

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>七ヶ宿町商工会(法人番号:7370105001189) 七ヶ宿町(地方公共団体コード:043028)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目 標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 (1)伴走型支援を強化し小規模事業者の経営力向上と持続化を図り、支援事業者の利益増加率3%(前年比)を目指す。 (2)創業・事業承継などに向けた支援によりやる気のある小規模事業者数の維持を図る。 (3)地域の事業者のDX推進へ対応するため、経営指導員等職員のITスキル等の資質向上に資する。</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容 3. 地域の経済動向調査に関すること ①「地域経済分析システム」(RESAS)の活用 ②国、県、金融機関等が公表している経済動向調査データの活用 4. 需要動向調査に関すること ①産直施設等における需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること ①経営分析の必要性を認識してもらい小規模事業者の意識改革を図る 6. 事業計画策定支援に関すること ①DX推進個別相談会開催 ②事業計画策定支援 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①事業計画策定事業者に対する進捗状況の確認 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①ふるさと納税運営サイト等活用した販路開拓支援 ②マスメディアへのプレスリリース支援 ③SNS活用支援</p>
<p>連絡先</p>	<p>七ヶ宿町商工会 〒989-0512 宮城県刈田郡七ヶ宿町字関126 TEL : 0224-37-2629 FAX : 0224-37-2969 E-mail : shichikasyuku_sci@office.miyagi-fsci.or.jp 宮城県七ヶ宿町 ふるさと振興課 商工観光係 〒989-0512 宮城県刈田郡七ヶ宿町字関126 TEL : 0224-37-2177 FAX : 0224-37-2468 E-mail : shichi23@town.shichikashuku.miyagi.jp</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①七ヶ宿町の概要

七ヶ宿町は、宮城県の南西部に位置し、南は福島県、西は山形県と境界をなしている。北は標高 1,760m の刈田岳に伸び、西は奥羽山脈が南北に横たわっている。南に国道 113 号が東西に走っており、平行して阿武隈川の支流である白石川が、源を西端の干蒲、鏡清水に発し、東に向かい約 300m の標高差を下りながら七ヶ宿湖に流れ込んでいる。七ヶ宿町は約 1 億 900 万 t の水を満々と湛えている水源の町である。総面積は 263 k m² で、その 88.2% (23,198ha) は山林で占められ、耕地はわずか 2.3% の 618ha である。蔵王国定公園を持ち、山と溪流の美しい自然に恵まれている。標高 200m ~ 1,760m の中にあり、奥羽山脈の東南斜面の高地帯を占める関係から一般に寒冷地である。



七ヶ宿町は東北自動車道白石 IC、東北新幹線白石蔵王駅、東北本線白石駅からそれぞれ車で約 35 分の距離にある。各駅までは七ヶ宿町民バスが運行しており、通学・通勤等に利用されている。

②人口推移

本町の人口は、昭和 25 年の 5,536 人をピークに減少を続け、令和 2 年度で 1,302 人と 76.4% 減少している。また、昭和 60 年における 65 歳以上の高齢人口が 18.5% であったのに対し、令和 2 年度は 45.7% を占め、近年はわずかながら減少で推移しているものの昭和 60 年度と比較して急速な高齢化が進んでおり、深刻な問題となっている。

○人口と高齢化率の推移(町提供資料:年齢別人口統計)

項目	平成 28 年	平成 29 年	平成 30 年	令和元年	令和 2 年
人口(人)	1,481	1,411	1,373	1,341	1,302
高齢化率(%)	46.3	47.0	46.3	46.3	45.7

③地域産業の現状と課題

○地域産業の強み

人口が少ないため、町内の事業者は共存共栄を図り、地域活性化に向けた連携がなされている。地域の価値を向上させるため、行政主導のブランド化の取組についても賛同を得られている。

○業種別の現状と課題

i. 商業

少子高齢化が進む中、地域外への購買流出と商業力の低下が悪循環となり、後継者がなく閉店する店も見られ、地域の商業活力が大きく減退している。このような中、町においてミニスーパーの誘致や町民の生活拠点である「なないろひろば」（ガソリンスタンド、入浴施設、飲食店等）の形成、買い物弱者対策として第三セクターによる移動販売を実施している。そのため、残された町内の数少ない小売店にとっては、厳しい状況が続く中で、既存顧客を主な対象とし事業を継続していくことと、後継者がいないことが課題となっている。

ii. 工業

近年大きな変動はないが、雇用の受け皿となる自動車関連部品の製造業は1社で、地域内の雇用の場が限られており、小規模零細企業が多く、景気低迷の影響を受け厳しい状況にある。担い手も、商業と同様、経営者の高齢化や後継者不足といった課題を抱えている。

また、漬物や菓子製造などの食品加工業は小規模な事業者が多く、生産量に限りがあるため、知名度が低い。付加価値を創出させるために、町は平成29年から七ヶ宿ブランドの創設をし、現在13事業者が認定され、内12事業者が町内の小規模事業者である。少子高齢化により町内での需要が低迷していく中、七ヶ宿ブランドを活用して町外への販路をどのように拡大していくかが課題となっている。

iii. 観光関連業

景勝・歴史的な観光資源やダム公園、スキー場、道の駅、キャンプ場等の観光施設の整備がなされているものの、地域外への情報発信不足により地域資源が活かされていない。観光客を増加させるためには、交流・体験型を含む新たな観光資源の認知度向上が課題となっている。

④商工会の現状と課題

商工会が抱える問題として、七ヶ宿町において経営する事業者は90%以上が小規模事業者で構成されており、その多くが経営者の高齢化、後継者難、少子高齢化による人口の減少(過疎化)によって廃業を余儀なくされる状況にある。そのため、今後は更に経営者の高齢化や後継者不足などによって、商工業者の減少が進行して行くものと予想される。

しかしながら、事業承継においては後継者不足により対応が厳しい状況となっているため、既存事業者の事業継続及び売上向上のための事業計画の策定支援や創業者支援による対策が喫緊の課題となっている。

また、七ヶ宿町商工会は、法定経営指導員1名、記帳専任職員1名、臨時職員1名という限られた職員体制である。指導員の伴走型の経営支援における負担が大きくなる中、経営相談は多様化しているのが現状であり、専門性を要する事業者の課題に対して、伴走して支援ができる体制づくりが課題となっている。

○業種別商工業者の推移

項 目	平成 28 年	平成 29 年	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	
商工業者数	78	75	75	81	81	
小規模事業者数	70	70	70	74	74	
小規模事業者割合	89.7%	93.3%	93.3%	91.3%	91.3%	
商工会会員数	74	72	72	72	69	
内 業 種 別 内 訳	建設業	16	17	17	17	15
	製造業	7	8	9	9	10
	卸小売業	19	16	15	15	14
	飲食・宿泊	9	10	9	9	8
	サービス業	10	9	10	9	9
	その他	13	12	12	13	13

(出典：商工会独自調査による)

(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

七ヶ宿町における小規模事業者は、地域経済の活性化や雇用の創出など、地域社会の活力を維持していく上でも極めて重要な役割を担っている。このため、町の総合経済団体である商工会は、小規模事業者の事業継続のための経営の安定化を図るとともに、「小規模事業者が自らの意識改革を図ることにより、地域の活力の源泉として活躍し、町の経済基盤を支える存在になる」ことを小規模事業者の10年後のあるべき姿と定め、経営発達支援計画における伴走型支援により小規模事業者の持続的発展を図る。

②第6次七ヶ宿町長期総合計画との連動性・整合性

七ヶ宿町では、第6次七ヶ宿町長期総合計画（令和2年度～令和11年度）における町の将来像のテーマとして「小さくても持続可能なまち」を掲げ、町に住む誰もが幸福感や豊かさを実感できるまちづくりに取り組んでいる。

また、まちづくりを推進するために5つの基本方針を示している。そのうち商工業に対する方針は「地域資源を生かした産業が活発なまちづくり」であり、下記の基本施策は商工会と方向性を同一にしている。

【「地域資源を生かした産業が活発なまちづくり」の商工業に係る基本施策】

1. 商業の再生・活性化
2. 既存企業の経営体質・基盤強化の促進
3. 既存観光施設の魅力増進
4. 産業担い手の育成と起業支援の推進
5. 地域特性を活かした観光・交流機能の拡充

③商工会としての役割

町の総合経済団体である商工会は、国・県・町の行政と小規模事業者多数を占める地域企業との繋ぎ役であり、行政が実施する各種支援策を普及させるとともに、支援

ニーズの把握や課題解決を図り、行政の施策に反映させる役割を担っている。

また、少子高齢化により人口減少が続くことから、地域経済を支える小規模事業者は需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化等の問題等に直面し、経営の持続的発展のための支援を必要としていることから、今後は経営分析・事業計画策定・実施・フォローアップの伴走型支援が当商工会の重要な役割となる。

(3) 経営発達支援事業の目標

地域の特性・課題を踏まえ、町の総合計画との整合性を図り、元気のある小規模事業者をより多く育成するため、他の支援機関等と連携し、小規模事業者の経営力向上、販売促進、販路開拓等の支援に加味して経営戦略に踏み込んだ支援をする。

加えて、新規創業・事業承継についても支援を行い、支援事業実施とフォローアップを継続し、評価及び見直しに関するPDCAサイクルの中で効果を高めながら、小規模事業者の事業の持続的発展を促すための伴走型の経営発達支援事業を展開するため以下の目標を設定し実施する。

目標① 伴走型支援を強化し小規模事業者の経営力向上と持続化を図り、支援事業者の利益増加率3%（前年比）を目指す。

目標② 創業・事業承継などに向けた支援によりやる気のある小規模事業者数の維持を図る。

目標③ 地域の事業者のDX推進へ対応するため、経営指導員等職員のITスキル等の資質向上に資する。

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4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

(目標①の達成に向けた方針)

小規模事業者が抱える経営課題の解決と経営の持続的発展に必要な事業計画を策定するため、経営分析や市場調査、セミナーなどの実施を通じ、個社の抱える課題を抽出、共有した上で、その強み、弱みを踏まえ、事業計画の策定、実行からフォローアップまで伴走型で支援する。

(目標②の達成に向けた方針)

創業においては、地域特性から潜在的な需要の掘り起こしに繋がり難い環境もあり、宮城県商工会連合会で開催される創業セミナーへの参加や創業計画に伴う金融斡旋、各種助成金の情報収集、提供などについては、引き続き実施する。

事業承継においては、小規模事業者にとって後継者の確保は困難を極めており、廃業による事業者の減少は地域衰退に直結する問題である。早期の現状把握と取り組み開始に導くとともに、関係機関、専門家との迅速な連携を図り、各種相談会、セミナー、専門家派遣などの施策を活用し、スムーズな事業承継を支援する。

(目標③の達成に向けた方針)

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進については、通常管理業務等で使用するクラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツールを活用できるようにするため、職員がこれらに関して支援できるようにセミナー参加などを通じて資質向上を図る。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現在の経済動向の把握は、みやぎ経済月報、東北管内経済動向、景況レポート等の外部の情報収集資料からの必要情報の抽出・整理・分析、指導員による巡回訪問・窓口相談時及び金融・経営・決算指導時などの聞き取りにおいて地域の経済動向を把握している。また全国連で実施している小規模企業景気動向調査などによっても把握しているが、国が提供するビックデータ等は活用していない。

各調査結果については、小規模事業者へ提供している他、行政等との共有を行っている。

【課題】

調査結果は、一部の事業者にしか情報が行き渡らず、地域の小規模事業者の発展へ

つながるように有効活用ができていない。

分析結果は職員間で共有し、定期的に経済動向を把握して、巡回訪問・窓口相談での経営分析・事業計画策定支援の際に活用し、事業者の発展へと繋げる。

また、地域経済分析システム（RESAS）等のビッグデータを活用した、専門的な分析での情報提供を行うなどの改善をしたうえで実施する。

（２）目標

	公表方法	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①地域の経済動向 分析の公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の 公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

（３）事業内容

①「地域経済分析システム」（RESAS）の活用

事業者が将来に向けた事業活動や経営判断などの基礎資料として活用してもらうため、ビッグデータとしての「地域経済分析システム」（RESAS）の積極的な活用を努め地域の経済動向調査・分析を行い年1回公表し、事業者が事業計画策定をする資料として活用する。

【調査手法】

経営指導員等が「地域経済分析システム」（RESAS）を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】

- ・「地域経済循環マップ・生産分析」⇒何で稼いでいるか等を分析
- ・「まちづくりマップ・From-to 分析」⇒人の動き等を分析
- ・「産業構造マップ」⇒地域産業の現状を分析

※上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援に反映する。

②国、県、金融機関等が公表している経済動向調査データの活用

宮城県等の各種統計調査等の情報誌を活用し、巡回訪問や窓口指導の各種相談時に小規模事業者への情報提供を行い、事業計画策定支援や販路開拓支援に必要な各種レポートを情報収集する。加えて、国・県等の経済動向を把握し、小規模事業者等の意思決定の参考資料として情報収集したデータを分析し、事業者の経営状況を把握するための資料として活用する。

【調査対象】

- ・東北経済産業局管内の経済動向、みやぎ経済月報、七十七調査月報等のデータ活用

【調査項目】

- ・個人消費、設備投資、雇用情勢、消費者物価、住宅着工、今後の見通し

【調査手法】

- ・東北経済産業局管内の経済動向、みやぎ経済月報、七十七調査月報等のデータを基に調査する。

【分析手法】

- ・経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う。

(4) 調査結果の活用

経済動向調査内容を事業者個々の実情に合った情報として提供することにより、自社の立ち位置を確認し経営状況を把握するための資料として巡回訪問により説明する。

巡回によって内容の説明を行って活用を促すとともに、経営状況の分析及び事業計画策定における支援の際に活用する。

また、調査実施により得られた各データは、HPにより広く公開し、事業者がいつでも閲覧できる環境に整備する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで高齢化世帯への消費動向調査を実施しているが、七ヶ宿町商工会経営発達支援事業評価委員会に報告するのみであった。

さらに事業所への需要動向調査についても、評価委員会に報告するのみであり、七ヶ宿ブランド認定事業者へのフィードバックも不十分であり、需要動向に関する利活用はできていない。

【課題】

高齢化と人口減少の進行に伴い大幅に地域需要が縮小する一方、商品・サービスに対する消費者ニーズも大きく変化している。また、事業者が既存データを活用することを理解していない場合もある。そのため、多様化する消費者ニーズを適確に把握し、小規模事業者の商品の見直し、サービス内容の改善など、経営の改善及び需要を見据えた事業を展開するために、需要動向調査の適切な実施・分析を行うことが必要である。分析結果は小規模事業者の事業計画策定や、新たな需要の開拓事業に活用する。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
調査回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
調査対象事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

○産直施設等における需要動向調査

主に地域外の消費者へ販路開拓を希望する事業者を対象に、年間約 20 万人の利用客がある地元の特産品や農産物を取り揃える販売施設・レストランが併設された「道の駅七ヶ宿」「旬の市七ヶ宿」において、来訪者を対象にアンケート調査を実施する。

商品の評価や価格、容量などの改善点や要望等を調査し、商工会職員にて集計を行い、分析結果を専門家と連携して商品やパッケージの改良・改善につながるニーズ情報として活用する。

支援対象者	主に地域外への販路開拓を希望する小規模事業者 (毎年2事業所) 1社当たり100件
調査対象者	「道の駅七ヶ宿」「旬の市七ヶ宿」の利用者(各100人・合計200人)
調査項目	①顧客属性(性別、年代、居住地等) ②商品評価(味覚「試食感想」、容量、価格帯、包装デザイン等) ③その他(商品の満足度、改善・要望、サービスの提供)
調査頻度	年に1回(上記施設毎に各1回ずつ)
調査方法	対象事業者の商品展示や試食を通じてアンケート用紙を活用して 商工会職員等がヒアリング調査を行う。
活用方法	調査結果は、対象事業所毎に商品評価や満足度について支持されている点や改善・要望などで整理するとともに、「道の駅七ヶ宿」「旬の市七ヶ宿」のPOSデータから月毎や季節毎の類似品や競合品の販売実績などを補足データとして併せて整理したものを、商工会にて集計し、専門家等と連携して分析を行う。巡回訪問・窓口相談を通じて、消費者(観光客)の反応を小規模事業者(ブランド品製造業者)に示すことで特産品の改良や新たな商品開発等による販路の拡大支援として個社の事業計画に活用していく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで、窓口相談・巡回指導による記帳指導や金融指導等や各種補助金、助成金の相談事案があった都度に営業利益や売上高等の変化を把握することが中心であり、事業者は個社の本当の強み、弱み、機会、脅威や財務状況などの分析を行っておらず、必要性を十分に理解していない。

【課題】

小規模事業者の多くは、自分の経験と勘を頼りにしており、分析や目標設定による事業計画を作るといった認識が不足している為、計画を策定することの意義を理解してもらうことが必要である。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
経営分析事業者数	6者	6者	7者	7者	8者	8者

(3) 事業内容

金融相談など経営に係る各種相談に来られた窓口対応時や、経営指導員等が会員企業へ巡回訪問を行う際に、経営分析の必要性を周知して掘り起こしを行う。

また、小規模事業者に対して経営分析の知識の習得やその必要性を説明し、小規模事業者の意識改革を図る必要がある。

経済産業省のローカルベンチマークや中小機構が提供している「経営自己診断システム」などの分析ソフトを活用し、「財務分析」と「非財務分析」の双方を行う。分析項目と手法について以下の通り。

分析項目	<p>○財務分析 売上増加率、営業利益率、損益分岐点、労働生産性、EBITDA、有利子負債倍率、自己資本比率等</p> <p>○非財務分析 強み・弱み・機会・脅威等の「SWOT分析」、技術力・販売力、市場規模・シェア等</p>
分析手法	<p>ア. 「ローカルベンチマーク」活用による分析 「売上高増加率」「営業利益率」「労働生産性」「EBITDA」「有利子負債倍率」「自己資本比率」の6つの指標から財務分析を行う。分析した各事業者と業界標準数値を比較することや総合評価点の分析を行うことで、事業者の財務上の問題点を把握する。</p> <p>また、小規模事業者は自らの強みや弱みを正確に把握していない場合も多いことから、上記の財務分析に加えて「ローカルベンチマーク」の「非財務ヒアリングシート(商流・業務フロー)」と「非財務ヒアリングシート(4つの視点)」などを活用し、事業者の強みと弱みをヒアリングする。強みは小規模事業者の成長のため特に重要なので、事業者が気付いてない強みを発見できるように心がける。</p> <p>イ. その他のツールの補完的活用 上記のツールを中心に活用し、別途、経営支援基盤システム「BIZミル」、「ネット de 記帳による経営分析」についても補完的に活用する。</p>

(4) 分析結果の活用

分析結果は当該事業者にフィードバックし、小規模事業者の経営課題を見出すことで、事業計画の策定等今後の経営の方向性の指標として活用する。

また、明らかになった課題を解決するため、経営指導員を中心に商工会職員で伴走型の支援を行う。

さらに、専門性が求められる事項については、県連合会のエキスパート事業による専門家派遣や宮城県よろず支援拠点等からの専門家派遣制度等を通じた指導を活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現在の事業計画策定支援は、融資斡旋時や小規模事業者持続化補助金等各種補助金申請時に必要に迫られ初めて事業計画を作成しており、事業計画策定の意義や重要性についての認識が非常に薄い現状のため、自主的に計画を作成する事業者は殆どいないのが現状である。

【課題】

事業者が高齢化していくなか、事業者自身が事業計画策定の重要性についての理解と認識を示し、事業承継、創業(第2創業含む)等を支援するため、事業者自身で事業計画を策定する重要性を啓蒙し、事業計画策定事業者の掘り起こしを積極的に行い、各種の事業計画策定に結び付けていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したことがない小規模事業者にとって、事業計画の必要性を理解して

いないため、スムーズに事業計画を策定することが出来る事業者は少なく思える。地域の経済動向調査や需要動向調査等をふまえ、個別相談会を開催する際には、定期的に専門家のアドバイスを受ける機会を設けることでより緻密な事業計画を策定につなげていく。

事業計画の前段階において、DXに向けた個別相談会を開催し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①DX推進個別相談会開催件数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画個別相談会開催件数	3回	5回	5回	5回	5回	5回
③事業計画策定事業者数 (事業承継・創業計画を含む)	4者	5者	5者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

①DX推進個別相談会開催

DXに関する意識の醸成や基礎知識を取得するため、また実際にDXに向けたSNS活用やwebサイト構築等の取組を推進していくために、個別相談会を開催する。具体的には、SNSを活用した情報発信などの相談会を開催する。

さらに、相談会に参加した事業所の中から取組み意欲の高い事業者に対しては、必要に応じてIT専門家等の派遣を実施する。

②事業計画策定支援

経営分析により課題が明確となった事業者を中心に事業計画策定事業者を選定し、経営分析において連携を図った専門家等を交えて個別相談を実施する。

なお、個別相談においては、抽出された課題に対して優先順位を明確にして解決を図るようにすることで、計画の実行性並びに継続性を高める。

i. 支援対象者	経営状況の分析により課題が明確となった小規模事業者、販路拡大を希望する小規模事業者
ii. 支援手法・手段	中小機構が提供する「小規模事業者の事業計画づくりサポートブック」を活用して経営指導員等の職員が作成を支援した計画に対し、専門家等によるアドバイス等でブラッシュアップを図る。 販路拡大のための事業計画については、同じく中小機構が提供する「地域資源を活用した売れる商品づくりサポートブック」を活用する。

③事業承継計画・創業計画策定支援

事業承継については後継者の選定を含めて課題であり、「宮城県事業引継ぎ支援センター」等の関係機関と積極的に連携を図り、対象事業者への支援を行う。

また、創業支援については、町と協力して広報の活用などにより創業希望者の掘り起しを行い、宮城県スタートアップ加速化支援事業等の施策を活用しながら支援を行う。

i. 支援対象者	事業承継を希望する小規模事業者 事業承継が必要な小規模事業者 創業予定者
ii. 支援手法・手段	事業承継については、経営指導員等による巡回支援時の聞き取りにより対象事業者を抽出し、関係機関との連携により個別相談を行う。 創業支援については、創業支援の補助金施策を契機とした計画策定のため、中小企業診断士等の専門家との連携により支援を行う。

7. 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】

第1期において、計画策定後の巡回支援を強化して進捗状況の確認を行うことにより、事業者の計画策定のみならず実行に対する意識の向上が図られ、経営意欲を引き出す良い機会となったが、計画的な行動の変化を起こすことができなかった。

【課題】

事業者への計画策定後の実施支援においては、定期的なフォローアップは行うことができたが、課題の発見が十分でないため、何らかの問題が発生している事業者については、その発見と対処が遅れてしまうことがあった。したがって、フォローアップ支援のスキル向上が課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

事業者が策定した計画の進捗状況を巡回支援等により定期的に確認し、計画実行が滞っている事業者に対しては、早急に原因を追究し専門家と連携して課題への対処法を速やかに提案することで、PDCAサイクルが正常に機能するように支援する。

(3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①フォローアップ対象事業者数	4者	5者	5者	5者	5者	5者
②フォローアップ頻度(延べ回数)	16回	20回	20回	20回	20回	20回
③利益率3%増加事業者数	1者	2者	2者	2者	3者	3者

※計画策定後、計画が滞っている事業者の支援について月1回へ変更

(4) 事業内容

事業計画並びに創業計画、事業承継計画を策定したすべての事業者へ、巡回支援を3カ月ごとに1回実施し進捗状況を確認する。

その際、状況が好転している事業者に対しては、各種補助金や施策制度の活用を促し事業者がより計画で設定した目標に近づけるように支援を実施する。

なお、状況が悪化している事業所や、何らかの理由で計画通りに事業が進んでいない事業者に対しては、巡回支援の頻度を1カ月に1回に増やして実施し原因の究明を行うとともに、専門家と連携した課題解決の提案等により事業計画の軌道修正を図る。

8. 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】

新たな需要の開拓は、小規模事業者自身の販売促進と商工会等の開催するイベントや展示会・商談会等の開催情報の周知・参加勧奨に留まっており、積極的な需要の開拓に資する取組としては不十分であった。オンラインでの販路開拓等に関心があるものの「高齢化」「知識不足」「供給対応が不得手」等の理由により、IT活用による販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が限定された範囲に留まっている。

また、交流人口の拡大を見込み新たな需要開拓を行うためにセケ宿ブランドの推進に取り組んだが、浸透が十分ではない。

【課題】

小規模事業者のため生産量が限定されており、地域外の事業者への納入については対応できないことが多々ある。消費者向けにパッケージや量目等を変えて商品力を高めることと情報発信の強化で認知度の向上を図り、消費者を主な対象とした新たな需要開拓を行うことが必要である。

この新たな需要開拓には、DX推進が非常に効果の高いことを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

地域資源を活用した商品等の新たな需要開拓を図るため、インターネットでのふるさと納税情報サイトに対応した返礼品需要への支援を強化する。

商品のブラッシュアップやインターネットサイト対応への支援など、商品力の強化を図りながら、選ばれる商品に繋げる実効性のある支援を行う。返礼品サイト掲載中には、経営指導員等がきめ細やかな伴走型支援を行う。

(3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①ふるさと納税運営サイト等活用した販路開拓支援事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加額/者	—	3万円	3万円	3万円	3万円	3万円
②マスメディアへのプレスリリース支援事業者数	—	1者	1者	1者	2者	2者
売上増加額/者	—	3万円	3万円	3万円	3万円	3万円
③SNS活用事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加額/者	—	3万円	3万円	3万円	3万円	3万円

(4) 事業内容

①ふるさと納税運営サイト等活用した販路開拓支援

全国的に注目を集めている「ふるさと納税寄附金制度」だが、セケ宿町商工会は返

礼品登録事業者の募集や発掘などにおいて協力している。

返礼品への登録事業者の多くは、独自で EC サイトを構築していない事業者がほとんどであることから、七ヶ宿町独自の「ふるさと納税特設サイト」を構築し、特産品のテストマーケティングを行うことで、EC サイトの効果と必要性を認識してもらい、各事業者での EC サイトの構築の推進を後押しする支援も行う。EC サイトに掲載するにあたり、消費者の目を引く写真やライティングなどについても指導を行う。

②マスメディアへのプレスリリース支援

小規模事業者の多くはメディアとのつながりが少なく、プレスリリースまで至ることは稀であるため、プレスリリースによる商品や製品 PR の支援を実施する。具体的には、NHK 仙台放送局、TBC 東北放送、MMT 宮城テレビ、JOOX仙台放送、KHB東日本放送、エフエム仙台等のテレビ、ラジオなどの放送局、河北新報社などの地域紙のほか、全国紙、情報誌などへも広く情報発信し、会見場所を設定する。また、各社に取り上げてもらいやすいプレスリリースの書き方などを経営指導員等がサポートし、取材につながる確率を上げる。さらに、取材後は一時的に顧客の増加が見込まれることが予想されることから、適切な販売方法や増加した顧客をどのようにリピーター化するかの取り組みについても支援する。

③SNS活用

現状の顧客は道の駅や産直施設等へ来訪される方が中心となっていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすいSNSを活用し、多くの人々へ情報を発信できる手法を取得するための支援を中小機構等のWEBセミナー等を活用して行う。

II. 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

9. 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】

第1期において、事業における成果・評価・見直しについて、事業評価会議を設置し年1回会議を開催し、事業に対する評価をした。

【課題】

事業評価の公表が内部報告に留まっているため、仕組みの見直しが課題である。

(2) 事業内容

①進捗状況の把握

事業の実施状況を定量的に把握するため、経営発達支援事業の実施状況報告に使用するBIZミルシステムを活用し、事業者ごとの事業計画策定や補助金活用等の活用に係る支援状況などの管理・把握を行う。

②事業評価会議による評価

事業評価会議を設置し、年に1回経営発達事業における進捗状況等の評価・検証を行い、次年度の経営発達支援事業に対する取り組みへ反映させる。

なお、事業評価会議の構成員は、外部有識者、大河原地方振興事務所長、宮城県商工会連合会担当者、七ヶ宿町ふるさと振興課長、七ヶ宿町商工会正副会長、蔵王町商工会経営指導員、本会法定経営指導員とする。

③評価・検証の公表

事業評価会議による評価結果は、理事会にて報告し経営発達支援事業の実施方針等に反映させ、外部にHPにより公表し、地域における小規模事業者等へその内容を開示する。

10. 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】

第1期においては、職員は宮城県商工会連合会が主催する研修を受講し、事業者支援のための資質向上に努めており、また研修で学んだことや実務に活用できる情報を職員間で共有し資質向上に努めた。

【課題】

職員一人一人が実務における資質向上を図り職員間の情報共有に努めることに加えて、事業者への伴走型支援の更なる強化をしていく必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上研修】

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、宮城県商工会連合会主催の「経営支援能力向上研修」や中小企業基盤整備機構が主催する研修に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

i. 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

ii. 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用SNSを活用した需要開拓等

iii. その他取組

オンライン経営指導の方法等

②職員間の定期ミーティングの開催

持続化補助金等の補助金申請支援の相談が増加していることから、小規模事業者の進捗状況などの確認や伴走型支援における支援手法を職員間で共有し、OJTを兼ねた定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

③データベース化

事業者支援において、経営状況の分析などを担当経営指導員等が基幹システムやBIZミルのシステム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

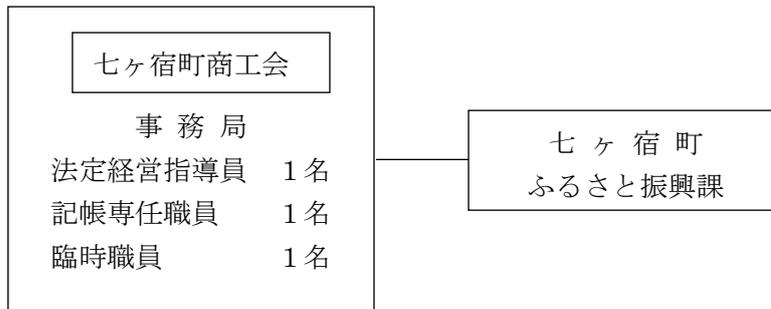
(別表 2)

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

(令和 5 年 4 月現在)

(1) 実施体制



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者支援に関する法律第 7 条第 5 項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①法定経営指導員の氏名、連絡先

氏名：羽賀謙二

連絡先：七ヶ宿町商工会 TEL 0224-37-2629

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会及び市町村連絡先

①商工会

〒989-0512 宮城県刈田郡七ヶ宿町字関 1 2 6

七ヶ宿町商工会

TEL ; 0224-37-2629 / FAX : 0224-37-2969

e-mail : shichikasyuku_sci@office.miyagi-fsci.or.jp

②関係市町村

〒989-0512 宮城県刈田郡七ヶ宿町字関 1 2 6

七ヶ宿町 ふるさと振興課

TEL : 0224-37-2177 / FAX : 0224-37-2468

e-mail : shichi23@town.shichikashuku.miyagi.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)

	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	400	400	400	400	400
・地域経済動向調査	50	50	50	50	50
・需要動向調査	50	50	50	50	50
・経営状況分析	100	100	100	100	100
・事業計画策定支援	50	50	50	50	50
・事業計画策定後の実施支援	50	50	50	50	50
・新たな需要の開拓に寄与する事業	100	100	100	100	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
国補助金、町補助金、自己財源 (会費・手数料・受託料等)

(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。

