

経営発達支援計画の概要

実施者名	射水市商工会（法人番号 5230005007681） 射水市（地方公共団体コード 162116）
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目標	<p>(1) 地域小規模事業者（個社）の経営力向上 経営基盤の脆弱な小規模事業者の経営力向上を図るため、経営指導員の巡回や関係機関との連携を通じ、「経営分析」、「事業計画策定」、「販路開拓支援」等により、個社の売上並び利益UPを目指す。</p> <p>(2) 地域創業者の発掘並びに育成 当地域においても小規模事業者を中心に廃業事業所が増加しており、地域経済の活力が衰退傾向にあり、それを打破するため、潜在的創業者を発掘し、創業者支援の拡充と創業予定者の育成を図り、地域内開業を創出する。</p>
事業内容	<p>I. 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【指針③】 地域の経済動向に関する情報を調査・分析し、小規模事業者が置かれている外部環境等を小規模事業者及び創業予定者等に対して広く情報提供し、経営計画策定の足掛かりとする。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 巡回指導、セミナー、特別相談窓口の実施により、自社の経営分析を支援し、強みを活かした商品・技術等の開発や販路開拓を図るための事業計画策定に繋げる。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 セミナーや巡回訪問の実施によって事業計画策定を目指す小規模事業者や創業者の発掘を行い、支援機関等と連携し、専門家派遣制度等を活用しながら商工会職員とともに事業計画の策定支援を行う。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 補助金等各種施策の活用、事業計画の進捗状況確認・フォローアップを通じた実施支援を行う。また、事業計画に基づき、参加する展示会等へ対応するため、専門家を活用したセミナーや個別相談会を開催して支援を行う。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針③】 事業計画策定事業者への展示会・商談会への出展促進を行い、新規及び既存商品・サービスについて、消費者やバイヤー等を対象にテストマーケティング支援と個社の需要動向調査を実施する。</p> <p>6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 展示会・商談会等へ参加する個社支援のため、現地へ専門家を派遣して、商談会等の現地指導や今後の販売戦略支援を行う。また、経営指導員が需要動向調査を実施し、その結果をフィードバックして、商品のブラッシュアップ等商品戦略の策定支援を行う。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組み イベントの開催を通じ、商品のPR・販路開拓支援を行うとともに、特色ある商品を射水市商工会ブランド認定商品として登録する。また、小杉まちづくり協議会へ参画して、商店街活性化イベントへの参加・協力を通じ地域経済活性化に寄与する。</p>
連絡先	<p>射水市商工会 小杉本所 〒939-0351 富山県射水市戸破 4200 番地 11 TEL 0766-55-0072 FAX 0766-55-3177 E-mail imizu@shokoren-toyama.or.jp 射水市 商工企業立地課 〒939-0292 富山県射水市小島 703 TEL 0766-51-6675 FAX 0766-51-6690 E-mail kigyou@city.imizu.lg.jp</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目 標

(1) 射水市の現状と課題

①射水市の現状

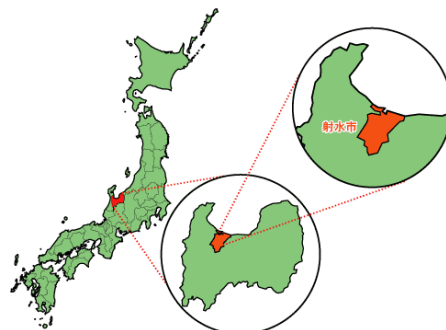
(ア)概要

射水市は、環日本海交流拠点である富山県のほぼ中央に位置しており、県下 2 大都市である富山市、高岡市が東西に隣接する。また、半径約 7km のまとまりある地域であり土地面積は 109.43km² (内可住地面積 97.07km²、約 89%)で、県土面積の約 2.6%を占めている。

平成 17 年に新湊市と射水郡 (小杉町、大島町、大門町、下村) の 1 市 3 町 1 村の合併により人口規模が、県下 3 番目の市となり J R 等交通アクセスもよく生活拠点として利便性が高い。

子どもを育てやすい環境整備に先進的に取り組んでおり、富山市、高岡市のベッドタウンとして人口が集積している。

また、この市町村合併により当商工会と射水商工会議所の 2 つの経済団体が併存することとなった。



(イ)人口推移

射水市の人口は、平成 17 年の合併以降、減少傾向にある。その状況下において旧射水郡地域 (射水市商工会地域) の人口は微増ではあるが、増加傾向となっている。

	2005. 10. 1	2010. 10. 1	2015. 10. 1	2019. 8. 31
旧射水郡 (商工会地域)	57,662	58,695	59,052	59,788
旧新湊市 (商工会議所地域)	36,547	34,893	33,251	33,147
射水市全体	94,209	93,588	92,308	92,935

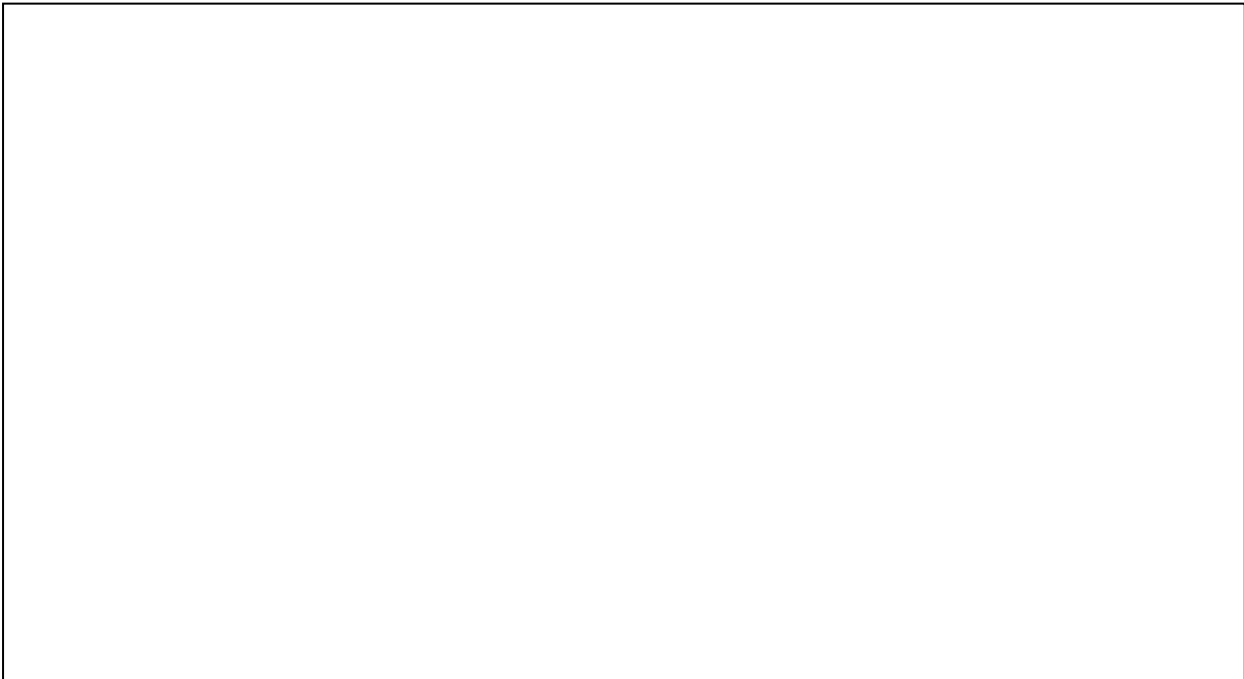
<表 1、グラフ 1>

資料：(国勢調査、射水市住民基本台帳)

(ウ)業種別事業所数及び従業員の推移

射水市の事業所数は、平成 24 年度並び平成 28 年度とも上位 3 位が、卸・小売業、建設業、製造業となっており、各年度とも全体の半数を超えている。また、従業員数規模では両年度とも製造業、卸・小売業、運輸・郵便業が上位 3 位となっており、平成 24 年度は全体の 60% を超え、平成 28 年度は約 58%となっている。なお、増減数では平成 24 年度に比べ平成 28

年度は、全体で事業所数が▲218社、従業員数が▲1,018人と減少している。内訳を見ると、事業所数では卸・小売業が▲136社、従業員数では製造業が▲1,512人と減少数が著しい。逆に増加している業種の上位3位が事業所数並びに従業員数とも他に分類されないサービス業、医療・福祉、複合サービス事業となっており、上位3位の総数で事業所数では56社、従業員数では1,012人となっている。



<表2>

資料：(平成24年・平成28年 経済センサス・活動調査)

(エ)射水市商工会管内の業種別商工業者数及び小規模事業者の推移

射水市商工会地域内における2016年3月1日と2019年3月1日の商工業者数及び小規模事業者数を比較すると、商工業者数で▲32者、小規模事業者数で▲44者が減少しているが、極端な減少ではなく、その要因として、卸・小売業の減少をサービス業の増加にて相殺（下記表参照）されているためである。



<表3>

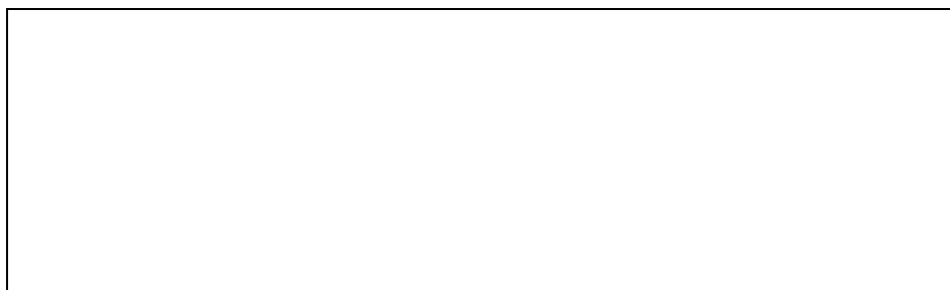
資料：(射水市商工会 基幹システム)

(オ)射水市における開業率と廃業率の状況

開業率について、「事業所・企業統計調査」「平成26年経済センサス」「平成28年経済センサス」と「平成21年経済センサス」「平成24年経済センサス」における新規事業所の定義が異なるため単純な比較はできないが、廃業率に比べ低い水準となっている。

■開業率・廃業率の推移

<グラフ2>

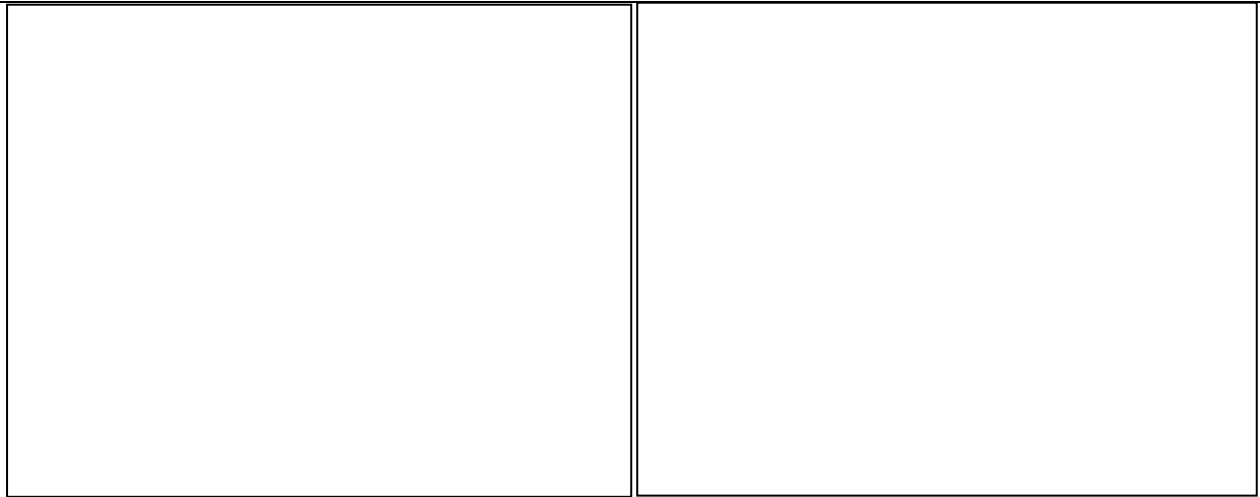


(カ)射水市商工会の会員加入・脱退（廃業数）と創業支援者の推移

平成 27 年度～平成 30 年度の新規加入会員数合計が 150 名、一方脱退数合計が 193 名となっている。脱退数の内、倒産・廃業者合計が 122 名と脱退者の約 63%を占める。また、管内からの移転など法定脱退者（管内の事業所減少数）は 151 名と約 78%となっており、その他の脱退者が 42 名となっている。それに対し、会員加入総数が 150 名となっており、法定脱退数とほぼ同数の方に会員加入頂いている。その要因は、未加入事業所並びに管内移転事業所、創業者の方々の加入結果と推測される。創業支援数の推移から見ても、毎年増加傾向にあり、平成 27 年度～平成 30 年度までの支援総数が 111 名となっている。



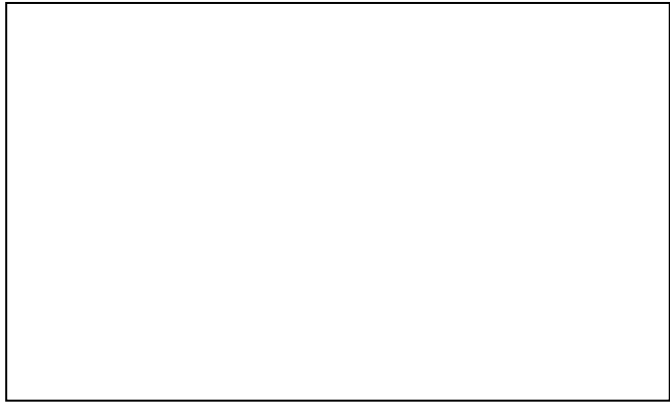
--	--



(キ)射水市の産業状況

全産業における付加価値額では、「製造業」が最も高い割合を占め、射水市にとって重要な産業であることがわかる。「製造業」の付加価値額の割合をみると、全国や富山県全体の平均に比べて「非鉄金属製造業」「鉄鋼業」の業種の割合が多く分布している状況となっている。

射水市の製造品出荷額等、付加価値額は 2009（平成 21）年のリーマンショック以降、持ち直し基調にある。



<グラフ7>

<表5>

資料：(射水市中小振興計画、RESAS)

卸・小売業では、事業所数・従業員数が射水市（表3）及び管内（表4）減少傾向が続いているが、年間販売額の推移を見ると、卸売業は 2007（平成 19）年まで増加した後、それ以降は減少している。小売業については増減がみられるが、卸・小売販売総額は、平成 19（2007）年に 3,000 億円を超えているほかは、ほぼ横ばい傾向にある。

卸・小売業の年間商品販売額の推移

億円

<グラフ8>

資料：

- ・射水市統計書
(H28 年度版)
- ・平成 28 年度
経済センサス

②射水市中小企業の現状と課題

射水市における、第2次射水市中小企業振興計画において、統計調査、企業状況調査、市民アンケートなどの調査より、中小企業の現状と課題が示された。

(ア)経営革新及び創業に関すること

＜統計調査から＞

- ・経営環境の変化に対応できる支援強化

人口減少や少子高齢化、IT化や経済国際化などの生産性向上の取組みを推進し、経営革新を図るための支援。

- ・創業の促進による地域活性化

廃業率が開業率を上回っており、事業所数の減少に対応するため、創業を促進。

＜企業状況調査から＞

- ・人材確保難 (25.3%)、販売単価の低下 (9.1%)、仕入や原材料費の経費増加 (8.6%)、施設や設備の不足・老朽化 (7.1%)。

＜市民アンケートから＞

- ・創業への期待の高まり

新たな事業に挑戦する起業家やベンチャー企業（起業・創業）への支援が21.1%と回答。

(イ)販路拡大に関すること

＜企業状況調査から＞

- ・多くの企業が販路拡大を経営上の課題と回答

新規顧客・仕入先の開拓(45.5%)、市場分析(13.6%)、販路拡大等の展示会への出展(4.5%)と3つ併せて63.6%。市への支援要望においても、市内業者優先発注(31.3%)、販路拡大への支援(15.2%)を併せて46.5%と高い。

(ウ)産学官金連携と新技術・新商品開発に関すること

＜市民アンケートから＞

- ・産学官金連携への期待

工業振興の取組みとして、「大学・研究機関等との連携」(20.8%)、「企業の研究開発力の強化への支援」(18.2%)と高い期待度。

(エ)人材育成及び人材確保に関すること

＜企業状況調査から＞

- ・人材確保が重要課題

企業状況調査では、人材確保が出来ていない企業が6割を超え、経営課題においても、「人材確保・社員教育」が68.2%を占める。

(オ)事業承継に関すること

＜企業状況調査から＞

- ・事業承継への対応策が喫緊の課題

後継者がいない企業は25.3%、内後継者がいない場合廃業する企業は26.4%である。

＜市民アンケートから＞

- ・後継者の確保の問題意識が高い

中小企業振興のための取組みとして、22.1%が事業の後継者の確保と回答。

(カ)地域経済の発展に関すること

＜統計調査から＞

- ・商品販売額は増加傾向にある一方、商店数は減少、店舗の大型化

＜企業状況調査から＞

- ・商店街活性化
集客力ある施設の立地、休憩スペース、駐車場整備の要望が全体の6割を超えている。
- ・空き店舗対策
空き店舗の解体、用途転用、創業者による活用の意見が大多数。

(キ)労働環境及び勤労者福祉に関すること

<企業状況調査から>

- ・労働環境の向上のため、さらなる取組の推進が必要
長時間労働削減の取組、男性の育児休業の利用促進、セクシュアルハラスメント対策、女性の職域拡大や教育訓練など。

<市民アンケートから>

- ・働き方の多様化に伴い、求められる労働環境の充実
- ・求められる福祉厚生充実、ワーク・ライフ・バランスの推進

(ク)勤労観及び職業観の育成に関すること

<統計調査から>

- ・人口減少、少子高齢化により消費者人口、労働者人口が減少

<企業状況調査から>

- ・人材の応募がない、良い人材がいない
人材確保をしたいが、人材の応募がない(69.2%)、良い人材がいない(25.0%)

<市民アンケートから>

- ・人を育てることに高い関心を持つ

③射水市中小企業の経営上の課題

射水市では平成29年度に射水市内中小企業者を対象に「射水市中小企業状況調査」が実施された。この調査の中で、現在の経営上の課題を問うものに、回答が198事業所よりあった。多い回答は以下の通りであった。

- ・現在の経営上の課題(順位、項目、回答企業数:1~3位の計)
 - 1位 従業員の確保難(95企業)
 - 2位 仕入れや原材料費の経費増加(58企業)
 - 3位 施設や設備の不足・老朽化(52企業)
 - 4位 ニーズの変化への対応(47企業)
 - 5位 販売(製品・サービス含)単価の低下・上昇難(47企業)
- ・今後の経営上の課題(順位、項目、回答企業数:1~3位の計)
 - 1位 人材育成や後継者に関する支援(回答数:135企業)
 - 2位 新規顧客・仕入先の開拓(回答数:90企業)
 - 3位 設備投資(回答数:55企業)
 - 4位 新商品・新サービスの開発(回答数:32企業)
 - 5位 市場分析(回答数:27企業)

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①射水市の基本条例

従来、射水市において、商工業の施策等は総合計画や中小企業振興計画で示されていたが、2019年4月に施行された「射水市中小企業・小規模企業振興基本条例」にて、恒久的基本方針が示された。

この条例の基本理念内において、「中小企業者等の自主的な努力及び創意工夫により、経営力向上及び事業の持続的発展を図ること」、「小規模企業者の持続的発展に、特に配慮すること」などが示された。また、中小企業者等(小規模企業含む)や射水市、商工会を含む関係団体等の役割並びに下記の8つの基本方針も示された。

【基本方針】

- (1) 中小企業者等の経営の革新及び創業の促進

- (2) 中小企業者等の販路拡大の促進
- (3) 中小企業者等及び関係機関との連携、中小企業者等相互の連携の促進
- (4) 人材育成及び雇用の安定の促進
- (5) 円滑な事業承継の促進
- (6) 地域資源の維持、保全及び活用による 地域経済の発展の促進
- (7) 労働環境、勤労者福祉の向上
- (8) 次代を担う若者の勤労観等の醸成

「射水市中小企業・小規模企業振興基本条例」の具体的施策を定めた「第2次射水市中小企業振興計画」の将来像、基本施策において、中小企業の自主的な努力を前提としながら、具体的な取組を計画的に推進し、「地域資源を活かし 未来を切り拓く 射水の中小企業」の実現を目指すとする。

②商工会の役割

射水市商工会では、射水市の「射水市中小企業・小規模企業振興基本条例」や「第2次射水市中小企業振興計画」を踏まえつつ、10年程度の期間を見据え、商工会としての小規模事業者への長期的振興に取り組む。

(ア)小規模事業者の経営力向上と持続的発展への支援

小規模事業者の経営力向上及び持続的発展のため、経営分析から事業計画の実行に至るまで、伴走支援型支援を実施する。

セミナーの開催や専門家による支援だけではなく、経営指導員等による均一的な伴走型支援を行うため、経営指導員等のスキルアップ並びに情報共有を図る。

(イ)小規模事業者の販路開拓への支援

経営分析や事業計画にて抽出された強みを活かし、新製品・新サービスへの開発支援に加え、販路開拓支援の実施。

見本市や商談会へ出展企画・伴走支援を通じ、販路開拓の機会の創出並びにフォローアップを行い、売上増加・利益向上を図る。

(ウ)小規模事業者の減少を抑制

廃業率が開業率を上回っている状況下において、小規模事業者が減少しており、地域活力の減退にも繋がっている。減少率の抑制を図るため、事業承継の促進、創業者の掘り起こしを図る。

富山県事業引継支援センター等の関係機関と協力し、事業承継促進の調査や支援、創業塾の開催等を通じ、潜在的創業者の掘り起こしのため創業支援を行い、減少率の抑制を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

①地域小規模事業者（個社）の経営力向上

経営基盤の脆弱な小規模事業者の経営力向上を図るため、経営指導員の巡回や関係機関との連携を通じ、「経営分析」、「事業計画策定」、「販路開拓」支援等により、個社の売上及び利益UPを目指す。

②地域創業者の発掘並びに育成

当地域においても小規模事業者を中心に廃業事業所が増加しており、地域経済の活力が衰退傾向にあり、それを打破するため、潜在的創業者を発掘し、創業者支援の拡充と創業予定者の育成を図り、地域内開業を創出する。

(4) 目標の達成に向けた方針

①地域小規模事業者（個社）の経営力向上の方針

ア.「経営分析」支援

小規模事業者（個社）に経営分析の必要性を説くとともに、定量的分析「財務分析」や定性的分析「SWOT分析」、ローカルベンチマークを活用して経営分析を行い、経営診断情報

を個社に提供する。

イ.「事業計画策定」支援

セミナーの開催や専門家派遣、経営指導員等による伴走型支援を通じ、個社の強みを活かすための事業計画策定支援を行う。

ウ.「販路開拓」支援

事業計画に基づく、個社の製品やサービスの販路開拓のため、見本市や商談会へ出展企画・伴走型支援を通じ、販路開拓の機会の創出を図るとともに、販路開拓を通じて個社の売上UPと利益向上を支援する。

エ.「フォローアップ」の実施

個社の事業計画を推進するため、必要となる各種施策（融資や補助金など）紹介セミナーを関係機関の協力を頂き開催する。また、経営指導員等は、補助金申請に対する計画書作成支援、個社への巡回を通じたフォローアップの実施を行う。

②地域創業者の発掘並びに育成の方針

ア.「創業塾」の開催

潜在的な創業希望者（副業者を含む）を新聞や広報誌等を活用並びに経営指導員等が巡回の機会を捉え、発掘に努める。また、当創業塾は射水市の「創業支援等事業計画」に基づく特定創業支援等事業として、創業に対する必要な準備や知識の提供を行う。

イ.「創業・創業後」支援

創業希望者に対する創業計画策定支援、創業支援事業補助金などの申請支援や各種届出指導に加え、創業された方に対し、計画に対する事業進捗状況についてなど、フォローアップを行う。

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

令和2年4月1日～令和7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

2. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまで当商工会では経済動向調査に関する事業として、富山県商工会連合会と連携して、中小企業景況調査や中小企業実態調査を実施している。中小企業景況調査の結果は、回答した事業所へ情報提供しているが、他の小規模事業者への情報提供や活用については十分とは言えない。また、関係機関からの調査や統計データ、ビックデータの活用は、事業所の求めに応じ提供するに留まっていた。

今後は、それらの情報やデータ分析結果を巡回や窓口相談時に提供するとともに、ホームページ上でも広く公表し、小規模事業者及び創業予定者等の経営計画策定の足掛かりとする。

(2) 事業内容

①ビックデータの活用による経済動向分析

RESAS（地域経済分析システム）などを活用した地域経済動向を分析結果や情報を経営指導員の巡回時やホームページに掲載し、広く情報発信を行い、効果的な経済活性化を目指す。

分析方法	地域経済循環マップ・生産分析	何で稼いでいるか等を分析
	まちづくりマップ・From-to 分析	人の動き等を分析
	産業構造マップ	産業の現状等を分析

上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

但し、射水市内には当商工会と射水商工会議所が存在しており、本システム上では「射水市」全体のデータ収集しかできないため、市内全体の分析として捉える。

②中小企業景況調査

全国商工会連合会と連携して製造・建設・小売・サービス等業種別の業況、採算、設備投資計画の有無等の動向を四半期毎に調査し、その結果を定期的に、業界の動向に関する情報として、調査対象者に冊子にて調査対象事業所へ提供していたが、より広く周知・活用できるようホームページで公表するとともに、職員間で情報共有を図り、巡回訪問や窓口相談の際に情報提供を行う。

(調査対象) 管内小規模事業者：17社×4回＝68回

(調査項目) 景況判断、売上高、採算性、資金繰り、設備投資、経営上の問題等

(調査方法) 経営指導員等による巡回訪問時にヒヤリング調査

(分析方法) 全国商工会連合会統計分析システムを活用した分析

③中小企業金融実態調査

富山県商工会連合会と連携して小規模事業者等の経営概況や資金繰り、融資制度の活用に関する動向を管内事業所140社を対象に年1回調査を実施し、管内のデータ分析を行ない、その調査結果をホームページで公表するとともに、職員間で情報共有を図り、巡回訪問や窓口相談の際に情報提供を行う。

(3) 成果の活用

- ・情報収集・調査、分析した結果はホームページにて掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回指導等を行う際の参考資料とする。

・管内経済動向等の基礎資料として小規模事業者等向けの施策の立案、意見具申に活用する。

(4) 目標

項目	現行	R 2年度	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度
①公表回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②公表回数	—	4回	4回	4回	4回	4回
③公表回数	—	1回	1回	1回	1回	1回

3. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

これまでは、各種補助金・助成金の申請や融資斡旋時における経営分析が多く、資金調達のためのもので、事業者は個社の本当の強み、弱み、機会、脅威や財務状況などの分析を行わず、また必要性を十分理解していない。

今後は、セミナーの開催や各種補助金申請時、巡回訪問、窓口相談等の機会を通じ、事業者に対し経営分析の必要性を理解頂き、分析を行っていく。

(2) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

セミナーの開催を通じ、事業者に経営分析の必要性を理解頂き、自主的に経営分析を行えることを目指す。セミナー開催以後も経営指導員等による伴走型支援や専門家派遣を活用して経営分析を行う。

(開催回数) 年1回

(募集方法) チラシ配布(会報折込み、巡回訪問、事務所窓口)、ホームページによる告知

(参加者数) 15社

②巡回・窓口指導による経営分析

巡回訪問や窓口相談時に経営分析の必要性を説くとともに、経営分析ツール(ローカルベンチマーク)の活用やヒヤリングにてSWOT分析を活用し、経営分析結果を個社へ提供する。また、経営指導員等によるフォローアップや専門家を活用して、事業計画策定へ繋げる。

③経営分析の内容

(対象者) セミナー参加者、巡回・窓口相談者

(分析項目)

- ・定量的分析: 財務分析(収益性、生産性、健全性、効率性、安全性等)
- ・定性的分析: SWOT分析(強み、弱み、脅威、機会等)

(分析手法)

日本政策金融公庫の「財務診断サービス」、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用して、経営指導員等が分析を行う。

(3) 成果の活用

分析結果は、小規模事業者へフィードバックして事業者と職員が共有し、経営基盤の現状と強みや機会を再認識し、次のステップである実現可能性の高い事業計画の策定に繋げる。また、分析結果をデータベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用する。

(4) 目標

	現行	R 2年度	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度
--	----	-------	-------	-------	-------	-------

セミナー開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
セミナー参加事業者数	—	15者	15者	15者	15者	15者
セミナー参加者による経営分析数	—	10件	10件	10件	10件	10件
巡回・窓口指導による経営分析数	—	70件	70件	70件	70件	70件
経営分析総数	—	80件	80件	80件	80件	80件

4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

本来、事業計画は経営分析のもと経営計画策定し、その計画方針を事業運用に必要なプランを部門的、短期的、戦術的な3つの視点で計画するものである。しかし、現状は補助金申請、金融斡旋時における事業計画が多く、当面の資金調達のためのものである。

小規模事業者に経営分析や経営計画の必要性を理解して頂き、経営計画を実現するための具体的なアクションプランとなる事業計画を、どのように策定していくかが課題である。

また、潜在的創業希望者を創業に結び付けるために、効果的事業（創業）計画を策定していくかが、もうひとつの課題である。

今後、小規模事業者が、持続的発展を目指すために事業計画策定は必要不可欠のものであり、事業計画の必要性を理解頂き、計画策定支援を行っていく。

(2) 支援に対する考え方

経営分析セミナーや補助金申請事業所の方々を中心に、意識の高い事業所に対し、事業計画策定の意義や重要性を少しでも理解頂くためのカリキュラムを工夫した「事業計画策定セミナー」への参加を促し、セミナー参加者の内、約4割/年、巡回・窓口相談時に経営分析をした事業所の内の約4割/年の事業計画策定を目指す。

創業セミナーを通じ、創業に対する漠然とした考え方をされている潜在的創業希望者に対し、セミナー参加者の約3割に事業（創業）計画の策定を目指し、創業に結び付ける。

(3) 事業内容

① 「事業計画策定セミナー」の開催

経営分析セミナーや補助金申請事業所の方々を中心に、意識の高い事業所に対し、事業計画策定セミナーへの参加を頂き、事業計画の必要性、有効性を説明し、効果的事業計画の策定に結び付ける。また、セミナー参加者に対する個別相談会の実施も行い、持続的発展に向けた事業計画策定を目指す小規模事業者を発掘する。

(開催回数) 年1回

(募集方法) チラシ配布（会報折込み、巡回訪問、事務所窓口）、ホームページによる告知

(参加者数) 15社

(内 容) 経営計画の考え方、顧客・市場ニーズの把握、目標設定と事業計画の作成等

② 巡回・窓口指導、専門家・支援機関連携による事業計画策定支援

巡回・窓口相談、決算指導の際に経営分析を行った事業者をターゲットとして、事業計画作成を促す。作成支援に際し、事業計画策定の優位性を説き、売上や収益性の向上等の意識改革（事業意欲の向上）を図ることで、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、事業計画の策定に繋げる。また、必要に応じ、専門家や他の支援機関と連携して、事業計画策定を行う。

(対象者) 経営分析を行った事業者。特に相談内容が売上拡大、利益向上、経営課題解決、事業承継を望む事業者。創業予定者。

(内 容) 経営分析に基づいた事業計画着手から計画策定までを個別支援。
 また専門家や支援機関による計画策定の客観的評価・外部意見や実現性などを個別支援。
 (支援方法) 確実な計画策定になるよう担当経営指導員が伴走支援し、専門家や支援機関と連携して、計画策定に繋げる。

③創業支援事業 創業塾の開催

創業者及び創業予定者を対象に、事業（創業）計画を専門家や支援機関並びに創業塾卒業生で創業された方々と連携して開催し、創業実現可能な事業（創業）計画策定に繋げる。また、創業塾の開催を通じ、潜在的創業希望者の掘り起こし、創業準備や知識の習得に繋げる。なお、当創業塾は、射水市における特定創業支援等事業になっており、「特定創業支援等事業による支援を受けたことの証明書」を取得することができ、射水市創業支援事業補助金申請の申請要件になっている。

※「特定創業支援等事業」とは、市区町村又は認定連携創業支援事業者が創業支援等事業計画に基づき創業希望者等に行う継続的な支援であり、経営、財務、人材育成、販路拡大の知識が全て身につく事業のことです。この事業を受講し、市区町村に申請することにより、「特定創業支援等事業による支援を受けたことの証明書」を取得することができます。

(開催回数) 年1回

(募集方法) 新聞広告、チラシ折込、ホームページ掲載

(対象者) 創業予定者又は創業して間もない方

(参加人数) 15名

(内 容) 創業の心構え、ビジネスプラン作成、税務・会計の基礎知識、経営戦略等

(4)目標

	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
①事業計画セミナー参加者中、事業計画策定数	—	6件	6件	6件	6件	6件
②巡回・窓口指導、専門家・支援機関連携による事業計画策定数	—	28件	28件	28件	28件	28件
③創業塾参加者中、事業計画策定数	—	4件	4件	4件	4件	4件
合 計	—	38件	38件	38件	38件	38件

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1)現状と課題

従来は、事業計画を策定しても、支援希望事業者が中心になっており、計画策定事業所のすべてをフォローアップできていなかった。今後は、事業計画策定事業所のすべてに対し、どのように支援していくかが課題である。また、各事業所の事業進捗状況や職員の支援状況など、職員間の情報共有が必要である。

(2)事業内容

①計画的巡回による事業計画策定事業所へのフォローアップ

事業計画策定事業者すべてに対し、それぞれの計画の即時性なども考慮して、巡回の優先順位と頻度（回数）を設け、計画的巡回に努め、フォローアップを行う。

具体的には、事業計画策定38社の内、12社は毎月1回、17社は四半期に一度、他の9社については年2回とする。

なお、巡回時に計画の進捗状況及び新たな問題が発生していないか確認し、計画と実績に大きな乖離がある場合や新たな問題がある場合、必要に応じ他の支援機関や専門家も活用し、小規模事業者と共に実効性の高い計画への修正に取り組むとともに、状況に応じ、フォローアップ頻度の変更等も行う。

②融資・補助金制度説明会の開催

事業計画策定事業者が、計画遂行時に必要となる資金調達を助けるため、活用可能な融資制度資金や補助金制度について、専門家や関係機関と連携して説明会を開催する。経営指導員は、必要に応じ制度融資や補助金申請に対するフォローアップ支援を行う。

③創業手帳作成・配布

創業塾の参加者対象に、創業後の計画遂行状況を確認できるよう創業手帳を作成・配布する。この手帳は毎月、目標を立て、その進み具合を自身で管理するためのものであり、計画を立て・実行・検証・検討・再度実行を繰り返すためのツールとなる。経営指導員は、創業者に対し、創業手帳の活用状況を見極め、必要なフォローアップを行う。

(3)目標

	現行	R 2 年度	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度
フォローアップ対象事業者数	—	38社	38社	38社	38社	38社
頻度（延回数）	—	230回	230回	230回	230回	230回
売上増加事業者数	—	12社	12社	13社	13社	14社
利益率1%以上増加の事業者数	—	12社	12社	13社	13社	14社

6. 需要動向調査に関すること

(1)現状と課題

従来、各業界の需要動向を統計や各機関の調査から、分析・情報提供を必要に応じ行ってきたが、個社の製品やサービスに対する需要動向調査は不十分であった。今後、消費者等やバイヤーから製品等について需要調査を行い、製品開発や販売戦略に活かせる情報として提供できるかが課題である。

(2)事業内容

①消費者向け需要動向調査＜B to C＞

個店の今後の新商品開発、販売戦略に活用するため、生の消費者の声を反映させる必要があり、即売会への出展の機会を捉え、商品購入者等を対象としたアンケート調査を行う。

(調査手段)

富山県商工会連合会等が企画・推奨する即売会への出展機会を捉え、商品購入を中心に経営指導員等がアンケートを行う。

(分析手段)

調査結果は、富山県商工会連合会のエキスパートバンクやよろず支援拠点の販路開拓等の専門家の協力を得て、経営指導員等が分析を行う。

(調査項目)

性別、年代、職業、商品の価格、分量、用途など

(分析結果の活用)

分析結果は、経営指導員より事業主に説明して、商品改良や新商品開発、販売戦略に活かす。

②業界関係向け需要動向調査<B to B>

下請型から自立型・開発型企业への転換を目指して、新たに開発した自社製品や自社技術により販路の拡大・開拓を目指す事業者について、富山県や射水市（とやま呉西圏域）、富山県商工会連合会等が開催する展示会や商談会へ出展した際に、商談相手や面談者に対し製品のニーズ調査を実施する。

（調査手段）

展示会場における商談相手や面談者に対して、調査対象の商品等の生産体制、流通方法、供給量、原材料、賞味期限などまとめた情報シートにより相手方に製品等の内容を伝え、調査を実施する。（1事業所当たりの調査数 5）

（分析手段）

調査結果は、富山県商工会連合会のエキスパートバンクやよろず支援拠点の販路開拓等の専門家の協力を得て、経営指導員等が分析を行う。

（調査項目）

○食品製造業者

商品名、外観、味、ボリューム、満足度、価格評価、改善点 など

○工業製品製造業者等

製品名、製品デザイン、材質、機能、独自性、満足度、価格評価、改善点 など

（分析結果の活用）

個社商品の調査及び分析によって自社商品等のニーズや評価等を把握することにより、実際にどう改善すべきか事業計画の検証等に役立てる。分析結果から自社の商品等の参入すべき市場と目指すポジションが明確になるようブラッシュアップを重ね、小規模事業者の持続的な発展と新たな商品、製品の開発、販売をする際の参考とする。

(3) 目標

	現行	R 2 年度	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度
①調査対象件数	—	3社	3社	3社	3社	3社
②調査対象件数	—	6社	6社	6社	6社	6社

7. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

今までも、展示会や商談会に対する事業者に対する支援を実施しては来たが、十分とは言えず、商品等の展示やPRの方法、情報等の提供方法についての狙いや目標などに明確な取り組み意識を欠き、新たな需要開拓に十分な効果を上げるには至っていないことが課題である。

(2) 事業内容

本商工会自前で、展示会や商談会を開催するのは困難なため、富山県や射水市、富山県商工会連合会等が開催する既存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、出展準備に対応するため、出展予定者を対象とした事前セミナーの開催。現地では、経営指導員等による展示の仕方、陳列など伴走型支援に加え、専門家を派遣して専門家目線での指導、今後の販路拡大のための改善案など報告頂く。経営指導員等は、改善報告や消費者やバイヤーからのアンケート結果を踏まえ、事後のフォローアップを行う。

①即売会出展事業<B to C>

富山県商工会連合会が主催する「きときとTOYAMA逸品フェスタ in 日吉東急アベニュー」へ事業計画策定した事業者を優先して出展させ、新たな需要の開拓を支援する。

【参考】

「きときとTOYAMA逸品フェスタ in 日吉東急アベニュー」は、秋に3日間に渡り開催。神奈川県の（株）東急百貨店 日吉店のイベントスペースにて開催。日吉店は、東横線日吉駅前に位置し、日吉店の1日当りの来店数は約3万人。

ア. 展示会（即売会）・商談会事前セミナー開催

展示会等へ参加予定の事業者を対象に、展示ブースの良し悪し、出展物の絞込み、キャッチコピーの作り方、誘引の仕掛け、商談方法など事前準備に対して、専門家から説明。また、希望者には、個別相談も実施する。

イ. 展示会等への専門家派遣＜現地指導＞

展示会会場に専門家を派遣して専門家目線で、展示の仕方、陳列などの指導に加え、今後の販路拡大のための改善案など指導頂く。

②展示会等を利用した販路開拓＜B to B＞

富山県主催の「富山県ものづくり総合見本市」や異業種交流展示会「メッセナゴヤ」（射水市を含むくとやま呉西圏域）と連携しての参加）への出展を事業計画策定事業者を優先して支援する。出展者間、国内外のバイヤーなどとの商談の機会があり、新たな販路開拓を支援する。

【参考】

「富山県ものづくり総合見本市」は、隔年の秋に3日間に渡り、富山産業展示館にて開催。来場者数は約3万人、国内外から約400程度の展示ブースがある。

「メッセナゴヤ」は、毎年秋に4日間に渡り、ポートメッセなごやにて開催。来場者数は約6.5万人、出展者数約1400社が国内外から出展。

ア. 展示会（即売会）・商談会事前セミナー開催

展示会等へ参加予定の事業者を対象に、展示ブースの良し悪し、出展物の絞込み、キャッチコピーの作り方、誘引の仕掛け、商談方法など事前準備に対して、専門家から説明。また、希望者には、個別相談も実施する。

イ. 展示会等への専門家派遣＜現地指導＞

展示会会場に専門家を派遣して専門家目線で、展示の仕方、陳列などの指導に加え、今後の販路拡大のための改善案など指導頂く。

③ITの活用

ア. 中小企業基盤整備機構が運営するビジネスマッチングサイト「J-GOODTECHジェグテック」の活用による販路開拓。

製造業等の自社の技術・製品情報がウェブを通じて国内外に発信され、大手メーカーや海外企業等、新たな取引先の開拓に繋がるもので中小企業基盤整備機構の専門家のアドバイスを受けることができる。

（実施方法）

経営指導員等が巡回訪問し、製造業等の小規模事業者に「J-GOODTECHジェグテック」に登録、活用するよう勧奨する。

イ. 全国商工会連合会が開設しているECサイト「ニッポンセレクト.com」への出展を支援し、消費者や企業に商品を広くPRし販売する。

魅力ある地域産品等をウェブを通じて紹介・販売し、中小企業・小規模事業者の商品展開力・販売力の向上等を図るもの。

（実施方法）

経営指導員等が巡回訪問し、地域産品を製造、販売する小規模事業者に「ニッポンセレクト.com」に登録を勧奨し、販路拡大と商品のトレンドを捉え商品のブラッシュアップに繋がるよう指導する。

(3)目標

	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
--	----	------	------	------	------	------

①即売会出展事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社
売上／社	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②展示会出展事業者数	—	6社	6社	6社	6社	6社
成約件数／社	—	1件	1件	1件	2件	2件
③ECサイト登録事業者数	—	5社	5社	5社	5社	5社
成約件数／社	—	1件	1件	1件	1件	1件

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取り組み

8. 地域経済活性化事業に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

今まで、本商工会主催イベントを始め、射水市、まちづくり協議会など各種事業における実行委員会等（年10回程度）へ出席し、事業企画へ参画するとともに、事業への参加協力を行いつつ地域活性化へ取組んできた。また、射水市商工協議会（射水商工会議所、射水市商工会）にて「射水市きらりカンパニー顕彰」を行う事業を企画実施して、射水市の商工業の振興並びに地域活性化を図っている。関係機関へもご協力も頂きながら、被表彰事業所や射水市の魅力を市内外へ発信しているが、まだまだ認知度が低いことが課題である。

(2) 事業内容

①まちづくり協議会等との連携強化

当まちづくり協議会は、地域の振興会等で構成されており、有形・無形の地域資源を活用して、地域のにぎわい創出を図ることによって、地域経済活性化へも寄与している。

本商工会においては、地域経済活性化の足がかりの1つとして、積極的な当協議会等の実行委員会等に参画（年10回程度）して、事業企画の段階から関与しつつ、自主性も尊重しながら、事業への運営、参加協力を行う。

また、射水市やまちづくり協議会等で企画、実施されているイベントへ、地元事業者にも積極的に出店してもらうことで、地域経済活性化に寄与する。

②射水市きらりカンパニー顕彰の実施

射水市商工協議会（射水商工会議所、射水市商工会）にて、「新しい」または「独自」の技術や技能、製品（商品）・サービス・創出など、射水市内の“きらり”と光る企業を顕彰し、広く内外へ新聞やホームページ等で紹介することにより、経営力向上等に対する意識の醸成や新たなビジネスモデルの構築に繋げることで、射水市商工業の振興並びに地域の活性化を図るとともに、射水市商工協議会の会合（年3回程度）を通じ、事業遂行の中心的役割を担っていく。

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

9. 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) 現状と課題

これまで、射水市、射水商工会議所と連携した「射水市商工協議会」「雇用対策協議会」「ふさと物産協議会」を組織し、射水市の雇用や特産品の販路開拓等事業の検討、情報交換がなされてきたが、その情報が参加者で留まり、職員間で共有されていないケースもあった。今後、その他各支援機関から得た支援情報も含め、情報共有を図り、小規模事業者への情報提供、支援していくかが課題である。

(2) 事業内容

支援ノウハウ等の情報交換については、次の機会を活用し実施する。また年6回職員全体会議並びに必要に応じ、経営支援会議を開催し、職員間で情報共有を行う。それぞれの会議では、各支援機関から得た情報提供や管内の経済動向の情報提供や地域事業者実態情報も共有し、実質的な地域特性を考えた支援ノウハウを構築する。

①小規模経営改善貸付連絡協議会への出席

相手先：日本政策金融公庫及び県下商工会・商工会議所

回数：年2回

日本政策金融公庫の担当者と商工会・商工会議所の経営指導員等が集まり、小規模経営改善貸付連絡協議会（マル経連絡協議会）に出席し情報交換を行う。

マル経連絡協議会は年に2回開催され、管内や富山県・全国のマル経資金融資を中心とした金融動向の現状について説明を受けるものであり、富山県の動向や管内の特徴的な経済・金融動向について現状認識する場として活用する。また、融資制度の変更事項等や他の小規模事業者向け融資の情報を得ることによって、小規模事業者支援に活かす。参加の商工会・商工会議所の経営指導員からそれぞれの地域の景況や支援事例の情報交換を行う場として活用されており、地域の経済動向や小規模事業者の需要拡大につながった支援事例の情報交換の機会として今後も参加していく。

②支援機関ネットワーク会議への出席

相手先：富山県よろず支援拠点

回数：年1回

多くの小規模事業者や中小企業者の経営支援を実施する富山県よろず支援拠点と連携を図り、年1回開催される支援機関ネットワーク会議を通じて情報交換を行う。この会議は、よろず支援拠点に在籍する専門家による高度な支援手法による販路拡大や商品開発に取り組んだ支援事例や出席している他の支援機関の支援事例も多く報告され、経営指導員等が小規模事業者の伴走型支援を行うノウハウ習得の機会として積極的に参加する。

③「富山県事業承継ネットワーク」会議への出席

相手先：富山県新世紀産業機構

回数：年3回

県内の支援機関で組織する「富山県事業承継ネットワーク」会議に参加し、支援ノウハウや意見交換・情報共有を行う。この会議は、中小企業の円滑な事業承継の実現支援に向け、地域をあげた組織的な支援を通じ、円滑な事業承継に繋げ、事業者及び地域経済の維持発展を図るため開催され、小規模事業者の事業承継ノウハウ習得のため積極的に参加する。

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

(1) 現状と課題

従来、経営指導員等の資質向上については、各種研修会への参加や自己研鑽により知識の習得に努めてきた。しかしながら、個々の能力にバラつきがあり、また職員間での情報共有もあまり出来ていなかった。小規模事業者に対する支援も経営指導員等個々の能力に委ねられており、組織として支援する体制が構築されていなかった。このような状況から、個々のレベルアップを図ると共に組織としての支援体制の構築を図る必要がある。

(2) 事業内容

①各研修会の受講

全国商工会連合会や富山県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等が主催する研修に加え、中小企業大学校やとやま中小企業人材育成カレッジの主催する課題別研修への積極的な受講を行う。研修会の内容を精査し小規模事業者の持続的発展につながるような研修を中心に受講する。受講した経営指導員等は、ノウハウ共有化のため、経営支援会議で報告する。また、全国商工会連合会が行う、WEB研修を全職員が計画的に受講し、年1回効果測定を行う。

②OJTによる支援能力向上

- ・ 専門家派遣の際には、経営指導員等も帯同することで、ヒヤリング力や支援の進め方、分析の視点、専門的な知識、支援ノウハウ等の習得を目指す。
- ・ 富山県商工会連合会のOJTスーパーバイザー制度を活用し、経営指導員が不得意な案件や経験が不足している案件の支援に対し、スーパーバイザーに同行を依頼し、OJTにて企業支援能力（支援の進め方、分析や課題の着眼点、事業展開の手法、専門的支援知識等）を高め、経営支援に関するノウハウを高める。

③職員間の定期ミーティングの開催

年6回の職員全体会議並びに経営支援会議を必要に応じ開催し、研修会受講における情報、各々が担当する事例での支援ノウハウの内容や成果及び課題、各事務所が把握している地域情報及び課題について情報を交換し、共有することにより、組織としての情報共有や支援ノウハウの向上を図る。

④伴走型支援事業者の支援情報のデータベース化

経営指導員等が伴走型支援を実施している事業者に対する支援内容を、クラウド型経営支援ツール（経営支援基幹システム＜BIZミル＞）に入力。クラウド上なので、職員間で情報共有が図れ、担当職員以外でも一定レベル以上の対応が可能となる。

11. 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

(1) 現状と課題

今まで、「経営発達支援計画事業評価会議」を開催し、各支援機関や専門家等の有識者に事業評価や見直しに関するアドバイスを頂いていたが、経営指導員等職員間のフィードバックが不十分であった。また事業遂行に対する職員による意識格差が出ており、今後職員全体で取り組むための意識改革が必要である。

(2) 事業内容

①「経営発達支援計画事業評価会議」の充実

年に1回、当会議を開催し、経営発達支援計画事業の進捗状況や実施内容の成果について評価を受ける。また、当会議には、構成委員以外にも経営指導員を参加させ、事業に関する評価を直に感じてもらい、経営指導員全体で事業推進を行う。

<構成委員>

外部有識者	行政	射水市商工企業立地課長
	有識者	中小企業診断士
その他委員	支援機関	日本政策金融公庫高岡支店長
		富山県新世紀産業機構 中小企業支援センター一部長
		富山県商工会連合会専門指導員等
		北陸銀行小杉支店長
	事業者等	商工会役員
	事務局	事務局長、法定経営指導員

②「評価結果」を踏まえた改善

「経営発達支援計画事業評価会議」にて評価を受け、今後の支援のあり方、事業実施方針に反映させるため、経営支援会議を通じ改善策を検討する。

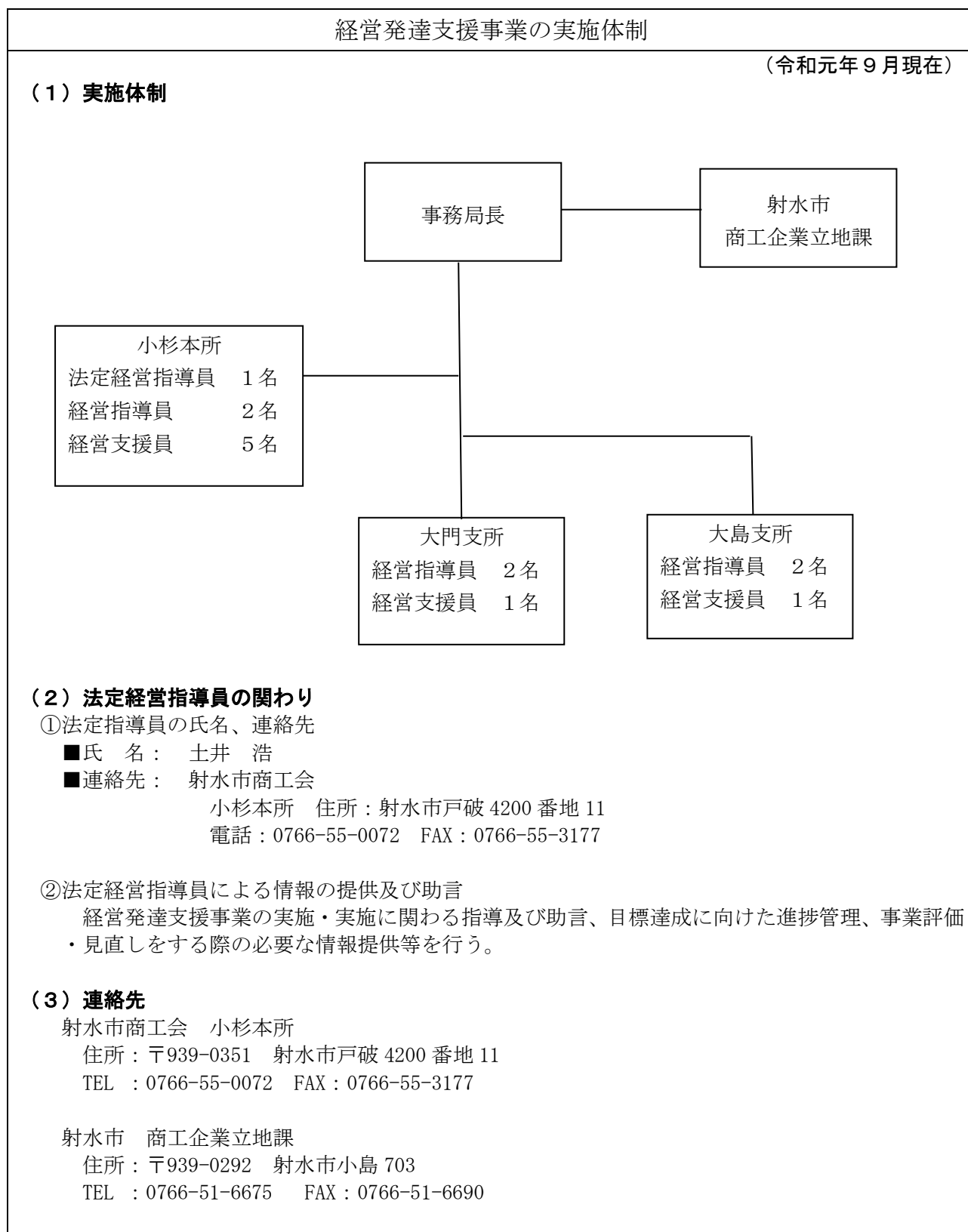
③「評価結果」のフィードバック

評価結果を役員会等にフィードバックするとともに、ホームページへ掲載して、地域小規模事業者等が閲覧可能な状態とする。

以降、毎年上記手順を継続し、P D C Aサイクルを回すことで着実な成果を上げる体制を構築する。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(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)

	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
必要な資金の額	127,370	128,900	129,400	130,450	130,450
小規模企業対策事業費					
1. 人件費等	68,500	68,500	69,000	69,000	69,000
2. 事業費・事務費等	20,000	21,000	21,000	21,500	21,500
3. 地域振興事業費	33,000	33,500	33,500	34,000	34,000
4. 創業・経営革新推進事業費	370	400	400	450	450
5. 伴走支援事業費	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500

(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	
1. 人件費等	→ 県補助金、市補助金
2. 事業費・事務費等	→ 県補助金、市補助金、県連助成金、会費収入、委託料収入
3. 地域振興事業費	→ 県補助金、市補助金、委託料収入
4. 創業・経営革新推進事業費	→ 国補助金、県補助金、市補助金、会費収入、委託料収入
5. 伴走支援事業費	→ 国補助金、県補助金、市補助金、会費収入、委託料収入

(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

連携する事業内容

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ② 経営状況の分析に関すること
- ③ 事業計画の策定支援に関すること
- ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
- ⑤ 需要動向調査に関すること
- ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- ⑦ 地域経済活性化事業に資する取組みに関すること
- ⑧ 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
- ⑨ 経営指導員等の資質向上に関すること
- ⑩ 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

連携者及びその役割

1. 射水市（代表：射水市長 夏野 元志）

住所：富山県射水市新開発 410 番地 1 TEL：0766-51-6600

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
- ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- ⑦ 地域経済活性化事業に資する取組みに関すること
- ⑧ 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
- ⑩ 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

2. 富山県（代表者：富山県知事 石井 隆一）

住所：富山県富山市新総曲輪 1 番 7 号 TEL：076-431-4111

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- ⑦ 地域経済活性化事業に資する取組みに関すること
- ⑧ 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

3. 富山県商工会連合会（代表者：会長 石澤 義文）

住所：富山県富山市赤江町 1-7 富山県中小企業研修センター TEL：076-441-2716

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ② 経営状況の分析に関すること
- ③ 事業計画の策定支援に関すること
- ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
- ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- ⑧ 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
- ⑨ 経営指導員等の資質向上に関すること
- ⑩ 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

4. 全国商工会連合会（代表者：会長 森 義久）

住所：東京都千代田区有楽町 1-7-1 有楽町電気ビル北館 1 9 階 TEL：03-6268-0082

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- ⑨ 経営指導員等の資質向上に関すること

5. 公益財団法人 富山県新世紀産業機構（理事長 山崎 康至）

住所：富山県富山市高田 527 TEL：076-444-5605

（富山県よろず支援拠点、富山県事業承継ネットワーク、富山県事業引継ぎセンター）

- ① 地域の経済動向調査に関すること

- ② 経営状況の分析に関すること
- ③ 事業計画の策定支援に関すること
- ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
- ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- ⑧ 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
- ⑨ 経営指導員等の資質向上に関すること
- ⑩ 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

6. (独) 中小企業基盤整備機構北陸本部 (本部長：高橋 浩樹)

住所：石川県金沢市広岡 3-1-1 金沢パークビル 10 階 TEL：076 - 223-5762

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ② 経営状況の分析に関すること
- ③ 事業計画の策定支援に関すること
- ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
- ⑧ 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
- ⑨ 経営指導員等の資質向上に関すること

7. 日本政策金融公庫高岡支店 (代表者：支店長 宍戸 俊一郎)

住所：富山県高岡市丸の内 1-40 TEL：0766-25-1171

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ② 経営状況の分析に関すること
- ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
- ⑧ 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
- ⑩ 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

8. 地元金融機関

- ・(株)北陸銀行小杉支店 (代表者：支店長 谷井 寿好)

住所：富山県射水市三ヶ 3 3 1 3 - 1 8 TEL：0766-55-2345

- ・(株)北陸銀行大島支店 (代表者：支店長 宮本 健志)

住所：富山県射水市小島 3 7 4 7 - 1 TEL：0766-52-4656

- ・(株)北陸銀行大門支店 (代表者：支店長 宮本 健志)

住所：富山県射水市射水市大門 6 7 TEL：0766-52-0003

- ・(株)北陸銀行太閤山支店 (代表者：支店長 助川 保和)

住所：富山県射水市射水市中太閤山 1-1-7 TEL：0766-52-0003

- ・(株)富山第一銀行太閤山支店 (代表者：支店長 三部 保)

住所：富山県射水市中太閤山 1 丁目 1 - 6 TEL：0766-56-3688

- ・(株)富山第一銀行大門支店 (代表者：支店長 杉本 誠)

住所：富山県射水市大門 1 0 4 - 3 TEL：0766-52-5507

- ・(株)富山銀行小杉支店 (代表者：支店長 桜木 剛)

住所：富山県射水市三ヶ 3 9 7 7 - 4 TEL：0766-55-1771

- ・富山信用金庫射水営業部 (代表者：部長 谷口 昌通)

住所：富山県射水市三ヶ 1 0 3 1 TEL：0766-55-1781

- ・富山信用金庫太閤山支店 (代表者：支店長 谷口 昌通)

住所：富山県射水市中太閤山 1 丁目 1 番地の 1 5 TEL：0766-56-2011

- ・富山信用金庫大島支店 (代表者：支店長 京角 修三)

住所：富山県射水市小島3942番地の2 TEL：0766-52-4588

- ・新湊信用金庫歌の森支店（代表者：支店長 外京 正親）

住所：富山県射水市戸破1621 TEL：0766-56-8670

- ・高岡信用金庫大島支店（代表者：支店長 林 延佳）

住所：富山県射水市小島732-5 TEL：0766-52-1712

- ・富山県信用組合射水支店（代表者：支店長 三浦 行雄）

住所：富山県射水市八塚483-1 TEL：0766-52-5525

- ① 地域の経済動向調査に関すること
- ④ 事業計画策定後の実施支援に関すること
- ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- ⑦ 地域経済活性化事業に資する取組みに関すること
- ⑧ 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
- ⑩ 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

連携体制図

〈連携体制図〉

