

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	中山町商工会 (法人番号 5390005001000)
実施期間	平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日
目標	<p>小規模事業者の持続的発展を実現するため、地域の特色を生かした事業活動による経営の基盤の充実を図り、経済社会情勢や経営環境の変化に対応しながら、自己の経営資源の充実や強化を図り、顧客ニーズや自らの強み・弱みを踏まえたビジネスプランに基づく経営の推進を関係団体との連携強化を図りながら支援を行う。具体的には、小規模事業者の抱える諸課題の解決のため下記の事業内容を推進し地域経済の活性化に定める事業を展開する。個々の経営改善の実現を目指し、小規模事業者の利益拡大、持続的発展を図ることを目的とする。</p>
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. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 経済動向調査（国・県・町の調査や金融機関のデータ）及び日頃の相談業務（巡回・窓口）や部会の会議等の情報を収集、分析し、その結果を指導助言に活用する。 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 小規模事業者の経営状況の把握・分析をおこない経営資源の内容やノウハウを活かした需要開拓、専門家派遣による新規事業展開や商品の高付加価値化等の支援をおこないビジネスプランに基づく経営を推進していくための経営状況の分析を行う。 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行い、経営分析結果を踏まえセミナー等の開催や、目的を明確にしたビジネスプランの策定支援を行う。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 支援策の紹介や実施結果について進捗状況を確認し、必要に応じ専門家の派遣を依頼行い、指導・助言によるフォローアップを行う。 5. 需要動向調査に関すること【指針③】 小規模事業者が提供する商品等の市場性や経済動向について需要の把握をすることが不可欠であり、データの収集分析を行い、資料を提供することにより持続的発展に繋げる。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 物産展や展示商談会、インターネット通販等を活用した販路開拓を支援し新たな商品などマスコミなどを通じて情報提供をおこない認知度の向上を図る。 <p>II. 地域経済の活性化に資する取組 特産品開発支援や当地域のイベントへの積極的な参加を推進する。</p>
連絡先	<p>中山町商工会 〒990-0401 山形県東村山郡中山町長崎 8039 TEL023-662-2207 FAX023-662-2073 Mail:nakayama@shokokai-yamagata.or.jp URL: http://naka-yama.net/</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

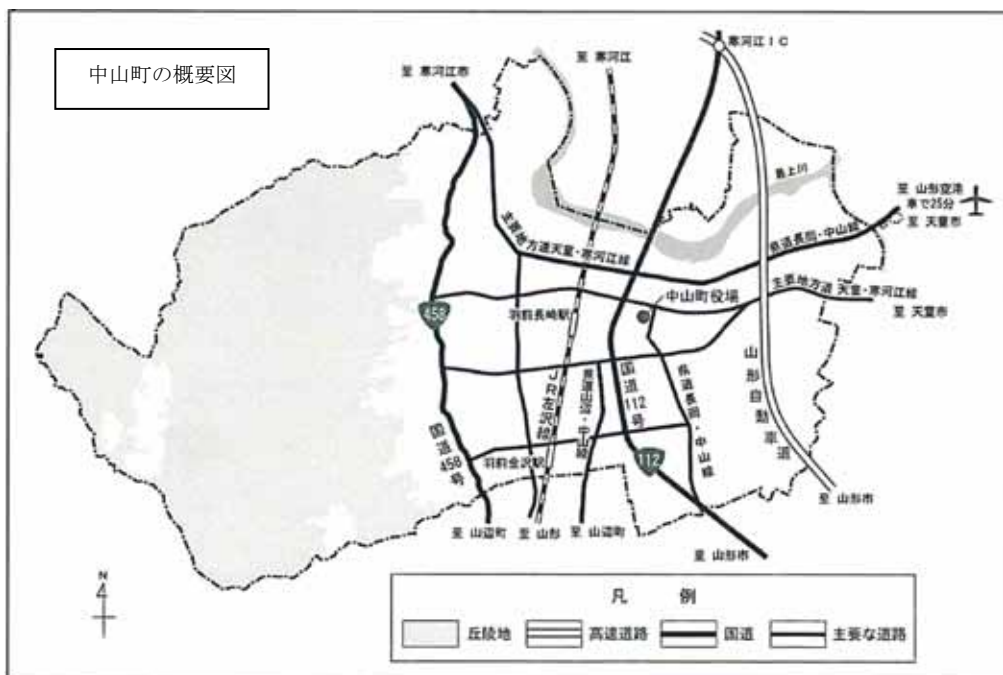
①中山町の現状

中山町は、山形県の中央部に位置し、県都山形市をはじめ、天童市、寒河江市に隣接する都市郊外の生活拠点のまちである。鉄道や国道、主要地方道等が東西・南北に通って県内各地と結ばれている。更に、山形自動車道インターチェンジや山形空港など、県外から県内への出入り口となる広域交通アクセス条件にも恵まれている。このことは、県都に隣接する本町が、全権的な交流・物流拠点機能の一部を山形市とともに担うことができることを示している。

本町の基幹産業としては、農業で米と果実の栽培が盛んで、近年は都市郊外農業として野菜や施設園芸の栽培も増加している。

製造業では、本社機能が立地する缶飲料・加工食品等の大規模工場1社のほか、工作機械器具、一般機械器具、自動車部品加工等の小規模事業所が複数立地しているが製造品出荷額等はそれほど多くない。

商業関係では、小規模の共同店舗やスーパーマーケット、ホームセンター、コンビニエンスストアがあるのみで、商業機能は弱いものとなっている。



・人口の推移と年齢構成

人口は、昭和 22 年の 14,245 人をピークに減少し、平成 22 年には 12,313 人と減少傾向にある。社人研推計によれば、このまま推移すると平成 52 年には 8,379 人、平成 72 年には 5,807 人と 6 千人を割り込むと推計されている。年齢 3 区分別にみると、年少人口（0～14 歳）の割合は、平成 22 年時点で 12%、生産年齢人口（15～64 歳）は 60%と低位である一方、65 歳以上の人口割合は 28%と、全国平均 23%よりも高齢化が進行している。

高齢化がますます加速する一方で、年金受給世代を支える現役世代の人口は減少を続け、若者一人あたりの負担が重くなることが予想される。また、20 代～30 代の女性人口は、平成 22 年の 1,097 人から、平成 52 年には 627 人に減少すると推計されており、これに伴う少子化の進展も深刻な問題である。

中山町の人口

	平成19年	平成20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
人 口	12,619	12,480	12,434	12,313	12,196	12,086	12,012	11,879	11,767
世帯数	3,507	3,511	3,540	3,544	3,556	3,571	3,616	3,619	3,609

資料：中山町住民税課

・自然動態（出生・死亡）

自然動態をみると、平成 10 年以降、死亡数が出生数を上回る「自然減」の状態が続いている。加えて、合計特殊出生率は 1.3～1.5 前後で増減を繰り返しており、平成 26 年では 1.42 となっている。

・社会動態（転入・転出）

社会動態をみると、平成 16 年を境に、これまで転入数が転出数を上回っていたのが逆転し、転出数が転入数を上回る「社会減」の状態に推移している。

年齢階級別の人口移動をみると、男女ともに 10 歳代後半～20 歳代前半の、進学や就職の時期に転出が多くなっている。また、男性は 20 歳代後半、女性は 30 歳代前半に転入がやや多くなる傾向にある。

・産業構造と雇用

産業の強みをあらわす特化係数をみると、他の産業と比較して農業、複合サービス業が高くなっている。また、雇用力が最も高いのは、飲食料品小売業であり、稼ぐ力が最も高いのは生産用機械器具製造業となっている。本町に立地している飲食料品小売業や生産用機械器具製造業については、雇用の場としても重要な役割を果たしている。

②小規模事業者の現状と課題

（現状）小規模事業者数の減少、経営環境の変化

中山町の地区内商工業者も人口と同様に、近年は減少傾向をたどっており、平成 21 年からの動向をみると、3 年間で 32 社が減少している。地区内商工業者のうち 8 割以上を構成する小規模事業者に関しては 24 社の減少となっている。

中山町における中小企業、小規模事業者を取り巻く環境は、近隣の都市部へのアクセス条件に恵まれていることから、大型商業施設が本町を取り囲むように次々と隣接する街へ出店した影響に加え、人口減少・高齢化に伴う売上の低下や廃業を余儀なくされるなど経営環境は実に厳しい状況にある。

地区内商工業者においては、顧客の高齢化や人口減少、環境の変化から、従来の事業のやり方を踏襲しているのは売上高、収益率が減少してしまい、雇用を維持できない他に、後継者不在の状況になってきている。

地域において重要な役割を担う小規模事業者の衰退は、地域経済そのものの衰退に直結する問題で

あり、小規模事業者の減少対策と支援を講じなければ歯止めがかからない深刻な状況である。

中山町事業所統計

	平成21年		平成24年		増減	
	商工業者数	小規模事業者数	商工業者数	小規模事業者数	商工業者数	小規模事業者数
総数	396	337	364	313	△ 32	△ 24
農林水産業	-	3	6	5	6	2
建設業	69	68	64	62	△ 5	△ 6
製造業	54	49	51	46	△ 3	△ 3
卸・小売・飲食店	152	114	127	96	△ 25	△ 18
金融・保険業	6	6	7	7	1	1
不動産業	6	5	7	6	1	1
運輸・通信業	17	14	17	15	0	1
サービス業	86	72	78	69	△ 8	△ 3
公務	6	6	7	7	1	1

資料：経済センサス

中山町商工会会員数：283名（平成28年4月1日）

業種別会員数内訳	会員数
建設業	58
製造業	42
卸売業	12
小売業	72
飲食・宿泊業	17
サービス業	58
金融・保険等その他	15
定款	9

組織率：77.7%

（課題）

共通課題：将来的な方向性の模索、販路拡大、創業者の創出、事業承継

各業種、業態とも総じて将来的な方向性の模索、販路拡大、後継者不足などの共通課題がある。個社の魅力を最大限発揮した持続的取り組みや、町内、町外問わず積極的な事業活動を推進し、活力ある成長発展を続けていくためには、自らが地域の担い手であることの自覚と、組織の柔軟性、サービスといった強みを見つめなおし、創意工夫しながら変化に挑戦するなど、更なる経営の努力が必要となってきた。

工業における課題：経営改善、経営革新

建設、製造を含む工業においては、ほとんどが小規模事業所であり、経営環境の変化に対応するた

めの経営改善や経営革新の取り組みが課題として迫られている。しかしながら、課題を克服するための経営計画の策定や国等の施策を活用できているとは言い難く、経営革新や生産性向上の取組等への対応が鈍い状況である。

商業における課題：新たな需要の創出、需要の変化に対応した経営の転換

卸、小売、飲食、サービス業を含む商業においては、人口減少は顧客の減少に直結し、それに留まらず、地域経済の衰退を招くことから、域外流出した消費を取り戻すための、地元消費促進策や、新たな需要の創出が課題となっている。一方で、人口減少に伴う消費の減退など、構造的な変化は不可避であり、中長期的には需要の変化に対応した経営の転換が必要である。

③商工会のこれまでの取組と課題

(これまでの取組)

中山町商工会では、経営改善普及事業の取組として、経営、金融、労働、税務、記帳指導を中心として行ってきたが、伴走支援対象先も少なく、売上向上、販路開拓策については、十分なものとは言えない状況であった。全会員が対象となるような啓蒙セミナーの開催や、専門的な内容ではなく、全員が該当するような内容を支援してきた。

(課題)

現状維持を強く推奨し、今以上の経営発展を後押しすることや、創業者の創出、事業承継については十分な内容ではない状況であった。その結果、何かに特化するような専門的な事業所の輩出までには至らなかった。今後は、個社の強みを活かすような、特化した事業者の経営力向上につながるものに取組んでいく必要があり課題となっている。

④小規模事業者の中長期的な振興のあり方

中山町で策定している第5次中山町総合計画では、中小企業等への支援として、創業支援等による新たな産業の育成と、既存産業の事業承継や後継者育成を通し持続的な経営を目指した支援を行うとされており、本会としても、商工業の現状と課題、商工会のこれまでの取組と課題を踏まえ、地域金融機関等の支援機関と連携し、小規模事業者の持続的発展に向け、個別事業者の経営力向上、創業、事業承継等を支援する。

具体的には次の2点を重点に取組む。

I.小規模事業者の持続的発展を支援する

小規模事業者自らが、変化し続ける地域の経済動向、消費者の需要動向、自社の経営環境を意識した事業を計画的に実践し、PDCAサイクルを回した経営に日常的に取組む状態を目指す。

II.創業者の創出・事業承継を支援する

小規模事業者の減少傾向が緩和していき、地区内小規模事業者の新陳代謝を促すことを目指す。

⑤経営発達支援事業の目標と方針

中長期的な振興のあり方を踏まえ、小規模事業者の持続的発展、個社の経営力強化を目指すため、地域金融機関等の支援機関と連携しながら、経営指導員等による地域に密着したきめ細やかな巡回及び窓口指導を伴走型支援により実施する。

小規模事業者に対し各々の経営課題の把握と各事業所に合った課題解決に向けた検討を経営者とともに進め、経営改善普及事業の更なる実効的支援とPDCAサイクルを回しながら、本経営発達支援事業を積極的に展開する。

(目標1)

小規模事業者の経営力強化のための支援を強化する

〈方針1〉

小規模事業者が抱える経営課題の解決と、経営環境の変化や今後の需要を踏まえた事業計画の策定支援を行い、持続的発展に向けた経営を行うために、地域の経済動向調査、需要動向調査、経営状況の分析を行った結果を基に、自社の商品（製品）やサービス（技術）の専門性を高める事や、新たな需要開拓に向けた支援や、事業計画に基づく経営の推進、課題解決を図る為の、伴走型個別支援を行う。また、伴走型支援による計画実施後のフォローアップを行うことで日常的にPDCAを回していく経営を根付かせていき、この取組の必要性を啓蒙し浸透させていく。

（目標2）

創業支援・事業承継の推進により、小規模事業者の維持拡大を図る

〈方針2〉

小規模事業者数の減少が顕著であることから、中山町の創業支援担当者との連携や事業承継の支援を行い、地域内事業所数の維持拡大を図っていく。また、創業支援と事業承継との推進による小規模事業者のスムーズな入替えを通じた地域の活性化を図る。

創業者に対しては準備期間から経営が安定するまでの時間がかかる事、事業承継については現状の資産や借入の状況、贈与、相続等の複雑な問題が介在することから、複数回にかけてヒアリングを行い、きめ細やかな支援を行う。

（目標3）

新たな需要の開拓、販路開拓の支援による収益力の向上を図る

〈方針3〉

小規模事業者の新たな需要、販路開拓の支援強化を図り「売れる商品」を作り出す事業所を輩出するため、従来のプロダクトアウトの考え方からマーケットインの考え方を浸透させる。その為、商談会等への参加や事前セミナーへの参加や、消費者モニタリング調査を行い買い手（バイヤー・消費者）のニーズ調査を行う。商談後や調査後のフォローアップ強化や情報発信の支援を通して成約率の向上を図る。

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～平成 34 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. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

これまでの調査に関する取り組みにおいては、町内の支援対象である小模事業者 15 社に対し、全国商工会連合会の委託を受けて実施している中小企業景況調査を実施しており、四半期毎の売上高・仕入原価・在庫量・業況等について前年度比較も含めて年 4 回調査していた。調査結果については 15 社に対し、全国商工会連合会でまとめた調査報告書の情報提供のみに留まっていた。

今回の計画においては、これまでの数字の調査から、動向の調査を中山町商工会管内景況調査として追加し、希望する支援の要望等、情報収集と分析を広く行い、小規模事業者提供してゆくことで、計画策定や個別企業の経営力向上に役立てる。

従来は対象としてきた事業所のみ情報の提供を行っていたが、今後は当商工会のホームページや会報に情報を公開し、創業予定者を含む地域全体の小規模事業者にも広く提供を行っていく。

(事業内容)

①中小企業景況調査（継続）

受託事業の中小企業景況調査により、地域内の調査対象 15 事業所（建設業 2 企業、製造業 2 企業、小売業 5 企業、サービス業 6 企業）の四半期毎の売上高・仕入原価・在庫量・業況等について前年度比較も含めて調査する。調査方法については、原則として巡回し面接、聞き取りによって調査し、地域内における経済動向および各業種の置かれている業況を把握する。把握した分析結果等の情報を小規模事業者の事業計画策定や販路開拓等の支援時に活用する。また、四半期毎の調査結果については、地域全体、業種別等に集計し、会報、事務局便り、ホームページでの公表や、巡回・窓口指導の際に説明・提供をする。

②中山町商工会管内景況調査（新規）

独自に中山町商工会管内の景況調査を行う。中山町商工会全会員事業所を対象に年 1 回、経営上の悩み、今後の経営方針、希望する支援の要望等を調査する。調査方法については、巡回、窓口、郵送、電話等で行う。調査結果に基づき地域内における経済動向および個別の小規模事業者の支援の要望や、各業種の置かれている業況を把握する。把握した分析結果等の情報を個別企業の経営力向上や事業計画策定等の支援時に活用する。また、調査結果については、業種別等に集計し、会報、事務局便り、ホームページでの公表や、巡回・窓口指導の際に説明・提供をする。

(目標)

項目	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
中小企業景況調査	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回
中山町商工会管内景況調査	0	280 回	280 回	280 回	280 回	280 回

※中小企業景況調査については 15 事業所×4 回

※中山町商工会管内景況調査については全会員事業所×1 回

(成果の活用)

①中山町商工会管内景況調査の調査・分析結果を基に個別の小規模事業者のニーズや、業種毎

のニーズを把握し、経営状況の分析が必要な小規模事業者の掘り起こしを行う。

②本会職員間で、調査結果の検討を行い小規模事業者の実態・動向・ニーズ・課題等を共有し、巡回・窓口相談時に全職員が対応できる体制づくりとする。

③職員間で解決策を協議するが、解決が難しいテーマについては「山形県県商工会連合会内(専門家)」等各支援機関よりアドバイスを得る。

④中山町へ調査・分析結果を提供するとともに、中山町に対する小規模事業支援施策の提案資料への活用を行う。

⑤小規模事業者の課題解決の支援ツールとして、巡回・窓口相談時にタブレット端末等を活用しながら情報提供を行う。

⑥中小企業景況調査の調査・分析結果は、中山町商工会ホームページ・会報誌等に公表する。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

これまでの経営状況の分析では、主に金融支援時において財務分析のみを実施してきており、商品・製品・サービス戦略に関する分析にまでは至っておらず、売上や顧客の増加へ貢献できていなかったことが課題である。また、個別の小規模事業者や業種ごとの支援の要望については把握できていなかったことが課題である。

今後は1. 地域経済の動向調査の内容を踏まえ、経営状況の分析が必要な、掘り起こした小規模事業者に対し、巡回訪問やセミナーを開催し、必要な支援内容に特化した、財務分析だけではなく、商品や技術、経営ノウハウなどの強み弱みの把握や、誰に事業を承継するのか等の経営状況の分析を行っていく。

商工会内で解決の難しい専門的な課題を有する事業者に対しては、中小基盤整備機構専門家派遣、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携し、小規模事業者の経営分析から得た強みを活かす方策や弱みに対する改善手法についての的確にサポートし、事業計画の策定、経営革新、事業承継等に繋げていく。この際、経営指導員は、専門家による助言、提案を、事業者の経営の実態を踏まえてより実践しやすくするためのアイデア出しを行い、事業者と一緒に具体的な実行方法を検討する。

地区内小規模事業者等が自社の経営を見つめ直す機会となり、分析結果に基づいて経営状況や経営上の課題等を把握し、その改善等を行いながら経営を進めることで適正な経営を行うことが可能となる等、地区内小規模事業者等の持続的発展につなげることを目的とする。

(事業内容)

①経営状況分析シート活用による実態把握（新規）

1. 地域経済の動向調査の内容を踏まえ、事業者の経営状況(商品・技術・サービス内容、経営ノウハウや経営資源における強み・弱み、顧客層、財務状況、重点的に取り組むべき課題、誰に事業を承継するか)を回答してもらい基礎的な実態の把握を行う。

②経営分析セミナーの開催（継続）

1. 地域経済の動向調査の内容を踏まえ、個別の小規模事業者や、業種毎に対応した経営分析セミナーを開催する。事業者の経営状況(商品・技術・サービス内容、経営ノウハウや経営資源における強み・弱み、顧客層、財務状況、重点的に取り組むべき課題、誰に事業を承継するか)を内容としたセミナー・相談会を開催し、経営状況把握の重要性を認識してもらい、事業計画策定、経営革新計画、事業承継計画策定の伴走型支援の入口とする。

(目標)

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
経営分析件数	13 社	15 社	17 社	17 社	20 社	20 社
セミナー開催回数	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回
セミナー開催における個別指導数	50 社	50 社	50 社	50 社	50 社	50 社

(成果の活用)

巡回訪問・窓口相談業務により経営状況の分析し、対象となる小規模事業者を分類し、それぞれのグループ毎の状況に応じた支援に繋げる。

グループ	内容
A	経営革新計画策定を目指す事業所
B	経営革新計画までは達しなくとも経営計画策定を目指す事業所
C	従来の経営、税務、金融、労働等の基礎的支援が必要な事業所

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

これまでは、小規模事業者持続化補助金、金融相談等において事業計画の策定を行っていた。しかしながら、小規模事業者が自主的に経営発達を目指すための事業計画策定支援にいたるケースは少なかった。

そこで、1. 地域の経済動向調査、2. 経営状況の分析、5. 需要動向調査の結果を踏まえ、個別の小規模事業者や業種毎に対応した事業計画策定支援を行う。

創業者や創業希望者については「中山町創業支援スキーム」より得た情報や巡回訪問及び窓口での各種相談時に説明し掘り起しを行う。

商工会内で解決の難しい専門的な課題を有する事業者に対しては、中小基盤整備機構専門家派遣、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携しつつ、より実現性の高い計画となるよう伴走型の支援を行い、事業計画の策定を目指す。

地区内小規模事業者等が自社の事業計画を策定することで中長期的な視点を持って適正な経営を行うことが可能となる等、地区内小規模事業者等の持続的発展につなげる。また、支援対象者の創業に向けて必要な知識の向上が図られるとともに、モチベーションの維持も図られ円滑な事業実施につながる。創業が促進されることによって、地区内小規模事業者等の高齢化や後継者不足等による事業者減少に歯止めをかけるとともに、新たな取り組みによる経営力の向上が図られ、地域経済の活性化に資するものとする。

(事業内容)

(既存の事業者に対する事業計画策定支援)

①事業計画策定セミナー・個別相談会の開催（新規）

1. 地域の経済動向調査、2. 経営状況の分析、5. 需要動向調査の結果を踏まえ、個別の小

規模事業者や業種毎に対応した事業計画策定セミナー・個別相談会を開催し事業計画の策定を支援する。

②経営革新セミナー・個別相談会の開催（新規）

今以上の経営発展を目指す小規模事業者及び既存事業の見直しにより、新分野へ取組みを検討される小規模事業者支援に関して、経営革新セミナー・個別相談会を開催し、事業計画の策定支援を行い、小規模事業者の持続的発展を目指す。

③事業承継セミナー。個別相談会の開催（新規）

事業承継の必要な小規模事業者に対して、事業承継セミナー・個別相談会を開催し、事業計画の策定支援を行い、小規模事業者の持続的発展を目指す。

④簡易な事業計画シートを用いた事業計画策定支援（新規）

巡回訪問・窓口相談・セミナー受講者・経営状況の分析を行った小規模事業所に対し、事業計画策定が必要な事業所の掘り起こしを行い事業計画の策定を支援する。簡易な事業計画シートを作成し、事業計画シートの作成支援を行い、その計画に沿って自社の将来を見据えた場合の、商品開発や必要な設備の導入等を意識して貰い、補助事業等の情報を提供しつつ申請のための事業計画策定の支援を行う。また、補助事業と並行して、前向きな投資については小規模事業者経営改善資金・小規模事業者経営発達支援資金の活用も合わせて、計画策定の支援を行う。

〈創業者・創業予定者に対する事業計画策定支援〉

①巡回訪問・窓口相談による掘り起こし（拡充）

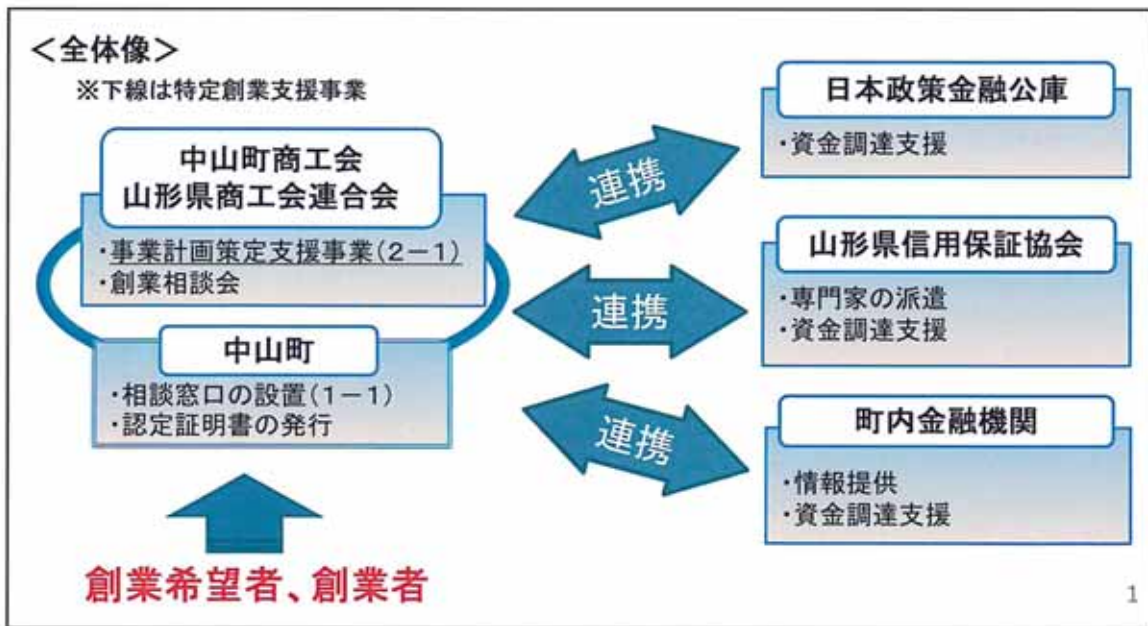
巡回訪問・窓口相談を通じて、事業計画の意義や策定の必要性・有効性に係る理解を深めてゆきながら、創業補助金等の制度情報を提供することで事業計画策定を目指す創業者、創業予定者の掘り起こしを行い事業計画の策定を支援する。

②関係機関との連携（拡充）

中山町、日本政策金融公庫や山形県信用保証協会、町内金融機関（2行 山形銀行長崎支店、きらやか銀行長崎支店）と連携し、スキーム図のとおり、各支援機関等の情報やノウハウを共有し小規模事業者の創業支援が円滑に対応できるよう支援体制づくりを行う。

③専門家との連携（新規）

商工会で課題解決が困難な専門的な課題については、中小基盤整備機構専門家派遣、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携した伴走型支援を行う。



(目標)

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
事業計画策定 セミナー回数	0	1 回	1 回	1 回	2 回	2 回
事業計画策定 事業者数	17 社	32 社	36 社	36 社	38 社	41 社
経営革新	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
一般	8 社	26 社	30 社	30 社	32 社	35 社
小規模 事業者 持続化 補助金	8 社	13 社	15 社	15 社	17 社	20 社
創業	4 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
小規模事業者 経営改善資金 斡旋数	8 社	15 社	15 社	15 社	17 社	20 社
小規模事業者 経営発達支援 資金斡旋数	0	1 社	1 社	1 社	1 社	2 社

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

これまでの実施支援については、巡回訪問・窓口相談のなかで、実地訪問やヒアリングによる現状確認を行い、フォローアップ支援や計画の改善に向けた支援を実施してきた。

今後の計画策定後の実施支援については、小規模事業者がP D C Aサイクルを回しながら計画の実践を継続することが出来る経営体制となるように、四半期に1回（年4回）の巡回によるフォローアップ支援を行い、小規模事業者の売上（付加価値）の向上や設備面等で企業が抱える課題解決、経営力発達に繋げる。計画が順調に進行している小規模事業者については巡回の頻度を落とし、計画通りに進んでいない小規模事業者については巡回の頻度を上げる等、小規模事業者の状況に応じて対応する。

創業者については売上が計画どおりに進まない場合すぐに資金がショートする危険性が高い事から、2ヶ月に1度（年6回）の割合で巡回訪問を行いキャッシュフローについて重点を置きながらフォローする。また、売上が計画どおりに進んでいない場合には中小機構の販路拡大アドバイザーなどを活用して目標の達成できるよう支援する。

計画を実践する上で、商工会内で解決の難しい専門的な課題を有する事業者に対しては、中小基盤整備機構専門家派遣、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携しながら支援を行うことで、事業の持続的発展を図る。

フォローアップ支援を行うことで、事業計画策定後の修正や進捗確認を行い、より実現性の高い計画からの経営力発達に繋げることを目的とする。

（事業内容）

①フォローアップ支援（拡充）

職員が四半期毎（年4回）に事業所巡回訪問を行い、事業進捗状況の把握、確認を行うとともに、未実施、未達成事項が確認された場合は、追加的アドバイスや必要な指導、支援策、助言を行う等のフォローアップを実施する。

②創業者に対するフォローアップ支援（拡充）

創業者については、職員が、2ヶ月に1度（年6回）の割合で巡回訪問を行いキャッシュフローについて重点を置きながらフォローする。また、事業計画が計画どおりに進んでいない場合には、課題や改善点を抽出し解決に向けた支援を行う。

③計画遂行のための資金調達支援（拡充）

事業計画の策定、実施支援により小規模事業者の事業の持続的発展のための取り組みに必要な設備及び運転資金などの資金需要については「小規模事業者経営改善資金」、「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用を推進していく。

④専門家を活用した伴走支援（新規）

計画実行の結果を検証し、課題があれば、改善策を事業者と共に検討する。それを踏まえた新たな事業計画策定支援をおこなう。商工会で課題解決が困難な専門的な課題については、中小基盤整備機構専門家派遣、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携した伴走型支援を行う。

（目標）

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
フォローアップ回数	13 回	108 回	124 回	124 回	132 回	144 回
創業者フォローアップ回数	24 回	30 回	30 回	30 回	30 回	30 回

※フォローアップ回数：（事業計画策定事業者数（合計）－創業者）×4回

※創業者フォローアップ回数：創業者×6回

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

需要動向調査については、過去に実施しておらず、日経テレコン POS 情報の活用支援なども行っていない。今後個社に対する的確な支援を行うためにも需要動向調査を行い、支援にどう活かすかが課題である。

今回の計画における需要動向調査では、山形県産食品等販路開拓支援事業の活用と消費者モニタリング調査によって買い手（バイヤー、消費者）のニーズを把握し、日経テレコン POS 情報・業界紙の活用、山形県買物動向調査によって市場動向等を把握し、売れる商品づくりのために小規模事業者を提供する。

ここで得た調査結果や情報を活用し、今までの「プロダクトアウト」から「マーケットイン」への転換を図り、消費者の声を反映しながら、より高い“お客様目線”を目指して商品作りやサービスの提供を心掛けていきながら、小規模事業者の事業計画策定に活用する。

調査の実施手法や情報収集を実施する場合には、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携し専門家の協力を得ながら、調査計画策定を行う。

（事業内容）

①山形県産食品等販路開拓支援事業の活用（継続）

首都圏への販路開拓を目的として、主に食料品等製造販売業に資する小規模事業者 3 社を対象に、山形県商工会連合会で実施するセールスステップや首都圏でのテストマーケティングを展開しバイヤー等のニーズを把握し、個社の新商品開発や販路開拓に活用できる調査結果として事業者を提供する。

セールスステップについては、バイヤー経験を持つ食品・流通等の専門家が首都圏の小売業者、卸売業等 8～10 社の中からターゲットを選定し、ターゲット先のバイヤーに対して新商品や既存商品を持参し、商品の商談を前提とした首都圏のニーズ調査を行い、導入並びに販売促進の支援を行う。また、バイヤー経験を持つ食品・流通等の専門家が小規模事業者と同行し、東京の会場にて複数のバイヤーからニーズ調査を行う同行調査事業を開催する。

（調査対象）

- ・首都圏のニーズを把握しているバイヤーのニーズ

（調査項目）

- ・商品評価（価格・味付け・デザイン）・納入体制（値入・量目・ロット）

②消費者モニタリング調査（新規）

地域外（東北の一部の地域に絞り込み、人口が多く各種交通機関からのアクセスの便利な宮城県）への販路開拓、売れる商品づくりを目的として、主に食料品等製造販売業に資する小規模事業者 3 社が新たに開発した商品や販路開拓を狙う商品について、消費トレンドや市場ニーズを把握するため、アンケートによる消費者モニタリング調査を行う。調査方法については調査会社に委託し、販路を開拓したい先に合ったニーズ等を把握する為、商品の特性を踏まえた上で調査会社の持つリストを活用しながら一事業所当たりのモニタリング対象者 100 名を決定する。モニタリング対象者 100 名にアンケートと商品サンプルを送り調査項目毎に評価してもらう。ここで得られた評価や意見を分析し小規模事業者にフィードバックし、商品の改良に繋げ、販売ターゲット向けに売れる商品づくりに活かす。まずは地域外の近いところから開拓し、様子を見て販路を広げていく。

（調査対象）

- ・宮城県の消費者のニーズ

（調査項目）

- ・商品評価（価格・味付け・デザイン・ネーミング・量目）

③日経テレコン POS 情報・業界紙の活用（新規）

長期に蓄積された詳細な POS データは市場のニーズや商品の販売動向、競合他社製品との比較などの分析が可能であることから、現在のトレンドや、消費者が求めているものの傾向を掴むことができる。業界紙からは商品や役務について、業種別、品目別のトレンドを把握する。

（調査対象）

- ・ 特定個社を対象としない業種別・商品別
- ・ 市場の動向

（調査項目）

- ・ 日経テレコン POS 情報：商品別、分類毎の売れ筋、実売力、流通展開力、価格影響度、購入者属性
- ・ 業界紙：各種レポート、新商品、新技術等の小規模事業者の需要開拓に参考となるような情報

（目標）

項目	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
①-1 山形県産食品等販路開拓支援事業の活用事業所数	0	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
①-2 バイヤーのニーズ調査件数 (1 社×8 社)	0	24 件	24 件	24 件	24 件	24 件
①-3 バイヤーのニーズ等情報提供事業所数	0	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
②-1 消費者モニタリング調査回数	0	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
②-2 消費者モニタリングサンプル数 (1 社×100 個)	0	300 個	300 個	300 個	300 個	300 個
②-3 消費者モニタリング調査情報提供数	0	3 社	3 社	3 回	3 回	3 回
③日経テレコン POS 情報・業界紙を活用した情報提供事業所数	0	5 社	7 社	10 社	10 社	12 社

（成果の活用）

①山形県産食品等販路開拓支援事業の活用、②消費者モニタリング調査で得た情報については、主に、「2. 経営状況の分析に関すること」及び「3. 事業計画策定支援に関すること」にて支援した小規模事業者に対して、個社支援として各小規模事業者にあった調査結果を、事業計画策定にかかる資料として提供する。更に、同業種や同じ様な商品を開発する事業所に対しても参考資料として提供する。また、小規模事業者全般に有効であると思われる業種別、

品目別といった情報については、巡回・窓口相談時に提供する。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

これまでは自社商品・製品を取り扱っている事業者に対して、物産展や商談会への出展、首都圏百貨店等の催事への参加を通して販路開拓支援を行ってきたが、バイヤーからの情報は単独の事業所で止まっており、関連する事業所との情報共有ができていない状況であり、有効に活用できず、新たな需要の開拓には繋がっていなかった。

今回の計画における新たな需要の開拓に寄与する事業では、物産展や商談会への出展、首都圏百貨店等の催事への参加は今後行うが、その際にバイヤーからの売れ筋商品や価格帯についての情報は集約して、関連する事業所に対して情報提供を行う。また、広くマスメディアへのPRによる広報活動の強化と、HP等のIT活用による周知活動に努めることにより、小規模事業者の新たな需要の開拓、販路開拓に繋げる。

(事業内容)

①ニッポン全国物産展を活用した販路開拓（新規）

ニッポン全国物産展などを活用した食品製造事業者の販路の拡大を図る。ニッポン物産展は全国から食品製造事業者などを中心に来場者数約 143,000 名、流通関係者 240 名が集まり大手百貨店やスーパーなどのバイヤーによる B to B の商談が行われている。したがって、当地域の芋煮、すももなどの地域資源を活用した食品加工業者の出典を支援し販路の拡大を目指す機会として活用する。一方、ニッポン全国物産展では連合会を通じた出展募集を域内に案内し出展者を募るのみで具体的なサポートは行って来なかったこともあり、当地域からの出展はなかった。今後は、出展希望の事業者については、県商工会連合会と連携し、首都圏百貨店等のバイヤーを講師とした事前研修を行うとともに、出展事業者の一押し製品等を載せたパンフレットを作成し百貨店等に事前に周知するなどバイヤーの参集に努め当日の商談・成約をサポートする。

②物産展・商談会事前セミナー・個別相談会への参加勧奨（拡充）

販路開拓による専門家や県外バイヤーを招聘した物産展、商談会の事前セミナー・個別相談会への参加を勧奨する。事前セミナーでは、商談会までに準備することや、バイヤーとの交渉の仕方、商談会終了後のアフターフォローについて研修する。また、商品の陳列方法なども研修し、物産展、商談会を効果の高いものとし、商談成約率、販売数量の向上を実現する。

③インターネットを活用した販路開拓支援（新規）

県外や海外への販路を開拓するためインターネット販売システムの活用支援を行う。地域外への販路開拓に意欲的な小規模事業者に対し、巡回訪問を通してECサイト（ニッポンセレクト.com）への登録支援を行う。

④製造業者に対する販路開拓支援（拡充）

展示会等への出展支援地域内小規模事業者の展示会等への出展支援をきっかけとして、販路開拓及び下請け体質からの脱却を図る。

小規模事業者に対し、展示会及び商談会等に関する情報提供を行うとともに、小規模事業者持続化補助金等の活用を促進し出展を後押しする。出展にあたっては、県商工会連合会と連携し、事前準備、アフターフォローも含め事前研修を行うとともに、出展事業者の概要を載せたものを関係機関に事前に周知するなど展示会及び商談会の参集に努め当日の商談・成約をサポートする。

⑤建設業者に対する販路開拓支援（拡充）

当商工会のホームページ、会報、SNS に小規模事業者の商品・サービスや取り組んでいる内

容を公開し情報を発信する。

⑥SNS アカウントからの情報発信（拡充）

当商工会では「Facebook」にて各種の情報発信を行っている。更に小規模事業者個社の商品、サービスの情報発信の強化を行う。

ホームページや会報よりも反応が早く、関心があれば更に二次発信につながり広く情報を発信できることが魅力である。当会からの情報発信だけではなく、小規模事業者自らが発信することで、シナジーが生まれ高い効果が見込まれることから積極的に取り組む。

⑦専門家と連携した伴走支援（新規）

販路開拓策の検討等については、中小基盤整備機構専門家派遣、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携した伴走型支援を行う。

（目標）

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
展示会・商談会参加事業所数	0	3 社	3 社	4 社	4 社	4 社
展示会・商談会商談件数	0	24 社	24 社	32 社	32 社	32 社
EC サイト支援事業所数	0	2 社	2 社	3 社	3 社	3 社
HP・会報・SNS 情報発信事業所数	24 社	30 社	30 社	30 社	40 社	40 社

II. 地域経済の活性化に資する取組

地域内各種団体を中心とした「関係団体等協議会」を組織して年 2 回集まり、今後の地域の方向性を協議し、各団体の知識・ノウハウの共有を行い、関係者間の意識の共有を図る。その上で、地域の特性を踏まえた観光振興等を含む地域のブランド化やにぎわいの創出等を検討し地域の活性化につなげる。イベントの検討会議において、地域の経済動向、消費者の需要動向、地域内各種団体の環境を意識した事業を計画的に実践し、PDCA サイクルを回しながら地域経済の活性化を図る。

（事業内容）

①「関係団体等協議会」の開催

年に 2 回、関係者間の意識の共有を図るために会議を開催し、地域の活性化と、小規模事業者が事業を持続的に発展させるための良好な環境が整備されるよう事業を実施していく。

※関係団体等協議会メンバー（中山町、中山町観光協会、JA 山形、中山地区長連絡協議会、女性団体連絡協議会、中山ロータリークラブ、中山ライオンズクラブ、中山町商工会）

②「元祖芋煮会 in 中山」の開催

当町最大の地域活性化イベントである、「元祖芋煮会 in 中山」について、関係団体等協議会メンバーと連携して開催する。各団体には、それぞれの活動により培われた知識・ノウハウの蓄積があることから、それらが発揮されることで企画の充実につなげる。

③地域イベントへの協力及び新商品等の販売・PR

商工会として、主催団体等と協力してできる下記の地域活性化に資するイベントについては商工会青年部・女性部、商工会事務局が連携先を増やし、集客増のための PR 支援や関連する小規

模事業者のイベントへの参加を促し、賑わいづくりに寄与しつつ、6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事で開発・改良された特産品をはじめとした自社商品・サービスの販売やPRを行うことにより認知度を高め、地域内での販売促進につなげる。



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

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事

① 東南村山地区商工会広域連携協議会との連携（継続）

本会与上山市商工会、山辺町商工会で構成する（東南村山地区商工会広域連携協議会）が月1回、情報交換会を実施し、東南村山地区管内の小規模事業者の現状、経済動向、小規模事業者支援施策等について協議し、緊密な連携支援体制を確立する。

② 日本政策金融公庫山形支店との連携（継続）

日本政策金融公庫山形支店と年1回情報交換会を実施し、金融制度以外にも創業や需要開拓に関する内容など小規模事業者に対する幅広い支援内容について情報の共有や意見交換を行う。また、日本政策金融公庫主催の、小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会（3商工会議所 山形商工会議所、天童商工会議所、新庄商工会議所、14商工会 本会、上山市商工会、山辺町商工会、寒河江市商工会、河北町商工会、西川町商工会、朝日町商工会、大江町商工会、村山市商工会、東根市商工会、尾花沢市商工会、大石田町商工会）が年2回開催される。村山地区、最上地区における、金融制度以外にも創業や需要開拓に関する内容など小規模事業者に対する幅広い支援内容について情報の共有や意見交換を行い、事業実施の円滑な支援を図る。

③ 地元金融機関との連携（継続）

本会与中山町、日本政策金融公庫山形支店、山形県信用保証協会、山形銀行長崎支店、きらやか銀行長崎支店と年1回、情報交換会を実施し、金融制度以外にも創業や需要開拓に関する

内容など小規模事業者に対する幅広い支援内容について情報の共有や意見交換を行い、小規模事業者の事業実施の円滑な支援を図る。

④専門家派遣機関との連携（新規）

経営発達支援事業を実施するにあたり、本会職員間で支援案件の発掘・経営課題の抽出に取組み、課題解決に向けての勉強会を実施し、地区内小規模事業者の持続的発展を図り売上増加と利益確保に努めるが、高度な専門的課題対策等に関しては、下記記載の支援機関と連携することにより、小規模事業者に対し効果的な支援施策等の活用を見出すことが出来、また本会職員の支援能力の向上が図られる。

- ・山形県商工会連合会 専門家派遣「エキスパート事業」
- ・中小企業整備基盤機構東北支部「経営支援課 窓口相談」
- ・財団法人山形県企業振興公社「山形県よろず支援拠点」
- ・中小企業委託事業「ミラサポ」

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

小規模事業者の売り上げや利益の確保を重視した支援能力の向上を図るため、山形県商工会連合会などが主催する研修会を基本として定期的に参加し支援ノウハウの習得で資質向上を図り、経営指導員等が習得した支援ノウハウ及び小規模事業者の経営状況の分析結果等を組織内で共有するための勉強会などを通じて職員等の支援力や資質の向上を図る。

経営指導員をはじめ、経営支援員については、20歳代、30歳代の若年層であることから、支援に対しての経験が少ないことが懸念される。懸念される問題を解消するには、より多くの成功事例や失敗事例を学び、専門的な知識を習得する等し、経験をカバーしなければならない。そのためには、専門性を持った研修に参加し、知識の習得やヒューマンネットワークを築くことが必要となってくる。

(1) 資質向上

(事業内容)

①山形県商工会連合会が主催する研修会への参加（継続）

山形県商工会連合会が主催する研修会を基本として年1回以上参加し、最新の情報や小規模事業者への支援ノウハウを習得し巡回、窓口相談等の支援時に活用する。

②中小企業大学校研修への参加（新規）

中小基盤整備機構が主催する中小企業支援担当者向け研修に年1回以上参加することで小規模事業者の売り上げや利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。

③全国商工会連合会が開催する経営指導員資質向上WEB研修受講（継続）

全国商工会連合会が開催する「実務型コンテンツ」経営指導員資質向上WEB研修を受講し、事例や実践を踏まえたノウハウ取得や確認テスト等による反復学習で小規模事業者の支援に必要な個別支援能力や税務・金融・経営・労働・経営革新などの個別相談への支援力向上を図る。

④外部講師からの情報収集（新規）

外部講師の招聘（中小企業診断士など）による、最新の支援ノウハウや事例などによる情報の収集で支援ノウハウを習得し支援能力の向上を図る。

(2) ノウハウの共有方法

(事業内容)

①職員間での共有（拡充）

当商工会は6名の限られた人数で小規模事業者の支援を行っており、出張や会議等で担当者が不在になると対応できないケースが多々あった。その問題を解消するため、週1回、職員間で支援ノウハウの活用方法や事例に基づく事業計画の策定を協議し、実施方法や改善点等を抽出することで支援ノウハウの共有を図る。

②経営支援システムの活用（拡充）

全国商工会連合会の「経営支援システム」を活用し事業所データや経営分析、支援内容を職員間で共有し小規模事業者に対する支援ノウハウの習得や職員間の支援の質の均等化を図り、支援手法を標準化することで職員間の資質向上やノウハウの共有を図る。

支援に関する取り組みの情報は「経営支援システム」に登録し、誰が見てもわかるよう、情報の蓄積を行う。

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

本計画の事業実施状況及び事業成果について下記の方法により評価・検証を年1回行う。

①有識者委員会の開催（新規）

中山町商工会理事からの選出者や、外部からの山形県商工会連合会担当者、中山町産業振興課長、中小企業診断士等の有識者による有識者委員会を年1回開催し、経営発達支援事業の実進捗状況、事業の成果・事業の評価・事業の見直し案についての報告提示をおこなう。

事業計画に基づいて事業を推進し、事業の進捗状況や各プロジェクト報告、課題や推進方法、小規模事業者からの意見等諸問題を報告し事業の見直しや修正を行う。

毎年度時に目的達成のための計画、計画の実行、実行したことによる結果の評価、より良い結果を出すための計画の改善を検証し事業計画や事務局体制などの改善をおこなっていく。

②中山町商工会理事会での評価・事業の見直し（新規）

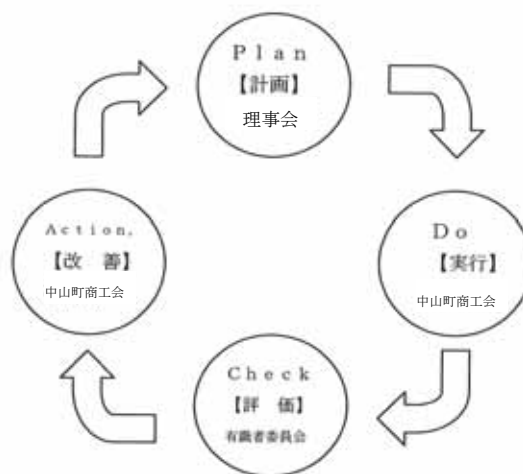
年1回開催する有識者委員会で事業の成果や事業の評価、事業の見直しについて検討・検証し検討結果をもとに中山町商工会理事会において、経営発達支援事業の評価・事業の見直しの方針を決定する。

事業の評価・見直しの方針については理事会で報告後、事務局へ提示し小規模事業者への支援推進をはかる。

③中山町商工会のホームページに公表（新規）

事業の成果・事業の評価・事業の見直しの結果については中山町商工会のホームページ (<http://naka-yama.net/>) で計画期間中公表する。また、中山町商工会事務局においても事業の成果・事業の評価・事業の見直しの結果を常時閲覧できる。

【事業計画】PDCA

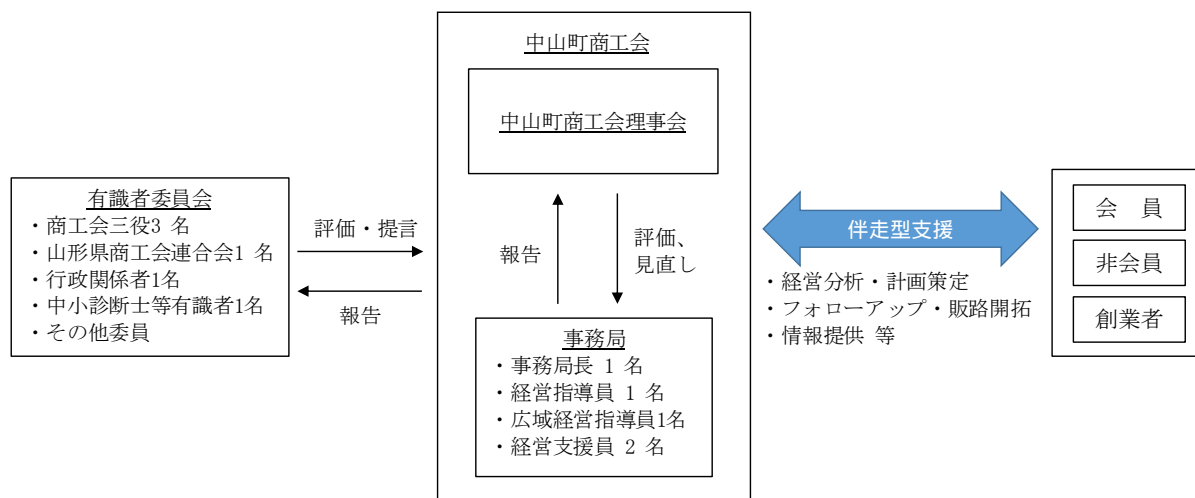


(別表 2)

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



中山町商工会事務局体制 (平成 28 年 4 月)

- ・ 事務局長 1 名
- ・ 経営指導員 1 名
- ・ 経営支援員 2 名
- ・ 嘱託職員 1 名
- ・ 広域経営指導員 1 名 (東南村山商工会広域連携協議会)

(2) 連絡先

中山町商工会

〒990-0401 山形県東村山郡中山町大字長崎 8039 番地

TEL : 023-662-2207

FAX : 023-662-2073

Mail : nakayama@shokokai-yamagata.or.jp

URL : <http://naka-yama.net/>

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	平成 29 年度 (29年4月以 降)	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
必要な資金の額	3,700	3,700	3,700	3,700	3,700
Ⅰ. 経営発達支援事業					
1. 地域の経済動向調査	200	200	200	200	200
2. 経営状況の分析	150	150	150	150	150
3. 事業計画策定支援	400	400	400	400	400
4. 事業計画実施支援	150	150	150	150	150
5. 需要動向調査	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
6. 販路開拓支援	500	500	500	500	500
Ⅱ. 地域経済の活性化	100	100	100	100	100
Ⅲ. 支援力向上	200	200	200	200	200

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

補助金 (国、山形県、中山町)、参加者負担金、自主財源 (会費、手数料収入、雑収入)

(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
国の小規模政策に係る支援を有効に活用するため、行政、山形県商工会連合会、金融機関、その他支援機関との連携を図り、スムーズ且つきめ細やかな支援を実施する。 1. 地域経済動向の把握、分析 2. 課題抽出・解決策検討・計画策定等における支援 3. 小規模事業者の事業実施の際の資金調達支援 4. 新商品開発、販路開拓等に関する支援 5. 事業所並びに商工会職員の資質向上・研修に関する指導
連携者及びその役割
・ 山形県商工労働観光部 中小企業振興課 課長 渡辺将和 山形県山形市松波二丁目 8-1 023-630-2211 連携内容：各種経済・統計データの提供と情報交換における他団体等の仲介
・ 中山町 町長 佐藤俊晴 山形県東村山郡中山町大字長崎 120 023-662-2111 連携内容：事業評価・行政情報提供・関係機関仲介
・ 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 霞城セントラル 14 階 023-646-7211 連携内容：情報提供、専門家派遣支援、講師仲介
・ 財団法人 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 霞城セントラル 13F 023-647-0660 連携内容：経営革新支援、専門家派遣支援、情報提供
・ 山形県よろず支援拠点 コーディネーター 成澤郁夫 山形県山形市城南町 1-1-1 霞城セントラル 13F 023-647-0708 連携内容：経営革新支援、専門家派遣支援、情報提供
・ 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 霞城セントラル 12F 023-647-0664 連携内容：景気動向の情報交換、融資制度
・ 日本政策金融公庫山形支店 国民生活事業統轄 美馬裕幸 山形県山形市七日町 3-1-9 山形商工会議所会館 023-642-1331 連携内容：景気動向の情報交換、事業評価、融資制度
・ 山形銀行長崎支店 支店長 北村潤 山形県東村山郡中山町長崎 157-1 023-662-2151 連携内容：景気動向の情報交換、融資制度
・ きらやか銀行長崎支店 支店長 里見康幸 山形県東村山郡中山町大字長崎 69 023-662-2251 連携内容：景気動向の情報交換、融資制度

連携体制図等

