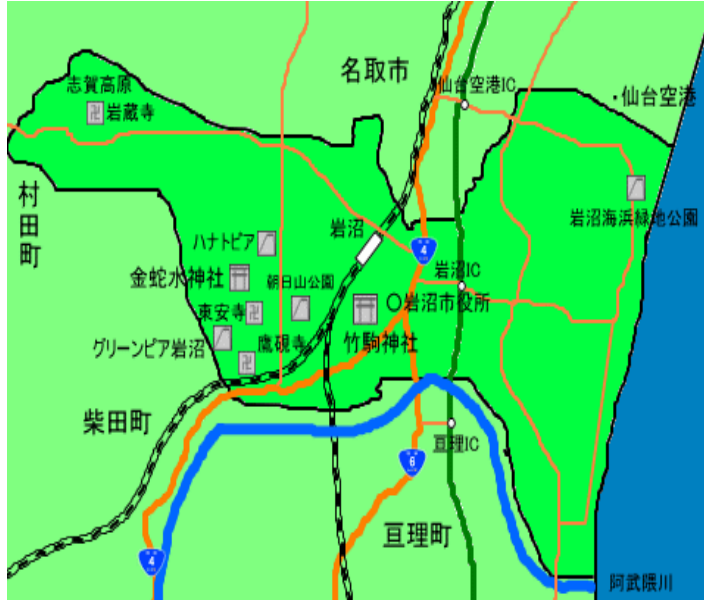


(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【岩沼市の概要】



岩沼市は、宮城県の中央部、仙台市の南17.6kmに位置し、市域は、東西で最大約13km、南北で最大約10km、総面積60.71km<sup>2</sup>の市域を有する都市です。西部の丘陵地域から東部の太平洋岸に至るまでなだらかに広がった平野が展開し、南部の市境には、阿武隈川が東流し太平洋に流入しています。

また、JRの東北本線と常磐線の分岐点、国道4号・6号の合流点であり、さらに東北地方の空の玄関口となる仙台空港が所在するなど、交通の要衝となっています。

本市は、かつて「門前町」、「宿場町」、「城下町」として栄えてきたまちですが、その後、輸送交通の利便性の高さから大小の企業が進出し、工業都市の性格も加わり商工業都市として発展してきました。

しかし、平成23年3月11日に発生した東日本大震災によって、沿岸部を中心として甚大な被害を受けました。現在は、一刻も早い復旧・復興に向け、スピード感のある各種取り組みが行われています。

本市の人口は、昭和20年代以降増加を続け、平成22年には県内35の市町村中11番目の人口規模となる44,187人・15,519世帯となりました。しかし、この平成22年をピークとして平成24年までは減少が続いているが、それ以降は大きな増減はない状況であります。

しかしながら、本市においても少子高齢化が進んでいます。20年前の平成2年と比較すると平成22年の14歳以下の人口が約16.7%減少しているのに対して、65歳以上の人口は約2倍に増加しており、総人口に対する65歳以上の人口の割合は19.8%となっています。この割合でみると本市は高齢社会となっており、超高齢社会の入口にある状態と言えます。

■人口の推移

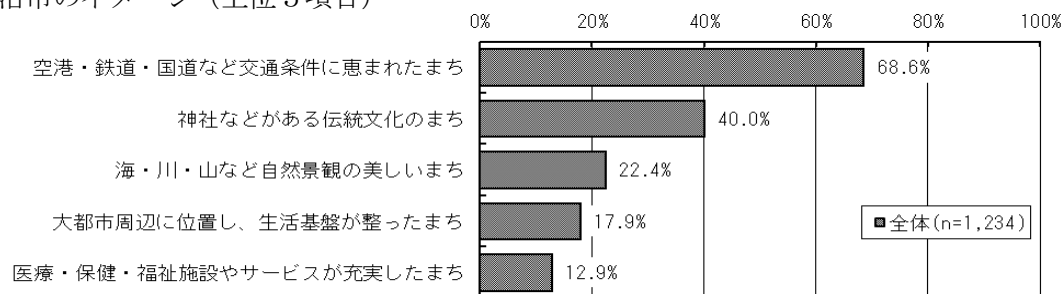
	平成12年	平成17年	平成22年	平成24年	平成26年
人口(人)	41,407	43,921	44,187	43,750	43,873

岩沼市人口調査

### [市のイメージ・住みやすさ]

平成24年に実施した市民アンケートによると、「空港・鉄道・国道など交通条件に恵まれたまち」や、「神社などがある伝統文化のまち」「海・川・山など自然景観の美しいまち」といった市のイメージを持っており、回答者の約9割が住みよいまちであると評価しています。

### ■岩沼市のイメージ（上位5項目）



資料：新たな総合計画の策定に向けた市民意向調査

### 「岩沼市の強み」

- ・陸路、空路、鉄道等の整った交通の利便性の高いまち。
- ・年間降雨量及び降雪量が少なく温暖な気候のまち。
- ・海、山、川等の自然環境に恵まれたまち。
- ・社会教育・体育施設及び福祉施設等の公共施設が充実しているまち。

### 「観光・文化」

- ・日本三稲荷の竹駒神社や金蛇水神社の祭事を中心とした観光（竹駒神社の「初午大祭」・金蛇水神社「花まつり」）
- ・奥の細道の二木の松（武隈の松）
- ・千年希望の丘（津波の力の減衰や避難場所として活用）



### 「特産物」

- ・地酒（名取駒）、漬物（奈良漬）
- ・銘菓（紫つつみ、手焼き道中せんべい、竹駒奴、稻荷あんもち、やるき餅）
- ・農産物（米、メロン、白菜、きゅうり、レタス、トマト、りんご）



### [東日本大震災による被害]

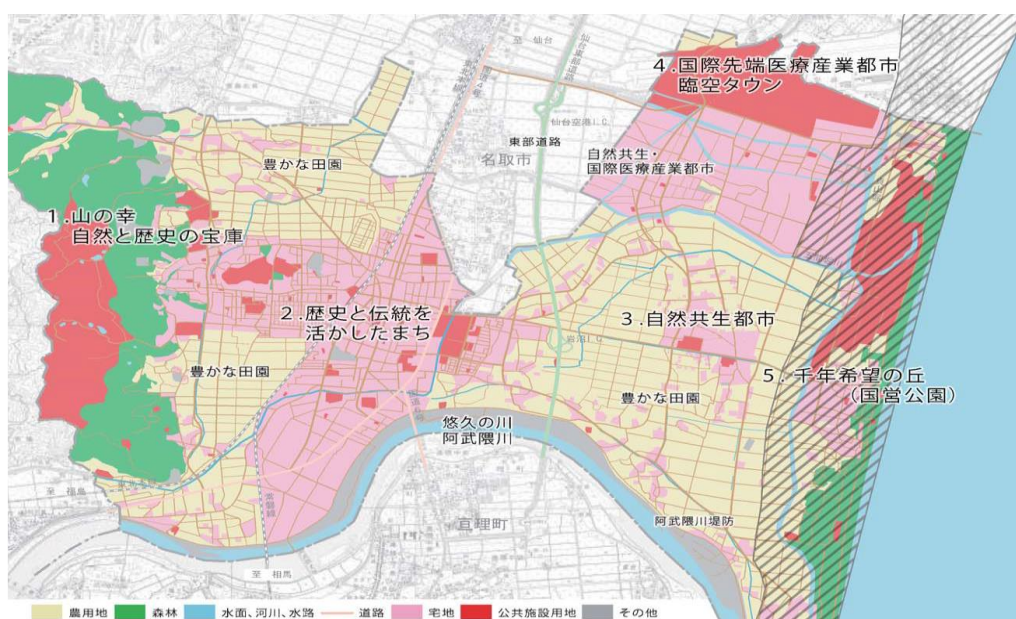
平成23年3月11日に発生した東日本大震災により、沿岸部を中心に市域の約48%にあたる29 k m<sup>2</sup>が津波により浸水し、地盤沈下により市域の約8%にあたる5 k m<sup>2</sup>が海拔0m以下となりました。住民150名が犠牲となり、また、5,000戸を超す家屋被害などがありました。

本市は、これら被災者の支援とスピード感のある復旧・復興に取り組んでいます。

岩沼市沿岸部の集団移転事業では、移転先の「玉浦西地区」の災害公営住宅が210戸、全戸完成し、最後の鍵の引き渡しが始まり、平成27年5月末には引っ越しが終わり、約1000人が暮らす新しいまちが出来た。

さらに、平成28年4月にはプレハブ仮設住宅384戸の入居者が全員退去し、同市の仮設住宅が全て解消された。津波に見舞われた宮城県内の沿岸市町で最も早かった。

### ■いわぬま復興ビジョン：愛と希望の復興





## 【岩沼市における小規模事業者の現状と課題】

### [商業・サービス業]

#### (1) 卸小売業

本会が毎年度実施している商工業者数調査によると、岩沼市内の卸小売業者は平成27年326事業所で、平成20年と比べて143事業所減少しており、特に小規模事業者の減少数が大きく104事業者減少している。さらに商店数も平成19年と比べて平成26年では131店減少、小売業の年間商品販売額も平成26年度32,006百万円で、平成19年度比7,503百万円減少しており、大型店の進出や東日本大震災による影響により廃業する店舗が増加したことが思料される。

隣接する名取市には東日本最大級のイオンモール名取店が年間1000万人以上を集客、岩沼からは車で10分の位置にあり、多くの岩沼市民が買物をしている姿が見られ、平成24年度消費購買動向調査によると市内購買率は17.8%で平成20年度比10.6ポイント減少し、名取市への購買率は63.4%と16.5ポイント流出が増加している。

小売業者が大幅に減少している理由として、後継者不足や高齢化による廃業が増加している事が大きな要因である。また周辺地域への大中型店の出店による影響も大きいのが、消費者ニーズへの対応の遅れや消費低迷等が要因となっている。

今後、消費者ニーズを捉えた新たな取組みへの対応と、事業承継や第二創業、新規創業者の掘り起し等による新陳代謝の取組が必要とされる。

#### (2) 飲食、宿泊、サービス業

飲食・理美容業種ともに、大手フランチャイズ店や廉価な店舗の影響が大きい。特に売上高は減少傾向にあるが、店舗数は減っておらず、顧客獲得がより一層厳しくなっている。

宿泊業については、大震災の復興工事業者の利用により、稼働状況は良かったが、工事が減少しており、その業者の利用も減少して来ている。

また、施設の老朽化や旅行会社からの送客に頼ってきたところが多いこともあり、集客するために自ら情報発信を行う意識は全般的に低い。

サービス業の存在感が高まっているものの、売上高・従業員数が減少傾向にある中で、今後、サービス事業者の生産性の向上のため、付加価値の向上（新規顧客層への展開・顧客満足度の向上・独自性、独創性の発揮・IT利活用）、事業効率の向上（サービス提供プロセスの改善・IT利活用）等の取組が必要とされる。

#### (3) 中心市街地商店街

岩沼市の中心市街地商店街は、JR岩沼駅の東側の岩沼中央線を軸に商業地域が形成されており、エリアには3つの商店街が存在し、116店舗が立地している。何れの商店街も食料品店、雑貨、酒屋、菓子屋、理美容室等、地域住民の日常の買い物ニーズに対応する最寄品主体で構成され、飲食店を含めた近隣型商店街であるものの、生鮮産品等食品小売店が少なく、経営規模も零細で品揃えなどが十分でなく、購買力の流出が顕著になっております。

ここ5年間の商店街の状況を見ても、全ての商店街で来店者数、売上ともに減少傾向が続いており、廃業・撤退した店舗も増加傾向にある。商店街が抱える問題点として、「後継者がいない」「商店街に集客の核となる店舗がない」「スーパー・大型店の影響で集客力が低下している」等の問題が、最終的に店舗の廃業、休業につながり、空き店舗の増加の要因となっており、経営環境は厳しい状況にある。

住宅地開発がJR岩沼駅の西側や国道4号バイパスの東側に整備が進められ、市内の人口分布の外延化が進むとともに、バイパス沿道等への大型店や飲食店の出店が相次ぎ、商店街周辺には、ヨークベニマル岩沼店、ヨークタウン岩沼店、更にみやぎ生協、カワチ薬品等大型小売店舗に囲まれているなど、中心市街地商店街の低迷が続いている。

空き店舗数も平成19年度21店舗、平成26年度23店舗と微減となっているが、岩沼市補助金である「空き店舗活用支援事業補助金」を活用し、空き店舗の解消に努めている結果である。

中心市街地商店街では、毎月第4土曜日に「よい市」（売り出し）を行い、商店街のPRや

販売促進、集客イベントを行っているがマンネリ化になっており、新たな集客には繋がっておらず、今後地域の特性を更に活かしながら商店街の魅力づくりや他産業との連携、食を活かした新たな集客策の取組み等により、交流人口を増やすことが必要である。

更に、高齢化の進展や人口減少社会の中で、地域に必要なとされる商店街の形成を目指し、消費者ニーズに対応した個店の経営力向上を図るなど、地域商業の持続的な経営発達を支援していくことにより、地域活力の醸成を図る必要がある。

#### ■岩沼市業種別商工業者数の比較

業種	平成20年度		平成27年度			
	商工業者数	小規模事業者数	商工業者数	増減	小規模事業者数	増減
建設業	335	306	363	28	340	34
製造業	153	91	144	△9	92	1
卸・小売業	469	365	326	△143	261	△104
飲食・宿泊業	181	170	164	△17	157	△13
サービス業	303	249	306	3	253	4
その他	246	159	263	17	130	△29
合計	1,687	1,340	1,566	△121	1,233	△107

(岩沼市商工業者名簿より)

#### ■商店数・年間商品販売額（小売業）

年度	商店数 (店舗)	年間商品販売額 (百万円)	中心市街地内商店数 (店舗)	中心市街地商店街内 空き店舗数(店舗)
平成16年度	374	35,729	120	19
平成19年度	364	39,509	118	21
平成24年度	237	32,163	115	24
平成26年度	233	32,006	116	23

### [工 業]

#### (1) 建設業

現在は、大震災復旧工事等により景況は他の業種より良い状況にあり、建設業者は平成27年340事業所で、平成20年と比べて34事業所増加している。しかし、復興需要も落ち着きを見せてきているなかで、住宅建築関連の個人事業主が多く、新築住宅着工戸数の低迷や大手住宅メーカーとの競争の激化、更には職人の高齢化や後継者不足が顕在化してきている。

また、土木建設業者の多くは、公共事業を中心とした受注確保の傾向が強く、予算削減等により公共事業の減少や従業員の高齢化に伴う労働者不足、建設資材の高騰等により、受注高が安定せず先行きに不安を募らせている状況が続いている。

就業者数のうち約5割が55歳以上である一方、29歳以下は約1割であり、全産業を大幅に上回るペースで高齢化が進展し、将来にわたる担い手不足が強く懸念される状況にあり、このままでは技能や技術が承継されず、建設生産を支える技能・技術の喪失が懸念されることから、処遇改善や教育訓練の充実・強化等その対応が急務となっている。

#### (2) 製造業

仙台市の中心部から南方18km、岩沼市の北東6km、仙台空港から南約2kmにフジパン(株)等食品製造業などが立地する岩沼臨空工業団地・矢野目工業団地が位置し、航空路はもちろん、仙台東部道路、国道4号、東北自動車道及び東北新幹線、JR在来線にアクセスし、輸送交通の利便性の高い団地である。

震災により岩沼臨空工業団地・矢野目工業団地・二野倉工業団地でも大きな被害を受け、事業所数、雇用者数ともに減少した。(平成20年度比事業所数21社減、製品出荷額735百万円減)

震災後の復旧は、グループ補助金等の活用により完了し、現在は稼働状況も良くなってきているものの、従業員等の人手不足が顕著でありながら、路線バスが無く、車を所有しない求職者にとっては工業団地内企業に働きを求めている方々の足枷となっている。

また、託児所設置を求める従業員も多いが、企業独自で託児所を設置することは困難な状況であり、今後の課題となっている。

仙台空港が民営化され、その周辺にある「臨空西原地区」や「仙台フロンティアパーク」への企業誘致が進んでおり、新しい分野の企業誘致を含めた産業の振興が望まれている。

既存事業所も含めた雇用環境の一層の整備・拡充による雇用の安定と、既存企業への技術開発や新分野進出、ITスキル向上等、生産性向上に向けた支援強化により健全な企業経営を促進し、地域の活力を支える雇用の場としての工業の活性化を図っていくが必要である。

#### ■製造業事業所数、従事者数、製造品出荷額

年度	事業所数	従事者数（人）	製造品出荷額（百万円）
平成20年度	97	4,190	188,982
平成22年度	90	4,063	185,327
平成24年度	78	3,856	190,260
平成26年度	76	3,874	188,246

#### 【観光業】

岩沼市は交通要衝の地として、また千百余年の歴史を今に伝える竹駒神社が鎮座する市として知られており、岩沼市を訪れる観光客は年間200万人を超えているが、その殆どが日本三大稲荷竹駒神社や金蛇水神社への初詣やどんと祭り等の参拝客で、参拝後は市内域に滞在することなく、仙台市等の観光地へ行くのが現状である。

宿泊施設も少なく、岩沼市を観光後、仙台市内や、秋保、松島等観光地へ宿泊する観光客がほとんどである。

これまでの特産品開発事業の取組として、最大の地域資源である竹駒神社に因んだ「竹駒いなり寿司」や「いなり餡餅」「やるき餅」等菓子類の開発と販路開拓事業を行って来たが、集客力の増加、売上増には繋がっておらず、地域資源の活用による更なるブランド力の向上が大きな課題となっている。

#### ■観光客に関する統計

	平成17年	平成22年	平成26年
観光入込客数(人)	2,150,352	2,310,663	2,297,962

(岩沼市統計書)

平成28年7月に仙台空港が民営化され、増加すると見込まれる空港利用観光客の観光誘客策（ソフト・ハード）などの具体的展開を取組む必要があり、平成29年度には、台湾（台南）教育事業により台南エリアの高級中学生（日本の高校に相当）が数回にわたり岩沼市へ修学旅行に訪れることになっていることから、今後継続した受け入れを可能とするためのインバウンドへの受入体制の整備についても市等との連携を図りながら行っていく必要がある。

更に、観光振興による交流人口の拡大を図るため、復興シンボルである「千年希望の丘」の整備を推進するとともに、ボランティアによる植樹や育樹、震災語り部の活用等を通じて、震災伝承・防災教育を兼ねた復興ツーリズムの充実を図り、近隣市町との連携を進め、観光・物産振興に取組み、交流人口の拡大に努めていくことも今後の大きな課題である。

#### 【岩沼市商工会のこれまでの小規模事業者支援の取組み】

本商工会の会員数は、東日本大震災の影響が平成24年度においては一時大幅に減少したものの、グループ補助金等を活用した復興支援や巡回訪問の推進強化等の努力により会員数も増加傾向にあったが、廃業等の増加によりここ数年は減少傾向にある。

特に小売業事業者の減少は多く、消費者の地元購買力の減退や市外大中型店への流出など、地域小規模事業者の置かれている経営状況は一段と厳しく、事業主の高齢化や後継者がいないことにより廃業する事業所が更に増加することが懸念され、商工会の組織の強化にも影響が出てくる。

本商工会のこれまで取り組んできた小規模事業者の支援は、経営・金融・税務・労働等に対する巡回・窓口相談によるやや受け身の支援が中心であったが、「商工会は 行きます 聞きます 提案します」をキャッチフレーズに、年3回を目標とした巡回訪問の推進を強化し、事業者のニーズに対応した提案型経営支援を実践してきた。

しかし、小規模事業者の持続的発展に必要な経営計画策定の支援については、これまで金融支援時や経営革新の認定支援、小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金等の補助金申請の所定様式に沿った簡易な計画支援に留まり、明確な経営分析や需要ニーズに対応した経営計画策定やフォローアップの支援など、伴走型の支援までには至っていない状況であった。

また、中心市街地商店街への活性化支援については、毎月開催される「よい市」の開催や共同チラシの発行、商店街で一日のみ使用可能な倍返し商品券（2,000円買物券を1,000円で販売）を発行するイベント「福幸市 コンタ君の倍返しラリー」を震災以降継続的に開催するなど、イベント実施に重点を置いた支援は行ってきたが、各事業者の売上向上には直接繋がっていない現状にある。

観光振興事業については、日本三大稲荷神社の一つである竹駒神社を中心に年間約230万人が訪れる観光客を狙い、これまで岩沼市最大の地域資源である竹駒神社に因んだ「いなり餡餅」や竹駒縁起菓子「やるき餅」等の菓子類の開発を地元菓子工組合のメンバーが中心となり行ってきたが、集客力及び売上の増加には繋がっていない状況である。そのような中で、平成26年度からは、地元飲食店が中心となり「岩沼いなり寿司」の開発に取り組み、平成27年には「岩沼いなりの会」を組織し、各飲食店でのオリジナル「いなり寿司」の提供や各種イベント会場での展示販売等を行いながら販路拡大を図っている。今後「岩沼とんかつ」とタイアップした「岩沼ソウルフード」として新たな食の地域ブランド化を推進し、中心市街地への誘客と交流人口の増加を狙っている。

#### 商工会員数の推移

(単位：事業所)

平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年
826	803	788	766	840	844	840	826

#### 業者別商工会員数と推移（27年度末と28年度末の対比）

(単位：事業所)

年度	卸売業	小売業	飲食業	サービス業	製造業	建設業	合計
平成27年末	28	181	65	252	87	227	840
平成28年末	28	174	65	252	85	222	826
増減	0	△7	0	0	△2	△5	△14



現在開発中の「岩沼いなり寿司」

## 【小規模事業者に対する中長期的振興のあり方】

上記の現状と課題で記述した通り、人口減少や少子高齢化が急激に進んでいくなかで、地域経済を支えている小規模事業者は、売上の減少や後継者不足に直面しており、今後、廃業する事業者が増え続けていくことが予想される。特にこれまで地域の生活を支えてきた中心商店街の空洞化が加速化し、そうした商店街の衰退は、地域経済の発展や雇用の確保、地域コミュニティの機能維持等に大きな影響を及ぼすことが予想される。

このようなことから本商工会では、今後10年程度を見据えた中長期的な小規模事業者の振興のあり方として、次に掲げる項目について推進を図り、小規模事業者の持続的発展による地域経済の活性化に努めていく。

### (1) 環境変化に対応できる「元気な企業」の育成と新規創業の促進を図る

小規模事業者が経営を維持し持続的に発展していくには、激変する経営環境に柔軟に対応できる経営力の向上を図ることが重要なことから、新たな需要開拓に向けた事業計画の策定と計画の着実な実施に向けた伴走型支援を継続的に推進し「元気企業」の育成を図るとともに、新規創業や第二創業による新陳代謝の促進を図り、地域小規模事業者の減少を食い止める。

### (2) 「高齢者にやさしい商店街」の形成による中心市街地の活性化を図る

地域消費者も高齢化が進み、買い物に出られない高齢者も増えてきていることから、そうした高齢者のニーズを捉えた商品やサービスの提供等、個店の販路開拓の取り組みを支援することにより「高齢者にやさしい商店街」の形成を促進し、地域住民とのコミュニティの醸成による中心市街地商店街の活性化を図る。

### (3) 新たな「食のブランド」構築による観光客の誘客と交流人口の拡大を図る

日本三大稲荷の1つである「竹駒神社」等に訪れる年間200万人の観光客や、仙台国際空港の民営化により増加する空港利用者を市内域への誘客を図ることが必要である。

そのために、現在開発に取り組んでいる「岩沼いなり寿司」を、平成20年から岩沼B級グルメとして販売提供している「岩沼とんちゃん（ホルモン）※①」とともに誘客資源と捉え、「岩沼ソウルフード」として新たな食のブランド化を図るとともに、竹駒神社等の観光資源と結び付けた観光ルートの構築や新たな特産品の開発、岩沼市と連携したインバウンド対応の取り組みを行うことで、交流人口の拡大を図り、地域小規模事業者の販路拡大を支援する。

#### ※①「岩沼とんちゃん」

大正10年に町営の屠場(食肉処理場)が設置され、新鮮な肉がすぐに入手できるようになったことにより、岩沼市には「ホルモン店」や「とんかつ店」が多く出店された。平成20年仙台・宮城ディスプレイーションキャンペーンに合わせて、「元気ないわぬま発信委員会」がホルモンを「岩沼とんちゃん」と名付けB級グルメとして、イベントや各焼肉店等で販売提供している。

### (4) 小規模事業者に対する伴走型支援体制の確立を図る

地域経営指導員等職員の支援スキルの向上と職員間での情報共有する仕組みの構築と、定期的な支援ノウハウの情報交換を通じて他の支援機関との連携を強化し、多様化する支援ニーズに対応できる伴走型支援体制の確立を図る。

## 【経営発達支援事業の目標と方針】

上記の中長期的な振興のあり方を踏まえ、以下の目標と方針により本経営発達支援事業を展開し、小規模事業者の事業の持続的発展を支援する。

事業実施にあたっては、地域の総合的経済団体及び小規模事業者の支援機関としての商工会の役割を踏まえつつ、小規模事業者に対する支援体制の強化を図り、岩沼市や市内金融機関など支援機関との連携のもと、環境変化に対応した事業計画の策定とその着実な実施について、経営指導員等が事業者に寄り添った伴走型の支援を行い、小規模事業者の経営力向上に資する。

### (1) 事業計画策定に基づく経営の推進

(方 針)



経営資源に乏しい小規模事業者にとっては、経営ビジョンを明確にした事業計画に基づく経営を推進することは極めて重要であることから、巡回訪問を強化し、経営状況や抱えている課題等の把握と経営計画の必要性を認識させつつ、事業計画の策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行うとともに、セミナーの開催や専門家を有効活用した事業計画策定の支援と計画に基づく経営の推進を図り、小規模事業者の新たな需要拡大による経営力向上を支援する。

## **(2) 創業・第二創業、事業承継支援の強化**

(方 針)

高齢化・後継者不足による廃業等により小規模事業者の減少傾向にあることから、産業競争力強化法の認定を受けた岩沼市と連携し、創業セミナー等によるビジネスプランの策定支援や「空き店舗活用支援事業補助金」等の支援制度を活用し、創業・第二創業予定者への積極的な支援を図り、新たなビジネス創出により地域商工業の新陳代謝を図る。

事業承継に問題・課題を抱える小規模事業者には、巡回訪問等におけるヒアリングを通してニーズの把握を行い、宮城県事業引継センターの弁護士や税理士等の専門家と連携し、事業承継計画の策定を支援し、計画に基づいたスムーズな事業承継を支援する。

## **(3) 個店の魅力アップによる商店街機能の強化**

(方 針)

中心市街地の商店街は、周辺への大型店や県外資本のスーパーなどの進出により小売店の売上が減少している中で、少子高齢化の進展に伴い市内独居老人や高齢者などの買物難民への対応は、地域商店街が今後生き残るために重要な課題である。

このようなことから、中心市街地周辺に在住している高齢者に対して生鮮三品・買回品等の買物の不便さや希望するサービス等についての需要調査を行い、高齢者のニーズに対応した新たな取り組みを展開するための事業計画の策定を支援し、地域に必要とされる個店の魅力アップを図るとともに、上記(2)で示した空き店舗への新規創業の支援と併せ、商店街の機能強化を支援する。

## **(4) 商品・販売力向上による食のブランド化の推進と効果的な観光振興策の推進**

(方 針)

「岩沼ソウルフード」として新たな食の地域ブランド化を推進するため、新商品の開発及び販路拡大に取り組んでいる「岩沼いなり寿司」の提供飲食店を対象に、その提供するいなりに対する需要調査を実施し、消費者の評価に基づいた商品改良や新商品の開発等、商品・販売力の向上による販路開拓を支援する。

更に、日本三大稲荷「竹駒神社」や震災復興のシンボル「千年希望の丘」等の観光資源と「岩沼ソウルフード」を組み合わせた観光ルートの開発及び観光ツアーの実施、イベント事業や特産品の開発、インバウンドの受入体制の整備等について、岩沼市や観光協会、商店会等の関係機関との連携のもと効果的な観光振興策の推進を図り、中心市街地商店街への誘客による小規模事業者の販路拡大を支援する。

## **(5) 効果的な経営支援を実施するための支援体制の整備**

(方 針)

地域金融機関や宮城県よろず支援拠点、広域連携内の商工会等の他の支援機関と定期的に懇談会等を通じて、支援の状況やノウハウ等の情報共有と連携の強化を図る。また、商工会連合会等が実施する各種研修会の参加や職場内OJT等の推進により、経営指導員等の支援スキルの向上を図るとともに、支援情報等のデータは個別に集約・蓄積し、組織全体で共有できる仕組みづくりを構築する。

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成 30 年 4 月 1 日～平成 35 年 3 月 31 日）

(2) 経営発達支援事業の内容

### 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【指針③】

##### 【現状と課題】

これまで、当商工会では、地域の経済状況等については、経営指導員による巡回・窓口相談指導で聞き取りや、理事会・商業部会・工業部会・青年部・女性部、各種団体（岩沼市建設職組合・岩沼市青色申告会）等の会議等での情報収集を行っているが狭い範囲での動向把握に限られ、また各種関係機関から提供される調査データや統計資料についても、一部の事業者への提供に留まっており活用は十分でなかった。

##### 【事業内容】

今後は、地域景気動向や業界動向等の地域経済動向等の情報の収集について、各種統計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、確定申告支援事業者を対象に巡回・窓口相談におけるヒアリング等により売上・利益等の経済動向の調査に加え、商店街のイベント時において市内消費者の購買動向調査を実施し、地域内の経済動向を調査・分析する。

収集・分析した情報は、必要な時に、必要な情報が提供できるようデータとして整理し、商工会報やホームページに掲載し迅速な提供を図るとともに、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。

#### ① 商工会における独自調査

##### (ア) 地域内小規模事業者の景気動向調査

これまででは、確定申告支援を行っている事業者の決算データから、各事業所の売上・利益の推移についてエクセルデータに整理し個社支援に活用していたものの、業種毎の分析までは至っていなかった。

今後は、これら決算データによる売上・利益の業種別分析に加え、経営指導員による調査対象事業者への巡回・窓口相談を通じて、地域内小規模事業者の業種別景況感を把握し、経営状況の分析、事業計画策定支援に繋いでいくことを目的に、下記方法により景気動向調査を実施する。

調査対象者	決算確定申告支援事業所 200 社 (建設業・製造業・卸小売業・飲食理美容業等サービス業)
調査方法	決算申告データから売上・利益の推移等の分析と、経営指導員による巡回・窓口相談時にヒアリングシートを用いた聞き取り調査を行い、地域内の業種別景気動向を調査・分析する。
調査回数	年 1 回
調査項目	売上高・利益状況・景況・業況・資金繰り・設備投資の実施有無・経営課題・支援ニーズ等
活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収集したデータは、建設業、製造業、卸小売業、飲食業、理美容等サービス業等の業種別に整理・分析し、必要な時に必要な情報が提供できるようデータ化する。</li> <li>・新たな需要開拓に取り組み地域内小規模事業者の経営状況の分析及び事業計画策定に繋げるようタイムリーに情報提供する。</li> <li>・調査集計結果についての概要は、商工会ホームページに掲載し小規模事業者に広く情報提供するとともに、タブレットを活用し経営指導員が巡回訪問の際に情報提供する。</li> </ul>

### (イ) 市内消費者の購買動向調査

商工会では、平成27年度より毎年度、商店街の活性化策を模索するために、商店街のイベントに会場する市内消費者に対して、最寄品・買回品等別の購買市町村や利用店舗の形態、店舗を選ぶ理由、商店街に対する要望等の購買動向について調査を実施しており、その結果については当該商店街等に提供するとともに、岩沼市に対してもその実態について示している。

その調査を継続実施し、これまで単なる情報提供に留まっていた調査結果について、専門家を活用し商品別や年齢別等の地域内の消費実態として分析整理を行い、新たな販路開拓を見出すための事業計画策定に必要な基礎資料として商店街等の地域小売業者へ提供を図る。

調査対象者及び調査方法	毎年10月に商店街で開催する「福幸市 コンタ君の倍返しラリー」に会場する市内消費者100人に対し聞き取り調査を行う。
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>・回答者属性(年齢、性別、職業、居住地区、居住年数、世帯人員等)</li> <li>・買物動向(最寄品・買回品・飲食等サービス別の買物する市町村、利用する店舗形態、商店街利用回数、店を選ぶ理由、交通手段等)</li> <li>・商店街に対する満足度、要望等</li> </ul>
調査回数	年1回
活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収集した調査票は、専門家と連携のもと分析し、その結果について商店街の小売業者等に対して提供し、販売ターゲットを意識した販売計画・品揃え・メニュー開発等の事業計画策定に繋げる。</li> <li>・集計分析したデータは、商店街等の小売業者へ提供するとともに、商工会ホームページにも掲載し広く公表する。</li> </ul>

### ② 統計資料等の外部データを活用した県内景気動向等の分析調査

各機関が提供する統計資料等の外部データを活用し、県内の景気動向、商圏内の消費購買動向、観光動向等について調査・分析することにより、県内全体・地域内の動向を捉え、数値化によるデータとして小規模事業者支援に活用、提供する。

調査方法及び調査項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県内の景気動向 中小企業景況調査報告書(宮城県商工会連合会編)、みやぎ経済月報(宮城県統計課編)、日本政策金融公庫(景気動向調査)等を活用し、宮城県内の業種別の売上高・採算・業況等の景気動向を調査する。</li> <li>・商圏内の消費購買動向 宮城県の商圏及び消費購買動向調査報告書(宮城県統計課編)より、名取商圏内における商圏の変化や最寄品・買回品の地元購買率等の消費者購買動向を調査する。</li> <li>・地域内の観光動向 宮城県観光統計(宮城県観光企画課)等より、当地域への観光入込数・宿泊者数等の推移や嗜好変化等の観光動向を調査する。</li> </ul>
調査回数	年2回
活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収集したデータは、新たな需要開拓に取り組み地域内小規模事業者の経営状況の分析及び事業計画策定に繋げるよう情報提供する。</li> <li>・調査集計結果についての概要は、商工会ホームページに掲載し小規模事業者に広く情報提供するとともに、タブレットを活用し経営指導員が巡回訪問の際に情報提供する。</li> </ul>

(目標)

支 援 内 容	単 位	実 績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
地域内小規模事業者 の景気動向調査回数 (調査事業者数)	回 (件)	0 (0)	1 (200)	1 (200)	1 (200)	1 (200)	1 (200)
市内消費者の買物動 向調査回数 (調査回収数)	回 (件)	1 (100)	1 (100)	1 (100)	1 (100)	1 (100)	1 (100)
外部データによる県内 景気動向等分析調査	回	0	2	2	2	2	2
ホームページの情報提供	回	0	2	2	2	2	2

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### 【現状と課題】

地域内の小規模事業者は、今までの経験と経営者の勘に頼った経営を行っており、自社の経営状態を把握していない事業者が多く、経営分析の重要性や必要性の認識も低いのが現状である。

また、これまでの商工会での経営分析支援は、経営革新等の相談のあった一部の小規模事業者のみに対し専門家を活用した支援に留まり、また、税務支援の際に商工会独自のクラウドシステム「ネット de 記帳」を活用した財務分析や金融支援の際にキャッシュフロー分析等を行っているのみで、持続的な経営計画に結び付けるための支援には至っていない状況にあった。

### 【事業内容】

今後は、地域小規模事業者の自社の経営上の強み・弱みなどの経営実態を正しく認識し、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支援する。

地域経済調査で実施する巡回・窓口相談におけるヒアリング調査及び決算申告支援事業者への経営状況アンケート調査の対象小規模事業者に加え、「ネット de 記帳」等経理ソフトの活用事業者、経営分析セミナー等の参加事業所者を対象に、経営分析対象事業者の掘り起しを行い、ヒアリング等による経営上の課題・問題等の抽出と定量的な財務分析や定性的なSOWT分析等による経営分析を支援する。

また、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するとともに、経営分析の中で、専門的な課題等を抱える小規模事業者に対しては、宮城県商工会連合会のエキスパートバンク事業、宮城県よろず支援拠点、ミラサポ等と連携し、小規模事業者の抱える経営課題の解決に向けた伴走型支援の実践を通じてサポートする。

#### ① 巡回支援やセミナー開催等による経営分析対象事業者の掘り起し

地域経済調査で実施する経営指導員による巡回・窓口相談におけるヒアリング調査及び決算申告支援事業者への経営状況アンケート調査での得られた小規模事業者の経営状況の結果に加え、記帳専任職員等の記帳指導や労働保険の指導業務時において、提供する商品・サービス、ターゲットとする顧客、売上高の推移や経営上の悩みなど経営実態の把握を行い、その状況等を整理した事業者毎のフェイスシートを基に経営分析が必要と考えられる事業者の掘り起しを行う。

また、上記経営分析が必要であると考えられる小規模事業者等を主とした地域小規模事業者を対象に経営分析セミナーを開催し、変化する外部環境と自社の経営資源を踏まえた経営実態



把握の重要性を認識させるとともに、経営者の意識改革に努め、経営分析対象者の掘り起しを行う。

## ② 経営状況分析の実施

経営分析対象事業者に対する経営分析については、下記項目の定量的な財務分析や定性的なSWOT分析等について経営分析を行い、小規模事業者の経営実態と経営課題を明確にし、売上高や利益率向上のため事業計画策定における基礎資料とする。

また、経営指導員が巡回訪問する際には、タブレット等の携帯端末を持参して、中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己診断システム」を活用し、随時、経営状況を分析できるように支援体制も強化する。

商工会経理ソフト「ネットde記帳システム」を利用している小規模事業者に対しては、計数管理意識の向上を促し、月次・年度毎の売上・利益状況、貸借対照表や損益計算書、損益分岐点図表など経営分析システムで随時作成される財務分析結果を事業計画策定の基礎資料とし、ヒアリングによる経営環境等の定性的分析を加えながら、小規模事業者に対し会計情報を経営判断に活用する管理手法の導入を支援する。

ネットde記帳を活用していない小規模事業者など記帳の機械化が進んでいない小規模事業者に対しては、個別の経営分析の過程でのヒアリングなどを通じて、中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」などを活用しながら同様に詳細な財務分析を行う。

経営分析の過程で発生した専門的な課題や詳細な分析を要する場合には、専門知識を有する宮城県商工会連合会（サポーターングリーダー）、宮城県よろず支援拠点、中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」、中小企業基盤整備機構のコーディネーター等と連携し、専門的経営分析も付加し、個別の事業計画支援の基礎資料として活用する。

### 【分析を行う項目】

項目		詳細
定量的	財務分析	売上高、経常利益、損益分岐点売上高、売上高総利益率、売上高経常利益率、流動比率、自己資本比率等
定性的	SWOT分析	自社を取り巻く外部・内部環境による影響と、それに対する自社の現状を分析
	3C分析	顧客・競合・自社の三項目より経営環境における現状の経営課題等の分析
その他	対象事業者が必要とする項目の分析	

### 【活用方法】

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、経営実態からどこに問題があるのか等の経営課題を明確化させ、事業計画策定支援などに活用していく。

また、個別の経営分析の結果は、業種別・分析項目別に整理し、必要な時にスムーズな提供が図れるよう経営指導員間で情報の共有を図り、巡回訪問や窓口相談を通して、小規模事業者の事業内容に応じた情報の提供を図るとともに、事業計画策定の基礎資料として活用する。

### （目標）

支援内容	単位	実績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
掘り起しのための巡回訪問相談件数	件	100	230	260	260	270	270
経営分析セミナーの開催回数(参加人数)	回 (人)	0 (0)	2 (20)	3 (30)	3 (30)	4 (40)	4 (40)
経営分析件数	件	10	25	25	30	30	30

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

#### 【現状と課題】

経営課題や課題解決に向けた取組みは、頭の中での勘に頼った経営を行っている小規模事業者が多く、経営計画の必要性の認識はまだ低いのが現状である。一方、これまでの商工会における経営事業計画策定の支援は、経営革新等の認定や補助事業申請を目指す一部の事業者に対する支援しか行ってきていなかった。

近年、小規模事業者の経営環境が激変しているなかで、そうした環境変化に対応し、自らのビジネスモデルを再構築するため、経営分析を通じた本質的な事業者の課題の洗い出しを行い、顧客ニーズや自らの強み・弱みを踏まえた経営計画に基づく経営を持続的に推進していくことが必要である。

#### 【事業内容】

本計画では、日々の巡回訪問等を通じて、特に、商店街及びその周辺に立地する小売業、飲食・サービス業者の意欲の高い小規模事業者を対象に、環境変化の状況とその対応のための事業戦略の必要性を認識させつつ、支援対象事業者の掘り起しに努めるとともに、直面している経営課題を解決するため、地域の経済動向・経営分析・需要動向等の結果を踏まえ、新たな需要開拓に向けた経営計画策定のためのセミナーや個別相談会を開催し、専門的な課題等については、宮城県商工会連合会（サポーティングリーダー）や宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携し、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・第二創業予定者に対しては、岩沼市と連携し、産業競争力強化法における「創業支援事業計画」に基づく創業セミナーの開催や個別相談によりビジネスプランの策定を支援するとともに、事業継承・事業再生支援についても、宮城県商工会連合会や宮城県よろず支援拠点、宮城県事業引継ぎ支援センター等と連携を図り、課題解決に向けた経営計画策定を支援する。

#### ① 事業計画策定の必要性の啓蒙による対象企業の掘り起し

「2. 経営状況の分析」を行った小規模事業者に加え、経営指導員等の日々の巡回・窓口相談時に環境変化の状況とその対応のための事業戦略(計画)策定の必要性と有益性を認識させつつ、計画の策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行う。

特に、環境変化により厳しい状況に直面している商店街において、個店の魅力向上を図るべく小売業・飲食・サービス業者、また、生産性向上を目指す製造業者等に対しては、積極的にアプローチを図り、持続化補助金やものづくり補助金等の有効な施策情報の提供を図りながら、商品開発や販路拡大に向けた事業計画の策定を支援する。

#### ③ セミナーの開催と定期的な個別相談会による事業計画策定の支援

経営状況の分析を行った小規模事業者及び①で掘り起こしを行った小規模事業者等を対象に、事業計画の重要性の理解と、地域の経済動向・経営分析・需要動向等の結果を踏まえた戦略立案のノウハウ等の経営計画策定セミナーを開催するとともに、専門家等による個別相談会を定期的（年6回）に開催して、小規模事業者の専門的な経営課題解決と新たな需要の開拓のための事業計画策定を支援する。

事業計画書の様式については、主に宮城県商工会連合会が示している次頁の様式を活用し、企業の現状分析から課題を抽出、課題解決に向けた戦略を策定、スケジュールを立てながら取り組むべき戦術を策定していく方式で計画策定を支援する。

【事業計画シート】  
(一部のみ抜粋)

**任意様式(ひな型1)** **事業計画書** (事業所名) (作成日) 平成 年 月 日 現在

(事業概況把握シート)

1. 事業所の概要

事業名(番号) 業種(業種) 業種(業種)

代表者(氏名)(年齢) 役員(氏名)(年齢) (代表者)

創業年 月 日 年 月 法人化年月日 年 月 創業経歴等に付する沿革等 年 月

所在地 区 町 丁目 番 号

連絡先 TEL/FAX Eメールアドレス HPアドレス

常務理事の状況 役員(氏名)(役職) 取締役(氏名)(役職) 役員(氏名)(役職) パート・アルバイト(氏名)(役職) 合計

事業所の沿革・概要(創業時の業種・業種、所在地、経歴、今に至るまで事業等が記載してください)

2. 主力商品・サービスにおける売上・利益構成

主力商品・サービス	売上シェア	利益シェア
1	%	%
2	%	%
3	%	%
その他	%	%
合計	100%	100%

3. 主要取引状況

取引先名	取引先所在地	シェア	取引の割合	取引の条件
販		%	%	日付、日付
買		%	%	日付、日付
仕		%	%	日付、日付
入		%	%	日付、日付
先		%	%	日付、日付
金		%	%	日付、日付
往		%	%	日付、日付
先		%	%	日付、日付
人件費の支払	月 給	日 給	賞与支給月	月 月

4. 取引商品・サービス売上構成

売上売上	前売上	前売上
(万円)	(万円)	(万円)
利益	前利益	前利益
(万円)	(万円)	(万円)

5. 借入金の状況

借入金の種類等	借入目的	借入残高	年償返済額
1		(万円)	(万円)
2		(万円)	(万円)
3		(万円)	(万円)

6. 事業所資産の状況

区 画	所在地	面積(㎡)	所有者	用途	区分
本	土地・建物	㎡			専有
敷	土地・建物	㎡			共有
借	土地・建物	㎡			共有
借	借地・借家	( )			共有
借	借地・借家	( )			共有

**任意様式(ひな型2)** **事業計画書** (事業所名) (作成日) 平成 年 月 日 現在

(経営課題分析シート)

1. 現状把握(経営課題・経営状況)

(1) 経営課題

(2) 顧客ニーズと市場の動向

(3) 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(4) 経営方針・目標と今後のプラン

2. 経営課題の抽出

内 部 課 題	外 部 課 題
S(強み)	W(弱み)
O(機会)	T(脅威)

3. SWOTから導いた経営戦略(クロス分析)

S(強み)	SXO(強みを活かしてチャンスを探るため)	SXT(強みによって脅威を回避するため)
	WXO(強みで弱みを補うため)	WXT(強みの喪失を回避するため)

\*特に中引・小規模事業等に際してはS×O(強みを活かしてチャンスをとらえる)戦略を重視します。

**任意様式(ひな型3)** **事業計画書** (事業所名) (作成日) 平成 年 月 日 現在

(経営戦略シート)

1. 新たに実施する事業の目標(テーマ) ※経営課題解決のための施策・目標達成に向けた主要戦略

事業テーマ

① 回収組む事業の詳細

事業目標・到達点(事業を実施することにより期待される効果)

(1) 定量的目標(売上・利益・販路の開拓等)  
(2) 定性的目標(数字では表せない目標)

2. 事業実施スケジュール

実施項目	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	次期四半期
1					
2					
3					
4					

### ③創業、第二創業に向けたビジネスプランの策定支援

高齢化・後継者不足による廃業での事業者減少対策として、特に空店舗率が高い小売業・飲食業等の新規創業（第二創業を含む）の促進を図るため、岩沼市と連携し、産業競争力強化法における「創業支援事業計画」に基づく創業セミナーや創業計画個別相談会の開催、また、宮城県商工会連合会が毎年実施している創業塾への受講勧奨を図り、ビジネスプランの策定を支援する。また、実現性の高い計画を見据えて具体的な資金面の支援として、岩沼市の「空き店舗活用支援事業補助金」や国の「創業補助金」の活用を図るとともに、日本政策金融公庫等金融機関と連携し融資等の支援制度の情報提供も行う。

セミナー等の広報については、市内への新聞折込チラシや市広報、ホームページ等を活用し、特にこれまで窓口相談でも多かった女性や高齢者（定年退職者）等を中心に創業者の発掘を行う。

### ④事業承継計画の策定支援

経営者の高齢や後継者の不在により事業承継が困難となっている事業者に対し、日々の巡回・窓口相談等による聞き取りした結果を基に対象事業所の掘り起しを行う。事業承継については、親族への承継だけではなく、従業員への承継やM&Aなど、小規模事業者の状況に応じた手法はあるものの、複雑な課題が多いことから、宮城県事業引継ぎ支援センターとの連携を図りつつ、弁護士などの専門家の派遣を要請し、課題解決に向けた事業承継計画策定支援を行う。

### ⑤事業再生計画の策定支援

個別の事業を存続させることが地域の衰退・地盤沈下を防ぎ、地域力を高めることにつながることから、巡回・窓口相談におけるヒアリングや経営分析等の結果等を基に、経営環境の悪化しつつある小規模事業者を早めに見つけ出し、宮城県よろず支援拠点や宮城県中小企業再生支援協議会と連携し、強みを活かした事業再生計画の策定支援を行い、自主再建を目指す小規模事業者の支援を行う。

(目標)

支援内容	単位	実績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画セミナー開催数(参加者数)	回 (人)	2 (22)	3 (30)	3 (30)	3 (30)	4 (40)	4 (40)
個別相談会開催数(参加人数)	回 (人)	3 (22)	6 (40)	6 (40)	6 (40)	6 (50)	6 (50)
事業計画・創業セミナー参加者を対象とする							
事業計画策定事業所数 【内訳】 (事業計画策定事業者数) (事業承継計画策定事業者数) (事業再生計画策定事業者数)	件	15 (15) (0) (0)	20 (17) (2) (1)	20 (17) (2) (1)	25 (21) (2) (2)	25 (21) (2) (2)	25 (21) (2) (2)
創業セミナー開催数(参加者数)	回 (人)	1 (8)	2 (10)	2 (10)	2 (10)	2 (10)	2 (10)
創業・第二創業ビジネスプラン計画策定数	件	1	2	2	3	3	3



#### **4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】**

##### **【現状と課題】**

現在は、持続化補助金採択事業者の販路開拓に対する取り組みの進捗確認と効果的な事業実施に伴うフォローアップ支援は行っているものの、事業計画の策定件数も少ないこともあり、定期的な巡回訪問による持続的発展に繋がる伴走型のフォローアップ支援は不十分であることから、計画策定された事業がしっかりと実践されるよう伴走型の支援体制の整備が課題である。

なお、これらの進捗状況についても、小規模事業者支援システムの個経営カルテを活用するなど、個別事業者毎の履歴の管理に努める。

##### **【事業内容】**

(2)の事業計画の策定を行った小規模事業者については、3か月に1回、経営指導員等が定期的に巡回訪問し、計画した事業の進捗状況をヒアリングにより確認するとともに、定期的に計画のブラッシュアップを行うなど進捗状況に応じたフォローアップ支援を実施する。

また、新たな課題が生じている場合や事業進捗が芳しくない小規模事業者に対しては、宮城県商工会連合会サポーターリーダーや宮城県よろず支援拠点と連携し、その要因の分析と対応策を事業者と一緒に考えて考え、計画の見直しを図るなど伴走型支援による持続的発展を支援する。

##### **①定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援の実践**

事業計画を策定した小規模事業者に対し、3ヶ月に1回、経営指導員による定期的な巡回訪問を行い、事業の進捗状況を確認し、状況に応じた計画の見直し及びブラッシュアップを行うとともに、補助金等支援制度の活用、「小規模事業者経営発達支援融資制度」等新たな金融支援の活用も含めたフォローアップ支援を行う。

また、売上高や利益額、販売数量などの定量的評価と、数値に表すことができない定性的評価については、小規模事業者自身の評価とヒアリングにより分析し、利益の確保が可能となる対応策について小規模事業者にアドバイス支援を行うとともに、課題解決が困難な場合については、宮城県商工会連合会、宮城県よろず支援拠点等の専門家派遣制度を活用しながら、その要因等を分析し、計画のブラッシュアップを図るなど課題解決に向けた適切な支援を行う。

##### **②創業・第二創業予定者に対するフォローアップ支援の実践**

創業・第二創業予定者に対しては、補助金・融資制度等の活用による資金繰り支援や税務・労務等諸手続きの支援を行い、まずは計画したビジネスプランに基づき開業準備に向けた支援を行う。開業後は、3ヶ月に1回、経営指導員等による定期的な巡回訪問により経営状況や問題・課題等を確認しながら、金融・税務・労務等の基本的な経営支援と課題解決に向けたフォローアップ支援を行う。また、専門的課題の解決については、宮城県商工会連合会エキスパートバンク事業や宮城県よろず支援拠点等の専門家による支援を通じて解決を支援する。

##### **③事業承継予定者に対するフォローアップ支援の実践**

事業承継計画を策定した小規模事業者に対しても、3ヶ月に1回経営指導員が巡回訪問し、計画の進捗状況を確認するとともに、後継者の選定や継承方法、相続・贈与・譲渡等の税金問題、譲渡条件等、多岐にわたる問題・課題が発生してくることから、宮城県事業引継センターと連携し、弁護士や税理士等の専門家の支援を受けながら、問題・課題の整理を行い事業承継計画実施の支援を行う。

##### **④事業再生に対するフォローアップ支援の実践**

事業再生計画を作成した小規模事業者に対しても、3か月に1回、経営指導員が事業者へ

巡回し、経営状況の把握と問題・課題の把握に努め、宮城県中小企業再生支援協議会やよろず支援拠点と連携し、事業の黒字化やスポンサーの協力など個々の課題解決に向けた支援を行い、事業計画の確実な実施に向けた伴走型支援を実施する。

なお、事業再生には既往債務負担減や追加融資などの融資先の理解が不可欠であることから個別に情報交換を行うなど、宮城県保証協会や金融機関との情報共有に努めながらフォローを図る。

(目標)

支援内容	単位	実績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画フォローアップ支援 (3ヶ月に1回)	回	12	68 (17事業所 ×年4回)	68 (17事業所 ×年4回)	84 (21事業所 ×年4回)	84 (21事業所 ×年4回)	84 (21事業所 ×年4回)
事業承継フォローアップ支援 (3ヶ月に1回)	回	0	8 (2事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)
事業再生フォローアップ支援 (3ヶ月に1回)	回	0	4 (1事業所 ×年4回)	4 (1事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)
創業者等フォローアップ支援 (3ヶ月に1回)	回	4	8 (2事業所 ×年4回)	8 (2事業所 ×年4回)	12 (3事業所 ×年4回)	12 (3事業所 ×年4回)	12 (3事業所 ×年4回)

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

### 【現状と課題】

これまでの本会で行ってきた需要動向調査は、特産品開発事業を展開する中で一部の試作品に対し消費者ニーズの把握を行い、商品のブラッシュアップに繋いだことはあるものの、通常は経営指導員の巡回指導や窓口相談等により聴取した需要の動向や、宮城県が実施している消費購買動向調査からの情報収集等の限られた範囲での情報提供のみであり、小規模事業者の商品・サービスの見直しや新たなビジネスモデルの構築に必要な市場及び消費者動向等の情報提供が図られていなかった。

### 【事業内容】

本計画では、小規模事業者に対する「売れる商品づくり」や「消費者ニーズを捉えたサービスの展開」等による新たな販路の開拓を支援するため、支援対象とする小規模事業者の提供する商品・サービスに対し、買い手である消費者の需要動向を把握するために下記2つの調査を実施する。収集・分析した調査結果については、支援対象事業者へ直接提供し個別の事業計画の策定に活用する。

また、宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携し、的確なニーズの把握・分析が行われるよう設問項目の設定や需要抽出の分析方法等について、専門的アドバイスをいただきながら実施する。

#### ①高齢者の具体的需要の発掘に関する調査の実施

岩沼市内では、大型店や県外資本のスーパーなどの進出により小売店の売上が減少しているが、一方で市内独居老人や高齢者などの買物難民の対策は喫緊の課題である。

そのことから、現在、配達及び送迎サービス等の高齢者向け独自サービスを行っている事業者と、今後高齢者に対する商品構成や移動販売等の新たな販路開拓の機会を摸索している事業者等を対象に、商品・サービスの見直しや新たなサービス等の展開を図るなど、高齢者

ニーズに的確に対応するための事業計画策定を支援するため、高齢者(買物弱者)の買物及びサービス需要に対するアンケート調査を下記方法により実施する。

調査支援対象事業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在、高齢者向けサービスとして、御用聞き・配達・送迎サービス、高齢者用弁当の製造・宅配サービス等を実施している小売・サービス業者</li> <li>・高齢者ニーズに対応した新たな取り組みを摸索している小売、サービス業者(巡回等により掘り起し)</li> </ul>
調査方法	岩沼市社会福祉協議会(以下「社協」という)より、市内に居住する高齢者の買物難民の状況把握について相談を受けていることから、社協と連携した調査を実施する。具体的には、市内の70歳以上の高齢者世帯を対象にアンケート及びヒアリングにより買物難民の状況や買物等に対する要望等について調査を行い、高齢者が必要としている商品やサービス等について洗い出しを行う。
調査項目	<p>調査項目については、以下を基本としながら社協や他地域での調査を参考にしつつ決定する。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 基本属性(居住地域、性別、年代、居住形態(一人暮らし、夫婦等)等)</li> <li>② 買物のための外出の有無(自身で外出ができる・できない、その理由)</li> <li>③ 買物のための移動手段と時間(徒歩、自転車、バイク、車、バス等)</li> <li>④ 買物するときに困っていること(交通手段、体力的問題等)</li> <li>⑤ 以下は商品毎(生鮮品、生活雑貨、衣料品等買回品)に調査 <ul style="list-style-type: none"> <li>・週あたりの買物の希望回数と実際の買物の回数</li> <li>・移動販売、宅配サービス等の希望や要望</li> <li>・希望する場合には週あたりの回数と購入希望品 等</li> </ul> </li> </ol>
調査回数と目標数	市内の70歳以上の親族がいる500世帯に対して実施するとともに、社協との協力による巡回訪問により80%以上の回収を目指す。 本調査は2年に1回実施する。
活用方法	調査結果は地域別・商品毎などに上記項目毎に整理分析し、上記支援対象事業者へ提供し、高齢者ニーズに対応した商品・サービスの見直しや移動販売等を通じた売上拡大等の具体的な販路開拓戦略を見出すための事業計画の策定に繋いでいく。

(目標)

支援内容	単位	実績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
高齢者の需要動向調査回数	回	0	1	0	1	0	1
上記調査実施数	世帯数	0	500	0	500	0	500
上記調査回収数	世帯数	0	400	0	400	0	400
情報提供事業所数	事業所	0	10	0	15	0	20

#### ④ 「岩沼いなり寿司」の販路拡大を目指した消費者需要調査の実施

岩沼市最大の地域資源である日本三大稲荷神社に因んだ特産品開発は、平成26年度から地元飲食店が中心となり「岩沼いなり寿司」の開発に取組み、平成27年には「岩沼いなりの会」を組織し、各飲食店でのオリジナル「いなり寿司」の提供や各種イベント会場での展示販売等を行いながら販路拡大を図っており、今後、既に岩沼B級グルメとして浸透している「岩

沼とんちゃん（ホルモン）」と共に、「岩沼ソウルフード」として新たな食の地域ブランド化を推進し、中心市街地への誘客と交流人口の増加を狙っているところである。

そこで、新たな特産品として開発・提供している各飲食店オリジナル「岩沼いなり寿司」について、商品の見直し等による商品力と販売力の向上、更には新たな「いなり寿司」の開発に繋げることを目的に、来店客や市内外から観光客が多く訪れるイベントの機会を利用して、買い手である観光客や地元消費者等を対象に、商品に対する評価等についての需要調査（アンケート調査）を実施する。

調査支援対象事業者	岩沼ソウルフードとして販路拡大を目指す「岩沼いなり寿司」の提供飲食店
調査方法	<p>①市内外からの観光客等を対象としたアンケート調査</p> <p>岩沼いなり寿司については、商工会ではこれまで「パラカップマラソン仙台」及び「いわぬまエアポートマラソン」において、新たに開発した三色いなりや古代米、仙台名産のずんだを活用した試作品いなりを販売しながら、味や量・大きさなどに関するアンケート調査を実施し、数十名から回答を得てその結果をいなり提供店に還元してきた。</p> <p>今後は、これまでの「いわぬまエアポートマラソン」に加え、毎年数万人が来場する初午祭りや秋季大祭などの機会や実際にいなり提供店への来店客に対してアンケート調査を実施し、既存の商品に対する意見だけでなく、新たな商品など特産品のヒントを得られるような調査として実施する。調査はチラシ等を作成してソウルフードの由来などをPRしながら、市内提供店による商品の販売や試食などを通じて直接購入・食された方からヒアリング形式で実施する。</p> <p>②提供店における来店者を対象としたアンケート調査</p> <p>「岩沼いなり寿司」提供店の来店客に対し、上記①同様の商品に対する意見や改善点等について、アンケート調査を実施する。調査は、アンケート用紙を準備し、実際に当該商品を食べた来店客に回答をお願いする。</p>
調査項目	<p>上記①②とも同様の調査項目を設定する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・基本属性（市内・市外などの地域属性、男女や年代等）</li> <li>・商品に関する味、見た目、値段、1個あたりの大きさ等の満足度について5段階評価</li> <li>・改善提案</li> <li>・ソウルフードについての認知度</li> <li>・土産品として評価</li> <li>・いなり等を使った新しい商品や特産品のアイデア 等</li> </ul> <p><u>実際の商品に対する印象、認知度、これらを活用した新しい商品の開発等に資する様な項目を、過去の調査や事業者との意見交換などを通じて設定する。</u></p>
調査回数と目標数	<p>①市内外からの観光客等を対象としたアンケート調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「竹駒神社初午祭り」や「いわぬまエアポートマラソン」など市内外からの観光客の訪れる機会を活用して年3回実施</li> <li>・回収は最低1イベントあたり100程度の回答を得る</li> </ul> <p>②提供店における来店者を対象としたアンケート調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・期間を設け年1回実施</li> <li>・回収は1店舗100程度の回答を得る</li> </ul>
活用方法	調査結果については、商品の種類別や提供事業者別に分けて調査項目毎に分析・整理を行い、対象事業者に直接提供し、商品の改良や新商品の開発、新たな需要拡大の取り組みなど個別の経営計画策定支援に繋いでいく。



(目標)

支 援 内 容	単 位	実 績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
岩沼いなり寿司に関する 消費者需要調査							
①観光客アンケート回数	回	1	3	3	4	4	4
・上記調査回収数	人数	30	300	300	400	400	400
②来店客アンケート回数	回	0	1	1	1	1	1
・上記調査対象事業者数	事業者 数	0	5	5	6	7	7
・上記調査回収数 (1事業者100件)	人数	0	500	500	600	700	700
情報提供事業者数	事業所	5	5	5	6	7	7

## 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】

### 【現状と課題】

これまでの小規模事業者に対する新たな需要開拓支援は、宮城県商工会連合会や支援機関等からの商談会や販売会の開催情報による参加勧奨に留まっており、実際に出展参加した場合の具体的な商品PR手法、商談の進め方、商談後のアフターフォローなどの対策準備が不十分なことが課題であった。

### 【事業内容】

本計画では、需要動向調査の結果を踏まえ、名取市商工会との連携のもと、展示販売会や商談会等に参加する食品製造事業者等に対し売れる商品づくりをサポートする目的に、名取市・岩沼市相互の地域資源を活用した特産品等の開発や既存商品のブラッシュアップを継続的に支援するとともに、新たな需要開拓のための販売機会の提供を図るため、大型ショッピングセンターやJ R仙台駅構内における展示販売会の開催や、仙台地方振興事務所や宮城県商工会連合会等支援機関が実施する商談会への参加勧奨を行い、小規模事業者の新たな需要開拓を支援する。

展示販売会や商談会に参加する事業者には、商品訴求力を高めるための陳列方法等、商談成立率の向上のための事前支援と、商談後には名刺交換を行ったバイヤーへのアプローチ方法、商品の評価を踏まえた商品力・販売力アップのための商品改良等の事後支援を宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携し、商談率の向上と販路拡大に向けた継続した支援を実施する。

また、日常的な販路開拓機会の提供を図るため、県内及び首都圏に設置しているアンテナショップへの出展を支援するとともに、全国商工会連合会運営のECサイト「ニッポンセレクト.Com」を活用したネット販売などITを活用した販売支援を行うなど、地域小規模事業者の販路開拓と認知度の向上を図る。

#### ① 地域資源を活用した新たな特産品の開発と既存商品のブラッシュアップ支援

商談会や展示販売会等に参加する地域食品製造事業者に対し、新商品開発や既存商品のブラッシュアップによる商品力向上を図り新たな需要開拓の取組みをサポートする目的に、名取市商工会と連携して、互いの農産物や海産物を活用した特産品等の開発事業を

継続実施していく。具体的には、地域内の食品製造業者や農・水産業者、行政、販路開発等の専門家をメンバーとした「特産品開発検討会」を設置し、岩沼市の産品である「仙台白菜」、塩害被害を受けた農地で栽培した「トマト」、はらこ飯の素材である「鮭」等の農水産物と、名取市の「せり」や「赤貝」等の農水産物などの相互の地域資源を活用し、実際の試作品の作成は仙台国際ホテルのシェフに協力いただき、プロの指導を受けながら地域の枠を超えた商品開発と既存商品のブラッシュアップを支援し、次に記載している②展示販売会、③商談会に出展する事業者、④アンテナショップ・ITの活用を活用して販路開拓を目指す事業所等が取引拡大を図れるよう売れる商品づくりをサポートする。

## ② 県内集客施設を活用した展示販売会開催による販路開拓支援（B to C・B to B支援）

地域の小売・サービス業者や食品製造業者等の地域商品の認知度向上と新規顧客の開拓のための販売場所の新たな創出を図る目的に、年間1000万人が訪れる大型ショッピングセンター「イオンモール名取」と1日8万人の乗降客数がある「JR仙台駅構内」での展示販売会をそれぞれ年1回開催する。また、販売会に併せて、JR東日本東北総合サービスや周辺にある百貨店、会場となるイオンモール（株）等のバイヤーを招いた展示商談会も実施し、取引拡大による販路開拓を支援する。

こうした機会は、新たな需要の獲得はもちろん、市外消費者から出店した商品に対する声や反応を直接聞くことができるとともに、バイヤーから商品の味、形状、パッケージ、価格等についての意見や要望を聞ける良い機会であるので、商品の改良等の商品力や販売方法の技術向上を図る契機とした販路開拓を支援する。

また、出店する事業者に対しては、販売技術や展示技術向上を図る目的に、宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携し、事前の個別相談会を開催して商品力及び販売力向上を支援する。

## ③ 県内支援機関等が実施する商談会への参加勧奨と商談成立率向上に向けた支援の実施（B to B支援）

地域内小売・食品製造業者の新たな販路開拓機会の提供を図るため、仙台地方振興事務所が主催する「みやぎ県南浜街道商談会」や仙台商工会議所主催の「伊達な商談会」、宮城県商工会連合会が実施している「地域内商談会」等への出店勧奨を図る。商談技術や商品アピール手法の向上、FCPシート作成などの事前相談会を開催するとともに、商談会当日は経営指導員も出展者に帯同し、バイヤー等の意見や商品等の評価等を整理し、商談後においては、その内容を小規模事業者へ提供しながら商品開発・改良等、バイヤーとの成約に向けた取組みを継続的に支援するなど小規模事業者の販路開拓を支援する。

製造業等に対する販路開拓の機会としては、（公財）みやぎ産業振興機構等が開催する「ものづくり商談会」を活用する。本商談会は、地域ものづくり企業に対する更なる高付加価値型産業への参入支援強化として、県内を中心とするものづくり企業の販路開拓・取引拡大支援するもので、多くの参加受発注企業が参加するなど有効な機会であり、本商談会を活用して工業、製造業者の販路開拓を支援する。

## ④ アンテナショップやITを活用した販路開拓支援（B to C・B to B支援）

上記の展示会や商談会は、効果が大きい反面、単発的であり機会も限られていることから、日常的な販路開拓機会の提供の場として、アンテナショップの活用やインターネット販売等ITを活用した販路開拓を支援する。

### a) アンテナショップへの出店による販路開拓支援（B to C支援）

本県七ヶ浜町に設置している商工会アンテナショップ「うみの駅 七のや」、東京池袋に設置されている本県アンテナショップ「宮城ふるさとプラザ」等への出展勧奨を

回り、小規模事業者の新品や地域資源の活用した地域産品等のPR販売の機会を提供し販路開拓を支援する。特に東京に設置しているアンテナショップへの出展は、首都圏での販売展開を視野に入れたテストマーケティングの場とし、商品の改良や新品の開発などの支援を行いながら出店者数や商品アイテム数の増加に繋げていく。

**b) EC販売サイト「ニッポンセレクト.Com」や情報発信サイト「100万会員ネットワーク」を活用した販路開拓支援（B to C・B to B支援）**

小規模事業者の商品展開力・販売力の向上等を図ることを目的とした全国商工会連合会が開設しているECサイト「ニッポンセレクト.com」へ地域小売業や食品製造業者等の出品勧奨を行い、ネット販売による販路拡大を積極的に支援する。

また、全国商工会連合会が運営している情報発信サイト「100万会員ネットワーク」の活用により、自社ホームページを保有していない小規模事業者に対し、企業情報や商品情報等を掲載したホームページ開設の支援を行い、新規取引先確保と自社認知度の向上を図る。

**c) SNS活用の普及推進**

地域小規模事業者に対し「Facebook」や「Twitter」等SNSを活用した企業情報や商品情報等の発信の有効性等について、経営指導員等の巡回訪問を通じて理解を広げるとともに、宮城県商工会連合会が開催するSNS活用セミナーへの受講勧奨を図り、情報化活用の普及推進していく。

(目標)

支援内容	単位	実績	初年度	2年度	3年度	4年度	5年度
			30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
展示販売会開催数	件	2	2	2	3	3	3
〃 参加企業数	社	4	6	8	12	12	16
(1店当たりの平均売上日額)	万円	(8)	(10)	(12)	(12)	(15)	(15)
商談会参加企業数	社	0	4	6	6	8	8
(商談成立企業数)	(数)	(0)	(2)	(4)	(4)	(5)	(5)
アンテナショップ出展数	社	0	2	3	3	5	5
(1店当たりの平均売上月額)	万円	(0)	(5)	(10)	(10)	(20)	(30)
ニッポンセレクト.com 出店企業数	社	0	2	3	3	5	5
(1店当たりの年間販売件数)	件	(0)	(40)	(60)	(60)	(90)	(90)
100万会員ネットワーク登録企業数	件	5	10	10	15	15	20
(1店当たりの年間取引数)	件	(-)	(5)	(5)	(8)	(8)	(10)

**II. 地域経済の活性化に資する取組**

**1. 地域経済活性化事業**

**【現状と課題】**

当地域では、事業主の高齢化及び後継者不足等により小規模事業者の減少の問題を抱えており、地域経済の衰退が大きな課題となっている。これまでは、商工会、観光物産協会、岩沼市が中心となり、それぞれ実行委員会を組織してイベント事業を実施し一時的な集客はあったものの、観光客や商店街利用客の増加に繋がらず、地域経済の活性化に結びついていない状況であった。

商店街活性化事業としては、岩沼市中央商店振興組合・岩沼市中央商店振興会・岩沼市仲町親和会商業部の中心市街地において、平成9年より、中心市街地のにぎわい創出を図るための集客イベントとして「よい市」を年10回（第4土曜日）実施してきたが、現在はマンネ

リ化しており集客増には繋がっていない状況にある。

また、岩沼市には日本三大稲荷「竹駒神社」、商売繁盛・金運円満の神として特に崇敬されている「金蛇水神社」や東日本大震災の津波被害を後世まで伝え、復興のシンボルである「千年希望の丘」等観光資源はあるものの、観光後は市内域に滞在することなく、仙台市等の観光地へ流れてしまうことで、地域への経済効果に繋がっていないことが課題となっている。

### 【事業内容】

これら現状を踏まえ、今後は、岩沼市、観光物産協会、竹駒神社、商店街連合会等関係機関・団体と連携して「地域活性化懇談会」を年2回開催し、地域の現状等を踏まえた地域経済の活性化の方向性を検討・共有する体制を整備することで、観光客の増加や交流人口拡大等による地域内需要の喚起に繋がる効果的イベント事業を検討・実践し、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。

更に、共有した地域経済の活性化の方向性を反映させるために、下記イベント事業の実施にあたっては、関係する各種機関・団体等で構成する実行委員会等を組織し、その目的に応じた事業効果等を検証しながら、地域経済の活性化により効果のある事業を展開する。

#### ①地域活性化懇談会の開催

岩沼市の経済活性化の方向性を検討・共有する体制整備として、岩沼市、岩沼市観光物産協会、日本三大稲荷「竹駒神社」、商店街連合会（岩沼市中央商店振興組合・岩沼市中央商店振興会・岩沼市仲町親和会商業部）等関係機関・団体を参加メンバーとする「地域活性化懇談会」を毎年2回（上・下半期1回ずつ）開催する。

その中で、地域の現状や課題、地域資源、各団体の取組みや強み等を確認するとともに、本地域における観光資源を活用した経済活性化の方向性の共有と、県内外からの観光客の増加と交流人口の拡大、地域商店街の賑わい創出に繋げるための効果的イベント事業の方策を検討・実施し、地域経済活性化を推進する。

#### ②中心市街地の賑わい創出を図るための事業

##### a) 福幸市 コンタ君の倍返しラリー（商店街スタンプラリー）【継続・拡充】

商店街の存在価値を消費者に周知し、単に商品やサービスの購入の場だけでなく、「楽しくて便利な商店街」として地域コミュニティの創出の場であることを認識していただくため、購入金額2倍の買い物等ができる買物券を発行するとともに、買物や飲食しながら商店街を回遊していただくための商店街スタンプラリーを実施する。

- ・先着700名に2,000円分の買い物券（500円×4枚）を1,000円で販売。同時にスタンプカードを付加し、指定した3商店街の店舗で買い物・飲食し、スタンプ3個が集まれば抽選会に参加できるスタンプラリーを実施。
- ・参加店は、500円均一セールや目玉商品等の独自のサービスを企画・提供し、自社店舗への誘客等回遊行動の誘発を図る。
- ・商店会も特産品の販売や産直市等の独自イベントを実施し商店街を盛り上げるとともに、岩沼市観光物産協会との連携による「ほろ酔いウオーラリー」も同時開催し、飲食店の意識改革と新メニューの提供を行い新たな顧客獲得に繋げる。
- ・参加店 51店(29年実績)
- ・参加消費者 700名(29年実績)
- ・実施時期 10月

##### b) 敬老商品券発行事業の実施【継続・拡充】

岩沼市と連携し、80歳以上の高齢者への敬老祝金として地域小売・飲食店等で使用できる敬老商品券を継続発行し、地域需要の拡大を図る。同時に、本計画の「5. 需要動向調査に関すること」で実施する「高齢者に対する具体的需要発掘調査」の結果を踏まえ、高齢者（買物弱者）ニーズに対応した商品設定やサービス提供を行う事業者を支援す

ることで、商店街への集客と小規模事業者の売上向上による地域経済活性化を図る。

- ・発行部数 80歳以上高齢者 3,460名×@3,000円(平成28年実績)
- ・取扱店数 291事業所(平成28年度実績)
- ・発行時期 9月

### ③観光客誘客等交流人口の増加を図るための事業

#### a) 観光ルートの開発と観光ツアーの実施【新規】

年間約230万人が訪れる日本三大稲荷「竹駒神社」、商売繁盛・金運円満の神として特に崇敬されている「金蛇水神社」、東日本大震災復興のシンボルとして整備された「千年希望の丘」等へ訪れる観光客等を中心市街地等へ誘客等を図る目的に、それら観光資源と食の観光資源として開発中の「岩沼いなり寿司」等とを組み合わせた観光ルートの開発を行うとともに、実際に関係機関・団体等と連携した「観光ガイドツアー」を企画・実施し、岩沼市の魅力のPRと観光客誘客等交流人口の増加、中心市街地商店街への誘客による小規模事業者の販路拡大を支援する。

(目標)

	現状	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度
地域活性化懇談会開催(回)	0	2 (上・下半期 1回ずつ)	2 (上・下半期 1回ずつ)	2 (上・下半期 1回ずつ)	2 (上・下半期 1回ずつ)	2 (上・下半期 1回ずつ)
商店街スタンプラリー ・実施回数(回) ・参加店(店) ・参加消費者(人)	1 51 700	1 65 800	1 65 1000	1 67 1000	1 70 1200	1 70 1200
敬老商品券発行事業 ・発行回数(回) ・取扱店(店)	1 291	1 300	1 300	1 300	1 300	1 300
観光ガイドツアー ・実施回数(回) ・参加人数(人)	1 40	1 40	1 40	2 80	2 80	2 80

### 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  
【現状と課題】

経営指導員等職員の支援力向上のための取組みは、主に宮城県商工会連合会主催の研修会や他の支援機関等による研修会への参加によるスキルアップ、また、巡回・窓口支援等を通して個々の経営指導員が個々の事業所に対して一貫した支援を行っているが、その支援手法を共有する体制は不十分な状況にあるとともに、積極的に他支援機関との支援ノウハウ等を共有する機会を設けていなかったこともあり、個々の経営指導員が持つ小規模事業者に対する問題解決策等の選択肢に広がりがない状況にあった。

#### 【事業内容】

本計画では、広域連携を行っている名取市商工会や地域内金融機関、関連する支援機関との情報交換の機会を設け、互いの支援を通じて小規模事業者の現状や問題・課題、課題等を解決した効果的な支援手法、売上・利益確保のための支援事例等の情報交換を行い、支援ノウハウの向上に努める。

#### ①支援機関との連携及び情報の交換（年6回）

宮城県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等の研修会や懇談会へ各指導員とも1回以上参加し、新たな需要開拓による売上・利益の確保などの支援ノウハウや新たな施策の情報収集に加え、他地域の現状や地域特性を活かした取り組み事例などの情報交換を積極的に行うことで、今後の小規模事業者に対する経営力向上支援体制の構築を図る。

また、宮城県よろず支援拠点等による個別相談会や専門家派遣事業（エキスパート・ミラサポ等）による小規模事業者への支援機会において、専門家との支援ノウハウ等の情報交換を行い支援能力の向上に繋げていく。

#### ②金融機関との連携及び情報の交換（年2回）

岩沼市、市内金融機関とで年1回開催している「金融懇談会」において、地域内景況や金融情勢、支援課題や支援ノウハウ、特に創業や事業承継等の支援事例等について情報交換を行い、地域内小規模事業者への情報提供と新たな需要開拓に資する取り組みを推進する。

また、日本政策金融公庫仙台支店管内の商工会の経営指導員が参加する「経営改善貸付連絡協議会」（年1回）において、各地域における景況や商工業の現状・課題、課題解決に向けた支援事例等のノウハウを共有し、経営指導員等の支援能力の向上を図る。

#### ③広域連携による支援機関との連携及び情報の交換（年4回）

広域連携体制にある名取市商工会との経営支援会議において、新たな需要開拓による売上・利益の確保などの支援ノウハウの共有や企業の支援事例の情報交換、地域経済活性化事業の取組み等について情報交換を年4回実施し、今後の小規模事業者に対する経営力向上支援体制の構築と地域特性を活かしたまちづくりを推進する。

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

#### 【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職員研修会への受講を中心としており、また、職員間での指導ノウハウの共有化を図る仕組みは構築されていないことから、経営指導員等の経験年齢により指導能力に差異が生じている状況にあり、組織としての支援能力の底上げが課題である。

#### 【事業内容】

本計画では、これまでの宮城県商工会連合会が計画する研修会に加え、経済産業局や中小機構等が主催する経営支援能力向上研修会等に年1回以上参加するとともに、広域連携体制における経営指導員との支援ノウハウの共有などにより支援スキルの向上を図る。

また、事務職員については、経験年数や能力に応じた研修計画を設定し、計画に基づいた支援



能力のレベルアップを図るとともに、毎月開催している職員会議において支援ノウハウの共有と小規模事業者支援システムを活用した支援情報の集約を図り、組織全体の支援能力向上に努める。

#### ①職員別の求められる資質向上

従来の金融・税務・記帳指導の基本的な能力に加え、次に掲げる能力を身に付けるための資質の向上を図る。

経営指導員	<p>新たな需要開拓による売上・利益の確保を図るための支援能力</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模事業者の経営環境・経営状況を分析、経営課題の抽出、課題解決の方策を提案する能力</li> <li>・計画の検証と軌道修正できる能力</li> <li>・支援内容に合った専門家を有効に活用できる能力等</li> </ul>
事務職員 (補助員・記帳専任職員)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営指導員並びに補助員をサポートする能力</li> <li>・小規模事業者の相談内容を捉え、経営指導員に明確に繋ぐ能力</li> <li>・軽微な経営課題に対しある程度解決策の方向性を提案する能力等</li> </ul>

#### ②研修会参加による資質向上

宮城県商工会連合会が主催する研修の参加に加え、中小企業基盤整備機構や中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者研修会等へ経営指導員を年1回以上参加させ、特に新たな需要開拓による売上・利益の確保を重視した支援能力の向上に努める。

また、事務職員については、宮城県商工会連合会が実施している「職員研修3か年計画」における小規模企業支援能力向上研修において、課長(経営指導員)が個人の経験年数・能力等に応じ、不足しているスキル・身に付けてほしいスキル等の取得に向けた研修計画を策定し、計画的に能力向上を図る。

#### ③OJTによる取り組み

経営指導員相互の指導能力の向上を図るため、毎年実施している広域連携体制にある名取市商工会の経営指導員とのチームによる経営支援の実践を通して、売上・利益の確保に資する幅広い提案内容等について互いのスキルを学ぶとともに、支援ノウハウを指導員全体で共有する等OJTによる伴走型支援能力の向上を図る。

また、エキスパートバンク事業や宮城県よろず支援拠点、中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」等の専門家派遣に帯同することによって、専門的知識の習得を図る。

#### ④自己啓発による資質向上

全国商工会連合会が開講するWeb研修(eラーニング)は経営指導員全員受講するとともに、若手の経営指導員においては、中小企業診断士資格取得に向け、毎年1回実施される中小企業診断士資格試験を積極的に挑戦し、資格取得を目指す。

#### ⑤職員全員による支援ノウハウ等の共有

毎月開催している職員会議の場を活用して、経営指導員等が研修会等で得られた支援ノウハウや国・県等の新たな支援策、巡回訪問で得られた地域内小規模事業者の経営状況や経営課題等の情報を職員全員で共有することで、組織全体における支援能力向上を図るとともに、効果的な小規模事業者支援の推進を図る。

また、小規模事業者の支援情報等については、商工会基幹システムにデータとして個別に集約・蓄積し、全職員が閲覧可能な状態にすることにより、経営指導員が不在の場合や人事異動等があった場合でも、小規模事業者への支援の質を落とすことがないよう組織全体で支援ノウハウや小規模事業者の情報の共有を図る。

### 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

商工会が実施する事業は、これまで「事業計画を立案」し「承認を得て実施」後に「報告」するのが基本的な仕組みであり、事業見直しのための「事業成果」の評価基準が十分に可視化されていないため、評価結果に基づく明確な改善策が「事業見直し」に反映されにくいことが課題となっています。

今後は、毎年度本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・

検証と計画の見直しを行い、PDCAサイクルを構築し、経営発達支援計画の実施効果を高めます。

① 有識者による本計画の評価・見直し案の提示

岩沼市担当職員及び中小企業診断士等の外部専門家と小規模事業者の代表者、本会三役等を委員とした「事業評価検討委員会」を設置し、年2回（9月と2月）事業の実施状況と成果の評価を行い、見直し案の提示を行います。

② 理事会において、評価・見直しの方針を決定する。

年1回、商工会理事会において、評価、見直し案を踏まえて見直しの方針を決定し、事業計画に反映します。

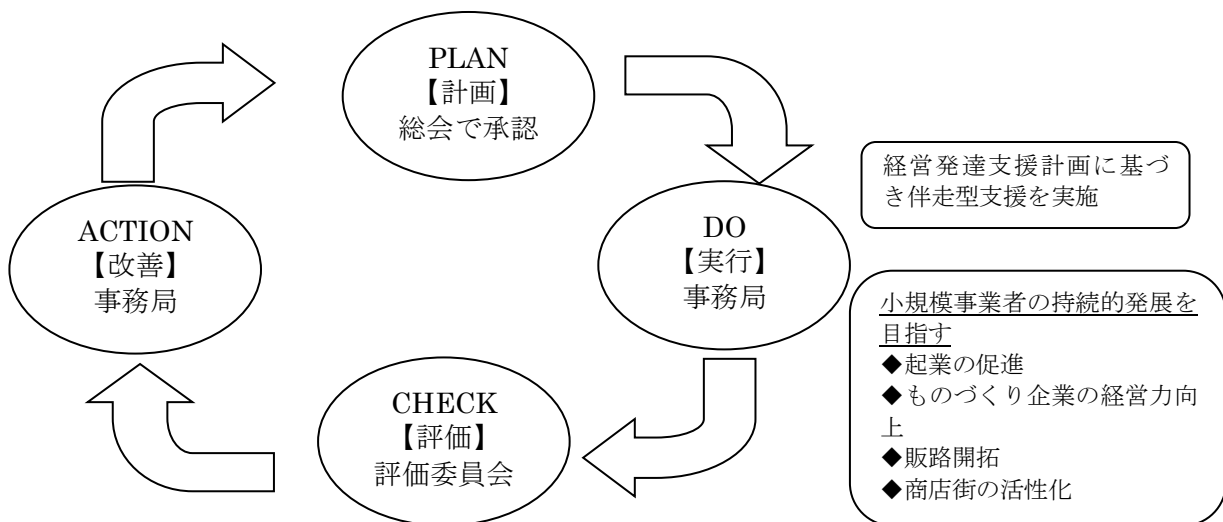
③ 総会への報告・承認

事業の成果・評価・見直しの結果は毎年事業年度終了後に総会へ報告し、承認を受けま

④ 事業の成果、評価、見直しの結果公表

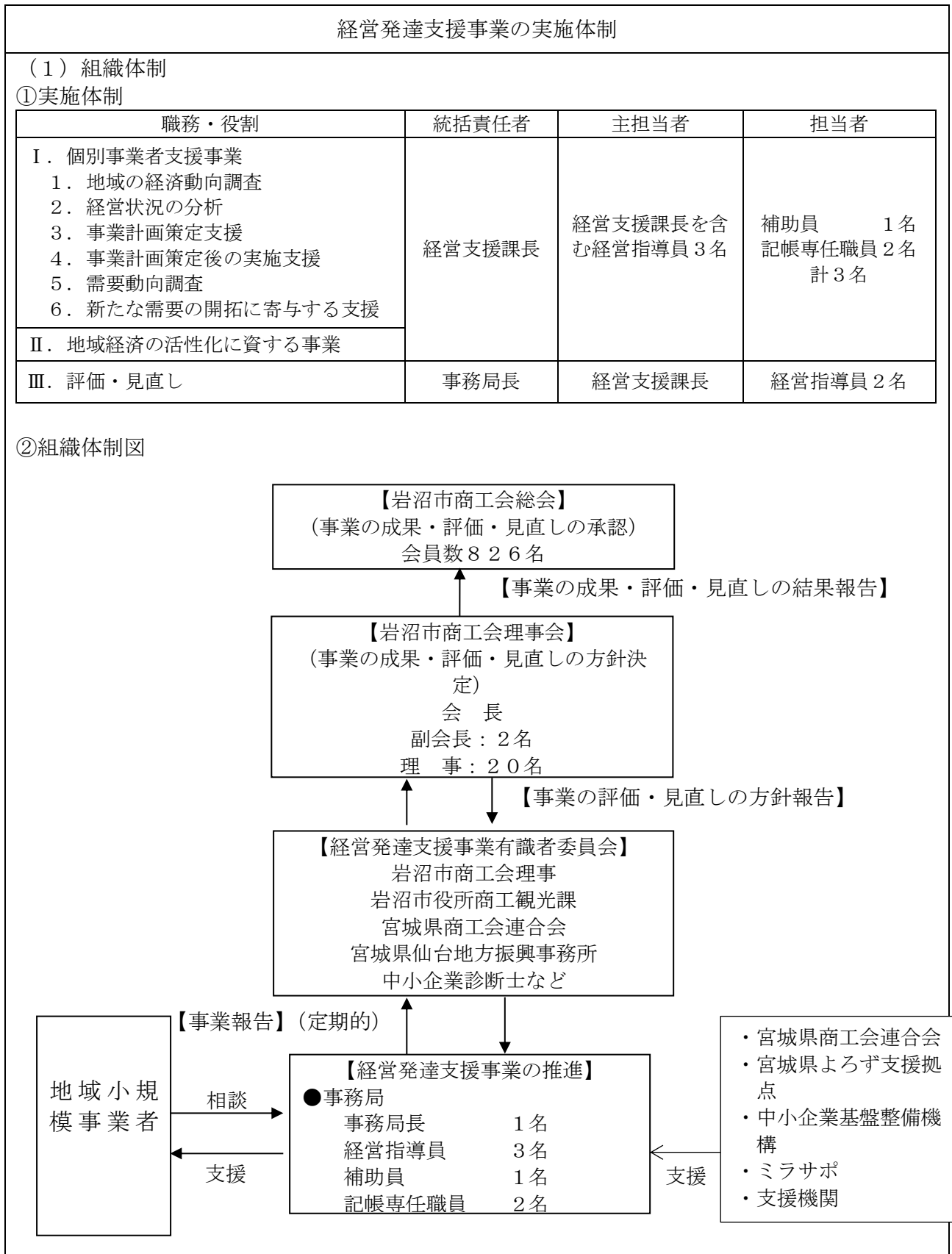
事業の成果、評価、見直しの結果については、商工会報・岩沼市商工会ホームページ等により、地域小規模事業者等に公表する。

#### 【経営発達支援計画】PDCA



(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(2) 連絡先

岩沼市商工会

住所：〒989-2432 宮城県岩沼市中央二丁目5-25

電話：0223-22-2526 FAX：0223-22-2049

URL <http://iwanuma-sci.or.jp/>

(別表3)

## 経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)					
	平成29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	2,080	3,080	3,080	3,080	3,080
①地域経済動向調査に関すること	50	50	50	50	50
②経営状況分析に関すること	100	100	100	100	100
③事業計画策定支援に関すること	200	200	200	200	200
④事業計画策定後の支援に関すること	150	150	150	150	150
⑤需要動向調査に関すること	80	80	80	80	80
⑥新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	500	1,500	1,500	1,500	1,500
⑦地域経済の活性化事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。					
調達方法					
市補助金、受託事業費、会費等自己財源により調達予定。					

(別表 4 - 1)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p><b>I. 経営発達支援事業の内容</b></p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>内容</p> <p>巡回訪問によるヒアリングや経営状況アンケート調査により地域経済の分析を行う。地区内の経済活動を調査・分析することにより、問題点や課題等を把握し、経営環境に即応した事業の戦略や日常の事業活動に役立つ情報を提供する体制を整備する。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・岩沼市 (担当課 商工観光課) 市長 菊地 啓夫 宮城県岩沼市桜1丁目6-20 Tel0223-22-1111</li> <li>・宮城県 (経済商工観光課) 知事 村井 嘉浩 宮城県仙台市青葉区本町三丁目8-1 Tel022-211-2746</li> <li>・日本政策金融公庫仙台支店 支店長 安達 研造 宮城県仙台市青葉区中央1-6-35 Tel022-222-5173</li> </ul> <p>(役割) 支援機関等との連携により、外部データの提供及び収集し、地域経済の動向を効率よく調査することが出来る。</p>
連携体制図等
<pre> graph TD     A["・岩沼市商工観光課 ・宮城県 ・日本政策金融公庫仙台支店 統計、景気動向調査等"] -- "情報収集・情報提供" --&gt; B["岩沼市商工会"]     B --&gt; C["経済状況アンケート調査"]     </pre> <p>The diagram illustrates the cooperation mechanism. On the left, a box lists the partner organizations: Iwano City Commerce and Tourism Department, Miyagi Prefecture, and the Iwano Branch of the Japan Policy Finance Corporation, along with their roles in statistics and economic trend surveys. A large arrow labeled '情報収集・情報提供' (Information Collection and Provision) points from this box to a vertical box on the right labeled '岩沼市商工会' (Iwano City Chamber of Commerce). Below this, a downward arrow points to a box labeled '経済状況アンケート調査' (Economic Status Survey).</p>



(別表 4-2)

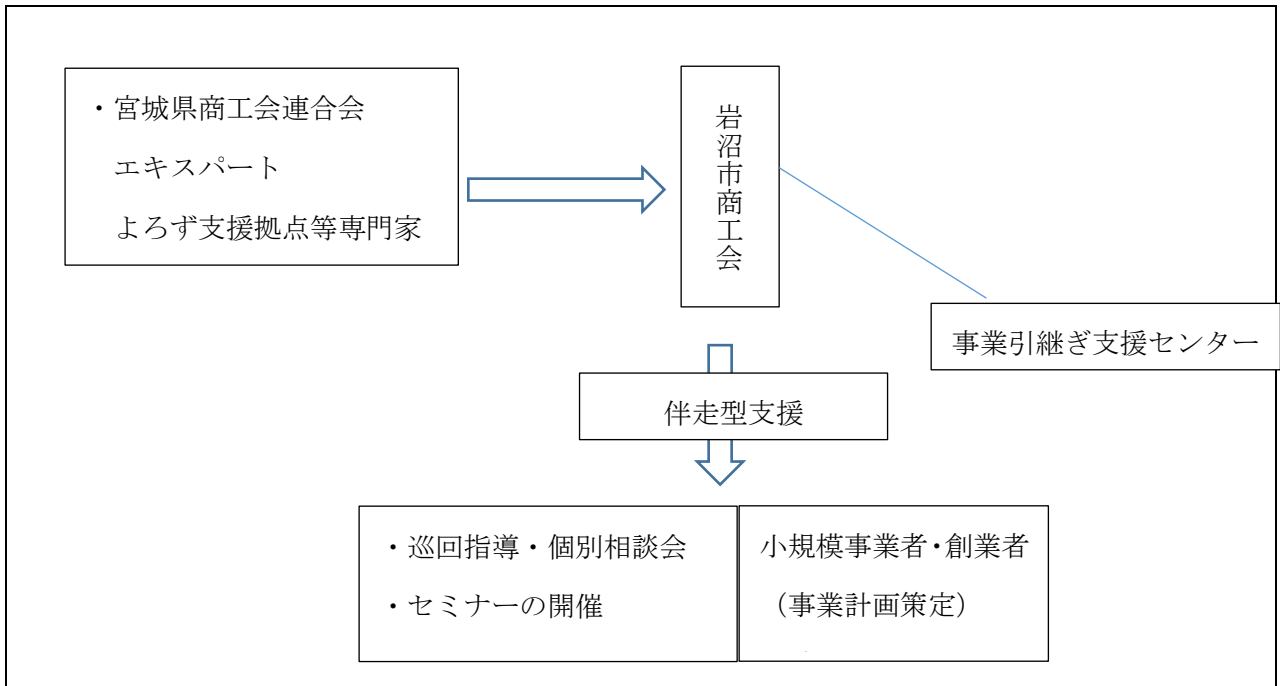
商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>2. 経営状況の分析に関すること</p> <p>内容</p> <p>巡回・窓口相談、記帳専任職員等の記帳指導及び労働保険の指導業務の際や、各種セミナー等の開催を通じて小規模事業者の経営分析を行い課題・問題等を抽出する。専門的な課題等については、宮城県商工会連合会のエキスパートバンク事業、宮城県よろず支援拠点、ミラサポ等と連携し、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対して丁寧にサポートしていく。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県商工会連合会 会長 佐藤 浩 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li> <li>・宮城県よろず支援拠点 チーフコーディネーター 菅野 史朗 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li> <li>・ミラサポ (中小企業基盤整備機構) 理事長 高田 坦史 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門 37 森ビル Tel.03-3433-8811</li> </ul> <p>(役割) 専門的知識を有する専門家からの指導を仰ぎ、経営状況の分析及び事業計画策定支援を行い、計画を作成し、実行に向けた取組支援を行う。</p>
連携体制図等
<pre> graph TD     A["宮城県商工会連合会 エキスパート よろず支援拠点等専門家 ミラサポ"] --&gt; B["岩沼市商工会"]     B --&gt; C["伴走型支援"]     C --&gt; D["巡回指導・個別相談会 セミナーの開催"]     C --&gt; E["小規模事業者"]     </pre>

(別表4-3)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

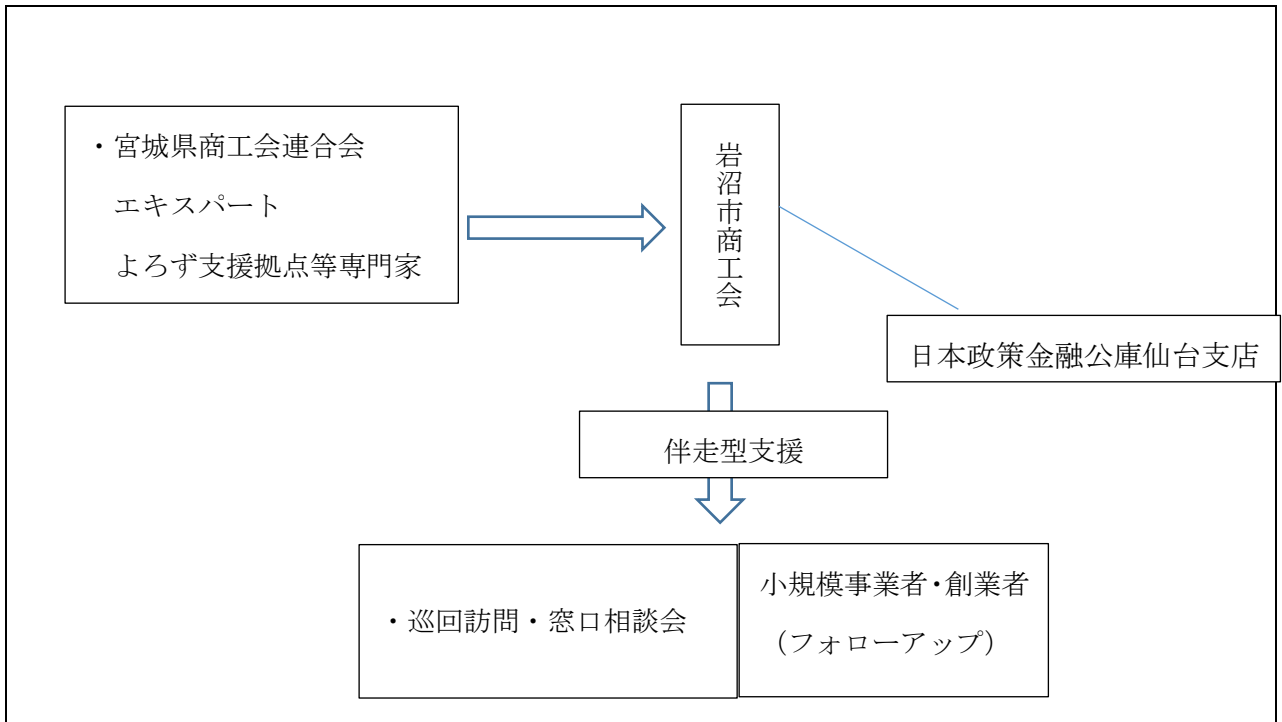
連携する内容
<p>3. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>内容</p> <p>小規模事業者が事業計画の策定の必要性を理解してもらい、経済動向調査、経営状況分析、需要動向調査で収集、分析した情報をもとに、小規模事業者が抱える課題に対し、経営計画作成セミナー等事業計画に繋がるセミナー、研修会を開催し、策定支援を実施する。</p> <p>また、専門機関と連携し、小規模事業者の経営課題解決に繋がるよう支援を行っていく。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・宮城県商工会連合会 会長 佐藤 浩 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel022-225-8751</li><li>・事業引継ぎ支援センター ((公財) みやぎ産業振興機構) 理事長 井口 泰孝 宮城県仙台市青葉区二日町 12-30 日本生命勾当台西ビル 8階 Tel022-722-3884</li><li>・宮城県よろず支援拠点 チーフコーディネーター 菅野 史朗 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel022-225-8751</li></ul> <p>(役割) 小規模事業者の事業計画策定に伴う、専門的知識を有する専門家からの指導を仰ぎ、経営状況調査や経営状況の分析の結果を踏まえ、事業計画策定支援を行い、計画を作成し、実行に向けた取組支援を行う。</p>
連携体制図等



(別表 4 - 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>4. 事業計画策定後の支援に関すること</p> <p>内容</p> <p>事業計画策定後の事業者については、計画の進捗状況や計画の達成度を確認しながら、宮城県よろず支援拠点等の支援機関専門家との連携によりフォローアップを実施する。</p> <p>巡回訪問等で、進捗状況に合わせた、適切な指導・助言を行う。</p> <p>必要に応じ、3か月に1回程度、事業者を巡回訪問し、必要な指導・助言など、フォローアップを行う。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・宮城県商工会連合会 会長 佐藤 浩 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li><li>・日本政策金融公庫仙台支店 支店長 安達 研造 宮城県仙台市青葉区中央 1-6-35 Tel.022-222-5173</li><li>・宮城県よろず支援拠点 チーフコーディネーター 菅野 史朗 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li></ul> <p>(役割) 小規模事業者の事業計画策定に伴う、専門的知識を有する専門家からの指導を仰ぎ、経営状況調査や経営状況の分析の結果を踏まえ、事業計画策定支援を行い、計画を作成し、実行に向けた取組支援を行う。</p>
連携体制図等



(別表 4 - 5)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

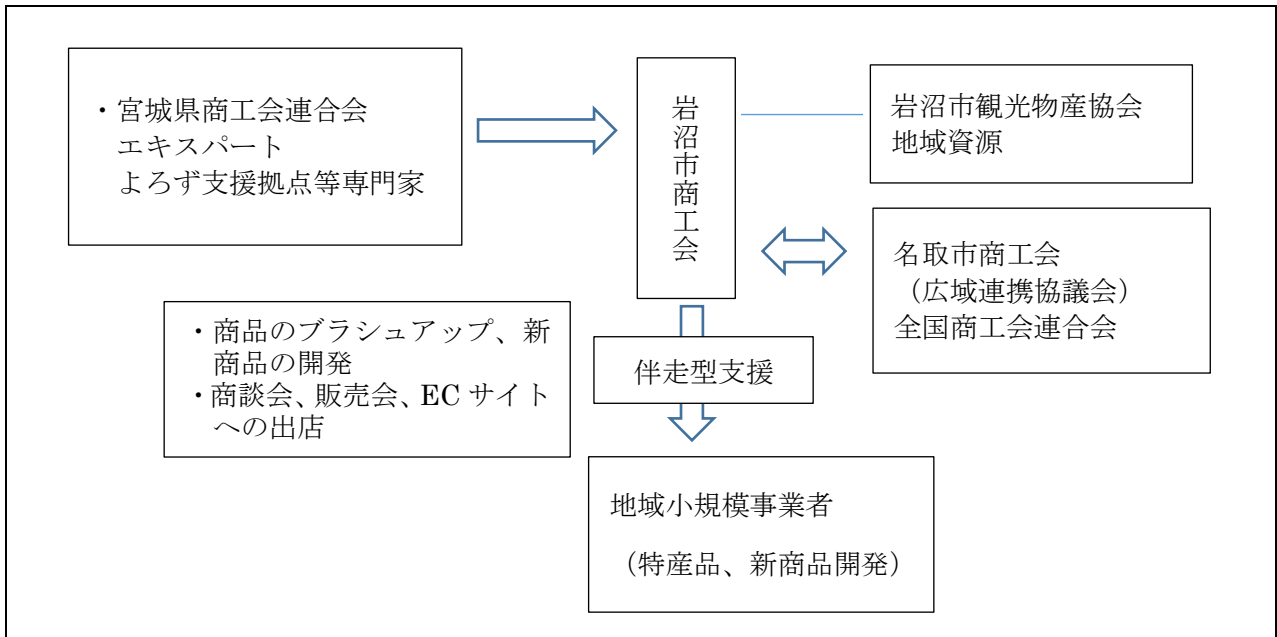
連携する内容
<p>5. 需要動向調査に関すること</p> <p>内容</p> <p>小規模事業者に対する「売れる商品づくり」や「消費者ニーズを捉えたサービスの展開」等による新たな販路の開拓を支援するため、支援対象とする小規模事業者の提供する商品・サービスに対し、買い手である消費者の需要動向を把握するために①高齢者の具体的需要の発掘に関する調査、②「岩沼いなり寿司」の販路拡大を目指した消費者需要調査を実施する。</p> <p>効果的に調査を実施するため、調査実施について関係団体と連携するとともに、専門家を活用し、的確なニーズの把握・分析が行われるよう設問項目の設定や需要抽出の分析方法等について専門的アドバイスをいただく。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県商工会連合会 会長 佐藤 浩 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li> <li>・宮城県よろず支援拠点 チーフコーディネーター 菅野 史朗 宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li> <li>・社会福祉法人 岩沼市社会福祉協議会 宮城県岩沼市里の杜 3-4-15 Tel.0223-29-3711</li> </ul> <p>(役割) 連携による効果的な調査の実施及び専門的見地からの設問設定・分析等により、小規模事業者の商品・サービスの充実と商品等開発による新たな販路開拓を支援する。</p>
連携体制図等
<pre> graph TD     A["宮城県商工会連合会 エキスパート よろず支援拠点等専門家"] --&gt; B["岩沼市商工会"]     C["岩沼市社会福祉協議会"] --&gt; B     B --&gt; D["高齢者の具体的需要の発掘に関する調査 ・「岩沼いなり寿司」の販路拡大を"]     D --&gt; E["地域内 小規模事業者"]     </pre>



(別表4-6)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>内容            展示販売会や商談会等に参加する食品製造事業者等に対し売れる商品づくりをサポートするとともに、新たな需要開拓のための販売・商談機会の提供を図り、小規模事業者の新たな需要開拓を支援する。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・宮城県商工会連合会                会長 佐藤 浩                宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel022-225-8751</li> <li>・宮城県よろず支援拠点                チーフコーディネーター 菅野 史郎                宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel022-225-8751</li> <li>・岩沼市観光物産協会                会長 河東田 利昭                宮城県岩沼市桜 1 丁目 6 - 2 0 Tel0223-22-1111</li> <li>・名取市商工会 (広域連携協議会)                会長 小島哲夫                宮城県名取市増田字柳田 243 Tel022-382-3236</li> <li>・全国商工会連合会                会長 石澤 義文                東京都千代田区有楽町一丁目 7-1 有楽町電気ビル</li> </ul> <p>(役割) 上記関係機関と連携し、商談会や販売会等販売機会の提供、新商品等の開発等の支援を行い、地域小規模事業者の新たな販路開拓による持続的発展を支援する</p>
連携体制図等



(別表 4-7)

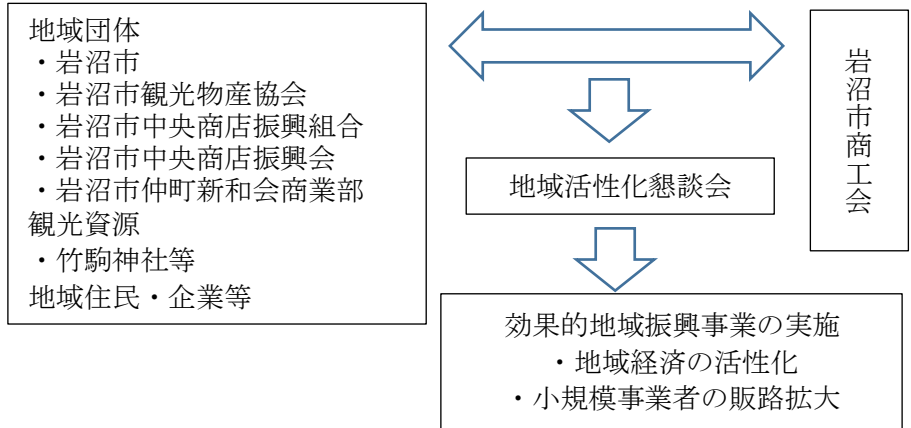
商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>7. 地域経済の活性化事業 内容 岩沼市や観光物産協会、竹駒神社、商店街連合会等と連携して、情報交換を行い、地域活性化の方向性を踏まえ、交流人口の増加に繋るようイベント等を実施し、一過性でない継続的な地域のにぎわいを創出し、地域内の経済の活動を促し需要を喚起することで小規模事業者の持続的発展に繋げる。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 岩沼市 (担当課 商工観光課) 市長 菊地 啓夫 宮城県岩沼市桜1丁目6-20 TEL0223-22-1111</li> <li>・ 岩沼市観光物産協会 会長 河東田 利昭 宮城県岩沼市桜1丁目6-20 TEL0223-22-1111</li> <li>・ 竹駒神社 宮司 千葉博男 宮城県岩沼市稲荷町1-1 TEL0223-22-2101</li> <li>・ 岩沼市中央商店振興組合 理事長 岡崎 文彦 岩沼市中央1-2-10 TEL0223-22-1091</li> <li>・ 岩沼市中央商店振興会 代表 齋 敏明 岩沼市中央1丁目第2・第3地区 TEL0223-22-2073</li> <li>・ 岩沼市仲町新和会商業部 代表 国井 真一</li> </ul>

岩沼市中央 2-5-27 Tel.0223-22-2864

(役割) 市民、企業、団体等と地域活性化の方向性を共有するとともに、地域経済活性化に寄与する効果的事業を実施し、地域小規模事業者の持続的発展を支援する。

連携体制図等



(別表 4 - 8)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>8. 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</p> <p>内容            小規模事業者が抱える問題・課題に対して、他の支援機関等との連携を強化し、情報共有及び支援ノウハウの蓄積を図る。</p>
連携者及びその役割
<p>(連携者)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 宮城県商工会連合会                会長 佐藤 浩                宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li> <li>・ 宮城県よろず支援拠点                チーフコーディネーター 菅野 史郎                宮城県仙台市青葉区上杉 1-14-2 Tel.022-225-8751</li> <li>・ 日本政策金融公庫仙台支店                支店長 安達 研造                宮城県仙台市青葉区中央 1-6-35 Tel.022-222-5173</li> <li>・ 七十七銀行岩沼支店                支店長 古積 秀紀                宮城県岩沼市中央 1-3-24 Tel.0223-22-2432</li> <li>・ 七十七銀行岩沼西支店                支店長 星 学                宮城県岩沼市たけくま 1-11-13 Tel.0223-22-6477</li> <li>・ 仙台銀行岩沼支店                支店長 小林 克彰                宮城県岩沼市中央 3-3-12 Tel.0223-22-2185</li> <li>・ 仙南信用金庫岩沼支店                支店長 沼崎 貴信                宮城県岩沼市 3-6-31 Tel.0223-22-3141</li> <li>・ 相双五城信用組合岩沼支店                支店長 前野 泰克                宮城県岩沼市桑原 1-1-11 Tel.0223-22-3472</li> </ul> <p>(役割) 宮城県よろず支援拠点、日本政策金融公庫仙台支店、地域金融機関や他団体との情報交換により、小規模事業者の支援のノウハウや支援の現状、地域の景況や施策について情報交換し、小規模事業者の支援のための能力の向上を図る。</p>
連携体制図等

