

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 伴走型支援の推進による個社経営力の向上

**1 令和5年度 施策の方向性**  
 頑張る事業者に対し中長期の視点に立って、職員がチームを組み「伴走型支援」を実施するとともに、情報提供を強化し法認定や補助金など各種施策の活用を促進する。具体的な目標として「法認定・各種補助金採択数」と「売上・付加価値向上の事業者数」を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

- (1) 伴走型支援事業**  
 経営分析を行った事業者を対象に、事業計画策定をチームで支援し、法認定や補助金等の採択増加を図った。
- 活動内容
    - ・巡回訪問及び会報発行等による各種施策情報の迅速な提供
    - ・対話と傾聴を重視した長期的な計画策定支援
    - ・事業構想に即した施策・制度活用の提案および実行支援
    - ・各々の得意分野の情報を共有し合い、事務局内チームによる個社支援の強化
    - ・事業計画策定に前向きに取り組む方法を学ぶセミナーの開催
  - 達成状況
    - ・事業計画策定件数：42件（24件）
- (2) 販路開拓支援事業**  
 経営診断や需要動向調査等を踏まえ、作成した販路開拓支援ツールを拡充するとともに、商談会や商品開発等に係わる施策について情報提供し活用を推進した。
- 活動内容
    - ・業種別需要動向調査の実施
    - ・管内事業者の販路開拓可能性を探るための商談会視察
    - ・専門家派遣制度を活用した新商品開発及び既存商品の改善支援
    - ・SNSを活用した商談会・展示会情報の素早い提供
    - ・商談会・展示会等への出展助成制度の利用促進
  - 達成状況
    - ・販路開拓支援ツールの拡充：「無料ホームページを作成して販路拡大～ところでグーペ&JIMDOどっちが良いの？～」の作成および活用
    - ・商品開発等支援件数：5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) 法認定・各種補助金採択数 ※累計	39件 (24件)	81件 (48件)	(72件)	(96件)	(120件)
達成状況	達成	達成	(99件)	(117件)	(135件)
(2) 売上・付加価値向上実現事業者数 ※累計	22件 (18件)	43件 (36件)	(54件)	(72件)	(90件)
達成状況	達成	達成			

※施策目標（1）の目標値は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) 法認定・各種補助金採択数**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・伴走型支援事業  
 対話・傾聴を重視したことで、事業者の経営展望に即した施策や補助金の活用提案、事業計画策定の円滑な遂行ができた。また、支援員から指導員への相談内容の迅速な取次、指導員間においても得意な分野ごとにサポートし合った結果、法認定、採択率の向上につながった。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・伴走型支援事業  
 セミナー開催等で自ら事業計画策定に取り組む力を養う機会を設けているが、本来参加してほしい層（自走まで時間を要する事業者）の参加が少なかった。

**(2) 売上・付加価値向上実現事業者数**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・販路開拓支援事業  
 需要動向調査等の結果を踏まえて、専門家とともに個社の顧客ニーズを鑑みた質の高い商品開発等の支援を行うことができた。また、商工会独自の商談会・展示会等への出展助成制度の対象となる経費を拡充した結果、活用件数が増え、域外への販路開拓意欲の向上につなげることができた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・販路開拓支援事業  
 専門家による商品開発支援の中で提案を多く行ったが、その後の実行につながらない事業者もあったこと。

**5 次年度への改善点**

- (1) 伴走型支援事業**  
 巡回、窓口相談を通じて、対話と傾聴の中から経営課題を確認し、適宜必要とされる支援を行う。自走力を養うため、経営力向上のためのセミナーについても積極的に参加を促していく。
- (2) 販路開拓支援事業**  
 専門家の商品開発等の支援先について見直しを図る。展示会出展支援については、伴走型小規模事業者経営発達支援事業を通じた出展支援も視野に入れて、域外販路開拓の促進につなげる。

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 創業・事業承継の推進による事業者の確保

1 令和5年度 施策の方向性

事業承継の意向や経営課題等を把握するため調査を実施し、個別の事業承継方針を検討し承継計画策定を支援する。具体的な目標として「事業承継・引継ぎ支援センターへの紹介数」と「起業・創業事業者数」を掲げて推進する。

2 事業概要 ※( )は活動目標値

(1) 事業承継推進事業

事業承継や今後の事業の在り方等について意向を調査し、事業承継計画策定を推進するとともに計画実行に向けた支援を行った。

- 活動内容
  - ・事業承継診断実施による事業者の現状及び意向の把握
  - ・事業承継・引継ぎ支援センターへの紹介
  - ・後継者人材バンクの登録提案
  - ・事業承継・引継ぎ支援センター及び行政その他関係機関との連携による支援
  - ・事業承継計画の策定支援及びフォローアップ

- 達成状況
  - ・事業承継計画策定支援件数：25件 (12件)
  - ※事業承継診断事業者数：48社
  - ・事業承継実現件数：6件 (3件)

(2) 起業・創業支援事業

起業・創業希望者に事業承継や空き店舗情報を提供し、起業・創業計画の策定と実行支援を推進した。

- 活動内容
  - ・移住者を含めた起業・創業相談者への地域情報の提供及び相談対応
  - ・起業・創業に関する補助金情報の提供
  - ・創業計画書の策定支援
  - ・資金調達等における金融機関への取次、折衝等

- 達成状況
  - ・創業支援数：14者 (12者)
  - ・創業実現数：10者 (3者)

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) 引継ぎ支援センター等へ紹介した事業者数	7社 (3社)	24社 (6社)	(9社)	(12社)	(15社)
※累計			(27社)	(30社)	(33社)
達成状況	達成	達成			
(2) 起業・創業した事業者数	2社 (3社)	12社 (6社)	(9社)	(12社)	(15社)
※累計			(15社)	(18社)	(21社)
達成状況	未達成	達成			

※施策目標(1)、(2)の目標値は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) 引継ぎ支援センター等へ紹介した事業者数

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・事業承継推進事業  
高齢化による承継相談、後継者候補の発掘の相談は年々増えており、それらの相談にきめ細かく対応してきた。その結果、事業承継・引継ぎ支援センター等と連携を図ることで紹介件数が増え、エリアコーディネーターとの帯同訪問により課題解決に向けた方向性など話を進めることができた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・事業承継推進事業  
事業承継の相談は今後も増え続けることが想定されるため、紹介件数を増やし、そして承継実現につながる支援に努めていく必要があること。  
単年で解決できない相談も多いため、継続した支援を行っていく必要がある。

(2) 起業・創業した事業者数

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・起業・創業支援事業  
昨年度から相談を受けていた方への対応を継続して行い、その結果、創業に結び付いた。また、新型コロナウイルス感染症の5類移行を起業機会と捉えた創業相談も増え、事業計画策定や資金調達などの課題に丁寧に対応することで創業件数が増加した。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・起業・創業支援事業  
創業希望者の掘り起こしなどはしていないため、行政担当や移住や関連団体と連携し、創業希望者の情報を共有することが必要である。

5 次年度への改善点

(1) 事業承継推進事業  
巡回・窓口相談を通じて事業承継ニーズを掘り起こし、事業承継・引継ぎ支援センター等との連携をさらに深めていく。前年度からの相談にも継続して対応し、廃業件数の抑制に努める。

(2) 起業・創業支援事業  
行政との担当者会議の定期開催や金融機関との横の連携強化など図り、起業・創業にかかる制度情報や創業希望者の情報を互いに共有することで円滑な創業支援に努めていく。

**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** ネットワークの構築と販路開拓

**1 令和5年度 施策の方向性**  
 販路拡大を目指す事業者へ展示会・商談会、ネット販売などの取組を支援し、域外での販路拡大を推進する。具体的な目標として「販路開拓取組事業者数」と「販売額等増加事業者数」を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

- (1) 需要開拓支援事業**  
 需要開拓(販路開拓)の取組が効果的になるようセミナーを実施した。
- 活動内容
    - ・販路開拓(事業計画策定)セミナーの開催
    - ・テーマ:多面的・多用途な顧客の購買動機(ニーズ)を知る方法と手順(第1回)
    - ・購買動機(ニーズ)の添削と販路開拓のガイド(第2回)
    - ・需要開拓に向けたフォローアップ
  - 達成状況
    - ・販路開拓(事業計画策定)セミナーの開催:2回(1回)
    - ・2回のセミナーの開催で延べ23名の参加(10社)
    - ・需要開拓フォローアップ:11社(10社)
- (2) 販路開拓支援事業**  
 展示会・商談会への出展支援、ネット販売、ふるさと納税商品登録提案をし、参画事業者の販売額や取引先を増加させる取組を推進した。
- 活動内容
    - ・かづの商工会販路開拓支援事業の周知・提案
    - ・展示会・商談会情報の周知・参加提案
    - ・ふるさと納税商品登録提案
  - 達成状況
    - ・展示会・商談会等への出展支援数:7社(5社)
    - ・展示会・商談会等での成約件数:7件(5社)
    - ・ふるさと納税商品登録数:9件(5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) 域外市場への販路開拓取組事業者数	4社 (3社)	14社 (6社)	(9社)	(12社)	(15社)
※累計			(17社)	(20社)	(23社)
達成状況	達成	達成			
(2) 域外市場での販売額等増加事業者数	4社 (1社)	11社 (2社)	(3社)	(4社)	(5社)
※累計			(17社)	(18社)	(19社)
達成状況	達成	達成			

※施策目標(1)、(2)の目標値は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) 域外市場への販路開拓取組事業者数(社)**
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・需要開拓支援事業  
 セミナーを通じ、需要開拓策の策定手法からさらに一步踏み込み、顧客ニーズの具体的な捉え方、把握したニーズにどうアプローチしていくかという手法について学ぶことができたこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・需要開拓支援事業  
 セミナー後、セミナー参加全社の事業計画策定についての進捗管理が把握できていないこと。
- (2) 域外市場での販売額等増加事業者数(社)**
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・販路開拓支援事業  
 「かづの商工会販路開拓支援事業」を事業者がより活用しやすいものへ制度設計を見直したことにより、積極的に事業者の展示会・商談会への出展を後押しすることができた。その結果、商談の成立、売上増につながったこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・販路開拓支援事業  
 出展に向けた相応の事前準備に対する支援が不足してしまったこと。

**5 次年度への改善点**

- (1) 需要開拓支援事業**  
 最終目標は自走できる事業者の育成であるが、自走に至るまでにはかなり長い期間を要するため、単年で目標とすべきアウトカムの設定については今後模索していく。
- (2) 販路開拓支援事業**  
 域外に販路を求める小規模事業者が円滑に商談会・展示会に出展し、確実な成果を上げられるように計画的かつ継続的な支援の枠組みの構築を検討したい。

**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** 事業者情報の発信、地産地消の推進による地元購買力の向上

**1 令和5年度 施策の方向性**  
 消費者に地元のお店や事業所の理解を深めてもらう取組を行うとともに、店舗レイアウト、サービス、商品見直しなどの支援を進め、地元購買力の向上につなげる取組を推進する。具体的な目標として「地元購買力向上への取組事業所数」と「情報発信事業所数」を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

- (1) 事業所磨き上げ支援事業  
 伴走型小規模事業者支援推進事業やエキスパート事業等関係機関の専門家派遣を活用し、店舗診断や商品のブラッシュアップ等により事業者の魅力向上を図った。  
 ■活動内容  
 ・巡回時における事業者の商品等改善ニーズの掘り起こし  
 ・商品メニュー訴求方法の改善ニーズのある事業所をピックアップし、業種に特化した専門家派遣制度の積極的活用提案  
 ・宿泊業アンケート調査の実施  
 ・宿泊業アンケート調査結果を踏まえた販路開拓策の助言、提言  
 ■達成状況  
 ・専門家による店舗診断等件数：12件（12件）
- (2) 事業所情報発信事業  
 事業所情報を商工会報、WEBサイト、SNSへの投稿、各種メディアへの紹介を行うとともに、お店学校事業により事業者に対する理解を深めていただき地元購買力の向上を図った。  
 ■活動状況  
 ・商工会報における会員の販路開拓事例等のPR  
 ・Facebookを活用した企業情報の発信  
 ・地域FMラジオにて商工会番組「Biz it Now」の放送枠を設け、商工会支援情報発信  
 ・地域個店の理解深耕を図るためのお店学校事業実施  
 ・ポータルWEBサイト「じもっと！鹿角」での事業所情報発信提案  
 ・管内企業の就職情報誌を作成、域内外への冊子配布およびデジタル冊子化にて情報発信  
 ■達成状況  
 ・情報発信支援件数：59件（48件）  
 ・お店学校事業参画事業所数：25社（22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) 地元購買力向上に取り組んだ事業所数	15社 (12社)	12社 (12社)	(12社)	(12社)	(12社)
達成状況	達成	達成			
(2) SNS投稿など情報発信した事業所数	65社 (48社)	59社 (48社)	(48社)	(48社)	(48社)
達成状況	達成	達成			

**4 施策目標に関する検証**

- (1) 地元購買力向上に取り組んだ事業所数  
 <<効果があった事業及びその内容>> 何が良かったのか  
 ・事業所磨き上げ支援事業  
 伴走型小規模事業者支援推進事業を通じて、調査結果を踏まえた既存商品のブラッシュアップや新商品開発、新しい販売手法などについて専門家より指導を受け、より踏み込んだ形で購買力向上策を提案できたこと。  
 <<検討の余地がある事業及びその内容>> 何が悪かったのか  
 ・事業所磨き上げ支援事業  
 前年から継続している事業者等、支援する事業者に偏りが生じてしまっているため新たな支援先の掘り起こしが必要であること。
- (2) SNS投稿など情報発信した事業者数  
 <<効果があった事業及びその内容>> 何が良かったのか  
 ・事業所情報発信事業  
 Facebookによる企業情報発信を職員全員で取り組んだ。また、地域FMラジオで商工会の番組「Biz it Now」の10分間放送枠を設け、職員×会員事業所の対話形式で商工会支援事例を紹介するなど、様々なメディアを通じて多方面に情報発信を行うことができたこと。  
 <<検討の余地がある事業及びその内容>> 何が悪かったのか  
 ・事業所情報発信事業  
 地域FMラジオ番組を持った情報発信については、費用対効果を判断することが難しく、効果検証の仕方について見直しが必要であったこと。

**5 次年度への改善点**

- (1) 事業所磨き上げ支援事業  
 伴走型小規模経営支援事業を通じた専門家指導について、継続支援してきた事業所の今後の支援必要性を検証し、新たに店舗、商品に課題を持つ事業所への入れ替えを行う。その他、販路拡大に向けて展示会出展する事業所等へ専門家による商品の魅せ方・PR手法などを提案していく。
- (2) 事業所情報発信事業  
 商工会支援により創業、新規開業した事業者などをはじめ、会員情報をFacebook等のメディアを通じて広く発信していく。他の効果的な情報発信方法について検討していく。

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 組織力の強化、財政基盤の確立

**1 令和5年度 施策の方向性**  
 商工会活動の基盤である部会活動を強化して地域や業界全体の振興に取り組むとともに、財政基盤の強化を図るため、手数料見直しと共済推進により手数料収入を増加させる。具体的な目標として「会員加入促進活動による組織力の強化」と「商工会運営安定引当金の積立金を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

- (1) 組織力の強化事業**  
 商工会事業活動を活発にするため、委員会活動の強化と役員会の出席率を高める。また、商工業者の開廃業状況を確認し、加入促進計画を作成して、加入促進を行う。
- 活動内容
    - ・商工業者台帳の整備
    - ・創業支援・経営支援による加入促進
    - ・役員等の紹介による加入促進
    - ・商品券事業サポートによる加入促進
  - 達成状況
    - ・組織率 : 58.8% (58%)
    - ・新規加入 : 32件 (42件)
    - ・商工会役員会の出席率 : 68% (75%)
- (2) 財政基盤確立事業**  
 手数料規程の見直しと商工貯蓄共済・会員福祉共済の加入促進を行い、財政の強化を図った。
- 活動内容
    - ・手数料規程の見直し
    - ・商工貯蓄共済の加入促進
    - ・会員福祉共済の加入促進
    - ・小坂支所機能の本所集約化
  - 達成状況
    - ・手数料規程（事務機器の使用料）の改訂
    - ・商工貯蓄共済の新規獲得口数 : 120口 (120口)
    - ・会員福祉共済の新規獲得口数 : 12口 (12口)
    - ・自己財源比率 : 41% (35%) ※自己財源比率 = (会費 + 手数料) ÷ 経常収入

**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) 組織率の維持向上 ・組織率	59.2% (58%)	58.8% (58%)	(59%)	(59%)	(60%)
達成状況	達成	達成			
(2) 運営安定引当金の残高	3,000万円 (2,800万円)	3,100万円 (2,900万円)	(3,000万円)	(3,100万円)	(3,200万円)
達成状況	達成	達成	(3,200万円)	(3,300万円)	(3,400万円)

※施策目標(2)の目標値は、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) 組織率の維持向上**
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・会員加入促進事業  
経営支援・創業支援からの会員加入につながったこと。会員実態調査による商工業者台帳の整備を行ったこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・会員加入促進事業  
商品券事業サポートによる加入促進を行ったが、加入メリット等を伝えきれず、加入に至らなかったこと。
- (2) 運営安定引当金の残高**
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・財政基盤確立事業  
商工貯蓄共済や会員福祉共済等の加入促進を全職員で取り組むことができたこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・財政基盤確立事業  
手数料規程は手数料ごとの見直しができなかったこと。

**5 次年度への改善点**

- (1) 会員加入促進事業  
商工業者の開廃業状況を確認し、加入促進計画を作成する。
- (2) 財政基盤確立事業  
手数料規程の見直しを行い、規程改訂(案)を作る。

**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** 職員の資質向上、経営支援力の向上

**1 令和5年度 施策の方向性**  
 経営課題の解決に対応できる専門性の高い人材の育成と、職員個々の能力を引き出す取組を行う。具体的な目標として「経営支援実現数」と「研修派遣数」、「資格取得件数」を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

- (1) チーム支援体制強化事業  
 経営分析に基づく問題提起と解決提案を図るため、経営指導員と経営支援員の複数職員による支援を行った。  
 ■活動内容 ・指導員会議の定期開催  
                   ・支援員会議の随時開催  
                   ・モニタリングサービスによる情報共有  
 ■達成状況 ・チーム支援件数：6件（6件）
- (2) 支援スキル向上事業  
 職員の経歴やスキルに合わせた研修機会を設定し、資質向上を図ることで支援に必要なスキル習得を行った。  
 ■活動内容 ・モニタリングメモ作成のためのOJT実施  
                   ・中小企業大学校研修等への派遣や中小機構等のオンライン研修受講  
                   ・展示会等の視察研修  
                   ・OJTの実施  
 ■達成状況 ・内部研修の実施：3回（2回）  
                   ・外部研修への派遣：56回（13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) 経営分析による経営支援実現数 ※累計	9件 (6件)	15件 (12件)	(18件)	(24件)	(30件)
達成状況	達成	達成			
(2) 経営支援に必要な研修派遣数	15件 (13件)	56件 (13件)	(13件)	(13件)	(13件)
達成状況	達成	達成			
(3) 経営支援に必要な資格取得	3件 (6件)	3件 (6件)	(6件)	(6件)	(6件)
達成状況	未達成	未達成			

**4 施策目標に関する検証**

- (1) 経営分析による経営支援実現数  
 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか  
 ・チーム支援体制強化事業  
 モニタリングサービスによる経営状況や課題等について情報共有を図ったこと。  
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか  
 ・チーム支援体制強化事業  
 メンターとメンティーの関係だけで解決することが多く、幅広い提案がされていないこと。
- (2) 経営支援に必要な研修派遣数  
 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか  
 ・支援スキル向上事業  
 中小機構の「IT支援力向上講習会」（オンライン研修）を受講し、支援力を高めた。受講料無料のため、複数人が受講することが可能であり、スキルアップに繋がったこと。展示会等の視察研修を行うことができ、次年度、会員事業所が域外への販路開拓（施策6）を推進すること。  
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか  
 ・支援スキル向上事業  
 計画していた、情報収集の仕方・伝わりやすい文書の書き方研修や経営発達支援計画で計画している「対話力」「傾聴力」などの研修を実施することができなかったこと。
- (3) 経営支援に必要な資格取得数  
 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか  
 ・支援スキル向上事業  
 経験年数が1～3年目の職員に経営支援に必要な資格取得を励行し、資格取得に挑戦したこと。また、上位資格へ挑戦した指導員もあり、スキルアップにつながったこと。  
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか  
 ・支援スキル向上事業  
 自主的に資格取得にチャレンジする職員が少なかったこと。資格取得への励行が足りなかったこと。

**5 次年度への改善点**

- (1) チーム支援体制強化事業  
 メンター制による定期的な経営分析結果の確認を行い、チーム支援となる案件の掘り起こしをしていく。
- (2) 支援スキル向上事業  
 経営発達計画外部評価委員会で示した方向性のとおり、「対話力」「傾聴力」を高める研修を行う。また、情報収集の仕方・伝わりやすい文書の書き方研修を実施する。  
 職員が自己研鑽に努めるよう働きかける。

独自戦略1 ニューノーマル・働き方改革のためのDXの推進

施策7 労働力確保の推進

**1 令和5年度 施策の方向性**  
 働き手不足が大きな課題となっているため、地元就職の促進と職場の働き方改革を支援し、労働力の確保を図る。具体的な目標として「就職情報の発信」と「職場環境整備の行動計画作成数」を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

**(1) 労働力確保事業**  
 地元就職を促進するために、就職情報誌の発行により定着を支援するとともに、移住者へ就職情報を提供し労働力の確保に努めた。  
**■活動内容**  
 ・地元就職情報誌を作成し、管内高校2年生および管内学卒後進学生等への配付  
 ・就職情報誌のデジタル冊子化などにより掲載メリットを高め、掲載事業者数の増加を図る。  
 ・高校進路指導担当者と管内企業による情報交換会への協力  
 ・大学生採用に向けたノースアジア大学との意見交換会実施  
 ・若手従業員雇用定着セミナーの実施  
 ・高校進路指導担当者向けの職場見学会実施  
 ・高校2年生向けの企業説明会への協力  
**■達成状況** ・地元就職情報誌の作成 掲載事業者数：47社（50社）

**(2) 労働環境構築事業**  
 高齢者雇用、健康経営、女性活躍、両立支援など働き方改革を図るため、専門家派遣による事業者の職場環境整備を支援する。また、アスリート雇用や外国人労働者の受入れ等について調査研究を行った。  
**■活動状況**  
 ・女性活躍・両立支援推進担当者と連携し、事業者への施策周知強化  
 ・福利厚生の実現化に取り組む事業者をピックアップし、一般事業主行動計画策定や就業規則の見直し等支援  
 ・労働福祉委員会によるアスリート雇用や外国人労働者等の受入れ等の検討  
**■達成状況** ・一般事業主行動計画策定件数：11件（6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) 就職情報誌への掲載事業者数	47社 (49社)	47社 (50社)	(51社)	(52社)	(53社)
達成状況	未達成	未達成			
(2) 健康経営や女性活躍等の行動計画登録者数	6社 (6社)	17社 (12社)	(18社)	(24社)	(30社)
※累計					
達成状況	達成	達成			

**4 施策目標に関する検証**

**(1) 就職情報誌への掲載事業者数**  
**《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか**  
 ・労働力確保事業  
 行政機関等との雇用連絡会議を通じて情報誌発行事業を周知したことで、新規掲載先の発掘に結び付けることができた。自社のPRに活用する提案などを通じ、新規掲載先が3社増加した。また、中学校からも情報誌の提供を求められるなどし、職業観の育成につなげる活用方法を見いだせたこと。  
**《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか**  
 ・労働力確保事業  
 継続掲載の見込まれた事業者が、締め切りの関係から掲載しないこととなり目標を達成することができなかったこと。既存掲載先へ事前に声をかけるタイミングを早める必要があったこと。

**(2) 健康経営や女性活躍等の行動計画登録者数**  
**《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか**  
 ・労働環境構築事業  
 人手不足で雇用環境を改善するため、就業規則の見直しが必要である事業所や更新時期となっている事業所に一般事業主行動計画の策定を提案した結果、年度目標を大幅に上回ることであったこと。  
**《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか**  
 ・労働環境構築事業  
 事業所の本質的課題は「雇用確保」であるため、一般事業主行動計画の策定支援のみならず、雇用確保に向けた様々な取組を提案し、人手不足解消に結び付けていく必要があったこと。

**5 次年度への改善点**

**(1) 労働力確保事業**  
 募集期間の見直し、および掲載メリットをどのように伝えるかを検証し、掲載事業者数の増加を図る。

**(2) 労働環境構築事業**  
 一般事業主行動計画の策定支援はR5年度と同様に進める。また、労働福祉委員会で検討を進めてきたアスリート雇用の試験的運用をはじめ、人手不足解消の一手となりうるか検証を行う。

独自戦略1 ニューノーマル・働き方改革のためのDXの推進

施策8 小規模事業者のデジタル化の推進

1 令和5年度 施策の方向性

ICT機器導入の初期対応から、ICT活用による業務改善や商品開発などにつながる支援までを行う。具体的な目標として「セミナーなどによる支援件数」と「ICT導入事業者数」を掲げて推進する。

2 事業概要 ※( )は活動目標値

- (1) ICT啓蒙事業  
 セミナーや個別支援によりICTの活用を推進し、事業者のデジタル化への周知を図る。  
 ■活動内容 ・地域経済動向調査及び巡回訪問による事業者のデジタル化の現状の把握  
 ・小規模事業者のデジタル活用事例の紹介  
 ・DXに向けたデジタル化の方法を学ぶセミナーの開催  
 ■達成状況 ・ICT活用推進セミナー開催及び個別支援、支援事業者数：64社(60社)
- (2) ICT導入推進事業  
 ICTを活用した業務の効率化や商品・サービスの開発などの取組について支援する。  
 ■活動内容 ・ICT活用に関する各種補助金情報の提供  
 ・ICT関連補助金の計画策定支援  
 ・グーペ導入研修会の実施及び登録支援  
 ・Googleビジネスプロフィールの登録及び活用指導  
 ■達成状況 ・ICT導入支援件数：2件(12件)  
 ※Googleビジネスプロフィールの登録  
 ・IT導入補助金等を活用したICT導入事業者数：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) セミナーなどによる支援件数	52件 (60件)	64件 (60件)	(60件)	(60件)	(60件)
達成状況	未達成	達成			
<del>(2) ICT導入事業者数</del>	8件	10件			
※累計	(6件)	(12件)	(18件)	(24件)	(30件)
(2) ICT導入件数					
※累計			(18件)	(24件)	(30件)
達成状況	達成	未達成			

※施策目標(2)は、ICT導入推進事業自体の見直しを必要とするため、新たな施策目標と目標値に入れ替えることとした(令和6年度より)

4 施策目標に関する検証

- (1) セミナーなどによる支援件数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ICT啓蒙事業  
 行政と共催で製造業向けDXセミナーを開催し活用事例を紹介したことで、人手不足解消の手段や事業者が抱える課題解決の手段としてDX化が重要ということを周知できたこと。また、電子帳簿法の開始に伴い証憑書類の保存手段としてインボイス王等のソフトウェアの導入を促したこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ICT啓蒙事業  
 セミナーの内容が特定の製造業や食品関連などの業種を対象としたものとなってしまう、その他の業種の事業者への周知が不足してしまったこと。
- (2) ICT導入事業者数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ICT導入推進事業  
 創業者にGoogleビジネスプロフィールの登録及び活用を勧め、登録に結び付いたこと。IT導入補助金などの各種補助金情報を会報にて周知したことで、ICT導入を検討している事業者からの問い合わせが増加したこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ICT導入推進事業  
 セミナーで登録の重要性を説明したが、実際の登録・活用に結び付く事業者が少なかったこと。

5 次年度への改善点

- (1) ICT啓蒙事業  
 事業者のデジタル化への意識が依然として低いため、巡回時にデジタル活用事例等を周知しデジタル化を促していく。また、活用事例のセミナーではなく、実務に活用出来るような実践型の研修を実施していく。
- (2) ICT導入推進事業  
 Googleビジネスプロフィールのほか、グーペを始めとしたウェブ上での情報発信、キャッシュレス決済の導入についても支援を行っていく。



**共通戦略2** 連携で生み出すイノベーションの推進

**施策9** 地域資源のプロデュース機能の構築

**1 令和5年度 施策の方向性**

地域資源を活用し、産業の育成と付加価値向上につなげるため、事業の連携を推進するとともに、行政や関係団体を巻き込んだ事業の実施を推進する。具体的な目標として「地域資源の分析・課題整理数」と「課題解決への取組」を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※（ ）は活動目標値

**(1) 地域資源活用促進事業**

事務局内部で地域資源について情報共有を行ったところ、アルペン、クロスカントリー、ジャンプの3競技を1か所でする鹿角市の「花輪スキー場」と小坂町十和田湖の「ヒメマス」を地域資源として活用する事業について検討した。

- 活動内容
  - ・花輪スキー場の設備環境を呼び水に、労働者としてスキー競技者等を誘致できないか労働福祉委員会で検討した。
  - ・人工ふ化で発生する採卵後のヒメマスをしょつつるの原材料として活用できないか検討した。

- 達成状況
  - ・商工会が職業紹介所となり、事業所とスキー競技者等をマッチングする事業を検討した。
  - ・「ヒメマスしょつつる」の試作品を(株)浅利佐助商店が製造することとなった。

**(2) 地域資源活用計画策定事業**

働きながら競技を続けたいスキー競技者について、秋田県スポーツ協会が実施する「アスリート就職支援事業」の内容について研修を行った。

- 活動内容
  - ・労働福祉委員会で理事会に答申する事業計画について検討した。
- 達成状況
  - ・「アスリートを対象とした労働力確保事業」(仮称)の事業計画を作成した。

**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) 分析・課題の整理数 ※累計	0件 (1件)	2件 (2件)	(3件)	(4件)	(5件)
達成状況		達成			
(2) 課題解決のための取組数 ※累計	— (0件)	1件 (1件)	(2件)	(3件)	(4件)
達成状況		達成			

**4 施策目標に関する検証**

**(1) 分析・課題の整理数**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・地域資源活用促進事業  
「花輪スキー場」「十和田湖産ヒメマス」を地域資源として絞り込み分析・課題の整理を行った。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・地域資源活用促進事業  
働きながら競技を続けたい選手がどのくらいいるか調査する。  
原材料であるヒメマスを安定確保できるか検討する。

**(2) 課題解決のための取組数**

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか

- ・地域資源活用促進事業  
労働福祉委員会で検討し商工会が試験的に「アスリートを対象とした労働力確保事業」(仮称)を実施することとなった。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・競技を継続しながら働きたいというニーズの把握ができていなかったこと。

**5 次年度への改善点**

- (1) 地域資源活用促進事業
- ・地域資源を活用した取組について農業者等もまきこんだ事業者の掘り起こしが必要。
- (2) 地域資源活用計画策定事業
- ・農業者に対して商工会が計画策定や試作品開発を支援できるといった情報を提供する。

**独自戦略2** 連携で生み出すイノベーションの推進

**施策10** かつの産業振興会議(仮称)による地域活性化の推進

**1 令和5年度 施策の方向性**  
 鹿角市、小坂町で共通する地域課題が多く、産業や地域資源についても共通点が多いことから、連携により大きな相乗効果が期待できるため、関係団体と協議し産業振興や地域活性化の連携のあり方を検討する。具体的な目標として「かつの産業振興会議(仮称)の開催」と「地域経済活性化の提言」を掲げて推進する。

**2 事業概要** ※( )は活動目標値

- (1) 地域課題解決事業**  
 商工会、行政が連携し、新たなアイデアや価値を生み出すために地域課題別に分けた会議を行う準備を行った。  
 ■活動内容 ・地域課題の抽出  
 ・地域課題の解決方法の検討  
 ■達成状況 ・行政懇談会で地域課題別に分けた会議の方向性を決定
- (2) 地域資源活用化事業**  
 新たな地域経済活性化の取組について、提言や事業案をまとめ商工会が主体的となって事業化に向けた調査研究を行った。  
 ■活動実績 ・アスリートを対象とした労働力確保事業(仮称)の研究  
 ・かつの農商工連携推進事業(仮称)の研究  
 ■達成状況 ・アスリートを対象とした労働力確保事業(仮称)の計画策定と提言  
 ・かつの農商工連携推進事業(仮称)の計画策定と提言

**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) かつの産業振興会議(仮称)の開催数 ※累計	0件 (1件)	0件 (2件)	(3件)	(4件)	(5件)
(1) かつの地域課題別会議の開催数 ※累計			(1件)	(2件)	(3件)
達成状況	未達成	未達成			
(2) 提言の実現数 ※累計	0件 (0件)	2件 (0件)	(1件)	(2件)	(3件)
達成状況	—	達成			

※施策目標(1)は、「かつの産業振興会議(仮称)」を「かつの地域課題別会議」として開催することとした(令和6年度より)

**4 施策目標に関する検証**

- (1) かつの産業振興会議(仮称)の開催数**  
 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか  
 ・地域課題解決事業  
 地域課題を抽出し、委員会等で解決方法を検討した結果を行政懇談会で協議することができたこと。地域課題別に分けた会議の方向性を決定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  
 特になし
- (2) 提言の実現数**  
 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか  
 ・地域資源活用化事業  
 アスリートを対象とした労働力確保事業(仮称)とかつの農商工連携推進事業(仮称)の計画策定と提言ができたこと。  
 ≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか  
 特になし

**5 次年度への改善点**

- (1) 地域課題解決事業**  
 地域課題別に分けた会議を開催し、事業化に向けた取組を行う。
- (2) 地域資源活用化事業**  
 施策7～9を進めながら、事業化できるかどうか引き続き検討をする。