

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>伊達市商工会（法人番号 7380005002402） 保原町商工会（法人番号 3380005002034） 伊達市（地方公共団体コード 072133）</p>
<p>実施期間</p>	<p>2023/04/01 ～ 2028/03/31</p>
<p>目標</p>	<p>①「地域の課題」に対し、小規模事業者の経営力向上と持続的発展のため、伴走型支援による事業計画策定を強力に展開する。これにより事業所の減少に歯止めをかける。</p> <p>②「長期的な振興のあり方」に対し、農商工連携および地域資源（歴史、食文化）を活用した新伊達ブランド（特産品）の構築と販路拡大を目指す。</p> <p>③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定する。さらに地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。</p>
<p>事業内容</p>	<p>1. 地域経済動向調査に関すること</p> <p>①管内小規模事業者調査の実施</p> <p>②全国連・県連 中小企業景況調査を活用した情報収集</p> <p>③ビックデータ(R E S A S)を活用した地域経済動向</p> <p>④情報の分析</p> <p>2. 需要動向調査に関すること</p> <p>①管内需要動向調査の実施（年1回）</p> <p>②管外需要動向調査の実施</p> <p>③ I Tを活用した商品実態（トレンド）の把握</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①経営分析対象者の掘り起こし</p> <p>②経営分析の実施</p> <p>4. 事業計画の策定支援</p> <p>①事業計画策定支援の取り組み</p> <p>②創業、第二創業者支援</p> <p>③事業承継支援</p> <p>④ D X 推進セミナー開催・ I C T 専門家派遣</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援</p>

	<p>①事業計画実施支援</p> <p>②創業、第二創業支援</p> <p>③事業承継支援</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援</p> <p>①物産展・商談会等による販路開拓支援</p> <p>②D Xの推進、インターネットを活用した需要開拓</p>
<p>連絡先</p>	<p>伊達市商工会 〒960-0756 福島県 伊達市 梁川町青葉町3番地 TEL:024-577-0057 FAX:024-577-0083 e-mail:shido@date-shokokai.jp</p> <p>保原町商工会 〒960-0612 福島県 伊達市保原町字宮下111番地 TEL:024-575-2284 FAX:024-576-7653 e-mail:hobara@saturn.plala.or.jp</p> <p>伊達市 産業部 商工観光課 〒960-0692 福島県 伊達市保原町舟橋180番地 TEL:024-573-5632 FAX:024-573-5865 e-mail:syoukou@city.fukushima-date.lg.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) 経営発達支援計画の共同申請

伊達市商工会、保原町商工会による共同申請の理由は次のとおり。

福島県伊達市は、伊達市商工会と保原町商工会の2商工会が存在しているが、同一行政との関係、経済環境、消費者動向など地域性、属性が一緒であるため、平成20年度、2商工会により伊達市商工会広域連携協議会(※1)を組織。商工会の垣根を越えた経営支援体制を構築し販促イベントやセミナー等の共同事業を実施している。経営発達支援事業を実施するにあたり、同一行政管内において一元的に事業を進めることは、それぞれの商工会が単独で取り組むよりも効率的で支援効果も高く、職員の年齢構成、経験のバランスを考慮し、それぞれの得意分野で相互補完に努めることにより経営発達支援事業の相乗効果が見込まれると判断し共同申請する。

※1 伊達市商工会広域連携協議会

伊達市商工会と保原町商工会が地域内に共通する経営課題に対し、経営支援の充実・強化について、連携することにより効率的かつ効果的に実施を図るため、平成20年4月1日から設置した組織。事務局は伊達市商工会に設置。

(2) 地域の現状及び課題

①現状

【人口の推移】

伊達市の行政合併当時の人口は68,266人(H18年12月1日現在)であったが、直近は56,703人(令和4年7月1日現在)と約15年間で11,563人減少している。

また、高齢化率(65歳以上人口の比率)も36.1%と全国の28.4%を大きく上回っており、少子高齢化が顕著である。市は今後も人口減少が続くと推計しており、地域消費の低下にとどまらず就業機会や労働力不足に繋がり、小規模事業者を取り巻く環境は厳しさを増すことが予想される。

平成18年12月1日	令和4年7月1日	増 減
68,266人	56,703人	▲11,563人

《出典「福島県現住人口調査(令和4年7月1日現在)」》

【地域の特徴】

福島県の北東部に位置し、北は宮城県、西は福島市、国見町、桑折町、南は川俣町、東は相馬市、飯舘村が隣接。地形は阿武隈川流域に広がる福島盆地に含まれる平坦地と霊山を含む阿武隈山系の山々が連なる山間地に大別でき、市域全体の65%を森林と農地が占める。平成18年に伊達、梁川、保原、霊山、月舘の5町が合併し「伊達市」が誕生した。

交通の便が良く、JR東北本線、阿武隈急行線および国道4路線が東西南北に整備され、東日本大震災からの復興道路「東北中央自動車道(相馬福島道路)」により山形県・宮城県・福島県浜通りを結ぶ交通の要衝となり、今後も広域的な交通アクセス向上と交流人口の増加に伴う地域の発展が期待される。

戦国武将：伊達政宗で有名な伊達氏発祥の地で、高子岡城や梁川城、梁川八幡神社など伊達氏ゆかりの史跡も数多い。国指定史跡名勝の霊峰「霊山」など地域資源も豊富である。平成28年度には観光PRアニメ「政宗ダテニクル」の製作など、伊達市行政では地域資源の有効活用に積極的に取り組んでいる。



人口 56,703 人
 (男 27,575 人)
 (女 29,128 人)
 世帯数 21,329
 面積 265,012 km²

【小規模事業者の現状】

I. 東日本震災、台風災害、連続する福島沖地震およびコロナ感染症、物価上昇の影響

ア) 東日本大震災、台風災害、福島県沖地震の影響

東日本大震災、原発事故の直接被害、風評などにより伊達市の小規模事業者は甚大な被害を受けた。事業者間の相互扶助、各事業者の自助努力により震災前の状況まで復旧、復興しつつあったが、令和元年10月の台風19号水害、令和3年2月、令和4年3月には相次いで震度6強の地震など相次ぐ自然災害により多くの事業者が被災し、その復旧、復興には足踏みの状態である。

イ) 新型コロナウイルス感染症感染拡大、戦争による世界的な物価上昇の影響

新型コロナウイルス感染拡大に伴う不要不急の外出自粛の影響は消費低迷に拍車をかけ、観光、飲食業をはじめ多くの事業者が大きく売り上げを減少させた。国や行政の給付金等による減少分の補填で継続できているものの、今後もコロナ禍の消費低迷が続くとなれば経営継続も危ぶまれる状況である。また、令和4年初頭から始まったロシア・ウクライナ戦争の長期化に伴う世界的なエネルギー不足は、燃料や資材を高騰させ、コロナ禍の影響が少ない業態についても同等以上の厳しい経営状況に追い込まれ、厳しい局面を迎えている。

《伊達市商工会広域連携協議会管内商工会の商工業者数等》

(令和4年4月1日現在)

	商工業者数	小規模事業者数	会員数
伊達市商工会	1,386	1,232	712
保原町商工会	824	738	509
合計	2,210	1,970	1,221

※商工会実態調査の数値(会員数は定款会員を除く)

《小規模事業者数の業種別内訳》

(令和4年4月1日現在)

	建設	製造	卸・小売	飲食・宿泊	サービス	その他	合計
伊達市商工会	299	228	302	76	217	110	1,232
保原町商工会	142	94	171	95	182	54	738
合計	441	322	473	171	399	164	1,970

II. 消費者ニーズの多様化

消費者の消費購買志向が多様化し、大型店などの郊外型店舗のレジャー化が進んでいる。

また、新しい生活様式へのシフトによるスマホの普及によりSNS活用、ECサイトの利用が増加、ネット通販の一般化などの影響により、かつて地域コミュニティを形成した商店街は来街者が大きく減少し、小規模なイベント実施などの努力による賑わいは一過性に過ぎず、厳しい現状にある。

②課題

- I. 広域連携で実施してきた事業計画セミナーやHPを利活用した販路開拓セミナー、インボイス制度・電子帳簿保存法セミナー、金融相談会、簿記講座等により、各商工会地区の地域情報の共有はもとより、垣根を超えた会員への情報提供、経営指導等を実施してきたが、取り組みに対する商工業者の認知度は低く、意識の改善には至らなかった。
- II. 経営改善及事業は、小規模事業者持続化補助金等を活用した事業計画作成指導や税務指導、金融相談、労務指導等を中心に支援を展開してきたが、小規模事業者がおかれている厳しい現状に対応するための持続的な経営発展のための伴走型支援が求められ、DX対応など高度な経営支援能力、情報収集能力など職員個々の更なるスキルアップが必要となっている。
- III. 地域振興事業は、合併以前から継続して実施されている各地のイベントがそれぞれの地域で開催され、イベントは盛況ではあるものの伊達市としての一体感が薄い印象である。2つの商工会が同じ方向を向いて事業を進める必要があるが、一体感の醸成には実施体制が不十分である。

(3) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

令和4年4月に全線開通した相馬・福島道路の整備により交通の利便性が向上し、「商圈が拡大したことにより既存産業の集積」、「地場産品の情報発信・販路拡大」、「6次産業化の推進」、「地域間競争に対応出来る産業の創出」などの機会が発生しており、行政は、“産業競争力の強化”を目指している。

小規模事業者が経営を持続的に行うためには、こうした機会をいかして独自能力の保有や大手企業との差別化を強化していく必要がある。

① 10年程度の期間を見据えて

I. 交流人口の増加に伴う事業者の活性化

相馬・福島道路の全線開通と伊達桑折ICの完成により交通の利便性が大きく向上。伊達桑折IC付近の国道4号線沿いには、令和6年度にイオンモール北福島店がオープン予定で、交流人口の大幅な増加が見込まれる。近隣への新規出店、関連する事業者の流入など経済の拡大が予想される。

大型店にはできない小規模事業者による細やかなサービスを武器にした経営努力、販促や流入者の雇用など経営基盤の強化を図る。

II. 小規模事業者の経営力強化

小規模事業者の特性を活かし地域に必要不可欠な存在として経営を持続的に発展させ企業の意識改革や第二創業、円滑な事業承継等の新規事業展開による経営力強化に努める。

III. 農商工連携、地域商品開発の強化

伊達市は県内でも有数の果樹栽培地域で、特に産出額が多い桃。その他、かき、ぶどう、りんご、いちごなどの農産品や地域の歴史的資源を活用した新たな地域商品の開発と販路拡大に取り組み、生産、販売に伴う新たな雇用を生み出す。そのために、農商工連携が必要不可欠で、かつ「売れる商品」の調査、研究が必要である。

地場産品の発掘及び育成、販路拡大等による商業・サービス業の活性化を図る。

② 自治体商工振興計画（抜粋）との連動性・整合性

伊達市は、令和3年5月に「だれもが安心して働き、地域で豊かな暮らしを送れる活力あるまちづくり」をテーマに「伊達市商工業振興計画」を策定した。この計画は、令和2年度から令和6年度の5年間を計画期間として策定し、商工業振興の目標の実現に向けて以下の施策が示されており、アンダーラインの施策については、行政と連携を強化し支援を実行する。

事業と事業概要

基本施策1 商業機能の強化

・既存店舗等施設整備事業

魅力ある店舗づくりに取り組む場合における店舗等の改修や備品の整備を支援する。

・商品開発等支援事業

地域資源等を活用した魅力ある商品づくりに取り組む事業者を支援する。

・チャレンジショップ事業

市内で創業を目指す者が地域における商業活動へ参入しやすい環境を整備し、伊達市における賑わいの創出及び地域活性化を図る。

・伊達市商工政策審議会等の定期開催

商工振興政策を定期的に見直し、より実情に沿った政策を実行していくため、施策検討の会議を定期的を開催する。

基本施策2 商店街の魅力向上

・商店街賑わい創出イベント推進事業

商店街の情報、魅力を発信し、人を呼び込むための集客イベント等の開催を支援する。

・空き店舗対策支援事業

街なかの魅力向上及び賑わい創出を図るため、空き店舗を活用した開業を支援する。

・買い物困難者への支援事業

買い物困難者が、気軽に中心拠点の商店街に足を運び買い物ができるよう、公共交通機関を利用して容易に買い物ができる環境を整備する。また、運転免許を返納された高齢者の外出をサポートする仕組みを推進する。

基本施策3 市内消費の促進

・プレミアム商品券等による市内消費喚起事業

プレミアム付き商品券やポイント事業など、購買意欲やリピート率を高める仕組みづくりに取り組み、市内消費の活性化を推進する。またICTを活用した消費者にとって利便性の高い消費喚起策の実施を検討する。

・みんなダテニクル手帳事業

伊達市を訪れる観光客等の市内周遊を促進し、滞在時間の延長、観光消費単価の向上拡大による地域経済活性化を図るため、市内の観光施設、飲食事業者、道の駅等と連携し、ステージアップ方式の観光手帳を活用した観光周遊の仕組みを構築する。

基本施策4 企業の競争力強化

・事業者の経営分析や事業計画の策定

商工関係団体による経営相談の実施や、経営セミナー等の開催により事業者の経営分析や事業計画の策定を推進する。また若手経営者を対象に、経営に関する知識やノウハウを中長期的に継続して学ぶことができる仕組みづくりを推進する。

・新規事業への設備投資や業態転換への支援

新型コロナウイルス感染症後の社会変化を見据え、新しい技術や製品の開発、既存事業の思い切った業態転換や事業再構築の取り組みを支援する。また、新規事業へのアイデアを育て、事業化へ結び付けるための機会づくりを推進する。

基本施策5 新たな産業の創出

- ・新たな工業団地の整備と企業誘致市内に新たな工業団地を整備し、本市の立地条件に合った企業の誘致を推進する。
- ・創業塾や創業セミナーの実施
創業に不可欠な経営、財務、販路開拓等の知識を身につけるためのセミナー等を開催し、創業希望者へ支援する。また、創業のアイデアを育て、事業化に結び付けるための機会づくりを推進する。
- ・6次産業化推進事業
豊富な農産物を活用し、ブランド化や新たな価値を創造することによる販路拡大を進めるため、果物のハネモノなどを活用した商品開発や経営の組織化、人材育成を行い、所得の向上と雇用の創出を推進する。

基本施策6 就労支援と勤労者福祉の充実

- ・雇用促進事業
伊達市企業説明会や市内における出張ハローワークを開催するとともに、働きたい女性や若者に対する研修を通してスキルアップを図ることで、就職を支援する。
- ・ワーク・ライフ・バランス推進事業
安心して子育てや介護、地域活動などに取り組める環境をつくるため、男女共同参画やワーク・ライフ・バランスに関する周知活動や普及に向けた取り組みを行う。
- ・就労意識の啓発推進
インターンシップ等を通じて、学生等の就労に対する意識啓発と市内での就職を促進する。
- ・資格取得や技術技能の継承の推進
従業員における資格取得等人材育成の取り組みを支援するとともに、製造や建設の現場における若手への技能継承を推進する。

③ 商工会としての役割

このような地域の現況を鑑み、伊達市商工会広域連携協議会は、小規模事業者の事業継続（事業承継）と経営力の向上を引き続き支援すると共に、地域の特産物である農産物（果樹、野菜）、史跡等の観光資源等を積極的に活用しながら目標を掲げる。

（4）経営発達支援事業の目標

上記で示した商工会の現状及び課題、小規模事業者に対する長期的な振興の在り方を踏まえ、経営発達支援事業の目標を以下のとおり掲げる。

- ① 「地域の課題」に対し、小規模事業者の経営力向上と持続的発展のため、伴走型支援による事業計画策定を強力的に展開する。これにより事業所の減少に歯止めをかける。
- ② 「長期的な振興のあり方」に対し、農商工連携および地域資源（歴史、食文化）を活用した新伊達ブランド（特産品）の構築と販路拡大を目指す。
- ③ 小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定する。さらに地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。

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5年4月1日～令和10年3月31日)

(2) 目標達成に向けた方針

①地域の課題に対し、小規模事業者の経営力向上と持続的発展のため、伴走型支援による事業計画策定を強力に展開する。これにより事業所の減少に歯止めをかける。

経済動向、需要動向を捉えた「事業計画」の作成を推進し、策定の過程を伴走支援すると共に計画策定後のフォローアップを強化する。国や県、市等の行政機関やよろず支援拠点等の支援機関と連携し、専門家派遣等の事業者のために役立つ施策を積極的に活用する。

支援体制として、経営指導員による経営支援会議(※1)や経営支援員による業務管理会議(※2)を定期的に開催し、職員間の情報共有を緊密にし、相互啓発に努め、個々の支援スキル向上に努める。

環境の変化による地域経済への影響を考慮し、事業所の減少を防ぐため、後継者や従業員いる事業所に対する第二創業や事業承継支援を重点的に実施する。

※1 経営支援会議

管内2商工会の全ての経営指導員及び福島県商工会連合会により構成される会議。

管内事業所の経営環境、経営支援事例等について情報を共有するため、毎月1回定期的に開催される。

※2 業務管理会議

主任広域経営指導員、副主任広域経営指導員及び主任広域経営支援員、管内2商工会の全ての経営支援員ならびに福島県商工会連合会により構成される会議。

管内事業所の経営支援事例、業務、人材育成等について情報を共有するため、毎月1回定期的に開催される。

②長期的な振興のあり方に対し、農商工連携および地域資源(歴史、食文化)を活用した新伊達ブランド(特産品)の構築と販路拡大を目指す。

地域の衰退が著しい現状を踏まえ新たな新伊達ブランドを構築する調査研究を実施する。さらに、地域住民による事業プランを実現するために、地域ブランド力強化についての会議を関係機関(地域行政、伊達市観光物産交流協会)と連携して開催し、地域の活性化・再興に資する事業を実施する。また、既存品や地域資源を活かすためブラッシュアップ強化を図り、町外の人々が伊達市を訪れた際に、リピート購入や、地域内の回遊に繋がり継続的に人の交流が、地域経済の活性化を図る仕組みを強化する。

③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定する。さらに地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。

人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走支援において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成する。

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】

これまでの経済動向調査は、相談の際に、国や県、市から収集した情報を随時提供してきた。地域に特化した情報は、金融斡旋や記帳指導等の経営改善普及事業による収集に留まっていた。

【課 題】

効果的な経営支援のために、既存の情報整理を行うと共に、職員の巡回訪問時にヒアリングによる管内の小規模事業者調査を実施し、経済動向について調査分析する。結果は「調査報告書」とし、今後の巡回や窓口相談時の情報提供や事業計画立案等の参考資料とする。

(2) 目標

	現 状	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
①管内小規模事業者調査の情報開示回数	未実施	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回
②全国連・県連・中小企業景況調査情報開示回数	未実施	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回
③ビックデータを活用した動向の情報開示回数	未実施	年 1 回	年 1 回	年 1 回	年 1 回	年 1 回
④情報の分析情報開示回数	未実施	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回	年 2 回

(3) 事業内容

①管内小規模事業者調査の実施

【調査目的】伊達市内の小規模事業者の経営状況を把握し、企業が事業計画策定や販売促進の参考資料として情報提供する。

【調査対象】伊達市内の商工業者 80 件（伊達市 50 件 保原町 30 件）
建設業 20、製造業 15、卸小売業 20、サービス 25 とし、商工会の規模に応じて伊達と保原で配分する。

【調査項目】景況感、売上高・利益、採算、資金繰り、雇用、設備投資、経営上の問題点

【調査方法】職員の巡回等による聴き取り調査

【調査回数】年 2 回（6 月、12 月）

【活用方法】調査結果は半年毎に業種・町村別・項目別に整理し、商工会HPにて公表する他、個別の事業計画等の基礎資料とする。

②全国連・県連 中小企業景況調査を活用した情報収集

【調査目的】全国および福島県内の中小企業の景況を把握する。

【調査項目】売上高・利益、採算、資金繰り、雇用、設備投資、経営上の問題点等

【調査回数】年 4 回（全国連、県連の発表時）

③ビックデータ (RESAS) を活用した地域経済動向

【調査目的】伊達市内の企業全体の経営状況を把握

【調査項目】生産分析、産業の現状等分析

【調査回数】年 1 回（商工会HPにて公表）

④情報の分析

【整 理】収集したデータを業種別、エリア別に整理集計し一覧表にまとめる。

【分 析】一覧表にまとめた結果を全国連・県連の景況調査データと比較分析し伊達市の特徴を調べる。

【回 数】年 2 回（小規模事業者調査終了後）

【報告書作成】分析結果は、「伊達市小規模事業者景況調査報告書」としてまとめ、経営支援会議で報告し、（商工会HPにて公表）

(4) 調査結果の活用

【情報開示】

- ・管内小規模事業者に対し「伊達市小規模事業景況調査報告書」を配付する。(年2回)
- ・HP等に於いて情報を開示し、いつでも閲覧できる環境を整備する。

【伴走型支援に参考データとして活用】

- ・巡回訪問、窓口相談時に情報を提供する。
- ・小規模事業者の経営分析の際のツールとして活用し、経営判断の材料にする。
- ・事業計画策定の際の資料として活用する。

【関係機関への情報提供】

- ・行政の担当部署(伊達市産業部商工観光課)との情報交換会を年3回実施する際に上記の報告書により管内小規模事業者の実情を伝え、今後の行政施策に反映されるよう提言する。
- ・必要に応じ管内金融機関や日本政策金融公庫に対し、融資関連の参考として情報提供する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者が、製造、販売等の事業経営を行うにあたり、取扱商品等に係る需要動向の調査は重要である。しかしながら多くの事業者は、需要動向を踏まえた新商品開発や販路開拓を行っておらず、多様化する消費者ニーズに応えきれていない現状にある。

【課題】

今後の取り組みについて経営状況の分析を実施した事業所など、取り扱う商品やサービス等について消費者及びバイヤーに対し、需要動向のアンケート調査を実施し、新商品開発や販売促進支援の参考データとする。

各需要動向調査目標値

(2) 目標

(調査サンプル数)

		現 状	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
① 管内需要 アンケート調査 支援事業者数	伊 達	5	5	5	5	5	5
	保 原	3	3	3	3	3	3
② 管外需要 ヒアリング調査 支援事業者数	伊 達	5	5	5	5	5	5
	保 原	3	3	3	3	3	3
③ IT活用 トレンド調査 支援事業者数	伊 達	11	12	12	12	12	12
	保 原	5	6	6	6	6	6
計		32	34	34	34	34	34

(3) 事業内容

①管内需要動向調査の実施(年1回)

一般消費者のニーズ・市場動向の調査を実施し、中心商店街の利便性を左右する商業者を対象に、個店の魅力向上・新規顧客の獲得を目的にヒアリングにより調査を実施する。

【支援対象者】：管内の飲食、小売、サービス業 8事業所(伊達市5 保原町3)

【訴求対象】：支援対象事業者を利用する一般消費者

【調査方法】：来店者に記入式のアンケート調査(1件あたり最低30サンプル)

【調査項目】：来店の動機、来店頻度、よく買う商品、満足度、要望等

【活用方法】：アンケート結果は事業者毎に整理し、データは個別訪問により事業者にフィードバック。個店の魅力向上や新規顧客の獲得に向けた事業計画策定の判断材料とする。

②管外需要動向調査の実施

県外や首都圏への販路拡大を目指す事業者に対して、商品買付の目利きであるバイヤーや物産展の売場担当者に商品サンプル等を提示し、その商品に対するヒアリング調査を実施。商品のブラッシュアップや新商品開発の参考意見とする。

【支援対象者】：販路拡大や新商品開発事業者 小売業8事業者

【訴求対象】：首都圏のバイヤーや物産展の売場担当者

【調査方法】：日本橋ふくしま館 MIDETTE、福島県観光物産館の販売担当者に対しヒアリング調査を実施。調査は①の事業者の新商品や販路を拡大させたい商品毎に以下の調査項目について、1商品あたり10件程度の調査データを取得する。

【調査項目】：価格、品質、市場への適応感、賞味期限、必要な季節、取引量等

【活用方法】：調査結果は商品毎に整理し、データは個別訪問により、事業者にフィードバックする。

③ITを活用した商品実態（トレンド）の把握

全国の商品実態（トレンド）を把握するために、政府統計の「家計調査」、「日経テレコンPOSEYES」の情報などの公開データを活用して多様化する消費購買動向や消費者意識調査等の情報を収集する。（随時）

【支援対象者】：販路拡大や新商品開発事業者

【訴求対象】：全国の消費者（POS情報等による）

【調査方法】：上記のシステムを活用し、公開データを取得する

【調査項目】：家計調査・・・消費支出時期について
POS情報・・・新商品、売れ筋商品

【活用方法】：調査結果は商品毎に整理し、データは個別訪問により、事業者にフィードバックする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

経営改善貸付（マル経資金）融資等の金融や確定申告時の決算書作成等の税務、各種補助金申請等において随時、売上高や損益状況の把握や財務分析、資金繰り等の簡単な経営分析にとどまっており、事業計画策定などの経営に役立てる観点に立った分析は行っていない。

【課題】

今後の取組みとして、小規模事業者が生き残るためには、環境の変化に対応できる持続的な経営力が必要であるため、管内小規模事業者調査により収集した事業者の景況情報や巡回、窓口相談による各事業者の内部資源情報を把握し、それを基に経営分析する事業所を選定する。さらに「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる。

(2) 目標

支援内容		現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
事業計画策定セミナー開催 件数		1回	1回	1回	1回	1回	1回
経営分析事業者	伊達市	24者	25者	25者	25者	25者	25者
	保原町	17者	18者	18者	18者	18者	18者

(3) 事業内容

①経営分析対象者の掘り起こし

従来よりも踏み込んだ経営支援を行うため、記帳指導、金融相談を行っている事業所や、事業計画策定セミナー年1回開催（募集方法、チラシ：会員全発送、店頭ポスターにて周知HP等で会員以外など広く周知し参加者30名程度）の参加者に加え、巡回訪問で経営課題が顕在化した事業所と窓口相談に訪れた事業者を優先する。

②経営分析の実施

経営分析は、巡回ヒアリング等により下表の項目について実施する。

財務面の分析には中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己診断システム」や全国商工会の「MA-1記帳システム」並びに経済産業省の「ローカルベンチマーク（企業経営健康診断ツール）」等を活用する。財務以外は一覧表にまとめるなど、分析結果を資料化する。

【情報収集を行う項目及び分析を行う指標】

項目	分析する指標等
財務分析	<ul style="list-style-type: none">・売上高（推移）・売上高総利益率（同業他社との比較・推移）・営業利益率（"）・経常利益率（"）・流動比率・自己資本比率
非財務分析	<ul style="list-style-type: none">・企業が提供するサービス・企業が保有する設備や技術・競合他社との差別的要素（経営資源）・競争優位性（将来的な展望を見据えた）・後継者（事業継承、相続）・デジタル化、IT活用

(4) 分析結果の活用

- I. 経営状況分析の結果は、事業者に対して個別訪問により迅速にフィードバックし、事業計画策定に繋げるための判断の材料とする。
- II. 分析の結果早急な支援が必要と判断された事業所は、経営指導員・経営支援員の複数名でチームを編成し経営課題の解決策を探る。
- III. IIによる支援の結果、きわめて困難な課題が発生した案件については、経営支援会議等で分析結果について各経営指導員の意見を出し合い問題解決にあたるが、解決策に専門的な判断が必要な場合は、専門家派遣制度を活用し適切なアドバイスを受け、事業計画策定に向けた伴走支援に繋げる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業計画策定に対する小規模事業者の認識は低い。環境の変化に対応し事業を維持・発展させるためには、将来を見据えた計画的な事業運営の必要があり、事業主自身が事業計画策定の必要性を理解することが求められる。

【課題】

今後の取り組みとして、事業者が個々の経営課題を認識し、「地域経済動向調査」「経営状況の分析」等の結果を踏まえ、関係機関との連携を図りながら事業計画の作成支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、「5. 経営状況の分析に関すること」で行った事業者の5割程度/年の事業計画策定を目指す。

また、持続化補助金の申請を契機として事業計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定に繋げていく。事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

さらに、「5. 経営状況の分析に関すること」で実施するワークショップ型のセミナーを通じて、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、現状を正しく認識した上で、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に、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

【事業計画策定支援に係る年度別目標】

		現 状	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
事業計画策定セミナー回数		1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定 事業者数	伊達市	15	16	16	16	16	16
	保原町	5	6	6	6	6	6
創業・第二創業 計画策定支援数	伊達市	5	8	8	8	8	8
	保原町	1	3	3	3	3	3
相続・事業承継セミナー回数		1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業承継 計画策定支援数	伊達市	3	3	3	3	3	3
	保原町	1	1	1	1	1	1
DX推進セミナー		1回	1回	1回	1回	1回	1回
DX推進の 支援数	伊達市	1	3	3	3	3	3
	保原町	1	1	1	1	1	1
支援事業者数		32	41	41	41	41	41

(4) 事業内容

①事業計画策定支援の取り組み

I. 支援対象者の掘り起こし

事業計画の策定事例紹介や具体的な戦略の立案などを中心とした「事業計画策定セミナー」の実施や、「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を実施した事業者の「個別相談会」を実施することにより、将来を見据えた事業計画の必要性について事業所の理解を深めると共に、早期に事業計画策定が必要とされる事業者を掘り起こす。

II. 事業計画策定支援

上記で発掘した事業者に対し、経営分析データを活用して事業計画策定の支援を行う。

計画の策定は、巡回訪問等による個別相談形式で行うことし、ヒアリングを重ねる事により経営戦略の方向性を定め、具体的な計画の内容は事業計画策定ソフト「経営計画つくるくん」等を活用し、3～5年先を見据えた計画を作成する。

計画策定にあたり、経営分析からの考察や専門家によるアドバイスが必要な場合には、福島県連の専門家派遣制度を活用する他、よろず支援拠点への照会、福島県連の中小企業診断士などを活用する。

②創業、第二創業者支援

I. 「創業・第二創業相談窓口」の設置による掘り起こし

管内の創業希望者、創業から一年以内の者、新規事業展開を希望する事業者等に対する窓口を常設。創業や経営革新に関するノウハウや支援メニューについて随時情報提供し、創業、第二創業に向けて伴走支援を必要とする者を掘り起こす。

II. 事業計画策定支援

上記の相談窓口により発掘した支援対象の創業者については、空き店舗情報の提供や開業資金の融資や創業補助金の情報提供や伊達市の創業支援窓口など各種支援機関の協力を得て、創業計画の策定を支援する。第二創業に該当する事業者には、創業者向けの融資や補助金の情報提供やよろず支援拠点など各種支援機関の協力を得て、第二創業計画の策定を支援する。

実施体制は、広域連携協議会の経営指導員・経営支援員による複数名のチームで支援にあたる。

③事業承継支援

I. 相続・贈与セミナーによる掘り起こし

事業承継に伴う相続や贈与に関心を持つ事業者を対象に、「相続・事業承継セミナー」を開催し、事業承継と承継後の事業計画策定を希望する事業者または計画策定が必要とされる事業者を掘り起こす。

II. 事業計画策定支援

事業承継の支援は、他の支援内容と異なり非常にデリケートな面があるため慎重に対応する。第一相談者が現経営者か後継者かによりアプローチが変わるため、最初のステップとして両者の考えを事業継承マニュアルのチェックシートを活用したヒアリングを実施し、共通認識が確認された時点で事業計画策定に向けた支援に移行する。

支援体制として、相談者がチーム支援を望まない案件は担当者1人であるが、出来る限り複数名によるチーム支援体制で取り組む。

また、チーム支援で専門的分野知識が必要な案件については、福島県事業引き継ぎ支援センター等の支援機関のアドバイスを受ける等、円滑な事業承継と承継後の事業計画策定を支援する。

④DX 推進セミナー開催・ICT専門家派遣

I. DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたICT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、セミナーを開催する。

DX活用を目指す、意欲がある小規模事業者を支援対象とする。

- ・DX概要、DX関連技術や具体的な事例の活用
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・ECサイトの利用方法等

II. DX推進の支援

セミナーを受講した事業者の中から取り組み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・経営指導を行い必要に応じてICT専門家派遣を実施する。

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】

これまでも経営改善普及事業に沿った事業者への伴走支援に努めてきたが、計画的でなく継続性に欠けていた。

【課題】

事業計画実施の進捗状況の確認だけに留まらず、事業者の支援となるよう、相談の頻度と質を高め、実施が進まない問題を把握し解決策を提案する。場合によっては事業計画の修正や新たな事業計画策定の支援や機会の提供を行う。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後は定期的に巡回訪問し、計画の進捗状況のチェックや課題の洗い出しなどのブラッシュアップを行い、状況に応じたフォローアップ支援を行う。

また、自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行い現場レベルで当事者意識を持って取り組む。

①進捗状況のチェック

事業計画の進捗状況は、以下の項目について四半期毎に経営指導員の巡回訪問ヒアリングにより調査し、次のⅠ～Ⅲの視点についてチェックする。事業計画と実績を比較し、差異が発生した場合はその問題点を特定する。

- Ⅰ. 計画が妥当であったか
- Ⅱ. 計画の実行の施策に問題は無かったか
- Ⅲ. 経営環境が変化し、計画が現在の環境に合わなくなったのではないか

②計画の進捗状況に応じた支援（いずれも四半期毎の対応）

- Ⅰ. 計画が順調に遂行されている、または差異が少ない場合
計画が順調に遂行されている事業者については、経営発達のため次の事業展開を見据えた計画のブラッシュアップを行い、経営力のさらなる向上のための新たな事業計画策定の支援を実施する。
- Ⅱ. 計画の進捗状況に問題点が生じている、差異が大きい場合
計画と実績に差異が大きい場合は、経営支援会議等で事業計画の見直し等について意見を出し合い支援策を協議し問題解決に努める。対応が困難な場合は、必要に応じてよろず支援拠点等の支援機関を活用したフォローアップを行う。

(3) 目標

【事業計画策定後の実施支援に係る年度別目標】

(事業数、回数)

			現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
事業計画実施 支援	対象事業者数	伊達市	20	22	22	22	22	22
		保原町	16	17	17	17	17	17
	回数 (1事業所5回以上)	伊達市	100	110	110	110	110	110
		保原町	80	85	85	85	85	85
創業、第二創業 支援	対象事業者数	伊達市	5	6	6	6	6	6
		保原町	1	2	2	2	2	2
	回数 (1事業所3回以上)	伊達市	15	18	18	18	18	18
		保原町	3	6	6	6	6	6

事業承継支援	対象事業者数	伊達市	3	4	4	4	4	4
		保原町	1	2	2	2	2	2
	回数 (1事業所3回以上)	伊達市	15	20	20	20	20	20
		保原町	5	10	10	10	10	10
合 計		事業数	46	53	53	53	53	53
		回数	218	249	249	249	249	249

(4) 事業内容

①事業計画実施支援

事業計画の遂行について、有効な支援施策について中小企業庁メールマガジン「e-中小企業マガジン」や「補助金・総合支援サイト：ミラサポ plus」、「中小企業施策利用ガイドブック」等により、最新の情報を随時収集し、会報や巡回等により年2回以上情報提供する。

また、計画遂行に有効とされる補助事業等の支援策（小規模事業者持続化補助金、創業補助金、ものづくり補助金、経営革新計画等）は、タイムリーな情報提供に努め、必要に応じたフォローアップを実施する。

1事業所年5回以上支援を行う。

②創業、第二創業支援

新規創業した対象者および第二創業に該当する事業者に対し、経営指導員が四半期毎に巡回訪問し、ヒアリングにより計画の経営進捗状況を確認すると共に計画の実行支援や計画見直しについて、伊達市の創業支援窓口等の関係機関と連携し、引き続きフォローアップする。

1事業所年3回以上支援を行う。

③事業承継支援

事業承継および事業計画策定者に対し、経営指導員等が四半期毎に巡回訪問し、ヒアリングにより経営状況を確認する。必要に応じ福島県事業引き継ぎ支援センター等の支援機関と連携しサポートしていく。

1事業所年3回以上支援を行う。

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】

福島県観光物産館での即売会、インターネットを利用した需要開拓（ECサイト支援・HP、グーペ作成支援）に加え、店舗紹介、既存及び新商品について冊子を作成し、町内外の消費者にPRして販路拡大支援を行ってきた。

【課題】

小規模事業者の販売促進や販路開拓のため、全国商工会連合会や福島県商工会連合会、伊達市観光物産協会等が開催する展示会やインターネット等を使った企業PRにより認知度向上のための施策を積極的に取り入れる経営体制づくりの支援を行う必要がある。

今後「新たな販路の開拓にはDX推進が必要である」という理解・認識のもとに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

福島県が運営するアンテナショップ「日本橋ふくしま館（MIDETTE）」や全国商工会連合会通販サイト「ニッポンセレクト」に出品する為には、一定の基準を満たす魅力ある商品であることが

求められるため、需要動向調査により収集したデータを踏まえて商品開発や商品力アップのための改良を実施し、必要に応じ専門家派遣事業を活用する等伴走型の支援を行い、売れる商品を作り出す。

また、DXに向けた取組として、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するHP作成セミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

目標 支援件数／実績件数

支援内容	現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
物産展等 (BtoC) 支援事業者数	8者	8者	8者	8者	8者	8者
売上額／者	6万円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
商談会 (BtoB) 取引・商談 支援事業者数	8者	8者	8者	8者	8者	8者
成約件数／者	1件	2件	2件	2件	3件	3件
HP作成、開設支援 ネット環境整備、開設者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率／者	-	10%	10%	10%	10%	10%
ネット通販 「ニッポンセレクト」「シオクリ ビット」 出展支援事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率／者	-	10%	10%	10%	10%	10%

【事業内容】

①物産展・商談会等による販路開拓支援

平成30年に新設された道の駅伊達の郷りょうぜんへの出品や、各団体が主催する物産展・商談会への出展を通じて、事業者が自ら対面販売する事により、直接、消費者やバイヤーの声を聴き、手ごたえを肌で感じる事で意欲の向上を図る。

出展にあたっては、商工会から物産展等の開催情報を随時提供する事や、出展当日に至るまでの準備等、伴走支援を行う。出展し販売するだけでなく消費者が実店舗へ来訪してもらえるよう実行性の高いフォローアップを行う。

【参考】〈事業名〉こおりやま産業博（主催：郡山市、商工会議所、JA、商工会の4団

I. 支援対象者：販路拡大や新商品開発事業者

II. 訴求対象：道の駅や物産展の来場者またはバイヤー

III. 活用する機会と概要：

◆一般消費者 (BtoC)

ア) 『道の駅伊達の郷りょうぜん』

東北中央自動車道（福島・相馬道路）霊山ICに隣接した道の駅は、サービスエリアと同等の施設として利用され、年間入込客数は50万人を超えている。地域商品を中心とした物産コーナーや飲食コーナーが設置され、地元伊達市の販売促進の拠点となっている。

イ) 『ニッポン全国物産展』（毎年11月東京開催）

全国商工会連合会主催の全国各地の特産品が集結するイベント。新商品等の全国に向けてのPRの機会となる。

ウ) 『日本橋ふくしま館MIDETTE』（常設）

福島県が運営するアンテナショップ。県内商品で限定品や逸品と言われるこだわりの商品を取扱う為、首都圏在住の県出身者や情報感度の高い女性客等の利用が多く、売れ筋の敏感な傾向を探るには有効な施設。

エ)『福島県観光物産館』(常設：コラッセふくしま内)

県内各地の地域商品かつ人気商品を網羅する福島県を代表する物産館。県都福島市でJR福島駅前に立地し県内だけでなく全国からの来場がある。商品構成が比較的高級品であることから地元ハイクラスの来場者も多く高品質、高付加価値商品の評価を受けるために有効な施設である。

オ)『伊達ないいもんうまいもんフェス』福島県観光物産館(年1回)

伊達市商工会広域連携協議会主催の「伊達地域商品」にこだわった物産展イベント。毎年1回開催する。主に新商品や販路開拓を目指す商品のPRの機会となる。

◆新規事業取引(B to B)

ア)FOOD STYLE Japan(全国食の逸品EXPO)(年1回)

東京ビッグサイトで開催される当事業実行委員会主催の大規模物産商談会。全国商工会連合会も後援する。外食業界のトレンド発信、こだわりの食の逸品を外食・中食・小売業界へ販路拡大するための「商談×学び」の場として開催。新たなビジネスチャンスに繋がる仕入れや課題解決のための食品業界の垣根を越えた商談展示会として事業成長に繋げるための貴重な商談機会となる。

イ)『地方銀行フードセレクション』等金融機関主催の商談会

東京ビッグサイトで開催される地方銀行主催の大規模商談会。全国各地から多数のバイヤーが来場し直接商談する。福島県は東邦銀行が県内約10事業者程度のブースを設置しPRする。金融機関の支援を受けての参加となるため、商工会とは異なったアプローチが可能である。

IV. 商工会の支援：上記の機会を捉え、物産展開催情報や出展に対する補助金情報の提供と同時に、チラシやPOP作成などの準備や販売促進まで一貫した伴走支援を行う。

V. 他の機関との連携等効果的な取組

：各物産展や商談会に参加するためには商品力が問われるため、新商品開発並びに既存商品のブラッシュアップ等、需要動向調査で明らかになった消費者意見を反映し、専門家派遣等を活用しながら売れる商品に仕上げて行く。

②DXの推進、インターネットを活用した需要開拓

I. HPを活用した情報発信支援

HPが既に開設されている事業所は、内容のブラッシュアップによりリニューアルの支援。HPが未開設の事業所は、HP作成サイト「グーペ」を活用した開設の支援により情報発信のプラットフォーム作りの伴走支援を行う。また、HPへの呼び込み策としてSNSの活用支援を行い売上げアップを図る。

II. 通販サイトへの商品の出展

全国商工会連合会が運営する通販サイト『ニッポンセレクト』および福島県商工会連合会のECサイト『シオクリビット』への出展を支援する。一定の基準が設けられているため、大手の通販サイトへの移行、自社ECサイト構築のためのトライアル手段として活用できる。

・「ニッポンセレクト.com」 <https://www.nipponselect.com/shop/>

・人柄にじむ福島通販「シオクリビット」 <https://shiokuribito.com/>

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み

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】

事業の実施状況及び成果について、経営支援会議の場において、事業成果及び課題について検証を行い、日本政策金融公庫国民生活事業統括、福島県商工会連合会専門経営指導員（中小企業診断士）、伊達市の担当課職員など外部有識者で構成する「事業評価委員会」において、年1回年度末に事業の進捗状況等の評価と新年度事業計画についての検討を行ってきた。

【課題】

当会経営発達支援計画の理解、方針と行動に対して職員全体の共有化を図り、円滑な経営発達支援事業を進めていくことが課題となっている。

(2) 事業内容

①事業評価委員会の設置

I. 伊達市商工会広域連携協議会に、伊達市担当課職員、福島県商工会連合会専門経営指導員及び法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等）による「事業評価委員会」を設置する。

II. 年度初めに事業計画を評価者に提示し理解を求める。

III. 年度末に委員会を開催し、事業の実施状況、成果の評価や見直し案を提示する。

②経営支援会議、業務管理会議による協議

事業評価委員会より提言を受けた事業の成果・評価および見直し結果について、改善策を協議し次年度以降の計画遂行のため実施体制を見直しする。

③広域連携協議会幹事会や各商工会理事会、総代会への報告

経営支援会議及び業務支援会議に報告された事業の成果・評価・見直しの結果については、広域連携協議会幹事会や各商工会理事会に報告し、各商工会の総代会において承認を受けると共に全会員事業所に配付する。

④事業評価の公表

事業評価、見直しの結果は、伊達市商工会広域連携協議会に所属する伊達市商工会並びに保原町商工会それぞれのホームページ上で公表して小規模事業者等に広く周知し、意見が寄せられた場合は、経営支援会議等に報告して協議したうえで事業内容の見直し等に反映させる。

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】

職員の資質向上として、福島県商工会連合会が主催する「課題別研修会」への参加と共に、経営支援員等についても、税理士講師による消費税インボイス制度の知識習得を図るなどしている。

さらに、専門家の事業者向けセミナーへの参加や専門家個別支援に帯同することで企業の問題解決、事業計画策定の企画運営に関与することで、職員は短期間で経営支援能力と企画立案能力を向上させている。また、研修会受講やカルテ等の共有により専門的知識も向上されている。

【課題】

伴走型支援において重要なスキルである分析力と推進力を磨くためのOJTが課題となっている。商工会全体の支援能力を高め、支援を広げるためには、職員個々が支援事業の企画運営に関わり、また、専門家の事業者支援の現場に数多く関わることも合わせて必要となっている。

特に今後は、DXに関する職員の支援能力向上のための人材育成も課題となっている。

(2) 事業内容

① O J T

I. 定期的な情報共有会議の開催（毎月）

職員全員が一定水準の支援能力を維持するために、毎月開催する広域連携の経営支援会議および業務管理会議において、O F F - J Tの報告や支援事例発表等による情報交換を実施。管内職員が情報を共有する。

II. 専門家派遣制度への同行

専門家の派遣を必要とする高度な支援案件は職員が帯同し、専門的知識を習得する。その経験を積み上げ個々の資質向上に繋げる。支援情報は経営カルテや経営支援システムを通じて報告し職員全体がいつでも閲覧できる状態にし、情報を共有する。

III. チームによる事業所支援に伴う O J T

事業者の個別相談支援は、ベテラン職員と若手職員がチームを組んで支援する。チームで支援することにより、指導、アドバイス、情報収集の手法等のノウハウを学ぶことが出来、小規模事業者への信頼関係に基づいた提言、提案能力を身につける。

② O F F - J T

福島県商工会連合会が主催する各種研修会への参加だけでなく、東北経済産業局、中小企業基盤整備機構、福島県、福島県産業振興センター等が主催する研修会やセミナーも職種にとらわれず積極的に参加し、意識改革、経営支援スキルの向上に努める。

③ 外部講習会等の積極的活用

I. D X 推進に向けたセミナー開催

地域の事業者の D X 推進への対応を行うため、経営指導員等の I C T 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。そのため、下記のような D X 推進取り組みに係る相談・職員スキルアップのためのセミナーに積極的に参加する。

< D X に向けた I C T ・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

クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のツール、補助金の電子申請、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 P R ・情報発信方法、E C サイト構築・運用、オンライン展示会、S N S 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

オンライン経営指導の方法等

II. 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。

④ 組織内の支援情報の共有（毎月）

I. 経営支援会議、業務管理会議での情報交換（毎月）

上記①～③で取得した経済状況や支援ノウハウ等については、経営分析や事業計画策定等の参考とするために、毎月開催される経営支援会議、業務管理会議に於いて情報交換し共有する。

II. データベースによる情報の共有

ドロップボックスを活用して情報を共有フォルダで管理し、管内職員間で最新の情報を共有する。事業所ヒアリングやフォローの進捗状況は全国商工会の基幹システム「経営カルテ」により管理し、管内の職員は常に閲覧できる環境とする。また、過去の支援成功事例等を事業計画策定等の伴走支援に役立てる。

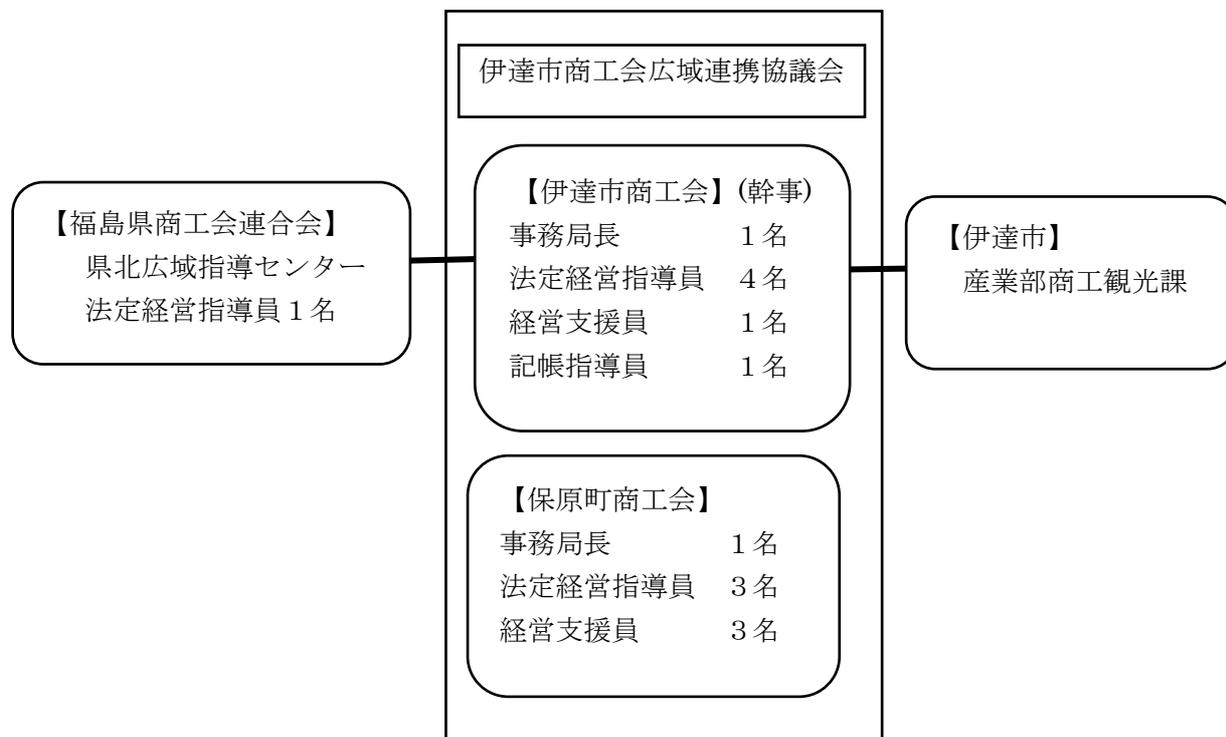
(別表2)

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当該経営指導員の氏名、連絡先

・氏名：岡崎 義弘/連絡先：伊達市商工会/TEL：024-577-0057

岸波 正明/連絡先： //

武田 利薫/連絡先： //

帆苺 聖子/連絡先：保原町商工会/TEL：024-575-2284

日地谷秀和/連絡先： //

宗像 裕也/連絡先： //

八島 寛之/連絡先：福島県商工会連合会 県北広域指導センター /TEL：024-525-3411

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。

本計画は共同申請の形を取っており、複数の経営指導員が企画運営に関与している。経営発達支援

事業を遂行するに当たっては、単会の管轄エリアごと、及び広域のエリアそれぞれにおいて責任者を配置して企画運営や進捗管理等を行う必要があると考える。
この理由から、法定経営指導員を7名設置するものである。

(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

名 称	住 所	電 話 番 号 F a x 番 号	ホームページアドレス Eメール
伊達市商工会 (広域連携協議会 幹事商工会)	福島県伊達市梁川町 青葉町3番地	024-577-0057 024-577-0083	http://www.date-shokokai.jp/ somu@date-shokokai.jp shido@date-shokokai.jp
” 伊達支所	福島県伊達市前川原 25	024-583-2302 024-583-2444	date@date-shokokai.jp
” 霊山支所	福島県伊達市霊山町 掛田字新町14番地	024-586-1366 024-586-3559	ryozen@date-shokokai.jp
” 月舘支所	福島県伊達市月舘町 月舘字町6番地7	024-572-2341 024-571-1097	tsukidate@date-shokokai.jp
保原町商工会	福島県伊達市保原町 字宮下111番地	024-575-2284 024-576-7653	http://www.do-fukushima.or.jp/hobara/ hobara@saturn.plala.or.jp

②関係市町村

名 称	住 所	電 話 番 号 F a x 番 号	ホームページアドレス Eメール
伊達市 産業 部商工観光課	福島県伊達市保 原町舟橋180番 地	024-573-5632 024-573-5865	https://www.city.fukushima-date.lg.jp/syoutou@city.fukushima-date.lg.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)

	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
必要な資金の額	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
地域経済動向調査	300	300	300	300	300
経営状況分析	300	300	300	300	300
事業計画策定支援及び策定後の実施支援	300	300	300	300	300
需要動向調査	300	300	300	300	300
新たな需要の開拓に寄与する事業	900	900	900	900	900
地域活性化の取組に関する事業	900	900	900	900	900

(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、県、市、補助金等 会費収入、賦課金収入等の自己財源

(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。

