

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	登米みなみ商工会（法人番号 1370405000144）
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目標	<p>5年後の小規模事業者数850件以上を維持するために、下記の4項目の目標を掲げ、地域内小規模事業者の売上・収益の向上に向けた取組みを切れ目がない伴走型支援により実施し、地域経済及び地域活力の低下を防ぐ。</p> <p>(1) 各小規模事業者の経営課題認識と克服 (2) 創業・第二創業の促進と後継者育成 (3) 需要を見据えた小規模事業者の販路開拓 (4) 地域資源を活かした地域経済活性化</p>
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 地域小規模事業者を対象とした景況調査や行政等の公表した経済動向を収集・整理して経済動向の実態を把握する。その資料は、小規模事業者の事業計画策定や登米市への小規模事業者支援施策要望の基礎資料として活用する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の財務状況や経営状況、経営資源の現状を把握し、事業計画策定支援、策定後の実施支援に活用する。経営状況の分析対象者の掘り起しは、巡回訪問・窓口相談や経営分析セミナー開催を通して広く周知して行う。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること 経営状況の分析結果に基づき、経済動向を踏まえ、経営課題の解決に向けた取組や需要を見据えた事業計画の策定を支援する。また、創業・第二創業予定者を対象に「創業チャレンジセミナー」を開催し、創業の心構え、売れるための仕組みづくり、目指す方向性等の指導、助言を行う。事業承継を検討している事業者には、専門家による相談も活用しながら計画策定を支援する。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的な巡回訪問等により、策定した事業計画における進捗状況の確認を行い課題解決や売上、利益の向上に繋がっているか、新たな課題は何かなど小規模事業者の状況に応じて必要な支援を伴走型で行う。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること 農産加工品の需要動向を把握するため、道の駅等を利用する消費者を対象に「消費購買動向調査」を実施する。また、既存商品のモニタリング調査やバイヤーへのアンケート調査、専門機関の需要動向情報の収集により、新商品開発や既存商品改良の検討、ターゲット選定、営業戦略等に繋がる情報提供を行う。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 新たな販路開拓を目的に、商談会、展示会、即売会等の参加案内や商談成約件数を増やすための出展前後の支援、ホームページ等のITの活用等による販路拡大の支援を行う。</p> <p>・地域の活性化に資する取組 行政や他の支援機関、地域の関係者と連携し、今後の地域の方向性を共有し、地域活性化策を検討する「地域活性化懇談会」の開催や宮城県、登米市、地域住民で組織し構築した新たな観光ルートを活用して観光客や交流人口の増加を促進し、地域内小規模事業者の事業機会の拡大を図る。</p>
連絡先	<p>住 所：宮城県登米市米山町西野字的場 181 番地 T E L：0220-55-2331 F A X：0220-55-4166 E-mail：tomeminami_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. 登米市の概要

登米市は、宮城県の北部、岩手県との県境に位置し、平成17年11月に登米郡8町（迫町、登米町、東和町、中田町、豊里町、米山町、石越町、南方町）と本吉郡1町（津山町）が合併し誕生した。

面積は、536.12km²で県全体の7.36%を占め県内第5位の規模となっている。周辺主要都市との直線距離は、仙台市まで70km、大崎市まで25km、石巻市まで30kmある。ほぼ平野地で、広大な田園地帯が広がっており、宮城米「ササニシキ」「ひとめぼれ」の主産地となっている。また、ブランド牛「仙台牛」の4割を出荷しており、県内最大規模の肉用牛の生産地となっているなど、農業が基幹産業となっている。

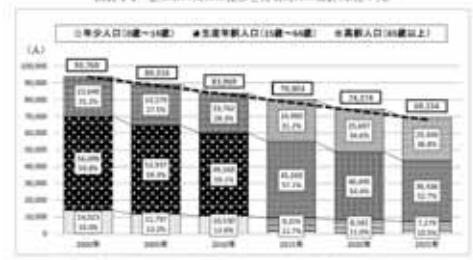
人口は、平成26年度末で83,321人（年少人口9,950人〔12%〕、生産年齢人口48,433人〔58.1%〕、高齢人口24,938人〔29.9%〕）、世帯数は27,119世帯で、平成22年国勢調査の資料と比べると人口は0.8%減少、世帯数は8%増加、年少人口（0～14歳）は6%減少、生産年齢人口は2%減少、高齢人口（65歳以上）は5%増加しており、核家族化や少子高齢化が進行している。また、登米市の将来人口推計によると平成37年（2025年）の人口は7万人を下回り高齢人口25,439人〔36.8%〕の見込みである。

産業別の就業人口は、平成22年度の国勢調査によると第1次産業5,277人〔14.1%〕、第2次産業11,472人〔30.5%〕、第3次産業20,797人〔55.4%〕となっており、平成7年から第1次産業で約49%減少、第2次産業で約35%減少、第3次産業では約2%増加しており、第1次、第2次産業人口の減少が際立っている。

そのようななか、登米市は地域内商工会をはじめとする関係機関参画のもと登米市第二次総合計画（平成28年～37年度）を策定し、農業を基軸とした6次産業化の推進や農商工連携の強化、産学官連携による食品加工品の販路拡大、観光誘致による産業育成・雇用拡大を目指しており、地域資源を活かした新事業への取組みを支援する「登米市ふるさと創生ベンチャー起業支援事業」等の支援メニューを用意している。



図表1-4 登米市の人口の推移と将来人口の推計(単位:人)

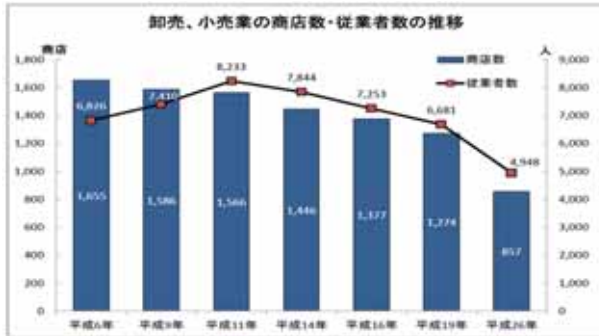


登米市総合計画アクションプラン(資料:2024年10月22日開催)よりWVA編集

2. 登米市の現状と課題

(1) 商業

登米市の商業は、車社会の進展による郊外、沿道型の店舗の進出や大型商業店舗・コンビニエンスストアへの消費者購買動向の変化や近隣市町への消費流失などにより商店数及び年間販売額が減少し、個店や商店街を取り巻く環境は厳しい状況にあり、商店数及び売上減少に対する対策が課題となっている。



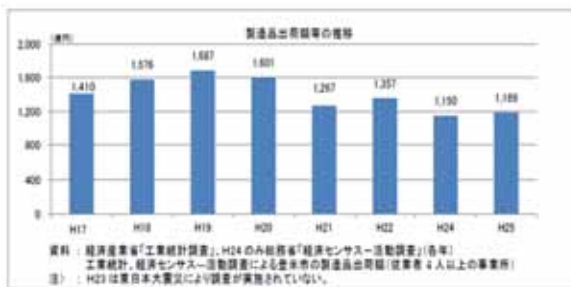
資料：経済産業省「商業統計調査」
注：各年7月1日現在（平成9年、14年、16年、19年は、6月1日現在）



資料：経済産業省「商業統計調査」
注：各年7月1日現在（平成9年、14年、16年、19年は、6月1日現在）

(2) 工業

製造品出荷額は、平成19年をピークにリーマンショック、東日本大震災の影響により減少傾向にあり事業所数、従事者数も減少している。工業生産活動の縮小や就職先の不足が懸念されており、積極的に工業団地の整備をし、企業誘致に力を入れているが、若者の定住化の促進と人材確保のための改善が課題となっている。



資料：経済産業省「工業統計調査」、H24の内注額を「経済センサス-活動調査」(各年)
工業統計、経済センサス-活動調査による登米市の製造品出荷額(従事者4人以上の事業所)
注：H23は東日本大震災により調査が実施されていない。



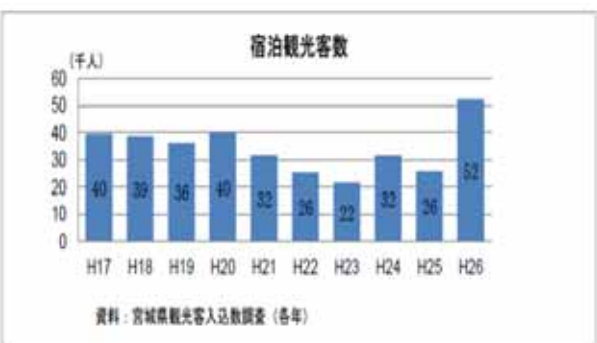
資料：経済産業省「工業統計調査」、H24の内注額を「経済センサス-活動調査」(各年)
注：H23は東日本大震災により調査が実施されていない。

(3) 観光

農産物の直売施設である道の駅や各種誘客イベントを中心に観光客が伸びていたが、東日本大震災の発生後は、観光公園等レジャー施設、歴史、文化施設が被災し観光客が減少した。施設の復旧や観光キャンペーンにより観光客数は徐々に回復しているが、宿泊観光客数は、宿泊施設の不足もあり周辺地域と比べると少ない状況にあり、周辺地域との連携による新たな観光戦略の確立が課題となっている。



資料：宮城県観光客入込数調査(各年)



資料：宮城県観光客入込数調査(各年)

(4) 農 業

稲作は生産量県内第1位、食味ランキング(※1)(穀物検定協会)で11年連続「特A」を獲得している。しかし、米の消費減少、米価の下落、高齢化や後継者不足による農家数の減少、安い輸入農産物との競争など、農業を取り巻く環境は年々厳しくなっている。主食用米は、消費量が益々減少することが見込まれることから、担い手の育成確保や農地の利用集積、6次産業化の推進等農業振興の確立が課題となっている。

※1食味ランキング:専門の評価員により白米の「外観・香り・味・粘り・硬さ・総合評価」の6項目について「特A」「A」「A⁺」「B」「B⁺」のランクに評価する。



資料:農林水産省「農林業センサス」

※農家:経営耕地面積が10アール以上または過去1年間の農産物販売金額が15万円以上(昭和55年、60年は10万円)。

※農業就業人口:15歳以上(平成2年以前は16歳以上)の世帯員で調査期日前1年間に農業のみに従事した者及び農業とその他の仕事の両方に従事した者のうち、農業が主である者。

※各年2月1日現在

3. 登米みなみ商工会地域の現状と課題(米山町・豊里町・南方町)

登米市内には、登米中央商工会(佐沼商工会・石越町商工会の合併)、みやぎ北上商工会(中田町商工会・登米町商工会・東和町商工会・津山町商工会の合併)、登米みなみ商工会(米山町商工会・豊里町商工会・南方町商工会の合併)の3つの商工会が平成17年4月にそれぞれ合併し設立した。

(1) 商 業

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の普及、都市部への買い物客の流出などにより年間商品販売額が減少傾向にある。また、個人事業者においては、経営不振や後継者不足などにより廃業するケースが増えており空き店舗が増加し、商店街の空洞化が深刻化している。しかし、空き店舗の対策を講じるにも、自宅兼店舗の形態が多く、店舗としての活用が難しい。商店数減少や売上減少に対する対策、後継者不足や後継者育成の支援策の普及が課題となっている。

(2) 工 業

大手電機メーカー、縫製、弱電関連企業を中心に地域経済、地域雇用を担ってきたが、それぞれの受注が海外にシフトした事により、製造品出荷額、雇用が減少した。しかし、最近では、自動車関連企業が登米市迫町に進出した事により、自動車関連の受注が改善されつつあるが、生産活動の技術力向上、設備の充実が課題となっている。また、建設業は、復興需要が陰りを見せ始め、震災前の厳しい環境に戻りつつある。今後も安定した受注量・売上高を確保するためには、現状を捉え未来を見据えた事業計画に基づく経営体質の構築が課題となっている。

(3) 観 光

宿泊温泉地が無いことから通過型観光が多く長時間の滞在が少ない。花菖蒲の郷公園（南方）、平筒沼ふれあい公園（米山・豊里）などの観光地へは、鉄道、路線バスなどの交通アクセスが悪く、自家用車に頼った交通形態となる。登米市内の他エリアには、国の重要文化財である旧登米高等尋常小学校をはじめとする数々の名所・旧跡が点在していることから、周辺地域との相互連携により滞在型観光への転換を促進し、観光客や交流人口の増加・地域内小規模事業者の事業機会の拡大を図ることが課題となっている。

花菖蒲の郷公園（南方）



平筒沼ふれあい公園（米山・豊里）



米山チューリップ祭り（米山）



(4) 農 業

農産物生産量・農家数の減少が進行する中、売上高や付加価値の向上を目指す6次産業化への意識は高まっている。登米市における6次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画の認定状況は、平成28年4月現在14件となっており、うち9件が本会地域に所在する事業所の認定となっている。6次産業化への取組みを模索する相談依頼が増加傾向にあり、その多くは加工技術を持ち合わせているものの、利益計画や販売促進・販路開拓に関するノウハウが不足していることが課題となっている。

(5) 地域内の人口推移

地域内の人口は、登米市全体の約3割の人口がある。平成17年と平成26年を比較すると米山町地域は、市全体の減少率よりも高く△8%、豊里町・南方町地域は、減少率が低くそれぞれ△3%、△4%と比較的人口減少が少ない地域となっている。

登米市人口推移（米山町・豊里町・南方町抜粋）

年 地域	H17		H22		H26		増減（H26-H17）	
	人口	割合	人口	割合	人口	割合	人口	割合
米山町	10,601	11.9%	9,932	11.8%	9,790	11.7%	△811	△8%
豊里町	7,093	7.9%	6,651	7.9%	6,856	8.2%	△237	△3%
南方町	9,258	10.4%	8,914	10.6%	8,909	10.7%	△349	△4%
他6地域	62,364	69.8%	58,472	69.7%	57,766	69.4%	△4,598	△7%
登米市合計	89,316	100.0%	83,969	100.0%	83,321	100.0%	△5,995	△7%

◎国勢調査報告

(6) 地域内の商工業者数及び小規模事業者数

地域内商工業者の86%が小規模事業者であり、人口の減少に比例し商工業者、小規模事業者も減少傾向にある。地域内の商工業者数を「商工会実態調査報告」の数値と比較すると平成18年と平成26年では「卸売業」「飲食・宿泊業」の減少率が高くなっており、卸売業につ

いては取引先である小売業の減少、流通環境の変化による競争の激化、飲食・宿泊業については、人口減少や景気低迷による利用頻度の減少、中央資本のチェーン店等、競合店の進出が要因と考えられる。また、「サービス業」「その他」については増加に転じており、福祉関連業や賃貸住宅の建設による不動産業などの増加が要因と考えられる。尚、小規模事業者数は、平成18年から平成26年までの8年間で107事業所、約11%が減少しており、その業種の内訳は、商工業者数の割合とほぼ同様に推移している。登米市の将来人口の推移を予想すると、5年後の平成33年には現在より約5,600人が減少し、74,310人となる見込みである。人口減少率と小規模事業者数の減少率はほぼ比例していることから、平成33年の地域内小規模事業者数は現在より62件が減少し、819件となり当地域経済は今後益々縮小することが懸念される。

商工業者数・小規模事業者数推移（米山町・豊里町・南方町）

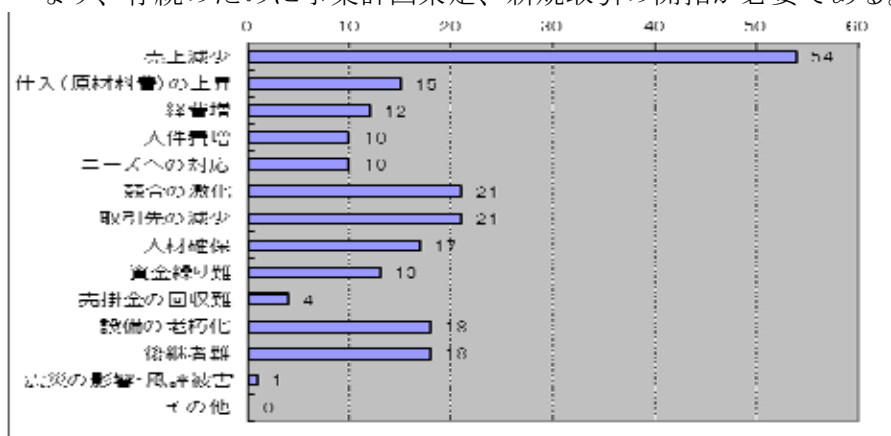
項目	年			増減 (H26-H18)	
	H18	H23	H26	事業者数	割合
商工業者数	1,114	1,110	1,022	△92	△8%
建設業	321	328	263	△58	△18%
製造業	98	95	99	1	1%
卸売業	12	11	6	△6	△50%
小売業	368	364	307	△61	△17%
飲食・宿泊業	69	68	40	△29	△42%
サービス業	189	182	223	34	18%
その他	57	62	84	27	47%
小規模事業者数	988	938	881	△107	△11%

◎商工会実態調査報告

(7)小規模事業者へのアンケート結果

平成27年10月に地域の小規模事業者を対象に現状把握と経営課題を抽出するためにアンケートを実施し、86事業所の回答を回収し集計した。

- ・売上、利益の今後の見通しは、6割以上が「減少」を選んでおり、先行き不安を感じている事業所が圧倒的に多く、市内中心部や市外への消費流出、消費増税による消費の低迷などへの不安感がある。
- ・経営課題の多くが「売上減少」を挙げており、次いで「競合の激化」「取引先の減少」となり、存続のために事業計画策定、新規取引の開拓が必要である。



4 . 商工会のこれまでの小規模事業者支援の取組み

これまでの小規模事業者支援の主な取組みは、金融、税務、経理、労務に関する日常的な経営に関する指導、地域経済の活性化及び商工業の振興に関する支援、経営・技術や各種支援制度に関する情報提供等を行ってきた。しかし、小規模事業者の経営状況を深く分析して課題解決の提案や景気や需要動向の資料を分析・整理し、小規模事業者へ提供して活用することは少なかつた。また、平成27年10月に小規模事業者を対象に実施したアンケート結果では、回答者の6割以上が「売上減少」を経営課題と認識しており、売上向上や販路開拓につながる支援が求められている。

5 . 小規模事業者の中長期的な振興のあり方

上述の当商工会地域の概要、現状と課題、取組みを踏まえ、地域内における小規模事業者の今後10年間の中・長期的な振興のあり方は、次のとおりとする。

(1) 小規模事業者の経営課題克服による売上・利益向上

小規模事業者は、地域経済の活性化や雇用の創出、地域社会の活力を維持していく上で重要な役割を担ってきたが、経済・社会構造の変化の影響により衰退してきている。今後、小規模事業者が持続的に発展するには、場当たりの経営から需要を見据えた事業計画に基づく経営が益々必要となる。商工会は、事業計画に基づく経営の重要性を小規模事業者に対して広く啓蒙し、事業計画の策定及び実行において伴走型によるきめ細かな支援を実施し、小規模事業者が抱える経営課題を把握することで、その克服を図り、売上や利益向上に繋がる支援を重点に行っていく。また、今後の人口減少社会においては、小規模事業者の減少も懸念されることから創業者の輩出、第二創業、6次産業化、事業承継、後継者育成等への支援強化にも取り組み、小規模事業者の新陳代謝を促進させ、廃業数減少と開業数増加により小規模事業者数の減少を食い止める支援を行っていく。

(2) 関係機関との連携強化による観光客増加と交流人口拡大

商工会は、登米市をはじめ宮城県、金融機関、その他支援機関等の関係機関との連携を強化するとともに、本地域における経済活性化の方向性を共有し検討する「地域活性化懇談会」を開催し、新たな特産品や新たな観光ルートの活用、事業し易い環境を整備するなど、地域創生の一翼を担う経営支援機関としての商工会の役割を果たしていく。

6 . 経営発達支援事業の目標と方針

【目標】

地域と小規模事業者の現状・課題やこれまでの本会の取組み、中長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画の期間における目標と方針は以下の4項目とし、5年後の地域内小規模事業者数850件以上を維持し、地域経済及び地域活力の低下を防ぐ。

- (1) 各小規模事業者の経営課題認識と克服**
- (2) 創業・第二創業の促進と後継者育成**
- (3) 需要を見据えた小規模事業者の販路開拓**
- (4) 地域資源を活かした地域経済活性化**

【方針】

（１）各小規模事業者の経営課題認識と克服

「小規模事業者景況調査」や巡回訪問によるヒアリングを実施し、地域内小規模事業者の業種ごとの経営状況や課題等、地域経済の実態を把握するとともに、広域的な経済動向については行政機関等が公表する各種データにより把握する。また、「経営分析」の実施を通じて、財務状況や経営環境等の現状を整理し、個々の事業者が克服すべき経営課題を明確にするるとともに、「事業計画策定セミナー」や個別相談会の実施により、経済動向や経営状況の分析結果を踏まえた事業計画の策定を支援する。事業計画策定後は、巡回訪問により進捗状況の確認や必要に応じて修正案を立案するなど、定期的なフォローアップを実施する。尚、高度な知見を要する課題については、宮城県商工会連合会サポーターリーダーやよろず支援拠点等との連携により課題解決に対応し、地域内小規模事業者の売上・収益の向上に向けた取組みを切れ目のない伴走型の個社支援により実行する。

（２）創業・第二創業の促進と後継者育成

登米市内商工会及び行政・金融機関と連携した「創業チャレンジセミナー」を実施し、創業希望者や若手後継者、6次産業化への取組みを検討している農業者などに対し、企業経営者としての心構えや財務・マーケティング等の経営に必要な基本的知識の習得とビジネスプランの作成支援を行うとともに、事業承継案件については個別対応により支援する。また、創業や事業承継には様々な準備や手続きが必要となることから、巡回訪問によるフォローアップ回数を充実させ、安定して経営が継続できるよう後押しし、開廃業率の改善と小規模事業者数の維持に寄与する。

（３）需要を見据えた小規模事業者の販路開拓

当地域内産直施設等において新商品開発のための「消費購買動向調査」を実施し、消費者属性ごとの商品ニーズや需要動向等を把握するとともに、既存商品の改良のため当地域の主婦層のニーズを「モニタリング調査」により把握する。また、トレンドや売れ筋商品等については調査専門機関の情報により把握する。それらの情報を活用し、買い手の立場に立ったマーケットイン思考の浸透を図りながら、消費者ニーズを捉えた新商品開発・既存商品改良への取組みを支援する。更にITを活用したECサイトや他団体が主催する商談会等への出展勧奨を行うとともに、バイヤーに対するアンケート調査の実施や出展前後には商談成約や取引件数を高めるポイント等について学べる「個別相談会」を宮城県商工会連合会やよろず支援拠点等との連携により実施し、小規模事業者の販路開拓を支援する。

（４）地域資源を活かした地域経済活性化

行政をはじめとする各関係機関との連携により「地域活性化懇談会」を開催し、地域経済活性化の方向性について共有と検討を図りながら、観光客の増加や交流人口の拡大に向けた振興策に取り組んでいく。また、宮城県・登米市・市内商工会・地域住民の参画により策定した登米市観光ルート（「里・山・海の旅 広域ガイド」、「子供の観光ガイド 自然・歴史・暮らし」、「食と農 あぐり旅マップ」）を広く周知・活用するとともに、登米市産原材料を使用した加工品等のPRを目的とした「登米ブランド推進協議会」への参画や6次産業化の推進等、地域と個店の魅力向上に資する取組みを展開し、外需の取り込みや地域内消費の拡大を図る。

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (平成29年4月1日～平成34年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

管轄地域：登米市米山町、登米市豊里町、登米市南方町

・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】

(現状と課題)

県連合会の巡回訪問実施調査を行っており、経営指導員がサンプル抽出した事業所を毎月訪問し、業種ごとに景況等の調査を行ってきたが、『巡回訪問実施状況報告書』として毎月報告するのみで、その結果については経営相談に活用されていない状況であった。また、行政等が調査した資料を基に地域の経済動向を分析、整理し公表することは無かったため、全国や東北地方、宮城県のデータと比較し、地域の状況をしっかり把握することが課題であった。今後は、小規模事業者が経営計画の策定にあたり必要な地域経済動向データについて、分析、情報発信して経営支援に活かしていくことが課題となっている。

(実施内容)

地域小規模事業者の経営規模、経営実態、経営課題等の経済動向実態を把握するために、定期的な景況調査や巡回訪問、窓口相談による聞き取りを実施し、地域の景況について調査を行う。尚、その情報は四半期に一度、行政等の資料をもとに全国・東北・宮城県内との比較、整理を行い、職員全員で情報を共有する。

(1) 小規模事業景況調査【新規】

- ・地域の業種毎の景況状況を把握するため、新たに小規模事業景況調査を実施する。調査は、全国商工会連合会で実施している「中小企業景況調査」の調査項目(売上〔実績・見込・前年対比〕、経営状況、設備投資、経営上の問題・課題)に沿って実施し、その結果を全国、宮城県全体の状況と比較する。
- ・四半期ごとに小売・サービス・製造・建設業の4業種について、地域毎(米山、豊里、南方)に固定の2事業所ずつを選定し、合計24事業所の調査を実施する。

(2) 巡回訪問等による景況調査【拡充】

- ・地域のより多くの経営課題、問題等を把握するため、巡回訪問や窓口相談の際に、景況調査を実施する。その際、経営指導員以外の職員も調査できるように、統一した調査項目シート(売上・仕入・経費・経営課題等)を作成して調査し、情報収集を実施する。

(3) 行政等の資料の収集及び提供、公表【新規】

- ・(1)、(2)で調査した地域内の経済動向を全国・東北・宮城県の動向と比較し、事業者の経営分析、事業計画策定の一助とするため、四半期に一度「地域経済産業調査・管内経済動向」(東北経済産業局)、「みやぎ経済月報」(宮城県)、「中小企業景況調査」(全国商工会連合会)を始めとした調査資料から必要な項目(業況、設備投資、個人消費等)を抽出し、比較、整理を行う。

(活用方法)

収集した情報は、業種毎、地域毎、調査毎に整理し、県連VPN網の『登米みなみ商工会フォルダ』に保存し、職員間で情報の共有を図り、経営分析、経営計画策定、販路開拓支援や登米市への小規模事業者支援施策要望の際の基礎資料とする。また、情報の収集・分析結果は、登米みなみ商工会ホームページで四半期毎に一度公表し、地域内の小規模事業者の経

営判断の材料として情報提供する。

(目標)

項目	単位	実績	計画				
		H27	H29	H30	H31	H32	H33
小規模事業景況調査 ^{※2}	件	0	24	24	24	24	24
巡回訪問等による景況調査 ^{※3}	件	—	288	288	288	288	288
景況資料の収集	回	0	4	4	4	4	4
比較・整理した景況資料の提供	件	0	60	60	60	60	60
H P 情報提供	回	0	4	4	4	4	4

※2 4業種×3地域×2事業所

※3 1人2事業所×12か月×12名

2. 経営状況の分析に関すること【指針】

(現状と課題)

今までの経営状況の分析は、融資や補助事業の申込みに際して、事業者からの求めによるもの、商工会独自の記帳システム「ネット de 記帳」の利用者への財務分析を行う等、受動的で表面的な計数のみの把握に留まるもので、事業計画等に活用される分析を行うことが少なく、有効な経営分析は少なかった。事業計画の策定支援、策定後の支援を適切に実施していくためには、企業の財務状況や強み、弱みなど、現状を深く知ることが課題となっている。

(実施内容)

巡回訪問等による呼びかけや経営分析セミナーの開催を通じ、経営の現状把握の必要性、事業計画策定の必要性を啓蒙して対象事業者の掘り起しを行う。「財務の内容」、「販売する商品または提供する役務の売れ筋」、「保有する技術またはノウハウの強み」、「従業員等の経営資源の強み」等の側面から小規模事業者の経営状況を分析し、現状を把握することで課題を明確にする。

(1)巡回訪問等による対象事業者の掘り起し【新規】

- ・幅広く対象事業者の掘り起しを行うため、前述の「小規模事業景況調査」「巡回等による調査」を実施した小規模事業者や記帳、税務、労務、金融等の経営支援を受ける小規模事業者に対し、巡回訪問や窓口相談時に、顧客・市場への理解度や経営戦略への取組み等に関する現状を把握できる県下商工会統一用紙「企業の健康診断チェックシート」による経営状況の簡易診断を勧め、経営分析実施への意欲醸成を図る。

(2)経営分析セミナーの開催による対象事業者の掘り起こし【新規】

- ・小規模事業者を対象とした経営分析セミナーを開催し、「企業の健康診断チェックシート」による経営状況の把握から、経営分析の目的、手法、活用方法について理解を深め、小規模事業者自身が日常的に簡易な分析を行えるよう支援する。尚、広く支援事業者の掘り起こしを行うため、セミナー開催情報については、案内チラシの新聞折込と登米みなみ商工会ホームページへの掲載により周知するものとし、経営分析による現状把握の重要性を示したうえで受講者を募る。

(3)経営分析の実施【拡充】

- ・(1)、(2)の取組みにより経営分析の実施を希望する小規模事業者に加え、「企業の健康診断チェックシート」による簡易診断の結果、より詳細な実態把握が必要であると経営指導員が判断した小規模事業者には、経営分析の必要性を十分に説明するとともに強く実施を勧奨する。尚、経営分析を行う全ての小規模事業者に以下の4つの手法で分析を実施する。

①定量分析（財務分析）

- ・損益分岐点売上高、売上総利益率、売上高経常利益率、流動比率、自己資本比率、キャッシュフロー等を分析し、現在の財務状況の把握と目指すべき財務状況の検討材料とする。

・財務分析は、独立行政法人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。業界基準値と比較し、自社の財務状況の優劣を客観的に判断する。

②定性分析（SWOT分析）

・自社の内部環境と自社を取り巻く外部環境を分析する。分析した結果を基にクロス分析を行い、事業所の問題点の洗出しと改善策の検討材料とする。

③3C分析

・「顧客」「競合」「自社」の3つの観点から相互の関係性を分析し、顧客がどのような観点で自社と競合を比較し選んでいるか、自社が顧客に提供できる価値は何か、どのような強みを活かして競合と差別化していくか等の検討材料とする。

④商品別売り上げ分析（ABC分析）

・商品やサービスの種別ごとに「販売総売上」「粗利総額」「販売商品数」の多い順に並べて整理し、顧客が自社に求める商品やサービスの分析を行い、提供する商品やサービスの選定、在庫管理の検討材料とする。

(4) 専門家との連携による支援【拡充】

・経営分析等の支援において発覚した経営上の専門的な課題については、宮城県商工会連合会サポーターリーダー、宮城県よろず支援拠点、専門家と連携し、課題解決に向け支援を行う。

(活用方法)

経営状況の分析結果は、即座に個社に提供し、事業計画策定支援、策定後の基礎資料として活用するのはもちろんのこと、他の小規模事業者が経営分析する際に、比較対象の基礎資料としても活用する。分析結果は業種毎に分類したうえで、県連VPN網の『登米みなみ商工会フォルダ』に保存し、職員間で情報の共有を図り、人事異動があった場合にも後任がスムーズに事業所を支援できる体制を整える。また、小規模事業者が経営分析セミナーを受講し、分析目的、手法、活用法を理解することで、より深く有効な分析ができるようになり、事業計画の実効性、有効性が向上する。

(目標)

目 標	単 位	実績	計 画				
		H27	H29	H30	H31	H32	H33
経営分析 ^{※4}	件	10	30	30	30	30	30
経営分析のための巡回訪問 ^{※5}	回	20	90	90	90	90	90
経営分析のための窓口相談 ^{※6}	回	20	30	30	30	30	30
経営分析セミナー	回	0	1	1	1	1	1
経営分析セミナー参加者数	人	0	20	20	20	20	20

※4 ①～④全ての分析を実施した事業者を1件とカウントする。

※5 3回×30事業所

※6 1回×30事業所

3. 事業計画策定支援に関すること【指針】

(現状と課題)

これまでの事業計画策定支援は、融資や補助金申請のための支援となり、経営状況の分析不足、経営ビジョン、経営理念に基づく計画とはなっていない場合が多くあり、一過性の計画で終わってしまい、事業主の主観的かつ継続的な取組に繋がらなかった。小規模事業者には経済社会情勢の変化に対応し、顧客ニーズや自らの強み、弱みを踏まえた事業計画に基づく経営が重要であることを認識してもらい、その上で経営課題を解決し、売上向上を目指して事業計画を策定してもらうことが課題となっている。

(実施内容)

小規模事業者が経済社会情勢の変化に対応し、顧客ニーズや自らの強み・弱みを踏まえた

事業計画に基づく経営を行えるよう事業計画策定の必要性を広く啓蒙するとともに、上記「1. 地域の経済動向調査」、上記「2. 経営状況の分析」、下記「5. 需要動向調査」の情報を活用し、「事業計画策定セミナー」や個別相談会等の実施を通じて、需要を見据えた売上・収益の向上に繋がる事業計画の策定支援を行う。また、円滑な事業承継と後継者育成に向け、事業承継計画の策定支援を行うとともに、創業・第二創業予定者に対しては「創業チャレンジセミナー」等の実施を通じて事業計画の策定を支援する。尚、専門的な課題解決には、宮城県商工会連合会サポーターリーダー、宮城県よろず支援拠点、専門家、地域金融機関等と連携し、持続的発展に向けた事業計画策定支援を伴走型の指導・助言により行う。

(1)事業計画策定の支援【継続】

- ・経営状況の分析を行った既存の小規模事業者は、現状把握や経営課題の洗い出しが成されている状況にあるため、地域経済動向調査等の結果も踏まえながら、具体的な目標や達成手段、利益計画等が明確に示された需要を見据える事業計画の策定実現に向け、巡回訪問等を通じて個別に支援するとともに、「(2)事業計画策定等に関するセミナー・個別相談会」の受講を強く勧奨する。尚、事業計画の内容によっては、経営革新計画等の支援施策の活用も配慮する。
- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構の経営計画作成アプリ『経営計画つくるくん』を活用して事業計画の作成支援を行う。

(2)事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会の開催【継続】

- ・事業計画策定の意義や策定プロセスを学べる実践的なセミナーを実施するとともに、計画策定段階における助言・立案を行うことを目的とした個別相談会を宮城県商工会連合会やよろず支援拠点等との連携により実施する。
- ・開催の周知は、地域内小規模事業者に広く案内するために、開催案内チラシを新聞折込し、事業計画に基づく経営の重要性を示した内容を記載し受講者を募る。特に融資・新規事業展開を検討している事業者等に対しては、職員から個別に受講を強く勧奨する。

(3)事業承継計画策定に関する支援【継続】

- ・当地域小規模事業者の事業承継案件は、総じて親族内後継者への承継であることから、支援対象は親族内後継者がいる経営者及びその後継者とし、経営分析時のヒアリングにより掘り起しを行う。経営分析により明らかになった経営課題を経営者と後継者が共有したうえで課題解決に向けた事業計画策定に取組めるよう、経営指導員が個別に対応するとともに、財務状況によっては相続税等の税負担が発生するなど、様々な課題についても検討が必要となることから、各分野の専門家とも連携を図りながら計画策定を支援する。尚、中小企業庁「中小企業事業承継ハンドブック」をはじめとする既存ツールを活用しながら、事業承継には十分な準備期間を持ち計画策定に取組むよう促す。

(4)創業等に関するセミナー、個別相談会の開催【継続】

- ・地域における創業・第二創業者の増加を図るため、登米市内3つの商工会（登米中央商工会・みやぎ北上商工会・本会）並びに登米市・金融機関等と連携して「創業チャレンジセミナー」を開催し、創業・第二創業者の掘り起し及び事業計画の策定支援を行う。セミナー受講者は事業着手前の状況にあるため、創業目的の明確化や事業分野の決定、マーケティングの基礎、資金調達手法など経営に必要な基本的知識を学びながら事業計画策定に臨めるようなセミナー内容とし、セミナー後には専門家による個別相談会を開催し、確実に事業計画の策定が実現するよう支援する。尚、開催案内チラシは登米市との連携により市内全戸に配布し広く周知を行う。

(5)「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用提案【新規】

- ・事業計画策定段階で融資による資金調達を検討している小規模事業者に対しては、事業の持続的発展に取り組む小規模事業者を支援する低利な本融資制度の活用を提案する。

(目標)

目 標	単 位	実績	計画				
		H27	H29	H30	H31	H32	H33
事業計画策定件数	件	11	30	30	30	30	30
内 巡回訪問等による策定件数	件	—	7	7	7	7	7
内 セミナー・個別相談による策定件数	件	10	20	20	20	20	20
内 事業承継計画策定件数	件	1	3	3	3	3	3
創業セミナー・個別相談による策定件数	件	4	3	3	3	3	3

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】**(現状と課題)**

これまでの事業計画策定後の支援は、事業者任せになってしまい計画の実行状況についての確認やPDCAサイクル実行の支援は少なく、補助金等の申請のための計画策定となってしまっていたため、事業計画の評価と見直しを実行し改善していく計画策定が課題となっている。

(実施内容)

事業計画策定後は、定期的な巡回等により、策定した事業計画における進捗状況の確認を行い計画に沿って実行されているか、課題が解決されているか、売上や利益の向上に繋がっているか、あるいは新たな課題は何かなどPDCAサイクルの実行により、状況に応じて必要な支援を伴走型で行う。尚、専門的な課題解決には、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、専門家、地域金融機関等と連携し支援を実施する。

(1)事業計画策定後のフォローアップ【拡充】

- ・事業計画を策定した全事業者を対象に3ヶ月に1度巡回訪問し、事業計画の達成状況や計画実行段階で直面している新たな課題等についてヒアリングにより確認する。目標達成に向けて克服すべき課題については、宮城県商工会連合会や各種専門家と連携し解決を支援するとともに、併せて国・県・登米市の行う経営支援策の活用や、日本政策金融公庫「小規模事業者経営発達支援融資制度」の斡旋などきめの細かい丁寧なフォローアップ支援を行う。

(2)事業承継者の事業承継計画策定後のフォローアップ【拡充】

- ・事業承継者へは、2か月に1度巡回訪問し、後継者教育、経営権の集中方法、資金調達等の必要な支援を事業承継が完了し事業計画が軌道に乗るまで伴走型で支援を行う。

(3)創業予定者の事業計画策定後のフォローアップ【拡充】

- ・創業予定者へは、開業までに様々な準備、手続きがあることから、開業後1年経過するまでは、2ヶ月に1度巡回訪問し、資金調達、販路開拓、人材育成等の必要な支援を伴走型で行う。

(目標)

目 標	単 位	実績	計画				
		H27	H29	H30	H31	H32	H33
事業計画策定後のフォローアップ (対象者数×年4回)	件	40	108	108	108	108	108
事業承継計画策定後のフォローアップ (対象者数×年6回)	件	2	18	18	18	18	18
創業予定者のフォローアップ (対象者数×年6回)	件	2	18	18	18	18	18

5 . 需要動向調査に関すること【指針】

(現状と課題)

これまで当地域の小規模事業者が開発・販売する農産加工品の多くは、事業所の強みを活かすことにのみ捉われ、消費者の需要を考慮することに欠けていた。また、当商工会の経営支援においても、補助金申請の支援の際に専門機関が公開している需要動向情報を収集し、提供するのみであった。地域内小規模事業者が新たな需要の開拓に向けた取組みを行うにあたっては、市場や消費者の視点に基づいたマーケットインの考え方を浸透させることが必要であり、当地域で消費活動を行う消費者のニーズや全国的なトレンド・最新の市場動向を把握・整理し提供することが課題となっている。

(実施内容)

消費者が登米みなみ商工会地域に求める農産加工品等の特産品を把握し、6次産業化を目指す小規模事業者や食品加工業者がニーズを捉えた商品開発に取り組む際のヒントとなる調査を行う。農産加工品を購入した消費者を対象に、売れている商品に共通するニーズを把握するアンケート調査の実施や商工会女性部と連携した主婦の生の声を把握するモニタリング調査、商談会等におけるバイヤーに対する商品評価のアンケート調査を実施するとともに、調査専門機関で集計した全国の需要情報を分析して小規模事業者に提供し、新商品開発、商品改良を支援する。

(1)新商品開発のための消費購買動向調査【新規】

- ・地元消費者及び観光客等地域外の消費者が訪れる機会が多く、当地域の農産加工品が数多く並ぶ「道の駅米山ふる里センターY・Y」・「道の駅南方もっこの里」・「豊里町 産直がんばる館」において、農産加工品を購入した消費者を対象としたアンケート調査を実施する。調査は各所とも平日と休日に1回ずつ実施し、それぞれの回収目標を50名分とする。収集した情報は消費者の年代、性別、居住地等の属性により分類し、売れている商品に共通するニーズを整理・分析し、簡潔にまとめたうえで新商品開発の際の検討材料やターゲットの絞り込み、販路開拓等の営業戦略に繋がられるよう小規模事業者へ提供する。また、個別商品の満足している点、改善点等の意見は、製造している個社へ提供し、商品改良の参考とする。

【調査項目】

- ① 消費者の属性（年齢・性別・居住地）
- ② 購入した農産加工品とその商品の
 - (1) 購入頻度
 - (2) 購入の決め手（味、デザイン、知人のすすめ、価格、内容量等）
 - (3) 購入目的（自家用、贈答用）
 - (4) 知ったきっかけ
 - (5) 満足している点、改善点
 - (6) 他に欲しい農産加工品

(2)既存商品改良のためのモニタリング調査【新規】

- ・当地域の小規模事業者が開発した既存の農産加工品は、高品質、高付加価値をうたい、健康志向の高い50～60代の主婦層をターゲットにしているケースが多いことから、商工会女性部員10名程度の協力を仰ぎ、商品のモニタリングを行う。地域内消費を目指しているものの売れ行きが芳しくない既存の商品のモニタリング調査を実施し、味や見た目、価格等についてヒアリングを実施し、当地域の主婦の生の声を個社に届けることで商品改良の一助とし、需要の拡大に繋げる。

(3)バイヤーに対するアンケート調査【新規】

- ・経営指導員が商談会、展示会等に出展する小規模事業者に同行し、その事業者が狙うストアグレードのバイヤーに対して、出展商品の評価や求めている商品等をヒアリング形

式で調査する。調査結果をもとに出展商品の改良に結び付け、成約件数向上と取引関係構築を図る。

【調査項目】

- ① 商品の価格設定の妥当性
- ② 商品と消費者ニーズの整合性
- ③ パッケージデザイン等、商品デザインの印象
- ④ 内容量や容器サイズ

(4)調査専門機関を活用した需要情報の分析及び提供【拡充】

- ・小規模事業者が開発しようとするカテゴリーの農産加工品等の需要動向について、(株)日本経済新聞デジタルメディアが提供する「日経テレコンPOS EYES」を活用し、情報を収集する。また、売れ筋商品の情報を四半期に一度、定期的に情報収集し、分野毎のトレンドを把握し提供する。

(活用方法)

- ・(1)～(4)で収集した情報は集約し、新商品開発、販路開拓を目指す小規模事業者に提供する。小規模事業者が商圏とターゲットを想定して商品開発、販路開拓を行う際、(1)、(2)で得たデータと(4)で収集したデータを比較、分析して提供する。また、個社が必要とする情報をスムーズに提供できるよう、収集した情報を集約、分析し、より有益な情報となるよう配慮した上で県連VPN網の『登米みなみ商工会フォルダ』に保存し、職員間で情報の共有を図り、経営分析、事業計画策定、販路開拓支援の際にすぐに活用できる基礎資料とする。

(目標)

目 標	単 位	計 画					
		H27	H29	H30	H31	H32	H33
消費購買動向調査回数	回	—	6	6	6	6	6
消費購買動向調査件数	件	—	300	300	300	300	300
消費購買動向情報提供数	件	—	50	50	50	50	50
モニタリング調査回数	回	—	2	2	2	2	2
モニタリング調査商品数	個	—	6	6	6	6	6
売れ筋商品の情報収集	回	—	4	4	4	4	4
売れ筋商品の情報提供数	回	—	50	50	50	50	50

6 . 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】

(現状と課題)

新たな需要の開拓に寄与する支援としてこれまでは、宮城県商工会連合会、全国商工会連合会、商工会議所等の関係団体が主催する商談会や展示会の出展に関する周知活動を窓口相談、巡回訪問で行うに留まり、出展する際の事前準備や効果的な活用方法、プレゼンテーション方法や、フォローアップなどの支援が不十分であった。また、ITを活用した販路開拓支援においても、「100万会員ネットワーク」などの登録勧奨に留まっており、消費者ニーズや市場動向等も踏まえた、ネット販売における手法の支援が不十分であり、商品の認知度や売上向上、販路開拓に直結する支援が実施出来ていない状況にあり課題となっている。

(実施内容)

今後は、地域外への新たな販路開拓を目指し、6次産業化に取り組んでいる小規模事業者や食品加工業者が提供する商品の認知度向上と需要開拓を図る。販路開拓支援を目的に、県内外のスーパー、百貨店のバイヤーが数多く集まる「みやぎの“ちょっといいもの”商談会」(宮城県商工会連合会主催)等への出展勧奨やIT活用支援を行うとともに、個別相談の実施や商品改良に取り組み、専門家等と連携を図りながら販路開拓に努める。

(1) 「みやぎの“ちょっといいもの”商談会」等への出展勧奨・支援（B to B）【継続】

- ・商談会、展示会、ビジネスマッチング等を効果的な規模で独自に開催することは、人的、費用的に困難なため、宮城県商工会連合会や他団体が主催する商談会等の開催情報を登米みなみ商工会ホームページ等により広く周知し、農産加工品を製造・販売する小規模事業者を中心に、出展勧奨・支援を行い、商品、事業所の認知度向上と販路開拓を図る。特に、宮城県商工会連合会が主催する「みやぎの“ちょっといいもの”商談会」は、ストアグレードを問わず県内外のスーパーや百貨店が多数参加するため、地域外の販路開拓に大きな期待が持てるとともに、一度の出展でターゲット層の異なる複数の商品をアピールできる機会であることから積極的に出展を勧奨する。

出展前の支援

商談成約件数を増やすため、個別相談を実施する。商品の展示方法や商談方法等をはじめ、事前に需要動向調査の結果を基に出展商品の選定を行うとともに、参加バイヤーのストアグレードを確認し、商品ごとに販売先の見込みを立てるなど、出展前の心構えを学ぶ機会とする。また、消費者の年齢・性別といったターゲットを絞った商談シートの作成支援を行う。商品の利用方法・利用シーンをより具体化した提案や商品製造工程等の説明についても、バイヤーにとって分かりやすい商談シートとなるよう作成支援を行い、成約率の向上を目指す。尚、事前にバイヤーや主催者側とコミュニケーションを図り、ニーズ等の情報把握に努め、得た情報を出展事業者と共有し、商談会の際に起こりうる課題の早期発見と解決を目指す。

商談会当日の支援

展示会・商談会等に出展する事業者に同行し、商品のレイアウト方法等の提案に加え、「5. 需要動向調査に関すること」の「(3)バイヤーに対するアンケート調査」を実施する。

出展後の支援

上記アンケート調査の結果を踏まえ、商品やパッケージデザインの改良を目的とした個別相談を実施する。改良等を進めるにあたり、宮城県商工会連合会や登米市が行う専門家派遣事業等を活用し、専門家と連携を図りながら商品の改良等を進める。また、「小規模事業者持続化補助金」や登米市の補助事業「ビジネスチャンス支援事業」等を活用し、出展事業者の費用負担を軽減しつつ商品力向上に繋がる支援を行う。

(2) ITを活用した販路開拓支援（B to C）【継続】

- ・全国の優れたものを購入できる全国商工会連合会運営のECサイト「ニッポンセレクト.com（地域産品等のネット販売サイト）」へ食品製造業及び非食品製造業の出展勧奨・支援を行い、品質の高い特産品としての商品認知度を向上させ販路開拓を図る。
- ・全国商工会連合会が運営している会員情報発信サイト「100万会員ネットワーク」を活用し、全ての業種、自社ホームページを所有していない小規模事業者に対し登録勧奨・支援を行い企業情報や商品情報を発信し、販路開拓を図る。

(目標)

目 標	単 位	実績	計 画				
		H27	H29	H30	H31	H32	H33
県連、他団体主催商談会等出展数	件	—	3	3	3	3	3
〃 成約数	件	—	3	3	3	3	3
出展前の個別相談実施件数	件	—	3	3	3	3	3
出展後の個別相談実施件数	件	—	3	3	3	3	3
ニッポンセレクト.com 出展数	件	—	3	4	5	6	7
〃 1事業所あたりの年間受注件数	件	—	60	60	60	60	60
100万会員ネットワーク登録件数	件	1	3	4	5	6	7
〃 1事業所あたりの年間受注件数	件	25	25	25	25	25	25

・地域経済の活性化に資する取組

(現状と課題)

年々減少していく人口、高齢化の進行と地域経済を支えてきた農業の落込みによる地域消費活動の低迷、事業主の高齢化、後継者不足で地域内小規模事業者は、衰退の一途を辿っている。地域を活性化させるためには、基幹産業を担う JA や地域コミュニティなどあらゆる団体と連携し、活路を見いださなければならない。また、登米市に訪れる観光客の多くが通過型観光となっている状況を受け、滞在型観光への転換に向けた取組みの一環として、関係機関参画のもと、市内に点在している観光資源を有機的に結び付けた観光ルートを構築した。今後はこの観光ルートを実効的に機能させ、観光客や交流人口の増加につなげるとともに、地域と個店の魅力向上・魅力発信に関する取組みの実践が課題となっている。

(実施内容)

行政や他の支援機関、地域の関係者と連携し、小規模事業者の事業し易い環境を整備するために観光や新たな産業、地域活性化に資する取り組みを実施する。

(1) 商工会主催による「地域活性化懇談会」の開催【新規】

- ・地域経済活性化の方向性を検討・共有する場として、宮城県・登米市・登米市観光物産協会・JAみやぎ登米・道の駅米山・道の駅みなみかた・産直がんばる館等の関係機関と連携し「地域活性化懇談会」を年1回開催する。本計画における地域経済動向調査結果や需要動向調査結果等も踏まえながら、地域の現状や課題、各団体の強みや取り組み内容等を確認するとともに、新たな農産加工品の開発や観光客・交流人口の増加に向けたイベント事業の検討・実施等をテーマに意見共有を行い、地域の魅力向上と地域経済の活性化に資する取り組みを検討していく。

(2) 「次世代につなぐ登米観光戦略構築・実践事業」の実効的な活用【継続】

- ・宮城県、登米市、登米市観光物産協会、商工会、地域住民で組織する「次世代につなぐ登米観光戦略構築・実践事業」において、新たな視点(『食』『子ども』『女性』『隣接地域連携』)による観光ルートを構築した。ガイドブックや商工会ホームページ等を活用し、観光ルートや季節ごとの旬な情報を広くPRすることで、観光客や交流人口の増加を促進し、地域内小規模事業者の事業機会の拡大を図る。



(3) 「登米ブランド」認証制度【継続】

- ・登米市、東部地方振興事務所登米地域事務所、JAみやぎ登米、登米市観光物産協会、商工会を構成員とする登米ブランド推進協議会により、エコファーマーが生産した環境に配慮した農産物や地元産原材料を使った加工品などを「登米ブランド」として認証している。認証商品を通じた生産者と消費者との交流、相互理解の醸成、登米の情報発信やPRを行い「登米ブランド」の消費拡大を図る。

(4) 登米市主催による6次産業化の推進への参画【新規】

- ・登米市、JAみやぎ登米、商工会、農林業者で構成する支援組織を新たに設立し、農業が基幹産業である登米市の特徴を活かした農産物の加工、販売への取り組みや、地域資源を活かした新たな産業創出を図るため、6次産業化を推進する。宮城県6次化サポートセンターとも連携し産業者の育成を行う。

(5) 個店と消費者の交流を生む仕組みづくりの推進【新規】

- ・登米市、市内商工会、商店会と連携し、集客力向上の仕掛けとして、個店と消費者の交流を生む機会をつくり、個店、商店街のファンづくりを行いにぎわいの創出を図る。

・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)

登米市内には、登米中央商工会、みやぎ北上商工会、本会の3つの商工会があることから、共催で開催する事業（理容講習会、創業チャレンジセミナー等）についての協議や日本政策金融公庫石巻支店を交えての研修会において主に金融の需要状況の情報交換を行ってきた。今後は、さらに連携を密にして登米市全体の経済動向や小規模事業者の需要動向、支援ノウハウの共有を図り、支援能力の向上を図ることが課題となっている。

(実施内容)

本会及び登米市、登米中央商工会、みやぎ北上商工会、地域内金融機関との連携を図り、支援ノウハウ、支援状況、支援策、需要の動向についてお互いが情報を持ち寄り、意見交換を行い自らの支援能力向上を図る。

(1) 金融懇談会の開催

登米市、地域内金融機関等による金融懇談会を年1回開催し、景気動向や管内の資金需要や貸付状況等について情報交換を行い地域の実情を把握し支援能力の向上に努める。

(2) 登米市内3商工会の情報交換会の開催

登米市内3商工会の経営指導員及び日本政策金融公庫石巻支店職員による情報交換会を年2回開催し、地域の景況や資金需要等の情報交換を行い支援能力の向上に努める。

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は、宮城県商工会連合会が主催する各種研修会への参加や全国商工会連合会が開講する「経営指導員等 Web 研修」の受講や個人が必要とするスキルをそれぞれ習得することに努めてきた。しかし、OJTの実行や指導ノウハウの職員間での共有は、必ずしも徹底されておらず、小規模事業者の支援方法や小規模事業者の景況状況、地域経済動向等の支援情報は、個人の能力や経験に頼ることが多かったため、支援ノウハウを組織内で共有する体制づくりが課題となっている。

(実施内容)

職員の資質向上は、記帳指導、税務指導といった従来の経営指導に必要な能力に加え、小規模事業者の売上の向上や利益の確保につながる支援ノウハウの習得を積極的に行う。また、その支援ノウハウや商工会が収集した小規模事業者の支援に必要な情報は、組織内で共有し活用するため、OJTの定期的な実施や収集した情報の保管先を共有化して職員全員がいつでも閲覧でき活用できる環境を構築する。

(1) 職員別に必要な支援能力

経営指導員	・新たな需要開拓による売上の向上、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、経営課題の抽出、課題解決の方策を提案する能力 ・経営計画の検証と軌道修正できる能力 ・支援内容に合った専門家を有効に活用できる能力 等
補助員 事務職員	・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解決策の方向性を提案する能力 ・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を年1回以上参加させ、新たな需要開拓による売上の向上、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に開催される経営計画セミナー等にも、経営指導員をはじめ事務職員も積極的に受講し、職員全員の資質向上に努める。

(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、毎月開催している経営力向上支援研究会において、支援ノウハウの共有を図るとともに、チーム支援を実践することで、売上の向上、利益の確保に資する幅広い提案能力を学ぶなどOJTにより伴走型の支援能力向上に努める。

(4) 自己啓発による資質向上

全国商工会連合会が開講する「経営指導員等 Web 研修」を全経営指導員が受講するとともに、中小企業診断士資格取得に向け積極的に挑戦し、毎年1回実施される中小企業診断士資格試験を受験し、資質向上に努める。

(5) 専門家支援への同行による支援能力向上

宮城県商工会連合会のエキスパート派遣事業、登米市の専門家派遣事業において、小規模事業者の指導現場に同行し、中小企業施策、支援課題別の知識、支援プロセスの実戦スキル・ノウハウ等の習得に努める。

(6) 職員全員による支援ノウハウ等の共有

職員全体会議を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ノウハウや小規模事業者の景況や地域の経済動向、需要動向等の情報を共有し、職員全員の支援能力向上に努める。尚、その情報は、県連VPN網の『登米みなみ商工会フォルダ』に項目別に保存するとともに、事業所毎の巡回訪問や窓口相談で受けた相談内容及び支援内容は、「小規模事業者支援システム」の経営カルテに記録し、各支所から閲覧できるようにし、担当者が不在の場合や、人事異動した場合でも『登米みなみ商工会』の支援ノウハウとして共有が図れるようにする。

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

(現状と課題)

これまで商工会の事業に対する評価、見直しについては、次回事業の効果的な実施に向け担当者及び関係者において評価していたが、評価基準は明確にしていなかった。そのため、内部構成員のみならず外部有識者も含め、定期的に事業を評価・検証する体制づくりが課題となっている。

(実施内容)

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・検証を毎年度1回行い事業の見直しを行う。

(1) 「事業評価検討委員会」の設置による事業の評価・見直し

- ・ 登米市、地域関係機関、中小企業診断士等の外部有識者を含めた構成メンバーによる「事業評価検討委員会」を設置し、事業の実施状況、成果の評価、事業の見直し案の提示を行う。
- ・ 事業の成果、評価、見直し案の結果については、本会理事会へ報告し、承認を受ける。
- ・ 構成員7名
 - 中小企業診断士1名、宮城県東部地方振興事務所登米地域事務所1名
 - 登米市産業経済部商業観光課1名、宮城県商工会連合会1名
 - 登米みなみ商工会役員3名

(2)事業の成果・評価・見直し結果の公表

- ・事業の成果、評価、見直し案の結果を「登米みなみ商工会ホームページ」に公表する。
(URL：<http://www.tomeminami.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

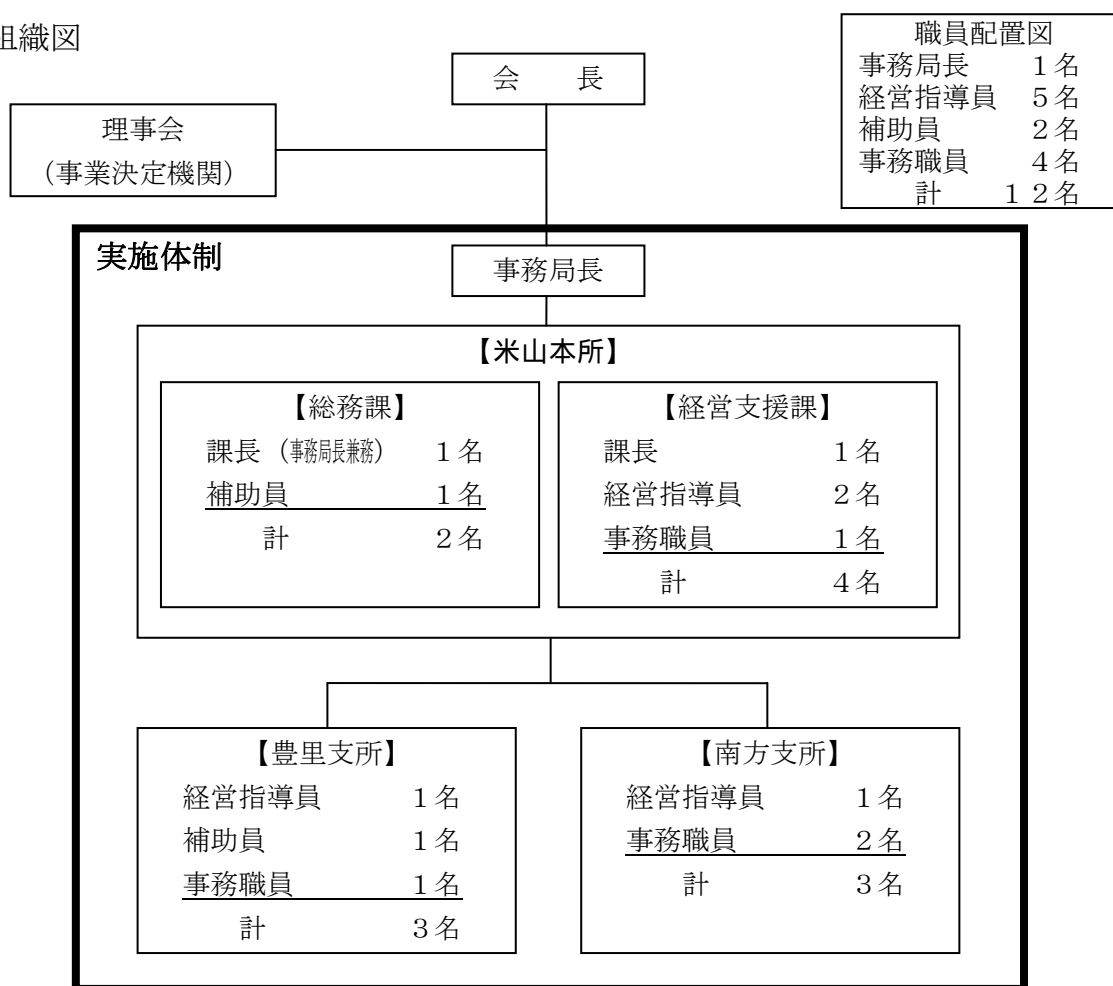
(平成28年11月現在)

(1) 組織体制

①実施体制

職務・役割	統括責任者	主担当者	副担当者
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事業 II. 地域経済の活性化に資する取組事業	経営支援課長	経営指導員	補助員 事務職員
III. 事業評価・見直し	事務局長	経営支援課長	主任主査経営指導員

②組織図



(2) 連絡先

登米みなみ商工会 米山本所

住 所：〒987-0321 宮城県登米市米山町西野字的場 181

T E L：0220-55-2331 F A X 0220-55-4166

U R L：<http://www.tomeminami.jp>

登米みなみ商工会 豊里支所

住 所：〒987-0366 宮城県登米市豊里町浦軒 100-5

T E L：0225-76-3274 F A X 0225-76-3218

登米みなみ商工会 南方支所

住 所：〒987-0401 宮城県登米市南方町高石 5-1

T E L：0220-58-2666 F A X 0220-58-2670

(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29年度	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度
必要な資金の額	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Ⅰ. 小規模企業対策事業費					
1. 地域の経済動向調査	100	100	100	100	100
2. 経営状況の分析	170	170	170	170	170
3. 事業計画策定支援	300	300	300	300	300
4. 事業計画策定後の実施支援	200	200	200	200	200
5. 需要動向調査	110	110	110	110	110
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業	70	70	70	70	70
Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組	50	50	50	50	50

(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】国補助金、宮城県補助金、登米市補助金 【自己財源】会費、手数料収入

(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>1. 地域の経済動向調査に関すること 内 容：調査結果資料の情報収集・分析 連携先：東北経済産業局、全国商工会連合会、宮城県商工会連合会</p>
<p>2. 経営状況の分析に関すること 内 容：専門的課題解決に対する経営分析 連携先：宮城県商工会連合会、宮城県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構</p>
<p>3. 事業計画策定支援に関すること 内 容：事業計画策定セミナー・個別相談会・創業セミナーの講師、専門的課題解決に対する指導 連携先：宮城県商工会連合会、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、㈱日本政策金融公庫石巻支店、登米市、中小企業基盤整備機構、地域金融機関</p>
<p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 内 容：経営課題解決 連携先：宮城県商工会連合会、宮城県よろず支援拠点、中小企業診断士、㈱日本政策金融公庫石巻支店、登米市、中小企業基盤整備機構、地域金融機関</p>
<p>5. 需要動向調査に関すること 内 容：新商品開発のための消費購買動向調査、モニタリング調査、バイヤーへのアンケート調査、消費購買動向情報提供 連携先：宮城県商工会連合会、道の駅米山、道の駅みなみかた、産直がんばる館</p>
<p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 内 容：商談会等への出展、ECサイト、アンテナショップへの出展 連携先：登米市、全国商工会連合会、宮城県商工会連合会</p>
<p>7. 地域経済の活性化に資する取組 内 容：地域経済活性化の取組 連携先：宮城県東部地方振興事務所登米地域事務所、登米市、登米市観光物産協会、JA みやぎ登米、道の駅米山、道の駅みなみかた、産直がんばる館、宮城県6次産業化サポートセンター</p>

連携者及びその役割

(行政機関)

●東北経済産業局 局長 田川和幸

〒980-8403 宮城県仙台市青葉区本町三丁目3番1号 TEL022-221-4806 FAX022-215-9463

役割：調査データの提供

●宮城県 知事 村井嘉浩

〒980-8570 宮城県仙台市青葉区本町三丁目8番1号 TEL022-211-2765 FAX022-211-2719

役割：調査データの提供

●宮城県東部地方振興事務所登米地域事務所 所長 山本雅伸

〒987-0511 宮城県登米市迫町佐沼字西佐沼150-5 TEL0220-22-6123 FAX0220-22-7522

役割：地域経済活性化への取組

●登米市 市長 布施孝尚

〒987-0602 宮城県登米市中田町上沼字西桜場18 TEL0220-34-2716 FAX0220-34-2801

役割：事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援、商談会への出展、地域経済活性化への取組

(支援機関)

●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 本部長 高村誠人

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 TEL022-399-6111 FAX022-399-9015

役割：経営状況の分析支援、事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援

●全国商工会連合会 会長 石澤義文

〒100-0006 東京都千代田区有楽町一丁目7番1号 TEL03-6268-0088 FAX03-6268-0997

役割：調査データの提供、ECサイトへの出展

●宮城県商工会連合会 会長 佐藤浩

〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉一丁目14-2 TEL022-225-8751 FAX022-265-8009

役割：調査データの提供、経営状況の分析支援、事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援、新たな需要の開拓に寄与する支援

●宮城県よろず支援拠点 拠点統括 田中宏司

〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉一丁目14-2 TEL022-225-8751 FAX022-265-8009

役割：経営状況の分析支援、事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援

(金融機関)

●(株)日本政策金融公庫石巻支店 支店長 田中裕之

〒986-0825 宮城県石巻市穀町16-1 TEL0225-94-1201 FAX0225-93-7024

役割：事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援

●仙北信用組合米山支店 支店長 菅原和彦

〒987-0321 宮城県登米市米山町西野字片平小路25番地 TEL0220-55-4155 FAX0220-55-4153

役割：事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援

●七十七銀行佐沼支店 支店長 星敏郎

〒987-0511 宮城県登米市迫町佐沼字西佐沼94 TEL0220-22-2577 FAX0220-22-3852

役割：事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援

●仙台銀行佐沼支店 支店長 尾形衛

〒987-0511 宮城県登米市迫町佐沼字八幡3-2-1 TEL0220-22-2547 FAX0220-22-5097

役割：事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援

●石巻商工信用組合豊里支店 支店長 高橋伸一

〒987-0361 宮城県登米市豊里町新田町4 6 番地 TEL0225-76-3024 FAX0225-76-2436

役割：事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援

(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

〒987-0702 宮城県登米市登米町寺池目子待井3 8 1 - 1 TEL0220-52-4648 FAX0220-52-4649

役割：地域経済活性化への取組

●JA みやぎ登米 代表理事組合長 榊原勇

〒987-0511 宮城県登米市迫町佐沼字中江三丁目9 番地の1 TEL0220-22-8211 FAX0220-22-4731

役割：地域経済活性化への取組

●宮城県6次産業化サポートセンター 推進員 森谷哲也

〒980-6111 宮城県仙台市青葉区中央一丁目3 - 1 AER11 階 TEL080-9370-7796 FAX022-264-9480

役割：地域経済活性化への取組

●道の駅米山ふる里センターY・Y 社長 主藤正彰

〒987-0321 宮城県登米市米山町西野字新遠田67 TEL0220-55-2747 FAX0220-55-5733

役割：新商品開発のための消費購買動向調査

●道の駅南方もっこのり 理事長 永浦清太郎

〒987-0446 宮城県登米市南方町新高石浦150-1 TEL0220-58-3111 FAX0220-58-2073

役割：新商品開発のための消費購買動向調査

●産直がんばる館 組合長 志賀元一

〒987-0366 宮城県登米市豊里町上屋浦16 TEL0225-76-6201 FAX0225-76-6201

役割：新商品開発のための消費購買動向調査

連携体制図等

