

令和元年度
経営発達支援計画
事業評価報告書

みやぎ北上商工会

令和2年3月

事業評価報告にあたり

平成26年6月の小規模支援法一部改正に伴い、商工会による支援のあり方が大きな転換点を迎え、これまでの税務・記帳を中心とした指導体制から、経営分析や事業計画策定など小規模事業者の経営にさらに踏み込み、経営の発達を支援することが商工会の大きな役割となった。

こうした中で、わが国企業の85%を占める小規模事業者の「売上の向上」「利益の確保」に向け、伴走型支援を行うべく策定する「経営発達支援計画」が創設され、本会においては、平成28年7月15日に計画認定を受けたところである。

今期は、5ヶ年計画の4年目として、小規模事業者への伴走型支援に必要な各事業を実施した実績について評価を行う。

1. 評価の目的

経営発達支援計画の事業を円滑に遂行するために、「経営発達支援計画事業検討委員会」を設置し、年1回事業の評価・検証を行い、次年度以降の各事業の見直し等につなげることを目的とする。

2. 評価の手法

各評価事項における今年度実施した事業実績について、定量及び定性的観点から評価する。

3. 評価の反映

事業検討委員会からの提言をもとに改善案を検討し、翌年度の事業計画等に反映する。

	商工会	委員会	三役会	理事会
事業実施	○			
成果評価		○	○	
事業検証		○	○	
評価・検証		○	○	
評価・検証、見直し案承認			○	○
見直し案公表	○			

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

(現状と課題・取組概要)

小規模事業者に対する地域の経済動向調査の提供は、これまで具体的な分析とその内容説明が十分に伴っておらず内部資料にとどまっているため、情報の活用や個者支援に活かされていないことが課題であった。

今後は、地域景気動向や業界動向等の経営環境に関する必要な情報を各種統計調査資料等の外部データより収集するとともに、独自調査として地域小規模事業者等を対象とした景況調査や巡回・窓口相談におけるヒアリング等により管内地域経済動向を調査・分析する。

収集・分析した情報は、小規模事業者の環境変化に対応した個別の事業計画策定のための基礎資料として活用するほか、登米市に対して地域の小規模事業者支援策の基礎データ等として活用していく。また、商工会ホームページ等で広く地域の小規模事業者への情報の提供を行う。

【目標及び実績】

項目	R1 目標値	実績
中小企業景況調査（四半期毎）	240件 (60件×4回)	60件 (15件×4回)
小規模事業者景気動向調査（毎月）	384件 (32件×12回)	120件 (10件×12回)
巡回訪問等によるヒアリング調査（四半期毎）	240件 (60件×4回)	205件 (25件×4回、 (105件)
みやぎ経済月報等の外部データ（四半期毎）	4回	4回
宮城県の商圏等の外部データ（年）	1回	0回
ホームページ情報提供（年）	4回	4回
商工会報情報提供（年）	2回	2回

【事業実施内容】

(1) 地域経済動向調査に係る独自等調査

①中小企業景況調査	15事業所（4業種）	年4回（四半期毎）	60件
②小規模事業者景気動向調査	10事業所（4業種）	年12回（毎月）	120件
③巡回訪問等によるヒアリング調査			
上記調査事業所	25事業所（4業種）	年4回（四半期毎）	100件
事業計画策定事業所			49件
フォローアップ事業所			56件

(2) 各種公表資料を活用した基本的な地域の経済動向に係る調査

①宮城県中小企業景況調査	4回（令和元年5月期、令和元年8月期、令和元年11月期、令和2年1月期）
--------------	--------------------------------------

(3) 情報提供

- ①ホームページ情報提供 4回（宮城県中小企業景況調査報告書4回）
- ②商工会報情報提供 2回（令和元年7月、令和2年1月発行）

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

複数の調査結果を活用し、多角的な視点で対策を講ずることは有効だと思われる。また、各種データの情報アップ、地域や産業別のデータの公表を行うことにより、地域の事業者にとって参考となるケースもある。

○改善提案

各データの収集においては職員の負担も要することから、実情に応じた継続可能な実施体制の構築が必要であると考えられる。作業量等の面で負担が大きければ回数に見直し他機関との連携といった調査及び活用方法などに見直すことも必要かと思われる。

以上

2. 経営状況の分析に関すること

（現状と課題・取組概要）

小規模事業者への経営状況の分析結果の提供は、これまで主に金融支援の一環として当該支援企業の財務諸表に基づき実施してきたが、小規模事業者の売上高や利益率向上のための提案が不十分なことが課題であった。

今後は、経済動向調査等で得た外部環境を踏まえて、売上高や利益率向上のための事業計画策定と最適な意思決定を行うためのツールとして、経営状況等の分析を実施する。

経営指導員の巡回・窓口相談を通じて経営分析の対象事業者の掘り起しを行い、定量的な財務分析や定性的なSWOT分析等により経営分析を行うとともに、個々の経営状況等の分析結果については、当該事業所に対してフィードバックし、経営実態から経営課題等を明確化させ、事業計画策定支援などに活用していく。

【目標及び実績】

項目	R1 目標値	実績
掘り起しのための巡回・窓口相談件数	600件	760件
経営分析件数	110件	120件

【事業実施内容】

(1) 巡回訪問等による対象事業所の掘り起し

①巡回実企業件数 760件

事業所の現状分析を促すべく、小規模事業者持続化補助金、小規模事業者経営改善資金融資制度、登米市各種補助金制度の活用勧奨を通じ、分析対象者の掘り起こしを行った。

(2) 経営分析の実施

①事業計画策定に伴う経営分析	51件
②小規模事業者経営改善資金（新規）利用に伴う経営分析	6件
③「ネットde記帳システム」利用事業所の経営分析	63件

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

実績値が示す通り、地域の中小、小規模事業者に対する支援機関としての積極的なかかわりを感じられる。特に、巡回実企業件数760件に関しては評価したい。更に巡回訪問等から具体的な支援実施に結びつけていることも見受けられる。

○改善提案

上記実績における経営分析が、生産性向上、6次化支援、創業（第二）、事業承継といった具体的支援に繋がるように分析結果を活用できるようにするためのスキルの向上及び他機関などとの情報の共有が重要となる。

また、経営分析に関しては、各種データベースの活用が大切であることから、「1.地域の経済動向調査」などの結果を参考に取組むことも必要かと思われる。

以上

3. 事業計画策定支援に関すること

（現状と課題・取組概要）

小規模事業者に対する事業計画の策定支援は、これまで各種補助金制度の活用や金融支援等の機会を通して実施してきたが、相談者からの受動的な支援に留まっており、経営に一步踏み込んだ支援に切り替えていくことが課題であった。また、創業等の支援については、相談者が本会へ相談に訪れる際に金融・労働・税務面等での支援を行っていたが、継続的な支援になっていないことなどが課題であった。

既存事業者に対する支援として小規模事業者が直面している様々な経営課題を解決するため、地域経済動向調査、経営状況分析、需要動向調査の結果を踏まえながら、経営指導員等の日々の巡回・窓口相談時や各小規模事業者が取り組むテーマに即応したセミナーと個別相談会の機会を増加させ、事業計画策定の必要性を周知し支援対象事業の掘り起しを行い、伴走型の支援により事業計画書の策定支援を行う。また、創業・第二創業の支援としては、登米市内の2商工会と連携してビジネスプランの作成方法・手順・演習を交えた実践的な「創業チャレンジセミナー」と個別相談会を開催し、伴走型の支援によりビジネスプラン策定支援を行う。

【目標及び実績】

項目	R1 目標値	実績
事業計画策定セミナー開催回数	2回	2回

事業計画策定個別相談会開催回数	6回	11回
事業計画策定事業者数	90事業所	34事業所
ものづくり等補助金事業計画策定	4事業所	—
小規模事業者持続化補助金事業計画策定	38事業所	7事業所
登米市ビジネスチャンス補助金事業計画策定	10事業所	8事業所
小規模事業者経営発達支援資金及び小規模事業者経営改善資金に係る事業計画策定	4事業所	6事業所
経営革新事業計画策定事業者数	5事業所	—
宮城県経営革新計画承認のための事業計画策定	2事業所	—
創業チャレンジセミナー開催回数	3回	3回
創業個別相談会開催回数	2回	1回
創業ビジネスプラン策定事業者数	7事業所	9事業所
創業補助金ビジネスプラン策定	1事業所	—
登米市ふるさとベンチャー創業補助金ビジネスプラン策定	1事業所	—

【事業実施内容】

《既存事業者に対する事業計画策支援》

(1) 事業計画策定セミナーの開催と定期的な個別相談会の開催

- ①小規模事業者持続化補助金事業計画策定セミナー 2回
- ②小規模事業者持続化補助金個別相談会 2回
- ③定期経営個別相談会（7月～3月 毎月第4水曜日） 9回

(2) 補助金制度等の活用に向けた事業計画策定支援

- ①小規模事業者持続化補助金事業計画策定 7事業所
- ②登米市ビジネスチャンス支援事業補助金事業計画策定 8事業所
- ③小規模事業者経営改善資金（新規）事業計画策定 6事業所
- ④中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業計画策定 3事業所
- ⑤先端設備等導入計画策定 1事業所
- ⑥宮城県スタートアップ加速化支援事業計画策定 1事業所
- ⑦伴走型支援体制強化事業に伴う事業計画策定 1事業所

《創業・第二創業予定者等に対する事業計画策定支援》

(1) 登米市内商工会と連携した創業チャレンジセミナー・個別相談会の開催

- ①創業チャレンジセミナー 3回
- ②創業個別相談会 1回

(2) 補助金制度等の活用に向けた事業計画策定支援

- ①登米市空き店舗活用事業補助金事業計画策定 1 事業所
- ②新創業融資事業計画策定 2 事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

当該支援事業者のニーズに沿ってテーマを検討し、地元自治体などとも連携を行い実施されていると思われる。

○改善提案

資金調達、補助金申請等により、事業計画書策定の重要性は多くの事業者認知されている。本取組にも見られるような支援に留まらず、中長期的な事業計画が必要となるケースも増えてくるものと考えられる。

事業計画策定の必要性を訴えて事業者を啓蒙すること、事業者が抱える様々な経営課題の解決に向けて支援機関のネットワークを活かし事業計画の必要性を周知し、支援に繋げて頂くことを期待する。

以上

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(現状と課題・取組概要)

事業計画策定後の実施支援については、これまで主に各種補助金制度活用に伴う実績報告書作成支援時に集中しており、定期的なフォローアップ支援が不十分であったことが課題であった。

今後は、事業計画を策定した小規模事業者に対する支援については、計画的かつ定期的に巡回指導等の機会を通して進捗状況を把握し、定期的にフォローアップ支援を行う。

創業・第二創業の支援については、金融や税務相談等といった基本的支援に加えて、事業計画を着実に実行し、経営の安定が図られるよう継続的な伴走型の支援を実施して開業率の上昇と事業者数の維持に努める。

【目標及び実績】

項目	R1 目標値	実績
事業計画策定フォローアップ回数	320回 (90事業所×年4回)	148回 (34事業所)
小規模事業者経営発達支援資金及び小規模事業者経営改善資金に係る事業計画策定フォローアップ回数	16回 (4事業所×年4回)	6回 (6事業所)
経営革新事業計画策定フォローアップ回数	20回 (5事業所×年4回)	—

創業ビジネスプラン策定フォローアップ回数	42回 (7事業所×年6回)	20回 (9事業所)
----------------------	-------------------	---------------

【事業実施内容】

≪既存事業者に対してのフォローアップ支援≫

(1) 定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援

- ①事業計画策定フォローアップ支援 148回 (34事業所)
- ②小規模事業者経営改善資金(新規)事業計画策定フォローアップ支援 6回 (6事業所)

(2) 中小企業診断士等の専門家によるフォローアップ支援

①定期経営個別相談会専門家派遣

実施時期 令和元年7月～令和2年3月 毎月第3火曜日

実施場所 みやぎ北上商工会館

支援内容 小規模事業者や創業・第二創業者の高度かつ専門的な課題解決のための事業計画のブラッシュアップ、または見直しのためのフォローアップ支援

専門家 よろず支援拠点 中小企業診断士 小野寺 哲 氏

実施回数 毎月1回 (R1.7～R2.3) 計9回

支援先 事業計画策定事業者、創業・第二創業者

支援先数 11事業者

周知方法 案内チラシを作成し、全会員に配布 (760名×2回)

- ②登米市アドバイザー専門家派遣 11回
- ③小規模事業者伴走型支援体制強化事業専門家派遣 2回
- ④無料弁護相談派遣 1回
- ⑤定期経営個別相談会専門家派遣 9回
- ⑥宮城県商工会連合会専門家派遣 9回
- ⑦宮城県商工会連合会サポーターリーダー派遣 3回
- ⑧宮城県よろず支援拠点専門家派遣 8回
- ⑨宮城県事業承継ネットワーク専門家派遣 2回
- ⑩ミラサポ専門家派遣 2回

(3) 日本政策金融公庫との連携による金融支援

①金融移動相談会

開催日 毎月第2水曜日及び随時

相談件数 3件

≪創業・第二創業等に対してのフォローアップ支援≫

(1) 定期的な巡回訪問によるフォローアップ支援

- ①創業計画書策定フォローアップ支援 20回 (9事業所)

(2) 各種補助金の活用支援と空き店舗の情報提供等による支援

- | | |
|-----------------------|------|
| ①登米市ふるさと創生ベンチャー起業支援事業 | 3事業所 |
| ②宮城県スタートアップ再生加速化支援事業 | 3事業所 |
| ③登米市空き店舗活用事業補助金活用支援事業 | 1事業所 |

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

外部機関などとの連携を行い、支援ニーズに合わせて各種専門家のサポートを計画後のフォローアップとして行っている。また、定期的に個別相談会を開催するなど、会員事業所をはじめとする地域の事業者に対する経営相談窓口として積極的な取り組みを行っていることが評価できる。

○改善提案

巡回指導による事業計画の進捗管理とフォローアップに関して、フォローアップ内容を明確にする必要がある。そのうえで巡回日数などを適正な数値に見直すことも検討しては如何か。

創業・第二創業等に対してのフォローアップ支援に関しては、内容が多岐にわたるかと考えられるが、融資や会計業務等のフォローが必要となってくるケースがあると考えられることから、経営資源が限られている創業直後の事業者に対して、支援の優先順位を明確化させることも重要である。

以上

5. 需要動向調査に関すること

(現状と課題・取組概要)

小規模事業者に対する需要動向調査の情報提供は、これまで具体的な分析とその内容説明が十分に伴っておらず、情報の活用や個者支援に活かされていないことなどが課題であった。

今後は、地域内外の需要動向を把握するために、「地域の経済動向調査」で記述した独自調査により、地域小規模事業者の提供する商品・サービス等の売上推移や顧客分析、消費者嗜好等を調査するとともに、加えて地域内消費者を対象とした最寄品・買回品の購買動向調査や地域内物産販売施設において観光客を対象とした需要動向調査、アンテナショップを活用した地域外の消費者の需要動向調査を行い、地域内外の需要動向について調査・分析する。

【目標及び実績】

項目	R1 目標値	実績
消費者を対象とした購買動向調査総数・実施回数	300人 1回	—
消費者を対象とした購買動向調査の情報提供事業者数	200事業所	—
地域内物産販売施設での需要動向調査件数 (1ヶ月当たりの件数×回数)	2,000件 (500件×4回)	—
地域内物産販売施設での需要動向調査の情報提供事業者数	60事業所	—

アンテナショップでのアンケート回収数 (1回当たりの件数×回数)	500件 (250件×2回)	—
アンテナショップでのアンケートの情報提供事業者数	22事業所	—

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(現状と課題・取組概要)

小規模事業者に対する新たな販路開拓支援は、これまで各種商談会等に出店するための参加勧奨に留まっており、具体的な各種商談会等に出店するための消費者ニーズの傾向の把握やバイヤーとの折衝方法、成約に向けてのポイントなどについての対策が不十分なことが課題であった。

今後は、地域産品の新たな販路を主に地域外に開拓するため、東京や仙台に設置されているアンテナショップへの出店、登米市や宮城県商工会連合会等各支援機関が主催する展示会・商談会への参加、インターネット販売への出店支援など、消費者ニーズや地域内外の市場動向を踏まえた販売機会の拡大を図るとともに、支援実施後のフォローアップを徹底して商談の成約率を高め小規模事業者の販路開拓と認知度の向上を図る。

【目標及び実績】

項目	R1 目標値	実績
アンテナショップ出店者数 (1店当たりの年間販売件数)	12事業所 (360件)	4事業所 (453件)
展示会・商談会参加事業者数 (展示会・商談会参加アイテム数)	14事業所 (35品)	7事業所 (29品)
商談成立事業者数 (商談成立アイテム数)	8事業所 (21品)	5事業所 (15品)
三陸自動車道登米PA販売施設出店者数 (1店当たりの年間販売件数)	15事業所 (700件)	13事業所 (2,201件)
100万会員ネットワーク登録件数 (1店当たりの年間販売件数)	15件 (20件)	12件 (—)
ニッポンセレクト.com出店件数 (1店当たりの年間販売件数)	15件 (90件)	3件 (10件)

【事業実施内容】

(1) アンテナショップへの出店による販路開拓支援

①地産地消市場「仙臺いろは」販売出店事業所数 3事業所 (1店当たり年304件)

②むらからまちから館販売出店事業所数 1事業所 (1店当たり年900件)

(2) 展示会・商談会への出展による販路開拓 (B to B) 支援

①ちょっとイイもの“食の商談会”

日 時 令和元年9月25日(水) 午後1時30分～午後4時

場 所 仙台卸商センター産業見本市会館

出展者数 1事業所 (アイテム数5品)

商談成約 1事業所 (アイテム数2品)

②ビジネスマッチ東北2019

日 時 令和元年11月7日(木) 午前10時～午後5時

場 所 (一財)みやぎ産業交流センター

出展者数 食品製造業者、木工芸品製造業者 5事業所(アイテム数19品)

商談成約 3事業所(アイテム数11品)

③スーパーマーケットトレードショー2019

日 時 令和2年2月12日(水)～14日(金) 午前10時～午後5時

場 所 幕張メッセ

出展者数 1事業所(アイテム数5品)

商談成約 1事業所(アイテム数2品)

(3) 三陸自動車道整備における販売施設への出店による販路開拓(B to C)支援

道の駅「三滝堂」販売出店事業所数 13事業所(1店当たり年2, 201件)

(4) インターネット販売への出店(B to C)支援

①100万会員ネットワーク登録件事業所数 12事業所

②ニッポンセレクト.com出品事業所数 3事業所(1店当たり年10件)

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

新たな需要開拓を進めるうえで、現状の課題を整理し改善していることがうかがえる。新たな需要開拓ということから事業内容や取扱商品による取組み内容は幅広く、一部の事業者に限定されることもあるが、滞りなく事業を遂行されたことは評価できる。

○改善提案

地元の需要開拓を図りつつ、各種展示会・商談会における反応により継続的に地域外の需要開拓に結びつける支援を行っていくことが大切である。また、上記展示会等の反応を考慮し、個々の商品のブラッシュアップを図っていく支援も必要となる。

以上

II. 地域経済の活性化に資する取組

(現状と課題・取組概要)

当商工会地域では、観光客等の増加や交流人口を増やすための各種活性化事業に取り組んでいるものの、その効果は表れていないことが現状であった。また、行政や商工会、各関係機関・団体、住民がそれぞれの知恵を出し合い、一丸となって実効性のある対策の整備と経済活性化に向けた取り組みの実践が課題であった。

今後は、関係機関・団体と連携して「地域活性化懇談会」を開催し、地域の現状と課題、各組織が保有する強み、各団体等の取組み等について確認すると共に、本地域における経済活性化の方向性を検討・共有する体制を整備することで、観光客の増加と交流人口拡大のため地域資源を有効活用した着地型観光やイベント事業などの交流事業を検討・実施し、地域小規模事業者の販路拡大による地域経済の活性化を図る。

【目標及び実績】

項目	R1 目標値	実績
地域活性化懇談会回数	2回	—
地域イベントによるPR事業者数	26事業所	42事業所

【事業実施内容】

(1) 地域イベントを活用した消費拡大に向けた取り組み

①地域イベントによるPR事業者数

- ・キリシタンまつり 1事業所
- ・とよま明治村夏まつり 2事業所
- ・登米秋まつり 9事業所
- ・東和の秋まつり 1事業所
- ・なかだの秋まつり 7事業所
- ・カップハーフマラソン地場産品まつり 16事業所
- ・東和の水かぶり 6事業所

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

地元自治体や他の機関と連携し、地域活性化の取組みを行っていることは大変評価できる。

○改善提案

行政参画も含めて、地方自治体や他の機関との連携強化を図り、継続的に実施できる体制の構築を図る必要がある。

以上

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

(現状と課題)

経営改善普及事業実施における支援力向上のための取り組みは、これまで巡回・窓口指導や専門家派遣事業を活用する際において、個々の経営指導員が当該支援事業所の支援を一貫して実施していたが、本エリアの指導員において支援手法を共有化する体制が不十分であった。また、他の支援機関との情報交換の場はあるものの、限られた情報の共有に留まり、情報の伝達中心となっていたことが課題である。

【事業実施内容】

(1) 支援機関との連携及び情報の交換

①経営支援推進会議	1回 (5/31)
②事業承継支援ネットワーク連絡会議	2回 (6/4、9/17)
③迫公共職業安定所雇用対策推進協議会	1回 (6/18)
④宮城県振興基本計画ヒアリング	1回 (7/3)
⑤小規模事業者支援法の改正及び経営発達支援計画に関する説明会	1回 (7/5)
⑥商工会と労働基準監督署との連絡会議	1回 (7/11)
⑦規模別経営支援推進会議	1回 (11/8)
⑧台風19号にかかるグループ補助金等説明会	1回 (11/21)
⑨経済産業省施策説明会	1回 (1/29)
⑩事業継続力強化支援計画に関する説明会	1回 (1/31)

(2) 金融機関との連携及び情報の交換

①しんきんの集い及び報告会	1回 (6/3)
②経営改善貸付推進団体連絡協議会	2回 (6/13、11/12)
③じもとホールディング会社説明会	1回 (7/24)
④金融制度研修会	1回 (10/24)
⑤登米市内金融機関、商工会等との金融懇談会	1回 (11/20)

(3) 広域連携による支援機関との連携及び情報の交換

①創業チャレンジセミナー打合せ会議	1回 (4/11)
②プレミアム付商品券事業の実施に係る調整会議	3回 (4/19、5/17、9/6)
③登米ブロック商工会職員協議会事務局責任者懇談会	1回 (11/26)
④税理士との確定申告に関する打合せ会議	1回 (12/5)
⑤登米市振興協同組合と登米市産業建設常任委員会との懇談会	1回 (2/13)

2. 経営指導員等の資質向上に関すること

(現状と課題)

経営指導員等の資質向上等については、宮城県商工会連合会等が実施する各種研修会等の参加を中心としているが、各職員の知識の底上げにとどまり、職員間での指導ノウハウの共有が徹底されていなかった。そのため経営指導員等の経験年数により指導能力に差異が生じている状況にあり、組織として支援能力の底上げと教育体制を構築することが課題である。

【事業実施内容】

(1) 職員別の資質向上

①新任職員研修、新任情報化研修等	4回 (4/3～5、5/9～10、6/4、7/31～8/2)
②新任経営指導員研修	2回 (4/17、8/1～8/2)
③メンター研修会	1回 (6/10)
④課長職研修	1回 (6/20～21)
⑤事務局責任者研修	2回 (7/8～9、11/1)
⑥管理者養成研修 「コミュニケーション強化研修」	1回 (9/27)
⑦管理者養成研修 「モチベーション向上研修」	1回 (10/1)

(2) 研修会参加による資質向上

①労働保険事務組合担当者研修	4回 (4/10、4/18、7/18、11/18)
②消費税軽減税率窓口相談等事業経営指導員等研修会	3回 (6/5、6/12、6/25)
③小規模企業支援能力向上研修	12回 (6/11、6/17、6/24、6/28、7/5、7/12、7/19、 7/22、7/29、8/22、8/23、12/18～20)
④企業支援連絡会議	1回 (9/13)
⑤法定経営指導員に係る講習会	1回 (9/24～25)
⑥ビジネスマッチ東北事前セミナー	1回 (9/26)
⑦創業チャレンジセミナー	3回 (9/28、10/5、10/12)
⑧経営・事業承継セミナー	1回 (10/9)
⑨中小企業診断士・法定経営指導員養成研修会	1回 (12/9～13)
⑩全国商工会職員協議会経営支援事例発表大会及び下期研修会	1回 (12/3～4)
⑪経営支援事例発表会	1回 (1/22)
⑫決算申告指導担当職員研修会	1回 (2/4)

(3) OJTによる資質向上

①経営支援会議	12回 (毎月1回)
②伴走型経営支援研究会	5回 (9/4、10/2、11/5、12/6、1/9)

(4) 専門家派遣事業の活用と資質向上

①登米市アドバイザー専門家派遣同席	11回
②小規模事業者伴走型支援体制強化事業専門家派遣同席	2回
③無料弁護相談派遣同席	1回

- ④定期経営個別相談会専門家派遣同席 9回
- ⑤宮城県商工会連合会専門家派遣同席 9回
- ⑥宮城県商工会連合会サポーターリーダー派遣同席 3回
- ⑦宮城県よろず支援拠点専門家派遣同席 8回
- ⑧宮城県事業承継ネットワーク専門家派遣同席 2回
- ⑨ミラサゴ専門家派遣同席 2回

(5) WEB研修の活用と資質向上

- ①WEB研修受講・効果測定 6名

(6) 職員全員による支援ノウハウ等の共有

- ①職員全体会議 12回（毎月1回）

【事業評価及び改善提案】

○事業評価

各種セミナーの実施、他の支部、他機関などと連絡会議等を行い、経営発達支援計画の円滑な実施に向けた支援力の向上に努めている。経営指導員等のスキルアップの取組みは、経営発達支援計画を実施していくための重要なファクターである。

地域連携を構築していく上での地域間の中心的役割として、当商工会の位置づけは重要である。

○改善提案

既存の連携体制に留まらず、適宜組織体制の見直しを図ることが大切である。定量的な目標設定も必要であるが、「働き方改革」に取り組みながら継続可能な体制づくりも今後必要となる。

また、重点支援先と思われる事業所について支援経緯、取り組み、成果までをとりまとめ、組織内で相互に情報交換するなどの継続的な取組みも行っていく必要がある。

以上