

大河原町景況調査と分析「2019年(令和元年)10 - 12月期」

1. 調査と分析の目的及び方法

1.1. 概要

本調査は、大河原町内小規模事業者等への支援のための資料とすることを目的とする。

宮城県商工会連合会景況調査結果と合わせて、独自に抽出した町内事業者に対し景況等に関する聞き取り調査結果を加えて整理することで実施した。大河原町商工会は、宮城県商工会地区中小企業景況調査の調査対象10商工会地区に含まれている。この調査結果を活用して、業種全般にわたる景況の動向を調査・分析した。

また大河原町の主要産業は小売業、サービス業等の商業であるので、個別に小売業、サービス業に対する景況調査結果等をまとめるため追加調査を実施し、この結果を加えて両業種についてDI調査他を実施した。下記にその概要を一覧する。

調査項目 調査区分	DI調査(全国、宮城県との比較を含む)	設備投資・経営上の問題点(宮城県との比較を含む)
全産業(業種全般)	宮城県商工会地区中小企業景況調査結果を編集	-
小売業・サービス業	宮城県商工会地区中小企業景況調査結果に加えて追加調査し、計10企業の調査結果をまとめた。	

1.2. 宮城県商工会地区中小企業景況調査報告書(以下宮城県景況調査と略す)

- 調査時期 2019年11月15日
- 各領域区分ごとの業種企業数シェアの内訳

区分 業種	全 国	宮 城 (10商工会合計)	大河原町
製 造 業	20.4%	21.5%	20.0%
建 設 業	15.3%	16.8%	20.0%
小 売 業	27.7%	29.5%	26.7%
サ ー ビ ス 業	36.7%	32.2%	33.3%

大河原町の業種シェアは、全国、宮城調査分の業種内訳比率と概ね一致している。

1.3. 調査項目

- DI 調査

本報告書中のDIとは、ディフュージョン・インデックス(景気動向指数)の略で、各調査項目についての増加(上昇・好転)企業割合と減少(低下・悪化)企業割合の差を示すものである。(増加企業数 - 減少企業数) / 調査企業数 × 100)

DI値がプラスの場合は、調査項目について増加(上昇・好転)企業割合が減少(低下・悪化)企業割合よりも大きく、全体として増加(上昇・好転)、逆にDI値がマイナスの場合は、増加(上昇・好転)企業割合が減少(低下・悪化)企業割合よりも小さく、全体として減少(低下・悪化)していることを示す。

今回の調査項目としては、売上額(建設業においては完成工事額)、採算(経常利益)、資金繰り、業況(自社)の主要項目について、今期DI(前年同時期との比較)、来期予想DI(前年同時期の時期の比較)を取り上げた。

- 設備投資

小売業、サービス業について設備投資の実施割合、実施対象について宮城県全体と大河原町の状況を比較した。

今期の実施状況のほか、来期の実施見込みについても比較した。

- 経営上の問題点

調査先各企業が1 - 3位までの経営上の問題点として記入した結果を整理したものである。宮城県景況調査では、項目ごとに1位の指摘割合(%)と1 - 3位のいずれかでの指摘割合(%)の合計値の2つの指標で重要度を示している。

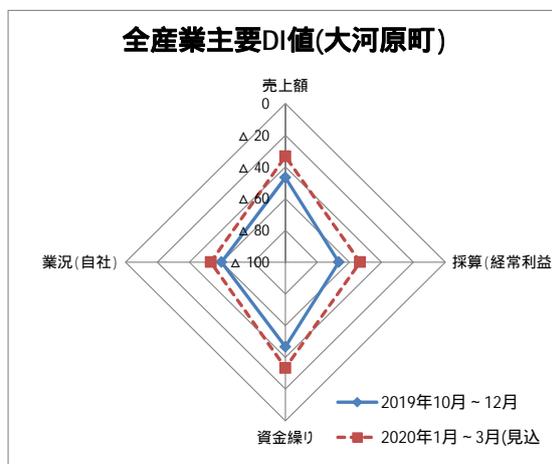
本報告では、この2指標の平均値を1つの重要度指標としてまとめることとした。(本評価指標では、1位の重要度に比べて2, 3位の重要度を半分とみて評価したものである。)

2. 全業種のDI値(大河原町、宮城県、全国のDI値比較)

(1) 大河原町の景況判断に係る主要DI値(前年同時期比較)

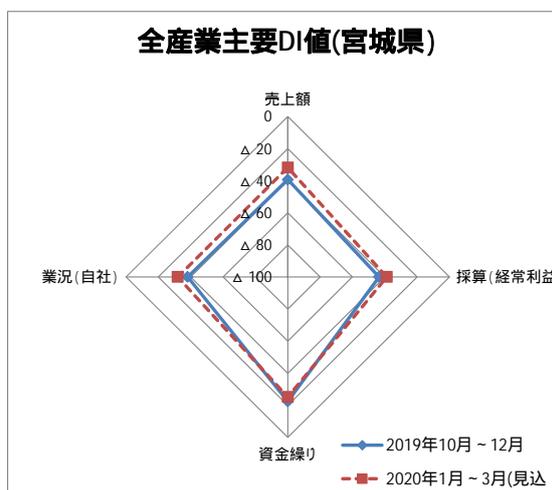
景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	46.7	33.3
採算(経常利益)	66.7	53.3
資金繰り	46.7	33.3
業況(自社)	60.0	53.3

今期DI値は全て大きくマイナスであるが、来期は改善を見込んでいる。



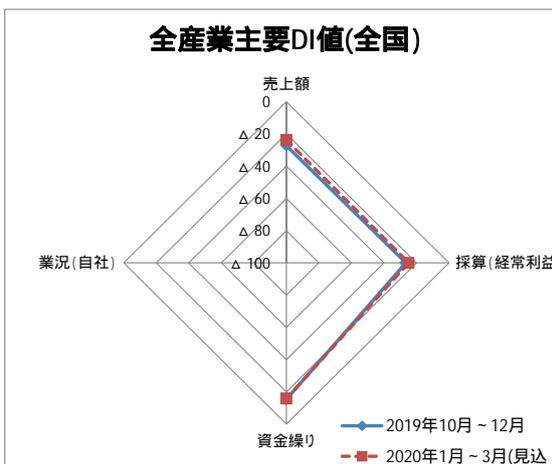
(2) 宮城県の景況判断に係る主要DI値(前年同時期比較)

景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	39.3	31.8
採算(経常利益)	43.6	38.8
資金繰り	22.5	25.2
業況(自社)	38.1	32.0



(3) 全国の景況判断に係る主要DI値(前年同時期比較)

景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	27.2	23.8
採算(経常利益)	26.6	24.9
資金繰り	15.5	15.9
業況(自社)	不明	不明



(4) 大河原町と宮城県・全国との比較

いずれのDIにおいても、全体として大河原町は宮城県や全国よりも低い(景況として厳しい見方が多い)。

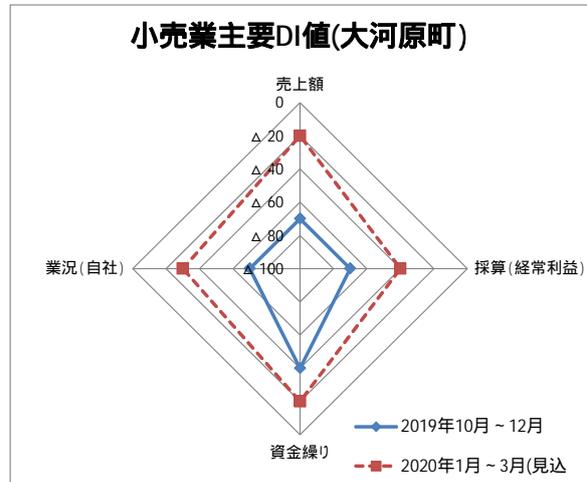
3. 小売業

3.1. 主要 DI 値(大河原町、宮城県、全国の DI 値比較)

(1)大河原町の景況判断に係る主要 DI 値(前年同時期比較)

景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	70.0	20.0
採算(経常利益)	70.0	40.0
資金繰り	40.0	20.0
業況(自社)	70.0	30.0

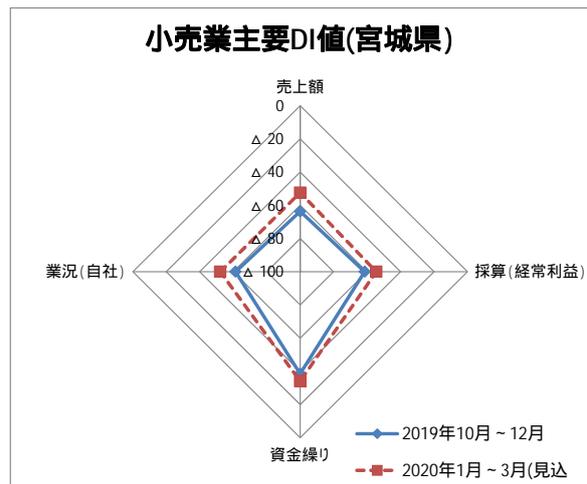
今期の DI 値は芳しくないものの、来期は大幅に改善する見通しとなっている。



(2)宮城県の景況判断に係る主要 DI 値(前年同時期比較)

景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	63.7	52.4
採算(経常利益)	61.4	54.5
資金繰り	38.6	34.1
業況(自社)	61.4	52.3

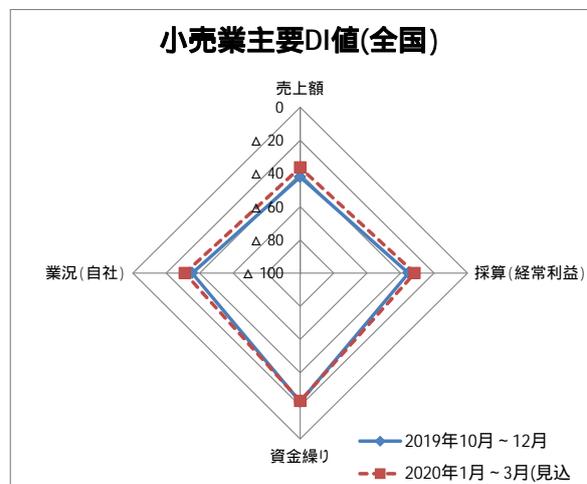
全体として来期は改善の見通しである。



(3)全国の景況判断に係る主要 DI 値(前年同時期比較)

景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	42.1	36.4
採算(経常利益)	35.2	31.6
資金繰り	22.4	22.9
業況(自社)	35.5	31.1

資金繰りを除き、来期は改善の見通しである。



(4)大河原町と宮城県・全国との比較

大河原町の今期の売上・資金繰りDIは、宮城県（商工会平均）に比べても厳しいDIとなっているものの、来期の見込（予想）については、宮城県・全国に比べて大幅な改善見通しとなっており、事業者の意欲や期待が反映されたDIとなっている。

3.2. 設備投資

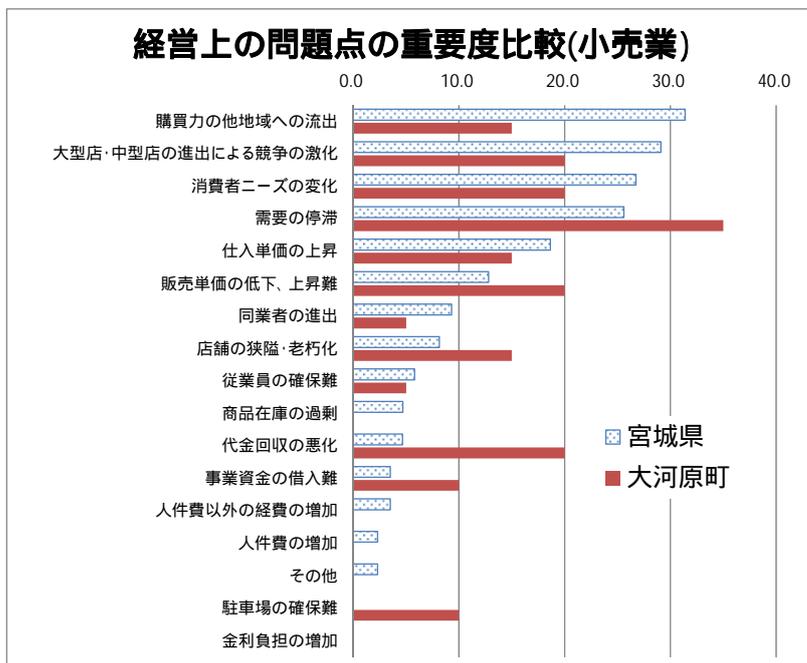
宮城県全体の設備投資状況と大河原町との比較は次の通りである。

		2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
宮城県	実施割合	9.1%	0.0%
	実施対象	店舗、OA機器、販売設備	
大河原町	実施割合	10.0%	30.0%
	実施対象	その他	販売設備、店舗、付帯施設、その他

宮城県全体に比べて来期への設備投資の見込（意欲）は大きく、DI値改善見通しと連動した結果となっている。

3.3. 経営上の問題点

宮城県全体の経営上の問題点と大河原町における経営課題の比較は下記のとおりである。



宮城県全体として主要問題点は、「購買力の他地域への流出」、「大型店・中型店の進出による競争の激化」、消費者ニーズの変化」などが指摘され、大河原町では「需要の停滞」が最も重要な問題点と指摘されている。

大河原町に特徴的な問題点としては「販売単価の低下、上昇難」や「代金回収の悪化」が宮城県全体に比べて多い。採算DIが大河原町で特に今期で厳しいことと関連している。

4. サービス業

4.1. 主要 DI 値(大河原町、宮城県、全国の DI 値比較)

(1)大河原町の景況判断に係る主要 DI 値(前年同時期比較)

景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	30.0	0.0
採算(経常利益)	50.0	10.0
資金繰り	30.0	20.0
業況(自社)	40.0	20.0

採算や業況の今期DI値が悪いが、来期DIではともに大幅な改善の見通しとなっている。

(2)宮城県の景況判断に係る主要 DI 値(前年同時期比較)

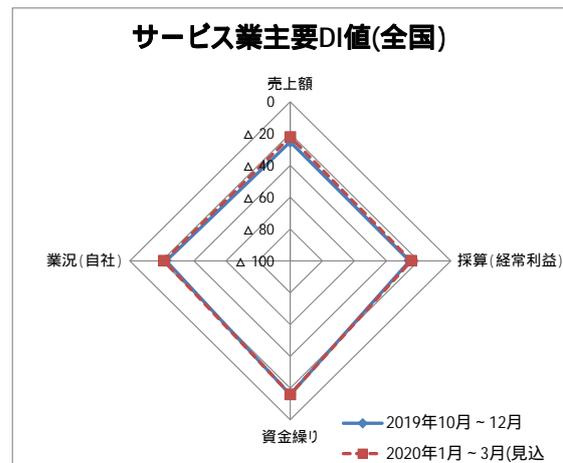
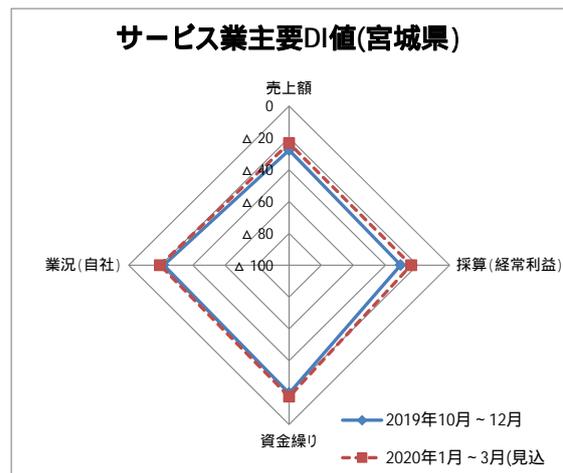
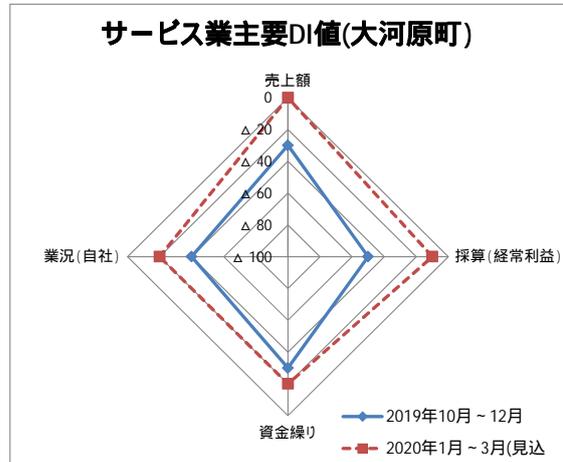
景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	27.7	23.4
採算(経常利益)	30.5	23.9
資金繰り	19.6	17.4
業況(自社)	21.8	19.5

(3)全国の景況判断に係る主要 DI 値(前年同時期比較)

景況判断項目	2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
売上額	25.2	22.1
採算(経常利益)	25.7	24.6
資金繰り	15.9	16.0
業況(自社)	22.6	21.3

(4)大河原町と宮城県・全国との比較

採算、業況の今期DI値は、宮城県・全国と比較すると悪いが、来期見通しでは大幅な改善の見通しとなっており、力強いものを感じるDI値となっている。



4.2. 設備投資

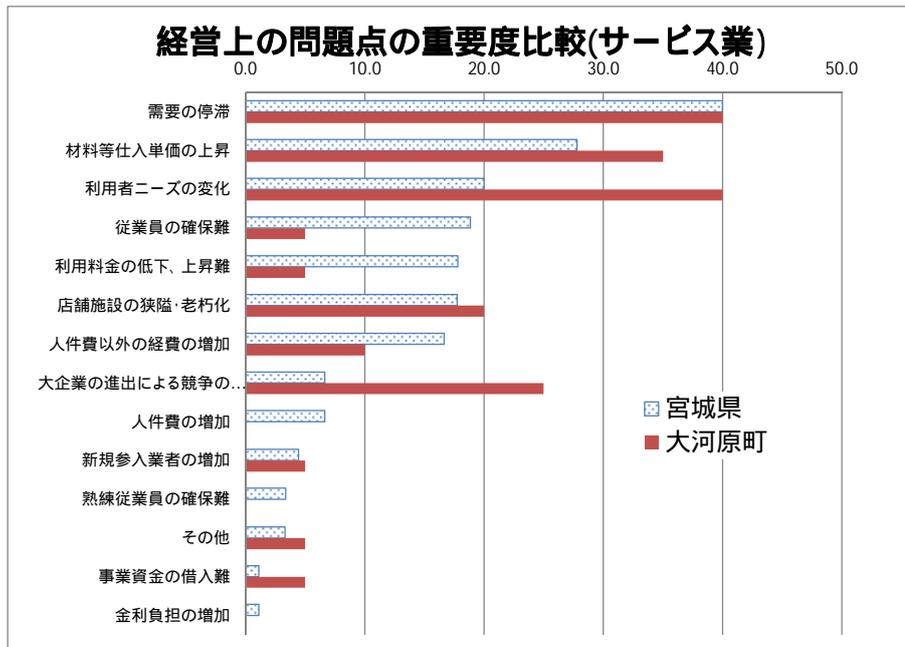
宮城県全体の設備投資状況と大河原町との比較は次の通りである。

		2019年10月～12月	2020年1月～3月(見込)
宮城県	実施割合	16.7%	18.7%
	実施対象	サービス、建物、その他、 土地、OA機器	建物、サービス、土地、付帯 施設、付帯施設、その他
大河原町	実施割合	50.0%	20.0%
	実施対象	建物、土地、付帯施設、そ の他	土地、建物、OA機器

宮城県全体に比べて特に今期では投資を実施した企業の割合が多く、売上の改善意欲と連動した結果となっている。

4.3. 経営上の問題点

宮城県全体の経営上の課題と大河原町における経営問題点の比較は下記のとおりである。



宮城県全体として主要問題点は、「需要の停滞」、「材料等仕入単価の上昇」、「利用者ニーズの変化」などが指摘され、大河原町においても同様の傾向が一層大きく指摘されている。

大河原町では、更に「大企業の進出による競争の激化」を問題点とする企業も多く指摘され、大河原町が大企業のサービス業が進出している地域性を反映した結果となっている。

以上

令和元年度 経営発達支援計画事業評価報告書

経営発達支援計画事業評価委員会開催日：令和2年3月18日

I. 経営発達支援事業の内容、II. 地域経済の活性化に資する取組、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について、下記の評価基準により報告します。

評価基準

- 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)

経営発達支援事業の内容	実施内容	評価																										
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】</p> <p>(目標) [新規事業] 経営課題の確認、効果的な支援方法へ繋げることを最大目標とし、次の調査分析結果を取りまとめる。</p> <p>(1) 地域動向分析 (年 1 回) (2) 業種別景気動向調査 (年 4 回) (独自の調査年 1 回) (3) 小規模事業者の景況調査 20 事業所以上 (年 2 回) (4) 金融懇談会による情報収集 (年 1 回)</p> <p>(活用方法) 巡回指導、窓口相談やセミナー等の際に小規模事業者の支援に活用すると共に、事業計画策定支援に活用する。 また、調査結果を年 1 回ホームページに掲載し情報提供する。</p>	<p>[実績] (1) 1 回 (2) 4 回実施 (県連中小企業景況調査) 独自の調査 1 回 (3) 未実施 (4) 1 月 町内 4 金融機関、保証協会 日本政策金融公庫</p> <p>[実績] 外部情報及び独自調査結果について事業計画策定予定者 5 名に提供すると共にホームページに 1 回(12 月)に掲載した。</p>	<p>評価</p> <table border="1" data-bbox="1861 193 2112 272"> <tr> <td>A</td> <td>B</td> <td>C</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	A	B	C	D		○																				
A	B	C	D																									
	○																											
<p>[今後の対応] 目標の通り経済動向調査を実施し指導支援に活用する。</p>																												
<p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】</p> <p>(目標) [継続事業・拡充] 巡回訪問件数等の目標</p> <table border="1" data-bbox="197 981 1207 1182"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>29 年度</th> <th>30 年度</th> <th>31 年度</th> <th>2 年度</th> <th>3 年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>巡回訪問件数 (経営分析のための巡回 5%アップ)</td> <td>200</td> <td>210</td> <td>220</td> <td>231</td> <td>242</td> </tr> <tr> <td>経営分析件数</td> <td>20</td> <td>21</td> <td>22</td> <td>23</td> <td>23</td> </tr> </tbody> </table>	支援内容	29 年度	30 年度	31 年度	2 年度	3 年度	巡回訪問件数 (経営分析のための巡回 5%アップ)	200	210	220	231	242	経営分析件数	20	21	22	23	23	<p>[実績] 巡回 1,239(1 月末) 窓口 853(1 月末) 経営分析件数 12 件</p> <p>[内容] 財務分析、マーケティングの現状、経営課題と今後の事業方向性について、ヒアリング・分析し計画策定に活用した。</p>	<p>評価</p> <table border="1" data-bbox="1861 903 2112 983"> <tr> <td>A</td> <td>B</td> <td>C</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	A	B	C	D		○		
支援内容	29 年度	30 年度	31 年度	2 年度	3 年度																							
巡回訪問件数 (経営分析のための巡回 5%アップ)	200	210	220	231	242																							
経営分析件数	20	21	22	23	23																							
A	B	C	D																									
	○																											
<p>[今後の対応] 目標達成するため巡回・窓口相談時に促し、経営分析に繋げ経営改善への取り組みを促進する。</p>																												

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(その1) 事業計画策定支援後の実施支援

(目標) [継続事業・拡充]

支援内容別の目標

支援内容	29年度	30年度	31年度	2年度	3年度
セミナー開催数	2	2	2	2	2
セミナー参加数	10	13	16	19	21
事業計画策定事業者新規件数	8	10	16	19	21
創業塾	2	2	2	2	2
創業計画策定事業者件数	2	3	3	5	5

[実績]

セミナー 2回(11月12月)

個別セミナー3回(1月)

参加事業者数 17名

計画策定者数 8名

特定創業セミナー(10月)

1講座5日間

参加者数10名

創業計画策定事業者件数 9件

評価

A	B	C	D
	○		

[今後の対応]

経営計画・事業計画作成セミナーを今後も年4回開催する。参加事業者の参画は目標達成するため巡回・窓口相談時に促し、事業計画策定を支援して持続的発展に繋げる。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(目標) [継続事業・拡充]

事業計画策定、創業計画策定、事業引継計画策定事業者に対し、進捗状況のフォローを実施する。

支援内容	29年度	30年度	31年度	2年度	3年度
フォローアップ事業者件数(新規)	8	10	16	19	21
フォローアップ事業所の巡回回数	32	40	64	76	84
創業者・創業希望者フォローアップ回数	2	3	3	5	5

[支援]

フォローアップ事業者件数

15事業所

フォローアップ事業所の巡回回数

45回

創業者・創業希望者フォローアップ回数 3回

評価

A	B	C	D
	○		

また、持続的発展を目的とした事業計画の実施のため必要とする資金については、低利融資である日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」を積極的に活用し支援する。

[今後の対応]

事業計画策定事業者の進捗状況確認を継続して実施し、事業計画等の達成に向けて支援する。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(目標) [新規事業]

事業計画策定を計画する事業者に対しは、原則全件実施する。これ以外にも需要開拓が必須で、且つ先行すべき事業に対しては実施する。

支援内容	29年度	30年度	31年度	2年度	3年度
消費者購買動向アンケート調査回数	1	1	1	1	1
消費者購買動向アンケート調査総数	100枚	100枚	100枚	100枚	100枚
消費者購買動向アンケート調査対象事業所数	4事業所	6事業所	6事業所	10事業所	10事業所
バイアーズアンケート調査回数	1回	2回	2回	3回	3回
バイアーズアンケート調査対象事業所数	3事業所	6事業所	6事業所	9事業所	9事業所
分析結果等ホームページによる情報提供回数	1回	1回	1回	1回	1回

(その活用) [新規事業]

個々の事業者に対し、実施した調査や分析結果から得られた調査項目の掘り下げを行い、事業計画策定や新たな需要の開拓事業に活用する。

[実績]

消費者購買動向アンケート調査回数 1回
 消費者購買動向アンケート調査総数 100枚
 消費者購買動向アンケート調査対象事業所数 10事業所
 消費者購買動向アンケート調査については、個社名が判断されやすいことからホームページには掲載せず消費者購買動向アンケート調査事業者 10 事業者に提供した。
 バイアーズアンケート調査については、商談会に参加する事業所がなかったことから、実施されなかった。

評価

A	B	C	D
	○		

[今後の対応]

事業計画策定事業者の需要動向調査を全件実施し、事業計画策定や新たな需要の開拓事業に活用する。

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】

(特産品の需要開拓への具体的な取組)

(1) 物産品等の販売委託先の開拓支援

地場特産品を中心とした観光客向け及び広域需要開拓に寄与する事業であり、大河原町物産品のブランド化も合わせて販売委託先への出展を支援する。

[実績]

参加事業所がなく 0件

評価

A	B	C	D
			○

場 所	出品先	主催者	主対象客
仙台市	グルっと MIYAGI (*)	宮城県商工会連合会	都市圏一般客
仙台市	伊達な商談会「inSENDAI」	仙台商工会議所	仙台市
	ニッポンセレクト、Com	全国商工会連合会	全国

<p>②目標</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>現状</th> <th>29年度</th> <th>30年度</th> <th>31年度</th> <th>2年度</th> <th>3年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>商談会参加事業者数</td> <td></td> <td>3事業所</td> <td>6事業所</td> <td>6事業所</td> <td>9事業所</td> <td>9事業所</td> </tr> <tr> <td>商品カテの個別相談会</td> <td></td> <td>1回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> </tr> <tr> <td>上記参加による取引制約件数</td> <td></td> <td>2件</td> <td>3件</td> <td>3件</td> <td>3件</td> <td>3件</td> </tr> <tr> <td>フォローアップ個別相談回数</td> <td></td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> </tr> <tr> <td>フォローアップ個別相談事業所数</td> <td></td> <td>3件</td> <td>3件</td> <td>4件</td> <td>5件</td> <td>6件</td> </tr> <tr> <td>インターネット活用支援事業者数</td> <td></td> <td>3件</td> <td>3件</td> <td>6件</td> <td>6件</td> <td>10件</td> </tr> <tr> <td>上記支援による取引先増加件数</td> <td></td> <td>1件</td> <td>3件</td> <td>4件</td> <td>5件</td> <td>6件</td> </tr> </tbody> </table>	項目	現状	29年度	30年度	31年度	2年度	3年度	商談会参加事業者数		3事業所	6事業所	6事業所	9事業所	9事業所	商品カテの個別相談会		1回	2回	2回	2回	2回	上記参加による取引制約件数		2件	3件	3件	3件	3件	フォローアップ個別相談回数		2回	2回	2回	2回	2回	フォローアップ個別相談事業所数		3件	3件	4件	5件	6件	インターネット活用支援事業者数		3件	3件	6件	6件	10件	上記支援による取引先増加件数		1件	3件	4件	5件	6件	<p>[実績]</p> <p>商談会参加事業者数 0件 商品カテの個別相談会 0回 上記参加による取引制約件数 0件 フォローアップ個別相談回数 0回 フォローアップ個別相談事業所数 0件 インターネット活用支援事業者数 0件 商談会セミナー 1回 参加者 10名</p>	
項目	現状	29年度	30年度	31年度	2年度	3年度																																																				
商談会参加事業者数		3事業所	6事業所	6事業所	9事業所	9事業所																																																				
商品カテの個別相談会		1回	2回	2回	2回	2回																																																				
上記参加による取引制約件数		2件	3件	3件	3件	3件																																																				
フォローアップ個別相談回数		2回	2回	2回	2回	2回																																																				
フォローアップ個別相談事業所数		3件	3件	4件	5件	6件																																																				
インターネット活用支援事業者数		3件	3件	6件	6件	10件																																																				
上記支援による取引先増加件数		1件	3件	4件	5件	6件																																																				
<p>[今後の対応]</p> <p>需要開拓を目指す事業者より商談会参加者をピックアップして支援し売上増加に繋げる。</p>																																																										
<p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>創業するのに魅力的な街づくりを推進するため、「駅前、中央通りなどの中心商店街の再生を促す事業」「定住人口を増加させる魅力的な街づくりに資する事業」「交流人口を増加させる賑わい創出事業」「通年観光に向けた観光」を実施するため、関係する各種機関・団体等で構成する実行委員会で、その目的に応じた事業効果やこれまでの事業成果を検証しながら、地域経済の活性化により効果のある計画を策定し事業を展開する。</p>	<p>[実績]</p> <p>3大イベントを実施し、計273,000人の来場者があった。また、カル商店会、ロードサイド商店会のイベント支援も行った。(オータムフェスティバル台風19号の影響で中止)</p>			<p>評価</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			A	B	C	D		○																																														
A	B	C	D																																																							
	○																																																									
<p>[今後の対応]</p> <p>構成機関それぞれの取り組みについて全体会議を開催し観光振興に努める。</p>																																																										
<p>(おおがわら桜まつりの主要な活動)</p> <p>(1)おおがわら桜まつりの開催 [継続事業・拡充]</p> <p>大河原町をはじめ大河原町観光物産協会、さくらの会、さくら青年会議所、ロータリークラブ、ライオンズクラブ、教育委員会、(公社)大河原町シルバー人材センター、大河原町建設職組合等により構成する実行委員会を組織し、「おおがわら桜まつり」を継続開催し地域商工業者並びに生産活動事業者の活性化を図り、地場製品のPR、消費拡大を目的とした地域全体の振興を図る。</p> <p>また、桜まつりの開催により町内飲食業者から花見弁当の販売、町内出店事業者及び周辺事業者の売上増加に寄与した。</p> <p>(2)おおがわら夏まつりの開催 [継続事業・拡充]</p> <p>仙南地域では、歴史ある花火大会で、仙南地域の中心部として、大河原町の交流人口を増加</p>			<p>開催期間 4月3日～4月18日 (16日間)</p> <p>来場者数 250,000人 出店者数 12事業所 売店内納入事業者 15事業所 弁当販売数 6事業所 2,636個</p> <p>[実績]</p> <p>開催回数 1回(8月開催)</p>																																																							

させ、大河原町の魅力を知ってもらう。
打ち上げ花火 5,000 発
ナイアガラ花火

(3) オータムフェスティバルの開催 [継続事業・拡充]

商業、農業、福祉、地元小学生が一体となり伝統
文化を振興継承する秋まつり

効果 商業者は日頃の感謝、農業は収穫祭、福祉、交通
安全、地元小学生による演出等により、町民のコ
ミュニティやふれあいの場の提供

目標 住みよい環境をPRし、定住人口を確保

(4) 駅前、中央通り、バイパスなどの中心商店街の再生を促す事業

① ロカル大河原商店会歩行者天国秋まつり

目的 商店街のイメージアップと来街者を増加
させる

効果 中高年の消費者はかつての商店街を回顧し、
また「新しいけど、古い」、「地域らしさ」
といったニーズなどは、若年消費者にも新鮮
な感覚として映っているかもしれない。

目標 人にやさしい商店街づくり、地域コミュニティ機能の再生を図る。

② 大河原ロードサイド商店会夏まつり

目的 大河原商圈を維持発展させる

効果 消費者への謝恩と地域コミュニケーションの効果をもたらす。また、地域貢献や
地域の活性化が図られ商店街のイメージをアップする。

目標 空き店舗のない商店街づくり、地域コミュニティ機能の活性を図る。

5) 地域の活性化に資する取組み

1) デマンドタクシー事業

目的 高齢化する社会に向けて、町民の足の確保や商店街での買い物を増やしてもらう

効果 町民特に高齢者の足の確保をすることで、商店街での買い物を増やしてもらい、売
上の増加を図る。

目標 利用者の増加 1日80人の利用者を100人まで増加させるとともに、商店及び
商店会と連携事業を開催し、利用者を支援する。

出店者数 8事業所
来場者数 23,000人

[実績]

開催回数 1回(10月開催)
台風19号の影響で中止

[実績]

開催回数 1回(10月開催)
出展者数 事業所 15事業所
来場者数 1,500人

[実績]

開催回数 1回(7月開催)
来場者数 500人

(4月～1月実績)

運行日数 219日
利用人数 13,125人

[今後の対応]

今後も地域経済の活性化策として計画の通りイベントを開催と地域支援に努める。

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

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

(具体的な取組)

(1) 地区内金融機関との「金融懇談会」を開催

金融支援に関するノウハウや支援の現状、支援策について各金融機関より支援事例及び支援内容についての情報交換を行い、支援事例が発生した際には、各専門分野を活かした連携支援を図る。

(1) 宮城県商工会連合会との連携

県内小規模事業者の支援状況、景気動向等について情報交換し、新たな需要の拡大のための促進策等、効果的経営支援方法について検討するとともに、職員全体会を開催し「宮城県よろず支援拠点」コーディネーターを講師に迎え「小規模事業者支援事例研修会」を開催し、宮城県内の支援の内容及びチーム支援ノウハウ、支援の現状について情報交換を行うことで、経営指導員以外の職員においても意識の向上が図られ、支援事例に対する対応にも効果的と考える。

(2) 商工会仙南ブロックの支援機関を対象とする経営支援会議の参画において、支援ノウハウ、支援の現状等に関して情報交換をする。(年1回)

(3) 宮城県商工会連合会主催の「経営力向上支援事例発表会」を通して、各商工会の支援事例について共有し、伴走型支援力の向上を図る。

(4) 日本政策金融公庫が主催するマル経(小規模事業者経営改善貸付)協議会に参画

・各地域の小規模事業者や需要の動向等について情報交換し、新たな需要の開拓を進める基盤の構築を図る。(年1回)

[実績]

金融懇談会 1回(1月)

参加金融機関：七十七銀行、仙台銀行、仙南信用金庫、日本政策金融公庫、宮城県保証協会

[実績]

広域連携協議会経営支援会議

11回

実績]

経営支援会議出席 1回(10月)

[実績]

事例発表会出席 1回(1月)

[実績]

マル経協議会出席 1回(6月)

評価

A	B	C	D
	○		

[今後の対応]

今後も計画の通り支援機関との連携と支援ノウハウを共有し支援能力の向上を図る。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(経営指導員の支援能力の向上)

中堅経営指導員の一層の支援力向上を中心に、以下の取り組みを実施する。OJT

① OJT

1ヶ月に一度、経営指導員によるOJTを実施することで、経営指導・助言内容、情報収集手法を学ぶなど、より伴走型の支援能力の向上を図る。更に、2ヶ月に一度、職員全体会議を開催し情報の共有及び資質向上に繋げる。

また、支援のノウハウは、小規模事業者と相対し、質問に答えることやアドバイスすることで身につくことから巡回指導に同行し、先輩指導員の取組を見ること及び後輩指導員に教えることをもって行う。窓口相談に同席し、専門家のアドバイスも参考にする。

② OFF-JT

商工会連合会の行う研修を基本として、定期的に最新の情報を習得する他、テーマにより中小企業大学の研修を受講することでノウハウは習得する。

③ 経営指導員等Web研修

全国商工会連合会が実施する「経営指導員等Web研修」を受講することにより、支援知識の補完に努める。

(2) ノウハウの共有方法

ノウハウの共有は主としてツールの使用方法の説明及び事例に基づく討論及び事業計画書の策定演習を行い経営指導員間にて評価、改善する方法にて共有を図る。

① 職員研修会

経験豊富な経営指導員を司会進行役のリーダーとして、テーマに基づく説明、討論、演習を行う。

② 外部講師による勉強会

日本政策金融公庫や、大河原税務署を招き、最近の支援ノウハウや、新制度や改正点について研修し、また演習を行う

(3) 開発する支援ツール

従来からヒアリングやアドバイスは、その方法が個人に委ねられ、統一化されたものではなく個人差が顕著であった。今後は、支援の質の均等化を図るため、支援の方法を均等化させる。

① フォーマット

想定として「ヒアリングシート」「経営分析シート」「事業者リスト」がある。均質化したヒアリング方法と、経営分析方法をフォーマットで統一することで、経営指導員の支援力の格差を多少とも解消させる。セミナーの案内にも役立てる事業者リストを作成する。

② マニュアル

優先すべきは、上記フォーマットの記載方法であり、続いて事業計画書の策定方法に関

[実績]

毎月経営指導員による会議
各月全職員による会議
法定経営指導員取得のための講習

全国連Web研修を随時受講すると共に県連主催研修へ参加し支援能力の向上に努めた。
また、県連や専門家の支援を受けて実践的な支援力の向上を図った。

研修会参加 5回
県連、仙南ブロック主催する研修会に参加し資質向上を図った。

① 年1回

② 日本政策金融公庫による創業について 1回

③

① 未実施

組織内で経営状況聴取について確認し、経営状況分析結果を随時閲覧できるようにすることで組織的に情報共有を図った。

② 未実施

評価

A	B	C	D
	○		

するマニュアル作成に取り組む。作成するテーマを年度初めに設定し、完成に責任を持つ経営指導員を担当させ、年度内に着実に完成させる。

(4) 情報交換会議

- ・ 効率や効果が高まる支援の在り方
- ・ 小規模事業者に対するヒアリング手法
- ・ 新事業や課題解決につながる提案の手法
- ・ 効果的なフォローアップの手法

などをテーマに経営指導員及び支援に携わる職員間で情報を共有する

(5) 目標

スキルアップ手法	単位	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
		29年度	30年度	31年度	2年度	3年度
エリア内商工会経営支援会議情報交換	回	6	7	7	7	7
外部講師等情報交換	回	1	4	4	4	4
支援ツール開発目標	回	1	2	3	3	3
情報交換会議	回	1	3	3	3	3

[実績]
 エリア内商工会経営支援会議情報交換 11回
 外部講師等情報交換 1回
 キャッシュレス関係 2回

[今後の対応]

職員の支援能力向上と支援サポート力向上のため、スキルアップとOJTによる実践的な支援能力の向上を図る。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

経営発達計画に規定する事業を適正に遂行するため、毎年度、事業の評価、見直しを実施する。

(仮称) 経営発達支援事業推進委員会を組織し、外部有識者の他、行政、小規模事業者代表を構成員として、客観的、かつ厳格に事業を評価するとともに、必要な見直しを行う体制を構築する。

事業の成果、評価、見直しを行う事項については、総会、理事会に報告し、ホームページで掲載し小規模事業者が常に閲覧可能な状態にする。

[実績]
 評価委員会開催 1回(3月)
 ホームページ公表 3月

評価

A	B	C	D
	○		

[今後の対応]

理事会において、評価・見直しの方針を決定する。