

平成28年度
**経営発達支援計画
事業評価報告書**

みやぎ北上商工会

平成29年2月

事業評価報告にあたり

平成26年6月の小規模支援法一部改正に伴い、商工会による支援のあり方が大きな転換点を迎え、これまでの税務・記帳を中心とした指導体制から、経営分析や事業計画策定など小規模事業者の経営にさらに踏み込み、経営の発達を支援することが商工会の大きな役割となった。

こうした中で、わが国企業の85%を占める小規模事業者の「売上の向上」「利益の確保」に向け、伴走型支援を行うべく策定する「経営発達支援計画」が創設され、本会においては、平成28年7月15日に計画認定を受けたところである。

今期は、5ヶ年計画のスタートの年度として、支援体制の基盤整備の年度と位置付け、各事業を実施した事業実績について評価を行う。

1. 評価の目的

経営発達支援計画の事業を円滑に遂行するために、「経営発達支援計画事業検討委員会」を設置し、年1回事業の評価・検証を行い、次年度以降の各事業の見直し等につなげることを目的とする。

2. 評価の手法

各評価事項における今年度実施した事業実績について、定量及び定性的観点から評価する。

3. 評価の反映

事業検討委員会からの提言をもとに改善案を検討し、翌年度の事業計画等に反映する。

	商工会	委員会	三役会	理事会
事業実施	○			
成果評価		○	○	
事業検証		○	○	
評価・検証		○	○	
評価・検証、見直し案承認			○	○
見直し案公表	○			

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること

(現状と課題・取組概要)

小規模事業者に対する地域の経済動向調査の提供は、これまで具体的な分析とその内容説明が十分に伴っておらず内部資料にとどまっているため、情報の活用や個者支援に活かされていないことが課題であった。

今後は、地域景気動向や業界動向等の経営環境に関する必要な情報を各種統計調査資料等の外部データより収集するとともに、独自調査として地域小規模事業者等を対象とした景況調査や巡回・窓口相談におけるヒアリング等により管内地域経済動向を調査・分析する。

収集・分析した情報は、小規模事業者の環境変化に対応した個別の事業計画策定のための基礎資料として活用するほか、登米市に対して地域の小規模事業者支援策の基礎データ等として活用していく。また、商工会ホームページ等で広く地域の小規模事業者への情報の提供を行う。

【目標及び実績】

項目	H28 目標値	実績
中小企業景況調査（四半期毎）	240件 (60件×4回)	60件 (15件×4回)
小規模事業者景気動向調査（毎月）	384件 (32件×12回)	120件 (10件×12回)
巡回訪問等によるヒアリング調査（四半期毎）	240件 (60件×4回)	204件 (25件×4回) (52件×2回)
みやぎ経済月報等の外部データ（四半期毎）	4回	2回
宮城県の商圈等の外部データ（年）	1回	2回
ホームページ情報提供（年）	2回	5回
商工会報情報提供（年）	2回	2回

【事業実施内容】

(1) 地域経済動向調査に係る独自等調査

中小企業景況調査	15事業所（4業種）	年4回（四半期毎）	計 60件
小規模事業者景気動向調査	10事業所（4業種）	年12回（毎月）	計120件
巡回訪問等によるヒアリング調査			
上記調査事業所	25事業所（4業種）	年4回（四半期毎）	計100件
事業計画策定事業所	52事業所	年2回（半年毎）	計104件

(2) 各種公表資料を活用した基本的な地域の経済動向に係る調査

地域経済動向調査	2回（平成28年11月期、平成29年2月期）
活用外部データ	月例経済報告（内閣府）、商業動態統計（経済産業省）、全国中小企業動向調査（日本政策金融公庫）、みやぎ経済月報（宮城県）、東北管内経済動向（東北経済産業局）、調査月報（七十七銀行）、観光統計（宮城県）、中小企業景況調

(3) 情報提供

ホームページ情報提供 5回（地域経済動向調査2回、消費者購買動向調査1回、需要動向調査2回）
 商工会報情報提供 2回（平成28年7月、平成29年1月発行）

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

各種統計調査では捉えきれない事業者の状況を巡回により吸い上げるといった取り組みは評価できる。

○改善提案

調査のデータは活用してはじめて意味があるものである。ホームページに調査結果が公表されていることを事業者が知っていることが情報提供の前提となるため、事業者に周知することや容易にアクセス・検索がしやすいような仕組みにすることが必要である。

2. 経営状況の分析に関すること

（現状と課題・取組概要）

小規模事業者への経営状況の分析結果の提供は、これまで主に金融支援の一環として当該支援企業の財務諸表に基づき実施してきたが、小規模事業者の売上高や利益率向上のための提案が不十分なことが課題であった。

今後は、経済動向調査等で得た外部環境を踏まえて、売上高や利益率向上のための事業計画策定と最適な意思決定を行うためのツールとして、経営状況等の分析を実施する。

経営指導員の巡回・窓口相談を通じて経営分析の対象事業者の掘り起しを行い、定量的な財務分析や定性的なSWOT分析等により経営分析を行うとともに、個々の経営状況等の分析結果については、当該事業所に対してフィードバックし、経営実態から経営課題等を明確化させ、事業計画策定支援などに活用していく。

【目標及び実績】

項目	H28 目標値	実績
掘り起しのための巡回・窓口相談件数	600件	801件
経営分析件数	80件	117件

【事業実施内容】

(1) 巡回訪問等による対象事業所の掘り起し

事業所の現状分析を促すべく、小規模事業者持続化補助金、小規模事業者経営改善資金融資制度、登米市各種補助金制度の活用勧奨を通じ、分析対象者の掘り起こしを行った。

巡回実企業件数 801件

(2) 経営分析の実施

小規模事業者持続化補助金申請に伴う経営分析 30件

登米市ビジネスチャンス支援事業補助金申請に伴う経営分析	13件
小規模事業者経営改善資金（新規）利用に伴う経営分析	8件
経営革新承認に向けた経営分析	1件
「ネットde記帳システム」利用事業所の経営分析	65件

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

全体の小規模事業者数（計画策定段階 1,139 件）を勘案すると、巡回・相談件数の割合は高水準であり評価できる。

○改善提案

経営分析については全体の小規模事業者数が多いため、掘り起しの優先順位付けや重点支援の対象業種などの方針を組織内で統一してはどうか。

3. 事業計画策定支援に関すること

（現状と課題・取組概要）

小規模事業者に対する事業計画の策定支援は、これまで各種補助金制度の活用や金融支援等の機会を通して実施してきたが、相談者からの受動的な支援に留まっており、経営に一步踏み込んだ支援に切り替えていくことが課題であった。また、創業等の支援については、相談者が本会へ相談に訪れる際に金融・労働・税務面等での支援を行っていたが、継続的な支援になっていないことなどが課題であった。

既存事業者に対する支援として小規模事業者が直面している様々な経営課題を解決するため、地域経済動向調査、経営状況分析、需要動向調査の結果を踏まえながら、経営指導員等の日々の巡回・窓口相談時や各小規模事業者が取り組むテーマに即応したセミナーと個別相談会の機会を増加させ、事業計画策定の必要性を周知し支援対象事業の掘り起しを行い、伴走型の支援により事業計画書の策定支援を行う。また、創業・第二創業の支援としては、登米市内の2商工会と連携してビジネスプランの作成方法・手順・演習を交えた実践的な「創業チャレンジセミナー」と個別相談会を開催し、伴走型の支援によりビジネスプラン策定支援を行う。

【目標及び実績】

項目	H28 目標値	実績
事業計画策定セミナー開催回数	2回	1回
事業計画策定個別相談会開催回数	6回	6回
事業計画策定事業者数	60事業所	43事業所
ものづくり等補助金事業計画策定	3事業所	—
小規模事業者持続化補助金事業計画策定	32事業所	30事業所

登米市ビジネスチャンス補助金事業計画策定	8 事業所	1 3 事業所
小規模事業者経営発達支援資金及び小規模事業者経営改善資金に係る事業計画策定	3 事業所	8 事業所
経営革新事業計画策定事業者数	3 事業所	1 事業所
宮城県経営革新計画承認のための事業計画策定	1 事業所	1 事業所
創業チャレンジセミナー開催回数	3 回	3 回
創業個別相談会開催回数	2 回	1 回
創業ビジネスプラン策定事業者数	6 事業所	9 事業所
創業補助金ビジネスプラン策定	1 事業所	—
登米市ふるさとベンチャー創業補助金ビジネスプラン策定	1 事業所	4 事業所

【事業実施内容】

≪既存事業者に対する事業計画策支援≫

(1) 事業計画策定セミナーの開催と定期的な個別相談会の開催

事業計画策定セミナー	1 回
持続化補助金個別相談会	5 回
経営個別相談会	1 回

(2) 補助金制度等の活用に向けた事業計画策定支援

小規模事業者持続化補助金事業計画策定	3 0 事業所
登米市ビジネスチャンス支援事業補助金事業計画策定	1 3 事業所
小規模事業者経営改善資金（新規）事業計画策定	8 事業所

(3) 経営革新事業計画策定の支援

経営革新承認のための事業計画策定	1 事業所
------------------	-------

≪創業・第二創業予定者等に対する事業計画策定支援≫

(1) 登米市内商工会と連携した創業チャレンジセミナー・個別相談会の開催

創業チャレンジセミナー	3 回
創業個別相談会	1 回

(2) 補助金制度等の活用に向けた事業計画策定支援

登米市ふるさと創業ベンチャー起業支援事業補助金事業計画策定	4 事業所
登米市地域起業家人材確保支援事業補助金事業計画策定	2 事業所
登米市空き店舗活用事業補助金事業計画策定	1 事業所
新創業融資事業計画策定	2 事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

小規模事業者持続化補助金、登米市ビジネスチャンス補助金、マル経融資、創業ビジネスプランなど多くの項目で事業計画策定支援の実績を挙げており高評価である。

○改善提案

経営分析の件数と事業計画策定件数との乖離が大きいため、経営分析事業者をどう計画策定にまで結び付けていくかの取り組みも検討していく必要がある。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(現状と課題・取組概要)

事業計画策定後の実施支援については、これまで主に各種補助金制度活用に伴う実績報告書作成支援時に集中しており、定期的なフォローアップ支援が不十分であったことが課題であった。

今後は、事業計画を策定した小規模事業者に対する支援については、計画的かつ定期的に巡回指導等の機会を通して進捗状況を把握し、定期的にフォローアップ支援を行う。

創業・第二創業の支援については、金融や税務相談等といった基本的支援に加えて、事業計画を着実に実行し、経営の安定が図られるよう継続的な伴走型の支援を実施して開業率の上昇と事業者数の維持に努める。

【目標及び実績】

項目	H28 目標値	実績
事業計画策定フォローアップ回数	240回 (60事業所×年4回)	205回
小規模事業者経営発達支援資金及び小規模事業者経営改善資金に係る事業計画策定フォローアップ回数	12回 (3事業所×年4回)	16回
経営革新事業計画策定フォローアップ回数	12回 (3事業所×年4回)	11回
創業ビジネスプラン策定フォローアップ回数	36回 (6事業所×年6回)	56回

【事業実施内容】

≪既存事業者に対してのフォローアップ支援≫

(1) 定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援

小規模事業者持続化補助金事業計画策定フォローアップ支援	131回 (30事業所)
登米市ビジネスチャンス支援事業補助金事業計画策定フォローアップ支援	74回 (13事業所)
小規模事業者経営改善資金 (新規) 事業計画策定フォローアップ支援	16回 (8事業所)
経営革新承認のための事業計画策定フォローアップ支援	11回 (1事業所)

(2) 中小企業診断士等の専門家によるフォローアップ支援

宮城県商工会連合会専門家派遣	5回
登米市アドバイザー派遣	14回
宮城県よろず支援拠点派遣	2回
サポーティングリーダー派遣	6回
小規模事業者伴走型支援体制強化事業派遣	4回
消費税軽減税率対策窓口相談等事業派遣	1回
弁護士個別相談会	1回
省エネ・節電診断等事業	2回

(3) 日本政策金融公庫との連携による金融支援

○金融移動相談会

開催日	毎月第2水曜日及び随時
相談件数	14件

《創業・第二創業等に対するフォローアップ支援》

(1) 定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援

創業計画書策定フォローアップ支援	56回（9事業所）
------------------	-----------

(2) 各種補助金の活用支援と空き店舗の情報提供等による支援

登米市ふるさと創業ベンチャー起業補助金活用事業所数	1事業所
登米市空き店舗活用事業補助金活用支援事業所数	1事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

事業計画策定数を勘案すると個別のフォローアップとしては十分な実績であり高評価である。

○改善提案

フォローアップでどういった支援を行っているのか、フォローアップの際に新たな課題等が見つかった場合にどういった対応をしているのか、など定性的な要素がわかると尚良い。

5. 需要動向調査に関すること

(現状と課題・取組概要)

小規模事業者に対する需要動向調査の情報提供は、これまで具体的な分析とその内容説明が十分に伴っておらず、情報の活用や個者支援に活かされていないことなどが課題であった。

今後は、地域内外の需要動向を把握するために、「地域の経済動向調査」で記述した独自調査により、地域小規模事業者の提供する商品・サービス等の売上推移や顧客分析、消費者嗜好等を調査するとともに、加えて地域内消費者を対象とした最寄品・買回品の購買動向調査や地域内物産販売施設において観光客を対象とした需要動向調査、アンテナショップを活用した地域外の消費者の需要動向調査を行い、地域内外の需要動向について調査・分析する。

【目標及び実績】

項目	H28 目標値	実績
消費者を対象とした購買動向調査総数・実施回数	300人 1回	176人 1回
消費者を対象とした購買動向調査の情報提供事業者数	200事業所	398事業所
地域内物産販売施設での需要動向調査件数 (1ヶ月当たりの件数×回数)	2,000件 (500件×4回)	527件 (2回)
地域内物産販売施設での需要動向調査の情報提供事業者数	60事業所	53事業所
アンテナショップでのアンケート回収数 (1回当たりの件数×回数)	500件 (250件×2回)	—
アンテナショップでのアンケートの情報提供事業者数	20事業所	—

【事業実施内容】

(1) 消費者を対象とした消費者購買動向調査

○お買物動向調査

少子高齢化や消費者ニーズが多用する中、大型店が進出する一方、地域内で商売を続けている商店が廃業するなど商業環境は大きく変化している。

今回の調査は、地域商圈の変化や消費購買動向の実態を明らかにすることにより、地域の魅力ある商店づくりに寄与する資料となることを目的に実施した。

- ・調査対象：旧4町（中田、登米、東和、津山）の主婦を中心とした女性を対象に実施
- ・実施期間：平成28年10月下旬～11月下旬の約1か月
- ・実施方法：300世帯に調査票を郵送
- ・回収状況：中田／57世帯、登米／52世帯、東和／26世帯、津山／41世帯
合計／176世帯（回収率58.7%）

(2) 地域内物産販売施設での需要動向調査

○消費者アンケート調査〔観光施設・購買動向調査〕

当地域の観光施設に会場した一般消費者を対象に、消費動向に関するアンケートを実施、動向を把握し、個々の施設及び町内小規模事業者の今後の経営支援等に活用することを目的に2回実施した。

- ・調査対象：津山町道の駅「もくもくランド」、東和町道の駅「林林館」、登米町「遠山之里」に会場した一般のお客様
- ・実施期間：1回目 平成28年10月中旬～11月中旬の約1か月
2回目 平成28年12月中旬～1月中旬の約1か月
- ・実施方法：会場に設置し、来場者自由記入
- ・回収状況：1回目 「もくもくランド」／135件、「林林館」／119件、
「遠山之里」／32件 合計／286件
2回目 「もくもくランド」／64件、「林林館」／82件、
「遠山之里」／98件 合計／244件

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

これまでに行っていない取り組みであり、また、実際の消費者の生の声を調査している点は高評価である。

○改善提案

地域経済動向調査と同様、お買物動向調査や消費者アンケート調査についてもホームページに調査結果が公表されていることを事業者に知っていただく・活用していただくようにすることが必要である。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

（現状と課題・取組概要）

小規模事業者に対する新たな販路開拓支援は、これまで各種商談会等に出店するための参加勧奨に留まっており、具体的な各種商談会等に出店するための消費者ニーズの傾向の把握やバイヤーとの折衝方法、成約に向けてのポイントなどについての対策が不十分なことが課題であった。

今後は、地域製品の新たな販路を主に地域外に開拓するため、東京や仙台に設置されているアンテナショップへの出店、登米市や宮城県商工会連合会等各支援機関が主催する展示会・商談会への参加、インターネット販売への出店支援など、消費者ニーズや地域内外の市場動向を踏まえた販売機会の拡大を図るとともに、支援実施後のフォローアップを徹底して商談の成約率を高め小規模事業者の販路開拓と認知度の向上を図る。

【目標及び実績】

項目	H28 目標値	実績
アンテナショップ出店者数 (1店当たりの年間販売件数)	10事業所 (180件)	7事業所 (309件)
展示会・商談会参加事業者数 (展示会・商談会参加アイテム数)	8事業所 (20品)	3事業所 (9品)
商談成立事業者数 (商談成立アイテム数)	5事業所 (12品)	2事業所 (4品)
三陸自動車道登米PA販売施設出店者数 (1店当たりの年間販売件数)	—	—
100万会員ネットワーク登録件数 (1店当たりの年間販売件数)	8件 (12件)	—
ニッポンセレクト.com出店件数 (1店当たりの年間販売件数)	8件 (60件)	4件 (21件)

【事業実施内容】

(1) アンテナショップへの出店による販路開拓支援

地産地消市場 仙臺いろは 5事業所
むらからまちから館 2事業所 (309件)

(2) 展示会・商談会への出展による販路開拓 (B to B) 支援

○展示会・商談会対策セミナー

- ・開催日時 平成28年11月24日(木)午後1時30分
- ・開催場所 みやぎ北上商工会津山支所 2階会議室
- ・講師 エステルプランナー 代表 里舘智大氏
- ・参加者数 8名

○みやぎの「ちょっとイイもの」商談会

- 商談会事前セミナー(商談力向上セミナー) 1事業所
- 商談会 1事業所(5品)
- 商談会事後セミナー(フォローアップセミナー) 1事業所

○みちのくいいもんうまいもんテストマーケティング

- ザ・ガーデン自由が丘 池袋店 2事業所(4品)

(3) 三陸自動車道整備における販売施設への出店による販路開拓 (B to C) 支援

- 道の駅「三滝堂」委託販売募集周知 15事業所

(4) インターネット販売への出店 (B to C) 支援

- ニッポンセレクト.com出品事業所 4事業所(21件)

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

セミナーの開催や商談会等への出展のみならず、商談成立数や年間販売件数も目標に掲げ実際に成果につながっている点は高評価である。

○改善提案

全体的にセミナーや展示会・商談会への参加事業者数が少ないことから、巡回や広報等を通じた案件の掘り起しを強化していく必要がある。

II. 地域経済の活性化に資する取組

(現状と課題・取組概要)

当商工会地域では、観光客等の増加や交流人口を増やすための各種活性化事業を取り組んでいるものの、その効果は表れていないことが現状であった。また、行政や商工会、各関係機関・団体、住民がそれぞれの知恵を出し合い、一丸となって実効性のある対策の整備と経済活性化に向けた取り組みの実践が課題であった。

今後は、関係機関・団体と連携して「地域活性化懇談会」を開催し、地域の現状と課題、各組織が保有する強み、各団体等の取組み等について確認すると共に、本地域における経済活性化の方向性を検討・共有する体制を整備することで、観光客の増加と交流人口拡大のため地域資源を有効活用した着地型観光やイベント事業などの交流事業を検討・実施し、地域小規模事業者の販路拡大による地域経済の活性化を図る。

【目標及び実績】

項目	H28 目標値	実績
地域活性化懇談会回数	2回	1回
地域イベントによるPR事業者数	15事業所	34事業所

【事業実施内容】

(1) 観光資源を有効活用した地域経済活性化の推進

○地域活性化懇談会

地域の現状と課題、各組織が保有する強み、各団体等の取組み等について確認することができ、本地域における経済活性化の方向性を検討・共有する体制を整備することができた。

- ・開催日時 平成28年12月14日(水)午後2時
- ・開催場所 みやぎ北上商工会 2階会議室
- ・懇談テーマ ①観光資源を有効活用した地域経済活性化の推進について
②交流人口及び消費拡大に向けた取組みについて
- ・構成メンバー コーディネーター(専門家)、登米市産業経済部商業観光課、登米市教育委員会、登米市観光物産協会、みやぎ登米農業協同組合、(株)とよま振興公社、(株)みやぎ東和開発公社、(協)もくもくランド、石ノ森章太郎ふるさと記念館、宮城県商工会連合会、当商工会役員4名、当商工会事務局3名 以上17名

(2) 地域イベントを活用した消費拡大に向けた取組み

○地域イベントによるPR事業者数

- ・登米秋まつり 7事業所
- ・なかだの秋まつり 7事業所
- ・東和の秋まつり 4事業所
- ・カップハーフマラソン地場産品まつり 16事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

各団体や関係機関がバラバラにではなく、一同の場において方向性を協議・共有していくことは重要な視点であり評価できる。

○改善提案

PR事業者においては実際に販路開拓(売上アップ)につながったのかを、巡回によるフォローアップ等で検証してはどうか。

Ⅲ. 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

(現状と課題)

経営改善普及事業実施における支援力向上のための取り組みは、これまで巡回・窓口指導や専門家派遣事業を活用する際において、個々の経営指導員が当該支援事業所の支援を一貫して実施していたが、本エリアの指導員において支援手法を共有化する体制が不十分であった。また、他の支援機関との情報交換の場はあるものの、限られた情報の共有に留まり、情報の伝達中心となっていたことが課題である。

【事業実施内容】

(1) 支援機関との連携及び情報の交換

経営支援推進会議	1回
ブロック別経営支援推進会議	1回
小規模企業対策等国の予算に係る説明会	1回
提案型経営革新事業に係る事業説明会	1回

(2) 金融機関との連携及び情報の交換

中小企業金融制度説明会	1回
経営改善貸付推進団体連絡協議会	2回
金融制度研修会	1回

(3) 広域連携による支援機関との連携及び情報の交換

創業チャレンジセミナー打合せ会議	1回
登米地域商工会連絡協議会事務局担当者会議	3回
税理士との確定申告に関する打合せ会議	1回

2. 経営指導員等の資質向上に関すること

(現状と課題)

経営指導員等の資質向上等については、宮城県商工会連合会等が実施する各種研修会等の参加を中心としているが、各職員の知識の底上げにとどまり、職員間での指導ノウハウの共有が徹底されていなかった。そのため経営指導員等の経験年数により指導能力に差異が生じている状況にあり、組織として支援能力の底上げと教育体制を構築することが課題である。

【事業実施内容】

(1) 職員別の資質向上

事務局責任者研修	2回
中間管理者研修（指導員）	1回
中間管理者研修（一般職員）	1回
新任指導員研修	2回
新任主任主査研修	1回
新任職員研修、新任情報化研修等	7回

(2) 研修会参加による資質向上

財務支援研修	1回
経営計画策定研修	1回
税務支援研修	1回
労務支援研修	2回
事業承継支援研修	1回
事業計画策定セミナー	1回
創業チャレンジセミナー	3回
がんばる企業支援事業連絡会議	2回
中小企業支援担当者等基礎・専門研修	3回
経営指導員向け小企業事業者支援研修	3回
認定支援機関研修	1回
先進地事例普及研修	1回

(3) OJTによる資質向上

経営支援会議	12回
経営力向上研究会	5回

(4) 専門家派遣事業の活用と資質向上

宮城県商工会連合会専門家派遣	5回
登米市アドバイザー派遣	14回
宮城県よろず支援拠点派遣	2回
サポーティングリーダー派遣	6回
小規模事業者伴走型支援体制強化事業派遣	4回
消費税軽減税率対策窓口相談等事業派遣	1回

(5) WEB研修の活用と資質向上

WEB研修受講・効果測定	7名
--------------	----

(6) 職員全員による支援ノウハウ等の共有

職員全体会議	12回
--------	-----

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

研修等の OFF-JT については十分な実績であると評価できる。

○改善提案

OJT については会議等だけでなく、先輩指導員に若手補助員が同行する等の取り組みを行ってはどうか。