

令和4年度

経営発達支援計画事業評価報告書

事業4年目にあたり、下記の通り、報告いたします。

I. 経営発達支援事業について6項目

II. 地域経済の活性化に資する取り組みについて1項目

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り組みについて3項目

評価基準は、

- ・A → 実施され効果（活用）が見られたもの、もしくは期待できるもの（※数値目標に対する達成率100%以上）
- ・B → 実施されたが効果（活用）が見られないもの、もしくは不明のもの（※数値目標を概ね達成（80%～99%））
- ・C → 実施されたが、目標（回数・件数等）を下回っているもの（※数値目標の半分程度（30%～79%））
- ・D → 実施されなかったもしくは、実施されたが目標（回数・件数等）を大幅に下回っているもの
(※数値目標（30%未満）)

評価者は、評価委員5名

評価者は、事業年度終了後に評価する。

一戸町商工会

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和４年度実施内容	評価及び内容
●経営発達支援事業の実施期間（平成３１年４月１日～令和６年３月３１日） I. 経営発達支援事業の内容 １. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 ＜今回の申請における取組内容＞ 第１期の評価を踏まえ、町内の小規模事業者への景気動向及び経営課題を把握するため、町内の中小企業の地域経済動向調査等の実施により、経済動向を収集することで、個者の事業計画策定支援に繋げる。 【事業内容】 ①国・県等の統計調査情報等の収集・分析（継続） 第１期と同様に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っているが、統計資料の提供については、紹介する程度にとどまっている。今後については、事業計画策定支援や販路開拓支援に必要な情報として、町内の経済動向の把握に努め、岩手経済研究所の『岩手経済研究』や岩手県保証協会発刊の『保証月報』、岩手県の観光統計などの各種統計資料や岩手県商工会連合会で発刊している会報の『中小企業景況調査報告書』など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。 ②地域経済動向調査の実施（継続・拡充） 一戸町内の小規模事業者の景気動向及び経営課題を把握するため、巡回訪問の際に町内の小規模事業者にアンケート方式による地域経済動向調査を年１回（１２月）実施する。調査内容については、売上や資金繰り、雇用対策、設備投資、経営上の課題などについて調査を行う。町内の卸小売業、製	●政府刊行物や各種統計調査等の情報誌を活用し、巡回訪問や窓口での各種相談時に提供した。 ●当会ホームページから情報発信を行い、商工会の事業や小規模事業者向けの各種補助金等の情報提供を行った。 ●東北税理士会二戸支部との打ち合わせ会議（情報交換会）及び税理士との情報交換を行い、当地区の経済動向の把握に努めた。 ・打ち合わせ会議 １回 ・税理士との情報交換 ８回 ●一戸町内の小規模事業者等の経営課題を把握するため、地域経済動向調査及び中小企業景況調査等を実施した。 ・事業承継に関する調査 ３０事業者 ・新型コロナウイルス感染症に伴う影響調査 72事業者（８事業者×９回）	

造業、サービス業等 50 事業者を対象とし、業種ごとの売上や利益、設備投資の有無などの動向について情報収集を行い、それぞれの業種の業況の変化等について分析を行う。

③金融機関等からの景況調査（継続）

日本政策金融公庫盛岡支店や町内金融機関（岩手銀行一戸支店、東北銀行一戸支店、盛岡信用金庫一戸支店）より、地域内の小規模事業者の資金調達・資金繰りの円滑化を目的に町内及び近隣市町村の商工業者の情報を聞き取りにより収集する。日本政策金融公庫盛岡支店においては、年 2 回（7 月、11 月）の融資相談日を設定し、担当者からの情報収集を実施する。町内の 3 金融機関についても年 2 回（6 月、12 月）、地域内の小規模事業者の資金需要や資金繰り、金融機関から見た事業者の現状等を情報収集する。

また、東北税理士会二戸支部についても、年 2 回（6 月、12 月）情報交換会や打ち合わせ会議を通じて、情報交換を行う。その際、決算申告の税務支援を行っていることから、税理士から町内の事業者の景況把握に努める。

※上記調査は、年間見込

●金融機関等との情報交換

日本政策金融公庫盛岡支店や町内金融機関（岩手銀行一戸支店、東北銀行一戸支店、盛岡信用金庫一戸支店）より、地域内の小規模事業者の資金調達・資金繰りの円滑化を目的に町内及び近隣市町村の商工業者の情報を聞き取り当地区の経済動向の把握に努めた。

【目 標】

事業内容	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
国・県等の統計調査情報の収集・分析回数（年）	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
地域経済動向調査・分析（年）	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
調査対象事業者数	50 者	50 者	50 者	50 者	50 者
金融機関等からの景況調査（年）	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
金融機関（公庫、町内金融機関）					
東北税理士会二戸支部					
ホームページの更新回数（年）	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

実績

事業内容	目標	実績
統計調査情報の収集・分析回数（年）	4 回	9 回
地域経済動向調査・分析（年）	1 回	10 回
調査事業者数	50 者	38 者
金融機関等景況調査（年）	2 回	2 回
ホームページの更新回数（年）	4 回	17 回

評価 B

事業内容	評価
統計調査情報の収集・分析回数（年）	A
地域経済動向調査・分析（年）	D
調査事業者数	C
金融機関等からの景況調査（年）	A
ホームページ更新回数	A

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価及び内容
2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 ＜今回の申請における取組内容＞ 第1期の評価を踏まえて、財務分析に加えて、定量的な財務分析と定性的視点の経営状況の問題点を把握するための経営分析を行い、自社の強みや弱みを明確にし、小規模事業者の財務状況や経営状況などの現状を明らかにした上で、小規模事業者の事業計画策定支援や販路開拓支援、金融支援、フォローアップ支援に活用する。 【事業内容】 ①地域小規模事業者の経営状況・支援ニーズ等のアンケート調査の実施（継続・拡充） 地域の小規模事業者に対して、後継者の有無を含む今後の見通しや経営状況把握のためのアンケート調査（1年に1回）を実施する。 調査内容については、事業所名、代表者名、創業年、業種、営業内容、主要商品、製品・サービス、販売先、仕入先、従業員数、経営状況、今後の見通し、後継者の有無などについて調査を行う。 ②小規模事業者の課題解決に向けたサポート支援 岩手県商工会連合会や東北税理士会二戸支部と連携し、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（年2回 参加者40名）を開催する。また、アンケート調査結果に基づき、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、個別に声がけを行い、専門家派遣の活用をしながら、個別指導を行い、事業計画策定支援、金融支援、販路開拓支援等に繋げていく。	●小規模事業者の経営課題の把握及びスキルに応じた支援を行った。 ・巡回指導 743件 ・決算指導 68件 ・記帳指導 27件 （会計ソフトMA1による指導） ●小規模事業者の経営課題の把握に努め、講習会の開催や、個別相談へのサポート支援を行った。 ・集団講習会 12回 ・個別相談会 8回 ●岩手県商工会連合会のエキスパートバンク等の専門家の活用や個別セミナーを実施した。 ・専門家派遣 13事業者 ●アンケート調査を行い、小規模事業者等の経営課題や業種別の実態把握の調査を行った。 未実施 ●小規模事業者の課題解決に向けて、現状を把握するために経営分析を行った。	

③小規模事業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（継続・拡充）

経営分析セミナー参加者に対して、職員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」、または、全国商工会連合会で提供している「経営状況まとめシート」を活用し、シートの作成・分析を行う。

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。

【目 標】

事業内容	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
アンケート調査の実施（年） （経営状況・支援ニーズの調査）	1 回 369 者	1 回 369 者	1 回 369 者	1 回 369 者	1 回 369 者
経営分析セミナーの開催 （年）	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
セミナー参加者数	40 者	40 者	40 者	40 者	40 者
経営状況分析事業者数	40 者	40 者	40 者	40 者	40 者

実績

事業内容	目標	実績
アンケート調査の実施（年）	1 回 369 者	未実施
経営分析セミナーの開催	2 回	2 回
セミナー参加者数	40 者	8 者
経営分析事業者数	40 者	110 者

評価 C

事業内容	評価
アンケート調査の実施（年）	D
経営分析セミナーの開催	A
セミナー参加者数	C
経営分析事業者数	A

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価及び内容
3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 ＜今回の申請における取組内容＞ 第1期の評価を踏まえて、経営状況分析の結果を活用し、経営課題に向けた取組や需要を見据えた事業計画策定、創業計画策定、事業承継計画の策定を支援する。 【事業内容】 ①事業計画策定支援の実施（継続・拡充） ※農業者向け新事業展開支援は縮小する。 経営状況分析を行った事業者や、事業計画策定を目指す積極的、且つ、前向きに取り組んでいる小規模事業者を中心に事業者の掘り起こしを行い、経営の方向性を見出すことを目的として、事業計画策定セミナーを開催し、小規模事業者の事業計画策定のきっかけづくり、事業者の意識改革に重点を置き、実施する。 事業計画策定支援の実施にあたっては、小規模事業者が主体的に取り組めること、事業計画の遂行に向けた事業者の高いモチベーション維持が必要であることから、地域経済動向調査や経営状況分析、需要動向調査の結果などを活用しつつ、販路拡大を見据えた事業計画策定支援を行う。 また、専門的な経営課題については、岩手県商工会連合会やよろず支援拠点等の専門家派遣制度を活用するとともに、各支援機関と連携を図りながら事業計画の策定を支援する。 さらに、新商品開発や新分野進出等、新たな取り組みを検討している事業者や金融相談、各種補助金制度を活用する小規模事業者に対しても、補助金申請を契機に事業計画策定支援を行い、事業者の実現目標と現状とのギャップを克服するにあたって、専門的かつ、高度な事業を含む計画を策定する事業者には、岩手県商工会連合会の専門家、金融機関と連携して、事業者の目的に応じた支援を行う。	●小規模事業者を対象に事業計画策定セミナーや計画策定支援を実施し、各種補助金制度の申請や経営革新計画策定支援を行った。 事業計画策定支援（※重複事業者あり） ・小規模事業者持続化補助金 5 事業者 ・経営革新計画 2 事業者 ・地域産業育成助成金申請 3 事業者 ・事業承継計画（事業承継診断） 20 事業者 ・事業再構築補助金 2 事業者 ・先端設備導入計画 1 事業者 ・事業計画策定セミナーの実施 （5/18）セミナー 4 事業者 （11/15）セミナー 4 事業者 ・事業計画策定個別相談の実施 （11/18）個別相談会 3 事業者 - 随時 23 件	・小規模事業者持続化補助金 5 事業者中 5 事業者採択 ・経営革新計画承認 1 事業者 4 月認定 ※ 1 事業者 来年度申請予定 ・地域産業育成助成金 3 事業者採択 ・事業再構築補助金 2 事業者 採択 ・先端設備導入計画 1 事業所 認定

②創業支援の実施（継続・拡充）

窓口相談等での創業に関して意欲ある相談者や開業に至っていない創業予定者、創業直後の事業者を対象として、創業支援を行う。

具体的には、年2回（6月、11月）に開催される日本政策金融公庫盛岡支店の融資相談会の開催前に創業資金の紹介や資金計画を含む創業計画書の計画策定支援、各種補助金制度の情報を記載したチラシを当会窓口及び町内に配布することにより、町内で創業する事業者の掘り起こしを行う。

創業計画策定にあたっては、販売計画や資金計画などの収支計画について、入念に確認をしながら、計画策定に取り組むとともに、創業にあたって必要となる記帳支援や労務支援、各種届出書の作成など、当会経営指導員が中心となり、伴走型支援を実施する。

また、創業後、間もない事業者については、創業後の金融機関との資金調達等の事業計画策定支援を行い、創業者が持続的に発展できるよう支援していく。その際、資金調達先の金融機関と連携しながら、税務書類の作成支援など資金繰りについて配慮しつつ、岩手県商工会連合会の専門家派遣制度の活用やよろず支援拠点と連携しながら計画的な売上・利益の確保を支援する。

③事業承継支援の実施（継続・拡充）

小規模事業者の高齢化が進展する中、将来に渡って持続的な経営を行うためには、後継者へ円滑に事業承継することが重要課題の一つとなっている。

経営状況分析の結果により、後継者問題を抱える小規模事業者に対しては、当会経営指導員の巡回訪問を通じての相談や小規模事業者の事業承継セミナー（年1回）開催により、参加者に意識付けを促し、事業承継への取り組みを行っていく。

尚、事業承継計画策定などの立案にあたっては、経営のノウハウの習得や新たな事業への計画立案の検討、事業者の現状の資産や負債の状況、後継者

●創業支援 7 事業所

事業計画作成支援 3 事業所
（持続化補助金の制度活用2件）

●事業承継支援

・事業承継セミナーの実施

（12/14）セミナー 4 事業者

（12/14）個別相談会 2 事業者

の有無などの問題が予想されることから、事業存続のため、岩手県商工会連合会や各支援機関、県事業承継引継ぎセンター、東北税理士会二戸支部の税理士、金融機関と連携し、経営に対する不安を払拭しながら円滑な事業承継を進めていく。

【目 標】

事業内容	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
事業計画策定セミナーの開催 (集団) 年	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
事業計画策定セミナー 受講者数	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者
事業計画策定セミナーの開催 (個別) 年	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
事業計画策定セミナー 受講者数	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者
事業承継セミナーの開催 (集 団) 年	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

実績

事業内容	目 標	実 績
事業計画策定セミナーの開催 (集団) 年	2 回	2 回
事業計画策定セ ミナー受講者数	30 者	4 者
事業計画策定個別相 談会 年	3 回	14 回
事業計画策定個 別相談会受講者 数	8 者	14 者
事業承継セミナーの 開催 (集団) 年	1 回	1 回
事業承継セミナ ー受講者数	10 者	4 者

評価 B

事業内容	評 価
事業計画策定セミナーの開催 (集団) 年	A
事業計画策定セミ ナー受講者数	C
事業計画策定個別相 談会の開催 (個別) 年	A
事業計画策定セミ ナー受講者数	A
事業承継セミナーの 開催 (集団) 年	A
事業承継セミナー 受講者数	C

	事業承継セミナー受講者数	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者		事業承継セミナーの開催（個別） 年	1 回	1 回		事業承継セミナーの開催（個別） 年	A
	事業承継セミナーの開催（個別） 年	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回		事業承継セミナー受講者数	3 者	3 者		事業承継セミナー受講者数	A
	事業承継セミナー受講者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者		事業計画策定支援件数	30 件	33 件		事業計画策定件数	A
	事業計画策定件数	30 件	30 件	30 件	30 件	30 件		うち、事業承継計画策定件数	5 件	20 件		うち、事業承継計画策定件数	A
	うち、事業承継計画策定件数	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件		創業計画策定件数	2 件	3 件		創業計画策定件数	A
	創業計画策定件数	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件							

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価及び内容
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 ＜今回の申請における取組内容＞ 事業計画策定後の事業の取り組みにおいて、事業実施の進捗状況の確認するとともに小規模事業者の経営の安定化を図るため、定期的なフォローアップを実施する。 【事業内容】 ①事業計画策定後のフォローアップの実施（継続） 事業計画を策定した小規模事業者に対し、3ヶ月に一度、巡回訪問や窓口相談において、事業計画の確認や検証、見直し（PDCAサイクル）を行い、経営上の課題などの指導・助言のフォローアップを実施する。 また、専門的な課題解決にあたっては、岩手県商工会連合会や関係支援機関の専門家派遣を活用する。 資金需要・資金繰りの金融支援については、第1期から実施している日本政策金融公庫盛岡支店の担当者との巡回訪問、金融機関との連携や小規模事業者の用途に合わせた各種補助金制度の有効活用を推進し、小規模事業者の経営の安定化を図り、伴走型支援に取り組む。 ②創業支援のフォローアップの実施（継続） 創業者に対しては、創業の事後指導として、創業後の様々な基礎的支援（金融・経理・税務・労務等）が必要であることから、課題解決に向け、多面的な支援を行い、小規模事業者の経営の安定を図るためのフォローアップ支援を行う。 フォローアップ回数については、巡回訪問を原則2ヶ月に1回とし、計画の進捗状況の確認や記帳指導・税務指導等の基礎的支援も含め、伴走型支援を実施する。	●事業計画を策定した小規模事業者の売上の向上や経営改善を図るため、事業計画の検証や見直しを行った。 ●国や県、町の補助金・助成金の各種制度や地元金融機関、日本政策金融公庫の融資制度について、広く周知・活用支援を行い、小規模事業者へサポートを実施した。 ・日本政策金融公庫 融資相談 一日公庫の開催（夏、冬）2回 マル経審査会の開催 10回 ・日本政策金融公庫との連携支援 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けている方に対してコロナ融資制度を斡旋した。 ●創業の事後指導 持続化補助金の活用 2件 地域産業育成助成金 1件 記帳・税務指導 3件 労働保険受託 1件	

また、資金面においては、国や県、各種補助金等の活用や金融機関との連携による金融支援を行い、事業化の安定化を図るため、小規模事業者に応じたサポートを実施する。

さらに、専門的な課題については、岩手県商工会連合会の専門家派遣制度の活用やよろず支援拠点への相談を通じて解決の支援を行うとともに、専門家派遣の活用を促しながら創業者の経営知識習得を図っていく。

③事業承継のフォローアップの実施（継続）

事業承継計画を策定した小規模事業者に対し、事業承継を行った事後指導として、経営ノウハウの早期継承と様々な基礎的支援（金融・経理・税務・労務等）が必要であることから、課題解決に向け、多面的な支援を行い、事業者の意向やそれぞれの実情を踏まえながら、事業承継計画の実現により経営力向上につながるようフォローアップ支援を行う。

フォローアップ回数については、3ヶ月に1回を目標とし、フォローアップの方法については、事業実施の進捗状況のヒアリングの実施、巡回訪問だけではなく、窓口相談や電話でも対応を行う。専門的な課題の案件がある場合は、岩手県商工会連合会のエキスパートバンク事業等の専門家派遣の活用や岩手県事業引継ぎ支援センターなどと連携し、円滑な事業承継を進めていく。

●事業承継の事後指導

事業承継診断の調査を行い、事業者に対し、税務指導等の基礎的支援を含め、フォローアップを行った。

【目 標】

事業内容	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
事業計画策定件数	30 件	30 件	30 件	30 件	30 件
事業計画策定事業者数	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者
フォローアップ回数 (3 ヶ月毎)	100 回	100 回	100 回	100 回	100 回
事業承継計画策定事業 者数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
フォローアップ回数 (3 ヶ月毎)	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回
創業計画策定事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
フォローアップ回数 (2 ヶ月毎)	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回

※フォローアップ回数は、3 ヶ月に一度とし、1 事業者：年 4 回の目標としている。
※創業支援のフォローアップは、2 ヶ月に一度とし、1 事業者：年 6 回の目標とし
ている。

実績

事業内容	目 標	実績
事業承継計画策 定 件数	5 者	20 件
フォロー アップ回数 (3 ヶ月毎)	20 回	40 回
創業計画策定事 業者数	2 者	3 者
フォロー アップ回数 (2 ヶ月毎)	12 回	16 回

評価 A

事業内容	評価
事業承継計画策定件 数	A
事業承継計画策 定事業者数	A
フォロー アップ回数 (3 ヶ月毎)	A
創業計画策定事業者 数	A
フォロー アップ回数 (2 ヶ月毎)	A

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価内容
5. 需要動向調査に関すること【指針③】 ＜今回の申請における取組内容＞ 第1期の評価を踏まえて、当会独自の需要動向調査（アンケート調査）を実施する。町内の消費人口が減少しているため、需要を拡大させるためには観光事業の活性化と特産品の需要拡大が必要である。 観光に関する調査については、施設ごとの来場者数などは把握されているが、観光客や来訪者の情報（観光ニーズ・満足度・リピート率）などが把握されていないと考える。 町内の観光振興の増大、交流人口の拡大を目的に、事業者の商品の付加価値向上やサービスの向上など新たな取り組みを実施し、自社自らを宣伝することが重要となってくる。 そこで、事業計画を策定する小規模事業者の売上・利益の確保による持続的発展、需要を拡大することを目標として、需要動向調査を実施する。また一戸町の特産品に対するニーズ調査を行うことで、特産品製造事業者の商品の改良・改善に個々の小規模事業者の事業計画策定やマーケティングに活用し、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。 また、その調査結果をもとに専門家を交えて調査項目の内容を検討し、小規模事業者の売上向上に有効な調査となるようにリニューアルを図る。 【事業内容】 ①観光客ニーズ調査（継続・拡充） 調査概要：一戸町は、同町の御所野遺跡が世界遺産登録の国内推薦候補に選出されたことを受け、道の駅の整備を進める方針を打ち出したことから、観光客の受け入れ態勢の整備など新たな事業への取り組みが活性化することが予想される。町内の観光	需要動向調査 いわて食の商談会 in 仙台 バイヤーへの聞き取り調査 1者 1商品 回答 21件 フードフェスタ 来場者への聞き取り調査 1者 4商品 回答 46件	

振興の増大、交流人口の拡大を目的に一戸町の観光地である「御所野縄文公園」や「嵯奥中山高原リゾート公社」（宿泊施設）等に訪れる観光客を対象にアンケート調査を行い、観光客の需要動向を調査する。

年2回の実施とし、町内の観光施設等にも協力を依頼し、調査件数は各施設1回あたり100件以上を目標とする。

②展示会「ビジネスマッチ東北」におけるバイヤー、消費者へのアンケート調査（継続・拡充）※首都圏消費者ニーズ調査からの変更

- ・調査概要：東北地域におけるビジネスマッチングの創出を目的として、行われている展示会（一社）東北地区信用金庫協会等主催の「ビジネスマッチ東北」が毎年11月に開催され、東北最大のビジネス展示商談会である。
- 全国から大手バイヤーの来場し、企業間の商談がある展示会や、異なる業種の事業者が多数参加される。展示会に出展することで、新たな需要の開拓について多大な成果が得られると考え、当会で出展及び町内の事業者へ呼びかけを行い、出展支援を行うと同時に販路拡大に意欲的な小規模事業者等の商品のPR及び商談に向けた個社支援並びにお客様へのアンケート調査を実施し、小規模事業者の販路開拓支援を実施する。
- 年1回の実施とし、展示会に出展している当会経営指導員、町内の事業者にも協力を依頼し、調査件数は250件以上を目標とする。

【目 標】						実績			評価 C	
事業内容	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	事業内容	目 標	実績	事業内容	評価
観光客ニーズ調査（年） 各施設	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	観光客ニーズ調査 （年） 各施設	2 回	－	観光客ニーズ調査 （年） 各施設	D
観光客ニーズ調査件数 （観光施設）	200 件	200 件	200 件	200 件	200 件	観光客ニーズ 調査件数 （観光施設）	200 件	－	観光客ニーズ 調査件数 （観光施設）	D
観光客ニーズ調査件数 （宿泊施設）	200 件	200 件	200 件	200 件	200 件	観光客ニーズ 調査件数 （宿泊施設）	200 件	－	観光客ニーズ 調査件数 （宿泊施設）	D
展示会アンケート調査（年） 調査件数 1 商品当たり 50 件（5 商品）	1 回 250 件	1 回 250 件	1 回 250 件	1 回 250 件	1 回 250 件	展示会アンケート 調査（年） 調査件数 5 1 商品当たり 50 件 （5 商品）	1 回 250 件 5 商品	2 回 67 件 5 商品	展示会アンケート調査 （年） 調査件数 1 回 1 商品 当たり 50 件（5 商品）	A
展示会アンケート調査 件数 1 商品当たり 50 件 （5 商品）	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者					

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価内容
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 <今回の申請における取組> 第1期の評価を踏まえて、各事業者の商圏・客層やニーズに対応した商品作り等、小規模事業者の販路開拓に役立てるために県内外のお客様のニーズ把握、より良い商品の改良・開発に向けた提案や販路開拓支援を行い、展示会や物産展等への催事に参加できるよう小規模事業者の個社支援に努める。小規模事業者の認知度の向上や取引を成立するため、書類の作成、PR、アンケートの取りまとめ等の支援やインターネットでの取引やホームページの開設、SNSを活用した商品などのPRについて支援し、新たな需要開拓、新事業の創出の取り組みを支援する。 【事業内容】 ①展示会出展、商談会等の開催による小規模事業者の販路開拓個社支援（継続・拡充） 第1期から引き続き、当会の展示会への参加や小規模事業者への出展支援、岩手県産(株)バイヤーによる出張商談会（個別相談会）や市場調査等を行い、販路拡大に意欲的な小規模事業者に対して、対象者のニーズに合わせた県や町及び全国商工会連合会等の開催イベント、神奈川県横浜市に開設されている一戸町アンテナショップ「Natural Essay」（ナチュラル・エッセイ）及び町の関係団体「一戸町地域産品協議会」との連携による岩手県産(株)の催事「いわて銀河プラザ『いちのへ いいもの いい暮らし 一戸町物産展』」等の情報提供を小規模事業者へ行い、一戸町の認知度向上と特産品の販路開拓に向けた販路開拓支援（展示会参加手続き、商品開発、バイヤーとの商談随行など）を行う。物産展等への参加、バイヤーからの指導を受けることにより、商圏や客層、お客様のニーズに対応した商品作り等、小規模事業者の販路開拓支援に役立てることができる。また、バイヤーからの	●販路開拓支援として、対象者のニーズに合わせたイベント等への情報発信及び支援を行った。 ●一戸町地域産品協議会と連携し、一戸町の認知度向上に向けたPR及び特産品の販路開拓を図った。 ・いちのへいいものいい暮らし展 盛岡市 南昌荘 5者参加 販売額 126 万円 ●販路開拓支援 ・商品紹介動画制作 3者 ・商談会・展示会への参加 いわて食の商談会 in 仙台への参加 1者（農産物加工業者）	

指導やお客様へのアンケート調査（ヒアリング）による分析結果を事業者へフィードバックすることで、より良い商品の開発・改良に取り組むことができるよう、小規模事業者の商談成立を高めるための個社支援に努める。

目標件数は、販路開拓情報提供事業者数 15 者を目標とする。

②セミナーの開催（新規）、ITを活用した販路開拓支援（継続）

現在、町内の多くの小規模事業者は、自社ホームページによる情報発信、オンラインショップなどの機能がない状況にあり、直接売上の増加に繋がる効果的な手段を持ち合わせていない状況である。

新たな取り組みとして、販路開拓セミナー（年 1 回）を実施し、情報化の対応が遅れている小規模事業者に対しての IT 活用セミナーや商品力の向上を目指す事業者に対し、商品開発セミナーを開催する。小規模事業者は商品開発力や販路開拓（新規取引先の開拓）など課題を多く抱えているため、専門家を活用するなど、商品力の向上や事業計画の販売戦略の構築を図り、売上増加・利益確保に繋げていく。

また、一般消費者への需要開拓強化を目指す小規模事業者に対し、効果的な販売促進活動を支援することにより、小規模事業者の販路開拓、商品力向上、販売戦略の構築を図る。

さらに、SHIFT を利用した小規模事業者の商品紹介、町内外への認知度向上に向けて、事業者自らが情報発信できるようホームページ等の作成支援についても積極的に支援していく。

目標については、販路開拓セミナーの実施は、年 1 回：参加者 10 者とする。SHIFT の活用による新規登録事業者は、3 事業者とする。

- ・ IT 活用のためのセミナー開催
基本・写真編 7/22 5 者
SNS 活用編 7/22 4 者
- ・ DX セミナー 10/4 6 者

【目 標】						実績			評価 B	
事業内容	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	事業内容	目標	実績	事業内容	評価
販路開拓情報提供事業者数	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者	販路開拓情報提供事業者数	15 者	17 者	販路開拓情報提供事業者数	A
展示会・物産展への出展（年）	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	展示会・物産展への出展 「いちのへいいものいいくらし展」 出品事業者数	5 者	18 者	展示会・物産展への出展（年）	A
「ビジネスマッチ東北」展示会出品事業者数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	出品事業者販売目標金額	10 万円	126 万円	出品事業者販売目標金額	A
商談成約件数	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件	バイヤーへの市場調査（個社支援）（年） 商談事業者数	3 回 10 者	1 回 1 者	バイヤーへの市場調査（個社支援）（年） 商談事業者数	B
「いわて銀河プラザ」一戸物産展出品事業者数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	商談成約件数	4 件	3 件	商談成約件数	B
出品事業者販売目標金額	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	販路開拓事業者数（I T 活用等）	10 者	3 者	販路開拓事業者数（I T 活用等）	C
出張商談会（個別指導会）の実施（年） 商談事業者数	1 回 4 者	1 回 4 者	1 回 4 者	1 回 4 者	1 回 4 者	販路開拓セミナーの実施（年） 参加事業者数	1 回 10 者	3 回 15 者	販路開拓セミナーの実施（年） 参加事業者数	A
						S H I F T 新規登録事業者数	3 者	4 者	S H I F T 新規登録事業者数	A
						S H I F T 登録者売上目標金額	3 万円	—	S H I F T 登録者売上目標金額	—

	商談成約件数	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
バイヤーへの市場調査（個社支援） 商談事業者数（年）		3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
		10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
	商談成約件数	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件
	販路開拓事業者数（ I T活用等）	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
	販路開拓セミナーの実施（年） 参加事業者数	1 回 10 者	1 回 10 者	1 回 10 者	1 回 10 者	1 回 10 者
SHIFT 新規登録事業者数		3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
	SHIFT登録者売上目標金額	3 万円	4 万円	5 万円	5 万円	5 万円

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価内容
Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組 <今回の申請における取組> 第1期の評価を踏まえて、行政をはじめとした関係団体と連携し、特色ある特産品、地域ブランドの創出や地域内消費拡大を目的とした取り組みを行い、小規模事業者の販路開拓や売上増加の機会創出を促進するとともに、イベント開催を通じて小規模事業者の持続的発展及び町の地域活性化に繋げる。 【事業内容】 ①地域活性化に向けた新たな組織体制の構築及び小規模事業者の持続的発展支援（継続） 「御所野遺跡」の世界遺産登録を目指し、尚且つ町民に普及できるように努め、町及び県と連携する。また、町が道の駅の整備をする方針を明らかにしたことから、今後、観光客が飲食できる受け皿の整備を進めていくために小規模事業者へ販路開拓支援を行う。 同町の御所野遺跡を含む「北海道・北東北の縄文遺跡群」の世界遺産登録及び「道の駅」の建設を見据え、町内の飲食店や特産品販売・製造する事業者を中心とした地域資源を活用した商品の開発支援を行う。 さらに、上記の事業の展開及び推進を図るにあたり、地域ブランド創出の取り組みに向けた組織を作り、町内の組織（委員会）を設立する。併せて、地域における観光資源を様々なジャンル別にデータとして整備化し、一戸町全体としての観光資源の把握を行う。観光源の把握により、地域の魅力をより多くの方に認識してもらうための観光ルート作り等を行うための体制づくり、検討会議を行う。	●地域活性化事業 ・フードフェスタの開催 - 日時 - 入場者数 - 売上 ・一戸まつりへの協力 ・いちのへ産業まつりの開催 ・プレミアム付き商品券販売 9/23～ 販売 126 店参加 - 総額 1 億 4,000 万円の商品券を販売 - 町外利用金額 (GoTo 商店街事業) ・まちゼミ開催 - 町内の参加店が講師となり、その魅力を伝えるゼミナール - 期間：9/3～9/19 - 参加店：13 店舗参加 - 参加者アンケート回収 84 件 ・観光マップの製作配布 9,000 部作成 - 飲食店、観光施設へ配布	

②空き店舗活用を目的とした町との連携・情報共有、創業希望者への情報提供（新規） 町内の空き地・空き店舗を活用した商売等を営む事業所を増やすため、提供する側と提供される側のマッチングの場の提供、街の賑やかさを創出することを目的として、町と連携し、空き地・空き店舗の調査を年1回実施し、その情報について情報ツールを活用し、創業希望者へ提供する。 ③関係機関連携イベント「一戸町産業まつり」の開催による町内交流人口の拡大（継続） 一戸町や関係機関と連携し、町内交流人口の拡大を通じた地域経済活性化に繋げるため、町内及び町外の事業者が一堂に会した「一戸町産業まつり」（年2回開催）を引き続き開催し、賑わい創出を図るとともに、出店事業者の町内での販路開拓を支援する。 事業者の特色ある特産品やサービス等の展示・販売によって、一層の販路拡大を図るとともに町外の方からも一戸町の魅力を知っていただくことを目的としたイベントを実施していく。	・いちのへレシートラリーの実施 夏：7/20～9/20 77 店舗参加 抽選応募総数 1,812 件 冬：10/20～12/15 抽選応募総数 81 店舗参加 抽選応募総数 1,957 件 ・店舗個別診断 12/8 実施 3 事業者受講	
---	---	--

【目 標】

事業内容	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
連携イベント (一戸町産業まつり) の開催	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
イベント会議 (実行委員会) 回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
新たな組織体制の設立及び 会議の開催	設立	実施	実施	実施	実施
地域活性化検討会議 回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
空き店舗活用事業 (調査、情報提供)	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
小規模事業者への 販路開拓支援件数	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

実績

事業内容	目標	実績
連携イベント（一戸町 産業まつり）の開催	2 回	3 回
イベント会議（実 行委員会）回数	4 回	5 回
新たな組織体制の設立 及び会議の開催	設立	-
地域活性化検討会 議回数	2 回	-
空き店舗活用事業（調 査、情報提供）	1 回	0 回
小規模事業者への販路 開拓支援件数	10 者	27 者

評価 A

事業内容	評価
連携イベント（一戸町 産業まつり）の開催	A
イベント会議 (実行委員会) 回数	A
新たな組織体制の設立 及び会議の開催	-
地域活性化検討 会議回数	-
空き店舗活用事業 (調査、情報提供)	D
小規模事業者への 販路開拓支援件数	A

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価及び内容
Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること ＜今回の申請における取組＞ 岩手県商工会連合会や日本政策金融公庫盛岡支店、町内金融機関（岩手銀行一戸支店、東北銀行一戸支店、盛岡信用金庫一戸支店）等をはじめとする他の支援機関との連携により、小規模事業者のための支援能力の向上を目指し、支援事例や支援ノウハウ、地域経済動向、各種施策制度等について、広く情報の交換を行い、職員の支援能力の向上及び小規模事業者への支援に繋げる。 【事業内容】 ①日本政策金融公庫盛岡支店「経営改善貸付連絡協議会」、岩手県保証協会二戸支所勉強会への参加（継続） 日本政策金融公庫盛岡支店管内の商工会、商工会議所（岩手県5組織）の経営指導員が集まる「経営改善貸付連絡協議会」（開催頻度：年2回）において、引き続き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り、小規模事業者の新たな需要開拓に資する取り組みを推進する。 また、岩手県保証協会二戸支所との勉強会（開催頻度：年1回）において、引き続き管内の地域小規模事業者等に対する支援事業、支援ノウハウ、支援の現状や各地域で実施する地域振興事業等について、情報共有・情報交換に取り組む。さらに、二戸管内商工会による、管内の小規模事業者等に対する互いの経営支援事例の情報交換や支援ノウハウの共有を目的に情報交換会（年3回）を引き続き開催することで、職員の経営支援能力の向上を図り、	●小規模事業者の経営改善に役立てるため 下記の会議に参加した。 ・日本政策金融公庫盛岡支店 経営改善貸付推薦団体連絡会議 ・岩手県保証協会勉強会 未実施	評価 A

小規模事業者の新たな需要開拓に資する取り組みを推進する。

②商工会合同会議による町内金融機関、関係団体との懇談会開催（継続）

一戸町や町内金融機関（岩手銀行一戸支店、東北銀行一戸支店、盛岡信用金庫一戸支店）、町内の小規模事業者等の参加による商工会合同会議（開催頻度：年１回）を引き続き開催し、町内小規模事業者が抱える経営課題や商工業のあり方などに意見交換し、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、町内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。

③小規模事業者支援研修への参加（継続）

岩手県内の支援機関（商工会、商工会議所）を対象とする中小企業庁「小規模事業者支援研修」（開催頻度：年２回）に積極的に参加し、県内の地域小規模事業者等に対する支援事業、支援ノウハウ等を学び、さらに参加している支援機関の方々との情報交換に努める。その研修内容については、当職員でのミーティングでの報告により、情報共有し、職員の支援能力の向上及び小規模事業者の支援に繋げる。

また、経営指導員だけではなく、経営支援スタッフにおいても小規模事業者支援研修に積極的に参加をし、小規模事業者の経営改善や課題解決に対する基礎的な支援手法の習得により支援能力の向上を図る。

- ・ 商工会合同会議の実施 → 中止
- ・ 新年交賀会の実施

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価及び内容
2. 経営指導員等の資質向上等に関すること ＜今回の申請における取組＞ 第1期の評価を踏まえて、岩手県商工会連合会の定める研修体系により職種・分野別の専門及び一般研修等に参加し、各職員が研鑽を図っている。経営指導員は、コーチングなどによる相談対応能力や事業計画策定などに関する指導能力の向上が必要になる他、経営支援スタッフについても、経営指導員の業務を補助するとともに簡易な分析や経営状況の把握などに基づく計画策定支援などのノウハウの取得が必要となってくるため、職員の支援能力の強化及び組織的な支援能力の底上げを図る。 また、経営支援に必要な専門的な課題解決に必要な内容については、中小企業基盤整備機構（中小企業大学校）の専門コースを受講し、支援能力向上を図る。 【事業内容】 ①経営指導員、経営支援スタッフ（補助員、記帳専任職員）による各研修会の参加及び資質向上の取り組み（継続） 経営指導員、経営支援スタッフ（補助員、記帳専任職員）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（伴走型支援力強化研修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9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）等（開催頻度：年5回）に積極的に参加する。また、中小企業基盤整備機構（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、経営支援スタッフの派遣も行い、事業	●全職員が資質向上のため、各種研修会等へ積極的に参加し、職員間での支援内容を共有するとともに、OJTによる資質向上を図った。 ・県連主催職種別研修会等への参加 ・いわてビジネスイノベーションアワード（県内支援機関による支援事例発表）への参加 ・中小企業デジタル化支援ネットワーク説明会（県主催）への参加 ・中小企業デジタル化支援ネットワークケース検討会議への参加 ・中小企業デジタル化支援ネットワークTOCワークショップへの参加 ●支援ノウハウの共有 全職員による指導・助言ができる指導体制を作り、職員の支援能力の向上に努めた。 ●広域経営指導員によるOJTの実施 年17回（5月～3月）	評価 A

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、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、組織的な支援能力の向上を図る。

②OJT、職員による情報共有による伴走型支援力の向上（継続）

第1期の取り組みから引き続き、全職員による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。具体的には、各事業や事業計画策定など、担当者が一人で行うのではなく、正担当、副担当が共に支援をしていく。相互の巡回指導や窓口での職員連携による支援を通じて、個々の指導能力の向上を図り、相互が抱えている課題を相談しあうことができるように体制作りを強化していく。

また、定期的にミーティング（週1回1時間程度）を行い、指導ノウハウや伴走型支援のスキル向上の支援能力の向上を図る他、経営指導員の巡回支援に定期的に（週1回程度）若手スタッフを同行させるなどして、支援の現場でのOJTを通じて支援スキルの共有を図る。

③支援ノウハウのマニュアル化（データベース化）（新規）

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スタッフ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。

●クラウド型経営支援ツール「商工会イントラネット」を活用し、小規模事業者への支援内容及びデータの運用管理を行った。

経営発達支援事業の内容及び実施期間	令和4年度実施内容	評価及び内容
3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること <今回の申請における取組> 第1期の評価を踏まえて、事業評価委員会を設置及び会議を開催する。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。 【事業内容】 一戸町経営発達支援計画事業評価委員会の開催（継続） 毎年度、本計画に記載された事業の実施状況及び成果について以下の方法に評価・検証を行う。 ①事務局会議の実施 事務局内において、事業の進捗状況について、四半期ごとに評価・検証を行う。 ②評価委員会への進捗状況の報告と事業の改善 県や町、民間の専門家、外部学識経験者を交えた「一戸町商工会経営発達支援計画事業評価委員会」を設置し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。 ③理事会への報告 「一戸町経営発達支援計画事業評価委員会」からの評価を受け、当会内の理事会にて事業の進捗状況・内容について、報告する。 ④結果の公表 当該計画の事業成果、事業の評価、見直しの結果をホームページにて公表する。通常総会議案書にて、本事業の成果を報告する。	●経営発達支援計画事業評価委員会による事業評価を実施した。 ・経営発達支援事業評価委員会の実施 年2回（8/30、3/23） 事業の経過報告、事業の見直し・評価等、来年度に向けた取り組み ●商工会のホームページで事業の実績及び事業評価 本会ホームページで事業の実績を公表した。	評価 A