

経営発達支援計画の概要

実施者名	金ケ崎町商工会 法人番号 5400605000358
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目 標	<p>小規模事業者を取巻く経営環境を整備することと併せ、事業者への経営改善支援を実施し、持続的経営発達を目指し「金ケ崎町の商工業創生」を図ります。</p> <p>(1) 事業計画策定に取り組み小規模事業者の所得を高めることを目指します。 (2) 小規模事業者の販売需要を創出し、売上高増加を目指します。 (3) 小規模事業者への事業計画策定支援により、新たなビジネス機会を創出します。 (4) 創業支援と事業承継により事業所減少に歯止めをかけることを目指します。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向に関すること【指針③】 経営動向が十分把握できていない小規模事業者が少なくないことから、中小企業景況調査、各種統計資料を活用して市場のトレンド、各業種の景況動向、商圏の将来性、競合店の状況等について調査、分析します。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 巡回指導の強化により小規模事業者の経営実態を把握し小規模事業者が自ら経営分析を行う能力を高め事業計画策定に活用します。 (1) 経営指導員による基礎的な経営状況の把握をします。(2) 詳細な経営分析・SWOT分析を支援します。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 (1) 経営改善を目指す小規模事業者に巡回指導、セミナーの開催、専門家派遣を実施し伴走型の助言・支援を行います。(2) 事業承継に課題を抱える小規模事業者にセミナー開催と専門家派遣を行い支援します。(3) 創業・第二創業の啓蒙活動を行い、セミナーによるスキルの習得と専門家派遣により高度な技術支援を行います。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 事業計画の円滑な遂行のために継続的なフォローアップを行います。また、事業計画遂行のため金融支援、各種補助金活用支援を行います。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針③】 新商品等のアンケート調査及び飲食店における需要動向調査を実施します。収集した情報を整理して事業者にフィードバックします。</p> <p>6. 新たな需要の開拓【指針④】 バイヤーからのニーズ収集や展示会等への積極的な出展支援とITを活用した需要開拓を支援します。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み</p> <p>1. 7千人以上の集客を誇る「金ケ崎オー1（オーワン）グランプリ」に地元出店者数を増やし全国的な知名度獲得を支援します 2. 観光資源の掘り起しと観光ルート開発をします</p>
連絡先	<p>金ケ崎町商工会 〒029-4503 岩手県胆沢郡金ケ崎町西根伊勢分 23-5 TEL0197-42-2710 FAX0197-42-2713 URL http://www.shokokai.com/kanegasaki/ Mail: kanesho@lily.ocn.ne.jp</p>

(別表1)

経営発達支援事業

経営発達支援事業の目標

1. 金ヶ崎町の概要

金ヶ崎町は、岩手県南部に位置し、総面積179.77キロ平方メートル、人口は約16,000人。北上川、胆沢川などの水辺とその周辺に広がる田畑や駒ヶ岳のすそ野に広がる牧草地山林など水と緑に恵まれた自然環境豊かな町です。

町の東端には、江戸時代の武家の町並みが残る国選定の文化財「城内諏訪小路重要伝統的建造物群保存地区」や平安時代の豪族安倍氏の城柵「鳥海（とのみ）の柵」跡（国指定史跡）があり、歴史や文化の薫る町でもあります。

また、農工のバランスが取れ、稲作と酪農が盛んで、町中央部にはトヨタ自動車東日本、アイシン東北、デンソー岩手などの自動車部品関連会社や塩野義製薬などが立地する県内最大級の岩手中部（金ヶ崎）工業団地が立地しています。



2. 人口の動向

金ヶ崎町の人口は、昭和60年の16,250人から若干減少傾向にありましたが、平成17年微増となり、その後は極端な減少とならないものの減少に転じ、年齢の構成比は他の地域と同様に、少子高齢化が進んでいます。

高齢化率をみると、昭和60年の12.6%に対し平成27年は28.3%となり、今後も高齢化率は上昇していくものと予想されます。

【人口の推移】

項目	昭和 60 年	平成 7 年	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年
総人口	16,250	15,923	16,396	16,325	15,895
15 歳未満	3,123	2,603	2,281	2,138	2,034
15 歳～64 歳	11,068	10,273	10,026	9,907	9,362
65 歳以上	2,059	3,047	4,082	4,245	4,499
増減率	—	△2.0%	3.0%	△0.4%	△2.6%
高齢化率	12.6%	19.1%	24.9%	26.0%	28.3%

※RESAS－地域経済分析システムより引用

3. 小規模事業者の現状と課題

金ケ崎町の商工業者は、平成 26 年の経済センサスにおいて 426 事業所であり、業種別では卸・小売業が 27.9%、サービス業が合計 30.1%で全体の半数以上を占めています。次いで建設業が 14.4%、飲食・宿泊が 11.3%となっています。平成 24 年の経済センサスと比較すると、生活関連サービス業など事業所数が増加している業種も見うけられますが、総じて減少傾向にあります。

また、商工業者数のうち小規模事業者が 74.9%となっており、地域経済の大きな柱となっています。

【商工業者数】

年 度 業 種	平成 24 年			平成 26 年			
	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	減少数
建設業	60	50	15.2%	49	46	14.4%	△4
製造業	51	30	9.1%	48	30	9.4%	—
卸・小売業	113	90	27.4%	133	89	27.9%	△1
飲食・宿泊業	62	35	10.6%	54	36	11.3%	1
不動産業	15	15	4.6%	8	7	2.2%	△8
運輸	21	10	3.0%	26	15	4.7%	5
生活関連サービス業	60	47	14.3%	55	53	16.6%	8
専門技術サービス業	14	14	4.3	13	12	3.8	△2
その他のサービス業	44	38	11.5	40	31	9.7	△7
合計	440	329	100.0%	426	319	100.0%	△10

※上記、「商工業者数」・「小規模事業者数」は各年の経済センサスによる

地域小規模事業者の課題として、金ケ崎町は高齢化率が 30%に迫り、生産年齢人口も減少しており、購買力の低下と近隣市部への購買流出が目立っています。

卸・小売業者については、ネットショッピングの拡大等消費者の購買様式の変化もあり、

地域内の需要が減少しています。小規模の個店では情報発信力の低さに加え、簡易な陳列変えを含む店舗改装、ベスト商品の品ぞろえなどへの取組みの遅れが課題です。商店会による販促活動なども実施している中、地域の消費者ニーズに対応した商品やサービスの提供、持続的な事業展開に向けた経営改善が課題となっています。

理美容業・クリーニング取次店、エステ業など生活関連サービス業においては8事業所が増加しており、理美容の既存店の後継者不足による廃業と激安チェーン店との価格競争の中、持続的な経営に向けた工夫が必要とされています。

観光関連においては、国選定の城内諏訪小路武家屋敷や国指定史跡の鳥海柵跡（とのみのさくあと）などがありますが、宣伝不足のためほとんど認知されていない事と冬期間の対策が課題となっています。また、観光客がお土産を買い求めたり、飲食店を利用したりする回遊性をつくる取組みも課題です。

4. 商工会の取組み状況

これまでの個社支援は、経営改善普及事業であります「金融」「税務」「労務」を中心とした業務を中心に、これらを手掛けながら「経営革新」「小規模事業者持続化補助金」の申請支援を実施して参りました。しかし、フォローアップまでは十分に手が回らず、その場限りの支援に留まってきた面があります。

また、地域振興事業として、地域の関係者と連携して「かねが咲き宿ふれあいよ市」「夏まつり」「金ヶ崎オーワングランプリ」などを実施していますが、イベント当日の売上はあるものの、その効果を利用して売上増加につなげる工夫が不十分なことから、結果的に一過性の事業となっています。

小規模事業者の高齢化が進行する中、支援が必要とされる事業承継の対応については、個社の状況把握とそれぞれの経営課題への対応が求められています。

5. 小規模事業者支援の中長期的な振興のあり方

当地域は、県内でも有数の工業団地を有し県内他市町村と比較すると人口の減少率は低い状況にありますが、地域の小規模事業者の現状は、消費の流出や事業者の高齢化による新たな展開の不足がみられるようになっており、今後も厳しい状況が続くものと思われま

す。しかし、地域に根差した小規模事業者は、地域住民の生活に欠かせない存在として商品やサービスなどを提供すると共に、地元雇用の場として果たしている役割は大きく、小規模事業者自身が戦略的な事業計画の重要性を認識し、需要を見すえた展開を推進していく必要があります。人口減少と高齢化、大型店の出店等、厳しい環境に置かれているなか、町内の小規模事業者が、地域における潜在的な需要を発掘していくため、自社の強みを認識するとともに、消費者ニーズや需要動向を把握するなど自ら戦略的に事業計画を策定・実施していくように支援し、今後、売上増加や付加価値の向上に向けて、新事業の展開や新商品開発、あらたな販路の開拓を目指す必要があります。

そこで、経営発達支援事業によって、当地域のまだ気がついていない個者の魅力や可能性を存分に引き出し、戦略的な事業計画を策定することによって小規模事業者の持続的発

展を支援することを目指します。また、商業・サービス業活性化のためには、新しい活力を注入することが必要であることから、事業承継、創業を推進することにより小規模事業者の維持と地域活力の持続を目指していきます。

さらに、地域振興事業については、これまでの一過性のイベントにとどまらず、個店の良さを地域内外にPRし、潜在的な需要の獲得に向けた取り組み支援を推進してまいります。

上記が、本町において中長期的に進めていかなければならない方向性であり、この方向性に基づき、本発達支援計画では以下の目標と方針を掲げ進めていきます。

6. 経営発達支援事業の目標と方針

上記の地域の現状や課題、中長期的な振興のあり方を踏まえた、本会の発達計画の目標と方針を以下のとおりとします。

目標1. 小規模事業者の経営力強化のための支援

(目標達成の方針等) 小規模事業者が抱える課題の解決と、経営環境の変化や今後の需要を踏まえた事業計画の策定など持続的発展に向けた支援を行います。そのため、地域の経済動向調査、需要動向調査を実施して分析し、その結果を基に、個社の商品選別力やサービスの向上、新たな需要開拓に向けた事業計画策定支援を行います。また、事業計画実施後はフォローアップすることで更なる経営力強化につなげます。

また、既存事業者による新分野への事業展開にも取り組み、これらを通して、商工業者の減少に歯止めをかけると共に、雇用の確保、雇用の創出を目指します。

目標2. 新規創業者への取り組み支援

(目標達成の方針等) 金ヶ崎町民を中心に、隣接地域にも告知して創業予定者・創業直後の事業者を対象とした創業塾を開催し創業を支援します。新規創業については、経営指導員による伴走型のきめの細かい支援を行うとともに、売上計画、利益計画等の考え方や計算方法などの指導も実施し、入念なシミュレーションの上計画策定に取り組みます。併せて記帳支援、労務支援、各種届出支援、補助金活用支援も行います。

目標3. 事業承継の推進による小規模事業者数の維持

(目標達成の方針等) 小規模事業者数の減少が顕著なことから、事業承継による持続的な経営の展開に向けて、巡回によるヒアリングの充実強化を図り、個社を対象として支援します。現状の借入や資産の状況、譲渡による税務関係など複雑な問題が発生する要素が多岐にわたることから、きめ細やかな伴走型の支援を行い小規模事業者数の維持を図ります。

目標4. 個店の魅力の発信と観光客の地元商店街へ回遊のための支援

(目標達成の方針等) 地域に根差した小規模事業者の振興のためには、特徴的な商品サービスや観光資源の魅力を有効に「情報発信」することと、観光客に地元商店街へ回遊して頂くことが重要であることから、観光協会、商店会など関係者と連携し、個店の魅力向上の取り組みと回遊のための仕組みを構築します。

(1) 実施期間 平成 30 年 4 月 1 日～平成 35 年 3 月 31 日

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること（指針③）

これまで地域経済の動向の把握に関しては、経営指導員がマル経協議会（メンバー：日本政策金融公庫一関支店国民生活事業部管内の商工会議所・商工会経営指導員）での情報交換や、記帳指導・確定申告指導を通じた漠然とした全体的な把握にとどまり、その把握内容については巡回指導や窓口指導時に伝えている状況であり、小規模事業者も商工会も外部環境の情報についてはほとんど把握していませんでした。

本計画では、地域内の経済動向について、経営指導員等の巡回訪問等による定期的なヒアリング調査を実施し、小規模事業者の実態を業種別に把握し整理します。調査においては、売上・採算・資金繰り・設備投資・業界動向等の情報を収集し、事業計画策定の基礎資料として活用するため整理分析して情報提供します。

また、金融機関・民間シンクタンク等が公表している各種資料を活用して、地域内の経済動向のみならず岩手県内の業種別、規模別景況 D I、流通動向等の抽出により比較分析して小規模事業者の事業機会や事業計画策定の指針となるよう調査します。調査結果については当会ホームページで公表するとともに巡回窓口指導時に小規模事業者に示しながら、事業計画策定の基礎的資料として活用します。

【事業内容】

(1) 地域内経済動向調査

地域内の実態を反映した、より詳細な経済動向を把握するために定期的にヒアリング調査を実施します。毎年度、4業種（建設業、製造業、小売業、サービス業（飲食宿泊含む））からそれぞれ5社ずつ計20事業所に対し、売上・仕入単価・採算・資金繰り・設備投資・業況について調査を行います。これのデータから前年同期を比較、業種ごとの増減を数値化したものと合わせて経営指導員の所感を加えたものをホームページ、会報、巡回訪問等により情報提供するとともに、経営指導員が事業計画策定支援を行う際の基礎資料として活用します。

①調査目的 業種毎の詳細な地域の動向を把握します

②調査項目 売上・仕入単価・採算・資金繰り・設備投資・業況 等

③調査方法 年2回、経営指導員が事業者に直接ヒアリングします。

調査対象 20 事業所

（建設業、製造業、卸・小売業、サービス業（飲食宿泊含む）各5社）

④活用方法 項目別、業種別に整理するとともに、前年同期と比較します。

これに地域情勢などを踏まえた観点から経営指導員が独自の所管を

加味します。結果は、HP、商工会会報誌、巡回訪問等により広く域内業者に提供するとともに、行政との情報交換等に活用するほか、事業計画策定の基礎資料など個社支援にも活用していきます。

(2) 各種資料を活用した経済動向調査

金融機関・民間シンクタンクが公表している各種資料を活用して、地域内の経済動向のみならず岩手県内の業種別、規模別景況D I抽出により比較分析して小規模事業者の事業機会や事業計画策定の指針となるよう調査します。当商工会の会報やホームページにリンクするなど小規模事業者に対して適宜、情報提供を行います。

- ①調査目的 (1) との比較を行うため各種公表資料からの県内の業種別等経済動向を把握します。
- ②調査項目
 - ・岩手県信用保証協会 発行の『保証月報』
【項目】市町村別、業種別、資金用途別の保証状況など
 - ・岩手経済研究所 発行の『岩手経済研究』
【項目】売上高・経常利益・設備・資金繰り・雇用など
- ③調査方法 半年毎に上記発行の機関誌から経過等を分析します。
- ④活用方法 調査結果は、業種別等それぞれの項目毎に整理集計し、事業計画策定時の基礎資料とします。また、会報やホームページに掲載し事業機会に利用してもらいます。

(3) 金融機関等との情報交換会の開催

地域公共団体・地元金融機関等との懇談会により、各機関が把握している地区別、業種別、資金需要、顧客ニーズ、商圈の景況などの情報を収集・分析します。調査結果については、巡回訪問等により情報提供するとともに、経営指導員が事業計画策定支援を行う際の基礎資料として活用します。

- ①調査目的 地域内の小規模事業者の融資による資金使途、金融動向、現況等を把握します。
- ②時 期 年2回（上期、下期）
- ③構 成 員 金ヶ崎町商工観光課、岩手銀行金ヶ崎支店、北日本銀行金ヶ崎支店
水沢信用金庫金ヶ崎支店
- ④分析方法 経済・景気動向、金融動向、各構成機関における取組、制度融資等共通事業や連携事業に関する検討
- ⑤活用方法 調査結果は、それぞれの項目毎に整理集計し、巡回時に情報提供するとともに、事業計画策定等に利用します。

【実施回数】

	年度	現 状	平 成 30 年度	平 成 31 年度	平 成 32 年度	平 成 33 年度	平 成 34 年度
事業							

(1) 地域内経済動向調査回数 (町内 20 事業者に対する調査)	0 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
(1) の公表回数	0 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
(2) 各種資料を活用した経済動向調査	0 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
(2) の公表回数	0 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
(3) 地域公共団体・地元金融機関等との懇談会	0 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

2. 経営状況の分析に関すること(指針①)

これまでは、事業者が融資を受ける際に必要とされる資料の作成や、喫緊の課題に対応するための部分的な分析に留まり、小規模事業者の売上や利益が増加するような事業計画の策定に役立つような分析にはなっていませんでした。

そこで、商工会が巡回指導の強化により小規模事業者の経営実態の把握に努めるため「現状ヒアリングシート」を作り、小規模事業者の「強み」と「弱み」を明確にし、簡易経営分析を実施します。そして、事業計画策定に向けて特に事業改善や事業展開に意欲のある小規模事業者に対して詳細な経営分析を実施するとともに、専門的な課題を有する場合には専門家を活用しながら分析をし、今後の経営の方向性を明らかにする事業計画策定に活用していきます。

【事業内容】

(1) 小規模事業者の基礎的経営データの収集と簡易分析

経営分析を行う小規模事業者の掘り起こしを行うために、経営指導員等の巡回訪問を強化し「現状ヒアリングシート」を活用して、経営実態の把握を行います。基礎的な経営データを収集し、簡易的な経営分析を行い小規模事業者の事業計画策定に向けて活用していきます。

- ①情報収集項目：経営資源（商品・サービスの内容、品揃え・メニュー、事業の特徴、技術・設備・従業員等）、強み、弱み、売上高・仕入高・営業利益・減価償却費・人件費の項目について3年分を収集。
- ②分析手法：主に財務情報から収益性・成長性を中心に分析します。
- ③活用方法：個別分析結果については事業所ごとに情報提供し、商工会による経営指導に活用します。また、より詳細な経営分析を行い、事業計画を作成していく小規模事業者の掘り起こしを行います。

現 状 ヒ ア リ ン グ シ ー ト

平成 年 月 日

事業所名	代表者名	
業種(詳細に)		
経 営 資 源	強 み	弱 み
商品・サービスの内容		
品揃え・メニュー		
事業の特徴		
技術・設備・従業員等		

収 支

(単位 千円)

	前期	2期前	3期前
売 上 高			
仕 入 (原 価)			
営 業 利 益			
減 価 償 却 費			
人 件 費			

(作成者)

(2) SWOT分析等詳細な経営分析

簡易分析を行った小規模事業者の中から、特に事業改善の意思がある事業者や事業展開に前向きな事業者、事業承継の課題を抱えている事業者を対象として、事業計画策定を前提にSWOT分析や詳細な経営分析を行います。

- ①分析項目：財務諸表（貸借対照表、損益計算書、製造原価報告書、金融債務一覧等）、経営資源（従業員、商品力、サービス力、技術、ノウハウ等）、SWOT分析項目については次項参照
- ②分析手段・手法：経営分析については、収益性・成長性・安全性・生産性について分析します。SWOT分析により、事業の方向性を明確にします。分析の際は、「簡易SWOT分析シート」を活用します。
- ③活用方法：経営の現状を明らかにして経営改善や将来の事業展開のための検討資料とします。また、事業計画策定の事前資料として活用します。

簡易SWOT分析シートの内容

クロスSWOT

外部環境

分析		機会 (O)	脅威 (T)
内部環境	強み (S)	①機会×強み 強みを活かして機会を勝ち取る方策	②脅威×強み 強みを活かして脅威をチャンスに変える
	弱み (W)	③機会×弱み 弱みを補強して機会をつかむ	④脅威×弱み 弱みから最悪のシナリオを避ける

SWOT分析シートのヒアリングポイント

(1) 外部環境を考えるポイント (機会と脅威)

- ① 法制度 (規制緩和の動向、税制変更など)
- ② 景気動向
- ③ 社会情勢の変化
- ④ 市場 (地域の小売店、顧客ターゲット)
- ⑤ 競争 (競合他社、他業界からの参入)
- ⑥ 仕入先 (メーカーの動向)
- ⑦ 流通環境 (運送費など)
- ⑧ 関連先 (金融機関の動向、官公庁の施策)

(2) 内部環境を考えるポイント (強みと弱み)

- ① 経営者自身 (経営能力、健康状態)
- ② 従業員 (能力、やる気、忠誠心など)
- ③ リテールサポート力 (販売促進支援、取引先従業員教育、情報提供力など)
- ④ 商品力 (品揃えの広さ、深さ、鮮度、品質)
- ⑤ 資金力 (調達力、運用力)
- ⑥ 情報収集力
- ⑦ 保有ノウハウ
- ⑧ 保有顧客

(3) 専門家派遣による分析支援

経営指導員等の巡回訪問等では対応できない高度かつ専門的な分野に関する課題に対し、専門的助言により深掘りした状況分析を実施します。

- ①実施対象：事業承継、事業関連法令、知的財産、M&A、技術開発など高度かつ専門的な経営課題を抱える事業者
- ②支援方法：ミラサポ、中小企業基盤整備機構、岩手県商工会連合会など支援機関の専門家派遣制度を活用して専門家の紹介、橋渡しを行うとともに、派遣時には同行し支援内容を把握します。
- ③効果：高度かつ専門的な分野に関する課題解決によってビジネスチャンスの

拡大や大きな経営課題の解決など事業の持続的発展に資することを図ります。また、分析結果を事業計画策定に活用します。

【目標】

事業	年度	現 状	平 成 30 年度	平 成 31 年度	平 成 32 年度	平 成 33 年度	平 成 34 年度
	巡回による経営状況の把握と簡易分析件数		10 件	50 件	50 件	50 件	50 件
詳細な経営分析・SWOT分析支援件数		5 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件

3. 事業計画策定支援に関すること。(指針②)

これまでは、金融支援の際に事業計画の策定を行う程度で事業計画策定件数は少ない状況が続いていました。また、小規模事業者については、事業計画策定の必要性を感じていない場合が多く、策定のための知識・経験等も乏しいため、事業計画を策定していない事業所が多く存在します。そのため、将来に向けて指針となる目標もなく経営を行っていることが多く、中長期的視点に立った経営ではなく、短期的な場当たり経営になっています。

また、高齢の経営者にとって、「事業承継」は大きな課題ではありますが「事業承継者不在」等の理由により事業承継が円滑にできない事業者や、「後継者」は存在するものの権限移譲や育成に苦慮している事業者が多い状況です。

今後は、地域経済動向調査および経営状況の分析等の結果をふまえ、小規模事業者の持続的発展に向けた小規模事業者の経営課題の解決や新事業展開・第二創業等の実施に向けて、各種事業計画の策定支援を行うとともに、創業者に対する支援を強化し、金ヶ崎町の活性化を図ってまいります。

【事業内容】

(1) 事業計画策定セミナーの開催

地域の小規模事業者等を対象に、事業計画策定の重要性と自社の強みを環境を活かす経営力の強化策、販路開拓や新商品や新サービスの開発等を計画的に行うことへの“きっかけ”を目的に事業計画策定セミナー（集団）を開催し、小規模事業者が自ら事業計画を策定することの重要性の啓発を行います。

(2) 事業計画策定支援

①新事業等計画策定事業所

新たな取り組みに対する意欲が高く、財務面でも余裕のある事業所へは、自社の商品・サービスの向上を促し、新規事業・販路拡大の為の経営計画作成を支援します。地域経済動向や需要動向調査の分析結果から今後の見通しについて説明し、経営状況を加味して、販路拡大の事業計画作成を支援します。特に実現可能性の高い

事業計画を策定していくために、新商品・新サービス等については、ターゲット及び販路を明確にするとともに、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」派遣制度の活用や、発明協会・大学等の機関と連携を図りながら支援します。

②経営改善計画策定事業所

経営改善が必要な事業所は、負債が大きく、返済が難しくなっていると思われます。そのため、金融機関への経営状況の説明が重要になる場合が多くなってきます。よって、内部改善を行い、利益率の改善での返済原資の確保を計画書に落とし込みます。

基本部分は経営指導員等が個別に指導しながら計画の策定を支援するとともに、中小企業診断士等の専門家を活用しながら、計画の精度を高めていきます。

なお、計画実施後改善が見られた場合、新規事業等への取り組みに繋がるよう支援します。

(3) 事業承継計画策定支援

事業承継対象者には、事業承継セミナーを開催し事業承継の必要性と具体的な流れ等の習得を図ります。また、経営指導員の巡回指導による早めの相談を促し、意識づけを図っていきます。なお、事業承継計画の立案に当たっては、経営のノウハウの習得、新たな事業展開に向けて計画立案を検討するとともに、現状の資産や借入の状況、後継者の有無等の問題が予想されることから、「専門家」派遣制度の活用や県事業承継引継ぎセンター、岩手県商工会連合会及びよろず支援拠点等関係機関と連携を図りながら支援します。

特に、後継者のいない事業者には、行政、岩手県事業引き継ぎセンターと連携し、創業希望者とマッチングも視野に入れた円滑な事業継承を支援します。

(4) 創業計画等策定支援

金ヶ崎町民を中心に、隣接地域にも告知して、創業予定者・創業直後の事業者を対象とした創業塾を開催し、創業を支援します。創業塾は年4回のコースで開催し、売上計画、利益計画等の考え方や計算方法などを習得する機会を設けます。

特に創業予定者については、入念なシミュレーションを実施して計画策定に取り組みます。併せて記帳支援、労務支援、各種届出支援、補助金活用支援も行います。

また、創業支援の実行にあたり、商工会の経営指導員が中心となり伴走支援しますが、専門家派遣を通じて高度な技術支援も行い事業計画を策定します。

【目 標】

支 援 内 容		現 状	平 成 30 年度	平 成 31 年度	平 成 32 年度	平 成 33 年度	平 成 34 年度
事業計画策定セミナー	回数 (人数)	—	1 (20)	1 (20)	1 (20)	1 (20)	1 (20)

回数
(人数) 12

事業承継セミナー	—	1 (10)	1 (10)	1 (10)	1 (10)	1 (10)
事業計画策定件数 (内 事業承継計画策定件数)	—	15 (2)	15 (2)	15 (2)	15 (2)	15 (2)
創業塾の開催	回数 (人数)	4 (6)	4 (6)	4 (6)	4 (6)	4 (6)
創業計画策定件数 (内 創業者数)	—	2 (2)	2 (2)	2 (2)	2 (2)	2 (2)

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること（指針②）

これまで小規模事業者が事業計画を策定する機会は、運転資金や設備資金確保のため金融機関に提出する必要に迫られた場合がほとんどであり、商工会としても、事業者から依頼を受けて経営分析や事業計画の策定支援をする程度にとどまっておりました。また、融資決定後は事業計画の遂行を見守ることは少なく、経営状況の把握が不十分であったため、当初策定した事業目標が未達成となり、経営状況が悪化し、その後の支援が遅れる場合がありました。

今後は、小規模事業者の事業計画が円滑に遂行されるよう、継続的な支援活動が必要であることから、事業計画の進捗管理や実行について、経営指導員等による継続的な個別支援を基本とする伴走型支援を巡回指導・窓口指導を通じて行うほか、小規模事業者の変化する経営実態、ニーズをふまえたフォローアップを行います。

また、事業承継等の個別課題に応じて専門家派遣制度等を活用した支援を実施するとともに、創業者に対しては、フォローアップの頻度を上げ、事業の安定化が図られるまでは、定期的な売り上げ状況や資金繰りの状況の把握に努めるものとします。

【事業内容】

(1) 事業計画策定後の定期的なフォローアップ

①新事業等計画策定事業所

事業計画策定後、原則3か月に1回の巡回訪問を実施し、進捗状況を確認します。新規事業・販路拡大は計画作成の際に開発した商品・サービスが市場に受け入れられるかが大きなカギとなる為、フォローアップの際は商品のモニター調査やバイヤーからの意見を聞くことに対して定期的に支援を行います。また、目標とのギャップやターゲットからの評価に応じて再計画策定も実施する等、PDCAサイクルを活用した支援を行います。

また、補助金・融資制度等の紹介による資金繰り支援や、基礎的支援を含む税務・労務等の手続きの支援を行うとともに、専門家派遣制度を活用してフォローアップを実施します。

②経営改善事業計画策定事業所

経営改善計画策定事業所に対しては、原則3か月に1回の巡回訪問を実施し、数値目標の達成度を必ず確認します。数値目標との乖離が見られる際には直ちに対策案を検討します。対応策の検討の際は専門家派遣制度を活用し、できる限り数値目標を達成できるよう支援します。

(2) 事業承継計画策定事業所へのフォローアップ

事業承継計画を策定した小規模事業者に対しては、原則3か月に1回の巡回指導を行い、作成した事業承継計画に基づいたヒアリングを行い事業の達成状況の確認を行いながら、(1)同様に実行できなかった原因の洗い出しとそれに対する助言を行い、岩手県事業承継引継ぎセンターや税理士等の専門家にも相談しながら計画のフォローアップ支援を行います。

(3) 創業計画策定後のフォローアップの実施

創業者に対しては、原則2か月に1回の巡回訪問を行うとともに、作成した創業計画に基づいたヒアリングを行い事業の達成状況の確認を行います。創業者は、経営実務に関する経験が浅く、経営ノウハウについても不十分であることが想定され、誰にも相談できず問題を抱え込むことが懸念されることから事業の安定化が図られるまでは、定期的な売上状況の把握に努めます。

また、計画に基づき創業を目指す人には、町と連携して空き店舗の状況や活用可能な町や国の補助金について紹介します。

【目 標】

支 援 内 容	現 状	平 成 30 年度	平 成 31 年度	平 成 32 年度	平 成 33 年度	平 成 34 年度
事業計画策定後フォローアップ（3か月ごとに） （事業承継計画策定者へのフォローアップ件数を含む） 事業者数 15 件×4 回	—	60	60	60	60	60
創業計画策定後フォローアップ（2か月ごと） 事業者数 2 件×6 回	—	12	12	12	12	12

5. 需要動向調査に関すること（指針③）

これまで需要動向調査は行っておらず、事業者個々の情報収集と簡単な情報提供に留まっており、小規模事業者が取り扱っている商品やサービスに関する市場動向や消費者動向

の需要に関する情報が提供されていないのが実状です。

また、小規模事業者については、首都圏等消費地における需要動向に応じた商品開発やサービス提供の遅れなど、ビジネスチャンスを逃しているケースも多い状況です。同様に、新事業に進出する場合の情報収集についても、幅広い視点からの発想に欠ける面があるなど、各々の事業者のニーズに対応した十分な重要動向等の把握がされておられません。

今後は、地域内消費動向調査は、新商品に対するアンケート調査と飲食店が提供するメニューに関する調査を行うとともに、首都圏に出荷する事業者に対しては、首都圏でのバイヤーに対するヒアリング調査を実施し需要動向等を把握します。

得られた情報は、整理分析しそれぞれの小規模事業者に対して情報提供を行い新商品の開発に向けて活かしていくとともに、巡回訪問時には、タブレット端末機を携帯することで注目されている商品やサービス、先進企業等の事例等、トレンドを含む動向等の情報の提供も併せて実施します。

【事業内容】

(1) 新商品等のアンケート調査及びテストマーケティングの実施 (B to C)

町内事業者にて開発された特産品について消費者の意見やニーズ等を聴取し、商品の磨上げ、及び更なる新商品開発につなげていきます。

- ①調査項目：価格・商品（味・量目・改善点）内容についての感想・デザイン・パッケージ、顧客の属性（男女・年齢・地域）
- ②対象者：食品製造業者、製造小売業3社が製造した商品（1社あたり2商品）
- ③調査場所：金ケ崎町「イオンスーパーセンター金ケ崎店」「ビッグハウス金ケ崎店」
- ④調査頻度：年に1回
- ⑤調査方法：上記調査場所において、特売セール期間やイベント併催時など地域内消費者が集まる機会を活用して、アンケートブースを設け、対象事業者の商品について、試食などを通じたヒアリング調査として実施。回収数は、1アイテム当たり50件を目標とする。
- ⑥活用方法：アンケート結果を事業者毎、顧客属性項目毎に整理分析した情報を巡回訪問時に個別に事業者にフィードバックし、商品改良における参考資料とするなど個社の販路拡大の事業計画策定に活用します。

(2) 飲食店における需要動向調査

町内飲食店の売上げ向上に向けたメニュー改善のため、事業計画策定を策定した5店舗程度を選定し、メニューに対する顧客満足度を把握する調査を行い、外部視点からの当該小規模事業者が提供するメニューの良さ・魅力を発掘し、新たな需要の掘り起こしを図ります。

- ①調査項目：メニュー、価格、味、盛付け及び量、総合評価、改善点
顧客属性：居住地／年齢／性別／職業など
- ②対象者：地域内の飲食店5社（各施設50件、合計250件）
- ③調査頻度：年に1回

④調査方法：各飲食店施設にアンケート用紙を配布しておき、お客様に直接記入していただきます。

⑤活用方法：調査結果については年代別、男女別、地域別（町内・町外）に整理分析し、各個店及び新商品・メニュー開発に活用します。

（3）首都圏バイヤーに対する需要動向調査（BtoB）

首都圏へ販路拡大を目指している食料品製造がつくる商品の首都圏での需要動向を把握するため「いわて銀河プラザ」（東京にある岩手県のアンテナショップ）のバイヤーに対するヒアリング調査を実施します。小規模事業者が全国に販売強化を図っていくために売れ筋商品、商品傾向、求められているもの等についても調査を行い、首都圏への販路拡大や、物産展、商談会並びにネット販売を実施するための参考資料とします。

①対象者：アンテナショップのバイヤー

②調査対象：食料品製造2社（1社あたり2商品 合計4商品）

③調査項目：味、容量、パッケージ、価格、売れ筋商品、ネット掲載必要な条件等

④調査方法：ヒアリング調査を実施します（1回/年）

⑤活用方法：調査結果を事業所毎、商品毎に整理分析し、食料品製造業者の新商品・メニュー開発と物産展・商談会へ出店する際の参考資料として活用する。また、ネット販売を検討している事業者に対して関係資料を参考に提供します。

【目標】

支援内容		現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
新商品等のアンケート調査	1アイテム当り調査数 （総アイテム数）	0	30 (6)	30 (6)	30 (6)	30 (6)	30 (6)
	調査支援事業者数	0	3	3	3	3	3
飲食店における需要動向調査	1店舗当り調査人数 （総メニュー数）	0	50 (5)	50 (5)	50 (5)	50 (5)	50 (5)
	調査支援事業者数	0	5	5	5	5	5
首都圏バイヤーに対するヒアリング調査	1社あたりアイテム数 （総アイテム数）	0	2 (4)	2 (4)	2 (4)	2 (4)	2 (4)
	調査支援事業者数	0	2	2	2	2	2

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）

これまでは、町、岩手県商工会連合会や広域振興局を通じ、様々な販路開拓に向けた物産会や展示会情報等が寄せられていますが、それらの情報は周知等だけで消極的な対応に留まっていたことから、戦略的な小規模事業者の販路開拓支援につながっていないのが課題であります。

今回の経営発達支援事業策定では、BtoB 支援として県内外のバイヤーを対象とした商

談会に出展するとともに、BtoC 支援としては、EC サイト等を活用した販路開拓と、SNS 等を活用したリアルタイムの情報発信により、更なる需要の開拓を目指してきます。

【事業内容】

(1) 商談会への参加による需要の開拓支援 (BtoB 支援)

岩手県や岩手県産(株)等が主催する「いわて食の大商談会」に参加し県内外のバイヤー等に対する商談を通じ販路開拓を支援します。

①参加商談会 「いわて食の大商談会」への参加支援

②実施主体：岩手県、岩手県産(株)、岩手銀行、東北銀行、北日本銀行、日本政策金融公庫盛岡支店、JA岩手県信連、盛岡信用金庫、いわて産業振興センター等

③実施場所：盛岡市又は東京等

④目的：県内外の食品企業、小売・流通企業、外食産業等との商談、助言及び消費者試食会による意見集約等

⑤支援対象：食品製造事業者3社程度

⑥支援内容：商談会随行による試食・試飲補助、アンケート調査サポート及び結果の分析、専門家と連携した商品（パッケージを含む）改良等のフォローアップ、補助金等の支援施策情報の提供。

商談会等に向けて、出店（展）主催者を招いて説明会を開催するとともに販売技術を学び普段の営業技術のスキルアップも図ります。

その他、出展申込書作成・パンフレット等販促物作成・アンケート作成支援を商工会及び専門家派遣事業を通じて行います。

(2) ECサイトを活用した販路開拓・拡大の支援 (BtoC 支援)

事業計画策定支援を行った事業者の中から適合する事業者や、やる気のある事業所を対象に、地域資源を活用した特産品などを中心に、全国商工会連合会が運営するニッポンセレクトを活用し、地域外の一般消費者への販路拡大を目指す小規模事業者のサポートを行います。また、商工会の簡易ホームページ作成システム「SHIFIT」を活用し、自社の取扱商品やサービスのPR、情報発信、販売を行えるよう、ホームページの作成から販売支援までトータルでのサポートを行います。

また、金ケ崎オーワングランプリ出店の飲食店によるグルメマップと、食に関するグルメwebサイトを構築し、更なる需要の開拓に努めるものとします。

①対象：自社商品・サービスをPRしたい小規模事業者

②支援内容：経営指導員等が企業概要や商品等のPR内容の作成を支援すると共に販売状況に応じ商品等の見直しを提案します。また、ホームページ作成支援については、作成手順とあわせて情報発信のポイント等についても説明します。また町内グルメマップ・グルメサイトを構築し、来町者の需要を開拓します。

(3) 町内飲食店・小売店のIT活用（「SNS」等）による需要開拓（BtoC 支援）

飲食業や小売業に関する需要開拓支援として、特に来街者が「スマホ」「タブレット」によるツイッターやフェイスブックからの情報により来店するケースが特に若者に多く見られ、様々な世代でもそれが浸透しつつある中、タイムリーな情報を常に発信することで、販売機会の増加が期待でき、更には多くの拡散効果もあり、宣伝コストも低く抑えられることから、飲食店や小売店の広告宣伝ツールとしては絶大であると考えます。そこで、近隣市町村や県内からの来街者を対象にホームページの見目のクリアさやクオリティを保ちつつ、他方フットワークを生かした「SNS」や「ブログ」を活用し、お店のPR情報を、消費者とりわけ来街者（ターゲット）に発信する取組を行います。

①支援対象：飲食店、小売店

②支援内容：発信内容については専門家及び経営指導員等がPR内容の作成を支援します。発信方法について、事業者自身が直接操作できるまでを目標に「スマホ」「タブレット」操作講習会を行います。年1回の講習会と併せ職員が巡回して支援します。

【目 標】（人数）

支 援 内 容	現 状	平 成 30 年度	平 成 31 年度	平 成 32 年度	平 成 33 年度	平 成 34 年度
商談会への出展支援事業者数（1商談会あたり）	—	3人	3人	3人	3人	3人
商談成約数（1社あたり、1商談会あたり）	—	2件	2件	2件	2件	2件
ECサイトを活用した販路開拓・拡大の支援者数	—	3人	3人	3人	3人	3人
ECサイトを活用した1事業者あたりの 売上増加目標額	—	9万円	9万円	9万円	12万円	12万円
IT活用講習会開催数 （参加者数）	—	1回 (10)	1回 (10)	1回 (10)	1回 (10)	1回 (10)
IT活用による1事業者あたりの売上増加件数	—	3件	3件	3件	3件	3件

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

これまでは、金ケ崎町内の飲食業で提供する料理や食品は、町内を中心とした狭い地域のみでの地名度で全国的なものではありませんでした。

しかし、「金ケ崎オーワングランプリ」を契機に町内の食堂で提供している黄色いカレーは、口コミ・ネットで徐々に認知され、将来的には全国的な知名度を獲得する可能性も感じられるようになって来ました。このように「金ケ崎オーワングランプリ」を活用することで町外進出の足がかりとなるようにします。

また、地域経済活性化の取り組みとして、改めて地域資源の掘り起しに関する調査研究を行うとともに優れた観光資源を活かすため、観光回遊のルートを検討し観光客の増加につなげていきます。

【事業の内容】

(1) 地域経済活性化のための検討委員会の設置

地域経済活性化のため「金ケ崎オーワングランプリ」等の振興事業、観光資源の掘り起し、観光回遊ルートの開発など当該地域の活性化方策についての関係者間の意識の共有を図るため「金ケ崎町地域振興委員会」を設置します。構成メンバーは町行政、JA岩手ふるさと金ケ崎支店、地元金融機関、専門家、当商工会とします。年2回開催。本委員会での意識の共有や検討を踏まえて、以下の具体的な取組を行いつつ、その効果や今後のあり方に対しても検討していきます。

(2) 「金ケ崎オーワングランプリ」の開催継続と需要拡大

「金ケ崎オーワングランプリ」は、現在全国で開催されている「B級グルメグランプリ」の一種であり、各出店者「御椀（O-1・オーワン）」1杯を300円程度で販売し、会場内の店舗を回って食べて頂きお客様が美味しいと思ったお椀に投票して競い合うグルメイベントです。

平成24年に第1回を開催し、平成28年に第5回を迎えました。JR金ケ崎駅前広場を利用して開催し、平成28年度は、町外から12業者、町内から9業者が参加し、入場者数は7千人（投票数より）を超し、金ケ崎町では有数のイベントとなっています。この事業継続を金ケ崎町商工観光課、金ケ崎町観光協会と連携支援し地元飲食店の参加店の増加と販路開拓につなげます。



O-1 グランプリの会場



会場入り口のゲート

(3) 観光資源の掘り起しと観光ルート開発

金ケ崎町は、鳥海柵遺跡や城内諏訪小路地区重要伝統的建造物群等の歴史遺産や駒ヶ岳を背景とした豊かな自然遺産を有しますが、今までは観光資源として町外はもとより町内においてもほとんど認知されていません。岩手中部（金ケ崎）工業団地を有し、医薬品、半導体、自動車などの優良企業が操業してビジネス面の交流人口は増えていますが、観光客の入込数は少なく観光産業は活発ではありませんでした。観光産業の振興のために、金ケ崎町商工観光課、金ケ崎町観光協会や商店会と

協力して観光開発計画を策定し、それに沿って町内の観光スポットの洗い出しを行い、観光コースの造成を行います。



大松沢家庭園



片平丁・旧大沼家侍住宅

【目 標】

支 援 内 容	現 状	平 成 30 年 度	平 成 31 年 度	平 成 32 年 度	平 成 33 年 度	平 成 34 年 度
金ケ崎〇ー1 グランプリ集客数	7,000 人	8,000 人	9,000 人	10,000 人	10,000 人	10,000 人
金ケ崎〇ー1 グランプリ町内飲食店出店数	9 件	10 件	12 件	15 件	15 件	15 件
金ケ崎町地域振興委員会会議回数	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

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

これまでは、他の支援機関等との連携については、経営改善普及事業等で関係事案が生じた際に担当者同士で情報を入手するだけにとどまっており、組織的に支援ノウハウ等を入手する仕組みとなっていませんでした。

本計画では、これまで商工会単独ではなかなか得られない情報であった企業の経営計画策定に資する情報や支援ノウハウを効果的に入手していくため、各支援機関等と連携することにより「地域の経済動向・資金需要に関する情報収集」、「事業計画策定支援に関する情報収集」を行っていきます。

(1) 地元金融機関との連携

これまでは、金融機関や保証協会との情報交換は、経営改善普及事業等で関係事案が生じた際に担当者同士で情報を入手するだけであったが、小規模事業者への支援に役立つ情報やノウハウを組織的に取り入れるための仕組みにはなっていないことから、本計画では地域内金融機関（岩手銀行、北日本銀行、水沢信用金庫）と

の年1回金融懇談会を開催し、景気動向、管内貸付状況や資金需要、商品・サービスに関する市場動向および支援ノウハウ等について情報交換を行います。

(2) 近隣地域の商工団体との情報交換

年2回開催される日本政策金融公庫一関支店管内の商工会、商工会議所の経営指導員が集まる「経営改善貸付連絡会議」において、近隣他地域（宮城県北・岩手県南地域）の景況、資金需要、創業、販路開拓等の情報交換及び支援ノウハウに関する情報の共有を図ります。この中で得られた情報については、小規模事業者が経営戦略を策定する際の重要な情報となることから、事業計画策定の際に活用します。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

当会では、これまで岩手県商工会連合会や関係機関が開催する研修会などへ職員の派遣を行ってきたところですが、今後は、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ほか、補助員や記帳専任職員についてもこれまでの税務・記帳などの業務だけでなく、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になってきます。

このため、中小企業基盤整備機構などの支援機関向け外部研修へ積極的に職員の派遣を行うほか、日常の業務では、専門家の企業に対する個別指導への同行など、OJTでのノウハウの吸収など、各々の職員のスキルアップを図ることを充実させることも課題となっています。

また、小規模事業者の売上増加、利益の確保につなげる支援能力向上を図ることを目的に、岩手県商工会連合会などが主催する研修会を基本として参加し、支援ノウハウの習得で資質向上を図ります。また、経営指導員等が習得した支援ノウハウや本計画で得た小規模事業者の経営分析結果等を組織内で共有するため、商工会内支援担当者によるミーティングを実施して支援力や資質の向上を図ります。

(1) 岩手県商工会連合会主催の研修会への参加

最新の情報や小規模事業者への支援ノウハウを習得する研修会参加を図ります。

- ・経営指導員等研修 スキルアップセミナー（対象：経営指導員）
- ・経営支援スタッフ研修 経営支援セミナー（対象：補助員、記帳専任職員）
- ・専門スタッフ育成研修会 スキルアップセミナー（対象：補助員、記帳専任職員）

(2) 全国商工会連合会が運営するWEB研修の受講

実践を踏まえたノウハウ習得や確認テストによる反復学習で小規模事業者の支援に必要な個別相談に対応できるWEB研修を受講します。

- ・経営指導員等資質向上WEB研修等（対象：経営指導員、補助員、記帳専任職員）

(3) 中小企業基盤整備機構の研修参加

- ・小規模事業者支援研修会（対象：経営指導員）

(4) 商工会内研修による情報共有と現場支援力の向上（対象：全職員）

- ・商工会内支援担当者による週1回のミーティングを実施し、1か月に1回職員ミーティングを開催し、目標と支援状況の確認を行うと共に、各種研修会への参加により職員が習得した支援ノウハウ等の共有化を図ります。

(5) 商工会内の支援ノウハウ等の共有と経営分析データの蓄積（対象：全職員）

経営分析の結果を受け、支援計画を計画的かつ継続して実行するため、小規模事業者の事業計画策定に向けた個別の分析手法と支援の進め方などを組織として伝えるため、収集・分析した情報を常に基幹システムに登録するとともに、紙媒体での情報も保管・共有化を図り、OJTを通じた小規模事業者に不可欠な商工会の支援ノウハウ共有の仕組みづくりを図ります。また、退職・異動の際にも、円滑に支援データやノウハウを引継ぎできるように、支援内容や事業所の財務データ・分析データ・事業計画書などの電子化を図り、岩手県商工会連合会とでVPN網に構築されたファイルサーバに事業所ごとに整理保存します。

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

(1) 「経営発達支援事業実行会議」における進捗管理（内部評価）

経営発達支援事業に直接的に携わる「事業実行チーム」（商工会職員：事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員）が毎月1回全員参加して、「事業の情報共有」や「事業の進捗確認」を行い、事業実行上の課題を明らかにして早急に対応します。

(2) 「事業推進会議（理事会開催時）」における事業実行への助言（内部評価）

理事会開催時に、事務局長（事業実行責任者）より事業の実行状況を報告し、事業内容の「検証」及び事業実行に対する「助言」を受けます。

(3) 「経営発達支援事業評価委員会」による事業評価（外部評価）

経営発達支援計画の実施状況の確認及び性格の評価と事業の見直し等を行うため、商工会内に『経営発達支援事業評価委員会』を設置します。

- ・委員会の委員委嘱者予定者

金ケ崎町内小規模事業者：2名

金ケ崎町役場：1名（商工観光課長）

金ケ崎町商工会役員：1名

岩手県南広域振興局：1名

岩手県商工会連合会：1名

外部有識者：1名（中小企業診断士等専門家）

以上 合計：7名

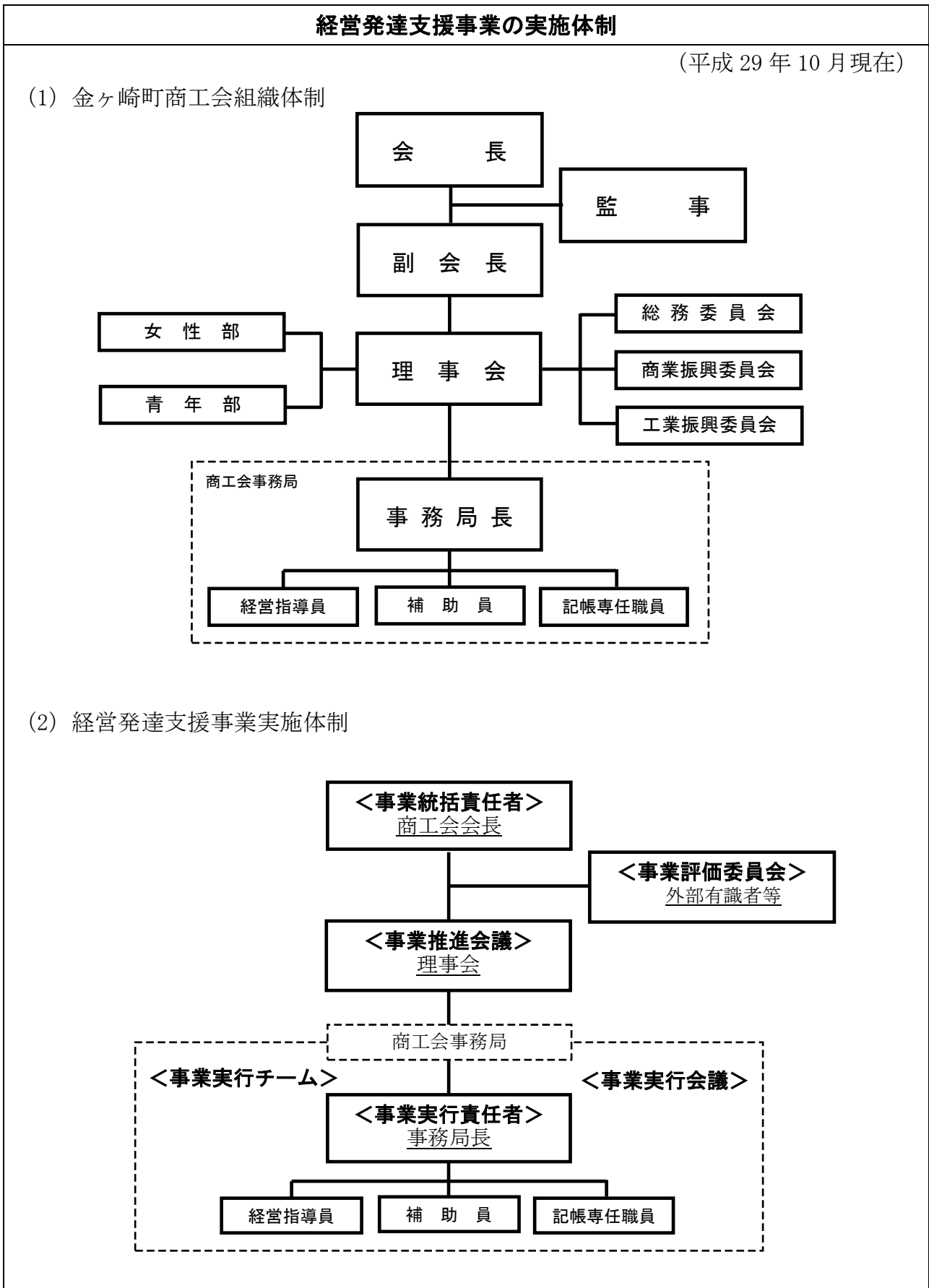
評価委員会は、毎年2回開催し経営発達支援事業の進捗状況、目標の達成度、地域小規模事業者への成果や解決すべき課題等について支援事業の必要性、有効性などの観点から評価を行う。(PDCAによる評価、見直し)

(4) 経営発達支援事業の内容・状況の公表

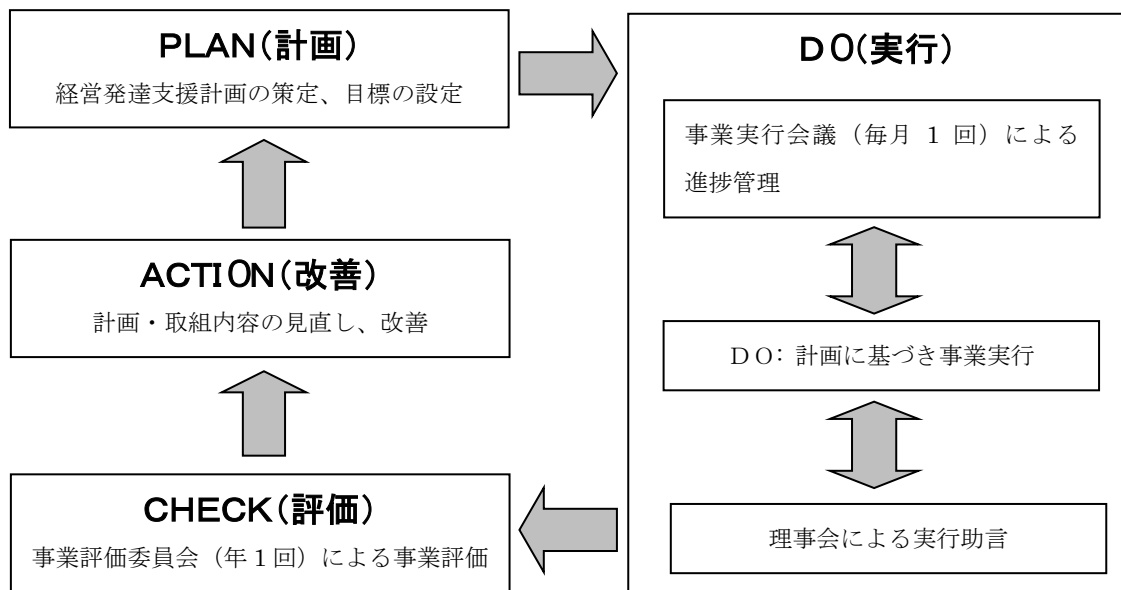
経営発達支援事業の進捗状況、目標の達成度、地域小規模事業者への成果や解決すべき課題や上記の外部評価委員会の結果を踏まえた支援計画の見直し等について毎年度ホームページ等により公表します。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(2) PDCAサイクルによる経営発達支援事業の推進



(3) 連絡先

名 称 金ヶ崎町商工会
担当者 経営指導員 鈴木 俊
住 所 〒029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根伊勢分23-5
電 話 0197-42-2710
F A X 0197-42-2713
U R L <http://www.shokokai.com/kanegasaki/>
e-mail kanesho@lily.ocn.ne.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)

	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
必要な資金の額	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120
1. 地域の経済動向調査に関すること	20	20	20	20	20
2. 経営状況の分析に関すること	100	100	100	100	100
3. 事業計画策定に関すること	300	300	300	300	300
4. 需要動向調査に関すること	100	100	100	100	100
5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	300	300	300	300	300
6. 地域経済の活性化に資する取組	300	300	300	300	300

(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
会費 町補助金 県補助金 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)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>1. 創業支援事業</p> <ul style="list-style-type: none">・金ケ崎町商工観光課内に創業支援のワンストップ相談窓口を設け、商工会、町内金融機関と連携し様々な創業時の課題を解決する。ワンストップ相談窓口は、金ケ崎町商工観光課の職員1名を町の窓口に配置することとし、平日9時から17時まで相談対応を行います。・金ケ崎町相談窓口では、相談者に対し支援施策を一覧で紹介できるようにするとともに、町内の支援機関を紹介できるようにする。・相談者の相談内容やレベルに応じた支援を可能にするため、相談者が必要とする支援の内容を判断し、適切なアドバイスが受けられるよう金ケ崎町商工会に専門家を配置し金ケ崎町相談窓口と連携して支援を行います。 <p>2. 観光振興事業</p> <ul style="list-style-type: none">・町観光協会と連携しながら「城内諏訪小路重要伝統的建造物群保存地区」をはじめとする町内歴史施設の担当者と観光ルート開発を行います。
連携者及びその内容
<p>1. 金ケ崎町 代表者 町長 高橋由一 (担当課 商工観光課 課長 高橋 文浩) 住 所 029-4592 岩手県胆沢郡金ケ崎町西根南町 22-1 電 話 0197-42-2111 連携内容 創業支援、行政情報提供、事業評価</p> <p>2. 岩手県商工会連合会 代表者 会長 高橋 富一 住 所 020-0045 岩手県盛岡市駅西通一丁目 3 番地 8 電 話 019-622-4165 連携内容 情報提供、専門家派遣</p> <p>3. 岩手県南広域振興局 代表者 局長 細川 倫史 経営企画部産業振興課 住 所 023-0053 岩手県奥州市水沢区大手町 1-2 電 話 0197-22-2812 連携内容 経営革新支援、情報提供</p>

4. 公益財団法人 いわて産業振興センター
代表者 理事長 立花 良孝
住 所 020-0857 岩手県盛岡市北飯岡 2-4-26
電 話 019-631-3830
連携内容 専門家派遣、情報提供、
5. 日本政策金融公庫一関支店
代表者 支店長 兵藤 匡俊
住 所 岩手県一関市城内 1-9
電 話 0191-23-4157
連携内容 景気動向の情報交換、融資相談
6. 岩手銀行金ヶ崎支店
代表者 支店長 高橋 英貴
住 所 029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根本町 13
電 話 0197-42-3101
連携内容 景気動向の情報交換、融資相談
7. 北日本銀行金ヶ崎支店
代表者 支店長 井上 雄治
住 所 029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町三ヶ尻荒巻横道上 17-1
電 話 0197-44-4766
連携内容 景気動向の情報交換、融資相談
8. 水沢信用金庫金ヶ崎支店
代表者 支店長 郷右近 恒彦
住 所 029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根本町 13
電 話 0197-44-5400
連携内容 景気動向の情報交換、融資相談
9. 金ヶ崎町観光協会
代表者 会長 高杉 郁也
住 所 029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根伊勢分 23-5
電 話 0197-42-2710
連携内容 地域振興事業の開催、観光ルート開発

10. 金ヶ崎企業クラブ

代表者 会長 高橋 宏哉

住 所 029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根伊勢分 23-5

電 話 0197-42-2710

連携内容 情報提供

11. 地方独立行政法人 岩手県工業技術センター

代表者 理事長 小田島 智弥

住 所 020-0857 岩手県盛岡市北飯岡 2-4-25

電 話 019-635-1115

連携内容 専門家派遣、情報提供

12. 佐和良会（金ヶ崎町観光ガイドの会）

代表者 佐藤 恭仁子

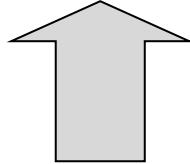
住 所 029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根裏小路 2-12

電 話 0197-41-23

連携内容 観光ルート開発

連携体制図等

小規模事業者



金ケ崎町
金ケ崎町観光協会
佐和良会

金ケ崎町商工会
商工会青年部
商工会女性部
金ケ崎企業クラブ

日本政策金融公庫
岩手銀行
北日本銀行
水沢信用金庫

県南広域振興局
岩手県商工会連合会
岩手産業振興センター
岩手県工業技術センター