

# 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5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ある。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  
多様化・高度化している経営課題解決のため革新的な取組に挑む事業者に対し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
  - ・経営革新等申請件数：10件
  - ・経営革新等採択及び認定件数：7件（10件）
  - ・相談件数に占める解決提案・実行支援の割合：39%（40%）
  - ・インボイスセミナー開催：1回開催

(2) 起業・創業者支援強化事業  
市内外の創業予定者や創業して間もない女性や若者・移住者等に対し、実効性の高い創業計画策定支援を行い、ニーズ・適時性を捉えたフォローアップを行った。

- 活動内容
  - ・創業塾開催（計5回開催、オンデマンド配信、ワンポイントレクチャー動画配信）
  - ・創業支援、創業者へのフォローアップ
- 達成状況
  - ・創業支援回数：82回（50回）
  - ・創業者輩出数：19件（11件）
  - ・創業塾受講者：62名（うちオンライン受講者9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2023への出展、商品ブラッシュアップ等
  - ・アニメ映画「THE FIRST SLAM DUNK」聖地巡礼観光客獲得等、来市客に向けた外貨獲得支援
  - ・ディズニーオンアイス公演に伴う特産品販売出店支援
- 達成状況
  - ・商談会でのバイヤー商談、事前マッチング商談、フリーマッチング商談件数：21件
  - ・インターネット販売支援件数：7件（1件）
  - ・既存商品等の改良、商品開発：8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) 経営革新計画等申請件数 ・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)	7件 (10件)	(10件)	(10件)	(10件)
達成状況	達成	未達成			
(2) 創業者輩出数 ・創業者の輩出件数（名）	15名 (11名)	19名 (11名)	(11名)	(11名)	(11名)
達成状況	達成	達成			

※経営指導員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  
事業者が抱える経営課題に対し各種施策の活用方法を提案し解決に繋げる支援を展開した。
- ・販路拡大支援事業  
域外客の土産品ニーズを汲み取った商品改良及び新商品開発に繋げるため、管内事業所間のマッチング支援の他、広報戦略支援を展開した。

《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掘り起こし意識に職員間で差があり、案件の担当者が偏ることのないよう対応する必要がある。

(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  
創業に必要なマーケティングの基本的知識に加え、開業動機や創業者自身の強み、経営資源を踏まえた事業計画作成の基本を学べる内容の創業塾を5回開催。また、多様化する生活スタイルに合わせて、講義動画のオンデマンド配信を実施した他、事業計画の質的向上を図るための「ワンポイントレクチャー動画」配信にも取り組んだ。

《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  
創業者及び創業予定者同士のネットワーク構築の需要も存在しているため情報交換の場を設ける。

#### 5 次年度への改善点

- ・革新的取組支援体制整備事業  
巡回や窓口相談を通じて、事業所が抱える経営課題の解決提案、支援案件掘り起こしを効果的に実施するため、チーム体制での取組や情報共有を徹底していく他、専門家の活用も促進していく。
- ・起業創業者支援強化事業  
創業塾受講者が創業を志す同志とコミュニケーションを取りやすくするための交流機会をつくる。
- ・販路拡大支援事業  
地域特産品の改良及び新商品開発による域外への販路拡大を継続する他、域内への誘客を促進し、地域外収入増加に取り組む。

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5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中で、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、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他、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) **事業計画作成支援強化事業**  
 多様化・高度化する経営課題に対して、事業者の中長期を見据えた的確な支援を行った。
- 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作成
  - 達成状況 ・事業計画作成企業数：190社（120社）  
 ・事業計画作成支援件数：267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。事業承継引き継ぎ支援センターマッチングサイトへの登録や市移住支援課との情報共有を図った。
- 活動内容 ・チーム編成で目標を立てて会員、非会員を問わず事業承継ニーズを把握
  - 達成状況 ・事業承継計画作成件数：13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：96件  
 ・マッチングサイト登録件数：3件
- (3) **財務分析支援強化事業**  
 日々の計数管理により現状を把握し、事業計画作成等に反映させるために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  
 ・診断レポート活用による経営改善提案
  - 達成状況 ・モニタリングサービス提供件数：340件（400件）  
 ・インボイス王新規導入件数：4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) 事業計画作成企業数 ・各種補助金、経営力向上計画等申請数 ・その他事業計画作成支援数	187社 (120社)	190社 (120社)	(120社)	(120社)	(120社)
達成状況	達成	達成	(110社)	(110社)	(110社)
(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件 (6件)	(6件)	(6件)	(6件)
達成状況	達成	達成			

※施策目標（1）の目標数値は職員数に準じ下方修正することとした。（令和6年度より）

4 施策目標に関する検証

- (1) **事業計画作成企業数**
- 《効果があった事業及びその内容》
- ・事業計画作成支援強化事業  
 新型コロナや物価の高騰、働き方改革など事業者が抱える多様化・高度化する経営課題に対して、国・県・市等の各種施策を活用した課題解決方法を提案し支援を行った。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》
- ・事業計画作成支援強化事業  
 新記帳システムへの対応が不慣れな職員もおり、システムをうまく活かすことができなかった。
- (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  
 「事業承継診断票」を活用した実態把握やカルテ内容からターゲットを絞った推進を行った他、事業承継引き継ぎ支援センターとの連携や市移住支援課と情報共有を図りながら伴走型の支援を展開した。
- 《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いない事業者がまだまだ存在しており、先送りし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

- ・事業計画作成支援強化事業  
 記帳継続指導先に対しては経営支援員と経営指導員が連携して新記帳システムを活用した財務分析を行い、経営課題の抽出や事業計画作成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承継に向けた準備の必要性を認識できるよう具体的な事例を紹介しながら、スケジューリングや計画作成など実現に向けた支援を展開していく。

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5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。当地域では鳥海ダムや洋上風力発電事業等のメガインフラ工事が進んでいくことをビジネスチャンスと捉え、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た多様な事業者間連携の促進を支援する。

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に取り組んだ。

- 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：4件（目標12件）  
・洋上風力発電事業推進協議会の設立

(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して、個別のマッチング支援を行った。

- 活動内容 ・仮想工業団地データベース最新情報への更新  
・工業部会視察研修、セミナー会場におけるマッチング支援  
・あきたモノづくり商談会等への参加  
・ビジネスマッチ東北2023への出展によるマッチング活動
- 達成状況 ・商談数：83件（目標20件）  
・新規取引：7件（目標5件）  
・ビジネスマッチ東北2023出展：13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	—	1件 —	(3件)	(4件)	(5件)
達成状況	—	達成			
(2) 広域連携商談会（仮称）への参加事業者数 ・域外で実施している商談会等への参加企業数	14社 (6社)	13社 (7社)	(8社) (10社)	(9社) (10社)	(10社) —
達成状況	達成	達成			

※施策目標（1）の目標数値はこれまでの実績値を踏まえ上方修正することとした。（令和6年度・令和7年度分）

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》

・事業者間連携促進事業

洋上風力発電事業推進協議会を設立し会員54名で活動がスタートした。秋田沖の視察研修や新潟県村上市の事業者連絡会との情報交換会の他、陸上送変電設備建設工事に係る業務説明会を行った。

《検討の余地がある事業及びその内容》

・事業者間連携促進事業

協議会員への情報提供が足りないと感じている。選定事業所との交流機会を増やして情報発信する。

(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

あきたモノづくり商談会に参加し、主催する関係機関からの有益な情報を入手・提供できたため参加メリッ  
トを感じてもらえた他、商談会会場において発注企業との顔つなぎにより、更に効果的な商談が行われた。また、ビジネスマッチ東北2023への出展により新規取引先の選定への足がかりができた他、出展会員同士のコラボ商品化などの相乗効果も得られた。

《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

例年開催されている山形庄内商談会が中止となったため、他の商談会参加を検討する。

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と連携を深め、活動機会を増やして強化を進める。

・製造業マッチング支援事業

山形庄内商談会に代わる商談会参加を行い、会員へのマッチング機会を提供する。

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 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5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SDG s 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った。
- 活動内容
    - ・会員事業所向けSDG s 経営セミナーの開催
    - ・国や県の補助金を活用した事業者への支援
    - ・専門家を活用した働き方改革への対応
  - 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 22社 (10社)
    - ・由利本荘市商工会SDG s への認証登録
- (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するための事前準備段階として事業継続力強化計画を作成した。
- 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
    - ・職員のスキルアップを図るためのBCP支援者向けセミナーの受講
  - 達成状況
    - ・BCP (事業継続計画) 策定企業数 44件 (44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 ・SDG s等新たなビジネスモデルに取り組む事業者数	12社 (10社)	22社 (10社)	(10社)	(10社)	(10社)
達成状況	達成	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)	1件 (8件)	(9件)	(10件)	(11件)
達成状況	未達成	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**  
 企業活動へ円滑にSDG sを取り入れるため、体験型のSDG s 経営セミナーを開催した他、補助金の活用場面では、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**  
 企業活動にSDG sを取り入れる取組みに消極的な事業者がまだまだ多く、必要性の認識や更なる情報提供・周知が必要である。
- (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に取り組みやすい簡易シートを作成しBCPへの理解を深めてもらった。
- 《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の重要性や必要性に対して認識不足の事業者 (特に小規模事業者) が多いことから簡易シートによるアプローチを進めていく。

5 次年度への改善点

- ・ **地域課題解決型ビジネス創出事業**  
 SDG sと企業経営とを結びつけ、より実践的な事業所向けセミナーの企画立案と実施を行う。
- ・ **リスクマネジメント力支援強化事業**  
 能登半島沖地震に見られるように同じ日本海側に位置する本市の事業所にも非常時の場合に備えた計画策定の重要性や必要性を身近に感じてもらうため、被災地の商工会等を通じた情報収集などで会員へ周知していく。

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5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。県内最大の面積を有する商工会にあって、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よう職場環境の整備に取り組む。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 事務局体制整備事業  
支所最適化計画の実行に向け、計画が円滑に進むよう会員説明会にて理解を求めた。
  - 活動内容 ・支所地域での会員説明会開催
  - 達成状況 ・支所最適化計画検討：13回（10回）  
・拠点数を当初計画の2拠点体制から1拠点体制にする方針を決定（令和7年度～）
- (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し効率化が図れるよう職場環境整備の一環として事業の見直しと業務改善を実施した。
  - 活動内容 ・古紙回収のルール決め集積場を設定した他メッシュボックスを設置：令和5年4月  
・給湯室食器棚の引き出し明示：令和5年9月  
・パソコンとディスプレイの2画面活用及び効率的な使用方法の調査
  - 達成状況 ・効率化に繋がる業務改善数：3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には自主財源の確保も必要なことから各種共済を推進した。
  - 活動内容 ・共済推進アドバイザーによる職員勉強会の実施：令和5年12月
  - 達成状況 ・貯蓄共済新規獲得：108口※3月末暫定（220口）

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拠点 (8拠点)	(5拠点)	(5拠点)	(2拠点)
達成状況	—	—	(8拠点)	(1拠点)	—
(2) 巡回・窓口支援における 支援件数 ・経営課題解決に向けた支援件数	2,449件 (1,100件)	2,358件 (1,100件)	(1,100件)	(1,100件)	(1,100件)
達成状況	—	—	(2,200件)	(2,200件)	(2,200件)
達成状況	達成	達成			

※施策目標（1）の目標数値は当初計画が前倒しになったため上方修正することとした。（令和6年度より）  
 ※施策目標（2）の目標数値はこれまでの実績値を踏まえ上方修正することとした。（令和6年度より）

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  
支所最適化推進委員会を3回開催し、協議した結果、当初計画を1年前倒して令和7年度に1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された。
  - 《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  
事務局体制1拠点化に向けた様々な課題、改善点など洗い出していく必要がある。
- (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  
パソコンとディスプレイの2画面を活用できるようになり申請書作成などの場面で作業効率が上がっている。
  - 《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  
支所統廃合に向け既存事業の見直しや業務改善の更なる検討が必要である。

5 次年度への改善点

- ・事務局体制整備事業  
拠点数の計画が前倒しで進んでいくことになったため本支所内の整備など作業レベルで弊害がないよう詳細なスケジュールを立てていく。
- ・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には、業務の選択と集中を図りながら会員に対する丁寧な説明とともに各支所の地域事業の見直し等継続して行っていく。
- ・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5年度 施策の方向性

厳しい経営環境の中でも、事業者の持続発展のため個社支援で能力を発揮し、組織課題に主体的に取り組み解決へ導いていく職員の育成を図ることが必要である。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経営支援に繋げていく。

2 事業概要 ※（）は活動目標値

(1) チーム支援力強化事業  
的確な経営支援を行うために職員個々の指導スキルに依存せず、チーム支援の推進と支援事例の共有化を図り、職員の支援力向上に繋がる取組を行った。

- 活動内容 ・経営課題に対するフレキシブルなチーム支援  
・職種別会議等での支援事例の共有
- 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：22件（14件）  
内高度な案件に対するチーム支援件数：4件  
（持続化補助金、起業支援・創業支援補助金）

(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、会員企業に出向き支援スキル向上研修を行った。

- 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：9回（1回）  
会員企業視察支援スキル向上研修、IT支援力向上研修、インボイス制度説明会等

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 ・複数職員による支援件数	21件 (13件)	22件 (14件)	(15件)	(16件)	(17件)
達成状況	達成	達成			
(2) 職員の業務目標達成率 商工会のAP目標達成率 ・人事評価での総合評価B以上割合数 ・達成項目÷全項目×100	80% (80%)	100% (80%)	(80%)	<del>(80%)</del> (90%)	<del>(80%)</del> (100%)
達成状況	達成	達成			

※施策目標（2）は事業自体の見直しを行ったため、新たな施策目標と目標値に入れ替えすることとした（令和6年度より）

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  
経営支援員や新任指導員が手掛ける個々の案件を、事業計画策定から実績報告に至るまで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実施できなかった。

(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した。
  - ・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した。

- 《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展開していく。
- ・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ができるよう、引き続き外部主催研修会への積極的な参加や資格取得奨励制度を整える。

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5年度 施策の方向性

デジタル技術の進化により、新たな市場や企業競争が生まれ、更なる経営の効率化や生産性向上の必要性が高まっている。そのような中で、販路拡大や生産性向上、大きく変化している事業環境に対する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以ってチャレンジする事業者に対して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  
 施策の提案やモデル事例の普及を強化し、企業活動におけるDX推進に対する機運を高めつつ、業種や規模、課題内容に応じた的確な支援を行った。

- 活動内容
  - ・製造業者向けDX推進セミナーの開催  
参加者：8事業所（WEB参加2社含む）
  - ・商業部会情報発信力強化セミナー（Googleビジネスプロフィールセミナー）の開催  
参加者：14事業所
- 達成状況
  - ・ICT化による経営課題解決事業者数 16件（24件）

(2) DX 推進支援体制強化事業  
 事業者のデジタル技術活用状況の分析や関係機関と連携した高度な支援のための環境整備により、専門知識が必要な課題に対しても円滑に支援することができるよう体制を強化した。

- 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 3件（3件）
  - 内訳
    - 持続化補助金・専門家派遣活用支援 2件（1社）
    - 先端設備導入計画策定支援 1件（1社）
  - 計 3件（2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活用の取組に対する補助金採択件数	8社 (24社)	3社 (24社)	(24社)	(24社)	(24社)
(1) 経営課題を解決するICT活用件数 ・デジタル技術活用支援事業者数					
達成状況	未達成	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 ・イノベーション補助金採択事業者数	8社 (3社)	2社 (3社)	(3社)	(3社)	(3社)
(2) IT導入補助金等支援事業者数 ・補助金等活用支援件数					
達成状況	達成	未達成			

※施策目標(1)(2)はDX事業の取組の見直しを必要とするため、新たな施策目標に入れ替えすることとした(令和6年度より)

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  
部会活動事業の一環としてDXに繋がる関連セミナーを開催した。補助金を使った活用事例や実践事例などを紹介し、DXの取組への足掛かりをつかんでもらった。

《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  
DXの普及が自社のビジネスにどのように影響をもたらすか、意識の醸成が不足した。

(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

《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  
部会事業におけるセミナー等の推進活動を通してDX推進への機運は高まりつつある。

《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  
DXに特化した事例の蓄積と情報共有が不足した。

5 次年度への改善点

- (1) DX 推進施策活用普及事業  
補助金等活用事例を通してDXに対する意識のハードルを下げるとともに、電子申請等アナログ化からデジタル化への移行など事業活動を少しずつ変化させていく。
- (2) DX 推進支援体制強化事業  
創業者はDXへの対応に抵抗が少ない傾向が見られるため、創業者へのDX推進支援を強化していく。

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5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 (展示会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：213社 (目標210社※累計)
    - ※DB：データベースの略
- (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
    - ・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
    - ・GBP活用による情報発信力強化セミナーの開催
  - 達成状況
    - ・産業振興事業の企画立案件数：2件 (目標1件)
    - (企業紹介PR動画制作、GBPセミナー)
    - ※GBP：Googleビジネスプロフィールの略

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 ・「仮想工業団地」「ふらっと！ゆりほん」	190社 (190社)	213社 (210社)	(230社)	(250社)	(270社)
達成状況	達成	達成			
(2) 事業参画による売上の拡大率 ・「ふらっと！ゆりほん」登録事業者の売上増加割合 ・売上が増加した参画事業者の割合 (%)	40% (50%)	70% (50%)	(50%)	(50%)	(50%)
達成状況	未達成	達成			

※施策目標(2)の評価指標は、DX事業の取組の見直しを必要とするため新たな指標に入れ替えすることとした(令和6年度より)

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  
年4回の会報発行において、「仮想工業団地DB」「ふらっと！ゆりほん」のバナーを掲載し、専用サイトへ誘導を行った。
    - ・昨年度および今年度制作した「ふらっと！ゆりほん」パネルをナイスアリーナに展示して事業の普及を図った他、参画企業一覧をパンフレットとして製作し道の駅他各方面へ配布した。
  - 《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  
仮想工業団地DBの登録数は頭打ち状態にあるため、業種にとらわれず「ふらっと！ゆりほん」と連動しながら登録先を増やす必要がある。
- (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  
人材不足が深刻化する中、DB内の企業紹介動画を関連機関に提供するだけでなく、就職活動の面談会場で放映し管内就職希望者へ企業周知を後押しした他、ウェブ活用手段としてGBPの有効活用を促進するためセミナーを開催した。
  - 《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成果指標の把握や確認不足があり次年度以降見直す必要がある。

5 次年度への改善点

- ・業種別データベース整備普及事業  
DBが浸透しつつあることから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他、更なる効果を図るためには、商談会・展示会での周知活動でアクセスルートを作り、アプローチ数を増加させる。また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。
- ・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5年度 施策の方向性

由利本荘市は、今後10年の間、鳥海ダムや国内最大規模となる洋上風力発電事業といった国のエネルギー政策に関わる大規模プロジェクトが本格的に進められようとしている。このような中で、地元での雇用創出や交流人口の増加という大きな経済波及効果が期待されており、その効果を最大限に活かすため、海と山のメガインフラを地域のビジネスチャンスに繋げる取組を推進していく。

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

鳥海ダム本体工事に向けて、地域への経済波及効果が最大限にもたらされるよう、関係機関との連携を強化しダム建設期間中や完成後の利活用も含めた支援体制を整備した。

- 活動内容
  - ・ダム建設工事関連業者への表敬訪問等を通じた営業活動
  - ・関係機関との連携した情報共有
- 達成目標
  - ・元請下請け事業者への営業活動支援：7回（1回）
  - 鳥海ダム振興事業協同組合員への新規斡旋先：22先

(2) 洋上風力ビジネスマッチング支援事業

洋上風力発電設備工事により、地域への経済波及効果が最大限にもたらされるよう、選定事業者や関係機関との連携を強化し、地元事業者の育成やビジネスマッチングに繋がる事業を実施した。

- 活動内容
  - ・関係機関との連携した情報提供
  - ・由利本荘市沖洋上風力発電事業推進協議会と連携した事業実施
- 達成目標
  - ・勉強会、視察研修などの実施：4回（1回）
  - ・マッチング商談会開催：1回（1回）
  - 地元事業者の新規参画先：10先

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	115社 (30社)	147社 (100社)	(120社) (150社)	(150社) (160社)	(160社) (170社)
達成状況	達成	達成			
(2) マッチング商談件数	—	—	(10件)	(15件)	(20件)
達成状況	—	—			

積算根拠：地元事業者の事業参画数=洋上風力発電事業推進協議会及び鳥海ダム振興事業協同組合事業への参画  
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) 地元事業者の事業参画数

《効果があった事業及びその内容》

- ・鳥海ダムビジネスマッチング支援事業  
受注斡旋やダム組合の目的や事業内容を紹介した他、必要とされる業種へは対象となり得る組合員の紹介など積極的に情報発信を行った。

《検討の余地がある事業及びその内容》

- ・鳥海ダムビジネスマッチング支援事業  
地元業者に求められているものや参入可能な分野の説明会など実施し、ビジネスチャンスに繋がる機会を創出していく。

(2) マッチング商談件数

《効果があった事業及びその内容》

- ・洋上風力ビジネスマッチング支援事業  
発電事業者（秋田由利本荘オフショアウィンド）に対して地元での説明会を強く要望した結果、陸上送変電設備建設工事に係る業務説明会が開催され、38事業所70名の参加があった。

《検討の余地がある事業及びその内容》

- ・洋上風力ビジネスマッチング支援事業  
県内でも洋上風力発電事業への部品供給など参入している企業もあるため、そういった企業への視察研修の実施や発電事業者からの状況報告会を定期的に企画し交流する場を設ける必要がある。

※施策目標（1）の目標数値はこれまでの実績値を踏まえ上方修正することとした。（令和6年度より）

5 次年度への改善点

・鳥海ダムビジネスマッチング支援事業

元請先や関係機関との連携を更に強めつつ、引き続き積極的に情報収集を行い、得た情報をタイムリーに組合員へ提供していく。  
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ため、引き続き組合員を対象とした商談の場の提供など個別に対応することで取引の機会を伺っていく。

・洋上風力ビジネスマッチング支援事業

段階を踏み、次のステージ（工事）にかかる地元事業者向けの説明会等の情報収集を行い、三菱商事他発電事業者に対し商談会開催を引き続き要望していく。  
由利本荘市沖洋上風力発電事業推進協議会を中心に、発電事業者からの情報収集を強化し、地元事業者へメリットのあるタイムリーな情報提供を行う他、勉強会や視察研修を企画していく。

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5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他、洋上風力発電事業に関連して設立が予想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、観光客向け対策の一環として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
  - ・おもてなし力強化支援
- 達成状況
  - ・独自事業の企画立案：4事業（1事業）
  - 内容：ふらっと！ゆりほん新規参画：15先
  - おもてなしプラン百宅さと歩き：9名参加
  - 鳥海ダム工事現場見学ツアー：6名参加
  - 女性部おもてなし交流事業のプラン改定
  - (現行プランに鳥海ダムと海側プランを追加)

(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
  - ・市の外貨獲得加速化推進事業費補助金や新商品等展示会出展支援事業費補助金の活用提案と手続き支援
  - ・当会独自助成制度を活用した新商品開発支援
- 達成状況
  - ・新商品等開発提案件数：3件（3件）
  - ・土産品開発：3商品（1商品）
  - ・当会独自助成制度チャレンジ助成金実行件数 36件、女性部商品開発助成金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) 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)	3品 (1品)	(1)	(1)	(1)
達成状況	達成	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した。
  - ・ **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、これまで培ったノウハウを活かし新たな設備を補助金を活用して導入し地域貢献商品を開発した他、地元食材を使った土産品の開発など商談会出展を通じ流通（取引）が拡大した。
- 《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**  
観光協会や観光振興課など行政や関係機関と連携しながら観光資源の有効活用を検討していく。

(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**  
令和6年度は鳥海ダム本体工事の落札業者が決定することが予想され、また洋上風力発電事業も陸上送変電設備工事など本格的に事業が開始される見込みである。こうした新たな事業を観光資源として活かすため、その受け入れ態勢整備に繋がる取組を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土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、漁業関係者、行政等関係機関と連携しながら横断的に展開していく。