

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 現状と課題

(1) 地域の現状と課題

野田村は、岩手県の北東部、北上山地の沿岸部にあり、北部及び西部は久慈市、南部は普代村及び岩泉町に接し、東部は太平洋に面した東西 11.3 km、南北 13.8 km、総面積は 80.83 平方 km である。

基幹産業は農林水産業であり、農業とりわけ畜産業においては、ゴマや海藻などの天然ミネラルを使用した拘りの餌や高い飼育レベルで管理された「南部福来豚」は年間約 6,000 頭出荷されていて、肉質の良い安心・安全な豚肉として評価されている。また、山ぶどうの生産も盛んであり、その生産量は県内でも有数なものとなっている。

水産業は、サケ・マスの定置網漁とホタテ・ワカメの養殖事業が水産業生産額の 8 割を占めている。養殖魚種では、ホタテ貝 (419 t)、コンブ・ワカメ類 (282t) であり、ホタテ養殖が盛んとなっている。

平成 23 年 3 月 11 日の東日本大震災の津波により、漁港や養殖施設などの生産手段に壊滅的被害を受けた。また、村中心部にある商店街や住居も壊滅的な被害を受けたが、被災 5 年弱で各産業界では復興に力を傾注し、徐々にではあるが元の生産額へと回復しつつあるのが現状である。

しかし、長期的には基幹産業である農林水産業においても、高齢化や後継者不足が深刻化し、地域経済力の規模縮小が懸念される。

また、本村は三陸復興国立公園の一角を占め、観光事業として季節的にイベントを実施しているが、NHK連続テレビ小説「あまちゃん」による一時的な誘客効果も落ち着き、入込客数減少が懸念されることから、魅力度の向上に向けた取り組みが必要とされている。

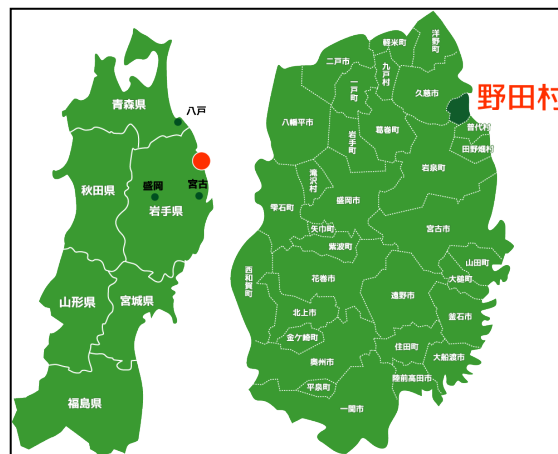


表1 野田村の人口

(単位:人)

平成 2 年	平成 7 年	平成 12 年	平成 17 年	平成 22 年	平成 26 年
5,285	5,204	5,195	5,019	4,632	4,448

※出典：『住民基本台帳』

(2) 地域商工業（小規模事業者）の現状と課題

村の人口は減少を続けており、平成 26 年度は 4,448 人（平成 17 年度比△12%）となり少子高齢化が進み、この傾向は地域小規模事業者への地元購買率の低下や雇

用の観点からも地域経済の低迷に拍車をかけることが予想される。

商工業（小規模事業者）の現状は、消費人口の減少や域外への流出、事業者の廃業により規模縮小傾向にあったが、平成23年3月の東日本大震災の津波により、村中心部が壊滅的な被害を受けた。この影響により住宅民家の全半壊、店舗等の被災により商工業者の廃業も余儀なくされた。

商業・サービス業においては、昭和50年代後半以降、域外（特に久慈市や八戸市）への消費流出が続き、地元購買率の低下に拍車がかかっているのが現状である。

工業は、公共工事の依存度が高い建設業の比率が高く、公共事業費の削減により廃業する事業者も多かったが、震災復興のための公共工事が増加して、比較的景況は順調である。

表2 野田村の商工業者数

(単位:事業所)

年度	建設業	製造業	卸・小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他	合計
22	27	11	71	17	36	19	181
26	25	11	63	15	32	21	167

※出典：岩手県商工会連合会『商工会の現況』

表3 業種別会員数

(単位:事業所)

年度	建設業	製造業	卸・小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他	合計
27	26	8	42	8	24	16	124

※出典：野田村商工会調べ

商工業者の企業規模で見ると、ほとんどが小規模事業者であり、小売業においては、隣接する久慈市への大型店の出店、ドラッグストア、コンビニエンスストアの出店増などにより、消費の流出増に加え、高齢人口の増加による購買力の低下が進み、震災復興予算による建設業の景気上昇もあと数年で減少するものと思われる。このように本村における商工業を取り巻く環境は年々厳しいものがあるが、小規模事業者の持続的発展には、顧客ニーズに応じた財・サービスの提供、雇用維持創出等、地域経済社会の担い手になりうるかが課題である。

2. 商工会としての取り組み

地域の商工業振興に向けて、本商工会では、野田村を始めとした関係機関や団体等と連携し、地域外の新たなマーケットの創出と地域内における交流人口の増加を目指し、全国展開支援事業を軸として、特産品の開発と販路の開拓、野田村ブランドの構築に取り組んできた。

特産品の開発と販路開拓については、地域の飲食事業者や農林水産事業者などを中心に、地域特産品を活用したメニューを開発し、地域イベントや都市部のアンテナショップ等での試食会やアンケート調査などを行い、商品としてのクオリティアップを図り、販路開拓に向けて取り組んできた。

また、野田村ブランドについては、地域特産品を活用した商品等についてのブランド認証制度を構築し、現在7点の商品について認証を行った実績を残している。

3. 小規模事業者の中長期的な振興のあり方とそれを踏まえた本事業の目標

(1) 小規模事業者の中長期の振興のあり方

人口減少と高齢化、大型店の進出等、厳しい環境に置かれている中、村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。

また、三陸ジオパークのジオサイト（野田村）としての話題性や魅力を生かした観光の振興として、食の魅力向上やイベント、おもてなしの取り組み等により、交流人口の増加と村内への誘客を図り、賑わいを創出することで、宿泊・小売・飲食事業者の持続的な経営と事業展開を目指す。

さらに、物産の振興として、地域外の消費動向を把握し、特産品の商品開発及び販促等に取り組むことにより、村内外、首都圏等の大消費地における販売増を図り、製造・小売・卸売事業者の持続的な経営と事業展開、さらには、野田村ブランドの確立を目指す。

(2) 経営発達支援事業の目標と方針

①事業計画策定支援を軸とした個者支援の充実強化

小規模事業者の振興に向けた個社支援として、これまで取り組んできた金融・税務・労務等、経営に直結した基礎的支援を継続するとともに、小規模事業者が置かれた厳しい経営環境下において経営課題も多様化していることを踏まえ、経営分析や需要動向の把握と事業計画策定及びフォローアップの支援を強化し、持続的な経営や成長発展に向けた、伴走型経営支援の充実を図る。

具体的には、小規模事業者に対するヒアリング調査や決算書などの情報から、各々の事業者の強みや弱み、内部環境や外部環境を把握し、それらの情報を整理・分析することにより企業の特性や現状に則した事業計画策定を支援する。

②販路開拓及び交流人口増加による個々の事業者及び地域経済の活性化

販路開拓に向けては、食品をはじめとした製造事業者には、テストマーケティングの機会創出や、物産展でのヒアリング調査により、個々の商品のブラッシュアップ支援を行う。また、岩手県商工会連合会や、岩手県、岩手県産(株)と協力し、物産展や商談会の情報提供や出店に向けた支援を行う。

さらに、交流人口の増加に向けた取り組みとして、「全国展開支援事業」で取り組んでいる海釣りツアーの企画を行い、参加者に対するヒアリング調査等により反省点や改善点を地域内の観光関連業者と共有し、より魅力的なツアー企画を行い、ゆくゆくは旅行会社と連携したツアー造成に繋げる。

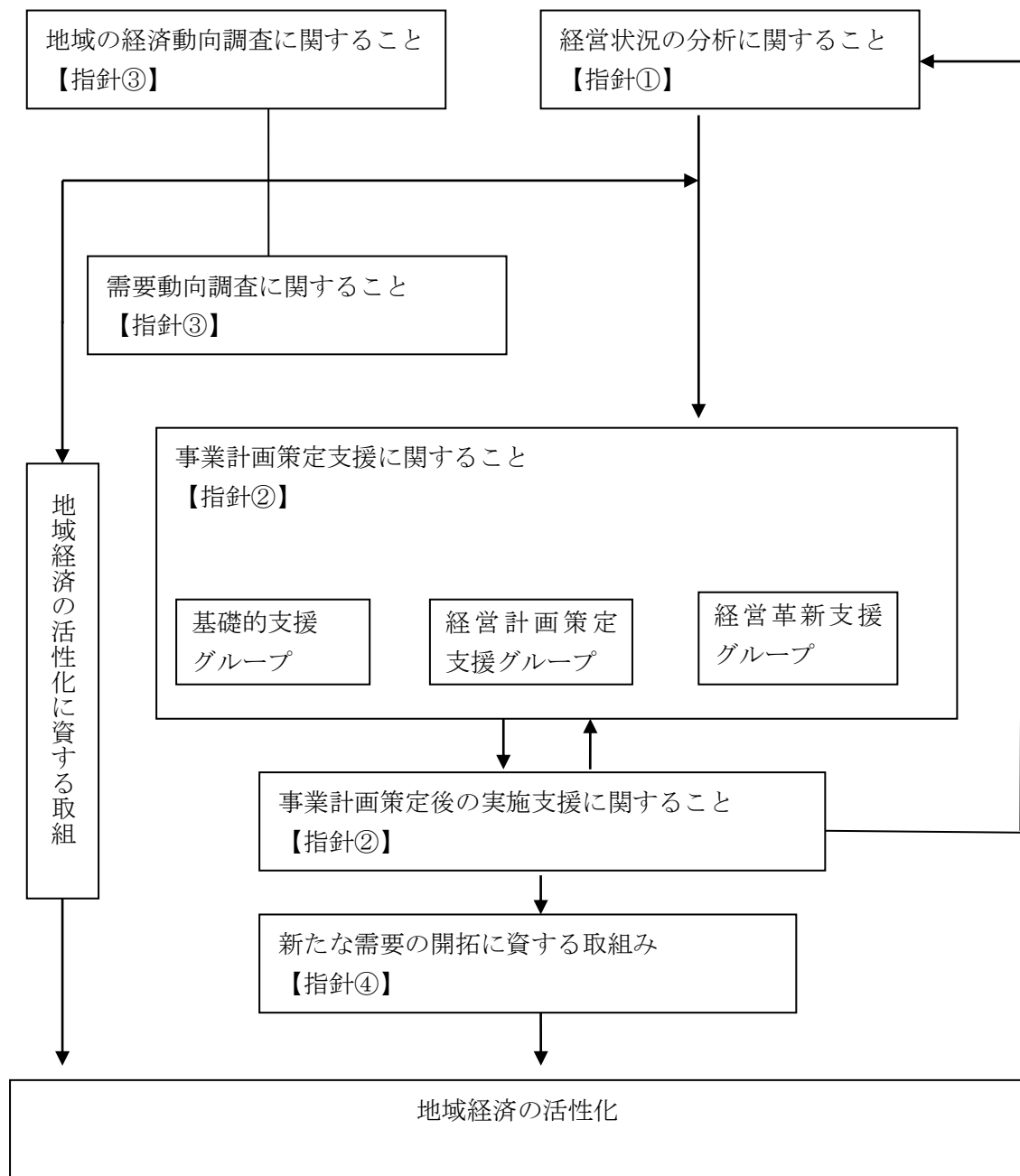
これらの目標を達成することにより、個々の小規模事業者及び地域経済の活性化に寄与する。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 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）

(2) 経営発達支援事業の内容

支援イメージ図



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】

現在、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からの受託事業）を行っており、調査結果の活用については小規模事業者の必要に応じて、集計・分析を行っているが、担当者の手元資料程度で、都度、必要な部分のみの分析にとどまっている。

また、観光についても、さまざまなイベントや事業を行っているが、その集客人数や売上等の数値の収集について、毎回決められた方法で収集されておらず、情報の精度が低く、有効活用するに至っていない。

その他、関係機関の発行する機関誌や、各種統計資料については、経営戦略や事業計画策定の役に立つレベルの情報収集、整理、分析としての充実強化が課題である。

このため今後は、小規模事業者の持続的な経営と事業展開に向けて、地域内の観光拠点である「道の駅のだ」への観光入込み客数等の調査や、統計資料、関係機関の機関誌などから地域経済動向に関する情報の収集、整理、分析を行い、巡回や窓口相談等で情報提供を行う。

(事業内容)

(1) 中小企業景況調査による地域事業者の実態把握

現在、岩手県商工会連合会から受託している中小企業景況調査を継続的に実施し、野田村内の建設業・小売業・飲食業・サービス業など15事業所を定点観測することにより、それぞれの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、それぞれの業種における業況の変化などについて分析を行う。

(2) 観光客数や土産品・宿泊施設に関する調査

「道の駅のだ」で毎月調査されている、観光入り込み客数や、土産品・宿泊施設の売上などの調査を行い、数値の変動については、その要因についても道の駅職員など観光業者に対するヒアリングなどにより情報収集や分析を行う。

(3) 業界紙等による経済状況の調査

『岩手経済研究』（岩手経済研究所）、『中小企業白書・小規模企業白書』（中小企業庁）、『月間商工会』（全国商工会連合会）、『調査月報』（日本政策金融公庫）、など関係機関の機関誌や業界誌、各種統計調査データ等より、各種経済指標や金融動向などの地域経済に関する情報を調査する。

(4) 金融機関との情報交換

地元金融機関である岩手銀行野田支店との連絡会議を年2回開催し、資金需要や村内事業者の業況など、地域の経済動向に関する情報の交換把握に努める。

(5) 調査結果の活用方法

以上の調査結果については、小規模事業者の経営戦略の検討や事業計画策定の基礎資料となるように、巡回や窓口相談の場や当会のホームページ、会報、各種会議等で情報提供する。

(目標と内容)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
中小企業景況調査	15社	15社	15社	15社	15社	15社
観光入込客数(月)	—	1回	1回	1回	1回	1回
土産品、宿泊施設の 売上等調査(月)	—	1回	1回	1回	1回	1回
経済研究機関誌等の分析(月)	不定期	1回	1回	1回	1回	1回
地元金融機関との情報交換 (年)	不定期	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】

今までは、巡回や窓口などで、事業者の依頼に基づき、記帳、税務、情報化、金融、労働等について基礎的な支援を中心に行ってきた。

しかし、従来までの支援を繰り返すのみでは、大きな経営環境の変化を予測して対応する事が出来ないという課題があった。

そのため、今後は地域小規模事業者(約150件)に対して経営状況や支援ニーズに対するアンケート調査を実施し、経営状況の実態把握を行う。また、アンケート調査により収集した企業情報に基づき、小規模事業者を3つのグループに分類し、経営分析や事業計画策定など、後の具体的支援を行う上での指標とする。

経営状況の分析のために巡回する際、小規模事業者向けの「ヒアリングシート(次ページ参照)」を活用し、経営状況に関する情報収集に努める。

アンケート調査やヒアリングシートのほか、ネットde記帳支援事業所、決算支援事業所から収集した企業情報に基づき、経営状況に関する分析を行い、事業所毎にカルテを作成し管理することで、職員間の情報共有を行う。

(事業内容)

(1) 地域小規模事業者の経営状況・支援ニーズ等アンケート調査

地域の小規模事業者に対して、経営状況や今後の見通し、支援ニーズに関するアンケート調査を行い、事業者の実態を把握する。

(2) アンケート調査結果に基づいた事業者のグループ分け

アンケートにより調査した企業内容に応じて以下の3つのグループに分類し、各々のグループに適した支援メニューを提案する。

①基礎的支援グループ、②経営計画策定支援グループ、③経営革新支援グループ

(3) ヒアリングを活用した巡回強化による企業情報の収集

巡回・窓口相談の際に、企業の事業目的やビジョン、経営理念や強みと弱み、財務や営業内容などの情報を収集する「ヒアリングシート」を配布・回収し、これを利用して情報収集を進めるとともに、企業の成長・発展を促す事業計画の策定等を提案する。

(4) 経営状況の分析

ヒアリングシートを回収した事業所を対象に、決算資料等を収集し、それらに基づく収益性・効率性・安全性などの経営状況について分析を行う。なお、経営分析を行った事業所については、事業計画策定を目指した伴走型の支援を行う。

(5) 情報の共有化と活用

アンケート調査の結果及び回収したヒアリングシートの内容に基づき、既存のネット de 記帳対象事業所、決算支援事業所などから収集した情報を活用し、事業所毎にカルテを作成し、職員がいつでも閲覧することが可能な状態にファイリング管理する。経営状況の分析結果及びカルテの情報については、経営指導に携わる全てのスタッフが情報を共有し、各々の企業に対して有効な事業計画策定等の支援ができる状態にする。

(目標と内容)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ヒアリングシート回収数	—	50社	50社	50社	50社	50社
経営状況分析に向けた巡回件数(年)	-	100件	100件	100件	100件	100件
経営分析事業所数	10社	40社	40社	40社	40社	40社

野田村商工会ヒアリングシート

記入日： 年 月 日 ()

事業所： 代表者： (記入名：)

事業目的・ビジョン

--

現状分析

自社の経営資源	現状			販売方針 <small>(販売チャネル・販売方針)</small>	市場とターゲット
	強み	弱み	外部要因 <small>(機会・脅威)</small>		
商品・サービスの内容					
メニュー(品揃え)					
ビジネスモデル・体制の特徴					販売促進
保有資源(技術・ノウハウ・設備・従業員)					

財務

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高					
費用(売上原価+販管費)					
営業利益					
設備投資額					
人件費					

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

従前は、金融支援など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であった。近年では、小規模事業者持続化補助金の創設や経営革新計画策定に対する事業所の意欲向上などにより、当会でも事業計画策定支援の件数が増えてきている。しかし、多くの小規模事業者は中長期的な事業計画を策定し、それに沿った経営を実行する体制が未だ整っていない状況である。

このため今後は、分析した地域経済動向や、経営分析の結果を基に、各々の小規模事業者に対して、事業計画の策定を促すとともに、計画策定に関する支援体制の強化を行う。

具体的には、地域の小規模事業者を対象にした事業計画策定セミナーの開催、会報等での支援事例の紹介などにより、事業計画策定に関する事業者の意識を高めるきっかけを提供する。

また、実際の計画策定支援時は、岩手県商工会連合会の専門家派遣事業である「エキスパートバンク」などの制度を活用し、高度専門的な相談にも対応する。

また、事業計画の策定に併せて生じる、経営革新計画や持続化補助金、小規模事業者経営発達支援融資制度や、創業、事業承継案件についても積極的に支援し、施策を有効に活用しながら個々の事業者が持続的な発展を遂げられるよう努める。

(事業内容)

(1) 事業計画策定に係る情報提供

小規模事業者に対して事業計画策定の必要性を訴えるため、会報などにより事業計画策定に関する支援事例や企業紹介などを行う。

また、経営状況の分析を行った企業を対象に、個別巡回を強化し、事業計画策定を促す。

(2) 事業計画策定セミナー等の開催

事業計画策定セミナーを開催し、個々の小規模事業者が事業計画策定に対する意識を高め、現在の事業運営方法について見直す機会の提供を行う。

(3) 専門家派遣制度活用による効果的な支援

事業計画策定支援においては、「エキスパートバンク」などの専門家派遣制度を活用し、各々の企業に対してより有効な事業計画策定の支援を行う。

(4) 各種施策の活用に向けた事業計画策定

経営革新計画や持続化補助金、小規模事業者経営発達支援融資制度の活用に向けて、事業計画策定を支援する。

(5) 創業、事業承継に係る事業計画策定支援

創業、事業承継案件についても、各種の施策を有効に活用しながら、個々の事業者が持続的な発展を遂げられるよう伴走型支援に努め、事業計画策定を支援する。

(目標と内容)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定支援件数	15	30	30	30	30	30
事業計画策定セミナー受講者数	3	5	6	7	8	10
持続化補助金支援事業者数* ¹	12	10	10	10	10	10
経営革新計画支援事業者数* ²	0	1	1	1	1	1
小規模事業者経営発達支援融資制度	0	1	1	1	1	1
創業支援相談件数	1	2	2	2	2	2
事業承継支援相談件数	1	2	2	2	2	2

※注：事業計画策定支援件数は*¹及び*²を含む

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、経営指導員等による事業の進捗状況確認に留まり、フォローアップの充実が課題であった。

このため今後は、全ての事業計画策定事業者を対象に、四半期に一度、巡回による当初計画の進捗状況の確認を行い、P D C Aサイクルによるフォローアップを行う。

また、先に分類した3つのグループ分けを活かし、持続化補助金や経営革新など、各々のグループごとにニーズがあるテーマについては、専門家派遣制度を活用した支援や集団・個別での相談会開催によるフォローアップを行う。

(事業内容)

(1) 事業計画策定事業者へのフォローアップ支援

全ての事業計画策定事業所について、四半期に一度以上の頻度で巡回等により、策定した事業計画の進捗や課題等について状況確認を行い、P D C Aサイクルによるフォローアップを行う。

(2) 基礎的支援グループ支援

基礎的支援グループに属している事業所に対しては、安定した事業を行う上で特に重要となる資金繰りや、売上や利益率などの数値の確認、助言、相談などの基礎的な支援を行う。

それとともに、小規模事業者持続化補助金などの施策を紹介し、補助金等の支援施策を有効活用した事業実施を提案し、事業の持続的な発展に向けた支援を行う。

(3) 経営計画策定支援グループ支援

経営計画策定支援グループに対しては、事業計画実施の段階で発見される新たな課題の解決や、自社の強みを活かした新商品開発や販路開拓を支援し、企業の持続的発展を促す。

(4) 経営革新支援グループ支援

経営革新支援グループに対しては、企業の成長発展につながる経営革新計画の策定やものづくり補助金の申請などについて、専門家派遣制度を活用しながら支援を行い、地域を牽引する企業への成長・発展に向けた支援を行う。

(5) 事業実施に伴う資金需要への対応

計画を推進することにより発生する設備投資や資金繰り等の金融案件については、地元金融機関や日本政策金融公庫のマル経資金等のあっせん支援を行い、円滑な事業運営を促す。

(6) 創業・事業承継事業者への伴走型支援

創業・事業承継については、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、事業者が誰にも相談できず問題を抱え込むことが懸念される。このような状況を回避するため、事業の安定化が図られるまでの間は特にもフォローアップが重要となるので、巡回頻度を高め伴走型支援を行う。

(目標と内容)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画フォローアップ延べ件数 (巡回件数：30事業所×4回)	40	120	120	120	120	120
集団・個別相談会受講者数	-	10	10	10	10	10
マル経あっせん件数	4	5	5	5	5	5

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

これまで本会では、需要動向について、巡回・窓口相談時に事業者から聞き取りで情報収集する程度に留まり、経常的な調査となっておらず、また、個別事業者の販路開拓に関わるニーズや動向の変化などについての分析が不足していた。

この現状を見直し、資源豊富な地域特性を活かす食品等の製造業者、飲食業者に対する支援策として、当会では野田村の中で特にも重要と考える以下の2つのテーマに重点を置き、それぞれの事業者の支援に向けた需要動向調査を実施する。

- ①野田村ブランド商品など地域外への販路開拓に資する需要動向に関する調査
- ②地域の商業者イベントの開催による地元消費者の需要動向に関する調査

(事業内容)

(1) 野田村ブランド商品など需要動向に関する調査

当会では、地域特産品を活用した商品について首都圏など大規模消費地への販路開拓を効果的に進めるため、野田村ブランド商品として認証している。このブランド商品の多くは、水産加工品等の食品や飲料であり、地域の食品製造業者等が製造している。これらの認証商品を含めた野田村の商品の需要動向を調査するため地域外の物産展等に参加した際、以下の方法で調査を行う。

調査品目：物産展や商談会などへの出展により地域外への販路の拡大を目指している水産加工業者や食品製造事業者等（2～3事業者程度）が製造する食品や飲料などの商品（5～7種類）。

調査対象：いわて銀河プラザ（首都圏のアンテナショップ）や都市部の物産展に来場する消費者。

調査項目：既存商品または新商品に対する味、容量、パッケージ、価格、改善が望まれる事項等。

なお、回答者の基本属性は市内、県内、県外の別は直接消費者にヒアリングしつつ性別、年齢層（〇〇代など）は経営指導員等が判断して記載する。

実施方法：既存商品や新商品の試食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、最低30件以上の意見を目標として実施する。

活用方法：商品毎に抽出した結果について、基本属性毎に結果を整理分析し水産加工業者や食品製造業者に提供するとともに、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）地域の事業者イベントの開催による地元消費者の需要動向に関する調査

野田村の中心部に平成28年1月にオープンしたテナントスペースを有したコミュニティ施設を活用し、飲食業者を中心とした事業者イベントを開催している。この場を活用して、飲食店や食品製造業者などについては、新商品等のテストマーケティングを行い、以下の方法により調査を行う。

調査品目：地域内の需要開拓を目指している飲食店等（4社程度）の商品（8～16種類）。

調査対象：地域の事業者イベント（野田村プチよ市）や、食に関するイベントに来場する消費者。

調査項目：新メニューを中心とし、一部既存商品に対する味、容量、見た目、価格、改善が望まれる事項等。

なお、回答者の基本属性である住所（村内、近隣市町村、その他）についてはヒアリングを行い、性別、年齢層（〇〇代など）は経営指導員等が判断して記載する。

実施方法：新メニューや既存メニューのテスト販売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、最低30件以上の意見を目標として実施する。

活用方法：メニュー毎に抽出した結果について、基本属性毎に結果を整理分析し各飲食店に提供するとともに、その他飲食店に対しても、具体的な店舗名や商品名は伏せて情報提供を行い、消費者目線での新メニュー開発や既存メニューの見直しを通じて、販路の開拓に繋げていく。

（目標と内容）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
物産展でのヒアリング調査 （事業者数、アイテム数）	-	2社 5商品	2社 5商品	3社 7商品	3社 7商品	3社 7商品

イベントでのテストマーケティング	-	8 商品	12 商品	16 商品	16 商品	16 商品
分析情報提供事業者数	-	4 社	5 社	7 社	7 社	7 社
ホームページ等による情報提供(年)	不定期	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

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】

当会では、平成 24 年～26 年度に全国商工会連合会から受託した「全国展開支援事業」の中で、野田村の高品質な食材の良さを引き出したメニュー開発を行い、地域の飲食店での提供に取り組んだ。また、同事業の中で地域資源を活用した商品などを一つのブランドとして認証する制度である「野田村ブランド認証制度」を立ち上げたが認証商品の普及や拡大が課題となっている。

今後は、食品等製造事業者に対して首都圏等の大規模消費地での需要を高めるため、ブランド認証制度の普及拡大を狙い既存商品のブラッシュアップ、認証商品の充実を図るとともに物産展や商談会に関する情報提供や、参加に必要な各種事務手続きや商談ノウハウに関する個別指導などに力を入れ、地域外での商品取扱に繋げる。

また、平成 28 年 1 月にオープンした野田村中心部に位置するテナントスペースを有したコミュニティ施設を活用し、飲食業者や食品等製造業者を中心とした商業者イベントを開催する。これにより村内事業者の商品販売機会を創出し、地域事業者が独自の限定商品等を販売することにより、本村のみならず近隣市町村や近県消費者の需要を開拓する。

(事業内容)

(1) 「野田村ブランド」を活用した販路開拓

当会が認証機関となっている「野田村ブランド認証制度」の推進を継続し、食品製造事業者等が製造する既存商品については前項のヒアリング調査結果を活かしたブラッシュアップ、認証商品の充実、新商品開発に関わる専門家派遣等の支援、販路開拓支援（商談会や物産展等の情報提供やエントリーシート作成等の出店支援）等を実施することにより、ブランド認知度の向上とともに地域外での商品取り扱いを増加させる。

(2) 地域賑い拠点を活用した商業者イベントによる需要開拓

野田村中心部に建設されたテナントスペースを有したコミュニティ施設「リメンバーホープ野田村ヴィレッジ」（平成 28 年 1 月、利用開始）の管理・運営を商工会が行う事により、村内事業者の商品販売機会を創出する商業者主体のイベント（野田村プチよ市）を 4～11 月の毎月最終土曜日に開催し、需要の開拓に努める。対象事業者は 1 回あたり 3 社を想定し、年間合計延べ件数として 24 社を目標とする。このイベントでは、地域の飲食店や食品製造業者等が独自の限定商品等を販売することにより、本村のみならず近隣市町村や近県消費者の需要を開拓する。また、この場合はテストマーケティングの場としての活用も行い、試作から商品化のサイクルを生み出すイベントとする。

(3) 物産展や商談会出展による需要の開拓

上記(1)、(2)とともに、水産加工業などをはじめとした食品等製造業者や陶芸などの工芸品製造業者の新たな需要開拓に向けた取り組みとして、岩手県商工会連合会、岩手県、岩手県産(株)などと連携し、新たな需要開拓に向けた商談会や物産展への出展支援を行う。

まず、商談会については、岩手県産(株)等が開催している「いわて食の商談会」などの各種商談会への出展を支援し、成約を目指す。この取り組みでは、県内外の企業とのB to B取引を開拓し、販路を広げることを目的とする。具体的な支援策としては、出展前にバイヤー経験者などの商談のノウハウを有する専門家を招聘し、成約のコツに関する指導など出展事業者のスキルアップを促す支援を行うとともに、商品の特徴や活用法などを記した、バイヤー等の注意を喚起する説明資料の作成などを支援し、より成約に繋がるよう努める。

また、物産展については、全国商工会連合会が開催する「全国物産展」などの各種物産展について事業者の出展を促す。これは、都市部などの市場に向けたB to C取引を開拓することを目標としており、大規模消費地での販路開拓を目指すものである。このことに関する支援策として、商品POPや陳列方法など売り場での訴求効果を高めることに関する助言や、当日の試食や顧客へのヒアリング調査等に関する補助を行う。そして、物産展終了後には、商品の売れ行きや顧客の特性、ヒアリング調査結果の整理・分析などにより、事業者と反省点を共有し、次回以降の出展に向けたノウハウの蓄積や商品のブラッシュアップを支援し、企業の商品力及び販売力強化に努める。

(目標と内容)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
野田村ブランド商品認証数(累計)	7件	10件	12件	15件	18件	20件
コミュニティ施設活用イベント出店事業者数(延べ) 売上目標額	18件	24件 120万円	24件 120万円	24件 120万円	24件 120万円	24件 120万円
物産展・商談会の情報提供	2回	2回	2回	2回	2回	2回
商談会 参加企業数・成約数	-	2社 2件	2社 2件	2社 2件	2社 2件	2社 2件
物産展 参加企業数・売上目標額	-	2社 30万円	2社 30万円	3社 40万円	3社 40万円	3社 40万円



【野田村ブランド認証式】



【野田村プチよ市】

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

野田村の経済活性化については、自然豊かな環境や、そこから生産される食材などの特産品を活用することが重要であると地域行政や各産業団体が考え、「食」に特化したイベントの開催機会なども増えている状況である。

このような各団体の意見交換を深めるための場として、地域の企業や行政、産業団体等が一同に会する地域懇談会を野田村商工会青年部等の青年団体が主催することにより、企業と行政や産業団体間の意見交換の場を提供し、相互の協力・連携を深め、地域経済の活性化を図る。

また、先に述べた「全国展開支援事業」の推進については、福来豚などの地域特産品を活用した食に関する商品の開発、地域外への販路開拓や地域内の交流人口増加による地域経済の活性化を目指し、取り組みを行ってきた。その中で見えてきた課題として、都市部への販売を目指す上で、価格やパッケージデザインなどの商品個々の魅力に加え、野田村ブランドとしての魅力アップも必須であると感じ改良を重ねている。

その取り組みに加え、地域の魅力を更にPRする必要があると感じ、平成27年度から再び全国展開支援事業を受託し、現在、地域の花を活用した商品や、海釣り体験ツアーなどの観光メニューの開発を行っており、地域の魅力を掘り起こした結果、着実に地域の認知度は向上していると感じる。これらの商工会事業については、地域行政はもちろんのこと、農協や漁協、観光協会や森林組合などの産業団体から構成される実行委員会により事業を推進している。

その他、地域の効果的な経済発展に向け、以下の事業内容に示すことも含め、当会では関係機関と連携を密にしながら取り組むこととする。

(事業内容)

(1) 企業と行政や産業団体が一同に会する地域懇談会の開催

野田村は海や山の自然に囲まれた環境にあり、その雄大な自然はもとより、海から採れる「荒海ホタテ」や「のだ塩」、山で育てられる「山ぶどう」や「南部福来豚」など多くの食資源に恵まれた特色ある地域だが、その一方で人口規模5,000人弱の小さな村でもある。

この村では、地域に生業を持つ住民が互いにその魅力を理解し、少ない人数な

がらも一致団結して地域経済の活性化に取り組まなければならない。このことは、企業をはじめ、行政や漁協や農協などの産業団体も十分に理解しており、皆が相互に協力して地域の魅力を発信している。この関係性の下で、商工会単独では成し遂げることが出来ない、以下の（２）～（５）で示すような、地域特産品を活用した商品開発や観光ツアー造成、各種イベントの開催や情報発信が行われている。

これらの取り組みをはじめとした地域活性化事業を円滑に行うには、以上で示した企業や団体が一同に会し、それぞれが行っている現在の取り組みに対する情報共有や、今後の方向性についての意識共有、より良い協力体制の構築を行う場が必要となる。この機能を有しているのは、毎年１月に開催している地域懇談会（新年興隆会）である。この懇談会は、今後の野田村を担う商工会、漁協、農協の青年団体が連携して開催しており、その主幹を担うのは野田村商工会青年部である。この懇談会を継続的に実施することにより、地域経済の発展に向けた方針等について意識共有を図りながら、更に連携を強化し、地域経済を牽引する。

（２）地域特産品を活用した商品開発とそのブランド化

当会では、全国展開支援事業の推進により、野田村や地域の産業団体と連携を図り、地域特産品を活用した商品開発（【既存】福来豚や山ぶどう、のだ塩などを活用した食品、【新規】地域の花を活用した飲料・香料・化粧品を想定）に力を入れている。

これらの商品は首都圏などの大消費地への販路拡大を目的としており、漁協や農協などの団体とも連携し、原材料の供給体制などを整備することにより大口の需要にも対応出来るよう生産性の向上を図る。

（３）地域資源を活かした観光ツアー造成による観光需要の開拓

野田村は、海や山などの自然に恵まれた地域であることに着目し、平成 27 年度から新たに「全国展開支援事業」を受託し、自然を満喫できる観光ツアーの企画・検討を行っている。平成 28 年 7 月には海釣りを主軸としたツアーを企画し、その取り組みの中で地域の特産品であるホタテなどの魚介類や、山ぶどうなどを食する機会の提供などを行い、地域の魅力を顧客に伝える取り組みを行っている。また、この取り組みの中で、顧客に対して地域の魅力を体験した結果や飲食・宿泊などの滞在中に利用する施設に対する意見についてアンケート調査を行い、顧客ニーズの把握に努めている。これらのアンケート調査結果を観光関連事業者に周知し、改善点について協議することにより、より魅力的なツアーの企画に繋がり、近隣市町村や近県を視野に入れた観光需要を開拓し、ゆくゆくはツアー会社と連携したツアー実施を行う。

（４）地域観光情報の発信強化

野田村及び野田村観光協会と連携し、地域の飲食店や宿泊施設、お土産品など観光関連事業者の情報を取材しホームページに掲載することで、誘客に向けた事業所の PR を行う。

（５）「食」を中心としたイベントでのテストマーケティング

地域で開催されるイベントとして、当商工会では村や各産業団体と協力し、岩手の地ビール（ベアレンビール）を製造する（株）ベアレン醸造所と「ベアレンビアフェスタ」を共同開催すると共に、地域の産業まつりを食のイベントに改良し

た「うんめえ～noda まんぷくマルシェ」を実施している。これらのイベントによる出店事業者へのメリットは村中心部への誘客という間接的なものであった。このため、今後は事業者用のブースを設置することにより、テスト販売やヒアリング調査等に活用する。



【新年興隆会】



【商工会主催の釣りイベント】



【ビアレンビアフェスタ】



【野田村観光協会ホームページ】

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

他の支援機関との連携は従前より行っているが、金融機関との連絡会では貸付件数や金額について、税理士との懇談会では決算指導など税務支援の方向性など、意見交換の内容が定型化し、支援ノウハウ等の情報交換の場としては十分に機能していない。経営発達支援事業の推進に向けては、改善が必要な状況である。

このため、今後は、それぞれの支援機関との協議会などの場において、専門的な支援ノウハウについて情報交換を行う時間を設けるなど充実強化を図る。

また、各種専門家の活用を進めるとともに、近隣の小規模商工会間での実務レベルの連携を深め、相互の支援ノウハウについて情報交換を行うことにより、支援ネットワークの強化を図る。

(事業内容)

(1) 金融機関との資金需要動向・地域経済事情に関する意見交換会

地元金融機関である岩手銀行野田支店との連絡会や、日本政策金融公庫八戸支店と毎年2回開催している協議会などの場において、地域の資金需要や経済動向などの推移について情報交換を行う。特に日本政策金融公庫八戸支店との「経営改善貸付連絡協議会」においては、管内の商工会、商工会議所の経営指導員が集まるため、地域商工業の動向や、各市町村で実施している地域振興事業等の情報収集、個別支援事例に関する情報交換などにより、当地域における小規模事業者や地域振興に向けた支援能力の向上を図る。

(2) 管内税理士との税務関連支援ノウハウに関する支援能力向上

管内税理士と各商工会・商工会議所の税務担当職員が年2回税務指導について意見交換を行う「税務援助協議会」に出席し、地域の経済動向や税務、支援ノウハウについて情報共有を行う事により、小規模事業者に対する支援能力を強化する。

(3) 専門家による経営革新等支援能力の向上

専門家派遣制度を活用し、企業支援を実施する過程で、他県やより広域における経営革新等の企業支援事例について情報収集を行い、着眼点や手法を習得することで経営指導員等の支援能力向上を図る。

(4) 小規模商工会連携による、地域経済活性化手法の検討

近隣商工会には、当会のように小規模事業者数、商工会職員設置数ともに少ない普代商工会、田野畑村商工会がある。これからは、当会を含めた3商工会の事務局長、経営指導員が会し、地域経済動向や支援ノウハウの共有を行う連絡会議を年2回開催することにより、連携を強化し支援能力を高める。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

当会では、岩手県商工会連合会や関係機関が開催する研修会などに積極的に職員の派遣を行ってきた。それに加え、最近では中小企業基盤整備機構などでも支援機関向け研修が充実しており、これらの研修に対して今後も積極的に職員の派遣を行う。それに加え、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や、他の商工会との情報交換などを行い各々の職員のスキルアップを図る。

また、職員間で地域の小規模事業者の情報や支援手法を共有するため、月次で職員会議を開催し、組織としての支援能力向上を図るとともに、特記事項については、事業所ごとにカルテへの記載を徹底する。

(事業内容)

(1) 各種研修受講による支援能力の向上

経営指導員等の資質向上のため、岩手県商工会連合会の実施する各種研修（事務局長、経営指導員、補助員各々を対象とした研修会）の全職員受講や、外部研修の積極的受講により支援能力の向上を図る。

(2) 専門家の支援ノウハウの習得による職員の支援能力向上

企業支援において専門家派遣制度を活用する際には、専門家の指導する専門性の高い助言やノウハウの手法を習得し、日々の企業支援における支援能力の向上を図る。

(3) 経営支援スタッフの支援能力向上

経営支援スタッフ（補助員）は岩手県商工会連合会の実施する経営支援スタッフ研修会に参加し、経営課題解決などの小規模事業者の支援能力の向上を図る。

(4) 近隣商工会と連携した支援ノウハウの共有

近隣の商工会の事務局長と経営指導員が集い、小規模事業者支援の情報共有や、支援ノウハウの向上、組織体制の整備等について情報交換を行う会議を行い、同じ課題については連携を行うなど、協調した体制で支援を行う。

(5) 経営状況の分析結果や支援ノウハウに関する職員会議による情報の共有

以上により習得した支援ノウハウや小規模事業者の経営分析結果については、月次で開催している職員会議において報告する時間を設け、職員間の情報共有を図るとともに、カルテへの保存などの情報整理・蓄積を行い、常に閲覧可能で担当者の変更などにも対応できるようにし、組織としての支援体制を強化する。

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

今までの事業実施では、年度終了後に事業評価を行っていたものの、頻度が少ないという課題があった。

本計画では、数値目標に基づく事業実施となることから、中間的な進捗状況の確認や事業評価が必要である。このため、今後は以下により、計画の実施状況及び成果について、評価・検証を行う。

(事業内容)

(1) 野田村商工会経営発達支援推進会議

本会職員並びに野田村産業振興課1名、外部有識者1名、岩手県商工会連合会の専門経営指導員1名、で構成する「野田村商工会経営発達支援推進会議」を年1回開催し、PDCAサイクルにより、事業の実施状況、より効果的な推進方法について検討し、支援効果を高める。

(2) 事務局会議

事務局による進捗状況の確認及び打合せは四半期に1回行う。

(3) 正副会長会議

野田村商工会正副会長会議（毎月開催）において、四半期に1回進捗状況を報告し評価・見直しの方針を決定する。

(4) 理事会

評価・見直しの結果については、本会の理事会に報告し承認を受ける。

(5) 評価結果の公表

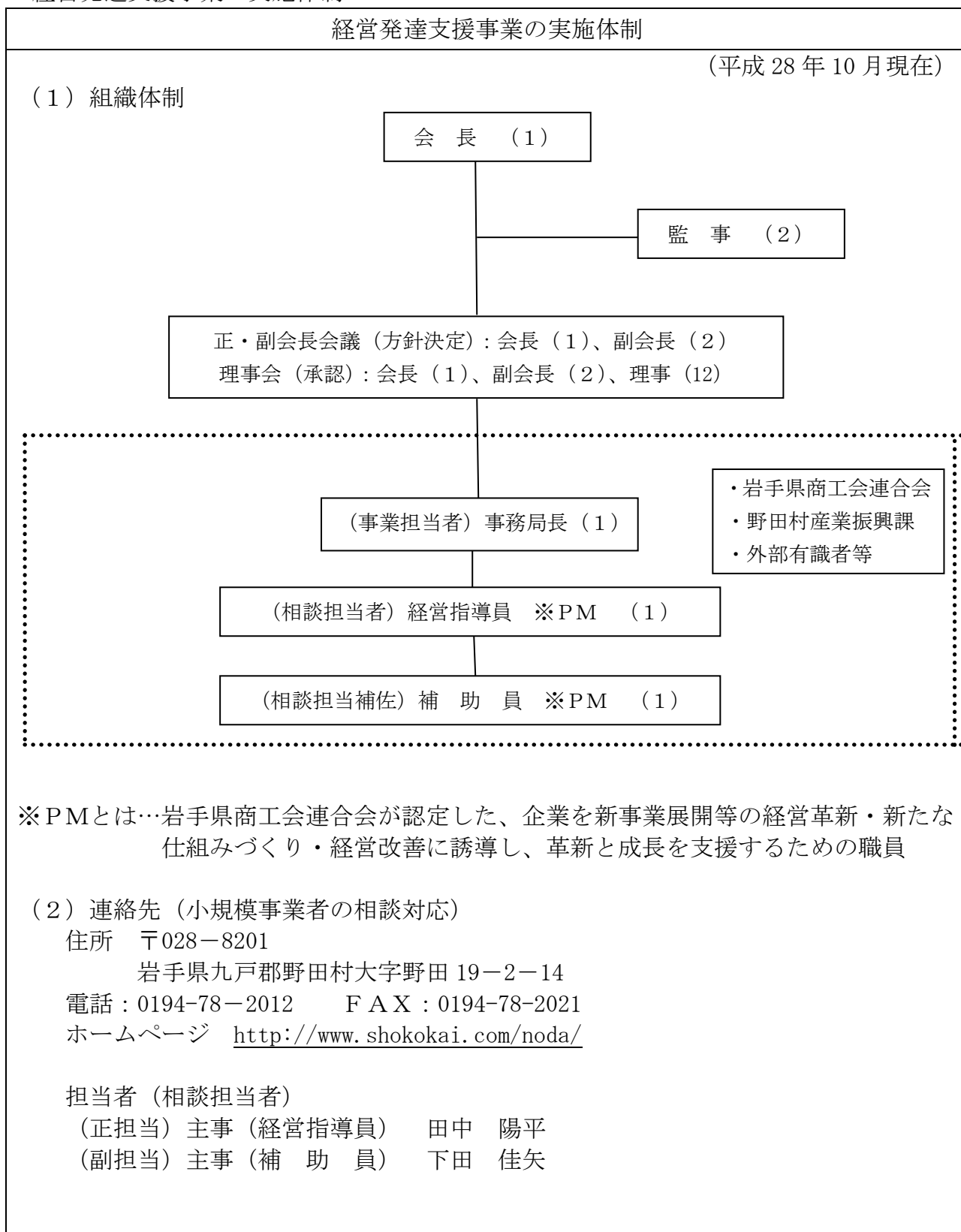
承認を受けた事業の成果、評価、見直しの結果について、野田村商工会報やホームページで計画期間中公表する。

(事業評価に係る会議スケジュール)

	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			○			○			○			○
正副会長会議	○			○			○			○		
理事会		○						○				
経営発達支援推進会議		○										

(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その調達方法

(単位 千円)

	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
必要な資金の額	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Ⅰ 地域経済動 向調査費	200	200	200	200	200
Ⅱ 小規模事業 者の調査・ 分析費	500	500	500	500	500
Ⅲ 事業計画の 策定支援費	900	900	900	900	900
Ⅳ 需要動向調 査費	500	500	500	500	500
Ⅴ 地域振興事 業費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500

(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、国補助金、県補助金、村補助金、県連補助金、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)

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>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. 本会が実施する経済動向調査や需要動向調査の際には、野田村、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関と連携する。2. 事業者の経営分析、事業計画策定の支援を行う際には、野田村、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関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、専門家していることから、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等の専門家派遣制度活用により専門家とも連携を図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、事業者が商談会や展示会等に参加できる環境を整えるとともに情報発信支援を行う必要があるため、野田村、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関、野田村観光協会と連携する。4. 地域経済の活性化に係る支援では、野田村、岩手県、岩手県商工会連合会、金融機関、野田村観光協会と連携する。			
連携者及びその役割			
<p>本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. 野田村（役割：上記1, 2, 3, 4） 代表者 村長 小田 祐士（担当：産業振興課） 住 所 〒028-8201 岩手県九戸郡野田村大字野田第20地割14番地 電 話 0194-78-21112. 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 〒020-85701 岩手県盛岡市内丸10-1 電 話 019-629-55413. 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 019-622-41654. 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
岩手銀行野田支店	滝沢 真生	岩手県九戸郡野田村大字野田土地区画 整理事業地区内3街区14画地	0194-78-2031
日本政策金融公庫八戸支店国民生活事業	中村 貴修	青森県八戸市大字馬場町1-2	0178-22-6274

5. 野田村観光協会（役割：上記3,4）

代表者 会長 平谷 東英

住 所 〒028-8201 岩手県九戸郡野田村大字野田第19地割2番地14

電 話 0194-78-2012

連携体制図等

