

経営発達支援計画の概要

実施者名	栗駒鶯沢商工会（法人番号 6370205001528）
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目 標	<p>栗原市では総合計画において観光誘客200万人構想を打ち出し、観光による集客に力を入れており、平成27年9月にジオパークとして認定された事を含め、栗駒山を有する当地域への新たな観光客の増加が見込まれています。</p> <p>多分に漏れず厳しい状況下にある当地域経済において、この追い風を逃す事なく、地域事業者が有効的に風を捉える為の支援体制を確立し、地域経済の再興を目指します。</p> <p>また、本経営発達支援計画の実施により、商工会の本気のやる気を示す事で、事業者との信頼関係を築き、地域を元気にする支援活動の礎とします。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関する事 地域内景気動向データを集約し、外部機関の調査データとの対比などにより、地域経済の課題解決に向けた問題抽出を行うと共に、地域小規模事業者の経営に役立つデータとして活用して頂けるようホームページなどで情報を発信します。</p> <p>2. 経営状況の分析に関する事 事業所個々の経営課題に対応した経営実態を把握するため、「ヒアリング Memo」を活用し、情報をデータ化して経営分析を行い問題解決に向けた個社支援に活用します。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関する事 小規模事業者が経営課題を解決する為の事業計画策定に向けた各種情報収集及び経営分析を行い、丁寧な支援と助言を行う事により、小規模事業者が事業計画を策定する負担を軽減し、積極的な事業計画策定を推進します。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関する事 事業計画の進捗状況を定期的に確認しながら、PDCAサイクルにより事業計画をブラッシュアップするなど、状況に応じた伴走型のフォローアップを行います。</p> <p>5. 需要動向調査に関する事 外部調査データと地域需要動向調査（アンケート等）を実施・分析し個社支援に活かすと共に、需要動向概況についてはホームページ等で情報を発信します。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事 新たな名物、特産品開発を行い、平成30年度開業予定の物産直売所での新たな販売や、「地域内外の商談会」や「ニッポン全国むらおこし展」等の販売イベント、「ニッポンセレクト.com」等ネット販売への積極的な出展を通して、商品力・販売力アップを図り、新たな需要の開拓を行います。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み 地域経済・需要動向調査等で把握した地域の現状について委員会を組織して検討し、地域小規模事業者が取り組むべき課題に対して積極的に支援します。 また、観光客や消費者のニーズに応える付加価値の高い商品やサービスの開発を支援し、観光関連事業の活性化により地域経済の再興を牽引します。</p>
連絡先	<p>宮城県栗原市栗駒岩ヶ崎下小路11番地1 栗駒鶯沢商工会 経営支援課 電話 0228-45-2191 FAX0228-45-2192</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 栗原市および栗駒鶯沢地区の概況

栗原市は、宮城県の北部、西側にあり、北部は岩手県、北西部は秋田県と接しており、2005年(平成17年)4月1日をもって10ヶ町村が合併して以来、宮城県最大の面積を持つ地方自治体となっております。

市内には、合併前の町村を単位とする市街地が点在しており、そのうち最大のもは市役所が設けられている築館地区(旧・築館町)であります。行政が合併する前は、北部の金成町は一関都市圏に、南部の高清水町は古川都市圏に含まれており、築館町を中心とする都市圏は形成されておらず、東北新幹線のくりこま高原駅が、栗原の中心部を横断する国道398号沿いの志波姫町にできるなど、栗原郡全体に対しての絶対的な求心力を築館が有するものではありませんでしたが、県地方振興事務所や栗原中央病院、東北電力等の栗原地域の政治・医療・ライフラインが築館に集約され、東北自動車道の築館インターチェンジを經由して仙台市などと結ばれています。

高速バスが築館を中心に栗原地域の各方面に分岐するなど、相対的に栗原の中心と目され、平成17年4月の市制移行にあっても築館に市役所本庁舎が置かれ、現在に至っています。

当栗駒鶯沢地区は市北西部に位置し、市最大の観光スポットである栗駒山を含む272k㎡の区域であります。古くから栗駒高原と呼ばれ、地区内を流れる二迫川と三迫川沿いに広大な平地があり稲作農業が盛んに行われ、鶯沢には鉛と亜鉛を産出した近代化産業遺産である細倉鉱山(現在は廃鉱)関連施設があり、豊かな農鉱資源を有していたことから、独特の歴史と文化を育んで参りました。この地域の中心市街地は栗駒岩ヶ崎にあり、商工業の集積地となっております。



(栗原市と栗駒鶯沢地区の位置関係図)

2. 栗原市および栗駒鶯沢の人口動態

本市の国勢調査における人口は、平成27年時点で69,906人となっており、構造的に若年層の流出、少子高齢化の進行、地域産業及び地域社会の担い手不足等の問題から、国勢調査毎に人口の減少に歯止めがかからない現状が浮き彫りとなっており、調査機関の推計によると、栗原市の人口は、平成37年には60,000人を下回り、高齢化率は40%を越えると予想されており、栗原市全体の活力低下が懸念されています。

栗駒鶯沢地区においても、地区の人口集積地である岩ヶ崎および国道457号線沿道地区での人口減少が目立っており、地区内の活力低下・商工業の衰退が懸念されているところであります。

(栗原市および栗駒鶯沢地区における人口の推移)

	栗原市 (に相当する地域)	栗駒鶯沢地区 (に相当する地域)
1970年 (昭和45年)	104,888人 (—)	—
1975年 (昭和50年)	97,489人 (—)	—
1980年 (昭和55年)	95,801人 (—)	—
1985年 (昭和60年)	95,042人 (23,415世帯)	—
1990年 (平成2年)	91,852人 (23,262世帯)	19,617人 (4,934世帯)
1995年 (平成7年)	88,552人 (23,563世帯)	18,713人 (4,934世帯)
2000年 (平成12年)	84,947人 (23,864世帯)	17,630人 (4,893世帯)
2005年 (平成17年)	80,248人 (23,738世帯)	16,503人 (4,909世帯)
2010年 (平成22年)	74,938人 (23,407世帯)	15,298人 (4,894世帯)
2015年 (平成27年)	69,906人 (23,133世帯)	13,390人 (4,841世帯)

総務省統計 国勢調査より

3. 栗原市および栗駒鷲沢の産業

産業構造及び各産業の現況については、昭和35年以降の就業人口比率をみると、第一次産業は大きく減少し、第三次産業が増加している状況にあります。就業人口構成（平成27年度）は、第一次産業14.4%、第二次産業27.3%、第三次産業55.8%となっており、産業別生産額の構成については、就業人口とほぼ同様な構成となっています。

特に、第一次産業は、長引く米価の低迷、担い手不足や高齢化の問題等、厳しい状況が続き、第二次産業においても、既存商店街の衰退や景気低迷により事業所数及び従業者数は減少傾向にあります。

また、第三次産業については、平成20年6月14日の岩手・宮城内陸地震、平成23年3月11日の東日本大震災と短期間に二度の震災にみまわれ、栗駒山を中心とした観光産業に大きなダメージを受け、放射線量による風評被害も未だ少なからず残っており、ほぼ全ての産業が厳しい状況におかれています。

栗駒鷲沢地区における商工業者は535事業所で、その約88%にあたる472事業所が小規模事業者であり、零細事業者が大半を占めている事から、栗駒山の観光入込客数の増減による経済への影響も直に受ける地区である為、第三次産業の低迷は、栗原市の中でも特に厳しく、観光の再生による交流人口の増加と効果的な需要拡大施策が求められているところであります。

（平成27年 産業別就業人口）

	全産業	第一次産業	第二次産業	第三次産業	分類不能産業
栗原市	33,661人	4,834人 (14.4%)	9,195人 (27.3%)	18,774人 (55.8%)	858人 (2.5%)
宮城県	1,077,927人	47,017人 (4.4%)	246,510人 (22.9%)	760,125人 (70.5%)	24,275人 (2.2%)

（平成27年 栗原市業種別就業者数）

第一次産業	農業 4,668人	林業 147人	漁業 19人
第二次産業	鉱業 7人	建設業 3,413人	製造業 5,775人
第三次産業	電気・ガス・熱供給・水道 105人		情報通信業 120人
	運輸業・郵便業 1,376人		卸売業・小売業 4,533人
	金融業・保険業 412人		不動産業・物品賃貸業 189人
	学術研究・専門技術サービス 548人		宿泊業・飲食サービス業 1,237人
	生活関連サービス業・娯楽業 1,017人		医療・福祉 4,285人
	教育・学習支援業 1,296人		複合サービス業 660人
	サービス業（他に分類されないもの） 1,719人		公務（他に分類されないもの） 1,277人
その他	分類不能の産業 858人		

総務省統計 国勢調査より

（1）工業

栗原市においては、企業立地促進法に基づく「自動車関連産業」及び「高度電子機械産業」の集積区域として国から認定を受け、産・学・官の連携による地域産業の活性化に取り組んでいる高度技術・独自技術を有する既存企業が多数あり、発展の可能性が高い産業分野の育成と雇用を確保する為に、地域産業の振興や企業誘致等の様々な施策が展開されてきましたが、近年コストの削減等の理由により、以前より厳しい状況にあります。

栗駒鷲沢地区における工業関連の小規模事業者は120件程で、栗駒山系の豊かな地下水等、地下資源を活用する企業の進出は有るものの、既存の下請けを中心とする小規模事業者は若者世代の域外流出等に伴う高齢化による人手不足が顕著になってきており、仕事は有るものの、人員の確保が出来ず頭を悩ませている状況です。



豊かな水系に恵まれた栗駒山

(2) 商業・サービス業

商業については、これまで既存の商店街が中心となり、地域密着型で古くから地元の人々に親しまれてきましたが、市内には小さな零細経営の店舗が多く、消費者ニーズの多様化や、大型店の進出、さらには後継者不足といった内的要因なども加わり、非常に厳しい状況となっています。

栗駒鶯沢地区で商業、サービス業を営む小規模事業者は250店舗程であり、地域の中心にある商店街においては、定期的な市やイベントを開催して、賑わいを創出する努力はしているものの、一時的な賑わいにとどまり、自店の商売にまで結びついていないのが現状で、栗駒山への観光客数の減少も加わり、人通りも少なく更に厳しい状況におかれています。



栗駒岩ヶ崎地区商店街

(3) 観光

栗原市は、栗駒国定公園の栗駒山をはじめ、ラムサール条約指定登録湿地の伊豆沼・内沼など全国的に誇れる観光資源を有していますが、平成20年6月14日の岩手・宮城内陸地震で栗駒山周辺の道路や観光宿泊施設などが甚大な被害を受けたことにより、年間入込客数は190万人から88万人へと激減し、一時は持ち直したものの、平成23年3月11日に起きた東日本大震災の発生による、福島原発事故の風評被害もあり77万人まで落ち込んだ後、低調に推移していることから、栗駒山麓ジオパーク認定へ向けての活動や、テレビCMなどメディアによる観光PR等にも取り組んできましたが、栗駒山を核とした「観光くりはら」の再生への更なる取り組みとして、新たな観光資源の発掘と栗原市内外の観光資源を組み合わせた広域的観光ルートの構築が望まれているところであります。

特に栗駒鶯沢地区における観光に関連する事業者の業績は、栗駒山への入込客数に直結しており、地区内で多くの小規模事業者にもその成否が影響することから、交流人口拡大のキーとなる観光関連産業の再生と付加価値の高い地場産品開発による新たな魅力の創造は、市内の他地域よりも切実な課題となっております。

(観光客入込数の推移)

単位：千人

	平成19年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
栗原市	1,911	879	1,131	770	950	1,325	1,543	1,891
宮城県	57,877	61,249	61,285	43,157	52,082	55,690	57,424	60,655
震災等		岩手・宮城内陸地震の翌年		東日本大震災				

宮城県観光統計概要より



温泉宿泊施設（栗駒地区）



細倉マインパーク（鶯沢地区）

4. 栗原市の産業施策

栗原市では平成26年の総合計画において、「観光誘客200万人構想」を打ち出し、栗駒山麓を核とするジオパークの認定（平成27年9月認定）を機会に地域交流人口の増加を目指してまいりました。

更に、平成29年度からの第2次栗原市総合計画においては、地域の特性を活かした産業や交流が盛んなまちを創るために「持続可能な農林業の育成と栗原ブランドの確立」「産業育成と企業誘致による産業拠点の形成」「地域資源を活かした広域観光戦略を構築し栗原市を発信する」の3つの方針を掲げ、計画の実施に向けて動き出しています。

5. 栗駒鷲沢地区の小規模事業者が抱える課題

栗駒鷲沢地区における経済状況は、細倉鉱山の廃鉱、栗原電鉄の廃止、過疎化による人口の減少、後継者不足による廃業に加え、二度の震災による打撃と風評被害が幾重にも重なり、経営不振から経営不安となり、やる気や意欲が失われている状況にあります。

また、就業者数の多い製造業、建設業の人手不足などの課題や農業者や小規模事業者の後継者不足等の課題においては特効薬的な対策が難しい状況であり、当地域にとって唯一再興が期待される観光関連の再生による交流人口の拡大を足掛かりとした活性化策が望まれます。

そのような状況下において、栗原市が掲げている「観光誘客200万人構想」や「栗駒山麓ジオパークの認定」更には、平成30年度「(仮称)栗駒観光物産直売所」(以下：栗駒観光直売所)の開設を契機に栗駒山の観光を核とした交流人口の回復が見込まれる中、この地域経済活性化への追い風を逃さぬよう有効且つ早急な対応が課題となっています。

6. 商工会の現状とこれまでの取り組み・課題

当商工会では、岩手・宮城内陸地震、東日本大震災といった未曾有の災害を2度も受け、経営努力の限界を超える被害を受けた個社に対し、経営指導員が中心となる職員と県連に設置されているサポーターグループが連携し、巡回訪問や窓口指導を主体に、復興に向けた事業計画の策定や、再チャレンジ、新たな経営手法への取り組み等、様々な経営課題に対する支援を行うとともに、記帳指導や税務、労務指導等の基礎的経営指導を行い一定の成果を果たして参りました。

小規模事業者持続化補助金については広く広報し、申請を希望する小規模事業者を対象に専門家と連携してセミナーを開催し、個別相談会を重ね、事業者だけではなかなか難しい「SWOT分析」等を活用しての現状分析や販路開拓に繋げる事業計画作成の支援を行い、これまで31件の申請、18件の採択を受け、実績報告までの伴走型支援を行なって参りました。

また、地域産業を育成するため、6次化を含めた栗原ブランドの開発・地場産品づくりに取り組み、米、地鶏、山菜、岩魚等、地元ならではの素材を活用し、商品化と販路拡大を目指す事業所等に対し、新商品やメニュー開発、イベント開催による集客等を通じて支援を行い、特に岩魚丼については、栗駒山の名物料理として多くの方々に認知され、好評をいただいております。

しかし、当商工会地域においては、小規模事業者の減少に歯止めがかからず、今年度会員数が400を割り込んでしまい、規定により職員定数が大幅に減らされる状況となっている為、創業者の発掘や支援等を通して、小規模事業者と会員数の確保による組織財政基盤の強化が、今後の支援体制を維持強化する為に早急に取り組まなければならない課題となっています。

栗駒に春の到来を告げる
“栗駒互市” (岩ヶ崎地区)



くりこま商家のひな祭り

7. 本経営発達支援計画による中長期的な振興のあり方

本計画における商工会の中長期的な地域振興の方向性として、商工業の現況と課題を把握し、第2次栗原市総合計画等を踏まえ、宮城県、栗原市、その他の関係支援機関と連携し、地域振興の方向性を共有する事により、商工業の震災復興を継続的に支援するとともに、小規模事業者の持続的な発展に向け、経営力の向上、更には販路開拓支援等地域が活性化する為の支援策を検討し実施します。

上記について、栗駒鶯沢地域の今後10年を見据えた中長期的な振興のあり方として以下の3つを掲げ実施します。

①：経営支援機能の強化と伴走型支援体制の構築

地元活動の拠点を置く小規模事業者支援機関である商工会として、新規創業者と地元小規模事業者が、本地域において今後持続的に発展していく為に、個社が抱えている問題・課題を常に把握して整理する事に努め、必要とする情報のタイムリーな提供、個社の目的に叶う実効性の高い事業計画の策定支援からの確かなフォローアップまで一貫して行うなど、経営支援機能を強化し、地域小規模事業者と寄り添う伴走型支援体制の構築を目指します。

②：観光の振興による被災観光地からの完全なる脱却

栗原市の「観光誘客200万人構想」や「栗駒山麓ジオパーク認定」等を契機に、当地区への入込客の増加が見込まれる中、本支援計画による伴走型支援を積極的に実施する事により、交流人口の増加がもたらす経済効果を確実に地元に取り込めるよう、専門家や関係機関との連携により有効的な支援を行い、被災事業者を含め観光関連個社を中心とした振興から、地元商店街の活性化に繋げ、地域に活力を取り戻すし、二度の震災による被災観光地から完全に脱却する。

③：特産品開発と販路拡大の積極的な支援による地域活性化

これまでの陳情・請願活動が実り「栗駒観光物産直売所」が平成30年度に開設される事となり観光客等の取り込み体制の整備に加え、消費者ニーズに適応する付加価値の高い地域特産品の開発について早急な対応が迫られており、やる気のある地域小規模事業者や新規創業者等を発掘し、JAや農業従事者、地域住民とも連携して、特産品や新たなサービスの開発を実現する為に積極的な支援を行い、販路拡大・開拓に至るまで伴走型の支援に取り組み、地場産業の育成強化により、地域を活性化する。

8. 経営発達支援計画の目標と方針

栗駒鶯沢商工会では、経営発達支援計画を遂行する為の伴走型経営支援を実践するにあたり、経営指導員等によるこれまで以上にきめ細やかな巡回訪問や窓口指導等を通じて情報収集に努め、地域の状況や課題を把握し、今後5年間の栗駒鶯沢地区における地域経済の活性化に向けての経営発達支援計画の具体的な4つの目標を掲げ、これを達成する為の方針を下記のとおりと定めます。

目標1 小規模事業者の詳細な現状把握と事業計画の策定による支援

<目標達成の為の方針>

これまでの大まかな実態把握だけでの経営分析や、持続化補助金申請時のみ行っていたSWOT分析や事業計画の策定支援について、訪問計画に基づく定期的な巡回相談によるヒアリングMemoの活用により、小規模事業者の経営の状況を細かく分析する件数を増加させると共に、整理した経営課題の解決の為に事業計画策定をサポートし、PDCAサイクルを繰り返しながら事業者の意に叶う目標達成に向けて伴走型支援を行います。

目標2 空き店舗等を活用した創業支援による中心市街地活性化

<目標達成の為の方針>

交流人口増加の基点となる「栗原観光物産直売所」から、中心商店街へ経済効果を波及させる為、現在、空き店舗の状況調査や借用希望者とのマッチングにも取り組んでいる地域おこし協力隊のメンバーと定期的に情報交換会を行い、空き店舗等を活用したイベントや創業支援を強化すると共に、後継者が見込まれる既存の事業者については、円滑な事業承継支援や専門家派遣事業を活用して未来に希望が持てる販売力向上を具体的にサポートするなど、魅力ある商店街を復活させると事により中心商店街活性化を図ります。

目標3 観光交流人口の増加を見据えた新たな商品開発と販路開拓

<目標達成の為の方針>

栗駒鶯沢地区には、岩魚や農作物を中心とした地域資源を活用した地場産品は多少存在するが、観光客に対する商品としてのレベルは、決して高くない現状であり、こうした特産品の見直しや開発について、補助事業や専門家派遣制度等を活用しながら支援を行います。

特に、新設される「栗駒観光物産直売所」での販売を見据え、観光客が手に取りやすい商品への改良や新商品の開発について、需要動向調査や事業計画の作成を通して支援すると共に、こうして誕生した付加価値の高い自慢の地場産品についても、県内外で開催される商談会や展示会などへの出展支援やECサイトへの出品支援をする事により、個社が積極的に発信する機会を拡大し販路開拓を図ります。

目標4 商工会における情報共有体制の構築と強化

<目標達成の為の方針>

今後5年間の間に、経営分析や事業計画作成支援、金融相談など具体的な支援ノウハウについてベテランの職員から若手の職員へOJT等を通じて伝承すると共に、商工会内に支援掲示板（データベースフォルダ）を作成して、支援事例や注意事項、ヒアリングMemoの内容や経営分析結果等をシステム化して職員間で共有する事で、商工会における持続的な支援体制の向上を図る為の整備を行います。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

I. 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

II. 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】

(1) これまでの取り組み

当商工会では、平成20年6月の岩手・宮城内陸地震、平成23年3月11日の東日本大震災、また平成27年9月11日の関東・東北豪雨など、大規模な自然災害が立て続けに発生し、地域内事業所（平成28年度末現在、小規模事業者数472名、会員数393名）にも甚大な被害をもたらしました。近年は、被災事業所を中心に、経営指導員等による巡回訪問を実施し、被害調査や復旧状況、経営状況について調査を行い、再建に向けた支援を行ってまいりましたが、その他の事業所については、融資や補助金活用で決算状況の調査を行う程度にとどまり、小規模企業景気動向調査、宮城県中小企業景況調査等の外部データを収集し、巡回訪問時等に情報提供して参りました。

(2) 動向調査に関する課題

巡回訪問による地域経済動向の把握については平準化しておらず、数多くの情報を収集していながらデータとして集約し、活用するまでには至っておりませんでした。

(3) 今後の取り組み

地域小規模事業者に対し定期的にアンケート形式による動向調査を行い、地域内景気動向を集積し、外部機関の調査データと対比・分析して、地域経済の課題解決に向けた問題抽出を行うと共に、窓口・巡回指導による個社の経営計画作成支援等に活用します。

また、分析したデータは当会事業活動の重要なガイドラインとすると共に、地域小規模事業者についても活用して頂けるよう、ホームページや会報で情報発信を行います。

(4) 事業の内容

①地域小規模事業者の経済動向調査

目的：地域経済動向データの収集

実施時期：年1回 9月（予定）

実施方法：郵送によるアンケート形式の調査・回収（返信用封筒同封）

主な調査項目

(1)売上・利益動向 (2)販売・仕入価格の推移 (3)従業員の状況・設備判断
(4)資金繰り状況と金融機関貸出状況 (5)その他・商工会への要望等

②外部データの活用と分析

目的：地域経済動向データとの対比・分析

実施方法：簡易な分析については経営指導員が行う。

高度な分析については専門家と連携して行う。

活用外部データ

調査名	収集先	項目名
みやぎ経済月報	宮城県	鉱工業生産指数、消費者物価指数
中小企業景況調査	日本政策金融公庫	売上・利益動向、販売・仕入価格の推移、従業員状況・生産設備判断、資金繰り状況と金融機関貸出態度
小規模企業景気動向調査	全国商工会連合会	業種ごとの売上額、採算、資金繰り、業況

(目 標)

項目	現状	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
		30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
調査件数	0	400	410	420	430	440
調査回収件数	0	300	310	320	330	340
巡回訪問件数	1241	1250	1300	1300	1300	1300
HP情報更新回数	2	2	2	2	2	2
商工会報掲載	2	2	2	2	2	2

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

これまでの地区内小規模事業者の経営状況の把握は、大まかな実態把握に留まっていたが、今後は事業所個々の経営課題に対応出来るよう、業種毎の詳細な経営実態を把握するため、「ヒアリング Memo」等を活用し具体的な課題解決に努めます。

具体的方法としては、小規模事業者の持続的発展に向け、「訪問計画表」に基づく定期的な巡回訪問や窓口相談時に共通した「ヒアリング Memo」を活用する事により、応対する職員が変わっても、統一した項目の情報を収集し、データ化して集積すると共に、経営自己診断システムによる分析と、経営支援会議等で検討を行い、個社の問題解決に向けた支援に活用します。

また、専門的な課題解決については、専門家や関係機関と連携し、より高度な支援を行います。なお、小規模事業者支援システムを活用した情報集積により情報の共有化を図ります。

(1) 経営分析を意識した巡回訪問の実施

本経営発達支援計画の策定により、伴走型支援体制を構築するにあたり、事業者の現状を把握することが一番重要な基礎となる事から、これまでの調査目的以外の巡回訪問時であっても、情報収集の貴重な機会と捉え、「ヒアリング Memo」を携行し、知り得た情報を記録します。

また、歴年毎の比較データとして活用するよう、毎年同時期に巡回訪問を実施する計画に見直し、確度の高い事業所情報の収集に努め支援に活かします。

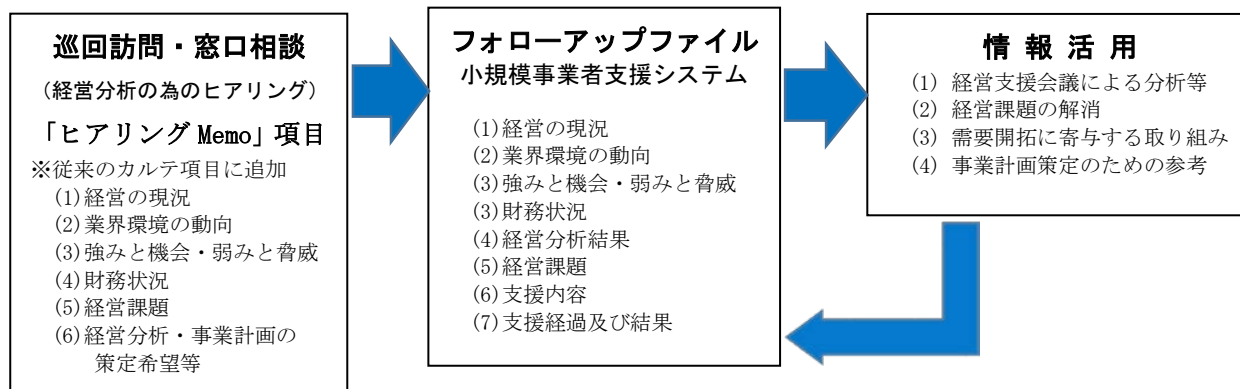
(2) 経営分析を意識した窓口相談の実践

地域小規模事業者が簡易相談等で来会した折にも、「ヒアリング Memo」を活用して、経営分析に必要な事業所情報の収集に努めます。

(3) ヒアリング Memo とフォローアップファイルによる情報の活用（新規）

「ヒアリング Memo」の活用により収集した情報を小規模事業者支援システムにより集積し、支援を必要とする対象個者についての情報を取り出し、経営支援会議により分析を行い、経営計画策定支援等に活用すると共に、経過と結果を再度フォローアップファイルに記録する事で、支援担当者が変わっても有効に活用できる共有支援データを構築します。

“ヒアリング Memo” と “フォローアップファイル” の作成および活用



従来の相談カルテと「ヒアリング Memo」の相違点

従来は訪問と相談件数、相談内容を記録することに力点を置いてきたが、今後は経営課題解決に向けた支援に活用する情報と捉え、訪問・相談の都度フォローアップファイルに追記する方法を取り、集積したデータを基に、経営自己診断システムを活用し経営分析を行います。

項目	従来の相談カルテ記載項目	ヒアリング Memo の記載事項（新規）
記録の内容	(1)対象者 (2)指導区分 (3)指導内容 (4)タイトル (5)相談内容 (6)相談に対する対応、アドバイス (7)結果および今後の対応	左記項目加え (1)経営の現況 (2)業界環境の動向 (3)強みと機会、弱みと脅威 (4)財務状況 (5)経営課題 (6)経営分析・事業計画の策定希望等
記録の力点	訪問、相談件数を記録する事が主たる目的であったため、単発的な対応になる傾向にあった。	経営課題解決に向けた、重要な基礎データとすることに主眼を置き、事業計画策定等伴走型支援に役立てる。

(4) 経営分析のための専門家等および他支援機関との連携

これまでの経営分析は、明確に問題点を把握している事業者から相談があった場合に、経営指導員がその都度対応し、必要に応じて、県連合会の広域支援職員や宮城県よろず支援拠点のコーディネーター等の協力を得て行うケースが主流でした。

しかしながら、地区内小規模事業者の多くは経営基盤が脆弱で、働く現場での視点は強くても事業全体を俯瞰する経営者としての視点が弱く、自社の問題点や進むべき方向性を明確に認識できづに多くのケースが多いことから、計画的な巡回訪問等の相談業務に「ヒアリング Memo」を活用し、確度の高い情報収集を行い、集約した情報を基に事業所個々に妥当且つ最善のアドバイスを行う必要があります。

その為、経営分析については、対象事業所の歴年決算資料を経営自己診断システムにより分析し、中小企業景況調査等の外部調査データと比較した資料を、職員の資質向上と情報の共有化の観点から、経営指導員とその他の職員を交えた経営支援会議で検討する事を基本としますが、専門的な課題解決については、宮城県商工会連合会、宮城県よろず支援拠点等の専門家や関係機関と連携協力し、より高度な経営分析を行い、経営改善、事業計画策定等の支援を行います。

(目 標)

巡回訪問等の直接面談の機会を創出し、ヒアリング Memo の活用により問題・課題を把握する事で、事業計画策定等の基礎となる経営分析件数を増加させ支援に活用します。

支援内容	単位	実績	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
経営分析を意識した巡回訪問件数	回 (件)	1 (400)	1 (400)	1 (400)	1 (400)	1 (400)	1 (400)
経営分析件数	件	6	8	11	14	17	20

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

これまでの事業計画策定支援については、補助金申請時等に経営分析を行い策定するケースが主でありました。

認定支援機関でもある商工会は、小規模事業者が経営課題を解決する為の事業計画策定に向けた各種動向調査等や経営分析を行い、丁寧な支援と助言を行う事により、小規模事業者が事業計画を策定する負担を軽減し、積極的な計画策定を推進します。

また、事業者自らが事業計画を策定する過程において、経営について様々な気づきの機会となり、事業内容を見直す契機として頂く事とします。

更には、事案によっては、専門家との連携を図りながら事業計画の策定に取り組み、対象となり得る各種支援制度や補助金等の活用へと繋げるフォローアップを行ってまいります。

(1) 事業計画策定を必要とする事業者の抽出と新規創業者の発掘・支援

前項の経済動向調査と巡回訪問や窓口相談より、経営課題を抱え、事業計画策定を検討すべき事業者を抽出し、事業計画策定の必要性を促すと共に、セミナーや研修会の開催を通して、問題意識を持った事業者を拾い上げ支援すると共に、新規創業者や第二創業志望者を発掘し、開業を目指す個社に対しては、空き店舗の活用や資金繰り、設備投資を含めた開業計画策定と各種申請書類関係など開業までの伴走型支援を行います。

(2) 事業計画策定に関する支援

これまでの事業計画策定支援については、補助金申請や融資あつせん時に事業計画を作成するにとどまり、その後の検証も特に行っていなかった為、事業本来の目的に対して成果（費用対効果）が、妥当なものであったか把握しておらず、持続的発展のために次の展開まで考慮したものとは言い難い傾向にありました。

今後は、融資等の斡旋のみならず、事業の根本を見直し、ブラッシュアップを図る事で、新規販路開拓や商品開発等、持続的発展を目指す事業計画の策定を支援すると共に、小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金、販路開拓支援補助金等を活用した、事業成長に向けての支援を行います。

(目 標)

支援内容	単位	実績	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定事業所	件	6	8	11	14	17	20
事業改善等	件	0	6	8	10	11	13
補助金・融資等	件	6	2	3	4	6	7
創業計画書策定	件	2	3	3	3	3	3

※事業改善等には事業承継、需要開拓も含む。

(3) 専門家との連携による支援

宮城県商工会連合会広域支援サポーターリーダーや宮城県よろず支援拠点の専門家等と連携し、セミナーや研修会を開催する事で、地域小規模事業者にも事業計画についての認識を深めてもらう機会を創出すると共に、商工会独自では対応しきれない複雑な事業承継や廃業、経営の立て直しや、新分野への事業企画・商品開発・販路開拓等、比較的高度な支援を必要とする事案についても専門家と連携し個別対応により支援します。

①セミナーの開催による支援

個別演習を伴わない2時間程度のもので、知識や教養を高めるものを想定しています。

専門家を講師に、小規模事業者が関心を持つ様、地域の経済動向や需要動向を盛り込みながら、事業計画策定の必要性や新規創業についての認識を深める、地域の現状に合ったテーマを選定し開催します。

また、参加者の抱える経営課題の内容や緊急性によっては、専門家と連携し課題解決に向けた事業計画策定等、個別対応に切り替え支援します。

②研修会の開催による支援

研修会はセミナーを一歩進める位置付けから、参加者が自らの経営課題をある程度認識し、将来に向けて事業計画の策定を目指す意識のある小規模事業者を対象として、個別演習方式を取り入れ開催するものとします。

なお、開催にあたっては、事前に「ヒアリング Memo」により担当職員等の基本分析をした結果に基づき、ノウハウのある宮城県商工会連合会や宮城県よろず支援拠点と連携し、専門性の高い講師を選定して実施するものとします。

区 分	実施目的とテーマ	留意点
-----	----------	-----

① セミナー	<ul style="list-style-type: none"> ◆事業計画の必要性を認識する。 (1)経営計画策定セミナー ◆創業に関する認識を深めてもらう。 (2)新規創業・第二創業セミナー等 	(開催時間) 90～120分。 (参加人数) 15～20名。 (参集範囲) 全ての小規模事業者。 (参加費) 原則無料とします。
② 研修会	<ul style="list-style-type: none"> ◆事業計画策定の手順や手法を習得する。 (1)事業計画策定研修 ◆新たな需要開拓の手法を習得する。 (2)新規需要開拓研修 	(開催時間) 120分～ (開催回数) 1回～数回。 (参集範囲) 経営課題等がある程度認識し 事業計画策定を目指す事業者 (参加費) 原則無料と考えていますが、 必要に応じて有料とします。

(目 標)

セミナーの事後評価は、参加者アンケートにより、①テーマ、②講師、③進め方等について意見を集約し、開催の都度、アンケート結果に基づいて有益且つ参加者が増加する企画を立案します。

支援内容	単位	実績	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
セミナー開催数	回	5	6	7	7	7	7
セミナー参加人数	人	67	90	100	100	100	100
研修開催数	回	2	4	6	6	6	6
研修会参加人数	人	4	8	12	12	12	12

4. 事業計画実施支援に関すること【指針②】

事業計画策定事業者については、伴走型支援を更に強化し、定期的に計画の進捗状況を確認して、PDCAサイクル（計画⇒実行⇒評価⇒改善）を実施しながら、計画をブラッシュアップする等、個社の状況に対応したフォローアップ支援を行います。

また、新規創業者については、前者の支援に加え、今後想定される資金繰り、雇用、確定申告等の諸問題について、関係機関等とも連携を図りながら、より丁寧な伴走型支援を行い、事業の持続的発展を支援します。

(1) 定期的なフォローアップによる支援

事業計画を策定し実施している小規模事業者に対しては、3カ月に1度定期的に経営指導員による巡回訪問を実施し、進捗状況や問題点を確認し、フォローアップシートを作成し、ヒアリングした結果を精査し計画の見直し等の支援に活用します。

また、新規創業者や第二創業者に取り組む若手事業者については、事業の立ち上げ直後に起こり得る問題や課題に気づかない事も多い事から、先輩創業者との交流の場を商工会の主催により設定し、今後発生し得る課題への対応力を習得してもらい等、持続的発展の為にフォローアップを行う。

事業承継を支援している事業者については、スムーズな事業承継と、事業の継続・向上の為に専門家派遣事業等を活用しながら具体的且つ効果的なサポートを行います。

更には後継者がおらず持続的経営意欲を無くした事業者については、商店街の空洞化を防ぐために新規創業者とのマッチング等も視野に入れ、専門家や関係機関との連携を図り、利活用についての要望等を聞ながら円滑な廃業について指導や助言を行います。

(目 標)

支援内容	単位	実績	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
フォローアップ実施	件 (回)	9 (36)	11 (44)	15 (60)	18 (72)	20 (80)	23 (92)
事業計画実施事業所	件	6	8	11	14	16	18
事業改善	件	0	2	3	4	5	6
補助金・融資等	件	6	6	8	10	11	12
創業支援者数	件	2	2	2	2	2	2
第二創業支援者数	件	0	0	1	0	0	1
事業承継支援件数	件	1	1	1	2	2	2
空き店舗利活用件数	件	1	2	2	2	2	2

(2) 事業計画の見直しに関する支援

計画の進捗状況を巡回訪問によるヒアリング等で確認し、改善が必要と思われる事業者に対しては、フォローアップシートを基に問題・課題を抽出し宮城県商工会連合会サポーターリーダーや宮城県よろず支援拠点の専門家からの指導を頂きながら、その都度PDCAサイクルを繰り返し、計画のブラッシュアップを行う課題解決に向けた伴走型フォローアップにより支援します。

(3) 事業計画策定による積極的な金融支援

これまでの金融支援については、小規模事業者からの要望があった都度、国県補助金、市の制度融資、日本政策金融公庫等の融資制度を活用する「受け身」の対応でありましたが、今後は経営分析と事業計画策定支援により問題・課題が明らかとなった小規模事業者に対し、より積極的に発展的な金融支援を行います。

- ①金融情報について、巡回訪問時のパンフレット配布・ポスター、ホームページ等にて周知いたします。
- ②事業計画の策定支援を受けた事業者が商品・サービス開発や販路開拓において、設備資金や運転資金など資金需要が発生した場合に、既存の小規模事業者経営改善資金融資制度（マル経融資）に加え、普通貸付等の各融資制度、更に新たに設置された日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」等を活用して円滑な資金繰りを支援します。
- ③国県補助金、市制度融資、その他、関係資金の申し込みにあたっては、必要に応じて事業計画書、資金繰り表、収支計画書、損益計算書、貸借対照表等、必要書類の作成支援を行います。

(4) タイムリーな情報提供による支援

タイムリーな情報発信を行う為、地域経済・需要動向等の環境変化に関する情報や、国・県等の施策、商工会の支援情報等をダイレクトメールや商工会報、ホームページにより情報発信します。

更に、必要な情報を自ら取得できるよう中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」の活用を促すとともに登録の支援を行います。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】（新規）

需要動向調査については、支援対象個社の地域、規模、業種、取り扱う商品やサービス等により内

容を精査して調査し、解りやすく整理した形で個社毎に提供すると共に、問題解決に向けた支援に活用します。

また、本計画においては特に観光関連から抽出した事業者についての需要動向調査を実施し、既存商品・サービスのブラッシュアップや新商品の開発に活かすと共に、需要のトレンドをつかみ、新たな販路開拓の支援に活用します。

(1) 観光振興による地域活性化の為の調査

当地域においては特に、観光振興による地域経済の再興を目指しており、初年度は新設予定の栗駒観光物産直売所等の観光施設や温泉・宿泊施設などの個社について、利用者の満足度調査という形で、アンケート用紙への記入による需要動向調査(※1)を春と秋の2回実施し集計・分析をする。

(サンプル数を上げる為、事業者毎に粗品やサービスを準備してもらう)

次年度以降は、飲食店などにも範囲を広げると共に、観光物産直売所に出品している個社について、試食等も行いながら、アンケート用紙への記入による需要動向調査を実施し、現状理解を深め、商品・サービスのブラッシュアップや、新たな需要対応に向けた取り組みのヒントとする等、地域の観光関連事業者をまず元気にし、相乗効果によりその他の業種や商店街の活力アップを図り、地域全体の活性化に繋がります。

① (※1) 需要動向調査(アンケート)の内容

調査対象事業者	温泉・宿泊施設等
調査方法	春と秋の年2回 各施設及び事業所に客室や休憩所に5段階程度の選択式アンケート用紙を設置する。
調査項目	年代、性別、居住地等の基本項目に加え、利用者の構成、利用目的、交通手段、施設の評価(部屋、料理、接客、料金、お客様からの要望など)
回収目標数	事業所毎 各回 50件の回収×2回
回収の工夫等	記入が負担にならないように選択式とする。 実施事業者毎にアンケート回答者に対するサービスを用意してもらう。
その他 調査結果の活用等	調査結果が活用しやすいように、調査項目の内容については個社毎に相談し、決定して実施する。 調査結果については商工会で整理分析し、巡回訪問により個別に提供すると共に、新たな需要の開拓に向けた改善・事業計画策定支援等に活用する。

②

調査対象事業者	製造小売業者(物産直売所等出店事業者等)
調査方法	春と秋の年2回 各施設及び事業所で試食等を行いながら5段階程度の選択式を主とするアンケートを実施する。(試食時のお客様の反応も参考に)
調査項目	年代、性別、居住地等の基本項目に加え、商品の評価(パッケージ、味、価格、接客、用途〔自宅用・お土産用など〕お客様からの要望など)
回収目標数	事業所毎 各回 50件の回収×2回
回収の工夫等	記入が負担にならないように選択式とする。 試食をしていただいたうえで記入いただく。

その他 調査結果の活用等	調査結果が活用しやすいように、調査項目の内容については個社毎に相談し、決定して実施する。 調査結果については商工会で整理分析し、巡回訪問により個別に提供すると共に、新たな需要の開拓に向けた改善・事業計画策定支援等に活用する。
-----------------	---

③

調査対象事業者	飲食店
調査方法	春と秋の年2回 各事業所にて5段階程度の選択式を主とするアンケート用紙を設置して実施する。
調査項目	年代、性別、居住地等の基本項目に加え、交通手段、お店の評価（料理、接客、値段、雰囲気、お客様からの要望など）
回収目標数	事業者毎 各回 50件の回収×2回
回収の工夫等	記入が負担にならないように選択式とする。 アンケート回答者に対してのキャッシュバック等のサービスを提案。
その他 調査結果の活用等	調査結果が活用しやすいように、調査項目の内容については個社毎に相談し、決定して実施する。 調査結果については商工会で整理分析し、巡回訪問により個別に提供すると共に、新たな需要の開拓に向けた改善・事業計画策定支援等に活用する。

※その他業種の事業者についても、必要に応じ上記の方法に準じて需要動向調査を行う。

(目 標) 調査事業者数及び調査結果提供数は①～③の合計

支援内容	単位	実績	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
調査支援事業者数 (①～③合計)	件	0	6	10	10	10	10
需要動向調査回数 (支援事業者数×2回)	回	0	12	20	20	20	20
サンプル数(事業者毎)	件	0	100 50×2回	100 50×2回	100 50×2回	100 50×2回	100 50×2回

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】

<目的と支援に対する考え方>

新たな需要の開拓により地域小規模事業者の持続的発展に繋げる為、専門家等の指導を受けながら地域資源を活用した新商品等の開発に取り組み、試食会や需要動向調査等による消費者の意見も聴取し改良を重ね、当地域の「名物」となり得る特産品を創り出すと共に、新設予定の栗駒観光物産直売所や市内観光施設での販売、宮城県商工会連合会が主催する「地域内外の商談会」やイベント等への出展を支援し、更には「ニッポンセレクト.com」等ネット販売サイトへの出品を積極的に支援する事で、地方から全国に向けた新たな販売機会の開拓に努めます。

(1) 外部機関と連携した新商品開発等による販路開拓支援

<支援対象者> 新商品等の開発、特産品へのレベルアップ、新たな業態化を目指している個社

<訴求対象者> 地域内外の潜在顧客、観光客

<事業内容>

新たな販路開拓の為、新商品開発等が必要な個社に対しては、宮城県商工会連合会のサポーターングリーダーや宮城県よろず支援拠点のコーディネーター等と連携し、小規模事業者持続化補助金等も活用して個社がもつ商品や技術の特性を活かしながら、消費者にとってより魅力的なものになるよう、新商品やサービスの開発を支援すると共に効果的なPR方法等について支援します。

また、コーディネーター等の適切な指導の下、試食会や需要動向調査等を行い、味、品質、量、値希少性、パッケージデザインなど、消費者のニーズを捉えた特産品へのレベルアップを図り、観光客はもとより地元の消費者にも愛される当地域ならではの「名物」を生み出すと共に、商談会やイベント、ネット販売等による地域内外への販路開拓に繋がります。

更に「6次産業化」や「農商工連携」による事業化を目指す個社については、JAとも連携し、専門家によるセミナーやワークショップ等を通して初期の段階から支援し、個別相談により商品やサービスの開発、効果的な販売機会へのマッチングまでトータルで伴走型の支援を行います。

(2) 商談会等出展事業者への支援<BtoB>

<支援対象者> 自社オリジナルの加工食品等を有し、地域外への販路開拓を目指している個社

<訴求対象者> 地域ならではの良い物を望んでいるバイヤー

<事業内容>

自社オリジナルの加工食品等を有する個社については、宮城県が主催し小売・卸・外食関連業者が50社程集まる「食材王国みやぎビジネス商談会」や宮城県商工会連合会が主催して開催されるぐるっとMIYAGI「ちょっとイイもの」食の商談会など数多くの商談会の中から、取扱商品や特徴、生産規模等の観点から支援対象者にマッチした機会を選定し出展勧奨すると共に、商談の成約率を向上させる為、最新の市場動向に詳しい専門家を招聘し、事前に商談会や展示会におけるバイヤーニーズの傾向や商談手法についての個別指導を受けていただく形で出展者を支援します。

出展後の支援として、商談中で今後成約の可能性のある個社については、納品ロットや納期、入金サイト等、契約条件の様々な課題解決について専門家と連携しながら成約に向けた支援を早急に行うと共に、成約に至らなかった事業者については、原因を分析し次回に活かす伴走型支援を行います。

(3) イベント等への参加による販路開拓支援<BtoC>

<支援対象者> 商談会や展示会等への出展レベルに達していない出展経験の浅い個社

<訴求対象者> 地域内外の一般消費者

<事業内容>

バイヤーとの商談が主となる商談会や展示会等への出展レベルに達していない、出展経験の浅い小規模事業者については、首都圏消費者へのファン拡大のきっかけとして、毎年東京池袋サンシャインシティで3日間開催され、全国約500の商工会地域から5000品目の特産品が集まり、展示販売される「ニッポン全国むらおこし展」へのチャレンジを勧奨し、他の支援機関とも連携して、物産展に詳しい専門家から、事前に首都圏の消費者ニーズに合ったパッケージ、デザイン、価格設定、販売手法等のレクチャーを受け出展出来るように支援する事で、より出展の効果を上げると共にリピーターへのお取り寄せによる販路拡大を図ります。

また、近隣消費者に対しては、栗原市内の農産加工品、特産品等が一堂に会し販売される「栗原

市民まつり」等への出店、更には新設予定の栗駒観光物産直売所への出店や定期イベント等への積極的な参加を勧奨し、自社商品やサービスをアピールする機会を増やすと共に、買い物客の生の声に接する機会と捉え、お客様の声を参考にしたブラッシュアップについても支援する事により、これまで潜在顧客だった消費者を見込み客に変化させ、需要を拡大させると共に、新たな販路開拓に繋げる支援を行います。

尚、地域内イベントに参加する個社に対しても、販売手法等のスキルを身につけ、より良い成果を得る為の学びの機会を創出しレベルアップを図る等、きめ細やかな伴走型支援を行います。

(4) ITを活用した販路開拓支援（新規）

＜支援対象者＞ 主にイベントや商談会等に参加している個社

＜訴求対象者＞ 全国のネット通販ユーザー

＜事業内容＞

イベント等での販路拡大は、即効性はあるものの単発的であることが多い為、ITを活用し地方に居ながら全国の消費者へ恒常的に自慢の商品やサービスをPRする事による販路開拓を目指す個社について支援を行います。

活用するサイトは、全国商工会連合会運営のECサイト「ニッポンセレクト.com」、地方新聞社による地域製品のECサイト「47CLUB」等を予定しており、サイトへの登録については商工会が手続きをサポートすることにより、事業者の出品までのハードルを下げ、出品事業者数の増加に努めます。

また、事業者の出品に際しては、ECサイトの過去の売上げデータなどを収集し、どのような商品が売れ筋となっているかを検証すると共に、エキスパートバンクやよろず支援拠点とも連携して事業者毎の特徴を活かしながら、ネット通販ユーザーに支持される価格の設定やパッケージの改良等にも取り組み、有効な販路開拓の手段となるよう伴走型の支援を行います。

(目 標)

支援内容	単位	実績	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
(1) 外部機関と連携した新商品開発等支援	件	2	3	4	4	4	4
(1) 新商品開発等による売上増加額	万円	0	300 100×3件	400 100×4件	400 100×4件	400 100×4件	400 100×4件
(2) 商談会参加件数 (対バイヤー)	件	0	2	3	4	5	5
(2) 商談件数	件	0	10	15	20	25	25
(2) 成約件数	件	0	2	3	4	5	5
(2) 成約売上増加額	万円	0	400 200×2件	600 200×3件	800 200×4件	1000 200×5件	1000 200×5件
(3)ニッポン全国むらおこし展への出店件数	件	0	2	3	4	4	4
(3)ニッポン全国むらおこし展での売上額	万円	0	100 50×2件	180 60×3件	280 70×4件	320 80×4件	360 90×4件
(3)栗原市民まつりへの出店件数	件	5	7	10	12	12	12
(3)栗原市民まつりでの売上額	万円	30	70 10×7件	100 10×10件	120 10×12件	144 12×12件	180 15×12件
(4) ECサイト登録件数	件	0	2	3	3	3	3
(4) ECサイト売上額	万円	0	200 100×2件	300 100×3件	300 100×3件	300 100×3件	300 100×3件

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取り組み

栗原市が掲げる「観光誘客 200 万人構想」や「栗駒山麓ジオパーク認定」更には、「栗駒観光物産直売所」の開設等、観光における契機を迎えた早急な対応が求められている中、観光振興による地域経済の活性化を図る為、地域経済及び需要動向調査等の結果等を基に現状を把握し、問題点や課題について専門家を含めた検討委員会を組織して、情報と方向性を共有する事で対応策の検討、事業計画の策定、実施、検証を行い、地域小規模事業者が抱える課題解決に対して積極的に取り組みます。

また、常に観光客や消費者のニーズを調査し、ニーズに応えうる新しい商品やサービスの開発を支援する事で、観光地としての機能を充実させ、情報発信による知名度アップを図り、多くの観光客を呼び込むと共に空き店舗対策を強化し、魅力ある商店街を復活させる事で、観光振興から地域経済の活性化へ繋げる取り組みを行います。

1. 現状分析による対策の検討及び実施

検討委員会を招集し、現状や取り組みについての課題を検証し、対応策を検討し実施します。

(事業内容)

栗原市関係者、観光施設等関係者、事業者、商工会、専門家等による検討委員会を組織し現状の分析をもとに地域経済の活性化に向けた方向性を共有し、対応策等を検討します。

(目 標)

地域経済の活性化に向けた方向性と対応策を協議し実施する。(年 2 回実施)

2. 現状の問題点と対策についての情報提供と支援

地域経済の活性化に向けた問題点や対応策について、巡回訪問により各事業所等に情報提供を行い、個社毎の状況に応じた対応策を提案し支援を行います。

(事業内容)

- (1) 現状の問題点や対応策等の検討結果を事業所、関係施設、関係機関等へ情報提供を行い状況に対応した支援を行います。
- (2) 事業者向け講習会やセミナーの開催による支援と職員向け支援力向上研修を実施します。
- (3) 建設予定の観光施設の組織、運営、品揃え等進捗状況に応じた支援を行います。
- (4) 関係各所との連携協力により効率的且つ効果的な支援を行ないます。

(目 標)

各所への周知と状況に応じた適切な対応策を提案し支援する。
(委員会で検討し随時実施する)

3. 観光知名度アップと観光客の取り込み支援

観光機能の充実と情報発信による知名度アップを図り、観光客の増加による経済効果で地域経済の活性化を図ります。

(事業内容)

- (1) 見る、遊ぶ、食べる、買う、の充実したプランの提供と、各メディア等を活用したPRにより観光地としての知名度をアップさせます。
- (2) 地場産品を使った付加価値の高い特産品の開発を支援します。
- (3) 新たな観光施設への有効的な誘客を図る事業を実施します。(イベント等の実施)
- (4) 地域のお店をアピールし観光客の流入を促す活動を行います。(イベント等の実施)
- (5) 空き店舗対策を強化し魅力ある商店街を復活させます。(新規創業者とのマッチング支援等)

(目 標)

観光客増とお店への取り込みによる経済効果で地域経済の活性化を図る。
(委員会で検討し随時実施)

4. 状況の把握と検証

再度、現状の把握を行い検討委員会で検証します。

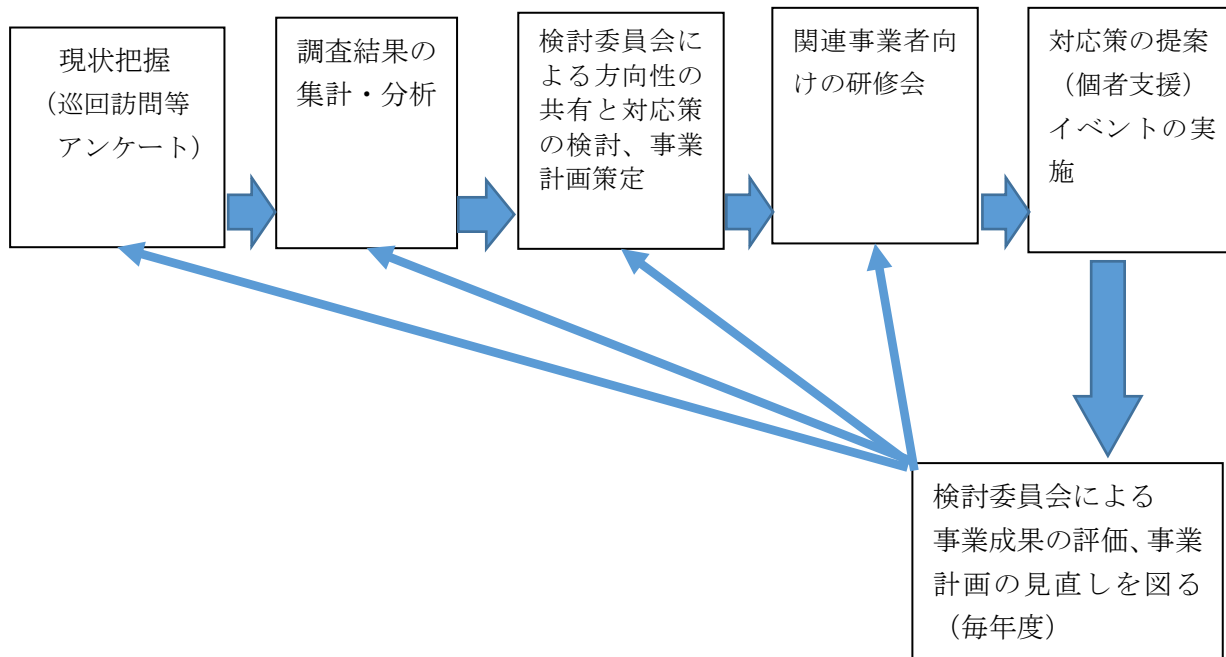
(事業内容)

前回の調査結果と当該年の調査結果を分析し、検討委員会で実績の評価と検証を行い、更なる問題点等を洗い出し、取り組み内容の見直しを図ります。

(目標)

検証を行い更なる改善策を講じる。
(年1回実施)

【展開イメージ】



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た支援ノウハウ等情報交換に関すること

連携する目的や手段を設定し、明確化することで、これまで個人的な繋がりやスキルに止まりがちだった他支援機関との連携を組織として取り組み、支援機関同士の相互理解に努め、組織としての支援スキルがこれまで以上に向上することを目指します。

<連携内容>

①地域の経済動向調査 (年2回程度)

宮城県、栗原市(産業戦略課)、宮城県商工会連合会と連携し、確度の高い調査とする為、手法や対象者、調査項目の設定、集約方法等について情報交換を行います。

宮城県商工会連合会とは毎月開催する経営支援会議を通じて意見交換を行い、宮城県および栗原市とは随時意見交換を行って参ります。

②経営状況の分析 (年2回程度)

毎月開催される本会主催の経営支援会議場において宮城県商工会連合会 (サポーターリーダー) や宮城県よろず支援拠点のコーディネーターとも連携し、正確な状況を把握する為、経営分析による数的課題の抽出や事業者が抱えている問題等について情報交換を行い支援に活かします。

③事業計画の策定支援（年2回程度）

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、栗原市（産業戦略課）とは事案毎に随時意見交換を行い、セミナー・研修会の開催、事業計画策定（事業改善、補助金・融資、創業計画書策定）等について効果的な事業計画策定の支援に活かします。

また、金融の事案については㈱日本政策金融公庫一関支や地元金融機関と連携を図り、毎月本会を会場に行われる個別相談会等で地区担当者と情報交換を行うと共に具体的な協議を行います。

④事業計画の実施支援（年2回程度）

事業実施に問題等が生じた場合において、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、㈱日本政策金融公庫一関支店、地元金融機関と連携し、事業計画のブラッシュアップ、事業実施に伴う資金需要の対応支援等有効なフォローアップを行う為、他の支援機関を交えての支援会議を開催し情報交換を行います。

⑤需要動向調査（年2回程度）

宮城県、栗原市（産業戦略課）、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等の専門家と連携し、個社毎の調査項目や分析手法、活用方法について確度の高い調査とする為、個別に相談会を開催し情報交換を行います。

⑥新たな需要の開拓に寄与する事業（年2回程度）

宮城県、栗原市（田園観光課）、（一社）栗原市観光物産協会、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等専門家、近隣の商工会等とも連携し、各種商談会・展示会、イベント等の参加支援、補助事業等を活用した特産品開発の支援等について、各機関との連絡会議や勉強会に積極的に参加し、効果的な支援を行う為の情報交換を行います。

⑦地域経済の活性化に資する取組（年1回程度）

栗原市（田園観光課・ジオパーク推進室）、（一社）栗原市観光物産協会、関係施設、農協、森林組合、地域おこし協力隊等とも連携し検討委員会を組織し、地域経済の活性化に向けての方向性と対応策について、地域経済の再興を果たす効果的な取り組みとする為情報交換を行います。

なお、地域おこし協力隊については2か月に1回（年6回）の情報交換会を行います。

2. 経営指導員等の資質向上等に関する事業に関すること

当経営発達支援計画を遂行するにあたり、経営指導員等の支援ノウハウ習得及びスキルの向上を図り、組織としての情報共有体制を構築する為下記表に定めた取り組みを行います。

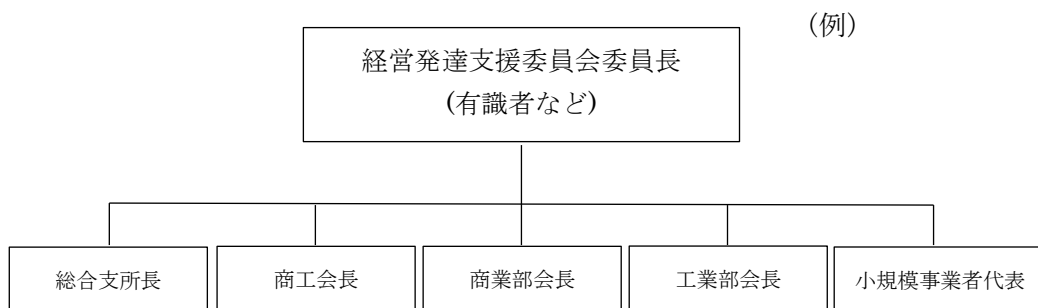
区 分	実施方法	内 容
O J T	支援リーダーの育成	ベテラン職員は、自らもつ経験に基づいて支援のノウハウを若手職員に伝承する。 融資相談や持続化補助金等の補助金および経営革新計画の作成方法や労働保険や各種共済制度の事務手続きなど、若手職員が、担当業務をひとりで担えるよう適宜助言する体制を構築する。
	窓口相談への同席	事業計画書策定や課題の解決など、若手職員は、ベテラン職員・専門家の窓口相談に同席し、支援の手順や手法を学ぶ。
	支援掲示板（データベースフォルダー）作成によるノウハウの共有	融資制度や補助金等の情報、各種支援事項毎のポイントや支援事例、注意事項等、支援に必要な最新情報を常に更新し、商工会内で共有する事で支援力の向上を図る。

	事務局会議	日々の支援やOJTを通じて得られた手順や手法などを定期的に纏めて、週1回の事務局会議で報告し、情報・スキルの共有化と支援能力の向上を図る。
	研修会の同席およびセミナー受講	今後実施する事業計画を策定する当該セミナーに、原則全員で参加する。
OFF-JT	全国商工会連合会の指定	Webラーニング研修等 経営指導員として受講すべき対象講座を受講する。
	宮城県商工会連合会	必須項目を受講する。その他必要に応じて参加する

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

経営発達支援事業を進めるにあたり、事業の妥当性、公平性、適正性を確保するため、(仮称)経営発達支援委員会を発足し、支援する立場、支援される立場、外部有識者が一堂に会し、本事業を総合的に評価いただきます。

また、この委員会は、毎年1回開催され、事業の評価、見直しを実施するとともにその結果を公表し、商工会が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に設置します。



(1) 委員構成

外部有識者(中小企業診断士、宮城県よろず支援拠点コーディネーター等)、行政、商工会、小規模事業者代表で組織し、経営発達支援事業をより効果的なものとする為の諮問機関として位置づけ、事業の評価及びアドバイスを得的場といたします。

(2) 委員会の役割

商工会が取りまとめた調査結果や事業内容等について委員会内の意見を集約し、評価、分析、見直し等、効果的なPDCAサイクルを構築いたします。(年1回開催)

(3) 評価基準

①事業の方法、内容は適正であったか ②事業効果はあったか ③継続性はどうか 等
公平かつ適正な評価のもと次年度以降に反映させるものとします。

(4) 公表の方法

委員会で取りまとめた事業内容、実績、評価等の情報については、報告書にまとめ、商工会に常備し、だれでも閲覧できるようにするとともに、会報、ホームページ、への掲載、巡回指導時の情報提供等、広く公表いたします。(毎年実施)

※事業の成果・評価・見直しの結果は

栗駒鶯沢商工会HP (<http://www.kurikoma.miyagi-fsci.or.jp/>)

で事業実施期間中は随時、公表する。

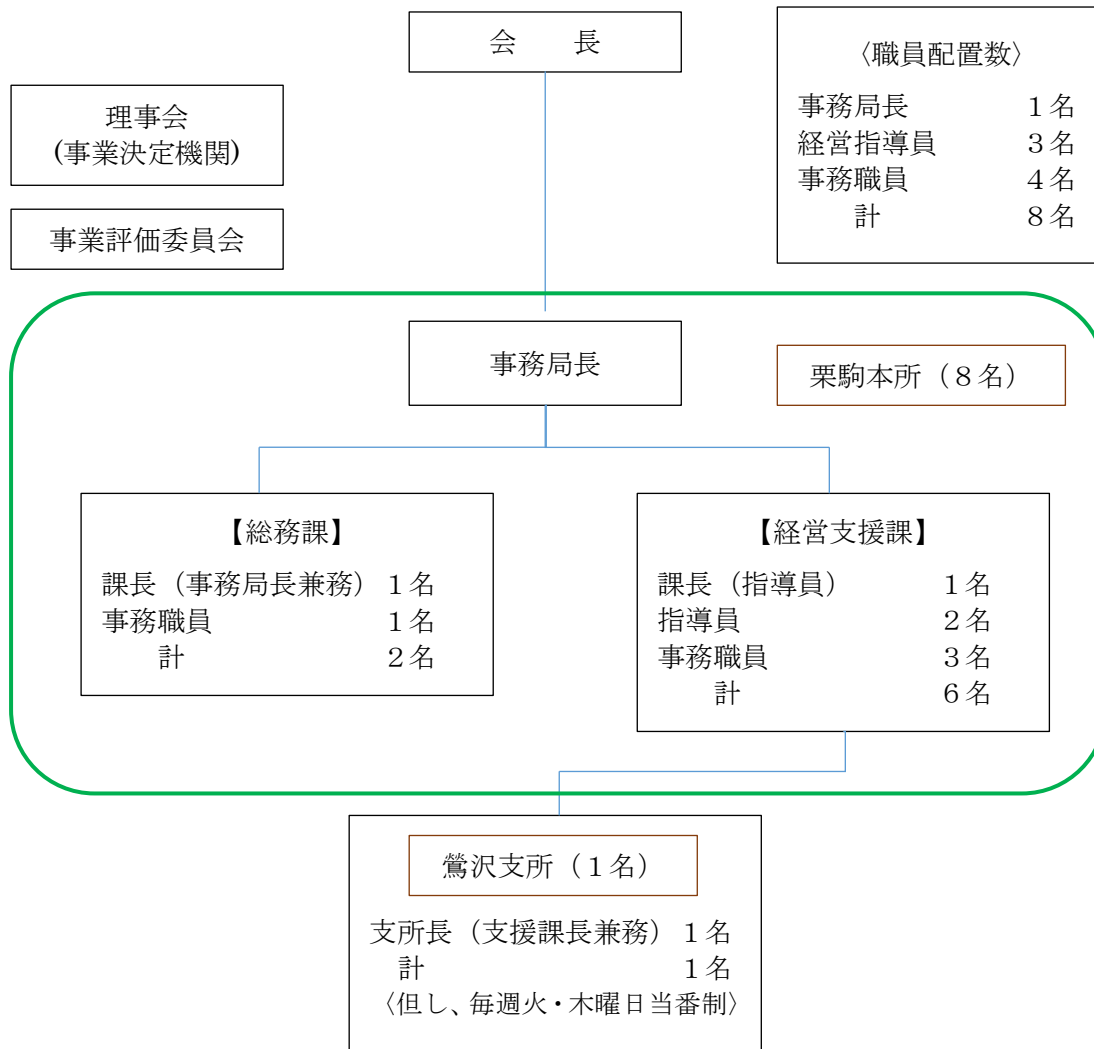
(別表 2)

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

(平成 29 年 3 月末日現在)

(1) 組織体制



(2) 実施体制

担当事業	職務・役割	統括責任者	主担当者	担当者
個社支援	<ul style="list-style-type: none">・巡回指導、窓口相談による経営状況の把握、分析・セミナー、研修会・地域経済動向、地域需要動向等の情報提供・需要開拓支援・個社に対する情報提供・事業計画策定支援・事業計画実施支援・フォローアップファイルの作成とそれに基づく伴走型支援 等	経営支援課長	経営支援課長	経営指導員 1名 補助員 1名 記帳専任職員 2名
地域経済活性化支援	<ul style="list-style-type: none">・観光客の利用状況等把握の為に巡回指導強化。・アンケート調査等による観光客の調査・現状を分析と問題点の抽出、優先順位を付ける。・優先順位に沿った対応策の検討と実施・実績の検証とブラッシュアップの検討	経営支援課長	経営支援課課長補佐	経営指導員 1名 記帳専任職員 2名
評価・見直し	委員会の評価によりブラッシュアップを図る	経営支援課長	経営支援課課長補佐 経営支援課係長	全職員

(3) 連絡先

【栗駒鶯沢商工会_本所】

所在地 〒989-5301 宮城県栗原市栗駒岩ヶ崎下小路 11 番地 1
担 当 経営支援課
連絡先 TEL 0228-45-2191 FAX 0228-45-2192
H P <http://www.kurikoma.miyagi-fsci.or.jp/>

【栗駒鶯沢商工会_鶯沢支所】

所在地 〒989-5402 宮城県栗原市鶯沢南郷辻前 74 番地 1
(鶯沢総合支所内)

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	30年度 (30年4月以降)	31年度	32年度	33年度	34年度
必要な資金の額	2430	2430	2430	2430	2430
1. 地域経済動向調査に関すること	160	160	160	160	160
2. 経営状況の分析に関すること	50	50	50	50	50
3. 事業計画策定後の支援に関すること	300	400	400	400	400
4. 事業計画策定支援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	60	90	90	90	90
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	140	140	150	150	160
7. 地域経済の活性化に資する取り組み	1570	1440	1440	1440	1440
8. 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	100	100	100	100	100

調達方法

【補助金】

国、宮城県、栗原市

【受託費】

栗原市

宮城県商工会連合会

【自己財源】

会費・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

1. 地域の経済動向調査

【内 容】①地域経済動向アンケートによるデータ収集・集積・分析
②各種統計資料からの情報収集・分析

【連携先】宮城県、栗原市(産業戦略課)、宮城県商工会連合会

2. 経営状況の分析

【内 容】ヒアリング MEMO による具体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 (サポーティングリーダー)、宮城県よろず支援拠点

3. 事業計画の策定支援

【内 容】経営計画セミナー・研修会の開催、専門的課題解決のための事業計画策定(事業改善、補助金・融資、創業計画書策定)

【連携先】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、(株)日本政策金融公庫一関支店、地元金融機関、栗原市(産業戦略課)

4. 事業計画の実施支援

【内 容】事業計画実施状況を踏まえた事業計画のブラッシュアップをするなど個者に合ったフォローアップ支援、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)、宮城県よろず支援拠点、(株)日本政策金融公庫一関支店、地元金融機関

5. 需要動向調査

【内 容】①商談会や展示会のバイヤーニーズ等の情報収集及び商談手法の指導と要因分析による参加者への支援

【連携先】宮城県、栗原市(産業戦略課)、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等専門家

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

【内 容】①補助事業を活用した名物、特産品開発の支援
②各種商談会・展示会、イベント等への積極的な参加勧奨
③ I T を活用した販路開拓支援

【連携先】宮城県、栗原市(田園観光課)、(一社)栗原市観光物産協会、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等専門家、近隣の商工会、J A 栗っこ栗駒中央支店、栗駒高原森林組合、地域おこし協力隊

7. 地域経済の活性化に資する取組

【内 容】地域経済活性化の方向性の検討・共有と効果的事業の実施

【連携先】栗原市(田園観光課・ジオパーク推進室)、(一社)栗原市観光物産協会、J A 栗っこ栗駒中央支店、栗駒高原森林組合、地域おこし協力隊

連携者及びその役割

連携先 宮城県_北部地方振興事務所栗原地域事務所 所長 宮川耕一
住 所 宮城県栗原市築館藤木 5-1

【役割】 補助事業等の活用支援、経済動向調査に伴う統計データの提供

連携先：栗原市_産業経済部産業戦略課 課長 鈴木匡敏
住 所：宮城県栗原市築館薬師一丁目 7 番 1 号

【役割】 経済動向調査に伴う統計データの提供、各種商談会・販売会開催等の情報提供、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

連携先：栗原市_産業経済部田園観光課 課長 加藤栄悦
住 所：宮城県栗原市築館薬師一丁目 7 番 1 号

【役割】 栗原市の総合的な均衡ある観光の振興等が主な事業、観光入込数等、地域観光に関する情報提供

連携先：栗原市_産業経済部田園観光課 ジオパーク推進室 室長 加藤栄悦
住 所：宮城県栗原市金成沢辺町沖 2 0 0 番地（金成総合支所内）

【役割】 平成20年の岩手宮城内陸地震の際にできた日本最大級の荒砥沢(あらとざわ)ダム上流部地すべり等を核とし、市民と行政が一体となって、地域資源を生かし活力豊かな観光産業の育成が主な事業、観光入込数等、地域観光に関する情報提供

連携先：日本政策金融公庫一関支店 支店長 兵藤匡俊
住 所：岩手県一関市城内 1 番 9 号

【役割】 経済需要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の支援(金融相談会開催)

連携先：宮城県商工会連合会 会長 佐藤 浩
住 所：宮城県仙台市青葉区上杉一丁目 1 4 番 2 号
(宮城県商工振興センター 2 階)

【役割】 専門的課題解決に対する経営分析支援・計画策定支援・新たな需要開拓による売上・利益確保に伴う助言指導及びフォローアップ支援、専門家派遣支援

連携先：宮城県よろず支援拠点 チーフコーディネーター 菅野史朗
住 所：宮城県仙台市青葉区上杉一丁目 1 4 番 2 号
(宮城県商工振興センター 2 階)

【役割】 専門的課題解決に対する経営分析支援・計画策定支援・新たな需要開拓による売上・利益確保に伴う助言指導及びフォローアップ支援

連携先：一般社団法人 栗原市観光物産協会 会長 佐藤倫治
住 所：宮城県栗原市志波姫沼崎南沖 4 5 2 番地（志波姫総合支所内）

【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、各種商談会・販売会開催等の情報提供。地域の特産品の取扱いによる観光、需要、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。

その他の連携協力先

地元金融機関、近隣の商工会 J A 栗っこ栗駒中央支店、栗駒高原森林組合、地域おこし協力隊など

連携体制図等

[役割]

- ①地域の経済動向調査
- ②経営状況の分析
- ③事業計画の策定支援
- 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
- ⑦地域経済の活性化に資する取組

経営発達支援事業の
円滑な実施に向けた
支援力向上の為の取
り組み

