

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>尾花沢市商工会 (法人番号 9390005005658)</p>
<p>実施期間</p>	<p>平成29年4月1日から平成34年3月31日まで</p>
<p>目 標</p>	<p>小規模事業者の持続的発展を積極的に支援し、これまで実施してきた商工会事業の見直しやスリム化を図り、小規模事業者個々の状況に合わせた「個別支援業務」を重点的に実施する。 併せて、小規模事業者の必要としている情報を確実に提供するとともに、寄り添いながら、小規模事業者自らによる「事業計画の策定と計画に基づく経営の推進」とPDCAの構築につなげる。 そのためにも課題克服及び支援力向上に向け、他の連携者や支援機関と情報交換や研修、OJTなど支援ノウハウ習得を行う。</p>
<p>事業内容</p>	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】 尾花沢市景況調査の実施 各種統計や報告書、経済動向に関する情報の集積と分析 小規模事業者へ総合的な経済動向の提供 2. 経営状況の分析に関すること【指針】 経営分析の重要性と必要性の啓発 経営分析シートの作成 支援ノウハウの向上及び専門家の活用 3. 事業計画策定支援に関すること【指針】 事業計画策定セミナーの開催及び事業計画策定者の掘り起こし 創業者と創業予定者の掘り起こしと創業者支援 事業承継者支援及び事業承継計画の策定支援 繁盛店づくり実践塾の開催 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 事業計画策定者へのフォロー 創業（第二創業含む）及び事業承継者へのフォロー 繁盛店づくり実践塾の参加者へのフォローアップ 小規模事業者の持続的発展のため伴走型支援 小規模事業者経営発達支援資金等の活用 5. 需要動向調査に関すること【指針】 子育て世代のニーズ把握のためのアンケートによる調査（小売業） 物産展・展示商談会の効果的な活用に向けた需要動向調査 各種の媒体を駆使した情報の収集と提供 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 子育て世代を中心とした若年世代の知名度向上の支援 小規模事業者の情報発信及びIT活用支援 マスメディアへの積極的な情報提供と企画書の作成 全国商工会連合会等、各団体主催の商談会・物産展等への参加支援 「まるだし尾花沢ふれあいまつり」を活用した技術や製品の情報発信 <p>・地域経済の活性化に資する取組み</p> <p>尾花沢ブランドの発信とにぎわいの創出 プレミアム商品券事業による小規模事業者の持続的発展 買い物困難者対策による販売促進</p>
<p>連絡先</p>	<p>住所：〒999-4225 山形県尾花沢市若葉町一丁目2-20 TEL：0237-22-0128 FAX：0237-23-2508 E-mail：obana@shokokai-yamagata.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

. 尾花沢市の現状

1 . 尾花沢市の概況

尾花沢市は、山形県の最北東に位置し、東は奥羽山脈を隔てて宮城県仙台市、加美町等に接し、南は東根市、西は村山市、大石田町、北は最上町、舟形町に接している。



短い日照時間と低温、多湿、多雪のため、春の融雪が遅く、農耕期間が短いのが尾花沢盆地の特徴で、平野部でも積雪量が2mに達することがある全国有数の豪雪地帯であり、飛弾の高山、越後の高田と並ぶ「日本三雪の地」に数えられる。

尾花沢市の人口は一貫して減少してきており、平成 27 年国勢調査人口速報集計によると平成 27 年 10 月 1 日現在 16,919 人で平成 22 年国勢調査と比較して 2,042 人減少している。

世帯数も同調査によると平成 27 年 10 月 1 日現在 5,100 世帯と、232 世帯減少しており、核家族化や単身世帯の増加など世帯構成の多様化が進んでおり、また 65 才以上の高齢単身世帯が増加している。

尾花沢市の産業別人口（H22 国勢調査）を割合で見ると、第 1 次産業のほとんどが農業であり、98.8%を占める。第 2 次産業は製造業が 62.8%、建設業が 37.0%を占め、第 3 次産業では、卸売・小売業が 28.4%、サービス業が 18.6%となっている。

(銀山温泉)



(夏スイカの生産量日本一 尾花沢すいか)

・尾花沢市の小規模事業者数と業種別の現状と課題

1．小規模事業者数

尾花沢市の小規模事業者数は全体の 82.8%を占め、平成 21 年経済センサスの小規模事業者 820 名（商工業者数 961 名）から大幅に減少している。

特に食料品や衣料品の小売店が大型店の進出により苦戦を強いられており、廃業に伴う空き店舗が目立っている。

区分	建設	製造	卸小売	飲食・宿泊	サービス	その他	合計
商工業者数	149	109	265	109	269	24	925
うち 小規模事業者数	138	87	204	82	233	22	766

(平成 24 年 経済センサス)

2．地域の小規模事業者の現状と課題

商業の現状

尾花沢市の商業は、自動車社会の進展や大規模店舗の郊外進出とともに、郊外や近隣都市へ消費が流出し、事業主の高齢化や後継者不足、営業不振による廃業で既存の商店・商店街の空洞化が進行している。

商店にとって主力である「最寄り品」も大型店で購入されることが多く、商店にはもっと魅力的な品揃えを期待しているにもかかわらず、買回品や個性的な専門品を扱う環境を整えられていない。

「ポイントカード制」は買い物客の囲い込みに効果的なものの、実施主体が尾花沢市商店街協同組合と尾花沢市商工スタンプ会の 2 団体あり、各々連携も取られていない。

販売促進活動についても、イベントに偏り一時的な効果にとどまっているのが実情である。

商業の課題

大規模店舗と差別化し、地元商店ならではの販売活動や地域に密着した商品・サービスの提供、イベント等を実施し、厳しい経営環境を踏まえた経営の安定化が今後の課題である。

工業の現状

尾花沢市の工業は、景気回復の遅れや経済のグローバル化など依然として厳しい状況にあるものの、工業の振興は地域経済の活性化や雇用に直結するもので地域経済に大きな位置を占めている。

尾花沢市の建設業は通常の公共事業等の他、尾花沢市は豪雪地帯であることから冬期間の除排雪業務が売上比率の重要な割合を占めている。

また、除排雪作業は農業従事者の冬期間の雇用の受け皿、収入源となっている。

東日本大震災以降の復興工事や耐震化需要の増加等、引き合いは増加しているものの、復興工事による行政需要や生産年齢人口の減少に伴い、技術者や作業員が慢性的に不足している。

尾花沢市の製造業については、中国市場の好景気を背景にした中国での人件費の高騰、メイド・イン・ジャパン製品の高い評価から追い風が吹いている状況となっている。

しかしながら、尾花沢市の製造業は大企業からの下請けがほとんどで、製品単価や受注量は大企業の景況に大きく左右されている。また作業員不足が顕著で新規学卒者等を中心に就業希望者は多いものの、長続きせず人材育成がままならない状況にある。

また、市において福原工業団地を追加造成し、企業対策専門員を配置し、企業誘致の推進や既存企業の受注拡大、経営相談などの支援を図っている。

工業の課題

東日本大震災以降、人材不足が深刻化し、受注のチャンスロスが生まれている。中核となる従業員の確保と育成が課題である。

また、技術力の向上、製品の高付加価値などを促進するとともに、県外、さらには海外へ安定的な受注先を求め、経営を安定化し、働く場の確保、雇用の維持に努めることにより人材の流出を防ぐ必要がある。

観光業の現状

尾花沢市の観光業は全国有数の観光地である銀山温泉を有し、観光客数の推移は東日本大震災の発生により一時的に落ち込んだものの、順調に回復し、平成 26 年度には震災前の約 112 万人を上回る約 119 万人であった。

銀山温泉の他にも、花笠踊りの発祥地であり温泉施設やキャンプ場などが周辺に整備された徳良湖やウィンタースポーツの花笠高原、芭蕉が宿泊したまちという歴史など、数多くの観光・交流資源を有している。

観光業の課題

今後はアジア等の経済成長を背景にした、外国人観光客の拡大に向けた取り組みの強化が求められる。

日本人観光客のみならず、外国人旅行者のインバウンド観光を見据えた体制づくりも重要な課題である。

また、様々な観光資源を活用し自然・文化・歴史を活用した観光や、尾花沢市の農業を活用した体験型・滞在型の観光を取り入れ、交流人口の拡大、観光からの定住・移住の促進につなげるために、PR 活動の強化等、多面的な取組を推進していく必要がある。

農業の現状

尾花沢市の農業は、夏の生産量日本一の「尾花沢すいか」や東北最大の肥育頭数を誇る「尾花沢牛」等、尾花沢市の基幹産業となっている。

しかしながら、農家数の減少と農業従事者の高齢化や後継者不足による耕作放棄地の増加が懸念されている。

平成 22 年農林業センサスによると、出荷額は米が 29.3 億円と最も多く、次いで肉用牛 28.6 億円、すいか 16.3 億円と続く。米や牛肉、すいかの価格の高低による収入の増減幅が大きく、それによる商業・観光業への影響が顕著に現れる。

農業の課題

不安定な収入・所得の安定化のため六次産業化の推進が課題である。

また、雇用や機械化などを取り入れ、企業として農業を営む企業的農業による後継者不足や耕作放棄地の解消が必要である。

・ 商工会の現状と課題

尾花沢市商工会は地域唯一の総合経済団体として地域に密着し、経営改善普及事業を通じ小規模事業者の事業活動における諸問題に取り組み、小規模事業者の繁栄発展の支援を担ってきた。

また、「地域振興事業」に関しては、商工会法に謳われている「商工会は、その地区内における商工業の総合的な改善発達」と「社会一般の福祉の増進に資すること」を実現するためイベントの主催・補助を通じて貢献してきた。

しかしながら、尾花沢市全体を見るとイベント過多の状況にあり全体の業務の中で「地域振興事業」の割合が高く、経営改善普及事業の足かせになっている。

結果、よりきめ細やかで、小規模事業者個々の状況や事情に合わせた指導ができているとは言いがたい。

尾花沢市商工会の現状及び小規模事業者の現状を踏まえて下記のような課題があると捉えている

個別支援業務に関する課題

小規模事業者が直面する問題に対して一時的で対処療法的な支援が多く、根本的な解決まで至っていないことが多い。

踏み込んだ提案型の支援を行うためにも、小規模事業者に寄り添い実態把握し、解決法を導くための事業計画を策定する仕組み作りが必要である。

小規模事業者の目的達成のため継続的に支援し、途中で断念することの無いよう小規模事業者に寄り添いながら、事業遂行状況を把握することで抽出された個別経営課題に対し、適切な支援をきめ細やかに実施していく必要がある。

各種データの調査と整備、活用に関する課題

各種団体等の商談会や展示会、セミナーやイベント等を、職員が個別で把握する情報を元に小規模事業者へ情報提供していた。

小規模事業者の需要に合致した情報提供を行うために、小規模事業者情報を組織内で

統一する必要がある。

また、景況調査等の各種数値データが経営支援に十分に活用されておらず、需要動向等調査も不十分であり、組織で情報を収集・共有して支援に活用していくことが必要である。

各団体や金融機関等との連携と内部体制の課題

専門家や他の支援機関との連携が少なく、相互の支援ノウハウ等をインプットし、アウトプットする体制になっていない。

経営指導員のみならず、その他の職員を含めた支援能力の向上と支援技術を共有する仕組みを構築し、商工会組織全体が支援能力と支援技術を向上させることが課題である。

商工会事業実施にあたり、事業のスクラップ・アンド・ビルド、評価及び見直しをするための仕組みを設けなければならない。

・課題克服に向けた目標について

1．小規模事業者の中長期的な振興のあり方

衰退していく地域経済を活性化するためには、小規模事業者が安定した利益と雇用を確保し、従業員への十分な給与の支給によって地域内の消費を向上させるサイクルにより、小規模事業者が事業の持続的発展を継続していかなければならない。そのためには、これまでの年に1度の収支決算書と自身の感覚に頼っていた経営状況の把握から脱却し、現在の事業を客観的に見つめ直すとともに、毎月の試算表の数字やデータ、地域の経済動向や需要の動向に基づいた中長期的な事業計画を策定し、その事業計画達成のための行動が必要である。

また商工会についても、これまでの経営改善普及事業において、小規模事業者や地域の振興を図ってきたものの、小規模事業者の売上と利益の低迷、後継者不足等、問題の解決には至っていない。そのため商工会では、指導・支援体制と内容を改革し再構築を行い、小規模事業者の持続的発展のための指導・支援体制を整える必要がある。

経営指導員をはじめ職員の指導・支援力強化はもちろん、専門家や行政、金融機関等各種団体と連携を図り、小規模事業者の持続的発展のための支援事業を積極的に推進していかなければならない。

2．経営発達支援計画（5年間）における目標

今後は経営発達支援計画を効率的に実施し、小規模事業者の持続的発展を積極的に支援し、これまで実施してきた商工会事業やイベントの見直しやスリム化を図り経営改善普及事業、特に小規模事業者個々の状況に合わせた「個別支援業務」を重点的に実施する。

また、職員の資質向上により「個別支援業務」の業務比率を高め、専門家や各種団体

との連携を強化し小規模事業者へ積極的に提案し、経営改善普及事業を実施する。

そして、経営改善普及事業に取り組みながら小規模事業者の必要としている情報を確実に提供するとともに、経営発達支援計画における5年間は小規模事業者に寄り添いながら「事業計画の策定と計画に基づく経営の推進」に特に重点を置き、以後の小規模事業者自らによる事業計画策定とPDCAの構築につなげる。

そのためにも課題克服及び支援力向上に向け、従来の経営指導に必要な職員の能力向上に加え、他の連携者や支援機関と情報交換や研修、OJTなど支援ノウハウ習得を行う。併せて、事業のスクラップ・アンド・ビルド及び評価を実施し「個別支援業務」の充実を図る。

3. 経営発達支援計画における目標達成のための取組方針

尾花沢市における小規模事業者を取り巻く現状と課題、尾花沢市商工会の現状と課題を踏まえ、経営発達支援計画における目標達成のための取組方針を次のとおりとする。

1. 小規模事業者それぞれの実態把握と、小規模事業者に寄り添った「個別支援業務」の充実と事業計画の策定、及び確実なフォローアップを実施する。
2. 小規模事業者のニーズに合わせた情報の収集と分析を行い、小規模事業者が必要な情報を迅速、且つ確実に伝達する。
3. 新規創業の促進のため、相談・支援体制を強化し、第二創業やUターン者の起業や新産業の開発促進、企業誘致活動を関係機関と共に推進する。
4. 商工会主催の「まるだし尾花沢ふれあいまつり」の実施による小規模事業者の情報発信と産業振興の仕組みをつくり、及び地域活性化を促進する。
5. 商工会全体の能力・機能向上のため職員の支援ノウハウの習得と向上、及びノウハウを共有する仕組みを構築する。
6. 小規模事業者を指導・支援するため、経営発達支援計画の評価及び見直しを行い、PDCAサイクルを構築する。

上記の目標を達成するために、事業期間・支援事業の内容を計画して遂行する。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

- (1) 経営発達支援事業の実施期間（平成 29 年 4 月 1 日から平成 34 年 3 月 31 日まで）
- (2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】

(現状と課題)

現在、山形県商工会連合会の事業を活用して、四半期に一度、小規模事業者 15 事業所（小売 4・サービス 5・建設 3・製造 3）に対して「県内統一景況調査」を実施し、回答した企業に冊子という形で情報提供している。

「県内統一景況調査」は、山形県内の各商工会地区に地域経済観測点を設置し、地域産業状況などの経済動向等について、一定期間ごとに変化の実態等諸情報を迅速且つ的確に収集・提供するものであり、以って経営改善普及事業の効果的实施に資するものである。

地域経済動向の把握は、巡回・窓口指導や会議、打ち合わせ等でのヒアリング等により職員が個々で判断していた。

周辺地域の地域経済動向は日本政策金融公庫や山形県信用保証協会の会議においての各担当者からの説明により把握していた。

職員が把握した情報は整理・共有されておらず、職員個々の情報としてしか活用されていない。

金融機関との情報交換は日本政策金融公庫とのみ年 2 回行っており、地元金融機関との情報交換の機会はなかった。

(事業内容)

尾花沢市景況調査の実施（年 4 回 4-6 月・7-9 月・10-12 月・1-3 月）

「県内統一景況調査」（15 事業所）の他に独自で事業所を抽出（小売 8・サービス 10・建設 6・製造 6）し地域内の経済動向として活用する。

●調査の方法と項目

「県内統一景況調査」と同時に実施する。

売上の増減、採算、資金調達、設備投資状況、業況判断、自由コメント等

●分析方法

経営指導員が各質問項目で「増加」（上昇）したとする企業割合が全体に占める構成比と、「減少」（下降）したとする企業構成比との差（DI＝景気動向指数）を中心に分析を行い、また各業種別の動向としても分析を行い、問題点や課題の抽出等、経営指導員がコメントを加える。

●調査結果

抽出された問題点や課題はホームページ、会報等を利用し小規模事業者に公表する。

●活用方法

小規模事業者自身と尾花沢市・地域外と同業他社を客観的に比較し経営課題の把握や解決及び事業計画策定に活用する。

また、尾花沢市と地域外・全国との比較資料として小規模事業者へ提供するとともに、小規模事業者の個別相談・事業運営に反映させる。

各種統計や報告書、経済動向に関する情報の集積と分析（年1回11月）

小規模事業者の経営課題の解決及び事業計画策定を目的として、行政・金融機関等の統計や報告書、経済動向に関する情報を集積し分析する。

また、地域の経済動向については金融機関も敏感であることから、情報交換のための会議（Ⅲ-1-②、③）を実施する。

●調査の方法と項目

中小企業の取組事例等（全国商工会連合会「月刊商工会」）

景況動向（「尾花沢市景況調査」及び山形県商工会連合会「県内統一景況調査」）

産業動向・貸付額・用途（金融機関「調査月報」等）

山形県、尾花沢市、等の統計報告書、新聞、書籍、また小規模事業者等からのヒアリングにより得られる情報等を収集する。

●分析方法

経営指導員が県内他地域や全国の各種統計を尾花沢市の統計と比較し、尾花沢市の現況を押さえる。

また、中小企業の取組事例等を尾花沢市の小規模事業者に当てはめ、実現可能性を分析する。

●調査結果

金融懇談会（Ⅲ-1-②、③）において報告後、ホームページ、会報等を利用し小規模事業者に公表する。

●活用方法

全国・県内・尾花沢市の数値を、個々の小規模事業者と比較・分析する指標として活用し小規模事業者の現況等との差を把握し、小規模事業者の経営課題の解決及び事業計画策定に活用する。

また、小規模事業者向けセミナーや個別相談・事業運営に反映させる。

小規模事業者へ総合的な経済動向の提供

上記①と②を組み合わせることで小規模事業者の需要にあった情報を提供する。

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
景況調査 (山形県商工会連合会)	15件	15件	15件	15件	15件	15件
景況調査 (尾花沢市)	0件	30件	30件	30件	30件	30件
他機関統計等調査	0回	1回	1回	1回	1回	1回
分析結果の活用 (小規模事業者)	0件	5件	20件	25件	30件	35件

(事業実施の効果)

景況調査のサンプル数を増加させることにより、より正確で実態に即した調査を行うことができ、それを小規模事業者に公表し比較することにより自身の課題抽出や課題解決への指針として活用することができる。

また、上記①と②を組み合わせ総合的な経済動向を小規模事業者に提供することで、事業計画策定の指針となる。

金融機関との情報交換(Ⅲ-1-②、③)により金融庁の言う中長期的な視点を持った「事業性評価」や「モニタリング基本方針」等により、商工会と異なる切り口による見方や支援方法が習得可能となる。

また、データ集積と整理により小規模事業者のニーズに合った情報をホームページ等の活用によりタイムリーに提供することができ、その情報を基に売上等の数値を他者と比較し自身の業種の景況をとらえ、事業を見つめ直すことにより事業計画策定にも有効に作用する。

2. 経営状況の分析に関すること【指針】

(現状および課題)

現在、小規模事業者の多くは経営分析の重要性や必要性について認識不足であり、経営分析の手法についての知識も不足している。

商工会への相談内容は金融、税務、労務、記帳など、喫緊の問題への対応が主であり、経営分析からの事業計画の策定までに至っていない。

また、決算書という「結果」に基づく定量評価の分析に重きが置かれており、その原因である「事業」については、あまり踏み込んだ分析が行われていなかった。

商工会についてもデータの蓄積と活用が不十分であり、業種別等のデータの蓄積が必要であるとともに、統一された様式がなく小規模事業者を客観的に分析・比較する手段がない。

(事業内容) ※経営指導員とともに経営支援員等が OJT を実施しながら推進していく

経営分析の重要性と必要性の啓発

小規模事業者には経営分析の重要性と必要性を啓発し、決算書という「結果」に基づく定量評価の分析から転換するため、巡回・窓口指導を通じて②の経営分析シートを活用して経営分析の推進を図る。

経営分析シートの作成

巡回や窓口指導により確定申告データを基に経営分析シートを作成し、経営状況や強み・弱みをシートに落としこむことにより経営分析の重要性を認知させる。

統一した分析シートを事業所ごとに作成し、分析・提供するとともに、分析シートを蓄積し、企業の事業計画づくり・地域の経済動向の調査にも活用する。

- ・ 損益計算書、貸借対照表の各科目の推移
- ・ 主要商品の分析・利益率等
- ・ SWOT 分析
- ・ 経営者、後継者、経営資源の情報
- ・ 経営方針、未来像（経営ビジョン）

支援ノウハウの向上及び専門家の活用

職員の OJT（Ⅲ-2-②）により、分析力・指導力支援ノウハウ等を向上させ、企業自らによる経営分析を促進し、より専門的な分野については中小企業診断士等専門家を活用して分析する。

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
巡回等による 啓発	0 件	500 件	500 件	500 件	500 件	500 件
分析シート新規作成 数（蓄積数）	0 件 (0)	20 件 (0)	20 件 (40)	30 件 (70)	30 件 (100)	40 件 (140)

(事業実施の効果)

小規模事業者の経営分析に対する意識の向上とともに、統一されたシートによる小規模事業者個々に分析したシートの作成、蓄積により小規模事業者には事業推進の指針となり、商工会にとっても小規模事業者の状況や問題点を職員間で情報共有でき、支援ツールとして大変有効である。

また、データの蓄積により地域の経済動向把握の一助とする。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針】

(現状及び課題)

事業計画策定については、小規模事業者にとっては関心が薄く、補助金等個々に喫緊の状況に迫られなければ策定していないのが現状である。

現在は小規模事業者持続化補助金の申請に活用するのみで、それ以外の用途には活用されていない。

また、事業計画の策定は金融機関でも重視する傾向が強くなっており、融資や借入金の条件変更、新規の設備投資等の資料として活用される。

創業、経営革新については相談案件が少なく、事業計画の策定支援は小規模事業者持続化補助金の申請以外ほとんどなかった。

今後は、各機関等と連携ながら、商工会の日常業務として事業計画の策定支援を行っていく。

(事業内容) ※経営指導員とともに経営支援員等が OJT を実施しながら推進していく

事業計画策定セミナーの開催及び事業計画策定者の掘り起こし

分析シート作成事業者等を対象に事業計画策定の必要性の認識と、事業計画策定に必要な知識（決算書の読み方やマーケティング、販路開拓等）を習得できるセミナーを開催する。巡回・窓口指導時においても、事業計画策定事業者の掘り起こしを行いながら個別相談及び経営分析シートの作成を行う。

事業計画策定時、より専門的な内容についてはエキスパートバンク、よろず支援拠点、金融機関等を活用しながら事業計画を策定する。

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
セミナー開催	0回	2回	2回	2回	2回	2回
セミナー参加者数	0件	30件	30件	40件	40件	60件
事業計画策定 事業者数	0件	20件	20件	30件	30件	40件

創業者と創業予定者の掘り起こしと創業者支援

創業者と創業予定者については尾花沢市と協力し、尾花沢市の認定を受けた産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」に基づき、創業に必要な4つの知識（経営、財務、人材育成、販路開拓）を身につける事を目的とした、経営指導員による1回につき2時間程度の指導を全4回以上（指導期間1ヵ月以上）実施、支援していく。

創業者と創業予定者へ広く周知するため、尾花沢市商工会及び尾花沢市に設置の「創業支援ワンストップ相談窓口」を活用することに加え、関係機関へのチラシ設置、各ホームページにセミナー等の開催案内を掲示、尾花沢市広報への掲載、地元フリーペーパーへの掲載等を通して地域に周知する。

この指導においては山形県商工会連合会や県内商工会・商工会議所や山形県等各

団体の開催する創業塾・セミナー等も活用する。

【経営】

創業に当たっての業種経験及び動機付け、業界の動向についての見識確認、サービス提供の方法、創業後の取組みに対する計画作成について

【財務】

創業に必要な資金計画の立て方、創業後の売上、費用予測の立て方、サービスの価格設定について

【人材育成】

従業員を雇用する際の制度の知識習得、従業員の技術習得に係るカリキュラム計画の作成について

【販路開拓】

売上予測、ターゲット戦略（年齢層、地域等）、将来マーケット戦略について

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
創業相談件数	0件	4件	4件	4件	8件	8件
創業支援者数	0件	2件	2件	2件	3件	3件
創業セミナー開催	0回	1回	1回	1回	1回	1回
創業者数	0件	2件	2件	2件	3件	3件

事業承継者支援及び事業承継計画の策定支援

事業承継については確定申告時に経営者の年齢・後継者の有無を調査の上、巡回指導を行い、事業承継計画策定の必要性を周知する。

また、巡回指導や金融相談時に事業承継計画の必要性、支援制度を周知し税務と経営について小規模事業者と商工会・税理士等専門家と連携して、事業承継計画書の作成を支援する。

財務の承継等、専門的な案件については専門家を派遣し、円滑な事業承継を支援する。

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業承継者数	0件	2件	2件	2件	2件	2件

繁盛店づくり実践塾の開催

繁盛店づくり実践塾を開催し、個店の魅力づくりに意欲のある店舗に対し専門家を派遣し指導及び助言を行い、「商店街活性化の核となる繁盛店づくり」を支援する。

個店の魅力を高めるとともに「魅力ある買い物の場」、「コミュニケーションの場」として、消費者の目線に合致した地域の中核となる店舗を育成し、商店街と地域の活性化を図る。

また、繁盛店づくり実践塾をもとに事業計画を策定する。

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
実践塾 指導事業所数	3件	3件	3件	3件	3件	3件
実践塾 フォローアップ	0件	3件	6件	9件	12件	15件

(事業実施の効果)

事業計画を策定し目標を設定することにより、意欲的に事業を推進することができ、持続的発展に寄与し、経営の健全化を図ることが出来る。

また、その事業計画をさらに発展させ、「経営革新」の申請や今後拡充されることが予想される各種補助金に素早く対応することができ、スムーズな申請が可能となる。

専門家・金融機関を活用しながら信頼性の高い事業計画を策定することにより、各種制度や融資が受けやすくなる。

特に創業者（第二創業含む）については創業の基礎知識を学ぶことができ、また、尾花沢市からの認定を受けることにより各種制度（登録免許税の軽減・創業関連保証の特例・新創業融資制度の優遇措置創業・第二創業促進補助金の優遇措置）が活用できるようになり、事業の継続性を高めることができる。

創業者への支援を手厚く施すことにより地域の活性化に寄与する。

4．事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】

(現状および課題)

現在は融資の斡旋や条件変更等の書類作成、小規模事業者持続化補助金採択後の報告書作成支援等にとどまっており、事業計画策定後の継続的なアフターフォローまでには至っていない。

(事業内容) ※経営指導員とともに経営支援員等が OJT を実施しながら推進していく

事業計画策定者へのフォロー

事業計画策定後、経営指導員が月 1 回の巡回指導を行い進展状況の確認、新たな問題や課題の抽出等 PDCA を確認する。また、小規模事業者や商工会だけでは解決し難い問題や課題が発生した時には専門家を派遣し助言や計画の見直しを行い途中で断念することのないようアフターフォローを実施していく。

創業（第二創業含む）及び事業承継者へのフォロー

創業（第二創業含む）や事業承継を行った小規模事業者にも経営指導員が月 1 回巡回することとし、事業の継続性を重点的にフォローアップするとともに PDCA を確認する。また、小規模事業者や商工会だけでは解決し難い問題や課題が発生した時

に専門家を派遣し助言や計画の見直しを行う。

繁盛店づくり実践塾の参加者へのフォローアップ

繁盛店づくり実践塾の参加者へのフォローアップについては、講師と経営指導員が年1回巡回し、事業の進捗状況や今後の目標（やりたいこと）や課題点等を確認し助言等を行いPDCAに落としこむ。

小規模事業者の持続的発展のため伴走型支援

上記フォローアップを通じ伴走型支援を実施し、小規模事業者が自発的にPDCAサイクルを構築できるようにする。

小規模事業者経営発達支援資金等の活用

事業計画策定後、金融支援が必要な場合は、日本政策金融公庫の小規模事業者経営発達支援資金等を活用する。

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定者の フォローアップ	0件	20件	40件	70件	100件	140件
創業等の フォローアップ	0件	2件	4件	6件	9件	12件
事業承継者の フォローアップ	0件	2件	4件	6件	8件	10件
実践塾 フォローアップ	0件	3件	6件	9件	12件	15件

(事業実施の効果)

小規模事業者や創業者自らがPDCAサイクルを意識し、回転させていくことで事業の持続的発展を促し、事業の発展や創業による雇用の拡大・維持をすることで、地域の活性化を図ることが出来る。

5. 需要動向調査に関すること【指針】

(現状および課題)

需要動向調査は独自では実施していないため、山形県で実施している買物動向調査や景況調査の結果を参考にしている。

小規模事業者にとって販売している商品やサービスの需要動向の把握は、事業計画策定のためにも非常に重要であるが相談は少なく、需要動向をもとにしたサービスや商品を揃えることができていないため、市場ニーズや消費者ニーズに対応できていない。

特に尾花沢市の小売業は大型店の進出により、価格競争に晒され対抗できず、廃業、商店街の空洞化が見られ、大打撃を受けている。

また、製造業・建設業においても、冬期間、雪の影響で通行止めになっている国道 347 号の通年通行が平成 28 年度からの可能となり宮城県への距離が短縮され、通行が容易になる反面、宮城県の事業者との競争激化が予想される。

尾花沢市の小規模事業者が事業計画策定や新商品・新サービス開発・提供の際の指標を得るため、また県内外へ積極的に販路拡大する機会を探るため、需要動向調査を実施する。

(事業内容)

子育て世代のニーズ把握のためのアンケートによる調査(小売業)

(目 標) 尾花沢市の小売業は大型店の進出が相次ぎ苦戦を強いられており、廃業による商店街の空洞化が顕著に見られる。

平成 27 年度に発行した子育て応援商品券(3割増)の販売が苦戦(販売数 5,143/販売可能数 9,492)し、原因を尾花沢市が調査した所、“どこにどんな店があるのかわからない”“どこの店で使えるかわからない”といった声が多く、また、山形県買物動向調査(尾花沢市では中学校に依頼した)をみても、商店街“以外”で買物をする家庭が 63.4%(平成 27 年度)と非常に高い水準である。

この子育て世代をいかに取り込んでいくかが中心商店街・小規模事業者の今後の持続的発展の鍵となる。

そこで、子育て世代の需要動向をアンケート調査の実施により基礎資料とし、望む商品やサービス等消費者ニーズを把握する。

(調査項目) ○基本情報(年齢、性別、家族構成、買物頻度、交通手段 等)

※小売業・サービス業の知名度(店舗名を記入)

○小売業・サービス業の利用状況(利用頻度・購入物品及びサービス)

○商店街の利用状況(利用頻度・購入物品及びサービス)

※地元商店等の“良いところ” “悪いところ”

※店舗・商品情報の入手方法(SNS・DM・新聞・雑誌・TV 等)

※店舗の選び方(値段、サービス等重視するもの)

※市内での買い物・サービスに対する不満

※SNS の活用状況(どの SNS を活用しているか、どのように活用しているか、活用頻度)

※望んでいる商品・サービス 等

(調査方法) 子育て世代である尾花沢市内の小学校 6 校、中学校 3 校の生徒約 300 名の保護者を対象にアンケート調査を行う。

また、山形県買物動向調査にない調査項目(※)を設け、より詳細に子育て世代のニーズを把握する。

(活用方法) アンケートを通じ、子育て世代の目から見た課題やニーズを把握し、商品・サービス等の再検討に活用し、小売業の事業計画作成および、新たな需要開拓へ向けた取組 (I-6) の資料とする。

また、上記「繁盛店づくり実践塾」(I-3-④) の資料として活用し、調査結果をもとに、より子育て世代のニーズに即するため、店舗の行動指針とする。

調査結果は、巡回訪問時やホームページ等を通じて公表・提供する。

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
子育て世代アンケート 調査数 (年 1 回)	0 件	300 件	300 件	300 件	300 件	300 件
子育て世代アンケート 調査提供数	0 件	10 件	20 件	20 件	30 件	40 件

物産展の効果的な活用へ向けた需要動向調査 (食品製造業・小売業)

(目 標)

商工会関係の東京での物産展は平成 27 年度に 2 回開催され、都心の顧客へ直接商品を販売する機会が増えている。

物産展に参加し、一般顧客やバイヤーと触れ合いながら商品・サービスの説明や販売することは新たな販路の拡大等、メリットが多いと考える。

小規模事業者が、後述の新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (I-6-④) を効果的に活用するため物産展への来場者へ向けた需要動向調査を行う。

(調査項目) ○購入の決めて

○適正価格

○商品に対して満足している点・不満な点・改善点

○商品に対して重視すること (味・量・添加物・価格 等) 等

(調査方法) ・一般顧客 試食時にヒアリングによる調査

購入時にはアンケートハガキを添付、郵送にて回収

・バイヤー 物産展終了後、名刺等をもとに、アンケート票とともに商談シート (I-6-④)、サンプルを送付し、郵送による回収・ヒアリングによる調査を実施

(活用方法) 調査結果は集計の上、出展者に提供し、この調査の結果を踏まえ、後述 (I-6-④) が効果的に活用できるよう支援を行う。また、汎用性のあるデータについては新たに物産展に参加する小規模事業者へも提供する。

展示商談会の効果的な活用へ向けた需要動向調査 (機械等製造業・建設業)

(目 標)

金融機関や各種団体においても展示商談会を行い新たな顧客と結びつけている。

展示商談会に参加し、企業の担当者等に触れ合いながら商品・サービスの説明し、

商談しながら人的ネットワークを構築していくことは、新たな販路の拡大等、メリットが多いと考える。

小規模事業者が、後述の新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること（I-6-④）を効果的に活用するため展示商談会への来場者へ向けた需要動向調査を行う。

（調査項目）○商談において重視した（する）点

○製品に望む機能・品質

○契約に至った・断念した決め手 等

（調査方法）展示商談会終了後、商談先へ向け、アンケート票、商談シート（I-6-④）を送付し、郵送による回収・ヒアリングによる調査を実施

（活用方法）調査結果は集計の上、出展者に提供し、この調査の結果を踏まえ、後述（I-6-④）が効果的に活用できるよう支援を行う。また、汎用性のあるデータについては新たに展示商談会に参加する小規模事業者へも提供する。

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
物産展・展示商談会向け 需要動向調査 (1 件あたり)	物産展	50 件	50 件	50 件	50 件	50 件
	展示 商談会	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件

行政や調査機関の各種調査結果やインターネット等媒体を駆使した情報収集と提供

（目 標）ビッグデータ、各種統計の中からデータマイニングを行い、業種ごとに指標となるデータを取り揃える。また、全国規模のみならず、商圏となり、なりえる近隣市町村のデータも収集する。

また、上記（I-5-①、②、③）の事例も併せて提供する。

（調査項目）○小売業及び全業種（売れ筋と家庭の支出状況の把握等のため）

・日経テレコン

POSEYES（加工食品・家庭用品の販売ランキングと推移 等）

・総務省

家計消費状況調査品（目別支出の状況 等）

家計調査（家計収支・家計消費指数 等） 等

・山形県

山形県買物動向調査

（商圏の動向、買物をする店舗について、買物の際の重視する点、中心部の商店街での買物状況、県外での買物状況、通信販売での買物状況）

山形市消費者物価指数 等

・Yahoo・楽天等ショッピングサイトのカテゴリ別販売ランキング

○飲食業・宿泊業（客単価の比較、外食産業の動向把握のため）

・日本フードサービス協会

外食産業市場動向調査

（「売上高」「客数」「客単価」の伸び率推移、外食率と食の外部化率の推移 等）

○建設業（新築・リフォームの構造等のトレンド、予算等の把握のため）

・国土交通省

建設工事受注動態統計調査

（公共・民間からの元請受注高、下請受注高）

建築着工統計調査

（建築主別・構造別・用途別の床面積、工事費予定額 等）

建築物リフォーム・リニューアル調査

（工事受注件数・受注高工事前後の用途 等） 等

※その他、金融機関の月報 等

※前回3年分、または3回分を調査し、最新データとの推移を比較する

（調査方法）上記、各種統計情報や有益なインターネットの情報を駆使し情報を収集し、専門家や他支援機関を活用・協議しながらABC分析等業種と収集データに合った分析を行い、分析結果は業種ごとに整理する。

（活用方法）顧客の望む商品・サービスを把握することにより、商品・サービスの方向性を示すことができ、適切な価格設定や生産量・在庫などを把握による経営改善、経営改善によるリソースの増加により新たな販路拡大に期待できる。

また、結果については小規模事業者への巡回訪問時やホームページ等を通じて公表・提供し、事業計画作成時における資料として活用する。

※専門性の高い分野についてはエキスパートバンクやよろず支援拠点コーディネーター等の専門家を活用し市場の調査や支援を実施する。

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
各種の媒体を駆使した情報の収集	0 回	随時	随時	随時	随時	随時
上記、情報の提供	0 件	60 件	80 件	80 件	120 件	160 件

（事業実施の効果）

消費者から直接聞き取るアンケート調査や各種媒介を活用した情報をもとに、地域内外の需要動向の把握により消費者ニーズに対応し、地域や事業者の特性を活かした大型店舗や近隣事業者に対抗しうるサービスや商品を開発・提供することができ、売上・利益の向上が期待できる。

上記、情報の活用により事業計画にも信頼性と実現性を持たせることが可能となる。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】

(現状および課題)

小規模事業者の需要開拓事業は商工会のイベントや個店での販売促進事業等が主であり、周知についても限られた地域にしか行われていなく、また広報の手段はチラシ等の新聞折り込みが主であるため、事業の効果としては不透明である。

ホームページによる販売等の IT の活用も遅れている。

また、子育て世代の小規模事業者の知名度が上記 (I-5-①) で述べた通り不足しており、向上させる仕組みづくりが急務である。

商工会の主催である「まるだし尾花沢ふれあいまつり」についても回数を重ねるごとに、当初の趣旨である「尾花沢の産業や技術の紹介」から逸脱してきており小規模事業者の技術・商品の発信の場としての機能は少なく、「祭りの物販」が主になってきている。

(事業内容)

子育て世代を中心とした若年世代への知名度向上の支援

(支援に対する考え方)

上記 I-5-②で述べた通り、子育て世代をいかに取り込み、その子育て世代にあわせた情報発信が中心商店街・小規模事業者の今後の持続的発展の鍵となる。

(目標及び取組み)

若い世代へ情報発信するため、若い世代の多くが利用している SNS (Facebook・Twitter・LINE・Instagram) の活用による小規模事業者の知名度向上・販促活動のための講習会を実施する。

また、上記と連動した割引等の販促活動を支援し小規模事業者の知名度を向上させる。

(支援対象) 全業種

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
知名度向上のための SNS 活用講座	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
	参加者	20 名	20 名	30 名	30 名	40 名
SNS 活用による 販促活動の支援	0 回	4 件	4 件	6 件	6 件	8 件
上記の数値目標 (1 件あ たり SNS による増加)	月間来 店者数	10 名	20 名	30 名	40 名	50 名

小規模事業者の情報発信及び IT 活用支援

(支援に対する考え方)

小規模事業者の多くは優れた商品・サービス・技術等を持っているものの、販売チャンネルが既存の取引先・顧客等に限定され、広がりが無い。

新たな取引先・顧客等の獲得のため IT を活用し、販売チャンネルを全国に広げ、広く商品・サービス・技術等を発信して行かなければならない。

需要動向調査をもとに消費者ニーズの把握、六次化等他業種、他者（社）との連携により売上の拡大、知名度の向上を目指す。

(目標及び取組み)

BtoC の拡大のため取引支援サイト（yahoo、楽天 等）活用等を支援する。

ホームページを持たない小規模事業者に対しては、全国商工会連合会の「SHIFT」等を利用したホームページ作成支援を活用することで、低コストでインターネット販売が出来るよう支援していく。

(支援対象) 製造業・小売業・飲食業・サービス業

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
IT 活用と情報発信 (HP の作成・活用支援)	0 回	2 件	4 件	6 件	8 件	10 件

マスメディアへの積極的な情報提供と企画書の作成

(支援に対する考え方)

地域の情報源として新聞・生活情報誌・テレビ等への注目度は依然として高く、最近では地域に密着した生活情報誌が発行されるなど、訴求対象を絞った広告宣伝が可能であり、小規模事業者にとっても無料、もしくは安価で利用できる広告媒介であり非常に有効である。

(目標及び取組み)

小規模事業者のサービス・商品等を、新聞・TV 等マスメディアに取り上げてもらうよう新聞社や放送局に情報提供を行う。

また、マスメディアのプレスリリースを活用するため、取り上げてもらえるよう、会社概要や取組内容を説明した企画書の作成を支援する。

(支援対象) 全業種

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
マスメディアへ情報提供 (概要等企画書の作成)	0 件	1 件	2 件	2 件	4 件	4 件
情報提供による数値目標 (1 件あたり)	取材	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
	成約	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
	売上*1	3%	3%	3%	3%	3%

*1) 取材された商品の売上（年間/月間）と取材前とを比較

全国商工会連合会等、各団体主催の物産展・展示商談会等への参加の提案と支援

(支援に対する考え方)

先述 (I-5-②、③) の通り、物産展・展示商談会への参加は小規模事業者にとってメリットが多いと考える。

(目標及び取組み)

物産展や展示商談会への参加を積極的に提案するため、全国商工会連合会や山形県商工会連合会、尾花沢市や山形県、金融機関等が実施する物産展や展示商談会等への参加を支援するため情報収集し発信する。

また、出展の際は出店費用・ブースレイアウト・チラシ等説明資料作成を専門家派遣や補助金・融資制度の活用により支援する。

※参加前の対応

○物産展出展者向け (食品製造業・小売業)

・商品説明・店舗説明パンフレットの作成支援

・商談しやすいよう商談シートの作成支援

(商品特性及び仕様や性能・取引条件・ターゲット・写真 等)

・パッケージのデザイン・リデザインの支援

・ブースレイアウトの作成支援

○展示商談会出展者向け (機械等製造業・建設業)

・商談しやすいよう商談シートの作成支援

(商品特性及び仕様や性能・取引条件・ターゲット・写真 等)

・ブースレイアウトの作成支援

※参加後の対応

出展者に対して商談先・商談件数・売上への影響等の調査を行い、「出展者シート (仮称)」に記録し商談先への連絡等のフォローを支援する。

また、需要動向調査 (I-5-②、③) の結果を踏まえ、売上・知名度の向上、商談成立に向け、商品・サービスの改良等専門家と連携しながら支援を行う。

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
各団体催事等 参加事業者数	2件	3件	4件	6件	10件	10件
催事等による数値目標 (1件あたり)	商談	20件	20件	20件	20件	20件
	成約	2件	2件	2件	2件	2件
	売上*2	3%	3%	3%	3%	3%

*2) 年間売上と前年分を比較

催事による成約金額の年間売上に占める割合を前年分と比較

「まるだし尾花沢ふれあいまつり」を活用した技術や製品の情報発信

(支援に対する考え方)

当初は全業種を網羅し「尾花沢の産業や技術の紹介」という趣旨だった「まるだし尾花沢ふれあいまつり」も回数を重ねるごとに「祭りの物販」と変化し、小規模事業者の技術や製品を市内外へ発信する機能が低下している。

当初の趣旨である「尾花沢の産業や技術の紹介」の割合を増加させ、情報発信の機能を向上させる。

(目標及び取組み)

当初の趣旨に回帰し、全業種の網羅を目標に「尾花沢の産業や技術の紹介」の割合を増加させ、「祭りの物販」が中心となった「まるだし尾花沢ふれあいまつり」の方向性を修正するため、「まるだし尾花沢ふれあいまつり検討会議（仮称）」を開催する。（検討会議の構成 尾花沢市・JA・尾花沢市企業懇談会・尾花沢市商店街協同組合 等）

また、小規模事業者の参加促進のため「まるだし尾花沢ふれあいまつりの使い方（仮称）」を作成し提案する。

「尾花沢ブランドとにぎわい創出の場」としての機能だけでなく、「商談の場」としての機能を強化することにより、販路拡大へ向けた情報発信の意識付けや市内外の物産展や展示商談会への参加の第一歩として活用できるようになる。

内 容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
まるだし尾花沢ふれあいまつり検討会議（仮称）	0回	2回	2回	2回	2回	2回

(事業実施の効果)

新聞やTV等メディアへの広報支援により、小規模事業者自らがPRを行う意識づけができ、情報発信力の向上を図り、販路拡大につながるとともに、小規模事業者の知名度向上になる。

物産展や展示商談会等を消費者やバイヤーと直接対話する場として活用するとともに、これまで物産展や展示商談会とは無縁であった小規模事業者にとって最初の第一歩として活用することができるよう、「まるだし尾花沢ふれあいまつり」を改善する。

消費者との信頼関係の構築、販路開拓や商品の見直しや事業計画策定にも効果的である。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組み

1. 地域経済活性化事業

(現状および課題)

地域内の人口が減少する中、地域経済の活性化のため「まるだし尾花沢ふれあいまつり」を運営し、尾花沢市観光物産協会や各団体と連携して尾花沢四大まつり等の観光イベントや交流イベントの主催や支援を行い、交流人口拡大を図ってきた。

(事業内容)

尾花沢ブランドの発信とにぎわいの創出

「まるだし尾花沢ふれあいまつり（尾花沢産業祭）」を尾花沢市四大まつりの一環とし、行政や農協等各種団体、小規模事業者と実行委員会を組織して協議・協力するとともに、商業・工業・農業の尾花沢経済の総力を結集し開催することにより、良いサービスや良い商品・名産品等、尾花沢ブランドを発信する事業として実施し、にぎわいを創出する。

また、出展者と来場者にアンケートを取り、集計結果を各団体へ公表し、実行委員会等で今後のイベントのあり方、地域活性化の方向性を共有する。

内 容	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
まるだし尾花沢 ふれあいまつり	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
出展者アンケート	0 件	100 件	100 件	100 件	100 件	100 件
来場者アンケート	0 件	200 件	200 件	200 件	200 件	200 件

プレミアム商品券事業による小規模事業者の持続的発展

プレミアム商品券事業は平成 26 年度発行総額 4,830 万円で実施し、内 3,200 万円強（66.28%）が小規模事業者で使用され、その効果は非常に大きい。

よって、尾花沢市・尾花沢市商店街協同組合と協力し継続して実施し、市内の消費喚起し、販売促進と小規模事業者の持続的発展を支援する。

また、尾花沢市・尾花沢市商店街協同組合とプレミアム商品券事業の有効性を共有し、事業の継続について行政に働きかけていく。

買い物困難者対策による販売促進

買い物困難者対策として、尾花沢市商工会では尾花沢市商店街協同組合が実施している「宅配・配食サービス事業」に協力しており、この「宅配・配食サービス事業」を、特に商業者の販売促進事業と捉え、地域経済の活性化と地域の課題解決を図る。

(事業実施の効果)

「まるでし尾花沢ふれあいまつり」が地域経済の活性化のみならず、市内外の消費者や企業関係者にサービスや商品を広く広報することができ、製造業等にとっては商談の場として活用することにより、業種問わず小規模事業者の持続的発展に寄与する。

プレミアム商品券事業やイベント事業は、小規模事業者の販売促進の機会でもあり、プレミアム商品券の利用拡大、交流人口の拡大による地域内の経済効果は企業収益につながり、ひいては地域経済の活性化につながってゆく。

地域の高齢化対策として宅配・配食サービス事業を販売促進事業としてとらえ、地域経済の活性化と地域問題の解決につながる。

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み

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

北村山地区商工会・金融機関・行政等各団体と、情報交換等により支援ノウハウや新たな支援体制の構築を図る。

(事業内容)

「北村山地区商工会経営指導員推進会議」への参加

各市町や北村山地区広域の現状、支援ノウハウの情報収集と情報交換等を行うため「北村山地区商工会経営指導員推進会議（尾花沢市・村山市・東根市・大石田町の4商工会）」へ参加する。(参加対象：北村山地区経営指導員)

日本政策金融公庫・山形県信用保証協会との情報交換

国の動向や金融情勢、支援ノウハウの情報収集と情報交換等を行うため、日本政策金融公庫との小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会、山形県信用保証協会との金融懇談会に参加する。(参加対象：村山地区経営指導員・日本政策金融公庫・山形県信用保証協会)

「尾花沢市金融懇談会（仮称）」の開催

支援ノウハウ、支援の現状、金融政策について情報収集と情報交換し、尾花沢市内金融機関との連携を密にするため、四半期に1回「尾花沢市金融懇談会（仮称）」を開催する。(参加対象：山形銀行・きらやか銀行・北郡信用組合)

尾花沢市商工観光課との情報交換

新規創業や企業誘致等の情報収集と情報交換を行うため、尾花沢市の担当課である商工観光課と月1回程度の協議の場を設ける。(参加対象：尾花沢市商工観光課商

工労政係)

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

職員の不足している能力を OJT により把握し、従来の経営指導（経営・金融・税務・労務等）の能力向上のみならず、小規模事業者の持続的発展のため支援ノウハウの習得と向上を図り、組織内で支援ノウハウを共有する体制の構築を図る。

(事業内容)

研修会参加による支援能力の向上

山形県商工会連合会が主催する研修会の参加に加え、不足している能力については中小企業基盤整備機構が主催する研修会に、職員全員を対象に年 1 人以上 3 日程度の研修に参加し、支援能力の向上を図る。

OJT による経営支援員等の支援能力の向上

経営支援員等の経営支援のノウハウ習得については、専門家・経営指導員との OJT により多くの小規模事業者を支援することを通じて、伴走型支援能力の向上を図る。

事務所内勉強会の実施による支援能力の向上

財務分析や資金計画、労務管理等、支援能力向上のため必要な知識を習得するため、税理士・社会保険労務士を講師とし、勉強会を年 1 回以上実施する。

支援ノウハウの職員間の共有

支援ノウハウの職員間の共有のため月 1 回の事務局会議を開くとともに、各種研修会資料を電子化し、研修内容ごとまたは研修ごとに保存する。

また喫緊の情報、問題については朝礼にて報告し、経営分析シート（I-2-②）に記録する。

また、経営分析シートは更新・削除せずに保存し、支援の経過等を共有する。

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

経営発達支援計画の事業実施状況及び成果について、以下の方法により毎年度、評価・検証（事業評価委員会）を行い、PDCAサイクルを構築する。

事業評価委員会による事業実施状況の評価

毎年4月に会員外有識者（中小企業診断士・税理士等）及び行政担当者（尾花沢市総合政策課長・尾花沢市商工観光課長）並びに金融機関代表による事業評価委員会を設置し、事業の達成・充実度等により事業の実施状況を評価する。

見直しの方針検討と五役会議への提示

評価結果に基づき、事務局長及び経営指導員が見直しの方針を検討し、毎年5月の五役会議へ提示する。

見直し方針の決定と理事会への報告・承認、実行

五役会議において見直しの方針を決定し、事業の評価・見直し方針を理事会へ報告・承認を受け、見直し方針に則り経営発達支援を実行する。

事業の成果・評価・見直しの結果の公表

事業の成果・評価・見直しの方針を会報・ホームページで公表する。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

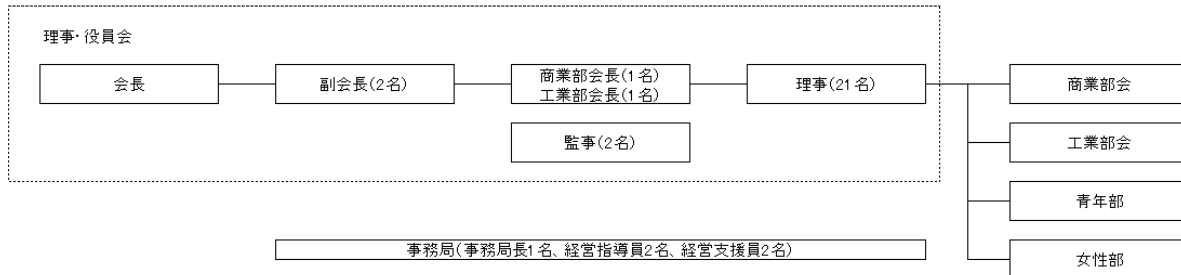
経営発達支援事業の実施体制

(1) 組織体制

(平成28年11月現在)

(経営発達支援事業の実施体制)

経営指導員2名が事業企画、運営を行い、経営支援員2名が経営指導員を補佐しながら、本事業を実施する。事務局長が事業全体を統括する。



(2) 連絡先

尾花沢市商工会

〒999-4225

山形県尾花沢市若葉町一丁目2-20

T E L 0237-22-0128 F A X 0237-23-2508

H P <http://www.shokokai-yamagata.or.jp/obanazawa/>

E-mail obana@shokokai-yamagata.or.jp

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位：千円)

内 容	29年度 (29年4 月以降)	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	7,480	7,660	7,840	8,020	8,200
1. 地域の経済動向調査に関する こと	500	500	500	500	500
2. 経営状況の分析に関する こと	400	400	400	400	400
3. 事業計画策定支援に関する こと	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
4. 事業計画策定後の実施支 援に関すること	580	760	940	1,120	1,300
5. 需要動向調査に関するこ と	500	500	500	500	500
6. 新たな需要の開拓に寄与 する事業に関すること	3,700	3,700	3,700	3,700	3,700

(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
国補助金、県補助金、市補助金、会費収入、手数料収入、事業受託料収入

(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【指針】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①尾花沢市景況調査の実施 ②各種統計や報告書、経済動向に関する情報の集積と分析 ③小規模事業者へ総合的な経済動向の提供 <p>2．経営状況の分析に関すること【指針】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①経営分析の重要性と必要性の啓発 ②経営分析シートの作成 ③支援ノウハウの向上及び専門家の活用 <p>3．事業計画策定支援に関すること【指針】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①事業計画策定セミナーの開催及び事業計画策定者の掘り起こし ②創業者と創業予定者の掘り起こしと創業者支援 ③事業承継者支援及び事業承継計画の策定支援 ④繁盛店づくり実践塾の開催 <p>4．事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①事業計画策定者へのフォロー ②創業（第二創業含む）及び事業承継者へのフォロー ③繁盛店づくり実践塾の参加者へのフォローアップ ④小規模事業者の持続的発展のため伴走型支援 ⑤小規模事業者経営発達支援資金等の活用 <p>5．需要動向調査に関すること【指針】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①子育て世代のニーズ把握のためのアンケートによる調査（小売業） ②③物産展・展示商談会の効果的な活用に向けた需要動向調査 ④各種の媒体を駆使した情報の収集と提供 <p>6．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】</p> <ul style="list-style-type: none"> ①子育て世代を中心とした若年世代の知名度向上の支援 ②小規模事業者の情報発信及びIT活用支援 ③マスメディアへの積極的な情報提供と企画書の作成 ④全国商工会連合会等、各団体主催の商談会・物産展等への参加支援 ⑤「まるだし尾花沢ふれあいまつり」を活用した技術や製品の情報発信 <p>地域活性化事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ①「まるだし尾花沢ふれあいまつり」により地域経済の活性化のみならず、市内外の消費者や企業関係者にサービスや商品を広く広報する。 ②地域活性化のため、プレミアム商品券事業やイベント事業等により、小規模事業者の販売促進と、プレミアム商品券の利用拡大、交流人口を促進する。
連携者及びその役割

調査の集計・整理・分析、調査結果の提供、専門家派遣、情報提供・収集 他

- 山形県商工会連合会 会長 小野木 覺
山形県山形市城南町 1-1-1 TEL023-646-7211
- 全国商工会連合会 会長 石澤 義文
東京都千代田区有楽町 1-7-1 TEL03-6268-0088
- 山形県 知事 吉村 美栄子
山形県山形市松波 2-8-1 TEL023-630-2211
- 山形県村山総合支庁 支庁長 加藤 祐悦
山形県山形市鉄砲町 2-19-68 TEL023-621-8288
- 尾花沢市 市長 加藤 國洋
山形県尾花沢市若葉町 1-1-3 TEL0237-22-1111
- (公財)山形県企業振興公社 理事長 森谷 裕一
山形県山形市城南町 1-1-1 TEL023-647-0664
- (独)中小企業基盤整備機構(東北支部) 理事長 高田 坦史
宮城県仙台市青葉区一番町 4-6-1 TEL022-399-6111
- やまがた食産業クラスター協議会 会長 鈴木 俊幸
山形県山形市緑町 1-9-30 TEL023-679-5081
- みちのく村山農業協同組合尾花沢営農センター センター長 千葉 喜美
山形県尾花沢市新町 5-7-39 TEL0237-22-2020

金融支援、情報提供・収集、調査結果の提供 他

- 日本政策金融公庫山形支店国民生活事業 事業統轄 美馬 裕幸
山形県山形市七日町 3-1-9 TEL023-642-1331
- 山形県信用保証協会 理事長 横澤 正昭

山形県山形市城南町 1-1-1 TEL023-647-2240

●株式会社きらやか銀行 頭取 栗野 学
山形県山形市旅籠町 3-2-3 TEL023-631-0001

●北郡信用組合 理事長 西塚 一彦
山形県村山市楯岡晦日町 1-8 TEL0237-55-7333

●株式会社山形銀行 頭取 長谷川 吉茂
山形県山形市七日町 3-1-2 TEL023-623-1221

地域活性化事業等での連携

●尾花沢市商店街協同組合 理事長 工藤 正廣
山形県尾花沢市新町 1-16-1 TEL0237-22-3600

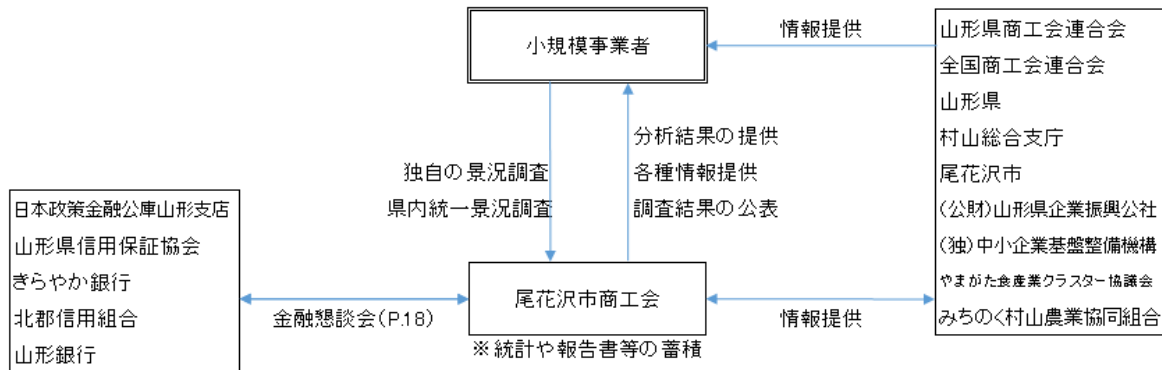
●尾花沢市観光物産協会 会長 星川 良秀
山形県尾花沢市上町 6-1-16 TEL0237-23-4567

情報提供、広報依頼

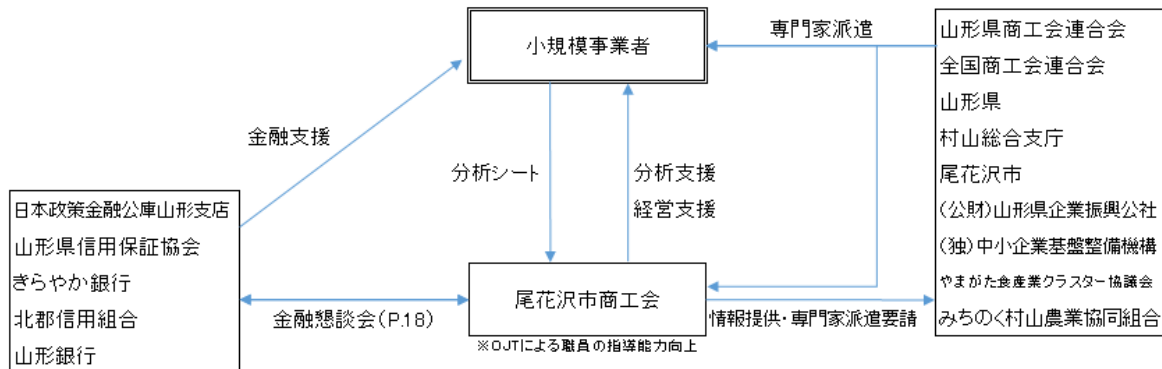
●山形新聞社（尾花沢支社） 支社長 澤 幸蔵
山形県尾花沢市新町 1-16-12 TEL0237-22-0165

連携体制図等

I-1.地域の経済動向調査に関すること【指針③】

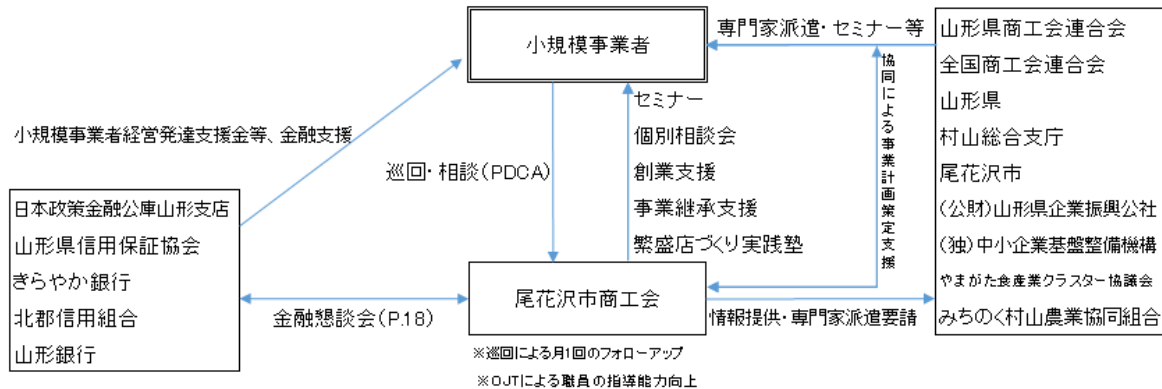


I-2.経営状況の分析に関すること【指針①】

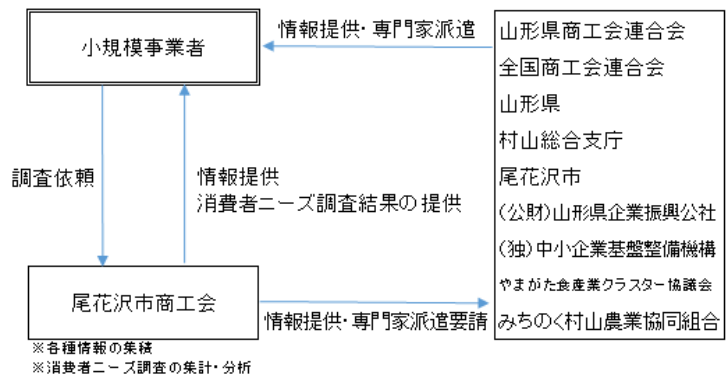


I-3.事業計画策定支援に関すること【指針②】

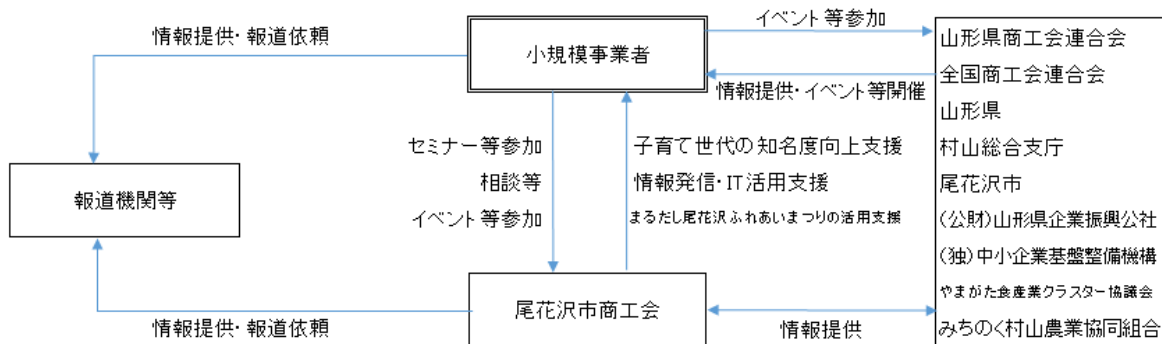
I-4.事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】



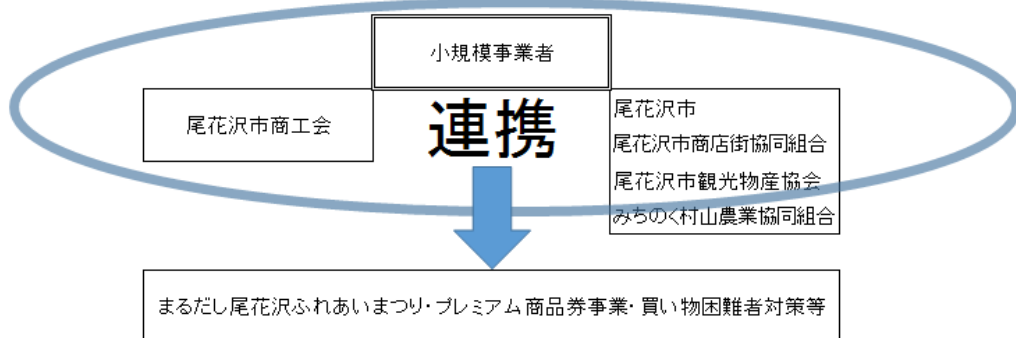
I-5. 需要動向調査に関すること【指針③】



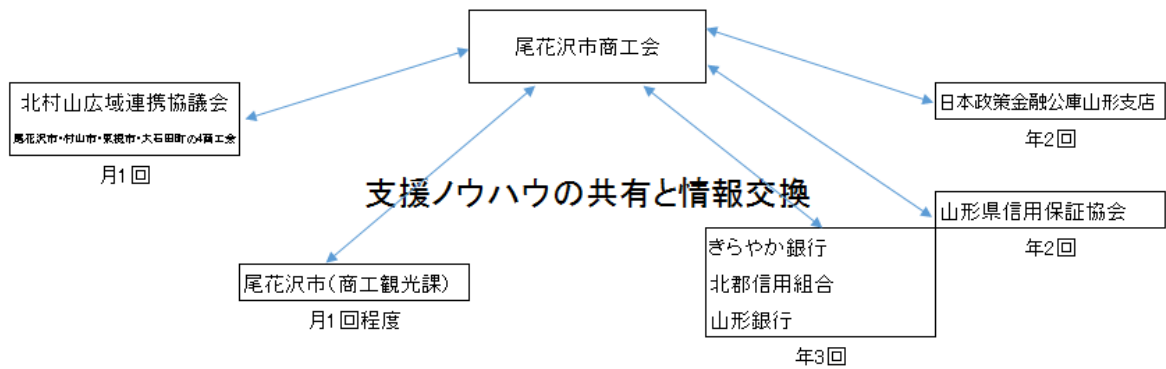
I-6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】



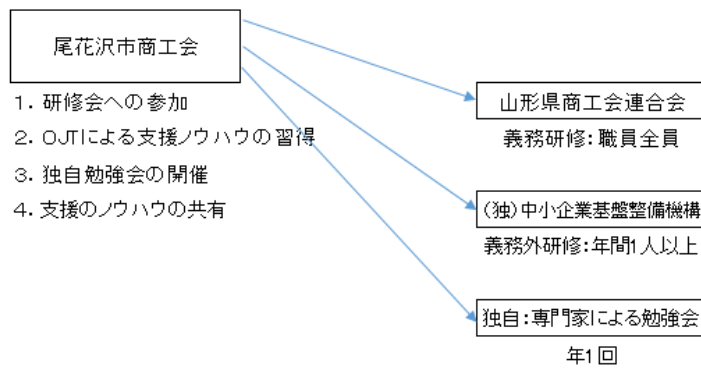
II-1. 地域経済活性化事業



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



Ⅲ-2.経営指導員等の資質向上等に関すること



Ⅲ-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

