

令和2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

# 令和3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ヶ年計画の最終年として、小規模事業者への伴走型支援として各事業を実施する計画であったが、令和2年4月以降急激に感染拡大した新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年度経営発達支援事業においては、事業内容を一部変更及び縮小し実施し感染拡大の恐れがある集団セミナーの多くを中止した。

このような状況下において実施した事業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)

地域の経済動向調査に関しては、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を収集し、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・分析し、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してきた他、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提供を実施し、登米市に対して地域の小規模事業者支援策への提言に際する基礎データ等として活用した。

課題としては調査対象事業所が限定的であり、また、全国指標における当地域の景況把握まで至らなかったことから、今後は、より多くの小規模事業者等の経済動向、景気動向等を把握し、全国・県内動向と比較することで個社支援に結びつけるため、新たに「経済動向調査」を実施することが必要とされる。

また、日々変化する経営環境の中で、官民の様々なビッグデータを活用し、産業の強み・人の流れ・人口動態などの経済動向を見える化することで個社の事業計画策定に関する基礎資料に活用することが今後の課題とされる。

#### 【目標及び実績】

項目	R2 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)	211件 (42件×5回)
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	0回
ホームページ情報提供（年）	4回	4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			42件
フォローアップ事業所			111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（令和2年5月期、令和2年8月期、令和2年11月期、令和3年1月期）

(3) 情報提供

- ①ホームページ情報提供 4回（宮城県中小企業景況調査報告書4回）  
②商工会報情報提供 2回（令和2年7月、令和3年1月発行）

**【事業評価及び改善提案】**

○事業評価

- ・2次データを踏まえた上で地域独自の1次データを活用し、調査分析を行うことは、地域経済の実情の沿った対策を講じる上で有効だと思われる。また、地元自治体との情報共有等により効果的な支援施策の構築が可能となる。
- ・独自調査として景況調査や景気動向調査を行ったことは評価する。又、ホームページや商工会報で外部に情報を提供しているところも良い。
- ・コロナ禍で業種により景況に大きな差があると思われる。目標と実績に差はあるものの概ね良好である。

○改善提案

- ・サンプリング数が少ないと一部の事業者の特徴に偏った統計に引っ張られ、実態と乖離した調査結果となる場合があることから、サンプリングとなる事業者の選定、過年度成果との紐付け、また、アフターコロナを見据えた抜本的な調査方法の変革などが必要かと思われる。
- ・他商工会の情報も公表することで小規模事業者の参考となるものと思われる。

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)

巡回訪問等を通して事業計画策定のために経営分析の必要性を認識いただき、対象事業者の掘り起こしと、個社の現状を足元から見つめ直す機会に繋げる目的であったが、経営分析を行った対象事業者は、新たな販路開拓に伴う補助金の申請及び事業内容を把握している経理処理受託事業者の経営分析が主であった。

加えて、各種補助金・支援施策の情報提供や活用が経営分析に繋がっているものの、分析内容は“補助金活用”、“融資制度利用”と目的が明確な分析内容に留まるケースが多く見られフォローアップ支援が不足していた。

しかし、本年度初頭において新型コロナウイルス感染症が拡大したことにより、当地域の中小企業者に対する経済的な影響が甚大であり、国・県・市による補助金を中心とした支援施策を活用した事業者の経営分析を最優先に実施する結果となった。

また、分析手法は財務分析、SWOT分析、3C分析等により実施する計画であったが、統一されたシステムや分析シートを設定していないことにより、分析項目、分析手法は経営指導員により違いがあり、統一的分析に至らなかった点が課題である。

**【目標及び実績】**

項目	R2目標値	実績
掘り起しのための巡回・窓口相談件数	600件	717件
経営分析件数	120件	103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 717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 27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 15件

③「ネットde記帳システム」利用事業所の経営分析 61件

#### 【事業評価及び改善提案】

##### ○事業評価

- ・コロナ禍であるものの、実績値が示す通り、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は評価したい。また、タイムリーな支援や助言を提案しているところも見受けられ、その後の支援実施に結びつけている。
- ・巡回、窓口相談が目標を上回る実績を示したとおり、小規模事業者に対する支援機関として適切な情報を提供している。事業計画策定に伴う経営分析に関してはデータ分析の活用が大切である。
- ・コロナ禍で当初の目的から軌道修正しながら行われたようであるが概ね良好である。

##### ○改善提案

- ・経営分析等手法においては、組織として統一的なマニュアルを作成することは、経営支援員の支援力のアップにも繋がる。ローカルベンチマーク等既存のシステムの使用、県連などに働きかけを行い統一のシステムの構築など行う必要があると思われる。

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)

事業計画策定支援については、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予定したが、年度当初において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から経営個別相談及びセミナーが中止をせざるを得ない状況であった。今年度の支援については、コロナ関連の国・県・自治体の補助金活用に際しての計画策定支援が大幅に増加し経営計画策定支援の中心となった。

具体的には、事業計画策定動機の大半が補助金をきっかけとした事業計画を策定するケースがほとんどであるのが実態であったことから、「補助金を受けること、融資を受けること」自体が目的化され、中長期的な視点での事業計画策定とは言えない状況であり、背景には前項、経営状況の分析と同様にその必要性、重要性を感じていない小規模事業者等が多いことが挙げられ、第2期においては、いかに中長期的な事業計画策定を実現していくかが課題となる。

#### 【目標及び実績】

項目	R2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	6回
事業計画策定事業者数	100事業所	42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	40事業所	13事業所
宮城県中小企業等再起支援事業補助金（コロナ対策）	—	14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	2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	5事業所	15事業所
経営革新事業計画策定事業者数	5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	6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	—
宮城県スタートアップ加速化支援事業	—	1事業所
創業計画重要性及び資金計画策定支援	—	5事業所

#### 【コロナ関連補助金等申請支援】

	項目	R2目標値	延べ実績
1	(国) 持続化給付金	—	267事業所
2	(国) 家賃支援給付金	—	57事業所

3	(国) 雇用調整助成金等	-	4 4 事業所
4	(県) 宮城県中小企業等再起支援事業補助金		1 4 事業所
5	(市) 経営維持臨時給付金	-	3 6 事業所
6	(市) 中小企業家賃支援給付金	-	4 事業所
7	(市) 飲食店需要創出支援補助金	-	1 1 事業所
8	(市) 事業用家屋に係る固定資産税の軽減措置申請	-	2 事業所
	合計		4 3 5 事業所

### 【事業実施内容】

#### ≪既存事業者に対する事業計画策定支援≫

##### (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新型コロナウイルス関連労務対策セミナー | 1 回 |
| ②事業継続力強化セミナー         | 2 回 |
| ③定期経営個別相談会           | 5 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              | 1 3 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        | 2 事業所     |
| ③小規模事業者経営改善資金（新規）事業計画策定          | 6 事業所     |
| ④中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業計画策定        | 3 事業所     |
| ⑤宮城県スタートアップ加速化支援事業               | 1 事業所     |
| ⑥(国) 持続化給付金（コロナ対策）               | 2 6 7 事業所 |
| ⑦(国) 家賃支援給付金（コロナ対策）              | 5 7 事業所   |
| ⑧(国) 雇用調整給付金等（コロナ対策）             | 4 4 事業所   |
| ⑨(県) 宮城県中小企業等再起支援事業補助金（コロナ対策）    | 1 4 事業所   |
| ⑩(市) 経営維持臨時給付金（コロナ対策）            | 3 6 事業所   |
| ⑪(市) 中小企業家賃支援給付金（コロナ対策）          | 4 事業所     |
| ⑫(市) 飲食店需要創出支援補助金（コロナ対策）         | 1 1 事業所   |
| ⑬(市) 事業用家屋に係る固定資産税の軽減措置申請（コロナ対策） | 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

**【事業評価及び改善提案】**

## ○事業評価

- ・事業計画の作成支援に関しては、コロナ禍において従来のパターンと違った取組みが必要となる中で、地域の事業者の実情に沿った効果的な支援になっていると思われる。
- ・事業者への様々な支援施策のマッチングを図っている。自治体や地域の支援機関と連携し資金繰り等に積極的に関与している。
- ・実績が見られない項目もあり、目標の変更も見られる。コロナの影響によるものであり、目標を達成していなくても評価に値する。

## ○改善提案

- ・アフターコロナにおいて従来のビジネスモデルが変化していくと思われる中で、事業計画作成に必要性に関して、事業者に対して根気強く説明していくことが大切と思われる。そのような背景の中で各種補助事業や資金計画、事業承継等が一つのきっかけになるのであれば、支援機関として積極的に情報提供をはかり、その上で経営者等を導くことも一考である。
- ・事業計画の策定に関しては専門家の指導も必要であると思う。
- ・実績の不足、目標の変更が見られる。コロナ禍における環境の変化が原因と思われるため、その旨、標記をしてはどうか。

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、事業計画策定支援を行った小規模事業者等を中心にフォローアップ支援を行っており、創業者に関しては当初の計画とのズレや、新たな課題等が頻出しやすいこともあり、特に小まめな巡回訪問を実施した。

支援内容においては対象事業者数、フォローアップ回数は管理しているものの、対象事業者の売上・利益の動向を網羅的に管理できておらず、担当者毎に管理していたため、支援対象事業者の経営動向が一時的なものとして捉えられている状況にあることが課題であり、補助金・融資を目的とした事業計画策定支援が中心であった事も各種施策の活用時、補助金実績報告時に支援が集中しており、定期的なフォローアップが不十分であったことも課題に挙げられる。

**【目標及び実績】**

項目	R2 目標値	実績
事業計画策定フォローアップ回数	400回 (100事業所×年4回)	111回 (42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	20回 (5事業所×年4回)	6回 (6事業所)
経営革新事業計画策定フォローアップ回数	20回 (5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 (6事業所)
----------------------	-------------------	---------------

### 【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

- |                                  |             |
|----------------------------------|-------------|
| ①事業計画策定フォローアップ支援                 | 81回 (36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 | 30回 (6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経営個別相談会専門家派遣         | 5回 |
| ②宮城県商工会連合会専門家派遣       | 5回 |
| ③宮城県商工会連合会サポーターリーダー派遣 | 7回 |
| ④宮城県よろず支援拠点専門家派遣      | 8回 |
| ⑤宮城県事業承継ネットワーク専門家派遣   | 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 | 5回 |
|----------|----|

#### 《創業・第二創業等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

- |                   |     |
|-------------------|-----|
| ①創業計画書策定フォローアップ支援 | 20回 |
|-------------------|-----|

##### (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宮城県スタートアップ再生加速化支援事業 | 1事業所 |
|----------------------|------|

### 【事業評価及び改善提案】

#### ○事業評価

・事業計画策定後のフォローアップ支援に関しては、経営指導員や外部専門家等も活用した細やかなサポートを実施していることが見受けられる。また、日常的に会員事業所をはじめとする地域の事業者に対して相談できる仕組みの構築を図っていることが評価できる。

・外部機関と連携し定期的に個別相談会を実施している。身近な支援機関として継続的に地域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。

#### ○改善提案

・外部専門家の支援に関しては、支援回も限られており、あくまでも一時的な支援になることから、地域の支援機関としての商工会の役割は重要である。事業者にとって事業計画の作成が意義のある取組みであると意識していただくためにも事業計画の策定後の計画と実績の相違について検証する方法について、組織としての取組みかたも含めて整理する必要がある。

・コロナ禍にあっても概ね良好である。

以上

## 5. 需要動向調査に関すること

(現状と課題・取組概要)

需要動向調査に関しては、食品加工事業者などへの販路開拓支援として東北最大級の展示商談会「ビジネスマッチ東北」「スーパーマーケット・トレードショー」への出展支援や出展者向けの個別相談会、商品開発のための消費者ニーズ実態調査などの実施を予定していたが、本年度においては新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、予定していた商談会・展示会が中止及び延期となり、加えて、出店予定の事業者においても感染リスクが高いことから出店を見合わせたため、消費者の需要動向調査が実施できなかった。

今後は、消費トレンド調査として消費者及び商談会来場バイヤーに対する商品のモニタリング調査・分析を行い、結果については事業者にフィードバックし、事業計画策定に関する基礎資料として活用するとともに、商品改良・開発に活用することで商品訴求率を高めることを目的に需要動向調査を実施することが課題である。

### 【目標及び実績】

項目	R2 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)	—
アンテナショップでのアンケートの情報提供事業者数	25事業所	—

### 【事業評価及び改善提案】

#### ○事業評価

・需要動向調査に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響により各種イベント等の開催が出来なかったことを考慮しても、取組み自体の実績が無いことに関しては非常に残念な結果である。

#### ○改善提案

・新型コロナウイルスの影響により、消費者側においては消費行動のデジタル化が進んでいる。アフターコロナを見据えて非対面型、非接触型により消費者の需要動向調査を実施するなど、緊急時にも対応可能な仕組み作りが必要とされる。

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)

新たな需要開拓実施支援については、「ビジネスマッチ東北」や「スーパーマーケット・トレードショー」の他、宮城県商工会連合会が主催する「ちょっといいもの食の商談会」などへの出展支援を実施するとともに、県内外の商談会について定期的に情報提供を行ってきたが、前項でも記述の通り新型コロナウイルス感染症の影響により出展者が無かったことから具体的な事業が実施できなかった。

また、地域内で行われた7つのイベントについても全て中止となり、事業者の新品・新サービスの展示出展を行うことで認知度向上と消費拡大を図ることが出来なかった。

前年度までの事業内容については、商談会へ出展する事業者は限定的で、既存商品を商談会に出品することが多く、買い手側のニーズに沿った商品提供は行えていない部分があり、出展者の中には商談会後バイヤーへフォローが行き届いていないことがあったため、商談会来場バイヤーの情報管理を徹底するとともに、参加事業所に商談会後の状況を定期的にヒアリングすることで、成約に結び付くよう当会でもフォローアップ支援を実施していくことが課題とされる。

### 【目標及び実績】

項目	R2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)	15事業所 (420件)	4事業所 (467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)	16事業所 (40品)	0事業所 (0品)
商談成立事業者数 (商談成立アイテム数)	10事業所 (24品)	0事業所 (0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)	20事業所 (750件)	13事業所 (2,758件)
HP作成サービス「グーペ」登録件数 (1店当たりの年間販売件数)	25件 (20件)	11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)	20件 (100件)	3件 (25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 3事業所 (1店当たり年304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900件)

#### (2) 展示会・商談会への出展による販路開拓 (B to B) 支援

①ちょっといいもの“食の商談会” ➡ 出展見合わせ

②ビジネスマッチ東北2020 ➡ 出展見合わせ

③スーパーマーケット・トレードショー2020 ➡ 出展見合わせ

#### (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 13事業所 (1店当たり年2,201件)

#### (4) インターネット販売への出店 (B to C) 支援

①HP作成サービス「グーペ」登録件事業所数 12事業所

**【事業評価及び改善提案】**

## ○事業評価

・当事業に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響によりイベント開催自体が自粛していることが数値にも影響されているなかで、地元の「道の駅」などを効果的に活用していることは評価できる。その一方で、参加する事業者やバイヤー等にとって形骸化しているところも否めないことから、参加する事業者と商工会において当該事業への捉え方のすりあわせも必要かと思われる。

## ○改善提案

・新たな需要開拓に寄与する上で、必要とされているニーズと提供できるシーズを認識し、再度、当該事業の目標を設定することを検討してはいかかがか。また、外部専門家などを活用して参加する事業者の商品（サービス）の情報と各イベント、ショップ（リアル及びネット）、バイヤーなどの特性（売れている商品やサービスの内容等）に関して、外部データの活用や独自データ化も必要かと思われる。

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）**

地域経済の活性化に資する取組では、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、その効果が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。

また、地域活性化を目的に地域イベントへの出店や商店街活性化事業を行い、地域の賑わいを取り戻し交流人口の増加を図る計画であったが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響からイベントが中止になり、上記を踏まえた事業については次年度以降に実施する。

**【目標及び実績】**

項目	R2目標値	実績
地域イベントによるPR事業者数	26事業所	0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 ➡ 開催中止
- ・とよま明治村夏まつり ➡ 開催中止
- ・登米秋まつり ➡ 開催中止
- ・東和の秋まつり ➡ 開催中止

- ・なかだの秋まつり ➡ 開催中止
- ・カップハーフマラソン地場産品まつり ➡ 開催中止
- ・米川の水かぶり ➡ 縮小開催・催事中止

### 【事業評価及び改善提案】

#### ○事業評価

・当該事業に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響によりゼロ実績になったのは非常に残念である。

#### ○改善提案

・地域内のリアルのイベントに依存した事業のあり方からの脱却が必要である。

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ることが課題である。

また、関係機関及び団体での情報交換に留まり、職員全体までに情報共有が図れず、地域小規模事業者が抱える経営上の問題は、より複雑化し高度な知識を必要とされることから、今後は、職員間での情報共有を密にすることで、専門性の高い情報等を踏まえた支援能力向上を図り、これまで以上に積極的にノウハウ等を吸収してチーム支援能力を強化する必要がある。

尚、本年度については感染症拡大の影響から大幅に会議等については中止となっている。

#### 【事業実施内容】

##### (1) 支援機関との連携及び情報の交換

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| ①経営支援推進会議        | 1回 (6/18)     |
| ②経営発達支援計画説明会     | 1回 (8/4)      |
| ③登米市コロナ支援施策打合せ会議 | 1回 (8/5)      |
| ④企業支援連絡会議        | 2回 (8/26、9/8) |
| ⑤地域共通クーポン券制度説明会  | 1回 (9/9)      |
| ⑥経営発達支援計画更新個別相談会 | 1回 (9/18)     |
| ⑦ブロック別経営支援会議     | 1回 (11/2)     |

##### (2) 金融機関との連携及び情報の交換

- |                       |            |
|-----------------------|------------|
| ①登米市内金融機関、商工会等との金融懇談会 | 1回 (11/17) |
|-----------------------|------------|

(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 (6/9)

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の取組は、宮城県商工会連合会が実施する各種研修会等の受講を中心に支援知識の習得を図っているが、各職員の知識を蓄えることに留まっており、職員間での支援ノウハウの共有が徹底されていなかったことから、支援に活用するには指導経験によりバラツキがあることが問題であり、経験不足により支援内容に差異が生じないよう情報及び支援内容を共有し、全職員の支援能力向上を図ることが課題とされる。

尚、本年度については感染症拡大の影響から大幅に研修等については中止となっている。

【事業実施内容】

(1) 職員別の資質向上

- ①経営指導員専門研修 1回 (7/14～7/16)  
②事務局責任者研修 1回 (7/21)  
③管理者養成研修 「コミュニケーション強化研修」 1回 (7/22)  
④経営支援研修 1回 (8/18)  
⑤金融支援研修 1回 (8/20)  
⑥労務支援研修 1回 (8/24)  
⑦クラウド型経営支援ツール説明会 1回 (10/16)  
⑧税務・財務診断研修 1回 (11/16)  
⑨経営支援ツール BIZ ミル操作研修会 6回 (2/5、2/15、2/18、2/19、2/24、2/26)

(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 1回 (7/16)  
②創業チャレンジセミナー 3回 (10/3、10/10、10/17)  
③経営支援事例発表会 1回 (1/28)  
④決算申告指導担当職員研修会 1回 (1/21)

(3) OJTによる資質向上

- ①経営支援会議 11回 (毎月1回) 5月開催中止  
②伴走型経営支援研究会 4回 (10/6、11/10、12/3、12/22)

(4) 専門家派遣事業の活用と資質向上

- ①定期経営個別相談会専門家派遣同席 7回  
②宮城県商工会連合会専門家派遣同席 5回  
③宮城県商工会連合会サポーターリーダー派遣同席 7回

(5) WEB研修の活用と資質向上

①WEB研修受講・効果測定 6名

(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 11回

### 【事業評価及び改善提案】

#### ○事業評価

・経営発達支援事業の円滑な実施に向けた取組みに関しては、各指導員のノウハウや事業者の情報共有を行う方針に関しては概ね評価できる。

#### ○改善提案

・経営発達支援事業の円滑な実施に向けた取組みに関しては、目標設定及び実施することが目的となってしまう、地域の主体となる支援機関としての役割など、本来の意義に関して再確認をして計画自体を策定することが必要とされる。指導員の資質向上に関しては、リアル研修に依存する態勢から脱却（経営指導員の都合に合わせたオンデマンド研修や空いた業務時間中に外部のウェビナーへの参加を可能とする、など）や他の組織（地域の事業者、行政、金融機関など）との連携によるOJTの実施など今までの取組みを根本的に変化していくことも必要である。

・外部との連携から生まれる支援能力の向上もある。様々な支援手法を検討頂きたい。

以上