

**平成 27 年度経営支援発達計画報告
ならびに平成 28 年度実施計画案**

平成 28 年 6 月

仙台商工会議所

仙台商工会議所では、下記記載の小規模事業者支援法の基本指針 第二 3.の 4 項目に基づいた 6 事業に関して、当所が作成し平成 27 年 11 月 17 日に経済産業大臣より認定を受けた、「経営発達支援計画」において平成 27 年度、次頁以降の取組を行ったことを報告いたします。

【小規模事業者支援法 基本指針】

経営発達支援事業は、小規模事業者の事業の持続的発展に資するものとして、経営改善普及事業の中でも特に重点的に実施する事業であり、主として以下の各項目に掲げる、商工会又は商工会議所が実施する事業であって、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものとする。

指針① 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務の内容その他の経営状況の分析

指針② 経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた事業計画を策定するための指導・助言、当該事業計画に従って行われる事業の実施に関し、必要な伴走型の指導・助言

指針③ 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向及び 各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供

指針④ マスメディア、各種広報誌等による広報、商談会、展示会、即売会等の開催又は参加、ホームページ、ソーシャルメディア等の I T の活用等、需要の開拓に寄与する事業

【基本指針に基づいた事業】

1. 地域の経済動向調査に関する事

各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供

2. 経営状況の分析に関する事

小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務の内容その他の経営状況の分析

3. 事業計画策定支援に関する事

経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた事業計画を策定するための指導・助言

4. 事業計画策定後の実施支援に関する事

事業計画に従って行われる事業の実施に関し、必要な伴走型の指導・助言

5. 需要動向調査に関する事

小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

マスメディア、各種広報誌等による広報、商談会、展示会、即売会等の開催又は参加、ホームページ、ソーシャルメディア等の I T の活用等、需要の開拓に寄与する事業

仙台商工会議所 経営発達支援計画概要

実施期間	平成27年4月1日から平成32年3月31日まで
目標	<p>⇒当所の年度計画および「経営発達支援計画に関する認定申請ガイドライン」(中小企業庁)に沿って、小規模事業者支援について下記のように計画目標を設定し、実施することとする。</p> <p>I. 小規模事業者経営発達支援事業の実施目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること 【指針③】 2. 経営状況の分析に関すること 【指針①】 3. 事業計画策定支援に関すること 【指針②】 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 【指針②】 5. 需要動向調査に関すること 【指針③】 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】 <p style="text-align: right;">※ 上記の対応件数を定量化のうえ事業実施することとする。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 観光・コンベンション事業によるにぎわいの創出・誘因 <ul style="list-style-type: none"> ・ 各交流人口数(観光客等人数/外国人訪問者数/国際会議来訪者及び開催件数/国内会議来訪者及び開催件数) 2. 復興プロジェクトの実施・強化による活性化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 内容別目標/実施件数(受取申込件数/引渡希望件数/マッチング(引き渡し)成約件数) ・ 内容別目標/件数(商談会開催回数/出店事業数/商談マッチング成約件数)…I.の6と同様。 <p style="text-align: right;">※ 上記の対応件数を定量化のうえ事業実施することとする。</p> <p>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目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな需要の開拓を進める基盤構築のため、他支援機関との面的支援体制を確立する。 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営分析情報の蓄積、共有と知識資源の有効活用による経営指導員のスキルを向上させる。 3. 事業の評価及び見直し体制の構築・運用(PDCAサイクル)を行う。
事業内容	<p>I. 小規模事業者経営発達支援事業</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 <ul style="list-style-type: none"> (1)「調査テーマ設定・明確化」/(2)「適切な手段による調査・情報収集実施」/(3)「収集情報の整理、活用・提供」を行う。 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 <ul style="list-style-type: none"> (1)「分析情報の収集」/(2)「実態把握・経営分析実施」/(3)「分析情報の整理、活用・提供」を行う。 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 <ul style="list-style-type: none"> (1)新規の創業・起業、創業融資計画策定 / (2)経営改善、経営再建計画策定・実施支援 (3)経営革新/経営発達計画、第二創業、事業継承等計画/(4)各種国・自治体等の認定計画、補助金申請支援などを行う。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 <ul style="list-style-type: none"> (1)経営情報・経営動向調査に基づく支援 / (2)事業計画策定支援に伴う、資金調達(融資)計画の策定支援 (3)新たな需要の開拓に伴う小規模事業者への伴走型サポート体制による支援 (4)経営セミナー・事業者勉強会の開催による事業者の経営能力向上・強化を行う 5. 需要動向調査に関すること【指針③】 <ul style="list-style-type: none"> (1)「調査テーマ設定・明確化」/(2)「適切な手段による調査・情報収集実施」/(3)「収集情報の整理、活用・提供」を行う。 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】 <ul style="list-style-type: none"> (1)他会議所等と連携した商談会の実施開催 / (2)全国水産加工団体・行政機関などと連携した商談会の実施開催 (3)在仙含む近隣のオンライン＆オフライン開拓 / (4)首都圏をはじめとした全国流通ネットワーク開拓 (5)伴走型サポート体制の構築を行う <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 観光・コンベンション事業によるにぎわいの創出・誘因 <ul style="list-style-type: none"> ⇒地域産業の需要に影響を与える、各種の交流人口数増加に向けたプロモーション活動を実施する。 2. 復興プロジェクトの実施・強化による活性化支援 <ul style="list-style-type: none"> ⇒地域事業者の生産性回復のための遊休機械マッチング活動、地域事業者の販路拡大の商談会等開催、出店支援を実施。 <p>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</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな需要の開拓を進める基盤構築のため、他支援機関との面的支援体制の構築 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営分析情報の蓄積、共有と知識資源の有効活用による経営指導員のスキル向上に取り組む 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 <ul style="list-style-type: none"> ⇒毎年の事業評価及び見直しをするための仕組みを毎年PDCAサイクルによる構築・運用を行う。 <p style="text-align: right;">※ 以上の取り組み内容は相互密接に連動し、シナジーを持って実施されるものとする。</p> <p style="text-align: right;">※ 以上の取り組み内容は、地域の各機関、専門家らと連携して実施するものとする。</p>

I. 経営発達支援事業の実施内容について

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】・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>

小規模事業者の経営成長や展開に伴い、必要とされる地域、および全国、海外市場の産業動向リサーチなど、経営発達計画の作成に必要な市場情報の収集・分析を行う。当項目では、その（１）適切な必要項目を明らかにし、その（２）調査・情報収集を行い、これを（３）整理・分析のうえ、活用・提供を行う。

<計画に記載の目標>

本調査支援事業は、本来、支援対象たる事業者の経営課題や性質を吟味・分析のうえではじめて調査すべき項目が明らかになるため、支援案件の内容によりその必要項目は多種多様といえる。

従って、前掲内容の（１）、（２）、（３）の取り組みについて、件数の定量化は行えないものの、事業者の経営発達計画の策定や支援にいつでも着手できるよう、下記の４点の実施/達成を当節の取組み目標とする。

	実施する目標内容	目標実施件数
1	初年度中に日経テレコン等の商用 DB を全指導員が利用できるよう契約導入を行い、初心者ユーザーは DB ヴェンダーによる検索トレーニングを開催・受講する（集合 or セミ参加）	・年初 1 回 (初心者導入随時)
2	各種のネット上の統計や公的データのリンク先等の所内共有・ポータル化を行うこと	・27年度
3	上記の既製情報(定量・定性)では収集対応が出来ない個別市場や経済動向などの情報収集について、必要と判断される場合は、経営発達支援認定機関向けの調査予算を活用し、委託調査を実施すること。	・27～31年度 * 案件必要に応じ随時 * 認定機関向け予算による
4	地元基幹産業のマーケット情報など、地域事業者に汎用性の高い市場情報で収集し難いものは、内部で協議のうえ、刊行済の調査レポート等の購入を検討する	・毎年 1 回以上 * 認定機関向け予算による

<地域の経済動向調査に関することの H27 年度実施内容と H28 年度に向けた取組>

1. 商用データベースの利用に関して

平成 27 年 4 月より日経 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）についての売れ筋ランキングなどの閲覧やダウンロードが可能な「日経テレコン POSEYES」を導入し、全指導員向けに ID を発行。これにより消費者ニーズの把握や日経各媒体情報を経営指導時に活用可能となった。

2. 統計データの共有化に関して

イントラネット上に、専用フォルダを新設し、そのフォルダ内にて各種統計データの格納を実施し、経営指導員が事業計画策定等を行う際の基礎資料として活用できるようになった。

（格納データ：宮城県経済動向指数、仙台市地域経済動向調査報告、中小企業庁中小企業景況調査報告書、東北経済産業局管内経済動向、日本政策金融公庫全国小企業月次動向調査結果など）

3. 経済動向調査について

中小企業基盤整備機構が取りまとめ、日本商工会議所が業務委託されている「中小企業景況調査」について、当所も 70 社に対し四半期ごとに調査を実施した。この調査により地域事業者における景気動向・業況判断、経営課題の分析等について把握し、経営指導、経営分析、事業企画策定支援等の際に活用した。

また仙台市内の経済動向調査に関する情報収集については、年度当初より調査予算を活用し、仙台市が大規模 200 社、中規模 400 社、小規模 400 社合計 1,000 社を対象に四半期ごとに実施している調査について小規模事業者のみ 2,000 社を対象に、半期ごとに実施する予定だったが計画認定が 11 月下旬となったため、平成 27 年度に関しては、委託先に選定した株式会社サーベイリサーチと調査方法等について打ち合わせを行った。

平成 28 年度については、打ち合わせをもとに調査予算を活用し、上記調査を年 2 回（1 月～6 月、7 月～12 月）実施し、その調査報告に関しては、報告書にまとめ会議所のホームページに掲載することとした。

4. 調査レポート等の購入について

刊行済の調査レポートに関しては、「2. 経営状況の分析に関すること」での域内小規模事業者の実態把握、分析に寄与する

書籍として、日本国内の全産業、全業種 1140 業種を網羅し、各業界の特性・動向・収益構造などを把握することが可能な「業種別審査辞典」の購入を検討した。平成 28 年度については調査予算を活用して、「業種別審査辞典」を購入し、経営指導員が事業計画策定等を行う際に、業種に応じて活用することとした。

以上の実施内容により、地域の経済動向調査に関しては、多種多様な専門的調査ではなく、多くの小規模事業者にとって関連性の高い調査を実施することで目標内容と目標件数を以下に再設定することを検討する。

<経済動向調査についての新たな目標>

	内容	目標実施件数
1	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）についての売れ筋ランキングなどの閲覧やダウンロードが可能な「日経テレコンPOSEYES」について、全指導員向けに I D を発行し、事業計画策定等を行う際の基礎資料として活用する。	・年初 1 回
2	各種の公的統計データのリンク先等の所内共有を行う。	・データ更新に合わせ、随時更新
3	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	仙台市内の小規模事業者を取り巻く経済動向を詳しく把握し、経営指導、経営分析、事業企画策定支援等に活用するため、経営発達支援認定機関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
5	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を検討する	・必要に応じて実施

<需要動向調査に関する H27 年度実施内容と H28 年度に向けた取組>

需要動向調査については、当初の計画策定要件上は経済動向調査と同一項目とされていたため、別途の目標内容、件数の設定はしていなかった。その中で平成 27 年 7 月～12 月に発行された地域商品券「社の都プレミアム商品券」について、利用状況を取りまとめ、会員向け広報誌にて周知し、「仙台初売り」に関しても、エリアや大型店舗などの来店状況に関して常議員会にて報告した。

今後は上記の内容に加え、販路開拓支援事業として実施している「伊達な商談会」に参加するバイヤー（個別 10 社、集団型 30 社）やサプライヤー（約 200 社）に対しての個別アンケートを実施することで県外や首都圏向けの需要動向調査を検討することとし、新たな販路の開拓や新商品の開発に活かせるような消費者ニーズ、市場動向等の把握を行い、その内容をまとめて当所ホームページや会報誌で周知することとする。

<需要動向調査についての新たな目標>

内容	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
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					
商談会開催件数	17	17	17	17	17
需要動向調査実施バイヤー・サプライヤー数	-	120	120	120	120
当所ホームページや会員向け広報誌による周知	-	1 回	2 回	2 回	2 回
そのほか「プレミアム商品券」や「初売り」に関する需要動向調査					
当所ホームページや会員向け広報誌による周知	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

H27 年度は実績、以降は目標件数

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>

経営体力の乏しい中小会社・小規模事業者にあっては問題の早期発見や実態把握が困難な場合も多く、その正確な実態把握には決算書内容の把握・分析では不十分である。そこで、経営現場に入り込み、（１）経営状況の実態把握に向けた情報収集、（２）必要に応じた経営分析の実施を行い、（３）その情報を整理・分析のうえ、活用・提供を行う。上記の事業実施については、質（目標項目の精度）と量（対応件数）の双方から強化・実施する。

<計画に記載の目標>

小規模事業者の需要動向や経営分析の把握強化は、面談・ヒアリング機会件数に比例するため、本支援の取組手段の観点から下記のような定量目標を設定し、実施に取り組むものとする。

項目	現状	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
巡回訪問数 (件数)	2387 件	2506 件	2631 件	2762 件	2901 件	3046 件
窓口等相談対応数 (件数)	2403 件	2523 件	2649 件	2782 件	2921 件	3067 件
上記の経営分析件数(%)	1017 (16%)	(20%)	(20%)	(24%)	(26%)	(28%)

※現状の件数は25年度実績をベースに平成26年12月に積算した数値

※目標は各年実績(予定の年5%を上乗せして設定。ただし、経営分析は割合ベースで設定し、今後毎年2%づつの増を目指す。

<H27 年度実施内容と H28 年度に向けた取組>

(1)経営状況の実態把握に向けた情報収集に関して

経営状況の実態把握として、経営方針・財務・人材・業務プロセス・顧客や市場戦略などに関する調査を経済動向調査と同様に、年度当初より調査予算を活用し、外部リサーチ企業に委託調査を依頼する予定であったが、計画認定が11月下旬となったため、本年度に関しては調査項目の設定を行い、委託先に選定した株式会社サーベイサーチと調査方法等について検討を実施した。

平成28年度については、この経営状況調査を年一回実施し、調査報告に関しては、報告書にまとめ会議所のホームページに掲載することとした。調査は、市内事業所の内部環境を把握するとともに自社の経営資源や将来展望など持続的な事業経営をするうえでの気づきを事業者にも得てもらう機会とすることで経営計画策定を促すことも目的とし、同様の調査は窓口相談や巡回指導時でも事業者記入を依頼し、情報収集することとした。

(2)必要に応じた経営分析に関して

これまでの「小規模事業者経営改善資金(マル経融資)」や日本政策金融公庫の普通貸付の融資斡旋相談、記帳指導先への経営分析の実施に加え、一昨年から、小規模事業者の販路開拓に資する費用を補助する「小規模事業者持続化補助金」の申請フォロー時にも経営分析を実施することとなり、平成27年度は795社に対し経営分析を実施した。

平成28年度からは上記に加え、窓口専門相談の中小企業診断士による経営分析事業者数についても明確にするとともに、新たに宮城県へ当所が補助事業の申請を行った専門家派遣制度「小規模事業者伴走型支援体制強化費」の対象事業所に対しても、財務諸表を用いた経営分析を実施し、その後の経営計画策定も支援することとする。

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、必要に応じて経営分析フレームワークを活用した支援を行い、それらのPDCAを実施することで、需要を見据えた事業計画策定支援を行うこととした。

(3)経営分析情報の整理・分析と活用・提供について

当所に対応した事業所の経営分析データに関しては、母数や経営状況の偏りなどがあるため、日本政策金融公庫の「小企業の経営指標調査」の活用・提供を行うこととし、経営分析後の事業計画策定支援などに活用する。

以上の実施内容により、当所として実施した経営分析件数は795件で、当所目標値として設定していた、巡回+窓口対応件数の20%という目標(27年度実績:[巡回3,530件+窓口4,125件]×20%=1,531件)からすると不足しているが、一方で、計画上の目標値については、巡回・窓口相談件数の増加とともに分析企業数も毎年その数値目標に連動して増加を続ける計画としていたが、当所経営指導員数が限られた中で、巡回訪問や窓口等相談対応の件数を年々増加させていくことよりも巡回訪問、窓口等相談対応件数を維持しつつ、経営分析対応件数を増加させることこそが、より質の高い支援につながるというため、目標設定を以下のとおり再検討する。なお、H27年度実績に対し、H28年度の目標値の減少については、H28年度から記帳指導対象について指導年数上限を2年と設定したことにより指導先が約200件以上減少したため、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。

<経営状況の分析についての新たな目標>

項目	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
経営状況調査	-	1 回	1 回	1 回	1 回
巡回訪問数 (件数)	3,530 件	3,500 件	3,500 件	3,500 件	3,500 件
窓口等相談対応数 (件数)	4,125 件	4,100 件	4,100 件	4,100 件	4,100 件
経営分析件数(件数)	795 件	600 件	620 件	640 件	660 件
マル経融資件数	204 件	200 件	200 件	200 件	200 件
マル普融資件数	32 件	30 件	30 件	30 件	30 件
小規模事業者持続化補助金	270 件	150 件	150 件	150 件	150 件
専門家同行伴走型支援事業	-	20 件	20 件	20 件	20 件
経営指導員・記帳指導・窓口専門家ほか支援事業	289 件	200 件	220 件	240 件	260 件

H27 年度は実績、以降は目標件数

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>

現在、経営指導員が直接策定支援する経営計画は創業に関するものが殆どであるが、この(1)新規の創業・起業時の創業融資計画策定を継続強化する一方で、(2)経営改善、再建に向けた計画策定・実施支援、(3)経営革新/経営発達計画、第二創業、事業継承等計画、(4)各種国・自治体等の認定計画、補助金申請支援について、各種専門家と連携して策定支援を行う。また同時に前掲 2. (【指針①】経営分析)や後掲 6 の販路拡大と連動した計画策定により、指導員自らの伴走型支援や計画策定の能力向上、計画の質やその実施精度を高める。

<計画に記載の目標>

(延べ支援件数)	現在	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
(1)の計画策定等支援件数	153	158	162	167	172	177
(2)、(3)の計画策定支援件数	166	171	176	181	187	192
(4)の計画策定等支援件数	5	6	8	10	12	15

※本件数は 2. の述べ数から該当支援内容を抽出。 ※現状の件数は 25 年度実績をベースに平成 26 年 12 月に積算した数値

※目標は各前年比 3% ((4) は ~ 10% 程度) 増にて設定。

<H27 年度の実施内容と H28 年度に向けた取組>

(1)新規の創業・起業、創業融資計画策定について

「日本一起業しやすい街」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」などにより、相談件数は年々増加しており、その相談者に対する創業計画策定を積極的に行った。H27 年度実績としては 408 件の相談に対し、創業融資計画策定・日本政策金融公庫への創業融資斡旋を 32 件実施した。

(2)経営改善、経営再建計画策定について

商工会議所から推薦を行い、公庫から無担保・無保証人・低金利で融資をうけることができる「小規模事業者経営改善資金(マル経融資)」による経営支援の実施時に必要に応じ経営計画の策定支援を実施、マル経融資への推薦が難しい事業所に対しての普通貸付などの資金繰り支援についても計画策定を実施したものの、数値管理が不十分であったため、H27 年度の計画策定支援に関しては、日本政策金融公庫の普通貸付斡旋 32 件のうち 7 件のみを支援件数としてあげている。

H28 年度に関しては、マル経融資推薦事業者のうち、経営状況が悪化している事業者に対して、計画策定支援の明確化に加え、普通貸付斡旋時の計画策定支援の強化、ならびに窓口専門相談の中小企業診断士による計画策定支援事業者数についても明確化することとする。

(3)経営革新/経営発達計画、第二創業、事業承継計画について

国からの認定を受けた「経営革新等認定支援機関」としての経営革新支援に関して、小規模事業者からの相談実績がなかったため、H28 年度以降については経営革新計画策定、事業承継についてセミナーや会報誌などを通じて周知を実施していくこととした。

(4)国・自治体等の各種認定計画、補助金申請支援について

「ものづくり・商業・サービス補助金」や「創業・第二創業促進補助金」の支援に関しても相談実績が少ないことから、今後については、経営発達計画の認定会議所が利用可能な「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用した支援の周知を検討することとした。商工会議所の支援を必要とする「小規模事業者持続化補助金」に関しては、ほぼすべての小規模事業者が対象事業者となるため H27 年度は 3 回の申請機会合計 270 件と相談が多く、その申請事業者に対して計画策定支援を実施した。

以上の実施内容により、今後は、経営計画策定支援の強化・明確化を図る一方で、平成 28 年度からは新たな専門家派遣伴走型事業が開始となったことから、目標の設定方法を以下のとおり再検討し、また目標数を述べ件数から実数へと変更する。

<事業計画策定支援についての新たな目標>

	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
(1)創業時の計画策定支援	32 件	40 件	40 件	40 件	40 件
(2)融資斡旋時の計画策定支援	7 件	100 件	100 件	100 件	100 件
(3)認定支援機関としての計画策定支援	0 件	5 件	5 件	5 件	5 件
(4)補助金申請時の計画策定支援	270 件	150 件	150 件	150 件	150 件
(5)その他経営分析事業者への計画策定支援	-	25 件	35 件	45 件	45 件
合計	309 件	320	330	340	340

H27 年度は実績、以降は目標件数

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>

現在も創業や資金調達のための事業計画策定とその事後フォローを個社支援として実施し、また集団支援として各種の経営セミナーを有料・無料にて実施している。しかし、事業者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ため、前掲 2.の経営状況の分析や 3.の事業計画策定支援の指導内容と連動させ、個別支援として (1) 経営分析に基づく継続支援、(2) 事業計画策定支援後の継続支援、(3) 新たな需要・販路の開拓に伴う小規模事業者への伴走型サポート体制による支援、を実施し、また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、(4) 経営革新及び経営発達、新規創業などの経営戦略セミナー、(5) 事業者の販路開拓等の方法や内容に関する営業戦略セミナー、交流会、(6) 経営改善、財務会計知識等に関する財務戦略セミナー・(7) そのほか IT 活用や販売促進、人的資源などの戦略に関するセミナーの開催により事業者の自助努力を促すことで、支援効果を高める。

<計画に記載の目標>

(1)、(3)の個社支援については前掲 3 で記した事業計画策定支援の目標件数が母数となり、事後フォローを実施することとする。(2)の件数化は、計画認定取得と融資実施がイコールでなく公庫等の金融判断により行われるため、数値化しない。セミナー企画・開催実施件数・参加者数については以下の目標設定のうえ実施する。

内容(延べ件数 or 人数)	現在(26/12末)	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
(4)(5)(6)(7)セミナー企画・開催実施件数	18	23	23	24	24	24
参加者(事業者)数	669	840	840	870	870	870
広報活動・周知件数など	19万5千	25万	25万	26万	26万	26万

※広報活動件数(現在)は、月報記載 1 回、HP 掲載 1 回、チラシ配布枚数、メルマガ配信件数を積算集計。

<H27 年度の実施内容と H28 年度に向けた取組>

(1)経営分析に基づく支援、(2)事業計画策定支援後の継続支援について

前掲の経営状況の分析と事業計画策定支援を行った、創業支援事業者、資金繰り支援事業者、補助金申請事業者に関しては、経営指導員による進捗動向の確認と助言・指導を適宜行っているものの、前掲のとおり支援事業者数の明確化が不足していたため、創業時の計画策定事業者 32 社と小規模事業者持続化補助金採択者 90 名に対して、必要に応じて資金調達支援や経営分析情報を活用した専門家派遣事業(エキスパート・バンク)によるフォローアップ支援などを実施したこととする。

H28 年度に関しては、融資推薦事業者ほか計画策定事業者の明確化により、策定後に支援についても強化を図ることとする。

(3)新たな需要の開拓に伴う小規模事業者への伴走型サポート体制による支援について

後掲 6 の商談会事業における、個別商談型の「伊達な商談会」を開催するにあたり、専門コーディネーター及び経営指導員による参加サプライヤーへの事前ヒアリングをもとにした、商品開発、生産・販売計画等の事業計画策定支援の実施と商談会後のフォロー支援を実施しているが、事業計画策定支援の実施に関しては、数値管理が不十分であったため、H28 年度に関しては計画策定事業者の明確化により、策定後に支援についても強化を図ることとする。

(4)経営革新、新規創業、(5)販路開拓、(6)経営改善、財務会計知識、(7)IT 活用や販売促進などセミナー・勉強会について

個人事業主の経営力向上に資するセミナーや、従業員の能力向上、人材育成、販路開拓、IT 活用セミナーなど各種セミナーを年 35 回実施し、事業者への自助努力を促し、地域事業者全体の底上げを図った。

以上の実施内容により、現在の計画目標の中には、経営計画策定後の支援事業者数についての目標設定がされていなかったため、今後はその実数とともに、支援回数を明確にした目標設定を以下のとおり再検討する。

<事業計画策定後の実施支援についての新たな目標>

内容	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
事業計画策定事業者へのフォローアップ事業者数	122	200	200	200	200
販路開拓支援事業者へのフォローアップ事業所数	-	15	15	15	15
上記フォローアップ事業者への支援回数（述べ）	199	330	330	330	330
セミナー企画・開催実施件数	35	35	35	35	35

H27 年度は実績、以降は目標件数

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、流通系パートナー経験者のコーディネーターを配し、またITサポートバンク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ハイヤーや首都圏をはじめとした全国流通パートナーを開拓したうえで開催し、大災害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、さらに販路の回復・拡大を越えた販路開拓に向けて小規模事業者への伴走型サポート体制の構築し、支援を実施する。

<計画に記載の目標>

	現在	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
(1)の目標						
個別商談会開催件数	10	13	15	16	17	18
個別商談件数	220	265	295	310	325	340
集団商談件数（実施回数）	500(4回)	500(4回)	250(2回)	250(2回)	250(2回)	250(2回)
商談成約件数（個別＋集団）	135	145	100	105	110	115
個別相談件数	170	175	125	130	135	140
※現状の件数は H26/12 時点 ※成約件数は当日と事後フォロー後の商談後 2 か月判定時 ※H28 年度以降の集団商談件数（ハブツアー型商談会）の件数減少は事業費である宮城県補助金「商談会開催支援事業」が継続未定のため。事業予算が確保できた場合、H27 年度同数開催する予定。						
(2)の目標						
個別商談件数	-	474	500	500	-	-
商談成約件数	-	74	75	75	-	-

※H30 以降は委託事業予算の状況により判明。 ※後掲 ■ II. 2 - (1) の内容(P9.)と連動した取組み件数も含む。

<H27 年度の実施内容と H28 年度に向けた取組>

(1) 他商工会議所と連携した商談会の実施・開催

被災事業者の失った販路回復・拡大支援を前提とし、商品魅力やシナジーのある地域資源・産品を有するサプライヤーの販路開拓支援を専門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」として日本商工会議所をはじめ他商工会議所・商工会らと連携のうえ開催し、①個別商談会形式として 9 回、実商談数 1 3 8 件、②集団商談会形式として集団型商談会 3 回、実商談数 2 4 1 件、ハブツアー型相談会 5 回、実商談数 6 4 9 件を実施し、個別・集団型商談会

合計で186件の成約件数を獲得した。「伊達な商談会」については、仙台市内のみならず広域支援として実施おり、上記記載のうち仙台市内小規模事業者の参加数は全商談会参加事業者数、261社のうち39社であり、成約数はそのうち28件であった。

(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

「伊達な商談会」とは別に、東日本大震災被災地水産加工業者（BtoB）の販路確保・風評被害への支援のため、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、474件の商談会を実施した。

また当初の計画の中に含まれなかった事業として、平成27年12月に地下鉄東西線が開業したのを記念して、藤崎百貨店と協力した催事イベント「伊達な WE マルシェ」を2日間開催し、14社に対し新たな販路拡大を支援した。

以上の実施内容により、計画に記載した目標はおおよそ遂行できたといえるが、計画には需要開拓支援事業所数と新たに需要を拡大した事業所数について目標の設定を明確にしていなかったため、数値目標を設定することで、より正確な成果を把握することとする。

<新たな需要の開拓に寄与する事業についての新たな目標>

	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					
商談会参加企業数（個別＋集団）	261	260	260	260	260
そのうち市内小規模事業者数	39	40	40	40	40
個別商談会開催件数	9	9	9	9	9
個別商談件数	138	140	140	140	140
集団商談件数（実施回数）	890(8回)	850(8回)	850(8回)	850(8回)	850(8回)
商談成約件数（個別＋集団）	186	180	180	180	180
そのうち市内小規模事業者数	28	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	100	100	100	100
個別商談件数	474	500	500	500	500
商談成約件数	91	100	100	100	100
(3)催事開催による販路開拓支援や専門家派遣を通じたIT活用ほか販路開拓支援					
催事開催による支援事業所数	14	-	-	-	-
そのほか販路開拓支援（持続化・エキスパート）	280	160	160	160	160

H27年度は実績、以降は目標件数

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・誘因の取り組み

<取組の背景と方向性>

⇒震災による風評被害の影響等を受け、外国人を中心とした仙台・宮城への訪問客はまだまだ震災前の水準に回復していない。仙台・宮城・東北の経済復興や産業活性化のためには観光・交流人口の拡大が急務であり、そのため、(1) M I C E（学会・国際会議・展示会など）に関する取り組みや(2) 仙台七夕まつりなどの地域固有の祭りや「東北六魂祭」による誘客のための取り組み、(3) 仙台空港の機能・路線充実に関する取り組み、(4) 仙台まちゼミの企画・実施開催の取り組みにより各種基盤構築や仕掛けにより地域産業の活性動向を把握するとともに、地域内事業者の販路等拡大促進に寄与することを目指す。以てこれを関係機関と協議、検討、連携のうえ実施展開を図ることとする。

<計画に記載の目標>

件数項目（延人数 or 延件数）と目標	現在	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
観光客入込数（人）	1,800万	1,980万	2,180万	2,300万	2,530万	2,780万
外国人観光客入込数（人）	60,000	72,000	86,400	104,000	124,000	150,000
国際会議：件数（件）	100	120	163	206	250	300
国会会議：参加者数（人）	50,000	60,000	81,500	103,000	125,000	150,000

全国会議：件数（件）	160	176	194	213	234	258
全国会議：参加者数（人）	57,000	62,700	68,970	75,800	83,450	91,800

※現状の件数は H26/12 時点

※当所が参画関与する MICE・祭事事業の目標効果(交流人口者数)を記載。実施事項抽出は翌年事業計画後に件数化。

<H27 年度の実施内容と H28 年度に向けた取組>

(1) MICE（大会・学会・国際会議・展示会・セミナー・招待旅行など）に関する取組み

27年3月に開催した「第3回国連防災世界会議」をはじめとする、各種のコンベンション開催誘致促進およびそれらの基盤機能や、受入態勢等の充実・強化に向け、宮城県、仙台市、宮城県観光連盟、(公財)仙台観光国際協会、宮城県商工会議所連合会、東北六県商工会議所連合会、日本政府観光局（JNTO）など関係機関との連携に取り組み、H28年度についても連携の継続とともに、市民によるおもてなしや地域商店街等における受入体制整備を図ることとする。

(2) 地域資源活用と交流人口拡大に向けた事業の展開

「仙台七夕まつり」を、8月6～8日の3日間開催するにあたり、仙台・宮城の魅力や復興のいまを伝えることを目的に、「せんだい・杜の都親善大使」を今年度も任命し、首都圏や名古屋、大阪、神戸など大都市圏や仙台空港と定期路線で結ばれる都市を中心に積極的なシティセールス事業を、宮城県、仙台市、仙台空港国際化利用促進協議会、JR など関係機関と連携して行った。

さらに平成27年度は、はじめて市内の企業や学生など延べ434人のボランティアに協力頂き、「仙台七夕おもてなし隊」を結成することで、地域と商工業者が一体となる地域経済活性化への取組となった(人出217万7千人)。

また、「仙台・宮城【伊達な旅】夏キャンペーン2015」や、仙台に本拠地を置くプロスポーツ（楽天イーグルス、ベガルタ仙台、仙台89ERS 他）の活用、仙台青葉まつりや定禅寺ストリートジャズフェスティバル、SENDAI 光のページェントなどへの支援を通じた交流人口の拡大を図った。

H28年度についても、上記地域資源を活用した、交流人口の拡大を目指すとともに、北海道新幹線開業を契機とした広域観光の推進にも取り組むこととした。

(3) 東北6市のおまつりネットワークを活用したプロモーション事業

これまで培った東北六市や東北六県商工会議所連合会とのネットワークを活用し、各種プロモーション事業を実施。「東北六魂祭 2015 秋田(来場者26万人)」や、アメリカで開催した観光物産販売フェア「第2回ライジング トウホク フードフェア(27.11.6-16)」、さらにはミラノ万博で開催されたナショナルデー「ジャパンデー(27.7.11)」において、東北六市の夏祭りを中心としたパレードを実施し、東日本大震災における世界各国からの被災地支援に対する感謝の気持ちを表すとともに、復興に向かう東北の元気な姿を国内外に向けて発信し、平成28年度についても同様の事業展開により仙台だけでなく、東北全体の活力向上・復興推進を図ることとする。

(4) 東北のゲートウェイ仙台空港、仙台国際貿易港の機能強化とインバウンド拡大等のプロモーション活動

東日本大震災による影響により、東北における訪日外国人の回復が遅れる中、交流人口拡大に向けたインバウンドの回復・拡大や、風評の払拭に向けた取組みを実施した。

仙台空港関係では、平成28年7月の完全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いる中で、仙台空港新運営会社および関係機関と連携・協力しながら、空港機能強化および利用促進につながる事業を実施した。

仙台国際貿易港関係では、利活用促進事業を展開し、北米西岸・韓国・ロシア極東への新たな定期航路が開設。平成27年コンテナ取扱量は、約22万5千TEUと震災前の水準を超え(平成22年比104%)、過去最高値を記録した。

また、慶長遣欧使節400年の記念交流と宮城EU協会設立25周年を目的に、訪欧ミッション(27.7.22-30)を実施し、在イタリア日本商工会議所役員やローマ日本人会との懇談、ミラノ万博日本館東北出展セレモニー等を通じて、東北・宮城のPRや、今後の両地域の交流促進に向けた意見交換を行った。

さらに、東北六県の県庁所在地商工会議所による訪韓ミッションを実施し、韓国経済、東北へのアウトバウンド等に影響力の

大きい大韓商工会議所、観光関係団体、航空会社等への表敬訪問を行い、東北の経済、観光等のプロモーションや、東北に対する風評を払拭すべく安心・安全を訴えた。

H28 年度についても同様の事業展開により、世界に開かれた仙台の都市力向上を目指すこととする。

(5) 商店街等活性化への取り組み

「杜の都プレミアム商品券」事業 [40 万セット・48 億円(うちプレミアム分 8 億円)] の実施や、劇団四季『美女と野獣』仙台公演にあわせ、掲載店舗で各店独自のサービスを受けることができる「プレミアムマガジン(9 万部発行)」を作成し、地元消費の拡大や地域経済の活性化に努めた。

また、毎年恒例の「年末お客様感謝祭」では、中心部商店街の共通商品券が当たるお買物コースや、地下鉄東西線の開業を記念したコースなどを用意し、中心部商店街の活性支援を実施し、さらに地域固有の伝統文化である「仙台初売り」では、統一感や連帯感を演出する縁起記念品等を専門店や大型店等に頒布。1 月 2 日に一斉に開催され、多くの人出で賑わった。

「仙台初売り」については H27 年度、はじめて多言語によるチラシやホームページを新たに制作し、訪日外国人の拡大および地元の受入態勢の整備に取り組んだ。

H28 年度については、プレミアム商品券については、実施予定がないものの上記の「年末お客様感謝祭」や「仙台初売り」に加え商店街、業種団体が取り組むまちづくり事業、講習会・研究会の開催などの地域活性化事業への支援や仙台商店会連絡協議会と連携した周辺部商店街活性化事業に取り組むこととする。

(6) 仙台の地域特性を生かした賑わいと魅力溢れるまちづくりの推進

北海道新幹線開業や仙台空港民営化、仙台うみの杜水族館開業等により、ますます仙台の東北におけるリーダーシップへの期待が高まる中、東北をけん引する都市としての力を高め、さらには地方創生の実現に向け、魅力溢れるまちづくりを推進すべく様々な事業を実施した。

「都心エリア学都まちづくり懇話会」では、商店街、大学、町内会等と意見交換を行いながら、「都心と大学間の連携強化」、「大学の資源を活用した都心まちづくり」などの 4 項目を柱とした『都心エリア活性化 新「学都仙台」提言』を策定。1 1 月には仙台市と市議会に対し、学都仙台としての都市力を高めるべく、提言の実現を要請した。

また、当所が長年にわたり建設促進を進めてきた地下鉄東西線が 12 月 6 日に開業。地下鉄東西線に関しては、地下鉄東西線開業記念「年末お客様感謝祭」と称し、車両や路線図がデザインされた広報物を作成・配布した他、食品や工芸品の物産展「伊達な WE マルシェ」を藤崎前にて実施するなど、東西線の利用促進や商店街の活性化に努めた。

H28 年度についても地下鉄南北線・東西線を生かしたまちづくりの推進や仙台都心エリアの大学と商店街、地域住民、地域産業界などとの対話・連携強化を通じた「学都まちづくり」の推進に取り組むこととする。

以上の実施内容により、地域経済の活性化に向け多面的な取組を実施してきた。その中で計画に記載した目標については、当所として数値目標を設定するものではなく、行政や当所を含めた支援機関が実施する様々な地域活性化事業の結果といえるため、それらの事業に向けた、あらゆる機会を通じて連携をとることを目標とする。

2. (地域事業者の) 復興プロジェクト実施・強化による活性化支援の取り組み

<取組の背景と方向性>

⇒以然として、多くの事業者が震災前水準に売上が回復せず、原材料価格や燃料費の高騰など経営を一層困難にしている状況がある。当所では、震災後、被災事業者の事業再開に必要な設備の確保復旧、そして、販路回復・開拓拡大支援を行い、仙台地域を含めた被災 3 県における被災事業所の復興を後押しする事業に取り組んできた。今後、復興を加速化させ、前掲の経営発達支援事業の内容 6 の (1) 販路回復・拡大支援事業とともに (2) 遊休機械無償マッチング支援事業の実施し、小規模事業者の販路回復拡大の支援を強化していく。

<計画に記載の目標>

遊休機械無償マッチング支援の目標数	現在	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
“ : 受取応募事業者数	120	60	-	-	-	-
“ : 提供事業者数	180	60	-	-	-	-
“ : 引き渡し(マッチング)件数(アイテム件数)	430	332	-	-	-	-

※現状の件数は H26/12 時点 ※ 28 年度以降の委託事業予算の確保等により別途の継続・実施を判断。

<H27年度の実施内容とH28年度に向けた取組>

(1) 販路回復・拡大支援事業

⇒前掲【I.経営発達支援事業の実施内容】の「6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」で記載のとおり地元百貨店や商社などのバイヤー経験者であるコーディネーターによる支援や全国からのバイヤー招聘による年間を通じた個別商談会の実施など、地域の小規模事業者による高付加価値の商品づくりや新たな販売先の確保や商談機会の創出を支援した。

(2) 遊休機械無償マッチング支援事業の実施

⇒東日本大震災の被害を受けた中小・小規模事業者の事業の立ち直りを支援するため、全国の商工会議所と連携を図り、被災事業所に対し遊休製造工作機械等を支援する「遊休機械無償マッチング支援プロジェクト事業」を展開した。

この事業は、日本商工会議所および全国の商工会議所のネットワークにより、遊休機械等を被災事業者へ無償マッチングを行うものだが、平成23年6月の発足から、被災企業の事業再建に向けて実施してきた本事業は、一定の役割を果たしたことや、被災企業のニーズの変化などの事由から、平成27年12月末日をもち、全ての機械の提供・輸送を一旦休止した。

平成27年度マッチング実績332件、提供事業所数19社、受取事業所数11社

(累計マッチング数3,266件、提供会議所数83、提供事業所数448社、受取会議所数10、受取事業所数323社)

以上の実施内容により、販路回復・拡大支援事業については新たな需要の開拓に寄与する事業として、引き続き実施していくが、遊休機械無償マッチング支援については一定の役割を果たしことにより休止することとなったため、本計画から除外することとする。

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514の商工会議所のネットワークをフル活用し、団体機関レベルでの協議会や連絡会、階層別研修会、個別研修会など各所支援ノウハウ、支援の現状などを収集、情報交換を行っている。またエキスパートバンク等の各種専門家との支援連携や産業競争力強化法認定に基づく「せんだい創業支援ネットワーク」、ミササギ上の「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「創業パ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)」、全国の経営革新認定支援機関のネットワークなどを活用した他事例やノウハウ吸収による新たな需要開拓を進める基盤構築に努めている。今後も支援機関との連携を強化し、小規模事業者への手厚い面的支援体制の確立を図る。

<H27年度の実施内容とH28年度に向けた取組>

既存連携にある「せんだい創業支援ネットワーク」については、仙台市産業振興事業団や七十七銀行、日本政策金融公庫などとの年2回の情報交換会の開催により、支援内容の相互共有を図り共催セミナーと「SENDAI for Startups! ビジネスグランプリ2016」を開催した。H28年度に関しても、同様の事業を実施することにより、仙台市の目指す起業家精神に満ちた活気ある「日本一起業しやすいまち・仙台」の実現を目指すこととした。

日本政策金融公庫との締結した「創業パワーアップサポート」のもとでは、創業希望者に対して当所と公庫双方の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するため、セミナーの実施や広報活動をしており、締結したH25年度より創業相談、創業件数とも着実に増加している。H28年度に関しても、同様の事業を継続するとともに、新たに商品開発を支援する取組も検討することとした。

創業者ではなく、既存事業者に関わる支援ノウハウ等の情報交換としては、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、また県内の金融機関、商工会、商工会議所で連携する「みやぎ地域産業支援プラットフォーム」の情報交換会により県内の事業者を取り巻く情報交換を実施した。そのほか個別の情報交換としては、専門家派遣制度(エキスパートバンク)や当所窓口での専門相談に対応する中小企業診断士や税理士などのヒアリングを実施した。

H28年度に関しても、同様の事業の継続により、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した。

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、所内全体の経営指導員および経営指導員の予備軍たる補助員を参加者として実施する研修など、税務・経理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。

<H27年度の実施内容とH28年度に向けた取組>

当所が事務局となり県内商工会議所の経営指導員、補助員それぞれに分けて実施する研修会を今年度も開催し、経営分析や労務・税務に関する学習機会を確保し、経営支援ノウハウの向上を図った。

また当所のみでの資質向上に関する取組としては、新たに経営指導員となったものへの当所経営支援体制や資金繰りに関する相談対応に関する研修会や随行によりOJT研修、階層別、部門別でのミーティング・会議等での情報共有の実施を行った。

日本商工会議所が主催の各種研修会への参加と参加内容の情報共有などによっても指導員全体での資質向上を図った。

H28年度に関しても上記による資質向上に加え、日商が運営している経営指導員等WEB研修サイトの活用や中小企業大学校で行われる研修会への参加などで能力開発に取り組むこととする。