

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

《 1. 地域の概況 》

本計画において連携する3つの商工会は、広域連携商工会グループ（伊達郡商工会広域連携協議会）としても活動しており、福島県中通り北東部の伊達郡域内を事業活動拠点としている。その郡域は、桑折町、国見町、川俣町の3町からなり、現在は市町村合併により伊達市、福島市に挟まれ、北部の桑折町、国見町と南部の川俣町に分かれる。

いずれの地区も果樹などの農作物が有名であり、一見農地が広がる地域ではあるが、古くから小規模事業者が多数存在し、桑折町には「旧伊達郡役所」が存在するなど、当時の伊達郡域拠点として地域経済を支えてきた経緯がある。

しかしながら、時代の移り変わりから小規模事業者の低成長期となり、年々その数も減少の一途を辿っている。

歴史的にみると、奥州街道（現在の国道4号線）及び羽州街道（現在の国道13号線）が通るなど、物流・交流の要所として栄えた地域であり、特に養蚕産業が盛んであったことから、産業を通して3町の交流度は高く、同じ文化圏、経済圏、生活圏に属し、商工業においても繋がりが強いことから、小規模事業者が抱える課題や問題点も類似する点が多い。



《 2. 各町の特徴及び商工業の現況 》

桑折町

桑折町の人口は約12,000人であり、若者の町外流出や出生率低下などにより年々人口減少傾向にある。その昔、日本三大銀山の一つであった「半田銀山」や「奥州街道・羽州街道の分岐点」が存在し、宿場町として栄えた町で、現在も国道4号線やJR東北本線桑折駅があるなど交通の利便性は高い。

商工業においては、工業団地を有し、大規模自動車関連企業や大手食品会社の子会社が立地するなど、町内産業の大きな一角を担っている。その一方で、小規模事業者にとって大変厳しい環境下にあり、近隣への大型店進出や事業主の高齢化、後継者不足、創業者の不足、廃業者の増加などにより、商店街の衰退、商工業者数の減少に歯止めがかからず、今後将来の町商工業にとって大きな問題を招いている。

国見町

国見町の人口は約9,800人であり、直近10年間で約12%の大幅な人口減少となっている。福島県と宮城県の県境に位置し、国道4号線や東北自動車道国見インター、JR東北本線藤田駅があり、交通の利便性は非常に高い。農業を主産業としており、「米」や「桃」などの生産が盛んである。隣接する桑折町の中心部から国見町中心部まで約4kmと大変近く、両町間の交流人口は非常に多い。

商工業においては、大規模工場等は少ないものの、昔ながらの技術を有する事業所が存在し、その特色を活かすべく、行政バックアップのもと特産品開発やブランディングにも力を入れている。また、平成29年3月には、国道4号線沿いに道の駅がオープン予定となっており、町内はもとより近隣地域の商工業に対して大きな経済効果が期待されている。

しかしながら、事業主の高齢化と後継者不足、空き店舗（住居併設型店舗）の問題等により、小規模事業者の衰退化に拍車がかかっており、今後の商工業発展に対し大きな課題となっている。

川俣町

川俣町は人口約14,500人の町であり、メディアにも取り上げられているとおり、原子力発電所事故の影響により人口の流出が続いている。特に、計画的避難区域に指定された山木屋地区においては、子供を持つ家庭の移住や職を求める人々の流出が問題とされている。主要道路として国道114号線が通り、沿岸地域との主要な交通路として利用され交通量も非常に多い。かつては、絹織物業や繊維産業が有名で、活発な経済活動がなされており、現在も「絹の町」として名を通している。

商工業においては、工業団地を有し、原発事故当時は直接・間接被害から大きな打撃を受けたが、国の支援もあり、徐々に回復傾向にある。小規模事業者にとっては、中心部から離れる国道114号線沿いに郊外型大型商業施設が進出し、車社会の進展、消費者ニーズの多様化から買い物客の減少、分散化により衰退が激化している。また、後継者不足による廃業、空き店舗が目立つが、店舗課題から空き店舗活用が難しく、中心市街地での新規創業の足かせとなっており、商工業数の減少に結び付いている状況にある。

■ 2 商工会地区内の人口及び小規模事業者数の推移（商工会実態調査より）

行政区名	年度	人口(人)	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他	小規模事業者合計
桑折町	H23年	13,079	83	66	14	103	29	96	27	418
	H24年	12,792	82	66	14	100	29	94	27	412
	H25年	12,601	79	59	11	95	29	91	27	391
	H26年	12,508	82	66	14	101	29	95	27	414
	H27年	12,042	83	66	14	101	29	95	27	415
国見町	H23年	10,281	80	34	8	74	15	52	29	292
	H24年	10,154	88	33	10	70	14	50	20	285
	H25年	9,979	88	32	10	68	15	55	27	295
	H26年	9,893	92	32	10	65	16	55	21	291
	H27年	9,729	92	41	11	80	15	59	23	293
川俣町	H23年	15,399	99	104	14	133	37	89	16	492
	H24年	15,010	104	102	14	140	40	80	17	497
	H25年	14,748	110	101	14	139	41	82	19	506
	H26年	15,569	108	101	14	139	42	82	19	505
	H27年	14,129	109	97	14	135	43	81	20	499

■各自治体商工振興計画（抜粋）

自治体名	振興計画内容
桑折町	商店街の活力維持と賑わいづくりの為、商店会や商工会などが主体的に実施する事業を支援する。また、震災で空き地となった場所の活用や駐車場の確保、憩いと集いの場づくりに繋がる環境整備を促進する。
国見町	<ul style="list-style-type: none"> ・企業経営の安定のための経営基盤強化支援 ・特産品開発や販売ルート開拓支援 ・内発的産業の醸成
川俣町	<p>（商業）</p> <p>中心市街地や商店街の活性化を行うため、各種関係団体と連携の下、消費者ニーズをとらえた業態開発や販売促進活動などにより、魅力ある店舗づくりを支援する。また、町産品の更なるブランド化やイベントの振興、回遊しやすい中心商店街の整備、空き店舗・空き家の活用、駐車場の確保など魅力ある商店街形成に努める。</p> <p>（工業）</p> <p>地場産業の活性化に努めるとともに、技術の向上を図る為首都圏の事業所などと交流を進める。さらに、新技術の導入や情報化、環境対策など経営基盤強化に向けた取り組みを支援する。また、工業団地への新規企業誘致に努め、雇用の場の創出を図るとともに、異業種間の交流などによる進出や新規起業を促進する。</p>

《 3. 3商工会地域における商工業の問題点 》

3商工会に所属する経営指導員及び経営支援員、記帳指導職員等による巡回訪問や窓口相談での聞き取り調査情報、及び「2. 各町の特徴及び商工業の現況」から、3商工会地域に共通する対処すべき小規模事業者の重点問題について次の項目が挙げられる。

区分	課題
外部環境要因	<ul style="list-style-type: none"> ①人口減少による地域マーケットの縮小 ②多様化する消費者ニーズの把握 ③近隣への大型店進出、モータリゼーションによる買い物客流出 ④福島第一原発事故に伴う間接被害からの売上低迷 ⑤空き店舗活用問題（住居併用型店舗の賃貸に関する問題） ⑥新規創業者の不足
内部環境要因	<ul style="list-style-type: none"> ⑦事業主の高齢化、後継者不足による廃業増加 ⑧売上不振等による事業主の事業意欲低下 ⑨事業主の体力不足（後継者不足⇒高齢化⇒資金不足） ⑩既存事業の消費者ニーズとの不一致（事業見直し）

《 4. 3商工会合同による支援意義 》

3商工会がグループとして共同実施する理由として、古くからの地域性により同じ経済圏・生活圏にあること、またこれまでの支援内容や事業所からの聞き取り調査情報から、小規模事業者の問題が多く類似していることが大きな要因となっている。

それに対する3商工会の共同支援が、複数人でのより高度な支援、支援情報集積から支援方法のブラッシュアップが可能となるなど、効果的、効率的であることが挙げられ、長期的計画として捉えた場合、合同支援意義は極めて大きい。

また、組織として支援に係る多くの情報集積が目標の達成に大きな効果をもたらし、小規模事業者の事業可能性を引き出すツールとなるものとする。

《 5. 中長期的な振興のあり方 》

課題を踏まえ、10年後の小規模事業者の目指すべき姿へ導くための、小規模事業者の発展的
事業基盤、それを取り巻く地域経済の土台形成を行い、将来の地域の礎を築くため、以下に掲げるビ
ジョンへ向かって総合的事業を実施する。具体的方針等については、《 5. 小規模事業者に対する
支援方針と目標 》へ記載する。

【地域を形成する地元商工業の再生及び発展】

- ・ 小規模事業者の基盤強化、経営力強化からの持続的、発展的経営を確立。
- ・ 新規創業者増による新たな地域経済の創出と地域内資金循環の確立。
- ・ 地域経済再生及び活性化

《 6. 小規模事業者に対する支援方針と目標 》

現在まで3商工会の重点事業として小規模事業者の経営維持に携わる支援を展開してきたが、本
計画において、上記小規模事業者の現状の問題点①～⑩の解決から経営基盤の確立、消費者ニーズ
を捉えた発展的支援、そして持続的な経営、更には新規創業者の確保へと繋げ、前述した中長
期的な振興ビジョンのもと、段階的に将来の地域経済を担う小規模事業者の発達、発展的な事業を
支援強化し、地域経済の発展へと導くべく、下記3つの目標を主軸として事業展開する。

■ 目標1 伴走型支援による経営基盤の確立と生産性向上

第1に、既存小規模事業者へ対し、経営基盤確立から生産性向上を図ることを目標とした発展的
事業支援を実施する。消費者ニーズを捉え、既存事業の見直しを行うと伴に、原発事故被害からの
脱却、自立事業運営を図り、付随して新事業展開、販路拡大等に対して計画段階から実施後まで伴
走型支援を展開し、売上増加へ導くための方法を探る。

■ 目標2 市場創出・内需拡大

第2に、創業者・第2次創業者に対して、創業基盤となる店舗から事業内容に至るまでの総合的
伴走型支援を展開する。創業者の掘り起しから事業計画、実施に関する支援、空き店舗等の情報提
供、店舗問題の解消支援など、ハード・ソフト両面からの伴走型支援を行う。

新たな産業の創出及び内発的な産業を醸成して魅力を創造し、市場創出・内需拡大・地域経済内
への資本流入を図る。

■ 目標3 「地域ブランド力強化」からの交流人口増及び地域マーケットの活性化と拡大

第3に、小規模事業者の側面的支援として、地域経済（小規模事業者における外部環境要因）の
改善と支援事業者の新商品・新サービスに対する販路開拓の場を創出する目的で、イベントの開催
及び参加を行う。

地域の情報発信の場として交流人口増加を図ると同時に、小規模事業者の販路開拓、試験的販売
等の場を創出し、提供する商品・サービスの差別化支援の推進から、地域ブランド力強化、マーケ
ットの拡大を図る。

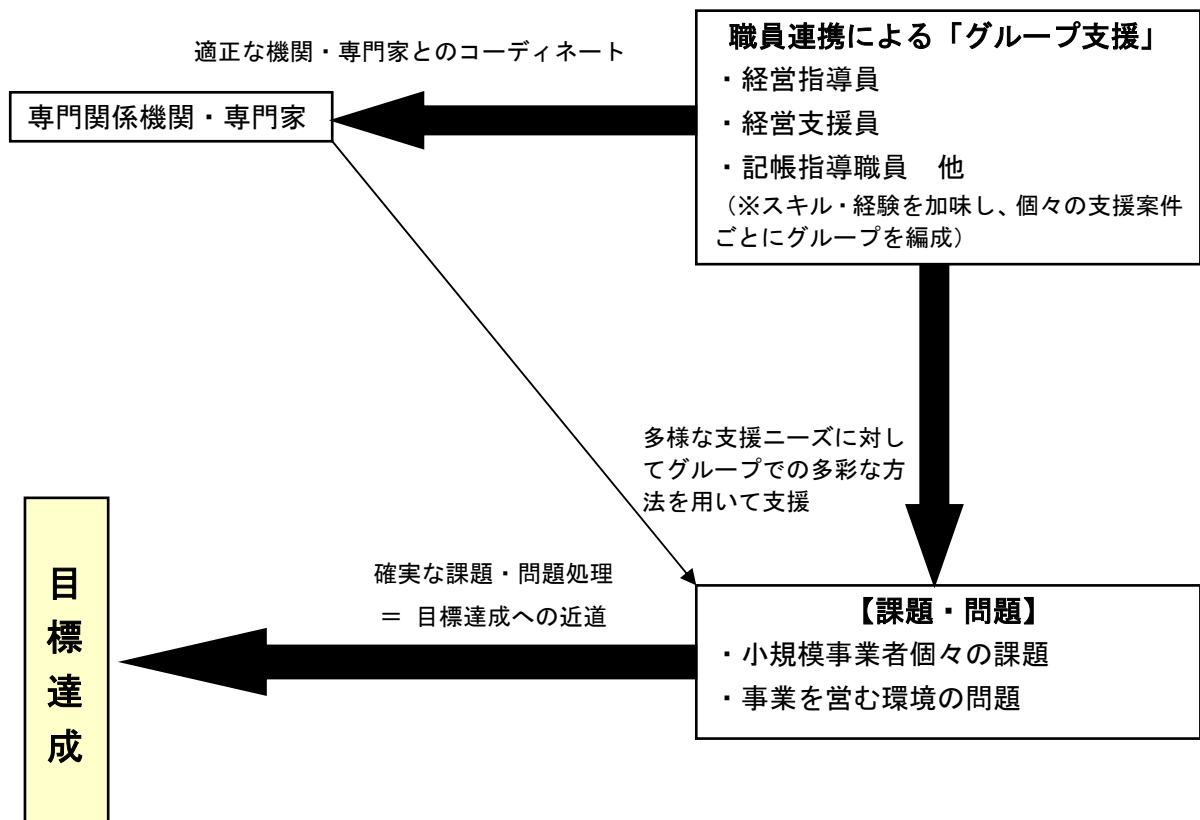
《 7. 目標達成に向けた商工会体制づくり 》

現在の商工会事業に対するイノベーションを図り、10年後の地域経済のあるべき姿を念頭に、本事業計画を主軸とした業務遂行にあたる。

目標の達成にあっては、掲げる3つの柱（目標）に対し「最も効果的・効率的な支援の実現」を重要視し、下記支援体制図に示す体制をしっかりと固める。

地域の多様化・複雑化する支援ニーズに対し、3町商工会職員の人的リソースからなる多彩な知識・ノウハウを用いて、職員全員での「グループ支援」を主として展開。効果・効率性を最大限に高める。同時に、小規模事業者が求める適正な専門知識を見極め、適切な関係専門機関又は専門家へのスムーズなコーディネートを実現する。

【目標達成のための支援体制】



経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日）

(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】

【現状と課題】

経済動向の把握に関しては、現在 3 商工会において調査は実施してなく、機関誌等からの経済動向データも支援材料としてほとんど活用・提供出来ない状況にある。

今後は、3 商工会内での情報の収集・集約方法並びに共有・活用方法を明確化し、「2. 経営状況分析に関すること」や「3. 事業計画策定支援に関すること」において、経済動向を加味した分析による裏付けされた事業計画が策定できるよう支援時にデータを利用する。

また、空き家空き店舗情報把握に関して、需要の低下やマーケット自体の縮小による廃業に加え東日本大震災の影響もあり、どの地域でも中心商店街の空洞化が問題視されており、空き家空き店舗の利用促進が求められ、その情報の収集、集約も必要となっている。しかしながら、商工会での調査はしてなく、また保有する空き家空き店舗情報は、正確な情報ではないため、支援材料として活用できない状況にある。

そこで、「4. 事業計画策定後の実施支援」の(3)に記載するとおり、3 地域内の新規創業者の増加、新たな地域需要開拓からマーケットの創造、そして地域を支える商工業の将来を発展的なものとするため、空き家空き店舗調査を実施し、正確な情報の集約、活用を図り、確実な創業支援への基盤作りとする。

また、行政との情報共有を図りながら、新規創業や第二創業者を対象に情報の提供を行う。

【事業内容】

(1) 地域内を対象とした「景況調査」の実施による情報収集（新規）

3 町地域の経済動向を把握するため、新たに「景況調査」を実施する。調査時期は四半期ごととし、その様式は福島県商工会連合会で保有する「中小企業景況調査票」をベースに各業種にあった内容（主として売上、仕入、経費、資金繰りを盛り込む）として作成する。

更に、調査時には事業者の直面する課題など「生の声」を取り入れ、より地域の特性を情報に反映させるため、職員が巡回又は窓口相談時にヒアリングして情報収集する。

調査数は、3 町の小規模事業者数（約 1,200 事業所）の 5%（60 事業所）を目標値として設定する。事業所選定は、特に地域エリアの経済動向情報を必要とする主要 4 業種（建設業、製造業、小売業、サービス業：3 町の小規模事業者全体の約 85%を占める）とし、年間の事業所傾向をデータ収集する目的で、事業所を固定化して調査する。各業種に対する事業所数の割り振りは、主要 4 業種内割合（建設業 約 28%（4 企業）・製造業 約 20%（3 企業）・小売業 約 30%（5 企業）・サービス業 約 22%（3 企業））に比例させた件数とし、地域実態に合わせた情報収集に努める。

収集した情報は、業種別に独自フォーマットへ集約し、「2. 経営状況分析に関すること」や「3. 事業計画策定支援に関すること」において「地域の経済動向情報」として活用する。

(2) 関係機関誌からの情報収集（新規）

現在は、現況回復のための支援が主となっていたこともあり、機関誌に掲載される経済動向情報を活用することはなかった。今後は、経営分析時における自社把握のための参考値として利用したり、先行きを見据えた経営計画の策定に利用し、持続的発展的経営へ導くための重要データとして積極的に利用する。

経済動向は、エリアの特徴が大きく反映されることから、より実用的な情報とするため、下表の関係機関誌から県及び全国エリア規模別にデータを収集する。情報収集内容は、(1)に記載する内容と同様に、売上、仕入、経費、資金繰りを主として行い、業種別に集約し、「2. 経営状況分析に関すること」や「3. 事業計画策定支援に関すること」において「**全国の経済動向情報**」として活用する。

経済動向エリア	機関紙名	発行元	発行サイクル
県内エリアの経済動向	福島県の進路	東邦銀行	四半期毎
	最近の県経済動向	福島県	四半期毎
全国エリアの経済動向	中小企業景況調査報告書	全国商工会連合会	四半期毎

(3) インターネットからの情報収集と分析・提供（新規）

「2. 経営状況分析に関すること」や「3. 事業計画策定支援に関すること」での支援内容によっては、(1)、(2)で収集するデータでは不足する場合が想定される。特に、産業構造や人口動態、人の流れなどを加味した経済動向分析データを活用する場合には、インターネットサイト内で提供する「地域経済分析システム (RESAS)」や「J-Net21」の情報を活用する。また、産業別企業活動に関する情報（黒字赤字企業比率や労働生産性など）収集を行うとともに、支援事業所との比較を行う。必要に応じてプリントアウトして小規模事業者へ提供する。

更には、「RESAS」の利用方法を各事業者へ教え、自らが活用できるよう支援する。

(4) 空き家空き店舗調査の実施（新規）

3 商工会地域内の空き家空き店舗情報に対する創業者のニーズが高いことが今までの問い合わせ数から判断できる。確実な創業に結び付けるには、情報提供依頼があった際に、常に正確な空き家空き店舗情報を提供できることである。

そこで、3 地域間の創業をバックアップし、経済交流を促進させるためのファーストステップとして、年1回、3 商工会各地域において、中心市街地の空き家空き店舗調査を実施し、正確な情報の収集と集約及び更新を行う。

調査内容は、情報利用に際し有効的なものとするため、建物の現況はもちろんのこと、不動産保有者・管理者、賃貸の条件、利用に関する問題、課題についても洗い出し、詳しく調査を行う。

調査データ（提供可能な情報に限る）は、「3. 事業計画策定支援に関すること」の創業計画策定支援において、事業内容合致した店舗物件を斡旋したり、誰でも閲覧できるようホームページに掲載（ホームページサイト「土浦繁盛記」を参考）し、広く提供する予定であるが、調査方法や調査データ取扱いに関して、行政・関係各所との調整が必要となるため、平成 29 年度はその調整期間並びにホームページ整備期間とし、実際の調査並びに調査データ提供開始は平成 30 年度から開始する。

(5) 情報の共有及び活用方法（新規）

① データ集約方法

3 商工会内で収集した(1)及び(2)の「地域・県内・全国の経済動向情報」は、職員持

ちまわりで集約・データ化し、独自フォーマットへの落とし込みを行い、更に表計算ソフトを利用して、調査項目（売上、仕入、経費、資金繰り）毎に数値をデータベース化とグラフ等に表すなどの視覚化を行い、エリアごとの情報比較容易にするなど、事業者にとっても理解、説明しやすい形に加工し利用する。

(4)「空き家空き店舗調査」情報に関しては、職員持ち回りで全体の物件内容をデータベース化し、検索、利用しやすい形として情報を集積、共有する。

② データ共有方法

データの共有方法については、企業情報の取扱いに注意し、福島県商工会連合会で提供する職員間グループウェア「デスクネット」やクラウドファイルサーバー（Drop Box・Google Drive 等）を利用して3商工会の全職員が利用・更新可能な状態とし、随時最新情報が広域的に利用できるようにすると共に利用頻度アップを図る。

データ共有システムの選定については、各商工会事務所の状態に合わせ、一番利用しやすいものを模索し、選定する。

③ データ利用方法

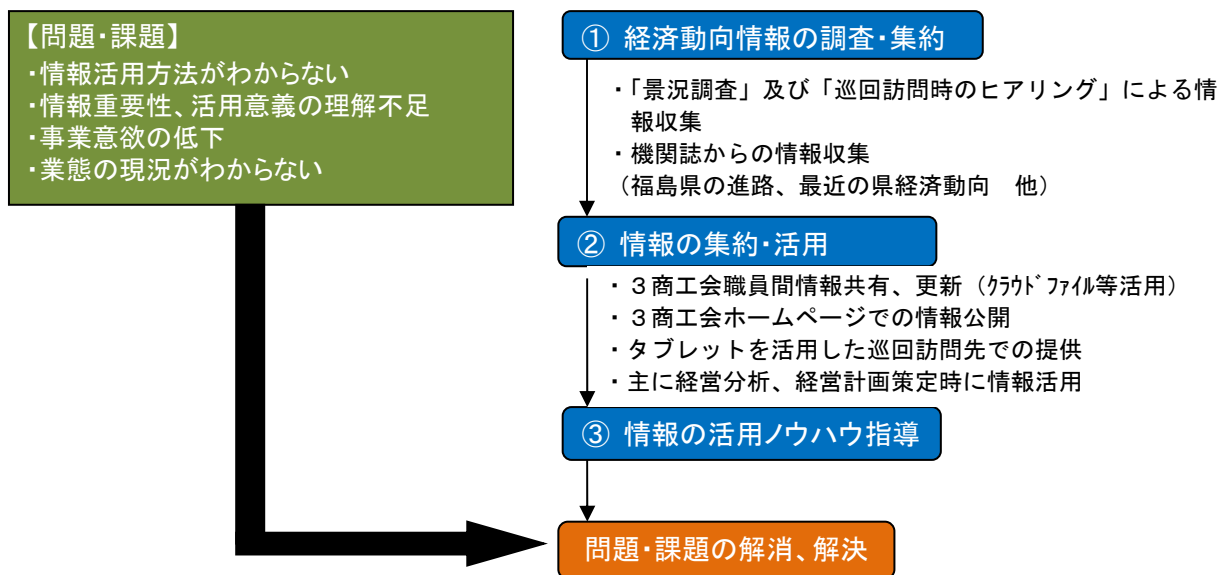
①に記載する集約データは、事務所内パソコン上で利用するほか、巡回指導先（外出先）でもいつでも提供できるよう各経営指導員が保有するタブレットを共有使用して、職員全員でのデータ利用を図る。

また、全ての調査データは、職員のみならず小規模事業者が自由に閲覧・利用できる状態とするため、3商工会ホームページを整備して情報掲載して事業所における情報活用の提案も図る。

空き家空き店舗情報に限っては、公開可能な情報のみを選別して掲載する。

【事業概要イメージ】

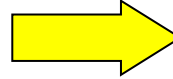
≪「景況調査」及び機関誌情報収集による経済動向調査≫



《空き家空き店舗調査》

【問題・課題】

- ・震災、廃業増加の影響により、空き地空き店舗の増
- ・物件特有の問題から利活用しづらい



創業者の増加を図る

① 空き家空き店舗情報の調査・集約

- ・職員巡回時による情報収集
- ・各自治体との連携、情報共有、協議
- ・3商工会職員間情報共有、更新（クラウドファイル活用）

② 情報の提供・物件の斡旋

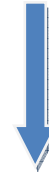
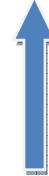
- ・3商工会ホームページでの情報公開
- ・巡回訪問先でのタブレット利用による情報提供
- ・適合者へ対する物件斡旋

③ ハード面での支援

- ・物件所有者との協議
- ・各自治体との連携によるハードの改修



創業者に対するハードルを低くする



- ・マーケット拡大
- ・買い物客の呼び込み
- ・商店街活力再生
- ・小規模事業者数増

【目 標】

実施項目	現在	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	H33 年度	備考
景況調査による調査事業所延べ件数	未実施	60	60	60	60	60	各町の小規模事業者割合により調査数を割り振り。
桑折町商工会	-	20	20	20	20	20	
国見町商工会	-	16	16	16	16	16	
川俣町商工会	-	24	24	24	24	24	
関係機関誌からの情報収集・集約回数	未実施	4	4	4	4	4	職員が持ち回りで情報収集及び集約を実施。四半期毎の収集集約。
桑折町商工会	-	2	1	1	2	1	
国見町商工会	-	1	2	1	1	2	
川俣町商工会	-	1	1	2	1	1	
空き家空き店舗調査回数	未実施	0	3	3	3	3	年1回の調査実施。そのほか、巡回訪問時のヒアリングにより、随時最新情報を収集。平成29年は調査体制整備期間とする。
桑折町商工会	-	0	1	1	1	1	
国見町商工会	-	0	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	0	1	1	1	1	
経済動向調査及び空き家空き店舗調査結果のホームページ掲載（更新）数	未実施	0	15	15	15	15	H29年度は調整期間とし、紙出力での情報提供とする。四半期毎に年4回経済動向情報を掲載。空き店舗等情報は年1回掲載する。
桑折町商工会	-	0	5	5	5	5	
国見町商工会	-	0	5	5	5	5	
川俣町商工会	-	0	5	5	5	5	

2. 経営状況分析に関すること【指針①】

【現状と課題】

3商工会地域内の小規模事業者の現状は低成長期時代を迎え、採算を捉えて利益を生む経営政策を推し進めることが求められている。そのような中、今までの3商工会での事業所分析状況を見ると、前述した地域課題に加え東日本大震災の影響も重なり、経営の原状回復のための分析や融資相談時の分析など必要に迫られた内容が主となっており、将来の売上増、発展的経営へ導くものではなかった。その一例として、記帳指導・決算指導を通して主に記帳システム「ネットde記帳」を用いた財務分析を行っているが、分析結果を支援材料とし活用しているのは一部の事業所に留まっている。そのため、自社の経営状況を把握していない小規模事業所が多く、長年放置した結果、体力不足に陥り、行き詰るケースも多い。

また、経営指導員外の職員においては、スキルの問題から、分析表の活用方法や見方がわからず、事業所に対し十分な説明がされていない状況にもあり、資質向上を図った支援体制改善も大きな課題である。

そのような課題を踏まえ、新たに開催する「経営状況個別診断会」への参加事業所や巡回訪問・窓口相談からの支援事業所に対し、持続的・発展的企業へ導くための伴走型支援のファーストステップと位置付け経営分析を行う。特に財務分析については、事業者がわかりやすい独自の分析結果通知フォーマットを作成し結果を伝達するなど、これまでの一部事業所に対する分析のみならず、広く積極的な経営分析の提案を図る。

また、関係機関と連携し、更に具体性をもつステップアップした分析を行うとともに、その分析手法を職員も習得できるよう共同・連携での支援を図り、支援内容の質を向上させる。

【事業内容】

(1) 継続支援中の事業所に対する経営分析（拡充）

金融支援や記帳支援、決算申告支援など、定期的・継続的に支援する事業所に対しては、一過性の支援や事務補助という側面が強くなってしまっており、事業内容に踏み込む支援を行えていない。また支援時に得られた既存の分析データの集約もされていない状況にある。

そこで、各支援後には前年又は前回の財務データの比較や「1. 地域の経済動向調査に関すること」で得られる情報を活用し、どのような経営状態推移となっているか、今後どのような対応が必要となるのか、経営現況に関する説明を行う。

また、既存の「財務数値」や事業所の「人・もの・金・情報」の経営資源情報を商工会共有システムである「基幹システム」内へ整備することで、今までの一時的な原状回復のための支援から新たな発展的な事業計画策定支援へ結びつけるための二次支援へ情報を利用し、新たな支援展開を図る。

(2) 経営状況個別診断会の開催（新規）

今までの支援内容から、当地域における小規模事業者は固定顧客へ依存傾向にあり、現事業維持に力を入れていることが多く、現在の自社経営状態を客観的に把握し、将来の経営を見据えた事業計画を立てていないことがわかる。

そこで、小規模事業者へ対し、自社現状把握の重要性の理解と将来の事業運営に対する課題洗い出しを行い、事業改善を行うため「経営状況個別診断会」を新たに開催する。

新規の支援事業所掘り起こしと小規模事業者が気軽に自社の状況を把握できる機会を設けることを目的に、個別診断会を3商工会ごとに年2回（合計6回）開催する。開催チラシ等を作成・配布（新聞チラシ折込、会員へのDM、セミナー参加者へのDMによる）し、申込者に対して経営指導員及び経営支援員、記帳指導職員が分析にあたる。

相談にあたっては財務関係資料等を事前準備してもらい、中小企業基盤整備機構が運営するサイ

ト「J-Net21」内にある「経営自己診断システム」を利用してその場で簡易的な財務分析を行い、数値をプリントアウトして事業所へ提供する。同時に「1. 地域の経済動向調査に関すること」で得られる情報と対比させて現状を理解してもらえよう説明も行う。

その結果を基に、経営合理化を含め、各企業にあった積極的な経営アドバイスや経済動向情報、需要動向情報を活用した今後の経営計画策定支援などへの展開を図る。

(3) 専門家・関係機関と連携した経営分析（拡充）

例年、東北税理士会福島支部と連携して所属税理士と個別税務相談会を開催している。主として、申告年度書類記載方法や記帳方法についてのみ相談に応じているが、経営自体に役立つものではない。今後は専門家（税理士）と連携し、財務状況分析からの将来経営に向けた改善提案を行う。

具体的には、「経営自己診断システム」でも判断できない小規模事業者の内情を加味した分析に対し、専門的知識を用いて詳細な事業所の状態と先行き予測まで把握しながら、持続的事業運営に向けた積極的な改善提案を図る。

また、職員も分析支援に同伴し、その手法を身に着け、資質の向上と質の高い支援を展開する。

(4) 財務分析以外の経営分析（拡充）

(1)及び(2)の支援内容では、財務分析が主となっているが、自社の強み、弱みの把握や商品自体の分析など、事業計画策定へ結びつけるための具体的な分析手法を用いて、更に踏み込んだ総合的な経営分析にあたる。

分析対象は、事業計画策定支援へ移行する事業所とし、3商工会地区内小規模事業者数の0.5%を目標とする。

① 各種分析法を用いた分析及びデータ取得方法に関する指導

(1)及び(2)において収集した経営資源情報や財務情報に加え、各分析法に必要な項目（内部環境要因、外部環境要因、商品・サービス種類及び売上、固定顧客数、など）を聴取した上で、SWOT分析・利益貢献度分析・ABC分析・季節的指数分析・RMF分析・PPMなどを用いて分析する。

分析結果は、事業所へ書面にて伝えるとともに、今後特に伸ばしていく分野を導き出すため「成長戦略モデル」から「重要成功要因」を引き出し、マーケティング戦略、事業計画策定へと繋げる。事業主に対しても、経営状態を視覚的、主観的に捉えてもらい、経営に対する意識改革を行う。

また、小規模事業者のほとんどが分析に必要なデータ（商品・サービス別売上額、固定顧客数及びそのエリア、など）収集を行っていない現状にあるため、収集方法を指導し、場合によっては収集様式等を作成、提供するなどして、継続した現況把握のための支援も展開する。

② 非財務情報を踏まえた分析

厳しい当地域経済環境の中で経営する小規模事業者にとって、数値のみで表すことの出来ない、事業主本人も気付いていない魅力がキーポイントになっている。その魅力を整理し、支援側が誰でもその情報を加味した伴走型支援が図れるよう企業の評価指標「ローカルベンチマーク」での評価を実施する。

特に非財務情報（知的資産）に関する事業所評価を目的とし、関係機関との連携時に数値で表せない「魅力・強み」を共有し、目に見えない部分での事業所の真の強みの洗い出しを行い、次の支援へ結びつける。

分析データは、「基幹システム」又はクラウド共有ファイルサーバーに保管し、支援時にいつでも誰でも利用できるよう、職員間共有を図る。

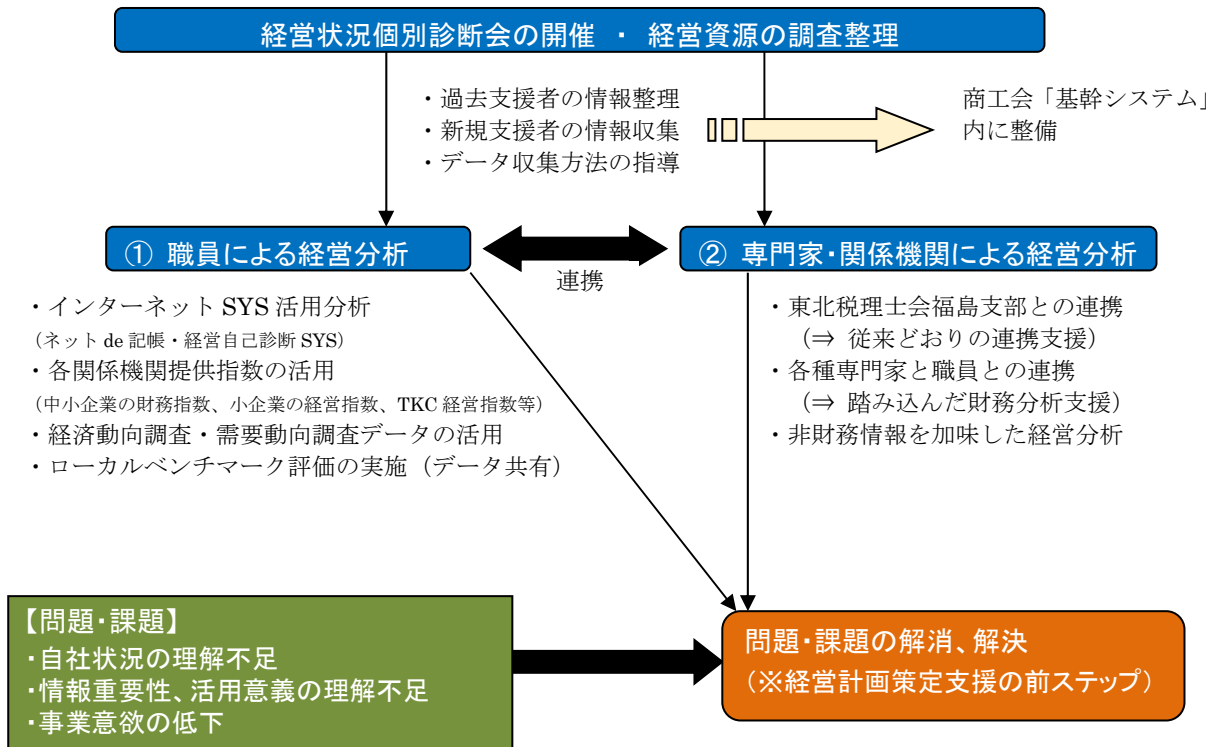
③ インターネットを活用した経営分析

記帳支援、決算申告支援など日常業務で収集可能なデータや(2)で得られる財務数値を用いて、中小企業基盤整備機構で運営するサイト「J-Net21」内で提供する「経営自己診断システム」による分析を行ったり、ネット de 記帳システムにより出力される財務分析表を活用して収益性・効率性・生産性・安全性・成長性について分析し、経営状態の点検を行う。また、安全性指標を取り出し、低成長期における安全対策として、同業種のデフォルト企業と比較し、経営の危機度についても点検を行う。

更に、財務分析データ比較を行う上で、中小企業庁の「中小企業の財務指標」や日本政策金融公庫による指数「小企業の経営指数」、TKC会員による指数「TKC経営指数」を利用し、現状の客観的比較分析を図り、小規模事業者へ対し経営現況の理解を促す。

また、指数計算するだけでなく、独自の分析結果通知フォーマットを作成し、各事業所が理解しやすい具体的経営アドバイスを盛り込み、発展に資する掘り下げた支援を展開する。

【事業概要イメージ】



【目標】

実施項目	現在	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	H33 年度	備考
経営状況個別診断会の開催回数	未実施	6	6	6	6	6	各商工会で年に2回実施。
桑折町商工会	-	2	2	2	2	2	
国見町商工会	-	2	2	2	2	2	
川俣町商工会	-	2	2	2	2	2	
経営分析事業所数	未実施	33	36	39	42	42	※分析事業所数合計 (個別診断における財務分析、専門家等との連携分析、財務分析外の分析)
桑折町商工会	-	11	12	13	14	14	
国見町商工会	-	7	8	9	10	10	
川俣町商工会	-	15	16	17	18	18	
経営状況個別診断会参加事業所数	未実施	15	18	21	24	24	分析の重要性浸透を図り、3商工会地区内小規模事業者数の2%の参加企業数を本計画の最終目標とする。
桑折町商工会	-	5	6	7	8	8	
国見町商工会	-	3	4	5	6	6	
川俣町商工会	-	7	8	9	10	10	
専門家・関係機関と連携した経営分析事業所数	未実施	6	6	6	6	6	3商工会地区内小規模事業者数の0.5%を目標とする。
桑折町商工会	-	2	2	2	2	2	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	3	3	3	3	3	
財務分析以外の経営分析事業所数	未実施	12	12	12	12	12	3商工会地区内小規模事業者数の1%を目標数とする。
桑折町商工会	-	4	4	4	4	4	
国見町商工会	-	3	3	3	3	3	
川俣町商工会	-	5	5	5	5	5	

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

今までの支援内容及びヒアリングから、3商工会地域内の小規模事業者は、ほとんど同様の問題を抱えていることがわかる。大型店の進出、モータリゼーションによる買い物客流出、消費者ニーズの変化といった外部環境要因や経営者の事業意欲低下や体力不足、高齢化などの内部環境要因により、先行きに対する不安増加に加え、後継者不足問題が大きな共通の課題といえる。復興特需を受ける建設業以外の業種では、経営の現状維持又は衰退化傾向にあり、新規創業者が少ないため、年々地域の小規模事業者数は減少の一途を辿っている。

そのような問題を解決すべく、3商工会合同で発展的事業計画策定を支援する為の「経営計画支援セミナー」及び新規創業を支援する為の「起業家たまご塾」を開催しているが、参加者に対する追跡支援を行っていない現状にあり、計画中断があるなど事業実施・創業に結びついていない。

また、今までの支援では一時的な支援が多く、事業全体の総合的支援には至らず、将来を見据えた持続的経営に導くためのものではなかった。

このような課題に対し、「1.地域の経済動向調査に関すること」で得られる経済動向情報や「2.経営状況分析に関すること」での事業所分析データを基に、必要に応じて専門家並びに各関係機関と連携しながら、事業全体の抜本的な計画見直しや新事業計画などに対する積極的な提案型支援を行い、現実的で実行可能なプラン作成が図れるよう丁寧な支援を展開する。

【事業内容】

(1) 一般の小規模事業者に対する事業計画策定支援（拡充）

3商工会地域内においては、特に復興に伴った新たな道路建設などの情勢を受け、大型店の進出が多くなっている。品揃えや利便性、価格競争において比較にならない一般の小規模事業者にとっては、独自性を打ち出した差別化経営が求められている。

現況を打破しようと、小規模事業者に対して事業計画策定アドバイスなど部分的支援を展開してきたが、事業主自らが事業計画を策定することはノウハウ面において難しく、また策定したとしても非現実的内容が含まれており、実行性に乏しい内容のものが多く見受けられた。それにより「事業中断」や「未実行」など結果に結び付かない状態となっていた。

将来における3商工会内の小規模事業者の発展的経営確立を目指すためには、独自性を持った実行可能な事業計画策定支援と自立的経営を目指すための計画策定ノウハウ習得支援が3商工会における支援課題といえる。

特に、事業所の持つ「強み」「特色」を引き出し、差別化によるブルーオーシャン実現に向け、積極的な提案型の事業策定支援を重要課題と位置づける。

① 事業計画策定支援に係る基本的な取組

今までの支援事業所と同様、実効性に乏しい事業計画内容にならないよう、すべての支援事業者に対して経営分析を前提とし、その結果を用いて財務改善から事業改善を図り、新たな事業提案から計画策定を伴走支援する。

具体的には、中小商工業施策の基礎資料として提供している経済産業省「商工業実態調査」や日本政策金融公庫「小企業者の経営指標」、「TKC経営指標」を利用して経営指標と分析結果を比較することにより特異点を洗い出し、その改善を通して新たな事業展開へ導く。売上高総利益率から見る廃棄材料を活用した新商品開発や経営資本営業利益率から見る遊休資本活用など、限りのある業務改善とは異なった、売上に結びつく新たな発展的事業展開を支援強化する。

更に、非財務分析によって導きだされた「強み」「特色」を加味して独自性を強化し、「2.経営状況分析に関すること」の各種分析法で導き出された「重要成功要因」に基づく差別化された新たな事業内容を積極的に提案（新たな発想、新たな視点での事業改善提案）し、計画策定を支援する。

支援方法にあっては、その内容を事業フローなどの図や表を用いて事業主にも分かりやすい形で説明し、事業主自身が事業主体性を見失うことなく遂行できるようフォローする。

② 「経営計画支援セミナー」の開催による事業計画策定支援

小規模事業者の計画策定ノウハウ習得の場や計画策定への自発的感覚を身につける場とするため、中小企業診断士を講師として年1回3回コースで「経営計画策定セミナー」を継続開催する。新たにセミナーの中で事業所間交流を図る時間を確保し、3商工会地域内の同経済圏の強みを活かしBtoBの機会を設ける。

現在は資質向上を図る目的で職員も参加者同様に受講していたが、今後は講義中の巡回を実施し、参加者が策定する計画について丁寧なアドバイスを行う。具体的には、計画策定する上で特に重要となる現在の経営課題の抽出に対し、その場でフォローする。わかりやすい説明を心がけ、誰でも参加できるセミナーを目指す。

また、既存事業のブラッシュアップやP D C Aを実施する機会としても受講者を募るとともに、そのノウハウの習得支援も行い、事業主自体の自律的な持続的事業運営に導く。継続開催することにより、事業計画策定の浸透や事業見直しを行う小規模事業者増加を図る。

③ 事業承継問題に対する経営計画策定支援

小規模事業者における事業承継問題は、後継者不足がそのほとんどを占め、経営の先行きが見えない状態にある。

今までの支援は、事務的側面の支援が多く、先行きを見据えた経営本体までの支援はしていなかった。各事業所が培った経営ノウハウを無駄にしないようM&Aを念頭に、しっかりと事業主と協議した後、現事業の内容を整理して将来の経営に支障が起きないように、今後の事業予定を踏まえた計画策定支援を実施する。

支援対象者は、巡回訪問等により掘り起こしを行い、その支援内容は3商工会内で情報共有（共有ファイルにてデータ共有）を図る。

特に事業承継に関しては、内情に踏み込んだ詳細な支援が必要なるため、専門家並びに関係機関と連携してスムーズな事業承継ができるよう伴走支援を行う。

家族内承継にあっても同様に現事業内容の整理から、今後の事業予定踏まえた計画策定を支援し、承継のタイミングを図るなど、事業者にとって最善となる支援を模索しながら承継後の新たな事業展開支援に対しても継続的に支援する。

④ 「経営革新事業」認定申請に係る事業計画策定支援

大型店との差別化、商品・サービスのブランド化を図り、付加価値を持たせた発展的事業を創出するため、福島県で公募する「経営革新事業」の認定に向けた小規模事業者の経営計画策定支援に取り組む。支援事業者の中から経営指導員が経営革新事業適合者を掘り起こし、事業内容のブラッシュアップや書面作成に関する支援を行い、その後継続して伴走支援を実施する。経営指導員1人あたり年間1件の事業認定を目標とする。

(2) 新規創業者及び第二創業者に対する創業計画策定支援（拡充）

3商工会地域において、いずれも創業者数が廃業者を上回ること一度もなく、地域の核となる小規模事業者の減少が大きな問題である。

今までも3商工会共同で創業セミナーを開催しているが、参加者の創業計画策定後の追跡支援までは展開してなく、現実的な創業に至っていない。

そこで、商工会への創業相談者及び創業セミナー参加者に対し、特に伴走型支援を強化して支援にあたる。具体的な創業に関するヒアリングを十分に行い、計画内容と「5. 需要動向調査に関すること」で得られるニーズとの比較、商業環境分析を行って資料として提供し、ブラッシュアップを支援する。

更には、商圏分析から経営目標の策定、販路開拓まで一連の伴走支援を実施し、更に(3)に記載する専門家等との連携支援により確実な事業実行へ結びつける。

また、3商工会職員の得意分野を最大限に活用するため、職員を支援内容別にグループ化した支援体制により、広域的支援を展開する。聴取するヒアリング内容及び支援状況の詳細は、都度クラウド共有ファイル内に入力し、情報の共有化を図る。

① 「起業家たまご塾」（創業セミナー）の開催による事業計画策定支援

創業希望者の掘り起こしと創業の第一段階としての知識習得や第二創業希望者に対する経営転換の場とするべく、年1回3回コースで「起業家たまご塾」を継続開催する。

専門家を講師として、具体的な知識を習得してもらい現実的な側面と、職員がセミナー中の巡回支援を通して、それぞれの「夢」実現にむけた希望的側面をフォローし、モ

チバージョン向上を促す。

セミナー終了後には、策定した計画に対し、「1. 地域の経済動向調査に関すること」及び「5. 需要動向調査に関すること」で得られるデータを用いて計画ブラッシュアップ支援を図ると同時に、空き家空き店舗情報を提供し、開業予定地域における商業環境分析など現実的な計画となるよう伴走支援を行う。

更には、ホームページサイト「J-Net21」内の「企業別開業ガイド」内の開業時における財務基礎数値を参考に、収支バランスにおける比較改善など財務に関する改善提案や、(3)に記載する専門家との連携支援により、事業開始までのハードルを低くして事業成功へ導く。

② 第二創業希望者の掘り起こしと事業計画策定支援

当地域における第二創業はほとんどないが、ヒアリングにより「現事業に対するイノベーションを行うべき」と考える若手経営者が多いことがわかった。

そこで、新たに3商工会地域の若手経営者に対し、各商工会において年1回第二創業の意向、意欲に関するアンケート調査を実施し、計画のある若手経営者の掘り起こしを行う。

事業計画を持つ若手経営者に対しては、「起業家たまご塾」（創業セミナー）受講を促し、新規創業者と同様に支援し、現実性のある実行可能なプラン作成へ導く。

(3) 専門家及び関係機関との連携による事業計画策定支援（拡充）

支援過程において専門的課題がある場合には、専門家及び関係機関と連携し、早期課題解決と実効性ある計画策定を支援する。

特に、事業承継問題に対する先行きを見据えた事業計画策定については、専門知識を有するため、専門家及び関係機関と密に連携し支援にあたる。

また、新規創業者に対して日本政策金融公庫福島支店と連携しての金融に対する支援はもちろんのこと、今まで実施していなかった創業計画策定支援（ソフト面の支援）をあわせて実施。また、各3つの行政と連携して創業店舗に関するハードルを下げ、事業実施しやすい環境整備（ハード面の支援）を行い、小規模事業者数の増加と大型店に負けない新たな地域商工業活力の創造を図る。

連携支援分野	機関等名
経営（全般）	【専門家派遣】支援ポータルサイト「ミラサポ」
経営（全般）	福島県「よろず支援拠点」
経営（事業承継）	福島県事業引継ぎ支援センター
経営（創業）	福島県中小企業診断士協会
金融	日本政策金融公庫福島支店国民生活事業
税務	東北税理士会福島支部
労務	福島県社会保険労務士会
労務（労働保険）	全国労働保険事務組合連合会福島支部

【事業概要イメージ】

【問題・課題】

- ・消費者ニーズの変化、多様化
- ・後継者不足
- ・買い物客流出、マーケット縮小
- ・事業主の体力不足
- ・事業意欲低下

3商工会職員グループによる伴走支援

【一般の小規模事業者への支援】

① 支援者の掘り起し

- ・経済動向、需要動向情報提供者
- ・経営分析事業者
- ・経営計画支援セミナー受講者 など

② 事業者の意向確認

- ・当初計画案の聴取
- ・事業承継に関する意向聴取

③ 伴走型事業計画策定支援

- ・3商工会職員グループによる計画策定支援（M&A支援、需要動向情報の活用支援等）
- ・事業承継を見据えた経営計画の策定支援
- ・補助制度（小規模事業者持続化補助金）等情報提供
- ・経営革新申請支援
- ・経営計画支援セミナーの開催

④ 企業間交流の場の提供

- ・経営計画支援セミナー内での実施（※BtoBの促進）

【新規創業・第二創業に対する支援】

① 支援者の掘り起し

- ・経済動向、需要動向情報提供者
- ・経営分析事業者
- ・起業家たまご塾受講者 など

② 創業者の意向確認

- ・当初企画案の聴取（※創業場所等含む）
- ・第二創業意向アンケート調査

③ 伴走型事業計画策定支援

- ・3商工会職員グループによる計画策定支援（商圈分析、競合分析、空き店舗情報提供支援等）
- ・補助制度（創業・第二創業促進補助金）等情報提供
- ・起業家たまご塾セミナー受講者支援
- ・日本政策金融公庫福島支店との連携支援
- ・空き家空き店舗斡旋
- ・第二創業計画策定支援

専門的課題の抽出

専門家・関連機関との連携支援

- ・日本政策金融公庫
- ・福島県よろず支援拠点
- ・福島県事業引継ぎ支援センター 等
- ・各専門家（派遣制度活用による）

問題・課題の解消、解決
ニーズを捉えたターゲット、マーケットの特定、ブランド化を図った売上増加のための事業計画策定 ⇒ 事業者モチベーション向上

【目標】

実施項目	現在	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	H33 年度	備考
「経営計画支援セミナー」開催数（共同）	1	1	1	1	1	1	3 商工会合同で開催
「経営計画支援セミナー」受講者数	20	20	20	20	20	20	受講者実績平均数を目標数とする
一般の小規模事業者への事業計画策定支援事業所数	未実施	12	12	12	12	12	経営分析事業所及びセミナー受講者を主な対象とする。
桑折町商工会	-	4	4	4	4	4	伴走型に特化した支援事業所数(小規模事業者全体数の1%を年間目標)
国見町商工会	-	3	3	3	3	3	
川俣町商工会	-	5	5	5	5	5	
事業承継に係る経営計画策定支援事業所数	未実施	3	3	3	3	3	伴走型の支援に特化する。経営指導員の年間平均支援数を目標値とする。
桑折町商工会	-	1	1	1	1	1	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	1	1	1	1	1	
「起業家たまご塾」開催数（共同）	1	1	1	1	1	1	3 商工会合同で開催
「起業家たまご塾」受講者数	10	10	10	10	10	10	受講者実績平均数を目標数とする
新規創業者への事業計画策定支援事業所数	未実施	6	6	6	6	6	新規創業者に対する伴走型に特化した支援事業所数。小規模事業者全体の0.5%の創業を目指す。(5年間で2.5%の増)
桑折町商工会	-	2	2	2	2	2	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	3	3	3	3	3	
若手経営者に対する第二創業アンケート事業所数	未実施	24	24	24	24	24	3 商工会地域の若手経営者を対象に実施する。小規模事業者全体数の5%をアンケート目標数とする。
桑折町商工会	-	8	8	8	8	8	
国見町商工会	-	6	6	6	6	6	
川俣町商工会	-	10	10	10	10	10	
第二創業事業計画策定支援事業所数	未実施	3	3	3	3	3	既存事業との調整も必要となり、一定期間の支援期間が必要となるため、年1事業所を目標とする。
桑折町商工会	-	1	1	1	1	1	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	1	1	1	1	1	

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

現在は「小規模事業者持続化補助金」等制度活用事業者に対する事業計画策定後の実施支援が主となっており、当初計画に忠実な支援を行っていた。経済動向や需要動向などの外部環境要因と当初計画段階とのズレに対応できず、売上増加に結び付かないケースもあった。

また、創業者支援にあっては、事業実施段階において一番のハードルである店舗・事務所といったハード面での問題が大きな足かせとなっている。

本計画においては、「3. 事業計画策定支援に関すること」において支援した事業所又は創業支援者に対し、日々変化する経営環境、経済状況、需要動向に対応出来るよう、計画策定時には予測できなかった実施後の課題を抽出し、PDCAサイクルを行いながら、経営基盤の確立から持続的事業運営に導けるよう前項から継続した伴走型支援を展開する。更には、確実な創業へ結びつくよう、店舗等に関するハード面での支援を展開する。

支援データは、すべて商工会「基幹システム」又はクラウド共有ファイルへ保存し、共有化する。

【事業内容】

(1) 一般の小規模事業者に対する事業実施後のPDCAフォローアップ支援（新規）

今までの支援状況として、事業計画実施終了後の書類整理や実施結果分析が主な支援であり、事業実施中のフォローアップ支援を行っていなかった。日々変化するニーズや状況の変化に対応できず、事業の中止や売上に結びつかないなどの結果に終わる事業所が多くあった。

実施後の結果分析で修正点を導き出すのではなく、事業実施中の状況を捉え、都度計画修正ポイントを洗い出し、改善支援することで事業成功へ導く。

「経営発達支援セミナー」の受講者や補助制度利用をきっかけに事業計画策定支援を行った事業所を対象に、事業実施後、2ヶ月に1回必ず巡回訪問して進捗状況確認を行い、ヒアリングと収支状況、収集データから事業実施中における課題抽出と計画のブラッシュアップを行う。

また、持続的運営を図るには事業主の自律的な計画の見直しが必要不可欠となるため、実施後支援を通して、計画のPDCAノウハウ習得にも重点を置き、3商工会職員グループによる伴走型支援を展開する。

(2) 新規創業者及び第二創業者に対する事業実施後のPDCAフォローアップ支援（新規）

新規創業及び第二創業に対しての事業実施後支援はほとんどしていなく、ほぼ創業者自身において事業遂行している。後のヒアリングから事業未経験者の経営管理には限界があることがわかった。特に小規模事業者として創業する方は、自らが仕事に従事してしまうため、経営全体の管理が難しく、事業実施中の収支バランスや資金管理、商品管理や顧客満足度管理など、多岐にわたる内容を把握しきれず事業断念、失敗に至るケースもあった。

それらの問題を支援し、持続的経営に導くべく、創業者に対しては特に巡回頻度を高め、1ヶ月に1回必ず訪問する。訪問時には、収支、財務、商品・サービス、顧客の項目ごとにヒアリングや収集データから状況調査を行い、経営・事業管理支援とそのノウハウ習得支援を行うと同時に、当初計画との差異の洗い出しやPDCAサイクル実施についても支援する。

① 「空き家空き店舗情報」活用による創業者への物件等斡旋支援

創業・第二創業者の計画実施段階において、「1. 地域の経済動向調査に関すること」の(4)に記載する「空き家空き店舗情報」を利用し、計画内容に沿う（商圈分析、マーケット分析の結果を用いて判定）空き家空き店舗のマッチング、斡旋支援を実施する。3商工会地域内での確実な創業、事業実施に至るまで伴走型支援を展開する。平成29年度においては、実施体制を整える期間とする。

② 空き家空き店舗利用促進のための環境整備支援（新規）

創業の一番の足かせとなっている店舗の課題、問題を少しでも解消し、創業に関するハードルを低くするため、随時各自治体と連携して不動産持ち主や管理者との協議、補助金や助成金を活用した店舗改装、日本政策金融公庫福島支店国民生活事業と連携し、創業融資支援などを行い、ハード面での環境整備を行う。特に、3商工会地域においては住居併設型の店舗が多く、店舗用トイレの増設や居住スペースとの仕切り設置など、営業可能な環境を整える。

自治体との連携については、各自治体で定める「創業支援事業計画」に則って進めることとし、補助制度の情報提供を踏まえ環境整備推進を支援する。

(3) 専門家・関係機関との連携による支援

日本政策金融公庫福島支店国民生活事業エリア担当者や福島県事業引継ぎ支援センター、福島県よろず支援拠点、各専門家との連携により、事業計画実施後の計画をブラッシュアップし、将来事業運営に繋がる支援を実施する。特に追加資金を必要とする場合にあっては、「小規模事業者経営改善資金制度」の活用を念頭に事業遂行を図る。

また、専門的支援については、「3. 事業策定支援に関すること」の(3)に記載する支援と同様に専門家と連携を図り計画達成に向け支援する。

【目 標】

実施項目	現在	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度	H33年度	備考
一般の小規模事業者に対する事業実施後のPDCAフォローアップ数	未実施	12	12	12	12	12	「3.事業計画策定支援に関すること」の「一般の小規模事業者」すべてを支援対象とする。
桑折町商工会	-	4	4	4	4	4	
国見町商工会	-	3	3	3	3	3	
川俣町商工会	-	5	5	5	5	5	
事業承継に係る経営計画遂行後のフォローアップ数	未実施	3	3	3	3	3	「3.事業計画策定支援に関すること」の「事業承継支援者」すべてを支援対象とする。
桑折町商工会	-	1	1	1	1	1	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	1	1	1	1	1	
新規創業者に対する事業実施後のPDCAフォローアップ数	未実施	0	3	6	6	6	「3.事業計画策定支援に関すること」の「新規創業者」すべてを支援対象とする。
桑折町商工会	-	0	1	2	2	2	
国見町商工会	-	0	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	0	1	3	3	3	
第二創業者に対する事業実施後のPDCAフォローアップ数	未実施	3	3	3	3	3	「3.事業計画策定支援に関すること」の「第二創業者」すべてを支援対象とする。
桑折町商工会	-	1	1	1	1	1	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	1	1	1	1	1	

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

3 商工会地域内において、時代の移り変わりとともに顧客ニーズが日々変化する環境となり、主として地域に密着して営業する小規模事業者にとって、需要動向情報の的確な把握とその対応力が求められているが、定期受注のある固定顧客への依存傾向が強いことから、一般需要への関心が薄く、新規顧客獲得に至らない状況下の中、高齢化に伴う固定顧客の減少とともに売上減少に至っているケースが多い。

また、最近においては復興関連道路新設に伴った大型店進出も重なり、特に中心商店街における小規模事業者の廃業が目立ち始め、縮小化が加速していることから、地域経済を維持するためにも地域消費者ニーズを掴む重要性が増している。

現在、3 商工会において需要動向調査は実施しておらず、新聞や一部の機関誌、事業所との対話など地域内コミュニケーションから収集した情報を支援時に用いるのみで不十分な内容であった。

今後は、小規模事業者においても、多様化する消費者ニーズに対応できるよう、当地域の需要動向について情報収集、整理、分析を行い、小規模事業者の持続的発展に繋がる事業計画策定並びに事業実施後の P D C A サイクルを行う上での基礎資料として提供することが必要となる。

震災以降、国の避難指示区域指定を受ける川俣町を中心として避難者の受け入れや除染作業等による様々な地域、世代の交流人口増加が小規模事業者経営に対する大きな機会となっている。そのような状況下において、地域で企画開催する「食」イベントでの商品販売に関する出展支援を行ってきたものの、イベントに参加する大手企業評価やバイヤーなど売り手側の評価が必ずしも売上に反映するものではない状況にあったことから、多様な買い手目線でのニーズを掴み、事業計画策定支援することが鍵とも言える。

【事業内容】

(1) 地域需要把握のための消費動向アンケート調査の実施（新規）

当地域内における小規模事業者の約 3 割を占める小売業に関しては、そのほとんどが中心商店街に立地し、地域住民を顧客に経営しているが、その需要の多くは郊外型大型店、専門店に吸収されている。そこで、地域の消費者（買い手）のニーズが大きく反映される小売業に焦点を絞り、個店の魅力向上並びに新規顧客獲得を主たる目的として消費者調査を実施する。

また、3 町内で問題とされる「シャッター商店の減少対策」や今後予測される「高齢化に伴った地域の買い物弱者対策」といった地域社会問題の解消にも繋がることから、商店街に対する支援強化の足掛かりとする。

項目	内容
調査回数	3 町内にて年 1 回実施（年間合計 3 回）
調査方法	アンケート形式にて調査を行う。事業計画策定支援の中で大型店との差別化支援も念頭としていることから、生活関連消費が多い主婦層（30 代～40 代）を主とし、商工会女性部員や役場等関連機関への調査協力依頼や直接商店街並びに大型店内での調査を行う。約 100 名（1 商工会につき 30 名程度）を対象とする。
調査対象	商店街を中心として域内の小売業者から、経営分析等の巡回訪問時に消費者からのアンケートに対する意向を確認して 4 事業所を選定。また、一般の小売業（衣類、食品、日用品を主とする 3 事業所）及び製造小売業（1 事業所）へ区分し選定する。 ※3 町で 12 事業所を調査対象とする（4 事業所×3 町）
調査項目	（一般の小売業） 取扱品目を洗い出した上で、品揃えと価格設定、取り扱って欲しい商品、事業所の要望を踏まえた項目を追加し、地域消費者目線での意見を収集する。 （製造小売業）

	店舗ごとに主要販売品目を1つ又は2つピックアップし、その独自商品に対する購入頻度、満足又は納得度評価、価格設定、開発してほしい商品、事業所の要望を踏まえた項目を追加し、地域消費者目線での意見を収集する。 (共通) 外観及び設備などの印象、接客内容、消費者購買エリア、町内での主な購入品目、商店街の利便性並びに利用頻度、地域内の消費実態を探る。
活用方法	収集データは、各項目及び年齢、性別ごとに区分して集計し、支援時の巡回訪問等を通じて個店に還元し、魅力アップに繋がる品揃えやメニューの改善、新商品開発等に繋げていく。

(2) インターネット等からの消費動向情報の収集（新規）

地域内需要を活かした持続的経営に加え、震災以後の交流人口増加がもたらした「機会」を「チャンス」とし、将来の個店経営力向上に繋げるため、「チャンス」を捉えたマーケットイン型の発展的事業計画を支援し、新たな地域内需要並びに新商品等の需要開拓を進めることが必要となっている。

3町地域において直接的にその影響を受けるのが小規模事業所の核（小規模事業者の5割強を占める）とも言える小売業、飲食業、サービス業であるが、現状を見ると「チャンス」に対する小規模事業者の対応は主立って見られず、また支援側も一時的なものを見逃していた状況にある。

今後、外部からの流入も含む多様な買い手ニーズの特性を掴むための参考材料として、外部消費動向情報を各機関誌及び新聞、関係機関インターネットサイトからの収集し、事業計画策定時の基礎資料とし、地域内での新たな需要を開拓から売上アップを支援する。

また、日々の情報が掲載される新聞やインターネットサイトにおいては、「リアルタイム」を重視した情報収集に努め、事業策定時のみならず事業実施後のPDCAサイクルを行う上での資料としても活用し、新たな事業エリアやターゲットなど販路拡大などより発展的な事業展開支援にも繋げていく。

① 政府統計からの情報収集

インターネット上にある政府統計の総合窓口「e-Stat」で得られる各種調査結果を利用して情報収集を行い、新たな事業分野開拓を希望する事業所へ提供する。特に福島県「消費購買動向調査」や毎月発表される内閣府「消費動向調査」の数値から東日本大震災に影響する消費の変化を導き出し、どこに需要があるのかを的確に把握することで多様なニーズへの対応策とする。経営計画策定支援時の資料として用いて、新たな商品、サービスへと繋がる発展的事業計画策定を支援する。

② インターネットサイト及び各新聞からの情報収集

インターネット上の「日経テレコン」で提供されるサービス「日経POS情報サービス」及び「日経新聞」「流通新聞」等の各種新聞を利用し、その特性からリアルタイム情報の活用に努める。

特に製造小売業における新商品・新サービスの開発やマーケット拡大を視野におく事業所に対して、「日経POS EYE」の活用から得られる「加工食品」に関する販売動向データ（売れ筋に商品、価格設定、規格等に対する現状並びに過去からの推移データ）を収集して提供し、発展性のある新たな事業策定へ反映させる。

(3) 商談会出展等による需要動向情報の収集（新規）

(2)の機関誌等から得た需要情報と「生の声」から得られる需要情報との比較を行い、当初見込む需要の裏付け・実証又はズレを修正するため、バイヤーや一般消費者から直接的に情報収集し、より詳細な計画内容のPDCAサイクル実施に活用する。

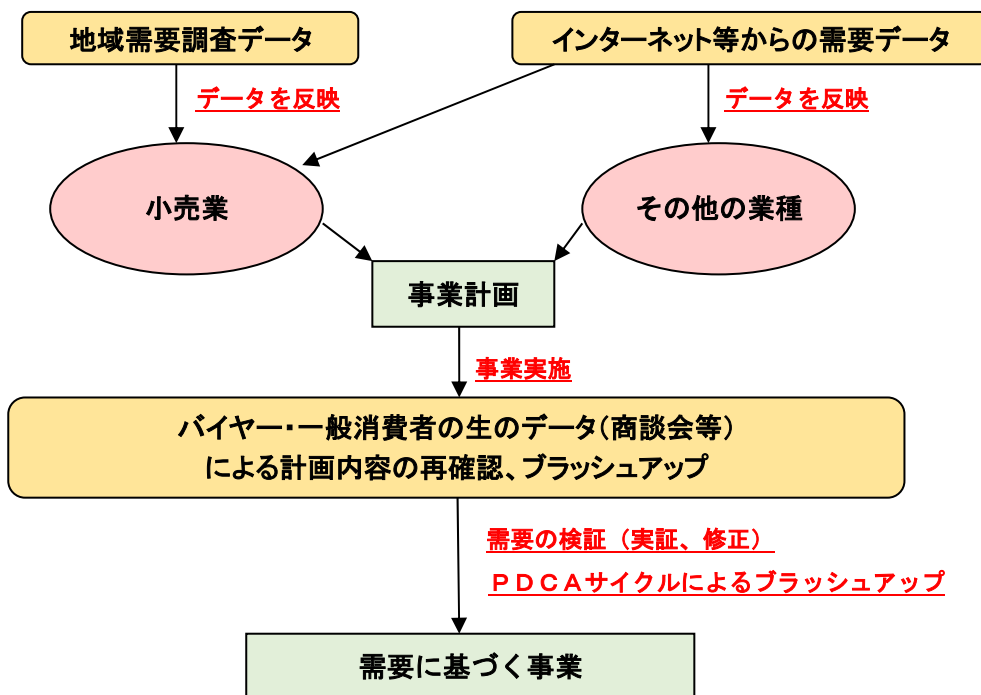
「6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」の(4)に記載する商談会及び即売会等への出展支援時において、現場でのバイヤー並びに来場者から需要情報を収集する。情報収集内容として、ブース訪問者数や対話の内容、商品等に対する簡易アンケート（商品等の良し悪し、価格、改善・改良点）や販売・取引数量などのデータを集約し、当初事業計画ブラッシュアップ支援を図る。

(4) 情報集約と共有方法（新規）

「1. 地域の経済動向情報に関すること」の共有方法と同様に、3商工会内で収集した情報は、持ちまわりで集約・データ化を行い、組織の財産となるよう集積する。企業情報の取扱いに注意し、無料のクラウドシステム（Drop Box・Google Drive等）を利用して3商工会の全職員が利用・更新可能な状態とし、随時最新情報が広域的に利用できるようにすると伴に利用頻度アップを図る。

また、広く積極的な情報活用を促すため、3商工会ホームページへ掲載し、小規模事業者へ対する情報提供を行う。

【事業概要イメージ】

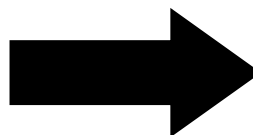


需要動向情報の調査・集約

- 【商店街小売業に特化した支援】
 - ・小売業（一般小売業、製造小売業）の地域需要調査
- 【その他個社支援】
 - ・各関係誌等からの情報収集
 - ・商談会及び即売会等での情報収集
- 【情報共有方法】
 - ・クラウドファイル等を利用した3商工会職員の情報共有

情報の活用

- ・3商工会ホームページでの調査情報公開
- ・巡回訪問先での提供
- ・事業計画作成時の参考データとして活用
- ・事業計画ブラッシュアップのためのデータとして活用



消費者ニーズの把握及び事業への情報利用

【目 標】

実施項目	現在	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	H33 年度	備考
地域の消費動向アンケート調査回数	未実施	3	3	3	3	3	3町内でそれぞれ年1回実施。
桑折町商工会	-	1	1	1	1	1	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	1	1	1	1	1	
地域の消費動向調査対象事業所並びに情報提供事業所数	未実施	12	12	12	12	12	1商工会につき4事業所(一般小売業3件、製造小売業1件)を選定し実施する。情報はそれぞれの事業所へ還元。
桑折町商工会	-	4	4	4	4	4	
国見町商工会	-	4	4	4	4	4	
川俣町商工会	-	4	4	4	4	4	
インターネット等からの需要動向情報提供事業所数	未実施	24	24	24	24	24	「3.事業計画策定支援に関すること」の「一般の小規模事業者」「事業承継支援事業者」「新規創業者」「第二創業者」への支援事業所すべてを対象とする。
桑折町商工会	-	8	8	8	8	8	
国見町商工会	-	6	6	6	6	6	
川俣町商工会	-	10	10	10	10	10	
商談会出展等による需要動向情報収集支援事業所数	未実施	6	6	6	6	6	商談会、即売会参加による需要収集支援事業所数と同数。
桑折町商工会	-	2	2	2	2	2	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	3	3	3	3	3	
消費動向調査データのホームページ掲載(更新)回数	未実施	0	3	3	3	3	各商工会ホームページにて更新。平成29年度はホームページの整備期間とし、書面にて情報提供を行う。
桑折町商工会	-	0	1	1	1	1	
国見町商工会	-	0	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	0	1	1	1	1	

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】

【現状と課題】

3商工会地域の人口データからも読み取れるように、いずれも同様に地域マーケットの大幅な縮小傾向にある。今後、小規模事業者が持続的経営を図るには、地域内に留まらず、外部からの誘客と新たなマーケットへの参入又は創出が不可欠になる。

そこで、始めに小規模事業者が持つセールスポイントを対外的に認知してもらうためのインターネットを活用した広域的情報発信支援とEC(電子商取引)を活用した新たなマーケット参入支援を展開する。

また、商品・サービス・事業に対する対外的評価を得る為、商談会や即売会イベント等への出店を支援し、商品に対する評価情報の収集、商品情報の発信、店舗情報の発信を行うと同時に販路開拓へ結びつける。

【事業内容】

(1) インターネットを活用した需要開拓支援（拡充）

① ソーシャルネットワーキングサービス（SNS）を利用した情報発信支援

商品・サービス情報の積極的な情報発信とリピーターを狙った新たな顧客との繋がり構築を目的に、無償のSNS（Twitter、Facebook、LINE等）活用支援を新たに実施する。SNSの特性を活かし、受け身ではなく、顧客に対する発信型の情報発信手段を確立させ、誘客を図ることはもちろん、既存ホームページへ誘導するなど、有効的な活用支援を行う。支援内容にあつては、事業に合ったSNS種類の選定、アカウントの取得方法、更新等の使い方、有効的な情報拡散方法、事業と絡めた繋がり構築の手段などを行う。

更に、3商工会合同でのSNSアカウントを取得し、支援事業者の掲載するページをシェア又はリンクすることで、更なる情報の拡散を狙う。

② ホームページ・ブログ制作による情報発信支援

今までのホームページ作成支援は、ホームページビルダーなど専用ソフトの購入やレンタルサーバーとの契約、ページの作り込みなど立上げまでの支援が大部分をしめており、ランニングコストや継続した情報更新の支援が難しく、意味をなさないホームページとなることが多くあった。「今」の情報を発信するには、事業主による情報更新が不可欠であり、パソコンに対するスキルも大きな問題となっている。

そこで、3商工会では容易にページ編集が可能なホームページ作成システム「Jimdo」や全国商工会連合会で提供する「SHIFT」の利用を推奨し、低コストで持続的活用を目的として店舗・商品等の広範囲への認知度向上を図る。

③ 電子商取引（EC）支援

地域にとらわれないマーケット拡大による新規顧客獲得を目的に、ホームページを保有又は上記②で支援する小規模事業者に対しEC支援を行う。支援内容にあつては、ターゲットの絞り込みから「5. 需要動向調査に関すること」のデータを用いて戦略的にホームページ又はSNS内システム構築を支援し、あわせてSEO対策などを含めた販売促進方法についても支援する。

(2) 商談会、即売会出展による販路開拓支援（拡充）

現在、福島県商工会連合会で主催する「食のフェア」への出店やアンテナショップ日本橋ふくしま館「MIDETTE」への出展（広域連携協議会で伊達郡の産品販売を実施）支援を実施している。しかしながら、出展による利益確保を優先する小規模事業者がほとんどであり、そこで得られる商品・サービスの評価データや情報発信など、その重要性を理解する事業所は少ない。

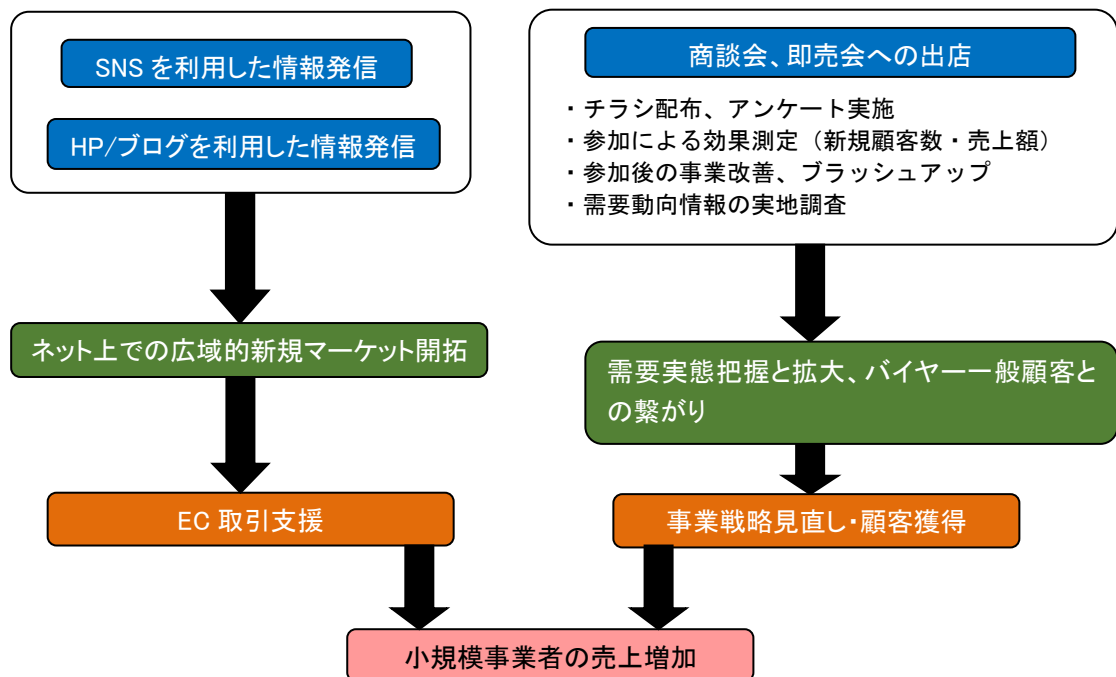
そこで、「3. 事業計画策定支援に関すること」に絡め、計画策定時点で出展目的を明確化して、事業主にもその重要性を理解してもらいながら商談会等への出展を提案、支援する。商品・サービス等に対する満足度、納得度アンケート調査を実施して、客観的評価によるブラッシュアップを図るほか、情報発信、新規顧客との繋がり等販路開拓に繋げるべく、以下の商談会等への出展を支援する。

なお、商談会参加後は、効果測定として1ヶ月間新規顧客数及び売上額の調査を実施し、数値を前年比較して状況を把握するほか、事業のPDCAサイクル実施に結びつける。

【想定する商談会、即売会等】

主催者名	イベント名	開催時期
福島県商工会連合会	ふくしま美味しいもの食のフェア	11月
東邦銀行	ふくしまから はじめよう。 食の商談会ふくしまフードフェア	10月
ビジネスマッチ東北実行委員会	ビジネスマッチ東北	11月
ふくしまバーガーサミット実行委員会	ふくしまバーガーサミット	10月

【事業概要イメージ】



【目標】

実施項目	現在	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度	H33年度	備考
SNSアカウント取得支援事業所数	2	6	6	6	6	6	小規模事業者全体の0.5%の創業を目指す。(5年間で2.5%の増)
桑折町商工会	2	2	2	2	2	2	
国見町商工会	0	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	0	3	3	3	3	3	
ホームページ・ブログ制作支援事業所（新規件数）	1	6	6	6	6	6	小規模事業者全体の0.5%の創業を目指す。(5年間で2.5%の増)
桑折町商工会	1	2	2	2	2	2	
国見町商工会	0	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	0	3	3	3	3	3	
EC支援事業所数（新規件数）	1	6	6	6	6	6	ホームページ制作支援事業所全件数をEC支援の目標数とする。
桑折町商工会	1	2	2	2	2	2	
国見町商工会	0	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	0	3	3	3	3	3	
商談会、即売会等参加支援及び事業ブラッシュアップ支援事業所数	未実施	6	6	6	6	6	一般の小規模事業者事業計画策定支援数の50%を目標とする。
桑折町商工会	-	2	2	2	2	2	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	3	3	3	3	3	
商談成立事業所数	未実施	2	2	2	2	2	支援事業者の約30%を目標とする。

II 地域経済の活性化に資する取組

【現状と課題】

当地域では、福島第一原子力発電所事故災害に伴い、川俣町を中心として直接被害及び間接被害により、事業所の営業被害や消費の落ち込みなど地域自体の疲弊が大きくなっている現況にある。購買世代でもある若い世代の人口流出が目立ち、その要因は子供を持つ世帯の自主的避難が大きい。全国的にみても苦慮する状況下において、地域に根付き留まって事業を営む小規模事業者は、地域全体を支える柱となっている。

そのような小規模事業者にとって「地域」そのものが活力源となることから、地域全体の活性化、環境改善、経済活動の場を提供できるよう支援することも商工会としての大きな役割の一つである。

現状課題として、生活基盤の一つとなる「食」への関連する風評被害は、飲食業及び飲食物を取り扱う小売業に対して甚大な被害を与えていることから、個店での取り組みのみならず、地域を挙げての対応が必要とされている。

そのような状況を受け、3地域内では、「ピンチ」を「チャンス」に変えるため、商工会はもちろん各行政並びに多数の地域団体が連携し、「食」に特化した大々的なイベントをそれぞれ実施しており、町内外から数万人規模の来場者に対し、地域の「食」をきっかけとした安心安全の認知とあわせて、地域経済活性化及び小規模事業者の活力再生に取り組んでいる。

特に、風評被害の強い飲食業及び飲食物を取り扱う小売業に対しては重点的なPR活動を行い、

活性化を図っているが、イベント時の一過性が強く、大きな変化がないのが現状である。

今までも効果を上げるべく、各行政並びに各地域団体と協議を重ね、且つイベント来場者アンケートをもとに地域活性化と小規模事業者の活力再生に取り組んできたが、今後は更に発展させた協議を進め、従来から検討していた地域資源活用による地域ブランド形成からの更なる交流人口拡大への取組を進めると同時に、既存「食」イベント継続開催による風評被害払拭と小規模事業者PR等活動の場の提供を図り、小規模事業者の活力再生から地域活力全体の底上げに繋げる。

具体的には、イベントに連動させた一過性に留まらない支援策として、飲食業及び飲食物を取り扱う小売業に対して起爆剤となる各地域ご当地食材（桑折町：献上桃・ウエスタン、国見町：桃・鯖味噌、川俣町：川俣シャモ）を使った地域ブランド確立を目指す。

【実施内容】

(1) 3町行政及び地域の関連団体との地域方向性の検討（拡充）

行政並びに地域の商業、建設業、工業、農業等関連団体との懇談会を3商工会の地域ごとに年1回開催し、様々な意見を共有しながら活性化による地域の土台作りを図る。小規模事業者の実態や地域の消費動向状況など、各地域団体等が把握する地域の現状と行政側からみる地域現状について意見交換することによって共通認識を深め、今後の地域活性化策に対する方向性について検討並びに課題の洗い出から解決へ導く。

本計画においては、前記した現状課題に対応するため、特に飲食業関連組合（飲食業組合、菓子組合等）、商店会などの地域団体参加を必須とし、今後の地域の「食」あり方についても深く意見交換を行う。

(2) 「食」による地域ブランドの確立のための連携（拡充）

今まで協議されてきた内容に加え、(1)で得られる更なる共有意識のもとに見出した方向性に沿って、各行政並びに特に関連する地域団体と共同で地域ブランドの確立に取り組み、具体的な計画のもと小規模事業者に対する環境整備及び地域経済の活性化を図る。連携をより密なものとし、協議した方向性をしっかりと反映させるため、以下実施内容について年3回意見交換の場を設ける。

【桑折町】

実施内容	献上桃ブランド商品開発とご当地バーガーの販売普及
今までの取組	桑折町は桃の産地であり、特に20年以上も皇室へ献上していたが、「献上桃」ブランドを町内加工食品へ利用していなかったことから、今年桑折町役場にて「献上桃の郷」として商標登録を行ったことに伴い、加工品の開発を推進する。 また、町内の老舗精肉店で古くから愛される揚げ物「ウエスタン」を使ったご当地商品開発を進めてきた。特に流出する若い世代の呼び戻しと、町内小規模事業者の魅力を再発見していただくこと、「バーガー」という提供手法を取り入れ、手軽に食べ歩きしながら商店街でのお買い物を楽しんでもらうことをコンセプトに「桑折プレミアムウエスタンバーガー」を開発し、イベント時の販売を行っている。
今後の取組	今後、(1)において協議した共通意識のもと、桑折町、飲食業組合、菓子組合、商店会と連携しながら、「献上桃」をコンセプトとする年間通して提供可能な加工品を開発支援し、飲食関連事業所の活性化を後押しする。 また、ご当地バーガーの開発後、青年部によるイベント時のみの販売となっており、商店街回遊というコンセプトが達成されていないため、桑折町及び同地域団体と協議し、通常時においても購入可能とする方法について課題解決を図り、飲食関連業種を中心とする小規模事業者の良好な環境を整備する。 また、国見町及び川俣町でも開発する「ご当地バーガー」と連携し、相乗的な地域ブランド化を図れる策を模索し、展開する。

【国見町】

支援内容	風評被害食材の消費拡大とご当地バーガーブランド化
今までの取組	震災以降、町の後押しを得て、地域で有名な「鯖味噌」を活用したバーガーを開発し販売している。地域の農産物、パン店など商品に至る材料をすべて町内で賄い、ケータリングカーを購入して町外地域をも販路として地域経済活性化を支援している。
今後の取組	今後、(1)において協議した共通意識のもと、国見町、まちづくり公社と連携し、特に風評被害を受ける食材の洗い出しを行い、消費低迷を受ける食材をバーガーに活用できるよう模索しながら、地域食材消費拡大とそれに携わる事業所の活力再生に繋がる土台を整備し、地域全体の活性化を図れるよう取り組む。 また、桑折町及び川俣町でも開発する「ご当地バーガー」と連携し、相乗的な地域ブランド化を図れる策を模索し、展開する。

【川俣町】

支援内容	川俣シャモ地域ブランドの確立
今までの取組	商工会においては、特に川俣シャモに関するブランド化支援は行っておらず、町内飲食組合が独自で川俣シャモを使った「食」を開発しており、飲食店においてそれぞれ特色あるメニューを提供している。
今後の取組	今後、(1)において協議した共通意識のもと、飲食業組合との連携を図り、川俣シャモブランド化からの地域経済活性化に対し取り組む。 特に、飲食組合においては申請等手続き等のノウハウが無いことから、商標登録等支援を踏まえ、ブランド確立による風評被害払拭を支援し、飲食関連業種を中心とする小規模事業者の良好な環境を整備する。 また、桑折町及び国見町でも開発する「ご当地バーガー」と連携し、相乗的な地域ブランド化を図れる策を模索し、展開する。

(3) 地域ブランドPR及び賑わい創出の為のイベントの開催及び参画（拡充）

(2)で具体化する商品及び取組並びに小規模事業者の事業活動に対する対外的、広域的なPRの場を創出すると同時に、地域ブランド化を進める目的で以下イベントを継続開催及び参画し、交流人口拡大と効果アップからの地域ブランド化確立と小規模事業者事業活動の活性化を図る。また、一過性にならないよう、来場者アンケートによる次の展開を模索する情報収集の場とする。

効果測定として、年1回（平日及び休日）イベント開催同月に中心商店街の通行量調査を実施し、商店街利用者の概数（商店街魅力度数）として利用しイベント内容の改善を図るほか、町内商店会（別組織）と情報共有し、地域活性化に努める。

① ふくしまバーガーサミットの開催（桑折町商工会）

平成26年度から桑折町商工会青年部を中心に「食」での地域活力再生と風評被害払拭を目的に、通年事業としてイベントと絡めた食事業を実施している。東日本各地の「ご当地バーガー」に出店を募り実施する、「ふくしまバーガーサミット in 桑折～東日本ご当地バーガーグランプリ～」を継続開催し、町認知度向上と地域差別化を図り、交流人口拡大から経済基盤強化を行う。

また、3商工会で開発するご当地バーガー（桑折町商工会青年部で開発した「桑折プレミアムウエスタンバーガー」、国見町商工会で開発した「国見バーガー」、川俣町商工会青年部で開発した「川俣シャモバーガー」）の連携を図り、相乗効果を得て当グループ地域の活性化を図る。

② 奥州街道ど真ん中！くにみ春のフードフェスタの開催（国見町商工会）

平成 25 年度から実施している「奥州街道ど真ん中！くにみ春のフードフェスタ」。商工会青年部を中心にご当地グルメ「国見バーガー」の商品開発・販路開拓を積極的に展開し、町内イベントでは恒例となった「国見バーガー早食い選手権」を継続的に実施するなど、更なる知名度の向上に汲めて取り組む。また、29 年度にオープンの「道の駅」での販売を町づくり会社に移行し、商品の安定供給を目指す。加えて、桑折町で開催の「ふくしまバーガーサミット in 桑折」と連携し、ご当地バーガーの先駆者となるべく地域活性化を推進し、この地域一帯をご当地バーガーのメッカとする。

③ 川俣シャモまつりへの参画（川俣町商工会）

町の特産品である「川俣シャモ」を使った世界一長い川俣シャモの丸焼きや世界一長い焼き鳥ジュニア選手権等を実施するなど「川俣シャモ」のブランド化、ファン増加を図る目的で毎年 1 回「川俣シャモまつり」が開催されている。

現在、川俣町商工会としては、青年部での出店販売をメインとして参加しているが、今後は飲食店を中心として出店を支援し、川俣シャモを使った個性的なメニューの研究を後押しすると同時に、地域ブランド商標取得に対する指導など差別化を用いた交流人口拡大を図る。また、イベントにおいてチラシ作成・配布による地域情報発信による地域活性化を推進する。

また、各商工会青年部で開発する「桑折プレミアムウエスタンバーガー」、「国見バーガー」、「川俣シャモバーガー」を新たな地域商品とし、3 商工会地域内でのイベントと相乗効果を図りながら地域活性化へ結びつける。

【目 標】

実施項目	現在	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	H33 年度	備考
行政及び地域団体との懇親会 開催回数	未実施	3	3	3	3	3	各商工会において年 1 回開催。
桑折町商工会	-	1	1	1	1	1	
国見町商工会	-	1	1	1	1	1	
川俣町商工会	-	1	1	1	1	1	
連携団体等との意見交換回数	未実施	9	9	9	9	9	各商工会において年 3 回実施
桑折町商工会	-	3	3	3	3	3	
国見町商工会	-	3	3	3	3	3	
川俣町商工会	-	3	3	3	3	3	
「ふくしまバーガーサミット in 桑折」来場者数（単位：千人）	20	20	21	22	23	24	効果測定として、実施 後の商店街の歩行量 調査を行う。（現在未実 施）
開催数	1	1	1	1	1	1	
「奥州街道ど真ん中！くにみ 春のフードフェスタ」来場者 数（単位：千人）	20	20	21	22	23	24	効果測定として、実施 後の商店街の歩行量 調査を行う。（現在未実 施）
開催数	1	1	1	1	1	1	
「川俣シャモまつり」参加に よる来場者数（単位：千人）	11	11	12	13	14	15	効果測定として、実施 後の商店街の歩行量 調査を行う。（現在未実 施）
開催数	1	1	1	1	1	1	

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

本計画は3商工会が連携実施することに意義をなす内容となっている。小規模事業者支援について効率的、相乗的効果をもたらすほか、支援ノウハウ等においても、3商工会職員が情報共有とグループ支援を実施することにより、互いの支援スキルの底上げに繋げるほか、組織内へのノウハウ集積にも繋がる。また、県北地域を中心とする他団体会議への参加を積極的に行い、支援に結びつく情報収集に努める。

【取組内容】

(1) 新設する「企業支援会議」での支援ノウハウ等情報交換

3商工会の経営指導員(全3名)及び経営指導員の選抜による経営支援員(3名)で、新たに「企業支援会議」を開催し、小規模事業者への実践的支援内容協議に特化した会議の場として毎月1回開催する。会議に参加する経営支援員は、3商工会の経営指導員が事前に選抜し、協議される支援案件内容に応じて都度異なる。

選抜基準として、個々の得意分野、スキル、効率的支援を図れるか、今後有効なスキルアップが図れるか、などを考慮する。

今まで月1回開催していた「経営支援会議」では、事業運営に関する協議が多く、具体的な小規模事業者への支援内容については話されなかったが、事業所支援に特化した会議を新規開催することで、組織へのノウハウ集積に繋がると同時に、支援ノウハウの共有、支援方法の改善・修正、そして職員のグループ支援体制構築、具体的な支援実施へ移行させるなど、各職員のノウハウ向上と小規模事業者への最善の支援策を模索する場として有効なものとする。

(具体的内容)

- ①各経営指導員が協議したい支援案件を抽出し、内容、支援方法、最終目標について任意フォーマットにより「支援状況報告書」を作成し、それを叩き台として会議の場で議論する。場合により職員グループ支援へ移行させる。
- ②職員グループは、伴走型支援を原則とし、1企業に対し1グループで支援にあたる。グループとなる職員は、「企業支援会議」内にて協議、構成する。
- ③支援中から終了後まで、その支援方法、結果等を福島県商工会連合会で提供する「案件処理カード」にまとめ、職員間での情報共有による資質向上を図るほか、組織としてのノウハウ集積に繋げ、職員の異動等に影響されない不偏的、発展的支援へと繋げる。組織への具体的集積内容は、(3)に記載する。

(2) 他支援機関との支援ノウハウ等情報交換

- ① 日本政策金融公庫福島支店管内の13商工会と3商工会議所、福島県商工会連合会及び日本政策金融公庫福島支店国民生活事業職員で構成する「小規模事業者経営改善資金貸付推進団体連絡協議会」(年2回開催)会議において、毎回行われる各管内状況発表の場を利用し、それぞれの経済・地域動向や融資状況等について情報収集及び交換、集積に繋げ、支援内容向上を図る。持ち帰った情報は、報告書を作成し、職員間回覧及び経営支援会議の場で共有を図る。
- ② 東北税理士会福島支部とその担当区域内の8商工会及び福島県商工会連合会及び福島商工会議所で構成する「小企業者税務援助推進協議会」(年2回開催)の会議において、意見発表の場を利用し、各機関の税務・財務支援状況等に関する意見交換並びに情報交換を行い、小規模事業者

へ対する優遇税制等の制度情報収集や税制改正情報、税理士が行う現場での支援方法などの収集を行う。持ち帰った情報は、報告書を作成し、職員間回覧及び経営支援会議の場で共有を図る。

(3) 組織内での支援ノウハウ集積

職員の人事交流（異動）や退職等により、支援内容に偏りが生じたり、ステップアップした支援が出来なくなる事態を防ぎ、小規模事業者に対する不偏的、発展的支援を行うため次の取り組みを行う。

① 情報（データ）の共有

前述した経済動向情報、需要動向情報、企業情報等に関し、クラウド共有ファイル等を利用して常に情報を共有できる仕組みを構築し、データ集積を行う。

② 支援ノウハウ、手法の共有

各支援詳細内容を共有システムである「基幹システム」内の「経営カルテ」へ支援内容を都度入力し、誰でも閲覧可能な状態とするほか、支援一連の流れを「案件処理カード」（福島県商工会連合会が提供するフォーマットで基幹システムに連動）に落とし込むことで、支援経緯、経過についても共有し、職員が代わった場合においても同様の支援が展開可能となる。また、「案件処理カード」は、更に活用しやすくするために、クラウド共有ファイル上の業種別フォルダに振り分け保存し、検索しやすくすることで、過去の支援内容を参考としながら新たな支援へ結びつける。

③ ヒューマンリソースの管理

小規模事業者支援において最も重要な商工会の資源は「人」（職員）である。その資源を有効的、効率的に活用するために、各職員のスキル情報を集約し、グループ支援を行うに際し活用する。

スキル情報は、年に一度「職員スキル調査票」（経営一般、金融、税務、財務、記帳、労務、情報、その他、の支援分野ごとに調査）を各職員へ記入してもらい収集、データ化し、各経営指導員及び各事務局長が管理できる状態にする。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

小規模事業者の経営発達に資する支援を行う体制整備として、伴走型支援に必要な所属職員全体のスキル底上げを目的とし、既存事業で実施する経営改善支援とは区分して、本計画に必要な伴走型及び提案型支援を強化するためのノウハウと事業者とのヒアリングをとおした現状分析や情報収集が行えるコミュニケーション能力強化を図る。

また、習得する支援スキル及びノウハウを月1回開催する「企業支援会議」及び「経営マネジメント会議」において共有することで、多角的な分析視点や戦略的・戦術的な助言、提案能力を育成し、経営指導員等の支援能力アップを図る。

【取組内容】

(1) 小規模事業者支援データ等を共有する仕組み

小規模事業者の経営資源データは、福島県商工会連合会が管理運営し、商工会全体の共通システムとなる「基幹システム」内に集約し、3商工会職員が誰でも閲覧可能な状態とするほか、支援内容及び経過、その手法に関するノウハウデータは、「経営支援システム」内の「案件処理カード」へ入力し、同様に閲覧可能な状態として共有し、スキル習得及び更なる支援力向上に繋げるものとして利用する。

また、クラウド共有ファイルサーバーを利用し、「案件処理カード」のデータを業種別に分類し

て検索しやすくしながら、利用頻度を高め、よりレベルアップした支援となるよう取り組む。

更に、各調査データに関しても同様の共有ファイルサーバー内に落とし込み、個別支援時に使用した加工データなども共有して、加工方法や利用方法に関するスキルアップを図り、より伴走型支援に特化した支援スキル習得を目指す。

(2) 経営指導員の資質向上

- 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」の(1)に記載した「企業支援会議」の場において実施する支援ノウハウ共有に加え、他経営指導員の支援ノウハウを習得すると同時に、職員間のグループ支援を通してOJTにより実践スキル向上を図る。
- ② 福島県商工会連合会主催の研修会「課題別研修会」（経営、財務、IT、業務等の課題別の中から選択して受講）及び「経営支援能力強化研修会」へ参加し、各経営指導員の不得意分野の解消又はより高度なノウハウ習得を目指すとともに、研修会中に実施する県内経営指導員が発表する「支援事例発表会」より、実践的支援方法等を習得する。
- ③ 専門家派遣支援時に一緒に同行し、高度な専門的支援手法を習得する。また、支援ノウハウは「企業支援会議」の中で共有し、全経営指導員の資質向上を図る。
- ④ より高度な知識や不得意支援分野を補填するため、中小企業大学校で募集される各研修コースから修学すべき内容を選定し受講する。

(3) 経営支援員（補助員）等の資質向上

- ① 3商工会の経営支援員、記帳指導職員で構成する「経営マネジメント会議」を新設し、毎月1回会議を開催する。今までの決算書作成支援から小規模事業者の発展的支援を念頭に財務分析、そして事業支援へ移行するなど、主として既存支援業務を発展させることを目的として協議を行い、経営指導員と異なる視点での新しい自発的な支援スタンスの確立を模索する場とする。
また、②に記載する「同行」により得られる「気づき」（経営支援員等が必要と思われる知識、スキル等）を各職員が発表し合い、実践的で効果的なスキルを身につけるべく、習得ポイントを見極めた勉強会（専門講師、経営指導員が対応）を開催する。
- ② グループ支援及び専門家派遣支援時の同行によって支援スキルを身につける。特に、日頃携わらない経営支援現場での事業者とのコミュニケーション能力、ヒアリング能力、課題の洗出し、その支援手法を重点的に習得し、実践的支援力を身に付け小規模事業者に対する支援強化を図る。
- ③ 福島県商工会連合会主催の研修会「課題別研修会」（経営、財務、IT、業務等の課題別の中から選択して受講）へ参加し、不得意分野の解消又はより高度なノウハウ習得を目指す。
- ④ より高度な知識や不得意支援分野を補填するため、中小企業大学校で募集される各研修コースから修学すべき内容を選定し受講する。

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

毎年度、本計画に記載する事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ・毎年12月に開催する「経営支援会議」の場において、事業成果及び課題について検証を行う。

- ・日本政策金融公庫国民生活事業統括、福島県商工会連合会専門経営指導員（中小企業診断士）、各行政担当者など外部有識者で構成する「事業評価委員会」を設置し、事業評価と事業計画について年1回年度末に意見を求める。
- ・「事業評価委員会」からの評価報告を反映し、3商工会、広域連携協議会幹事会の通常総会にて事業報告、計画の承認を受ける。
- ・「事業評価委員会」からの報告並びに過年度事業報告、新年度事業計画を3町商工会の総会にて説明を行う。また、3商工会ホームページへ掲載する。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

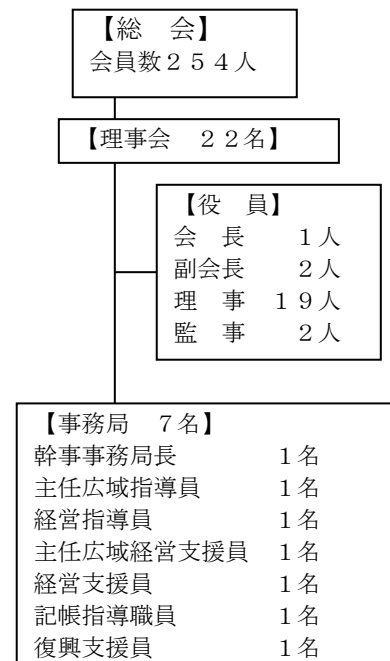
経営発達支援事業の実施体制

(平成 28 年 10 月 1 日現在)

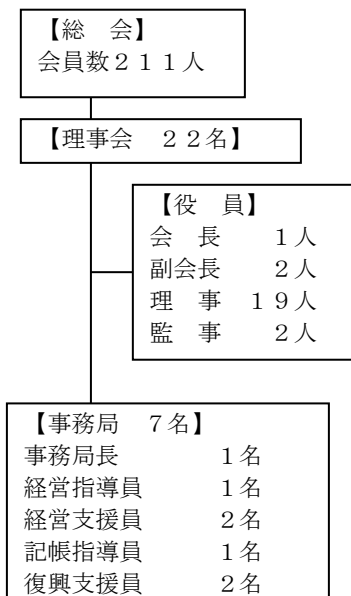
(1) 組織体制

桑折町商工会、国見町商工会、川俣町商工会（伊達郡広域連携協議会）

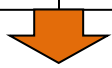
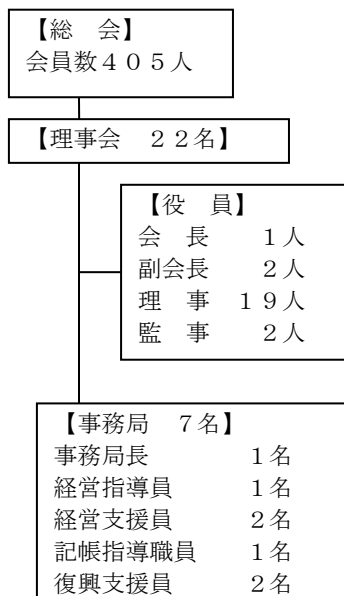
【桑折町商工会（幹事商工会）】



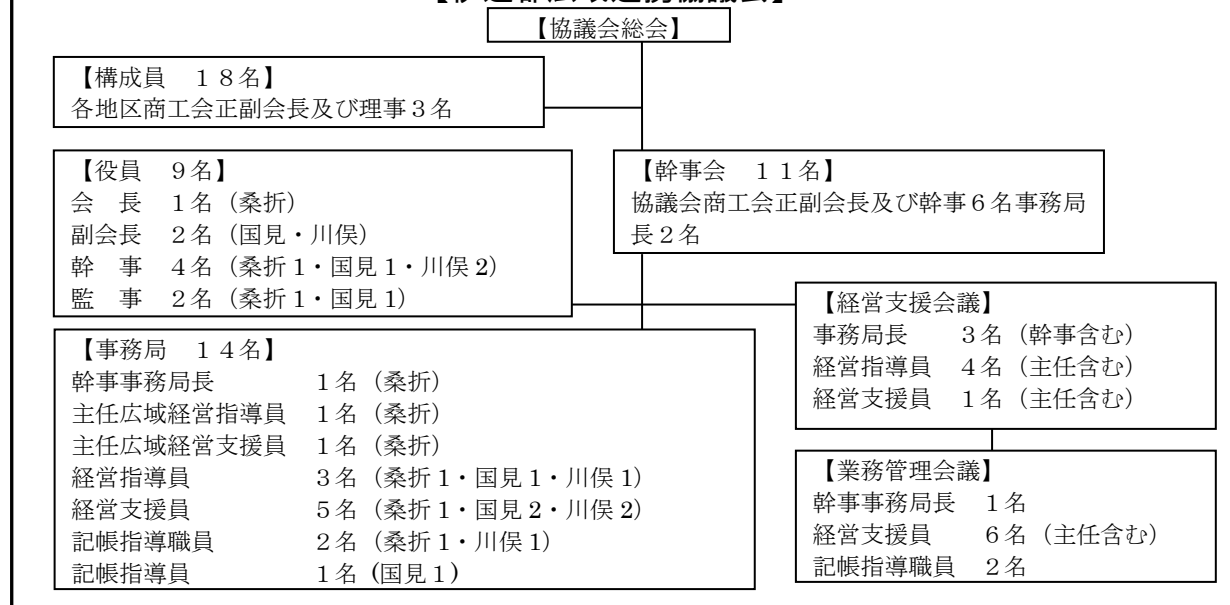
【国見町商工会】



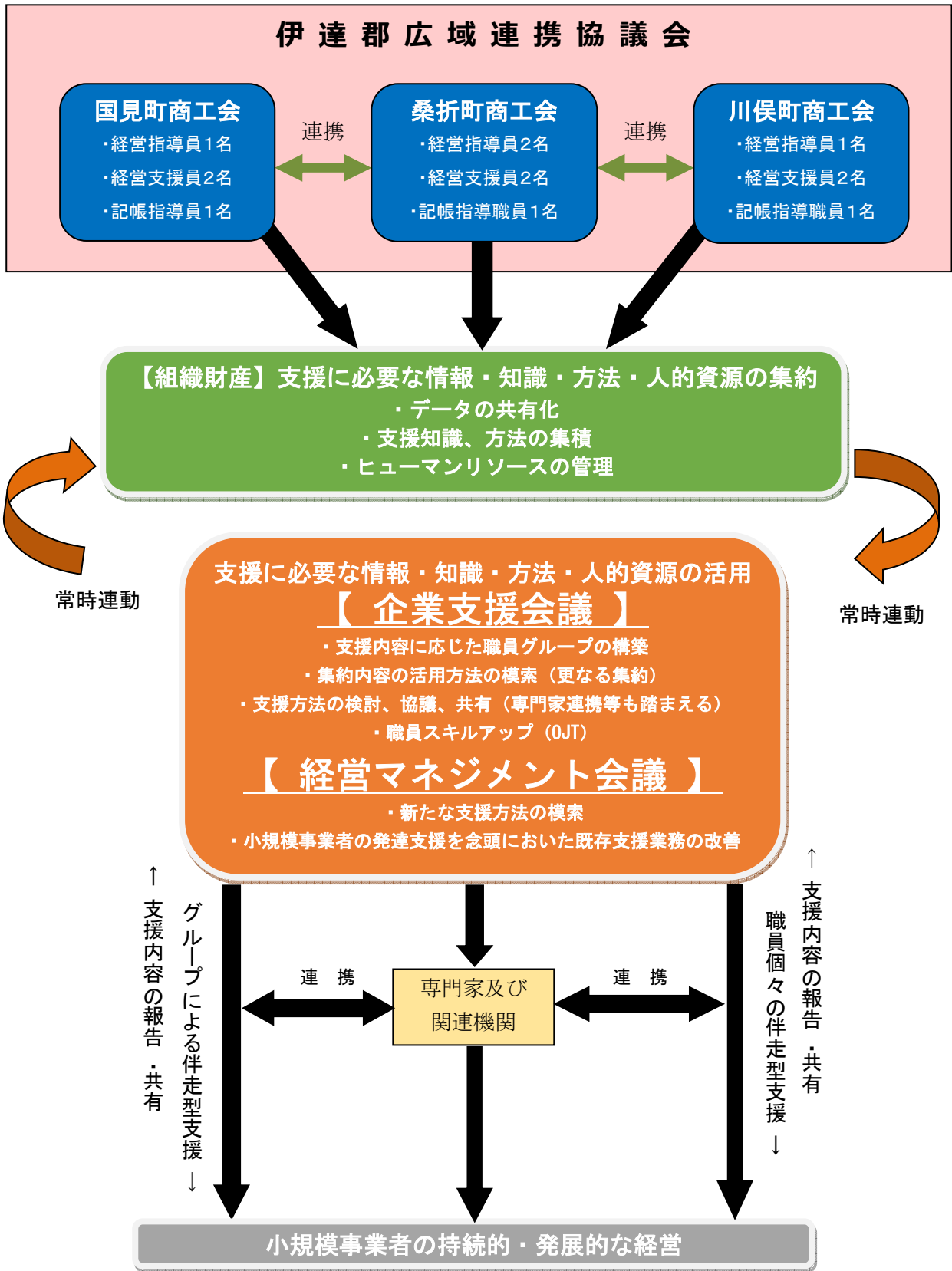
【川俣町商工会】



【伊達郡広域連携協議会】



(2) 支援体制



(2) 連絡先

【桑折町商工会】

住 所：〒969-1603 福島県伊達郡桑折町字上町72-1
T E L：024-582-2474
F A X：024-582-2531
M a i l：kuwashou@aj.wakwak.com

【国見町商工会】

住 所：〒969-1761 福島県伊達郡国見町大字藤田字南20
T E L：024-585-2280
F A X：024-585-2252
M a i l：kunim12@coral.ocn.ne.jp

【川俣町商工会】

住 所：〒960-1454 福島県伊達郡川俣町八反田23
T E L：024-565-2377
F A X：024-565-2382
M a i l：k@kawamata-shokokai.com

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	29年度 (29年4月以降)	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	11,070	10,470	10,470	10,470	10,470
桑折町商工会					
I 経営発達支援事業の内容	【4,490】	【4,290】	【4,290】	【4,290】	【4,290】
【1.地域の経済動向調査に関すること】					
・ホームページ整備費	【1,300】	【1,100】	【1,100】	【1,100】	【1,100】
・空き家空き店舗調査費	300	100	100	100	100
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
【2.経営状況分析に関すること】					
・経営状況個別診断会開催費	【100】	【100】	【100】	【100】	【100】
	100	100	100	100	100
【3.事業計画策定支援に関すること】					
・経営計画支援セミナー開催費	【490】	【490】	【490】	【490】	【490】
・創業セミナー開催費	240	240	240	240	240
	250	250	250	250	250
【5.需要動向調査に関すること】					
・需要調査費	【500】	【500】	【500】	【500】	【500】
	500	500	500	500	500
II 地域経済の活性化に資する取組					
・イベント開催費	【2,000】	【2,000】	【2,000】	【2,000】	【2,000】
	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
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					
・大学校職員研修費	【100】	【100】	【100】	【100】	【100】
	100	100	100	100	100
国見町商工会					
I 経営発達支援事業の内容	【3,990】	【3,790】	【3,790】	【3,790】	【3,790】
【1.地域の経済動向調査に関すること】					
・ホームページ整備費	【1,300】	【1,100】	【1,100】	【1,100】	【1,100】
・空き家空き店舗調査費	300	100	100	100	100
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
【2.経営状況分析に関すること】					
・経営状況個別診断会開催費	【100】	【100】	【100】	【100】	【100】
	100	100	100	100	100
【3.事業計画策定支援に関すること】					
・経営計画支援セミナー開催費	【490】	【490】	【490】	【490】	【490】
・創業セミナー開催費	240	240	240	240	240
	250	250	250	250	250
【5.需要動向調査に関すること】					
・需要調査費	【500】	【500】	【500】	【500】	【500】
	500	500	500	500	500
II 地域経済の活性化に資する取組					
・イベント開催費	【1,500】	【1,500】	【1,500】	【1,500】	【1,500】
	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
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					
・大学校職員研修費	【100】	【100】	【100】	【100】	【100】
	100	100	100	100	100

川俣町商工会					
I 経営発達支援事業の内容	【2,590】	【2,390】	【2,390】	【2,390】	【2,390】
【1.地域の経済動向調査に関すること】					
・ホームページ整備費	【1,300】	【1,100】	【1,100】	【1,100】	【1,100】
・空き家空き店舗調査費	300	100	100	100	100
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
【2.経営状況分析に関すること】					
・経営状況個別診断会開催費	【100】	【100】	【100】	【100】	【100】
	100	100	100	100	100
【3.事業計画策定支援に関すること】					
・経営計画支援セミナー開催費	【490】	【490】	【490】	【490】	【490】
・創業セミナー開催費	240	240	240	240	240
	250	250	250	250	250
【5.需要動向調査に関すること】					
・需要調査費	【500】	【500】	【500】	【500】	【500】
	500	500	500	500	500
II 地域経済の活性化に資する取組					
・イベント参画支援費	【100】	【100】	【100】	【100】	【100】
	100	100	100	100	100
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					
・大学校職員研修費	【100】	【100】	【100】	【100】	【100】
	100	100	100	100	100

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
国補助金、町補助金、県連補助金、町事業受託料収入、会費収入、特別賦課金（負担金収入）

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容	
1. 地域の経済動向調査に関すること	
連携者	連携内容
桑折町	空き家・空き店舗に関する連携調査実施と情報共有
国見町	空き家・空き店舗に関する連携調査実施と情報共有
川俣町	空き家・空き店舗に関する連携調査実施と情報共有
2. 経営状況分析に関すること	
連携者	連携内容
東北税理士会福島支部	財務的分析支援及び情報提供
3. 事業計画策定支援に関すること	
連携者	連携内容
福島県産業振興センター (福島県よろず支援拠点) (福島県事業引継ぎ支援センター)	よろず支援拠点専門員相談による経営計画・事業実施に係る経営支援
	将来の経営を見据えた事業引継ぎに関するビジョンと事業策定支援
福島県中小企業診断士協会	地域的内情を加味した創業支援連携と経営全般の専門的分野の支援(専門家紹介等)
東北税理士会福島支部	税理士の紹介と財務、税務を踏まえた数値からみた計画実現性の判定支援
福島県社会保険労務士会	雇用における労務専門知識を用いた事業策定支援
全国労働保険事務組合連合会福島支部	労働保険事務処理簡略化に関する支援
日本政策金融公庫福島支店	小規模事業者経営発達支援融資制度・創業融資制度の活用、担当者との事業ブラッシュアップ支援
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること	
連携者	連携内容
日本政策金融公庫福島支店	担当者と共同財務計画の見直し支援、マル経制度の利用
福島県産業振興センター	よろず支援拠点専門員相談による経営計画・事業実施に係る経営支援
	事業引継ぎ支援センターとの連携による事業承継実施に関するフォローアップ
桑折町	創業に関するハード面の課題解消支援
国見町	創業に関するハード面の課題解消支援
川俣町	創業に関するハード面の課題解消支援
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	
連携者	連携内容
福島県商工会連合会	「食のフェア」場内アンケート実施に関する連携

連携者及びその役割

連携者	事業区分	役割	連携による効果
福島県産業振興センター (福島県よろず支援拠点) (福島県事業引継ぎ支援センター)	3. 事業計画策定支援に関すること	よろず支援拠点との連携により、コーディネーターへの相談による経営分析並びに計画策定、事業実施への専門的支援	身近な支援機関として、連携して事業実施段階での具体的専門的支援を提供できる
		事業承継及びM&Aなど将来を見据えた計画策定について事業引継ぎ支援センターと連携	センターの持つノウハウ、事例を活かした支援やセンターを介した専門家を利用することにより、世代を超えた事業計画が策定できる。
代表者 理事長 鈴木 清昭 住 所 福島県福島市三河南町 1-20 コラッセふくしま 2 階 T E L 024-525-4064	4. 事業計画策定後の実施支援に関すること	よろず支援拠点との連携により、コーディネーターへの相談による経営分析並びに計画策定、事業実施への専門的支援	事業実施に伴う現実的な専門的課題について具体的対応策で支援が可能
		事業引継ぎ支援センターとの事業承継実施段階並びに実施後における円滑な事業運営フォロー	事業内容修正や実施段階における事務的サポートを行うことで円滑な事業継続へ導く。
日本政策金融公庫 (国民生活事業)	3. 事業計画策定支援に関すること	小規模事業者経営発達支援融資制度の活用	発展的事业促進させるための財政面支援が確立できる
代表者 事業統轄 井上 健 住 所 福島県福島市栄町 6-6 NBF ユニックスビル 5 階 T E L 024-523-2341	4. 事業計画策定後の実施支援に関すること	マル経資金制度の活用並びに事業に対するブラッシュアップ支援	財政支援とより確実性のある創業を支援することができる
東北税理士会福島支部 代表者 支部長 鈴木 武雄 住 所 福島県福島市森合町 14-29 T E L 024-534-3907	2. 経営状況の分析に関すること	地域の会計税務専門家の立場として、事業所の財務分析を支援	地域経済を理解する専門家の分析により、地域の側面から見た事業所の現状と財務面での現状分析が可能となり、より具体的支援が可能となる
	3. 事業計画策定支援に関すること	税理士の紹介、事業承継計画策定に関する支援	個々に異なる状況に対し専門知識を

連携者	事業区分	役割	連携による効果
一般社団法人福島県中小企業診断士協会 代表者 会長 渡辺 正彦 住 所 福島県福島市栄町7番33号4F T E L 024-573-6370	3. 事業計画策定支援に関すること	支援内容に合った診断士の紹介、斡旋の連携	近隣地域の診断士や支援内容にあった診断士を紹介してもらうことにより、効果的支援が図れる。また、同様なメリットを活かし創業に関しても支援。
福島県社会保険労務士協会 代表者 会長 金子 昌明 住 所 福島県福島市御山字三本松19-3 T E L 024-535-4430	3. 事業計画策定支援に関すること	労務士の紹介、雇用に関して労働基準法や各種情報の提供	雇用に際し、労働基準法や就業規則作成など、専門分野での支援が図れる。
全国労働保険事務組合連合会福島支部 代表者 支部会長 根本 久男 住 所 福島市本町4-17 岩瀬ビル2F T E L 024-522-9331	3. 事業計画策定支援に関すること	労働保険の知識や事務簡略化について連携	労働力の節約のための、事務システムの利用など効率性向上のための支援が可能
桑折町 (産業振興課) 代表者 町長 高橋 宣博 住 所 福島県伊達郡桑折町字東大隅18 T E L 024-582-2111	1. 地域の経済動向調査に関すること	空き家・空き店舗に関する連携調査実施と情報共有	町が示す創業支援内容と連携し、地域商工業者数の増加を促進すると同時に、出店のハードルとなる空き店舗の情報提供、店舗課題解消支援により創業者増加を目指す。
	3. 事業計画策定支援に関すること	町「創業支援事業計画」並びに補助制度活用に関する連携	
国見町 (まちづくり交流課) 代表者 町長 太田 久雄 住 所 福島県伊達郡国見町大字藤田字一丁田1-7 T E L 024-585-2111	1. 地域の経済動向調査に関すること	空き家・空き店舗に関する連携調査実施と情報共有	町が示す創業支援内容と連携し、地域商工業者数の増加を促進すると同時に、出店のハードルとなる空き店舗の情報提供、店舗課題解消支援により創業者増加を目指す。
	3. 事業計画策定支援に関すること	町「創業支援事業計画」並びに補助制度活用に関する連携	
川俣町 (産業課) 代表者 町長 佐藤 金正 住 所 福島県伊達郡川俣町字五百田30 T E L 024-566-2111	1. 地域の経済動向調査に関すること	空き家・空き店舗に関する連携調査実施と情報共有	町が示す創業支援内容と連携し、地域商工業者数の増加を促進すると同時に、出店のハードルとなる空き店舗の情報提供、店舗課題解消支援により創業者増加を目指す。
	3. 事業計画策定支援に関すること	町「創業支援事業計画」並びに補助制度活用に関する連携	
福島県商工会連合会 代表者 会長 轡田 倉治 住 所 福島市三河南町1-20 コラッセふくしま9F T E L 024-525-3411	6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	「ふくしま美味しいもの食のフェア」においての会場内アンケート情報収集	会場内アンケートの実施による商品及び店舗に対する顧客反応、一般ニーズについて情報収集が出来る。

連携体制図等

【伴走型支援連携構図】

※体制図内の矢印（ \longleftrightarrow ）は、相互連携の意とする。

