

【令和4年度 第2期 経営発達支援計画事業 評価表】

<評価委員会開催日：令和5年4月26日>

I 経営発達支援計画の内容

1. 地域経済動向調査に関すること

- (1) 地域経済分析システムRESAS活用
- (2) 管内主要5業種 景気動向アンケート調査
- (3) LOBO調査
- (4) 歩行者通行量調査

※ 新 →令和4年度からの新たな取り組み

【評価】A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%） C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
(1) 地域経済分析システムRESASの活用 新	地域の経済構造などを把握し、事業計画策定時の情報提供	—	年1回	年1回	A	A	経営指導員の巡回指導などにより、情報提供を行った。HPにリンクを貼り付けし、地域経済動向や、経済構造に関する情報を必要とする方への情報提供とした。	ビッグデータの活用は、事業計画策定時に説得力のある資料となることから、経営指導、事業計画策定指導時の活用を意識し、指導員の指導ツールとして標準化していく。
(2) 管内主要5業種 景気動向アンケート調査 新	小売・卸売、建設、製造、飲食、宿泊・サービス、5業種を対象に指導員巡回時にアンケート調査を実施	—	年1回	年1回	A	A	R4/10/24～11/4 職員全員にて109者を巡回、アンケートを実施した。結果についてはHPに掲載し、市内小規模事業者の経営状況を把握し、現状の課題解決策を協議するなど必要な支援に役立てることができた。	事業者から直接話を聞くことで、事業者がそれぞれ抱える課題が様々であることが理解できた。今後は課題に的確にこたえる支援を行うことを意識した事業を計画すると同時に、国、県などに事業者の声を届けることができるよう、今後も継続して取り組む。
(3) LOBO調査結果を四半期ごとに会報、商工会議所HPで情報発信	市内事業所に対する景気動向アンケート調査を毎月実施し、四半期ごとに情報発信する。	年12回	年4回	年4回	A	A	8事業所に対し、月に1度（年12回）の景気動向アンケートを実施し、調査結果について情報発信した。	引き続き、調査対象事業所への協力を依頼すると共に、調査結果について情報発信する。
(4) 市日と市日以外の歩行者通行量調査	中心市街地の市日開催日と普段の交通量を比較し、人流の増減を把握すると同時にソフト事業の効果を分析するための調査	年1回	年1回	年1回	A	A	市シルバー人材センターの協力を得て、R4/10/2、10/13、10/20、10/23の合計4日間実施。	久慈市観光交流センターYOMUNOSU（JR久慈駅前）の完成による人流の変化や消費者動線の変化を掴み、道の駅「いわて北三陸」開業による商店街への効果などを把握するため、今後も定点観測を行う。

2. 需要動向調査に関すること

- (1) 観光施設利用者需要動向調査
- (2) 展示会・商談会バイヤーのニーズ調査

【評価】A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%） C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
(1) 観光施設利用者需要動向調査 新	観光施設ユーザーの消費行動、売れ筋商品を各施設、販売店から聞き取り分析し販売戦略、商品開発等につなげるため実施	—	15者	15者	A	A	久慈市内の6観光施設、施設内販売業者9者に対し、売れ筋商品、価格帯、顧客入込み状況など指導員が実訪調査し、需要動向を調査した。 調査日：R5/1/30・1/31	各施設、販売業者ともに観光客など来場者増加を見込み、ウィズコロナの販路拡大や商品開発等につなげるため、情報提供資料として継続して調査に取り組む。また、調査対象として、道の駅いわて北三陸を加え、今年度は年4回実施する。
(2) 展示会・商談会バイヤーのニーズ調査	特産物等の販売を通じ、来場者のダイレクトな感想を得ることにより今後の商品改良や販路拡大に繋げる。	4者	5者	7者	A	A	・「地域うまいもんマルシェ」R4/12/13～12/19（同）ア'ダ'ク'ヲ'未'知'カ'ニ、久慈っこ本舗、清水商店、 ・「Feel Nippon」R5/2/15～2/17（株）ラッパ、（有）谷地林業、（有）上山琥珀工芸 ・「伊達な商談会」（有）竹屋製菓	今後もニーズに適した商品の調査及び販売実態について調査するため事業を実施する。

3. 経営状態の分析に関すること

- (1) 経営指導員の巡回訪問による経営状況の把握分析
- (2) 経営分析セミナーの開催
- (3) 外部専門家による経営分析、経営状態の把握

【評価】A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%） C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
(1) 経営指導員の巡回訪問による経営状況の把握分析	会員巡回強化期間を設定するなどし、指導員を中心に事業者の経営状況を把握分析し必要な支援を行う	524者	440件	661件	A	A	巡回を通じて事業者の課題を特定し、相談、専門家の派遣等提案するなど必要な支援を行ったところだが、コロナ禍、物価高騰の影響をほとんどの事業者が受けており、経営状況の改善につながる支援は難しい状況であった。(経営指導員4名 巡回661件、経営支援員5名巡回664件 計1325件)	今後も引き続き巡回により事業者との接点を持ち、新たな販路、事業形態の見直し、DX化など提案しながら課題解決に向けた支援をおこなっていく。
(2) 経営分析セミナーの開催	若手経営者を中心として、自社の経営分析の重要性と、自社で出来る経営分析方法などを研修	2回	1回	1回	A	A	自事業の財務状況を把握するうえで、具体的な分析方法を理解したことで、若手経営者にとって有意義な研修となった。R5/2/10(27名)講師:日當栄樹中小企業診断士	経営者自身が、自社の健康状態を把握し目標を設定できるようになることに重点を置き、継続してセミナーを開催する。
(3) 外部専門家による経営分析、経営状態の把握	経営計画策定を必要とする小規模事業者へ、専門家の知見を加えた事業課題の深堀りにより、計画策定のポイントを理解するため実施	51件	50者	67者	A	A	中小企業診断士を派遣し、経営計画の策定に向けたヒアリングを実施し、自社の現実と課題に向き合う良い機会となった。専門家が経営分析する際、注視するポイントを学んだ。専門家派遣→22者、セミナー参加者45者	今後、DX、SDGs、再エネなど事業の効率化へ向けた経営計画策定を併せて推進し、昨年度より多くの事業者が専門家との接点を持つよう巡回を通じて課題を洗い出し、事業者が自走できる経営を目指す。

4. 事業計画の策定に関すること

- (1) DX支援セミナーの実施
- (2) 若手経営者育成セミナーの実施
- (3) 経営計画作成セミナーの実施
- (4) 事業承継セミナーの実施
- (5) セミナー参加者、また巡回などにより経営計画策定を推進

【評価】A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%） C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
(1) DX支援セミナーの実施	デジタル技術を駆使し、新たな販路拡大や事業の効率化を推進することで、DXの重要性の理解を深めるため開催	3回	2回	6回	A	A	1回目はDXの入門編として実施。2回目はSDGsの目標へ向けて取り組むためのツールの一つとしてデジタル技術の活用は不可欠になっていくことが予想されるので、企業にとってDXが重要であることを説明した。DXセミナー2回、SNSセミナー3回 スマホ 写真撮影講座1回	DXへの基礎的理解を深めるセミナーは、引き続き重要であると考え、継続して開催する。また、業種別に具体的な相談も増加していることから、業種別の事例紹介を取り入れたセミナーを年4回開催する。(DXセミナー2回、SNSセミナー2回)
(2) 若手経営者育成セミナーの実施	地域を担う若手経営者、後継者の経営知識、経営技術の習得、リーダーとしての経営人材育成を目的として開催	5回	2回	2回	A	A	1回目は創業間もない経営者や創業を目指す者を対象として創業の心得や事業計画書作成の必要性とその手法について説明した。2回目は異なる業種の経営者がそれぞれの事業を通じて経営手法や地域資源の活用等についてパネルディスカッションという形を通じて情報交換を行い相互理解を深めた。1回目R4/9/7(18名) 2回目(青年部共催事業) R5/2/10(46名)	地域の若手経営者の連携を強化するため、昨年度開催したパネルディスカッションで出された地域資源の活用による新たな商品開発に向けたセミナー等を開催し、地域を牽引する人材を育成する。
(3) 経営計画作成セミナーの実施	創業希望者、創業3年未満の事業者へ専門家の指導により経営ノウハウを知り実現可能な経営計画を策定することを目標に開催	5回	2回	2回	A	A	創業者向けと一般経営者向けにそれぞれ実施し、経験値の低い経営者に対しても取りこぼしのないようにセミナーを開催した。それぞれの段階に合った事業計画作成支援だけでなく、参加者同士で懇談を深めることで一方向だけでは無いセミナーを開催することができた。1回目 講師：伊藤理恵 R4/9/7(18名) 2回目 講師：日當栄樹 R5/2/10(27名)	日本政策金融公庫八戸支店と連携し、創業者、創業間もない経営者に対して事業計画の重要性を理解してもらう事に重点を置き、先輩経営者との懇談会等を開催し、その後、資金繰りなど資金面について個別相談を実施する。また、女性の創業については若手県信用保証協会と協力し、ワークショップなど開催し、若手県、久慈市、金融機関など各支援機関を招聘することでスムーズな創業を伴走支援する。
(4) 事業承継セミナーの実施	岩手県事業引継ぎ支援センターとの協力体制で、円滑な事業承継に結び付け支援を行うため、事業承継の現状など理解するため開催	1回	1回	1回	A	A	県の事業承継引継ぎ支援センターの担当者を講師に、岩手県内の事例を通じて事業承継の必要性とその手法、さらには地域の実情に合った支援体制について説明を行った。R4/11/10(22名)	引継ぎ者、後継者に向け岩手県事業承継ネットワーク引継ぎ支援センターより講師を招き、円滑な事業承継、M&A等について研修会、個別相談会を開催する。
(5) 事業計画策定事業者数	各種セミナー、巡回訪問、補助金利用などを通じて小規模事業者の課題解決のための事業計画策定支援を行う。	17者	30者	36者	A	A	小規模事業者持続化補助金申請に向けた事業計画の策定に関しては、中小企業診断士を派遣することでより制度の高い事業計画の策定支援を行った。また、マル経融資の申請へ向けた事業計画と資金計画の策定支援を行いコロナ禍、物価高騰などで苦しむ会員事業所の資金繰りの改善へ向けた支援を行った。 ・専門家派遣(持続化補助金6者、その他補助金等16者) ・マル経申請(14者)	指導員の巡回による事業者との接点を多く持つことに加え、各種セミナー、研修会の内容を吟味し開催すると同時に、制度資金、各種補助金なども周知し前向きな事業計画の策定を促す。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

- (1) 経営指導員・経営支援員の巡回・窓口相談によるフォロー
- (2) 相談カルテの活用
- (3) 創業計画作成者へのフォロー
- (4) 事業承継計画策定者へのフォロー
- (5) 計画実施に関するフォロー
※上記の支援項目により目標を設定
(目標と実績)

【評価】A：目標達成（90%以上）B：概ね達成（70～89%）C：半分程度達成（50～69%）D：未達成（1～49%）E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
・フォローアップ対象事業者数	事業計画の遂行上の課題や、資金繰りなどの財務状況を含め現状確認と今後の計画実施について円滑な事業経営を目指し、指導員との情報共有を図る。また、数値目標を具体化することにより、正確に事業を検証し、計画を見直し利益増加を目指す支援を行う。	15者	30者	30者	A	A	主に補助金に係る事業計画策定支援を行った者に対するフォローアップ（22者） 経営指導員による創業支援に係るフォローアップ（8者）	事業計画遂行上の課題を明確化し、解決に向けて補助金活用や資金相談など奔走支援する。計画実行後はPDCAサイクルを実践し、結果を検証、原因特定、計画見直し、実行がスムーズに実践できるよう専門家、各支援機関との連携を併せて取り組む。
・支援回数		44回	80回	95回	A	A	専門家派遣に伴う支援回数（58回） 経営指導員による創業支援回数（11回） 記帳代行先支援回数（26回）	
・売上増加事業者数		—	10者	6者	C	C	半数は事業計画通りの売上確保が達成できない現状であったが、課題を把握する機会と捉え、計画見直しなどを行った。	
・売り上げ増加事業者数のうち利益率3%以上増加事業者数		—	5者	0者	E	E	価格高騰による影響が大きく利益の確保が厳しい現状。	

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

- (1) 物産展・展示商談会参加支援事業
- (2) IT活用による市場優位性を生かす
- (3) 販路開拓支援パンフ等発行事業（・推奨みやげ品パンフレット作成、・飲食店ガイドマップの作成、・マンガガイドブックの作成）
- (4) 新商品等プレスリリース、PR事業（・観光土産品推奨事業所のあっ旋、・新商品開発事業者支援、・支援事業者の売上の増加）
(目標と実績)

【評価】A：目標達成（90%以上）B：概ね達成（70～89%）C：半分程度達成（50～69%）D：未達成（1～49%）E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
(1) 物産展・商談会の情報提供	個別商談会や展示会の案内	170件	200件	263件	A	A	案内した主な商談会 ・伊達な商談会、・東北復興水産加工品展示商談会、・いわて食の商談会、・もりおか広域食の商談会、その他物産展など	各商談会の詳細などが出た際は、今後も会員事業所に対し情報提供を行う。
(1) のうち出店者数		5者	5者	10者	A	A	・伊達な商談会：旬竹屋製菓 ・ピシ 祝まつ東北：久慈琥珀(株)、旬竹屋製菓 ・いわて食の商談会：旬竹屋製菓 ・feel NIPPON春2023：(南)上山琥珀工芸、(南)谷地林業、(株)ジラリス、(同)アガツキ未知かがこ、カヌカ印刷、清水商店	販路拡大や新規顧客獲得のため今後も商談会、物産展等の情報提供及び参加勧奨を行い、当所が独自に創設した「商談会等出展費用補助」制度を今後も周知し、更なる販路開拓の機会を拡大し支援していく。
(1) のうち商談件数		4件	10件	28件	A	A	・伊達な商談会、いわて食の商談会は各1件 ・ピシ 祝まつ東北 2件 ・feel NIPPON春2023 25件（興味を示し情報交換した数）	身のある商談になるよう今後も事業所に目標を設定し、多くのパイヤーと意見交換できよう支援を継続する。
(1) のうち商談成立件数		1件	3件	7件	A	A	・feel NIPPON春2023：4件 ・その他商談会等：3件	今後も1件でも多く商談が成立するよう継続して支援を行う。
(2) ITセミナー開催回数	販売促進活動や売上増加に繋がるようなセミナーを開催。	2回	3回	6回	A	A	・SNS活用セミナー3回 講師 (株)BESW 田中千晶氏 (8/30(初級編)、9/28(中級編)、11/14(WEB戦略)) ・スマホ写真撮影講座1回 講師 成田 敦子 氏 ・DXセミナー2回 講師 (株)エクナ、藤原隆行氏	引き続きデジタル化を推進し、販売促進ツールとしてSNS活用の重要性を再認識及び活用できるよう、今年度は2回セミナーを行う。
(2) の参加者数	SNS活用をしたい事業者	34者	60者	105者	A	A	・SNS ①19名、②9名、③9名 計37名 ・スマホ写真撮影講座 24名、・DXセミナー44名	引き続き、会議所ニュース等で周知しながらSNS活用したい事業者に向けた支援を行い、セミナー受講者の売上増加をサポートする。
(2) の支援事業者数	セミナー受講者のうち、個別相談を希望する事業者への各支援を行い、売上増加につなげる。	3者	5者	2者	D	D	花菱衣、竹の露	
(2) の支援者の売上増加額	—	—	10万円	5万円	C	C	2者のうち、1社が増加。1社は横ばい	引き続き新規事業所の拡大を推進するとともに、みやげ品に関してはメディアサイト等の活用も検討する。
(3) 販路開拓支援パンフ等発行数	観光客等に飲食店や土産品、観光施設等を掲載したパンフレット、ガイドマップ、マンガガイドブックを作成。	2回	3回	3回	A	A	推奨みやげ品パンフレット、飲食店ガイドマップ久慈、マンガガイドブック	
(3) のパンフ掲載者数	—	80者	80者	138者	A	A	みやげ品24者、ガイドマップ86者、マンガガイドブック28者	

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
(3)の支援事業者数	パンフ等掲載事業者のうち、持続化補助金などを活用し、販路拡大、売上増加を目標に支援する。	1者	5者	10者	A	A	持続化補助金を活用→2者 各種商談会等へ参加→8者	持続化補助金、事業再構築補助金、IT補助金など活用し事業計画策定と併せて売上増加のための支援に取り組む。
(3)の支援者の売上増加額		—	5万円	把握できず	E	E	支援した飲食店は長引くコロナ禍に加え、電気・燃料費が増加しており、事業転換や補助金を使った備品導入による売り上げ拡大を目指したが利益の増加にはつながらなかった。	
(4)プレスリリース・PR事業	当所で推奨したみやげ品のパンフットの作成、物産展への出展。	4回	随時	3回	A	A	会議所ニュース（日商）2回、石垣1回	出展する展示会の見直しを図り、より地産品の販路拡大に効果的な事業・プロジェクトを活用し、事業者の商品PRや新商品、限定商品のプレスリリースの場を設け、売上増加に向けた支援を行う。
・観光土産品推奨事業者数		40者	25者	30者	A	A	・推奨品出店者数24者（推奨商品推奨数29品目） ・feel NIPPON春2023：6者	
・推奨事業者の支援数		—	5者	10者	A	A	・地域うまいもんマルシェ出店者数4者（出品数11品目） ・feel NIPPON春2023出店者数6者（出品数12品目）	
・支援者の売上増加額		—	5万円	33万円	A	A	feel NIPPON春2023で2者が商談成立、売上が増加	

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

7. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

- (1) 岩手県・久慈市との意見交換
- (2) 日本政策金融公庫、市内金融機関との連携・意見交換
- (3) 税務・商工団体との連携及び情報共有
- (4) 専門家との連携及び情報共有

【評価】A：目標達成（90%以上）B：概ね達成（70～89%）C：半分程度達成（50～69%）D：未達成（1～49%）E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
(1) 岩手県・久慈市との意見交換	経営発達支援計画の遂行状況の共有と、事業者へのワンストップ支援をブラッシュアップするため、岩手県北広域振興局、久慈市産業経済部、金融機関、税理士、中小企業診断士等の有識者との連携による支援体制の強化を目的に、情報交換、意見交換会を開催	3回	2回	5回	A	A	創業者向け施策をはじめ、事業者への支援策に関して担当課と意見交換を行った。（久慈市） 事業者の経営状況や必要な支援策、各補助金、雇用関連助成制度など担当課と金融連絡会議にて協議（岩手県）	今年度も小規模事業者へのワンストップ支援を目指し、担当課との情報共有、意見交換など積極的に相談できる体制を引き続きとっていきたい。また、創業者に対する県、市の補助金など推進し、情報提供するため意見交換会を開催する。
(2) 日本政策金融公庫、市内金融機関との連携・意見交換		1回	1回	3回	A	A	コロナ禍、物価高騰など経営状況の先行きが見えない小規模事業者に対し、効果的な資金調達を実施するため、随時情報交換を行った。また、岩手県信用保証協会との共催により、市内金融機関実務担当者との情報交換会を開催した。 ・小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会（R4/8/24） ・中小企業事業継続支援情報交換会（R5/1/24）	引き続き日本政策金融公庫八戸支店と連携し、事業者の円滑な資金調達について相談、情報交換を密にする。また岩手県信用保証協会と連携し、市内金融機関実務担当者との連携会議、意見交換会を開催し、久慈市、振興局などの各支援機関にも声掛けし情報共有を図り、補助制度の活用につなげるなど幅広い支援を目指す。
(3) 税務・商工団体との連携及び情報共有		2回	2回	4回	A	A	確定申告期に東北税理士会久慈支部より税理士派遣を実施したことに加え、インボイス登録推進、電子帳簿保存法の解説など情報提供を受け、会員事業所への相談対応を行った。 参考：税務援助協議会（R4/6/8、12/22）、小企業者記帳指導協議会（R4/6/21、R5/1/24）	今年度以降に実施される様々な税制改正の内容、変更点、特例、記帳時の注意点などについて引き続き情報提供をもらい会員への周知、研修会を開催する。

※（4）専門家との連携及び情報共有については、経営計画策定時に岩手県事業伴走型支援事業費補助金、国の伴走型支援補助金を活用し専門家派遣を実施

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

8. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

8- (1) 中心市街地のにぎわい創出と個店の販売向上事業について

(目標と実績)

【評価】 A：目標達成（90%以上） B：概ね達成（70～89%） C：半分程度達成（50～69%） D：未達成（1～49%） E：未着手（0%）

事業	内容	R3実績	R4年度目標	R4年度実績	R4年度内部評価	4R年委員評価	R4年度概要	今後の取組について
①中心市街地への来街者増加イベント事業開催回数	個店の魅力強化と中心市街地の賑わい創出のため各種事業を実施。	30回	12回	24回	A	A	<ul style="list-style-type: none"> ・ベっぴん夜市（6回）5/27、6/24、8/26、9/23、10/28、2/23 ・ヤマセあきんど祭り（1回）8/6(土)～8/8(月) ・まちなかハロウィン（1回）10/30(日) ・まちあそび人生ゲーム(1回)2/23(木祝) ・商店街サマー大売り出し(1回)7/8～8/8 ・商店街年末年始大売り出し(1回)12/1～1/15 ・久慈春まつり(1回)5/21、まちなかありがとう市12回 	中心市街地の賑わい創出や憩いの場としての意識を持てるような各種イベント事業の実施及び支援を継続し、中心市街地への来街者増加を目的として、商店街の個店への来店動機の創出及び中心商店街のイメージアップを推進する。
②空き店舗チャレンジショップ事業（家賃補助）利用件数	中心市街地の空き店舗を利用し、新規創業する事業者に対し、家賃の2/3（上限3万円）を1年間補助する。	2者	2者	3者	A	A	①RainbowEnglishKuji②侘flamingo③唐揚げ100%の3店に対し、補助を行った。	中心市街地における新規出店希望者に対し、きめ細かい情報提供を行うとともに、事業の利用促進と中心市街地の空き店舗の解消を今後も図る。
③個店の販売向上支援事業	個店の魅力アップと新たな顧客獲得のため対話形式によるコンサル指導	2者/延9回	3者/延12回	5者/延14回	A	A	<ul style="list-style-type: none"> ・支援先①唐揚げ100%、②侘みかわや製菓 R4/10/31、11/29、12/19、R5/1/23 成果報告会R5/2/13(2者に対して延べ9回) ・持続化補助金申請(3者に対して延べ5回) 	店主のやる気の引き出し、販売促進活動など商店街で継続的な経営ができるようフォローアップを行い、営業状況確認等を含めた経営支援を実施する。
④中心商店街の情報発信	商店街の魅力発信ため中心市街地情報誌「まちばで」を発行	3回	3回	3回	A	A	中心市街地の存在意義を再確認してもらうため、7/15、11/15、3/15に発行し久慈市民全戸配布した。	中心市街地の個店魅力アップと新たな顧客獲得のため、道の駅「いわて北三陸」の利用客等を中心市街地へ誘客するための情報誌を発刊する。

8- (2) 観光資源にこだわった地域づくり及び商品づくり支援

(1) ドラマロケ地を活用したロケツーリズムの推進

- ①北三陸地域全体の観光資源の活用
- ②体験プログラムを中心としてツアー商品による観光客誘致
- ③「あまちゃん」を契機としたロケツーリズムの推進
- ④外国人観光客の受入態勢整備
- ⑤観光人材の育成

・北三陸地域全体の観光資源活用については、当所が加入している「北三陸あまちゃん観光推進協議会」を中心として全国の先進的な取り組みを学ぶと共に、新たなロケ誘致のため商談会及び情報共有を行うなど、今後もロケ誘致への知識を深め、全国の団体と情報共有を行っていく。また、体験プログラムやツアー商品に関しては、久慈市ふるさと体験学習協会が主体となり修学旅行生を対象としたプログラムが実施されており、今後、当所としても地域全体の裨益につながるよう「魅力ある地域づくり、店づくり講演会」を開催するなど、観光客が何度も訪れたいくなる「まちづくり」ができるよう関係機関と連携しながら取り組んでいく。

また今年度は、道の駅「いわて北三陸」の完成、「あまちゃん」放送から10周年であることなど、観光客へのPR活動や外国人観光客の受入態勢の充実、必要な人材の育成支援など、機会を生かした地域づくりを意識し総合的な支援に取り組む。

(2) 新たな特産品の商品開発及び既存特産品の磨き上げ支援

- ①観光資源を活用した商品開発等支援
- ②新たな地域資源を活用した新メニュー開発支援
- ③既存特産品の磨き上げ支援

・当市の観光資源、特産品は他の地域より豊富で、中でも「琥珀」に関連する商品は多数あり、当所が斡旋する商談会、展示会などにも数多く出品されている。久慈湾で生産される「久慈育ち琥珀サーモン」は市内飲食店での提供など地元消費を含めた商品開発も進められているところである。今後、既存商品の磨き上げ支援と併せて新たな地域資源を活用した商品の開発等を支援していく取組みの1つとして、今年度は地元高校生の協力を得てメニューのアイデアを募るなど新商品等の開発に繋がる支援を行う。

また、当所独自の展示会等出展補助を利用拡大しながら、展示会、商談会への出展を斡旋し、パイヤーニースなど情報提供などを行い、既存商品の磨き上げ支援する。

【その他、経営発達支援計画搭載事業の状況】

(1) 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（指針Ⅱ）

①評価委員会 令和4年5月13日（金） 午後1時30分～午後3時50分

参加者：委員 9名 事務局 6名

議題：①委員長・副委員長の選任について

②規約の一部改正について

③令和3年度経営発達支援計画事業及び伴走型小規模支援推進事業評価について

④第2期 経営発達支援事業の推進について

(2) 経営指導員の資質向上に関すること（指針Ⅱ）

①毎月初めの三役会議、週初めの職員会議、随時開催する課内会議において地域小規模事業者の身近な情報など共有し、指導員中心に伴走支援を実施した。

②外部の支援機関向け研修会への積極的に参加、コロナ禍もありZOOMにより日商指導員向け研修など受講しスキルアップを図った。

③支援能力の向上を目的に、専門家派遣事業に同行し支援内容を共有することにより、支援スキルを高めた。

④DX推進と職員全員のスキルアップを目指し、当所で開催したDX関連セミナーなどへ指導員、支援員が積極的に参加した。

⑤巡回カルテなどデータベース化し指導員が共有できるよう、TOASシステムの活用について職員間で研修を行った。

【参考：コロナウィルス感染症、物価高騰による影響に対する支援事業】

(1) 事業復活支援金申請サポート

①サポート会場窓口設置 久慈グランドホテル 令和4年4月22日、26日 2回 ②申請事業者 172事業所

(2) 物価高騰等対策支援金申請サポート

①申請サポート（書類確認）実施 期間：令和4年8月8日～令和4年12月20日 ②申請事業者 56事業所

(3) 久慈市プレミアム付飲食券等事業

①実施期間：令和4年10月31日～令和5年2月28日

②取扱加盟店数：344店（飲食・共通券取扱153店、共通券取扱191件）

③換金申請：飲食券149,161枚（換金率99.4%）、共通券149,570枚（換金率99.7%）

④換金申請合計金額：149,365,500円（99.6%）

(4) キャッシュレス決済ポイント還元業務

①実施期間：令和5年1月1日～令和5年1月31日 ②内容：還元率20%、付与上限 2,000円/1回、5,000円/期間

(5) 久慈市給付金サポート事業

①売り上げが減少した事業者への給付金→申請対象者へ周知、斡旋（事業復活支援金申請者ほか）