

(別表1) 経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

■ 支援事業の現状・背景

＜仙台市の概要＞

宮城県内にある事業所数 99,052 者のうち仙台市内の事業者は 45,845 者と約 50%を占めており、また人口割合でも県内に 10 ある市の中でも 100 万人都市である仙台市につぐ県内第二都市が人口約 15 万人の石巻市であることから、宮城県内経済は仙台一極集中の状況といえる。また、全国の事業所数 5,804,223 事業所のうち 1,853,137 事業所(31.9%)が 21 大都市に集中している中、仙台市の事業所数は 21 大都市中 10 位であることから、全国規模でもその商圏規模は非常に大きいものといえ、その経済動向は宮城県だけでなく、東北全域で考えても重要な役割を担う都市といえる。

上記記載のように大規模商圏をもつ仙台地域の産業構造は、さかのぼると藩政時代から行政の中心として商業、また街道・水運の流通拠点として栄え、明治以降も平野部が多いという地勢的条件から、行政・経済・学術研究・社会インフラなどの中枢機能の集積、東京と東北各地を中継する卸・物流拠点として発展してきた。また戦後の経済の高度成長に伴い、企業の東北拠点としての支店進出が進んだ結果、製造業を中心とする第2次産業よりもさらに商業・サービス産業を中心とした第3次産業に非常に特化した産業構造の消費都市として今日まで発展してきたといえる。

＜仙台市内の中小企業・小規模事業者の現状と課題＞

上記のとおり、商業・サービス産業を中心として成長してきた仙台市では、卸売・小売業、宿泊・飲食業、建設業の上位3業種で、中小企業者・小規模事業者、いずれの割合でも全体の約 50%を占めている現状である。

仙台市が四半期ごとに実施している経済動向調査から業種別の業況判断 DI の推移をみると、建設、小売、宿泊・飲食業等は震災直後に復興特需の表れで大きく上昇しているが、H28.1 月～3 月期では建設業で▲1.3、小売業で▲17.1、宿泊・飲食業で▲41.7 となるなど、復興特需はすでに収束に向かっていると考えられる。

阪神淡路大震災後の神戸市で起きた震災特需後の長期的経済の停滞と冷え込み倒産の増加は今後の仙台市内においても、起きうることを考えられるため、復興特需後の新たな局面に向けた小規模事業者の経営基盤強化が現状課題といえる。

【仙台市内(青葉区・宮城野区・太白区・若林区・泉区) 事業所数の状況】

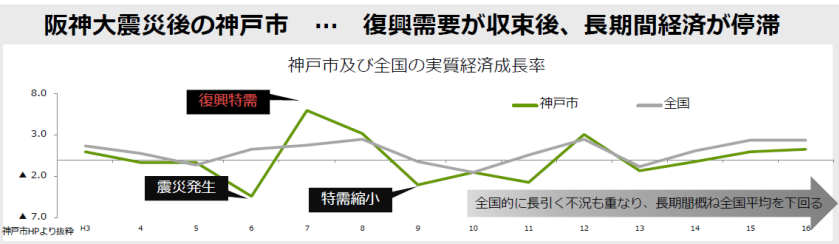
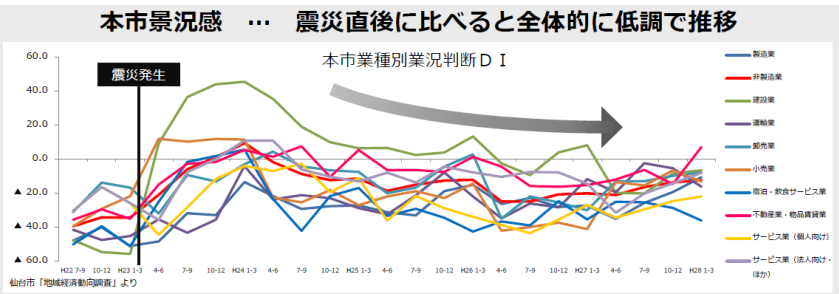
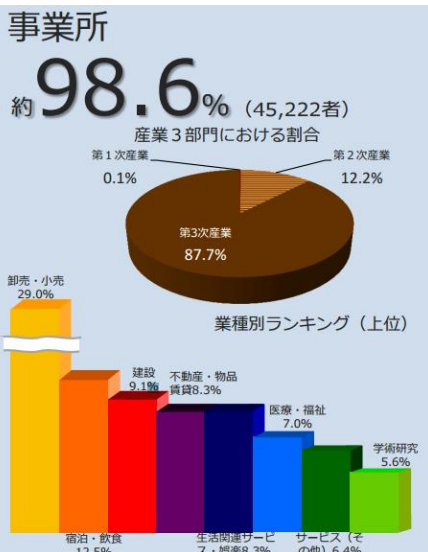
仙台市内事業所数：45,845 者（そのうち中小企業者は 45,222 者・小規模事業者は 27,354 者）

泉区を除く当所管轄市内(旧仙台市) 事業所数：33,922 者（そのうち小規模事業者数は 24,528 者）

(H24 年度経済センサス - 活動調査結果から引用)

【仙台市内の主な業種別割合】

	中小企業者	中小事業者 内割合	うち小規模事業者	小規模事業者 内割合
卸売・小売業	約 13,300 者	29.0%	約 6,600 者	24.0%
宿泊・飲食業	約 5,700 者	12.5%	約 3,000 者	11.0%
建設業	約 4,100 者	9.1%	約 3,700 者	13.5%
不動産・物品賃貸業	約 3,800 者	8.3%	約 2,900 者	10.6%
生活関連サービス・娯楽業	約 3,800 者	8.3%	約 2,800 者	10.2%
その他業種	約 14,500 者	32.8%	約 8,400 者	30.7%
合計	中小企業者 45,222 者		小規模事業者 27,354 者	



また、事業所数の推移から地域産業の現状をみると、全国的な事業所数の減少が課題とされている中で、H21年度とH24年度との経済センサス基礎調査から見ると仙台の民営事業所数は▲3.1%と全国平均▲6.4%に比べると緩やかではあるものの復興特需がある中でも全国同様に減少している。

今後は国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」によると2010年から2040年にかけての東北地方の人口減少率は平均26.5%と全国平均20.3%に比べると高く、また2025年における東北地方の65歳以上の人口割合は平均35.1%と全国平均32.4%に比べて高くなるとされていることから、他の地域以上に人口減少による消費の縮小、労働人材の不足を主とする経済の停滞・縮小も懸念されるところである。

＜仙台商工会議所の小規模事業者支援の取組と役割＞

仙台商工会議所は、平成22年から3か年毎に中期ビジョンを策定し、「企業活力」「地域力」「組織力」3つの力を強化することを目指し、様々な事業運営してきている。

その中で、小規模事業者への取り組みとしては、創業時も含め企業ライフサイクルに関わらず経営計画策定、資金繰り、経営安定、事業承継など個社のあらゆる経営課題への対応を経営指導員や連携する外部専門家などの協力のもとに支援を実施してきた。さらにより多くの事業者の経営力強化に向けた各種セミナーの実施、ビジネス拡大のための交流会の開催などにより「企業活力」を高めるために事業運営を行ってきた。

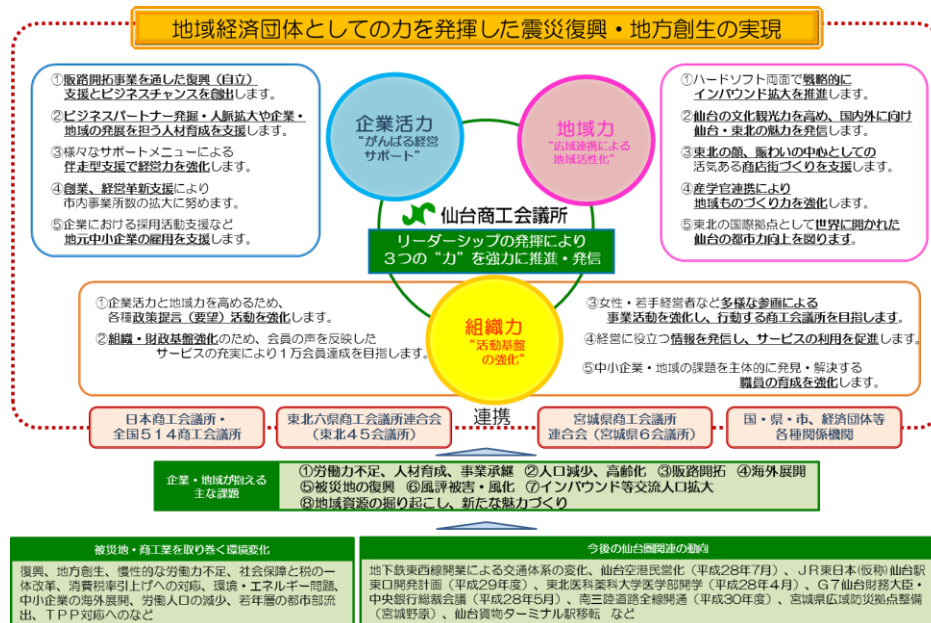
また「地域力」強化として、地域固有の伝統文化・祭りである「仙台七夕まつり」や「仙台初売り」については、運営事務局として、仙台市を中心とした行政各機関や市内の商店街・商店会組合と連携したまつり等の運営によって、地域活性、交流人口拡大などで小規模事業者支援を図ってきた。

平成23年に発生した東日本大震災後は、小規模事業者を中心とした地域事業者の多様な相談に応じるべく緊急相談窓口の設置、地域事業者の被災状況確認、国・県・市への緊急要望など、事業継続に向けた対応を行い、また仙台市のみならず被災した事業者の立ち直りを支援するために全国で展開した「遊休機械無償マッチング支援」では3,266件のマッチング件数（H23.6月～H27.12月）の実績を残し、また水産加工を中心に震災により失われた販路回復・拡大支援として実施している「伊達な商談会」「東北復興水産加工品展示商談会」でも多くのサプライヤーの支援を実施してきたといえる。

今後も地域総合経済団体として、また小規模事業者に対する支援の中核機関として震災後5年が経過し、震災特需の収束や低調な景況感推移からも、震災復興から新たなステージに入ったといえる仙台市の経済状況と、今後懸念される経済の停滞・縮小に対し、市内小規模事業者が持続発展的な経営活動ができるよう、経営分析、事業計画策定、販路開拓、人的資源、資金繰りなどを個別あるいはセミナーによる集団で直接的に支援するとともに、固有の伝統・祭りの継承による賑わい創出や行政や各支援機関、関連団体との調整機能や要望活動により間接的な支援を実施していくこととする。

また、当所でH27年12月に新たに作成した3か年の中期ビジョン（平成28～30年）では、地域事業者の持続的発展をする中で抱える課題、①労働力不足・人材育成・事業承継、②人口減少・高齢化、③販路開拓、④海外展開、⑤被災地の復興、⑥風評被害・風化、⑦インバウンド等交流人口拡大、⑧地域資源の掘り起こし・新たな魅力づくりについて、その課題解決に向けた事業推進を掲げている。

これらのビジョンの具現化を、下記掲出の「仙台経済成長デザイン」や「仙台市中小企業活性化条例」による小規模事業者支援を含めた経済施策とも連動し、支援を実施することで小規模事業者の振興に寄与することとする。



仙台商工会議所
「中期ビジョン（平成28～30年度）」

仙台経済成長デザインのポイント

仙台経済の
新たな
成長モデル

- ・ 中小企業を中心とした産業の基礎体力強化による成長
- ・ イノベーションによる成長
- ・ まちづくりを活かした成長と東北の成長による仙台経済の成長維持

4
つの
数値目標

- ・ 平成29年までに「新規開業率日本一」
- ・ 平成29年までに「年間観光客入込数2,300万人」
- ・ 平成25年から平成29年までに「累積新規雇用10万人」
- ・ 平成29年までに「年間農産物売価100億円」

9
つの
戦略プロジェクト

チャレンジ中小企業	スタートアップ・センダイ	ウェルカム！仙台・東北
ローマノミクス	インベスト・センダイ	テクノロジー都市・仙台
クール・センダイ	仙台産業・地域経済産業化	まちづくり駆動型ビジネス

※「仙台経済成長デザイン」は産業政策デザインフォーラムや復興アンケート調査などをもとに随時見直す。

「仙台市仙台経済成長デザインのポイント」

第8条 施策の基本方針等

【基本事項】

- ▶ 中小企業者等の経営の高度化、販路の拡大等を図ることにより、経営基盤の強化の促進
- ▶ 中小企業者等相互又は中小企業者等と中小企業振興団体、大企業者等との連携及び協力の推進
- ▶ 中小企業者等の受注の機会を増大を図るよう努める

【重要事項】

- ▶ 女性や青年を含む多様な人材の育成、確保及び定着
- ▶ 創業及び事業の承継（特に、女性や青年による）の促進
- ▶ 中小企業者等が地域と協働して取り組む地域社会の発展及び市民生活の向上に寄与する活動の促進
- ▶ 中小企業の活性化に関する施策の策定及び実施に当たっては、本市経済の持続的な発展のために、小規模企業者の活力が発揮されることの必要性が増大していることに鑑み、小規模企業者がその経営資源を有効に活用し、円滑かつ着実な事業運営が確保できるよう、小規模企業者の経営状況に応じた必要な配慮をする

「仙台市中小企業活性化条例」

＜地域における小規模事業者の中長期的な振興のあり方＞

前掲の震災特需の収束など震災復興後の新たなステージにおいて懸念される長期的経済の停滞と冷え込み倒産に加え、全国規模で懸念される人口減少による消費の縮小、労働人材の不足を主とする経済の停滞・縮小などの地域の現状と課題、および当所の取組と役割を踏まえ、以下の点を基本とし、会員／非会員を問わず地区内全ての小規模事業者振興に取り組む。

- ① 仙台市内事業者の 60%近くを占める小規模事業者の持続発展的経営は各事業者のみならず地域経済の活性化に大きく寄与するといえるため、各事業者の経営ライフサイクル・経営課題に応じたきめ細かい継続的支援を、当所経営指導員を中心に外部専門家や行政・支援機関と連携し、また当所で収集、蓄積したデータベースなどを活用しながら実施していく。
- ② 「仙台七夕まつり」などの地域固有の伝統文化・祭りや観光資源を活かした観光振興を、仙台市など行政各機関や市内の商店街・商店会組合と連携し実施するとともに地域の特性や魅力を国内外に発信することで、交流人口拡大を図り、にぎわいの創出と地域小規模事業者への波及効果をもたらす。
- ③ 行政・支援機関と連携し、地域経済の活性化や新たな雇用の創出が期待される創業の促進と創業希望者へのきめ細かい支援を実施していく。

＜仙台商工会議所における経営発達支援事業の目標と方針＞

小規模事業者が置かれた現状とそれに基づく当所の振興の考え方を踏まえ、今後 5 年間で実現を目指す小規模事業者振興の目標と方針を下記の通り設定する。地域の経済を下支えする小規模事業者に対し、支援機関としての役割を着実に果たし、自立した経営の実現と持続的発展を図り、地域経済活性化の拠点となることを目指す。

① 持続発展的経営意識の醸成と、伴走型支援によって高い経営意識をもつ小規模事業者の増大を支援

地域経済を活性化するうえで最も重要なことは、その経済を下支えする小規模事業者の中に持続発展的経営意識をもって、自発的に自社の経営状況分析を行い、その分析に基づいた経営計画を現状に即して絶えず検討しつづけるような事業者が地域にいかに増えていくか、にあるといえる。

そこで、当所の経営発達支援事業では、既に自発的な取組をする事業者に加えて、上記記載のような経営意識をもつ事業者を新たに掘り起こすため、地域内の経済状況や成長する小規模事業者の経営姿勢や取り組み状況などを調査、把握し、それら収集したデータを提供することで、自社を取り巻く外部環境や成長する小規模事業者の取り組みなどの理解醸成と関心を深めてもらい、さらに当所と小規模事業者の接点となる窓口・巡回機会やセミナー・交流会などの機会を通じて持続発展的経営のために経営分析や経営計画策定、販路開拓などへ動機づけを行う。

そして、当所経営指導員を中心に、あるいは支援内容に応じて外部専門家や関係機関などとも連携をしながら、伴走型支援を実施することで、持続発展的経営意識の高い事業者を地域内に増やしていくことを目標とする。

② 観光資源や地域資源の活用、商店街等の活性による地域経済の活性化を支援

東日本大震災後、風評被害等の影響もあり、他地域と比較するとインバウンド市場での乗り遅れ感がある状況において、宮城県や仙台市、空港港湾関連企業・団体、地域商店会などの連携により「仙台七夕まつり」や「仙台初売り」など地域固有の伝統文化や祭りなどの観光資源の活用や商店街等の活性化などにより交流人口拡大に向けた仕掛け作り、魅力発信を行う。また民営化された仙台空港や、仙台国際貿易港の機能強化とインバウンド拡大に取り組み、観光分野からの地域経済の活性化と地域小規模事業者への波及効果により、間接的に小規模事業者の持続発展的経営を支援する。

③ 上記目標達成に向けた商工会議所職員の能力向上と組織力の強化

上記事業の目標達成に向け、また小規模事業者に対する支援の中核機関としての役割を果たすため、経営指導員を中心とした職員の能力向上と所内組織力強化、伴走型支援に資するノウハウ・情報の蓄積を行っていくとともに、小規模事業者から最も身近な支援機関と意識してもらえるよう巡回やセミナー後の交流会の実施等で接点を増やし、また仙台市、宮城県よらず支援拠点ほか他の支援機関、日本政策金融公庫ほか地元金融機関などと連携しながら、経営発達支援事業を進めていくこととする。

(1) 経営発達支援事業の実施期間

(平成27年4月1日～平成32年3月31日：5年間)

(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】

<取組の現状と計画の方向性>

現状としては、中小企業基盤整備機構が公表する「中小企業景況調査報告書」の当所対象先に対する調査の実施と報告内容の周知や仙台市が実施する経済動向調査の周知協力などを実施しているが、いずれも市内の小規模事業者のみを対象とした調査ではないため、必ずしも市内小規模事業者の持続発展的な経営を支援する基礎資料となる調査とはいきれないものであった。

そこで、当項目では上記記載の(1)全国規模での景況調査の実施と周知、(2)市内小規模事業者を対象とする調査を実施し、他の調査との比較により、これまで十分に把握できていなかった小規模事業者の景況感を把握するとともに支援を実施するうえでの基礎資料として活用し、また、(3)仙台市内、宮城県内、東北全域などその他各種公的統計データの情報収集と周知、所内での情報共有により、支援を実施するうえでの基礎資料として活用することとする。

<事業内容>

(1) 全国規模での景況調査の実施と周知

⇒中小企業基盤整備機構が商工会議所、商工会、中小企業団体中央会により任意抽出した約19,000社の中小企業(うち約80%が小規模企業)を対象に、四半期ごとに業況判断・売上高・経常利益等のD1値を産業別・地域別等に算出する「中小企業景況調査報告書」について、当所調査対象先70社に対し調査を巡回訪問・郵送により実施する。

これらの調査結果については、業種別・四半期別にまとめるとともに、併せて公表されている中小企業景況調査報告書との間で業種や他の地域との比較を行うなどの地域分析を行う。また調査分析結果については、ホームページや当所広報紙により四半期毎に公表して域内の小規模事業者に広く情報提供するとともに、個別の経営分析や事業計画策定支援でもこうした調査結果を基礎資料の一部として活用していく。

当所調査対象先：サービス業28社、小売業21社、製造業8社、建設業8社、卸売業5社

(2) 小規模事業者を対象とした経済動向調査の実施

⇒全国的な中小企業者向け調査に関しては前掲(1)の「中小企業景況調査報告書」で当所も調査協力を行っているものの、東日本大震災後の復興需要が収束しつつある現状や阪神淡路大震災後に長期的に経済の停滞が続いたことなどから、市内小規模事業者の景況感を注視する必要があるといえる。そこで当所が把握する小規模事業者リストと市内業種別割合を考慮した卸業・小売業、飲食・サービス業、建設業などからなる2,000社を対象に、売上高、経常利益、仕入価格、資金繰りなどについてのD1調査を年2回(1～6月・7～12月)郵送調査により実施し、域内小規模事業者の景況感の実態把握を行う。

調査結果については、個別支援の基礎資料や経営計画策定支援時の外部環境分析の機会・脅威などの要因として活用するほか、当所のホームページ及び広報紙等を通じて情報提供を行う。また、場合によっては東北経済産業局や仙台市、宮城県、日商等の関係機関への情報照会に応じ提供を行う。

(3) 各種統計データの収集と活用

⇒日本政策金融公庫が公表している全国小企業月次動向調査や仙台市・宮城県がそれぞれ実施する地域経済動向調査、東北経済産業局の管内経済動向調査など、市内の小規模事業者のみを対象とした調査ではないものの、業種別・地域別業況判断や売上、採算、資金繰り、設備投資、雇用、企業倒産状況等の項目など、収集可能かつ有益な統計データに関しては、情報収集とイントラネット上のフォルダ内に格納するなどして所内共有を図り、また個別支援の基礎資料や経営計画策定支援時の外部環境分析の機会・脅威などの要因として活用する。

また上記公表データ以外にも各産業、業種別の産業動向など、地域事業者に汎用性の高い市場情報については調査予算を活用し刊行済の調査レポート等の購入を検討する。

収集した公表データや情報発信が可能な情報に関しては、当所ホームページでも掲出を実施することで、事業者にとっても域内に関わらず全国的な景況感を把握する機会となることを目指す。

○ 目標について

	実施する目標内容	目標実施件数
(1)	中小企業基盤整備機構が公表する「中小企業景況調査報告書」の当所調査対象先70社に対する調査を四半期ごとに実施する。調査報告書公表後、対象70社への報告書の送付と当所ホームページや会員向け広報誌にて周知するとともに経営指導、経営分析、事業企画策定支援等の際に活用する。	・年4回(4回)
(2)	仙台市内の小規模事業者の景況感を把握し、経営指導、経営分析、事業企画策定支援等に活用するため、経営発達支援認定会議所向けの調査予算を活用し、調査を実施し、当所ホームページや会員向け広報誌にて周知する。	・年2回(2回)
(3)	各種の公的統計データのリンク先等の所内共有を行う。	・随時更新
	各産業、業種別の産業動向など、地域事業者に汎用性の高い市場情報で収集し難しいものは、調査予算を活用し刊行済の調査レポート等の購入する。	・年1回(1回)

カッコ記載が目標件数

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

<取組の現状と計画の方向性>

経営状況の分析についての取り組みの現状としては、資金繰りや経営状況の悪化などの課題をもった事業者の経営改善時や補助金申請時に実施することが主であり、経営状況が安定した中での支援は少ないといえるが、一方で小規模事業者は限られた人員で日々の業務に追われる経営状況にあるために、自社の経営状況を十分に把握していない、経営分析の必要性を認識していない、自社の経営状況の分析に関心を示さない、関心はあっても取組めていないなどの事業者が多く存在するといえる。

そのため今後は、(1)経営状況分析の重要性周知と経営状況分析への動機づけ、また当所からの個別アプローチ機会創出を目的とした経営実態調査を実施し、経営状況分析事業者の掘り起しを図り、(2)その調査回答事業者や記帳指導対象先、資金繰り、補助金申請などの経営指導員への相談機会や嘱託窓口専門家相談機会などを通じて、事業計画策定支援に向けた経営分析を実施していくこととする。

また経営状況の分析は、決算書内容の把握・分析では小規模事業者の正確な実態把握が不十分であるため、経営現場に入り込み、人的資源や技術・ノウハウなどの定性面の実態把握にも努め、小規模事業者の持続発展的経営に寄与する取組とする。

<事業内容>

(1) 経営状況分析の啓蒙と動機づけ、事業者の掘り起しを図る経営実態調査の実施

⇒小規模事業者の中には、日々の経営への対応を優先し、その経営状態の良し悪しに関わらず、経営状況を把握できていない事業者や経営状況の分析の必要性を認識していない事業者が多くいるといえる。しかし、持続発展的経営のためには、経営状況の分析に基づいた経営計画策定が必要といえるため、経営状況分析の重要性周知と経営状況分析への動機づけ、また当所からの個別アプローチ機会創出を目的とした経営実態調査を実施し、経営状況分析事業者の掘り起しを図り、その後の経営計画策定へとつなげることを目指す。

調査では売上・利益状況やその増減要因に関する調査や理念・経営計画などの経営戦略、財務戦略、営業・販売戦略、労務戦略、業務プロセスなど各経営課題への取組状況に関する調査項目を設けることで経営状況分析や経営計画策定への認識が少ない事業者へもその関心を高める機会となることを目指し、また当所が実施する各種支援事業利用に関する調査項目も設けることで当所への経営相談を促すことも目指す調査内容とする。

調査対象先は、当所が把握する小規模事業者リストと市内業種別割合を考慮した卸業・小売業、飲食・サービス業、建設業などからなる1,500社を対象に、年1回郵送による調査を実施する。

調査後は、売上・利益状況と経営分析・経営計画策定への取組状況とのクロス集計を行うなどし、その結果報告を当所ホームページや会報向け広報誌で周知し、また巡回・窓口相談時にも配布することで、経営状況分析・計画策定の必要性を訴求し、小規模事業者からの能動的な経営分析相談を促すことを目指す。また調査回答事業者に対しては、当所から個別にアプローチを行い、経営状況分析支援の実施を目指す。

(2) 経営状況調査先や調査を起点とした相談事業者、各種経営支援事業者への経営分析の実施

⇒(1)で実施した経営状況調査の回答事業者への個別アプローチによる経営分析の実施や調査報告の周知により経営分析・計画策定への関心・認識を高めていただいた事業者からの相談対応による経営分析の実施や記帳対象先への経営分析の実施とともに、これまでの「小規模事業者経営改善資金(マル経融資)」を中心とした資金繰り相談事業者や「小規模事業者持続化補助金」などの補助金申請機会を通じた経営状況分析のほか、嘱託窓口専門家などへの経営相談事業者など経営分析の必要性が顕在化した小規模事業者へも、持続発展的経営を目的に経営状況分析を実施し、その後の経営計画策定支援へとつなげることとする。

経営分析の具体的内容としては、財務諸表を用いた安全性・収益性・効率性などの経営指標分析や損益分岐点分析、SWOT分析による内部・外部分析のほか、小規模事業者の経営状況に応じて経営分析手法を活用するとともに、人的資源や技術・ノウハウなどの定性面の経営分析を実施し、【1.地域の経済動向調査に関すること】で収集・購入した調査レポートを活用しながら支援を行い、その後の計画策定支援や策定後の支援についても囑託窓口専門家や専門家派遣事業エキスパートバンク制度を活用しながらPDCAを実施することで、経営分析後に需要を見据えた事業計画策定支援を行うこととする。

○ 目標について

項目	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
(1) 経営状況調査	-	1回(1)	(1)	(1)	(1)
(2) 経営分析件数	795	484(600)	(620)	(640)	(660)

H27年度とH28年度は実績、カッコ記載が目標件数

H27年度実績に対し、H28年度の目標値の減少理由は、記帳指導対象について指導年数上限を2年と設定したことで指導先が約200件以上減少。経営指導員の支援件数については、増加を目標としている。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

<取組の現状と計画の方向性>

事業計画策定支援についての取り組みの現状としては、創業に向けた事業計画の策定支援、持続化補助金の申請時の策定支援、経営状況が悪化した事業者への窓口専門家を交えた経営計画策定支援が主といえるが、一方で経営状況の分析と同様に小規模事業者の多くが、事業計画の策定を自発的に進めている現状とはいえないため、持続発展的経営を目指す事業者の中には計画策定への関心をもつ事業者が多く存在するといえる。

そのため、今後は(1) 経営計画策定を促すチラシの作成や経営力強化を目的としたセミナー開催時、会員向け広報誌を活用して持続発展的経営に向けた計画策定の必要性周知により計画策定支援事業者の掘り起しを行い、(2) その掘り起しした事業者や経営状況分析事業者などへの事業計画策定支援を行う。また、(3) 既存で支援を実施している創業希望者への事業計画策定支援に加え、事業承継を契機とした第二創業者への計画策定支援を実施することとする。

上記いずれの支援に関わらず事業計画策定については、事業全体に係る計画の策定をはじめ、新規事業展開、販路開拓、店舗集客、IT活用等多岐に渡る策定支援を前提とし、経営資源、強みを活かし、また外部環境、顧客ニーズを把握した計画策定支援を囑託窓口専門家などとともに実施し、事業者の持続発展的経営に寄与する取組とする。

<事業内容>

(1) 広報ツールやセミナーを活用した事業計画策定の動機づけと事業者の掘り起し

⇒ 持続発展的経営に向けた事業計画策定の必要性周知と当所への相談を促すツールとしてチラシを作成し、巡回・窓口支援時や経営力強化を目的とした各種セミナー開催時などでの配布や会員向け広報誌への折込みを行う。また広報誌の誌面においても持続発展的経営に向けた計画策定の必要性を訴求する記事掲載などで動機づけを行うとともに計画策定支援事業者の掘り起しを図る。

経営力強化セミナーなど当所主催経営セミナーの開催時にはチラシの配布だけでなく、参加者に対して個別に事業計画策定相談希望の有無を確認し、策定支援を実施することとする。

(2) 経営状況分析事業者やセミナー参加により新たに計画策定を希望した事業者への策定支援

⇒ 【2.経営状況の分析に関すること】で経営状況分析を実施した経営状況調査回答事業者や調査を起点とした相談事業者、記帳指導先事業者、資金繰り支援事業者、補助金申請支援事業者、窓口専門家対応事業者などへの事業計画策定支援をするとともに、(1)で新たに掘り起こした事業者や後掲6の販路拡大支援事業者に対して、経営資源、強みを活かし、また外部環境、顧客ニーズの把握を前提とした事業全体に係る計画の策定をはじめ、新規事業展開、販路開拓、店舗集客、IT活用等多岐に渡る策定支援を中小企業診断士などのエキスパート登録専門家などとともに実施する。

新商品開発や新サービス展開など経営の安定化からさらなる発展を目指す事業者への経営革新計画策定支援や経営状況悪化からの再建に向けた借入返済条件の緩和や借入金の一括化などを図る経営改善計画の策定支援も実施することで、経営状況に関わらず小規模事業者の持続発展的経営に寄与する取組を目指す。

(3) 創業希望者や事業承継を契機とした第二創業者への経営計画策定支援

⇒ 「日本一起業しやすいまち」を目指す仙台市のもとで組織された「創業支援ネットワーク」や日本政策金融公庫との創業支援事業「創業パワーアップサポート」など支援機関との連携により、新規創業相談件数は年々増加している。

創業を支援する枠組みは、国・県・市それぞれに充実をしてきているものの、創業希望者自身が経営を持続発展させるためのノウハウ、経営数字の考えを身につけることが前提となることから、経営、財務、販路開拓等の幅広い知識習得に寄与する創業計画策定支援を実施していく。

また事業承継を契機とした第二創業者についても、円滑な事業承継実現のため、現状の経営方針や経営目標、経営資源や資産負債状況などを承継する代表と後継者との間で明確にする事業承継計画の策定支援を宮城県事業引継ぎセンターや税理士、弁護士などの専門家とも連携してあたることとする。業態転換や新事業・新分野に進出する計画策定における資金調達については、「小規模事業者経営発達支援資金」の活用も含め支援を実施することとする。

○ 目標について

	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
(1)事業計画策定の動機づけと事業者の掘り起し	適宜実施				
(2)経営状況分析事業者や計画策定に向けた新たな事業者への計画策定支援	277	204(275)	(285)	(295)	(295)
(3)創業・第二創業事業者への計画策定支援	32	33(45)	(45)	(45)	(45)
合計	309	237(320)	(330)	(340)	(340)

H27年度とH28年度は実績、カッコ記載が目標件数

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

<取組の現状と計画の方向性>

現在も事業計画策定を支援した事業者に対しては、その計画の進捗確認などの個別事後フォローを実施しているが、資金繰り相談から事業計画策定をした事業者が中心であり、そのほかの計画策定事業者については、エキスパートバンク制度の利用時や窓口へ来所いただいた際など、事業者からの接触機会があった場合に進捗確認と必要に応じた支援をしている。また集団フォローとしては各種経営セミナーの開催により経営力強化支援を実施している。

今後は、計画策定の支援に留まらず、策定した事業計画を実施できるように（１）計画策定全事業者への計画進捗に合わせた継続支援、（２）事業計画を遂行するうえで必要な情報・ノウハウの提供を行う各種セミナーの開催により、経営力強化を支援する。

<事業内容>

(1) 事業計画策定全支援事業者への継続支援

⇒前掲の事業計画策定支援を行った事業者に対して、その計画の目標達成に向けて売上状況、財務状況、経営資源状況についてその進捗動向の確認をし、計画と実績に乖離があった場合には、その原因を明らかにし、改善に向けた支援を、嘱託窓口専門家や専門家派遣事業（エキスパート・バンク制度）を活用しながら実施し、事業者の実状や外部環境の変化を踏まえて適宜、その計画の修正や新たな販路開拓支援を行う。なお、進捗動向の確認については、経営状況に応じるものの原則四半期に1度実施する。

(2) 各種セミナー開催による支援

⇒上記の計画策定支援を行った事業者を含めた地域事業者全体に向けた支援として、経営戦略や販路開拓、財務会計、労務人事、事業承継、その他IT活用など持続発展的経営に寄与するセミナーの開催により、各種情報・ノウハウ提供を適宜実施することで事業者への自助努力を促し、地域の小規模事業者全体の経営力強化を目指す。

○ 目標について

内容	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
(1)事業計画策定支援全事業者への継続支援	309	237(320)	(330)	(340)	(340)
(2)セミナー企画・開催実施回数	35回	37回(35)	(35)	(35)	(35)

H27年度とH28年度は実績、カッコ記載が目標件数

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

<取組の現状と計画の方向性>

需要動向に関して、これまでは「仙台初売り」や年1回の通行量調査の実施や、他の支援機関との会議、懇談会での需要動向に関する情報収集、当所の部会活動による会員間での情報交換の場の提供、巡回・窓口相談等での個別ヒアリングなどを実施しているが、必ずしも小規模事業者への経営発達支援や伴走型指導に資する内容や考慮の観点から常にフォーカスされていた訳ではない。

そこで、今後は（１）新たな事業展開や商品開発につながるような需要動向に関するセミナーの開催、（２）当所が主催する商談会「伊達な商談会」を通じた需要動向調査の実施、（３）データベースや公的統計データなどを活用した需要動向に関する情報収集を行い、個別相談時に支援内容に応じて活用・提供を行う。

＜事業内容＞

(1) 需要動向に関するセミナーの開催

⇒首都圏や大型小売店、あるいはアジアやアメリカなど海外の消費者ニーズやトレンド、市場動向に精通した専門家やバイヤーなどを講師としたセミナーを開催することで、買い手のニーズを踏まえた商品開発と販路開拓に向けて小規模事業者の意識改革を促す。またセミナー内容については、会員向け広報誌でも記事として掲載することで、多くの小規模事業者へ広く情報提供を行う。

(2) 「伊達な商談会」を通じた需要動向調査の実施

⇒地域の農産品・海産物加工品や工芸品等を製造、販売している小規模事業者に資する需要動向調査として、当所主催の「伊達な商談会」に参加する全国の百貨店等バイヤーに対する需要動向調査を行う。これまでバイヤーへのヒアリングにより、販路開拓コーディネーターがそれぞれに需要動向の把握に努め、販路開拓支援担当職員内でその情報の共有はしているものの体系化はしていなかったため、今後はこれを需要データとし、整理・蓄積をする。

具体的には、伊達な商談会の中での個別商談会や集団商談会として行われている年間17回の機会を通じて、商談会に参加する全国の百貨店や商社・流通バイヤー等に対して、直接求めている商品や価格、デザイン、消費者ニーズの傾向などのヒアリングを行う。これをバイヤーなどの地域別・農産品等の取扱いなどにまとめ需要データとして整理し、順次蓄積、更新する。整理されたデータは、様々な商談会に出展を計画している事業者の商品選定や出展計画、また新たな商品の開発などを検討している事業者へのユーザーニーズの参考として活用するなど、個社の販路開拓、事業計画等に反映させる。またニーズに関しては、商品カテゴリーやターゲットなどにより多様であるが、広報誌等での周知も検討することとする。

(3) データベースや公的統計データなどを活用した需要動向収集と情報提供

⇒日経 POS データに基づく商品カテゴリー2,000 分類（加工食品と家庭用品）の売れ筋ランキングなど消費者ニーズを把握できる「日経 POSEYES」や、「RE S A S (地域経済分析システム)」の産業・観光・消費・人口マップ、「日経テレコン」などの新聞記事データベースを活用した需要動向情報や、大型小売店販売額や個人消費、新設住宅や公共工事、有効求人倍率などの公的統計データなどを収集し、巡回・窓口での相談内容に応じて提供を行う。

○ 目標について

内容	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
(1) 需要動向に関するセミナーの開催	—	3(3)	(3)	(3)	(3)
(2) 伊達な商談会参加バイヤー・サプライヤーへの需要動向調査					
商談会開催回数(個別・集団合計数)	17回	22回(17)	(17)	(17)	(17)
需要動向調査実施バイヤー数 (年間バイヤー数：個別30社・集団120社)	-	-(150)	(150)	(150)	(150)
調査内容の提供事業所数(商談会参加サプライヤー)	-	-(260)	(260)	(260)	(260)
当所ホームページや会員向け広報誌による周知	-	-(1)	(2)	(2)	(2)
(3) データベースや公的統計データを活用した需要情報収集と提供					

適宜実施

H27 年度と H28 年度は実績、カッコ記載が目標件数

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】

＜取組の現状と計画の方向性＞

現在、当所では製造・小売流通事業者の販路開拓支援を「伊達な商談会」として実施し、流通系バイヤー経験者のコーディネーターを配し、またエキスパートバンク制度等の各種専門家と連携し、販路構築のきめ細かいバックアップを行っている。そこで今後も(1) 他商工会議所と連携した商談会や(2) 全国水産加工団体・行政機関などと連携した展示商談会を、在仙を含む近隣のサプライヤーおよびバイヤーや首都圏をはじめとした全国流通バイヤーを開拓したうえで開催し、東日本大震災で一度失ってしまった販路復旧・復興の後押しのみならず、さらに販路の開拓・拡大に向けて小規模事業者への伴走型サポート体制を構築し、支援を実施する。また(3) 市内事業者間の相互交流による販路開拓支援のために交流会の開催や、専門家派遣を通じた IT 活用などによる販路開拓支援を実施する。

＜事業内容＞

(1) 他商工会議所と連携した商談会「伊達な商談会」の実施・開催

⇒地域資源・産品を活用した商材を有する中小企業者の販路開拓支援を販路開拓コーディネーター及び経営指導員による商談会前後のフォロー体制のもと「伊達な商談会」として実施し、前掲「5. 需要動向調査に関すること」で実施するバイヤー向けの需要動向調査に基づいた支援により、成約率を高め、小規模事業者の需要開拓に寄与する。なお実施にあたっては日本商工会議所をはじめ他商工会議所・商工会らと連携し、被災事業者の失った販路回復・拡大支援はもとより、現在の震災特需後に起こりうる交流人口と定住人口の減少による需要不足にも備えるものとして実施する。

商談会に参加するサプライヤーに関しては、(株)七十七銀行ほか地銀や県物産振興協会に対し要請を行いながら募り、バイヤーに関しても東北、仙台の大手百貨店や商社に加え、日本商工会議所や各地商工会議所、日本百貨店協会などの流通協会、高速道のサービスエリアの運営管理を行う(株)東日本(株)ヤマトなどの運営管理を行う(株)JR 東日本レールネットなど全国規模の大手流通企業バイヤーへ招聘協力の要請するなどして開拓を行う。

(商談会事業の連携内容・連携者・連携体制図詳細については別表4に記載)

なお、「伊達な商談会」は①個別商談会と②集団商談会(バスツアー型商談会)の2つの実施形態にて行う。

①個別商談会は参加バイヤーを百貨店、高級スーパー、高速道路のサービスエリア、食品卸売業等とコラボし、そこに売り込みたいサプライヤーを募集し商談会を実施するもので、バイヤーの多様性を確保するため日商・各地商工会議所と連携して行う。

②集団商談会(バスツアー型商談会)はバイヤーを各地域に招聘し、その地域の特徴・特徴や生産者の現状を直接見て商品への理解を深めて頂いたうえで、地域の特徴を活かしたサプライヤーとの商談会を実施する。(塩釜・石巻であれば水産加工業者等、古川なら農林水産物等)。各地で行うため、他商工会議所・商工会との連携により行う。

(2) 全国水産加工団体・行政機関などと連携した展示商談会の実施・開催

⇒上記商談会とは別に、全国水産加工業協同組合連合会、(公社)日本水産資源保護協会、(一社)大日本水産会・行政機関との連携による展示商談会「東北復興水産加工品展示商談会」を開催し、東日本大震災の被災地水産加工業者(BtoB)の販路確保・風評被害への支援を実施する。

(3) 交流会の開催ほか需要開拓支援の実施

⇒市内事業者間の相互交流による販路開拓支援のため、セミナー時の交流会開催により異業種間交流を活性化させることとする。加えて、前掲の経営分析、経営計画策定事業者などへの支援、無料で各分野の専門家を派遣する「エキスパート・バンク制度」を通じたCI(コーポレートアイデンティティ)、販促ツール、商品パッケージのブラッシュアップやIT活用支援により商談会参加企業だけでなく、幅広い業種の事業者の需要開拓支援を実施する。

○ 目標について

	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
(1)「伊達な商談会」による支援					
商談会参加企業件数(個別+集団)	261	346(260)	(260)	(260)	(260)
そのうち市内小規模事業者件数	39	47(40)	(40)	(40)	(40)
個別商談会開催回数	9回	12回(9)	(9)	(9)	(9)
個別商談件数	138	204(140)	(140)	(140)	(140)
集団商談件数(実施回数)	890(8回)	1,014(10回) (850(8回))	(850(8回))	(850(8回))	(850(8回))
商談成約件数(個別+集団)	186	212(180)	(180)	(180)	(180)
そのうち市内小規模事業者件数	28	10(30)	(30)	(30)	(30)
(2)「東北復興水産加工品展示商談会」による支援					
商談会参加企業数	96	118(100)	(100)	(100)	(100)
個別商談件数	474	600(500)	(500)	(500)	(500)
商談成約件数	91	93(100)	(100)	(100)	(100)
(3)交流会開催や専門家派遣を通じたIT活用ほか販路開拓支援					
交流会開催回数	5	14(5)	(5)	(5)	(5)
交流会参加企業数	150	516(150)	(150)	(150)	(150)
そのほか販路開拓支援数(持続化・エキスパート)	280	166(160)	(160)	(160)	(160)

H27年度とH28年度は実績、カッコ記載が目標件数

II. 地域経済の活性化に資する取組

1. 観光・コンベンション事業によるにぎわいの創出・誘因

<取組の現状と計画の方向性>

訪日外国人数が増加傾向にある中、震災による風評被害の影響等を受け、東北地方については復調が十分とはいえず、国内で盛り上がるインバウンド市場において乗り遅れ感がある状況といえる。そのため国外からの観光のみならず、国内からの観光・交流人口増加を目的に、行政機関、地元商店街、各事業の関連企業などと連携した(1)「仙台七夕まつり」や「東北六魂祭」による取り組みや(2)仙台空港、仙台国際貿易港の機能強化とインバウンド拡大に関する取り組み、(3)商店街等活性化やまちづくり推進への取り組みなどを実施する。

これらの取組によって、観光客誘致をめぐる都市間競争の中で、仙台への興味喚起に向けた仕掛け作りと魅力の発信を図り、観光分野からの地域経済の活性化と事業者の持続的発展に向けた環境の整備に努めていくこととする。

<事業内容>

(1) 「仙台七夕まつり」や「東北六魂祭」などによる取り組み

⇒伊達政宗公の時代から続く伝統行事であり、例年200万人以上の人出がある「仙台七夕まつり」の開催について、当所では宮城県、仙台市、市内の各商店街振興組合ほか当所議員企業などからなる事務局の運営を行い、首都圏を中心とした大都市圏への宣伝活動や、飾り付けのコンテスト、伝統の継承活動、周辺商店街へのバスツアー企画なども実施している。さらに在仙の支店も含めた市内企業や市内大学生からなる400名規模のボランティアの協力体制も構築することで、伝統文化の継承と観光客へのおもてなしの質を向上させ、地域活性に寄与する取組としている。

東日本大震災後の2011年からは、鎮魂と復興を願い東北六県の代表的なお祭りを一同に集めた「東北六魂祭」でも青森ねぶた祭、秋田竿燈まつり、盛岡さんざ踊り、山形花笠まつり、福島わらじまつりの各実行委員会とともに「東北六魂祭実行委員会」の構成機関として、仙台市のみならず東北各県の相互PRと誘客拡大、地域物産品の販路拡大に寄与し、また、震災後の仙台・東北の観光・物産販売は、風評被害もあり外国人観光客数の伸び悩みや販路を回復できないなど厳しさが増していることを受け、長期的かつ持続的な発展のために、東北六魂祭で培った東北六市と各市商工会議所、各市観光協会などのネットワークを活用し、2014年度から開催しているアメリカでの観光物産フェア「RISING TOHOKU FOOD FAIR」にでも、海外からの誘客や地域産品の販路拡大などのプロモーション事業の実施している。

いずれの事業も国内外より多くの観光客を呼び込み、交流人口の増加による小規模事業者の販売機会の拡大など、仙台市の地域活性化に重要な役割をはたしており、特に地元商店街、飲食・小売・サービス業等の小規模事業者への経済波及効果は大きく、多くの事業者の経営発達を目的として今後も取り組んでいくこととする。

(2) 仙台空港、仙台国際貿易港の機能強化とインバウンド拡大に関する取り組み

⇒仙台空港に関しては、H28年7月の民営化に伴い、将来の旅客数を年600万人、貨物取扱量を年5万トとする目標を掲げており、当所は仙台市や宮城県、空港港湾関連企業などから構成される仙台空港国際化利用促進協議会の事務局として、新運営会社および宮城県、仙台市、空港港湾関連企業・団体などと連携協力を図っている。具体的な事業として、東北運輸局への要望や国内線主要就航地におけるプロモーション、利用促進に向けたイベント等の実施や、国内外の航空会社に対して新規路線就航を働きかけるとともに、LCC活用などを含めた利便性向上に向けた諸施策の実現や要望を進めることで、空港機能強化および利用促進を図り、地域経済の活性化に寄与することを目指す。

仙台国際貿易港についても仙台国際貿易港整備利用促進協議会の事務局として宮城県、仙台市、港湾関連企業・団体など関係機関と連携・協力しながら、機能強化および利用促進につながる事業を実施し、地域経済の活性化に寄与することを目指すこととする。

(3) 商店街等活性化やまちづくり推進への取り組み

⇒市内中心商店街の活性化を目的に、22の商店会など合計1,500店舗以上に協力いただきながら毎年実施している「年末お客様感謝祭」や、藩政時代から続き、公正取引委員会からも景品表示法の特例として認められる仙台市固有の伝統文化「仙台初売り」の運営とその文化継承のための全商店会、大型店への一斉開催の要請、「プレミアム商品券」事業の実施により、地元消費の拡大や地域経済の活性化に今後も取り組んでいくこととする。

「仙台初売り」については、H27年度より訪日外国人の拡大に向けた多言語によるチラシやホームページの制作や、地元各商店会への受入態勢の整備に取り組むことで、さらなる中心商店街の活性化を図る。

上記のほかにも商店会が取り組むまちづくり事業、講習会開催などへの事業支援や当所が事務局をもつ仙台商店会連絡協議会による周辺部商店街活性化事業、仙台都心エリアの商店街、町内会、大学、商工団体関係者約20人で構成する「都心エリア活性化学都まちづくり懇話会」の運営による新世代の学都仙台の拠点創出を目指した意見交換や市長への提言の実施、H27年末に開業した地下鉄東西線を活かしたまちづくりの推進に取り組むこととする。

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み

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

<取組の現状と計画の方向性>

当所では全国515の商工会議所のネットワークを活用し、イントラネットでの情報共有と日本商工会議所の主催の階層別やスキル別研修会などでの情報交換の実施と、産業競争力強化法認定に基づく支援連携「せんだい創業支援ネットワーク」や、ミヤギ上の「みやぎ地域産業支援プラットフォーム」、日本政策金融公庫との「創業ハワーアップサポート」、「みやぎ中小企業支援ネットワーク」、「みやぎ工業会(KCみやぎ)」などとの連携、情報交換により支援力向上に努めている。今後も上記支援機関との連携の強化に加えて、そのほか伴走型支援に寄与する連携を模索し、小規模事業者への手厚い面的支援体制の確立を目指すこととする。

<事業内容>

(1) 創業・創業間もない事業者に関する支援ノウハウ等の情報交換

⇒創業に関する情報交換については、既存連携にある「せんだい創業支援ネットワーク」によって、仙台市産業振興事業団や七十七銀行、日本政策金融公庫、せんだい男女共同参画財団などの年4回程度の定期的な情報交換会の開催により、支援内容の相互共有、共催セミナー、ビジネスグラウンドの開催を実施しているが、今後も域内の創業希望者への手厚い面的支援体制を確立し、経営力向上に向けた支援を協力して実施していく。

また日本政策金融公庫とはH26年度に提携した「創業ハワーアップサポート」のもと、創業希望者に対して当所は経営計画策定とその後の経営フォロー支援、公庫は政府系金融機関として資金面での支援という、相互の創業支援ノウハウを切れ目なく提供し、相乗効果を発揮して創業の促進、創業企業の成長を後押ししている。今後はさらに域内の開廃業動向や産業情報についての情報交換に加え、創業5年未満のスタートにある事業者を対象にしたセミナーの開催することで支援連携体制を強化する。

(2) 既存事業者に関する支援ノウハウ等の情報交換

⇒既存連携にある日本政策金融公庫との「マル経協議会(年2回)」による金融動向に関する情報交換や、県内の33の金融機関、商工会、商工会議所が連携する「みやぎ地域産業支援プラットフォーム」での情報交換(年2回)と宮城県中小企業団体中央会などと連携する「みやぎ中小企業支援ネットワーク」での情報交換(年1回)により、県内事業者に関する情報交換と支援ノウハウの共有を行い、「みやぎ工業会(KCみやぎ)」との連携によっては、優れた工業製品の掘り起しとその支援を目的として実施している「みやぎ優れMONO発信事業(推進委員会会合年4回)」などを今後も継続して行うことで、事業者の取り巻く環境把握に努め、各支援機関との連携による面的な支援を実施することとする。

(3) 大学との支援ノウハウ等の情報交換

⇒上記支援団体との連携のほか、大学とも連携に関しても、これまでの地域活性化や観光振興、教育・文化の振興、国際化・国際交流などについての包括的な連携だけでなく、H27年度に宮城大学、七十七銀行と覚書を締結した産学金連携による地方創生に向けた事業連携・協力により、大学が持つ豊富な人的・知的資源、研究成果等を活用した意見交換会の開催や人材不足の課題をもつ多くの小規模事業者の課題解決に向けた情報交換により支援連携体制を強化する。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

<取組の現状と計画の方向性>

当所では日本商工会議所主催の各種セミナーや、中小企業大学校に経営指導員が積極的に参加すること、そして毎年、県内の経営指導員および補助員を対象とする研修会など、税務・経営指導スキルの向上や売上や利益確保、財務会計や経営改善に関する事項の学習機会を確保し、各経営指導員のスキルやノウハウの定着、共有を図っている。また、若手経営指導員や配属新人担当者などについては、上記座学に加え、OJTにより現場の経営相談や支援に、グループ内でのミーティングによる情報共有・申し送りなど、小規模事業者への伴走型支援能力の向上を図っている。これらは今後も必要に応じ適宜、継続して実施・強化していくこととする。

<事業内容>

(1) 伴走型支援に必要な知識の共有体制の構築

⇒これまでも商工会議所のイントラネット(CCIスクエア)や日本商工会議所が配信している経営指導員メルマガ、東北経済産業局ニューズレターなどで公開・周知される各種の産業施策や制度に関する情報やニュース、また日本商工会議所主催の各相談所長会議での報告・発表資料などの事例については、月2回の全体会議や全職員向けのメールなどで情報・ノウハウを共有することで知識吸収による資質向上を図ってきた。

今後については、上記に加えて1.経済動向調査や2.経営状況調査で得た調査内容や公的統計データ、日経LIXを始めとした外部商用DB情報の共有体制も構築することで、資質向上を図ることとする。

(2) 知識獲得に向けた学習機会の創出

⇒全国の経営指導員等が経営支援をする上で必要となる知識を Web 上で学ぶことができる「経営指導員等 WEB 研修サイト」を有効活用することにより、スキル向上を図る。特に補助員や若手指導員を中心に受講を促すことで、支援スキルの平準化を図る。

⇒また会議所での実務経験を積み、新たに経営指導員になった所員に対しては、中小企業大学校への 1 ヶ月研修などで経営支援に必要な知識習得を図る。

⇒県内商工会議所を含めたすべての経営指導員については年 2 回 5 日間（現在は震災対応のため年 1 回 2 日間）の研修会を開催しており、今後も研修会の実施により経営革新計画書作成やものづくり補助金、持続化補助金などの申請に向けた書類作成支援のスキル習得に加え、的確に財務状況を把握するための経営分析スキルや労務・税務などの相談支援に関わる学習機会を確保し、経営支援ノウハウの向上を図る。

補助員についても同様の研修会を毎年 1 回開催しており、経営指導員になる前段階としての経営分析に関する知識習得やヒアリングスキル向上などを図る。

⇒また当所では新たに経営指導員となった所員には、創業相談、マル経融資等の資金繰り相談、持続化補助金申請などのあらゆる経営支援の場に先輩経営指導員に同席・随行させる OJT 研修を実施する。

⇒そのほか新たに施行され、事業者にとって有益な国・県・市の事業については、その申請支援に関する勉強会などは適宜実施し、資質向上を図ることとする。

（3）所内に蓄積された経営分析情報の共有と活用

⇒過去のマル経の推薦書のアーカイブや創業計画や経営革新計画、持続化補助金申請計画、その他過去の支援済事業計画はいずれも経営分析や経営計画策定の良質なサマリー情報といえるため、経営指導員が適宜閲覧可能な状況にし、活用することで、資質向上を図る。

- 外部有識者で構成する「経営発達支援計画 運用評価委員会」を設置し年 1 回、年度毎の事業の実施状況の確認、成果の評価、見直し案の協議を行う。
- 評価委員会での議論を受け、当所常議員会において、評価・見直しの方針を決定する。
- 評価・見直しの結果については、正副会頭会議において報告し、承認を受ける。
- なお、評価・見直しの結果を当所ホームページで計画期間中公表する。

〔経営発達支援計画 運用評価委員会の構成員〕

仙台市、日本政策金融公庫、仙台市産業振興事業団、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士