

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5年度 施策の方向性
<p>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は益々多様化したことにより、事業者は慣例にとらわれない、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。特に販路開拓に向けたICT導入や、生産性向上のためのDX推進等革新的取組を積極的に支援する。</p>

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
<p>コロナ禍により大きく変化した消費行動や消費者志向に合わせ、インターネット活用による販路拡大を支援した。また、インボイス制度の開始を契機とした事業者の会計システムの見直しや電子帳簿保存法への対応に伴う書類のデジタル化など、事業者の実情に応じたデジタル活用を推進した。</p> <p>■活動内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゲーベ導入によるホームページ開設に向けた支援 ・商工会クラウドMA1等を活用した、会計・決算業務に係る業務効率化の提案 ・セミナー開催等による電子帳簿保存法への対応に向けたIT導入補助金の活用支援 <p>■達成状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ICT導入計画策定件数 : 45件 (50件) <ul style="list-style-type: none"> うち、R4策定件数 : 20件 うち、R5策定件数 : 25件 <ul style="list-style-type: none"> IT導入補助金活用による計画策定件数 : 3件 会員向けホームページ(ゲーベ)新規登録導入件数 : 18件 クラウド会計システム(MA1)導入件数 : 4件 ・モニタリングサービス(『簡易診断レポート』)提供数 : 240件 (240件)
(2) 新商品開発等販路開拓支援事業
<p>新商品開発等、販路開拓に向けた革新的取組による他社との差別化を図るべく、補助金活用等を支援した。</p> <p>■活動内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他団体等と連携した商談会等出展支援 ・国・県補助金制度の活用提案、経営計画策定及び事業遂行支援 ・「ゆざわ-Biz定例相談日」「専門家派遣」活用による経営課題解決のサポート <p>■達成状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発等販路開拓支援件数 : 163件 (160件) <ul style="list-style-type: none"> うち、R4支援件数 : 107件 うち、R5支援件数 : 56件 <ul style="list-style-type: none"> 小規模事業者持続化補助金(国)申請 : 10件 湯沢市新事業チャレンジ補助金(市)申請 : 6件 ものづくり・商業・サービス補助金 <ul style="list-style-type: none"> 生産性向上促進補助金(国)申請 : 2件 「ゆざわ-Biz定例相談日」活用による支援 : 3件 販路開拓、商談会出展等相談件数 : 35件 ・ホームページ事業所紹介登録 : 11件 (20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 ・課題解決に関する計画策定件数(累計)	20件 (20件)	45件 (50件)	(60件)	(80件)	(100件)
達成状況	達成	未達成			
(2) 販路開拓支援事業所数 ・各種施策を活用した販路開拓支援件数(累計)	107件 (80件)	163件 (160件)	(240件)	(320件)	(400件)
達成状況	達成	達成			

4 施策目標に関する検証

(1) ICT導入計画の策定件数
<p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ICT導入に向けた取組促進事業 販路拡大や業務効率化に向けて、事業者を対象としたICT導入セミナーを開催。また、職員が個別演習サポートにあたり、ゲーベ新規登録につなげた。 <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ICT導入に向けた取組促進事業 窓口相談や商工会報、各会議等で、事業者にIT導入補助金の情報を提供したものの、結果として周知不足があり、補助金申請を逃したケースがあった。
(2) 販路開拓支援事業所数
<p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発等販路開拓支援事業 各種補助金制度の活用提案・事業遂行支援において、公開情報をいち早くキャッチし、多くの事業所の採択につなげ、新商品開発に結びつけた。 <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発等販路開拓支援事業 ゲーベ新規登録事業所に対するフォローが足りず、商工会ホームページ事業所登録へ誘導できないケースがあった。

5 次年度への改善点

(1) ICT導入に向けた取組促進事業
<p>ゲーベ新規登録事業所のアフターフォローに努め、補助金等の活用提案につなげていく。</p>
(2) 新商品開発等販路開拓支援事業
<p>補助金等の活用事例や支援メニューについて、事業者へのPRを強化し活用促進を図る。また、ゲーベ導入によるECサイトリンク手法を周知し、商工会ホームページ事業所紹介への登録を推進する。</p>

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5年度 施策の方向性
<p>人口減少や少子高齢化といった厳しい経営環境変化に対応するため、新たな市場開拓や新分野展開、生産性向上を図るためのDX推進等、事業者は思い切った革新的な取組を行うことが求められている。</p> <p>実効性を高めるため、専門家派遣事業の積極的活用等個社支援を通じて経営計画策定を強化する。</p>

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) 事業計画策定支援事業
<p>地場産業はじめ事業者の持続的発展に向けて、課題別・業種別による経営計画策定セミナーの開催等を通じ、実効性の高い事業計画策定を支援した。</p> <p>■活動内容 ・セミナー開催等支援施策活用により計画策定を支援した。</p> <p>■達成状況 ・事業計画策定支援事業所数 : 50件 (40件)</p> <p>うち、R4策定支援事業所数 : 26件</p> <p>うち、R5策定支援事業所数 : 24件</p> <p>事業再構築補助金(国)申請 : 1件</p> <p>ものづくり・商業・サービス 生産性向上促進補助金(国)申請 : 2件</p> <p>小規模事業者持続化補助金(国)申請 : 12件</p> <p>湯沢市つくる力売る力向上支援事業補助金(市)申請 : 1件</p> <p>湯沢市新事業チャレンジ補助金(市)申請 : 6件</p> <p>商業・サービス産業経営革新事業費補助金(県)申請 : 1件</p> <p>ものづくり革新総合支援事業費補助金(県)申請 : 1件</p>
(2) 経営課題解決支援事業
<p>多岐にわたる経営課題の解決に向けて、専門家派遣等を積極的に活用した個別支援を実施し、課題解決を支援した。</p> <p>■活動内容 ・エキスパート派遣事業や事業環境変化対応型支援事業、経営相談窓口の活用</p> <p>■達成状況 ・経営課題解決支援事業所数 : 166件 (80件)</p> <p>うち、R4支援件数 : 82件</p> <p>うち、R5支援件数 : 84件</p> <p>専門家派遣件数 : 30件</p> <p>革新的取組実行支援件数 : 5件</p> <p>事業承継マッチングサイト登録件数 : 1件</p> <p>事業承継計画策定支援件数 : 10件</p> <p>事業承継実現件数 : 5件</p> <p>B C P策定件数 : 24件</p> <p>一般事業主行動計画策定支援件数 : 9件</p> <p>※四半期ごとの定期調査を実施 定期調査50事業所、うち、売上増加21事業所</p>

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 ・事業計画策定支援事業所数(累計)	26件 (20件)	50件 (40件)	(60件)	(80件)	(100件)
達成状況	達成	達成			
(2) 経営課題解決支援事業所数 ・経営課題解決支援事業所数(累計)	82件 (40件)	166件 (80件)	(120件)	(160件)	(200件)
達成状況	達成	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
<p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <p>・事業計画策定支援事業 補助金申請や専門家派遣の活用を通して、事業者にとって事業計画の策定が将来的な事業の精度を高めるためにも役立つものであることを意識・認識させることができた。</p> <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <p>・事業計画策定支援事業 各種補助金申請について、基本的な該当要件等の情報提供が不足し、事業着手後に相談を受けるケースがあった。</p>
(2) 経営課題解決支援事業所数
<p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <p>・経営課題解決支援事業 専門家派遣制度活用により、食品加工技術等、年々高度化している相談内容に対して、案件に沿った専門家をスピーディーに派遣し課題解決の支援にあたることができた。</p> <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <p>・経営課題解決支援事業 専門家派遣制度に対する周知不足が依然として感じられた。</p>

5 次年度への改善点

(1) 事業計画策定支援事業
<p>定期的な巡回等によるニーズの把握に努めるとともに、事業計画策定後の事業者にはフォローアップ支援を強化する。</p>
(2) 経営課題解決支援事業
<p>専門家派遣等の支援制度について、これまでの会報等による周知に加え、新規先への提案を強化する。</p>

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5年度 施策の方向性
<p>厳しさを増す経営環境に対応するためには、個々の事業者の力だけでは限界があるため、経営資源の有効活用や相乗効果による新たな可能性を創出する事業者間連携が期待されている。</p> <p>事業者の強みを活かし、新たなビジネスチャンスを創出するために、企業の垣根を超えた商工業者同士の連携や1次産業者など他産業者との連携を促進する。</p>

2 事業概要 ※ () は活動目標値

<p>(1) 事業者間連携創出事業</p> <p>事業者間の連携による新ビジネスの立ち上げを促進するため、「事業者間連携(業務提携・協業化)支援の手引き」(県連合会提供)を活用した支援を行った。</p> <p>■活動内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県連合会が主催する「事業者間連携研修会」参加 ・「マッチング支援窓口」の運用に係る支援体制の整備 <p>■達成状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者間連携事業計画書の策定支援 : 1件(1件) ・3事業所連携による新商品開発に向け、専門家派遣を活用した支援を行った。 ・「マッチング支援窓口」の運用・有効活用に向け、サイト上のコンテンツ案等専門家を交え、内容の再検討を含め支援体制の整備を図った。
<p>(2) 農商工等連携促進事業</p> <p>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、他産業者との連携体制整備を図った。地域外に誇れる豊富な地域資源を活用した加工品が少ない現状を踏まえ、付加価値を高めるための6次産業化・農商工連携を促進した。</p> <p>■活動内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農産物取扱事業所を中心にヒアリングを実施し、事業者の商品開発をきっかけに農業者との連携推進に向けて支援した。 ・湯沢雄勝農商工連携プラットフォーム参加(雄勝地域振興局主催:2回) <p>■達成状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農商工等連携事業計画策定件数 : 1件(1件) ・ゆざわ-Biz定例相談日を活用した商品開発支援

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 ・事業者同士の連携事業取組数(累計)	0件 (0件)	1件 (1件)	(3件)	(6件)	(10件)
達成状況	—	達成			
(2) 他産業者との連携事業取組数 ・他産業者との連携事業取組数(累計)	0件 (0件)	1件 (1件)	(3件)	(5件)	(7件)
達成状況	—	達成			

4 施策目標に関する検証

<p>(1) 事業者同士の連携事業取組数</p> <p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者間連携創出事業 職員が事業者間との橋渡し役となり、専門家を交え、連携事業者が一堂に会する場を設けたことで、改めて各事業者の認識が深まり、新商品開発の新たな切り口が見出された。 <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業者間連携創出事業 事業者の連携に対するニーズ収集が不足していたため、具体策の検討が遅れ、「マッチング支援窓口」の運用・有効活用に向けた支援体制の整備ができなかった。
<p>(2) 他産業者との連携事業取組数</p> <p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農商工等連携促進事業 農産物取扱事業所等へのヒアリング結果をもとに、連携事例等の情報提供、事業計画策定を行ったことで今後の課題等が明確になった。 <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農商工等連携促進事業 連携を促進するうえで、農事法人等会員事業所の具体的な情報収集が不足していた。

5 次年度への改善点

<p>(1) 事業者間連携創出事業</p> <p>マッチング支援窓口の効果的な運用・有効活用について職員会議等で再度検討し、実態に沿った連携促進を支援する。また、連携事業者の情報収集を強化する。</p>
<p>(2) 農商工等連携促進事業</p> <p>農事法人等会員事業所との懇談会等、情報交換の場を設け、他産業者との連携に向けた情報収集を行う。</p>

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5年度 施策の方向性	
人口減少や少子高齢化、後継者不足等により、地域で営まれてきた商店等の廃業が増加し、地域コミュニティ機能や賑わいの低下が大きな課題となっている。 商工会は、地域経済を活性化させるため、商工業に限らず福祉や農業、住民組織等との連携を強化し情報を共有するとともに、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、若者や移住者等を含めた多様な連携推進による創業・起業を支援した。		
■活動内容	・創業・第二創業セミナーの開催	
■達成状況	・創業実現件数	: 2件 (1件)
	うち、R4 支援件数	: 1件
	うち、R5 支援件数	: 1件
(2) 湯沢市との連携強化事業		
商工業の活性化を目指し、湯沢市支援窓口「ゆざわ-B i z」と連携し、情報共有と課題解決に向けて一体となった取組を強化した。		
■活動内容	・「ゆざわ-B i z」との連携による個社支援を推進 ・「ゆざわ-B i z 定例相談日」定期開催 (定例相談：R5/6/29、7/27、8/22、10/24、11/27、12/26、R6/1/23 7回) (ゆざわ-B i z 訪問：R5/9/21 1回)	
■達成状況	・「ゆざわ-B i z 定例相談日 (R4 より継続)	: 1件 (1件)
	①定例相談日帯同支援	: 12事業所、延19件
	自己資産活用による販路開拓支援	: 3件
	B to Cの新規販路開拓支援	: 3件
	補助金活用等による販路開拓支援	: 6件
	新商品・新メニューの開発及び販路開拓支援	: 7件
	②ゆざわ-B i z 訪問帯同支援	: 1事業所、延1件
	海外向け販路開拓支援	: 1件
	③湯沢市新事業チャレンジ補助金申請支援	: 5事業所、延10件
	補助金活用等による販路開拓支援	: 10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 ・事業者同士の連携による創業 (累計)	1件 (0件)	2件 (1件)	(2件)	(3件)	(5件)
達成状況	達成	達成			
(2) 他団体との連携事業取組数 ・他団体と連携した事業実施 (累計)	1件 (0件)	1件 (1件)	(2件)	(3件)	(5件)
達成状況	達成	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 第二創業にスポットを当て開催したことで創業をメインとした他セミナーとの差別化が図られ、新たなビジネス創出への機運を醸成できた。	
≪検討の余地がある事業及びその内容≫	何が悪かったのか
・新たなビジネス創出支援事業 セミナー終了後のアフターフォローが十分でなく、新たなビジネス創出につなげることができなかった。	
(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 ゆざわ-B i z 定例相談日の定期開催やB i z センターへの帯同訪問の実施により、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 ゆざわ-B i z 都合による定例相談日の未開催や定例相談日の日程に合わない事業者がいたことから、相談件数は前年度を下回った。	

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、セミナー参加者へのアフターフォローを実施するとともに、関係機関との連携を強化し伴走型支援を実施していく。	
(2) 湯沢市との連携強化事業	
チャレンジ補助金等の湯沢市施策の活用を通じた、ゆざわ-B i z との連携支援を継続実施していくほか、市外との連携も検討していく。	

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5 事業者が主役の商工会活動の強化

1 令和5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、これまで以上に組織基盤を強化し、地域における存在感を高めていく必要がある。
 商工会は、組織運営上の役員の役割を明確化し、役職員による会員加入を推進する。また、業種別部会や青年部・女性部のネットワークを活用し、事業者主体の実施体制を強化する。

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、役職員一体となって実効性の高い会員加入運動を推進した。

- 活動内容
 - ・会員加入運動の推進
 (強化月間：11月、地区役員会開催 4回：11/6、13、14、20)
 - ・青年部員増強運動の推進 (強化期間：R5/4/1～9/30)
 - ・女性部員増強運動の推進 (強化期間：R5/9/1～12/31)
 - ・共済推進計画の推進 (強化期間：R5/11/1～12/31)

- 達成状況
 - ・会員組織率 : 62% (60%)
 - ・新規会員加入件数 : 22件 (24件)
 - ・商工貯蓄共済新規獲得口数 : 119口 (110口)
 - ・会員福祉共済新規獲得口数 : 19口 (11口)
 - ・新規青年部員加入数 : 5人 (3人)
 - ・新規女性部員加入数 : 2人 (3人)

(2) 地域経済活性化事業

商工会役員のほか部会、青年部・女性部も含めた役員の商工会活動への関与を高め、事業者が中心となった活動強化を推進した。

- 活動内容
 - ・役員会や部会活動を通じた政策要望の検討
 - ・政策公庫、信用保証協会、金融機関との連携による資金繰り対策強化
 - ・稲庭うどんのブランド力向上や販路拡大に向けた協議会設立とG I登録申請

- 達成状況
 - ・事業実施数 : 12件 (6件)
 - うち、R4実施件数 8件
 - うち、R5実施件数 4件
 - ・秋田稲庭うどん協議会設立による地理的表示(G I)保護制度登録推進 (R5/12/20 設立、R6/1/23 登録申請)
 - ・第1回ゆざわ小町カップ野球大会の開催 (R5/10/21)
 - ・全国まるごとうどんEXPO 2023 の開催 (R5/9/30、10/1)
 - ・金融懇談会の開催 (出席者：27名、R5/6/29)
 - ・湯沢市議会議員との懇談会開催 (継続)
 (出席者：市議会議員15名、役員23名、R5/7/19)
 - ・部会研修会、青年部女性部事業
 (共同広告発行、視察研修実施、詩の街ゆざわ事業、経営者スキル習得塾)
 - ・商工会役員出席者数 74% (75%)

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 ・組織率の向上 (会員数÷商工業者数×100)	60% (60%)	62% (60%)	(61%)	(62%)	(63%)
達成状況	達成	達成			
(2) 主体的に行う事業数 ・事業者が中心となって行う事業数 (累計)	8件 (3件)	12件 (6件)	(10件)	(15件)	(20件)
達成状況	達成	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
 新規会員加入・共済新規獲得について、地区役員会の開催等を通し、職員だけでなく役員の協力も得て実施できた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 ・組織基盤強化事業
 新規会員加入について、未加入事業者の高齢化が進み、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
 地元事業者が中心となって、全国まるごとうどんEXPOの開催、秋田稲庭うどん協議会の設立ができた。

《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
 地域や業種によっては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
 商工会役員だけでなく業種別部会や青年部・女性部役員との間で未加入者情報を共有・リスト化し、組織・運営体制を強化していく。

(2) 地域経済活性化事業
 政策要望実現のため市議会議員並びに担当課も含めた懇談会を継続実施していく。
 また、役職員一体となった活動強化のため、業種別部会や青年部・女性部役員を含めた商工会活動を推進していく。

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5年度 施策の方向性

多様化高度化する経営課題や、頻発する災害等への対応等、商工会が果たすべき役割は益々重要となっている。
 皆瀬支所の稲川本所への統合後の支援体制を維持しながら活用状況を検証する。また、解決すべき課題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強化する。

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

支所統合後のフォロー体制を強化するとともに、統合による影響を検証し商工会活動のあり方を検討した。

- 活動内容
 - ・出張相談体制の構築
 - ・出張相談窓口利用状況の検証
- 達成状況
 - ・拠点数 : 2 拠点 (R4 : 3 拠点)

- ・出張相談窓口開設及び皆瀬地域の計画巡回実施
 (4月～9月15日 週2日：9：00～16：00)
 (9月19日～ 週1日：9：00～16：00)
- ・巡回相談：309件／窓口相談：418件
- <参考>出張相談窓口利用状況

補助金活用関係：	19件	税務関係	：286件
従業員関係	：48件	資金繰り関係	：14件
その他(共済等)：	51件		

(2) チーム支援体制強化事業

課題や分野に応じたチーム支援を実施し、迅速な課題解決を図れるよう支援体制を強化した。

- 活動内容
 - ・経営指導員をリーダーとし、経営支援員を含むチーム体制で課題解決に取り組んだ。
- 達成状況
 - ・経営革新や事業承継を含む課題解決・実行支援件数：27件 (35件)
 - うち、R4支援件数 : 15件
 - うち、R5支援件数 : 12件
 - 経営革新に向けた計画策定 : 1件
 - 販路拡大に向けた計画策定 : 6件
 - 円滑な事業承継に向けた計画策定支援 : 2件
 - 資金繰り計画策定支援 : 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) 支所統廃合実施後の拠点数 ・支援体制の再構築に向けた拠点の見直し	3 拠点 (3 拠点)	2 拠点 (2 拠点)	(2 拠点)	(2 拠点)	(2 拠点)
達成状況	達成	達成			
(2) チーム支援による課題解決件数 ・チーム支援による課題解決・実行支援件数(累計)	15 件 (15 件)	27 件 (35 件)	(55 件)	(75 件)	(100 件)
達成状況	達成	未達成			

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
 出張相談窓口の支援体制を早期に構築したことで、支所統合による会員の任意脱退を防ぐことができた。

《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
 本所における一部支援体制において、事務所内の会員情報共有が不足していた。

(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
 高度案件の補助金申請や経営改善計画策定等、職員間で計画書の情報共有を図り、意見交換を交わすことで計画の充実が図られた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 ・チーム支援体制強化事業
 課題解決に向けた情報共有が十分でなく、支援の幅に広がりや欠き、支援件数は伸び悩んだ。

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
 出張相談窓口による支援体制は維持しながら、本所での支援体制一元化を実施する。

(2) チーム支援体制強化事業
 巡回等で得た案件に対して、定期的な職員会議等の機会を通じ、課題を共有・整理し、経営革新等高度案件の支援に取り組む。

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5年度 施策の方向性
 稲庭うどん、川連漆器、秋田仏壇等を始めとした秋田県を代表する地場産業の産地として、高品質なものづくりが行われている。
 商工会は、県内外で開催される商談会等への出展を支援するとともに、関係機関と連携した新商品開発等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
 需要動向調査の結果をもとに、事業者の展示会出展による販路開拓等を支援し、売上の増加につなげた。

- 活動内容 ・県内外で開催される商談会等への出展支援
- 活動実績 ・展示会等出展による販路開拓支援件数： 3件 (3件)
 展示会名：東京インターナショナル・ギフト・ショー2024 春
 開催期間：令和6年2月6日～8日
 支援事業者：3事業者

・期間中の商談実績

①会期中の折衝数 (名刺交換)		161件
内訳	A 直近の取引が期待できる	17件
	B 今後、アプローチを重ね検討する	38件
	C 相手から接触があれば対応する	106件
②会期中の商談	商談件数	26件
	成約件数	6件
	受注金額	495千円

(2) 連携による新価値創造事業
 事業者間や関係機関との連携を通じ、付加価値の高いものづくりを推進した。

- 活動内容 ・専門家派遣等を活用した試作品開発等を含めた新商品開発
- 活動実績 ・新商品開発に向けた伴走型支援件数： 14件 (6件)
 うち、R4支援件数 3件 (3商品)
 うち、R5支援件数 11件 (11商品)
 小規模事業者持続化補助金申請 6件 (6商品)
 湯沢市新事業チャレンジ補助金申請 4件 (4商品)
 全国まるごとうどんEXPO2023を通じた支援 1件 (1商品)

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 ・フィードバックを行った件数 (累計)	0件 (0件)	3件 (3件)	(6件)	(10件)	(15件)
達成状況	—	達成			
(2) 新商品開発等の支援件数 ・新商品開発に向けた伴走型支援件数 (累計) ・商品数 (累計)	3件 (3件) 3商品	14件 (6件) 14商品	(9件)	(12件)	(15件)
達成状況	達成	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
 ・売上拡大・新分野創出事業
 出展計画策定や、ブースレイアウト作成支援等の実施により、各事業者とも商談成果を挙げたほか、今後の新商品開発や商品改良のため、バイヤー視点での意見を聞くことができた。

≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか
 ・売上拡大・新分野創出事業
 事前準備やブースレイアウトについて、参加事業者及び専門家の日程調整が難航したため、十分な打ち合わせができなかった。

(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
 ・連携による新価値創造事業
 企画段階の専門家派遣指導から、補助金を活用した試作品の開発まで一貫して支援できた。

≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか
 ・連携による新価値創造事業
 事業者間連携については、「マッチング支援窓口」の開設にあたり、専門家との調整に時間を要したことから、事業者への周知を十分に行うことができなかった。

5 次年度への改善点

(1) 売上拡大・新分野創出事業
 展示会出展後も事業者へ専門家派遣等のアフターフォローを実施し、新商品開発や商品改良等の支援を実施していく。(事前説明会→個別出展計画→実行→フォロー)

(2) 連携による新価値創造事業
 連携を通じて同業者、関係機関を巻き込んだブランド力を高める取組を検討する。特に、川連漆器、稲庭うどん等の地場産品に新たな価値を見出す。

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5年度 施策の方向性
 新型コロナウイルス感染症の影響から消費者の意識は大きく変化しており、インターネット等の技術活用は事業者にとって避けて通ることのできない重要な課題となっている。商工会は従来のリアル商談会に加え、オンライン活用による出展支援を通し事業者の販路開拓を推進する。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) オンライン商談会出展支援事業
 稲庭うどんや川連漆器、秋田仏壇等を始めとした地場産業の製造・販売事業者の地域外への販路開拓に向けて各種商談会の情報収集、情報提供を行った。
 ■活動内容 ・オンライン形式で開催される商談会への出展支援、情報提供
 ■達成状況 ・オンライン出展支援件数 : 4件 (4件)
 うち、R4支援件数 : 4件
 うち、R5支援件数 : 0件

(2) 商談会出展支援事業
 小規模事業者の商談会等への出展支援において、補助金及び専門家派遣等を活用し、他社との差別化や付加価値の高い製品提供ができるよう支援した。
 ■活動内容 ・各種商談会等への出展支援
 ・補助金活用による出展及び事業遂行支援
 ■達成状況 ・商談会等出展支援件数 : 11件 (1件)
 うち、R4支援件数 : 7件
 うち、R5支援件数 : 4件
 (補助金活用 1件)
 スーパーマーケット・トレードショー
 (株)五味商店こだわり商品コーナー : 1件
 ニッポン全国物産展 : 1件
 buyer's one 及び buyer's room : 1件
 ててて商談会 : 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) オンライン商談会への出展支援件数 ・オンライン商談会への出展支援件数 (累計)	4件 (2件)	4件 (4件)	(6件)	(8件)	(10件)
達成状況	達成	未達成			
(2) 各種商談会等への出展支援件数 ・出展により販路拡大が図られた事業者数 (累計)	7件 (0件)	11件 (1件)	(2件)	(3件)	(4件)
達成状況	達成	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
 ・オンライン商談会出展支援事業
 新たなオンライン商談会出展は無かったが、新型コロナウイルス感染症が収束し、リアル商談会への回帰が実感できた。
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか
 ・オンライン商談会出展支援事業
 オンライン商談会が減少傾向にあるなか、支援策の見直しを行わず、結果として事業者への情報提供が不足した。

(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
 ・商談会出展支援事業
 buyer's one 応募事業者が buyer's room へのエントリー権を獲得し、審査員特別賞を受賞した。継続した伴走型支援が実を結んだ。
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか
 ・商談会出展支援事業
 問合せに対し資料提供を行ったが、申込みに至らなかったケースがあったことから、事前の課題把握が必要であった。

5 次年度への改善点

(1) オンライン商談会出展支援事業
 リアル商談会への回帰が進んでいることから、オンラインとリアルを組み合わせ、事業者ニーズを探りながら事業者規模にマッチした商談会を提案していく。

(2) 商談会出展支援事業
 他団体等主催の商談会等も視野に入れ、補助金及び専門家派遣を活用しながら支援を行っていく。

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5年度 施策の方向性
 地域内に点在する観光資源を有効活用するためPR方法や受入体制を見直し、併せて新たな観光資源を創出することで、地域内の交流人口の増加により地域活性化につなげる。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) 観光資源磨き上げ事業
 既存観光資源の有効活用のため、地域の魅力を見つめ直し、セミナー開催等によりPR手法や活用方法など観光資源の磨き上げを支援した。
■活動内容 ・セミナー開催等による観光資源磨き上げ支援
■活動実績 ・セミナー参加者数 : 28件 (20件)
 うち、R4支援件数 : 10件
 うち、R5支援件数 : 18件
 詩の街ゆざわ事業PR及び地域特産品等の販路開拓について
 産業と観光の融合による地域の魅力向上について

(2) 地域魅力度向上支援事業
 地域内の特産品や観光拠点の情報を総合的に発信したことで、より多くの人に当地域を知ってもらい誘客促進に結びつけた。
■活動内容 ・地域内の魅力ある観光拠点や観光関連事業者のPRを支援した。
 ・全国まるごとうどんEXPO2023への秋田県観光PRコーナー、ゆざわジオパークPRコーナーの設置
■活動実績 ・地域情報発信件数 : 26件 (24件)
 うち、R4発信件数 : 14件
 うち、R5発信件数 : 12件
 商工会ホームページによる情報発信 : 12件

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 ・現状分析、商品開発・PR手法等の支援者数 (累計)	10件 (10件)	28件 (20件)	(30件)	(40件)	(50件)
達成状況	達成	達成			
(2) 情報発信回数 ・情報発信回数 (累計)	14件 (12件)	26件 (24件)	(36件)	(48件)	(60件)
達成状況	達成	達成			

4 施策目標に関する検証

(1) 支援事業者数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
 ・観光資源磨き上げ事業
 観光サービス業部会事業、女性部事業としてそれぞれセミナーを開催し、これまで当然のものとしていた地域資源の価値を改めて見つめ直すことができた。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 ・観光資源磨き上げ事業
 参加事業者は改めて地域資源についての理解を深めたが、各事業所の人手不足等の理由により事業化には至らなかった。

(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
 通年で地域の観光情報等の情報発信を行ったほか、全国まるごとうどんEXPO2023へ観光PRブースを設置し地域の魅力を発信したことで誘客促進に結びつけた。
《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
 ホームページでの情報発信について、発信内容が湯沢市観光ジオパーク推進課や観光物産協会と重複する内容があり、独自性に欠けていた。

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たうえで、ブラッシュアップする観光資源を明確にし、事業者が参加しやすいセミナーを開催する。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
 小安峡温泉、秋の宮温泉郷など多くの観光資源を発信するためSNSを活用し、魅力あるスポットや店舗の情報を発信する。

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5年度 施策の方向性
 地域内に点在する観光資源は魅力的なものが多く、これらの観光資源を広域的に線で結び付け、観光地としての魅力を高めていくことが重要である。
 商工会は、産業と観光が融合する取組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
 地元では当たり前と考えられている地域の魅力の掘り起こし、既存観光資源との連携を図ることで新たな観光資源の創出につなげるための連携支援を行った。

■活動内容 ・産業と観光の融合を共通テーマとした業種別部会や青年部・女性部活動等を通じた連携支援

■達成状況 ・観光資源の連携支援数 : 5件 (5件)
 「詩の街ゆざわ」事業PR及び地域特産品等の販路開拓
 (ビジネスコミュニティ型補助金活用)
 全国まるごとうどんEXPO2023の開催
 秋田稲庭うどん協議会の設立
 秋田の未来を創る協議会 県南地区学生モニターツアーの受入
 湯沢市の地熱エネルギーをテーマとした出前講座の開催

(2) 新たな観光ルート・販売ルート企画支援事業
 行政や関係団体等と連携しながら、インバウンド需要も見据えた新たな観光ルートや販売ルートの企画提案を行い、地域資源の魅力向上を図った。

■活動内容 ・新たな観光ルートや販売ルートの企画提案

■達成状況 ・企画提案数 : 10件 (10件)
 うち、R4企画提案数 : 5件
 うち、R5企画提案数 : 5件
 銀山温泉とアセブペット工場を巡る研修企画
 東北中央自動車道視察研修企画
 産業と観光の融合による地域の魅力向上についての研修企画
 稲庭うどん地理的表示保護制度(GI)登録申請
 東京インターナショナル・ギフト・ショー出展企画

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 ・新旧観光資源の連携支援数(累計)	0件 (0件)	5件 (5件)	(10件)	(15件)	(20件)
達成状況	—	達成			
(2) 企画提案数 ・観光・販売ルートの企画提案(累計)	5件 (5件)	10件 (10件)	(15件)	(20件)	(25件)
達成状況	達成	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
 稲庭うどん発祥地での全国まるごとうどんEXPO2023開催は大盛況で、今後の地域観光の軸として期待できる。

《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
 一部事業について開催時期までの期間が短く、企画調整等に十分な時間を確保することができなかった。

(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
 視察研修や首都圏商談会出展等の機会に他地域を見ることで、事業者へ地域資源の魅力再認識させることができた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 ・新たな観光ルート・販売ルート企画支援事業
 地域資源の魅力向上について、研修等参加者のみの限定的な対応となってしまった。

5 次年度への改善点

(1) 観光資源の連携支援事業
 うどんEXPO開催などの機会を活用し地域の魅力発信を強化し、観光連携の可能性について検討していく。

(2) 新たな観光ルート・販売ルート企画支援事業
 稲庭うどん地理的表示保護制度(GI)登録申請などの機会を活用し、関係団体との連携を強化しながら観光資源についての意識を高める取組を行っていく。