令和６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、事業評価委員７名
1.名取市商工会　洞口会長
2.名取市商工会　佐藤副会長
3.名取市商工会　庄子副会長
4.名取市　生活経済部商工観光課　守課長
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

(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クデータ「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。

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、地域間の交易を活性化させ、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。

(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。

(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。

項　目	内　　容
調査方法及び調査項目	・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。

(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。

（目標）

年度／項目	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

実施内容

(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クデータ「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。
令和７年１月に作成し２月より公表。

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

(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。

(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。

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１四半期分～第２四半期分
みやぎ経済月報	令和６年４月分より毎月分を掲載
宮城県観光統計	令和５年 12 月県公表分宮城県観光統計・観光客の実態に関する WEB アンケート調査結果報告書

※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

(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、経営支援システム Plus 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。

（実績・評価）

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	12	A

○講評

・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。
・しっかり取り組めていると思います。
・全ての項目で目標を達成しており、特に「統計資料分析の公表回数」については目標値を大きく上回る実績を挙げられたことは、市内の経済動向を適時に捉え、調査・分析されたデータを有効に活用されているものとして大いに評価します。
・目標に定めた、動向調査数を実施できたのは素晴らしいことです。結果を生かし地域内小規模事業者の支援につなげていきたい。
・全て目標値を達成しており、特に統計資料分析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。

２．経営状況の分析に関すること【指針①】

事業内容

(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。

(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。

【定量分析】

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。

【定性分析】

項　目	内　　容
分析目的	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　②事業への着目　③企業を取り巻く環境　④関係者への着目　⑤内部管理体制への着目
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。

(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。

（目標）

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

実施内容

(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。

(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、経営支援システム Plus 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たほか、事業計画策定の基礎資料として活用した。

【事業計画策定セミナー】

月　日	出席者数	内　　容	講　　師
5 月 13 日	7 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

【個別相談会】

月　日	出席者数	講　　師
5 月 15 日	1 名	経営デザインえむよん　三浦　宗昭　氏

【創業セミナー】

月　日	出席者数	内　　容	講　　師
11 月 24 日	11 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　鈴木　博則　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
12 月 1 日	10 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）	

【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】

月　日	出席者数	講　　師
8 月 7 日	1 名	よこお経営労務管理事務所　横尾　徳仁氏
11 月 27 日	3 名	よこお経営労務管理事務所　横尾　徳仁氏

（実績・評価）

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	34	A

○講評

・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。
・目標件数をクリアでき、こちらも特に問題ないと思います。
・全ての項目で目標を達成されていることを大いに評価します。「経営分析件数（支援）」については、その後の事業計画策定支援につながる取り組みであることから、今後も継続して実績を挙げられることを期待します。
・出来る限り調査件数を増やし、実態把握に努めたうえで、分析結果を事業者へお伝えし、有効的なセミナー開催などにつなげていってください。
・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、目標通りの実績を上げた取組みとして評価できます。引続きお手伝いさせて頂きますので、よろしくお願いいたします。

３．事業計画策定支援に関すること【指針②】

事業内容

(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。

(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。

(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。

（目標）

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

実施内容

(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。

(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。
他にも県のスタートアップ加速化支援事業補助金（1 件採択）市のチャレンジショップ事業（2 件採択）・空き店舗活用事業（2 件採択）・新規創業者の創業計画策定支援（2 件）を実施した。

(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相談支援は複数件実施しているが承継計画の作成支援まで至った事業所はなかった。他に事業承継診断をアンケート形式で 12 件実施した。

（実績・評価）

項目	目標	実績	評価
事業計画策定件数	20	**34**	**A**
創業計画策定件数	4	**7**	**A**
事業承継計画策定件数	2	**0**	**D**

○講評

・一部（事業承継計画策定件数）で目標未達となったが、事業承継診断をアンケート形式で実施しており、事業承継計画策定支援の取り組みは認められる。今後も、アンケート結果を踏まえ、事業承継税制の優遇措置の周知を図るなど事業承継計画策定支援を継続されたい。

・事業承継支援件数の実績はゼロという結果ですが、事業承継支援については継続的に取り組むべきものであるため、引き続き小規模事業者に対して意識の啓発等続けていただければと思います。

・「事業計画策定件数」及び「創業計画策定件数」について目標を上回る実績を挙げられたことを大いに評価します。各種セミナーの開催や経営分析支援等の取り組みが実績として現れているものと評価します。
「事業承継計画策定件数」については実績が無かったとのことですが、関係機関への相談支援等に継続して取り組んでいるということで、引き続き、様々な不安を抱える事業者に寄り添った支援に取り組むことを期待します。

・セミナー等を通じて、個別の支援件数を伸ばしていきたい。事業計画策定支援、創業計画策定支援等多くの方々の支援ができたことは素晴らしい。

・事業計画策定、創業計画策定において素晴らしい実績です。事業承継計画策定については目標実績には届かないものの、事業承継診断アンケートを１２件実施している点は、今後の事業承継計画策定につながると評価します。

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

(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。

(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。

(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。

(目標)

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

実施内容

(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。

(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。

(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はいなかったため実施なし。

(実績・評価)

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	34	A
頻度（延回数）	80	114	A
売上増加の事業者数	10	13	A
利益率 2%以上増加の事業者数	7	11	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	25	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	0	D
頻度（延回数）	8	0	D
売上増加の事業者数	1	0	D

○講評

・一部（事業承継計画策定者フォローアップ）で目標未達となったが、それ以外の目標項目ついては目標達成に至っており評価できる。
事業承継支援にあたっては、現業にこだわらず後継者の第２創業や新事業進出を支援する観点からも支援方法等について検討されたい。

・事業計画・創業計画については目標クリアしておりましたが、それ以上にフォローアップの成果として利益率・売上の伸びが確実に伴っていることは素晴らしいと思いました。事業承継については、前述３．と同様のコメント（継続的に取り組むべきものであるため、引き続き小規模事業者に対して意識の啓発等続けていただければ）となります。

・「事業計画策定フォローアップ」及び「創業計画策定フォローアップ」について目標を上回る実績を挙げられ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、事業者支援に取り組んだ結果が対象事業者の売上増加や売上目標達成という成果につながったものと評価します。

・事業計画策定フォローアップによって売り上げの増加を図った実績は素晴らしいことです。実施企業の業績アップ結果をお知らせし、更なる支援先の増加に努めて欲しい。

・事業計画策定創業計画策定対象事業者に対し、的確にフォローアップが実施されています。事業承継計画策定支援者に関するフォローアップについては、事業承継アンケート実施先に対する事業承継計画策定を実施し、対象先が増えることを期待します。

５．需要動向調査に関すること【指針③】

事業内容

(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「閖上しらすまつり」（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。

(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。

（目標）

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

実施内容

(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た「閖上しらすまつり」はかわまちてらす閖上が主催となり５年ぶりに開催された。来場する消費者に対してしらすを活用した商品について需要動向調査を実施した。対象２商品を選定し消費者より 100 件のアンケートを取得し結果のフィードバックにより今後の商品開発やマーケティングの参考として提供した。

(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。

月　日	場　所	内　容
11 月 14 日	夢メッセみやぎ	新たな販路開拓に取り組む事業者のうち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

（評価）

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	2	A
バイヤーに対する需要動向調査対象事業者数	2	2	A

○講評

・目標を全ての項目において達成しており評価できる。調査対象事業者に調査結果をフィードバックし、商品改良やサービス向上に繋がるようフォローされたい。

・目標件数の達成は言うまでもなく、アンケート結果の取り纏め・フィードバックも確実に行っていただいているとのことで、しっかりと取り組めている様子が窺えました。

・昨年度実施出来なかった「しらす」の需要動向調査について、今年度に実施し、目標を達成する実績を挙げられたことを評価します。
今後も事業者の商品開発やマーケティングに資する需要動向調査に継続して取り組まれることを期待します。

・消費者ニーズをとらえるために、需要動向調査は有効な手段である、実態に伴った消費者ニーズの把握によって今後の事業計画にも生かしていきたい、商談会におけるバイヤーからのご意見は、商品開発を進めるうえで非常に大切なこと、バイヤーからの意見を取り組み会社にお伝えし商品開発に努めて欲しい。

・５年ぶりに「閖上しらすまつり」が開催されたことで、来場者への需要動向調査が適切に実施されたと評価します。

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

(1) **販売会開催による販路開拓支援（ＢtoＣ支援）**

閖上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。

(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）**

閖上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「グルっと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。

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み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。

(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みが実践できるよう支援する。

(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。

(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等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。

（目標）

項目	R2	R3	R4	R5	R6
①ＪＲ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%

実施内容

(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

月　日	場　所	内　容
11 月 1 日～3 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。

(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み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、「グルっとＭＩＹＡＧＩ ちょっといいもの食の商談会」は令和６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、また「伊達な商談会」が仙台商工会議所により開催されそれぞれ１事業所が参加となった。

(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が全国商工会連合会・宮城県商工会連合会でも自社 EC サイトの作成についての支援に支援内容がシフトしてきており本会でも同様の支援に注力を行った。結果として今年度は 2 件の自社 EC サイトの作成支援を実施した。

（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「ｘ：旧 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。

（評価）

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	73 万	A
②個別商談会参加事業者数（食の商談会代替）	2 社	2 社	A
成約件数／社	2 件	2 社	A
③ビジネスマッチ東北　参加事業者数	2 社	6 社	A
成約件数／社	1 件	2 件	A
④自社 EC サイトの作成支援数（ニッポンセレクト．com 出品代替）	2 社	2 社	A
売上増加率（前年度比／社）	105%	107%	A

○講評

・ＪＲ仙台駅構内販売会の売上額が過去最高であっ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・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。また、ＩＴを活用した販路開拓支援にも取り組んでおられ、成果が確実に現れているのは評価に値すると思います。

・全ての項目で目標を達成しており、特に「売上額」、「成約件数」、「売上増加率」に関して目標を上回る実績を挙げられていることは、目に見えて販路開拓支援の効果が現れているものと大いに評価します。

・仙台駅で開催される仙南ブランド市は、県内のみならず駅を利用する県外他インバウンドでお見えになる方々へも地域情報をお伝えする有効なイベントである、今後も継続して開催してほしい。ビジネスマッチ東北・IT 事業ＤＸ化・販路開拓にどんどん取り組みさらに進めて欲しい

・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、新たな需要開拓に寄与したと評価します。加えて、個別商談会やビジネスマッチ東北等を通じて、適切に需要開拓に貢献しています。

７．地域経済の活性化に資する取組

事業内容

８．地域経済の活性化に資する取組に関すること

(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（閖上)、閖上水産加工業組合、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。

(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。

ア．中心市街地の賑わい創出を図るための事業

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産品の販売、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

イ．交流人口の増加を図るための事業

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 (閖上) 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（閖上）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。震災以前は閖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、閖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（閖上)、(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

ウ．地域ブランド創出を図るための事業

事　業　名	開催月	内　　容
閖上しらす祭り	９月	閖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

実施内容

８．地域経済の活性化に資する取組に関すること

(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に参加。名取市内の企業の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して今年度はナノテラスの見学会が 11 月 12 日に開催された。ナノテラスの活用方法や支援策についての講演も実施された。

(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。

ア．中心市街地の賑わい創出を図るための事業

事　業　名	開催月	内　　容
なとり駅前ｄｅ春まつり	10 月	秋まつりとして 10 月 13 日に名取駅西口にて開催
なとポップ	５月	予定通り 5 月 19 日に開催
増田オータムフェスティバル	10 月	10 月 13 日に増田防災広場を会場に開催
増田バレンタイフェス	２月 11 日～ 16 日	２月 11 日～16 日に増田防災広場を会場に開催 11 日は点灯式

神社 de バザール・名取ＪＡＺＺ＆ＢＥＥＲフェスティバルは開催なし

イ．交流人口の増加を図るための事業

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。来場者約 12,000 人
名取夏まつり	８月	閖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。来場者約約 48,000 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。来場者約 20,000 人

ウ．地域ブランド創出を図るための事業

事　業　名	開催月	内　　容
閖上しらす祭り	９月	かわまちてらす閖上が主催となり５年ぶりに開催 施設では「しらす」を活用したメニューを提供され本会では消費者需要動向調査を実施

○講評

・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たい。

・地域経済活性化のため各種イベント等に継続して取り組んでいることを評価します。特に中心市街地の賑わい創出については様々な主体が取り組んでいるところですので、今後も関係機関とともに取り組みを継続されることを期待します。

・継続的に開催してきた地域でのイベントは市街地並びに地域の賑わい創出に有効な手段である継続開催が望ましい。地域経済活性化懇談会はナノテラスへの見学そして懇談、新たな取り組みとして素晴らしいことです。今後も違った形でもう一度計画とおり開催してください。

・個人的になとり春まつりに参加させていただきました。多数の市民が集い、にぎわいが生まれていました。その他のイベントの実施内容からも地域活性化に大きく寄与したと評価します。

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

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、㈱日本政策金融公庫仙台支店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。

(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。

(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。

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。

職　　種	目指すべき能力
経営 指導員	・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）	・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

(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。

実施内容

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。

また、名取市主催の金融懇談会が 3 月 26 日に開催され本会経営指導員が参加し市内金融機関･名取市担当課と名取市振興資金制度などの市内事業者への金融施策について懇談が行われた。

(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。

月　日	場　所	内　容
1 月 23 日	夢メッセみやぎ	経営支援事例発表会 仙南 A エリア（名取・岩沼・川崎）他 4 エリア

(3)支援機関及び専門家との連携及び情報交換

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」や東北経済産業局が主催する「事業承継・後継者育成等支援力強化勉強会」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等を行った。

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。

(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。

(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。 (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。	(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。 (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・適切に経営支援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。

〇講評
・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。
・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、職員個々人並びに組織全体としての支援力向上に取り組ま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。
・経営発達支援は、地域の金融機関との連携も大切である支援ノウハウの共有合わせて、具体的な支援のためにも円滑に連携を強め支援に努めていきたい。支援力向上のためにも経営指導員の研修会等へも積極的な参加が望まれる。
・「小規模事業者等経営改善資金貸付連絡会議」において、取組みが良好な商工会として、各種取組をご発表いただきました。他の地域の商工会の皆さまにも有意義だったと感じます。

〇総評
・経営発達支援事業における目標が管理され、目標達成に向けて役職員が努力されていることが見て取れる。総じて目標を達成され高評価であり、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、工夫を加えるなど継続して取り組まれたい。
また、景気は回復傾向にあると言われるものの業種・業態によっては消費支出の減少等依然として厳しい経営環境下にあることから、地区内中小・小規模事業者に寄り添った伴走支援を継続、強化されたい。
・総じて、計画に盛り込まれている内容については確実に取組、その結果が事業者の成果としてしっかりと現れていることについては、職員の皆様の努力の賜と思います。また、毎年お話ししていることではありますが、経営発達計画の実施にあたっては伴走型小規模事業者支援推進事業（伴走型補助金）を積極的に活用していただいていることに感謝申し上げます。
一方で、成果としてなかなか上がりにくい事業承継につきましても、日々の巡回訪問を通じた事業所へのヒアリング・事業承継診断等を経て、支援の必要性のある事業者についてはフォローアップしていただきますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。
・行政として、今後も商工会と密に情報を共有し、連携を図りながら各種施策を進めて参りたいと考えております。
・景気に影響されて事業承継やフォローアップ支援の結果が出ていない所があるのは全国的なことではないかと思う。引き続き計画書に基づいて実施いただけるよう願います。
・各支援計画に基づいて計画以上の支援の状況は素晴らしい結果です。継続的に事業に取り組み、更なる支援を実施していただきたい
また、新たな情報セミナー等にも事業者様、支援指導者も積極的に取り組み地域経済の発展、事業者の継続的な繁栄のお手伝いに努めて欲しい。
地域経済発展のために、インバウンド受け入れ、また海外への輸出や事業者の海外進出などにも目を向け、情報にアンテナを立ててフィードバックしていって欲しい、今後ともよろしくお願いいたします。
・コロナ禍の落ち着きもあり、昨年度に比べて各種取組みが深化されており、名取市商工会様の様々な支援策が管内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大きく評価できます。公庫も創業セミナーや相談会など、ニーズに合わせてお手伝いさせていただきます。よろしくお願いいたします。

〇次年度以降の事業取り組み
今年度の経営発達支援事業については計画通りもしくは代替えの取り組みにより目標を概ね達成することができたが事業承継に係る計画策定・フォローアップについては該当する相談があったものの計画策定とまではいかず目標未達となった。次年度以降はこの項目については重点的に掘り起こしを行い計画策定に繋げられるよう取り組んで行きたい。
また、今年度は概ね計画に沿った形での催しやイベントが実施されたが、コロナ禍であったように計画通りの事業ができない場合も想定される。その場合にも代替えとなる取組を行い目的に沿った事業を推進できるよう努め経営発達支援を持続的に実施したい。
令和６年度は第２期経営発達支援計画の最終年度であったが次年度からは現在申請している第３期計画が認定されれば新しい計画で事業を推進していくこととなる。今回の講評内容を踏まえた事業実施し、より地域・会員に貢献できるよう準備を進めていきたい。