

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7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) 経営力向上事業
 個社の経営力向上を実現させるため、次の活動に取り組んだ。
- 活動内容
 - ・計画的な巡回や施策情報の発信による相談案件の掘り起こし
 - ・事業計画策定のための実行支援
 - ・経営状況の分析結果に基づいた事業計画の策定、フォローアップ支援
 - ・伴走型補助金を活用した事業計画策定セミナーの開催
 - 達成状況
 - ・革新的取組実行企業数： 7社 (6社)
 - ・持続化補助金申請件数： 14件 (6社)
 - ・BCP策定企業数： 37社 (36社)
- (2) 商品開発等促進事業
 商品の開発や改善を促すため、次の活動に取り組んだ。
- 活動内容
 - ・需要動向調査の分析結果の提供による相談案件の掘り起こし
 - ・商品開発等のための実行支援
 - ・需要開拓を課題とする個社に対して、解決に向けた具体的な実行策を提案できる専門家の派遣
 - 達成状況
 - ・商品開発等支援件数： 6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 (件)	39	81	103	133	
※累計	(24)	(48)	(99)	(121)	(139)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) 売上・付加価値向上実現事業者数 (件)	22	43	52	65	
※累計	(18)	(36)	(54)	(70)	(88)
達成状況	達成	達成	未達成	未達成	

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
- ・経営力向上事業
 計画的な巡回訪問や施策情報の適時提供により、補助金等に関する相談案件の早期掘り起こしが図られた点が有効であった。あわせて、経営状況分析に基づく事業計画策定支援や、専門家と連携したブラッシュアップ支援を行ったことで、申請内容の具体性および実現可能性が向上した。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・経営力向上事業
 巡回訪問等を通じた支援は一定の成果を上げたものの、相談の契機が補助金申請等の特定のタイミングに偏る傾向があり、継続的かつ計画的な支援に十分結び付いていない点が課題として挙げられる。
- (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
- ・商品開発等促進事業
 経営分析および需要動向調査の結果を踏まえ、個社ごとの課題に応じた販路開拓・商品開発の具体的な実行支援を行ったことが有効であった。特に、ターゲット設定の明確化や販売手法の見直しに加え、専門家と連携した商品改良・新商品開発支援を実施したことで、付加価値の向上および売上増加に結び付いた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・商品開発等促進事業
 需要動向調査の結果が個社の具体的な実行に十分結び付いていないケースが見られたほか、施策が一過性にとどまり、継続的な売上・付加価値向上に至らない事業者も存在した。また、専門家への依存やフォローアップの不足により、事業者の自走化や成果の定着に課題が残った。

5 次年度への改善点

- (1) 経営力向上事業
 補助金申請に偏らない計画的・継続的な伴走支援を強化するとともに、非財務情報を含めた多面的な経営分析を実施し、その結果を具体的な事業計画および実行支援へ結び付ける。また、職員の提案力向上とノウハウ共有を進め、事業者の自走化につながる支援を推進する。
- (2) 商品開発等促進事業
 需要動向調査の結果を個社の具体的な商品改良や販路開拓の実行支援へ落とし込むとともに、専門家派遣と職員の連携を強化する。あわせて、フォローアップを充実させ、売上および付加価値向上に結び付ける。

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7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
事業承継を推進するために、次の活動に取り組んだ。
- 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
 - ・「事業承継診断シート」によるヒアリング件数：27件(48件)
 - ・事業承継実現件数：13社(3社)
- (2) 起業・創業支援事業
起業・創業希望者を支援するために、次の活動に取り組んだ。
- 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
 - ・創業相談対応にかかる支援スキームの設計
 - 達成状況
 - ・創業支援者数：20者(12者)
 - ・創業実現数：13者(6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(社)	7 (3)	24 (6)	34 (27)	41 (37)	40 (44)
※累計					(44)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) 起業・創業した事業者数(社)	2 (3)	12 (6)	24 (15)	37 (27)	30 (42)
※累計					(42)
達成状況	未達成	達成	達成	達成	

※施策目標(1)、(2)は令和8年度の目標数値を達成しているため、上方修正することとした。

4 施策目標に関する検証

- (1) 引継ぎ支援センター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
記帳継続指導を行っている事業者を中心にヒアリングし、事業承継・事業引き継ぎ支援センターのエリアコーディネーターと説明を行った結果、円滑な事業承継に繋がったこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・事業承継推進事業
過年度から相談案件が多く、ヒアリング件数が増えず現状把握が出来なかったこと。
- (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
事業を譲り受ける側である従業員、譲る側の事業者双方に対し支援を行い、円滑な事業承継及び創業に結び付けることが出来たこと。
- 《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・創業支援事業

5 次年度への改善点

- (1) 事業承継推進事業
高齢の事業者に対し事業承継にかかる準備期間や必要な情報などを周知し、早期の事業承継相談に結び付ける。
- (2) 起業・創業支援事業

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7年度 施策の方向性

販路拡大を目指す事業者に展示会・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

個社の需要開拓の取り組みを促進させるために、次の活動に取り組む。

- 活動内容
 - ・需要開拓のための実行支援
 - ・伴走型補助金を活用した需要開拓セミナーの開催
 - ・需要開拓の実現性を高めるための個別相談会の開催

- 達成状況
 - ・需要開拓セミナーの開催： 3回 (3回)
 - ・需要開拓支援企業数： 5社 (5社)

(2) 販路開拓支援事業

個社の販路開拓の取り組みを支援するため、次の活動に取り組んだ。

- 活動内容
 - ・商談会・展示会等の情報提供
 - ・商工会報やホームページ、SNSによる商談会等の情報発信
 - ・商談会等出展に向けた実行支援
 - ・伴走型補助金を活用した事前準備(ブースレイアウト、エントリーシート作成等)から商談会後のフォローアップまでの一貫した支援

- 達成状況
 - ・商談会・展示会出展支援件数： 5件 (5件)
 - ・取引成約件数： 6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(社)	4 (3)	14 (6)	19 (17)	24 (24)	(29)
※累計 達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) 域外市場での販売額等増加事業者数(社)	4 (1)	11 (2)	16 (17)	19 (21)	(26)
※累計 達成状況	達成	達成	未達成	未達成	

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
インバウンドを含む観光客の取り込みを目的としたセミナーを開催したことにより、観光客ニーズの把握や受入環境整備の重要性について事業者の理解が深まった。その結果、観光客をターゲットとした商品・サービスの見直しや情報発信の強化など、域外市場を意識した販路開拓に取り組む事業者の創出につながった。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・需要開拓支援事業
セミナー参加事業者の業種の偏りやフォローアップの不足により、取組の定着に課題が残った。

(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
大型展示商談会の参加事業者に対し、専門家による個別指導、指導員チームによるブースシミュレーションなど行ったことで商談現場のイメージが具体化でき、結果商談件数の増加に結び付いた。大規模商談会で訴求力を高めるためのフックとなる商品開発により効果的な商談が実現できた。

《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
事業者ごとに商談対応力や商品訴求力に差が見られ、支援効果にばらつきが生じている点が課題である。

5 次年度への改善点

- (1) 需要開拓支援事業
セミナーによる知識習得にとどまらず、具体的な行動変容及び売上向上に結び付けるため、個別支援との連動を一層強化する。
- (2) 販路開拓支援事業
支援対象者の偏りを避けるため、新たに販路開拓に取り組む事業者の掘り起こしを行い、地域全体の販路開拓力の底上げにつなげる。

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7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者数」と「情報発信事業者数」を掲げて推進する。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 店舗磨き上げ支援事業
 店舗の魅力向上を図るため、次の活動に取り組んだ。
- 活動内容
 - ・巡回による店舗診断ニーズの掘り起こし
 - ・店舗の課題に対して、具体的な解決策を提案できる専門家の派遣
 - 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
 地元事業所に対する理解を深めるため、次の活動に取り組んだ。
- 活動状況
 - ・事業所情報の提供
 - ・商工会報やホームページ、SNSによる事業所の情報発信
 - ・情報発信方法の検討
 - 達成状況
 - 商工会が情報発信した事業者数：48社 (48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者数 (社)	15 (12)	12 (12)	13 (12)	12 (12)	(12)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(2) SNS 投稿など情報発信した事業者数 (社)	65 (48)	59 (48)	41 (48)	48 (48)	(48)
達成状況	達成	達成	未達成	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者数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・店舗磨き上げ支援事業
 巡回訪問によるニーズ把握と専門家派遣による具体的な改善提案により、店舗レイアウトや商品構成、サービスの見直しが進み、来店動機の創出や購買意欲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
- ・店舗磨き上げ支援事業
 改善提案が実行段階まで十分に結び付かないケースや、支援が単発にとどまり継続的な購買力向上につながらない事業者も見られた。また、フォローアップ不足により成果の定着に課題が残った。
- (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
 商工会報やホームページ、SNS等を活用した支援により、事業者の情報発信の取組が促進され、認知度向上や来店機会の創出につながった。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・事業所情報発信事業
 情報発信の継続性や内容にばらつきがあり、効果的な訴求や成果への結び付きが十分でない事業者も見られた。また、効果検証や改善の取組が不十分であった。

5 次年度への改善点

- (1) 事業所磨き上げ支援事業
 店舗診断結果や専門家の助言を実行段階まで確実に結び付けるため、支援後のフォローアップを強化し、継続的な改善を促進する。また、事業者ごとの課題に応じた具体的な改善提案を行うとともに、職員が主体的に関与することで、取組の定着と自走化につなげる。
- (2) 事業所情報発信事業
 情報発信の質と継続性の向上を図るとともに、効果検証と改善を行い、認知度向上や来店促進につなげる。

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5 組織力の強化、財政基盤の確立

1 令和7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、手数料の見直しと経費の削減を行う。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
組織力の強化を図るため、次の活動に取り組んだ。
- 活動内容
 - ・商工業者台帳の整備
 - ・商工業者の開廃業状況の把握
 - ・会員加入促進計画の作成、加入促進
 - 達成状況 新規会員加入： 14件 (24件)
- (2) 財政基盤確立事業
財政基盤を確立するため、次の活動に取り組んだ。
- 活動内容
 - ・財政検討会議の開催
 - ・商工貯蓄共済等の加入促進
 - ・業務の見直し、事務処理の効率化
 - 達成状況
 - ・商工貯蓄共済新規獲得口数： 29口 (144口)
 - ・商工貯蓄共済新規加入者数： 2件 (60件)
 - ・会員福祉共済新規獲得口数： 11.5口 (60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) 組織率の維持向上 ・組織率 (%)	59.2 (58)	58.8 (58)	59.8 (59)	58.7 (59)	(60)
達成状況	達成	達成	達成	未達成	
(2) 運営安定引当金の残高 (万円)	3,000 (2,800)	3,100 (2,900)	3,200 (3,200)	3,300 (3,300)	(3,400)
達成状況	達成	達成	達成	達成	

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
- ・組織力の強化事業
経営支援・創業支援・事業承継支援から会員加入につながったこと。商工業者の開廃業調査により実態を確認し、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
- ・組織力の強化事業
会員加入促進スケジュールを立てられず、積極的な取組ができなかったこと。
経営支援による新たな顧客開拓の取組ができなかったこと。
- (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
次年度より手数料規程の改定を実施し財政基盤強化を図る事とした。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・財政基盤確立事業
商工貯蓄共済、会員福祉共済の新規獲得に向けて、商工会全体で取り組むこと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
商工業者の開廃状況を確認し、加入促進計画を作成し、強化月間を決めて取り組む。
商品券事業での未加入会員のリストを整備し加入促進を実施する。
- (2) 財政基盤確立事業
商工貯蓄共済・会員福祉共済の加入促進月間を決め、商工会全体で取り組んでいく。
商工会費の引き上げによる財政基盤強化の必要性について検討する。

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 職員の資質向上、経営支援力の向上

1 令和7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
チーム支援体制を強化するため、次の活動に取り組んだ。

- 活動内容
 - ・経営指導員会議、経営支援員会議の開催
 - ・経営分析による課題の抽出、解決策の検討、支援チームの結成
 - ・モニタリングレポートによる分析、結果の共有

- 達成状況
 - ・チーム支援件数 : 3件 (6件)
 - ・モニタリングサービス提供件数 : 121件 (244件)

(2) 支援スキル向上事業
支援スキルの習得を図るため、次の活動に取り組んだ。

- 活動内容
 - ・専門家（中小企業診断士等）を講師とした職域別研修の実施
 - ・中小機構の支援者のためのスキルアップ講習会（オンデマンド配信）の受講
 - ・中小企業大学校研修やポリテクセンター秋田等への派遣
 - ・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 : 15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(件) ※累計	9 (6)	15 (12)	21 (18)	24 (27)	(33)
達成状況	達成	達成	達成	未達成	
(2) 経営支援に必要な研修派遣数(件)	15 (13)	56 (13)	29 (13)	15 (13)	(13)
達成状況	達成	達成	達成	達成	
(3) 経営支援に必要な資格取得数(件)	3 (6)	3 (6)	3 (6)	2 (6)	(6)
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) 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
事業者からの相談について、指導員会議の場で複数の指導員の意見・考えを交わす場面を設けたこと。また、案件によっては、その分野の経験が多い職員と、相談事業所との関係が強い職員が連携して支援を行った。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・チーム支援体制強化事業
モニタリングサービス提供数の目標が達成できず、記帳事業所への助言から経営相談へ発展し、チーム支援に結び付けるという仕組みをしっかりと機能させられなかったこと。

(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
中小企業診断士の資格を有した指導員が講師を務め、計3回職域に応じた研修を実施できたこと。
(人材の有効活用、費用対効果、診断士養成課程で培った思考の仕方や知識の共有など)
- 《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
オンデマンド配信の講習受講を促進したが、意欲的に受講する職員は限定的であった。

(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
根気強く試験に挑戦し、資格取得につなげることがケースがあったこと。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・支援スキル向上事業
資格取得にチャレンジする職員が少なかったこと。資格取得の奨励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
定期的に帳簿の預かり、入力処理スピードを高めることでモニタリングサービス提供件数の向上を図る。モニタリングサービス提供を起点とした経営相談を掘り起こし、チーム支援へ結び付ける仕組みを上手く機能させる。
- (2) 支援スキル向上事業
自身の足りないスキルを補うことが期待できる資格を一人一人リストアップし、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8 小規模事業者のデジタル化の推進

1 令和7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) デジタル活用促進事業
個社のデジタル活用を促進するため、次の活動に取り組んだ。

■活動内容

- ・事業者のデジタル化の現状の把握
 - ・地域経済動向調査の実施、巡回によるヒアリング
- ・デジタル活用促進のための実行支援
 - ・伴走型補助金を活用したデジタル活用の方法を学ぶセミナーの開催
 - ・WEBページの作成ニーズに対し、グーペの活用提案、開設支援
 - ・専門家派遣指導におけるグーグルビジネスプロフィールの活用支援
 - ・業務効率化を目的とした業務用ソフト導入支援
 - ・SNS活用による事業所PR、販路拡大の取組支援

■達成状況

- ・デジタル化支援件数：43件(60件)

(2) IT導入支援事業
IT導入を支援するため、次の活動に取り組む。

■活動内容

- ・IT導入に関する補助金等の情報提供
- ・IT導入のための実行支援
 - ・IT導入関連補助金の申請支援
 - ・会計ソフト(MA1)、キャッシュレス決済の導入支援
 - ・グーペ等を活用したWEBサイトの開設支援

■達成状況

- ・MA1新規導入件数：5件(6件)

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(件)	52 (60)	64 (60)	60 (60)	43 (60)	(60)
達成状況	未達成	達成	達成	未達成	
(2) ICT導入件数(件)	8 (6)	10 (12)	29 (18)	40 (35)	(41)
※累計					
達成状況	達成	未達成	達成	達成	

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

- ・デジタル活用促進事業
販路開拓の取組手法の考え方で、WEBやSNSを活用することをテーマに盛り込んだセミナーを開催し、デジタル活用を広く促進することができた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

- ・デジタル活用促進事業
セミナー開催周知後、事業者に対する参加促進の声かけが足りなかった。

(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

- ・IT導入支援事業
事業承継、法人化の相談時に商工会クラウドMA1の活用提案を行い、導入に繋げることができた。その他、グーペの活用、補助制度を通じたソフト導入支援などを行い、施策目標値が達成できた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

5 次年度への改善点

(1) デジタル活用促進事業
昨今の地方の人口減少、物価高騰の経営環境下においては「域外の需要開拓」「業務効率化」の視点が重要であることを踏まえ、巡回・窓口指導など通じてデジタル化の考えを取り入れる必要がある旨を示し、デジタル活用の促進を推進する。

(2) IT導入支援事業
「域外の需要開拓」「業務効率化」に向けてIT導入を検討する事業者に対し、費用対効果を踏まえ、活用可能な制度などを示し、IT機器の導入支援を行う。

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7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) 地域内連携推進事業

地域内の連携を推進するため、次の活動に取り組んだ。

- 活動内容
 - ・観光分野の事業者連携の支援
 - ・「道の駅連絡協議会」の設立支援
 - ・行政や関連団体と地域資源の活用について協議
 - ・労働力不足に対する取組の現状確認および行政懇談会での課題共有
 - ・鹿角高校支援協議会における下宿支援

■達成状況 ・課題抽出件数：1件（1件）

(2) 地域資源活用促進事業

地域資源の活用促進のため、次の活動に取り組んだ。

- 活動内容
 - ・活用可能性のある地域資源の掘り起こし
 - ・地域資源を活用したインバウンド向け体験型メニューの開発提案
 - ・アクティビティ開発セミナーの開催
 - ・販路開拓のための専門家指導の積極的活用

■達成状況 ・地域資源を活用した新商品・サービス開発提案件数：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) 分析・課題の整理数(件)	0	2	3	4	
※累計	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
達成状況	未達成	達成	達成	達成	
(2) 課題解決のための取組数(件)	—	1	2	4	
※累計	(0)	(1)	(2)	(3)	(4)
達成状況	—	達成	達成	達成	(5)

※施策目標（2）は令和8年度の目標数値を達成しているため、上方修正することとした。

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

- ・地域内連携推進事業
 - 労働力不足に対し、関係機関で行っている取組の現状を把握し、見直しの必要性を行政懇談会で示し地域課題であることを共通認識とした。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

(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

- ・地域内連携推進事業
 - 「道の駅連絡協議会」の設立にあたり、観光業部会が会議を招集し、設立から事業実施まで一貫した側面支援を図った。
 - 「鹿角高校の下宿支援」においては、高校・行政・下宿運営会社との密な連携を図り、域外生徒の受入が可能な体制を構築することができた。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか

5 次年度への改善点

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7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「地域課題別会議の開催」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
 地域課題の解決のため、次の活動に取り組んだ。
- 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 行政懇談会の開催：1回(1回)
- (2) 地域経済活性化事業
 地域経済の活性化のため、次の活動に取り組んだ。
- 活動内容
 - ・地域経済活性化のための調査研究、地域資源活用可能性の模索
 - ・行政への提言や事業案の事業化
 - 達成状況
 - ・農林水産関係団体との意見交換会実施：0回(1回)
 - ・行政懇談会への提言：1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) 行政懇談会の開催数(回) ※累計	0 (1)	0 (2)	1 (1)	2 (2)	(3)
達成状況	未達成	未達成	達成	達成	
(2) 提言の実現数(件) ※累計	0 (0)	2 (0)	3 (1)	4 (4)	(5)
達成状況	—	達成	達成	達成	

4 施策目標に関する検証

- (1) 行政懇談会の開催数
- 《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
 行政懇談会開催にあたり、事前に商工会と行政の事務局レベルで打合せを行い、地域課題の共有を図った。
 各首長が顔合わせし、商工会からの要望を示すことで、課題解決に臨む意識醸成ができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- (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
- ・地域課題解決事業
 地域課題の抽出において、業種別部会で検討し合う場を設けた結果、外国人受入態勢支援の枠組み拡大を求める提案があがり、本会議での提言につながった。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・地域経済活性化事業
 農林水産関係団体との情報交換の場を設けるためアプローチしたものの、その後返答がなく、意見交換の機会を設けられなかった。

5 次年度への改善点

- (1) 地域課題解決事業
- (2) 地域経済活性化事業
 地域資源の活用可能性を探るため、農林水産関係団体にとらわれず、関係機関や団体と幅広く意見を交わし合える場への商工会役職員の出席・参加促進を図る。