

経営発達支援計画の概要

実施者名	富山商工会議所
実施期間	平成27年4月1日～平成32年3月31日
目標	<p>地域や業界を牽引する小規模事業者を育てるため、経営指導員が小規模事業者の身近な相談者となり、「経営分析」から「経営計画の策定」そして「フォローアップ」まで行う「伴走型の経営支援」を推進する。</p> <p>また、「中小企業白書」にも記載があるとおり、小規模事業者の大きな経営課題として「営業・販路開拓」が挙げられている。この課題を解決するため、商品をPRする場や事業パートナーを発掘する機会を提供し、その需要に応える。</p> <p>そして、新たな雇用を生み出し地域の活性化に資する創業を支援するため、創業者の相談にワンストップで応える態勢を整えるとともに、創業ビジネススクールの開催を通し、経営に関する知識の習得等をサポートする一方、廃業が増える中、廃業予定者が持つ経営資源と経営基盤が脆弱な創業予定者とのマッチングの機会を設けることで、事業承継の円滑化を図る。</p>
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <p>1．地域の経済動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 景気動向調査、小規模事業者アンケート調査の実施 ◇ 商工会議所L O B O調査、中小企業景況調査の実施 <p>2．経営状況の分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 課題解決、支援、アイデアを求める小規模事業者への個別相談 ◇ 富山市ヤングカンパニー大賞、ベストショップコンテストの実施 <p>3．事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 経営計画策定セミナー・個別相談の実施 ◇ 小規模事業者持続化補助金をはじめとする国や県・市等の補助・助成制度申請に係る事業計画策定を支援 ◇ 創業ビジネススクールの実施及び創業促進補助金や融資等の申請に係る創業事業計画策定を支援 <p>4．事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 小規模事業者経営発達支援融資制度の活用促進 ◇ 経営革新申請に係る支援 ◇ 「(仮称)創・廃業マッチング」事業の実施 <p>5．需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 消費動向調査、歩行者通行量調査の実施 ◇ 消費者の意見を反映させる仕組みを構築し、売れる商品づくりを支援 ◇ 調査レポート(仮称)の発行 <p>6．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ とやまビジネスドラフトの実施及び対象エリアの拡大 ◇ 新商品・新サービス合同プレス発表会や共同広告による販路開拓支援 ◇ インターネット・SNSを活用した小規模事業者の情報発信支援 <p>・地域経済の活性化に資する取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇ 富山市や富山市観光協会・商店街等との連携による地域振興
連絡先	<p>〒930-0083 富山県富山市総曲輪 2-1-3</p> <p>富山商工会議所 / 中小企業支援部 Fax 076-423-1174</p> <p>[経営支援課] 076-423-1171 [専門相談課] 423-1172</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

(1) 富山市の概況

富山県は幾度かの変遷を経て、石川県から分県する形で明治 16 年に置県され、明治 22 年 4 月 1 日に富山市が誕生した。

富山市は古より、豊かな自然の恵みを楽しみながら、幾多の災害や先の大戦の戦禍を乗り越え、高度経済成長の波に乗り、日本海側有数の中核都市を築いてきた。3 千メートル級の立山連峰から流れ出る急流河川の氾濫・洪水など甚大な自然災害に見舞われたが、先人の不屈の精神により、治水事業を行い、田地を開き、山の恵み、水の恵み、海の恵みによって、まちを創ってきた。



◆富山市街地（3 千メートル級の山々が連なる立山連峰をバックに）

江戸時代には、弛まぬ努力と情報収集によって全国に商圏を広げた富山売薬は、「先用後利」という独自の方法で富山を代表する産業として発展し、それは、製薬業にとどまらず、関連する印刷業やデザイン、情報産業などの礎となっており、現在も医薬品産業は富山市のリーディング産業として本市経済を牽引している。また、北前船による北海道交易は、農業生産力を高めるとともに、昆布に代表される独自の食文化を創ってきた。

これらの産業がもたらした資本は、「治水」から「利水」へと踏み出させ、電力会社を興し、その電力と水は重化学工業の発展や精密機械工業の発展へとつながっていった。そして、先の大戦により大半が焦土と化した市街地は、市民の一丸となった不断の努力によって新しい街並みへ生まれ変わった。

戦後、数次の市町村合併を経て発展を遂げた富山市は、将来の人口減少と高齢化に対応した低炭素型の環境に配慮した社会を見据え、まちづくりの基本方針を「公共交通を軸とした拠点集中型のコンパクトなまちづくり」として、全国初の本格的 L R T が運行され、また「環境未来都市」、「環境モデル都市」に選定された。

■富山市の指標

人口・世帯数	419,709 人・170,859 世帯（平成 27 年 1 月末現在）
面積	1241.85 km ²
製造品出荷額等	1 兆 672 億円（平成 24 年経済センサス）※
卸・小売販売額	1 兆 8,214 億円（平成 19 年商業統計）

※従業員 4 人以上の事業所における製造品出荷額等



◆富山県とその周辺を囲む県

◆中心市街地を走る路面電車「セントラム」



◆市内にある製薬メーカー敷地内に併設された同社の売薬資料館 ◆富山湾・富山平野と立山連峰

平成 27 年 3 月 14 日には待望の北陸新幹線（東京－富山・金沢間）が開業する。この北陸新幹線の開業により、富山・東京間が 2 時間あまりでつながるだけでなく、提供座席数（輸送能力）が年間の往復ベースで従来の北陸本線の 600 万席から 1,700 万席以上と約 3 倍に増加することになる。これを富山県の活性化の最大のチャンスと捉え、観光振興やビジネス交流、企業誘致、定住・半定住の促進など、開業効果を最大限に高めるための取組みを県民一体となって進めている。



◆北陸新幹線「W7系」



◆富山商工会議所「カウントダウンボード」

(2) 富山県の産業について

富山県内の県内総生産は約4.4兆円で、我が国全体の0.9%を占めている。産業別構成比をみると、「第1次産業」が1.1%（全国1.2%）、「第2次産業」が32.3%（同23.9%）、「第3次産業」が66.6%（同74.9%）と、「第2次産業」のウエイトが全国に比べて高くなっている。

■産業別付加価値の合計に対する構成比（平成23年度 ※全国は平成24年）

	第1次産業	第2次産業	第3次産業
富山県	1.1	32.3	66.6
北陸	1.1	27.3	71.5
全国	1.2	23.9	74.9

（注）四捨五入の都合により、各産業の合計は100%に一致しない場合がある

（出所）内閣府「県民経済計算」「国民経済計算」（単位：%）

製造品出荷額などの主要業種別ウエイトをみると、次のとおりとなる。全国の動向と特異な箇所は、「化学工業（医薬品など）」や「金属製品（アルミ建材など）」の全体に占める割合が高くなっている点である。

■製造品出荷額等の主要業種別ウエイト（平成24年）

	富山県		全国	
	製造品出荷額 （億円）	全体に占める割合 （%）	製造品出荷額 （億円）	全体に占める割合 （%）
化学工業	5,410	16.3	260,379	9.0
一般機械	4,696	14.2	330,816	11.5
電気機械	3,567	10.8	369,426	12.8
金属製品	3,572	10.8	128,607	4.5
輸送機械	1,329	4.0	564,858	19.5
その他	14,550	43.9	1,233,190	42.7
合計	33,124	100.0	2,887,276	100.0

（出所）経済産業省「工業統計」（従業員4人以上の事業所ベース）

安価な電力や豊富な水資源、勤勉な県民性、高い教育レベルなどを背景に、富山県は「化学工業」、「一般機械」、「電気機械」、「金属製品」と言った産業が発展してきた。特に「化学工業」の中では、医薬品の占める割合が高く、人口1人当りの医薬品生産金額は富山県（43.3万円）が全国でトップとなっている。

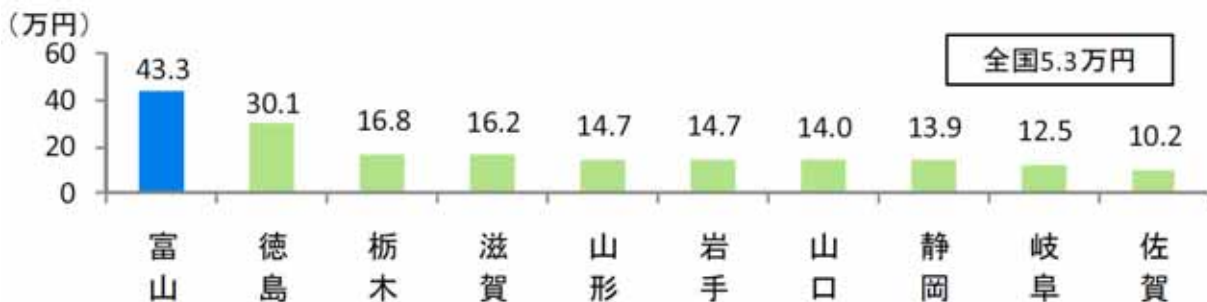
さらに、富山県では、ものづくり産業のさらなる発展を目指し、産学官が連携して技術開発に取り組んでおり、県内のものづくり産業の拠点として「富山県ものづくり研究開発センター」を、工業技術の拠点である「富山県工業技術センター（高岡市）」の隣接地に、平成23年4月に整備した。

県では、今後の成長が見込まれる医薬工連携による新製品開発や次世代自動車産業への参入を支援するとともに、医薬・バイオ、ロボット・航空機産業、環境・エネルギーなど新たな分野への挑戦を積極的に支援している。

■ 県内医薬品生産金額の推移



■ 一人当りの医薬品生産金額



(出所) 厚生労働省「薬事工業生産動態統計調査」、総務省「国勢調査」

(3) 富山県の産業の特徴について

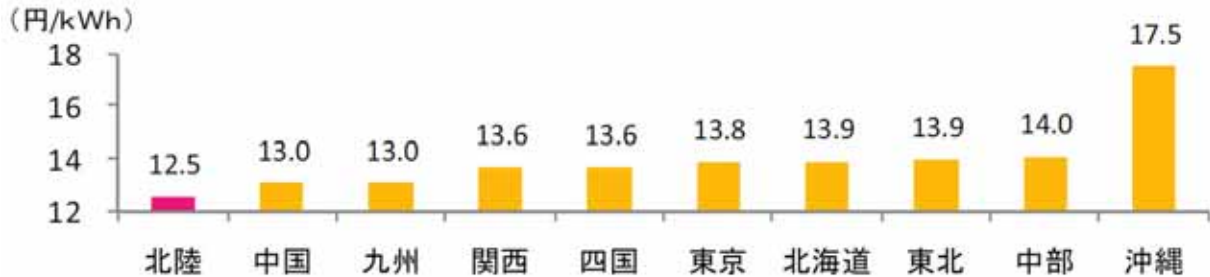
富山県は、豊富な水資源と安価で安定した電力供給を背景に工業立地が進み、「富山のくすり」で知られる医薬品などの化学工業や一般機械などの基幹産業を中心に、日本海側有数の工業都市として発展してきた。

また、電気料金が全国でもとりわけ安価で、豊富な水資源にも恵まれるなど地理的優位性や、関連産業の集積による一貫生産の強みを活かし、低コストでの生産体制を構築している医薬品関連産業の形成がより強固なものとなり、一大拠点となっている。

さらに医薬品業界の一層の発展を目指して、産学官が連携して、和漢薬やバイオテクノロジー

などの新しい研究開発等にも積極的に取り組んでいる。これらは「越中（とやま）売薬」の伝統と時代を越えた絶妙な調和を奏で、近年では「薬都とやま」を様々な形で全国に向けて情報発信している。

■事業者向け電気料金の地域別比較



(注) 電気料金は、電力料収入を電力の販売電力量 (k Wh) で除した単価
 (出所) 全国の電気事業者 10 社の I R 資料

■医薬品関連産業の業種及び事業内容

業種	業務内容	企業数	
製 造 業	原料・機械	製薬機械、化学薬品等の製造	6 社
	印刷・容器等	プラスチック、チューブ、印刷・紙器 添付文書、ラベル等の製造	1 6 社
	包装資材	段ボール、PTPシート・アルミ箔 包装フィルム等の製造	7 社
卸売業	原料・原薬、包装資材、関連機器 医薬品等の卸売	1 4 社	
運輸・倉庫業	医薬品の運送・保管・入出庫管理等	1 5 社	
合計		5 8 社	

業種	業務内容	企業数
医薬品製造業者	医薬品・一般用・配置用医薬品の製造	8 9 社

(注) 企業数は富山県全域の数
 (出所) 富山県医薬産業活性化懇話会

(4) 富山市の産業について

平成 24 年の富山市の事業所数は 20, 775 事業所、従業者数は 217, 643 人と富山県の 38. 8%、42. 9%を占める。

事業所数は平成 21 年に比べ、1, 781 件減少している。事業所数を産業別にみると「卸売・小売業」が 5, 689 事業所と最も多く、次いで、「建設業」が 2, 375 事業所、「宿泊業・飲食サービス業」が 2, 321 事業所の順となった。

また、従業者数は平成 21 年に比べ 12, 714 人減少している。従業者数を産業別にみると、「卸売・小売業」が 42, 358 人で最も多く、次いで「製造業」で 41, 389 人、「医療、福祉」で 23, 093 人の順となった。

■富山市の産業大分類別事業所数

(単位：件)

産業大分類	平成24年	平成21年	増減
農林漁業	87	86	▲1
鉱業、採石業、砂利採取業	9	15	▲6
建設業	2,375	2,638	▲263
製造業	1,500	1,565	▲65
電気・ガス・熱供給・水道業	27	28	▲1
情報通信業	227	274	▲47
運輸業・郵便業	431	452	▲21
卸売業・小売業	5,689	6,433	▲744
金融業・保険業	478	486	▲8
不動産業・物品賃貸業	1,150	1,247	▲97
学術研究、専門・技術サービス業	844	892	▲48
宿泊業、飲食サービス業	2,321	2,611	▲290
生活関連サービス業、娯楽業	1,797	1,900	▲103
教育、学習支援業	617	647	▲30
医療、福祉	1,366	1,367	▲1
複合サービス事業	130	152	▲22
サービス業（他に分類されないもの）	1,727	1,763	▲36
全産業（公務を除く）計	20,775	22,556	▲1,781

(出所) 平成24年経済センサス

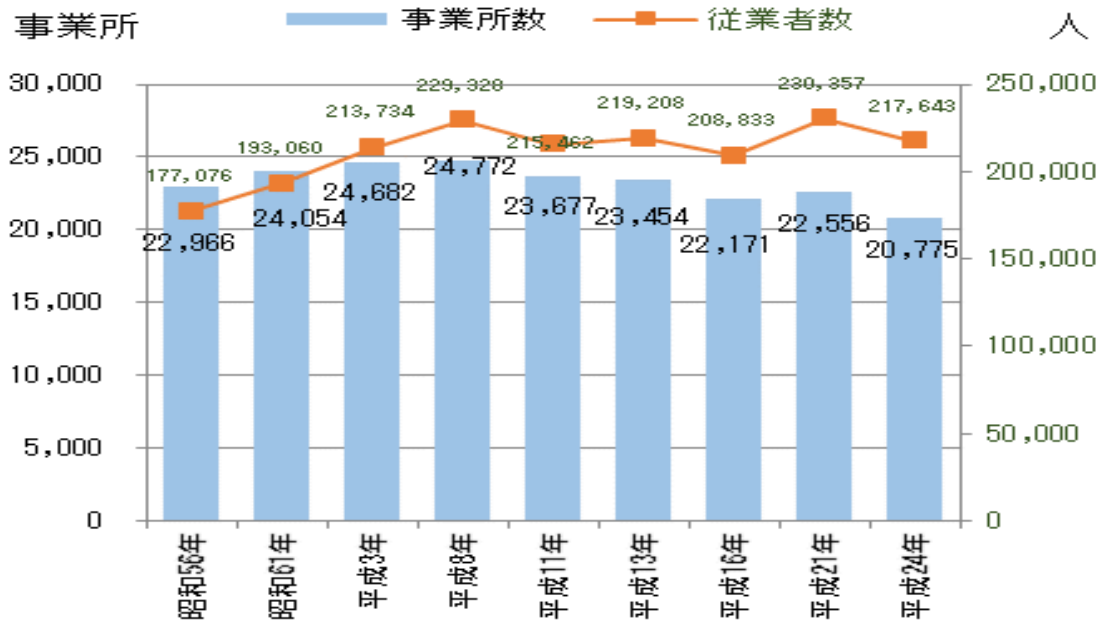
■富山市の産業大分類別従業者数

(単位：人)

産業大分類	平成24年	平成21年	増減
農林漁業	1,334	1,348	▲14
鉱業、採石業、砂利採取業	91	177	▲86
建設業	18,215	20,249	▲2,034
製造業	41,389	41,687	▲298
電気・ガス・熱供給・水道業	2,298	2,426	▲128
情報通信業	5,603	5,842	▲239
運輸業・郵便業	10,536	10,755	▲219
卸売業・小売業	42,358	46,392	▲4,034
金融業・保険業	7,493	7,370	123
不動産業・物品賃貸業	4,567	4,391	176
学術研究、専門・技術サービス業	5,261	6,218	▲957
宿泊業、飲食サービス業	18,142	20,055	▲1,913
生活関連サービス業、娯楽業	8,648	9,705	▲1,057
教育、学習支援業	7,884	7,121	763
医療、福祉	23,093	22,685	408
複合サービス事業	975	1,562	▲587
サービス業（他に分類されないもの）	19,756	22,374	▲2,618
全産業（公務を除く）計	217,643	230,357	▲12,714

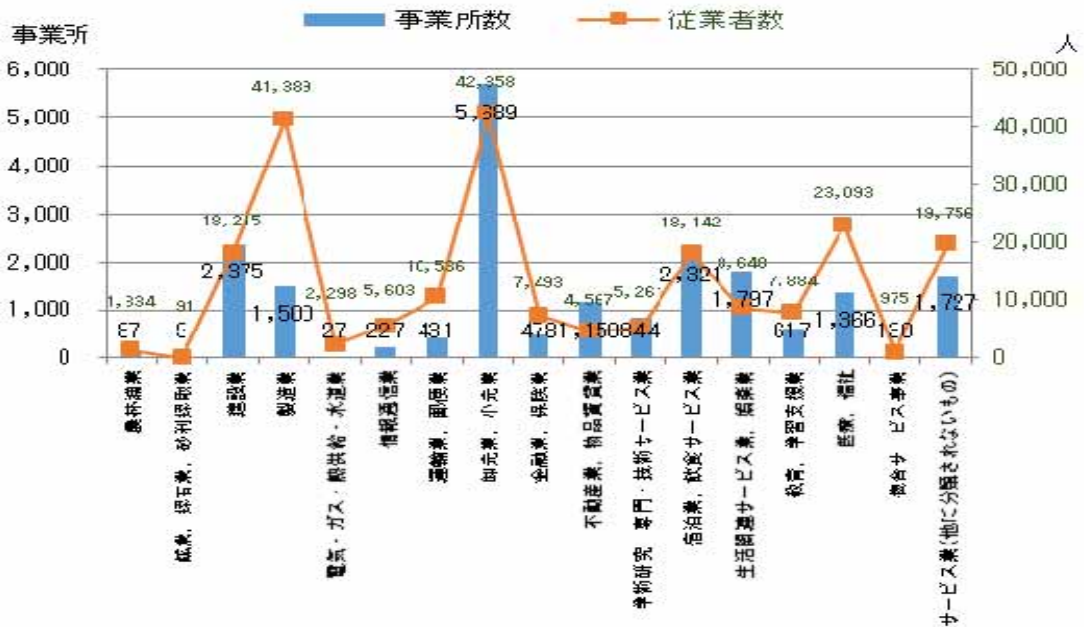
(出所) 平成24年経済センサス

■富山市の事業所数・従業者数



(出所) 事業所統計、経済センサス (総務省)

■富山市の産業別事業所数・従業者数 (平成 24 年)

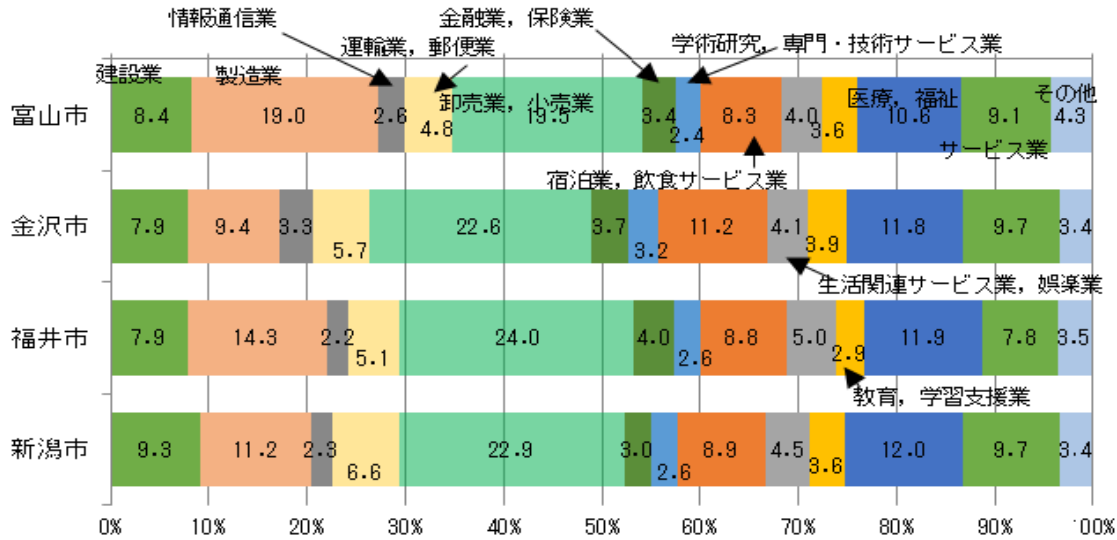


(出所) 平成 24 年経済センサス (総務省)

北陸3県の県庁所在都市と新潟市の主要産業の従業者比率をみると、富山市は製造業が19.0%を占め工業都市の性格を有している。金沢市は「宿泊・飲食業」、福井市は「卸売・小売

業」、新潟市は「建設業」と「医療・福祉」のウエイトが高く、それぞれの都市の性格が現れている。

■北陸3都市と新潟市の主要産業従業者比率（平成24年）



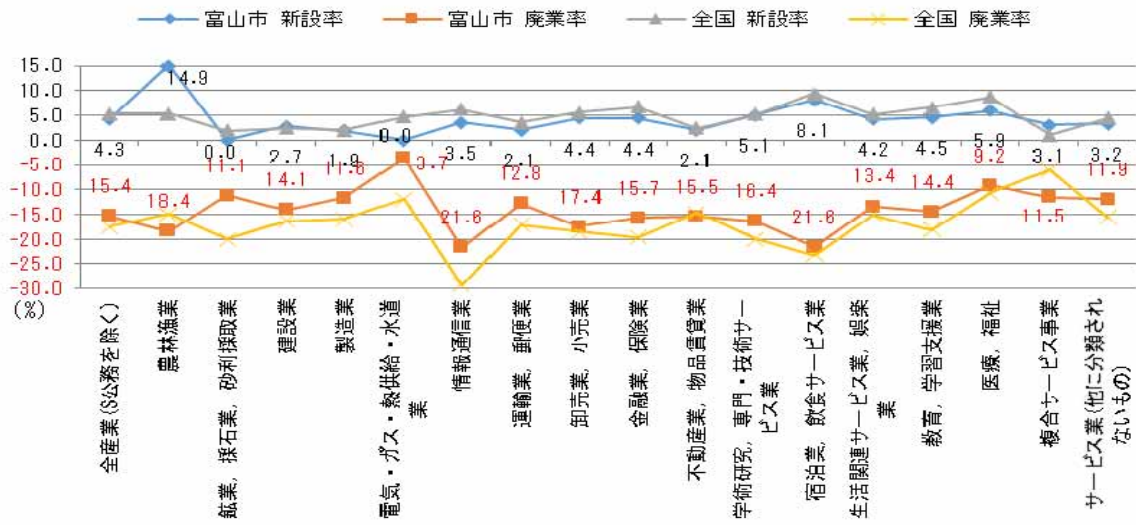
（出所）平成24年経済センサス（総務省）

（5）富山市の新設・廃業率

次に平成21年から24年にかけて新設・廃業率をみると、富山市は新設率（新設数÷存続・新設数）4.3%、廃業率15.4%となり、全業種で「廃業」が「新設」を大幅に上回った。全国と比較すると総じて「新設」も「廃業」も少ない傾向にあり、ダイナミズムに乏しい。

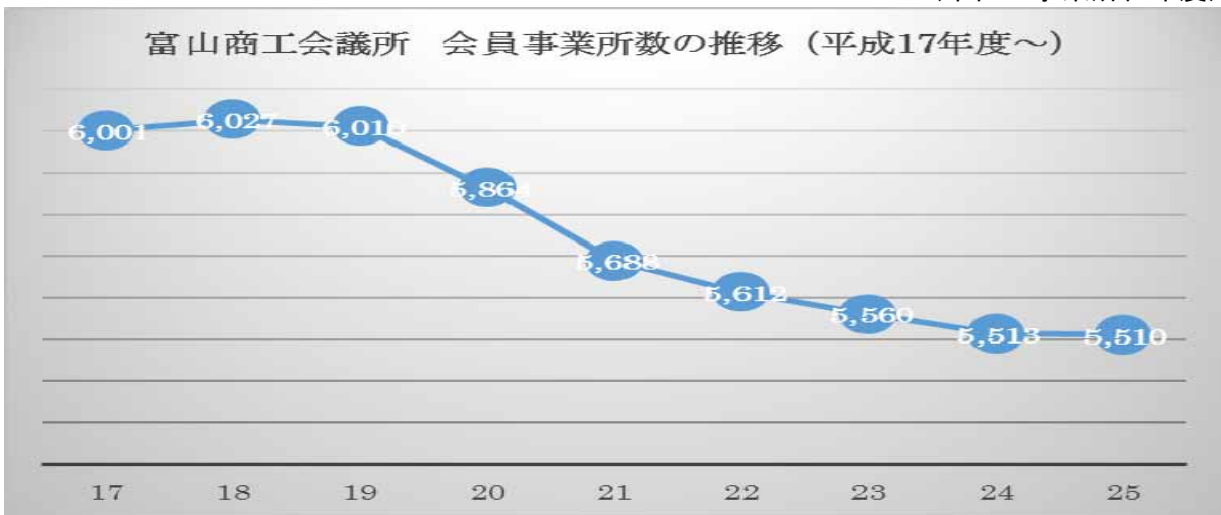
特徴的な業種をみていくと、「宿泊・飲食サービス業」やインターネット関連などの「情報通信業」は新設・廃業率とも高く、廃業率は20.0%を超え、これらは比較的、小資本での参入が可能であり、かつ小資本であるゆえ廃業も多いとみられる。

■ 新設・廃業率（平成 21 年～24 年）



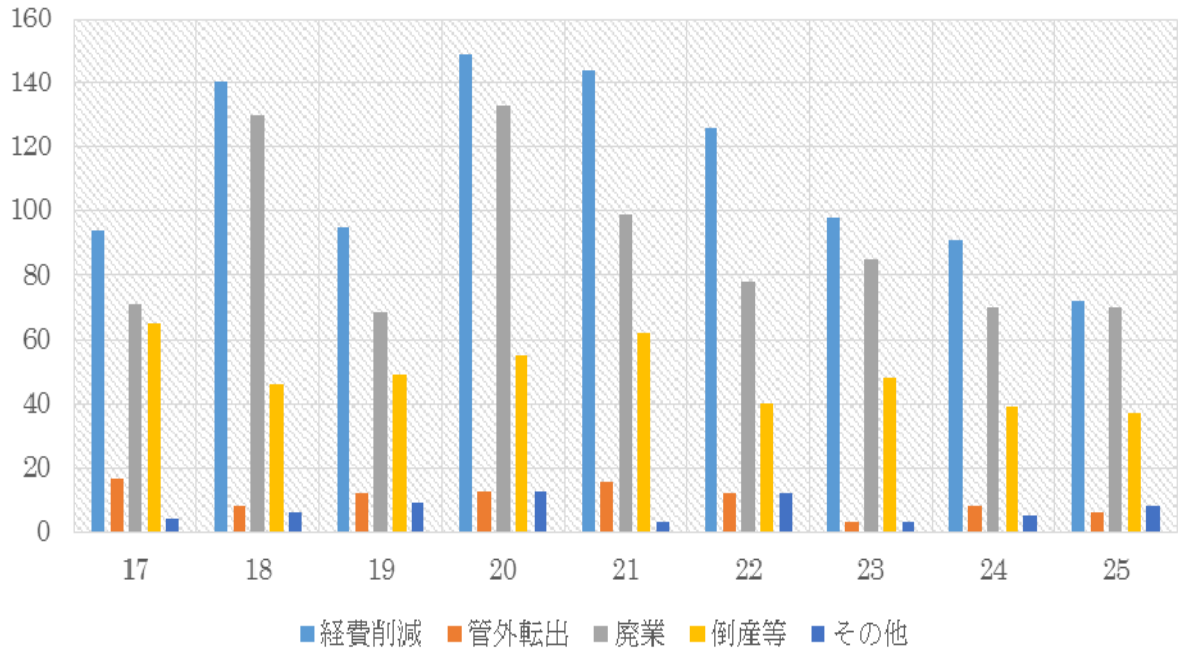
また、富山商工会議所の会員事業所数の推移をみると、平成 18 年以降、「減少」に転じ、特に平成 20 年 9 月に発生したリーマンショック後は、大きく減少した。
 脱退理由をみると、「経費削減」とともに「廃業」の件数が多くなっている。

(単位：事業所、年度)



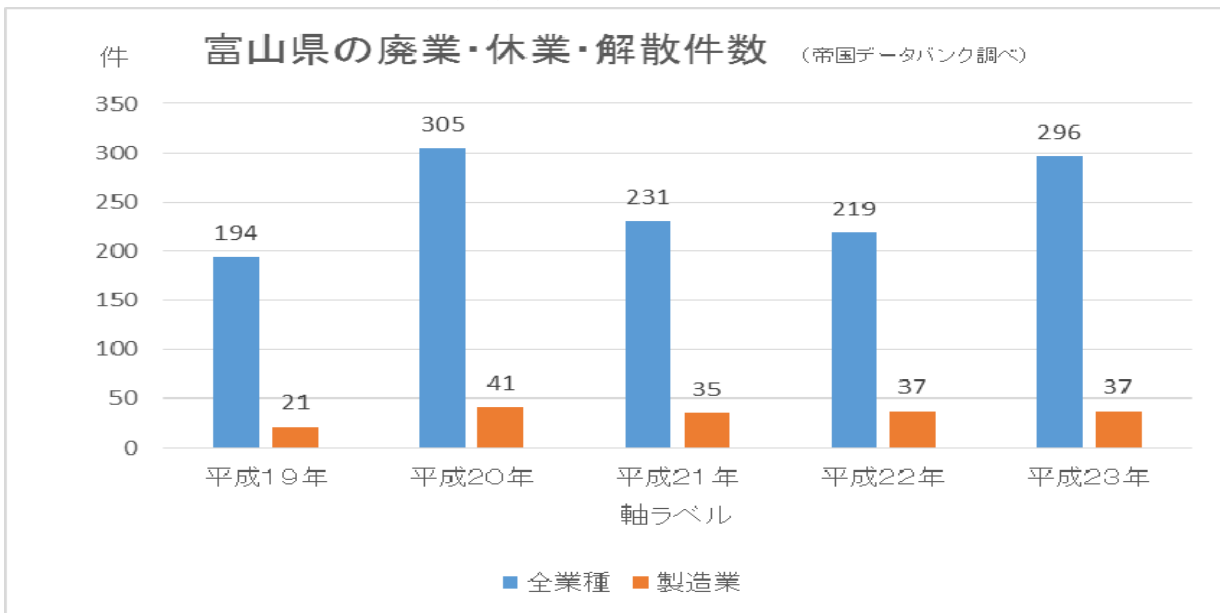
(単位：事業所、年度)

富山商工会議所 会員事業所の主な脱退理由（平成17年度～）



帝国データバンクの調査では、富山県内における「廃業」、「休業」、「解散」件数は、次のとおりである。

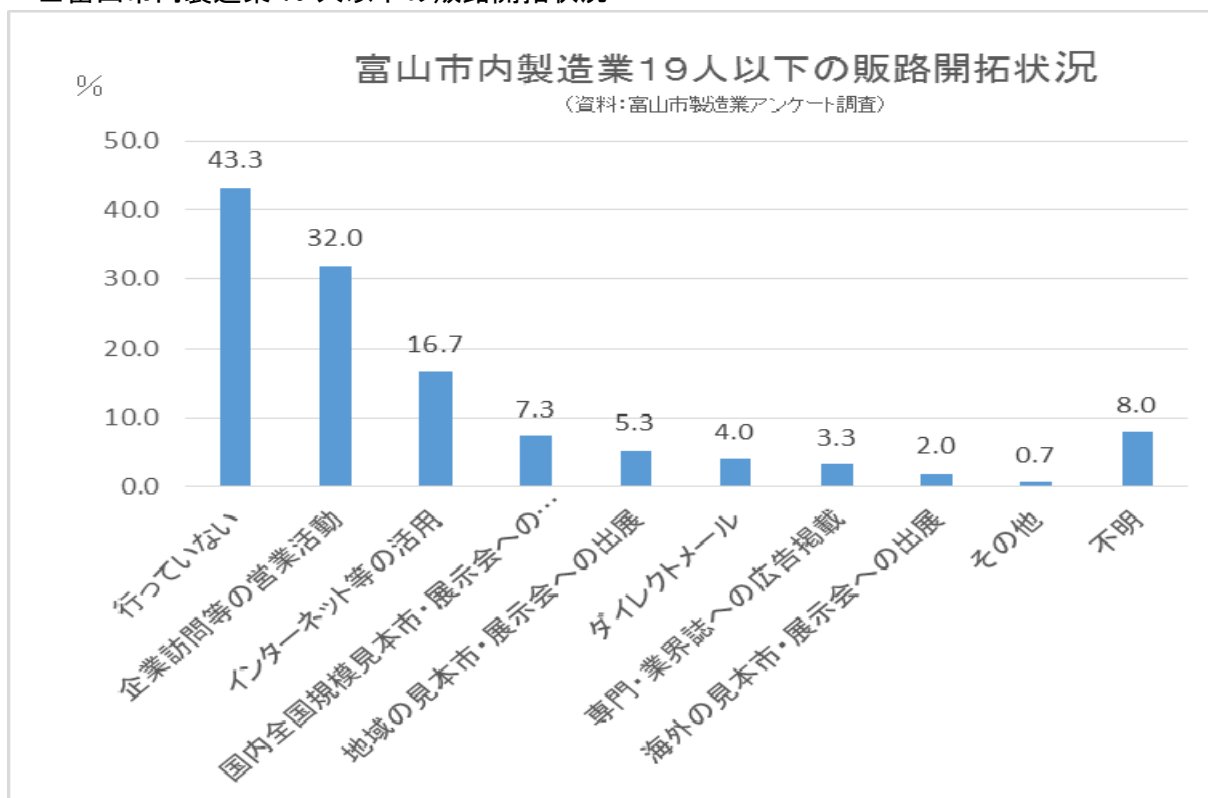
■富山県の廃業・休業・解散件数



(6) 富山市の産業振興

「2014年版中小企業白書」によれば、小規模事業者が抱える最も大きな経営課題として「営業・販路開拓」が挙げられている。また、富山市が実施した製造業アンケート調査を見ても、「販路開拓」が今後の経営課題としてとらえていることがうかがえる。

■富山市内製造業19人以下の販路開拓状況



富山市は、経営力向上のために、時代に対応した各種融資制度を展開し、さらに市が利子助成を行うことで、実質的な金利が全国の中核市の中でも屈指の低利率となり、事業者の負担軽減につながっている。

創業については、都市のダイナミズムを生み、将来の富山市の経済を支えるひとつになることから、創業希望者や若手経営者の経営力・リーダーシップを育成するための塾や講座を開催している。さらに市民や来街者のニーズの高い業種の出店を促進し、魅力があり、かつ利便性の高い商業集積の形成を目的として、中心商店街等の空き店舗に出店する場合の「新規出店サポート補助金」などを設け、新規出店や若手起業家へ優先的に貸し出しをしている。そのほか、インキュベーション施設として、「富山市新産業支援センター」、「富山市四方チャレンジ・ミニ企業団地」「とやまインキュベータオフィス」などを整備し、事業規模や業種に合わせた、異なるタイプの創業者支援施設も整備している。

また、中小企業の経営の安定化と新たな成長の促進を図るため、富山商工会議所が実施するビジネスマッチング事業を支援し、より効果的な販路開拓に結び付けていくことや、明日を担う人材の確保・育成のため、技能訓練等を行う「富山市職業訓練センター」の充実を図っている。

さらに、市は「環境未来都市」を目指す取り組みの一環として薬用植物とも言われる「えごま」の栽培促進、販路開拓等に取り組んでいる。これは6次産業化の取り組みとしても注目を集めて

いる。そのほか多様化する消費者ニーズなどを把握するため消費動向調査や歩行者通行量等の実態調査を委託実施するなど、地域課題への迅速な対応に努めている。

(7) 富山商工会議所の歴史とこれまでの取り組み（概要）

富山商工会議所は、明治13年（1880年）6月22日、「富山商法会議所」として富山の実業家有志によって結成されたもので、わが国最初の「商工会議所」である東京商法会議所が誕生した明治11年（1878年）3月から遅れることわずか2年後のことである。

現在の富山商工会議所は、昭和28年（1953年）に制定された新「商工会議所法」に基づき、同29年に改編設立されたものである。

管轄エリアは、合併前の旧の富山市のうち、呉羽町、和合町、水橋町を除くエリアであり、管内の中小・小規模事業者の経営改善支援のほか、地域振興に鋭意取り組んできた。会員事業所数は5,699件（平成27年2月末現在）である。

中小・小規模事業者の経営改善支援においては、巡回や窓口相談、またセミナーや講習会等の開催を通して、事業者を支援してきたほか、平成25年4月には経営革新等支援機関として国から認定を受け、「ものづくり・商業・サービス革新補助金」や「創業促進補助金」などの申請にも積極的に支援してきた。また、販路開拓面においては、当所が主導して「とやまビジネスドラフト」を立ち上げ、その後、北陸3県のほか、北陸新幹線沿線地域にもエリアを拡大するなどして開催している。小規模事業者のプレゼンスキルを高めるための「新商品・新サービス合同プレス発表会」なども開催してきた。

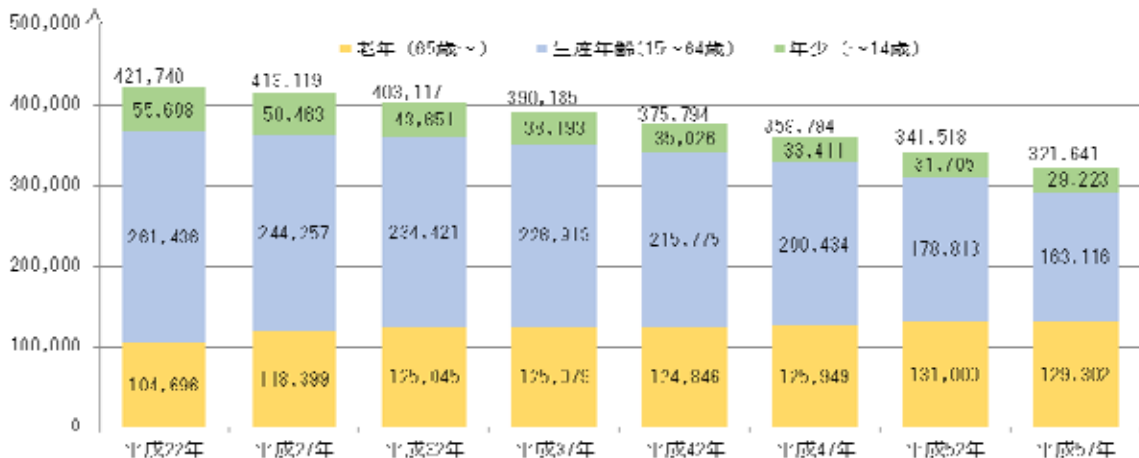
地域振興面においては、戦後から60回続く富山市の春の風物詩「全日本チンドンコンクール」や「越中おわら踊り」や「YOSAKOIとやま」が繰り広げられる「富山まつり」といったイベントを通して、地域振興を図ってきた。広域観光として、江戸時代、富山市岩瀬で水揚げされた「ぶり」が、飛騨を經由して信州松本まで運ばれた交易ルート「ぶり街道」に着目した「ぶり街道祭り」や、戦国武将の佐々成政が、厳冬の立山を越えたといわれる伝説を再現したイベント「佐々成政さらさら越え」といったイベントなどを、沿線地域の方々と連携しながら実施した。

また、産業観光においては、平成20年9月に「第8回全国産業観光フォーラム in とやま2008」（日本観光協会と共催）を開催し、商工会議所や観光協会など産業観光に取り組む全国の観光関係者が参加した。また、北陸最大のモノづくり県を県内外にPRするため、県内の産業観光拠点105所を収録した「富山産業観光図鑑2015」を富山商工会議所が中心となり編集し発行（平成27年2月）したほか、産業観光モニターバスツアーなどの開催を通じ、産業観光のPRにも積極的に取り組んできた。

(8) 富山商工会議所の経営発達支援目標

富山市でも人口減少が確実に進行し、今後の小規模・中小企業政策の立案に際しては、人口動態と厳しい国内の経営環境を前提とした上で、いかに小規模・中小企業が生き残っていけるか、中長期的な観点から戦略的に考えていく必要がある。

■富山市の推計人口



(資料) 富山市企画調整課

平成 24 年経済センサスを見ると、富山市の従業者数「1人～4人」の小規模事業所数が大きく減少している。要因は、経営環境の悪化や、経営者の高齢化等による廃業の増加とみられる。

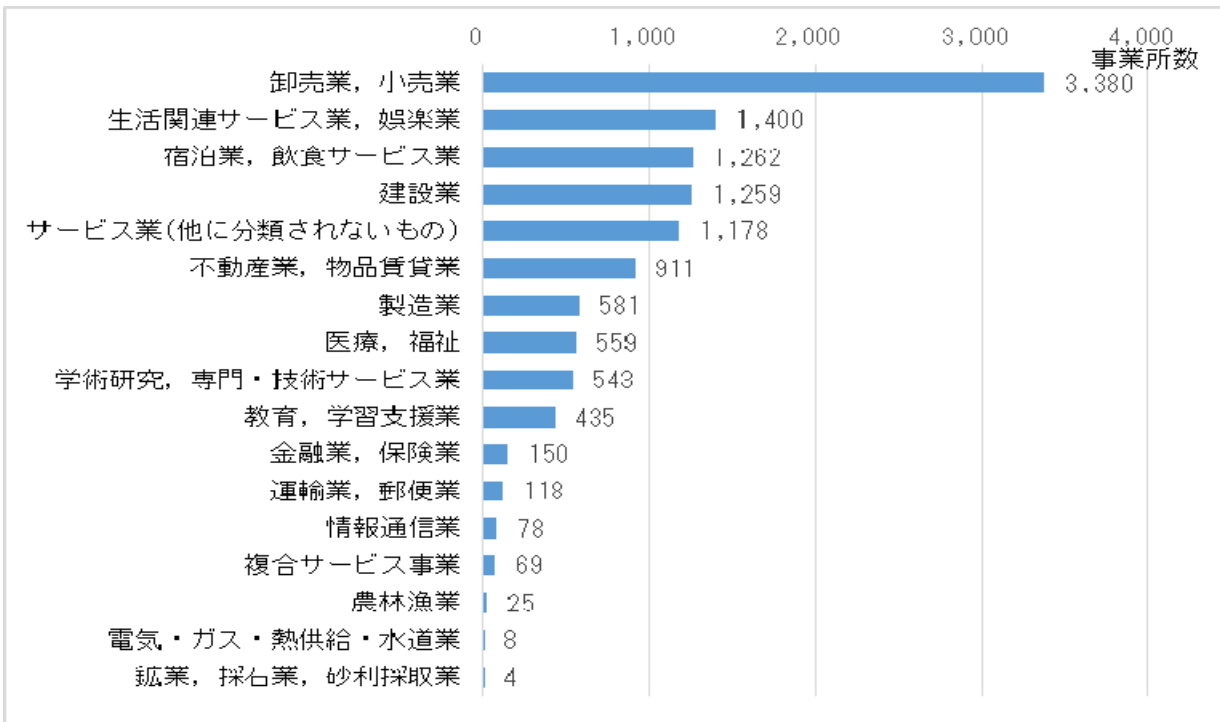
小規模事業者が抱える課題は、①経営者の高齢化による意欲の低下、廃業、②人口減少に伴う需要の縮小、③大手企業との競合激化などであり、今後も一定の減少は避けられない状況にある。

■富山市の規模別事業所

	平成 2 2 年		平成 2 4 年		構成比		増減 (H24/H22)	
	事業所数	従業者数(人)	事業所数	従業者数(人)	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数
A～R 全産業 (S公務除く)	22,556	230,357	20,775	217,643	100.0%	100.0%	-7.9%	-5.5%
1～4人	13,205	28,333	11,960	25,851	57.6%	11.9%	-9.4%	-8.8%
5～9人	4,435	29,133	4,115	27,069	19.8%	12.4%	-7.2%	-7.1%
10～19人	2,573	34,574	2,470	33,104	11.9%	15.2%	-4.0%	-4.3%
20～29人	897	21,355	859	20,439	4.1%	9.4%	-4.2%	-4.3%
30～49人	658	24,906	593	22,647	2.9%	10.4%	-9.9%	-9.1%
50～99人	435	30,275	403	27,545	1.9%	12.7%	-7.4%	-9.0%
100人以上	256	61,781	261	60,988	1.3%	28.0%	2.0%	-1.3%

(出所) 平成 24 年経済センサス (総務省)

■富山市の1～4人の事業所数(小規模事業所数)



一方、小規模事業者のうち、製造業・情報関連では、大企業との単なる下請関係から、培ってきたコアコンピタンス（核となる能力・得意分野）により自立化を図る企業や、企画・提案を通じ大企業にとって不可欠なパートナーシップを形成する企業が出現してきている。また、卸・小売業では川上の製造分野への進出、特定のニーズに絞り込んだ商品開発・サービスによって大手企業との差別化を図る事業者や、インターネット通信販売等への進出により高い収益をあげる事業者が存在する。

富山商工会議所としては、小規模事業者の一定数の減少を予測しつつ、「意欲ある小規模事業者」を発掘し、地域や業界を牽引する小規模事業者を育成する。また、経営指導員が当該小規模事業者の身近な相談者となり、「経営分析」から「経営計画の策定」、そして「フォローアップ」まで行う「伴走型の経営支援」を実施することを目標とする。

また、中小企業白書や富山市製造業アンケート調査結果からも分かるように、小規模事業者の多くは「販路開拓・拡大」を経営課題として挙げていることから、商品をPRする機会や事業パートナーを発掘するための場を創出し、小規模事業者の「販路開拓・拡大」を支援することを目標とする。

そして、創業（起業）は、地域に新たな需要や雇用を生み出し、地域の活性化に資することから、産業競争力強化法に基づく連携体とも協力し、「創業支援」を推進することを目標とする。また、その一方で、経営者の高齢化や後継者難により廃業が増加していることから、廃業予定者が持つ機械設備や人材などの経営資源（資産）を有効活用することや、経営基盤が脆弱な創業予定者の創業のハードルを下げることを目的に、廃業予定者と創業予定者のマッチングの場を構築し、地域の事業承継を円滑化することを目標とする。

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 27 年 4 月 1 日～平成 32 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】

地域の経済動向調査として、当所ではこれまで、管内の中小企業等に対し「商工会議所 L O B O 調査」や「中小企業景況調査」を実施してきたほか、独自の調査として、市内の主要企業 30 社を対象とした「景気動向調査」や、当所議員企業 130 社を対象とした「新春議員アンケート調査」を実施し、地元地域の景気動向などを探ってきた。また、地元地域や業界団体の小規模事業者の動きや抱える課題などの実態を把握するため「小規模企業振興委員制度」を運営してきた。

これらの調査で得た結果については、調査協力先にフィードバックしてきたほか、当所ホームページや機関誌「商工とやま」に掲載し周知を図ってきたが、小規模事業者には的確に情報発信できていなかった面もあった。

そこで、今回、小規模事業者の経営発達を支援することを目的に、地域の経済動向などを取りまとめた調査レポート（仮称）を新しく作成し、巡回や窓口相談時に配布する。また、小規模企業振興委員とも連携し、業界団体等の会合の機会を活用させていただき、小規模事業者向けの各種施策と併せて、地域の経済動向などを説明させていただく計画である。

(事業内容)

①景気動向調査及び当所議員向けのアンケート調査の実施

[景気動向調査]

「景気動向調査」は、地元地域の中小・小規模事業者の実態を把握するため、当所管内の主要企業 30 社に景気モニターを委嘱し、4 半期ごとに実施している当所独自の調査で、売上や採算、資金繰りなどのほか、企業や団体・業界が直面している課題なども把握しており、今後も継続実施する。

調査結果については、当所ホームページやプレスリリースにて公表しているほか、県の要請等により地域経済の景気動向として報告等を行っている。

- ・調査時期 4 月・7 月・10 月・1 月
- ・調査対象 下表のとおり

業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	合計
対象件数	2 件	12 件	2 件	7 件	7 件	30 件

[新春議員アンケート調査]

「新春議員アンケート調査」は、当所議員企業（130 社）を対象に、翌年の景気の見通しや政府に期待する政策などを調査し、その結果については、機関誌等で公表している。今後も継続実施する。

- ・調査時期 11 月
- ・調査対象 当所議員企業 130 社

[不定期調査]

円安（高）や原油高、猛暑（冷夏）や大雪等によって、地域の小規模事業者が受けている影響などを探り改善に繋げるため、当所では、その時々状況に応じた「不定期調査」を実施している。調査結果については、国や県・市の経済対策等に反映させるため、意見・要望としてとりまとめ、国等への意見具申活動に活用している。このように、当所は調査分析に関するノウハウを

有しており、今後も必要に応じて調査を実施する。なお、これまでに行った調査実績は以下のとおりである。

年度	実施内容	調査対象	回収率
平成 26 年度	—	—	—
平成 25 年度	業況と金融円滑化法終了に関するヒアリング	会員事業所	ヒアリング先／141 社
平成 24 年度	猛暑に関する緊急アンケート調査	13 部会役員企業	回収率 42.9%（依頼企業数 352 社／回答企業数 151 社）
平成 23 年度	北陸新幹線開業に伴う意識調査（アンケート調査）	県内在住者及び北陸新幹線沿線の北関東地区の経営者及び首都圏在住者	回収率 54%（送付数 5,184 枚／回収数 2,816 枚）
	円高の影響に関するアンケート調査	議員企業	回収率 60.8%（依頼企業数 130 社／回収企業数 79 社）

②商工会議所 L O B O 調査（早期景気観測）の実施

「商工会議所 L O B O 調査」は日本商工会議所が、商工会議所のネットワークを活用し、地域の中小企業が「肌で感じる足元の景気感」を全国規模で毎月調査しているもので、その結果については、経済政策に関する政策提言・要望活動などに活用されている。当所では、管内の機械精密や医薬品の業界団体等に調査を依頼しており、今後も継続実施する。

- ・調査時期 毎月中旬
- ・調査対象 下表のとおり（当所分）

業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	合計
対象件数	1 件	2 件	1 件	2 件	2 件	7 件

③中小企業景況調査の実施

中小企業庁の委託事業である「中小企業景況調査」は、中小企業を対象とした景況調査であり、業況判断、売上高、経常利益等の D I 値を、4 半期ごとに産業別に算出するものである。当所では、管内の中小企業に対し、下記の通り調査を依頼しており、今後も継続実施する。

- ・調査時期 6 月上旬・9 月上旬・11 月中旬・3 月上旬
- ・調査対象 下表のとおり（当所分）

業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	合計
対象件数	9 件	7 件	9 件	9 件	14 件	48 件

④小規模企業振興委員制度の運営

当所では、地域（商店街）や業界（ます寿し、理・美容、左官工事等）の役員等 39 名に小規模企業振興委員（以下「振興委員」という）を委嘱している。毎月、経営指導員が振興委員を定期訪問し、小規模事業者を取り巻く環境や経営課題などをヒアリングしているほか、年 2 回、全体会議を開催し、地域や業界の動向等に関して振興委員間で情報共有を図っている。

また、商店街や業界等が抱える問題等については、意見・要望としてとりまとめ、国や県・市等への意見具申活動に活用している。

当制度は、小規模事業者の実態を調査する上で重要な制度であり、今後も継続運営する。

区分	商店街	食品	工事	小売	製造	サービス	合計
件数	11件	10件	8件	3件	1件	6件	39件

⑤小規模事業者アンケートの実施

当所が実施している「景気動向調査」の調査企業の内訳を見ると、ほぼ中小企業者になっている（景気モニター30社中、小規模事業者は2社のみ）。そこで、小規模事業者の需要を的確に把握するため、今回、小規模事業者を対象を絞ったアンケート調査を新しく実施する。

調査は、業種別に行い、業種ごとの小規模事業者の実態を把握し、その結果については、国や県・市への意見具申活動に活用するほか、当所の小規模事業者向けの事業などに生かす（例えば、販路開拓に関する支援が欲しいとの回答があれば、販路開拓に関するセミナーの企画実施やとやまビジネスドラフトなど当所や関係機関が実施している事業を紹介する）。

- ・調査方法 調査票に基づく巡回訪問時の聞き取り（原則）
- ・調査対象 業種ごとに調査を行い、今後5年間で全ての業種を調査
- ・調査数 業種ごとの小規模事業者数の10%
- ・調査内容 業況、売上、仕入単価、資金繰り、従業員数等

[業種別の当所会員事業所の内訳]（平成27年8月末現在）

業種区分	会員事業者数（件）	うち小規模事業者数（件）	調査実施年度
製造	672	435	平成27年度
小売	906	580	平成28年度
卸売	517	191	
建設	1,089	947	平成29年度
不動産	210	170	
サービス	1,209	994	平成30年度
飲食・宿泊	512	468	平成31年度
その他	630	399	
合計	5,745	4,184	

⑥経済動向に関する情報収集

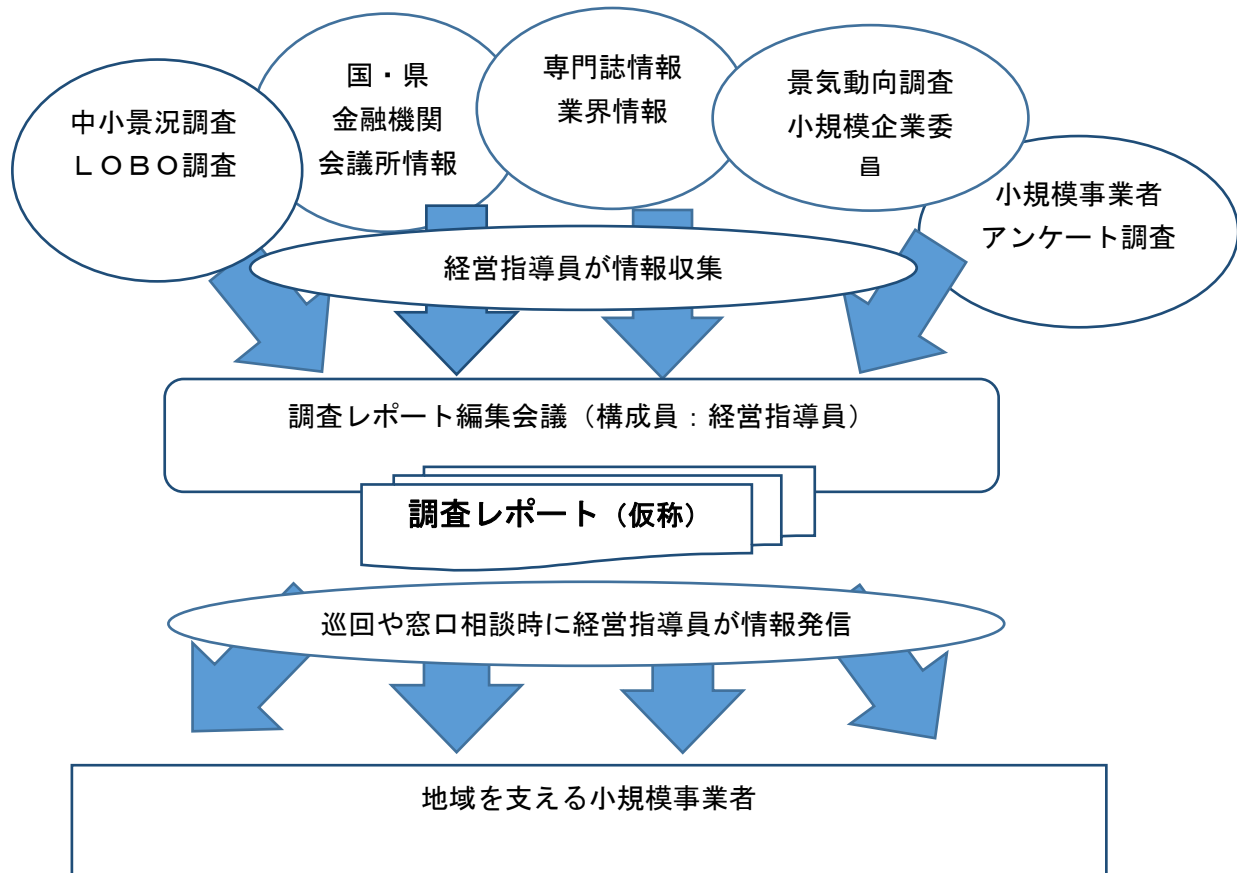
当所では、上記調査のほか、地域の経済動向を把握するため、国や県が行う各種景況調査や日本銀行の短観、全国の商工会議所や日本政策投資銀行など関係機関・団体が行う経済動向調査、また北陸地区の経済動向などが収録された北陸経済研究（北陸経済研究所発行）や富山県商工会連合会の中小企業景況情報など各種調査に関する情報収集を行っている。今後もこれらの情報収集を継続し、日々の相談業務に備える。

⑦調査レポートの作成・配布

各種調査結果は、これまで、当所ホームページや機関誌「商工とやま」などに掲載し、情報発信を行ってきたが、商品開発や販路開拓といった小規模事業者の個別の相談等には活用できていなかった。

そこで、今回、これらの調査結果のほか、当所で収集した経済動向に関する情報などを交えた「調査レポート」（仮称）を新しく作成し、巡回や窓口相談時に配布し、小規模事業者にとって必要な景気動向などの情報を随時提供するものとする。

なお、調査レポートは、4半期ごとに実施している「景気動向調査」にあわせて作成する。



(目 標)

年度 (平成)	現状	27	28	29	30	31
景気動向調査	30	30	30	30	30	30
新春議員アンケート調査数	130	130	130	130	130	130
商工会議所 LOBO調査数	7	7	7	7	7	7
中小企業景況調査数	48	48	48	48	48	48
小規模企業振興委員ヒアリング数	39	39	39	39	39	39
小規模事業者アンケート調査数	—	43	77	111	99	86
調査レポートの発行数	—	3	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

「小規模事業者アンケート調査」をもとに、巡回や窓口相談、各種セミナーの開催を通じて、小規模事業者の経営分析を行う。

また、高度・専門・複雑化する経営課題や技術課題に対しては、これまで培ってきた専門家や大学などの高等研究機関、富山県よろず支援拠点など他の支援機関とのネットワークを活用し、連携して課題解決に取り組む。

(現 状)

① 巡回訪問・窓口相談

経営指導員による巡回訪問や窓口相談、各種セミナーの開催、小規模事業者（個人）の確定申告相談などを通して、小規模事業者の経営状況を把握・分析を行っている。

② 「富山市ヤングカンパニー大賞」・「ベストショップコンテスト」の実施

小規模事業者の経営状況を把握・分析する事業としては、当所では「富山市ヤングカンパニー大賞」及び「ベストショップコンテスト」を実施している。

- ・平成 26 年度で 14 回目の開催となった「富山市ヤングカンパニー大賞」は、平成 13 年度から実施している事業で、新分野へのチャレンジや革新的・独自性の高い発想・技術で頑張っている、創業間もない優れた企業を顕彰することで、創業機運を高め、雇用の拡大に資することを目的に実施している。当事業では、応募のあった企業に対し経営指導員が訪問し、「成長性」、「新規性」、「地域貢献度」などの各審査項目について、経営者へのヒアリングや決算書などの財務諸表の調査・分析を通して、経営状況を把握している（受賞企業は外部審査員による審査で決定）。
- ・平成 26 年度で 67 回目の開催となった「ベストショップコンテスト」は、富山市商業全体の活性化と消費者サービスの向上並びに更なる創業意欲の喚起を図ることを目的に実施しているもので、多様化・個性化する消費者ニーズや、環境問題等に配慮した魅力ある個性的な店づくりに取り組む優れた店舗を顕彰している。当事業では、応募のあった店舗に経営指導員等が訪問し、店舗の概要などを調査している。（受賞店は外部審査員による審査で決定）

③ 当所独自で「小規模企業振興委員」制度を運営

当所が独自に運営している「小規模企業振興委員」制度を活用して、小規模事業者の経営状況などを把握している。

④ 「富山大学地域連携推進機構」との連携した技術相談会の開催

「富山大学地域連携推進機構（産学連携部門）」と連携し、小規模事業者等が抱える技術的課題や新しい技術開発の相談に応じる「サテライト技術相談オフィス」を開設している。

⑤ 「地域力活用新事業∞全国展開プロジェクト」を活用

地域資源を活かした商品開発支援として、当所では、金融機関や富山県立大学と産学官金連携を図り、市内の農園と酒造店とのマッチングを支援した実績がある。また、平成 26 年度においては、「地域力活用新事業∞全国展開プロジェクト」の採択を受け、富山市が特産化を目指している「えごま」の商品開発にかかる調査研究を行った。

⑥ 「とやまエキスパートバンク」を活用した課題解決

高度・専門・複雑化する経営課題に対しては、毎月、定時に開催している税務・法律・労務・経営相談室のほか、「とやまエキスパートバンク」などの専門家派遣事業を活用し、スムーズに対応している。また、ポータルサイト「ミラサポ」の活用や「富山県よろず支援拠点」・「富山県新世紀産業機構」などの他の支援機関とも連携を図り、経営者の相談にスピーディかつ丁寧に対応している。

⑦ 地元金融機関との連携

地元の金融機関との連携のもと金融機関の本・支店のネットワークを有効活用し、当所管内小規模事業者の経営相談に対応している。資金繰りだけでなく、税務や労務のほか新規事

業・経営革新等の相談にも積極的に応じている。

(事業内容)

① 課題解決、支援、アイデアを求める小規模事業者の個別相談を実施する【指針①】

地域や業界をリードする小規模事業者を育てるため、「小規模事業者アンケート調査」で発掘した「意欲ある小規模事業者」が抱える経営課題等に対しては、経営指導員が経営者に寄り添い、一緒になって課題解決に取り組む。

高度・専門・複雑化する経営課題には、専門家派遣「とやまエキスパートバンク」や「富山県よろず支援拠点」「ミラサポ」等も活用し、スピーディな課題解決を図る。

また、技術的な課題や技術開発については、理・工・医・薬学部など理工系の学部を有する富山大学地域連携推進機構（産学連携部門）や富山県立大学（工学部）などとも連携を図り、ものづくり産業を支援する。

② 「富山市ヤングカンパニー大賞」及び

「ベストショップコンテスト」の継続実施【指針①】

地域でがんばる小規模事業者を顕彰する「富山市ヤングカンパニー大賞」や「ベストショップコンテスト」の各事業は、小規模事業者の経営意欲を高め、雇用の増加など地域の活性化にも有効な手段であり、今後も継続して実施するものとする。

また、この事業に応募する小規模事業者の多くは、商品開発や販路開拓などに意欲的に取り組んでおり、経営指導員による経営支援により、更なる成長が見込める。

については、当該小規模事業者に対し、経営指導員の巡回訪問を徹底し、国・県・市の施策、または日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」などの活用を促し、更なる経営力の向上を目指す。

(目標)

(単位：件、人)

年度(平成)	現状	27	28	29	30	31
巡回訪問件数 (小規模事業者)	2,955	3,000	3,200	3,200	3,200	3,500
講習会等開催件数	89	90	90	95	95	95
講習会等受講者数	1,852	1,900	2,000	2,200	2,400	2,500
窓口相談件数	2,556	2,600	2,600	2,700	2,700	2,800

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

事業者が抱える経営課題の解決を図るため、上記2. 経営状況の分析を踏まえ、専門家等とも連携を図り、「伴走型」の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的支援を図る。

創業は、都市のダイナミズムを生み、将来の富山市経済を担う存在であることから、産業競争力強化法に基づく連携体とも協力し、創業者を積極的に支援する。

また、事業主の高齢化や後継者難を理由とする廃業は、地域の魅力が失われることであり、地域を疲弊させる原因でもある。については、廃業予定者と創業予定者とのマッチングを図るなど、地域における事業の承継を支援することとする。

(現 状)

① 「経営計画作成セミナー・個別相談会」の開催

小規模事業者が、人口減少や高齢化などによる地域の需要や事業環境の変化に応じた持続的経営を行うのに必要となる、経営計画の作成を支援することを目的に「経営計画作成支援セミナー・個別相談会」を実施した。

② 「小規模事業者持続化補助金」による販路開拓支援

当所と小規模事業者が一緒になって取り組む「販路開拓」に係る費用の一部が補助される「小規模事業者持続化補助金」の申請にあたって、事業計画・資金計画の策定を支援した。
(平成 25 年度補正：申請 73 件、採択 11 件)

③ 「ものづくり・商業・サービス革新補助金」の申請支援

認定経営革新等支援機関として「ものづくり・商業・サービス革新補助金」の申請に係る事業計画の策定を支援した。

	平成 2 4 年度補正		平成 2 5 年度補正	
	申請件数	採択件数	申請件数	採択件数
ものづくり補助金	2 件	2 件	8 件	2 件

④ 「とやま中小企業チャレンジファンド」の申請支援

「とやま中小企業チャレンジファンド」(事務局：富山県新世紀産業機構)は、富山県内の中小企業・小規模事業者による新商品開発や販路開拓等を支援することを目的とした制度であり、申請にあたっては、商工会議所の指導を受けて事業計画を策定する必要がある。平成 26 年度においては、小規模事業者 6 件の申請に関与し、うち 5 件の補助採択を受けた。

[創業者向け]

⑤ 創業ビジネススクールの実施

当所は、産業競争力強化法に基づく「富山市創業支援事業計画」に位置づけられた創業支援事業者である。平成 26 年度においては「創業支援事業者補助金」の採択を受けて、「創業ビジネススクール」を実施した。当ビジネススクールでは、創業を考えている方や創業して間もない方を対象に、経営、財務、法務、労務、人材育成、ICT など創業に必要な知識やノウハウを体系的に習得できるようカリキュラムを組み、6 回シリーズで実施した(平成 26 年度実績/受講者 35 名)。

⑥ 創業支援事業計画に基づく創業支援事業者との連携

当所とともに「創業者支援事業者補助金(当所が代表機関として取りまとめて申請した)」を活用した金融機関(富山銀行)の事業として「とやまベストビジネスアワード」に協力した。当事業は、平成 25 年 4 月以降に開業または開業予定のものを対象に、地域活性化に資する優れたビジネスプランを表彰することで、地域の活性化を図ることを目的とし、当所ではチラシの配布を通して事業を PR した。

⑦ 日本政策金融公庫をはじめとする金融機関との連携

日本政策金融公庫富山支店(国民生活事業)並びに富山県社会保険労務士会、TKC 北陸会富山県支部と連携し、毎年、「創業支援セミナー」を実施しており、創業に必要な手続きや資金調達方法についてアドバイスしている(このセミナーは 1 回(1 日)2 時間の単発開催となっている)。このほか、地元金融機関とも連携を図り、資金調達に関するセミナー等

を実施し、創業者支援を行った。

⑧ 創業事業計画書を経営指導員がブラッシュアップ

富山市の創業者向けの公的融資制度「創業者支援資金」を活用する場合、事業計画書の添付が求められるが、経営指導員が創業予定者に寄り添い、事業計画のブラッシュアップを図っている。また、必要に応じては、「とやまエキスパートバンク」を活用し、中小企業診断士のアドバイスも受けている。

⑨ 「創業促進補助金」に係る補助申請（事業計画策定）支援

認定経営革新等支援機関として「創業促進補助金」の申請にあたり、事業計画のブラッシュアップを図るとともに、資金調達面では日本政策金融公庫富山支店をはじめ、地元の金融機関とも連携し、創業者支援を行った。

	平成24年度補正		平成25年度補正	
	申請件数	採択件数	申請件数	採択件数
創業促進補助金	4件	2件	4件	3件

（事業内容）

① 経営計画策定セミナーの開催【指針②】

「小規模事業者持続化補助金」は、小規模事業者が商工会議所と一体となって取り組む販路開拓に係る経費の一部を、国が補助する制度であるが、申請にあたっては、経営計画書等の策定（提出）が求められる。

同補助金の活用にあたっては、中小企業基盤整備機構が小規模事業者向けに開発したアプリケーション「経営計画つくるくん」や「ちょこっとゼミナール」の利用を促すほか、当所が実施する経営計画策定セミナー並びに個別相談会の受講を促す。

また、補助金の採択に拘わらず、申請事業所に対しては、経営指導員の巡回訪問を通して経営支援を行い、経営状況を把握する。

このほか、小規模事業者が、経営計画の策定に取り組みやすくするため、専門家の協力を得て、チャレンジする商品・サービス開発、販路開拓、販売方法、資金調達、返済計画など、経営計画策定マニュアルを作成し、小規模事業者が取り組みやすい環境を整える。

② マル経利用先や富山市ヤングカンパニー大賞応募事業所への支援【指針①、②】

日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金「マル経融資」利用先や「富山市ヤングカンパニー大賞」に応募した小規模事業者に対しては、経営指導員が経営者へのヒアリングを行っており、決算書に基づき、財務内容の分析も行っている。このような小規模事業者に対して「小規模事業者持続化補助金」などの活用を促し、経営計画の策定を支援する。

③ 国・県・市の補助・助成金の活用促進【指針①、②】

「小規模事業者持続化補助金」のほか、「ものづくり・商業・サービス革新補助金」や「とやま中小企業チャレンジファンド」など国や県、市の補助・助成金制度を活用し、新規事業などに意欲的に取り組む小規模事業者を支援する。

同補助・助成金制度については、経営指導員の巡回訪問や窓口相談、セミナー等でPRするほか、説明会を開催し利用を促進する。

【創業者向け】

④ 創業者支援【指針①、②】

日本政策金融公庫や県・市の創業者向けの融資制度を活用する場合、創業計画書の提出が求められる。

計画書の作成に不慣れな創業予定者に対し、経営指導員が寄り添いながら、事業計画や資金計画の作成を支援するほか、創業後のフォローアップも行い、事業の進捗状況を把握する。

⑤ 創業ビジネススクールの継続実施【指針②】

創業者を掘り起し、富山市経済を支える創業者を支援するため、産業競争力強化法に基づく「富山市創業支援事業計画」に位置付けられた他の支援機関とも連携し、創業ビジネススクールを継続実施する。

⑥ 中心商店街での創業支援【指針①、②】

富山市は、コンパクトシティの中核を担う「商店街」に相応しい業種、市民のニーズの高い業種の出店を促進し、魅力があり、かつ利便性の高い商業集積を形成するため、中心商店街等の空き店舗への出店を促す「富山市新規出店サポート事業補助金」を運営している。

同補助金は、創業者の起業費用を抑えるとともに、中心商店街の活性化を図るために有効な手段であることから、利用促進を図る。

なお、同補助金を利用するにあたっては、事業計画書等の作成が求められることから、計画書等の作成にあたっては、経営指導員が小規模事業者に寄り添いながらブラッシュアップを図る。

(目 標)

(単位：回、人、件)

年度（平成）	現状	27	28	29	30	31
創業セミナー開催回数	8	10	10	10	10	10
創業支援者数(受講者)	60	60	60	70	70	80
経営革新支援件数	1	3	3	5	5	5

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現 状)

① 事業者へのフォローアップ

補助金の採択を受けた小規模事業者には定期的に訪問し、事業の進捗状況などを確認することで、スムーズな事業遂行をサポートしている。なお、採択されなかった事業者には、支援した実績等があることから、今後の補助申請などに繋がるよう、巡回訪問などを通して継続的なフォローを行っている。

[創業者向け支援]

② 記帳継続指導を活用して創業者の継続支援

創業者への支援として、個人創業者に限り、帳簿の付け方などを継続的に個別指導する「記帳継続指導」を実施している。記帳指導を通して、経営上の問題点を洗い出し、必要に応じて、「とやまエキスパートバンク」などを活用し、スピーディな課題解決を図っている。

(事業内容)

① 経営支援と一体となった日本政策金融公庫の融資制度の活用促進【指針①、②】

中小企業経営力強化資金をはじめ、日本政策金融公庫の融資制度は、経営指導員の経営支援と一体となった制度であり、事業計画の策定からフォローアップまで、小規模事業者に寄り添った経営支援（伴走型）が求められる。

また、今回、新しく創設される「小規模事業者経営発達支援融資制度」は、経営指導員の指導のもと、持続的な経営のためのビジネスプランを小規模事業者が策定する必要がある。

については、巡回や窓口相談のほか、セミナー・研修会等で同制度について周知するなど利用促進を図る。

② 個別相談の実施【指針①、②】

各種セミナー、説明会参加者のフォローアップのため、経営指導員が小規模事業者を巡回し、個別相談に応じるほか、窓口相談を受け付け、経営計画策定を促進する。

[創業者向け支援]

③ 創業者支援【指針①、②】

日本政策金融公庫や県・市の創業者向けの融資制度を活用する場合、創業計画書の提出が求められる。

計画書の作成に不慣れな創業予定者に対し、経営指導員が寄り添いながら、事業計画や資金計画の作成を支援するほか、創業後のフォローアップも行い、事業の進捗状況を把握する。

④ 巡回等を通じて創業者をフォローアップ【指針①、②】

創業者は資金面などが比較的脆弱であることから、創業後のフォローアップを徹底して行う。例えば、定期的に創業者を訪問し、事業計画の進捗状況などを把握する伴走型の支援を行うほか、必要に応じて、記帳継続指導の受講を促す。

⑤ セミナー等の開催を通して、経営革新の有効性をアピール【指針①、②】

経営革新は、事業者の現状や課題を分析し、業績を向上させるための有効な手段であることから、セミナーや説明会などを開催し、その有効性などをアピールし、経営革新の取り組みを支援する。

⑥ 創業者と廃業予定者とのマッチングの場の提供【指針①、②】

創業（起業）するためには、家賃や店舗改装費、機械設備費などで多額の費用がかかる。創業予定者の多くは、資金面が脆弱であり、創業を断念するものも多い。

一方で、事業主の高齢化や後継者難から、店を閉じる（廃業する）小規模事業者も多い。この廃業予定者が持つ店舗や機械設備、人材などの経営資源（資産）の有効活用や、顧客の引き継ぎが大きな課題でもある。

そこで、廃業予定者が有するノウハウを意欲ある者に引き継ぐとともに、創業時の大きな障壁となっている資金面でのハードルを引き下げするため、創業予定者と廃業予定者のマッチングする場「創・廃業マッチング（仮称）」を設け、創業を促進・支援する。

平成27年度は、創業者と廃業予定者とのマッチングに関する仕組み（手法）を調査研究し、平成28年度以降、その手法に基づき事業をスタートさせる。

(目 標)

(単位：回、件)

年度（平成）	現状	27	28	29	30	31
セミナー・説明会回数	4	5	5	5	5	5
個別支援件数	87	100	120	150	150	150

5. 需要動向調査に関すること【指針③】**(現 状)**

当所では、消費のトレンドなどを把握するため、これまで「消費動向調査」や「歩行者通行量調査」を実施してきた。調査結果は、冊子として取りまとめ、関係機関に配布してきたほか、当所ホームページや機関誌などにも掲載し、広く周知してきた。しかし、消費動向を踏まえた小規模事業者の商品開発などの相談等には活用できていなかった面もあった。

そこで、今後は、消費動向調査で掴んだ消費のトレンド等を、小規模事業者の商品開発や販路開拓などに生かせるよう、新しく作成する調査レポートに盛り込み、巡回や窓口相談時に配布することで、小規模事業者に情報提供を行うこととする。

(事業内容)**①消費動向に関する情報収集及び分析**

当所では、今後の富山市の小売商業の振興を図るための資料とするため、富山市内で勤務する社会人等を対象に、消費動向調査を実施している。今後もその時々地域的な話題や経済情勢に基づいたテーマを設定し、これまでと同規模の調査を継続実施する。

なお、質問項目には、商品を購入する際に重視している事柄（価格、デザイン、大きさ、材料など）など、消費者のニーズを引き出す質問事項を盛り込み、小規模事業者の商品開発などに反映できるような内容とする。

[平成27年度／消費動向調査の概要]

平成27年度においては、平成27年3月14日に開業した北陸新幹線がもたらした消費等への影響について調査する予定である。「新幹線で買い物に出かけた『目的』『場所』『購入したもの』『消費した金額』」や「新幹線の開業でライフスタイルに変化があったか」などを調査する計画である。

- ・調査対象 市内の企業・団体で勤務する従業員
- ・調査数 約250社（1,000枚前後の調査票の回収を目指す）

[過去の調査実績]

年度	調査内容	設問	調査対象	回収率 回答企業数 ／依頼企業数	回収枚数
26	若手社会人消費動向調査	9問	当所会員事業所に勤める35歳以下の従業員	52.3% 125社／239社	1,484枚
25	独身ビジネスパーソンの消費動向調査	12問	当所会員事業所及び主要官公庁に勤める独身ビジネスパーソン	55.3% 115社／208社	1,138枚
24	働く女性の消費動向調査	6問	会員事業所及び主要官庁に勤める女性従業員（パート・契約社員含む）	66.7% 80社／120社	836枚

②歩行者通行量に関する情報収集及び分析

「歩行者通行量調査」は、再開発事業が進む富山市の「中心商店街」地区や北陸新幹線開業で賑わう「JR富山駅周辺」地区の人の流れ（動き）を掴んでいる唯一の調査であり、中心市街地の活性化のほか中心市街地での創業や新規出店を検討する際の参考資料として活用できることから、今後も継続実施する。（調査は調査地点を決め、5回（日）にわたって実施する）

③需要動向に関する情報収集

創業に関する相談や小規模事業者の新商品・新サービス開発に関する相談に応じる際は、市場などの需要動向などを把握する必要があることから、「業種別審査事典」（きんざい）や「業界別業界情報」（経営情報出版社）などの業界情報誌を活用し、業界動向や市場のニーズなどを探り、事業や商品等の妥当性を考える際の参考資料としてきたほか、相談者にも需要動向の情報として提供してきた。

加えて、日頃から「日経MJ」「商業界」などの各種専門誌、全国主要な商工会議所や関係機関の機関誌・調査報告書等を収集・整理しているほか、「日経テレコン・POS情報」を活用して、全国各地の地域情報や消費のトレンドなども収集することができる。

今後は、経営指導員間でこれらの蓄積した需要動向に関する情報の共有化を図ると共に、創業者や商品開発・販路開拓などを検討する小規模事業者に対しては、巡回や窓口相談を中心に、積極的な情報のフィードバックを行うことで、より市場のニーズに沿った経営支援に繋げる。

④小規模事業者への情報提供

「消費動向調査」「富山市歩行者通行量調査」の調査結果や、日々の情報収集で得られたデータなどは、今回新しく作成する「調査レポート」に盛り込み、巡回や窓口相談時に配布するほか、必要に応じてマスコミなどを活用したプレスリリースなどを行い、管内の小規模事業者に対して広く情報提供を行う。

⑤小規模事業者の商品開発を支援

当所が実施する「新商品・新サービス合同プレス発表会」や「会員ビジネス交流会」では、小規模事業者に対し、自社商品やサービスをマスコミや聴講者の前で発表する場を提供してきたが、これまでは、開発した商品やサービスをプレゼンするだけの機会に留まっていた。

しかし、消費者のニーズを捉えた商品開発には、第三者の意見やアイデア等を反映させることが効果的であることから、今後の改善点として、マスコミや聴講者の意見等を集約して、小規模事業者（発表者）にフィードバックする仕組みを構築する（例えば、発表会終了後、聴講者からアイデアシート（改善シート）を提出してもらい、発表者にフィードバックすることで、商品のブラッシュアップを図る）。

また、その後のフォローアップとして、意欲ある小規模事業者に対しては、富山県よろず支援拠点や富山県総合デザインセンターなどとも連携を図り、経営指導員が寄り添い、最後まで丁寧な経営支援を行い、小規模事業者のニーズに応じていく（必要に応じて中小機構北陸本部とも連携を図り、売れる商品作りを支援する「商品力向上委員会」の活用なども検討する）。

当所は、このような事業を通して、商品開発や販路開拓に積極的・意欲的に取り組む小規模事業者を掘り起し、小規模事業者持続化補助金や小規模事業者経営改善資金（マル経）の活用を進め、小規模事業者の経営発達を支援するものとする。

(目 標)

年度（平成）	現状	27	28	29	30	31
テーマ別消費動向調査（回収枚数）	1,484	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
歩行者通行量調査	1	1	1	1	1	1
需要動向に関する情報収集※1	20	20	30	30	30	20
会員ビジネス交流会※2	10	10	10	15	15	15
調査レポートの発行数	－	3	4	4	4	4

※1. 事業計画策定事業者数の個別調査件数を目標とする

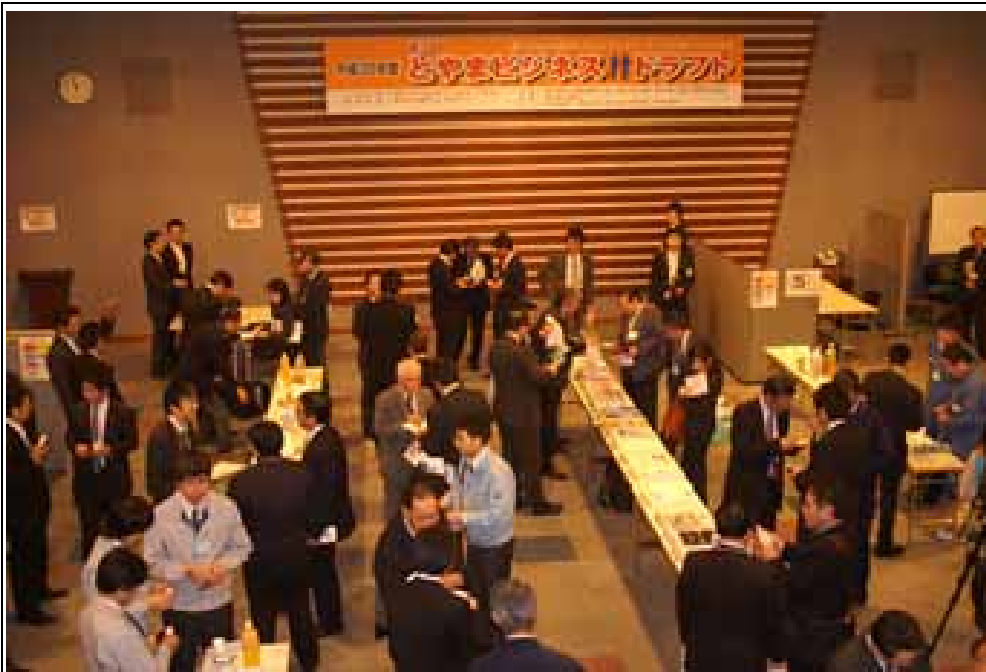
※2. 「会員ビジネス交流会」及び「新商品・新サービス合同プレス発表会」での発表商品数

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】

「2014年版中小企業白書」や「富山市製造業アンケート調査」によれば、小規模事業者にとって大きな経営課題として「販路開拓・拡大」が挙げられている。当所では、この課題解決を図るため、下記の事業を実施し、小規模事業者を支援する。

(現 状)**① 会員事業所同士の商談の場「とやまビジネスドラフト」の実施**

平成26年度開催で第9回目となる「とやまビジネスドラフト」は、当所が中心となり、県下8商工会議所でスタートした事業であり、会員事業所同士の商談の場を提供することを目的に、平成18年度に第1回目を実施した。平成22年度からは、「北陸三県縦断ビジネスチャンス創出プロジェクト」と銘打ち、富山県商工会連合会や石川県、福井県の商工会議所・商工会とも連携し、県境を越えた北陸三県全域を対象に実施している。平成25年度からは、北陸新幹線の開業を見据え、新幹線沿線となる上越商工会議所や長野商工会議所の会員事業所、そして、開業年度である平成26年度においては、更にエリアを拡大し、糸魚川・飯山・佐久・上田・高崎商工会議所および軽井沢町・安中町商工会といった新幹線沿線及び江戸時代から交流のあった飛騨地域、岐阜県の神岡商工会議所にも参加を呼び掛け実施する。



◆①ビジネスマッチング事業「とやまビジネスドラフト」の様子

【エントリー事業所・商談会参加事業所・マッチング商談件数】

年度（平成）	18	19	20	21	22	23	24	25
エントリー事業所数	168社	232社	194社	190社	190社	229社	208社	317社
商談会参加事業所数	95社	111社	121社	94社	134社	135社	112社	197社
マッチング商談件数	76組	148組	182組	104組	231組	227組	182組	346組

② 販路・人脈拡大を目的とした「会員ビジネス交流会」の実施

当所会員事業所の販路拡大や情報交換、人脈拡大を目的に、業種や業態を問わずに相互交流や情報交換する「会員ビジネス交流会」を平成20年度から実施している。毎回テーマを変えて実施しており、平成27年3月23日の開催が24回目となる。

【会員ビジネス交流会（最近5回）】（延べ843社／1,232名）

回数	19回	20回	21回	22回	23回
開催日	H25/3/26	H25/8/21	H26/3/26	H26/7/30	H26/11/26
テーマ	食	歓迎！新入会員の皆さんと異業種大交流会	わが社のイチオシ商品・サービス	異業種交流会～アイデアを掛け合わせよう	食～オイシイ発見！～
参加者数	58社92名	53社73名	38社60名	30社42名	20社25名
特記事項	—	—	市内3商工会と合同開催	—	市内3商工会と合同開催

③ 直近3年間の新入会員を対象とした「新入会員の集い」の実施

商工会議所の各種事業を有効に活用してもらうため、直近3年間に入会した会員事業所を対象に「新入会員の集い」を平成21年度から実施しており、小規模事業者の販路開拓や人脈拡大などを支援している。

【新入会員の集い 開催実績】

年度（平成）	21	22	23	24	25	26
開催日	H21/6/10	H22/7/21	H23/7/8	H24/7/25	H25/8/21	H26/8/6
参加者数	46社 65名	31社 40名	37社 45名	37社 46名	28社 37名	19社 24名

④ プレゼンスキルを向上させる「新商品・新サービス合同プレス発表会」の実施

北陸新幹線開業を見据え、富山市内で頑張っている会員事業所に、自社の新商品や新サービスをマスコミ等の前で発表する「新商品・新サービス合同プレス発表会」を平成25年度から実施している。会員事業所には、単にプレス発表するだけでなく、プレス発表の仕方やプレスリリースの資料作成について、専門家が指導を行い、今後の販路拡大を図る上で、営業力向上を支援している。

⑤ 小規模事業者のICTを活用した販路開拓を支援

販路を開拓する上で、インターネットの活用は有効な手段であることから、当所では、中小企業基盤整備機構と連携した「ICT活用販路開拓支援セミナー」などを実施し、小規模事業者の取り組みを支援している。

⑥ 当所の広報媒体で小規模事業者をPR

このほか、年10回発行している当所機関誌「商工とやま」、富山シティエフエムのラジオ番組「ふれあい情報交差点」、また、当所ビル1階正面玄関付近に設置してある「会員企業情報展示サービスコーナー」などを活用して、会員事業所をPRしている。

（事業内容）

① 「とやまビジネスドラフト」の対象エリア拡大【指針④】

中小企業白書や富山市製造業アンケート調査によれば、「販路開拓・拡大」が小規模事業者にとって大きな経営課題となっている。

当所は、これまで「とやまビジネスドラフト」や「会員ビジネス交流会」等の事業を実施し、小規模事業者の販路開拓などを支援してきた。今後も、当事業を継続的に実施することにしてはいるが、北陸新幹線の開業により、商圈も拡大することから、対象エリアを関東圏に拡大するなど、小規模事業者の販路開拓支援を更に強化する。

また、当事業への小規模事業者の参加を更に促すため、これまで通り、会員事業所にダイレクトメール等でPRするほか、「小規模事業者アンケート調査」で発掘した小規模事業者や経営計画策定セミナーなど各種セミナーの受講者に対し、集中してPRするなど効率的に参加者を募る。会員ではない小規模事業者に対しては、巡回活動などを通してPRし、参加者の掘り起こしを行う。

このほか、ビジネスドラフトに参加した小規模事業者に対し、参加者アンケートを実施し、小規模事業者が参加しやすく、メリットのある事業に改善する。

② 「新商品・新サービス合同プレス発表会」の継続実施及び

「共同広告」による販路開拓支援【指針④】

小規模事業者の新商品（製品）や新サービスなどの販路開拓、技術提携などを目的とした事業「新商品・新サービス合同プレス発表会」を継続実施し、小規模事業者を含む会員事業所に対し、自社商品やサービスに関する情報発信の機会を提供する。同事業は、プレス発表することだけが目的ではなく、小規模事業者の営業スキルをアップさせることを目的としており、中小企業診断士が、参加者に対し、プレゼンスキルを習得するための支援を行っている。

PR方法は、これまで通り、会員事業所にダイレクトメールするほか、「小規模事業者アンケート調査」で発掘した意欲ある小規模事業者や経営計画策定セミナーなど各種セミナーの受講者などに、集中してPRするなど、効率的に参加者を募る。会員ではない小規模事業者には、巡回活動などを通して参加者の掘り起こしを行う。

また、新しく販路開拓支援事業として「共同広告」事業を立ち上げ、小規模事業者の販路開拓を支援する。

③ インターネット・SNSによる情報発信、通信販売のセミナーや個別相談【指針④】

SNSを活用した商品PRは、費用も少額に抑えることができ、小規模事業者にとっては非常に有効なPR手段である。特に、ITスキルを持つ人材が不足する小規模事業者を支援するため、SNSを活用した情報発信やその方法について学ぶセミナーを、中小企業基盤整備機構と連携を図り実施する。

なお、当所では、毎年、パソコン講座などを開催しており、これまで培ったノウハウを活用し実施する。

④ 富山市の制度などを有効活用【指針①、④】

富山市（工業政策課）では、企業の新技術の開発を促進し、新技術に基づく新商品の市場の創出を支援するため、新商品の見本市への出品について助成する制度「富山市ベンチャー企業等新商品市場創出促進助成金」を設けており、小規模事業者に対し、巡回や窓口相談等を通して、同制度の利・活用を促す。

⑤ 6次産業化を支援【指針①、③】

農林漁業生産と加工・販売の一体化を図る「6次産業化」は、地域に新たな産業を創出するとともに、雇用を生み出すことから、地域活性化を図る上で有効な手段である。

そこで、農協や漁協をはじめとする農林漁業団体と意見交換する場として「(仮称)農商工連携推進検討委員会」を新しく設置し、農林漁業者と商工業者とのビジネスマッチング等を通じた「6次産業化」を支援するための体制を整える。

この委員会を通して、農林漁業者が持つ地域資源を発掘し、加工製造・販売業者との連携により、富山市の新たな特産品の開発に繋げる。

⑥ 「商工とやま市民版」の発行【指針③、④】

当所では年10回、会員事業所向けに機関誌「商工とやま」を発行している。地域に根差した商工会議所を目指すには、商工会議所の取り組みなどを市民に知らしめる必要があり、市民版の情報誌「商工とやま市民版」を新しく発行する。

この「商工とやま市民版」には、当所の取り組みのほか、地域でがんばる商店や職人などに光を当てたコーナーを設ける。これまでPRする手段を持たなかった、地域に寄り添いながら営業を続ける小規模事業者を紹介することで、市民にがんばる小規模事業者を知らしめ

ることができ、販路開拓の支援に繋がる。

(目 標)

(単位：件、回)

年度(平成)	現状	27	28	29	30	31
商談会エントリー数	317	350	360	370	380	400
販路開拓セミナー・ 研修開催回数	2	2	3	3	3	3
6次産業化支援件数	未実施	事業検討	5	5	5	5

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

1. 地域活性化事業

当所は民間の立場から、富山市の価値(地域資源)を見直して再評価し、それらを行政と市民が確認・共有した上で「まちづくり」を進めていくことが重要であるとの考えから、平成14年1月に「富山市価値創造プロジェクト特別委員会」を立ち上げた。

その後、「自らできることから実践していく」との方針のもと、市民や各種団体とも連携しながら、小さいながらも自分たちでできることから行動していくことを前提に、各種事業をはじめ地域活性化事業等を積極的に展開してきた。

今後も富山市や富山市観光協会、また、地域を支える商店街組織とも連携を図り、地域振興を図る。

産業観光

ます寿しや蒲鉾、売薬など富山市内には、全国に誇れる地域資源・産業資源が豊富に存在する。北陸新幹線開業を機に、市内を訪れる観光客が増加すると思われる。そこで市内の産業観光施設や観光スポットを掲載したとやま産業観光ガイド「とやまモノがたり」や、市内の産業観光施設等を巡る「産業観光バスツアー」を実施し、産業観光施設の認知度を高めている。

街道観光

富山市岩瀬で水揚げされた“ぶり”が、飛騨を經由して信州松本まで運ばれた交易ルート「ぶり街道」に光を当てたイベント「ぶり街道祭り」。当所創立120周年事業として始まった「ぶり街道祭り」、10回目の節目を迎えた平成20年度実施をもって、一旦中止としていたが、北陸新幹線の開業効果を広く波及させるため、平成26年度、同祭りを復活させ、富山市に隣接する飛騨市の神岡商工会議所が主催する「飛越交流ブリ街道 歳末かがやき市」の会場に、富山湾で水揚げされたぶりを届け、両地域の交流を深めた。また、この事業を契機に、両地域の食材を使った「飛越弁当」を開発し、今後の販売に向けて試食を行うなどした。

まちなか観光

富山市の中心市街地では、コミュニティバス「まいどはや」のほか、路面電車や市内電車環状線「セントラム」などの公共交通機関が充実している。上述の産業観光ガイド「とやまモノがたり」には、中心市街地にある飲食店や観光施設を案内するマップを掲載するなど、まちなか観光を推進している。

「しゃべらんまいけ！とやま弁大会」

地域の暮らしと共に育まれてきた「とやま弁」の魅力を通して、言葉の文化や郷土愛を後世に伝えること、そして、まちなかの賑わいを創出することを目的に「しゃべらんまいけ！越中・とやま弁大会」を平成18年度から実施しており、平成26年度で9回目を迎えた。また、この大会に合わせて、「富山県の方言番付表」を作成し、地域に伝わる「とやま弁」の良さを改めて認識した。

「とやま昆布メ研究会」

当所岩瀬支所がある岩瀬地区は、かつて北前船の寄港地として栄えた港町である。北前船によって、北海道から大量の昆布が富山に運ばれ、その昆布は富山全域で消費されるようになった。その影響から、富山の食文化の一つとして「昆布メ」が私たちの食生活に根付いている。このような中、当所では「昆布メ」を「とやまブランド」として全国に向け情報発信することを目的に、平成17年8月に「とやま昆布メ研究会」を立ち上げ、昆布メブランドをPRするためのチラシの作成、メールマガジンを活用した情報発信、地元小規模事業者と共に食のイベント等に出展し昆布メの販売、新たな昆布メ商品の開発といった実績がある。※（参考／家計調査によれば、富山市の一世帯当たりの昆布購入金額は、統計開始の1960年から2012年まで53年間全国トップであったが、2013年には全国第2位（2,045円）になった（1位は京都市 2,210円）。これは、京都市で多く消費されている「利尻昆布」が不漁で価格が高騰したことが原因となっている。ちなみに、富山市で多く消費されている「羅臼昆布」は在庫も豊富で価格の変動はなく、今回の調査結果となったようだ）

その他

富山市内には、戦後から60回続く、春の風物詩「全日本チンドンコンクール」や、市内企業の従業員の参加のもと、城址大通りに、大きな越中おわら踊りで輪が出来る「富山まつり」、そして、冬の富山を明るく彩る「とやまスノーピアード」といったイベントがあり、当所と富山市、富山市観光協会等と一緒に地域振興に取り組んでいる。

また、富山駅周辺の賑わいを創出するため、富山駅周辺の商店街や大型店などと連携し、共同イベント「ザ・駅前ナイトフェスタ」を実施している。当所は、事務局の立場として支援を行っている。

このほか、新たな富山の食文化の創造と市民の外出機会を創出することを目的に、平成24年度から「とやまクッチーナ イタリアーナ事業」を実施しており、富山産食材を使用したイタリア料理を味わえるイベントや、市内小学校の家庭科授業でのイタリア料理教室なども実施している。



◆①昔ながらの薬づくりの実体験と富山独特の昆布巻蒲鉾、伝統の「ますの寿司」



◆②「飛越交流ブリ街道 歳末かがやき市」と昔ながらにブリを運ぶ様子

◆④富山県方言番付表



◆⑥「全日本チンドンコンクール」とチンドン練り歩き

◆⑥とやまクッチーナ イタリアーナ

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

当所では、下記の会議や研修会を通して、小規模事業者の現状や支援方法などについて、他の支援機関等と情報交換・共有を行い、経営支援に生かしてきた。

今後も、他の支援機関と連携し、それぞれの支援機関が持つ特徴や強みを生かし、連携して小規模事業者の高度かつ専門、複雑化する経営課題に対応することとする。

① 地域プラットフォーム「元気とやま創造中小企業支援ネットワーク」会議

地域の支援機関で組織する地域プラットフォーム「元気とやま創造中小企業支援ネットワーク」の構成員にて定期的に会議を開催し、国等の施策情報や支援ノウハウなどについて意見交換（情報共有）を図っている。

（構成機関）

（公財）富山県新世紀産業機構【代表機関】、富山商工会議所、高岡商工会議所、富山県商工会連合会、富山県中小企業団体中央会、富山県信用保証協会

② 北陸税理士会富山支部や金融機関との連携

所得税・消費税の確定申告相談会をはじめ、税理士会との連携が必要不可欠であることから、同支部との意見交換を定期的で開催し、税制改正や小規模事業者支援で注意しなければならないことなどについてアドバイスをもらっている。

また、日本政策金融公庫富山支店（国民生活事業）とは「小規模事業者経営改善資金（マル経）」や「中小企業経営力強化資金」など、各種融資制度で結びつきが強く、定期的に意見交換会を開催している。このほか、地元の金融機関との情報交換も密接に行い、小規

模事業者が抱える諸課題を把握し各種支援メニューを活用して課題解決を図っている。

③ 富山県商工会議所経営指導員協議会

当協議会は、県下全ての商工会議所（8会議所）の経営指導員で組織する任意団体であり、当所内に事務局がある。全商工会議所の中小企業相談所長が当協議会の役員を務めており、定期的に会合を開き、各会議所が抱える問題や各種施策について情報交換を行っている。また、年に1度、富山県（経営支援課・商業まちづくり課）や富山県信用保証協会、並びに日本政策金融公庫富山・高岡支店、中部経済産業局北陸支局の担当者との情報交換会を開催している。

④ 富山・金沢・福井商工会議所 経営改善普及事業運営会議

当会議は、北陸3県の県庁所在地の商工会議所において、相談所事業を中心とした各種事業の運営に関する情報交換並びに3県が連携して行う事業について意見交換を行う場であり、毎年開催している（平成26年度開催で31回目を数えた）。

参加者は、経営改善普及事業に携わる経営指導員であり、業務を遂行する上での問題点などや、他の商工会議所で実施している事業について情報収集を行い、今後の事業に活かしている。

⑤ 富山市・商工会議所商工会連携強化懇話会

現在の富山市は、平成17年4月1日に7市町村が合併して誕生した中核都市である。市内には当所のほか、富山市北商工会、富山市南商工会、富山市八尾山田商工会の3つの商工会があり、富山市全体の活性化を目指し、毎年、当該商工会と定期的に意見交換を行っている。今後も、この懇話会を継続実施し、商工会議所・商工会のエリアに関係なく、富山市内にある小規模事業者にとってメリットのある事業を企画実施することとしている。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営指導員等の資質向上にかかる研修会として、日本商工会議所や中小企業基盤整備機構が主催する資質向上研修会に積極的に参加している。

また、経歴の浅い経営指導員については、先輩経営指導員の巡回や窓口相談に随行・同席し、経営支援のノウハウを習得するなど「伴走型」の支援能力の向上を図っている。

■経営指導員等研修 年間スケジュール

No.	研修会名	主催者
1	経営指導員等研修 一般コース (1日研修)	富山商工会議所 富山県商工会連合会
2	経営指導員等研修 専門コース1 (1日研修)	富山商工会議所
3	経営指導員等研修 専門コース2 (1日研修)	富山県商工会連合会
4	協議会定時総会後の研修(または視察)	富山県商工会議所経営指導員協議会
5	短期視察研修(日帰り視察)	富山県商工会議所経営指導員協議会
6	先進地視察研修(2泊3日)	富山県商工会議所経営指導員協議会
7	経営指導員等スキルアップ交流研修	富山県商工会議所経営指導員協議会
8	経営指導員等資質向上研修 (1日研修)	富山県商工会議所経営指導員協議会

経営指導員には、小規模事業者に寄り添った、質の高い経営指導が求められることから、平成27年度以降は、上記研修会に参加するとともに、下記の研修を通し、伴走型の支援能力の向上を図る。

(事業内容)

① 経営支援事例をテーマに経営指導員の研修会を開催

経営指導員の支援能力の均一化を図るため、経営指導員によるミーティングの機会を設け(最低月に1度)、実際の経営支援事例をテーマに研修会を開催する。また、実際の経営指導にあたっては、必要に応じて、専門家と経営指導員による巡回指導を実施し、効果的な支援を行うと同時に、経営指導員の経営指導能力の向上を図る。

② 経営指導員の事業計画策定・支援能力の向上

日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」などを活用する場合、持続的な経営のためのビジネスプランを策定する必要があり、経営指導員にはそのスキルが必要となる。

よって、経営指導員のスキルを向上させるため、集中的に研修を実施することとする。研修の内容としては、日本商工会議所の経営指導員等WEB研修の受講により、経営指導に必要なスキルを習得するほか、経験豊富な専門家や他の経営支援機関から講師等を招き、想定される小規模事業者の課題等を事例に研修会を開催し、指導・支援ノウハウを共有し、経営指導員が一定の支援が行えるまで資質向上を図る。

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 地元大学の教授や富山県・市の商工労働部長、(一社)富山県中小企業診断協会会長などの有識者により、「富山商工会議所 経営発達支援計画評価委員会(仮称)」を組織し、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を行う。
- ② 富山商工会議所 経営発達支援計画評価委員会(仮称)において、評価・見直しの方針を決定する。
- ③ 事業の成果・評価・見直しについては、富山商工会議所常議員会へ報告し、承認を受ける。
- ④ 事業の成果・評価・見直しの結果を当所ホームページで公表する。

(URL <http://www.ccis-toyama.or.jp/toyama/>)

(別表2)

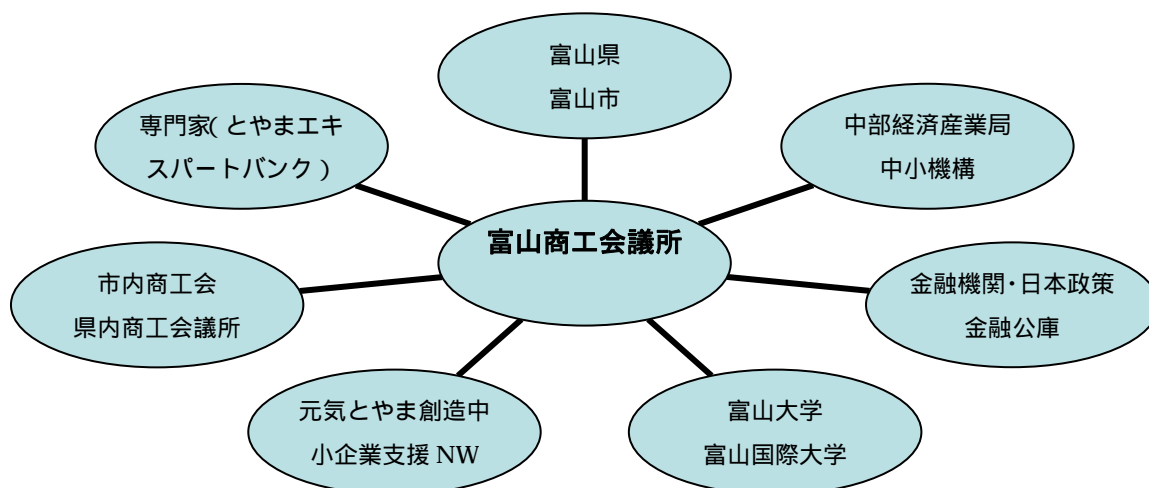
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成27年4月現在)

(1) 組織体制

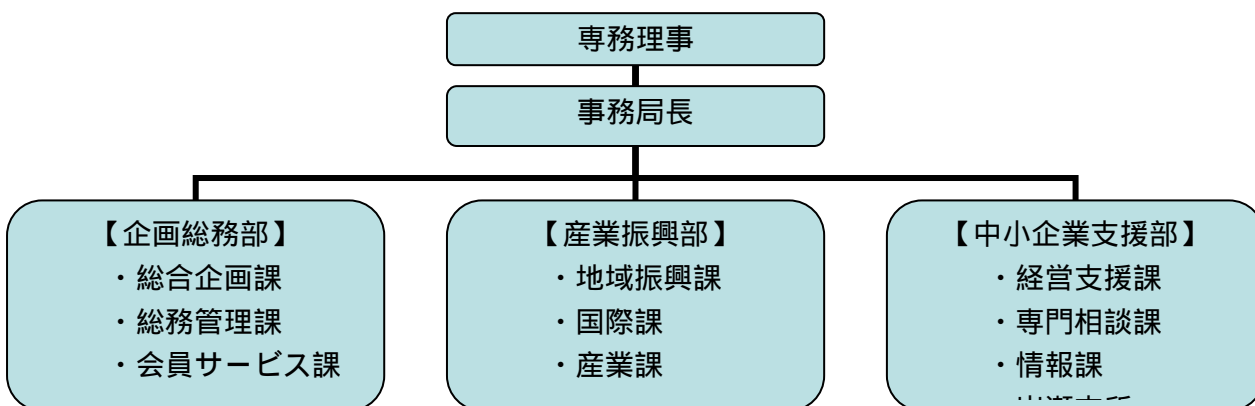
①全体の組織体制



②当所内の組織体制

当所には企画総務部、産業振興部、中小企業支援部の3部がある。各部署の主な取り組みは以下のとおりである。中小企業支援部については、小規模事業者が相談しやすいように、富山商工会議所ビル1階に事務所を構えている。

プロジェクト事業などについては、部の枠を超えて、横断的なプロジェクトチームを編成し、課題等に取り組んでいる。最近では、北陸新幹線開業による影響を調査するため、プロジェクトチームを編成し、視察や調査を行った実績がある。



- ◆職員数 専務理事 1 名・事務局長 1 名・職員 32 名
 (うち経営指導員 15 名・補助員 4 名・記帳専任職員 1 名)

【企画総務部】

企画総務部では、会員管理業務を行っていることから、会員事業所と接する機会が多く、会員サービス事業として、「新入会員の集い」や「会員ビジネス交流会」などを企画・実施している。

- ・総合企画課 事業計画の企画立案、機関紙「商工とやま」編集、各部との連絡調整
- ・総務管理課 正副会頭・議員に関する事項、ビル管理、会議所経理
- ・会員サービス課 会員管理、共済制度関係、会員サービス事業

【産業振興部】

産業振興部では、地域振興として「全日本チンドンコンクール」や「富山まつり」、「ぶり街道祭り」などのイベントを企画・実施しているほか、「産業観光」などにも取り組んでいる。

- ・地域振興課 観光事業の企画・実施、当所意見要望の取りまとめ
- ・国際課 貿易振興に関する業務（原産地証明）、国際交流組織の支援
- ・産業課 各種検定試験の実施、部会・委員会活動の取りまとめ

【中小企業支援部】

中小支援部では、経営改善普及事業に取り組んでおり、巡回訪問等を通じて、施策のPR・普及を行っているほか、「とやまビジネスドラフト」や「小規模事業者持続化補助金」の申請支援なども行っている。

また、各種施策や補助金などの情報共有や、決算申告などの税務指導にあたるための勉強会などを適宜開催し、経営指導員等のスキルアップを図っている。

- ・経営支援課 講習会・講演会等を開催、金融の斡旋、補助金関係に関する業務
- ・専門相談課 商工業の専門分野別、業種別問題に関する相談、商店街関係
- ・情報課 産業振興のための調査・情報収集、ITを活用した経営支援
- ・岩瀬支所 岩瀬地区の地域振興・経営支援に関する業務

経営発達支援計画の運営にあたっては、同部に所属する経営指導員等を中心に業務の遂行にあたることとする。

事業の実施にあたっては、課を超えた横断的なチームで実施することとする。

中小企業支援部長・情報課長	西野 政行（経営指導員）
中小企業相談所長	土肥 龍夫（"）（嘱託）
中小企業支援部 副部長	加藤 泰喜（"）
同 部次長・専門相談課長	大井 秀樹（"）
同 部次長	堀田 保広（"）
同 参事	吉田 誠仁（"）（嘱託）

経営支援課 課長	池田 哲也（経営指導員）
同 課長代理・岩瀬支所長	杉坂 康弘（"）
同 課長代理	梅谷 静香（"）
同 課長代理	古田 武司（"）

同 課長代理	後藤 幸恵 (補助員)
同 係長	利田智香子 (記帳専任職員)
同 主査	金子 紀彦 (補助員)
同 課員	京谷 健太
同 課員	古岡 奏子
同 課員	見上友里恵 (補助員)

専門相談課 課長	大井 秀樹
同 主幹	今川 清司 (経営指導員)
同 主幹	橋本 英徳 (〃)
同 課長代理	岩井 明子 (〃)
同 課長代理	上田 和浩 (〃)
同 係長	片岡 純一 (〃)

情報課 課長代理	古田 武司
同 課長代理	山口 花織 (補助員)

事業を効率的に遂行するため、横断的なチーム(班)を編成し、経営支援にあたる。

創業支援班	経営支援課 課長	池田 哲也
	経営支援課 課長代理	杉坂 康弘
	経営支援課 係長	利田 智香子

経営革新班	専門相談課 主幹	今川 清司
	専門相談課 課長代理	岩井 明子
	専門相談課 係長	片岡 純一

販路開拓支援班	次長・専門相談課 課長	大井 秀樹
	経営支援課 課長代理	古田 武司
	専門相談課 課長代理	上田 和浩

(2) 連絡先 〒930-0083 富山県富山市総曲輪 2-1-3
 富山商工会議所／中小企業支援部
 担当：経営支援課 池田 哲也 ☎076-423-1171 (直)
 専門相談課 今川 清司 ☎076-423-1172 (直)
 Fax076-423-1174
 URL : <http://www.ccis-toyama.or.jp/toyama/>

(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)

	平成27年度 (27年4月以降)	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
必要な資金の額	206,229	206,229	206,229	206,229	206,229
・小規模事業特別会計	173,299	173,299	173,299	173,299	173,299
・会員サービス事業費(とやまビジネスドラフト開催費など)	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
・観光行事費	30,430	30,430	30,430	30,430	30,430

(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、国補助金、県補助金、市補助金、日商受託料

(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。

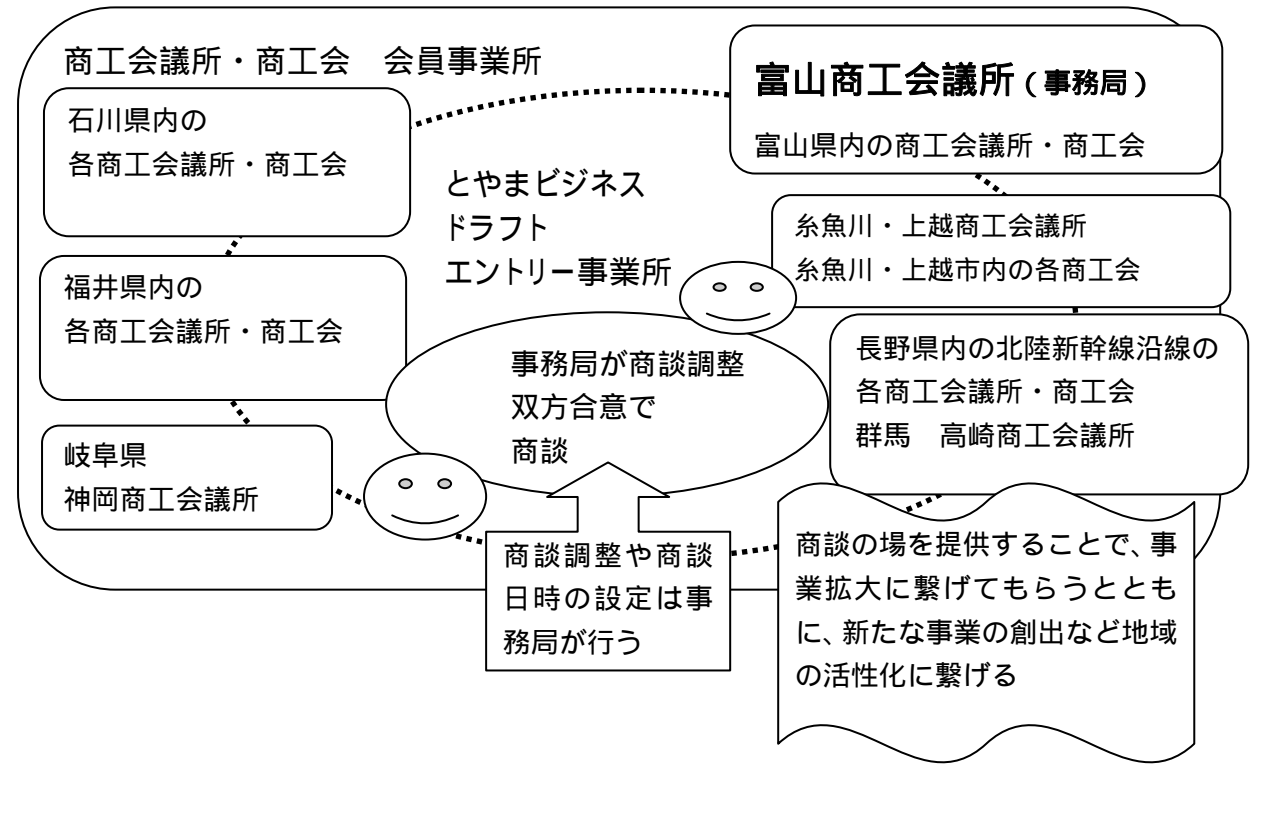
(別表 4)

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>北陸三県縦断ビジネスチャンス創出プロジェクト「とやまビジネスドラフト」</p> <p>富山・石川・福井の商工会議所・商工会が連携して行う商談会（ビジネスマッチング事業）で、北陸三県の商工会議所・商工会の会員であれば、業種、業態、規模にかかわらず参加できる完全事前予約型の商談会である。富山商工会議所が中心となって始まった商談会であり、平成 25 年度からは、北陸三県に加え、北陸新幹線沿線地域の商工会議所・商工会にも呼びかけ参画いただいている。今後、更なる拡大を検討している。</p> <p>様々な業種の方に参加してもらい、実利のある商談会とするため、参画いただいた商工会議所・商工会には、会報等の広報媒体を活用して、同事業をPRしてもらい、同事業へのエントリーを促してもらっている。</p> <p>事務局である富山商工会議所では、エントリー事業所を取りまとめ、リストとして、エントリー事業所に公開。エントリー事業所は、公開されたリストに基づき、商談したい相手を見つけ、事務局に商談申し込みを行う。事務局は、商談申し込みを受けて、相手先との商談調整を行い、双方が合意した場合、商談会期間中に商談を行うことになる。</p>
連携者及びその役割
<p>○主管である富山商工会議所（事務局）が、参画商工会議所・商工会の取りまとめを行うとともに商談会場の手配、PRパンフレットの作成、広報、エントリーリストの取りまとめ・公開、商談会調整（交渉）、商談会当日の運営などを行う。</p> <p>○連携者は、次のとおりであり、傘下の会員事業所に対し、商談会へのエントリーを呼び掛ける。</p> <p>◆主催</p> <p>富山県商工会議所連合会（会長 高木繁雄／〒930-0083 富山市総曲輪 2-1-3／☎076-423-2722）</p> <p>富山商工会議所（会頭 高木繁雄／〒930-0083 富山市総曲輪 2-1-3／☎076-423-1111）※主管</p> <p>高岡商工会議所（会頭 川村人志／〒933-8567 高岡市丸の内 1-40／☎0766-23-5000）</p> <p>氷見商工会議所（会頭 寺下利宏／〒935-0013 氷見市南大町 10-1／☎0766-74-1200）</p> <p>射水商工会議所（会頭 牧田和樹／〒934-0011 射水市本町 2-10-35／☎0766-84-5110）</p> <p>魚津商工会議所（会頭 大崎利明／〒937-0067 魚津市釈迦堂 1-12-18／☎0765-22-1200）</p> <p>砺波商工会議所（会頭 大島肇一／〒939-1332 砺波市永福町 6-28／☎0763-33-2109）</p> <p>滑川商工会議所（会頭 齊藤慎一／〒936-0057 滑川市田中町 132／☎076-475-0321）</p> <p>黒部商工会議所（会頭 川端康夫／〒938-014 黒部市植木 23-1／☎0765-52-0242）</p> <p>◆共催</p> <p>富山県商工会連合会及び富山県内各商工会 （富山県商工会連合会／会長 石澤義文／〒930-0855 富山市赤江町 1-7／☎076-441-2716）</p> <p>石川県内の各商工会議所及び各商工会 （石川県商工会議所連合会／会長 深山 彬／〒920-8639 金沢市尾山町 9-13／☎076-263-1151） （石川県商工会連合会／会長 田上好道／〒920-0918 金沢市鞍月 2-20／☎076-268-7300）</p> <p>福井県内の各商工会議所及び各商工会 （（一社）福井県商工会議所連合会／会頭 川田 達男〒918-8004 福井市西木田 2-8-1 ☎0776-36-8111） （福井県商工会連合会／会長 笠島秀雄／〒910-0004 福井市宝永 4-9-14 ☎0776-23-3624）</p>

このほか、特別参加として北陸新幹線沿線にある糸魚川・上越、飯山・長野・佐久・上田・高崎商工会議所、神岡商工会議所糸魚川市内の各商工会、上越市内の各商工会、軽井沢町・安中町各商工会に参加を呼び掛ける。

連携体制図等



(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
当所は、産業競争力強化法の認定を受けた「富山市創業支援事業計画」に位置付けられた創業支援事業者であり、平成26年度においては、「創業ビジネススクール」を実施した。事業の実施にあたっては、富山市のほか、各支援機関にPR協力を依頼し、受講者を募った。
連携者及びその役割
《創業支援事業者》 【各種経済団体等】 富山商工会議所（会頭 高木繁雄／〒930-0083 富山市総曲輪 2-1-3／☎076-423-1111） 富山県中小企業団体中央会 （会長 黒田輝夫／〒930-0083 富山市総曲輪 2-1-3／☎076-424-3686） 富山市北商工会（会長 田畑宏継／〒930-2243 富山市四方 385-28／☎076-435-5588） 富山市南商工会（会長 梅本良男／〒939-2254 富山市高内 368／☎076-461-6547） 富山市八尾山田商工会 （会長 井山泰樹／〒939-2354 富山市八尾町東町 2106-4／☎076-455-3181） 国立大学法人富山大学 （学長 遠藤俊郎／〒930-8555 富山市五福 3190☎076-445-6011） 【金融機関】 北陸銀行 （代表取締役頭取 庵 栄伸／〒930-8637 富山市堤町通り 1-2-26／☎076-423-7111） 富山第一銀行 （代表取締役頭取 横田 格／〒930-0062 富山市西町 5-1／☎076-424-1211） 富山銀行富山支店 （代表取締役頭取 齊藤栄吉／〒930-0046 富山市堤町通り 1-1-19／☎076-425-1331） 北國銀行富山支店 （頭取 安宅建樹／〒930-0029 富山市本町 5-21／☎076-431-2166） 福井銀行富山支店 （頭取 林 正博／〒930-0057 富山市上本町 3-16／☎076-491-8800） 第四銀行富山支店 （頭取 並木富士雄／〒930-0004 富山市桜橋通り 2-25 富山第一生命ビル 9 階 ／☎076-441-1471） 富山信用金庫 （理事長 山地 清／〒930-0051 富山市室町通り 1-1-32／☎076-492-7305） 高岡信用金庫富山支店 （理事長 在田長生／〒939-8201 富山市花園町 2-5-12／☎076-422-3555） にいかわ信用金庫富山支店 （理事長 小林茂太／〒930-0062 富山市西町 7-6／☎076-421-2455） 新湊信用金庫富山支店 （理事長 松岡文雄／〒939-8205 富山市新根塚町 2-3-3／☎076-421-3700） 富山県信用組合 （理事長 柳野隆之／〒930-0084 富山市大手町 3-5／☎076-421-5541）

(株)商工組合中央金庫富山支店

(支店長 垂石 享／〒930-0004 富山市桜橋通り 6-11 富山フコク生命第2ビル
☎076-444-5121)

富山県医師信用組合

(理事長 馬瀬大助／〒939-8222 富山市蜷川 336／☎076-429-6272)

(株)日本政策金融公庫富山支店 国民生活事業統轄

(国民生活事業統轄 谷井 隆／〒930-004 富山市桜橋通り富山第一生命ビル2階
／☎076-442-2483)

創業支援事業計画に支援事業者として位置づけられて各支援機関と連携を図り、創業者のニーズに応え、支援を実施した。当所が実施した「創業ビジネススクール」の実施にあたっては、各機関に受講者募集にあたっての協力を要請した(チラシ等の設置)。

連携体制図等

富山商工会議所

- ・創業ビジネススクール開講
 - ・創業支援窓口の設置 ・富山市創業者支援資金窓口
- 創業ビジネススクールの実施にあたっては、富山市や日本政策金融公庫のほか、富山県中小企業診断協会や北陸税理士会富山支部、富山県社会保険労務士会などと連携を図り実施した。

日本政策金融公庫富山支店
創業相談者に対しチラシを送付いただいたほか、創業ビジネススクールにて最近の創業の傾向について説明してもらう。

市内の金融機関
・富山市創業支援資金の利用促進

富山市北商工会

富山市南商工会

富山市八尾山田商工会

- ・富山市創業者支援資金窓口

富山市

**創業支援事業計画に
創業支援事業者として
位置づけられた
各支援機関**

富山銀行
同行とともに創業支援事業者補助金を申請・採択。事業の実施にあたっては互いの事業についてPRした。

富山県中小企業団体中央会

- ・富山市四方チャレンジ・ミニ企業団地支援

富山市 商工労働部

- ・経営相談員の設置
- ・インキュベーション施設の設置

富山大学

- ・インキュベータ交流会開催
- ・ビジネスプランコンテスト