

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	宮古商工会議所（法人番号 8400005004147） 宮古市（地方公共団体コード 032026）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目 標	<p>【経営発達支援事業の目標】</p> <p>①激変する地域経済環境に対応できる小規模事業者の育成 ②地域の活性化に繋がる事業承継者と新規創業者の掘り起こし ③地域資源を活用し新たな販路開拓を志す小規模事業者の競争力強化</p>
事業内容	<p>【経営発達支援事業の内容】</p> <p>3－1. 地域の経済動向調査に関すること ①景況調査の実施 ②交通量調査の実施 ③人流・物流調査の実施</p> <p>3－2. 需要動向調査に関すること ①水産加工品需要動向調査の実施 ②地域特産商品需要動向調査の実施</p> <p>4. 経営状況の分析に関すること 個別相談会による経営分析の実施</p> <p>5. 事業計画策定支援に関すること ①事業計画策定個別相談会の開催 ②創業等事業計画セミナーの開催</p> <p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定者及び創業等事業計画策定者のフォローアップの実施</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①Face&Web 商談会 in MIYAKO（BtoB）の開催 ②おでんせ旬の食彩 in MIYAKO（BtoC）の実施 ③通販 in MIYAKO（BtoB&C）の開催</p>
連絡先	<p>宮古商工会議所経営支援課</p> <p>□〒027-0074 岩手県宮古市保久田7番25号 □TEL：0193-62-3233 / FAX：0193-63-6131 □E-mail：daihyo@miyacci.or.jp</p> <p>宮古市産業振興部産業支援センター</p> <p>□〒027-8501 岩手県宮古市宮町一丁目1番30号 □TEL：0193-68-9067 / FAX：0193-63-9120 □E-mail：sangyo@city.miyako.iwate.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【経営発達支援事業の目標】

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

〈立地〉… 森・川・海のまちみやこ

宮古市は、本州最東端に位置し三陸復興国立公園の中心にあり、面積は、1,259 km²である。リアス式海岸の雄大な太平洋から昇る太陽を迎え、緑深き森から流れる川が大海にそそぐ森・川・海のまちである。

また、平成23年3月11日の東日本大震災から9年半が経過。平成28年には台風10号による被災、令和元年には台風19号による被災など幾多の災害を乗り越えている。



〈交通〉… 高速交通網の整備と基幹鉄道の復旧

令和2年7月12日、復興道路の三陸沿岸道路と復興支援道路の宮古盛岡横断道路の一部区間計21kmが同時に開通した。今回の開通により、三陸沿岸道路は岩手県田野畑村～宮城県気仙沼市まで、約139kmが一本の道路で繋がり、令和3年度内には、青森県八戸市～宮城県仙台市まで開通する予定となっている。

また、東日本大震災及び令和元年台風19号により甚大な被害を受けた三陸鉄道「リアス線」も本年3月20日、大船渡盛駅～久慈駅までの163kmが全線開通している。

〈人口〉… 対策要す人口減少

宮古市の人口は、昭和35年の81,093人をピークに減少している。平成27年(2015年)の国勢調査では、56,676人となっており、平成22年(2010年)と比べ2,754人減少、平成17年(2005年)と比べ6,912人減少している。人口減少の歯止めは喫緊の課題である。

■人口の推移と推計

(単位：人)

区分/年	平成17年 (2005)	平成22年 (2010)	平成27年 (2015)	令和2年 (2020)	令和7年 (2025)	令和12年 (2030)
人口	63,588	59,430	56,676	52,926	49,071	45,176
人口ビジョン	—	—	—	52,709	50,194	47,720

出展：宮古市総合計画（令和2年3月策定）

(注) 人口：平成17年から平成27年までは、国勢調査による実績

令和2年から令和12年までは、「日本の市区町村別将来推計人口」

人口ビジョン：人口の将来展望（宮古市が独自に想定した推計人口）

〈主たる産業〉… 藩港みやこは水産のまち

宮古は“水産のまち”としても知られ、南部藩の藩港であった。江戸時代から豊富な漁業資源を利用した水産加工が盛んで、現在でも事業所数や従事者数が多く地域の基幹産業の一つとなっている。

〈現在の産業構造〉… 産業構造の転換

小規模事業者数は、平成 21 年集計（震災前 2,387 事業所）に対して、平成 28 年集計（最新 1,886 事業所）と比較すると 79.0%と減少している。

特に「卸売業・小売業」が大きく減少している。次いで生活関連サービス業、宿泊業・飲食サービス業といった業種が減少している。

また、学術研究・専門技術サービス業が増加している。

	平成 21 年			平成 28 年			小規模事業者数 前回対比
	事業所数	小規模事業者数	構成比率	事業所数	小規模事業者数	構成比率	
1. 卸売業、小売業	961	727	30.5%	734	499	26.5%	68.6%
2. 宿泊業、飲食サービス業	426	348	14.6%	342	273	14.5%	78.4%
3. 建設業	261	241	10.1%	254	220	11.7%	91.2%
4. 生活関連サービス業、娯楽業	329	323	13.5%	252	248	13.1%	76.8%
5. 不動産業、物品賃貸業	225	225	9.4%	203	200	10.6%	88.9%
6. 製造業	221	171	7.2%	186	135	7.2%	78.9%
7. 学術研究、専門技術サービス業	61	58	2.4%	75	69	3.6%	118.9%
8. その他の業種	589	294	12.3%	590	242	12.8%	82.3%
合計	3,073	2,387	100.0%	2,636	1,886	100.0%	79.0%

(出展：経済センサスに関する集計に基づく商工業者数及び小規模事業者数算出表)

※平成 21 年については、合併前の宮古市と川井村の数値を単純に合計したもの。

〈宮古市との連携〉… より緊密な事業者支援の体制を

宮古市は、宮古市総合計画（令和 2 年 3 月策定）の基本施策「活力に満ちた産業振興都市づくり」の「商業・サービス業の振興」の施策の方向の中で『商店街、商工会議所などの関係機関と連携し、観光客にも喜ばれる賑わいのある中心市街地を形成するとともに、買い物弱者対策に取り組み、魅力ある商業活動を推進します。』及び『融資制度や指導・相談事業の充実を図るとともに、個店の魅力を強化する事業を実施し、商業・サービス業事業者の経営基盤の安定・強化を図ります。』と掲げている。

また、「連携・高付加価値型産業の形成」の施策の方向の中では『産業支援体制を充実し、企業・事業者のニーズに応じた産業支援策を実施します。』及び『産業間の連携強化、「メイドイン宮古」の商品づくりによる高付加価値化、販路拡大等の取り組みにより食産業を支援します。』と掲げている。

この方向性は、正しく当所の方向性と軸を一にする。人口減少、少子高齢化、雇用悪化、産業構造の変化、デジタル化への対応、衛生環境面の強化、自然災害対策、気候海況変動といった今までの経験を超える経済環境への諸課題に対応し、魅力ある事業活動を展開するためには、より緊密に一体となった施策により、事業者の競争力を育む支援が不可欠となっている。

②課題

〈復旧・復興と再生〉… 自然災害とコロナ災厄による企業体力の消耗

東日本大震災から9年半、平成28年台風10号災害から4年、令和元年台風19号災害から1年、そしてコロナ感染症から約半年が経過した現在、事業者の財務面における借入拡大の心理的不安や手持ち資金の減少による直接的な財務体力の消耗はあらゆる業種で問題化しており、収益力向上のための取り組みが喫緊の課題となっている。

〈人口減と高速交通、新規創業〉… ヒトの課題と高速交通網、そして新たな事業者を

人口減少と少子高齢化に共通する課題は、地域に住まうヒトの流出である。流出の因となるのは低所得に代表される地域産業の景況問題があり、それに地域の高速交通網の整備が拍車をかける恐れも懸念される。高速交通網の整備により近隣市町村との移動時間が短縮化され、商圈は広がり、地域間の競争も推測される。復興道路の三陸沿岸道路（八戸市～仙台市）という縦軸と、復興支援道路の宮古盛岡横断道路という横軸の開通により、飛躍的にヒトとモノの移動が流動化することから、商品・サービスの魅力向上により地域間競争に打ち勝っていくことが必要となる。このためには、当宮古の商品・サービスの高付加価値化が大切な課題として挙げられる。

更には、産業の新陳代謝を促す新規創業者の育成も重要な課題である。既存の事業者に加え、新たな事業者が新たな取り組みにより新商品や新サービスを提供することで、地域に活力が生まれ、魅力あるまちづくりに繋がる。こうした「自ら稼ぐ力」を養うための仕組み作りとその定着化が課題であると言える。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

平成27年3月、会員企業1,308社に対して実施した「会員企業の後継者に関する調査」において、事業承継者が定まっていない企業は60%を数えた。内、「後継者が不在」「自分の代でやめる」と回答した事業者は33%に達し、およそ430社が廃業予備軍であることが窺える。経営者の平均年齢が60歳代後半から70歳代であること、5年経過した令和元年度末の会員企業が1,206社であることを勘案すると、10年先の事業者は大きく減少すると判断せざるを得ない。また、当地域の小規模事業者数は全事業者の70%強を数える。経営資源に乏しい小規模事業者の廃業はより切実な問題として浮かび上がる。

この状況を踏まえて、当所が今後10年間に徹底して取り組まなければならないテーマは、血縁の有無に依らない事業の承継であり、これまでに根付いた宮古の産業の振興である。併せて、新たに創業を志す事業者の育成支援と掘り起こしも急務であると言える。

事業者が、生活を支える収益を確保するための持続的な活動を行えるよう、一層の計画的な経営支援を推進し、宮古市と連携しながら全所的な支援指導体制を構築する必要があると言える。

②宮古市総合計画との連動性・整合性

宮古市総合計画の基本構想（計画期間：令和2～11年度）では“「森・川・海」とひとが調和し共生する安らぎのまち”を掲げ、宮古市が目指す都市の将来像としている。産業振興においては、“地域が持つ豊かな資源を活用した多様な産業が結びつき力強く活動するまちを築いていくこと”と方向性を示しつつ、「商業・サービス業の振興」の施策の方向の中で、地域の小規模事業者等に向けた振興に関する2つの基本事業を掲げている。

【魅力ある商業活動の推進】

- 中心市街地がコミュニティ道路として整備されることから、地域密着型の商業の振興と消費者ニーズに配慮した買い物環境の整備を図るため、各個店の連携を図り、商店街の振興活動を支援します。
- 空き地、空き店舗の有効活用を促進するための事業を展開、支援します。
- 新規創業者に対する情報提供と創業への支援を行います。

【経営基盤の強化】

- 関係機関と連携し、事業者の経営の安定・強化のための融資制度や経営に対する指導・相談の充実を図ります。
- 関係機関と連携し、後継者対策・事業所の存続のため、事業承継を支援します。

また、「連携・高付加価値型産業の形成」の施策の方向の中では、地域の小規模事業者等に向けた振興に関する2つの基本事業を掲げている。

【産業支援体制の充実】

- 事業者等のニーズに応じた支援を図ります。
- 人材育成、製品開発・改良、異業種連携など関係機関と連携し、研修などを通じて事業者等を支援します。

【食産業の支援】

- 事業者が行う生産力の向上や販路拡大等の取り組みを支援します。

当所では、この方針を受けて“地場企業の活力と地域の活性化”を基本理念とし、次の3項目を重点事業として活動に取り組んでいる。

〔1〕若者の地元定着と多様性を持った人材育成

〔2〕新たなインフラ活用による地域活性化

〔3〕次代に対応する地域経済基盤の構築

特に、水産加工に代表される“地域が持つ豊かな資源を活用した多様な産業”については、次代に対応する地域経済基盤の構築事業とリンクさせ、新たなインフラ活用による地域活性化事業と連動させながら非常に注力しており、宮古市と軸を一にして地域に根差した産業の振興を図っている。

③宮古商工会議所としての役割

当所の役割は、地域の総合経済団体・小規模事業者支援団体として「経営の道標」となることである。

人口減は、換言すれば富の減少である。かつての日本は人口増加とともに高度経済成長を達成し“Japan as No.1”と評せしめた。世界が認めた経済成長の要因の一つは、勤勉な労働者の増加、すなわち人口増と並行する労働市場拡大によってもたらされた世帯所得の拡大＝富の増加にある。翻って、現在は人口減の影響を受けた経済環境の停滞期である。特に、地方経済はこれまでのやり方に行き詰まりが生じ、「これからどうすればいいのか？」という不透明感が強まる中

で“地方消滅”が現実のものとして懸念されている。この危機意識は当市においても非常に強い。「事業承継者が未定の企業は 60%」という当所調査は、その意がよく現れた結果であると言える。

これを踏まえ当所では、東日本大震災や台風災害からの復旧・復興と再生を機に、地元の事業者と商店街・商業組合等が連携活動する「経済の地域内循環」作りに取り組んできた。加えて、人材育成事業、取り分け若手後継者の支援には特に注力している。有限監査責任法人トーマツとの協働による「企業と地域を支える中核人材・担い手の育成活動」は、代表的な当所独自の取り組みであり、若手後継者の持つ多様な感性を發揮できる地域経済環境を整備し、高速交通網という新たなインフラを地域の活性化に結び付けて地元へ定着化できるよう傾注している。併せて、岩手は無駄に広いと言われたデメリットが薄まることで、時間距離の短縮を活かし「本州最東端の桃源郷 宮古」へ気軽に行けるといって誘客PR活動を事業者の方々と一緒になって“一所懸命”に行っている。

世界がデジタル社会となった現在、地域事業者のデジタル活用が十分でないということは経済活動で後れを取る＝収益が下がることを意味する。「これからどうすればいいのか？」という不透明感を感じている地元の企業に対し、コーポレートトランスフォーメーション等を基軸にした転換の道を示していく活動が、これからの宮古商工会議所の事業として重要となっている。

企業の要望に応え、事業者の生業を後代まで繁盛させるためには、経営指導員等が各々自己研鑽に努め、企業・事業者が自ら歩もうとする道程をサポートすることがその役割と言える。経営指導員等は、個々の力頼みならないよう留意し、情報やスキルの共有を図り、「宮古商工会議所」として支援できる体制を築かなければならない。

宮古の企業・事業者が、次代の後継者に安心して事業を託せるように多面的なサポート支援を行うこと、「経営の道標」となることが宮古商工会議所の本義とする役割である。

(3) 経営発達支援事業の目標

小規模事業者に対する長期的な振興のあり方や商工会議所の役割を踏まえ、本計画における目標は、次に掲げる項目とする。

- ①激変する地域経済環境に対応できる小規模事業者の育成
- ②地域の活性化に繋がる事業承継者と新規創業者の掘り起こし
- ③地域資源を活用し新たな販路開拓を志す小規模事業者の競争力強化

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和3年4月1日～令和8年3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

①激変する地域経済環境に対応できる小規模事業者の育成

人口減少、少子高齢化、雇用悪化、産業構造の変化、デジタル化への対応、衛生環境面の強化、自然災害対策、気候海況変動といった激変する地域経済環境への諸課題に対し、能動的に取り組む事業者を個別相談事業や経営指導員等による巡回・窓口相談活動によって支援する。「やってあげる」型ではなく、事業者が自ら意思決定して取り組む活動について、専門家の知見を頂きながら経営指導員等が伴走型で支援し、事業者の育成を図る。

②地域の活性化に繋がる事業承継者と新規創業者の掘り起こし

10年後の宮古を見据え、事業承継が想定される事業者を当所会員データからピックアップし、経営指導員等による巡回・窓口相談活動によって早期の対策を促す。専門家派遣事業を活用して幅広く対応できるようにする他、岩手県事業引継支援センター、事業承継ネットワークを活用して円滑な事業承継に向けた支援を展開する。

新規創業については、宮古市と連携して実施する当所主催の創業スクールで掘り起こしを行い、実効性の高い創業計画の作成と経営指導員等によるフォローアップで早期の開業と事業の定着化を図る。

③新たな販路開拓を志す小規模事業者の経営基盤強化

商談会の開催、事業計画策定等の個別相談会の実施に併せてデジタルツールの活用化を支援する。新たな販売チャネルを獲得し、収益力の向上を図ることで小規模事業者の経営基盤を強化する。収益力アップが定着し、定収化するまで経営指導員等は巡回・窓口相談を重ね、実効支援となるよう努める。

【経営発達支援事業の内容】

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状は、景況調査、交通量調査、景気動向調査(LOB調査)、災害等状況調査などの各種調査事業を実施し、当所事業の基礎資料に活用したほか、事業者に対し調査結果の情報提供を行った。

課題は、調査結果の速やかな提供と事業者の活用である。調査結果が、当所の基礎資料のみならず事業者の意思決定に資するよう、分かりやすい調査結果を早期に提供をすることが必要である。また、宮古市の人口流動や台風災害・新型コロナウイルス感染症で見られた人の移動の制限による地域経済への影響を把握する調査活動を加える必要がある。

(2) 目標

内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①景況調査	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②交通量調査	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
③人流・物流調査	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①景況調査

地域の景況感と事業所の経営状況を把握するため、年1回6月～9月にかけて調査を行い、地域内の現況を把握する。

- 調査対象 : 業種バランスを考慮し 500 事業者を対象とする。
- 調査項目 : 売上高、利益額、従業員数、経営課題等とする。
- 調査方法 : 郵送調査とし、あらゆるツールを用いて全所的に対応することで、回収率を高める。
- 分析方法 : 項目ごと業種別に整理集計し、所内会議において分析する。
- その他調査 : 近年は自然災害等の災厄が多発しており、地域経済に与える影響も大であることから、景況を含め状況を把握するための調査については必要に応じて随時実施する。調査項目等の内容は時宜に即したものとする。

②交通量調査

地域内の商流動向を把握するため、年1回9月中の2日間で調査を行い、地域内のヒト・モノの動きの実態を把握する。

- 調査対象 : 市内中心商店街及び主要幹線道路を通行する車両及び人とする。
- 調査項目 : 乗用車、バス、トラック、二輪車、歩行者の5項目とする。
- 調査方法 : 調査対象から調査場所 12 地点を定め、平日と休日の交通量について調査員を配置し計測する。
- 分析方法 : 項目ごと時間別に整理集計し、所内会議において分析する。
- その他調査 : 近年は災害等の災厄が多発しており、想定し得ない事態が発生することもあることから、商流動向を把握する交通量調査については必要に応じて随時実施する。

③人流・物流調査

地域内外の人流・物流動向を把握するため、地域経済分析システム (RESAS) を活用する。地域の滞在人口や流動人口、物の流動データから、人や物の流れの実態と地域景況への関連を把握する。

- 調査対象 : 宮古市を起点とした人と物の移動
- 調査項目 : 滞在人口及び流動人口、物流の3項目とする。東京都、北海道、仙台市、盛岡市との流動状況を調査する。
- 調査方法 : 調査項目について、毎月所定日に実施する。
- 分析方法 : 項目ごとに整理集計し、地域景況との関連性を所内会議において分析する。年末を目途に取り纏め公表する。

□その他調査：近年は災害等の災厄が多発しており、想定し得ない事態が発生することも考えられることから、人流・物流動向を把握する調査については必要に応じて随時実施する。

(4) 成果の活用

分析結果は、当所会報及びホームページに掲載し広く周知する他、巡回・窓口指導時に用いて客観的な統計により、事業者の経営判断に資するデータとして支援業務に活用する。

また、分析した調査結果を当所事業推進のための基礎資料とするほか、宮古市に提供して情報の共有化を図り、地域事業者を支援する施策策定のため共通基礎資料として活用する。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状は、地域の一般的な消費者の消費行動と購買動向の把握を目的として、買回り品 8 品目及び最寄り品 5 品目とその購入先、買い物のための情報収集についての調査を実施したが、「どのような事業者（商品）」であるかという項目についての内容が不十分であった。

課題は、対象事業者の選出、対象商品の選定、調査項目、分析手法の検討である。これまでに当所が行った調査内容から大きく変更することとなるため、円滑に実施するための体制作りや準備が課題であると言える。

(2) 目標

内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①水産加工品 需要動向調査	—	15 社				
②地域特産商品 需要動向調査	—	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社

(3) 事業内容

①水産加工品需要動向調査

地域の特産である水産加工品の販路拡大を目的として需要動向調査を実施する。具体的には、Face&Web 商談会 in MIYAKO の開催時に、参加事業者の商品を対象として試食及びアンケート調査を実施し、調査結果を分析した上で当該事業者に分析結果をフィードバックする。

Face&Web 商談会 in MIYAKO は、東北圏、首都圏、関西圏より百貨店、商社等のバイヤー15社を宮古市に招聘し、面談形式若しくはWeb形式で実施する展示商談会及び個別商談会である。開催時期は10月で、会場は、宮古市内でソーシャルディスタンスを確保できるホテル及び参加事業所を開催場所として実施する。

本調査は、面談形式の開催時に、商談会に参加する15事業者の水産加工品を対象にアンケートを行うものである。

□調査対象：商談会に参加する15事業者の水産加工品。

□サンプル数：商談会に参加するバイヤー15社。

□調査項目：味、大きさ、価格、見た目、パッケージ、デザイン性、キャッチコピー、1ロットの取引量、評価、要望等。

- 調査方法 : 商談会に参加したバイヤー15社に対し、会場で試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上アンケート票に記入する。
- 分析方法 : 経営指導員等が項目ごとに整理集計し、販路開拓を専門とする中小企業診断士等の専門家の意見を聞きつつ、所内会議において分析する。
- 結果の活用 : 分析結果は、経営指導員等が当該事業者の説明する形でフィードバックし、更なる改良を行う。

②地域特産商品需要動向調査

経営状況の分析と事業計画の策定を行った者及び創業・第2創業の事業計画策定を行った者の中から、地域特産品を活用した商品の販売に取り組む事業者5社を選出し、毎年10月上旬に開催される宮古市産業まつりに出店してアンケート調査を実施する。調査結果については、分析を行った上で当該事業者分析結果をフィードバックする。

宮古市産業まつりは、宮古市民総合体育館を会場として、宮古市を中心に近隣市町村の海の幸や山の幸、加工品、工芸品などを販売、展示する130以上のお店が出店するイベントである。また、青森県黒石市や沖縄県多良間村、秋田県大仙市、北海道室蘭市、徳島県神山町など、友好姉妹都市の物産品も販売している。来場者数は18,000人程で、地域経済の活性化、友好姉妹都市との交流促進、地場産業への理解及び周知を図ること目的として開催している。

- 調査対象 : 地域特産品を活用した商品。
- サンプル数 : 宮古市産業まつりの来場者50名。
- 調査項目 : 味、色、大きさ、価格、見た目、パッケージ、デザイン性、キャッチコピー、評価、要望等。
- 調査方法 : 宮古市産業まつりの来場者50名に対し、会場で経営指導員等が聞き取りの上アンケート票に記入する。
- 分析方法 : 経営指導員等が項目ごとに整理集計し、販路開拓を専門とする中小企業診断士等の専門家の意見を聞きつつ、所内会議において分析する。
- 結果の活用 : 分析結果は、経営指導員等が当該事業者の説明する形でフィードバックし、更なる改良を行う。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状は、事業者が自ら積極的に経営状況の分析を行う例は少なく、小規模事業者持続化補助金等の申請機会を契機として集団セミナーを開催し、その後、個別相談会を実施して経営状況の分析を行っている。また、経営指導員等が巡回・窓口を通じた相談活動において、専任的に伴走支援を実施し経営状況の分析を行っている。

課題は、経営状況の分析を行う事業者の掘り起こしと専任的な伴走支援体制の標準化である。経営状況の分析については、職員の呼び掛けに応じてその必要性を認識する場合が大半であることから、巡回・窓口相談を通じた一声掛け活動により実施者の掘り起こしを図る。また、特定の経営指導員等が持つ指導・支援スキルの共有化を図り、いつでも、どの職員でもスムーズに対応できる体制を敷くことで経営状況の分析活動の標準化を図る。

(2) 目標

件数	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
個別相談会 実施数	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回
経営分析件数	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件

※個別相談会実施数は、集団セミナーの代替として開催した件数を含む。

※経営分析個別相談会は事業計画策定個別相談会と連動して実施する。

(3) 事業内容

個別相談会による経営分析

新型コロナウイルス感染症への対策から集団セミナーを取り止め、個別形式の相談会としたところ、想定以上の参加があり実効効果が高かったことから、実績と感染症対策を考慮し、本事業は全て個別相談とする。

経営状況の分析を行う事業者の掘り起こしは、経営指導員等が毎日実践している巡回・窓口相談活動において面談した事業者や、需要動向調査の対象事業者、第2創業、事業承継、経営革新等を予定している者をピックアップし、経営分析希望者名簿を作成して勧奨する。

□分析項目 : 収益性、安全性、将来性の面から、次の項目を行う。

定量分析…売上高、粗利率、利益高、損益分岐点

定性分析…3C（自社・市場・競合）分析及びSO（強み・機会）分析

※SWOT分析の内、WT（弱み・脅威）については、実施した事業者にとって想定が難しく、分析の停滞を招く場面が多かったことから、実効性を重視するため項目に加えない。

□分析手法 : 弥生会計、ローカルベンチマーク、BIZミルを活用して実施する。

(4) 成果の活用

分析結果は、事業者にフィードバックして自社の置かれている状況の把握と経営判断を行うための資料として活用し、事業計画の策定に役立てる。分析結果については、「BIZミル」を活用してデータの蓄積を行い、共有化することで指導・支援内容の意思疎通を図り、事例研究に活用して伴走支援力の向上に結び付ける。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

現状は、事業者が自ら積極的に事業計画策定を行う例は少なく、小規模事業者持続化補助金等の申請機会を契機として集団セミナーを開催し、その後個別相談会を実施して事業計画の策定を行っている。また、経営指導員等が巡回・窓口を通じた相談活動において、専任的に伴走支援を実施し事業計画の策定を行っている。

課題は、事業計画策定を行う事業者の掘り起こしと専任的な伴走支援体制の標準化である。事業計画の策定については、職員の呼び掛けに応じてその必要性を認識する場合が大半であることから、巡回・窓口相談を通じた一声掛け活動により実施者の掘り起こしを図る。また、特定の経営指導員等が持つ指導・支援スキルの共有化を図り、いつでも、どの職員でもスムーズに対応できる体制を敷くことで事業計画策定支援の標準化を図る。特に、事業計画の策定は売

上に直結する取り組みであることから、具体的実効性を踏まえた上での事業者の意思決定が重要となり、そのための十分な相談時間の確保や緊密な関係性を構築する必要がある。また、創業を志す者や第2創業を希望する者に対しては、事業計画策定のための集団研修の場を設ける。

(2) 支援に対する考え方

各種調査と分析を踏まえて、具体的実効性のある事業計画の策定を支援するためには、前提として、事業者の積極性を引き出すことが重要となる。

事業者の最終目標は収益力の向上であり、経営状況の分析は収益力向上を図るための最初の課題の気付きである。この気付きから、自社の“強み”を事業計画に組み込むまでの道程を、経営指導員等は相互に連動しまた専門家と連携しつつ、個別相談を通じて伴走支援することで、一步一步、事業者自身に対し「真に経営に大切なこと」を気付かせ、「稼ぐ力は自ら身に付ける」ことを修得させる。経営分析と事業計画の策定は不可分であることから、経営分析を行った事業者の全員が事業計画を策定できるまで、経営指導員等は粘り強く伴走支援する。

そのためには、経営指導員等は事業者の道標として、税務・労務・法務・ITといった経営支援力の習得・向上はもちろん、コミュニケーション力、傾聴力、コーチング力といった諸力を養うよう努める。

(3) 目標

件数	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①事業計画策定 個別相談会 実施数	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回
①事業計画策定 件数	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
②創業等事業 計画セミナー 実施数	—	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
②創業等事業 計画策定件数	—	10 件				

※個別相談会実施数は、集団セミナーの代替として開催した件数を含む。

※事業計画策定個別相談会は経営分析個別相談会と連動して実施する。

(4) 事業内容

①事業計画策定個別相談会

経営状況の分析を行った事業者を対象に事業計画の策定を行って、全事業者が対前年比の収益向上を図り経営基盤を強化する。

□募集方法 : 経営指導員等による巡回・窓口相談を通じた一声掛け活動によって、随時、募集する。また、当所会報や募集チラシ、ホームページ上で参加者を募る他、宮古市産業振興部産業支援センターと連携し、市の広報やホームページでの募集を依頼する。

□参加対象 : 事前に経営分析を行うこととする。

- 参加者数 : 20名
- カリキュラム : 専門家を講師に招聘し、8月～1月の期間に全20回・120時間のカリキュラムで実施する。原則1時間単位の個別相談とするが、内容の度合いや参加者の希望により連続受講可とする。参加者の取り組み状況・能力により1回ないし複数回の個別相談によって事業計画を策定する。目安は、一人当たり6時間とする。
- 策定手法 : 1.参加者は、事前に行った経営分析に基づいて講師と個別相談を行う。
2.事業計画策定の目標、解決すべき問題、実施工程などを講師と話し合う。
3.話し合いで課された次回相談までの宿題について、経営指導員等と一緒に取り組む。
4.自ら考えた宿題の答えを持って講師と再相談。
5.この過程を繰り返し行い、事業計画を策定。
- 実施成果 : 策定した事業計画により、必ず対前年比の収益向上を果たす。

②創業等事業計画セミナー

創業・第2創業を志す者を対象に、創業等の事業計画策定を実施する。経営指導員等は、起業前状況のヒアリングを行い、経営基盤構築を支援しつつスムーズな起業に繋げる。

- 募集方法 : 経営指導員等による巡回・窓口相談を通じた活動で事業者からの創業希望者の情報提供を募る。また、募集チラシの新聞折込や地域内FMラジオでの募集CM、ホームページ上で参加者を募る他、宮古市産業振興部産業支援センターと連携し、市の広報やホームページでの募集を依頼する。
- 参加対象 : 創業・第2創業を志す者
- 参加者数 : 10名
- カリキュラム : 専門家を講師に招聘し、9月～11月の期間に全6回・12時間のカリキュラムで実施する。
- 策定手法 : 1.事業の基本と原則を研修
2.起業の道すじを検討
3.市場への直面と対応を研修
4.事業資金の確保と融資手続きを研修
5.個別の創業事業計画実務①
6.個別の創業事業計画実務②
- 実施成果 : 起業時初期の経営基盤の構築。安定した売上・収益確保のための営業の仕組み作り。

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

現状は、事業計画策定事業者に対しフォローアップする体制を仕組みとして構築できておらず、経営指導員等が個別に面談した際の状況確認に留まっている。

課題は、フォローアップする体制の仕組み作りである。経営指導員等が個別に面談する際の状況確認に定期的性を加え、事業者がしっかりと収益の向上を果たすまで伴走支援を実施する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した事業者の全てを対象とする。策定の進捗状況や計画実施の状況等を巡回・窓口面談の際に確認するほか、専門家にアドバイスを頂きながら、事業者の計画の軽重を勘案し事業者別の支援体制を構築する。

(3) 事業内容

事業計画の策定事業者への支援

事業計画を策定した全ての事業者に対し、12月及び2月に定期面談を実施する。加えて、電話やSNSツール、若しくはオンラインによる確認を10月と1月に行い、1事業者に対して最低4回のフォローアップを実施する。この他、事業者からの申し出等によりフォローアップが必要な場合は随時経営指導員等が対応し、その情報の共有を図って「いつでも、だれでも」支援が行えるよう体制を整える。

進捗状況が思わしくなく、事業計画に不都合が発生している場合は、経営指導員等は売上、粗利益、営業利益、雇用状況、取引状況の変動状況についてヒアリングを行い、経営指導員等全員による緊急ミーティングを行って問題の内容、支援の在り方、今後の方針について協議・共有化を図りこれからの支援体制に活かす。また、専門的な問題については、専門家（中小企業診断士、弁護士、税理士、社会保険労務士、岩手県よろず支援コーディネーター、エキスパートバンク、中小機構）や関係機関と連携し、不都合を取り除く「待たせないフォローアップ」を行う。

(4) 目標

件数	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
事業計画策定 フォローアップ 対象事業者数	—	20社	20社	20社	20社	20社
頻度 (延回数)	—	80回	80回	80回	80回	80回
売上高増加 事業者数	—	20社	20社	20社	20社	20社
利益率3%以上 増加事業者数	—	20社	20社	20社	20社	20社
創業等事業計画 フォローアップ 対象事業者数	—	10社	10社	10社	10社	10社
頻度 (延回数)	—	40回	40回	40回	40回	40回
創業者数	—	10社	10社	10社	10社	10社

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

現状は、これまでの5年間に渡る地道な取り組みで、水産事業者が毎年一定数の新たな需要を開拓できている。また、地域全体への誘客を促す活動により、主に飲食店を中心とした小規模事業者が堅実な売上向上を果たしている。

課題は、まさに新型コロナウイルス感染症によって露わになった想定外の経済活動縮小への対策である。これまでの小規模事業者の営業活動を一言で総括すると「経験に裏打ちされた熟練の手法」と言える。換言すれば、大きく進歩しているデジタルツールの取り込みや普及率が低いということであり、デジタルツール活用の仕組み作りが喫緊の課題である。

(2) 支援に対する考え方

水産事業者向け商談会の開催による販路開拓活動は、確実な成果を出していることから更なる改善を図って実施する。また、飲食店等小規模事業者に向けた地域全体への誘客を促す活動も事業者に対し売上貢献していることから、更なる改善を図って実施する。加えて、経営状況の分析と事業計画の策定を行った者及び創業・第2創業の事業計画策定を行った者に対しても、フォローアップ活動を通じて状況を確認しつつ、売上アップのための新たな販路開拓の取り組みを伴走支援する。

デジタルツール活用の仕組み作りとしては、先ず地域全体にDX（デジタルトランスフォーメーション）、CX（コーポレートトランスフォーメーション）の概念を啓蒙する活動から取り組み、個別相談会による経営分析や事業計画策定個別相談会と連動して個社課題を明確にしながら、将来に向けデジタルツールを組み込んだ事業計画を策定できるよう支援を行う。併せて、卸・小売業、食品製造業、飲食業を行う市内の小規模事業者を対象に、商品の新たな販路開拓として、EC販売を行うための取り組みの支援を実施する。

(3) 目標

件数	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①Face&Web 商談会 in MIYAKO 参加事業者数	15 社	15 社	15 社	15 社	15 社	15 社
①Face&Web 商談会 in MIYAKO 成約件数	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
②おでんせ旬の食彩 in MIYAKO 支援対象事業者数	30 社	30 社	30 社	30 社	30 社	30 社
②おでんせ旬の食彩 in MIYAKO 売上向上数	30 社	30 社	30 社	30 社	30 社	30 社
②おでんせ旬の食彩 in MIYAKO 売上額/社	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円
③通販 in MIYAKO 支援対象事業者数	—	6 社	12 社	18 社	24 社	30 社
③通販 in MIYAKO 売上向上数	—	6 社	12 社	18 社	24 社	30 社
③通販 in MIYAKO 売上額/社	—	60 万円	120 万円	180 万円	240 万円	300 万円

(4) 事業内容

①販路開拓：Face&Web 商談会 in MIYAKO (BtoB)

- 開催時期：10月
- 支援対象者：水産加工業を行う市内の小規模事業者
- 開催内容：東北圏、首都圏、関西圏より百貨店、商社等のバイヤーを対象に、面談形式若しくはWeb形式での展示商談会及び個別商談会を実施する。
- 参加者数：15事業所
- 開催場所：宮古市内でソーシャルディスタンスを確保できるホテル及び参加事業所
- バイヤー数：15社
- フォロー：商談会終了後には、見積・サンプル等バイヤーから求められているものをもれなく提供出来るよう、サプライヤーへフォローする。また、商談会当日、2カ月後の判定結果を聞き取り、バイヤーからの評価についてサプライヤーに伝え、きめ細やかなアドバイス等を継続的に行い成約率アップに繋げる。

②誘客開拓：おでんせ旬の食彩 in MIYAKO (BtoC)

- 作成時期：11月
- 支援対象者：飲食業を行う市内の小規模事業者
- 事業内容：飲食店情報を掲載した飲食店マップの作成
- 掲載者数：110店舗
- 作成部数：1,500部
- 配布先：掲載した飲食店110店舗、ホテル旅館等の宿泊施設20店舗、観光案内所2ヶ所、道の駅4ヶ所、海の駅1ヶ所、里の駅1ヶ所
- フォロー：マップ配布2カ月後、掲載飲食店に対してマップの効果・来客数・売上状況等の確認を行い、経営指導員等で情報を共有し売上アップに繋がるアドバイスを行う。

③消費者開拓：通販 in MIYAKO (BtoB & C)

- 開催時期：通年
- 支援対象者：卸・小売業、食品製造業、飲食業を行う市内の小規模事業者
- 事業内容：通信販売を行っていない、あるいは軌道に乗っていない事業者を対象に業態転換や共同のセット販売などについて経営指導員等と事業計画を行い、EC販売方法を構築して新たな販路開拓を行う。
- 参加者数：6～30事業所
- フォロー：通販開始1週間後、1月後、3月後、半年後と通販を開始した事業者に対して通販の効果・取引状況・売上・経費等のコストと収益の確認を行い、経営指導員等で情報を共有し収益アップに繋がるアドバイスを行う。

【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】

8. 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

(1) 現状と課題

現状として、当所では事業の検証及び評価を行う機関として「宮古商工会議所事業支援協議会（以下「協議会」という）」を組織し、年に2回の協議会を実施した。

課題は、これまで協議会の実施時期が12月・2月となっており、検証および評価の回数や時期が適切でないのではないかと、との見解を踏まえて本年は8月・12月の開催とした。協議会実施の回数と時期の定着化が課題と言える。

(2) 事業内容

本計画に記載事業の検証・評価を行うことを目的として次に掲げる者を委員とする協議会を組織し、年に2回程度協議会を開催する。

- 外部有識者 : 学識経験者、税理士、金融機関の者、教育機関の者、中小企業診断士 (5名)
- 宮古市の者 : 宮古市産業振興部産業支援センター所長 (1名)
- 内部の者 : 専務理事、経営改善委員長、女性会長、青年部会長 (4名) 及び法定経営指導員 (1名)、経営指導員 (5名)
- オブザーバー: 岩手県沿岸広域振興局宮古地域振興センター所長、宮古チーム漁火の代表者 (2名)

※宮古チーム漁火は、東日本大震災で失った販路の回復と新たな販路を開拓するため、宮古の水産業若手経営者 (30代) 4名で震災直後に組織した団体。代表者は、共和水産株式会社 代表取締役専務の鈴木良太氏。会社や漁船の流失、漁業壊滅など「マイナスからの経営再建」という他の者が成しえない経験を有す貴重な人材であり、宮古チーム漁火は“水産のまち宮古”の心意気を今に現す団体である。

本計画の検証・評価を受けた見直し案については、管理職と法定経営指導員が中心となって宮古市の担当者と協議しながら策定する。

検証・評価を受けた見直しの内容結果については、事務所へ常時備え付ける他当所のホームページ (<http://www.miyacci.or.jp/>) に掲載し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にする。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

現状、当所の経営指導員等は支援力に個人差がみられる。経験値や業務知識・スキルが高く、多岐にわたる支援ができ、一人で経営指導の全般が行える指導員がいる反面、習熟度の機会に乏しく支援力の向上に時間を要する者がいる状態である。

課題は、経営指導員等の支援力格差の標準化である。習熟度の低い経営指導員等は、その向上を目指して消極的な姿勢を転換しなければならない。そのためには、支援・指導に対して未熟であるという不安感を解消することが必要であり、また業務分掌によって隔てられている研修機会を全体向けに行う必要がある。このための仕組みづくりを構築することが、資質向上に対する課題である。

(2) 事業内容

① O F F - J T 内部研修の実施と外部研修の活用

経営指導員等のみならず、経営発達支援事業に携わる管理職を含めた全職員が参加して、地域情報や動向、経営戦略やマーケティング、法務・労務・税務、IT等について、基本的な知識の習得や事例研究などを学ぶ内部研修を実施する。

参加者の能力、支援力レベルに合わせて、外部の研修を受講できる機会を提供する。(中小企業大学校の基礎研修・専門研修、日本商工会議所の全国研修・テーマ別研修、県内商工会議所の全体・専門研修、岩手県・宮古市・商店街等地域団体の開催する各種研修会など) 研修は目的意識を持って受講し、終了後に振り返りを行って他の経営指導員等と情報共有を行う。

②OJTの導入 経験の浅い経営指導員等の育成

経験の浅い経営指導員等に対し、支援指導力のレベルアップを図るため、経験豊富な経営指導員等との巡回・窓口相談時の同行業務によりそのノウハウの取得を図る。

ともすれば、個人力に頼りがちな経営支援の在り方の全体標準化を図るため、連合艦隊司令官 山本五十六氏の格言を規範とし、先ず、管理職以下意識の徹底を図る。

『やってみせ、言ってみせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ。

話し合い、耳を傾け、承認し、任せてやらねば、人は育たず。

やっている、姿を感謝で見守って、信頼せねば、人は実らず。』

この規範に従い、経験の浅い経営指導員等は同行業務により、経験豊富な経営指導員等と一緒に事業者のヒアリングを行って課題解決の方針を明確化する。実行については、経験豊富な経営指導員等からアドバイスを受けつつ、実務と支援プロセスの体験を重ねる。経験豊富な経営指導員等は、経験の浅い経営指導員等に対し“規範に基づく伴走支援”を行って、宮古商工会議所全体での支援指導力の向上に取り組む。

③職員間の四半期ミーティングの開催

①及び②について、輪番制により参加者自身がテーマを定め、レジュメを作成して行うミーティングをゼミ形式で四半期ごとに開催する。

④ミーティング内容等のデータベース化

Web経由で情報共有などが出来るグループウェアシステム「サイボウズ」を活用し、経営発達支援事業に携わる経営指導員等全職員が支援情報にアクセス出来るように基盤を整備する。①②③の記録のみならず、地域の小規模事業者の状況が分かるよう電子データを作成し、相互共有ができるようにすることで、経営発達支援情報を蓄積する仕組みを構築する。

また、支援情報が電子データとしてデータベース化され、実行支援事例を事例資料とすることにより、経営発達支援事業に携わる経営指導員等役職員全員の視認が可能となる。事業者の課題解決や新たな取り組みについて、ノウハウの共有化が図られ、宮古商工会議所全体での支援指導力の向上につながる。

10. 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

(1) 現状と課題

現状は、日本政策金融公庫盛岡支店、東北六県商工会議所連合会、県内商工会議所、宮古信用金庫などとの情報交換により、東日本大震災・台風災害からの復旧・復興と再生、事業計画策定支援、資金調達などにおいて、支援ノウハウの収集や情報交換を行っている。

課題は、支援内容が従来の相談案件から高度化している中で、デジタル化など多面化する個社の要望についての好支援事例などを定期的に継続して情報収集することである。

(2) 事業内容

①小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会

日本政策金融公庫盛岡支店が管轄地域内の商工会、商工会議所と年2回定期的に開催する協議会に出席して情報交換を行う。構成メンバーは、同支店の管轄地域内の商工会議所、商工会であり、円滑な資金調達をサポートするために、融資制度及び手続きに関する知識習得、資金需要に関する情報交換、他商工会議所、商工会の支援事例について情報交換を行う。

②東北六県商工会議所中小企業相談所長会議

仙台商工会議所が東北六県の商工会議所と年 1 回定期的に開催する情報交換会に出席して情報交換を行う。日本商工会議所からの最新の国の政策・施策の情報を得て、経営発達支援事業を体系的に整理して、実行していくための機会である。また、普段は会うことのない面積の広い東北全県からの出席に対して、質問事項を対面で顔を見ながら聞くことのできる情報交換の機会である。

③岩手県内商工会議所経営支援情報交換会

盛岡商工会議所及び県内商工会議所と年 2 回定期的に開催する情報交換会に出席して情報交換を行う。構成メンバーは、県内 9 商工会議所中小企業相談所長である。昨今、支援ニーズの多様化、経営課題の高度化・専門化する中で、経営課題の解決に向けた好事例を共有し、支援力強化に向けた情報交換を行う。

④宮古信用金庫との情報交換会

宮古信用金庫と半期ごと年 2 回の情報交換を行う。設備投資や資金需要の見通し、融資に向けた事業計画書の作成など、地域の事業者動向について情報交換し、円滑な資金調達を支援する。

【地域経済の活性化に資する取組】

1.1. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

現状は、地域経済の活性化を促す人材育成事業の一環として、企業と地域を支える中核人材・担い手の育成活動を行っている。

課題は、この取り組みで想定されている金融機関との連携が十分に行われていないことである。

(2) 事業内容

有限責任監査法人トーマツとの協働事業推進

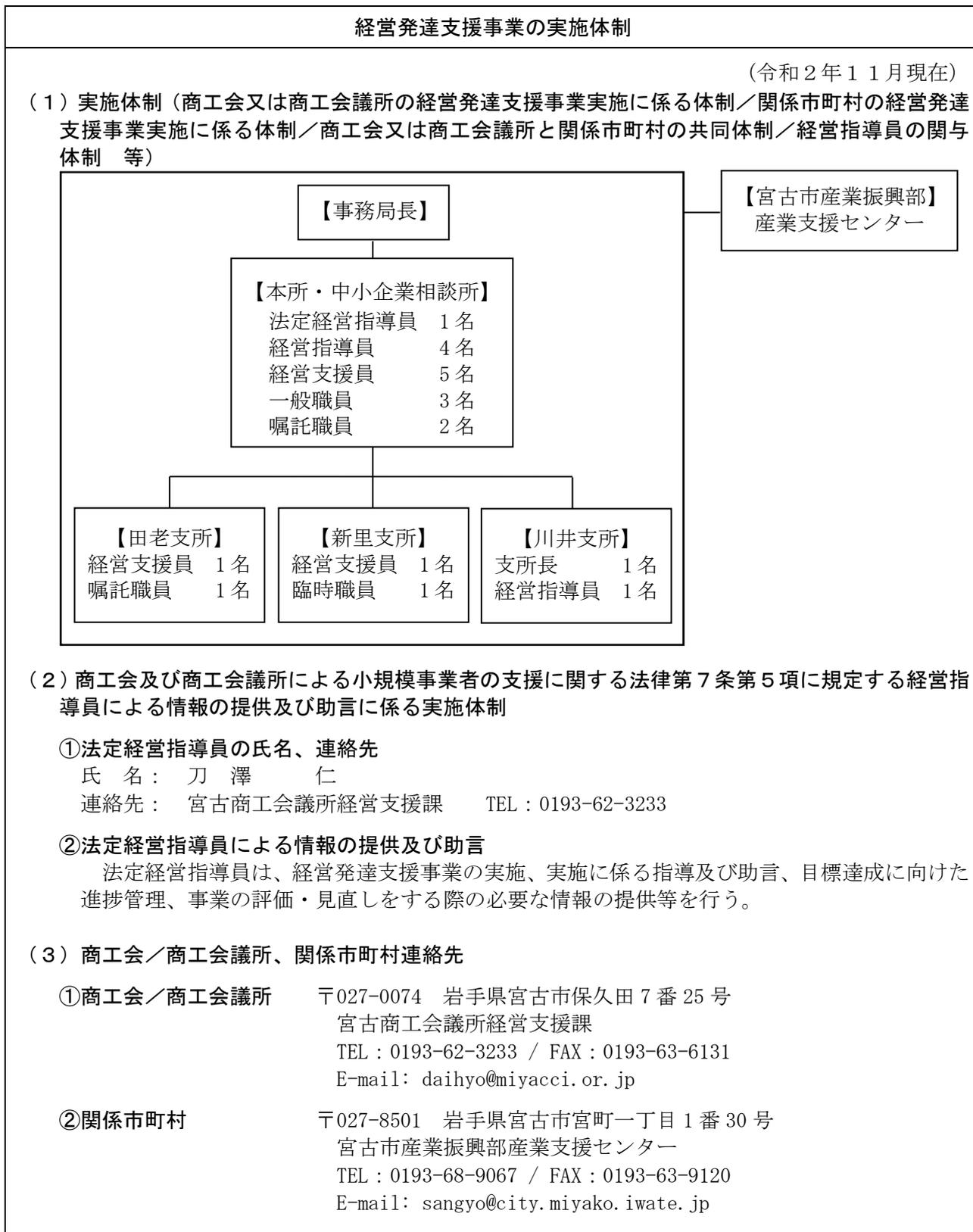
□ 期 間： 通 年

□ 参加団体： 宮古商工会議所、岩手銀行、東北銀行、北日本銀行、宮古信用金庫、NPO法人みやっこベース、行政等関係機関

□ 内 容： 参加団体から出席する職員が、企業と地域の支援者「担い手」となり、企業・事業者の若手後継者等を、地元の「中核人材」として 10 名前後の参加希望を募り、ともに研鑽する活動。参加団体の役職者も同時に研修を行うのが特徴的である。研修は月に 1 回のペースで実施され、課題発見からその解決・改善を行って、企業と地域の諸問題に対処すべくフィードバックする取り組みである。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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)

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
【経営発達支援事業】	6,970	6,970	6,970	6,970	6,970
3-1地域の経済動向調査に関すること	(310)	(310)	(310)	(310)	(310)
①景況調査	200	200	200	200	200
②交通量調査	100	100	100	100	100
③人流・物流調査	10	10	10	10	10
3-2需要動向調査に関すること	(60)	(60)	(60)	(60)	(60)
①水産加工品需要動向調査	30	30	30	30	30
②地域特産商品需要動向調査	30	30	30	30	30
4 経営状況の分析に関すること	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)
個別相談会による経営分析	200	200	200	200	200
5 事業計画策定支援に関すること	(1,900)	(1,900)	(1,900)	(1,900)	(1,900)
①事業計画策定個別相談会	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
②創業等事業計画セミナー	700	700	700	700	700
6 事業計画策定後の実施支援に関すること	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
7 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	(4,500)	(4,500)	(4,500)	(4,500)	(4,500)
①Face&Web 商談会 in MIYAKO	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
②おでんせ旬の食彩 in MIYAKO	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700
③通販 in MIYAKO	300	300	300	300	300
【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】	400	400	400	400	400
8 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	(400)	(400)	(400)	(400)	(400)
事業支援協議会	400	400	400	400	400
【地域経済の活性化に資する取組】	130	130	130	130	130
11 地域経済の活性化に資する取組に関すること	(130)	(130)	(130)	(130)	(130)
有限責任監査法人トーマツとの協働事業推進	130	130	130	130	130

(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

事業等収入、国補助金、岩手県補助金、宮古市補助金など

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①	
②	
③	