

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7年度 施策の方向性
経営環境の変化への対応など厳しい状況下において、新分野展開などの革新的な取組みを行う事業者に対して戦略的な個社支援を展開するとともに、創業者や創業予定者に対して手厚い支援を行い新たなチャレンジを後押しする。

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 革新的な取組に挑む事業者の多様化・高度化している経営課題に対して、社会・経済 環境の変化や事業の将来性を見据えた戦略的な個社支援を行った。 ■活動内容 - 経営課題に対する解決提案の伴走型支援 - 革新的取組の支援施策、事例の周知 PR ■達成状況 - 革新的取組みに対する支援件数：24 件（11 件） - 補助金活用事例集の製作及び全会員配布、巡回時の事例紹介 （2）起業・創業者支援強化事業 女性や若者、移住者等が、実効性の高い創業計画を策定できるよう、創業塾や創業者同士のネットワーク構築の手助けとなる創業支援を行った。 ■活動内容 - 創業塾開催（計 4 回開催、講義動画のオンデマンド配信及びワンポイントレクチャー動画の配信による知識補完支援を実施） - 創業支援、創業者へのフォローアップ（担当者による個別相談：適宜、関係機関による創業支援企画情報の提供：適宜） - ネットワーク交流会開催（起業家ネットワークセミナー開催 2 回、創業予定者及び創業者参加合計 23 名） ■達成状況 - 創業計画書作成件数：36 件（20 件） - 創業塾受講者 41 名 ※複数回参加による重複者 8 名除く - 創業者輩出：20 名 （3）販路拡大支援事業 域内市場の規模縮小やハードルが高い域外市場への販路展開が難しい小規模事業者に対し、販路拡大と地域商社育成を目的とした支援を行った。 ■活動内容 - 各種施策等の情報提供、実行支援 - 県外で開催される商談会、展示会等への現地調査 - ビジネスマッチ東北 2025 への出展 ■達成状況 - buyer’s room への出展件数：3 件（2 件） - 持続化補助金申請件数：18 件（11 件） - ビジネスマッチ東北 2025 合同出展：10 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）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申請件数	14 件 (10 件)	7 件 (10 件)	14 件 (10 件)	24 件 (10 件)	(10 件)
達成状況	達成	未達成	達成	達成	
（2）創業者輩出数（名） ・創業者輩出者数	15 名 (11 名)	19 名 (11 名)	23 名 (11 名)	20 名 (11 名)	(11 名)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
※指導員 1 人×1 件					

4 施策目標に関する検証
（1）経営革新計画等申請件数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・革新的取組支援体制整備事業 事業者が抱える経営課題の中でも、早期対応・対策が必要となる物価高等の環境変化に対する積極的な解決提案とタイムリーな施策情報を提供したほか、補助金活用事例集を活用した情報提供により革新的事業への取組み意欲が増進したこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・革新的取組支援体制整備事業 上半期は補助金等の施策情報が多いため取組の件数が伸びるが、施策が少ない年度の下半期は案件の掘り起こしが不足し、結果的に課題抽出から解決提案及び実行支援に至るケースが伸び悩むこと。
（2）創業者輩出数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・起業・創業者支援強化事業 行政や保証協会、金融機関との情報交換による創業予定者の掘り起こしや、創業カルテ活用による創業窓口相談及び創業塾受講者へのフォローアップの迅速化が図られたこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・起業・創業者支援強化事業 創業者支援が属人化してきており、支援件数に担当者の偏りが出ていること。

5 次年度への改善点
（1）革新的取組支援体制整備事業 補助金等の施策依存型支援ではなく、日頃からの巡回や窓口相談時における事業者への経営課題抽出及び課題解決提案の習慣化を図っていく。そのため、情報共有によるチーム体制での支援や専門家派遣活用を積極的に行い支援質の向上につなげる。
（2）起業創業者支援強化事業 創業塾の参加者を増やすために広報手法を見直し創業予定者へのアプローチ効率化を図る。
（3）販路拡大支援事業 出展時のルールや条件の周知徹底とレイアウト見直しによる事業者のスペースを拡充する。

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7年度 施策の方向性
事業者を取り巻く経営環境が大きく変化している中で、経営課題への対応と企業の持続的發展を促進するために、事業継続や経営転換、生産性向上などの支援を展開する。また、クラウド会計を活用した解決提案型による支援、さらには、事業承継計画の作成から実現化に向けた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 積極的に事業者が保有する課題解決に向け、国施策等を活用した改善提案により事業者の取組意欲を高め多くの事業計画策定支援を実施した。 ■活動内容 - 経営改善普及事業の着実な実施（税務・労務・金融等） - 経営課題解決提案（各種認定制度・マル経・専門家派遣等活用） - チャレンジ助成金 2025 の提案 ■達成状況 - 事業計画策定支援件数:209 件（220 件） (2) 事業承継実現支援事業 地域産業を支える事業者の円滑な事業承継実現のため、関係機関と連携を強化して、早期の計画策定及び実行を支援した。 ■活動内容 - 専門家派遣等活用した補助金申請支援 - 秋田県事業承継・引継ぎ支援センターや専門家と連携した承継支援 - 早期事業承継の提案と活用施策等情報提供 ■達成状況 - 事業承継計画書策定支援件数：6 件（11 件） - 事業承継診断シートによるヒアリング件数：49 件 - 事業承継を実現した件数：11 件（6 件） (3) 財務分析支援強化事業 日々の記帳から得られる財務データを活用・分析し、事業者の数値管理に対する意識向上のため経営状況を見える化し課題解決支援を実施した。 ■活動内容 - クラウド会計（MA-1）を活用した生産性向上提案 - 月例経営支援員会議の開催（レポート提供時期、内容等の研究） - モニタリングサービス提供による財務分析支援 ■達成状況 - モニタリングサービス提供数 契約先×年2回（年2回） - クラウド会計システム(MA 1)新規導入件数：13 件 - 記帳自計化に移行した件数：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) 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)	190 社 (120)	188 社 (110)	161 社 (110)	(110)
達成状況	達成	達成	達成	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)	6 件 (6)	11 件 (6)	11 件 (6)	(6)
達成状況	達成	達成	達成	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》
・財務分析支援強化事業 モニタリングサービス提供により経営改善の意識向上及び記帳自計化への移行につながったこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》
・財務分析支援強化事業 将来的な記帳自計化へ移行を見据えた計画的な支援が不足していたこと。
(2) 事業承継が実現した件数
《効果があった事業及びその内容》
・事業承継実現促進事業 事業承継診断シート等を活用し、事業承継を検討している事業者の掘り起こしができたこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》
・事業承継実現促進事業 事業承継計画策定後のフォローアップが足りず、スムーズな事業承継につながっていないこと。

5 次年度への改善点
(1) 事業計画策定支援強化事業
・改善提案内容のブラッシュアップや提案力を強化するため、好事例を活用し、専門家と連携した支援を行う。
(2) 事業承継実現化支援事業
・事業承継計画策定支援先へは、事業引き継ぎ支援センター等の関係機関と連携しながら実現のための伴走型支援を行う。単年で解決できない相談もあるため継続した支援を実施していく。
(3) 財務分析支援強化事業
・事業者自らが財務状況管理のうえ経営改善に努められるよう記帳自計化に向け計画的な支援を行う。

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促進
-----	--------------------

1 令和7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。当地域における新たなビジネスチャンスとして、鳥海ダム、洋上風力発電事業や県内有数の製造業集積地である強みを活かし事業者間等連携取組みを支援する。

2 事業概要	※（ ）は活動目標値
(1) 事業者間・農商工連携促進事業 経営環境の変化に対応するため、事業者の強みを活かした新たなビジネスチャンスを創出し、地元の事業者同士の連携による展開を支援した。 ■活動内容 ・農商工連携や事業者間連携の事例研究及び情報提供 ・ビジネスマッチ東北 2025 (R7. 11. 13) 出展に向けた事業者間連携の推進 ・商品評価会 (R7. 8. 20) 等会員交流事業の実施 ■達成状況 ・事業者間連携に対する支援件数：13 件 (11 件) (鳥海ダム作業員施設内における連携支援、従業員教育支援、商品評価会の開催等) ・農商工連携に向けた提案件数：5 件 (2 件) (いぶりがっこなめ茸の商品化、廃棄りんごカレーの商品化に向けた支援等) (2) 製造業マッチング支援事業 由利本荘市の電子部品や機械機器製造業の多くが小規模事業者である現状を踏まえ、営業力の強化とリスク回避を目的とした製造業のマッチング支援を実施した。 ■活動内容 ・個別マッチング商談会の企画開催 (R7. 5. 13、6. 19、10. 9) ・仮想工業団地データベースPR強化 ・外部団体が主催する商談会の情報提供や参加呼びかけ ■達成状況 ・個別マッチング商談会開催：4 回 (2 回) (県内メーカー3 回、県外メーカー1 回の開催。うち商談成立 2 件、商談継続 1 件) ・新規取引件数：12 件 (5 件) (個別商談会や仮想工業団地データベースを介した新規取引の他、洋上風力関連でのマッチング)	

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 (3 件)	4 件 (4 件)	(5)
達成状況		達成	達成	達成	
(2) 広域連携商談会 (仮称) への参加事業者数 (社) ・域外で実施している商談会等への参加事業者数	14 社 (6 社)	13 社 (7 社)	19 社 (10 社)	17 社 (10 社)	(10)
達成状況	達成	達成	達成	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》 何が良かったのか
・事業者間・農商工連携促進事業 展示会 (ビジネスマッチ東北 2025) 出展に向けた事前準備として商品評価会を実施し、その中で連携体が 3 件生まれたこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・事業者間・農商工連携促進事業 集中支援をしている事業所の効果はみられるが、他事業所との温度差が広がっていること。
(2) 広域連携商談会への参加事業者数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・製造業マッチング支援事業 仮想工業団地 DB を介した引き合いが増えており、商談会参加を意欲的に進めていること。 各商談会場へ職員も出向いて個社支援を強化していること。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・製造業マッチング支援事業 少人数事業者 (主に 5 人以下) が時間を割くことができず、商談会参加を諦めていること。

5 次年度への改善点
(1) 事業者間・農商工連携促進事業 ・連携体の好事例を紹介し案件の掘り起こしを強化する。
(2) 製造業マッチング支援事業 ・より多くの事業所が商談会に参加できるよう、早めに確実に行き渡る情報提供を行ない、参加のため日程等の調整をしてもらう。 ・過去の商談事例紹介や実績紹介等、参加メリットを丁寧に伝えていく。

共通戦略2	新たな可能性を切り開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7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である。その中において、由利本荘市と連携し、地域コミュニティ維持のため新たなビジネスモデルの創出に取り組む事業者への支援を行う。また、頻発する自然災害や感染症など事業リスクを軽減する取組みを推進する。

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 企業価値の向上と社会課題の解決に向け、人材育成やSDGsの取組みへの支援を継続して行い、地域経済活性化やコミュニティを維持する取組みとして商業部会中心にセミナーや勉強会などで研究を行った。 ■活動内容・SDGsパートナー制度登録支援 ・地域通貨事業の研究 - 地域経済循環のツール探学セミナーの開催 - 令和7年6月20日開催 参加者16名 - 福島県会津若松市視察研修（デジタル地域通貨活用事例） - 令和7年12月15日～16日 参加者9名 ■達成状況・SDGs制度登録事業者数：3社（5社）	
(2) リスクマネジメント力支援強化事業 自然災害や感染症等のリスクに対しての理解を深めるとともに、災害発生後、速やかに事業活動が行えるよう「事業継続力強化計画」の策定支援を行った。 ■活動内容・巡回時に簡易BCPシートによるリスクチェックを行い、事業所に対するリスクマネジメントの周知を行った。 ・BCP策定に向けた個別相談会の実施 - 令和7年11月27日開催 参加事業所4社 ■達成状況・BCP（事業継続力強化計画）策定企業数：42件（66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（社） ・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)	22社 (10社)	23社 (10社)	28社 (10社)	(10社)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) 事業継続力強化計画認定企業数 ・認定事業者数（件）	1件 (7件)	1件 (8件)	5件 (9件)	3件 (10件)	(11件)
達成状況	未達成	未達成	未達成	未達成	

4 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数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・地域課題解決型ビジネス創出事業
商業・観光サービス業部会員を中心に地域通貨や地域コミュニティ維持に向けた勉強会やセミナーの開催・先進地視察研修を実施し、地域経済循環や新しいビジネスモデルへの関心を高めることができた。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・地域課題解決型ビジネス創出事業
SDGs制度登録は中小事業者にとって直接的なメリットが見えにくかった点や、周知・啓発活動が十分でなかったため制度への登録する事業者数は伸びなかった。
(2) 事業継続力強化計画策定支援
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・リスクマネジメント力支援強化事業
過去にチェックリストを作成した事業所へ段階的にアプローチしていくことで、認定制度への理解を深めることができた。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・リスクマネジメント力支援強化事業
災害対策の必要性を実感していない事業者が多く、必要性を理解してもらうため「自分ごと化」の認識や意識させる取り組みが効果的に行えなかった。
5 次年度への改善点
(1) 地域課題解決型ビジネス創出事業
・地域通貨事業の研究は商業部会を中心にブラッシュアップしているが、持続可能な事業性を備えるためにも行政との連携を強化しながら進めていく必要がある。
(2) リスクマネジメント力支援強化事業
・地域で実際におきた災害事例を紹介することで経営の危機意識を高めていく。
・実際に事業継続力強化計画の認定を受けた企業の作成後のメリットなどを事例化し、巡回時に紹介しやすい形で職員同士共有を図っていく。
・単なる防災ではなく、経営リスクへの対策という意識付けの啓発が必要。

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	会員サービスの向上に資する新たな組織・運営体制の構築
-----	----------------------------

1 令和7年度 施策の方向性
令和7年度からの事務局体制一拠点化に伴い、これまで以上に機動力の発揮と職員の支援力向上による、経営課題の解決提案が必要である。また、会員数減少や補助金削減に左右されない安定した自己財源確保のための、財政計画の策定や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) 事務局支援体制強化事業 経営課題への提案力の向上を図るために、巡回強化を徹底するとともにPDCAサイクルを活用したチームによる支援体制の強化に努めた。 ■活動内容 ・テーマを決めた計画的な巡回 ・ホームページ、SNS を活用したタイムリーな情報発信 ・チームによる支援方針検討会議の開催 ■達成状況 ・全会員巡回数：年1回（年2回以上） (2) 職場環境整備事業 事務局一拠点化で集約した職員のマンパワーを最大限に活かすため、機動力を発揮できる職場環境の整備を行った。 ■活動内容 ・効率化を図るための事業見直しや業務改善の実施 ・5S活動の推進など職場環境の整備 ■達成状況 ・効率化に繋がる業務改善数：5件（5件） (3) 組織・財政力強化事業 組織力の強化と安定した自己財源を確保するため、会員加入促進、各種共済を推進した。 ■活動内容 ・創業者（非会員）へ補助金等の情報提供による会員加入促進 ・個社支援の中での商工貯蓄共済、会員福祉共済の推進 ■達成状況 ・新規会員加入：34件（44件） ・商工貯蓄共済新規獲得数：125件（264件） ・商工貯蓄共済新規加入者数：10件（110件） ・会員福祉共済新規獲得口数：35件（110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) 本支所の設置数（拠点数） ・支所設置数	8 拠点 (8 拠点)	8 拠点 (8 拠点)	8 拠点 (8 拠点)	1 拠点 (1 拠点)	—
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) 経営課題解決に向けた支援件数 ・巡回・窓口支援における支援件数（件）	2,499 件 (1,100)	2,358 件 (1,100)	2,802 件 (2,200)	6,275 件 (2,200)	(2,200)
達成状況	達成	達成	達成	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》 何が良かったのか
・職場環境整備事業 業務の進め方や判断基準を明確に定め整備したことで職員間の連携が円滑になった結果、効率性が上がり働きやすい職場環境の実現につながったこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・職場環境整備事業 職員の集約ができたものの、一拠点化による相乗効果はまだまだ発揮されていないこと。
(2) 経営課題解決に向けた支援件数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・事務局支援体制強化事業 一拠点化されたことで、これまでの支所2名体制が解消され、巡回を行うための調整負担が軽減された。その結果、これまで以上に巡回に充てる時間が作られ巡回件数が大幅に増加したこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・事務局支援体制強化事業 巡回件数は大幅に増加したものの、2回目以降の巡回計画が不十分なため継続的な巡回体制の構築に課題が残り、全会員への2回以上の巡回ができなかったこと。

5 次年度への改善点
(1) 事務局支援体制強化事業 複数巡回を前提とした年間・月次計画を策定し、進捗を可視化し職員間で共有するとともに、定期的な見直しを行うことで計画の精度を高め、継続的かつ漏れのない巡回体制の構築を図る。
(2) 職場環境整備事業 職場環境を常に振り返り、継続的に見直すことが重要であり形骸化を防ぐとともに、判断基準のさらなる具体化や共有方法の工夫を行う。
(3) 組織・財政力強化事業 創業支援後の新規加入を確実に進めるとともに、共済は提案先の明確化と役職員間の連携強化、情報共有の徹底により役職員体制での推進体制を構築する。

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7年度 施策の方向性
事業者の持続発展のためには、個社支援において経営課題に主体的に取り組み、解決へ導いていく職員を育成することが重要である。そのために、職場内教育（OJT）のほか、チーム支援や職場外教育（Off-JT）を積極的に取り入れ、職員一人一人の支援力向上を図る。

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得意分野や能力、経験に応じた適切なチームを編成し、個社支援にあたったほか、支援事例を共有し職員の支援力を強化した。 ■活動内容 - 職種別会議等での支援事例の共有 - 経営課題に対するフレキシブルなチーム支援 ■達成状況 - チーム巡回の実施：21回（20回） （2）支援スキル向上環境整備事業 職員個々の支援スキルの向上を図る取組みを積極的に行った。 ■活動内容 - 資質向上のためのスキルアップ研修の実施 - 職種別会議等での外部研修等（オンライン）の受講 ■達成状況 - 支援スキル向上研修等の実施：10回（10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）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)	22件 (14件)	17件 (15件)	21件 (16件)	(17件)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
（2）商工会AP目標達成率（%） ・達成項目÷全項目×100	— (—)	— (—)	89% (80%)	80% (90%)	(100%)
達成状況	—	—	達成	未達成	

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」 何が良かったのか
・チーム支援力強化事業 職種別会議等で事例を共有しチーム巡回を徹底したことで職員間で支援内容が共有され連携が強化された。その結果、課題解決に直結する実効性の高い巡回体制が整ったこと。
・支援スキル向上環境整備事業 職員の支援スキル向上を目的に、多様な研修を積極的に実施し、学びと情報交換を通じて個々の能力を強化した。その結果、職員全体の支援力の向上につなげることができたこと。
「検討の余地がある事業及びその内容」 何が悪かったのか
・チーム支援力強化事業 経験の浅い職員に対するフォローは継続的に行っていく必要があること。
（2）商工会AP目標達成率
「効果があった事業及びその内容」 何が良かったのか
・支援スキル向上環境整備事業 資質向上のため工業部会事業やメガインフラ関係の視察などに参加しスキルアップに努めたこと。
「検討の余地がある事業及びその内容」 何が悪かったのか
・チーム支援力強化事業 未達項目の達成に向けた定期的なカンファレンスを実施できなかったこと。

5 次年度への改善点
（1）チーム支援力強化事業 現状の整った体制を維持しつつ、職種別会議では事例共有の質向上を重視し、職員間連携をさらに強化し、支援の効果を持続的に高める。
（2）支援スキル向上環境整備事業 共済加入やDX支援など例年未達成の項目は、職員全体で重点化し、計画的な目標設定と進捗管理を徹底する。担当者の役割分担を明確化し、定期的な情報共有とフォローを行うことで達成率向上を図る。

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7年度 施策の方向性
経営環境の変化や人手不足などの影響から、企業におけるデジタル技術導入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などの経営課題の解決に向け、創造・変革にチャレンジする事業者に対して、デジタル技術の啓発を図る取組みを支援する。

2 事業概要	※（ ）は活動目標値
(1) DX推進施策活用普及事業 会員事業所の経営課題解決に向けたデジタル技術の導入に関する各種施策の提案やモデル事例などの普及に努めた。 ■活動内容 ・DXセミナーの開催（商工会理事役員向け） ・DX事例集の作成 ■達成状況 ・セミナー開催：1回（1回） ・事例集作成：1回（1回） (2) デジタル技術活用支援事業 経営スタイルの転換や生産性向上、販路拡大等につながるデジタル技術を活用した支援を行った。 ■活動内容 ・専門家派遣制度等の活用による解決提案支援 ・企業の情報発信力強化支援（WEBマップ「ふらっと！ゆりほん」登録） ・売上利益改善及び業務効率化支援 ■達成状況 ・グーペ新規導入件数：0件（11件） ・MA1 新規導入件数：14件（11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	8社 (24社)	3社 (24社)	27社 (24社)	15社 (24社)	(24社)
達成状況	未達成	未達成	達成	未達成	
(2) IT導入補助金等採択支援事業者数（社） ・補助金等活用支援件数	8社 (3社)	2社 (3社)	2社 (3社)	4社 (3社)	(3社)
達成状況	達成	未達成	未達成	達成	

4 施策目標に関する検証
(1) 経営課題を解決するICT活用件数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・DX推進施策活用普及事業 DX支援事例集の作成にあたり、過去複数年にわたる幅広い事例を業種別に取り上げ、一目で分かるようにしたことでDX導入の足掛かりができたこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・DX推進施策活用普及事業 DX推進セミナーは事前の周知不足もあり、参加者数が少なかったこと。
(2) IT導入補助金等採択支援事業者数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・デジタル技術活用支援事業 会員企業の情報発信力を強化する目的で始まった「ふらっと！ゆりほん」事業は、SNSでの周知やナイスアリーナでのポスター展示が浸透したことで新規登録者を拡大することができたこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・デジタル技術活用支援事業 グーペの導入については、周知不足や持続化補助金申請時の自主事業としての活用が進まなかったこと。

5 次年度への改善点
(1) DX推進施策活用普及事業 DX推進セミナーの内容は概ね好評であったが、デジタルツールを導入していても使い方に不安を感じている事業者や、導入に向けた具体的な計画がない事業者がいるため、理解度や導入段階に応じたセミナーを企画するなど、より実践的な内容にする。
(2) デジタル技術活用支援事業 商工会報等で実際に取り組んでいる事業所の紹介や、巡回及び窓口支援時に同業の会員のページを示すなどして、販路拡大に取り組む事業者へグーペの導入を提案していく。

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7年度 施策の方向性
行政エリアが広範囲な当市は、事業者及び産業集積地が旧市町単位に点在しており、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。そこでインターネット上の仮想空間を活用し、事業者が効果的に連携することで相乗効果を発揮しながら、地域経済活性化に繋げていく。

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 製造業や建設業のみならず商業やサービス業の産業集積地をWEB上に設置し、事業者個々の販売促進活動や誘客促進など受注拡大に繋がる支援を展開した。 ■活動内容 ・登録情報項目等の研究（仮想工業団地DB、「ふらっと！ゆりほん」） ・ホームページやSNSなどによる情報発信の強化 ・「ふらっと！ゆりほん」リーフレットやアルバム等のアナログ媒体による周知 ■達成状況 ・仮想工業団地ホームページ表示回数：78,666件（75,000件） （多数の来場者が集う展示会、商談会場でのプロモーション強化による） ・「ふらっと！ゆりほん」Instagramフォロワー数：1,307件（500件） （日々の更新作業の強化、新聞取材・掲載の効果による） （2）仮想空間活用産業振興事業 「仮想工業団地データベース」や「ふらっと！ゆりほん」等を活用した新たな産業振興事業を実施し、参画事業者の受注・需要拡大や雇用創出を支援した。 ■活動内容 ・「ふらっと！ゆりほん」WEBクーポン事業の実施（商業・観光サービス業向け） ・「ふらっと！ゆりほん」WEBクーポン事業参画事業者へのアンケート調査の実施 ・企業紹介動画制作及びYouTubeの配信（製造業向け） ・「仮想工業団地DB」への求人情報機能の追加（製造業向け） ■達成状況 ・業種別WEBサイトを活用した事業の実施：1回（1回） （鳥海ダムJV工事事務所（西松JV職員宿舎）へ「ふらっと！ゆりほん」の活用提案） ・「ふらっと！ゆりほん」新規参画事業者 18者 ・「ふらっと！ゆりほん」WEBクーポン参画事業者 23者 ・企業紹介動画制作事業者 5者 ・「仮想工業団地DB」へ求人情報掲載数 27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)	213社 (210社)	238社 (230社)	258社 (250社)	(270社)
達成状況	達成	達成	達成	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％)	70％ (50％)	80％ (50％)	81％ (50％)	(50％)
達成状況	未達成	達成	達成	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》 何が良かったのか
・仮想空間活用産業振興事業 「ふらっと！ゆりほん」は募集予定数を超える申し込みがあり、順調に登録数を伸ばしていること。 また、Instagramのフォロワー数も伸びており、事業周知が図られて浸透していること。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・仮想空間活用産業振興事業 「仮想工業団地DB」の登録数は頭打ち状態にあり、業種拡大等の検討が必要なこと。
（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》 何が良かったのか
・業種別データベース整備普及事業 「ふらっと！ゆりほん」の新規登録事業者向けにWEBクーポン事業を実施したことで、売上増加に貢献できたこと。また、WEBサイトの周知策として行なっているパネル展示やInstagramの活用、アナログ媒体を市内各地へ配布する等、発信力を強化することで売上拡大につながっていること。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・業種別データベース整備普及事業 事業者アンケートから事業コンセプトや内容について高い評価を得ているが、「事業自体やクーポン活用の認知度が低い」との声もあり、更なる認知度拡大に向けて、登録事業者数の増加や紙媒体とデジタルの使い分け、発信手段の拡充といった広報手段の最適化が課題となっていること。

5 次年度への改善点
（1）業種別データベース整備普及事業 「仮想工業団地DB」未登録事業所をリスト化し、巡回等で登録要請を強化する。また、登録メリットを職員間で共有する必要がある。
（2）仮想空間活用産業振興事業 展示会・商談会での周知活動及び新しいアクセスルート構築によりアクセス数を増加させていく。また、「ふらっと！ゆりほん」はInstagramの活用を継続しながら、人が集まる公共施設等へポスターを表示できるデジタルサイネージを新たに設置し周知拡大を図る。

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7年度 施策の方向性
由利本荘市は、鳥海ダムの建設工事や、洋上風力発電事業の着工を控えているなど、再生可能エネルギーの先進地として注目され、大きなチャンスが到来している。これにより、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ることから、その効果を最大限に活かし地域のビジネスチャンスに繋げる取組を推進する。

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 令和7年度より始まった本体工事に向けて鳥海ダム振興事業協同組合を中心に関係機関やJV事務所に働きかけ、地元事業者が参入できる機会を創出した。 ■活動内容 ・事業者間のマッチング支援の実施 ・関係機関との連携した情報交換 ・事業者への有益な情報収集及び提供 ■達成状況 ・業種別部会による営業活動：8回（5回） ・マッチング支援実現件数：8社（5社） - 業種：酒小売店2社、飲料関係ベンダー3社、スタンド1社 - 産業ガス製造販売1社、コインランドリー1社 (2) 洋上風力ビジネスマッチング支援事業 三菱商事の洋上風力発電事業からの撤退を受け、マッチング商談会等は実施にいたらなかったものの、地元企業への影響調査を行ったほか、事業者の育成などを目的としたセミナーを実施した。 ■活動内容 ・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の実施 ・事業者への有益な情報収集及び提1 ■達成状況 ・マッチング商談会や各種セミナー開催：3回（1回） ・セミナーや視察研修の実施 - セミナー：副業兼業、人材育成について - 視察研修：洋上風力関連企業（大館市東光鉄工株式会社） - 説明会：洋上風力撤退に伴う経緯説明と県の今後の動向について ・情報提供回数：4回 ・要望陳情活動：2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) 地元事業者の事業参画数(社) ※洋上風力発電事業者説明会等 参加事業者数 ※累計	115 社 (30 社)	147 社 (100 社)	151 社 (150 社)	160 社 (160 社)	(170 社)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) マッチング商談件数（件） ※企業間連携等件数	－ ()	－ ()	13 件 (10 件)	8 件 (15 件)	(20 件)
達成状況	－	－	達成	未達成	

4 施策目標に関する検証
(1) 地元企業の参画事業者数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・洋上風力ビジネスマッチ支援事業 洋上風力関連企業へ視察したところ新たな企業から興味を示され、事業への参画に繋がったこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・洋上風力ビジネスマッチ支援事業 洋上風力は三菱商事への依存度が高く、三菱商事の撤退等へのリスクヘッジができていないこと。
(2) マッチング商談件数
《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・鳥海ダムビジネスマッチング支援事業 ダム施工業者である西松JV工事事務所に随時訪問を重ねて情報収集を行い、作業員宿舍や職員宿舍等の建物が完成する前から営業活動を展開できたこと。
《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・鳥海ダムビジネスマッチング支援事業 事業規模の面から個人事業者が参入できる余地が現実的には少ないこと。

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 西松JV工事事務所との連携強化を図りつつ、積極的に情報収集を行いタイムリーな情報提供を行っていくとともに、地元業者に求められていることや参入可能な分野とのマッチングに繋がるチャンスを逃さないことが重要である。
(2) 洋上風力ビジネスマッチング支援事業 洋上風力が本市沖に誕生することによる経済波及効果を改めて示すことが必要である。さらに、県内の再エネ拠点として確実に成長していくために、関連産業での人材育成やサプライチェーン構築などの研修、セミナーを実施していく必要がある。

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 7 年度 施策の方向性

鳥海ダムや洋上風力発電を観光資源と捉え、当市へ来訪してもらうためのインフラツーリズムを核としたモニターツアーや観光商品の開発を行うほか、地域産品のブランド化や土産品等の商品開発を行い、地域経済への波及効果が最大限もたらされるよう取組みを推進する。

2 事業概要

※ () は活動目標値

(1) 商品開発支援事業

県内外から訪れる観光客やインバウンドで増加する観光客だけでなく、域外への販路拡大を狙った土産品等の独自商品開発のための支援を行った。

■活動内容

・地域資源を活用した商品開発支援
・専門家派遣制度等を活用した商品、ブラッシュアップ支援
・地域産品にかかる市場調査、研究

■達成状況

・新商品等開発支援件数：5 件（3 件）
※①いぶりがっこなめ茸【讃岐罐詰株式会社】
②廃棄りんごを活用したカレー【YAH-MAN】
③廃棄りんごを活用したパイ【ひまわり】
④ピーマン味噌【鳥海の里】※ゆりほんじょうフェアin京北スーパー出展
⑤あきたこまち米キューブ【鳥海の里】※ゆりほんじょうフェアin京北スーパー出展

(2) メガインフラ活用強化事業

事業者のキラリと光る良質な商品の販路拡大や商品ブラッシュアップを目的に、商品評価会や域内マッチングを企画し、道の駅等での商品の組合せによるセット商品化に繋げた。

■活動内容

・「ふらっと！ゆりほん」を活用した事業実施
・会員事業所と域内バイヤーによるマッチング支援事業

■達成状況

・独自事業の企画立案や研究：2 事業（1 事業）
※①商品評価会開催 会員 16 社、バイヤー9 社参加
②「ふらっと！ゆりほん」加盟店アルバム制作（宿泊施設、観光施設等へ配布）

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)	6 品 (1 品)	5 品 (1 品)	(1 品)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) 独自事業への参加者数（人）	—	—	—	40 人 (20 人)	(30 人)
達成状況	—	—	—	達成	

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》 何が良かったのか

・商品開発支援事業
地元農家から廃棄される果物を調達しその素材を活かしたメニュー開発のため専門家を活用し、結果的に商品化に繋げるきっかけになりSDGsの観点からも効果があった取組となったこと。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

・商品開発支援事業
域内の隠れた素材や逸品の更なる掘り起こしが必要なこと。

(2) 独自事業への参加者数

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

・メガインフラ活用強化事業
域内マッチングを兼ねた商品評価会を初開催し、バイヤーから出展した商品の客観的な評価を聞くことができたこと。また、他の事業者との交流が図られ、メディアにも大々的に取り上げてもらえたこと。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

・メガインフラ活用強化事業
出店する会員事業所だけでなく、域内バイヤーの参画を増やせなかったこと。

5 次年度への改善点

(1) 商品開発支援事業

域内にはまだまだ隠れた地域資源である素材や逸品が存在するため、更なる掘り起こしが必要である。

(2) 独自事業への参加者数

出店参加する会員事業所や域内バイヤーに対して事業の趣旨を理解してもらい、参加率を高める必要がある。