

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	企業の挑戦、経営発達を支え続ける戦略的支援の推進
------	--------------------------

1 令和4年度 施策の方向性	
人口構造の変化、需要の多様化や減少、感染症や自然災害など不測の事態の発生など、目まぐるしく変化する経営環境に適応しながら、経営発達や持続的な経営に挑戦しようとする企業を戦略的に支え続ける商工会を目指す。	

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) 経営発達支援計画推進事業	
企業の経営発達、持続的発展への挑戦を戦略的に支え続けるため、「経営発達支援計画」の着実な実施を通じて、事業者に寄り添った伴走支援に取り組んだ。	
<ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・伴走型補助金を活用した経営発達支援計画の具現化事業の実施 ・事業計画の策定支援を通じた補助金申請支援の実施 ほか ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業景況調査の実施 : 4回(4回)、 課題抽出調査の実施 : 1回(1回) ・経営分析の実施 : 79件(36件) ・事業計画策定支援 : 42件(24件)、 事業承継計画策定支援 : 6件(6件)、 創業計画策定支援 : 4件(3件)、 農商工連携(6次産業化)計画策定支援 : 3件(3件) ・小規模事業者持続化補助金の申請支援 : 7件(15件) ・「革新的取組の支援」事業再構築補助金等採択事業者支援 : 1件(1件) ・事業計画フォローアップ : 126回(28社×4回)、 事業承継計画フォローアップ : 24回(3社×4回)、 創業計画フォローアップ : 10回(4社×4回)、 農商工連携等フォローアップ : 12回(3社×4回) ・バイヤー、来場者試食・アンケート調査 : 4社(3社) ・「事業承継支援」事業承継実現支援 : 4件(1件) ・「ICT導入支援」IT導入補助金等採択支援 : 3件(3件) ・商談会出展支援、アンテナショップ・ECサイト出展支援 : 11社、売上54万円 (計9社、売上85万円) 	
(2) 事業継続力強化支援事業	
災害時の影響を最小限に抑え早期の事業再開を可能にするため、小規模事業者版BCPの策定を支援した。併せて、商工会自身のBCPについても万が一に備えた体制を整備するため概要版を作成した。	
<ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・リスクマネジメント強化支援の実施 ・商工会自身のBCPの見直し・検証 ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・「リスクマネジメント強化支援」事業者BCP策定支援 : 4件(3件) ※全県共通目標 ・商工会自身のBCP〔概要版〕を新たに作成 	

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) 経営発達支援計画の達成率 経営発達支援計画の目標設定数(38項目)に対する達成数の割合(100%)	86.8% (80%)	(90%)	(100%)	(100%)	(100%)
達成状況	達成				
(2) 経営発達支援事業者数 経営指導員20社×3名 経営支援員10社×3名	88社 (81社)	(82社)	(84社)	(86社)	(90社)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

(1) 経営発達支援計画の達成率	
≪効果があった事業及びその内容≫	何が良かったのか ・経営発達支援計画推進事業 「課題抽出調査」において各事業所の抱える課題が抽出され、各施策の支援ターゲットが明確になった。外部環境・内部環境の分析を踏まえて、事業計画の作成支援へつなげ、需要動向調査を経て需要開拓への取組に至るといふ、経営発達支援計画のスキームに沿って事業を実施できた。
≪検討の余地がある事業及びその内容≫	何が悪かったのか ・経営発達支援計画推進事業 アンテナショップ・ECサイト出展提案回数が少なかった。事業者ニーズや課題を踏まえた出展前→出展時→出展後支援により計画的で効果的な支援に努めたい。コロナ禍の影響が強く、大規模商談会等への需要開拓支援が行えず、売上高実績が目標未達となった。
(2) 経営発達支援事業者数	
≪効果があった事業及びその内容≫	何が良かったのか ・経営発達支援計画推進事業 経営分析(財務・SWOT分析)の徹底により、分析結果を活用した提案型支援の強化が図られた。セミナー企画では、「DX」を取り上げることで、経営課題解決策の手法を学ぶことができた。商談会等への出展者募集にあたり、より多くの事業者へ声かけしたほか、個別のアプローチにも努めた。
≪検討の余地がある事業及びその内容≫	何が悪かったのか ・経営発達支援計画推進事業 小規模事業者持続化補助金の申請支援件数が目標に達しなかった。セミナー募集に関する周知不足により受講者数が定数に達することができなかった。

5 次年度への改善点

(1) 経営発達支援計画推進事業	
DXに対する抵抗感を緩和するため、ECサイト出店やIT導入等、個社への導入提案とともに、講習会の開催等を通じて、DXを活用して販路開拓や生産性向上に取り組む事業者支援を行う。各事業に関して年間計画を策定し、早め早めのアプローチと多様な周知方法に努めることで、支援対象事業所を増加できるよう工夫する。計画期間の更新時期をR6年度に控え、本年度においてしっかりと成果の顕在化を図る。	
(2) 事業継続力強化支援事業	
BCP活用事例を紹介する等周知啓発と共に、簡易版BCPから1社でも多くの策定を進める。	

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	きめ細かな基礎的経営支援を基盤とした経営発達支援への展開
------	------------------------------

1 令和4年度 施策の方向性

地域経済の発展を担う支援機関として、「高品質の支援サービス」の提供を目指して基礎的な経営支援にもしっかりと寄り添い、経営基盤の強化に必要なきめ細かな支援を通じて、経営発達支援への展開へつなげる。
巡回指導や窓口指導を通じて、金融、税務、経理、労働等の基礎的な経営支援の品質を向上させ、目まぐるしく変化する経営環境下でも持続的な経営が行えるよう支援する。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) 経営改善普及事業	
基礎的経営支援の充実を図るため、経営課題解決指導の徹底、支援経過の進捗管理、支援情報の蓄積と共有に取り組んだ。	
■活動内容	・経営改善普及事業による経営支援の実施 ・テーマを設けての巡回活動の企画・実施
■達成状況	・計画的で戦略的な巡回の実施 : 全会員巡回 1 回 ・講習会等の開催 : 集団講習会 3 回、個別講習会 27 回 ・金融制度の斡旋 : マル経制度 180 万円/1 件、 コロナマル経制度 1,130 万円/4 件、 その他制度融資 800 万円/1 件 ・小規模事業施策の普及 : 商工会報 4 回 ホームページ(SNS 含)等 117 回 SNS 8 回 ・記帳機械化事業の推進 : 52 件 ・情報化 (ICT 導入) の推進 : 7 件 ・調査の実施 (再掲) : 5 回 ・各種研修事業への参加 : 9 回/人
(2) 新たな記帳指導推進事業	
日々の記帳から得られる財務データを活用・分析し、経営計画の進捗管理につながる指導を行った。	
■活動内容	・記帳機械化事業で得られた財務データに基づく分析・助言 ・「ネットde記帳」から新記帳システム「商工会クラウドMA1」への移行
■達成状況	・「財務分析支援」簡易診断レポートの活用支援 : 50 件 (45 件) ・新記帳システム (商工会クラウド) 導入促進 : 52 件 (55 件)
(3) 経営基盤を支える給付金・支援金活用支援等	
■活動内容	・「新型コロナウイルスに関する特別相談窓口」の継続設置
■達成状況	・新型コロナウイルス対策マル経融資あっせん : 1,130 万円/4 件 ・販売促進や販路開拓、生産性向上のための「補助金」の提案、申請支援 : 計 24 件 ・事業復活支援金の申請支援 (R4.1.22~6.17 の累計件数) : 5,718 万円/87 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) 経営課題への解決指導件数 経営指導員 1 人当たりの経営課題解決指導の件数	404 件 (260 件)	(280 件)	(300 件)	(320 件)	(350 件)
達成状況	達成				
(2) 新会計システム活用数 財務データの蓄積により経営の進捗管理が実現する事業者数	52 件 (55 件)	(60 件)	(65 件)	(70 件)	(75 件)
達成状況	未達成				

4 施策目標に関する検証

(1) 経営課題への解決指導件数	
《効果があった事業及びその内容》	何が良かったのか
・経営改善普及事業	計画的な全会員巡回を企画し、全職員が巡回することで相談案件の掘り起こしができた。こまめな施策普及に努めることで、より多くの事業者課題解決策を周知啓発することができた。課題解決策の検討にあたっては、積極的な所内共有により、チームとして解決策の模索に努めた。
《検討の余地がある事業及びその内容》	何が悪かったのか
・経営改善普及事業	講習会内容・開催時期・時間がターゲット企業にニーズマッチせず、受講者数が芳しくなかった。さらに多くの事業者との接点を増加できるよう、巡回計画の企画のレベルアップを図る必要がある。金融相談などに関して、所内カンファレンスを強化することで、事業者に寄り添った支援品質を確保する。
(2) 新会計システム活用数	
《効果があった事業及びその内容》	何が良かったのか
・新たな記帳指導推進事業	昨年度までに事業計画策定支援を実施した事業所や新規会員をターゲットに「商工会クラウドMA1」の導入推進を実施し、7 件の新規導入実績 (全県 1 位) となった。新システムの導入が円滑に進むよう、支援員がチームとなって導入及び運用促進に努めた。
《検討の余地がある事業及びその内容》	何が悪かったのか
・新たな記帳指導推進事業	既存会員への「商工会クラウドMA1」メリット周知が不十分といえる。月次処理の平準化を徹底することで、記帳入力品質の充実とともに、財務支援の日常化を目指す必要がある。「システム利用段階」から、システムメニューの優位性を活かした「システム活用段階」へステップアップ。

5 次年度への改善点

(1) 経営改善普及事業	
講習会内容 (テーマ・対象者・開催時期・開催時間) を検討し、事業所ニーズに合った、課題解決に役立つ講習会開催を企画し、受講者数の増加を図る。 金融相談に関しては、案件ごとに所内カンファレンスを常態化させる。	
(2) 新たな記帳指導推進事業	
引き続き、会員事業所へ日々の記帳と財務データを活かした経営発達の重要性を伝えるとともに、商工会クラウドMA1 導入メリットの周知を図る。また、新たなターゲットとして、創業者や農業関連事業者に対する導入推進を強化することで、目標達成及び、会員事業所の経営発達につなげる。	

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3	ネットワーク強化による販路拡大と創業支援の推進
-----	-------------------------

1 令和4年度 施策の方向性	
地域経済の活性化を図るためには、商品・サービスの域内外への市場に対する確かな方法で供給する“マーケットイン”の思想が必要なことから、消費者ニーズを踏まえた商品改善等を行い、販路拡大につながる取組を関係団体と連携しながら推進する。さらに地域の発展を支える小規模事業者の力強い活動を支援するため、強固な地域内連携の下に若者や移住者等の創業を促進し、地域経済の活性化につなげる。	

2 事業概要	
※ () は活動目標値	
(1) 販路拡大挑戦企業支援事業 販路拡大機会の提供から事業者の売上増加に至るまで伴走して支援した。 ■活動内容 ・経営発達支援計画に基づいた事業実施 ・販路開拓や生産性向上を目的とした補助金申請支援 ■達成状況 ・県、商工会議所、地活協等と連携した商談会・展示会の積極的な活用〔施策1再掲〕 ・バイヤーや消費者を対象とした需要調査の分析結果活用〔施策1再掲〕 ・ICTツールを活用した販路拡大支援〔施策1再掲〕	
(2) 起業しやすい環境整備事業 実現可能性と事業継続性の高い創業の実現を支援するため、関係機関とのネットワークを活用し伴走支援を推進した。 ■活動内容 ・経営発達支援計画に基づいた事業実施 ・「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトと連携した事業実施 ■達成状況 ・創業計画段階からの伴走支援〔再掲〕 ・空き家・空き店舗情報の提供〔後掲〕 ・学生等若年者への起業意欲の醸成〔後掲〕※新規事業 ・創業実現企業の創出 : 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) 販路拡大による売上金額 (総計)	54万円 (85万円)	(110万円)	(140万円)	(170万円)	(200万円)
達成状況	未達成				
(2) 創業計画策定件数	4件 (2件)	(2件)	(2件)	(3件)	(3件)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証	
(1) 販路拡大による売上金額	
≪効果があった事業及びその内容≫	何が良かったのか ・販路拡大挑戦企業支援事業 経営発達支援計画に基づき、「まるごと商談会」、「いっぴん商談会」等の商談会やアンテナショップ・ECサイト等への出展を通じた販路開拓支援により、新たな需要開拓を後押しすることができた。出展前支援を実施することで、出展にあたっての精神的なハードルを下げる事ができた。
≪検討の余地がある事業及びその内容≫	何が悪かったのか ・販路拡大挑戦企業支援事業 商談会後のアフターフォローが不十分であった。コロナ禍ということもあり、大規模商談会等への出展が叶わなかった。
(2) 創業計画策定件数	
≪効果があった事業及びその内容≫	何が良かったのか ・起業しやすい環境整備事業 日頃からの芸術の里かわべゆうわHPの更新や会員事業所への丁寧な支援により、創業希望者から相談が寄せられ、創業計画の策定支援につなげることができた。創業計画に留まらず、金融支援や労務支援など経営資源を補完する支援策にもきめ細かく対応した。
≪検討の余地がある事業及びその内容≫	何が悪かったのか ・起業しやすい環境整備事業 目標は達成できたものの、地元の強みを活かした「学生」等若年者の相談案件を掘り起こせなかった。支援対象者によっては、主体性に乏しく計画通りに進捗しないケースがある。創業者自身の「心構え」に関する指導の重要性を感じる。

5 次年度への改善点	
(1) 販路拡大挑戦企業支援事業 商談会やアンテナショップ・ECサイト等への出展を契機とした商談成約率を高めしていくため、専門家や指導員による事前指導・実施指導・事後指導の一連のプロセスをセットにした支援方針を強化する必要がある。	
(2) 起業しやすい環境整備事業 学生等若年者へのアプローチを強化するため、国際教養大学等の教育機関との連携策を具体的に検討し、強化し取組む。	

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 地域の強みを活かした「秋田市農山村資源活用基本構想」の具現化

1 令和4年度 施策の方向性

感染症の発生を契機として、大都市の過密さがリスクや弱点として認識されるようになったことを好機と捉え、秋田市では河辺・雄和地域を重点区域とする「農山村資源活用基本構想」を策定した。今後は、特に日本酒やウィスキーを核とした施設整備構想のある岩見三内地区において先行的に推進されることから、商工会としてもこれの具現化段階において連携体の一員として、組織の強みを活かして貢献していく。

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

- (1) 基本構想具現化関与事業
 基本構想の具現化段階から地域に根付く（定着）までの一連の取組に対し、地域唯一の経済団体として積極的に関与できるよう、アンテナを高く張ることに注力した。
 ■活動内容 ・秋田市都市農村交流促進会議への参画
 ■達成状況 ・具現化に向けた推進環境への積極関与 : 会議参加3回
 ・事業実施段階での物品調達、協賛催事等事業協力 : 未実施
- (2) 「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクト連携事業
 「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトとの連携をコーディネート（仲介）し、本構想の着実な進捗に協力した。
 ■活動内容 ・「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクト活動の再起動
 ■達成状況 ・地域振興専門委員会に関わり方の調査研究 : 1回
 「農業関連事業者懇談会」の開催 : 1回
 ・本事業と芸術家がwin-winとなる企画の立案・実施 : 1回
 ・「ゆうわ芸農の里づくり事業」への参画 : 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) 関係機関との連携数	1件 (1件)	(1件)	(3件)	(3件)	(3件)
達成状況	達成				
(2) 新たなビジネスチャンス（新たな商材）の創出件数	1件 (0件)	(1件)	(1件)	(2件)	(2件)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 関係機関との連携数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・基本構想具現化関与事業
 「秋田市都市農村交流促進会議」に参画し、唯一の地元委員として地域の現状を踏まえた発言に努めた。「移動商工会（河辺地区）」の機会を捉えて、市産業企画課を招聘し本構想に関する説明会を開催することで会員に対して本構想への理解を促すことができた。
 独自戦略1と2の推進に貢献することが期待される「ゆうわ芸農の里づくり事業」が立ち上がった。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・基本構想具現化関与事業
 岩見三内地区をエリアとする整備計画は、令和7年度から具現化するため現段階では計画進捗は潜在的。なかなか目に見える形で動き出せないでいる本構想に先行する形で、地元唯一の総合経済団体として、岩見三内地区を拠点としたにぎわい創出企画を試みることを検討する必要性を感じる。
- (2) 新たなビジネスチャンス（新たな商材）の創出件数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクト連携事業
 ガイドブック「ちょいなびVol.4」を4年ぶりに発行することで、“地域の魅力”“作家の紹介”“地域の事業者の紹介”“特産品や逸品の紹介”など、河辺雄和の魅力を整理し発信することができた。「秋の工房展めぐり」のタイミングに合わせて、市補助金を活用し地区内飲食店マップを作成できた。地域振興専門委員会の所管により、「農業関連事業者懇談会」を初めて開催することができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・基本構想具現化関与事業
 本構想の具体の動きがない中で、本構想を契機とした新商品開発等のより具体的に新たなビジネスチャンスの創出に貢献できる成果を顕在化することができなかった。

5 次年度への改善点

- (1) 基本構想具現化関与事業
 「秋田市都市農村交流促進会議」へ引き続き参画し、地域の魅力創出に貢献できるよう意見提言する。親会や青年部・女性部等商工会の経営資源を活用し、本構想に貢献できる事業企画を検討する。
- (2) 「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクト連携事業
 地域振興専門委員会の機能を活用し、本構想や商工会重要課題に対する組織内での共通認識を醸成し、併せてその課題解決策の検討等組織的な広がりへの展開を図る。
 「ゆうわ芸農の里づくり事業」への積極的関与を通じて、2つの独自戦略の推進力の加速化を期す。

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	会員の、会員による、会員のための商工会づくりの更なる推進
-----	------------------------------

1 令和4年度 施策の方向性

会員主体の商工会活動の充実化を目指し、会員や役職員等商工会活動の主体者がそれぞれの立場で商工会事業への関与を強めることで、地域において商工会への評価が高まるなど、キラッと光る商工会づくりに努める。
その活動で得られた成果は、見やすい表現手法など創意工夫した情報発信を通じて、商工会の魅力の“見える化”につなげ、「ぜひ加入したい」と思える商工会を構築する。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 会員加入促進事業
 役職員挙げて会員の加入促進運動に取り組んだ。
■活動内容 ・役員による主体的な加入促進のためのインセンティブ制度の実施、職員への業績目標の設定勧奨
 ・地域の商工業者動態（開廃業の傾向）を捉えた加入促進の強化
■達成状況 ・「組織強化」役職員挙げた会員増強運動の実施 : 25件 (21件以上)
 ・役員による加入促進成果に対する支部報奨金制度の実施 : 6件
 ・農業関連事業者や芸術家等への会員加入促進 : 4件
- (2) 地域総合振興事業
 主体的な部会活動等を通じて、組織と事業の両面から商工会活動の活性化に取り組んだ。特に、秋田市プレミアム付商品券事業を契機とした地域内購買の促進を狙い、共同販促事業を実施した。
■活動内容 ・部会活動（商業・サービス業部会：1回、工業・建設業：未実施）
 ・委員会活動（財政委員会：1回、地域振興専門委員会：1回）
 ・行政及び関係機関等との連携強化 行政懇談会 : 1回
 ・商業・サービス業振興事業 地元でお買い物 lets Go キャンペーン：1回
 ・青年部・女性部活動推進支援事業
 ・共済推進事業
 ・会員交流事業（移動商工会：2回、親睦ゴルフコンペ：1回、新春のつどい：1回、新緑のつどい：1回）
- (3) 会議等の開催
 ① 諸会議の開催
 ・通常総会 : 1回
 ・理事会並びに役員会 : 6回
 ・正副会長会議 : 6回
 ・監査会 : 2回
 ② 支部活動への支援
 ③ 関係団体等の会議への参加

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 法定会員数÷地区内商工業者数	54% (55%)	(56%)	(57%)	(58%)	(59%)
達成状況	未達成				
(2) 役員会での役員からの提言数 (年計) 役員会議事録から役員の提言数をカウント	5回 (6回)	(9回)	(12回)	(15回)	(18回)
達成状況	未達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 組織率
 ≪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
 大規模基盤整備事業を機に農業関連事業者等の加入が今年もあり、計25件の加入申込みがあった。記帳指導ニーズをきっかけとした加入者の割合が高かった。(特別会員も含む)
 任意脱退がなかった。(分子が減って、分母が残るのは、組織率を大きく低下させる要因。)
- ≪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
 任意脱退はなかったが、6件の廃業脱退により分母と分子の双方が減少した結果、加入者数の増加だけでは組織率の上昇につなげる効果として十分でなかった。
 既存の商工業者を会員加入に導くことができなかった。
 商工会の加入メリットを十分に訴求する取組がきめ細かく展開できなかった。
- (2) 役員会での役員からの提言数
 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか
 ・地域総合振興事業、会議等の開催
 財政強化を目的とした手数料規程の改正にあたり、「財政委員会」において現状分析を行い、課題解決策として手数料の見直しを検討し、理事会への上程し手数料賦課基準の改正を実現できた。
- ≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか
 ・地域総合振興事業、会議等の開催
 理事会において役員の積極的に発言を促すような議案の選定をはじめ、議事の説明方法、発言をしやすような会議体の持ち方を含めて工夫し改善する必要がある。
 依然として主体的な部会活動が乏しい。
 商工会を取り巻く課題に応じた各種委員会の開催が十分に行えなかった。

5 次年度への改善点

- (1) 会員加入促進事業
 商工会加入メリットの見える化を強化する。
 (例：支援事例の会報掲載、加入メリットの事例紹介、SNSを活用した会員紹介情報の発信 等)
- (2) 地域総合振興事業、(3) 会議等の開催
 各委員会へテーマ付託し会議開催を促す。
 組織委員会…会員資格・役員資格の確認、財政委員会…財政シミュレーション、事業委員会…事業企画、地域振興専門委員会…本会の重要課題の検討 等

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	いかなる状況でも商工会運営に懸念を生じない強靱な財務体質の構築
-----	---------------------------------

1 令和4年度 施策の方向性
<p>地域経済の拠点である商工会館の老朽化が顕著なこと、事務管理経費がかさむ傾向にあること、昨今の異常気象等に起因した突発事態の発生など、いかなる環境変化が生じたとしても懸念なく商工会運営を維持できるよう、BCP（事業継続計画）とともに財政面の体質強化（強靱化）を図ることで、これらの課題の発生に万全を期す。</p>

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

<p>(1) 収益事業の推進強化事業（自主財源充実化事業） 自主財源を充実化するため、既存収益事業の推進に加え、新たな収益事業の企画・開発を行い、自主財源の充実強化に取り組んだ。</p> <p>■活動内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貯蓄共済を中心とした各種共済制度の加入推進 ・既存の手数料規定の見直しによる受益者負担の適正化 ・新たな収益事業の企画による新規自己財源の創設 <p>■達成状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「財政強化」貯蓄共済の推進 : 1123 口 (1198 口) ・福祉共済等商工会共済の推進 : 196 口 ・国等の共済制度、県火災共済等既存収益事業の推進 ・既存収益事業の運用改善・適正化による収入確保 : 2 件 [2 件]
<p>(2) 財務体質強化対策事業 自主財源の充実化のみならず、コスト削減による財務体質の強化に取り組んだほか、将来的な組織・事業面の安定化に資する引当金の積み増しを行い、将来を見越した財政の安定化に努めた。</p> <p>■活動内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経費の削減とともに引当金の積み増しによる財政の安定化 <p>■達成状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経費の削減 : 管理費 0.1%削減 (管理費 2%削減) ・繰入引当金の積み増し : 1,500 千円 (1,500 千円) ・本所会館の今後のあり方検討 : 東側外壁の修繕、女子トイレ洋式化 (今後のあり方は継続審議) ・商工会自身のBCP（事業継続計画）の充実化：商工会BCP〔概要版〕を作成

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) 自己財源比率 自己財源比率 = (会費 + 手数料) ÷ 経常収入 ※経常収入の内、臨時的なものは除く。	31.72% (35%)	(35.5%)	(36.0%)	(36.5%)	(37.0%)
達成状況	未達成				
(2) 繰入引当残高(役員退任慰労金除く) 5年後の繰入引当金額 10,000 千円を目指す。	50.6% (40%)	(55%)	(70%)	(85%)	(100%) 10,000 千円
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

<p>(1) 自己財源比率</p> <p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収益事業の推進強化事業（自主財源充実化事業） 特に記帳機械化(簿記7科目)の新規契約数が7件増加した結果、手数料収入の大幅確保が実現できた。収益基盤の強化を目的に、決算事務代行手数料の見直しや新たなサービスメニューの有料化をした。 <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収益事業の推進強化事業（自主財源充実化事業） 貯蓄共済は大口解約があり、目標数と大きく乖離し、挽回するだけの加入促進を徹底できなかった。管内巡回等への公用車利用を一層進めることで、管内旅費の低減を図る必要がある。
<p>(2) 繰入引当残高(役員退任慰労金除く)</p> <p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・財務体質強化対策事業 会費等の収納率を高めることに努力することで、積立資金の確保に努めた。管理費の削減策について職員会議でアイデア募集し、できる範囲で実行した。補助事業の実施にあたっては、自己負担(持出し)の最小化に心がけた。先々を見通した資金繰り計画により、遅滞のない予算執行に努めた。収入の増加と経費の削減を両輪で努めた結果、当期剰余金を単年度黒字とすることができた。 <p>《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・財務体質強化対策事業 努力したつもりだが、義務的経費の掛かり増しもあり、管理費の削減が目標に達しなかった。巡回手段としての積極的な公用車利用、計画的な業務遂行による超過勤務の削減、定時帰社の徹底等による家屋費の削減に取り組む必要がある。

5 次年度への改善点

<p>(1) 収益事業の推進強化事業（自主財源充実化事業） 貯蓄共済の目標完全達成に向け、役職員挙げた共通認識の醸成と緩みのない具体の推進を行う。記帳機械化対象事業所の増加をたゆまず取り組み続ける。県連から提示される予定の標準例を参考に、記帳機械化手数料の見直しを企画する。手数料規程に準拠した的確な手数料徴収を行う。(決算事務代行手数料、労働保険届出事務手数料等)</p>
<p>(2) 財務体質強化対策事業 コスト削減を意識した行動変革…公用車使用の徹底、就業時間内のムダな過ごし方の削減、定時帰社徹底等。</p>

独自戦略1 「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトの理念の実現

施策7 アートの魅力を活用した交流人口の拡大への取組

1 令和4年度 施策の方向性

“アートの魅力でまちづくり”をテーマとした「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトのこれまでの成果を踏まえ、地区内で活動している芸術家が制作する作品の認知度向上を支援するほか、芸術の里魅力発信事業をはじめとする本プロジェクトの更なる深化への取組を通じて、交流人口の拡大へとつなげる。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) アートの魅力発信事業 (情報発信)
 芸術の里かわべゆうわのイメージ定着を目指して、デジタルとアナログを効果的に活用した情報発信を行った。
- 活動内容 ・多様な媒体を活用した「芸術の里かわべゆうわ」の魅力発信とイメージ浸透活動
 - 達成状況 ・SNS (Facebook) 等を活用した魅力発信 : 51回 (30回)
 - ・ホームページ「芸術の里かわべゆうわ」による情報発信 : 6回 (5回)
 - ・持ち歩ける情報誌「ちょいなびかわべゆうわ」の発行・企画 : 1回 (1回)
 - ・「情報発信力強化」商工会全般の情報発信 : 117回 (100回)
- (2) アトリエ等の観光資源化環境整備事業
 地区内に点在するアトリエ (工房) を観光資源として位置づけ、芸術家の認知度向上と交流人口の拡大を目指した環境整備を行った。
- 活動内容 ・芸術家とのコミュニケーションを大切に観光資源としての魅力向上活動
 - 達成状況 ・芸術家との「意見交換会」の開催 : 1回
(既存事業者とのコラボ数1回)
 - ・「アンテナ店舗」の獲得、「作品展示会」の企画等 : 2カ所 (2カ所)
 - ・「クラフトストリート (仮称)」の整備企画 : 0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) アンテナ店舗数 芸術家の作品を店内等で展示協力するなど 知名度向上に協力する店舗 (商工業者) の数	2カ所 (2カ所)	(4カ所)	(6カ所)	(8カ所)	(10カ所)
達成状況	達成				
(2) 芸術家と既存事業者とのコラボレーション数 芸術作品を店舗で什器等営業利用する件数	0回 (1回)	(1回)	(1回)	(1回)	(2回)
達成状況	未達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) アンテナ店舗数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・アートの魅力発信事業 (情報発信)
 ちょいなびの発行のほか、デジタルとアナログを組み合わせた情報発信を積極的に実施できた。ちょいなびを大量に制作できたことで、市内外主要施設はもとより、多くの地区内事業者に配布することで販路拡大に貢献できた。追加配布を求める声が数件あった。魁新紙の連載記事「うめもの河辺・雄和」の情報ソースに「ちょいなび」が活用された。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・アトリエ等の観光資源化環境整備事業
 事例を基に会員事業所 (飲食店等) にアンテナ店舗への参加を呼び掛けたが、芸術家と会員事業所 (飲食店等) の間で販売方法等の認識の差があることが分かった。
- (2) 芸術家と既存事業者とのコラボレーション数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・アトリエ等の観光資源化環境整備事業
 地域のガイドブック発行に伴い、意見交換 (情報交換) する場を設けることができた。3年ぶりに開催された「河辺まるごと祭り」で芸術の里ブースの出展を企画し具現化できた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・アトリエ等の観光資源化環境整備事業
 事業アイデアはあったが、具体の仕様検討までたどり着けず、事業化に至らなかった。芸術家のニーズを組織として拾い上げることができなかった。「クラフトストリート」に整備企画に着手できなかった。

5 次年度への改善点

- (1) アートの魅力発信事業 (情報発信)
 「ちょいなびかわべゆうわ」を有効に活用するほか、多様な手法での地域の魅力の継続的な発信。
- (2) アトリエ等の観光資源化環境整備事業
 商工会が仲介し、芸術家と店舗側の共通認識や出会いの場を提供する。(地域振興専門委員会の機能化) クラフトストリート (仮称) の具現化に向けた企画 (何を、どのように) を検討する。引き続き、アンテナ店舗や作品展示会の開催を企画し実現を図る。

独自戦略1 「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトの理念の実現

施策8 芸術家や事業者などの誘致を目指す移住促進

1 令和4年度 施策の方向性

「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトのこれまでの成果と、そこで蓄積されたノウハウを活用し、河辺雄和地域でのアトリエ開設や起業を志す者（潜在的商工業者）を掘り起こすことができるよう、空き家・空き店舗・空き工場情報の収集を関係機関と連携して取り組む。特に、潜在的な芸術家であり起業家になり得る秋田公立美術大生や国際教養大生との連携を強化することで、将来的な事業者の創出につなげる。

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

- (1) 空き家等の発掘の仕組み化、及びデータベース最適化事業
 - 巡回活動や関係機関との連携により空き家等の情報収集を行い、既存情報の見直し（適正化）に取り組んだ。
 - 活動内容 ・空き家情報等の収集とデータベースの充実化への取り組み
 - 達成状況 ・空き家・空き店舗情報の収集 : 新規登録0カ所 (新規登録1カ所以上)
 - ・空き家等の情報のデータベースの最適化 : 1回 (適正な更新)
- (2) 空き家等情報の発信事業
 - デジタルとアナログの効果的な活用により空き家等情報の発信に取り組んだ。
 - 活動内容 ・多様な媒体を活用した空き家情報の発信
 - 達成状況 ・ホームページ「芸術の里かわべゆうわ」による情報発信 : 6回
 - ・SNS (Facebook) 等を活用した日常的な情報発信 : 51回
 - ・広報紙「河辺雄和商工会報」での情報発信 : 3回
 - ・地域外からの移住者創出 : 3事業所 (1事業所)
- (3) 大学生への創業啓発支援事業
 - 活動内容 ・学生に対する創業意識の啓発を行い、起業に興味のある者に対し伴走して支援した。
 - 達成状況 ・空き家等を活用した制作発表の場の提供 : 0回
 - ・先輩芸術家から創業体験を聞く場の設定 : 0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) 空き家・空き店舗の新規登録数	0カ所 (1カ所以上)	(1カ所以上)	(1カ所以上)	(1カ所以上)	(1カ所以上)
達成状況	未達成				
(2) 地域外からの移住者数	3事業者 (1事業者)	(0事業者)	(1事業者)	(0事業者)	(1事業者)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 空き家・空き店舗の新規登録数
 - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
 - ・空き家等の発掘の仕組み化、及びデータベース最適化事業
情報収集するためのチラシを作成し、会員事業所を中心に配布することができた。
連携先のNPO住まい安心サポート秋田との機能分担 (役割分担) について再確認することができた。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 - ・空き家等の発掘の仕組み化、及びデータベース最適化事業
空き家情報の収集が単発の取組で終わってしまった。
商工会が持つ空き家情報を整理することで、実態に即した空き家情報サイトに改善できた。
空き家の管理者や所有者が県外にいる場合、情報収集していることが伝わりづらい。
- (2) 地域外からの移住者数
 - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
 - ・空き家等情報の発信事業
ホームページで継続的に情報発信をすることができた。その結果、お問い合わせフォームからの照会が年10件弱あった。
ホームページ等からの照会に対し、具体的に現地確認等に帯同した案件が数件あった。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 - ・空き家等情報の発信事業
古い情報がホームページに掲載されたままになっており、必要な情報を届けられていなかった。
地域外からの照会に対して、都市計画上の市街化調整区域が障壁となり進展しないケースがあった。

5 次年度への改善点

- (1) 空き家等の発掘の仕組み化、及びデータベース最適化事業
 - 商工会の強みを活かしつつ、NPO住まい安心サポート秋田と連携し、情報収集に努める。
 - 古い情報は整理し、実態に即したホームページに再構築する。
 - 新たな空き家情報等は、NPO住まい安心サポート秋田との連携の下で取り扱う。
- (2) 空き家等情報の発信事業
 - ホームページの最適化を図りつつ、住まい安心サポート秋田のホームページとの互換性を高める。
- (3) 大学生への創業啓発支援事業
 - 当地域に学生を招くだけでなく、美術大学で情報提供できる場を作る。

独自戦略2 地域の基幹産業を担う農業関連事業者への充実した支援（農商工連携）

施策9 農業関連事業者の持続的発展を促すための新たな組織づくりの促進

1 令和4年度 施策の方向性

地域内において大型圃場整備が進行している中、商工業者になり得る「農業法人」の設立が続いているなど、1次産品を活用した加工品の開発など“稼げる農業経営”に向けた動きが活発化している。基幹産業であるこれら農業関連事業者が一堂に会する場を設け、それぞれが抱える課題を共有し共に解決を見出すための研究を通じて、地域産品の高付加価値化や雇用の拡大を含めた商工業者の育成と地域経済の活性化につなげる。

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

- (1) 農商工連携課題研究事業
 農業関連事業者が一堂に会し、自社の抱える課題の共有や解決策の検討、連携方策等について検討する場の設定を行った。
- 活動内容 ・農業関連事業者が一堂に会する場や機会の設定
 - 達成状況 ・農業関連事業者「懇談会」の開催 : 1回 (1回)
 - ・「先進地視察研修」の計画立案 : 未実施
- (2) 農業関連事業者育成事業
 1次産品生産者の“稼げる企業”への育成支援を目指して、地域の商工業者の創出に取り組んだ。
- 活動内容 ・役職員連携による加入促進と各種施策の提案実行支援
 - 達成状況 ・計画提案・策定支援と実行支援の実施 : 3件 (3件)
 - ・農業関連事業者の商工会加入の促進 : 21件 (累計21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) 農業関連事業者による懇談会等開催時のテーマ数	1回 (1回)	(1回)	(2回)	(2回)	(2回)
達成状況	達成				
(2) 農業関連事業の商工業者数 (累計数)	21件 (21件)	(22件)	(23件)	(24件)	(25件)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 農業関連事業者による懇談会等開催時のテーマ数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・農商工連携課題研究事業
 農業関連事業者が一堂に会して、各自が抱える課題や情報を共有できる機会（農業関連事業者懇談会）を創出することができた。
 農業者と商工業者との情報交流が相互の課題解決に資することを確認することができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・農商工連携課題研究事業
 開催時期及び研修テーマを含め、参加者対象者にとっての参加のしやすさに配慮するとともに、参加意欲の醸成や本事業への気運の醸成に努める必要がある。
 先進地研修の計画立案までには至らなかった。
- (2) 農業関連事業の商工業者数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・農業関連事業者育成事業
 販路拡大につながる計画提案・策定支援と実行支援を実施することができた。
 役員及び会員からの紹介や情報提供など連携が図られたことで、スムーズに加入促進につながり、目標を達成することができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・農業関連事業者育成事業
 支援先について1次産品生産者への提案実行支援も実施していく必要がある。
 商工会の施策を活用できる農業関連事業者の定義を明示するほか、具体の活用策を提案する必要がある。

5 次年度への改善点

- (1) 農商工連携課題研究事業
 事業の実施時期及び研修テーマ等の選定と先手先手の企画の立案。
 効果的な1次産品生産者と商工業者との連携の場を創出する。
- (2) 農業関連事業者育成事業
 農業関連事業者への支援を通じた商工会活動への参画を推奨する。
 商工業者たる資格を有する農業関連事業者の定義の明確化と周知を行う。
 農業関連事業の商工会活用法を整理（事例紹介を含む）する。

独自戦略2 地域の基幹産業を担う農業関連事業者への充実した支援（農商工連携）

施策10 1次産業（農業者等）と既存事業者とのマッチング支援によるビジネスチャンス拡大

1 令和4年度 施策の方向性

1次産品を生産加工販売する農業関連事業者と既存事業者との新たな産業間連携（農商工連携）に向けて、商工会ならではのコーディネート機能を発揮しながら新商品開発や既存商品のリブランディングを通じて、域内外への市場開拓を支援する。
これにより、基幹産業を担う農業関連事業者の持続的経営を通じて、地域経済の活性化を実現する。

2 事業概要 ※（ ）は活動目標値

- (1) 農商工連携等意識醸成促進事業
農商工連携に向けた実態調査や事例調査を実施した。この結果を踏まえ、具体の農商工連携による伴走支援へつなげるために必要な支援策を抽出するための検討を始めた。
- 活動内容 ・農商工連携支援に向けた実態調査や事例収集、情報提供
 - 達成状況 ・農商工連携実態調査の設計検討 : 実施
 - ・商工会のネットワークを活用した事例収集、情報提供 : 1件
- (2) 農商工連携等計画策定及び実行支援事業
農商工連携計画の提案から計画策定のみならず、実行支援からその後のフォロー支援までを一貫して伴走支援する。
- 活動内容 ・事業計画の策定から実行支援、フォロー支援に至る一貫した伴走支援
 - 達成状況 ・農業関連事業者への経営革新（新たな取組）への提案 : 3件（3件）
 - ・「農商工連携支援」農商工連携計画策定、実行支援 : 3件（3件）
 - ・新商品開発のための関係機関との連携 : 2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) 農業関連事業者への積極的な提案件数	3件 (3件)	(3件)	(4件)	(4件)	(6件)
達成状況	達成				
(2) 農業関連事業者との新たな連携事業の創出数	2件 (1件)	(1件)	(2件)	(2件)	(3件)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 農業関連事業者への積極的な提案件数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・農商工連携等計画策定及び実行支援事業
農業関連事業者懇談会の開催に向けて「実態調査」を実施したことで、企業の具体的な生産品や今後の加工品製造販売への意欲や商工会の期待する事項を知ることができた。
懇談会内において販路開拓への補助金活用の概要及び事例（※農業関連事業者が補助金を活用した事例）を説明したことで、活用を希望する企業を創出することができた。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・農商工連携等計画策定及び実行支援事業
補助金活用以外の企業間連携や農商工連携の取組みについて、全国の活用事例を紹介できれば、連携に対する意欲を醸成することができた。
地域内において成功事例となる取組を生み出すことができなかつたことで意識醸成を十分に図ることができなかつた。

(2) 農業関連事業者との新たな連携事業の創出数

- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
- ・農商工連携等意識醸成促進事業
巡回時の企業情報を職員間で共有したことによりスムーズな農商工連携に関する支援ができた。
「課題抽出調査」の結果を基に事業者の課題及びニーズを把握することができたことが新商品開発に関する連携支援につながった。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
- ・農商工連携等意識醸成促進事業
提案・実行支援はできたものの具体的な成果（定量面）を示すことができなかつた。
実行支援後のフォロー支援が徹底されておらず、売上拡大目標を達成することができなかつた。

5 次年度への改善点

- (1) 農商工連携等意識醸成促進事業
施策9同様に1次産品生産者と商工業者との連携の機会を作ることで、より多くの企業間連携が図られ、新商品開発等の取組みが増える。
- (2) 農商工連携等計画策定及び実行支援事業
継続した支援（提案→計画策定→実行支援:商談会展など）を実施することで、数値的な成果の見える化に努める。その結果として他の企業の意欲醸成へとつなげるのが可能となる。