

令和6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	1 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	1 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	1 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	15	3	3	4	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	60	12	12	16	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	28	3	9	9	5	2
下半期	75	24	2	7	7	3	5
合計	150	52	5	16	16	8	7

【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】

松島ブランド認定商品を有する4事業者において、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。イベントへの来場者へ4事業者の商品を試食していただき、アンケート調査票へ回答していただく形式をとったため、調査品目数は1事業者1品のみとなった。また、商品等のブラッシュアップは事業者よりお断りされたため実施できず、「売れる（消費者に支持される）商品等づくり」の支援は令和7年度の需要動向調査に協力いただく事業所に依頼する予定である。なお、アンケート調査結果は事業者にフィードバックし、商品改善の基礎資料として活用いただいた。

【数値成果】

No	調査項目	目 標	実 績	備 考
1	調査事業者数	4 者	4 者	
2	調査品目数	8 品	4 品	1 者につき 1 品目
3	調査サンプル数	400 枚	200 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。

しかしながら、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1件あり、出展事業者のサポート役として経営指導員が商談会に参加し、商談状況等について商談相手にヒアリング調査することができた。なお、ヒアリング調査結果は事業者にフィードバックし、商品改善や販路開拓の基礎資料として活用いただいた。

【数値成果】

No	調査項目	目 標	実 績	備 考
1	調査事業者数	4 者	1 者	
2	調査品目数	8 品	2 品	1 者につき 2 品目
3	調査サンプル数	1 6 件	1 7 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 to C 調査の結果は、“売れる商品等” づくりに向けた商品の改善・改良の基礎資料として活用していただくため、該当事業者に直接フィードバックする。
- II. B to B 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「経営支援システムPlus」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	51者	

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	27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Plus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た「経営分析」により個々の事業者が克服すべき経営課題を明確にし、事業計画の策定から実施後のフォローアップ支援まで定期的な巡回・窓口指導等（伴走型支援）により、事業計画を起点とするPDCAサイクルの構築を図り、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) DX啓発セミナー

開催日	開催場所	内 容	講師等	参加者
11月14日	松島町文化観光 交 流 館	DXの定義や考え方について事例を交えた初心者向け講義	(有)マイティー千葉重 堀 江 智 史	6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28日	松島町文化観光 交 流 館	お客様に選ばれるための自社の魅力の洗い出し	(有)マイティー千葉重 堀 江 智 史	7名
12月5日		お客様を呼び込むためのGoogle Business Profile実践		6名
12月12日		業務改善実践・補助金・支援制度紹介		6名

(3) 創業・第二創業塾

開催日	開催場所	内 容	講師等	参加者
7月25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	合同会社心・愛 松 本 裕 子 中小企業診断士 植 松 正 人 畠 山 和 敏	9名
8月1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	11名
8月8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	10名
8月22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	中小企業診断士 植 松 正 人 宮城県働き方改革推	11名

		従業員の雇用と人材育成 よろず支援拠点支援事例	進支援センター 澤田 裕一 よろず支援拠点 佐藤 創	
8月29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	10名
9月5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	8名
9月13日		各種施策 創業時や創業後に活用できる融 資制度 IT ツール活用・事業コンセプト 取りまとめ	中小企業診断士 畠山 和敏 公庫融資第二課長 谷 竜太 七十七銀行利府支店 七十七銀行松島支店 仙台銀行利府支店 石巻商工信用組合松 島支店	9名
10月3日		創業に役立つ各種支援制度 事業計画発表 講師講評・閉校式	町担当者 中小企業診断士 植松 正人 畠山 和敏	10名
延べ参加者数				78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	44	
2	創業計画策定数	12	4	
3	事業承継計画策定数	4	0	
4	事業計画＋承継計画	42	44	
5	B C P策定支援	5	3	

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	5	
2	県連・サポーターングリーダー	1	2	
3	県・伴走型支援体制強化事業	1	5	
4	県・よろず支援拠点専門家	1	1	
5	国・制度改正環境整備事業	3	4	
合 計		10	16	

2. 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	1	1	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)	3	3	5,891,209円	5,891,209円
宮城県中小企業等再起支援補助金	3	-	1,727,063円	-円
松島町創業者支援事業補助金	2	2	1,800,000円	1,800,000円
合 計	8	5	9,418,272円	7,691,209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	44者	
	フォローアップ延べ回数	152回	76回	
	収益5%以上増加事業者数	23者	2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	4者	
	フォローアップ延回数	72回	7回	
	創業件数	6件	4件	
事	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	-	
B C P	支援対象者数	5者	3者	
	フォローアップ延べ回数	20回	11回	
	策定件数	5件	4件	前年度申請し、今年度申請認定された件数を含む

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 2024	1社	44,000円	バイヤー3社と商談成立

2. DXの実現による業務改善・販路開拓事業

① DX啓発セミナー

開催日	開催場所	内容	講師等	参加者
11月14日	松島町文化観光 交流館	DXの定義や考え方について 事例を交えた初心者向け講義	(有)マイティ千葉重 堀江智史	6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28日	松島町文化観光 交流館	販路開拓塾Ⅰ お客様に選ばれるための自社の 魅力の洗い出し	(有)マイティ千葉重 堀江智史	7名
12月5日		販路開拓塾Ⅱ お客様を呼び込むための Google Business Profile 実践		6名
12月12日		業務改善塾 業務改善実践・補助金・支援制度 紹介		6名
延べ参加者数				19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	0	0

【支援の成果】

項 目		目 標	実 績
展示・商談会 (BtoB)	出展者数	4	1
	成約数	2	3
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