

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	角田市商工会 (法人番号 2370105001111)
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目標	角田市商工会では、地域の現状と課題を十分認識し、小規模事業者の中長期的な振興の在り方、地域の総合経済団体及び小規模支援機関としての役割を踏まえ、本計画においては「経営分析・事業計画策定支援」、「需要動向情報の収集・提供」、「内需型ビジネスモデルの再構築」、「外需型ビジネスモデルの需要拡大」、「支援力向上」の方針を掲げ、小規模事業者の需要拡大を実現し、売上と利益を増進させていくという目標及び方針を掲げて事業を実施して行く。
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 地域の経済動向について、四半期毎に調査・分析を行い、各業種の経営状況を把握し、景況動向を情報提供する。 2. 小規模事業者の持続的発展に向け、事業者と一体となって経営指導員が経営分析を行い、小規模事業者に経営状態や今後の方向性を示す。 3. 事業計画策定支援に関すること 小規模事業者が経営課題を解決するため【指針①】の経営状況、【指針③】の需要動向調査等の結果を踏まえ、事業計画策定支援を行う。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定支援を行った事業者に対し、「事業計画に従って行われる事業が、確実に実施され、課題が解決されること」を目的に、伴走型の指導・助言を関係機関とも連携して行う。小規模事業者に寄り添い、継続して支援することで、「計画の（修正・見直し対応も含めて）実効性を高める」効果を図る。 5. 需要動向調査に関すること 経営発達支援事業の目標達成に向け、需要動向調査、分析、提供を行い、小規模事業者の事業計画策定及び販売戦略策定や経営力強化における支援に生かす。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 需要の開拓に関し、機会提供にとどまらず、経営状況の改善・発展に寄与すべく展示会・商談会等に関する支援を行う。 <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の賑わい創出と売上げ増進対策 2. 角田ブランドの推進
連絡先	<p>角田市商工会 〒981-1505 宮城県角田市角田字大坊 34-2 TEL 0224-62-1242 Fax 0224-62-0727 E-mail : kakudashi_sci@office.miyagi-fsci.or.jp</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 角田市の現状と課題

(1) 地域の現状

角田市の人口は平成 27 年現在（国勢調査）31,180 人を有している。しかしながら、平成 2 年をピークに人口は減少しており、その中で、老年人口（65 歳以上）は急速に増加し、平成 7 年の国勢調査時には年少人口（14 歳以下）を超えた。

年少人口及び生産年齢人口（15 歳以上 64 歳以下）は、今後さらに減少し、老年人口は逆に増加し、平成 52 年（2040 年）の老年人口の割合は 42.0% に達し、生産年齢人口の割合に迫ると見込まれている。

角田市の産業構造は第 2 次産業が 56.2%、第 3 次産業が 42.6% となっており、宮城県と比較すると第 2 次産業の比率が高く、第 3 次産業の比率が低くなっている。

1 人あたりの市民所得は 2,645 千円となっており、宮城県よりもやや低い水準となっている。



表 1 角田市の産業構造と市民所得

	第 1 次産業 (%)	第 2 次産業 (%)		第 3 次産業 (%)	総生産額 (百万円)	1 人当たり所得 (千円)
		全体	うち製造業			
角 田 市	1.4	56.2	45.7	42.6	116,905	2,645
宮 城 県	1.1	26.5	13.1	72.2	7,750,022	2,807

出典：平成 26 年度市町村民経済計算

表 2 管内商工業者数推移

	商工業者	小規模事業者数	小規模比率	商工会員数	会員比率
平成 21 年 4 月	1,299	1,061	81.7%	717	55.2%
平成 27 年 4 月	1,136	932	82.0%	705	62.1%
H27/H21 減少率	12.5%	12.2%	—	1.7%	—

出典：平成 18 年事業者・企業統計調査、平成 24 年経済センサス基礎調査

上記の管内商工業者数推移より、この 6 年間で 160 社以上の商工業者が減少している。管内の商工業者の減少のほとんどが小規模事業者の減少である。

表 3 産業（大分類）別事業所数及び従業者数

産業大分類	平成 21 年		平成 24 年度		平成 26 年			
	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	割合	従業者数	割合
総数	1,358	14,321	1,246	13,840	1,300	100%	14,409	100%
第 1 次産業	12	181	14	166	13	1.0%	119	0.8%
農 林 漁 業	12	181	14	166	13		119	
第 2 次産業	306	6,920	279	7,146	277	21.3%	7,013	48.7%
鉱 業、採石業	1	8	2	8	3		20	

	建設業	186	1,184	167	1,151	158		1,182	
	製造業	119	5,728	110	5,987	116		5,811	
	第3次産業	1,040	7,220	953	6,528	1,010	77.7%	7,277	50.5%
	卸売小売業	384	2,208	329	1,954	314		1,903	
	生活関連サービス業、娯楽業	149	553	139	588	134		464	
	宿泊業、飲食サービス業	146	646	135	653	139		626	
	医療、福祉	70	1,307	81	1,063	104		1,456	
	不動産業、物品貸付業	52	165	50	196	52		179	
	教育、学習支援業	45	157	39	141	63		570	
	学術研究、専門・技術サービス業	34	725	30	462	32		444	
	運輸業、郵便業	21	377	18	336	19		288	
	金融業、保険業	19	255	16	255	15		250	
	総合サービス業	16	122	14	92	15		223	
	情報通信業	7	22	4	5	3		6	
	電気、ガス、熱供給、水道業	—	—	—	—	2		21	—
	サービス業(他に分類されないもの)	97	683	98	783	118		847	

出典：平成24年経済センサスー活動調査
平成26年経済センサスー基礎調査

商業環境については、平成17年までは角田市と丸森町を商圏とする角田商圏（買回品の地元購買率34.5%：平成17年消費購買動向調査）が形成されていたが、それ以降、地元購買力が低下し、平成24年消費購買動向調査では、23.5%まで低下、現在角田商圏は形成されていない状況である。

さらに、他地域の大型店の出店等により、地元購買力が低下し、商店街としての魅力低下により、中心商業地としての機能低下がすすんでいる状況である。

なお、角田市では、平成14年に中心市街地を取り巻く現況を各種データ、調査から整理・分析し、角田市中心市街地活性化基本計画を作成したが、既に角田市全体での人口の減少、少子高齢化の進行が見られるが、このような状況は、中心市街地においてより顕著に見られる。とくに、東町、東仲町、天神町、北町等古くより角田市の商業・業務の中心として役割を果たしてきた地区の減少率が10%（H12/H7対比）を超えている。また、高齢化についても東仲町、上天神町、北町の高齢化率が30%以上（H11住民基本台帳）を超えている。

また、事業所数、年間販売額は低下し続けている。（出典：角田市中心市街地活性化基本計画）
なお、現在も、角田市内小売業の事業所及び年間販売額は低下している。

表4-1 卸売・小売業事業所数、従業者数、年間商品販売額

区 分		平成14年	平成16年	平成19年	平成26年
総 数	事業所数	430	432	381	254
	従業者数（人）	2,266	2,162	2,112	1,426
	年間販売額（百万円）	38,172	34,769	33,399	25,563
卸売業	事業所数	58	62	49	30
	従業者数（人）	338	320	298	164
	年間販売額（百万円）	11,603	9,748	8,668	4,085
小売業	事業所数	372	370	332	224
	従業者数（人）	1,928	1,842	1,814	1,262
	年間販売額（百万円）	26,569	25,021	24,731	21,478

出典：平成16年商業統計調査
平成19年商業統計調査
平成26年商業統計調査

表 4-2 卸売・小売業 従業員規模別の事業所数、従事者数、年間商品販売額及び売場面積

従業員 (人)	事業所数		従事者数		年間商品販売額 (百万円)		売場面積 (㎡)	
	平成 16 年	平成 19 年	平成 16 年	平成 19 年	平成 16 年	平成 19 年	平成 16 年	平成 19 年
1～ 4	315	260	656	354	8,950	6,305	13,110	10,432
5～ 9	67	64	437	423	8,736	9,527	5,975	6,137

出典：平成 19 年商業統計調査
平成 16 年商業統計調査

地域資源については、角田市は、東北有数の大河である阿武隈川や、環境保全地域の指定を受けている深山や斗蔵山などの恵まれた自然環境、また国指定重要文化財の高蔵寺・旧佐藤家住宅などの重要な歴史資源を有するとともに、安全でおいしい豊富な農畜産物、角田中央公園に立地する多彩なスポーツ・レクリエーション施設、さらに宇宙航空研究開発機構（JAXA）角田宇宙センターなど、多様な地域資源を数多く有しており、交流人口や定住人口の拡大に大きな可能性を秘めている。

角田市では、第 5 次総合計画の中の 3 本柱の 1 つである「重点プロジェクト（戦略的産業振興）」に、角田の「食」と「物産」のブランド化という視点で、1. 農商工連携による産業の振興、2. 特産品・ブランド品の開発、3. 起業支援による新産業の創出を掲げている。

(2) 地域の課題

こうした状況から地域の課題を次のとおり集約する。

- ① 生産年齢人口を中心とした人口の減少傾向が続くこと等により、域内を商圏とする小規模零細な商工業者の売上の減少が続くことが想定される。
- ② 経済環境の悪化や後継者不足により、「自分の代で廃業」を選択する経営者割合が増加し、小規模事業者を中心とした商工業者数の減少が想定される。

(3) 商工業者の課題

〈卸売小売業〉

- ① 角田市の顔となるべき中心市街地は、人口の減少、高齢化、後継者不足、小規模事業者の廃業が増加し、商店街としての魅力低下により、中心商業地としての機能低下が進み市街地の空洞化が想定される。
- ② 角田市の買い物動向をみると買回品（衣料品や身の回り品など）の購入低下が大きく、他地域への依存が高まっている。今後見込まれる人口減少の進展に伴い、商店の立地に必要とされる需要を満たせない場合、さらなる廃業が予想され地域住民の日常生活に影響を及ぼすことが懸念される。

2. 商工会のこれまでの取り組み

地域総合経済団体及び小規模事業者支援機関として、巡回訪問や窓口相談等を通して、経営・金融・労務・税務・取引・情報化などの「個社」の経営改善支援や、地元購買促進のため、商店会等と連携した「角田市商店連合売出し」や、角田市商業振興協同組合が発行する「共通商品券」（事務委託）の利用拡大への協力、市内飲食店等の活性化のための「かくだ！ほろ酔い祭り」や、地域資源調査事業、地域特産品等開発推進事業、特産品等販路開拓事業や角田ブランドの推進などの「面的」な事業者支援を行ってきた。

しかしながら、人口減少、少子高齢化、大型店の出店などの社会構造、外部環境の変化により市場が縮小していき、それに伴って小規模事業者の売上や利益が減少しており、さらに経営者の高齢化や後継者不足などの要因も絡み、やむなく廃業に至ってしまうケースがある。当会員も毎年 20 件程度、殆ど廃業を理由に脱会している。

この厳しい現実を打破していくためには、従来の支援策だけでは解決できないため、今後は事業者の売上や利益を伸ばすための個社支援の強化と地域経済活性化のための面的支援をさらに推進していくことが求められている。

- (1) 「少子高齢化社会に適した公共サービスの提供」、「中心市街地等の地域商業の活性化」という大きな目的を持って、角田市デマンド型乗合タクシー事業（ラビットくん）を行うとともに、商店街に「ラビットハウス」や、「特別運行拠点」を設置したり、「エコバック利用促進運動」など「ラビットくん」に関連付けたイベントを実施してきたが、「まちなか滞留客の増加」にはまだまだ結びついていない。
- (2) かくだ！ほろ酔い祭りを開催し、売上増加に努めているが、利益にはあまり貢献していない。
- (3) 地方創生関連交付金を活用したプレミアム付き商品券を発行し、約2億円の地元購買力があつたが、一時的な色彩が強い。
- (4) 個人事業所の開業手続等きを行うものの、事業承継に関する、事業引継ぎや事業引き受け、第三者による事業承継に関する事業は行っていない。

3. 商工会の中長期的な振興の在り方

- (1) 主要な産業の変化に加え人口減少と高齢化が進み、定住者をターゲットとしている小売業、住民向け建設、サービス業などは、縮小する商圈に対して、新たなサービスの提供を進めることが課題である。

同時に、今後も拡大することが期待されている交流人口への対応、取り組みが角田市内の小規模事業者の持続的発展にとって必須の条件であることから、当会は、地域を支える小規模事業者が人口減少時代に対応した新しいビジネスモデルの構築等の課題解決に向けた継続的な支援を行う。

- (2) 従来の支援策を拡充強化し、事業者の売上や利益を伸ばすための個社支援を強化し、事業所の減少に歯止めをかけるとともに、地域経済活性化のための面的支援を更に推進する。
- (3) 具体的に地域の課題を解決するために、小規模事業者へ地域の総力を挙げて切れ目のない伴走型支援を行う。

以上の中長期的な小規模事業者支援の考え方の下、本計画においては「経営分析・事業計画策定支援」、「需要動向情報の収集・提供」、「内需型ビジネスモデルの再構築」、「外需型ビジネスモデルの需要拡大」、「支援力向上」の方針を掲げ、小規模事業者の需要拡大を実現し、売上と利益を増進させていくという目標を掲げて事業を実施していく。

4. 地域の課題を踏まえた経営発達支援事業の目標と方針

- (1) 販路の開拓

- ① 明確なビジョンに基づく経営計画書を策定し販路を拡大する。

小規模事業者の売上や利益を伸ばすためには、明確なビジョンに基づいた経営を行うことが重要である。まず、マーケットや競合他社の分析により、小規模事業者の強みを掘り起し、販路を開拓する。

- ② 商談会・展示会を通じて販路開拓支援を促進する。

小規模事業者の課題である需要の創造や掘り起こしに向け、多様な顧客ニーズに合った商品・サービスを提供・発信する機会を増大させるために、各種商談会・展示会などを通じ、商品・製品やサービス、技術等の販路開拓支援を促進するとともに、売上増進に努める。

- (2) 創業者数の増加

平成27年度に産業競争力強化法に基づく角田市創業支援ネットワークが構築された。このネットワークを活用し、女性や若者、シニアを含めた起業・創業を促進する。起業前後における課題解決や経営資源の確保等の支援を行うことで、市レベルの起業・創業を促進する。また、こうした取組を通じ、角田市における創業者数の向上に努める。

- (3) 賑わい創出による地域活性化

商店街で中心市街地の賑わいの創出を図る集客イベントを実施しているが、通行量の増加や街なかの回遊に対する効果は薄く、商業者の売上増大には繋がっていない。

このような状況を踏まえ、中心市街地の商店や飲食店の小規模事業者を中心とした「まちなか活性化会議」を新たに設置し、中心市街地の賑わい創出による地域活性化の方向性を検討するとともに、販売促進に関するイベントを実施し、小規模事業者の売上増進に努める。

(4) 食の地域ブランド戦略

角田市の地域資源を活用した「食」のブランドづくりについて、調査・研究・試作を繰り返したものの、生産者や販売する事業者が委員会に参画していなかったため、なかなか商品化に至らずに立ち消えている状況であった。

このような状況を踏まえ、生産者や飲食店の方々を中心とした、「角田グルメプロジェクト会議」を新たに設置し、角田ブランドの方向性を検討するとともに、食に関係する人の意欲と売上増進に努める。

5. 本会の目標達成のための方針

本会では、小規模事業者に対し、定期的な巡回訪問を実施し、経営・金融・税務・経理・情報化等の基礎的な支援を実施してきた。そうした中で新たな課題抽出・問題解決に努め、宮城県商工会連合会をはじめとした各種機関と連携を強め、経営改善普及事業を推進してきた。

経営発達支援計画を推進するにあたっては、事務局体制、各種関係機関との連携を強化し、本会の巡回訪問の機動力、信用力を活かした周知徹底を行う。

会員事業所はもちろんのこと、会員以外からも対象となる小規模事業者へ周知を徹底する為、本会公式ホームページ、本会公式 facebook ページに取り組む小規模事業者を募る。

小規模事業者と数多く接点を持つことで角田地区の小規模事業者全体に持続的発展に向けた事業計画づくりを浸透させる。

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30年4月1日～平成35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】

景況調査を実施することで市内業種別の経済動向を把握し、小規模事業者の今後を見据えた事業計画策定等の材料として活用することを目的に、地域の経済動向について、四半期毎に調査・分析を行い、各業種の経営状況を把握し、景況動向を情報提供する。

調査に当たっては、経営指導員等が巡回により調査を行い小規模事業者の抱える経営上の問題点の把握に努め、企業の立場に立った伴走型支援を行う。

(現状と課題)

小規模事業者への経済動向に関する情報は、宮城県商工会連合会が発行している中小企業景況調査報告書や日本政策金融公庫及び地域金融機関が提供している景況レポート等を巡回時等に提供しているが、小規模事業者への具体的分析と補足説明を伴わない資料としての提供に留まっており、小規模事業者への経営支援には十分活かされていない状況にあった。

(今後の取組み)

今後は、各種調査や全職員による巡回、窓口指導時、公共資料等により取得した情報はデータベース化し、商工会報、商工会ホームページ等にて、事業者に利用しやすい体裁に加工した上で適時提供する。その際、必要とされる情報を提供するため、巡回訪問時に業種ごとのニーズを収集し、整理、分析した上で情報の提供を行う。

(事業内容)

(1) 宮城県商工会連合会が毎年四半期ごとに実施している中小企業景況調査、全国連が毎月提供している景気動向調査等の結果を活用し、県内及び国内の中小・小規模事業者の業種毎の景気動向を把握し、他地域と角田市との比較などを行う基礎資料とする。(継続)

また、現在の中小企業景況調査では同業種内での業種別の状況がつかみきれないため、独自調査として、宮城県商工会連合会が実施している中小企業景況調査項目と同じ内容の調査を、製造業であれば、「金属加工」「食品加工」、建設業では、「大工工事業」「一般土木建築工事業」、小売業では、「食料品小売業」「衣料品小売業」、サービス業では、「飲食業」「理・美容業」等、調査企業（製造業6件、建設業6件、商業6件、サービス業6件）を独自に追加し、他地域と角田市との比較を行うとともに、業種別状況の把握を行う。(新規)

◆(1)の調査項目

1. 3ヶ月間の月別売上額
2. 前年同期間と比較し売上額、単価、数量・仕入単価、採算、従業員数等について「増加」「不変」「減少」の状況
3. 今期及び来期の設備投資計画
4. 直面している経営上の問題点
5. 自社が感じる業界内の状況

◆(1)の調査の方法

1. 経営指導員により3ヶ月に一度の調査を実施。
2. 調査用紙に企業が直接記入、または経営指導員がヒアリングにより記入を行う。

- (2) 地域内小規模事業者の経営内容を把握し、課題を解決することを目的に、地区内の小規模事業者を巡回訪問し、企業の概要、顧客ニーズ、業界動向、経営課題、支援に対する意向等をヒアリングするとともに景況感を把握し、小規模事業者からの要望を吸い上げる。(拡充)
- (3) 小規模事業者が持続的発展を遂げるため、宮城県経済センサス活動調査(県が実施)や金融機関等が発行する業界紙等から業界の景況や動向、また市場ニーズ等を調査し取りまとめる。(新規)

(目標)

調査業種	現状	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
(1)の中小企業景況調査	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
(1)の中小企業景況調査数 (24事業所×年4回)	未実施	96件	96件	96件	96件	96件
(2)のための巡回訪問件数	50件	200件	250件	300件	300件	300件

(4) 調査結果の活用方法

- ①会報、ホームページの公開、事業者へのフィードバック。
- ②小規模事業者への巡回を行う際の説明資料として活用。
- ③巡回指導、セミナー、研修に際して、参加者に配布するとともに、事業計画策定を行う際の参考資料とする。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(1) 現状

巡回・窓口での金融・税務の相談時において簡易な経営分析(売上総利益率、借入金回転期間等)は行うものの、効果的な経営改善に向けての分析ではなく、単なる数字の表示や業績回復を願望しているに過ぎなかった面がある。

(2) 現状における課題

効果的な経営改善に向けての経営分析が出来ていない状況にある。

(3) 今後の取り組み

少子高齢化、需要規模の縮小傾向にあって、小規模事業者の持続的発展に向け、事業者と一体となって経営指導員が経営分析を行い、小規模事業者に経営状態や今後の方向性を示すとともに、専門的な課題については、宮城県商工会連合会や宮城県よろず支援拠点、専門家等を活用し、経営課題に対してSWOT分析や3C分析を行うなど経営戦略を構築しながら伴走型支援を行う。

(事業内容)

(1) 経営分析セミナー

経営分析セミナーを開催し、自社の棚卸からSWOT分析や3C分析の手法を学んでいただき、自社の経営分析を行うとともに、個別相談会もあわせて開催し、経営課題の把握と、経営分析支援までつなげていく。(拡充)

(2) 経営状況分析を行う対象事業所の絞り込み

経済動向調査のヒアリングを行った事業者に対して、商工会基幹システムに情報を集約して事業者カルテデータベースを作成するとともに、売上等を参考に経営状況分析を行う対象事業所の絞り込みを行う。(新規)

上記で抽出した小規模事業者を対象に、「業況」「強み」「弱み」など定性的な分析、「売上」、「受注量」、「資金繰り」、「収益性」など定量的分析を実施し、個々の事業者の経営資源・状況を把握するとともに、各支援機関とも連携しながら経営、事業承継、販路開拓、情報化等の経

営分析を行い、事案毎に応じた対応を図る。(継続)

◆分析手法

1. 定性的 (SWOT分析)

自社を取り巻く外部・内部環境による影響と、それに対する自社の現状を分析する。

2. 定量的 (財務分析)

売上高、経常利益、損益分岐点、売上高総利益率、売上高経常利益率、流動比率、自己資本比率等

◆分析した内容の取りまとめ方法

1. 調査した項目を経営分析シートに整理する。経営指導員で情報を共有し、チームで分析結果を導き出す。

◆分析した結果の活用

1. 分析結果は各種指標等を活用し同業種と比較して、その事業者の経営状況を把握するとともに、今後の事業計画策定に活かす。

(3) 決算書分析と経営環境分析

小規模事業者の経営状況を決算書から分析し、個社ごとにカルテ化して職員の共用データベース (基幹システム) に保管。

データベースを横断的にチェックして、カルテ化した事業者のなかで、売上高・利益率・業績推移などを分析するとともに、債務超過の事業者を重点支援対象者として抽出し、経営環境分析を行う。(新規)

①決算書分析

当会で記帳・決算代行している (すぐに決算書が手に入る) 事業所は現状で約 100 ある。これに巡回／窓口業務で入手できる決算書も加えて分析対象とする。

◆調査項目

1. 安全性 (流動比率・当座比率・固定長期適合率・負債比率など)
2. 収益性 (経常利益率・営業利益率・粗利率など)
3. 売上推移 (アップ・ダウン・横ばい)

②経営環境分析

決算書分析で債務超過支援の必要ありと判断された事業者に対して、巡回ヒアリングもしくは、事業者アンケートによる経営環境分析を実施し、より具体的に経営状況を把握し、基幹システムに書き込んで共有する。

◆分析項目

1. 売上高、2. 利益率、3. 従業員数、4. 昨年対比、5. 主な品目とその売上構成比、6. 商品/サービスの独自性、7. 顧客層、8. 売れ筋品目、9. 競合・脅威、10. 後継者の有無、現在の取引先、11. 業績の推移 (上昇・下降・横ばい)、12. 保有資産 (有形・無形)、今後の事業展開ビジョンは? 等

◆ ②の活用

1. 対象となった個社の経営課題を特定し、支援メニューを提案する。
2. 事業承継案件を潜在的なものも含めて抽出し、なるべく早い段階で事業承継支援に持ち込む。

(目標)

調査業種	現状	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
経営状況分析のための巡回訪問件数	50件	100件	100件	100件	100件	100件
経営分析セミナー開催件数	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
経営分析セミナー参加者数		20人	20人	20人	20人	20人
経営分析件数	17件	30件	35件	40件	45件	50件

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1) 現状

現在行っている事業計画策定支援は、金融相談等で必要になった時に専門家や経営指導員が策定を行っているが、限定的に止まっている。

(2) 現状における課題

資金調達や各種補助金の活用について、小規模事業者にも事業計画の策定が必須科目となりつつあるなかで、今後は体系的に計画策定に関わり支援を継続する必要がある。

(3) 今後の取り組み

事業者が経営課題を解決するため【指針①】の経営状況、【指針③】の需要動向調査等の結果を踏まえ、事業計画策定支援および宮城県商工会連合会、角田市等とも連携し、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。

(4) この事業により期待する効果

個々の小規模事業者が経験値として体得してきた経営ノウハウを明文化する。さらに実践結果はデータとして蓄積することができる。

また、計画策定にあたってPDCAを繰り返すことで、事業主の経営力向上につながり持続的発展を促すことができる。

(事業内容)

(1) 事業者カルテをもとにした支援

地域内の小規模事業者の経営改善を促進するため、前述2.(2)の経営状況分析の絞り込みを行った事業所や、(3)の決算書分析で支援の必要ありと判断された事業者にアプローチをかけ、地域経済動向調査を活用した事業計画策定の提案を行い、作成支援をする。(拡充)

(2) 事業計画策定支援

小規模事業者を対象とした事業計画策定等に関するセミナーを開催し、事業計画の重要性の理解と環境変化に対応した計画策定のノウハウ等について習得していただき、経営意欲の高揚を図り、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

また、セミナー開催後は、フォローアップとして個別相談会を開催し、事業者の自覚的な強みや課題だけでなく、事業者カルテの内容やデータの分析により潜在的な強みや課題に留意しながら支援する。(拡充)

(3) 創業支援

①地域内の創業希望者を会報及びホームページ等で募集するとともに、国の創業支援補助事業や、宮城県、日本政策金融公庫の創業融資等の情報提供を行う。(継続)

②角田市と連携し、創業支援セミナーを開催し、創業希望者の経営ノウハウの習得を図り、創業計画の立て方や、創業支援の各種施策紹介を行うとともに、個々人の課題に対応するために個別相談会を行い、円滑な創業を支援する。(新規)

③なお、創業計画策定支援において、経営指導員で対応しきれない専門的な課題については、宮城県商工会連合会所属の中小企業診断士等専門家に指導・助言を依頼し、支援する。

(継続)

(4) 事業承継支援

- ①地区内の事業承継希望者を会報及びホームページ等で募集するとともに、経営指導員の巡回にて、事業承継希望者を掘り起こす。(新規)
- ②上記①で事業承継希望のあった小規模事業者に経営指導員等によるヒアリングを行い、当該小規模事業者の目指す事業承継の内容を確認するとともに、事業所内に事業承継を希望する従業員がいないかも確認する。(新規)
- ③経営支援会議で上記②の事業承継の在り方を協議し、宮城県商工会連合会の税理士等専門家に依頼し事業承継計画策定支援を行う。(新規)
- ④事業引継ぎ相談窓口や事業承継センターを活用し、創業意欲のある人と事業承継した人とのマッチングを支援する。(新規)

(目標)

項目	現状	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
(1)事業者カルテをもとにした支援	未実施	1回	2回	3回	3回	3回
(2)事業計画策定セミナー開催回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
(2)事業計画策定セミナー参加者数		20人	20人	20人	20人	20人
(3)創業セミナー開催回数	未実施	1回	1回	2回	2回	3回
(3)創業セミナー参加者数		10人	10人	10人	10人	10人
(3)創業計画策定数		3件	3件	3件	3件	3件
(4)事業承継支援件数	未実施	3件	3件	3件	3件	3件
(4)事業承継策定件数		1件	1件	1件	1件	1件
事業計画策定数	17件	20件	25件	30件	30件	30件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業計画策定支援を行った事業者に対し、「事業計画に従って行われる事業が、確実に実施され、課題が解決されること」を目的に、伴走型の指導・助言を関係機関とも連携して行う。

小規模事業者に寄り添い、継続して支援することで、「計画の(修正・見直し対応も含めて)実効性を高める」効果を図る。

(現状と課題)

現状で実施している「事業計画策定後の実施支援」は、進捗管理をするまでには至らなかったほか、定期的な計画の見直しをしなかったため、予定どおり計画が進まなかったり、計画と現状のギャップが生じるなどの課題があった。

今後は、定期的な巡回訪問により、進捗を管理し、事業計画が着実に実施される支援へと改善し、臨機応変に修正・見直しの対応を行うことも含め、実効性を高める。

さらに、創業希望者については、特別相談窓口を定期的に設置して、創業希望者の基礎知識やサービスの向上を図り、計画策定等の個別具体的な支援を実施する。

(事業内容)

(1) 経営指導員等の巡回によるフォローアップ

事業計画策定支援を行った事業者に対して、事業計画に従って行われる事業が、計画どおり確実に実施され、課題が解決し、目標が達成されることを目的に、3ヵ月に1度は、経営指導員等が巡回訪問し、計画の進捗状況についてヒアリング等により確認を行うとともに、国等の支援機関が行う支援策の周知・提案、経済・需要動向情報の提供、及び時期に合った必要な指導・助言を行う。(拡充)

(2) 専門家派遣実施によるフォローアップ

経営指導員等による伴走型支援でも、解消が困難な課題の場合は、中小機構、ミラサポ専門家派遣等を活用し、小規模事業者の課題解決に取り組む。

各課題に対応する信頼のおける専門家を連携機関と相談しながら選定し、スムーズに課題解決が図れるよう伴走型支援を実施する。(拡充)

(3) 創業、第2創業、事業承継後のフォローアップ

小規模事業者の創業後3年以内の廃業率は70%と言われている中で、本会として創業、第2創業、事業承継を実現した小規模事業者に対して、重点的にフォローアップ巡回を行う。月1回以上は巡回し、業況をヒアリングし、売上・粗利・利益等をチェックし、事業計画と事業実績の分析と新たな課題の抽出を行う。(拡充)

(4) 支援施策等の広報・案内によるフォローアップ

事業計画策定後に国・県・市、その他の機関の行う支援施策等を広報・案内等により周知しフォローアップを行う。(継続)

(目標)

支援内容	現状	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
フォローアップ事業件数	17件	24件	29件	34件	34件	34件
巡回によるフォローアップ回数	17回	128回	148回	168回	168回	168回

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者は、売上・経費等の計数管理を行っていない場合が多く、長年の勘や相場観から場当たりに事業活動を行う傾向にある。そのため、消費者のニーズと自社商品・サービスとの mismatches が起こりやすい。せつかくのビジネスチャンスを経験不足により見落とし、好機を逃す事例が多い。このような状況を踏まえ、経営発達支援事業の目標達成に向け、下記のとおり需要動向調査、分析、提供を行い、小規模事業者の事業計画策定及び販売戦略策定や経営力強化における支援に生かす。

(1) 現状と課題

角田市商工会として、需要動向調査は実施しておらず、個々の情報収集と経営指導員の経験則での情報提供となっており、職員ごとに提供する需要動向の判断に少なからず差異があり、正確性に欠けるといった課題がある。

また、小規模事業者は、人材が不足し代表者が仕事に追われて時間がなく、需要動向などの情報収集を充分に行っていないケースが多い。そのため、顧客や市場から求められているニーズと経営者の考えとの間で mismatches が生じ、ビジネスチャンスを逃しているといったケースが少なくない。

(2) 今後の取り組み

地域内の小規模事業者の製造又は販売する商品・提供するサービスについて、以下の需要動向調査等を通じて小規模事業者の事業計画策定や需要動向に基づいた経営戦略を構築する。

また、総務省統計局の「家計調査」による個人消費動向、日経テレコム21の「ビジネスデータ」を活用した業種別の市場動向、売れ筋情報など各種市場データも域外の具体的なニーズの参考データや補足データとして活用していく。

(実施方法・内容)

(1) 展示会や商談会への出展を目指す事業者に資する需要調査(新規)

展示会や商談会への出展を目指す食品製造業などの小規模事業者の域外への販路開拓に資する需要調査として、商工会女性部や青年部を活用したモニタリング調査実施について、以

下のとおり行う。

①支援対象	展示会や商談会への出展により、県外、首都圏などのへの販路を目指す食品製造業等の小規模事業者
②調査方法	・商工会女性部等と連携したモニタリング調査として実施 ・対象とするターゲットに合わせて、年代・性別別に20名程度モニターを選定 ・商工会館で小規模事業者の新商品や既存商品について直接ヒアリング・
③調査項目	味、パッケージ、分量、価格などに対する段階評価と個別意見
④活用方法	・ヒアリング内容は、事業者別に商工会がとりまとめ、巡回訪問などを通じて個別の事業者と共有 ・モニタリング調査の結果を踏まえた商品開発や改良に対して改めて評価を得られるように年2回実施し、その結果を踏まえ支援内容をフィードバックするなど、PDCAサイクルを考慮する。
⑤その他	・調査項目の設定や実施方法についても、事業者へのヒアリングや他の先事例などを参考に決定していく。

(2) 小売、飲食業、サービス業に資する需要動向調査（新規）

高齢化や大型店の出店等を要因としたお客様の商店街離れがおこっており、地域の商店街の衰退や個店の廃業等が生じている。このような状況を踏まえ、小規模事業者の販売する商品又は役務の需要動向調査を行う。初年度は、主に小売業、飲食業、サービス業などの小規模事業者を対象に実施し、段階的に対象事業所数を増やしていく。

集まった商店毎の顧客要望等については、経営指導員が整理し、経営分析での強み弱み等も加味しつつ個別の事業者に還元し、新規の顧客獲得や個社の事業計画策定支援に活用していく。

- ◆調査対象事業者 小売、飲食、サービス
 - ◆調査項目 個社の事業形態に合わせて経営指導員が個店の要望を聞きながら設定
 - ① 基本項目：年齢、性別、住居地域、来店頻度など
 - ② 個別項目：小売店や飲食店、サービスの別に今後店の主力としていきたい商品やメニュー、サービスについて3つ程度個店が設定し、それぞれについて
 - 小売業：お店の雰囲気、取扱商品の豊富、価格帯、取扱を望む商品
 付帯サービス 営業日時に対する要望 など
 - 飲食業：お店の雰囲気、清潔さ、メニューの豊富さ、価格、食べたいメニュー、営業日時に対する要望 など
 - サービス業（理容業・美容業）
 - ：お店の雰囲気、利用する際のきっかけ、1回あたり費用、店を選ぶ際の重視点（立地、技術、料金、接客態度 など）
- などの項目を経営指導員が事業者毎に個別に検討する。
 なお、これらの満足度評価は分析しやすいようにチェック項目などにより行う。
- ◆調査方法 各店舗でお客様の来店時に直接ヒアリング又は郵送により実施する。
 なお、アンケートの実施方法や項目の設定については、事業者の意向を踏まえて決定するとともに、他の消費者アンケートの事例なども参考にしながら最適な実施方法を検討する。

- ◆調査回収数 利用者や購入者を前提に1店舗または1商品あたり最低30件の回収を目標に継続する。
- ◆活用方法 調査結果は、担当経営指導員が集計・分析を行い、定期的開催している経営支援推進会議に付議する。経営支援推進会議では経営分析での強み弱み及び業界分析を得意とする「矢野経済研究所」「富士経済」などの発表資料や野村総合研究所「NRI 未来年表」などの予測資料などの2次データを活用し、外部専門家の協力を得ながら販売促進の仮説を構築するとともに、販売促進活動や商品・サービスの改良に際しての指針とする。また、多面的な分析を行い、経営指導員が巡回訪問などを通じて個別に説明を行うとともに、新商品の開発や既存メニューの改良、品揃えの改善などお客様のニーズ及び要望を捉えた個店の事業計画策定に反映させていく。さらに、一般的に活用できる情報は、巡回訪問や窓口相談時に提供する。

(3) マーケティング調査（上記（1）と（2）のデータを補完する取り組み）（新規）

小規模事業者が商品販売を伸ばすためには、商品の改良・改善や新たな商品・サービスの開発や売れ筋商品を積極的に仕入するなど販路を拡大することが必要となる。そのためには現在の売れ筋や人気商品を積極的に仕入れするなど販路を拡大することが必要となる。そのためには現在の売れ筋や人気商品、サービス等、これらの消費者が求めている方向性を調査する。

具体的には、日経テレコム21のビジネスデータ等を活用して、「地域外の売り上げランキング・新商品開発の情報収集」を行い、小売業には品揃えの充実、飲食業にはメニューの充実、食品製造業にはトレンドの情報など個社の需要の拡大に合った情報を収集し、事業計画策定を行った小規模事業者の業種別に分類・整理し分析する。

- ◆活用方法 これらの、収集・分析・整理した分析結果は、経営状況の分析【指針①】を行った小規模事業者へ個社の業種や商品を提供するサービス等の内容に沿った情報を提供し事業計画へ反映させる。また、一般的に活用できる情報は、巡回訪問や窓口相談時に提供する。

(目標)

支援内容	現状	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
(1)の調査	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
上記(1)の支援対象事業者数		6社	9社	10社	10社	10社
(2)の調査	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
上記(2)のアンケート調査企業数		30社	33社	36社	39社	42社
(3)の調査	未実施	1回	2回	2回	2回	2回
上記(3)の調査企業数		36社	42社	46社	49社	52社

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】

経営資源が乏しく商圈の狭い小規模事業者にとって最大の経営課題である需要の開拓に関し、機会提供にとどまらず、経営状況の改善・発展に寄与すべく展示会・商談会等に関する支援を行う。

(1) 現状

新たな需要開拓に関連して、各業界の見本市や商談会、物産展等の情報の提供を中心に行ってきたが、積極的に参加する小規模事業者は非常に少ない。

(2) 現状における課題

小規模事業者の持続的な経営や事業展開に向けた具体的な支援。

(3) 今後の取り組み

上記Ⅰ. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】の公表や業界の見本市、個別商談、展示会等への参加を支援するための情報提供を充実させるとともに、上記5 需要動向調査に関すること【指針③】で分析したデータを活用し販路拡大を図るものとする。

(事業内容)

(1) 地域イベント等の開催による小規模事業者の販路開拓支援（拡充）

全国展開に向け商談会等への出店が難しく主に地域向けに販売している小売業、飲食業者向けに、近隣市町村から住民が訪れる「角田ずんだまつり」への出展を支援する。

地域イベント名	イベントの特徴ほか
角田ずんだまつり	毎年1回秋頃に行われ、地元の生産者と食品製造事業者など数十社が出店し近隣市町村から5,000人の消費者が訪れるイベント。地元のイベントとしては最大級です。

具体的に、イベント参加事業者には、事前に需要動向調査（1）を活用して消費者が求めている商品や価格帯、魅力等の具体的ニーズに関する情報、これから予想される消費者傾向の変化などを事前に提供し、宮城県商工会連合会と連携し、専門家派遣制度（エキスパートバンク）や宮城県よろず支援拠点を通じ専門家を活用した個別相談会等を実施し商品デザイン、包装、内容量、POP、陳列訴求の改良を図る支援を行う。

本支援を実施することで、それぞれの事業者が販売する商品について、イベントへの参加による地域での認知度、改良による魅力度、または、POPを活用した訴求力が向上し、イベント終了後の実店舗での販売促進にも活用でき、売上げ増が期待される。

また、本イベントでのアンケート調査を実施し、人気商品等を、ホームページやSNSを活用して情報発信することで、市外から来訪者が当市を訪れた際に買ってみたい商品として実際に購入することにつながるよう、広告・宣伝の面からも支援し販路拡大につなげる。

(2) 関係機関と連携した物産展等での販路拡大（新規）

販路拡大に向けて、当市単独での商談会等の開催は難しいため、全国商工会連合会や宮城県商工会連合会が主催する展示会や物産展への参加を主とし、食品製造業者等の販路開拓を支援する。

物産展・商談会名	物産展・商談会の特徴ほか
ニッポン全国物産展	全国商工会連合会が主催となり毎年11月に東京で開催。全国から食品製造業者などを中心に、一般来場者約15万人、流通業者約250名が集まり大手百貨店やスーパーなどのバイヤーによるBtoBの商談が行われている大規模物産展。
ぐるっと MIYAGI 商談会	宮城県商工会連合会が主催となり毎年10月に仙台で開催している地域内商談会。水産加工や食品製造業の地域資源を活用した商品などを対象に出展者約30社のほか地域内外のスーパーマーケットなどのバイヤーが参加する商談会

出展希望者については、上記（1）の支援や需要動向調査の結果を踏まえて商品のブラッシュアップを行った上で展示会に臨む。また、事前のサポートとして巡回訪問等を通じて、過去の出展者の成功事例や展示方法、プレゼンの仕方を説明するとともに、宮城県商工会連合会と連携し、専門家派遣制度（エキスパートバンク）や宮城県よろず支援拠点を通じ専門家を活用した個別相談会等を実施し販路開拓に関する知識の取得並びに商品価値の向上を図る。

出展する商品の選定や改良については、上記の商談会等に参加するバイヤー（大手百貨店、スーパーなど）に対して事前に需要調査を実施し、バイヤーが求めている商品等のニーズを的確に把握するとともに、参加事業者の商品のブラッシュアップを図るネーミングやパッケージデザイン等の改良・見直しを支援する。これらの、消費者・バイヤーニーズ、出展する商品、商品の特徴をFCPシートにまとめて、出展目的の明確化やユーザーニーズとの整合を図られるよう支援する。

また、商談会出展後、出展者の成約率や販売状況等の確認、課題の見直しを図り、次回出展への改善につなげていくため、展示会等への参加企業へのアンケート（成約率、商談内容、意見、感想等）並びにバイヤーへのアンケート（商談成立状況、意見・要望等）を行い、次回の個別相談会へのマッチング率向上を図る。

更に、商談会に出品した商品や、商談会に参加した事業者の出展商品以外の商品などに関する情報は、商工会ホームページを活用し商品PRの取り組みを支援し、販路拡大につなげる。

(3) ITを活用した販路支援（拡充）

展示会や商談会では販路拡大の効果は大きいものの、単発的であることが課題である。そこで、恒常的な販路開拓を支援する取組みとして、ITを活用した販路開拓支援を行う。

具体的には、インターネット販売システムの活用を巡回により情報提供するとともに、地域外への販路開拓に意欲的な(1)～(2)の出展事業者のほか、展示会に出られないものの県外、域外への販路開拓を目指す加工食品や工芸品などの製造・小売者とする。

サイトは、全国商工会連合会運営のECサイト「ニッポンセレクト.com」やSHIFTへの登録を図るほか、登録した内容は本会公式HPやfacebookでも広く紹介する。

HP作成後やニッポンセレクト既登録事業者へは、専門家の協力を得ながらアクセス数増加の取組みやホームページの診断、改良、見せ方の工夫による商品の魅力向上等運用面の支援により販路開拓の支援を行うとともに、ニッポンセレクト.com等のショッピングモールや商工会100万会員ネットワーク等による新規顧客の獲得・取引先の獲得に向けた支援を実施する。

また、サイトに登録する出品については、需要動向調査(1)の取組みやエキスパートバンクの活用やよろず支援機関との連携による加工食品等の専門家の意見も踏まえてパッケージの更新や新商品を開発するなどの支援を行うほか、サイト登録での手続きについても商工会でサポートする。

これらを通じて出品までのハードルをさげるとともに、ネット販売による販路開拓を目指す個社を支援する。

(目標)

支援内容	現状	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
(1)の展示会・商談会等出展支援件数	3件	6件	9件	10件	10件	10件
内) 商談成立件数	0件	4件	5件	6件	6件	6件
内) 売上増加事業所数	0件	3件	4件	5件	5件	5件
(2)の展示会・商談会等出展支援件数	0件	1件	2件	3件	4件	5件
内) 商談成立件数	0件	1件	1件	2件	2件	3件
内) 売上増加事業所数	0件	1件	1件	2件	2件	3件
SHIFT 登録件数	45件	50件	55件	60件	65件	70件
SHIFT 登録後の年間 の一店あたりの取引 件数	10	20件	20件	20件	20件	20件

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

地域活性化事業

角田市、JAみやぎ仙南、角田市観光物産協会及び商工会を代表する商工団体等を一同に集め、今後のイベントのあり方と、各地域経済活性化の方向性を検討する。検討結果を踏まえ、交流人口・定住人口増加を目的とした各事業を開催し、最終的には地域経済全体の活性化に結び付ける。

1. 地域の賑わい創出と売上げ増進対策支援

(1) 現状と課題

現在、商店街で中心市街地のにぎわい創出を図る集客イベントを実施しているが、通行量の増加や街なかの回遊に対する効果は薄く、商業者の売上増大には繋がっていない。

(2) 今後の取組み

角田市や商店会及び飲食店組合並びに角田市商業協同組合や角田スタンプ会等との「まちなか活性化会議」を新たに設置し、地域活性化の方向性及び賑わい創出について議論を行うとともに、中心商店街の集客と利用促進を図るための「賑わい創出事業の具体策」を策定する。

また、これを実行するために各種団体と連動した販売促進イベントを商工会が中心となって連携実施する。

(事業内容)

(1) 商業振興と販売促進対策事業

「まちなか活性化会議」を新たに設置し、下記項目等について協議するとともに、具体策を策定し、商業などの魅力向上に努める。

また、これを実行するために各種団体と連動した販売促進イベントを商工会が中心となって連携実施する。(新規)

【構成メンバー】

- ①学識経験者
- ②地方公共団体の職員
- ③商工会の役職員
- ④商店会の役職員
- ⑤関係団体の役職員等

【協議項目】

- ①個店の魅力向上（商品の魅力、利便性の向上、店舗改善等）
- ②業種、業態の再編成（不足業種の誘致、業態転換等）
- ③空き店舗、空き地の有効活用（イベント空間、新規店舗、市民の交流拠点）
- ④各種ソフト事業（イベント等の活性化、商店会相互の連携、生産者との連携）

(2) 中心市街地のにぎわい創出イベントの実施

- ① 角田市や飲食店組合及び角田小売酒販組合等と連携して「かくだ！ほろ酔い祭り実行委員会」を年2回行い、加えて、にぎわい創出による地域活性化の方向性を検討し、販売促進イベントを推進するとともに、小規模事業者の持続的発展に繋げる。

また、「かくだ！ほろ酔い祭り」（平成22年度より毎年1回開催し加盟店58店舗、参加者920人のイベント）のイベントを通じて飲食店等のPRを行い、中心市街地のソフト事業による活性化を目指すとともに、東日本大震災に伴う震災復興事業の一環として、津波や福島第一原発事故の影響で角田市内に避難する被災者を招待する。(拡充)

- ② 夏まつり（25,000人來場者）等の市民イベントの強化を進めるとともに中心市街地における新たに春・夏・秋・冬の集客イベントの確立を図る。特に生産者と連携したイベントを強化する。(拡充)

(3) 関係機関との連携・意識の共有

まちなか活性化会議等を通じ、推進事業において重要なパートナーである角田市、JAみやぎ仙南、角田市観光物産協会及び商店会等との連携をさらに密にし、地域活性化の方向性を共有化する。

また、これまで継続的に行ってきた事務担当者による商工業振興懇談会の定期開催を通じ、今後も地域振興の方向性、小規模事業者支援のあり方等の検討を行い、地域と事業者の永続的な発展を支援する。

2. 角田ブランドの推進

(1) 現状と課題

商工会では、地域の優れた食材である角田の「米・梅・豆」などの農産物を活用した商品づくりを目指すための情報収集などは行ってきた。しかし、経営資源不足や具体的な組織づくりや予算等の裏付けのないまま部分的に進めてきたことから十分な成果がでないままに終了している。

また、角田の地域資源を活用した「食」のブランドづくりについて、調査・研究・試作を繰り返したものの、生産や販売をする事業者が委員会に参画していなかったため、なかなか商品化に至らずに立ち消えている状況である。

(2) 今後の取り組み目標

現状と課題を踏まえて、「食」の角田ブランドづくりなどの事業推進を図りながら「小規模事業者の経営基盤の活力強化」と「地域の活性化」を図ることを目標とする。

(事業内容)

(1) 角田ブランド開発事業

① 角田市民から支持される特産品の開発を通して「角田ブランド」を確立するとともに、地域の活性化を図ることを目的に、角田市商工会地域振興対策委員や、商品化をする上で、事業の中心となる生産者や飲食店等と連携した「角田グルメプロジェクト会議」を新たに設置し、角田市における「食」の地域ブランド戦略について検討する。(新規)

② 角田市における「食」の地域ブランドの認定制度、推進体制や今後のアクションプラン等について検討し、方向性を取りまとめる。(新規)

【構成メンバー】

- ①学識経験者
- ②地方公共団体の職員
- ③商工会の役職員
- ④関係団体の役職員
- ⑤生産者等

(2) 角田ブランドの商品開発事業

食の角田ブランドを確立し、推進することで食に関係する人の意欲と所得の向上を図る。

① 地域資源を使った特産品の試作品づくり及び、ブランド認定基準、実施方法の検討。(新規)

② 試作品の商品化。

角田ブランドづくりの実践として、新商品やご当地メニューなどについて専門家と連携して改良・開発した試作品を製作する。(新規)

② 商品化された特産品の販路を開拓し、販売促進策により販路拡大を目指す。(新規)

(目標)

支援内容	現状	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
まちなか活性化会議	未実施	1回	2回	2回	2回	2回
角田グルメプロジェクト会議	未実施	1回	2回	2回	2回	2回

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

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

(1) 現状

小規模事業者に対する円滑な資金供給が行われるよう毎月第3木曜日、㈱日本政策金融公庫仙台支店による金融相談会や災害復旧関連融資制度等に関する講習会を開催するとともに、政府系金融機関の各種制度の内容と利用促進及び資金需要などについて情報交換を行い、巡回及び窓口相談業務を通しての支援ノウハウを相互で共有している。

また、宮城県よろず支援拠点による役職員研修を通して、角田市における小規模企業施策の有効活用について研修するとともに懇談会を開催し、支援ノウハウや支援状況、支援事例などの情報交換を行っている。

(2) 現状における課題

これまで、地域経済の活性化や経営改善普及事業についての情報交換は行ってきたが、その内容については形式的な情報共有にとどまっていた。

(3) 今後の取り組み

形式的な情報の交換が中心であったが、今後は、事前に課題となりえるテーマを設定し情報交換を行うとともに、課題を掘り下げ、課題解決に向けた議論を行うことにより、新たな需要の開拓を進める基盤の構築を図る。

(事業内容)

(1) 支援機関との連携及び情報の交換（各半年に1回）

宮城県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等の研修会や懇談会で支援ノウハウ、新たな施策情報に加えて、不足している他地域の状況、特に地域特性を活かした取組事例など積極的に情報交換を行うことで、新しい情報の発信が可能になる。(拡充)

(2) 金融機関との連携及び情報の交換（年1回）

㈱日本政策金融公庫仙台支店との連携による各種研修会や、㈱日本政策金融公庫仙台支店と管内の商工会（仙南ブロック、中央ブロック）とで実施するマル経協議会、民間金融機関（㈱七十七銀行角田支店、㈱仙台銀行角田支店、仙南信用金庫角田支店）との金融懇談会を開催し、小規模事業者の支援事例や現況を踏まえた支援方策、活用ツール、支援ノウハウについて情報を得ることで小規模事業者への各方面からの支援に役立てる。(拡充)

(3) 広域連携協議会での情報交換（年4回）

角田市商工会・丸森町商工会広域連携協議会の経営支援会議において、情報交換、支援ノウハウ、支援の現状に加えて、地域経済について情報交換をする。(拡充)

(4) (1)～(3)までの中でノウハウを十分に活用した情報を分野別に取りまとめ、窓口相談や巡回指導、セミナー、研修に際して、参加者に提供し、小規模事業者のための新たな需要の開拓の一助に資する。(拡充)

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

これまでの税務、金融、労働などの経営指導に加え、「小規模企業基本法」「改正小規模支援法」に関する事業を始めとする新しい中小企業施策の変化に応えるため、経営支援機能の強化が大きな課題となっている。今後は経営革新や販路開拓など専門的経営支援が小規模事業者から求められている。そこで宮城県商工会連合会が開催する研修会や全国連のWEB研修に加え、ノウハウが不足している職員に対して中小企業大学の機構研修に参加することにより、専門的な経営支援能力の向上を図る。若手職員においてはベテラン経営指導員とチームを組みOJTにより、伴走型経営支援の手法を学ぶ。

(1) 職種別の資質向上

経営改善普及事業の効果的実施につなげるための研修に加えて、小規模事業者ニーズの高度化・多様化と新しい施策の変化に応えるため、宮城県商工会連合会・中小企業基盤整備機構等の研修を積極的に活用し、研修で受けた知識を小規模事業者への支援するため組織内で共有体制を作る。(拡充)

(2) WEB研修の活用と資質向上

全国商工会連合会で実施するWEB研修はメニューも豊富であり指導員のみならず補助員等も今後は積極的に受講し、より実践的な支援事例などの情報収集に努め実践に役立てる。(拡充)

(3) 職員間での情報・知識の共有

上記研修を受けた経営指導員が具体的な提案・支援ができるよう、また職員研修会を実施し、職員間で情報の共有を図るとともに、加えて、部会・青年部・女性部会議にてアウトプットし、知識の整理及び支援能力を向上させる。

また、経営指導員間の情報交換については、角田市商工会と丸森町商工会との広域連携事業の中で、開催している「経営支援推進会議」において事例報告・意見交換・協力要請等を行い、資質向上に努める。(拡充)

(4) 専門家派遣の活用と資質向上

専門家派遣事業を積極的に活用し、今後は、指導員が専門の企業支援に毎回必ず同行することで研修では身につけにくい販路開拓等の高度・専門的な知識・ノウハウの習得を目指す。(拡充)

(5) OJTによる資質向上

小規模事業者を支援するため、経験の浅い職員とベテラン職員とチームで、指導の助言内容や、情報収集の方法を学ぶなどOJTにより伴走型支援の能力の向上を図る。(継続)

(6) 組織内共有体制の整備

経営指導員等が巡回・窓口指導業務を行った案件における相談内容や支援手法について、組織内部で共有するための体制を構築し、経営指導員等の資質向上を図る。

具体的には、経営指導員を中心とした経営力向上研究会を毎月開催し、支援手法や支援事例等を共有しながら職員個々の経営支援に係る提案力に磨きを上げ経営指導員等の資質向上を図る。

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

現状事業報告は理事会を経て総会の年1回のみ行っている。しかし年1回の報告だけでは細かな評価・検証までされていない。については毎年度、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) 事務局での進捗状況の確認及び事業内容の検証

3か月ごとに事務局で経営支援会議の中で経営発達支援推進会議を実施し、事業の進捗状況を確認及び事業内容を検証する。

(2) 理事会での評価・検証

年4回、推進会議の結果を理事会で評価・検証し、指摘事項の軌道修正及び改善を促す。

(3) 有識者での評価・見直し案の提示

年1回、角田市担当課長、地域金融機関支店長、中小企業診断士、宮城県商工会連合会等の有識者で構成された事業評価会議において、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。

(4) 理事会での評価・見直し方針の決定

年1回、商工会理事会において有識者での事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を、評価・見直し方針を決定する。

(5) 事業の成果・評価・見直しの結果の承認

事業の成果・評価・見直しの結果については正副会長会議へ報告して承認を受ける。

(6) 事業結果の公表

事業の成果及び評価・見直しの結果等については、商工会通信(定期便)及び商工会ホームページにて計画期間中公表する。

ホームページアドレス：<http://www.kakuda.miyagi-fsci.or.jp/>

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

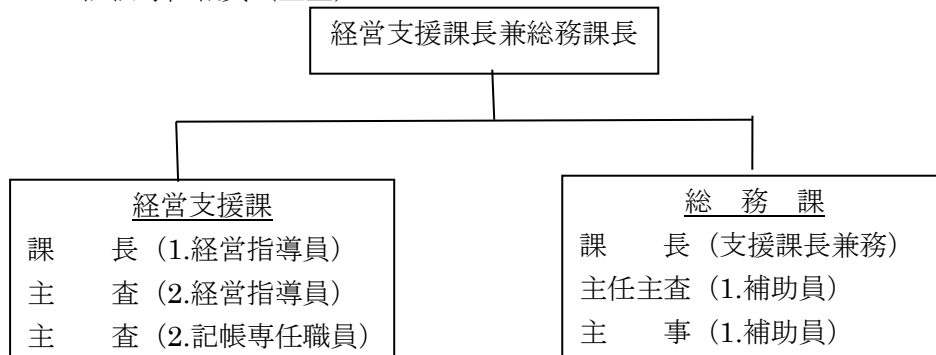
経営発達支援事業の実施体制

(29年4月末日現在)

1. 経営発達支援事業計画を効果的且つ効率的に実施するため、経営支援課を中心に実施体制を構築する。

(1) 組織体制 (事務職員数 7 名)

- 総括 経営指導員 (経営支援課兼総務課長)
- 経営指導員 (主査)
- 経営指導員 (主査)
- 補助員 (係長)
- 補助員 (主事)
- 記帳専任職員 (主査)
- 記帳専任職員 (主査)



(2) 実施体制

I. 経営発達支援事業の内容

1. (P 6) 地域経済動向調査に関する事 7 名体制
2. (P 7) 経営状況の分析に関する事 7 名体制
3. (P 9) 事業計画の策定支援に関する事 7 名体制
4. (P 10) 事業計画策定後の実施支援に関する事 7 名体制
5. (P 11) 需要動向調査に関する事 7 名体制
6. (P 13) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事 7 名体制

II. 地域経済の活性化に資する取組 地域活性化事業

1. (P 16) 地域の賑わいと売上増進対策 7 名体制
2. (P 17) 角田ブランドの推進 7 名体制

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

1. (P 18) 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事 7 名体制
2. (P 18) 経営指導員等の資質向上等に関する事 7 名体制
3. (P 19) 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事 7 名体制

(3) 連絡先

名	称	角田市商工会
住	所	宮城県角田市角田字大坊 34-2
電	話 番 号	0224-62-1242
F	A X	0224-62-0727
U	R L	http://www.kakuda.miyagi-fsci.or.jp/

(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

(単位 千円)

	30年度 (30年4月以降)	31年度	32年度	33年度	34年度
必要な資金の額					
小規模企業対策事業費 (経営発達支援事業費)	(1,800)	(1,800)	(1,800)	(1,800)	(1,800)
1. 地域経済動向調査費	300	300	300	300	300
2. 経営状況分析費	300	300	300	300	300
3. 事業計画策定費	300	300	300	300	300
4. 事業計画策定後の支援費	300	300	300	300	300
5. 需要動向調査費	300	300	300	300	300
6. 新たな需要開拓費	300	300	300	300	300
地域活性化事業費 (経営発達支援事業費)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)
1. 販売促進対策事業費	200	200	200	200	200
2. 集客イベント関連費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
3. ブランド関連費	300	300	300	300	300
合 計	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800

調達方法

【補助金】 国、県、市

【受託費】 宮城県商工会連合会

【自己財源】 会費

(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
I. 経営支発達支援事業の内容
1. 地域経済動向調査に関する情報収集、分析提供 【連携内容】統計資料、経済動向指数の分析と活用 【提携者】宮城県、角田市、全国商工会連合会、宮城県商工会連合会
2. 経営分析 【連携内容】経営分析結果に基づく専門的な支援 【提携者】角田市、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会
3. 事業計画の策定・実施支援 【連携内容】事業計画策定と持続的発展支援のためのフォローアップ 【提携者】角田市、中小企業庁、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会
4. 事業計画策定後の実施支援（創業・第二創業（経営革新）支援） 【連携内容】事業計画策定に関する専門的な支援 【提携者】角田市、日本政策金融公庫仙台支店、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会
5. 需要動向調査 【連携内容】需要動向調査に基づく専門的な支援 【提携者】宮城県、角田市、市内金融機関、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業（小規模事業者販路開拓支援） 【連携内容】販売促進 【提携者】全国商工会連合会、宮城県商工会連合会
II. 地域経済の活性化に資する取組
1. 地域活性化事業 【連携内容】地域イベント、ブランド開発 【提携者】角田市
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
1. 経営指導員等の資質向上等に関する事 【連携内容】経営指導員等の資質向上等に関する事 【提携者】宮城県商工会連合会、全国商工会連合会、中小企業基盤整備機構
2. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事 【連携内容】事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事 【提携者】角田市、市内金融機関、中小企業診断士、宮城県商工会連合会

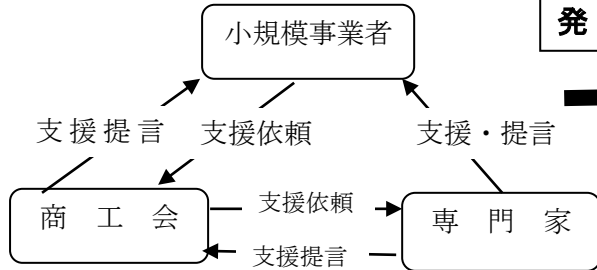
連携者及びその役割

- | | |
|------------------------------|---|
| 1. 連携者
住 所
電話番号
役 割 | 東北経済産業局（局長 相楽 希美）
〒980-8403 仙台市青葉区本町 3-3-1
022-221-4856
・中小企業施策など、専門的知識の共有と関連性のあるものについてサポート。 |
| 2. 連携者
住 所
電話番号
役 割 | 宮城県（知事 村井 嘉浩）
〒980-8570 宮城県仙台市青葉区本町 3 丁目 8 番 1 号
022-211-2111
・経営発達支援事業推進にあたっての情報提供
・事業計画策定に向けた指導、助言。
・各種施策の情報提供 |
| 3. 連携者
住 所
電話番号
役 割 | 独立行政法人 中小企業基盤整備機構東北本部（本部長 高村 誠人）
〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町 4-6-1
仙台第一生命タワービル 6 階
022-399-6111
・経営分析・事業計画策定支援
・事業承継計画策定支援 |
| 4. 連携者
住 所
電話番号
役 割 | 宮城県よろず支援拠点（コーディネーター）
〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉 1 丁目 14-2
022-225-871
・各種支援事業の指導及び助言
・事業計画の指導及び助言
・経営発達支援計画に対する助言 |
| 5. 連携者
住 所
電話番号
役 割 | 角田市（市長 大友 喜助）
〒981-1592 宮城県角田市角田字大坊 41
0224-63-2120
・調査資料の提供・閲覧及び助言
・事業計画の指導及び助言
・商店街に関する調査・分析及び情報提供
・イベント参画及び助言
・情報提供及び推進のための指導及び助言
・定住促進事業及び交流人口促進事業への指導及び助言
・事業の評価及び見直し |
| 6. 連携者
住 所
電話番号
役 割 | 日本政策金融公庫仙台支店（支店長兼国民生活事業統括 安達 研三）
〒980-8452 宮城県仙台市青葉区中央 1 丁目 6-35
022-222-5173
・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援
・創業計画の指導及び助言
・金融制度支援情報の提供、助言
・経済情勢の提供、助言
・創業者情報の提供、助言
・事業の評価及び見直し |

7. 連携者 (株)七十七銀行角田支店 (支店長 佐藤 敏光)
住所 〒981-1505 宮城県角田市角田字町 74
電話番号 0224-63-1077
役割
 - ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援
 - ・創業計画の指導及び助言
 - ・金融制度支援情報の提供、助言
 - ・経済情勢の提供、助言
 - ・創業者情報の提供、助言
 - ・事業の評価及び見直し
8. 連携者 (株)仙台銀行角田支店 (支店長 佐々木 望)
住所 〒981-1505 宮城県角田市角田字町 70-2
電話番号 0224-63-2251
役割
 - ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援
 - ・創業計画の指導及び助言
 - ・金融制度支援情報の提供、助言
 - ・経済情勢の提供、助言
 - ・創業者情報の提供、助言
 - ・事業の評価及び見直し
9. 連携者 仙南信用金庫角田支店 (支店長 若松 久之)
住所 〒981-1505 宮城県角田市角田字町 109
電話番号 0224-63-1351
役割
 - ・事業実施に伴う資金需要に対する金融支援
 - ・創業計画の指導及び助言
 - ・金融制度支援情報の提供、助言
 - ・経済情勢の提供、助言
 - ・創業者情報の提供、助言
 - ・事業の評価及び見直し
10. 連携者 全国商工会連合会 (石澤 義文)
住所 〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1丁目 7-1
電話番号 03-6268-0088
役割
 - ・専門家派遣事業による経営改善計画に基づく円滑な資金調達の助言
 - ・WEB研修によるスキルアップ
 - ・地域特産品の物産展や展示会、商談会等の開催による地域ブランドの確立
11. 連携者 宮城県商工会連合会 (会長 佐藤 浩)
住所 〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉 1丁目 14-2
電話番号 022-225-8751
役割
 - ・エキスパートバンクによる専門家派遣
 - ・事業計画の指導及び助言
 - ・展示会、商談会の情報提供及び出店支援
 - ・経営指導員研修会の開催及び情報交換
 - ・事業の評価及び見直し

連携体制図等

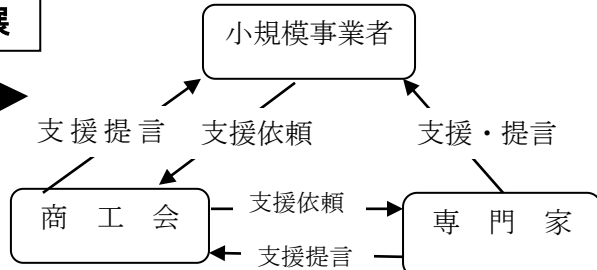
1. 地域経済動向調査、2. 経営分析、
5. 需要動向調査



専門家

1. 宮城県、角田市・全国商工会連合会、宮城県商工会連合会
2. 角田市、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会
5. 宮城県、角田市、市内金融機関、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会

3. 事業計画の策定・4. 実施支援、
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業



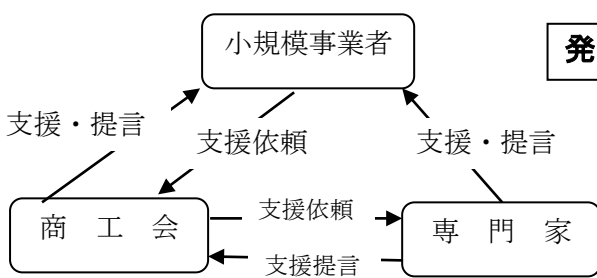
専門家

3. 角田市、中小企業庁、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会
6. 全国商工会連合会、宮城県商工会連合会

発展

発展

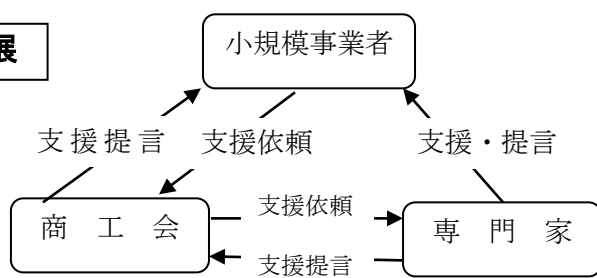
地域活性化事業



専門家

角田市

4. 事業計画策定後の実施支援
創業・第二創業支援



専門家

4. 角田市、日本政策金融公庫、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、宮城県商工会連合会