

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>利府松島商工会 (法人番号 4370605000684) 松島町 (地方公共団体コード 044016) 利府町 (地方公共団体コード 044067)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和 5年 4月 1日 ~ 令和10年 3月31日</p>
<p>目 標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 ① 経営課題を踏まえた事業計画の策定・実施・ブラッシュアップ支援の推進 ② 創業・第二創業の推進を通じた新事業の創出 ③ 地域資源または企業固有の“強み”を活かした新商品・新サービス等の開発を通じた付加価値（企業価値）向上と新たな販路開拓等の取り組みに対する支援の強化 ④ 事業承継・自然災害等の緊急事態に向けた事業継続への取り組みに対する支援の強化 ⑤ 職員の資質向上とチーム支援の実践を通じた伴走型支援体制の強化</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容 3. 地域の経済動向調査に関すること 地域の業種毎の景況状況を把握するため、小規模事業景況調査を実施し、経営分析及び事業計画策定並びに販路開拓支援等の基礎資料として活用する。 4. 需要動向調査に関すること コロナ禍で大きな打撃を受けている食品製造業・飲食業の新商品開発及び販路開拓に関する調査、集計、分析を消費者及びバイヤーに実施し、経営分析及び事業計画策定の基礎資料として活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の財務状況や経営状況、経営資源の現状を把握し、事業計画策定支援及び策定後の実施支援に活用する。なお、経営状況の分析対象者の掘り起しは、巡回訪問・窓口相談や経営分析セミナー開催を通して広く周知する。 6. 事業計画策定支援に関すること 経営状況の分析結果に基づき、経済動向を踏まえて経営課題の解決に向けた取組や需要を見据えた事業計画の策定や、創業計画策定、事業承継計画策定を支援する。 また、DXに向けた取り組み意識の醸成や基礎知識の習得を支援する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定事業者へ定期的に訪問し、策定した計画が着実に実行されているか継続的にフォローアップを行う。高度、専門的な課題については、専門家と連携し課題解決に向け対応する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商談・展示会への出展勧奨や出展前後の支援はもとよりDXに向けた取組みを通じてITを活用した販路開拓支援（BtoC及びBtoB）販路開拓等の手法・手段を積極的に採り入れ、小規模事業者の新たな需要開拓を支援する。 12. 地域経済活性化に資する取組に関すること 仙塩広域都市計画における「東部地域」の将来の小規模事業者に対する支援、商工業・観光振興のあり方等について、同地域内の支援機関である塩釜商工会議所及び多賀城・七ヶ浜商工会と連絡会議を開催し、支援ノウハウ等の共有化を図るとともに、スケールメリットを活かせる事業等については、可能な範囲でそれを共同実施する。</p>
<p>連絡先</p>	<p>利府松島商工会 〒981-0104 宮城県宮城郡利府町中央二丁目 8-3 (TEL) 022-356-2124 (FAX) 022-356-6088 (E-mail) rifus@coral.ocn.ne.jp</p> <p>松島町産業観光課 〒981-0215 宮城県宮城郡松島町高城字帰命院下一 19 番地の 1 (TEL) 022-354-5707 (FAX) 022-353-2041 (E-mail) sangyou@town.matsushima.miyagi.jp</p> <p>利府町経済産業部商工観光課 〒981-0112 宮城県宮城郡利府町利府字新並松 4 番地 (TEL) 022-767-2120 (FAX) 022-767-2107 (E-mail) syoukou@rifu-cho.com</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

利府松島商工会が管轄する区域は、宮城郡のうち松島町と利府町の2地域となっている。

① 現状

(イ) 松島町の概要

松島町は宮城県沿岸中央部、県都仙台から北東約20キロメートルに位置(図1)し、町面積53.56平方キロメートルのうち約50%は松島丘陵を中心とする森林地帯が占め、太平洋側気候に属し、年間を通じて比較的温暖な気候に恵まれ、東北地方の中でも降雪量の少ない地域である。

また、奥羽山脈から太平洋に至る舌状台地の先端にあたる松島丘陵及び松島湾の多島海から成る景観は、歌枕にも数多く詠まれる等、古来、風光明媚な土地として知られ、近現代においては“日本三景”に数えられる全国有数の観光地として不動の地位を築き、現在に至っている。

なお、町内にはJR仙石線(松島・高城・手樽・陸前富山)、東北本線(松島・愛宕・品井沼)の7駅、三陸縦貫自動車道(松島北IC、松島大郷IC)、主要道路として、国道45、346号、県道8号等の交通インフラが整い、流通・情報・生活環境にも恵まれた地域となっている。

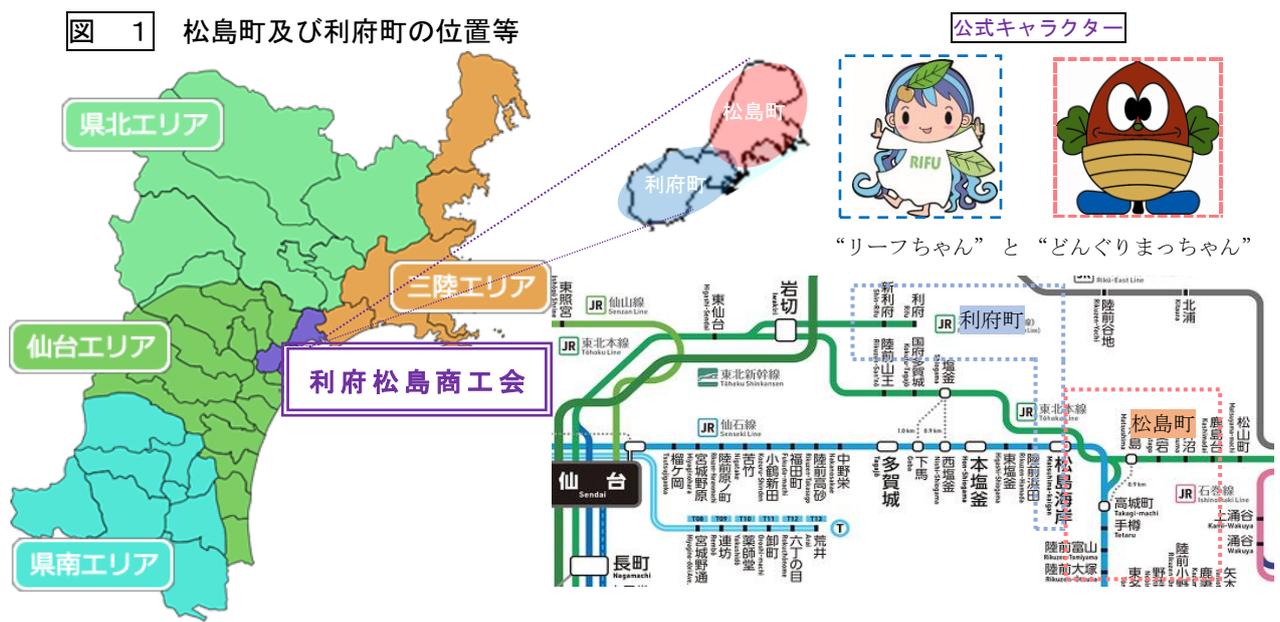
(ロ) 利府町の概要

利府町は宮城県のほぼ中央、県都仙台的北東に隣接(図1)し、JR仙石線(陸前浜田)、東北本線支線利府線(利府・新利府)の3駅。三陸自動車道(利府塩釜IC、利府中IC、松島海岸IC)、仙台北部道路(利府しらかし台IC)主要道路として、国道45号、県道38号の交通インフラが整備されていることに加え、東隣する港湾都市・塩釜及び多賀城市並びに仙台市を結ぶ軸線上にある絶好のロケーションから、仙台都市圏(仙塩地区)の中でもベッドタウン・大規模商業集積地として近年特に著しい発展を遂げ、今なお成長と発展を続ける県内有数の地域となっている。

また、気候的には前掲の松島町と同様に太平洋側気候に属し、年間を通じて降雪量の少ない温暖湿潤な気候で、町内に点在する丘陵地では名産の「利府梨」の栽培が盛んに行われている。

当地の黎明は、古代・陸奥国府「多賀城政庁」隣接地域として「勿来の関」設置等に始まり、伊達藩政時代は藩直轄地として、仙台～塩釜を結ぶ仙塩街道、松島～石巻～気仙沼に至る石巻街道の宿場町として集落の礎を築き、1967年(昭和42年)に町制施行して現在に至る。

図1 松島町及び利府町の位置等



(ハ) 仙塩2市3町と仙塩広域都市計画区域の整備に向けた機運の高まり

仙塩とは仙台市と塩竈市の頭文字を採って名付けられた地域名であり、一般的に仙台市と隣接する塩竈市及び多賀城市、松島町、七ヶ浜町、利府町（以下「2市3町」という）を指し、戦前と戦後に、宮城県内の産業振興や経済的発展にはこの地域の更なる工業地帯化が必要との趣旨から、仙塩地方開発総合計画・仙塩特定地域総合開発計画が企画立案され、それに関連して「仙塩合併」が議論されたことに由来する。

いずれも諸般の事情により頓挫したが、2011年（平成23年）3月に発生した東日本大震災に加え、人口減少化・地球温暖化等への社会的懸念の高まりから、宮城県は平成30年5月、「災害に強い都市構造の形成」、「人口減少に伴うコンパクト社会の実現」、「地域経済活性化に向けた新たな産業拠点の構築と交通ネットワークの再整備」、「地球温暖化に対応する自然と調和する持続可能な社会の実現」の4つの基本方針を掲げ、「都市計画区域マスタープラン（図2）」を公表し、仙台市と2市3町に名取市・岩沼市・富谷市・大和町・大衡村を加えた11市町村からなる広義の「仙塩広域都市計画区域」を定め、令和17年までの基本方針の達成を目指して域内連携を強化している。

また、「仙塩広域都市計画区域」では、更に区域を中央部地域「仙台市」、東部地域「塩竈市、多賀城市、松島町、七ヶ浜町、利府町」、南部地域「名取市、岩沼市」、北部地域「富谷市、大和町、大衡村」の4地域に分け、その地域毎に令和7年までの基本方針の達成を目指している。

以上から、今後松島町及び利府町並びに広域都市計画区域内市町村は、宮城県の都市計画区域マスタープランを踏まえた施策の立案・施行・実施をしていくこととなっており、2市3町に対する関係諸機関をはじめ地域住民の一体感と帰属意識は、年を追う毎に高まってきている。

図 2 都市計画区域マスタープランに定められた東部地域の概要

● 東部地域

概ねの範囲	● 塩竈市、多賀城市、松島町、七ヶ浜町、利府町
将来像	● 特別名勝松島、鹽竈神社、多賀城跡等の歴史・文化資源、宮城県総合運動公園、県民の森等のスポーツ・レクリエーション資源を活かし、魅力ある国際観光拠点地域の形成を図る。
主な拠点等	● 国際観光拠点 特別名勝松島、鹽竈神社、多賀城跡、宮城県総合運動公園等
	● 地域中心核 塩竈市、多賀城市及び利府町の中心地区
	● 産業交通拠点 仙台塩釜港（塩釜港区）



↑（東部地域）仙塩2市3町



↑（県都・仙台）環状高速道路網



- 【11市町村】
- ①仙台市
 - ②塩竈市
 - ③名取市
 - ④多賀城市
 - ⑤岩沼市
 - ⑥富谷市
 - ⑦松島町
 - ⑧七ヶ浜町
 - ⑨利府町
 - ⑩大和町
 - ⑪大衡村

(二) 松島町と利府町における人口の推移と将来予測

両町の人口は、令和3年3月末現在で、松島町 13,594 人+利府町 36,037 人=合計 49,631 人と
なっているが、前年同時期と比較すると前年 36,033 人だった利府町で 4 人増加、前年 13,820 人
だった松島町で▲226 人減少。地域全体として▲222 人の減少となった。

「松島は減少傾向、利府は増加傾向」はここ数年続いており、両町ともに定住・交流人口増加策、
経済振興対策等の様々な施策を通じて、対処に努めているが、少子高齢化と長引く経済の停滞に
よる定住・労働人口の流出等の影響を松島町が特に大きく受け、本県における政治・経済・物流
の中心である県都仙台に隣接するベッドタウンとしての恩恵を大きく受ける利府町は、人口及び
企業進出・新規出店が増加し、現在までのところこの荒波の影響を免れている状況となっている。

【直近 5 年間の人口の推移】

(単位：人)

地域名	2018.3 末	2019.3 末	2020.3 末	2021.3 末	2022.3 末
松島町	14,632	14,366	14,073	13,594	13,445
利府町	36,220	36,054	35,980	36,033	36,037
全体	50,852	50,420	50,053	49,627	49,482

※出典：松島町および利府町「人口統計」

国立社会保障・人口問題研究所が示した最新の当地域の将来人口予測によれば、社会・経済動
態等が変化せず、現状のまま推移した場合、松島町は 2040（令和 19 年）前後には人口 1 万人を
割込み、高齢化率は 50%を超えてそのまま人口は減り続け、利府町は高齢化率こそ低いもの
2030（令和 9 年）を境に人口は減少に転じ、以降は緩やかに下降すると予測されている。

【当地域における 2025～2045 年】までの将来人口予測】

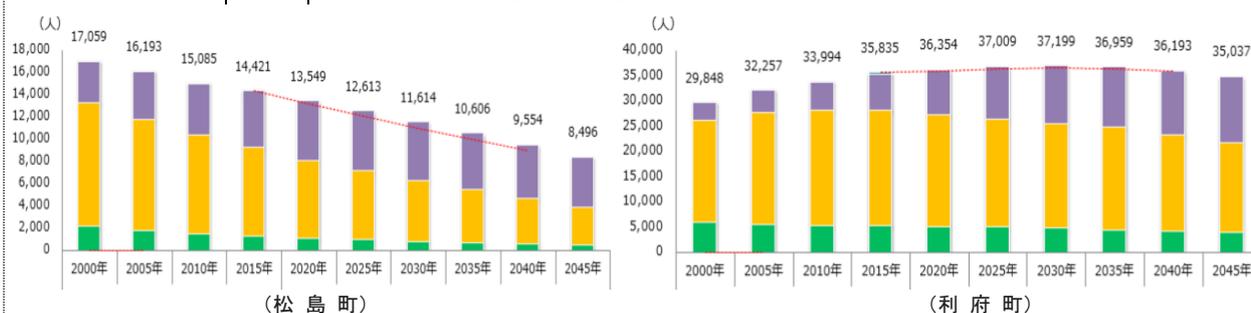
(単位：人)

地域名	2025.3 末	2030.3 末	2035.3 末	2040.3 末	2045.3 末
松島町	12,613	11,614	10,606	9,554	8,496
利府町	37,009	37,199	36,959	36,193	35,037
全体	49,622	48,813	47,565	45,747	43,533

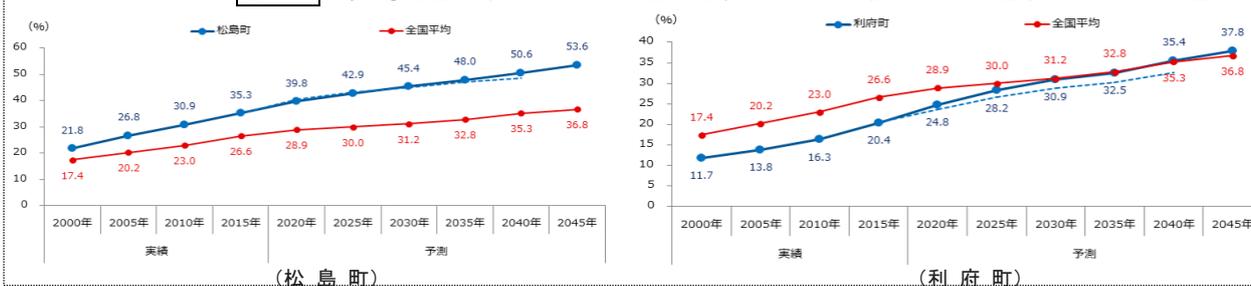
※出典：国立社会保障・人口問題研究所

【図 3】 松島町と利府町の人口推移と将来予測

(単位：人)



【図 4】 松島町と利府町の人口に占める高齢化（65 歳以上）率と将来予測 (単位：%)



(ホ) 松島町と利府町における産業の現状と課題

① 総括的概要

松島町の産業は観光業を主体とし、この他では農業、水産業、商業が基幹産業となっている。宮城県観光統計によれば、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により例年の6割程度と推計されるものの、令和2年1～12月の松島町観光客入込数は、1,607,172人（うち宿泊340,869人）を数え、県内トップクラスの集客を誇る。経済センサス（平成28年確報値）によると、観光の受け皿となる商業（主に「小売・宿泊・飲食・サービス・娯楽業」）の現状は、年間221億円（付加価値額66億円強）の売上を稼ぎ出しており、その他、松島町における主要産業としては、年間売上38億円（付加価値額22億円）の医療・福祉、年間売上20億円（付加価値額6億円）の製造業、売上金額は不明ながら町内雇用の9.2%にあたる376人の雇用を抱え、年間13億円余の付加価値額を残す建設業が主要産業として挙げられるところである。

しかしながら、従事者等を前回平成24年確報値と比較すると町内産業の83.3%（477事業所）を占める第三次産業では3,648人→3,451人（▲197人減少）となっており、第二次産業（町内産業の15.9%。建設・製造業91事業所）が従事者465人→542人（77人増加）となったものの、全体としては4,160人→4,047人と113人の雇用が失われてしまっている。特に近年は新型コロナウイルス感染症拡大による観光入込数の激減がこの傾向に拍車を掛け、地元紙“河北新報”の2022.1.6朝刊によれば「2021年（令和3年1～12月）の松島町観光入込数が1,239,155人に留まり、統計を取り始めてから過去最低記録を更新した」と報じられており、外貨獲得の柱を観光に置く松島町にあっては、関連する卸・小売・宿泊・飲食・サービス業に大きな影響を与え、年間880億円強の売上をもたらす花形産業だけに、早急、且つ、有効な経済・雇用対策が求められているところである。

一方、利府町は、全産業中最大2,327人の受け皿となっている卸・小売業が年間売上630億円（付加価値額120億円強）と売上・雇用共にトップに立ち、次いで、雇用者2,155人の製造業が年間売上326億円（付加価値額121億円）、医療・福祉が年間売上120億円（付加価値額61億円）、生活関連サービス・娯楽業が年間売上74億円（付加価値額15億円）、また、前掲の松島町同様、売上金額は不明ながら全体の9.7%にあたる1,062人の雇用の受け皿となり、年間57億円余の付加価値額を残す建設業が主要産業として挙げられ、産業別従事者等の経済センサスの平成28年と平成24年の確報値比較から、町内全産業の25.0%（244事業所）にあたる第二次産業（鉱・砕石・砂利採取業、建設・製造業）従事者は、3,516人→3,227人（▲289人減少）ながら、全産業の74.8%（730事業所）を占める第三次産業は7,209人→7,693人（484人増加）となり、全体として10,725人→10,926人と新たに201人の雇用が生み出されていることが見て取れる。

利府町経済の好調ぶりは新型コロナウイルス感染症が猛威を奮う現時点においても、県都仙台に隣接するベッドタウンとして県内でも数少ない人口増加地域として、大型量販店・ロードサイド店の新規出店が相次いでいることがその大きな要因として挙げられるが、他方、中小・小規模の小売・飲食・サービス業が大型量販店・ロードサイド店との激しい競合に晒されていることから、地域色・特色ある個店の育成支援を通じ、個店として独自の強みを持ち、競合に強い中小・小規模事業者の育成が求められるところである。

これら両地域の特性を踏まえ、基本的な方針としては、「松島町は町外の消費者」、利府町においては「町内及び属する商圏外の消費者」をメインターゲットと位置づけ、以下課題を整理する。



松島観光のシンボル“五大堂”



利府大型店の象徴“イオンモール新利府 南館”

なお、次項に産業実態を表す指標として「平成28年経済センサス」等のデータを掲載する

図5 「産業別事業所数の推移」

※網掛箇所は上位5業種

業種	平成24年()=小規模事業者数		平成28年()=小規模事業者数		対比増減	R3.3.31現在 商工会員数
	事業所数	構成比	事業所数	構成比		
農 林 漁 業 (個人除く)	全体 5 (0) 松島 5 (0) 利府 0 (0)	全体 0.3 % 松島 0.8 % 利府 0.0 %	全体 5 (0) 松島 4 (0) 利府 1 (0)	全体 0.3 % 松島 0.7 % 利府 0.1 %	全体 0 松島▲1 利府 1	3(3) 松島(3) 利府(0)
鉱業、採石業 砂利採取業	全体 1 (1) 松島 0 (0) 利府 1 (1)	全体 0.06% 松島 0.0 % 利府 0.1 %	全体 1 (0) 松島 0 (0) 利府 1 (0)	全体 0.06% 松島 0.0 % 利府 0.1 %	全体 0 松島 0 利府 0	1(1) 松島(0) 利府(1)
建 設 業	全体 215 (188) 松島 63 (57) 利府 152 (131)	全体 14.3 % 松島 10.9 % 利府 16.4 %	全体 224 (193) 松島 62 (53) 利府 162 (140)	全体 14.4 % 松島 10.8 % 利府 16.6 %	全体 9 松島▲1 利府 10	215(202) 松島(76) 利府(126)
製 造 業	全体 114 (94) 松島 31 (29) 利府 83 (65)	全体 7.6 % 松島 5.4 % 利府 9.0 %	全体 110 (92) 松島 29 (27) 利府 81 (65)	全体 7.1 % 松島 5.0 % 利府 8.3 %	全体▲4 松島▲2 利府▲2	52(36) 松島(18) 利府(18)
電気・ガス・熱供給 ・水道業	全体 0 (0) 松島 0 (0) 利府 0 (0)	全体 0.0 % 松島 0.0 % 利府 0.0 %	全体 1 (1) 松島 1 (1) 利府 0 (0)	全体 0.06% 松島 0.1 % 利府 0.0 %	全体 1 松島 1 利府 0	2(2) 松島(2) 利府(0)
情 報 通 信 業	全体 7 (6) 松島 1 (1) 利府 6 (5)	全体 0.4 % 松島 0.1 % 利府 0.6 %	全体 3 (3) 松島 1 (1) 利府 2 (2)	全体 0.2 % 松島 0.1 % 利府 0.2 %	全体▲4 松島 0 利府▲4	3(2) 松島(1) 利府(1)
運 輸 便 業	全体 45 (30) 松島 20 (15) 利府 25 (15)	全体 3.0 % 松島 3.5 % 利府 2.7 %	全体 51 (36) 松島 18 (13) 利府 33 (23)	全体 3.3 % 松島 3.1 % 利府 3.4 %	全体 6 松島▲2 利府 8	19(9) 松島(5) 利府(4)
卸売、小売業	全体 393 (333) 松島 166 (143) 利府 227 (190)	全体 26.2 % 松島 28.9 % 利府 24.6 %	全体 397 (337) 松島 153 (130) 利府 244 (207)	全体 25.6 % 松島 26.7 % 利府 25.0 %	全体 4 松島▲13 利府 17	293(134) 松島(88) 利府(46)
金 融 業 保 険 業	全体 11 (7) 松島 4 (2) 利府 7 (5)	全体 0.7 % 松島 0.7 % 利府 0.7 %	全体 13 (10) 松島 3 (2) 利府 10 (8)	全体 0.8 % 松島 0.5 % 利府 1.0 %	全体 2 松島▲1 利府 3	13(8) 松島(3) 利府(5)
不 動 産 業 物 品 質 貸 業	全体 89 (86) 松島 50 (50) 利府 39 (36)	全体 5.9 % 松島 8.7 % 利府 4.2 %	全体 88 (80) 松島 55 (50) 利府 33 (30)	全体 5.6 % 松島 9.6 % 利府 3.4 %	全体▲1 松島 5 利府▲6	33(30) 松島(16) 利府(14)
学 術 研 究 専 門 ・ 技 術 サ ー ビ ス 業	全体 30 (30) 松島 8 (8) 利府 22 (22)	全体 2.0 % 松島 1.4 % 利府 2.4 %	全体 28 (28) 松島 8 (8) 利府 20 (20)	全体 1.8 % 松島 1.4 % 利府 2.0 %	全体▲2 松島 0 利府▲2	24(21) 松島(9) 利府(12)
宿 泊 業、飲 食 サ ー ビ ス 業	全体 191 (177) 松島 92 (80) 利府 99 (97)	全体 12.7 % 松島 16.0 % 利府 10.7 %	全体 206 (182) 松島 96 (84) 利府 110 (98)	全体 13.3 % 松島 16.7 % 利府 11.3 %	全体 15 松島 4 利府 11	134(76) 松島(61) 利府(15)
生活関連サ ー ビ ス 業、娯 楽 業	全体 154 (146) 松島 59 (56) 利府 95 (90)	全体 10.2 % 松島 10.2 % 利府 10.3 %	全体 162 (154) 松島 59 (56) 利府 103 (98)	全体 10.4 % 松島 10.3 % 利府 10.5 %	全体 8 松島 0 利府 8	62(35) 松島(23) 利府(12)
教 学 習 支 援 業	全体 47 (43) 松島 8 (7) 利府 39 (36)	全体 3.1 % 松島 1.4 % 利府 4.2 %	全体 45 (41) 松島 8 (7) 利府 37 (34)	全体 2.9 % 松島 1.4 % 利府 3.8 %	全体▲2 松島 0 利府▲2	6(2) 松島(2) 利府(0)
医 療、福 祉	全体 96 (52) 松島 27 (15) 利府 69 (37)	全体 6.4 % 松島 4.7 % 利府 7.4 %	全体 112 (68) 松島 32 (20) 利府 80 (48)	全体 7.2 % 松島 5.6 % 利府 8.2 %	全体 16 松島 5 利府 11	17(10) 松島(6) 利府(4)
複 合 業 サ ー ビ ス 業	全体 12 (12) 松島 6 (6) 利府 6 (6)	全体 0.8 % 松島 1.0 % 利府 0.6 %	全体 15 (15) 松島 8 (8) 利府 7 (7)	全体 0.9 % 松島 1.4 % 利府 0.7 %	全体 3 松島 2 利府 1	3(1) 松島(0) 利府(1)
サ ー ビ ス 業 (他に分類されない もの)	全体 88 (76) 松島 34 (31) 利府 54 (45)	全体 5.8 % 松島 5.9 % 利府 5.8 %	全体 86 (74) 松島 35 (32) 利府 51 (42)	全体 5.5 % 松島 6.1 % 利府 5.2 %	全体▲2 松島 1 利府▲3	41(25) 松島(12) 利府(13)
合 計	T0) 1,497 (1,281)	松 574, 利 923	T0) 1,547 (1,314)	松 572, 利 975	全体 50	921(597)

※出典：平成28年経済センサス-活動調査

※(数字) = 小規模事業者数 及び 最右欄 = 商工会員数 (大型店テナント等除く) は、本会の独自調査等にて算出。

図6 「産業別従事者数と売上等の推移」

※網掛箇所は上位5業種

業種	従事者数			稼ぐ力(平成28年)	
	平成24年(人)	平成28年(人)	対比増減	売上金額(百万円)	付加価値額(百万円)
農 林 漁 業 (個人除く)	全体 47 松島 47 利府 0	全体 60 松島 54 利府 6	全体 13 松島 7 利府 6	全体 188 松島 188 利府 —	全体 75 松島 75 利府 —
鉱業、採石業 砂利採取業	全体 2 松島 0 利府 2	全体 10 松島 0 利府 10	全体 8 松島 0 利府 8	データなし	データなし
建設業	全体 1,294 松島 304 利府 990	全体 1,438 松島 376 利府 1,062	全体 144 松島 72 利府 72	データなし	全体 7,074 松島 1,357 利府 5,717
製造業	全体 2,685 松島 161 利府 2,524	全体 2,321 松島 166 利府 2,155	全体 ▲364 松島 5 利府 ▲369	全体 34,634 松島 2,028 利府 32,606	全体 12,768 松島 612 利府 12,156
電気・ガス・熱供給 ・水道業	全体 0 松島 0 利府 0	全体 5 松島 5 利府 0	全体 5 松島 5 利府 0	データなし	データなし
情報通信業	全体 49 松島 4 利府 45	全体 9 松島 4 利府 5	全体 ▲40 松島 0 利府 ▲40	データなし	データなし
運輸業 郵便業	全体 1,225 松島 341 利府 884	全体 1,221 松島 302 利府 919	全体 ▲4 松島 ▲39 利府 35	データなし	全体 11,545 松島 1,657 利府 9,888
卸売、小売業	全体 3,152 松島 836 利府 2,316	全体 3,088 松島 761 利府 2,327	全体 ▲64 松島 ▲75 利府 11	全体 73,150 松島 10,083 利府 63,067	全体 12,192 松島 1,924 利府 10,268
金融業 保険業	全体 159 松島 72 利府 87	全体 148 松島 60 利府 88	全体 ▲11 松島 ▲12 利府 1	データなし	全体 881 松島 — 利府 881
不動産業 物品賃貸業	全体 177 松島 87 利府 90	全体 141 松島 76 利府 65	全体 ▲36 松島 ▲11 利府 ▲25	全体 2,050 松島 312 利府 1,738	全体 1,249 松島 795 利府 454
学術研究 専門・技術 サービス業	全体 109 松島 32 利府 77	全体 115 松島 19 利府 96	全体 6 松島 ▲13 利府 19	全体 661 松島 92 利府 569	全体 235 松島 49 利府 226
宿泊業、飲食 サービス業	全体 2,259 松島 1,174 利府 1,085	全体 2,369 松島 1,152 利府 1,217	全体 110 松島 ▲22 利府 132	全体 15,091 松島 10,945 利府 4,146	全体 6,170 松島 4,224 利府 1,946
生活関連サービス 業、娯楽業	全体 909 松島 278 利府 631	全体 849 松島 205 利府 644	全体 ▲60 松島 ▲73 利府 13	全体 8,591 松島 1,137 利府 7,454	全体 2,091 松島 536 利府 1,555
教育 学習支援業	全体 290 松島 73 利府 217	全体 293 松島 55 利府 238	全体 3 松島 ▲18 利府 21	全体 647 松島 226 利府 421	全体 527 松島 161 利府 366
医療・福祉	全体 1,679 松島 528 利府 1,151	全体 2,120 松島 587 利府 1,533	全体 441 松島 59 利府 382	全体 15,932 松島 3,841 利府 12,091	全体 8,372 松島 2,222 利府 6,150
複合 サービス業	全体 56 松島 26 利府 30	全体 89 松島 43 利府 46	全体 33 松島 17 利府 16	データなし	全体 365 松島 169 利府 196
サービス業 (他に分類されない もの)	全体 793 松島 197 利府 596	全体 697 松島 182 利府 515	全体 ▲96 松島 ▲15 利府 ▲81	全体 3,450 松島 279 利府 3,171	全体 1,385 松島 115 利府 1,270
合計	14,885	14,973	115	参考値：154,394	参考値：64,929

※出典：平成28年経済センサス-活動調査。注1) 必要な数値が得られた事業所を対象に集計

注2) 売上(収入)金額が把握できないものは「データなし」と表記した

② 観光・特産品資源の供給源として期待が集まる第1次産業の現状と課題

松島町では“牡蠣”に代表される海面養殖が年を追う毎に生産量・従事者等が減少している。これと同様に、利府町でも“利府梨”に代表される樹園地（果樹栽培地）・従事者が減少。両地域ともに、後継者不足解消に向けた早急な対策が根本的な課題となっており“従事者が生産活動によって家計を十二分に賄え、且つ、将来、後継者に託せる産業として今一度、立て直すこと”により、地域の観光・特産品の資源たり得る1次産業を守り、生産者を維持しつつ、品質と生産環境を更に高めていく必要がある。

松島町と利府町にとって、第1次産業はともに“地域資源”若しくは“観光資源”を生み出す土台にもなっている産業だけに、6次産業化や特産品開発等への取り組みを通じ、より付加価値の高い商品へと昇華させる施策・支援に日々腐心しているところである。

(個人漁業者等)

町	年度	経営体数	就業者数	うち海面養殖		海面養殖品目					
				経営体数	就業者数	牡蠣	こんぶ	わかめ	のり	あさり	その他
松島町	H25	69	107	—	67	26.0t				14.0t	—
	H30	53	105	49	50	47.0t				5.0t	—
利府町	H25	20	34	20	—	○	○	○	○	○	—
	H30	13	28	10	—	4.9t	11.5t	55.9t	○	○	—

※出展：農林水産省「漁業センサス」及び 令和3年3月「松島町統計資料」並びに「利府町統計書」

(個人農業者等)

町	年度	総数	自給的農家数	販売農家数				経営耕地面積 (ha)			
				T O	専業	準主業	副業的	T O	田	畑	樹園地
松島町	H22	509	133	376	60	25	291	797	752	42	3
	R 2	272	80	192	36	43	113	677	655	20	2
利府町	H22	301	—	301	57	32	212	356	255	72	28
	R 2	201	—	201	—	—	—	256	191	43	22

※1：自給的農家＝経営耕地面積が30a未満、且つ、農産物販売金額が50万円未満の農家。

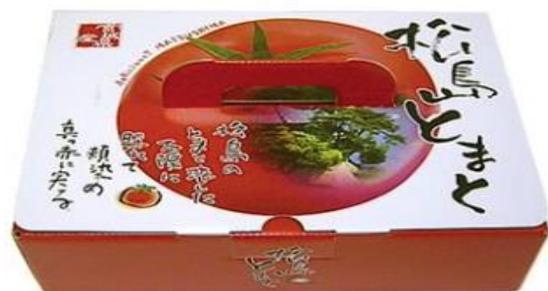
※2：販売農家＝経営耕地面積が30a以上、且つ、農産物販売金額が50万円以上の農家。



松島町名産「牡蠣」



利府町「わかめ」の加工現場



新たな栽培方式等が期待を集める「松島とまと」



利府町名産「利府梨」

③ 観光業における現状と課題

当地域の観光と言えば、全国に知られた“日本三景 松島”のブランドが挙げられる。

また、利府町は観光地としての知名度は松島には遠く及ばないものの、宮城県総合運動場“グランディ・21”や利府町文化交流センター“リフノス”等のプロサッカー試合や各種コンサート会場として多目的に使用できる施設を管理・保有し、町外から多くの観客を受け入れて来た。

但し、交通インフラの整備等が進み、団体旅行から個人旅行主体へと観光需要が転換してきたここ10年スパンで観光客入込数を分析すると、松島町においては平成22年の3,568,621人、宿泊者数については、平成23年883,573人をピークに入込数300~270万人台、宿泊客60万人台前後に留まっている（なお、H22入込数とH23宿泊数の上限はいずれもH23.3東日本大震災の発生前後にあたり、入込数は翌年から減少。宿泊数は復興要員増加による増と史料される）

また、利府町については、毎年安定して150~160万人前後の集客を挙げているが、町内の宿泊施設が少なく、宿泊者については年間2.5万人前後に留まっている。

このような中で、新型コロナウイルス感染症の拡大やロシアのウクライナ侵攻に伴う世界的な原材料価格高騰が観光に及ぼす影響は計り知れないものがあることから、前掲に示した“6次化による特産品開発”や個者の“強み”を活かした“新商品・新サービス”等の開発・提供に努め、これまでの“宿泊滞在型観光”に頼らない“付加価値型観光”への転換が求められている。

【当地域における直近5年間の観光客入込数等の推移】

地域名	区分	H28.12末	H29.12末	H30.12末	R1.12末	R2.12末
松島町	入込数	2,768,840	2,746,785	3,054,759	2,981,516	1,607,172
	宿泊者数	643,331	609,156	600,278	570,660	340,869
利府町	入込数	1,578,849	1,495,313	1,679,551	1,597,778	736,635
	宿泊者数	26,487	25,988	24,665	24,253	6,652
全体	入込数	4,347,689	4,242,098	4,734,310	4,579,294	2,343,807
	宿泊者数	669,818	635,144	624,943	594,913	347,521

※出典：宮城県経済商工観光部観光政策課「観光統計概要（令和2年1月~12）」

↓ 【地域・観光資源を活用してこれまで開発してきた商品・サービス（一覧）】 ↓

松島プレミアムブランド

“特産品”と“観光”の2部門で構成し、それぞれ5つの認定基準に基づき、松島ブランド推進委員会が認定する。松島ブランド認定は3年ごとの更新制で、毎年実施する新規認定と併せて更新審査を実施。現在認定30品目。



利府の特産商品群

利府町観光協会が取り扱っている各種特産品。本会特産品開発委員会の中でこれに続く特産品開発に鋭意取組み中。

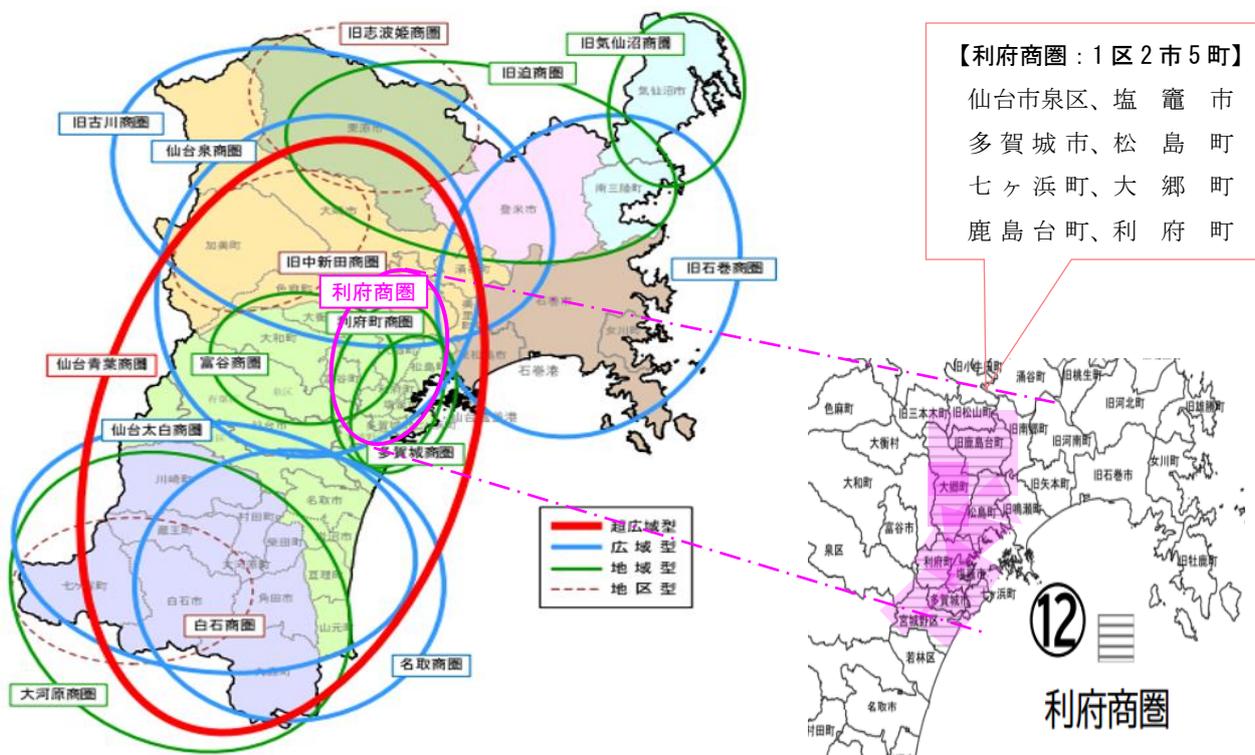


④ 商業における現状と課題

松島町には、観光客中心の品揃えの“海岸通り商店街”と地元住民の買回り品中心の品揃えの“高城町商店街”があるが、どちらも隣接市町から買回り客を吸引する力は持ち合わせていない。

令和3年10月に実施された最新の宮城県消費購買動向調査報告書によれば、本県には14商圏が存在し、当地域では利府町が商圏人口約40万人、吸引人口8万人に迫る広域型商圏を形成しており、その圏域は仙台市を含む1区2市5町に及び、前回平成30年10月の調査と比べて吸引人口が17.5%も増加し、県内トップクラスの伸び率となっている。但し、当町には商店街は存在せず、大型店等を中心とする吸引力となっていることから、前掲で示した地場産業・商店の育成支援を通じ、外貨（経済）が地域で“還流する”若しくは“還元される”仕組みづくりが求められるところである。

図7「宮城県の商圏分布」



商 圏	商圏類型	構成市区町村数※	商圏人口	吸引人口
①仙台青葉	広域型	5区2市7町	1,260,970	282,010
②仙台宮城野	広域型	2区2市4町	521,967	130,264
③仙台太白	広域型	2区1市1町	463,296	180,054
④仙台泉	広域型	3区2市13町1村	993,233	262,901
⑤旧石巻	広域型	2市27町	403,666	196,230
⑥旧気仙沼	地域型	1市3町	65,240	45,031
⑦名取	広域型	2区4市9町	710,681	193,137
⑧多賀城	地域型	2市2町	146,485	36,908
⑨旧迫	地域型	16町	127,041	45,827
⑩旧古川	広域型	1市20町1村	242,272	129,120
⑪大河原	地域型	2市7町	166,529	49,971
⑫利府	地域型	1区2市5町	397,453	77,687
⑬富谷	地域型	1市5町1村	110,726	40,910
⑭旧築館	地区型	7町1村	49,058	11,642

※出典：宮城県震災復興企画部「宮城県の商業」及び宮城県商工金融課「消費税購買動向調査報告書」

(へ) これまでの商工会の取り組み

利府松島商工会では、小規模事業者の当地域における持続的成長・発展を支援していくために、認定支援機関として平成30年4月から、国の認定を受けた“第1期経営発達支援計画”に基づき、目まぐるしく変わる経営環境等の変化に小規模事業者等が自ら持つ経営資源を以って対処していけるよう、経営分析を通じて個者それぞれの“強み”を把握し、その“強み”を遺憾なく発揮するための“事業計画の策定”と“その実施”、“実施後のブラッシュアップ”の支援を通じてPDCAサイクルの構築に努め、小規模事業者がこれまでの“経験”と“勘”に頼った経営から脱し、確かな裏付けと根拠から導き出した経営判断に基づいて、限りある経営資源をタイムリー、且つ、有用・有効に活用するよう成長を促してきた。

また、2011年3月に発生した東日本大震災以降、全国各地で頻発する自然災害等の非常事態から会社を守り経営を安定させるため、「事業継続力強化支援計画」を策定し、管内小規模事業者のBCP策定を積極的に支援するとともに、少子高齢化・大型店の出店等の競合激化に伴う後継者不足・廃業の問題に関しては、事業承継支援を強化してきたところである。

なお、これらの取り組みの主な成果は下記の通りであり、松島町と利府町の他、宮城県よろず支援拠点等の関係各機関と連携して実施してきたが、この第1期計画を遂行してきた中で明らかとなった支援課題等については、第2期経営発達支援事業内容の中で改めて後述する。

	主な支援項目	H30年度	R1年度	R2年度	R3年度
1	景気動向調査延べ企業数	110	120	166×2回	144×2回
2	経営分析事業所数	53	43	53	28
3	事業計画策定事業所数（策定後のフォロー数）	27(138)	32(62)	56(75)	39(84)
4	地域内創業者数（うち創業計画策定支援数）	11(3)	9(2)	6(6)	14(6)
5	事業承継計画策定数（策定後のフォロー数）	0	1(5)	0	2(0)
6	需要動向調査企業（品目）数	5	5	5	5
7	需要動向調査企業（品目）の平均データ回収数	300	300	238	258
8	販路開拓支援における取引成約件数	1	0	7	10
9	地域ブランド等の認定支援件数	17	20	30	30
10	BCP策定支援企業数 ※申請数	-	-	-	5

※地域内創業者数については、創業年度を基点とした数値。∴その年度の創業計画策定支援数とは必ずしも同数とはならない
※事業承継計画策定後のフォローに宮城県事業承継・引継ぎ支援センターが主体となって行ったものは含まず。
※本格的なBCP策定支援は、令和3年度からスタート。表中の数値は申請ベースのもの。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 今後10年程度の期間を見据えた長期的な振興のあり方

これまで述べてきた松島町と利府町の商工業の現状と課題を踏まえ、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方として、基本方針に「当地域における持続的発展」と「新たな経営資源の発掘・育成」の2点を掲げ、本経営発達支援計画の策定を機に、これまで以上に松島町及び利府町並びに日本政策金融公庫・地域金融機関等の関係諸機関と連携を強化して小規模事業者が抱える問題・課題を深く掘り下げ、これまでのBtoC取引（企業・消費者間取引）に加えBtoB取引（企業間取引）の可能性も視野に入れ、地域資源または企業固有の“強み”を活かした新商品・サービスの開発等の取り組みを推進することにより、小規模事業者の付加価値（企業価値）向上と販路開拓を支援し、最終的には販路拡大や売上拡大に繋げて小規模事業者の経営力の向上を図り、以って、豊かな地域資源の維持・発展を支え、外貨（経済）が当地域で還流等する仕組みの構築に努めて参りたい。

更に、この経営力を向上させる取り組みから多種多様な小規模事業者を発掘・育成し、産業基盤の整備・活力ある経営環境の創出に資することで“産業が主導する交流人口・観光入込客数の増加”につなげ、小規模事業者が当地域で将来にわたり持続的発展できる素地（経営環境）の維持・保全を通じ、小規模事業者の持続的発展と地域経済活性化を図る必要がある。

【支援方針】

- 松島町及び利府町に拠点を置く小規模事業者の「持続的発展」
- 小規模事業者個々の「新たな経営資源（人・モノ・金・情報）の発掘・育成」

② 松島町と利府町が経済振興の指針として位置付ける各種計画との連動性及び整合性

本会が定める経営発達支援計画は、松島町と利府町のそれぞれの総合計画の考え方に沿って設計しており、その理念及び具体的アクションに係る整合性・連動性は、以下の各項目に『※関連』として記載する通りである。

(イ) 松島町長期総合計画（後期基本計画 2021-2025）

【本計画の位置づけと策定経緯】

■松島町長期総合計画の位置づけ



■松島町長期総合計画の策定経緯



■松島町長期総合計画の計画期間



【基本理念】文化の継承と創造

【将来像】集い・学び・働き、笑顔あふれる美しいまち 松島

【重点戦略】定住・子育て・交流

※以下、6つの分野を設け、それぞれ基本目標を設定。実現化を目指している。

i) **基盤整備分野**

土地利用、河川港湾、公園緑地、住宅、上下水道、道路、公共交通、情報通信
 (基本目標) 心地よく元気な暮らしを支えるまちづくり

ii) **環境・安全・防災分野**

自然環境保全、公害、交通安全、消防防災、防犯 ※関連：本計画 P27 【iii) BCP策定支援】
 (基本目標) 人・まち・自然、ふれあい安らぐまちづくり

iii) **福祉・保健・医療分野**

保健医療、高齢者福祉・介護予防、障がい者(児)福祉、ボランティア、社会保障
 (基本目標) 心も体もすこやかに笑顔あふれるまちづくり

iv) **教育分野** ※関連：本計画 P35 【III_12. 地域経済活性化】

学校教育、生涯学習、スポーツ振興、文化財保護
 (基本目標) 自然と歴史に学び、豊かさを育み広げるまちづくり

v) **観光・歴史・文化分野** ※関連：本計画 P35 【III_12. 地域経済活性化】

国際観光、交流事業、文化遺産
 (基本目標) おもてなしの心を育み、愛されるまちづくり

vi) **産業振興・行政運営・コミュニティ分野** ※関連：以下8【a～g各項目のとおり】

起業・創業、観光業、農林業、水産業、商工業、定住促進、住民参加、行財政、広域行政
 (基本目標) 豊かな地域で仕事・暮らしが つむぎ合う心かようまちづくり

a) **起業・創業** ※関連：本計画 P24 【6. 事業計画策定支援】～P29 【8. 新たな需要の開拓】

(目指すべき方向) 松島の特色を生かした起業家・創業者を育成・支援する。

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	起業家・創業者の活動支援	創業件数(年)	2件	2件
2	起業家・創業者の人材育成	セミナー開催件数(年)	1回	2回
3	起業・創業関連情報の発信	情報提供回数(年)	1回	2回以上

b) **観光業** ※関連：本計画 P18 【3. 地域経済動向調査】～P35 【III_12. 地域経済活性化】

(目指すべき方向) 産業間の連携による松島の特色を生かした観光のまちを目指す。

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	産業間の連携の強化	観光客入込数(年)	161万人	300万人
2	松島の新商品開発	研修会開催回数(年)	1回	2回
		新たな商品開発	0件	2件
3	体験型観光メニューの充実	体験型観光メニューの充実	メニュー 検討・実施	メニュー 検討・実施
4	まつしまイメージ戦略の展開	松島ブランド認定数(延べ件数)	30件	50件

※表中“1”と“4”については、前掲V) 観光・歴史・文化分野と目標を同じくする。

c) **農林業** ※関連：本計画 P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】

(目指すべき方向) 安定した農林業の振興を図る。

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
3	地産地消の推進	産業まつり等イベント開催回数	0回	3~5回

※小規模事業者等関連指標のみを抜粋。

d) **水産業** ※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P29【8. 新たな需要の開拓】

(目指すべき方向) 付加価値の高い水産業の振興を図る。

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	磯島の活用 (観光振興分野で関連)	磯島の活用の検討	0件	活用検討
3	浅海漁業の振興 (6次化・特産品開発・観光振興分野で関連)	カキ水揚げ量(年)	30t	50t
		アサリ採取量(年)	3.5t	7t

※小規模事業者等関連指標のみを抜粋。

e) **商工業** ※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】

(目指すべき方向) 松島の特色を生かした活力ある商工業の振興を目指す。

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	商店街活性化の支援	創業者と家主のマッチング支援(年)	0件	1件
		住民満足度(商工業振興)	—	18%以上
2	中小企業融資資金預託事業の充実	公費負担額	4,200万円	4,200万円
3	企業誘致の推進	企業立地セミナー参加回数(年)	0	2回
		企業誘致数(延べ数)	1件	3件
4	消費生活の安定と向上	窓口設置数(週)	2回	2回

f) **定住促進** ※関連：本計画 P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】

(目指すべき方向) 若者が暮らしやすい活気あるまちを目指す。

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
2	移住定住の増進に向けた取り組み推進	地域おこし協力隊の方針決定等	—	隊員2名

※小規模事業者等関連指標のみを抜粋。

g) **住民参加** ※関連：本計画 P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】

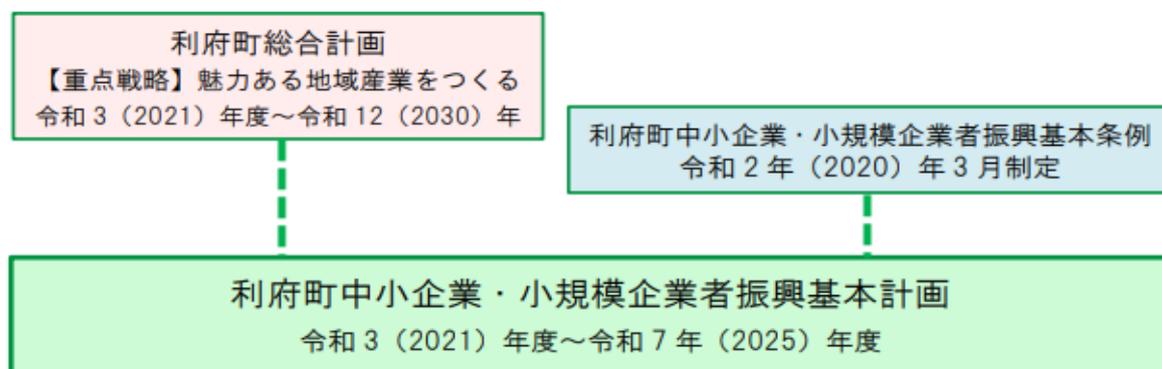
(目指すべき方向) 住民・団体・民間等と町の協働を進め心がかよいうまちを目指す。

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	まちづくり活動への支援	住民満足度(まちづくり活動支援)	—	28%以上

※小規模事業者等関連指標のみを抜粋。

(ロ) 利府町中小企業・小規模企業者振興基本計画

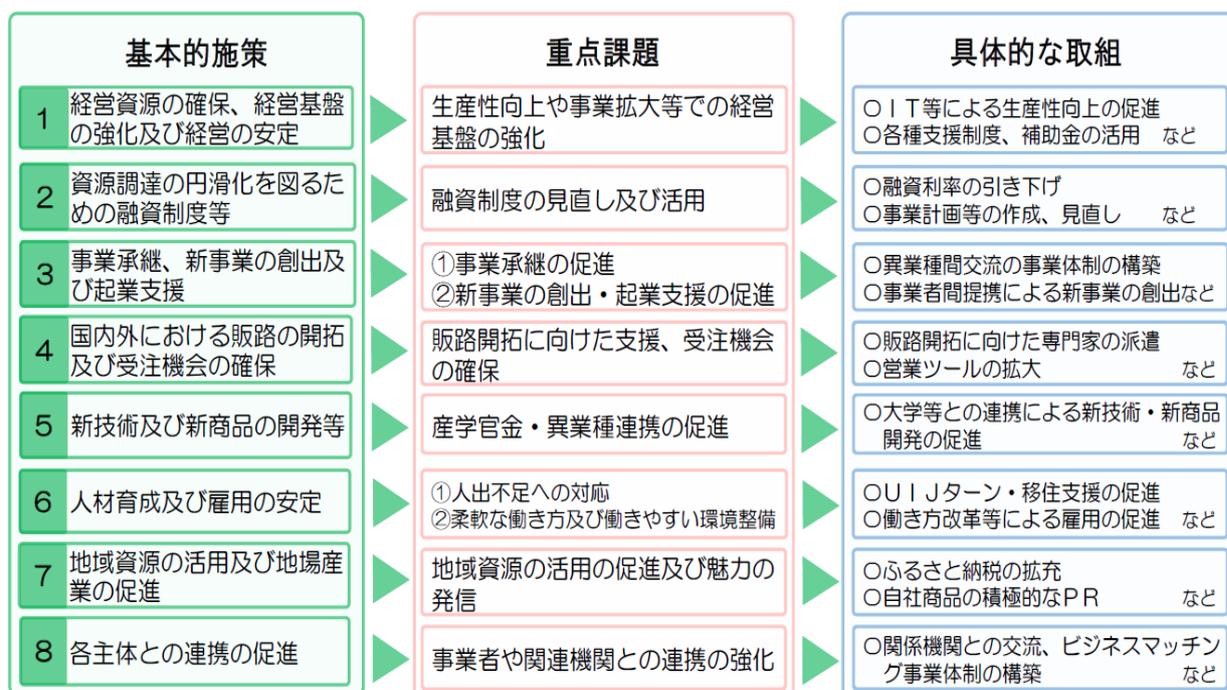
【本計画の位置づけと策定経緯】



【策定経緯】「利府町総合計画（2021-2030）」に掲げた基本方針等を踏まえ策定された「利府町中小企業・小規模企業者振興基本条例（以下「基本条例）」という」に基づき策定。

【基本理念】中小企業・小規模企業者の振興は、中小企業・小規模企業者が地域の経済及び雇用を支える担い手として重要な役割を果たしているという基本的認識の下、中小企業・小規模企業者の自らの創意工夫及び自主的な努力を尊重しつつ、町、中小企業・小規模企業者、中小企業・小規模企業者振興団体、大企業者、金融機関及び町民が一体となって、国、県その他関係機関との連携を図ることを基本として行われるものとする。
(基本条例 第3条)

【計画体系】基本条例に示された8つの基本的施策ごとに、町内中小企業・小規模企業者へのアンケート調査結果や統計資料等により、課題を抽出して各種施策を展開。



【基本的施策と重点課題、目標値等】

a) 経営資源の確保、経営基盤の強化および経営の安定に関すること

※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】
 (重点課題) 生産性向上や事業拡大等での経営基盤の強化

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	先端設備等導入促進計画	認定件数 (年)	10 件	20 件
2	B C P 計画に係るセミナー及び個別相談会	開催回数 (年)	0 回	5 回

b) 資源調達円滑化を図るための融資制度等に関すること

※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P29【8. 新たな需要の開拓】
 (重点課題) 融資制度の見直し及び活用

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	振興資金の新規利用事業者	利用件数 (年)	29 件	39 件

c) 事業承継、新事業の創出及び起業支援に関すること

※関連：本計画 P24【6. 事業計画策定支援】～P29【8. 新たな需要の開拓】
 (重点課題) 事業承継の促進、新事業の創出・起業支援の促進

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	ビジネスマッチング事業	開催回数 (年)	0 件	5 件
2	創業支援計画策定支援に伴う創業者	創業件数 (年)	0 回	2 回
3	企業誘致	誘 致 数 (年)	3 企業	5 企業

d) 国内外における販路の開拓及び受注機会の確保に関すること

※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P29【8. 新たな需要の開拓】
 (重点課題) 販路開拓に向けた支援、受注機会の確保

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	専門家派遣	派遣件数 (年)	0 件	10 件
2	ビジネスマッチング事業	開催回数 (年)	0 回	5 回

e) 新技術及び新商品の開発等に関すること

※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】
 (重点課題) 産学官金・異業種連携の促進

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	新たな商品開発	開発件数 (年)	11 件	13 件
2	専門家派遣	派遣件数 (年)	0 回	5 回

f) 人材育成及び雇用の安定に関すること

※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】

(重点課題) 人手不足への対応、柔軟な働き方及び働きやすい環境整備

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	町内で働く町民	割 合 (%)	29.8%	33.0%

g) 地域資源の活用及び地場産業の促進に関すること

※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P21【4. 需要動向調査】

(重点課題) 地域資源の活用の促進及び魅力の発信

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	ふるさと納税	寄付件数 (年)	1,307 件	2,000 件
2	町産業に魅力を感じる町民	割 合 (%)	38.6%	42.0%
3	観光入込客	入 込 数 (年)	159.7 万人	165.0 万人

h) 町、中小企業・小規模企業者、中小企業・小規模企業者振興団体、大企業者、金融機関及び町民の相互の連携を促進すること

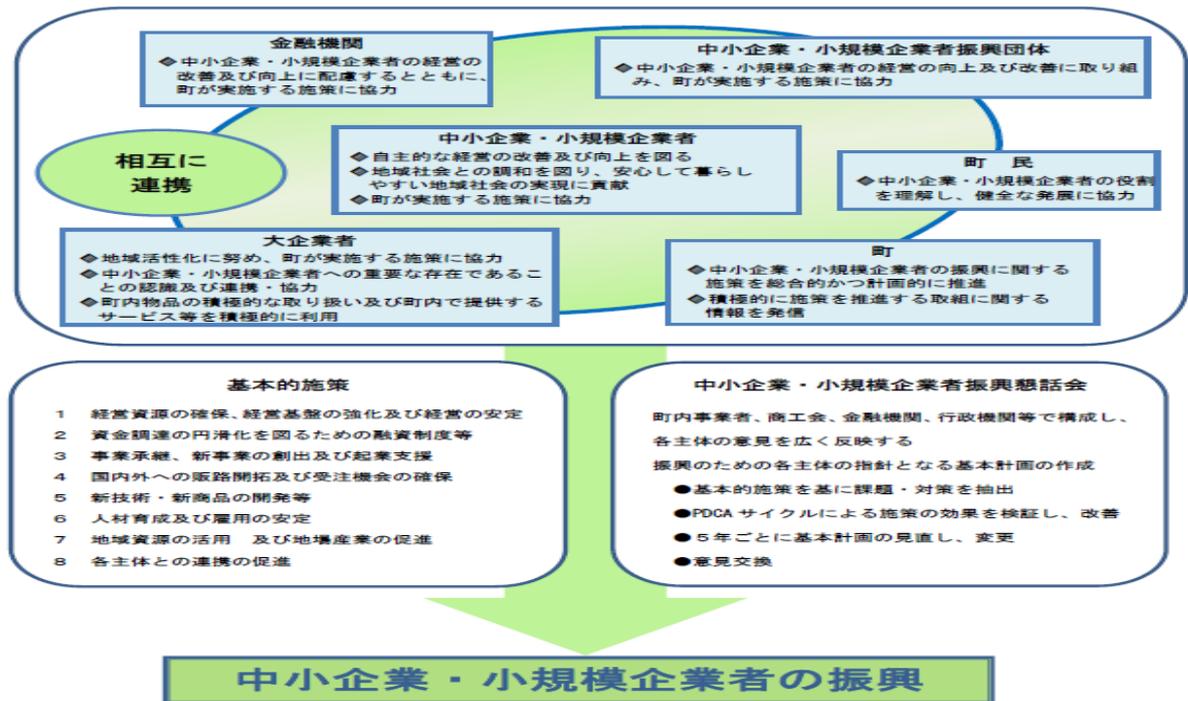
※関連：本計画 P18【3. 地域経済動向調査】～P35【Ⅲ_12. 地域経済活性化】

(重点課題) 事業者や関連機関との連携強化

No	施策概要	指 標	目 標 値	
			R 2年度	R 7年度
1	ビジネスマッチング事業	開催回数 (年)	0 回	5 回

※目標値 d) 2 ビジネスマッチングに同じ。

【推進体制】



③ 利府松島商工会が果たすべき役割

本会は地域に密着した“地域総合経済団体”、また、国が定めた“認定支援機関”として、小規模事業者の経営実態を把握するとともにその意見や要望を集約し、経済施策等への反映を松島・利府両町に働きかける一方、これまでの経営改善普及事業（経営・金融・税務・記帳・労働）等に加え、本経営発達支援事業を通じ、経営課題改善の意欲の高い事業者や、事業進展性の高い事業者を見極め、経営分析支援、事業計画策定支援やフォローアップを行い、当地域の核となる企業や産業を牽引する人材の発掘育成を行う役割を担い、地域経済の持続的な発展を改めて支えていく。

また、当地域では、新型コロナウイルス感染症の拡大等による観光需要の激変に加え、人口減少等に伴う地域経済の縮小が懸念される松島町と相次ぐ大型量販店・ロードサイド店等の出店により著しい発展を遂げる中、地域固有の産業及びそれをこれまで下支えして来た中小・小規模事業者が激しい競合に晒されて衰退し、地域産業の空洞化の危機に対処して行かなければならない利府町と互いにこれまで歩んできた歴史・文化・政治・経済・地勢等を背景とした問題・課題を抱えていることから、町（行政）が都市計画や予算、企業誘致や公共事業等の政策策定・施行等、他政策分野とのバランスを踏まえて大局的に経済対策を実施していく役割を担うとすれば、本会は、松島・利府両町の施策を十分に踏まえた上で、更により地域小規模事業者側の見地に立ち、ローカルファーストを基軸とした地域経済循環の施策を推し進める必要がある。

更に、地域経営環境が厳しさを増す中、小規模事業者が生き残りをかけた自己変革の有効な手段として、デジタル社会に対応したECの活用による売上拡大やクラウド会計による業務効率化等、DX（デジタルトランスフォーメーション）を強く推進する役割を果たすべき立場にある。

(3) 経営発達支援事業の目標

「(2) 地域小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」に示した、当地域に拠点を置く小規模事業者の「持続的発展」と小規模事業者個々の「新たな経営資源の発掘・育成」の方針に沿い、本第2期計画では、以下の5つの目標を掲げて経営発達支援事業を実施して参りたい。

具体的には、巡回・窓口指導等における“対話”と“傾聴”を通じて小規模事業者が本質的課題を認識・納得した上で、自ら行動する力を引き出す等「経営力再構築伴走支援モデル」を実践し、事業計画作成 支援等を通じて個者の“強み”“弱み”を明らかにした上で持続的成長・発展を促すとともに、事業承継等の 事業継続支援、創業・第二創業等の新事業の創出を支援し、更に、地域資源を活用した新商品・サービスの開発等の取り組みを通じて、小規模事業者の付加価値向上を図り、その販路開拓を支援することで豊かな地域資源の維持・発展を支え、外貨（経済）が地域で還流等する仕組みを構築することで観光客入込数及び交流人口増加に貢献し、小規模事業者が当地域で持続的に事業を営める経営環境の維持に努め、以って、地域経済活性化に寄与したい。

また、近年は新型コロナウイルス感染症の拡大に加え、ロシアによるウクライナ侵攻に伴う世界的な物資不足・原材料価格の高騰等、未曾有の事態が頻発していることから、この激しく変化するビジネス環境に対応して行くために、DXに向けた取組みを新たに支援の中核の1つに掲げ、その理解浸透と実践遂行を強力に推し進めていくものである。

目標 1 経営課題を踏まえた事業計画の策定・実施・ブラッシュアップ支援の推進

目標 2 創業・第二創業の推進を通じた新事業の創出

目標 3 地域資源または企業固有の“強み”を活かした新商品・新サービス等の開発を通じた付加価値（企業価値）向上と新たな販路開拓等の取り組みに対する支援の強化

目標 4 事業承継・自然災害等の緊急事態に向けた事業継続への取り組みに対する支援の強化

目標 5 職員の資質向上とチーム支援の実践を通じた伴走型支援体制の強化

なお、達成目標数値等の詳細については、次項にその項目ごとに整理して明示する。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 実施期間： 令和 5年 4月 1日 ～ 令和10年 3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

① 経営課題を踏まえた事業計画の策定・実施・ブラッシュアップ支援の推進

全国連の「小規模事業者景況調査」に加え、本会が独自に実施する「経営動向調査」を通じて、地域内小規模事業者の経営状況や課題等を業種毎に把握し、国が提供するRESAS（地域経済分析システム）や行政機関等が公表する各種統計データによりマクロ視野の経済動向等を把握する。

また、各種調査・統計から把握したデータを踏まえて小規模事業者の「経営分析」を行い、経営状況や財務状況における個々の事業者が克服すべき経営課題を明確にした上で、事業計画の策定を支援し、策定した事業計画の実施及び実施後のフォロー・ブラッシュアップ支援を定期的な巡回・窓口指導等（伴走型支援）を実践することにより、事業計画を起点とするPDCAサイクルの構築を通じて経営力向上を図り、小規模事業者の持続的発展・成長に寄与する。

なお、個々の事業者「経営分析」及び「事業計画の策定」は、本事業の「Bizミル」システムを活用して情報共有・一元管理し、小規模事業者に対して総合的な伴走型支援を提供する。

② 創業・第二創業の推進を通じた新事業の創出

本事業の実施にあたっては、松島町と利府町がそれぞれ所管する「特定創業支援等事業」との連動制・整合性を図りながら、創業希望者や6次産業化へ取組む農業・漁業者、若手後継者等を対象とした「創業・第二創業塾」を開催し、企業経営者としての心構えや財務・マーケティング等の基本的知識の習得と事業計画策定支援を行い、当地域の将来を担う産業及び人材等を育成・支援する。

③ 地域資源または企業固有の“強み”を活かした新商品・新サービス等の開発

を通じた付加価値（企業価値）向上と新たな販路開拓等の取り組みに対する支援の強化

前掲①及び②の取組みを通じて、抽出した小規模事業者等を中心に、消費者が求める商品やサービスに対する需要動向について調査・把握し、買い手の立場に立ったマーケットインの思考に基づく新商品・サービスの開発及び既存商品の改良の取組みを支援し、新たな販路開拓と販路拡大を図るとともに、地域資源の活用については、コロナ禍により大きな打撃を受けている飲食・宿泊業者、食品製造業者を中心にその取組みを推進する。

なお、新たな販路開拓・販路拡大の手法については、これまで行って来た展示・商談会等への出展勧奨に加え、DX化（導入）の見地からITおよびSNS等の導入・利活用の積極的に推進することで、小規模事業者の販路開拓を支援していく。

④ 事業承継・自然災害等の緊急事態に向けた事業継続への取り組みに対する支援の強化

近年、少子高齢化・競合激化に伴う後継者問題や頻発する自然災害や世界的紛争による資源不足等が頻発し、小規模事業者の経営リスクが高まっており、その経営環境は悪化の一途を辿っていることから、松島町と利府町と共同で小規模事業者のBCP計画の作成を支援することで経営リスクの分散・軽減化を図るとともに、宮城県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を通じて事業承継への備えとして対策・対応を支援することにより、当地域における事業継続を補完し、小規模事業者の持続的成長と発展に寄与していく。

⑤ 職員の資質向上とチーム支援の実践を通じた伴走型支援体制の強化

小規模事業者の経営支援に対するニーズが多様化する中、これら多様な要望に対応していくためにこれまでの「OJT」及び「Off-JT」に加え、「基幹システム」や「Bizミル」等を活用して支援情報・支援ノウハウ等のあらゆる情報の共有・一元管理化（職場内DX）を推進することによりチーム支援を確立し、伴走型支援体制の更なる強化・高度化を図っていく。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画における取組みとしては、全国商工会連合会が四半期毎に実施する「小規模事業者景気動向調査」に加え、半期1回（年2回）実施する本会独自の「経営動向調査」により、全業種約150事業所（製造業、建設業、卸・小売業、宿泊・飲食・サービス業、他）を対象とした定量調査（売上高・採算・設備投資・資金繰り等）と定性調査（景況感・営業年数・後継者の有無・事業計画作成状況・現在直面している課題）を実施し、その結果をホームページ上で公表するとともに、経営指導員等間で情報を共有し、事業計画策定支援に活かしてきた。

しかしながら、本調査は、全会員アンケート調査で実施することから、数は集まるものの業種毎にバラツキが生じ、且つ、事業所が毎回回答する訳ではないことから定点調査として機能しない等の課題も散見され、事業計画策定や新商品開発等に調査結果を活用できないこともあった。

また、ビッグデータの活用まで至っていないことから、相対的視点での分析に課題を残した。

新型コロナウイルス感染症やロシアのウクライナ侵攻に端を発する資源不足・高騰等経営環境の悪化等で、更に専門的な分析に基づく情報提供が求められることから、国が提供する「RESAS」を有効活用し、経営分析及び事業計画策定に活用できる信憑性の高い経済動向結果を提供する。

なお、調査の実施・公表は年間を通じ切目なく行い、リアルタイムな情報の把握・提供に努める。

(2) 目標

項目		現行	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
①RESASによる調査分析	公表回数	—	第1四半期 1回	第1四半期 1回	第1四半期 1回	第1四半期 1回	第1四半期 1回
②全国連・景気動向調査 （四半期に1回実施・公表）	調査企業数	15件	15件	15件	15件	15件	15件
	公表回数	—	四半期毎 4回	四半期毎 4回	四半期毎 4回	四半期毎 4回	四半期毎 4回
③本会・経営動向調査 （半期毎に1回実施・公表）	調査消費者数	可変144件	定量75件	定量75件	定量75件	定量75件	定量75件
	公表回数	年間2回	第2、4四半期 各1回	第2、4四半期 各1回	第2、4四半期 各1回	第2、4四半期 各1回	第2、4四半期 各1回
④統計資料分析・公表回数	公表回数	—	第3四半期 1回	第3四半期 1回	第3四半期 1回	第3四半期 1回	第3四半期 1回

※第2期計画での経営動向調査は調査対象事業所を選定し、定点調査方式（1業種あたり15事業所×5業種=75サンプル）とする。

※本調査を通じ、景気動向調査+経営動向調査=90事業者/895事業者（本会R3末法定会員）≒10%の定量・定性的な定点分析可能

(3) 事業内容

- ① 国が提供するビックデータを活用した地域経済動向調査（実施および公表の時期）第1四半期限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化に資するため、「RESAS」を活用した地域経済動向調査結果分析を行い、把握した内容は、本会ホームページに公表する。

分析項目	分析内容
松島町及び利府町に加え、2市3町・宮城県の人口動態	老年・生産年齢・年少人口等、どの層も増減が顕著になっており、今後の動向とその要因を分析し、小規模事業者の顧客層を分析する。
地域経済循環マップ	地域内企業の経済活動を通じて生産された付加価値がどの程度労働者や企業の所得として分配されたかを分析する。
産業構造マップ	当地域の主要産業等を分析するとともに、他地域と比較・分析を通じ、業種別の強み・弱み・課題等を把握し、その要因を分析する。
観光マップ	From-to（滞在人口）分析や目的地分析等を通じて、観光客の動向・ニーズを把握し、適切且つ正確なPR施策の展開を分析する。

- ② 全国商工会連合会「小規模事業者景気動向調査」（実施および公表の時期）四半期毎/年4回業種と事業規模から選定した15事業所を対象に四半期毎の経営状況・景況感等の調査分析し、当地域における経営環境を測る指標とするもの。選定（特定）した事業所の回答を分析することから、業種等における定点調査と位置づけることができ、信憑性の高い指標として活用できる。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画では、松島町は「松島ブランド（商品・サービス）」、利府町は「個店の魅力（商品・サービス・店内雰囲気）」等の認知・向上を目的に一般消費者を対象としたアンケート方式で実施してきたが、調査を実施する小規模事業者の選定は、事務局が任意に選定し、事業者に調査を打診・了解を得た上で実施していたことから、小規模事業者に受動的に捉えられがちな傾向にあり、調査結果が、商品力・サービス・店舗の魅力等の向上・ブラッシュアップに向けた現実的アクションを引き出すケースは少なかった。

また、展示・商談会等を通じたバイヤー目線の商品・サービス（以下「商品等」という）に対する評価の収集（集約）・分析の実績が残せず“BtoC取引”のみならず“BtoB取引”に向けた「売れる商品等づくり」に資する支援の実施までには至らなかった。

これは、本会として参加勧奨は行ってきたもののバイヤーと接触する機会となる展示・商談会等への出展・参加を小規模事業者の任意に任せた結果、実績を残せなかったものと判断している。

特にコロナウイルス感染症が拡大したことで、従来の展示・商談会等の開催頻度が減少する等、企業間取引に向けたマッチング機会はここ数年減少の一途を辿っている状況にある。

以上の課題を踏まえ、本第2期計画における需要動向調査については、先の「目標1」経営課題を踏まえた事業計画の策定・実施・ブラッシュアップ支援の推進、「目標3」地域資源または企業固有の“強み”を活かした商品等の開発を通じた付加価値（企業価値）向上と新たな販路開拓等の取り組みに対する支援の強化」に基づき、事業計画策定・実施・ブラッシュアップ支援を通じて、「企業固有の強み」を活かした商品等の改良・改善を行う小規模事業者」及び「地元農・水産資源等の地域資源を活用した新商品等の開発を目指す小規模事業者」を支援するとともに「展示・商談会等へ出展する小規模事業者に対する人・物的支援制度を創設・運用」することにより、自社商品等に対する積極的な需要動向調査の発露（能動的な需要動向調査）を促していく。

また、本計画では、マーケットインの観点に鑑み、一般消費者及び取引先（バイヤー）のニーズを重視した調査を行い、小規模事業者の商品等の改善・改良に向けた分析を加えた上で、実施企業個々にその結果をフィードバックし、「売れる（消費者に支持される）商品等づくり」に資するものとする。

(2) 目標

事業内容	現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
①一般消費者に対する需要動向調査（頻度）	年1回	随時	随時	随時	随時	随時
調査事業者数	5者	4者	4者	6者	6者	6者
調査商品数（調査事業所×2商品）	5品	8品	8品	12品	12品	12品
調査サンプル数（1商品×50サンプル）	258	400	400	600	600	600
②バイヤーに対する需要動向調査（頻度）	—	随時	随時	随時	随時	随時
調査事業者数	—	4者	4者	6者	6者	6者
調査商品数（調査事業所×2商品）	—	8品	8品	12品	12品	12品
調査サンプル数（1商品×2バイヤー）	—	16	16	24	24	24

※現状は、2事業所各1商品（サービス）の調査。残3事業所は店舗づくりアンケートに留まる。

(3) 事業内容

① 一般消費者に対する需要動向調査（BtoC調査）

松島町及び利府町において、自らの“強み”及び地元農・水産資源を活用した商品等を製造・販売・提供する製造・小売・宿泊・飲食業者の商品等について課題を抽出し、消費者ニーズを捉えた更に売れる商品への改良及び新商品開発等に繋げるため、各店舗及び、集客が見込める「イベント」、「七ヶ浜うみの駅 七のや」等、2市3町に点在する「産直市場」において、試食アンケートを通じ、商品等のブラッシュアップを行い「売れる（消費者に支持される）商品等づくり」を支援する。

なお、本調査は事業計画の策定等を通じて掘り起こした「意欲ある事業者」等を主体に実施する。

項 目	内 容
支援対象者	個者の“強み”及び地元農・水産資源を活かし商品等を開発する小規模事業者
調査商品数	支援対象事業者等が開発・改良した商品等のうち毎年度2商品を選定し調査する。
調査方法	小規模事業者各店舗及び2市3町に点在する「産直市場」等での試食アンケート
調査項目	【基本属性】居住地域、性別、年代、交通手段 等 【商品評価】味・見た目・値段・食べやすさ(大きさや形状)・ボリューム感・パッケージデザイン・満足度等について5段階評価等とし、調査対象事業者の意向を常に確認しながら専門家の指導を得て設定する。
実施頻度	随時
サンプル数	1商品につき50サンプル
成果の活用	調査結果は支援対象事業者へ直接フィードバックし、売れる(消費者に支持される)商品等づくりに向けた改良・改善の基礎資料として活用する。

② バイヤーに対する需要動向調査 (BtoB調査)

前掲①の小規模事業者の中で、展示・商談会等におけるバイヤーとの取引を通じて“BtoC取引”及び“BtoB取引”の開始・拡大を目指す個者に対し、商談対象商品の評価や改善点を把握し、商談成立をサポートするため、「展示・商談会等へ出展する小規模事業者に対する人・物的支援制度を創設・運用 (P31「販路開拓助成金)」することにより、宮城県商工会連合会が主催する「(Web版)グルッとMIYAGIちょっとイイもの“食の商談会”」等の各種商談会等への出展を促すとともに商談の場に経営指導員等も同席して次の方法によりバイヤーに対するヒアリング調査を実施する。

項 目	内 容
支援対象者	個者の“強み”及び地元農・水産資源を活かし商品等を開発する小規模事業者
調査商品数	1事業者につき2商品を選定し調査する。
調査方法	出展事業者のサポート役として経営指導員等が商談会に参加し、バイヤーとの商談に同席し、商品に対する需要動向など直接ヒアリング調査を行う。
調査項目	「バイヤーコンセプト・味・容量・パッケージデザイン・価格・取引条件」等とし、調査対象事業者の意向を常に確認しながら専門家の指導を得て設定する。
実施時期	出展する商談会の都度(年1回以上)
サンプル数	1事業所(2商品)につき3バイヤーの意見
成果の活用	調査結果は支援対象事業者へ直接フィードバックし、二次商談以降のバイヤーと折衝における成約獲得に向けた商品の改善・改良の基礎資料として活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画の取組みとしては、小規模事業者持続化補助金等の各種補助金申請事業者や経営改善貸付(マル経)斡旋事業者等を中心に、経営支援基幹システム「Bizミル」を活用して、個々の小規模事業者の経営状況の把握に努めたが、過去の決算書等を軸とした財務分析が中心で、日々の経営指導から得られる非財務分析(SWOT分析)が不十分で、経営実態を多角的に把握したものとは言い難かったことから、本第2期計画では、「Bizミル」で重要なファクターとなる非財務情報の収集に努め、本来実施すべきSWOT分析を充分に行った上で、小規模事業者の潜在的な“強み”を引き出し事業計画策定に繋げていく。

(2) 目標

項 目	現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
経営分析事業者数	28者	60者	60者	80者	80者	80者

※目標：(R5～7年)15件/1指導員。(R8～9)20件/1指導員に設定。なお、経営分析≧事業計画策定を目標とする。

※参考：令和3年の事業計画策定支援数47件(内訳)事業計画策定39件+創業・第二創業計画6件+事業承継計画2件。

(3) 事業内容

第2期計画では、本計画に掲げた目標を達成するために、創業・第二創業塾等の受講者や持続化補助金等の国、県、町及び関係機関が実施する補助及び助成事業（以下「各種補助事業等」という。）の活用を希望する小規模事業者を重点支援対象事業者として位置づけ、経営指導員等が巡回・窓口相談等のあらゆる機会を捉えて、個者の「強み」「弱み」「取り巻く経営環境」を把握・認識することの重要性について啓発し、経営分析を行った上で事業計画策定や各種補助事業等の申請を支援するとともに、作成した事業計画等の実施、また実施後についても分析結果のフィードバックを行うことにより、事業の進捗状況や成果を検証する「PDCAサイクル」を構築する。

また、分析にあたり専門的な知識が必要となる案件については、宮城県商工会連合会のサポーターインリーダーや宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携して課題解決を図るとともに、経営指導員等の間で情報共有を通じ、職員個々のスキルアップに繋げていく。

なお、事業計画等の策定支援にあたっては、経営分析を行うことを条件に事業を実施していく。

① 経営分析の手法

宮城県商工会連合会及び県下38商工会が共通した分析ツールを活用することで、情報・分析結果を共有し、スケールメリットを活かす観点から、全国商工会連合会が推奨する「Bizミル」を導入・活用して経営分析を行うものとする。

② 経営分析の内容

i) 分析対象者（重点支援対象事業者）

創業・第二創業塾等の受講者や各種補助事業等の活用を希望する（活用した）小規模事業者他、本経営分析の趣旨を理解し、取組みに意欲的な小規模事業者の中から50事業者を選定する。

ii) 分析内容

次に掲げる財務的要因と非財務的要因の2つの視点から分析を行い、小規模事業者等の経営状況の実態を把握する。

○ 財務分析（定量分析）

項目	内容
分析目的	小規模事業者等の現状を分析することにより、経営状況を把握し、今後の支援策に繋げることを目的とする。
分析項目	売上高(工事高)増加率(売上持続性)、営業利益率(収益性)、労働生産性(生産性)、EBITDA有利子負債倍率(健全性)、営業運転資本回転期間(効率性)、自己資本比率(安全性)、付加価値額(営業利益+人件費+減価償却費)売上高総利益率、流動比率、損益分岐点、キャッシュフロー等

○ 非財務分析（定性分析）

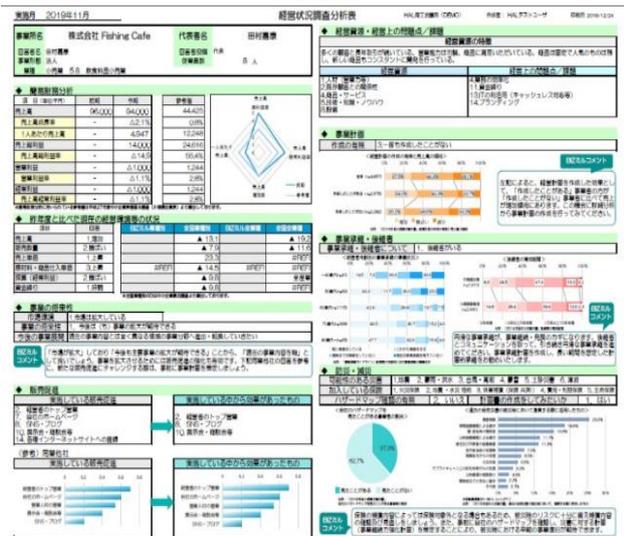
項目	内容
分析目的	小規模事業者に対する支援を実施するために、競争力の源となる人材、技術、技能、知的財産、組織力、ネットワーク等、非財務資産を発掘する。また、本経営分析結果に基づくSWOT分析を通じて事業計画策定・実施を支援し、業績向上を図っていく。
分析項目	i) 経営者への着目 経営者自身について、ビジョン、経営理念、後継者の有無等 ii) 事業への着目 事業沿革、技術力・販売力の強み、技術力、販売力の弱み、ITの能力等 iii) 企業を取り巻く環境 関係者への着目 市場規模・シェア、競合他社比較、顧客リピート率、主力取引先企業の推移 従業員定着率、勤続日数、平均給与、引金融機関とその推移等 iv) 内部管理体制への着目 組織体制、経営目標、情報共有の状況、社内会議の状況、人材育成の仕組み等

(4) 分析結果の活用

経営状況の分析を通じ、明らかとなった経営実態から導き出される経営課題を明確化し、当該事業所に対してフィードバックすることにより、事業計画策定支援等に活用していく。

また、個別の経営分析の結果は、必要な時にスムーズな提供が図れるよう「Bizミル」を活用して業種別・分析項目別に整理することにより経営指導員等職員間で共有し、日々の巡回・窓口指導において活用する。

【参考】「Bizミル」を活用することにより導き出すことができる指標



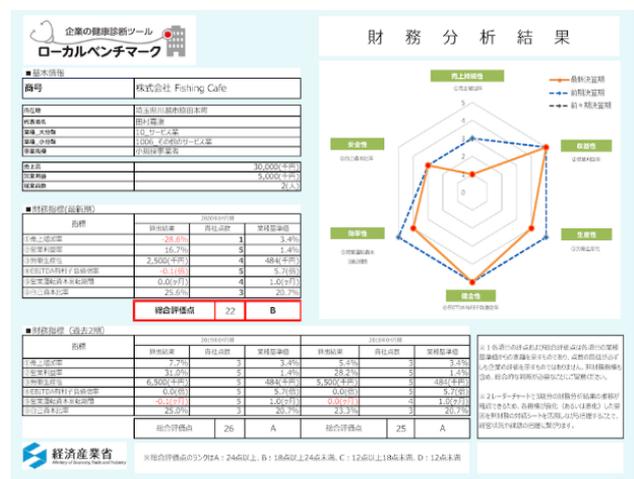
財務分析（定量分析）



非財務・SWOT分析（定性分析）



中期計画（5年計画）



ローカルベンチマーク

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画では、各種補助事業等に取り組んだ小規模事業者及び、松島町及び利府町と連携して開催した事業計画策定・創業セミナー参加者を中心に、経営の指針となる事業計画や創業計画等の策定を支援してきたが、前掲5に記載の通り、非財務分析（SWOT分析）が十分にできていないものが多く、また、事業計画策定・創業セミナーも1回限りの“自己啓発”的に開催したものが多かったことから、その後の継続フォローに至らないケースが散見され、財務・非財務分析を十分に把握した上で、刻々と変化する経営環境に対応し得る“事業計画の策定”までには至らなかった。

(2) 支援に対する考え方

先に示した「**目標 2** 創業・第二創業の推進を通じた新事業の創出」を達成するために、前項(1)の課題を踏まえ、第1期計画最終年となる令和4年～継続受講方式の「創業・第二創業塾」を開催して受講者の人となり～非財務情報の把握に努めているが、第2期計画でもこの方式を踏襲し、受講者の財務・非財務情報の把握に努めるとともに、成果に繋がっている各種補助事業等に取り組んだ小規模事業者に対する日々の経営指導を通じた事業計画策定支援はこれを継続する。

また、事業計画策定の啓発手段としては、日々の巡回・窓口指導の他、本会ホームページ及び会報等の周知媒体を十二分に活用し、その策定にあたって経営分析を必須要件に定め支援していく。

更に、創業・第二創業予定者には、産業競争力強化法に基づく松島町及び利府町の「創業支援等事業計画」の適用を視野にビジネスプランの策定を支援するものとする。

加えて、「**目標 4** 事業承継・自然災害等の緊急事態に向けた事業継続への取り組みに対する支援」を強化していくため、「中小企業等経営強化法」に基づくBCP（事業継続計画）の策定については、これまで通り両町と連携して啓発に努め、宮城県よろず支援拠点等の専門家の協力を得てその策定を支援し、事業承継については、宮城県事業引継ぎ支援センターと連携を図り、事業承継診断を通じて要望及び課題の把握に努め、早期の承継実現に向け事業承継計画の策定を支援していく。

なお、小規模事業者の限られた経営資源を有効に活かすため、事業計画の策定前段階において、“DX”に向けたセミナーを開催し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指していく。

(3) 目標

項 目	現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
①DX推進セミナー	-	年2回	年2回	年2回	年2回	年2回
② 創業・第二創業塾	年2回	年2回	年2回	年2回	年2回	年2回
③ 巡回・窓口指導を通じた策定支援	随 時	随 時	随 時	随 時	随 時	随 時
事業計画策定数(A)	39(19)	38(4)	38(4)	50(4)	50(4)	50(4)
創業計画策定数	6(4)	12(8)	12(8)	16(12)	16(12)	16(12)
事業承継計画策定数(B)	2(0)	4(1)	4(1)	6(2)	6(2)	6(2)
事業計画+事業承継計画(A+B)	41(19)	42(4)	42(4)	56(6)	56(6)	56(6)
BCP策定支援	5(0)	5(0)	5(0)	8(0)	8(0)	8(0)

※DX推進セミナーは、松島町と利府町でそれぞれ年1回づつ開催する（都合、本会として合計年2回の開催）

※事業計画及び事業承継計画の策定支援にあたっては、経営分析を行うことを必須要件とする。

なお、創業計画の策定については、経営分析を必須要件にはせず、創業後2年目以降に経営分析を行う。

※事業計画策定数+事業承継計画策定数=経営分析×70%以上を目標とする。

※表中「事業計画策定数」= 合計作成件数。()内はセミナーにおける作成内数。

(4) 事業内容

① DX推進セミナーの開催

松島町及び利府町でそれぞれ年1回づつ「DX推進セミナー」を開催し、事業・創業・第二創業・事業承継等の各計画策定に取り組む小規模事業者及び計画策定までには至らないが、ITツールの導入やWebサイト構築に興味を持つ個者へ“DX”に関する意識の醸成と基礎知識の習得を促す。

項 目	内 容
支援対象者	事業計画等の策定に取り組む小規模事業者及びDXに関心のある個者
開催回数	松島町1回+利府町1回 = 年2回開催
募集方法	本会ホームページ及び会報等広報物、巡回訪問等における参加勧奨により募集
実施内容	i) DX総論、DX関連技術（クラウドサービスやAI等）の具体的な活用事例 ii) クラウド型顧客管理ツール及び会計・経理処理システム iii) SNS等のITツール及びWebサイトを活用した情報発信と利活用 iv) ECサイトの利活用 等々
目標受講者数	1回（会場）20名×2回 = 40名を年間目標とする

② 創業・第二創業塾の開催

本塾の開催にあたっては、産業競争力強化法に基づく松島町及び利府町の「創業支援等事業計画」の適用を視野に、宮城県よろず支援拠点の専門家等と連携し、当地域において創業を志す者、また、当地域に事業拠点を置く創業間もない小規模事業者を対象に、創業・第二創業に必要なノウハウの修得、資金繰り対策、具体的な創業・第二創業計画書の策定を支援するものとする。

また、毎年度にそれぞれテーマを設定し、複数回構成のシリーズものとして開催することで、資金計画等の財務把握のみならず、創業・第二創業予定者の人となり～非財務情報の把握に努めることで、経営者としての資質を見極めながら、刻々と変化する経営環境に対応し得る創業・第二創業計画の策定を支援していく。

i) 受講対象

松島町及び利府町で創業を予定する個者及び、同地域内で創業間もない小規模事業者等

ii) 募集方法

松島町及び利府町のホームページ及び広報紙、本会ホームページ・会報、新聞折込チラシ等

iii) 実施回数

松島町1回+利府町1回 = (合計) 年2回開催 (5～6回シリーズで開催)

iv) カリキュラム

内 容	予 定 講 師 等
創業・第二創業に向けた心得	中小企業診断士
ターゲットの設定、顧客ニーズとは何か	
マーケティングの基礎知識	
利益計画の策定	中小企業診断士
資金計画と返済計画	
事業における評価・融資のポイント 等	日本政策金融公庫
中小企業・小規模事業者に対する各種経営支援策	中小企業診断士
創業支援事例・伴走型支援について	宮城県よろず支援拠点、本会職員
総まとめ (創業計画策定・策定後の経営管理手法)	中小企業診断士
創業に役立つ町の支援制度、地元金融機関の融資制度 等	町担当者、地元民間金融機関担当者

③ 巡回・窓口指導による事業計画等の策定支援

i) 既存事業者に対する事業計画策定支援

各種補助事業等の申請事業者及び創業・第二創業計画以外の事業計画策定支援 (前掲塾参加者除く) については、日々の巡回・窓口指導を通じて事業計画策定の意義・意識の醸成に努め、先の「Bizミル」を活用して事業計画書の策定に繋げて行くものとし、事業計画の策定にあたり専門的な知識が必要なものについては、宮城県商工会連合会のサポーターリーダーや宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携してその策定を支援して行く。

また、啓発方法については、巡回・窓口指導の他、本会ホームページ及び会報等の周知媒体を通じて日々行っていくものとする。

ii) 事業承継計画策定支援

小規模事業者等の高齢化が進展する中、将来にわたって持続的な経営を行っていくためには、後継者に対する円滑な事業継承が重要な課題になっていることから、これまで蓄積してきた事業承継診断実績に基づき、改めて経営指導員等の巡回訪問を通じて支援ニーズ等の掘り起しを行うとともに、ホームページ等を活用した定期的な広報活動により、事業承継に向けた意識付けと早期の取組の必要性を促していくものとする。

また、事業承継計画の策定にあたっては個別対応を基本とし、「事業承継診断ヒアリングシート」等を活用して潜在的な支援ニーズの掘り起しを行うとともに、宮城県事業引継ぎ支援センターと連携を図り、経営者の不安を払拭しながら円滑な事業承継支援に努めていく。

a) 支援対象

事業承継を検討している小規模事業者

b) 発掘方法

松島町及び利府町のホームページ及び広報紙、本会ホームページ・会報、新聞折込チラシ等



承継診断ヒアリングシート

事業承継相談用カルテ (担当者記入用)

相談日: 年 月 日 相談担当者: _____

事業承継 (親族内 従業員等 M&A その他)

会社名 _____

住所 _____

相談者 経営者名 _____ 才 (年生まれ) _____

電話番号 _____ E-mail: _____

相談内容 関心ポイント

① だれに
② いつ
③ どのように
④ 事業を引継
ぎさせるか

相談内容 (質問事項) _____

事業承継相談用カルテ

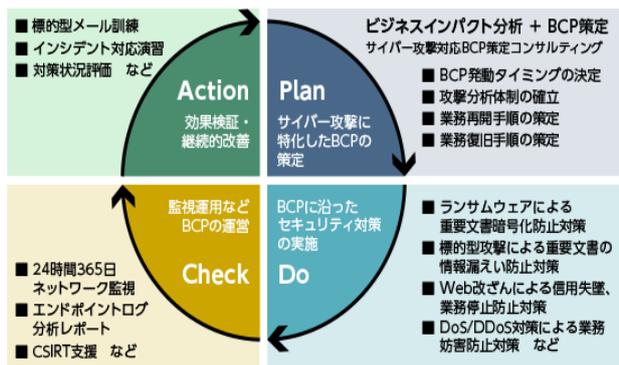
売上高	万円	経常利益	万円
創業年	年 月	自己資本	万円
業種		借入金等	万円
		従業員数	人

氏名	年齢	続柄		備考
		本人	(割合)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	
		<input type="checkbox"/>	(%)	

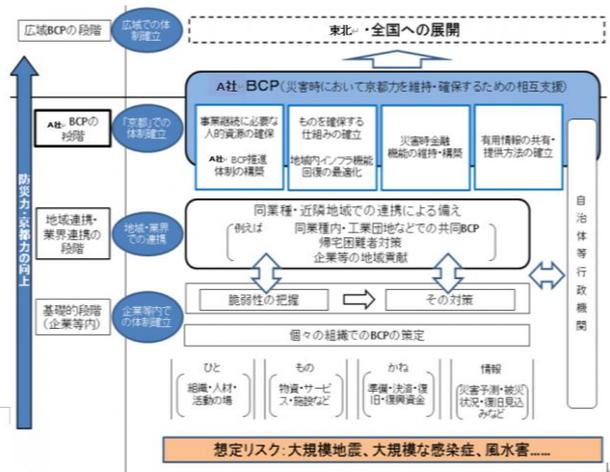
目的別対応の検討		
<input type="checkbox"/> 親族内承継	<input type="checkbox"/> 親族外承継 (従業員等)	<input type="checkbox"/> 親族外承継 (第三者)
1. 関与者の選定 <input type="checkbox"/> 事業承継計画の公表 <input type="checkbox"/> 経営体制の整備 <input type="checkbox"/> 役員報酬の見直し <input type="checkbox"/> 社外資本・セブパ <input type="checkbox"/> 社外資本の確保 <input type="checkbox"/> 株式譲渡・事業譲渡等 <input type="checkbox"/> M&A <input type="checkbox"/> M&A手法の検討 <input type="checkbox"/> 株式譲渡・事業譲渡等 <input type="checkbox"/> M&A手法の検討 <input type="checkbox"/> 株式譲渡・事業譲渡等 <input type="checkbox"/> M&A手法の検討	1. 関与者の選定 <input type="checkbox"/> 事業承継計画の公表 <input type="checkbox"/> 経営体制の整備 <input type="checkbox"/> 役員報酬の見直し <input type="checkbox"/> 社外資本・セブパ <input type="checkbox"/> 社外資本の確保 <input type="checkbox"/> 株式譲渡・事業譲渡等 <input type="checkbox"/> M&A <input type="checkbox"/> M&A手法の検討 <input type="checkbox"/> 株式譲渡・事業譲渡等 <input type="checkbox"/> M&A手法の検討	1. マッチングの検討 <input type="checkbox"/> 事業承継計画の公表 <input type="checkbox"/> 経営体制の整備 <input type="checkbox"/> 役員報酬の見直し <input type="checkbox"/> 社外資本・セブパ <input type="checkbox"/> 社外資本の確保 <input type="checkbox"/> 株式譲渡・事業譲渡等 <input type="checkbox"/> M&A <input type="checkbox"/> M&A手法の検討 <input type="checkbox"/> 株式譲渡・事業譲渡等 <input type="checkbox"/> M&A手法の検討

iii) 「中小企業等経営強化法」に基づくBCP (事業継続計画) 策定支援

これまで通り松島町及び利府町と連携して啓発に努め、必要に応じて宮城県よろず支援拠点の専門家等から協力を得て、その策定を支援する。



BCP (一例)



7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画の取組みとしては、事業計画を策定した小規模事業者に対し、巡回・窓口指導を通じて計画の進捗状況を確認しながら、新たな販路開拓等に向けたフォローアップ支援等を行うとともに、新規創業者に対しては、金融、経理、税務、労務等の経営に係る基礎的なサポートや支援を行ってきた。

しかしながら、利府松島商工会として明確なフォローアップ体制や支援方法を定めていなかったことから、状況に応じて適切なフォローができたかという点において課題を残した。

(2) 支援に対する考え方

本第2期計画においては、事業計画を策定した全ての事業者を対象にフォローアップを行うことを明確に定め、小規模事業者等の進捗状況に応じてフォローアップの頻度を考慮しながら、事業計画の実現に向けた支援を行っていく。

また、策定した事業計画と進捗状況にズレが生じている場合や、計画外の新たな問題・課題が発生している場合は、宮城県よろず支援拠点等の専門家と連携しながら、原因究明や対処方法等を検討してフォローアップの頻度変更や計画の見直しを図る等、支援対象事業者等の状況に応じた柔軟な支援を実施する。

(3) 目標

	項目	現状	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
事業計画	支援対象事業者数	39者	38者	38者	50者	50者	50者
	フォローアップ延べ回数	84回	152回	152回	200回	200回	200回
	収益5%以上増加事業者数	-	23者	23者	30者	30者	30者
	販路拡大達成事業者数 (1件以上)	10者	20者	20者	25者	25者	25者
創業計画	支援対象者数	6者	12者	12者	16者	16者	16者
	フォローアップ延回数	-	72回	72回	96回	96回	96回
	創業件数	-	6件	6件	8件	8件	8件
事業承継計画	支援対象者数	2者	4者	4者	6者	6者	6者
	フォローアップ延べ回数	-	16回	16回	24回	24回	24回
	売上目標達成事業者数	-	3者	3者	4者	4者	4者
BCP	支援対象者数	5者	5者	5者	8者	8者	8者
	フォローアップ延べ回数	-	20回	20回	32回	32回	32回
	策定件数	5件	5件	5件	8件	8件	8件

※事業計画と事業承継、BCPのフォローは四半期1回、売上向上関連60%以上、販路開拓関連は50%以上の達成を目標とする。
※創業計画のフォローは2ヶ月に1回。策定した事業者の最終成果は実際の創業とし、創業計画策定数の50%以上を目標とする。
※創業計画のフォロー件数はセミナーと経営指導員等による支援の合計数値。なお、BCPの支援対象と策定件数は同数とする。

(4) 事業内容

① 事業計画を策定した既存事業者へのフォローアップ支援

事業計画を策定した全ての事業者を対象に、原則四半期に1回、経営指導員が定期的に巡回し、進捗状況の確認と成果の検証を行うものとし、集中して支援すべき事業者と事業計画どおり順調に事業を遂行し成果を挙げている事業所を見極め、フォローアップ支援の回数を設定する。

なお、進捗状況が順調なものと判断され、訪問回数を減らしても支障がない事業者については、接触頻度を減らし半期に1回の定期巡回に切り替え、事業所の希望・状況に応じて柔軟に対応する。

② 創業、第二創業予定者に対するフォローアップ支援

創業、第二創業予定者に対しては、2ヶ月に1回以上の頻度で巡回等を行い、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、策定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。

また、開業後も経営が軌道に乗るまでの間、2ヶ月に1回以上、経営指導員等による定期的な巡回訪問を実施し、金融・税務・労務等に関する基本的経営支援に加え、計画の進捗状況や経営の状況、新たな問題・課題を確認するとともに、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等の専門家と連携しながら、課題解決に向け必要な支援を実施する。

③ 事業承継計画策定事業者に対するフォローアップ支援

事業承継計画を策定した小規模事業者に対しても、四半期に1回以上、経営指導員等が巡回訪問を行い、計画の進捗状況を確認するとともに、事業承継が計画どおりに進んでいない場合には、事業者に対するヒアリングを通じて、その原因と問題・課題の分析・抽出を行い、専門家等と連携しながら課題解決に向けた伴走型の支援を行う。

また、事業承継の具体的支援については、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・課題が発生することから、宮城県事業引継ぎ支援センターと連携して弁護士や税理士等の専門家の支援を受け、円滑な事業承継計画実施の支援を行う。

④ BCP（事業継続計画）策定希望事業者に対するフォローアップ支援

BCP（事業継続計画）の策定を希望する小規模事業者に対しては、四半期に1回以上、経営指導員等が巡回訪問を行い、計画の進捗状況を確認するとともに必要に応じて宮城県よろず支援拠点の専門家等から協力を得て、その策定を支援していく。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画では、松島町及び利府町に経営拠点を置く小規模事業者の販路拡大を支援するため、巡回・窓口指導を通じて、宮城県商工会連合会が主催する「旧グルっとMIYAGIちょっとイイもの“食の商談会”」等の各商談会への参加勧奨を行い、展示・商談の場へは経営指導員同席してバイヤーとのマッチング支援を行って来た。

また、全国商工会連合会が運営するアンテナショップ「むらからまちから館」、ECサイト「日本セレクト.com」等への出展斡旋も併せて行って来たところである。

しかしながら、一時的な成約は結べたものの、先に述べた需要動向調査とそれに基づく商品・サービスの開発・改良では、買い手（以下「バイヤー」という）が求める商品づくりに反映させることが難しく、かつ、バイヤーとの商談に臨むにあたっての小規模事業者等の事前サポートの不足が響き、十分な成果に繋がっているとは曰く言い難いものとなっている。

更に、いくつかの意欲的な小規模事業者に対しては相応の支援を行えたものの、そこまで踏み込めていない小規模事業者に対しては、商品開発から販路開拓といった段階的な育成はできておらず昨今の新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、これまでの展示・商談会のあり方が大きく変化する中で、出展を希望してもバイヤーが求める商品・サービスが提供できなければ、申込みの段階で事前に足切りに合う状況も生じていることから、これまでの支援を根本的に改善する必要に迫られている。

販路開拓にあたっては、商品開発・改良の初期段階から需要動向を見極めた適切なアドバイスと販路開拓に向けた反復継続的な支援が不可欠であり、「個者の“強み”を活かした商品等の改良・改善を行う小規模事業者」及び「地元農・水産資源等の地域資源を活用した新商品等の開発を目指す小規模事業者」の掘り起しと商品力・商談力ともにレベルアップさせていく支援体制の構築することが喫緊の課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

松島町と利府町に経営拠点を置き、更に「個人の“強み”を活かした商品等の改良・改善を行う小規模事業者」及び「地元農・水産資源等の地域資源を活用した新商品等の開発を目指す小規模事業者」が取り扱う「商品・サービス」等に対するバイヤー評価や改善点を把握するため、宮城県商工会連合会が主催する「(Web版) グルッとMIYAGI ちょっとイイもの“食の商談会”」等の各種商談会等への出展を促すとともに展示・商談の場へは経営指導員同席してバイヤーとのマッチング支援を行い、商談成約に向けたサポートを通じて新たな販路の拡大を支援する。

また、既存商品・サービスのブラッシュアップや地域資源等を活用した新商品・サービスの開発に取り組む小規模事業者に対して、積極的にチャレンジできるよう、展示・商談会の出展に係る費用の一部を助成する「販路開拓支援助成金」を創設して、新たな販路の拡大を支援する。

更に、新型コロナウイルス感染症の拡大により、従来展示・商談会への出展を通じた販路拡大が難しくなっていることから、小規模事業者の「ECサイト」や「ネットショップ」活用といった“DX”に向けた取組みに対する支援に加え、本会独自の「SNSを活用した販路開拓セミナー」を新たに開催し、小規模事業者の競争力の維持・強化を図っていく。

(3) 目標

商談会等	項目	現行	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
① (Web版) グルッとMIYAGI “食の商談会” 【BtoB】	出展事業者数	0者	2者	2者	3者	3者	3者
	成約数	0件	1件	1件	2件	2件	2件
② 伊達な商談会等の 展示・商談会 【BtoB】	出展事業者数	0者	2者	2者	3者	3者	3者
	成約数	0件	1件	1件	2件	2件	2件
③ SNSを活用した 販路開拓セミナー 【BtoC、BtoB】	参加事業者数	-	6者	6者	10者	10者	10者
	SNS構築数	-	6件	6件	10件	10件	10件
	月売上目標額 (1事業所あたり)	-	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上
④ ECサイト 【BtoC、BtoB】	利用事業者数	-	2者	2者	4者	4者	4者
	月売上目標額 (1事業所あたり)	-	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上
⑤ ネットショップ 【BtoC、BtoB】	開設事業者数	-	2者	2者	4者	4者	4者
	月売上目標額 (1事業所あたり)	-	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上	前年対比 10%向上

(4) 事業内容

① 県内支援機関等が実施する展示・商談会への出展支援と成約率向上に向けた支援 (BtoB支援)

宮城県商工会連合会が主催する「(WEB版) グルッとMIYAGI ちょっとイイもの“商談会”」や仙台商工会議所が主催する「伊達な商談会」等の様々な展示・商談会への出展を促すとともに、出展する小規模事業者に対しては、商談技術や商品アピール手法の向上支援やFCPシート作成支援を行っていく。

また、必要に応じて、宮城県商工会連合会のサポーターリーダーや宮城県よろず支援拠点の専門家を招聘して商談成約に向けた相談会を開催するなど必要な施策を実施する。

更に、リアル開催の商談会については、商談の場に経営指導員も同席して、出展者とバイヤーと間を取り持つマッチング支援を通じて、商談成約に向けて継続したフォローを実施する。

② 展示・商談会等への出展を通じ、自社商品・サービスのブラッシュアップ（付加価値向上）と新たな販路開拓等に取り組む小規模事業者に対する支援（BtoB支援）

前掲①に示した様々な展示・商談会等に参加し、自社商品・サービスのブラッシュアップを図り、新たな販路開拓に意欲的な小規模事業者の取組みを支援するため、「販路開拓支援事業助成金制度」を創設・運用することにより、地域産業および小規模事業者の付加価値向上に向けた積極的な挑戦を促す。

販路開拓支援事業助成金

商談会等にご活用ください。

1 事業者あたり、年間累計 4万円まで
商談会や展示会への出展費用等を助成します。

出展料

小間料

リース料

旅費



利府松島商工会が会員事業に対して、
新たな販路開拓を図るために
商談会・展示会に出展する場合、
出展に係る経費の一部を助成致します。

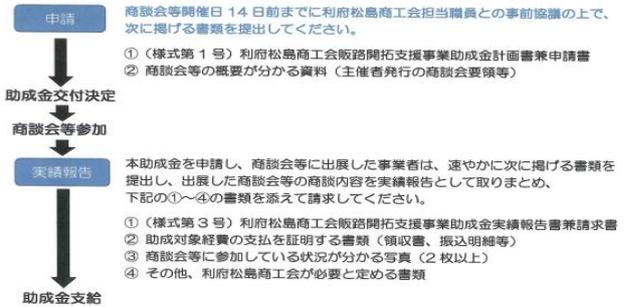
利府松島商工会

令和4年度より運用を開始した（利府松島商工会）「販路開拓支援事業助成金」

販路開拓支援事業の手続方法

- | | |
|--------------|---|
| 対象事業者 | 利府松島商工会の会員であり、商談等に出展した後、商談の成否を問わず、商談先との商談内容を利府松島商工会へ報告することが出来る事業者。 |
| 助成対象の商談会等 | バイヤーとの商談が主たる目的の商談会等（一般消費者への物品販売等が主たる目的の商談会などは対象外）。 |
| 助成対象経費及び助成額等 | 本助成金の助成対象経費は下記①～④に該当する経費の50%とし、1事業者あたりの助成上限額は1商談会につき20,000円、当該年度累計40,000円とします。
① 出展料……商談会等主催者から請求されるもの
② 小間料……商談会等主催者等から請求されるもので、小間製作・組立費を含む
③ リース料……商談会等主催者等から請求されるもの
④ 旅費………本会旅費規定に基づき1名分 |

申請の流れ



③ SNSを活用した販路開拓セミナーの実施（BtoC 及び BtoB支援）

前掲①②の展示会や商談会は、効果が大きい反面、商談機会が限られることから、“DX”に向けた取組みに対する支援の一環として、新たに「SNSを活用した販路開拓セミナー」を開催し、スマートフォン等を活用したSNSツールの運用・ノウハウの取得を支援し、小規模事業者が日々の経営活動の中で販路開拓の機会を自ら創出することを支援する。

支 援 時 期 支 援 回 数	6～8月		9～11月			12～1月
	1 回	2 回	3 回	4 回	5 回	6 回
i) 経営指導員による 経営計画策定等の支援	○	○ (見極め)	○ (適宜フォローする)			
ii) SNSツール構築支援 (専門家+指導員)			○ (着手)	○	○ (構築)	
iii) 経営指導員による ブラッシュアップ支援						○ (検証)

④ ECサイト・ネットショップの構築及び運用支援の実施（BtoC 及び BtoB支援）

“DX”に向けた取組みに対する支援の一環として、日々の巡回・窓口指導及び前掲③を啓発する中で、意欲ある小規模事業者のECサイト・ネットショップ構築に向けた取組みを支援する。支援にあたっては、宮城県商工会連合会のサポーターリーダーや宮城県よろず支援拠点の専門家を必要に応じて招聘してその取組みを支援し、ECサイト・ネットショップの構築・運用開始後は、巡回・窓口指導を通じてその効果を検証し、継続的なブラッシュアップ支援を実施する。

II. 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み

9. 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

(1) 現状と課題

第1期における事業の評価及び見直しをするための仕組みについては、松島町産業観光課長及び利府町商工観光課長、外部有識者として、中小企業診断士、(株)日本政策金融公庫仙台支店長等のメンバーに、利府松島商工会の経営指導員を加えた「経営発達支援事業評価委員会(以下「評価委員会」という)」を事業が終了した年度末に1回開催し、その中で事業評価を受け、抽出された問題・課題等については次年度の事業計画に反映して事業のブラッシュアップを図ってきた。

また、同委員会による「評価、見直しの結果」等については、本会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者等がいつでも閲覧可能な状況を維持することで、経営発達支援計画の内容を理解し、適正に運用されているか支援を受ける側も判断できる“しくみ”としてきた。

しかしながら、評価委員会の委員の中には、本事業における実質的支援を受けた小規模事業者が含まれておらず、実際に本事業が小規模事業者にとって“有用”且つ“効果的”なものであったのかの判断するにあたり、受益者たる小規模事業者の意見が反映されているかという点においてやや疑問が残った。

第2期経営発達支援計画においてはこの点を改善し、これまでの評価委員に加えて小規模事業者から代表者数名を委員に委嘱し、本事業の効果をより深い視点で効果・検証していく。

(2) 事業内容

① 事業の評価・見直し等を所管する「事業評価委員会」の設置・開催(年1回)

松島町産業観光課長及び利府町商工観光課長、外部有識者として、中小企業診断士、(株)日本政策金融公庫仙台支店長等のメンバーに、新たに地域内の小規模事業者の中から商業・観光・工業を代表する者を委員に迎え、利府松島商工会の経営指導員を加えたメンバーで「事業評価委員会」を構成し、事業終了後に1回開催する。

また、評価委員会で抽出された問題・課題については、改善案を次年度の計画に反映することで本事業のPDCAサイクルを構築する。

② 定期的な事業進捗・管理の徹底

経営発達支援計画に基づき、各事業を適正に実施・運営していくために、法定経営指導員及び経営指導員を中心に毎月開催する「経営支援会議」において、事業実施方法等について順次確認、検討を行い、事業実施毎にその効果の検証を行うものとする。

③ 事業成果及び事業評価委員会の評価・改善提案の公表

経営発達支援事業の成果・評価・改善提案等の結果については、地域の小規模事業者等に広く公表するために、本会ホームページ及び会報に年1回掲載する。

10. 経営指導員等職員の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

第1期における経営指導員等の資質向上については、宮城県商工会連合会等が実施する研修等を専門知識・支援ノウハウ習得の場として位置づけ、支援技術・知識の習得、また、経営指導員については、中小企業大学校等の「専門研修」や全国商工会連合会「We b研修(eラーニング研修)」等で、支援能力の向上に努め、月1回の経営支援会議等の場を通じて、職員間の支援ノウハウの共有を図ったが、経験年数・業務経験の有無で理解度に差が見られ、組織全体の支援能力の向上を図るまでには至らなかった。

第2期計画ではこれまでの取組みに加え、“DX”化の観点を踏まえ、本計画で運用を強化する「Bizミル」を活用して、経営指導員のみならず全職員で支援情報等の共有することで、支援スキルの向上を図るとともに、宮城県商工会連合会や他団体が開催する「DX推進に向けたセミナー」等に職員を積極的に派遣(参加)してノウハウの獲得に努めたい。

(2) 事業内容

宮城県商工会連合会が開催する研修会への参加に加え、中小企業庁や中小企業基盤整備機構、中小企業大学校等が開催する小規模事業者支援研修等へ経営指導員を派遣し、必要となる知識・能力の習得、支援ノウハウの共有等、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情報集約により、組織全体の能力向上に努める。

① 外部研修会等への参加による資質向上

外部団体である、中小企業庁「経営指導員等向け小規模事業者支援研修」、中小企業基盤整備機構や中小企業大学校が開催する「中小企業支援担当者研修会」等については、経営指導員を参加させ、経営指導員として求められる専門知識・支援能力・知見の向上に努める。

また、上部団体である宮城県商工会連合会が実施する「小規模企業支援能力向上研修(事業計画策定・創業支援・事業継承支援)」等の研修については、経営指導員と事務職員の双方について、職員個々の経験年数・能力等を勘案し、不足しているスキル、身に付けて欲しいスキル等の習得に向けた研修計画を策定し、支援機関として必要な人材の育成、確保に努める。

② D X 推進に向けた各種セミナーの積極的参加・活用

喫緊の課題である地域の事業者のD X 推進への対応については、経営指導員及び一般職員のI T スキルの向上と、ニーズに合わせた相談・指導に資するため、宮城県商工会連合会や他団体が主催する各種D X 推進セミナーに積極的に参加させ、相談指導ノウハウの向上を図っていく。

< D X に向けた I T ・デジタル化の取組 >

i) 事業者にとって内向け(業務効率化等)の取組み

クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

ii) 事業者にとって外向け(需要開拓等)の取組み

ホームページ等を活用した自社P R ・情報発信方法、E C サイト構築・運用、オンライン展示会、S N S を活用した広報、モバイルオーダーシステム等

iii) その他の取組み

オンライン経営指導の方法

③ 「O J T」及び「O F F - J T」による支援ノウハウ等の獲得・向上

経営指導員及び事務職員の効率的な支援スキルの向上を図るため、小規模事業者等の支援を行うに当たり、必要に応じて若手職員とベテラン職員等のチーム支援を推進し、相談案件の状況に応じた聞き取り方法(情報収集)や、指導、助言に至る一連の支援ノウハウ等について互いに向上を図り、伴走型支援能力の底上げを図る。

④ 支援ツールを活用した資質向上

経営支援基幹システム「B i z ミル」を活用し、数値で判断する「定量分析」、人物評価等のマスクデータで判断する「定性分析」に基づく、支援判断・ノウハウ・スキルを全職員が共有し、担当職員が不在の場合や人事異動等により前任者が居なくなった場合でも、小規模事業者に対する一貫した支援、指導を維持することを掲げて、全職員の相対的な資質向上を図り、以って組織全体の伴走型支援体制を強化する。

11. 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

(1) 現状と課題

第1期計画では、新型コロナウイルス感染症の拡大により他支援機関との情報交換・共有の機会が著しく減少したことから、令和4年度から「小規模事業者等経営改善資金貸付連絡会議」とは別に、(株)日本政策金融公庫仙台支店と情報交換会を年1回実施することで、利府松島管内の景気動向及び同金融公庫と本会がそれぞれ蓄積してきた支援ノウハウ等を共有し、迅速、かつ、円滑な金融支援の実施に資してきた。

また、宮城県商工会連合会が毎年1月末に開催する経営支援事例発表会に向け、経営指導員が日々実施してきた支援課題、事例を持ち寄り、課題解決の方策等を研究、検討する経営支援事例検討会に宮城県よろず支援拠点の中小企業診断士等を講師に迎え、支援ノウハウの向上、共有を図り、高度、且つ、専門知識が必要な支援案件については、必要に応じて宮城県商工会連合会のエキスパートや宮城県よろず支援拠点を活用し、招聘した専門家に経営指導員が同行することで支援に必要な知見の習得に努めた。

今回の第2期計画では、これまでの取組を引き続き継続するとともに、地元金融機関との連携を更に強化し、大きな課題ながら後手に回っていた事業承継について、宮城県事業引継ぎ支援センター等との連携を強化しつつ、情報共有と支援ノウハウの獲得に努めていく。

(2) 事業内容

① (株)日本政策金融公庫との情報交換会（年1回）

利府松島管内の景気動向について情報共有を図り、商工会金融支援の柱「経営改善貸付（マル経融資）」の効果的運用及び支援ノウハウのブラッシュアップを図るため、引き続き、(株)日本政策金融公庫仙台支店及び石巻支店との情報交換会を開催する。

② 管内金融機関との金融懇談会の開催（年1回）

松島町及び利府町、七十七銀行（松島・利府）、仙台銀行（利府）、石巻商工信用組合（松島）の担当者が一堂に会する金融懇談会を開催し、松島町中小企業振興資金及び利府町中小企業振興資金の効果的運用について協議するとともに、管内金融機関と景気動向について情報共有を図る。

③ 宮城県事業引継ぎ支援センターとの情報交換会の開催（年1回）

事業承継については、親族間の相続等デリケートな問題が絡み表面化し難い課題である。

少子高齢化に伴う人口減少が進み、潜在的需要が高まっていることから、宮城県事業引継ぎセンターとの情報交換会の開催を通じて支援ノウハウの向上を図り、管内の潜在的需要の掘り起しを図る。

④ (株)日本政策金融公庫仙台支店が主催する経営改善貸付推薦団体連絡協議会への参加（年1回）

経営改善貸付推薦団体連絡協議会へ経営指導員を参加させ、(株)日本政策金融公庫仙台支店と同支店管内における11商工会による広域的な地域経済情勢等について情報交換を行い、管内景況等について情報を共有し、支援ノウハウの向上を図る。

⑤ 宮城県よろず支援拠点「移動相談会」の共同開催（年8回）

本会・利府事務所を会場に宮城県よろず支援拠点「移動相談会」を共同開催し、各指導テーマを専門とする講師との支援情報等の交換を通じ、支援ノウハウの向上を図る。

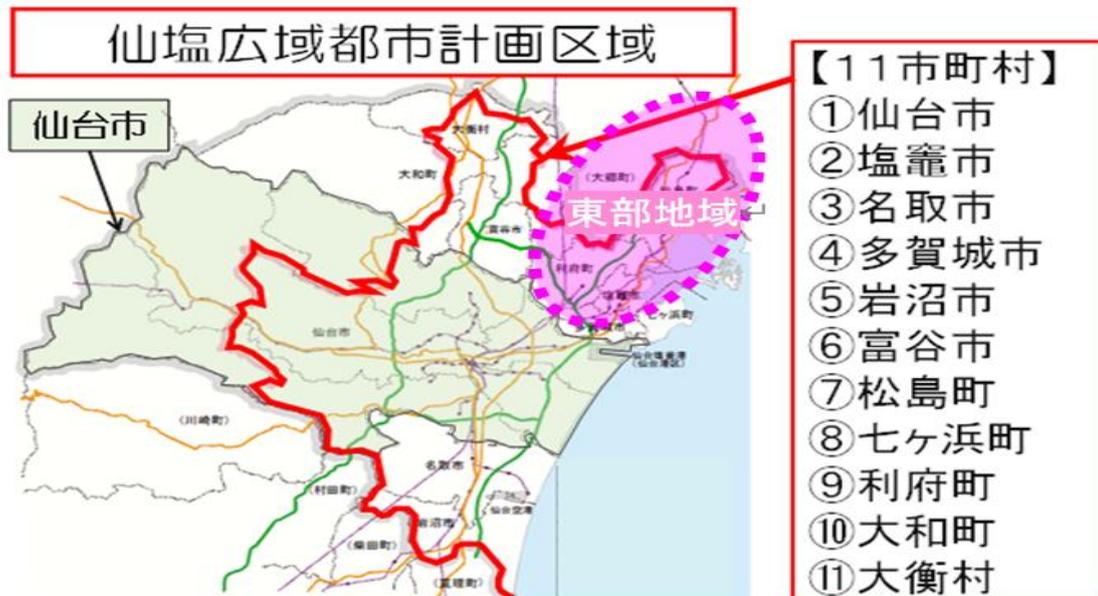
Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

12. 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

(1) 現状と課題

本会が所管する松島町及び利府町では、宮城県が示した「都市計画区域マスタープラン」に基づき、「仙塩広域都市計画区域」に定められた塩竈市、多賀城市、松島町、七ヶ浜町、利府町の2市3町からなる「東部地域」の枠組みの中で、緩やかながら着実に事業連携等が進んでおり、東部地域に属する関係団体・小規模事業者・一般住民の認識は高く、日々高まって来ている。

このような中、各市町のまち（地域）づくりの基本計画となる「総合計画」について、塩竈市と七ヶ浜町は現行2031年（令和13年）迄となっているが、多賀城市及び松島町並びに利府町の1市2町については、現行のものが2025年（令和7年）迄となっており、遅くとも2年後の2024年（令和6年）には、その改定案が新たに定められることから、国の認定支援機関であり、且つ、地域唯一の経済団体である利府松島商工会としては、「仙塩広域都市計画区域における東部地域の小規模事業者支援のあり方、商工業・観光支援のあり方」等について、より広い視野と幅広い支援が求められるところである。



(2) 事業内容

① 塩竈商工会議所」及び「多賀城・七ヶ浜商工会」との合同連絡会議の開催（年2回）

2市3町の支援機関である「本会」及び「塩釜商工会議所」並びに「多賀城・七ヶ浜商工会」が「東部地域の小規模事業者、商工業・観光に対する広域的支援、事業連携等のあり方」を協議し、組織的な「広域的支援スキル・ノウハウ」を構築することを目的に、(合同)支援機関連絡会議を開催する。

② 創業塾等の起業家育成や販路開拓支援、観光・集客イベント事業等における支援機関連携

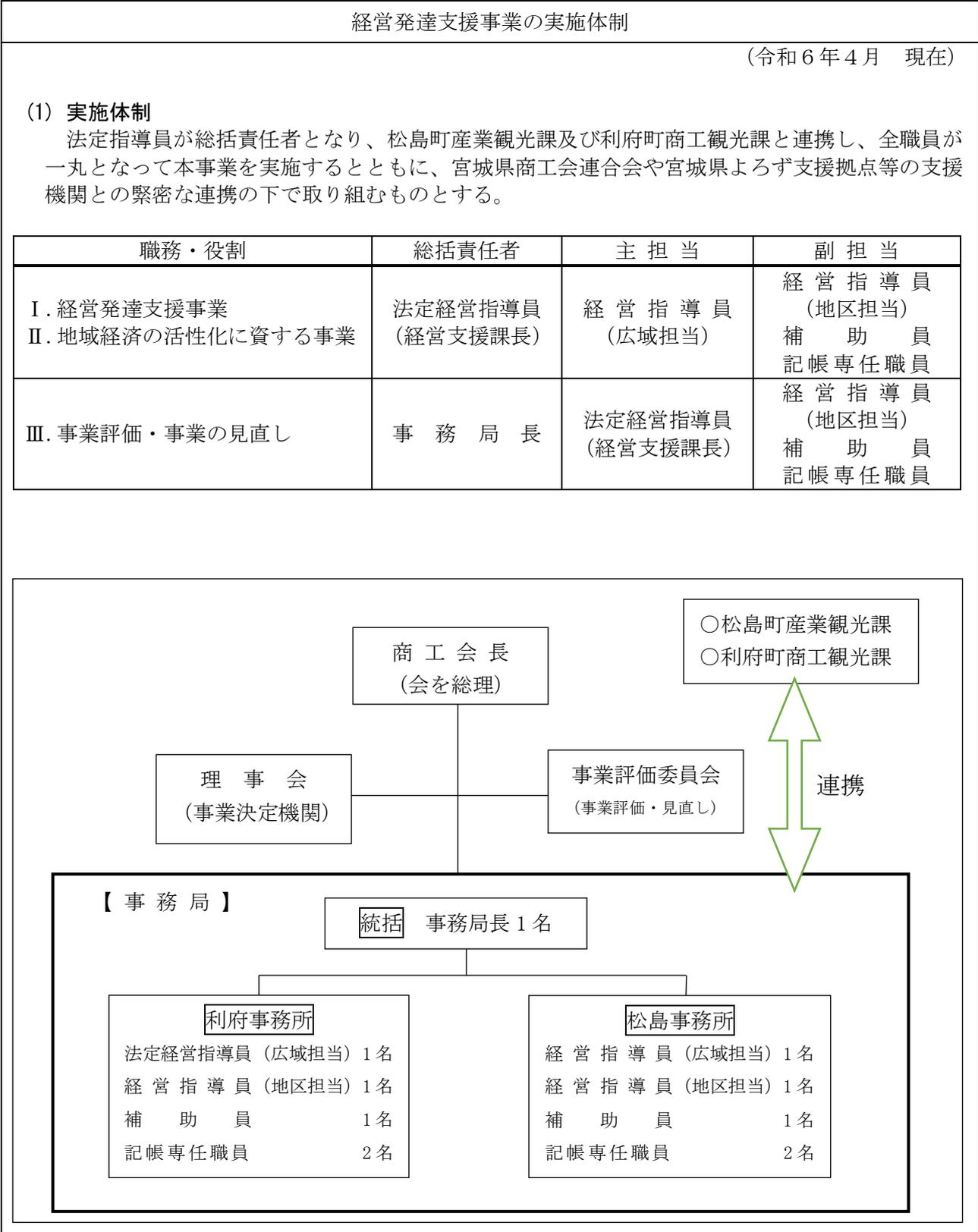
「本会」及び「塩釜商工会議所」並びに「多賀城・七ヶ浜商工会」における創業塾等の起業家育成事業や販路支援事業、観光・集客イベント事業等、連携を通じスケールメリットを更に活かすことのできる事業等について協議し、連携可能な範囲からその実施に着手する。

(3) 実施の時期

令和6年度の本格的な開催に向け、令和5年度から「本会」及び「塩釜商工会議所」並びに「多賀城・七ヶ浜商工会」の3機関で内容を協議する。

(別表2)

13. 経営発達支援事業の実施体制



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

① 法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：大友 豊

■連絡先：利府松島商工会・利府事務所 (TEL) 022-356-2124

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施、実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価、見直しをする際に必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

① 利府松島商工会

i) 利府事務所

住所：〒981-0104 宮城県宮城郡利府町中央二丁目 8-3

連絡先：(TEL)022-356-2124 (FAX) 022-356-6088

E-mail：rifus@coral.ocn.ne.jp

ホームページ：https://rifumatsu.or.jp

ii) 松島事務所

住所：〒981-0215 宮城県宮城郡松島町高城字浜 1-27

連絡先：(TEL)022-354-3422 (FAX) 022-354-4054

E-mail：matu3422@ruby.ocn.ne.jp

② 松島町産業観光課

住所：〒981-0215 宮城県宮城郡松島町高城字帰命院下一 19 番地の 1

連絡先：(TEL) 022-354-5707 (FAX) 022-353-2041

E-mail：sangyou@town.matsushima.miyagi.jp

ホームページ：https://www.town.miyagi-matsushima.lg.jp

③ 利府町経済産業部商工観光課

住所：〒981-0112 宮城県宮城郡利府町利府字新並松 4 番地

連絡先：(TEL) 022-767-2120 (FAX) 022-757-2107

E-mail：syokou@rifu-cho.com

ホームページ：https://www.town.rifu.miyagi.jp

(別表3)

14. 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)

	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
必要な資金の額	2,900	3,000	3,500	3,500	3,500
I. 経営発達支援事業の概要					
2. 地域経済動向調査	100	100	100	100	100
3. 経営状況の分析 (クラウド型経営支援ツール Biz ミル等)	167	167	167	167	167
4. 事業計画策定支援	1,000	1,000	1,200	1,200	1,200
5. 事業計画策定後の実施支援	213	213	213	213	213
6. 需要動向調査	100	100	100	100	100
7. 新たな需要の開拓に寄与する事業	1,320	1,320	1,620	1,620	1,620
8. 地域経済活性化に資する取り組み	0	100	100	100	100

(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
(補助金) 国補助金、県補助金、町補助金
(自己財源) 会費、特別賦課金、各種手数料、雑収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

