

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>須賀川商工会議所 (法人番号 9380005005394)</p>
<p>実施期間</p>	<p>平成 28 年 4 月 1 日～平成 33 年 3 月 31 日</p>
<p>目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 本計画は、売上拡大効果が見える支援の実施であり、小規模事業者の相談に対し、具体的な解決策の提案、フォローを目標とし、段階的に伴走型支援事業も行い効果をあげる。 ◆ 地域の支援団体の核となるために、他の支援機関と連携し「面の支援」を実施する。将来的には小規模事業者のあらゆる相談に対し、ワンストップで対応できる仕組みを構築する。 ◆ 創業および事業承継を計画的に実施できる支援を行い、地域としての廃業率の高まりを抑制する。
<p>事業内容</p>	<p>当商工会議所は目標達成のために、下記の経営発達支援計画を実施する。</p> <p><u>I. 経営発達支援計画</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査 小規模事業者が経済動向調査の結果を活用できるようにする。 2. 経営状況の分析 小規模事業者に自社の競争優位性を認識してもらう。 3. 事業計画策定支援 小規模事業者へP D C Aサイクルの各段階における伴走型支援を行う。 4. 事業計画策定後の実施支援 巡回訪問を強化し、アクションプランの進捗状況をフォローする。 5. 需要動向調査 小規模事業者に沿った需要動向に関する情報の収集と分析支援。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業 支援メニューを見える化し、小規模事業者の当所利用促進を図る。 <p><u>II. 地域経済の活性化に資する取組</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域ブランドの育成 2. 須賀川ツーリズム推進事業 東日本大震災の復興体験を話す。 3. 中心市街地商業集積事業 空き店舗に必要とする業種を分析し、設置する。 4. 元気だ！すかがわあきんど祭りの実施 消費者と小規模事業者が顔の見える付き合いを形成する。
<p>連絡先</p>	<p>須賀川商工会議所 中小企業相談所 経営指導課 〒962-0844 福島県須賀川市東町 59 番地 25 電話番号 0248-76-2124 F A X 番号 0248-76-2127 メールアドレス skgwcci10@sukagawacci.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

〔須賀川市の概況〕

豊かな自然環境に恵まれた須賀川市（以下、当市）は、東北縦貫自動車道、国道4号、東北本線、東北新幹線、水郡線が通り、首都圏や仙台圏へのアクセスが容易で、高速交通体系に恵まれたまちである。さらには県内唯一の空の玄関口「福島空港」を有し、これらの高速交通網の整備により、人・物・情報などあらゆる分野において交流が活発化して新たな文化を生み出すなど、「臨空都市」として大きく成長している。

平成17年4月には近隣2町村と合併し、新たな一步を踏み出しており、多様化する市民ニーズに対応できるよう、それぞれの地域が持つ個性や歴史、伝統文化、自然環境などの貴重な資源を生かした「市民との協働」によるまちづくりを目指している。

また、平成23年3月11日の東日本大震災では、当市は甚大な被害を受け、尊い人命も失った。現在、当市は、放射線による汚染という目に見えない災害と闘いながら、震災からの復旧・復興、さらなる発展に向け全力で取り組んでいる。

人口については、平成22年に79,267人（国勢調査）が現在76,672人（須賀川市役所：平成27年12月1日）となっており、3.3%の減少となっている。高齢化率は23.16%（福島県市町村要覧）である。

〔須賀川市の産業の特徴・課題〕

平成26年経済センサスによると、当市の事業者は、第一次産業の事業所数が少なく、第二次産業、第三次産業の事業所数が多いという構造となっている。また、全事業所3,305事業所のうち、2,164事業所（約65.5%）が小規模事業者である。

業種ごとに、産業を分析すると、「建設業等」「製造業」「運輸・通信業」は過去5年間で事業数、従業員数ともに大きな変化はない。一方、「卸売・小売業」は事業所数で117事業所、従業員数で525人の減少をしており、多くの廃業がみられる。対して、サービス業が140事業所、従業員数3,947人の増加を示しており、創業率が高い。

経済センサス活動調査

	建設業・ 鉱業等	製造業	運輸・通 信業	卸売・小 売業	サービ ス業	分類でき ないもの	合計
平成21年							
事業所数	400	328	124	932	1,514	4	3,302
従業員数	2,352	7,720	2,287	6,230	10,227	151	28,967
事業所数(小規模事業者)	380	244	33	604	1,019	1	2,281
従業員数(小規模事業者)	1,750	1,473	77	1,383	2,100	4	6,787
平成26年							
事業所数	392	318	118	815	1,654	8	3,305
従業員数	2,519	7,533	1,981	5,705	14,174	205	32,117
事業所数(小規模事業者)	366	235	32	495	1,034	2	2,164
従業員数(小規模事業者)	1,711	1,390	70	1,136	2,123	4	6,434
増減(平成26年 - 平成21年)							
事業所数	8	10	6	117	140	4	3
従業員数	167	187	306	525	3,947	54	3,150
事業所数(小規模事業者)	14	9	1	109	15	1	117
従業員数(小規模事業者)	39	83	7	247	23	0	353

〔須賀川市の小規模事業者の現状と課題〕

産業別の課題は以下のとおりである。

前述のとおり、「建設業等」「製造業」において、事業所数、従業員数に大きな変化はない。

「**建設業等**」においては、現在、東日本大震災の除染作業や復興作業などに需要が大きい。一方、限られた人材をこれらの作業に従事させる必要があるため、人手不足の状態となっている。また、資材価格の高騰などもおこっており、経営管理（コスト管理、人材管理、納期管理）等の必要性が高まっている。

「**製造業**」の経営課題は、その業績の二極化である。独自能力を発揮している事業者は収益が増加しているものの、下請けの事業者は収益が減少している状態である。

次に、「卸売・小売業」「サービス業」についてであるが、前述のとおり、「卸売・小売業」多くの廃業がみられる。一方、「サービス業」は創業率が高い。

「**卸売・小売業**」においては、大型店やインターネット通販が競合となったこと、経営者が高齢化していること、東日本大震災で店舗の半壊・全壊がおきたことなどの理由により、多くの廃業が発生している。経営課題は、大型店等との商品や品揃えの差別化である。

「**サービス業**」については、特に学習塾や介護サービスなどの業種で創業率が高い。一方、学習塾市場や介護サービス業の市場は、徐々に飽和してきており、今後は、それぞれの事業者が、他の事業者と差別化・すみ分けを行うかが課題となる。また、今後もサービス業での創業者は増加することが見込まれることから、創業者がスムーズに創業できるようにすることも課題といえる。

〔須賀川商工会議所のこれまでの取組み〕

現在、須賀川商工会議所（以下、当所）では、小規模事業者に対し、経営指導員3名による経営改善普及事業を実施している。このなかで、補助金、各種施策などの積極的な情報発信を実施している。また、創業支援においては、須賀川市や地域の金融機関と連携して支援を実施している。この結果として、サービス業における高い創業率を達成できているといえる。

一方で、既存事業者への支援は充分とはいえない。特に、工業においては、現在の特需（除染作業・復興作業）は永続的なものでないため、その出口戦略を模索する必要があるが、この支援が充分でない。また、商業においては、卸売・小売業の事業主が事業継続を決意するだけの支援ができているとはいえない。

また、地域の総合経済団体として、国・県・市の施策を小規模事業者に周知するとともに、小規模事業者の声を新たな施策に反映すべく提言を行うなど、国・県・市と小規模事業者のパイプ役としての役割を担っている。加えて、地域振興に努めており、「すかがわ岩瀬産きゅうり」のブランディング、「震災復興ツーリズム」の実施などを行っている。

今後の当所の役割は、支援機関として、各業種において、それぞれの経営課題を把握し、その課題解決に向けた伴走型支援を実施することである。同時に、地域の総合経済団体として、他機関と連携を図りながら、小規模事業者の事業基盤である地域活性化を図る。

〔小規模事業者の中長期的な振興のあり方〕

これまで分析したとおり、人口減少、事業者の減少などと、小規模事業者を取り巻く環境が変化している。このなかで、事業者の課題は、①製造業においては独自能力を活かした下請けからの脱却、②卸売・小売業においては大型店等との商品や品揃えの差別化、③サービス業においては他の事業者と差別化・すみ分けとなっている。

これらの課題は、集約すると「事業者がそれぞれの競争優位性を活かした経営をする」ことに繋がり、これを小規模事業者の中長期的な振興のあり方と捉える。

そのなかで、①事業者が自社の競争優位性を認識する、②競争優位性を外部へ発信し販路開拓を行うという2つのステップが重要であり、当所は、今後この2つのステップを徹底的に支援する。

具体的には、経営状況を分析し、差別化による付加価値向上を軸とした事業計画の策定、伴走型の支援を実施する、いわゆるPDCAサイクルを継続して回すことが事業者の中長期的な振興となる。

また、事業者が経営管理を行う点、地域産業構造の変化に対応しサービス業が創業をしやすい環境を整備する点も地域経済成長のために必要である。

〔経営発達支援計画の目標および達成のための方針〕

以上の「小規模事業者の中長期的な振興のあり方」を踏まえたうえで、経営発達支援計画の目標および達成のための方針を以下のとおり設定・実行する。

1. 小規模事業者に売上拡大効果が見える支援の実施

地域の小規模事業者の経営課題の多くは「売上拡大」によって解決できる。これは、今までの巡回訪問、窓口相談内容から導き出した当所としての結論である。

現在、「売上拡大」相談に対する当所の支援は、アドバイスに留まることが多く、具体的な支援まで至っていないことが多かった。今後は、小規模事業者に対する「売上拡大」相談に対し、まずは事業者にその競争優位性を認識させ、その競争優位性を発揮できるような具体的な販売促進策を提案することに重点を置く。また、提案だけでなく、事業計画を通じた伴走型支援を実施し、具体的な効果をあげる。

特に、販売促進については、福島空港により一定の交流人口がいること、本空港により航空便の活用が可能なこと、郊外型大型店舗とは差別化した品揃えが必要なことなど、経営環境の変化に対応した商品作り、ターゲットの見直しを提案する。

2. 地域の支援団体の核となる

現状、小規模事業者の多くは、経営課題が発生した場合、当所に相談することは多くなかった。これは、当所が、支援メニューなどを明確に打出していなかったことに起因

する。今後は、支援メニューを積極的に打ち出し、「困ったときに真っ先に顔の浮かぶ団体」となることを目標とする。

また、地域の総合経済団体として、他の支援機関と連携し、「面の支援」を実施する。将来的には、小規模事業者が、商工会議所へ相談すれば経営課題のすべてを解決できるという信頼を得て、あらゆる相談に対し、ワンストップ対応できる状況を作る。

3. 創業および事業承継を支援する

地域産業構造の変革、高齢化社会のなかでサービス業以外の廃業率の高まりは止めようがない。一方、競争優位性を持つ事業者が後継者不足により廃業するケースも多い。これらの事業者は、事業承継を計画的に実施することにより、廃業を止めることができる。また、サービス業での創業率が高いことから、今後も須賀川市創業支援連絡会と連携のうえ、これらの創業者を支援する。これらの施策により、地域としての廃業率の高まりを抑制する。

4. 須賀川市の中長期的な振興を促進する

10年後も小規模事業者が活性化している状況を作るためには、当市の地域経済の活性化が必須である。そこで、須賀川市や㈱こぷろ須賀川（まちづくり会社）等と連携し、「市内の回遊性の向上」「商業活動の活性化」「定住の促進」を達成する。

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 28 年 4 月 1 日～平成 33 年 3 月 31 日）
- (2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援計画の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

当所、地区内における小規模事業者の多くは、国、県、市等が発表している経済動向などの情報に敏感に察知する機会がなく、それらを経営に活かしている小規模事業者は少ないのが現状である。

また、小規模事業者に対する情報活用の側面をみても、①会議所内で実施している調査、②外部機関から送付される調査結果について、その結果は会議所内での回覧に留まっており、小規模事業者支援に最大限活用されているとはいえない。

そこで、小規模事業者が経済動向調査の結果を活用できるよう、結果の取りまとめ及び情報提供を行う。

特に、業歴が長い小規模事業者は、創業時からターゲットを変えることがなく、経営環境の変化に対応できていないことが多い。そこで、業歴が 20 年以上となる事業者に対しては、「事業機会」を見直すツールとして、窓口相談、巡回訪問時に口頭で経済動向の変化を説明する。

〔事業内容〕

(1) 地域の経済動向調査【新規】

以下の流れのとおり、収集した情報の中から地域内の経済動向を表すデータを抽出し、事業者提供とする。

会議所が実施する調査（新規）

調査名	調査概要
商工振興委員との情報交換	商工振興委員による連絡会議を年 2 回開催し業種や地域による経済動向を把握する。また、今後新たに地区懇談会を開催できる環境を整え、地域の課題を把握し、調査・分析・課題抽出を行う。 調査項目：各地区の経済状況および課題 頻度：年 2 回 提供資料：各地区の経済状況および課題のまとめ
売上D I 調査	地区内の業種ごとの景気実態を把握するため、新たに売上D I 調査を実施する。 調査項目：「売上D I」「景気D I」 対象：7 業種（建設業、商業、工業、旅館料飲業、保険業、運輸観光業、庶業）につき各 5 事業者 頻度：四半期毎 提供資料：「業種ごとの売上D I」「業種ごとの景気D I」

□会議所の外部が実施する調査（既存）

以下の外部調査を分析し、小規模事業者にとって、経営環境の変化といえる情報を分析する。なお、経済センサス、国勢調査のように数年に一度実施される調査の結果は経済状況の把握には有益であるものの、小規模事業者にとって馴染みのないものである。よって、これらの結果も当所で分析・提供する。

調査名	調査概要
経済センサス	地域内で増加している業種、減少している業種を調査する。 調査項目：「事業所数」「従業員数」 提供資料：「業種ごとの事業所数」「業種ごとの従業員数」
国勢調査	特に商業事業者に地域ごと、年齢ごと、男女ごとなどの人口動態情報を提供する。 調査項目：「人口動態」 提供資料：「地域ごと・年齢ごと・男女ごと等の人口動態」
須賀川市統計書	本統計書には、地域内の各産業の統計がまとめられており、地域の経済動向把握にはもっとも適している。一方、必要な情報が網羅的にまとめられているので、事業者にとってどの情報が必要か不鮮明である。そこで、当所で情報を分析・提供を実施する。 調査項目：「各産業の年間取引額」等の業界統一的な情報および業界特有の情報（たとえば建設業であれば「建設確認申請受理件数」等） 提供資料：各調査項目のなかで、地域の経済動向をタイムリーに移しているものをレポートとして提供
ハローワーク雇用情勢	区域内の求人倍率の動向から、地域経済の活性状況について分析を行う。 調査項目：「有効求人倍率」 提供資料：同上
RESAS	RESASを小規模事業者が活用することは難しい。そこで、当所が必要な情報を収集、情報提供する。 調査項目：産業マップ、人口マップ、観光マップ、自治体比較マップ、農業マップ等 ※今後のシステム拡充をチェックし有用な情報収集



〔整理・分析〕

収集したデータから、地域内の経営環境の変化を整理・分析する

〔活用（情報提供）〕

- ・半年に一度、レポートをまとめる
- ・レポートは会議所HP、会報誌に掲載

〔活用（情報活用）〕

経営指導員等会議のなかでレポートの内容共有→重点的に改善（ターゲットの変更）が必要な業種の洗い出し

〔次のステップ〕

改善が必要な小規模事業者は、事業計画書の策定ステップへ

<分析手段>

レポートには、収集・整理したデータを網羅的に記載するのではなく、【拡大している市場】【縮小している市場】のデータを重点的に記載する。これにより、小規模事業者が経営環境の変化を認知できるようにする。

また、収集したデータだけでなく、これらの経営環境の変化に他社がどのように対応しているのかを示す。具体的には「小規模企業白書」「中小企業白書」「ミエル☆ヒント」等の事例を活用する。

<活用>

これら分析の結果は、当所のHP、会報誌により事業者へ提供する。また経営指導員会議にて情報共有し、巡回訪問・窓口相談において誰でも活用できるようにする。

※経営指導員会議…当所の経営指導員が毎月1回実施する会議

（2）業歴の長い小規模事業者への活用【新規】

地区内の業歴の長い小規模事業者は、特に経営環境の変化に対応できておらず、収益が減少していることが多い。そこで、レポートの内容のうち、特に関連の深い業種については、巡回訪問、窓口相談時にレポート内容を口頭で説明する。

〔事前準備〕

- ・業歴が20年以上の小規模事業者を抽出
- ・レポート内容をもとに、経営指導員等会議のなかで、関連の深い業種を洗い出し

〔活用（情報活用）〕

巡回訪問、窓口相談時に、レポート内容を説明

〔目標〕

レポートの作成は、平成28年10月を1回目とし、その後、半期(6月・12月)ごとに実施する。

支援内容	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
レポートの作成	—	1回	2回	2回	2回	2回
レポートの公表	—	(10月)	(6・12月)	(6・12月)	(6・12月)	(6・12月)

業歴 20 年以上の事業者の抽出	—	7 月	4 月見直し	4 月見直し	4 月見直し	4 月見直し
業歴 20 年以上の事業者へ巡回訪問、窓口相談での口頭説明	—	15 社	30 社	48 社	60 社	90 社

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

経営資源が限定されている小規模事業者が収益をあげるためには、「自社の競争優位性を活かした経営」が必要である。しかし、小規模事業者の多くは、自らの競争優位性を認識していない。また、当所でも、現状、経営状況の分析支援を実施しておらず、その優位性を認識させるような取り組みは行っていない。

同様に、経営状況が悪化している小規模事業者に対し、その悪化を事前に察知するような支援はしておらず、事後の相談により認識するしかなかった。

今後の課題は以下の2点である。

(1) 事業者が自社の競争優位性を認識すること

小規模事業者が、その保有する競争優位性を活かした経営をするために、ヒト・モノ・カネの観点で優位性の洗い出しを行う。また、洗いだした強みを事業者に伝えることで、事業者が強みを認識させる。

(2) 事業者が弱みを認知し克服すること

経営状況の悪化の前兆は財務分析に現れると考える。そこで、事業者の経営状況の分析（特に財務分析）を実施し、各社の経営状況を分析することで、事前に個社のリスクに対応できるようにする。

〔事業内容〕

(1) 経営状況分析シート【新規】

巡回指導、窓口相談時に、「経営状況分析シート（右図）」を用いて経営状況を分析する。

分析した結果は事業者と共有するだけでなく、

【1. 地域の経済動向調査に関すること】

【5. 需要動向調査に関すること】で判明したビジネスチャンスに活かすことができないか事業者と検討する。

「経営状況分析シート」を用いて、事業者が自社の競争優位性を認識するための支援を実施し、簡易なビジネスモデルの再構築を行う。

経営状況分析シート

<企業情報>

1. 会社名、業歴、従業員数、売上規模
2. 取扱商品

<強み・弱み分析>

3. 経営者・従業員の略歴・知識等
4. ノウハウ等
5. 設備等
6. その他

<経営課題分析>

7. 経営課題

(2) 財務分析【新規】

日本政策金融公庫の「財務診断サービス」を使用して、財務診断を実施する。財務診断サービスでは、業界平均値との比較などが実施できるため、事業者が気づいていない弱みを顕在化させることができる。

主な診断項目は以下のとおりである。

診断項目：収益性（売上高総利益率、売上高営業利益率、売上高経常利益率）

安全性（流動比率、自己資本比率、負債比率）

効率性（棚卸資産回転率、売上債権回転率、有形固定資産回転率）

(3) 分析結果の活用

経営状況の分析は、事業者にはフィードバックするだけでなく、経営指導員会議で内容を共有する。また、個社の分析で「競争優位性を活かしたビジネスモデルの再構築」「弱みを克服するための経営転換」など長期に渡る支援が必要である事業者に対しては、事業計画を策定支援し、継続して伴走型支援を実施する。

把握した経営課題は、業種ごとや事業規模ごと、業歴ごとに特定の経営課題が重複していないか分析を行い、特に共通する経営課題については、その解決のために、セミナーを開催するなど面的な支援を行う。経営課題のうち、特に専門的な課題については専門家派遣により解決を図る。

〔目標〕

当所地区内の小規模事業者数2,164事業所の約10%に該当する200事業者の経営状況分析シートを収集・分析する。

支援内容	(27年度)	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
経営状況分析件数	—	30件	35件	40件	45件	50件

※平成28年度から32年度の合計分析件数が200件となる

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

当所では地域の支援機関と連携しながら、創業の支援を重点的に実施しており、この中で創業計画書の策定支援等を行っている。

一方、既存事業者に対しては積極的な事業計画策定支援は行っておらず、小規模事業者持続化補助金の申請者に対するもの等、事業者の要望による支援に限られている。

小規模事業者の継続的な事業発展のためには、伴走型の支援が必要である。当所の考える伴走型支援とは、事業者のPDCAサイクルの各段階において適切な支援をすることであり、そのなかで第一段階としての「P（計画）」策定支援は重要である。

そこで、①掘り起こし→②策定支援の各ステップを実行することで、小規模事業者に対し、積極的な事業計画策定支援を実施する。

〔事業内容〕

(1) 既存事業者支援【新規】

①掘り起こし

- A) 【1. 地域の経済動向調査に関すること (2) 業歴の長い小規模事業者】で新たなターゲット層へ対応が必要と認識した事業者に対し、巡回訪問を通じて事業計画策定（主に販売戦略の見直しに関する計画書）を提案する。
- B) 【2. 経営状況の分析に関すること (1) 経営状況分析シート】で自社の競争優位性を認識した事業者に、その競争優位性を活かした事業計画策定（主に、ビジネスモデルの再構築に関する計画書）を提案する。
- C) 【2. 経営状況の分析に関すること】で弱みが顕在化した事業者に、弱みを克服するための事業計画策定（主に、経営改善計画）を提案する。
- D) 経営計画セミナーを開催し、計画経営の必要性を訴求する。経営計画セミナーは、HP、会報誌のチラシで集客するだけでなく、他の支援機関である、須賀川市、金融機関等でもチラシを配布することで、集客効果をあげる。

②策定支援

事業計画策定支援は、以下の2つの方法による。なお、PDCAサイクルの「C（チェック）」を的確に実施するために、アクションプランは計画策定時にしっかり立案する。特に、売上高に関する「販売促進計画」のアクションプランは実現可能性も含め、詳細に策定する。

A) 簡易版計画

多くの小規模事業者は、経営革新計画のような詳細な事業計画よりも、小規模事業者持続化補助金に代表される、簡易版の事業計画を求める傾向がある。そこで、事業者が簡易版計画を作成できるよう、経営指導員が支援を行う。

主に作成支援する項目は以下のとおりである。

経営計画：【会社概要】【事業機会】【強み分析】【経営方針および経営目標】

事業計画：【販売促進計画（アクションプラン含む）】

B) 詳細版計画

詳細版計画とは、単年度計画、中期計画、経営革新計画、経営改善計画などである。

ビジネスモデルの抜本的な改善が必要など、簡易版計画の策定支援では不十分な事業者に対しては、詳細版の計画作成を支援する。たとえば、【2. 経営状況の分析に関すること】で、資金繰りに困窮していることが顕在化した事業者に対しては、金融機関や専門家と連携し、経営改善計画の作成を支援するなどである。

(2) 創業支援・第二創業支援【既存】

創業支援・第二創業支援についても、「(1) 既存事業者支援」と同様のステップで実施する。なお、「①掘り起こし」については、須賀川市創業支援連絡会※と連携し、創業者の掘り起こしを実施する。

(参考) 須賀川市創業支援連絡会スキーム図



※須賀川市創業支援連絡会

創業支援は、地域経済の活性化を図るうえで必要な取り組みであることから、須賀川市では「市創業支援事業計画」を国へ申請し、平成 26 年 6 月 20 日付で認定を受けた。この認定を受けて、須賀川市役所商工労政課内に「創業相談窓口」を設置し、市内で創業を目指す方の支援をしている。当所は本連絡会の構成団体として須賀川市内において創業を目指す方へのサポートを行っている。

〔目標〕

(1) 既存事業者支援

計画最終年度に、簡易版計画策定、詳細版計画策定の合計 30 社を目標とする。これにより経営指導員 1 人当たり 10 社の伴走型支援を実施する。

支援内容	(27 年度)	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度
経営計画セミナー	—	1 回 (10 社)	2 回 (20 社)	2 回 (25 社)	2 回 (30 社)	2 回 (35 社)
簡易版計画策定支援件数	—	9 社	12 社	15 社	18 社	21 社
詳細版計画策定支援件数 ※補助金支援除く	—	3 社	3 社	6 社	6 社	9 社
補助金申請計画策定支援件数	13 件	15 件	16 件	17 件	18 件	20 件

※補助金支援件数は国・県等の施策に左右されるため別立てで件数目標を立てている

(2) 創業支援・第二創業支援

支援内容	(27 年度)	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度
創業スクール	2 回 (38 社)	2 回 (38 社)	2 回 (39 社)	2 回 (39 社)	2 回 (40 社)	2 回 (40 社)
創業計画策定件数 ※補助金支援含む	3 社	3 社	4 社	4 社	5 社	5 社

※創業スクールの定員は 1 回の開催当たり 20 社である。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業計画策定後の支援に関し、今までは経営指導員個人に依存し、組織的なフォローができていない。また、事業計画進行中における支援は事業者の要望に応じた、受動的な支援に留まることが多い。

この結果、特に小規模事業者においては、事業計画の遂行を断念することも多く、思うような成果を得られているとは言いがたい。

そこで、事業計画策定後は、担当経営指導員が3ヶ月に一度、巡回訪問を行うことをルール化し、アクションプランの進捗管理を支援する。このなかで、アクションプランの達成に必要な支援を実施する。

また、進捗管理状況は、経営指導員会議で共有し、相互チェックの仕組みを構築する。
〔事業内容〕

(1) 既存事業者支援【既存拡充】

① 定期的な訪問

事業計画の策定事業者に対して、3ヶ月に一度の巡回訪問を実施し、アクションプランの進捗状況をフォローする。

また、資金計画も管理し、事業者の状況に応じて、日本政策金融公庫の「マル経融資」「小規模事業者普通貸付」「小規模事業者経営発達支援資金」の活用を図る。

② 経営指導員会議におけるアクションプラン進捗状況の共有

A) 進捗管理

事業計画を策定支援したすべての事業者のアクションプランの進捗状況を経営指導員会議で共有する。

また、アクションプランを実行する際、より効果の高いアクションとするために、経営指導員等会議で、意見交換を行う。これにより、個のノウハウを組織のノウハウとする。

B) 事後確認から事前支援へ

アクションプランの進捗管理については、「各アクションを事業者が達成することができたかを確認する」といった事後確認作業ではなく、「次回訪問時までの各アクションをどのように達成するか」といった事前支援を中心に行う。

③ 各課題の解決

アクションプランに記載のある各課題の解決について、原則は、経営指導員の巡回訪問により解決を図る。しかし、特に専門的知識が必要な項目については、専門家派遣を活用し、成果をあげる。

(2) 創業支援・第二創業支援【既存拡充】

「既存事業者支援」と原則、同様の対応を実施する。このなかで、創業支援・第二創業支援の場合は、創業後の数ヶ月で、思ったほどの売上が立たないなどの経営課題に直面することが多い。

そこで、創業等の実施支援では、1ヵ月後、3ヵ月後、5ヵ月後等、最初の一年間は2ヵ月毎を目安に巡回訪問を実施する。

〔目標〕

事業計画の作成支援を実施した事業者は、必ず実施支援を行う。

(1) 既存事業者支援

支援内容	(27年度)	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画 実施支援件数 ※補助金支援除く	—	12社	15社	21社	24社	30社
事業計画 実施支援訪問数	—	48回	60回	84回	96回	120回
補助金申請計画 実施支援件数	13件	15件	16件	17件	18件	20件
補助金申請計画 実施支援訪問数	—	60回	64回	68回	72回	80回

(2) 創業支援・第二創業支援

支援内容	(27年度)	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
創業計画 実施支援件数 ※補助金支援含む	3社	3社	4社	4社	5社	5社
創業計画 実施支援件数 ※補助金支援含む	—	18回	24回	24回	30回	30回

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

地域内の小規模事業者は、自社商品・製品・サービスの需要動向について、勘や経験に頼って予測していることが多い。また、当所の支援についても、小規模事業者の需要動向調査について、現状は、補助金の申請支援の際にアドバイスを行う程度に限られている。

小規模事業者の取り扱う商品・製品・サービスの需要動向を把握し、①小規模事業者（個社）のニーズ調査の側面支援としての役割と、②業種ごとに需要動向を調査する役割が課題である。

①については、事業計画策定支援時の販売計画を策定する際に活用する。また、②については、【6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること】で活用する。

〔事業内容〕

(1) 小規模事業者の商品・製品・サービスのニーズ調査の側面支援【新規】

小規模事業者が自社の商品・製品を販売する際、自らでニーズ調査を実施することは難しい。小規模事業者の販売する商品、提供する役務の需要動向に関する情報の収集や分析等について、事業計画策定時に側面支援する。具体的には以下のツールを活用する。

また、事業計画策定事業者の他にも、巡回訪問、窓口相談時に、小規模事業者に提供する。

ツール名	調査内容
ヒアリングによる市場調査情報	地域内の消費者がどこで消費しているか、また消費者としてどのようなニーズがあるのかについてヒアリングにより把握する。 <対象> 巡回訪問、窓口相談、イベント等で収集した一般消費者の生の声、女性の声（当所女性会会員・職員等）等
日経テレコン21	「どの分野で、いま何が売れているか」という情報を把握するため、日経テレコン21のPOS情報を活用する。具体的には、全国のスーパーマーケット店頭で販売されている加工食品・家庭用品のPOSデータ（商品1品ごとの販売データ）に基づく売れ筋商品ランキングを把握する。
日経流通新聞 東洋経済、商業界 日経トレンドイ	定期購読しているこれら情報誌より、売れ筋商品情報、業界ごとの動向などを把握する。
ミエル☆ヒント	経営環境の変化に対し、他社がどのように対応しているかなどの他社成功事例・失敗事例を把握する。

(2) コネクターハブ企業※（バイヤー）への調査【新規】

製造業の需要動向を調査するため、RESAS地域内のコネクターハブ企業を抽出・訪問し、ヒアリング調査を実施する。具体的には、コネクターハブ企業が、地域外から仕入れている商品や、地域内で調達したい商品などを調査・分析し、業種ごとに地域内でニーズのある商品・製品・サービスなどを把握する。

調査・分析した情報は、それぞれ関連する業種へ巡回訪問・窓口相談する際に口頭で伝えるとともに、レポート化してHP、会報誌に掲載する。

※地域の中で取引が集中しており（取引関係の中心となっているハブの機能）、地域外とも取引を行っている（他地域と取引をつなげているコネクターの機能）企業

〔目標〕

「(1) 小規模事業者の商品・製品・サービスのニーズ調査の側面支援」は、事業計画書作成数をベースに実施する。

支援内容	(27年度)	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
小規模事業者の商品・製品・サービスのニーズ調査の側面支援	—	30回	35回	42回	47回	55回
コネクターハブ企業（バイヤー）への調査	—	3社	5社	8社	10社	15社

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】

小規模事業者の新たな需要開拓に関し、販売促進セミナーの開催、巡回訪問等による支援を実施している。一方、支援内容が客観的なアドバイスに留まっていることが多く、目に見える効果があがったという声は少ない。

また、事業者からは、「商工会議所はどのような販路開拓支援をしているのか分からない」と指摘されることが多々ある。

そこで、当所が実施する新たな需要の開拓に資する支援メニューを見える化し、小規模事業者が当所を活用しやすくする。また、支援メニューも具体的に事業者の売上げが上がるかという点を観点に見直す。

〔事業内容〕

（1）支援内容を網羅したサービス一覧表の制作・配布

当所が提供するサービスを目に見える形とするために、サービス一覧表を作成し、当所HPに記載するとともに、小規模事業者へ配布する。サービス一覧表は年に1度更新する。

（2）具体的な支援メニュー

①巡回訪問・窓口相談における需要開拓支援

巡回訪問、窓口相談において、販売促進の相談をされる小規模事業者に対し、具体的な助言を実施する。

具体的な助言を行うために、小規模事業者が行った（もしくは今後行う）、各種販売促進策について、その方法・効果についてデータベース化を行う。

これにより、小規模事業者からの販売促進の相談に対し、誰でもその方法や効果のアドバイスを行えるよう、情報共有ができるようにし、販売促進効果をあげる。

<データベースイメージ>

(所内秘)

会社名	販売促進方法	金額	売上高効果
株〇〇理容室	チラシ配布	120,000円 1部当たり@7円 ××新聞	30人来店 売上高約10万円

株△△文具店	看板更新	300,000円	売上が前年同月比で4万円増加
--------	------	----------	----------------

※チラシや看板の写真は別途保管する

② I Tによる販売力向上

当所エリア内の事業者は、未だ I Tの活用が充分ではない。

そこで、I T販売促進セミナーの開催および、株式会社ブレンが提供するWEBセミナーを当所HP上で公開する。具体的には、「ホームページ・SNS活用セミナー」「ネットショップセミナー」などを提供する。

製造業であれば自社の独自技術・独自製品等を外部に発信する、小売業やサービス業であればネットショップで実際に売上げをあげるといった効果を狙う。

また、I T活用に取り組む事業者に対しては、巡回訪問等により、経営指導員が支援を実施する。

③ 商談会への出展支援

福島県や仙台市等で行われる商談会に出展を希望する企業に対し、展示方法や手続き相談などの支援を行う。また、出展事業者に対しては、事前に経営指導員が講習会を行い、商談成約率の向上を図る。

商談会名	商談会の概要
伊達な商談会	仙台商工会議所が運営する商談会である。食品加工品の他、工芸品・日用雑貨の事業者を対象とし、全国の様々なバイヤー企業との商談会に参加することができる。また、百貨店・商社のバイヤー経験者であるコーディネーターにアドバイスをもらい、商談成約率をあげる。
食の商談会ふくしま フードフェア	福島県（オール福島）が主催する商談会である。地域産業の商品を製造・販売する事業者を対象とする。

④ 広報誌やマスコミ等による小規模事業者紹介

須賀川商工会議所の広報誌に区域内の小規模事業者紹介欄を設け、一事業者ずつ、事業についての紹介を行っていく（事業計画策定支援を実施し、その成果があがった事業者を中心に紹介を実施）。

また、当所へ、自治体やマスコミ等から、事業者紹介の案内が来た際は、「経営状況分析シート」で把握した商品情報により、積極的に紹介を行う。

⑤ 空港の売店や物産館による地場商品の販売

お土産品などの製造業事業者が独自に空港の売店や物産館にブースを借りることは難しい。当所は、福島空港（平成26年度搭乗者数25万4千人超）の売店を管理する株福島エアポートサービスと連携している強みがあるため、地元事業者の商品を売店へ紹介代行する。

また、同様の支援を須賀川市の物産館でも実施する。

⑤バイヤーズ・ガイドによる販路の開拓

株式会社バイヤーズ・ガイド※と連携し、流通小売業向けの商品開発・販路開拓を実施する。具体的には、売れる商品づくりに関するアドバイスを受け、開発した商品をバイヤーズ・ガイドがもつ販路（Webサイト）にて販売する。また、当社が持つ大手百貨店のバイヤーとのネットワークにより、販路の拡大を図る。

※ 東北六県下商工会議所中小企業相談所長会議講師

〔目標〕

支援内容	(27年度)	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
支援内容を網羅したサービス一覧表の制作・配布	—	作成	年1回更新	年1回更新	年1回更新	年1回更新
①ITによる販売力向上	—	年2回 (20社)	年2回 (23社)	年2回 (25社)	年2回 (27社)	年2回 (30社)
②商談会への出展支援（受注社数）	—	4回 (1社)	4回 (2社)	4回 (3社)	4回 (4社)	4回 (4社)
③広報誌による小規模事業者紹介	—	年12回	年12回	年12回	年12回	年12回
④空港の売店や物産館による地場商品の紹介（取扱件数）	—	3品	6品	6品	9品	9品
⑤バイヤーズ・ガイドによる販路の開拓（取扱件数）	—	3品	6品	6品	9品	9品

II. 地域経済の活性化に資する取組

現状、多くの小規模事業者の販売先は地域内の消費に基づいている。そこで、事業者の経営基盤の強化を図るために、当所として以下の3点を課題とする。

- ・ 当市への来街者の増加を図る
- ・ 住民の増加を図る
- ・ 当市の住民と小規模事業者の接点を増やし、当市住民の消費の増大を図る

〔事業内容〕

小規模事業者の成長のためには、地域の経営基盤の醸成が必要であるとの問題意識を須賀川市、㈱こぷろ須賀川（まちづくり会社）、地元商店街、金融機関と共有する。

また、2ヵ月に一度の情報交換会議により、中心市街地の活性化を含めた、地域活性化の意識統一を図る。

1. 地域ブランドの育成の取組み

夏秋露地栽培の収穫量が日本トップクラス※「すかがわ岩瀬産きゅうり」をテーマに開発された「須賀川かっぱ麺」のブランディングとして、須賀川かっぱ麺の会の設立に関与し、かっぱ麺マップの作成、メディアへの紹介等を実施した。今後も、須賀川観光協会と連携のうへ、かっぱ麺のブランディングを継続するとともに、地域資源に着目し、新ブランドの創出も行い、地域のアピールや、食べ歩き等による市内回遊性の向上を図り、須賀川市の魅力を伝えていく。

※市町村別収穫量・農水省HP調べ



2. 須賀川ツーリズム推進事業

東日本大震災で、市の中心部にある商店街、市庁舎などの公的機関に壊滅的な打撃を受けた本市では、復旧の進む2012年から当所が中心となって商工関係の復興・復旧に取り組んだ人、取り組んでいる人に現場を案内してもらいながら、復興体験を話してもらい須賀川ツーリズム推進事業を実施し、国内の防災・減災に寄与するとともに、来訪者増加を目指すことを目的としている。

今後も、ツーリズム実行委員会である企業や行政と連携し、「震災関連視察プログラム」を活用した観光振興や地域活性化を図る

3. 中心市街地商業集積事業

当市の中心市街地活性化基本計画で定める中心市街地区域内において、中心市街地の活性化と魅力ある商店街を形成するため、須賀川市と空き店舗に必要とする業種を分析し、設置する。これにより商店街の集客力向上を図る。

4. 元気だ!すかがわあきんど祭りの実施

参加店がその日限りのサービスを提供し日頃のおお客様のご愛顧に応える、「元気だ!すかがわあきんど祭り」を毎月第4土曜日に開催する。これにより、消費者と小規模事業者が顔の見える付き合いの形成を目指しながら商業及び商店街の活性化を図る。

現状、参加店舗からは満足の声があがっているため、今後は参加店舗を増加させるためのPR活動、巡回訪問等による掘り起こしを実施する。また、来客者の満足度をあげるため、参加店舗へ個別に指導を実施する。

〔目標〕

支援内容	(27年度)	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
かっぱ麺マップの利用者数	170名	180名	190名	200名	210名	220名
須賀川ツーリズム推進事業の利用団体数	5団体	6団体	7団体	8団体	9団体	10団体
空き店舗補助件数	2件	3件	4件	4件	5件	5件
元気だ！すかがわあきんど祭りの参加店数	65社	67社	69社	71社	73社	75社

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こと

本計画達成のため、地域の他の支援機関との連携を図る。また、それら支援機関のノウハウ、成功事例等を獲得し実現の可能性を高める。

〔情報交換の具体策〕

- (1) 須賀川管内の大東商工会、長沼商工会、岩瀬商工会と年に一度、小規模事業者支援のノウハウ、成功事例、販路開拓の具体的な事例等についての情報交換を実施する。
- (2) 市内金融機関（地銀4行、信用金庫、信用組合）との連携会議を半年に一度開催する。また、支援機関に必要な金融情報や地域経済・需要の動向等、補助金活用事例について情報交換を実施する。
- (3) 国・県・市の補助金をはじめとした経営支援メニューを活用するために、福島産業振興センター、よろず支援拠点と連携し、補助金申請ノウハウ等について情報交換を行う。
- (4) 中心市街地の活性化、空き店舗の活用事例に関する情報交換を実施するため、須賀川市、地元商店街、金融機関と、2ヵ月に一度の情報交換会議を実施する。
- (5) 創業支援について、須賀川市創業支援連絡会にて、支援機関に必要な金融情報や地域経済・需要の動向等について情報交換を半年に一度開催する。
- (6) 半年に一度、県内の商工会議所と小規模事業者支援、福島県特有の販路開拓方法（展示会等）、事業計画作成事例に関する情報交換を実施する。

- (7) 須賀川市商工労政課および観光交流課と、年に一度、小規模事業者の活性化および地域振興について情報交換を実施する。
- (8) 日本政策金融公庫、郡山商工会議所、白河商工会議所と、年に一度、事業計画作成および実施フォローのノウハウ、販路開拓支援の具体的取り組み、について情報交換を実施する。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

本計画を実施するために、主に必要な資質は以下のとおりである。

1. 地域経済動向調査に関すること	・収集した調査結果を小規模事業者へわかりやすく提供する資質。具体的には、レポート作成技術、説明技術等。
2. 経営状況の分析に関すること	・事業者の強み・弱み等を把握する資質 ・財務診断を実施し、その結果を説明する資質。
3. 事業計画策定支援に関すること	・事業計画を策定する資質 ※上記のうち、特に、ビジネスモデル構築、マーケティング戦略、新商品開発に関する資質は必須
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること	・アクションプランの進捗をマネジメントする資質 ・アクションプランの各工程での的確なアドバイスができる資質
5. 需要動向調査に関すること	・事業者の需要動向を調査する資質
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	・ITによる販売、情報発信の資質 ・ポップ、チラシ、看板など販売促進の改善を提案する資質

[資質向上の具体策]

- (1) 福島県商工会議所連合会が主催し、年間2回の参加が義務付けられている職員研修に参加することで、最新の経営支援事例や施策についての知識・情報を習得し、支援能力の向上を図る。
- (2) 中小企業大学校の主催する経営革新支援や事業承継、創業支援等の専門性の高い研修に職員が年1回以上参加することで、従来の記帳指導や税務指導といったスキルに加え、より専門性の高い知識やノウハウを身に付け、支援能力の向上を図る。
- (3) 日本商工会議所が主催する職員向け研修に随時参加し、本計画実施に必要なノウハウ獲得を図る。

- (4) 経営指導員会議で、日常得た3人の経営指導員の支援事例や支援ノウハウ、トピックス、情報等の共有を図り、経営指導員個人が有するノウハウや情報を組織の財産として保有する体制とする。また、これらの情報は、支援内容ごとにファイリングし、誰でもすぐに取り出せるようにする。また、要約した個別支援内容を当所の電子カルテに記録し、共有を図る。
- (5) 各職員がマーケティング分野、IT分野、財務・会計分野等の小規模事業者の売上向上に資する研修・セミナー等を受講し、そこで得た内容は、受講後に資料や報告書を回覧するとともに、経営指導員が受講した研修については、経営指導員会議で発表することで情報共有を図る。また、(4)同様、資料はファイリングを必須とする。
- (6) 専門家派遣活用時に、経営指導員が専門家と同行し、OJTによりスキル・ノウハウの向上と習得を図る。
- (7) その他〔課題〕に記載のある資質向上のために必要な研修等は積極的に受講する。

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

本計画に記載した事業の実施状況及び成果について、下記の方法により毎年評価・検証を行う。

- (1) 中小企業診断士、税理士等の外部有識者により、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を行う。
- (2) 経営指導員会議において、見直し案の内容を検討し、翌期の方針を決定する。
- (3) 事業の成果・評価、翌期の方針については、正副会頭会議による審議のうえ、常議員会で承認を受ける。
- (4) 事業の成果・評価、翌期の方針を須賀川商工会議所のホームページで計画期間中、公表する。[\(http://www.sukagawacci.or.jp/\)](http://www.sukagawacci.or.jp/)
- (5) 事業の成果・評価、翌期の方針を須賀川商工会議所内で文書として保管し、窓口相談等に訪れる小規模事業者が自由に閲覧できるようにする。

(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

(28年1月現在)

(1) 組織体制

下記組織図のうち、中小企業相談所を中心に、全職員一丸となり、本計画内容を実行する。



(2) 連絡先

〒962-0844 福島県須賀川市東町 59 番地の 25

須賀川商工会議所 中小企業相談所 経営指導課 込山 (こみやま)

電話番号 0248-76-2124 FAX 番号 0248-76-2127

メールアドレス skgwcci10@sukagawacci.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)

	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度
必要な資金の額	57,900	57,900	57,900	57,900	57,900
中小企業相談所	55,200	55,200	55,200	55,200	55,200
商工振興費	300	300	300	300	300
市にぎわい事業費	300	300	300	300	300
県地域創生総合支援事業費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
創業支援事業費	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100

(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
会費収入 福島県補助金、須賀川市補助金 独立行政法人中小企業基盤整備機構補助金

(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>創業支援 須賀川市創業支援連絡会を設置し、新たに事業を開始しようとする者に対して、創業に必要な情報・知識の提供、研修又は創業についての指導若しくは助言等の支援を行う。</p>																	
連携者及びその役割																	
<p>須賀川市創業支援連絡会</p> <table border="1"> <tr> <td> 須賀川商工会議所中小企業相談所 会頭：渡邊 達雄 住所：須賀川市東町 59-25 TEL：0248-76-2124 </td> <td> 株式会社福島銀行須賀川支店 支店長：前野 博之 住所：須賀川市岡東町 187 TEL：0248-75-2158 </td> </tr> <tr> <td> 大東商工会 会長：佐藤 成行 住所：須賀川市小作田字湯名塚 13-1 TEL：0248-79-3155 </td> <td> 株式会社大東銀行須賀川支店 支店長：本田 貴之 住所：須賀川市本町 4-8 TEL：0248-75-3128 </td> </tr> <tr> <td> 長沼商工会 会長：遠藤 吉光 住所：須賀川市長沼殿町 110-1 TEL：0248-67-3121 </td> <td> 福島県商工信用組合須賀川支店 支店長：大泉 幸二 住所：須賀川市宮先町 8 TEL：0248-75-4115 </td> </tr> <tr> <td> 岩瀬商工会 会長：響田 倉治 住所：須賀川市柱田中地 25 TEL：0248-65-3210 </td> <td> 株式会社こぶろ須賀川 代表取締役：安田 喜好 住所：須賀川市東町 59-25 TEL：0248-94-6590 </td> </tr> <tr> <td> 公益財団法人郡山地域テクノポリス推進機構 理事長：丹治 一郎 住所：郡山市南 2 丁目 52 ビッグパレットふくしま 3F TEL：024-947-4400 </td> <td> すかがわ岩瀬農業協同組合本店 代表理事組合長：橋本 正和 住所：須賀川市大町 85 TEL：0248-72-5211 </td> </tr> <tr> <td> 須賀川信用金庫 理事長：加藤 敏彦 住所：須賀川市牛袋町 121 番地 1 TEL：0248-75-3199 </td> <td> 日本政策金融公庫郡山支店 支店長：深谷 祐次 住所：郡山市清水台 1 丁目 6 番 21 号 TEL：024-923-7140 </td> </tr> <tr> <td> 株式会社東邦銀行須賀川支店 支店長：峯 和彦 住所：須賀川市中町 1 TEL：0248-75-2101 </td> <td> 福島県信用保証協会郡山支店 支店長：山内 茂 住所：郡山市清水台 1 丁目 3 番 8 号 TEL：024-932-2769 </td> </tr> <tr> <td> 株式会社常陽銀行須賀川支店 支店長：清水 勉 住所：須賀川市宮先町 18-1 TEL：024873-2151 </td> <td></td> </tr> </table>		須賀川商工会議所中小企業相談所 会頭：渡邊 達雄 住所：須賀川市東町 59-25 TEL：0248-76-2124	株式会社福島銀行須賀川支店 支店長：前野 博之 住所：須賀川市岡東町 187 TEL：0248-75-2158	大東商工会 会長：佐藤 成行 住所：須賀川市小作田字湯名塚 13-1 TEL：0248-79-3155	株式会社大東銀行須賀川支店 支店長：本田 貴之 住所：須賀川市本町 4-8 TEL：0248-75-3128	長沼商工会 会長：遠藤 吉光 住所：須賀川市長沼殿町 110-1 TEL：0248-67-3121	福島県商工信用組合須賀川支店 支店長：大泉 幸二 住所：須賀川市宮先町 8 TEL：0248-75-4115	岩瀬商工会 会長：響田 倉治 住所：須賀川市柱田中地 25 TEL：0248-65-3210	株式会社こぶろ須賀川 代表取締役：安田 喜好 住所：須賀川市東町 59-25 TEL：0248-94-6590	公益財団法人郡山地域テクノポリス推進機構 理事長：丹治 一郎 住所：郡山市南 2 丁目 52 ビッグパレットふくしま 3F TEL：024-947-4400	すかがわ岩瀬農業協同組合本店 代表理事組合長：橋本 正和 住所：須賀川市大町 85 TEL：0248-72-5211	須賀川信用金庫 理事長：加藤 敏彦 住所：須賀川市牛袋町 121 番地 1 TEL：0248-75-3199	日本政策金融公庫郡山支店 支店長：深谷 祐次 住所：郡山市清水台 1 丁目 6 番 21 号 TEL：024-923-7140	株式会社東邦銀行須賀川支店 支店長：峯 和彦 住所：須賀川市中町 1 TEL：0248-75-2101	福島県信用保証協会郡山支店 支店長：山内 茂 住所：郡山市清水台 1 丁目 3 番 8 号 TEL：024-932-2769	株式会社常陽銀行須賀川支店 支店長：清水 勉 住所：須賀川市宮先町 18-1 TEL：024873-2151	
須賀川商工会議所中小企業相談所 会頭：渡邊 達雄 住所：須賀川市東町 59-25 TEL：0248-76-2124	株式会社福島銀行須賀川支店 支店長：前野 博之 住所：須賀川市岡東町 187 TEL：0248-75-2158																
大東商工会 会長：佐藤 成行 住所：須賀川市小作田字湯名塚 13-1 TEL：0248-79-3155	株式会社大東銀行須賀川支店 支店長：本田 貴之 住所：須賀川市本町 4-8 TEL：0248-75-3128																
長沼商工会 会長：遠藤 吉光 住所：須賀川市長沼殿町 110-1 TEL：0248-67-3121	福島県商工信用組合須賀川支店 支店長：大泉 幸二 住所：須賀川市宮先町 8 TEL：0248-75-4115																
岩瀬商工会 会長：響田 倉治 住所：須賀川市柱田中地 25 TEL：0248-65-3210	株式会社こぶろ須賀川 代表取締役：安田 喜好 住所：須賀川市東町 59-25 TEL：0248-94-6590																
公益財団法人郡山地域テクノポリス推進機構 理事長：丹治 一郎 住所：郡山市南 2 丁目 52 ビッグパレットふくしま 3F TEL：024-947-4400	すかがわ岩瀬農業協同組合本店 代表理事組合長：橋本 正和 住所：須賀川市大町 85 TEL：0248-72-5211																
須賀川信用金庫 理事長：加藤 敏彦 住所：須賀川市牛袋町 121 番地 1 TEL：0248-75-3199	日本政策金融公庫郡山支店 支店長：深谷 祐次 住所：郡山市清水台 1 丁目 6 番 21 号 TEL：024-923-7140																
株式会社東邦銀行須賀川支店 支店長：峯 和彦 住所：須賀川市中町 1 TEL：0248-75-2101	福島県信用保証協会郡山支店 支店長：山内 茂 住所：郡山市清水台 1 丁目 3 番 8 号 TEL：024-932-2769																
株式会社常陽銀行須賀川支店 支店長：清水 勉 住所：須賀川市宮先町 18-1 TEL：024873-2151																	
連携体制図等																	
<p><全体像> ※下線は特定創業支援事業</p>																	

(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>II. 地域経済の活性化に資する取組 3. 中心市街地商業集積事業 中心市街地の活性化と魅力ある商店街を形成するため、須賀川市と空き店舗に必要とする業種を分析し、設置する。これにより商店街の集客力向上を図る。</p>	
連携者及びその役割	
<p>須賀川市・商店会・(株)こぷろ須賀川 須賀川市(福島県)からの補助金。 中心市街地区域内において商店会が組織されていない区域での申請については、(株)こぷろ須賀川(代表取締役 安田喜好)が窓口となる。</p>	
連携体制図等	
<p style="text-align: center;">須賀川市中心市街地商業集積事業補助金の流れ</p> <pre> graph TD subgraph "須賀川市中心市街地商業集積事業補助金の流れ" direction TB B[事業者] -- ① 空き店舗 支援制度の相談 --> C[市 会議所] C -.-> B B -- ② 情報提供(支援制度) --> C B -- ③ 賃貸条件について --> D[商店会 所有者 不動産 会社] D -.-> B B -- ④ 契約 --> D B -- ⑤ 補助制度活用に係る事前調整 (実施時期 補助見込み額等) --> E[市(県)] E -.-> B B -- ⑥ 事前調整を了承 --> E B -- ⑦ 補助金交付申請 --> F[市(県)] F -.-> B B -- ⑧ 補助金交付決定 --> F end B --> G[交付決定後に補助対象事業着手] G --> H[※改修工事補助の場合] G --> I[※家賃補助の場合] H --> J[改修工事開始] J --> K[改修工事終了] K --> L[現地確認] L --> M[請求書提出] M --> N[支払い] I --> O[四半期ごとに請求(請求書を提出)] O --> P[支払い] </pre>	

(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

