

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	栗駒鶯沢商工会（法人番号：6370205001528） 栗原市（地方公共団体コード：042137）
実施期間	令和5年4月1日～令和8年3月31日
目標	<p><b>経営発達支援事業の目標</b></p> <p>① 安定且つ持続的発展を見据えた事業計画策定等の提案型支援                  ② 個店の魅力向上支援による地域活性化                  ③ 賑わいのある商店街づくりによる交流人口の拡大                  ④ 職員の資質向上と連携強化</p>
事業内容	<p><b>経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>3. 地域の経済動向調査に関すること</b></p> <p>国が提供するビッグデータ「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し地域の経済動向分析を行うとともに、管内小規模事業者を対象に地域経済動向調査を実施し、実態を把握・分析した上で本会ホームページ等を活用し広く周知する。</p> <p><b>4. 需要動向調査に関すること</b></p> <p>新商品の開発に意欲的な製造小売業者や飲食店等を対象に、「新商品・新メニュー」開発、販路開拓のヒントに繋がる需要動向アンケート調査を実施する。分析結果は当該事業者へフィードバックし、新たな取り組みによる売上の維持、拡大に繋げるための事業計画策定に活用する。</p> <p><b>5. 経営状況の分析に関すること</b></p> <p>需要動向調査を行った事業所や、経営指導員等の巡回訪問、窓口相談の機会を通じて、信頼関係を構築し、事業計画策定の重要性について意識啓発を図り、意欲的で経営改善や販路拡大の可能性の高い事業者の中からターゲットを絞って、対象事業者の定量・定性的な分析を行い、経営実態や課題等の把握について支援する。</p> <p><b>6. 事業計画策定支援に関すること</b></p> <p>経営状況の分析を行った小規模事業者や創業予定者等を対象に、セミナーや個別相談により気付きの機会を提供すると共に、納得のうえで、意欲的に事業計画の策定に取り組めるよう、各種調査の分析結果等を活用した効果的な支援を行う。</p> <p><b>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b></p> <p>事業計画を策定した全ての事業者を対象に、巡回または窓口での対面を原則とした定期的なフォローアップを実施し、対象事業者の状況に応じた適切な支援を実施する。</p> <p><b>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b></p> <p>DX化に向けた自社ホームページの開設やSNSの活用支援、栗駒特産物直売センター「山の駅くりこま」の有効活用、効果的なイベント出展の支援等を通じて、地域内外の新たな需要の開拓により売上拡大を図る。</p>
連絡先	<p>栗駒鶯沢商工会 経営支援課                  宮城県栗原市栗駒岩ヶ崎下小路11番地1                  TEL：0228-45-2191 FAX:0228-45-2192                  E-mail：kurisci@ruby.ocn.ne.jp</p> <p>栗原市 商工観光部 産業戦略課                  宮城県栗原市築館薬師一丁目7番1号                  TEL：0228-22-1220 FAX：0228-22-0315                  E-mail：sangyo@kuriharacity.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 現状

###### 1) 地域の現状

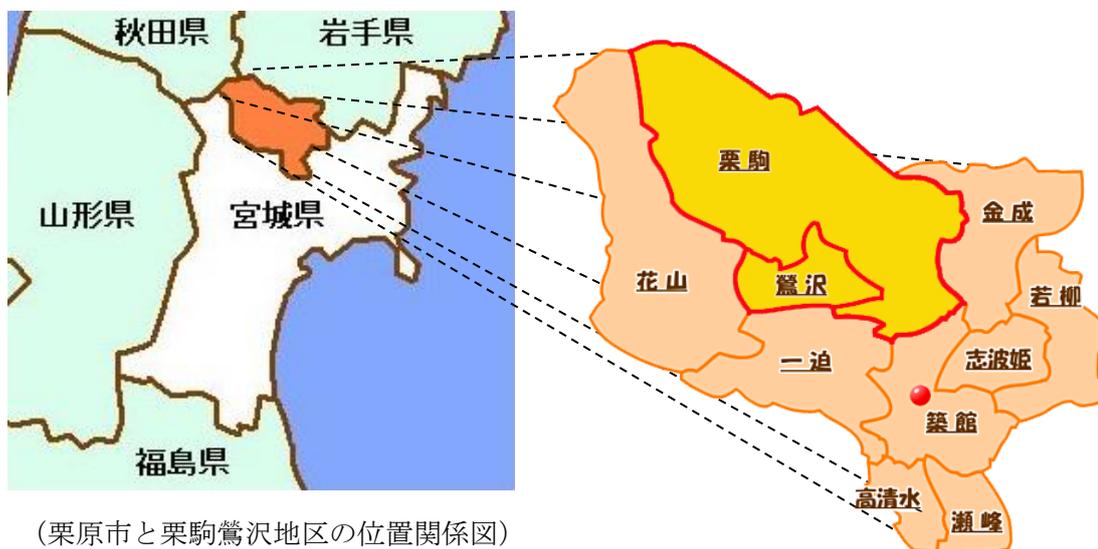
栗原市は、宮城県の北西部に位置し、市の北部は岩手県、西部は秋田県と接しており、2005年（平成17年）4月1日をもって10ヶ町村が合併して以来、宮城県最大の面積（805.00km<sup>2</sup>）を有する地方自治体となっている。

市内には、合併前の町村を単位とする市街地が点在しており、栗原市の中心部に位置し、人口集積率も高い築館地区（旧・築館町）に市役所の本庁舎を置いている。

行政が合併する前は、北部の金成町は一関都市圏に、南部の清水町は古川都市圏に含まれており、築館町を中心とする都市圏は形成されておらず、東北新幹線のくりこま高原駅が、栗原の中心部を東西に横断する国道398号沿いの志波姫町にできるなど、栗原郡全体に対しての絶対的な求心力を築館が有するものではなかったが、県地方振興事務所や栗原中央病院、東北電力等の栗原地域の政治・医療・ライフラインが築館に集約され、東北自動車道の築館インターチェンジを経由した高速バスで仙台市なども結ばれており、市制移行にあっても相対的に栗原の中心と目され、現在は宮城県北部において東北自動車道と三陸自動車道を結ぶ「みやぎ県北高速幹線道路」も整備されるなど地域間交流拠点としての役割も高まっている。

栗原市は第2次栗原市総合計画の後期基本計画（2022年～2026年）に基づき「市民が創るくらしたい栗原」を創造しており、「住みたい田舎ベストランキング2021」東北エリア総合第1位にも輝いている。

当栗駒鶯沢地区は、栗原市の北西部に位置し、市内最大の観光スポットである栗駒山を含む272km<sup>2</sup>の区域である。古くから栗駒高原と呼ばれ、地区内を流れる二迫川と三迫川沿いに広大な平地が広がり稲作農業が盛んに行われ、鶯沢地区には鉛と亜鉛を産出した近代化産業遺産である細倉鉱山（現在は廃鉱）関連施設もあり、豊かな農鉱資源を有し繁栄したが、現在は廃鉱やくりはら田園鉄道の廃線、少子高齢化等の影響を受け、年々人口の減少が進んでいる。



(栗原市と栗駒鶯沢地区の位置関係図)

栗原市の観光については、平成20年6月14日の岩手・宮城内陸地震で栗駒山周辺の道路や観光宿泊施設などが甚大な被害を受けたことにより、年間の入込客数は190万人から88万人へと激減し、一時は持ち直したものの、平成23年3月11日に起きた東日本大震災の発生による、福島原発事故の風評被害もあり77万人まで落ち込んだ後、低調に推移していることから、栗原市では栗駒山麓のジオパーク認定へ向けての活動をはじめ、テレビCMなどメディアによる観光PR等も行い観光入込客数の増加に取組み、平成27年9月栗駒山麓が日本ジオパークに認定され観光回復の足掛かりとなっていたが、近年の新型コロナウイルス感染症蔓延により三度大きなダメージを受けている。

<観光客入込数の推移>

単位：千人

	H19	H21	H22	H23	H24	H25	H27	H29	R1	R2
宮城県	57,877	61,249	61,285	43,157	52,082	55,690	60,655	62,296	67,960	39,448
栗原市	1,911	879	1,131	770	950	1,325	1,891	1,874	1,900	1,360
栗駒山	755	0	140	64	74	80	126	151	143	129
震災等		岩手・宮城内陸地震の翌年		東日本大震災						新型コロナウイルス感染症

宮城県観光統計概要より抜粋

2) 地域内の人口

栗原市における人口の推移は、2018年の時点で7万人を下回り、構造的に若年層の流出、少子高齢化の進行、地域産業及び地域社会の担い手不足等の問題等から、毎年1千人前後の人口減少が確認されており、調査機関の推計によると、栗原市の人口は、2025年には6万人を下回り、高齢化率は40%を越えると予想されており、栗原市全体の活力低下が懸念されている。

栗駒鶯沢地区においては栗原市の減少率を上回り、特に地域の人口集積地である岩ヶ崎地区でも人口の減少が目立っており、地域内商工業の衰退も懸念される。

<栗原市および栗駒鶯沢地区における人口の推移>

	栗原市全体	栗駒・鶯沢地区
2014年3月末 (平成26年3月)	73,355人(24,775世帯)	14,485人(4,873世帯)
2015年3月末 (平成27年3月)	72,234人(24,777世帯)	14,205人(4,860世帯)
2016年3月末 (平成28年3月)	71,222人(24,852世帯)	13,860人(4,819世帯)
2017年3月末 (平成29年3月)	70,059人(24,843世帯)	13,571人(4,790世帯)
2018年3月末 (平成30年3月)	68,946人(24,815世帯)	13,299人(4,769世帯)
2019年3月末 (平成31年3月)	67,829人(24,814世帯)	12,988人(4,727世帯)
2020年3月末 (令和2年3月)	66,618人(24,904世帯)	12,649人(4,705世帯)
2021年3月末 (令和3年3月)	65,419人(24,943世帯)	12,355人(4,694世帯)
2022年3月末 (令和4年3月)	64,102人(24,847世帯)	12,013人(4,632世帯)

宮城県栗原市 人口の推移より

### 3) 地域内産業の現状

#### <地域内商工業者数の推移>

地域内の商工業者の現状は、令和3年度末の業種別に見てみると卸売業・小売業が170社で全体の35%、次いでサービス業が156社で32%と、商業に携わる業種が67%を占めている状況となっており、商工業者数は1年で10社前後のペースで減少傾向にある。

1986年の細倉鉱山の廃鉱や2007年のくりはら田園鉄道の廃線などを経て徐々に減少はしているものの、近年古き良き時代の風情を残す商店街に、空き店舗を利用して新たに開業するケースも増えており、微かではあるが地域活性化の明るい兆しも見えている。

	平成27年末	平成30年度末	令和3年度末
	商工業者数	商工業者数	商工業者数
建設業	80	80	75
製造業	52	49	46
卸・小売業	196	181	170
サービス業	172	165	156
その他	35	35	33
合計	535	510	480

(栗駒鶯沢商工会データより)

#### <会員数の推移>

当会の会員数の推移は、組織率は74.3%と県内でも上位の組織率となっており、県内平均よりも高い水準を維持しているものの、会員減少傾向に歯止めが掛からない状況である。

一定程度の新陳代謝はあるものの、会員脱退の約9割は法定脱退（廃業、転出）で、先の見えない景気の衰退や高齢化・後継者不足などが要因である。当会においては、専門家の活用を含めた事業者に寄り添った支援で法定脱退者を抑え、如何に会員加入推進に取り組むかが課題となっている。

	平成27年末	平成30年度末	令和3年度末
	会員数	会員数	会員数
建設業	76	70	66
製造業	36	31	28
卸・小売業	134	126	118
サービス業	131	131	124
その他	23	18	21
合計	400	376	357

(栗駒鶯沢商工会データより)

## ② 課題

### <産業別の状況と課題>

#### 1) 工業

栗原市においては、企業立地促進法に基づく「自動車関連産業」及び「高度電子機械産業」の集積区域として国から認定を受け、産・学・官の連携による地域産業の活性化に取り組んでいる高度技術・独自技術を有する既存企業が多数あり、発展の可能性が高い産業分野の育成と雇用を確保する為に、地域産業の振興や企業誘致等の様々な施策が展開されてきたが、近年の新型コロナウイルスの全世界規模の蔓延にロシアとウクライナの情勢不安も加わり、原材料の高騰や流通コストの増加などにより、以前より厳しい状況にあると推測され、今後回復期を迎えた場合においても、業態によっては業務再拡大に向けての人手不足が課題になると考えられる。

栗駒鶯沢地区における工業関連の小規模事業者は120件程で、栗駒山系の豊かな地下水等、資源を活用する企業の事業展開は有るものの、既存の下請けを中心とする小規模事業者においては、若者世代の域外流出等に伴う人手不足が顕著で慢性化している。

また、消費税の免税事業者になっている小規模事業者については、元請けからの問い合わせ等インボイスについての対応が迫られているが、あまり理解をしていない事業者も多く、早急な周知と支援が必要となっている。

#### 2) 商業・サービス業

商業・サービス業については、これまで既存の商店街が中心となり、地域密着型で古くから地元の人々に親しまれてきたが、市内には小さな零細経営の店舗が多く、消費者ニーズの多様化や、大型店の進出、さらには後継者不足といった内的要因なども加わり、非常に厳しい状況が続いていたが、現在唯一残っている六日町商店会においては、キーパーソンを起点として、地域おこし協力隊との相乗効果により、空き店舗と創業希望者が結び付き好循環が生まれ、多方面から注目されており、視察に訪れるグループも多く、メディアにも度々取り上げられ定期的なイベントでも多くの人を集めているが、イベント時以外の通年の賑わいを取り戻すまでには至っていないのが現状ある。

#### 3) 観光産業

栗原市は、栗駒国定公園の栗駒山をはじめ、ラムサール条約指定登録湿地の伊豆沼・内沼など全国的に誇れる観光資源を有しているが、岩手・宮城内陸地震や東日本大震災の発生による、福島原発事故の風評被害を受け、年月が経つにつれ観光客が戻り始めたところに新型コロナウイルス感染症の蔓延による外出自粛と三度大きな打撃を受け、その都度再興に向け力を尽くし、栗駒山麓ジオパークの認定の更新による新たな展開も期待出来るものの、全盛期の賑わいに戻るまでにはまだしばらく時間が必要と考えられ、観光産業を支える永いスパンでの支援が必要となる。

栗駒鶯沢地区における観光関連事業者の業績は、栗駒山への入込客数に直結しており、多くの地域事業者はその成否が影響することから、交流人口拡大のキーとなる新たな観光資源と付加価値の高い特産品開発による魅力拡大が市内他地域よりも切実な課題となっている。

## ③ 栗駒鶯沢商工会のこれまでの取組

当商工会では、岩手・宮城内陸地震、東日本大震災といった未曾有の災害を2度も受け、経営努力の限界を超える被害を受けた個社に対し、経営指導員が中心となり、宮城県商工会連合会に設置されているサポーターリーダーと連携し、巡回訪問や窓口指導を主体に、復興に向けた事業計画の策定や、再チャレンジ、新たな経営手法への取り組み等、様々な経営課題に対する支援を行うとともに、記帳指導や税務、労務指導等の基礎的経営指導を行い一定の成果をあげてきた。

また、平成30年から令和4年度までの5年間を期間とする経営発達支援計画（第1期）の認定を受け、地域小規模事業者の持続的な発展に向けた経営状況の分析や需要動向調査、地域の経済動向調査の結果に基づく事業計画策定支援を行い、計画実施後のフォローアップ支援まで、事業所の成長に向けたサポートを実施してきた。

各種セミナーの開催や需要動向調査等については、新型コロナウイルス感染症蔓延により予定通りの実施は難しく、その分を感染防止対策等各種支援策の計画策定や申請に向けた個社支援に力を注いできた。

また、地場産品については、栗駒特産品直売センター「山の駅くりこま」の運営支援による組織拡大及びイベント等による集客増を通じて支援し、地域の農産物から加工品、菓子、お惣菜等販売機会を創出しており、最近では栗駒のみならず近隣からの出展希望者も増えている。



**【第2次栗原市総合計画 ※後期基本計画（令和4年度～令和8年度）】（一部抜粋）**  
 ～地域の特性を生かした産業や交流が盛んなまちを創るために～

<b>後期基本計画：意欲のある生産者に対し、生産から加工、流通・販売まで対応できる体制づくりを支援するとともに、広く認められる栗原ブランドの確立を目指す</b>	
現状と課題	栗原市の具体的な取り組み
農林漁業者が自ら一貫して原料生産、製造加工、販売を行う6次産業化に加え、農商工福連携による商品開発も促進し、農林漁業の所得向上を図る必要がある。	6次産業化の啓発・育成支援 6次産業化に係る費用等の支援
栗原ブランドを確立するため、栗原産農林水産物等の認知度を高める必要がある。	栗原ブランドの確立 栗原ブランドのPR及び販売支援

<b>後期基本計画：栗原市内での創業・起業を支援するとともに、既存企業の経営安定化と雇用機会の創出に取り組む。</b>	
現状と課題	栗原市の具体的な取り組み
市民や市内企業のみならず、移住者も含めたなかで創業・起業意欲を高め、新たな産業化につなげるため、相談窓口の設置や各種支援が必要。	創業・起業支援の推進
市内企業団体や商工団体等と連携して企業間の交流を促進するとともに、産学官連携の取り組みにより地域の技術力・生産力を高める必要がある。	企業の育成・支援
既存企業の経営の安定化を図り、雇用機会の創出に取り組む、市民が安心して働ける場を確保する必要がある。	中小企業者の資金確保の支援 雇用機会の創出と雇用拡大の支援

<b>後期基本計画：空き店舗の活用促進など、新たな事業展開や新規参入を目指す事業者等による、賑わいある商店街づくりを支援する</b>	
現状と課題	栗原市の具体的な取り組み
大型小売店の進出などにより、従来からの商店が減少していることから、意欲のある事業者等への支援が必要。	意欲ある事業者等への支援
高齢化の進行と後継者不足により、商店街のシャッター通り化が進んでいるため、空き店舗等を活用した取り組みが必要。	空き店舗等の利活用の促進
地域の商店が減少したことにより、食料品等の日常の買い物に困難な状況にある高齢者等に対する対策が求められている。	買い物困難者への支援
経営者の高齢化と、後継者不足による事業承継問題が深刻化しており、将来の事業存続に課題を抱える中小企業・小規模事業者が多くなっているため、支援の取り組みが必要。	事業承継への支援

<b>後期基本計画：多様な地域資源を生かした「田園観光都市」づくりを発展させ、栗駒山麓ジオパークなどを活用し、交流人口の拡大を目指す。</b>	
現状と課題	具体的な取り組み
地域資源に光をあてた「田園観光都市」づくりを発展させるためには、観光資源に磨きをかけ、さらに活用する必要がある。	「田園観光都市」づくりの推進と情報発信
ジオパークを推進するためには、ガイドの養成講座などによる人員確保とスキルアップを図りながら、体験型イベントの実施やジオパーク学習を推進すると共に、計画的に施設等の整備を図る必要がある。	栗駒山麓ジオパークの推進

第2次栗原市総合計画では栗原市の将来像の一つに「地域の特性を生かした、産業や交流の盛んなまち」を掲げており、施策のキーワードとして栗原ブランドの確立、既存企業の経営安定化、賑わいのある商店街づくり、交流人口の拡大など、本経営発達支援計画における「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」と整合性が図られている。

### ③ 栗駒鷲沢商工会としての役割

上述で示した地域及び商工業の現状とそれぞれの課題を踏まえ、栗原市と目指すまちづくりの方向性を共有しつつ、その担い手となる地域小規模事業者に対して、安定的かつ持続的な発展のための経営基盤の確立に向けた伴走型支援を継続的に実施し、既存企業の経営安定化を図り、賑わいのある商店街をつくる事で地域ブランドを構築し、交流人口の拡大に繋げていくことが、栗原市が目指す将来像に沿った地域振興実現に向けた本会の役割となる。

小規模事業者の経営における体質の改善・強化を図り、新たな商品・役務の提供を促すなど、経営者の経験と勘に頼る経営を見直し、事業計画の策定により取り組むべき方向性や内容を明確化し、経営できるよう丁寧な支援を行うとともに、後継者がいないことを理由とする廃業を防ぐため、第三者承継も見据えた支援を行うほか、当地域で近年増加傾向にある空き店舗を活用した創業者に対し積極的な支援を行い、開業後のフォローアップにより定着化を図る。

商店街は、単に買い物をするだけの空間ではなく、そのまちに住む人々が生活し、人と人が交流する中で育まれてきた文化を承継する場としても重要な存在であり、この地域ならではの商店街活動を積極的に支援し、賑わいのある商店街づくりを後押しすると共に、地域事業者全体の活性化を図る役割を担うことで、第2次栗原市総合計画に示される地域の特性を生かした産業や交流が盛んなまちを創ることに貢献する。

### (3) 経営発達支援事業の目標

上記の(1)地域の現状及び課題並びに(2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画の3年間は以下の目標のもと経営発達支援事業を実施し、地域商工業を継続的に支援するとともに、小規模事業者の持続的な発展に向け支援する。事業実施に当たっては、栗原市や各支援機関と連携のもと、経営指導員等によるきめ細やかな巡回及び窓口指導を実施し、伴走型支援により本経営発達支援事業を積極的に展開する。

- ① 安定且つ持続的な発展を見据えた事業計画策定等の提案型支援
- ② 個店の魅力向上支援による地域活性化
- ③ 賑わいのある商店街づくりによる交流人口の拡大
- ④ 職員の資質向上と連携強化

## 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5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

上記に記載した本計画の目標並びに、地域小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、今後3年間の経営発達支援計画の目標達成に向けた方針を以下のとおりとする。

#### ① 安定且つ持続的発展を見据えた事業計画策定等の提案型支援

小規模事業者は経営資源が乏しいため、強みを活かす経営ビジョンを明確にした事業計画に基づく経営を推進していくことが極めて重要である。巡回訪問を強化し、小規模事業者のニーズや課題の把握を行った上で、事業計画策定の重要性や策定を行う事で得られる事業への効果を、経営指導員等の巡回訪問時・窓口相談の機会において経営者に直接周知する。

また、会報等の成功事例が記載されている資料を配布する事で、事業計画策定の必要性・有効性について広く周知し、事業計画策定に取り組む小規模事業者の掘り起こしを行い、セミナーの開催や専門家を活用した個別相談会等により提案型の事業計画策定に繋げる。

計画策定後についても定期的な巡回訪問や窓口相談で着実な事業の推進をフォローすると共に、後継者がいないことを理由とする廃業を防ぐため、第三者承継も見据えた支援を行うほか、当地域で近年増加傾向にある空き店舗を活用した創業者に対し積極的な支援を行い、開業後においても定期的なフォローアップにより定着化を図り、事業者の持続的な発展及び地域経済の活性化を目指す。

また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により全ての業種の経営状況が悪化している状況下において、新しい生活様式のもとでの事業継続に向けた取り組みについても、事業者に寄り添った伴走型支援を行うことで、小規模事業者の経営の改善を目指し注力する。

#### ② 個店の魅力向上支援による地域活性化

商業機能が低下している商店街の小規模事業者等を対象として、経営分析により自社の持つ強みを引き出し、刻々と変化する経営環境や消費者ニーズを的確に捉えた経営計画策定等を支援し、個店の特性を生かした取り組みの提案や実施支援を積極的に行う事で、地区内外の消費者から支持される個店を増やし、賑わいのある商店街の創出に繋げる。

#### ③ 賑わいのある商店街づくりによる交流人口の拡大

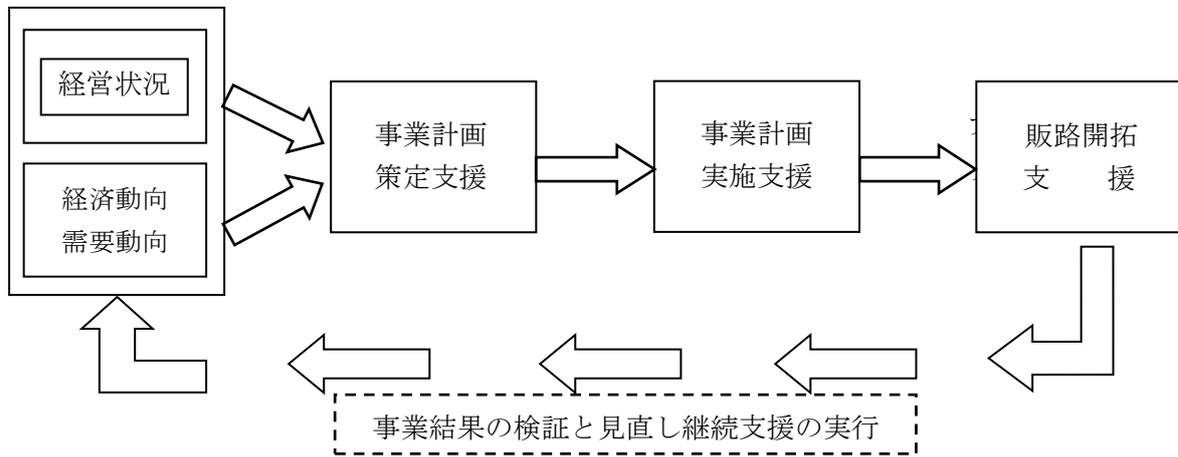
地域小規模事業者には、多様化する消費者ニーズに対応しきれない事業者も多く、購買が他の地域やネット販売へ流出している事から、販路拡大や新たなサービスの提供に果敢にチャレンジする事業者に対して積極的に支援を行い、新たな市場や需要を獲得し、小規模事業者の売上増加及び利益の確保を図る。

また、栗原市の支援施策（ビジネスチャレンジサポート事業）などを活用し、創業希望者と空き店舗とのマッチングを推進し、賑わいのある商店街を実現することで、栗駒山観光以外にも交流人口の拡大を図り、地域全体の活性化に繋げる。

#### ④ 職員の資質向上と連携強化

国や宮城県商工会連合会が実施する各種研修会の参加以外に、支援スキル向上の為のテーマ別セミナーや講習会等へ積極的に参加し、職場内OJTでは専門家派遣等の帯同時に専門的知識やヒアリング技術等を習得する機会を増やし、伴走型支援能力向上を図る。

また、支援内容等は指導カルテ等により職員間で情報共有することで、担当以外の職員でも一定レベル以上の対応ができるよう全職員が連携して支援する体制を構築する。



小規模事業者の経営状況と経済・需要動向等を踏まえ、事業計画の策定、実施支援、フォローアップ支援による成果の検証と見直しのサイクルによる、継続的な支援体制を構築する。

### 3. 地域の経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

[現状] 平成29年に認定された現計画に基づき、地域小規模事業者に対する景気動向調査を年1回アンケート方式で実施し、集積したデータを分析して会報やホームページに掲載して情報発信し、当会事業活動の重要なガイドラインとして活用すると共に、経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援の際の基礎資料として活用している。

[課題] 地域の経済動向を把握することは、後述の事業計画策定支援など、本計画を実施する上で非常に重要である。

本会では、上記の方法により地域の経済動向調査を実施しているが、国が提供するビッグデータ「RESAS」(地域経済分析システム)等を活用した比較・分析が出来なかったことや回収サンプル数が予想以上に集まらなかったことなどが課題として挙げられるため、調査方法や項目等を改善したうえで今回は実施する。

#### (2) 目標

ホームページで公表	現 行	R 5年度	R 6年度	R 7年度
①「RESAS」分析の公表回数	—	1回	1回	1回
②管内地域経済動向調査分析の公表回数	(目標) 1回 (実績) 1回	2回	2回	2回

#### (3) 事業内容

##### ① 国が提供するビッグデータ「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した分析調査の実施

高齢化や若年層の流出により高齢化率が高くなっている当地域の産業動向について、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用し、消費動向等地域の経済動向分析を行う。

分析結果は年1回本会ホームページで公表するとともに、経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援の際の基礎資料として活用することで広く管内小規模事業者にも周知し、事業計画策定等にも活用する。

**【「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した分析調査内容】**

分析項目	分析内容
人口マップ	【人口構成、人口増減、人口の自然増減、将来人口推計 等】 地域の総人口における、年少・生産年齢・老年人口の推移、要因の分析をすることで、地域内消費者の消費行動の変化との関連性を見出し、小規模事業者の事業計画策定・販路開拓支援等に活用する。
地域経済循環マップ	【地域経済循環図、生産分析 等】 地域内の経済活動全体の流れの中で、地域の経済を生産面で支えている産業や、所得がどの程度域内に環流しているか等の分析をすることで、地区内小規模事業者の労働生産性や付加価値との関連性を見出し、小規模事業者の事業計画策定・販路開拓支援等に活用する。
観光マップ まちづくりマップ	【目的地分析、From-to 分析】 経路検索サービスの利用情報を基に、検索回数の多い観光施設、観光客の属性、人の動き等について分析をすることで、観光需要との関連性を見出し、小規模事業者の事業計画策定・販路開拓支援等に活用する。
産業構造マップ	産業の現状等を分析。 業種別の企業数、事業所数、従事者数の推移等について分析することで、地区内小規模事業者及び、創業予定者に対する競合他社割合等の関連性を見出し、小規模事業者及び創業予定者の事業計画策定・販路開拓支援等に活用する。

**② 小規模事業者を対象とした地域経済動向調査の実施**

地域の経済動向等についてより詳細な実態を把握するため四半期に1度、経営指導員等が巡回を行い、下記調査票を基に管内25社を対象に経済動向について調査を実施し、現状の把握と共に潜在的な経営課題の掘り起こしにも活用する。

また、広域的な景況感が把握できる以下の【各種公的統計データ】を収集し、併せて分析することで、外部環境等を含めた管内景気動向等の実態を把握、分析する。

分析結果は、年2回本会ホームページで公表すると共に、経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援の際の基礎資料として活用する事で、ビックデータによる分析に地域の経済動向を加味した事業計画策定等にも活用する。

**【管内地域経済動向調査内容】**

項目	内容
調査対象	管内小規模事業者25社（製造業、建設業、小売業、サービス業、その他（飲食・宿泊業含む）を対象とした計25社）
調査項目	売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資、各種要望 等
調査手法	経営指導員等が巡回訪問を行い、調査票を基に聞き取り調査を行う。
調査回数	年2回
分析手法	調査内容及び、各種公的統計データを経営指導員等が中小企業診断士等の外部専門家を活用し分析を行う。
公表手段	本会HPへの掲載 経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援時の周知。

**【各種公的統計データ】**

統計データ項目	入手先
中小企業景況調査報告書	中小企業庁ホームページ
宮城県の経済動向	宮城県ホームページ
人口の推移	栗原市ホームページ
統計で見る栗原	栗原市ホームページ
商工会地区中小企業景況調査報告書	宮城県商工会連合会

【調査票】

令和5年度 栗駒雫沢商工会 地域経済動向調査票

調査事業所		調査日時	令和 年 月 日
業 種	建設業 ・ 小売業 ・ 製造業 ・ サービス業 ・ その他		

※調査期間：①前期 2023年1月～3月 ②**今期 2023年4月～6月** ③来期 2023年7月～9月

1. 売上高 <u>(前期と比べて)</u> 増加 ・ 横ばい ・ 減少	〔 増加・減少事由 (例：観光客増加・天候不順) 〕
2. 製品・商品販売 単価 <u>(前期と比べて)</u> 上昇 ・ 横ばい ・ 下降	〔 上昇・下降事由 (例：原材料値上・消費税転嫁) 〕
3. 原材料・仕入価格 <u>(前期と比べて)</u> 上昇 ・ 横ばい ・ 下降	〔 上昇・下降事由 (例：野菜高騰) 〕
4. 製品・商品在庫 過剰 ・ 適正 ・ 不足	〔 過剰・不足事由 (例：受注減による在庫過多) 〕
5. 労働力 過剰 ・ 適正 ・ 不足	〔 過剰・不足事由 (例：配達のに店舗を閉める) 〕
6. 従業員数 <u>(今後の予定)</u> 増員する (したい) ・ 不変 ・ 減員する (したい)	〔 増員・減員事由 (例：求人募集予定) 〕
7. 生産・営業用設備 過剰 ・ 適正 ・ 不足	〔 過剰・不足事由 (例：老朽化・新技術非対応) 〕
8. 生産・営業用設備 <u>(今後の予定)</u> 増強する (したい) ・ 不変 ・ 縮小する (したい)	〔 増強・縮小事由 (例：新技術対応機器の導入) 〕
9. 資金繰り 余裕がある ・ 普通 ・ 苦しい	〔 事由 (例：入金の流れ) 〕
10. 事業所の業況 <u>(来期見通し)</u> 良い ・ 普通 ・ 悪い	〔 事由 (例：観光客増加時期・受注見込みがある) 〕
11. 経営上の課題 (□にチェックしてください)	
<input type="checkbox"/> 売上、受注の停滞、不振 <input type="checkbox"/> 求人、人材難 <input type="checkbox"/> 競争の激化 <input type="checkbox"/> 設備、店舗等の老朽化、狭さ <input type="checkbox"/> 諸経費の増加 <input type="checkbox"/> 原材料、仕入製品高 <input type="checkbox"/> 経営の合理化、省略不足 <input type="checkbox"/> 人件費高騰 <input type="checkbox"/> 生産、販売能力の不足 <input type="checkbox"/> 販売価格の値上げ、値下げ <input type="checkbox"/> 資金繰り、金融難 <input type="checkbox"/> 立地条件の悪化 <input type="checkbox"/> 在庫過大、過少 <input type="checkbox"/> 設備過剰、不足 <input type="checkbox"/> その他 (                      )	
12. 期待する公的支援策・商工会からの支援策など (例：○○に対する助成金、○○講習会)	

【回答方法】該当する項目を○で囲んでください。また、右の空欄に要因等をご記入願います。

(4) 成果の活用

上記調査で得た情報は、中小企業診断士等の外部専門家を活用するなど業種別、内容別に整理分析し、分析結果は地域全戸に配布している会報や本会ホームページに掲載することで広く管内小規模事業者等へ周知するとともに、経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援の際の基礎資料として活用する。

また、分析結果を基に管内小規模事業者の業種毎の景気動向について把握し、地域経済の課題の抽出を行い、対象事業者が抱えている問題点を具体化する事で、経営改善に向けた事業計画策定の基礎資料としても活用する。

#### 4. 需要動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

[現状] 平成29年に認定された現計画に基づき、地区内消費者の需要動向を把握するためのお客様に対するアンケート調査を実施し、消費者の属性や商品・サービスの評価、要望等について調査・分析を行った結果を対象事業者へ情報提供することで、地区内小規模事業者の商品開発、サービス改善に向けた事業計画策定の基礎資料として活用してきた。

[課題]

- ① これまで実施した需要動向アンケート調査については、主に飲食店や物産販売所で、支援対象となる小規模事業者の具体的な商品やサービス等を対象とした調査まで踏み込めておらず、新商品や新たなメニューの開発、販路開拓の支援までは至らなかったことから、調査として十分なものとは言い難い状況であった為、改善が必要である。
- ② 当地域においては、栗駒山を中心とした観光客の入り込み数の変動が需要動向に大きく影響してくるが、近年、空き店舗を活用した商店街の魅力も注目されており、商店街目当ての来街者も増えており、定期的開催されるイベントには、地域内外から多くの人が集まって来ており、この流れを商店街全体の魅力向上と知名度アップに繋げる為、手法を改善した調査・分析が必要である。

##### (2) 目標

	現 行	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①「新商品・新メニュー」開発支援のための需要動向アンケート調査支援事業者数	飲食店 3者	製造小売 または 飲食店 1者	製造小売 または 飲食店 1者	製造小売 または 飲食店 1者
②商店街魅力向上の為のアンケート調査・分析結果の情報提供	—	1商店街 2回/年	1商店街 2回/年	1商店街 2回/年

##### (3) 事業内容

###### ① 「新商品・新メニュー」の開発支援のための需要動向アンケート調査支援

新商品の開発に意欲的な製造小売業者や飲食店等を対象に、「新商品・新メニュー」開発、販路開拓のヒントとなる内容の需要動向アンケート調査を実施・分析し、専門家派遣制度等も活用しながら伴走型支援を行う。

製造小売店については、栗駒地区にある栗駒特産品直売センター「山の駅くりこま」において、対象事業者の既存商品及び試作品の試食アンケート調査を実施する。

飲食店については、店頭にて前回実施したアンケート調査からもう1歩踏み込んだ内容に改善しアンケート調査を実施する。

アンケートの集計結果の分析や改善点、開発支援については宮城県商工会連合会のサポーティングリーダーやよろず支援拠点の専門家と連携しながら、実りある伴走型支援とする。

項 目	内 容
対象事業者	地区内小規模事業者1者（製造小売業または飲食業のいずれか）
サンプル数	1者あたり50件のアンケート調査を行う
調査手法	製造小売業者：栗駒特産品直売センター「山の駅くりこま」において、来場者に対象事業者の既存商品及び試作品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。 飲食店：店頭にてアンケート調査を実施する。
分析手段・手法	調査結果は、宮城県よろず支援拠点の専門家等に指導を頂きながら、経営指導員が分析を行う。
調査・分析結果の活用	分析結果は経営指導員等が支援対象事業者に分かりやすくフィードバックし、開発・集客・販路開拓等の支援に資するとともに、対象小規模事業者の売上増加へと繋げる。

## ② 商店街の魅力向上に繋がる需要動向調査の実施

消費者から見た商店街の魅力やあるべき姿、要望等を調査し分析する為、イベント開催時とイベント開催時以外の年2回来街者に対し指導員等がヒアリング形式でアンケート調査を実施・分析する。

アンケートの分析結果や改善点等を活かす為、地域おこし協力隊や専門家と連携し、商店街の魅力向上に繋げる伴走型支援を行う。

項目	内容
対象事業者	地区内1商店街
サンプル数	各回につき50件
調査項目	・消費者属性（年齢・性別・居住地域等） ・商店街を訪れた理由・頻度・交通手段・主な買い物先・1回あたりの購入金額・不便を感じる点・商店街に対する希望 等
調査手法	・調査票を活用しての聞き取り調査 ・聞き取り調査については商店街、地域おこし協力隊と連携して実施。
調査回数	年2回
分析手法	経営指導員等が外部専門家等と連携して分析を行う。
調査・分析結果の活用	結果は経営指導員等が商店街を構成する事業所に分かりやすくフィードバックすることで、商店街全体としての課題解決に活かし、集客と売上拡大に繋げる。

## (4) 成果の活用

上記調査で得た情報は、経営指導員等が中小企業診断士等の外部専門家等と連携し分析を行い、結果を当該小規模事業者に分かりやすくフィードバックし、1年を通しての来街者数向上による商店街全体の魅力向上と個店の売上の維持、拡大に繋げる事業計画策定に活用する。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

[現状] 平成29年に認定された現計画に基づき、経営指導員等の巡回訪問・窓口相談による対象事業者の掘り起こしや各種セミナーの開催を通して、経営環境等の変化に対応する為の支援を行ってきた中で、地域の小規模事業者が抱える経営課題も見えてきている。

しかし、現状では小規模事業者が直面している金融面に対する対応や、各種補助金申請の為の対応が主となっており、詳細な経営分析結果を踏まえた経営計画策定や具体的な実施まで結び付かないケースが多い。

[課題] 地域小規模事業者が抱える経営課題は山積しており、一つ一つの課題を対象事業者に理解してもらい課題解決に導く為には、様々なデータを集めるだけでなく、集めたデータを読み解く力と情報を伝えるコミュニケーション能力が必要となり、結果としてこれまでは、効果的なデータ活用が出来ていなかった。

今後は、宮城県商工会連合会（サポーターングリーダー）や宮城県よろず支援拠点の専門家と連携を図ると共に、OJT等を行いながら職員一人一人のスキルアップを図る必要がある。

### (2) 目標

	現 行	R 5年度目標	R 6年度目標	R 7年度目標
経営分析件数	(目標) 17件 (実績) 27件	20件	20件	20件

### (3) 事業内容

#### ① 巡回訪問・窓口相談による経営分析対象事業者の掘り起こし

経営分析の必要性・重要性について、地区内小規模事業者に対する周知及び理解促進を図る為には、まず自社の「強み」を明確化した、競合との「差別化」を図るビジネスモデル事例や、地域経済動向・需要動向の分析を活用した販路開拓事例等、経営分析による事業への効果について、分かり易いチラシ等を活用し、経営指導員等の巡回訪問時や、窓口相談の機会において周知すると共に、これまで経営分析や事業計画策定を行っていない事業者は勿論のこと、経営分析のみで経営計画の策定や実施まで至らなかった事業者も含めた中からターゲットを絞り、集中的に巡回訪問を重ね、信頼関係を築いた上で、経営状況の把握や、経営計画策定の重要性について納得していただけるよう丁寧に説明するなど、経営の改善に向けた経営分析の意識啓発により、対象事業者の掘り起こしを行う。

#### ② 経営分析の内容

【対象者】上記の巡回訪問・窓口相談等の機会において掘り起こした事業者や、4. 需要動向調査に関すること①で支援した事業者で、経営分析に意欲的で経営改善や販路拡大の可能性の高い事業者を対象とする。

#### 【分析項目】

項目	分析する指標等
(定量分析) 財務分析	(成長性)・売上高の推移 (収益性)・売上高総利益率 (安全性)・流動比率 ・経常利益の推移 ・売上高経常利益率 ・自己資本比率
(定性分析) 財務外分析 【SWOT分析】	(内部資源の把握・分析) ・資源構造の強み (外部環境の把握・分析) ・外部環境からの戦略機会 ・資源構造の問題点 ・外部からの望ましくない状況

【分析手法】経済産業省「ローカルベンチマーク」、クラウド型経営支援ツール（BIZミル）等を適宜活用し、経営指導員等が分析を行う。高度な知見を必要とする場合は中小企業診断士等の外部専門家と連携し分析を行う。

### (4) 分析結果の活用

分析結果は当該事業者にはフィードバックするとともに、分析をもとに経営課題が特定された場合や目標を有している場合は、事業計画策定を提案するとともに、必要に応じて宮城県よろず支援拠点の専門家等を活用し、専門的な視点から経営分析を行い、伴走型支援の基礎資料とする。また、クラウド型経営支援ツール（BIZミル）を分析に活用することで、事業者情報並びに支援履歴・分析内容をデータベース化し内部共有し、経営指導員等の支援スキルアップに活用する。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

【現状】 現行の経営発達支援計画で予定していた、事業計画策定等に関するセミナー等については、近年の新型コロナウイルス感染症蔓延の影響により開催が困難な状況であった為、一旦この難局を乗り越える為の金融相談や補助金、支援金申請に向けた事業計画策定支援を中心に行ってきた。

【課題】 これまでは、各種補助金等の申請や金融支援を通じての計画策定支援が中心で、実施後の実績報告までの支援をしている案件もあるものの、事業計画を策定した後の具体的な実施支援や、効果の検証まで実施出来ていない案件も多く、伴走型の継続的支援には至っていないところが課題となっている。

## (2) 支援に対する考え方

資金調達や補助金採択等の手段としての事業計画は、経営者にとっては、結果が短期間で目に見える為、事業計画策定のきっかけとしては商工会としても勧めやすいが、どうしても短期的な成果を求めてしまうため、その場で完結してしまうケースが多く、現状ではそれも重要ではあるが、当商工会としては、将来にわたる持続的発展へ向けた事業承継等を含めた事業者が抱えている根本的な課題解決のための事業計画策定や、創業者に向けた事業計画策定の重要性について、経営指導員を中心とした巡回訪問での啓蒙、セミナーや個別相談会等の開催を通じて「気づき」の機会を提供する。

また、事業計画策定の前段階において、今後必要不可欠となるDXに関してのセミナーを開催し、小規模事業者の競争力強化について学んだ上で計画策定に取り組む。

個別相談会では、地域の景気動向調査や、需要動向調査の分析結果を基礎資料として活用することで、業種毎の市場変化、消費者動向等の外部環境に沿ったより実現性の高い事業計画策定支援を行い、5. 経営状況の分析に関することで経営分析を行った事業者の半分以上の事業計画策定を目標とする。

また、創業予定者については、栗原市・栗原市内4商工会が主催する「創業セミナー」において、経営・販路開拓・人材育成・財務等について学んでいただき、創業計画書の策定支援等について外部の専門家を活用しながら個別相談会を実施すると共に、必要に応じて栗原市の支援施策（ビジネスチャレンジサポート事業）などを活用し、創業希望者と空き店舗とのマッチングを図るなど、伴走型の支援を実施する。

尚、事業計画策定支援に当たっては、事業者が当事者意識をもって課題に向き合い、事業計画策定に対し能動的に取り組み、自らが納得した上で最適な意思決定が行えるよう、対話と傾聴を重視したサポートを心がける。

## (3) 目標

	現 行	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
事業計画策定セミナー 創業セミナー開催回数	(目標) 7 回 (実績) 1 回	各 1 回	各 1 回	各 1 回
DX推進セミナー回数	—	1 回	1 回	1 回
個別相談会開催回数	(目標) 0 回 (実績) 3 回	5 回	5 回	5 回
事業計画策定事業者数	(目標) 5 件 (実績) 5 件	1 0 者	1 0 者	1 0 者

## (4) 事業内容

### ① 事業計画策定等に関するセミナーの実施

5. 経営状況の分析に関することで経営分析を行った事業者、創業予定者を対象とした「事業計画策定セミナー」・「DX推進セミナー」を開催し、事業計画策定を目指す小規模事業者を掘り起こすとともに、競争力の強化を目指した事業計画策定支援を行う。

### 【事業計画策定・創業セミナー】

項 目	内 容
支援対象者	・経営分析を行った小規模事業者 ・創業予定者
募集方法	経営分析を行う事により自社の「強み」を明確化した、競合との「差別化」を図るビジネスモデル事例や、地域経済動向・需要動向の分析結果を活用した新規販路開拓事例等、経営分析を行う事による事業への効果について分かり易く記載したチラシ等を作成し、経営指導員等の巡回訪問時や、窓口相談における税務・労務・金融相談等の機会において周知するとともに、地区内小規模事業者、創業予定者に対し取りこぼしが無いよう行政とも連携し周知を行う。
開催回数	年 2 回 (各 1 回)
内容	① 経営計画策定セミナー ・事業計画策定の意義 ・戦略立案 ・環境分析 (SWOT分析) ・事業計画書の作成 など ② 創業支援セミナー (栗原市・市内 4 商工会合同開催) ・経営「創業の心構え」 ・創業計画の評価ポイントと創業資金 ・財務「利益計画」など ・販路開拓「売れる仕組みづくり」 ・人材育成「採用と育成」
参加募集人数	各 5 名 (合計 1 0 名程度)

### 【DX 推進セミナー】

項目	内容
支援対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営分析を行った小規模事業者</li> <li>・ 創業予定者</li> <li>・ 事業競争力強化を目指す事業者</li> </ul>
募集方法	事業計画策定セミナーの受講者や自社の競争力強化を図りたい事業者に対し、DX 推進の重要性を伝えるチラシを作成し、経営指導員等の巡回訪問時や、窓口相談における税務・労務・金融相談等の機会において周知するとともに、地区内小規模事業者、創業予定者に対し取りこぼしが無いよう行政とも連携し周知を行う。
開催回数	年1回
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ DX 総論、DX 関連技術や具体的な活用事例</li> <li>・ クラウド型顧客管理ツールの紹介</li> <li>・ SNS を活用した情報発信方法</li> <li>・ EC サイトの利用方法 など</li> </ul>
参加募集人数	15名程度

### ② 事業計画策定に取り組む事業者を対象とした個別相談会の実施

上記セミナーの受講により、経営分析及び事業計画策定に着手している小規模事業者やDX化に取り組む事業者を対象に、「個別相談会」を開催し、個々の課題解決に向けた支援を行う。

### 【個別相談会内容】

項目	内容
支援対象者	経営分析を行い、事業計画策定・DX化に取り組む小規模事業者・創業予定者
手段・手法	上記セミナーの受講者に対し、経営指導員等が個々の経営状況のヒアリング及び、管内景気動向調査や、需要動向調査の分析結果を基礎資料として活用しながら、業種毎の市場変化、消費者動向等の外部環境に対応した実現性の高い事業計画の策定支援を行う。 また、専門的知識が必要な案件については外部専門家も交えて開催し、精度の高い事業計画策定を支援する。
開催回数	年4回

## 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〕** 現行の経営発達支援計画に基づき、事業計画策定後も策定したすべての事業者に継続的に巡回訪問を行い、事業計画の目標達成に向けた指導や、需要を見据えた積極的な提案による伴走型のフォローアップ支援を行っている。

また、高度な指導・助言が必要な場合には、宮城県商工会連合会、宮城県よろず支援拠点等と連携し、専門家派遣の制度等を活用しながら、小規模事業者の売上向上及び利益等の確保を図っている。

**〔課題〕** フォローアップ支援では、事業計画の進捗状況の確認が中心となり、事業計画と進捗状況とのズレや、計画の実施中に生じた新たな課題を早期に把握し、計画のブラッシュアップを図る等、もう一步踏み込んだ支援が出来ていなかったことが課題として挙げられ、着実な成果を実現する為に、訪問回数を増やし、計画実施途中の現状把握や分析を強化し、状況に応じたプランを提案出来るよう改善した上で実施する。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を支援対象とし、計画策定支援を行った経営指導員が3ヶ月に1回以上、巡回または窓口での対面を原則としたフォローアップを実施する。

巡回訪問にあたっては、事業者との対話を通じて事業計画と進捗状況にズレや新たな課題が生じていないかを確認し、計画の見直し等の必要性が確認された場合には、訪問回数を増やし集中

的に支援して現状分析を早期に行い、事業者自らが考え納得した答えを導き出せるよう、粘り強い伴走型支援を行う事で、将来何度でも起こりうる課題に対して、経営者自身が柔軟に「経営を正しい方向へ導く力」を身に付けてもらえるよう支援する。

経営者と経営指導員だけでは課題解決が困難な場合には、商工会内に支援チームを構成すると共に、宮城県商工会連合会のサポーターリーダーや宮城県よろず支援拠点の専門家等と連携しフォローアップ支援を実施する。

また、ある程度計画が順調に推移している支援対象者については、徐々に訪問回数を減らし、自己管理のもと、定期巡回訪問時等に状況を確認するなど、支援対象事業者の状況に応じた伴走型支援を実施する。

### (3) 目標

	現 行	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
フォローアップ 対象事業者数	5 者	1 0 者	1 0 者	1 0 者
フォローアップ事業者数 【年4回以上】 (延回数/年)	－者 (一回)	1 0 者 (4 0 回)	1 0 者 (4 0 回)	1 0 者 (4 0 回)
売上増加事業者数	－	5 者	5 者	5 者

### (4) 事業内容

事業計画を策定した事業者に対しては3ヶ月に1回以上のフォローアップを行い、ある程度順調と判断した事業者に関しては徐々に回数を減らし定期的に確認フォローアップを行いながら、事業者個々の実情に合ったフォローアップ支援を実施する。

フォローアップに際しては、事業計画との間にズレが生じていないか等の進捗状況確認に加え、ブラッシュアップの必要性なども確認すると共に、国、県、市等の支援施策等、活用可能な制度のタイムリーな情報提供を行うなど、的確な事業計画実現に向けた支援を行う。

また、クラウド型経営支援ツール（BIZミル）を活用し、事業者情報や支援履歴・進捗状況をデータベース化することで、商工会内部における支援状況の共有化を図り、効率的かつ計画的な伴走型支援を行うことで小規模事業者の持続的発展に繋げる。

## 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〕 現行の経営発達支援計画に基づき、新たな需要の開拓支援として、地域資源を活用した新商品開発へ取り組み、栗駒特産物直売センター「山の駅くりこま」を活用した販売促進を図ると共に、地域内外のイベント等への出店を支援している。

また、全国商工会連合会のECサイト「ニッポンセレクト.com」への出品や商談会等への参加を促し、地域特産品等のPRや販路開拓に向けた取り組みを行っている。

〔課題〕 上記支援について、各種イベントへの出店支援については実施しているが、新商品開発や各種商談会への参加支援については、新型コロナウイルス感染症蔓延の影響もあり、実施までには至っていないのが現状であり、ECサイトへの出品支援についても、現状は各自SNS等を活用してのPRや情報発信をしているケースが多く、今回は支援内容を改善した上で実施する。

### (2) 支援に対する考え方

消費者によるスマートフォン端末等を利用したインターネットの活用や、新型コロナウイルス感染症拡大による新しい生活様式など、近年の小規模事業者を取り巻く環境と消費行動の在り方は大きく変化している。

この状況下で、地域の小規模事業者が持続的発展を遂げる為には、情報化社会に対応した新たな販路の開拓が重要である。

当地域においては、商談会への参加や大手ECサイトに出展するような規模の事業者はほとんど無く、独自の情報発信によるPRや販路拡大への取組みが有効である為、DXに向けた取組みとして、自社ホームページの開設支援やSNSの活用等、新たな需要の開拓に繋がる支援を行う。

支援にあたっては、宮城県商工会連合会等が開催するセミナーへの参加勧奨や、宮城県よろず支援拠点の専門家との連携を図りながら、各事業者の実情に合ったツールを活用し、成果に拘った支援を行う。

地域内での販路拡大については、観光客の拠点でもあり近隣客も多く訪れる栗駒特産物直売センター「山の駅くりこま」を最大限活用し販売機会の拡大を支援すると共に、地域内にて数多く開催される各種イベントへの積極的な参加を勧奨し、イベントに出展者として参加し、自店の商売に繋げる支援を行う事で売上拡大を図る。

### (3) 目標

項目	現 行	R 5 年 度	R 6 年 度	R 7 年 度
①自社HP開設・SNS を活用した需要開拓支援	—	3 者	3 者	3 者
①売上増加率/者	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %
②「山の駅くりこま」 新規出店支援	—	3 者	3 者	3 者
②売上増加率/者	—	1 5 %	1 5 %	1 5 %
③地域イベント出展支援	6 者	1 0 者	1 0 者	1 0 者
③売上増加率/者	—	1 5 %	1 5 %	1 5 %

### (4) 事業内容

#### ① 自社ホームページの開設・SNSを活用した需要開拓支援

経営分析・事業計画策定を支援した事業者等で、自社ホームページ開設が必要と判断された、意欲的な事業者を対象に、ホームページ作成サービス「Goopie(グーピー)」等を活用したホームページ開設支援を、よろず支援拠点の専門家とも連携し実施する。

自社ホームページやSNS等、ITを活用して継続的に自社の情報を発信し続ける支援を行う事で、地区内外消費者に対し自社の提供する商品やサービスについて広く情報提供し、認知度の向上を図ると共に新たな販路開拓を目指す。

#### ② 栗駒特産物直売センター「山の駅くりこま」を活用した販売機会の拡大

当地地域の食料品等製造・小売事業者においては、商談会や大きな販売会に対応できる規模の事業所はほとんど存在しないことから、経営分析・事業計画策定等を実施したうえで、身近で多くの集客が見込まれる栗駒特産物直売センター「山の駅くりこま」を最大限に活用して、新たな販売機会を創出し、需要の開拓に取り組む事業者を支援する。

#### 【栗駒特産物直売センター「山の駅くりこま」の概要】

項目	内 容
所 在 地	宮城県栗原市栗駒岩ヶ崎上小路 150-7
運 営 事 業 者	栗駒鶯沢物産等販売施設利用組合
組 合 員 数	1 7 3 名
年 間 来 客 数	1 1 0, 2 6 4 人 (令和3年度実績)
年 間 売 上	1 4 6, 9 0 0, 5 9 1 円 (令和3年度実績)
取 扱 品 目	地場野菜・果物・肉・海産物・酒・お菓子 パン・総菜・お土産・その他

### ③ 地域イベントへの出展支援

経営分析・事業計画策定を支援した事業者等で、対象となる食料品製造、小売業等の小規模事業者をピックアップし、栗原市内最大規模のイベント「栗原市民まつり」への出展支援や、地域で数多く開催されるイベントへの出展支援を行うことで、小規模事業者の商品をPRし、地域内外から訪れる消費者への認知度の向上と需要の開拓を図り売上増加を目指す

#### 【栗原市民まつり概要】

項 目	内 容
主 催 者	栗原市
開 催 時 期	毎年8月（最終土曜日）
対 象 事 業 者	食料品製造、食料品小売業、その他サービス業等
来 場 者 数	約43,500人（令和1年実績）
出 店 者 総 数	132事業者（令和1年実績）

#### 【その他の地域で開催されている出展を伴うイベント】

くりこま夜市（6月、7月、8月）	くりこま山車まつり（7月）
くりこま春夏秋冬夏の市（8月）	みんなであわせになるまつり（9月）
金田森フェスティバル（10月）	くりこま春夏秋冬秋の市（10月）

## 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] 経営発達支援計画に基づいた事業を適正に遂行するため、宮城県商工会連合会のサポーターングリーダー、栗原市担当課、事業者代表、商工会職員で組織する経営発達支援計画実施検討委員会を開催し、事業の進捗状況と事業内容の検証を行い、さらには商工会長、専門家、栗原市の総合支所長、事業者代表等による経営発達支援実施評価委員会を年1回開催して、事業の実施状況を報告し評価を頂き、次年度事業の見直しを検討しており、評価の結果等については、商工会報や商工会ホームページにて公表してきた。

[課題] 実施検討員委員会及び実施評価委員会はそれぞれ年1回の開催であり、事業計画内容に対する進捗状況や実施結果の確認等が主となっており、短時間の委員会においては、多岐にわたる事業内容一つ一つの事業評価や検証が十分に行えたとはいえ、評価結果が明確に改善策や事業計画見直しに反映されにくいことから、今後は改善する必要がある。

### (2) 事業内容

経営発達支援事業を適正に進めるにあたり、事業の妥当性、公平性、適正性を確保する為に、経営発達支援事業評価検討委員会（前計画での実施検討委員会と実施評価委員会統合）を組織して、事業の評価、見直しを検討しブラッシュアップする事で、効果的なPDCAサイクルを構築する。

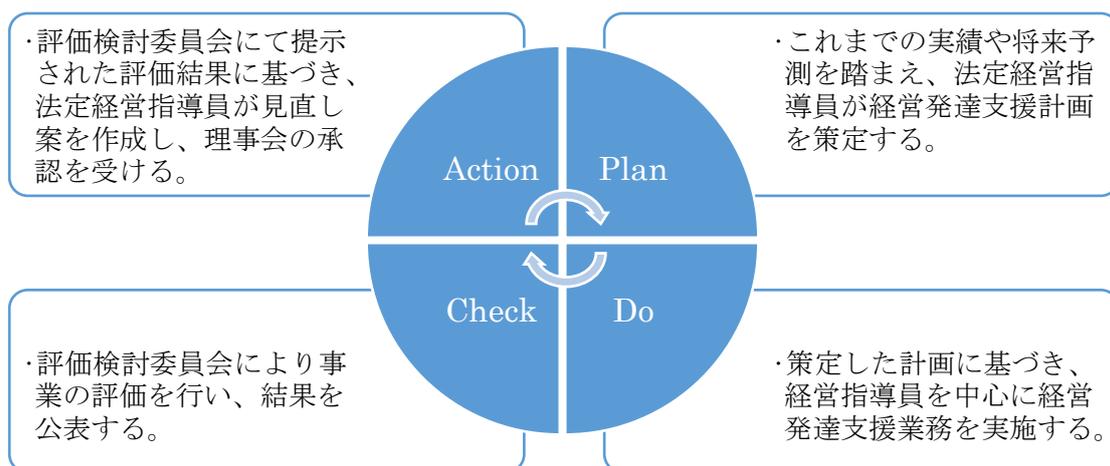
#### ① 評価検討委員会の開催

当会の正副会長、栗原市商工観光部産業戦略課職員、本会法定指導員の外、中小企業診断士等、専門的な知識を有する者をメンバーとする「評価検討委員会」を10月、4月の年2回開催する。

#### ② 評価結果の公表

事業の実施状況や当該委員会による評価・見直しの結果については、理事会にフィードバックした上で事業実施方針に反映させるとともに、地域に全戸配布している会報や本会HPで公表し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

## 【PDCAサイクルの流れ】



### 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] 小規模事業者に対して適切な支援を行うため、宮城県商工会連合会等が開催する各種研修に参加し、研修等で得た知識を職員間で共有するなど、OJTにより職員全体のスキルアップを図ってきた。

経営指導員については、全国商工会連合会が実施する経営指導員等Web研修を受講する等、より質の高い支援知識の補完に努めてきた。

[課題] 職員の資質向上を図るため、宮城県商工会連合会主催の各種研修会等へ参加しているものの、義務研修がほとんどであり、個別事案に対応した新たな知識やスキルの取得が限定的となっているため、個別事案に沿った講習会や説明会に積極的に参加すると共に、その他の支援に必要なスキルを身につける為の取り組みも必要である。

#### (2) 事業内容

##### ① 外部講習会等の積極的活用による資質向上の自己啓発に向けた取り組み

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、従来の宮城県商工会連合会が主催する研修会のみならず、宮城県よろず支援拠点が主催する各種セミナーや、データ活用力等テーマ別の支援能力向上研修会を積極的に受講することにより、全職員の支援能力の底上げと支援知識の補完に努めるものとする。

##### ② OJTによる取り組み

経験の浅い経営指導員や一般職員は、知識や支援スキルが不足していることから、職場内OJTや宮城県商工会連合会のサポーターリーダー等専門家派遣の際に帯同する機会を重ね、専門的知識を習得すると共に、「傾聴力」や「対話術」を身につけ、支援スキルの向上を図る。

##### ③ 事業者のDX化に対応する為の知識の習得

事業者にとって喫緊の課題であるDXの推進について、経営指導員及び一般職員のITスキル向上を図る為、DXセミナー等に参加し、ITツールやECサイトの活用、HPやSNSによるPR、オンライン会議システム等の支援などにも即座に対応できるよう職員全体の資質向上に取り組む。

##### ④ データベース化による情報共有と活用

経営指導員等が行った経営支援の内容を基幹システム及び、クラウド型経営支援ツール(BIZミル)に適時入力し、支援内容を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当以外の職員でも一定レベル以上の対応ができるよう全職員が連携して支援を行う体制を構築する。

## 1.1. 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

### (1) 現 状 と 課 題

[現状] 経営発達支援事業を円滑に実施するため、㈱日本政策金融公庫一関支店担当者との情報交換や宮城県商工会連合会サポーターリーダー、宮城県よろず支援拠点との連携、栗原市商工観光部産業戦略課との定期的な打合せを通じて地域の経済状況や需要動向について情報の共有を図ってきた。

[課題] 支援機関との連携や情報共有については、定期的には行われているものの、専ら一方的な情報の伝達が中心となっており、積極的な意見交換や反映は限定的となっている。

### (2) 事 業 内 容

#### ① ㈱日本政策金融公庫一関支店担当者との情報交換

㈱日本政策金融公庫一関支店担当者と経営指導員の情報交換を年6回行い、業種・業態の景況状況や金融に関する政策、その他事例など最新の情報を収集・分析し、小規模事業者の持続的発展につなげる。

また、小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会へ経営指導員が出席し、管内の商工会と公庫との経済動向等の情報交換と地域小規模事業者に対する支援事例などの情報交換を通じ、支援ノウハウの共有を図る。

#### ② 栗原市商工業活性化懇談会での情報交換（主催/栗原ブロック商工会連絡協議会）

地域小規模事業者の持続的な発展に資するため、宮城県、栗原市、宮城県商工会連合会、市内商工会経営指導員等による懇談会を年1回開催し、小規模基本法に基づく施策及び商工業振興策、支援事例・ノウハウ等の情報交換を行い、相互の連携強化を促進することで伴走型支援に生かす。

#### ③ 県内商工会支援事例の共有による支援能力の強化

宮城県商工会連合会が年1回開催する「経営力向上支援事例発表会」に全経営指導員が参加し、宮城県内の各商工会における経営力向上へ導いた成功支援事例を共有し、支援能力の向上を図り、小規模事業者への伴走型支援に生かす。

#### ④ 栗原市内4商工会経営支援会議の実施

栗原南部商工会、若柳金成商工会、一迫花山商工会との連携による会議を半期毎に実施し、管内需要動向や支援ニーズ、受発注等に関する情報交換により、地域の小規模事業者の広域的な経営支援につなげる。

#### ⑤ 各種専門家との連携

より高度なノウハウを吸収するため、「宮城県よろず支援拠点」「税理士会宮城県北支部」「宮城県事業承継ネットワーク」等と連携し、随時コーディネーターや専門家による個者支援への帯同による指導ノウハウの習得と、終了後の経営指導員とのミーティングにより、経営発達支援事業の円滑な実施に向けた提案支援能力の向上を図る。

#### ⑥ 宮城県よろず支援拠点の専門家との連携

小規模事業者の専門的な課題等については宮城県よろず支援拠点等の専門家派遣事業を活用・連携するとともに支援先に職員が随行し、支援のノウハウを学び、伴走型支援に活かす。

## 12. 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] 栗駒地区・鶯沢地区で毎年開催している地域イベントについては、実行委員会等の主催となっているが、企画・運営等について殆どに商工会が関わっている。

#### (商工会が関わる栗駒地区のイベント)

- ・くりこま春夏秋冬「夏の市」「秋の市
- ・くりこま夜市
- ・くりこま互市
- ・くりこま山車まつり
- ・みんなであわせになるまつり
- ・年末年始大謝恩セール
- ・くりこま商家のひな祭り

#### (商工会が関わる鶯沢地区のイベント)

- ・うぐいすの里夏まつり
- ・金田森フェスティバル

[課題] 毎年開催している数多くのイベントについて商工会が関わっており、地域経済の活性化に努めているところであるが、少子高齢化等による地域の過疎化に伴う会員数の減少により、商工会職員数の削減計画が進行しており、本経営発達支援計画も含めた経営改善普及事業の遂行についての影響も懸念されることから、関係団体等との連携強化による役割分担や自立した開催を促す取り組みが必要となる。

### (2) 事業内容

#### ① 関係団体等との連携強化の取り組み

これまでの通例にこだわらず、各種イベントに関わっている関係団体等との協議を重ね、連携強化を図り、役割分担を明確化すると共に、関係団体単独での開催が可能と思われるイベントについては、自立での開催を後押しし、伝統あるイベントの継続開催による地域経済の活性化を支援する。

#### ② コロナ禍における今後のイベントの在り方の検討

新型コロナウイルス感染症の収束が見えない中、新しい生活様式に対応したイベントの在り方を検討し、イベント内容や必要経費の変更による予算の見直し等、国や市が定める感染防止のガイドラインに沿った形での開催に向けた課題点の解消について関係団体と検討し、地域イベントの継続による地域活性化に繋げるよう、積極的に提言していく役割を果たす。

#### ③ 栗原市中小企業振興会議への参加

栗原市が制定する「栗原市中小企業振興条例」の基本施策に基づき、市内の関係団体（商工会、中小企業振興団体、金融機関、教育機関等）が一堂に会し、年に一度開催される「栗原市中小企業振興会議」に参加し、各団体が中小企業・小規模企業振興に向けて実施している取り組みを共有すると共に課題等を抽出し、中小・小規模企業振興に関する施策に審議することで、地域経済の活性化に繋げる。

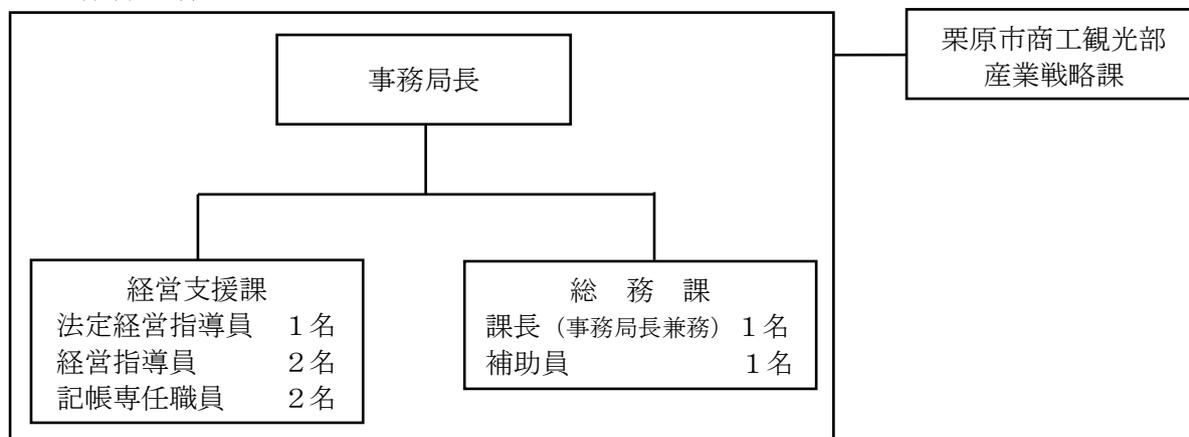
(別表2)

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5月時点)

(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)



(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 法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名 冥賀 克巳

■連絡先 栗駒鶯沢商工会 TEL 0228-45-2191

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を行う。

(3) 商工会、関係市町村連絡先

① 商工会

〒989-5301

宮城県栗原市栗駒岩ヶ崎下小路11番地1

栗駒鶯沢商工会 経営支援課

TEL: 0228-45-2191 / FAX: 0228-45-2192

E-mail: kurisci@ruby.ocn.ne.jp

② 関係市町村

〒987-2293

宮城県栗原市築館薬師一丁目7番1号

栗原市 商工観光部 産業戦略課

TEL: 0228-22-1220 / FAX: 0228-22-0315

E-mail: sangyo@kuriharacity.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5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	730	730	730
○事業計画作成費支援 (DX等セミナー) (個別相談会開催費)	300	300	300
○専門家派遣費 (地域経済動向調査) (需要動向調査) (経営状況の分析) (DX支援) (事業計画策定後の実施支援)	200	200	200
○BIZミルシステムサポート費 (経営状況の分析) (事業計画策定後の実施支援)	80	80	80
○チラシ等作成費 (経営状況の分析) (DXに関するセミナー等)	40	40	40
○通信費消耗品費等 (地域経済動向調査) (需要動向調査) (新たな需要の開拓)	50	50	50
○評価検討委員会運営費	60	60	60

(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、手数料、国補助金、県補助金、市補助金

(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)

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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等