

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	雫石商工会（法人番号 3400005002329） 雫石町（地方公共団体コード 033014）
実施期間	令和 6 年 4 月 1 日～令和 11 年 3 月 31 日
目 標	①個者の経営力強化による事業環境の変化への対応 ②円滑な事業承継や新規創業者の事業計画策定支援 ③多様な観光ニーズに対応できる小規模事業者の支援強化
事業内容	1. 地域経済動向調査に関すること 国が提供するビッグデータ「RE S A S」や岩手県商工会連合会が実施する「中小企業景況調査」等により地域の経済・消費動向等の分析を行い、ホームページに掲載し広く管内事業者にも周知する。 2. 需要動向調査に関すること 道の駅「雫石あねっこ」における消費者を対象としたニーズ調査を実施する。また、首都圏での観光商談会にて、観光エージェンツ等に対してヒアリング調査を実施する。これらの調査結果は支援事業者へフィードバックし、今後の事業計画策定に役立てる。 3. 経営状況の分析に関すること 傾聴と対話を通じて経営の本質的課題を把握する個別相談会を開催する。分析結果については、支援事業者へフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。 4. 事業計画の策定支援 事業計画策定及びD Xに向けた個別相談会等を開催し、経営状況分析や需要動向を踏まえた事業計画の策定を支援する。 5. 事業計画策定後の実施支援 事業計画策定事業者に対する定期的な巡回等によるフォローアップを実施し、事業計画の進捗状況の確認等を行う。 6. 新たな需要の開拓支援 事業計画策定支援を行った事業者に対して、道の駅「雫石あねっこ」や観光商談会への参加支援、I Tツール導入支援等を実施し、新たな販路開拓・拡大につなげる。
連絡先	雫石商工会 〒020-0527 岩手県岩手郡雫石町中町 7 番地 4 TEL : 019 - 692 - 3321 / FAX : 019 - 692 - 1667 E-mail : shizukuishi@shokokai.com 雫石町観光商工課 〒020-0595 岩手県岩手郡雫石町千刈田 5 番地 1 TEL : 019-692-6497 / FAX : 019 - 692 - 1311 E-mail : shoukou@office.town.shizukuishi.iwate.jp

(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

1) 本町の概況・位置

●地勢と気候

本町は、県都盛岡市の西方約 16 kmの岩手県西部地域にあり、町の中央を国道 46 号及び JR 田沢湖線・秋田新幹線が東西に横断している。人口は令和 5 年 6 月現在で 15,418 人である。

総面積は、608.82 ㎢と広大で、およそ東西 24 km、南北 40 kmに広がり、土地の全体の約 71%を山林が占め、農地は約 10%、宅地は約 1%となっている。西北部の一部が十和田八幡平国立公園に包摂された岩手山、秋田駒ヶ岳を中心とする 1,000m級の奥羽山系の山脈に囲まれた、やや扇状の盆地をかたどる農山村地域となっている。

山麓部には、広大な傾斜地が開け、盆地中央部は緩傾斜の耕地が広がり水田を中心とした農業集落地となっており、地域内を流れる雫石川、葛根田川、南川の三河川は、御所湖で合流し、雄大な水辺空間を形成している。また、町内各地に温泉が湧出し、詩情豊かないで湯の里を創出している。

岩手県内でも有数の積雪地帯であり、12 月初旬から 3 月初旬までは西高東低の冬型の気圧配置により、連日、数センチから数十センチの積雪がある。積雪地域であるので山間部にはスキー場が 3 つあり、その周辺にはホテル・ペンション・旅館等の宿泊施設が立地している。冬場の平均気温は気象庁のデータによると、マイナス 1.2℃からマイナス 3.0℃の間で推移しており、気温が低いため、一度降った雪は溶けずに根雪となって残っている。

中心市街地は JR 雫石駅から北西側に約 1 kmから 2 kmの範囲に位置している。また、広大な総面積に対して宅地は約 1%であるため、限られた平坦部に集落が点在している。

●交通体系・交流拠点

平成 9 年には盛岡-秋田間の JR 田沢湖線と奥羽本線を新幹線車両が直通するようになり、雫石駅も秋田新幹線が停車する駅の 1 つとして位置し、首都圏とのアクセスが格段に向上した。また、雫石町中心地から東北自動車道盛岡 IC まで車で約 20 分という好アクセスであり、鉄道・自動車両面において高速交通網の利便性が高い地域である。

主要道路として、国道 46 号が町の中央部を東西に走り、東部は県庁所在地である盛岡市へと続き、西部は秋田県仙北市へと続いている。盛岡市へは車で約 30 分という距離にある。



JR 雫石駅から秋田県仙北市方面へ国道 46 号を西走すると、道の駅「雫石あねっこ」がある。道の駅「雫石あねっこ」は株式会社いしが運営しており、施設内には雫石町内の事業者の品を集めた特産品売り場や雫石町産の食材を活用したレストラン、日帰り温泉施設、キャンプ場がある。株式会社いしは、商社としての役割を担うために設立された第三セクターであり、町内特産品を集めたネットショップの運営も行っている。観光客や近隣市町村からの来客だけでなく、地域住民も利用する施設である。



●主な産業

本町の産業は、町内総生産の総額が、615 億 1 千万円（令和 2 年度）となっており、そのうち第 1 次産業が約 31 億円、第 2 次産業は約 149 億円、第 3 次産業は約 431 億円となっている。町内総生産額を産業分類別にみると、電気・ガス・水道・廃棄物処理業が最も多く約 120 億円、次いで製造業が約 100 億円、不動産業が約 80 億円、保険衛生・社会業が約 70 億円、建設業が約 50 億円、卸・小売業が約 50 億円、宿泊・飲食サービス業が約 14 億円となっている（令和 2 年度岩手県市町村民経済計算年報）。

産業別就業人口は、サービス業が 4,105 人、次いで農業が 2,449 人、卸売小売業が 2,137 人、建設業が 1,649 人、製造業が 1,304 人の順となっている（令和 2 年「国勢調査」）。

本町には、小岩井農場をはじめ、多くの観光資源があり、ホテル・旅館・ペンション・民宿等の宿泊施設が立地し、滞在型観光地を形成している。宿泊規模数は、収容人員 100 人以上の宿泊施設が 9、収容人員 100 以下の小規模な宿泊施設が 13 となっている（一般社団法人いしが観光協会調査）。

農業では、稲作を中心に野菜、菌茸、花卉、畜産などを組み合わせた複合経営型農業が主要な産業となっている。

●生活・文化

町内の主に北西部には温泉が湧き出ており、源泉地の規模の大小はあるが、その数は 10 カ所あり、県内でも有数の温泉地である。遠方から訪れる温泉観光客には鶯宿温泉、網張温泉、国見温泉が有名である。温泉は観光客だけでなく町民にも親しまれており、温泉と共に生活してきた地域である。

雫石町では長年にわたり無形文化財芸能祭を開催しており、今年でその開催は 66 回目を迎えている。地域で傳承されている手踊り「よしゃれ踊り」は町民に親しまれており、毎年 8 月 11 日には、「よしゃれ祭り」が雫石町等の関係団体で構成される実行委員会により、中心市街地である「よしゃれ通り商店街」にて開催されている。新型コロナウイルス禍で一時開催が見送られたものの、令和 4 年度から再開され、町民に親しまれている。

2) 人口構造

●人口の推移

総人口は昭和45年から平成11年まで微増の傾向にあったが、平成11年の20,000人をピークに減少に転じ（住民基本台帳）、令和2年においては15,731人となっており、人口減少傾向にある。RESASの将来人口推計では、本町の人口数は、令和22年（2040年）には10,997人になることが予測されている。人口減少の理由は、少子高齢化の進行や若年層の都市部への人口流出であると思われる。

■人口の推移

（単位：人）

区 分	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年
総人口	19,750	19,055	18,026	16,973	15,731

資料：「国勢調査」

●年齢人口の推移

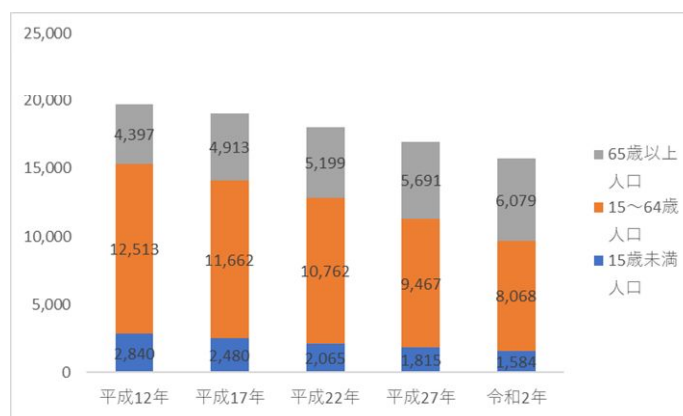
階層別の年齢人口の推移をみると、平成12年から令和2年までの20年間で、15歳未満の人口は44.2%減少、15歳から64歳までは35.5%減少している。一方で、65歳以上の年齢人口は20年間で38.2%増加しており、令和2年時点での全人口に対する高齢化率は38.6%である。全国平均の令和2年の高齢化率は28.8%であったことから、本町の高齢化率は高い割合で推移している。

■年齢人口の推移

（単位：人、%）

区 分	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年	減少比 (H12/R2)
15歳未満	2,840	2,480	2,065	1,815	1,584	▲44.2
総人口比率	(14.3)	(13.0)	(11.5)	(10.7)	(10.1)	—
15～64歳	12,513	11,662	10,762	9,467	8,068	▲35.5
総人口比率	(63.4)	(61.2)	(59.7)	(55.8)	(51.3)	—
65歳以上	4,397	4,913	5,199	5,691	6,079	38.2
総人口比率	(22.3)	(25.8)	(28.8)	(33.5)	(38.6)	—
合計	19,750	19,055	18,026	16,973	15,731	▲20.3

資料：「国勢調査」



3) 産業の状況

●産業分類別の傾向

本町の事業所数は、減少傾向にある。経済センサスによると平成 28 年は 639 事業所であったが令和元年は 621 事業所であり、21 事業者が減少している。

産業分類別にみると、第三次産業の占める割合が大きく、第三次産業の中でも卸・小売業が 18.3%、宿泊業、飲食業が 23.2%、生活関連サービス業が 16.3%という割合で続いている。温泉やスキー場があることからレジャー観光関連産業の割合が高い。

■商工業者の推移及び業種内訳

(単位：者)

年 度 No. 業 種		平成 28 年			令和元年			小規模 事業者 増減数
		商工業者	小規模事業者数		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	事業者数	構成比	
1	建設業	101	91	17.2%	96	87	17.1%	-4
2	製造業	52	41	7.7%	45	35	6.9%	-6
3	卸・小売業	150	103	19.4%	141	93	18.3%	-10
4	宿泊・飲食業	151	135	25.5%	134	118	23.2%	-17
5	不動産業	30	30	5.7%	35	35	6.9%	5
6	運輸業	17	15	2.8%	16	14	2.8%	-1
7	生活関連サービス業	83	78	14.7%	89	83	16.3%	5
8	専門業サービス業	29	24	4.5%	31	26	5.1%	2
9	その他のサービス業	26	13	2.5%	34	18	3.5%	5
	合 計	639	530	100.0%	621	509	100.0%	-21

資料：「経済センサス」

業種別の景況は、次のとおりである。

【建設業】

主に町内の農業者、一般消費者、公共工事による新築工事やリフォーム工事等を請け負っている。町内の農業従事者の減少や都市部への人口流出により受注額は減少傾向にある。また事業主の高齢化や資材高騰による仕入資金の確保等の課題を抱え、厳しい状況にある。

【製造業】

盛岡セイコー工業㈱をはじめとした町が企業誘致した会社は事業規模が大きく、全国的にその名も知れ渡り、盛況である。

一方、大部分の製造業者は町内資本であり、新型コロナウイルスによる国内需要の大幅な減少から、売上不振となり大打撃を受けた。その影響は現在も続いており、一度失った販路の回復に時間がかかっていることに加えて、円安や人件費の高騰による原材料高騰、都市部への人口流出による人出不足等もあり、困難な現状にある。

【卸・小売業】

本町は盛岡市中心部に車で約 30 分という好立地であることから、町内消費者は盛岡市内にある複数の大型ショッピングセンターへ買い物に出かける割合が高く、町内の卸・小売業者は厳しい経営環境にある。

また、町内中心部にも県内大手スーパーや国内大手資材業者が隣接して立地している区画があり、食料品や最寄り品はその区画で一通り揃うので、町内消費者のほとんどはその区画で買い物している。

さらにインターネットでの消費行動も進んでいるため、町内の卸・小売店での購買者は昔か

らの馴染み客がほとんどである。卸・小売業者の高齢化が進んでおり、競争激化による経営不振も相まって、多様化する消費者ニーズに対応できずにいる。食料品や最寄り品はどうしても価格競争に陥ってしまうが、地場産品を使った工芸品やその土地独自の品を取扱う事業者は、インターネットを通じた情報発信の強化が必要である。

【飲食・宿泊業】

新型コロナウイルスによる外出自粛から利用者が大きく減少し、困難な状況が2年以上続いたが、最近ではウィズコロナの生活様式となり売上は徐々に回復基調にある。

しかしながら、コロナ前と同水準にはなっておらず、約3年続いた外出自粛生活から消費行動に変化が生じており、多様化する消費者ニーズに合ったメニューの提供やSNS等を通じた情報発信の強化が必要である。

【生活関連等サービス業】

小規模事業者数は増加しているが、新型コロナウイルスによる影響は少なからずあり、厳しい経営環境である。人口減少等の自社を取り巻く経営環境を把握し、アフターコロナによる消費者ニーズの変化を見極めながら、持続的な経営の支援が必要である。

●観光

本町は、県都盛岡市の西方に位置し、車や新幹線でのアクセスが良い立地であるとともに、八幡平市及び秋田県仙北市との境にある1,000m級の山々に囲まれ、農業集落と温泉が湧き出る自然豊かな地域であることから、観光地としての特色がある。



「小岩井農場と一本桜」



「葛根田溪谷の紅葉」

写真：(一社) しずくいし観光協会ホームページ

本町への観光レクリエーション客の入込数は、平成8年の約357万人回をピークに減少が続き、令和4年の入込数は約192万人回と、ピーク時の53.8%まで落ち込んでおり、観光客の減少に歯止めがかかっていない状況である。

令和2年には新型コロナウイルスが世界的に蔓延し、国内でも外出自粛、観光施設の休業、外国人観光客の入国制限等により観光客が大幅に激減し、本町でも同様にその影響を大きく受けた。国や県では「Go To トラベル」キャンペーンや「いわて旅応援プロジェクト」の旅行支援策を実施し、旅行需要を喚起した。本町でも全国を対象とした宿泊補助「雫石泊まって応援虹色キャンペーン」等の施策を実施し、新型コロナウイルスにより大きく減少した観光客の呼び戻しを支援し、宿泊業を始めとした観光関連業を支援した。

令和4年は、「ウィズ コロナ」の生活様式となり、年の後半は行動制限も緩和されたことで、入込客数も前年より増加に転じた。

市町村別の観光客入込数順では、岩手県の令和3年観光統計データによると、一関市、八幡平市、盛岡市、遠野市、花巻市に次ぐ6番目となっている。外国人観光客の入込数も新型コロナウイルスにより一時的に減少したが、入国制限の緩和により徐々に回復基調にある。

■観光入込客数の推移

(単位：人回)

区 分	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
県内客数	1,604,960	1,589,390	1,172,956	1,160,334	1,310,012
県外客数	891,511	887,851	529,947	391,885	608,684
海外客数	36,815	39,091	16,699	221	2205
合 計	2,533,286	2,516,332	1,719,602	1,552,440	1,920,901
対前年比 (%)	94.9	99.3	68.3	90.2	123.7

資料：「雫石町観光客入込調査」雫石町観光商工課

本町を訪れる観光客の観光スタイルは、過去 5 年間のいずれの年も宿泊よりも日帰りが多い。令和 4 年のデータを見ると、日帰り客は全体数の約 9 割を占めている。新型コロナウイルスの流行により減少が続いていた宿泊客は、令和 4 年には前年の 1.57 倍に増加したが、依然コロナ前である令和元年の宿泊客数の約 6 割に留まっている。

■観光客入込客の観光スタイル

(単位：人回)

区 分	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
日 帰	2,195,523	2,186,478	1,537,223	1,423,879	1,718,803
宿 泊	337,763	329,854	182,379	128,561	202,098
合 計	2,533,286	2,516,332	1,719,602	1,552,440	1,920,901

資料：「雫石町観光客入込調査」雫石町観光商工課

4) 雫石町の商業・観光に関する取組み

●第三次雫石町総合計画

雫石町ではこれまで、豊かな自然と美しい景観に囲まれた環境を生かし、歴史・文化を育んできており、町民相互の協力により互いに助け合う仕組みである「結い」の精神により、町民一人ひとりがまちづくりに参画し、「ふるさと しずくいし」を未来につないでいくため、「協働」を理念とし、「協働のまちづくり」をすべての分野に共通する視点として盛り込まれた総合計画が策定されている。

令和2年から令和9年までの第三次総合計画（基本構想）では、目指すべき将来像を「みんながつくる 未来につなぐ ふるさとしずくいし」としている。

【将来像の説明】

●「みんながつくる」

・町民誰もがまちづくりに参画し、地域などの担い手として地域課題解決を図り、より良い暮らしを創っていくことを表しています。

●「未来につなぐ ふるさとしずくいし」

・雫石の豊かな自然環境、美しい風景や街並み、住み良い暮らし、人と人とのつながりなど、一人ひとりが想う「ふるさと しずくいし」を子どもたちや未来につなぎ、持続可能なまちづくりに取り組んでいくことを表しています。

施策大綱として、以下の5つを掲げており、業振興分野では「産業を通じて豊かさを実感し笑顔で稼ぐまち」を掲げている。

【雫石町総合計画 大綱】

- ①学びを通して生きがいを感じるまち
- ②いきいきとともに幸せを感じるまち
- ③産業を通じて豊かさを実感し笑顔で稼ぐまち
- ④豊かで誇れる自然を守り育て子どもたちにつないでいくまち
- ⑤みんながつながって安全に住めるまち

【計画の関係 イメージ図】



そして、産業振興分野の基本施策を以下の3つとしている。

【産業振興分野の施策大綱を元にした基本施策】

- 新時代に対応した魅力ある農林業を展開するまちづくりをします
- 地域の魅力ある観光資源を「観て」「触れ」「学び」「遊ぶ」まちづくりをします
- 人が集い、活気あるまちづくりをします

商工業分野と関連のある『地域の魅力ある観光資源を「観て」「触れ」「学び」「遊ぶ」まちづくり』では、地域の観光資源を確保し、観光資源の保全や魅力ある観光資源を組み合わせた観光メニューを確立するとともに、多様なニーズに対応できる受入れ体制を整備しながら、効果的に情報発信して観光客の誘致を目指すとしている。

また、『人が集い、活気あるまちづくりをします』では、町外からの新たな企業の誘致、町内の起業家の育成・支援を進め、雇用者・就業者の増加を図るとともに、町の既存の企業や商店などの経営支援を進めながら、町の中心に位置する商店街の賑わいと魅力ある商店街づくりに取組み、人が集い活気あふれるまちづくりを目指すとしている。

《施策》

《基本施策》

1

新時代に対応した魅力ある
農林業を展開する
まちづくりをします

農林業

- | |
|----------------------------|
| 1 農業者の育成と経営安定を促進します |
| 2 農畜産物の安定生産を推進します |
| 3 農畜産物の販売と6次産業化を推進します |
| 4 「植える、育てる、利用する」森林循環を促進します |

2

地域の魅力ある観光資源を
「観て」「触れ」「学び」「遊ぶ」
まちづくりをします

観光業

- | |
|---|
| 1 観光資源の環境整備と二次交通を充実します |
| 2 「しずくいし」を効果的に情報発信し周辺自治体と連携した観光客誘致を進めます |
| 3 魅力ある観光メニューを確立し多様なニーズに対応できる人材の育成と受入れ体制を整備します |
| 4 外国からの観光誘客を進め、受入れ体制の充実を図ります |

3

人が集い、活気あふれる
まちづくりをします

商工業

- | |
|-------------------------|
| 1 企業誘致・起業家の育成をします |
| 2 賑わいと魅力ある商店街づくりに取り組みます |

5) 商工会のこれまでの取り組み

本商工会は、事務局長を含め職員数が5人と脆弱な体制である。

これまでは既存の会員が廃業等により減少する中、未加入事業者の加入促進を図るとともに、経営改善普及事業として商工会員を中心に、記帳・税務・金融・労務等の基礎的な経営支援と、新事業展開等の経営革新の事業所の掘り起し、計画作成の支援等を行っている。

事業計画策定支援では、セミナー形式よりも専門家を交えた個別相談会形式で開催し、個人の経営状況についての的確に把握し、経営革新や持続化補助金等の申請につなげている。

■経営革新計画承認申請等の支援実績

(単位：件)

区 分	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
経営革新計画承認申請	1	1	2	2	1
ものづくり補助金申請支援	1	0	1	1	0
小規模事業者持続化補助金申請	5	10	6	11	7
事業承継補助金	—	—	0	1	0
小規模事業者経営改善貸付斡旋	10	4	0	3	2
創業支援	0	2	2	3	2

資料：零石商工会

■事業計画策定セミナー・個別相談会の開催実績及び参加人数

(単位：回、人)

区 分	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
セミナー（回）	0	1	1	0	0
参加者数（人）	0	5	6	0	0
個別相談会（回）	0	2	0	9	9
参加者数（人）	0	10	0	29	30

資料：零石商工会（参加人数は延べ人数）

会員数は、平成 30 年以降は徐々に増加傾向で推移している。特に令和 2 年度から令和 3 年度にかけて、国や県の新型コロナウイルス感染症対策支援による各種支援金の申請支援等を通じて、未加入事業者の加入促進を図ったことにより大きく増加した。

平成 30 年と令和 4 年を比較し、業種別に見ると、飲食・宿泊業とサービス業の増加が大きく、その要因は、これまで事業所として町内にあったが商工会と接する機会がなく、飲食店等のサービス業に対する国や県の各種支援金の申請について商工会の支援を受けて行ったことから加入したところが多い。

また、創業支援は毎年平均 2 件ほどである。新しく起業する事業者がいる一方で、既存事業者は売上不振や後継者難等により廃業している。廃業の理由で多いものは、経営不振により自身の代で廃業を選択するケースである。

■会員数の推移

(単位：者)

年 度	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
事業所数	395	407	426	476	452

資料：零石商工会

■会員数及び業種構成の推移

(単位：者)

区分 年度	会員数	建設業	製造業	卸・小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他
平成 30 年	395	88	41	107	80	72	7
構成比 (%)	100.0	22.3	10.4	27.1	20.3	18.2	1.7
令和 4 年	452	91	42	108	95	109	7
構成比 (%)	100.0	20.1	9.3	23.9	21.0	24.1	1.6
増 減	57	3	1	1	15	37	0

資料：雫石商工会

■廃業数の推移

(単位：者)

年 度	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
事業所数	13	6	5	9	12

資料：雫石商工会

本商工会では、雫石町と連携し、首都圏にある岩手県のアンテナショップ「いわて銀河プラザ」において物産販売会を開催してきた。「いわて銀河プラザ」は岩手産の食品や工芸品を一堂に集めたアンテナショップであり、自然豊かな風土で育まれた四季折々の食料品、歴史や伝統に培われた匠の技により造り上げられた工芸品等を取扱っている。本施設において毎年 1 回、連続する 4 日間の日程で「雫石町の物産と観光展」を開催している。

■岩手県アンテナショップにおける「雫石町の物産と観光展」

(単位：日、者)

年 度	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
開催日数	4	4	—	—	4
参加事業所数	3	3	—	—	3

資料：雫石商工会（令和 2 年及び 3 年は新型コロナウイルスの影響により開催無）

●「軽トラ市」の取組み

このような環境のもと、商工会では平成 17 年から中心商店街活性化の一環として、全国に先駆けて「元祖しずくいし軽トラ市」を雫石町の中心商店街「よしやれ通り」で開催するなど、地域経済の活性化に向けて努力を続けてきた。

「元祖しずくいし軽トラ市」は、中心商店街へ「顧客の呼び戻し」、「かつての賑わいの取戻し」、「農業・観光を含めた広域的なコミュニティの創出」、「商店街経営者の更なる経営意欲の増進」等を目的として、毎年 5 月から 11 月の 7 か月間、毎月第 1 日曜日（7 月のみ第 2 日曜日）に開催しているもので、商店街を歩行者天国にして 1 回当たり 3,000～6,000 人を集客し、新鮮な野菜や果物、海産物、工芸品等、自慢の品物を軽トラに積載して荷台を店舗に見立てて直接販売する朝市のことである。

開始から 18 年が経過し、当イベントは年間 2 万人を超える来場者があり、今や商店街の賑わい創出に欠かすことのできない地域振興事業となっている。

② 課題

ア 事業環境の変化に対応した経営力の強化

小規模事業者を取り巻く経営環境は日々目まぐるしく変化しているが、地域の小規模事業者においては、小規模事業者持続化補助金等の申請を通じて行う現状分析や事業計画策定への取組みが、まだ一部の小規模事業者にとどまっている現状である。

このため、今後は、より多くの事業者が事業環境の変化に対応すべく、自らが事業環境の変化を的確に捉え、現状を分析し、事業計画を策定できる「経営力」を強化する必要がある。

イ 後継者への円滑な事業承継支援への対応

本町でも高齢化が進んでおり、小規模事業者も同様であり、高齢化による廃業が今後更に増えることが予想される。高齢の事業者の中には事業自体が経営不振であるので、自分の代で経営を終了する、また、後継候補者がいても円滑な事業承継の手順が分からない、様々な理由により後継候補者が身近にいない場合もあり、自分の代で廃業を検討している場合がある。このような親族内での事業承継や第三者への事業承継への対応が必要である。

ウ 創業支援の強化

本町は盛岡市から車で約 30 分というアクセスが良い地域であり、観光地でもあることから、毎年、創業相談が 2 件程度あり、起業希望者には魅力的な場所であると考えられる。

このため、町でも独自支援策として「空き店舗活用事業費補助金」を平成 28 年度から創設するなど、創業支援に重点を置いており、創業者が毎年一定数いることで町内の小規模事業者の維持にも繋がることから、創業者の育成支援の強化が課題である。

エ 観光地としての取組みの強化

本町では、観光客の入込数は令和 4 年で約 192 万人回であり、ピーク時の 53.7%まで落ち込んではいるが、県内でも入込数は上位であり、観光地としての側面が大きい。本町を訪れる観光客の半数以上は県内観光客であり、観光スタイルを見ると日帰りが多いことから、滞在型観光になっておらず、宿泊関連事業者には観光客来町の波及効果がないことが分かる。また、国内観光客がほとんどである中、海外観光客も一定数おり、訪日外国人観光客数が回復してきている現状から、今後も海外観光客は増えることが予測される。しかし、町内の小規模事業者が外国人観光客を受入れる整備体制が十分に整っていない現状にある。

一方で、観光客用の土産品や地域の特産品販売は(株)しずくいしが運営する道の駅「雫石あねっこ」での販売が安定しており、来場者の特性把握や商品開発のノウハウがあることから、協力を得ながら新商品のニーズ調査や商品開発の助言を得る必要がある。

(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

本町の小規模事業者は前述のとおり、不動産業及び生活関連等サービス業は微増傾向にあるが、その他の業種では減少傾向にあり、大手資本との競争激化や多様化する消費者ニーズへの対応不足、新型コロナウイルスによる売上不振や後継者難等の数多くの経営課題を抱えている。地域の現状では少子高齢化が進み、人口減少に歯止めがかからない状況であり、小規模事業者を取り巻く環境は今後ますます厳しい状況になると予測される。

その一方で、自然豊かな地域であり、温泉やスキー等の季節ごとの観光資源に恵まれていることから、年間を通じて一定数の観光客が訪れる地域である。これらを生かして、交流人口を捉え、域外からの需要を呼び込むことができる可能性を持っている。

このような中で、地域に根差した小規模事業者の経営基盤は脆弱であり、今後、経営者の高齢化が進む中で、世代交代が行われ、その過程において円滑な事業承継支援や新規創業者のスタートアップ支援と伴走型支援が求められる。

小規模事業者にあつては、自社の経営課題を踏まえた事業計画の策定がなされていない場合が多く、このため、自社の経営実態に見合った経営計画の再構築や経営革新計画等を通じた新分野への進出による経営力向上のための取組み、後継者への事業承継計画の策定を支援する。

②雫石町総合計画との連動性・整合性

「第三次雫石町総合計画」において、産業振興分野の基本大綱には「産業を通じて豊かさを実感し笑顔で稼ぐまち」と掲げられている。

商工業分野と関連のある基本施策『地域の魅力ある観光資源を「観て」「触れ」「学び」「遊ぶ」まちづくり』では、地域の観光資源を確保し、観光資源の保全や魅力ある観光資源を組み合わせた観光メニューを確立するとともに、多様なニーズに対応できる受入れ体制を整備しながら、効果的に情報発信して観光客の誘致を目指すとしている。

また、「人が集い、活気あるまちづくりをします」では、町外からの新たな企業の誘致、町内の起業家の育成・支援を進め、雇用者・就業者の増加を図るとともに、町の既存の企業や商店などの経営支援を進めながら、町の中心に位置する商店街の賑わいと魅力ある商店街づくりに取組み、人が集い活気あふれるまちづくりを目指すとしている。

以上の第三次雫石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性は一致し、連動するものであり、それぞれの計画における目標達成に向け、雫石町及び雫石商工会が相互に連携を図りながら取り組んでいく。

③商工会としての役割

雫石町の総合経済団体である本商工会は、地域の経済を牽引する小規模事業者の事業承継や成長・発展を支援する役割を担う団体であり、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役割がある。加えて、町とともに小規模事業者の事業継続・発達に向けて、個々の企業の抱える経営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ある。

地域の人口減少が進み、消費者の購買行動が多様化し、社会経済環境が大きく変化している中で、事業者の持続的発展を支援するためには、事業者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を強化することが本商工会の果たすべき役割である。

そのため内部支援体制を強化するとともに、町観光商工課をはじめ岩手県、岩手県商工会連合会、岩手県事業引継ぎ支援センター等との連携を密にし、小規模事業者支援に関する情報共有や各機関が有する支援の強みを活用し、総合的な伴走型支援を行う。

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者支援にも力を入れ、個者支援を積み上げ、地域事業者に広く普及することにより、本町全体の活性化につなげる。

(3) 経営発達支援事業の目標

地域の現状及び課題、地域内の小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画における目標を以下の3つとする。

①個者の経営力強化による事業環境の変化への対応

小規模事業者自らが、経営分析を通じて本質的な経営課題に気づき、課題を認識した上で、課題の解決へ向けた事業計画策定を行いながら、事業環境の変化に対応できるように支援する。

その際、個者の事業の進捗状況に応じて、IT導入やDXの推進支援を組み合わせ、更なる経営力の強化を支援するとともに、それらの支援に対するフォローアップを行う。

②円滑な事業承継や新規創業者の事業計画策定支援

世代交代を図りながら地域経済の活性化を図るため、高齢化が進む地域事業者に対する事業承継や、地域で新たに起業する創業希望者に対する事業計画策定を支援し、経営の内部環境の整備を促し、その計画の持続的実行に向けたフォローアップを実施する。

③多様な観光ニーズに対応できる小規模事業者の支援強化

本町を訪れる観光客が、地域の魅力ある観光資源を「観て」「触れ」「学び」「遊ぶ」ことにより、地域事業者の経営発展につながることから、観光に関する需要動向調査を行い、地域事業者が魅力ある観光関連メニューの企画立案等が行える仕組みを構築する。

また、地域を訪れる観光客や本町に興味を持ちこれから本町を訪れたいと考えている観光潜在客へ向けて、商品開発や販路開拓等のマーケティング支援等を関係団体と連携しながら行い、多様な観光ニーズに対応した需要の機会を創出し、これにより、地域小規模事業者が交流人口を的確に捉え、域外からの需要を呼び込むことができるように支援する。

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6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①個者の経営力強化による事業環境の変化への対応

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営者自身が本質的な課題を認識した上で、課題の解決へ向けた事業計画策定支援や計画の実行支援を行う。そのために、経営指導員及び経営支援員による巡回及び窓口相談を通じて、個者の強みや弱み等の特性を見える化し、経営分析を行い、事業計画策定につなげる。経営分析では、地域の経済動向調査や需要動向調査を活用しながら、専門家等と連携した経営状況の分析を行い、個者の課題解決に対応できる事業計画を策定する。事業計画を策定した事業者には、フォローアップ支援を行う。

D Xについては、個々の事業者の現状に沿った導入が行われるようにセミナーや専門家派遣等により現状を把握し、D Xツールの選定・導入を行えるよう支援する。

②円滑な事業承継や新規創業者の事業計画策定支援

円滑な事業承継が行われるよう事業承継診断シート等を活用して現状を把握し、親族内承継が可能な場合は、後継候補者とともに事業承継計画書の策定を行う。後継候補者が親族内にいない場合は、事業承継支援を専門とする岩手県事業引継ぎ支援センターと連携し、第三者用の事業承継計画書を策定する。事業承継では資産や負債の引継ぎによる税制課題や営業許認可の変更や再取得等の煩雑な手続きがあることから、専門家の助言を受けるなど、きめ細かな伴走型支援を行い、円滑な事業承継を通じて、世代交代を図りながら地域事業者を支援する。

創業支援では、創業希望者が参入する市場の動向や自身の強みを踏まえた創業計画策定を支援し、計画に基づいた事業実施を支援する。同時に経営に必要な基礎的な経営管理や労務管理のノウハウ習得支援も併せて行う。

③多様な観光ニーズに対応できる小規模事業者の支援強化

本町を訪れる観光客が、地域の魅力ある観光資源を「観て」「触れ」「学び」「遊ぶ」ことにより、地域事業者の経営発展につながることから、観光に関する需要動向調査を行い、地域事業者が魅力ある観光関連商品・メニュー・企画の開発を行うため支援する。地域の観光に関する動向把握では雫石町役場観光商工課、一般社団法人雫石町観光協会及び㈱しずくしいし等から情報提供の協力を得ながら実施する。

地域小規模事業者が地域素材を活用した新商品開発を行う際には、道の駅を運営する㈱しずくしいしや専門家等と協力し、商品ニーズ調査や商品評価を行いながら商品開発を進める。また、販路開拓・販路拡大には、いわて銀河プラザ等での物産販売会だけでなく、インターネットでの直販サイトやインスタグラム等のSNSを活用した商品宣伝が行えるように、出店支援や掲載支援、IT活用支援についても行政関係者や専門家等を交えて支援する。

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]

これまでは、全国商工会連合会が四半期ごとに実施する中小企業景況調査の他に、機会があるごとに実施した県の新型コロナウイルス関連の事業者調査の結果や雫石町内の金融機関及び町観光商工課へのヒアリング調査の結果、岩手経済研究所「岩手経済研究」等の刊行物の調査結果を資料として収集・分析し、地域の小規模事業者提供してきた。

[課題]

現状行っている地域の経済動向調査の調査・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できていなかった。このため、今後は「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した情報調査・分析を加え、地域の小規模事業者提供していく必要がある。

(2) 目標

項 目	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10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活用し、効率的に小規模事業者の経営の維持発達を支援するため、経営指導員がRESAS等のビッグデータを活用した地域の経済動向分析を行い、分析結果を小規模事業者の事業計画策定支援に活用するため、年1回本会ホームページで公表する。

【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」→何で稼いでいるか等を分析

・「まちづくりマップ・From-to 分析」→人の動き等を分析

・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析

⇒上記の分析を総合的に分析し、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情報について分析を行い、本商工会のホームページに公表する。

【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」及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】・岩手県景気動向指数：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、経営上の問題点等

（４）調査結果の活用

- 調査した結果はホームページに掲載し、広く管内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、令和2年度及び令和3年度に町内レストランオーナーシェフを活用し、雫石町産の野菜や牛肉を使用したメニューの開発及び試食モニターに対して開発したメニューのアンケート調査を実施した。また、令和3年度は、道の駅「雫石あねっこ」のバイヤーに対する売れ筋商品や客層、出店ポイント等のヒアリング調査を実施した。しかしながら、その結果を町内飲食業者・製造業者等に対し、経営指導員による巡回にてフィードバックするに留まっていた。

近年、観光客のニーズは多様化してきており、「その土地でどのように時間を使い、何を感じたか」という体験型観光にシフトしてきている。本町では、地域の魅力ある観光資源を「観て」「触れ」「学び」「遊ぶ」ことにより、地域事業者が経営発展することを目指しており、滞在型観光地としての特色を高めることとしているが、本商工会では小規模事業者の中でも数が多い業種でもある飲食・宿泊業者が取扱う商品やサービスに関する需要動向調査を実施していなかった。

[課題]

これまで実施した需要動向調査は関係事業者への情報提供資料としての意味合いが強かった。また、需要動向調査に対する事業者の関心も弱かったことから、本調査の実施が小規模事業者の商品開発やメニュー開発、宿泊プラン企画等に有効に生かされるよう、調査項目や情報提供の仕方について改善する必要がある。

(2) 目標

項 目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①道の駅「雫石あねっこ」 での消費者ニーズ調査 対象事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
②首都圏観光エージェン トへのニーズ調査対象 事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者

(3) 事業内容

①道の駅「雫石あねっこ」での消費者ニーズ調査

本町には例えずくいしが運営する道の駅「雫石あねっこ」があり、年間約50万人が利用する観光物産施設である。地元の特産品、土産品、農産物（加工品を含む）を取り揃え、販売施設レストラン、温泉、オートキャンプ場が併設されている。

これまでも本会では当施設のバイヤーから、当施設で取扱う売れ筋商品や来場者の客層等に関する情報収集は行っていたが、施設に訪れた観光客に対しては需要動向調査を行っていなかった。このため、観光客をターゲットにする観光関連事業者の商品・サービス等について調査し、その結果を分析し、フィードバックすることで、新たに開発する商品、または、サービスの改善等に反映させ、今後の事業計画策定へつなげることで、売上増を目指していく。

【サンプル数】 3事業者で合計30人

【支援対象】 3事業者（食品製造業者、飲食業者）

【対象者】 実施施設に訪れた観光客

【調査時期・回数】 9月（年1回）

【調査方法】 試食等によるヒアリング調査

【調査項目】 ①味、②価格、③量目、④改善点、⑤対象者の年代等属性、⑥来町目的

【分析結果の活用】 調査した事業所ごとの結果について、調査対象者の属性ごとに結果を整理・分析し、事業者へ情報をフィードバックする。その後、消費者のニーズに応じた商品・サービスの提供や改善に反映させ、今後の事業計画策定につなげる。

②首都圏観光エージェントへのニーズ調査

本町は滞在型観光地として打ち出すことを目標としており、町商工観光課では平成 26 年度から首都圏における観光エージェント等が参加する観光商談会を盛岡・八幡平広域エリア（※）の市町村と共催し開催している。新型コロナウイルスが流行した期間は開催されていないが、令和 4 年度から再開している。

本商談会の目的は、首都圏の観光エージェントと町内観光施設等のマッチング、観光資源・観光メニュー等の情報発信による首都圏からの誘客促進であり、年 1 回開催されている。本商談会の開催の場を活用し、観光エージェントが求める旅行商材、旅行トレンド、旅行目的、体験ニーズ、観光客の予算、観光客の要望等について調査を実施する。

【サンプル数】 3 事業者で合計 10 名

【支援対象】 3 事業者（宿泊業者）

【調査方法】 首都圏観光商談会（盛岡・八幡平広域観光推進協議会が主催して開催する商談会）に参加するエージェントを対象に、地域観光事業者が提供するサービスのヒアリング調査を実施する。

【調査項目】・エージェントの属性（旅行企画会社、バス会社、メディア等）

・最近の旅行商品のトレンド

・主な客層 ・旅行目的 ・交通手段

・観光客の要望（食事、施設設備、料金、予算、キャッシュレス化、外国人対応、旅行時における観光体験等）

【分析結果の活用】 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、顧客が求める商品・サービス等の改善など、今後の事業計画策定に役立てる。

また、個人情報等を特定しないような広く情報発信できる項目の調査結果については、経営指導員等の巡回を通じて他の宿泊事業者にもフィードバックする。

（※）盛岡・八幡平広域観光推進協議会の構成市町村は、「盛岡市・八幡平市・宮古市・滝沢市・葛巻町・岩手町・紫波町・矢巾町・岩泉町・小坂町・鹿角市・雫石町」となっている。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまでの小規模事業者の経営状況分析は、巡回や窓口相談での金融、税務、補助金・給付金申請等の緊急的な課題解決のためのものが主であった。

本会では令和3年度及び令和4年度にビジネスモデル見直し個別相談会を開催し、計画策定の専門家を交えて個々の経営状況を分析している。個別形式で開催することにより、事業者も打ち解けて自社の現状を話し、支援側も事業者の経営状況を詳しく聞き取ることができ、個々の現状についての理解が深まっている。しかしながら、補助金申請期限等の時間的制約があり、一時的な分析に留まっていた。そのため、地域小規模事業者の中には、長期的な経営戦略を立案するために現状分析が必要であるという意識はまだ少ない状況である。

[課題]

本来の経営状況の分析は、定期的に自社の内部環境・外部環境を整理して把握することで、自社の事業計画策定支援につなげるものである。今後は、「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ため、定量的・定性的に分析し、分析項目をもれなく把握する必要がある。

(2) 目標

項 目	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①個別相談会の開催件数	9 回	10 回	10 回	10 回	10 回	10 回
②経営分析事業者数	30 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（個別相談会の開催）

小規模事業者が自社の強みや弱み等に気づき、経営課題を把握し、事業計画の策定への活用について理解を深めることを目的に、参加者自らが経営分析を行う個別相談会を開催する。

開催に当たっては、経営指導員等が小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営の本質的課題を把握し、事業計画策定に意欲的な事業者の創出につなげる。

また、60 歳以上の事業者には事業承継診断シートを活用し、今後の事業承継計画策定につなげていく。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の実施

【対象者】 個別相談会参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い 40 者を選定する。

【分析内容】 ・財務分析（売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等）
・非財務分析（SWOT分析のフレームを活用し整理）

【分析手法】 商エイントラやローカルベンチマークを活用し、専門家も交えながら経営指導員等が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

○分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

○分析結果をデータベース化、内部共有を行い、経営指導員等のスキルアップに活用する。

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、経営指導員等が経営革新計画の承認に向けた事業計画策定支援、小規模事業者持続化補助金の採択へ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、創業資金貸付）のために行うものが主であった。

また、開催形式は集団よりも個別形式を主体に開催してきている。個別形式で開催する理由は、事業者も打ち解けて自社の現状を話し、支援側も事業者の経営状況を詳しく聞き取ることができ、個々の現状についての理解が深まるためである。さらに、事業者が対応できる日程を優先する方が双方で効率的であることから、個別指導形式を主体に開催しており、一定数の参加数があった。

[課題]

小規模事業者が各種補助金等を活用するためには事業計画の策定が必要であり、これまでも計画策定支援については、経営指導員等が伴走支援しながら実施しているものの、小規模事業者自らが事業計画策定の意義や重要性について十分に理解を深めていない状況である。そのため、事業計画策定の意義や重要性について事業者自らが主体的に理解を深めてもらう支援が必要である。

さらに、今後、小規模事業者に対するDXに向けた取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、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変化につながりにくいため、5. で経営状況の分析を行った企業の5割程度／年の事業計画策定を目指す。

また、経営革新計画や持続化補助金等の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。加えて、事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

事業計画策定に当たっては、小規模事業者が自らの強みや弱み等に気づき、自社の経営課題を把握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。

(3) 目標

項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①DX推進セミナー	－	2回	2回	2回	2回	2回
②事業計画策定個別相談会	9回	10回	10回	10回	10回	10回
事業計画策定事業者数	12者	20者	20者	20者	20者	20者
事業承継計画策定事業者数	－	2者	2者	2者	2者	2者
創業計画策定者数	－	3者	3者	3者	3者	3者

(4) 事業内容

①小規模事業者向けDX推進セミナーの開催

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していくために、セミナーを開催する。

- 【支援対象】 経営状況の分析を行った小規模事業者等
- 【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対して、分析結果のフィードバックに合わせてD X推進セミナーへの参加を促す。また、商工会報「しずくいし通信」や本商工会のホームページ、岩手県商工会連合会が提供する商工会アプリ等での周知を行う。
- 【開催回数】 年2回（基礎編セミナーを1回開催後に別日程にて個別相談会を1回開催）
- 【講師】 I T専門家
- 【内容】 基礎編として、D X総論、D X関連技術（クラウドサービス、A I等）や具体的な活用事例を紹介する。
応用編として、意欲ある事業者に対してD X個別相談会を開催し、各事業所の課題に応じたD Xの取組み（クラウド型顧客管理ツール、S N Sを活用した情報発信方法、E Cサイトの利用方法等）について提案する。また、セミナーを受講した事業者の中から取組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてI T専門家派遣を実施する。

②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に対して事業計画策定個別相談会を開催する。

- 【支援対象】 経営状況の分析を行った小規模事業者・事業承継事業者・創業事業者
- 【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、事業承継検討者に対して、経営分析の結果をフィードバックする際に事業計画策定個別相談会への参加を促す。また、商工会報「しずくいし通信」や本商工会のホームページ、岩手県商工会連合会が提供する商工会アプリ等での周知を行う。
- 【開催回数】 年10回
- 【講師】 中小企業診断士、岩手県商工会連合会登録専門家等
- 【内容】 経営状況の分析結果から自社の現状を正しく認識した上で、自社の目標を設定し、そのために取組むべき事業を定め、事業スケジュールや実施体制について計画を総合的に策定する。
また、必要に応じて、日本政策金融公庫や岩手県事業引継ぎ支援センター等の関係機関と連携し、事業計画策定支援を進めていく。

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]

これまでの事業計画策定支援は、各種補助金の活用や金融制度の利用等のための支援が主であり、そのため事業計画策定後の実施支援については、補助事業終了後に必要な実績報告書の作成支援等への対応、金融制度の利用後の支援については返済状況の把握や決算支援に留まっていた。

[課題]

これまでの事業計画策定後の実施支援では、補助事業等の事業計画の進捗状況等については把握していたが、不定期での実施であり、事業者が支援を希望する際に窓口を訪れることが主であった。それゆえ、補助事業の実施が売上をどの程度押し上げたか、販路開拓にどの程度貢献したかという結果のみの把握に留まり、次の事業展開を検討する支援策までは実施できていない。今後は、事業計画を策定した事業者に対してフォローアップを行う必要がある。

(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」を見いだすこと、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により現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、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、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画策定後の支援については、事業計画を策定した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や事業者の課題等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行い、支援の効率化を高める。

また、事業計画の実施後に、売上にどのような変化があったのかについても定期的に情報収集し、PDCAサイクルにより、今後の事業展開を検討していく。

(3) 目標

項 目		現 行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 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	12 者	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
売上増加事業者数 もしくは営業利益 率 1 % 以上増加事 業者数	目標事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
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	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
	頻度（延回数）	—	8 回	8 回	8 回	8 回	8 回
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

(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事業者を対象として、経営指導員が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定 20 者のうち、持続化補助金等を初めて採択された事業者の 4 者は毎月 1 回、過去に持続化補助金等の申請を通じて事業計画の策定を 1 回以上行ったことがある事業者の 10 者は四半期に 1 回、事業計画策定についてはある程度自社で行うことできる 6 者については年 2 回とする。ただし、経営指導員等の巡回や事業者からの申出等により、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派遣する専門家等の第三者からの視点を導入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継を策定した 2 者については四半期に 1 回とする。ただし、経営指導員等の巡回や事業者からの申出等により、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派遣する専門家や岩手県事業承継・引継ぎ支援センター等の第三者からの視点を導入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、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 3 者については、起業して間もない時期は経営課題が多いことが予想されることから、起業して 1 年間は 2 ヶ月に 1 回の頻度でフォローアップを行う。ただし、経営指導員等の巡回や事業者からの申出等により、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派遣する専門家や日本政策金融公庫をはじめとした金融機関等の第三者からの視点を導入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、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]

これまで、本商工会では雫石町と連携し、小規模事業者等が取扱う商品を首都圏で販売する物産販売会を連続する4日間の日程で開催し、出店する事業者に対して出店支援を行ってきた。その一方で、岩手県等が主催の商談会に参加する小規模事業者はいなかった。

さらに、これまでは食品製造業を主体とした支援が中心であったため、観光客をターゲットとする小規模事業者に対しての販路開拓支援は行っていなかった。

[課題]

首都圏での物産販売会に参加する事業者の事前支援や開催期間中の売場での販促支援についてはこれまでも行っているが、小規模事業者は、商品販売から経営管理までを1人または家族内で行うケースが多く、時間的にも資金的にも負担が多く、各事業所に応じた販路拡大支援が必要になってきている。

近年は、一般消費者がオンラインで通販取引する行為が日常化しつつあり、商品の購入だけでなく、レジャーや宿泊先の選定も事前にSNS等で調べてから行動するスタイルになってきている。今後はより一層、ITを活用した販路開拓等のDXへ向けた取組み支援も必要である。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある観光関連業者を重点的に支援する。

観光関連の製造小売業者については、道の駅「雫石あねっこ」において新商品やブラッシュアップを経た既存商品の出品を支援する。参加に当たっては、経営指導員等が事前・事後の参加支援を行うとともに、期間中には接客等の販促支援を行う。

観光関連の飲食・宿泊事業者については、SNSでの情報発信の強化とともに、首都圏で開催される観光商談会への参加を目指す。

販路開拓支援が必要な小規模事業者に対して、データに基づく顧客管理や販売促進を行い、IT活用による営業・販路開拓に関する個別相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入に当たっては必要に応じて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。これにより商談会等に参加する事業者を掘り起こし、新たな販路開拓・拡大につなげていく。

(3) 目標

項 目	現 行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①道の駅「雫石あねっこ」への出品支援	—	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
②観光商談会への参加支援	—	3者	3者	3者	3者	3者
成約件数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
③ITツール導入支援事業者	—	1者	1者	1者	1者	1者
ITツール導入件数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件

(4) 事業内容

①道の駅「雫石あねっこ」への出品支援

【支援対象者】 事業計画策定支援を行った製造小売業者 3 者

【実施時期】 毎年 11 月頃の 1 か月間

【成果目標】 1 者当たり 3 万円の売上増加を目標とする。

【支援内容】 経営状況の分析、事業計画策定支援を行った事業者を優先して支援し、観光客をターゲットとした商品の販路拡大を支援する。なお、事前商談には経営指導員等が同席して支援を行うほか、出品期間中にはバイヤーからヒアリングを行い、その結果をフィードバックする。結果に応じて専門家派遣事業を活用し、商品のブラッシュアップを行う。

②観光商談会への参加

【想定している商談会】 名称：盛岡・八幡平広域エリア首都圏商談会

目的：盛岡・八幡平広域エリア（※）が連携して開催することにより、当地域のより深い観光情報を首都圏の旅行業者に直接 PR し、観光客の誘客を目指す。

※構成は、盛岡市・八幡平市・宮古市・滝沢市・葛巻町・岩手町・紫波町・矢巾町・岩泉町・小坂町・鹿角市・雫石町。

【支援対象者】 事業計画策定支援を行った観光関連の飲食・宿泊事業者 3 者

【実施時期】 毎年 7 月頃

【成果目標】 1 者当たり 1 件の成約を目標とする。

【支援内容】 商談会に参加する 3 者に対しては、事前に個別相談会を開催し、売り込む商品、サービスの提供方法などについて経営指導員等が支援をする。これにより、旅行業者等の新たなプランに組み込んでもらうことを目指す。商談会後は課題に対する改善策や新たなサービス・商品の開発を目指し、フォローアップ支援を行う。

③DXの取組みに向けたITツール導入支援

【支援対象者】 事業計画策定支援を行った小規模事業者 1 者

【実施時期】 毎年 12 月から 2 月頃

【支援方法】 IT 専門家派遣

【成果目標】 IT ツール導入 1 件を目標とする。

【支援内容】 IT 専門家派遣を活用し、IT 活用による個別課題の解決に資する取組みや販路開拓を支援する。具体的には、SNS での情報発信の強化、EC サイトの利用、IT を活用した顧客管理等の導入を支援する。

【想定する IT ツール】 顧客管理、オンライン決済、予約管理、外国人向けホームページ等

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]

これまで年3回の頻度で経営発達支援事業評価委員会を開催し、1回目でその年の事業の進め方について、2回目で進捗状況の報告、3回目でその年の事業報告を行ってきた。

構成員は外部有識者や行政、商工会役員、商工会会員、岩手県商工会連合会広域経営指導員であり、事業評価に関連した他地域や他の商工会での取組事例、行政の産業振興施策等の情報を共有してきた。

[課題]

これまでは、開催毎の評価委員会では重点事業を主体とした評価と検証が行われてきたものの、本計画の目的の十分な理解及び浸透が不十分だった。

今後は、本計画をより効果的に実施するため、設定された目標値に基づき、事業の詳細な評価及び検証を行うことが必要である。

(2) 事業内容

① 雫石商工会経営発達支援事業評価委員会の開催（年3回）

これまでの事業評価方法を踏襲し、事業評価委員会を継続設置し、その開催回数は年3回、構成員は次のとおりとする。

また、事業の進捗状況の共有や課題、評価及び検証については、設定された目標値に基づいて、より詳細に行うものとし、次年度への改善対応を図る。

■ 事業評価委員会の構成

区 分	所属等
外部有識者	合同会社地域計画 代表社員 熊谷智義氏
雫石町	観光商工課 課長
岩手県商工会連合会	広域経営指導員
雫石商工会	副会長（2名）
雫石商工会	理事・監事（2名）
雫石商工会	事務局長
雫石商工会	法定経営指導員（1名）
㈱しずくいし	取締役（※道の駅「雫石あねっこ」運営会社）

② 事業の成果及び評価の公表（年1回）

事業評価結果は、本商工会理事会で報告した上で、事業実施方針等に反映させるとともに、本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が主催する職種別研修会等に参加し、職員の支援能力の向上を図ってきた。加えて、岩手県商工会連合会の広域経営指導員が実施するOJT研修にも毎年1名の職員を指導対象者として選定し、月1回から2回程度、マンツーマンで研修を受け、持続化補助金等の事業計画を作成するなど、資質向上に取り組んできた。

また、毎月1回、事務局長を含めた職員5名で「職員会議」を開催し、その時々で各職員が対応している事業所の支援案件や今後の支援策等について意見交換を行っている。

[課題]

本商工会の職員の企業支援に対する能力は向上してきているものの、小規模事業者を取り巻く経営環境が日々変化している現状において、コミュニケーション能力の向上を図りながら、地域の小規模事業者に対して推進するDXの取組みに関する支援能力の向上が必要である。

その他、事業者の支援ニーズは多様化してきており、それらの支援に対応するためにも、職員間で支援ノウハウを共有し、多様な支援ニーズに対応できるための資質向上が必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用（以下のいずれかより年1回受講）

【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一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【事業計画策定セミナー】

本商工会では、小規模事業者の事業計画策定支援に引き続き取り組んでいくため、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」へ参加する。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員等の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ついても積極的に参加する。

- ・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組
RPAシステム、クラウド会計ソフト、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策等
- ・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サイト構築・運用
オンライン展示会、SNSを活用した広報等
- ・その他取組
オンラインによる経営指導等

【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・向上をはかり、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げる。

②OJT制度の充実強化（年10回）

経験豊富な経営指導員が経営支援員と共に企業巡回や窓口相談をしながら、事業計画策定支援やITスキルの向上を図る。同時に、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、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③支援ノウハウ等情報の共有化

支援中の小規模事業者の現状等を職員全員が共有できるように、県下商工会で導入している「商工会イントラ」に経営支援の状況を入力する。これにより、職員の異動等があっても支援中の小規模事業者の支援状況が一目で把握でき、支援ノウハウの蓄積と情報共有が図られる。

また、事務局長を含めた職員 5 名で開催する「職員会議」を引き続き毎月 1 回開催し、支援事業所の現状や課題、支援策等について意見交換するとともに、支援ノウハウについても職員間で共有する。

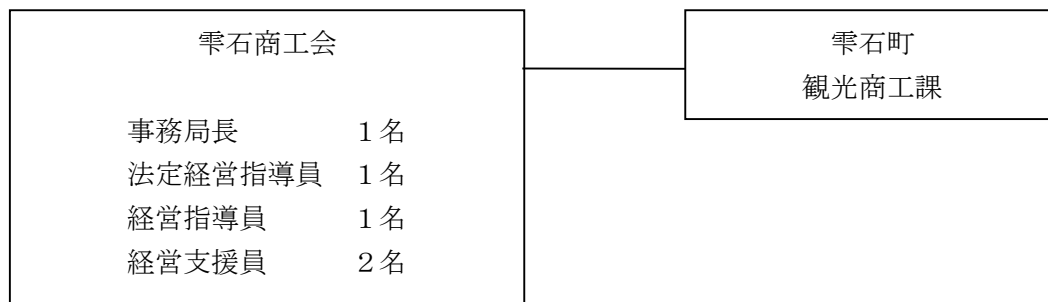
(別表2)

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5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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：前田 智栄子

■連絡先：雫石商工会 TEL 019 - 692 - 3321

②当該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

〒020-0527 岩手県岩手郡雫石町中町7番地4

雫石商工会

TEL : 019 - 692 - 3321 / FAX : 019 - 692 - 1667

E-mail : shizukuishi@shokokai.com

②関係市町村

〒020-0595 岩手県岩手郡雫石町千刈田5番地1

雫石町観光商工課

TEL : 019-692-6497 / FAX : 019 - 692 - 1311

E-mail : shoukou@office.town.shizukuishi.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 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
必要な資金の額	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
○専門家派遣費	300	300	300	300	300
○通信運搬費	50	50	50	50	50
○セミナー開催費	200	200	200	200	200
○チラシ作成費	50	50	50	50	50
○商談会等出展経費	300	300	300	300	300
○委託料	500	500	500	500	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
国補助金、県補助金、町補助金、自己資金（会費、各種手数料収入）

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