

令和5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

以上8項目について報告いたします。

評価方法は、中小企業庁より示された以下の基準と致します。

- 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)

評価者は、評価委員7名(敬称略)

- 1.名取市商工会 小島会長
- 2.名取市商工会 佐藤副会長
- 3.名取市商工会 洞口副会長
- 4.名取市 生活経済部商工観光課 渡邊課長
- 5.経営デザインえむよん 三浦中小企業診断士
- 6.日本政策金融公庫仙台支店 融資第二課 吉田課長
- 7.宮城県商工会連合会 広域支援部企業支援課 樋口課長

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【指針③】

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"> <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> <table border="1"> <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>人口ピラミッド、人口増減、年齢3区分人口推移により現在と今後の動態予測を掲載</td> </tr> <tr> <td>地域経済循環マップ</td> <td>地域経済循環図、生産構成割合により地域の産業構造の内容について分析図を掲載</td> </tr> <tr> <td>産業構造マップ</td> <td>産業構造(製造業)・(商業)・(農業)・(林業)・(水産業)の産業に合わせた分析数値を掲載</td> </tr> <tr> <td>観光マップ</td> <td>名取市の延べ宿泊者数の推移、居住都道府県別の延べ宿泊者数、名取市の目的地検索ランキングにより観光客の動向予測に活用出来る様に分析を掲載</td> </tr> <tr> <td>まとめ</td> <td>各種分析数値を全国平均数値との比較を掲載</td> </tr> </tbody> </table>		分析項目	分析内容	名取市の人口動態	人口ピラミッド、人口増減、年齢3区分人口推移により現在と今後の動態予測を掲載	地域経済循環マップ	地域経済循環図、生産構成割合により地域の産業構造の内容について分析図を掲載	産業構造マップ	産業構造(製造業)・(商業)・(農業)・(林業)・(水産業)の産業に合わせた分析数値を掲載	観光マップ	名取市の延べ宿泊者数の推移、居住都道府県別の延べ宿泊者数、名取市の目的地検索ランキングにより観光客の動向予測に活用出来る様に分析を掲載	まとめ	各種分析数値を全国平均数値との比較を掲載																									
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。																																															
分析項目	分析内容																																															
名取市の人口動態	人口ピラミッド、人口増減、年齢3区分人口推移により現在と今後の動態予測を掲載																																															
地域経済循環マップ	地域経済循環図、生産構成割合により地域の産業構造の内容について分析図を掲載																																															
産業構造マップ	産業構造(製造業)・(商業)・(農業)・(林業)・(水産業)の産業に合わせた分析数値を掲載																																															
観光マップ	名取市の延べ宿泊者数の推移、居住都道府県別の延べ宿泊者数、名取市の目的地検索ランキングにより観光客の動向予測に活用出来る様に分析を掲載																																															
まとめ	各種分析数値を全国平均数値との比較を掲載																																															
<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>(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現状把握を行うため、小規模事業者60社(四半期毎に15社)を対象とした景気動向調査を実施。</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"> <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>(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、県内動向及び観光動向について情報提供を行った。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>掲載資料</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>中小企業景況調査報告書(宮城県商工会地区)</td> <td>四半期毎の調査報告書を掲載 第1四半期～第2四半期分</td> </tr> <tr> <td>みやぎ経済月報</td> <td>令和5年4月分より毎月分を掲載</td> </tr> <tr> <td>宮城県観光統計</td> <td>令和4年度宮城県観光統計を掲載 令和5年12月県公表分</td> </tr> </tbody> </table> <p>※宮城県の商圏及び消費購買動向調査報告書については3年ごとの公表となるため今回は掲載なし</p>		掲載資料	内容	中小企業景況調査報告書(宮城県商工会地区)	四半期毎の調査報告書を掲載 第1四半期～第2四半期分	みやぎ経済月報	令和5年4月分より毎月分を掲載	宮城県観光統計	令和4年度宮城県観光統計を掲載 令和5年12月県公表分																																	
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。 																																															
掲載資料	内容																																															
中小企業景況調査報告書(宮城県商工会地区)	四半期毎の調査報告書を掲載 第1四半期～第2四半期分																																															
みやぎ経済月報	令和5年4月分より毎月分を掲載																																															
宮城県観光統計	令和4年度宮城県観光統計を掲載 令和5年12月県公表分																																															
<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"> <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の公表(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の公表(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"> <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の公表(回)</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>3. 統計資料分析の公表回数</td> <td>1</td> <td>11</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の公表(回)	2	3	A	3. 統計資料分析の公表回数	1	11	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の公表(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の公表(回)	2	3	A																																													
3. 統計資料分析の公表回数	1	11	A																																													

○講評

- ・しっかりと目標に沿った活動をしている。今後とも事業所に有益な情報提供を行ってほしい
- ・経済動向調査情報を指導員で情報共有し会員への情報提供10件、さらに情報提供を進めるような形で情報提供が望ましい
- ・市内事業者景気動向調査及び統計資料分析の公表回数について、いずれも目標値を上回る実績となったことは、市内における経済動向等を適時に捉え、調査・分析されたデータについて効果的に活用されたものとして大いに評価します。
- ・目標を全ての項目において達成しているとともに、大幅に目標を上回った項目もあり高く評価できる。定点調査の結果公表については、次年度以降も継続されたい。
- ・全て目標値を達成しており、特に統計資料の公表回数は大きく上回っている点は、地域の経済動向調査にしっかり取り組んだ成果と評価できます。
- ・調査を取りまとめているだけでなく、小規模事業者の事業計画策定支援に確実に繋げていることは評価に値すると思いました。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

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、宮城県中小企業等再起支援事業補助金申請事業所、小規模事業者経営改善資金申請事業所等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26日</td> <td>3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> <tr> <td>10月25日</td> <td>3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8日</td> <td>3名</td> <td>経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏</td> </tr> <tr> <td>11月3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>【制度改正等の課題解決環境整備事業を活用した経営個別相談会】</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>8月4日</td> <td>2名</td> <td>よこお経営労務管理事務所 横尾 徳仁氏</td> </tr> <tr> <td>11月29日</td> <td>2名</td> <td>よこお経営労務管理事務所 横尾 徳仁氏</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。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した。</p> <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>39</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table> <p>○講評 ・経営計画セミナーなど事業所の今後の指針作りに貢献できるよう次年度以降も精力的な開催を望む ・セミナー情報、個別支援情報等多くの会員さんに情報をつなげ参加者数を伸ばし会員の経営改善にお役立ちできるよう、個別訪問支援を含めて情報提供を進める ・セミナー開催数及び経営分析数についていずれも目標を達成しており、特に事業計画策定の基礎資料となる経営分析件数について目標を上回る実績となったことを大いに評価します ・目標を全ての項目において達成しており評価できる。経営計画を策定する上で経営環境及び経営実態を把握し、経営課題を明確にすることは必要不可欠であり、今後も定量分析（財務分析）や定性分析についての助言を継続されたい。 ・事業計画策定セミナー、個別相談会、経営個別相談会等様々な仕掛けで経営状況分析を実施しており、件数も目標値を上回っている点は取組みの成果と評価できます。 ・数値の実績が目標に達しており評価できる一方、セミナー・個別相談会の出席者数が1回あたり2～3名と少人数なのが気になりました。セミナー・個別相談会の開催自体が目的ではないのですが、より多くの小規模事業者に参加していただけるような方策をご検討いただければと思います。</p>		月日	出席者数	内容	講師	4月26日	3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	10月25日	3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8日	3名	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏	11月3日	2名	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏	月日	出席者数	講師	8月4日	2名	よこお経営労務管理事務所 横尾 徳仁氏	11月29日	2名	よこお経営労務管理事務所 横尾 徳仁氏	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	39	A
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26日	3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																																																																																	
10月25日	3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8日	3名	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏																																																																																		
11月3日	2名	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏																																																																																		
月日	出席者数	講師																																																																																		
8月4日	2名	よこお経営労務管理事務所 横尾 徳仁氏																																																																																		
11月29日	2名	よこお経営労務管理事務所 横尾 徳仁氏																																																																																		
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	39	A																																																																																	

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

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」や日本政策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 1463 999 1668"> <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。 他にも市のチャレンジショップ事業(1件)・空き店舗活用事業(2件)・創業融資(1件)活用した新規創業者の創業計画策定支援を実施した。 【創業セミナー】</p> <table border="1" data-bbox="1045 679 1982 1172"> <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 rowspan="3">11月12日</td> <td rowspan="3">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>㈱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>信用保証制度活用のご紹介(財務)</td> <td>宮城県信用保証協会 本店営業部 保証二課長 田中 哲平 氏</td> </tr> <tr> <td>起業成功のポイント(経営)</td> <td rowspan="2">経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏</td> </tr> <tr> <td>11月19日</td> <td>25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(人材育成)</td> </tr> </tbody> </table> <p>(3) 事業承継の支援 事業承継について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はなかったが、本会指導員にて事業承継税制を活用するための特例承継計画と事業引継ぎ補助金の活用に係る事業承継計画の策定支援を2件実施。</p> <p>(実績・評価)</p> <table border="1" data-bbox="1075 1457 1906 1659"> <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>39</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>創業計画策定件数</td> <td>4</td> <td>7</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>事業承継計画策定件数</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table>	月 日	出席者数	内 容	講 師	11月12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)	㈱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	信用保証制度活用のご紹介(財務)	宮城県信用保証協会 本店営業部 保証二課長 田中 哲平 氏	起業成功のポイント(経営)	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏	11月19日	25名	売れる仕組みづくり(販路開拓) 人を育てるポイント(人材育成)	項目	目標	実績	評価	事業計画策定件数	20	39	A	創業計画策定件数	4	7	A	事業承継計画策定件数	2	3	A
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12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)	㈱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																																																					
		信用保証制度活用のご紹介(財務)	宮城県信用保証協会 本店営業部 保証二課長 田中 哲平 氏																																																					
		起業成功のポイント(経営)	経営デザインえむよん 三浦 宗昭 氏																																																					
11月19日	25名	売れる仕組みづくり(販路開拓) 人を育てるポイント(人材育成)																																																						
項目	目標	実績	評価																																																					
事業計画策定件数	20	39	A																																																					
創業計画策定件数	4	7	A																																																					
事業承継計画策定件数	2	3	A																																																					
<p>○講評</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規創業者に対する策定支援は今後の地域の活力に繋がる事業でもあり引き続き積極的な支援を行ってほしい 事業計画策定・創業計画策定・事業継承策定・ともに目標数をクリアし支援につなげた結果は素晴らしい。さらに実績を他の会員様にお伝えし、お役立ちできる会員企業様へ支援を進めていきたい 事業計画策定件数及び創業計画策定件数について、いずれも目標値を大きく上回る実績となったことを大いに評価します。今後も事業計画の策定支援に加え、創業や事業承継など様々な不安を抱える事業者に寄り添い、事業者と一体となって計画策定に取り組まれることを期待します。 目標を全ての項目において達成しているとともに、大幅に目標を上回った項目もあり高く評価できる。事業計画策定支援においては、経営状況の分析を踏まえSWOT分析が有効であり、特に「強み」に着目し助言を継続されたい。 事業計画、創業計画、事業承継計画全てにおいて素晴らしい実績です。特に創業セミナーは参加者の方々もとても熱心な姿勢が伝わり、貴会の支援の賜物だと感じました。 3つの項目(既存事業者・創業者・事業承継)とも目標を達成し、フォローアップをしっかりと行っている様子がうかがえました。また利益率・売上目標達成にも繋がっており、フォローアップの成果も確実に伴っていることは素晴らしいと思いました。 																																																								

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

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" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">項目</th> <th style="text-align: center;">年度</th> <th style="text-align: center;">R2</th> <th style="text-align: center;">R3</th> <th style="text-align: center;">R4</th> <th style="text-align: center;">R5</th> <th style="text-align: center;">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></td> <td style="text-align: center;">20</td> <td style="text-align: center;">20</td> <td style="text-align: center;">20</td> <td style="text-align: center;">20</td> <td style="text-align: center;">20</td> </tr> <tr> <td> 頻度（延回数）</td> <td></td> <td style="text-align: center;">80</td> <td style="text-align: center;">80</td> <td style="text-align: center;">80</td> <td style="text-align: center;">80</td> <td style="text-align: center;">80</td> </tr> <tr> <td> 売上増加の事業者数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: center;">10</td> </tr> <tr> <td> 利益率2%以上増加の事業者数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">7</td> <td style="text-align: center;">7</td> <td style="text-align: center;">7</td> <td style="text-align: center;">7</td> <td style="text-align: center;">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></td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: center;">4</td> </tr> <tr> <td> 頻度（延回数）</td> <td></td> <td style="text-align: center;">24</td> <td style="text-align: center;">24</td> <td style="text-align: center;">24</td> <td style="text-align: center;">24</td> <td style="text-align: center;">24</td> </tr> <tr> <td> 売上目標達成の事業所数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">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></td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">2</td> </tr> <tr> <td> 頻度（延回数）</td> <td></td> <td style="text-align: center;">8</td> <td style="text-align: center;">8</td> <td style="text-align: center;">8</td> <td style="text-align: center;">8</td> <td style="text-align: center;">8</td> </tr> <tr> <td> 売上増加の事業者数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">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 創業予定者や創業間もない事業者に対し、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 事業承継計画を策定した事業者に対し、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課題解決に向けた伴走型支援を実施</p> <p>(実績・評価)</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">項目</th> <th style="text-align: center;">年度</th> <th style="text-align: center;">目標</th> <th style="text-align: center;">実績</th> <th style="text-align: center;">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></td> <td style="text-align: center;">20</td> <td style="text-align: center;">39</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td> 頻度（延回数）</td> <td></td> <td style="text-align: center;">80</td> <td style="text-align: center;">162</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td> 売上増加の事業者数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: center;">11</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td> 利益率2%以上増加の事業者数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">7</td> <td style="text-align: center;">10</td> <td style="text-align: center;">A</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></td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: center;">7</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td> 頻度（延回数）</td> <td></td> <td style="text-align: center;">24</td> <td style="text-align: center;">33</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td> 売上目標達成の事業所数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">A</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></td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">3</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td> 頻度（延回数）</td> <td></td> <td style="text-align: center;">8</td> <td style="text-align: center;">11</td> <td style="text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td> 売上増加の事業者数</td> <td></td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">A</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	39	A	頻度（延回数）		80	162	A	売上増加の事業者数		10	11	A	利益率2%以上増加の事業者数		7	10	A	創業計画策定フォローアップ対象事業者数		4	7	A	頻度（延回数）		24	33	A	売上目標達成の事業所数		1	1	A	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	3	A	頻度（延回数）		8	11	A	売上増加の事業者数		1	1	A
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	39	A																																																																																																																																	
頻度（延回数）		80	162	A																																																																																																																																	
売上増加の事業者数		10	11	A																																																																																																																																	
利益率2%以上増加の事業者数		7	10	A																																																																																																																																	
創業計画策定フォローアップ対象事業者数		4	7	A																																																																																																																																	
頻度（延回数）		24	33	A																																																																																																																																	
売上目標達成の事業所数		1	1	A																																																																																																																																	
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	3	A																																																																																																																																	
頻度（延回数）		8	11	A																																																																																																																																	
売上増加の事業者数		1	1	A																																																																																																																																	
<p>○講評</p> <ul style="list-style-type: none"> 業所の利益向上に繋がる計画策定が出来ており評価に値する 経済情勢が厳しい中 経営計画策定支援、創業支援 事業継承支援ともフォローアップが進められていることは素晴らしい。さらに実績数を伸ばしていきたい いずれの項目も目標を達成しており、特に事業計画及び創業計画策定に係るフォローアップの頻度については目標を大きく上回る実績となったことを大いに評価します。巡回訪問や個別相談等を重ね、事業者の支援に取り組まれた結果が、売上増加の事業者数及び売上目標達成の事業数の目標達成につながったものと評価します。 目標を全ての項目において達成しており評価できる。事業計画策定がゴールではなく行動に移し、成果を上げることが大事であることから、経営環境の変化が激しい折場合によっては計画の見直しを含めて伴走支援を継続されたい。 各種計画策定支援先に対し、的確にフォローアップが実施されており、利益率2%以上増加の事業者が目標値以上に出ている点は、貴会の支援の成果だと評価できます。 3つの項目（既存事業者・創業者・事業承継）とも目標を達成し、フォローアップをしっかりと行っている様子がうかがえました。また利益率・売上目標達成にも繋がっており、フォローアップの成果も確実に伴っていることは素晴らしいと思えました。 																																																																																																																																					

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

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」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しらすの水揚げが減少し「閑上しらすまつり」の開催がなされず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8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事業者を選定し、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8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事業者を選定し、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8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事業者を選定し、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>○講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中止となったイベントは仕方がないが代替となる取り組みについて検討が必要 ・需要動向調査計画が、イベント中止により実施されなかったが、動向調査は水産加工イベントの他にも、ゆりあげ港朝市やかわまちてらす閑上や、増田地区でのイベントなどの動向調査に変えても、実施できたのではないかな？ ・商談会でのバイヤー聞き取り調査は、さらに件数を伸ばして、実施報告を進めてまいりたい ・需要動向調査について評価がDとなっている項目については計画時想定していたイベントが開催されなかったことによるものでやむを得ないものと捉えています。今後の取り組みに期待します。 ・予定していた「閑上しらすまつり」の中止は、しらすの不漁等による不可抗力と思われ、評価に当たっては目標2項目中1項目を達成していることを考慮したい。しらすの不漁は水産業界の深刻な問題の一つとなっており、改善されない場合には調査方法等について検討が必要と思われる。 ・消費者ニーズを捉えるための需要動向調査がD評価ですが、調査対象としていた「閑上しらすまつり」の開催がなかったことに起因しており、やむを得ないと評価します。 ・消費者に対する需要動向調査対象事業者数の実績については、自然相手のことなので止む無しかと思います。 <p>バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数については目標達成ですが、その調査結果のフィードバックについてはいかがだったでしょうか。もし行っていればその実績も併記していただくとよいと思います。</p> <p><講評を受け追記> 需要動向調査対象の2事業所へは調査結果を報告書にまとめて結果報告を行っており今後の事業の参考として活用してもらおうようにしております。事業所からは今後の事業展開の参考にするとのお返答を頂いております。次年度以降の展示会にも引き続き参加勧奨を行い今回の結果を活かした活動を支援していきます。</p>																																					

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

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） 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） 関東地区の水産加工業者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 ちよ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。 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） 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 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 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 1045 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） 「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 252 1984 400"> <thead> <tr> <th>月日</th> <th>場所</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>11月3日～5日</td> <td>仙台駅2階ステンドグラス前11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。復興マラソンの開催時期と重なった効果もあり過去最大の売上額となった。</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） 「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 ちよっといいもの食の商談会」は令和5年度においても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） (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 出展募集を行ったが、希望者がいなかった。 (ロ) SNS活用による販路開拓の取り組み支援 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 1715 1984 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>11社</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>売上額/社</td> <td>10万</td> <td>51万</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社</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>4社</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>成約件数/社</td> <td>1件</td> <td>1件</td> <td>A</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	11月3日～5日	仙台駅2階ステンドグラス前11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。復興マラソンの開催時期と重なった効果もあり過去最大の売上額となった。	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	11社	A	売上額/社	10万	51万	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社	D	③ビジネスマッチ東北 参加事業者数	2社	4社	A	成約件数/社	1件	1件	A	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																																																																																															
11月3日～5日	仙台駅2階ステンドグラス前11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。復興マラソンの開催時期と重なった効果もあり過去最大の売上額となった。																																																																																															
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	11社	A																																																																																														
売上額/社	10万	51万	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社	D																																																																																														
③ビジネスマッチ東北 参加事業者数	2社	4社	A																																																																																														
成約件数/社	1件	1件	A																																																																																														
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>○講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目標を大きく上回る成果を上げている事業もあり今後も時勢をみながらしっかりと取り組んでほしい ・需要開拓にチャレンジしているのだが、SNS発信や通販事業BtoB事業等販路開拓に取り組める事業であるが、参加者がいなかったのは残念である、個別支援等参加を募ることが今後必要である ・販売会開催による販路開拓支援について「仙南ブランド市」の出展者数及び売上金額が目標を大きく上回ったことを大いに評価します。評価がDとなった項目についても、目標の達成に向けて、出展者の募集・支援に継続して取り組んでいただくことを期待します。 ・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及びビジネスマッチ東北の参加事業者数が目標を上回ったことは評価できる。今後も販売会や商談会、ECサイトを活用するなど販路開拓支援について継続されたい。 ・JR仙台駅構内販売会の出展事業者・売上額ともに目標を大きく上回る実績であり、的確に新たな需要開拓に寄与したと評価します。県内バイヤー等との個別商談会の参加者確保は難しい部分ではありますが、引続き事業者への提案を継続することが支援に繋がると考えます。 ・JR仙台駅構内販売会・ビジネスマッチ東北については、継続的に出展し確実に成果を挙げていることは素晴らしいと思います。ぜひこれからも継続していただきたいです。 																																																																																																	

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"> <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)／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ブ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 J A Z Z & B E E R 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、J A Z Z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"> <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)／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)／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)／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"> <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)／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ブ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 J A Z Z & B E E R 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、J A Z Z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)／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)／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)／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 本会主催の懇談会は実施せず名取市主催の企業立地懇談会・金融懇談会に参加。</p> <p>○企業立地懇談会 名取市内における立地企業が一堂に会し、研究開発などの問題や、周辺企業・行政との情報交換の場と活用した。また、懇談会の中で以下の2講演も実施された。 「中小企業振興基本条例で地域の未来を描こう」 講師：宮城県中小企業家同友会 (株)ヴィ・クルー代表取締役 佐藤 全 氏 「企業の採用力向上のための人材採用・育成・定着戦略について」 講師：オフィス55 代表 高木 茂 氏</p> <p>○金融懇談会 名取市の制度融資や市内の景況等について市内金融機関・信用保証協会との懇談会に参加</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"> <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>秋まつりとして10月9日に開催予定であったが雨天のため中止</td> </tr> <tr> <td>なとポップ</td> <td>-</td> <td>例年運営を依頼している関係者のけがのため代わりが見つからず開催を見送り</td> </tr> <tr> <td>神社 de バザール</td> <td>-</td> <td>開催なし</td> </tr> <tr> <td>名取 J A Z Z & B E E R フェスティバル</td> <td>-</td> <td>開催なし</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"> <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>名取市役所を会場に水産加工品、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9,000人</td> </tr> <tr> <td>なとり夏まつり</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30,000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20,000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"> <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>しらすの水揚げが少なく開催見送り</td> </tr> </tbody> </table>	事業名	開催月	内 容	なとり駅前 de 春まつり	-	秋まつりとして10月9日に開催予定であったが雨天のため中止	なとポップ	-	例年運営を依頼している関係者のけがのため代わりが見つからず開催を見送り	神社 de バザール	-	開催なし	名取 J A Z Z & B E E R フェスティバル	-	開催なし	事業名	開催月	内 容	なとり春まつり	4月	名取市役所を会場に水産加工品、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9,000人	なとり夏まつり	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30,000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20,000人	事業名	開催月	内 容	閑上しらす祭り	-	しらすの水揚げが少なく開催見送り
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)／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ブ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 J A Z Z & B E E R 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、J A Z Z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)／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)／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)／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	-	秋まつりとして10月9日に開催予定であったが雨天のため中止																																																																	
なとポップ	-	例年運営を依頼している関係者のけがのため代わりが見つからず開催を見送り																																																																	
神社 de バザール	-	開催なし																																																																	
名取 J A Z Z & B E E R フェスティバル	-	開催なし																																																																	
事業名	開催月	内 容																																																																	
なとり春まつり	4月	名取市役所を会場に水産加工品、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9,000人																																																																	
なとり夏まつり	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30,000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20,000人																																																																	
事業名	開催月	内 容																																																																	
閑上しらす祭り	-	しらすの水揚げが少なく開催見送り																																																																	

○講評

- ・コロナ収束に伴いイベントも正常化してきているため地域の活性化に繋がる取り組みをお願いします。
- ・地域経済を活性化する取り組みは継続的に今後も実施していくことが望ましい。お祭りほかイベントを開催することによって、地域の連携、地域住民へのアピール等継続的に続けていきたい
- ・天候等により開催出来なかったイベントがあったことは、やむを得ないものと捉えています。今後の取り組みに期待します。
- ・中止となった事業もあるが、地域経済の活性化に向けて中心市街地の賑わい創出を図るための事業や地域ブランド創出を図るための事業について継続して取り組まれない。

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」を通して、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>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) 金融機関等との連携及び支援ノウハウ等の情報交換として小規模事業者等経営改善資金貸付連絡会議に参加（2回）。同管内にある他の商工会とも意見交換・現況について情報共有を図った。</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」を通して、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>2月1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>	月日	場所	内容	2月1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
月日	場所	内容					
2月1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>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 PDCA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 PDCA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>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、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>
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 PDCA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>(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>○講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工会に相談に来てよかったと感じられるよう支援能力向上には引き続き努めてもらいたい ・他地域との情報交換、他団体からの情報提供等さらに活用をすすめ、指導員の資質向上、個別訪問でのアウトプットをさらに進め、地域全体への経済効果につなげていきたい ・金融機関等との連携や研修会への参加など多様な手段により職員個人並びに組織全体としての支援能力向上に向けた取り組みを実施されていることを大いに評価します。今後も支援能力向上に向けた取り組みを継続されるよう期待します。 ・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。 ・「小規模事業者等経営改善資金貸付連絡会議」や個別の情報交換会を通じ、引続き密な連携をお願いいたします。 	

9. 総評

<p>○講評</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取り組んでいる事業ではしっかりと目標をクリアしており評価に値する。やむを得ない事情でのイベント中止などでは代替事業を検討するなど今後も取り組みを継続させてほしい ・経営発達支援事業への取り組み計画は素晴らしいことである、計画どおり実施できていることと、変更が必要な事業や、会員様に伝えきれていなかった事業もあった、地区役員様への進めや個別支援での情報共有等、改善すべき点があった ・行政として、今後も商工会と密に情報を共有し、連携を図りながら業務を進めていきたいと考えております。 ・総じて目標を達成され高評価であります。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、工夫に努められるようお願いいたします。また、依然として原材料価格・仕入価格の高騰、賃上げ、購買行動の変化など経営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いたします。 ・報告書を通じ、名取市商工会様の様々な支援策が地域の事業者の方々の経営発達に大きく寄与していると実感します。公庫も創業セミナーや相談会など、全力でお手伝いをさせていただきますので、引き続きよろしくお願いいたします。 ・計画に盛り込まれている事業を、確実に実施していただいていること、また実施の成果が如実に現れていること、総じて貴会の経営発達支援事業はとても素晴らしいものと評価いたします。今後は、従前に増して一社でも多くの域内小規模事業者に伴走型支援を実施していただき、個社の経営の強化をサポートしていただきたく存じます。全国連の伴走型小規模事業者支援推進事業事例集にも寄稿していただき本当にありがとうございました。こうした優れた取り組みが全国の商工会に広がっていけばよいなと思っています。 <p>○次年度以降の事業取り組み 令和6年度は第2期経営発達支援計画の最終年度となり計画策定時との地域の状況も乖離が見られるようになっている。 イベント事業も計画策定時とは状況が変化しているため状況に応じて代替の方法を模索しながら想定している目標に近づくよう事業を実施していきたい。 創業セミナーなどは近年参加者も多く目標を上回る数字となっております。時勢に合わせてセミナー開催なども計画よりも多く開催するなど臨機応変に展開できるようにしていきたい。また、参加者の少なかったセミナーについてはより参加が見込める様に効果的な周知方法や開催時期などを検討したい。 第3期計画の策定を次年度は予定しており今回の講評内容を踏まえた計画策定を行い、より地域・会員に貢献できるよう準備を進めていきたい。</p>
