

【令和5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6年4月18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

(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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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	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	A	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。	引き続きビッグデータ活用し、事業計画策定時に説得力のある経営指導、事業計画策定指導を意識し、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 景気動向調査	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	A	年1回	年1回	A	A	R5/10/23～11/2 職員全員にて97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。加えて、地域経済実態の基礎として岩手県などへ情報提供し事業者の声を届けた。	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応える支援を行うことを意識した事業計画策定支援すると同時に引き続き、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 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4回	A	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HPに掲載し、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进行分析するための調査	年1回	A	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、R5/10/8、10/18、10/22、10/26の合計4日間実施。	第2期中活計画の核施設である久慈市観光交流センターYOMUNOSUのもたらす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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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	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	A	15者	24者	A	A	久慈市内の7観光施設、施設内販売業者24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：R5/7/6・7、10/25、1/25	やませ土風館、道の駅いわて北三陸を人流拠点とした市内各施設・事業者の販路拡大や商品開発等につなげるため、指導員の事業者支援時の資料として継続して調査に取り組む。
(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。	7者	A	5者	13者	A	A	・「のものと上野店出展事業」R5/8/28～9/3（一社）久慈市観光物産協会 ・「Feel Nippon」R6/2/6～2/8（有）上山琥珀工芸、カヌカ印刷 ・「伊達な商談会」 久慈琥珀(株)、清水商店、旬竹屋製菓 ・「ビジネスマッチ東北」(旬谷地林業、(株)ぼこだん ・「いわて食の商談会」(旬竹屋製菓 ・「ひがしんビジネスフェア」(旬竹屋製菓 ・「食品開発展2023」(株)佐幸本店 ・「高島屋大阪店民芸展」小久慈焼 ・「高島屋日本橋店民芸展」小久慈焼	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ほか、業種や取扱商品によって出展案内先を選ぶなど、きめ細やかな対応を行い、機会を逃すことが無いよう支援していく。

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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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	661件	A	500件	515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、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厳しい状況であった。（経営指導員4名 巡回515件、経営支援員5名巡回610件 計1125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経営課題の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	1回	A	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自社の経営について見直すきっかけとなり、若手経営者にとって有意義な研修となった。 R6/2/8(23名)講師:日當栄樹中小企業診断士	引き続き、経営者自身が自社の健康状態を把握し、具体的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	67者	A	50者	73者	A	A	経営課題に対して、中小企業診断士の専門的知見により経営計画の策定に向けたヒアリングを実施。 専門家派遣→53者、記帳代行先20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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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	6回	A	2回	6回	A	A	販路拡大、事業効率化に向けたデジタルツール活用方法について学んだ。 ①DXセミナー3回（6/27、7/31、12/13） 計67名 講師：榎工クナ、小野寺剛 ②SNSセミナー2回（8/21、9/25） 計13名 講師：榎BESW田中千晶 ③経営指導員によるSNS運用支援 計 1名	DX化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ため、継続して開催予定。業種別の具体的な相談も増加していることから、事例紹介を取り入れたセミナーを開催していく。 （R6年度 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	2回	A	2回	2回	A	A	創業予定者、創業間もない事業者及び広域の若手経営者を対象としたマーケティング手法、経営分析に関するセミナーを開催した。 ①R5/9/26（13名）講師：伊藤理恵 ②R6/2/8（23名）講師：日當栄樹	引き続き、若手経営者の経営力強化を図り、事業の維持継続、引き継ぎなど地域間の連携を強化するほか、地域を牽引する人材を育成するためセミナー等開催する。
（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	2回	A	2回	2回	A	A	1回目は地域の若い経営者や、創業を志す者を対象に、創業の心得や事業計画書の作成についてセミナーを開催。2回目は自身の扱う商品などをベースに参加者同士でマーケティングインタビューを行った。グループに分かれて意見交換を行うことで販路拡大に向けた取組みについて考える場となった。 ①R5/8/29（16名）講師：伊藤理恵 ②R5/9/26（13名）講師：伊藤理恵	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、岩手県、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く支援を行うため、事業承継の現状など理解するため開催	1回	A	1回	1回	A	A	全国的な課題である事業承継について、岩手県内の事例を通じて事業承継の必要性和その手法、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。 ①R6/2/15(18名)講師：支援センター担当者2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。	36者	A	30者	34者	A	A	小規模事業者持続化補助金をはじめ経営革新計画、ものづくり補助金、経営改善計画等の事業計画の策定に関して、指導員の支援、中小企業診断士の派遣により精度の高い事業計画の策定支援を行った。また補助金採択後、マル経融資等あつ旋し資金面の支援にも繋がった。 ◆詳細（実績） ・持続化補助金 申請15者（採択12者） ・経営革新計画 申請 2者（採択 2者） ・ものづくり補助金 申請 2者（採択 2者） ・経営改善計画 3者作成 ・マル経等あつ旋 12者	引き続き、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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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。	30者	A	30者	32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（23者） 経営指導員による創業支援に係るフォローアップ（9者）	引き続き、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伴走支援する。計画実行後も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し支援していく。また、オンライン活用によるハイブリットセミナーの開催も併せて取り組む。
・支援回数		95回	A	80回	90回	A	A	専門家派遣に伴う支援回数（53回） 経営指導員による創業支援回数（10回） 記帳代行先支援回数（27回）	
・売上増加事業者数		6者	C	10者	10者	A	A	アフターコロナ社会での販路拡大に向けて策定した事業計画の実行により新たな需要の獲得に成功した者があった。	
・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		0者		5者	7者	A	A	物価高騰による影響は全ての業種に及んでいるものの、価格転嫁を進めた飲食業、受注が増加した一部の建設業では売上とともに利益も伸びを見せた事業者もあった。	

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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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	263件	A	200件	188者	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、その他物産展など	各商談会の詳細などが出た際は、今後も内容にマッチする会員事業所を選定し情報提供を行う。
(1) のうち出店者数		10者	A	5者	8者	A	A	・伊達な商談会：久慈琥珀(株)、清水商店、旬竹屋製菓 ・ピタ 祝マツダ東北：旬谷地林業、(株)ぼこだん ・いわて食の商談会：旬竹屋製菓 ・feel NIPPON春2024：旬上山琥珀工芸、清草堂	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		28件	A	10件	23件	A	A	・伊達な商談会、いわて食の商談会は3社で6件 ・ピタ 祝マツダ東北 2社で10件 ・feel NIPPON春2024 2社で7件（興味のあるバイヤー数）	身のある商談になるよう今後も事業所に目標を設定し、多くのバ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		7件		3件	4件	A	A	・feel NIPPON春2024：1件 カヌカ印房 ・その他商談会：3件 旬谷地林業、旬竹屋製菓、久慈琥珀(株)	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。	6回	A	3回	5回	A	A	・SNS活用セミナー2回 講師 (株)BESW 田中千晶氏（8/21(初級編)、9/25(中級編） ・DXセミナー3回 講師 (株)エクナ、小野寺剛氏	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利活用できるよう、今年度は3回セミナーを行う。
(2) の参加者数	SNS活用をしたい事業者	105者	A	60者	80者	A	A	・SNS ①6名、②7名、計13名 ・DXセミナー①15名、②13名、③39名 計67名	指導員・支援員がセミナー参加しており、小規模事業者に後日活用支援をし、売上実績が上がったこともあり引き続き、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。	2者	D	5者	0者	E	E	※小規模事業者以外の支援1者 (株)細谷地（延べ2回）	
(2) の支援者の売上増加額		5万円	C	10万円	0円	E	E	SNSの充実により新規顧客の獲得等にはつながったが、そのことによる金銭的な効果は10万円には達していないと推測される。	
(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。	3回	A	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久慈版	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) のパンフ掲載者数		138者	A	80者	138者	A	A	みやげ品：24者、ガイドマップ：86者、久慈版マンガガイドブック久慈版：28者	
(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。	10者	A	5者	6者	A	A	各種商談会等へ参加→6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ほか、さらなる販路開拓を目指し各種施策の活用を含め支援していく。
(3) の支援者の売上増加額		把握できず	E	5万円	10万円以上	A	A	首都圏での商談会等に参加した結果、商談成立の事業者が2社（竹屋製菓、カヌカ印房）。今後の取引に向けて接点を得るために貴重な機会となっている。	

(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。	3回	A	随時	3回	A	A	会議所ニュース1回、石垣1回、観光振興大会冊子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		30者	A	25者	26者	A	A	・推奨品出店者数22者（推奨商品推奨数24品目） ・のものが上野店：2者 ・feel NIPPON春2024：2者	
・推奨事業者の支援数		10者	A	5者	4者	B	B	・のものが上野店出店者数2者（出品数3品目） ・feel NIPPON春2024出店者数2者（出品数2品目）	
・支援者の売上増加額		33万円	A	5万円	3.5万円	C	C	のものが上野店の販促事業で約35,000円の売上増。R4は展示会商品の年度内売上も計上されていたが今回から除外。	

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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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	5回	A	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。R5/5/31、R5/8/22（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 R5/5/26、R5/11/15、R6/1/29（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		3回	A	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 R5/6/11（八戸）、R5/7/11（十和田） ・中小企業事業継続支援情報交換会（R5/9/6）	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		4回	A	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（R5/4/19、12/25） 小企業者記帳指導協議会（R5/6/20、R6/1/23）	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ー（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	R4実績	R4評価	目 標	R5年度実績	内部評価	R5年度委員評価	R5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。	24回	A	12回	22回	A	A	・ベっぴん夜市（5回） 5/26、6/23、7/28、8/25、9/22 ・ヤマセあきんど祭り（1回） 8/6(日)～8/8(火) ・まちなかハロウィン（1回）10/29(日) ・商店街サマー大売り出し(1回)7/15～8/15 ・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)4/30、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活用し、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	3者	A	2者	2者	A	A	①唐揚げ100%②ユベントスの2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 ・入っていただける店作り、買っていただける店作りのため個店指導	5者/ 延べ14回	A	3者/ 延12回	7者/ 延16回	A	A	①講師：高橋幸司氏 2者 9回 ・ファミリーファッションまるこ ・ヘアスタジオはゆ R5/10/31、11/30、12/20、R6/1/31 成果報告会R6/1/31 ②講師：堀繁氏 6者 7回 ・12/7 野場造花仏具店 こしど久慈店 ・1/18 一誠堂 産直まちなか ・2/6 街の駅久慈 ・3/5 一誠堂 街の駅久慈 ※7/27 魅力ある店づくりセミナー ③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永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。 ・景観から見た市街地の賑わいを創出する魅力ある店づくりの個店指導継続して実施する。
④中心商店街の情報発信	商店街の魅力発信のための中心市街地情報誌「まちなかで」を発行	3回	A	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、3回発行し観光施設、近隣道の駅などへ配布した。 ○中心商店街誘導スタンプラリー実施 ①8/10 応募数 19件(そのうち9件は市外) ②10/16 応募数200件(そのうち136件は市外) ③R6/1/19 応募数124件(そのうち57件は市外)	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ー（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盛り上がりにつながるよう「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。

（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、今年度も昨年度に引き続き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、バイヤーニーズなど情報提供など行い、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5年4月26日（水） 午後1時30分～午後3時00分
参加者：委員7名 事務局 6名
議 題：①令和4年度 事業評価について
②令和5年度 経営発達支援事業について

（2） 経営指導員の資質向上に関すること（指針Ⅱ）

- ①外部の支援機関向け研修会への積極的に参加、日商指導員向け研修など受講しスキルアップを図った。
- ②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。
- ③DX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。
- ④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：物価高騰による影響に対する支援事業】

（1） 中小企業者等事業継続緊急支援金

- ①申請サポート（書類確認）実施 (1)第1次 期間：令和5年4月1日～令和5年6月20日 申請事業者 449事業所（47,850,000円）
(2)第2次 期間：令和5年8月7日～令和5年11月30日 申請事業者 431事業所（46,800,000円）

（2） 久慈市プレミアム付商品券等事業

- ①実施期間：令和5年7月14日～令和6年2月28日
- ②取扱加盟店数：348店
- ③換金申請：商品券263,796枚（換金率99.5％）
- ④換金申請合計金額：131,898,000円（上記と同じ）

（3） キャッシュレス決済ポイント還元事業

- ①実施期間：令和5年10月8日～令和5年11月6日 ②内容：還元率20%、付与上限 2,000円/1回、5,000円/期間 ③決済アプリ：Paypay、auPAY、d払い
- ④ポイント還元額：18,271,137円（予算：3,000万円で未還元分は商品券等事業へ振替）