

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	柴田町商工会 (法人番号 6370105000126)
実施期間	平成 30 年 4 月 1 日～平成 35 年 3 月 31 日
目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. 創業及び事業承継支援による廃業率の低下 2. 柴田町の賑わいの創出 3. 個別事業者の経営力向上のための支援強化
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. 地域経済動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①外部データの収集による情報の収集と分析 ②巡回指導による事業者のヒアリング調査 ③関係機関・近隣商工会等との情報交換による情報の収集 2. 経営状況の分析に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①経営分析対象事業所の掘り起し ②経営分析の実施 ③専門家を活用した経営状況の分析 3. 事業計画策定支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①対象事業者の掘り起し ②事業計画策定支援の実施 ③創業における事業計画策定支援 ④事業承継に係る事業計画策定支援 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①事業計画策定後のフォローアップ(1 事業者年間 4 回以上) ②職員間で事業者の情報を共有し支援効果の向上をはかる ③専門的知識を有する課題には専門家派遣制度を活用し専門家同行のもと支援にあたる ④創業者に対しては経営安定のための支援を月 1 回以上実施する ⑤事業承継については、宮城県事業引継ぎ支援センターと連携し支援する 5. 需要動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①地域消費者を活用した新商品モニタリング調査 ②バイヤーからの需要動向調査 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①展示会・商談会への出展支援 ②首都圏アンテナショップを活用した販路開拓支援 ③マスメディアを活用した販路開拓 ④ITを活用した販路開拓 <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> ①リノベーションによる空き店舗の活用と創業者の支援 ②商店街にぎわい創出事業の開催
連絡先	<p>柴田町商工会 宮城県柴田郡柴田町船岡中央二丁目 1-3 電話番号 0224-54-2207 FAX 番号 0224-55-5039 E-mail ; shokokai@ji.jet.ne.jp</p>

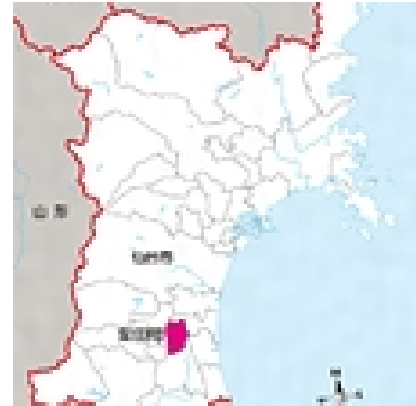
(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 柴田町の概要

柴田町は、東北唯一の政令指定都市である仙台市から南へ約25kmに位置している。総面積は54.03k㎡で、北西部は標高200m前後の山々に囲まれた盆地である。蔵王連峰の雪解け水を満々とたたえる白石川が町の中心部を流れ、町の東南部を流れる阿武隈川と合流して太平洋に注いでいる。気候は温暖で、厳寒期でも月平均気温は氷点下にならない。酷暑期でも平均気温は21℃程度である。東北地方にありながらも雪もほとんど降らず、四季を通じて過ごしやすい地域である。町を囲む丘陵は蔵王山から吹き下ろす北西風を遮り、また海からの風の影響をやわらげている。



観光資源も豊富で、春の桜まつりや秋の菊花展は毎年多くの観光客で賑わう。特に毎年4月に開催される“さくらまつり”の頃には、白石川の“一目千本桜”や船岡城址公園の桜を一目みようとして、県内外から25万人もの人々が訪れる。

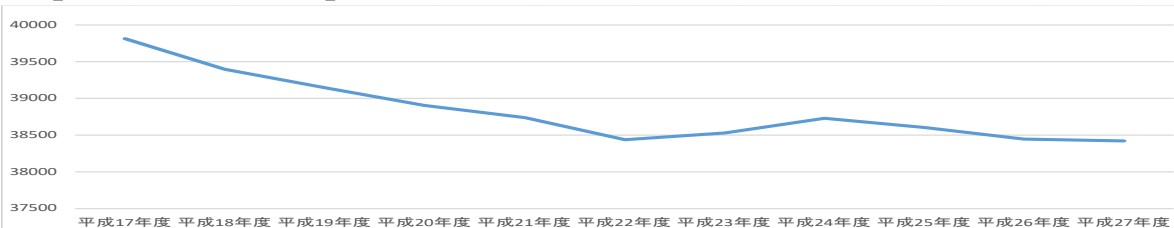
沿革は、藩政時代、伊達騒動で知られる原田甲斐と名門柴田家の城下町として栄えた“船岡”と、仙台藩直轄の穀倉地帯として、また奥州街道の64番目の宿場町として栄えた“槻木”の2つの町がさまざまな変遷を繰り返したのち、昭和31年に合併して誕生した町である。

柴田町には、陸上自衛隊船岡駐屯地、仙台大学などの施設も存在しており、産業大分類別産業特化係数でも公務、教育・学習支援業が全国に比べ特化していることがうかがえる。

人口の推移は、平成17年の39,809人をピークに減少に転じ、平成23年の東日本大震災による他市町からの転入による一時的な増加はあったものの平成24年以降はまた減少に転じている。

柴田町では、第5次総合計画において、地域独自の特産品やグルメの提供、農商工の産業連携により開発された地域産品の販路開拓支援、スモールビジネスへの支援及び創業・起業・経営革新のための事業者に対する支援を掲げている。

【柴田町人口の推移】

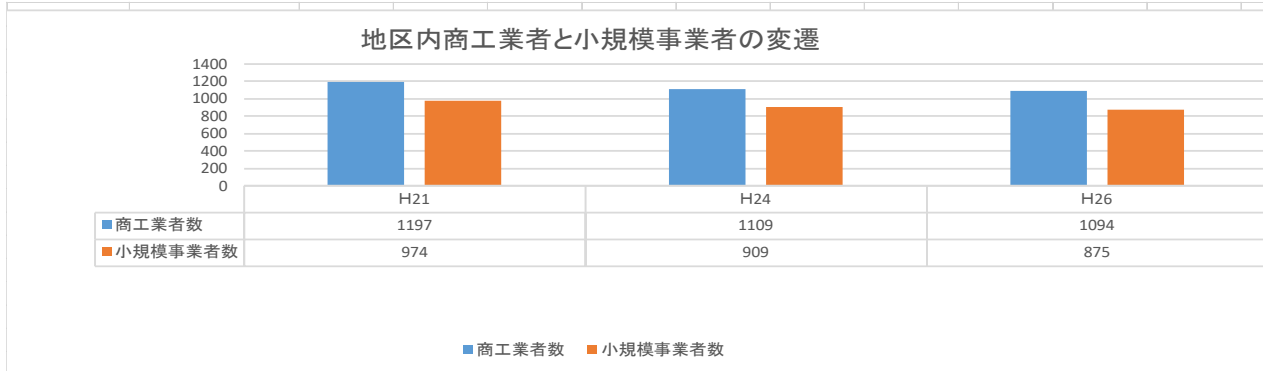


柴田町；町の人口

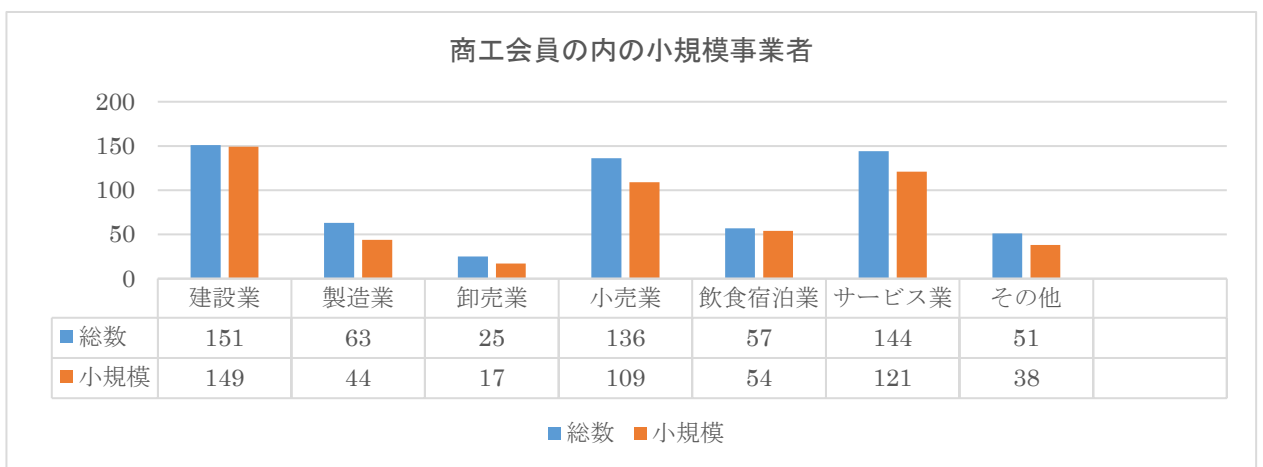
2. 地域の商工業者数

地区内の商工業者数及び小規模事業者数は、経済センサスによると平成21年度が商工業者数1,197件で小規模事業者数974件、平成24年度が商工業者数1,109件で小規模事業

者数909件、平成26年度が商工業者数1,094件で小規模事業者数875件と減少の一途をたどっている。特に、小規模事業者の減少数が多い。



経済センサス・H21、H24、H26



H29商工会実態調査

3. 小規模事業者の現状と課題

柴田町は、陸上自衛隊船岡駐屯地、(株)リコー、山崎製パン(株)等の大手企業が進出し労働者の居住地として、また仙台市への通勤も30分圏内に位置しており、仙台市のベッドタウンとしても発展してきた。そのため、国道4号線バイパスを中心に多くの大型店が進出し、更に周辺市町村に大型店が進出したため、消費者が町外で買い物を行うケースが増えたことや経営者の高齢化、後継者難等により小規模な小売、飲食業は廃業を余儀なくされている。建設業は概ね事業主の年齢が60歳以上である。その内後継者がいるのが10%程度と想定される。今後、廃業や後継者への事業承継が課題である。卸・小売業は、大型店の進出と流通の簡素化、EC市場の拡大等により衰退の一途をたどっている。製造業は、大手食品メーカーならびに電子機器企業が牽引してきたが、社会構造の変化により、地域内の事業者への受注機会が減少傾向にある。小規模事業者は、従来精密金物製作等を牽引する地元企業に納めてきた。この製造技術を駆使した新しい市場開拓が課題である。飲食業ならびに宿泊業は、当町は大手企業へのビジネスにて訪れる方や陸上自衛隊船岡駐屯地、仙台大学の学生並びに関係者をターゲットにしたサービス提供を行っている。事業主の平均年齢が40歳代と比較的若く後継者も多く従事しているが、計画経営となっていないため、無理な設備投資や新市場へ進出を行うケースが多々あり、成功に至らないケースが多く見られる。また、柴田町商工会の独自調査によ

れば、柴田町は飲食業においては、1店舗あたりの売上が、県内他地域より10%以上高いというデータがあり、飲食業に対する市場としての需要は大きい。しかし、技量(味等)の差が激しいため、低迷している店もあり、反対に成功している店や新規創業店もあり、その格差は歴然としているが、まだ市場は拡大傾向にある。

地区内小規模事業者は、多様化する消費者ニーズの動向を把握することも出来ないため、従来の受身的な経営姿勢が多く見られ、売上向上対策等の環境変化に対する支援が課題であり、個社の経営資源の強みを生かしつつ、潜在する需要獲得に向けての営業力の強化や地域資源の活用や新商品役務の開発などによる新たな販路開拓など個社の経営力向上に向けた取り組みが求められている。

4. 商工会の現状と課題

<現状>

当地域における商工業者のおよそ8割は小規模事業者が占めており、各業種とも減少傾向が続いている。当会では“行きます、聞きます、提案します”の県下統一のスローガンを掲げ巡回訪問の強化をはかり、平成28年度実績では年間巡回指導1,957回を行い、小規模事業者に寄り添った信頼感・信用を前提とした支援を行ってきた。これまでの支援の内容は、建設業に対しては主に資金繰りに対する支援を行ってきた。卸・小売業に対しては共同チラシの発行、中元・年末の共同販売促進事業等、共同で行う販促支援を行ってきた。製造業に対しては、小規模事業者持続化補助金等を活用し、既存製品のブラッシュアップやホームページ開設等による販路拡大支援を行ってきた。飲食・宿泊業に対しては、地域イベントを開催することによる来街者が地域の飲食や宿泊に結びつくような支援を行ってきた。

また各業種とも、専門的かつ高度な課題解決のために、エキスパートバンクやミラサポ、宮城県よろず支援拠点による専門家派遣事業を通じて小規模事業者の経営課題の解決に取り組む支援を行い、さらに、創業を考えている者や創業後5年未満の事業所を対象に“創業セミナー”を開催し、新規創業や経営革新に繋げるための支援を行ってきた。

しかし、従来の支援は“待ちの姿勢”が強く、より踏み込んだ指導が不十分で、一部の事業所を対象としていることが多く、地域全体を考慮した指導も不足している。また当商工会における組織的な支援の方向性の共有化が図れておらず、計画性のある統一的な手法による明確な支援体制が確立されていない。

今後、商工会を取り巻く環境が大きく変化することを考慮すると、事業所ニーズに合った事業がより具体的に求められており、企業・地域が持続的に発展することへの具体的支援が期待されている。

これらの現状からみた今後の課題として、下記の事項があげられる。

<課題>

- ①地域内小規模事業者の経営状況・地域経済環境の実態把握が不十分。
- ②地域内事業所のニーズに合致した、きめ細やかな継続支援が出来ていない。
- ③当商工会において組織的な支援の方向性の共有化が図れておらず、計画性のある統一的な手法による明確な支援体制(スタンス)が確立されていない。
- ④売上向上に直結する販路開拓支援が十分出来ていない。
- ⑤異なる地域特性から地域内の一部の小規模事業者支援にとどまっており、地域内の小規模事業者全体の支援に波及していない。
- ⑥経営支援の内容と質的变化を感じ取り、経営改善普及事業を中心とする従来の支援ス

タイトルからの転換が図れていない。

5. 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

柴田町人口ビジョンによると、平成27年の人口は39,000人で、平成52年は34,000人、平成72年には30,000人とゆるやかではあるが、今後人口減少が予測される。また、高齢化率は反比例的に増加することが予想されている。このようななか、小規模事業者の現状と課題、商工会の現状と課題から、中長期的な改善が必要となる。小規模事業者の売上げの向上による事業継続と、そのために必要な中長期的な経営計画策定、実施支援に係る伴走型支援体制の構築に取り組み経営力の底上げをはかる必要がある。

以上を踏まえ、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) 環境変化を新たな需要の創出に転嫁できる小規模事業者の輩出
- (2) 地域資源を活用した地域経済の活性化
- (3) 小規模事業者に対する経営支援体制の強化

6. 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、経営指導員等によるきめ細かな巡回及び窓口相談を通じ、事業所における経営課題を的確に捉え、需要動向や消費者ニーズ調査に基づく具体的な支援策を提案の上、中期的な経営計画の策定支援を行う事による伴走型支援を強化し、儲かる企業を輩出する。さらに、小規模事業者の持続的発展と中心市街地の活性化を地域経済発展の両輪と捉え、関係者や関係機関と連携のうえ推進する。また、高度専門的課題に対しては各種専門家派遣事業による連携を図り、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) 創業及び事業承継支援による廃業率の低下

創業支援に対しては町の創業支援計画などに基づき、商工会が創業相談窓口として事業計画構想段階からの経営指導員による伴走型支援に取り組む。実施にあたっては町内金融機関、日本政策金融公庫、宮城県商工会連合会ならびに宮城県よろず支援拠点と連携を図りながら、創業、起業の促進を図っていく。

事業承継については後継者不在などにより事業停滞しないためにも、事業承継マッチングや、継続的に若手経営者及び後継者等の人材育成に取り組み、本計画終了時の事業者数の維持と廃業率の低下を目指す。

(2) 柴田町の賑わいの創出

小規模事業者の個社支援を通じて、地域の課題を踏まえ、商工会は地域コーディネーターとして柴田町や関係機関と連携し、地域の魅力の特性を踏まえた地域のブランド化を推進する。さらに、中長期的には、毎年、小規模事業者を対象とした講演会やセミナー(情報化対応セミナー、経営分析セミナー、観光振興セミナー等)を定期的に開催し、直後の伴走型の経営指導を通じて経営者の意識改革を図ることとする。そして、他市町村にはない町内独自の魅力ある中心商店街や個店を継続的に生み出していく。

(3) 個別事業者の経営力向上のための支援強化

小規模事業者はその特性により、抱える課題も事業者ごとに複雑化・多様化している。まずは地域の動向を把握するための調査や事業所の実態調査を実施し、それらを分析することにより課題を抽出。その内容を各事業所に提供することにより、事業者自らの気づきを促す。また、高齢化や後継者難等により現状維持を望む事業者においては、まず、セミナー等による現状認識により意識改革を踏まえたうえで、継続的な事業の可能性を探り、持続可能な経営を目指す。

さらに、内部の支援体制については、宮城県商工会連合会等の支援機関と協力しながら、小規模事業者が必要とする多様な支援について活用し、効率的な支援を実施していく。

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. 地域経済動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題・取組概要】

地域内の経済動向については、情報の量も少なく、情報が分析を得た上で整理保管されていないため、小規模事業者に対し景況判断・個人消費・雇用情勢等の情報を提供するまでには至らなかった

【事業内容】

①外部データの収集

内閣府地域経済動向(毎月)、みやぎ経済月報(毎月)、宮城県の経済動向(四半期)、から得られる小規模事業者の経営に関わる、景況判断・鉱工業生産指数・受託着工数・個人消費・雇用情勢等の情報を業種別・地域別に、月毎又は四半期毎に収集する。これらの情報は、月例の経営指導員会議において、情報を共有し、地域の投資や市場動向に関わる現況を分析する。さらに得られた情報は分析結果とともに全て閲覧できるようにファイリングする。

②巡回指導によるヒアリング調査

巡回指導時に巡回先に個別にヒアリングを行い、売上・採算・資金繰り・業界の業況等の調査結果を業種別に独自に分析し、業種別に地域内景気動向として整理する。

③関係機関・近隣商工会等との情報交換による情報の収集

毎月1回、柴田町商工会・大河原町商工会・村田町商工会・川崎町商工会の4商工会の経営指導員が一同に会する経営支援会議において町毎に得ている地域経済動向に関する情報の交換を行う。経営支援会議参加者全員でそれぞれの情報に対する分析を評価し合い、多くの目で確認し合い個々の商工会で行っている情報に対する精度を高め、た上で議事録にまとめファイリングする。また、毎月1回、日本政策金融公庫融資担当者との情報交換会を行い、地区内小規模事業者の経営状況等の情報を把握する。

【活用方法】

- ①外部データから得られた情報は、その情報と分析結果を印刷物にして四半期毎に郵送や巡回指導で直接手渡し、小規模事業者提供し、事業者の経営計画策定の参考資料として活用する。
- ②巡回訪問によるヒアリング調査情報は、その情報と分析結果を印刷物にして、四半期毎に郵送や巡回指導で小規模事業者へ直接手渡ししながら提供し、事業者の経営計画策定の参考資料として活用する。
- ③上の地域経済に関する情報と分析を記載した印刷物は、今後創業を目論む者にも閲覧できるように商工会のホームページにサマリー形式でアップし、創業者の創業計画策定の資料として活用する。

【目標】

地域内の経済動向を調査・分析することにより、経営環境に即応した事業の戦略や日常の事業活動に役立つ情報を提供する体制を整備する。これらの情報は、小規模事業者の経営資源をとりまく機会・脅威などという側面として捉える。また、小規模事業者が事業計画をたてる際に必要となる、景況判断・個人消費・雇用情勢等の情報を毎月収集し、四半期毎に小規模事業者へ提供する。さらに、国や県の調査月報等の資料以外に、町・日本政策金融公庫・地元金融機関との情報交換により得られた情報を加え、四半期毎に小規模事業者へ提供する。

支援内容	単位	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
外部データの収集と分析	回/月	1	1	1	1	1
巡回指導によるヒアリング調査対象事業所数	件	150	150	150	150	150
日本政策金融公庫融資担当者等との月例打合せ	回	12	12	12	12	12
4町経営支援会議	回	12	12	12	12	12
小規模事業者に対する情報の提供(郵送)	回/年	4	4	4	4	4
	延人	2,500	2,520	2,540	2,560	2,580
地域経済動向に関する情報と分析結果のHP掲載	回	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【課題・取組概要】

これまでは、小規模事業者の決算指導や記帳継続指導においても、数字(結果)重視の指導で、得られた結果を分析し、小規模事業者の経営の向上の指標とするまでには至らなかった。

今後、地域内の小規模事業者に対する需要を見据えた事業計画の策定支援をするためには、財務分析に加え経営課題を掘り下げるなど個社の現状を深く把握する必要がある。そのために、地域の経済動向調査等で得た外部環境の変化等を参考に巡回指導等において、経営状況の分析に必要な項目について情報収集を行い、自社や地域と向き合うことで、地域内の小規模事業者が思っている・悩んでいる経営課題を抽出し、小規模事業者の販売する商品等や個社が持っている強み・弱みなどの内部環境についての分析を行う。

【事業内容】

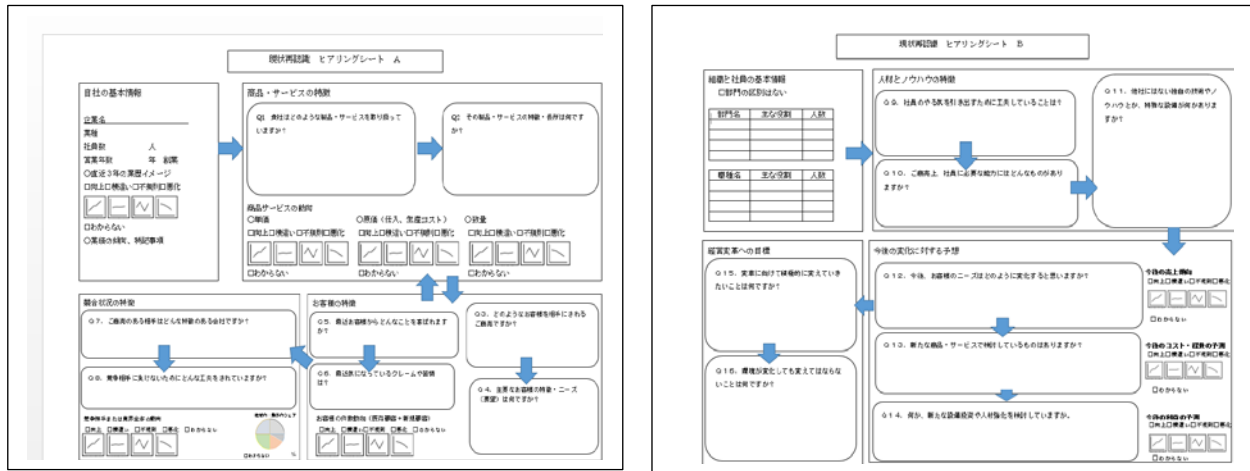
①経営分析対象事業所の掘り起し

金融斡旋や記帳継続指導を通しての接触の機会や巡回指導や窓口指導時に、地区内の小規模事業所を対象に経営分析の必要性を説明するとともに、経営分析を行う事業所を毎年40件掘り起こす。

②経営分析の実施

①で掘り起した対象者に対して、財務関係情報を確認するとともに、商工会独自のヒアリングシート及びを活用し以下の分析をおこなう。

※商工会独自のヒアリングシート(経営状況ヒアリングシート)



商品・サービスの特徴	問1 貴社はどんな製品を提供していますか
	問2 その製品・サービスの他にはない特徴・長所は何ですか
お客様の 特徴	問3 どのようなお客様を相手にされるご商売ですか
	問4 主要なお客様の特徴・ニーズ(要望)は何ですか
	問5 最近お客様からどんなことを喜ばれますか
	問6 最近気になっているクレームや苦情は
競争状況 の特徴	問7 ご商売の競争相手はどんな特徴のある会社ですか
	問8 競争相手に負けないためにどんな工夫をしていますか
人材とノウハウの 特徴	問9 社員のやる気を引き出すためにどんな工夫をしていますか
	問10 ご商売上、社員に必要な能力にはどんなものがありますか
	問11 他社にはない独自の技術やノウハウとか、特殊な設備が何かありますか
今後の変化に対する 予想	問12 今後、お客様のニーズはどのように変化すると思いますか
	問13 新たな商品・サービスで検討しているものはありますか
	問14 何か、新たな設備投資や人材強化を検討していますか
経営革新 の目標	問15 変革に向けて積極的に変えていきたいことは何ですか
	問16 環境が変化しても変えてはならないことは何ですか

分析方法

【分析手法】

①当商工会独自の「経営状況ヒアリングシート」を活用して、経営の現状把握や経営課題の抽出を行う。

②経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用して、経営指導員等が経営分析を行い、

分析した事業者の各数値と業界標準数値等と比較し、分析を行った事業者の財務上の問題点を把握する。

分析内容

【定量的(財務分析)】

収益性、生産性、効率性、安全性、成長性

【定性的(SWOT分析)】

経済状況等、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。

③専門家を活用した経営状況の分析

②において経営分析を行った事業所のなかで、特に支援要望のある場合や事業計画策定の意思がある事業所の中から、高度・専門的な課題を有する事業者については、毎月1回を目安に宮城県商工会連合会のエキスパートバンク事業等を活用した専門家による詳細な経営分析を行い、自社が抱える経営課題を明確化し、分析結果を踏まえた課題解決や事業計画の策定へとつなげていく。

分析方法

専門家による指導を通じ、自社の提供する商品・サービス、保有する技術・ノウハウ、財務内容、その他経営状況の集約・分析を行い、経営状況分析を表示し提供するとともに経営向上・改善に向けた事業計画策定に活かす。

分析内容

【定量的(財務分析)】

収益性、生産性、効率性、安全性、成長性

【定性的(SWOT分析、3C分析等)】

経営資源、競争優位、独自性、知的資産、市場評価、ブランド、競合、市場トレンド、経済状況等、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。

【活用方法】

支援対象とする小規模事業者向けに経営状況の分析を行うことで現状の実態の的確な把握につながるため、新たな課題の明確化、事業計画の策定へのステップアップなど持続的発展に向けた小規模事業者支援へ活用する。自社の「強み」・「弱み」、業界での「機会」・「脅威」等について把握できるとともに自社の経営資源の洗い出しと経営者の持つイメージが「見える化」されることで、経営課題を明確化させ、事業計画策定支援を行う際の活用へのつなげることができる。さらに、分析をすることで、これまでの経験と勘に頼った経営ではなく、事業計画策定の意義を意識づける。

【目標】

支 援 内 容	単 位	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
経営分析件数	件	40	40	40	40	40
経営分析件数のうち専門家による経営分析件数	件	30	30	30	30	30

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】

これまでの当商工会における事業計画策定支援は、融資の斡旋や補助金の申請等の場合を中心に行われ、限られたごく一部の事業者に対する支援にとどまっていた。このため、一部の事業者を対象とした事業計画策定支援にとどまり、広く小規模事業者に対して事業計画策定の必要性を周知できていないことが課題であった。

本計画では、経営分析の結果に基づいて、小規模事業者の持続的な経営及び事業展開に向けた事業計画策定支援に向けて、事業所のそれぞれの課題を意識したテーマを設け、個別指導もしくは、セミナーを開催し、これらをきっかけとして、個社の事業計画策定支援につなげていく。また、(株)日本政策金融公庫仙台支店や地域の金融機関と連携して事業計画に必要な資金計画の策定支援を実施する。さらに、宮城県商工会連合会のエキスパートバンク事業等を活用した専門家派遣や地域金融機関と連携し、個社の課題解決に向けた伴走型の指導・助言を行い、地域内の小規模事業者の持続的発展をはかるなど、実行面における着実な事業推進に向けて計画策定を支援していく。

【事業内容】

(1) 対象事業者の掘り起こし

経営分析対象者のほか、窓口相談や巡回訪問などを通じて、事業計画策定の必要性や有効性を個別に説明しつつ対象者の掘り起こしを図る。併せて、売上向上策等の個別のテーマによるセミナーの開催を通じ、同様に計画策定の必要性と対象者の掘り起こしを図る。

(2) 事業計画策定支援の実施

(1)で掘り起こしを図った事業者を中心に、経営状況の分析結果などを踏まえて個別の事業計画の策定を支援する。

策定支援は、巡回指導や個別相談会を通じて個別に行うこととし、事業所データベース等を用いた、経営計画作成ソフト等の作成ツールを活用し事業計画の策定を図る。事業計画では、個社の強み・弱みや市場、個社へのニーズなど経営状況の分析結果などを活用するとともに、今後の需要を見据えた3～5年程度の中期的な視点も踏まえた内容とする。また、宮城県商工会連合会のエキスパートバンク事業等を活用した専門家などの派遣制度や、宮城県よろず支援拠点などとの連携を通じた専門家による個別相談会など、個社の経営状況や事業目的に応じた柔軟な対応を図る。

(3) 創業における事業計画策定支援

創業計画にかかる相談は、町及び商工会に相談窓口を設置するほか、HPなどで広くこれを周知して掘り起こしを図る。

相談のあった事業者については、商工会が個別に創業の目的や時期、資金の状況、創業にあたって活用できるノウハウなどをヒアリングしつつ、創業に向けた経営資源と課題などについて個別に整理を行うとともに、宮城県商工会連合会と連携した専門家派遣や特定創業支援事業により支援を受けたことの証明などの取得等を目的とした創業支援セミナーへの参加を促す。セミナー受講後は、商工会が巡回訪問などを通じて、創業計画の策定までサポートする。

なお、計画の策定支援にあたっては、宮城県よろず支援拠点などを活用した専門家による指導も踏まえつつ、町の商工観光課や町内金融機関などの創業支援機関とも連携した対応を行う。

(4) 事業承継に係る事業計画策定支援

事業承継に係る相談は、窓口相談や決算指導などを通じた掘り起こしを行う。相談のあった事業者については、中小企業庁の事業承継診断マニュアルの事業承継計画の作成

チェックシートをもとに商工会がヒアリングを通じて経営の概要、事業承継に向けた課題の整理を行う。その後、宮城県事業引継ぎ支援センターと連携し、税理士や弁護士などの専門家による個別相談などを通じて、個別の事業承継計画の策定を支援する。事業承継計画は、後継者や資産譲渡など整理が前提になるほか、相続や関係者の理解などの複雑な問題が多いことから、こうした流れを通じた伴走型の支援を行う。

【目標】

支援内容	単位	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
事業計画策定セミナー回数	回	3	3	3	3	3
事業計画策定セミナー参加事業者数	人	30	30	30	30	30
事業計画策定件数	件	20	20	20	20	20
専門家による事業計画策定件数	件	10	10	10	10	10
専門家による事業計画策定延数	回	30	30	30	30	30
創業支援セミナー参加者数	人	8	8	8	8	8
創業計画策定件数	件	7	7	7	7	7
事業承継計画策定件数	件	3	4	5	6	7

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】

事業計画策定後のフォローアップがほとんどなされていなかった。事業計画策定支援を行った事業者に対して、策定後のフォローアップが重要である。特に、代表者自ら事業に携わっている小規模事業者の場合、事業計画の必要性は理解しつつも実際に計画を遂行するまでにはいかないのが現状であることから、巡回指導等による支援が必要である。

本計画では、経営指導員等が進捗状況を確認する他、事業者の状況に応じた助言・指導を行い、必要に応じて金融指導、各種支援策の活用や、専門家派遣制度の活用を通じたフォローアップを行い、経営課題を解決し事業計画が円滑に実施されるように定期的に再確認をとる体制で支援を行う。

【事業内容】

- 事業計画策定後のフォローアップは1事業者に対し、年間4回以上は実施する。
- 事業計画を策定した小規模事業者に対し、経営計画書に策定された事業計画が遂行できるように定期的に巡回指導を行い、事業者に伴走し継続して支援を行う。都度進捗状況を把握し、遂行が困難に陥っている事業者に対しては、問題の解決や計画の見直しを行う等の追加的支援を行う。
- 限られた経営指導員において、最大限、多くの小規模事業者に対する質の高いフォローを実現するために、月1回実施する経営指導員会議においてフォローアップ内容の情報を共有するとともに互いに支援方法について意見の交換を行うとともに、巡回指導が希薄な事業所を指摘し合う等、支援効果の向上を目指す。小規模事業者への面談機会をより多く持つことで、信頼関係を構築する。
- 策定した事業計画書に記載している実施項目の進捗状況を把握することや実施でき

ない事項については、なぜできないのか、原因究明を行う。専門的知識を有する課題点については宮城県商工会連合会のエキスパートバンク事業等を活用した専門家同行のもと、伴走的な支援を行う。小規模事業者が課題として定義する項目を放置し、事業低迷することなく実践できるような支援体制を構築する。

- 小規模事業者の取組状況については実施項目別に確認する事、定性的目標については原因究明を行い定量目標については目標達成のための手法について検討していく。
- 計画実施段階でも日本政策金融公庫仙台支店や地域金融機関と連携して資金調達の相談にのるなど、計画の実現に向けた取組を支援する。
- 創業者に対しては、早期に経営を安定化させる必要があることから、売上・資金繰り・提供する商品内容の見直しなどの支援を、月1回以上実施する。また、事業承継については、頻度は四半期に1回を原則とするが後継者や資産譲渡などの課題が多いことから、フォローアップは、宮城県事業引継ぎ支援センターなどの専門家の同行によりヒアリングを行うなど丁寧な対応を行う。

【目標】

- 小規模事業者が事業計画書に掲げる目標の達成に対し、伴走型の支援を実施する

支援内容	単位	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
事業計画策定後のフォローアップ対象事業所数	件	20×4回=80	20×4回=80	20×4回=80	20×4回=80	20×4回=80
創業者に対する事業計画策定後のフォローアップ支援件数	件	7×12回=84	7×12回=84	7×12回=84	7×12回=84	7×12回=84
事業承継計画策定後のフォローアップ支援件数	件	3×4回=12	4×4回=16	5×4回=20	6×4回=24	7×4回=28

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】

いままでの需要動向調査はごく限られた範囲でサンプルも極めて少なく、ましてや、地域内外の需要動向に関してはまったく情報を得ていない状態で、事業者が提供している商品やサービスに関して特に必要な地域外の市場の動向や消費者の動向等、需要に関する情報提供がなかったのが課題であった。

今後は、専門調査機関、バイヤー及び関係機関とも連携し、地域内の小規模事業者の需要を見据えた事業計画策定やそれに基づく新たな需要開拓に必要な需要動向調査を実施し、得られた情報を事業者に伝え、事業者の新商品開発、既存商品のブラッシュアップ等に活用する。

【事業内容】

①地域消費者を活用した新商品開発モニタリング調査

消費者ニーズを把握するため、食品製造販売業者や飲食業者を対象に、住民ならびに商工会女性部員を中心30名程度の消費者モニターを実施して商品の品質、デザイン、価格等を中心とした調査を行う。

○想定している小規模事業者と調査項目

i) 食品製造業者

性別・年代・居住地(地区)などの基本情報

味・価格、ボリューム、パッケージ(商品)に対する満足度、商品の改善点などの個別情報。

ii) 飲食業者

性別・年代・居住地（地区）などの基本情報

味、価格、メニューの改善点、店員などの接客、お店の雰囲気、トイレなど清潔感や衛生面に関する意見などの個別情報。

○商品数・サンプル数

各社商品サンプル数は複数とし、総商品数は30品目程度を目標にする。

食品製造業、飲食業の何れにおいても、複数の商品やメニューを対象とし、1商品等あたりのサンプル数はモニター数(30)とする。

○ニーズ調査の場所：商工会館

○調査の手法

i) 各事業者は、開発または改良したい商品や試食品を持ち寄って商工会に集まる。

ii) 商工会では、地域消費者・女性部員等で構成された消費者モニター（30名）に声をかけて商工会に集まってもらう。

iii) 試食を通じて消費者モニターにアンケートし具体的な意見はヒアリングにて行う。また、あわせてモニタリングについてのアドバイスをを行う。

iv) モニターを通じて改善された商品等については、引き続き2回目の調査を同様にを行うなどのPDCAサイクルを反映させた取組とする。

○活用方法

モニタリングの集計結果を商工会でとりまとめ、事業者に伝え、各事業者はその結果を参考に、より消費者のニーズに沿った、商品改良や商品開発を行い売上の拡大につとめる。

②バイヤーからの需要動向調査

首都圏や県外への販路開拓を目指す食品等製造を行う小規模事業者や地場産品製造業者に資する需要動向調査として、商品やパッケージデザインのリニューアル、商品パンフレット等の作成や新商品開発の指針を打ち出すために、バイヤーとミラサポ等の専門家と連携し、必要な指導・助言を行うことにより、事業者の経営計画の策定支援と需要の拡大に活用する。

○想定している小規模事業者

首都圏や県外のバイヤーなどとの販路開拓を目指している食品や地場産品などの製造事業者

○情報収集を行う項目

味/品質(味付け・のどごし・食感・香り)・デザイン(パッケージ・容器)・コンセプト(客層ターゲット)・市場新規性・トレンド(現在/今後のトレンド)・取扱い(棚割・配送・保存)・原料/品質・安全性・価格競争力。

○調査・分析を行う手段・手法

宮城県商工会連合会主催の「地域内商談会」、商工会議所主催「伊達な商談会 in S E N D A I」「伊達な商談会 in 白石」等に参加する事業者に商工会職員が同行し、商工会職員がバイヤーに聞き取り調査を実施する。聞き取りは、各展示ブースにて試食等を通じて商品毎にヒアリングによるアンケートとして実施する。アンケートは個社の商品の評価を目的とし、単品ごとに調査する。

○対象となるバイヤーの数は1商品あたり30人以上とする。

○活用方法

調査結果は、商工会がバイヤー、調査項目毎に整理するとともに、商品開発や市場の

バイヤーの視点のコメントを付した形で個別に事業者提供し、ミラサポ等の専門家と連携して、事業者の新たな事業活動や新商品改良、既存商品のブラッシュアップを行い、売上の拡大につなげる。

支援内容	単位	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モニターからの調査件数	延件	180	180	180	180	180
①による支援事業者数	件	10	10	10	10	10
②バイヤーへの調査回数	回	3	3	3	3	3
②による支援事業者数	件/回	5	5	5	5	5

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】

これまでの地域内の小規模事業者に対する新たな需要の開拓支援は、特定の事業者へ宮城県商工会連合会等が実施している商談会への参加案内をする程度で、広く地域内の小規模事業者に対して積極的な情報提供にいたっていなかったことが課題であった。

今後は、5. 需要動向において収集・分析した消費者ニーズやバイヤーのニーズなどを活用し、地域内の小規模事業者と連携・協力を強化し、商談会や展示会への支援を拡大するとともに、関係機関と連携した新たな需要の開拓、ITを活用した販路開拓をすることで地域内の小規模事業者の売上向上を図るなど、経営戦略の一助になるような事業を行う。

【事業内容】

①展示会・商談会への出展支援

内 容	
目的	商談会や展示会への参加を促し、商品展示・説明方法やバイヤーとの交渉方法等を支援することで、小規模事業者の商談力の向上と販路拡大を図る
支援対象	販路開拓・拡大、受注拡大に取り組む意思のある小規模事業者
訴求相手	地方百貨店、セレクトショップ等のバイヤー
販路開拓の概要	商品の展示方法や販促ツールを活用した効果的なPR方法等の助言
商工会としての支援	商談会でのコミュニケーションの取り方や、効果的なプロモーションの手法の支援。 商品改良、販促手法の見直し
そのほか他の機関との連携など効果的な取組	宮城県よろず支拠点・仙台商工会議所と連携して、「地域内商談会」や「伊達な商談会 in SENDAI」等への事業者の参加を促す。また専門講師による訴求方法の取組みの支援を行う。

〔目標〕

支援内容	単位	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
展示会・商談会への出展事業者数	件	5	5	5	5	5
上記事業者に対する展示会・商談会への事前研修等による研修会回数	回	2	2	2	2	2
展示会・商談会等での成約件数	件	1	1	1	1	1

②首都圏アンテナショップを活用した販路開拓支援	
	内 容
目的	域外市場への販路拡大
支援対象	食品製造業者、地場産品製造業者
訴求相手	一般消費者、セレクトショップ等のバイヤー
販路開拓の概要	首都圏アンテナショップ等への出展
商工会としての支援	競合他社との比較による商品改良、販促手法の見直しを行う。
そのほか他の機関との連携など効果的な取組	首都圏でのテストマーケティングを実施する希望がある場合には、むらからまちから館における「トライアル販売」及び、みやぎふるさとプラザにおける「イベントコーナー」等の活用を支援する。さらに商品の保存性、パッケージデザイン等の改善について専門的な知識が必要な場合には、エキスパートバンクやミラサポ等の専門家派遣制度を活用し、専門家と連携し支援する。

〔目標〕

支 援 内 容	単 位	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
アンテナショップの出展数	件	2	3	3	3	3
アンテナショップの平均売上月額	円	20,000	30,000	30,000	30,000	40,000

③マスメディアを活用した販路開拓

	内 容
目的	経費を抑えた情報発信による、新たな需要の開拓及び売上向上
支援対象	共同プレスリリース・単独プレスリリースを望む小規模事業者
訴求相手	①柴田町の地域資源に魅力を感じてくれる潜在顧客 ②柴田町の地域資源を活用した特産品などに興味・関心がある潜在顧客 ③地域外から柴田町へ訪問する観光客
販路開拓の概要	共同プレスリリース・単独プレスリリースの支援を行い、新製品新サービス等のPR及び認知度アップをはかる。
商工会としての支援	目にとまるプロモーション手法の指導、情報発信
そのほか他の機関との連携など効果的な取組	宮城県商工会連合会、柴田町、宮城県、地元金融機関、宮城県よろず支援拠点、全国商店街支援センター等と連携して、広くマスメディアへのPRによる広報活動の強化を図り、広域的に周知をしていく。

〔目標〕

支 援 内 容	単 位	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
プレスリリース等による広報支援件数	件	3	3	3	3	3
上記を通じた商談成約件数	件	1	2	2	3	3

④ I Tを活用した販路開拓	
	内 容
目的	地域外への情報発信を行い、潜在顧客の発掘と新たな需要の開拓による売上向上
支援対象	商圏拡大を望む小規模事業者
訴求相手	①柴田町の地域資源に魅力を感じてくれる潜在顧客 ②柴田町の地域資源を活用した特産品などに興味・関心がある潜在顧客 ③地域外から柴田町へ訪問する観光客
販路開拓の概要	新製品新サービス等のPR及びアピール効果の高い商品紹介によるショッピングサイトでの掲載。
商工会としての支援	Webでの関係性構築と目にとまるプロモーション手法の指導、情報発信
そのほか他の機関との連携など効果的な取組	全国商工会連合会、宮城県商工会連合会、柴田町、宮城県、地元金融機関、宮城県よろず支援拠点等と連携して、ホームページやSNS等の活用により広域的に訴求をしていく。

〔目標〕

支 援 内 容	単 位	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
I T等による広報支援件数	件	3	3	3	3	3
上記を通じた商談成約件数	件	1	2	2	3	3

II. 地域経済の活性化に資する取組

【現状と課題】

商工会では地区内6つの商店会と協同で地域商店街活性化事業等商店街のにぎわいに資する事業を展開し、前後の交通量調査を実施し、事業実施前後の交通量の変化を捉え、商店街への来街者の集客につながる事業を展開し、地域経済の活性化をはかってきたが、魅力ある商店街の形成までにはいたらなかった。また、行政と連携し、町内空き店舗の動向を調査するとともに、利用可能な空き店舗に対して入居を希望する創業者に対する支援を継続しておこない、空き店舗の増加に歯止めをかけ、地域経済の活性化をはかってきたものの、空き店舗への入居の斡旋等具体的な支援を可能にする他機関との連携がなかったため、空き店舗への新規入居等の実績があがらなかった。今後は、商工会に現在、設置されている、地域活性化委員会(商工会副会長・商業工業サービス業各部部长・柴田町商工観光課長で構成)において、地域経済の活性化に資するリノベーションによる空き店舗の活用と創業者の支援及び商店街にぎわい創出事業が円滑かつ効果的に実施できるように、以下の事業について方向性を見据えて、今後の地域活性化の取組みについて方向性について情報の共有をはかる。

【事業内容】

○リノベーションによる空き店舗の活用と創業者の支援

内 容

平成28年度補助確定した地方創生加速化補助金の活用をきっかけに、専門家・商店街・行政関係者・新規開業希望者・不動産オーナー・柴田町家守舎を構成員とする“柴田町リノベーション街づくり塾”を立ち上げ、セミナー・座学・ワークショップを行いながら柴田町の現状に一番適したリノベーションの方向性を策定する。さらに次年度に“柴田町リノベーション組織”を組織化し、初年度策定したリノベーションの方

向性に従い町内商店街にある未活用の空き店舗等不動産をリノベーションし、創業者に出店させる。

・構成

専門家・柴田町商工会・柴田町まちづくり推進センター・柴田町商工観光課・柴田町家守舎・不動産オーナー・新規開業者・商店街代表者

・役割

専門家—リノベーション組織に対しの確な助言やブレーンの紹介を行う。

柴田町商工会—リノベーション組織を総理し構成員間の調整を行う。

柴田町まちづくり推進センター(行政)—リノベーション組織活動に対し行政施策の観点から必要な助言を行うとともに行政機関との橋渡しを行う

柴田町商工観光課(行政)—産業競争力強化法に基づく創業支援事業の相談窓口を主催し、創業者の支援を行う

柴田町家守舎—リノベーションの実施主体。不動産オーナーに対しては未活用の不動産に対するリノベーション企画を行い、創業者等の出店希望者にはビジネスサポートを行う。

不動産オーナー—自己が所有する未活用の不動産をリノベーションの対象に供するとともに、その不動産の改修に投資をする

新規開業者—柴田町家守舎よりビジネスサポートを受け、リノベーション後の不動産に入居出店する。

商店街代表者—リノベーションの方向性に必要な情報の提供及び創業者が自己の商店街区域内に出店した場合は創業者が軌道に乗るまで必要な支援を行う。

○商店街にぎわい創出事業の開催

①槻木イルミネーション逸品市への支援

目的

加盟店の知名度の向上につながり、来店者が増すことにより、商店街のにぎわいの創出につながる。

内容

全国商店街支援センター所属の商店街よろず支援アドバイザーの指導のもと槻木地区3商店会傘下の各個店の逸品を掲載したチラシを柴田町槻木地区の全戸に折り込み、期間中各個店の逸品を購入したお客様に対し商店会で用意したボックスステッシュを差し上げる。期間は12月の1ヶ月間。夜は全ての加盟店が独自のイルミネーションを店頭飾りクリスマスシーズンを演出する。後述である船岡商店会イルミネーション逸品市との同時期開催として実施。

構成員

商店街よろず支援アドバイザー・槻木駅前繁栄会・槻木上町栄町商店会・槻木上町商店会・柴田町商工会

役割

商店街よろず支援アドバイザー—専門的見地より事業が集客に結び付くノウハウを教示する。

槻木駅前繁栄会・槻木上町栄町商店会・槻木上町商店会—逸品市企画立案、逸品市資金提供、人的資源提供

柴田町商工会—逸品市企画調整、3商店会の調整、人的資源提供

②船岡さくら商店会イルミネーション逸品市への支援

目 的

加盟店の知名度の向上につながり、来店者が増すことにより、商店街のにぎわいの創出につながる。

内 容

全国商店街支援センター所属の商店街よろず支援アドバイザーの指導のもと船岡さくら商店会傘下の各個店の逸品を掲載したチラシを柴田町船岡地区の全戸に折り込み、期間中各個店の逸品を購入したお客様に対し商店会で用意したボックスステッシュを差し上げる。期間は12月の1ヶ月間。夜は全ての加盟店が独自のイルミネーションを店頭飾りクリスマスシーズンを演出する。前述、槻木イルミネーション逸品市との同時開催とする事による商店街地区を超えた（昭和の合併である旧町2地区）広域的な実施による規模拡大をはかり、経済効果を相互に向上させる効果を期待し、これまで単独実施してきた2地区での商店会における実施手法について商工会を通じ共有化する。

構成員

商店街よろず支援アドバイザー・船岡さくら商店会・柴田町商工会

役 割

商店街よろず支援アドバイザー；専門的見地より事業が集客に結び付くノウハウを教示する。

船岡さくら商店会—逸品市企画立案、逸品市資金提供、人的資源提供

柴田町商工会—逸品市企画調整、人的資源提供

③柴田ふるさと秋まつりへの支援

目 的

地元消費者に商店街のPRを行うことにより、常連客の抱えこみと新規顧客の獲得の目的で実施する。

内 容

全国商店街支援センター所属の商店街よろず支援アドバイザーの指導のもと船岡地区4商店会（船岡駅前振興会・船岡銀座通商店会・船岡駅前中央商店会・船岡中央商店会）協同で、会場となる船岡銀座通りを歩行者天国にして、商店街駐車場をメイン会場に区域内にある銀行の駐車場を借上げ、各種の集客イベントを実施するとともに地域住民のコミュニティ組織である行政区がテント市を行い船岡の中心に位置する銀座商店街のにぎわいの創出に資する事業である。

構成員

商店街よろず支援アドバイザー、船岡駅前振興会、船岡銀座通商店会、船岡駅前中央商店会、船岡中央商店会、行政区

役 割

商店街よろず支援アドバイザー専門的見地より事業が集客に結び付くノウハウを教示する。

船岡駅前振興会、船岡銀座通商店会、船岡駅前中央商店会、船岡中央商店会、行政区—秋まつり企画立案、秋まつり資金提供、秋まつり準備運営、人的資源の提供。
柴田町商工会—行政等への許可認可事務の代行、秋まつり企画調整、人的資源の提供。

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】

○関係機関との情報の交換、情報の共有があまりなされておらず、必要な時以外は特に情報交換もあまりなかった。

【事業内容】

○情報交換の相手先

宮城県よろず支援拠点コーディネーター

宮城県商工会連合会サポーター・リーダー

日本政策金融公庫仙台支援国民生活事業融資第二課

宮城県大河原地方振興事務所地方振興部商工・振興第一班

柴田町商工観光課

七十七銀行船岡・槻木両支店

仙台銀行船岡支店

仙南信用金庫船岡・船迫両支店

信用保証協会白石支店

全国商店街支援センター商店街よろず相談アドバイザー

柴田町内 6 商店会(船岡さくら商店会・船岡中央商店会・船岡北部商店会・槻木駅前繁栄会・槻木上町栄町商店会・槻木下町商店会)

さくら広域連携協議会等(大河原町商工会・村田町商工会・川崎町商工会)

○各支援機関との情報交換会の頻度及び方法

情報交換会の名称	経営情報懇談会(新規)			
目的	事業計画の遂行に必要な手段を小規模事業者を提供するために行う			
情報交換会の方法	小規模事業者の経営や小規模事業者に対する補助事業等のタイムリーな情報の交換を行う			
構成	宮城県よろず支援拠点コーディネーター及びサブ・コーディネーター、宮城県商工会連合会サポーター・リーダー			
開催回数				
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
12	12	12	12	12

情報交換会の名称	金融懇談会(継続)			
目的	小規模事業者の資金調達の活性化をはかるために行う			
情報交換会の方法	金融関係機関を一同に会し、融資状況を元に、地域経済の動向・小規模事業者の経営状況についての情報交換を行う			
構成	日本政策金融公庫仙台支援国民生活事業融資第二課、柴田町商工観光課、七十七銀行船岡・槻木両支店、仙台銀行船岡支店、仙南信用金庫船岡・船迫両支店、信用保証協会白石支店			
開催回数				
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
12	12	12	12	12

情報交換会の名称	中小企業小規模事業者振興基本計画に係る懇談会(新規)			
目的	小規模事業者の経営の環境整備に資するために行う			
情報交換会の方法	宮城県の中小企業小規模事業者振興基本計画に係る、小規模事業者への支援に関し情報交換を行う			

構 成	宮城県大河原地方振興事務所地方振興部商工・振興第一班、柴田町商工観光課、さくら広域連携協議会等（大河原町商工会・村田町商工会・川崎町商工会）			
開 催 回 数				
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
2	2	2	2	2

情報交換会の名称	商店街振興懇談会(継続)			
目 的	商店街のにぎわい創出をはかるために行う			
情報交換会の方法	商店街の店舗に関する情報及び今後の商店街振興策に関する情報の交換を行う			
構 成	柴田町商工観光課、商店街よろず相談アドバイザー、柴田町内6商店会(船岡さくら商店会・船岡中央商店会・船岡北部商店会・槻木駅前繁栄会・槻木上町栄町商店会・槻木下町商店会)			
開 催 回 数				
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
4	4	4	4	4

情報交換会の名称	専門技術等に関する情報交換会(新規)			
目 的	小規模事業者の技術向上に資するために行う			
情報交換会の方法	製造製品開発や商品開発の事例や、ノウハウ等の情報の交換を行う			
構 成	みやぎ産業振興機構産業育成支援部、宮城県産業技術総合センター			
開 催 回 数				
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	1	2	2	2

情報交換会の名称	経営支援会議(継続)			
目 的	小規模事業者の早期の経営改善に資するために行う			
情報交換会の方法	宮城県柴田郡内の商工会の全経営指導員が一同に会し、管内の小規模事業者の経営状況や小規模事業者に行っている支援に対する情報の交換を行う			
構 成	大河原町商工会・村田町商工会・川崎町商工会・柴田町商工会			
開 催 回 数				
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
12	12	12	12	12

【目標】

- 支援機関と情報交換を頻度多く実施することにより、地域経済の動向・小規模事業者の経営状況・需要動向等のより多くの精度の高いタイムリーな情報を把握し、得られた情報を小規模事業者に発信することにより、小規模事業者の事業計画の策定や販路開拓に資することを目的とする。情報交換の相手先は、専門分野に属する機関も多く構成に含め、専門技術等に関する情報の入手も可能とする。

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は主に宮城県商工会連合会が主催する管理者養成研修、小規模企業支援能力向上研修、新任者研修への参加が中心である。また職員間で支援ノウハウが共有されていないので、職員間で支援能力に差がある。

【事業内容】

- 従来の金融・税務等の基本的な能力に加え、以下に掲げる支援能力を身につけて、資質向上をはかる。
 経営指導員；小規模事業者の経営課題の解決の方策を提案できる能力
 補助員；経営指導員を補佐し、軽微な経営課題の解決の方策を提案できる能力
 事務職員；経営指導員並びに補助員を補佐する能力
- 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に経営指導員を参加させ、資質の向上をはかる。
- 小規模事業者支援を経営指導員がチームであることにより、小規模事業者の利益の確保に資する支援ノウハウを互いに共有するとともに、OJTによる支援能力の向上をはかる。
- 毎週1回開催する職員会議において、各職員が参加した研修会で得られた能力の共有をはかるとともに、日々の巡回指導等で得られた管内小規模事業者の経営に関する情報を共有する。
- 年度当初に、全職員が、個別に行う自身のスキルアップの目標をたて、週1回実施する職員会議において、進捗状況を報告し、当初の目標を達成した職員は新たな目標をたて、達成に向け日々努力する。
- 経営指導に係る専門的知見に関しては、特に専門家派遣事業やよろず支援等の関連機関との連携による支援が主となるが、これらの指導については実施報告が義務となっている事から指導報告書を基に、月に一度開催する指導員会議において相談概要から支援プロセス、改善結果までの状況報告を実施し、指導員間のノウハウ共有としての勉強会としての時間を改めて設定する事による資質の向上をはかる。
- 前述、専門家派遣事業等に伴う専門的知識を有する案件や各種補助事業申請にしては事業報告書を提出しており、これらの指導結果報告書・申請書について特定箇所へファイリング・整理を行い、いつでも閲覧可能な情報とし保管する。

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

【事業内容】

- 経営発達支援事業委員会は、経営発達支援事業をより効果的なものにするための諮問機関として事業の評価及びアドバイスをを行う。
- 委員会の構成及び各役割

区分	対象者・役割
外部有識者	県外の中小企業診断士 専門家の見地から事業の評価・見直しを行っていただく
行政	宮城県大河原地方振興事務所、柴田町より委員を派遣していただく 行政当局の見地より事業の評価をしていただく
商工会	会長、副会長、理事若干名 評価のための情報を収集し、委員会に提示、諮問する役割を担う
支援の受け手	小規模事業者若干名 支援を受ける側より委員会において実際の支援に対する評価をいただく
その他	必要に応じて人選する

○委員会の役割

実施している経営発達支援事業に対し、委員会において成果・評価・見直し結果のための意見を集約し、委員会として成果・評価・見直しのとりまとめを行う。その結果に基づいて、計画の見直し案を策定することにより効果的なPDCAサイクルを構築する。

○事業の成果・評価・見直しの公開

委員会で審議された経営発達支援計画の成果・評価・見直し結果については、委員会開催後に商工会ホームページに公開し、小規模事業者が常に状況を把握できるようにする。公開したものに対しては閲覧した者が常に意見を投稿できるようにし、投稿のあった意見については、委員会に提出し、成果・評価・見直し結果に反映させる。

【目標】

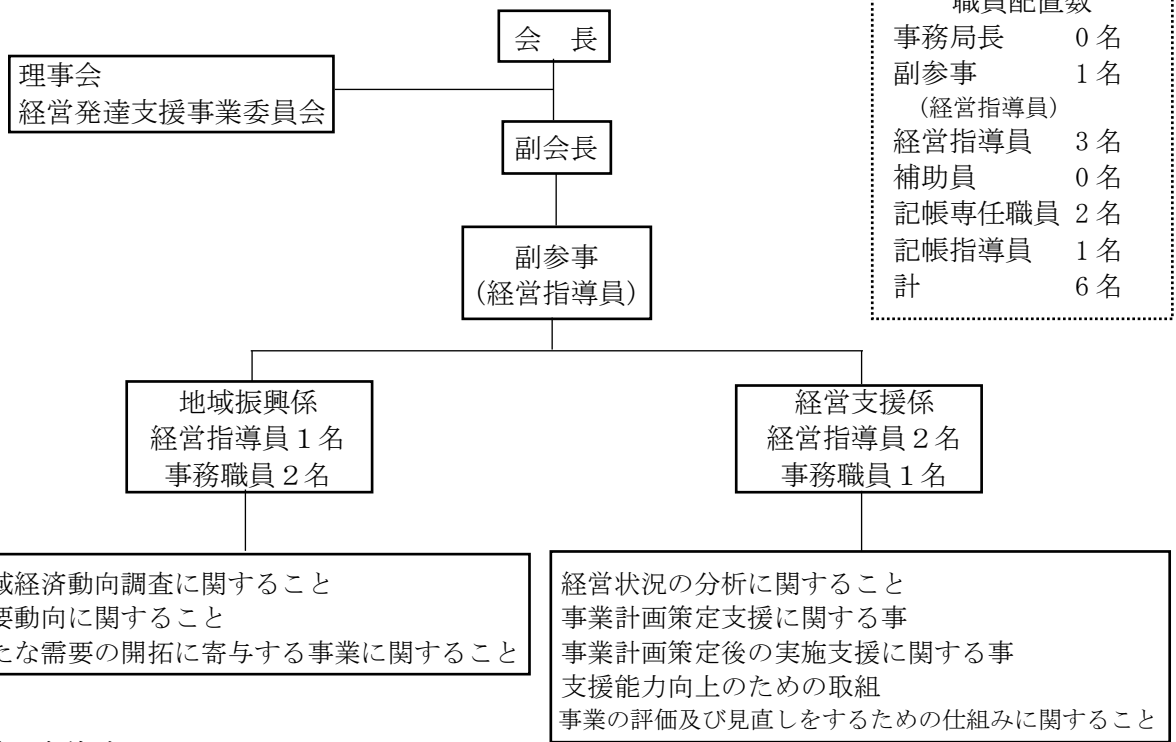
○経営発達支援計画に規定する事業を適正に遂行するため、事業の妥当性、公平性、適正性を確保するために、本会に(仮称)経営発達支援事業委員会を発足し、毎年事業を総合的に評価する。この委員会は、毎年2回開催し、商工会の実施する経営発達支援事業の効果的なPDCAサイクルを構築することを目的とする。

(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				
{30年10月末日現在}				
(1) 組織体制				
①実施体制				
担当事業	職務・役割	統括責任者	主担当者	担当者
地域経済動向調査に関する事	資料の収集・分析・整理 情報の公開 関係機関との会議・打合せの開催	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
経営状況の分析に関する事	分析資料収集のための巡回指導 小規模事業者の経営分析 小規模事業者に対する分析結果に基づいた巡回指導 セミナーの開催	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
事業計画策定支援に関する事	個社の事業計画の策定支援 専門家との連絡調整	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
事業計画策定後の実施支援に関する事	フォローアップのための巡回指導	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
需要動向に関する事	需要動向調査の実施 資料の収集・整理 情報の公開	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事	H P 他販促物作成支援 展示会への出展支援 マスコミへの投稿 情報の収集と分析	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
地域経済の活性化に資する取組	空き店舗対策事業 工業振興事業 商店会催事支援	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
支援能力向上のための取組	他の支援機関との連携、情報交換会の開催	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
	経営指導員等職員のスキルアップ	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名
事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事	経営発達支援事業委員会の開催	副参事	副参事	経営指導員 3名 記帳専任職員 2名 記帳指導職員 1名

②組織図



(2) 連絡先

(小規模事業者が直接相談等を行うことができる部署等連絡先)

柴田町商工会 経営支援班
所在地 宮城県柴田郡柴田町船岡中央二丁目 1-3
電話番号：0224-54-2207
FAX 番号：0224-55-5039
メールアドレス：shokokai@ji.jet.ne.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	31年度	32年度	33年度	34年度
必要な資金の額	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
Ⅰ. 個別事業者支援事業					
1. 地域経済動向調査	300	300	300	300	300
2. 事業計画策定支援	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
3. 新たな需要の開拓に寄与する事業	500	500	500	500	500
Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000

(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
会費、県補助金、町補助金、全国連補助金、手数料

(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-1. 地域の経済動向調査に関すること [日本政策金融公庫]収集した資料より経営指導員が分析した内容に対する評価を受ける [柴田町商工観光課・地元金融機関]地域経済動向に関わる情報の提供 [大河原町商工会・村田町商工会・川崎町商工会]地域経済動向に関する情報の交換
連携者及びその役割
[連携者] 日本政策金融公庫仙台支店国民生活事業 事業統括 安達研造 住所 宮城県仙台市青葉区中央 1-6-35 (東京建物仙台ビル9階) [役割] 政府系の金融機関として地域経済の動向に対し造詣が深い [連携者] 柴田町商工観光課 課長 齋藤英泰 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-3-45 [役割] 行政機関として公共事業等を通し、地域経済動向に対する特殊な情報を持っている [連携者] 七十七銀行船岡支店 支店長 鈴木隆 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 1-7-3 七十七銀行槻木支店 支店長 山下勝善 住所 宮城県柴田郡柴田町槻木上町 1-1-44 仙台銀行船岡支店 支店長 阿羅秀光 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-13-12 仙南信用金庫船岡支店 支店長 新田浩司 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-4-5 仙南信用金庫船迫支店 支店長 山家清 住所 宮城県柴田郡柴田町西船迫 2-2-14 [役割] 金融機関として日頃より地域経済動向に対するタイムリーな情報を保有している [連携者] 大河原町商工会 課長 菅原和宏 住所 宮城県柴田郡大河原町字南 104 村田町商工会 主任主査 伊藤正勝 住所 宮城県柴田郡村田町大字村田字西田 51 川崎町商工会 課長 伊藤康明 住所 宮城県柴田郡川崎町大字前川字裏尻 29-6 [役割] 実際に各地区で小規模事業者に対する支援を行っており地域経済の動向に関しての情報が多い

[連携者]

日本政策金融公庫仙台支店 国民生活事業 事業統括 安達研造
住所 宮城県仙台市青葉区中央 1-6-35 (東京建物仙台ビル9階)

[役割]

政府系の金融機関として地域経済の動向に対し造詣が深い

[連携者]

柴田町商工観光課 課長 齋藤英泰
住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-3-45

[役割]

行政機関として公共事業等を通し、地域経済動向に対する特殊な情報を持っている

[連携者]

七十七銀行船岡支店 支店長 鈴木隆
住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 1-7-3
七十七銀行槻木支店 支店長 山下勝善
住所 宮城県柴田郡柴田町槻木上町 1-1-44
仙台銀行船岡支店 支店長 阿羅秀光
住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-13-12

仙南信用金庫船岡支店 支店長 新田浩司
住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-4-5

仙南信用金庫船迫支店 支店長 山家清
住所 宮城県柴田郡柴田町西船迫 2-2-14

[役割]

金融機関として日頃より地域経済動向に対するタイムリーな情報を保有している

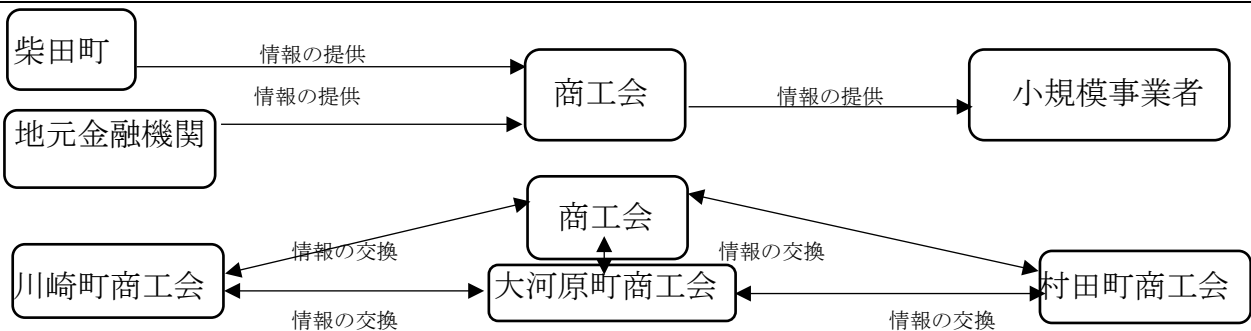
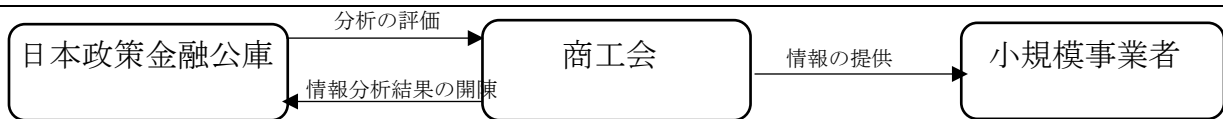
[連携者]

大河原町商工会 課長 菅原和宏
住所 宮城県柴田郡大河原町字南 104
村田町商工会 主任主査 伊藤正勝
住所 宮城県柴田郡村田町大字村田字西田 51
川崎町商工会 課長 伊藤康明
住所 宮城県柴田郡川崎町大字前川字裏尻 29-6

[役割]

実際に各地区で小規模事業者に対する支援を行っており地域経済の動向に関しての情報が深い

連携体制図等



連携する内容
I-6. 需要動向調査に関すること [柴田町商工観光課・地元金融機関] 公共事業や企業の出店・撤退の情報等、需要動向に関わる大きな動きを情報交換により入手し、小規模事業者へ情報提供する
連携者及びその役割
[連携者] 柴田町商工観光課 課長 齋藤英泰 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-3-45 [役割] 行政機関として公共事業や誘致企業等のタイムリーな情報を保有している [連携者] 七十七銀行船岡支店 支店長 鈴木隆 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 1-7-3 七十七銀行槻木支店 支店長 山下勝善 住所 宮城県柴田郡柴田町槻木上町 1-1-44 仙台銀行船岡支店 支店長 阿羅秀光 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-13-12 仙南信用金庫船岡支店 支店長 新田浩司 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 2-4-5 仙南信用金庫船迫支店 支店長 山家清 住所 宮城県柴田郡柴田町西船迫 2-2-14 [役割] 金融機関として企業の進出・撤退等に対するタイムリーな情報を保有している
連携体制図等
<pre> graph LR A[柴田町] -- "情報の提供" --> B[情報の精査 商工会] B -- "情報の伝達" --> C[小規模事業者] </pre>

連携する内容
III-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 小規模事業者の経営や小規模事業者に対する補助事業等のタイムリーな情報交換を行う
連携者及びその役割
[連携者] 宮城県よろず支援拠点コーディネーター 菅野史朗 住所 宮城県仙台市上杉 1-14-2 [役割] 専門家として小規模事業者の経営や少雨規模事業者に対する補助事業等のタイムリーな情報を多く保有している
連携体制図等
<pre> graph LR A[宮城県よろず支援拠点] -- "情報・ノウハウの伝授" --> B[商工会] B -- "授与された情報・ノウハウを活かした支援" --> C[小規模事業者] </pre>

連携する内容
<p>Ⅲ-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 宮城県の中小企業小規模事業者振興基本計画に係る、小規模事業者への支援に関し情報交換を行う</p>
連携者及びその役割
<p>[連携者] 宮城県大河原地方振興事務所振興部商工・振興第一班 次長 平塚勝徳 宮城県柴田郡大河原町字南 129-1</p> <p>[役割] 宮城県の商工行政の担い手側より小規模事業者の振興策についての施策を教授してもらうことにより、県の施策を活用し小規模事業者の支援を行える</p>
連携体制図等
<pre> graph TD A[宮城県大河原地方振興事務所振興部商工・振興第一班] -- "小規模事業者振興施策の伝授" --> B[商工会] B -- "県小規模事業者振興施策を活用した支援" --> C[小規模事業者] </pre>

連携する内容
<p>Ⅲ-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 商店街の店舗に関する情報及び今後の商店街振興策に関する情報の交換を、専門家である商店街よろず相談アドバイザーを座長に情報交換を行い、商店街振興策の策定の一助とする</p>
連携者及びその役割
<p>[連携者] 商店街よろず相談アドバイザー 竹川敏雄 住所 山形県山形市七浦 1245-6</p> <p>[役割] 商店街振興の専門家として、あらゆる商店街振興策を教授でき、商店街振興策の策定と商店街振興策の実施に向け実行性が向上する。</p> <p>[連携者] 船岡さくら商店会 会長 大沼邦彦 住所 宮城県柴田郡柴田町船岡中央 1-9-12 船岡中央商店会 会長 舟山喜助 住所 宮城県柴田具柴田町船岡中央 3-17-21 船岡北部商店会 会長 太田賢二 住所 宮城県柴田郡柴田町北船岡 1-6-7 槻木駅前繁栄会 会長 渡辺勇 住所 宮城県柴田郡柴田町槻木上町 1-1-60 槻木上町栄町商店会 会長 伊藤吉郎 住所 宮城県柴田郡柴田町槻木上町 1-1-41 槻木下町商店会 会長 佐藤春雄 住所 宮城県柴田郡柴田町槻木下町 2-4-13</p>

[役割]

商店街振興策の担い手として、傘下の商店会員をまとめ上げ、商店街振興策の実行に向けた指導力がある

連携体制図等

