

経営発達支援計画の概要

実施者名	滝沢市商工会（法人番号 9400005000905） 滝沢市（地方公共団体コード 032166）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (1)小規模事業者の持続的発展に向けた個社支援による経営基盤の強化 (2)創業支援及び事業承継支援による地域経済活性化に向けた事業計画策定支援 (3)地域資源を活用した商品開発と販路拡大の推進 (4)大学との連携による個社支援の強化
事業内容	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 国が提供するRESAS（地域経済分析システム）や岩手県商工会連合会が実施する中小企業景況調査、岩手県等の各種統計調査等を活用し、地域の経済動向分析を行い、個社支援の基礎資料として提供する。 4. 需要動向調査に関すること 新たな販路開拓及び売上増加につなげるための需要動向調査を実施し、調査内容を支援事業者へフィードバックし、商品ブラッシュアップやサービス向上につなげる。 5. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談を通じて、経営課題に直面している事業者に対し、各種支援ツールを活用し経営分析を行い、経営課題の解決につなげるための事業計画の作成支援に活用する。 6. 事業計画策定支援に関すること 経営環境の変化に対応し、持続的経営に向けた事業計画策定及びDX推進につなげるよう個別相談会や巡回支援を実施し、経営状況分析や需要動向調査を踏まえた事業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 事業計画を策定した小規模事業者に対し、定期的な巡回等により事業計画の進捗状況の確認およびフォローアップを実施し、実行支援を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 県内外の商談会等への出展支援及びDX等を活用した新たな販路開拓支援を実施し、小規模事業者の新たな販路拡大につなげる。
連絡先	滝沢市商工会 〒020-0655 岩手県滝沢市鶉飼御庭田 92 番地 3 TEL：019-684-6123 FAX：019-687-3090 E-mail：takizawa@shokokai.com 滝沢市経済産業部 企業振興課 〒020-0692 岩手県滝沢市中鶉飼 55 番地 TEL：019-656-6536 FAX：019-684-5479 E-mail:kigyo@city.takizawa.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

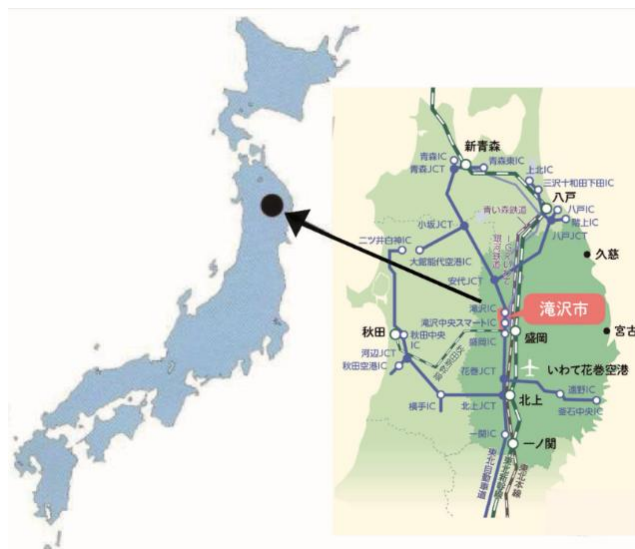
##### 1) 滝沢市の立地

滝沢市は県都盛岡市の北西に位置し、盛岡市のほか西は雫石町、北は八幡平市にそれぞれ隣接している。市域は、東西約14km、南北約20km、総面積182.46 km<sup>2</sup>に及び、北西部には秀峰岩手山がそびえ、市内には雫石川や北上川が流れる典型的な内陸性気候の地域である。

岩手山の裾野に広がる豊かな自然環境のもと、県都に隣接する立地を踏まえた充実した都市基盤、大学や各種研究機関が集積した研究学園都市としての側面、チャグチャグ馬コなどに代表される彩り豊かな文化など、利便性と住環境の調和のとれた魅力あふれるまちとして、発展を遂げてきた。

平成12(2000)年には人口5万人超の「人口日本一の村」となり、日本の総人口が減少に転じた平成20(2008)年以降も人口の増加が続き、平成26(2014)年1月に単独で市制を施行し、令和6(2024)年1月に市制施行から10周年を迎えた。

また、滝沢市は県庁所在地・盛岡市のベッドタウンとしての性格が強く、盛岡市への通勤・通学者数は盛岡広域8市町の中で最も多くなっている。そのため、夜間人口に比べて昼間人口が少ないという特徴がある。



##### 2) 交通体系・交流拠点

滝沢市は、通勤・通学・買い物など日常生活において盛岡広域都市圏に属しており、広域的な人的・物流的交流が行われている。

市内には国道4号・46号・282号などの主要幹線道路が整備されており、特に東北自動車道「滝沢インターチェンジ」が市の北部に、「滝沢中央スマートインターチェンジ」が中央部に位置していることで、高速道路網を利用した広域的な交通アクセスが良好である。さらに、市の東部を縦断するいわて銀河鉄道(IGR)線には「巣子駅」と「滝沢駅」が、南部を横断するJR田沢湖線には「大釜駅」と「小岩井駅」があり、盛岡駅への鉄道アクセスも確保されている。こうした道路・鉄道網の整備により、滝沢市は岩手県内外に行き来がしやすい。

また、車社会に対応した都市構造が整備されており、幹線道路沿いには商業施設や医療機関などが分布し、生活利便性の高いまちづくりが進められている。今後は、滝沢市役所周辺

で進められている中心拠点商業地区整備（以下、「(仮称) 結まち滝沢クロス」という）を契機として、さらに公共交通と商業、行政機能を結ぶコンパクトな地域拠点の形成が期待されている。

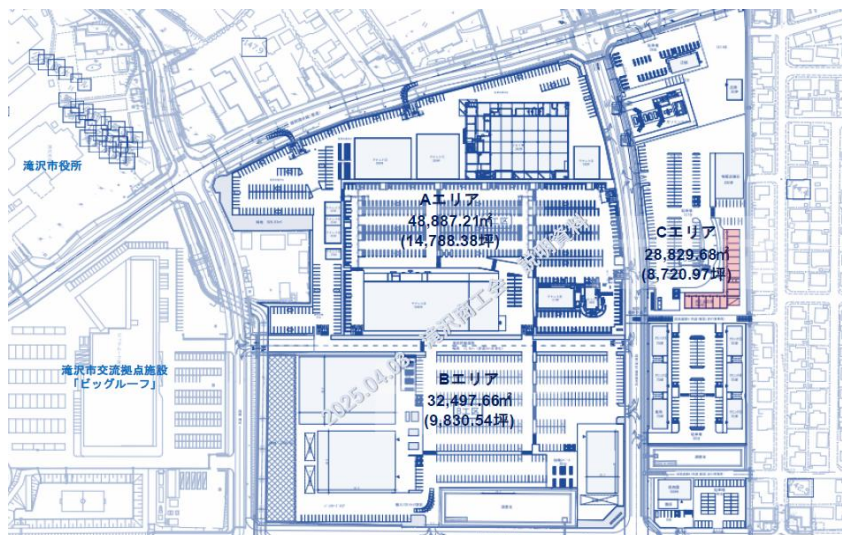


図 滝沢市役所周辺における中心拠点商業地区整備（「(仮称) 結まち滝沢クロス」）

### 3) 人口

滝沢市の総人口は平成27（2015）年の55,463人まで継続して増加し、令和2（2020）年に56,055人とピークを迎えた。人口増加率は、岩手県内で第2位となっている。

しかし、将来人口推計では令和17（2035）年には、約53,900人、令和27（2045）年には約49,800人、令和47（2065）年には約39,800人と減少に転じる推移予測がされている。

なお、生産年齢人口（15～64歳）のピークは平成17（2005）年の37,652人で、この後、生産年齢人口が順次老年期に入り、また平均寿命も延びたことから、老年人口（65歳以上）が令和27（2045）年まで緩やかに増加を続けると予測されている。

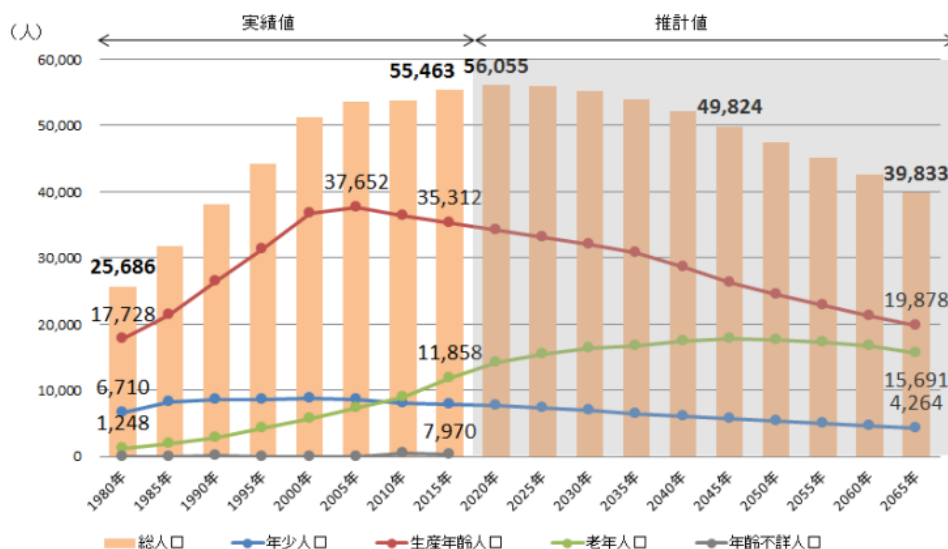


図 総人口及び年齢3区分別人口の推移

表 総人口及び年齢3区分別人口の推移

集計年	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年	2015年
総人口	25,686	31,733	38,108	44,189	51,241	53,560	53,857	55,463
年少人口	6,710	8,327	8,670	8,660	8,825	8,542	7,994	7,970
生産年齢人口	17,728	21,496	26,508	31,273	36,739	37,652	36,344	35,312
老年人口	1,248	1,910	2,864	4,225	5,655	7,339	9,064	11,858
年齢不詳人口	-	-	66	31	22	27	455	323

集計年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年	2045年	2050年	2055年	2060年	2065年
総人口	56,055	56,000	55,257	53,937	52,075	49,824	47,495	45,065	42,523	39,833
年少人口	7,681	7,282	6,927	6,513	6,140	5,725	5,318	4,931	4,582	4,264
生産年齢人口	34,228	33,218	31,981	30,718	28,538	26,368	24,460	22,855	21,291	19,878
老年人口	14,145	15,501	16,348	16,706	17,397	17,731	17,717	17,280	16,650	15,681
年齢不詳人口	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

資料：1980年～2015年：各年 国勢調査

2020年以降：国立社会保障・人口問題研究所の推計方法に準拠し算定（推計パターン）

#### 4) 産業

##### 【産業構造】

滝沢市の産業構造は、岩手県市町村民経済計算年報（令和4（2022）年度）によると、市内総生産額は1,483億円となっており、その内訳は、第1次産業が26億円、第2次産業が321億円、第3次産業が1,121億円となっている。

産業分類別にみると、製造業が最も多く235億円、次いで不動産業が202億円、公務が195億円、卸売業・小売業が178億円、建設業が85億円、運輸・郵便業が約77億円、農業が約25億円となっており、第2次産業（製造業・建設業）と第3次産業（不動産業、卸売業・小売業、公務など）が地域経済の大部分を占めている。特に製造業は市内総生産の中でも高い割合を占めており、雇用創出や経済活性化の中核的な役割を果たしている。

##### 【就業者数】

本市における就業者数は、これまで増加傾向で推移してきた。しかし、今後は少子高齢化の影響による生産年齢人口の減少により、就業者数の減少圧力が高まることが予見され、市内企業の人材・後継者不足の深刻化や、購買力の低下に伴う市内消費額の減少などが懸念される。このような状況下で、今後も市内総生産額を維持し、拡大していくためには、本市の強みや地域特性を生かした企業集積を進めるほか、女性・高齢者・障がい者をはじめとする多様な人材が活躍できる環境づくりを進め、人材の安定的な確保、育成を図る必要がある。

表 滝沢市内における就業者数の推移

就業者数※22	平成22年度		平成27年度		令和2年度	
	人数	割合	人数	割合	人数	割合
（第1次産業）	1,374人	(5.2%)	1,399人	(5.0%)	1,336人	(4.7%)
うち農業	1,326人	(5.0%)	1,322人	(4.8%)	1,243人	(4.3%)
（第2次産業）	5,683人	(21.5%)	6,100人	(21.9%)	6,075人	(21.2%)
うち製造業	2,819人	(10.7%)	2,851人	(10.2%)	2,835人	(9.9%)
（第3次産業）	19,421人	(73.3%)	19,792人	(71.0%)	20,592人	(71.9%)
うち卸売・小売業	4,891人	(18.5%)	4,814人	(17.3%)	4,916人	(17.2%)
うちサービス業	3,482人	(13.2%)	5,244人	(18.8%)	5,222人	(18.2%)

（出典：国勢調査データより作成）

### 【商工業者数】

滝沢市内の商工業者数は増加傾向にあり、令和3（2021）年の経済センサスによると、事業所数は1,246件で、平成28（2016）年の1,217件から29件増加となっている。業種別では、卸売業・小売業が302件（24.2%）で最も多く、次いで建設業が289件（23.2%）、その他のサービス業が141件（11.3%）となっており、専門サービス業を含めた全体のサービス業は447件（35.9%）を占めている。

表 商工業者の推移及び業種内訳

NO	年度 業種	平成28年度			令和3年			比較 小規模事業者 数増減数
		商工業者数	構成比	小規模 事業者数	商工業者数	構成比	小規模 事業者数	
1	建設業	262	21.5%	249	289	23.2%	273	24
2	製造業	89	7.3%	74	90	7.2%	75	1
3	運輸業、郵便業	43	3.5%	28	40	3.2%	25	▲3
4	卸売・小売業	310	25.5%	175	302	24.2%	159	▲16
5	不動産業	70	5.8%	69	78	6.3%	74	5
6	専門・技術サービス業	71	5.8%	66	73	5.9%	71	5
7	宿泊業、飲食サービス業	121	9.9%	83	109	8.7%	84	1
8	生活関連サービス業、娯楽業	128	10.5%	124	124	10.0%	120	▲4
9	その他のサービス業	123	10.1%	87	141	11.3%	101	14
	合計	1,217		955	1,246		982	27

資料：総務省・経済産業省「経済センサス」

このように、滝沢市では建設業や製造業といった第2次産業も一定の経済規模を有しつつ、就業面ではサービス業を中心とした第3次産業の比率が高くなっている。

現在、滝沢市役所周辺で進められている「(仮称)結まち滝沢クロス」が令和8（2026）年3月から順次整備され、大型店や飲食店、チェーン店など多くが出店することで、コンパクトな地域拠点形成される反面、市役所周辺の小売業・サービス業を中心に競争が激化することが予想される。

そのために、今後は、地域経済の持続的な発展と事業継続に向けて、各産業分野における付加価値の向上や円滑な事業承継、創業支援といった取り組みが求められてくる。

### 【特産品】

滝沢市は、岩手山の麓に広がる豊かな自然環境に恵まれ、清らかな伏流水と肥沃な火山灰土を活かした高品質な農産物が数多く生産されている。夏の風物詩として知られる「滝沢スイカ」は、昼夜の寒暖差と水はけの良い土壌により、甘みとシャリとした食感が際立ち、県内一の出荷量を誇っている。また、秋には、30種類以上のりんごが収穫される果樹園地帯が広がり、なかでも岩手大学が開発した新品種「はるか」は、シャキッとした食感と蜜たっぷりの強い甘みで人気を集めている。さらに、「紅はるか」などのさつまいもを栽培し、焼き芋やスイーツとして親しまれている。これらの農産物は、ゼリーやドリンクなどの加工品としても商品化されており、特に「SUIKA スイカ酢ドリンク」などは、通年で滝沢の味を楽しめる商品となっている。

このように、滝沢市は自然の恵みを活かした多彩な特産品に恵まれており、地元の直売所や特産品のネットショップ「チャグまるしえ滝沢」などで販売されている。また、ふるさと納税の返礼品としても高く評価され、滝沢ならではの魅力が詰まった逸品となっている。



### 【観光】

滝沢市は、雄大な岩手山の麓に広がる自然と歴史、文化が調和した魅力あふれる観光地であり、四季を通じて多彩な楽しみ方ができ、観光客に親しまれている。

代表する伝統行事「チャグチャグ馬コ」は、毎年6月の第2土曜日に行われ、色とりどりの装束をまとった約100頭の農耕馬が、滝沢市の鬼越蒼前神社から、盛岡市中心部の盛岡八幡宮までの約14kmを「チャグチャグ」と鈴の音を響かせながら行進する夏の風物詩となっている。また、日常的には「馬っこパーク・いわて」において、乗馬体験や馬とふれあうことができる。

8月には、滝沢市特産のスイカを販売する「滝沢スイカまつり」や滝沢市の商工業者が一堂に会する滝沢市産業まつり（滝祭（TAKI-SAI））等が開催され、市内の産業振興の一翼を担っている。

また、岩手山や鞍掛山での登山やハイキングも人気である。特に鞍掛山は初心者向けの登山コースが整備され、家族連れなど多くの方に楽しまれており、「滝沢森林公園ネイチャーセンター」では、野鳥観察や自然散策ができ、四季折々の動植物との出会いが魅力である。

歴史・文化に触れるスポットでは、縄文時代の環状列石が保存された「湯舟沢遺跡」や、馬の信仰と縁の深い「鬼越蒼前神社」、登山の安全を祈る「岩手山神社」などがあり、これらの神社仏閣は地域の人々の信仰の拠点としても大切にされている。

このように滝沢市は、春夏秋冬それぞれの魅力を持ち、自然の中でのアクティビティや歴史文化体験、郷土料理の味わいを通じて、訪れる人に癒しと学びのひとときを提供している。アクセスも良好で、盛岡駅から車で約20分、電車で約15分と気軽に訪れることができるのも大きな魅力となっている。



#### 5) 本市の商業・観光に関する取り組み

第2次滝沢市総合計画は、第1次滝沢市総合計画で推進した「幸福感を実感できる環境づくり」に向けた取組を引き続き進めつつ、社会情勢の変化に伴い生じた課題に対応した新たな視点を加え、市の将来像の実現に向けて、市民皆で地域づくりを進める計画として策定されている。

基本計画は、令和6（2024）年度から令和9（2027）年度までの4年間を前期基本計画、令和10（2028）年度から令和13（2031）年度までの4年間を後期基本計画とし、基本構想に掲げる将来像、まちづくりの目標及び施策に基づき、具体的な施策・事業等の方向性や取組の方針を示し、8年間の計画となっている。

関連する産業振興の方向性は、以下の内容の通りである。

## 4 経済産業部門

まなぶ  
滝沢

はたらく  
滝沢

### (1) 部門が目指す4年後のまち(ビジョン=政策名称)

#### 様々な産業の活性化が繋がり広がるまち

##### 【設定理由】

地域の産業に関わる方々が活動しやすい、挑戦しやすい環境をつくることで、1次産業、2次産業、3次産業など様々な分野において産業の活性化に繋がる取組が生まれ、これら一つ一つの取組を繋ぐことで、連携が生まれ、分野を超える大きな産業の活性化へと広がる取組を推進します。

### (2) 部門が4年間で取り組むこと(ミッション)

#### 人材育成と公民連携、誘致等の更なる推進とチャレンジの創出

##### 【設定理由】

滝沢市の優位性を生かし、大学、研究機関、農業者、企業等の連携を更に促進し、人材育成を進め、技術、知識を生かした取組を推進します。また、これら人材育成、公民連携、誘致等の取組を推進し、さらには発信することで、様々な人がチャレンジしやすい環境を創ります。

### (3) 部門の展開に特に関連する「めざす地域の姿」

- ・ 地域資源を活かし、産業を育成し、誰もが働きやすい地域

表 経済産業部門の進捗に関する指標

指 標	基準値 令和 5 年度	目標値 令和 9 年度
①現在の仕事に満足している人の割合	48.5%	53.0%
②活躍している若者が多いまちであると感じている人の割合	20.4%	24.0%

経済産業部が担う商工業部門では「様々な産業の活性化が繋がり広がるまち」を政策に掲げ、4つの施策、施策1「特産品開発への支援とふるさと納税制度を活用した物産振興」、施策2「滝沢市産業振興条例に基づいた市内商工業者の振興」、施策3「学生や若者の人材育成事業等地域や企業と連携した取組の推進」、施策4「農商工連携による6次産業化や農産物の高付加価値化の推進」を推進し、様々な産業の活性化が繋がるまちづくりを目指すとしている。

経済産業部門を構成する政策と施策

政策：様々な産業の活性化が繋がり広がるまち

施策1. 連携による観光産業の創出及び競争力のある物産振興と安心して働く環境の整備

- ・ 滝沢市観光物産協会と連携、協力による観光産業の推進
- ・ チャグチャグ馬コの保存と活用による観光振興
- ・ 特産品開発への支援とふるさと納税制度を活用した物産振興
- ・ 雇用確保支援事業の実施
- ・ 高齢者の就労促進による活力ある地域社会づくり

施策2. ICT関連を中心とした産業集積の促進と産学官連携による人材育成、地域産業の活性化

- ・ ICT産業集積を目指し、イノベーションパーク拡張の具体的検討
- ・ IT企業の誘致推進による盛岡広域都市圏におけるICT産業の拠点化
- ・ 滝沢市産業振興条例に基づいた市内商工業者の振興
- ・ 産学官連携によるIT企業人材・地域DX人材の育成支援

施策3. 多様な連携による若者が活躍できる環境づくりと価値創造

- ・ 学生を切り口に若者を応援する「学生応援プロジェクト」の実施
- ・ 学生や若者の人材育成事業等地域や企業と連携した取組の推進
- ・ 若者の「自由な発想」により、若者自らが価値を生むための取組支援

施策4. 新たな担い手育成や環境保全による持続可能な農林水産業の推進

- ・ 担い手育成 ・ 確保や農地集積・集約の推進、基盤整備の促進
- ・ 農商工連携による6次産業化や農産物の高付加価値化の推進
- ・ 相の沢牧野の活用による畜産農家の経営基盤強化の促進
- ・ 森林環境譲与税を活用した適正な森林管理の促進
- ・ 鳥獣被害防止対策の強化

また、岩手県立大学に隣接した「滝沢市 I P U イノベーションパーク」周辺の I C T 等技術集積拠点としての強みを活かし、産学連携の更なる推進と、市役所周辺の中心拠点商業地区整備のコンセプトに沿って都市機能を集約し利便性を高め、地元住民のみならず市外からも様々な人が集まり交流する環境整備を行い、中心拠点を核に滝沢への人の流れを創ることで、地域経済の活性化、雇用拡大につなげることをしている。

#### 6) 商工会のこれまでの小規模事業者支援への取り組み

滝沢市商工会では、第2期経営発達支援計画（期間：令和3年4月1日～令和8年3月31日）に基づく伴走型小規模事業者支援推進事業として、以下の取り組みを進めてきた。

##### 【地域の経済動向調査】

全国及び岩手県の経済動向分析として、国が提供している R E S A S（地域経済分析システム）による経済動向調査等外部データを活用した経済動向調査を実施するとともに、地域の事業者の経営実態をより詳細に把握するために、岩手県等の各種統計調査等を活用し、調査結果の情報提供と事業計画策定時の経営分析資料として活用した。

##### 【需要動向調査】

消費者及びバイヤー等を対象として、朝市を活用したニーズ調査や大学生を対象としたニーズ調査、展示会や商談会でのバイヤーニーズ調査を実施するとともに、調査結果を事業者にフィードバックし、商品・サービス改良等のアイデアとして、また事業計画策定の基礎資料として活用した。

##### 【経営状況の分析】

巡回訪問を通じた経営分析を行う事業者を選定し、定量分析である「財務分析」と定性分析である「S W O T 分析」を行い、分析結果のフィードバックと経営支援に活用した。

##### 【事業計画の策定支援】

経営分析をもとに事業計画策定に着手した事業者に対して、将来目指すべきビジョンの実現に向けた個別支援を行い、販路拡大、売上向上等を目指す事業計画の具体化につなげた。

##### 【事業計画策定後の実施支援】

事業計画を策定した全ての事業者を対象に、事業計画の進捗状況等に応じて訪問回数を調整するなど個々の状況を見極めながら、フォローアップ頻度を個別に設定し、実施状況を確認しながら実行支援に努めた。

##### 【新たな需要の開拓に寄与する事業】

商談会やテスト販売会を通じて地域内外への販路開拓を目指す小規模事業者に対して、新商品や既存商品などのモニタリング調査を行い、消費者ニーズ・バイヤーニーズをフィードバックとアフターフォローをしながら商品・サービスの改善支援等を行った。

### 【大学との連携】

滝沢市内には、岩手県立大学と盛岡大学の2つの大学が立地しており、合わせて約3,800人以上の学生が学んでいる。岩手県立大学には看護学部、社会福祉学部、ソフトウェア情報学部及び総合政策学部が設置されており、令和6（2024）年度の就職内定率は100.0%である。また、盛岡大学には文学部や栄養科学部があり、地域との親和性が高い分野で多くの学生が学んでいる。

一方、岩手県立大学の学生のうち約半数は県外に就職しており、ソフトウェア情報学部の学生は、首都圏をはじめとする都市部への流出が顕著である。これは、地元企業との接点や就職情報へのアクセス不足、学生側の首都圏志向の強さが背景にある。

このような状況の中で、地域経済の持続的な発展を図るため、産学官の連携を一層強化し、大学と地元企業との接点を増やすことが重要である。

滝沢市商工会では、これまで岩手県立大学との連携のもと、「キャリアデザイン」の授業を活用し、市内事業者の課題に対する学生の提案を引き出す産学連携事業を展開している。こうした取り組みを通じて、学生の地元企業への認知度を高め、市内事業者にとっては新たなアイデアや人材確保の機会となっている。

表 岩手県立大学の就職内定先の県内、県外内訳（令和6（2024）年度）

学 部	県 内	県 外	就職者合計
看護	51名（56.0%）	40名（44.0%）	91名（100%）
社会福祉	35名（40.2%）	52名（59.8%）	87名（100%）
ソフトウェア情報	22名（18.5%）	97名（81.5%）	119名（100%）
総合政策	60名（60.0%）	40名（40.0%）	100名（100%）
計	168名（42.3%）	229名（57.7%）	397名（100%）

資料：岩手県立大学ホームページより（令和7（2025）年3月31日現在）

### 【その他商工会が実施する伴走型支援】

滝沢市商工会では、地域総合経済団体及び小規模事業者の支援機関として、地域の小規模事業者等に対して巡回や窓口相談を通じて、経営・金融・労務・税務等の基礎的な経営支援と、地域経済の動向調査及び需要動向調査の結果を踏まえつつ、経営分析から経営計画策定並びに販路開拓に資する伴走支援を行い、地域経済の活性化に取り組んでいる。

また、事業計画策定支援では、販路開拓及び生産性向上を図るための小規模事業者持続化補助金などの補助金支援、商談会出展支援等による経営改善支援を実施してきた。

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	4	5	4	5	5
ものづくり補助金申請支援	1	1	1	1	—
事業再構築補助金申請支援	—	1	3	2	2
小規模事業者持続化補助金申請支援	33	33	15	22	4
小規模事業者経営改善資金貸付斡旋	33	11	27	21	37
先端設備等導入計画申請支援	1	2	3	5	1

資料：「滝沢市商工会」より

## ②課題

### 1) 少子高齢化と地域産業の持続可能性への対応

滝沢市は、盛岡市のベッドタウンとして人口増加を続けてきたが、近年は少子高齢化と人口減少の傾向が進行しており、特に若年層の都市部への流出により、地域経済の担い手不足や消費活動の停滞が深刻化している。また、地域産業の中心である建設業・製造業・サービス業においても、経営者や従業員の高齢化が進み、次世代への円滑な事業承継が重要な課題となっている。

さらに、これらの産業を中心に人材不足が顕著となっており、地域企業の持続的な発展のためには若年層の地元定着を促進する必要があり、地域企業の魅力発信やインターンシップ等を通じた地元雇用の促進を図る必要がある。

### 2) 物価高騰・人手不足下における地域事業者支援への対応

地域内では生活関連サービスの維持が難しくなっている地域もあり、地元商店の減少に伴い「買い物弱者」の増加も見られ、地域住民の生活の利便性や満足度の低下が深刻化している。また、最低賃金の引上げや物価高、原材料費の高騰などの影響により、小規模事業者は収益圧迫に直面している。価格転嫁が難しい事業者も多く、生産性向上や業務効率化を図るためのデジタル技術の導入支援が求められている。

さらに、市場環境の変化にも柔軟に対応する必要がある。SNSを活用した情報発信やキャッシュレス決済、AI技術など新しいビジネス手法が広がる中で、地域の小規模事業者はデジタル化への対応が求められている。

### 3) 業種別の課題

業種別の課題は、次のとおりである。

#### ア) 建設業

建設投資の減少により、公共工事における工事高は伸び悩み、小規模修繕工事においても前年対比で契約額が減少し、また、民間工事では、増改築やリフォーム工事は一定の需要が見込まれるものの、物価高騰の影響により建材価格が大幅に高騰し、新築の住宅着工件数が減少するなど、建設資材の高騰や受注減少を背景とする慢性的な人手不足が構造的な課題となっている。

#### イ) 製造業

東北自動車道や国道4号など交通アクセスに恵まれた立地を活かし、全国規模で展開する製造企業の誘致を通じて、地元企業との連携を深めながら、地域産業の発展と持続可能な雇用環境に寄与している一方で、地元資本の各種製品や加工食品、クラフト製品などの製造業では原材料価格の上昇を受けて、加工単価の引き上げ難や価格競争への対応が課題となっている。また、食品製造・加工業では高齢化や廃業が進んでおり、特産品の不足や事業所数の減少が顕著であることから、地域の特色を活かした事業者の育成が求められている。

#### ウ) 小売業

地域内での消費喚起と魅力向上の取り組みとして市内3地区（鶴飼・巣子・柳沢）で定期的な日曜朝市を開催している。しかし、隣接する盛岡市に大型店舗が多数立地している一方で、市内には商店街が形成されていないことから、消費者は盛岡市に買い物機会を求める傾向が強く地元購買率は、県内でも低い値のため地元商業の受け皿機能の充実が課題である。

#### エ) 飲食業

滝沢市には、旬の食材や手作りにこだわった飲食店が多く存在するが、小売業と同様に、隣接する盛岡市に大手外食チェーン店が多数立地していることから、消費者の購買力が市外へ流出しているのが現状である。さらに、新型コロナウイルスの影響による経営体力の低下に加え、物価高騰も重なり、これらへの対策が課題である。

#### オ) サービス業

多くのサービス業は、市外大手との競合に直面しており、特に理美容や美容系などの生活関連サービス分野では競争が激化し、新型コロナウイルスの影響に加え、物価や人件費の高騰により厳しい経営状況が続いていることから、地域ニーズに応じた新たなサービスの創出と、業種を越えた連携による顧客満足度の向上及び地域内需要の吸引が課題である。

### 4) 商工業振興の課題

上記1)～3)を踏まえた商工業振興に向けての課題は、①～④のとおりである。

#### ①経営力向上及び持続的発展のための個社支援

小規模事業者を取り巻く経営環境は一層厳しさを増しており、個々の事業者が直面する課題も多様化・複雑化している。地域の小規模事業者においては、新たな事業展開に向けた現状分析や事業計画策定に取り組む動きも見られるものの、一部の小規模事業者にとどまっている。このような状況を踏まえ、より多くの事業者が事業環境の変化を的確に把握し、自ら現状分析を行い、事業計画を策定できる経営力を身につけることが不可欠であることから、課題解決に向けた伴走型支援を強化していく必要がある。

#### ②円滑な事業承継の推進と創業支援の強化

経営者の高齢化が進行する中、事業承継について「後継者がいない」「後継者が決まっていない」といった理由から承継が進まず、事業継続が不透明な事業者が多く存在し、このままでは廃業リスクが高まっていくことが懸念される。そのため、地域経済の持続的な発展を見

据えて、日本政策金融公庫盛岡支店や岩手県事業承継・引継ぎ支援センターなど関係機関と連携し、事業承継対策への取組と支援を一層強化していくことが必要である。

また、本市は盛岡市に隣接し、創業予定者にとって立地面での魅力があり、県内でも創業支援件数が多い地域である。このため、創業相談では、様々な業種の方々が来会し、創業資金の調達や創業計画の策定等についての支援を行っているものの、内容によっては専門性が求められる場合も多いことから、外部専門家や関係機関と連携を強化しながら、創業者の育成や実行支援をしていくことが課題となっている。

### ③地域資源を活かした商品開発と販路拡大

一次製品の品質は高いものの、付加価値の高い加工品や土産品については他地域に比べ認知度や品揃えが不足している。さらに、地域資源を活用した商品開発に取り組む事業者が少なく、製造元の高齢化や廃業により消滅した商品も増えている。

こうした状況を踏まえ、小規模事業者の持続的な発展に向けては、地域資源を活かした商品開発と、それを広く販売につなげるための販路拡大支援が重要となっている。各事業者の状況に応じて、県内外で開催される商談会や物産展への出展支援、ECサイトやSNSを活用したオンライン販売の強化、ブランディングやパッケージデザインの改善支援など、マーケティング面からの伴走支援を充実させていく必要がある。また、大学や専門家との連携による商品開発支援や消費者ニーズを踏まえた市場調査の実施など根拠に基づいた商品戦略の構築も求められている。

### ④大学との連携による小規模事業者の経営力向上

滝沢市内に大学が立地しているものの、在籍する学生の多くが県外へ就職している状況を踏まえ、産学官の連携を一層強化し、共同研究やインターンシップを通じた新事業展開、地域経済の活性化に資する取り組みが必要である。

また、小規模事業者の経営課題に対し、学生の柔軟な発想や意見・アイデアを取り入れることで、地元企業の新たな価値創出や経営力の向上につなげるとともに、学生には地元企業への理解や関心を深め、地元就職への動機づけを図ることも重要である。こうした好循環を生み出すためには大学・行政・企業をつなぐ横断的な支援体制の強化が不可欠である。

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

滝沢市商工会は、地域唯一の総合経済団体として、小規模事業者の経営支援を担い、税務・金融・労務・事業計画策定支援などの経営改善普及事業、地域振興では滝沢市産業まつりの開催による地元企業のPRなどにより、地域商工業の発展・振興に尽力してきた。

これからも、地域経済を支える小規模事業者の事業継続や成長を支援する中核的な役割を担う団体であるとともに、国・岩手県・滝沢市の行政機関や大学などの教育機関と地域企業との橋渡し役として、行政が実施する小規模事業者のための各種支援策の普及、活用促進を通じた経営基盤の強化及び小規模事業者のニーズや課題を行政の施策に反映させる役割も担っている。

滝沢市の産業振興施策を実現し、地域経済の持続的な発展を推進するため、関係機関との連携を一層強化していくことが今後ますます重要な使命となる。

#### ①小規模事業者の持続的発展に向けた個社支援による経営基盤の強化

10年後における地域のあるべき姿：小規模事業者自ら、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、課題解決へ向けた事業計画策定を行い、事業環境の変化に対応し自走化できる姿である。個社の状況に応じ、IT導入やDXの推進支援を組み合わせ、更なる経営力の向上により持続的発展を実現する。

理由：小規模事業者は人材・資金・情報の面で制約が多く、経営課題が見過ごされがちである。一方で、少子高齢化、人口減少、消費構造の変化、デジタル化など、地域経済を取り巻く環境は急速に変化しており事業者には柔軟かつ持続的な対応力が求められている。小規模事業者が自律的に課題に向き合い、変化に対応できる力を育む個社支援の充実と、IT・DXの導入や利用による経営力の底上げを図ることが不可欠なためである。

#### ②創業支援及び事業承継支援による地域経済活性化に向けた事業計画策定支援

10年後における地域のあるべき姿：地域経済の持続的な発展に向けて、地域事業者が計画的かつ円滑に事業承継を完了し事業を継続している姿である。また、地域内で新たに起業を目指す創業希望者が一貫した支援体制のもとで安定的に創業を果たしている姿である。事業承継及び創業者に対し伴走型の支援を行うことで事業継続の向上を実現する。

理由：人口減少と高齢化により事業の担い手が不足する中、創業による新たな産業の創出と、事業承継による既存資源の活用は、地域経済の維持・発展において重要な役割を果たす重要な要因である。創業支援においては、計画段階から実行・検証までを一貫して支える伴走支援の強化が必要であり、事業承継支援においては、早期の承継計画策定やM&A支援、専門家との連携、承継後の経営改善までを一体的に支援する仕組みの構築が必要である。これらの支援を通じて、地域経済の持続性と活力を高めることができるためである。

#### ③地域資源を活用した商品開発と販路拡大の推進

10年後における地域のあるべき姿：滝沢市の豊かな自然環境や農産物、観光資源といった地域資源を活かした商品開発を通じて、地域独自のブランド力を高め、ECと店舗で安定した販路を確保し、売上の向上を実現している姿である。生産・加工・販売の連携体制を構築し、付加価値の高い商品づくりと観光需要の取り込みにより地域内での経済循環を実現する。

理由：地域資源を活用した商品開発と販路拡大は、滝沢市の経済的自立と持続的発展を支える重要な戦略であり、10年後の理想的な地域像の実現と地域の強みを活かした差別化を図るためである。

#### ④大学との連携による個社支援の強化

10年後における地域のあるべき姿：新たな事業展開や課題解決に取り組む小規模事業者と地域の大学とのネットワークを確立し、産学連携による調査研究等を通じ、大学が保有する知的資源や専門的知見を活用し、小規模事業者の経営課題の解決を図るとともに、新たな価値創出や経営力の向上につなげている姿である。

理由：小規模事業者は課題を抱えやすく、単独での経営改善や新事業の展開には限界がある。一方、大学は高度な知的資源や専門的知見を有している。産学連携によって双方の強みを結びつけることで、事業者の課題解決力や経営力を高めるとともに、新たな価値を創出し、持続的な経済発展につなげることができるためである。

### (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は、以下のとおりとする。

#### ①小規模事業者の持続的発展に向けた個社支援による経営基盤の強化

小規模事業者自ら、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、個社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。

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KG I：売上増加率もしくは営業利益率1%増

KPI：事業計画策定30者/年

設定した理由：経営基盤強化の最終的な目的は、事業者の収益力向上にあるため、売上や利益の増加を成果指標とし、IT導入やDX推進支援との連動により、単なる計画策定に留まらず、実行力・持続力を伴う経営改善を促すためである。

#### ②創業支援及び事業承継支援による地域経済活性化に向けた事業計画策定支援

地域経済の持続的な発展を目指し、高齢化が進む地域事業者に対し円滑な引き継ぎが実現できるよう事業承継支援を強化するとともに、地域内で新たに起業を目指す創業希望者に対し一貫した支援体制を整備し、地域に根ざした経営基盤の構築を促進し、次世代へつながる活力ある地域経済の形成を図り、計画の持続的実行に向けたフォローアップを実施する。

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KG I：承継後年売上1%増、創業後年売上1%増

KPI：事業承継計画策定3者、創業計画策定3者/年

設定した理由：創業や事業承継の支援は最終的に地域事業者の持続的な収益力向上に結びつくべきであり、その成果を売上増加で測定するためである。

#### ③地域資源を活用した商品開発と販路拡大の推進

地域に根ざした持続可能な経済の活性化を目指し、豊かな自然環境や農産物、観光資源といった地域資源を活かした商品開発と販路拡大に積極的に取り組む小規模事業者に対し、地元農産物を活用した加工品の開発支援や商工会と大学が連携して取り組んでいる「キャリアデザイン事業」により、若年層のアイデアを取り入れた新商品の創出を推進し、ふるさと納税の返礼品や観光客向け土産品としての活用を広げ、物産振興につなげていく。

また、販路開拓支援として、県内外の商談会や物産展への出展を支援するとともに、オンライン販売やSNS等のデジタルツールを活用したプロモーションにも力を入れ、小規模事業者のマーケティングや商品パッケージのブラッシュアップなど継続的に支援する。

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KG I：売上増加率もしくは営業利益率1%増

KPI：産直等への出品成約1件、ITツール導入1件/年

設定した理由：商品開発の成果を産直等への出品成約という形で測定し、販路拡大の実効性を確認し、その成果を売上増加で測定するためである。

④大学との連携による個社支援の強化

意欲的に新たな事業展開や課題解決に取り組もうとする小規模事業者と地域の大学とのネットワークを構築し、協働による調査研究等を通じ、大学が保有する知的資源や専門的知見を活用することで、小規模事業者の経営課題の解決を図るとともに、新たな価値創出や経営力の向上目的に実施する。

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：売上増加率もしくは営業利益率1%増

K P I：大学生に対するニーズ調査3者/年

設定した理由：大学の知的資源や専門的知見を活用することで、小規模事業者の経営課題解決や新たな価値創出につなげ、その成果を売上や利益の増加で測定するためである。

## 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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

### ①小規模事業者の持続的発展に向けた個社支援による経営基盤の強化

#### 達成方針1：課題解決へ向けた事業計画の策定

小規模事業者との対話と傾聴を通じて経営分析を行い、経営の本質的な課題を事業者自身が認識し、課題解決へ向けた事業計画策定支援と計画の実行支援を行う。そのため、商工会の職員による巡回や窓口相談を通じて、現状の調査と経営分析を行い、強みや弱み等の特性を見える化し、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、地元大学や専門家等と連携した経営状況の分析を行い、個社の課題解決に対応できる事業計画を策定し、併せてフォローアップ支援を行う。

**設定した理由：**小規模事業者が自ら課題を正しく認識し、事業計画を策定・実行できる体制を整えることで、経営力の向上と持続的発展を図るため。また、地域資源や専門知見を活用し、的確な支援と継続的なフォローアップを行う必要があるため。

#### 達成方針2：事業者の現状に沿ったDX推進

DX推進については、個々の事業者の現状に沿ったSNSマーケティングやITツール導入が行われるよう、セミナーや専門家派遣等により現状を把握し、DXに向けた支援を行う。

**設定した理由：**事業者の現状と時代に即したDX化が求められている。業務効率や販路拡大を図り、デジタル活用によるサービス向上と持続的な成長を促進するため。

### ②創業支援及び事業承継支援による地域経済活性化に向けた事業計画策定支援

#### 達成方針1：事業承継の円滑な推進

円滑な事業承継を推進するため、事業承継診断シート等を活用して現状把握とニーズの掘り起こしを行い、緊急性の高い事業者に対しては事業承継計画の策定支援を行う。また、必要に応じて専門家や岩手県事業承継・引継ぎ支援センター、日本政策金融公庫等と連携しながら、集中的支援を行うことで、円滑な事業承継の実現を図る。

**設定した理由：**小規模事業者が自ら経営状況を的確に把握し、第三者の助言を受けながら事業承継診断と事業承継計画を策定することで、持続可能な経営の実現を図るため。また、関係機関との連携により、資金面や経営面での支援が効果的なため。

#### 達成方針2：事業継続につなげる創業計画策定

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の策定を支援し、その計画に基づいた事業実施を支援する。また、経営に必要な基礎的な経営管理や労務管理についても併せて支援を行い、創業後の事業継続・定着を促進する。

**設定した理由：**創業段階から経営課題を正しく認識し、計画的な創業を行うことで、経営の安定化と持続的な発展を実現するため。さらに、地域資源や専門家の知見を活用し、創業者一人ひとりに寄り添った支援と継続的なフォローアップを行うことで、地域経済の活性化と新たな事業の担い手の確保につなげるため。

### ③地域資源を活用した商品開発と販路拡大の推進

#### 達成方針1：新たな商品開発の支援

地域資源を活用した新たな商品開発支援のため、物産展や商談会を活用して、消費者アンケート調査を実施し、ニーズの把握や商品のブラッシュアップに向け支援する。

**設定した理由：**地域資源を活用した商品開発において、消費者の嗜好や購買意欲を反映させることが不可欠である。アンケート調査により、実際の需要を把握し、商品開発の方向性を明確化できるため。

#### 達成方針2：販路拡大に向けた取り組みの支援

販路拡大に意欲のある小規模事業者の取組に対し、滝沢市と連携しながら特産品のブランド化を推進するとともに、ふるさと納税への出品支援、ITを利用した情報発信や販売方法の提案を行う。併せて、道の駅等の土産品取扱施設を活用し、販路拡大に向けた支援を行う。

**設定した理由：**滝沢市の特産品をブランド化することで、単なる商品から地域の魅力を体現する商品へと発展させ、消費者の購買意欲を高めるため。

### ④大学との連携による個社支援の強化

#### 達成方針1：学生や若者の人材育成と大学と企業の連携支援

滝沢市の優位性を生かし、学生や若者の人材育成と企業と連携した取組を推進するため、商工会と市と市内2大学による連携ネットワークを構築し、協働による調査研究や実践的な活動を通じて、大学が有する知的資源を活用し、小規模事業者の経営課題の解決や経営力の向上を図る。さらに、インターンシップや共同研究、販路開拓支援等の具体的取組を展開し、地域経済の持続的な活性化につなげていく。

**設定した理由：**大学が持つ専門的知見や研究成果を小規模事業者の経営課題に活用することで、従来の支援では得られない高度な解決策を提供できるため。

#### 達成方針2：大学と連携した小規模事業者の経営強化支援

小規模事業者が抱える経営課題に対し、学生の柔軟な発想やアイデアを取り入れるため、大学・企業・商工会が連携し、需要動向調査及び事業計画策定支援の取り組み、大学生に対するニーズ調査や販路拡大に向けたビジネスモデルの検討を行い、小規模事業者の新たな価値創出や経営力強化につなげ、事業の発展を図る。

**設定した理由：**大学が持つ専門的知見や研究成果に加え、学生の柔軟な発想やアイデアを取り入れることで、小規模事業者に新たな視点からの支援が可能となり、事業者の課題解決や事業展開を促進するとともに地元企業の認知度向上が期待できるため。

## 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】

これまで地域経済の実態把握は、全国商工会連合会が四半期ごとに実施している中小企業景況調査や、いわぎんリサーチ&コンサルティングのマンスリーレポートの「岩手県内経済の動き」等の外部調査データを収集・活用して、市内の景気動向を分析し、経済動向として本会ホームページに公開し、広く情報提供してきた。

##### 【課題】

これまで実施してきた地域経済動向の収集・分析および情報提供により、一定の効果はあったと考えられるものの、ビッグデータ等を活用した高度な分析には至っていなかった。今後は「RESAS」(地域経済分析システム)等を活用した有効な情報に加え、地域経済の動向を把握し、地域の小規模事業者への情報提供や個社支援へと結びつけていく必要がある。

#### (2) 目標

項目	公表方法	現行	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
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	1回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	2回	2回	2回	2回	2回	2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)

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、「RESAS」(地域経済分析システム)などのビッグデータを活用した地域の経済動向分析を行い、年1回本商工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】

下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。

- ・「地域経済循環マップ・生産分析」 → 何を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

##### 【調査目的】

分析結果を基に、地域内で小規模事業者が直面している本質的な課題を明確化し、事業計画策定や経営改善に活用する。

## ②景気動向分析（岩手県等の統計調査情報の活用）

地域の景気動向や業種ごとの売上、資金繰り等詳細な実態を把握するため、岩手県等の各種統計調査等の情報誌や岩手県商工会連合会から提供される統計情報を活用し分析を行い、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「中小企業景況調査」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

### 【調査目的】

岩手県景気動向指数や中小企業景況調査を活用し、地域の景気動向や業種ごとの売上、資金繰りなどの実態を客観的に把握し、小規模事業者が直面する経営上の課題を明確化する。

## （４）調査結果の活用

- ・支援テーマの優先順位付け

景況調査の結果を踏まえ、価格転嫁・資金繰り・人材確保の重点支援を決定し、専門家派遣や補助金申請支援に反映させる。

手法：経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料として活用するとともに、専門家派遣や補助金申請支援の対象企業選定として使用する。

- ・重点産業への集中伴走

「RE S A S」(地域経済分析システム)による分析で抽出した産業に対し、販路開拓・D X・人材育成を一体的に支援し、企業間ネットワークを活用し広域連携を促進する。

手法：該当業種の企業リストを作成し、販路開拓・D X推進・人材育成に向けた事業計画の策定の基礎資料として活用する。

- ・市内商工業者への周知・広報

調査結果を事業計画策定や販路開拓支援に必要な資料として幅広く提供し、地域の小規模事業者の経営支援に役立てる。

手法：調査結果をホームページに掲載し、市内事業者へ広く周知する。

#### 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、事業計画を策定し地域内で販路開拓を目指す飲食・食品製造分野の事業者を中心に、自店舗や市内3か所の朝市等を活用してニーズ調査を実施し、その結果を経営指導員が整理し事業者へフィードバックしてきた。また、令和4（2022）年度から福島県の復興支援も兼ねて、地元バイヤーに対し必要とされている商品についてヒアリング調査を実施し、その結果を経営指導員等が分析し、専門家を交えてフィードバックしてきた。

###### 【課題】

当地域では特産品等が乏しく、これまで実施してきた需要動向調査の支援対象者が限定されており、より多くの事業者への支援につなげることが困難であり、幅広い支援先と支援実績を着実に広げていく必要がある。

今後は、事業者の規模に応じた地域内外の市場、バイヤー及び消費者ニーズについて需要動向を把握し、対象事業者の商品やサービスに関するアンケート調査等を実施することで、より有効な商品開発・改良に資する資料として提供する必要がある。これにより、消費者やバイヤーのニーズを的確に捉え、販路開拓に繋げていくことが求められる。

##### (2) 目標

項目	現行	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
①（仮称）結まち滝沢クロス、道の駅、自店舗、産直等を活用したニーズ調査対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
②大学生に対するニーズ調査対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者

##### (3) 事業内容

###### ①（仮称）結まち滝沢クロス、道の駅、自店舗、産直等を活用したニーズ調査

事業計画を策定し地域内で販路開拓を目指す飲食、食品製造分野の事業者を中心に、自店舗、道の駅、ビッグルーフ滝沢、産直、高速道路サービスエリア、令和8（2026）年中に完成する滝沢市中心市街地店舗などの施設を利用し、専門家等と連携した需要動向調査を行う。

###### 【サンプル数】

対象商品・サービス1商品あたり、20程度調査

###### 【支援対象】

3事業者

###### 【調査手段・手法】

アンケート調査は事業者が自ら行い、アンケート調査票の作成や実施手法について経営指導

員等が支援する。事業者及び経営指導員等がサンプル試食等調査及び来店者アンケート・ヒアリングなどを実施する。

**【分析手段・手法】**

調査結果は、経営指導員等がまとめて、分析する。

**【調査項目】**

①味、②甘さ、③色、④食感、⑤大きさ、⑥価格、⑦パッケージ、⑧見た目 等

※なお、食品製造以外事業者は、対象事業者ごとに調査項目をヒアリングの上、設定する。

**【分析結果の活用】**

調査結果は、経営指導員等が整理・分析及び当該事業者へ直接フィードバックし、商品の改良、事業計画策定及び実行支援等に役立てる。

② 大学生を対象としたニーズ調査

事業計画策定とインターネットによる販路拡大を目指す意欲ある小規模事業者を対象として、若年層の消費ニーズを把握するためのアンケート調査を実施する。大学生の柔軟な発想やアイデアを取り入れ、新商品開発及び新サービスの開発のヒントを得ることを目的とし、調査結果を分析のうえ事業者へフィードバックし、実効性ある事業計画の策定や実行支援に活用する。

**【調査内容】**

学生 100 名程度を対象に、各事業者の商品やサービスに関するニーズ調査を実施する。

**【調査手段・手法】**

岩手県立大学の学生を対象にアンケート調査を行う。

**【調査項目】**

各事業者が大学生の視点を活かし、新商品や新サービスの開発、インターネット販売、SNS 活用に役立つ項目を設定する。

**【分析手段・手法】**

調査結果は、経営指導員等がとりまとめ、分析する。

**【分析結果の活用】**

分析結果は、経営指導員等が整理し、当該事業者へ直接説明し、新商品・新サービスの開発や実効性のある事業計画策定と実行支援に役立てる。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

これまでは、経営指導員等による金融、税務、補助金申請等の支援を通じて、小規模事業者の経営状況を把握し、売上や景況状況について聞き取りを行い、課題解決に向けた経営分析を実施してきた。また、事業計画策定にかかる個別相談を行い、専門家を交えて個社の経営状況を分析している。これらを通じて実施された経営分析の事業者数は目標を上回っているものの、支援内容は補助金申請支援や金融支援に基づく対応に留まっていた。

#### 【課題】

本来の経営状況の分析は、定期的に自社の内部環境・外部環境を整理し把握することで、自社の事業計画策定や経営改善に活用すべきものである。今後は、持続可能な経営体制の構築を見据え、経営の本質課題の把握につなげるため、定量的・定性的に分析を行うとともに、分析の重要性について事業者の理解を深め、経営における本質的な課題を的確に把握していくことが求められる。

### (2) 目標

項目	現行	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
経営分析事業者数	60者	60者	60者	60者	60者	60者

### (3) 事業内容

#### ①経営分析対象者の掘り起こし

経営指導員等が巡回・窓口相談等を通して、金融支援や補助金事業計画書作成支援等を通じて掘り起こし、小規模事業者との対話と傾聴によるヒアリングを行い、自社の強みや弱み等に気づき、経営の本質的課題を抽出、明確化し事業計画の策定につなげる。

#### ②経営支援ツールを活用した経営分析の実施

分析においては、複数の支援ツールを活用して、財務分析とSWOT分析等の非財務分析による経営分析を実施し、問題・課題の洗い出し、事業者へフィードバックを行い、経営の本質的な課題を事業者自らが認識した上で、事業計画策定支援に繋げる。

【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60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分析等のフレームを活用し整理）

【分析手法】ローカルベンチマーク等分析ツールを活用し、専門家と経営指導員が分析を行う。

#### ③事業承継診断シートを活用した現状分析の実施

事業承継を検討している事業者に対し、事業承継診断シートを活用して後継者の有無や候補者の状況、承継に向けた取組み状況、後継者探しの進捗など現状分析を行い、事業承継計画の策定支援につなげる。

#### (4) 分析結果の活用

- ①分析結果を当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- ②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、経営指導員等による窓口相談や巡回訪問等を通じて、小規模事業者に対し事業計画策定の意義や重要性を説明し、事業の存続・発展を目的として実施してきた。具体的には、経営革新計画や小規模事業者持続化補助金などの各種補助金申請に向けた事業計画策定支援や、金融機関への融資申込みに必要な事業計画書の作成支援を中心に行っている。

また、専門家を活用した個別相談会を開催し、経営指導員が専門家と連携しながら、小規模事業者一者一者の実情に応じた事業計画策定支援を実施している。

#### 【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きたものの、依然として事業計画策定認知度や理解度は十分とはいえず、補助金の活用のために留まることが多い。小規模事業者自らが事業計画策定の意義や重要性を理解し、経営の方向性を主体的に検討できるよう支援を強化する必要がある。

そのため、事業計画策定の意義や重要性について事業者に理解してもらう支援が必要である。さらに、近年はデジタル技術を活用した経営効率化・業務改善が急速に求められており、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。今後は、事業計画策定支援の中にDX導入の視点を組み込み、事業者が自らの経営課題を整理し、デジタル活用による生産性向上や新たなビジネスモデル構築を見据えた計画づくりを行えるよう、支援体制の充実を図る必要がある。

### (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を促せるものではない。そこで、事業計画策定個別相談会を開催し、地域の経済動向調査及び需要動向調査の結果を踏まえ、「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った事業者の5割程度/年を目標に経営革新等事業計画策定を支援し、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

また、事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーや個別相談会を行い、小規模事業者のデジタル化による競争力の維持・強化を目指す。

事業承継支援については、「5. 経営状況の分析に関すること」で事業承継診断を実施した事業所から掘り起こしを行い、対話と傾聴を通じて経営状況や経営課題を整理し、事業承継・引継ぎ支援センターと連携しながら円滑な事業承継を行えるよう事業承継計画策定の支援を実施する。

### (3) 目標

項目	現行	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
事業計画策定事業者数	35者	30者	30者	30者	30者	30者
内DX推進事業者数	—	内3者	内3者	内3者	内3者	内3者
内創業計画策定者数	5者	内3者	内3者	内3者	内3者	内3者
内事業承継計画策定者数	5者	内3者	内3者	内3者	内3者	内3者

\* 事業計画策定事業者数等を削減したのは、1件あたりの支援に時間を要することと、事業所の負担を軽減しつつ支援成果を最大化するため、適正な数値へ見直した。

#### (4) 事業内容

##### ①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、事業計画策定個別相談会を開催する。

本相談会では、事業者が自社の経営課題を整理し、将来に向けた具体的な行動計画を策定できるよう、経営指導員および専門家が伴走型で支援を行う。

【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

【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、経営分析結果をフィードバックする際に相談会への参加を促す。また、「商工会なないろ通信」や本商工会ホームページ、岩手県商工会連合会が提供する商工会アプリ等を通じて広く周知を行う。

【開催回数】 年2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うえで、将来の目標を設定し、その達成に向けた具体的取組内容や事業スケジュール、実施体制について総合的に策定する。また、必要に応じて、日本政策金融公庫や岩手県事業承継・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行う。

【成果指標】 事業計画策定件数、補助金申請件数

##### ②DX推進及び個別相談会の開催

小規模事業者におけるDXへの理解促進と基礎知識の習得を目的に、DXに向けたITツールの導入やWEBサイト構築等を推進していくためのセミナー及び個別相談を開催する。

DXへの取り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・経営指導を行うなかで必要に応じて専門家を派遣し、地域内のDXを推進する。

【支援対象】 域内小規模事業者で、IT化やDX化による取り組みを行いたい、ビジネス環境をIT化やDX化により変化させたい等、意欲の高い事業者

【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や事業承継検討者に対し、分析結果のフィードバックに合わせてDXセミナー及び個別相談会への参加を促す。

また、「商工会なないろ通信」や本商工会ホームページ、岩手県商工会連合会が提供する商工会アプリ等を通じて広く周知を行う。

【開催回数】 年2回

【講師】 IT専門家

【内容】 DXの基礎概念や最新動向（クラウドサービス、AI等）や具体的活用方法、SNSによる情報発信の仕方、ECサイトの利用方法等、事業者に応じた提案を行う。

【成果指標】 ITツール導入・活用件数

##### ③創業計画策定支援

滝沢市は、県都盛岡市に隣接していることから、交通アクセスや商圏の広がりといった地理的優位性を有している。このため、地域内で創業を希望する相談者が多く、本会にも多数の創業相談が寄せられている。

こうした創業希望者に対し、個別相談を通じてターゲット市場や顧客層の設定、売上計画の策

定、コスト積算、創業資金の調達方法など、実現可能性の高い創業計画策定の支援を行う。

また、専門的な課題が発生した場合は、岩手県商工会連合会等の専門家派遣制度等を活用し支援を行う。

【成果指標】 創業件数

## 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った。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る傾向にあり、定期的・継続的な支援ができていない面があった。

#### 【課題】

今後の事業計画策定後の実施支援では、進捗状況の把握を充実させ、事業計画策定支援を実施した事業者に対して、定期的・継続的に巡回訪問し、補助事業の実施支援に限らず、売上の向上や利益の確保といった経営発達に至るまでの具体的な支援を行い、中長期的な視点で小規模事業者の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

事業者の自走化に向けて経営リテラシーの向上支援も行いながら、対話と傾聴を通じて十分に考慮し、代表と従業員が現場レベルで当事者意識を持って取り組むよう促すことを意識する。計画の進捗フォローアップを通じて経営者の内発的動機付けを行い、潜在能力の発揮につなげる。

事業計画策定後の支援については、事業計画を策定した事業者を対象とし、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訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めたうえでフォローアップを行い、成果重視の支援の効率化を高める。

### (3) 目標

項目	現行	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
フォローアップ 対象事業者数	45者	30者	30者	30者	30者	30者
頻度（延回数）	180回	120回	120回	120回	120回	120回
売上増加事業者数	20者	15者	15者	15者	15者	15者
営業利益率 1%以上 増加事業者数	5者	3者	3者	3者	3者	3者

\*フォローアップ事業者数や訪問回数を削減したのは、1回の訪問でより充実した指導を実施し、支援の質向上と事業所への配慮に基づく戦略的支援を提供することで、事業所の負担を軽減しながら支援成果の最大化を図る。

### (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計画目標の達成に向けた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 30 者のうち、持続化補助金等を初めて採択された事業者 5 者は 2 か月に 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 25 者は 4 か月に 1 回（事業者の進捗状況により四半期に 1 回）、ただし、経営指導員等の巡回や窓口相談、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、計画目標との実績の乖離等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 P D C A サイクルを回しながら実施する。

#### ②事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ

事業承継計画を策定した事業者については四半期に 1 回フォローアップする。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、年 5 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】

滝沢市ではスイカ、りんご、さつまいも、岩魚など、高品質で魅力的な一次産品が豊富に存在する。特に「滝沢スイカ」は県内一の出荷量を誇る夏の風物詩であり、県内においては一定のブランド力と知名度がある。市や観光物産協会などをとおして、県内外の物産展や商談会で販路開拓とPRを行ってきた。

一方で、市内の小規模事業者の多くは販路が限定的あり、首都圏や県外への販路展開は依然として十分ではない。オンライン販売やSNSを活用したEC等のマーケティングについてもまだまだ発展途上であり、特にDXによる販路拡大への意識やスキルのばらつきが見られる。

また、オンライン取引やSNSを活用した販促活動など、デジタル手法による販路開拓が不可欠となっているが、市内事業者の多くはデジタル技術の活用経験が浅く、ノウハウ不足や人材不足が顕著に出ている。消費者の購買行動が多様化する中で現在の手法のみでは新たな需要の創出が難しい現状がある。

#### 【課題】

一次産品の品質は高く魅力の高いものがあるものの付加価値の高い加工品やお土産としての認知度やラインナップが他の地域と比較して大きく不足している。また、地域資源を活用した商品開発に取り組む事業者は少なく、製造元が高齢化や廃業のために消滅してしまった商品も多くある。

今後は、「滝沢ならではの」の特色を活かした新たな商品・サービス開発と、これらをマーケットに乗せて持続的可能な状況を作り出す必要がある。

さらに地域資源を活かした商品開発におけるターゲット市場の明確化やデザイン・包装などのマーケティングにも課題がある。市や観光物産協会が行っている商談会や物産展への出展支援は一定の効果を上げているものの、成約・継続取引に至るケースは限定的で、持続的な販売網構築やブランド戦略が求められる。

これらの課題を解決するためには、産学官連携による商品開発支援、SNS等を利用した販促やEC活用に向けた専門的支援、地域資源を活かしたストーリー性のある商品展開など、実践的な伴走支援体制の構築が必要である。

### (2) 支援に対する方針

新たな需要の開拓に寄与するために、まずは盛岡市近郊を重点支援エリアとし、地域経済の核となる小売業・飲食業・製造業（食品・加工業）を中心に支援を展開する。

これらの業種は事業者の基盤となる地域住民との接点が多く、現在滝沢市の持っている観光や農業との連携による付加価値向上が期待できるため、経営基盤の強化と販路拡大を最重要課題と位置付ける。

対象者は

- ①既存商品の販売不振に悩む小規模事業者
- ②新商品・加工品の開発を進める意欲のある小規模事業者
- ③ECやSNSなどのデジタルツールを活用した販路拡大を目指す事業者

とし、これらの事業者に対して、販路開拓支援とDX推進を一体的に実施し、経営力の底上げと売上の安定化を図る。

また、売上を確保し、持続的な経営を実現するためには、事業者自身が市場の反応を検証し、販売戦略を模索することが不可欠である。そのため本会ではテストマーケティングの機会を設け、試験販売・価格設定・購買データ分析などを通じて実証的に需要を把握できる支援体制を整備する。これにより、商品・サービスの改善点を明確化し、事業者が自ら市場に対応できる力を育成する。

他にも県内外の商談会・展示会への出展支援や、滝沢市・盛岡市周辺団体が主催する物産展・催事への参加支援を通じて、地域ブランドの発信力を強化する。

これ以外にも、計画における達成状況や商品の成長と共に段階的に東北、ひいては首都圏への販路拡大も考えていく。

### (3) 目標

項目	現行	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
①道の駅等への出品支援	—	3者	3者	3者	3者	3者
成約数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
②消費者を対象としたテスト販売	3者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額/者	3万円	1万円	1万円	1万円	1万円	1万円
③ITツール導入支援事業者	—	3者	3者	3者	3者	3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、高速道路SA、産直、(仮称) 結いまちクロス等への出品支援

【支援対象者】 ①既存商品の販売不振に悩む小規模事業者

②新商品・加工品の開発を進める意欲のある小規模事業者

③ECやSNSなどのデジタルツールを活用した販路拡大を目指す事業者

上記から3者選定

【実施時期】 毎年7月～1月の7か月間

【成果目標】 1者当たり1品の取扱い(成約数)を目標とする。

【支援内容】 経営状況及び商品の分析、事業計画策定支援を行った事業者を優先して支援する。まずは地元を中心とした経済循環と知名度の地盤固めを目指しながら近隣の販売所で取り扱ってもらうことを目指す。また、その売上状況を参考に、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消費者を対象としたテスト販売

【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8月～1月の6か月間

【成果目標】 実施期間中、1者当たり売上1万円を目標とする。

\*前期計画の3万円/者では、商品単価によっては、実際に必要となる売上との乖離が著しいケースが多くあったため、目標を1万円/者に変更している。

【支援内容】 本事業では、消費者を対象としたテスト販売を通じて、市内事業者が自社商品の市場性を検証し、売上向上と持続的な経営基盤の確立を図る。

地元特産品や加工食品、クラフト製品などを対象に、実際の消費者との接点を持ちながら販売を行い、購買データやアンケート結果を分析することで、商品価値・価格設定・販売方法の改善につなげる。

さらに商品の成長度合いに応じて県内外の商談会・展示会への出展支援を行っていく。滝沢市および盛岡市周辺の物産展・催事への参加支援を実施し、地域ブランドの発信力を強化する。

販売準備から実施後の振り返りまでを伴走支援し、売上状況を参考に効果的な売り場づくりやPR方法の助言を行う。

あわせて、ECサイトやオンライン販売展開に向けた支援も実施し、デジタル販路の拡大を図る。また、SNSを活用した情報発信やプロモーション手法の指導・実践支援を通じて、消費者との継続的な関係構築とブランド認知の向上を目指し、オンラインとオフラインを組み合わせたハイブリッドな販売戦略により、事業者の販路拡大と売上向上を総合的に支援する。

### 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3者

【実施時期】 毎年9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、生成AIやクラウドツールの導入を支援する。

【想定するITツール】 顧客管理、オンライン決済、予約・在庫管理、多言語対応ホームページ、ECサイト、SNS連携、生成AI活用支援ツール

## 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、事業の評価については、年度当初（前年度評価）と中間及び年度末の年3回、本滝沢市、外部有識者、岩手県商工会連合会、滝沢市商工会役員で構成する「滝沢市商工会経営発達支援計画事業評価委員会」において、会員の動向調査、経済動向、目標となっている数値の達成度合を検証し、事業の評価・検証を行ってきた。

##### 【課題】

これからも、滝沢市商工会と滝沢市の更なる情報共有の充実を図るため、今までの評価・検証の方法を継続しながら、年度当初は事業の実施計画を把握し、中間で進捗状況を確認し、年度末は事業の実施報告と成果の評価・見直しながら取り組んでいく。

#### (2) 事業内容

##### ①定量的把握

- ・KPI設定：事業計画策定件数、販路開拓支援件数、売上・利益率増加件数など。
- ・データ収集：アンケート・実績報告を統合し、ダッシュボードで可視化。

##### ②評価手法、評価・見直しの頻度

これまでの評価を踏まえて、事業評価委員会を継続して設置し、会議を開催する。また、外部専門家等を招聘し、評価を頂戴するとともに経営発達支援計画事業の進捗状況の報告及び事業の実績・結果について委員会に具申し、その内容について意見を頂戴する。その後、事業の内容の検証を行い、次年度支援計画の改善策等を検討する。

事業評価を行う委員については、外部有識者（学識経験者）として、岩手県立大学総合政策学部長と合同会社地域計画代表を想定する。なお、評価委員会については、年3回（年度当初、中間、年度末）開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行うこととし、そのうち、年1回（中間）は、事務局側で協議を行うこととする。

評価委員会の想定メンバーは、以下のとおりである。

区 分	所 属
外部有識者	合同会社地域計画代表社員（計画・マネジメントの専門家）
外部有識者	岩手県立大学総合政策学部教授
市	滝沢市経済産業部企業振興課長
商工会	岩手県商工会連合会広域経営指導員（岩手県独自制度）
商工会	滝沢市商工会副会長（2名）
商工会	滝沢市商工会事務局長
商工会	法定経営指導員（1名）、経営指導員（2名）

※合同会社地域計画は、平成 26（2014）年 1 月に設立し、主な業務内容としては、地域計画（①調査：文献調査、アンケート調査、ヒアリング調査、フィールドワーク、②分析：地域の現状及び課題の分析、③計画：理念及び基本計画、事業体系、事業計画、④検証：モニタリング、第三者評価、顧客満足度調査）を行っている会社である。また、代表である熊谷智義氏は、岩手県商工会連合会の専門家に登録しており、他商工会でも経営発達支援計画事業評価委員を務めている経験から、専門的知見及び実績が豊富である。

### ③事業の成果及び評価の公表

評価委員会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、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、毎月マンツーマンで個別指導を受け、持続化補助金等の事業計画策定手法などについて学び、資質向上に取り組んできた。

また、毎月2回、経営支援能力向上を図るため、事務局長を含めた職員6名で「経営発達ミーティング」を開催し、伴走型支援を担当している職員の支援案件や進捗状況の報告、今後の時々で各今後の支援策等について情報交換を行っている。

#### 【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おり、それらの支援や小規模事業者の自走化と経営リテラシー向上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よう、現在実施している「経営発達ミーティング」を継続しながら資質向上を図る必要がある。

### (2) 事業内容

経営指導員および経営支援員の支援能力を体系的に向上させ、支援ノウハウの共有とOJTを通じて組織全体の支援体制を強化する。また、小規模事業者が成功体験を積み重ね、自ら課題を捉えて行動できるよう支援することで、事業者の経営リテラシー向上を目的とする。

#### ① 外部研修・セミナーの計画的活用（以下のいずれかについて各職員が年1回以上受講）

- ・経営支援能力向上セミナー：中小企業庁や岩手県商工会連合会主催研修へ計画的に派遣。
- ・事業計画策定セミナー：中小企業大学校等の外部研修で課題設定・計画策定力を習得。
- ・DX推進セミナー：ITツール（RPA、クラウド会計、EC、SNS）活用支援力を強化。
- ・コミュニケーション研修：対話力・傾聴力を高め、信頼醸成と課題深掘りを実践。

#### ② OJT制度の充実（毎年1名以上を対象に実施）

- ・経験豊富な指導員が経営支援員と一緒に、巡回指導・窓口相談で実践型OJTを実施。
- ・成功事例を共有し、「やる価値が実感できる小さな成功体験」を積み重ねる支援を現場で実践。
- ・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制度を活用し支援能力の向上。

#### ③ 職員間の支援ノウハウの共有（年12回ミーティング実施）

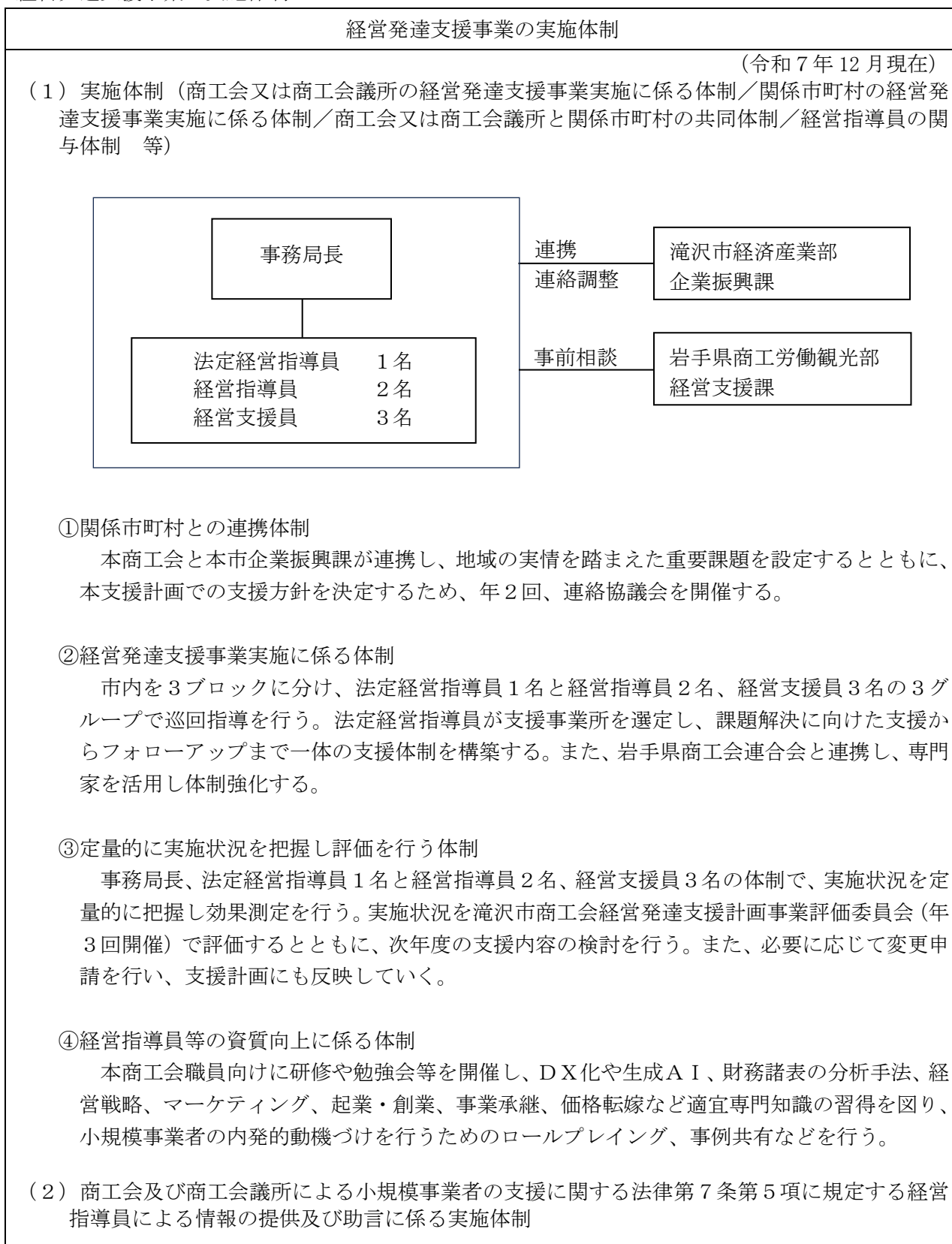
- ・県下商工会で導入している「クラウド型経営支援ツール商工イントラ」に経営支援の状況を入力し、支援事例データベース化し、支援ノウハウの蓄積を図る。
- ・効率的に職員の支援力強化と情報共有を図るため、生成AI経営支援システムを活用して経営分析等を実施することで、職員自らに気づきを与え、より深い分析につなげるとともに、その情報を共有する。
- ・毎月の経営発達ミーティングで成功事例・失敗事例を分析し、改善策を組織で共有する。また、以下の経営リテラシー向上の取組みについても、全職員で共有を図る。

\* 研修・OJTを通じた小規模事業者の経営の自走化に向けたプロセスの支援。

\* 財務・人材・知財・デジタル活用など、段階別「学習→実践→定着」の促進。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



①法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：三浦睦

■連絡先：滝沢市商工会 TEL:019-684-6123

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

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・三浦睦は、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

〒020-0655 岩手県滝沢市鶉飼御庭田 92 番地 3

滝沢市商工会

TEL：019-684-6123 / FAX019-687-3090

メールアドレス：takizawa@shokokai.com

②関係市町村

〒020-0692 岩手県滝沢市中鶉飼 55 番地

滝沢市経済産業部企業振興課

TEL：019-656-6536 / FAX019-684-5479

メールアドレス：kigyo@city.takizawa.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	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
○専門家派遣費	300	300	300	300	300
○専門家旅費	50	50	50	50	50
○通信運搬費	50	50	50	50	50
○広報費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○商談会・展示会 等出展費	300	300	300	300	300
○委託費	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300

(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
伴走型補助金、県補助金、市補助金、県連補助金、会費収入、手数料収入、受託料収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

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