や個社の経営実態を踏まえた経営計画の策定を促す。

また、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、経営革新等の事業計画作成支援等を通じた新分野への進出、生産性向上等の支援を強化する。

さらに、本市は観光面においても、県内外はもとより、外国人観光客の受入体制の構築を図るとともに、地域資源の活用による地域特産品の開発についても一般社団法人八幡平市観光協会や株式会社八幡平 DMO と連携しながら進めていく。

今後 10 年間を見据えて目指す将来の姿は、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、新規創業と既存事業者に対する持続的発展のために継続的にサポートする。

※株式会社八幡平 DMO とは、平成 30（2018）年５月 22 日に設立され、事業概要としては、①主にインバウンド観光に関する広告、出版、宣伝、マネジメントに関する業務、②マーケティングリサーチ及びコンサルティング業務、③八幡平市観光協議会事務局として、八幡平観光施策の提言、実施、④旅行、観光の企画等に関する研修会、セミナーの開催、⑤観光案内に関する業務、⑥旅行業または旅行業法に基づく旅行業を行っている会社である。

②八幡平市総合計画との連動性・整合性

第２次八幡平市総合計画後期基本計画では、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、特に、特筆すべき項目としては、おもてなしの観光による交流人口の増加、地元企業の発展と企業誘致の推進、商業の拠点づくりと買い物支援の３項目である。これらの目指す方向性は、商工会の考えと一致しているため、本市の地域経済や産業の発展に向けて、関係者が一体となった実施体制を構築する。

おもてなしの観光による交流人口の増加では、一般社団法人八幡平市観光協会や株式会社八幡平 DMO と連携しながら、八幡平ドラゴンアイなどの既存の観光資源の活用に加えて、新たな魅力や需要を発掘し、観光客の満足度や消費額を高めていくことで、持続する観光地を目指す。

地元企業の発展と企業誘致の推進では、市内企業の魅力を若者たちに伝えることで、将来の地元就職率を高めるとともに、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ことや市内企業の魅力を中高生、学生などの若者たちに伝えることで、将来の地元就職率を高め、地元産業の育成・発展を推進する。さらに、市内の若年層を中心とした雇用の拡大及び幅広い産業の創造に向け、情報発信を中心とした企業支援をしていく。

商業の拠点づくりと買い物支援では、市内商店街組織等が実施する集客イベント等の支援を行い、地元商店の集客を図りながら商店街の存続と地元消費の拡大につなげていくことや担い手確保事業により、後継者及び労働力確保の支援を行う。さらには、大更駅前線沿道整備街路事業による駅前商店街の再配置を推進し、特に令和７（2025）年秋を目途として大更駅前に「(仮称)大更駅前顔づくり施設」が完成予定であることから、大更駅前の賑わい創出を図るとともに、各種商店の誘致、買い物の拠点づくりを目指す。そのため、大更駅前線沿道商業用地の分譲が令和６（2024）年４月より公募が開始されたことから、分譲希望者への事業計画づくりや事業継続が図られるための支援を行う。

③商工会としての役割

本市の総合経済団体である商工会は、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が必要である。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商工会の重要な役割となる。

また、創業者への支援をサポートしていくとともに、県内外から本市への創業者に対する支援を行うことも重要と考える。

さらに、八幡平市中小企業及び小規模企業振興条例が令和６（2024）年３月 26 日に制定され、同年４月１日から施行されたことから、商工会と行政が中小企業及び小規模企業の振興施策への推進と持続的発展、地域経済の活性化に向けて取り組んでいく。

※八幡平市中小企業及び小規模企業振興条例（抜粋）

（目的）

第１条　この条例は、八幡平市（以下「本市」という）において、中小企業者及び小規模企業者（以下「中小企業者等」という）が地域経済に果たす役割の重要性に鑑み、その振興に関し、基本理念を定め、本市、中小企業者等、商工会、金融機関及び市民の役割等を明らかにするとともに、中小企業及び小規模企業の振興に関する施策を総合的に推進することにより、その持続的発展及び地域経済の活性化を図り、もって市民生活の向上に寄与することを目的とする。

（基本理念）

第３条　中小企業及び小規模企業の振興は、中小企業者等が地域の経済及び雇用を支える担い手として重要な役割を果たしているという認識の下、中小企業者等による創意工夫及び自主的な努力を尊重しつつ、本市、中小企業者等、商工会、金融機関及び市民が連携し、中小企業者等の成長発展及びその持続的発展が図られることを目的として推進することを基本とする。

（市の役割）

第４条　本市は、前条に規定する基本理念に基づき、中小企業及び小規模企業の振興に関する施策を総合的かつ計画的に策定し、実施するものとする。

２　本市は、中小企業及び小規模企業が地域経済の活性化並びに市民の生活の向上及び交流の促進に資する事業活動を通じ、自立的で個性豊かな地域社会の形成に貢献していることについて、市民への理解を深めるよう努めるものとする。

（中小企業者等の役割）

第５条　中小企業者等は、経済的社会的環境の変化に応じて、自主的に経営の改善及び向上を図るよう努めるものとする。

２　中小企業者等は、商工会への加入に努めるものとする。

３　中小企業者等は、地域社会を構成する一員として、地域社会との調和を図り、安心して暮らしやすい地域社会の実現に貢献するよう努めるものとする。

（商工会の役割）

第６条　商工会は、中小企業者等の経営の改善及び向上に積極的に取り組むとともに、本市が実施する中小企業及び小規模企業の振興に関する施策に協力するよう努めるものとする。

（金融機関の役割）

第７条　金融機関は、円滑な資金の供給、経営相談等により中小企業者等の経営努力を支援することに努め、本市が実施する中小企業及び小規模企業の振興に関する施策に協力するよう努めるものとする。

（財政上の措置）

第９条　本市は、中小企業及び小規模企業の振興に関する施策を実施するため、財政上必要な措置を講ずるよう努めるものとする。

（３）経営発達支援事業の目標

地域の現状及び課題、地域内の小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画における目標を以下の４つとする。

①個者の経営力強化による事業環境の変化への対応

小規模事業者自らが、経営分析を通じて本質的な経営課題に気づき、認識した上で、解決へ向けた事業計画策定を行いながら、事業環境の変化に対応できるように支援する。 その際、個者の事業の進捗状況に応じて、IT 導入や DX の推進支援を組み合わせ、更なる経営力の強化を支援するとともに、それらの支援に対するフォローアップを行う。

②円滑な事業承継や新規創業者の事業計画策定支援

世代交代を図りながら地域経済の活性化を図るため、高齢化が進む地域事業者に対する事業承継や地域で新たに起業する創業希望者への事業計画策定を支援し、経営の内部環境の整備を促し、その計画の持続的実行に向けたフォローアップを実施する。

③本市ならではの特産品開発と新たな販路の開拓

農水産品や観光資源、伝統工芸品などの地域資源の活用を図ることを目標とし、地域資源を活かした特産品や食料品の開発、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・関係団体と連携しながら、地域経済を底上げできる商材として支援を行う。

④賑わい創出による地域経済の活性化

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を目標とし、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）により地域経済活性化への取り組みを支援する。

また、新たな賑わいの拠点づくりとして、「（仮称）大更駅前顔づくり施設」やその周辺の大更駅前線沿道商業用地取得者に対する事業継続のための個者支援や周辺地域事業者が中心となってにぎわいづくりを図るためのイベントの実施による集客力向上や地域活性化を図るための支援を行政と連携しながら実施していく。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

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７年４月１日～令和 12 年３月 31 日）

（２）目標達成に向けた方針

①個者の経営力強化による事業環境の変化への対応

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営者自身が本質的な課題を認識した上で、課題の解決へ向けた事業計画策定支援や計画の実行支援を行う。そのために、経営指導員及び経営支援員による巡回及び窓口相談を通じて、個者の強みや弱み等の特性を見える化し、経営分析を行い、事業計画策定につなげる。経営分析では、地域の経済動向調査や需要動向調査を活用しながら、専門家等と連携した経営状況の分析を行い、個者の課題解決に対応できる事業計画を策定する。事業計画を策定した事業者には、フォローアップ支援を行う。

DX については、個々の事業者の現状に沿った導入が行われるようにセミナーや専門家派遣等により現状を把握し、DX ツールの活用方法を理解するために活用事例紹介を中心に行う。

②円滑な事業承継や新規創業者の事業計画策定支援

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、円滑な事業承継が行われるよう事業承継診断シート等を活用して現状を把握し、親族内承継が可能な場合は、後継候補者とともに事業承継計画書の策定を行う。後継候補者が親族内にいない場合は、事業承継支援を専門とする岩手県事業引継ぎ支援センターと連携し、第三者用の事業承継計画書を策定する。事業承継では資産や負債の引継ぎによる税制課題や営業許認可の変更や再取得等の煩雑な手続きがあることから、専門家の助言を受けるなど、きめ細かな伴走型支援を行い、円滑な事業承継を通じて、世代交代を図りながら地域事業者を支援する。創業支援では、創業希望者が参入する市場の動向や自身の強みを踏まえた創業計画策定を支援し、計画に基づいた事業実施を支援する。同時に経営に必要な基礎的な経営管理や労務管理のノウハウ習得支援も併せて行う。

ともに、対話と傾聴を通じて経営力構築伴走支援を意識した取り組みを行っていく。

③本市ならではの特産品開発と新たな販路の開拓

地域資源が豊富であり、地域資源を活用した特産品開発を目指す事業者は多数存在するが、個々の事業者が取り組むには限界がある。

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を図りながら、地域資源を活かした特産品や食料品の開発、販路開拓を行う小規模事業者の取り組みに対し、国・県・市の行政・関係機関・関係団体と連携しながら、地域経済を底上げできる商材として支援していく。

また、市では、新たに商工観光課内に物産振興係を設け、県内外に向けた特産品の魅力発信、販路拡大への強化を図ることから、市と商工会との連携を密にしながら、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営力構築伴走支援を行っていく。

④賑わい創出による地域経済の活性化

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を目標とし、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本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）により地域経済活性化への取り組みを支援していく。

また、大更駅前線沿道商業用地取得者に対する事業継続のための個者支援や周辺地域事業者が中心となってにぎわい作りを図るためのイベントの実施による集客力向上、地域活性化を図るための支援を小規模事業者との対話と傾聴を通じて、行政と連携しながら支援していく。

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］

これまでは、全国商工会連合会が四半期ごとに実施する中小企業景況調査の他に、機会があるごとに実施した県の新型コロナウイルス関連の事業者調査の結果や本市内の金融機関及び市商工観光課へのヒアリング調査の結果、いわぎんリサーチ＆コンサルティング株式会社等の刊行物の調査結果を資料として収集・分析し、地域の小規模事業者に提供してきた。

［課題］

現状行っている地域の経済動向調査の調査・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、ビッグデータ等を活用した分析ができていなかった。このため、今後は「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した情報調査・分析を加え、地域の小規模事業者に提供していく必要がある。

（２）目標

項目	公表方法	現行	令和７年度（2025年度）	令和８年度（2026年度）	令和９年度（2027年度）	令和10年度（2028年度）	令和11年度（2029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	１回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	４回	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）

当地域の小規模事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を活用し、効率的に小規模事業者の経営の維持発達を支援するため、経営指導員がRESAS等のビッグデータを活用した地域の経済動向分析を行い、分析結果を小規模事業者の事業計画策定支援に活用するため、年１回本商工会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⇒下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。

【調査項目】・「地域経済循環マップ・生産分析」・「まちづくりマップ・From-to分析」
・「産業構造マップ」

②景気動向分析（岩手県等の統計調査情報等を活用）

地域の景気動向や業種ごとの売上、資金繰り等詳細な実態を把握するため、岩手県、岩手県商工会連合会から提供される次の統計情報について分析し、本商工会のホームページに公表する。

【調査手法】岩手県が月ごとに行う「岩手県景気動向指数」及び岩手県商工会連合会が四半期ごとに行う「中小企業景況調査」を活用し、分析を行う。

【調査対象】・岩手県ふるさと振興部調査統計課の調査対象事業者
・岩手県商工会連合会が選定した県内の中小企業150者

【調査項目】・岩手県景気動向指数：先行指数、一致指数、遅行指数
・中小企業景気動向調査：売上額、採算、資金繰り、業況、経営上の問題点等

（４）調査結果の活用

○調査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。

［課題］

このため、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、事業計画策定支援や新たな需要の開拓に結びつける支援を行う必要がある。

（２）目標

項目	現行	令和７年度 (2025 年度)	令和８年度 (2026 年度)	令和９年度 (2027 年度)	令和 10 年度 (2028 年度)	令和 11 年度 (2029 年度)
① 既存商品の販路開拓事業者数（BtoB）	―者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

（３）事業内容

本市を代表する特産品の開発をするため、店舗等において、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。

既存商品の販路開拓事業者（BtoB）

支援対象者	食品製造業　10 者（関連した工芸品製造業も対象に含む）
調査対象者	首都圏で活躍する有名シェフや仕入担当者など　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把握する。
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企業概要、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、または調査員による聞き取りを行う。
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 なお、工芸品製造業の場合は、対象となる事業者毎に調査項目を経営指導員がヒアリングの上、設定する。 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調査結果票をメール等で送付し、オンラインで説明の上、フィードバックし、更なる改良等を行う。

５．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

［現状］

これまでの小規模事業者の経営状況分析は、巡回や窓口相談での金融、税務、補助金・給付金申請等の緊急的な課題解決のためのものが主であった。本商工会では事業計画策定集団並びに個別相談会を開催し、計画策定の専門家を交えて個者の経営状況を分析している。集団形式では全体の事業計画の作成に向けたセミナーを個別形式では、自社の現状を話し、支援側も事業者の経営状況を詳しく聞き取ることができ、個者の現状についての理解を深めることを主眼に実施している。しかしながら、補助金申請期限等の時間的制約があり、一時的な分析に留まっていた。そのため、地域小規模事業者の中には、長期的な経営戦略を立案するために現状分析が必要であるという意識はまだ少ない状況である。

［課題］

本来の経営状況の分析は、定期的に自社の内部環境・外部環境を整理して把握することで、自社の事業計画策定支援につなげるものである。今後は、「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握につなげるため、定量的・定性的に分析し、分析項目をもれなく把握する必要がある。

（２）目標

項目	現行	令和７年度 (2025 年度)	令和８年度 (2026 年度)	令和９年度 (2027 年度)	令和 10 年度 (2028 年度)	令和 11 年度 (2029 年度)
①個別相談会の開催回数	２回	２回	２回	２回	２回	２回
②経営分析事業者数	60 者	40 者	40 者	40 者	40 者	40 者

※上記②経営分析事業者数は、１経営指導員あたり 20 者と仮定している。

（３）事業内容

①経営分析対象者の掘り起こし（個別相談会の開催）

小規模事業者が自社の強みや弱み等に気づき、経営課題を把握し、事業計画の策定への活用について理解を深めることを目的に、参加者自らが経営分析を行う個別相談会を開催する。

開催に当たっては、経営指導員等が小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営の本質的課題を把握し、事業計画策定に意欲的な事業者の創出につなげる。

また、60 歳以上の事業者には事業承継診断シートを活用し、今後の事業承継計画策定につなげていく。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の実施

【対象者】個別相談会参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い 40 者を選定する。

【分析内容】・財務分析（売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等）
・非財務分析（SWOT 分析のフレームを活用し整理）
・事業承継診断シートによる現状分析（後継者の有無や相手、承継に向けた取組、後継者探しの状況等）

【分析手法】 ローカルベンチマーク等分析ツールを活用し、専門家も交えながら経営指導員等が分析を行う。

（４）分析結果の活用

○分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

○分析結果をデータベース化、内部共有を行い、経営指導員等のスキルアップに活用する。

６．事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

［現状］

これまでの事業計画策定支援は、経営指導員等が経営革新計画の承認に向けた事業計画策定支援、小規模事業者持続化補助金の採択へ向けた事業計画策定支援、金融斡旋（小規模事業者経営改善貸付、創業資金貸付）のために行うものが主であった。また、開催形式は集団よりも個別形式を主体に開催してきている。個別形式で開催する理由は、自社の現状を話し、支援側も事業者の経営状況を詳しく聞き取ることができ、個者の現状についての理解が深まるためである。さらに、事業者が対応できる日程を優先する方が双方で効率的であることから、個別指導形式を主体に開催しており、一定数の参加数があった。

［課題］

小規模事業者が各種補助金等を活用するためには事業計画の策定が必要であり、これまでも計画策定支援については、経営指導員等が伴走支援しながら実施しているものの、小規模事業者自らが事業計画策定の意義や重要性について十分に理解を深めていない状況である。そのため、事業計画策定の意義や重要性について事業者自らが主体的に理解を深めてもらう支援が必要である。さらに、今後、小規模事業者に対する DX に向けた取組みが一層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ための支援を行うことが課題である。

（２）支援に対する考え方

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つながりにくいため、５．で経営状況の分析を行った企業の５割程度／年の事業計画策定を目指す。

また、経営革新計画や持続化補助金等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。

加えて、事業計画の策定前段階において DX に向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

事業計画策定に当たっては、事業承継計画策定事業者は、岩手県商工会連合会において、事業承継支援推進計画により、毎年事業承継診断を１経営指導員あたり 10 件の目標を定めており、その中から、フォローアップしながら、関係支援機関と連携の上、最終的には引き継いでいく。創業計画策定者は、過去５年間における直近３年間の平均で目標を設定する。

これらにより、小規模事業者が自らの強みや弱み等に気づき、自社の経営課題を把握することが重要であり、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

（３）目標

項目	現行	令和７年度 (2025 年度)	令和８年度 (2026 年度)	令和９年度 (2027 年度)	令和 10 年度 (2028 年度)	令和 11 年度 (2029 年度)
①DX推進セミナー	－	２回	２回	２回	２回	２回
②事業計画策定個別相談会	２回	２回	２回	２回	２回	２回
事業計画策定事業者数	30 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
事業承継計画策定事業者数	－	２者	２者	２者	２者	２者
創業計画策定者数	－	３者	３者	３者	３者	３者

※上記事業計画策定事業者数は、１経営指導員あたり 20 者と仮定している。

（４）事業内容

①小規模事業者向けDX推進セミナーの開催

DX に関する意識の醸成や基礎知識の習得を目的としたセミナー及び個別相談について、岩手県商工会連合会と連携して開催する。内容は、実際に DX に向けた IT ツールの活用方法を理解するために、活用事例紹介を中心とする。

【支援対象】経営状況の分析を行った小規模事業者等

【募集方法】需要動向調査や経営状況の分析を行った事業者や事業承継検討者に対して、分析結果のフィードバックに合わせてDX推進セミナーへの参加を促す。また、商工会報や本商工会のホームページ、岩手県商工会連合会が提供する商工会アプリ等での周知を行う。

【開催回数】年２回（基礎編セミナーを１回開催後に別日程にて個別相談会を１回開催）

【講　　師】IT専門家

【内　　容】基礎編として、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を紹介する。

応用編として、意欲ある事業者に対してDX個別相談会を開催し、各事業所の課題に応じたDXの取組み（クラウド型顧客管理ツール、SNSを活用した情報発信方法、EC サイトの利用方法等）について提案する。また、セミナーを受講した事業者の中から取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。

②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に対して事業計画策定個別相談会を開催する。

【支援対象】経営状況の分析を行った小規模事業者・事業承継事業者・創業事業者

【募集方法】需要動向調査や経営状況の分析を行った事業者、事業承継検討者に対して、経営分析の結果をフィードバックする際に事業計画策定個別相談会への参加を促す。また、商工会報や本商工会のホームページ、岩手県商工会連合会が提供する商工会アプリ等での周知を行う。

【開催回数】年２回

【講　　師】中小企業診断士、岩手県商工会連合会登録専門家等

【内　　容】経営状況の分析結果から自社の現状を正しく認識した上で、自社の目標を設定し、そのために取組むべき事業を定め、事業スケジュールや実施体制について計画を総合的に策定する。

また、必要に応じて、日本政策金融公庫や岩手県事業承継・引継ぎ支援センター等の関係機関と連携し、事業計画策定支援を進めていく。

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］

これまでの事業計画策定支援は、各種補助金の活用や金融制度の利用等のための支援が主であり、そのため事業計画策定後の実施支援については、補助事業終了後に必要な実績報告書の作成支援等への対応、金融制度の利用後の支援については返済状況の把握や決算支援に留まっていた。また、補助事業等の事業計画の進捗状況については把握を心がけていたものの、不定期での実施であり、事業者が支援を希望する際に窓口を訪れることが主であった。

［課題］

今後の事業計画策定後の実施支援では、進捗状況の把握を充実させ、補助事業の実施が売上をどの程度押し上げたか、販路開拓にどの程度貢献したかという結果に加え、次の事業展開を検討する支援策までは実施することが必要である。このため、事業計画を策定した事業者に対して、より対話を重視したフォローアップを行う必要がある。

（２）支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員が一緒に作業を行うことにより現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。事業計画策定後の支援については、事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。このうち、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、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、フォローアップを行い、支援の効率化を高める。また、事業計画の実施後に、売上にどのような変化があったのかについても定期的に情報収集し、PDCA サイクルにより、今後の事業展開を検討していく。

（３）目標

項目		現行	令和７年度（2025 年度）	令和８年度（2026 年度）	令和９年度（2027 年度）	令和 10 年度（2028 年度）	令和 11 年度（2029 年度）
①事業計画策定事業者	フォローアップ対象事業者数	30 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
	頻度（延回数）	180 回	120 回	120 回	120 回	120 回	120 回
売上増加事業者数もしくは営業利益率１%以上増加事業者数	目標事業者数	15 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
②事業承継計画策定事業者	フォローアップ対象事業者数	－	２者	２者	２者	２者	２者
	頻度（延回数）	－	８回	８回	８回	８回	８回
③創業計画策定事業者	フォローアップ対象事業者数	－	３者	３者	３者	３者	３者
	頻度（延回数）	－	18 回	18 回	18 回	18 回	18 回

※上記①事業計画策定事業者のフォローアップ対象事業者数と頻度（延回数）は、１経営指導員あたり 20 者と仮定している。

（４）事業内容

①事業計画策定事業者に対するフォローアップ

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定 20 者のうち、持続化補助金等を初めて採択された事業者の７者は２か月に１回、過去に持続化補助金等の申請を通じて事業計画の策定を１回以上行ったことがある事業者の 13 者も２か月に１回（事業者の進捗状況により四半期に１回）、ただし、経営指導員等の巡回や窓口相談、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、岩手県商工会連合会が派遣する専門家等の第三者からの視点を導入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継を策定した２者については四半期に１回とする。ただし、経営指導員等の巡回や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、岩手県商工会連合会が派遣する専門家や岩手県事業承継・引継ぎ支援センター等の第三者からの視点を導入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

③創業計画策定者に対するフォローアップ

創業計画を策定した３者については、起業して間もない時期は経営課題が多いことが予想されることから、起業して１年間は２か月に１回の頻度でフォローアップを行う。ただし、経営指導員等の巡回や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、岩手県商工会連合会が派遣する専門家や日本政策金融公庫をはじめとした金融機関等の第三者からの視点を導入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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］

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。

［課題］

今後の取り組みとしては、更に本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、本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）目標

項目	現行	令和７年度(2025 年度)	令和８年度(2026 年度)	令和９年度(2027 年度)	令和 10 年度(2028 年度)	令和 11 年度(2029 年度)
①食の商談会の取り組み（BtoB）	７者	５者	５者	５者	５者	５者
成約者	―者	３者	３者	３者	３者	３者
②DX を活用した WEB 販売のモデル販路開拓事業（BtoC）	―者	５者	５者	５者	５者	５者
売上増事業者数	―万円	３者	３者	３者	３者	３者

※売上増の基準は前年比１%以上とする。（食の商談会の取り組み期間中）

（３）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本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。

取り組みの一例として、上記①の BtoB の取組に関し、以下の①の事業を想定する。また、上記②の BtoC の取組については、次ページの②の事業を想定する。

①八幡平市商工会「食材の魅力交流会事業」による販路拡大のための商談会の開催（BtoB）

食に関する多様化するニーズを的確に把握するため、本商工会が開催する商談会において、実需者からの需要動向など事前に調査・分析・情報の提供をする支援を行うことで、商談の成約、売上の増加・利益確保に繋げていく。

販路拡大のための商談会の開催

名　　称	八幡平市商工会　食材の魅力交流会事業
開催場所	商談会は、ホテル等のイベント会場
開催目的	事業計画を策定した食品製造業者を対象に、首都圏や域外での新たな需要の開拓を支援する。また、商談会を通じて参加事業者は首都圏で既存商品が販路開拓に繋がるか販売実績や需要動向調査の結果を整理・分析し、課題や問題点を

	抽出した上で既存商品の改善に向け継続的に支援する。
支援対象者	商談会は、食料品製造業５者（関連した工芸品製造業も対象に含む）
成約目標	食の商談会の取り組み期間中３者以上の成約者を目標とする。
その他	商談会終了後に首都圏のシェフ・バイヤーで使用する食材を継続的に使用してもらうことが期待できる。
催事前支援	商談会に向けて、首都圏のシェフ・バイヤーへの参加交渉を行い、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	経営指導員等が同行し商談をサポートする。
催事後支援	商談会に参加された首都圏のシェフ・バイヤーから参加事業者ごとにアンケート調査を行い、経営指導員等が参加事業者にアンケート結果をフィードバックしながら、課題や問題点を抽出し、改善に向け継続的に支援する。

②本商工会運営「ハチクラ WEB」を活用したインターネット販路開拓支援（BtoC）

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いなく、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。

ハチクラ WEB は、本商工会が運営する EC サイトであり、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。また、本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。

今後は、支援機関が運営する EC サイトへの掲載（ハチクラレシピ）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、Facebook 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。

インターネット販路開拓支援

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５者
支援内容	EC サイトへの掲載及び SNS の掲載投稿
売上目標	伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金の期間中において、前年比１%以上の売上高増、３者以上を目標とする。
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。

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３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評価・見直しの結果を理事会へ報告し、承認。

③評価・見直しの結果を本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。

［課題］

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本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を想定する。

なお、評価委員会については、年３回（年度当初、中間、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こととし、そのうち、年１回（中間）は、事務局側で協議を行うこととする。

評価委員会の想定メンバーは、以下のとおりである。

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
内部	本市商工観光課
内部	本市商工会

※合同会社地域計画は、平成 26（2014）年１月に設立し、主な業務内容としては、地域計画（①調査：文献調査、アンケート調査、ヒアリング調査、フィールドワーク、②分析：地域の現状及び課題の分析、③計画：理念及び基本計画、事業体系、事業計画、④検証：モニタリング、第三者評価、顧客満足度調査）を行っている会社である。また、代表である熊谷智義氏は、岩手県商工会連合会の専門家に登録しており、他商工会でも経営発達支援計画事業評価委員を務めている経験から、専門的知見及び実績が豊富である。

②事業の成果及び評価の公表（年１回）

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、本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。

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］

これまでは、岩手県商工会連合会が主催する職種別研修会等に参加し、職員の支援能力の向上を図ってきた。加えて、岩手県商工会連合会の広域経営指導員が実施する OJT 研修にも毎年１名の職員を指導対象者として選定し、月１回から２回程度、マンツーマンで研修を受け、持続化補助金等の事業計画を作成するなど、資質向上に取り組んできた。また、毎月１回、事務局長を含めた職員７名で「職員会議」を開催し、その時々で各職員が対応している事業所の支援案件や今後の支援策等について意見交換を行っている。

［課題］

本商工会の職員の企業支援に対する能力は向上してきているものの、小規模事業者を取り巻く経営環境が日々変化している現状において、コミュニケーション能力の向上を図りながら、地域の小規模事業者に対して推進する DX の取組みに関する支援能力の向上が必要である。その他、事業者の支援ニーズは多様化してきており、それらの支援に対応するためにも、職員間で支援ノウハウを共有し、多様な支援ニーズに対応できるための資質向上が必要である。

（２）事業内容

①外部講習会等の積極的活用（以下のいずれかより年１回以上受講）

【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一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【事業計画策定セミナー】

本商工会では、小規模事業者の事業計画策定支援に引き続き取り組んでいくため、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」へ派遣する。

【DX 推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者の DX 推進への対応にあたっては、経営指導員等の 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、事業者の業務効率化、需要開拓等による DX 推進の取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に派遣する。

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修に参加することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

②OJT 制度の充実強化（年 10 回）

経験豊富な経営指導員が経営支援員と共に企業巡回や窓口相談をしながら、事業計画策定支援や IT スキルの向上を図る。同時に、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、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③支援ノウハウ等情報の共有化

支援中の小規模事業者の現状等を職員全員が共有できるように、県下商工会で導入している「クラウド型経営支援ツール商工イントラ」に経営支援の状況を入力する。これにより、職員の異動等があっても支援中の小規模事業者の支援状況が一目で把握でき、支援ノウハウの蓄積と情報共有を図る。

また、事務長を含めた職員７名で開催する「職員会議」を引き続き毎月１回開催し、支援事業所の現状や課題、支援策等について意見交換するとともに、支援ノウハウについても職員間で共有する。

Ⅲ．地域経済の活性化に資する取組

11．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

［現状］

これまでは、市内の主要観光イベントを八幡平市、一般社団法人八幡平市観光協会、八幡平市産業振興株式会社、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。

［課題］

これからも、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が必要であり、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）により地域経済活性化への取り組みを支援する必要がある。

また、新たな賑わいの拠点づくりとして、「（仮称）大更駅前顔づくり施設」やその周辺の大更駅前線沿道商業用地取得者に対する事業継続のための個者支援や周辺地域事業者が中心となってにぎわいづくりを図るためのイベント（大更駅前はちマルシェ）の実施による集客力向上や地域活性化を図るための支援を行政と連携しながら実施していく必要があると考える。

（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、一般社団法人八幡平市観光協会、八幡平市産業振興株式会社、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５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、大更駅前はちマルシェ、あしろマルシェ）

八幡平市内の商店街等（協同組合大更商店街振興会、荒屋新町商店街等）と連携し、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舘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（年１回）

本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、本商工会を通じて商工業者に対し、募集をする。

さらに、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地元企業との意見交換会を年１回実施する。

なお、従来から本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」等の実施（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で将来的には八幡平市での就業人口の確保に繋げていく。本事業の実施にあたっては、本商工会と市担当課が主体となり、さらに、若手経営者並びに若手後継者の集まりである本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）として、毎年１回開催する。

なお、事業実施に際しては、八幡平市内の企業のみならず市内の関係機関（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。

（仮称）大更駅前顔づくり施設やその周辺の大更駅前線沿道商業用地分譲図

（仮称）大更駅前顔づくり施設完成予定図

大更駅前はちマルシェ 2024 チラシ

大更駅前はちマルシェ 2024 イベントの様子

グルメ＆温泉スタンプラリー 2024 表紙

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様子

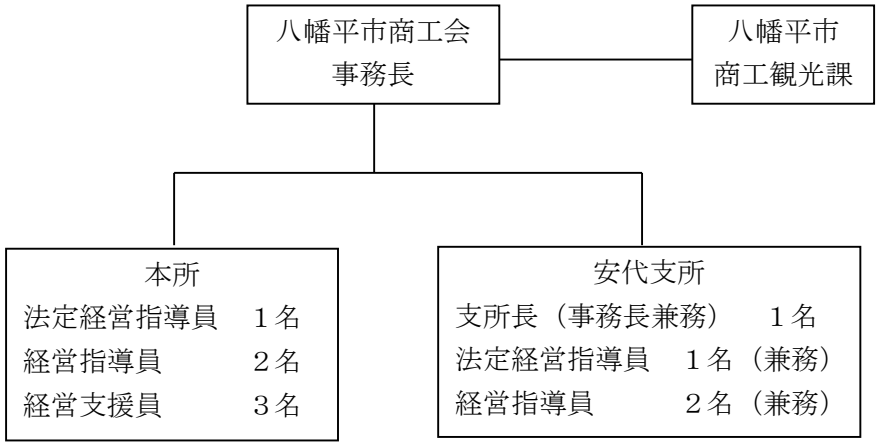
（別表２）

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６年 12 月現在）

（１）実施体制（商工会の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会と関係市の共同体制／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： 小笠原　竜也

■連絡先：八幡平市商工会　TEL:0195-76-2040

②当該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・見直しをする際に必要な情報の提供等を行う。

（３）商工会、関係市連絡先

①商工会

〒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

〒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　千円）

	令和７年度 (2025 年度)	令和８年度 (2026 年度)	令和９年度 (2027 年度)	令和 10 年度 (2028 年度)	令和 11 年度 (2029 年度)
必要な資金の額	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
講師謝金	650	650	650	650	650
講師旅費	350	350	350	350	350
通信運搬費	20	20	20	20	20
展示会等実施・出展費	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
広報費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
委託・外注費	2,600	2,600	2,600	2,600	2,600
イベント費	550	550	550	550	550
その他経費	30	30	30	30	30

（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 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携者なし
連携して実施する事業の内容
連携者なし
連携して事業を実施する者の役割
連携者なし
連携体制図等
連携者なし