経営発達支援計画の概要

実施者名 （法人番号）	本吉唐桑商工会（法人番号　4370505000025） 気仙沼市　　（地方公共団体コード　042056）
実施期間	令和７年４月１日～令和12年３月31日
目　　標	**経営発達支援事業の目標** １．小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続の実現 ２．小規模事業者のデジタル化とＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）の促進 ３．創業支援及び事業承継支援による地域経済の維持 ４．職員の資質向上と小規模事業者支援能力の強化
事業内容	**経営発達支援事業の内容** **１．地域の経済動向調査に関すること** （１）ＲＥＳＡＳを活用した地域内分析（国が提供するビッグデータの活用） （２）地域内の経済動向調査 **２．需要動向調査に関すること** （１）商品やサービス等の需要動向調査 **３．経営状況の分析に関すること** （１）経営分析を行う事業者の発掘 （２）分析結果のフィードバックと事業計画の策定等への活用 **４．事業計画策定支援に関すること** （１）ＤＸ推進セミナーの参加勧奨・ＩＴ専門家派遣の実施 （２）事業計画策定セミナーの参加勧奨・事業計画策定支援の実施 （３）事業承継個別相談会の開催 **５．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フォローアップ支援 （２）創業計画策定事業者に対するフォローアップ支援 （３）事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援 （４）金融個別相談会の開催 **６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること** （１）商談会等への出展支援 （２）地域内展示即売会への出展支援 （３）ＳＮＳ活用による販路開拓支援 （４）ふるさと納税を活用した販路開拓支援
連 絡 先	**本吉唐桑商工会** ＜本吉本所＞ 〒988-0307　宮城県気仙沼市本吉町津谷舘岡１０ TEL：0226-42-2028 FAX：0226-42-2818 E-mail：s-com@hyper.ocn.ne.jp ＜唐桑総合支所＞ 〒988-0535　宮城県気仙沼市唐桑町馬場１８９－４ TEL：0226-32-2622 FAX：0226-32-3147 E-mail：karakuwa@cocoa.ocn.ne.jp **気仙沼市産業部産業戦略課** 〒988-8501　宮城県気仙沼市八日町一丁目１－１ TEL：0226-22-3432　FAX：0226-24-1226 E-mail：senryaku@kesennuma.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

①現状

１）位置・地勢・気候

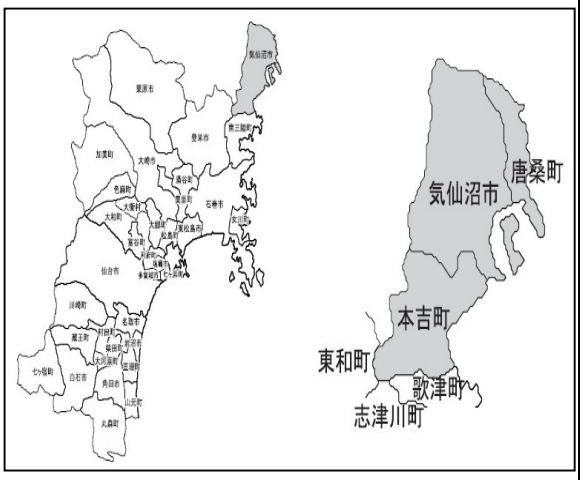
気仙沼市は宮城県の北東端に位置し、東は太平洋に面し唐桑地区から気仙沼地区にかけては、三陸の他地域と同様にリアス海岸が特徴的である。同じリアス海岸でも当地方は岩手県沿岸と比較して標高が低くなだらかな丘陵が多い。唐桑半島と岩井崎の間では、深く入り組んだ海岸線が波の穏やかな気仙沼湾を形成し、湾内には大島が浮かぶ。本吉地区に入ると穏やかな海岸線がみられる。三陸沖の黒潮の影響によって冬は比較的温暖であるが、夏はやませの影響で冷涼な地域である。

平成 18 年 3 月 31 日に気仙沼市と唐桑町が新設合併し、3 年後の平成 21 年 9 月 1 日に本吉町が編入合併となった。これにより総面積 333.37k ㎡、人口 7 万 8 千人の新たな気仙沼市が誕生した。当商工会の管轄エリアは旧気仙沼市を挟んだ旧本吉町と旧唐桑町の 149.01k ㎡である。2 商工会が合併した結果、県内ではめずらしく飛び地となっており、三陸沿岸道路の気仙沼港ＩＣから浦島大島ＩＣをつなぐ「気仙沼湾横断橋」を含む三陸沿岸道路が令和 3 年 3 月に開通しアクセスは良くなったものの本吉本所から唐桑総合支所までは片道 26 ㎞、移動時間は車で約 30 分を要する、他の地域とは全くちがう特異な地域特性を持っている。

産業と言えば、水産業と観光が中心で、特にカツオ、マグロ、サンマは、全国有数の水揚げを誇る。ふかひれの産地としても有名であり、サメの水揚げ量は生鮮カツオとともに日本一である。市中心部には水産加工団地が発達しており、牡蠣やホタテの養殖でも知られている。

本吉地域は気仙沼市の南の玄関口にあたり、古くは全国有数の金を産出した大谷鉱山で栄えた町で、最盛期の昭和 13 年には 1,300 人余りが労働に従事しており、年間産金量は 1 トン余りを記録したが、昭和 51 年埋蔵量枯渇により閉山している。海の産業としては、湾が浅いため、唐桑地域や南三陸町のように養殖漁業が盛んとは言えないが、定置網漁が古くから行われてきたほか、未だ東日本大震災からの復興途中であるものの、良好な水質の海水浴場である大谷海岸と小泉海岸を有し、震災前は大勢の観光客で賑わった。このほか山の観光では、岩手県平泉にゆかりのある田束山（たつがねさん）や徳仙丈山（とくせんじょうさん）はつつじの名所としてその名を知られている。

また、唐桑地域は遠洋鮪延縄漁業において全国にその名を知られており、住民のすべてが海との深いかかわりの中で生活が行われてきた。これにより独特な文化と歴史が残っており、田舎が都会の文化を模倣する画一的な発展を目指す現在においては、観光資源としての財産的価値は大きい。今後の差別化を図れる大切な観光資源としての期待も高いと言える。しかし、近年水産業を取り巻く環境は気候変動における水産資源の減少枯渇、燃料・物価の高騰、国内外の食生活の変化、後継者問題等大変厳しく推移し、産業そのものが衰退の一途をたどっている。



※市町合併前の区分

２）人口の推移と問題点

気仙沼市の調査による平成21年度（本吉町が編入し1市2町合併となった年）からの気仙沼市本吉・唐桑エリア内の人口の推移をみると、平成21年に19,056人であった人口が、平成23年に発生した東日本大震災の影響もあり、令和6年6月末現在は13,930人（平成21年度対比－26.9%）まで減少した過疎地域となっている。

今後は少子高齢化、人口減少が更に進むと予測され、これにより消費の低迷、生産人口低下と労働力不足が深刻化する見通しである。

＜気仙沼市本吉・唐桑エリアの人口の推移＞

平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成30年度	令和6年6月
19,056人	18,768人	17,934人	15,802人	13,930人
対比	△1.5%	△4.4%	△11.9%	△11.8%

（出典：気仙沼市市民生活部市民課）

②産業の現状と問題点

１）商工業者数（小規模事業者数）の推移

本地域の商工業者数の推移を見ると、平成21年度に701事業所だったが、令和5年度には451事業所まで減少（35.6%減）した。小規模事業者数も平成21年に620事業所だったが、令和5年度には398事業所まで減少（35.8%減）した。減少率の高い業種はサービス業であるが、いずれも業績不振や後継者難による廃業が大きな要因となっている。

＜本吉唐桑エリア内　産業別商工業者数及び小規模事業者数の推移＞

（単位：事業所）

	平成21年		平成28年		令和5年	
	商工業者数	（うち小規模事業者数）	商工業者数	（うち小規模事業者数）	商工業者数	（うち小規模事業者数）
建　設　業	119	(115)	116	(116)	100	(98)
製　造　業	106	(79)	76	(66)	68	(52)
卸・小売業	154	(140)	134	(131)	102	(85)
サービス業	322	(286)	207	(192)	181	(163)
合　　計	701	(620)	533	(505)	451	(398)

※令和4年度より名簿方式から経済センサスを採用している。

（出典：本吉唐桑商工会事業者数調査より）

２）商業

本地域の商店は、各地域に散在する形であり、これと言った商店街は本吉地域の津谷地区の他は存在しない。唯一存在する津谷商店街については、東日本大震災の津波被害は受けなかったものの、買回り品の需要を支える店舗の減少、購買力の低下、気仙沼市中心部への消費の流出に加え、周辺への中規模専門店の進出による経営不振、後継者不足等により、年々空洞化が加速しており、商店街としての機能は低下の一途を辿っている。

また、震災により地域によっては壊滅的な被害を受け、防潮堤の整備や地域住民の高台移転に加え、国道の移転や三陸沿岸道路の整備により経営環境が大きく変化し続け、その対応に苦慮している状況にある。特に、震災後においてはコンビニの出店が加速し大きな影響を受けている他、三陸沿岸道路の延伸により、近隣市街地への消費購買力の流出により厳しい経営状況となっている。地域市場の縮小に伴い、ＷｅｂやＳＮＳを活用した積極的な情報発信、電子決済やＥＣサイトの導入など、デジタル化による販路拡大が急務となっている。

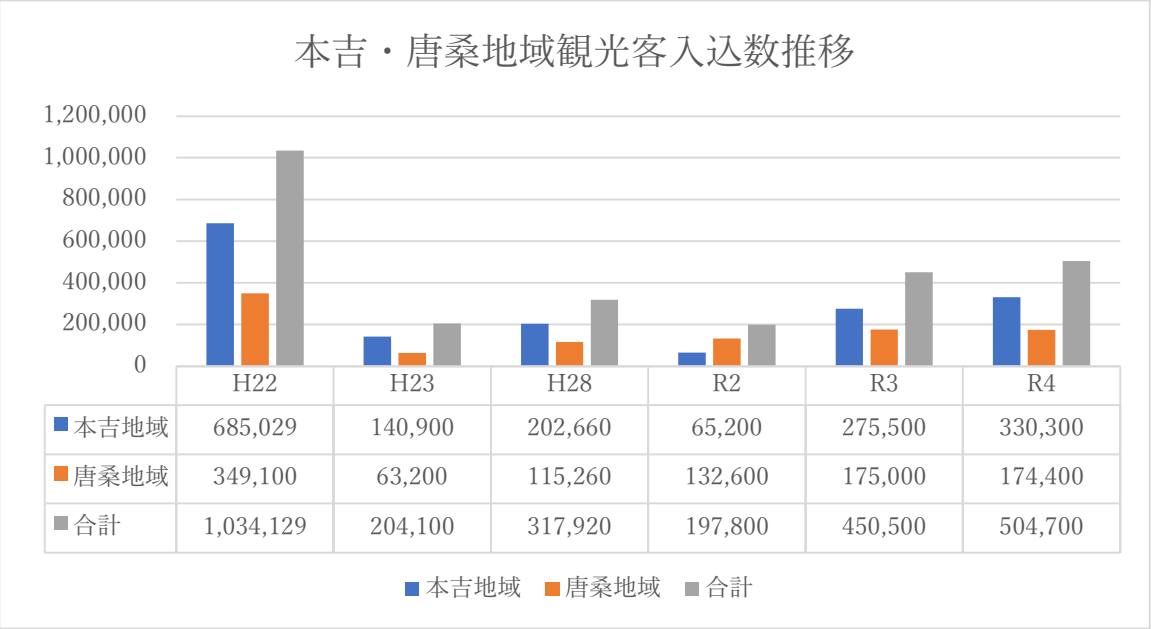
３）工業

基幹産業である水産加工業については、震災の甚大な被害からグループ補助金により工場等の生産基盤は整備されたものの、震災によって失った販路の回復は厳しく、更には福島第一原発事故による風評被害もあり震災前の売上にはまだ戻っていない状況にあることに加え、新型コロナウイルスの影響や気候変動、海水温上昇による水産資源の減少枯渇、原材料の高騰、人材不足などにより厳しい状況となっている事業所も多くあるが、ふるさと納税の寄付額が東北自治体トップである追い風もある中、デジタル等を活用した販路拡大と生産性向上、業務効率化が必要である。更には後継者難により廃業に至るケースもあるため、事業承継による継続・発展が基幹産業として必須である。

建設業については、震災前は需要の低迷により厳しい状況が続き、事業の縮小や廃業に追い込まれる事業所も見られたが、震災後は、復興特需により状況が一変する結果となった。多くの事業所が特需の恩恵を受けたが、震災復興関連工事も一段落し、特需の終了に伴い、原材料・資材の高騰や慢性的な人材不足、厳しい環境に置かれている状況にある。

４）サービス業

本地域は、風光明媚な三陸のリアス海岸を中心とした恵まれた観光資源があり、多くの観光客が訪れる県内有数の観光地である。しかし、東日本大震災により海水浴場等主要観光資源及び宿泊施設等に大きな被害を受け、これにより観光客入込数が平成22年の震災前より半減した。また、新型コロナウイルスの影響により観光客が大幅に落ち込み、宿泊業や飲食業は厳しい経営環境にあった。一方で、気仙沼湾横断橋を含む三陸沿岸道路の全線開通や道の駅大谷海岸のオープン、宮城オルレ「気仙沼・唐桑コース」の開設、唐桑半島ビジターセンターがリニューアルしたことから、外客を取込んだ創業支援など、その効果を活かす取り組みが必要である。理美容業など生活関連サービスは地道な経営を続けているが、経営者の高齢化や後継者不足の問題を抱えている事業者が多い。また、地域資源を活用した新メニューや新サービスの開発などで話題性を高めるとともに、地域内外へ向けたＳＮＳ等の活用による情報発信を強化し、売上回復につなげることが必要である。



	H22	H23	H28	R2	R3	R4
本吉地域	685,029	140,900	202,660	65,200	275,500	330,300
唐桑地域	349,100	63,200	115,260	132,600	175,000	174,400
合計	1,034,129	204,100	317,920	197,800	450,500	504,700

（出典：気仙沼市統計書より）

③東日本大震災からの復興状況

本会会員における震災復興状況については、震災から13年が経過し、約94.5%の事業所が「復旧完了」または「ほぼ完了」となっている中、「半分程度」または「進んでいない」の回答も少ないながら見られる。ハード面の復興は概ね達成したが、経営戦略や人材育成、販路開拓などのソフト面での経営課題は依然として多くの課題を抱えている。

＜令和５年度　本吉唐桑商工会員の震災復興状況調査結果　回答72件＞

進んでいない	半分程度	ほぼ完了	完了済み	合計
1.3%	4.2%	27.8%	66.7%	100.0%

④圏域の交通網の整備

気仙沼湾横断橋を含む三陸沿岸道路が全線開通し、仙台市から青森県八戸市までの区間が高速道路で結ばれたことで、北方は青森・岩手圏域、南方は石巻・仙台圏域との移動時間が短縮された。また、西の玄関口である国道284号はバイパスが整備され、岩手県一関圏との移動時間が短縮された。これら道路環境の変化は、観光客など外部からの流入が期待される一方で、消費流失及び労働人口流失の拡大が懸念される。

（２）商工会のこれまでの取り組み

①第２期経営発達支援事業（令和２年４月１日～令和７年３月31日）

【地域の経済動向調査に関すること】

全国、東北、宮城県の経済動向、ＲＥＳＡＳ（地域経済分析システム）による経済動向調査等外部データを活用した経済動向調査を実施するとともに域内の事業者の経営実態をより詳細に把握するため自主調査を行い、調査結果の情報提供と事業計画策定資料等、経営資料として活用している。

【経営状況の分析に関すること】

巡回訪問を通じた経営分析を行う事業者の発掘とともに、定量分析である「財務分析」と定性分析である「ＳＷＯＴ分析」を行い、分析結果のフィードバックと経営支援資料として活用している。

【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した事業計画策定セミナーを実施するとともに事業計画策定に着手した事業者へ個別支援することで販路拡大、売上向上等に向けた事業計画の完成に繋げている。

【事業計画策定後の実施支援に関すること】

事業計画を策定した全ての事業者を対象に支援を行い、事業計画の進捗状況等により判断し、訪問支援回数を追加または減らし、事業者の見極めを行った上でフォローアップ頻度を設定するとともに売上や利益率の実数把握により実施状況を確認している。

【需要動向調査に関すること】

観光客を対象に需要動向調査を実施し、調査結果を事業者に情報提供することで、経営分析、事業計画策定の基礎資料として活用するとともに、経営指導員の経営分析支援や事業計画策定支援の参考資料としている。

【新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること】

震災により販路が縮小した地元企業商品の新たな需要開拓を目的に、商談会、展示即売会実施または参加支援等を行っている。

（３）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

地域における小規模事業者の経営環境は、人口減少と高齢化の進行に伴い、生産年齢人

口の減少や経営者の高齢化、後継者不足による廃業の増加といった問題が顕著になってきている。さらに、労働力不足や大手企業との競争の激化といった厳しい状況に直面しており、生産性の向上や新たな販路の開拓など、経営力の一層の強化が求められている。地域を支える小規模事業者に対し、急速に変化する時代に適応するための新しいビジネスモデル構築などの課題解決に向けた事業計画の策定支援を行い、個々の事業者に寄り添った伴走型の支援を実施する必要がある。また、今後さらにデジタル技術が進展する中で、業務内容に変化をもたらし、競争優位性を確立するために、小規模事業者も様々な局面でのＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）への取り組みが重要であることを理解し、認識させる支援が求められる。

②気仙沼市総合計画（平成 29 年～令和 8 年）との連動性・整合性

気仙沼市は、平成 30 年 2 月に基本構想（平成 29 年度から令和 8 年度までの 10 年間）、前期基本計画（平成 29 年度から令和 2 年度までの 4 年間）で構成する「第 2 次気仙沼市総合計画」を策定。令和 3 年 6 月には、前期基本計画の計画期間が満了することに加え、人口減少社会の進行やＩＣＴ（情報通信技術）の急速な進展など、社会環境の変化に的確に対応するため、令和 3 年度から令和 8 年度までの 6 年間で取り組むべき方向性を示す後期基本計画を策定した。

「世界とつながる豊かなローカル」を将来像とし、「誰もが挑戦できるまち」、「子どもの笑顔を育めるまち」、「健康で心豊かに安らげるまち」、「人と人とがつながるまち」の 4 つを掲げている。

将来像を実現するために、2 つの「仕組みづくり」の目標と 8 分野の「まちづくり」の目標を掲げており、産業に関する施策は次のとおりである。

> 将来像を実現するための『まちづくり』の目標
> 産業　地域の魅力を磨き、全国・全世界とつながり、挑戦し続ける産業のまち
> （1）地場産業や地元企業の競争力を強化し、市場を海外にも求め、持続可能な地域経済を構築します。
> （2）市内外の力を結集し、新たな産業と挑戦する人材を創出します。
> （3）世界に開かれた観光・交流都市を実現します。

また、後期基本計画において、横断的に取り組む重点施策は次の 4 つである。

> １．復興・創生の推進
> ２．持続可能な社会の構築
> ３．ローカルＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）の推進
> ４．市民が主役のまちづくり

商工業・サービス業の振興における施策の方向性は次のとおりである。

> ・水産物、農産物、加工品等における気仙沼ブランドや高付加価値化を推進し、地域資源を生かした食品関連産業の振興を図ります。
> ・住民の生活や暮らしを支える地域商業の活性化や賑わいの再生に取り組みます。
> ・デジタル化による中小企業・小規模事業者の生産性向上やビジネス変革等により、事業活動の継続・成長を推進します。

以上の第 2 次気仙沼市総合計画の目指す方向性と本計画の目標とする方向性は一致し、連動するものであることから、第 3 期にあたる本経営発達支援事業においても整合性を図りながら、引き続き、市と目指すべき方向性を共有しつつ、小規模事業者の事業の持続的発展に向けて取り組む。

③商工会としての役割

気仙沼市の本吉・唐桑地域における総合経済団体である本会は、地域経済を支える小規模事業者の事業継続や成長を促進する役割を担っている。また、行政等が実施する小規模事業者向けの各種支援策を普及させる役割がある。さらに、市と連携しながら、小規模事業者が直面する経営課題や支援ニーズを把握し、個別の伴走型支援を通じて地域事業者の魅力を高めることが必要である。地域の人口減少や消費者の購買行動の多様化、社会経済環境の変化に対応するためには、事業者の経営状況の分析や事業計画の策定、実行に伴うフォローアップを強化することが本会の重要な役割である。また、急速なデジタル化が進む中で、高齢化が進む地方の事業者がＩＴを十分に活用できないことが今後の事業活動に悪影響を及ぼす可能性があるため、小規模事業者に対するＩＴ活用の向上を図ることも求められる。そのため、内部支援体制を強化し、市産業戦略課や宮城県、宮城県商工会連合会、宮城県事業承継・引継ぎ支援センターなどとの連携を深め、小規模事業者支援に関する情報共有や各機関の強みを活かした総合的な伴走型支援を行う。

（４）経営発達支援事業の目標

上記の（１）地域の現状及び課題や（３）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、本会としては小規模事業者の振興目標として以下の項目を掲げ、小規模事業者に寄り添いながら伴走型の支援を行い、小規模事業者の持続的発展を目指す。

①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続の実現

②小規模事業者のデジタル化とＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）の促進

③創業支援及び事業承継支援による地域経済の維持

④職員の資質向上と小規模事業者支援能力の強化

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７年４月１日　～　令和１２年３月３１日）

（２）目標達成に向けた方針

①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続の実現

地域の市場動向や需要の調査を実施し、対話と傾聴を通じて経営分析を行うことで、各事業者の課題を明確にし、小規模事業者の自己変革意欲の醸成を促しながら、事業環境や変化に自走で対応できる事業者となるよう事業計画策定支援を行う。

また、事業計画の実行支援においては、連携機関からの専門家派遣事業等を活用し、各種施策のフォローアップを行うことで、小規模事業者の自立した経営力の向上を図る。

②小規模事業者のデジタル化とＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）の促進

従来の経験や感覚に依存する経営スタイルからの脱却を図り、国が提供するビッグデータを活用した事業計画の策定を支援する。また、ＥＣサイトの構築やＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）の推進を通じて販路を拡大し、ＳＮＳマーケティングなどのデジタルツール導入に際しては、初期費用を抑えた無償ツールを提供する。さらに、高度な相談が必要な場合には専門家による個別相談を実施し、データに基づく戦略的な事業計画の策定を支援することで、小規模事業者の成長を促進する。

③創業支援及び事業承継支援による地域経済の維持

創業者の多くは、起業そのものを目的としており、計画外の事象が発生することにより一人で悩むことがよく見受けられる。事業を安定的に継続するためには、第三者の視点を取り入れた創業計画を策定し、創業後も継続的なフォローアップ支援を行うことが重要である。事業承継支援に関しては、事業主の高齢化や後継者不足が深刻な問題となっており、多くの事業が廃業に追い込まれ、地域経済の衰退を招いている。このため、宮城県事業承継・引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫などと連携し、個別相談会やセミナーを通じて啓蒙活動を行い、第三者承継を含む最適な承継手法を提案し、円滑な事業承継を支援する。

④職員の資質向上と小規模事業者支援能力の強化

職員間での情報の共有を促進し、連合会等が主催する研修会に参加することで職員の資質を向上させることにより、地域の小規模事業者が直面する課題を対話と傾聴を通じて明確化することで自走化を支援する。また、職場内での研修等を通じて知識の共有を進め、小規模事業者に関する分析結果や支援状況をデータベース化し、職員間で支援のノウハウや進捗状況を共有できる体制を整備する。

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】中小企業景況調査をはじめ、みやぎ経済月報、東北管内経済動向、景況レポート等外部データを活用した経済動向の分析を実施し、分析結果は年４回ホームページにより小規模事業者等へ情報提供を行っているほか、事業計画策定支援等の経営支援資料として

活用している。「ＲＥＳＡＳ」（地域経済分析システム）による分析は、商工会ホームページに掲載はしているが、その後の有効的な活用に至っていない。

【課題】地域の経済動向や小規模事業者の経営課題を明確に把握するため、国が提供するＲＥＳＡＳのビックデータ等と地域事業者個々の経済動向を組み合わせた調査を実施することで、身近なデータとして調査結果に関心を持ってもらい、実効性のある事業計画策定支援へと繋げていく必要がある。また、調査の精度を高めるため、回収率の向上が重要となる。

（２）目標

項　目	公表方法	現行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
①ＲＥＳＡＳを活用した地域内分析の公表回数	ＨＰ 掲載	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②地域内の経済動向調査の公表回数	ＨＰ 掲載	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

（３）事業内容

①ＲＥＳＡＳを活用した地域内分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、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を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【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」→産業の現状等を分析
⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

【分析手法】経営指導員等がＲＥＳＡＳを活用し、地域の経済動向分析を行う。

②地域内の経済動向調査

ＲＥＳＡＳの調査では十分に把握できない地域内の事業者の経営状況をより深く理解するために、年に一度の自主的な調査を実施する。この調査では、売上や利益の変動、売上や利益を向上させるために行った施策、商工会への支援要望などを収集し、その結果を地域経済動向レポートとして商工会報やホームページを通じて提供し、今後の会員サービスの向上に役立てる。

【調査対象】管内小規模事業者 280 社程度（製造・建設業 120 社、卸小売業 80 社、サービス業 80 社）

【調査項目】売上、最終利益、客単価、売上・利益を増加させるために行った行動、直面している経営上の問題、経営方針として重視しているもの等

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒で回収する。回収率を高めるため、ＱＲコードによる回答手段も設ける。回収が少ない場合は、職員が巡回し、ヒアリングを行いながら回収する。特に、メイン事業所の調査票を回収することで、一貫性のあるデータ収集となり、より安定した比較分析が可能になる。

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う。

（４）調査結果の活用

○調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
○経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

４．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】本吉・唐桑地域を訪れる観光客を対象に需要動向調査を実施し、調査結果を観光に関連する事業者に経営分析や事業計画策定の基礎資料として情報提供を行ってきたが、フィードバックが不十分であり、需要動向に関する活用が十分にはできていない。

【課題】消費者のニーズが多様化する中で、それを正確に把握し、小規模事業者の商品やサービスの見直し、改善を行うことが求められていることから、経営の改善と需要を見据えた事業展開を行うため、需要動向調査を適切に実施し、分析することが必要である。得られた分析結果は、小規模事業者の事業計画の策定や新たな需要開拓に活用する。

（２）目標

項　目	現行	令和 ７年度	令和 ８年度	令和 ９年度	令和 10 年度	令和 11 年度
調査回数	－	１回	１回	１回	１回	１回
調査対象事業者数	－	２者	２者	２者	２者	２者

（３）事業内容

販路開拓を目指す小規模事業者を対象に、年間 30 万人の来客がある地元の特産品や水産加工品、農産物を取り扱う販売施設およびレストランが併設された「道の駅大谷海岸」において、来場者に対してアンケート調査を行う。

【調査項目】

1）食品製造業者
　性別、年代、居住地などの基本情報
　味、価格、ボリューム、パッケージに対する満足度、商品の改善点等の個別情報

2）飲食業
　性別、年代、居住地などの基本情報
　味、価格、ボリューム、満足度、メニューの改善点等の個別情報

3）小売業、サービス業
　性別、年代、居住地などの基本情報
　商品の機能、形状、色彩、サービスの内容、価格、満足度、商品・サービスの改善点の個別情報

【調査手法】

既存商品や新規開発商品の試験販売及び試食を行い、事業者 1 社につき試食等参加者 30 名にアンケート調査票を配布し、記入されたものを回収する。

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う。

（４）調査結果の活用

○当該事業者にフィードバックし、商品の改良や新商品開発・販路拡大・新たなサービスの提供等に活用する。

○経営指導員が経営分析支援や事業計画策定支援の際の参考資料とする。

５．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

【現状】経営指導員等による金融支援、税務支援、記帳支援、補助金申請書の作成支援を通じて、小規模事業者の経営状況を把握し、巡回時に売上や景況状況についての聞き取りを行っていた。これらの活動を通じて実施された経営分析目標 15 者に対し現行 23 者と上回ってはいるものの、コロナや物価高騰関連の補助金申請書の作成や金融支援に基づく

支援の際に行われるにとどまり、日常的かつ効果的な経営改善提案は行われていなかった。

【課題】今後は、小規模事業者の状況を詳細に分析するために、分析ツールを積極的に活用し、財務状況の定量的な評価を行うとともに、「対話と傾聴」を通じて定性的な分析も実施する必要がある。また、分析の重要性についての理解を深め、経営における本質的な課題を把握することが求められる。

（２）目標

項　目	現行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
経営分析事業者数	23 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者

※管轄エリアが過疎地域で移動に時間を要することと、段階的な人員削減が予定されており、これを踏まえた件数としている。

（３）事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

経営指導員等が巡回・窓口相談等を通して小規模事業者との対話と傾聴を行うことで、小規模事業者が自社の強みや弱み等に気づき、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定・活用について理解を深め、事業計画策定に意欲的な事業者を創出し、対象事業者の掘り起こしを行う。

②定量的・定性的な経営分析の実施

【対 象 者】巡回・窓口相談等による経営分析を通して事業計画策定に意欲ある小規模事業者の 15 者の選定を行う。また、事業承継を検討している事業者も対象とする。

【分析項目】定量分析である「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」を行う。

＜財務分析＞直近 3 期分の収益性・生産性・安全性および成長性の分析

＜非財務分析＞下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、機会、事業者を取り巻く外部環境の脅威を整理する。

（内部環境）		（外部環境）
・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、ＩＴ活用の状況 ・事業計画の策定・運用状況	・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向

【分析手法】事業者との「対話と傾聴」によって、商工会支援システムである「経営支援システム plus」や「商工会クラウド」、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。

（４）分析結果の活用

○分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

○分析結果をデータベース化、内部共有を行い、経営指導員等の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】現在の事業計画策定支援は、助成金や各種補助金申請、金融相談のための策定支援に留まり、事業運営に有効な経営力向上に向けた支援が実施できていない。また、事業主

の高齢化が進展する当地域の小規模事業者はＤＸの視点が弱く、ＤＸの推進を行っていない。

【課題】これまでは経営の方向性にまで踏み込んだ支援ができていなかったため、今後は経営分析実施事業者に対し、顧客ターゲットの見直しやＤＸへの取組に資する事業計画策定を支援する必要がある。経営力を向上させる事業計画の策定には、事業者が計画策定の必要性を認識して意欲をもって取り組むことが重要である。そのために、いかに事業者が事業計画策定に関心をもってもらうかが課題となる。また、セミナーは地区内の小規模事業者は零細企業が多く対象者が少ないことからセミナーの独自開催は難しい状況にある。

加えて、事業者が高齢化していく中、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創業を含む)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

地域の経済動向調査や需要動向調査、経営状況の分析等の結果を踏まえ、事業計画の策定支援を実施する。また、事業計画を策定するためのノウハウを習得する機会である事業計画策定セミナー及びＤＸに関するセミナーは地区内の小規模事業者は零細企業が多く、対象者が少ないことからセミナーの独自開催は難しいため、連携する団体主催のセミナーへの参加を巡回時に積極的に働きかけるほか、商工会のホームページや会報等で周知し、事業者に事業計画策定への興味関心を持ってもらうことで事業計画策定への足掛かりをつくり、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

５．で実施する巡回訪問を通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得て、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

（３）目標

項　目	現行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
①ＤＸ推進セミナー参加勧奨	－	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②事業計画策定セミナー参加勧奨	－	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定事業者数	17 者	12 者	12 者	12 者	12 者	12 者
創業・第二創業計画策定事業者数	－	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
③事業承継個別相談会の開催	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
事業承継計画策定事業者数	－	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

※管轄エリアが過疎地域で移動に時間を要することと、段階的な人員削減が予定されており、これを踏まえた件数としている。

（４）事業内容

①ＤＸ推進セミナーの参加勧奨・ＩＴ専門家派遣の実施

ＤＸに関する意識の醸成や基礎知識を習得してもらい、実際にＤＸに向けたＩＴツー

ルの導入やＷｅｂサイト構築等の取組を推進していくために、宮城県商工会連合会等の団体主催のセミナーへの参加を巡回時に積極的に働きかけるほか、商工会のホームページや会報等に掲載し広く周知する。また、セミナーを受講した業者の中から取組意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行うなかで必要に応じてＩＴ専門家派遣を行う。

【支援対象】経営状況の分析を行った小規模事業者や事業承継検討者、創業希望者
【募集方法】チラシ等を配布し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内
【開催回数】年２回参加勧奨
【参加人数】１セミナー2 名程度

②事業計画策定セミナーの参加勧奨・事業計画策定支援の実施

巡回時にパンフレット等で事業計画策定の必要性を認識してもらい、連携する団体が主催する事業計画策定セミナーへの参加を巡回時や会報又は商工会ホームページに掲載し積極的に働きかけ、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。地域の経済動向調査や需要動向調査、経営状況の分析の結果を踏まえ、小規模事業者の持続的発展や成長発展に資する事業計画策定の支援を実施する。

<u>○事業計画策定セミナー参加勧奨</u>

【支援対象】経営状況の分析を行った小規模事業者や事業承継検討者、創業希望者
【募集方法】チラシ等を配布し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内
【開催回数】年１回参加勧奨
【参加人数】１セミナー2 名程度

<u>○事業計画策定支援</u>

【支援対象】経営状況の分析を行った小規模事業者や事業承継検討者、創業希望者
【手段手法】事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定をサポートしながら、担当する経営指導員を中心にチーム体制で対応し、必要に応じ外部専門家や気仙沼ビジネスサポートセンター※1 等の指導を得ながら事業計画の策定を支援する。
【策定件数】12者

※1：気仙沼市に令和3年5月、伴走型の経営相談所「気仙沼ビジネスサポートセンター」（通称：気仙沼ビズ）が開設されている。全国各地で地域の事業者の売上増進に貢献してきた「ビズモデル」による相談所で、さまざまな事業者の相談に対し、具体的な商品や広報戦略のアイデアを提示し、チラシやホームページ等の作成、販路開拓のつなぎ等まで実践的な支援を行う事業者支援の窓口である。

③事業承継個別相談会の開催

経営指導員等による事業者への巡回訪問等や会報又は商工会ホームページによる周知を通じ、事業承継希望者の掘り起こしを行い、事業者が親族や第三者に納得して事業承継出来るように宮城県事業承継・引継ぎ支援センター及び日本政策金融公庫と連携し個別相談会を行い、事業承継計画の策定につなげる。

【募集方法】チラシ等を配布し、ホームページで広く周知、事業承継検討者へ直接案内
【開催回数】年2回
【内　　容】専門家等による具体的なビジネスプラン(事業承継計画書)策定支援
【参加人数】4名程度
【策定件数】1者

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】事業計画の策定を支援した事業者に対し、経営指導員等が巡回や窓口での相談時に計画の進捗状況、売上や利益の状況、資金繰りについての聴取を行い、フォローアップを実施している。また、金融支援や補助金などの各種支援策を活用している。

【課題】対象事業者に対するフォローアップは実施されているものの、経営状況の数値確認が売上高や利益の変動に限られており、具体的な業況把握が不十分であった。今後は、各種経営指標に基づいて業況を把握し、経営状況に応じた計画の修正や見直しを行い、計画実行の成果を向上させる必要がある。また、フォロー回数には支援事業者ごとに差異があるため、事業計画を円滑に進めるために統一した目標を設定し、フォローアップすることが求められる。

（２）支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての小規模事業者に対して、定期的なフォローアップを実施し、進捗や成果に基づいて計画の修正を行う。対話を通じて経営者の内発的な動機付けを促進し、計画目標に向けた自走意識を高めることを目指す。

また、計画の実行中に新たな課題が発生した場合には、専門家の助言を受けながら適宜対応し、きめ細やかな伴走型支援を通じて実現可能性を向上させる。

（３）目標

項　目		現行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
①事業計画策定後の フォローアップ対象事業者数		21 者	12 者	12 者	12 者	12 者	12 者
	ファローアップ回数（延）	63 回	48 回	48 回	48 回	48 回	48 回
	売上増加事業者数	5 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
	利益率 1%以上の増加事業者数	8 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
②創業計画策定後の フォローアップ対象事業者数		－	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
	ファローアップ回数（延）	－	6 回	6 回	6 回	6 回	6 回
③事業承継計画策定後の フォローアップ対象事業者数		－	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
	ファローアップ回数（延）	－	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
④金融個別相談会		12 回	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回

※管轄エリアが過疎地域で移動に時間を要することと、段階的な人員削減が予定されており、これを踏まえた件数としている。

（４）事業内容

①事業計画策定事業者に対するフォローアップ支援

事業計画を策定したすべての事業者に対し、経営指導員が四半期ごとに定期的かつ継

続的に訪問し、進捗状況の確認と経営指標の変動を把握することでその効果を測定する。

また、各事業所の進捗や効果に応じてフォローアップの頻度を調整し、計画が順調に進まない場合には、その原因を経営者と共に分析し、今後の対応策を検討する。必要に応じ、事業計画の見直しや修正が求められることもあるため、目標達成に向けて確実に実行できるよう、困難な課題に対しては外部専門家や気仙沼ビジネスサポートセンター等の助言を受けて支援する。

②創業計画策定事業者に対するフォローアップ支援

創業計画を策定したすべての創業予定者に対し、事業を計画通りに進めるための支援を行う。具体的には、経営に関する基本的な知識の習得や販路の開拓、資金調達、人材確保などの支援を提供し、創業後も目標とする売上や収益の確保に向けて経営状況を把握し、必要に応じて計画の修正を支援する。

また、スタートアップ期には多様な課題が発生することが予想されるため、創業者との対話を通じて課題を抽出し、一つ一つを円滑に解決できるよう、経営指導員が２ヶ月ごとに創業準備段階から細やかなフォローアップを実施する。ただし、経営指導員の判断や事業者からの要望に応じて、柔軟に対応することも考慮する。

③事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援

事業承継計画を策定したすべての事業者に対し、計画に基づいて事業が円滑に進行するよう、四半期ごとに経営指導員が定期的に訪問し、早期実現に向けたフォローアップを行う。また、新たな課題が発生した際には、その都度宮城県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、課題解決に向けた支援を行う。さらに、事業承継後も継続的に巡回訪問を実施し、持続的な発展を目指した伴走型の支援を行う。

④金融個別相談会の開催

金融、資金繰り面の支援として（株)日本政策金融公庫一関支店と連携し、毎月第３水曜日に金融個別相談会を開催し、必要に応じた経営アドバイスや金融支援（借入条件変更、返済猶予、借換、借入一本化、新規融資、事業承継融資等）を円滑にサポートし、事業者の経営課題の解決を図る。

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】小規模事業者の販路拡大を促進するために、商談会の実施、展示即売会への出店支援、インターネットを利用した取引支援、販路開拓に関する補助事業や情報提供などを行っている。しかし、地域内の多くの小規模事業者はオンライン販路開拓に関心を持っているものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」といった要因により、ＩＴを活用した販路開拓やＤＸへの取り組みが進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

【課題】新たな需要の開拓に関する事業をこれまで進めてきたが、展示会への出展における事前および事後のフォローが不十分であったため、改善策を講じた上で実施することとする。今後、新たな販路を開拓するためには、ＤＸの推進が不可欠であることを理解し、周知させ、その取り組みを支援する必要がある。

（２）支援に対する考え方

商工会が独自で展示会等を開催するのは困難なため、宮城県商工会連合会主催の「県内バイヤーとの個別商談会」や三陸気仙沼の物産展実行委員会主催の「三陸気仙沼の求

評見本市」への出展、地域内で開催される既存の展示即売会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

ＤＸ推進の一環として、データを活用した顧客管理や販売促進、ＳＮＳを通じた情報発信、ＥＣサイトの活用など、ＩＴを駆使した営業および販路開拓に関するセミナーを開催し、相談に応じることで理解を深める。導入に際しては、必要に応じてIT専門家を派遣するなど、事業者のニーズに応じた支援を行う。

（３）目標

	現状	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
①商談会出展事業者数	－	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数／者	－	1者	1者	1者	1者	1者
②地域内展示即売会出展事業者数	18者	10者	10者	10者	10者	10者
売上額／者	13万円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
③ＳＮＳ活用事業者	－	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	－	5%	5%	5%	5%	5%
④ふるさと納税を活用した販路開拓支援事業者数	－	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	－	5%	5%	5%	5%	5%

（４）事業内容

①商談会等への出展支援（ＢtoＢ）

宮城県商工会連合会が主催する「県内バイヤーとの個別商談会」や三陸気仙沼の物産展実行委員会が主催する「三陸気仙沼の求評見本市」への出展を支援する。本会の地域内で食品を製造・販売している業者を対象とし、個々の製品や新商品などの販路を拡大するために、全国・県内のバイヤーとの商談の機会を提供する。商談会出展に向けた事前準備や出展後のフォローアップまで行い、成約の実現を目指す。

○宮城県商工会連合会が主催する「県内バイヤーとの個別商談会」

【概　　要】県内バイヤー等との個別商談会を年4回開催（1回で4～5事業者程度）
【規　　模】県内主要バイヤー
【支援対象】本会地域内の食料品製造小売業者

○三陸気仙沼の物産展実行委員会が主催する「三陸気仙沼の求評見本市」

【概　　要】気仙沼市内に全国のバイヤーを招き、水産加工品を中心とした展示・商談会年１回開催
【規　　模】全国のバイヤー400名、水産加工業を中心に約20社出展
【支援対象】本会地域内の食料品製造小売業者

②地域内展示即売会への出展支援（ＢtoＣ）

当地域内で開催する集客力の高いイベントでの展示即売会に参加し、地域内消費者や三陸沿岸道路の全線開通により増加が期待される地域外からの来場者をターゲットと

し、事業計画を策定した事業者を優先的に出展させ、新たな需要の開拓を支援する。

・気仙沼市本吉ふるさと市

毎年 10 月中旬に開催されるイベントで、本吉総合体育館駐車場内に個店ブースが立ち並び地場産品展示即売が行われる。

（来場予定者数約 5,000 人・出展予定者数約 10 団体）

・気仙沼市産業まつり

毎年 10 月下旬に開催されるイベントで、気仙沼市魚市場内に個店ブースが立ち並び地場産品展示即売が行われる。

（来場予定者数約 23,000 人・出展予定者数団体約 80 団体）

③ＳＮＳ活用による販路開拓支援（ＢtoＣ）

地域の小規模事業者に対して、「Ｉｎｓｔａｇｒａｍ」や「ＬＩＮＥ」などのＳＮＳを利用した企業の商品情報の発信の効果について、経営指導員による巡回訪問やセミナーを通じて理解を深めることを目指す。導入を希望する小規模事業者には、宮城県商工会連合会が提供するＳＮＳ導入マニュアルを活用し、セミナーや個別指導を通じて集中的な支援を行う。必要に応じて専門家を派遣し、導入を促進する。

④ふるさと納税を活用した販路開拓支援（ＢtoＣ）

全国的に注目を集めている「ふるさと納税寄付金制度」は、気仙沼市の納税寄付額が東北自治体トップである。ふるさと納税はこれまで取引のなかった全国各地の消費者と取引を手軽にできる制度であるため、地域の小規模事業者にとっては最良の販促ツールである。

地域の特産品を扱う事業者に対し、ふるさと納税登録手続きや返礼品の開発等に係る経費の一部を補助する「気仙沼市製品・サービス開発等支援事業補助金」の活用を支援するとともに地域外への情報発信を支援し、認知度の向上と販路拡大、新たな需要の開拓を図る。また、行政と連携して取り組むことで、気仙沼市の振興や特産品のＰＲ、販路開拓において相乗効果を生み出し、地域経済の活性化に寄与する。

Ⅱ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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】事業の評価及び見直しをするための仕組みについては、事業評価委員会を年 2 回開催し、経営発達支援計画として実施した事業の内容及び成果について、事業の評価及び見直しを実施し、評価結果を年 1 回商工会ホームページに掲載している。また、見直した案は事務局内で協議し、理事会へフィードバックし、事業の見直し及び今後の方向性を決定している。

【課題】低く評価された事業に対しては、改善に充てる時間が限られており、見直し作業も担当者のみによって行われていたため、効果的な取り組みが実施されていなかった。

（２）事業の内容

①経営発達支援事業評価委員会の開催（年 1 回 3 月）

これまで理事会等において事業の進捗や成果について諮ってきた経緯があることから、年 1 回に集約し、気仙沼市産業部産業戦略課、地域内小規模事業者代表、外部有識者として中小企業診断士、法定経営指導員をメンバーとする「事業評価検討委員会」を引き続き開催し、経営発達支援事業の内容や進捗状況について報告を行い、必要に応じて適切な改善策を検討する。

また、評価委員会で評価が低かった事業に対しては、事務局内で改善案を策定し、外部有識者に検証を依頼し、経営発達支援事業や経営指導の方針を求める。事業成果の公表については、理事会に報告した後、事業実施方針に反映させ、常に事務所に備え付けるとともに、年に一度ホームページにも掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧できるようにする。

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】経営指導員等の資質向上に関する取り組みは、宮城県商工会連合会が主催する各種研修会を通じて、支援に必要な知識の習得に努めてきた。しかし、研修を受けることで職員の知識は向上したものの、急速に変化する経済環境においては、経営課題に対する支援がより多様化し、高度化することが求められている。その結果、指導経験の差異により、支援内容にばらつきが生じている状況である。

【課題】本会の職員のスキルは向上しているものの、事業者が直面している問題は多様化、複雑化しており、事業者がどの職員からも一定のレベル以上の支援を受けられる体制を整えることが求められる。また、これまで本会職員がＩＴやデジタル化に関するセミナーへの参加が不十分であったため、今後は積極的に参加し、小規模事業者に対するＤＸ推進に向けて職員のスキル向上を図る必要がある。

（２）事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

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「経営支援能力向上セミナー」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＞

ア）事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

ＲＰＡシステム、クラウド会計ソフト、電子決裁システム等のＩＴツール、オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策等

イ）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、オンライン展示会、ＳＮＳを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ）その他取組

オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入等

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

【小規模事業者課題設定力向上研修】

課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後に続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

②ＯＪＴ制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したＯＪＴを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

外部講習会等へ参加した職員からＩＴ等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（毎週1回）を開催し意見交換を行うことで職員の支援能力の向上を図る。

④データベース化

担当職員が「経営支援システムplus」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。

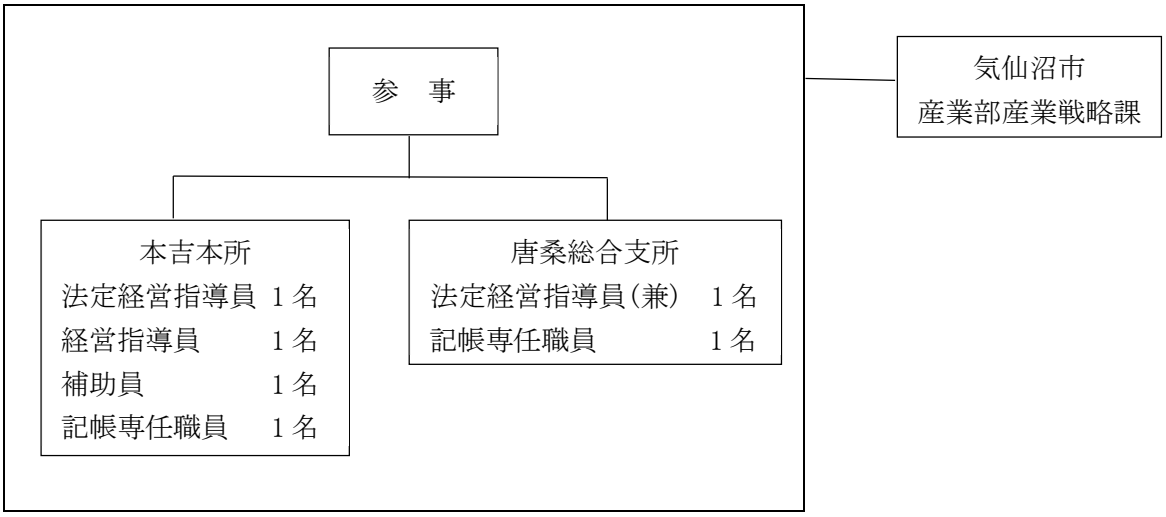
（別表２）

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６年 11 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）



（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：　村上　渡

■連絡先：　本吉唐桑商工会　TEL0226-42-2028

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、関係市町村連絡先

①商工会

〒988-0307　宮城県気仙沼市本吉町津谷舘岡１０

本吉唐桑商工会　経営支援課

TEL：0226-42-2028 / FAX：0226-42-2818　E-mail：s-com@hyper.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒988-8501　宮城県気仙沼市八日町一丁目１－１

気仙沼市　産業部産業戦略課

TEL:0226-22-3432 / FAX:0226-24-1226　E-mail:senryaku@kesennuma.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７年度	令和８年度	令和９年度	令和 10 年度	令和 11 年度
必要な資金の額	700	700	700	700	700
1. 地域の経済需要動向調査に関すること	150	150	150	150	150
2. 需要動向調査に関すること	100	100	100	100	100
3. 経営状況の分析に関すること	100	100	100	100	100
4. 事業計画策定支援に関すること	100	100	100	100	100
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること	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こと	150	150	150	150	150

（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
自己資金（会費収入・手数料収入）、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
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