

**共通戦略1 革新的な経営戦略に踏み込んだ支援の推進**

**施策1 事業者の課題解決に向けた提案型支援の推進**

**1 令和4年度 施策の方向性**

コロナ禍を乗り越え、ライフスタイルの変化等消費者の購買動向が大きく変化したことにより、事業者はこれまでにない発想や技術で事業を見直すことが求められている。こうした状況下、革新的取組や経営課題を解決に導くために、ICT導入や販路開拓に向けた新たな経営計画策定及び各種商談会等出展を支援する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

**(1) ICT導入に向けた取組促進事業**

事業者の業務効率化や生産性向上のため、事業計画に沿ったICT導入の促進を図った。

- 活動内容
  - ・事業所巡回や専門家派遣活用、セミナー開催等により国、県補助金制度の活用提案を行った。

- 達成状況
  - ・ICT導入計画策定件数 : 20件(20件)
  - うち、小規模事業者持続化補助金(国)申請 : 6件
  - 新事業創出・業態転換等支援事業費補助金(県)申請 : 1件
  - 専門家活用等による計画策定 : 4件
  - 新記帳システム商工会クラウド導入 : 9件

**(2) 新商品開発等販路開拓支援事業**

新商品開発等による販路開拓に向けた他社との差別化を図るため、補助金活用等の支援を行った。また、商工会報配布やホームページを通し、支援施策について情報提供した。

- 活動内容
  - ・国、県補助金制度の活用提案、経営計画策定支援
  - ・オンライン、リアル商談会等の情報提供、出展支援、窓口相談
  - ・「ゆざわ-Biz定例相談日」活用による経営課題解決のサポート

- 達成状況
  - 新商品開発等販路開拓支援件数 : 52事業所、107件(80件)
  - ・国、県、市補助金活用件数 : 12事業所、22件
  - うち、小規模事業者持続化補助金(国)申請 : 5件
  - 新時代対応型伝統的工芸品等支援事業費補助金(県)申請 : 1件
  - 湯沢市つくる力売る力向上支援補助金(市)申請 : 1件
  - 新事業創出・業態転換等支援事業費補助金(県)申請 : 1件
  - ものづくり事業者経営基盤支援事業費補助金(県)申請 : 3件
  - 宿泊施設生産性向上支援事業費補助金(県)申請 : 1件
  - ・国内外オンライン等商談会出展件数 : 7事業所、10件
  - ・「ゆざわ-Biz定例相談日」活用件数 : 8事業所、10件
  - ・販路開拓、新商品開発に係る窓口相談件数 : 25事業所、65件

**3 施策目標及び達成状況**

| 施策目標                                 | 実績値(目標値)      |       |       |       |       |
|--------------------------------------|---------------|-------|-------|-------|-------|
|                                      | R4年度          | R5年度  | R6年度  | R7年度  | R8年度  |
| (1) ICT導入計画の策定件数<br>・課題解決に関する計画策定件数  | 20件<br>(20件)  | (40)  | (60)  | (80)  | (100) |
| 達成状況                                 | 達成            |       |       |       |       |
| (2) 販路開拓支援事業所数<br>・各種施策を活用した販路開拓支援件数 | 107件<br>(80件) | (160) | (240) | (320) | (400) |
| 達成状況                                 | 達成            |       |       |       |       |

**4 施策目標に関する検証**

**(1) ICT導入計画の策定件数**

- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
  - ・ICT導入に向けた取組促進事業  
事業者の経営状況と要望内容を見極め、施策情報を提供することができた。また、専門家派遣や補助金活用により事業計画策定から実績報告まで一貫した伴走型支援をすることができた。開業間もない事業者に対して新記帳システムの導入を促し、スムーズな導入支援ができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
  - ・ICT導入に向けた取組促進事業  
事業者ニーズの把握が遅れ情報提供時期がずれたことで、補助金申請を逃した事例があった。

**(2) 販路開拓支援事業所数**

- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
  - ・新商品開発等販路開拓支援事業  
各種補助金の活用提案や申請支援を行い、多数の事業所の採択につなげた。また、事業遂行期間を通じた伴走型支援を行い補助事業終了まで導くことができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
  - ・新商品開発等販路開拓支援事業  
商談会等の情報提供が迅速にできず、周知期間が短くなってしまったケースがあった。

**5 次年度への改善点**

- (1) ICT導入に向けた取組促進事業  
事業者ニーズの把握に努め、導入後のフォローを含め、各種施策を活用し事業者の更なるICT導入を支援していく。また、新記帳システムの周知を行い、導入を支援していく。
- (2) 新商品開発等販路開拓支援事業  
事業者に対するタイムリーな情報提供に努め、商談会出展等により販路開拓を支援していく。

共通戦略1 革新的な経営戦略に踏み込んだ支援の推進

施策2 利益確保に向けた実効性の高い個社支援の推進

1 令和4年度 施策の方向性

人口減少による市場規模の縮小等、社会や経済環境の変化への対応、事業の将来性を見据えた戦略的な取組が重要となることから、課題別や業種別のセミナー開催や専門家派遣を通じて、利益確保に向けた個社支援を行う。

2 事業概要 ※( )は活動目標値

(1) 事業計画策定支援事業  
 社会経済環境の変化に対応するため、ICT導入や新たな取り組みに向けたセミナー開催や補助金活用等を通し、事業者の実情に沿った事業計画策定を支援した。

■活動内容  
 ・ICT導入計画策定セミナーの開催  
 ・創業・第二創業セミナーの開催  
 ・チーム支援による事業計画策定支援

■達成状況  
 ・セミナー受講者数 : 37名  
 ICT導入: (R4.11.9 受講者10名、R4.11.16 受講者10名)  
 創業・第二創業: (R4.10.15 受講者10名、R4.10.22 受講者7名)  
 ・持続化補助金等活用件数 : 26件(20件)  
 (内訳)  
 小規模事業者持続化補助金(国)申請 : 15件  
 新時代対応型伝統的工芸品等支援事業費補助金(県)申請 : 2件  
 湯沢市つくる力売る力向上支援補助金(市)申請 : 1件  
 新事業創出・業態転換等支援事業費補助金(県)申請 : 3件  
 ものづくり事業者経営基盤支援事業費補助金(県)申請 : 4件  
 宿泊施設生産性向上支援事業費補助金(県)申請 : 1件  
 (内、セミナー受講者2名)

(2) 経営課題解決支援事業  
 専門家派遣活用やセミナー開催等により、事業承継や働き方改革、インボイスへの対応等課題解決や財務分析による業況把握等を支援した。

■活動内容  
 ・課題に応じた専門家派遣の活用  
 ・インボイスセミナーの開催

■達成状況  
 ・経営課題解決支援件数 : 82件(40件)  
 (内訳)  
 専門家派遣活用件数 : 43件( - )  
 経営革新及び事業再構築補助金等採択件数(チーム支援) : 1件(2件)  
 革新的取組件数 : 13件(10件)  
 事業承継計画策定件数 : 12件(5件)  
 事業承継実現件数(チーム支援) : 5件(2件)  
 BCP策定件数 : 6件(5件)  
 一般事業主行動計画策定件数 : 2件(4件)  
 ・セミナー受講者数 : 37名  
 (R4.10.25 受講者13名、11.1 受講者5名、R5.2.3 受講者19名)  
 ・財務分析『簡易診断レポート』活用件数 : 137件(136件)

3 施策目標及び達成状況

| 施策目標                              | 実績値(目標値)     |      |       |       |       |
|-----------------------------------|--------------|------|-------|-------|-------|
|                                   | R4年度         | R5年度 | R6年度  | R7年度  | R8年度  |
| (1) 事業計画策定支援事業所数<br>・事業計画策定支援事業所数 | 26件<br>(20件) | (40) | (60)  | (80)  | (100) |
| 達成状況                              | 達成           |      |       |       |       |
| (2) 経営課題解決支援事業所数<br>・経営課題解決支援事業所数 | 82件<br>(40件) | (80) | (120) | (160) | (200) |
| 達成状況                              | 達成           |      |       |       |       |

4 施策目標に関する検証

(1) 事業計画策定支援事業所数

〈効果があった事業及びその内容〉 何が良かったのか  
 ・事業計画策定支援事業(ICT導入計画策定セミナー)  
 業種別に2回に分けて開催したことにより、ICT活用による販路拡大や業務効率化についての受講者の意識・理解度が高まった。

〈検討の余地がある事業及びその内容〉 何が悪かったのか  
 ・事業計画策定支援事業(創業・第二創業セミナー)  
 セミナー開催が目的となってしまう、終了後の受講者への定期的な連絡等フォローアップ支援ができなかった。

(2) 経営課題解決支援事業所数

〈効果があった事業及びその内容〉 何が良かったのか  
 ・経営課題解決支援事業  
 専門家派遣制度活用による個別支援、インボイスセミナーの開催により、経営課題解決支援を実施できた。

〈検討の余地がある事業及びその内容〉 何が悪かったのか  
 ・経営課題解決支援事業  
 専門家派遣制度に対する周知が不足しており、利用する事業者が限られた。

5 次年度への改善点

(1) 事業計画策定支援事業  
 セミナー開催後のフォローアップによる伴走型支援を強化することで、利益確保に向けた実効性の高い事業計画策定を支援する。

(2) 経営課題解決支援事業  
 専門家派遣等各種支援制度の周知を強化し、制度活用による経営課題解決を支援する。

**共通戦略2** 新たな可能性を切り拓く多様な連携の推進

**施策3** 相乗効果により経営力強化を可能とする連携の促進

**1 令和4年度 施策の方向性**

魅力ある地域を創出するために、地域の強みや特色を探し出し、それを活かす手法として、事業者同士をつなぎ合わせる仕組みや地元農産物生産者をはじめとする他団体との多様な連携を促進し、事業承継の可能性を視野に入れながら新たなビジネス創出と経営力強化を図る。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

**(1) 事業者間連携創出事業**

事業者間の連携により、それぞれの強みを活かし、相乗効果を実現できる仕組みづくりを促進するため支援体制の整備を図った。

- 活動内容
  - ・販路拡大や農産物取扱事業所を対象に事業者間連携候補者リストを作成
  - ・マッチング支援窓口開設に向けた専門家との協議、ホームページ上へサイト開設

- 達成状況
  - ・候補者リスト：15件
  - ・商工会HPに「ゆざわ小町ビジネスマッチング」登録サイトの開設 (R5.2月) (専門家との協議 R4.11.2、11/9、11/16、R5.2/2)

**(2) 農商工等連携促進事業**

農産物の強みを掛け合わせ、地域の強みや特色を活かした新たな連携ビジネスに取り組むため、農産物取扱事業所の連携に向けた情報収集を行った。

- 活動内容
  - ・農産物取扱事業所を対象に事業所をリストアップ
  - ・農商工連携の促進に関するヒアリングの実施
  - ・今後の事業展開に向けた計画、支援等要望について聴取

- 達成状況
  - ・ヒアリングシート作成件数 : 5件
  - ・農商工等連携事業計画提案件数 : 5件 (5件)

**3 施策目標及び達成状況**

| 施策目標                                | 実績値 (目標値)  |      |      |      |      |
|-------------------------------------|------------|------|------|------|------|
|                                     | R4年度       | R5年度 | R6年度 | R7年度 | R8年度 |
| (1) 事業者同士の連携事業取組数<br>・事業者同士の連携事業取組数 | 0件<br>(0件) | (1)  | (3)  | (5)  | (10) |
| 達成状況                                | —          |      |      |      |      |
| (2) 他産業者との連携事業取組数<br>・他産業者との連携事業取組数 | 0件<br>(0件) | (1)  | (3)  | (5)  | (7)  |
| 達成状況                                | —          |      |      |      |      |

**4 施策目標に関する検証**

**(1) 事業者間連携創出事業の取組支援整備**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・事業者間連携創出事業  
事業者間連携事業者候補者リストによる対象先の絞り込み、「マッチング支援窓口」サイト開設により、創出に向けた体制整備を図ることができた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・事業者間連携創出事業  
マッチング支援窓口の運用ルール確立と開設時期が遅くなり、活用に向けた周知をはじめ具体的な運用には至らなかった。

**(2) 他産業者との連携体制整備**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・農商工等連携促進事業  
ヒアリングにより事業者の率直な意見や現状把握に繋がった。特に、支援施策や連携が想定される事業所情報が限られる等、課題が見えてきた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・農商工等連携促進事業  
具体的に何をするのか、検討する時期が遅かった。

**5 次年度への改善点**

**(1) 事業者間連携創出事業**

マッチング支援窓口の効果的な活用について協議、事業者間連携候補者リストの見直しを進め、具体的な連携促進につなげる。

**(2) 農商工等連携促進事業**

ヒアリング結果をもとに計画を策定し、実現に向けた取り組みを具体化し連携支援を推進していく。また、新たなヒアリング事業者を選定し、連携先の情報共有を図る。

**共通戦略2** 新たな可能性を切り拓く多様な連携の推進

**施策4** ネットワークを活用した多様な連携の推進

**1 令和4年度 施策の方向性**

先入観にとらわれない新たな視点で創業や起業に結び付けるための環境整備を促進するため、様々なネットワークの活用を進め、連携推進による創業・第二創業を支援する。  
自治体や管内外の地域団体とのネットワークを活用し、「点」から「線」へとビジネスチャンスの変化を推進するため、湯沢市ビジネス支援センター「ゆざわ-Biz」との連携強化を図る。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

**(1) 新たなビジネス創出支援事業**

新たなビジネスの可能性を導き出し、地域活性化につなげるため、創業・第二創業セミナーを開催した。

- 活動内容
  - ・創業・第二創業セミナーの開催 (R4/10/15、22)  
創業セミナー受講者 11 名の内、管内での創業見込み者に継続支援を実施した。  
第二創業については、現状分析とヒアリングを重ね補助金情報提供と共に経営計画策定支援を実施した。
  - ・連携による新たなビジネス創出の研究  
(AP 推進会議の開催：R4/4/1、5/16、8/17、11/7、R5/1/4 5回)
  - ・企業連携推進員連絡会議参画 (R4/11/16、R5/1/19 2回)

- 達成状況
  - ・創業支援件数：12件、延18回 (セミナー受講者 11名)
  - ・創業実現件数：1件

**(2) 湯沢市との連携強化事業**

湯沢市ビジネス支援センター「ゆざわ-Biz」との連携により事業者支援の強化を図った。

- 活動内容
  - ・「ゆざわ-Biz 定例相談日」の開催  
(定例相談：R4/7/26、8/26、9/26、10/24、11/25、12/26、R5/1/26、2/28 8回)  
(Biz 訪問：R4/8/9、8/10、10/19、11/2、12/12 5回)

- 達成状況
  - ・定例相談日帯同：17事業所、延29件  
新規事業・業態転換による販路開拓 (5件)  
B to C の新規販路開拓 (8件)  
I C T 活用による販路開拓 (8件)  
補助金活用等による販路開拓 (4件)  
地域課題解決に係る事業計画策定 (1件)  
新商品・新メニューの開発販路開拓 (3件)
  - ・Biz 訪問帯同：3事業所、延5件  
B to C の新規販路開拓 (2件)  
I C T 活用による販路開拓 (3件)

**3 施策目標及び達成状況**

| 施策目標                                | 実績値 (目標値)  |      |      |      |      |
|-------------------------------------|------------|------|------|------|------|
|                                     | R4年度       | R5年度 | R6年度 | R7年度 | R8年度 |
| (1) 連携推進による創業・起業数<br>・事業者同士の連携による創業 | 1件<br>(0件) | (1)  | (2)  | (3)  | (5)  |
| 達成状況                                | 達成         |      |      |      |      |
| (2) 他団体との連携事業取組数<br>・他団体と連携した事業実施   | 1件<br>(0件) | (1)  | (2)  | (3)  | (5)  |
| 達成状況                                | 達成         |      |      |      |      |

**4 施策目標に関する検証**

**(1) 連携推進による創業・起業数**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・新たなビジネス創出支援事業  
創業をメインとした他セミナーとの差別化を図るため、第二創業にスポットを当て開催し、青年部員を中心に新たなビジネスについての機運が高まった。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・新たなビジネス創出支援事業  
セミナー終了後、受講者アンケートを基にしたフォロー体制が十分でなく、支援対象者を絞り込めなかった。

**(2) 他団体との連携事業取組数**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・湯沢市との連携強化事業  
本所会議室を会場に7月から2月まで「ゆざわ-Biz 定例相談日」の毎月開催と併せ、ゆざわ-Biz センターへの帯同訪問を随時実施するなど連携した事業者支援を実施できた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・湯沢市との連携強化事業  
新たな活用事業所の掘り起こしを積極的に行わなかったため、同一の事業所からの相談が多くなった。

**5 次年度への改善点**

**(1) 新たなビジネス創出支援事業**

事業者同士の連携による新たなビジネス創出に向けた支援対象者の絞り込みを行う。  
専門家派遣の活用や関係機関と連携しながら計画策定を支援していく。

**(2) 湯沢市との連携強化事業**

ゆざわ-Biz と連携し定例相談日を継続する。受講者アンケートを分析することで周知方法や開催方法を見直し、新たな事業所の活用を推進する。

**共通戦略3 成果を創出し続ける組織・運営体制の構築**

**施策5 事業者が主役の商工会活動の強化**

**1 令和4年度 施策の方向性**

事業者の持続的発展と地域経済活性化のためには、商工会のより一層の組織基盤強化を図っていく必要がある。  
 商工会は、役職員一体となった活動を強化するとともに、業種別部会や青年部・女性部活動の活性化による事業者が主役の組織・運営体制の構築を進めていく。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

- (1) 組織基盤強化事業**  
 商工会の組織基盤の強化を図るため、役職員一体となった加入促進を実施した。
- 活動内容
    - ・会員加入促進運動の推進（促進月間：R4/9月、11月）
    - ・青年部員増強運動の推進（強化期間：R4/4/1～9/30）
    - ・女性部員増強運動の推進（強化期間：R4/9/1～12/31）
    - ・共済推進計画の推進（推進期間：R4/4/1～R5/3/31）
  - 達成状況
    - ・新規会員加入件数：27件（36件）
    - ・新規青年部員加入数：4人（3人）
    - ・新規女性部員加入数：4人（3人）＜全県1位＞
    - ・商工貯蓄共済新規加入件数：196口（36口）＜全国連会長表彰受賞＞
- (2) 地域経済活性化事業**  
 商工会役員、業種別部会、青年部・女性部の活動強化を通し、事業者が中心となった事業を推進した。
- 活動内容
    - ・地域密着型ネットワーク構築に向けた取組の実施
    - ・業種別の課題解決にむけた各部会活動の実施
    - ・若手後継者の育成と資質向上のための経営者スキル習得塾の開催
  - 達成状況
    - ・管内選出市議会議員と商工会役員との意見交換会開催（R4/7/22）  
 （出席者：市議会議員9名、役員21名）  
 湯沢市経営支援ネットワーク会議への参画  
 （第1回 R4/8/29、第2回 R4/11/9、第3回 R5/1/26）
    - ・商業部会共同広告発行事業実施  
 （第1回 R4/8/9、第2回 R4/12/15、ステップアップ研修 R4/10/19）
    - ・工業部会視察研修会  
 （SDGsへの取り組みについて R4/7/19）
    - ・建設部会視察研修会  
 （トンネル工事現場における施工方法等視察 R4/10/17）
    - ・観光サービス業部会研修会  
 （ゆざわジオパークについて R4/11/18）
    - ・青年部楽天野球塾  
 （楽天イーグルス野球塾 In 稲川 R4/10/8）
    - ・経営者スキル習得塾  
 （電子帳簿保存法について R4/11/25、インボイスセミナー R5/2/3）
    - ・女性部詩の街ゆざわ事業  
 （詩の街ゆざわ2022短歌会 R4/9/24）

**3 施策目標及び達成状況**

| 施策目標                                    | 実績値（目標値）     |       |       |       |       |
|---|--------------|-------|-------|-------|-------|
|   | R4年度         | R5年度  | R6年度  | R7年度  | R8年度  |
| (1) 会員組織率<br>・組織率の向上<br>(会員数÷商工業者数×100) | 60%<br>(54%) | (55%) | (55%) | (56%) | (56%) |
| 達成状況                                    | 達成           |       |       |       |       |
| (2) 主体的に行う事業数<br>・事業者が中心となって行う事業数       | 8件<br>(3件)   | (6件)  | (10件) | (15件) | (20件) |
| 達成状況                                    | 達成           |       |       |       |       |

**4 施策目標に関する検証**

- (1) 会員組織率**
- ＜効果があった事業及びその内容＞ 何が良かったのか
- ・組織基盤強化事業  
 会員加入について、職員チームによる取組が定着、青年部女性部においても計画的に促進運動を展開した。特に、女性部は強化期間実績部門で全県1位の成績を上げた。  
 商工貯蓄共済の新規加入について、商工会役員の協力により全役員に加入いただいた。また、大口加入により事業推進優良商工会表彰が全国連会長より授与された。
- ＜検討の余地がある事業及びその内容＞ 何が悪かったのか
- ・組織基盤強化事業  
 新規会員加入について、過去に退会した事業所から加入承諾を得ることが難しく、目標件数には届かなかった。
- (2) 主体的に行う事業数**
- ＜効果があった事業及びその内容＞ 何が良かったのか
- ・地域経済活性化事業  
 市議との意見交換会について、商工会成長プラン実現に向けた要望事項の一部が次年度の湯沢市施策に盛り込まれることとなった。  
 業種別部会について、独自事業を検討実施することができた。
- ＜検討の余地がある事業及びその内容＞ 何が悪かったのか
- ・地域経済活性化事業  
 独自事業を実施するにあたっての周知が案内文書のみとなってしまい、参加者が限定的となるケースがあった。

**5 次年度への改善点**

- (1) 組織基盤強化事業**  
 事務局と商工会役員や業種別部会、青年部女性部役員との間で未加入者情報を共有し、役職員が協力して組織強化に努める。
- (2) 地域経済活性化事業**  
 政策要望実現のため市議会議員との意見交換会を継続実施していく。  
 事業者の資金繰り支援を強化するために金融機関との連携による計画策定支援に取り組む。  
 役員と情報共有、協力要請等を行いながら事業を推進していく。

共通戦略3 成果を創出し続ける組織・運営体制の構築

施策6 機動性・効率性を重視した事務局体制の整備

1 令和4年度 施策の方向性

事業者の多様化・高度化する経営課題や、頻発する災害等への対応、更には新たな生活様式に適応した事業展開に取り組む必要がある。  
 こうした状況下、支援体制を強化するため、皆瀬支所の稲川本所への統合を実施するとともに、課題や分野に応じたチーム支援を推進し、事業者の様々な経営課題に対応できる体制を整備する。

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

- (1) 皆瀬支所統合による支援体制構築事業  
 経営指導員2名による本所と皆瀬支所の兼務体制を実施、管内業況等把握に努めるとともに、支所統合に向けた周知に取り組んだ。
- 活動内容
    - ・経営指導員2名による兼務体制の実施
    - ・出張相談窓口の設置等皆瀬支所統合後の体制計画策定
  - 達成状況
    - ・皆瀬支所の稲川本所への統合
    - ・4月以降市役所皆瀬庁舎内に出張相談窓口を開設
- (2) チーム支援体制強化事業  
 迅速な課題解決を図れるよう課題や分野に応じたチーム支援を実施した。
- 活動内容
    - ・記帳継続指導を担当する経営支援員が財務分野を補完し、経営指導員とチーム支援を実施した。
    - ・経営指導員担当地区に限らず管内全域の事業者支援を実施した。
    - ・チーム編成による新規会員加入促進
  - 達成状況
    - ・経営革新や事業承継を含む課題解決件数 : 15件 (内訳)
    - 新事業進出・業態転換に向けた経営計画策定 (3件)
    - 経営革新に向けた経営計画策定 (5件)
    - 各種補助金の活用による販路拡大 (3件)
    - 新商品開発に向けた経営計画策定 (1件)
    - 円滑な事業承継に向けた経営計画策定 (1件)
    - B C P 計画策定 (2件)
- ・未加入事業者への施策普及並びに加入促進 (41事業所)

3 施策目標及び達成状況

| 施策目標                                     | 実績値(目標値)     |       |       |       |        |
|--|--------------|-------|-------|-------|--------|
|  | R4年度         | R5年度  | R6年度  | R7年度  | R8年度   |
| (1) 支所統廃合実施後の拠点数<br>・支援体制の再構築に向けた拠点の見直し  | 3拠点<br>(3拠点) | (2拠点) | (2拠点) | (2拠点) | (2拠点)  |
| 達成状況                                     | 達成           |       |       |       |        |
| (2) チーム支援による課題解決件数<br>・チームによる課題解決・実行支援件数 | 15件<br>(15件) | (35件) | (55件) | (75件) | (100件) |
| 達成状況                                     | 達成           |       |       |       |        |

4 施策目標に関する検証

- (1) 支所統廃合実施後の拠点数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか  
 ・皆瀬支所統合による支援体制構築事業  
 会費や共済掛金等の口座振替促進につながった。  
 市役所皆総合支所と連絡を密にしたことで、出張相談窓口開設を早期に決定することができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか  
 ・皆瀬支所統合による支援体制構築事業  
 文書による支所統合の周知が年度末であったことから、新年度体制への認識を浸透させることができなかった。
- (2) チーム支援による課題解決件数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか  
 ・チーム支援体制強化事業  
 課題解決に向けた方策を複数の視点から検討・検証することができた。また、補助金活用等に向けた計画策定をスムーズに進めることができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか  
 ・チーム支援体制強化事業  
 経営革新や事業再構築等、高度な個社支援に対する積極的取り組みと実績が得られなかった。

5 次年度への改善点

- (1) 皆瀬支所統合による支援体制構築事業  
 皆瀬地区事業所の計画的巡回のほか、週2日の出張相談窓口開設による窓口支援を実施し、フォロー体制を強化する。
- (2) チーム支援体制強化事業  
 組織内での情報共有により、取り組むべき課題を明らかにし、経営革新や事業再構築等、高度な個社支援に取り組む。

独自戦略1 『ゆざわ小町地域』地場産業の新価値創造支援

施策7 事業者、商工会が一体となった地場産業の価値創造

1 令和4年度 施策の方向性

稲庭うどんや川連漆器等秋田県を代表する地場産業の産地として、従来、高品質なものづくりが行われてきたものの、新型コロナウイルス感染症の影響を受け売上は減少傾向にある。業況を改善するため、需要動向調査や連携を通じた研究開発により、付加価値の高いものづくりを推進する。

2 事業概要 ※( )は活動目標値

(1) 売上拡大・新分野創出事業

需要動向調査の実施を通し、商品改良による地場産品のブランド化や販売力強化と収益性の向上を図った。

- 活動内容 ・調査会社に依頼しアンケート調査を実施、調査結果を元に分析を行った。  
 ※調査項目…(非食品)指定商品の「品質」、「デザイン」、「価格」、「独自性・新規性」  
 (食品)指定商品の「品質」、「デザイン」、「価格」、「数量」

- 活動実績 ・実績15事業所、17アイテム  
 アイテムの内訳…川連漆器 7  
 稲庭うどん 5  
 秋田仏壇 4  
 その他 1

(2) 連携による新価値創造事業

付加価値の高いものづくり推進のため、補助金等活用、事業者間や関係機関との連携を図った。

- 活動内容 ・専門家派遣等を活用し補助金等の申請を支援した。
- 活動実績 ・新商品開発に向けた補助金等活用件数 : 3件(3件)  
 新時代対応伝統的工芸品等支援事業費補助金申請 : 1件  
 湯沢市つくる力売る力向上支援補助金申請 : 1件  
 県内事業者との連携事業 : 1件

3 施策目標及び達成状況

| 施策目標                                  | 実績値(目標値)   |      |      |      |      |
|---------------------------------------|------------|------|------|------|------|
|                                       | R4年度       | R5年度 | R6年度 | R7年度 | R8年度 |
| (1) 需要動向調査フィードバック件数<br>・フィードバックを行った件数 | 0件<br>(0件) | (1)  | (2)  | (3)  | (4)  |
| 達成状況                                  | -          |      |      |      |      |
| (2) 新商品開発等の支援件数<br>・新商品開発に向けた伴走型支援件数  | 3件<br>(3件) | (6)  | (6)  | (12) | (15) |
| 達成状況                                  | 達成         |      |      |      |      |

4 施策目標に関する検証

(1) 需要動向調査フィードバック件数

〈効果があった事業及びその内容〉 何が良かったのか

(1) 売上拡大・新分野創出事業

今後の新商品開発や商品改良のため、仕入(発注)担当者視点での情報を入手することができた。

〈検討の余地がある事業及びその内容〉 何が悪かったのか

(1) 売上拡大・新分野創出事業

紙面調査のため、実際の質感や味等商品情報を伝えきれない部分があり、特に「独自性・新規性」、「当該商品の評価できる項目」では商品に対する評価情報が十分に得られなかった。

(2) 新商品開発等の支援件数

〈効果があった事業及びその内容〉 何が良かったのか

(2) 連携による新価値創造事業

- ・専門家派遣等を活用し、補助金の申請支援を実施。2件採択となり、新商品開発へと繋がった。
- ・男鹿市商工会と共同で事業者間連携をサポート。コラボ商品が大規模商談会に出展され、新たな販路開拓へと繋がった。

〈検討の余地がある事業及びその内容〉 何が悪かったのか

(2) 連携による新価値創造事業

連携事業に対する理解、周知不足により、支援件数が伸び悩んだ。

5 次年度への改善点

(1) 売上拡大・新分野創出事業

需要動向調査結果を事業者へフィードバックし、新商品開発や商品改良等に繋げる。また、リアル展示会への出展支援を実施し、地場産品の認知度向上と販路開拓を図る。

(2) 連携による新価値創造事業

商工会ビジネスマッチングシステムの活用を推進し同業者、関係機関を巻き込んだ、ブランド力を高める取り組みを検討する。

独自戦略1 『ゆざわ小町地域』地場産業の新価値創造支援

施策8 オンライン活用等による外部地域からの商機獲得の推進

1 令和4年度 施策の方向性

新型コロナウイルス感染症の流行が続く中、従来のリアル商談会展に加え、オンライン形式で開催される商談会への出展を支援する。  
インターネット活用が広く進む中で、活用が困難な事業者へセミナー開催等を通して販路開拓を推進する。

2 事業概要 ※( )は活動目標値

(1) オンライン商談会展支援事業

地域外への地場産業の販路開拓のため、オンライン形式の商談会展を支援した。

- 活動内容 ・オンライン商談会の情報提供、出展申込、プレゼン資料作成支援  
・ICT導入計画策定セミナーの開催 (R4. 11. 9、16)
- 達成状況 ・オンライン出展件数 : 4件(2件)  
うち、中国オンラインビジネス商談会 : 1件  
第17回地方銀行フードセレクション2022「データベース商談会」 : 2件  
秋田・岩手アライアンス 台湾オンライン・オフライン販売 : 1件  
・セミナー受講者 : 20名

(2) 商談会展支援事業

リアル商談会展に向けた事業計画書策定や補助金活用を支援した。

- 活動内容 ・リアル商談会への出展に向けた情報提供、出展申込支援
- 達成状況 商談会展出展件数 : 7件(0件)  
(うち補助金活用 1件)  
・国内商談会 (株)五味商店こだわり商品コーナー : 2件  
・秋田・岩手アライアンス 台湾オンライン・オフライン販売 : 1件  
・全国うまいもの市 in 大野屋商店 : 1件  
・全国特産品フェア in NAMBA なんなん : 3件

3 施策目標及び達成状況

| 施策目標                                      | 実績値(目標値)   |      |      |      |      |
|---|------------|------|------|------|------|
|   | R4年度       | R5年度 | R6年度 | R7年度 | R8年度 |
| (1) オンライン商談会への出展支援件数<br>・オンライン商談会への出展支援件数 | 4件<br>(2件) | (4)  | (6)  | (8)  | (10) |
| 達成状況                                      | 達成         |      |      |      |      |
| (2) 各種商談会等への出展支援件数<br>・出展により販路拡大が図られた事業者数 | 7件<br>(0件) | (1)  | (2)  | (3)  | (4)  |
| 達成状況                                      | 達成         |      |      |      |      |

4 施策目標に関する検証

(1) オンライン商談会への出展支援件数

- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか  
・オンライン商談会展支援事業  
新型コロナウイルス感染症の影響で、出展や営業活動が制限される中、事業者へオンライン活用によるタイムリーな提案・支援を行うことができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか  
・オンライン商談会展支援事業  
オンライン活用が困難な事業者への環境整備等支援体制を構築できなかった。

(2) 各種商談会等への出展支援件数

- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか  
・商談会展支援事業  
出展募集から申込・出展・成果検証に至るまで、計画策定や実績取りまとめを通し伴走型支援を実施することができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか  
・商談会展支援事業  
自社のみでは出展申込・報告手続き等の対応が難しい小規模事業者への十分な支援体制が構築できなかった。

5 次年度への改善点

- ・オンライン商談会展支援事業  
アフターコロナを見据え、リアル商談会とオンライン商談会を上手に組み合わせ、効果的な販路開拓を支援していく。
- ・商談会展支援事業  
専門家派遣等を活用し、自社の商品・製品の強みをより分かりやすくPRできるよう支援していく。また、セミナーの企画・実施により、付加価値の高い製品提供等につながるよう支援していく。



独自戦略2 観光資源の魅力向上による『ゆざわ小町地域』交流人口の拡大

施策9 観光資源の磨き上げと新たな観光資源の創出

1 令和4年度 施策の方向性

ブラッシュアップが不十分な観光資源の磨き上げと新たな観光資源の創出により、地域内の交流人口を増加させ地域活性化に繋げる。

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

- (1) 観光資源磨き上げ事業
  - セミナー開催により、既存観光資源の現状を分析し、有効活用に向けた支援を行った。
  - 活動内容 ・観光資源の有効活用に向けたセミナー開催
  - 活動実績 ・セミナー受講者数 10件(10件)
- (2) 地域魅力度向上支援事業
  - 地域内の特産品や観光拠点等の地域情報の総合的な発信を通し誘客促進を図った。
  - 活動内容 ・商工会ホームページや商工会報発行により魅力あるスポットや店舗を発信した。
  - 活動実績
    - ・地域情報発信件数 14件(12件)
    - ・商工会ホームページによる情報発信 12件
    - ・商工会報発行による情報発信 2件

3 施策目標及び達成状況

| 施策目標                                | 実績値(目標値)     |      |      |      |      |
|-------------------------------------|--------------|------|------|------|------|
|                                     | R4年度         | R5年度 | R6年度 | R7年度 | R8年度 |
| (1) 支援事業者数<br>・現状分析、商品開発・PR手法等の支援者数 | 10件<br>(10件) | (20) | (30) | (40) | (50) |
| 達成状況                                | 達成           |      |      |      |      |
| (2) 情報発信回数<br>・情報発信回数               | 14件<br>(12件) | (24) | (36) | (48) | (60) |
| 達成状況                                | 達成           |      |      |      |      |

4 施策目標に関する検証

- (1) 観光資源磨き上げ事業
  - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
    - ・観光資源磨き上げ事業  
ゆざわジオパークガイドによる研修会を開催し、地域の観光資源についての知識取得、情報収集を実施した。
  - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
    - ・観光資源磨き上げ事業  
部会事業として開催したため、参加者が限定的であった。
- (2) 情報発信回数
  - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
    - ・地域魅力度向上支援事業  
これまで各地区で偏りのあった情報発信を、一元的に行うことができた。
  - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
    - ・地域魅力度向上支援事業  
発信回数が下半期に集中してしまい、時期により情報提供回数にバラつきがあった。

5 次年度への改善点

- (1) 観光資源磨き上げ事業
  - 開催時期や対象事業所を再検討し、事業者が参加しやすい講習会を開催する。また、参加事業所へは事業所の持つ強みと、地域資源とのシナジー効果が得られるような個社支援を実施していく。
- (2) 地域魅力度向上支援事業
  - 時期や地域に偏りのない情報発信をするべく、職員始め広く掲載情報を募集し魅力あるスポットや店舗の情報発信を行う。

独自戦略2 観光資源の魅力向上による『ゆざわ小町地域』交流人口の拡大

施策10 産業と観光の融合による魅力向上

1 令和4年度 施策の方向性

当地域は魅力的な観光資源に恵まれており、地域内に点在するこれら観光資源を広域的に結び付け、観光地としての魅力を高める必要がある。  
地域の魅力の掘り起こし、産業と観光の融合の取組みを行うことで地域内交流人口の拡大を図っていく。

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

(1) 観光資源の連携支援事業  
交流人口の拡大に向け、関係団体との交流を通し、地域の魅力の掘り起こしや観光資源の連携に向けた情報収集・情報交換を行った。

- 活動内容
  - ・観光サービス業部会を中心とした研究や青年部女性部を中心としたイベント企画
- 達成状況
  - ・ゆざわジオパークの会との情報交換の実施
  - ・全国まるごとうどん EXPO 2022 への参画
  - ・大噴湯駐車場花壇花植えの実施
  - ・DMO設立に向けた協議への参画

(2) 新たな観光ルート・販売ルート企画支援事業  
地域内に点在する観光資源の融合促進のため、研修会等の企画提案を行い、観光資源の魅力向上を支援した。

- 活動内容
  - ・業種別部会や青年部女性部事業の推進
- 達成状況
  - ・SDGs への取り組みについての研修会
  - ・トンネル工事現場における施工方法等視察研修会
  - ・ゆざわジオパークについての研修会
  - ・地元にある地域資源を見つめ直す研修会
  - ・湯沢市の地熱エネルギーについて学ぶ研修会

3 施策目標及び達成状況

| 施策目標                            | 実績値(目標値)   |       |       |       |       |
|---------------------------------|------------|-------|-------|-------|-------|
|                                 | R4年度       | R5年度  | R6年度  | R7年度  | R8年度  |
| (1) 観光資源の連携支援数<br>・新旧観光資源の連携支援数 | 0件<br>(0件) | (5件)  | (10件) | (15件) | (20件) |
| 達成状況                            | —          |       |       |       |       |
| (2) 企画提案数<br>・観光・販売ルートの企画提案     | 5件<br>(5件) | (10件) | (15件) | (20件) | (25件) |
| 達成状況                            | 達成         |       |       |       |       |

4 施策目標に関する検証

(1) 観光資源の連携支援数

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか  
 ・観光資源の連携支援事業  
 ゆざわジオパークなど既存観光資源の魅力を改めて見つめ直す機会になった。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか  
 ・観光資源の連携支援事業  
 情報収集が中心となり、研究テーマの絞り込みが進まなかった。

(2) 企画提案数

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか  
 ・新たな観光ルート・販売ルート企画支援事業  
 業種別部会や青年部女性部がそれぞれ独自の企画により事業を行った。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか  
 ・新たな観光ルート・販売ルート企画支援事業  
 参加者が限定的で「産業と観光の融合」に向けた機運の醸成に至らなかった。

5 次年度への改善点

(1) 観光資源の連携支援事業  
 地元の魅力にスポットを当て、テーマを絞り込みながら事例づくりに取り組んでいく。

(2) 新たな観光ルート・販売ルート企画支援事業  
 行政や関係機関との連携を強化し、インバウンド需要も見据えた「ゆざわジオパーク認定商品」を結ぶ企画などを行っていく。