

(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

ア 立地

金ケ崎町は、岩手県南部に位置し、北は北上市、南は奥州市と隣接し、総面積は179.76 km²を有する町である。

奥羽山系駒ヶ岳の東方に開け、西部は山岳高地に続いて、丘陵地、平坦地と緩傾斜を呈し北上川に接し、東部の平坦地との間に1,300m以上の標高差がある。河川については、胆沢川をはじめとする河川が北上川に注いでおり、農業用水として古くから利用されている。

主な都市までの距離は、盛岡市まで58 km、仙台市まで126 kmの位置にある。鉄道は、JR東北本線が東端を南北に走り、金ケ崎駅、六原駅がある。東北新幹線の最寄駅は水沢江刺駅もしくはJR東北本線を併設する北上駅である。

道路は、国道4号がJR東北本線に沿って南北に伸びるほか、奥州市と北上市を結ぶ県道が走っている。岩手中部(金ケ崎)工業団地へ通じる国道4号の南北の入口の道路は片側2車線の町道が走っており、町内の国道4号線も片側2車線化の工事が始まっている。また、東北自動車道水沢インターチェンジまで3 km、北の町境には北上金ケ崎インターチェンジが整備され、主要都市へアクセスしやすい環境である。

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「鳥海柵跡(とのみのさくあと)」(国指定史跡)があり、歴史や文化の薫る町でもある。



〈城内諏訪小路重要伝統的建造物群保存地区〉

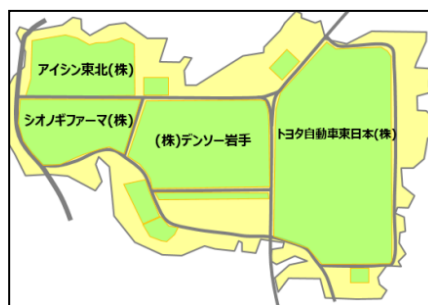


〈鳥海柵跡〉

町中央部にはトヨタ自動車東日本(株)、アイシン東北(株)、(株)デンソー岩手などの自動車関連会社やシオノギファーマ(株)などが立地する県内最大級の岩手中部（金ケ崎）工業団地がある。また、国道4号線沿いには商業施設が立地し、農業では稲作と酪農が盛んである。



〈岩手中部工業団地航空写真〉



〈岩手中部工業団地概略図〉

イ 人口

金ケ崎町の人口は昭和50（1975）年まで減少傾向が続いていたが、昭和55（1980）年、岩手中部（金ケ崎）工業団地内に立地した大手企業の本格操業を契機に、多少の変動はあるものの、緩やかに増加し、図表1の通り、平成17（2005）年に16,396人となった。

その後、少子高齢化の進展などにより総人口は減少傾向となり、令和2（2020）年には15,535人となった。高齢化率は30%を超えているものの、岩手県全体と比較すると高齢化率は低く、生産年齢人口が多い状況である。しかしながら、令和27年には総人口11,474人、高齢化率は41%を超えると予想されている。

世帯数については、核家族化や単身世帯化などの影響により増加を続け、令和2（2020）年には5,923世帯となっている。

また、夜間人口を100とした時の昼間人口の比率である昼夜間人口比率をみると、金ケ崎町は、図表2の通り、平成27（2015）年には115.8%と平成22（2010）年よりも高く、釜石市や盛岡市と比べても上回っており県内第1位となっている。

これは、岩手中部（金ケ崎）工業団地や関連企業において、医薬品、自動車、半導体の3大産業が集積し、雇用の場が生まれており、町外から多く就労していることが要因である。近年、これら立地企業の生産拡大、積極的な設備投資など活発な企業活動に伴い、運送業、倉庫業、流通業など新たな関連企業の進出へとつながっているほか、近隣市には新工場が立地するなど、さらに産業集積が進んでいる。

図表1 総人口及び世帯数の推移、岩手県との比較（単位：人、%、世帯）

項目	平成17年 (2005)	...	平成27年 (2015)	令和2年 (2020)	令和2年 【岩手県】	令和7年 (2025)	...	令和27年 (2045)	
総人口	16,396		15,895	15,535	1,210,534	14,638		11,474	
年齢三分	0～14歳 (構成比)	2,281 (13.9)		2,030 (12.7)	1,832 (11.8)	132,447 (10.9)	1,738 (11.9)		1,121 (9.8)
	15～64歳 (構成比)	10,026 (61.1)		9,362 (58.9)	8,824 (56.8)	658,816 (54.5)	8,095 (55.3)		5,612 (48.9)
	65歳以上 (構成比)	4,082 (24.9)		4,500 (28.3)	4,765 (30.7)	404,359 (33.4)	4,805 (32.8)		4,741 (41.3)
	年齢不詳	7		3	114	—	—		—
世帯数	5,240		5,556	5,923	492,436	—		—	

資料：『第十一次金ケ崎町総合計画』および「国勢調査」（平成17年～令和2年）
国立社会保障・人口問題研究所（令和7年～令和27年）

図表2 昼夜間人口比率 (単位：%)

項目	平成22年 (2010)	平成27年 (2015)	増減 (2015-2010)
岩手県	99.7	99.8	0.07
金ケ崎町	① 114.6	① 115.8	② 1.21
釜石市	③ 104.9	③ 107.5	① 2.55
盛岡市	② 106.4	② 105.7	△0.64

資料：『第十一次金ケ崎町総合計画』および「国勢調査」、○数字は市町村別順位

ウ 商工業者の状況と業種別の景況

金ケ崎町の商工業者数は、図表3の通り、令和元(2019)年の経済センサスにおいて452事業者となっており、平成28(2016)年より20事業者増加している。そのうち、小規模事業者数は令和元(2019)年に331事業者で8事業者増加している。

業種別的小規模事業者数は、卸・小売業が83事業所(25.1%)と一番多く、続いて、生活関連サービス業が57事業所(17.2%)、建設業が51事業所(15.4%)、飲食・宿泊業が38事業所(11.5%)となっている。

業種別的小規模事業者数の増減をみると、建設業が5事業者、製造業が4事業者、運輸業が3事業者、生活関連サービス業とその他のサービス業が1事業所ずつ増加し、飲食・宿泊業と専門技術サービス業が3事業者ずつ減少している。商工業者数のうち小規模事業者数の占める割合は73.2%と地域経済の大きな柱となっている。

図表3 商工業者の推移及び業種内訳 (単位：者)

業種	平成28年 (2016)			令和元年 (2019)			小規模 事業者 増減数
	商工業者		小規模事業者数 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	構成比		
建設業	49	46	14.4%	54	51	15.4%	+5
製造業	46	28	8.7%	50	32	9.7%	+4
卸・小売業	127	83	25.7%	131	83	25.1%	-
飲食・宿泊業	60	41	12.6%	58	38	11.5%	-3
不動産業	8	7	2.2%	8	7	2.1%	-
運輸業	28	18	5.5%	32	21	6.3%	+3
生活関連サービス業	57	56	17.3%	58	57	17.2%	+1
専門技術サービス業	13	12	3.7%	10	9	2.7%	-3
その他のサービス業	44	32	9.9%	51	33	10.0%	+1
合計	432	323	100.0%	452	331	100.0%	+8

資料：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

業種別の景況は次の通りである。

【建設業】

前述の岩手中部(金ケ崎)工業団地に関連した新工場・倉庫の新設工事や国道4号線の拡幅工事、住宅の新築工事やリフォーム工事など引き続き安定した需要が見込まれている。

しかし、事業主の高齢化や担い手不足、資材高騰などの課題を抱えており、厳しい経営環境にある。

【製造業】

岩手中部（金ケ崎）工業団地に立地する企業（医薬品、半導体、自動車組立工場など）は、事業規模が大きく、町内経済をけん引しているが、新型コロナウイルス感染症の影響で工場の稼働が停止した際には、同業のみならず他業種にまで影響を及ぼした。その他、食料品製造業は、原材料の高騰により、収益の低下が著しく、事業継続のために新商品開発等の新たな取組が必要である。

【卸・小売業】

町内には、大規模小売店やドラッグストア、コンビニエンスストアが進出しており、ライフスタイルの変化や多様化する消費者ニーズに対応した購入環境が充実している一方で、地場から従来からある既存の小売店舗での購入機会の減少により、小規模事業者数が減少している。今後、インターネットショッピングが更に普及していくことで、事業の存続に大きな影響が出ると考えられる。

【飲食・宿泊業】

小規模事業者数は増加しているが、新型コロナウイルス感染症の影響が根強く、未だに厳しい経営状況が続いている。新型コロナウイルス感染症の影響がいつまで続くか分からない状況にあるが、アフターコロナを見据え、消費者ニーズに合ったメニューの提供や情報発信等を強化していく必要がある。

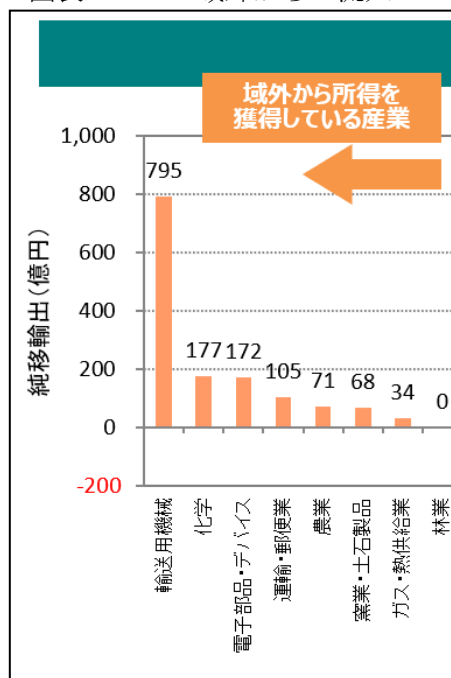
【生活関連等サービス業】

小規模事業者数は増加しているものの、既存の店舗では事業主の高齢化により、今後の廃業数増加が危惧されている。持続的な経営に向けた後継者の育成や確保など工夫が必要である。

図表4-1及び図表4-2は平成30（2018）年版の地域循環分析で、金ケ崎町の産業別純移輸出額を示している。域外から所得を獲得している産業は、域外への支払い額よりも域外からの受取り額の方が多く、強みのある産業である。金ケ崎町は、岩手中部（金ケ崎）工業団地を有しているため、輸送用機械が最も高く、次いで化学、電子部品・デバイスとなっている。付随して運輸・郵便業、ガス・熱供給業等が強みのある産業に位置付けられている。

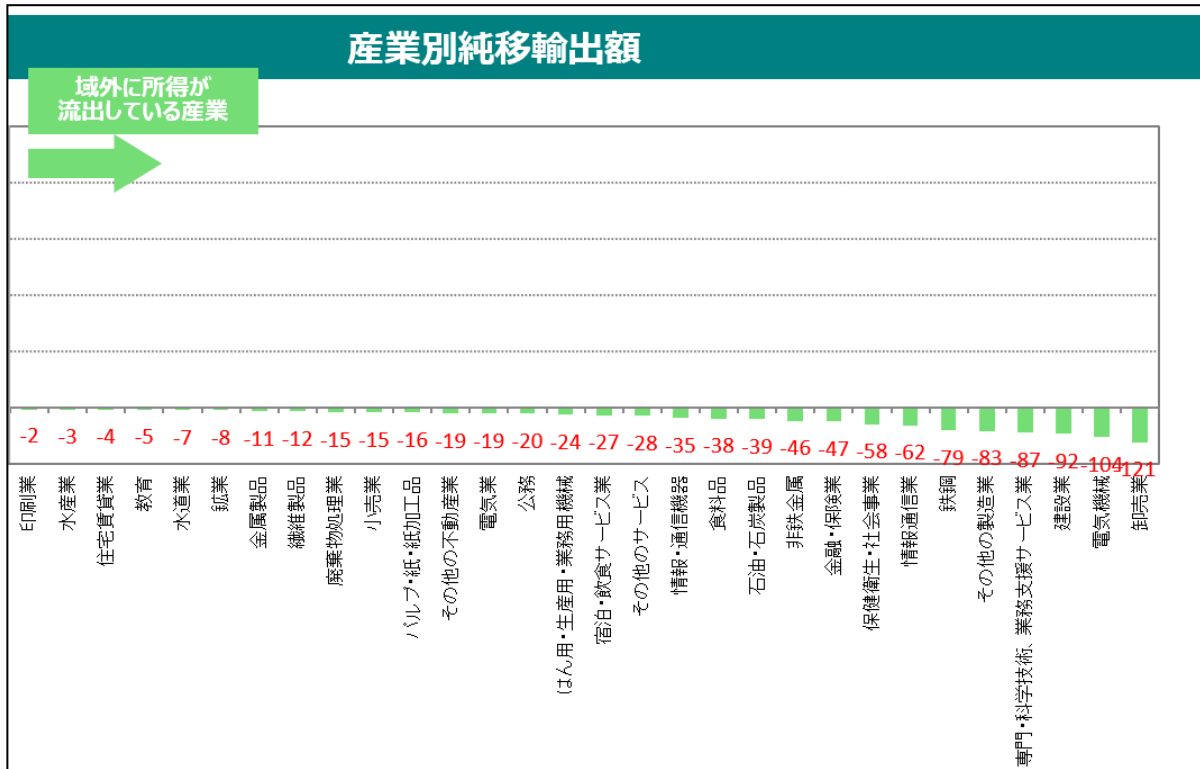
一方、図表4-2によると多くの産業で域外に所得が流出している。小規模事業者数の多くを占める卸・小売業を始め、飲食・宿泊サービス業や岩手中部工業団地以外の製造業（食料品等）においても域外への流出が顕著である。これらの産業については、域外への流出に歯止めをかける取り組みが必要である。

図表4-1 域外からの流入



資料：環境省 地域経済循環分析

図表4-2 域外への流出



資料：環境省 地域経済循環分析

エ 交通

町内の交通は、東北自動車道や国道4号など交通において恵まれた町である。東北自動車道は南側の水沢インターチェンジまで3km、北の町境に北上金ケ崎インターチェンジが整備され、主要都市へアクセスしやすい環境である。鉄道では東北本線が通っており、JR金ケ崎駅のほか、北部にJR六原駅を有している。

東北自動車道（高速道路）	
仙台宮城 I.C - 北上金ケ崎 I.C	1時間30分
川口 JCT - 北上金ケ崎 I.C	6時間
東北新幹線	
仙台駅 - 北上駅または水沢江刺駅	40分
東京駅 - 北上駅または水沢江刺駅	2時間30分
※北上駅または水沢駅江刺駅からは車で20分	
東北本線	
盛岡駅 - 金ケ崎駅	1時間
平泉駅 - 金ケ崎駅	20分
飛行機	
札幌（新千歳） - いわて花巻	1時間
大阪（伊丹） - いわて花巻	1時間20分
※いわて花巻からは車で40分	



オ これまでの商工会の取り組み

過去5年間の会員数の推移を見てみると、高齢化や後継者不在により減少傾向にあったが、創業支援や国や県のコロナ感染症対策の助成金の申請支援により非会員事業所の加入につながるなど、会員ニーズに寄り添う支援が会員数の維持に結び付いている。(図表5参照)

商工会における具体的な支援内容としては、巡回を中心に、金融、税務、労務相談等の基礎的経営支援に加え、経営革新計画の申請支援や販路開拓のため小規模事業者持続化補助金申請支援、経営改善貸付の斡旋等を行ってきた。また、先端設備等導入計画の認定を受けた事業者に対し、固定資産税の特例の他に、町独自の補助金「先端設備等設備投資支援補助金 ※1」が令和2年度に創設され、当商工会は申請支援等を行い、事業者の設備投資促進につながった。(図表6及び図表7参照)

経営発達支援計画に基づく、「かねがさき創業塾」を実施し、受講者が増加傾向にある。受講後のフォローによりスムーズな創業につながる支援を行っている。また、令和3年度に町が創設した「創業等支援事業補助金 ※2」の効果もあり、創業者数は堅調に推移している。(図表8参照)

需要動向及び開拓に寄与する事業については、新型コロナウイルス感染症の影響により実施困難な時期もあったが、商品開発に積極的な事業者が創業したことで商談会等への参加に当たり支援を行ってきた。ITセミナーは継続して開催しており、地域の小規模事業者もITに関する知識を少しずつ深められている。また、町独自の補助を受け、キャッシュレス決済(Pay Pay)30%還元事業に取り組み、事業者のキャッシュレス決済導入を支援したことで広く普及している。

地域経済の活性化に資する取組についても新型コロナウイルス感染症の影響を受け、実施できないことが多かったが、感染対策を講じて代替イベントを実施するなど、事業者支援に努めた。

ただ、これまでの支援状況を総合的に評価すると、単発の支援にとどまり、個者に応じた的確な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事例もある。

※1：先端設備等設備投資支援補助金の概要

- ・補助対象者…先端設備導入計画の認定を受けた事業者
- ・補助率…2/3 (小規模事業者)
- ・補助限度額…100万円
- ・補助対象経費…先端設備導入計画に記載した先端設備等

※2：創業等支援事業補助金の概要

- ・補助対象者…新たに創業等をする方
- ・補助率…2/3 (39歳以下の方・女性の方は9/10に引上げ)
- ・補助限度額…50万円
- ・補助対象経費…土地・建物賃借料、事業所改築費、設備購入費、広告宣伝費等、創業に必要な経費を幅広く支援
- ・予算規模…50万円×3者程度

図表5 会員数の推移

(単位：者)

平成29年 (2017)	平成30年 (2018)	令和元年 (2019)	令和2年 (2020)	令和3年 (2021)
302	298	290	289	297

資料：『金ヶ崎町商工会(令和4(2022))年度総会資料』

図表6 巡回・相談件数 (単位：件)

区 分	平成 29 年 (2017)	平成 30 年 (2018)	令和元年 (2019)	令和 2 年 (2020)	令和 3 年 (2021)
経営革新	8	26	14	15	16
経営一般	168	250	269	696	607
情報化	34	134	66	28	35
金 融	100	136	55	97	45
税 務	175	328	266	240	191
労 働	172	239	126	207	130
取 引	17	58	23	6	29
環境対策	0	14	9	12	4
その他	446	314	185	274	218
創 業	7	3	9	2	37
計	1, 127	1, 502	1, 022	1, 577	1, 312

資料：『金ヶ崎町商工会（令和 4（2022））年度総会資料』

図表7 経営革新支援計画策定等支援実績 (単位：件)

区 分	平成 30 年 (2018)	令和元年 (2019)	令和 2 年 (2020)	令和 3 年 (2021)
経営革新計画申請支援認定事業所	1	0	0	0
小規模事業者持続化補助金申請支援	11	17	26	5
ものづくり・商業・サービス生産性 向上促進補助金申請支援	0	1	0	0
経営力向上計画申請支援	0	1	2	3
先端設備導入計画申請支援	0	0	4	1
小規模事業者経営改善資金斡旋件数	6	6	6	7
合 計	18	25	38	16

資料：『金ヶ崎町商工会（令和 4（2022））年度総会資料』および『経営発達支援事業評価シート』

図表8 かねがさき創業塾者数実績 (単位：人)

区 分	令和元年 (2019)	令和 2 年 (2020)	令和 3 年 (2021)
受講者数	6	10	11
うち創業者数	1	1	3

資料：『金ヶ崎町商工会（令和 4（2022））年度総会資料』

カ 第十一次金ケ崎町総合計画の概要

金ケ崎町総合計画は基本構想期間を令和3（2021）年度～令和12（2030）年度とし、産業分野の基本目標として、「産業の振興で活力のあるまち」を掲げ、「農業、工業など各産業の振興を地域振興へとつなぎ、豊かな生活と町民所得向上により活力あるまちづくりを進めます。」としている。

本計画の関連分野における、町の基本施策の記述は次の通りである。

● 工業

企業ニーズに応えられる工業用地の整備や事業継続支援、起業・創業支援等を通じて、新規企業立地及び既存企業の安定生産を促進しながら、産業集積の更なる推進を図り、町民が安定して就業できる環境の整備に取り組みます。

施 策	方 針
①企業支援	<ul style="list-style-type: none"> ・既立地企業に対するフォローアップの充実 ・地場中小企業に対する事業継続の支援及び起業・創業の支援 ・近隣市との連携による人材確保・インフラ整備等の促進
②企業誘致	<ul style="list-style-type: none"> ・企業ニーズに応えられる工業用地の整備促進 ・自動車関連企業の誘致による産業基盤の更なる強化 ・IT分野等新分野の企業誘致による産業構造の複層化

● 商業

商業者が消費者の新たな買い物スタイル、ニーズへの対応及びWITHコロナ時代へ対応するための支援等を通じて、地域商業の維持、活性化、商業基盤の強化を図ります。

施 策	方 針
①商業支援	<ul style="list-style-type: none"> ・経営力強化、魅力向上・個性のある店づくりを支援し、新たな買い物スタイル、ニーズへの対応促進による地域商業の維持 ・創業、新規出店による地域商業の維持、活性化を支援 ・組織力・商業者間の連携力強化により、時代の変化、WITHコロナ時代への対応、対策を支援し、商業基盤を強化

※商工会は、事業者への経営指導と、組織力を活かした事業者間連携等による商業活性化への取り組み支援が求められます。

● 観光

デジタル媒体を活用した観光PRの強化及び観光客受入環境整備の充実を図るとともに、観光資源の磨き上げによる観光が産業として成り立つための仕組みづくりに取り組みます。

施 策	方 針
①観光資源の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル媒体を活用した観光PRの強化 ・観光資源の磨き上げによる観光が産業として成り立つための仕組みづくり

資料：『第十一次金ケ崎町総合計画 第五章基本計画 政策分野Ⅲ産業』より抜粋

② 課題

ア 持続的な発展のための事業計画策定支援

小規模事業者を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増しており、個々の事業者が抱える課題も多岐にわたっている。これまでは場当たりの支援が多かったが、今後は小規模事業者それぞれが抱える課題を解決するために、事業計画策定から事業実行まで包括的な支援が必要である。

イ 事業存続のための事業承継対策

既存の小規模事業者では、高齢化や後継者不在による廃業が今後さらに増えていくのが予想される。しかしながら、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ともに、地元雇用の場として大きな役割を果たしており、円滑な事業承継支援を進める必要がある。

ウ 創業段階を追った切れ目のない支援

近年「かねがさき創業塾」の受講者が増加しており、比例して創業者が増えることが期待される。創業支援は創業件数を増加させるだけではなく創業後の成功確率を高め成長に貢献することが重要と捉える。町でも独自に「創業等支援事業補助金」を令和3年度から創設するなど創業支援に重点を置いていることから、商工会としても創業から事業を軌道に乗せ、継続させていくために伴走型支援を行い、町内の小規模事業者数の減少に歯止めをかける支援が必要である。

エ 多様化する消費者ニーズへの対応

金ケ崎町は、昼夜間人口比率は県内トップであり、町外からの就労者が多いため、購買機会に恵まれた地域でありながら、近隣市部へ購買が流出しているのが現状である。

卸・小売業は、ネットショッピングの拡大により地域内の実店舗への需要が減少傾向にあり、また、地域内を商圈とする飲食業においても購買が町外へ流出している傾向にある。これらの要因として小規模事業者それぞれが持つ特徴や魅力を活かした商品やサービスについての情報発信力の低さが挙げられる。さらに、提供する商品やサービスと消費者ニーズとの間にズレが生じており、町内での購買に結びついていないため、消費者ニーズに合った商品やサービスを提供する必要がある。

(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

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で、町内外から勤務する新たな人の流れもあり、県内では恵まれた経営環境の地域である。その反面、地場の小規模事業者の多くは、町外への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、今後も厳しい状況が続くと予想される。

その中で、地域に根差した小規模事業者が、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ともに、地元雇用の場として大きな役割を果たしているため、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、需要を見据えた展開を推進していく必要がある。

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中、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、新たな販路の開拓を目指す必要がある。

そのため、経営発達支援事業を通じて、当地域のまだ気づ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な発展を支援する。

併せて、小規模事業者の活性化のためには、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、創業支援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す。

上記が、金ケ崎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、この方向性に基つき、本発達支援計画では以下の目標と方針を掲げ進めていく。

②金ケ崎町総合計画との連動性・整合性

『第十一次金ケ崎町総合計画』において、「Ⅲ 産業分野」での基本目標は「産業の振興で活力あるまち」とされ、「農業、工業など各産業の振興を地域振興へとつなぎ、豊かな生活と町民所得向上により活力あるまちづくりを進めます」との方針が示されている。

工業分野における企業支援の施策方針としては、「既立地企業に対するフォローアップの充実」、「地場中小企業に対する事業継続の支援及び起業・創業の支援」、「近隣市との連携による人材確保・インフラ整備等の促進」が掲げられている。また商業分野における商業支援の施策方針としては、「経営力強化、魅力向上・個性のある店づくりを支援し、新たな買い物スタイル、ニーズへの対応促進による地域商業の維持」、「創業、新規出店による地域商業の維持、活性化を支援」、「組織力・事業者間の連携力強化により、時代の変化、WITHコロナ時代への対応、対策を支援し、商業基盤を強化」が掲げられている。

以上の『第十一次金ケ崎町総合計画』の目指す産業振興の方向性と、本計画の目標とする方向は一致し、整合している。また、それぞれの計画における取組内容は、目標達成に向け、金ケ崎町、金ケ崎町商工会が相互に連携を図りながら連動して実施するものである。

③商工会としての役割

金ケ崎町唯一の総合経済団体である当商工会は、地域の経済を牽引する小規模事業者の事業継続や成長・発展を支援する役目を担う団体であり、行政等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、個々の企業が抱える課題や支援ニーズを把握し、適切な伴走型支援による個者支援に重点を置き、地域事業者の魅力向上を支援することで、地域経済の活性化に寄与することが求められている。

経営環境が大きく変化する時代にコロナ対応が追い打ちをかけている状況においては、本質的な経営課題を見極め、小規模事業者が自己改革を発揮できるような形で、支援の在り方も変革する必要がある。今後、小規模事業者を持続的発展に導くために、自社の経営状況の分析や事業計画の策定、計画の実行に伴うフォローアップの場面において、常に伴走型支援を心掛けることが当商工会の果たすべき役割である。

この伴走型支援の実施の中で、円滑な事業承継の推進や、創業希望者や創業後間もない新規創業者に対するフォローアップにも力を入れ、個者支援を積み上げ、町内の事業者に広く普及することにより、金ケ崎町全体の活性化につなげる。

(3) 経営発達支援事業の目標

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、当商工会の発達計画の目標は以下のとおりとする。

①経営課題に沿った事業計画策定による経営力の強化

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、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う。その際に、IT導入やDX※3に向けた支援を組み合わせ、更なる経営力強化につなげていく。

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ともに、雇用の確保、雇用の創出を目指す。

※3：DX

DX（ディーエックス）とは、「Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）」の略称で、デジタル技術によって、ビジネスや社会、生活の形・スタイルを変える（Transformする）こと。

②事業承継支援による持続的経営の推進及び創業支援による新たな雇用創出

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、個者を対象として支援する。

また、創業支援は、金ケ崎町民を中心に、隣接地域にも告知し、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、引き続き支援する。

③強みを活かした商品開発と販路開拓の支援強化

小規模事業者の提供する商品等の売上向上の一助として、需要動向調査を実施する。その調査結果や経営分析等を踏まえ、事業者の強みを活かした事業計画策定支援等を通じ、消費者ニーズに対応した新たな商品・サービスの開発や販路開拓による更なる売上向上を図る。

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5年4月1日～令和10年3月31日)

(2) 目標達成に向けた方針

①経営課題に沿った事業計画策定による経営力の強化

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、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う。そのために、地域の経済動向調査、需要動向調査を実施・分析し、その結果を基に、個者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う。そして、実行中のフォローアップ、実施後のPDCAサイクルの見直しまで、一貫した伴走型支援をすることで更なる経営力強化につなげていく。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ともに、雇用の確保、創出を目指す。

そして、今後も激しく変化する経営環境に対応していくには、データやデジタル技術を活用した経営が小規模事業者でも必須であり、そのきっかけとしてIT導入やSNSの活用、DXに向けたセミナーの開催や指導を行い、経営力を向上させる。

また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。

②事業承継支援による持続的経営の推進及び創業支援による新たな雇用創出

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、主に個者を対象として、巡回によるヒアリングを強化し、問題点を洗い出す。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、専門家の助言を受けるなど、きめ細やかな伴走型の支援を行い、円滑な事業承継を通じて、小規模事業者数の維持を図る。

また、創業支援では、金ヶ崎町民を中心に隣接地域にも告知し、創業予定者・創業直後の事業者を対象とした創業塾を引き続き開催し、創業のための基礎的な知識の習得を支援する。新規創業者については、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、計画策定に取り組む。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ながら、持続的な事業継続を多方面からサポートし、事業の定着を図る。

③強みを活かした商品開発と販路開拓の支援強化

小規模事業者の提供する商品等の売上向上の一助として、需要動向調査を実施する。商談会出店支援の際のバイヤーへのニーズ調査(BtoB)や町内飲食事業者等での消費者ニーズ調査(BtoC)を行い、既存の商品・サービスの改善に役立てるほか、事業者の強みを活かした事業計画策定支援等を通じ、消費者ニーズに対応した新たな商品・サービスの開発や販路開拓による更なる売上向上を図る。

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]

これまでの第1期経営発達支援計画において、当商工会では、次の資料を調査・分析し、地域の小規模事業者へ情報提供してきた。

①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」の調査結果

②岩手経済研究所「岩手経済研究」の調査結果

[課題]

現状行っている地域の経済動向の調査・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専門的な分析が出来ていなかったため、今後は、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した情報の調査・分析を加え、改善したうえで実施する必要がある。

(2) 目標

項目	公表方法	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9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
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

(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集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を年1回行うとともに、分析結果を小規模事業者等の事業計画策定支援等に活用する。当商工会ホームページに年1回公表する。

【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。

【調査項目】「地域経済循環マップ・生産分析」では、何で稼いでいるか等を分析

「まちづくりマップ・From-to分析」では、人の動き等を分析

「産業構造マップ」では、産業の現状等を分析

これらの分析結果を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

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、資金繰り等の状況について、より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資料について分析を行い、当商工会のホームページに四半期ごとに公表する。

【調査手法】岩手県ふるさと振興部調査統計課が月ごとに行う「岩手県景気動向指数」および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、
設備投資等

(4) 調査結果の活用

- 情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く町内の小規模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]

これまでは需要動向調査や個々の商品に関するアンケート調査を実施していなかった。令和3年度は商談会に1者出展したが、地域外のバイヤーからのアドバイスや情報収集に留まっていた。

また、地域内を商圈とする飲食事業者等に対しても消費者ニーズの調査等をしておらず、消費者ニーズとのズレにより、町外へ消費が流出している状況であった。

[課題]

これまでは、自社商品の供給体制に見合った市場を見据えたターゲットの設定が不十分であった。今後は、事業者の規模に見合った地域の市場、バイヤー及び消費者のニーズについて需要動向を把握することで、明確なターゲットを設定する必要がある。

また、地域内を商圈とする飲食事業者等の支援として、顧客が求める魅力ある個店づくり・個店の魅力を伸ばす取り組みを行うために消費者の需要動向を把握し、個店の販売戦略、経営力向上を目指す必要もある。

(2) 目標

項目	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①商談会におけるバイヤーニーズの調査対象事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
②「カレーがさきスタンプラリー」を活用した消費者ニーズ調査対象事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

① 商談会におけるバイヤーニーズの調査 (B to B)

「いわて食の大商談会※4」(岩手県等が主催して開催される商談会)等に参加するバイヤーを対象とし、管内食品製造業者等が製造する食品の試食・アンケート調査を実施する。

【調査手法】「いわて食の大商談会」等に参加するバイヤーを対象とし、管内食品製造業者等が製造する食品の試食・アンケート調査を実施する。

【サンプル数】3者×1商品×10名

【調査項目】・バイヤーの属性(食品スーパー、通販、百貨店など)

・商品評価(味、容量、価格帯、商品名、包装デザイン等)

・その他(商品の満足度・改善・要望、ネット通販の利用状況等)

なお、調査項目は個者ごとに経営指導員等がヒアリングの上、設定する。

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該事業者へフィードバックし、商品の改良や今後の事業計画策定に役立てる。

※4：いわて食の大商談会

岩手県主催で毎年開催されるもので、出展企業は約100者、来場バイヤー数は約200名、県内の食品関係を取り扱う事業者が県内外のバイヤーと商談を行う

②「カレーがさきスタンプラリー※5」を活用した消費者ニーズ調査（B t o C）

町内の飲食事業者等の商品・サービスの向上による販路拡大に資する需要動向調査として、金ケ崎町観光協会が行っている「カレーがさきスタンプラリー」等を活用し、消費者ニーズ調査を実施する。

上記のイベントで、消費者にアンケート付きチラシを配布し、消費者から寄せられたアンケートを経営指導員等が集計し、分析結果を参加店にフィードバックする。

【支援対象者】「カレーがさきスタンプラリー」イベントへ参加した飲食事業者等

【調査手法】町内の飲食業者等の店頭にて記名式アンケート票を設置し、利用者に後日記入、返信してもらう。

【調査項目】商品やメニュー、サービスに対する感想や味、容量、パッケージ、価格など。
なお、調査項目は業種ごとに経営指導員等がヒアリングのうえ、設定する。

【調査結果の活用】提供する飲食、サービスごとに収集した結果について、顧客の属性ごとに結果を整理・分析し、飲食業者等へ情報をフィードバックする。その後、消費者ニーズに応じた商品・サービスの提供、更なる改良や新商品開発を通じた販路の開拓につなげていくとともに、今後の事業計画策定に役立てる。

※5：カレーがさきスタンプラリー

新型コロナウイルス禍で打撃を受ける飲食店を盛り上げるため、昨年から開催している金ケ崎町観光協会主催のイベント。町内でカレー料理を振る舞う飲食店（昨年は17店舗参加）でカレー料理を注文し、各店自慢の味を楽しんでもらいながら、スタンプを集め、応募すると商品券や特産品などが抽選で当たる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで当商工会で実施してきた経営状況の分析は、補助金活用相談（小規模事業者持続化補助金など）や、金融相談（小規模事業者経営改善貸付、岩手県中小企業融資制度など）によるものが多く、それぞれの申請には時間的制約もあることから、申請に関係する部分に絞った経営状況の分析が主体となっている。

[課題]

本来の経営状況の分析は、各種制度活用に向けてのみ行うものではなく、定期的に自社の置かれている状況を把握するために行うものであり、定量分析と定性分析を組み合わせ、様々な項目について不足なく分析することが必要である。

今後は制度活用に向けた経営状況の分析ではなく、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必要がある。

(2) 目標

項目	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
経営分析事業者数	40者	40者	40者	40者	40者	40者

(3) 事業内容

① 経営分析対象者の掘り起こし及び経営分析の内容

経営指導員等が巡回・窓口相談等を通して小規模事業者との対話と傾聴を通じて、小規模事業者が自ら自社の強みや弱みなどに気づき、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定への活用について理解を深め、事業計画策定に意欲的な事業者を創出し、対象事業者の掘り起こしを行う。

【対象者】巡回・窓口相談等により、経営分析を通して事業計画策定に意欲ある小規模事業者の40者を選定する（経営指導員2名×1名当たり20者）。また、事業承継を検討している事業者も対象とする。

【分析項目】○定量分析（財務分析）

- ・売上高増加率（売上持続性）
- ・営業利益率（収益性）
- ・労働生産性（生産性）等

○定性分析（SWOT分析）

- ・企業概要（経営理念、組織、商品、サービス等、売上推移等）
- ・事業者を取り巻く環境（顧客ニーズ、市場動向、競合状況などの外部分析）
- ・事業者の現状（強みや弱みなどの内部分析）
- ・目標達成に向けた方向性等

○事業承継診断

- ・後継者（候補者）の有無
- ・後継者（候補者）の年齢や性別、後継者との関係
- ・後継者（候補者）への経営者教育、人脈や技術の引継ぎなど現状把握
- ・事業承継に向けた課題とその解決に向けた取り組み状況
- ・事業承継予定時期、承継に向けた準備の進捗状況等

【分析手法】 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、経営指導員等が定量分析（財務分析）、定性分析（SWOT分析）を行う。また、事業承継を検討している事業者には、事業承継診断票を活用して現状の把握・分析を行う。創業希望者については、定性分析（SWOT分析）を実施し実現性の高い経営計画策定につなげる。

（４）分析結果の活用

分析結果は、当該小規模事業者にフィードバックし、事業計画や事業承継計画、創業計画の策定に活用する。

また、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップを図るとともに、支援担当者が不在でも随時支援可能な体制整備につなげる。

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、経営革新計画に向けた事業計画策定支援、補助金活用（小規模事業者持続化補助金など）に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など）に向けた事業計画策定支援、創業に向けた事業計画策定支援が大半を占めており、制度活用に向けた事業計画策定の割合が大きい状況である。このため補助金活用に伴い事業計画策定支援を行った事業者からは、計画策定の重要性や行動への意識付けが浸透してきている。

[課題]

第1期経営発達支援計画の中で、事業計画策定セミナー（集団）を実施していたが、事業計画策定に向けた知識の習得にとどまり、具体的な個々の事業計画策定が進まなかったという反省点がある。また、集団セミナーの場合、総論的なカリキュラムになるため、参加する事業者個々の行動や意識変化につながらず、受講者も当初想定していた事業者数に達していないことから、実質的な行動や意識変化につながりにくいという課題がある。

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

小規模事業者に対して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付けにつながりにくいという課題があったため、経営状況の分析を行った企業の現状を反映した事業計画策定支援により計画策定につなげる取り組みが意識付けに効果が高いと考えられる。

そのため、事業計画策定に当たっては、自らを客観的に現状把握する経営分析を行い、各事業者の強み・弱み、自らを取り巻く環境（機会・脅威など）を認識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。

このことから、経営分析を実施した40者のうち20者の事業計画策定を目指す。

また、事業計画策定の策定前段階においてDXに向けたセミナーを開催し、小規模事業者の競争力の維持・強化につながる意識付けを目指す。

(3) 目標

項目	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①DX推進セミナー	—	2回	2回	2回	2回	2回
②事業計画作成個別指導会	—	2回	2回	2回	2回	2回
③かねがさき創業塾	5回	5回	5回	5回	5回	5回
事業計画策定事業者数	20者	20者	20者	20者	20者	20者
事業承継計画策定事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
創業計画策定者数	—	3者	3者	3者	3者	3者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催

【開催内容】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、セミナーを受講した事業者を対象に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のセミナーも開催する。

【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ついては、分析結果のフィードバックに併せてDX推進セミナーへの参加を促す。また、商工会報「会報かねがさき」や当商工会ホームページ等で周知を行う。

【開催回数】年間2回（基礎編の集団セミナーと応用編の個別相談会をそれぞれ年1回実施）

【カリキュラム】

基礎編：DX推進セミナー（集団セミナー）

・DXとは何か、意識付けにつながる基礎知識を習得する内容とする。

応用編：DX活用個別相談会

・実際に取り組む意識の高い事業者に対しては、各事業所に応じた課題解決につながるDX関連技術（クラウドサービスやAI等）の具体的な活用事例を提案する個別相談会を開催する。個別相談会后、専門家派遣事業※6等を活用し実現に向けた計画を策定しフォローアップを行う。

【対象者】経営状況の分析を行った小規模事業者等

※6：専門家派遣事業

岩手県商工会連合会が実施しており、小規模事業者等が抱える課題を解決するために専門的知識を有する者を派遣し、具体的、実践的な事項について指導を行う事業

②事業計画策定個別相談会の開催

【開催内容】経営分析を実施した小規模事業者等をターゲットに事業計画策定個別相談会を開催する。予約申し込み制として事前に経営状況の分析などの準備を行う。

【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ついては、経営状況の分析結果のフィードバックに併せて事業計画策定個別相談会への参加を促す。また「会報かねがさき」や当商工会ホームページ等を通して周知する。また、過去「かねがさき創業塾」に参加した方や、町内金融機関の窓口以案内を配架し、周知を行う。

【開催回数】年間2回

【対象者】経営状況の分析を行った小規模事業者等

【支援内容】

＜経営状況の分析を行った小規模事業者に対する支援＞

事業者個々の経営ビジョンや地域経済動向調査結果、需要動向調査結果、経営状況の分析結果などの情報を総合的に捉え、今回取り組む事業を定め、その事業の売上や利益への貢献度目標や解決すべき課題、事業スケジュールや実施体制について計画を策定する。

＜経営状況の分析を行った小規模事業者（事業承継検討者）に対する支援＞

現代表や後継者の持つ経営理念や経営ビジョンを互いに共有し合い、円滑な事業承継が行われるよう事業承継計画を策定する。経営状況の分析を行った結果を踏まえ、事業所内や取引先、金融機関等の理解を得ることや、事業承継までの後継者育成の進め方、現在または今後直面する経営課題の洗い出しと解決策の検討、事業承継に関するスケジュールの明確化、資産譲渡や将来の売上、利益等の数値目標などについて計画を策定する。

③「かねがさき創業塾」の開催

【開催内容】今なお続いている新型コロナウイルスの感染拡大や不安定な世界情勢など、先行き不透明な状況下で、新規創業や事業転換、第二創業に取り組む町民を中心に、創業の心構え、売上計画、利益計画等の考え方や計算方法など創業に欠かせない基礎知識や実務を習得する機会を設ける。

【募集方法】金ケ崎町民に対しては、町の広報等で募集する。また近隣から町内での起業等を考える創業希望者に向けては、当商工会ホームページでの周知や近隣商工団体へチラシを配布し受講者を募集する。

【開催回数】年5回（集団セミナー）

【講師】ネクストマーケティング株式会社 代表取締役 水下 智則 氏

※講師は派遣会社である日本マネージメント・リサーチ株式会社と協議し、必要に応じて変更する場合がある。

【カリキュラム】

開催回	講義テーマ	内 容
第1回	ビジネスモデルの具現化	・創業の現状 ・全体像と成功のポイント、ビジネスモデル作り ・創業の流れ 等
第2回	収支計画、資金対策、人事 労務	・収支計画作り ・人事労務の基礎知識 等
第3回	販路開拓	・マーケティングリサーチ ・商品サービス開発（基礎・応用） 等
第4回	ビジネスプランの策定	・経営戦略の意義 ・業界構造分析、SWOT分析 ・経営戦略の立案 等
第5回	創業で特に留意すべきこと	・平時の創業との違い（メリット・デメリット） ・行政の支援制度や支援機関の活用 ・まとめ 等

※全5回受講し、創業計画書の作成に役立てる。

【対象者】金ケ崎町内で起業、第二創業を希望する方、および創業して間もない方等

【定員】10名

【支援内容】創業塾受講後、創業予定者に対し経営指導員による売上計画、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ながら伴走型のきめの細かい支援を行う。それと併せて記帳支援、労務支援、各種届出支援、補助金活用支援も行いながら、持続的な事業継続を多方面からサポートし、事業の定着を図る。

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]

当商工会でこれまで行ってきた事業計画策定支援は、金融や補助金活用支援の割合が多く、事業計画策定後の実施支援についても、金融の場合はその後の返済状況や決算状況の把握が主であり、補助金活用については、補助事業の円滑な実施に関する相談対応が主体となっていた。

[課題]

従来の事業計画策定後の実施支援では、補助事業などの事業計画の進捗状況は把握していたが、その事業が売上や利益にどの程度貢献したかという、今後につながる情報収集や次のステップへの支援までは十分に実施できていない。今後は、事業計画を策定した事業者に対するフォローアップも計画的に実施することが求められている。

(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」を見出すこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで現場レベルでも当事者意識を持って取り組むことなど、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、潜在力の発揮につなげる。

事業計画策定後の支援については、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により、訪問回数を多く設定し集中的に支援すべき事業者と、計画の進捗がある程度順調であり訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めたうえで、フォローアップ頻度を設定し、支援の効率性を高める。

また、事業計画の実施により、売上や利益にどのような変化があったかについても定期的に情報収集し、PDCAサイクルによる効果検証を行い、今後の方向性等を定める際の参考とする。

(3) 目標

項目		現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9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	—	20者	20者	20者	20者	20者
	頻度（延回数）	—	100回	100回	100回	100回	100回
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	—	5者	5者	5者	5者	5者
	頻度（延回数）	—	20回	20回	20回	20回	20回
	事業承継数	—	1者	1者	1者	1者	1者
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
	創業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加目標	売上増加事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

(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全ての事業者を対象に、事業計画の進捗状況等により訪問回数を増やして集中的にフォローアップすべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めた上で、事業計画策定 20 者（事業承継計画及び創業計画策定事業者以外）のうち、4 者は毎月 1 回、10 者は四半期に 1 回、他の 6 者については年 2 回とする。ただし、経営指導員等の判断や事業者からの申し出等により、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実施する専門家派遣事業等を活用し、中小企業診断士などの外部専門家を交え、第三者からの指導を受けることで、当該ズレの発生要因及び今後の対応方法について検討し、計画目標の達成に向け訪問頻度を増やす等、フォローアップ体制を強化する。

②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継計画を策定した 5 者については、四半期に 1 回とする。ただし、経営指導員等の判断や事業者からの申し出等により、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実施する専門家派遣事業等を活用し、中小企業診断士等の外部専門家を交え、第三者からの指導を受けることで、当該ズレの発生要因及び今後の対応方法を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

③創業計画策定事業者に対するフォローアップ

創業計画を策定した創業希望者（策定後に開業した新規創業者を含む）は、経営経験がないことから、様々な経営課題に直面することが想定される。そのため、創業希望者 3 者については、基礎的な経営支援を交えたフォローアップを 2 ヶ月に 1 回の頻度で集中的に実施する。ただし、経営指導員等の判断や事業者からの申し出等により、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実施する専門家派遣事業等を活用し、中小企業診断士等の外部専門家を交え、第三者からの指導を受けることで、当該ズレの発生要因及び今後の対応方法を検討の上、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]

当商工会では、首都圏等県外の商談会への出展支援として、各種商談会の情報提供や、外部専門家を活用した事前・事後の出展支援を行ってきた。

その一方で、地域商店街を構成する飲食・小売業者等で地域内を商圈とする事業者に対しての支援は不十分であった。

[課題]

商談会に出展する町内の小規模事業者は、事業運営上の様々な意思決定から、商談会の出展対応まで幅広く代表者自身が担当している場合が多く、一度の出展で多くの日程が拘束される遠隔地での商談会への参加は難しいことがあるため、WEB商談会出展検討をはじめ個々のニーズにマッチした商談会への出展支援が必要である。また、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みにより、収益の増加による経営力向上のための支援が必要である。

(2) 支援に対する考え方

これまでのような多くの日程が拘束される遠隔地での商談会等では、町内の小規模事業者の出展を望むことが難しいため、今後は、本町内や岩手県内で開催される商談会など、最寄りで開催されるものを中心に周知するとともにWEB商談会出展も含めて、職員同伴でサポートを行う体制を整備することで、事業者の負担を軽減し、出展、成約等につなげていく。

さらに、DXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNSによる情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関する個別相談開催による相談対応を行い、理解度を高めたとあわせて、必要に応じてIT専門家派遣等を実施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5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①商談会出店者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
成約件数	—	3件	3件	3件	3件	3件
②「カレーがさきスタンプラリー」参加事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	—	2%	2%	2%	2%	2%
③SNS活用事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	—	2%	2%	2%	2%	2%

(4) 事業内容

①「いわて食の大商談会」に来場するバイヤーとの商談会（商談会出展）（BtoB）

「いわて食の大商談会」出展では、事業計画策定支援を実施した事業者を優先的に支援し、地域外への販路拡大につなげる。なお、商談会には経営指導員が同席して支援を行うほか、商談会終了後はバイヤーからのヒアリング結果をフィードバックし、必要に応じて専門家派遣事業を活用しながら商品のブラッシュアップ支援、アフターフォローを行い販路開拓につなげる。

【開催内容】岩手県等が主催し、年1回、盛岡市内にて開催される。出展者は、県内の食品製造業者など100者程度。来場者は、県内外の食品製造業者、小売・流通企業、外食産業等のバイヤーなど約200者。

【出展事業者】事業計画を策定した町内の食品製造業等3者。

【商談品目】1者あたり3商品のため、3者9商品について商談を行う。

【成果目標】合計3商品の成約を目標とする。

②「カレーがさきスタンプラリー」を活用した販売促進（B to C）

町内の飲食事業者等の商品・サービスの向上による販路拡大に資する需要動向調査として、金ケ崎町観光協会が行っている「カレーがさきスタンプラリー」等の食をテーマにしたイベントを活用し、消費者ニーズ調査を年1回実施する。消費者から寄せられたアンケートの分析結果をもとに、参加店の商品・サービスのブラッシュアップを図り、売上向上をつなげる。

【実施内容】金ケ崎町観光協会が実施している食をテーマにしたイベントを活用し、消費者にアンケート付きチラシを配布し、回収したアンケートを経営指導員等が集計し、消費者が求める商品ニーズや需要動向を把握する。

【参加事業者】「カレーがさきスタンプラリー」イベントへ参加し、需要動向調査を実施した飲食事業者等2者

【販売品目】イベントに応じた各店オリジナル商品

【成果目標】1者あたり2%以上の売上増加を目標とする。

③SNSの活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。また、専門的な内容や課題については、必要に応じ専門家派遣を活用し支援を行う。

【実施内容】新規及び遠方の顧客獲得に向けて、客層の年代に合ったSNS（Facebook や Instagram 等）を活用し、魅力ある商品を伝えるための基礎知識を学ぶ機会を含めて宣伝効果向上に向けた支援を行う。

【対象者】事業計画を策定した小規模事業者等

【成果目標】対象事業者のうち、2者の活用を目標として、実施前と比較し、1事業者当たり2%の売上増加を目標とする。

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]

これまで毎年度1回の開催頻度で、本計画に記載した事業の実施状況及び成果について、「経営発達支援事業評価委員会」を開催してきた。構成員は、外部有識者や行政、商工会役員及び事務局長であり、この会議の中では、経営発達支援事業の評価のみならず、他地域での有効な取り組み事例や、事業者が求めているニーズや行政のまちづくりなどを共有し、今後の支援のあり方に関する意見交換などを行ってきた。

[課題]

今後は、金ケ崎町商工会と金ケ崎町の情報共有の充実を図るために、年度当初に行う前年度評価及び今年度の方向性検討に加え、年度途中に進捗状況の把握及び今後の対応策について深く検討を行い、計画の円滑な推進のためにPDCAサイクルを適切に回していくことが必要である。

(2) 事業内容

①金ケ崎町商工会経営発達支援事業評価委員会の開催（年2回）

現状を踏まえ、開催回数を年度当初（前年度評価と今年度目標の確認）と年度途中の年2回と開催回数を増やすことで事業の進捗状況の共有や課題、今度の対策について検討する。また、引き続き外部専門家等を招聘して評価いただくとともに、経営発達支援計画事業の進捗状況の報告について委員会に具申し、その内容について意見を聴取する。事業の内容について検証、改善を図ることにより、PDCAサイクルを適切に回すことができ、その後の経営発達支援事業の実効性や効果を高めることができる。

なお、評価委員会の想定メンバーは、下表のとおりとする。

区 分	所 属
外部有識者	合同会社 地域計画 代表社員 熊谷 智義 氏 (※)
金ケ崎町	商工観光課 課長
岩手県商工会連合会	岩手県商工会連合会広域指導員
金ケ崎町商工会	副会長（1名）
〃	商業部会長
〃	サービス業部会長
〃	青年部長
〃	事務局長
〃	法定経営指導員

(※) 熊谷智義氏は、地域計画コンサルタントとして、6次産業化支援や特産品開発・地域ブランド創造などの産業振興分野や、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。商工会と行政が連携して実施する経営発達支援計画において、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、外部有識者として金ケ崎町商工会経営発達支援事業評価検討会の構成員として適任である。

事業評価については、当商工会理事会に報告した上で、今後の事業実施に反映させるとともに、当商工会ホームページへ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

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主催の職種別研修会、支援テーマ毎の研修会に参加し支援能力向上を図ってきた。また、岩手県商工会連合会で行っているOJT制度（各ブロックの広域経営指導員が各商工会の対象職員（一般職員や経験の浅い経営指導員）に対して事業計画策定に関する指導を定期的（月に1回程度）に行う制度）を活用し、資質向上に努めてきた。

[課題]

本会職員のスキルは確実に向上してきているが、事業者の抱えている問題も多様化・複雑化している中で、事業者がどの職員からでも一定レベル以上の支援を受けられる体制を構築することが必要である。

また、これまで本会職員によるITやデジタル化に関するセミナー等への参加が十分でなかったことから、今後は積極的に参加し、町内の小規模事業者に対するDX推進のため職員のスキル向上を図る必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会等の参加

ア 経営支援能力向上セミナー

経営指導員及び一般職員の支援能力の向上を図るために、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」等及び岩手県商工会連合会主催の「スーパーバイザー研修」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。また、経済産業省や独立行政法人 中小企業基盤整備機構、よろず支援拠点等、外部機関の開催するセミナーに積極的に参加する。

イ 事業計画策定セミナー

本会では、理事会等や経営発達支援事業評価委員会等において、事業計画の策定件数の増加と、そのための支援能力の向上が指摘されているため、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」へ積極的に参加する。

ウ DX推進に向けたセミナー

事業者のDX推進への対応に当たっては、経営指導員及び一般職員の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推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーに積極的に参加する。

・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

RPA※7システム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

※7：RPA

Robotic Process Automation（ロボティック プロセス オートメーション）の略。ソフトウェアロボットによるホワイトカラー業務の自動化・効率化を目指した仕組みのこと。RPAを導入することで、これまで人間が手で行ってきた単純な作業を効率的に処理・実行できるようになる。

・事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、EC※8サイト構築・運用オンライン展示会、SNSを活用した広報等

※8：EC

Electronic Commerce（エレクトリックコマース）の頭文字を取った略語。日本語では「電子商取引」と訳され、インターネット上でのサービスや商品の売買を行うことを指す。

- ・その他取組
オンライン経営指導の方法等

エ 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がる。

②OJT制度の活用

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、本会経営指導員が連携しOJT指導対象職員に対するフォローアップを行うことにより職員全体の小規模事業者に対する経営支援スキルの向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

研修会等へ出席した職員が順番で講師を務め、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催し意見交換と情報の共有等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④支援状況の共有、ノウハウのデータベース化

経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

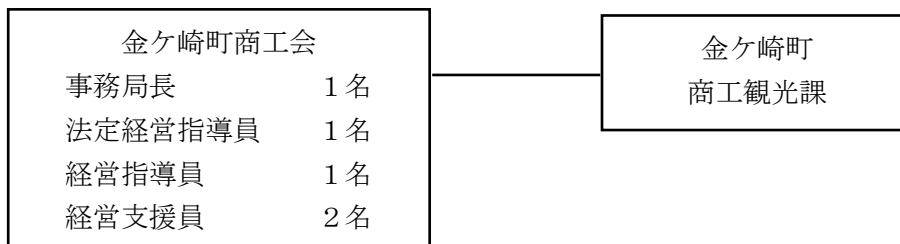
(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和4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法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名： 松谷 敏行

■連絡先： 金ヶ崎町商工会 TEL：0197-42-2710

②法定経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度等)

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

(3) 商工会、関係市町村連絡先

①商工会

〒029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根伊勢分 23 番地 5
金ヶ崎町商工会
TEL: 0197-42-2710 / FAX: 0197-42-2713
メールアドレス: kanesho@lily.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒029-4592 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根南町 22 番地 1
金ヶ崎町 商工観光課
TEL: 0197-42-2111 / FAX: 0197-42-4474
メールアドレス: shoukou@town.kanegasaki.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5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
必要な資金の額	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
講師謝金	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
講師旅費	290	290	290	290	290
通信運搬費	50	50	50	50	50
印刷製本費	60	60	60	60	60
展示会等実・出店費	100	100	100	100	100
委託費	800	800	800	800	800

(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、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
該当なし
連携して実施する事業の内容
該当なし
連携して事業を実施する者の役割
該当なし
連携体制図等
該当なし