

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 酒田市の概要

酒田市は、山形県の北西にある人口約11万人、県内人口第3位。庄内空港と山形県唯一の重要港湾・酒田港がある。

酒田は、古くから日本海の海上交易と最上川の舟運の要として発展してきた。北前船が往来する物流の拠点として、商業活動が活発になり豪商が次々と出現。華やかで自由闊達な湊町文化が形成され、現在も上方との交流のなごりが言葉や食べ物、文化の中に残っている。

2. 当地域の現状と課題

(1) 人口

酒田市は、平成17年11月に旧酒田市、旧八幡町、旧松山町、旧平田町の1市3町が合併した。合併直後の平成18年10月1日の人口は11万6,303人で、平成27年10月1日の10万6,896人と比較すると急激な減少傾向である。この間の減少数は県内主要6市の中で鶴岡市に次いで2番目に多い。加えて、減少率は、酒田市が最も高い。

	H18.10.1	H27.10.1	減少数	順位	減少率%	順位
山形市	255,614	252,453	3,161	⑤	1.24	⑥
鶴岡市	141,504	129,630	11,874	①	8.39	②
酒田市	116,303	106,869	9,407	②	8.09	③
米沢市	92,416	86,010	6,406	③	6.93	④
天童市	63,806	62,236	1,570	⑥	2.46	⑤
新庄市	40,372	36,904	3,468	④	8.59	①

人口減少の課題に対して当商工会議所が取り組むことができることとして、次の2点があげられる。

①新規高等学校卒業予定者の地元定着率を向上させること

ハローワーク酒田管内の新規高等学校卒業予定者の平成27年度の地元定着率は64.3%と山形県平均の78.9%を大きく下回り、県内で最も低い状態である。地元定着率を向上させることは、高卒者の県外流出を防ぎ、定住人口の増加に寄与することにつながる。

②交流人口の増加に向けて観光振興などに取り組むこと

当商工会議所では、平成23年度より重点事業項目に「着地型観光の研究と推進」を掲げ、観光による交流人口の拡大を地域活性化の柱と位置づけてきた。交流人口の増加を図るため、着地型観光の推進の他、各種イベント・まつりも引き続き開催していく。

(2) 事業者数

当商工会議所管内の商工業者数は、4,750事業所、うち小規模事業者数は3,739事業所で78.7%を占めている。平成21年と比較すると、小規模事業者数

は317事業所減少している。

	平成21年		平成24年			
	商工業 者数	小規模 事業者数	商工業 者数	増減 (事業所数)	小規模 事業者数	増減 (事業所数)
卸売業、小売業	1,704	1,178	1,529	-175	1,067	-111
宿泊業、飲食サービス業	770	585	696	-74	533	-52
生活関連サービス業、娯楽業	627	549	577	-50	531	-18
建設業	588	543	542	-46	494	-49
製造業	338	267	327	-11	251	-16
学術研究、専門・技術サービス業	228	180	201	-27	163	-17
不動産業、物品賃貸業	203	201	202	-1	201	0
サービス業(他に分類されないもの)	182	102	174	-8	97	-5
金融業、保険業	130	114	107	-23	90	-24
教育、学習支援業	121	103	114	-7	91	-12
運輸業、郵便業	115	69	109	-6	69	0
医療、福祉	72	68	70	-2	64	-4
情報通信業	42	39	35	-7	33	-6
複合サービス業	33	28	32	-1	26	-2
電気・ガス・熱供給・水道業	8	3	6	-2	2	-1
鉱業、採石業、砂利採取業	2	2	2	0	2	0
農林漁業		25	27	27	25	0
合 計	5,163	4,056	4,750	-413	3,739	-317

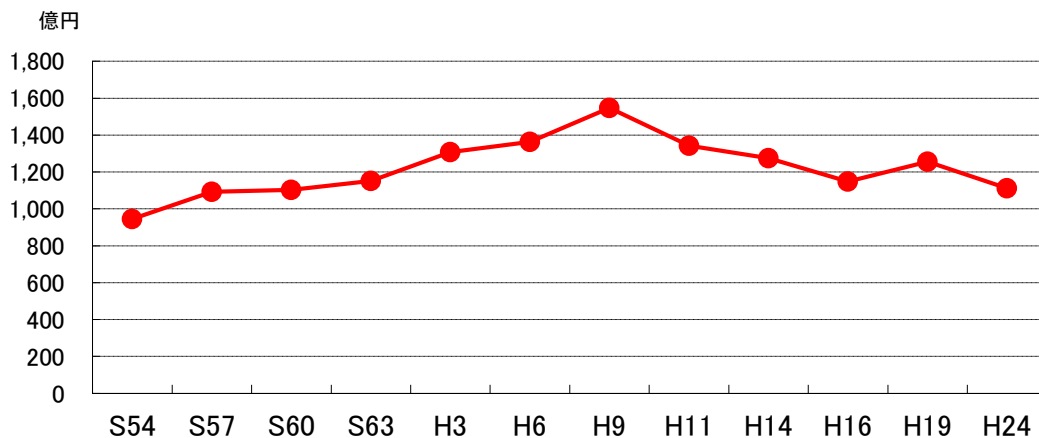
(平成24年経済センサス基礎調査結果より)

(3) 業種別特徴

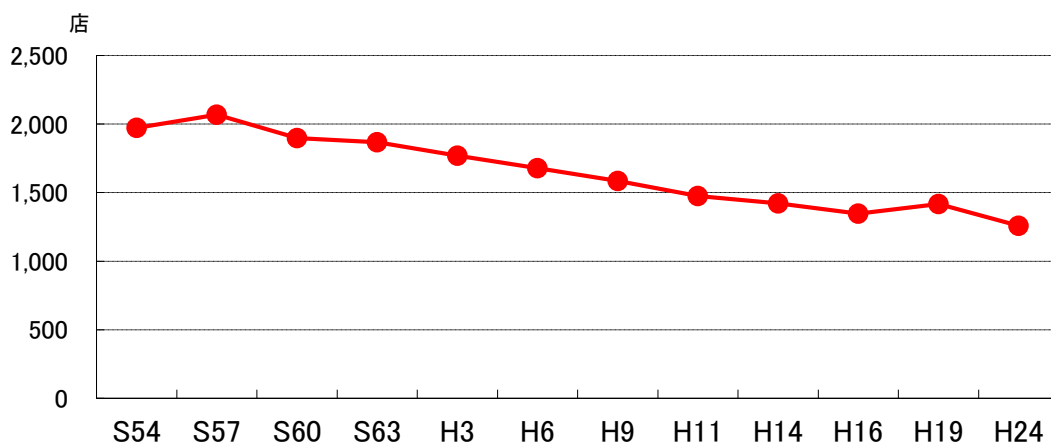
①小売業

商業環境は、商店数、商品販売額がいずれも減少傾向で推移している。小売業は、自動車社会の進展、大型店や量販店の郊外への出店により、商業地の分散化が進行している。こうした環境にあって、中小小売店や商店街では経営の安定化と、個性的で魅力ある商業活動の展開が重要となっている。また、空き店舗対策も含めて、創業希望者を支援し、事業所数減少の抑制や商店街の賑わいづくりに取り組む必要がある。

●酒田市の年間商品販売額



●酒田市の商店数



②製造業

- 酒田市の製造業は、事業所数（327事業所）では、
 食料品製造業・・・79事業所、24.2%
 金属製品製造業・・・49事業所、15.0%
 生産用機械器具製造業・・・26事業所、8.0%
 の順で多い。（平成24年経済センサス活動調査結果より）

- 酒田市の製造業における製造品出荷額等（19,414,318万円）では、
 電子部品・デバイス・電子回路製造業・・・6,804,202万円、35.0%
 化学工業・・・4,383,720万円、22.6%
 食料品製造業・・・3,262,807万円、16.8%
 の順で多い。

電子部品・デバイス・電子回路製造業と化学工業は大手企業の実績によるところが大きいですが、食料品製造業は79事業所のうち個人事業所が34事業所あり、小規模事業所の占める割合が多いと思われる（平成24年経済センサス活動調査結果より）。

小規模事業所が多い食料品製造業者に経営革新や新商品開発への取り組みを促

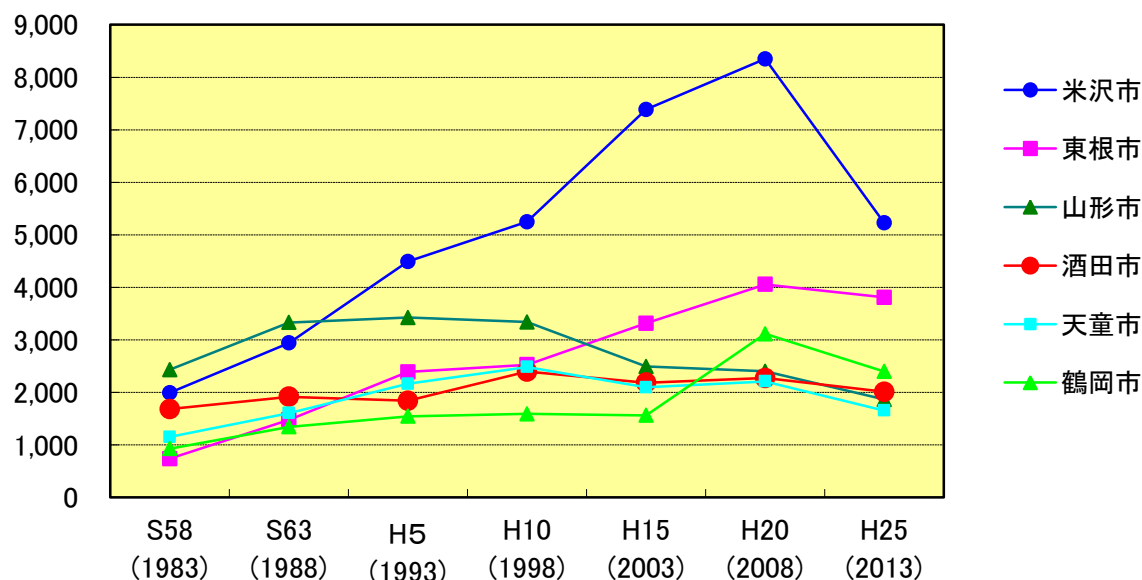
し、支援していく必要がある。

●製造品出荷額等の推移

(単位：億円)

	S58 (1983)	S63 (1988)	H5 (1993)	H10 (1998)	H15 (2003)	H20 (2008)	H25 (2013)
米沢市	1,994	2,940	4,491	5,249	7,387	8,350	5,225
東根市	740	1,478	2,389	2,527	3,315	4,055	3,809
鶴岡市	931	1,345	1,547	1,591	1,565	3,116	2,398
酒田市	1,684	1,919	1,842	2,397	2,187	2,274	2,013
山形市	2,432	3,332	3,425	3,341	2,494	2,401	1,867
天童市	1,153	1,607	2,166	2,483	2,096	2,210	1,655

(億円)



3. 当商工会議所の役割

当商工会議所は明治30年4月の創立以来、地域の総合経済団体及び小規模事業者支援機関としての役割を果たしてきた。会議所活動の骨子は、国や自治体に政策提言活動や個々の企業の支援活動である。当商工会議所管内の企業数の78.7%が小規模事業者であることから、経営環境の変化に適応した小規模事業者の前向きな取り組みを産業支援機関、大学等研究機関、金融機関、行政などと連携協力して支援していく。

4. 地域における小規模事業者の中期的な振興のあり方

上記のような地域の現状と課題、及び当商工会議所の役割を踏まえ、地域内における小規模事業者の概ね10年程度の中期的な振興のあり方を策定する。小規模事業者は酒田市の経済を牽引する力の源泉である。これまで以上に、小規模事業者の潜在

力・底力を最大限に発揮できるよう経営力・技術力の強化を図り、持続的で多様な成長を促進していく。

《企業や地域のあるべき姿》

- (1) 商工業者の減少を抑制する。
 - ①既存の小規模事業者が持続的発展を遂げている。
 - ②地域内での創業が増え安定した経営を行っている。
 - ③事業承継を円滑に行い、後継者不足による廃業が最小限である。
- (2) 経営革新に取り組んでいる。
 - ①商品やサービスの高付加価値化等の経営革新に取り組む企業が増えている。
- (3) 中心市街地活性化
 - ①商店街の空き店舗対策事業や各種イベントの実施により商店街が賑わい、小規模事業者への波及効果が感じられる。
- (4) 人口減少の抑制
 - ①新規高等学校卒業予定者の地元定着率が向上し、定住人口が増加している。
 - ②観光振興やイベントの実施などにより交流人口の増加が図られ、小規模事業者への波及効果が感じられる。

5. 当商工会議所における経営発達支援事業の目標

「地域における小規模事業者の中期的な振興のあり方」を受けて、当商工会議所では平成29年度から平成33年度までの目標を制定し、経営発達支援事業を通じて実現していく。

- (1) 商工業者の減少を抑制するために
 - ①小規模事業者の経営状況を把握し、需要動向の調査、事業計画の策定・実施支援、販路開拓などを支援しながら、経営基盤の強化を図る。
 - ②起業・創業支援や商店街の空き店舗での開業促進に取り組む。
 - ③担い手となる人材の育成・確保に取り組む。
 - ④資金調達、経営改善など小規模事業者の実態やニーズにあった支援を行う。
- (2) 経営革新に取り組んでいる
 - ①事業計画策定着手を促し新商品・サービスの開発や新分野への参入等につながる支援を行う。
- (3) 中心市街地活性化
 - ①商店街の空き店舗対策に取り組み、賑わい創出に取り組む。
- (4) 人口減少問題への対応
 - ①新規高等学校卒業予定者の地元定着率を向上させること
 - ②行政や観光物産協会、商店街など関係機関と連携しながら地域のイベントを行い、また、観光商品の開発を支援し、観光入込客数を増加させるなど交流人口の増加に取り組む。

以上の事業を行うため、組織力向上と経営指導員等の資質向上を図るとともに、ノウハウの蓄積を行いながら、山形県、酒田市、商工会、中小企業団体中央会、地域金融機関、専門家（中小企業診断士など）と連携を図り、小規模事業者の経営力向上、販売促進等を継続的に支援する方針で進めていく。

経営改善に取り組む意欲がある小規模事業者や創業を目指す方の創業支援、経営革新の支援、事業承継の支援などを伴走型の支援を通じて、積極的にサポートしていく。地域振興の活性化のために、地域のチカラを結束して取り組んでいく。

(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】

■目的

行政や金融機関、商工会議所などが行っている経済動向調査や景況調査など、下記の「事業内容」に記載の(1)～①～⑧の調査については、これまで当商工会議所役員事業所（会頭・副会頭・常議員・監事）に対して配布してきたが、他会員事業所をはじめ地域の事業所には情報提供は行ってこなかった（①②は当所広報紙「商工さかた」に掲載している）。また、データの活用も十分とはいえない状況であった。

管内の各種経済動向の調査・分析により小規模事業者の現状や経営課題を把握し、経済情勢や人口推移等の分析結果を情報提供して小規模事業者の経営の発達を図る。

■事業内容

(1) 下記の各経済指標を収集し、小規模事業者に対して迅速に提供できるよう整理する。

①商工会議所LOBO調査〔全国版及び詳細〕（日本商工会議所発行）

※商工会議所LOBO調査（早期景気観測調査）は、全国の422商工会議所が2,960企業にヒアリング。当商工会議所も5社の調査を行い、調査結果を日本商工会議所に報告している。

〔収集頻度〕…毎月1回

〔活用項目〕…今月の業況、売上（受注・出荷）、採算、資金繰り、従業員等（DI値を集計）

②商工会議所LOBO調査〔東北地域の概況〕（日本商工会議所発行）

〔収集頻度〕…毎月1回

〔活用項目〕…今月の業況、売上（受注・出荷）、採算、資金繰り、従業員、ブロック別概況等（DI値を集計）

③酒田市の経済動向（酒田市商工観光部商工港湾課発行）

〔収集頻度〕…四半期に1回

※データは毎月発表されているが、四半期に一度、直近のデータを収集し活用する。

〔活用項目〕…大型小売店売上高、新車登録台数、新設住宅着工戸数、中小企業業況判断指数、倒産件数（山形県・酒田市）、有効求人倍率、消費者物価指数、電灯電力消費量、観光施設入込み数 など

④中小企業の景気動向（鶴岡信用金庫発行）

〔収集頻度〕…四半期に1回

〔活用項目〕…景況と今後の見通し（全般および業種別）

⑤庄内地区小企業動向調査結果（日本政策金融公庫酒田支店発行）

[収集頻度] …四半期に1回

[活用項目] …業況判断、売上・受注、採算について全体と業種毎の指標。資金繰り、民間金融機関からの借入、設備投資、経営上の問題点、経営者の声。

⑥山形県内経済情勢報告（財務省東北財務局山形財務事務所発行）

[収集頻度] …四半期に1回

[活用項目] …個人消費、住宅建設、設備投資、生産活動、企業収益、雇用情勢、企業の景況感、公共事業、消費者物価、企業倒産、金融 など

⑦管内経済情勢報告（財務省東北財務局発行）

[収集頻度] …四半期に1回

[活用項目] …個人消費、住宅建設、設備投資、公共事業、生産活動、企業収益、企業の景況感、雇用情勢、消費者物価、金融、企業倒産 など

⑧景気ウォッチャー調査（内閣府発行）

[収集頻度] …四半期に1回

※データは毎月発表されているが、四半期に一度、直近のデータを収集し活用する。

[活用項目] …全国の動向（景気の状態判断D I、景気の先行き判断D I）、各地域の動向（景気の状態判断D I、景気の先行き判断D I）、景気判断理由の概要 など

(2) 当会議所広報紙「商工さかた」に下記の各種経済指標を掲載するため、情報を収集する。また、当商工会議所HPに掲載し、会員以外の小規模事業者にも情報を提供する。

[収集頻度] …毎月1回（毎月5日発行）

[活用項目] …

- ①有効求人倍率（ハローワーク酒田発表）
- ②新設住宅着工戸数（山形県県土整備部建築住宅課発表）
- ③酒田港輸・移出入貨物の実績（山形県港湾事務所発表）
- ④マル経資金融資申込み状況（酒田商工会議所調査）
- ⑤新車登録届出台数（国土交通省東北運輸局山形運輸支局発表）
- ⑥企業倒産件数（負債総額1千万円以上）（東京商工リサーチ調査）
- ⑦電灯電力消費量（東北電力山形支店発表）
- ⑧石油製品価格（資源エネルギー庁 資源・燃料部石油流通課発表）
- ⑨酒田～釜山定期コンテナ航路取扱個数（山形県港湾事務所発表）
- ⑩庄内空港定期便利利用状況（山形県庄内空港事務所発表）
- ⑪観光客数（酒田市観光物産課、鶴岡市観光物産課発表）
- ⑫商工会議所L O B O調査（日本商工会議所発表）

■活用方法

(1) 上記(1)-①～⑧の調査結果やデータを経営指導員が四半期毎に集約し、巡回または窓口での相談対応時に、小規模事業者へ情報提供を行う。

(2) 当会議所広報紙「商工さかた」（毎月5日発行）に上記(2)-①～⑪の各種経済指標を掲載し、情報を提供する。また、当商工会議所HPに掲載し、会員以外の小規模事業者にも情報を提供する。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
LOBO調査	9回	12回	12回	12回	12回	12回
各経済指標の整備 (小規模事業所に提供)	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
広報紙、HPへ掲載する経済動向調査	9回	12回	12回	12回	12回	12回

■期待される効果

- (1) 当商工会議所からの情報提供により、小規模事業者が地域内の経済動向を把握し、自社の立ち位置を確認し、現状分析に役立たせることができる。
- (2) 支援対象者が経営発達に向けた経営計画の検討・策定の際、調査結果から得た情報や課題を経営計画策定に盛り込むことで、より具体性のある事業計画づくりができる。
- (3) 経営指導員等が四半期毎に各情報を集約・整理・加工することで、自身のスキルアップにつなげる。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

■目的

小規模事業者の経営課題の解決、持続的発展のためには、個社の実態把握が前提となる。経営指導員等は、巡回・窓口相談、セミナーや各種相談会の開催を通して、「業況・強み・弱み」などの定性的分析、「収益性・安全性・生産性」などの定量的分析を実施することで、自社の実態把握に役立てていただく。分析結果を基礎資料として事業計画策定に向けた支援を行う。

■事業内容

(1) 食料品製造業からの支援対象者発掘（新規事業）

食料品製造業は、当市の製造品出荷額等で第3位（3,262,807万円、16.8%）に位置し、79事業所のうち個人事業所が34事業所あり、小規模事業所の占める割合が多いと思われる。しかしながら、当商工会議所ではこれまで製造業に対する支援体制がほとんど行われてこなかった。製造業に精通した人材の欠如が原因と思われる。

まずは、当商工会議所管内の食料品製造業の小規模事業所（会員、非会員問わず）約30事業所を全指導員等が巡回等によりニーズ、シーズなどの調査を行う。

[ヒアリング項目]

- 「事業内容」「使用原材料」
- 「商品の販路開拓や新たな事業展開に対する関心」
- 「異業種や他業種と連携した商品開発の関心」
- 「自社の技術を活用した他社との連携に対する関心」
- 「作業受託に対する関心」
- 「他社の設備・技術との連携に対する関心」
- 「強み」「弱み」 など

この調査から、自社の経営力の向上を望み、各種支援を希望する者をピックアップし、経営状況の分析（定性的分析、定量的分析）の取り組みを勧める。また、「大手バイヤーと取引する際の基礎知識セミナー」（仮称）などの受講を勧める。

(2) 「自社の強みを知る経営分析セミナー」（仮称）の開催（新規事業）

業種を問わず、小規模事業者等を対象として「自社の強みを知る経営分析セミナー」を開催する。厳しい経済環境の中、小規模事業者が生き残っていくためには戦略が不可欠である。戦略を立てるには、自社の強みを把握することが大前提となる。そこで、自社の強み・弱みを認識し、戦略を探っていく手法の一つである「SWOT分析」を活用し、自社の「内部環境」や「外部環境」における強みや弱みを把握することによって分析を行い、自社の経営戦略の方向性を定めていく。そして、事業計画策定に結び付けていく。

(3) マネジメントゲーム研修の開催（新規事業）

会社経営をマネジメントゲームを通して実践的に体験し、収益向上のための戦略的思考とその仕組みの修得、経営感覚を体得する。これにより、事業計画策定への意識づけを行う。また、経営指導員等も共に受講し、経営感覚の体得に努める。

※マネジメントゲームとは…

- ・ゲーム形式で企業経営をシュミレーションする、一種の体験学習。
- ・ゲームの中では、受講者1人1人が社長となり会社を設立し、設備投資、生産、販売等の経営活動の意思決定を行う。
- ・2日間で効率よく利益をあげ、各人が経営成績を競い合う体験をする。

[通常の研修との違い]

- ①期末に決算を行い、互いの業績を競う。
- ②生産・販売量、単価、人件費、投資負担等の様々な観点から、経営の状況を数字で理解し、改善点を見つける。
- ③上記の改善点は、経営計画の中で実行に移され、ゲームを通じて試される。
「改善点の認識 → 改善点の実行 → 事後の検証 → 改善点の認識」、という一種のPDCAサイクルを2日間で体験できるのが特徴である。

(4) 巡回または窓口での相談の実施（拡充事業）

経営指導員等による巡回または窓口での相談、各種セミナーの受講者、各種融資相談者の中から、伴走型支援対象者候補となる小規模事業者を選定し、経営分析（定性的分析、定量的分析）を行う。

[分析項目]

- ・定性的分析…「経営方針」「経営基盤」「市場動向」「競合状態」「販売力」「シェア」「技術力」「後継者の有無」など
 - ・定量的分析…「売上高の伸び率」「従業員1人当たりの売上高」「粗利益率」「資本力・資産力」「月売上高対借入金」など
- 「中小企業の経営指標」（日本政策金融公庫総合研究所編）と比較する

(5) 専門家派遣制度（エキスパートバンク、ミラサポ等）の活用

経営指導員等の巡回または窓口での相談を通じた小規模事業者からの経営相談の内容によっては、専門知識を有する地域の中小企業診断士・税理士・弁護士・社会保険労務士等の専門家と連携することで支援の方向性を見いだす。ミラサポ、エキスパートバンク制度による専門家派遣制度を活用し、伴走型の支援を実行していく。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
食料品製造業（小規模事業所）のニーズ、シーズ調査	未実施	30件	—	—	—	—
経営分析セミナー開催回数 受講者数	未実施 —	1回 15名	1回 15名	1回 20名	1回 20名	1回 20名
マネジメントゲーム研修 受講者数	未実施	1回 10名	1回 10名	1回 12名	1回 12名	1回 14名
経営分析 ・事業所数	未実施	24件	42件	47件	47件	47件
・回数		48回	84回	94回	94回	94回
		1年目 24件 48回	1年目 36件 72回 2年目 6件 12回	1年目 40件 80回 2年目 6件 12回 3年目 1件 2回	1年目 40件 80回 2年目 6件 12回 3年目 1件 2回	1年目 40件 80回 2年目 6件 12回 3年目 1件 2回
エキスパートバンク専門家 相談	10件	18件	18件	18件	18件	18件
ミラサポ専門家相談	66件	66件	66件	66件	66件	66件

※平成30年度から経営指導員数が1名減少することから、「経営分析件数」の目標値が伸びない。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

小規模事業者が経済社会情勢の変化に対応し、自らのビジネスモデルを再構築するため、顧客ニーズや自らの強み・弱みを踏まえた事業計画に基づく経営を推進することが重要になってくる。地域経済動向調査や経営分析の結果、需要動向の成果を活用しつつ、需要を見据えた事業計画の策定支援を実施していく。また、専門家、地域金融機関等とも連携し、伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

一方、地域における創業を促進させるため、酒田市創業支援センター、中心市街地まちづくり推進センターと連携して創業支援を行う。

■事業内容

- (1) 金融相談、巡回指導時に、小規模事業者からの相談等を受けるとともに、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行い、希望者には事業計画策定の支援、アドバイスを行う。
- (2) 事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会の開催により、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行い、希望者には事業計画策定の支援、アドバイスを行う。
- (3) 新商品開発や新サービス導入を見据えた事業計画策定を支援し、合わせて有効な施

策情報を提供する。

- (4) 企業の中核となる人材育成については、新入社員、中堅社員、管理職を対象とした職制階層別セミナーを開催し、体系的社員育成プログラムを提供する。また、中小企業研修派遣事業の実施により、中小企業大学校が実施する各種研修に若手経営者や後継者、中堅社員派遣を支援する。
- (5) 「食料品製造業からの支援対象者発掘調査」の結果から、経営改善に意欲ある小規模事業者の掘り起こしを行い、希望者には事業計画策定の支援、アドバイスをを行う。
- (6) 食品製造業者向けの「大手バイヤーと取引する際の基礎知識セミナー」（仮称）などの受講者の中から、経営改善に意欲ある小規模事業者の掘り起こしを行い、希望者には事業計画策定の支援、アドバイスをを行う。
- (7) 創業・起業者の育成に関して
 - ① 酒田市では、創業支援の拠点となる「酒田市創業支援センター」を平成26年9月に設置し創業希望者の相談に対応するとともに、地域の金融機関、酒田商工会議所、酒田ふれあい商工会、中小企業診断士等で構成する「酒田市創業促進協議会」を発足させ、関係機関が連携しながら酒田市内での創業の後押しを行う。商工会議所では、専門家相談を酒田市と連携して実施する。
 - ② 当会議所主催による創業塾（5日間・全10講）を開催し、経営の原理・原則を踏まえつつ、実践的な内容を重視し、成功・失敗事例から生きたノウハウを習得、またグループワークにより“気付き・体感”を得ることで、受講者のビジネスプランを練り上げていく。
 - ③ 創業塾終了後は、IM（インキュベーション・マネージャー）である経営指導員が中心になり、個別フォローアップを実施し、伴走型で創業を支援していく。
 - ④ 中心市街地の空き店舗対策として、酒田市と商工会議所が共同で「中心市街地まちづくり推進センター」を設置し、酒田市創業支援センターと連携しながら、出店希望者に空き店舗の詳細情報を提供するとともに、事業計画策定を支援する。また、各種施策の活用について伴走型で支援する。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定数	16件	20件	25件	20件	20件	20件
創業計画策定数	5件	8件	9件	10件	10件	10件
創業塾受講者数	17名	18名	19名	20名	20名	20名

※平成30年度から経営指導員数が1名減少することから、目標値が伸びない。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

■目的

当地域における小規模事業者の経営維持・発展を促進し、地域経済の活性化を図るため、既存の事業者に対しては、①事業計画策定後のモニタリング等による継続した支援を行う。また、創業を支援した事業者に対しては、②創業後において事業が軌道に乗るまでフォローアップを図る。さらに、以上①と②について、計画策定後の実行

管理・検証について支援することを目的とする。

■指導内容

- (1) 事業計画策定後3ヵ月に1度、フォローアップ指導を行う。計画遂行状況の確認、活用できる施策等の情報提供、計画遂行のための資金調達など、課題抽出及び課題解決のためのアドバイスを行う。経営指導員の範疇を超えた課題があれば、エキスパートバンク、ミラサポなどの制度を活用して専門家を招聘し、専門家と連携して支援していく。
- (2) 創業支援を経て創業した事業者に対して、3ヵ月に1度、フォローアップ指導を行う。国・県等の補助金等を活用している事業者に対しては、当初6ヵ月間は月1回フォローアップ指導を行う。事業状況の確認、課題や改善点を抽出し、解決のための支援を行う。経営指導員の範疇を超えた課題があれば、エキスパートバンク、ミラサポなどの制度を活用して専門家を招聘し、専門家と連携して支援していく。
- (3) 「酒田市創業支援センター」との連携（拡充調査）
酒田市創業支援センターと連携を図り、課題を抱えている創業希望者に経営指導員等が伴走型で支援していく。経営指導員の範疇を超えた課題があれば、同センターの専門家相談事業を活用して支援していく。
- (4) 「中心市街地まちづくり推進センター」との連携
中心市街地への出店者に対しては、中心市街地まちづくり推進センターと連携を図り進めていく。同センターからの中心市街地への新規出店者情報の提供に基づき、経営指導員等が3ヵ月に1度、フォローアップ指導を行う。事業状況の確認、課題や改善点を抽出し、解決のための支援を行う。経営指導員の範疇を超えた課題があれば、エキスパートバンク、ミラサポなどの制度を活用して専門家を招聘し、専門家と連携して支援していく。

■中心市街地まちづくり推進センターは、平成23年4月より、中心市街地の活性化を推進するために、新たに酒田市と当商工会議所が共同で設置し、次のような事業を行っている。

職員体制：市職員1名、会議所職員1名、タウンマネージャー1名、にぎわい支援員2名、街なかキャンパス支援員1名、計6名)

[事業内容]

- ・中心商店街の活性化に係る各種相談等への対応とワンストップサービスの提供
- ・「さかた街なかキャンパス」を活用した賑わいづくり
- ・賑わい創出を目的とした商店街事業への支援
- ・中心商店街の空き店舗活用の促進
- ・中心商店街での新規開業に係る各種相談等への対応
- ・酒田市中心市街地活性化基本計画の推進
- ・中心市街地の各種情報の発信

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
計画策定後フォローアップ						
・件数	14件	20件	28件	27件	27件	26件
・回数	—	80回	112回	108回	108回	104回
		1年目	1年目	1年目	1年目	1年目

		20件 80回	25件 100回 2年目 3件 12回	20件 80回 2年目 4件 16回 3年目 3件 12回	20件 80回 2年目 3件 12回 3年目 4件 16回	20件 80回 2年目 3件 12回 3年目 3件 12回
創業後フォローアップ ・件数	5件	8件	9件	10件	10件	10件
・回数	—	64回	80回	96回	96回	96回
		1年目 8件 6か月 48回 6か月以降 16回	1年目 9件 6か月 54回 6か月以降 18回 2年目 2件 8回	1年目 10件 6か月 60回 6か月以降 20回 2年目 2件 8回 3年目 2件 8回	1年目 10件 6か月 60回 6か月以降 20回 2年目 2件 8回 3年目 2件 8回	1年目 10件 6か月 60回 6か月以降 20回 2年目 2件 8回 3年目 2件 8回
酒田市創業支援センターとのミーティング	未実施	月1回	月1回	月1回	月1回	月1回
中心市街地への出店者へのフォローアップ ・件数	10件	10件	10件	10件	10件	10件
・回数	10回	40回	48回	48回	48回	48回
		1年目 10件 40回	1年目 10件 40回 2年目 2件 8回	1年目 10件 40回 2年目 2件 8回	1年目 10件 40回 2年目 2件 8回	1年目 10件 40回 2年目 2件 8回

※平成30年度から経営指導員数が1名減少することから、目標値が伸びない。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

■目的

小規模事業者は、新商品・新役務を開発する際にも、日常の事業運営が中心となり、外部環境や商品・役務に関する情報収集に時間を費やすことが難しく、「売れる商品を作る」という視点が欠けてしまうケースが見受けられる。小規模事業者に対し、いわゆるマーケットインの考え方を浸透させ、小規模事業者が需要動向調査を行う際には、経営指導員等が積極的にサポートしながら、買い手（消費者・バイヤー）のニーズ、市場

動向等を把握、提供し、販売促進を支援していく。

■事業内容

(1) 小規模事業者が販売する新商品・役務を対象とした調査

➤ 商業・サービス業（飲食業含む）の場合

小規模事業者が開発した新商品・役務を顧客がどう判断しているかを調査する際に、以下の支援を行う。

①ターゲット顧客のニーズ調査

- ・収集項目 : 年代、性別、顧客の声（商品・役務に対する満足度、価格に対する満足度、雰囲気などの満足度、従来商品・他社商品との比較など）
- ・分析手段 : 事業者と経営指導員とで協議して、ターゲット顧客を想定し、アンケートの質問項目を設定する。主には、その事業者の顧客を対象にヒアリングまたは郵送によりアンケートに回答してもらう。1店舗あたりの回答数は最低50人以上のサンプルを収集する。
- ・成果の活用 : 調査結果を個店毎にその新商品やサービスの満足度などに上記項目に集計、分析し、巡回訪問を通じて個別に事業者を提供するとともに、事業者の販路開拓や商品・サービス販売戦略の見直しなど個別の事業計画策定の際にも活用する。

②同業者等の把握（酒田市内）

事業者が自社の商品・役務の新たな販路開拓を効果的に行うためには、今後、ターゲットとする商圏の状況を把握する必要がある。当会議所では、調査の有効性を高めるために、以下の支援を行っていく。なお商圏調査の範囲は、様々な情報を入手しやすい酒田市内を原則とする。他市を希望する事業者においては、該当する市町村の商工団体と連携して、商圏状況の把握に努める。

- ・収集項目 : 酒田市内の同業者の把握（同業者、関連がある事業者）
→事業所名、立地場所、事業所規模（地域内でのおおよその順位）、品揃えやメニューの傾向、価格の傾向など
- ・分析手段 : タウンページや実地調査にて把握する。
同規模の都市と比較して同業者が多いのか少ないのか分析してみる。
- ・成果の活用 : 当会議所においては事業者へのアドバイスに活用。事業者においては販路開拓や事業戦略の見直しの参考材料として活用する。

➤ 食品製造業の場合

③ニーズ調査（「売れる」モノづくりを調査する）

モノづくりにおいては製造者の思い込みで製品を作りあげてしまうことが多い。当地域には食品製造業を営む小規模事業者の割合が多い。新商品開発の際は「売れる商品を作りたい」、既存商品については「作ったけれど売れない」といったことが多い。また、地域の人口減少が進んでいく中で、地域外に積極的に進出していくことも大切である。そこで、「売れるモノづくり」を調査するため、スーパー、百貨店などのバイヤーがどのような商品を求めているのかを経営指導員等が研修会等に参加して調査する。

- a) 調査方法 : 経営指導員等が研修会等に参加して、バイヤーがどのような商品を求めているかを調査する。

- b) 調査項目 : バイヤーのニーズ、トレンド、売れる商品の傾向。
 c) 成果の活用 : 当会議所においては事業者のアドバイスに活用する。また、今後のセミナーに招聘するバイヤーの候補者としてリストアップする。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
需要動向調査事業者数 (商業・サービス業)	未実施	2件	3件	3件	5件	5件
需要動向調査事業者数 (食品製造業)	未実施	2件	4件	6件	6件	6件

(2) 業種別・品目別の需要動向調査

業種別や品目別の需要動向調査についても、事業者が新商品の事業計画を作成したり、販路開拓を行ったりする上で有効であることから、当会議所においては、以下の支援を行っていく。

①統計資料や文献等による業種別・品目別の市場の把握

事業者が販売ターゲットとする市場の消費者動向や規模を把握するために、担当経営指導員が支援機関や業界からの情報収集を行い、小規模事業者の需要動向調査や事業計画策定等に役立てる。

・収集項目 :

資料	収集項目
業種別審査事典	業界動向、市場規模、需給動向
山形県買物動向調査	県内各市町村別の商圈の動向、買物の際の重視する点、県外での買物状況、通信販売での買物状況
日経テレコン	「日経POS情報」…消費者の好みの変化やヒットの兆し、売れ筋情報。

- ・分析手段 : 担当経営指導員が事業者の要望に即した統計資料等を入手し、業種や品目等に関連する資料を事業者に提供していく。
- ・成果の活用 : 業種別や品目別の動向を知ること、新商品のアイデア探索や今後の事業戦略を考える参考材料として活用できる。

②バイヤーを招聘してのセミナーを開催

食品製造業者を対象にセミナーを開催し、市場のトレンドやニーズを学ぶ機会を設ける。

a) 売れるモノづくりを实践

- ・新商品の企画・開発
- ・既存商品のブラッシュアップ
- ・専門家による商品クリニック
- ・教育訓練・セミナーなど

b) 販路を意識した評価・改善

- ・バイヤーによる商品アドバイス

- ・求評会、グループインタビュー
- ・食品表示、FCP商談シート
- ・パッケージ、販促ツール改善

※FCP（フード・コミュニケーション・プロジェクト）は、食品事業者、関連事業者、行政、消費者等の連携により、消費者の「食」に対する信頼の向上に取り組むプロジェクトである。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
業種別・品目別需要動向調査（提供事業者数）	未実施	34件	34件	34件	34件	34件
バイヤーを招聘してのセミナー（受講者数）	未実施	15名	20名	25名	25名	25名
業種別・品目別需要動向調査（事業者数）	未実施	2件	4件	6件	6件	6件

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】

■目的

食品製造業の小規模事業者ならではのニッチな製品や地域資源を活用した新商品を域外に販路を開拓することを目指す。BtoBの取引拡大を想定する。よって、商談会、展示会等に積極的に参加し、バイヤーとの商談の場を設けていく。

一方、商店街の個店支援については、BtoCを意識して、トレンドを把握して品揃えに活かしていくことや、ITを活用して新規顧客の獲得を支援していく。

これらの取り組みにより、事業の持続的な発展を実現できるよう支援していく。

■事業内容

(1) 「地域商品の販路拡大セミナー」（仮称）の開催（新規事業）

主に食品製造業者を対象とした「大手バイヤーと取引する際の基礎知識セミナー」の開催に続いて、売れる商品づくりと商談で成約を勝ち取る極意について学ぶセミナーを開催し、新商品開発に取り組む気運を醸成する。その後に、各種展示会や商談会への出展を念頭に、伴走支援で商品開発、販路拡大を支援していく。

- ・「売れるモノづくり」の実践
- ・販路を意識した評価・改善
- ・フィードバックにより「売れる商品」を創る！
- ・バイヤーに対する商品PR
- ・商談会・催事企画・テスト販売

(2) 地域商品の販路拡大へ向けた商談会、見本市への参加（新規事業）

「地域商品の販路拡大セミナー」（仮称）への参加者を中心に、新商品開発あるいは既存商品のブラッシュアップに取り組む小規模事業者を掘り起こし、伴走型で商品開発を支援していく。開発した商品は市外で開催される商談会または見本市などに出展し、BtoBの販路開拓と認知度の向上を図る。

(3) さかた産業フェアの開催

「さかた産業フェア」を酒田市、酒田ふれあい商工会と連携して開催し、地域で造られている各種製品、地域内企業の創造技術及び企業内容の宣伝等を行う場を提供する。また、出店者同士の交流懇談会、海外進出を見据えて JETRO 山形貿易センターの担当者を招聘しての相談会（輸出入・投資相談、海外展開に関する相談）を開催する。

「さかた産業フェア」とは…

- ①目的：地元企業に自社PRの場を提供し、地元ものづくり企業の技術や製品を地域内外へ発信する企業の祭典として、地域製品の周知と販路拡大等を支援するとともに、新商品開発を促進し、企業の振興と地域産業の活性化を図ることを目的に開催します。
- ②主催：さかた産業フェア運営協議会（酒田市、酒田商工会議所、酒田ふれあい商工会）
- ③会場：酒田市体育館（〒998-0836 酒田市入船町3番20号）
- ④出展対象：地域内（酒田市、三川町、庄内町、遊佐町）に事業所がある企業で以下に該当するもの
 - ・地域内で造られている各種製品（半製品も含む）
 - ・地域内企業の製造技術並びに企業内容の宣伝
 - ・地域内企業に必要な新技術、設備の紹介
 - ・地域内企業で新たに開発された商品、食品
- ⑤開催頻度：年1回 2日間開催
（平成27年度は、10月3日（土）・4日（日）開催）
- ⑥来場者数：平成27年度＝8,400名 平成26年度＝7,200名

(4) IT活用セミナーの開催

①スマートフォン活用集客セミナー

主に商店街の個店を対象に、身近になっているスマートフォンを活用した集客セミナーを開催する。ネットショップユーザーの約5割がスマートフォンで購入し、今後ますます増えていく傾向にある。チラシやフリーペーパーとの併用、ホームページへの誘導と検索、SNSの効果的な活用について研修し、実践に向けた支援を行う。

②YouTube 動画活用セミナー

主に商店街の個店を対象に、YouTube 動画活用戦略を学ぶ。ソーシャルメディアによる動線構築法、露出向上に有利なソーシャルメディアの理解、スモールキーワード&ターゲットキーワード、YouTubeの概要とメリットなどを学び、実践に向けた支援を行う。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
販路拡大セミナー 受講者数	未実施	1回 15名	1回 15名	1回 20名	1回 20名	1回 20名
商談会または見本市出展 ・出展1社に対する 商談件数	未実施	—	1回 5社	1回 5社	1回 5社	1回 5社
さかた産業フェア出展社数	54社	55社	55社	55社	55社	55社

I T活用セミナーの開催 受講者数	2月開催 予定	1回 20名	1回 20名	1回 20名	1回 20名	1回 20名
----------------------	------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

II. 地域経済の活性化に資する取組

当商工会議所が山形県、酒田市、(一社)酒田観光物産協会、市内企業・関連団体などとの連携を図り、地域のあるべき姿を共有しながら地域経済の活性化に資する取り組みを行う。

前掲「小規模事業者の中長期的な振興のありか方」で示した「中心市街地活性化」、「人口減少の抑制」を実現するために、「着地型観光の研究と推進」、「中心市街地まちづくり推進センターの継続設置」、「交流人口の増加」、「新規高等学校卒業予定者の地元定着率向上」に力を入れていく。

1. 着地型観光の研究と推進

当商工会議所内に観光政策委員会を設置し、着地型観光の取り組みを推進していく。また、酒田市(担当部長、課長など)、酒田観光物産協会(会長、副会長など)、当商工会議所(会頭、観光担当副会頭、観光部会長、観光政策委員長など)の三者による酒田市観光協議会を年4回開催し、酒田市の観光事業の推進のため意見交換を行い、意思統一を図る。

本市の観光に関する課題として、(1)観光資源の充実と活用、(2)受け入れ態勢の整備と滞在型観光の推進、(3)誘客に向けた賑わいの創出、(4)観光情報の発信などがあげられている(酒田市観光基本計画(平成20年に酒田市が策定)より)。

当商工会議所では平成23年度より重点事業項目に「着地型観光の研究と推進」を掲げ、観光による交流人口の拡大を地域活性化の柱と位置づけている。

傘福に関しては、当商工会議所女性会が平成17年から復活に取り組んできた。九州柳川のさげもん・伊豆稲取のつるし飾り・酒田の傘福と日本三大つるし飾りとして全国的にも知れわたり、本市の新たな観光資源として期待を集めている。

今後も地域資源を活用した旅行商品を造成し、着地型観光の実践に取り組んでいく。また、市民が地域資源を再認識し、歴史と文化を学ぶ場の提供として、「まち歩き倶楽部」(仮称)事業に取り組む。

■事業内容

- (1) 当商工会議所が中心となり、酒田市、東北公益文科大学、中心市街地まちづくり推進センター、市民有志による「湊町さかた探検隊」、酒田市観光ガイド協会と協力、連携を図りながら「まち歩き倶楽部」(仮称)を年6回実施する。当事業は、市民を主な対象として、湊町酒田の新旧郷土遺産(地域資源)と新しい観光情報に気軽に触れる機会を提供しながら、市民発信力の強化を図り、観光誘致の促進とおもてなしの向上を図る。中心市街地を主に各回、テーマ、エリアに沿って散策する市民ウォーク。当商工会議所が主催し、酒田市とまちづくり推進センターが共催。酒田市観光ガイド協会と湊町さかた探検隊(市民グループ)がサポートする。5月から11月まで(8月を除く)毎月第2土曜日に実施する。事前申込みは取らず、当日指定した場所に集合する方式で気軽に参加できるようにする。参加料は無料。

酒田市観光ガイドの説明を聞きながら、1回あたり2～3時間程度散策する。「地元の人が地元を知らない」と言われがちだが、市民が地域資源の良さを再認識し、他地域からの旅行者におもてなしの心を持って対応できよう、市民ガイド化を目指していく。

(2) 傘福常設展示の開催

毎年2月下旬～4月上旬まで、山王くらぶを会場に傘福常設展示を開催している。今後は傘福を雛祭りの時期だけでなく、年間を通じて活用していくため、展示期間の延長を検討していく。傘福を地域資源の一つと位置づけ、着地型観光の素材として活用していく。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
まち歩き倶楽部(回数)	6回	6回	6回	6回	6回	6回
まち歩き倶楽部(参加者数)	751名	720名	720名	720名	720名	720名
傘福展示入場者数(人)	8,000名	8,500名	9,000名	9,500名	10,000名	10,000名

2. 中心市街地まちづくり推進センターの継続設置

酒田市中心市街地活性化における都市機能の増進及び経済活力の向上を総合的かつ一体的に推進するため、中心市街地活性化協議会で各種事業の推進のため意見交換を行い、意思統一を図る。

また、空洞化が進行しつつある中心市街地のにぎわいを推進するため、平成23年度4月に酒田市と当商工会議所が共同で「中心市街地まちづくり推進センター」を設置した。職員体制は、市及び商工会議所からの出向職員各1名、商工会議所臨時職員4名（タウンマネジャー1名、にぎわい支援員2名、街なかキャンパス支援員1名）、計6名体制で、酒田産業会館1階・酒田市異業種交流プラザ内に事務所を設置した。新規開業者への各種相談やフォローアップのほか、空き店舗対策、商店街支援などの総合窓口として相談を受け、適切な支援制度を案内している。

[事業内容]

- (1) 商店街での新規開業に係わる窓口相談対応
 - 新規開業者からの相談に対し、助成金・補助金の説明をはじめ、事業計画書の作成及び資金調達、融資制度、決算・申告等も含め対応。
- (2) 新規開業者へのフォローアップ
 - 新規開業に係わる各種助成制度の紹介ほか、開業初期に必要な経費に助成
 - ①中心市街地空き店舗等入居者支援助成金（事業費：市単独）
 - ②中心市街地空き店舗等改装助成金（事業費：市単）
 - ③魅力ある個店誘致支援事業費補助金（事業費：市単）
 - ④新規開業者フォローアップ補助金（事業費：市・会議所）
- (3) 重点的な商業集積の促進
 - 中通り商店街及び中町中和会商店街に位置する空き店舗へ、集中的に集客効果の高い業種を誘致するため、出店者に家賃補助を行う。
 - ①商業集積促進補助金（事業費：市・会議所）

- (4) 空き店舗情報の調査
→空き店舗の現状調査（踏査、不動産会社へ訪問）により、空き店舗情報収集しリスト作成する。その上で、活用されない課題を調査し、対策を検討する。収集した空き店舗情報は、開業相談者等へ情報提供し、中心市街地へ出店を推進する。
- (5) 商店街活性化事業
①商店街活性化に係わる各種助成制度のPRと活用の支援
a. 各補助事業メニューについてのチラシ作成と配布
b. 各補助事業メニューを市広報、センター広報紙及びHP等にてPR
c. 宅建協会へのDM送付及び意見交換会等での周知
- (6) 中心市街地活性化基本計画の推進
→新中心市街地活性化基本計画が、平成27年3月27日付けで内閣総理大臣から認定されました。中心市街地活性化のため、官民一体となって基本計画の推進に取り組んでいきます。
- (7) さかた街なかキャンパス事業
→当商工会議所が空き店舗を賃借し、平成16年から「さかた街なかキャンパス」を開設している。市民各層の企画展示や学生の活動拠点として活用し、商店街へ集客を図ることを目指している。
- (8) 商店街(商店)の活性化促進
①商店街イメージアップ補助金（事業費：市・会議所）
→商店街のイメージアップを図るために行う事業費へ助成する。
②個店連携イベント補助金（事業費：市・会議所）
→商店街の枠を超えた2店舗以上の店舗が連携して行う集客事業に対し助成する。
③中央公園賑わい対策補助金（事業費：市・会議所）
→中央公園利用促進のため、イベント等を実施する団体の実施費用に対し助成する。
- (9) 各種情報発信事業
→広報誌の発行やホームページを活用して、中心市街地に関連した各種情報を広く発信している。
①広報紙「まちなかプレス」毎月1回発行。
→コミュニティ新聞折り込みにて、市内全戸配布および関係施設等へ配布。紙面で商店街のイベント等をPRし、集客を支援している。また、個店を取り上げ紹介することで、個店PRを支援している。さらに、中心市街地にある地域資源を紹介し、街なかの魅力を市民に紹介している。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
新規開業窓口相談件数	198件	210件	220件	220件	220件	220件
商店街エリア新規出店件数	7件	7件	8件	8件	8件	8件
さかた街なかキャンパス入館者数	13,712名	14,000名	14,000名	14,000名	14,000名	14,000名

3. 交流人口の増加

交流人口の増加を図るため、着地型観光の推進の他、酒田市、酒田観光物産協会、酒田市商店街連合会などと協力・連携しながら、各種イベント・まつりを開催している。

(1) 酒田まつり

→庄内三大まつりのひとつ。上下日枝神社の例大祭「山王まつり」として、慶長14年(1609年)から一度も休むことなく続いている祭で、酒田大火復興記念となった昭和54年から「酒田まつり」として開催しています。5月19日は宵祭り、20日の本祭りには大獅子や仔獅子、傘鉾など約50台の山車行列があります。立て山鉾も必見です。(商工会議所は、実行委員会の構成員として協力。)

(2) 港まつり・酒田花火ショー

→8月の第1土曜日に開催。最上川河口の広大な敷地を最大限に利用したダイナミックな花火ショーです。水上スターメインや空中スターメイン、圧巻の2kmに渡る空中ナイアガラなど見どころ満載です。(商工会議所は、実行委員会の構成として協力。)

(3) どんしゃんまつり

→10月の第3土曜・日曜日に開催。「どんしゃん」とは、舟を呑むほどの大魚「呑舟(どんしゅう)」が語源とも言われ、商売繁盛するようにとの思いで名づけられました。お祭りでは、出店はもちろん、フリーマーケットやステージイベント、さらには、酒田ミュージックフェスティバルも同時開催され、街中で様々なジャンルの音楽が流れる賑やかな2日間です。(商工会議所は、事務局を担当。)

(4) 酒田日本海寒鱈まつり

→1月の第3土曜・日曜日に開催。日本海の冬の味覚「寒鱈」を、身も骨も内臓も余すところなく大鍋に入れ、味噌仕立てにして豪快に煮たあつあつの「寒鱈汁」を雪のちらつく屋外で堪能するまつりです。(商工会議所は、事務局を担当。)

4. 新規高等学校卒業予定者の地元定着率向上プロジェクト

新規高等学校卒業予定者の地元定着率を高めるため、地域の高等学校、酒田市、ハローワーク酒田等と協力し、各種事業、取り組みを断続的に実施し、轆いては、若者の地元定着を高め、地域の人口減少抑制を図る。

ハローワーク酒田管内の新規高等学校卒業予定者の平成25年度の地元定着率は58.9%と山形県平均の78%を大きく下回り、県内で最も低い状態である。

経済界として今できることは何かを検討した結果、新規高等学校卒業予定者で地元就職を希望する生徒に就職先の選択肢を広げるために、早期に求人を出すことが、県外流出者の増加を押さえることができると考え、平成26年度当初より様々な会合で、事業主へ早期の求人票提出を要請していきます。その結果、平成27年度の地元定着

率は64.3%まで向上した。しかしながら、山形県平均の78.9%を大きく下回り、県内で最も低い状態である。

反面、各社からの求人数が多いことは、多数の未充足求人が発生することになり、企業経営上は、年齢別就業者階層の構築が難しくなり、技術や技能の承継に深刻な問題を抱えることとなります。

■事業内容

- (1) 毎月1回、酒田市、ハローワーク酒田、当商工会議所が参加して「雇用情勢等にかかる情報交換会」を開催し、情報の共有化を図る。
- (2) 高校3年生模擬面接会（8月）
→企業の人事担当者を面接官としての研修
- (3) 高校2年生就職セミナー（2月、延べ5回）
- (4) 関係団体の就職支援事業への協力
 - ・庄内地区高校生就職面談会（11月）
内容：高校卒業予定者と求人企業との合同就職面談会
- (5) その他雇用対策に必要な事業
 - ・高校生の地元企業見学会
 - ・管内高等学校長と関係機関による新規学卒者の就職に関する意見交換会
- (6) 中小・小規模事業所向けに、各企業の求人のためのホームページが、高校生が見やすいものになるように改善を支援していく。

■目標

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
新規高等学校卒業者県内定着率	64.3%	65.0%	66.0%	67.0%	68.0%	69.0%

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

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

- (1) 酒田市中心小企業支援連絡会議の開催（年2回）（構成員：酒田市、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、地域金融機関（営業部長クラス）、中小企業診断士）
目的：①各機関の連携、情報共有を強化、勉強会の開催等により、支援力をアップ。
②知恵を出し合い、案件を共同でブラッシュアップ。“酒田で頑張る人”を応援
③企業向けセミナー等の開催により“知”の支援を強化
→企業の利便性向上（ワンストップサービス化）
内容：①国・県・市などの支援施策の紹介
②管内の業況調査結果報告
③中小企業診断士による相談内容の紹介 など
④各機関における事例発表と質疑
- (2) 小企業者等経営改善資金推薦団体連絡協議会（日本政策金融公庫酒田支店主催、年2回）

目的：日本政策金融公庫酒田支店および酒田支店管内の商工会議所、商工会と商工会と小規模事業者支援に関する情報交換を行い、支援力アップを図る。

内容：①日本政策金融公庫からの情報提供

②酒田商工会議所、鶴岡商工会議所、遊佐商工会、酒田ふれあい商工会、出羽商工会から各地域のトピックスや業況の報告 など

- (3) 日本政策金融公庫酒田支店担当者と経営指導員との情報交換会を年1回開催し、地域内の金融に関する状況を把握するとともに、小規模事業者の指導の際の参考とする。
- (4) 山形県信用保証協会酒田支店の職員と経営指導員との情報交換会を年1回開催し、地域内の金融に関する状況を把握するとともに、小規模事業者の指導の際の参考とする。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

前述の経営発達支援事業を実施するには、経営指導員等の資質向上とノウハウ実績の共有化が必要とおなるため、以下の取り組みを実施する。

- (1) 山形県内商工会議所において、経営指導員等研修会に経営指導員、記帳専任職員、補助員が参加。
- (2) 山形県の資質向上対策事業費を活用して中小企業大学校の中小企業支援担当者等研修に経営指導員（2～3名）が参加。
- (3) マネジメントゲーム体験学習に経営指導員3名が参加
- (4) 全国統一演習研修事業（経営指導員等Web研修）の受講
- (5) 一般職員については、日本商工会議所、東北六県商工会議所連合会、山形県商工会議所連合会が主催する各種研修会に参加し資質の向上を図る。
- (6) 上記のそれぞれの研修機会への参加のほか、経営状況の分析や事業計画策定支援など各事業者の支援段階においても、経営指導員と記帳専任員や補助員が複数名で取り組むことで、OJTを通じた支援能力の向上や情報の共有に努める。
- (7) 月に1回、当会議所の経営指導員、記帳専任職員、補助員全員の出席により、国・県・市などの施策活用に関する情報交換などを行うことにより、小規模事業者の支援進捗状況を理解し、情報の共有化と職員の資質向上を図る。
- (8) 巡回指導、経営分析の結果や事業計画策定状況とその進捗状況など個社支援の結果や窓口指導の内容については、TOAS（商工会議所トータルOAシステム）を使用して記録し、共有化を図る。また、事業者支援の成功事例など今後の支援の参考となるケースについても情報の共有を図る。
- (9) 指導先から提供された決算書などの書類は、事業所ごとにファイルに入れ、鍵付きのキャビネットに保存。必要あるときは閲覧できるようにし、共有化を図る。
- (10) 作成した事業計画書や経営分析結果などの書類は、パソコンのネットワーク内に共通のフォルダーを設けて保存し、ノウハウの蓄積を図る。

以上を通じて、個別の指導員等の質の向上と組織全体でのノウハウの共有等を図り、職員の人事異動や退職でも会議所の支援・サービスの質の維持向上が図られるように取り組んで行く。

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、本計画に記載の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。

- (1) 酒田商工会議所総務委員会において、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- (2) 酒田商工会議所監査会において、評価・見直しの方針を決定する。
- (3) 外部評価員に山形県庄内総合支庁産業経済部産業経済企画課長、酒田市商工観光部長、酒田金融協会会長、東北税理士会酒田支部長を委嘱し、事業の評価及び見直しを行い、業務を継続的に改善していく。
- (4) 事業の成果・評価・見直し結果については、正副会頭会議へ報告し、承認を受ける。
- (5) 事業の成果・評価・見直し結果を酒田商工会議所のホームページで計画期間中公表する (<http://www.sakata-cci.or.jp>)。

(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4月現在)	
(1) 組織体制					
酒田商工会議所					
No.	所 属		役職名	担当業務	関わりの有無
1			専務理事		
2			理事・事務局長	・地域経済動向調査 ・高卒者地元就職率向上	○
3			事務局次長 (兼)総務部長		
4	総務部	総務企画課	課長		
5	総務部	総務企画課	係長		
6	総務部	総務企画課	主事		
7	総務部	総務企画課	主事補		
8	総務部	総務企画課	臨時職員	・高卒者地元就職率向上 ・着地型観光実践	○
9	中小企業相談所		所長 経営指導員	・巡回訪問 ・窓口相談 ・融資相談 ・経営分析 ・中心市街地活性化 ・着地型観光関係 ・まち歩き倶楽部	○
10	中小企業相談所	経営相談課	課長 経営指導員	・巡回訪問 ・窓口相談 ・融資相談 ・経営分析	○
11	中小企業相談所	経営相談課	係長 経営指導員	・さかた産業フェア ・体系的社員育成プログラム提供 ・巡回訪問 ・窓口相談 ・融資相談 ・ミラサポ関係 ・エキスパートバンク関係	○
12	中小企業相談所	経営相談課	係長 経営指導員	・巡回訪問 ・窓口相談 ・融資相談 ・まちづくり推進センター	○

				<ul style="list-style-type: none"> ・創業支援関係 ・どんしゃんまつり ・寒鱈まつり 	
1 3	中小企業相談所	経営相談課	主任 経営指導員	<ul style="list-style-type: none"> ・巡回訪問 ・窓口相談 ・融資相談 ・中小企業研修派遣事業 ・持続化補助金関係 ・女性会 ・どんしゃんまつり 	○
1 4	中小企業相談所	経営相談課	主事	<ul style="list-style-type: none"> ・会報「商工さかた」 ・各種経済指標 	○
1 5	中小企業相談所	経営相談課	主事 経営指導員	<ul style="list-style-type: none"> ・巡回訪問 ・窓口相談 ・融資相談 ・青年部 	○
1 6	中小企業相談所	経営相談課	主事 補助員	・中小企業相談所総務 全般	○
1 7	中小企業相談所	経営相談課	主事記帳専任 職員	・記帳指導	○
1 8	中小企業相談所	経営相談課	主事 補助員	・中小企業相談所総務 全般	○
1 9	中小企業相談所	経営相談課	臨時職員 記帳指導員	<ul style="list-style-type: none"> ・巡回訪問 ・窓口相談 	○
2 0	中心市街地まちづ くり推進センター		臨時職員	・中心市街地活性化	○
2 1	中心市街地まちづ くり推進センター		臨時職員	・中心市街地活性化	○
2 2	中心市街地まちづ くり推進センター		臨時職員	・中心市街地活性化	○
2 3	中心市街地まちづ くり推進センター		臨時職員	・中心市街地活性化	○

経営指導員数 6名

役員 2名

職員 15名

臨時職員 6名

合計 23名

(2) 連絡先

山形県酒田市中町二丁目5-10

酒田商工会議所 中小企業相談所

TEL. 0234-22-9311

F A X. 0 2 3 4 - 2 2 - 9 3 1 0
e-mail.mail@sakata-cci.or.jp

(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	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	6,040	6,360	6,460	6,560	6,560
調査事業	60	60	60	60	60
セミナー開催費	2,120	2,120	2,120	2,120	2,120
研修会開催	300	300	300	300	300
後継者育成事業	350	350	350	350	350
見本市参加事業	200	300	400	500	500
経営分析事業	500	500	500	500	500
創業者支援事業	1,530	1,530	1,530	1,530	1,530
個別相談事業	200	300	300	300	300
事業計画策定事業	120	240	240	240	240
経営革新事業	60	60	60	60	60
地域活性化事業	600	600	600	600	600

(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。

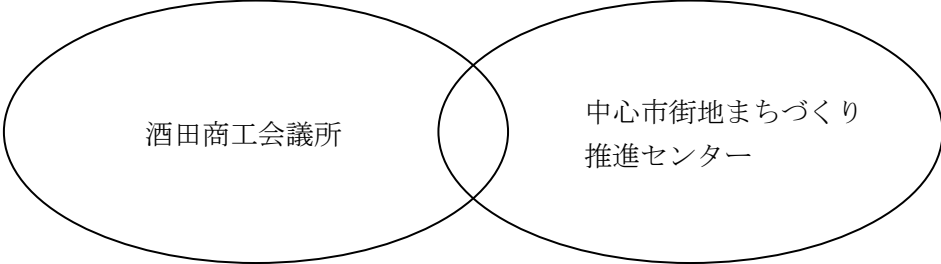
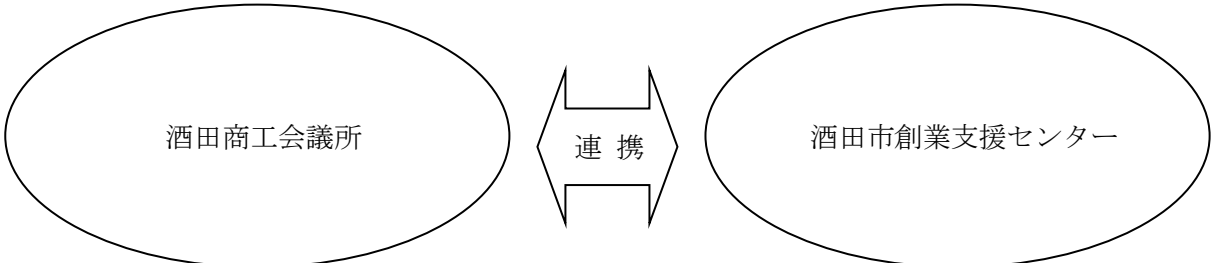
調達方法

会費、各種事業収入、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費

(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
<p>①中心市街地活性化に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・中心商店街の活性化に係る各種相談等への対応とワンストップサービスの提供・さかた街なかキャンパスを活用した賑わいづくり・賑わい創出を目的とした商店街事業への支援・中心商店街の空き店舗活用の促進・中心商店街での新規開業に係る各種相談等への対応・酒田市中心市街地活性化基本計画の推進・中心市街地の各種情報の発信 <p>②創業支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・創業、起業に関するワンストップ相談窓口・支援制度の案内・中小企業診断士による専門家相談
連携者及びその役割
<p>①中心市街地まちづくり推進センター(住所:酒田市中町2丁目5-10 酒田産業会館 1階) 市職員(出向・1名)と連携 ※当会議所より、経営指導員出向(1名・兼務)、臨時職員派遣(4名)</p> <p>②酒田市創業支援センター(住所:酒田市中町2丁目5-10 酒田産業会館 1階) 創業支援コーディネーター(1名)と連携</p>
連携体制図等
<p>①商工会議所と中心市街地まちづくり推進センター</p>  <p>The diagram consists of two overlapping ovals. The left oval is labeled '酒田商工会議所' (Sakata Chamber of Commerce and Industry) and the right oval is labeled '中心市街地まちづくり推進センター' (Sakata Center for Revitalizing the Central City Area). The overlapping area in the center represents their joint collaboration.</p>
<p>②商工会議所と酒田市創業支援センター</p>  <p>The diagram shows two ovals, one on the left labeled '酒田商工会議所' (Sakata Chamber of Commerce and Industry) and one on the right labeled '酒田市創業支援センター' (Sakata Center for Entrepreneurship Support). Between the two ovals is a double-headed arrow with the word '連携' (Collaboration) written inside it, indicating a partnership between the two entities.</p>