

経営発達支援計画の概要

実施者名	釜石商工会議所
実施期間	平成27年4月1日～平成32年3月31日
目標	<p>地域の小規模事業者が本事業を通じて、震災後の環境変化、社会環境の変化に対応し、顧客ニーズにマッチした経営戦略の再構築を図り、経営の方向性を明確化する。この経営計画に基づくマーケティング等を実践し、経営を維持し、持続的発展を図る小規模事業者像を目指す。</p> <p>これらを十分に支援可能とするため、商工会議所の組織体制を整備し、職員の支援能力の向上に努め、事業者及び地域の経済発展に寄与することを目標とする。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること 製造業及び小売業・サービス業の販路開拓・顧客開拓に向けた経営課題等の状況調査を実施、分析、併せて2次データの収集も行い、地域経済動向を把握、分析して情報提供を実施する。 2. 経営状況の分析に関すること 経営課題の解決を目指す事業者の掘り起しを行い、内部・外部の経営環境について、定量的、定性的に環境分析を行い、経営分析と併せて、強みを再発見し、活かすべきチャンスを捉え、事業領域の設定につなげる。 3. 事業計画策定支援に関すること 事業者のあるべき姿に向けて、実施した内部・外部の環境分析、経営分析等を踏まえ、事業領域、ドメインを設定し、事業計画の再構築支援を行う。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画の再構築後は、小規模事業者持続化補助金、経営革新等の施策を活用、従来のマル経に加え、小規模事業者経営発達支援融資制度等の金融支援も併せて活用する等、販路開拓支援につなげる実施支援に努める。 5. 需要動向調査に関すること 小売現場での生の需要動向について情報収集し、商品開発・改良等の商品戦略、新市場開拓等のチャンネル戦略等の検討に活かす。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ターゲットニーズにマッチした商談機会の創出を図り、アドバイザー活用も図りながら、岩手県沿岸広域振興局と連携し、販路開拓に向けたフォローアップを行う。また、小売・サービス業では、釜石市等と協力しながら事業者、商品・サービス等の顧客開拓に向けた販売促進支援に努める。 <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 食品製造業による地域経済活性化事業 経営基盤の強化支援を図りながら、様々な支援ツールを活用し、事業者の強み、地域の特色を活かした事業活動の推進につなげ、地域活性化を図る。 2. 小売業・サービス業による地域活性化事業 プレミアム商品券の販売機会等を活用し、顧客開拓による販売拡大を目指した事業支援を実施する。
連絡先	0193-22-2434

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 地域の現状と課題

東日本大震災の大津波により、地域における経営環境は劇的に変化した。多くの被災小規模事業者においては、区画整理や土地利用計画等により本設復旧出来ない事業者も多い状況にある。1日でも早い復旧に向け、足下の経営の基盤を強化し、十分な復旧への準備、計画策定が課題となっている。

さらに、地域の人口動態は東日本大震災による死亡者、移転者等による人口減少の問題、震災以前からの人口減少の問題も抱えていたことから、人口減少、少子高齢化時代に対応していく、需要・環境変化への対応が課題である。

また、全国的な消費購買動向の変化、地域ならではの復興需要の創出に対応し、新たな販路開拓、顧客開拓に向けた経営戦略の確認、再考等に取り組む必要がある。

2. 地域産業の背景と強み

岩手県釜石市は、これまで「鉄と魚の街」といわれてきた。日本の経済成長を支えた鉄鋼業、近代製鉄発祥の地であり、新日本製鐵釜石製鉄所（現新日鉄住金）を有する企業城下町型として、下請け企業や関連産業が進展してきた。また、新日本製鐵釜石製鉄所の遊休資産や不動産を活用した産業も地域産業の主要産業として地域を支える活力であり、蓄えられた資産ともものづくり基盤は地域の強みと言える。

もう一つは、世界三大漁場である三陸は親潮と黒潮が交わる豊かな海洋資源を有しており、ここでの海産物を活かした水産加工業も重要な産業である。東日本大震災後は食品製造業の連携した異業種での取組みも見られる等、地域資源と培った技術は強みであると言える。

そして、これらを中心に形成された街では、小売業、サービス業、飲食業、建設業等が地域の産業、生活を側面的に支える存在とも言える。

■地域の小規模事業者数 1,756（そのうち会員数は712）

■業種別の主な小規模事業者数

・卸売業／小売業	512（会員数 310）
・宿泊業／飲食サービス業	277（会員数 81）
・生活関連サービス業／娯楽業	255（会員数 35）
・建設業	183（会員数 21）
・不動産業／物品賃貸業	144（会員数 17）
・製造業	102（会員数 61）

3. 支援の方向性

課題解決に向けて、中長期的な復旧計画の方向性を定め、社会環境の変化に対応するビジネスプランの再構築、戦略に基づく積極的な販路開拓、顧客開拓の支援策を実施するため、以下の方針で目標達成に取り組む。

東日本大震災以前は、特に小売、サービス業を中心とした支援を重視してきたが、東日本大震災の津波によって、釜石市内は鶴住居町の壊滅地区、中心市街地東部地区は建物が歯抜けになり、その他の地区でも大きな資産流出や多くの人材を失う等まずは一日でも早い復旧に取り組んできたところである。現在では、震災による大きな変化に加え、社会環境では人口減少社会、少子高齢化の急速な進展、そして労働力不足の問題も顕在化している。また、震災以前からの経営課題も相ま

って事業者毎の身の丈に見合う事業の再構築が必要不可欠な状況にあり、例外なく多くの業種において中長期的な展望を描く必要がある。

昨年度より取り組んでいる小規模事業者の経営計画作成セミナーは、昨年度、現在と併せて50事業者以上が取り組むなど良い機会となっている。今回の経営発達支援事業を契機に更にこの分野の支援を強化する。そこでは、計画を定期的に見直し、実行につなげるために、上記2.の強みを活かしながら、上記3.の課題に取り組む、上記1.の目標達成を目指す。具体的には、自社の経営状況を把握、強み・弱みを分析し、地域の経済動向を踏まえ、潜在的顧客による市場調査によって、自社の強みを適切な市場ターゲットに投入した販路開拓や顧客開拓のための取組を行うことでPDCAサイクルを回して、復旧、復興、持続的に発展する地域の小規模事業者の支援に努めたい。

支援においては、中長期的な視点から地域の総事業者数の減少を防ぐために、女性や高齢者が生き生きと働き、暮らし、若者がどんどんチャレンジできる環境を構築できるよう地域経済を支える小規模事業者の永続経営のために円滑な事業承継、新規創業支援にも取組み活発な新陳代謝を促すために、岩手県沿岸広域振興局とイノベーションのプラットフォームを作り、釜石市商工労政課や釜石まちづくり会社と賑わいある街づくりに取組み、それが円滑に回るように釜石市内の金融機関等とも連携し、中小機構東北の助言も得ながら、この取組を地域経済の活性化につなげたい。

4. 事業全体の目標

目標は、地域の小規模事業者が自らの経営環境を再認識、顧客ニーズの十分な検討、環境変化に対応した市場の動向を考慮して、経営戦略を立案したうえで、マーケティング、マーチャンダイジングを実践することである。特に東日本大震災後に、小手先の販路開拓、顧客開拓では十分な経営向上を図ることは厳しいと痛感しており、経営の方向性を明確化する経営戦略の再構築は重要かつ必須であると認識している。したがって、本事業はその契機とするには絶好の機会である。

地域で唯一の総合経済団体としての役割を踏まえ、従来の主要業務である記帳、税務に加え、経営発達支援事業を通じて総合的な経営支援活動を実施して、地域の小規模事業者が自立して継続した事業が可能となるような持続的発展を図る小規模事業者像を目指すことが目標である。

釜石商工会議所では、これらを十分に支援するため、従来の業務に加えて特に重点的に取り組む経営発達支援事業の強化に向けた体制整備に取り組む。職員が小規模事業者に寄り添って十分な伴走支援を可能とするために、①職員1人1人が実務を十分に実行できる支援能力向上に努める。②支援に集中して十分な時間を配分できるように体制整備、組織体系に改める。

また、これらを行う中で、東日本大震災の復旧後を見据えて、人口減少、少子高齢化等、我が国の社会的環境変化に対応した課題解決、中長期的な事業承継、新規創業者に対しても育成支援に取り組む。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成27年4月1日～平成32年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

これまでの取組みの状況は、地域内の経済動向の調査として、景気動向調査（毎年2回）、商店街通行量調査（2年に1回）を実施してきた。また、全国の商工会議所で実施する業況、産業別概況等の景気動向調査（L O B O 調査）の他、地域の調査統計として、人口・世帯数の推移、都市ガス・水道使用量、電力使用状況、鉄道利用状況、郵便物取扱状況、釜石港外国貿易高、釜石魚市場水揚げ高、手形交換状況、新設住宅着工戸数、求人・就職状況について毎月、関係機関より統計情報を収集し、会員、関係機関等に地域経済の動向として情報提供を行ってきた。

本計画において取組む内容は、以下のとおりである。

(1) 事業概要

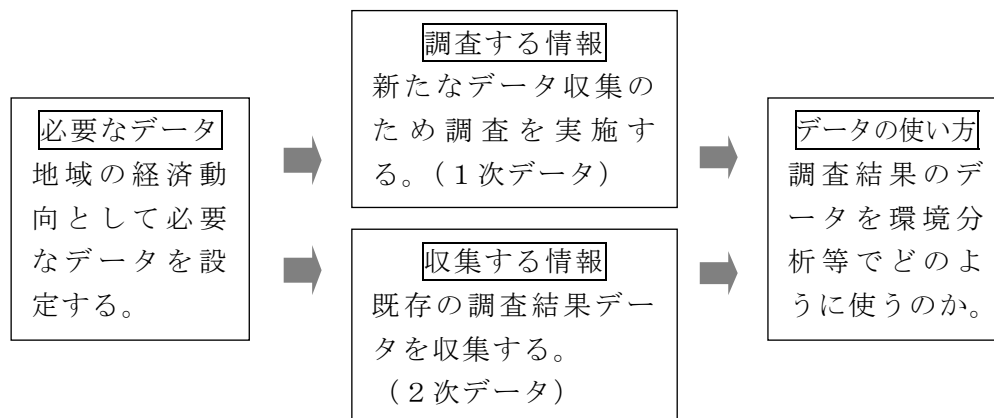
目的は、地域内の経済動向を調査または収集して分析、情報提供することにより、地域内事業者の経済動向の実態を把握すること。また、地域に広く公表するとともに行政機関への今後の支援策提案に活用する。なお、個人の取組として、小規模事業者毎に事業計画の策定の材料として環境分析に活用し、市場の動向を見極めるためである。

方法は、当所で実施する調査（1次データ）は分析して情報提供し、外部の既存調査データ（2次データ）は収集して分析、情報提供する。調査結果は会報やホームページ、巡回・窓口相談、セミナーや勉強会等で情報提供し、地域の経済情報を外部環境の分析等に際して、客観的に捉えて事業活動への影響等について活用していただきたい。

効果は、これまで経験と勘で経営活動を行っていた場合は、科学的な統計データを活用することで、現状を把握し、これまでよりも打つ手が明確となり、売上や利益確保に貢献できる計画作成につながる。

目標は、経済状況や経営の方向性を見極め、明確な経営計画作成の材料とすることである。

(2) 地域全体の経済動向調査の実施及び収集（流れのイメージ）



(3) 事業内容

①当所で実施する調査（1次データ）

■経営状況調査

- ・目的は、釜石市内の事業者が販路開拓の取組みについて、制約となる経営の課題等について把握するためである。
- ・頻度、方法は、毎年1回、製造業、小売業・サービス業の会員事業者に対して環境変化への対応も踏まえ調査を実施する。
- ・項目は、売上高、利益状況、経営資源における課題、マーケティング上の課題等について調査を実施する。

■景気動向調査

- ・目的は、釜石市内の事業者の経営上の問題点を定時観測し、景気の動向を把握するためである。
- ・頻度、方法は、毎年2回、釜石市に本店がある事業者から500事業者を無作為抽出して実施する。
- ・項目は、業種別に従業員数、売上高、受注、価格、採算水準、資金繰り、借入、在庫、設備投資、雇用の状況について調査を実施。

■LOBO調査

- ・目的は、商工会議所のネットワークを活用して各地域の肌で感じる足元の景気観を全国ベースで把握するためである。
- ・頻度、方法は、毎月、定型の調査と付帯調査によってリアルタイムの景気対策に活かすために実施する。
- ・項目は、業況、売上、採算、資金繰り、仕入れ単価、従業員の状況、自社が直面している経営上の問題について調査を実施する。

■商店街通行量調査

- ・目的は、中心市街地商店街の通行量を継続的に調査、比較、検討することで通行量変遷の実態を把握するためである。
- ・頻度、方法は、2年に1回、夏に実施、震災後は中止していたが、本年度より再開し、仮設店舗、仮設住宅、新規出店の大型商業施設の立地等、市内における商業環境の変化に合わせて、震災前の調査地点を見直して実施する。
- ・項目は、歩行者、自転車、バイクの通行量について、時間帯別、曜日別に調査を実施する。

②収集する調査（2次データ）

目的は、当所では調査が不可能な範囲や分野等での有用な調査結果を活用するためである。例えば、県内における当市の購買流出率の位置付けに係る調査、市民の住民データを活用しての買物行動調査、県内での当市の商店街の位置付けに係る調査、シンクタンクとして専門的に実施される県内での調査等について、設備投資の目安、商圈の設定、景気・景況の観点からの営業活動の展開等へ地域動向として活用していくためである。

頻度は、定期的なもの不定期なもの等あるが、タイムリーに収集して情報提供を行う。

項目は、消費購買、景気・景況、設備投資、従業員の所得、職業観等の他、輸出動向や地方創生に係るトピックの情報等である。

■岩手県消費購買動向調査

5年に1回、地元購買率、消費流出率を把握するため実施。

■ 釜石市民買物行動調査

不定期に実施、消費者のより良い買い物環境整備のため実施。

■ 岩手県商店街実態調査

3年に1回、本年度は通常の商店街に併せて、仮設店舗商店街も実施。

■ 岩手経済研究所の調査レポート

県内経済の状況について調査を実施。いわて景気ウォッチャー調査、岩手県内企業景況調査、岩手県内ボーナス使途調査、岩手県内企業設備投資計画調査、岩手県内新入社員の職業観と生活観、テーマごとの動向調査（地場食品の輸出拡大の動きや地方創生を巡る現状と展望）等。

③ 目標（調査の公表、情報提供）

当所で実施した調査は、毎月1回発行される会報（毎月10日発行）に特集として結果を公表して情報提供を行う。併せてホームページにも掲載する。

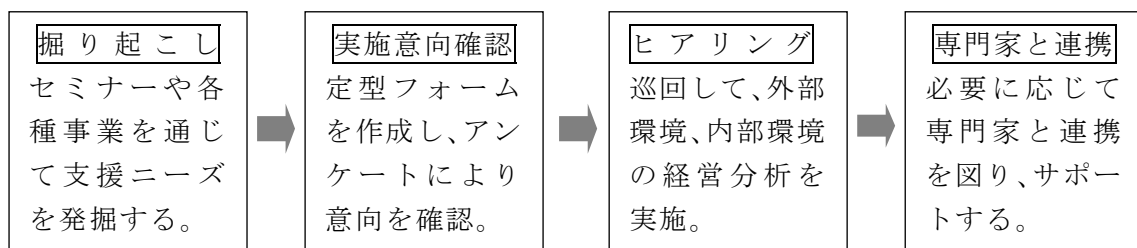
また、収集した調査結果は会報に経済調査を公表するスペースを確保して情報提供を行う。併せて、巡回・窓口相談、セミナーや勉強会等でも情報提供を行う。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

小規模企業の持続的発展に向け、集団支援として各種セミナーの開催、各種アンケートの実施等を行い、また、個別支援として経営指導員、補助員等、経営発達支援を担う支援チーム全員で、巡回・窓口相談等を通じて、小規模事業者の経営分析、環境分析に取り組む。

小規模事業者持続化補助金で実施した上記の手法を基本として実施し、専門的な問題、課題等については、中小企業基盤整備機構東北のアドバイザー、エキスパートバンクによる専門家等と連携し、小規模事業者が抱える経営上の悩みに対してより丁寧にサポートして経営計画の作成につなげ、課題解決に導きたい。

(1) 支援事業者ごとに必要な経営分析を実施（流れのイメージ）



既存の事業における巡回、セミナー、説明会等の機会等において、支援ニーズの掘り起こしを行い、経営発達支援を担当する中小企業相談所のメンバーが担当する工業、商業、被災地復旧、仮設施設巡回、販路開拓等の担当者を、事業者毎に担当者を配置し、リレーション作りに始まり、事業者の状況把握を行う中で、経営環境の分析や経営分析につなげる。

(2) 事業内容

経営課題や強みの再発見、確認を行い、新たな市場の機会に対応し、新商品開発、新市場開拓等による成長戦略を描けるようにする。そのため、SWOT分析や3C分析等によって、内部・外部の経営環境分析を行う。併せてB/S、P/L等により経営分析、損益分岐点分析等を行い、収益性、安全性、損益分岐点等を把握することで、事業者を取巻く環境分析により、経営資源の展開を

図る事業領域であるドメインの設定につなげる。

(3) 具体的な分析内容

①外部環境の分析

市場規模、成長性、生活者・消費者の動向、取引先や競合の状態等について把握、分析、検討する。

- 顧客ニーズを把握、分析、検討
- 地域や消費者の市場動向を把握、分析、検討
- 競合状況の把握、分析、検討
- 政治・経済・社会等の動向を把握、分析、検討

②内部環境の分析（強みと弱み、ストロングポイントを重視）

ヒト、モノ、カネ、情報等の視点で、一定の経済性、希少性、模倣困難性等、競争優位の源泉を精査するために把握、分析、検討する。

- 事業者の特徴、立地、店舗、設備、取引先、お客様に評価されている点等を把握、分析、検討
- 人材面の特徴、経験、知識、人脈等を把握、分析、検討
- 商品・サービス面の特徴、優位性、お客様に評価されている点等を把握、分析、検討
- 財務面の特徴、資金繰り、資産等を把握、分析、検討
- 情報・ノウハウ面の特徴、営業力、管理能力、情報収集力等を把握、分析、検討

③経営成績・財政状態（簡易健康診断）等による分析

■収益性分析

目的は、経営活動を行うために、調達して運用する総資本で、資金力や体力を目安としてどの程度利益を獲得できているか計るために分析する。

分析する視点は、利益を低くしている費用の原因を見つけ出し、売上高の維持を図りながら経営活動において効率を高めるためである。

分析する指標は、費用構造では売上高経常利益率、売上高営業利益率、売上高総利益率、資本効率では総資本回転率、流動資産回転率、棚卸資産回転率、固定資産回転率等である。

■安全性（流動性）分析

目的は、事業者の信用状態を分析するため、必要な資金を調達し、資金繰りが円滑となっているか分析するためである。

分析する視点は、短期の支払い能力、資本効率の安定性、資本の調達・運用の適合性等である。

分析する指標は、流動性比率、当座比率、負債比率、固定比率、固定長期適合率等である。

■損益分岐点分析

目的は、事業者が利益目標を設定、達成するための利益計画作成、利益をどのように獲得し、売上高をどれだけ獲得すればよいか、原価をどれだけ抑えることで目標達成できるか、そのために必要な利益計画を検討するために分析する。

分析する視点は、費用と収益の分岐する利益ゼロとなる点を確認し、損益分岐点を引き下げること等である。

分析する指標は、損益分岐点売上高、目標利益達成売上高、損益分岐点販

売数量等である。

(4) 専門家の活用

職員が事業者からヒアリングにおいて環境分析、経営分析を行い現状から課題や強みを確認していく中で、専門的な分析の必要性に応じて以下のとおり、専門家を活用し、担当職員、責任者等が同席しながら、より専門的かつ詳細な分析を実施する。

① 適時適切な専門家活用

多数ある制度（複雑かつ機関ごとの制度）を、事業者が活用しやすいように丁寧の説明して、最適な専門家へ橋渡しを行う。

② スピーディーな専門家活用

地域や風土等を熟知し、身近で早急な対応を可能とする専門家を発掘し、情報共有を図り、コミュニケーションを円滑化する。

③ 特定分野の専門家活用

特性分野の専門性が高い専門家を発掘し、ニーズに応じた橋渡しを行う。

(5) 目標

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回訪問件数	277件	400件	500件	500件	600件	600件
セミナー、勉強会等の開催回数	3回	4回	5回	5回	6回	6回
経営分析件数	25件	40件	50件	50件	60件	60件

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【これまでの取組み】

● 東日本大震災以前

主に小売業、サービス業向けに、釜石あきんど塾、釜石ウルトラDを開催して経営計画作成支援、販売促進支援等を行っていた他、いわてビジネスプランランプリでビジネスプランを発表するビジネスプラン作成支援等を行ってきました。また、水産加工業の生産計画の支援として、人材育成を踏まえ、外国人実習生事業の立ち上げ、事業実施の支援を行ってきました。経営革新計画の作成支援については、中小企業新事業活動促進法が施行後は経営革新計画塾を開催し、計画作成支援を行っていたが、その後、取組みは減少していた。

● 東日本大震災後

被災事業者の復旧計画の作成支援の他、グループ補助金のグループ結成、事業計画作成、手続き支援の復旧支援に力を入れてきました。また、主に小売業、サービス業向けに、釜石ウルトラD、店舗再構築事業等を開催して小規模事業者の事業計画の作成支援を行っております。

また、製造業向けに、さんりく基金県北沿岸地域特産品開発事業、新事業創出促進事業補助金、経営革新等支援機関に認定後は、ものづくり・商業・サービス革新事業補助金等の事業計画の作成支援を行っている。

なお、小規模事業者持続化補助金においては、中小企業相談所全員で事業者の支援ニーズの掘り起しに取組み、事業者毎に担当者を配置し、中小企業相談所長、担当者、事業者の相談体制を構築して事業計画の作成に取組み、申請件数は少ないものの着実に成果となってきている。

【小規模事業者持続化補助金実績】

平成 25 年度補正 第 2 次公募 採択 16 件／申請 22 件（採択率 72.7%）

平成 26 年度補正 第 1 次公募 採択 16 件／申請 20 件（採択率 80.0%）

〃 第 2 次公募 採択 21 件／申請 23 件（採択率 91.3%）

【本計画において取組む内容】

(1) 目的

事業者が経営課題を解決するため、上記 1. の経済動向、2. の経営状況、5. 需要動向等の結果を踏まえ、事業計画策定支援について伴走型の助言・指導を行い、販路開拓等の取組みが実効的に実施できるように、十分な検討によって明確な経営戦略の作成を目的とする。

(2) 手段

専門家の指導も得ながら、経営発達支援を担当する中小企業相談所のメンバーを事業者ごとに担当者を配置し、中小企業相談所長が全体を統括して、巡回・窓口指導、セミナー等のミックスによる支援で、事業者、経営者の立場に立って寄り添いながら計画作成支援を行う。

(3) 事業内容

経営課題を把握、市場の需要に対して強みを発揮して解決するため、中小機構及び関係機関とも連携し、事業計画策定支援について伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

■小規模事業者に対して、窓口相談、巡回相談等によって小規模事業者からの相談等を通じて、本事業を担当する職員が十分なコミュニケーションによって事業者の現状を把握し、事業者の目指すべき姿に向けた実現の機運を高め、掘り起しを行う。

■環境変化を踏まえた経営戦略の再構築に基づく事業計画策定等に関するセミナー・個別相談会等の開催により、事業計画策定の全体イメージを醸成し、計画策定に向けた取組みをスタートさせる。

■直接的に事業計画策定を目指す他、小規模事業者持続化補助金、経営革新、グループ補助金の申請時に併せて事業計画の策定支援を行う。

(4) 目標

項目	現状	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
セミナー、講習会開催回数	4 回	8 回	8 回	10 回	10 回	10 回
事業計画策定事業者数	25 事業者	40 事業者	60 事業者	70 事業者	80 事業者	90 事業者

【創業・事業承継支援】

(1) 創業支援

創業における取組みについては、単独で行うことのみならず、一般市民の創業意欲を喚起するため、外部機関との連携支援が必要である。そのため、日本政策金融公庫盛岡支店、釜石市内金融機関、釜石市、岩手県沿岸広域振興局等との連携も図りたい。

また、創業分野ごとに、女性の生活関連サービス業、若者の情報通信業等、特徴に合わせた創業計画の作成、資金調達の支援等、創業計画の確実な実行

が図られるように努めたい。

(2) 事業承継支援

事業承継における取組については、経営者の年齢や組織人事状況の情報収集に努め、当所の経営安定特別相談員（税理士）、商工調停士（弁護士）と連携し、また、中小機構東北の事業承継コーディネーターの協力を得ながら、事業承継計画や相続税、同族企業における争相続等へ対応し、円滑な事業承継の推進を図りたい。

また、後継者不在の事業者が、有望な事業や需要の高い事業について、自らの事業を何らかの形で他者へ引き継ぎたい事業者においては、外部の第三者へM&A等が可能となるように取組みたい。

(3) 事業内容（創業・事業承継支援）

- 創業に係るセミナーや勉強会を平成27年度は2回開催し、創業希望者の知識向上を図り、創業計画の策定支援等を行う。
- 創業後は、創業者や既存経営者との情報交換会、個別フォローアップ、記帳・税務相談を重点的に行い、伴走型の支援を行う。
- 事業承継に関する相談会を平成27年度は2回開催し、事業承継計画の策定を支援し、事業承継支援を実施する。

(4) 目標

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
創業・事業承継の勉強会開催回数	0回	4回	6回	8回	10回	12回
創業支援者数	14事業者	20事業者	30事業者	35事業者	40事業者	45事業者
事業承継支援者数	3事業者	10事業者	15事業者	20事業者	25事業者	30事業者

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【本計画において取組む内容】

(1) 目的

作成した事業計画によって、販路開拓等の取組が実効的に実施できるように、伴走型支援として支援する。

(2) 手段

専門家の指導も得ながら、経営発達支援を担当する中小企業相談所のメンバーを事業者ごとに担当者を配置し、中小企業相談所長が全体を統括して、巡回・窓口指導による支援で、事業者、経営者の立場に立って寄り添いながらPDCAサイクルによって支援を行う。

(3) 効果

これまで経験と勘を中心に行っていた経営活動を行っていた場合は、事業ドメインが明確となり、計画・実施・統制のサイクルを意識して、マーケティング、マーチャダイジング活動が目的をもって実行されることから、これまで以上の売上、利益の向上による成果が期待できる。

(4) 事業内容

上記1.の経済動向、2.経営状況、5.需要動向を踏まえ、各事業者の現状に

基づき、経営課題を把握、市場の需要に対して強みを発揮して解決するため、中小機構及び関係機関とも連携し、事業計画策定後の実行支援について伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

- 直接的に事業計画策定を目指す他、作成した事業計画は、小規模事業者持続化補助金、経営革新、グループ補助金の申請につなげる。また、事業計画に基づいて、マル経、小規模事業者経営発達支援融資制度の活用も行う。
- 事業計画策定後に、巡回訪問により、計画実施のサポートを行う。また、以後、四半期に1回定期的に巡回により進捗を確認し、必要な指導・助言を行う。
- 創業後3年以内等の小規模事業者においては、創業後支援として、記帳・税務指導をはじめ、資金繰りや設備投資等の融資、事業計画の進捗確認、新商品開発、新市場開拓等について、ステージごとの課題に対応したい。

(5) 目標

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
事業計画策定後の実行支援	25 事業者	40 事業者	60 事業者	70 事業者	80 事業者	90 事業者
フォローアップ件数	148件	280件	420件	490件	560件	630件

※1案件、約7回のフォロー

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(1) 事業概要

小規模企業の持続的発展に向け、経営指導員、補助員等の巡回・窓口相談等、個別支援、各種セミナーの開催等、集団支援を通じて、小規模企業の経営分析を行う。

専門的な課題等については、中小機構のアドバイザー等と連携し、小規模企業が抱える経営上の悩みに対してより丁寧にサポートして解決に導きたい。

(2) 事業内容

- ①ピックアップした事業者商品の需要動向についてI. 地域の経済動向調査等により収集、分析し、相談内容に応じた情報提供を行う。【指針③】
- ②小売現場での生の需要動向について、売れ筋、市場性のある商品等について、以下の通り情報交換やデータ検索システム、業界紙等を活用して、情報を収集、分析・整理し、毎月発行する会報やホームページの見直しによって有効に小規模事業者へ情報提供して、商品開発や商品の品揃え、サービスの提供等に貢献する。【指針③】
 - 食品製造の商談会開催や他の商談会での首都圏、仙台圏等のバイヤーの要望、助言内容を収集して提供する。
 - 2015年4月に新設される道の駅釜石仙人峠と連携し、市内及び市外の来街者の顧客ニーズ情報を収集して提供する。
 - 第3セクターの岩手県産(株)の東京銀座のアンテナショップや県庁所在地盛岡市でのアンテナショップでの顧客ニーズ情報を収集して提供する。
 - 日経テレコンを活用した業界情報やマーケティングデータ、日経POSデータによる売れ筋ランキングの情報を収集して提供する。
 - 商業界や日経MJ等の業界紙等より、情報収集して、該当する小規模事業者へ情報提供する。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(1) 事業概要

① 製造業

製造業における販路開拓は、既存商品で新市場開拓にチャレンジする場合と新たなターゲットニーズへアプローチする新市場開拓、さらには既存市場に新たなニーズで商品開発する新商品開発等、多様な販路開拓のパターンがある。したがって、小規模事業者毎に経営戦略に基づく商品戦略やターゲットイングを考慮したきめ細やかな支援が必要である。そのため経営戦略の方向性に見合う展示会や商談会の開催を目指し、また、参加への具体的な支援策を検討する。特に水産加工業をはじめとした食品製造業における販路開拓の支援策を実施する。

② 小売・サービス業

小売業やサービス業等における顧客開拓は、新たなターゲットへのニーズのアプローチであり新市場開拓である。また、新たなサービスの提供や商品の掘り起しによる提案等の新商品・サービス開発等である。これらを通じて積極的な販売促進を併せて行うことが必要で、地域の消費者への認知度の向上を図る。

(2) 事業内容

- ① 東北六県商工会議所連合会、八戸商工会議所、岩手県沿岸広域振興局等と連携を図りながら、食品製造業の商談会を2回共催で開催する。商談会の開催においては、事前、事後のフォローやセミナー等も併催し、百貨店、商社等のOBアドバイザーの助言を得ながら実施する。
- ② 藤沢商工会議所と連携し、神奈川県藤沢市で岩手・宮城・福島のアンテナショップにおいて、地域食品の展示販売会を開催する。併せて飲食店向けの業務用小口商材の取引開拓に向けて商談会も開催し、三陸、岩手県の商材を関東、湘南の顧客に提案したい。
- ③ 東日本大震災後に、お店の再開情報について、市民より多数の問い合わせがあったことからスタートした個店の営業、商品・サービス情報を提供する「釜石おとなう」に、外部機関の支援も得ながら、新規顧客開拓に向けての商品・サービス、販促情報を提供する。
- ④ 釜石市と釜石まちづくり会社が、制作実施するホームページのポータルサイトに連携して、小規模事業者のプレスリリースや新商品・新サービス、販売促進の情報提供の窓口機能を果たす。

(3) 目標

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
商談会開催回数（共催等含む）	1回	4回	4回	4回	4回	4回
サプライヤー参加社数	13社	15社	15社	20社	20社	20社
バイヤー参加者数	20社	20社	20社	25社	25社	25社
商談件数	49件	60件	60件	80件	80件	80件
釜石おとなう掲載事業者数	230件	260件	270件	280件	290件	300件
釜石おとなう更新回数	255回	260回	270回	280回	290回	300回
釜石情報ポータルサイト 情報提供件数	0件	30件	40件	50件	60件	70件

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組み

行政機関（釜石市商工労政課、岩手県沿岸広域振興局産業振興課等）を窓口として、各々が関連する漁業、農業、医療、福祉、観光、スポーツ等、様々な切り口、分野で情報や業界の動きを情報収集し、意見交換して、業種横断的な地域経済活性化につながる案件発掘に努める。

また、2019年のラグビーワールドカップ日本大会で釜石市鶴住居町が開催地の1つとして選定され、6月には世界遺産登録された橋野鉄鉱山跡「明治日本の産業革命遺産九州・山口と関連地域」等の地域資源を十分に活かした、食品製造や小売・サービスの展開も検討していくことが今後必要となってくる。まずは以下の事業に取組みたい。

1. 食品製造業による地域経済活性化事業

食品製造業を対象として、商談会等を通じて異業種連携交流の機会を設け、地域資源を活用した新商品開発や新市場開拓、販売促進について、経営戦略に基づく今後の地域活性化の方向性を検討する。

また、検討した地域活性化の方向性を踏まえ、地域資源活用を目的とした事業を企画立案し、地域の特色を生かした事業展開により地域活性化を図る。

(1) 事業内容

- ①岩手県沿岸広域振興局産業振興課、釜石市商工労政課等、関係する機関で構成する支援会議を開催し、食品製造業における地域資源を活用した地域活性化の方向性について検討する。
- ②食品製造業のPR、販売拡大を目的とした企画事業を実施し、食品製造業の連携を推進する。
- ③事業の実施においては、ターゲットの設定により、地域内及び地域外での開催を検討する。

(2) 目標

異業種連携によって、参加事業者が自社の強みを再発見し、また、地域内の未利用資源の発見や作業分担が可能となる等、単独での事業活動では不可能な新たな事業展開の可能性が広がること、経営資源の補完が可能となることである。

併せて地域資源の活用や独自の技術・ノウハウの発揮によって地域ブランドのブランディングの推進につながることである。

2. 小売業・サービス業による地域経済活性化事業

小売業・サービス業を対象として、プレミアム商品券の販売等を通じて異業種交流の機会を設置して地域消費者のニーズに見合った販売機会や商品の品揃え、販売促進について、今後の地域活性化の方向性を検討する。

また、検討した地域活性化の方向性を踏まえ、消費購買拡大を目的とした事業を企画立案し、地域のニーズにマッチした事業展開により地域活性化を図る。

(1) 事業内容

- ①岩手県沿岸広域振興局産業振興課、釜石市商工労政課及び関係する機関で構成する支援会議を開催し、小売業・サービス業における消費拡大を目的とし

た地域活性化の方向性について検討する。

- ②小売業・サービス業のPR、販売拡大を目的とした企画事業を実施し、小売業・サービス業の異業種連携を推進する。
- ③事業の実施においては、ターゲットの設定により、開催時期や方法を検討して開催する。

(2) 目標

異業種連携事業によって、参加事業者が自社の強みの再発見し、また、地域内での消費ニーズの確認や共同事業の実施が可能となる等、単独での事業活動では不可能な新たな事業展開の可能性が広がること、経営資源の補完が可能となることである。

併せて消費購買機会の創出や地域のにぎわいの創出につながることである。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

金融面での専門的な外部機関、販路開拓に係る情報・ノウハウを得ている行政機関や関連団体、小規模事業者の支援事例を多数持ち合わせる県内沿岸部の近隣商工会議所、商工会、県外被災地の商工会議所、グループ、業界等に特化した外部機関等と連携して情報共有を行い、支援ノウハウについて専門的な情報を収集し、地域の小規模事業者の現状や動向を提供する等、双方の情報交換を図り、新たな販路開拓支援の基盤構築を図る。

(1) 経営革新、事業承継、創業支援

①情報交換先： 中小機構東北、事業引継ぎ支援センター（盛岡商工会議所）
日本政策金融公庫盛岡支店、地方銀行・信用金庫市内各支店、
岩手県信用保証協会釜石支所、東北税理士会釜石支部、岩手
県沿岸広域振興局

②情報の内容： 以下について情報を得て、地域事業者のこれまでの状況や
現状等について情報発信して双方で情報を交換する。
・経営革新に係る新事業活動の事例、新商品開発、新市場開
拓、サービス業の生産性向上に係る情報、ノウハウ等。
・事業承継に係る承継計画、知的資産経営の推進、後継者育
成、相続税・贈与税等。
・創業に係る事業計画、資金調達、マーケティング支援、創
業後のフォローアップ等。

③情報交換の頻度： 毎月1回（何れかの連携先）

(2) 販路開拓支援

①情報交換先： 岩手県（沿岸広域振興局、産業経済交流課、流通課）
東北六県商工会議所連合会、釜石・大槌地域産業育成センター

②情報の内容： 以下について情報を得て、地域事業者のこれまでの状況や
現状の課題等について情報発信して双方で情報を交換する。
・製造業事業者の販路開拓に向けた各種のバイヤーからの情
報、小売りの業種、業態でのニーズ情報、物流情報等のノ
ウハウ、情報等。

③情報交換の頻度： 毎月1回（何れかの連携先）

(3) 被災地復旧支援、事業者特性や地域事例等

①情報交換先： （県内沿岸部）大船渡商工会議所、宮古商工会議所、大槌商
工会、陸前高田商工会等
（県外被災地）仙台商工会議所、八戸商工会議所、気仙沼商
工会議所等
（グループ）岩手県中小企業団体中央会、岩手県生活衛生
営業指導センター

②情報の内容： 以下について情報を得て、地域事業者のこれまでの状況や
現状の課題等について情報発信して双方で情報を交換する。
・経営環境が類似する県内沿岸部の商工会議所、商工会等と
被災地復旧における現状課題や先進的な取組み、県外被災
地の商工会議所と被災地復旧における県ごとの取組や課題

販路開拓や先進事例、岩手県中小企業団体中央会、岩手県生活衛生営業指導センターとグループや組合等での被災地復旧や業界、業種ごとの課題や先進的な事例等

③情報交換の頻度： 四半期に1回（何れかの連携先）

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 基本方針

①特定の職員に依存しない支援体制の確立

商工会議所の職員数は減少傾向にある中、小規模な商工会議所（職員11名）である釜石商工会議所では、これまで経営計画の作成や補助事業等、経営発達支援には特定の職員のみが携わり、支援効果が限定的であった。このような体制の在り方を反省して、特定の職員に依存しない、経営指導員に限定しない、中小企業相談所の職員全員が誰でも経営計画作成支援、経営発達支援が可能となるような体制を目指すよう改め、資質向上策を講ずる。

②資質向上支援策（内部・外部の研修受講）

外部の研修を受講する場合には、一定の知識をもって受講することが望ましく、運営財源が減少する中で、研修の効果を高める必要がある。参加が目的となるようなことにはしたくない。

そのため、自己研鑽による資質向上、所内で十分な内部研修を実施することを外部研修参加の前提条件とする。上記の前提条件を持って外部研修の機会を十分に確保するよう改める。

具体的には、中小企業大学校での経営指導員研修には、受講可能な能力を有する職員を毎年計画的に1人以上受講させる。併せて日本商工会議所が実施する研修、認定支援機関等の研修についても同様に計画的な受講機会を提供し、知識習得、資質向上に取り組む環境を整備し、向上意欲の醸成に努める。

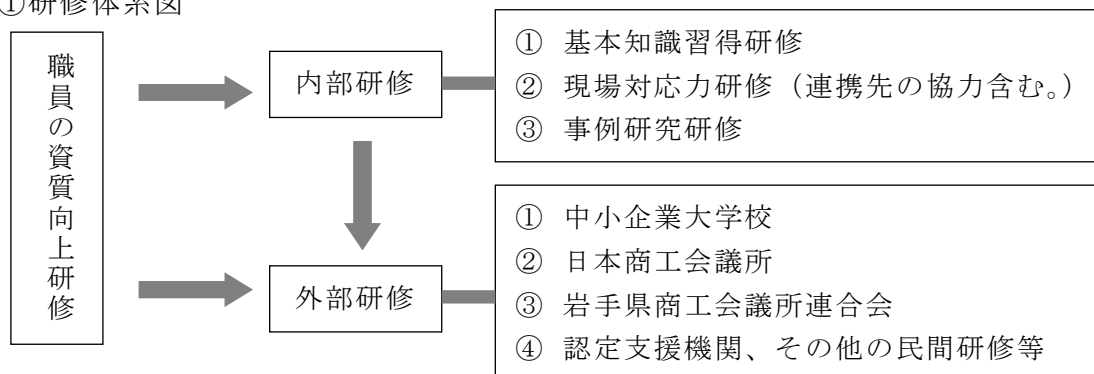
③組織内で情報・ノウハウを共有する体制

支援ノウハウの共有については、これまでは十分とは言えなかったことから、商工会議所のシステムであるTOASを活用した経営相談履歴、小規模事業者の事業データの情報の共有に努める。

また、実際の支援事例や経営革新、経営改善事例については定期的に小規模事業者の特性や傾向を把握できるように事例研究、情報収集に努め、ノウハウを共有するための情報交換会を実施する。

(2) 具体的な資質向上策

①研修体系図



②内部研修

●基本知識習得研修

毎週1回、中小企業相談所内で研修会を開催する。中小企業相談所長は自身の知識習得に努め、職員の知識向上に向けた研修会を開催する。

内容は、経営戦略、組織・人事政策、人的資源管理、マーケティング、財務会計、店舗施設管理、生産管理、会社法、知的財産権等について、環境・経営分析、経営計画作成、実行支援が可能となるような分野を対象に研修会を実施する。

目標は、実践で使える知識の習得であり、経営経験の無い職員が、小規模事業者の経営者と経営に関するコミュニケーションが十分に取れることとする。

●現場対応力研修

基本知識習得研修で学んだ知識を実践で使用するために必要な分野の研修会を開催する。

内容は、SWOT分析や3C分析等の環境分析、B/S、P/L、製造原価報告書等を使用した経営分析、CVP分析及び利益管理、業種ごとのマーケティング（4P）ミックス、サービス等、具体的な実践方法を確認する。

目標は、実践で使用するために知識を使いこなせる状態とすること。また、必要に応じて、金融機関、岩手県、中小機構等の外部連携先の協力を頂き、必要な研修機会を作って実施する。

●事例研究研修

実際の支援事例や各種研修で使用した事例を中心に、業種や支援内容別に提案力向上に向けた研修会を開催する。

内容は、個人で分析、改善・実施策を検討し、グループでディスカッションを交えて、提案を可能とするためのトレーニングとする。

目標は、より効果的な分析、計画、実行策について見出し、業種別の特性や成功パターン等について学ぶ機会となり、経営革新、創業等の計画作成で実践していけることである。

③外部研修

●中小企業大学校研修

経営指導員研修には、毎年1人以上を受講対象者全員が受講出来るように機会を提供する。また、他の研修においても必要性を精査して、積極的な受講機会を提供する。

●岩手県商工会議所連合会研修

経営指導員研修、経営指導補助員研修の受講の他、中堅職員研修、職員交流研修の参加について計画的に研修機会を提供する。また、受講者には十分な目的をもって参加するように事前の準備を促す。

●日本商工会議所研修

商工会議所経営指導員全国研修会、中小企業支援スキルアップ研修、経営安定対策事業研修会、創業支援担当者研修等への参加について毎年、計画的に積極的な受講機会を提供する。

●その他の研修

認定支援機関向け研修、その他の支援機関が実施する研修、民間企業が実施する研修において、実務に必要と思われるものを積極的に情報収集し、研修機会を確保して職員に提供する。

④組織内で情報・ノウハウを共有する体制の整備

支援ノウハウの共有については、商工会議所のシステムであるTOASを導入して経営相談履歴や小規模事業者の事業データの蓄積を図り、これを有効に活用した情報の共有を図る。

また、実際の支援事例や経営革新事例、経営改善事例については毎月1回定期的に小規模事業者の特性や傾向を熟知できるように情報収集し、研究会を開催して情報交換会に努めノウハウを共有する。

これらによって、小規模事業者が売上げ向上や利益確保が行えることを重視した助言・指導の支援能力向上により伴走型支援を円滑に行う。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

毎年度事業終了後、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

(1) 経営発達支援事業評価委員会の設置

評価委員会は、岩手県沿岸広域振興局産業振興課長、釜石市商工労政課長、釜石商工会議所特別相談員(税理士)、岩手県内(釜石市外)の中小企業診断士、釜石市内各金融機関支店長等の有識者及び釜石商工会議所会頭、副会頭、専務理事を構成員として、前年度の事業の実施状況について成果の評価を受け、見直し案の提示を受ける。

(2) 見直し方針を決定

経営発達支援事業評価委員会での評価、見直し案を受けて、釜石商工会議所常議員会で事業の見直し方針を説明し、承認を受ける。

(3) 評価・見直し結果の公表

評価・見直しの結果は、計画期間中、釜石商工会議所ホームページで公表するとともに釜石商工会議所会報において概要を公表、地元紙(釜石復興新聞)に対してプレスリリースを行う。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

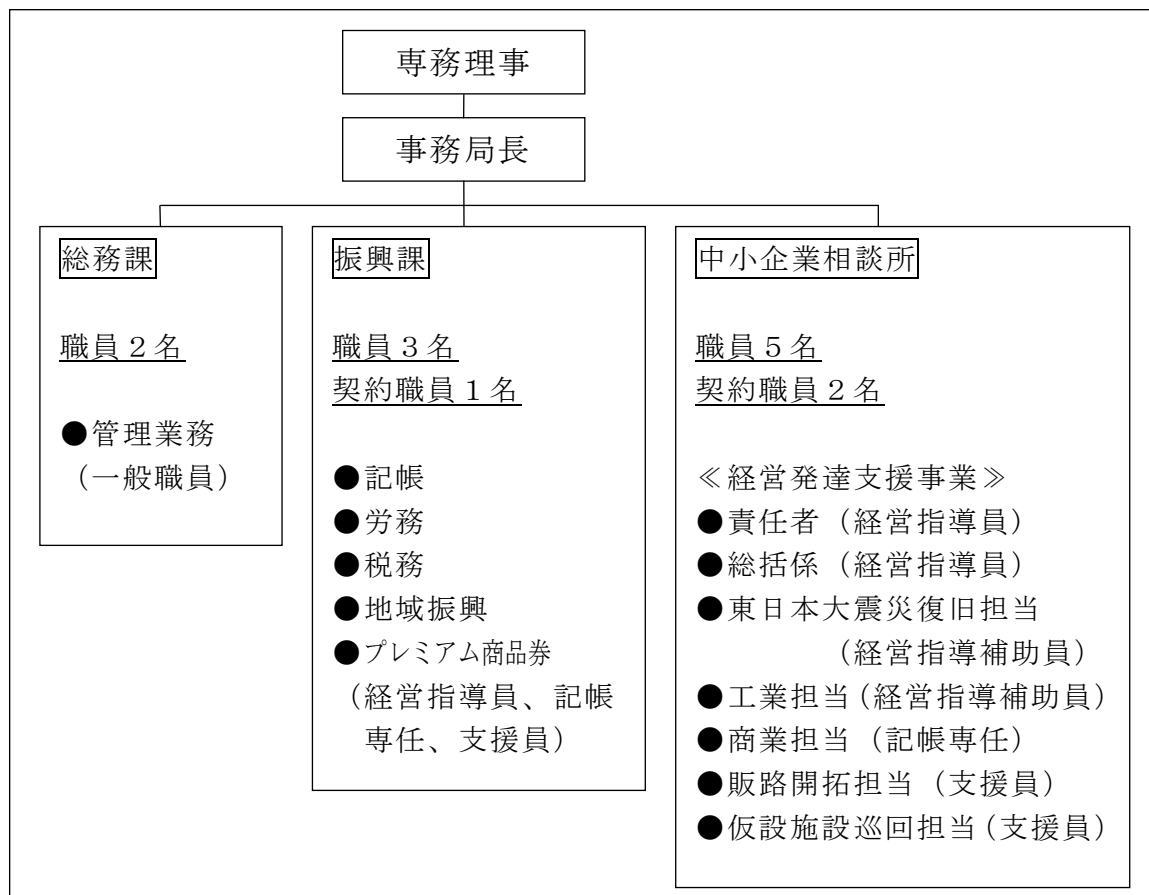
経営発達支援事業の実施体制

(平成 27 年 9 月現在)

(1) 組織体制

① 商工会議所組織体制図

釜石商工会議所は、専務理事（常勤）、職員 11 名、契約職員 3 名で事務局を構成する。（職員 11 名のうち、経営指導員は 3 名、経営指導補助員は 2 名）



② 経営発達支援事業を確実に実施するための体制

中小企業相談所に本事業を配置、実施する。職員 5 名、契約職員 2 名で各担当を置き、事業を実施する。

経営計画作成に係る事前の状況把握（外部・内部環境）、一連のプロセス、販路開拓・顧客開拓、補助事業の活用等の支援業務の実施に努める。

(2) 連絡先

- 部 署： 中小企業相談所
- 住 所： 岩手県釜石市只越町一丁目 4 番 4 号
- 電 話 番 号： 0 1 9 3 - 2 2 - 2 4 3 4
- F A X 番 号： 0 1 9 3 - 2 2 - 1 6 0 0
- H P ア ド レ ス： 釜石商工会議所ホームページ
<http://www.kamaishi-cci.or.jp/>

(3) 実施体制の目標

項目	これまでの状況と課題	目標と対応策
<p style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 2px;">組 織</p> <p>■ 経営発達支援を推進する中小企業相談所の体制</p>	<p>■ <u>組織の位置付け</u> 運営資源が分散、経営支援体制が脆弱、中小企業相談所の主旨、位置付けが曖昧であった。</p> <p>■ <u>支援の在り方</u> 商業偏重の事業、施策ありきの支援から、現場ニーズに見合う、事業者を中心とした支援策が必要である。</p> <p>■ <u>存在の認知度</u> 時代の変化に対応した支援、商工会議所の役割等が、事業者、地域に十分に伝え切れていない。</p>	<p>■ <u>動き易くフットワーク良い体制</u> 本年度より経営発達支援の体制を明確化して体制を整備した。機動性、連動性を高め、不具合は素早く改善して進捗を図る。(減点主義ではなく、挑戦可能な環境を構築する。)</p> <p>■ <u>十分な現状の把握</u> 経営現場に十分に顔を出す組織を徹底し、机上に終始せず、現場を直に見て、事業者の想いを傾聴し、自分自身で感じる状況把握に努める。 (内部・外部、定量・定性の経営環境)</p> <p>■ <u>情報の伝達・共有</u> 事業者、地域への情報発信を丁寧に行う。商工会議所の実施内容、施策情報、他地域の事業者の取組み等、情報提供を強化することで、来てもらい、使ってもらおう。</p>
<p style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 2px;">個 人</p> <p>■ 職員・個人の資質、実践力の向上</p>	<p>■ <u>支援力の底上げ</u> 職員個々の支援力にバラツキがあり、底上げにより平準化が必要である。</p> <p>■ <u>事業者との接点づくり</u> 情報収集力の乏しさ、コミュニケーション力を高める必要がある。</p> <p>■ <u>経験の積み重ね</u> 経営指導員の削減、年齢の偏り、経営支援力の継承が不十分であり、知識、経験、実践による実績の積み重ねが必要である。</p>	<p>■ <u>スキルアップ</u> 運営財源が厳しさを増す中で、日々の自己研鑽に取組み、内部でスキルアップに取り組む風土の醸成を図る。</p> <p>■ <u>リレーションづくり</u> 信頼される職員となるため、環境変化を肌で感じ、情報収集力を高め、まずは〇〇さんに聞いてみようと思われる存在を目指す。</p> <p>■ <u>P D C A サイクル</u> 全員が担当者として、経営計画、販路開拓の実行支援、フォローアップ等を実行し、P D C A サイクルの推進によって売上、利益の向上に努める。(上司は必ずサポートを行い、専門家の助言も活用し、繰り返し実践を積ませる。)</p>

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

1. 事業の実施に必要なと見込まれる事業費は以下のとおりです。

(単位 千円)

	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
必要な資金の額	49,969	51,247	52,165	52,443	53,298
1. 人件費	35,850	36,964	37,882	38,719	39,574
2. 旅費	600	611	611	611	611
3. 事務費	220	224	224	224	224
4. 講習会開催費	500	500	500	500	500
5. 金融指導費	400	400	400	400	400
6. 相談事業費	2,360	2,360	2,360	2,360	2,360
7. 調査研究費	600	600	600	600	600
8. 施策普及費	250	250	250	250	250
9. 経営計画作成事業費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
10. 消費税転嫁対策事業費	549	559	559	0	0
11. 仮設店舗巡回指導費	4,048	4,123	4,123	4,123	4,123
12. 製造業販路開拓事業費	2,541	2,589	2,589	2,589	2,589
13. 商業顧客開拓事業費	851	867	867	867	867
14. 創業・事業承継指導費	200	200	200	200	200

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

2. 事業の実施に必要なと想定される資金調達の方法は以下のとおりです。

調達方法
■ 釜石商工会議所一般会計 (会費収入等) ■ 釜石商工会議所中小企業相談所会計 (岩手県補助金及び会費収入等) ■ 岩手県補助金 (販路・顧客開拓等事業) ■ 釜石市補助金 (仮設施設巡回等事業) ■ 国補助金

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>■被災企業等のイノベーション支援（食品製造業による地域経済活性化事業） 厳しい経営環境下で被災地における復興ステージの変化に対応した、持続的な経営を可能とするために事業者の革新を促す対策を講じるために、釜石商工会議所を核にサポートするプラットフォームを構築する。</p>
連携者及びその役割
<p>■連携者</p> <ul style="list-style-type: none">・岩手県沿岸広域振興局経営企画部産業振興課 課長 竹花 光弘 （住所：岩手県釜石市新町6-50 電話番号：0193-25-2701）・独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部 復興支援センター統括部仙台中小企業支援センター長 部長 山下 勉 （住所：宮城県仙台市青葉区一番町4丁目6番1号仙台第一生命タワービル6F 電話番号：022-399-9077） <p>※上記の連携者を通じて、外部支援者との連携や活動支援を得る。</p> <p>■役割</p> <ul style="list-style-type: none">・釜石商工会議所<ul style="list-style-type: none">●小規模事業者支援の主役となり、継続性により伴走役を担う。●地域における支援の事務局として、小規模事業者との接点となり窓口機能を果たす。また、具体的に事業計画の作成、実行、フォローを中心的に担う。・岩手県沿岸広域振興局経営企画部産業振興課<ul style="list-style-type: none">●釜石商工会議所の支援の補完、外部支援者との連携役を担う。●釜石商工会議所の活動支援として、人的な面と活動のツールを支援する。また、外部支援者の活動支援の役割を担う。・独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部復興支援センター統括部<ul style="list-style-type: none">●支援の質の向上と実効性の向上役を担う。●専門力、ノウハウの提供、外部支援者とのつながりを支援する役割を担う。 <p>■効果</p> <p>商工会議所のみでは不足する支援リソースの補完、外部支援力の確保。被災地における連携支援体制を確立する。これにより、意欲的な事業者をさらに伸ばし持続させ、経営革新や創業、事業承継等におけるイノベーションを加速させる。</p>

連携体制図等

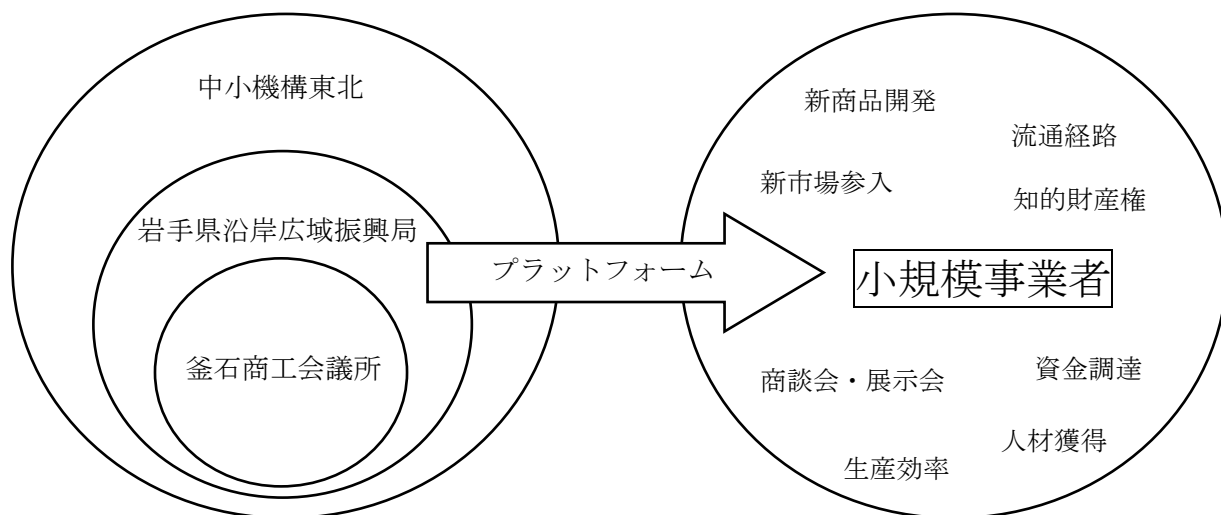
【プラットフォームの形成】

① **事業者の力** × ② **商工会議所の力** × ③ **外部の支援者の力**

【主役】

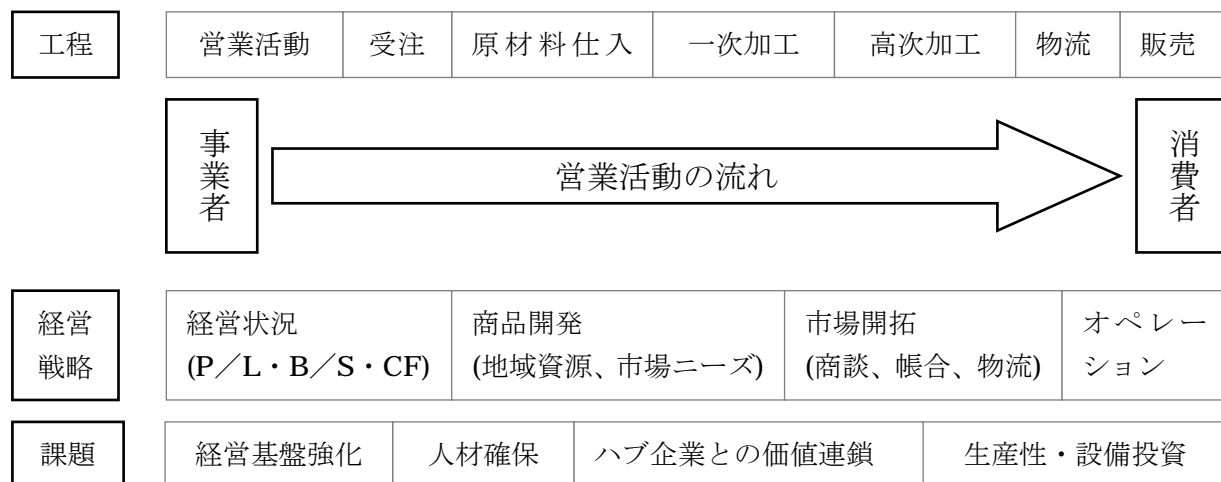
【支援の主役】

【支援の質と実効性の向上】



※ 支援の主役(商工会議所)、外部支援(岩手県沿岸広域振興局、中小機構東北)による補完との連携

【支援内容】



(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>■地域の経済動向調査（仮設施設の巡回と相談対応体制の確立による課題抽出） 東日本大震災から4年を迎える中で、いまだに仮設施設で仮営業を行う事業者を定期的に巡回訪問し、売上の状況、来店客数の状況、経営課題等の聞き取り、復旧相談を受け、円滑な本設復旧への橋渡し役を担う。</p>
連携者及びその役割
<p>■連携者 【連携者】</p> <ul style="list-style-type: none">・釜石市商工労政課 課長 平松 福壽 (住所:岩手県只越町三丁目9番13号 電話番号:0193-22-2111内線320)・独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部 復興支援センター統括部仙台中小企業支援センター長 部長 山下 勉 (住所:宮城県仙台市青葉区一番町4丁目6番1号仙台第一生命タワービル6F 電話番号:022-399-9077)・岩手県生活衛生営業指導センター 経営指導員 佐々木 浩明 (住所:岩手県盛岡市志家町3-13 電話番号:019-624-6642) <p>※上記の連携者を通じて、外部支援者との連携や活動支援を得る。</p> <p>■役割</p> <ul style="list-style-type: none">・釜石商工会議所<ul style="list-style-type: none">●仮設巡回支援員を中心に定期的に釜石市内12ヶ所に設置されている190事業者を巡回訪問して小規模事業者の状況を把握する。●毎回、聞き取り式のアンケートで、経営課題や復旧相談等を受け、各々の担当者につなぐ御用聞き役を担う。・釜石市商工労政課<ul style="list-style-type: none">●仮設施設の運営管理者として、仮設施設の適切な運営と管理を担う。●釜石商工会議所と毎月、定期的に仮設施設での問題や課題を情報共有して把握し、連携して事業者の事業推進に一定の役割を担う。・独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部復興支援センター統括部<ul style="list-style-type: none">●東日本大震災復興支援アドバイザー等が仮設施設を巡回してヒアリングし、高度な問題の把握を行う。●現地で収集した情報を中小企業庁や関係機関につなぐ役割を担い、専門的な問題解決に専門家が対応できる。・岩手県生活衛生営業指導センター<ul style="list-style-type: none">●経営指導員が仮設施設の生活衛生業種店舗を巡回訪問して小規模事業者の状況を把握する。●釜石商工会議所と双方に情報を共有し、協力して課題解決に対応する。

■効果

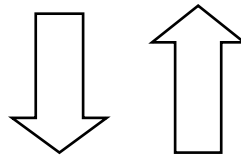
3者で連携して、仮施設入居者の経営課題、復旧課題等を情報共有して把握することで、各々の特徴や役割を活かして、個別では解決困難な問題の解決につながる。本設復旧に向けた十分な準備を行うため、必要に応じて計画作成を支援し、必要な施策を講ずることが行いやすくなる。

連携体制図等

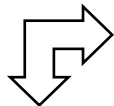
釜石市内の仮施設12か所、190事業者（平成27年3月現在）を定期的に巡回し、課題を抽出し、情報共有することで解決につなげていく。

- | | |
|--------------------|---------------------|
| ① 青葉公園商店街 | ⑦ 鶴住居町神ノ沢地区仮設企業団地 |
| ② 復興天神15商店街 | ⑧ 鶴住居町神ノ沢地区第2仮設企業団地 |
| ③ 釜石はまゆり飲食店街 | ⑨ 松原地区仮設事務所 |
| ④ 新浜町仮設事務所 | ⑩ 平田パーク商店街 |
| ⑤ 新浜町その2（釜石漁港内）仮施設 | ⑪ 平田旧商業仮施設 |
| ⑥ 鶴！はまなす商店街 | ⑫ 唐丹地区仮施設 |

本設に向けた課題抽出



課題解決への個別支援



■釜石商工会議所

（巡回、現場での復旧・経営支援）

■岩手県生活衛生営業指導センター

（生活衛生業種の巡回、現場での復旧・経営支援）

情報共有

連携支援

■釜石市商工労政課

（施設の管理、運営）

■中小機構東北

（巡回、専門家による復旧・経営支援）