

平成30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31年3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3年目として、小規模事業者への伴走型支援に必要な各事業を実施した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	H30 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)	228件 (25件×4回、 (128件)
みやぎ経済月報等の外部データ（四半期毎）	4回	4回
宮城県の商圈等の外部データ（年）	1回	1回
ホームページ情報提供（年）	4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

①中小企業景況調査	15事業所（4業種）	年4回（四半期毎）	60件
②小規模事業者景気動向調査	10事業所（4業種）	年12回（毎月）	120件
③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）	100件
事業計画策定事業所			53件
フォローアップ事業所			75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

①宮城県中小企業景況調査	4回（平成30年5月期、平成30年8月期、平成30年11月期、平成31年1月期）
--------------	--

②サービス業に係る経営実態調査 1回

(3) 情報提供

①ホームページ情報提供 5回（宮城県中小企業景況調査報告書4回、サービス業に係る経営実態調査1回）

②商工会報情報提供 2回（平成30年7月、平成31年1月発行）

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

1次データ（独自調査データ）並びに2次データ（公表されているデータ）をバランスよく活用し調査を行っているところはとても評価できる。ビックデータは地域経済の実態を表しており、地域の中小、小規模事業者の今後の展開を模索するうえでも有効である。また、ホームページや会報等も活用し会員や外部にも情報提供していることも地域の支援機関として大切な役割である。

○改善提案

生データの情報アップに留まらず各データの相関関係や近接商工会のデータも反映したデータの公表を行うことにより、更に地域の事業者にとって参考となる情報となる。

また、人的資源などの制約がある中で、目標値の母数の確保や四半期ごとの調査を実施することは調査の精度や仮説検証などにおいて十分な成果が得られない可能性が生じてくる。

今後、単年度における業種や選定事業者、年度内における調査回数の絞り込みに関しても検討する必要があると思われる。

参考までに、上記記載されている各種公表資料の他に、

① 東北経済産業局：管内経済動向

② 経済産業省：地域経済分析

などの活用も有効である。

以上

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	H30 目標値	実績
掘り起しのための巡回・窓口相談件数	600件	773件
経営分析件数	100件	133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

①巡回実企業件数 773件

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。

(2) 経営分析の実施

①事業計画策定に伴う経営分析 53件

②小規模事業者経営改善資金（新規）利用に伴う経営分析 16件

③「ネットde記帳システム」利用事業所の経営分析 64件

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

目標値を上回る実績が示す通り、地域の中小、小規模事業者に対する支援機関としての積極的なかかわりを感じられる。また、適切な情報提供を行い、各種支援施策の活用も促すことにより、単なる分析に留まらない工夫を見受けられる。

国や地方自治体の施策は、中小、小規模事業者の経営課題を捉えており、施策活用により経営課題の改善につながるケースもあるので有効である。

○改善提案

経営分析に関しては、各種データベースの活用が大切である。分析するにあたって当該事業者のビジネスモデル等の特性を考慮して行うことも必要である。

J-net 21の経営自己診断システムや日本政策金融公庫の財務診断サービスなど無料で活用できる経営ツールもあるので、支援機関のみならず会員事業者に対しても活用を促すことも必要である。

反面、定量評価に関しては業種や事業規模により大まかに比較検討しているため、地域経済や当該事業者の事業内容を的確に捉えきれていないこともあるので（例えば、実店舗か、無店舗か、など）、その事業者のビジネスモデルの特徴を理解したうえで、フィードバックする必要がある。

定性評価に関しては、実践的な経験が必要となるケースも多く、後述の資質向上との関係性も大切である。

以上

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	H30 目標値	実績
事業計画策定セミナー開催回数	2回	2回
事業計画策定個別相談会開催回数	6回	14回
事業計画策定事業者数	80事業所	26事業所
ものづくり等補助金事業計画策定	4事業所	—
小規模事業者持続化補助金事業計画策定	36事業所	8事業所
登米市ビジネスチャンス補助金事業計画策定	10事業所	11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	4事業所	16事業所
経営革新事業計画策定事業者数	4事業所	—
宮城県経営革新計画承認のための事業計画策定	2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	7事業所	11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	—

【事業実施内容】

《既存事業者に対しての事業計画策定支援》

(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

- | | |
|---------------------------|----|
| ①小規模事業者持続化補助金事業計画策定セミナー | 2回 |
| ②小規模事業者持続化補助金個別相談会 | 4回 |
| ③定期経営個別相談会（6月～2月 毎月第3火曜日） | 9回 |
| ④消費税軽減税率対応窓口相談事業個別相談会 | 1回 |

(2) 補助金制度等の活用に向けた事業計画策定支援

- | | |
|---------------------------|-------|
| ①小規模事業者持続化補助金事業計画策定 | 8事業所 |
| ②登米市ビジネスチャンス支援事業補助金事業計画策定 | 11事業所 |
| ③小規模事業者経営改善資金（新規）事業計画策定 | 16事業所 |
| ④販路拡大等事業計画策定 | 2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

- | | |
|--------------|----|
| ①創業チャレンジセミナー | 3回 |
| ②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

- | | |
|-----------------------|------|
| ①登米市空き店舗活用事業補助金事業計画策定 | 1事業所 |
| ②新創業融資事業計画策定 | 3事業所 |

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

事業計画の策定支援に関しては、事業者の様々なニーズと支援施策のマッチングを図っている。また、地元自治体や他の単会などとも連携を行い、創業や地域の事業者の販路拡大などにも寄与している。さらには、地域の支援機関として、会員事業者等の資金繰りなどにも積極的に関与している姿勢もうかがえる。

○改善提案

事業計画作成支援に関しては、当該支援事業者のニーズに沿ってテーマを検討して作成する必要があるため、テーマに沿った地域の事業者ニーズの掘り起しが必要とされる。

また、補助金の申請等にとらわれずに事業計画策定の必要性を訴えて事業者を啓蒙することも大切である。事業者が抱える様々な経営課題の解決に向けて啓蒙活動や計画策定段階における専門家等の有効活用を行うことも必要かと思われる。

事業計画の作成に関しては課題整理や目標設定、課題解決のための戦略策定などにおいて専門的な知識がある程度必要となるが、経済産業省の「ローカルベンチマーク」や中小企業基盤整備機構の「事業計画作成キット」などの活用も有効的である。

以上

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	H30 目標値	実績
事業計画策定フォローアップ回数	320回 (80事業所×年4回)	128回 (59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フォローアップ回数	16回 (4事業所×年4回)	16回 (16事業所)
経営革新事業計画策定フォローアップ回数	16回 (4事業所×年4回)	—
創業ビジネスプラン策定フォローアップ回数	42回 (7事業所×年6回)	30回 (11事業所)

【事業実施内容】

《既存事業者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

- ①事業計画策定フォローアップ支援 128回 (59事業所)
- ②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 (16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

①定期経営個別相談会専門家派遣

実施時期 平成30年6月～平成31年2月 毎月第3火曜日

実施場所 みやぎ北上商工会館

支援内容 小規模事業者や創業・第二創業者の高度かつ専門的な課題解決のための事業計画のブラッシュアップ、または見直しのためのフォローアップ支援

専門家 中小企業診断士、社会保険労務士の資格を有する専門家3名

実施回数 毎月1回(H30.6～H31.2) 計9回(専門家3名×3回)

支援先 事業計画策定事業者、創業・第二創業者
支援先数 15事業者
周知方法 案内チラシを作成し、当商工会地域の新聞にチラシ折込（8,250枚×2回）
商工会報へ掲載し、全会員に配布（760名×2回）

②宮城県商工会連合会専門家派遣	2回
③登米市アドバイザー派遣	17回
④宮城県よろず支援拠点派遣	10回
⑤サポーティングリーダー派遣	1回
⑥小規模事業者伴走型支援体制強化事業専門家派遣	3回
⑦伴走型小規模事業者支援推進事業専門家派遣	3回
⑧弁護士個別相談会弁護士派遣	1回

（3）日本政策金融公庫との連携による金融支援

①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 11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

①創業計画書策定フォローアップ支援 30回（11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

①登米市ふるさと創生ベンチャー起業支援事業 6事業所
②宮城県スタートアップ再生加速化支援事業 6事業所
③登米市空き店舗活用事業補助金活用支援事業 3事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

外部機関との連携を行い、支援ニーズに合わせて各種専門家を計画後のフォローアップを行っている。また、定期的に個別相談会を開催するなど、会員事業所をはじめとする地域の事業者に対する経営相談窓口として積極的な取り組みを行っている。

○改善提案

事業計画策定後のモニタリングに関しては、補助事業などの施策の検証にも効果的であるため、地域の支援機関として、継続的に事業者を巡回し、事業者に寄り添った支援体制の構築が必要である。不足している資源に関しては、各機関や外部専門家などとの連携を図りながら、支援体制を整備していくことが大切である。

地域の中小、小規模事業者は、事業計画の成果を確認する相手がないケースも多く、支援機関が進捗状況と一緒に確認し、状況変化に応じた対策やアクションプランの修正などをサポートすることが大切である。

以上

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	H30 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	—
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	—
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)	—
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	—
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)	25人 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	22事業所	5事業所

【事業実施内容】

(1) 消費者を対象とした消費者ニーズ実態調査

①商品開発のための消費者ニーズ実態調査

調査日 平成30年7月9日(月)、7月18日(水)

調査対象 講師ギルド Powerful Woman 所属の女性

調査数 5商品をサンプル提供し25名から回答

成果物 商品開発及び既存商品のブラッシュアップに活用

提供事業者数 5事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

消費者向けにアンテナショップを活用して需要動向調査を行っている点は評価が高いが、サンプル数が少ないため適切な調査内容となっているか判断が難しいかと思われる。

○改善提案

商工会としての人的資源と予算の制約がある中で、十分な調査を行うことは困難であると感じ取れる。

各種調査に関しては、サービス業、小売卸売業と業種、業態、事業規模によって調査場所、調査内容等を変える必要がある。また、消費者ニーズと事業者が提供する商品やサービスにおける価値観の相違点などを分析し、事業者にフィードバックするといった今後の支援に結び付けた取り組みが大切である。

消費者ニーズをどのように的確に捉えるかがポイントとなるため、調査分析に関しては専門家の意見なども参考にすることが良いと考えられる。

現状の予算等で目標値を実施することは困難であると思われるため、事業のスクリーニングも検討する必要がある。

以上

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、地域産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	H30 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)	12事業所 (300件)	5事業所 (514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)	12事業所 (30品)	13事業所 (53品)
商談成立事業者数 (商談成立アイテム数)	8事業所 (21品)	7事業所 (17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)	15事業所 (700件)	12事業所 (5,190件)

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)	15件 (20件)	13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)	15件 (90件)	4件 (45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

- ①地産地消市場「仙臺いろは」販売出店事業所数 4事業所（1店当たり年342件）
- ②むらからまちから館販売出店事業所数 1事業所（1店当たり年1,200件）
- ③ニッポン全国物産展2018「ご当地おやつランキング」
 日 時 平成30年11月16日（金）～18日（日）午前10時～午後7時
 場 所 サンシャイン池袋
 出展者数 1事業所（アイテム数2品）

(2) 展示会・商談会への出展による販路開拓（B to B）支援

- ①アグリフードEXPO東京2018
 日 時 平成30年8月22日（水）～23日（木）午前10時～午後5時
 場 所 東京ビッグサイト
 出展者数 1事業所（アイテム数7品）
 商談成約 1事業所（アイテム数3品）
- ②ちょっとイイもの“食の商談会”
 日 時 平成30年9月26日（木）午後1時30分～午後4時
 場 所 仙台卸商センター産業見本市会館
 出展者数 4事業所（アイテム数16品）
 商談成約 2事業所（アイテム数5品）
- ③ビジネスマッチ東北2018
 日 時 平成30年11月8日（木）午前10時～午後5時
 場 所 （一財）みやぎ産業交流センター
 出展者数 食品製造業者 6事業所（アイテム数22品）
 商談成約 2事業所（アイテム数5品）
- ④スーパーマーケットトレードショー2018
 日 時 平成31年2月14日（水）～16日（金）午前10時～午後5時
 場 所 幕張メッセ
 出展者数 2事業所（アイテム数8品）
 商談成約 2事業所（アイテム数4品）

⑤商談会出展事業所への出前個別相談会

開催時期 平成30年8月7日(火)、8月20日(月)、8月22日(水)
支援内容 商談会参加に向けたFCPシートの添削や出品商品へのアドバイス
講師 エステルプランナー 代表 里舘智大氏(中小企業診断士)
回数 各事業所1回×6事業所

(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」販売出店事業所数 12事業所(1店当たり年5,190件)

(4) インターネット販売への出店(B to C)支援

①100万会員ネットワーク登録件事業所数 13事業所

②ニッポンセレクト.com出品事業所数 4事業所(1店当たり年45件)

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

新たな需要開拓を進めるうえで、様々な工夫を行い進めていることがうかがえる。当取り組みに関しては、新規顧客開拓、新商品開発や新たなサービスの提供などにも結びつくため必要性の高い事業である。

○改善提案

地域内外のバイヤーなどにダイレクトに地域の事業者の商材を提供することで、現状の商品の評価も可能となり効果が高い取り組みにもできる。また、出店などの他に、他地域の事例なども参考にして新たなサービスを模索するなど視点を変えて取り組みことも大切である。

また、地域内外(特に首都圏などの大規模消費地)の情報を収集して、商品やサービスのトレンドなどの情報を提供することも当該事業の効果としては高いと思われる。

いずれの取組みに関しても単会としてできることは限られているため、他の商工会やバイヤー、販路拡大などのチャンネルを有している専門家の活用なども有効である。

以上

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に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

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	H30 目標値	実績
地域活性化懇談会回数	2回	—
地域イベントによるPR事業者数	24事業所	38事業所

【事業実施内容】

(1) 地域イベントを活用した消費拡大に向けた取り組み

①地域イベントによるPR事業者数

- ・キリシタンまつり 1事業所
- ・登米秋まつり 8事業所
- ・東和の秋まつり 1事業所
- ・なかだの秋まつり 5事業所
- ・カップハーフマラソン地場産品まつり 15事業所
- ・中田の物産展 in 横浜 2事業所
- ・中田の物産展 in 東京 2事業所
- ・東和の水かぶり 4事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

現状を踏まえて地域内外でイベントを実施し情報発信を行い、実体験を通じて開催側と参加者側の双方向がコミュニケーションを取れることから、地元自治体や他の機関と協力して地域活性化に寄与する取り組みを行っていることは大変意義がある。

○改善提案

地域のイベントを開催するにあたっては、ターゲット（地元住民、地方経済圏、その他）やコンセプトを明確に設定し、マスメディアやインターネット等を活用し地域内外に魅力を発信する必要がある。また、新しい企画への積極的な取り組みを通して、会員や地域の事業者の収益向上に取り組むことが大切である。

食や観光のメニューを整備して、どのようなターゲットに対して、どのようなメニューを提供していくか、さらには何を目的として、目指しているかについて、明確なグランドデザインを策定し発信することが大切である。

以上

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

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| ①補助金等活用セミナー | 1回 (4/26) |
| ②商工会と労働基準監督署との連絡会議 | 1回 (5/30) |
| ③経営支援推進会議 | 2回 (5/31、3/28) |
| ④事業承継支援ネットワーク連絡会議 | 3回 (6/13、9/12、2/13) |
| ⑤宮城県振興基本計画ヒアリング | 1回 (7/10) |
| ⑥迫公共職業安定所雇用対策推進協議会 | 1回 (7/31) |
| ⑦事業承継セミナーに係る保証協会との打合せ会議 | 1回 (8/8) |
| ⑧規模別経営支援推進会議 | 1回 (10/31) |

(2) 金融機関との連携及び情報の交換

- | | |
|------------------|-----------------|
| ①中小企業金融制度説明会 | 1回 (6/8) |
| ②経営改善貸付推進団体連絡協議会 | 2回 (6/14、11/14) |
| ③金融制度研修会 | 1回 (11/21) |

(3) 広域連携による支援機関との連携及び情報の交換

- | | |
|--------------------------|------------|
| ①創業チャレンジセミナー打合せ会議 | 1回 (4/18) |
| ②登米ブロック商工会職員協議会事務局責任者懇談会 | 1回 (11/20) |
| ③税理士との確定申告に関する打合せ会議 | 1回 (12/11) |

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

各種セミナーの実施、他の支部、他機関などと連絡会議等を行い、経営発達支援計画の円滑な実施に向けた支援力の向上に努めている。

○改善提案

上記以外にも地域内外の支援ニーズやトレンド等の情報を収集し視野を広げ支援力の向上を図る。既存の連携体制に留まらず、適宜組織体制の見直しを図ることが大切である。

国や自治体の支援施策が中小、小規模事業者の実情で修正していく中で、事業計画の主旨を鑑みてフレキシブルに修正していくことは必要不可欠である。

定量的な目標設定も必要であるが、数字の実績を達成することが目標とならないように、自らを検証する体制が必要である。

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、宮城県商工会联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

① 新任職員研修、新任情報化研修等	7回 (4/4～6、5/14～15、6/1、6/22、7/30～8/1、12/18～21、1/30～2/1)
② 課長職研修	1回 (6/18～19)
③ 階層別研修「経営計画策定支援コース」	1回 (7/9)
④ 事務局責任者研修	2回 (7/12～13、11/2)
⑤ 階層別研修「経営計画コース」	1回 (7/20)
⑥ 管理者養成研修「コミュニケーション強化研修」	1回 (10/1)
⑦ 管理者養成研修「モチベーション向上研修」	1回 (10/15)

(2) 研修会参加による資質向上

① 労働保険事務組合担当者研修	4回 (4/10、4/17、8/21、1/17)
② 生産性向上特別措置法案に係る説明会	1回 (5/28)
③ メンター研修会	1回 (6/11)
④ 中小企業診断士養成研修	2回 (6/13～15、7/4～7/6)
⑤ SNS活用販路拡大セミナー	2回 (6/27、1/24)
⑥ 商談会・販売力向上事前セミナー	1回 (7/10)
⑦ 中小企業支援担当者等基礎研修	1回 (8/20～9/14)
⑧ 企業支援事業連絡会議	2回 (9/10、10/11)
⑨ ビジネスマッチ東北事前セミナー	1回 (9/26)
⑩ 創業チャレンジセミナー	3回 (9/29、10/6、10/13)
⑪ 経営・事業承継セミナー	1回 (10/10)
⑫ 年末調整説明会	1回 (11/15)
⑬ 中小企業支援担当者等専門研修	1回 (11/19～22)
⑭ 経営指導員向け小企業事業者支援研修	3回 (11/20、12/13、12/14)
⑮ 働き方改革関連法案説明会	1回 (11/29)
⑯ 食の商談会事後セミナー	1回 (1/18)

(3) OJTによる資質向上

① 経営支援会議	12回 (毎月1回)
----------	------------

②伴走型経営支援研究会 6回 (9/5、10/4、11/6、12/6、1/8、1/16)

(4) 専門家派遣事業の活用と資質向上

- ①登米市アドバイザー専門家派遣同席 17回 (4/26、5/2、5/16、5/31、6/12、6/12、6/21、7/10、7/17、8/1、8/30、9/6、10/10、11/21、12/5、12/5、1/10)
- ②小規模事業者伴走型支援体制強化事業専門家派遣同席 3回 (4/24、4/25、5/15)
- ③伴走型小規模事業者支援推進事業専門家派遣同席 3回 (8/7、8/20、8/22)
- ④知的総合財産専門家派遣同席 1回 (8/8)
- ⑤定期経営個別相談会専門家派遣同席 9回 (6/19、7/17、8/21、9/18、10/16、11/20、12/18、1/15、2/19)
- ⑥宮城県商工会連合会専門家派遣同席 2回 (9/18、11/14)
- ⑦宮城県よろず支援拠点専門家派遣同席 10回 (6/6、7/31、8/28、9/20、10/2、10/4、10/15、11/16、11/19、11/20)

(5) WEB研修の活用と資質向上

①WEB研修受講・効果測定 6名 (9/5)

(6) 職員全員による支援ノウハウ等の共有

①職員全体会議 12回 (毎月1回)

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

各種研修や情報交換を行うことにより、職員が個別に有していたノウハウに関して、個々の人材の向上と組織全体としての支援体制の向上が図れる。また、他の機関などとの情報交換や広域連携を通じて、多様な支援ニーズに対して総合的な支援ができる体制の構築が図れる。

○改善提案

各種事例の検証や経営指導員用のWEBサイトの活用などにより経営支援に必要となる基礎知識ならびに応用力などのスキルアップを図る。

また、今まで記載した経営分析ツールや外部データなどを活用することにより、知識の蓄積が図れるとともに学習することができる。

経験豊富な経営指導員や外部専門家、他の支援機関との連携など、商工会の強みを最大限に活用した人材育成方針を県連自体も認識したうえで確立する必要がある。

以上