

令和5年度 経営発達支援事業実施報告書

利 府 松 島 商 工 会

I. 地域経済動向調査に関すること

1. RESAS地域経済分析システムを活用した調査分析・公表

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て公表する。

No	調査項目	公表目標	実績	備考
1	人口動態調査	年 1 回	1 回	RESAS
2	地域経済循環マップ	年 1 回	1 回	RESAS
3	産業構造マップ	年 1 回	1 回	RESAS
4	観光マップ	年 1 回	1 回	RESAS

2. 宮城県等が提供する統計資料を活用した調査分析・公表

宮城県が提供する最新の統計資料を活用し、県内景気動向、商圏内消費購買動向及び観光動向等について調査・分析を行い、その概要を本会ホームページにて公表する。

No	調査項目	公表目標	実績	備考
1	景気動向調査	年 1 回	0 回	商工会地区中小企業景況調査報告書
2	消費購買動向調査	年 1 回	0 回	消費購買動向調査報告書
3	地域内観光動向調査	年 1 回	0 回	宮城県観光統計

3. 全国商工会連合会「小規模事業者景気動向調査」

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。

実施頻度	目標数	実施件数	実施内訳			
			製造業	建設業	卸・小売業	サービス
第 1 四半期	15	14	3	3	3	5
第 2 四半期	15	15	3	3	4	5
第 3 四半期	15	15	3	3	4	5
第 4 四半期	15	15	3	3	4	5
合計	60	59	12	12	15	20

4. 本会が独自に実施する「経営動向調査」

前掲「小規模企業景気動向調査」を補完し、より多様、且つ、多くの小規模事業者の経営実態を業種（業界）毎に俯瞰するために実施する。本調査の概要は、本会ホームページに年 2 回公表する。

実施頻度	実施目標	実施件数	実施内訳				
			製造	建設	卸・小売	宿・サ	その他
上半期	75	56	7	17	20	7	5
下半期	75	39	5	11	10	8	5
合計	150	95	12	28	30	15	10

【地域経済動向調査の実施意義】

- I. 本会ホームページ上に本調査分析結果を公表することにより、地域小規模事業者等が自ら経営指標として活用することを促す。
- II. 経営指導員等が地域小規模事業者等の経営支援を行う際の指標として活用する。
- III. 経営分析や事業計画策定等、個別対応案件の景気動向指標として活用する。

II. 需要動向調査に関すること

1. 一般消費者に対する需要動向調査【BtoC調査】

【当初計画】

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」等において、試食アンケートを行い、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。

【実施内容】

松島海岸にて観光客をメインターゲットにしている4店舗において、主力商品のアンケート調査（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)を行った。商品等のブラッシュアップはアンケート調査期間が予定より長引いたため実施できず、「売れる（消費者に支持される）商品等づくり」の支援は令和6年度に宮城県よろず支援拠点の協力を受け実施する予定である。

【数値成果】

No	調査項目	目 標	実 績	備 考
1	調査事業者数	4 者	4 者	
2	調査品目数	8 品	8 品	1 者につき 2 品目
3	調査サンプル数	400 枚	41 枚	1 品目につき 5 0 件

2. バイヤーに対する需要動向調査【BtoB調査】

【当初計画】

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バイヤーに対するヒアリング調査を実施する。

【実施内容】

メール会員へのメール及び当会ホームページにて、各種展示・商談会情報やその準備を支援する講習会・研修会情報等を積極的に周知したものの、当会で把握した申込件数は0件であった。直接声掛けをした事業者から聞き取りを行ったが、アフターコロナから来る人員不足や急激な物価高騰への対応等目まぐるしく変化する経営環境が小規模事業者へ大きく負担をかけ、商談会等への参加はできないと断られることが多かった。

また、当会の販路開拓助成金を活用し、独自で商談会等の情報を取得し、参加した事業所が2件あったものの、申込を受けてから出展するまでの期間が短く、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することができず、調査することはできなかった。

【数値成果】

No	調査項目	目 標	実 績	備 考
1	調査事業者数	4 者	0 者	
2	調査品目数	8 品	0 品	1 者につき 2 品目
3	調査サンプル数	1 6 件	0 件	1 品目につき 2 バイヤー

【需要動向調査調査の実施意義】

- I. B toC 調査の結果は、更に“売れる商品等”づくりに向けた改善・改良の基礎資料として活用していただくために、該当事業者に直接フィードバックする。
- II. B toB 調査の結果は、バイヤーとの成約に向けた二次商談等に向けた商品等の改善・改良の基礎資料として活用する。

Ⅲ. 経営状況の分析に関すること

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、個人の「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、事業の進捗や成果を検証する「PDCAサイクル」を構築する。

1. 経営支援基幹システム「Bizミル」を活用した経営分析

No	項目	目標	実績	備考
1	経営分析数	60者	41者	

経営発達支援事業

報告フォーマット出力

2023年度

報告対象事業所に絞り込む

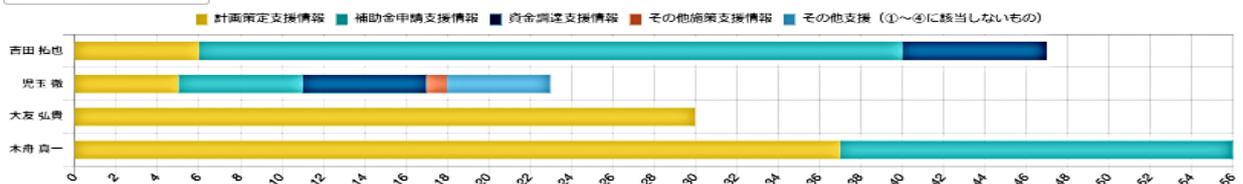
目標値登録



職員別経営指導件数

2023年度

報告対象事業所に絞り込む



2. 事業承継診断

宮城県事業承継・引継ぎ支援センターと連携した事業承継診断を実施し、事業承継計画の策定について啓発に努めた。

No	項目	目標	実績	備考
1	事業承継診断数	40者	56者	

【経営状況の分析の実施意義】

- I. 経営状況の分析を通じて経営実態と経営課題を明らかにし、その改善・改良に向け事業計画策定支援等を推進する。
- II. 経営分析の結果は支援職員個々の情報に留めず、経営支援システム「Bizミル」にて分析・整理することで支援機関として組織全体で共有し、当該事業所に対する“切れ目なく・きめ細かい”支援を実現する。

IV. 事業計画策定支援に関すること

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PDC A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

1. 各種セミナー

(1) 創業・第二創業塾

開催日	開催場所	内 容	講 師 等	参加者
7月27日	松 島 町 三十刈避難所	開校式 創業者の生の声 創業への心構え	中小企業診断士 植 松 正 人 畠 山 和 敏	11名
8月3日		強みを活かす事業へ 実現するビジョンの確認 強み・特徴を見出す	中小企業診断士 植 松 正 人	9名
8月17日		マーケティング① 誰に売るか・何を売るか 競合との違いを明確にする	中小企業診断士 植 松 正 人	9名
8月24日		マーケティング② どうやって売るか どのように伝えるか よろず支援拠点支援事例	中小企業診断士 植 松 正 人 よろず支援拠点 佐 藤 創	9名
8月31日		収支計画① 収益・費用・利益とは 必要な売上の計算方法	中小企業診断士 畠 山 和 敏	8名
9月7日		収支計画② 資金計画の作成方法決算とは	中小企業診断士 畠 山 和 敏	9名
9月14日		各種市崎・IT ツール活用・事業コ ンセプト取りまとめ IT ツールの活用 創業時や創業後に活用できる融資 制度	中小企業診断士 畠 山 和 敏 公庫融資第二課長 堀 井 知 行 仙台・七十七銀行	9名
9月21日		計画発表・閉校式 事業計画発表 創業に役立つ各種支援制度 講師講評・閉校式	中小企業診断士 植 松 正 人 畠 山 和 敏 町・金融機関担当者	9名
延べ参加者数				55名

(2) 業務効率化・事業収益向上に係る「個別相談会」(県連・制度改正等課題解決環境整備事業)

開催日	開催場所	内 容	講 師 等	参加者
12月1日	利府松島商工会	業務改善・販路開拓塾生を対象とした個別相談	I Tコーディネータ 佐藤 賢 一	2名
1月19日	利府事務所			2名
延べ参加者数				4名

(3) 事業継続力強化計画策定セミナー

開催日	開催場所	内 容	講 師 等	参加者
11月21日	松 島 町 高城コミュニ ティーセンター	事業継続力強化計画策定のポイントや認定のメリットに関するセミナー	三井住友海上あいおい生命保険(株) 平 豊 広	8名

2. 巡回・窓口指導等の経営指導における策定支援

No	調査項目	目 標	実 績	備 考
1	事業計画策定数	38	24	うち、策定中2、策定断念1
2	創業計画策定数	12	5	
3	事業承継計画策定数	4	0	
4	事業計画+承継計画	42	24	
5	B C P策定支援	5	7	うち、策定中4(策定済3も未申請)

V. 事業計画策定後の実施支援に関すること

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、成果を挙げてられるよう支援に努めた。

1. 外部専門家等と連携した実施支援

事業計画策定支援等により各種事業計画を策定した小規模事業者等が自らの計画を滞りなく実施・実現していくため、高度且つ専門的な知識等が必要な者については、宮城県商工会連合会等から専門家を招聘し、経営指導員が同行訪問を通じて支援を行った。

No	派遣制度	事業所数	派遣回数	備 考
1	県連・エキスパートバンク	3	6	
2	県連・サポーターリーダー	3	6	
3	県・伴走型支援体制強化事業	0	0	
4	県・よろず支援拠点専門家	2	4	
5	国・制度改正環境整備事業	1	2	
合 計		9	18	

2. 宮城県よろず支援拠点コーディネーターを招聘した「移動相談会」を通じた支援

事業計画等実現に向けた課題に対処するため、本会・利府事務所に宮城県よろず支援拠点「移動相談所（会）」を開設し、規模事業者等が抱える経営課題の解決に努めた。

月 日	実施場所	テ ー マ	相談件数	備 考
5月16日	利府事務所	IT・Webの利活用	0	
8月1日		広報・販促デザイン	1	
11月9日		人事・労務	0	
合 計			1	

3. 新規創業者等に対するバックアップ支援

認定制度	事業所数	認 定 数	備 考
特定創業支援等事業認定証明取得支援	2	2	利府町

4. 各種補助金申請及び実施支援

補助金名	申 請 数	採 択 数	補助金採択額	補助金確定額
小規模事業者持続化補助金(一般型)	8	4	1,866,666円	500,000円
国・事業再構築補助金	2	0	0円	0円
宮城県スタートアップ加速化事業	1	1	1,000,000円	1,000,000円
宮城県中小企業等再起支援補助金	12	11	7,970,000円	7,274,000円
利府町新事業チャレンジ応援補助金	7	7	4,707,000円	4,622,000円
松島町創業者支援事業補助金	3	3	1,740,000円	440,000円
合 計	22	18	17,283,666円	13,836,000円

5. 経営指導員等職員の巡回・窓口指導による支援

	項 目	目 標	実 績	備 考
事業計画	支援対象事業者数	38 者	21 者	
	フォローアップ延べ回数	152 回	119 回	
	収益 5%以上増加事業者数	23 者	-	
	販路拡大達成事業者数(1 件以上)	20 者	-	
創業計画	支援対象者数	12 者	5 者	
	フォローアップ延回数	72 回	2 回	
	創業件数	6 件	5 件	
事業承継	支援対象者数	4 者	0 者	
	フォローアップ延べ回数	16 回	0 回	
	売上目標達成事業者数	3 者	-	
BCP	支援対象者数	5 者	7 者	
	フォローアップ延べ回数	20 回	4 回	
	策定件数	5 件	0 件	

VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

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。

また、従来の展示・商談会に加え、小規模事業者の「ECサイト」や「ネットショップ」といった“DX”に向けた取り組みを支援し、小規模事業者の競争力の維持・強化を図っていく。

1. 利府松島商工会販路開拓助成金の活用

No	展示・商談会名	参加数	助成金額	成果
1	ビジネスマッチ東北 2023	1社	22,000円	バイヤー3社と商談成立
2	東北加工水産品展示商談会 2023	1社	37,390円	バイヤー3社と商談成立
合計		2社	59,390円	

2. DXの実現による業務改善・販路開拓事業

① DXセミナー

開催日	開催場所	内容	講師等	参加者
10月6日	松町島文化交流館アトレ・る Hall	SNS や google ビジネスプロフィールを活用した販路拡大等	ITコーディネータ 佐藤 賢一	8名

② ITを活用した業務改善・販路開拓塾

開催日	開催場所	内容	講師等	参加者
11月10日	ペア・パル利府	販路開拓塾Ⅰ 会社や店の google ビジネスプロフィールのグレードアップ	ITコーディネータ 佐藤 賢一	5名
11月17日		販路開拓塾Ⅱ 会社や店のLINE公式アカウントの開設と機能アップ		6名
11月24日		業務改善塾Ⅰ パッケージとクラウドサービス		1名
12月1日		業務改善塾Ⅱ 電子申請と他システムとの連携		2名
延べ参加者数				14名

3. バイヤーとの取引を見据えた「FCPシート」作成支援

項目	事業所数	支援回数
FCPシート作成支援	1	0

【支援の成果】

項 目		目 標	実 績
展示・商談会 (BtoB)	出展者数	4	2
	成約数	2	6
SNS等、販路開拓セミナー (BtoB、BtoC)	SNS構築数	6	0
	月間売上	前年比 10%up	0
ECサイト構築支援 (BtoB、BtoC)	利用者数	2	0
	月間売上	前年比 10%up	0
ネットショップ構築支援 (BtoB、BtoC)	利用者数	2	0
	月間売上	前年比 10%up	0