

経営発達支援計画の概要

実施者名	山田町商工会（法人番号：8400005004171） 山田町（地方公共団体コード：034827）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <ul style="list-style-type: none"> （1）事業環境変化に対応する個人の経営力強化支援 （2）円滑な事業承継支援 （3）新規創業における事業計画策定支援 （4）山田町の地域資源を活用した商品開発及び需要開拓支援
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること 国が提供するビッグデータ「RESAS」や、岩手県等の統計調査情報を活用した地域の経済・消費動向等の分析を行いホームページに掲載することで管内事業者に周知する。 4. 需要動向調査に関すること 商談会におけるバイヤーからのニーズ調査を行うとともに、道の駅における消費者を対象としたニーズ調査を行う。 5. 経営状況の分析に関すること 事業者へ巡回を行い個別に分析を行う。分析結果については事業者へフィードバックし、事業計画の策定に活用する。 6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画等策定及び、DXに向けたセミナー及び個別相談会を開催し経営状況分析、需要動向を踏まえた計画策定を支援する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画等策定者への定期的な巡回によるフォローアップを実施し、計画の進捗状況の確認を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 町内及び近隣市町村道の駅仕入担当者との商談会及び商談会参加へ向けた事業者支援と町内道の駅を活用した販売会を実施することで新たな販路開拓を行う。
連絡先	<p>山田町商工会 〒028-1351 岩手県下閉伊郡山田町長崎三丁目6番18号 TEL：0193-82-2515 FAX：0193-82-0677 E-mail：yamadamachi@shokokai.com 山田町 商工観光課 〒028-1392 岩手県下閉伊郡山田町八幡町3番20号 TEL：0193-82-3111 FAX：0193-82-4989 E-mail：info@town.iwate-yamada.lg.jp</p>

(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) 山田町の概要

ア 立地

山田町は、岩手県沿岸部、陸中海岸のほぼ中央に位置し、北は宮古市、東は太平洋、南から西にかけて上閉伊郡大槌町に接している。

町の北部、西部、南部には北上高地に支脈が伸びて急峻な山岳地帯を形成し、平地部は少なく、東西 20.03km、南北 18.55km、263.40 km²の面積を有している。東側は太平洋に面し、山田湾と船越湾の二つの湾を擁している。

また、典型的なリアス海岸の沖合は、親潮と黒潮が交差する世界でも有数の漁場となっており、豊かな漁業資源に恵まれている。

町域の約9割を山林が占め、沿岸部は三陸復興国立公園に指定され、多彩な四季を織りなす自然環境に恵まれている。

主な産業は、山田湾と船越湾でのカキやホタテ、ワカメ、サーモン等の養殖や豊かな三陸漁場での定置網漁業などの水産業及びこれら水産資源を活用した水産加工業となっている。

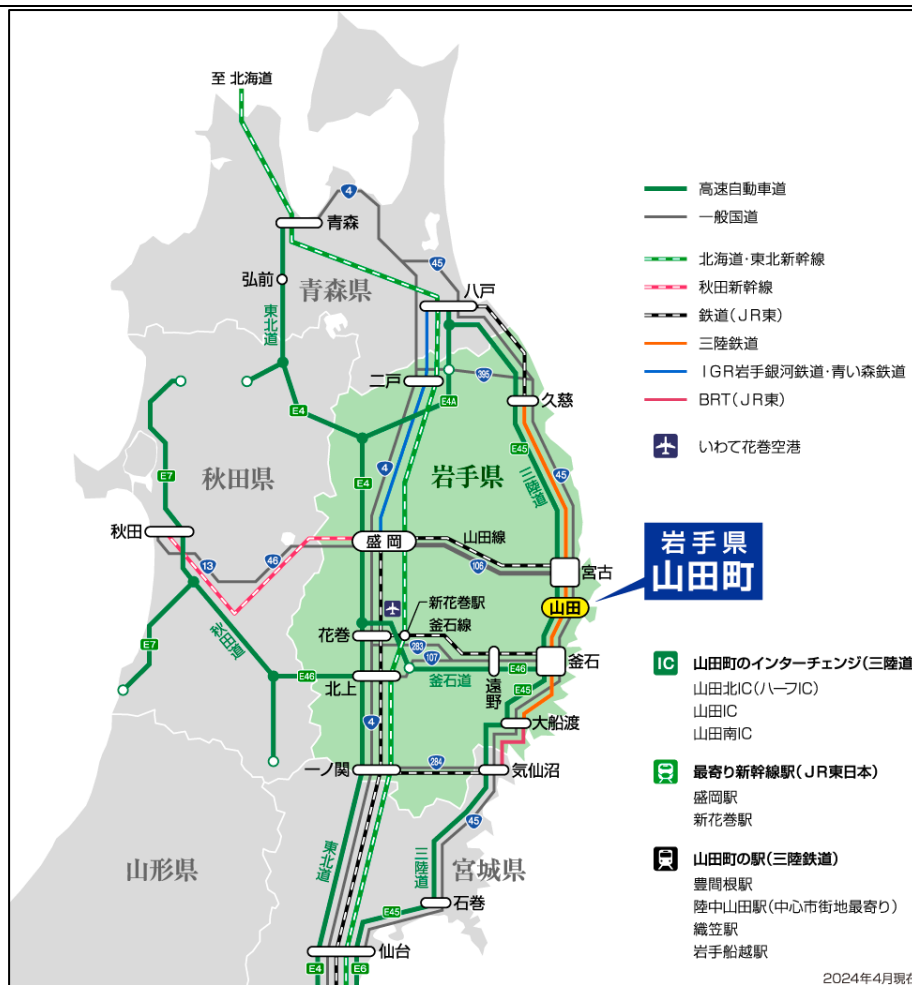
観光施設として、令和5(2023)年7月に「道の駅やまだ おいすた」、令和7年7月には「道の駅ふなこし いぐべす」がオープンしたことで町内には2か所の道の駅が存在している。



イ 交通

山田町においては、三陸地域を縦断する国道45号線と、高速自動車道である三陸沿岸道路が主要な幹線道路となっている。特に、三陸沿岸道路は令和3(2021)年3月に全線開通したことにより、交通利便性が大幅に向上した。これにより、宮古盛岡横断道路(盛岡～宮古間)や東北横断自動車道釜石秋田線(花巻～釜石間)を経由することで、内陸地域との移動時間が短縮されたほか、青森県八戸市や宮城県仙台市など県外主要都市への移動も容易となった。町内には、山田北IC、山田IC、山田南ICの3か所のインターチェンジが設置されている。

鉄道については、三陸鉄道が全線開通しており、町内には豊間根駅、陸中山田駅、織笠駅、岩手船越駅の4駅が存在する。最寄りの新幹線駅である盛岡駅からはJR山田線、花巻駅からはJR釜石線を経由することで、東京方面からのアクセスが可能となっている。



(資料：「山田町観光協会ホームページ」より)

ウ 東京方面からのアクセス

【自動車】

東北自動車道・盛岡南IC～宮古中央JCT～三陸道・山田IC 約1時間30分

東北自動車道・花巻JCT～釜石JCT～三陸道・山田南IC 約1時間30分

【鉄道】

東京～盛岡 [東北新幹線] 約2時間30分

盛岡～宮古 [JR山田線] 約2時間

宮古～陸中山田 [三陸鉄道] 約40分

東京～新花巻 [東北新幹線] 約2時間30分

新花巻～釜石 [JR釜石線] 約1時間35分

釜石～陸中山田 [三陸鉄道] 約50分

2) 人口構造

ア 人口の推移

山田町の人口は、昭和 55 (1980) 年の 25,321 人をピークに減少が続いている。

この間の推移を見ると、平成 2 (1990) 年には、22,925 人、令和 2 (2020) 年には 15,104 人、令和 7 年 9 月時点では 13,576 人と減少が続いている。

昭和 55 (1980) 年から令和 7 (2025) 年までの人口の推移は以下のとおり。

なお、本計画策定時点では、令和 7 年度の国勢調査の結果が公表されていないため、山田町民課が公表している令和 7 年 9 月 1 日時点での住民基本台帳人口数を記載している。

表 山田町の人口 (人)

年	S55 年 (1980)	H2 年 (1990)	H7 年 (1995)	H12 年 (2000)	H17 年 (2005)	H22 年 (2010)	H27 年 (2015)	R2 年 (2020)	R7 年 (2025)
人口	25,321	22,925	22,019	21,214	20,142	18,617	16,476	15,104	13,576

(資料：国勢調査 (S55 年～R2 年) 及び山田町住民基本台帳人口データ (R7 年))

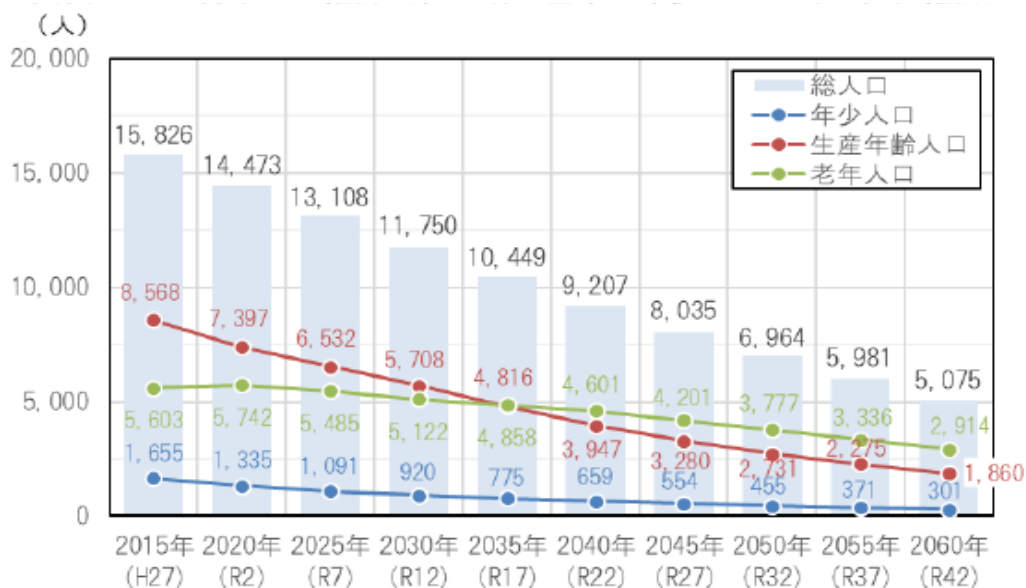
イ 今後の人口について

下記の図は、国立社会保障・人口問題研究所推計を準拠に山田町が独自に推計した資料である。

令和 7 (2025) 年における実際の人口総数は、13,576 人であり、推計値の 13,108 人に対して若干の上振れがみられているが、今後も人口減少が続く見込みとなっており、令和 22 (2040) 年には 9,207 人、令和 42 (2060) 年には 5,075 人まで減少すると推計されている。

さらに、年齢区分別にみるとすべての区分において減少すると予測され、本計画策定時から 10 年後の令和 17 (2035) 年においては、生産年齢人口が 4,816 人、老年人口が 4,858 人となり、地域の活力を支える生産年齢人口と老年人口 (高齢者) が逆転すると見込まれている。

図 総人口・年齢区分別人口の推計



(資料：国立社会保障・人口問題研究所推計を準拠に山田町作成)

3) 産業の状況

ア 商工業者、小規模事業者の現状

本計画の策定時点で、公開されている最新の経済センサスは令和3（2021）年の調査結果であるため、令和元（2019）年経済センサスと比較を行う。

山田町の商工業者数は、令和3（2021）年経済センサスで498事業所となっており、令和元（2019）年経済センサスの477事業所と比較し、21事業者が増加している。

業種分類別に見ると、建設業を除き、製造業、卸・小売業、サービス業他などは増加している。

小規模事業者数については、すべての業種において増加しているが、特にサービス業他と製造業が顕著となっており、令和元（2019）年と令和3（2021）年との比較では、1割強の増加となっている。

表 商工業者数

区 分	令和元年（2019）		令和3年（2021）		
	商工業者数	構成比	商工業者数	構成比	増減率
建設業	80	16.8%	77	15.5%	▲3.8%
製造業	56	11.7%	58	11.6%	+3.6%
卸・小売業	134	28.1%	135	27.1%	+0.7%
サービス業他	207	43.4%	228	45.8%	+10.1%
合 計	477	100.0%	498	100.0%	+4.4%

（資料：総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」）

表 小規模事業者数

区 分	令和元年（2019）		令和3年（2021）		
	小規模事業者数	構成比	小規模事業者数	構成比	増減率
建設業	73	18.9%	75	17.8%	+2.7%
製造業	45	11.7%	50	11.8%	+11.1%
卸・小売業	87	22.6%	91	21.6%	+4.6%
サービス業他	180	46.8%	206	48.8%	+14.4%
合 計	385	100.0%	422	100.0%	+9.6%

（資料：総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」）

商工業者による業種別の景況は、次のとおりである。

(ア) 建設業

管内建設事業者は、平成23（2011）年に発生した東日本大震災後の復旧分野において町内で多くの受注を得た。しかしながら、復旧・復興工事や住宅再建の多くが完了している現在では、町内において、新たな需要が発生する見通しは厳しい状況となっている。町内での需要が減少したことから、町外において仕事を受注している事業者が多く存在している。

(イ) 製造業

山田町の製造業は、鮮魚等の海産物を原材料とする水産加工業をはじめとした食品製造業と、コネクタ・金型製造業が中心となっている。

特に、山田町の基幹産業である水産業と密接な関係にある水産加工業者は、多数の雇用があり、地域資源である海産物に、付加価値を付けて販売する重要な役割を担っている。近年は水揚げされる魚種の変化に対応した商品開発が課題となっている。このことから商品開発及び販路開拓について重点的に支援が必要である。

また、紙面での受発注管理や在庫管理を行っており時間を要している事業者や、自社商品の宣伝についてホームページ、SNS等を活用していない事業者がいる。このことから、販路拡大に対応するために経営管理における業務効率化や広告宣伝の強化、販売方法の強化へ向けたデジタル技術を活用した支援が必要となっている。



特産品の牡蠣

(ウ) 卸・小売業

近年、町内及び近隣市町村への大型・中型の店舗進出による町内での購買比率の減少、需要低迷により管内の小売店舗は大きな影響を受けており、人口減少に伴う顧客数の減少に加え需要の変化により売上減少の課題に直面している。



牡蠣を使用した水産加工品「山田の牡蠣くん」

(エ) サービス業

山田町では、「養殖いかだ体験」などのマリンレジャーや「震災語り部」といった、体験型観光に力を入れており、交流人口の増加に向けて取り組んでいる。そのため、飲食業をはじめとした観光産業に関係する事業者が多くみられる。

特に飲食業については、人口規模に対して多くの事業者が存在しているが、令和2年の新型コロナウイルス感染症により打撃を受けた。新型コロナウイルスが第5類感染症へ移行して2年が経過した現在でも感染症発生前の業況には戻っていない。この状況を踏まえ、一部の飲食事業者は地域資源を活用した自社商品を開発し、加工品としての販売や、ふるさと納税返礼品へ出品している。このため食品製造を行う事業者が増加している。このことから食品製造を行う飲食業者に対しても商品開発及び販路開拓支援が必要である。



飲食業者が商品開発した「ピリ辛あかもく」

イ 町内の商業関連観光施設

山田町では商業に関連した観光施設として、道の駅が2か所存在している。具体的には、次のとおりである。

(ア) 道の駅やまだ おいすた

令和5(2023)年7月にオープンした道の駅で、国道45号線、三陸沿岸道路の山田ICどちらからも近い為、車を利用した観光客がアクセスしやすい立地となっている。

物販施設のほか、レストラン、情報コーナー、新規出店者向けのチャレンジショップ、公園が併設してある。

定期的にイベントを実施し、利用者の増加に努めており、令和6年度においては、観光入込客数は71万人を超え、町内最大規模の来客が望める環境となっている。



道の駅やまだ おいすたの外観

(イ) 道の駅ふなこし いぐべす

以前は「産直ひろばふれあいパークやまだ」として運営していた。令和7(2025)年7月に施設の改装を経て、「道の駅ふなこし いぐべす」として登録されたことで町内2か所目の道の駅となった。

国道45号線沿いに立地しており、三陸沿岸道路の山田南ICからも近いことから、観光客がアクセスしやすい立地となっている。

物販施設のほか、レストラン、情報コーナー、展望テラスが併設してある。

近隣住民の利用者も多く、「道の駅やまだ おいすた」とは客層が異なっている。

特産品の販売については、売店だけでなくオンラインでの販売にも力を入れており、独自のオンラインショップである「三陸山田がんばん市場」や、楽天市場で公式ショップを運営している。

今まで年間15万人の観光入込客があったが、施設の改装と道の駅として登録されたことで来場者の増加が見込まれている。



道の駅ふなこし いぐべすの外観

4) 山田町の商業・工業・観光に関する取り組み

山田町では、「山田町総合計画（第9次長期計画）」に基づき各種施策、事業を実施しており、現在は令和3（2021）年～令和7（2025）年までの後期基本計画（5年間）を策定している。商業の振興においては「企業の育成・支援」、「起業・創業、円滑な事業承継等の支援」、「特産品開発とふるさと納税の促進」、工業の振興では「企業の誘致促進」、「地場産業の育成」、観光の振興では「地域ブランドの向上と情報発信」等をはじめとした取り組みの方向性を示している。

また、本計画策定時点において、山田町では「第10次山田町総合計画」を策定中であり、基本構想期間は令和8（2026）年～令和17（2035）年となっている。商工業については「現在の事業を取り巻く環境の変化に柔軟に対応するために、提供する商品・サービスの魅力向上に加え、省人化・省力化の推進等の多角的な経営基盤の強化を図るとともに、商工業者等の主体的な取り組みを後押しし、にぎわいの創出を促していくことが重要」としている。これらのことから、個々の企業が自社の経営分析、事業計画策定による経営の強化を図るとともに、消費者の需要をとらえた商品開発を行い、町内外への販路開拓が必要となる。

本計画は、経済動向調査、需要動向調査により消費者のニーズを把握し、経営分析、IT導入・DXを視野に入れた事業計画策定及びフォローアップにより、事業者に気づきを与えながら経営力の強化を目指し、新商品の開発及び地域内外の販路開拓を行うことで、小規模事業者の持続的発展を促すことを目的とした計画である。

以上のことから、「山田町総合計画（第9次長期計画）」及び「第10次山田町総合計画」と、本計画の目標とする方向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、山田町、山田町商工会などの関係事業者が相互に連携を図りながら実施するものである。

以下は、第10次山田町総合計画の商工業、観光における計画の引用である。

ア 商工業

【現状と課題】

金融政策の転換による金利上昇や、想定を超える物価上昇など、経済環境の不確実性が高まっており、事業を取り巻く環境は過去数十年で最も複雑化していると考えられる。

こうした変化に柔軟に対応していくためには、提供する商品・サービスの魅力向上、事業所の省力化・省人化の推進、円滑な資金調達の確保など、多角的な経営基盤の強化を図るとともに商工業事業者等の主体的な取り組みを後押しし、にぎわいの創出を促進していくことも重要である。

地域経済の活性化や産業基盤の拡充を図るため、企業誘致の推進にも取り組んでいくことが求められている。

働き手の求める雇用形態や働き方は多様化しており、長期雇用契約を結ばずに自身の都合に応じて働きたいいわゆる「スポットワーク」や、新型コロナウイルス感染症の拡大を契機に普及したテレワークなど、新たな働き方が定着しつつある一方で、雇用者にとっては人材の確保が年々難しくなっており、町内事業所においても人材確保に関する課題が生じている。

こうした状況を踏まえ、今後は町内事業所の人材確保や採用活動を支援し、働き手と雇用者の双方にとって魅力ある雇用環境の形成を図っていくことが求められている。

【取り組みの方向性】

(1) にぎわいの創出

商工会や商工業者等によるにぎわい創出を目的とした取組を支援する。

(2) 新商品の開発や販路開拓の支援

地域特性を活用した新商品の開発を支援することで、事業者が提供する商品・サービスの魅力向上を図る。また、商談会等への出展を促進し、販路開拓を支援する。

(3) ふるさと納税の推進

地域の事業者と連携し、魅力ある返礼品を用意するとともに、効果的なPRと運用に努める。

(4) 事業所の省力・省人化の推進

事業所のソフト・ハード両面の高度化を推進し、少ない働き手で事業を継続できる環境を整

備する。

(5) 創業や資金調達の支援

商工会や金融機関と連携し、起業・創業を志す方の支援や、既存事業者の資金調達の支援を行うことで、経営の後押しを行う。

(6) 企業誘致の促進と地場産業の育成

各種助成制度を活用し、山田北IC周辺や防災集団移転元地への企業誘致に努める。また、誘致企業や地元企業の持つアイデアや技術を活用し、地場産業が抱える課題解決を目指す。

(7) 人材採用の支援

町内事業所の採用が円滑に進むよう、主に新規学卒者を対象にしたイベントを開催する。

(8) 新しい働き方の支援

テレワーク等による柔軟な働き方を研究し、フルタイムの雇用形態に限定せずとも労働・雇用ができる環境を実現する。

イ 観光

【現状と課題】

本町の観光客入込数は、東日本大震災以降、年間23万人前後で推移していたが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、大幅に減少した。その後、令和5年度に感染症法上の位置付けが5類へと移行されたことで、まちなかの賑わいは徐々に回復しつつある。

本町の新たな玄関口として令和5年7月に整備された道の駅やまだ「おいすた」と令和7年1月に道の駅として再認定された道の駅ふなこし「いぐべす」は、交流人口拡大の起爆剤として期待されており、これら2つの施設を拠点とした「山田町まるごと道の駅構想」の実現に向け、産業振興と観光による持続可能なまちづくりを推進していくことが重要である。このためには、東日本大震災や令和元年東日本台風で被災した家族旅行村やオランダ島栈橋の復旧・再整備を計画的に進め、観光資源の復活と魅力の向上を図ることが求められている。

また、令和5年度に日本ジオパークに再認定された「三陸ジオパーク」と令和6年度に全線開通5周年を迎えた「みちのく潮風トレイル」を活用し、本町の豊かな自然を生かした観光資源の磨き上げを図ることも必要となっている。

インバウンド需要の高まりを踏まえ、外国人観光客の受け入れ体制の強化に向けた環境整備も、重要な課題となっている。

【取り組みの方向性】

(1) 交流人口の推進

オランダ島、船越半島など観光拠点となる施設の整備を計画的に進めるとともに、最優先課題である「山田町まるごと道の駅構想」の実現に向けて、民間主体の検討会と連携し、検討と実践を繰り返しながら、交流人口拡大の推進に取り組む。また、多様化する観光ニーズに対応した推進体制の構築に努め、「日本版持続可能な観光ガイドライン」に取り組み、社会経済、文化、環境の各方面において、バランスの取れた観光を目指すとともに、観光をなりわいとする人材育成を支援する。

(2) 観光資源の活用と体験型観光の推進

マリン・ツーリズム山田などの町内事業者と取り組む自然や文化、産業、震災をテーマとした体験型観光を推進し、観光客誘致に努める。

(3) 自然環境の保全と活用

三陸復興国立公園や三陸ジオパークにおける自然景観や動植物の保護に努めるとともに、学習や観光など多様な分野での活用を進め、自然との共生を図りながら地域資源の有効活用を図る。

(4) インバウンドに特化した受け入れ強化

外国人観光客が安心して滞在できるよう、言語対応をはじめとした情報提供手段の充実や案内機能の強化に取り組む、円滑な観光案内と利便性の向上を図る。こうした取組を通じて、多様なニーズに応じた受入環境の整備を推進する。

5) 商工会のこれまでの取り組み

当商工会では、経営改善普及事業として記帳・税務・金融・労務等の基礎的な経営支援と、新事業展開や生産性向上へ向けた計画作成の支援等について商工会員を中心に行っている。

事業計画策定支援では、個別相談を行い、個者の経営状況について把握することで、生産性向上や経営力向上に向けて、経営革新計画等の申請支援につなげているほか、小規模事業者持続化補助金を活用した商品開発支援及び販路開拓支援を行ってきた。また、事業承継の掘り起こしに加え、創業希望者への支援も積極的に行っている。

事業承継支援については、主に承継の意向の有無、後継者の有無について年間10件以上の診断を行ってきた。計画策定については、10年単位の長期計画を策定するケースが多く、事業承継完了に至っている事業者はいまだ少ない。このことから承継完了に向けて継続した支援が必要である。

また、創業希望者については、創業支援制度の問い合わせ、開業届の書き方をはじめとした相談が多い傾向にある。しかしながら、相談後の創業に至らない者や、計画を策定せずに創業する事業者がおり、計画策定支援に結びつかない事例が存在している。

表 経営革新計画承認申請等の支援実績

区分	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)	令和5年度 (2023年度)	令和6年度 (2024年度)
経営革新計画承認 申請支援	1	0	1	1	1
ものづくり補助金 申請支援	1	2	0	0	0
事業再構築補助金 申請支援	0	4	1	0	0
小規模事業者持続 化補助金申請支援	18	11	9	4	2
小規模事業者経営 改善貸付斡旋	3	2	2	5	4
合計	23	19	13	10	7

(資料：「山田町商工会」)

表 各年度の事業承継実施数及び承継計画策定数

区分	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)	令和5年度 (2023年度)	令和6年度 (2024年度)
事業承継診断数	10	20	20	21	16
事業承継計画策定者数	10	20	20	20	5
事業承継完了数	1	0	0	0	1

(資料：「山田町商工会」)

表 各年度の創業希望者数及び創業計画策定者

区分	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)	令和5年度 (2023年度)	令和6年度 (2024年度)
創業希望者	9	4	13	6	13
創業計画策定者数	3	3	1	4	2

(資料：「山田町商工会」)

下記の表は、それぞれ当商工会における「会員数及び加入脱退数の推移」、「会員脱退者の内訳」、「令和2年度と令和6年度の業種の比較」を示したものである。会員数は、東日本大震災以降減少傾向にあり、毎年度加入者に対して脱退者数が上回っている。脱退の主な理由は廃業であり、高齢を理由としたものと経営不振によるものの2点が挙げられる。

令和2年度と令和6年度を比較すると、会員総数で30社減少しており、特に顕著であったのは、建設業の11社減少で、続いて宿泊・飲食業が9社減少している。

表 会員数及び加入脱退の推移

区 分	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)	令和5年度 (2023年度)	令和6年度 (2024年度)
年度初会員数	390	388	388	380	366
加入者	12	5	6	6	9
脱退者	14	5	14	20	17
年度末会員数	388	388	380	366	358

(資料：「山田町商工会」)

表 会員脱退者の内訳

区 分	令和2年度 (2020年度)	令和3年度 (2021年度)	令和4年度 (2022年度)	令和5年度 (2023年度)	令和6年度 (2024年度)
廃業	9	2	11	14	11
転出	1	0	2	1	1
その他任意	4	3	1	5	5

(資料：「山田町商工会」)

表 令和2年度と令和6年度の業種の比較

区分 年度	区分						
	会員数	建設業	製造業	卸売業・ 小売業	宿泊業・ 飲食業	サービス業	その他
令和2年度	388	91	42	104	49	72	30
構成比 (%)	100.0%	23.5%	10.8%	26.8%	12.6%	18.6%	7.7%
令和6年度	358	80	41	104	43	67	23
構成比 (%)	100.0%	22.3%	11.5%	29.1%	12.0%	18.7%	6.4%
増減	-30	-11	-1	0	-6	-5	-7

(資料：「山田町商工会」)

②課題

ア 事業者自身の事業環境変化に対応する経営力の強化

小規模事業者を取り巻く経営環境は、日々急速かつ多様に変化している。地域の小規模事業者においては、経営指導員をはじめとした職員による巡回、相談対応を通じた個者支援の場面において、課題解決に向けた相談対応が行われている。しかしながら、こうした取り組みは依然として、「経営分析」、「事業計画策定」、「策定後の効果検証」といったプロセスを踏まえず、本質的な経営課題を把握しないまま目下の課題解決を目指す事業者が多く、P D C Aサイクルを回す事業者は少ないことが課題である。

また、人口減少による人手不足を解消するため、会計、生産管理、在庫管理など経営管理面においてデジタル化による業務効率化が必要である。加えて、SNSを活用した広告宣伝や、ECサイトの活用によって、販路拡大を進める必要がある。

イ 円滑な事業承継

山田町は高齢化が進展しており、小規模事業者においても同様の傾向がみられる。今後、高齢を理由とする廃業がさらに増加することが予測される。この他、経営不振を理由に自らの代で廃業しようとする事業者がいる一方で、承継手順が不明確である事業者など、承継意向を持ちながら実現に至っていない事例があることから、事業承継検討者の掘り起こしと早期の計画策定支援が必要である。

また、現経営者の承継意向があるものの、親族内に後継者候補がいない場合は第三者承継を視野に入れマッチングできる体制を整備する必要がある。

加えて、承継後の事業者については、実務経験はあるものの、経営経験が浅いため、よりきめ細やかな伴走支援が求められている。

ウ 創業支援における事業計画策定

山田町は、創業者が多い傾向にあるが、事業計画の見通しが曖昧なまま創業し、数年以内に廃業、もしくは経営に支障をきたしている事業者が存在していることが課題となっている。このことから、創業計画を策定したうえで創業し、P D C Aサイクルを回すことで事業継続することが必要である。

また、創業においては許認可などの手続きや、資金調達へ向けた支援が必要となることが多い。そのため、行政や金融機関、その他の支援機関と相互に協力し、創業希望者の課題に対応する体制が必要である。

エ 町内の地域資源を活用した商品開発と需要の開拓

山田町では、山田湾を活用したマリンスポーツをはじめとする体験型観光に注力している。また、2つの道の駅が整備されたことで町外からの誘客に貢献しており、三陸沿岸道路と三陸鉄道の全線開通というアクセス面での改善も相まって、交流人口の増加が見込まれる。

このことから、山田町へ訪れる観光客を対象として、水産加工業をはじめとした食品製造業者等による商品開発を支援することで、B t o Cにおける新たな需要の開拓につなげることが必要である。

また、山田町を訪れる観光客を対象とした商品のみならず、商談会等を通じてB t o Bにおける販路拡大を進め、地域外需要を開拓することが課題となっている。

山田町の実態として、人口減少による地域内需要の停滞や、大型店舗の進出による地域外への消費の流出が予想される。このことを避けるためには、事業者独自の特徴を生かした商品・サービスの開発による需要開拓を併せて行う必要がある。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①商工会としての役割

山田町の総合経済団体である当商工会は、地域経済を牽引する小規模事業者の事業継続や成長・発展を支援する役割を担っている。そのため、行政等が実施する各種支援策を小規模事業者へ普及させるとともに、個々の事業者が抱える課題や支援ニーズを的確に把握し、適切な伴走型支援による個者支援に重点を置き、地域事業者の成長発展を促すことで、地域経済の活性化に寄与している。

当商工会は、事業者と対話を行い、課題の共有と解決に向けた伴走型支援を実施することにより、事業者の自走化を促し、個者の経営力の強化を図る。また、円滑な事業承継の推進や創業支援にも注力することで、小規模事業者の活性化につなげる。

また、水産加工業をはじめとした食品製造業者等に焦点を当て、商品開発や販路開拓などの支援を行い、山田町の基幹産業である水産業を発展させることで、山田町全体の活性化につなげていく。

その実現に向け、職員の資質向上による支援体制の強化を図るとともに、町商工観光課をはじめ、岩手県、岩手県商工会連合会、岩手県事業承継・引継ぎ支援センター等の関係機関と連携し、総合的な支援を展開していく。

②10年程度の期間を見据えて

山田町の人口は、今後も減少すると予測されており、本計画策定時点から10年後にあたる令和17(2035)年には、総人口が10,449人となり約23%減少する見込みである。同時に、老年人口と生産年齢人口の逆転が生じると予想されており、商工業者や小規模事業者において労働力不足や後継者不足が一層深刻化し、事業者数の減少や地域経済機能の低下へと繋がる。

したがって、人口減少に伴う消費者の減少、人手不足等の経営環境の変化を踏まえた計画策定支援や、地域産業の発展を目的とした商品開発、販路拡大によって事業者の業績向上を目指す必要がある。また、事業承継、創業支援を行うことで事業者の減少を最小限に抑制し、地域経済機能の低下を防ぐ必要がある。

上記を踏まえ、10年後の山田町を見据えた当商工会の支援としては、事業者自らが経営環境の変化を捉え、直面する課題に対してデジタル技術等を駆使した経営を普及させることで業績の向上を目指すよう支援を行う。

また、山田町の地域資源を活用した積極的な商品開発と販路開拓を行うことで、地域内外からの需要を掘り起こし、産業の発展を後押しする。そのために、海産物を活用した商品開発を行う水産加工業や飲食業をはじめとした食品製造業者等への支援を重点的に実施し、成約件数の増加や、売上額の増加を目指す。

そして、円滑な事業承継や新規創業により、事業者の新陳代謝が図られ、町内の経済が活力を維持できるよう支援することが中長期的な振興のあり方である。

(3) 経営発達支援事業の目標

①事業環境変化に対応する個々の経営力強化支援

小規模事業者が自ら経営分析を行うことにより、本質的な経営課題を発見・認識し、その解決に向けた事業計画を策定しながら、事業環境の変化に対応できるよう支援する。また、各事業者における業務効率化などの課題解決に向け、ITツールの導入をはじめとしたDX推進による経営力の強化を図る。

支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：営業利益率1%向上事業者数（事業計画策定前後比較）15者、ITツール導入件数10件

KPI：年間事業計画策定者数10者、IT導入・DX推進セミナー年間2回開催

②円滑な事業承継支援

事業者に対して巡回等を通じて掘り起こしを行い、岩手県事業承継・引継ぎ支援センターや、日本政策金融公庫盛岡支店と連携しながら、親族内承継および第三者への承継を促進していくことで円滑な事業承継を支援する。併せて、計画策定後のフォローアップを行うことで承継へ向けた支援を行うとともに承継実施後の経営を支援する。

支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：承継完了事業者数5者、雇用維持率60%

KPI：年間事業承継診断数10件、年間事業承継計画策定件数3者

③新規創業における事業計画策定支援

地域において新たに起業を目指す創業希望者に対して事業計画策定を支援し、策定された計画の実行に向けたフォローアップを実施する。具体的には、事業計画の進捗状況の確認によりPDCAサイクルを適切に回すことで自走化を促すことや、従業員を雇用する際の労働保険手続きといった労務上の手続き、経理処理といった会計に関する課題の解決についてフォローアップを行う。

支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：創業件数15件、3年事業継続率80%

KPI：年間創業計画策定者数3者、年間フォローアップ件数18回

④山田町の地域資源を活用した商品開発及び需要開拓支援

地域資源を活用した水産加工業をはじめとした食品製造業者等に対して、既存商品のブラッシュアップや、新商品開発へ向けた需要動向調査を行う。

また、最終的に事業者が商談会へ出展し、成約へつなげることを目的とした個者支援を行うことでBtoBにおける需要開拓を行うとともに、道の駅を活用した加工品販売会を行うことで町内外におけるBtoCの需要開拓を支援する。

支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：新規取引先開拓事業者数5者、売上3%増加事業者数（需要開拓支援前後比較）5者

KPI：成約件数2件、販売会出店事業者数3者

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①事業環境変化に対応する個人の経営力強化支援

達成方針1：事業者の経営力強化へ向けた伴走型支援

事業者の経営力強化を目指すためには、経営者自身が課題認識したうえで事業計画を策定し、計画の効果検証を経て、PDCAサイクルを回して経営を行う必要がある。このことから、経営者との対話と傾聴を通じて、本質的な課題の把握を促し、地域の経済動向や需要動向を踏まえたうえで、課題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。また、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。

達成方針2：経営環境変化に対応するデジタル化支援

現在、山田町の人口は減少傾向にあり、生産年齢人口の減少に伴い、働き手が不足すると予測されている。また、日々の経営環境は変化しており、ECサイトの開設や、キャッシュレス決済、SNSの普及など販売、決済、広告宣伝のみならず、会計管理や在庫管理といった経営管理においてもデジタル化が進んでいる。このことから、IT導入、DXに関するセミナーの開催により、事業者の知識習得を促す。加えて、専門家派遣による個別相談会を行うことで、事業者の課題に対応したITツールの選定・導入によるデジタル化支援を行う。

②円滑な事業承継支援

達成方針1：早期診断と事業承継計画策定支援

円滑な事業承継を行うためには、早期の計画策定と後継者候補の教育が必要である。このことから、事業承継診断票を活用して承継意向のある事業者を掘り起こし、後継者候補とともに事業承継計画の策定を行う。事業承継では税務上の課題や営業許認可の変更といった煩雑な手続きがあることから、必要に応じて専門家の助言を得るなど、きめ細かな伴走型支援を行い、円滑な事業承継を支援する。

達成方針2：第三者承継のマッチング体制

現経営者が承継意向を持っていても、親族内で承継候補者がいない場合、企業の廃業や雇用の喪失が起きる恐れがある。このため、後継者候補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承継・引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫盛岡支店と連携し、後継者のマッチングを行うことで第三者承継の支援を行う。

達成方針3：承継後3年間の伴走支援

後継者候補は、実際の業務に携わる実務面での経験はあるが、経営全般にかかわる事業計画策定や税務、労務といった知識については不慣れな場合が多い。一方で、承継後の経営体制の刷新や、業績向上に意欲を持つものが多く存在している。このため、承継後は、経営管理における課題を解決しながら、販路開拓や業務効率化といった目標に対して伴走支援を実施することで、経営の安定と、業績向上につなげる。

③新規創業における事業計画策定支援

達成方針1：創業希望者への伴走支援

創業者希望者は事業計画策定が不慣れなことに加え、経営、労務等に関する知識が少ないことが多い。このことから年間3回の個別相談強化月間を設け、創業相談に対する体制を整え、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ことで経営の安定化を支援する。

達成方針 2：創業への支援体制の構築

創業希望者は、許認可などの各種手続きや、資金調達が課題になる場合が多い。このことから、創業における支援制度、資金調達、計画策定等について、山田町、町内金融機関、商工会が創業希望者の情報共有を行うことで、各課題に対応し、相互に協力できる体制を構築する。

④町内の地域資源を活用した商品開発及び需要の開拓

達成方針 1：B to Bにおける商品開発と需要開拓

山田湾で獲れる海産物等の地域資源を活用し、地域外需要を獲得する必要がある。このため町内をはじめ近隣市町村の道の駅を対象に商品のニーズ調査を行い、既存商品のブラッシュアップや新商品開発へつなげる。

また、町内及び近隣市町村の道の駅仕入担当者との商談の場を設けることや、企業が商談会へ出展し、成約へつなげるために、企画力、商品力を向上させることを目的とした専門家派遣等の支援を行うことで需要開拓を支援する。

達成方針 2：B to Cにおける商品開発と需要開拓

人口減少による地域内需要の停滞や、地域外への消費の流出を避けるためには、事業者独自の特徴を生かした商品開発が必要であるとともに、一般顧客の地域内外における需要の獲得が必須となる。このことから、地域住民等の地域内需要と観光客等の地域外需要をそれぞれ調査することで顧客ニーズを把握する。調査結果については、顧客の属性ごとに分析を行い、事業者へフィードバックすることで市場ニーズと合致する新商品開発や既存商品のブラッシュアップを支援する。

また、町内の道の駅を活用した加工品販売会を実施し、町内外に対する需要開拓を支援する。

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]

第2期経営発達支援計画においては、次の資料を調査・分析し、地域の小規模事業者へ情報提供していた。

国が提供するビッグデータを活用し、地域において真に稼げる産業や事業者に対して効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析を行い、当商工会のホームページに年1回公表してきた。

また、岩手県等の統計調査情報を活用することで、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し、岩手県、全国商工会連合会、日本政策金融公庫から提供される統計資料について分析を行い、当商工会のホームページに四半期ごとに公表してきた。

[課題]

現在の取り組みについては、「RESAS」のデータを活用し、事業計画策定時において、地域における人口分析を踏まえた数値計画の作成を実施していた。

また、岩手県の統計情報による県内での業種別の景気動向のデータから、当商工会において事業者の景気動向の把握が出来ていた。以上のとおり従来から一定の成果が得られていたため、今後も継続して実施を行う。

(2) 目標

区分	現行	令和8年度 (2026年度)	令和9年度 (2027年度)	令和10年度 (2028年度)	令和11年度 (2029年度)	令和12年度 (2030年度)
①地域の経済動向分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータを活用した経済動向分析

地域内における重点的に支援が必要な産業を特定し、消費傾向や人口の分析を行うことで販路開拓等の支援に活用することを目的とする。支援手法としては、経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析を行い、当商工会のホームページに年1回公表する。

【分析手法】

- ・「人口マップ・将来人口メッシュ分析」→該当地域における将来人口の分析を行い、具体的な年齢層、性別を把握することで販路開拓におけるターゲットを定める際に活用する。
- ・「マーケティングマップ・生活用品消費分析」→消費傾向を把握することで、食品製造業者等の販路開拓先の選定時に活用する。
- ・「地域経済循環マップ・生産分析」→特化係数を参考に地域において強みである業種を分析し、重点的に支援を行う。
- ・「産業構造マップ」→業種ごとの業界動向を把握する。
⇒上記の内容を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②岩手県等の統計調査情報を活用した景気動向分析

地域の景気動向、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

ことで資金繰り支援、価格転嫁をはじめとした課題に対して適切な支援を行うことを目的とする。支援手法としては、岩手県、全国商工会連合会、日本政策金融公庫から提供される次の統計資料について分析を行い、当商工会のホームページに四半期ごとに公表する。

【調査資料】

- ・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」
- ・全国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」
- ・日本政策金融公庫総合研究所が四半期ごとに行う「景気動向調査」

【分析項目】

- ・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
- ・景気動向踏査：売上額、採算、資金繰り、借入、経営上の問題点、設備投資、価格動向

(4) 成果の活用

①山田町における重点産業の把握と景気動向に応じた適切な支援の実施

経営指導員等が地域内において重点的に支援が必要な産業を把握し、計画策定、販路開拓支援に必要な情報として活用する。

また、業況の変化を把握することで各課題に対応した適切な支援を実施する。

②管内事業者への周知

情報収集・調査、分析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ことで事業者自らが、事業計画策定へ向けた経済動向分析や、今後の販路開拓を行う際の参考とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで当商工会では、第2期経営発達支援計画において次の需要動向調査を実施していた。

B to Bにおける取り組みについては、岩手県の主催する「いわて食の商談会」に参加するバイヤーを対象として経営指導員等が聞き取りの上、試食・アンケート調査を実施する計画だったが、商談会に参加する事業者が少なく、調査に至らないことが多かった。

B to Cにおける取り組みについては、「道の駅やまだ」において試食・アンケート調査を計画していたが、スケジュール調整が合わなかった等の理由から、町内のイベントにおいて実施していた。

[課題]

B to Bにおける調査については、商談会に参加する事業者が少なく、調査に至らないことが多かったため、実施方法を見直す必要がある。

また、B to Cにおける消費者ニーズ調査については、当初対象としていた特産品を目的とした来場者ではなく、イベント自体を目的とした来場者が多く、調査対象について不適切だったことから、観光施設において実施する必要がある。

加えて、第2期経営発達支援計画実施時においては、事業者の規模や業種によって1事業者あたり3つの商品を開発しないことが多く、1事業者あたりの調査数の見直しをおこなう必要がある。

(2) 目標

区分	現行	令和8年度 (2026年度)	令和9年度 (2027年度)	令和10年度 (2028年度)	令和11年度 (2029年度)	令和12年度 (2030年度)
①「道の駅」仕入担当者に対する調査	3者 (1事業者あたり3商品)	3商品	3商品	3商品	3商品	3商品
②「町内観光施設」における調査対象事業者数	3者 (1事業者あたり3商品)	3商品	3商品	3商品	3商品	3商品

(3) 事業内容

①「道の駅」仕入担当者に対するニーズ調査 (B to B)

町内道の駅に加え、「道の駅 たのはた」、「道の駅 いわいずみ」といった近隣市町村の道の駅仕入担当者に対して、水産加工業等の管内食品製造業者等が製造する商品の試食・調査を実施し、経営指導員等が聞き取りの上で、調査票へ記入する。

「道の駅 たのはた」は、年間23万人を超える利用者(令和5年度)があり、令和7年(2025)年12月6日には「田野畑思惟IC」が開通し、三陸沿岸道路から直接アクセスできるようになることで今後は利用客の増加が見込まれている。

また、「道の駅 いわいずみ」については、年間13万人を超える利用者(令和4年度)があり、岩泉町の「龍泉洞」を目的とした県内外からの観光客の休憩施設として利用されている。

これらのことから、主に観光客をターゲットとした商品開発について意見を得ることが期待できる。



山田町と田野畑村、岩泉町の位置関係図(距離は各道の駅まで自動車移動した場合)

【サンプル数】 3事業者×1商品

【分析手段・手法】 経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】 商品に対する味、容量、パッケージ、価格等。なお、調査項目は個者ごとに経営指導員等がヒアリングの上、設定する。

②「町内観光施設」における消費者ニーズの調査（B to C）

前回の計画内容を踏襲し、管内食品製造業者等の既存商品の販路拡大や新商品開発に資する需要動向調査として「町内観光施設」での消費者ニーズ調査を実施する。この調査は、町外観光客並びに町内客から消費ニーズを把握するものである。

調査を実施する「町内観光施設」については、具体的に「道の駅やまだ おいすた」と「道の駅ふなこし いぐべす」を想定している。「道の駅やまだ おいすた」では年間71万人を超える観光入込客（令和6年度）があり、町内最大規模の来客数が望める施設である。また、定期的にイベントを開催しており、町外観光客を呼び込みやすい環境になっている。「道の駅ふなこし いぐべす」についても年間15万人を超える観光入込客があり、リニューアルオープンしたことで今後の観光入込客の増加が期待できる。

上記のような地域内外から多数の消費者が集まる施設で、水産加工業を中心とする管内食品製造業者等が製造する商品について、試食・アンケート調査を実施し、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。調査結果を分析した上で当該企業にフィードバックを行う。

【サンプル数】 3事業者×1商品×50名

【調査手段・手法】 「町内観光施設」において、既存商品や新商品の試作品を提供し、経営指導員等が直接ヒアリングを行い、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】 消費者の属性（地元客、観光客、年齢、性別など）ごとに集計を行い、経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】 既存商品や新商品に対する味、容量、パッケージ、価格、購入目的等。調査項目については事業者とのヒアリングを行い、設定する。

（4）調査・分析結果の活用

既存商品や新商品ごとに収集した結果について、調査を実施した仕入担当者や、一般消費者の属性ごとに結果を整理・分析し、アイテムごとに製造業者へ情報をフィードバックすることで、消費者及びバイヤー目線での既存商品の更なる改良や新商品開発を通じた販路の開拓に繋げる。また、当商工会で実施する地域の経済動向調査の結果と、経営状況の分析結果を併せて、事業計画策定支援へとつなげる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで当商工会での経営分析は、巡回訪問や窓口相談を通じて、特に事業計画策定が必要と考えられる事業者に対して個別に声掛けを行い、必要に応じて岩手県商工会連合会が実施する専門家派遣制度（以下、エキスパートバンク制度と記載する）等を活用しながら経営状況の分析を行ってきた。しかしながら、依然管内小規模事業者の中には、経営状況の分析を十分に行わない事業者が存在している。

[課題]

本来の経営状況の分析は、事業者自身が定期的に自社の内部環境、外部環境等の状況を把握し、定量分析と定性分析を組み合わせて行うことで不足なく分析することが必要である。

当商工会では今まで定量分析に重点を置いており、定性分析については簡易的に実施することが多かった。このことから今後は定性分析についても不足なく実施する必要がある。

(2) 目標

区 分	現 行	令和 8 年度 (2026 年度)	令和 9 年度 (2027 年度)	令和 10 年度 (2028 年度)	令和 11 年度 (2029 年度)	令和 12 年度 (2030 年度)
経営分析事業者数	40 者	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者

(3) 事業内容

①経営状況の分析

管内の事業者は、経営者自身が実務を担っていることが多く、個別に日程を調整し分析を行うことが適している。前回の取り組みを踏襲し、経営指導員等が巡回訪問、窓口相談を通じて、特に事業計画策定の必要性がある事業者に対して個別に声掛けをして経営状況の分析を行う。今後は定量分析、定性分析について不足なく実施し、1 者あたりの分析内容を深めるため、年間 30 者を目標とする。

【分析目的】 定量分析による数値面での経営分析と、事業者へのヒアリングをもとに定性分析を行うことで、自社の現状の把握を促し、今後の事業計画の策定や事業承継計画策定につなげる。

【対 象 者】 管内の小規模事業者の中で、販路拡大、経営力向上に対し意欲的な事業者を対象とする。特に、需要動向調査を実施した水産加工業者をはじめとした食品製造業へ重点的に実施する。

加えて、事業承継を検討している事業者も対象とする。

【分析手法】 ローカルベンチマーク等を活用し、経営指導員等が定量分析、定性分析を行う。また、60 歳以上の事業者については、事業承継診断シートを用いて現状の把握・分析を行う。

【分析内容】 ○定量分析（売上増加率、営業利益率、労働生産性等の財務分析）

○定性分析（SWOT 分析による非財務分析）

○事業承継診断（事業承継の意向の有無、後継者の属性、現在の取り組み状況、自社の業績等）

(4) 分析結果の活用

○分析結果は、当該事業者にフィードバックし、事業計画や事業承継計画の策定に活用する。

○分析結果は、データベース化し内部共有することで、どの職員でも随時対応可能な体制を整備する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで当商工会では、新分野進出や、販路開拓に向けた事業計画策定支援に加えて、経営分析を行った小規模事業者や、事業承継検討者、創業希望者に対して個別相談会を開催してきた。個別形式で相談を受けることで事業者自身の理解が深まり、計画策定件数について一定の成果があった。

[課題]

個別相談により、事業者からの現状を詳しく聞き取ることで事業計画の策定へつなげることが出来たものの、今後は自社の現状を理解したうえで、事業者自身が「腹落ち」し、これからの経営に向けて事業計画を策定する必要がある。また経営環境の変化に応じて、IT導入をはじめとしたDX推進が求められるため、DXに対する理解を深めるための取り組みを行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定の意義、重要性について小規模事業者自身が納得したうえで、事業計画策定が出来るように支援を行う。個別相談による対話と傾聴を経て、個々の現状を把握し、各々のペースに合わせた支援を行うことで事業者自身が納得して計画策定に取り組むと考えられる。具体的な内容としては、今後の取り組む事業についての、売上目標、課題点、実施体制等を踏まえた事業計画を策定する。

目標としては、経営分析を行った事業者30者のうち、20者を事業承継検討者以外と見込み、5割程度の10件の事業計画策定を目指す。また、事業計画策定10件のうち、新事業活動等の新たな取り組みを目指す事業者に対して年間1件の経営革新計画策定を支援する。

また、事業承継検討者については10者と見込み、経営分析に基づいた課題と解決策の検討、資産譲渡における税務上の課題など専門的な課題に対して専門家からの助言を得たうえで事業承継計画を策定するため、年間3件を目標とする。

創業希望者については、山田町における創業者が多い点、第2期経営発達支援計画実施時において、計画策定件数が目標に達しなかった期間があった点を踏まえ、引き続き年間3件の創業計画策定を目標とする。

上記支援に加え、生産性向上、業務効率化に資するITツールの情報提供及び個々の課題に応じた相談会を行うことで、事業者自身のIT知識の習得を促し、計画策定時にデジタル化活用を視野に入れるように支援を行う。

(3) 目標

区分	現行	令和8年度 (2026年度)	令和9年度 (2027年度)	令和10年度 (2028年度)	令和11年度 (2029年度)	令和12年度 (2030年度)
事業計画策定件数	15件	9件	9件	9件	9件	9件
経営革新計画策定件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
事業承継計画策定件数	5件	3件	3件	3件	3件	3件
創業計画策定件数	3件	3件	3件	3件	3件	3件
IT導入・DXセミナー 開催回数	—	2回	2回	2回	2回	2回

※事業計画策定件数については、1件あたりの支援内容を深めることで成果を最大化することを目的に数値を見直した。

(4) 事業内容

① 事業計画等策定個別相談会の開催

経営分析を行った事業者等や、事業承継検討者に対し、予約申込制に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、事業承継検討者及び創業希望者

【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や事業承継検討者については、経営状況の分析結果のフィードバックに併せて事業計画等策定個別相談会への参加を促す。創業希望者については、ホームページでの周知に加え、チラシ等で町内へ広く周知を行う。また、創業補助金を運営している山田町商工観光課や、創業資金について相談を受ける地元金融機関とも連携し、創業希望者の紹介を受ける。

【開催回数】 年間に1か月間×3回（5月、10月、1月を予定）、合計3か月間開催する。

【開催内容】 年間に1か月間×3回（5月、10月、1月を予定）の事業計画策定強化月間を設け、事前に経営状況の分析などの準備を行い、予約申込制にて事業計画策定個別相談会を開催する。

【内 容】 経営指導員等が相談に応じ、一貫した計画策定支援を行う。相談内容に応じて計画策定に必要な助言指導を仰ぐため、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を活用し、外部専門家派遣を導入する。具体的には以下の通り。

ア 経営状況の分析を行った小規模事業者（事業承継検討者以外）に対する支援
地域経済動向調査、需要動向調査、経営状況の分析結果を踏まえたうえで、事業者自身の経営ビジョンに沿った事業計画策定を行う。具体的には、その事業における売上や利益に対する貢献度、目標、解決すべき課題、事業スケジュール、実施体制について計画する。

イ 経営状況の分析を行った小規模事業者（事業承継検討者）に対する支援
現代表や後継者の持つ経営理念や経営ビジョンを互いに共有し合い、円滑な事業承継が行われるよう事業承継計画を策定する。経営状況の分析を行った結果を踏まえ、事業所内や取引先、金融機関等の理解を得ることや、事業承継までの後継者育成の進め方、現在または今後直面する経営課題の洗い出しと解決策の検討、事業承継に関するスケジュールの明確化、資産譲渡や将来の売上、利益等の数値目標などについて計画を策定する。

ウ 創業希望者に対する支援
地域で新たに起業したいと考える創業希望者に対して、店舗等の営業内容、参入する市場動向分析やターゲットの設定、代表者の持つ強みを活かした商品・サービスに関する差別化の検討、売上や仕入及び各種経費などの数値計画、創業に係る資金計画、広告宣伝や販路開拓、従業員教育などの運営体制、月間や年間の事業スケジュール等について事業計画を策定する。

② IT導入・DX推進セミナーの開催

DXに関する基礎知識の習得を目的としたセミナー及び自社の経営環境や課題に応じた取り組みを行うための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、事業承継検討者等

【募集方法】 経営状況の分析を行った事業者に対して個別に声掛けを行い、参加を促す。また、会報、チラシ、ホームページによる周知を行う。

【開催回数】 年2回（基礎編セミナー1回開催後、具体的な相談対応として個別相談会行う）

【内 容】 IT専門家によるセミナーを開催する。具体的には以下の通り。

ア 基礎編

D Xについての基礎知識、D X関連技術（クラウドサービス、A I等）や業種に応じた具体的な活用事例を紹介する。

イ 応用編

意欲ある事業者を対象とした個別相談会を開催し、各事業者の課題に応じたD Xの取り組み（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具体的な取り組みを想定している事業者に対しては、必要に応じてI T専門家派遣を実施する。

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]

これまで当商工会では、事業計画策定後のフォローアップを通じて事業計画の進捗状況の把握に加え、売上、利益にどの程度貢献したかについて確認を行い、効果検証を行ってきた。

[課題]

従来の事業計画策定支援後の実施支援においては、事業計画の進捗状況、売上、利益に対する貢献については把握することは出来たものの、今後の経営計画へつなげる事業展開を検討している事業者はいまだ少ない。PDCAサイクルの検証結果を踏まえ、事業者との対話を重視した支援を行い、個々の進捗状況に応じてフォローアップを行うことで自走化を促す必要がある。

(2) 支援に対する考え方

フォローアップを通じて事業計画の進捗、目標の達成度を点検し、達成状況に応じた課題の設定をすることで、事業者自身で課題に対する解決策を見出せるよう支援する。目標に対して事業者の課題設定と解決を繰り返すことで、最終的に事業者自身でPDCAサイクルを回せるように自走化を促す。

事業計画策定後の支援については、すべての事業計画策定者を対象としつつ、計画の進捗状況及び事業者のペースに合わせてフォローアップ頻度を設定する。特に、事業承継検討者や、創業者については経営経験が浅いため、入念にフォローアップを行う。

また、引き続き事業計画の実施により、売上、利益に対してどのような成果があったかを情報収集、効果検証を行い、事業者自身が今後の方向性を定める際の参考とする。

(3) 目標

項目		現行	令和8年度 (2026年度)	令和9年度 (2027年度)	令和10年度 (2028年度)	令和11年度 (2029年度)	令和12年度 (2030年度)
①事業計画策定者	フォローアップ 対象事業者数	15者	10者	10者	10者	10者	10者
	頻度(延回数)	60回	40回	40回	40回	40回	40回
売上増加事業者数	目標事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
営業利益率1%以上 向上事業者数	目標事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
②事業承継計画 策定者	フォローアップ 対象事業者数	5者	3者	3者	3者	3者	3者
	頻度(延回数)	20回	12回	12回	12回	12回	12回
③創業計画策定者	フォローアップ 対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
	(延回数)	18回	18回	18回	18回	18回	18回

(4) 事業内容

①事業計画策定者に対するフォローアップ

事業計画を策定した10社のうち、2社は2か月に1回、6社は四半期に1回、他の2社については年2回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

具体的な内容として、事業計画における目標の達成状況の確認、達成していない場合の課題の設定と解決策を事業者自身に検討させることで自走化を促す。また、IT導入を実施した事業者

については、業務時間の削減率等の効果検証を行い、改善提案を行う。

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実施するエキスパートバンク制度等を活用し、中小企業診断士などの外部専門家を交え、第三者からの指導を受けることで、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を変更する。

②事業承継計画策定者に対するフォローアップ

事業承継計画策定者については、中長期的な計画を策定する場合が多く、現行において頻繁なフォローアップを必要としていなかったため、四半期に1回とする。ただし、事業者の状況により、臨機応変に対応する。

具体的な内容として、事業承継計画の進捗状況の確認、また現経営者、承継候補者双方にヒアリングを実施することで課題を把握、設定をする。また、承継候補者に対して段階的に経営リテラシーの習得を行う。

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実施するエキスパートバンク制度等を活用し、中小企業診断士などの外部専門家を交え、第三者からの指導を受けることで、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を変更する。

③創業計画策定者に対するフォローアップ

創業計画を策定した創業希望者（策定後に開業した新規創業者含む）は、経営経験が無いことから、様々な経営課題に直面することが想定される。そのため、創業希望者3者については、基礎的な経営支援を交えたフォローアップを2か月に1回の頻度で集中的に実施する。ただし、事業者の状況により、臨機応変に対応する。

具体的には、創業計画書における売上などの進捗状況の確認、従業員の雇い入れ時に発生する労働保険手続きといった労務面での課題解決、記帳をはじめとした会計などの経営管理における課題解決を行う。

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実施するエキスパートバンク制度等を活用し、中小企業診断士などの外部専門家を交え、第三者からの指導を受けることで、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を変更する。

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]

当商工会では、B t o Bにおける取り組みとして「道の駅やまだ」仕入担当者等との商談会支援や、「いわて食の商談会」に来場するバイヤーとの商談会支援を事業内容としていたが、管内の事業者は商談へのノウハウの不足等の理由により出展を控えることが多く、目標を達成することが出来ていなかった。

また、B t o Cにおける取り組みでは、「道の駅やまだ」における地元加工品の販売会を行っていたが、当初計画していたスケジュールが合わなかったことの原因から「道の駅やまだ」ではなく、町内のイベントで実施していた。

[課題]

B t o Bにおける取り組みについては、大規模な商談会ではなく近隣で実施できる小規模な商談会を開催することで商談の経験を積むことや、商談会における提案力等のノウハウを身に付け、長期的には県外への販路拡大を図ることが課題である。

また、B t o Cにおける取り組みについては、イベントを目的に来場している一般客ではなく、物販、特産品を目的としている町外観光客や、町内の一般客を対象に販売することが課題である。

(2) 支援に対する考え方

前回の計画においては、町内における道の駅仕入担当者との商談会については一定の成果はあったものの、町外における商談会については日程の拘束等の理由から参加者が少なかった。また、事業の評価及び見直しを目的として開催している経営発達支援事業評価検討会において創業後間もない事業者をはじめとした食品製造業者等自身が商談会のノウハウが少ないため、参加していないのではないかと指摘があった。

このことから、町内、近隣市町村の道の駅担当者との小規模な商談会の実施や、商談に対する助言を行い、支援を重ねることで商品に対する意見を得るとともに、事業者自身の経験値を高めることで商品開発とB t o Bでの販路拡大を目指す。

また、道の駅といった町内外からの来場が見込まれる場所において販売会を実施することで、多様な属性の顧客へ販売し、B t o Cにおける需要の開拓を目指す。

(3) 目標

区 分	現 行	令和8年度 (2026年度)	令和9年度 (2027年度)	令和10年度 (2028年度)	令和11年度 (2029年度)	令和12年度 (2030年度)
①-1 「道の駅」仕入担当者等との商談会	—	2者	2者	2者	2者	2者
成約数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
①-2 商工会による専門家派遣を活用した商談支援	—	2者	2者	2者	2者	2者
成約数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
② 「町内道の駅」における地元販売会出店事業	3者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額/者	5万円/者	2万円/者	2万円/者	2万円/者	2万円/者	2万円/者

※②地元販売会の売上額については、現行において安価な商品を販売する事業者がいたことから、目標金額を1者あたり2万円と見直した。

(4) 事業内容

①地域密着型商談会の実施（B t o B）

県内の商談会については事業者の日程確保が難しく参加者が少ないことから、町内及び近隣市町村の道の駅仕入担当者等との商談会や、当商工会で専門家を派遣し商談へ向けた支援を実施する。支援対象者は、水産加工業を中心とする管内食品製造業等とし、商談会ごとに参加企業数2者を目指す。1者あたり1商品について商談を行い、各者1商品の成約を目指す。

①-1「道の駅」仕入担当者等との商談会（B t o B）

【支援内容】当商工会で企画し、町内道の駅及び「道の駅 たのはた」、「道の駅 いわいずみ」といった近隣市町村の道の駅仕入担当者、販売担当者、ネットショップ担当者への商談会を実施する。商談による新規成約を目指すとともに、商品づくりに関する意見をj得ることで、後の商品改良に繋げる場とする。具体的には以下の通り。

- ・事前準備：商品選定、価格設定、ターゲットの分析を行う。
- ・商談当日：事業者が仕入担当者と各道の駅の特性を踏まえた意見を取り入れながら商談を行い、経営指導員が同席のうえ、商談内容、意見を記録する。
- ・事後指導：商談時の意見を共有し、パッケージ等の商品改良へ向けた支援を行う。

【対象事業者】事業計画を策定した水産加工業を中心とする管内食品製造業等：2者

【商談品目】1者あたり1商品のため、2者2商品について商談を行う。

【成果目標】1者あたり1商品の成約を目標とする。

①-2 商工会による専門家を活用した商談支援（B t o B）

【支援内容】当商工会で専門家を派遣し、商談に向けた企画力、商品力を高めるための支援を行う。具体的な専門家としては、岩手県産株式会社OBを想定している。岩手県産株式会社は、第三セクターの地域商社である。東京都にあるアンテナショップの「いわて銀河プラザ」の運営や、宮城県、福岡県などで特産品プラザを運営している。このことから、他県への販路開拓へ向けた助言を得ることが出来る。

【対象事業者】事業計画を策定した水産加工業を中心とする管内食品製造業等：2者

【商談品目】1者あたり1商品のため、2者2商品について商談を行う。

【成果目標】1者あたり1商品の成約を目標とする。

②「町内道の駅」における地元加工品販売会の実施（B t o C）

「道の駅やまだ おいすた」及び「道の駅ふなこし いぐべす」は、年間の来場者数が多く、山田町民と観光客の両方が商品を購入する場であり、地域内需要と地域外需要の両方が発生する。この道の駅において、水産加工業を中心とする管内食品製造業者等3者の商品について販売会を実施し、新たな需要の開拓を進める。

【支援内容】当商工会で企画し、「町内道の駅」に販売スペースを設け、各道の駅が実施するイベント時に合わせて販売会を実施する。販売するターゲットは、地域外から訪れる観光客、地元の一般顧客の両方である。販売実績や顧客等からの意見については、当商工会と出店事業者間で情報共有を行うことで今後の商品開発の参考とする。具体的には以下の通り。

- ・事前準備：商品選定、価格設定、ターゲットの分析を行う。
- ・販売当日：事業者が、販売スペースで商品の販売を行う。経営指導員等が同席し、販売実績、顧客からの意見について記録する。
- ・事後指導：顧客の意見、販売実績を確認することで売れ筋商品や改良が必要な商品について分析し、商品改良へ向けた支援を行う。

【出展事業者】事業計画を策定した水産加工業を中心とする管内食品製造業等：3者

【成果目標】1者あたり2万円、合計6万円の売上を目標とする。

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り組み

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]

これまでは、本計画に記載した事業の実施状況及び成果について評価を行う「山田町商工会経営発達支援事業評価検討会」を毎年2回（年度当初と中間）に開催してきた。構成員は、外部有識者や行政、商工会役員及び事務局長、地元の小規模事業者であり、会議の中では、経営発達支援事業の評価のみならず、町内における事業者の動向、他地域での有効な取り組み事例や、事業者が求めているニーズなどを共有し、今後の支援のあり方に関する意見交換などを行ってきた。

[課題]

外部有識者を交えた検討会を行うことで、事業の評価及び見直し、有効な情報共有を行うことが出来たが、職員間での事業実施への理解がいまだに不十分である。そのため、事務局内での計画実行に伴う現状確認や、課題の共有を行う必要がある。

(2) 事業内容

①定量的把握

K P I 設定：年間事業計画策定者数 10 者、I T 導入・D X 推進セミナー年間 2 回開催、年間事業承継診断数 10 件、年間事業承継計画策定件数 3 者、年間創業計画策定者数 3 者、年間フォローアップ件数 18 回、成約件数 2 件、販売会出店事業者数 3 者

当商工会で作成する評価シートに基づき、経営発達支援事業における目標値に対しての達成度を A～E の 5 段階評価で行う。

②評価手法

ア 山田町商工会経営発達支援事業評価検討会の開催（年 2 回）

これまでの事業評価方法を踏襲し、事業評価検討会を継続して設置する。事業の進捗状況の共有や課題、今後の対応策について深く検討し、適切に P D C A サイクルを回すことで、その後の経営発達支援事業の実効性や効果を高める。評価は A～E の 5 段階評価にて行い、改善事項がある場合は翌年の支援計画に反映する。

構成員は次のとおりとする。

【外部有識者】合同会社地域計画 代表社員 熊谷 智義 氏（注）

【山田町】山田町商工観光課長

【山田町商工会】専務理事

【山田町商工会】法定経営指導員

【岩手県商工会連合会】広域経営指導員（注 2）

※熊谷 智義氏は、地域計画コンサルタントとして、6 次産業化支援や特産品開発・地域ブランド創造などの産業振興分野や、市町村の総合計画策定分野などに精通している計画やマネジメントの専門家である。商工会と行政が連携して実施する経営発達支援計画において、商工分野、行政分野の両方について知見を有する専門家であるため、外部有識者として山田町商工会経営発達支援事業評価検討会の構成員とする。

※上記構成員の広域経営指導員については、施行規則第 7 条第 2 項に規定する広域経営指導員ではなく、岩手県東部地区における複数の商工会において職員への O J T を実施することを目的とした岩手県商工会連合会独自の職種である。他の商工会における経営発達支援事例について知見を有しているため、構成員とする。

イ 事務局会議の開催（年４回）

評価シートに基づき、目標値に対する達成度を確認することで、職員間における計画の進捗状況を確認する。進捗状況と課題の共有を行うことで、事務局内でのPDCAサイクルを回し、経営発達支援事業の実効性と効果を高める。

③評価・見直しの頻度

年２回（年度当初と中間）に事業評価検討会を開催し、年度当初での前年度の実施内容の評価と中間において進捗状況の確認を行う。

事務局会議については年４回（四半期に１回）開催し、計画の遂行状況の確認を行う。

④結果の公表

事業評価検討会で決定した事業評価結果については、当商工会理事会に報告した上で、今後の事業実施に反映させるとともに、当商工会ホームページへ掲載（年１回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

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]

当商工会では、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、事業計画を作成するなど、資質向上に取り組んできた。

[課題]

本会の職員の企業支援に対する能力は向上しているものの、今後は小規模事業者の経営環境変化及び課題を聞き取り、気付きを与えるためにも対話と傾聴を重視する必要がある。また、今後の成長発展を促すために、業務効率化、広告宣伝、販路開拓へ向けたDXの推進が必要になる。このことから小規模事業者とのコミュニケーション能力の向上、DX推進に関する基礎知識の習得が必要である。また、事業者の支援ニーズが多様化しているため、職員間で支援ノウハウを共有することによる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職員1名あたり年1回以上受講）

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び経営支援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】

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」等へ派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

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、事業者の業務効率化、需要開拓等によるDX推進の取り組みに係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に派遣する。

【コミュニケーション能力向上セミナー】

支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、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ため、中小企業大学校が実施する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。

②OJT制度の充実強化（合計年10回）

当商工会内において、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「クラウド型経営支援ツール商工イントラ」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を図る。

また、職員の支援力強化と情報共有を図るため、生成AI経営支援システムを活用して経営分析等を実施し、職員自らでは気づかない観点からの分析を参考とすることで、より深い分析につ

なげるとともに、その情報を職員間で共有する。

なお、外部講習会等で得たノウハウについては四半期に1回開催する事務局会議時に活用事例とともに職員間で相互共有する。

(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7年12月現在)																	
<p>(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)</p>																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">山田町商工会</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">事務局長</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">1名</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">法定経営指導員</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">1名</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">経営指導員</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">1名</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">経営支援員</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">3名</td> </tr> </table>	山田町商工会		事務局長	1名	法定経営指導員	1名	経営指導員	1名	経営支援員	3名	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">連携</td> <td style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 30px; margin: 0 auto;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">連絡調整</td> <td style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 30px; margin: 0 auto; text-align: center;">山田町 商工観光課</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">事前相談</td> <td style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 30px; margin: 0 auto; text-align: center;">岩手県</td> </tr> </table>	連携		連絡調整	山田町 商工観光課	事前相談	岩手県
山田町商工会																	
事務局長	1名																
法定経営指導員	1名																
経営指導員	1名																
経営支援員	3名																
連携																	
連絡調整	山田町 商工観光課																
事前相談	岩手県																
<p>①都道府県及び関係市町村との連携体制</p> <p>当商工会、山田町商工観光課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年2回、事業評価検討会を開催する。</p> <p>また岩手県と事前に相談・調整を行うことで、都道府県の重要課題についても反映した支援計画とする。</p>																	
<p>②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</p> <p>法定経営指導員1名、経営指導員1名、経営支援員3名の体制で巡回指導を行う。経営指導員を小規模事業者ごとに選定し、策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。</p> <p>また、実施体制における役割分担については、下記の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・山田町商工会「巡回支援・事業計画策定支援」 ・専門家「IT導入、商品開発等の専門分野への助言」 ・岩手県商工会連合会「経営指導員等に対するOJTによる資質向上支援」 																	
<p>③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制</p> <p>法定経営指導員1名、経営指導員1名、経営支援員3名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。</p> <p>上記で把握・検証した実施状況を当商工会と山田町の事業評価検討会(年2回開催予定)で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。</p>																	
<p>④経営指導員等の資質向上に係る体制</p> <p>当商工会職員の外部講習会への参加を促し、事業計画策定、DX化、事業者とのコミュニケーション能力など知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うために職員間での事例共有を行う。</p>																	
<p>(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</p>																	

①法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：中村 天斗

■連絡先：山田町商工会 TEL：0193-82-2515

②法定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広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・中村 天斗は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒028-1351

岩手県下閉伊郡山田町長崎三丁目6番18号

山田町商工会

TEL：0193-82-2515 / FAX：0193-82-0677

E-mail：yamadamachi@shokokai.com

②関係市町村

〒028-1392

岩手県下閉伊郡山田町八幡町3番20号

山田町 商工観光課

TEL：0193-82-3111 / FAX：0193-82-4989

E-mail：info@town.iwate-yamada.lg.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 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度	令和 12 年度
必要な資金の額	1,110	1,110	1,110	1,110	1,110
専門家謝金	210	210	210	210	210
専門家旅費	100	100	100	100	100
商談会経費	400	400	400	400	400
需要動向調査費	50	50	50	50	50
広報費	200	200	200	200	200
委託・外注費	150	150	150	150	150

(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
<ul style="list-style-type: none">・会費収入・手数料収入・受託料収入・伴走型補助金・国補助金・県補助金・町補助金・県連補助金

(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。

