

【令和8年3月31日現在】

令和7年度 西和賀商工会経営発達支援計画事業評価書

事業実施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【19項目】

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について【9項目】

評価基準

A →目標を達成することができた（100%以上）

B →目標を概ね達成することができた（80%～99%）

C →目標を半分程度しか達成することができなかった（30%～79%）

D →目標をほとんど達成することができなかった（30%未満）

評価者

評価委員8名

事業年度終了後に評価する。

経営発達支援事業の目標							令和7年度実施内容	事務局 評価	委員会 評価
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 (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） 当地域において、真に稼げる産業や事業者に対し、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回行うと共に、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。 (2) 景気動向分析（岩手県商工会連合会の調査結果を活用した景気動向分析） 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半期ごとに公表する。 (4) 目標に対する実績							① 地域の経済動向分析の公表 ・令和8年3月に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実施し商工会HPにて公表 ② 景気動向分析の公表 ・中小企業景況調査（県連） 商工会HPにて3回公表	A	A
項 目	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	実績			
①地域の経済動向分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回			
②景気動向分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	3回		A	A

2. 需要動向調査に関すること

(1) 商談会におけるバイヤーニーズの調査 (B t o B)

「いわて食の大商談会」に参加するバイヤーを対象とし、町内の食品製造業者等が製造する商品の試食・アンケート調査を実施する。

(2) 「湯夢プラザ」における消費者ニーズの調査 (B t o C)

町内の食品製造業者等の既存商品の販路拡大や新商品開発に資する需要動向調査として「湯夢プラザ」での消費者ニーズ調査を実施する。

(3) 季節の食材西和賀フェアによる消費者ニーズ調査 (B t o C)

町内の飲食・宿泊者の商品・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「季節の食材西和賀フェア」による消費者ニーズ調査を実施する。

(4) 目標に対する実績

項 目	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	実績
①商談会におけるバイヤーニーズ 調査対象事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	4 者
②「湯夢プラザ」における調査対 象事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
③季節の食材西和賀フェアの開催 による調査対象事業所数	26 者	26 者	26 者	26 者	26 者	26 者

- ① ビジネスマッチ東北 2025WEB 出展による
ニーズ調査 2 者、県南振興局食産業クラ
スターネットワーク出店でのニーズ調
査 2 者
- ② 「湯夢プラザ」における消費ニーズ調査
・10/25・26 の 2 日間「お菓子販売会」によ
るニーズ調査
- ③ 10/1～31 の間季節の食材西和賀フェア
によるニーズ調査を実施

A

A

A

A

A

A

3. 経営状況の分析に関すること

(1) 経営分析を行う事業者の発掘（個別相談会の実施、巡回訪問・窓口相談での声がけ）

個別相談会の開催を通じて、経営分析による経営課題等の把握、事業計画策定等への理解を深める。

また、個別相談会以外では、町内で経営を継続している小規模事業者に対して、経営指導員等が巡回訪問、窓口相談を通じ特に必要だと考えられる事業者や自社の現状把握を希望する事業者等に対して、個別に声がけを行い、必要に応じて専門家派遣等の制度を活用しながら、経営状況の分析を行う。

(2) 目標に対する実績

項 目	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	実績
①個別相談会 開催件数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	10 回
②経営分析 事業者数	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者	25 者

4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 事業計画策定個別相談会の開催

経営分析を実施した小規模事業者等をターゲットに、事業計画策定個別相談会を開催する。

(2) 「DX推進個別相談会開催・IT 専門家派遣」の開催

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やwebサイト構築等の取組を推進する。

(3) 創業計画策定支援

本町をはじめ隣接する市町村と連携し、地域内での創業を目指す者を対象とし、個別対応により経営理念をはじめ、ターゲットとする市場や顧客層等から売上計画、コストの積算、創業資金の手立て等、具体的な創業計画策定の支援を行う。

① 事業計画策定個別相談会等の実施

- ・ 経営力向上個別相談会（6回）

【6/27、7/25、8/28、9/25、10/30、11/27】

- ・ 専門家派遣による個別相談（4回）

【7/18、9/9、12/4、12/11】

② 経営分析事業者数

- ・ 経営革新：1 者
- ・ 持続化補助金：4 者
- ・ 県貸上げ補助金：1 者
- ・ 事業承継診断ヒアリング：11 者
- ・ 事業承継計画策定支援：1 者
- ・ 創業計画策定支援：2 者
- ・ 記帳システムMAI：5 者

A

A

A

A

(4) 事業承継計画策定支援

巡回訪問等の際に代表者、後継者の双方の考えや想いをヒアリングし、第三者の立場から両者に伝え、事業承継計画の策定を支援する。

(5) 目標に対する実績

項 目	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	実績
①事業計画策定個別相談会	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回	10 回
事業計画策定事業者数	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者	15 者
②D X推進個別相談会	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	3 回
③事業承継計画策定事業者 数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	1 者
④創業計画策定事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	2 者

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 事業計画策定事業者への支援

事業計画策定を行った事業者には、その計画が確実に実行され計画目標達成に繋がるように、計画の進捗状況の確認を行うとともに、売上や収益性等の項目に基づき、指導、助言を行う。

(2) 事業承継者への支援

事業承継計画を策定した後継事業者については、承継計画の進捗状況の確認及び後継者が承継後も円滑に事業が継続するために、経営の基礎を習得できるような伴走型支援を行う。

①事業計画策定

- ア 相談会開催回数（10 回）
 - ・事業計画策定個別相談会（6 回）
 - ・専門家派遣による個別相談（4 回）

イ 計画策定事業者数（15 者）

- ・経営革新：1 者
- ・持続化補助金：4 者
- ・県賃上げ補助金：1 者
- ・マル経融資：9 者

②D X推進個別相談会

- ・各種電子申請支援：3 回

③事業承継診断計画（1 者）

④創業計画策定支援（2 者）

A

A

A

A

D

D

A

A

(3) 創業者への支援

創業計画を策定し創業した事業者については、運営に不慣れであることから、事業計画の目標に掲げた売上達成状況、また月次決算の作成支援を通じた資金調達の状況などについて確認するとともに、不測の事態については個別にフォローアップを行う。

(4) 目標に対する実績

項 目	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	実績
①事業計画策定者フォローアップ対象事業者数	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者	15 者
①事業計画策定者頻度（延べ回数）	40 回	40 回	40 回	40 回	40 回	67 回
①事業計画策定者売上増加事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	3 者
①事業計画策定者営業利益率 1%以上増加事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	3 者
②事業承継計画策定者フォローアップ対象事業者数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	1 者
②事業承継計画策定者頻度（延回数）	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回	4 回
②事業承継計画策定者事業承継数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	0 者
③創業計画策定者フォローアップ対象事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	2 者
③創業計画策定者頻度（延回数）	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	15 回
③創業計画策定者創業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	2 者

- ① 事業計画策定者
 ア フォローアップ対象事業者数
 ・経営革新：1 者、14 回
 ・マル経融資：9 件、18 回
 ・持続化補助金：4 件、21 回
 ・県賃上げ補助金：1 件、14 回
 イ 売上増加事業者数（3 者）
 ウ 営業利益率1%以上増加事業者数（3 者）
- ② 事業承継計画策定者
 ア フォローアップ対象事業者数（1 者）
 イ 計画策定者頻度（4 回）
 ウ 事業承継数 0 者
- ③創業計画策定者
 ア フォローアップ対象事業者数（2 者）
 イ 計画策定者頻度（15 回）
 ウ 創業者数（2 者）
 ・宿泊業 1 者、飲食業 1 者

A

A

D

D

A

A

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (1) 「いわて食の大商談会」に会場するバイヤーとの商談会（商談会出展）（B t o B） 「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繋げる。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繋げる。 (2) 「湯夢プラザ」における地元加工品販売会（地域密着型販売会）の実施（B t o C） 西和賀町複合型施設「湯夢プラザ」において、地域内での需要開拓を目指し、事業計画策定支援を行った事業者を優先的に、販売会出展の支援、販売時の陳列、販売後のフォローアップ支援等をする。需要を見据えて策定した事業計画に基づき、事業者毎のターゲットに見合う機会の場合としての活用、消費者との対面による販売で、事業計画の検証、知名度の向上などを支援し、商品企画やプロモーションなどマーケティングのブラッシュアップを図り売上の向上に繋げる。 (3) 「季節の食材西和賀フェア」による販売促進（B t o C） 町内の飲食・宿泊者の商品・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併せ、地元の共通食材を活用したメニューを提供する「季節の食材西和賀フェア」を実施し、町内の旅館や飲食店への誘客や、消費者ニーズ調査からの商品ブラッシュアップを図り、売上向上に繋げる。 (4) SNS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、より遠方の顧客の取込みのため、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。 (5) 楽天やamazon等のECサイト利用、自社HPによるネットショップ開設（B t o C） 楽天やamazon等のショッピングサイト等の利用提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走型支援を行う。 また、ECサイトに加えて、自社HPによるネットショップ開設の支援も行う。ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等web専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、個別相談会の開催を行い必要に応じ専門家派遣を活用し継続した支援を行う。			
--	--	--	--

(6) 目標に対する実績

項 目	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	実績
①商談会出展事業者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	4 者
成約件数／者	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件	0 件
②「湯夢プラザ」における地 元加工品販売会出展事業者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
売上額／者	3 万円	3 万円	3 万円	3 万円	3 万円	8 万円
③季節の食材西和賀フェア の開催による参加事業者 数	26 者	26 者	26 者	26 者	26 者	26 者
売上増加率／者 顧客満足度	80%	80%	80%	80%	80%	94.4%
④SNS活用事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率／者	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	4.24%
⑤ECサイト、ネットショッ プ活用事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率／者	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	4.24%

①商談会出展事業者

- ・ビジネスマッチ東北 2025WEB 出展：2 者
- ・県南振興局食産業クラスターネットワーク
出店 2 者
- ・成約件数／者：0 者

②「湯夢プラザ」における地元加工品販売会

- ・10/25・26 の 2 日間「お菓子販売会」に 3
者出展により開催
- ・売上額／者：24 万／3 者

③季節の食材西和賀フェアの開催

- ・参加事業者：26 者
- ・売上増加率／者 顧客満足度

④SNS活用

- ・事業者数：1 者

⑤ECサイト、ネットショップ活用

- ・事業者数：1 者

C

C

A

A

A

A

A

A

A

A

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 <u>1. 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</u> (1) 西和賀商工会経営発達支援事業評価検討会の開催（年3回） 年度当初と中間及び年度末の3回の事業評価検討会を開催する。事業の進捗状況の共有や課題、対応策について深く検討し、PDCAサイクルによりその後の経営発達支援事業の実効性や効果を高める。 (2) 事業評価結果の商工会理事会に報告 (3) 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 <u>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること</u> (1) 外部講習会等の参加 (2) OJT制度の活用 (3) 職員間の定期ミーティングの開催（月2回、年間24回） (4) データベース化による支援状況の共有	(1) 経営発達支援計画評価委員会の開催 ・第1回 4/25 開催 ・第2回 8/7 開催 ・第3回 2/10 開催 (2) 評価結果について、4/21 開催の理事会にて報告 (3) 経営発達支援計画の評価結果について 4月に当会ホームページに掲載し公開 (1) 職員1名が資質向上のため8/26～28の3日間、中小機構主催「事業承継支援セミナー」を受講し、スキルアップにつなげた。 (2) 広域経営指導員によるOJTを月1回、年12回実施し、支援スキルの向上を図った。 (3) 朝礼を毎日実施し、意見交換及び情報共有を図っている。個別の支援課題については、随時意見交をしている。(月1回、年間12回)。毎月西和賀町観光商工課との情報交換会の実施（月1回、年間12回） (4) 基幹システムに経営支援704件・記帳継続支援204件、計908件のデータ蓄積を図り、情報の共有化し支援の際に活用した。	A A A A A A A A	A A A A A A A A
--	---	---	---

3. 地域経済の活性化に資する取組に関すること (1) 地域資源活用実行委員会（年2回） 町内外からの誘客を促進し観光需要の拡大を図り、地域経済の活性化に繋げるための企画を行う。メンバーは、商工会正副会長、外部有識者、飲食・宿泊事業者、役場など10名で構成し、検討会を年2回開催し、実施内容について検討を行う。 (2) 西和賀雪あかり実行委員会（年1回） 町内外からの誘客を促進し観光需要の拡大を図り、地域経済の活性化に繋げるために「雪あかり」の企画を行う。メンバーは、商工会長、町内各種団体、役場など20名で構成し、検討会を年1回開催し、実施内容及び人員の確保や協力体制等について検討を行う。 商工会は、委員会の構成員及び事務局を担い、イベント運営の中心的な役割を担う。	(1) 地域資源活用実行委員会の開催 ・第1回 8/7 開催 ・第2回 2/10 開催 (2) 西和賀雪あかり実行委員会 ・第1回 8/21 開催	A A	A A
---	--	-------------------	-------------------

総合評価：B