（別表１）
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

１．町の現状と課題

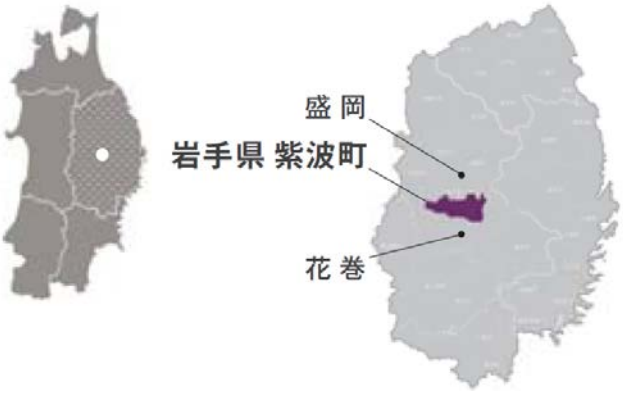
紫波町は、盛岡市から南に 20ｋｍほどの岩手県のほぼ中央に位置し、北上川が中央を流れ、東は北上高地、西は奥羽山脈までの総面積 238.98ｋ㎡、人口 33,696 人（平成 27 年 3 月 31 日現在）の町であり、国道４号など６本の幹線が町を南北に走り、インターチェンジやＪＲ東北本線の３つの駅があるなど、交通の便に恵まれた町である。

町の中央部の国道４号沿いの住宅地を除くと、東西の平地に農地が広がり、全国有数の生産量を誇るもち米、生産量県内一位の蕎麦や麦、そして各種野菜が作られている。また、東部ではリンゴやブドウ、西部では西洋梨などのフルーツ栽培も盛んである。そのため、町内には 10 か所の農産物直売所があり、特にもリンゴやブドウのシーズンには町内外から多くの来場者で賑わっている。更には、古くから北上川の舟運の拠点、宿場町として栄えた歴史もあり、４つの酒造会社があり『南部杜氏発祥の地』としても有名である。

紫波町では、公民連携による地域活性化が進められており、平成 24 年に紫波中央駅西口に図書館や農産物直売所を中心とした官民複合施設「オガールプラザ」、平成 26 年にはバレーボール専用施設と宿泊施設の民間複合施設「オガールベース」がオープンした。また、平成 27 年には役場新庁舎が同地区に開庁し、これに隣接する体育館やサッカー場への来場者を加えると、年間 80 万人以上の交流人口が生まれ、「オガールエリア」と呼ばれる新しい町の核が誕生した。オガールエリアの充実は、新聞・テレビをはじめとする多くのマスコミに取り上げられ、全国から多くの視察団が訪れている。

このように、話題性のある施設の誕生により町の知名度は高まったが、反面、街の中心であった日詰商店街は、衰退が危惧されており中心市街地の活性化が大きな課題となっている。また、誘致企業の事業縮小による雇用の場の喪失や小規模事業者の減少も顕著であり、地場産業が乏しい状況を鑑みると、新たな雇用の創出も大きな課題である。

一方、紫波町は、将来的には人口が減少するものの、ここ数年は微減にとどまっており、また、新たな交流人口が生まれてきていることを大きな資産として捉え、この増加する交流人口を商店街に呼び込み、中心市街地の活性化に繋げることで、一つの活路を見出すことができる。更には、街の中心部にあった旧役場庁舎や商工会前の旧役場職員駐車場の跡地利用は、中心市街地の活性化にとって、大きな鍵となり得るので、具体化が今後の課題である。



≪岩手県紫波町の位置≫

≪「オガールエリア」の写真≫

2. 小規模事業者の現状と課題

紫波町は、盛岡市と花巻の中間に位置しており、ベットタウンとして発展してきた。そのため、バイパスを中心に多くの大型店が進出し、町内売場面積の 70%を超える占有率を有しており、県内トップクラスとなっている。加えて、オガールエリアの充実により町の中心が移動したことや経営者の高齢化、後継者難等により小規模な小売、飲食業は廃業を余儀なくされている。

また、建設業については、公共工事や住宅着工の減少により、工事高は伸び悩んでいるものの、増改築等の小規模な工事が堅調である。ただ、資材の高騰や人材不足の課題を抱えており、我慢の経営を強いられている。

更には、製造業は下請が多いので、元請の経営に左右されるところが大きく、自社製品の開発を検討するにも人材不足、技術不足のため、思うようにいかないのが現状であり人材不足や技術不足の解消が課題となっている。

サービス業は、業種が雑多であるので、一概には言えないが、例えば自動車整備業などは、ディーラーとの競合もあり新たな技術の習得、人材の育成が課題となっている。

業種別商工業者数　　資料：24 経済センサス

区　分	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
商工業者数	１２９	７０	２７７	８５	１９３	１４９	９０３
構成比	14.3%	7.8%	30.6%	9.4%	21.4%	16.5%	100.0%
小規模事業者数	１２３	５７	２０３	６６	１７０	１３１	７５０

3. 商工会の現状と課題

商工会の長年の課題が組織率の向上であったが、平成 26 年度において役職員が一体となり、増強運動を展開したところ、念願の 60%を超えることができた。しかし、毎年、後継者不足などで廃業する事業所が 20 件ほどあり、組織率維持のために不断の努力が必要になっている。

会員構成は、合わせて 22.1%を占める建設業・製造業の組織率が 94%と最も高く、構成比が 40.0%を占めている小売業、飲食・宿泊業の組織率は 58%に留まっており、工業関係の事業所によって組織が維持されている側面もある。

現在、紫波町はオガールエリアの充実による新たな町の核ができたことや、大型店、コンビニエンスストアの相次ぐ出店に加え、経営者の高齢化、後継者難などにより、中心市街地を中心に小売業、飲食業が減少している。また、建設業においても、資材の高騰や人手不足により安定的な受注ができない状況である。

このように、地域の状況が大きく変化する中、商工会は金融、税務、経理、労働等の個別事業所に対する経営改善事業を実施しているが、いわゆる「待ちの姿勢」が強く、より踏み込んだ指導が不十分で、一部の事業所を対象としていることが多く、地域全体を考慮した指導も不足している。また、―商工会では、経営改普及善事業とともに地域振興事業を展開している。

しかし、これまでは、相談案件を処理するに留まっていたため、事業所が継続的発展するところまで踏み込んだ指導に至らなかった。

今後、商工会を取り巻く環境が大きく変化することを考慮すると、事業所ニーズに合った事業がより具体的に求められており、企業、地域が継続的に発展することへの具体的支援が期待されている。現状からみた今後の課題として、下記の事項が挙げられる。

（1）小規模事業者への支援

小規模事業者に対する支援は、基本となる経営改善普及事業による金融、経理、税務等を中心に行っており、近年は経営革新計画の作成支援、小規模事業者持続化補助金の利用促進など新たな施策にも取り組んではいるものの、一部事業者のみの支援となっており、「待ちの姿勢」の傾向があった。このため、巡回指導の強化による個別事業所の経営状況の把握を行いつつ、個社支援を強化するための、新たなシステムの構築を図ることが課題となっている。

（2）中心商店街活性化への取組

中心市街地の活性化については、平成 26 年度より若手経営者等を中心に中心市街地活性化検討委員会を設け、手始めに、企業 PR のためのパンフレットの作成とスマートフォンを使った宣伝効果を狙った事業に取り組むとともに、飲食店の充実を図るため、季節ごとに同じ食材を使った各店オリジナルメニューの開発なども検討している。また、町が主導で始めた、リノベーションまちづくり事業（地域経営課題を複合的に解決するため、遊休化不動産と潜在的な地域資源を活用して新しいビジネスを始める事業）により公民連携の推進を図る動きが出てきた。同事業では、懸案の役場跡地の活用方法や空き店舗の活用のアイデアなどの提案もあることから、これらの具現化が今後の課題である。

（3）イベント事業の見直し

地域振興事業として一年を通じて、春から冬まで多くのイベント事業を実施しているが、著名な観光資源があるわけでもないので、観光事業としてのイベントではなく、地域住民のためのイベントとしてそれなりに集客効果はあるものの、地元事業者の関心が低く、年々賑わいが少なくなりつつあり一部事業者による開催の傾向がある。このため、現状のイベント事業の見直しと、新たなイベントによる賑わいの構築が課題である。

（4）商品開発及び販路拡大事業

町内の主な食料品関係の事業所としては、20 社程あるが、そのうち定期的に商談会や展示会に参加している事業所は数社に止まっている。多くの事業者は経費の問題や人員不足のため実行できないのが現状で、販路拡大を目指すための支援策が課題となっている。

最近の販路拡大事業としては、平成 26 年より参加している「東京都練馬区光が丘地区祭」の催事における紫波町物産販売ブースでは、物販や町の PR、都民との交流が行われている。また、平成 28 年度より「東京都日野市」との交流も予定されており、新たな事業所及び商品の掘り起しが必要となっている。

一方、豊富な地域資源を活用した加工品を製造する農家も増えてきており、6 次産業化による新たな商品開発及び事業展開が大きな課題となっている。

≪「東京都練馬区光が丘」物産展≫

４. 経営発達支援計画の目標

（1）小規模事業者の中長期的な振興のあり方

紫波町における小規模事業者の５～10 年後の中長期的振興の在り方としては、小売業・飲食業にあっては、事業承継も含めてより多くの事業所が生き残れるよう、大きな環境変化に対応した経営、需要動向を的確にとらえた持続可能な経営へと変革することが求められている。

また、建設業・製造業にあっては、受注の確保及び雇用の維持拡大、販路の拡大、サービス業にあっては、新役務の提供に資することによる、売り上げ増加が顕著な状態、更には、地域における豊富な農産物を生かした加工品、商品開発により、創業が増えていることが望まれる。

以上のことから、小規模事業者の中長期的振興に向けては、各々の業種において、関係機関との連携を強化し、事業所の個性や魅力を引き出し、売り上げの維持増加を目指す。

（2）経営発達計画の目標

本地域の小規模事業者においては、抱える課題も事業者ごとに複雑化、多様化しており、また、環境変化に素早く対応できないなど、弱点を抱えていることから、商工会としては、今後は、まず積極的に巡回することを基本方針として、小規模事業者が抱えている課題の掘り起しを行い分析したうえで、小規模事業者が自主的に経営力向上を図れるよう伴走型支援を展開していく。

さらに、小規模事業者の持続的発展と中心市街地の活性化を地域経済発展の両輪と捉え、関係者や関係機関と連携のうえ推進する。

加えて、経営指導員をはじめとする商工会職員の資質向上を図るとともに、地域の特性を踏まえ、岩手県、紫波町、岩手県商工会連合会、全国商工会連合会、地域金融機関等と連携しながら、以下の事業を推進していく。

なお、事業の評価、見直しを強化するため、商工会三役、行政、外部有識者等で構成する委員会を新たに立ち上げてマネジメントを行う。

地域における課題を解決するために、これまで展開してきた事業を見直しながら、次の目標を立てて実施する。

① 個別事業者の経営力向上

小規模事業者はその特性により、抱える課題も事業者ごとに複雑化・多様化している。

そこで、最初は地域の動向を把握するための調査や事業所の実態調査を実施し、それらを分析することにより課題を抽出し、その内容を各事業所に提供することにより、事業者自らの気づきを促す。その後、経営の見直しや競争力の高い商品などの提案を行い、事業計画の策定から経営革新計画に取り組むよう支援し、持続的な経営力の向上と成長発展を図る。

また、老齢化や後継者難等により現状維持を望む小売業・飲食業においては、まず、セミナー等による現状認識により意識改革を踏まえたうえで、継続的な事業の可能性を探り、売り上げ増加を目指す。

建設業においては、震災需要後を見据え、現状の雇用を維持できる状況を目指す。製造業等においては、販売促進力の弱さを補強するため、専門家のアドバイスを受けるとともに、各種各地域で開催される、展示会・商談会への出展支援を通じて販路拡大を目指す。

更には都会からの新規就農者も増えており、農業だけではなく加工品や個店を開くなど若手農業者の起業化を促進し、新たな需要を掘り起し産業化を目指す。

② 地域経済活性化に資する取組

豊富な地域資源が有効に活用されていない現状を鑑み、新たな商品開発に取り組み紫波町ブランドの確立を目指す。特にも、県内一の生産量を誇る、「ブドウ」、「蕎麦」を活用した新商品及び土産品開発を目指す。

また、今まで個々に行動していた町内の４社の日本酒製造業者及びワイン製造業者と連携・協力しながら「紫波の酒」としてブランド化し、共同イベントや展示会の出店することにより、活

性化を図る。

一方、日詰商店会が行っている集客力のある「夜市」、「秋まつり」、「はしご酒」などのイベントには、従来通り積極的な支援・協力を行う。そのうえで、懸案となっている、中心市街地活性化については、行政、商店街等との連携を強化しながら推進していく。特に、オガールエリアの増加する交流人口を大きなビジネスチャンスと捉え、平成 27 年 10 月に国指定重要文化財に登録された「平井邸」を核にしたイベントや定期的に開催する「朝市」、特色あるメニュー開発による飲食店の充実などを目指し日詰商店街の活性化のための新たな事業の推進を図る。

これに加え、動き出した中心市街地活性化検討員会が企画している「紫波グルメマップ」の作成支援及びスマートフォンによる事業 PR 活動とともにリノベーションまちづくりによる遊休資産を活用した事業により地域経済活性化を図る。

≪国指定重要文化財「平井邸」≫

≪「朝市」の写真 ≫

≪紫波町グルメマップ≫

経営発達支援事業の実施期間及び内容

（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

（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【指針③】

【課題・目的】

従来、地域経済の動向については、全国商工会連合会から委託されて実施している「小規模事業景気動向調査」や「金融機関による景況調査」に基づき行ってはいるが、結果だけを調査対象者に報告するだけに留まっていた。そのため、一部の事業所だけの利用であり地域全体として、せっかくの情報も共有されず充分活用されていなかった。

そこで、今後は関係機関や専門家、刊行物を活用して小規模事業者と内容を共有し、地域の経済動向を調査・分析することにより、地域内の動向把握を行い事業計画の策定等の経営戦略の材料に資する。

【事業内容】

（1）関係機関・専門家等を活用した調査及び分析

小規模事業者が、経済動向を収集するに自ら積極的に行動することは少ないことから、地域金融機関等と年４回の情報交換「紫波地区金融懇談会」を開催し、地域内の現状の資金需要及び潜在的な資金需要、金利の動向等の情報、また、地域税理士との年２回の税務に関する「盛岡税務署管内税理士と商工会等との協議会」を通じて、申告状況から見た各業種の景況情報等の情報を収集し、当地区の経済動向の把握に務め、各業種の景況、将来性、競合状況等について分析する。

（2）刊行物等による調査及び分析

定期的に発行されている『月刊商工会』（全国商工会連合会発行）や『商工会いわて』（岩手県商工会連合会発行）、『岩手経済研究』（一般財団法人　岩手経済研究所発行）など関係機関の機関誌を活用して、現在や今後の消費経済の動向、先進企業の取り組みについて、その結果を新たな取り組み（新商品の販売、製造もしくは新しい商品の提供を試みる）に活用できるような内容を調査、分析する。

（3）小規模企業景気動向調査の活用

全国商工会連合会から委託を受けて実施している「小規模企業景気動向調査」は、地域の小規模事業者の実態を把握することができるので、これを活用し小規模事業者の経営判断の材料とする。この調査は、建設業２社、製造業３社、小売業４社、サービス業３社、飲食業３社の 15 社を対象に実施しており、地域の業種をある程度網羅しており、特に売上高や仕入単価、採算性、設備投資等について四半期ごとの結果を定期的に整理できることから、景気動向の把握に利用しやすい利点があるので、事業計画策定支援の検討材料として活用する。

今後は、調査の精度を高めるように、この調査票を活用して、独自に調査対象を 15 社増加し、合計 30 社を調査することで取り組む。

（4）小規模事業者への情報提供と活用

上記（１）～（３）の調査結果から課題を注出し、その要因に着目し相互関係を整理したうえで、窓口相談や巡回の際に提供するとともに、商工会のホームページや当商工会発行広報誌「商工会ニュースしわ」等を通じて、小規模事業者全体に広く周知、提供する。

特にも、外部環境の変化に弱く減少率が高い小売業・飲食業においては、環境変化等の外的要因の抽出等をより迅速に提供することで、専門家と連携しながら、地域に留まらず、広域的な動向にも注目し、他地域との差別化を図ることの可能性等経営戦力の検討材料として活用する。

【目　　標】　（単位：回）

内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
関係機関･専門家との情報交換会	3	6	6	6	6	6
刊行物等による調査・分析	12	12	12	12	12	12
小規模企業景気動向調査の実施	4 30 事業所	4 30 事業所	4 30 事業所	4 30 事業所	4 30 事業所	4 30 事業所
小規模事業者への情報提供	3	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析 【指針①】

【課題・目的】

経営状況の分析について、個社の計画的な事業経営に向けて、経営の実態を把握することが非常に重要であるが、これまでの経営状況の分析では金融や税務、労働保険などの個別相談の際に受け身に立った対応に終止しており、一歩踏み込んだ積極的な経営状況の分析にまで至っていないことが課題となっている。

今後、地域内の小規模事業者に対する需要を見据えた事業計画の策定支援をするためには、財務分析に加え経営課題を掘り下げるなど個社の現状を深く把握する必要がある。

そのために、地域の経済動向調査等で得た外部環境の変化等を参考に巡回指導等において、経営状況の分析に必要な項目について情報収集を行い、自社や地域と向き合うことで、地域内の小規模事業者が思っている・悩んでいる経営課題を抽出し、小規模事業者の販売する商品等や個社が持っている強み・弱みなどの内部環境について分析を行う。

また、ネット de 記帳や様々な融資制度の利用時に財務分析資料等を活用するとともに専門的な課題については、岩手県商工会連合会の専門家派遣事業等を活用しながら、個社の経営資源の経営状況の分析を行う。

【事業内容】

（1）巡回指導等による経営状況の分析

現在、金融や税務、労働保険などの個別相談の際に受け身に立った対応に終止しており、経営状況の確認をするだけに留まっており、経営状況の分析にまでいたっていない。

今後は、窓口指導や巡回指導時に、地域内の小規模事業者を対象に経営状況の分析の必要性を説明するとともに経営状況の分析に必要な項目（財務分析：売上、利益、資金繰りなど、経営分析：後継者、新商品の開発、業況、販売戦略、経営課題など）をヒアリングし、その中から経営分析の必要性（後継者、新商品の開発、業況、販売戦略、経営課題等の悩みが強い）の高い事業所を毎年 40 件の掘り起しを行い、小規模事業者の販売する商品やサービス・技術など経営資源の分析を行うことで、個社の経営実態と経営課題を明確にする。

（2）ネット de 記帳を活用した経営状況の分析

現在、紫波町内のネット de 記帳指導事業所は 54 件（全業種）あり、簡易的ではあるが金融、税務指導を通じて決算データをもとに経営状況の分析を行っているものの、積極的な経営状況の分析にまで至っていない。

今後は、地域内の小規模事業者の販売する商品等や個社が持っている強み・弱みなどの分析を行うなど、利用事業所から個社の財務状況の分析（売上、原価率、利益、自己資本比率等）や資金繰り表などの策定支援を行うことで、経営支援の満足度向上を目指す。

具体的には、ネット de 記帳指導事業所の中から、毎年 20 件の経営状況の分析を行い、経常利益、付加価値額、従業員一人当りの付加価値や強み・弱みなどの個社の経営課題を抽出し、財務分析と合わせて、巡回指導時に事業主にお知らせすることで、税務指導だけではなく継続的な支援を行う。

(3)小規模事業者経営改善資金等を活用した経営状況の分析

小規模事業者経営改善資金の融資推薦書を作成する際に決算書２期分と直近の試算表（決算後６か月経過事業所）の提出を求めており、その決算データをもとに売上・原価率・自己資本比率・返済力について、経営状況の分析を行っている。

今回、新たに小規模事業者経営改善資金の融資推薦に加えて、(株)日本政策金融公庫がおこなう借入申込（普通貸付・特別貸付・生活衛生貸付）を受けた時点で、日本政策金融公庫盛岡支店と連携しながら、売上・原価率・自己資本比率・返済力について、地域内の個々の小規模事業者の経営状況の分析を毎年 20 件行うことで、金融指導だけではなく個社の経営戦略に一歩踏み込んだ支援体制の構築を行う。

(4)専門家を活用した経営状況の分析

従来から専門的な課題を抱える事業所には外部講師を招いた講習会・個別相談会を開催しているが、自社の経営状況の分析や地域の経済動向などに個社が直接向き合う機会が少ない。

今後は、講習会や個別相談会の他に、上記（１）、（２）、（３）において抽出された専門的な課題に対して、毎月１回岩手県商工会連合会の「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業)」等を活用した専門家による個社の経営状況を分析するとともに、さらに踏み込んだ個社の専門的な経営課題を抽出し、課題解決や経営の方向性を明確にすることで、個社の事業計画策定に向けた支援に活用する。

【目　　標】　（単位：件）

支　援　内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
巡回指導等による経営状況の分析件数	22	40	40	40	40	40
ネット de 記帳における経営状況の分析件数	17	20	20	20	20	20
小規模事業者経営改善資金等における経営状況の分析件数	16	20	20	20	20	20
専門家を活用した経営状況の分析回数（専門家の招聘回数）	0 回	12 回（月 1 回）	12 回（月 1 回）	12 回（月 1 回）	12 回（月 1 回）	12 回（月 1 回）

3. 事業計画策定支援【指針②】

【課題・目的】

現在、事業計画の策定支援は、金融相談や助成金申請時など限定的な策定支援に留まっており、事業計画策定講習会等を開催しているが、大半の小規模事業者は事業計画の必要性を認識していないのが現状であり、事業計画を策定する機会が十分でなかったことが課題であった。

そこで、事業者が経営課題を解決するため、「１. 地域の経済動向調査」から外部環境の経済動向の変化等や「２. 経営状況の分析」からは内部環境である経営課題等の状況等の結果を踏まえ、地域内の個々の小規模事業者の経営課題を抽出したうえで、需要を見据えた事業計画の策定支援を行うなど、個社の経営状況に柔軟に対応した持続的な事業計画の策定を行う。

また、㈱日本政策金融公庫や地域の金融機関と連携して事業計画に必要な資金の調達等の支援を実施する。さらに、岩手県商工会連合会と連携した講習会を開催するとともに、専門家派遣や地域金融

機関等と連携し、個社の課題解決に向けた伴走型の指導・助言を行い、地域内の小規模事業者の持続的発展を図るなど、実行面における着実な事業推進に向けて計画策定を支援していく。

【事業内容】

（1）専門家等を活用した事業計画策定説明会の開催

経営課題が各分野にわたり、複雑化していることにより、事業計画の策定が円滑に進まないことが多いため、岩手県商工会連合会の専門家・「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業）」等を積極的に活用し、若手経営者・後継者、個社の経営に関わっている者や地域内の商工会会員以外の小規模事業者を対象に、事業計画策定説明会（内容：事業計画の必要性の説明や書き方のポイント及び具体的な取組み方法等）を毎年４回開催し参加人数 20 人を目標とする。

加えて、事業計画策定説明会に参加した個社や個別相談を希望する個社に対して、専門家派遣事業を活用した個別相談会の開催を毎年８回行い、１回当たり２事業所を対象に、需要を見据えた事業計画の必要性について説明し、経営理念に基づく売上目標や利益目標を個社ごとに設定する必要性を指導・助言することで、自社と向き合う契機とし、事業計画策定を促す。

（2）事業計画策定までのアプローチ

現在は、金融相談や補助金申請時において事業計画を策定するにとどまり、事業計画の検証も少なく、個社が持っている経営課題などの課題解決の効果が表れにくかった。

今後は、窓口指導や巡回指導時に、地域内の小規模事業者からの金融や税務・労働保険などの個別相談の際に、「なぜ、事業計画の策定が必要なのか」、個社の持続的発展のために個社の強み・弱み、市場のニーズ、個社に対するニーズなどを考えることで経営課題を抽出し、課題解決をするには「どのような事業計画が必要なのか」などの経営状況の分析で行った内容のほか、新たな取組みや新商品、新サービスの開発を行う小規模事業者に対し、需要を見据えた事業計画の策定支援を行うなど、個社の経営状況や事業目的に柔軟に対応した持続的な事業計画の策定を行う。

また、事業目的が多様化していることを踏まえて、岩手県商工会連合会の専門家・「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業）」等を交えながら策定支援を行い、毎年 30 件の需要を見据えた事業計画策定の推進・策定支援を行う。

加えて、専門家等を活用した事業計画策定説明会や個別相談会への参加を促すことや説明会に参加できない個社については職員が定期的に巡回指導等において持続的な事業計画策定支援を行う。

（3）事業承継・創業希望者に向けた事業計画策定支援

現在、事業承継においては、窓口相談や決算時期における個別相談のみで、その場限りの受け身に立った対応に終止する傾向があった。その結果、積極的な事業承継にいたるまでの事業計画策定までは支援していないことが課題であった。また、窓口相談での創業希望者についても同様であり、事業計画策定までにいたっていないのが現状である。

今後は、事業承継については、窓口相談や決算時期における個別相談後に、巡回指導等により後継者の育成に役立つ事業内容・財務内容について検討・構築するなど、需要を見据えた事業計画を策定し、経営戦略に一歩踏み込んだ支援を行う。

また、創業支援については、巡回指導等により創業希望者に岩手県商工会連合会が開催しているセミナー等の参加を促すことやセミナー受講生以外の創業希望者の創業計画の策定について事業計画や資金計画の立て方などの指導・助言を行い、経営戦略に踏み込んだ伴走型の支援を行う。

さらに、盛岡広域連携事業において、紫波町が盛岡市産業支援センターで行う「起業家塾@もりおか」（内容：事業立ち上げまでの手順や、事業成功のための具体策を習得する全６回の講座）の受講者に対し、支援策を講じていることから、関係機関と連携して創業希望者のビジネスモデ

ルの構築、資金調達に向けた事業計画策定などの支援を行う。これについては、紫波町で行っているリノベーションスクール（遊休資産を活用した地域活性化事業）において創業した方にも同様の支援を行う。

（4）小規模事業者経営発達支援資金等の活用

事業計画策定の支援を受けた事業者に対しては、日本政策金融公庫盛岡支店と連携しながら、日本政策金融公庫（国民生活事業）が貸付ける「小規模事業者経営発達支援資金」や「小規模事業者経営改善資金」、「新規開業資金」などを活用し、毎年 15 件の事業の持続的発展のために必要な資金、事業計画遂行に必要な資金や数値計画策定等について指導・助言を行う。

また、独立行政法人中小企業基盤整備機構に、事業計画策定支援の先進事例や高度な経営支援の方法などの情報提供を依頼し、より高度な事業計画の策定について指導・助言を行うことで個社の経営戦略に一歩踏み込んだ伴走型の支援を行う。

【目　　標】　（単位：件）

内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
事業計画策定等に係る説明会 回数と参加人数	1 回 2 人	4 回 20 人	4 回 20 人	4 回 20 人	4 回 20 人	4 回 20 人
事業計画策定等に係る個別相談 回数と参加人数	1 回 2 人	8 回 16 人	8 回 16 人	8 回 16 人	8 回 16 人	8 回 16 人
事業計画等の策定支援件数	22	30	30	30	30	30
事業承継・創業希望者に向けた 事業計画策定支援件数	2	2	2	2	2	2
小規模事業者経営発達支援資金等 の活用件数	6	15	15	15	15	15

4. 事業計画策定後の実施支援【指針②】

【課題・目的】

これまでは、事業計画の策定と策定後の支援については、一部事業者への対応に留まってきたが「３．事業計画策定支援」において事業計画策定支援を行った事業者に対して、策定後のフォローアップが重要である。特に、代表者自ら事業に携わっている小規模事業者の場合、事業計画の必要性は理解しつつも実際に計画を遂行するまでにはいかないのが現状であることから、巡回指導等による支援が必要である。

本計画では、経営指導員等が進捗状況を確認する他、事業者の状況に応じた助言・指導を行い、必要に応じて金融指導、各種支援策の活用や、専門家派遣制度の活用を通じたフォローアップを行い、経営課題を解決し事業計画が円滑に実施されるように定期的に再確認をとる体制で支援を行う。

【事業内容】

（1）事業計画策定後の進捗管理

全ての事業計画策定事業者を対象に、経営指導員等が定期的（３ヶ月に１回）に巡回指導を行い、計画の進捗状況や経営内容の状況など経営上の課題等をヒアリングし、状況に応じて各種支援施策等を活用するよう支援する。

経営革新計画や小規模事業者持続化補助金、ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金等の採択事業者については、事業の円滑化を図るため的確な助言・指導を行い、フォローアップ支援を行う。

加えて、各種事業計画策定だけでなく、助成金事業の精算を行うまでの各種支援施策の情報提供も行う。

（2）金融・創業支援後のフォローアップ

計画的に各種事業計画を遂行するには適切な資金計画を立てることも重要となる。資金需要を判断した上で、マル経融資制度を活用することや日本政策金融公庫と連携し資金制度や小規模事業者経営発達支援融資制度などを活用して、資金計画に関するフォローアップも行い経営の健全化をサポートする。

また、創業・事業承継については、希望者に対して税務・経営・金融等の伴走型支援を行うとともに岩手県よろず支援拠点の専門家派遣等も活用し創業後のフォローアップ講習会を実施する。

【目　　標】　（単位：回）

内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
事業計画作成支援 のフォローアップ　※1	0	120	120	120	140	140
経営革新計画・持続化補助金 のフォローアップ　※1	23	23	23	23	29	29
日本政策金融公庫 （マル経融資制度斡旋）※2	7	8	8	10	10	10
事業承継フォローアップ 講習会　※3	0	1 10 人	2 20 人	2 20 人	2 20 人	3 20 人

※1 岩手県商工会連合会の専門家・「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業）」等も活用する。
※2 日本政策金融公庫盛岡支店と連携する。
※3 岩手県よろず支援拠点の専門家派遣等も活用する。

5. 需要動向調査【指針③】

【課題・目的】

これまでは需要動向調査の実施はなく、巡回指導や窓口指導時の聞き取りや関係機関との会話の中での情報の収集が中心で、事業者が提供する商品やサービスに関する市場動向や消費者動向等の需要に関する情報が十分に調査されていないのが課題であった。

今後は、バイヤー（専門店・百貨店等）や関係機関と連携しながら、地域内の小規模事業者の需要を見据えた事業計画策定やそれに基づく新たな需要開拓に必要な需要動向調査を実施することで、経営戦略に一歩踏み込んだ支援を行う。

また、需要が専門的かつ多様化しているため、地域内の小規模事業者の販売する商品やサービスの需要動向について、岩手県商工会連合会の専門家・「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業）」等を活用し、専門家のアドバイスを受けることや地域の経済動向にかかる情報の収集も行う。これらの調査結果について、巡回指導や窓口指導の際に個社に情報提供をすることで、地域内の小規模事業者への事業計画策定支援や新たな需要の開拓に活用する。

【事業内容】

（1）バイヤー（専門店・百貨店）からの需要動向調査

地域内の小規模事業者が販売する商品やサービスを提供する上で需要動向調査は必要であり、新商品の開発や販路拡大を目的に、市場の動向や多様化する消費者ニーズなどの調査が必要と考えている。

今後、首都圏や県外への販路開拓を目指す地域内の食品等製造事業所や地場産品製造業者に資する需要動向調査として、商品やパッケージデザインの改良の検討、商品パンフレット等の作成や新商品開発のヒントにしてもらうために、バイヤーや専門家と連携しながら必要な指導・助言を行うことで、個社の事業計画の策定支援や新たな需要の拡大に活用する。

具体的には、地域内の食品等製造事業所や地場産品等の商品を対象に、岩手県や岩手県商工会連合会が主催する商談会に参加するバイヤーや岩手県産（株）の首都圏アンテナショップ「いわて銀河プラザ」の関係者から商談会の際に年２回の聞き取り調査を実施する。

聞き取り調査の項目として①取扱いを希望する商品、②今後の売れ筋商品について、③価格帯など、④デザイン、⑤容量やサイズ、⑥保存方法（常温、冷凍など）、⑦賞味期限、⑧その他調理方法の簡便性や食べやすさ、などの個社の製品開発などに資するような内容のほか、⑨取引相手に求める基本的な要求事項など、商談会及び展示会等への参加事業所に資する需要動向調査を行う。

また、聞き取り調査を行った内容を商品別や業種別などに整理・分析し、その結果を具体的なバイヤーの需要として、商談会や展示会等への参加を希望している地域内の小規模事業者に事前に提供することで、需要を見据えた事業計画の策定や新たな販路の開拓、成約の向上を支援するために活用してもらう。

（2）物産展等でのアンケート調査による需要動向調査

紫波町には酒造会社が４社とワイン製造会社が１社ある「酒の町」であり、日本三大杜氏の１つである「南部杜氏発祥の地」でもあります。このことから、首都圏のイベント参加者を対象に「東京都練馬区光が丘地区祭」や「東京都日野市産業祭」などの集客力の高いイベントにおいて、多様な生活志向や意識などの消費者ニーズを多角的に把握するためにアンケート調査を実施し、その結果を個社である地域内の小規模事業者に提供することで、新たな需要の拡大等に活用する目的に需要動向調査を行う。

具体的には、酒などの地域特産品を製造・販売している事業者に需要の拡大を図るための消費者ニーズを提供する目的に、日本酒などの地域特産品を対象にしたアンケート調査を実施し、個社である販売業者５社が重点を置く１～２品目の商品ごとにアンケート用紙を使いながら、イベントの際に各社が100人を目標にお客様とのコミュニケーションを取りながらヒアリングを行う。

アンケート調査の項目は①顧客層（住まい、性別、年代別、職業等）、②興味をもった購入（利用）品目、③希望する・欲しい商品、④商品に対する要望等（値段や味、容量等）、⑤ネットショッピングでの岩手県お酒などの商品の購入（利用）状況、⑥岩手県・紫波町に行ったことがあるか、⑦次回の案内発送（DM）等の可否（可の場合は住所を記入してもらう）として、物産展利用者500人を対象に「新たな販路開拓支援に関するアンケート調査」を年２回実施し、これらのデータを顧客層別・業者別・商品別などに収集・分析を行うことで、個社の事業計画の策定や新たな需要の拡大等に活用する。

（3）関係機関と連携した需要動向調査

地場産品等の需要動向調査について、岩手県や岩手県商工会連合会が実施している商談会、物産展等の実績や岩手県がバックアップしている岩手県産（株）と連携しながら、上半期と下半期の年２回に分け、商談会において成約される商品の状況や他商工会が行った物産展等の商品状況、販売実績の情報を収集することで、需要の動向を調査・整理・分析を行い、今後の商品開発・改良に役立てる。

また、東京や福岡にある「いわて銀河プラザ」での月別商品別の売上状況等の情報を収集・整理・分析することで、特産品開発の参考にすることや個社へ情報を提供することで新商品開発や販路開拓に活用する。

（4）関係機関が発行する機関誌における需要動向調査

地域内の小規模事業者の販売する商品やサービス等は、多種多様であることから関係機関が発行する機関誌や業界紙、各種統計調査等から情報を収集・整理し、その結果を四半期ごとの年４

回、地域内の小規模事業者に提供する。

具体的には、全国的なものとして「中小企業白書・小規模企業白書」（中小企業庁発行）、「月刊地域づくり」（地域活性化センター発行）、「調査月報」（日本政策金融公庫発行）、地域的には「岩手経済研究」（岩手経済研究所発行）、「消費動向調査」（内閣府）、「日経テレコン21POS」等を活用し、抽出する項目として、①市場の動向、②多様化する消費者ニーズ、③景気動向の流れ、④新商品の開発、⑤販路拡大のための現在におけるトレンド、などの需要動向調査・分析を行う。

また、地域の経済動向にかかる情報等について、多種多様な調査が必要なためにも、岩手県商工会連合会の専門家等を活用し、専門的な分析を行い、需要動向調査の結果を巡回指導や窓口指導の際にお知らせすることや商工会のホームページで個社である地域内の小規模事業者に提供する。

さらに、アマゾンや楽天などのショッピングサイトにおける売上ランキングから、ＩＴを活用した販売を進める事業向けの需要動向を把握し、個社支援の際に提供する。

【目　　標】　（単位：回）

内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
食品等製造事業所への提供件数	7 件	30 件	30 件	30 件	30 件	30 件
バイヤー（専門店・百貨店）からの需要動向調査回数	0	2	2	2	2	2
物産展等でのアンケート調査による需要動向調査数と回数	0 人 /0	1,000 人 /2	1,000 人 /2	1,000 人 /2	1,000 人 /2	1,000 人 /2
関係機関と連携した需要動向調査回数	0	2	2	2	2	2
関係機関が発行する機関誌における需要動向調査回数	0	4	4	4	4	4

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業【指針④】

【課題・目的】

これまで地域内の小規模事業者に対する新たな需要の開拓支援は、特定事業所（５社程度）への岩手県や岩手県商工会連合会が実施している商談会や展示会への参加、物産展への出品に関する周知活動が中心で、広く地域内の小規模事業者に対して積極的な情報提供にいたっていなかったことが課題であった。

今後は、「５．需要動向調査」において収集・分析した消費者ニーズやバイヤーのニーズなどを活用し、地域内の小規模事業者と連携・協力を強化し、商談会及び展示会への支援拡大と首都圏への販売を目的とした新たな販売ルートの開拓、関係機関と連携した新たな需要の開拓、ＩＴを活用した販路開拓をすることで地域内の小規模事業者の売上向上を図るなど、経営戦略の一助になるような事業を行う。

【事業内容】

（1）展示会・商談会への事前研修等による支援

食品等製造事業所や地場産品等を製造している地域内の小規模事業者を対象に、岩手県などが実施している商談会及び展示会への参加希望事業所に対して、商品提案書や出展ブースへの商品陳列方法等について、必要な指導・助言を行う。

具体的には、百貨店等のバイヤーを講師として効果的な販売方法等に係る研修会を年１回開催し、商品やパッケージデザインの改良などを検討してもらう機会をつくる。

また、岩手県産（株）の首都圏アンテナショップ「いわて銀河プラザ」の関係者を講師に地場産品等における特産品開発の取り組みについての研修会を年１回行う。

さらに、岩手県商工会連合会との連携により専門家・「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業)」を活用しながら、大手百貨店等のバイヤーによるＢｔｏＢの商談会に参加する。

これらへの準備として、当商工会で特産品パンフレットを作成し、事前に個社商品のＰＲを行い、バイヤーの参集に努めることで、毎年１件の成約をサポートする。

(2)地域特産品を活用した個社の活動支援事業

紫波町には豊富な地域資源があるが、業者間の連携のずれや販売促進の不足などにより、なかなか特産品というものが見いだせていないのが現状であり課題であった。

今回、新たな需要の開拓を行うために地域特産品を全面に打ち出し、需要動向調査の結果をふまえた効果的な対応など、当商工会で特産品パンフレットを作成し、紫波町の特産品をＰＲすることで新たな販路開拓につなげる支援を行う。

具体的には、紫波町には酒造会社が４社とワイン製造会社が１社あり、「酒の町」である。また、日本三大杜氏の１つである「南部杜氏発祥の地」でもあることから、当商工会で特産品パンフレットを作成し、紫波町の特産品のＰＲを行うことで、事前に個社商品のＰＲを行い、地域内の小規模事業者の売上向上につなげるなど、紫波町の地域資源を活用した特産品の販路開拓と認知度の向上を図る。

加えて、首都圏で行われている、「東京都練馬区光が丘地区祭」や「東京都日野市産業祭り」などは百貨店等で行われる物産展と異なり、練馬区や日野市の地域住民・出店他市町村との交流が図られ、地域住民からの受注確保や販路拡大のチャンスとなり得るので、より積極的に支援を行い、首都圏の消費者に対して年２回地域特産品の訴求を行い、個社商品の売上向上を図ることを目的に新たな需要の開拓につなげる。

(3)関連機関との連携による個社の活動支援事業

食品等製造事業所や地場産品等を製造している地域内の小規模事業者を対象に、岩手県や岩手県商工会連合会などが実施している展示会、商談会等へ積極的な出展を巡回指導時に促し、当商工会では経費的な面（負担金などのサポート）から人員的な面（運搬等の手伝い）まで販路開拓を支援する。

また、岩手県産(株)との連携を強化し、首都圏アンテナショップ「いわて銀河プラザ」に定期的に紫波町ブースを設けることで、従来の特産品の他に当地域の果物等の地域資源等を活用した市場に出ていない加工品の出展を巡回指導時に促し、首都圏の消費者に対して年２回の訴求を行うことで、個社商品の売上向上や新たな需要の開拓につなげる。

(4)展示会・商談会等の参加者へのITを活用した販路開拓

食品等製造事業所や地場産品等を製造している地域内の小規模事業者を対象に、ＩＴを活用した販路開拓支援として、全国商工会連合会が運営するＥＣサイト「ニッポンセレクト．Com」への出品勧奨を積極的に行い認知度の向上を図るとともに、業界紙の掲載記事や通販サイトにおける売上ランキングなど需要動向調査の結果を提供するなど企業登録や商品登録を支援し、年１件の出品件数と毎年 10 件の月間取引件数を目標に販路開拓を目指す。

【目　　標】　（単位：回）

内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
展示会・商談会への事前研修等による研修会回数	0	2	2	2	2	2
展示会・商談会等での成約件数	0	1	1	1	1	1
地域食材の活用した個社の活動支援事業回数	1	2	2	2	2	2
関連機関との連携による個社の活動支援事業回数	0	2	2	2	2	2
ニッポンセレクト．Com 年間出品件数（月間取引件数）	0 (0)	1 (10)	1 (10)	2 (20)	2 (20)	2 (20)

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組

1．地域経済活性化事業

【課題・目的】

紫波町には農産物が豊富であるが、これらを加工した商品が少なく、また、歴史あるイベントも多く地域活性化に貢献してきてはいるが、マンネリ化は否めず、新たな取り組みが模索されてきている。更には、地域環境の変化が大きく、中心市街地の衰退が危惧されている。

今後は、地域の特性を生かした商品の開発には、ＪＡ岩手中央、産直組合協議会、観光協会を交えて、６次産業ネットワークと連携を取りながら取り組み、また、中心市街地の活性化やイベントの見直しについては、紫波町、観光協会、商店会と連携を図りながら地域経済活性化に取り組む。

【事業内容】

（1）紫波町ブランドの確立と商品開発

紫波町には酒造会社が４社とワイン製造会社が１社あり酒の町でもある。過去に統一銘柄の日本酒の商品開発に取り組んだこともあるが、企画力が弱く自然消滅してしまった。

本計画においては、過去の反省を踏まえて酒に関する新たな商品開発（例えば酒粕の利用や酒に関するお土産品など）に取り組み、紫波町ブランドの確立を目指す。

また、蕎麦、餅米、果物などは県外の企業に原材料として供給されており、地元ではあまり加工されていない。一部の生産者が産直に納入する程度の加工品はあるので、それらの中から新商品の開発に結び付けて行きたい。

そのうえで、町内に設置されている農産物直売所の産直組合と連携して、６次産業化を視野にいれた新たな需要の掘り起しを図る。

（2）中心市街地活性化事業を中心とする地域活性化対策

オガールエリアの充実に伴い中心市街地の衰退が危惧される中、商工会では昨年度から中心市街地活性化検討委員会を設け、新たな動きを見せている。

手始めとして、飲食店ガイドブックの作成を現在手掛けていることから今後、内容を充実させ業種を増やして利便性向上を図る。

また、リノベーションまちづくり事業による空き店舗対策事業についても、行政やまちづくり会社（(株) よんりん舎）と連携しながら取り組みを支援する。特にも旧役場跡地の再利用に向けて、町との連携を深め活性化の起爆剤としたい。

また、オガールエリアの交流人口を商店街に誘導するための事業への取り組みを図る。

（3）活性化イベントの見直しと充実

現在、四季を通じての祭として「桜まつり」、「夏まつり」、「産業まつり」、「冬まつり」を更には「新酒まつり」、「びっくり市（年２回）」を主催・共催で実施している。このなかで、「集客力のある「夏まつり」において、新商品の試験販売の実施による小規模事業者の販売機会拡大などの充実を図る。

また、平成 27 年 10 月に商店街にある造り酒屋の住居「平井邸」が国指定の重要文化財として登録されたことに伴い、他市町村やオガールエリアからの交流人口を商店街に引き寄せるための一つの材料として、これを活用したイベントの構築、魅力向上を図る。

さらには、役場職員駐車場跡地の活用として今年度から始めた「青空市」についても日詰商店会、まちづくり会社（株）と連携のうえ、定期的な開催による販売機会の拡大を目指す。

【目　　標】　（単位：回）

内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
紫波町ブランドによる 地域特産品の開発	0	1	2	2	2	2
中心市街地活性化事業検討会議	6	6	6	6	6	6
活性化イベントの充実開催	7	9	9	9	9	9

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

【課題・目的】

これまでは、他の支援機関との連携については、当事者同士による情報交換が主で、組織的に入手する取り組みは行っていない。また、地元金融機関や日本政策金融公庫との情報交換会において、情報を収集しているが、この他の機関との連携については積極的な情報交換は行っていない。経営発達支援事業の実施に向けては、支援能力の向上が必要と思われることから、他の支援機関との連携を強化していくことが課題となっている。

そこで、今後は幅広く有効な情報交換を行うために、定期的な会議の場を設けるとともに、小規模事業者に対する支援を強化するためにも、積極的に他団体が開催する研修会等に出席し、職員間の共有を図る。

【内　　容】

（1）支援機関･金融機関との連携及び情報の交換

岩手県、岩手県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等の研修会や懇談会に積極的に参加し、支援ノウハウや新たな政策についての情報交換を行うとともに、年２回開催される日本政策金融公庫盛岡支店管内の商工会の経営指導員や経営支援スタッフ（補助員、記帳専任職員等）が集まる「経営改善貸付連絡協議会」や「日本政策金融公庫盛岡支店との情報交流会」において、他地域の取り組み状況や事例等について情報交換を行うことで、支援能力の向上を図る。

更には、地元金融機関との懇談会を通じて地域内の景気動向、市場動向、資金需要などの情報交換も行う。

（2）専門家等との連携及び情報の交換

経営計画策定等においては岩手県商工会連合会の専門家・「経営・技術基盤強化支援事業（エ

キスパートバンク事業)」を活用しているが、今後は、岩手県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構等とも連携して、新市場への進出や販路開拓に関する情報や支援事例などについて年２回の情報交換を進め、支援ノウハウの蓄積を図る。

(3)『紫波町経営力向上会議』の設置

行政、金融機関及び専門家等を構成委員とする『紫波町経営力向上会議』を設置し、年２回開催により補助事業等の情報、地域内外の経済動向、金融支援、新たな商品開発の状況等、各機関の支援ノウハウ、支援の現状等について情報交換を行う。

【目　　標】　（単位：回）

内　容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
研修会、経営支援事例発表会への参加（述べ人数）	6 人	8 人	8 人	10 人	10 人	10 人
地元金融機関との情報交換会	1	4	4	4	4	4
専門家等との連携及び情報の交換　※１	0	2	2	2	2	2
『紫波町経営力向上会議』の開催	0	2	2	2	2	2

※1 岩手県商工会連合会の専門家・「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業)」等も活用する。

2. 経営指導員等の資質向上等

【課題・目的】

これまで、岩手県商工会連合会の実施する職種、職階、分野別の研修をそれぞれが参加し研鑽しているものの、参加者による情報収集が中心で、職員間での情報共有する機会も少なく、小規模事業者を支援する能力の向上や組織としての共有の在り方に課題があった。

そこで、本計画では、各種研修の終了後に経営指導員と経営支援スタッフ（補助員、記帳専任職員等）の職員間での報告会を開き、情報の共有と支援能力の向上を図るものとする。また、若手の経営支援スタッフについては、ベテランの経営指導員とのチーム編成による現場での実践的なＯＪＴによりスキルアップを図ることを目的に、個々の資質向上と支援能力の向上を図る。

【内　　容】

(1)職種別の資質向上

① 経営指導員の研修受講

岩手県商工会連合会が主催する経営指導員研修や中小企業基盤整備機構が主催する大学校研修及び小規模事業者支援研修に参加し、小規模事業者の経営改善・経営革新計画策定支援能力の向上を図る。特に、従来の金融、税務を主体とする研修から、今後は、事業計画の策定及び販路開拓など高度なスキルの習得を目指す。

② 経営支援スタッフの研修受講

岩手県商工会連合会が主催する経営支援スタッフ研修や業種別研修に参加し、小規模企業者の売上や利益を確保することを重視した支援の能力向上を図る。この計画では、基礎となる金融、税務などについては経営指導員と遜色ないスキルの向上を目指す。また、経営数値が読み取れるノウハウを身に付け経営分析ができるレベルを目指す。

③ WEB研修の活用と資質向上

全国商工会連合会で実施するＷＥＢ研修は支援メニューも豊富であり経営指導員のみならず経営支援スタッフも受講し、より実践的な支援事例などの情報収集に努め実践に役立てる。

④ＯＪＴを通じてのスキルアップ

職員間のノウハウの共有のためチームワークを重視し、チーム（年に数回、職員２名ずつで巡回）で指導、助言し、伴走型の支援の向上を図る。

（2）職員間での情報・知識の共有と蓄積

組織内で経営指導員と経営支援スタッフによるミーティングを実施し、組織内で経営支援ノウハウの共有を図るとともに、お互いの指導・助言内容、情報収集方法を学び、その結果をファイリングして蓄積し、いつでも閲覧可能な状態にする。

特に専門家派遣等においては、指導方法は貴重なノウハウの取得の機会となりうるので、必ず同行のうえ資料としてファイリングしたうえで、誰でもが共有できるよう整理保管する。

【目　　標】

内　容	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
経営指導員	企業診断 基礎	経営支援 基礎	地域活性化 支援	経営戦略 強化	地域活性化 強化
経営支援スタッフ （補助員、 記帳専任職員等）	一般研修	マーケティング	一般研修	マーケティング	一般研修

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組み

【課題・目的】

これまで、事業報告は理事会を経て総会の年１回のみ行っているが、事後報告だけであり細かな評価・検証まではされていない。本計画においては、数値目標に基づく進捗管理が重要となることから、ＰＤＣＡサイクルによる事業実施の仕組みを構築する必要がある。

ついては、毎年度、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。

【内　　容】

（1）事務局での進捗状況の確認及び事業内容の検証

３か月ごとに事務局で経営発達支援状況確認会議を実施し、事業の進捗状況を確認し、事業内容を検証する。

（2）三役会での進捗状況の確認及び事業内容の検証

毎月行われている、商工会三役会義（会長、副会長、専務理事、事務局）において、評価・見直しの方針を決定する。

また、事業単位（セミナー、講習会等）で対象企業からの「満足度調査 アンケート」を実施し、効果、感想、要望、満足度等を把握し、ＰＤＣＡサイクルで事業を見直す。

（3）理事会での評価・見直し方針の決定

年４回、商工会理事会へ実施状況を報告し、評価・見直し方針を決定する。

(4)『紫波町商工会事業評価委員会』での評価及び検証

外部専門家、行政、岩手県商工会連合会、商工会役職員で構成する『紫波町商工会事業評価委員会』を設置し、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を行う。

(5)会員・町への報告

本事業の成果・評価・見直しの結果については、事業年度終了後、会員、町へ報告する。

(6)事業結果の公表

承認を受けた事業の成果、評価、見直しの結果については当商工会ホームページや当商工会発行広報誌「商工会ニュースしわ」で計画期間中公表する。

【目　　標】(１年間の流れ)

内　容	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	○			○			○			○		
三役会	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
理事会		○				○			○			○
『紫波町商工会事業評価委員会』	○											
町・会員		○										
ホームページ			○				○			○		
商工会広報誌			○			○			○			○

【事業の関連図】

①:現状把握

Ⅰ．経営発達支援事業
1．地域の経済動向調査【指針③】
（1）関係機関・専門家等を活用した調査及び分析
（2）刊行物等による調査及び分析
（3）小規模企業景気動向調査の活用
（4）小規模事業者への情報提供と活用

Ⅰ．経営発達支援事業
5．需要動向調査【指針③】
（1）バイヤー（専門店・百貨店）からの需要動向調査
（2）物産展等でのアンケート調査による需要動向調査
（3）関係機関と連携した需要動向調査
（4）関係機関が発行する機関誌における需要動向調査

②:現状分析・支援力向上

Ⅰ．経営発達支援事業
2．経営状況の分析【指針①】
（1）巡回指導等による経営状況の分析
（2）ネット de 記帳を活用した経営状況の分析
（3）小規模事業者経営改善資金等を活用した経営状況の分析
（4）専門家を活用した経営状況の分析

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

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
2．経営指導員等の資質向上等

③:支援・事業・連携

Ⅰ．経営発達支援事業
3．事業計画策定支援【指針②】
（1）専門家等を活用した事業計画策定説明会の開催
（2）事業計画策定までのアプローチ
（3）事業承継・創業希望者に向けた事業計画策定支援
（4）小規模事業者経営発達支援資金等の活用

Ⅰ．経営発達支援事業
6．新たな需要の開拓に寄与する事業【指針④】
（1）展示会・商談会への事前研修等による支援
（2）地域特産品を活用した個社の活動支援事業
（3）関係機関との連携による個社の活動支援事業
（4）展示会・商談会等の参加者へのＩＴを活用した販路開拓

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組
1．地域経済活性化事業
（1）紫波町ブランドの確立と商品開発
（2）中心市街地活性化事業を中心とする地域活性化対策
（3）活性化イベントの見直しと充実

Ⅰ．経営発達支援事業
4．事業計画策定後の実施支援【指針②】
（1）事業計画策定後の進捗管理
（2）金融・創業支援後のフォローアップ

④:評価・改善

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
3．事業の評価及び見直しをするための仕組み
紫波町商工会　会　　長
紫波町商工会　三 役 会
紫波町商工会　理 事 会
『紫波町商工会事業評価委員会』
『紫波町経営力向上会議』

（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

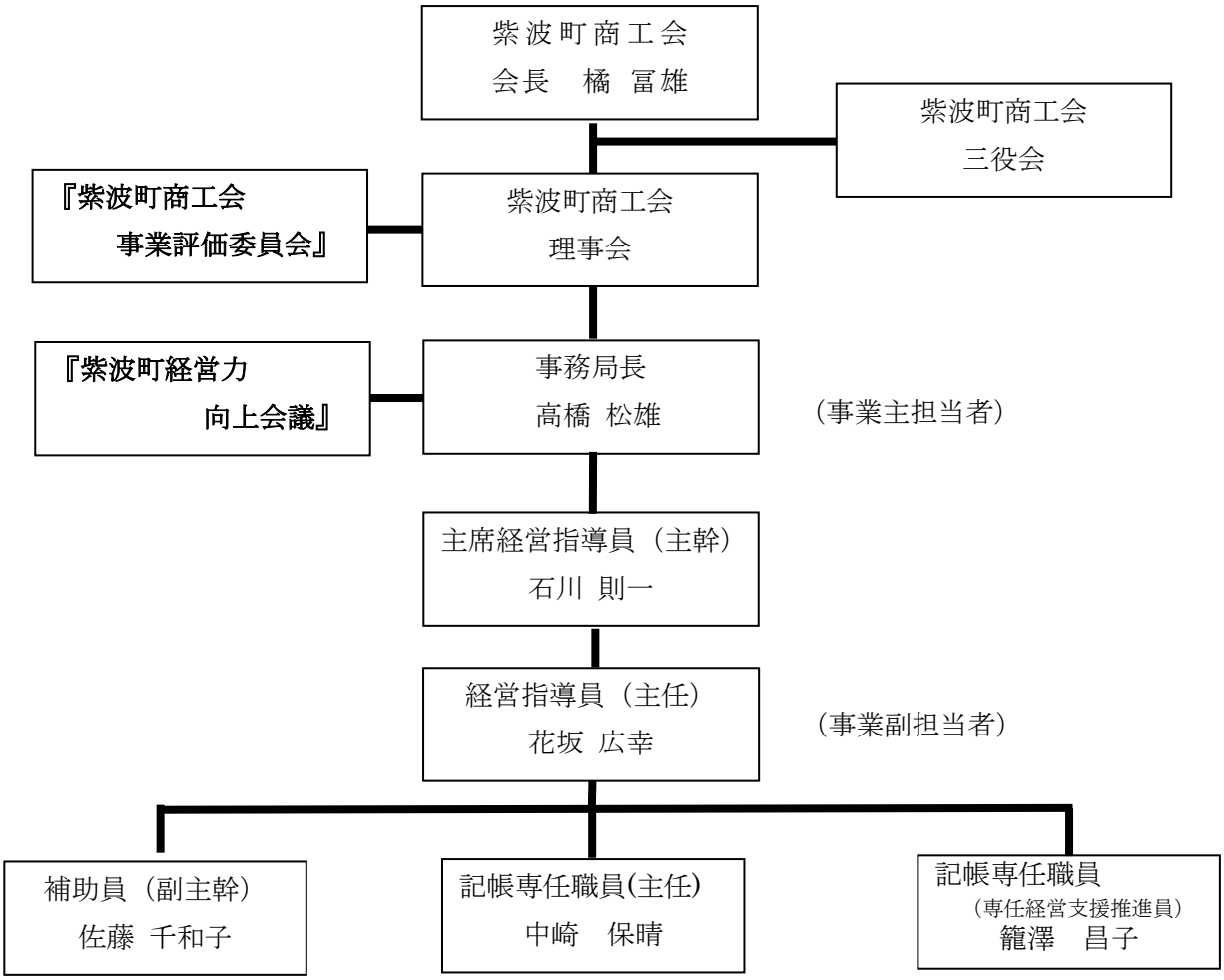
（平成 28 年 11 月現在）

経営発達支援事業計画を効果的且つ効率的に実施するため、実施体制を構築する。

（1）組織体制及び実施体制

（実施体制）紫波町商工会　事務局長　１人、経営指導員　２人、
補 助 員　１人、記帳専任職員 ２人、　合計　６人

≪　紫波町商工会　経営発達支援事業　事務局　機構図　≫



（2）連絡先

（名　　称）　紫波町商工会
（住　　所）　〒028-3305　岩手県紫波郡紫波町日詰字東裏８５番地４号
（電話番号）　019-672-2244
（ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞｱﾄﾞﾚｽ）　http：//shokokai.com/shiwa/
（担　当　者）　紫波町商工会　主担当　事務局長　高橋　松雄
副担当　経営指導員　花坂　広幸

（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 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
必要な資金の額	6,000	6,800	6,800	7,200	7,200
Ⅰ．経営発達支援事業	(5,000)	(5,300)	(5,300)	(5,500)	(5,500)
1．地域の経済動向調査	500	500	500	500	500
2．経営状況の分析	1,000	700	700	700	700
3．事業計画策定支援	1,000	1,200	1,200	1,300	1,300
4．事業計画策定後の実施支援	500	700	700	800	800
5．需要動向調査	700	700	700	700	700
6．新たな需要の開拓に寄与する事業	1,300	1,500	1,500	1,500	1,500
Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組	(1,000)	(1,500)	(1,500)	(1,700)	(1,700)
1．地域経済活性化事業	1,000	1,500	1,500	1,700	1,700
※ 岩手県商工会連合会の「経営・技術基盤強化支援事業（エキスパートバンク事業）」等も活用する。					

（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、町補助金、事業受託料、雑収入

（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
Ⅰ．経営発達支援事業の内容 **１．地域の経済動向調査** 【連携者】紫波町、岩手銀行紫波支店、東北銀行紫波支店、北日本銀行紫波支店、 盛岡信用金庫紫波支店、税理士法人つくし会計、税理士法人共同会計紫波事務所、 **２．経営状況の分析** 【連携者】日本政策金融公庫盛岡支店、岩手銀行紫波支店、東北銀行紫波支店、 北日本銀行紫波支店、盛岡信用金庫紫波支店、 税理士法人つくし会計、税理士法人共同会計紫波事務所、 **３．事業計画策定支援** 【連携者】中小企業庁、岩手県、紫波町、日本政策金融公庫盛岡支店、 独立行政法人　中小企業基盤整備機構　東北、岩手銀行紫波支店、 東北銀行紫波支店、北日本銀行紫波支店、盛岡信用金庫紫波支店、 税理士法人つくし会計、税理士法人共同会計紫波事務所、 **４．事業計画策定後の実施支援** 【連携者】中小企業庁、岩手県、紫波町、日本政策金融公庫盛岡支店、岩手銀行紫波支店、 東北銀行紫波支店、北日本銀行紫波支店、盛岡信用金庫紫波支店、 税理士法人つくし会計、税理士法人共同会計紫波事務所、 **５．需要動向調査** 【連携者】中小企業庁、紫波町、日本政策金融公庫盛岡支店、岩手銀行紫波支店、 東北銀行紫波支店、北日本銀行紫波支店、盛岡信用金庫 紫波支店、 税理士法人つくし会計、税理士法人共同会計紫波事務所、岩手県産株式会社 **６．新たな需要の開拓に寄与する事業** 【連携者】紫波町、全国商工会連合会、岩手県商工会連合会、岩手中央農業協同組合、 一般社団法人紫波町観光交流協会、株式会社よんりん舎、株式会社紫波まちづくり企画、 株式会社紫波フルーツパーク、岩手県産株式会社、地域内の小規模事業者 **Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組** **１．地域経済活性化事業** 【連携者】紫波町、岩手中央農業協同組合、一般社団法人紫波町観光交流協会、 **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** 【連携者】岩手県、紫波町、岩手県商工会連合会、日本政策金融公庫盛岡支店、岩手銀行紫波支店、 東北銀行紫波支店、北日本銀行紫波支店、盛岡信用金庫紫波支店、 税理士法人つくし会計、税理士法人共同会計紫波事務所、矢巾町商工会 **２．経営指導員等の資質向上等** 【連携者】全国商工会連合会、岩手県商工会連合会、（独）中小企業基盤整備機構 東北 **３．事業の評価及び見直しをするための仕組み** 【連携者】紫波町、岩手県商工会連合会

連携者及びその役割
１．（団　体　名）　中小企業庁 （住　　所）　〒100-8912　東京都千代田区霞が関１丁目３－１ （電話番号）　03-3501-1511 （役　　割）　小規模事業者の相談、助成金等の支援。 ２．（団　体　名）　岩手県 （住　　所）　〒020-8570　岩手県盛岡市内丸１０－１ （電話番号）　019-651-3111（総合案内） （役　　割）　経営発達支援事業推進にあたり情報の提供、調査、分析、事業計画策定に向けた助言、協力、各種施策の情報提供。 ３．（団　体　名）　独立行政法人　中小企業基盤整備機構東北本部　本部長　高村誠人 （住　　所）　〒980-0811　宮城県仙台市青葉区一番町４－６－１ 仙台第一生命タワービル６階　中小機構　東北 （電話番号）　022-399-6111（代表） （役　　割）　小規模事業者の相談、助成金等の支援。 各種研修会等資質向上に関する事や事業協力、情報提供。 ４．（団　体　名）　岩手県よろず支援拠点 （住　　所）　〒020-0857　岩手県盛岡市北飯岡２－４－２６　先端技術センター２階 （電話番号）　019-631-3820（産業支援グループ） （役　　割）　小規模事業者の相談、助成金等の支援。 各種研修会等資質向上に関する事や事業協力、情報提供。 ５．（団　体　名）　全国商工会連合会　会長　石澤　義文 （住　　所）　〒100-0006　東京都千代田区有楽町１丁目７－１号　有楽町電気ビル北館 19 階 （電話番号）　03-6268-0088 （役　　割）　地域特産品等の物産展、展示会、商談会等の開催による地域ブランド確立、販路開拓支援、専門家派遣、経営技術強化支援による連携を図る。 ＷＥＢ研修等資質向上に関する事。 ６．（団　体　名）　岩手県商工会連合会　会長　高橋　富一 （住　　所）　〒020-0045　岩手県盛岡市盛岡駅西通１丁目３－８ （電話番号）　019-622-4165 （役　　割）　地域特産品等の物産展、展示会、商談会等の開催による地域ブランド確立、販路開拓支援、専門家派遣、経営技術強化支援による連携を図る。エキスパートバンクによる専門家派遣事業計画の指導及び助言、経営指導員研修会の開催及び情報交換。事業の評価及び見直し。 ７．（団　体　名）　紫波町 町長　熊谷　泉 （住　　所）　〒028-3392　岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前２丁目３－１ （電話番号）　019-672-2111 （役　　割）　経営発達支援事業推進にあたり情報の提供、調査、分析、事業計画策定に向けた助言、協力。計画に基づく補助金・奨励金・利子補給制度の支援と情報提供。 事業の評価及び見直し。

８．（団　体　名）　一般社団法人　紫波町観光交流協会　会長　髙橋　栄悦
（住　　所）　〒028-3318　岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前１丁目２－２
（電話番号）　019-676-4477
（役　　割）　小規模事業者の販路開拓支援における商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出展協力及び助言・情報提供。

９．（団　体　名）　株式会社 よんりん舎　代表取締役社長　鈴木　勝見
（住　　所）　〒028-3305　岩手県紫波郡紫波町日詰字郡山駅５７－３
（電話番号）　019-671-1755
（役　　割）　小規模事業者の販路開拓支援における商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出展協力及び助言・情報提供。

10.（団　体　名）　株式会社 紫波まちづくり企画　代表取締役社長　熊谷　泉
（住　　所）　〒028-3444　岩手県紫波郡紫波町小屋敷字新在家９０
（電話番号）　019-673-8555
（役　　割）　小規模事業者の販路開拓支援における商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出展協力及び助言・情報提供。

11.（団　体　名）　岩手中央農業協同組合　代表理事組合長　藤尾　東泉
（住　　所）　〒028-3307　岩手県紫波郡紫波町桜町字上野沢３８－１
（電話番号）　019-676-3111
（役　　割）　小規模事業者の販路開拓支援における商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出展協力及び助言・情報提供。

12.（団　体　名）　株式会社 紫波フルーツパーク　代表取締役社長　藤原　孝
（住　　所）　〒028-3535　岩手県紫波郡紫波町遠山字松原１－１１
（電話番号）　019-676-5301
（役　　割）　小規模事業者の販路開拓支援における商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出展協力及び助言・情報提供。

13.（団　体　名）　株式会社岩手銀行 紫波支店　支店長　菅原　和宏
（住　　所）　〒028-3305　岩手県紫波郡紫波町日詰字郡山駅２１１
（電話番号）　019-672-2131
（役　　割）　小規模事業者の経営状況の分析、事業計画策定においての助言、事業計画策定後のフォローアップ支援協力・情報提供。

14.（団　体　名）　株式会社東北銀行 紫波支店　支店長　村上　仁
（住　　所）　〒028-3305　岩手県紫波郡紫波町日詰字郡山駅５５－２
（電話番号）　019-672-3351
（役　　割）　小規模事業者の経営状況の分析、事業計画策定においての助言、事業計画策定後のフォローアップ支援協力・情報提供。

15.（団　体　名）　株式会社北日本銀行 紫波支店　支店長　熊谷　和弘
（住　　所）　〒028-3305　岩手県紫波郡紫波町日詰字郡山駅４７－２
（電話番号）　019-672-2145
（役　　割）　小規模事業者の経営状況の分析、事業計画策定においての助言、事業計画策定後のフォローアップ支援協力・情報提供。

16. （団　体　名）　盛岡信用金庫 紫波支店　支店長　小林　真二
（住　　所）　〒028-3305　岩手県紫波郡紫波町日詰字郡山駅２３６－１
（電話番号）　019-676-2141
（役　　割）　小規模事業者の経営状況の分析、事業計画策定においての助言、事業計画策定後のフォローアップ支援協力・情報提供。

17. （団　体　名）　日本政策金融公庫盛岡支店　事業統括　佐藤　真
（住　　所）　〒020-0024　岩手県盛岡市菜園２－７－２１
（電話番号）　019-623-4376
（役　　割）　小規模事業者の経営状況の分析、事業計画策定においての助言、小規模事業者経営発達支援融資制度の活用及び事業計画策定後のフォローアップ支援協力・情報提供。

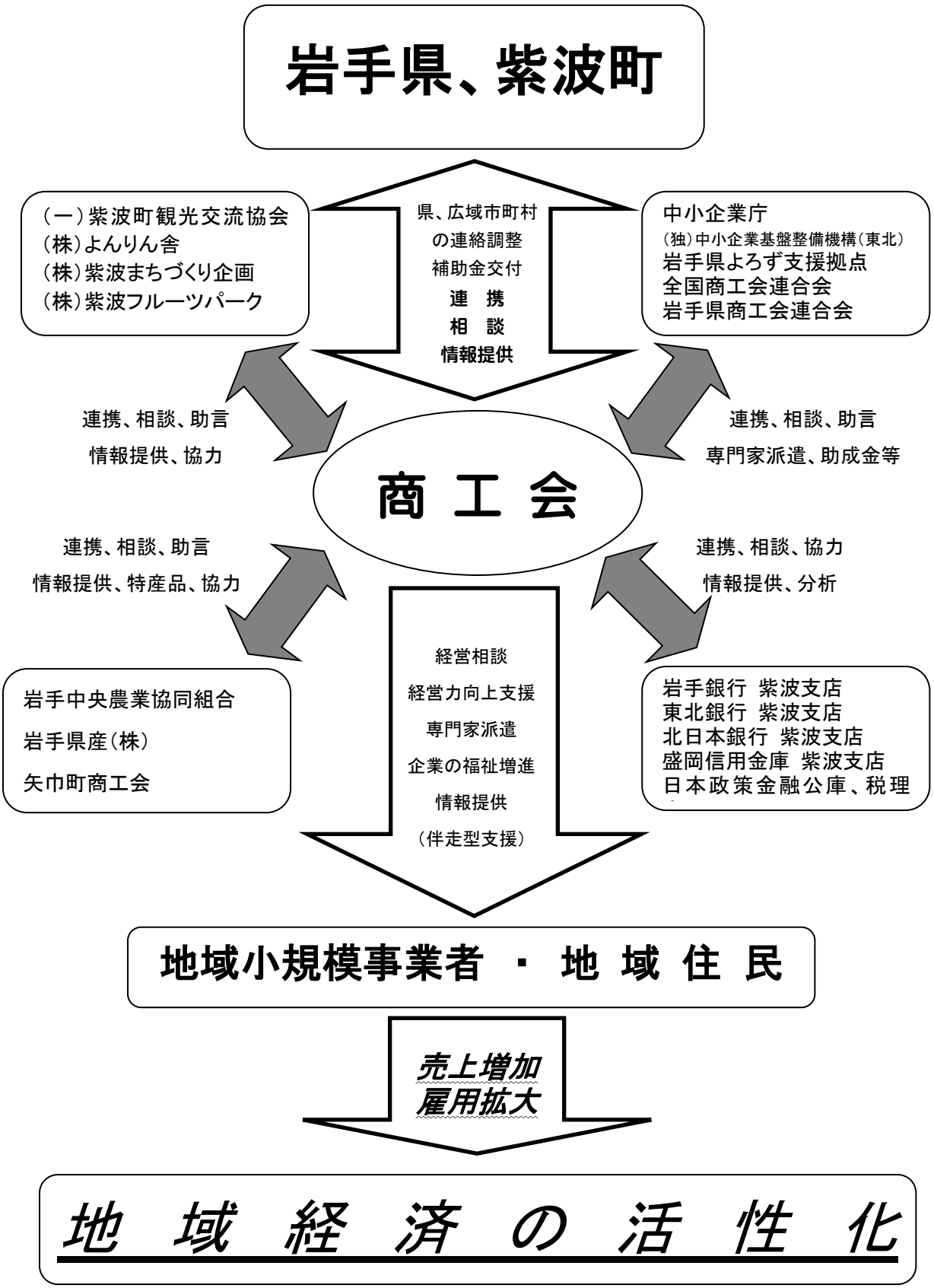
18. （団　体　名）　税理士法人つくし会計　代表税理士　多田　勇紀
（住　　所）　〒020-0873　岩手県盛岡市松尾町１８－８
（電話番号）　019-653-5116
（役　　割）　小規模事業者の事業計画策定においての専門的課題の助言・税務指導協力。

19. （団　体　名）　税理士法人共同会計紫波事務所　代表税理士　佐藤　仁視
（住　　所）　〒028-3305　岩手県紫波郡紫波町日詰字朝日田２５６－２
（電話番号）　019-676-2812
（役　　割）　小規模事業者の事業計画策定においての専門的課題の助言・税務指導協力。

20. （団　体　名）　岩手県産株式会社　代表取締役社長　田村　均次
（住　　所）　〒020-0891　岩手県紫波郡矢巾町流通センター南１－８－９
（電話番号）　019-638-8161
（役　　割）　小規模事業者の販路開拓支援における商品開発協力、特産品販路拡大に向けた展示会、イベントへの出展協力及び助言・情報提供。

21. （団　体　名）　矢巾町商工会　会長　水本　孝
（住　　所）　〒028-3615 岩手県紫波郡矢巾町大字南矢幅第８地割 261 番地
（電話番号）　019-697-5111
（役　　割）　経営発達支援事業推進にあたり情報の提供、調査、分析、事業計画策定に向けた助言、協力。

連携体制図など

【関連図】

≪ 地域ぐるみで小規模事業者を画的に支援する体制 ≫