

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	みやぎ北上商工会 (法人番号 2 3 7 0 4 0 5 0 0 0 1 4 3)
実施期間	平成 2 8 年 4 月 1 日～平成 3 3 年 3 月 3 1 日
目標	<p>地域内小規模事業者の持続的発展を第一に個別事業者の経営力向上・販路開拓支援等の強化を図るため、下記の4つのポイントを目標とする。</p> <p><b>( 1 ) 小規模事業者の経営力向上のための支援強化</b>  <b>( 2 ) 創業・第二創業予定者への支援強化</b>  <b>( 3 ) 販路開拓のための支援強化と成約のためのフォローアップ強化</b>  <b>( 4 ) 観光資源を有効活用した地域経済活性化の推進</b></p>
事業内容	<p><b>・経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】</b>          地域小規模事業者を対象とした景況調査や各種公表資料等の外部データにより、地域内の経済動向を把握し、事業計画策定のための基礎資料として活用するほか、登米市に対して地域の小規模事業者支援策の基礎データ等として活用する。</p> <p><b>2. 経営状況の分析に関すること【指針】</b>          経営指導員の巡回・窓口相談を通じて対象事業者の掘り起し、特に建設関連業者や震災の影響が大きい小規模事業者を重点支援の対象とし、定量・定性的な視点で経営分析を行い、事業計画策定における基礎資料として活用する。専門的課題等については、宮城県よろず支援拠点等と連携し、課題解決のため伴走型支援を実施する。</p> <p><b>3. 事業計画策定支援に関すること【指針】</b>          地域小規模事業者に対する巡回訪問等を通じて事業計画策定の必要性の周知と支援対象事業者の掘り起しを行い、事業計画策定セミナーや個別相談会の開催、各種補助金制度や「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用に向けた事業計画策定を支援する。また、創業予定者等に対しては、登米市内の商工会と連携し創業チャレンジセミナー等を開催し、ビジネスプラン策定を支援する。</p> <p><b>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】</b>          事業計画策定後は、経営指導員の定期的な巡回訪問を行い、事業の進捗状況を確認し、計画のブラッシュアップを行うなど進捗状況に応じたフォローアップ支援を行う。また、創業者等のフォローアップ支援は、事業計画を着実に実行し経営の安定が図られるよう継続的な支援を行い、開業率の上昇と事業者数の維持に努める。新たな課題が生じた場合などは、宮城県よろず支援拠点等と連携し、課題解決のため伴走型支援を実施する。</p> <p><b>5. 需要動向調査に関すること【指針】</b>          地域内の消費者を対象とした購買動向調査や宮城県消費購買動向調査の外部データ等により地域内外の需要動向について調査・分析し、新たな需要開拓のための事業計画策定の基礎資料として活用する。</p> <p><b>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】</b>          震災の影響が大きい食品・木工芸品等製造業者を中心とした地域産品の販路開拓を目的に、アンテナショップへの出店や各支援機関が主催する展示会・商談会への参加等を支援するとともにフォローアップを強化して商談の成約率を高める。また、新たな販路開拓の拠点として三陸自動車道整備に伴う販売施設への出店等を支援する。</p> <p><b>・地域経済の活性化に資する取組</b></p> <p>市や観光物産協会等の地域関係者で地域活性化懇談会を開催し、本地域における経済活性化の方向性を検討・共有し、観光客の増加と交流人口拡大のため地域資源を有効活用した着地型観光やイベント事業などの交流事業を検討・実施し、地域小規模事業者の販路拡大による地域経済の活性化を図る。</p>
連絡先	<p>【住所】 宮城県登米市中田町宝江黒沼字大海崎 6          【電話番号】 0220-34-3255 【FAX番号】 0220-34-3261          【E-Mail】 miyagikitakami_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

**I. 当商工会地域の概況**

**1. 立地**

当商工会地域は宮城県北東部の登米市に位置し、平成 17 年 4 月に旧中田町・登米町・東和町・津山町の 4 商工会の合併により誕生した。雄大な北上川が流れる緑の大地と県内有数の穀倉地帯を形成する登米耕土が広がる自然豊かな地域である。

<みやぎ北上商工会の位置>



**2. 人口**

人口は 31,254 人（平成 27 年 12 月末現在）となっており、平成 17 年 4 月の合併当時の人口 35,305 人と比較して約 11.4%減少している。また、地域の高齢化が懸念されており、特に登米市内の高齢化率は平成 27 年の宮城県高齢者人口調査によると 29.9%と高くなっている。

年月	平成 17 年 4 月	平成 22 年 4 月	平成 25 年 4 月	平成 27 年 12 月
人口	35,305 人	31,812 人	31,317 人	31,254 人
高齢化率	27.5%	28.1%	29.5%	29.9%

**3. 地域産業の分布**

面積は 316.78 k m<sup>2</sup>でこのうち森林が総面積の 64.5%、農用地が 22%を占め農林業が基幹産業である。産業別では平成 24 年度の宮城県統計調査（市町村内総生産）によると第 1 次産業の割合が約 5.8%、第 2 次産業が約 26.1%、第 3 次産業は約 68.1%となっている。

産業別	第 1 次産業	第 2 次産業	第 3 次産業	合計
地域の総生産額	13,000 百万円	58,725 百万円	152,909 百万円	224,634 百万円
割合	5.8%	26.1%	68.1%	100%

**4. 地域の商工業者数**

平成 24 年経済センサスによると当商工会地域の商工業者数は 1,285、うち小規模事業者数は 1,139 である。平成 17 年同調査と比較すると商工業者で 11.4%、小規模事業者で 7.6%減少している。みやぎ北上商工会は、776 会員（平成 27 年 12 月末現在）で、

うち小規模事業者は 92.9% (721 会員) である。業種では「小売業」と「建設業」の 2 業種で約半数を占め、次いで「飲食・サービス業」「製造業」と続いている。

#### 【商工業者等の数】

年月	平成 17 年 4 月	平成 22 年 4 月	平成 25 年 4 月	平成 27 年 12 月
商工業者数	1,450	1,450	1,285	1,285
小規模事業者数	1,233	1,233	1,139	1,139
会員数	943	786	773	776

#### 【地域小規模事業者の業種別割合】

業種別	製造業	建設業	小売業	飲食・サービス業	その他	合計
小規模事業者数	124	296	336	280	103	1,139
割合	10.9%	26.0%	29.5%	24.6%	9.0%	100%

## Ⅱ. 当商工会地域の商工業の現状と課題

### 1. 商業の現状と課題

「商業」では、人口の減少や個人消費の低迷に加え、通信販売やネットショッピング、モーターレーゼーションの進展等により石巻市や仙台市等へ買い物客が流出し、平成24年の宮城県商業統計調査によると年間商品販売額は平成19年同調査と比較すると2.6%減少している。

小規模事業者においては、施設や設備について劣るだけでなく、近年の消費動向が多様化するニーズを把握しきれていないことや資金力の問題などで環境に対応できていないため経営不振になっている事業所もある。また、経営者の高齢化や後継者がいたとしても厳しい経営環境の中で事業の承継を躊躇したりするなど後継者不足が顕著化しており、会員事業者の約50%は後継者がいない現状である。

地域の商店街は平成22年度では6ヶ所、街区の店舗数も127店舗（空き店舗24店舗）あったものの、大型店出店などの影響や東日本大震災の被災、後継者不足により廃業が進み、平成27年度では地域の商店街は4ヶ所、街区の店舗数は73店舗（空き店舗39店舗）となり、かつての賑わいは失われつつあることが課題である。

### 2. 工業の現状と課題

「工業」では、製造業は電子部品などの製造を行う下請け・孫請けの小規模事業者が中心である。また、地域資源の大豆や小麦粉を原料とした味噌・醤油・油麩などの食品製造業者、木工芸品などの小規模な製造業者も多い。平成25年の宮城県工業統計調査によると製造品出荷額は平成19年同調査と比較すると29.5%減少している。これは東日本大震災等の影響により廃業・移転、取引先の減少により販路が縮小した事業所があった

ことが原因と考えられる。震災の影響は経営基盤の弱い小規模事業者ほど大きいことから、特に販路が縮小した食品製造業者や木工芸品などの小規模な製造業者の販路開拓支援が課題である。

建設業では、東日本大震災前は需要の低迷により厳しい状況が続き、事業の縮小や廃業に追い込まれる事業所も見られた。しかし、震災後は、復興特需により状況が一変する結果となったが地域内では収束に向かいつつあり、経営基盤の弱い小規模事業者ほど震災前同様に経営環境が厳しくなることが予想されることから、今後は経営力向上に必要な経営計画の策定等について支援して経営基盤を強化していくことが課題である。

《地域の特産品》

味噌・醤油



油 麩



木工芸品



### 3. 観光の現状と課題

「観光」では、国の重要文化財である旧登米高等尋常小学校をはじめ、広い地域から参詣者を集めている横山不動尊、柳津虚空蔵尊、宗教史跡である隠れキリシタン遺跡など数々の名所・旧跡に恵まれており、登米市内の他のエリアとは異なる歴史的文化的に際立った特徴がある。中でも登米町は、仙台伊達藩の一門として300年間にわたり、二万千石の城下町として発展し、明治時代の洋風建築物、武家屋敷、蔵づくりの商家など多くの歴史的建造物を有し「みやぎの明治村」として知られ、東日本大震災前のピーク時には年間約26万人の観光客が訪れている。しかし、平成26年の宮城県観光統計調査によると観光入込数は東日本大震災の影響等から平成22年同調査と比較すると38.4%減少しており観光客の増加が課題である。また、当地域への観光は通過型観光が主流で新たな需要開拓のため交流人口の拡大が課題であり、今後は特に観光産業に携わる特産品等を扱う小売業や飲食業等に対する支援が課題である。

登米教育資料館



米川カトリック教会



柳津虚空蔵尊



### Ⅲ. 会員事業所の経営動向調査の結果

当商工会では、「経営発達支援計画策定推進事業費補助金」を活用し平成 27 年 7 月全会員事業所（780 件）を対象に「経営動向調査」を実施した。この調査では、会員事業所に対する経営支援の効果的推進を図る観点からアンケート項目に現在の経営状況と今後の見通し、経営課題と原因、商工会に期待する支援内容等を設け、支援ニーズの把握に努めた。（有効回答数 352 件、回収率 45.1%）

#### 【調査結果の概要】

#### ○現在の経営状況と今後の見通し

1 年前と比べた現在の売上額は、減少したと回答した事業所が 46%（162 件） あり、それに比べ、利益をみると減少した事業所が 52%（183 件） に増加しており、売上額以上に収益が悪化しているのが見てとれる状況である。原因としては、原材料費の上昇（64%）や消費税の販売価格への価格転嫁が上手くシフトできないなども予測できる。

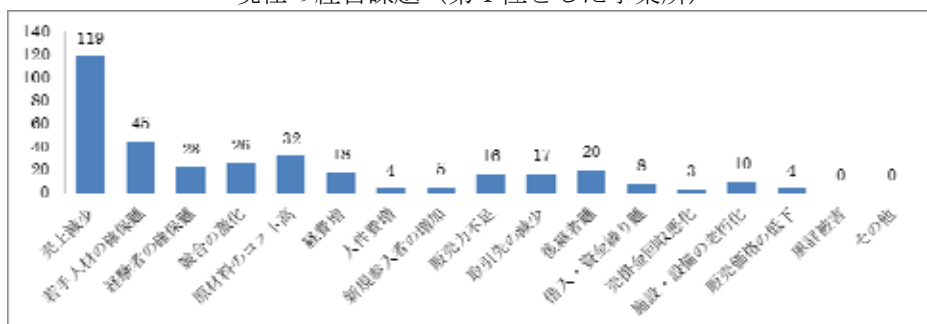
従業員数の変化については、現状維持が 76% と大勢を占めている。売上の増加した事業所の中で従業員を増員したのは 50%、一方、売上が減少しながら従業員数を維持している事業所も多くみられた。若手人材の求人難等は地方でみられる社会的傾向もあり、経営と雇用維持のバランスの難しさが伺える。

今後の売上の見通しは、現状よりさらに減少すると見込んでいる事業所が 42% あり、さらなる厳しさを予測させる。原材料費も 62% が上昇を見込み、総合的に予想する中で、利益は約 50% の事業所が減少する見通しを立てている。

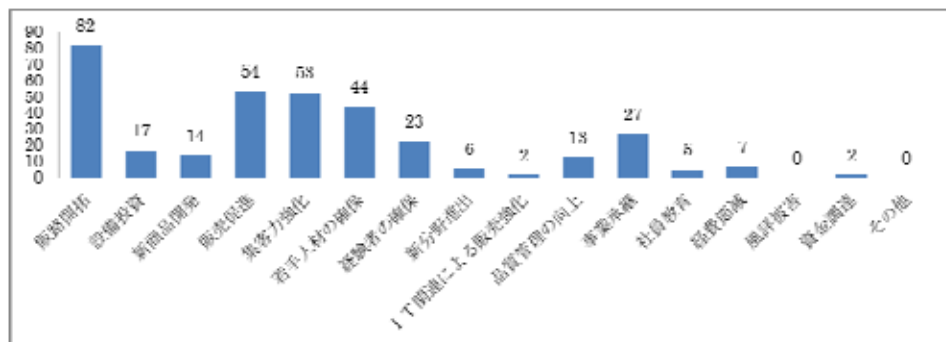
#### 【経営課題と原因】

現在の経営課題として、「売上の減少」が最も上位の課題である。これは全国的な課題でもあるが、原因は各事業所により違うため、それぞれ現状把握を深く追求したうえ明らかにする必要がある。「人材の確保難」「後継者難」といった人的資源の課題、「原材料コスト高」「経費増」といった外部環境の悪化による課題、「競合の激化」を招く社会構造の変化による課題等、事業所ごとの重要課題に対する支援の必要性が伺える。

現在の経営課題（第 1 位とした事業所）

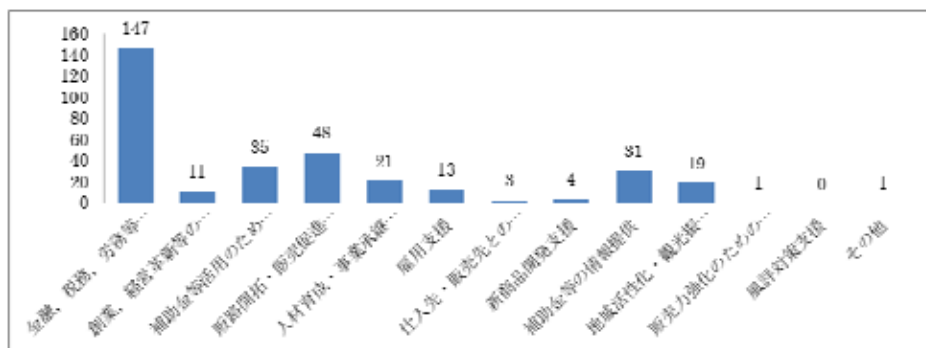


今後力を注ぐべき経営課題は、「販路開拓」「販売促進」といった売上に直結する課題が上位を占め、続いて、「人材確保」「事業承継」など人的資源に関する課題が多くみられ、小規模事業者にとっての課題に対応する支援が早急に必要である。



### 【商工会に期待する支援】

上述の経営課題を解決するため商工会へ希望する支援事業は、「金融、税務、労務等への支援」への希望が最も多かった。次いで「販路開拓・販売促進支援」「補助金活用支援」等の売上に直結する要望があり、「地域活性化・観光振興支援」や「人材に関する支援」の希望も多い状況であった。



## IV. 登米市総合計画（平成 28 年度から平成 37 年度）抜粋

登米市では平成 27 年度に第二次登米市総合計画を作成し産業資源の活用など魅力ある元気な産業づくりを目指して小規模事業者等の商工業振興のため以下の方針を打ち出している。

「商業の振興」については、登米市内の商工会等と連携し商業の振興を支援する体制を強化して、消費者ニーズなどの環境変化等に対応できるよう経営支援策を充実し新たな顧客獲得など販路開拓等を支援する。また、新規事業者等には空き店舗等の情報提供や個別の施策支援策（空き店舗活用事業補助金）により新規需要開拓等を支援する。

「工業の振興」については、産業の活性化と地域経済の発展のため、商談会等の開催

により新たな販路開拓や新商品開発に向けた支援、人材確保などについては産学官の連携を図り、若者の地元企業への定着化と人材確保による工業生産への拡大を図る。

「観光の振興」については、東日本大震災後に減少した観光客の回復と更なる増加に繋げていくため、新たな新規資源の掘り起しなど着地型観光を推進し、体験・食・土産品などの観光資源の掘り起しや磨き上げを行い交流人口の増加を図る。

## V. 地域内における小規模事業者への中・長期的な振興のあり方

上述の当商工会地域の概況、商業・工業・観光等の状況、行政の策定している総合計画、会員事業所の経営課題等を踏まえ、地域内における小規模事業者への今後10年間の中・長期的な振興のあり方は次の通りである。

### 1. 商業振興のあり方

当地域の商業については、環境変化等に対応できない経営不振の事業所へは、経済動向や需要動向などの情報提供を行いながら、経営力向上に必要な経営計画の策定を支援し、新たな顧客獲得など販路開拓に繋げることが必要である。また、地域の高齢化が進み、地域によっては最寄品の購入にも不便な状況にあることから、消費者ニーズを把握して的確に支援していく必要がある。

経営者の高齢化・後継者不足は、業種にかかわらず地域の小規模事業者の深刻な共通の課題であることから、後継者の育成や空き店舗対策として新規創業者への支援も充実していかなければならない。

### 2. 工業振興のあり方

当地域の工業については、東日本大震災の影響により取引先が縮小した食品製造業者や木工芸品などの製造業者が多いことから、新たな需要の開拓のため商談会等により効果的な販路開拓の支援を行う必要がある。また、建設業関連では東日本大震災の復旧等により一時的に需要が増加したものの地域内では収束に向かいつつあるため、公共事業の地元受注の促進対策を図りつつ、経営力の向上や事業計画等に基づく計画的な事業経営について支援していく必要がある。

### 3. 観光振興のあり方

当地域の観光資源については、東日本大震災の影響により観光客が減少したものの国の重要文化財である旧登米高等尋常小学校をはじめ、横山不動尊、柳津虚空蔵尊、宗教史跡である隠れキリシタン遺跡など数々の名所・旧跡に恵まれていることから、特に観光産業に携わる特産品等を扱う小売業者や飲食業者等に対する支援をしていくため、観光客の増加と交流人口が拡大できる仕組みづくりとして、本地域の経済活性化の方向性を地域関係者で検討・共有を図りながら着地型観光を目指して行くことが必要である。

## **VI. 経営発達支援事業の目標と方針**

上述の中・長期的な振興のあり方を踏まえ、中小企業とりわけ小規模事業者の持続的発展を第一に個別事業者の経営力向上・販路開拓支援等の強化を図るため、宮城県、登米市、市内金融機関、その他支援機関等と連携して経営指導員等によるきめ細かな巡回及び窓口指導を伴走型支援により実施し、経営改善普及事業の更なる実効的支援とPDCAサイクルを実行しながら、以下の目標と方針により本経営発達支援事業を展開していく。

### **(1) 小規模事業者の経営力向上のための支援強化**

小規模事業者が抱える経営課題の解決と今後の経営力向上に必要となる事業計画策定の支援を通じ、売上・利益改善のための具体的な提案を伴走型支援により実施する。

### **(2) 創業・第二創業予定者への支援強化**

創業と第二創業予定者への積極的な支援により新たなビジネスを創出し、開業率の上昇と事業者数の維持に努めるため、継続的にきめ細やかな支援を行う。

### **(3) 販路開拓のための支援強化と成約のためのフォローアップ強化**

小規模事業者の販路開拓支援の強化を図るため、商談会等の参加への支援や商談後のフォローアップを強化し成約率を高める。特に東日本大震災の影響により取引先が減少した食品製造業者や木工芸品などの製造業者を重点的に支援する。

### **(4) 観光資源を有効活用した地域経済活性化の推進**

本地域の経済活性化の方向性を地域関係者で検討・共有を図りながら、観光客の増加と交流人口の拡大のため観光資源を有効活用した着地型観光事業やイベント事業などの交流事業を検討・実施し、地域小規模事業者の販路拡大による地域経済の活性化を図る。



## 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 28 年 4 月 1 日 ～ 平成 33 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】

##### 【現状と課題・取組概要】

小規模事業者に対する地域の経済動向調査の提供は、これまで具体的な分析とその内容説明が十分に伴っておらず内部資料にとどまっているため、十分な情報の活用や個者支援に活かされていないことが課題であった。

今後は、地域景気動向や業界動向等の経営環境に関する必要な情報を各種統計調査資料等の外部データより収集するとともに、独自調査として地域小規模事業者等を対象とした景況調査や巡回・窓口相談におけるヒアリング等により管内地域経済動向を調査・分析する。

また、収集・分析した情報は、必要な時に、必要な情報が提供できるよう整理し、小規模事業者に対する迅速な提供を図り、小規模事業者の環境変化に対応した個別の事業計画策定のための基礎資料として活用するほか、登米市に対して地域の小規模事業者支援策の基礎データ等として活用していく。また、商工会ホームページ等で広く地域の小規模事業者への情報の提供を行う。

##### 【事業内容】

#### (1) 地域経済動向調査に係る独自等調査 (拡充)

① 全国商工会連合会より委託を受けている中小企業景況調査 (四半期毎に実施) を活用して、調査対象となっている地域内小規模事業者等を 4 業種 (製造業・建設業・小売業・サービス業) 15 事業所から 60 事業所へ拡充してアンケートにより調査を行い、売上・客単価・客数・仕入単価・採算等の調査結果について独自に分析し、業種別に整理するなど地域の景況感をより把握した調査とする。

② 地域の景気動向の精度向上のため上記①の調査に加え、全国商工会連合会より委託を受けている小規模事業者景気動向調査 (毎月実施) を活用する。調査対象小規模事業者を 4 業種 (製造業・建設業・小売業・サービス業) 4 事業所から 32 事業所へと拡充して、巡回訪問を通じた個別ヒアリングにより調査を行い、売上・採算・資金繰り・業界の業況等の調査結果を独自に分析し、業種別の地域内景気動向として整理する。上記①の四半期毎の調査結果と差異が生じた場合は、その特殊要因を考察することで更に精度の高い基礎資料とする。

- ③ 経営指導員等による巡回・窓口相談時において上記①中小企業景況調査の 60 事業所を対象に四半期毎にヒアリング調査を行う。この調査は、上記①中小企業景況調査と②小規模事業者景気動向調査では捉えきれない業況等の見込、取引先の支払状況、在庫調整の状況、従業員の採用・退職に関する事など経営者の声を聞き取り、その内容を商工会WEBポータルサイト「小規模事業者支援システム」に集約し、毎月開催する経営支援会議において情報交換を行い、支援ニーズに対応した伴走型支援の基礎資料として活用する。

## (2) 各種公表資料を活用した基本的な地域の経済動向に係る調査（新規）

- ① みやぎ経済月報（宮城県）、東北管内経済動向（東北経済産業局）、景況レポート（日本政策金融公庫）、中小企業景況調査及び小規模事業者景気動向調査（全国商工会連合会）等の外部データを活用して、四半期毎に全国・東北・県内エリアの個人消費、公共投資、住宅着工、雇用状況、貸付状況などの経済動向について分析し、広域的な景気動向についても捉え、業種別・地域別・項目別に1つのファイルにデータとして整理・分析する。
- ② 宮城県の商圈・観光統計（宮城県）等の外部データを活用して、登米商圈内における商圈の変化や最寄品・買回品の地元購買率等の消費者購買動向、当地域への観光入込数・宿泊者数等の推移や嗜好の変化等を業種別・地域別・項目別に1つのファイルにデータとして整理・分析する。

### 【活用方法】

収集した情報は、業種別・地域別・項目別に1つのファイルにデータとして整理・蓄積し経営指導員等が常に情報の共有ができ、必要な時に、必要な情報を提供できるよう整理する。

情報は、小規模事業者へ巡回訪問及び個別相談時に提供するとともに、事業計画策定等の基礎資料として活用するほか、登米市に対して地域の小規模事業者支援策の基礎データ等として活用していく。また、特に観光産業に携わる特産品等を扱う小売業や飲食業等の小規模事業者は、トレンドに左右されることが多くあることから、売上向上に向けた市場動向などの外部環境を事業計画策定の基礎資料として活用する。

上記のほか作成した地域内の経済動向調査の結果については、商工会ホームページ及び商工会報等にて広く小規模事業者に公表する。更に効果的な活用を図るため、分析内容及び分析方法を宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点等の専門家の支援を頂きながら、小規模事業者にとって有意義な情報提供ができるよう検討する。

## 【目標】

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
中小企業景況調査（四半期毎）	60 (15件×4回)	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)
小規模事業者景気動向調査（毎月）	48 (4件×12回)	384 (32件×12回)	384 (32件×12回)	384 (32件×12回)	384 (32件×12回)	384 (32件×12回)
巡回訪問等によるヒアリング調査（四半期毎）	未実施	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)	240 (60件×4回)
みやぎ経済月報等の外部データ（四半期毎）	未実施	4	4	4	4	4
宮城県の商圈等の外部データ（年）	未実施	1	1	1	1	1
ホームページ情報提供（年）	未実施	2	2	4	4	4
商工会報情報提供（年）	未実施	2	2	2	2	2

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### 【現状と課題・取組概要】

小規模事業者への経営状況の分析結果の提供は、これまで主に金融支援の一環として当該支援企業の財務諸表に基づき実施してきたが、業種毎に具体的な商品やサービス戦略に反映していないことから、小規模事業者の売上高や利益率向上のための提案が不十分なことが課題であった。

今後は、地域小規模事業者の自社の現状を正しく認識し、経済動向調査等で得た外部環境を踏まえて、売上高や利益率向上のための事業計画策定と最適な意思決定を行うためのツールとして、経営状況等の分析を実施する。

本計画では、経営指導員の巡回・窓口相談を通じて経営分析の対象事業者の掘り起しを行い、定量的な財務分析や定性的なSWOT分析等により経営分析を行うとともに、個々の経営状況等の分析結果については、当該事業所に対してフィードバックし、経営実態から経営課題等を明確化させ、事業計画策定支援などに活用していく。

専門的な課題等については、宮城県商工会連合会（サポーターリーダー）、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携し、課題内容に応じた高度かつ専門的な分析等も取り入れ、小規模事業者が抱える経営課題の解決に向けた伴走型支援の実践を通してサポートする。

### 【事業内容】

#### （1）巡回訪問等による対象事業所の掘り起しと経営分析の実施（拡充）

経営指導員等の巡回訪問による経営状況のヒアリングや金融相談等の窓口相談により経営分析の必要性の高い事業者の掘り起しを行うとともに、経営者の意識改革に努め経

営分析対象事業者の掘り起しを行う。特に、経営基盤の強化が必要な建設関連業者や震災の影響で販路が縮小した食品製造業者、木工芸品などの製造業者、観光産業に携わる特産品等を扱う小売業や飲食業等を重点支援の対象事業者とする。

地域内の小規模事業者に対しては、下記項目の定量的な財務分析や定性的なSWOT分析等の経営分析を行い、経営実態と経営課題を明確にする。特に重点支援の対象（建設関連業者・食品等製造業者・観光産業に携わる小売業者、飲食業者等）の小規模事業者に対しては、外部環境の顧客ニーズと市場の動向や内部環境の自社の提供する商品・サービス・技術などの強み・弱みについて細かな経営分析を行い、売上高や利益率向上のため事業計画策定における基礎資料とする。

項目		詳細	実施方法
定量的	財務分析	売上高、経常利益、損益分岐点 売上高、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	中小企業基盤整備機構「経営自己診断システム」を活用することで、タイムリーな資料を事業所へ提供する。
	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	
定性的	3C分析	顧客・競合・自社の三項目より経営環境における現状の経営課題等の分析	
	その他、対象事業者が必要とする項目の分析		

## （２）経理ソフト等のツールを活用した経営状況の分析（拡充）

商工会経理ソフト「ネットde記帳システム」を利用している小規模事業者に対しては、貸借対照表や損益計算書、損益分岐点図表など経営分析システムを活用し事業計画策定の基礎資料として定着させるとともに、複数期の財務データを分析してレーダーチャートにより情報を提供し経営課題等をより明確にする。ネットde記帳を活用していない小規模事業者など記帳の機械化が進んでいない小規模事業者の場合には、個別の経営分析の過程でのヒアリングなどを通じて、中小企業基盤整備機構の経営自己診断システムなどを活用しながら同様に詳細な財務分析を行う。

これらの経営分析の過程で抽出された専門的な課題等には、宮城県商工会連合会（サポーターングリーダー）、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携して個別課題の分析、解決を図る。

### 【活用方法】

個々の経営状況等の分析結果については、当該事業所に対してフィードバックし、経営実態から経営課題等を明確化させ、事業計画策定支援などに活用していくほか、個別

の経営分析の結果は、業種別・分析項目別に整理し、個者の経営分析を行う際の同規模、同業種の経営状況と比較材料などの参考としても活用する。

### 【目標】

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
掘り起しのための巡回・窓口相談件数（※）	280	600	600	600	600	600
経営分析件数	40	80	90	100	110	120

※巡回・窓口相談は、地区内小規模事業者数 1,139 者のうち約半数の 600 者を目標に毎年度実施し、経営分析対象事業者の掘り起しに努める予定。

## 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

### 【現状と課題・取組概要】

小規模事業者に対する事業計画の策定支援は、これまで各種補助金制度の活用や金融支援等の機会を通して実施してきたが、相談者からの受動的な支援に留まっており、経営に一步踏み込んだ支援に切り替えていくことが課題であった。また、創業等の支援については、相談者が本会へ相談に訪れる際に金融・労働・税務面等での支援を行っていたが、継続的な支援になっていないことなどが課題であった。

そこで、既存事業者に対する支援として小規模事業者が直面している様々な経営課題を解決するため、上記 1「地域の経済動向調査」、2「経営状況分析」、5「需要動向調査」の結果を踏まえながら、経営指導員等の日々の巡回・窓口相談時や各小規模事業者が取り組むテーマに即応したセミナーと個別相談会の機会を増加させ、事業計画策定の必要性を周知し支援対象事業の掘り起しを行い、伴走型の支援により事業計画書の策定支援を行う。

また、創業・第二創業の支援としては、登米市内の 2 商工会と連携してビジネスプランの作成方法・手順・演習を交えた実践的な「創業チャレンジセミナー」と個別相談会を開催し、伴走型の支援によりビジネスプラン策定支援を行う。

なお、事業計画策定支援にあたっての専門的な課題等については、宮城県商工会連合会（サポーターングリーダー）、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点などの専門家と連携し、資金面については日本政策金融公庫等との連携を図り支援を行う。

### 【事業内容】

（既存事業者に対しての事業計画策定支援）

### **（１）巡回訪問等による計画策定を目指す小規模事業者の掘り起し（拡充）**

経営指導員等の日々の巡回・窓口相談時に計画策定の必要性と有益性等の理解などについて周知徹底を図り、計画の策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行う。

特に、経営分析対象者同様、経営基盤の強化が必要な建設関連業者や震災の影響で販路が縮小した食品製造業者、木工芸品などの製造業者、観光産業に携わる特産品等を扱う小売業者や飲食業者等を重点支援の対象事業者として積極的にアプローチを行う。

### **（２）事業計画策定セミナーの開催と定期的な個別相談会の開催（拡充）**

平成 27 年度に開催した「事業計画策定セミナー」は、経営分析から事業計画作成までの手法を学ぶ内容であったが参加者が少ない結果となった。その改善策として、小規模事業者は市場動向や顧客ニーズの把握等の外部環境への対応ができていないことが多くあることから、環境変化に対応した事業計画策定のため外部環境と自社の提供する商品・サービス等の強みから事業領域を絞り込んだ事業計画の策定などポイントを絞ったセミナーを開催する。

また、専門家等による個別相談会を定期的（年 6 回）に開催して、小規模事業者の専門的な経営課題解決のための事業計画策定を行い、小規模事業者持続化補助金の経営計画書を参考にした顧客ニーズと市場の動向や自社の提供する商品・サービスの強み、経営方針、新たな販路開拓策、資金計画などの内容に基づく事業計画書の作成を支援し、持続的な経営に資するようサポートする。

### **（３）補助金制度等の活用に向けた事業計画策定支援（拡充）**

現状の経営課題を解決するために自社の経営計画の見直しや策定を目指す小規模事業者に対しては、地域の経済動向調査、経営状況分析、需要動向調査の結果を踏まえながら、より具体的な事業計画策定に係るプロセスや目標、達成手段等について理解を深めるため「小規模事業者持続化補助金」「ものづくり等補助金」「登米市ビジネスチャンス補助金」など各種補助金の活用に向けた事業計画の策定について、需要を見据えた伴走型の指導・助言により支援する。

また、日本政策金融公庫による「小規模事業者経営発達支援融資制度」や「小規模事業者経営改善資金（マル経）」の活用に向けて、小規模事業者の新たな需要開拓や経営上の課題を踏まえた課題改善策等の事業計画策定と事業実施における資金面での支援を行う。

### **（４）宮城県商工会連合会等が開催している経営革新塾への継続的な受講勧奨（拡充）**

新商品の開発や新サービスの提供など新たな事業活動を計画している小規模事業者に対しては、宮城県商工会連合会等が開催している「経営革新塾」の情報提供と積極的な参加を促す。特に若手後継者へは、後継者育成の観点から継続的に積極的な参加を呼び掛け、経営革新のための戦略づくりや経営革新計画の数値目標など経営革新事業計画策定を支援するとともに、宮城県経営革新計画の活用に向けた事業計画の策定支援を行う。

### **（創業・第二創業予定者等に対するビジネスプラン策定支援）**

### (1) 登米市内商工会と連携した創業チャレンジセミナー・個別相談会の開催（継続）

創業・第二創業予定者に対して、登米市内の他の2商工会と連携しビジネスプランの作成方法・手順・演習を交えた実践的な創業チャレンジセミナーを開催するとともに、専門家等による個別相談会により計画書策定の実現まで継続的に伴走型の支援を行う。

なお、創業チャレンジセミナーは創業等予定者を掘り起すため、登米市と連携し登米市内全域に周知を行う。

### (2) 補助金制度の活用に向けた事業計画策定支援（拡充）

地域の経済動向調査、需要動向調査の結果を踏まえながら、より具体的なビジネスプラン策定に係るプロセスや目標、達成手段、売上・利益の計画、資金計画等について理解を深めるため「創業補助金」「登米市ふるさとベンチャー創業補助金」など各種補助金の活用に向けて、伴走型の指導・助言によりビジネスプランの策定を支援する。

※ 既存事業者や創業予定者等の事業計画の策定についての支援は、個々のレベルに合わせ、レベルアップを図りながら小規模事業者等とともに実施する。小規模事業者等にあっては、あるべき姿（目標）を明確にさせ、経営理念・事業領域等について書き出して頂くなど事業計画策定に向けて着実な一歩を後押しする。また、経営環境分析（SWOT分析、3C分析等）を行い、1年から3年後の経営戦略を決定する際の地域の経済動向、需要動向等の基礎資料は、業種及び事業規模等に応じて調査した結果を活用し伴走型の支援を行う。なお、事業計画策定支援にあたっての専門的な課題等については、宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点などの専門家と連携し支援を行う。

### 【目標】

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画策定セミナー開催回数	2	2	2	2	2	2
事業計画策定個別相談会開催回数	2	6	6	6	6	6
事業計画策定事業者数	38	60	70	80	90	100
内						
ものづくり等補助金事業計画策定	2 (採択 0)	3	3	4	4	4
小規模事業者持続化補助金事業計画策定	30 (採択 22)	32	34	36	38	40
登米市ビジネスチャンス補助金事業計画策定	6 (採択 6)	8	8	10	10	10
小規模事業者経営発達支援資金及び小規模事業者経営改善資金に係る事業計画策定	0	3	3	4	4	5
経営革新事業計画策定事業者数	0	3	3	4	5	5

内	宮城県経営革新計画承認のための事業計画策定	0	1	1	2	2	2
	創業チャレンジセミナー開催回数	3	3	3	3	3	3
	創業個別相談会開催回数	1	2	2	2	2	2
	創業ビジネスプラン策定事業者数	5	6	6	7	7	7
内	創業補助金ビジネスプラン策定	0	1	1	1	1	1
	登米市ふるさとベンチャー創業補助金ビジネスプラン策定	0	1	1	1	1	1

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

##### 【現状と課題・取組概要】

事業計画策定後の実施支援については、これまで主に各種補助金制度活用に伴う実績報告書作成支援時に集中しており、定期的な個別フォローアップ支援が不十分であったことが課題である。

今後は事業計画を策定した小規模事業者に対する支援については、立案された事業計画内容の実施事項が着実に実行できるよう、計画的かつ定期的に巡回指導等の機会を通して進捗状況を把握し、定期的に計画のブラッシュアップを行うなど進捗状況に応じたフォローアップ支援を行う。創業・第二創業の支援については、金融や税務相談等といった基本的支援に加えて、事業計画を着実に実行し、経営の安定が図られるよう継続的な伴走型の支援を実施して開業率の上昇と事業者数の維持に努める。

また、事業計画策定後の支援にあたって新たな課題が生じた場合などは、宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携して指導・助言を行い、課題解決のため事業者と一緒に考えて、計画の見直しを図るなど伴走型の支援による持続的発展を支援する。

##### 【事業内容】

##### （既存事業者に対してのフォローアップ支援）

##### （1）定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援（拡充）

事業計画を策定した小規模事業者に対し、3ヶ月に1回経営指導員による定期的な巡回訪問を行い、事業の進捗状況を確認し、必要に応じたフォローアップ支援を行う。

また、売上高や利益額、販売数量などの定量的な評価と、数値に表すことのできない定性的な評価については、小規模事業者自身の評価とヒアリングにより分析し、利益の確保が可能となる策について小規模事業者にアドバイスする。



## **（２）中小企業診断士等の専門家によるフォローアップ支援（拡充）**

課題解決が困難な場合については、定期的開設している中小企業診断士や弁護士による個別相談会を活用するとともに、宮城県商工会連合会、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点等の専門家派遣制度を活用しながら、その要因等を分析し、計画のブラッシュアップ、または見直しを図るなど課題解決に向けた適切な支援を行う。

## **（３）各種補助金の活用支援と日本政策金融公庫等との連携による金融支援（拡充）**

事業計画を推進するにあたっては、各種の補助制度の対象事業か否かを考慮しながら補助金制度の活用を支援するとともに、経営の更なる安定に向けた金融支援のため日本政策金融公庫や市内金融機関と連携して資金面での支援体制を整える。また、日本政策金融公庫の金融相談会を毎月開催し、事業資金（運転・設備資金）の積極的な活用を支援する。

## **（創業・第二創業等に対するフォローアップ支援）**

### **（１）定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援（拡充）**

地域に創業した者や第二創業者には、事業継続を確実にするため2ヶ月に1回経営指導員による定期的な巡回訪問を行い、事業の進捗状況や経営状況、問題課題を確認しフォローアップ支援を行い、事業の持続的発展に向けた伴走型支援を実施する。特に創業者に対しては、創業間もなく直面する税務や労務に関する相談を重点的に行い、必要な指導・助言を行う。

### **（２）中小企業診断士等の専門家によるフォローアップ支援（拡充）**

専門的な問題課題については既存事業者と同様に定期的開設している中小企業診断士や弁護士による個別相談会を活用するとともに、各種の専門家の派遣制度を活用しながら、その要因等を分析し、計画のブラッシュアップ、または見直しを図るなど課題解決に向けた適切な支援を行う。

### **（３）各種補助金の活用支援と空き店舗の情報提供等による支援（拡充）**

事業計画を推進するにあたっては、「創業補助金」や「登米市ふるさとベンチャー創業補助金」などの補助制度の対象事業か否かを考慮しながら補助金の活用を支援するとともに、地域で廃業した空き店舗や設備などで利活用できるものについて情報収集を行い、本会のホームページ等において情報の提供を行う。また、空き店舗対策の観点からも「登米市空き店舗活用事業補助金」の積極的な情報提供と活用支援を行う。

創業に必要な金融支援については、日本政策金融公庫や市内金融機関と連携して資金面での支援体制を整える。また、日本政策金融公庫の金融相談会を毎月開催し、新規開業資金等の積極的な活用を支援する。

## 【目標】

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画策定フォローアップ回数	76 (38事業所 ×年2回)	240 (60事業所 ×年4回)	280 (70事業所 ×年4回)	320 (80事業所 ×年4回)	360 (90事業所 ×年4回)	400 (100事業 所×年4回)
小規模事業者経営発達支援資金及び小規模事業者経営改善資金に係る事業計画策定フォローアップ回数	0	12 (3事業所 ×年4回)	12 (3事業所 ×年4回)	16 (4事業所 ×年4回)	16 (4事業所 ×年4回)	20 (5事業所 ×年4回)
経営革新事業計画策定フォローアップ回数	0	12 (3事業所 ×年4回)	12 (3事業所 ×年4回)	16 (4事業所 ×年4回)	20 (5事業所 ×年4回)	20 (5事業所 ×年4回)
創業ビジネスプラン策定フォローアップ回数	10 (5事業所× 年2回)	36 (6事業所 ×年6回)	36 (6事業所 ×年6回)	42 (7事業所 ×年6回)	42 (7事業所 ×年6回)	42 (7事業所 ×年6回)

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

### 【現状と課題・取組概要】

小規模事業者に対する需要動向調査の情報提供は、上述の地域の経済動向調査と同様に、これまで具体的な分析とその内容説明が十分に伴っておらず、情報の活用や個者支援に活かされていないことなどが課題であった。

今後は、地域内外の需要動向を把握するために、上記1「地域の経済動向調査」で記述した独自調査により、地域小規模事業者の提供する商品・サービス等の売上推移や顧客分析、消費者嗜好等を調査するとともに、加えて地域内消費者を対象とした最寄品・買回品の購買動向調査や地域内物産販売施設において観光客を対象とした需要動向調査、アンテナショップを活用した地域外の消費者の需要動向調査を行い、地域内外の需要動向について調査・分析する。

また、分析した需要動向に関するデータは、分析項目別に1つのファイルに整理し、経営指導員等で共有することにより、巡回訪問や窓口相談を通じて、小規模事業者の事業内容に応じた情報の提供を図り、新たな需要開拓等を目的とした事業計画策定の基礎資料として活用する。

### 【事業内容】

#### (1) 消費者を対象とした消費者購買動向調査（新規）

登米市と連携し地域内の消費者300名を無作為に抽出し、消費者の視点で最寄品・買回品を購入する店舗選択の理由や地元商店への品揃え、サービスに対する要望などについてアンケートにより年1回調査を実施して、地域内の消費者の購買動向を把握し、主に小売業者や飲食業者等の小規模事業者に情報の提供を行うため、項目別に1つのファイルにデータとして整理・分析する。

具体的には、消費者の最寄品（生鮮三品・日用品など）・買回品（衣料品など）などの月毎の消費の状況について、属性（年齢・性別・居住地域）、普段購入している店舗（個店かスーパーか等）、店舗選択理由、一月あたりの消費額、地元商店に求める商品の品揃えや配送、営業日時などのサービス等に対する要望などについて調査しつつ、これらを消費者の具体的な消費に係る動向として整理・分析する。

また、調査結果にあたっては、宮城県の商圈（消費購買動向調査）などから登米商圈内における商圈の変化や最寄品・買回品の地元購買率等について調べながら、上記アンケート調査の結果を補完する。これらの結果については、主に小売業者や飲食業者等の小規模事業者に対して個別に提供を行い、商品の品揃えや新メニュー開発等に繋がられるよう支援する。

## （２）地域内物産販売施設での需要動向調査（新規）

登米地域の物産と観光交流の場として機能している地域内物産販売施設の「とよま観光物産センター遠山之里」「東和林林館」「つやまもくもくランド」等において、本地域の地場産品について観光客からの視点での売れ筋商品や商品毎の売上推移、消費者嗜好などについて調査を実施して観光客の購買動向を把握し、主に観光産業に携わる特産品等を扱う小売業や飲食業、食品・木工芸品（特産品）製造業者等の小規模事業者に対して情報の提供を行うため、項目別に1つのファイルにデータとして整理・分析する。

具体的には、これらを来訪した観光客に対しアンケートにより実施し、観光などの項目により来訪目的を分類した上で、性別、年齢、地域、主な購入品目、購入金額、購入した理由、価格帯やデザインを含めた購入商品に関する感想などを調査しつつ、これらを整理・分析し観光客の具体的なニーズの把握に努める。

本調査は年間4回に分けて各期間1ヶ月程度を行い500件の回答を目標とする。また、調査結果にあたっては、日経テレコン・POSシステムなどからも、同じ様な商品別の売上ランキング、売れ筋商品の購入価格帯などを調べながら、上記アンケート調査の結果を補完する。これらの結果については、主に観光産業に携わる特産品等を扱う小売業や飲食業、食品・木工芸品（特産品）製造業者等の小規模事業者に対して個別に提供を行い、商品の品揃えや新製品の開発等に繋がられるよう支援する。

## （３）アンテナショップを活用した需要動向調査（新規）

仙台に設置されているアンテナショップ「グルっとMIYAGI」において、本地域の地場産品の売れ筋商品や商品毎の売上推移、消費者嗜好などについて調査を実施して地域外の消費者の購買動向を把握し、主に仙台圏や地域外に販路開拓を目指している観光産業に携わる特産品等を扱う小売業や食品・木工芸品（特産品）製造業者等の小規模事業者に対して情報の提供を行うため、項目別に1つのファイルにデータとして分析・整理する。

具体的には、主な購入品目や購入価格、購入理由、購入した商品のパッケージや販売単位などに対する改善要望などについてアンケート形式により通年で実施し、これらの結果を年2回（1回あたりの集計目標は250件）整理・分析して、新たな商品の開発や品揃えなどに対する具体的な消費者の需要として出店対象者や仙台圏及び地域外への消費拡大を目指している小売・小規模製造事業者などに対して提供する。

## 【活用方法】

分析した需要動向に関するデータは、分析項目別に1つのファイルに整理し、経営指導員等で共有することにより、巡回訪問や窓口相談を通して、小規模事業者の事業内容に応じた情報の提供を図り、新たな需要開拓等を目的とした事業計画策定の基礎資料として活用する。

## 【目標】

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
消費者を対象とした購買動向調査総数・実施回数	未実施	300人 1回	300人 1回	300人 1回	300人 1回	300人 1回
消費者を対象とした購買動向調査の情報提供事業者数	未実施	200	200	200	200	200
地域内物産販売施設での需要動向調査件数 (1ヶ月当たりの件数×回数)	未実施	2,000件 (500件× 4回)	2,000件 (500件× 4回)	2,000件 (500件× 4回)	2,000件 (500件× 4回)	2,000件 (500件× 4回)
地域内物産販売施設での需要動向調査の情報提供事業者数	未実施	60	60	60	60	60
アンテナショップでのアンケート回収数 (1回当たりの件数×回数)	未実施	500件 (250件 ×2回)	500件 (250件 ×2回)	500件 (250件 ×2回)	500件 (250件 ×2回)	500件 (250件 ×2回)
アンテナショップでのアンケートの情報提供事業者数	未実施	20	20	22	22	25

## 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】

### 【現状と課題・取組概要】

小規模事業者に対する新たな販路開拓支援は、これまで各種商談会等に出店するための参加勧奨に留まっており、具体的な各種商談会等に出店するための消費者ニーズの傾向の把握やバイヤーとの折衝方法、成約に向けてのポイントなどについての対策が不十分なことが課題であった。

今後は、震災により取引先が減少した食品製造業者や木工芸品などの製造業者を中心とした地域産品の新たな販路を主に地域外に開拓するため、東京や仙台に設置されているアンテナショップへの出店、登米市や宮城県商工会連合会等各支援機関が主催する展示会・商談会への参加、インターネット販売への出店支援など、消費者ニーズや地域内外の市場動向を踏まえた販売機会の拡大を図るとともに、支援実施後のフォローアップを徹底して商談の成約率を高め小規模事業者の販路開拓と認知度の向上を図る。また、本地域に計画されている三陸自動車道整備に伴う物産販売施設が設置されることから、地域小規模事業者の出店計画から販売計画などの支援を行い、新たな需要の開拓に向け

た支援を実施する。

## 【事業内容】

### （１）アンテナショップへの出店による販路開拓（B t o C）支援（拡充）

東京や仙台に設置されているアンテナショップ「むらからまちから館」「グルっとMIYAGI」に、より多くの事業所が出店できるよう食品、木工芸品製造業者等への情報提供や出店にあたっての商品陳列方法、商品PR手法のノウハウ、書類作成などの支援を行い、出店しやすい環境を整え、数多くの出店者を輩出し、地域小規模事業者の販路開拓を支援する。また、アンテナショップへの出店は首都圏や仙台圏での販売展開を視野に入れたテストマーケティングの場とし、商品の改良や新商品の開発などの支援を行いながら出店者数や商品アイテム数の増加に繋げ、登米地域ならではの資源を活かした地場産品の認知度向上に向けた場として有効活用し、地域小規模事業者の販路開拓を支援する。併せて宮城県商工会連合会などとの連携やアンテナショップホームページ、本会ホームページなどの広報を積極的に実施し来場者並びに販売件数の増加に努める。

### 【主な対象とするアンテナショップの概要】

アンテナショップ	支援対象小規模事業者	対象者等	来場者数	現状の出店者数	商品アイテム数 (全体、当地域)	現状の成果等
むらからまちから館（東京）	食品、木工芸品製造業者等	B t o C (首都圏)	1日 約3,000人	1	全体 1,300 当地域 1	季節商品の販売のため短期的な出店である。
グルっとMIYAGI（仙台）	食品、木工芸品製造業者等	B t o C (仙台、県内)	1日 約200人	7	全体 158 当地域 11	継続的な売上はあるが出店事業所間で差がある。

※上記のほか、小規模事業者の取り扱う商品等の特性に応じたアンテナショップ等の出店情報を収集し、出店に向けた支援を行う。

### （２）展示会・商談会への出展による販路開拓（B t o B）支援（拡充）

登米市や宮城県商工会連合会等が主催する下記の展示会・商談会に向け地域の建設業者や製造業者等の小規模事業者に対して商品やサービスの向上、商品開発に向けての支援を行い、主に地域外への販路開拓と認知度の向上を図り経営力を強化する。展示会・商談会への参加事業者に対しては、宮城県商工会連合会等と連携しつつ、消費者ニーズの傾向把握やバイヤーとの折衝方法、バイヤーからの声、成約に向けてのポイントなどについて勉強会等を事前に実施し、商品のブラッシュアップやアイテム数の選定など展示会等の商談成立に向けた支援を行う。併せて、展示会等の終了後も、展示会・商談会への参加時においてヒアリングにより得たバイヤーからの声（今後の消費トレンドや出展商品の評価、改善要望など）を整理し、その内容を小規模事業者へ提供しながら新商品の開発等の支援を行い、バイヤーとの成約に向けた取り組みを継続的に支援するなど地域小規模事業者の販路開拓を支援する。

### 【主な対象とする展示会・商談会の概要】

商談会等名 (主催者)	支援対象小規模事業者	対象者等	来場者・ バイヤー等	現状の 出展者数	現状の出展 アイテム数	現状の成果等
ビジネスマッチング商談会 (登米市等)	金属加工・金型・ 食品・木工芸品等 製造業者 建設業者	B t o B (県内、東北)	30	3	3	食品製造業者 2 社で商 談成立
食の商談会(宮城 県商工会連合会)	食品製造業者	B t o B (県内、東北)	18	1	1	食品製造業者 1 社で商 談成立
伊達な商談会 (宮城県等)	食品製造業者	B t o B (県内、東北)	30	0	-	情報提供
アグリフード展 (日本政策金融公庫)	食品製造業者	B t o B (国内・海外)	14,000	0	-	食品製造業者で参加検 討中
ものづくり商談 会(七十七銀行)	金属加工・金型 等製造業者	B t o B (主に首都圏)	15	0	-	情報提供

※上記のほか、小規模事業者の取り扱う商品等の特性に応じた商談会等の情報を収集し、参加・商談成立に向けた支援を行う。

### (3) 三陸自動車道整備における販売施設への出店による販路開拓(B t o C) 支援 (新規)

三陸自動車道が平成 28 年 3 月(予定)に南三陸町まで延長され、地域振興に資する目的で東和地域に道の駅を併設した登米 P A「三滝堂」が平成 29 年 4 月(予定)に建設されることから県内外からの観光客等の立ち寄りが予想され、これを新たな需要開拓の拠点と捉え、出店計画から販売計画などの支援を行い、食品、木工芸品製造業者等の地域小規模事業者の需要の開拓、販売機会の拡大を図る。出店者の販路開拓については、来訪者が重要であることから、年間の来場者 60 万人を目標とし南三陸町や観光協会などと連携して積極的な P R を行い、利用者の拡大に努める。

### (4) インターネット販売への出店(B t o C) 支援(拡充)

インターネットの普及により、いかに上手く地域外の消費者へ情報を発信していくか必要不可欠である。全国商工会連合会の会員情報発信サイト「100 万会員ネットワーク」や E C サイト「ニッポンセレクト. c o m」による出品勸奨を食品、木工芸品製造業者等の地域小規模事業者に対して積極的に行い、インターネット販売による販路開拓を支援する。また、出品者の販路開拓のため、1 店舗当たりの年間の販売件数を平成 28 年度で「100 万会員ネットワーク」12 件、「ニッポンセレクト. c o m」60 件の目標とし、毎月販売件数の把握に努めながら目標に到達しない場合はサイトへの掲載方法や商品の改良などの支援を行い売上増加に向けた提案を行う。

## 【目標】

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
アンテナショップ出店者数 (1店当たりの年間販売件数)	8 (120)	10 (180)	10 (240)	12 (300)	12 (360)	15 (420)
展示会・商談会参加事業者数 (展示会・商談会参加アイテム数)	4 (8)	8 (20)	10 (25)	12 (30)	14 (35)	16 (40)
商談成立事業者数 (商談成立アイテム数)	3 (4)	5 (12)	6 (15)	7 (18)	8 (21)	10 (24)
三陸自動車道登米PA販売施設 出店者数 (1店当たりの年間販売件数)	—	—	10 (600)	15 (650)	15 (700)	20 (750)
100万会員ネットワーク登録件数 (1店当たりの年間販売件数)	5 (2)	8 (12)	10 (15)	12 (18)	15 (20)	20 (25)
ニッポンセレクト.com出店件 数(1店当たりの年間販売件数)	5 (30)	8 (60)	10 (70)	12 (80)	15 (90)	20 (100)

## Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

### 【現状と課題・取組概要】

当商工会地域では、登米市や登米市観光物産協会等の各種団体と連携協力し、従来から各地区のイベントや催事等の主催や参画を行ってきたが、観光客等の入込数は東日本大震災の影響等から38.4%減少しており、地域小規模事業者の経営環境に及ぼす影響は大きく、本会としても観光客等の増加や交流人口を増やすための各種活性化事業を取り組んでいるものの、その効果は表れていないことが現状であった。また、行政や商工会、各関係機関・団体、住民がそれぞれの知恵を出し合い、一丸となって実効性のある対策の整備と経済活性化に向けた取り組みの実践が課題である。

今後は、登米市、登米市観光物産協会、JAみやぎ登米、(株)とよま振興公社、(株)みやぎ東和開発公社、協同組合もくもくランドなどの関係機関・団体と連携して「**地域活性化懇談会**」を年2回開催し、地域の現状と課題、各組織が保有する強み、各団体等の取組み等について確認すると共に、本地域における経済活性化の方向性を検討・共有する体制を整備することで、観光客の増加と交流人口拡大のため地域資源を有効活用した着地型観光やイベント事業などの交流事業を検討・実施し、地域小規模事業者の販路拡大による地域経済の活性化を図る。

更に、共有した地域経済の活性化の方向性を反映させるために、実施する事業の推進にあたっては、関係する各種機関・団体等で構成する実行委員会等を組織し、その目的に応じた事業効果やこれまでの事業成果を検証しながら、地域経済の活性化により効果のある計画を策定し事業を展開する。

## 【事業内容】

### （１）観光資源を有効活用した地域経済活性化の推進（新規）

当地域は、国の重要文化財である旧登米高等尋常小学校をはじめ、広い地域から参詣者を集めている横山不動尊、柳津虚空蔵尊、宗教史跡である隠れキリシタン遺跡など数々の名所・旧跡に恵まれており、登米市内の他のエリアとは異なる歴史的文化的に際立った特徴がある。これらの観光資源に活かすため登米市、登米市観光物産協会、ＪＡみやぎ登米、㈱とよま振興公社、㈱みやぎ東和開発公社、協同組合もくもくランドなどの関係機関・団体と連携して「地域活性化懇談会」を年２回開催し、地域の現状と課題、各組織が保有する強み、各団体等の取組み等について確認すると共に、本地域における観光資源を活用した経済活性化の方向性を検討する。また、その中で県内外からの観光客の増加と交流人口の拡大のため、観光のルート化や体験型観光などの着地型観光の事業検討・実施や事業成果を検証して地域経済活性化を推進する。

### （２）商店街にぎわい創出による交流人口の拡大（拡充）

当地域の登米町は、商店街の中に明治時代の洋風建築物、武家屋敷、蔵づくりの商家など多くの歴史的建造物を有し、観光資源に恵まれているものの通過型の観光が主流で観光客等を商店街へ誘導し回遊性を高めることが課題である。そのため、上述の「地域活性化懇談会」のなかで商店街にぎわい創出による交流人口の拡大策や景観に合った商店街づくり、観光客等を商店街へ誘導する具体策等を検討する。現在、商店街にぎわい創出のため実施している町中ミュージアム事業は、商店街の店舗に昔店で使用した器具や甲冑、屏風等を展示・交流するイベントで年１回３日間の開催で延べ１,５００人の来場者（主に県内）がある。商店街への回遊性を高め交流人口の拡大や観光振興の面においてもその貢献度は高いことから、今後は「地域活性化懇談会」で事業の成果を検証し、より内容の充実を図りながら継続的な取り組みを行う。

### （３）地域イベントを活用した消費拡大に向けた取り組み（拡充）

当地域で開催する地域イベントは、秋祭り（産業祭り）や地場産品まつりなど地域の特産品等を一堂に集めて即売するイベントとして地域内外より約１０万人の来場者によりにぎわうが、今後はイベントの集客効果を小規模事業者の利益に結びつけるため、企業ＰＲブース等の設置など新たな顧客獲得のため小規模事業者の取扱う商品・サービスの宣伝の場とするなど、イベントのにぎわいを消費拡大に向け地域経済に波及させる具体策等を上述の「地域活性化懇談会」において検討する。

## 【目標】

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
地域活性化懇談会回数	未実施	2	2	2	2	2
地域イベントによるPR事業者数	未実施	15	20	24	26	28



## **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**

#### **【現状と課題】**

経営改善普及事業実施における支援力向上のための取り組みは、これまで巡回・窓口指導や専門家派遣事業を活用する際において、個々の経営指導員が当該支援事業所の支援を一貫して実施していたが、本エリアの指導員において支援手法を共有化する体制が不十分であった。また、他の支援機関との情報交換の場はあるものの、限られた情報の共有に留まり、情報の伝達中心となっていたことが課題であった。

#### **【事業内容】**

##### **(1) 支援機関との連携及び情報の交換**

宮城県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等の懇談会に年1回以上参加し、新たな需要開拓による売上・利益の確保などの支援ノウハウや新たな施策の情報収集に加え、他地域の現状や地域特性を活かした取り組み事例などの情報交換を積極的に行うことで、今後の小規模事業者に対する経営力向上支援体制の構築を図る。

##### **(2) 金融機関との連携及び情報の交換**

日本政策金融公庫、市内金融機関等と連携し、懇談会での情報交換を3ヶ月に1回実施し、経済動向や商品・サービスに関連する市場動向の情報を交換することで、小規模事業者への情報提供を行うことが可能となる。

##### **(3) 広域連携による支援機関との連携及び情報の交換**

登米市内の他の2商工会（登米中央商工会、登米みなみ商工会）と連携し、新たな需要開拓による売上・利益の確保などの支援ノウハウの共有や企業の支援事例の情報交換、イベントや地域経済活性化の事例などについて情報交換を年2回実施し、今後の小規模事業者に対する経営力向上支援体制の構築と地域特性を活かしたまちづくりを推進する。

### **2. 経営指導員等の資質向上等に関すること**

#### **【現状と課題】**

経営指導員等の資質向上等については、宮城県商工会連合会等が実施する各種研修会等の参加を中心としているが、各職員の知識の底上げにとどまり、職員間での指導ノウハウの共有が徹底されていなかった。そのため経営指導員等の経験年数により指導能力に差異が生じている状況にあり、組織として支援能力の底上げと教育体制を構築することが課題である。

## 【事業内容】

本計画においては、これまでの研修会への参加に加え、新たな需要開拓による売上・利益の確保を重視した研修会への参加、経営指導員同士の支援ノウハウ等の共有、チーム支援によるOJTの実践等による経営指導員の資質の向上を図るとともに、職員全体の会議を3ヶ月に1回開催し職員間での支援ノウハウ等を共有することで、組織全体の支援能力向上を図る。

### (1) 職員別の資質向上

従来の金融・税務・記帳指導の基本的能力に加え、次に掲げる能力を身につけるための資質向上を図る。

経営指導員	新たな需要開拓による売上・利益の確保を図るための支援能力 ・小規模事業者の経営環境、経営状況を分析し、経営課題の抽出、課題解決の方策を提案する能力 ・計画の検証と軌道修正できる能力 ・支援内容にあった専門家を有効に活用できる能力 等
補助員	・上記全般に対する経営指導員をサポートする能力 ・軽微な経営課題に対しある程度解決策の方向性を提案する能力 等
記帳専任職員	・経営指導員並びに補助員をサポートする能力 ・小規模事業者の相談内容を捉え、経営指導員に明確に繋ぐ能力 等

### (2) 研修会参加による資質向上

宮城県商工会連合会が主催する研修会への参加に加え、中小企業基盤整備機構や中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者研修会等へ経営指導員が年1回以上参加し、特に新たな需要開拓による売上・利益の確保を重視した支援能力の向上に努める。また、小規模事業者を対象とする事業計画策定セミナーや創業チャレンジセミナー等にも、経営指導員はじめ補助員等の職員も積極的に受講し、職員全体の資質向上を図る。

### (3) OJTによる資質向上

経営指導員相互の指導能力の向上を図るため、毎月1回開催している経営支援会議において、支援ノウハウ等について指導員全体で共有するとともに、チームによる支援を実践することで、売上・利益の確保に資する幅広い提案内容や互いのスキルを学ぶなど、OJTにより伴走型支援の能力向上を図る。

### (4) 専門家派遣事業の活用と資質向上

宮城県商工会連合会、登米市アドバイザー制度、宮城県よろず支援拠点などの専門家派遣制度を積極的に活用し、経営指導員が派遣先事業者に同行することで、実際の現場での支援ノウハウや専門的な知識の習得を図る。

### （５）WEB研修の活用と資質向上

経営指導員のほか補助員等の職員も全国商工会連合会で実施するWEB研修を受講し、資質の向上と実践的な支援事例等の情報の収集を図る。

### （６）職員全員による支援ノウハウ等の共有

職員全体での会議を3ヶ月に1回開催し、経営指導員等が研修会等で得られた支援事例とその効果・留意事項、支援内容の傾向、新しい支援策の利用方法といった支援ノウハウや小規模事業者の現状、課題、需要動向等について情報交換を行い、経営指導員等による効果的な小規模事業者支援の推進を図る。また、地域の経済動向調査や需要動向調査、経営分析結果はファイルしたデータにより情報を共有し、併せて小規模事業者へ支援した内容や効果、今後の対応等については商工会WEBポータルサイト「小規模事業者支援システム」に集約し情報の共有を図りながら、経営指導員が不在の場合や人事異動等があった場合でも、小規模事業者への支援の質を落とすことがないよう組織全体で支援ノウハウや小規模事業者の情報の共有を図る。

## 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

経営発達支援計画で行う事業を適正に遂行するために、年1回事業の評価・検証・見直しを実施し、PDCAサイクルの構築を図る。

### 【事業の評価のPDCAサイクル】

- ① 中小企業診断士、日本政策金融公庫、登米市等の外部関係機関からなる外部関係者と本会役員、職員等からなる内部関係者で事業検討委員会を設置し、事業の実施状況とその成果の評価を毎年度検証し、見直しを図る。
- ② 三役会において、評価、見直し案の方針を決定する。
- ③ 事業実施状況及び成果の評価、検証見直し案の結果を理事会に報告し、承認を受ける。
- ④ 上記結果を本会ホームページで公表し、地域内の小規模事業者に広く周知する。
- ⑤ 本会ホームページでの公開にあたっては、地域内の小規模事業者からもコメントを受けるとし、その内容を事業計画の実施にも反映させていく。

### 【事業検討委員会】

- 外部検討委員 → 中小企業診断士1名、日本政策金融公庫 支店長1名  
登米市産業経済部商工観光課 担当者1名  
登米市観光物産協会 担当者1名  
宮城県商工会連合会 担当者1名
- 内部検討委員 → 当商工会役員2名

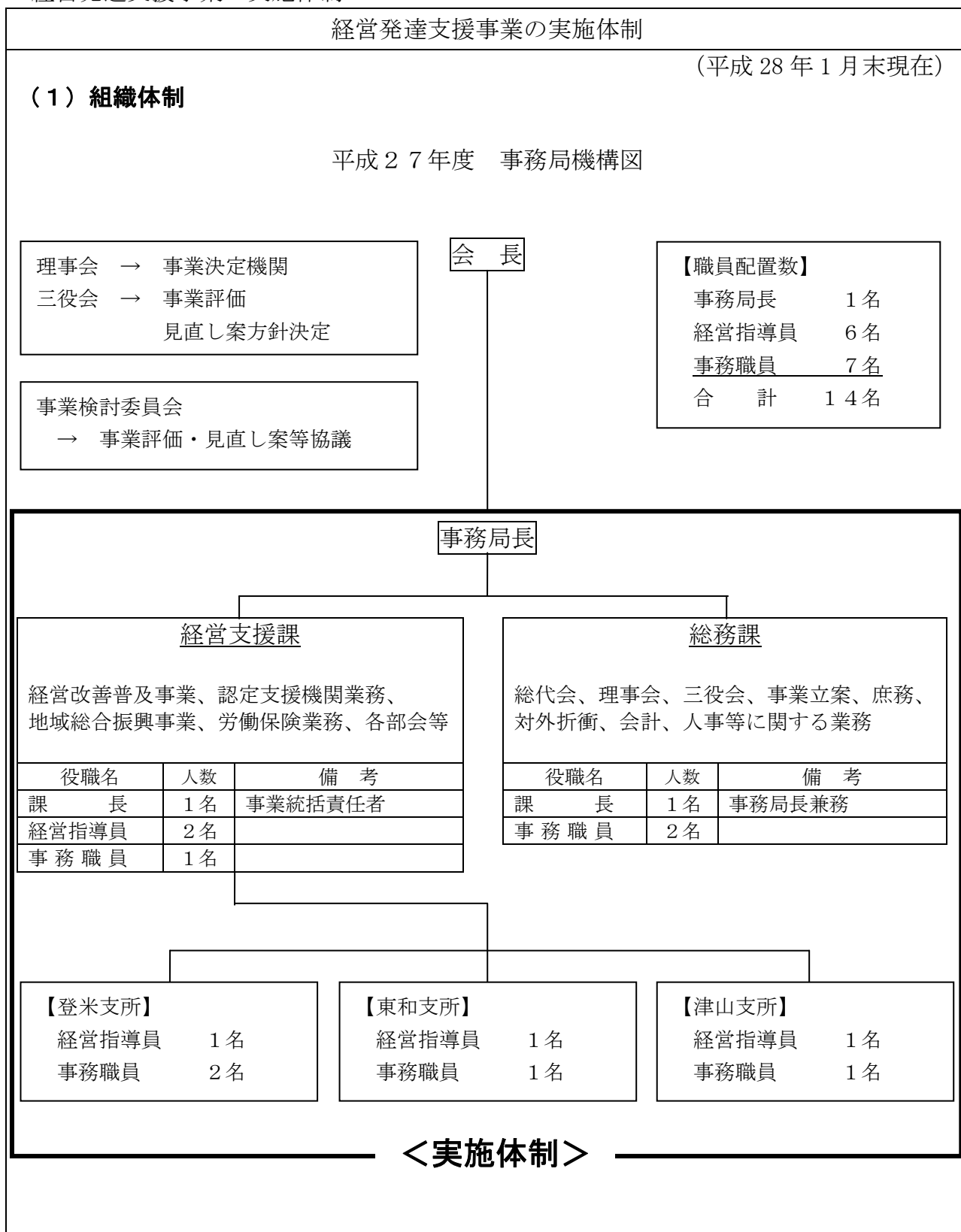
上記7名で構成する。



	商工会	委員会	三役会	理事会
事業実施	○			
成果評価		○	○	
事業検証		○	○	
見直し案策定		○	○	
評価・検証、 見直し案承認			○	○
見直し案公表	○			

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



## (2) 実施体制

職務・役割	統括責任者	主担当者	担当者
I. 個別事業者支援事業 1. 地域の経済動向調査 2. 経営状況の分析 3. 事業計画策定支援 4. 事業計画策定後の実施支援 5. 需要動向調査 6. 新たな需要の開拓に寄与する支援	経営支援課長	経営支援課 主幹	経営指導員 4名
II. 地域経済の活性化に資する事業		経営支援課 主幹	経営指導員 4名 事務職員 7名
III. 評価・見直し	事務局長	経営支援課長	—

## (3) 連絡先

### 【みやぎ北上商工会中田本所 経営支援課】

住 所 宮城県登米市中田町宝江黒沼字大海崎 6  
電話番号 0220-34-3255 F A X 番号 0220-34-3261

### 【登米支所】

住 所 宮城県登米市登米町寺池桜小路 77-2  
電話番号 0220-52-2259 F A X 番号 0220-53-1131

### 【東和支所】

住 所 宮城県登米市東和町米川字六反 55-1  
電話番号 0220-45-2121 F A X 番号 0220-45-2122

### 【津山支所】

住 所 宮城県登米市津山町柳津字本町 107-1  
電話番号 0225-68-2443 F A X 番号 0225-68-2447

ホームページ <http://www.miyakita.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)

	平成 28 年度 (28 年 4 月以降)	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度
必要な資金の額					
<u>I. 個別事業者支援事業</u>	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
1. 地域の経済動向調査	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)
2. 経営状況分析	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)
3. 事業計画策定支援	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)
4. 事業計画策定後の実施支援	(1,000)	(1,000)	(1,000)	(1,000)	(1,000)
5. 需要動向調査	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
<u>II. 地域経済の活性化に資する取組</u>	2,000	2,000	3,000	3,000	3,000
合計	5,000	5,000	6,000	6,000	6,000

(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。

## 調達方法

- 【補助金】 国、宮城県、登米市  
【受託費】 全国商工会連合会、宮城県商工会連合会  
【自己財源】 会費、記帳機械化手数料、各種共済手数料、事務委託料等

(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><b>1. 地域の経済動向調査</b> 【内 容】各種統計資料からの情報収集、分析 【連携先】宮城県、登米市、宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）、宮城県よろず支援拠点、ミラサポ、日本政策金融公庫石巻支店</p>
<p><b>2. 経営状況の分析</b> 【内 容】専門的な課題解決に対する経営分析 【連携先】宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）、登米市、宮城県よろず支援拠点、ミラサポ</p>
<p><b>3. 事業計画の策定</b> 【内 容】事業計画セミナー・個別相談会の開催、専門的な課題解決のための事業計画策定、創業チャレンジセミナー・個別相談会の開催、創業セミナーの周知 【連携先】宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）、登米市、宮城県よろず支援拠点、ミラサポ、登米中央商工会、登米みなみ商工会</p>
<p><b>4. 事業計画策定後の実施支援</b> 【内 容】新たな課題解決のため小規模事業者へのフォローアップ、事業実施に伴う資金需要の対応 【連携先】宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）、登米市、宮城県よろず支援拠点、ミラサポ、日本政策金融公庫石巻支店、市内金融機関</p>
<p><b>5. 需要動向調査</b> 【内 容】消費者購買動向調査、地域内物販販売施設での需要調査 【連携先】登米市、宮城県商工会連合会、(株)とよま振興公社、(株)みやぎ東和開発公社、協同組合もくもくランド、石ノ森章太郎ふるさと記念館</p>
<p><b>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業</b> 【内 容】アンテナショップ・展示会・商談会への出店支援、三陸自動車道登米PA販売施設への出店支援、インターネット販売への出店支援 【連携先】宮城県、登米市、登米市観光物産協会、宮城県商工会連合会、日本政策金融公庫石巻支店、七十七銀行登米支店・米谷支店</p>
<p><b>7. 地域経済の活性化に資する取組</b> 【内 容】地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的な各種事業の実施 【連携先】登米市、登米市教育委員会、登米市観光物産協会、JAみやぎ登米、(株)とよま振興公社、(株)みやぎ東和開発公社、協同組合もくもくランド、石ノ森章太郎ふるさと記念館</p>



## 連携者及びその役割

### <行政機関>

#### ◆宮城県東部振興事務所登米地域事務所（所長 加藤慶太）

【住所】登米市迫町佐沼字西佐沼 150-5 【電話】0220-22-6123 【FAX】0220-22-7522

【役割】地域経済動向調査に伴うデータの提供、商談会等開催等による新たな需要開拓機会の提供

#### ◆登米市（市長 布施孝尚）

【住所】登米市迫町佐沼字中江 2-6-1 【電話】0220-22-2111 【FAX】0220-22-9164

【役割】地域経済動向調査に伴うデータの提供・分析、経営状況の分析、事業計画の策定・策定後の実施支援に係る専門家の派遣、需要動向調査の協力、商談会等開催等による新たな需要開拓機会の提供、地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

#### ◆登米市教育委員会（教育長 佐藤信男）

【住所】登米市中田町上沼字西桜場 18 【電話】0220-34-2670 【FAX】0220-34-2504

【役割】地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

### <支援機関>

#### ◆宮城県商工会連合会（会長 佐藤 浩）

【住所】仙台市青葉区上杉 1-14-2 宮城県商工振興センター2F

【電話】022-225-8751 【FAX】022-265-8009

【役割】地域経済動向調査に伴うデータの提供・分析、専門的課題解決に対する経営状況の分析、事業計画の策定・需要開拓による売上確保に伴う助言及びフォローアップ支援、専門家派遣支援、需要動向情報の提供、商談会等開催等による新たな需要開拓機会の提供

#### ◆宮城県よろず支援拠点（コーディネーター 田中宏司）

【住所】仙台市青葉区上杉 1-14-2 宮城県商工振興センター2F

【電話】022-225-8751 【FAX】022-265-8009

【役割】地域経済動向調査の分析、専門的課題解決に対する経営状況の分析、事業計画の策定・策定後の実施支援に係る支援、需要開拓による売上確保に伴う助言及びフォローアップ支援

#### ※中小企業・小規模事業者の未来をサポートするサイト（通称ミラサポ）

【役割】地域経済動向調査の分析、専門的課題解決に対する経営状況の分析、事業計画の策定・策定後の実施支援に係る支援、需要開拓による売上確保に伴う助言及びフォローアップ支援

<地域内各種団体等>

◆一般社団法人登米市観光物産協会（会長 阿部泰彦）

【住所】登米市登米町寺池目子待井 381-1 【電話】0220-52-4648 【FAX】0220-52-4649  
【役割】地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

◆みやぎ登米農業協同組合（組合長 榊原 勇）

【住所】登米市迫町佐沼中江 3 丁目 9-1 【電話】0220-22-8211 【FAX】0220-22-4731  
【役割】地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

◆㈱とよま振興公社（代表取締役 菅原和夫）

【住所】登米市登米町寺池桜小路 2-1 【電話】0220-52-5566 【FAX】0220-52-2630  
【役割】需要動向情報の提供、地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

◆㈱みやぎ東和開発公社（代表取締役 菅原文之）

【住所】登米市東和町米川字飯土井 45-3 【電話】0220-45-1218 【FAX】0220-45-1219  
【役割】需要動向情報の提供、地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

◆協同組合もくもくランド（理事長 西城泰憲）

【住所】登米市津山町横山字細屋 26-1 【電話】0225-69-2341 【FAX】0225-69-2171  
【役割】需要動向情報の提供、地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

◆石ノ森章太郎ふるさと記念館（館長 日野真次）

【住所】登米市中田町石森字町 132 【電話】0220-35-1099 【FAX】0220-35-1099  
【役割】需要動向情報の提供、地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の推進

<金融機関>

◆日本政策金融公庫石巻支店（支店長 吉池雅志）

【住所】石巻市穀町 16-1 【電話】0225-94-1201 【FAX】0225-93-7024  
【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援、商談会等開催等による新たな需要開拓機会の提供

◆㈱七十七銀行登米支店（支店長 遠藤義之）

【住所】登米市登米町寺池九日町 5 【電話】0220-52-2277 【FAX】0220-52-3731  
【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援、商談会等開催等による新たな需要開拓機会の提供

◆**㈱七十七銀行米谷支店（支店長 鈴木 隆）**

【住所】登米市東和町米谷字元町 166 【電話】0220-42-2277 【FAX】0220-42-3981

【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援、商談会等開催等による新たな需要開拓機会の提供

◆**㈱仙台銀行中田町支店（支店長 佐藤淳志）**

【住所】登米市中田町宝江黒沼字十文字 234-2 【電話】0220-34-3941 【FAX】0220-34-3943

【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援

◆**㈱仙台銀行登米支店（支店長 遠藤洋子）**

【住所】登米市登米町寺池九日町 10 【電話】0220-52-2370 【FAX】0220-52-2682

【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援

◆**㈱仙台銀行津山支店（支店長 阿部芳浩）**

【住所】登米市津山町柳津字本町 79 【電話】0225-68-2311 【FAX】0225-68-2313

【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援

◆**石巻商工信用組合登米支店（支店長 太田佳孝）**

【住所】登米市登米町寺池中町 14-1 【電話】0220-52-3252 【FAX】0220-52-3621

【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援

◆**仙北信用組合中田支店（支店長 阿部康史）**

【住所】登米市中田町石森字加賀野 1-8-11 【電話】0220-35-2100 【FAX】0220-34-7234

【役割】地域経済動向に関する情報提供、創業者を含めた事業計画策定後の資金面での支援

<登米市内商工会>

◆**登米中央商工会（会長 阿部泰彦）**

【住所】登米市迫町佐沼字上舟丁 12-6 【電話】0220-22-3681 【FAX】0220-22-8553

【役割】創業チャレンジセミナー等の共同開催

◆**登米みなみ商工会（会長 今野秀俊）**

【住所】登米市米山町西野字的場 181 【電話】0220-55-2331 【FAX】0220-55-4166

【役割】創業チャレンジセミナー等の共同開催

連携体制図等

