

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	商工会ならではの徹底的サポートによる事業承継と創業の推進
------	------------------------------

1 令和4年度 施策の方向性	
会員の平均年齢は上昇しており、「継ぎたい」と思うような経営に導く支援を秋田県事業承継・引継ぎ支援センターなどと連携しながら世代交代を推進する。また、創業相談は定期的に寄せられており、創業者が今後も増加して地域が活性化するよう、創業希望者のニーズに迅速に対応できる環境整備を進めていく。	

2 事業概要	
※ () は活動目標値	
(1) 円滑な事業承継の推進事業 円滑な事業承継を推進するため、最新の正確な実態と課題を把握し、その情報を基に専門家などとも連携しながら解決策を模索し、事業者毎に最適な事業承継支援を行った。 <ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継診断の実施 ・商工会員事業所実態調査の実施 ・秋田県事業承継・引継ぎ支援センターと帯同巡回の実施 ・後継者データを活用した事業承継の支援 ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継計画（簡易版）の作成：5件 ・商工会員事業所実態調査の回収率 51.3% 及び、代表者の平均年齢、経営上の課題、後継者の有無などの把握 ・事業承継の実現：1件（3件） 	
(2) 創業環境整備の推進事業 旧能代市と比較し手が行き届かない当地域の創業者支援制度の拡充を要望するとともに、創業希望者にとってより身近な相談窓口となれるよう、業務内容の周知を図った。 <ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・商工会報の町内全戸配布 ・創業相談への対応 ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・創業の実現：4件 ・空き店舗を活用した創業者数：2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) 後継者データを活用した事業承継の実現 ・商工会基幹システムのデータ活用	1件 (3件)	(3件)	(5件)	(5件)	(5件)
達成状況	未達成				
(2) 空き店舗を活用した創業者数 ・管内の空き店舗を活用した創業の実現	2件 (1件)	(1件)	(1件)	(1件)	(1件)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証	
(1) 後継者データを活用した事業承継の実現 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか ・円滑な事業承継の推進事業 商工会員事業所実態調査により 50%以上の会員の最新の实態を把握し、それらの情報をもとに秋田県事業承継・引継ぎ支援センターと帯同巡回を実施した。	
≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか ・円滑な事業承継の推進事業 時間を掛けて実態調査を実施したため、データを活用しきれなかった。	
(2) 空き店舗を活用した創業者数 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか ・創業環境整備の推進事業 創生プラン時から、空き店舗情報のデータベース化と商工会報の町内全戸配布による創業支援の周知を行っている。地道な支援継続が毎年の創業実現という成果に繋がり、令和4年12月の『北羽新報』では「きみまち商店街 新規出店の動き活発」と採り上げられた。また、能代市移住定住推進室から相談を受け、二ツ井町への移住・創業希望者に対する空き店舗見学の仲介も行った。	
≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか ・創業環境整備の推進事業 空き店舗情報のデータベース化が、まだ不十分である。また、市の空き店舗改修費用補助金について旧能代市中心部だけでなく二ツ井町も対象とするよう、創業希望者のニーズを行政に対してきちんと届けられなかった。	

5 次年度への改善点	
(1) 円滑な事業承継の推進事業 新年度は今回の商工会員事業所実態調査結果をもとに支援ターゲットを絞り、秋田県事業承継・引継ぎ支援センターと計画的に巡回しながら、事業承継の実現を増やしていく。	
(2) 創業環境整備の推進事業 空き店舗情報のデータベース化と、商工会報の町内全戸配布による創業支援の周知は継続していく。併せて、市長との懇談会などを開催し行政に対して、二ツ井町の空き店舗改修も補助金の対象とするよう創業者支援制度の拡充を働きかけていく。	

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	販路開拓や事業再構築など事業者の新たな挑戦の支援を強化
------	-----------------------------

1 令和4年度 施策の方向性
<p>二ツ井町は卸小売業・飲食サービス業の構成比率が高く、街なかには商店街が形成されている。しかし、地域の人口減少が進み、事業者による新たな挑戦が重要となっている。新型コロナウイルス感染症の影響長期化により厳しさが増す中でも、多くの事業者にとって販路開拓や事業再構築など新たな挑戦を展開しやすくするため、事業者の経営発達を支援していく。</p>

2 事業概要 ※ () は活動目標値

<p>(1) 経営発達支援やチーム支援による課題解決の推進事業 事業者の新たな取り組みを効果的なものとするための、経営発達を下支えしていく準備を進めた。また、高度な経営課題については、専門家などと連携したチーム支援により課題解決を図った。</p> <p>■活動内容 ・経営発達支援計画の作成 ・専門家と連携したチーム支援の実施</p> <p>■達成状況 ・経営発達支援計画の認定 ・経営指導員の相談・支援件数における課題解決、提案の割合：61% (52%)</p>
<p>(2) 施策情報の発信強化と活用支援事業 販路開拓や事業再構築などの新たな挑戦を支援する一環で、国・県・市の施策情報をタイムリーに届けたうえで、その実行を支援した。</p> <p>■活動内容 ・施策情報の提供 ・各種補助金の活用推進</p> <p>■達成状況 ・販路開拓などの補助金の採択件数：7件 (7件) (うち、事業再構築補助金等：0件 (1件)、IT導入補助金等：0件 (2件))</p>

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) 経営指導員の相談・支援件数における課題解決、提案の割合 ・課題解決・提案の件数÷相談件数	61% (52%)	(54%)	(56%)	(58%)	(60%)
達成状況	達成				
(2) 販路開拓などの補助金の採択件数 ・商工会が申請支援して採択された件数	7件 (7件)	(7件)	(10件)	(10件)	(10件)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

<p>(1) 経営指導員の相談・支援件数における課題解決、提案の割合</p> <p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか ・経営発達支援やチーム支援による課題解決の推進事業 今後の経営発達支援を効果的なものにするため、まずは経営発達支援計画を作成し認定を受けた。また、事業所が抱える課題の解決・提案に積極的に取り組むとともに、「秋田県中小企業支援ネットワーク」を活用し県信用保証協会・県よろず支援拠点の専門家と連携したチーム支援なども行った。</p> <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 ・経営発達支援やチーム支援による課題解決の推進事業 今年度は経営発達支援計画の準備を進めたため、経営発達支援はできなかった。また、中小企業支援ネットワーク事業では、思うように進まないところもあった。</p>
<p>(2) 販路開拓などの補助金の採択件数</p> <p>《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか ・施策情報の発信強化と活用支援事業 事業者の新たな挑戦への参考にと、各種施策情報のチラシを例年以上に小まめに発送し、商工会HPの更新も60回と大幅に増やした。また、起業補助金では事業者に寄り添って事業計画書の作成を支援するとともに、新たな課題である資材高騰や省エネを支援する補助金の紹介・申請支援も行った。</p> <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 ・施策情報の発信強化と活用支援事業 各種補助金の中でも新たな挑戦の展開に有効な事業再構築補助金とIT導入補助金の活用推進を目標にしていたが、申請支援に至らなかった。</p>

5 次年度への改善点

<p>(1) 経営発達支援やチーム支援による課題解決の推進事業 令和5年3月に経営発達支援計画の認定を受けたので、新年度はその計画に沿って事業者の経営発達を支援していく。併せて、高度な経営課題に対しては、チーム支援による課題解決を推進していく。</p>
<p>(2) 施策情報の発信強化と活用支援事業 引き続き商工会HPの積極的な更新や各種チラシのタイムリーな発送による施策情報の提供を行いながら、事業者の販路開拓や事業再構築など新たな挑戦を支援していく。</p>

共通戦略2	新たな可能性を切り拓く多様な連携を推進
-------	---------------------

施策3	姉妹商工会など地域外連携による地域活性化の推進
-----	-------------------------

1 令和4年度 施策の方向性	
<p>当商工会と青森県の横浜町商工会は、経済や観光の交流により相互理解を深めて地域経済を発展させるため、平成28年に姉妹商工会協定を締結している。また、「きみまちの里フェスティバル」の際には地域の一大物産フェアが行われ、「東京二ツ井会」総会でも地域の特産品販売コーナーが設けられている。それら地域外との連携を深めることで、地域活性化を図っていく。</p>	

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 横浜町との取り引き支援事業
 - 青森県横浜町の道の駅よこはまは年間来場者数が約20万人となっている。販路拡大を図る事業者に対して姉妹商工会の繋がりを活かした支援を行い、お互いの強みを活かす地域活性化を図った。
 - 活動内容 ・横浜町との取り引き支援
 - 達成状況 ・町内事業者の横浜町での販路拡大：1件 (1件)
- (2) きみまちの里フェスティバルなどを活かした販路拡大の推進事業
 - 10月開催「きみまちの里フェスティバル」の物産フェアは県外客に二ツ井町の特産品をPRする大きな機会であり、販路拡大に繋げるため積極的な出店を促した。
 - 活動内容 ・「きみまちの里フェスティバル」物産フェアへの出店促進
 - 達成状況 ・物産フェアへの出店者数：15件 (22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) 町内事業者の横浜町での販路拡大 ・町内事業者の商品の横浜町での取扱い	1件 (1件)	(2件)	(3件)	(4件)	(5件)
達成状況	達成				
(2) 物産フェアへの出店者数 ・きみまちの里フェスティバルと東京二ツ井会総会の出店者数 (二ツ井地区) 合計	15件 (22件)	(24件)	(26件)	(28件)	(30件)
達成状況	未達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 町内事業者の横浜町での販路拡大
 - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・横浜町との取り引き支援事業
会員事業所から新商品「ラズベリーサイダー」の県外への販路拡大について相談を受け、道の駅よこはまの取り引きを提案・仲介し、道の駅よこはまで取り扱われることとなった。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・横浜町との取り引き支援事業
横浜町との取り引き支援を行っている旨を広く周知できなかった。
- (2) 物産フェアへの出店者数
 - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・きみまちの里フェスティバルなどを活かした販路拡大の推進事業
「きみまちの里フェスティバル」の物産フェアには毎回多くの来場者があり、「きみまち二ツ井マラソン」には県外からも多くのランナーが参加する。今回は3年振りの開催ということで、積極的な出店を促した。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・きみまちの里フェスティバルなどを活かした販路拡大の推進事業
「きみまちの里フェスティバル」は3年振りの開催だったが、まだ新型コロナの影響があった。なお、他に出店を想定していた「東京二ツ井会」総会は新型コロナの影響で開催されなかったため、出店を促して首都圏在住者にPRすることができなかった。

5 次年度への改善点

- (1) 横浜町との取り引き支援事業
 - 新年度は横浜町との取り引き支援を行っている旨を広く周知し、販路拡大を図る事業者に対して県外販路の一つとして積極的な出品を促す。また逆に、横浜町の特産品であるホタテなどの取り扱いも促す。
- (2) きみまちの里フェスティバルなどを活かした販路拡大の推進事業
 - 引き続き、「きみまちの里フェスティバル」物産フェアへの積極的な出店を促す。また、新年度に「東京二ツ井会」総会が開催されれば4年振りであり、首都圏に対して二ツ井町の特産品をPRする絶好の機会となるので、こちらも積極的な出店を促す。

共通戦略2	新たな可能性を切り拓く多様な連携を推進
-------	---------------------

施策4	行政など地域内連携による賑わい創出の推進
-----	----------------------

1 令和4年度 施策の方向性	
ニツ井地域のにぎわい創出を行政と商工会・観光協会・商店会・商業協同組合・道の駅が一体となって推進することを目的に、「ニツ井地域にぎわい創出推進会議」が設置されている。また、高い集客力を誇る道の駅ふたつについては、直売所出荷者団体が野菜や加工品を納めて売上を伸ばしている。それら団体との連携を更に深めることで、地域の賑わい創出を図っていく。	

2 事業概要	
※ () は活動目標値	
(1) 恋文商店街の推進事業 魅力ある恋文商店街を目指し各種団体と連携しながら、中核施設「恋文すぽっと きみまち」運営だけではない事業を展開して、きみまち阪公園と一体となった恋文のまちづくりを推進した。 <ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・「きみ恋軽トラ市」新規出店の支援 ・商店街ガイドマップのブラッシュアップ ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・「きみ恋軽トラ市」への出店者数：9件（12件） ・『おらほの宝もん総集編』の発行 	
(2) 道の駅直売所の出荷者などとの連携事業 道の駅ふたついの直売所には、地域の方々が野菜などを出荷している。それらの方が新たに6次産業化などを検討する場合、商品化から販路拡大まで経営を総合的に支援した。 <ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・農業者の6次産業化の支援 ・農商工連携の支援 ・農業者への経営一般支援による商工会加入促進 ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・農業者の6次産業化：2件（1件） ・農商工連携：1件（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) きみ恋軽トラ市への出店者数 ・年3回実施している軽トラ市への平均出店者数	9件 (12件)	(13件)	(14件)	(15件)	(16件)
達成状況	未達成				
(2) 農業者の6次産業化 ・農業者の6次産業化の支援件数	2件 (1件)	(2件)	(3件)	(4件)	(5件)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証	
(1) きみ恋軽トラ市への出店者数 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか ・恋文商店街の推進事業 軽トラ市は、新たにガパオライスのキッチンカー（昨年度商工会で創業支援）を出店させるなど魅力アップを図った結果、来場者数が15%以上増加した。また、ニツ井町のオススメを紹介する新たなパンフレット『おらほの宝もん総集編』を作成し、道の駅ふたついに設置した。	
≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか ・恋文商店街の推進事業 新規出店者はキッチンカーの1件に止まった。出店者数を増やすには、他にもイベントの魅力アップを図る必要があった。	
(2) 農業者の6次産業化 ≪効果があった事業及びその内容≫ 何が良かったのか ・道の駅直売所の出荷者などとの連携事業 道の駅ふたついに農産物を出荷している事業者と食品の販売事業者が連携した商品開発について支援し、「ラズベリーサイダー」が商品化した。その他にも1件、継続支援中である。また、農業者に対しては労働保険や小規模企業共済などの経営支援を行っている。	
≪検討の余地がある事業及びその内容≫ 何が悪かったのか ・道の駅直売所の出荷者などとの連携事業 道の駅ふたついの直売所の出荷者などに対して、6次産業化や経営一般の支援のPRが足りなかった。	

5 次年度への改善点	
(1) 恋文商店街の推進事業 きみ恋軽トラ市はキッチンカーの新規出店以外にも魅力アップを図り、出店者数を増やすことで来場者数も増やして地域活性化に繋げていく。また、集客効果の高い道の駅ふたついで街なかへの回遊性を高められるような、新たなルートマップも作成していく。	
(2) 道の駅直売所の出荷者などとの連携事業 道の駅ふたついの直売所の出荷者などに対して、6次産業化支援のPRを積極的に行っていく。また、各種経営支援を行っていることもPRして、商工会加入に繋げていく。	

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	商工会館移転計画などハード・ソフト両面による支援機能の強化
-----	-------------------------------

1 令和4年度 施策の方向性	
<p>昭和47年に建設され築50年となる商工会館の在り方は、会員数の減少と共に喫緊の課題となっている。そこで、将来においても個社支援機能を維持するため、商工会館移転に関する議論を加速し、併せて職員の資質向上のため人材育成の機会を増やす。ハードとソフトの両面で支援機能を強化することで、会員サービスの向上に繋げていく。</p>	

2 事業概要 ※ () は活動目標値

<p>(1) 商工会館移転計画の作成事業 商工会館移転検討委員会を開催し、会館の現状、今後の推移見込み、今後の進め方、移転先(案)などについて確認・協議した。今後の商工会館移転計画作成と会員サービス向上に繋げていく。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・商工会館移転検討委員会の開催 ・商工会館移転に関する財政シミュレーションの実施 ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・商工会館移転計画の作成に関する検討：2回(4回) ・移転先(案)の一つとして“パークりんりん”を検討中
<p>(2) 職員の研修機会の拡大事業 当会は小規模な商工会であり、個社支援を強化していくためには全職員が幅広い業務に精通し最大限能力を発揮する必要がある。そこで、研修会の受講や職場内教育(OJT)を積極的に実践した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■活動内容 <ul style="list-style-type: none"> ・Webセミナーの受講 ・業務のローテーション化 ■達成状況 <ul style="list-style-type: none"> ・職員研修会の開催：6回(3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) 商工会館移転計画の作成に関する検討 ・商工会館移転検討委員会の開催回数	2回 (4回)	(4回)	(2回)	(2回)	(-)
達成状況	未達成				
(2) 職員研修会の開催 ・職員向け各種研修会の開催回数	6回 (3回)	(3回)	(3回)	(3回)	(3回)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

<p>(1) 商工会館移転計画の作成に関する検討</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"> ・商工会館移転計画の作成事業 商工会館移転検討委員会では、会館の現状、財政シミュレーション、将来の推移などについて説明したうえで、移転先などについて協議を進めていった。 <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"> ・商工会館移転計画の作成事業 3ヶ月に一回程度委員会を開催する予定だったが開催できず、議論の叩き台となる修繕費見積書の準備まで進まなかったため、さらに議論を深めることができなかった。
<p>(2) 職員研修会の開催</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"> ・職員の研修機会の拡大事業 職員それぞれの資質向上を図るため、販路開拓支援に係るEC活用セミナーなどをWebで計6回受講させた。また、少数の職員で効果的な支援を行うため、業務のローテーション化も進めている。 <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"> ・職員の研修機会の拡大事業 個々にWebセミナーを受講するだけでなく、共通テーマの職員勉強会も開催できれば良かった。

5 次年度への改善点

<p>(1) 商工会館移転計画の作成事業 第2回検討委員会では、前回の議論や専門家の意見を踏まえ、移転先(案)の一つとしてJR二ツ井駅前の「パークりんりん」について改めて検討していくこととした。新年度は、パークりんりんの修繕費見積書をもとに、さらに議論を深めていく。</p>
<p>(2) 職員の研修機会の拡大事業 引き続きWebセミナーを積極的に受講させる。また例えば、中小企業基盤整備機構東北本部の地域支援機関等サポート事業などを活用しながら、会員支援で課題となっているテーマに関する職員勉強会も開催する。</p>

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	会員の加入促進による長期的な運営体制の確立
-----	-----------------------

1 令和4年度 施策の方向性
<p>会員数の減少は、商工会館の在り方と共に当会の喫緊の課題である。今後も個社支援機能を維持するため、会員の加入促進を行って会員数の維持・増加を図り、財政基盤の安定化に繋げることで、長期的な運営体制を確立していく。</p>

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 会員の加入促進事業
 廃業者の増加により会員数は減少傾向だが、役職員が一体となり会員の加入促進に改めて取り組むことで、目標以上の新規会員を獲得した。
 ■活動内容 ・商工会活動のPR
 ■達成状況 ・新規加入の会員数：12件（11件）
- (2) 中長期財政計画の策定事業
 会員の加入促進を手数料の確保にも繋げて、財政基盤を安定化させた。また、その結果を中長期財政計画に反映させることで、今後の運営体制を確立した。
 ■活動内容 ・財政シミュレーションの実施
 ■達成状況 ・自己財源比率：37%（39%）

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) 新規加入の会員数	12件 (11件)	(12件)	(13件)	(14件)	(15件)
達成状況	達成				
(2) 自己財源比率 ・収入に占める会費と手数料の割合 (会費+手数料) ÷ 経常収入 (受託事業費除く)	37% (39%)	(40%)	(41%)	(42%)	(43%)
達成状況	未達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 新規加入の会員数
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
 ・会員の加入促進事業
 創業支援、非会員を含めた新型コロナ給付金の申請支援などに努め、商工会報の町内全戸配布を継続し商工会活動をPRした結果、目標を上回る新規加入に繋がった。うち4件は新規創業者であった。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 ・会員の加入促進事業
 地区毎の加入促進計画の作成までには至らなかった。
- (2) 自己財源比率
- 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
 ・中長期財政計画の策定事業
 計画に沿った会員加入の促進と支出見直しにより、財政安定化を図った。特にここ数年は、創業者の新規加入による会費の増加だけでなく、MA1 や労働保険の委託などによる手数料確保にも繋がっている。
- 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 ・中長期財政計画の策定事業
 年度後半に貯蓄共済の解約が続くなどして、計画通りの手数料増加を果たせなかった。また、支出の見直しの中では、管理費の見直しが計画通り進まなかった。

5 次年度への改善点

- (1) 会員の加入促進事業
 創業支援が効果的であったため引き続き創業支援に力を入れていくとともに、商工会活動PRのため年1回は商工会報の町内全戸配布を継続する。また、非会員名簿をもとにした地区毎の加入促進計画を作成し、役職員が一体となって加入促進を進める。
- (2) 中長期財政計画の策定事業
 引き続き創業支援など会員加入の促進に取り組み、会費だけでなく各種手数料の増加に繋げて、自己財源比率を向上させる。また、管理費など支出の見直しも進め、財政基盤を安定化させる。

独自戦略1 「道の駅ふたつ」から街なかへの回遊性向上による交流人口の増加

施策7 「恋文すぽっと きみまち」を活用した「道の駅ふたつ」からの誘客活動

1 令和4年度 施策の方向性

「道の駅ふたつ」は移転から3年で来場者数が300万人を超えるなど高い集客力を誇っている。近い将来、二ツ井今泉道路と小繋IC(仮称)が開通予定であり、更に多くの人々が二ツ井町を訪れることが見込まれる。そこで、商店街活性化の拠点「恋文すぽっと きみまち」を活用し、道の駅から街なかに少しでも多くの誘客を図れるようにすることで、地域活性化を図っていく。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

(1) クーポン券やパンフレットなど誘客ツールの活用事業
道の駅ふたつ来場者を対象とした新たな誘客ツールとして、観光アプリ「能代きみまち散歩」の機能充実や店舗紹介パンフレットの作成などにより、道の駅から街なかへの誘客を図った。

- 活動内容
 - ・「能代きみまち散歩」講習会の開催
 - ・「能代きみまち散歩」加盟店登録や電子クーポン券作成の支援
 - ・「能代きみまち散歩」周知物の作成
 - ・町外者向けパンフレット『おらほの街の宝もん総集編』の作成
- 達成状況
 - ・「能代きみまち散歩」講習会の参加者：11名
 - ・「能代きみまち散歩」加盟店舗の登録：8件(15件)
 - ・「能代きみまち散歩」電子クーポン券の作成：8件
 - ・『おらほの街の宝もん総集編』道の駅ふたつ等への設置：1,500部

(2) 商店情報の発信の強化事業
道の駅ふたつ来場者をターゲットにした情報発信を強化することで、まずは道の駅から街なかの案内所である恋文すぽっとに来てもらい、そこから各店舗への誘客を図った。

- 活動内容
 - ・商店の情報発信の支援
 - ・SNSによる情報発信
 - ・YouTube等動画活用セミナーの開催
- 達成状況
 - ・商店街への来場者数：4,816人(4,700人)
 - ・Twitter150回、Instagram150回の投稿
 - ・YouTube等動画活用セミナーの参加者：10名

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) 新たな誘客ツールの活用店舗数 ・加盟店舗(恋文すぽっとで支援)	8件 (15件)	(20件)	(25件)	(30件)	(35件)
達成状況	未達成				
(2) 商店街への来場者数 ・指標の一つとして、商店街活性化の拠点「恋文すぽっと きみまち」の来場者数	4,816 (4,700人)	(4,900人)	(5,100人)	(5,300人)	(5,500人)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

(1) 新たな誘客ツールの活用店舗数

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・クーポン券やパンフレットなど誘客ツールの活用事業
観光アプリ「能代きみまち散歩」を活用するための講習会を開催し、商工会でアプリの周知を図りながら、加盟店や電子クーポンの登録支援を行った。また、二ツ井町のオススメを紹介するパンフレット『おらほの街の宝もん総集編』を作成し、道の駅ふたつなどに設置した。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・クーポン券やパンフレットなど誘客ツールの活用事業
「能代きみまち散歩」の登録支援を行っているものの、お店の受け入れ体制が整わず、情報更新が進まなかった。また、商工会ではアプリの周知に努めており登録ユーザー数は増加しているものの、まだまだ認知不足である。

(2) 商店街への来場者数

《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
・商店情報の発信の強化事業
各商店の売出しやお勧め商品、あるいは商店街で創業があった際はお店のオープンなどの情報をタイムリーに発信。Twitterの投稿を150回、Instagramの投稿を150回実施し、街なかへの誘客を図った。

《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
・商店情報の発信の強化事業
SNSによる情報発信の際、道の駅から街なかへもっと回遊したくなるような、商店情報をさらに充実させる必要があった。

5 次年度への改善点

(1) クーポン券やパンフレットなど誘客ツールの活用事業
引き続き「能代きみまち散歩」の周知と登録支援を行うとともに、内容を充実させ利用ユーザーを増やしていく。幅広い年代が利用できるよう、内容を発展させた紙クーポンも進めていく。また、自転車・徒歩・カヌーを利用した街なかへの多様なルートを設定した、新たなパンフレットも作成していく。

(2) 商店情報の発信の強化事業
SNSによる情報発信の際、ターゲットである道の駅ふたつ来場者を意識して、商店情報をさらに充実した内容としていく。また、情報発信を効果的にするため、新たにYouTubeを活用した動画配信も検討していく。

独自戦略1 「道の駅ふたつ」から街なかへの回遊性向上による交流人口の増加

施策8 他団体との連携と地域資源を活かした誘客による地域活性化

1 令和4年度 施策の方向性

近い将来、自動車専用道路開通により地域外から更に人を呼び込むチャンスを迎えるが、当地域にはきみまち阪公園があり観光協会のカヌー体験も注目を集めている。また、街なかの事業者は個店の強みを活かしながら地域コミュニティを支えている。そこで、街なか全体をサービスエリアと捉え、他団体と連携を深めながら地域資源を活用。その相乗効果で道の駅から街なかへの誘客を増やし、地域活性化を図る。

2 事業概要 ※ () は活動目標値

- (1) 関係団体と連携した道の駅ふたつから街なかへの誘客事業
 - 来場者に個店への興味を持たせるため、販路拡大を考えている事業者を支援して道の駅への出品を促した。また、道の駅から街なかへの誘客を増やしていくため、関係団体と連携した。
 - 活動内容
 - ・道の駅ふたつへの出品支援
 - ・関係団体と町内事業者を組み合わせた周遊ルートの整備
 - ・貸出し自転車を活用した誘客事業（追加事業）
 - 達成状況
 - ・道の駅ふたつへの新規出品：1件（2件）
- (2) 地域外から二ツ井町への誘客環境の整備
 - 近い将来開通予定の二ツ井今泉道路と小繋 IC（仮称）について、地域外の人が少しでも二ツ井町に立ち寄りやすい環境を整えるための要望と効果検証を行った。
 - 活動内容
 - ・国土交通省への要望と効果の検証
 - 達成状況
 - ・道の駅ふたつの来場者数：103万人（100万人）

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) 道の駅ふたつへの出品者数 ・ 自社商品出品の会員事業者数	10件 (7件)	(9件)	(11件)	(13件)	(15件)
達成状況	達成				
(2) 道の駅ふたつの来場者数 ・ 一年間の来場者数	103万人 (100万人)	(100万人)	(110万人)	(120万人)	(130万人)
達成状況	達成				

4 施策目標に関する検証

- (1) 道の駅ふたつへの出品者数
 - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
 - ・ 関係団体と連携した道の駅ふたつから街なかへの誘客事業
 - 農産物出荷者と食品販売事業者による「ラズベリーサイダー」の商品化を支援し、道の駅で販売開始となった。また、『おらほの街の宝もん総集編』では、観光協会のカヌーや木工製作、街なかの事業者による各種体験などを紹介した。さらに、道の駅と連携した貸出し自転車による誘客事業を新たに始めた。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 - ・ 関係団体と連携した道の駅ふたつから街なかへの誘客事業
 - 出品支援が足りなかったため、商工会で支援した新規出品は1件に止まった。
- (2) 道の駅ふたつの来場者数
 - 《効果があった事業及びその内容》 何が良かったのか
 - ・ 地域外から二ツ井町への誘客環境の整備
 - 商工会が実施した二ツ井今泉道路 IC 名称アンケートでは「きみまち」を含む回答が96%となり、令和4年3月に『調査結果報告書』を国土交通省能代河川国道事務所へ報告済みである。道路の開通時期が未定となってしまったが、その後も関係者に報告書を渡して要望を続けている。
 - 《検討の余地がある事業及びその内容》 何が悪かったのか
 - ・ 地域外から二ツ井町への誘客環境の整備
 - 当初、二ツ井今泉道路と小繋 IC（仮称）は令和5年度中に開通予定だったが、令和4年8月の豪雨による斜面崩落で対策工事が必要となり、開通時期が延期となってしまった。

5 次年度への改善点

- (1) 関係団体と連携した道の駅ふたつから街なかへの誘客事業
 - お店を知ってもらうきっかけを作り街なかへの回遊性効果を高めるため、関係団体と連携して道の駅への出品を支援しながら、新たな周遊ルートを明記したパンフレットを作成していく。
- (2) 地域外から二ツ井町への誘客環境の整備
 - 昨年国交省へ『二ツ井今泉道路 IC 名称アンケート調査結果』を報告したが、本取組みの前提である令和5年度中の二ツ井今泉道路開通が数年後になってしまった。引き続き地域外の方が二ツ井町に寄りやすくなる IC 名称になることを期待するとともに、4月から道の駅が始めた貸出し自転車事業（二人乗りタンDEM自転車等）での連携を深め、二ツ井町の魅力を感じてもらうきっかけとする。