

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	丸森町商工会（法人番号：1370105001079） 丸森町（地方公共団体コード：043419）
実施期間	令和３年４月１日～令和８年３月３１日
目標	１．小規模事業者の経営基盤の改善・経営力向上 ２．創業、事業承継支援の強化による地域商工業者減少の抑制 ３．小規模事業者の魅力ある商品・サービスの販路開拓を図る
事業内容	Ⅰ．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 地域内小規模事業者の景気動向を巡回訪問や確定申告データにより情報収集・分析を行い、小規模事業者の経営支援や事業策定に活用する。 ３－２．需要動向調査に関すること 一般消費者需要動向調査及び事業者への需要動向調査を継続して実施し、その結果を情報提供し、小規模事業者が行う新商品の開発、販路開拓やサービス改善を支援する。 ４．経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談の他、補助金等申請、金融指導、記帳指導を通して経営分析を実施することにより、小規模事業者の課題を抽出し事業計画策定へと繋げていく。 ５．事業計画策定支援に関すること 経営分析を行った事業者を対象に、事業計画策定を目指す小規模事業者に対して、専門家を交えて事業計画策定に向けた支援を伴走型で実施する。 ６．事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後に経営指導員が定期的な巡回により、フォローアップの強化や専門家等と連携し事業計画の課題解決支援を行う。 ７．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること BtoB、BtoC を希望する小規模事業者に対し各種商談会や物産展への出展支援を行う。併せて IT を活用した販路開拓支援を行う。
連絡先	丸森町商工会 経営支援班 〒981-2155 宮城県伊具郡丸森町字山崎前 18 TEL：0224-72-1230 FAX：0224-72-1937 E-mail marumori_sci@office.miyagi-fsci.or.jp 宮城県丸森町 商工観光課商工班 〒981-2192 宮城県伊具郡丸森町字鳥屋 120 TEL：0224-87-7620 FAX：0224-72-3041 E-mail shokou@town.marumori.miyagi.jp

(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

【地域の現状】

①丸森町の概要

丸森町は宮城県の南端に位置し、南西は福島県と隣接している。町の北部を阿武隈川が貫流し、その流域と支流河川（内川・雉子尾川）の流域一帯が平坦地を形成しており、南東部は標高 500m、北西部は標高 300m 前後の阿武隈山地の支脈で囲まれた盆地状の町である。町の総面積は 273.30 平方 km で仙南広域圏の約 17.7%、宮城県の約 3.8% を占める。町内を通る国道 113 号が近隣市町村につながる主要交通路であり、角田市と福島県相馬市とに連絡している。

また、国道 349 号が福島県伊達市との直接の交通路となっている。東北自動車道とは県道経由で白石インターにつながり、常磐自動車道山元インターへは角田市を経由してつながる。また阿武隈急行線経由で、東北本線にも連絡している。農業は町の重要な産業であり、水稻、畜産、野菜等を主要作物として果樹、林産物等を組み合わせた複合経営が行われている。



②人口の推移

昭和 25 年に最も多い 29,898 人だった人口は、昭和 60 年に 20,598 人、平成 12 年に 17,868 人、令和 2 年は 13,156 人まで減少、県内 35 市町村中の順位は 25 位となっている。

さらに総務省の丸森町将来人口推計では令和 12 年には 1 万人を割ってしまうと予測されている。

平成 21 年以降の推移をみると、毎年 200 人～300 人程度の減少（自然増減：約 170 人減、社会増減：約 50 人～160 人減）が続いており、平成 24 年から令和 2 年 4 月 1 日まででは 2,354 人（15%）減となっている。

平成 26 年の高齢化率（65 歳以上人口÷総人口）は 35%で、平成 31 年には 40.3%となり、宮城県内では、高齢化率が一番高い市町村は七ヶ宿町（46.3%）、次いで丸森町（40.3%）となっている。

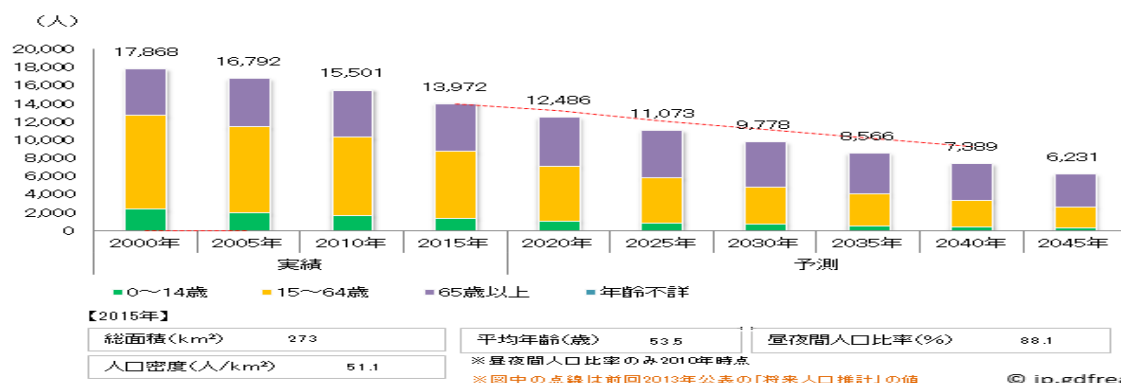
このように丸森町の人口動向をみると、相対的に、人口減少率が高いことに加え、高齢化の進行度が極めて大きい状況となっている。

丸森町の人口・世帯数の推移

年次	人口（人）	世帯数（世帯）	対前年比増減数（人）
平成 24 年 4 月 1 日	15,510	5,033	△311
平成 28 年 4 月 1 日	14,410	5,090	△1,100
令和 2 年 4 月 1 日	13,156	5,057	△1,254

※丸森町の人口と世帯数より

丸森町の人口推移



総務省国勢調査及び国立社会保障・人口問題研究所 将来推計人口 より

③商工業者数

平成 24 年の地区内商工業者数は 528 件、令和 2 年には 450 件と 15%減少、小規模事業者数も 13%減少している。

丸森町商工会の会員数も 30 件、9.1%減少している。組織率は 69.7%となっている
小売業者数の減少が顕著である。

丸森町の商工業者数・小規模事業者数の推移（経済センサス、商工会実態調査より）

	平成 24 年		平成 28 年		令和 2 年	
	商工業者数	(内 小規模事業者数)	商工業者数	(内 小規模事業者数)	商工業者数	(内 小規模事業者数)
建設業	1 2 6	1 1 8	1 1 3	9 7	1 2 7	1 2 2
製造業	7 4	5 3	7 5	6 8	8 5	6 9
卸小売業	1 7 4	1 4 5	1 4 1	1 2 6	9 0	7 5
飲食業 ・宿泊業	4 4	4 0	4 0	4 0	3 0	3 0
サービス業	9 5	8 3	8 7	8 1	1 1 5	9 9
その他	1 5	1 4	1 3	1 2	3	2
合計	5 2 8	4 5 3	4 6 9	4 2 4	4 5 0	3 9 7
商工会員数	3 4 4		3 4 0		3 1 4	

④業種別の現状と課題

・小売業

年間小売業販売額を比較すると、事業所数は減少しているが、販売額は平成 24 年対比 101%となっている。これは地域の小売業が廃業しているものの、スーパーやドラッグストアの進出により販売額が増加している現状である。

丸森町の年間小売業商品販売額（経済センサスより）

（単位：万円）

	平成 24 年度	事業所数	平成 28 年度	事業所数	販売額増減
丸森町の商品販売額	675,200	1 3 0 件	685,000	1 2 4 件	101.5%

・飲食業、宿泊業

飲食業、宿泊業の事業所数を比較すると、減少傾向にあるが、中心部においては、丸森町空き店舗活用事業により出店する事業所もあり、事業所数の大幅な減少は見られない。

・サービス業（理美容業）

理美容業の事業所数を比較すると、減少傾向にあるが、新規出店する事業所も見られ、事業所数の大幅な減少は見られない。

しかしながら、個人一人での経営事業所がほとんどであり、後継者の問題も抱えている。

丸森町の理美容業事業所数（経済センサスより）

	平成 16 年度	平成 21 年度	平成 26 年度
丸森町の理美容業事業所数	4 3 社	4 2 社	3 9 社

・製造業

大手自動車部品メーカーを中心とした輸送用機械が主要業種となっており、その他電気製品製造業、プラスチック製造業の金型製造下請け業者が多く存在している、とりわけ輸送用機械の生産性が高く、本町の製造業の生産性の引上げに大きく貢献しており、今後もこれを核とした集積を図り、生産性を維持・向上させることが効果的となる。

常磐自動車道の全線開通を効果的に活用し、更なる企業立地を促進する必要がある。

丸森町の製造品出荷額（宮城県の工業統計表より）（単位：万円）

	平成 25 年度	従業者数	平成 30 年度	従業者数	出荷額増減
丸森町の製造品出荷額	4, 695, 284	1, 308	2, 410, 477	1, 199 人	51%

・建設業

事業所数、従業者数も減少している、建設業で人手不足が深刻な理由として、求人ニーズが高いにも関わらず、建設業の就業者が減少していること挙げられる。特に人手不足が深刻な要因として、若者の建設業離れと就業者の高齢化が挙げられる。

丸森町の建設業の事業所数、従業者数（経済センサスより）

	平成 16 年度		平成 21 年度		平成 26 年度	
	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数
丸森町建設業の事業所数、従業者数	1 3 9 社	8 0 4 名	1 1 8 社	6 5 3 名	9 9 社	5 8 1 名

⑤観光事業の現状と課題（宮城県の観光統計表より）（単位：人）

	平成 21 年	平成 22 年	平成 23 年	平成 24 年	平成 25 年	
観光客入込数 （阿武隈溪谷）	565, 659	554, 702	502, 498	531, 300	571, 281	
	平成 26 年	平成 27 年	平成 28 年	平成 29 年	平成 30 年	増減数 H26/H30
	621, 554	625, 590	578, 806	553, 837	581, 276	△40, 278

丸森町の観光客入込数の推移をみると、概ね横ばいで推移していたが、平成 23 年 3 月 11 日に発生した東日本大震災時には大幅に観光客入込数が減少、その後徐々に増加してきた。しかしながら平成 28 年から徐々に減少している。

これを主要な観光拠点別にみると、国民宿舎あぶくま荘が概ね横ばいで推移、郷土館斎理屋敷

や不動尊公園キャンプ場、阿武隈川舟下りが減少傾向で推移する中、農産物の直売所が順調な伸びを示しており、これが全体の入込数の伸びを牽引している状況がうかがわれる。一方、宿泊施設も限られていることなどから、逡巡傾向で推移している。

このように丸森町では、農産物の直売所が集客拠点として重要な役割を果たしている。一方で他の観光・地域資源については、十分には活用されていない状況にあり、如何にしてこれらを活用し、交流人口の拡大に結び付けていくかが大きな課題となっている。

平成 31 年に行われた観光施設（国民宿舎あぶくま荘、不動尊公園キャンプ場、郷土館斎理屋敷、物産いちば八雄館、観光物産館、阿武隈川舟下り等）の在り方検討（サウンディング調査）結果報告では、民間事業者が持つノウハウや資金を活用すること等の工夫により、観光施設の収益性を高め、施設の管理運営をより効率的かつ効果的に行うとともに、利用者に良質なサービスを提供するため、観光施設にとって最適な管理運営方法や、老朽化した施設の整備方法について検討した。

その結果、観光施設の今後の在り方については、公募による民間事業者による運営も視野に入れた検討をしていくこととなった。

⑥令和元年 10 月 12 日に襲来した東日本台風（台風 19 号）の被害状況

過去最強クラス台風 19 号の影響による記録的な豪雨は、降り始めからの総降水量について、仙台（仙台市）で 383.5mm、丸森（丸森町）では、427.0mm を観測し、10 月 1 ヶ月分の平均値の 2 ～ 3 倍の雨量となった。特に、筆甫（丸森町）では、594.5mm となり、既往最大の豪雨を観測。

丸森町では堤防決壊等による広範囲かつ甚大な浸水被害や土砂災害が相次いで起こり、1,000 棟を超える住家被害をはじめ、道路や河川などの公共土木施設、農林業施設、学校教育等施設等に甚大な水害が発生した。

また、死者 10 名、行方不明 1 名の大惨事。

本町では、町内全域に渡り浸水、土砂崩れ、通行止め、さらに浸水や土砂崩れによる住宅や車両の被害は、今後復旧にも多くの時間や、膨大なる費用を要するものと想定される。

商業施設や工場等の事務所に浸水や土砂流入するなど、地域経済を支える中小企業、小規模事業所に甚大な被害が発生した。

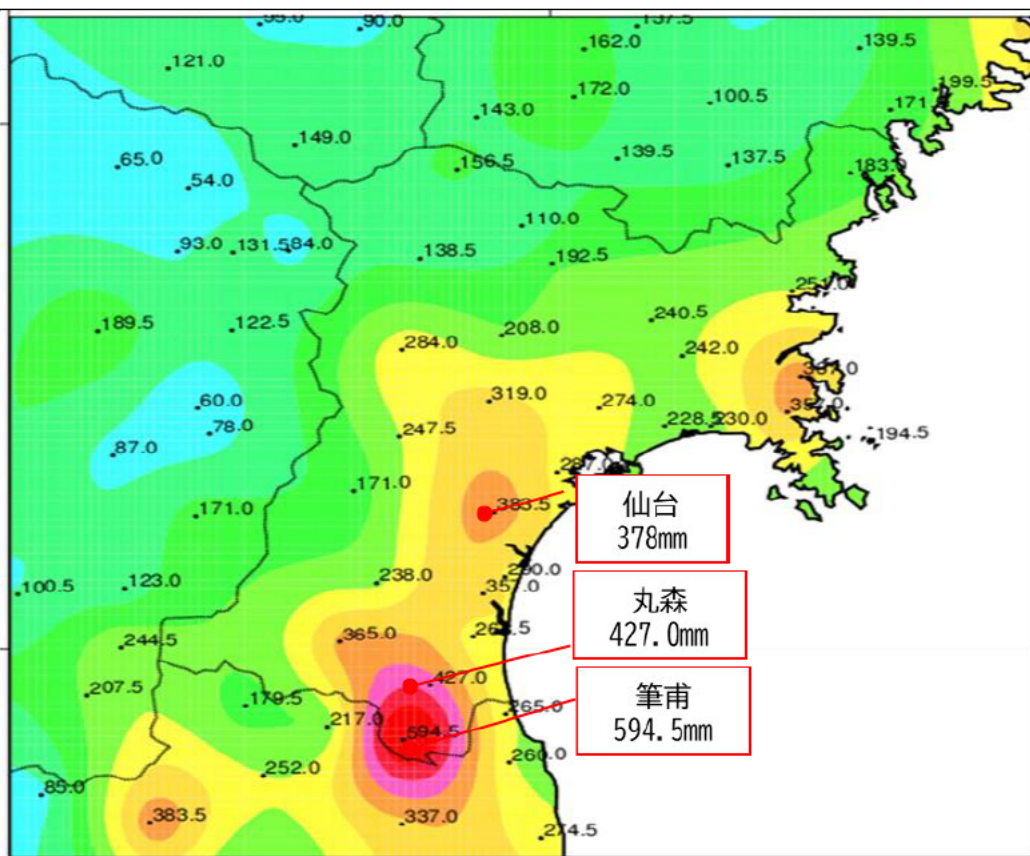


図:10月11日15時から13日9時までの総降水量
(単位:mm)

出典:仙台管区气象台資料 宮城県資料



1. 被害状況調査概要

事業者	事業者数	うち被災事業者数	うち浸水被害事業者数	被害金額（億円）		
					商業	工業
商工会会員	3 2 8	3 2 8	1 2 8	5 0 . 8	2 0 . 9	2 9 . 9
会員外	1 9 3	1 9 3	7 2	1 0 . 2	6 . 3	3 . 9
合計	5 2 1	5 2 1	2 0 0	6 1 . 0	2 7 . 2	3 3 . 8

※被災は、床上／床下浸水のほか、停電、断水等の影響を含む

2. 調査済み 5 2 1 社／5 2 1 社（100%）

3. 浸水被害 2 0 0 社（床上1 6 3 社・床下3 7 社）

4. 被害の概要

- ・事務所、工場、店舗、倉庫等の浸水による、機械設備の故障、製品原材料の損失。
- ・取引先被害による取引停止。従業員が出社できないため、事業縮小。停電、断水のための営業停止。
- ・停電、断水被害については町内全域で解消見込だが、浸水被害や、観光拠点が営業再開できておらず、飲食店等の顧客回復が遅れていることから、営業再開に踏み切れない。
- ・被害が大きく、国の支援制度による復旧も検討しているが、補助金制度の自己負担分の資金について融資を受けることが不安で廃業を検討。
- ・丸森町商工会会員企業被害額 5 0 . 8 億円

【地域の課題】

前述した人口減少や高齢化の進行、周辺市町への大型量販店への消費購買力の町外流出により、商店街の経営環境は深刻なものになっている。

小売業、飲食業は零細な店舗が多く、また事業主の高齢化や、中規模スーパーやドラッグストアの進出による売り上げ減少などから廃業するケースも見られる。

理美容業も、人口減少、高齢化に加え、事業主も高齢化し、後継者が無い事業所が多いため、減少傾向にあるが、高齢化社会を迎え福祉分野の需要が期待される。

製造業は、金山地内の自動車関連製造業が大半であり、町内雇用に一役を担っているが、人手不足、人件費の上昇等のコスト増の影響を受けている。昨年の台風 19 号の災害による復旧も進んでおり、今後は、売上・利益とも堅調に維持することが予測される。

建設業は近年、公共工事の減少で厳しい状況にある。台風 19 号の災害復旧工事の発注増が見込まれるものの、従業員の高齢化、人手不足が懸念される。

さらに、近年においてはインターネット等による通信販売による購入も多くなっており、その利用により地域商業者を取り巻く環境は一層厳しさを増している状況である。平成 30 年度丸森町消費者動向調査によると、丸森町民の 70%の方がネットショッピングをしたことがあると回答、月 1 回は利用しており、平均利用金額は 5,000 円前後となっている。

また、台風 19 号による被害は甚大であり、一日も早い生活再建と地域産業の復旧、復興、再生に向けた取組が求められているが、台風 19 号の被害により、みなし仮設住宅を求め町外に移住、移転をする世帯も多く人口減少は避けられない問題である。

さらに、阿武隈急行線が台風 19 号の被害により一部未だ復旧されておらず、通勤通学に支障きたしている。

(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

丸森町は少子高齢化、人口減少の進展という大きな問題にさらされており、地域内の小規模事業者も今後の 10 年間を考えると急激な経済状況の変化、活性化への取り組みが不可欠である。

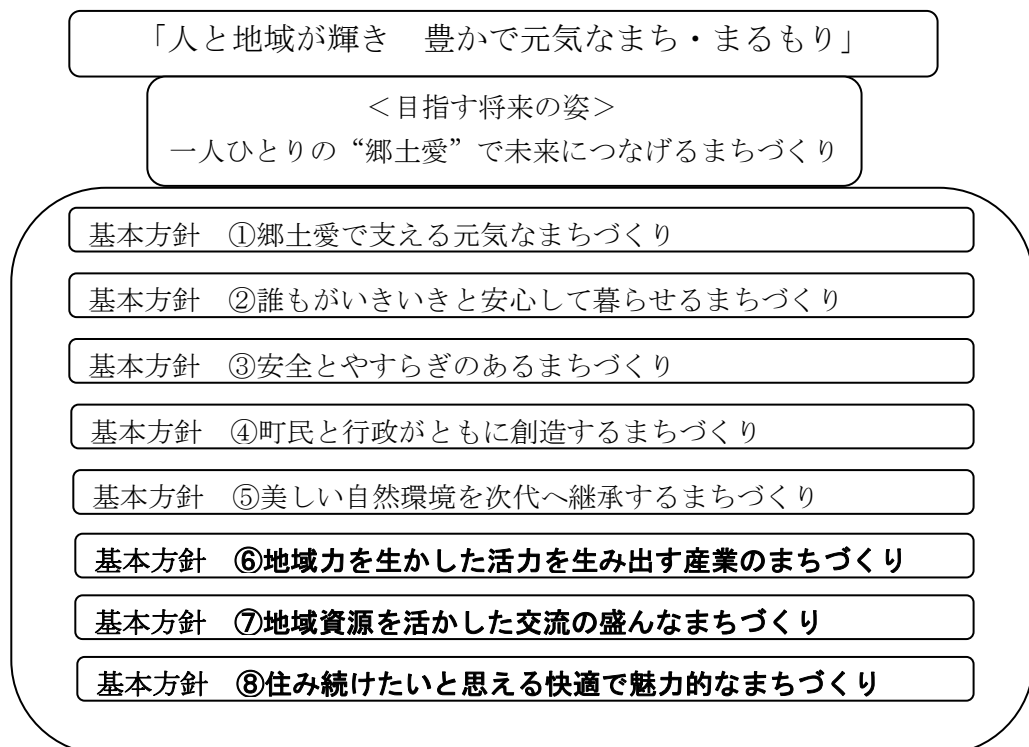
丸森町の現状・課題を踏まえた、当商工会の長期的な小規模事業者振興のあり方として、今後地域内の人口増加による地域経済の拡大は見込みにくく、事業所数の維持を目標に、また大型店舗などが進出する近隣地域への消費流出をなくすことは困難であるため、豊富な観光資源・地域資源を活用できる観光関連産業の振興を図ることで地域外からの流入の拡大を行う。

商業活性化策では、平成 21 年度から 12 年間続けて地域商品券「やまゆり商品券」の 2 割増商品券発行事業を実施し、消費喚起並びに消費者の域外流出防止、消費者の利便性向上に努めてきた。今後も継続して実施していく。

②第五次丸森町総合計画「平成 27 年度～令和 6 年度」との連動制・整合性

(1) 第五次丸森町総合計画基本方針

平成 27 年度を始期とする第五次丸森町総合計画は、将来にわたり、もてる資源と活力を最大限に活用し、持続可能なまちづくりを行うため、「郷土愛の醸成」「地域の個性を生かした協働のまちづくり」「連携と交流」の 3 つを基本理念として制定されている。



(2) 丸森町施策の基本方針

第五次丸森町総合計画の「人と地域が輝き 豊かで元気なまち・まるもり」をメインテーマとする 8 つの基本方針の中で、⑥地域力を生かした活力を生み出す産業のまちづくり ⑦地域資源を活かした交流の盛んなまちづくり ⑧住みたいと思える快適で魅力的なまちづくりにおいては、活気ある商工業の推進のため活力ある産業の振興を目指すことが明示

されている。

地域の特色を活かした商店街の活性化を図るほか、新たな企業誘致を図るとともに、観光交流事業の推進により持続的な産業の確立を目指すため、行政と連携を強化し支援を実施することが出来る。

(第五次丸森町総合計画 第4編基本計画より関係施策を抜粋)

工業の振興	①地域に活力をもたらす企業誘致の推進 ②地域企業を支える支援体制の充実 ③働きやすい労働環境の形成
商業の振興	①地域の賑わいを創出する商業の活性化 ②地域企業を支える支援体制の充実 ③働きやすい労働環境の形成
農林業の振興	①農業の生産振興 ②安全・安心な農産物の提供 ③農業生産基盤の整備推進 ④豊かな農村資源の保全と活用 ⑤新たな活力を生む農業担い手の育成 ⑥畜産の振興 ⑦森林資源の活用と多面的機能の充実 ⑧内水面漁業の振興 ⑨6次産業化への推進
観光交流の推進	①観光交流人口の拡大を支える施設の充実 ②観光交流を生み出す仕掛けづくり
交通環境の充実	①阿武隈急行線の利用促進及び支援 ②身近な公共交通手段の確保
道路環境の整備	①広域交通体系の整備 ②主要道路の整備 ③人にやさしい道路管理

③商工会としての役割

○地域商社や地域おこし協力隊などによる資源を活用した商品開発及び販路の創出

- ・特産品である「ころ柿」、「へそ大根」やブランド米「いざ初陣」などに加え、地域として誇れる自然や豊かな食材とアイデアを組み合わせた新たな商品開発の取組を支援。



○農産物直売所と地域資源のコラボによる回遊ルートの整備

- ・観光客入込数は、農産物直売所での入込数の増加を主因としており、高止まりの状況にある。この直売所の強みを活かし、直売所のブランド化を図ることが望まれる。

また、郷土館斎理屋敷、阿武隈ライン舟下り、ブランド米いざ初陣、ころ柿、へそ大根等の特産物など、豊富な地域資源が存在しているため、直売所と町内の地域資源を繋ぐ回遊ルートを整備し、交流人口の拡大を図ることが必要である。

丸森町の主な地域資源と回遊ルート



郷土館・齋理屋敷



丸森のイチョウ



丸森物産いちば八雄館



不動尊公園キャンプ場



阿武隈ライン舟下り



国民宿舎あぶくま荘

○起業支援サポート

- ・起業支援拠点を通じたワンストップ支援

丸森町は2015年8月に「蔵の郷土館・齋理屋敷」の蔵を改装して「起業サポートセンターCULASTA」を開所した。事業プランや収支計画、専門家紹介などをワンストップでアドバイスを行う。

○丸森町復旧・復興計画が掲げる事業活動の推進を促進

・「丸森町復旧・復興計画」の中で、商工業の再建について

国や県の制度を活用した被災事業者への事業再開や、再開を支援するための相談体制を構築するほか、空き店舗の活用や事業承継に関する支援等に取り組むを行う。

また、被災したことによる自粛ムードで消費活動が滞る中心市街地をはじめ、各地区の活性化を図るための取組を支援していく。

i) 被災事業者の事業再開や再開支援

- ・中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業等による被災事業者の支援
- ・相談体制の構築、空き店舗活用や事業承継に関する支援

ii) 活気あふれる商工業の再建

- ・割増商品券の発行、にぎわい創出に向けたイベントの開催

iii) 雇用の維持・創出

- ・被災した事業者の早期復旧を支援することにより、雇用の維持・確保に取り組むほか、台風災害により計画を中断している（仮称）金山工場団地の早期事業再開により、新たな企業の誘致に取り組む。

(3) 経営発達支援計画の目標

- ①小規模事業者の経営基盤の改善・経営力向上
- ②創業、事業承継支援の強化による地域商工業者減少の抑制
- ③小規模事業者の魅力ある商品・サービスの販路開拓を図る

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小規模事業者の経営基盤の改善・経営力向上

地域の事業者からは、税務・労務・金融等を中心に支援を求められることが多く、経営改善普及事業を主体とした基礎的な経営指導を通じ、その支援ニーズに応じてきており、小規模事業者が地元を商圈に安定的に事業運営を行ってきた。

しかしながら、近年は近隣への大型複合施設の出店、域内への量販店の出店等により地域の小売業者を取り巻く環境は大きく変化し、インターネット等による通信販売の利用者も多く経営環境が悪化しており、小規模事業者からの相談も増加傾向にある。

具体的な取組みとして商工会により経営分析や経済動向調査の情報提供を行った上で当会による普及啓発や策定支援、宮城県商工会連合会と連携した専門家派遣などを通じて、企業が抱える課題の優先順位付けを明確にし、進捗を管理することで持続的な発展を目指していく。

さらに、台風19号の災害からの復旧・復興への取組みを、関係機関や専門家を活用しながら、支援し、商工業、観光業の再建と振興を図り、地域の賑わいを創出する。

③創業、事業承継支援の強化による地域商工業者減少の抑制

経営者の高齢化に加え、課題でもある事業者の減少を食い止めるため、早い段階から事業者へ事業承継に対する意識をもたせ、事業承継後にも事業を円滑に進められるように実現可能な計画策定の支援を実施する。第三者への引継ぎを希望する事業所は専門家派遣などの事業承継支援制度や事業引継ぎ支援センターとの連携を実施し、事業承継計画の策定まで支援することで、廃業の食い止めや創業も含めた地域内の事業所数維持に努めていく。

③小規模事業者の魅力ある商品・サービスの販路開拓を図る

丸森町には、特産品、地域資源など魅力ある物があるため、丸森町とともにブランド化し地域内外へ販路開拓を行い、地域外からの資金流入を促していく支援を行うことで地域活性化を図る。

そして、情報発信や新たな商品開発、集客強化には地域のイベントや地元の関係団体との連携強化が欠かせないことから各団体会議への参加、情報交換の場を設けて地域活性化に貢献していく。

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】

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、ホームページで年2回公開するとともに、行政等との共有を行って

いる。

【課題】

調査結果は、経営指導員間の情報の共有化及び分析が不十分であり、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。

分析結果は経営指導員の間で共有し、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

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
I 地域の経済動向分析の公表回数	1 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
II 景気動向分析の公表回数	1 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
III 商工会の独自調査公表回数	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

（３）事業内容

I 「地域経済分析システム」（RESAS）の活用

ビッグデータとしての「地域経済分析システム」（RESAS）の積極的な活用に努め地域の経済動向調査・分析を行い年 1 回公表する。

【分析内容】・「地域経済循環マップ・生産分析」⇒何で稼いでいるか等进行分析

・「まちづくりマップ・From-to 分析」⇒人の動き等进行分析

・「産業構造マップ」⇒地域産業の現状进行分析

※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。

II 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

【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の活用

【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もとに調査する。

【分析手法】・経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う

III 商工会の独自調査

町内小規模事業者にとってより身近な経済動向の調査をタイムリーに把握することを目的として実施する。

【調査対象】・管内小規模事業者 100 社程度（製造業、建設業、卸小売業、サービス業から各 25 社程度）

【調査項目】・①売上 ②資金繰り ③利益 ④業況の状況(昨年同時期比較と今後の見通し)

⑤設備投資の実施有無と今後の予定・希望の有無 ⑥経営上の問題点（中小企業景況調査での項目に準じた選択項目を別途用意する） ⑦業況判断の背景や経営上の悩み等

【調査手法】・巡回訪問、窓口相談時に経営指導員が対面により聞き取り調査を実施する

【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）成果の活用

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。

３－２．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】

これまで消費者への消費動向調査を実施しているが、丸森町小規模企業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、需要動向に関する利活用は行っていない。

今後は、需要動向調査を分析し、分析結果を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。

【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。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・分析を行うことが求められている。

（２）目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 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	12 社	12 社	15 社	15 社	15 社	15 社

（３）事業内容

丸森物産いちば八雄館駐車場で開催する「秋の丸森の魅力発信！物産品！名産品市！」に訪れる観光客等を対象に、需要調査を実施し、小規模事業者が販売する商品や提供するサービス等について、消費者目線でのニーズを調査・分析し、需要 動向を把握する。調査結果をもとに、既存商品の改良や、新商品開発、消費者ニーズにあった商品・サービスの提供を行うことで、新たな需要の開拓に繋げることを目標とする。

【サンプル数】 来場者 50 人を対象

【調査手段・手法】 「秋の丸森の魅力発信！物産品！名産品市！」のイベント実施時（11月）に、来場者に来場目的や、特産品である「ころ柿」、「へそ大根」、ブランド米「いざ初陣」を使用した加工商品について、職員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

【分析手段・手法】 経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う。

【調査項目】 ①性別、年代、居住地 ②イベントへの来場目的 ③お土産品の購入品目
④購入金額 ⑤購入品の満足度 ⑥訪れる名所や観光施設 等

【調査・分析結果の活用】 調査・分析結果は、経営指導員が出店事業者に直接説明する形でフィードバックし、また事業計画策定支援の際の参考とする。

4. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

【現状】

今まで、記帳代行や所得税等の確定申告時や各種補助金、助成金の申請や融資斡旋時における経営分析が多く、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わず、また必要性を十分理解していない。

【課題】

これまで経営分析の啓発に努めてきたが、あまり関心が示されず重要視されていなかった。今後は巡回、窓口相談、各種セミナーや記帳指導等の機会に、経営全体の分析の必要性について説明し、小規模事業者の経営分析に対する意識改革を図る必要がある。

（2）目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
セミナー 開催件数	0 回	1 回	1 回	2 回	2 回	2 回
分析件数	11 件	20 件	20 件	25 件	25 件	25 件

（3）経営分析の事業内容

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お伝えするため、経営分析に関するセミナーも開催する。

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する。

①経営分析セミナーの開催

【募集方法】 事業者向けチラシ郵送や HP 掲載による告知を行い、意欲ある参加者を募る。
また、巡回訪問・窓口相談者のうち、経営分析を希望する事業者に参加を呼びかける。

【開催回数】 年 1 ～ 2 回

【カリキュラム】 財務分析・SWOT 分析等必要な知識の習得と経営分析の実施とする

【参加者数】 1 回当たりの参加者数は 20 名程度

②経営分析の内容

- 【対象者】 持続化補助金、ものづくり等補助金申請支援、計画策定支援セミナーの参加者や巡回訪問・窓口相談者のうち、経営分析を希望する事業者
- 【分析項目】 定量分析たる財務分析と、定性分析たるSWOT分析
財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点、売上高総利益率等
SWOT分析：強み、弱み、機会、脅威
- 【分析手法】 経済産業省のローカルベンチマーク、中小機構の「経営自己診断システム」経営支援基幹システム（BIZミル）等を利用し、経営指導員が分析する。
また、外部専門家と協力し、分析する。

（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。

5. 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、事業計画策定セミナーを受講しただけで、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、個別相談会を定期的を実施し、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する。

特に、台風19号により被災した事業者については、災害からの復旧及び事業継続に向け、被災事業者に対してより重点的な支援を行う。

事業計画策定セミナー参加者の5割程度の事業計画策定を目指す。

（３）目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
セミナー 開催件数	0 回	1 回	1 回	2 回	2 回	2 回

セミナー 参加事業者 数	0 社	24 社	24 社	26 社	26 社	26 社
事業計画策 定件数	0 件	12 件	12 件	13 件	13 件	13 件

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

【募集方法】事業者向けチラシ郵送や HP 掲載、町広報誌への掲載による告知を行い、また、商工会職員による巡回訪問・窓口相談時に募集を行う。
特に若年経営者や後継者、新規創業者など新たな事業展開を目指す小規模事業者に呼びかける。

【開催回数】年 1 ～ 2 回

【カリキュラム】事業計画書作成の基礎的知識と基本的な手法について、また新たな事業展開や経営改善に向けた事業計画策定等についてセミナーを開催。
さらに、積極的な事業者に対しては専門家と連携した中長期的な事業計画書の策定に関するセミナーを実施する。

【参加者数】24 社以上を見込む

②事業計画策定支援

事業計画策定セミナーや個別相談会に参加した小規模事業者並びに巡回訪問・窓口相談で抽出し経営分析を行った小規模事業者に、事業計画を策定し実行することの重要性を認識していただき、事業計画策定を行うことで経営課題の解決につなげる。

事業計画策定を行う事業者すべてに対して、あらかじめ経営分析を行う。

【支援対象】

- ・経営分析を行ったすべての小規模事業者を対象とする。
- ・台風 19 号の災害から復旧を目指す事業者。

【手段・手法】

事業計画策定は、小規模事業者（セミナー参加者 50%以上）や創業希望者の意思を取り入れ経営指導員等が事業者毎に担当し、外部専門家等の支援も活用して確実に事業計画策定につなげる。

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】

これまで当商工会は金融斡旋後の資金繰り確認や、報告書類の作成支援などの限定的な支援に留まっているのが現状であり、持続化補助金、ものづくり補助金等の申請書においても事業計画書を策定し申請書を提出した段階で商工会の関与は終了し、その後のサポート体制が不足していた。

また、PDCAサイクルの展開を重視した助言やサポートができていない状況でもある。

小規模事業者が策定した事業計画をより確実かつ効果的に実施できるよう、小規模事業者が事業計画等に基づき確実に事業遂行に取り組むには、商工会が進捗状況を把握・確認し、巡回指導

等を実施してサポートすることが必要である。

【課題】

今後は、事業計画策定事業所のすべてに対し、策定した事業計画の進捗状況を確認しながら、どのように支援していくかが課題である。定期的に巡回指導を行い、小規模事業者の疑問や課題に対応し解決を図るとともに、事業計画の修正や見直しが必要な場合、専門家による指導を行う。

また、これまでフォローアップを実施しているものの、訪問回数が少なく、事業者によって偏りがあるなどの状況を改善していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した各事業所における支援については、事業計画の進捗状況を確認しPDCAサイクルが機能するようフォローアップを実施する。

事業計画策定後、その計画が着実に実施されるよう、フォローアップは経営指導員の定期的（年 3 回）な巡回訪問にて行う事を基本とし、支援情報は、基幹システムのデータベースを活用し、組織内の職員で情報共有を図る。

また、台風 19 号の災害から復旧を目指す事業者へは重点的に伴走型の支援を実施する。

(3) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
フォローアップ 対象事業者数	-社	12 社	12 社	13 社	13 社	13 社
頻度（述べ回数）	-回	36 回	36 回	39 回	39 回	39 回
売上増加 事業者数	-社	3 社	5 社	5 社	6 社	7 社
利益率 1%以上増 加の事業者数	-社	3 社	3 社	4 社	4 社	5 社

(4) 事業内容

事業計画策定に取り組んだ事業者全てをフォローアップ支援対象事業者とし、事業者の進捗状況に応じて支援する。

経営指導員による支援において課題解決が困難な課題や、より専門的な分野でのフォローアップが必要となった場合は、専門家派遣制度を活用して伴走型支援を行う。

事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、ミラサボやエキスパートバンク事業、みやぎ産業振興機構、よろず支援拠点等の支援機関を活用して、当該ズレの発生要因及び今後の対応を検討の上、事業者が抱える具体的課題、問題が解決出来るよう、専門家を速やかに派遣し、課題、問題解決に努め事業計画の円滑な遂行が実施できるようにしていく。

目標としては、1 事業所当たり、年 3 回を基本にする。

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】

今まで 宮城県商工会連合会や関係機関から展示商談会等の案内を受け、毎回同じ企業にしか周知しておらず、紹介する程度に留まっており、広く小規模事業者の商品開発や販路開拓に寄与

できる支援は出来ていなかった。また、ITを活用した販路開拓も十分に支援出来ておらず、商工会 100 万会員ネットワーク「SHIFT（シフト）」のホームページに 登録する程度であった。

【課題】

出展を希望する事業者が限られており、特に小規模事業者の出展は極めて少ない状況にある。

今後は、新商品・サービスの提供を進めていく小規模事業者に対して、積極的に商談会・展示会の情報提供を行い、出展に対して伴走支援を行い、新たな販路の開拓支援に結びつける。

現状の支援では、既存商品の販路開拓に留まっており、今後は商品開発力・商品販売力を高める支援が必要である

(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、展示商談会への出展を支援する。展示会等を単独で開催するのは困難なため、県内外で開催される既存の展示会等や宮城県・宮城県商工会連合会等が開催する展示会等への出展を目指す。

出展にあたっては、商品のブラッシュアップや商談相手へのアプローチ支援など、商品力の強化を図りながら成約に繋げる実効性のある支援を行う。また、出店期間中には、経営指導員等がきめ細かな伴走型支援を行う。

(3) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
ニッポンセレクト.COM 出展事業所数	-社	1 社	2 社	2 社	3 社	3 社
売上高/社	-円	3 万円	6 万円	8 万円	12 万円	15 万円
ニッポン全国物産展事業所数	-社	1 社	1 社	2 社	2 社	2 社
売上高/社	-円	15 万円	20 万円	36 万円	40 万円	42 万円
ネット販売支援企業数	1 社	3 社	3 社	4 社	4 社	4 社
ネット販売売上高	8 万円	30 万円	50 万円	70 万円	80 万円	90 万円

(4) 事業内容

①関係機関が実施する商談会等の出展支援

事業計画を策定した食品製造等を展開する事業者を中心に、新商品・メニュー・サービス等の販路開拓に資するため、IT活用によるネット販売や、販売会への出店支援を行い、販路開拓と認知度向上を図り、消費者への新たな需要開拓を効果的に支援する。

さらに、全国商工会連合会運営のECサイト「ニッポンセレクト. com」並びにニッポン全国物産展等へ出展を支援する。

地域商社（株）GM7（丸森町）とともに、特産品の販路拡大やデザインコンセプトの確立、WEBマーケティング、オリジナル商品の企画開発を支援する。

【ニッポンセレクト．c o m】

概要：全国の商工会地域の優れた逸品を紹介し、ネット販売するE Cサイト。地域の産品として食品、日用品、工芸品など産地直送の様々な商品を取り扱う。

出展事業者数：85 事業所（令和元年度）

出展品数：247 商品（令和元年度）

年間取引高：580 万円（令和元年度）

【ニッポン全国物産展】

概要：全国連が主催する東京都で開催される物産展であり、地域資源・伝統技術を活かした新商品、各地域の特色を活かした産品を全国から集め、BtoC 及び BtoB として新たな出会いの場を提供し、中小・小規模事業者の商品展開力・販売力向上を図り、地域経済の活性化を目的とした展示商談会

来場者数：10 万 3 千人（令和元年度）

出展事業者数：350 事業者（令和元年度）

②IT を活用した販路開拓支援

経営者は高齢化していることもあり、インターネット等の IT の活用についてはハードルが高いと感じている事業所が非常に多い。商工会が事業所にネット販売に関する情報を提供し、IT の知識が少しでもある事業所においては、全国商工会連合会が運営しているホームページ作成サービスなどを活用して、まずは手軽にできることから実施する。また、SNS 等を希望する事業者には商工会の専門家派遣等を活かした支援を実施する。

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】

今まで、丸森町小規模企業発達支援事業評価委員会（略称：事業評価委員会）を開催し、専門家等の有識者に事業評価や見直しに関するアドバイスを頂いていたが、経営指導員等職員間のフィードバックが不十分であった。また、事業遂行に対する職員による意識格差が出ており、今後職員全体で取り組むための意識改革が必要である。

【課題】

今後は、事業の実施状況及び成果について、目標設定等を設置し、PDCAサイクルを確実に回すことで経営発達支援計画の実施効果を高める。

（2）事業内容

- 当会の理事会と併設して、丸森町商工観光課長、法定経営指導員、中小企業診断士等の外部有識者、宮城県商工会連合会、丸森町商工会により構成される事業評価委員会を年 1 回開催し、PDCAサイクルにより見直しを行うと共に、経営発達支援事業の実施状況及び成果について評価を行う。
- 当該事業評価委員会は、理事会にフィードバックした上で、評価・見直しの方針を決定するとともに、事業の成果・評価・見直しの結果を丸森町商工会のホームページに掲載（年 1 回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

(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	
(令和4年4月現在)	
(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制 等)	
丸森町商工会 会長・副会長2名 理事15名 丸森町商工会事務局 法定経営指導員 1名 経営指導員 1名 補助員 1名 記帳専任職員 2名 丸森町 商工観光課 商工班	
(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の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当該経営指導員の氏名、連絡先 氏 名：猪野 正則 連絡先：丸森町商工会 TEL 0224-72-1230	
②当該経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度 等) 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／商工会議所、関係市町村連絡先	
①商工会／商工会議所 〒981-2155 宮城県伊具郡丸森町字山崎前 18 丸森町商工会 経営支援班 TEL：0224-72-1230 FAX：0224-72-1937 e-mail：marumori_sci@office.miyagi-fsci.or.jp	
②関係市町村 〒981-2192 宮城県伊具郡丸森町字鳥屋 120 丸森町 商工観光課商工班 TEL：0224-87-7620 FAX：0224-72-3041 e-mail：shokou@town.marumori.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)

	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
必要な資金の額	650	750	750	750	800
1. 地域経済需要動向調査に関する事	50	50	50	50	50
2. 需要動向調査に関する事	200	200	200	200	200
3. 経営状況分析に関する事	50	50	50	50	50
4. 事業計画策定支援に関する事	100	100	100	100	100
5. 事業計画策定後の実施支援に関する事	100	100	100	100	100
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事	150	250	250	250	300

(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。

(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	