

令和4年度 経営発達支援計画評価書（報告書）

認定を受けた経営発達支援計画の令和4年度実施につき、次に上げる項目について評価を行いません。

I. 経営発達支援事業の内容について9項目

◇評価手順

認定を受けた「経営発達支援事業の内容及び実施期間」の事業内容に対して、

↓

実際に実施された「実施内容」をもとに、

↓

定量目標についてA B C Dの4段階で評価を行いません。

◇評価基準 PDCA評価

- | |
|--|
| <p>A：目標を達成することができた。（100%以上）</p> <p>B：目標を概ね達成することができた。（80%～99%）</p> <p>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%）</p> <p>D：目標をほとんど達成することができなかった。（30%未満）</p> |
|--|

事業毎の定性評価については、コメントを付しております。

一迫花山商工会

1-1. 地域の経済動向調査に関すること

(事業内容)

①国が提供するビッグデータ「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した分析調査の実施

高齢化や若年層の流出により高齢化率が高くなっている当地域の産業動向について、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を目指すため、経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用し、消費動向等地域の経済動向分析を行う。

分析結果は年1回本会ホームページで公表するとともに、経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援の際の基礎資料として活用することで広く管内小規模事業者にも周知し、事業計画策定等にも活用する。

【実施内容】

「RESAS」(地域経済分析システム)より栗原市の人口推移、地域経済循環図、観光マップ・まちづくりマップ、産業構造マップを整理・分析し、職員会議において情報の共有を行った上で商工会ホームページにて公表した。

②小規模事業者を対象とした地域経済動向調査の実施

地域の経済動向等についてより詳細な実態を把握するため四半期に1度、経営指導員等が巡回を行い、調査票を基に管内小規模事業者数の約1割にあたる25社に聞き取りをした経済動向について調査・把握するとともに、潜在的な経営課題を引き出す。また、広域的な景況感が把握できる各種公的統計データを収集し、併せて分析することで、外部環境等を含めた管内景気動向等の実態を把握、分析する。

分析結果は、年4回本会ホームページで公表するとともに、経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援の際の基礎資料として活用することで広く管内小規模事業者にも周知する。また、下記の内容を総合的に分析し、事業計画策定等に活用する。

【実施内容】

調査票を作成し、一迫・花山地区の各業種の小規模事業者合計25事業所を対象にして四半期ごとに調査票の配布、集計を行い、回答内容を各職員が経営カルテへ詳細に入力し情報の共有を行った。

また、「中小企業庁 中小企業景況調査」「宮城県の経済動向」「宮城県商工会連合会 中小企業景況調査報告書」より業種ごとの景気動向を整理・分析し、職員会議において情報の共有を行った上で商工会ホームページにて第3四半期分まで公表しており、第4四半期分は次年度に分析・整理を実施する予定である。

(成果の活用)

上記調査で得た情報は、業種別、内容別に整理分析し、分析結果を本会ホームページに掲載することで広く管内小規模事業者等へ周知するとともに、経営指導員等による巡回訪問・相談窓口支援の際の基礎資料として活用した。

また、分析結果を基に管内小規模事業者の業種毎の景気動向について把握し、地域経済の課題の抽出を行い、個々の小規模事業者の景気動向や顧客ニーズを調査・把握し、対象事業者の抱えている問題点を具体化し、経営改善に向けた基礎資料として、小規模事業者の事業

計画策定等に活用した。

(令和4年度実績)

項 目	目標数値	実績数値	評価基準
商工会ホームページ情報提供 「RESAS」分析の公表回数	1回	1回	A
商工会ホームページ情報提供 経済動向調査報告書 (第4四半期～第3四半期)	4回	4回	A

【評価コメント】

各統計資料の分析結果や巡回訪問による小規模事業者の景況について、詳細なカルテ入力や職員会議を定期実施することで職員間の情報共有が図れた。

経済動向調査については、地区内小規模事業者の景況把握に重要であるため、今後も四半期ごとに情報を収集、分析し、職員間の情報共有を重視するほか、調査手法等のブラッシュアップや分析・公開方法等について検討していく必要がある。

1-2. 需要動向調査に関すること

(事業内容)

①「売れる商品づくり」の開発支援ための需要動向アンケート調査支援

新商品の開発に意欲的な菓子製造小売業者等を対象に、当地区の地域資源である「自然薯」「米」「岩魚」「フサスグリ」等を活用した新たな新商品（菓子・加工品）等の開発に繋げるための需要動向アンケート調査支援を行う。具体的には、一迫地区にある「地域農産物販売施設あやめの里」、花山地区にある道の駅路田里はなやま「自然薯の館」において、対象事業者の既存商品及び試作品の試食アンケート調査を実施する。調査結果は、改善すべき点などを専門家に意見を聞きつつ経営指導員等が分析したうえで、分析結果を当該事業者に分かりやすくフィードバックし、商品の改良等を行い「売れる商品づくり」の開発支援に資するとともに、対象小規模事業者の売上増加へと繋げる。

※「売れる商品づくり」の開発に繋げるための既存商品及び試作品のアンケート調査支援については、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため未実施。

項 目	内 容
対象事業者	地区内小規模事業者2社（菓子製造小売業等を対象とした2社）
サンプル数	1商品あたり30件のアンケート調査を行う（毎年2品）
調査手法	一迫地区にある「地域農産物販売施設あやめの里」、花山地区にある道の駅路田里はなやま「自然薯の館」において、来場者に対象事業者の既存商品及び試作品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。
分析手段・手法	調査結果は、宮城県よろず支援拠点の専門家等に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行う。
調査項目	味、量、食感、色、価格、見た目、パッケージ、改善すべき点 等

調査・分析結果の活用	分析結果は経営指導員等が支援対象事業者2社に分かりやすくフィードバックし、商品の改良等を行い、「売れる商品づくり」の開発支援に資するとともに、対象小規模事業者の売上増加へと繋げる。
------------	--

②高齢者（買い物困難者）を対象とした需要動向調査の実施

一般食品や日用品等の移動販売サービスを実施している地区内小規模事業者を対象に、高齢者（買い物困難者）の需要動向を把握するための調査支援を実施する。

具体的な調査方法としては、移動販売サービスを行う地区内小規模事業者、NPO法人与自然連携を図り、一迫・花山の両地区の高齢者60世帯を対象に聞き取り調査を行い、高齢者（買い物困難者）の具体的な需要を把握する。

調査結果は、専門家に意見を聞きつつ経営指導員等が分析し、分析結果を当該事業者にフィードバックすることで、地域課題解決型のビジネスモデルによる対象事業者の売上の維持、拡大に繋げる。

【実施内容】

一般食品や日用品等の移動販売サービスを実施している地区内小規模事業者を対象に、高齢者（買い物困難者）の需要動向調査「お買物しらべアンケート調査」を12月に実施。

地区内小規模事業者による移動販売サービスを利用している消費者へアンケートを一迫地区30部、花山地区30部、合計60部配布し、一迫地区16部、花山地区17部、合計33部回収した。回収したアンケートは分析後、当該事業者にフィードバックを行った。

（具体的な調査の手法）

- ・調査票の配布方法として、一般食品や日用品等の移動販売サービスを実施している地区内小規模事業者による消費者への調査票配布。

（調査票配布件数）

- ・一迫地区 30件
- ・花山地区 30件
- 合計 60件

（回収方法）

- ・アンケート用紙に返信用封筒を付加し、郵送による回収

（回収目標数）

- ・調査票配布件数の1/2（30件）を目標

（回収実数）

- ・一迫地区 16件
- ・花山地区 17件
- 合計 33件

（調査項目）

- ・消費者属性（年齢・性別・居住地域・家族構成・運転免許の有無等）
- ・買い物動向（買い物希望頻度・実際の買物頻度・交通手段・主な買い物先・1回あたりの購入金額・買い物に不便を感じる点・受たい買い物支援イメージや移動販売に対する希望等）
- ・対象事業者に対する要望等

（成果の活用）

上記調査で得た情報は、内容別に整理分析し、分析結果を当該小規模事業者に分かりやすくフィードバックし、マーケットインの視点による、対象小規模事業者の「売れる商品づくり」の開発支援、地域課題解決型のビジネスモデルによる売上の維持、拡大に繋げるための

事業計画策定に活用した。

(令和4年度実績)

項目	目標数値	実績数値	評価基準
「売れる商品づくり」開発支援のための 需要動向アンケート調査支援事業者	2社	0社	D
高齢者アンケートの調査・分析結果の 情報提供事業者数	2社	2社	A

【評価コメント】

「売れる商品づくり」の開発に繋げるための既存商品及び試作品のアンケート調査支援については、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため調査の実施に至らなかった。

高齢者（買い物困難者）を対象とした需要動向調査結果においては、対象事業者の移動販売サービスに関する最新の情報が得られ、当会にて分析・整理した報告書を作成。対象事業者に対し有益な情報提供を実施した。しかし、売上及び利益率の向上につながるような地域課題解決型ビジネスモデルの具体的な提案までは至っていないため、分析結果を活用した事業計画策定に向けた支援の継続が必要である。

2. 経営状況の分析に関すること

(事業内容)

①巡回訪問・窓口相談による経営分析対象事業者の掘り起こし

経営分析の必要性・重要性について、地区内小規模事業者に対する周知及び理解促進を図る。そのためにまず、経営分析を行う事により自社の「強み」を明確化した、競合との「差別化」を図るビジネスモデル事例や、地域経済動向・需要動向の分析結果を活用した新規販路開拓事例等、経営分析を行う事による事業への効果について分かり易く記載したチラシ等を作成し、経営指導員等の巡回訪問時や、窓口相談における税務・労務・金融相談等の機会において周知すると共に、これまで経営分析や事業計画策定を行っていない事業者を対象とした集中的な巡回期間を設定し、経営指導員等を中心に経営状況のヒアリングや、上記メリットについて対面で周知を行い、経営環境等の変化に対応する経営分析、事業計画策定への意識啓発を図る。

【実施内容】

地区内小規模事業者に対し、経営指導員等による巡回訪問等を実施、経営状況把握のための分析勧奨を行った。

分析希望の得た、小規模事業者に対し①事業所の概要②顧客ニーズ③業界の動向④事業所の強み、弱み⑤経営方針、目標等をヒアリングするとともに、貸借対照表や損益計算書を基に、経済産業省「ローカルベンチマーク」、クラウド型経営支援ツール（BIZミル）等を活用した経営分析・財務分析を実施した。

(成果の活用)

分析結果は当該事業者にフィードバックするとともに、分析をもとに経営課題が特定され

た場合や目標を有している場合は、事業計画策定を提案、必要に応じて宮城県よろず支援拠点の専門家等を活用し、専門的な視点から経営分析を行い、伴走型支援の基礎資料とした。

また、クラウド型経営支援ツール（BIZミル）を分析に活用することで、事業者情報並びに支援履歴・分析内容をデータベース化し内部共有し、経営指導員等のスキルアップに活用した。

（令和4年度実績）

項目	目標数値	実績数値	評価基準
経営分析件数（定量分析・定性分析）	20件	26件	A

【評価コメント】

1-2. 需要動向調査に関することで支援した事業者及び、地区内小規模事業者に対し巡回訪問等の際、経営状況や財務状況把握のための分析勧奨を行い、26社に対して経済産業省「ローカルベンチマーク」、クラウド型経営支援ツール（BIZミル）等を活用した財務分析や環境把握などの定性分析を実施。財務外分析については中小企業診断士の指導等を受けながら分析を行ったが、財務分析については定型的な支援に留まったことから、今後はサポーターリーダーや専門家等と連携した、専門的視点からの分析へとつなげる仕組みづくりが必要である。

3. 事業計画策定支援に関すること

（事業内容）

①事業計画策定等に関するセミナーの実施

2. 経営状況の分析に関することで経営分析を行った事業者、創業予定者を対象とした「事業計画策定等に関するセミナー」を開催し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしと、需要を見据えた伴走型の指導により事業計画策定支援を行う。

【実施内容】

小規模事業者持続化補助金の公募に伴い、地区内小規模事業者を対象に事業計画策定等に対応したセミナーを開催。

（開催日時）

・令和4年4月28日（木）14:00～16:00

（題目）

・令和4年度経営計画作成セミナー

（講師）

・中小企業診断士 工藤 弘之 氏

（出席者）

・7名

②事業計画策定に取り組む事業者を対象とした個別相談会の実施

上記セミナーの受講により、経営分析及び事業計画策定に着手している小規模事業者を対象に、「個別相談会」を開催し、個々の経営状況や地域の実情と合致する効果的な事業計画策定に向けた支援を行う。

【実施内容】

小規模事業者持続化補助金の公募に伴い、令和4年度経営計画作成セミナーを受講した地区内小規模事業者を対象に事業計画策定等に対応した個別相談会を開催。

①(開催日時)

・令和4年5月10日(火) 10:00～15:00

(題目)

・令和4年度経営計画作成個別相談会

(講師)

・中小企業診断士 工藤 弘之 氏

(出席者)

・2名

②(開催日時)

・令和4年5月17日(火) 10:00～15:00

(題目)

・令和4年度経営計画作成個別相談会

(講師)

・中小企業診断士 工藤 弘之 氏

(出席者)

・2名

③(開催日時)

・令和4年5月24日(火) 10:00～15:00

(題目)

・令和4年度経営計画作成個別相談会

(講師)

・中小企業診断士 工藤 弘之 氏

(出席者)

・2名

(令和4年度実績)

項目	目標数値	実績数値	評価基準
事業計画等策定セミナー開催回数	2回	1回	C
事業計画等策定個別相談開催回数	2回	3回	A
事業計画等策定事業者数	10件	8件	B

【評価コメント】

2. 経営状況の分析に関することで経営分析を行った事業者及び、地区内小規模事業者に対し巡回訪問、金融相談等の際、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行い、事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会等を開催し、需要を見据えた事業計画書の策定支援を行った。

事業計画策定事業者数については本年度の目標を達成することができなかった為、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しの継続に加え、補助金の効果的な活用事例や、必要に応じて経営発達支援融資制度を紹介、活用する必要がある。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(事業内容)

事業計画を策定した小規模事業者のうち、集中的に支援すべき事業者に対しては2ヶ月に1回以上のフォローアップを行い、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者に関しても四半期に1回以上の確認フォローアップを行いながら、個々の事業者の実情を踏まえた上で臨機応変に対応する。フォローアップの際には、事業計画との間にズレが生じていないか等の進捗状況確認に加え、国、県、市等の支援施策等で活用可能な制度の情報をタイムリーに周知・伝達し、事業計画達成に向け支援を行う。また、クラウド型経営支援ツール（BIZミル）を活用し、事業者情報並びに支援履歴・進捗状況をデータベース化することで、商工会内部における支援状況の共有化を図り、効率的かつ計画的な伴走型支援を行うことで小規模事業者の事業の持続的発展に繋げる。

【実施内容】

事業計画策定後も策定したすべての事業者に継続的に巡回訪問を行い、事業計画の目標達成に向けた指導や、需要を見据えた積極的な提案による伴走型の支援を行った。また、高度な指導・助言が必要な事業者には、宮城県商工会連合会、宮城県よろず支援拠点等と連携し、事業計画の目標達成に向けた経営課題の解決につなげ、小規模事業者の売上向上及び利益等の確保を図った。

(令和4年度実績)

項目	目標数値	実績数値	評価基準
フォローアップ事業者数 (フォローアップ件数)	10社 (50回)	14社 (76回)	A
売上増加事業者数 (利益率2%以上増加事業者数)	3社 (3社)	4社 (4社)	A

【評価コメント】

事業計画策定事業所のうち、策定事業所14社について継続的にフォローアップ支援を実施。また、過年度事業計画策定事業者に対しても定期的に計画の進捗確認、支援施策等の有効な情報提供などのフォローアップ支援を実施し、専門的な課題対応等に関しては専門家派遣等を活用し伴走型支援を実施した。

今後も定期的に巡回訪問等を実施し、計画の進捗状況の確認等を行うと共に、円滑な計画遂行に向けて適切な支援を行うことが必要である。

5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(事業内容)

①全国商工会連合会のECサイト「ニッポンセレクト.com」への出品支援

経営分析・事業計画策定支援を行った事業者の中から、ECサイトによる販路開拓の可能性が高い商品を生産・販売している食料品製造、食料品小売業等の小規模事業者をピックアップし、地域の優れた商品等の紹介・普及をしている全国商工会連合会のECサイト「ニッポンセレクト.com」へ出品勧奨を行う。支援の際には、売上に繋がる可能性の高い出品商品

の選定及び、出品要項に沿った商品の組み合わせについて経営指導員が助言を行い、インターネット販売を活用した新規販路開拓に向け支援を行う。

②商談会出展支援（B to B）

経営分析・事業計画策定支援を行った事業者の中から地域外商圏への進出及び、商品出品による販路開拓の可能性が高い食料品製造、食料品小売業、その他サービス業等の小規模事業者をピックアップし、全国商工会連合会・宮城県商工会連合会が主催する商談会出展の勧奨及び支援を行う。商談会でのプレゼンテーション（商品の展示・周知・アピール手法等）が効果的になるよう、対象事業者の出展商品やサービスの長所を正確に捉えた商談会シート（FCPシート）の作成を支援するとともに、行政や専門家と連携し必要な指導・助言を行うことで、バイヤーとの契約成立による小規模事業者の新規の販路開拓を支援する。また、出展後はフォローアップを含めた実効性のある伴走型支援を実施するとともに、商談会に限らずバイヤーへの商品アピールの機会等は、都度会報などにより小規模事業者にも周知し、販路開拓を継続的に支援する。

③「栗原市民まつり」への出展支援（B to C）

経営分析・事業計画策定支援を行った事業者の中から対象となる食料品製造、小売業等の小規模事業者をピックアップし、栗原市内最大規模（来場者数4万人規模）のイベント「栗原市民まつり」への出展支援を行うことで、小規模事業者の商品をPRし、地域内外へ認知度の向上及び需要の開拓を図り、売上増加を目指す。

④ホームページ作成サービス「Gooppe（グーペ）」による自社ホームページ開設支援

経営分析・事業計画策定支援を行った事業者の中で自社ホームページ開設に意欲的な事業者及び、上記ECサイトや商談会、イベントへの出展支援を行った事業者を対象に、ホームページ作成サービス「Gooppe（グーペ）」を活用した自社ホームページ開設の支援を行う。

自社ホームページの開設、SNS等、ITを活用した日常的な自社の情報発信に向けた支援を行う事で、地区内外消費者に自社の提供する商品、サービスを広く情報提供し、認知度の向上及び販路開拓を目指す。

【実施内容】

経営指導員等による巡回訪問時や、窓口相談等の機会において対象小規模事業者への情報提供を実施し、各種商談会の出展勧奨及び、ホームページ作成サービス「Gooppe（グーペ）」を活用した自社ホームページ開設支援の周知を図った。

（令和4年度実績）

項目	目標数値	実績数値	評価基準
ECサイト新規登録事業者数 （売上額／社）	1社 （10万円）	0社 （一万円）	D
商談会参加事業者数 （成約件数／社）	2社 （1社）	1社 （1社）	C
「栗原市民まつり」出店支援事業者数 （売上額／社）	2社 （8万円）	1社 （一万円）	C

Goop(グーペ)による自社ホームページ開設支援事業者数 (新規売上額/社)	1社 (5万円)	1社 (5万円)	A
---	-------------	-------------	---

【評価コメント】

本会主催による商談会等の実施は無く、各種商談会等について郵送並びに巡回訪問等により対象小規模事業者へ情報提供及び出展勧奨を行ったものの、ECサイト新規登録には至らなかった。

商談会については、参加支援により1社の参加、成約につながった。

「栗原市民まつり」については、出店勧奨により1社の参加につながった。

なお、Goop(グーペ)による自社ホームページ開設の登録勧奨により1件の開設支援を実施した。

今後は、出展勧奨だけではなく、出展後の売上額向上及び、商談会での成約に向けた定期的なフォローアップ支援を含めた情報提供が必要である。

6. 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

(目的)

事業の実施状況及び成果について支援を受けた小規模事業者にヒアリングをした上で、PDCAサイクルに基づき評価検証を毎年度行い、改善プロセスを明確にし、経営発達支援計画に基づいた小規模事業者への支援施策の周知徹底を図る。

(事業内容)

- (1) 当会の三役会と併設して、栗原市商工観光部産業戦略課職員、本会の法定経営指導員及び、外部有識者として中小企業診断士等専門的な知識を有する者をメンバーとする「評価検討委員会」を10月、4月の年2回開催する。
- (2) 事業実施状況の成果・評価・見直しの結果は本会の理事会にフィードバックした上で、事業実施方針に反映させるとともに、本会の理事会に報告し、本会ホームページで年1回公表し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

(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)

項 目
ヒアリング等で情報を収集し評価を分析(22回)
事業評価検討会の開催(1回)
事業の成果・評価・見直しの結果を理事会で報告(1回)
事業の成果・評価・見直しの結果を商工会ホームページで公表(1回)

【評価コメント】

評価手順は、認定を受けた「事業の内容及び実施期間」の事業内容に対して実施した内容をもとに以下の評価基準で評価を行った。

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)

事業の実施状況及び成果について、PDCAサイクルに基づき評価検証を毎年度行い、改善プロセスを明確にし、経営発達支援計画に基づいた小規模事業者への支援施策の周知徹底を図る必要がある。

7. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(事業内容)

①外部講習会等の積極的活用による資質向上の自己啓発に向けた取り組み

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、宮城県商工会連合会が主催する各種研修会や経営計画策定研修会等のテーマ別の支援能力向上に向けた研修会を受講することにより、全職員の支援能力の底上げと支援知識の補完に努めるものとする。

②OJTによる取り組み

経験の浅い経営指導員や一般職員は、支援スキルが不足していることから、専門家派遣や宮城県商工会連合会のサポーターリーダー等の事業者支援に帯同することにより、専門的知識を習得し、職場内OJTにより伴走型の支援能力向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

全職員によるOJTや職員間での情報共有による支援ノウハウの共有を図るため、毎日の朝礼で、職員が支援した事業者の支援状況について報告を行い、毎月2回程度開催する職員会議で具体的な支援の手法や進捗状況について情報を共有することで、組織全体としての底上げを図る。

また、経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が講師を務め、具体的な支援方法の習得に努めることにより、個々の指導能力の向上のための体制づくりを強化する。

④データベース化による情報共有と活用

経営指導員等が行った経営支援の内容を基幹システム及び、クラウド型経営支援ツール(BIZミル)に適時・適切に詳細に入力し、支援状況の見える化を図り、支援内容を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当以外の職員でも一定レベル以上の対応ができるよう全職員が連携して支援を行う体制を構築する。

(経営指導員等の資質向上等に関すること)

項 目
研修受講によるスキルアップ（8回）
専門家派遣帯同による支援能力の向上（3回）
職員会議による情報共有（23回）

【評価コメント】

研修の受講による支援スキルの向上は図られているものの、支援現場のニーズは常に変化しているのが現状である。

会員の支援ニーズも多様化していることから、一律の支援では、会員の満足度も高まらないと思われるので、会員の商工会運営への関与や商工会の利用度等から要因を分析し、よりニーズにあった効果的な支援を行なうことが必要である。

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
(事業内容)

①(株)日本政策金融公庫仙台支店担当者との情報交換（年6回程度）

(株)日本政策金融公庫仙台支店担当者と経営指導員の情報交換を行い、業種・業態の景況状況や金融に関する政策、その他事例など最新の情報を収集・分析し、小規模事業者の持続的発展につなげる。

②小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会への出席（年1回）

(株)日本政策金融公庫仙台支店が主催する会議へ経営指導員が出席し、管内の商工会と公庫との経済動向等の情報交換と地域小規模事業者に対する支援事例などの情報交換を通じ、支援ノウハウの共有を図る。

③宮城県よろず支援拠点の専門家との連携（年6回程度）

小規模事業者の専門的な課題等については宮城県よろず支援拠点等の専門家派遣事業を活用・連携するとともに支援先に職員が随行し、支援ノウハウを学び、伴走型支援に活かす。

(他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報化交換に関すること)

項 目
経営支援会議等の開催（1回）
経営力向上支援事例研究会・発表会（2回）
日本政策金融公庫との情報交換（5回）
宮城県よろず支援拠点との連携（6回）

【評価コメント】

他の支援機関との情報交換は、必要な都度開催した。

また、日本政策金融公庫とは小規模事業者経営改善資金融資の斡旋、事業承継マッチング支援事業など小規模事業者にとって重要な案件についての協議を実施した。

今後も、必要に応じて連携、情報交換を行っていく必要がある。

9. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(事業内容)

①地域イベント実行委員会への参画（年6回）

商工会として、一迫・花山地区の伝統的な地域振興イベント等への協力と参画を行い、伝統のイベントに新たな魅力を加えるなど、一過性のイベントにとどまらず、多種多様な交流人口に繋げるよう積極的に提言していく役割を果たしていく。

②いちはさま軒下マルシェへの参画（年5回）

一迫地区商店会連絡会議（本町商店会・真坂中町商店会・荒町商店会・川口商店会）が主催する「いちはさま軒下マルシェ」の商店会連絡会議との連絡調整やイベントの運営・事務的な補助及び参加店に対して販売方法や、レイアウト、陳列、POPなどの経営支援を行なうことで、区内小規模事業者による地域商店街活性化の一助の役割を果たしていく。

③商店街連合大売出しの開催（年1回）

本会が主催し、抽選券の配布により抽選会を行う「商店街連合大売出し」を、本町商店会・真坂中町商店会・荒町商店会・川口商店会・花山商店会・一迫商工振興会・一迫どきどきカード会と連携し開催し、地域消費者の地元商店等の利用を促進することで、消費者の大型店や地域外への流出を食い止め、地域経済の活性化の一助の役割を果たしていく。

④コロナ禍における今後のイベントの在り方、方向性の共有・検討（年6回）

新型コロナウイルス感染症の収束が見えない中、従来の多人数参加型のイベントは、感染リスクが高く、実施が困難であることから、今後は、新しい生活様式を取り入れた非接触型のイベントの検討が必要であり、国や市が定める感染防止ガイドラインに沿った形での開催に伴う課題点について主催団体と検討し、地域イベントの継続による交流人口増加に繋げるよう、積極的に提言していく役割を果たしていく。

⑤栗原ブロック商工会連絡協議会主催の栗原地域商工業活性化懇談会への出席（年1回）

地域小規模事業者の持続的な発展に資するため、宮城県、栗原市、宮城県商工会連合会、市内商工会の担当者が一堂に参画し、小規模基本法に基づく施策及び商工業振興策や支援ノウハウの情報交換を行うことが目的に開催される会議であるため、支援内容事例などの情報交換を行い相互の連携強化を促進することで、伴走型支援に活かし、地域経済活性化に繋げる。

⑥栗原市中小企業振興会議への出席（年1回）

栗原市が制定する「栗原市中小企業振興条例」の基本施策に基づき、市内の関係団体（商工会、中小企業振興団体、金融機関、教育機関等）が一堂に参加する「栗原市中小企業振興会議」に出席し、各団体が中小企業・小規模企業振興に向けて実施している取り組みを共有するとともに、中小・小規模企業振興に向けた課題等を抽出し、中小・小規模企業振興に関する施策に審議することで、地域経済活性化に繋げる。

（地域経済の活性化に資する取組に関すること）

項 目
①地域イベント実行員会への参画（4回）
②いちはさま軒下マルシェへの参画（4回）
③商店街連合大売出しの開催（1回）
④今後のイベントの在り方、方向性の共有・検討（4回）
⑤栗原ブロック主催の栗原地域商工業活性化懇談会への出席（一回）
⑥栗原市中小企業振興会議への出席（一回）

【評価コメント】

- ① 一迫花山商工会青年部主催で開催された「第27回灯ろう流し」への協力、「夏祭り in いちはさま2022」実行員会との連携により、地区内交流人口の増加、地域経済活性化の一助に資した。
- ② いちはさま軒下マルシェに協力し、地域経済活性化の一助に資した。
- ③ 一迫花山地区の商店会と連携した事業として年末大売出し等事業（売出し・割増商品券販売等）に替わって、「2022商工会年末大売出しスタンプラリー」を実施。「栗原市・地元商店応援商品券、生活応援商品券」の地元利用促進を図る事で、地域経済活性化の一助に資した。
- ④ 一迫花山商工会青年部主催で開催された「第27回灯ろう流し」への協力、「夏祭り in いちはさま2022」実行委員会との連携により、コロナ禍におけるイベントの在り方、方向性の共有・検討を行った。
- ⑤ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により今年度の開催は見送られた。
- ⑥ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により今年度の開催は見送られた。