

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	伊達市商工会 (法人番号 7380005002402) 保原町商工会 (法人番号 3380005002034)
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目標	<p>(1) 新規創業者の発掘や第2創業、事業継承、経営革新支援を通じて空き店舗対策を行い、事業所数の確保を図る。</p> <p>(2) 広域的なイベント等の商店街活性化事業を実施し、小規模事業者の販路拡大と経営力アップのための伴走型支援を行う。</p> <p>(3) 地域の魅力を掘り起こすための観光資源の情報発信を推進する。</p> <p>(4) 地元農産物を活用した6次化事業の推進と新商品の開発を図る。</p> <p>(5) 震災復興道路やインターチェンジ、道の駅を有効活用した販路拡大と新規顧客開拓の推進を図る。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 伊達市内小規模事業者の経営状況調査を実施し、「伊達市小規模事業景況調査報告書」にまとめ、事業者の事業計画策定や販売促進等の基礎資料とするため、年2回情報を公開する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること 記帳指導や金融相談、巡回訪問等により経営課題が顕在化した事業所を中心に、財務、経営環境、経営資源等の分析を実施する。分析結果は資料化し事業計画策定の伴走支援に繋げる。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること 計画的に事業展開する小規模事業者を増やすため、具体的な戦略の立案を学ぶセミナーの開催から事業計画策定、計画内容のブラッシュアップまで伴走型の支援を行う。創業、第二創業、事業承継についても事業計画策定の伴走型支援を実施する。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後、定期的に進捗状況を確認し、状況に応じたフォローアップ支援を実施する。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること 経営分析、経営計画策定を支援した事業者が取り扱う商品やサービス等について消費者及びバイヤーに対し需要動向の調査を実施する。 調査結果は新商品開発や販路開拓の基礎資料とする。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 需要調査を基に、物産展やアンテナショップ、商談会などへの出展を支援。インターネット通販を活用した、PRと販売促進支援を実施し、販路の拡大を図る。</p> <p>II. 地域経済活性化に資する取り組み</p> <p>1. 地域経済活性化会議の開催 行政等の地域の関係団体と連携し、地域経済活性化の方向性について意見を交わし、一体となり地域経済活性化に取り組む。</p>
連絡先	伊達市商工会 (伊達市商工会広域連携協議会事務局) 〒960-0756 福島県伊達市梁川町青葉町3番地 TEL 024-577-0057

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【経営発達支援計画共同申請の意義】

伊達市商工会、保原町商工会による共同申請の理由は次のとおり。

現在、伊達市には伊達市商工会と保原町商工会の2つの商工会が存在しているが、**同一行政内、経済状況、消費者の動向**として地域性や属性が一緒ということで、**平成20年度に2つの商工会で伊達市商工会広域連携協議会(※1)を組織し、垣根のない経営支援体制により各種セミナーや創業塾等の事業を共同して実施している。**このたびの経営発達支援事業を実施するにあたり、同一行政管内において一元的に事業を進めることは、それぞれが単独で取り組むより小規模事業者に対する支援効果が高いと判断したため共同で申請する。

また、現在伊達市・保原町商工会には23名の職員が在籍しているが、年齢構成や経験にもばらつきがあり、各職員が保有する情報、会計、労務等の資格を得意分野で相互補完することにより小規模事業者に対する支援力の向上が期待できる。

(※1) 伊達市商工会広域連携協議会

伊達市内中小企業・小規模事業者のニーズの高度化・多様化並びに商工会事業の効率化及び効果的な実施を図るため、伊達市商工会及び保原町商工会が地域内に共通する経営課題に連携して経営支援の更なる充実・強化を図ることを目的に平成20年4月1日に設置した組織。事務局は伊達市商工会に設置。

【地域の現状と課題】

1 人口の推移

(1) 伊達市の人口は、合併当時の平成18年12月1日に68,266人だったが、東日本大震災の影響もあり、平成27年12月1日には62,345人と**9年間で5,921人の減少**となっている。【福島県現住人口調査月報】

(2) この状況は今後も進行することが予想され、人口減少や高齢化は、地域の需要の低下だけでなく、就業機会・労働力の低下に繋がるなど、小規模事業者を取り巻く環境は今後もより一層厳しさを増すことが予想される。

平成18年12月1日	平成27年12月1日	増 減
68,266人	62,345人	▲ 5,921人

《出典「福島県現住人口調査(平成27年12月1日現在)」》

2 地域の特徴

(1) 伊達市は福島県の北部に位置し、平成18年1月1日に、伊達郡伊達町・梁側町・保原町・霊山町・月舘町が合併し誕生した。県と福島市の北東に隣接しており、東に阿武隈山系の霊山、西には吾妻連峰、北方には宮城県境の山々が遠望できる福島

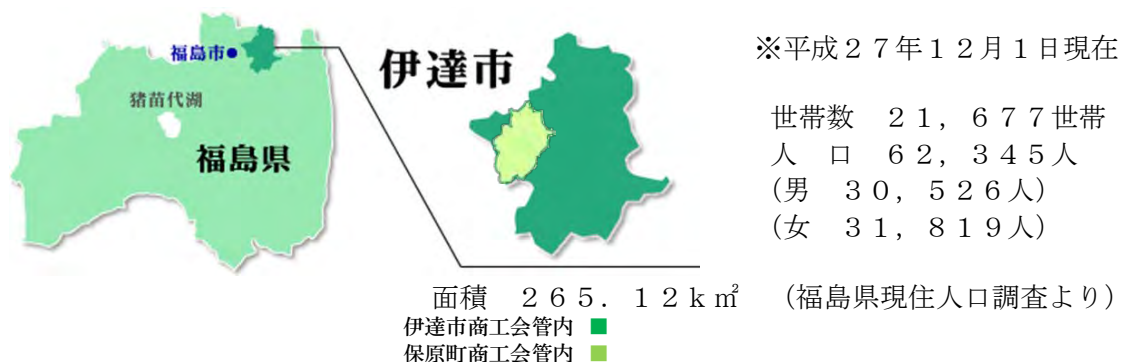
盆地の中にある。西部は阿武隈川が流れ、市の中心部周辺は平坦地となっており、砂質壤土で耕地に適している。市の南部及び東部には南北に500mから800m程の阿武隈高地が連なっている。

(2) 伊達市の交通体系は市の西部を国道4号線とJR東北本線が南北に走っており、市の南部を国道115号が東西方向に、市の中心部を国道349号線、国道399号線が走っている。また、福島市と宮城県柴田町を結ぶ阿武隈急行の鉄道が、市の中心部を南西から北東方向に走っている。東北自動車道の国見インターからも近く、アクセスに大変優れており、**県北地区の物流の拠点として機能**している。

(3) 現在、**福島市から相馬市にかけて震災復興道路が平成30年度完成に向けて造成中であり、伊達市内にインターチェンジ4か所、道の駅1カ所が新設される予定である。この震災復興道路は無料であり、完成後は東北道へのアクセス向上と合わせ、中通りと浜通りの中継地点としての伊達市の産業立地等の優位性が高まることが期待されている。**

(4) 伊達市は戦国武将伊達政宗に代表される伊達氏の発祥の地であり、高子岡城跡や梁川八幡神社など伊達氏ゆかりの史跡PRや県立自然公園である霊峰霊山、ボルダリング (※2) 施設等の有効活用を行うことにより誘客が期待されている。

(※2) ボルダリング ～ フリークライミングの一種で、最低限の道具(シューズとチョーク)で岩や石を登るスポーツ。



3 東日本大震災後の景気動向

(1) 平成23年3月11日に発生した東日本大震災の影響は根深く、地域内の各産業は直接被害・風評被害を含め大きな被害を受け、現在も復旧・復興に努力をしているものの、震災以前の状態までには回復していないのが現状である。

(2) 震災後の景況については、一部の建設業においては、東京電力福島第一原子力発電所事故放射能漏れによる除染作業等の受注により経営環境が改善されているものの、先行きに不安を抱えている事業者も多く、人手不足や人件費の上昇など不安視する声が多い。

- (3) 東京電力の原子力事故により被害を受け、賠償請求を行っている小売業、サービス業、製造業の事業者には損害賠償金により売上減収分の補填がなされているが、今後損害賠償金が打ち切られた場合、小売業・サービス業の事業者の倒産・廃業が予想されるなど、一部では景気回復の兆しが見られると言われているものの、依然として厳しい状況が続いている。

4 小規模事業者の現状と課題

- (1) 政府の数々の経済政策により都市部や大企業等の景気回復は見られるが、当地域は東日本大震災による復興・復旧関連事業により一部の業種は景気回復基調にあるものの、東京電力の原子力事故による風評被害の影響や消費税増税による購買意欲の低下をはじめ様々な要因により、殆どの小規模事業者は競争激化等により売上が低迷し利益が確保出来ず苦慮しているのが現状である。
業種別の現状は次のとおり。

《 小売業・サービス業 》(伊達市内)

- ①消費者の購買志向が商店街から大型店を含めた郊外型店舗とシフトし、ネット通販やコンビニの攻勢によりかつて地域のコミュニティを形成した商店街は衰退の一途を辿っている。
- ②事業主の高齢化と後継者不足等により廃業する事業者が増え空き店舗の増加、消費者ニーズへの対応の遅れ等により商店街が空洞化し衰退が進んでいる。
- ③これらの状況を踏まえ、伊達市と連携し商店街の魅力や集客率の向上を目的に 空き店舗対策に取り組むと共に、商店街や商業協同組合等と連携したイベントや新規創業のための支援等を行う必要がある。

《 建設業 》(伊達市内)

- ①建設業は、震災復興関連事業により一部の業者は持ち直しているものの、特に建設関連業種を中心に人手不足が深刻であり、人件費の上昇・建設資材の値上等が経営の圧迫要因となっている。

《 製造業 》(伊達市内)

- ①親会社からの納入単価の引き下げ要求・商品製品の低価格化・原材料の高騰・電気料の値上げ・人手不足等が経営を圧迫している。

5 これまでの2商工会の取り組み状況と課題

- (1) 2商工会が共同で実施した内容として、経営計画セミナーや消費税転嫁対策セミナー・創業塾・金融相談会・複式簿記講座等の開催を通し、各商工会地区での地域情報の共有はもとより、垣根を超えた会員への情報提供・経営指導を行ってきたが、周知不足方法が不十分であった。

- (2) 商工会の主な業務として経営改善普及事業と地域振興事業があるが、経営改善及

事業では、税務指導、金融相談、労務指導等を中心に行ってきたが、小規模事業者の厳しい現状に対応するための持続的な伴走型の支援が不十分であった。

(3) 小規模事業者の厳しい現状に対応するためには地域の特性を活かした地域振興事業を効果的に活用した併走型の支援が必要であるが、情報収集も含めて個々の職員のスキルアップが不十分であった。

(4) 地域振興事業では、これまで合併したそれぞれの町が、合併以前の事業を依然として継続して実施しており、伊達市商業活性化のための統一した事業を展開ができず、2つの商工会が一体感を持った併走型の指導体制が不十分であった。

《伊達市商工会広域連携協議会管内商工会の商工業者数等》

(平成27年4月1日現在)

	商工業者数	小規模事業者数	会員数	組織率 (%)
伊達市商工会	1, 588	1, 425	849	51.70
保原町商工会	1, 100	845	633	61.3
合計	2, 563	2, 270	1, 441	

※ 会員数は定款会員を除いた数値

《小規模事業者数の業種別内訳》

(平成27年4月1日現在)

	建設	製造	卸・小売	飲食・宿泊	サービス	その他	合計
伊達市商工会	332	255	379	91	250	118	1,425
保原町商工会	171	106	200	102	265	1	845
合計	503	361	579	193	515	119	2,270

6 小規模事業者の中長期的な振興のあり方

(1) 伊達市内の中長期的な動向、推移として、「相馬福島道路の整備に伴う交通の利便性の向上」、「商圈の拡大による既存産業の集積」、「地場産品の情報発信・販路拡大」、「6次産業化の推進」、「地域間競争に対応出来る産業の創出」があり、商工会、小規模事業者は今後の課題となっている。総じて“産業競争力の強化”を行政は目指すものとしている。

(2) これを踏まえ、地域に密着して事業を行う小規模事業者が経営を持続的に行うためには、独自能力の保有や大手企業との差別化が必要であるが、伊達市は合併後9年間で東日本大震災の影響もあるが、人口が約6,000人減少(平成27年12月末現在:約63,000人)し、高齢化率も30%を超えており、今後さらに進むと予想される人口減少は、顧客の減少・競争の激化に直結し、少子高齢化は消費の縮小や事業者自体の廃業者増・開業者減に繋がる大きな問題であるため、下記の3項目を10年後のビジョンとして捉えて支援していく。

【小規模事業者の10年後のビジョン】

- (1) 小規模事業者の特性を活かし、地域に必要不可欠な存在として経営を持続的に発展させるなど経営基盤の強化。
- (2) 創業、第2創業による新たな事業展開により、売上や利益の確保が図られ、地域雇用の維持拡大。
- (3) 経営者の高齢化・空き店舗の増加を払拭するため、後継者難による事業承継支援並びに創業支援による地域の活性化。

7 事業の目標

このような地域の現況を鑑み、伊達市商工会広域連携協議会としては、地域経済総合団体として行政・各種支援機関等と連携しながら、東日本大震災からの復旧・復興のための支援はもとより、小規模事業者の事業継続と経営力の向上を引き続き支援すると共に、地域の特産物である果物、史跡等の観光資源等を積極的に活用しながら、本計画期間中（5年間）以下の目標を設定する。

- (1) 新規創業者の発掘や第2創業、事業継承、経営革新支援を通じて空き店舗対策を行い、事業所数の確保を図る。
- (2) 広域的なイベント等の商店街活性化事業を実施し、小規模事業者の販路拡大と経営力アップのための伴走型支援を行う。
- (3) 地域の魅力を掘り起こすための観光資源の情報発信を推進する。
- (4) 地元農産物を活用した6次化事業の推進と新商品の開発を図る。
- (5) 震災復興道路やインターチェンジ、道の駅を有効活用した販路拡大と新規顧客開拓の推進を図る。

8 事業の方針

目標達成に向けた方針は次のとおり。

- (1) 経済動向、需要動向を捉えた「経営計画」を推進し、経営計画策定を支援するとともに、経営計画策定後も引き続き伴走型の支援を行う。
- (2) 国や県、市、各支援機関と連携し、公的な支援策等を積極的に活用するとともに、事業者のために役立つ施策情報の提供を行う。
- (3) 経営指導員による経営支援会議や経営支援員による業務支援会議を定期的かつ必要時に開催し、職員間の情報提供や相互啓発を行いながら資質の向上を図る。

(4) 地域経済への影響を考慮し、後継者や従業員がいる事業所の支援を重点的に行う。

(5) 経営発達支援計画は5年に跨ることから、事業実施内容に対し必要に応じた第三者による検証・見直しを行いながらP D C Aを実行し、効果的な事業の運営を行う。

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（5年間）

II 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

【現状と課題】

これまでの経済動向調査は、相談の際に随時、国や県の情報を収集し、それを提供する一方で、地域に特化した情報は、金融斡旋や記帳指導等の経営改善普及事業による収集に留まっていた。

【今後の取組】

効果的な経営支援のために、既存の情報整理を行うと共に、職員の巡回訪問時にヒアリングによる管内の小規模事業者調査を実施し、経済動向について調査分析する。結果は「調査報告書」とし、今後の巡回や窓口相談時の情報提供や事業計画策定等の参考資料とする。

【事業内容】

(1) 管内小規模事業者調査の実施

- ①調査目的 伊達市内の小規模事業者の経営状況を把握し、企業が事業計画策定や販売促進の参考資料として情報提供する。
- ②調査対象 伊達市内の商工業者80件
建設業20、製造業15、卸小売業20、サービス25とし、商工会の規模に応じて伊達と保原で配分する。
- ③調査項目 景況感、売上高・利益、採算、資金繰り、雇用、設備投資、経営上の問題点等
- ④調査方法 職員の巡回等による聴き取り調査
- ⑤調査回数 年2回（6月、12月）
- ⑥活用方法 収集したデータを業種・エリア別・項目別に整理集計し一覧表にまとめ、個社の事業計画策定等の基礎資料とする。

(2) 全国連・県連 中小企業景況調査による情報収集および管内調査との比較分析

- ①調査目的 全国および福島県内の中小企業の景況を把握する。
- ②調査対象 全国および福島県内の商工業者データ
建設業、製造業、卸小売業、サービス業
- ③調査項目 売上高・利益、採算、資金繰り、雇用、設備投資、経営上の問題点等
- ④調査回数 年2回（全国連、県連の発表時）

- ⑤分 析 全国連・県連の景況調査データと（１）の管内小規模事業者調査データを比較分析し伊達市の特徴を調べる。また、経営支援会議（※３）で意見交換し、今後の経営支援の方向性を決める。

（※３）経営支援会議

管内２商工会の全ての経営指導員及び福島県商工会連合会により構成される会議。
管内事業所の経営環境、経営支援事例等について情報を共有するため、毎月１回定期的に開催される。

（３）情報の活用

①情報開示

- ア) 管内小規模事業者に対し（１）（２）の調査結果を「伊達市小規模事業景況調査報告書」としてまとめて、配付する。（年２回）
- イ) HP等に於いて情報を開示し、いつでも閲覧できる環境を整備する。

②経営支援

- 事業計画の策定や販売促進の支援に参考データとして活用する。
- ア) 巡回訪問、窓口相談時に情報を提供する。
- イ) 小規模事業者の経営分析の際のツールとして活用し、経営判断の材料にする。
- ウ) 事業計画策定の際の資料として活用する。

③関係機関への情報提供

- ア) 行政の担当部署（伊達市産業部商工観光課）との情報交換会を年３回実施する際に上記の報告書により管内小規模事業者の実情を伝え、今後の行政施策に反映されるよう提言する。
- イ) 必要に応じ管内金融機関や日本政策金融公庫に対し、融資関連の参考とする。

【目 標】

		現 状	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
6 月	伊達市	未実施	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0
	保原町		3 0	3 0	3 0	3 0	3 0
	小 計		8 0	8 0	8 0	8 0	8 0
12 月	伊達市	未実施	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0
	保原町		3 0	3 0	3 0	3 0	3 0
	小 計		8 0	8 0	8 0	8 0	8 0
年間合計			1 6 0	1 6 0	1 6 0	1 6 0	1 6 0
全国連・県連 中小企業景況調査による 情報収集および管内 調査との比較分析		未実施	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回
調査報告書の 情報開示回数		未実施	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【現状と課題】

経営改善貸付（マル経資金）融資等の金融や確定申告時の決算書作成等の税務、各種補助金申請等において随時、売上高や損益状況の把握や財務分析、資金繰り等の簡単な経営分析にとどまっており、事業計画策定などの経営に役立てる観点に立った分析は行っていないかった。

【今後の取組】

小規模事業者が生き残るためには、環境の変化に対応できる持続的な経営力が必要であるため、1.（1）の「小規模事業者調査」により収集した事業者の景況情報や巡回、窓口相談による各事業者の内部資源情報を把握し、それを基に経営分析する事業所を選定する。

【事業内容】

（1）経営分析対象者の掘り起こし

従来よりも踏み込んだ経営支援を行うため、記帳指導、金融相談を行っている事業所や、「3.」で実施する事業計画策定セミナー参加者に加え、巡回訪問で経営課題が顕在化した事業所と窓口相談に訪れた事業者を優先する。

（2）経営分析の実施

経営分析にあたっては、巡回訪問等により下表の項目について、ヒアリングや財務関係データの収集を実施する。

財務面の分析には、中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己診断システム」や全国商工会の「ネットde記帳システム」並びに経済産業省の「ローカルベンチマーク（企業経営健康診断ツール）」等を活用し、生産性や安全性、収益性などの分析を行う。SWOT分析など強み、弱みを分析するほか、これら財務分析と財務以外の経営分析を一体的にまとめるなど、分析結果を資料化する。

（3）分析結果の活用

- ア）これら財務分析及び財務以外の経営状況分析の結果は、事業者に対して個別訪問により迅速にフィードバックし、事業策定に繋げるための判断の材料とする。
- イ）分析の結果早急な支援が必要と判断された事業所は、経営指導員・経営支援員の複数名でチームを編成し経営課題の解決策を探る。
- ウ）イ）による支援の結果、きわめて困難な課題が発生した案件については、経営支援会議等で分析結果について各経営指導員の意見を出し合い問題解決にあたるが、解決策に専門的な判断が必要な場合は、ミラサポ等の専門家派遣制度を活用し適切なアドバイスを受け、事業計画策定に向けた伴走支援に繋げる。

【情報収集を行う項目及び分析を行う指標】

項 目	分 析 す る 指 標 等
財 務 面	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高（推移） ・売上高総利益率（同業他社との比較・推移） ・営業利益率（ 〃 ） ・経常利益率（ 〃 ） ・流動比率 ・自己資本比率 など
財 務 以 外	<ul style="list-style-type: none"> ・企業が提供するサービス ・企業が保有する設備や技術 ・競合他社との差別的要素（経営資源） ・競争優位性（将来的な展望を見据えた） ・後継者（事業継承、相続） など

【目 標】

支 援 内 容		現 状	30 年 度	31 年 度	32 年 度	33 年 度	34 年 度
経 営 分 析 支 援 事 業 所 目 標 件 数	伊達市	未実施	1 5	1 5	1 5	1 5	1 5
	保原町	未実施	1 0	1 0	1 0	1 0	1 0
合 計			2 5	2 5	2 5	2 5	2 5

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

事業計画策定に対する小規模事業者の認識は低い。環境の変化に対応し事業を維持・発展させるためには、将来を見据えた計画的な事業運営の必要があり、事業主自身が事業計画策定の必要性を理解することが求められる。

【今後の取組】

事業者が個々の経営課題を認識し、先述した1.「地域経済動向調査」2.「経営状況の分析」等の結果を踏まえ、関係機関との連携を図りながら事業計画の作成支援を行う。

【事業内容】

(1) 事業計画策定支援の取り組み

ア) 支援対象者の掘り起こし

事業計画の策定事例紹介や具体的な戦略の立案などを中心とした「事業計画策定セミナー」の実施や、上記「2.」で経営分析を実施した事業者の「個別相談会」を実施することにより、将来を見据えた事業計画の必要性について事業所の理解を深めると共に、早期に事業計画策定が必要とされる事業者を掘り起こす。

イ) 事業計画策定支援

上記「ア)」で発掘した事業者に対し、経営分析データを活用して事業計画策定の支援を行う。

計画の策定は、巡回訪問等による個別相談形式で行うことし、ヒアリングを重ねる事により経営戦略の方向性を定め、具体的な計画の内容は事業計画策定ソフト「経営計画つくるくん」等を活用し、3～5年先を見据えて需要の開拓に繋がる様な計画の策定を支援する。

計画策定にあたり、経営分析からの考察や専門家によるアドバイスが必要な場合には、ミラサポ等の専門家派遣制度を活用する他、よろず支援拠点への照会、県連の中小企業診断士などを活用するなど、個別の事業計画の精度を高めるよう配慮する。

(2) 創業、第二創業者計画策定支援の取り組み

ア) 「創業・第二創業相談窓口」の設置による掘り起こし

管内の創業希望者、創業から一年以内の者、新規事業展開を希望する事業者等に対する窓口を常設。創業や経営革新に関するノウハウや支援メニューについて随時情報提供し、創業、第二創業に向けて伴走支援を必要とする者を掘り起こす。

イ) 事業計画策定支援

上記の相談窓口により発掘した創業希望者については、商工会の経営指導員が巡回等を通じて、創業希望時期、事業の内容、資金計画の状況、創業にあたり既に準備出来ていること等、計画する事業の内容をヒアリングし、創業相談シートにまとめるとともに、創業支援計画による市や金融機関と商工会の共催による創業塾への参加を促す。

創業塾では、創業の心構えや体制づくりなどの創業に必要な知識やノウハウの取得を支援するほか、補助金情報等も併せて提供する。創業塾終了後は、市の相談窓口やよろず支援拠点など他の創業支援機関と連携しつつ、経営指導員が巡回訪問などを通じて個別に創業計画の策定を支援する。

第二創業に該当する事業者にも、経営計画策定セミナーや創業塾への参加を促し、必要な知識やノウハウ等の取得を支援するほか、経営革新のための融資や補助金の情報提供やよろず支援拠点などの支援機関の協力を仰ぐなど、第二創業の事業計画策定を支援する。

広域連携協議会の経営指導員・経営支援員の複数名によるチーム体制で支援にあたる。

(3) 事業承継支援

ア) 事業承継セミナーによる掘り起こし

事業承継に伴う相続や贈与に関心を持つ事業者や経営分析で事業承継に課題を抱えていることが判明した事業者を対象に、「事業承継セミナー」を開催し、事業承継と承継後の事業計画策定を希望する事業者または計画策定が必要とされる事業者を掘り起こす。

イ) 事業計画策定支援

事業承継の支援は、他の支援内容と異なり非常にデリケートな面があるため慎重

に対応する。第一相談者が現経営者か後継者かによりアプローチが変わるため、最初のステップとして両者の考えを事業継承マニュアルのチェックシートを活用したヒアリングを実施し、共通認識が確認された時点で事業計画策定に向けた支援に移行する。

支援体制として、相談者がチーム支援を望まない案件は担当者1人であるが、出来る限り複数名によるチーム支援体制で取り組む。

また、チーム支援で専門的分野知識が必要な案件については、福島県事業引き継ぎ支援センター等の支援機関のアドバイスを受ける等、円滑な事業承継と承継後の事業計画策定を支援する。

【事業計画策定支援に係る年度別目標】

		現 状	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
事業計画策定セミナー回数		1	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定 事業者数	伊達市	3	1 0	1 0	1 0	1 0	1 0
	保原町	2	6	6	6	6	6
創業・第二創業 計画策定数	伊達市	1	1	1	1	1	1
	保原町	1	1	1	1	1	1
事業承継セミナー回数		未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業承継 計画策定数	伊達市	未実施	3	3	3	3	3
	保原町	未実施	2	2	2	2	2
支援事業者数			2 3	2 3	2 3	2 3	2 3

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【現状と問題点】

これまでも経営改善普及事業に沿った事業者への伴走支援に努めてきたが、計画的でなく継続性に欠けていた。

【今後の取り組み】

事業計画策定後は定期的に巡回訪問し、計画の進捗状況のチェックや課題の洗い出しなどのブラッシュアップを行い、状況に応じたフォローアップ支援を行う。また、創業、第二創業、事業承継についても同様に巡回訪問等によりフォローアップ支援を行う。創業支援については市の創業支援窓口、第二創業支援は福島県商工会連合会経営支援課、事業承継支援は福島県事業引き継ぎ支援センターと連携してサポートしていく。

【事業内容】

(1) 進捗状況のチェック

事業計画の進捗状況は、以下の項目について四半期毎に経営指導員の巡回訪問ヒアリングにより調査し、次の①～③の視点についてチェックする。経営計画と実績を比較し、差異が発生した場合はその問題点を特定する。

①計画が妥当であったか

②計画の実行の施策に問題は無かったか

③経営環境が変化し、計画が現在の環境に合わなくなったのではないか

(2) 計画の進捗状況に応じた支援（いずれも四半期毎の対応）

ア) 計画が順調に遂行されている、または差異が少ない場合

計画が順調に遂行されている事業者については、経営発達のため次の事業展開を見据えた計画のブラッシュアップを行い、経営力のさらなる向上のための新たな経営計画策定の支援を実施する。

イ) 計画の進捗状況に問題点が生じている、差異が大きい場合

計画と実績に差異が大きい場合は、経営支援会議等で経営計画の見直し等について意見を出し合い支援策を協議し問題解決に努める。対応が困難な場合は、必要に応じてよろず支援拠点等の支援機関を活用したフォローアップを行う。

ウ) 上記のほか、創業については、計画に基づき創業を目指す事業者については、

活用可能な以下の支援制度のほか空き店舗情報の提供などを通じて早期の創業を支援するほか、計画に基づき創業した事業者については、経営管理や労務管理など経営に必要な知識の取得もできるよう巡回訪問などで個別に支援を行う。第二創業では、自社の強みを活かした新商品や新サービスの開発がキーになることから、経営革新計画などより高い目標を目指した取組も支援する。事業承継については、親族内承継、親族外承継、M&Aなど様々な承継の方式があるほか、株式や資産の贈与などの法的手続や借入れなど様々な問題が複雑に関連することから個別のヒアリングを通じた丁寧な課題の解決を図る。

これらの支援については、経営支援会議など広域協議会全体で取り組むとともに、

市の創業支援窓口、第二創業支援は福島県商工会連合会経営支援課、福島県産業振興センター（よろず支援拠点機関）、や福島県事業引き継ぎ支援センターと連携してサポートしていく。

(3) 事業計画の遂行のために有効な支援情報の提供

事業計画の遂行について、有効な支援施策について中小企業庁メールマガジン「e-中小企業マガジン」や「ミラサポ施策マップ」、「中小企業施策利用ガイドブック」等により、最新の情報を随時収集し、会報や巡回等により年2回以上情報提供する。

また、計画遂行に有効とされる補助事業等の支援策（小規模事業者持続化補助金、創業補助金、ものづくり補助金、経営革新計画等）は、タイムリーな情報提供に努め、

必要に応じたフォローアップを実施する。

(4) 進捗状況の管理

これらフォローアップについては、商工会基幹システムの経営カルテを活用し、各担当経営指導員が進捗状況の内容や巡回時の指導状況などを個社毎に整理・入力し、全ての職員が情報共有できる環境で一体的な管理を行う。

【事業計画策定後の実施支援に係る年度別目標】

(回数)

		現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定 フォローアップ回数	伊達市	12	40	40	40	40	40
	保原町	8	24	24	24	24	24
創業、第二創業計画策定 フォローアップ回数	伊達市	2	4	4	4	4	4
	保原町	2	4	4	4	4	4
事業承継計画策定 フォローアップ回数	伊達市	0	12	12	12	12	12
	保原町	0	8	8	8	8	8
合 計		32	92	92	92	92	92

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と問題点】

小規模事業者が、製造、販売等の事業経営を行うにあたり、取扱商品等に係る需要動向の調査は重要である。しかしながら多くの事業者は、需要動向を踏まえた新商品開発や販路開拓を行っておらず、多様化する消費者ニーズに応えきれていない現状にある。

【今後の取り組み】

経営分析を行った事業者のうち、下記に該当する事業者をピックアップし、取り扱う商品やサービス等について消費者及びバイヤーに対し、需要動向のアンケート調査を実施する。さらにアンケート調査を整理して新商品開発や販売促進支援の参考データとする。

【事業内容】

(1) 管内需要動向調査の実施（年1回）

一般消費者のニーズ・市場動向の調査を実施し、中心商店街の小売店や飲食店などの小規模事業者を対象に、個店の魅力向上・新規顧客の獲得等を目的にヒアリングにより調査を実施する。

①支援対象者：管内の飲食、小売、サービス業

②訴求対象：管内の支援対象事業者を利用する一般消費者

③調査方法：来店者に記入式のアンケート調査（1件あたり最低30サンプル）に

より以下の項目などについて満足度調査として行う。

- ④調査項目：(小売) 来店の頻度、お店を利用する理由、品揃え、接客、販売に伴うサービスや要望等
(飲食) 来店頻度、好きなメニュー、メニューの豊富さ、味、お店の清潔感、接客態度、リクエストしたいメニュー等
(サービス) 来店の動機、来店頻度、サービスの満足度、要望等
- ⑤活用方法：アンケート結果は事業者毎に整理し、データは個別訪問により事業者にはフィードバック。個店の魅力向上や新規顧客の獲得に向けた事業計画策定の判断材料とする。

(2) 管外需要動向調査の実施 (年1回)

県外や首都圏への販路拡大を目指す事業者のうち意欲ある事業者をピックアップして、商品買付の目利きであるバイヤーや物産館の売場担当者に商品サンプル等を提示し、その商品に対するヒアリング調査を実施。商品のブラッシュアップや新商品開発の参考意見とする。

- ①支援対象者：販路拡大や新商品開発事業者 小売業4・製造業(食品)2
- ②訴求対象：以下の首都圏のバイヤーや物産館の売場担当者(1社あたり3件程度)
- ③調査方法：全国むらからまちから館、日本橋ふくしま館 MIDETTE、福島県観光物産館の売場担当者に対しヒアリング調査を実施。調査は①の事業者の新商品や販路を拡大させたい商品を持参し、飲食等を通じて、以下の調査項目について直接ヒアリングを行う。
- ④調査項目：価格、品質、市場への適応感、賞味期限、1回あたりの納品量、季節限定品などへの要求等
- ⑤活用方法：調査結果は商品毎に整理し、データは個別訪問により、事業者にはフィードバックする。

(3) ITを活用した商品実態(トレンド)の把握

(2)の事業者に対して、バイヤーなどからの直接の声だけではわからない全国の商品実態(トレンド)などを把握するために、「日経テレコン」のPOS情報や地方新聞社お取り寄せサイト「47CLUB」のランキングなどの公開データを活用して、(2)の需要動向調査を行った商品の類似品などの販売状況などを調査する。(随時)

- ①支援対象者：(2)の調査対象事業者
- ②調査対象：全国の消費者(PoS情報等による)
- ③調査方法：上記のシステムを活用し、公開データを取得する
- ④調査項目：POS情報・・・伊達市管内の需要動向調査を行った商品の類似商品の首都圏売れ筋状況
47CLUBランキング・・・伊達市管内の需要動向調査を行った商品類似商品の全国売れ筋状況
- ⑤活用方法：調査結果は首都圏の県別や類似品、競合品の別に季節毎の売り上げデータやトレンド、価格帯などを整理分析するとともに、データは個別訪問により事業者にはフィードバックする。

各需要動向調査目標値

【目標】

(調査サンプル数)

		現 状	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
(1) 管内需要アンケート調査支援事業者数	伊 達	未実施	4	4	4	4	4
	保 原	未実施	2	2	2	2	2
(2) 管外需要ヒアリング調査支援事業者数	伊 達	未実施	4	4	4	4	4
	保 原	未実施	2	2	2	2	2
(3) POSデータなどを活用トレンド調査支援事業者数	伊 達	未実施	4	4	4	4	4
	保 原	未実施	2	2	2	2	2
計			1 8	1 8	1 8	1 8	1 8

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】

小規模事業者の販売促進や販路開拓のため、全国商工会連合会や福島県商工会連合会、伊達市観光物産協会等が開催する展示会やインターネット等を使った企業PRにより販路開拓を支援する。

【事業内容】

(1) 商品の魅力向上と物産展・商談会等による販路開拓支援

平成30年に新設される道の駅や、福島県が運営するアンテナショップ「日本橋ふくしま館 (MIDETTE)」に出品する為には、一定の基準を満たす魅力ある商品であることが求められるが、新たな需要の開拓のために「一般消費者向け」と「バイヤー向け」に分けて以下のような販路開拓のための伴走型支援を行う。

- ①支援対象者：販路拡大や新商品開発事業者
- ②訴求対象：道の駅や物産展の来場者またはバイヤー
- ③活用する機会と概要

◆一般消費者 (B to C)

ア) 『道の駅』(平成30年度開業)

東北中央自動車道(福島・相馬道路)のICに隣接した場所に開業するためサービスエリアと同等の施設として利用される見込み。物産コーナーや飲食コーナーが設置される予定で、新たな販路先となる。

イ) 『全国むらおこし物産展』(毎年11月東京開催)

全国商工会連合会主催の全国各地の特産品が集結するイベント。新商品等の全国に向けてのPRの機会となる。

ウ) 『日本橋ふくしま館 MIDETTE』(常設)

福島県が運営するアンテナショップ。県内のこだわりの商品や限定商品、逸品と言われるこだわり品を取扱う為、首都圏在住の県出身者や情報感度の

高い女性客等の利用が多く売れ筋の敏感な傾向を探るには有効な施設。

エ)『ふくしま美味しいもの食のフェア』(年1回)

福島県商工会連合会主催の「食」にこだわったイベント。毎年1回開催される。主に新商品や販路開拓を目指す商品のPRの機会となる。

◆新規事業取引 (B to B)

ア)『福島美味商談会』(年1回)

県連が主催する新規取引のための商談会。福島県内および東京で開催される。大手企業のバイヤーも参加するため、全国展開を考慮した場合に貴重な商談機会となる。

イ)『ビジネスマッチング東北』等金融機関主催の商談会

地方銀行主催の各商談会で、福島県内・東北方面を網羅する商談会。金融機関の支援を受けての参加が可能のため、商工会とは異なったアプローチが可能である。

④商工会の支援

◆一般消費者 (B to C)

物産展開催情報や出店に対する補助金情報の提供を随時行い、需要動向調査により収集したデータを踏まえ、首都圏で興味を持たれる商品、売れる商品を追求するため、ミラサボ等の専門家派遣事業を積極的に活用し、新商品の開発や商品力アップに努める。また、出展にあたっては、チラシやPOP作成、魅力あるブース作り、接客、販売の指導など一貫した伴走型の販路開拓支援を行う。

◆新規事業取引 (B to B)

『福島美味商談会』や『ビジネスマッチング東北』等の商談会への出展に同席し、バイヤーに対する売り込みたい商品のプレゼンテーションや商談の支援を行う。支援にあたり、プレゼンテーション資料の作成やコミュニケーション手法等について事前準備を実施し、商談後も商品やサービスに対するバイヤーの意見をまとめ、商品やサービスのブラッシュアップを図るまでの伴走型支援を行い、販路開拓を支援する。

⑤主催団体および関係機関との連携等効果的な取組

各物産展や商談会に参加するためには商品力が問われるため、新商品開発並びに既存商品のブラッシュアップ等、需要動向調査で明らかになった消費者意見等について物産展や商談会等の主催団体(県商工会連合会等)と情報や意見を交わし、売れる商品に仕上げて行く。

(2) インターネットを活用した需要開拓

インターネットを活用した通信販売による販路開拓を支援する。そのためのHPの開設に対する支援や全国商工会連合会インターネット通販サイト「ニッポンセレクト」を活用した販売促進を支援する。

①支援対象者：販路拡大や新商品開発事業者

②販路開拓先：インターネットにより物品を購入する一般消費者またはバイヤー

③活用する機会と概要

◆HPを活用した情報発信支援

HPが既に開設されている事業所は、内容のブラッシュアップによりリニュー

アルの支援。HPが未開設の事業所は、HP開設の支援やブログ等により、全国の消費者のための情報発信のプラットフォーム作りを行う。

ミラサポ等の専門家を積極的に活用し、取扱商品に興味を持つようなHP作成やデザイン、HPやブログへの呼び込み策としてSNSを積極的に活用するなど、専門的なアドバイスを受ける伴走型支援を実施する。

◆通販サイトへの商品の出展

全国商工会連合会が運営する通販サイト『ニッポンセレクト』への出展を支援する。一定の基準が設けられているため、大手の通販サイトに移行する為のトライアル手段として活用できる。

※「ニッポンセレクト.com」～<http://www.nipponselect.com/>

目標 支援件数/実績件数

支援内容		29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
物産展等 (B to C)	出展支援事業者数	未実施	4件	4件	5件	5件	5件
	出展事業者の平均売上		10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
商談会 (B to B)	出展支援事業者数	未実施	2件	3件	3件	3件	4件
	出展事業者新規取引数		2	3	3	3	3
HP作成支援	作成支援事業者数	未実施	2件	2件	3件	3件	4件
	1事業者あたりの新規取引数		2	2	3	3	3
ネット通販 ニッポンセレクト	取引支援事業者数	未実施	2件	2件	4件	4件	4件
	出展1商品あたりの売上増加割合		10%	10%	10%	10%	10%

※伊達・保原地区で一体的に取り組むことから、件数（事業者数）は、両地区の総数で記載しております。

Ⅲ 地域の経済活性化に資する取り組み

1. 地域の経済活性化に関すること【指針④】

伊達市は最近10年間で人口の10%が減少するなどの影響により地域経済は厳しい環境にある。そうした中で合併前の5つの地域（梁川、伊達、保原、霊山、月舘）の特性を活かすためのコンセプト（健康、食、歴史、文化、農林等）を作り地域の活性化に努めている。

伊達市と伊達市観光物産交流協会、各地区の振興公社等と連携し地域経済活性化のための方向性を検討する機会を年1回設け、一体となり地域経済活性化に取り組む。

【事業内容】

（１）行政および関連団体との地域活性化方向性の検討

伊達市の担当課並びに伊達市観光物産交流協会を始めとする地域の関連団体との懇談会を年２回（６月、１１月）実施し、意見交換、情報交換により、伊達・保原地区の以下の活性化事業について、地域経済活性化の観点から関係者で各事業の効果や方向性を検討・共有し、課題の掘り起こしから解決までを話し合う。

（２）歴史資源「伊達氏」の観光PR歴史アニメを活用した連携

伊達市の地名のルーツ伊達政宗の「伊達氏」を利用した観光PRアニメ「政宗ダテニクル」が平成２８年度に制作されたことに伴い、地域経済活性化のシンボルとして伊達ブランド商品のパッケージ等に活用する等、行政や観光物産交流協会および商工業者と協力して積極的に活用する。

（３）地元食文化の有効活用による連携

地元の特産品として有名な「あんぽ柿」は、伊達市発祥の代表的な食文化の一つであるがその他の農産物も豊富で、多様な食文化に富んだ地域である。

伊達市の担当課および六次化に取り組む事業者等と協力し、あんぽ柿に続く新たな特産品の開発（６次産業化）や地域の食文化の調査研究を進め地域経済の活性化に努める。

（４）地域振興PR

平成３０年３月に完成する「道の駅りょうぜん」等の物産コーナー等への出品を通じ、行政や観光物産交流協会には出展の仲立ちを、出展にあたっては道の駅運営業者と協力して商工会がチラシやPOP作成や魅力ある売り場作り、接客、販売の指導などの販売促進まで一貫した伴走支援を実施する。

また、伊達市の魅力を県内外に発信するため、地元新聞社の福島民報社、福島民友新聞社に対する様々な情報提供を行うパブリシティ活動により地域経済活性化のためのPRに努める。

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の情報交換に関すること

管内２商工会の連携協調により、小規模企業者に対し効率的で効果的な支援を行う必要がある。そのための支援ノウハウ等は、管内職員の情報共有だけでなく、県北地域の他団体会議等への積極的な参加により支援事業の円滑な実施に寄与する情報収集に努める。

（１）伊達市商工観光課との情報交換（年３回）

伊達市商工観光課と経営支援会議のメンバーによる情報交換会を年３回実施し、行政施策やまちづくりの方向性の確認や管内小規模事業者の経営状況等の情報交換を実施する。会議の情報は、職員ミーティング等で共有し、企業支援に活用する。

(2) 他の支援機関との情報交換

①小規模事業者経営改善貸付推進団体連絡協議会（年2回）

日本政策金融公庫福島支店とその担当地区内13商工会、3商工会議所、福島県商工会連合会で構成される各地域の資金需要や経済状況等についての情報交流会議。金融支援事例等の情報収集、交換により取得した情報は、報告書や職員ミーティング等により共有する。

②小企業者税務援助推進協議会（年2回）

東北税理士会福島支部とその担当地区内8商工会、福島県商工会連合会、福島商工会議所で構成される、各地域の経済状況、小企業者の現況（税務、財務支援状況等）等についての情報交流会議。改正税制への対応や税務、財務支援事例等の情報収集、交換により取得した情報は、報告書や職員ミーティング等により共有する。

(3) 金融機関等との情報交換

管内の資金需要や融資情報を取得し、事業所の経営計画等支援の参考とする為に、東邦銀行、福島銀行、大東銀行、福島信用金庫等の地元金融機関との情報交換会を年1回実施し、相互が協調して小規模事業者支援を行う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

これまでの職員育成は、福島県商工会連合会主催の研修受講や現場経験に頼るものであった。研修会は、テーマや時間が限定され職員個々のスキル不足を補いきれるものではない。また、現場経験は、職員個々の置かれた環境によりスキルにばらつきが生じてしまうなど職員の資質向上に繋げることが困難な環境であったが、広域連携の共同事業実施により経験豊富なベテラン職員と経験の浅い若手職員との交流機会が増え、経営支援会議や業務管理会議（※4）等の情報交換、指導業務勉強会の実施により職員の経営支援能力は少しずつ向上している。

今後の小規模事業支援は、事業計画策定等の専門的スキルだけでなく、事業者から支援課題を導くコミュニケーションスキルが求められる。そうした経営支援に組織全体で対応するために、以下に記載する体制で職員の統一的な資質向上に取り組む。また、職員個々についても課題を持ったスキルアップの自己実現を目指し奮励努力し、小規模事業者の経営発達支援に係わる各員の支援スキルをより高度なレベルに引き上げる。

(※4) 業務管理会議

主任広域経営指導員、副主任広域経営指導員及び主任広域経営支援員、管内2商工会の全ての経営支援員ならびに福島県商工会連合会により構成される会議。

管内事業所の経営支援事例、業務、人材育成等について情報を共有するため、毎月1回定期的に開催される。

(1) OFF-JT

福島県商工会連合会が主催する各種研修会への参加だけでなく、東北経済産業局、中小企業大学校、中小企業基盤整備機構等が主催する研修会やセミナーも職種

にとらわれず積極的に参加し、意識改革、経営支援スキルの向上に努める。

- ・福島県商工会連合会の「課題別研修」等
- ・中小企業大学の「基礎研修、専門研修」等
- ・東北経済産業局の「創業支援者向け講習会」等
- ・中小企業基盤整備機構の「事業継承セミナー」等

(2) OJT

①定期的な情報や支援ノウハウの共有会議開催（毎月）

職員全員が一定水準の支援能力を維持するために、毎月開催する広域連携の経営支援会議および業務管理会議において、OFF-JTの報告や支援事例発表等による情報交換を実施。管内職員が情報や支援ノウハウを共有する。

②専門家派遣制度への同行

専門家の派遣を必要とする高度な支援案件は職員が帯同し、専門的知識を習得する。その経験を積み上げ個々の資質向上に繋げる。支援情報は経営カルテや案件処理カードにより報告し職員全体がいつでも閲覧できる状態にし、情報を共有する。

③チームによる事業所支援に伴うOJT

事業者の個別相談支援は、ベテラン職員と若手職員がチームを組んで支援する。

チームで支援することにより、指導、アドバイス、情報収集の手法等のノウハウを学ぶことが出来、小規模事業者への信頼関係に基づいた提言、提案能力を身につける。

(3) 組織内の支援情報の共有（毎月）

①経営支援会議、業務管理会議での情報交換（毎月）

(1)～(3)で取得した経済状況や支援ノウハウ等については、経営分析や経営計画策定等の参考とするために、毎月開催される経営支援会議、業務管理会議に於いて定めたフォーマットにより資料を作成し、それを基に意見交換を行い、情報を共有する。

②データベースによる情報の共有

小規模事業者の経営資源や経営データは全国商工会連合会が管理運営する全国の商工会の共有システム「基幹システム」に集約し、管内商工会職員が常に閲覧できる環境とする。また、経営支援の内容やヒアリング、フォローなどの支援ノウハウについては、「経営支援システム」の「案件処理カード」に出来る限り詳細に入力し、上記同様に職員が閲覧できる環境に整備する。その閲覧により、職員の支援スキルの向上に繋げるものとする。

また、2商工会間のクラウド共有サーバーを利用し、(3)の①で情報交換のために作成した支援ノウハウや各種分析結果などフォーマットをフォルダに蓄積、整理し、管内職員間で情報を共有する。

それにより、過去の支援成功事例等を経営計画策定等の伴走支援に役立てる。

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

本計画に記載の事業の実施状況や成果について、毎年度以下の方法により評価、検証を行う。

(1) 事業評価委員会の設置

①伊達市商工会広域連携協議会に、伊達市担当課職員、福島県商工会連合会専門経営指導員及び外部有識者（中小企業診断士等）による「事業評価委員会」を設置する。

②年度末に委員会を開催し、事業の実施状況、成果の評価や見直し案を提示する。

(2) 経営支援会議、業務管理会議による協議

事業評価委員会より提言を受けた事業の成果・評価および見直し結果について、改善策を協議し次年度以降の計画遂行のため実施体制を見直しする。

(3) 広域連携協議会幹事会や各商工会理事会、総代会への報告

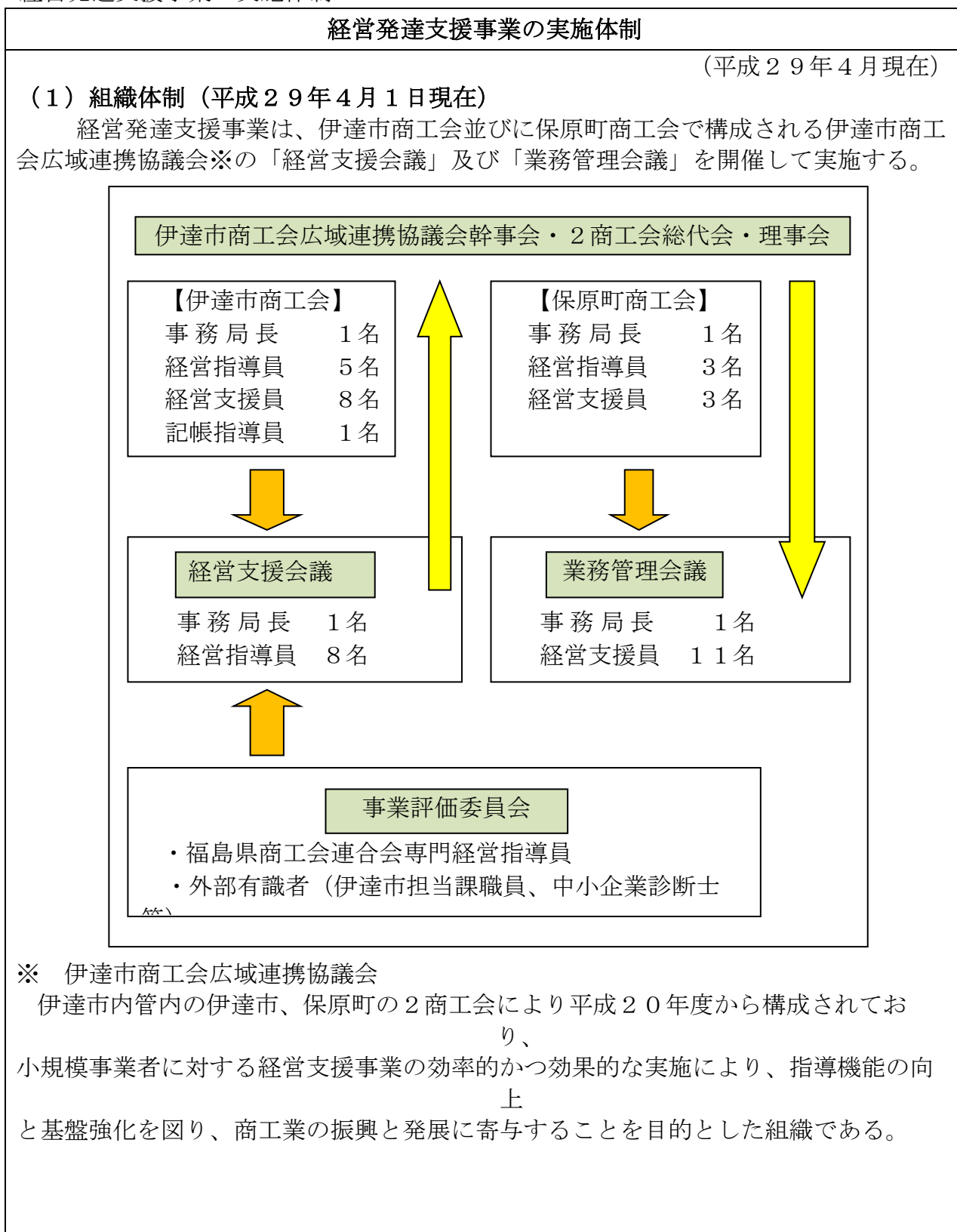
経営支援会議及び業務支援会議に報告された事業の成果・評価・見直しの結果については、広域連携協議会幹事会や各商工会理事会に報告し、各商工会の総代会において承認を受ける。

(4) 事業評価の公表

事業評価、見直しの結果は、伊達市商工会広域連携協議会に所属する伊達市商工会並びに保原町商工会それぞれのホームページ上で公表し、小規模事業者等に広く周知し、意見が寄せられた場合は、経営支援会議に報告し、内容について協議したうえで事業内容の見直し等に反映させる。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(2) 連絡先

名 称	住 所	電 話 番 号 F a x 番 号	ホームページアドレス Eメール
伊達市商工会 (広域連携協議会 幹事商工会)	福島県伊達市梁川 町青葉町 3 番地	024-577- 0057 024-577- 0083	http://www.date- shokokai.jp/ somu@date-shokokai.jp shido@date-shokokai.jp
” 伊達支所	福島県伊達市伊達 町杓形 43 番地 1	024-583- 2302 024-583- 2444	date@date-shokokai.jp
” 霊山支所	福島県伊達市霊山 町掛田字新町 14 番 地	024-586- 1366 024-586- 3559	ryozen@date-shokokai.jp
” 月舘支所	福島県伊達市月舘 町月舘字町 6 番地 7	024-572- 2341 024-571- 1097	tsukidate@date-shokokai.jp
保原町商工会	福島県伊達市保原 町字宮下 111 番地	024-575- 2284 024-576- 7653	http://www.do-fukushima. or.jp/hobara/ hobara@saturn.plala.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)

	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	3,800	4,300	4,500	4,500	4,500
地域経済動向調査	300	300	300	300	300
経営分析	300	300	300	300	300
事業計画策定 支援及び策定 後の実施支	900	1,000	1,200	1,200	1,200
需要動向調査	300	300	300	300	300
新たな需要の 開拓に寄与す る事業	1,000	1,200	1,200	1,200	1,200
地域活性化の 取組に関する 事業	1,000	1,200	1,200	1,200	1,200

(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
国補助金、県補助金、市補助金 商工会負担金 ～ 会費収入、賦課金収入、手数料等収入、業務受託料収入等

(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			
1	地域の経済動向調査に関すること	【指針③】	
2	経営状況の分析に関すること	【指針①】	
3	事業計画策定支援に関すること	【指針②】	
4	事業計画策定後の実施支援に関すること	【指針②】	
5	需要動向調査に関すること	【指針③】	
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】	
連 携 者 及 び そ の 役 割			
【福島県、伊達市】			
名 称	福島県（県北地方振興局）	郵便番号	960-8670
代表者等	福島県知事 内堀雅雄 県北地方振興局 阿部敏明	電話番号	024-521-2657
住 所	福島市杉妻町2-16		
役 割	経営発達支援計画推進の指導・助言 経済動向調査に関する情報共有		
内 容	商工業者の施策ニーズを捉え、県に要望等を行う。また県の主要施策について、利活用を推進しながら、事業項目に応じた助言、アドバイスを頂く。		
名 称	伊達市（商工観光課）	郵便番号	960-0792
代表者名	伊達市長 仁志田昇司 産業部 商工観光課長 高野真治	電話番号	024-577-3175
住 所	伊達市梁川町青葉町1番地		
役 割	経営発達支援計画推進の指導・助言 経済動向調査に関する情報共有		
内 容	商工会を所管する行政窓口として、地域振興計画における情報提供及び地域活性化に関する他の部・課所管事業との総合調整を行い、地域の取り組みを支援する。 産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」が認定されたのに伴い、町と連携を図りながら、ワンストップ相談窓口の設置、創業セミナーの開催、経営人材育成事業等の創業支援を行う。		
【各団体】			
名 称	伊達市観光物産協会	郵便番号	960-0600
代表者等	会長 丹野善一	電話番号	024-529-7779
住 所	伊達市保原町字東野崎45		
役 割	情報提供、共有や販路開拓支援、事業への参画		
内 容	同一地域内の団体として、地域経済活性化への取り組みに対する連携を図り、交流人口の活性化を推進する。		

【支援機関】

名 称	福島県商工会連合会	郵便番号	960-8053
代表者等	会長 轡田 倉治	電話番号	024-525-3411
住 所	福島市三河南町1-20 コラッセふくしま9階		
役 割	事業全般に関する情報提供や主催事業への参画、事業推進のための指導助言		
内 容	専門家派遣や販路開拓等の福島県商工会連合会主催の事業を有効活用することによる小規模事業者への支援を効果的に推進する。		

名 称	中小機構東北センター福島	郵便番号	960-8053
		電話番号	024-529-5113
代表者等	センター長 矢内 友則		
住 所	福島市三河南町1番20号 コラッセふくしま7階		
役 割	高度な事業所支援に関する相談に対して専門的な見地から支援事業者の経営分析を行う。		
内 容	小規模事業者や創業予定者の早期の経営課題解決を図るため、連携し課題解決を図る。		

名 称	福島県産業振興センター	郵便番号	960-8053
代表者等	理事長 鈴木 清昭	電話番号	024-521-1111
住 所	福島市三河南町1-20 コラッセふくしま6階		
役 割	高度な事業所支援に関する相談に対して専門的な見地から支援事業者の経営分析を行う。		
内 容	小規模事業者や創業予定者の早期の経営課題解決を図るため、連携し課題解決を図る。		

名 称	福島県よろず支援拠点 福島オフィス	郵便番号	960-8053
代表者等	コーディネーター 渡辺 正彦	電話番号	024-525-4064
住 所	福島市三河南町1-20 コラッセふくしま2階		
役 割	高度な事業所支援に関する相談に対して専門的な見地から支援事業者の経営分析を行う。		
内 容	地場産業等復興・再生連携促進実践事業を活用し、地場産業の優れた製品・技術力を消費者等にアピールする等の実践的な支援事業を行い、新たな地域特定ブランドの創造・確立を促す。		

名 称	福島県中小企業団体中央会	郵便番号	960-8053
代表者等	会長 内池 浩	電話番号	024-573-4010
住 所	福島市三河南町1-20 コラッセふくしま10階		
役 割	高度な事業所支援に関する相談に対して専門的な見地から支援事業者の経営分析を行う。		
内 容	小規模事業者や創業予定者の早期の経営課題解決を図るため、連携し課		

題解決を図る。

【金融機関】

名 称	日本政策金融公庫 福島支店	郵便番号	960-8031
代表者等	国民生活事業統轄 井 上 建	電話番号	024-523-2341
住 所	福島市栄町6-6 NBFユニックスビル 5階		
役 割	経営分析に関する支援 創業・第二創業に関する支援		
内 容	経営分析から事業計画を策定していく段階で資金繰りから融資まで一貫した支援を行う。 金融相談窓口の開設や相談会の実施により、創業・第二創業の支援を行うとともに、特に創業時に無担保・無保証人で利用可能な「新創業融資制度」活用の啓蒙を行う。		

名 称	東邦銀行 保原支店 // 梁川支店	郵便番号	960-0618 960-0745
代表者等	保原支店長 半 沢 敏 弘 梁川支店長 橋 本 一 宏	電話番号	024-575-2121 024-577-3131
住 所	伊達市保原町字8丁目7-3 伊達市梁川町字右城町56-1		
役 割	経営分析、事業計画策定に関する支援 創業・第二創業に関する支援 金融・景気動向に関する情報提供		
内 容	経営分析から事業計画を策定していく段階で資金繰りから融資まで一貫した支援を行う。 金融相談窓口の開設や相談会を実施するとともに、地域経済動向等の情報提供を行いながら創業・第二創業の支援を行う。		

名 称	福島銀行 保原支店	郵便番号	960-0616
代表者等	保原支店長 山 口 敬 二	電話番号	024-575-3101
住 所	伊達市保原町字6丁目14		
役 割	経営分析、事業計画策定に関する支援 創業・第二創業に関する支援 金融・景気動向に関する情報提供		
内 容	経営分析から事業計画を策定していく段階で資金繰りから融資まで一貫した支援を行う。 金融相談窓口の開設や相談会を実施するとともに、地域経済動向等の情報提供を行いながら創業・第二創業の支援を行う。		
名 称	大東銀行 保原支店	郵便番号	960-0671
代表者等	保原支店長 信 田 英 幸	電話番号	024-575-3101
住 所	伊達市保原町字東野崎68-1		

役 割	経営分析、事業計画策定に関する支援 創業・第二創業に関する支援 金融・景気動向に関する情報提供
内 容	経営分析から事業計画を策定していく段階で資金繰りから融資まで一貫した支援を行う。 金融相談窓口の開設や相談会を実施するとともに、地域経済動向等の情報提供を行いながら創業・第二創業の支援を行う。

名 称	福島信用金庫 伊達支店 " 保原支店 " 梁川支店 " 掛田支店 " 月舘支店	郵便番号	960-0415 960-0617 960-0782 960-0801 960-0902
代表者等	伊達支店長 阿久津 政 広 保原支店長 三 浦 哲 也 梁川支店長 渡 辺 穰 嗣 掛田支店長 吉 田 和 則 月舘支店長 高 橋 博 行	電話番号	024-583-3431 024-575-3166 024-577-1121 024-586-1165 024-572-2321
住 所	伊達市伊達町右城27 " 保原町字7丁目20-2 " 梁川町中町38-1 " 霊山町掛田字新町10 " 月舘町月舘字町41-1		
役 割	経営分析、事業計画策定に関する支援 創業・第二創業に関する支援 金融・景気動向に関する情報提供		
内 容	経営分析から事業計画を策定していく段階で資金繰りから融資まで一貫した支援を行う。 金融相談窓口の開設や相談会を実施するとともに、地域経済動向等の情報提供を行いながら創業・第二創業の支援を行う。		

名 称	福島県信用保証協会	郵便番号	960-8053
代表者等	会長 村 田 文 雄	電話番号	024-526-1520
住 所	福島市三河南町1-20 コラッセふくしま 10階		
役 割	金融の円滑化支援 金融・景気動向に関する情報提供		
内 容	信用保証業務により、小規模事業者に対する金融の円滑化を図る。 地域経済動向として、情報提供を行いながら支援を行う。		

連 携 体 制 図 等

小規模事業者に対する各支援機関等との連携体制

