

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	若柳金成商工会 (法人番号：3370205001530)
実施期間	平成28年 4月 1日から平成33年3月31日
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 小規模事業者の販路開拓と新事業展開支援による商工業の創生 最大の強みについて事業者と共通認識を持ち、トップラインの向上を主眼に置いた個 者支援を強化。また、次世代の担い手育成し小規模事業者の新陳代謝を図ります。</li> <li>2. 栗原ブランド形成の推進による小規模事業者の持続的な発展 栗原ブランドの推進による小規模事業者の持続的な発展と、体験型・交流おもてな し型の着地型観光の展開を支援し、交流人口の増加による地域商工業の振興を図る。</li> <li>3. 事業者の意向に沿った実効的支援の推進 事業者の志向・ニーズに沿った支援を着実に実施し、新たなグループ形成など組織づ くりを進め、地域小規模事業者の牽引役を創出。</li> </ol>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域の経済動向調査に関すること 中小企業景況調査等により業況判断を行うとともに、財務諸表等の数値データを地域 経済レポートとして取りまとめ、情報提供と有効活用を図って参ります。</li> <li>2. 経営状況の分析に関すること 最大の強みと経営課題の共通認識を持つとともに、事業領域を明確にするため支援を 行って参ります。</li> <li>3. 事業計画策定支援に関すること トップライン向上に主眼を置き、真のセールスポイント、ターゲット絞り込み、コラ ボレーションの3つを切り口とした経営計画の策定を事業者と一緒に取組み、伴走型 の助言で事業の持続的な発展を図ります。</li> <li>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的な進捗状況の把握とPDCAサイクルを回しスパイラルアップを図るととも に、必要に応じたローリング等の伴走型フォローアップを行います。</li> <li>5. 需要動向調査に関すること 独自の消費者購買動向調査による需要動向の把握と、流通現場における消費者ニーズ の的確な把握を行い、小規模事業者に対して提供します。</li> <li>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 自慢の逸品を集めた展示会の開催や産地直送ふるさとギフト等の新たな販売ルートや チャンネルの開拓と、フォローアップによる事業者の売上向上を図ります。</li> <li>7. 地域経済の活性化に資する取組み 農産物資源を活用した付加価値の高い商品開発に取り組む事業者や生産者の支援と、 栗原ブランドの形成推進と、体験型・交流おもてなし型の着地型観光による地域経済 の活性化を目指します。</li> </ol>
連絡先	<p>住 所 〒989-5502 宮城県栗原市若柳字川南南大通1-1 名 称 若 柳 金 成 商 工 会 TEL：0228(32)3100 fax：0228(32)2467</p>

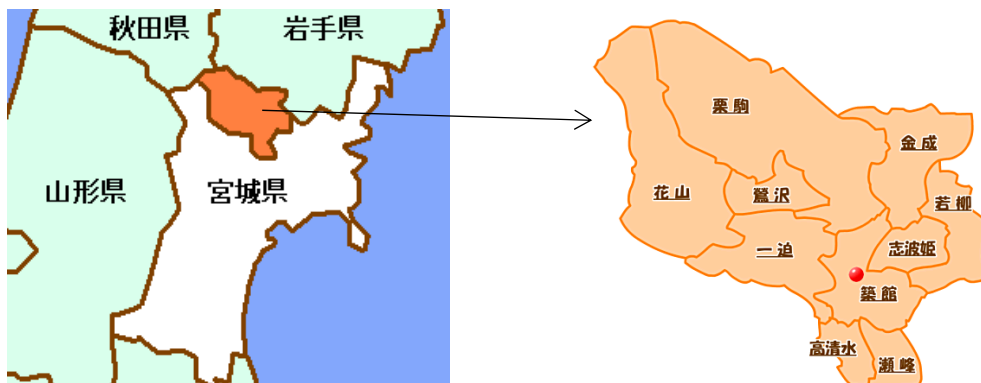
(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 地域の現状

若柳金成商工会は、平成16年10月に旧若柳町と旧金成町の両商工会が合併を行い誕生した商工会で、平成17年の町村合併によって新設合併された宮城県栗原市に属している。



若柳地区は、宮城県北端、岩手県との県境に位置し、南は伊豆沼に面し、市街地周辺は田園地帯となっており、中心市街地の中央を迫川が横切っている。江戸時代は仙台藩領で、迫川の水運を利用した米の集散地として栄え、明治以降は栗原郡東部の商業中心地となった歴史を持つ。近年では1960年代ごろから地域内への工場誘致が進められ、1978年の東北自動車道の開通もあり、電子・自動車部品・縫製などの工場が立地するに至っている。

金成地区は、若柳地区同様に宮城県北端の岩手県県境に位置し、南北に国道4号線が縦断しており、国道沿いに奥州街道の宿場となった沢辺・金成・有壁の各市街地が位置する。縄文・古墳時代の埋蔵遺跡が多く発見されている地域であり、平安時代は奥州藤原氏の支配下となり、江戸時代には仙台藩領となっている。奥州街道の宿場として参勤交代時に奥州各藩の藩主重臣が宿泊した「有壁本陣」が現存するなど歴史を有する地域である。

「くりはら田園鉄道」は、東北本線石越駅から若柳・金成両地区を通り細倉鉦山駅までを結んでいた鉄道である。1921年に石越～沢辺間が開通されたのち、1942年に細倉鉦山まで全線開通となり、鉦山から算出される鉦石が主要貨物となった。その後、自家用車・貨物自動車の普及に伴い、旅客・貨物とも減少、1970年より赤字経営となり、1986年の細倉鉦山の閉山によって貨物減少と人口減少が生じたことで急速に経営が悪化することとなった。第三セクター方式によって営業を継続していたが、2007年に廃線となっている。その後、旧若柳駅の木造駅舎を保存するとともに、一部車両を同駅にて動態保存し、隣接地に農産物直売所「くりでん」が整備され、現在、栗原市により「鉄道公園」としての整備が進められている。

【若柳・金成地区の人口変動と今後の予測】

地 域	H17年	H22年	H26年	H37年	H42年	H47年
若柳地域	13,863	13,047	12,640	10,304	9,438	8,598
金成地域	7,927	7,371	7,147	5,821	5,332	4,857
合 計	21,790	20,418	19,787	16,125	14,770	13,455

栗原市の将来推計人口より試算した若柳金成地域の予測人口推移では、約20年後の平成47年には、現在から約3割減の人口となることが予測され、地域商業に多大な影響を与えることが予測される。

若柳・金成地区の商工業者数推移では、1981年から2006年の25年間を比較すると、若柳地区で37.1%減(商業32.5%減)、金成地区で30.8%減(商業32.6%減)という結果となっている。若柳地域では1991年頃に商業事業所の増加がみられるが、総じて減少傾向が続いている。

金成地域でも総事業所数に関して、細倉鉱山が閉山した1986年頃をピークに減少に転じており、くりこま電鉄の廃線(1997年)や大型小売店出店(2000年頃)を境に急激な減少が続いている。現在の商工業者数は746事業所、小規模事業者数は642事業所(平成24年度経済センサス)となっている。

また、平成26年度宮城県商店街実態調査における、若柳金成地区に存在する5つの商店会からの回答結果によると、営業店舗数138店舗、空き店舗数20店舗となっている。更に、営業店舗数138店舗のうち後継者有りの回答は25店舗、後継者無しが65店舗、不明の回答が48店舗となっている。

工業においては、特に地域を代表するような伝統産業は無く、液晶板ガラス加工の(株)倉元製作所や、薄膜加工のジオマテック(株)をはじめ、自動車部品関連や電子部品加工の業種が中心となっている。

地域資源としては伊豆沼レンコンやリンゴなど優れた農産品や、トヨタ自動車に由来する地織工場など注目を集める伝統産業も唯一残っているが、震災による生産体制の弱体化もあり、地域外からの大きな需要を呼び込むまでには至っていない。

(商工業者数 平成27年4月1日現在)

商工業者の業種別内訳							
計 (小規模)	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他
746 (642)	124	74	20	251	88	137	52

## 2. 地域の商工業者の現状と課題

当地域では高齢化率がすでに30%を超過しており、消費の中心である生産年齢人口の減少による購買力の低下と近隣の大崎市、岩手県一関市、さらには仙台市への購買流出が著しい。

また昨今普及しているネットショッピングの利用等、購買行動の変化の影響も大きく、地域の商業者にとっては地域内の需要減少に加え、後継者不足も深刻で、廃業を余儀なくされるケースが増加しており、特に小規模事業者の減少が課題となっております。

個店においては情報発信力の低さに加えて、イベント等は実施しているが地域商業者への取り込みが十分になされていないことや、地域資源の活用がなされていないのが課題である。特に小規模事業者においては、接客技術向上・店舗改善・商品性向上などへの取組みへの遅れが課題となっており、商店街による販促活動など個店のみでは解決困難な活動継続のため、同じ目的意識を持ちながら活動を行う個店による組織強化も課題である。

製造業においては、地域間競争や為替の影響を受けやすいことに加えて、派遣社員の確保や新規採用が計画通りに行かない等、労働力の確保が最大の課題となっており、地域雇用の減少による地域の活力低下が懸念されます。

建設業においては、震災復興工事関連の需要はあるものの、資材高騰、労働力不足、採算性の低下等、経営環境は悪化しており、特に小規模な建築工事業にあっては収益が上げられる経営体質の強化が課題となっております。

観光面においては、伊豆沼・内沼や奥州街道・有壁本陣などの観光資源はあるものの、通年型の観光としては乏しいことから、新たな魅力づくりによる観光産業の活性化と、農産物資源の活用による高付加価値化が課題となっております。

## 3. 商工会のこれまでの取り組み

これまでの個社支援は、経営改善普及事業としての「金融」「労務」「税務」などの支援業務が中心で、販路開拓等の積極的な提案型支援の取り組みは少ないのが現状でした。

地域内の消費喚起策としては「栗原市プレミアム商品券」の発行や商業まちづくり委員会による「アフタープレミアムチャンス事業」等の実施により、小売店、飲食店の販売機会の拡大を図ってきましたが、売上効果は一過性で持続的な販売促進効果を得られていないのが現状であります。また、「商店街アメニティ整備事業」による商店街ハード整備や、「商店街まちづくり調査研究事業」により商店街や個店の課題を抽出し、「地域問題課題解決型ビジネス支援事業」において個店の魅力向上を図って参りましたが、後継者難による廃業に歯止めがかからない状況であります。

また、製造業における労働力確保や建設業の経営体質の強化については、有効な取り組みがなされていないのが現状であります。

## 4. 商工会の中長期的な振興のあり方

当地域では深刻な人口減少や消費流出に伴い、小規模事業者の減少が懸念されるため、小規模事業者への個者支援による経営課題の克服と経営体質や競争力の強化、情報発信力の強化による持続的な経営と創業や事業承継支援により次世代の担い手育成により**小規模事業者の維**

持を図り、地域活力の持続を図ります。

また、地域資源を活用し付加価値の高い商品開発や新たな販路開拓に取り組む事業者を創出し、栗原市と連携しつつ「栗原ブランドの形成」による新たな産業の創出を図るとともに、住民参加型のイベントの継続により、地域コミュニティ機能の構築を図ります。

## 5. 経営発達支援事業の取り組み目標と方針

### (1) 小規模事業者の販路開拓と新事業展開支援による商工業の創生

小規模事業者への傾聴力を強化し、ニーズや経営課題を明確にし、経営資源による「最大の強み」について事業者と共通認識を持つとともに、事業計画策定支援及び伴走型のフォローアップにより、販路開拓と新事業展開、情報発信強化への取り組みを支援し、トップラインの向上を主眼に置いた個者支援を強化します。また、創業や事業承継支援により次世代の担い手育成し小規模事業者の新陳代謝を図ります。

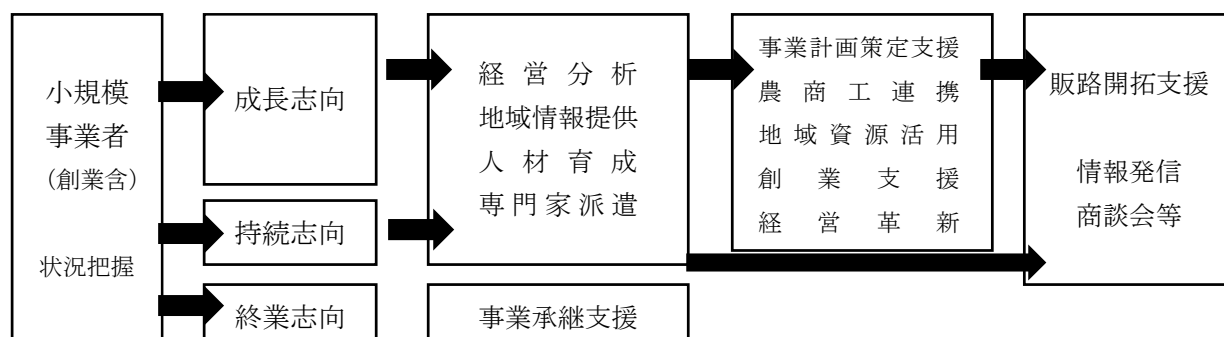
### (2) 栗原ブランド形成の推進による小規模事業者の持続的な発展

地域資源の活用や商品開発、農商工連携、新事業展開に取り組む小規模事業者を積極的に支援し、栗原ブランドの推進による小規模事業者の持続的な発展と、「職人の技」をキーワードとした体験型・交流おもてなし型のニューツーリズムによる着地型観光の展開を支援し、交流人口の増加による地域商工業の振興を図ります。

### (3) 事業者の意向に沿った実効的支援の推進

巡回訪問等により小規模事業者の状況確認を行い、それぞれの意向に応じて成長志向、持続志向、終業志向に区分けし、事業者の志向・ニーズに沿った支援を着実に実施し、目標を達成して参ります。特に成長志向等、同じ目的意識を持つ小規模事業者については、新たなグループ形成など組織づくりを進め、地域小規模事業者の牽引役を創出して参ります。

## 個者支援の展開イメージ



## 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

### 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

地域内の経済動向については、中小企業景況調査による四半期ごとの調査と日本政策金融公庫や地域金融機関が提供している景況レポート等による把握が中心であり、小規模事業者等に対する経済動向の提供については、中小企業景況調査の結果等を資料として一方的に提供するに留まっているのが現状であります。

今後は、中小企業景況調査に加えて、各種統計資料の活用を図り、業種毎の業況判断や今後の見通しを把握するとともに、税務支援や金融支援などの機会により得られたより多くの財務諸表等の数値データを業種毎に調査・分析し、個人情報に留意しながら独自の「地域経済レポート」として取りまとめ、巡回訪問等を通じて今後の経営方針の参考となるよう情報提供と有効活用を図って参ります。

(事業内容)

- (1) 中小企業景況調査を通じて、売上高、採算性、資金繰り、設備投資意欲等、業況判断の把握と業種毎の分析を行います。
- (2) 財務諸表等の数値データを業種毎に調査・分析し、独自の「地域経済レポート」として取りまとめます。
- (3) みやぎ経済月報（宮城県統計課）やRESAS（地域経済分析システム）等を活用し、地域の産業構造や観光マップ、人口マップを調査し、県内全体の経済動向の把握と当地域との比較検討を行います。
- (4) 上記調査により得られた結果は、事業計画策定にも活用するとともに、職員間で情報共有ができるようにし、巡回訪問時や商工会報、ホームページ等を通じて情報提供します。

(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	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回
地域経済レポート調査 事業所数	未実施	100	120	140	160	180

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### (現状と課題)

小規模事業者の経営分析については、主に「ネット de 記帳」を活用した経理サポート対象事業所（33事業所）と税務支援や金融支援（191事業所）の際の財務諸表に基づく財務分析が中心で、主に資金需要の際の金融支援の一環としての活用に留っていた。また、巡回訪問に至っては、地域を中心に不特定の事業所に対するアプローチが多く、ヒアリングも不十分なため事業所の経営資源や経営課題など十分に把握できていないのが課題となっている。

今後は、業種別や個者支援の展開イメージにある事業者の成長志向、持続志向といった各志向別にターゲットを絞ったアプローチによる巡回訪問を通じて、内部環境を分析し、経営資源による「最大の強み」と経営課題を明確にし、事業者と共通認識を持つとともに、外部環境の分析により、今後の需要を見据えた事業領域を明確にするための、取組みを行って参ります。

### (事業内容)

- (1) 独自の地域経済レポートの情報提供に合わせ、業種別や志向別にターゲットを絞った巡回訪問を行い、自社の経営資源の強みや弱みといった内部環境の把握により、特にその事業者の「真のセールスポイント」を明確にするとともに、P E S T分析や3 C分析による外部環境の分析を行い、ポジショニングを明確化とターゲットの絞り込みを行い、今後進むべき方向性を事業者とともに模索して行きます。
- (2) 経営自己診断システムを活用し、損益分岐点売上高、売上高経常利益率、流動比率、自己資本比率等得られた経営指標から収益性、効率性、安全性、生産性、成長性の分析及び期間比較・同業他社比較・業界平均値比較の3つの視点から比較し自社の経営資源の把握を行います。
- (3) 経営革新支援ガイドライン評価システムによる診断及びフィードバックを通じて、経営品質向上の視点から強み、弱みを明確にし、気づきを与えることによる意識改革を図ります。
- (4) 上記の経営分析の結果や、巡回訪問によるヒアリング等による経営課題を解決するため、専門家による業種別のセミナーを実施し、今後の事業計画作成に向けた活用を図ります。

### (目 標)

支 援 内 容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
巡回訪問件数	2,000	2,060	2,121	2,185	2,251	2,318
経営分析件数	6	12	18	24	30	36
セミナー参加事業所数	180	190	200	210	220	230

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

#### (現状と課題)

小規模事業者に対する事業計画策定支援については、これまで各種補助金の申請時や設備資金の需要による金融支援の機会を通じて実施するに留まっているのが現状で、その多くは「補助金申請のための経営計画」となっているのが否めず、事業計画の必要性を理解して策定に取り組む小規模事業者が少ないのが課題です。

今後は、地域経済動向と経営状況分析、需要動向を踏まえ、小規模事業者が抱える最大の悩みである「売上を上げる」(トップライン向上)に主眼を置いた経営支援を行うため、①「真のセールスポイント」(最大の強み)を活かす ②ターゲットの絞り込み ③コラボレーション(シナジー効果)の3点を切り口とした経営計画の策定を積極的に提案するとともに、宮城県よろず支援拠点とも連携し、事業者と一緒に事業計画の策定に取り組み、伴走型の助言で事業の持続的発展を図ります。

#### (事業内容)

- (1) 国の施策を活用し、事業計画作成セミナー及び個別相談会の開催により、事業計画作成を目指す小規模事業者等の掘り起こしを行う。
- (2) 巡回訪問時に経営計画策定アプリ「経営計画つくるくん」を身近なツールとして活用し、事業計画策定を支援する。
- (3) 宮城県よろず支援拠点とも連携し、トップライン向上に主眼を置いた事業計画策定の作成に取り組む小規模事業者の増加を図る。
- (4) 創業予定者に対して創業計画書の作成段階から支援を行い、創業時における課題解決と円滑な事業スタートに向けて伴走型の支援を行う。

#### (目 標)

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画作成セミナー・個別相談会参加事業所数	10	16	18	20	22	24
策定アプリ活用件数		3	6	6	9	9
事業計画作成事業者新規件数	8	15	15	15	15	15
創業計画書作成支援	2	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②】

##### (現状と課題)

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、金融面での支援が中心になっており、進捗状況の把握や十分なフォローアップが出来ていないのが現状で、事業計画を策定した事業者への実効的な支援が出来ていないのが課題です。

今後は、計画策定後、定期的に進捗状況を把握するとともに、PDC Aサイクルを回し、専門家や支援機関との連携し、計画のスパイラルアップによる実効的支援を図ります。

##### (事業内容)

(1) 事業計画策定後、原則四半期ごとの定期的な巡回訪問により、進捗状況の把握と当初計画と実施状況の差異について検討を行い、必要に応じた計画のローリング等について伴走型の支援によりフォローアップを行う。専門的な課題については、宮城県よろず支援拠点や販路開拓アドバイザー制度等の外部機関、専門家派遣制度なども連携・活用し、積極的な支援を行う。

(2) 特に創業に係る事業計画策定支援後のフォローについては、商店街等の空き店舗に関する情報提供や栗原市チャレンジショップキーパー事業を活用するなど早期の創業を促すとともに、創業後も最低2ヶ月に1度の訪問を行い事業計画に基づく計画的な売上の確保や円滑な資金調達など経営資源の乏しい創業期において実効性のある支援を通じて、小規模事業者の安定的な経営を推進する。また、これらの支援にあっても、宮城県よろず支援拠点や販路開拓アドバイザー等外部の専門家派遣制度も活用しつつ、積極的に支援していく。

**栗原市チャレンジショップキーパー事業とは、商店街などの空き店舗を活用し、新たに出店する中小企業者に対して、賃借料及び新規出店に係る改修費用の一部を補助する事業。**

(3) 事業計画策定支援のうち、後継者不在等により将来的に事業承継を考えている事業所がある場合には、企業の持続的な発展と技術や知識といった経営資源を継承するため、宮城県事業引継ぎ支援センター等との連携により継続的に支援する。

(4) 小規模事業者の資金調達を円滑にするため、一定の要件を満たした小規模事業者に対し、日本政策金融公庫「小規模事業者経営発支援融資制度」を活用し、事業計画の具現化の支援を行う。

##### (目 標)

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画フォローアップ回数 (四半期毎)	未実施	60回	60回	60回	60回	60回
創業計画フォローアップ回数 (2ヶ月毎)	未実施	18回	18回	18回	18回	18回

栗原市チャレンジショップキ ーパー事業 支援件数	1 件	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
事業承継相談件数	未実施	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

### (現状と課題)

現状では需要動向の調査は行っておらず、巡回訪問時における聴取による簡単な動向確認に留まっております。事業者が提供する商品やサービスに関する市場動向や消費者動向等の需要に関する情報が十分提供されていないのが課題であります。

今後は、経営発達支援事業の目標達成に向け、事業者が提供する商品やサービスの需要動向に関する情報について、独自の「消費者購買動向アンケート調査」やJRS経営情報サービス等による需要動向を把握するとともに、流通現場におけるバイヤーのニーズを調査・収集し、整理・分析した結果を事業計画策定支援時や巡回訪問等を通じて個別に提供し、新たな需要の開拓や新商品・サービス開発等に結び付けて行きます。

### (事業内容)

- (1) 食品関連（菓子製造・飲食店等）を中心とした地域の需要動向を把握するため、家計支出に占める食料費（外食等）の割合が多い、中学生を持つ子育て世代の市内消費者を対象とした「消費者購買動向アンケート調査」を年1回実施し、これらのデータを顧客層別などに収集・分析を行い、結果を食品関連事業者へ提供し、事業計画策定や新たな需要の拡大等に活用する。

#### 【調査対象者】

地域内の中学生 を持つ保護者（※栗原市の協力を受けつつ実施）

#### 【調査方法】

中学校を通じ、調査票への回答を依頼

#### 【調査件数】

200件

#### 【主な調査項目】

①顧客層（年代別、性別等） ②来店頻度 ③購入（利用）目的 ④商品満足度 ⑤お店の選択理由 ⑥1回あたりの平均買上金額 ⑦期待する商品 ⑧ネットショッピングの利用状況等

- (2) 業種業界の市場動向や需要動向を把握するため、JRS経営情報サービス等を活用し、四半期ごとに業種、業界における消費動向、今後の見通し、ターゲットの決定等の情報を収集し、整理・分析した結果を事業計画策定支援時に巡回訪問等を通じて提供し、新たな要開拓の方向性の決定や、新商品・新サービスの開発に活用してもらう。

#### 【調査方法】

インターネットにより情報収集調査を行う。

#### 【利用する情報と主な収集項目】

①JRS経営情報サービス「業種業界動向」

(主な収集項目) 業界別消費動向、今後の見通し、課題など

②全国菓子工業組合連合会「お菓子何でも情報館」

(主な収集項目) 家計消費に占めるお菓子の消費状況、年代別消費パターン、月別消費動向、種類別動向など

- (3) 食品製造事業者を対象とした売れる商品づくりの支援のため、宮城県商工会連合会が実施する「地域内商談会」に参加したバイヤーからの聞き取り調査を実施し、流通現場の売れ筋情報やバイヤー側が求める商品の、素材、味、容量、価格、納期、ロット等の情報を収集、整理し、巡回訪問を通じて食品製造事業者へ提供し、新たな需要の開拓や新商品・サービス開発等を支援します。
- (4) 分析した結果については、業種別及び品目別にデータ化し、経営指導員等が必要な時にいつでも引き出せるよう整理し、小規模事業者の新たな販路の開拓等の経営戦略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
消費者購買動向アンケート調査 総数・実施回数	未実施	200人 ／1回	200人 ／1回	200人 ／1回	200人 ／1回	200人 ／1回
業種別市場動向調査実施回数 (年)	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
商談会バイヤー意見聴取件数	未実施	5件	5件	8件	8件	8件
食品製造事業者への提供件数	未実施	30件	30件	30件	30件	30件

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)

小規模事業者に対する新たな需要の開拓支援は、これまで商談会や物産展への参加やアンテナショップへの出品に関する周知活動が中心で、その後の十分なフォローアップも出来ていないのが課題であります。

今後は、商談会及びアンテナショップへの参加事業所の掘り起こしによる販路開拓支援先の拡大と、「自慢の逸品」を集めた展示会の開催や「産地直送ふるさとギフト」等の新たな販売ルートやチャンネルの開拓、関係機関や専門家と連携したフォローアップにより、新たな需要の開拓により事業者の売上向上を図ります。

(事業内容)

- (1) 巡回訪問時に商工会ホームページ内の「商工業自慢の逸品」コーナーへの掲載事業所の掘り起こしを行い、商品の情報発信を行うとともに、桜まつり等集客力の高いイベント開催時に

合わせて、食品等製造事業者を中心とした「自慢の逸品」を一堂に集めた展示会を開催し、地域内の消費者に対して訴求し、地域商品の認知度向上を図り新たな需要の開拓につなげます。

- (2) 食品製造業を対象に、宮城県商工会連合会主催の「地域内商談会」への出展の掘り起しを行い、出展事業者に対して商品提案書やブースへの商品陳列方法等について、専門家と連携し必要な指導・助言を行うとともに、商談会へ参加したバイヤーからの意見を参考にして、商品やパッケージデザインの改良については、中小企業基盤整備機構東北本部との連携により「販路開拓コーディネート事業」を活用し、事業者の販路開拓フォローアップ支援を行う。
- (3) 食品製造業等を対象に、商工会アンテナショップ「グルっと MIYAGI」や宮城県のアンテナショップ「宮城ふるさとプラザ」を使った販路拡大を支援する。  
「グルっと MIYAGI」は仙台市内の中央商店街アーケード通りにあり、地場産品を中心に約150点を販売する施設で、「宮城ふるさとプラザ」は、首都圏の皆様にも宮城県の魅力あふれる特産品や観光情報を総合的に発信する拠点施設として東京都東池袋に設置され、県内の食料加工品やお土産品など約2,000点が販売されており、新商品の販売のほかテスト販売としても利用可能などから、これらを活用して、地場産品や食料加工品などを製造販売している小規模事業者の県内及び首都圏への販路拡大を目的として積極的な出展支援を図るとともに、栗原市観光物産協会との連携のもと、栗原市との友好姉妹都市である東京都あきる野市が実施する「あきる野市産業祭」の会場で、首都圏の一般消費者に当地域の製品をより積極的にPRしながら販路の拡大を支援する。
- (4) 平成26年度に地場産品等のギフト化による新たな販路開拓事業として取り組んだ「産地直送ふるさとギフトセット事業」の更なる充実を図るため、地域の魅力、季節限定、希少性、こだわりの製法等をキーワードとして、地域内の小規模事業者の掘り起こしを行うとともに、地場産品の改良やパッケージデザインについては、専門家と連携し必要な指導・助言を行う。また、「東京若柳会」の会員など首都圏に在住する郷土出身者へのパンフレットの配布やホームページでの情報発信により、「産地直送ふるさとギフトセット」の受注増加を図り、小規模事業者の販路拡大につなげる。
- (5) 新規取引の開拓や新たなパートナーづくりを目的に宮城県内外の発注企業と栗原市・登米市内の受注企業が一同に会する場の提供として、地元自治体が主催する「栗原・登米ビジネスマッチング」に対し、栗原市との連携のもと地域内の製造業、建設業への参加勧奨を行うとともに、プレゼン用資料の作成指導など商談成立に向けた支援を行い、新たな需要確保を図る。
- (6) 小規模事業者に対するITを活用した販路開拓支援として、全国商工会連合会が運営するECサイト「ニッポンセレクト.com」への出品勧奨を積極的に行い認知度の向上を図るとともに、企業登録や商品登録を支援し、新規取引による販路拡大を目指す。

(目 標)

項 目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
自慢の逸品展示会 参加事業所数	未実施	12件	12件	15件	15件	18件
地域内商談会サプライヤー参 加事業所数及び商談成立件数	2件	3件	3件	4件	4件	5件
商工会アンテナショップ参加 事業所数 (月間取引件数)	2件	3件 (30)	3件 (30)	4件 (40)	4件 (40)	5件 (50)
宮城県アンテナショップ参加 事業所数 (月間取引件数)		2件 (20)	2件 (20)	3件 (30)	3件 (30)	4件 (40)
産直ふるさとギフト「師走の 喜び」年間受注件数	150件	170件	190件	210件	230件	250件
栗原・登米ビジネスマッチング 参加事業所数及び商談成立件数		3件	3件	4件	4件	5件
ニッポンセレクト.com 年間出品件数(月間取引件数)	0	3件 (30)	6件 (60)	9件 (90)	12件 (120)	15件 (150)

### Ⅲ 地域経済の活性化に資する取組み

栗原市への観光客入込数は、二度の大きな震災で大きく落ち込み、その後回復傾向はみられるものの横ばい状態にあります。当地域には「伊豆沼」や「有壁本陣」等はあるものの通年型の観光資源としては乏しいことから、一般社団法人栗原市観光物産協会との連携のもと、新たな観光資源の発掘と魅力を磨き上げにより交流人口の増加を図るとともに、農産物資源を活用した付加価値の高い商品開発に取り組む事業者や生産者を支援し、販路開拓と認知度向上を目的に「自慢の逸品」運動を展開し、栗原ブランドの形成を推進します。また、長い歴史と伝統を有する会員事業所との連携により、体験型・交流おもてなし型のニューツーリズムによる着地型観光を展開し、継続的な誘客により地域経済の活性化を目指す。

(事業内容)

- (1) 栗原市や農産物直売所「くりでん」との連携により、レンコンやりんご等の農産物の生産者と、農産物を活用して商品開発に取り組む事業者とのマッチングをコーディネートし、農商工連携の推進による新たな取り組みを支援します。
- (2) 地域住民との連携により「金成春まつり」「若柳桜まつり」「金成よさこい祭り」「若柳夏まつり流灯花火大会」等、参加型のイベント開催による賑わい創出と、「自慢の逸品」運動とのコラボレーションにより地域商業者への取り込みを推進し地域経済の活性化を図る。

- (3) 商工会観光物産委員会を中心に、一般社団法人栗原市観光物産協会とも連携し、現在取り組んでいる「若柳金成商工塾」や「女性部おもてなし交流事業」のブラッシュアップを行い、旧奥州街道や有壁本陣、金成ハリスト正教会等「歴史とロマンのまち」と100年前豊田式自動織機が稼働する若柳地織や、天保7年創業の豊店、胴搗製法が残る製粉所、江戸末期創業の酒蔵など「職人の技」をキーワードとした地域固有の産業資源を活用した体験型・交流おもてなし型の着地型観光により交流人口の増加を図る。
- (4) 「栗原ハーフマラソン大会」や「宮城県高校駅伝競走大会」等、スポーツイベントの当地開催を積極的に招致し、大会参加者や関係者等の交流人口増による消費購買力の創出を図り、地域経済の活性化を図る。

(目 標)

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
自慢の逸品出品事業者数	未実施	12	12	15	15	18
イベント集客者数	35,000	35,500	36,000	36,500	37,000	37,500
おもてなし型交流事業参加者数	105	110	125	140	155	170

#### IV 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り組み

##### 1. 他の支援機関との連携を通じて支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(現状と課題)

他の支援機関との連携については、行政や金融機関との地域動向についての情報交換など機会が限られており、支援ノウハウ等の情報交換も限定的で、踏み込んだ情報交換の不足が課題となっていました。小規模事業者の持続的発展を推進するため、他の支援機関や専門化との情報交換を活発にし、支援ノウハウの習得を図って参ります。

- (1) 同じ行政エリア内に存在する栗原南部商工会、栗駒鶯沢商工会、一迫花山商工会との連携による「栗原市内4商工会経営支援会議」を四半期ごとに実施し、管内需要動向や支援ニーズ、受発注に関する情報交換により、地域の小規模事業者の広域的な販路開拓支援につなげる。
- (2) 宮城県商工会連合会が年1回開催する「経営力向上支援事例発表会」に、全経営指導員が参加し、宮城県内の他の商工会における手法や、経営力向上に導いた事業所への支援ノウハウを学び、職員間で共有し支援能力の向上を図る。
- (3) 日本政策金融公庫一関支店との「金融懇談会」(年1回)を開催し、地域の景気動向や金

融情勢について情報交換を行うとともに、定期的な「連絡会議」を毎月実施し、金融支援のノウハウや創業支援等の情報を交換し、金融支援の円滑化を図る。

- (4) 経営分析や事業計画策定に向けてより高度なノウハウを吸収するため、「宮城県よろず支援拠点」や「税理士会」と連携し、コーディネーターや専門家による個者支援への帯同による指導ノウハウの習得と、終了後の経営指導員とのミーティングにより、経営発達支援事業の円滑な実施に向けた提案支援能力の向上を図ります。

## 2. 経営指導員等の資質向上に関すること

(現状と課題)

経営指導員等の資質向上については、宮城県商工会連合会が主催する職員研修への参加を中心に、関係機関が行う支援機関向け研修及び全国統一演習研修（Web研修）の受講により研鑽しているものの、個々の職員の知識習得及び能力向上に留まり、職員間でのノウハウ共有が十分なされていないのが課題であることから、全職員が支援者として重要な小規模企業施策を担っているという認識のもとに、OJTの実践による職員間の支援ノウハウの共有により知識と情報発信力の向上を図ります。

### (1) 職員別の資質向上

#### ①経営指導員

- ・小規模事業者の経営環境、経営状況を分析し、経営課題の把握と課題解決に向けた方策を提案する能力。
- ・経営計画の進捗把握と必要に応じた軌道修正をできる能力。
- ・プロジェクトマネージャー型業務への対応能力。

#### ②補助員

- ・上記全般に対する経営指導員をサポートする支援能力。
- ・経営課題に対してある程度の解決方法を提案する能力。

#### ③記帳専任職員

- ・上記全般に対する経営指導員をサポートする支援能力。
- ・記帳、税務支援業務から財務分析をサポートする能力。

### (1) 研修受講による資質向上

宮城県商工会職員研修実施要綱及び職員研修新3ヵ年計画の職員研修体系に基づき、新任者研修、管理者養成研修、小規模企業支援能力向上研修等、職責や経験年数に応じた研修を原則年2回受講するとともに、不足しているスキルを補完するため必要に応じた支援能力向上研修を受講する。また、中小企業基盤整備機構が実施する「小規模事業者支援研修」へ計画的に経営指導員が受講し、小規模事業者への支援能力の向上を図ります。

また、研修受講等により習得したスキルは、職員OJTミーティングを毎週1回開催し、全職員で共有する。

(2) 専門家招聘による支援ノウハウ習得

経営指導員等で毎月実施する経営力向上研究会に、年3回専門家を招聘し、実践的な支援方法等を学び支援能力の向上を図ります。

(3) 支援ノウハウ等の共有と蓄積

経営指導員等が習得した支援ノウハウや成功事例については、経営力向上研究会を毎月実施し、職員間で共有を図り全体のレベルアップを図るとともに、小規模事業者の経営状況の分析結果や支援した内容など、支援に必要なデータを商工会Webポータルサイト「小規模事業者支援システム」の経営カルテに集約し、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に組織全体で支援ノウハウや成功事例、小規模事業者の情報を共有・蓄積し、知的資産を継承します。

### 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

経営発達支援計画の評価及び見直しについては、毎年度、各項目の事業成果について検証し、ローリングにより計画の実施効果を高めます。

- (1) 商工会組織等検討委員会が中心となり、栗原市職員や金融機関役員等外部有識者を加え、事業の実施状況、評価・見直し案の提示を行います。
- (2) 委員会から示された事業評価及び見直し案を基に、理事会において審議し、評価・見直し案の方針を決定します。
- (3) 事業評価・見直しの結果を通常総代会で報告し、商工会のホームページで公表し、小規模事業者からの意見を次年度の計画に反映します。

(別表2)

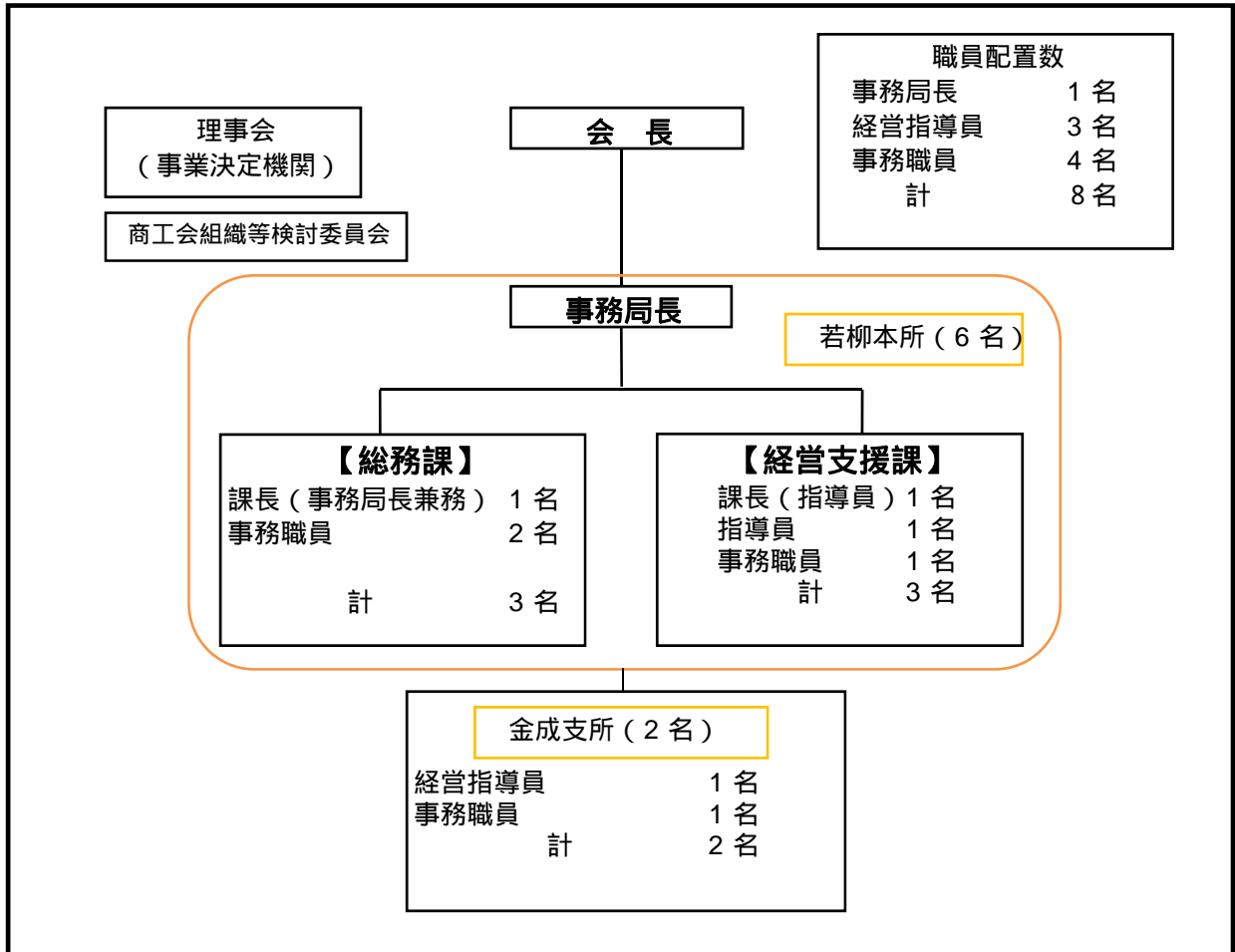


経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(28年1月末日現在)

(1) 組織体制



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	経営支援課長	経営指導員 本所1 支所1	事務職員 本所3 支所1
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	事務局長	経営支援課長	
III. 事業評価・見直し			

## (2) 連絡先

若柳金成商工会 若柳本所

住 所： 宮城県栗原市若柳字川南南大通 1 - 1  
電 話： 0 2 2 8 ( 3 2 ) 3 1 0 0  
F A X： 0 2 2 8 ( 3 2 ) 2 4 6 7  
W e b： <http://www.wakayanagi-kannnari.biz/>

若柳金成商工会 金成支所

住 所： 宮城県栗原市金成沢辺町沖 2 0 5  
電 話： 0 2 2 8 ( 4 2 ) 1 4 7 3  
F A X： 0 2 2 8 ( 4 2 ) 3 1 6 7  
W e b： <http://www.wakayanagi-kannnari.biz/>

(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)

	28年度 (28年4月以降)	29年度	30年度	31年度	32年度
必要な資金の額	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
1. 地域の経済動向の調査に関すること	50	50	50	50	50
2. 経営状況の分析に関すること	150	150	150	150	150
3. 事業計画策定支援に関すること	150	150	150	150	150
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること	50	50	50	50	50
5. 需要動向調査に関すること	100	100	100	100	100
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	500	500	500	500	500

調達方法

会費、県補助金、市補助金、事業受託、手数料収入、雑収入

(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	
1. 地域の経済動向の調査に関すること 2. 経営状況の分析に関すること 3. 事業計画策定支援に関すること 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 5. 需要動向調査に関すること 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 7. 地域経済の活性化に資する取組み 8. 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	
連携者及びその役割	
連携者 市長 住所 電話番号 役割	栗原市 佐藤 勇 宮城県栗原市築館薬師一丁目7番1号 0228-22-1122 ・事業計画策定後の実施支援に関する指導・助言 ・商店街空き店舗対策事業補助及び申請に関する指導・助言 ・新たな需要の開拓に寄与する事業に関する指導・助言
連携者 本部長 住所 電話番号 役割	独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部 高村 誠人 宮城県仙台市青葉区一番町4丁目6-1 022-399-9031 ・支援機関向け研修会等による経営指導員等の資質向上 ・販路開拓コーディネート事業による新たな需要の開拓に関する指導・助言
連携者 支店長 住所 電話番号 役割	(株)日本政策金融公庫 一関支店 本間 竜一 岩手県一関市城内1番9号 0191-23-4157 ・事業計画策定後の実施支援に関する金融支援 ・支援ノウハウ等の情報交換に関する助言
連携者 統括責任者 住所 電話番号 役割	宮城県事業引継ぎ支援センター 木坂 尚文 宮城県仙台市青葉区二日町12-30 022-722-3884 ・事業承継に関する指導・助言

連携者 宮城県よろず支援拠点  
代表 コーディネーター 田中 宏司  
住所 宮城県仙台市青葉区上杉1丁目14-2  
電話番号 022-225-8751  
役割 ・事業計画策定に関する指導・助言  
・事業計画策定後のフォローアップ支援に関する指導・助言  
・支援ノウハウの情報交換・助言

連携者 一般社団法人栗原市観光物産協会  
会長 渡邊 一正  
住所 宮城県栗原市志波姫新熊谷 284-3  
電話番号 0228-25-4166  
役割 ・新たな需要の開拓に寄与する事業に関する指導・助言  
・着地型観光による地域経済の活性化に関する指導・助言

連携者 東北税理士会宮城県北支部築館部会  
部会長 藤野 修一  
住所 宮城県栗原市築館藤木2-18（藤野税理士事務所内）  
電話番号 0228-22-5174  
役割 ・支援ノウハウの情報交換・助言

連携体制図等

