

令和元年度 経営発達支援計画の評価

- 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

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】 (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) 外部情報収集資料からの必要情報の抽出・整理・分析結果のまとめ(年1回)(H30回数見直し) (2) 商工会の独自調査・分析結果のまとめ(年1回)(H30回数見直し) (3) 金融機関・日本政策金融公庫等との情報交換(年1回) (4) 農産物の特産品化等、高付加価値化に関する調査(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2回ホームページに掲載し情報提供する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 (目標) [継続事業・拡充] 巡回訪問件数等の目標</p> <table border="1" data-bbox="197 767 1348 975"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>現状</th> <th>28年度</th> <th>29年度</th> <th>30年度</th> <th>31年度</th> <th>32年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>巡回訪問件数</td> <td>1,056</td> <td>1,066</td> <td>1,076</td> <td>1,086</td> <td>1,096</td> <td>1,106</td> </tr> <tr> <td>窓口相談件数</td> <td>880</td> <td>888</td> <td>896</td> <td>904</td> <td>912</td> <td>920</td> </tr> <tr> <td>セミナー開催件数</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>経営分析件数</td> <td>11</td> <td>20</td> <td>21</td> <td>22</td> <td>23</td> <td>24</td> </tr> </tbody> </table> <p>(分析項目・手段・活用方法) [継続事業・拡充] 3区分のヒアリング・分析</p> <table border="1" data-bbox="197 1050 1348 1401"> <thead> <tr> <th>区分</th> <th>分析項目</th> <th>手段・手順</th> <th>活用方法</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>財務分析 (原則3年分)</td> <td>①損益分析 ②借入金状況 ③貸借対照表分析</td> <td>原則3年分決算書に基づき実施</td> <td>改善すべき数値目標へ</td> </tr> <tr> <td>マーケティングの現状 (市場、マーケティング4P)</td> <td>①商圈 ②商品・製品・サービス ③価格設定 ④販売チャネル ⑤販促活動</td> <td>①巡回訪問、窓口相談時聴取(聴取用帳票を用い、分析項目に係る情報をもれなく聴取す</td> <td>新たな需要の開拓へ</td> </tr> </tbody> </table>	支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度	巡回訪問件数	1,056	1,066	1,076	1,086	1,096	1,106	窓口相談件数	880	888	896	904	912	920	セミナー開催件数	2	2	2	2	2	2	経営分析件数	11	20	21	22	23	24	区分	分析項目	手段・手順	活用方法	財務分析 (原則3年分)	①損益分析 ②借入金状況 ③貸借対照表分析	原則3年分決算書に基づき実施	改善すべき数値目標へ	マーケティングの現状 (市場、マーケティング4P)	①商圈 ②商品・製品・サービス ③価格設定 ④販売チャネル ⑤販促活動	①巡回訪問、窓口相談時聴取(聴取用帳票を用い、分析項目に係る情報をもれなく聴取す	新たな需要の開拓へ	<p>[実績]</p> <p>(1) 1回(7月)実施、HP掲載 (2) 1回(7月)実施、HP掲載 (3) 1回(6月)実施 (4) 1回(2月)実施(予定)</p> <p>ホームページ掲示 2回 (8月1回、10月1回)</p> <p>[実績]</p> <p>巡回 804(1月末)3月達成予定 窓口 1,300(1月末) セミナー 0回(台風後、補助金説明会や個別相談を随時開催した) 経営分析件数 15件(台風後は補助金申請の為に随時実施した)</p> <p>[内容]</p> <p>当初予定していた内容のセミナーは台風19号の影響により開催出来なかった。しかし、各種補助金制度等の説明会や個別相談を随時行った。経営分析も補助制度申請に伴い、申請希望者の分析を随時実施していた。</p>	<p>評価</p> <table border="1" data-bbox="1861 193 2114 272"> <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> <p>評価</p> <table border="1" data-bbox="1861 695 2114 775"> <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		○		
支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度																																																											
巡回訪問件数	1,056	1,066	1,076	1,086	1,096	1,106																																																											
窓口相談件数	880	888	896	904	912	920																																																											
セミナー開催件数	2	2	2	2	2	2																																																											
経営分析件数	11	20	21	22	23	24																																																											
区分	分析項目	手段・手順	活用方法																																																														
財務分析 (原則3年分)	①損益分析 ②借入金状況 ③貸借対照表分析	原則3年分決算書に基づき実施	改善すべき数値目標へ																																																														
マーケティングの現状 (市場、マーケティング4P)	①商圈 ②商品・製品・サービス ③価格設定 ④販売チャネル ⑤販促活動	①巡回訪問、窓口相談時聴取(聴取用帳票を用い、分析項目に係る情報をもれなく聴取す	新たな需要の開拓へ																																																														
A	B	C	D																																																														
	○																																																																
A	B	C	D																																																														
	○																																																																

経営課題と今後の事業方向性 (事業者の意向・意欲)	①マーケティングの見直し意向 ②SWOT分析 ③投資意向 ④事業引継意向	る) ②聴取結果をもとに事業者と事務局で打ち合わせの上内容の確認	事業計画策定の方向性へ
------------------------------	---	-------------------------------------	-------------

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(その1) 事業発達・持続化に関する事業計画策定支援

(目標) [継続事業・拡充]

支援内容別の目標

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
経営計画・事業計画作成セミナー開催回数	2	2	2	2	2	2
個別相談会参加事業者数	11	15	15	17	17	17
事業計画策定事業者数	11	12	12	13	13	13

(その2) 創業・事業引継等に関する事業計画策定支援

(目標) [継続事業・拡充]

創業及び事業引継に関する相談件数等の目標

支援内容	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
創業塾開催件数(1講座6日間:丸森町実施)	1	1	1	1	1	1
創業塾参加人数	10	10	10	10	10	10
創業計画策定事業者数	1	2	2	2	2	2
事業引継相談者数	3	6	6	6	6	6
事業引継計画策定事業者数	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】

(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	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画策定事業者数	11	12	12	13	13	13
創業計画策定事業者数	1	2	2	2	2	2
事業引継計画策定事業者数	1	2	2	3	3	3
フォローアップ件数	26	64	64	72	72	72

評価

A	B	C	D
	○		

[実績]

セミナー 0回

参加事業者数 0名

計画策定者数 0名

(上記と同じく台風後に随時実施)

[支援]

創業塾開催件数 1講座(6日間)

創業塾参加人数 14名

創業計画策定者数 4名

[実績]

事業引継相談者数 2名

事業引継計画策定者数 2名

評価

A	B	C	D
	○		

[実績]

事業計画策定者数 6名

創業計画策定者数 0名

引継計画策定者数 2名

フォローアップ数 60件

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	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画策定事業者の調査(年間件数)	未実施	12	12	13	13	13
①BtoC調査(消費者への年間調査回数)	未実施	1	1	2	2	2
②BtoB調査(事業者への年間調査回数)	未実施	1	1	2	2	2

(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需要見積りや需要開拓に寄与する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。

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(BtoC) [継続事業・拡充]

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、地元物産販売委託先(八雄館他)以外に、丸森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。

①主要出品先 (*アンテナショップ)

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
首都圏 有楽町東京交通会館	地域総合専門館むらからまちから館	全国商工会連合会	通勤客主体
首都圏 池袋	宮城ふるさとプラザ	(公社)宮城県物産振興協会	都市圏一般客
首都圏 池袋サンシャインシティ	ニッポン全国物産展	全国商工会連合会	観光客、出張客、通勤客

②目標

項 目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
委託事業者数	2	2	3	3	4	4
委託特産品件数	2	2	3	3	4	4

(2) 商談会(BtoB) [継続事業・拡充]

宮城県商工会連合会主催の「地域内商談会」へ参加支援する。

項 目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
展示会、商談会開催回数	1	1	1	1	1	1
出展事業者数	0	1	2	3	3	3

[実績]

事業計画策定事業者 6件

BtoC調査 1回(9月)実施

BtoB調査 1回(9月)実施

[支援]

9月に調査を実施し、調査票の回収を実施したが、台風の影響により、取り纏めに至らず。

[実績]

1件

ニッポン全国物産展へ参加

[実績]

委託事業者数 0件

委託特産品件数 0件

[実績]

商談会開催回数 1回

出展事業者数 1件

評価

A	B	C	D
	○		

評価

A	B	C	D
		○	

成約件数	0	1	1	2	2	2
売上増加件数	0	1	1	2	2	2

(3) 特産品開発支援（6次化・高付加価値化支援） [継続事業・拡充]

丸森町では町の資源を活かした特産品開発を行う際に「特産品開発支援事業」として、開発に対する費用や製造販売等に要する経費に対して補助制度を実施している。こちらの事業と連携し、特産品開発を推進する。開発された特産品の販路の確保の為に、まずは調査分析結果から需要の確認や、他地域との差別化を明確にしたPR方法の策定を支援する。（支援目標：年1件）

成約件数 1件
売上増加件数 1件

[支援]
町特産品開発支援 0件

II. 地域経済の活性化に資する取組

(全体会議) [新規事業]

町全体の活性化を目指し、それぞれの取り組みについて情報を共有し観光振興を図る。構成機関として、丸森町商工観光課、丸森町商工会、一般財団法人丸森町観光物産振興公社、公益社団法人丸森町シルバー人材センター、JAみやぎ仙南丸森地区事業本部を予定する。

(丸森町商工会の主要な活動)

(1) 丸森いち開催 [継続事業・拡充]

丸森町をはじめ(一財)丸森町観光物産振興公社、(公社)丸森町シルバー人材センター、JAみやぎ仙南丸森地区事業本部、丸森町森林組合、丸森町建設職組合、丸森町商業協同組合等により構成する実行委員会を組織し、「丸森いち」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、地場産品のPR、消費拡大を目的とした地域全体の振興を図る。

(目標)

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
開催回数(年)	1	1	1	1	1	1
出展者数	65	66	67	68	69	70
来場者数(人)	25,000	25,000	25,500	25,500	26,000	26,000

(2) 地区イベント支援 [継続事業・拡充]

丸森町には8地区で独自の地域活性化事業を展開し賑わいを創出していることから、伝統のある祭りや観光名所などの案内看板の作成等、更には新たな賑わいを創意工夫し地域の特色を活かしたイベント開催、にぎわいを創出する地域の祭事イベントに補助金を活用し支援する。

(3) 割増商品券発行の支援 [継続事業]

地域活性化・地域住民生活のため個人消費を喚起し地域経済の活性化を図ることを目的する割増商品券の発行を支援する。尚、令和元年度は丸森町より受託し発行した。取扱店は小売業から建設業まで幅広い業種で構成されている。

項目	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
発行回数(年)	1	1	1	1	1	1
発行額(万円)	13,000	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
割増	3	2	2	2	2	2

[実績]

丸森町商工観光課との会議
1回(7月)台風後は随時開催した。

[実績]

開催回数 1回(5月11・12日開催)
出展者数 69事業所
来場者数 36,000人

[実績]

イベント支援 8地区

[支援]

1.25割増商品券発行支援 1回(10月~1月)

発行回数 1回
発行額 932.5万円
割増 1.25割

評価

A	B	C	D
	○		

評価

A	B	C	D
	○		

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) 宮城県商工会連合会との連携

- ・主催する経営支援会議や研修会において、支援ノウハウ、支援の現状等に関して情報交換する。
- ・定期的(年6回程度)

(2) 角田市商工会との連携

- ・近隣地区の経済状況の把握と経営力向上に導いた支援ノウハウについて共有し、地域小規模事業者への支援能力の向上を図る。
- ・定期的(年6回程度)

(3) 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)

(4) 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。

(5) 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)

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。

(1) 全国商工会連合会が実施する研修を受講し、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対応し創業・経営革新に繋がる提案型指導ができるよう、経営指導員等の専門化や資質向上に必要な知識を習得し経営支援体制を高める。

(2) 宮城県商工会連合会が主催する「経営セミナー」や中小企業大学の主催する研修に経営指導員が年間1回以上参加することで、売上げや利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。

(3) 高度な支援策を要する課題については、宮城県商工会連合会広域企業支援グループや専門家の支援を受けて、OJTにより実践的対応で支援力の向上を図る。なお、将来若手経営指導員が配属となった場合も、基本的に中堅経営指導員と同様の方針で臨むが、特にOJTによる支援能力の向上を図る。

(記帳専任職員の支援サポート力の向上)

税務署等が実施する記帳及び税務研修に参加し支援能力の向上を図るほか、経営発達支援事業推進のサポート能力向上を図るため次の取り組みを実施する。

[実績]

経営支援推進会議出席 2回(5月、11月)

事務局責任者研修1回(6月)

職員研修17回(4月、5月、6月8回、7月3回、9月、10月、12月、1月)

[実績]

支援会議出席3回(7月、9月、12月)

[実績]

支援会議出席 0回(10月)

[実績]

発表会出席 1回(1月)

[実績]

協議会出席 1回(6月)

[実績]

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。

経営セミナー参加 0回

[実績]

巡回、窓口指導を通じて簡易景況調査票、経営状況聴取用帳票を活用し

評価

A	B	C	D
	○		

評価

A	B	C	D
○			

(1) 会員への巡回指導、窓口指導をサポートすることにより経営指導力の向上を図る。簡易景況調査票、経営状況聴取用帳票を活用することで定型的な実情聴取能力の向上を図り、また経営指導員の的確なフォローを可能とする。

(2) 経営指導員が課題等を検討時、適時記帳専任職員も参画させることにより、実践的に資質向上を図る。

(役員等の資質向上)

役員、部会役員、青年部、女性部等については、宮城県商工会連合会、並びに商工会仙南ブロックが主催する研修会に参加し資質向上を図る。また、8地区支部長には地区調査に関する説明会を実施し、サポート実施が円滑に行えるよう配慮する。

(組織内の情報共有体制)

組織内で資質向上を目的に「勉強会」を開催し、記帳専任職員を含め経営指導のノウハウを共有する。

個別事業所の経営状況聴取結果、経営状況分析結果を「小規模事業者支援システム」により一元的に情報管理し、その機密保持に注力する一方、事務局職員が随時閲覧できるようにすることで組織的に情報共有できるようにする。

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

丸森町、中小企業診断士等の有識者、宮城県商工会連合会、丸森町商工会より構成される「丸森町小規模企業発達支援事業評価委員会（略称：事業評価委員会）」（仮称）を設置し、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、以下の手順により評価・検証を年1回以上行う。

(1) 事業評価委員会（仮称）にて、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。

(2) 理事会において、評価・見直しの方針を決定する。

(3) 事業の成果・評価・見直しの結果を丸森町商工会のホームページで計画期間中公表する。

定型的な実情聴取能力の向上が図られた。

[実績]

県連及び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。

[実績]

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。

[実績]

開催回数 1回(3月)実施

評価

A	B	C	D
○			