

経営発達支援事業の内容	実施内容																		
<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]</p> <p>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)</p> <p>(2) 業種別景気動向調査 (年 4 回) (独自の調査年 1 回)</p> <p>(3) 小規模事業者の景況調査 20 事業所以上 (年 2 回)</p> <p>(4) 金融懇談会による情報収集 (年 1 回)</p> <p>(活用方法)</p> <p>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。</p> <p>また、調査結果を年 1 回ホームページに掲示し情報提供する。</p>	<p>[実績]</p> <p>(1) 1 回</p> <p>(2) 4 回実施 (県連中小企業景況調査)</p> <p>独自の調査 1 回</p> <p>(3) 1 回(3 月)実施予定</p> <p>(4) 1 月 町内 4 金融機関、保証協会 日本生活金融公庫</p> <p>[実績]</p> <p>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 4 名に提供すると共にホームページに 1 回(3 月)に掲載する</p>																		
<p>[今後の対応]</p> <p>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]</p> <p>巡回訪問件数等の目標</p> <table border="1" data-bbox="197 1134 1207 1337"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>29 年度</th> <th>30 年度</th> <th>31 年度</th> <th>32 年度</th> <th>33 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	32 年度	33 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]</p> <p>巡回 1,099(12 月末)</p> <p>窓口 921(12 月末)</p> <p>経営分析件数 6 件</p> <p>[内容]</p> <p>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>
支援内容	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 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														

[今後の対応]

事業計画セミナーを年2回、特定創業セミナー開催する。受講者の参画は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。

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	32年度	33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 1回(1月)

個別セミナー1回(2月)

参加事業者数 7名

計画策定者数 4名

特定創業セミナー(10月~11月)

1講座5日間

参加者数4名

創業計画策定事業者件数 4件

[今後の対応]

経営計画・事業計画作成セミナーを年2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	32年度	33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(新規)

6事業所

フォローアップ事業所の巡回回数

30回

創業者・創業希望者フォローアップ

回数 0回

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	32年度	33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

142枚

消費者購買動向アンケート調査対象事業所数

6事業所

バイアーズアンケート調査回数 0回

バイアーズアンケート調査対象事業所数

0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6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。

[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。

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

[実績]

参加事業所がなく 0件

	ニッポ ンセクト, Com	全国商工会連合会	全国				
②目標							
項 目	現状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 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	[実績] 商談会参加事業者数 0 件
商品カテの個別相談会		1 回	2 回	2 回	2 回	2 回	商品カテの個別相談会 1 回
上記参加による取引制約件数		2 件	3 件	3 件	3 件	3 件	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		2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	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		3 件	3 件	4 件	5 件	6 件	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		3 件	3 件	6 件	6 件	10 件	インターネット活用支援事業者数 1 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	
[今後の対応] 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。							
II. 地域経済の活性化に資する取組 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。				[実績] 三大イベントを実施し、計 263,100 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。			
[今後の対応] 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。							
(おおがわら桜まつりの主要な活動) (1)おおがわら桜まつりの開催 [継続事業・拡充] 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。 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				開催期間 4 月 5 日～4 月 23 日 (19 日間) 来場者数 241,000 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 2,400 個			

業者の売上増加に寄与した。

(2) おおがわら夏まつりの開催 [継続事業・拡充]

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化を図る。

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

[実績]

開催回数 1回(8月開催)

出店者数 8事業所

来場者数 18,500人

[実績]

開催回数 1回(10月開催)

出展者数 事業所 33事業所

来場者数 3,600人

[実績]

開催回数 1回(9月開催)

出展者数 事業所 15事業所

来場者数 1,300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 204日

利用人数 11,993人

<p>上の増加を図る。</p> <p>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。</p>	
<p>[今後の対応]</p> <p>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。</p>	
<p>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</p> <p>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)</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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)</p> <p>(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。</p> <p>(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)</p>	<p>[実績]</p> <p>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、相双五城信用組合、日本政策金融公庫、宮城県保証協会</p> <p>[実績]</p> <p>広域連携協議会経営支援会議 9回 宮城県よろず支援拠点コーディネーターとの研修会 1回</p> <p>実績]</p> <p>支援会議出席 1回(10月)</p> <p>[実績]</p> <p>発表会出席 1回(1月)</p> <p>[実績]</p> <p>協議会出席 1回(6月)</p>
<p>[今後の対応]</p> <p>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。</p>	

<p>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</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(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。</p> <p>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。</p> <p>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</p> <p>(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。</p> <p>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</p>	<p>[実績]</p> <p>毎月経営指導員による会議</p> <p>各月全職員による会議</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>① 年1回</p> <p>② 日本政策公庫中小事業との勉強会 1回</p> <p>① 未実施</p> <p>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。</p>

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	実績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
エリア内商工会経営支援会議情報交換	回	6	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

② 未実施

宮城県「よろず支援」コーディネーターを講師に、タブレット研修をおこなった。

[実績]

エリア内商工会経営支援会議情報交換 9回

外部講師等情報交換 1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関覧可能な状態にする。

[実績]

評価委員会開催 1回(2月)

ホームページ公表 2月

[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。