

【令和6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7年4月23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

【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%）

(目標と実績)

事業	内容	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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により物価高等による社会全体の経済動向、地域経済動向・影響など経営指導、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業種に加え、全会員を対象に会報折込によりwebアンケート調査を実施	年1回	A	年1回	年1回	A	A	R6/10月 会報折込にて全会員を対象に、紙とウェブにより景気動向アンケートを実施した。	今回、全会員を対象として調査事業所を増加させる目的もあり、巡回によるアンケート調査ではなく、会報にチラシ折込を行い、ウェブ回答に重点を置いたところだが、回答数は39件と少ない結果となった。今後については、周知徹底を図り、折込みと巡回・窓口など複合的に実施し回答をもらっていく。
(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12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にリンク掲載し、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、景気動向に注視し指導員の意識醸成と併せて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	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、R6/10/3、10/13、10/17、10/20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コロナ過以降の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にも、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	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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	24者	A	15者	20者	A	A	久慈市内の7観光施設、施設内販売業者20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：①R6/7/18（4～6月）、②12/4/（7～11月）、③R7/4（12～3月）	やませ土風館、道の駅いわて北三陸、YOMUNOSUを人流拠点とした市内各施設、観光施設の需要動向をつかみ、観光客のニーズに沿った商品開発等につなげるため、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。	13者	A	5者	17者	A	A	・「のもの上野店出展事業」R6/10/21～10/27 ㈱佐幸本店 ㈱竹屋製菓（同）未知カンパニー ・「伊達な商談会」 ㈱竹屋製菓 9/1 10/28 ・「ビジネスマッチ東北」㈱竹屋製菓 ㈱吉成食品 ・「いわて食の商談会」㈱竹屋製菓 ㈱佐幸本店 ・「ひがしんビジネスフェア」㈱竹屋製菓 ・「東北物産大会」 ㈱佐幸本店 ・「東北六県味と技展」 ㈱佐幸本店 ・「日本の職人匠の技展」 久慈琥珀㈱ ・「岩手物産展」 久慈琥珀㈱ ・「岩手県の観光と物産展」 久慈琥珀㈱ ・「岩手小久慈焼KOKUJI展」 小久慈焼 ・「東京都庁観光PRセンター」 清水商店	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。 また、伴走型支援事業対象となる「GOODLIFEフェア」に新規出展予定。 なお、お客様やバイヤーへのアンケート調査に加え、参加事業者から率直な感想を含めた報告書をもらう。

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	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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	515件	A	500件	901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、多くの事業者は物価高の影響による利益の減少が目立ち、労働力不足の声もあった。県の員上げ支援金をはじめ様々な助成金、補助金活用を促した。(経営指導員4名 巡回582件、経営支援員5名巡回319件 計901件)	今後も引き続き巡回により事業者との接点を持ち、課題の解決に向けた身になる支援を目指し、収益力の向上や金融相談、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。 今年度新たに飲食店を中心に高齢事業主に事業承継についての聞き取りを指導員、支援員で行う。
(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	2回	A	A	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。 ①R7/1/17(18名)講師：藤澤哲平氏 ②R7/1/24(10名)講師：日富栄樹氏	引き続き、若手経営者が自社の健康状態を把握し、課題を明確化し目標設定できるようにするよう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	73者	A	50者	75者	A	A	経営課題に対して、中小企業診断士等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→57者、記帳代行先18者 ※県・再チャレ事業、国・伴走型補助金を活用	伴走型補助金、エキスパートバンク制度を活用し、DX、SDGs、生成AI、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、IT導入補助金、持続化補助金などの活用を促すほか、専門家目線による経営状態の把握による気づきを得られる機会を増やす。

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	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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	2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1回（7/30） 12名 講師：㈱エクナ、アタックス税理士法人 入駒慶吾 ②SNSセミナー1回（8/19） 8名 講師：㈱BESW田中千晶	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、生成AIに関連した業務効率化などセミナーを開催していく。 （R7年度 DXセミナー→1回、生成AI→1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	3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。 ①R6/12/18（7名）講師：佐々木武志(資産運用) ②R7/1/17（13名）講師：藤澤哲平（経営分析） ③R7/2/10（29名）講師：上野裕太郎(新春経営)	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ことに加え、創業者同志のネットワークの構築を含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	1回	C	C	起業後に起こりうる問題について講師の経験談をもとに講義し、参加者からの現状や悩みの聞き取りや意見交換を行い、悩みの解消と事業意欲への強化に繋がった。 ①R6/8/20（9名）講師：伊藤理恵	久慈市、日本政策金融公庫八戸支店、岩手県信用保証協会、市中銀行と連携しセミナーを実施し、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。また、若者・女性の創業については岩手県信用保証協会、日本政策金融公庫八戸支店などに協力を得ながら、資金面の優位な制度活用につなげるため、ワークショップなど開催し、各支援機関と情報共有することにより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、市内若手経営者を対象に岩手県内の実例を通じて事業承継の必要性とその手法について説明を行った。 ①R6/12/18(7名)講師：佐々木武志	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と連携し、承継に向けた準備、補助金などについて引き続き啓蒙していく。
(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。	34者	A	30者	35者	A	A	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） ・事業計画作成支援 9者作成 ・経営革新計画 1者(3回指導) ・経営力向上計画 1者(2回指導) ・経営改善計画 3者作成 ・新ハンスオン支援 1者(10回指導) ・マル経等あつ旋 20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	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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。	32者	A	30者	34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（13者） 経営指導員による創業支援に係るフォローアップ（21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		90回	A	80回	96回	A	A	専門家派遣に伴う支援回数（57回） 経営指導員による創業支援回数（21回） 記帳代行先支援回数（18回）	
・売上増加事業者数		10者	A	10者	10者	A	A	アフターコロナ、物価等高騰している社会の中、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		7者	A	5者	5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、・ナイトマップの作成）
- (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	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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	188者	A	200件	300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、川徳いわてマルシェ等10件に対して30者	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ほか、あまり展示会に出たことのない事業所に対して、個別にアプローチを行う。また、久慈市が新規事業として行う「地域産品ブランディング事業」に協力し、意識向上を図る。
(1) のうち出店者数		8者	A	5者	13者	A	A	・伊達な商談会：旬竹屋製菓 3回 3者 ・ビジ 衾マツ東北：株式会社成食品等 1回 2者 ・いわて食の商談会：旬竹屋製菓等 3回 4者 ・のものが上野店：清水商店等 1回 4者	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		23件	A	10件	27件	A	A	・伊達な商談会、いわて食の商談会等：5者 15件 ・ビジ 衾マツ東北：2者 10件 ・のものが：2者 2件	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とともに、可能な限り同行し、伴走型支援に務める。
(1) のうち商談成立件数		4件	A	3件	11件	A	A	・伊達な商談会、いわて食の商談会：2者 8件 ・ビジ 衾マツ東北：1者 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。	5回	A	3回	3回	A	A	①DXセミナー(R6/7/30) 講師 (株) エクナ、アタックス税理士法人 入駒慶吾氏 ②SNS活用セミナー(R6/8/19) 講師 株式会社BESW 田中千晶 ③プロが教える！写真撮影のコツ(R7/1/24) 講師 STUDIO HERVOR 松本直美	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	80者	A	60者	29者	D	D	・DX 12名 ・SNS 8名 ・写真撮影 9名 計29名	指導員・支援員がセミナー参加しており、小規模事業者には後日活用支援をし、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。	0者	E	5者	5者	A	A	4事業所へ個別相談（株式会社BESW）、職員で個別に1事業所	
(2) の支援者の売上増加額		0円	E	10万円	0円	E	E	SNSの充実によりフォロワー数の増加には繋がったが、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、ナイトマップを作成。	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、ナイトマップ	引き続き新規事業所の拡大を推進するとともに、各種パンフレットに関してはHPやSNSなどメディアサイトを積極的に活用する。
(3) のパンフ掲載者数		138者	A	80者	126者	A	A	みやげ品：21者、ガイドマップ：84者 ナイトマップ：21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。	6者	A	5者	5者	A	A	掲載店のうち各種商談会等へ参加→5者 旬竹屋製菓 久慈琥珀(株) 株式会社佐幸本店 清水商店 (同)未知カンパニー	持続化補助金、事業再構築補助金などを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に加え、展示会・物産展への新規出展の増加を目指した個別勧奨も併せて行っていく。
(3) の支援者の売上増加額		10万円以上	A	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3社（竹屋製菓、久慈琥珀、佐幸本店）。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	4回	A	A	商工会議所ニュース1回（のもの）、HP3回（土産品、ガイドマップ、ナイトマップ）	R7年度は新たに「GOODLIFEフェア」（国際展示場：展示販売会）への出展を予定しており、のものは見送る。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。 また、久慈市で行う「地域産品ブランディング事業」を通じ、商品のブラッシュアップや販路獲得支援を行う。 なお、展示会以外の物産展等での商談件数は別口で2者、5件あり、成立は2者、4件。
・観光土産品推奨事業者数		26者	A	25者	34者	A	A	・土産品：21者 ・のもの：3者 ・ガイドマップ：10者	
・推奨事業者の支援数		4者	B	5者	7者	A	A	・のものが上野店出店者数：3者（出品数6品目） ・各種展示会・物産展参加：4者	
・支援者の売上増加額		3.5万円	C	5万円	3.2万円	C	C	のものが上野店：約32,000円の売上増。	

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	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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		5回	A	2回	4回	A	A	創業者向け施策をはじめ、チャレンジショップ活用事業者や認定創業支援等事業等の支援策に関して担当課と随時情報共有並びに意見交換を行った。（久慈市） ①R6/8/20(創業セミナー) ②R7/2/13(企業懇談会) 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） ③R6/5/30、④R6/11/21 (いわて中小企業事業継続支援会議)	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、創業者相談がR6は30件ほどあった事もふまえ、それに対する県、市の補助金など推進するためにも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	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	A	1回	3回	A	A	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 ①R6/6/11（Jハ戸）、②R6/10/28（Jハ戸） ・中小企業事業継続支援情報交換会 ③R6/9/6	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、定額減税制度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。 税務援助協議会（①R6/4/24、②12/17） 小企業者記帳指導協議会（③R6/6/25、④R7/1/20）	今年度以降に実施される税制改正の内容、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、研修会への積極的な参加をする。

※（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	R5実績	R5評価	目 標	R6年度実績	内部評価	R6年度委員評価	R6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。	22回	A	12回	21回	A	A	・ベっぴん夜市（5回） 5/24、6/28、7/26、8/23、9/27 ・ヤマセあきんど祭り（1回） 8/6(水)～8/8(木) ・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)4/27、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。 令和7年度はまちなかハロウィンを復活させ、さらなる賑わいを創出する。
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	A	2者	3者	A	A	①ユベントス（R5継続）②Lily ③マッサージオリエンタル 3者に対して補助を行った。	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	7者/ 延16回	A	3者/ 延12回	17者/ 16回	A	A	①講師：高橋幸司氏 2者 8回 ・ユベントス ・清水商店 R6/10/7、11/18、R7/2/3 成果報告会R7/2/3 ②講師：堀繁氏 7者 7回 ・10/17 Lily 18日 焼肉商店浦島屋 ・11/19 一誠堂 20日 街の駅久慈山海里 ・12/5 Lily 6日 街の駅久慈 ※11/19 魅力ある店づくりセミナー 9者	・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。 ・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「まちばで」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 ①5月 応募数150件(そのうち87件は市外) ②8月 応募数124件(そのうち57件は市外) ③11月 応募数213件(そのうち133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引き続き発行する。ただし補助事業としての扱いを終了し、自主事業のため年2回発行とする。目標達成に向けて、会報記事掲載（特集ページなど）や折り込みなどによる情報発信も併せて行っていく。

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、その中でも「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6年4月18日（木） 午後1時30分～午後3時00分
参加者：委員8名 事務局 6名
議 題：①令和5年度 事業評価について
②令和6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DX関連、AI関連の研修会への積極的に参加したほか、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、店づくりに係る専門家指導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。
- ③日本政策金融公庫の主催する研修会に指導員全員が参加し、金融支援・金融相談のスキルを高めた。
- ④商工会議所連合会の開催する県内指導員研修に参加し、支援に必要なカリキュラムを受講しスキルアップを図った。

【参考：物価高騰による影響に対する支援事業】

（１） 令和6年度 岩手県物価高騰対策賃上げ支援金事業

- ①申請サポート（書類確認）実施 （1）第1次 期間：令和6年4月中旬～令和6年11月30日
（2）第2次 期間：令和7年2月20日～令和7年11月14日