**経営発達支援計画の概要**

| | |
|---|---|
| 実施者名<br>（法人番号） | 平泉商工会（法人番号 6400505000135）<br>平　泉　町（地方公共団体コード 034029） |
| 実施期間 | 令和７年４月１日～令和 12 年３月 31 日 |
| 目標 | １．経営力強化による事業環境変化への対応<br>２．事業承継・新規創業への支援強化による小規模事業者の維持<br>３．観光振興に向けた個店の魅力創出支援 |
| 事業内容 | １．地域の経済動向調査に関すること<br>（１）地域の経済動向分析（国が提供するビックデータ（ＲＥＳＡＳ）の活用）<br>（２）景気動向分析（岩手県商工会連合会の統計調査情報の活用）<br>（３）平泉町観光客入込数データの収集、活用<br>２．需要動向調査に関すること<br>（１）観光動向調査結果の分析（ＢｔｏＣ）<br>（２）エージェント調査結果の分析（ＢｔｏＢ）<br>（３）新商品開発にむけた需要動向調査（ＢｔｏＣ 取引拡大を目的）<br>３．経営状況の分析に関すること<br>（１）経営分析のための個別相談会の開催<br>（２）経営状況の分析（財務分析及び非財務分析）<br>４．事業計画策定支援に関すること<br>（１）事業計画策定個別相談会の開催<br>（２）ＤＸスキルアップセミナーの開催<br>（３）創業セミナーの開催<br>５．事業計画策定後の実施支援に関すること<br>（１）事業計画策定事業者へのフォローアップ<br>（２）創業・第二創業計画策定事業者に対するフォローアップ<br>（３）事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ<br>６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること<br>（１）商工会主催の小規模相談会・商談会（新商品開発、販路拡大）<br>（２）町内各種イベントでの新商品ＰＲ<br>（３）個別臨店研修（魅力あふれる商店づくり）<br>（４）ＤＸの取組みに向けたＩＴツール導入支援 |
| 連絡先 | 平泉商工会<br>〒029-4102　岩手県西磐井郡平泉町平泉字志羅山 152 番地２<br>TEL：0191-46-3560　FAX：0191-46-3568<br>E-mail：hirasho@rose.ocn.ne.jp<br>平泉町　観光商工課<br>〒029-4102　岩手県西磐井郡平泉町平泉字志羅山 45 番地２<br>TEL：0191-46-5572　FAX：0191-46-3080<br>E-mail：kanko@town.hiraizumi.iwate.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**

**＜位置・地勢・気候＞**

平泉町は、岩手県の南西部に位置し、北は奥州市、南は一関市と接している。また、県都盛岡市から南に約 83km の距離にあり、東西 16.15km、南北 8.51km と東西に長く、総面積は 63.39 ㎢で岩手県 33 市町村のうち、最も面積が小さい自治体である。

本町の中央部には、全国で５番目の長さを持つ北上川が南北に流れ、その流域の両側に田園地帯が広がっている。町の東部には北上山地に含まれる束稲山（595.7m）、音羽山（539m）、観音山（325.2m）などが連なり、西部は奥羽山脈に続く標高約 100～200m 前後の丘陵地が広がっている。気候は、北上山地と奥羽山脈に挟まれているため、内陸性の気候で、年間降水量は 1134.5mm、年平均気温は 12.2℃で、４月から 10 月は気温も上昇し、比較的温暖な気候となっている。

**＜歴史・交通＞**

平安時代末期に奥州藤原氏の本拠地があった町として中尊寺や毛越寺、達谷窟などの歴史文化遺産が所在し東北有数の観光地となっており、平成 23 年６月には世界文化遺産に登録されピーク時には年間 200 万人を越える観光客が訪れていた。コロナ感染症の影響で令和３年には 79 万人まで減少したが、感染症の五類移行に伴い観光客数も回復してきている。

本町を取り巻く広域的な道路網は、広域的幹線道路として、東北自動車道が南北に走っている。幹線道路としては、町の中央部に国道４号、主要地方道一関北上線が南北に走り、東西方向には、主要地方道平泉厳美渓線、一般県道相川平泉線が通じている。これらを基幹として、町道が接続する形で道路網が整備され、生活圏の形成に重要な役割を果たしている。

公共交通はＪＲ東北本線が町の中央を南北に通っており、平泉駅から盛岡駅までの所要時間は約１時間 20 分である。東北新幹線は、隣接している一関市に一ノ関駅があり、仙台や盛岡まで約 40 分の距離となる。町の南部に位置する東北自動車道の平泉スマートインターチェンジは、令和３年に開通し、盛岡市までは約１時間でアクセスできるようになり、交通アクセスが大幅に向上された。これにより、観光支援や物流の面で大きく貢献している。

**＜人口・構造＞**

本町の人口は、昭和 60 年をピークとして現在に至るまで一貫して減少傾向が続いており令和５年度 6,939 人（平成 10 年度比△26%）で、令和 12 年には 6,159 人程度になることが国立社会保障・人口問題研究所において推計されている。

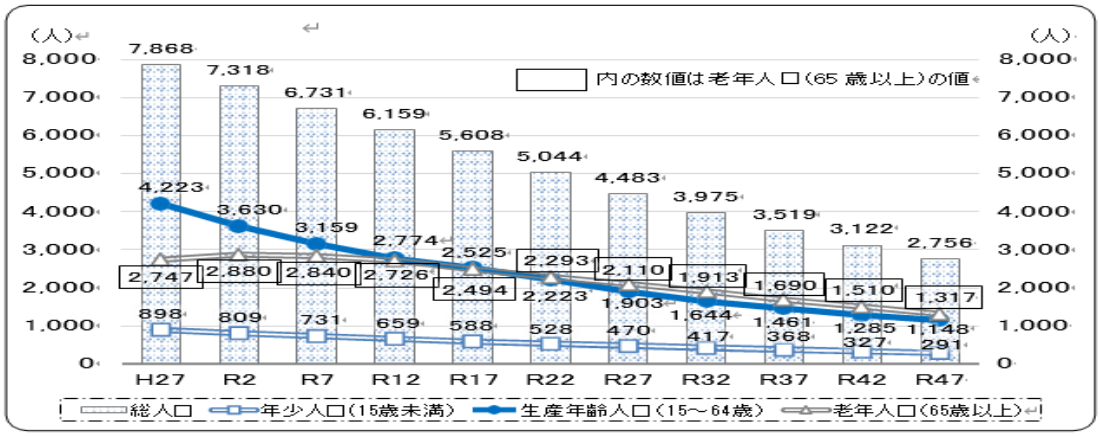
この人口減少の原因は出生率の低下が主な原因で、年代別の推移では年少人口と生産年齢人口は減っているが、老年人口は増加している。また、高齢化率は現在 40.5%となっているが、令和 12 年には 44.3%とさらに進むことが予想されている。さらに昭和 60 年には老年人口１人を生産人口約 4.4 人で支えていたが、令和６年３月時点では約 1.3 人で支える構造となっている。全国平均 2.1 人を大きく下回る現状となっている。また、出産や子育ての中心となる若い女性に着目すると、20 歳～39 歳の人口は 508 人で、総人口の 7.0%で、全国平均（10.3%）より低い割合となっている。

**❖平泉町人口**　（単位：人）

| 平成 10 年 | 平成 15 年 | 平成 20 年 | 平成 25 年 | 平成 30 年 | 令和５年 |
|---|---|---|---|---|---|
| 9,370 | 9,069 | 8,751 | 8,218 | 7,693 | 6,939 |

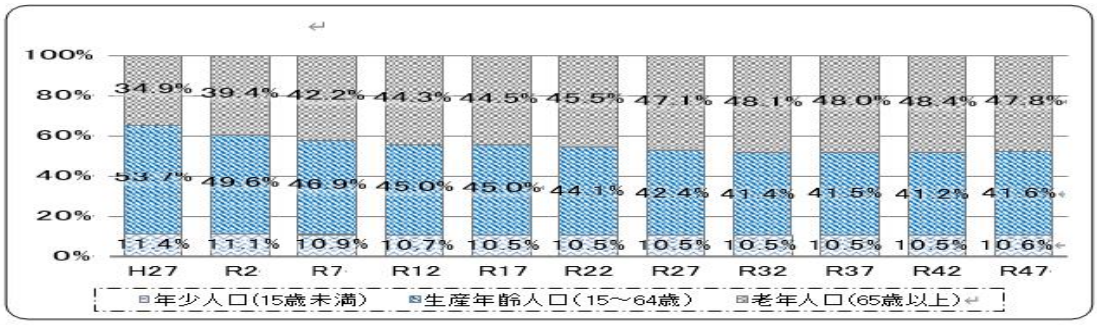
＜資料：平泉町「住民基本台帳」（各年４月１日現在）＞

**❖総人口・年齢３区分別人口の推移**




＜資料：国立社会保障・人口問題研究所＞

**❖年齢３区分別人口の推移**




＜資料：国立社会保障・人口問題研究所＞

総人口は減少を続け、令和 27 年には 4,483 人となる。
また、老年人口は令和２年をピークに減少に転じるが、総人口に占める構成比は増加し、令和 22 年には 45.5%となり生産年齢人口を上回る。

**＜商工業者、小規模事業者数の現状＞**

本町の商工業者数は令和元年経済センサス 349 事業所となっており、業種別にみると第三次産業（商業・サービス業）が 268 事業所で全体の 76.8%を占めている。全国平均よりも第三次産業の割合が高く、東北を代表する観光地であることから観光関連業種が多いことが伺える。
商工業者の現状として、平成 24 年の 390 事業所と比較すると 41 事業所が減少している。そのうち主力産業である商業・サービス業が 32 事業所減少しており、全体の８割弱を占めている。

**❖商工業者数・小規模事業者数の推移及び業種内訳**

| 年度 / 業種 | 平成 24 年 | | 平成 28 年 | | 令和元年 | | 対 24 年増減数（内小規模事業者） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 商工業者数（内小規模事業者） | 構成比（内小規模事業者） | 商工業者数（内小規模事業者） | 構成比（内小規模事業者） | 商工業者数（内小規模事業者） | 構成比（内小規模事業者） | |
| 建設業 | 53<br>(49) | 13.6%<br>(15.2%) | 46<br>(42) | 12.8%<br>(14.8%) | 46<br>(42) | 13.2%<br>(15.0%) | ▲７<br>（▲７） |
| 製造業 | 37<br>(32) | 9.5%<br>(9.9%) | 36<br>(33) | 10.1%<br>(11.6%) | 35<br>(32) | 10.0%<br>(11.4%) | ▲２<br>（０） |
| 卸・小売業 | 116<br>(82) | 29.7%<br>(25.4%) | 114<br>(76) | 31.8%<br>(26.8%) | 110<br>(72) | 31.5%<br>(25.7%) | ▲６<br>(▲10) |
| 宿泊・飲食サービス業 | 62<br>(49) | 15.9%<br>(15.2%) | 60<br>(46) | 16.8%<br>(16.2%) | 58<br>(45) | 16.6%<br>(16.1%) | ▲４<br>（▲４） |
| 生活関連サービス業･娯楽業 | 39<br>(37) | 10.0%<br>(11.4%) | 33<br>(30) | 9.2%<br>(10.5%) | 32<br>(30) | 9.2%<br>(10.7%) | ▲７<br>（▲７） |
| その他（注１） | 83<br>(74) | 21.3%<br>(22.9%) | 69<br>(57) | 19.3%<br>(20.1%) | 68<br>(59) | 19.5%<br>(21.1%) | ▲15<br>(▲15) |
| 合　計 | 390<br>(323) | 100% | 358<br>(284) | 100% | 349<br>(280) | 100% | ▲41<br>(▲43) |

（注１）‥運輸業・郵便業、サービス業（ほかに分類されないもの）不動産業・物品賃貸業他
＜資料：経済産業省「経済センサス」＞

**＜産業の状況＞**

①建設業、製造業

他の地域と比較すると事業者数は少ない業種である。公共工事や住宅着工の減少により、工事高は伸び悩んでいるものの、増改築等のリフォーム需要は高く、小規模な工事高ではあるが、今後も継続すると見込まれている。但し、人手不足や資材高騰・入手に時間がかかるなど、建設業の環境は厳しく大きな問題になっている業種である。
製造業は、金型製造、金属部品製造、カーテン製造、菓子製造が従業員数 10 人を超える事業者となっている。いずれも経営革新計画作成や持続化補助金への取り組みが多く、観光関連業種ではないが、経営の持続化のため前向きな経営に取り組んでいる事業者が多い。原材料価格やエネルギー価格の上昇などの価格競争からその対応が課題となっている。

②卸・小売業

コロナ禍以降、消費者のオンラインでの商品注文や購入が増加している。感染対策によるオンライン利用から日常的に利用する生活スタイルに変化しており、スマホ普及率の向上とともに厳し

い現状である。また、隣接する一関市・奥州市に全国展開の大型店舗が多数あり、町内にまとまった商店街がないことから、小規模店への地元購買は低いのが現状である。さらに、食料品店、酒店が全くない地区もあり買物難民と言われる世帯が発生している。そのことは消費購買の流出防止を目的に事業をしてきている、ひらいずみスタンプ会とひらいずみ商業協同組合への加盟店数の減少が如実に表わしている。ひらいずみスタンプ会はピーク時 88 店が現在 21 店に、同様にひらいずみ商業協同組合は 113 店が現在は 49 店となっている。

③宿泊・飲食サービス業

観光地であるため、飲食店が多くを占めている。コロナ感染症も落ち着いてきた令和４年以降は観光客も回復傾向にあり、売上げも増えているがピーク時には程遠い数字となっている。また、原材料・エネルギー価格の高騰により利益が減少しており、他店との差別化に取り組み売上げ増加に取り組む必要がある。

コロナ発生後に事業規模を縮小して営業していた事業者が、その後従業員の確保ができず規模を縮小したまま営業しており、事業主の高齢化と後継者不在が廃業につながる要因となっている。また、新規創業や町外からの進出が一番多い業種でもあるが、地元客の隣接地域飲食店の利用や観光オフシーズンの営業に苦労しており、短期間で廃業するケースも見受けられる。

④生活関連サービス業、娯楽業

当業種は理美容業が８割を占め、町民の高齢化と比例して事業主の高齢化も進行しており、事業規模の縮小が随所に見受けられることから、今後は潜在していた事業廃業者が続出する懸念がある。

**＜観光の状況＞**

観光客入込数の推移をみると、令和元年までの過去 15 年間は、概ね年間 200 万人前後で推移してきた。令和２年から令和３年にかけては、新型コロナウイルス感染症の影響で落ち込んだが、令和４年では回復傾向に転じている。

宿泊客数に関しては５月から 10 月にかけて増加し、例年８月にピークを迎える。冬期には宿泊客数が減少する傾向がある。また、令和２年以降は新型コロナウイルス感染症により、観光客が激減し厳しい状況となったが、全国旅行支援等の効果もあり徐々に回復し、令和４年の後半にはコロナ禍前の水準に近付いている。

❖年間観光客入込数　（万人）

| 平成 20 年 | 平成 25 年 | 平成 30 年 | 令和元年 | 令和２年 | 令和３年 | 令和４年 | 令和５年 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 196 | 214 | 216 | 206 | 90 | 79 | 137 | 153 |

＜資料：平泉町データ＞

一方、近年における外国人観光客入込数は新型コロナウイルス感染症の影響により令和３年度には 1,308 人に落ち込んだが、現在は回復傾向にあり令和５年度は 38,434 人で、市町村別入込シェアは、盛岡市 26.17%、花巻市 21.45%、一関市 12.41%、八幡平市 11.40%、に次いで５番目となる 9.95%を占めている。平成 30 年の 14.8%県内３番目のシェア率から数字を落とす状況となっている。県や他自治体と連携を図りながら、海外現地エージェントへの訪問等により、積極的な誘客活動の再開が必要と考える。

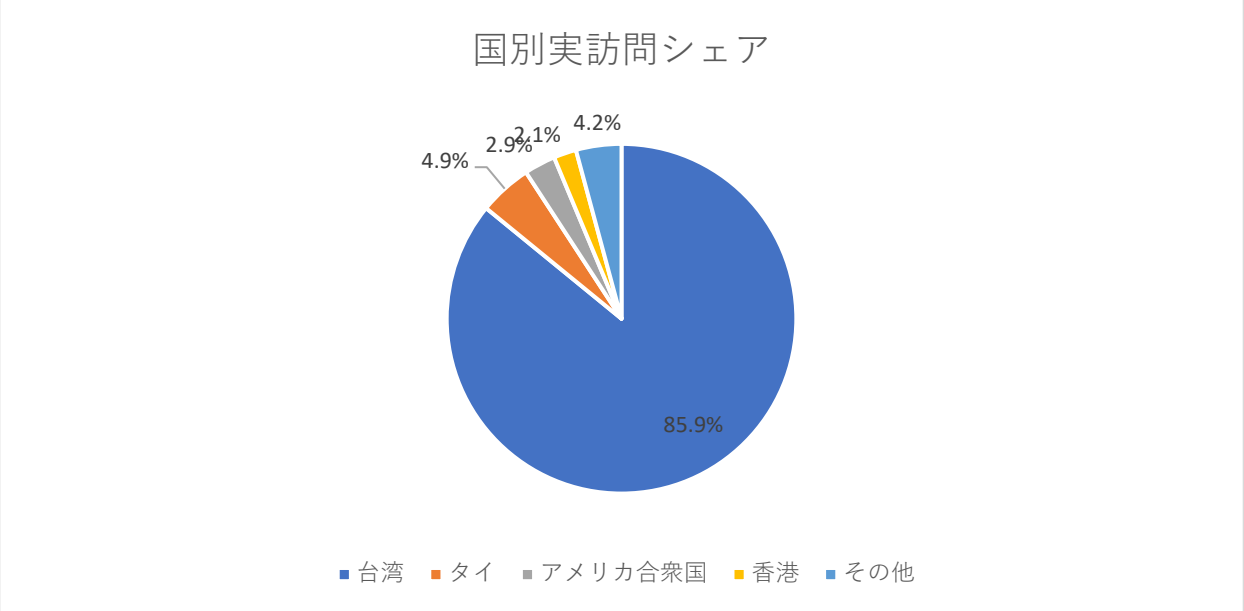
❖外国人観光客の入込数　（人）

| 平成 20 年 | 平成 25 年 | 平成 30 年 | 令和元年 | 令和２年 | 令和３年 | 令和４年 | 令和５年 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3,691 | 9,606 | 50,891 | 59,089 | 6,514 | 1,308 | 3,458 | 38,434 |

＜資料：平泉町データ＞

❖国別の割合

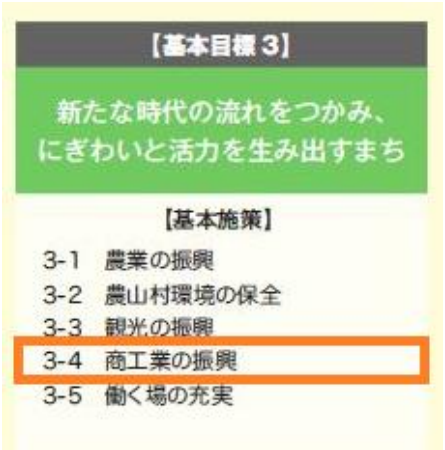
令和５年１月にニューヨークタイムズで盛岡市が取り上げられたことで、欧米からの岩手県への往訪が増えたといわれているが、当地域の欧米豪の令和５年シェアは 3.8%であり、依然として台湾を中心としたアジアからの来訪が大半を占めている。今後も、メインターゲットは台湾、タイとし、サブターゲットを欧米としたプロモーション展開を図る。




＜出典：東北観光ＤＭＰ（データ提供元：㈱インテージ）＞

＜平泉町総合発展計画について＞

平泉町では、多様化・複雑化する社会情勢の変化に対応し、地域の資産や資源を大切にしながら、次世代に誇りを持ってつないでいく平泉町としていくために、新しい将来像を掲げ、町民と行政が一体となってまちづくりを進めていくための指針として、第６次平泉町総合計画（令和３年度から令和 12 年度）を策定している。




基本構想の中で、平泉町の目指すべき将来像を「輝きつむぐ理想郷―いにしえの歴史と希望ある未来、そして人を育むまち―」とし、基本施策の１つとして「商工業の振興」を掲げている。現行の基本計画では次の通り記載されており、今後も本計画を踏まえつつ商工業の振興を図る。

【商工業の振興】

本町では、人口減少や少子高齢化の進展による需要の縮小などにより、町内の事業者数は年々減少している。

また、新型コロナウイルス感染症の影響に伴い、経営環境はより一層厳しさを増していることから、商工会をはじめとする関係機関と連携し、商工業者の経営が持続的に発展するよう、伴走型の支援を強化するとともに、創業希望者の創出や後継者の育成、事業承継の促進など切れ目のない支援を展開していくことによって地域経済の維持と活性化を図っていくことが求められる。

■基本方針　・平泉商工会等と連携し、商工業者の経営の持続的発展に資する取り組みを推進する。
・販路開拓や新商品、新技術開発等の生産性・付加価値向上の取り組みに向けた支援を推進する。
・事業者が主体的に取り組むにぎわいづくりやイベント等の活動を支援する。

■主要施策　①商業の再生・活性化
商工会と連携した支援体制により、地元に密着した魅力ある商店づくりを推進し、商業活動の活性化を目指す。また、経営環境改善の一助となる店舗リフォームや空き店舗に出店した場合の家賃支援制度、各種融資制度等の周知と活用を促し、中小企業の振興と経営の安定に努める。
②創業と事業承継の促進
商工会等と連携し、創業支援事業や創業後の経営相談などの支援を実施し、町内における創業と事業継続を促進する。また、「平泉町創業ネットワーク会議」において、各々の創業支援施策を共有し、相談窓口のワンストップ化による創業の円滑化を図るとともに、創業希望者とのマッチングによる事業承継の促進に取り組む。
③新たなビジネスモデルの創出支援
販路開拓、技術開発、販売方式、商品開発及びサービス提供等への取り組みを支援するため、特産品開発支援事業、取引支援促進事業等を継続的に実施するとともに、体系的な支援体制の構築を進め、新たに海外等への販路開拓を推進する。
④中心街路のにぎわいづくり
商工会や事業者等が主体的に行う集客につながるイベント開催などの活動を支援し、中心街路のにぎわい創出を目指す。

＜平泉町観光振興計画について＞
本町では、平泉町観光振興計画（令和５～９年度）を策定している。

【目　標】
町民が自らの地域の価値を再確認し、その担い手であるという自負の心や郷土への愛着を強めるとともに、町外から観光で訪れる多くの人々が平泉の浄土思想に対する印象をより強く抱き日々の暮らしに活かしていくことを基本的な目標に据える。
観光客が町民と交流する機会を充実させることで平泉のファンとなり関係人口として何らかのかたちで地域に関与すること、その先には「住んでみたい」という想いから定住へと発展させるなど、まちの持続的発展の力を増幅させていくことを観光振興の究極の目標に据える。

【基本方針１】平泉の本質的価値の発信強化による訴求力の向上
国内外に向けて情報を的確に伝えるプロモーションツールの充実、新鮮な情報発信に取り組むとともに、来訪者に対する平泉の歴史・文化・自然など体系的かつ効果的に伝える取り組みを推進する。また、教育旅行の受入態勢の強化、時代のニーズに応じたコンテンツを充実し、平泉文化への理解促進と普及啓発を図る。

【基本方針２】多様な地域資源を活用した魅力あるコンテンツの提供

本町を取り巻く社会情勢に合った新しい観光メニューの構築と魅力化に取り組む。また、代表的な観光スポットのほかに、まち全体でおもてなしをするための必要なサービス機能の充実を推進する。

【基本方針３】観光を支える基盤づくり

飲食や土産品等の充実や特産品のブランド化を推進及び空き家や空き店舗の活用等により、まち並み形成に取り組む。また、小規模な宿泊施設を生かし、きめ細かなおもてなしやニーズに柔軟に対応する旅行商品により差別化を進める。

【基本方針４】観光の総合的マネジメントと受入態勢の整備

持続的な観光地域づくりを支えるための人材育成や関連団体の連携を進めるとともに、多文化共生等の外国文化の理解促進を図る。また、マーケティング調査に基づく取り組みの検証や改善、デジタル技術の導入等による効率化を図り、観光客の「満足度」を高めながら「稼ぐ観光地」づくりを進めるためのマネジメント体制を整え、引き続き広域観光連携を推進する。

**＜商工会のこれまでの取り組み＞**

本会では経営発達支援計画に基づき、経営分析をはじめ事業計画策定支援、策定後の実行支援等個者支援に力を入れ、小規模事業者の持続的発展に向けた支援を行ってきた。令和２年のコロナウイルス感染症発生以降は、経営一般の割合が高くなってきている。国や県、町のコロナウイルス感染症対策支援を通じて、多くの会員と今まで以上の信頼関係を構築した結果、販路開拓や町の支援施策の活用相談、計画書作成支援が増加している。

また、新規会員や若手経営者にも積極的に巡回し、支援対象となる事業所の掘り起こしを行っている。その結果、「経営革新計画策定により経営力向上を目指したい」「小規模事業者持続化補助金を活用して販路開拓をしたい」等の、前向きな取り組みを志向する小規模事業者に対する事業計画策定支援とフォローアップ等を通じて成果が出てきた。徐々にではあるが、事業計画策定の必要性を認識する小規模事業者も増えており、引き続きこの取り組みを推進する。

さらに、ＤＸ・ＩＴツール活用支援の一環としてキャッシュレス決済活用事業を実施し、高齢化が進む事業者にも丁寧な説明を心掛け新たな需要開拓に取り組む支援を実施した。

各種事業計画策定支援では、近年、専門性の高い支援内容になっていることもあり専門家を交えた個別相談形式で、円滑な経営革新や事業再構築補助金等の申請につなげている。

❖相談内容区分

| 区　分 | 令和元年度 | | 令和２年度 | | 令和３年度 | | 令和４年度 | | 令和５年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 件数 | 構成比 | 件数 | 構成比 | 件数 | 構成比 | 件数 | 構成比 | 件数 | 構成比 |
| 経営一般 | 434 | 37.1% | 1,020 | 55.8% | 834 | 55.8% | 731 | 51.8% | 924 | 55.9% |
| 金　融 | 50 | 4.3% | 51 | 2.8% | 16 | 1.1% | 42 | 3.0% | 33 | 2.0% |
| 税　務 | 235 | 20.1% | 252 | 13.8% | 219 | 14.6% | 352 | 24.9% | 403 | 24.4% |
| 労　働 | 135 | 11.5% | 234 | 12.8% | 144 | 9.6% | 168 | 11.9% | 135 | 8.2% |
| その他 | 316 | 27.0% | 272 | 14.8% | 283 | 18.9% | 118 | 8.4% | 157 | 9.5% |
| 合　計 | 1,170 | 100% | 1,829 | 100% | 1,496 | 100% | 1,411 | 100% | 1,652 | 100% |

＜資料：平泉商工会データ＞

❖第２期計画期間の実績

| 区　分 | 令和２年 | 令和３年 | 令和４年 | 令和５年 |
|---|---|---|---|---|
| 経営分析事業者数 | 42 事業者 | 58 事業者 | 68 事業者 | 62 事業者 |
| 事業計画策定件数 | 35 件 | 33 件 | 34 件 | 35 件 |
| フォローアップ件数 | 140 回 | 188 回 | 161 回 | 124 回 |

＜資料：平泉商工会データ＞

❖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 | 令和２年 | 令和３年 | 令和４年 | 令和５年 |
|---|---|---|---|---|---|
| 経営革新計画承認申請 | 3 | 1 | 2 | 0 | 2 |
| 事業再構築補助金申請 | － | － | 2 | 0 | 1 |
| 小規模事業者持続化補助金申請 | 16 | 8 | 6 | 1 | 6 |
| 小規模事業者経営改善貸付斡旋 | 6 | 7 | 3 | 8 | 3 |
| 事業承継支援 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| 創業支援 | 1 | 3 | 1 | 2 | 5 |

＜資料：平泉商工会データ＞

創業支援については、本会で行っている「ひらいずみ創業塾」の開催を通じて、創業計画作成から開業後における各種支援を継続するほか、町が支援する（起業創業、空き店舗、リフォーム）各種補助金の事業計画書作成支援・申請を支援している。 事業承継支援策については、行政や各種支援団体と連携によるセミナー及び支援策の周知を充実させるとともに、事業承継支援策の新たな造成も行政当局と協議のうえ実現の可能性を模索する。

❖法定会員数及び廃業数の推移　（単位：者）

| 区　分 | 令和元年 | 令和２年 | 令和３年 | 令和４年 | 令和５年 |
|---|---|---|---|---|---|
| 会 員 数 | 225 | 220 | 222 | 223 | 214 |
| 廃 業 数 | 7 | 8 | 5 | 3 | 10 |

＜資料：平泉商工会データ＞

会員数は、令和元年以降は減少傾向で推移している。コロナウイルス感染症対策支援による各種支援金の申請支援等を通じて、未加入事業者の加入促進を図ったことにより大幅な減少にはなっていないが、毎年平均７件ほどある廃業の要因は事業主の高齢化と後継者不在が８割を占め、今後も増加が見込まれる。特に中心商店街としての役割を担う中尊寺通り、毛越寺通りにその傾向が大きくなっている。中心商店街の低迷がそのまま町全体の商業衰退に拍車をかけている状況にある。

❖繁盛店づくり支援事業の実施

商店経営者の意識と行動の改革を促し魅力ある繁盛店を育成することで、商店街全体の活力向上を目指し、㈱全国商店街支援センター事業を導入した。効果として参加店が店舗レイアウト、インバウンド向けＰＯＰ作成や継続的な店づくりについて指導を受け、事業主及び従業員の意識改革に取り組んだ。参加店同士によるノウハウ・情報共有も積極的に行われ、個店同士の関係構築が図られた。

【講　師】㈱全国商店街支援センター　並山武司 支援パートナー
【回　数】４月、９月、10 月、11 月
【内　容】各回とも事前研修、個別店舗指導、全体研修
・店頭の見せ方（ファサード、観光客へのＰＲ）
・売場づくり（陳列、ＰＯＰ）
・インバウンド客に対するサービス
・効果的なＳＮＳ発信等

❖中尊寺通りホコ天まつり（年１回開催）

平泉駅から中尊寺につながる中尊寺通りに観光客を回遊させることにより、商店街の賑わいを創出し観光振興と地域の活性化を図ることを目的とし「中尊寺通りホコ天まつり」を平成 27 年から継続開催している。

【会　　場】中尊寺通り　歩行者天国区間 110m
【出 店 者】17 店舗
【イベント】出演団体６団体
【来場者数】2,500 人

**②課　題**

**＜観光需要に対応した自走化支援＞**

小規模事業者支援は高い評価を得ているものの、支援対象は一部に限られ、今後は幅広い事業者による施策の活用が課題となる。コロナ感染症やエネルギー価格の上昇、人口減少などの変化に対応するためには、事業者自身が本質的な課題を認識し、解決策を見出し、自ら設定した目標を達成する「自走化支援」が必要となる。日々の巡回を通じて、商工会職員と事業者が潜在的な課題を共有し、課題と目標を明確にすることで効果的な事業計画が策定され、ＰＤＣＡサイクルを定着させることで企業の成長を促進することが求められている。

また、経営環境は日々変化しており、現状分析や事業計画策定への取り組みをより多くの事業者に提案し、変化を的確に捉える力、現状を分析する力、事業計画を策定する力の「経営力」を強化する必要がある。地域経済の衰退や自然災害、感染症の影響を受ける中で、小規模事業者は自己変革力を持ち、自走化した事業への取り組みを進めることが課題である。

**＜事業主の高齢化と後継者不足への対応＞**

人口減少や後継者不足による廃業が進む中、商工業者の減少が地域経済に深刻な影響を及ぼし、地域密着型店舗の減少は、地域経済の低迷や買い物弱者の問題を引き起こしている。本町においても、過去５年で 33 件の廃業のうち８割が高齢化や後継者不在が要因とされ、新たな商売の担い手を育成するための創業支援、事業承継、新分野進出への支援が急務となる。

また、高齢化が進む本町では小規模事業者の廃業増加が見込まれ、経営不振の事業者は自らの代で経営を終了することを考え、廃業を選択するケースが多く見られる。親族内での事業承継や第三者への承継支援が重要課題と考えられる。さらに、経営者の高齢化により時代の変化やニーズに対応できない状況が生じている。地域経済の活性化には、円滑な事業承継や若手経営者の育成が不可欠となる。第二創業や新たな創業を促進し、地域の経済基盤を強化する取り組みが求められている。

**＜地域資源を活用した平泉観光の振興＞**

本町の観光はポストコロナの時代に向けて徐々に回復傾向にある。ピーク時の７割程度まで観光客も回復し、令和５年からは国際線の復活に伴い外国人観光客も増加している。今後、観光客の増加を目指すためには、以下のような課題がある。

本町の観光振興の課題として、通過型の観光地としての認知度を高め、滞在時間を延ばす仕組みの構築に向けて、観光スポットや歴史的な遺産を積極的にＰＲし、滞在時間を延ばすプログラムを開発することが求められる。また、観光客の恩恵が一部の業種に限定されているため、中心商店街までの回遊を促進する取り組みが必要である。さらに、代表的な飲食品や土産品の開発を進め、地域ブランドを強化することも重要である。外国人観光客の受入れ体制を強化し、インバウンド客が利用したくなる魅力ある店づくりや地域資源の活用が課題である。

**＜次世代に対応するＤＸ・ＩＴ活用への取り組み＞**

地方の小規模事業者がデジタル化を進めることは重要となる。一部の事業者は既にＳＮＳやＥＣサイトを活用しているが、多くの事業者がＤＸは難しい、必要ないと考えてしまい着手していない現状である。生産性向上や取引先拡大、新たな市場確保を目指すために、ＤＸ・ＩＴ活用支援が必要となる。特にキャッシュレス決済やネット販売、ＳＮＳ広告などの新しいビジネスに対応することは、観光地である本町では特に需要開拓に必要不可欠となる。

**（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方**

**①10 年程度の期間を見据えて**

平泉町の小規模事業者は前述のとおり全業種において減少傾向にあり、その経営状況も売上不振をはじめ経営課題を多く抱え、人口減少や少子高齢化の進展などの環境変化もありますます厳しい状況になると思われる。経営者の高齢化や後継者の不在が今後さらに顕在化し、経済機能低下にもつながる。このため、個々の事業者の経営改善や経営革新などの持続的発展・成長発展を支援するとともに、事業所存続のための事業承継支援や、地域に新たな事業所を生む創業支援についても重点的に行う必要がある。この事業者支援について、事業者の抱える課題を抽出・分析し、事業者とともに課題解決を目指す伴走型支援を行い、事業者ごとに異なる個々の経営課題についてきめ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発展を目指す。

一方で、世界文化遺産の町として年間 150 万人の観光客が訪れる町でもあり、小規模事業者にとっては他市町村にはない絶対的な「強み」を持っていることから、その恩恵を享受できる環境にもある。このような中で、コロナ禍を受けて加速するデジタル環境への対応が重要な取り組みとして挙げられる。当会としては、前述した平泉町総合計画並びに平泉町観光振興計画の取り組み内容に沿いながら、当町の小規模事業者の課題と 10 年後の方向性（売上の増進、利益の確保、デジタル技術の活用）を踏まえ、個者の経営を向上させることを狙いに、商品開発や販路拡大の支援に係る情報提供・経営計画策定・需要の開拓に資する提案や支援を伴走型で実施して、観光資源の活用による交流人口の増加を図るなど、経済団体としての立場から地域課題を抽出し課題解決に向けた取り組みにより、魅力ある地域づくりに取り組む。

**②平泉町総合計画との連動性・整合性**

「第６次平泉町総合計画」において、基本構想の施策大綱の１つに「新たな時代の流れをつかみ、にぎわいと活力を生み出すまち」と掲げられている。

観光商工業分野と関連のある主要施策「観光客受入環境の整備」では、観光客の視点に立ったハード面の整備、インバウンド観光の推進に向け飲食店メニューや店内の案内表示など、細部にわたる多言語化を整備し、事業者や町民がおもてなしの姿勢を醸成し観光客の誘致を目指すとしている。

また、「創業と事業承継の促進」では、平泉町・平泉商工会・関係金融機関等で構成される「平泉町創業支援ネットワーク会議」において、各々創業支援施策を共有し、相談窓口のワンストップ化による創業の円滑化を図るとともに、創業希望者とのマッチングによる事業承継の促進に取り組むとしている。

以上の第６次平泉町総合計画の目指す観光商工業振興の方向性と、本計画の目標とする方向性は一致し、連動するものであり、それぞれの計画における目標達成に向け、平泉町及び当会が相互に連携を図りながら取り組んでいく。

**③商工会としての役割**

本会は、地域の経済団体として長期にわたり小規模事業者支援や地域活性化に取り組んできた。今後も加速する人口減少による消費需要の減少や、エネルギー価格や原材料の高騰による利益減少など、不安定な経営となっている小規模事業者に対して、経営状況分析をはじめ、事業計画策定やフォローアップ、販路開拓支援といった経営力向上のための支援を強化することで「売上の増進」「利益の確保」「個店の魅力向上」等につなげ、小規模事業者の事業継続・発展を支援する。

そのため内部支援体制を強化するとともに、町観光商工課をはじめ岩手県、岩手県商工会連合会等の関係支援機関との連携を密にし、小規模事業者支援に関する情報共有や各機関が有する支援の強みを活用し、総合的な伴走型支援を行う。

この伴走型支援の実施の中で、円滑な事業承継の推進や創業者支援にも力を入れ、個者支援を積み上げ、地域事業者に広く普及することにより、本町全体の活性化につなげる。

**（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３つとする。

**①経営力強化による事業環境変化への対応**

小規模事業者が経営分析を通じて本質的な経営課題に気づき、課題解決に向けた事業計画を策定しＰＤＣＡサイクルの意識付けと実践を繰り返しながら、事業環境の変化に対応できるよう支援する。

また、加速度的に進展すると予測されるＤＸへの取り組みに、それぞれの事業者に即したＤＸ・ＩＴ活用支援により生産性向上や取引先拡大等など、新たな市場確保につなげる。

**②事業承継・新規創業への支援強化による小規模事業者の維持**

地域経済の活性化を図るため、高齢化が進む地域の事業者に対する事業承継や、新たに起業する創業希望者への支援を強化するとともに、本町の経済を維持するため、今後必要性が高まる第三者承継の支援も実施する。

事業承継については、高齢化が進む事業者や承継者がいない事業者に対して、事業承継計画策定支援やフォローアップ支援を行う。

創業支援については、商工会が相談窓口となり、スタートアップ支援から創業後のフォローアップまでの伴走型支援を行う。

**③観光振興に向けた個店の魅力創出支援**

本町は他地域にはない「世界遺産の町」という絶対的な強みを持っており、年間 150 万人を超える観光客による経済効果を小規模事業者に波及させるため、観光客の多様なニーズに応えるとともに、商店街の回遊等で滞在時間を延ばして消費額を高めるため新商品・サービスの開発に対する支援の推進を図る。

小規模事業者が魅力ある観光関連メニューを企画立案できる仕組みづくりや、外国人観光客の受入れ体制の強化など、多様な観光ニーズに対応した需要の機会を創出する。

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経営力強化による事業環境変化への対応**

小規模事業者に対して、経営分析による本質的な経営課題の把握と、課題解決に向けた事業計画を策定しＰＤＣＡサイクルを実施しながら、事業環境の変化に適応できるよう支援する。具体的には、職員の巡回指導を中心とした相談対応により、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、定期的にフォローアップ支援を実施する。また、相談対応時の対話と傾聴を大切にし、事業者の自己変革力と経営力を向上させ、自走型の事業展開をサポートする。

経営力強化のために、事業の進捗状況に応じてＩＴ導入やＤＸ推進支援を組み合わせ、継続的なフォローアップを実施する。個々の事業者の現状に沿った支援を実施するためセミナーや専門家派遣等により現状を把握し、ＤＸツール等の選定・導入をスムーズに行えるよう支援する。さらには、事業環境の変化に対応するため地域経済や需要動向を把握し、本町と連携して各種支援施策の施行・実施に取り組む。

**②事業承継・新規創業への支援強化による小規模事業者の維持**

本町において重要課題である事業承継については、巡回による「事業承継診断シート」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。また、新たに起業する創業希望者に対しては、市場動向等の情報提供や目標数値の検討などブラッシュアップを重ね、実現性の高い事業計画策定支援を実施する。さらには、計画の持続的実行に向けた定期的なフォローアップも実施する。

高齢化が進む事業者や承継者がいない事業者に対して、関係支援機関や金融機関の事業承継マッチング支援を活用し、第三者承継に向けた事業承継計画策定支援やフォローアップ支援を行い、地域経済の活性化を目指す。創業支援については、商工会が相談窓口となり、創業資金の斡旋や各種創業補助金の活用に向けた創業事業計画策定支援などの伴走型支援をする。また、本町主催で開催している短期集中型プログラミング講座「スパルタキャンプ」参加者や地域おこし協力隊員への創業支援を強化し、地域外からの起業者の増加を図り地域経済の活性化につなげる。

**③観光振興に向けた個店の魅力創出支援**

本町は他地域にはない「世界遺産の町」という絶対的な強みを持っており、年間 150 万人を超える観光客による経済効果を小規模事業者に波及させるため、観光客の多様なニーズに応えるとともに、商店街の回遊等で滞在時間を延ばして消費額を高めるため新商品・サービスの開発に対する支援の推進を図る。

観光客に対して、小規模事業者の経営発展につなげるため、観光需要動向調査を行い、小規模事業者が魅力ある観光関連メニューを企画立案できる仕組みを構築する。外国人観光客の受入れ体制を強化し、インバウンド客が利用したくなる魅力ある店づくりや地域資源の活用に向けた事業を関係団体と連携して行い、多様な観光ニーズに対応した需要の機会を創出する。これにより、小規模事業者が交流人口を的確に捉え、地域外からの需要を呼び込むことを支援する。また、地域外需要獲得のためには、ＳＮＳによる情報発信やキャッシュレス決済、ネット販売などの新しいビジネスに対応することは、観光地である本町では特に販路開拓に必要不可欠であるため、ＤＸセミナーや専門家派遣を通じて個店の魅力強化を図る。

## 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、県の新型コロナウイルス関連影響調査やエネルギー価格・物価高騰等の事業者調査の結果や町内金融機関及び事業者からの情報収集の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、特に基幹産業となる観光関連事業者のためにはビックデータを活用した詳細な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 | 令和８年度 | 令和９年度 | 令和10年度 | 令和11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平泉町観光客入込数分析公表回数 | 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回本会ホームページで公表する。

| 項　目 | 内　容 |
|---|---|
| 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 | ①「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<br>②「日本人・外国人観光客 From-to 分析」→観光ポイントの観光客の動きについて分析・お金の使い道について分析<br>③「産業構造マップ」→産業の現状等を分析<br><br>⇒上記項目を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。 |
| 活用の方向 | 調査した結果は、年１回ホームページで公表し、広く町内事業者等に周知する。また、巡回指導又は事業計画策定に必要な指導を行う際の参考資料とする。 |

②景気動向分析（岩手県商工会連合会の統計調査情報の活用）

地域の景気動向や業種ごとの売上、資金繰り等の状況について、より詳細な実態を把握するため、岩手県商工会連合会が実施する統計情報について分析を行い、経営指導員等が景況の把握に努めるとともに、本会のホームページに公表する。

| 項　目 | 内　　容 |
|---|---|
| 調査手法 | 岩手県商工会連合会が四半期ごとに行う「中小企業景気動向調査」を活用し、分析を行う。 |
| 調査対象 | 岩手県内商工会事業者150者（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業） |
| 調査項目 | 売上額、採算、資金繰り、業況、雇用、経営上の問題点等 |

③平泉町観光客入込数データの収集、活用

本町は観光客による経済活動が地域経済を大きく左右しているため、観光客入込数が重要な指標となることから、ＲＥＳＡＳとは集計方法が異なる平泉町が独自集計している「観光客入込数」データを毎月収集し、そのデータを地域の経済動向として四半期毎に分析し、分析後は事業計画策定支援等に反映させる。

【集計対象】中尊寺、毛越寺、達谷窟、平泉文化遺産センター、平泉観光協会、
ひらいずみ道の駅、駅なか案内所、町内宿泊施設８ヵ所、

【集計項目】①観光客入込数　②外国人観光客入込数

（４）調査結果の活用

①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。

②経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とし、会員等の事業計画策定に活用する。

## ４．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

［現状］本来は観光客に対し商品、サービス等の観光に対する需要動向の調査と、国内外エージェントに対する最近の旅行プランの傾向や近年のトレンド等、多様化する旅行の目的を聞き取り調査し、事業者に対し情報提供する予定だったが新型コロナウイルス感染症の影響により観光客の減少、エージェント訪問の中止と需要動向調査が出来なかった。コロナ禍で予定していた需要動向調査を実施できず、小規模企業景気動向調査（全国連）地域動向調査（岩手県）中小企業景況調査（岩手県連）を活用分析し事業者に提供し本会ＨＰに掲載し事業計画策定に反映させた。

［課題］これまで実施した需要動向調査の分析資料は、事業計画作成のために一時的に活用する意味合いが強かった。また、需要動向調査に対する事業者の関心も薄かったことから、小規模事業者が現在の取扱商品や提供しているサービスが観光客や地域消費者に受け入れられているものか、あるいは今後、新たな商品開発、販売方法、サービス提供方法を考える際に効果的に利用されるかなど、分析内容や情報提供の仕方について改善する必要がある。

（２）目標

| | 現 行 | 令和<br>７年度 | 令和<br>８年度 | 令和<br>９年度 | 令和<br>10 年度 | 令和<br>11 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ①観光動向調査結果の分析<br>支援対象数<br>（飲食業、土産品小売業） | ― | 20 者 | 20 者 | 20 者 | 20 者 | 20 者 |
| ②観光エージェントニーズ調査<br>支援対象数<br>（宿泊業、飲食業、観光関連業） | ― | 15 者 | 15 者 | 15 者 | 15 者 | 15 者 |
| ③新商品開発の調査対象<br>事業者数（製造小売業） | － | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |

（３）事業内容

①観光動向調査結果の分析（Ｂｔｏ Ｃ）

観光関連事業者の提供する商品、サービスが観光客に受けいれられるためのものであるか、連携する機関である一般社団法人世界遺産平泉・一関ＤＭＯ（平泉商工会は一関・平泉ブランドデザイン機構の一員として参画している）が実施している調査結果を活用、分析し、その結果を飲食店、土産品店等の当該事業者にフィードバックすることで商品、サービスの改善、改良を行うための事業計画策定に反映させる。

【活用する調査】（一社）世界遺産平泉・一関ＤＭＯが実施する観光動向調査

【調 査 の 方 法】年に２回、一関・平泉町内の主要観光地内等 50 ヶ所での掲示にて、オンライン回答を実施

【分 析 項 目】・観光客の属性（住まい、年齢、性別）
・旅行目的　・交通手段　・訪問回数
・観光消費額（交通費、宿泊費、土産品代、飲食費）
・観光満足度（食事、土産品、宿泊、観光、総合）

【分 析 手 段】岩手県商工会連合会の登録専門家等の意見を聞きながら経営指導員が分析を行う。

【分析結果の活用】分析結果は経営指導員等が当該飲食店、土産品店等の事業者にフィードバックし、それぞれが提供している商品、接遇やメニューなどサービス改善、改良を行うための資料とする。また、分析結果は事業計画に反映させる。

②エージェント調査結果の分析（ＢｔｏＢ）

本町は世界遺産の町として東北を代表する観光地となっているが、エージェントが何を求めて旅行商品を造成しているか、近年のトレンドは何かなど関係機関である平泉観光推進実行委員会（事務局：平泉町観光商工課）が実施する調査結果を活用、分析し、その結果を宿泊業、飲食店等の観光関連事業者にフィードバックし、新たなサービスの提供等の事業計画策定に反映させる。

【活用する調査】平泉観光推進実行委員会が参加する商談会等※の結果

【分析項目】・最近の旅行商品のトレンド
・主要な客層　・旅行目的　・交通手段
・観光客の要望（食事、料金設定、Wi-Fi 環境、キャッシュレス対応など）

【分析手段】岩手県商工会連合会の登録専門家等の意見を聞きながら経営指導員が分析を行う。

【分析結果の活用】分析結果は経営指導員等が当該宿泊業者、飲食店等の事業者にフィードバックし、それぞれが提供している商品、接遇やメニューなどサービス改善、改良を行うための資料とする。また、分析結果は事業計画に反映させる。

③新商品開発にむけた需要動向調査（ＢｔｏＣ 取引拡大を目的）

観光客も多く来場する各種イベント会場において新商品のサンプルを提供し、アンケート調査を実施する。その結果を分析しフィードバックすることで、商品の改善点や新たな商品開発に反映させ、今後の事業計画策定へつなげることにより、売上増を目指していく。

【調査手法】中尊寺通りホコ天まつり（毎年 10 月上旬　2,500 人）、出店 17 者
商工業まつり（毎年 11 月上旬　5,000 人）出店 18 者
会場で、対面（商品サンプル提供）によるアンケート調査を実施。

【サンプル数】来場者 30 人

【調査項目】①味、②価格、③量目、④改善点、⑤対象者の年代等属性、⑥来町目的
※調査項目は個別商品の特徴にあわせて変更する。

【調査結果の活用】経営指導員等が分析結果を当該飲食・製造小売業等にフィードバックし、新商品のブラッシュアップや新商品開発に活用

※Ｒ６商談回参加実績

現　地 11 回　エージェント延べ 97 社
ＷＥＢ　１回　エージェント 74 社

○東北教育旅行セミナー　【開催地】札幌、東京、大阪、名古屋
（開催規模）　札幌 100 名、東京 90 名、大阪 70 名、名古屋 50 名

○岩手教育旅行説明会　【開催地】札幌、函館、東京、大阪
（開催規模）　札幌 80 名、函館 50 名、東京 60 名、大阪 50 名　※学校関係含む

○いわての旅商談会　【開催地】東京、大阪、名古屋
（開催規模）　東京 80 名、大阪 60 名、名古屋 50 名　※学校関係含む

○北東北３県・北海道　韓国オンライン観光商談会（ＷＥＢ開催）
（エージェント数）74 社

## ５．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

［現状］小規模事業者の経営状況の分析は、これまで、融資や補助金申請を行う事業者に実施するに留まり、計画書作成のための単発的な経営分析となっていた。

［課題］その場限りの指導で終わってしまい、指導が継続されないことが課題となっている。今後は小規模事業者に対する支援業務は、持続的発展に向けて、自らの経営状況や売上等の客観的なデータを把握することが重要であることから、巡回訪問を通してのヒアリング調査・各種相談とセミナーの開催などにより経営分析対象者の掘り起しが必要である。また、現状で実施している経営状況の分析は、財務分析（定量分析）がメインであり抽出される課題は財務的な要素が多く、今後は「売上の向上」や「利益の確保」に直結するような非財務の分析項目（定性分析）を増やし、「対話と傾聴」の中で地域経済動向調査結果を踏まえたＳＷＯＴ分析等を実施し、本質的な課題や強み・弱みを抽出し事業計画策定につなげる分析を行なう必要がある。

（２）目標

| | 現　行 | 令　和<br>７年度 | 令　和<br>８年度 | 令　和<br>９年度 | 令　和<br>10 年度 | 令　和<br>11 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ①個別相談会<br>開催件数 | １回 | ３回 | ３回 | ３回 | ３回 | ３回 |
| ②経営分析<br>事業者数 | 40 者 | 40 者 | 40 者 | 40 者 | 40 者 | 40 者 |

（３）事業内容

①経営分析のための個別相談会の開催

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 10 年先の将来を見据えた事業計画を立案するため、事業承継に関する点の課題の掘り起こしを行い、今後の事業承継に係る事業計画策定に活用する。

【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経営状況の分析（財務分析及び非財務分析）

経営指導員を中心に、地区内の小規模事業者を対象に巡回訪問のほか、金融（マル経融資の斡旋を含む）、経営・取引・情報化・税務等の窓口相談及び記帳継続指導等を通じて小規模事業者の意欲や 経営状況、相談の深刻度など、職員が収集した情報から伴走型支援が必要または受け入れ態勢があると思われる小規模事業者の掘り起しを行う。多くの小規模事業者は自社の経営分析をしたことがないため、経営分析手法のＳＷＯＴ分析により「自社の機会や脅威」「戦略的強み・弱み」が明確になる点や、「経営課題」を可視化することにより自社の現状を知ってもらう。

【対 象 者】需要動向調査の対象者や巡回・窓口相談時に掘り起こした、経営に意欲的な事業者 40 者を選定。

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「非財務分析」を行うと共に事業承継診断も行う。

「財務分析」: 売上高、経常利益、損益分岐点、利益率などを把握

「非財務分析」: 自社の機会や脅威、戦略的強み・弱み、不確実性などを把握

「事業承継診断」：後継者の有無、経営資源など課題について把握

【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等を活用し経営指導員等が中心となって分析を行う。非財務分析については、ＳＷＯＴ分析のフレームで整理する。

（４）分析結果の活用

定量分析による財務分析及び定性的な観点から経営状況分析を行い、その結果は、巡回訪問を通じて小規模事業者へフィードバックし事業計画策定につなげる。

また、分析結果については、小規模事業者と共有し、事業計画策定支援の実施に活用する。

①経理上の問題点や資金繰り等の分析で財務面での課題を把握

②後継者の有無や事業承継等に関する現状分析により、経営存続に関する課題を把握

③事業者の定性的視点の分析により小規模事業者が開発した商品やサービス等の技術に関する実態把握

以上の点から経営分析の重要性を理解することで、事業計画策定の必要性と経営戦略の目標を設定することが可能となり、事業計画に基づく経営に移行することができると考える。

さらに、経営指導員間での情報共有をはかり、経験年数の浅い支援員に対しても適切な助言ができるようスキルアップに役立てる。

## ６．事業計画の策定支援に関すること

（１）現状と課題

［現状］本会のこれまでの事業計画策定支援は、主に小規模事業者持続化補助金等の補助金申請へ向けた事業計画策定支援、小規模事業者経営改善貸付等の金融斡旋のための事業計画策定支援、経営革新計画策定に向けた事業計画策定支援であった。事業者が経営課題を解決するため、経営指導員等が専門家や金融機関等とも連携しながら、経済動向調査結果及び経営分析結果を踏まえた伴走型での事業計画策定指導・助言を行ってきた。

①事業計画策定等に関するセミナーの開催や個別相談会の開催。
②窓口相談、巡回指導時に事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行った。
③岩手県商工会連合会認定プロジェクトマネージャーによる経営革新計画策定支援を行った。
④岩手県商工会連合会が実施するエキスパートバンク事業や専門家派遣事業等を活用し計画策定支援を実施した。
⑤国、岩手県等の各種補助金等の申請に向けた伴走型の指導・助言を行った。
⑥金融支援として日本政策金融公庫のマル経融資を推進した。

［課題］これまで実施してきた内容は、一部の事業者には浸透しているものの、いまだに多くの事業者には、事業計画の必要性や重要性の理解が浸透しているとは言えず、経営革新計画、小規模事業持続化補助金などの各種補助金獲得のための事業計画策定になってしまった。事業計画策定の意義や重要性を広く浸透させ、新たな販路開拓や事業展開、などにおいて事業者自らが事業計画を策定し自走化できるように支援していくことが重要である。

併せて、創業予定者の掘り起こしを行い、創業計画の策定支援や、事業承継を検討している事業者に対して事業承継計画の策定支援を行う必要がある。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必要がある。

（２）支援に対する考え方

経営力再構築伴走支援における自走化に向けて、今までのように事業計画の策定を〝お願い〟するのではなく、事業計画書の必要性を認識していただけるよう、対話と傾聴を重視した支援を行う。また、新たな地域経済の担い手創出のために創業者・創業予定者に対する創業セミナーを開催して創業計画の策定をサポートするとともに、計画策定の前段階として生産性向上等に資するＩＴツールについて情報提供し、デジタル技術の活用を視野に入れた事業計画策定を支援する。さらに、計画策定後は、実行支援のほか進捗状況も把握し、新たな課題が生じた場合はどのような課題であるのか、どのように解決すべきかを事業者と支援者が共に理解し、必要に応じて専門家派遣を支援者から提案するなどしつつ、あくまでも事業者が自ら解決に向けて行動できるように支援する。目標については、これまで 75%に設定してきたが現実的に高い目標ではないかと評価委員からも指摘されており、今期は経営分析を行う 40 者／年のうち、５割程度の 20 者／年の事業計画策定を目指すものとする。

なお、喫緊の課題である小規模事業者の高齢化や一部における後継者不在等の課題に対応するため、事業承継に取り組む必要がある小規模事業者に対しては、事業承継診断及びその後のヒアリングに基づき事業承継計画の策定支援を行う。

（３）目標

| | 現　行 | 令　和<br>７年度 | 令　和<br>８年度 | 令　和<br>９年度 | 令　和<br>10 年度 | 令　和<br>11 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 事業計画策定事業者数 | 30 者 | 20 者 | 20 者 | 20 者 | 20 者 | 20 者 |
| ①事業計画策定個別<br>相談会 | ２回 | ３回 | ３回 | ３回 | ３回 | ３回 |
| ②ＤＸスキル<br>アップセミナー | １回 | ２回 | ２回 | ２回 | ２回 | ２回 |
| ③創業セミナー | ４回 | ４回 | ４回 | ４回 | ４回 | ４回 |
| 創業・第二創業計画策定事業者数 | １者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |
| 事業承継計画策定事業者数 | ― | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |

（４）事業内容

①事業計画策定個別相談会の開催

経営状況の分析結果に基づき、需要動向を見据えた事業展開、課題解決に向けた事業計画を策定するため、専門家等と連携した事業計画策定個別相談会を行う。

【支援対象】経営分析を支援した小規模事業者・事業承継予定者・創業予定者
【募集方法】本会のホームページ、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
【回　　数】年３回
【講　　師】岩手県商工会連合会経営・技術強化支援事業に登録された専門家
【内　　容】事業計画策定の必要性・事業計画策定のポイント等

②ＤＸスキルアップセミナーの開催

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を開催する。また実際にＤＸに向けたＩＴツールの導入やＷｅｂサイト構築等の取り組みを推進していくために、セミナーを開催する。

【支援対象】経営分析を支援した小規模事業者・事業承継予定者・創業予定者
【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等に対して、分析結果のフィードバックに合わせてＤＸスキルアップセミナーへの参加を促す。また、本会のホームページ、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（基礎スキルアップセミナーを開催し、別日程にて個別相談会を１回開催）
【講　　師】ＩＴ専門家
【内　　容】（１）セミナー　ＤＸ総論、ＤＸ関連技術（クラウドサービス、ＡＩ等）やＩＴツールの活用事例を具体的に紹介する。
（２）個別相談会　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の取り組み（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創業セミナーの開催

持続可能な地域経済の形成を目的として、新規創業者等を対象にした創業セミナーを開催する。次世代経営者である若手経営者や後継者等を育成することで事業者減少に歯止めをかけ、平泉町の地域経済の維持を図る。支援対象者の募集に関しては、平泉町が主催する短期集中型プログラミング講座「スパルタキャンプ」との連携を図る。また、スポット受講も可能とし経営者の成長に寄り添った支援を展開する。また、事業承継予定者に対しても、経営者としての基礎知識習得のため積極的に参加を呼びかける。

【支援対象】平泉町で新しく事業を始めようとする者、創業後概ね５年以内の町内小規模事業者、事業承継予定者
【募集方法】チラシの平泉町広報への折込、新聞折込、スパルタキャンプ受講生へのチラシ配布等
【回　　数】年４回
【講　　師】創業セミナー専門家
【内　　容】１回目　創業の心構え
２回目　売れるための仕組みづくり
３回目　利益計画の立て方
４回目　事業計画書作成
※創業に必要な４つの知識（経営・財務・販路拡大・人材育成）はセミナーカリキュラムに含む。

## 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］これまでは、経営指導員等が融資・補助金採択・経営革新計画承認等の目的を達成するための事業計画策定支援が中心で、策定後の計画実行は小規模事業者に任せていた部分があり、実施支援については年１回程度となっていた。

［課題］小規模事業者持続化補助金を始め国、県の補助金や助成金等の施策に取り組んだ事業者に対しては手厚くフォローアップをしてきたが、中には年１回の訪問では不十分であり、計画通り実行されないケースや目標に達成しない事業者も見受けられていたことから、今後は、事業計画を策定した事業者を補助金、助成金申請の時期だけではなく、計画的にフォローアップする仕組みに改善していく必要がある。事業計画を策定し補助事業を実施した後の、次の事業展開を検討するなどの支援策も実施していく必要がある。

（２）支援に対する考え方

事業計画策定後の支援は、事業計画を策定した全ての事業者を対象として行う。事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、フォローアップ回数を増やして集中的に支援すべき事業者を見極めた上でフォローアップを行い、支援の効率を高める。

また、策定した事業計画の実施後の売上等事業にどんな効果があったのかなど定期的に情報収集し、今後の事業展開を検討するなど継続して支援していく。

（３）目標

| 項　目 | | 現　行 | 令　和<br>７年度 | 令　和<br>８年度 | 令　和<br>９年度 | 令　和<br>10 年度 | 令　和<br>11 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） | 120 回 | 120 回 | 120 回 | 120 回 | 120 回 | 120 回 |
| 売上増加事業者数又は営業利益率１％以上増加事業者数 | 目標事業者数 | ５者 | ５者 | ５者 | ５者 | ５者 | ５者 |
| ②創業・第二創業計画策定事業者数 | フォローアップ対象事業者数 | １者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |
| | 頻度（延回数） | ６回 | 12 回 | 12 回 | 12 回 | 12 回 | 12 回 |
| ③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 |

（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

事業計画策定 20 者に対し、集中的に支援すべき事業者とした５者は毎月１回、他の 15 者については四半期に１回の頻度でフォローアップを行う。ただし、進捗状況が順調な事業者に対しては巡回時期を調整し、より集中的に伴走支援が必要な事業者には回数を増やすなど、臨機応変に対応する。

事業計画と差異が生じた場合や進捗状況が思わしくない場合には、岩手県商工会連合会が派遣する専門家等など第三者の視点を導入し、差異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創業・第二創業計画策定事業者に対するフォローアップ
　創業計画を策定した２者については、２ヵ月に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、創業時の事業計画と差異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、事業計画の差異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、承継計画との間に差異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、承継計画の差異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］本町を訪れる観光客数は、新型コロナウイルス感染症の影響により令和３年度にはピーク時（平成 24 年 264 万人）の３割にまで減少し、感染症法上の位置づけが五類に移行された令和５年度も 153 万人と、本町において大きな割合を占めるサービス業にとっては厳しい状況が続いている。また、５万人にまで増加していた外国人観光客も激減し経済活動の衰退に影響を与えている。さらに、事業者もコロナ感染症対策に翻弄され、取り組み始めていた外国人観光客の受入れ態勢等の整備も一時的に中断しており、回復傾向にある観光客の受入れ態勢が改善されておらず、販売機会の損失につながっている。

［課題］東北有数の観光地であり知名度は高いものの、販路開拓のために自ら積極的に取り組んでいる事業者は少なく、今後は新たな販路開拓にチャレンジしていく地域内の機運醸成のため、地域事業者の背中を後押しするような成功モデルを積み重ねていく必要がある。深刻化する人手不足により、商談会等への参加も厳しい状況の事業者も多く現状に対応した本会独自の商談会や相談会を開催し販路拡大につなげる必要がある。
また、ＩＴを活用した販路開拓などのＤＸに向けた取り組みが進んでおらず、さらに「キャッシュレス化」に対しての出遅れも課題である。ＩＴ活用は外国人観光客や若年層の受け入れには必要不可欠である。観光客が利用しやすい個店の魅力向上を核にした店舗づくり、新商品開発に取り組み新たな販路開拓・拡大につなげていく。

（２）支援に対する考え方

相談会・商談会や各種イベントへの出店支援の考え方は、全国規模の商談会と近隣地区の商談会では、バイヤーが求める生産能力やニーズが異なることから、小規模事業者の置かれた状況に応じた支援を実施する。回復傾向にある観光客に対して「気になる店づくり」魅力ある店づくりに取り組む。また、観光関連の飲食・宿泊事業者については、ＳＮＳでの情報発信による集客を強化し新規顧客の獲得を目指す。

ＤＸに向けた取り組みとしては、データに基づく顧客管理や販売促進、ＳＮＳ活用による情報発信、ＥＣサイトの利用等、ＩＴ活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めたうえで、必要に応じてＩＴ専門家派遣を活用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<br>７年度 | 令和<br>８年度 | 令和<br>９年度 | 令和<br>10年度 | 令和<br>11年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ①商工会主催の小規模<br>相談会・商談会 | ― | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |
| 成約件数/者 | ― | １件 | １件 | １件 | １件 | １件 |
| ②町内各種イベントへの<br>出店支援 | ― | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |
| 売上額/者 | ― | ３万円 | ３万円 | ３万円 | ３万円 | ３万円 |
| ③個別店舗指導 | ― | ４者 | ４者 | ４者 | ４者 | ４者 |
| 売上増加事業者数又は営業利益率１%以上増加事業者数 | ― | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |
| ④ＩＴツール導入支援<br>事業者 | ― | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 | ２者 |
| ＩＴツール導入事業者 | ― | １者 | １者 | １者 | １者 | １者 |

（４）事業内容

①商工会主催の小規模相談会・商談会（新商品開発、販路拡大）

【支援対象者】事業計画策定支援を行った、地域資源を活用した商品の販路拡大に意欲のある製造小売業者２者

【支 援 内 容】平泉商工会主催で、バイヤーを招聘し、小規模商談会を開催する。支援事業者に対し、商談会前に販促物製作支援や専門家と連携し商品情報の整理、商談シートの作成など商談成約に向けたきめ細かな支援を行う。

【想定される招聘バイヤー】岩手県産株式会社、県内道の駅運営会社等

②町内各種イベントでの新商品ＰＲ

【各種イベント】 名称：ひらいずみ夜市（毎年７月中旬　1,000 人）
中尊寺通りホコ天まつり（毎年 10 月上旬　2,500 人）
商工業まつり（毎年 11 月上旬　5,000 人）
各出店ブース

【支援対象者】事業計画策定支援を行った、地域資源を活用した商品の販路拡大に意欲のある製造小売業者２者

【支 援 内 容】各種イベント出店ブースに出店し、新商品のＰＲ・販売を実施する。一般消費者向けに自社商品のＰＲを行い、域内販路の拡大を図ることを目的に、事業計画策定事業者を中心に出展を促し、新たな需要開拓を支援する。

③個別店舗指導（魅力ある商店づくり）

【支援対象者】 事業計画策定支援を行った飲食・宿泊・小売業者４者

【講　　師】 店舗づくり実践コンサルタント

【支 援 内 容】 参加店舗の現状の課題解決に向け、個別に店舗指導をしながら講師に改善策のアドバイスをいただきながら、事業者が店舗づくりに取り組み販路拡大を目指す。定期的に経営指導員が巡回し事業効果を確認、その後、再度講師による店舗指導を実施し、ＰＤＣＡサイクルによる効果検証を行い魅力ある店づくりを展開する。

④ＤＸの取り組みに向けたＩＴツール導入支援

【支援対象者】 事業計画策定支援を行った小規模事業者２者

【講　　師】 ＩＴ専門家

【支 援 内 容】 ＩＴ専門家派遣を活用し、ＩＴ活用による個別課題の解決に資する取り組みや販路開拓を支援する。具体的には、ＳＮＳでの情報発信の強化、ＥＣサイトの利用、ＩＴを活用した顧客管理等の導入を支援する。

【想定するＩＴツール】 顧客管理、オンライン決済、予約管理、外国人向けホームページ等

## 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］事務局で毎月１回職員会議を開催し、事業の進捗状況と事業内容の検証を行ってきた。
さらに、年３回の頻度で事業評価委員会を開催し、１回目でその年の事業の進め方について、２回目で進捗状況の報告、３回目でその年の事業報告を行ってきた。
委員構成は外部有識者や行政、商工会役員、岩手県商工会連合会広域経営指導員であり、事業評価に関連した他地域や他の商工会での取組事例、町の観光商工施策等の情報を共有してきた。

［課題］これまでは、開催毎の評価委員会では重点事業を主体とした評価と検証が行われてきたものの、理事会等においては本事業に係る認識を深める必要がある。
今後は、本計画をより効果的に実施するため、設定された目標値に基づき、事業の詳細な評価及び検証を深く行うことが必要である。

（２）事業内容

①事務局会議の開催

四半期ごとに事務局会議を開催し、事業の進捗状況と事業内容の検証を行う。

②事業評価委員会での評価並びに検証

事業評価委員会を年３回（年度初め、年度半ば、年度末）開催し、経営発達支援事業の進捗状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
なお、事業評価委員会の委員構成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※
【平　　泉　　町】観光商工課　課長
【岩手県商工会連合会】広域経営指導員
【平　泉　商　工　会】副会長１名・理事４名
事務局長
法定経営指導員２名

※熊谷智義氏は、地域計画コンサルタントとして産業振興分野や、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、平泉商工会経営発達支援事業評価委員会の外部有識者として適任である。

③評価・見直しの結果については、平泉商工会理事会へ報告し、承認を受ける。

④承認を受けた事業の成果、評価、見直しの結果については、次年度の事業実施方針等に反映させるとともに、平泉商工会ホームページ（https://www.shokokai.com/hiraizumi/）で年１回公表し、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開催する研修会（職階別研修、テーマ別研修、職員育成研修）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、毎月会員に対する傾聴指導や事業計画書の作成指導を受け、持続化補助金等の申請支援に取り組むなど、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５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の取り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（下記講習会等から年１回受講）

経営指導員、経営支援員の支援能力の一層の向上のため、①ＯＪＴ人材育成、②経営力再構築伴走支援、③ＤＸ人材育成に向けた中小企業基盤整備機構（中小企業大学校）などが実施する外部研修に積極的に参加する。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。

また、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、下記のようなＤＸ推進取り組みに係る相談・指導能力の向上のための岩手県等が開催するセミナーについても積極的に参加する。

・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取り組み
ＲＰＡシステム、クラウド会計ソフト、ペーパーレスによる業務デジタル化、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）の取り組み
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を活用した広報等
・その他取り組み
オンラインによる経営指導等

②専門家支援への同席・同行による支援ノウハウの習得（年６回）

専門家による個別相談会やエキスパートバンク専門家派遣の際は、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、組織的な支援能力の向上を図る。

③経営指導員と経営支援員の同伴支援によるＯＪＴの実施（年 10 回）

新規の相談案件や高度な相談対応の場合は、経営指導員が支援する場に支援経験が浅い職員が支援の場に同席・同行し、相談者理解の方法、支援の進め方を実地で見聞きし、具体的な支援方法の習得を図る。

支援先を共有することで、指導員から新人への支援に関するアドバイスも具体的になり実践力の向上が期待できる。

④職員会議の開催による支援ノウハウの共有（年 12 回）

全職員による外部研修の内容の報告やＯＪＴ、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ため、毎月１回、職員会議を開催し、巡回指導や窓口での相談から指導内容について情報共有することで、職員連携による支援を通じて、個々の指導能力の向上のための体制作りを強化する。

⑤データベース化による情報共有と活用（随時）

経営指導員個々に蓄積しがちな支援内容や支援手法などを、将来に向け組織の財産として保有・共有していくために、現在使用しているクラウド型経営支援ツール「商工イントラ」の「相談指導カルテ」や「財務諸表データ」を確実に入力することでデータ化する。入力されたデータは、全職員がパソコン上で検索・閲覧ができるものである。

## 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］年間 150 万人の観光客（令和５年実績）を中心商店街に回遊させるため年１回「中尊寺通りホコ天まつり」を開催するとともに、地元顧客及び観光客の買い物の利便性向上や外国人観光客の取り込みに寄与する取り組みとして、キャッシュレス決済事業にも取り組んできた。
また、観光振興事業として町内で開催される各種イベント（春の藤原まつり、ひらいずみ夜まつり、ひらいずみ産業まつり等）に小売業、飲食業者が出店参加し、地域経済の活性化のために取り組んできた。

［課題］中尊寺通りホコ天まつりは、地域の活性化や小規模事業者の経営意欲向上を目指している。しかし、出店協力事業において、出店が一部の事業者や業種に限られているため、イベント会場の賑わいはあるものの、通常の営業活動に直結しないことが課題となっている。この問題を改善し、小規模事業者の経営意欲向上につながるような仕組みを構築するためには、出店の幅を広げることや、売上を通常の営業にも反映できる仕組みを見直すことが必要となる。
また、高齢化が進む事業者に対して、急激に進化するＩＴ化を少しでも身近なものに感じて取り組める事業や支援が必要と考える。

（２）事業内容

①中尊寺通りホコ天まつり事業（年１回開催）

中心商店街である中尊寺通りに観光客を回遊させることにより、商店街の賑わいを創出し、地域外資金獲得につなげることを目的として「中尊寺通りホコ天まつり」を開催地の青年団体、平泉町の協力を得ながら、平泉商工会が事業実施する。

中尊寺通りホコ天まつり開催風景

②平泉観光推進実行委員会への参画（年 10 回）

本町へ観光客の誘致促進を図るとともに受入態勢の充実に努め、本町の豊かな自然・歴史・文化を全国に情報発信し、観光振興と地域の活性化について協議するため、平泉町観光商工課、（一社）平泉観光協会、宗教法人中尊寺、宗教法人毛越寺、平泉商工会の関係者が一堂に参画する実行委員会に年 10 回（実行委員会総会１回、幹事会３回、専門部会６回）参加する。

③世界遺産連携推進実行委員会への参画（年４回）

世界遺産登録された「平泉の文化遺産」を活用しながら、一層の誘客を図り、その効果を平泉町、一関市及び奥州市の地域並びに県内に広く波及させるとともに、岩手県の復興ひいては東北

の復興について協議するため、平泉町、一関市、奥州市、岩手県県南広域振興局、（一社）平泉観光協会、（一社）一関市観光協会、（一社）奥州市観光物産協会、一関商工会議所、奥州商工会議所、前沢商工会、平泉商工会の関係者が一堂に参画する実行委員会に年４回（実行委員会総会１回、幹事会３回）参加する。

④ひらいずみ産業まつり実行委員会への参画（年４回）

ひらいずみ産業まつりの企画及び実施のため平泉町、ＪＡいわて平泉、（一社）平泉観光協会、平泉町農業委員会、平泉町区長会、平泉町農産物等直売所連絡会、平泉商工会の関係者が一堂に参画する実行委員会に年４回（実行委員会総会１回、専門部会３回）参加する。

ひらいずみ産業まつりは、毎年 11 月に本町の農・商・工が一体となって多くの人々に広く平泉の魅力を発信することで、地域経済を活性化するために開催しているものである。

ひらいずみ産業まつり（共催 商工業まつり開催風景）

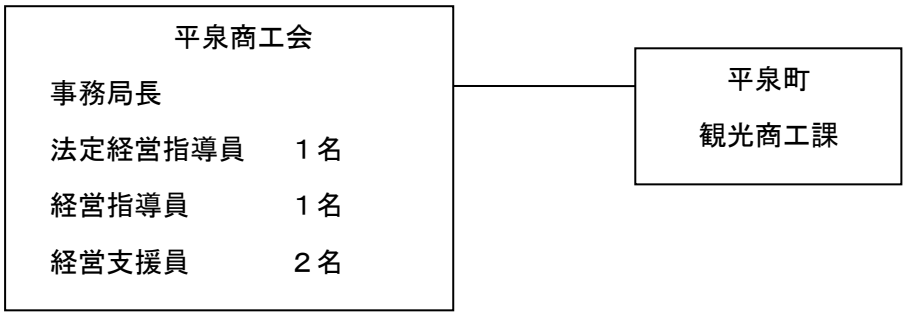
（別表２）

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 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：佐藤　修
■連絡先：平泉商工会　TEL:0191-46-3560

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に係る指導及び助言を毎月１回開催の職員会議の際に行う。また、目標達成に向けた進捗管理は四半期に１回実施するとともに、年３回事業評価委員会を開催し、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、関係市町村連絡先
①商工会
〒029-4102
岩手県西磐井郡平泉町平泉字志羅山 152 番地２
平泉商工会
電話 0191-46-3560　／　FAX 0191-46-3568
E-mail hirasho@rose.ocn.ne.jp

②関係市町村
〒029-4102
岩手県西磐井郡平泉町平泉字志羅山 45 番地２
平泉町　観光商工課
電話 0191-46-5572　／　FAX 0191-46-3080
E-mail kanko@town.hiraizumi.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）

| | 令和７年度 | 令和８年度 | 令和９年度 | 令和 10 年度 | 令和 11 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 必要な資金の額 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 |
| １.地域経済動向調査 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| ２.需要動向調査 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| ３.経営状況分析 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| ４.事業計画策定支援 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| ５.事業計画策定後の実施支援 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ６.新たな需要の開拓 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| ７.地域経済活性化に取組 | 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、自己資金（会費、各種手数料収入） |

（備考）調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

（別表４）

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<br>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 |
| |
| 連携して事業を実施する者の役割 |
| |
| 連携体制図等 |
| |