

令和4年度

経営発達支援計画報告書

1. 地域の経済動向調査に関すること
2. 経営状況分析に関すること
3. 事業計画策定支援に関すること
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること
5. 需要動向調査に関すること
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
7. 地域経済の活性化に資する取組
8. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組
9. 総評

以上9項目について事業評価委員からの講評とともに報告いたします。

評価方法は、中小企業庁より示された以下の基準とする。

A：目標を達成することができた。(100%以上)

B：目標を概ね達成することができた。(80%～99%)

C：目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%～79%)

D：目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)

報告書には計画書の目標値と実績値から評価方法に基づいた評価値を入力しています。

評価者は、評価委員7名

役職名	氏名	備考
委員長	小島 哲夫	名取市商工会長
副委員長	三浦 宗昭	中小企業診断士
委員	佐藤 智明	名取市商工会副会長
	洞口 祐一	名取市商工会副会長
	渡邊 英樹	名取市生活経済部商工観光課長
	吉田 幸路	(株)日本政策金融公庫仙台支店第一事業融資第二課長
	郷古 正則	宮城県商工会連合会 事務局次長兼広域支援部長

名取市商工会

○経営発達支援事業実施内容及び評価について

1. 地域の経済動向調査に関すること

事業内容	実施内容																																																	
<p>(1) 国が提供するビッグデータ「RESAS」を活用した分析調査 震災の影響による生活環境や産業構造等の変化が激しい名取市の産業動向について、限られたマンパワーや施策支援を集中投下し、効果的な経済活性化を目指すため、経営指導員が国の提供するビッグデータ「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析を行う。</p> <table border="1" data-bbox="96 394 1003 878"> <thead> <tr> <th>分析項目</th> <th>分析内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>名取市の人口動態</td> <td>老年・生産年齢・年少人口等において、どの層の増減が顕著であり、どの層が今後伸びていくのかを把握するとともに要因を分析することで、小規模事業者における顧客層の把握による販路開拓に活かす。</td> </tr> <tr> <td>地域経済循環マップ</td> <td>地域の得意な産業を活かし、地域間の取引を活性化させ、得意な産業の関連産業でクラスター形成することで所得の循環構造を構築していくことを提案する。</td> </tr> <tr> <td>産業構造マップ</td> <td>自地域の主要産業や域外からお金を稼ぐ産業等を分析するとともに、他地域と比較することで、自地域の業種別の強み・弱みや現在の立ち位置(水準)を把握し、要因を分析することで、事業計画における顧客ニーズと市場の動向に反映させる。</td> </tr> </tbody> </table>	分析項目	分析内容	名取市の人口動態	老年・生産年齢・年少人口等において、どの層の増減が顕著であり、どの層が今後伸びていくのかを把握するとともに要因を分析することで、小規模事業者における顧客層の把握による販路開拓に活かす。	地域経済循環マップ	地域の得意な産業を活かし、地域間の取引を活性化させ、得意な産業の関連産業でクラスター形成することで所得の循環構造を構築していくことを提案する。	産業構造マップ	自地域の主要産業や域外からお金を稼ぐ産業等を分析するとともに、他地域と比較することで、自地域の業種別の強み・弱みや現在の立ち位置(水準)を把握し、要因を分析することで、事業計画における顧客ニーズと市場の動向に反映させる。	<p>(1) 国が提供するビッグデータ「RESAS」を活用した分析調査 効果的な経済活性化を目指すため、経営指導員が国の提供するビッグデータ「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した名取市の人口動態、地域経済循環、産業構造の分析の情報提供を行った。</p>																																									
分析項目	分析内容																																																	
名取市の人口動態	老年・生産年齢・年少人口等において、どの層の増減が顕著であり、どの層が今後伸びていくのかを把握するとともに要因を分析することで、小規模事業者における顧客層の把握による販路開拓に活かす。																																																	
地域経済循環マップ	地域の得意な産業を活かし、地域間の取引を活性化させ、得意な産業の関連産業でクラスター形成することで所得の循環構造を構築していくことを提案する。																																																	
産業構造マップ	自地域の主要産業や域外からお金を稼ぐ産業等を分析するとともに、他地域と比較することで、自地域の業種別の強み・弱みや現在の立ち位置(水準)を把握し、要因を分析することで、事業計画における顧客ニーズと市場の動向に反映させる。																																																	
<p>(2) 地域内小規模事業者に対する景気動向調査 調査対象事業者を60社(製造業15・建設業15・小売業15・サービス業15)とし、売上高や経営上の問題点と解決のための取組み内容など業種別景況をヒアリング調査・分析し名取市内における経済動向として効果的に活用、提供する。</p> <p>(3) 統計資料等を活用した県内景気動向等の分析調査 宮城県が提供する統計資料等を活用し、県内景気動向、商圏内消費購買動向、観光動向について調査・分析し、県内全体・名取市内の動向を捉え、数値化によるデータとして活用、提供する。</p> <table border="1" data-bbox="96 1329 1003 1813"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>調査方法及び調査項目</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・県内の景気動向 中小企業景況調査報告書(宮城県商工会連合会編)、みやぎ経済月報(宮城県統計課編)等を活用し、県内の業種別売上高・採算・業況等の景気動向を調査する。 ・商圏内の消費購買動向 宮城県の商圏及び消費購買動向調査報告書(宮城県統計課編)より、名取市商圏内における商圏の変化や最寄品・買回品の地元購買率等の消費者購買動向を調査する。 ・地域内の観光動向 宮城県観光統計(宮城県観光企画課)より、当地域への観光入込数・宿泊者数等の推移や嗜好変化等の観光動向を調査する。 </td> </tr> </tbody> </table>	項目	内容	調査方法及び調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・県内の景気動向 中小企業景況調査報告書(宮城県商工会連合会編)、みやぎ経済月報(宮城県統計課編)等を活用し、県内の業種別売上高・採算・業況等の景気動向を調査する。 ・商圏内の消費購買動向 宮城県の商圏及び消費購買動向調査報告書(宮城県統計課編)より、名取市商圏内における商圏の変化や最寄品・買回品の地元購買率等の消費者購買動向を調査する。 ・地域内の観光動向 宮城県観光統計(宮城県観光企画課)より、当地域への観光入込数・宿泊者数等の推移や嗜好変化等の観光動向を調査する。 	<p>(2) 地域内小規模事業者に対する景気動向調査 名取市地域の小規模事業者の新たな販路拡大に繋がる事業計画策定や震災からの復旧計画の現状把握を行うため、小規模事業者60社(製造業15・建設業15・小売業15・サービス業15)を対象とした景気動向をはじめ、後継者問題、経営課題のほか、新型コロナウイルス感染症拡大による経営への影響等についてアンケート調査を行い、情報提供を行った。</p> <p>(3) 統計資料等を活用した県内景気動向等の分析調査 宮城県が提供する統計資料等と「RESAS」を活用し、県内景気動向、商圏内消費購買動向、及び観光動向について情報提供を行った。</p>																																													
項目	内容																																																	
調査方法及び調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・県内の景気動向 中小企業景況調査報告書(宮城県商工会連合会編)、みやぎ経済月報(宮城県統計課編)等を活用し、県内の業種別売上高・採算・業況等の景気動向を調査する。 ・商圏内の消費購買動向 宮城県の商圏及び消費購買動向調査報告書(宮城県統計課編)より、名取市商圏内における商圏の変化や最寄品・買回品の地元購買率等の消費者購買動向を調査する。 ・地域内の観光動向 宮城県観光統計(宮城県観光企画課)より、当地域への観光入込数・宿泊者数等の推移や嗜好変化等の観光動向を調査する。 																																																	
<p>(4) 成果の活用 経営指導員等の巡回・窓口相談、事業計画策定セミナー等各種セミナーの開催を通じて、地域内小規模事業者等の景気動向や顧客のニーズについて収集し、事業計画策定支援の基礎資料として活用、提供する。</p> <p>(目標)</p> <table border="1" data-bbox="113 2089 968 2297"> <thead> <tr> <th rowspan="2">項目</th> <th colspan="5">年度</th> </tr> <tr> <th>R2</th> <th>R3</th> <th>R4</th> <th>R5</th> <th>R6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. RESAS 分析の公表回数</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2. 市内事業者景気動向調査(回)</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3. 統計資料分析の公表回数</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>	項目	年度					R2	R3	R4	R5	R6	1. RESAS 分析の公表回数	1	1	1	1	1	2. 市内事業者景気動向調査(回)	2	2	2	2	2	3. 統計資料分析の公表回数	1	1	1	1	1	<p>(4) 成果の活用 個別相談や各種セミナー、アンケート調査を通じて収集した情報は、BIZミル入力を通じて経営指導員間で共有し、小規模事業者の事業計画策定支援等に活用した。</p> <p>(実績・評価)</p> <table border="1" data-bbox="1094 2074 1934 2288"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. RESAS 分析の公表回数</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>2. 市内事業者景気動向調査(回)</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td> アンケート実施事業者数</td> <td>60</td> <td>46</td> <td>C</td> </tr> <tr> <td>3. 統計資料分析の公表回数</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table>	項目	目標	実績	評価	1. RESAS 分析の公表回数	1	1	A	2. 市内事業者景気動向調査(回)	2	2	A	アンケート実施事業者数	60	46	C	3. 統計資料分析の公表回数	1	1	A
項目		年度																																																
	R2	R3	R4	R5	R6																																													
1. RESAS 分析の公表回数	1	1	1	1	1																																													
2. 市内事業者景気動向調査(回)	2	2	2	2	2																																													
3. 統計資料分析の公表回数	1	1	1	1	1																																													
項目	目標	実績	評価																																															
1. RESAS 分析の公表回数	1	1	A																																															
2. 市内事業者景気動向調査(回)	2	2	A																																															
アンケート実施事業者数	60	46	C																																															
3. 統計資料分析の公表回数	1	1	A																																															
<p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報提供の方法を検討し会員への情報が的確に届くようさらに考慮して下さい ・調査結果が小規模事業者等に対し、効果的に活用されることを期待します。 アンケート実施事業者数が目標に届かなかったものの、その他は、概ね達成できていると了承しました。 ・市内事業者景気動向調査に係るアンケート実施事業者数は、目標に至らなかったものの効果は認められ、“A”評価に値すると思います。 ・どのような分析結果なのか、分析内容等が見えないのが残念であるが、3種の経済動向調査については計画通り実施されているのは評価できます。しかし、成果の活用については、小規模事業者の事業計画策定支援等での活用のみならず、広く地域内小規模事業者へ提供することが重要なので、計画にあるようにHPにて公表することが必要と思われる。 <p>次年度以降の事業取り組み 目標に至らなかった地域内小規模事業者に対する景気動向調査については目標達成となるよう計画的な調査を実施する。また、調査結果については本会HPにて定期的に公開し会員に的確に情報が届くよう随時発信を行う。</p>																																																		

2. 経営状況の分析に関すること

事業内容		実施内容																																																																		
<p>(1) 経営分析の必要性や重要性の周知・啓蒙活動 小規模事業者が自ら経営分析の必要性・重要性を理解し、自社の「強み」「弱み」など経営課題を把握させ、事業者自身の経営分析力の向上を促すため、巡回・窓口相談等を活用し、経営分析の必要性を小規模事業者に広く啓蒙を図り、変化する外部環境と自社の経営資源を踏まえた経営実態の重要性を認識させ、経営者の意識改革に務める。</p> <p>(2) 小規模事業者に対する経営分析の実施 ローカルベンチマークの分析手法を経営指導員が統一して活用しながら、小規模事業者の現状等を分析し、実態課題の洗い出しを行い、経営分析の過程で発生した専門的な課題や詳細な分析を要する場合は、専門家等と連携し課題内容に応じた高度かつ専門的な分析等を行う。</p> <p>【定量分析】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>分析目的</td> <td>小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで、今後の支援策に繋げる。</td> </tr> <tr> <td>分析項目</td> <td>売上高（工事高）、増加率（売上持続性）、営業利益率（収益性）、労働生産性（生産性）、EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転期間（効率性）、自己資本比率（安全性）、付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）売上高総利益率、流動比率、損益分岐点、キャッシュフロー等</td> </tr> <tr> <td>分析方法</td> <td>経済産業省が企業の健康診断ツールとして提供するローカルベンチマークを活用するとともに、収益性、安全性、資本効率性、成長性に関する指標については、財務情報から得られた内容から分析を行い、小規模事業者の経営状態を把握する。</td> </tr> </tbody> </table> <p>【定性分析】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>分析目的</td> <td>小規模事業者に対する個社支援を実施するために、競争力の源として、人材、技術、技能、知的財産、組織力、ネットワークなど、財務諸表には表れてこない「資産」を発掘する。この内部環境の把握に加え、外部環境として、地域経済動向調査結果を踏まえることでSWOT分析を行い、事業計画策定へと繋げ、将来的な業績の向上に結び付ける。小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで今後の支援策に繋げる。</td> </tr> <tr> <td>分析項目</td> <td>①経営者への着目 ・経営者自身について、ビジョン、経営理念、後継者の有無 ②事業への着目 ・企業及び事業沿革、技術力、販売力の強み、 ・技術力、販売力の弱み、ITの能力 ③企業を取り巻く環境 関係者への着目 ・市場規模・シェア、競合他社との比較、 ・顧客リピート率、主力取引先企業の推移 ・従業員定着率、勤続日数、平均給与 ・取引金融機関とその推移 ④内部管理体制への着目 ・組織体制、 ・経営目標の有無、共有状況 ・社内会議の実施状況 ・人事育成の仕組み</td> </tr> <tr> <td>分析方法</td> <td>「強み」と「経営課題」の内部環境の把握を行い、それを「見える化」し、地域経済動向調査の結果によって得られる外部環境を加味したSWOT分析を経営指導員等が実施することにより、小規模事業者の業績向上へ繋げる。</td> </tr> </tbody> </table> <p>(3) 成果の活用 経営状況の分析結果は、当該事業所にフィードバックし、経営実態からどこに問題があるのか等の経営課題を明確化させ、事業計画策定支援等に活用する。また、個別の経営分析結果は、業種別・分析項目別に整理し、必要時にスムーズな提供が図れるよう、経営指導員間で情報の共有を図り、巡回訪問や窓口相談を通じて情報の提供を行い、事業計画策定の基礎資料として活用する。</p> <p>【目標】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">項目</th> <th colspan="5">年度</th> </tr> <tr> <th>R2</th> <th>R3</th> <th>R4</th> <th>R5</th> <th>R6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>セミナー開催数（回）</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>経営分析件数（件）</td> <td>30</td> <td>30</td> <td>30</td> <td>30</td> <td>30</td> </tr> </tbody> </table>		項目	内容	分析目的	小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで、今後の支援策に繋げる。	分析項目	売上高（工事高）、増加率（売上持続性）、営業利益率（収益性）、労働生産性（生産性）、EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転期間（効率性）、自己資本比率（安全性）、付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）売上高総利益率、流動比率、損益分岐点、キャッシュフロー等	分析方法	経済産業省が企業の健康診断ツールとして提供するローカルベンチマークを活用するとともに、収益性、安全性、資本効率性、成長性に関する指標については、財務情報から得られた内容から分析を行い、小規模事業者の経営状態を把握する。	項目	内容	分析目的	小規模事業者に対する個社支援を実施するために、競争力の源として、人材、技術、技能、知的財産、組織力、ネットワークなど、財務諸表には表れてこない「資産」を発掘する。この内部環境の把握に加え、外部環境として、地域経済動向調査結果を踏まえることでSWOT分析を行い、事業計画策定へと繋げ、将来的な業績の向上に結び付ける。小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで今後の支援策に繋げる。	分析項目	①経営者への着目 ・経営者自身について、ビジョン、経営理念、後継者の有無 ②事業への着目 ・企業及び事業沿革、技術力、販売力の強み、 ・技術力、販売力の弱み、ITの能力 ③企業を取り巻く環境 関係者への着目 ・市場規模・シェア、競合他社との比較、 ・顧客リピート率、主力取引先企業の推移 ・従業員定着率、勤続日数、平均給与 ・取引金融機関とその推移 ④内部管理体制への着目 ・組織体制、 ・経営目標の有無、共有状況 ・社内会議の実施状況 ・人事育成の仕組み	分析方法	「強み」と「経営課題」の内部環境の把握を行い、それを「見える化」し、地域経済動向調査の結果によって得られる外部環境を加味したSWOT分析を経営指導員等が実施することにより、小規模事業者の業績向上へ繋げる。	項目	年度					R2	R3	R4	R5	R6	セミナー開催数（回）	2	2	2	2	2	経営分析件数（件）	30	30	30	30	30	<p>(1) 経営分析の必要性や重要性の周知・啓蒙活動 経営分析対象事業所については、事業計画策定セミナー等を通じて小規模事業者持続化補助金申請事業所(10 事業所（採択 4・採択待ち 5）)、宮城県中小企業等再起支援事業補助金申請事業所（3 事業所（採択 3））、小規模事業者経営改善資金申請事業所(6 事業所)の経営状況の分析支援を行った。</p> <p>(2) 小規模事業者に対する経営分析の実施・(3) 成果の活用 事業計画策定支援が必要とされている事業者に対し、BIZ ミルのデータ入力を通じて小規模事業者の現状や課題、経営分析結果のフィードバックを行い、経営指導員が情報を共有しながら、状況に応じた伴走型支援や関係支援機関等と連携を図り、小規模事業者の売上向上、ひいては粗利向上に繋げることができたほか、事業計画策定の基礎資料として活用した。</p> <p>【事業計画策定セミナー】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>月 日</th> <th>出席者数</th> <th>内 容</th> <th>講 師</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4 月 28 日</td> <td>5 名</td> <td>経営計画作成の意義、計画立案の進め方、経営戦略の立案等</td> <td>経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏</td> </tr> </tbody> </table> <p>【個別相談会】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>月 日</th> <th>出席者数</th> <th>講 師</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5 月 16 日</td> <td>2 名</td> <td>経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏</td> </tr> </tbody> </table> <p>(実績・評価)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>セミナー開催数（回）</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>経営分析件数（件）</td> <td>30</td> <td>23</td> <td>C</td> </tr> </tbody> </table> <p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定や持続化補助金等、さらに会員さんに活用いただけるよう周知していただきます。 ・また、経営分析支援件数をさらに増やしてほしい ・経営分析件数が目標を下回っており、公庫からの情報提供メニューでお手伝いできることがございましたら、おっしゃってください。 ・事業内容については、概ね目標を達成できていると承しました。経営分析は、経営者の意識改革を図る上で重要な事業であることから、今後目標が達成されるよう、取り組まれることを期待します。 ・経営分析件数は目標に至らなかったが、経営計画を策定する上で経営実態を把握し、経営課題を明確にすることは不可欠であることから、決算指導時等のタイミングを得てアドバイスを行うなど工夫されたい。 ・経営分析数が計画数を下回っておりますが、経営分析件数 23 件すべてが経営計画策定に繋がっていることは評価できます。 ・可能であれば、セミナー（経営計画策定セミナー）や個別相談会を持続化補助金公募に合わせて開催するなど、回数を増やして支援対象者の掘り起こしに努力いただければと思います。 <p>次年度以降の事業取り組み</p> <p>経営分析の必要性・重要性についてさらに周知を行いセミナーや個別相談会については事業所の需要に合わせた時期等を見計らって実施を行いたい。また、内容については関係機関とも密に連携を取り中身の濃いセミナー・個別相談会となるよう検討を行う。</p>		月 日	出席者数	内 容	講 師	4 月 28 日	5 名	経営計画作成の意義、計画立案の進め方、経営戦略の立案等	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏	月 日	出席者数	講 師	5 月 16 日	2 名	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏	項目	目標	実績	評価	セミナー開催数（回）	2	2	A	経営分析件数（件）	30	23	C
項目	内容																																																																			
分析目的	小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで、今後の支援策に繋げる。																																																																			
分析項目	売上高（工事高）、増加率（売上持続性）、営業利益率（収益性）、労働生産性（生産性）、EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、営業運転資本回転期間（効率性）、自己資本比率（安全性）、付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）売上高総利益率、流動比率、損益分岐点、キャッシュフロー等																																																																			
分析方法	経済産業省が企業の健康診断ツールとして提供するローカルベンチマークを活用するとともに、収益性、安全性、資本効率性、成長性に関する指標については、財務情報から得られた内容から分析を行い、小規模事業者の経営状態を把握する。																																																																			
項目	内容																																																																			
分析目的	小規模事業者に対する個社支援を実施するために、競争力の源として、人材、技術、技能、知的財産、組織力、ネットワークなど、財務諸表には表れてこない「資産」を発掘する。この内部環境の把握に加え、外部環境として、地域経済動向調査結果を踏まえることでSWOT分析を行い、事業計画策定へと繋げ、将来的な業績の向上に結び付ける。小規模事業者の現状を分析することにより、経営状態を把握することで今後の支援策に繋げる。																																																																			
分析項目	①経営者への着目 ・経営者自身について、ビジョン、経営理念、後継者の有無 ②事業への着目 ・企業及び事業沿革、技術力、販売力の強み、 ・技術力、販売力の弱み、ITの能力 ③企業を取り巻く環境 関係者への着目 ・市場規模・シェア、競合他社との比較、 ・顧客リピート率、主力取引先企業の推移 ・従業員定着率、勤続日数、平均給与 ・取引金融機関とその推移 ④内部管理体制への着目 ・組織体制、 ・経営目標の有無、共有状況 ・社内会議の実施状況 ・人事育成の仕組み																																																																			
分析方法	「強み」と「経営課題」の内部環境の把握を行い、それを「見える化」し、地域経済動向調査の結果によって得られる外部環境を加味したSWOT分析を経営指導員等が実施することにより、小規模事業者の業績向上へ繋げる。																																																																			
項目	年度																																																																			
	R2	R3	R4	R5	R6																																																															
セミナー開催数（回）	2	2	2	2	2																																																															
経営分析件数（件）	30	30	30	30	30																																																															
月 日	出席者数	内 容	講 師																																																																	
4 月 28 日	5 名	経営計画作成の意義、計画立案の進め方、経営戦略の立案等	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏																																																																	
月 日	出席者数	講 師																																																																		
5 月 16 日	2 名	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏																																																																		
項目	目標	実績	評価																																																																	
セミナー開催数（回）	2	2	A																																																																	
経営分析件数（件）	30	23	C																																																																	

3. 事業計画策定支援に関すること

事業内容	実施内容																																																				
<p>(1) 事業計画策定の支援 経営課題の解決と新たな需要の開拓を図るため、事業計画策定セミナーを開催するとともに、専門家等を活用した個別相談会を開催し、小規模事業者と一体となって事業計画の策定支援を行う。</p> <p>(2) 創業・第二創業の支援 名取市が策定した産業競争力強化法における「創業支援事業計画」に基づき、創業・第二創業予定者に対する創業セミナーや個別相談会を開催するとともに、専門家等と連携しながら、個別指導によるビジネスプラン(創業計画)の策定を支援する。また、実現性の高い計画を見据えて具体的な資金面の支援として、名取市の「チャレンジショップ事業」や日本政金融公庫等金融機関と連携し、融資等の支援制度の情報提供を行う。</p> <p>(3) 事業承継の支援 将来にわたって持続的な経営を行うため、宮城県事業承継ネットワーク及び宮城県事業引継ぎ支援センター等と連携し、事業承継に関するセミナーや事業承継計画の策定を行い、経営者の不安を払拭しながら円滑な事業承継を支援する。</p> <p>(目標)</p> <table border="1" data-bbox="100 1317 997 1522"> <thead> <tr> <th>項目 \ 年度</th> <th>R2</th> <th>R3</th> <th>R4</th> <th>R5</th> <th>R6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>事業計画策定件数</td> <td>20</td> <td>20</td> <td>20</td> <td>20</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>創業計画策定件数</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>事業承継計画策定件数</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>	項目 \ 年度	R2	R3	R4	R5	R6	事業計画策定件数	20	20	20	20	20	創業計画策定件数	4	4	4	4	4	事業承継計画策定件数	2	2	2	2	2	<p>(1) 事業計画策定の支援 経営分析を行った小規模事業者等を対象に、直面している経営課題の解決と新たな需要の開拓を図るため、事業計画策定セミナー及び個別相談会を開催し、小規模事業者と一体となって事業計画の策定支援を行った。</p> <p>(2) 創業・第二創業の支援 新たに事業を開始される方や創業して間もない方、新たに経営について学びたい方等を対象とした創業セミナーを開催し、創業に必要なノウハウの習得、資金繰り対策等創業計画策定に関する内容に演習を取り入れながら、創業計画策定前から策定後までの一連の知識を提供し、経営・創業に対する意識の高揚・不安の払拭を図った。</p> <p>【創業セミナー】</p> <table border="1" data-bbox="1045 644 1982 1032"> <thead> <tr> <th>月 日</th> <th>出席者数</th> <th>内 容</th> <th>講 師</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>11月13日</td> <td>23名</td> <td>創業計画書の作成ポイントと日本政策金融公庫の融資制度(財務)</td> <td>(株)日本政策金融公庫仙台支店 国民生活第一事業 融資第二課長 吉田 幸路 氏</td> </tr> <tr> <td>11月20日</td> <td>18名</td> <td>売れる仕組みづくり(販路開拓) 人を育てるポイント(人財育成)</td> <td>経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏</td> </tr> </tbody> </table> <p>(3) 事業承継の支援 事業承継について窓口相談はあったものの、実際に事業承継計画の策定や宮城県事業承継ネットワーク及び宮城県事業引継ぎ支援センター等への引継ぎ支援まで至った事業所がなかった。</p> <p>(実績・評価)</p> <table border="1" data-bbox="1073 1311 1906 1516"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>事業計画策定件数</td> <td>20</td> <td>23</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>創業計画策定件数</td> <td>4</td> <td>0</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>事業承継計画策定件数</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>D</td> </tr> </tbody> </table>	月 日	出席者数	内 容	講 師	11月13日	23名	創業計画書の作成ポイントと日本政策金融公庫の融資制度(財務)	(株)日本政策金融公庫仙台支店 国民生活第一事業 融資第二課長 吉田 幸路 氏	11月20日	18名	売れる仕組みづくり(販路開拓) 人を育てるポイント(人財育成)	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏	項目	目標	実績	評価	事業計画策定件数	20	23	A	創業計画策定件数	4	0	D	事業承継計画策定件数	2	0	D
項目 \ 年度	R2	R3	R4	R5	R6																																																
事業計画策定件数	20	20	20	20	20																																																
創業計画策定件数	4	4	4	4	4																																																
事業承継計画策定件数	2	2	2	2	2																																																
月 日	出席者数	内 容	講 師																																																		
11月13日	23名	創業計画書の作成ポイントと日本政策金融公庫の融資制度(財務)	(株)日本政策金融公庫仙台支店 国民生活第一事業 融資第二課長 吉田 幸路 氏																																																		
11月20日	18名	売れる仕組みづくり(販路開拓) 人を育てるポイント(人財育成)	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏																																																		
項目	目標	実績	評価																																																		
事業計画策定件数	20	23	A																																																		
創業計画策定件数	4	0	D																																																		
事業承継計画策定件数	2	0	D																																																		
<p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定支援をさらに進め、策定支援件数を上げていってください。 ・創業セミナーの講師としてお招きいただき ありがとうございます。出席者数も多く、創業に関する機運の高まりを感じました。令和5年度も引き続きよろしく願いいたします。創業支援、事業承継支援において、計画策定面等でもお手伝いできることがございましたら、おっしゃってください。 ・評価がC,Dの項目については、更なる改善を目指し取り組むことで、実績に繋がることを期待します。 ・事業計画策定件数は目標をクリアされており評価できるが、創業計画策定件数事業承継計画策定件数はゼロとなっており、創業及び事業承継についての支援も強化されたい。 ・事業計画策定件数について目標件数を上回る支援を行ったこと、またコロナ禍において創業セミナーに23名の受講者を集められたことは非常に評価できます。ただ、受講者23名のうち、1件も創業計画の策定に至っていないのが残念に思われます。11月開催ということもあり、支援途中で計画策定まで至っていない案件もあると思われませんが、是非とも継続的な支援をお願いいたします。 <p>次年度以降の事業取り組み</p> <p>事業計画策定については創業計画・承継計画策定に特に注力を行う。創業セミナーや事業承継診断を積極的に行い需要の掘り起こしを重点的に行う。</p>																																																					

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業内容						実施内容																																																																																																																									
<p>(1) 事業計画を策定した既存事業者へのフォローアップ支援 事業計画を策定した小規模事業者に対し、四半期に1度、経営指導員等による巡回訪問等で事業進捗状況を確認し、フォローアップ支援を実施する。</p> <p>(2) 創業・第二創業予定者に対するフォローアップ支援の実践 創業予定者等に対し、2ヶ月に1回以上の頻度で巡回等による補助金・融資制度等の活用による資金繰り支援や税務・労務等の支援手続きを行い、計画したビジネスプランに基づく開業準備に向けた支援を行い、開業後も経営が軌道に乗るまでの間は、経営指導員等による定期的な巡回訪問等を実施し、計画の進捗状況や経営状況、新たな問題・課題等を確認し専門家等と連携しながら課題解決に向けた必要な支援を実施する。</p> <p>(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小規模事業者に対し、四半期に1回以上、経営指導員等が巡回訪問等を行い、計画の進捗状況を確認し、計画通りに進んでいない場合は、ヒアリング等により要因と問題・課題等の分析・抽出を行い、専門家等と連携しながら課題解決に向けた伴走型支援を行う。</p> <p>(目標)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">項目</th> <th colspan="5">年度</th> </tr> <tr> <th>R2</th> <th>R3</th> <th>R4</th> <th>R5</th> <th>R6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>事業計画策定フォローアップ対象事業者数</td> <td>20</td> <td>20</td> <td>20</td> <td>20</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>80</td> <td>80</td> <td>80</td> <td>80</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>利益率2%以上増加の事業者数</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>創業計画策定フォローアップ対象事業者数</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>24</td> <td>24</td> <td>24</td> <td>24</td> <td>24</td> </tr> <tr> <td>売上目標達成の事業所数</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>事業承継計画策定支援者フォローアップ対象事業者数</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>						項目	年度					R2	R3	R4	R5	R6	事業計画策定フォローアップ対象事業者数	20	20	20	20	20	頻度(延回数)	80	80	80	80	80	売上増加の事業者数	10	10	10	10	10	利益率2%以上増加の事業者数	7	7	7	7	7	創業計画策定フォローアップ対象事業者数	4	4	4	4	4	頻度(延回数)	24	24	24	24	24	売上目標達成の事業所数	1	1	1	1	1	事業承継計画策定支援者フォローアップ対象事業者数	2	2	2	2	2	頻度(延回数)	8	8	8	8	8	売上増加の事業者数	1	1	1	1	1	<p>(1) 事業計画を策定した既存事業者へのフォローアップ支援 事業計画を策定した小規模事業者に対し定期的に事業の進捗状況を確認しながらフォローアップを行った。</p> <p>(2) 創業・第二創業予定者に対するフォローアップ支援の実践 創業予定者に対し、確実に開業や新事業の展開ができるよう各種補助金制度の活用や日本政策金融公庫や町の創業融資制度の活用による資金繰り支援に加え、事業計画に基づいた創業準備の支援を行い、地域内創業者については事業継続を確実にするために経営指導員による個別相談等を行い、創業後に直面する問題等に対して必要な指導を行った。</p> <p>(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 事業承継に関する相談は1事業所となり宮城県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、事業承継計画の策定の支援とフォローアップを行った。</p> <p>(実績・評価)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">項目</th> <th colspan="3">年度</th> </tr> <tr> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>事業計画策定フォローアップ対象事業者数</td> <td>20</td> <td>11</td> <td>C</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>80</td> <td>18</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td>10</td> <td>2</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>利益率2%以上増加の事業者数</td> <td>7</td> <td>1</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>創業計画策定フォローアップ対象事業者数</td> <td>4</td> <td>0</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>24</td> <td>0</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>売上目標達成の事業所数</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>事業承継計画策定支援者フォローアップ対象事業者数</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>C</td> </tr> <tr> <td>頻度(延回数)</td> <td>8</td> <td>1</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>売上増加の事業者数</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>D</td> </tr> </tbody> </table>				項目	年度			目標	実績	評価	事業計画策定フォローアップ対象事業者数	20	11	C	頻度(延回数)	80	18	D	売上増加の事業者数	10	2	D	利益率2%以上増加の事業者数	7	1	D	創業計画策定フォローアップ対象事業者数	4	0	D	頻度(延回数)	24	0	D	売上目標達成の事業所数	1	0	D	事業承継計画策定支援者フォローアップ対象事業者数	2	1	C	頻度(延回数)	8	1	D	売上増加の事業者数	1	0	D
項目	年度																																																																																																																														
	R2	R3	R4	R5	R6																																																																																																																										
事業計画策定フォローアップ対象事業者数	20	20	20	20	20																																																																																																																										
頻度(延回数)	80	80	80	80	80																																																																																																																										
売上増加の事業者数	10	10	10	10	10																																																																																																																										
利益率2%以上増加の事業者数	7	7	7	7	7																																																																																																																										
創業計画策定フォローアップ対象事業者数	4	4	4	4	4																																																																																																																										
頻度(延回数)	24	24	24	24	24																																																																																																																										
売上目標達成の事業所数	1	1	1	1	1																																																																																																																										
事業承継計画策定支援者フォローアップ対象事業者数	2	2	2	2	2																																																																																																																										
頻度(延回数)	8	8	8	8	8																																																																																																																										
売上増加の事業者数	1	1	1	1	1																																																																																																																										
項目	年度																																																																																																																														
	目標	実績	評価																																																																																																																												
事業計画策定フォローアップ対象事業者数	20	11	C																																																																																																																												
頻度(延回数)	80	18	D																																																																																																																												
売上増加の事業者数	10	2	D																																																																																																																												
利益率2%以上増加の事業者数	7	1	D																																																																																																																												
創業計画策定フォローアップ対象事業者数	4	0	D																																																																																																																												
頻度(延回数)	24	0	D																																																																																																																												
売上目標達成の事業所数	1	0	D																																																																																																																												
事業承継計画策定支援者フォローアップ対象事業者数	2	1	C																																																																																																																												
頻度(延回数)	8	1	D																																																																																																																												
売上増加の事業者数	1	0	D																																																																																																																												

委員からの講評

- ・コロナ感染が危ぶまれる中なかなか直接的な支援件数が伸びなかった、今後は支援件数を伸ばしていき、会員企業の計画策定支援をお願いいたします。
- ・創業予定者に対して、公庫の創業融資制度の活用をご案内いただき誠にありがとうございます。資金繰り支援に加え、創業計画策定や事業者の方の経営面の課題のご相談対応でもお手伝いできることがございましたらお声掛けください。
- ・評価がC,Dの項目については、今後、フォローアップの機会を捉えて、必要な指導を行うことを期待します。
- ・計画策定に終わらず実行し、成果を上げることが大事であることから、フォローアップ支援も強化されたい。
- ・全体的にフォローアップ件数は低調であると思われます。事業計画策定事業者全員(23件)をフォローアップの対象として支援いただくとともに、創業予定者に対するフォローアップ支援も強化いただき、1件でも多くの創業者を輩出願います。
また、この事業項目では、事業計画を策定した事業所に対するフォローアップ件数だけではなく、フォローアップ支援を行った結果、どの位収益が向上したか、新規の取引先が増加したかという成果の検証が求められており、検証結果を踏まえた計画のブラッシュアップに繋いでいただければと思います。

次年度以降の事業取り組み

事業計画策定者へのフォローアップを原則すべての事業者に実施を行い計画の実施の支援の他効果の測定を行い計画のブラッシュアップに繋げられるよう定期的な進捗管理や計画見直しを実施する。

5. 需要動向調査に関すること

事業内容	実施内容																																				
<p>(1) 消費者ニーズを捉えるための需要動向調査 東日本大震災により被災し販路回復に苦慮している水産加工業者を対象に、消費者ニーズを捉えた新商品の開発及び既存商品の改良等による売れる商品づくりによる新たな販路の開拓を支援することを目的に、水産加工業者が主催で行っている「閑上しらすまつり」(9月開催)に来場する消費者に対して、提供する水産加工品について次の方法により需要動向調査を実施する。</p> <p>(2) 商談会におけるバイヤーへの需要動向調査 商談対象の商品の評価や改善点を把握するため、新たな販路開拓に取り組む小規模事業者を対象に、3月に開催された(一社)東北ニュービジネス協議会等が主催する「ビジネスマッチ東北」への出展を促し、商談対象の商品について、参加するバイヤーに対してヒアリング調査を実施する。</p> <p>(目標)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>目標項目</th> <th>R2</th> <th>R3</th> <th>R4</th> <th>R5</th> <th>R6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>①消費者に対する需要動向調査対象事業者数</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> </tr> <tr> <td>②バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> </tr> </tbody> </table>	目標項目	R2	R3	R4	R5	R6	①消費者に対する需要動向調査対象事業者数	2社	2社	2社	2社	2社	②バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数	2社	2社	2社	2社	2社	<p>(1) 消費者ニーズを捉えるための需要動向調査 水産加工業者が主催で行っている「閑上しらすまつり」(9月開催)に来場する消費者に対して、提供する水産加工品について、試食等を通して、需要動向調査を実施する予定であったが、新型コロナウイルス感染症の影響により、「閑上しらすまつり」が中止となり、実施に至っていない。</p> <p>(2) 商談会におけるバイヤーへの需要動向調査 「ビジネスマッチ東北」への出展を促し、商談対象の商品について、参加するバイヤーに対してヒアリング調査を実施した。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>月 日</th> <th>場 所</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>11月10日</td> <td>夢メッセみやぎ</td> <td>新たな販路開拓に取り組む小規模事業者のうち2商品を選定し、バイヤーに対して、ヒアリング調査を行った</td> </tr> </tbody> </table> <p>(評価)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項 目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>消費者に対する需要動向調査対象事業者数</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table>	月 日	場 所	内 容	11月10日	夢メッセみやぎ	新たな販路開拓に取り組む小規模事業者のうち2商品を選定し、バイヤーに対して、ヒアリング調査を行った	項 目	目標	実績	評価	消費者に対する需要動向調査対象事業者数	2	0	D	バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数	2	2	A
目標項目	R2	R3	R4	R5	R6																																
①消費者に対する需要動向調査対象事業者数	2社	2社	2社	2社	2社																																
②バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数	2社	2社	2社	2社	2社																																
月 日	場 所	内 容																																			
11月10日	夢メッセみやぎ	新たな販路開拓に取り組む小規模事業者のうち2商品を選定し、バイヤーに対して、ヒアリング調査を行った																																			
項 目	目標	実績	評価																																		
消費者に対する需要動向調査対象事業者数	2	0	D																																		
バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数	2	2	A																																		
<p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後は直接的なイベントの開催が進んでまいりますので、需要動向調査を増やし消費者ニーズ、バイヤーさんの購買ニーズを探り、会員企業にフィードバックできるようにする。 ・需要動向調査は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、イベントの中止などが影響したものと捉えています。今後の取り組みに期待します。 ・コロナ感染症拡大によりイベントが中止されるなどの状況下にあって、商談会におけるバイヤーへの需要動向調査を実施され、目標を達成されたことは評価できる。 ・コロナの影響により実施出来なかった調査もあったものの、商談会におけるバイヤーへの需要調査について計画通り実施されており評価できます。是非ともバイヤーの声を商品力向上に繋いでいただきたいと思います。 <p>次年度以降の事業取り組み イベント等の中止についても今年度からは通常に戻ると思われるため計画通りの内容を実施する。</p>																																					

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

事業内容	実施内容																																																																																																
<p>(1) 販売会開催による販路開拓支援 (BtoC支援)</p> <p>関東地区の水産加工業者をはじめ市内食品製造業者等の商品のブランド力向上と新規顧客開拓に向けた販売機会の創出を目的に、JR仙台駅構内において「仙南ブランド特産市」を開催する。また、出展する事業者の販売及び展示技術の向上を図るため、需要動向の調査結果を踏まえ、宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携し、出展効果を更に高めるための商品選定やプロモーション手法等の事前指導を行い、「仙南ブランド特産市」当日は、販売ブースの展示方法や装飾及び商品説明を含む接客などについて会場での個別指導を行うことで、販路開拓を支援する。</p> <p>(2) 県内支援機関等が実施する商談会への出展支援と商談成約率向上に向けた支援 (BtoB支援)</p> <p>関東地区の水産加工業をはじめ食品製造事業者や小売事業者等の新たな販路開拓支援を目的に、宮城県商工会連合会が主催する「グルッとMIYAGI ちょっといいもの食の商談会」、(一社)東北ニュービジネス協議会が主催する「ビジネスマッチ東北」等への出展を支援する。</p> <p>出展する事業者に対しては、商談技術や商品アピール手法の向上等、宮城県よろず支援拠点等の販路開拓専門家と連携した事前相談会を開催するとともに、商談会当日は経営指導員も出展者に帯同しバイヤー等の意見や商品の評価等を整理し、商談後においては、その内容を小規模事業者へ提供しながら、商品開発・改良等、バイヤーとの成約に向けた取組を継続的に支援するなど小規模事業者の販路開拓を支援する。</p> <p>(3) ITを活用した販路開拓支援 (BtoC支援)</p> <p>日常的な販路開拓機会の提供の場として、全国連が運営するEC販売サイト「ニッポンセレクト.com」の出展支援を行い、インターネット販売等ITを活用した販路開拓を支援するとともに、小規模事業者はITの活用が遅れていることから、事業者自ら「Instagram」や「Twitter」等のSNSを活用し、企業及び商品の情報発信の取組が実践できるよう支援する。</p> <p>(イ) EC販売サイト「ニッポンセレクト.Com」を活用した販路開拓支援</p> <p>食品等製造事業者や小売事業者等のITを活用した新たな販路開拓を支援することを目的に、全国商工会連合会が開設しているEC販売サイト「ニッポンセレクト.com」への出品勧奨を行うとともに、専門家と連携してのECサイトにおける商品訴求に関するノウハウの提供やその対策、売上拡大事例の紹介などを通じて出品効果を高めるための支援を行い、ネット販売による販路開拓を支援する。</p> <p>(ロ) SNS活用による販路開拓の取り組み支援</p> <p>地域小規模事業者に対し「Instagram」や「Twitter」等SNSを活用した企業商品情報等の発信の有効性等について、経営指導員等の巡回訪問を通じて理解の促進に務める。また、導入を希望する小規模事業者に対しては、宮城県商工会連合会が実施しているSNSの活用効果や活用方法を学ぶセミナーからIT専門家が実際にSNS立上げまで支援する「SNS活用による販路拡大支援事業」への参加を通じてSNS活用の取り組みを支援する。</p> <p>(目標)</p> <table border="1" data-bbox="105 1715 1041 2050"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>R2</th> <th>R3</th> <th>R4</th> <th>R5</th> <th>R6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① JR仙台駅構内販売会出展事業者数</td> <td>6社</td> <td>6社</td> <td>6社</td> <td>6社</td> <td>6社</td> </tr> <tr> <td>売上額/社</td> <td>10万</td> <td>10万</td> <td>10万</td> <td>10万</td> <td>10万</td> </tr> <tr> <td>②食の商談会参加事業者数</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> </tr> <tr> <td>成約件数/社</td> <td>2件</td> <td>2件</td> <td>2件</td> <td>2件</td> <td>2件</td> </tr> <tr> <td>③ビジネスマッチ東北 参加事業者数</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> </tr> <tr> <td>成約件数/社</td> <td>1件</td> <td>1件</td> <td>1件</td> <td>1件</td> <td>1件</td> </tr> <tr> <td>④ニッポンセレクト.com 出品者数</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> <td>2社</td> </tr> <tr> <td>売上増加率 (前年度比/社)</td> <td>105%</td> <td>105%</td> <td>105%</td> <td>105%</td> <td>105%</td> </tr> </tbody> </table>	項目	R2	R3	R4	R5	R6	① JR仙台駅構内販売会出展事業者数	6社	6社	6社	6社	6社	売上額/社	10万	10万	10万	10万	10万	②食の商談会参加事業者数	2社	2社	2社	2社	2社	成約件数/社	2件	2件	2件	2件	2件	③ビジネスマッチ東北 参加事業者数	2社	2社	2社	2社	2社	成約件数/社	1件	1件	1件	1件	1件	④ニッポンセレクト.com 出品者数	2社	2社	2社	2社	2社	売上増加率 (前年度比/社)	105%	105%	105%	105%	105%	<p>(1) 販売会開催による販路開拓支援 (BtoC支援)</p> <p>「仙南ブランド特産市」開催による販路開拓支援</p> <table border="1" data-bbox="1115 284 1982 436"> <thead> <tr> <th>月日</th> <th>場所</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10月1日 ～3日</td> <td>仙台駅2階 ステンド グラス前 9事業所</td> <td>仙南地区の特産品等を一同に集め、地域製造業者の販路拡大と地域のPRを図るため、JR仙台駅の協力のもと開催。昨年に引き続き新型コロナウイルス感染拡大の影響により、規模を縮小しての開催となった。</td> </tr> </tbody> </table> <p>(2) 県内支援機関等が実施する商談会への出展支援と商談成約率向上に向けた支援 (BtoB支援)</p> <p>「ビジネスマッチ東北」等へ出展する事業者に対して、商談会当日に経営指導員も出展者に帯同しバイヤー等の意見や商品の評価等を整理し、商談後においては、その内容を小規模事業者へ提供しながら、商品開発・改良等、バイヤーとの成約に向けた取組を継続的に支援するなど小規模事業者の販路開拓を支援した。なお、「グルッとMIYAGI ちょっといいもの食の商談会」は令和4年度においては開催されず代わりに「県内バイヤー等との個別商談会」が宮城県商工会連合会により開催されたため本会HP等で出展募集を行ったが、希望者がいなかった。</p> <p>(3) ITを活用した販路開拓支援 (BtoC支援)</p> <p>(イ) EC販売サイト「産直お取り寄せニッポンセレクト」(旧「ニッポンセレクト.Com」)を活用した販路開拓支援</p> <p>出展募集を行ったが、希望者がいなかった。</p> <p>(ロ) SNS活用による販路開拓の取り組み支援</p> <p>経営指導員等の巡回訪問を通じて、地域小規模事業者に対し「Instagram」や「Twitter」等SNSを活用した企業商品情報等の発信の有効性等について周知した。</p> <p>(評価)</p> <table border="1" data-bbox="1077 1709 1982 2071"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> <th>評価</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① JR仙台駅構内販売会 出展事業者数</td> <td>6社</td> <td>9社</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>売上額/社</td> <td>10万</td> <td>24万</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>②県内バイヤー等との個別商談会参加事業者数</td> <td>2社</td> <td>0社</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>成約件数/社</td> <td>2件</td> <td>0件</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>③ビジネスマッチ東北 参加事業者数</td> <td>2社</td> <td>5社</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>成約件数/社</td> <td>1件</td> <td>0件</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>④産直お取り寄せニッポンセレクト 出品者数</td> <td>2社</td> <td>0社</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>売上増加率 (前年度比/社)</td> <td>105%</td> <td>0%</td> <td>D</td> </tr> </tbody> </table>	月日	場所	内容	10月1日 ～3日	仙台駅2階 ステンド グラス前 9事業所	仙南地区の特産品等を一同に集め、地域製造業者の販路拡大と地域のPRを図るため、JR仙台駅の協力のもと開催。昨年に引き続き新型コロナウイルス感染拡大の影響により、規模を縮小しての開催となった。	項目	目標	実績	評価	① JR仙台駅構内販売会 出展事業者数	6社	9社	A	売上額/社	10万	24万	A	②県内バイヤー等との個別商談会参加事業者数	2社	0社	D	成約件数/社	2件	0件	D	③ビジネスマッチ東北 参加事業者数	2社	5社	A	成約件数/社	1件	0件	D	④産直お取り寄せニッポンセレクト 出品者数	2社	0社	D	売上増加率 (前年度比/社)	105%	0%	D
項目	R2	R3	R4	R5	R6																																																																																												
① JR仙台駅構内販売会出展事業者数	6社	6社	6社	6社	6社																																																																																												
売上額/社	10万	10万	10万	10万	10万																																																																																												
②食の商談会参加事業者数	2社	2社	2社	2社	2社																																																																																												
成約件数/社	2件	2件	2件	2件	2件																																																																																												
③ビジネスマッチ東北 参加事業者数	2社	2社	2社	2社	2社																																																																																												
成約件数/社	1件	1件	1件	1件	1件																																																																																												
④ニッポンセレクト.com 出品者数	2社	2社	2社	2社	2社																																																																																												
売上増加率 (前年度比/社)	105%	105%	105%	105%	105%																																																																																												
月日	場所	内容																																																																																															
10月1日 ～3日	仙台駅2階 ステンド グラス前 9事業所	仙南地区の特産品等を一同に集め、地域製造業者の販路拡大と地域のPRを図るため、JR仙台駅の協力のもと開催。昨年に引き続き新型コロナウイルス感染拡大の影響により、規模を縮小しての開催となった。																																																																																															
項目	目標	実績	評価																																																																																														
① JR仙台駅構内販売会 出展事業者数	6社	9社	A																																																																																														
売上額/社	10万	24万	A																																																																																														
②県内バイヤー等との個別商談会参加事業者数	2社	0社	D																																																																																														
成約件数/社	2件	0件	D																																																																																														
③ビジネスマッチ東北 参加事業者数	2社	5社	A																																																																																														
成約件数/社	1件	0件	D																																																																																														
④産直お取り寄せニッポンセレクト 出品者数	2社	0社	D																																																																																														
売上増加率 (前年度比/社)	105%	0%	D																																																																																														
<p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> 恒例の仙南ブランド市は仙台駅にて好評に開催されている、さらに多くの参加者を増やし、地域のブランディングに努める。県内の支援機関との連携をさらに深め、BtoBでの販売、IT事業ECサイト等でも新たな販売先開拓に努めてもらいたい。また、好調のSNSマーケットを会員企業にさらに進める。 公庫でもビジネスマッチングのメニューがございますので、お手伝いできることがございましたら、おっしゃってください。 「仙南ブランド市」や「ビジネスマッチ東北」への出店や参加については概ね目標が達成されたと評価します。EC販売やSNSの活用は、販路開拓において有効性が高いことから、目標達成に向け、引き続き巡回訪問などを通じ周知に努められることを期待します。 コロナ感染症拡大の影響下にあつて、JR仙台駅構内販売会出展事業者数及び売上額が目標達成できたことは評価できる。コロナ感染症拡大により買物行動、買物手段も変化してきていることから、変化に対応した販売促進策についても支援を強化されたい。 コロナ禍において、「JR仙台駅構内販売会」並びに「ビジネスマッチ東北」への出展について計画通り実施し、出店事業者数や売上額が計画を上回る成果が出ていることは評価できます。令和3年度版「経営発達支援計画ガイドライン」からDXに向けた取り組み支援が必須項目となりましたので、SNSやWeb等を活用した販路開拓やIT活用による生産性向上の取り組みへの支援強化をお願いします。 <p>次年度以降の事業取り組み</p> <p>計画通り仙南ブランド市・東北ビジネスマッチへの出展を行うほか、webやSNSを活用した販路開拓・生産性向上に取り組む事業所の支援を実施する。</p>																																																																																																	

7. 地域経済の活性化に資する取組

事業内容	実施内容																																																																		
<p>8. 地域経済の活性化に資する取組に関すること</p> <p>(1) 「地域経済活性化懇談会」の開催による活性化に向けた方向性の共有・検討 当会が主催で名取市、(一社)名取市観光物産協会、名取岩沼農業協同組合、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)、閑上水産加工業組合、商店会等地域団体が参加する「地域経済活性化懇談会」を年2回開催する。各組織の横の繋がりを強化するとともに、地域の現状等を踏まえた地域経済の活性化の方向性を共有・検討するとともに、地域資源を活用した交流人口の拡大や地域ブランドの構築、地域商店街の賑わい創出等に向けた効果的なイベント事業の方策を検討・実施し、小規模事業者の事業機会の創出による地域経済活性化を推進する。</p> <p>(2) イベント実施による地域経済活性化の推進 下記イベントの実施においては、上述①で記載した「地域経済活性化懇談会」で共有・検討された地域経済活性化の方向性について、各イベントにおいて設置する実行委員会等においても共有を図り、「中心市街地の賑わい創出」「交流人口の増加」「地域ブランドの創出」というそれぞれの目的達成に向け、より効果的な手法を検討しながら実施することで地域経済活性化の推進を図る。</p> <p>ア. 中心市街地の賑わい創出を図るための事業</p> <table border="1" data-bbox="107 926 1045 1430"> <thead> <tr> <th>事業名</th> <th>開催月</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>なとり駅前de春まつり</td> <td>5月</td> <td>名取市商工会増田西地区の事業者27社とサッポロビール仙台工場と連携し実行委員会を組織し(年3回(程度)ノ開催)、名取駅西口のサッポロビール工場敷地内にて、出来たてサッポロビールの提供と地場製品の販売、郷土芸能等を披露。来場者約3,000人</td> </tr> <tr> <td>なとポップ</td> <td>5月</td> <td>名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の防災公園を会場に、アーティストによるライブや地場産品を販売し地域住民の憩いの場として提供。来場者約500人</td> </tr> <tr> <td>神社deバザール</td> <td>10月</td> <td>名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の増田神社及び防災公園にて、地元の小学生によるプラスバンドやアーティストによるライブや地場産品の販売。来場者約1,000人</td> </tr> <tr> <td>名取JAZZ&BEERフェスティバル</td> <td>10月</td> <td>名取市と(一社)名取市観光物産協会が実行委員会を組織し本会が運営に協力し、JAZZを中心としたステージ演奏や多数の地場産品等を販売。来場者2,500人</td> </tr> </tbody> </table> <p>イ. 交流人口の増加を図るための事業</p> <table border="1" data-bbox="107 1546 1045 2125"> <thead> <tr> <th>事業名</th> <th>開催月</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>なとり春まつり</td> <td>4月</td> <td>名取市、名取市商工会、(一社)名取市観光物産協会、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)等で実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織し、名取市役所前にて水産加工品、野菜等の産直の地場産品の販売、飲食業組合や商店街の露店出店、植木・種苗・花木の販売、郷土芸能・趣味の会の披露、フリーマーケットなどを開催。来場者約9,000人</td> </tr> <tr> <td>名取夏まつり</td> <td>8月</td> <td>名取市、名取市商工会、(一社)名取市観光物産協会、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)等にて実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織して実施する花火大会。震災以前は閑上地区にて開催していたが、現在は下増田小学校に会場を移し、地場産品等の露店をはじめ、閑上太鼓等の郷土芸能、浴衣コンテスト等多数のイベントを開催。来場者約25,000人</td> </tr> <tr> <td>ふるさと名取秋まつり</td> <td>11月</td> <td>名取市、名取市商工会、名取岩沼農業協同組合、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)、(一社)名取市観光物産協会にて実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織し、地元で採れた新鮮な農産品や農産加工品等を展示販売する秋の収穫祭。地元企業の工業展も開催。来場者17,000人</td> </tr> </tbody> </table> <p>ウ. 地域ブランド創出を図るための事業</p> <table border="1" data-bbox="107 2217 1045 2359"> <thead> <tr> <th>事業名</th> <th>開催月</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>閑上しらす祭り</td> <td>9月</td> <td>閑上水産加工業組合が主催となり、「北限のしらす」と銘打ち、新たなブランドを創出し、「しらす」を知って、食べていただく機会として販路拡大を狙うイベント。来場者10,000人</td> </tr> </tbody> </table>	事業名	開催月	内 容	なとり駅前de春まつり	5月	名取市商工会増田西地区の事業者27社とサッポロビール仙台工場と連携し実行委員会を組織し(年3回(程度)ノ開催)、名取駅西口のサッポロビール工場敷地内にて、出来たてサッポロビールの提供と地場製品の販売、郷土芸能等を披露。来場者約3,000人	なとポップ	5月	名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の防災公園を会場に、アーティストによるライブや地場産品を販売し地域住民の憩いの場として提供。来場者約500人	神社deバザール	10月	名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の増田神社及び防災公園にて、地元の小学生によるプラスバンドやアーティストによるライブや地場産品の販売。来場者約1,000人	名取JAZZ&BEERフェスティバル	10月	名取市と(一社)名取市観光物産協会が実行委員会を組織し本会が運営に協力し、JAZZを中心としたステージ演奏や多数の地場産品等を販売。来場者2,500人	事業名	開催月	内 容	なとり春まつり	4月	名取市、名取市商工会、(一社)名取市観光物産協会、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)等で実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織し、名取市役所前にて水産加工品、野菜等の産直の地場産品の販売、飲食業組合や商店街の露店出店、植木・種苗・花木の販売、郷土芸能・趣味の会の披露、フリーマーケットなどを開催。来場者約9,000人	名取夏まつり	8月	名取市、名取市商工会、(一社)名取市観光物産協会、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)等にて実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織して実施する花火大会。震災以前は閑上地区にて開催していたが、現在は下増田小学校に会場を移し、地場産品等の露店をはじめ、閑上太鼓等の郷土芸能、浴衣コンテスト等多数のイベントを開催。来場者約25,000人	ふるさと名取秋まつり	11月	名取市、名取市商工会、名取岩沼農業協同組合、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)、(一社)名取市観光物産協会にて実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織し、地元で採れた新鮮な農産品や農産加工品等を展示販売する秋の収穫祭。地元企業の工業展も開催。来場者17,000人	事業名	開催月	内 容	閑上しらす祭り	9月	閑上水産加工業組合が主催となり、「北限のしらす」と銘打ち、新たなブランドを創出し、「しらす」を知って、食べていただく機会として販路拡大を狙うイベント。来場者10,000人	<p>8. 地域経済の活性化に資する取組に関すること</p> <p>(1) 地域経済活性化懇談会 コロナウイルス感染症拡大の影響により開催を見送った。</p> <p>(2) イベント実施による地域経済活性化の推進 「中心市街地の賑わい創出」「交流人口の増加」「地域ブランドの創出」というそれぞれの目的達成に向け、より効果的な手法を検討しながら実施することで地域経済活性化の推進を図った。</p> <p>ア. 中心市街地の賑わい創出を図るための事業</p> <table border="1" data-bbox="1075 926 2018 1240"> <thead> <tr> <th>事業名</th> <th>開催月</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>なとり駅前de春まつり</td> <td>-</td> <td>コロナウイルス感染症拡大の影響により中止</td> </tr> <tr> <td>なとポップ</td> <td>5月</td> <td>名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の防災公園を会場に、アーティストによるライブや地場産品を販売し地域住民の憩いの場として提供。来場者約500人</td> </tr> <tr> <td>神社deバザール</td> <td>-</td> <td>コロナウイルス感染症拡大の影響により中止</td> </tr> <tr> <td>名取JAZZ&BEERフェスティバル</td> <td>-</td> <td>コロナウイルス感染症拡大の影響により中止</td> </tr> </tbody> </table> <p>※上記イベント以外では増田オータムフェスティバル、バレンタインフェスティバルへの協力を実施</p> <p>イ. 交流人口の増加を図るための事業</p> <table border="1" data-bbox="1075 1593 2018 1849"> <thead> <tr> <th>事業名</th> <th>開催月</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>なとり春まつり</td> <td>-</td> <td>コロナウイルス感染症拡大の影響により中止</td> </tr> <tr> <td>名取夏まつり</td> <td>8月</td> <td>閑上地区を会場に花火打上、模擬店出店、供養祭、ステージ 他の催事を開催。来場者約20,000人</td> </tr> <tr> <td>ふるさと名取秋まつり</td> <td>11月</td> <td>名取市民体育館を会場に地元で採れた新鮮な農産品や農産加工品等を展示販売する秋の収穫祭として開催。地元企業の工業展も同時開催。来場者18,000人</td> </tr> </tbody> </table> <p>ウ. 地域ブランド創出を図るための事業</p> <table border="1" data-bbox="1075 2273 2018 2359"> <thead> <tr> <th>事業名</th> <th>開催月</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>閑上しらす祭り</td> <td>-</td> <td>コロナウイルス感染症拡大の影響により中止</td> </tr> </tbody> </table>	事業名	開催月	内 容	なとり駅前de春まつり	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止	なとポップ	5月	名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の防災公園を会場に、アーティストによるライブや地場産品を販売し地域住民の憩いの場として提供。来場者約500人	神社deバザール	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止	名取JAZZ&BEERフェスティバル	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止	事業名	開催月	内 容	なとり春まつり	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止	名取夏まつり	8月	閑上地区を会場に花火打上、模擬店出店、供養祭、ステージ 他の催事を開催。来場者約20,000人	ふるさと名取秋まつり	11月	名取市民体育館を会場に地元で採れた新鮮な農産品や農産加工品等を展示販売する秋の収穫祭として開催。地元企業の工業展も同時開催。来場者18,000人	事業名	開催月	内 容	閑上しらす祭り	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止
事業名	開催月	内 容																																																																	
なとり駅前de春まつり	5月	名取市商工会増田西地区の事業者27社とサッポロビール仙台工場と連携し実行委員会を組織し(年3回(程度)ノ開催)、名取駅西口のサッポロビール工場敷地内にて、出来たてサッポロビールの提供と地場製品の販売、郷土芸能等を披露。来場者約3,000人																																																																	
なとポップ	5月	名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の防災公園を会場に、アーティストによるライブや地場産品を販売し地域住民の憩いの場として提供。来場者約500人																																																																	
神社deバザール	10月	名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の増田神社及び防災公園にて、地元の小学生によるプラスバンドやアーティストによるライブや地場産品の販売。来場者約1,000人																																																																	
名取JAZZ&BEERフェスティバル	10月	名取市と(一社)名取市観光物産協会が実行委員会を組織し本会が運営に協力し、JAZZを中心としたステージ演奏や多数の地場産品等を販売。来場者2,500人																																																																	
事業名	開催月	内 容																																																																	
なとり春まつり	4月	名取市、名取市商工会、(一社)名取市観光物産協会、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)等で実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織し、名取市役所前にて水産加工品、野菜等の産直の地場産品の販売、飲食業組合や商店街の露店出店、植木・種苗・花木の販売、郷土芸能・趣味の会の披露、フリーマーケットなどを開催。来場者約9,000人																																																																	
名取夏まつり	8月	名取市、名取市商工会、(一社)名取市観光物産協会、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)等にて実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織して実施する花火大会。震災以前は閑上地区にて開催していたが、現在は下増田小学校に会場を移し、地場産品等の露店をはじめ、閑上太鼓等の郷土芸能、浴衣コンテスト等多数のイベントを開催。来場者約25,000人																																																																	
ふるさと名取秋まつり	11月	名取市、名取市商工会、名取岩沼農業協同組合、宮城県漁業協同組合仙南支所(閑上)、(一社)名取市観光物産協会にて実行委員会(年3回(程度)ノ開催)を組織し、地元で採れた新鮮な農産品や農産加工品等を展示販売する秋の収穫祭。地元企業の工業展も開催。来場者17,000人																																																																	
事業名	開催月	内 容																																																																	
閑上しらす祭り	9月	閑上水産加工業組合が主催となり、「北限のしらす」と銘打ち、新たなブランドを創出し、「しらす」を知って、食べていただく機会として販路拡大を狙うイベント。来場者10,000人																																																																	
事業名	開催月	内 容																																																																	
なとり駅前de春まつり	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止																																																																	
なとポップ	5月	名取市商工会増田地区の事業者18社が主催となり、中心市街地の防災公園を会場に、アーティストによるライブや地場産品を販売し地域住民の憩いの場として提供。来場者約500人																																																																	
神社deバザール	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止																																																																	
名取JAZZ&BEERフェスティバル	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止																																																																	
事業名	開催月	内 容																																																																	
なとり春まつり	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止																																																																	
名取夏まつり	8月	閑上地区を会場に花火打上、模擬店出店、供養祭、ステージ 他の催事を開催。来場者約20,000人																																																																	
ふるさと名取秋まつり	11月	名取市民体育館を会場に地元で採れた新鮮な農産品や農産加工品等を展示販売する秋の収穫祭として開催。地元企業の工業展も同時開催。来場者18,000人																																																																	
事業名	開催月	内 容																																																																	
閑上しらす祭り	-	コロナウイルス感染症拡大の影響により中止																																																																	
<p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後は地域活性化懇談会を企画開催していただきます。 ・イベント開催などの地域経済の活性化への取り組みについては、新型コロナウイルス感染症の影響により、一部中止に追い込まれ実施ができなかったことは承知しているところです。 ・今後は、ポストコロナにおいて、事業計画通り推進することに期待します。 ・コロナ感染症拡大によりイベントが中止されるなどの状況下にあって、数少ないチャンスを活かされたことは評価できる。 ・コロナ禍において多くのイベントが中止になっている中で、名取市の三大祭りである「名取夏まつり」「ふるさと名取秋まつり」が開催できたことは、コロナの影響で苦しむ小規模事業者に対する販売機会の創出と交流人口の増加による地域経済の活性化に少しでも繋がったものと思料します。 <p>次年度以降の事業取り組み 地域活性化懇談会の開催や昨年度まで中止となっていたイベントの再開等に取り組み地域経済の活性化に寄与する事業を実施する。</p>																																																																			

8. 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

事業内容	実施内容												
<p>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)管内金融機関等との連携及び支援ノウハウ等の情報交換（年2回） 名取市が主催する市内金融機関及び宮城県信用保証協会が参加する金融懇談会に参加し、地域内における景況や金融情勢、小規模事業者に対する課題解決に向けた支援ノウハウに加え、創業支援や事業承継支援の状況や効果的取り組み等について情報交換を行い、連携体制の構築を図る。 また、(株)日本政策金融公庫仙台支店と管内商工会の経営指導員との間での開催される「小規模事業者等経営改善資金貸付連絡会議」を通じて、地域企業の設備投資動向、業種別動向などの地域金融状況と、各商工会地域の商工業の現状・課題を踏まえた支援ノウハウ等について情報交換を行い、小規模事業者の需要を見据えた支援能力の向上を図る。</p> <p>(2)県内商工会支援事例の共有によるチーム支援強化（年1回） 宮城県商工会連合会が主催する「経営力向上支援事例発表会」を通じて、県内の各商工会経営指導員がチーム支援による経営力向上に導いた支援事例を共有し、各商工会での成功指導事例の共有を通じて、小規模事業者支援能力の向上を図る。</p> <p>(3)支援機関及び専門家との連携及び情報交換（年6回） 宮城県商工会連合会が主催する「管理者養成研修」「小規模企業支援能力向上研修」や中小企業基盤整備機構が主催する「中小企業支援担当者等研修」に計6回出席し、研修後に研修の講師である専門家から、新たな需要開拓による売上及び利益率の向上などのノウハウや新たな施策の情報収集を行う。また、他の商工会等の経営指導員等との情報交換を行い、他地域の現状や地域の特性を活かした取組事例等について広く情報収集し、小規模事業者支援能力の向上を図る。 宮城県よろず支援拠点及び専門家派遣事業（エキスパート・ミラサポ等）による小規模事業者への支援案件において、専門家から提案された個別の課題解決策や今後の支援方向性等について本会経営指導員と共有・検討するための支援連絡会議を随時開催して、支援ノウハウ向上に向けた具体的な情報交換を行う。</p> <p>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること (1)職員別の目指すべき能力の設定 従来の金融・税務・記帳指導の基本的な能力に加え、次に掲げる能力を身に付けるための資質向上を図る。</p> <table border="1" data-bbox="105 1463 1024 2074"> <thead> <tr> <th>職 種</th> <th>目指すべき能力</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>経営指導員</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 経営分析や取り巻く環境に基づき事業計画を策定支援する能力 社会動向や消費者ニーズを察知し、新たな需要開拓を提案する能力 導いた経営戦略に基づき、具体的な戦術を提案する能力 P D C A サイクルを意識し、計画検証と軌道修正できる能力 上記能力を含めた創業・事業承継に関する支援能力 支援内容に合った専門家や外部支援機関を有効活用できる能力 等 </td> </tr> <tr> <td>事務職員 (補助員・記帳専任職員)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 小規模事業者の相談内容を捉え、経営指導員に明確に繋げる能力 決算関係書類に基づき事業所の経営状況が把握できる能力 小規模事業者の課題に関する基礎的な分析や方向性を提案する能力 経営指導員をサポートする能力 </td> </tr> </tbody> </table> <p>(2)外部研修会等への参加による資質向上 宮城県商工会連合会が実施する小規模企業支援能力研修の参加に加え、中小企業庁が実施する経営指導員等向け小規模事業者支援研修、中小企業基盤整備機構や中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者研修会等へ経営指導員を計画的に参加させ、特に環境変化を捉えた事業計画の策定、新たな需要開拓による売上・利益の確保を重視した支援能力の向上に努める。 また、宮城県商工会連合会が実施する小規模企業支援能力向上研修等の各コースへの職員派遣については、課長(経営指導員)が職員各個人の経験年数・能力等に応じ、不足しているスキル・身に付けてほしいスキル等の習得に向けた研修計画を策定し、計画的に能力向上を図る。特に本計画の目標に掲げた「事業計画の策定と、それに基づく経営の推進」のため、「経営計画策定支援コース」は経営指導員及び事務職員全員を参加させ、事業計画策定数の増加と実現性の高い計画策定の支援が出来るよう支援スキルの向上に努める。</p>	職 種	目指すべき能力	経営指導員	<ul style="list-style-type: none"> 経営分析や取り巻く環境に基づき事業計画を策定支援する能力 社会動向や消費者ニーズを察知し、新たな需要開拓を提案する能力 導いた経営戦略に基づき、具体的な戦術を提案する能力 P D C A サイクルを意識し、計画検証と軌道修正できる能力 上記能力を含めた創業・事業承継に関する支援能力 支援内容に合った専門家や外部支援機関を有効活用できる能力 等 	事務職員 (補助員・記帳専任職員)	<ul style="list-style-type: none"> 小規模事業者の相談内容を捉え、経営指導員に明確に繋げる能力 決算関係書類に基づき事業所の経営状況が把握できる能力 小規模事業者の課題に関する基礎的な分析や方向性を提案する能力 経営指導員をサポートする能力 	<p>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)管内金融機関等との連携及び支援ノウハウ等の情報交換（年2回） 金融懇談会、小規模事業者等経営改善資金貸付連絡会議ともにコロナウイルス感染症拡大防止を図るため中止となったが、関係資料等を通して、地域内状況等の情報共有を図った。</p> <p>(2)県内商工会支援事例の共有によるチーム支援強化 「経営力向上支援事例発表会」を通じて、分析手法や支援の進め方、チーム支援の在り方等の情報共有を行い、小規模事業者支援能力の向上を図った。</p> <table border="1" data-bbox="1075 700 2005 792"> <thead> <tr> <th>月 日</th> <th>場 所</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1月27日</td> <td>夢メッセみやぎ</td> <td>経営支援事例発表会 名取岩沼エリア他7商工会・広域エリア</td> </tr> </tbody> </table> <p>(3)支援機関及び専門家との連携及び情報交換（年6回） 宮城県商工会連合会が主催する「管理者養成研修」「小規模企業支援能力向上研修」や中小企業基盤整備機構が主催する「中小企業支援担当者等研修」に出席した。新たな需要開拓による売上及び利益率の向上などのノウハウや新たな施策の情報収集を行うとともに新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言等の影響への対応等、事業環境の変化を乗り越え、新たな販路の開拓に繋げるための経営計画の策定支援方法の情報交換を行った。</p> <p>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること (1)職員別の目指すべき能力の設定 宮城県商工会連合会が主催する研修会への参加に加え、中小企業庁や中小企業基盤整備機構、中小企業大学校が主催する小規模事業者支援研修等へ経営指導員を派遣させ、必要となる知識・能力の習得、支援ノウハウの共有など、支援スキルの向上を図った。また、事務職員については、経験年数や能力に応じた研修計画を設定し、計画に基づいた支援能力のレベルアップを図るとともに、職員会議において支援ノウハウの共有と小規模事業者支援システムを活用した支援情報の集約により、組織全体の支援能力向上に努めた。</p> <p>(2)外部研修会等への参加による資質向上 経営指導員や経営支援スタッフである事務職員の小規模事業者の事業計画策定や生産性向上、事業承継などの小規模事業者の実態に応じた伴走型支援のスキル向上を図るため、宮城県商工会連合会が実施する小規模企業支援能力研修(事業計画策定・創業支援・事業継承支援等)の参加に加え、中小企業庁が実施する経営指導員等向け小規模事業者支援研修、中小企業基盤整備機構や中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者研修会等へ経営指導員を計画的に参加させ、特に環境変化を捉えた事業計画の策定、新たな需要開拓による売上・利益の確保を重視した支援能力の向上に努めた。 また、宮城県商工会連合会が実施する小規模企業支援能力向上研修等の各コースへの職員派遣については、課長(経営指導員)が職員各個人の経験年数・能力等に応じ、不足しているスキル・身に付けてほしいスキル等の習得に向けた研修計画を策定し、計画的に能力向上を図った。</p>	月 日	場 所	内 容	1月27日	夢メッセみやぎ	経営支援事例発表会 名取岩沼エリア他7商工会・広域エリア
職 種	目指すべき能力												
経営指導員	<ul style="list-style-type: none"> 経営分析や取り巻く環境に基づき事業計画を策定支援する能力 社会動向や消費者ニーズを察知し、新たな需要開拓を提案する能力 導いた経営戦略に基づき、具体的な戦術を提案する能力 P D C A サイクルを意識し、計画検証と軌道修正できる能力 上記能力を含めた創業・事業承継に関する支援能力 支援内容に合った専門家や外部支援機関を有効活用できる能力 等 												
事務職員 (補助員・記帳専任職員)	<ul style="list-style-type: none"> 小規模事業者の相談内容を捉え、経営指導員に明確に繋げる能力 決算関係書類に基づき事業所の経営状況が把握できる能力 小規模事業者の課題に関する基礎的な分析や方向性を提案する能力 経営指導員をサポートする能力 												
月 日	場 所	内 容											
1月27日	夢メッセみやぎ	経営支援事例発表会 名取岩沼エリア他7商工会・広域エリア											

<p>(3)OJTによる資質向上 経営指導員及び事務職員の支援力を高めるために積極的にOJTの機会を設け、巡回・窓口相談時において、必要に応じて若手職員はベテラン職員とともに小規模事業者の支援にあたり、指導・助言の内容、情報収集の方法について互いのスキルを学ぶとともに、支援ノウハウを指導員全体で共有するなどOJTによる伴走型支援能力の向上を図る。 更に、本計画で実施する小規模事業者を対象とした経営計画セミナーや創業セミナー等も支援スキル向上のための絶好の機会と捉え、担当経営指導員のみならず事務職員の受講にも努める。</p> <p>(4)職員全員による支援ノウハウ等の共有 毎月1回定期的に職員会議を開催し、全職員が研修会等で得られた支援ノウハウや国・県等の新たな支援策、巡回訪問で得られた地域内小規模事業者の経営状況や課題、支援の状況等の情報を職員全員で共有することで、組織全体における支援能力向上を図るとともに、効果的な小規模事業者支援の推進を図る。 また、小規模事業者の支援情報等については、適時・適切に商工会基幹システムにデータ入力を行い個別に集約・蓄積し、支援中の状況が全職員で相互共有できる状態にすることにより、経営指導員が不在の場合や人事異動等があった場合でも、小規模事業者への支援の質を落とさずに継続的な対応ができるよう組織全体で支援ノウハウや小規模事業者の情報の共有を図る。</p>	<p>(3)OJTによる資質向上 巡回・窓口相談時において、必要に応じて若手職員はベテラン職員とともに小規模事業者の支援にあたり、指導・助言の内容、情報収集の方法について互いのスキルを学ぶとともに、支援ノウハウを指導員全体で共有するなどOJTによる伴走型支援能力の向上を図った。</p> <p>(4)職員全員による支援ノウハウ等の共有 職員会議に代わり毎朝のミーティングにおいて全職員が研修会等で得られた支援ノウハウや国・県等の新たな支援策、巡回訪問で得られた地域内小規模事業者の経営状況や課題、支援の状況等の情報を職員全員で共有することで、組織全体における支援能力向上を図った。また、小規模事業者の支援情報等については、適時・適切に商工会基幹システムにデータ入力を行い個別に集約・蓄積し、支援中の状況が全職員で相互共有できる状態にすることにより、経営指導員が不在の場合や人事異動等があった場合でも、小規模事業者への支援の質を落とさずに継続的な対応ができるよう組織全体で支援ノウハウや小規模事業者の情報の共有を図った。</p>
<p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> 管内金融機関との連携支援を進めコロナウイルス感染症の5類化に伴い連携支援を実施し経営指導員の研修により支援能力の向上をさらに進めてください。 引き続き公庫との小規模事業者等経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会等を通じた情報交換をお願いします。 研修会への参加の他、経営指導員の派遣を行い、支援能力のレベルアップを図るとともに、支援ノウハウ等を職員で共有し、組織全体における支援能力の向上を図ったことは評価します。 外部研修会等でインプットされた知識等を経営支援等のアウトプットに活かされるよう今後も継続されたい。 <p>次年度以降の事業取り組み</p> <p>職員の資質向上に引き続き努め、併せて関係機関との連携を強化し組織全体の支援能力向上を図る。</p>	

9. 総評

<p>委員からの講評</p> <ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの感染拡大の恐れによって、計画が思うように勧められていなかった。今後は計画を実践し支援機関との連携、会員企業の発展を目指し、研修会の案内等直接的な経営支援を進めていって欲しい。 引き続き公庫と連携いただきますよう、よろしく願いいたします。 行政として、今後も商工会と密に情報を共有し、連携を図りながら、商工業者への支援に努めていきたいと考えております。 経営発達支援事業は、商工会事業の中心となる事業であることから、今後も支援方法の改善、工夫を行うなど目標達成に向けて努力されるとともに、コロナ感染症は収束傾向にあるものの、依然として物価高騰など経済環境は厳しい状況にあることから地区内中小・小規模事業者に寄り添った伴走支援を継続、強化されるようお願いします。 <p>次年度以降の事業取り組み</p> <p>新型コロナウイルス感染症の影響も5類移行に伴い少なくなると予想されるため地域内のイベントの再開や事業所の新たな取り組みの支援を行い計画通りの事業を実施する。コロナ禍において中止となり再開のめどが立たない事業については代替事業等により当初の目的に沿うような取組を模索しながら実施していきたい。</p>
--