

評価シート

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 **挑戦する事業者への徹底した個社支援**

1 令和4年度 施策の方向性

目まぐるしく変化する社会経済情勢の中にあっても、事業者の売上増加や利益確保という経営を維持、発展していくための活動は不変的で、このような状況下においても、活動の源泉となる事業計画の策定を中心に挑戦する事業者に対し戦略的な個社支援を推進するとともに、実効性の高い解決提案、実行支援を強化、展開していく。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) **革新的取組支援体制整備事業**
 多様化・高度化している経営課題に対し革新的な取組に挑む事業者に戦略的な個社支援を行った。
- 活動内容
 - ・事業再構築補助金や経営力向上、先端設備導入計画等申請支援
 - ・経営課題解決に対する解決提案の伴走支援
 - 達成状況
 - ・経営革新等認定件数：14件（10件）
 - ・巡回件数に占める解決提案・実行支援の割合：51.5（35%）
 - ・インボイスセミナー開催：2回開催
- (2) **起業・創業者支援強化事業**
 女性や若者・移住者等に対し実効性の高い創業計画を策定しニーズ・適時性を捉えた支援を行った。
- 活動内容
 - ・創業塾開催（オンデマンド配信実施5回開催）
 - ・創業支援、創業者へのフォローアップ
 - 達成状況
 - ・創業者輩出数：15件（11件）
 - ・創業塾受講者：44名（うちオンライン受講者18名）
- (3) **販路拡大支援事業**
 域外市場への進出が難しい小規模事業者に対し新たなマーケットに繋がる販路拡大支援を行った。
- 活動内容
 - ・ビジネスマッチ東北2022秋への出展、商品ブラッシュアップ等
 - 達成状況
 - ・商談会でのアンケートを活用した市場調査回数：1回（1回）
 - ・既存商品等の改良、商品開発：4件（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) 経営革新計画等認定件数 ・経営革新計画等の認定及び事業再構築補助金、ものづくり補助金等の採択件数	14件 (10件)	(10件)	(10件)	(10件)	(10件)
達成状況	達成				
(2) 創業者輩出数 ・創業者の輩出件数（名）	15名 (11名)	(11名)	(11名)	(11名)	(11名)
達成状況	達成				

※指導員1人×1件

4 施策目標に関する検証

- (1) **経営革新計画等認定件数**
- 《効果があった事業及びその内容》
- ・革新的取組支援体制整備事業
日々の巡回において事業者の経営課題に対して解決提案・実行支援に繋がる個社支援を展開した。
 - ・販路拡大支援事業
消費者ニーズを反映した商品のブラッシュアップを行うため、管内事業者間連携によるマッチング支援を展開した。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》
- ・革新的取組支援体制強化事業
事業再構築補助金等の高度な案件に対する支援において取組意識に差が生じていた。
- (2) **創業者輩出数**
- 《効果があった事業及びその内容》
- ・起業創業者支援強化事業
起業家意識を醸成しながら着実な創業に繋げるためのビジネスプラン作成を支援し好事例や体験談を盛り込んだ創業塾を年5回開催した。また、コロナの感染拡大を受け来場できない受講者向けにオンデマンド配信という新しい取組みを展開した。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》
- ・起業創業者支援強化事業
オンデマンド配信での受講は創業後の受講生が多く、創業前の受講生は少なかった。

5 次年度への改善点

- ・革新的取組支援体制整備事業
経営指導員の個々のスキルは違うものの、案件の掘り起こしや見込先への初動対応などにおいて効果的なアプローチをチーム支援で行う必要がある他、専門家の活用を強く促していく。
- ・起業創業者支援強化事業
若年層の取込みを強化するため、今後はカリキュラムの内容を改善する他、県立大生等への案内（アプローチ）方法など見直していく。
- ・販路拡大支援事業
洋上風力発電事業においてSPCが実施する「地域共生策」の一環として、地域商社と一体となった地域産品の商品開発やマーケティングを展開していく。

評価シート

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 **事業者の継続的發展を促す支援の推進**

1 令和4年度 施策の方向性

事業者を取り巻く経営環境が急速かつ大きく変化し厳しさを増しているなかで、事業者の事業継続や経営転換、生産性向上などの取組が必要とされている。そのために、多様化・高度化している経営課題に対して、各種施策や新会計システムを活用した解決提案型による事業計画作成支援、更には、事業承継支援先の掘り起こしのほか、承継計画作成済の事業者に対しては実現を図るための集中的な支援を行う。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 事業計画策定支援強化事業
 - 多様化・高度化する経営課題に対して、中長期を見据えた的確な事業計画策定支援を行なった。
 - 活動内容 ・国、県、市等補助金申請の他、金融支援、創業支援等に係る事業計画策定
 - 達成状況 ・事業計画策定企業数：187社（120社）
 - ・事業計画策定支援件数：245件
- (2) 事業承継実現支援事業
 - 事業者ごとに環境や状況が異なることから実態を把握するとともに現状に合った支援を実施。
 - 活動内容 ・チーム編成で目標を立て会員、非会員を問わず事業承継ニーズを把握
 - 達成状況 ・事業承継計画策定件数：24件（24件）
 - ・事業承継計画実現化件数：6件（6件）
 - ・事業承継診断票作成件数：102件
- (3) 財務分析支援強化事業
 - 新たな記帳システムへの円滑な移行と事業者の現状把握を事業計画策定等に反映させるため財務会計活用型の記帳指導を行った。
 - 活動内容 ・経営支援員を中心に記帳継続指導先に対して財務分析の実施
 - 達成状況 ・簡易診断レポート活用件数：175社（100社）
 - ・新記帳システムへの移行支援：217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) 事業計画策定企業数 ・各種補助金、経営力向上計画等申請数 ・その他事業計画策定支援数	187社 (120社)	(120)	(120)	(120)	(120)
達成状況	達成				
(2) 事業承継計画の実現企業数 ・計画に基づく事業承継実現化件数	6件 (6件)	(6)	(6)	(6)	(6)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 事業計画策定企業数
 - 《効果があった事業及びその内容》
 - ・事業計画策定支援強化事業
新型コロナ感染拡大や原油高騰により大きな打撃を受けている事業者等に対して、国・県・市等の各種施策を活用した課題解決のための取組を提案し事業計画策定支援を実施した。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》
 - ・事業計画策定支援強化事業
新記帳システム導入時期のタイミングが年度途中で職員がまだ不慣れだったため、財務分析から事業計画策定への活用が少なかった。
- (2) 事業承継計画の実現企業数
 - 《効果があった事業及びその内容》
 - ・事業承継実現化支援事業
事業所の実態把握を行うため、事業主に対して聞き取りを行い事業承継診断票の作成を行ったほか、事業承継計画の策定や承継の実現に向けては、事業承継・引継ぎ支援センターとの連携やマッチングプラットフォームを活用しながら、事業者に寄り添った支援を行なった。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》
 - ・事業承継実現化支援事業
事業承継を喫緊の課題と捉えておらず先送りになっている事業所への対応が不十分であった。

5 次年度への改善点

- ・事業計画策定支援強化事業
記帳継続指導先に対しては、支援員と指導員が連携し新記帳システムを活用した財務分析を経営課題の抽出や事業計画策定支援に活かしていく。
- ・事業承継実現化支援事業
事業承継診断票の作成時には、支援が必要な事業所に対して事業主が事業承継に向けた準備の必要性を認識するよう、事業承継の方法や具体的な事例を紹介し、計画策定や実現に向けて促進させる。

評価シート

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 **事業者間・地域間連携による取組の推進**

1 令和4年度 施策の方向性

事業者の限りある経営資源を最大限に活用するためには、商工業者同士が連携し、相乗効果による付加価値の創出が期待されている。そのために、国の洋上風力発電事業を優先的に進める「促進区域」に指定された恵まれた環境や、県内有数の製造業集積地である強みを活かし多様な事業者間連携を展開する。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 事業者間連携促進事業
 メガインフラ事業における新たなビジネスチャンスを捉えるため事業者間連携による新たな展開を支援した。
 ■活動内容 ・共同企画イベントの実施や共同開発のためのマッチング支援を展開
 ■達成状況 ・事業者間連携に対する支援件数：12件 (12件)
- (2) 製造業マッチング支援事業
 商工会ならではの小規模事業者に対する伴走型での、個別マッチング支援を行なった。
 ■活動内容 ・個別マッチング商談会の開催 (4回：県内2回、県外2回)
 ・庄内相談会、あきた商談会等への参加
 ・仮想工業団地データベース周知活動
 ■達成状況 ・商談数：97件 (20件)
 ・新規取引：8件 (5件)
 ・ビジネスマッチ東北2022秋出展：14社

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) 連携体の設立数 (連携体) ・継続受注のための連携体設立数 ・	—	—	(3)	(3)	(3)
達成状況	—				
(2) 広域連携商談会 (仮称) への参加事業者数 ・域外で実施してる商談会等への参加企業数	14社 (6社)	(7)	(8)	(9)	(10)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 連携体の設立数
 ≪効果があった事業及びその内容≫
 —
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫
 —
- (2) 広域連携商談会 (仮称) への参加事業者数
 ≪効果があった事業及びその内容≫
 ・製造業マッチング支援事業
 9月の山形庄内商談会に3社、10月のあきたモノづくり商談会には4社が参加した。主催する関係機関からの有益な事前情報を会員へ提供することで参加メリットを感じてもらえた。また商談会会場において発注企業との顔つなぎをする事で、更に効果的な商談が行われた。
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫
 ・製造業マッチング支援事業
 コロナ禍の影響から対面商談を避ける雰囲気が強まり参加事業所に偏りが見られた。

5 次年度への改善点

- ・事業者間連携促進事業
洋上風力関連ではSPC主催商談会が企画されたことからニーズを汲み取った連携強化を進める。
- ・製造業マッチング支援事業
対面商談の代替えとしてオンライン商談の提案を行ない、WEB環境が脆弱な事業所には環境整備の面から伴走支援を行なう。

評価シート

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 **地域コミュニティ維持に資する地域内連携の促進**

1 令和4年度 施策の方向性

人口減少や少子高齢化が急速に進む中、域内市場の縮小などによる地域経済の衰退は大きな課題となっている。その中において、地域コミュニティ維持のためSDGs経営やソーシャルビジネスの創出を行政と連携して支援する。また、自然災害等で被災した場合でも、迅速に事業再開できるよう事業継続力強化計画の策定支援を行い、地域経済活動や雇用の維持を図る。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) **地域課題解決型ビジネス創出事業**
 地域課題解決のため新たなビジネスモデルに取り組む事業者への支援を行なった。
 - 活動内容 ・ 専門家を活用した働き方改革への対応
 - ・ 国や県の補助金を活用した製造業者への支援
 - 達成状況 ・ 新たなビジネスモデルに取り組む事業者支援件数：12社（10社）

- (2) **リスクマネジメント力支援強化事業**
 自然災害等発生した場合に備え、迅速に経営活動を再開できるよう事業継続力強化支援を行なった。
 - 活動内容 ・ 会員事業所に対するリスクマネジメントの周知
 - ・ 事業継続力強化計画作成支援
 - 達成状況 ・ BCP策定企業数：12件（12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) 新たなビジネスモデルを模索する事業者の輩出数 ・ SDGs等新たなビジネスモデルに取り組む事業者数	12社 (10社)	(10)	(10)	(10)	(10)
達成状況	達成				
(2) 事業継続力強化計画認定企業数 ・ 事業継続力強化計画の認定事業者数	1件 (7件)	(8)	(9)	(10)	(11)
達成状況	未達成				

4 新たな施策目標に関する検証

- (1) **新たなビジネスモデルを模索する事業者の排出**
 ≪効果があった事業及びその内容≫
 - ・ **地域課題解決型ビジネス創出事業**
 企業活動に円滑にSDGsを取り入れるため、専門家派遣の活用や事業計画策定支援などの個社支援を展開した。
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫
 - ・ **地域課題解決型ビジネス創出事業**
 職員のSDGsへの知識不足が感じられる。

- (2) **事業継続力強化計画策定に取り組む事業者への支援強化**
 ≪効果があった事業及びその内容≫
 - ・ **リスクマネジメント力支援強化事業**
 事業者がBCPに取り組みやすいような当会版BCP簡易シートを作成し事業継続力強化策定支援を展開した。
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫
 - ・ **リスクマネジメント力支援強化事業**
 事業継続力強化計画策定の重要性や必要性に対して認識不足の事業者がまだまだ多い。

5 次年度への改善点

- ・ **地域課題解決型ビジネス創出事業**
 企業活動におけるSDGsへの取り組みに対して、専門家などによる職場内研修を実施することで職員のスキルアップを図る。

- ・ **リスクマネジメント力支援強化事業**
 当会版BCP簡易シート作成から事業継続力強化計画認定へと繋がるような支援方法の見直しと、事業者が事業継続力強化計画策定の必要性を認識・理解してもらうためのセミナー等の開催を展開していく。

評価シート

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 会員サービス向上に資する新たな組織・運営体制の構築

1 令和4年度 施策の方向性

会員減少とそれに伴う職員数の適正化が喫緊の課題となっており、事業者の持続的発展と地域活性化を推進するためには、効率的な組織運営と質の高い会員サービスの両立が必要となる。今後10年間で県補助金が10%削減されることが決まり、それに伴い職員数が減少となることから、限られた財源及びマンパワーを効率的に活用するため、適正な支所の配置や財務運営、職員の機動力が最大限に活かされる職場環境の整備を行う。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 事務局体制整備事業

効果的な組織運営を実施するため支所最適化計画を策定し検討を行った。

 - 活動内容 ・支所最適化推進委員会を立上げ委員会を計3回開催
 - 達成状況 ・支所最適化計画検討：3回 (2回)
 - ・拠点数を当初計画から1年前倒して令和7年度に2拠点体制にする方針を決定
- (2) 成果創出環境整備事業

限られたマンパワーを最大限に活用するため職員が機動力を発揮できる職場環境の整備を行なった。

 - 活動内容 ・効率化を図るための事業見直し、業務改善の実施
 - ・本支所不要物の洗い出し及び集積、廃棄：令和4年9月～10月
 - ・特別相談窓口等職場内レイアウト変更：令和4年9月
 - 達成状況 ・効率化に繋がる業務改善数：6件 (3件)
- (3) 財務運営計画策定事業

将来の安定的な商工会運営のため、財財源確保も踏まえた財政の中長期計画策定を行なった。

 - 活動内容 ・支所最適化に向けた中長期財政シミュレーションの作成
 - 達成状況 ・財政シミュレーション：2回 (1回)

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) 本支所の設置数 (拠点数) ・職員数に見合った支所の設置数	8 拠点 (8 拠点)	(8)	(5)	(5)	(2)
達成状況	-達成				
(2) 巡回・窓口支援における 実行支援の件数 ・経営課題解決に向けた実行支援件数	2,449 件 (1,100 件)	(1,100)	(1,100)	(1,100)	(1,100)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 本支所の設置数 (拠点数)

《効果があった事業及びその内容》

 - ・事務局体制整備事業
支所最適化計画を作成し委員会を3回開催、協議検討し当初計画を1年前倒して令和7年度に2拠点体制にする方向性を決めることができた。
 - ・財務運営計画策定事業
中長期財政シミュレーションにより今後の財政状況が明確化した。

《検討の余地がある事業及びその内容》

 - ・財務運営計画策定事業
支所の老朽化等による修繕や統廃合した場合の解体費用などのシミュレーションの把握 (算出)
- (2) 巡回・窓口支援における実行支援の件数

《効果があった事業及びその内容》

 - ・成果創出環境整備事業
5Sの徹底、デジタル技術の活用によるオンライン会議システムを導入したことで職場環境、業務改善に繋がった。

《検討の余地がある事業及びその内容》

 - ・成果創出環境整備事業
支所統廃合が決まったことによる既存事業の見直しや業務改善の検討。

5 次年度への改善点

- ・事務局体制整備事業
支所地域の会員への説明会を開催し、会員ニーズや要望などを踏まえたうえで、支所統廃合に向けた委員会等での検討を進めていく。
- ・成果創出環境整備事業
限られた人材でマンパワーを最大限に発揮するため、また、支所統廃合に向けた業務の選択と集中を図りながら各支所の地域事業の見直しを検討する。
- ・財務運営計画策定事業
新記帳システムへの対応として新たな手数料規程を作成する他、安定した財源を確保できる共済推進の強化を図る。

評価シート

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 事業者及び組織の課題解決に導く職員の育成

1 令和4年度 施策の方向性

厳しい経営環境下でも、事業者の持続発展のため個社支援で能力を発揮し、組織課題にも主体的に取り組み解決へ導いていく職員の育成を図る。そのために、職場内教育（OJT）も踏まえたチーム支援を積極的に展開し実践的な能力を高めていくとともに、職場外教育（Off-JT）の推進や職場環境の整備により職員一人一人の自己研鑽を以って質の高い会員サービスを行う。

2 事業概要 ※（）は活動目標値

- (1) チーム支援力強化事業
 職員の支援力向上と的確な経営支援を行うためにチーム支援強化を図った。
 ■活動内容 ・ 国県等の補助金申請に係るチーム支援体制の整備
 ・ 経営課題に対するフレキシブルなチーム支援体制の整備
 ■達成状況 ・ 経営指導員と経営支援員によるチーム支援件数：21件（13件）
 内高度な案件に対するチーム支援件数：11件
 （持続化補助金、新事業創出・業態転換補助金、起業支援補助金他）
- (2) 支援スキル向上環境整備事業
 職員個々が質の高い会員サービスを提供するためのスキルアップ研修を行った。
 ■活動内容 ・ 職員の資質向上のためのスキルアップ研修の実施
 ■達成状況 ・ 研修回数：5回（1回）
 会員企業視察、商談会出展フォローアップ研修等

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) チーム支援による課題解決件数（件） ・複数職員による支援件数	21件 (13件)	(14)	(15)	(16)	(17)
達成状況	達成				
(2) 職員の業務目標達成率（%） ・人事評価での総合評価B以上割合数	80% (80%)	(80)	(80)	(80)	(80)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 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》
- ・ チーム支援力強化事業
 支援員や新任指導員が手掛ける個々の案件について、事業計画策定から実績報告まで編成されたチーム内で推進していった結果、手掛けた案件のほとんどが採択となった。
 - ・ 支援スキル向上環境整備事業
 職場外教育（Off-JT）で職員の知見を深めるため、会員事業所の製造現場を視察し経営指導において必要な「問題発見」「解決策」「業務改善」「経営戦略」等のヒントを養う研修を実施した。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》
- ・ 職員個々の支援力の底上げに繋がる取組の実施
 支援事例の発表を職種別会議の場で行えなかった。
- (2) 職員の業務目標達成率
- 《効果があった事業及びその内容》
- ・ 効率的な業務運営のためのガイドラインの強化
 職員が安心安全かつ効率的に業務を遂行していくためのガイドラインを検証運用し順守できた。
 - ・ 業務改善によるワーク・ライフ・バランスの実現（ノー残業デーの実施）
 毎週水曜日を定時退勤日に設定、職員のワーク・ライフ・バランスの実現に貢献できた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》
- ・ 支援スキル向上のための自己研鑽の促進
 職員の自己研鑽と支援スキル向上のため、資格取得を積極的に奨励する独自の奨励制度の創設ができなかった。

5 次年度への改善点

- ・ チーム支援力強化事業
 事業再構築補助金等の高度な案件の掘り起こしや採択率を上げるためには、職場内研修や好事例について情報共有を図りながら専門家等を活用した支援を行っていく。
- ・ 支援スキル向上環境整備事業
 職員個々の自己研鑽と高度な経営支援を行うことができるよう、外部主催研修会への積極的な参加と資格取得を積極的に奨励する制度の創設。

評価シート

独自戦略 1 デジタル社会・企業の実現に向けた由利本荘地域DXの推進

施策 7 デジタル技術活用によるビジネスモデル変革の推進

1 令和4年度 施策の方向性
 新型コロナウイルス感染症や度重なる自然災害は社会活動や生活様式に大きな変化をもたらしており、これに伴い事業者も新たな顧客ニーズへの対応やこれまでの企業文化からの脱却が求められている。販路拡大や生産性向上、ポストコロナ対策といった経営課題の解決はもちろん、商品・サービスやその提供方法等ビジネスモデルの創造・変革にデジタル技術活用をもってチャレンジする事業者に対して、その支援体制を強化しながら推進していく。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) DX 推進施策活用普及事業
 DX 推進に対する機運を高めつつ業種や規模、課題内容に応じた施策活用等支援を行なった。
 ■活動内容 ・デジタル化推進セミナー実施
 ・各種補助金等の活用支援、販路拡大支援
 ■達成状況 ・ICT化による経営課題解決事業者数：29社 (24社)
 ・DX推進セミナー開催：1回

(2) DX 推進支援体制強化事業
 コロナ禍を乗り切るため、業態転換や新事業参入による多業化などデジタル技術活用等で事業再生に取り組む事業者の支援を行なった。
 ■活動内容 ・各種補助金等活用支援
 ・専門家派遣等活用による解決提案支援
 ■達成状況 ・デジタル技術導入に向けた企業支援件数：11社 (3社)
 (参考)：県新事業創出・業態転換補助金小規模事業者デジタル枠 3社
 県起業支援補助金 2社
 市イノベーション創出支援事業費補助金 5社
 DX推進に繋がる専門家派遣活用 3社

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) IT導入補助金等採択事業者数 ・ICT等活用の取組みに対する補助金採択件数	8社 (24社)	(24)	(24)	(24)	(24)
達成状況	未達成				
(2) デジタル技術活用による創業・経営革新等実現事業者数 (社) ・新事業創出業態転換等補助金採択者数 ・イノベーション補助金採択事業者数	8社 (3社)	(3)	(3)	(3)	(3)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

(1) IT導入補助金等採択事業者数
 ≪効果があった事業及びその内容≫
 ・DX推進施策活用普及事業
 業種別セミナーを開催し同業他社の導入事例等を共有することで、DXやICTの具体的な活用・実施イメージの浸透を図った。
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫
 ・DX推進施策活用普及事業
 企業活動におけるDX推進に対する機運を醸成しながら高度な支援に対応できる人材の育成などの環境整備までには至らなかった。

(2) デジタル技術活用による創業・経営革新等実現事業者数 (社)
 ≪効果があった事業及びその内容≫
 ・DX推進支援体制強化事業
 専門家派遣の職員同行や支援機関向けセミナーの受講を通し、個々の支援スキル向上と他の職員への情報共有を図ることで全体の支援体制強化に努めた。
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫
 ・DX推進支援体制強化事業
 セミナーで得たソフトやツールに関する知識の共有に加え、支援に携わった個社の導入・活用事例の蓄積と情報共有を行う仕組み作りが必要。

5 次年度への改善点

・DX推進施策活用普及事業
 観光業・小売業等についてもデータ収集と分析に伴う顧客ニーズの可視化と事業への活用が進むよう、域内の同業者が一体となって取り組む気運の醸成と事業を検討・実施する。またDX推進に対し専門家やベンダーと連携した支援ができるよう体制を整えていく。

・DX推進施策活用普及事業およびDX推進支援体制強化事業
 関連施策やスキル・ツールの情報収集・共有と併せ、ボトムアップ型の個社事例共有を行う。

評価シート

独自戦略 1 デジタル社会・企業の実現に向けた由利本荘地域 DX の推進

施策 8 仮想空間を活用した新たな産業振興事業の展開

1 令和4年度 施策の方向性

1市7町の合併により誕生した由利本荘市は、事業者及び産業集積地が旧市町単位に点在しており、業務や事業における連携も限定的であることから、そのスケールメリットを十分に活かしていない状況にある。こうした状況を打破し事業者が効果的に連携することで相乗効果を発揮し地域経済活性化に繋がるよう、インターネット上の仮想空間を活用した新たな産業振興事業を展開する。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) 業種別データベース整備普及事業
業種別のデータベースを活用し事業者の販路拡大支援を行なった。
■活動内容 ・業種別データベースの新規登録支援、情報更新 (仮想工業団地データベース、ふらっと！ゆりほん)
・業種別データベース PR 強化 (物産展や商談会で周知した他、商工会封筒や職員名刺にQRコード印字)
■達成状況 ・業種別 DB への登録事業所数：190社 (190社)

(2) 仮想空間活用産業振興事業
業種別データベースを活用した参画事業者の販路拡大・雇用創出にかかる産業振興事業を実施した。
■活動内容 ・キャッシュレス決済ポイント還元事業
・メタバース活用による商店街活性化プロジェクト
・会員企業の雇用促進と販路拡大を目的とした企業紹介 PR 動画制作
■達成状況 ・産業振興事業の企画立案件数：3件 (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) 「仮想工業団地DB」等登録事業者数 (社) ・「仮想工業団地」「ふらっと！ゆりほん」	190社 (190社)	(210)	(230)	(250)	(270)
達成状況	達成				
(2) 事業参画による売上の拡大率 ・売上が増加した参画事業者の割合	40 (50)	(50)	(50)	(50)	(50)
達成状況	未達成				

4 施策目標に関する検証

(1) 「仮想工業団地DB」等登録事業者数
 <<効果があった事業及びその内容>>
 ・業種別データベース整備普及事業
 商談会展支援においてDB登録事業者同士の連帯感を強めるため、統一したコンセプトを設定し、一体感を持った展示商品PRを行ったことで各事業者の商談機会創出につながった。
 <<検討の余地がある事業及びその内容>>
 ・業種別データベース整備普及事業
 商業・サービス業関連事業者の登録者が少なかった。

(2) 事業参画による売上の拡大率
 <<効果があった事業及びその内容>>
 ・仮想空間活用産業振興事業
 ・メタバース技術を活用し、「バーチャルゆりほん広場」を生み出したことで、3次元空間の中で企業情報や商品閲覧しアクセスできる環境を整備。世界中のユーザーとバーチャル空間に出展や掲示した企業との接点を創出した。
 ・人材不足が深刻化する中でDB内の企業紹介動画を関連機関に情報提供や発信するだけでなく、就職面談会や求人情報説明会で放映し、管内就職希望者への企業周知を後押しした。
 <<検討の余地がある事業及びその内容>>
 ・仮想空間活用産業振興事業
 参画事業者に対する売上等の成果指標の把握・確認ができていなかった。

5 次年度への改善点

・業種別データベース整備普及事業
 ・市内事業者へのDB浸透により新規登録事業者が少なくなっているが、記帳支援先や補助事業計画策定の支援先等関わりが強い小規模事業者へのアプローチによる掘り起こしの余地がある。
 ・DBへのアプローチ数は安定しているが更なる効果を図るためには、商談会・展示会での周知活動以外でもアクセスルートを作りアプローチ数を増加させていく。
 ・既存プラットフォームによるネット上の公開情報量を増幅させDBへのアクセスルートを増やす。
 ・指導員、支援員連携によりDB登録事業者数を増やし、スケールメリットを増幅させていく。
 ・仮想空間活用産業振興事業
 ・参画事業者に対する成果指標の把握についてはアンケート調査の時期を予め明確に示す。

評価シート

独自戦略2 メガインフラを活用した由利本荘市経済の活性化

施策9 交流人口拡大をビジネスチャンスに繋げる地域の仕組みづくり

1 令和4年度 施策の方向性

令和5年度に予定されていた鳥海ダムの本体工事は、前工程の工事期間が延長されたことにより、令和6年度に先送りされることとなったことから引続き情報収集を行い国の発注動向を注視していく。また、本市沖上風力発電事業は、本会が主催しSPCである秋田由利本荘オフショアウィンド合同会社と事業説明会を開催するなど、地元事業者とSPCのパイプ役となるべく信頼関係の構築に邁進していく。
また、SPCを含んだ関係者が「地域活性化に向けた協議の場」として設立する団体については、本会会長が設立発起人代表となり、組織化に向け準備を進める。

2 事業概要

※ () は活動目標値

(1) 鳥海ダムビジネスマッチング支援事業

地域への経済波及効果の最大化を図るため「伴走型小規模事業者支援推進事業」を活用してWEBサイトを作成し飲食店等の情報発信をしたほか、ダムの作業員宿舎食堂の受託業者と商談会を実施した。

- 活動内容
 - ・WEBサイト「ふらっと！ゆりほん」開設
 - ・鳥海ダム作業員宿舎食堂受託業者とのマッチング商談会
- 達成状況
 - ・地域内消費促進のためのガイドマップ作成：1回（1回）
 - ・元請事業者への営業活動支援：2回（1回）

(2) 洋上風力ビジネスマッチング支援事業

洋上風力発電の事業説明会を開催し、事業への参加意欲の醸成を図るとともに事業のマッチングを実施した。

- 活動内容
 - ・洋上風力発電事業説明会 R4年9月開催（参加者：77社101名 内WEB43名）
 - ・洋上風力発電に係る地域共生セミナー R5年3月開催（参加者：38社74名）
- 達成状況
 - ・勉強会開催：2回（1回）
 - ・マッチング商談会開催：1（1回）
 - ・A2Cプロジェクト「あきたかぜモンプロジェクト」マッチング支援

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) 地元事業者の事業参画数（社）	115社 (30社)	100	120	150	160
達成状況	達成				
(2) マッチング商談件数（件）	26件	-	10	15	20
達成状況	達成				

積算根拠：地元事業者の事業参画数＝鳥海ダム振興事業協同組合あっせん件数
マッチング商談件数＝A2C「あきたかぜモンプロジェクト」Amazonサイト斡旋事業者数

4 施策目標に関する検証

(1) 鳥海ダムビジネスマッチング支援事業

《効果があった事業及びその内容》

- ・WEBサイト「ふらっと！ゆりほん」による情報発信事業
7月7日～10日開催された「ディズニー・オンアイス」に合わせ、WEBサイト掲載店舗のパネルをナイスアリーナに展示することによりコロナ感染拡大で低迷する飲食店への誘客を支援した。

《検討の余地がある事業及びその内容》

- ・鳥海ダム作業員宿舎食堂受託業者とのマッチング商談会
業績不振で撤退を余儀なくされた受託業者の後継業者に対して、鳥海ダム振興事業協同組合が商談会を実施したものの、価格面で折り合いがつかず、取引増加には至らなかった。

(2) 洋上風力ビジネスマッチング支援事業

《効果があった事業及びその内容》

- ・洋上風力発電事業説明会事業
三菱商事洋上風力㈱をはじめとするSPCによる事業説明会を初めて開催したところ、会場参加58名、WEB参加が43名となり関心の高さが伺えた。

《検討の余地がある事業及びその内容》

- ・「あきたかぜモンプロジェクト」マッチング支援事業
SPCがノースコマース㈱を窓口として実施する事業であり、今年度はAmazonにおける商品販売を実施している。能代市、三種町、男鹿市、由利本荘市から30商品をAmazonが選定し販売することとなっているが、本市では定番の商品がほとんどで品数も少ないことから、商品開発が課題となっている。

5 次年度への改善点

(1) 鳥海ダムビジネスマッチング支援事業

- ・WEBサイト「ふらっと！ゆりほん」による情報発信事業
WEBサイトへのアクセス数が少ないことから、宿泊施設や加盟店を通じてWEBサイトのPRを行う。今後増加する鳥海ダム、洋上風力発電の作業員等を対象にクーポン券を発行し、誘客促進を図る。
- ・鳥海ダム作業員宿舎食堂受託業者とのマッチング商談会
商談は、工事受注者に対して鳥海ダム振興事業協同組合が部会別に対応することとしているが、今後は組合員を対象に商談会を開催し、個別に対応することで取引の機会をうかがう。

(2) 洋上風力ビジネスマッチング支援事業

- ・洋上風力発電事業説明会事業
SPCが主催し商談会を実施することとなっていることから、情報提供を迅速に行い取引に対応するための企業間連携や商品のブラッシュアップといった個社支援の掘起しを行う。
- ・「あきたかぜモンプロジェクト」マッチング支援事業
今後は、促進区域以外の市町村の商品を取扱うこととなっており、商品に魅力がなければ選定されないことから、ネット販売を想定した価格設定や賞味期限への対応支援、食品以外の珍しい商品の掘起しを行い、参加する事業者の販路拡大を支援する。

評価シート

独自戦略2 **メガインフラを活用した由利本荘市経済の活性化**

施策10 **地域型ビジネスに繋がる観光事業の推進**

1 令和4年度 施策の方向性

国内観光市場の規模縮小や観光地間の競合激化から変化の時期を向かえる中、ダムや洋上風力などを対象とするインフラツーリズムが伸長し、国土交通省もこれを推進している。こうした背景から、インフラツーリズムを核としたモニターツアーを実施し観光商品の開発を行うほか、洋上風力発電事業に関連して設立される観光施設や地域商社と連携しながら土産品等の商品開発を行い、地域経済への波及効果の最大化を図る。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) **メガインフラ活用強化事業**
 鳥海ダムや洋上風力発電等を新たな観光資源として活用するためのおもてなし強化に繋がる事業を実施した。
- 活動内容
 - ・「ふらっと！ゆりほん」掲載事業者ポスターパネル展示 in ナイスアリーナ
 - ・「由利本荘アウトドアフェス」市と共同開催 in 法体園地
 - ・おもてなし力強化支援
 - 達成状況
 - ・独自事業の企画立案：2事業（1事業）
 - ・おもてなし力強化マナー研修：3回
- (2) **メガインフラ商品開発・販路拡大支援事業**
 インフラツーリズムで増加する観光客に対して、土産品の開発等販路拡大支援を実施した。
- 活動内容
 - ・地域資源を活用した商品開発支援
 - ・商品開発にかかる独自助成制度新設
 - 達成状況
 - ・土産品開発：2商品（1商品）
 - ・当会助成制度新設（チャレンジ助成金、女性部商品開発助成金）

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) 商品開発数（アイテム数） ・地域資源を活用した新商品開発数	2品 (1品)	1	1	1	1
達成状況	達成				
(2) 拠点となる観光施設の来場者数（人）	—	—	73,000	80,000	100,000
達成状況	—				

4 施策目標に関する検証

- (1) **商品開発数（アイテム数）**
- 《効果があった事業及びその内容》
- ・ **メガインフラ活用強化事業**
 個々の事業者の情報発信力の強化及び効率的な誘客・販路開拓に繋がる事業を実施。
 - ・ **メガインフラ商品開発・販路拡大支援事業**
 新たな付加価値の創出や域内消費拡大のため補助金を活用した支援や販売促進活動の支援を実施。
 ※由利本荘地区で昔から広く親しまれているソウルフードをレトルト加工化し商談会へ出展した他
 秋田魁新報にも記事が掲載され道の駅や宿泊施設で販売。商談会出展を通じ流通（取引）が拡大。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》
- ・ **メガインフラ活用強化事業**
 事業スケジュールや成果指標の把握・確認等効果検証の時期・方法に関して精査が必要である。
- (2) **拠点となる観光施設の来場者数**
- 《効果があった事業及びその内容》
- ・ —
- 《検討の余地がある事業及びその内容》
- ・ —

5 次年度への改善点

- ・ **メガインフラ活用強化事業**
 ダムや洋上風力等新たな観光資源を対象としたニーズに対し、その受け入れ態勢整備に繋がる「ふらっと！ゆりほん」事業は次年度以降も継続的に実施していくが、費用対効果等検証しながら、スケジュールからアウトプットまで計画的に進めていく。
- ・ **メガインフラ商品開発・販路拡大支援事業**
 農林水産物や加工品及び特産品など由利本荘市産品のブランド化や販路拡大を効果的に進めていくため、農業漁業行政等関係機関と連携しながら横断的に展開していく。