

経営発達支援計画の概要

実施者名	「西和賀商工会（5400005003408）」
実施期間	平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日
目標	<p>西和賀町は自然環境に恵まれ、温泉などの観光資源に恵まれた地域ではあるが、少子高齢化による人口減少の進展等により、小規模事業者の経営環境は厳しくなる一方である。</p> <p>そのような状況の中、西和賀商工会では、地域内小規模事業者の持続的発展のための伴走型支援や、地域活性化に向けた食品開発やイベントに関する支援を推進します。</p>
事業内容	<p>.経営発達支援事業</p> <p>1.地域の経済動向調査【指針】 情報交換会や観光客動向調査、月間商工会などの文献調査を通して、収集した情報を分析し、事業者に情報提供を行う。</p> <p>2.経営状況の分析に関する事【指針】 巡回を実施し「現状把握シート」を作成する。「現状把握シート」を参考にしたグループ分けによる経営状況の分析を行う。</p> <p>3.事業計画策定支援に関する事【指針】 各事業者の課題に合わせたセミナーを開催し、個社の事業計画策定に繋げる。</p> <p>4.事業計画策定後の支援に関する事【指針】 事業者それぞれに対応したフォローアップを行う。</p> <p>5.需要動向調査に関する事【指針】 消費者需要動向調査、業界紙・情報誌等による情報収集を行い、需要動向を把握する。</p> <p>6.新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針】 展示会、物産展、商談会、見本市等への出展支援を行い、新たな販路開拓へ繋げる。また、ご当地グルメ開発による個社の魅力アップと売上向上を図る。</p> <p>.地域経済の活性化に資する取組 新商品開発や観光イベントを活用した販売促進を行い、地域活性化に取り組む。</p> <p>.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</p> <p>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に関する事 他の支援機関との支援ノウハウ共有を着実かつ有効に行う。</p> <p>2.経営指導員等の資質向上に関する事 各種研修への積極的参加し、職員間の情報共有を図り、支援能力向上を目指す。</p> <p>3.事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事 外部有識者を含めた経営発達支援計画評価委員会により PDCA サイクルを実施し、事業評価を行う。</p>
連絡先	西和賀商工会 〒029-5512 岩手県和賀郡西和賀町川尻 40-73-11 電話 0197-82-2270 FAX 0197-82-2131 http://www.shokokai.com/nishiwaga/

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 地域の現状と課題

西和賀町は、平成17年11月に湯田町（温泉の町）と沢内村（農業の町）が合併し誕生した。岩手県では雫石町、花巻市、北上市、秋田県では横手市に隣接している。南北約50km、東西約20kmと南北に長く、総面積は590.78km²である。本地域は、奥羽山脈の山岳地帯に広がる地域で、全国でも有数の豪雪地帯である。山林が81.9%と大部分を占め、周りを山々に囲まれた自然豊かな中山間地域である。また、観光地として多くの温泉が存在していることが特徴である。近年では町特有の資源を生かし、産業間の連携による6次産業化に力を入れている。山菜の品質の高さも全国的にも有名であり特産である西和賀町のわらびブランド「西わらび」は非常に高い評価を得ている。

人口は少子高齢化が進行し、自然減による人口の減少に歯止めがかからない状況となっている。「日本創生会議」では県内トップの人口減少率が予想されており、消滅可能性の高い自治体として名前が挙げられている。高齢化率も増加の一途をたどり、県内トップクラスの数値となっている。また、生産人口（15歳以上）についても、平成17年は3,736人だったが、平成27年には2,684人と大幅に減少している。人口減少問題に関する対策が町の一番の課題となっている。

西和賀商工会は、平成18年4月に旧湯田町商工会と旧沢内村商工会が合併し、旧湯田町と旧沢内村をエリアとした組織である。



【人口の推移（人）】

資料：住民基本台帳

	平成17年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年
人口(人)	7,766	6,976	6,826	6,656	6,533	6,361
高齢化率(%)	37.9	40.9	41.7	42.5	41	44.2

【生産人口と老年人口の推移（人）】

資料：西和賀町人口ビジョン

	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年
生産人口	4,287	3,736	3,190	2,684
老年人口	2,696	2,901	2,837	2,782

2. 小規模事業者の現状と課題

(1) 小規模事業者の現状

昭和30年代以降の湯田町の温泉は非常に活況で、平成2年ごろまでは観光客数も順調に伸びていたが、バブルの崩壊後の時期の観光客における温泉旅行のスタイルの変化に、これまでメインであった団体旅行客の急激な減少に加え、かつて栄えた鉱山の閉山に伴う人口流出が進んだ。また、少子高齢化も進み、小規模事業者の数も大幅な減少傾向にある。経済センサスによると、平成21年から平成26年の5年間で商工業者数が40減少し、小規模事業者数が22減少となっている。

地域の小規模事業者の業種割合は、小売業が24.2%で一番多く、次いで建設・製造業が20.6%、飲食・宿泊業18.3%、サービス業が16.7%となっている。全体としてはまだまだ景気の低迷が続いている。また、全業種、経営者の高齢化が進んでいる。

西和賀町は豊富な地域資源を有しているものの、小規模事業者は外に向けて地域の魅力を発信しきれていないのが現状である。このような現状を解決するために新しいプロジェクトが開始された。平成27年9月に地元金融機関、町内事業者、町が中心となって行った「西和賀町・地方創生 地域づくりデザインプロジェクト」である。

このプロジェクトは地域内外の関係者が連携して「地域の総合力」を発揮する枠組みの構築が目的である。町内の製造業6事業所と県内在住のデザイナー等が力を合わせ西和賀の魅力あふれる商品開発を進め、商品デザイン、販路開拓や経営支援を進めている。西和賀町の豊かな食資源を活用した地域産業の「稼ぐ力」の向上を目指しており、小規模事業者にとって、新たな販路開拓のきっかけとなるプロジェクトと言える。

(2) 小規模事業者全体の課題

当地域においては少子高齢化や人口の減少が止まらず、高齢化率も44%を超え、購買力が落ちてきている。商工業者を取巻く環境は一層厳しさを増している。どの業種にもあてはまることであるが、サービスのあり方、店舗等の整備など消費者ニーズに対応した魅力ある個店づくりが課題である。

町内には6箇所の温泉地と日帰り温泉施設が多数存在しているが、観光客入込数は近年、横ばいの状態にある。山岳観光、他市町村とタイアップした広域周遊観光、インバウンドをどのように展開していくかが課題となっている。

被災地の震災復興に伴う公共工事もピーク時に比べ減少傾向にある。建設業全般の今後の景気の見通しは決して良い状況ではない。異業種への参入、展開をいかに図っていくか課題である。

製造業は、デフレからの脱却が長引いていることから、価格の低迷や販路先が縮小傾向にあり、厳しい状況が続いている。販路先拡大に向けたビジネスマッチングの推進をしていくことが課題となっている。

現在、小規模事業者にとって交流人口を増加させていくことが一番の課題となっている。交流人口増加のために町外に向けた取り組みが重要となってきている。

【西和賀町内の事業者数】

資料：経済センサス

	H21センサス	H26センサス	増減
商工業者数	346	306	△40
小規模事業者数	296	274	△22

【商工業者数】

資料：経済センサス

業種 年度	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食 宿泊業	サービ ス業	その他	計
	平成21年	47	29	4	88	64	80	34
平成26年	36	27	2	74	56	78	33	306

【小規模事業者数】

業種 年度	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食 宿泊業	サービ ス業	その他	計
	平成21年度	36	27	4	72	56	73	28
平成26年度	35	21	2	59	52	73	32	274

【観光客入込数（千人）】

資料：西和賀町

	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年
人数	57	517	477	544	526	517	507

3. 商工会のこれまでの小規模事業者支援の取り組み

当地域における商工業者のおよそ9割は小規模事業者が占めており、その7割以上が商工会の会員となっている。当商工会の会員数は、平成21年に243事業所であったが、平成26年には211事業所となっており、各業種とも減少傾向が続いている。

当商工会では、これまでは金融、税務、労務相談等の経営改善普及事業に対応し、小規模事業者への基礎的な支援を行ってきた。しかし、前述の小規模事業者の課題を克服するための支援としては十分な支援とは言えなかった。

経営者の高齢化、後継者不足等の課題に対してはこれまでは相談を受けた際の対応に留まるレベルで計画的な事業計画策定等の支援を行えていなかった。近年、巡回等の際に小規模事業者から売り上げや販路の拡大のための事業計画策定支援や施策情報の提供をしてほしいといった要望が最も多く寄せられている。

交流人口の増加、魅力ある個店づくり等の課題に対してはこれまではセミナー開催等を行ってきた。多社に同一の指導を行う形式が中心で、個社に対する細やかな支援が十分と言えなかった。また、町内店舗利用客が年々減少していると嘆いている小規模事業者が多く、魅力ある個店を増やし、町に人を集めるための地域ブランドの創造が求められている。

町外へ向けた販路開拓等の課題に対しては、これまで対象事業者に展示会、物産展等への参加の募集を行い、参加を促すことが主な支援であった。参加事業者に対する参加前後のフォローも十分とは言えなかった。対象事業者からは自社に適した展示会、物産展等への参加案内と販路開拓に有効な施策情報の提供をしてほしいといった要望が多く寄せられている。

【会員数】

資料：西和賀商工会

年度	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年
会員数	243	236	227	225	215	211

【今までの主な支援】

	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
持続化補助金	-	-	13	14
経営革新	0	0	0	3
マル経融資	4	4	5	8

4. 小規模事業者の中長期的な振興のあり方

「小規模事業者の課題と向き合った伴走型支援による持続的かつ発展性のある経営の構築」

「地域のブランド化による賑わいの創出による、観光と物産の振興」
の2つを掲げる。

5. 経営発達支援計画の目標と方針

目標① 地域資源を活用した商品・メニュー開発による地域ブランド創造

方針 関係団体と共に実行委員会を組織し、メニュー開発や提供方法、宣伝普及のあり方などの検討を進める。飲食店・旅館等では共通のメニューとして活用し個店の魅力アップと地域ブランドの創造を目指す。これにより町内事業者の売上拡大と地域活性化を図る。

目標② 戦略的な事業計画の策定・実施による域外への新たな販路の拡大、確保

方針 事業者の現状を分析し、個社に対応した事業計画を策定し新たな販路の拡大・確保を図り、売り上げ向上を目指す。また、後継者問題等への解決のための事業計画を策定し、スムーズな事業承継を目指す。

目標③ 観光の振興による交流人口の増加と町内への誘客

方針 食の魅力向上（目標①の内容含む）やイベント実施等（B-1グランプリ参加等）による観光の振興により広域周遊やインバウンドを促進する。町外にPR活動を進め、交流人口の増加を目指す。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成29年4月1日～平成34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】

これまで本会では、地域の経済動向を調査するために中小企業景況調査（岩手県商工会連合会の受託事業）を実施してきた。その中で、四半期に一回、15社を対象に売上、利益、資金繰り等や景況について調査を行い、取りまとめられた冊子により情報提供に取り組んできた。

しかし、地域の経済動向の把握が十分ではなく、事業者に対する今後の事業計画や戦略立案等に資する重要な情報提供が不十分であったことが課題であった。

このため、本計画では、小規模事業者の持続的な経営と事業展開に向けた事業計画策定支援に資するため、情報交換会の開催や当商工会が実施しているプレミアム商品券の分析、消費動向調査、関係機関の情報誌や業界誌、各種統計資料等により、地域の経済動向を調査分析する。

その結果を巡回・窓口相談時の際に情報提供することにより、事業者の今後の事業計画や戦略立案等に活用して頂く。

(事業内容)

(1) 情報交換会の開催

岩手県や西和賀町及び地元金融機関等との年2回の情報交換（金融懇談会、経済講演会）を実施し、当地区の景気動向、管内貸付状況、資金需要など、地域の経済動向の把握に努める。

(2) プレミアム商品券の分析

当商工会が独自に継続して実施しているプレミアム商品券の使用状況から、地元消費者の消費動向を把握、分析する。また、専門家に依頼し地域経済動向、町内購買属性の把握・分析を実施する。

(3) 観光客経済動向調査

本町を訪れる交流人口の日帰り・宿泊客等の消費動向のポイント調査を実施し、観光客の消費や宿泊状況を分析する事で、地域の経済動向を把握する。

(4) 情報収集による地域の経済動向の調査

「岩手県観光統計」を活用するとともに、『岩手経済研究』（岩手経済研究所）、『保証月報』（岩手県信用保証協会）、『NEXUS』（岩手県中小企業団体中央会）などの機関誌等を活用し、地域の経済や金融動向、消費者ニーズ等を把握する。

(5) 情報の分析と公表

地域の経済動向に関する調査結果について、整理、分析し、それらを巡回・窓口相談時に各企業に情報提供する。また、地域の小規模事業者向けに、当会のホームページにより公表する。

(目標と内容)

内容	現状	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年	平成33年
情報交換会を開催 (人数)	2 (30)	2 (35)	2 (40)	2 (45)	2 (50)	2 (55)
プレミアム商品券 分析	0	1	1	1	1	1
観光客経済動向 調査	0	4	4	4	4	4
HPによる地域 経済動向の公表 (アクセス回数)	0 (0)	2 (300)	2 (500)	2 (700)	2 (1,000)	2 (1,000)

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

これまで当商工会では、窓口相談、巡回相談による記帳指導や金融指導などを通じて経営分析等を行ってきたが、事業者ごとの状況の把握、分析、情報提供が不足していた。

このため、本計画においては、事業者の現状を把握するための巡回を実施し、「現状把握シート」を作成し、経営状況、経営資源等を把握する。また、「現状把握シート」を参考に経営状況や経営資源（強み等）を整理分析する。分析結果から事業者を4段階のグループに分類し、個社支援の取り組みとして持続的な事業計画策定に繋げていく。

また、事業者のニーズが専門的かつ多様化しているため、専門家と連携をとりながら経営分析を行う。

（事業内容）

（1）巡回実施による「現状把握シート」の作成

経営分析の対象者は会員事業者だけでなく、会員増強のための活動も兼ねて会員事業者以外の地域の小規模事業者も対象とする。地域の小規模事業者全体へ巡回を行い、広く掘り起こしを行う。

小規模事業者の現状を把握・分析するため巡回を実施しながら「現状把握シート」を作成する。

シート項目は経営状況と経営資源等（売上、経常利益、営業利益、営業所得、資産状況、負債状況、経営者の意欲と目標、経営資源（強み等）、後継者の有無等）である。

（2）事業者のグループ分けによる経営状況の分析

「現状把握シート」を参考に「現状把握シート」作成事業者を4つのグループに分類する。グループ分けによる経営状況の分析の内容として、「現状把握シート」を過去の財務諸表と比較・検討して、事業者の財政状態および経営成績の良否を判断する。また、それに加え、現在の経営資源等を詳しく確認した上、決定する。分析結果は個社支援の事業計画策定時に活用していく。

（この分類は、各グループそれぞれの状況に応じて適切な支援を行うことで、段階的に上のグループへ上げられるよう支援するためのものである）。

* Aグループ：さらなる売上（利益）向上を目指して新たな取り組みのための事業計画策定を行う事業者（経営革新計画策定等を含む）

* Bグループ：事業計画策定を目指す事業者（販路開拓や売り上げ向上を目指す）

* Cグループ：従来の記帳、税務、金融、労働等の基礎的支援が必要な事業者

* Dグループ：事業承継計画作成、資金調達、事業転換、事業規模縮小等への対応のための支援が必要な事業者

（3）専門家と連携した経営分析

岩手県商工会連合会のエキスパートバンク制度、ミラサポ等の専門家派遣制度を活用し、専門家と連携をとりながら経営状況の分析を行う。

（目標と内容）

内 容	現状	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	平成 32 年	平成 33 年
経営状況の分析のための巡回回数	0	55	55	55	55	55
経営状況の分析件数	0	55	55	55	55	55
専門家派遣	2	5	5	5	5	5

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

これまでの当商工会における事業計画策定支援は、融資斡旋や補助金の申請等の場合を中心に行われ、一部の事業者に対する支援にとどまっていた。このため、一部の事業者を対象とした事業計画策定支援に留まり、広く小規模事業者に対して事業計画策定の必要性を周知できていないことが課題であった。

本計画では、小規模事業者の持続的な経営及び事業展開に向けた事業計画策定支援に向けて、事業所のそれぞれの課題を意識したテーマを設け、セミナーを開催する。セミナーをきっかけとして、個社への事業計画策定支援に繋げていく。

また、専門家と連携し、事業計画策定支援に向けて、個別指導の実施による伴走型支援を行う。

(事業内容)

(1) セミナー等をきっかけとした事業計画策定支援

各事業者の実態に合わせ、岩手県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、ミラサポ、よろず支援拠点と連携したシリーズ別のセミナーを開催し、集団型の支援を行う。

セミナーはあくまで個社への事業計画策定支援のためのきっかけづくりと位置づけており、対象者は小規模事業者全体である。

① 新たな取り組みのための事業計画策定セミナー

新サービスの展開等新たな取り組みを行い、販路の開拓を目指す小規模事業者には新たな取り組みのための事業計画策定セミナーを開催する。なおこれらの事業者に対しては経営革新等の有効な制度も併せて活用していく。

② 事業計画策定セミナー

販路の開拓を目指す小規模事業者に対して商品開発や販路拡大のための事業計画策定セミナーを開催する。なお、これらの事業者に対しては、持続化補助金等の有用な施策情報も併せて提供していく。

③ 事業承継計画策定支援セミナー

事業承継を念頭においている事業者は、セミナーは事前のきっかけとして位置付ける。事業承継は現状の資産や借入の状況、後継者の有無や相続税贈与税などの複雑な問題が関係することから、セミナー後は個別に複数回に分けて事業者へのヒアリングを行うとともに、県事業承継引継センターや弁護士や税理士など専門家にも相談しながらこれらの計画の策定を支援する。

④ 創業計画策定支援セミナー

創業の希望者に対しては、創業の前に地域資源の活用の仕方、ターゲット市場の見つけ方、商品・サービスの作り方、税務申告、資金調達等さまざまな知識や準備が必要なことから、金融機関、町等関係団体と連携し、さまざまな分野をカバーした年 10 回のシリーズ型の創業セミナー(商工会も講師を担当)を開催し、計画の策定を支援する。

(2) 事業計画策定に向けた個別指導の実施

事業者の状況や意向を踏まえ、個別指導を継続する。専門家と連携した個別指導の実施など持続的な事業の発展に向けて、事業者の状況を把握しながら、計画的に一緒に取り組み、事業計画策定を支援する。

(目標と内容)

内 容	主な対象 グループ	現状	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	平成 32 年	平成 33 年
新たな取り組みのための事業計画策定 セミナー 開催回数 (人数)	A	0 (0)	1 (5)	1 (5)	1 (5)	1 (5)	1 (5)
事業計画策定 セミナー 開催回数 (人数)	B・C	0 (0)	2 (45)	2 (45)	2 (45)	2 (45)	2 (45)
事業承継計画 策定支援セミナー 開催回数 (人数)	D	0 (0)	2 (5)	2 (5)	2 (5)	2 (5)	2 (5)
創業計画 策定支援セミナー 開催回数 (人数)	-	10 (2)	10 (4)	10 (4)	10 (4)	10 (4)	10 (4)
事業計画策定 事業者数 (件数)	A～C	25	50	50	50	50	50
事業承継計画策定 事業者数 (件数)	D	0	5	5	5	5	5
創業計画策件数	-		1	1	1	1	1

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

これまで事業計画策定後の実施支援については、融資斡旋、補助金申請等の申請書類の作成や手続き面を中心に取り組んできた。しかし、経営指導員が対象事業者を完全にフォローアップしきれていない点が課題であった。

そこで、本計画では事業計画策定を支援した事業者に対し、定期的な巡回等を行い、策定した事業計画における進捗状況を確認し、担当者は事業者の状況やニーズに応じた支援を行う。

(事業内容)

(1) 事業計画の進捗管理（全事業者共通部分）

事業計画を策定した全ての事業者を対象に、担当職員が四半期に1度(創業に関しては年6回)巡回による訪問を行い、作成した事業計画に基づきヒアリングを行い、計画の進捗状況や売上・利益の状況、大きく変化した内容、経営上の課題等について確認を行い、個別の「現状把握シート」を更新し、進捗管理を行う。

(2) 事業計画の進捗管理（事業計画策定支援）※A～Cグループ

新サービスの展開、新商品開発、販路開拓等の参考情報について提供するほか、進捗管理の段階で発生した個別の課題については、県のエキスパートバンク事業やよろず支援拠点への相談などを通じて解決を支援する。

(3) 事業計画の進捗管理（事業承継計画策定支援）※Dグループ

事業継承に必要な税務情報等の参考情報について提供するほか、進捗管理の段階で発生した個別の課題については、県事業承継引継センターや弁護士や税理士など専門家への相談などを通じて解決を支援する。

(4) 事業計画の進捗管理（創業計画策定支援）

創業に必要な参考情報について提供するほか、進捗管理の段階で発生した個別の課題については、金融機関、町、県のエキスパートバンク事業、よろず支援拠点と連携し、解決を支援する。

(目標と内容)

内 容	現状	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	平成 32 年	平成 33 年
事業計画策定 フォローアップ	0	200	200	200	200	200
事業承継計画策定 フォローアップ	0	20	20	20	20	20
創業計画策定 フォローアップ	0	6	6	6	6	6

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

当商工会の小規模事業者は、建設業や小売業、飲食・宿泊業、サービス業、製造業、農林業と幅広い業種で構成されている。そのような状況の中で、今までは、商品やサービスの需要動向に関する情報提供は十分でなかった。このため、提供すべき事業者の重要情報である消費者ニーズや需要動向に関する調査を行えていなかったことが課題であった。

地区外の需要動向の情報収集手段としては物産展やイベント等を通じた情報収集による需要動向の把握を行う。

また、関係機関の機関誌や業界紙、各種統計調査を活用する。

情報収集が難しい業界に関しては、岩手県商工会連合会のエキスパートバンク制度、ミラサポ等の専門家派遣制度を活用し、専門家と連携をとりながら需要動向の把握を行う。

(事業内容)

(1) 食品製造・小売業（製造系）のための需要動向調査

事業者の視点で物売るのではなく消費者目線のニーズをしっかりと捉えた商品開発や販売が重要となってくる。そこで新商品の開発や販路拡大に資する需要調査として全国商工会連合会主催の「ニッポン全国物産展」、岩手県商工会連合会主催のアンテナショップ、岩手県商工会連合会主催「じぇじぇじえマルシェ」等、各種団体のイベントに参加し、来場者等に該当事業者の既存商品または新商品に対する聞き取り調査を実施する。

調査対象 催事の来場者

調査項目 出展を予定している事業者の商品の
見た目、味、容量、パッケージ、価格、改善点等の意見をもらう
回答者の基本属性は住居地、性別、年齢

実施方法 出展を予定している事業者の商品を試食（食品以外は触察）を通じて経営指導員等が直接ヒアリングを行う。1商品あたり50件程度の意見を目標に行う。

活用方法 商品ごとに結果を整理分析し食品製造・小売業の事業者提供し、消費者目線での既存商品の見直しや新商品開発を通じた販路の開拓に繋げていく。

(2) 宿泊・飲食業のための需要動向調査

宿泊業、飲食業においても事業者の視点でサービスを提供するのではなく消費者目線のニーズをしっかりと捉えたサービス提供が重要となってくる。そこで新商品の開発や販路拡大に資する需要調査として、湯夢（ゆめ）プラザでの観光客を対象とした料理メニューに関する消費者調査を実施する。湯夢（ゆめ）プラザは観光案内所、レストラン、産直などを併設しており、多くの観光客が訪れている。

調査対象 湯夢（ゆめ）プラザに来た観光客

調査項目 地域資源を活用した西和賀で食べたい料理はどのようなものか
見た目、味付け（調味料）、量、価格
回答者の基本属性は住居地、性別、年齢

実施方法 回答用紙を活用し経営指導員等がヒアリングを行う。500件程度の意見を目標に行う。

活用方法 結果を整理分析し、宿泊業、飲食業の事業者提供し、消費者目線での既存商品の見直しや新商品開発を通じた販路の開拓に繋げていく。

(3) 建設・製造業（非食品）のための需要動向調査

情報収集が難しい建設業、製造業等に関しては、岩手県商工会連合会のエキスパートバンク制度やミラサポ等の専門家派遣制度を活用し、専門家と連携を取り、自社が提供している生産物や商品、あるいは提供方法などについての改良・改善ポイント、新たな分野への展開可能性などを掴むための情報収集を行う。

(4) 業界紙・情報誌等による情報収集

『月刊商工会』（全国商工会連合会）、『月刊月報』（日本政策金融公庫）、『岩手経済研究』（岩手経済研究所）、など関係機関の機関誌や業界紙からは、各業界における研究開発や商品開発、販売マーケティング、ブランド戦略などを把握する。また、「消費動向調査」や「岩手県観光統計」などの統計調査を活用して、数字的な部分での消費動向を把握し、小規模事業者が経営に役立てるための需要動向の情報の収集・整理・分析を行い、巡回・窓口相談時に情報提供する。

(目標と内容)

内容	現状	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	平成 32 年	平成 33 年
需要動向調査活用 事業者数 (食品製造・小売業)	0	5	5	10	10	10
需要動向調査活用 事業者数 (宿泊・飲食業)	0	10	10	20	20	20
専門家派遣	1	5	5	5	5	5
業界紙等による業界 別需要動向の把握	0	12	12	12	12	12

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、新たな需要の開拓に関連した取り組みとして、展示会、物産展、商談会等の開催情報に関係する会員に周知してきた。しかし、新規客の開拓や新商品の販路開拓など積極的な需要の開拓に寄与する取組としては十分ではなかった。

そこで、本計画では、事業計画策定支援者を主体に、販路拡大に資するために、展示会、物産展、商談会等への出展支援を行う。また、宿泊・飲食業に対しては地域で活用できる新メニュー開発を行う。

また、事業者の状況、ニーズ、課題に応じて、岩手県商工会連合会のエキスパートバンク制度やミラサポ等の専門家派遣制度を活用する等、サポートを図る。

(事業内容)

(1) 食品製造・小売業（製造系）に対する支援

域外の販路開拓を支援するために全国商工会連合会主催の「ニッポン全国物産展」への出展や岩手県商工会連合会主催のアンテナショップでの販売、岩手県商工会連合会主催「じぇじぇじぇマルシェ」等における展示会、物産展等への出展を支援する。

出展希望者には事前に、P2 (1) で紹介した「地域づくりデザインプロジェクト」等と連携を図り、新商品開発、出展に向けた具体的準備手続き等を支援する。需要動向調査結果は新商品開発や既存商品見直しの際に参考データとして活用し、販路開拓に繋げる。

また、商工会連合会などを通じた、出展に向けたセミナーへの参加やバイヤーの企業訪問事業の積極的活用を促す。展示会、物産展、商談会等には事業者と共に同行し、商品PR等の支援を行う。参加後は事業者と打ち合わせを行い、反省点や改善点を洗い出し、次回の出展に活かし、商談成立に繋げる。

商品は町運営のショッピングサイト「西和賀ネット」で販売し、域外のお客様へ常時対応できるようにする。

(2) 宿泊・飲食業に対する支援

地域ブランドの創出、それにとまなう個店の魅力アップのために観光協会、産業公社、町等の関係団体と連携し、実行委員会等を組織し、地域資源を活用した、ご当地グルメ開発を行う。また、開発の際には課題に応じて、岩手県商工会連合会のエキスパートバンク制度やミラサポ等の専門家派遣制度を活用する等、サポートを図る。需要動向調査結果はご当地グルメ開発の際に参考データとして活用する。

開発したご当地グルメは飲食店・旅館等で地域共通のメニューとして活用する。個店ごとに特徴をつけたアレンジをしてもらい、それぞれの個店の魅力アップに繋げ、個店の売り上げ向上を図る。

メニュー開発だけでなく、各個店への導入段階での課題、商標等の問題、インバウンド対応等、必要に応じ専門家派遣制度を活用する。

また、町で放送を行っている週1回のテレビ放送にもPRを依頼し、町外へのPRを行う。専用のホームページも開設し、取扱店の紹介と商品PRを行う。

(3) 建設・製造業（非食品）に対する支援

域外の販路開拓を支援するために全国中小企業団体中央会主催の「中小企業新ものづくり・新サービス展」への参加に向けた支援を行う。

参加希望者には事前に、参加に向けた、製品説明や特徴などの確な成約に向けたロールプレイングの支援や商談の成約をサポートするための商談シートの作成支援を行なう。

需要動向調査結果は製品開発の際に参考データとして活用する。

また、参加に向けての製品開発等の専門的な課題に関しては岩手県商工会連合会のエキスパートバンク制度やミラサポ等の専門家派遣制度を活用する等、サポートを図る。

展示会、商談会等には事業者と共に同行し、製品PR等の支援を行う。参加後は事業者と打ち合わせを行い、反省点や改善点を洗い出し、次の参加に活かす。

(目標と内容)

内容	現状	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	平成 32 年	平成 33 年
食品製造・小売業（製造系）への展示会・物産展等に対する出展支援	2	10	10	10	10	10
商談件数（成約件数）	0 (0)	10 (5)	10 (5)	10 (5)	10 (5)	10 (5)
「西和賀ネット」による取引増加企業数	-	5	5	5	5	5
「西和賀ネット」による年間取引増加件数	-	50	100	150	200	250
ご当地グルメ実行委員会開催	-	10	2	2	2	2
ご当地グルメ取扱店舗数	-	-	10	20	30	40
専門家派遣	1	5	5	5	5	5
建設・製造業（非食品）への展示会・物産展等に対する出展支援	0	2	2	2	2	2

II. 地域経済の活性化に資する取組

本商工会は、プレミアム付商品券の販売、主催として冬のイベント「雪あかり」を開催するなどの取り組みを行ってきた。

しかし、本町の知名度向上や地域のイメージアップを図り、地域活性化に繋げていく取り組みとしては、十分ではなかった。その理由として商工会単独での取組となってしまうっており、地域の他の機関との連携が不足していた点が挙げられる。

本計画では、商工会が開発する飲食店の共通メニュー「永久（A級）グルメ」の開発を行う。また、現在、町と（株）西和賀産業公社が生産、加工と販路開拓に取り組み、実需者からの評価が定着してきた「西ワラビ」に続く、新たな山菜のブランド化を図り、町内事業者の販路拡大を進める。

さらに、地域の消費喚起の観点からプレミアム付商品券事業についても継続して実施する。加えて、「雪あかり」を活用した販売促進活動を行い、町内事業者の売り上げ向上に結びつける。

地域経済の活性化に向けて、物産振興に取り組む町の協議会等の組織と連携し、商工会単独ではなく、西和賀町や岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関、西和賀町観光協会、（株）西和賀産業公社等の関係団体と共に取り組む。

（事業内容）

（1）『永久（A級）グルメ』の開発

町内にはどの飲食店等でも食べられる共通のグルメがないことから、商工会が開発する共通メニューの展開のため、『永久（A級）グルメ』実行委員会を組織し、メニューや提供方法、宣伝普及のあり方などの検討を進める。また、町内の提供店舗の拡大を図ることで、町内店舗の売上拡大と地域活性化を図る。

（2）西ワラビに代わる山菜のブランド化と販売促進

地域資源を活用した商品開発とブランド化事業として、西和賀町は山菜の栽培に力を入れている。「西ワラビ」に続く新たな山菜のブランド化を図り、販売網を確立し、町内事業者の売上向上を図っていく。関係団体を中心とした実行委員会を組織し、販路拡大に向けた連携した取り組みを行う。

（3）プレミアム付商品券の継続販売

当商工会で実施しているプレミアム付商品券事業は、地域における購買力・消費力に繋がっていることから、今後も引き続き継続して実施していく。

（4）「雪あかり」を活用した販売促進

県内でも有数の豪雪地帯である本地域は、2月に当商工会が主催し、全町でローソクに明かりを灯す「雪あかり」を開催している。このイベントは来訪者が多く、販売スペースを設け既存商品の販促活動や新商品のテストマーケティングを行うことで町内事業者の売り上げ向上に結びつける。

（目標と内容）

内容	現状	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	平成 32 年	平成 33 年
『永久（A級）グルメ』提供店舗数	0	5	15	25	35	40
『永久（A級）グルメ』実行委員会開催	0	5	2	2	2	2
山菜ブランド販路開拓支援	3	15	15	15	15	15
山菜ブランド実行委員会開催	0	5	2	2	2	2
プレミアム付商品券発行セット数	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
雪あかりによる集客	5,400	5,800	6,200	6,600	7,000	7,400

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

他の支援機関との情報交換については、これまで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いた。組織的に支援ノウハウを入手し共有する仕組みとなっていなかったことが課題であった。

本計画では、これまで商工会単独ではなかなか得られなかった情報を他の支援機関との連携を強化することで、経営計画策定に資する情報や融資等の際に有効な支援ノウハウを効果的に入手していく。具体的には、「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」のための連携を強化するとともに、「行政との懇談会開催」による情報交換の場を設定する。

(事業内容)

(1) 地域の経済動向・資金需要に関する情報収集

地域内金融機関（北上信用金庫西和賀支店、花巻農協湯田支店・沢内支店）との情報交換の場として金融懇談会を年2回開催する。同懇談会によって地域内景況や支援課題等について共有し、小規模事業者の新たな需要開拓に資する取組を推進する。

さらに、日本政策金融公庫盛岡支店管内の商工会、商工会議所の経営指導員等が参加する「経営改善貸付連絡協議会」で、支援ノウハウ、支援の現状、支援課題について情報交換を年に2回行う。景況や地域振興についても情報交換をすることにより支援能力の向上を図る。

(2) 事業計画策定支援に関する情報収集

これまでは、経営計画策定や実施支援に関しては、経営改善普及事業を通じて事業者の求めに応じ関係事案が生じた際にエキスパートバンク登録の専門家からの情報入手程度にとどまっていたため、経営戦略に基づいた内容となっていなかった。

本計画では、経営戦略に基づく経営計画策定支援を行っていくための支援体制が求められている。そのため、岩手県商工会連合会のエキスパートバンクや、岩手県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構などと連携して、年に3回、新市場への進出及び販路開拓に資する情報や、支援事例に関する情報交換を進め、個社と連携を取りながら継続して支援していく。

(3) 支援力向上のための行政との懇談会開催

支援力向上のため、西和賀町（西和賀町長、企画推進課長、観光商工課長、建設課長）との懇談会を年1回（12月）開催する。町内企業の経営力向上のための町の各種施策等について情報交換を行い、支援に活かす。

(目標と内容)

内容	現状	平成29年	平成30年	平成31年	平成32年	平成33年
金融懇談会開催	1	2	2	2	2	2
専門家の活用	1	3	3	3	3	3
行政との懇談会開催	1	1	1	1	1	1

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

今までは各職員が外部研修会や岩手県商工会連合会の実施する各種研修会を受講する形式が中心となっていた。その際、研修後の他の職員へのフィードバックによる情報共有、商工会として蓄積していく取り組みが不足していた。また、現場におけるOJTも十分ではなかった。

本計画では積極的な外部研修への参加、定期的な情報共有の場の開催、現場におけるOJT等の強化を行い、経営指導員等の資質向上に活かしていく。

(1) 外部研修会への積極的参加

経営指導員等の資質向上のため、指導員、指導補佐、記帳専任職員が年間最低1回以上、中小企業基盤整備機構等が開催する研修会（例：中小企業の資金調達の実際とその進め方）に参加し、長期間十分な外部研修を受講する。

(2) 県連主催研修会への参加

経営指導員等の資質向上のため、指導員、指導補佐、記帳専任職員が年間最低1回以上、岩手県商工会連合会の実施する各種研修会（例：経営改善計画策定コース）を受講することにより支援能力の向上を図る。

(3) 定期的な情報共有の場の開催

事務局長、指導員、指導補佐、記帳専任職員で、月1回の会議等の機会を利用し各種研修会の報告を行い、職員間の情報共有と支援能力向上を図る。その際、これまで十分に取り組んでこなかった商工会としての蓄積を図るため、記録や資料のファイリングについても留意する。

(4) 経営計画策定における資質向上

補助金申請等における経営計画策定の際に、岩手県商工会連合会のエキスパートバンク制度やミラサポ等の専門家派遣制度を有効に活用する。その際、専門家に同行した担当職員は、指導内容等を他の職員へ定期会議で詳しい情報をフィードバックし、情報共有化を図る。

(5) 現場におけるOJT等の強化

若手職員等は事業者の個別相談において、ベテラン職員・岩手県商工会連合会嘱託専門指導員に同行しチームで支援する。若手職員はベテラン職員・専門指導員の持つ指導・助言等の支援ノウハウを現場で実践的に学び、OJTを通じたスキルアップを図ることにより、経営指導員やプロジェクトマネージャーの認定を目指す。

(6) 経営状況の分析結果の共有化

小規模事業者の経営分析結果をファイリングしたものについて、月1回の会議の中で指導員等が説明することによって共有化を図る。

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

これまで当商工会における事業の実施に際しては、理事会における計画提示と報告をそれぞれ年に1度行うことが基本となっていた。しかし、本計画では数値目標を設定した事業の実施にあたり、中間的な進捗状況の確認や事業評価が必要とされる。

このため、事業実施の仕組みを充実させ、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

(1) 評価委員会の設置と開催

本会の事務局長、担当職員2名、商工会3役、町、県連、中小企業診断士やコンサルタントなどの外部有識者1名で構成する「西和賀商工会経営発達支援計画評価委員会」を年2回開催する。

評価委員会に置いてはPDCAサイクルにより、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の方針決定を行う。

また、事務局長、担当職員2名での事務局会議は年4回行う。事務局会議では評価委員会へ向けての資料作成に向けた打ち合わせを行う。

「西和賀商工会経営発達支援計画評価委員会」

所属	氏名	支援分野
西和賀商工会	事務局長、担当職員2名	事業所支援・国県施策
	会長1名、副会長2名	事業所支援・国県施策
西和賀町	観光商工課長	地域振興支援
岩手県商工会連合会	担当職員	国県施策・地域振興支援
外部機関	外部有識者	国県施策・地域振興支援

(2) 理事会への報告

評価・見直しの結果については、本会の理事会へ報告し、承認を受ける。

(3) 結果の公表

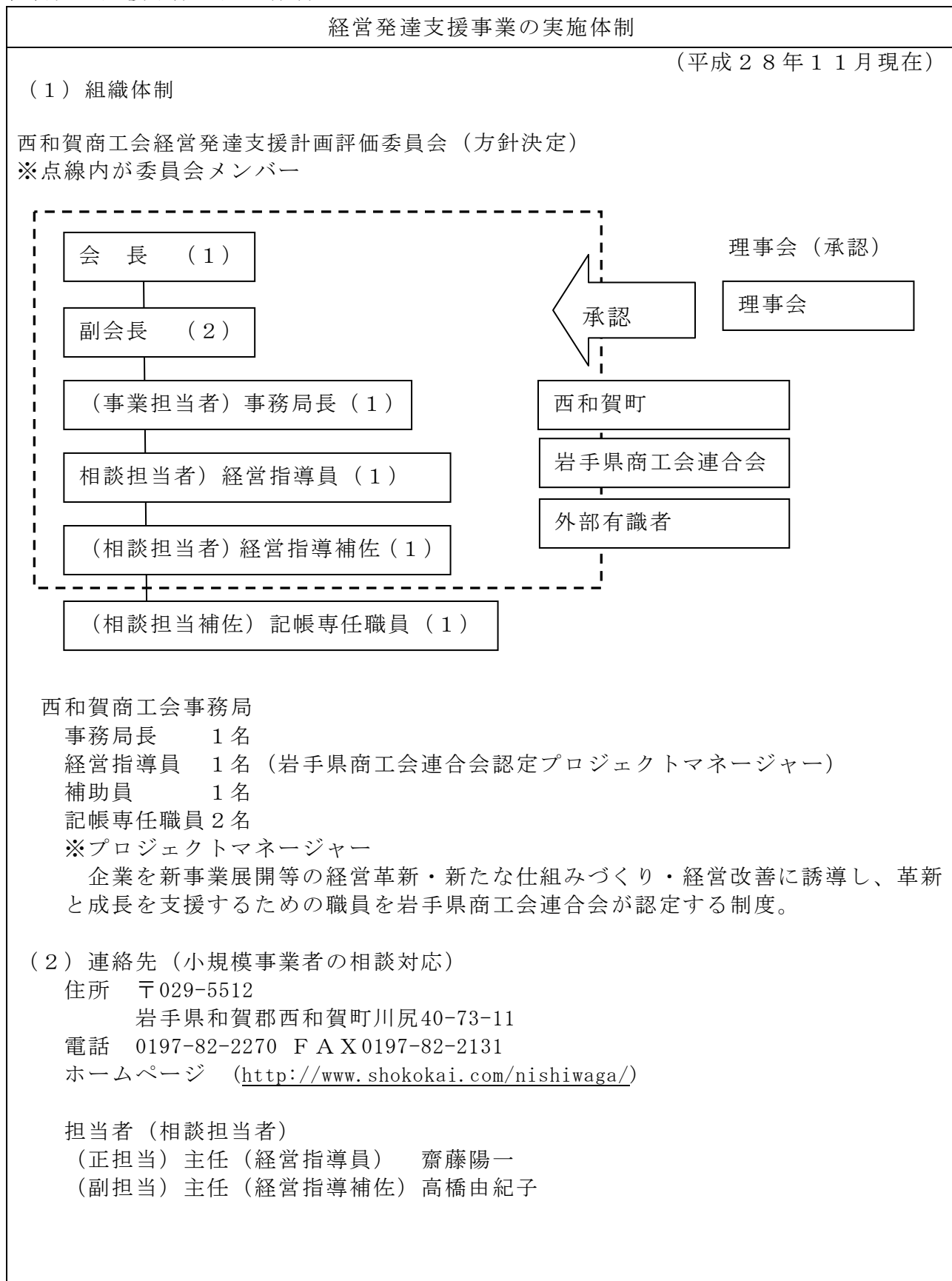
承認を受けた事業の成果、評価、見直しの結果について、西和賀商工会の広報やホームページで計画期間中公表する。(http://www.shokokai.com/nishiwaga/)

会議開催と公表スケジュール

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
事務局 会議			○			○			○			○
経営発達 支援計画 評価委員会			○						○			
理事会				○						○		
HPに よる公表				○						○		

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及び調達方法

(単位：千円)

	平成 29 年	平成 30 年	平成 31 年	平成 32 年	平成 33 年
必要な資金の額(合計)					
I.経営発達支援事業					
1.人件費	27,450	27,450	27,450	27,450	27,450
2.旅費・事務費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
3.調査研究費	500	500	500	500	500
4.セミナー開催費	500	500	500	500	500
5.個店経営力アップ応援事業費	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
6.会議費等	100	100	100	100	100
II.地域の活性化に資する取組					
1.地域活性化事業					
① 永久(A級)グルメ事業費	3,000	1,000	1,000	1,000	1,000
② 山菜ブランド化事業費	2,000	1,000	1,000	1,000	1,000
③ プレミアム付商品券事業	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000
④ 雪あかり活用事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

(別表4)

商工会及び商工会議所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>本会では、関係機関と連携して次の事業を行う。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 本会が実施する地域の経済動向調査や需要動向調査の際には、西和賀町、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関、西和賀町観光協会、(株)西和賀産業公社と連携する。 2. 事業者の経営分析、事業計画策定の支援を行う際には、西和賀町、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関、西和賀町観光協会、(株)西和賀産業公社と連携し伴走型支援を行うとともに、事業者のニーズが多様化、専門化していることから必要に応じて岩手県商工会連合会が実施するエキスパートバンク制度、ミラサボ等の専門家派遣制度の活用により専門家とも連携をとりながら支援を行う。 3. 新たな需要開拓に寄与する事業についての支援では、事業者が展示会等に参加できる環境を整えるとともに情報発信やネット販売等の支援も行うため、西和賀町、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関、西和賀町観光協会、(株)西和賀産業公社と連携する。 4. 地域活性化に係る支援では、西和賀町、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関、西和賀町観光協会、(株)西和賀産業公社と連携する。 			
連携者及びその役割			
<p>当会と連携する関係機関とその役割は以下のとおり。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 西和賀町 (役割：上記1、2、3、4) 代表者 町長 細井 洋行 (担当：観光商工課) 住所 〒029-5512 岩手県和賀郡西和賀町川尻40地割40番地71 電話 0197-82-2111 2. 岩手県 (役割：上記1、2、3、4) 代表者 知事 達増 拓也 (担当：商工労働観光部経営支援課) 住所 〒020-8570 岩手県盛岡市内丸10-1 電話 019-629-5541 3. 岩手県商工会連合会 (役割：上記1、2、3、4) 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 4. 金融機関 (役割：上記1、2、3、4) 			
金融機関名	支店長等名	住所	電話番号
北上信用金庫 西和賀支店	佐藤 博明	岩手県和賀郡西和賀町 川尻 40 地割 40 番地 50	0197-82-2220
花巻農協湯田支店	小笠原 透	岩手県和賀郡西和賀町 川尻 40 地割 40 番地 32	0197-82-3135
花巻農協沢内支店	広瀬 典雄	岩手県和賀郡西和賀町 沢内字太田 2-81-1	0197-85-3211
日本政策金融公庫 盛岡支店国民生活事業	山下 恵庸	岩手県盛岡市菜園 2-7-21	0196-23-4392

5. 西和賀町観光協会（役割：上記1、2、3、4）
 代表者 会長 高鷹 政明
 住所 〒027-0501 岩手県和賀郡西和賀町川尻40地割73番地11
 電話 0197-81-1135
6. (株)西和賀産業公社（役割：上記1、2、3、4）
 代表者 代表取締役社長 細井 洋行
 住所 〒027-0501 岩手県和賀郡西和賀町川尻40地割73番地11
 電話 0197-82-2211

連携体制図等

