

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	能登鹿北商工会 (法人番号 2220005005706) 七尾市 (地方公共団体コード 172022)
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 ①小規模事業者の持続的発展を支援し、事業継続意欲を維持・向上させ後継者へ継がせたい（継がせられる）小規模事業者を増やす。 ②創業予定者に対する支援体制の強化により創業者を増やす。 ③当商工会地域の地域資源のブランド力向上を図る。 ④経営指導員等の資質の向上を図り、かつ他支援機関との連携強化を行うことで、高度で複雑な相談に対しても対処できる支援体制の構築を図る。
事業内容	経営発達支援事業の内容 3-1. 地域の経済動向調査に関すること 国、県、各種支援機関、金融機関、新聞などから収集した情報に加え、商工会独自に収集した情報を要約し、小規模事業者の現状把握、分析するための情報として「鹿北地域経済動向」として四半期に1回、「経済動向調査」として毎月提供する。 3-2. 需要動向調査に関すること 宿泊客に対する入り込み状況をまとめた「鹿北地域経済動向（観光情報）」を四半期に1回提供し、インターネットを活用した個店情報を必要に応じて随時提供する。 4. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者へ経営状況の分析の重要性を巡回指導、窓口指導等で周知しながら情報を収集し、把握するとともに経営状況の分析を行う機会を増やし、結果を事業計画策定につなげる。 5. 事業計画策定支援に関すること セミナーや巡回指導等において、事業計画の重要性を周知し、経営分析を行った事業者に対して、事業計画策定につなげる。 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した事業者に対し、グループ分けした上でフォローアップを実施する。また、必要に応じて専門家派遣制度を活用し、専門家からの指導、助言を受ける。 7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 販路開拓、顧客拡大を目指す小規模事業者に対し、展示会、商談会の出展やIT、ニュースリリースなどを活用したプロモーション、B to BからB to Cへの進出支援を行う。
連絡先	能登鹿北商工会 〒929-2243 石川県七尾市中島町河崎ヌ部31番地 TEL : (0767) 66-0001 FAX : (0767) 66-6810 Email : n.rokukoku@shoko.or.jp 七尾市 産業部 商工観光課 〒926-8611 石川県七尾市袖ヶ江町イ部25番地 TEL : (0767) 53-8565 FAX : (0767) 52-2812 Email : shoukan@city.nanao.lg.jp

(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) 能登鹿北商工会地域の現状と課題

①能登鹿北商工会地域の現状

1) 地域の概要

七尾市は、石川県の北部、能登半島の中央に位置し、北は鳳珠郡穴水町、西は羽咋郡志賀町、南は鹿島郡中能登町、富山県氷見市と隣接しており、面積は318.04km²で県の面積の約7.6%を占めています。

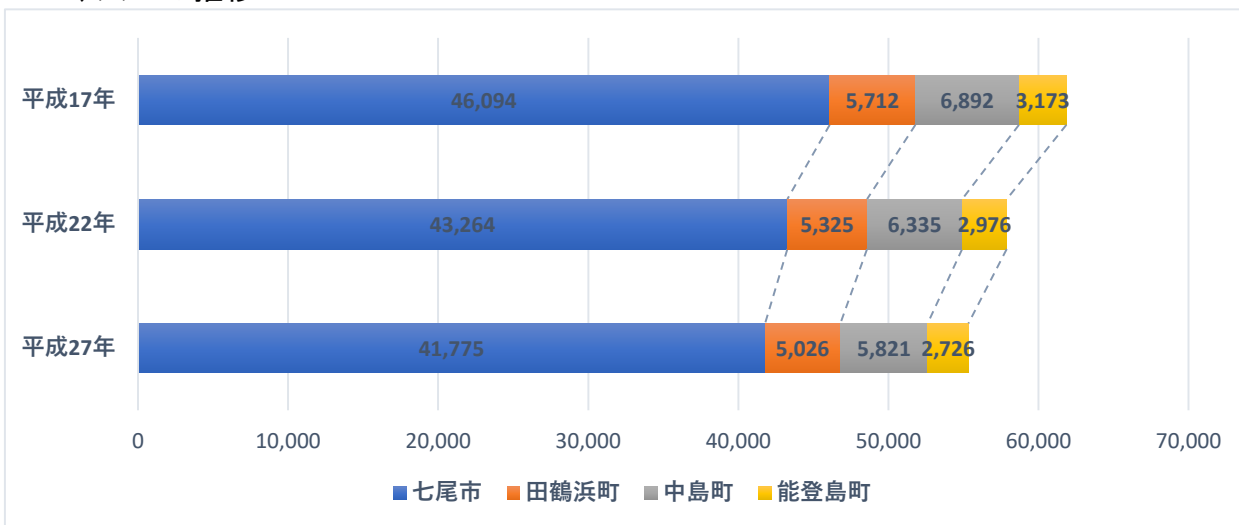
また、和倉温泉、のとじま水族館などの観光地、青柏祭、石崎奉燈祭、向田の火祭、お熊甲祭などのまつり、田鶴浜建具、七尾仏壇、七尾ろうそくなどの伝統工芸など豊かな観光資源に恵まれた地域です。

石川県の県庁所在地である金沢市まで自動車、JR特急とも約1時間で結ばれています。(平成25年4月から能登有料道路が無料化され「のと里山海道」となり、金沢までのアクセスが非常に便利になりました。さらに、平成27年2月に能越自動車道が全線開通となり、富山県、東海地域へのアクセスも向上しました。加えて、平成27年3月には、北陸新幹線長野ー金沢間が開業され、東京へも3時間半で結ばれるようになりました。)

平成16年10月1日に七尾市と鹿島郡の北部3町(田鶴浜町、中島町、能登島町)の1市3町が合併により、人口規模約62千人の新七尾市が誕生しました。この合併により当商工会と七尾商工会議所の2つの経済団体が併存することになりました。「鹿北(ろくほく)」とは、鹿島郡の北部という意味です。



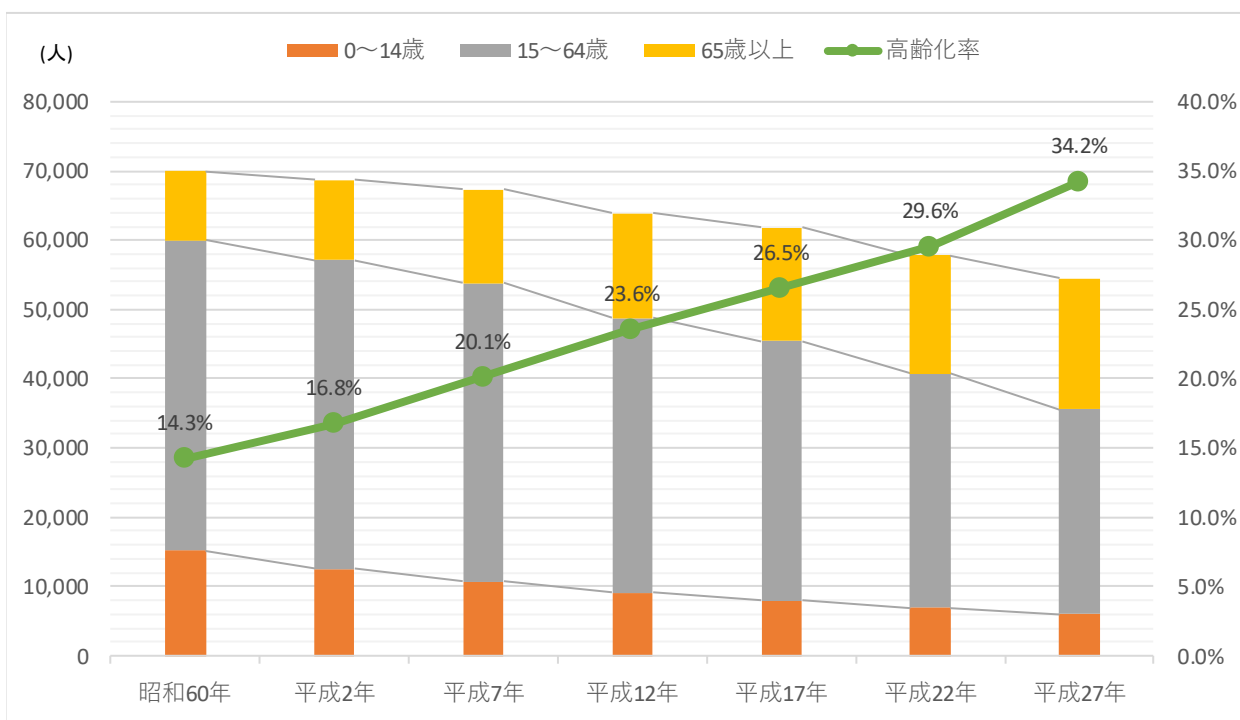
2) 人口の推移



七尾市の人口は、平成27年国勢調査によると約55千人です。合併直後の平成17年が約62千人であったことから、10年間で約7千人が減少しました。（昭和35年をピークに減少を続けており、特にここ数年は、毎年約800人も減少しています。内訳は、自然減が約500人、社会減が約300人です。

地域別では、会議所地区が約42千人（75.5%）、当商工会地区は13千人（22.5%）です。人口減少率は、会議所地区（▲9.4%）、当商工会地区（▲14.0%）となっています。

年齢区分	昭和60年	平成2年	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年
総人口	69,915	68,692	67,368	63,963	61,871	57,900	55,325
0～14歳	15,184	12,552	10,723	9,167	8,023	6,932	6,041
15～64歳	44,766	44,591	43,087	39,613	37,418	33,807	29,571
65歳以上	9,963	11,519	13,556	15,090	16,423	17,118	18,940
不詳	2	30	2	93	7	43	773
高齢化率	14.3%	16.8%	20.1%	23.6%	26.5%	29.6%	34.2%



出典：平成24年度版「データでみる『七尾市の姿』」にデータ追加

※合併前の数字は、旧七尾市、旧田鶴浜町、旧中島町及び旧能登島町を合算

また、人口動態は、15歳未満と15歳以上64歳未満の生産年齢の減少が著しい状況です。昭和60年は、15歳未満が15,184人（21.7%）、生産年齢が44,766人（64.0%）を占めていましたが、平成27年には、15歳未満が6,041人（10.9%）、生産年齢が29,571人（53.4%）まで減少しました。それに対し、65歳以上の高齢者人口は、9,963

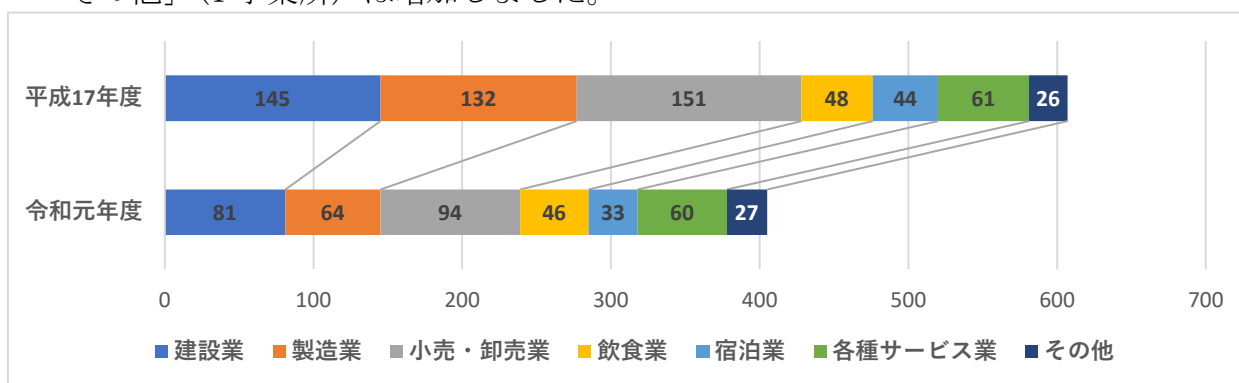
人（高齢化率 14.3%）から 18,940 人（高齢化率 34.2%）まで上昇しました。労働人口の減少とともに少子高齢化が進んでいる状況です。

3) 産業の概要

i. 業種の構成

令和元年度の商工会員を業種別でみると、最も多いのが「小売業、卸売業」（94 事業所）、次いで「建設業」（81 事業所）、「製造業」（64 事業所）、「各種サービス業」（60 事業所）、「飲食業」（46 事業所）、「宿泊業」（33 事業所）、「その他」（27 事業所）です。

市町合併直後の平成 17 年度と比較してみると、「製造業」（▲68 事業所）、「建設業」（▲64 事業所）、「小売業、卸売業」（▲57 事業所）の減少が目立ちます。一方、「その他」（1 事業所）は増加しました。



ii. 小規模事業者等の推移

令和元年度の商工業者数は、582 事業所、小規模事業者数は、532 事業所、商工会員数は 415 事業所です。平成 27 年度と比較すると商工業者数は、▲5.7%、小規模事業者数は、▲6.8%、商工会員数は▲7.2%となっています。減少傾向は、平成 2 年度から続いており、30 年以上も下げ止まらない状況となっています。

項目	昭和55年度	平成2年度	平成12年度	平成22年度	平成27年度	令和元年度
商工業者数(A)	1,079	1,073	961	681	617	582
対前回増減率	—	-0.6%	-10.4%	-29.1%	-9.4%	-5.7%
小規模事業者数	1,059	1,009	893	629	571	532
対前回増減率	—	-4.7%	-11.5%	-29.6%	-9.2%	-6.8%
商工業者会員数(B)	909	817	751	535	447	415
対前回増減率	—	-10.1%	-8.1%	-28.8%	-16.4%	-7.2%
加入率(B/A×100)	84.2%	76.1%	78.1%	78.6%	72.4%	71.3%

※平成12年度以前は、旧田鶴浜町商工会、旧中島町商工会、旧能登島町商工会における合算数とする

※資料：「石川県の商工会史」、「商工会の現況」より抜粋

4) 地域の名産品、地域資源

i. 地域の名産品等

ア) 田鶴浜建具

「田鶴浜建具」は、地域団体商標にも登録されている七尾市の伝統工芸です。合併前から田鶴浜町は、「建具の町」として県内外に知られています。

江戸時代前期（1650年）に加賀藩を支えた長家の菩提寺を建てるために尾張から指物師を招き、戸や欄間を製作させたのが始まりとされ、最盛期の昭和20～30年代には60事業所を超える建具店で賑わっていました。現在は、住宅様式の洋風化などの理由で、13事業所まで減少しましたが、全国建具展示会で内閣総理大臣賞を受賞するなど技術の高さは全国で高い評価を受けています。

イ) 能登かき

七尾西湾は、日本海側有数の「牡蠣」の産地であり、平成26年のかき類（殻付）収穫量は、約2千tであり、全国では8番目の収穫量を誇っています。七尾西湾は、餌であるプランクトンが多いので、わずか1年で出荷が可能です。2～3年ものものに比べて小粒ですが、味も風味も良く、肉厚で甘みが多いのが特徴です。毎年1月～3月の時期になると県内外から「能登かき」目当ての観光客が多く来市されます。

当商工会が主催する「七尾湾能登かき祭 特別イベント」には、2日間で約1万人の来場者が集まる当商工会地域最大のイベントあり、「能登かき」のPRに貢献しています。

ウ) 民宿

能登島には、旅館、民宿等の宿泊施設が約30軒あります。家族経営の小規模な民宿等ですが、これだけ集積している地域は県内ではありません。

季節ごとの魚介類でボリュームたっぷりの食事は、和倉温泉の旅館と異なる魅力となっています。

七尾市が「サッカーグラウンド」、「テニスコート」などの整備を行い、スポーツ合宿に力を入れた効果もあり、最近では、スポーツ合宿に訪れる学生も年々増加傾向にあります。

ii. 地域資源

石川県が指定した地域資源で七尾市内の中小企業者等が利用可能な地域資源は以下のとおりです。県内市町でも上位に入る数です。

（農林水産物：50件）

加賀野菜	能登野菜	能登大納言小豆	ルビーロマン	金沢青かぶ
能登栗	石川米	大麦	大豆	そば
かぼちゃ	だいこん	さつまいも	エアリーフローラ	じねんじょ
ブルーベリー	はちみつ	いちご	ぶどう	ねぎ
ぎんなん	能登牛	αのめぐみ（機能的豚肉）	イノシシ	シカ
原木しいたけ	菌床しいたけ	能登ひば（アテ）	間伐材	スギ
カレイ	サヨリ	イカ	アマエビ	ブリ

タラ	マグロ	あわび	加能カニ(ズワイガニ・コウバコガニ)	ナマコ
牡蠣	海藻	赤西貝	タコ	いさざ
能登ふぐ	岩かき	トリガイ	サザエ	どじょう

(鉱工業品又は鉱工業品の生産に係る技術：33件)

能登海洋深層水	乳製品	水産練製品	干物	かぶら寿し
魚の糠漬け、粕漬け	いしり(いしる等)	和菓子	加賀料理	能登鍋
清酒	加賀の紅茶	百万石の鮓	発酵技術	金属加工機械部品
建設機械・鉱山機械部品	化学繊維紡績糸	ねん糸・かさ高加工糸	絹織物	化学繊維物
組ひも	細幅織物	田鶴浜建具	ガラス工芸品	珪藻土
珪藻土製品	木炭	竹粉、竹チップ	木質ペレット	七尾仏壇
七尾和ろうそく	IT技術と関連技術	デジタルコンテンツ		

(文化財、自然の風景地、温泉その他の地域の観光資源：17件)

能登半島国定公園	七尾湾	のとキリシマツツジの植栽地	一本杉通りの伝統的な商家群	七尾仏壇
七尾和ろうそく	青柏祭	お熊甲祭	能登のキリコ祭り	モンレーゾフェスティバルの能登
定置網業	和倉温泉	石川県七尾美術館	のとじま水族館	能登の伝統芸能
観光列車	能登の里山里海			

※ゴシックは、七尾市のみ利用可能な地域資源です。

②能登鹿北商工会地域の課題

1)地域の課題

「1. (2)人口の推移」でも記載したとおり、七尾市の人口は、長期的に減少しています。産業においても農業、製造業、商業とも事業所数、従業員数、出荷額・販売額等も減少しています。その結果として、産業が縮小し、雇用が失われ、人口流出が止まらない負のスパイラルに陥っている状況です。七尾市では、「第2次七尾総合計画」・「第2期七尾市まち・ひと・しごと創生総合戦略」において 地域の宝を活かした市民がいきいきと働けるまち を基本方針に掲げ、商工業の振興を進めています。

I. 地域の宝を活かした市民がいきいきと働けるまち

市民が働くことができる場が確保されているか、また農業において生産性の向上が図られているかという観点から、以下の3つを目標指標に設定しています。

目標指標名	基準値 (平成29年度)	目標値 (令和10年度)
事業所数	3,516事業所 (※平成26年度)	2,100事業所
企業誘致数	2件 (※平成25年度～平成29年度)	5件 (※計画期間中の累計)
ほ場整備事業の整備率	66.4%	85.0%

(出典：第2次七尾市総合計画)

2) 小規模事業者の課題

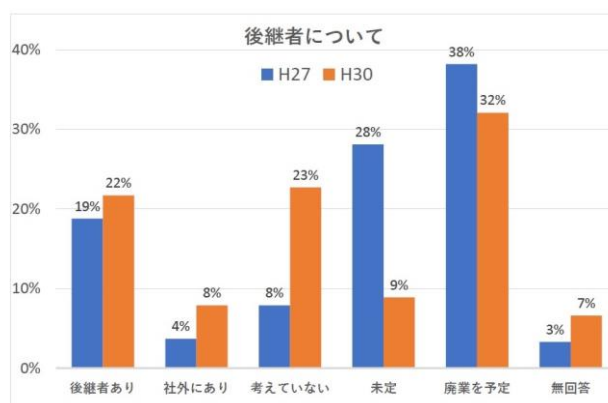
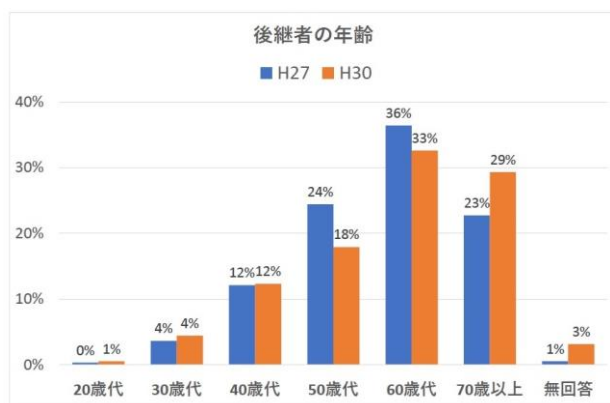
小規模事業者の状況を把握するために平成27年9月に「会員アンケート調査」を実施し、さらに平成30年11月には「事業承継に関するアンケート」を実施しました。「会員アンケート調査」では、「経営者の年齢」、「後継者について」、「現在直面している経営上の問題点」などについて、「事業承継に関するアンケート」では、3年後の「経営者の年齢」、「後継者について」調査をしました。

i. 後継者について（平成27年と平成30年を比較）

「経営者の年齢」の問いに対して平成27年の調査で回答数の割合が多い順に「60歳代」が36.5%から32.6%、「50歳代」が23.9%から17.9%、「70歳代以上」が23.3%から29.3%と70歳代以上が増加していました。40歳代以下の経営者は、15.7%から17.2%と若干増加していました。

また、「後継者について」の質問では、事業継続が長期間見込まれる「後継者は決定しており既に事業に従事している」と回答した事業者は18.8%から21.7%、「後継者は決定しているが、まだ事業に従事していない」が3.7%から7.9%、「自分（経営者）がまだ若いので考えていない」が7.9%から22.7%となりました。それに対し、「自分（経営者）の代で廃業の予定」が38.2%から32.1%、次いで「未定」が28.1%から8.9%という結果でした。

以上から、概ね10年以上事業を継続していると考えられる事業所は若干増加しているものの、現在よりも大幅に減少することが予想され、引き続き事業所の維持と創業を増やすことが課題となります。



ii. 小規模事業者の経営上の問題点（平成27年の調査）

「現在、直面している経営上の問題点は？」という問いで多かった回答は、第1位「地域内住民の減少」（30.3%）、第2位「設備、工場（店舗）の老朽化」（28.4%）、第3位「仕入単価（材料価格）の上昇」（26.7%）、第4位「需要の停滞」（23.0%）、第5位「従業員の確保難」（21.6%）でした。

問題点は、業種によって異なるものの「地域内住民の減少」、「需要の停滞」、「購買力の他地域への流出」などの「販売量の減少」に関するもの、「仕入単価（材料価格）の上昇」、「（販売、受注）単価の低下、上昇難」、「材料費・人件費以外の経費の増加」などの「利益の減少」に関するもの、「設備、工場（店舗）の老朽化」による

ものの3つに集中しました。

この3つの問題点に対応する支援を実施することが小規模事業者の「①後継者について」の問いに「未定」、「自分（経営者）の代で廃業の予定」と回答された小規模事業者にも事業継続意欲を向上させる効果があり、当商工会地域の小規模事業者の事業継続、持続的発展のため必要であり課題となります。

	第 1 位	第 2 位	第 3 位
建設業	需要の停滞	(販売、受注) 単価の低下、上昇難	仕入単価 (材料価格) の上昇
製造業	設備、工場 (店舗) の老朽化	需要の停滞	ニーズの変化への対応 (顧客、製品、利用者)
小売業、卸売業	地域内住民の減少	購買力の他地域への流出	仕入単価 (材料価格) の上昇
飲食業	仕入単価 (材料価格) の上昇	地域内住民の減少	設備、工場 (店舗) の老朽化
宿泊業	設備、工場 (店舗) の老朽化	仕入単価 (材料価格) の上昇	従業員の確保難
各種サービス業	地域内住民の減少	設備、工場 (店舗) の老朽化	従業員の確保難
その他	従業員の確保難	材料費、人件費以外の経費の増加	地域内住民の減少
全業種	地域内住民の減少	設備、工場 (店舗) の老朽化	仕入単価 (材料価格) の上昇

(回答群)

- ・ 大企業の進出による競争の激化
- ・ 新規参入の増加
- ・ 購買力の他地域への流出
- ・ ニーズの変化への対応 (顧客、製品、利用者など)
- ・ 設備、工場 (店舗) の老朽化
- ・ 仕入単価 (材料価格) の上昇
- ・ 従業員の確保難
- ・ 人件費の増加
- ・ (販売、受注) 単価の低下、上昇難
- ・ 材料費・人件費以外の経費の増加
- ・ 下請単価の上昇
- ・ 下請業者の確保難
- ・ 事業資金の借入難
- ・ 取引条件の悪化
- ・ 金利負担の増加
- ・ 需要の停滞
- ・ 地域内住民の減少
- ・ その他

3) 能登鹿北商工会支援上の課題

i. 事業の知名度、利用度、期待度

前述の「会員アンケート調査」において、当商工会が実施している事業について「知っている事業は?」、「利用したことのある事業は?」、「今後、利用してみたい事業は?」についての問いに対して、「知っている事業」で多かったのは、「金融」85.7%、「各種共済のあっせん」83.7%、「税務、記帳指導」82.3%など経営改善普及事業を中心に非常に高いものでした。それに対し、「利用したことのある事業」、「今後、利用してみたい事業」では、全体的に低く、最も高かったもので、それぞれ「金融」51.4%、「補助金、助成金申請支援」22.5%でした。

この結果から、「利用度」、「期待度」を高めることが課題です。

ii. 地域資源のブランド化への取り組み状況

当商工会地域の代表的な地域資源に「能登かき」があります。この「能登かき」については、ブランド力を高めるために、「七尾湾能登かき祭」などを開催し、「焼きかき」のおいしさを伝えてきました。その結果、知名度とともに扱う飲食店も増加し、販売量、単価とも増加しました。このような成功事例を他の地域資源（田鶴浜建具、民宿など）にも応用してブランド力を高める取り組みを広げ、地域経済の活性化に寄与することが課題です。

iii. 経営支援の現状

経営支援については、現状、「金融」、「税務」、「労務」を中心とした「問われたことのみ、相談されたことのみ」の単発支援になっています。単発支援、対処療法に留まらず、小規模事業者の抱える様々な経営課題に対し、売上、利益を増加させる小規模事業者の持続的発展のための継続的支援を行うことが課題です。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方


① 10年程度の期間を見据えて

当商工会地域の小規模事業者は、地域内住民の減少、需要の停滞などから、購買力の低下が続いています。併せて、仕入単価（材料価格）の上昇、（販売、受注）単価の低下、上昇難などにも直面し、販売量減少、利益減少と事業を継続するには厳しい環境におかれています。

こうした中で長期的には、商品やサービスを目当てに当商工会地域を訪れる交流人口を増加させ、定住人口の減少分を補えるような地域となることを目指していきます。

② 第2次七尾市総合計画との連動性・整合性

地域の宝を活かした市民がいぎいきと働けるまち



魅力ある地域資源を最大限に活用して、地域に根ざした商工業や農林水産業の振興を図り、活気あふれるまちを目指します。

市民のねがいは、古くから能登の経済の中心地として発展し、歴史・文化や風土を受け継いできた中で、人々がいぎいきと働き、活気あふれるまちにしたいという想いがこめられています。

I-1	商工業の振興	◆安心して働ける場の創出 ◆地域に適した企業誘致活動の展開 ◆地域資源を活かした商工業の振興 ◆伝統産業の振興と承継 ◆みなとのにぎわい創出 ◆まちなかのにぎわい創出 ◆安定した農業経営の確立 ◆生産基盤の整備と農地の保全 ◆魅力ある水産業の創出とブランド化 ◆農林水産業における担い手の確保 ◆鳥獣被害対策と利活用促進 ◆豊かな森林資源の保全と活用 ◆6次産業化の推進
I-2	農林水産業の振興	

（出典：第2次七尾市総合計画）

「第2次七尾市総合計画」では、まちづくり基本方針で「魅力ある地域資源を最大限に活用して、地域に根ざした商工業や農林水産業の振興を図り、活気あふれるまちを目指す」としています。その中では、商工業の振興として「(1) 安心して働ける場の創出」「(2) 地域に適した企業誘致活動の展開」をして、雇用を確保し、「(3) 地域資源を活かした商工業の振興」「(4) 伝統産業の振興と承継」として地域の宝を活かした市民がいきいきと働けるまち」を掲げています。

そこで、当商工会では、第2次七尾市総合計画の基本方針の中から、安心して働ける場の創出、地域資源を生かした商工業の振興、伝統産業の振興と承継を小規模事業者に対して伴走型支援を行い、小規模事業者振興を実行していきます。

また、創業支援体制を強化し、既存の小規模事業者の維持だけでなく小規模事業者の増加に取り組みます。

③商工会としての役割

七尾市と連携し、小規模事業者の振興を実施していきます。具体的には、第2次七尾市総合計画に沿って、「田鶴浜建具」や「能登かき」、「民宿」などの地域資源を生かした振興を行うと共に、小規模事業者の事業継続意欲を維持・向上させ後継者へ継がすことができるようにし、創業者支援により小規模事業者の増加につなげていきます。

(3) 経営発達支援計画の目標

経営上の問題点として「販売量の減少」「利益の減少」「設備、工場（店舗）の老朽化」があり、事業継続、持続的発展のために必要な課題となっているため、

①小規模事業者の持続的発展を支援し、事業継続意欲を維持・向上させ、後継者へ継がせたい（継がせられる）小規模事業者を増やす。

小規模事業者の減少が長期間下げ止まらない状況となっているため、

②創業予定者に対する支援体制の強化により創業者を増やす。

県内でも上位に入る有数の地域資源を有効活用し、地域経済の活性化に寄与するため、

③当商工会地域の地域資源のブランド力向上を図る。

小規模事業者が抱える様々な経営課題に対し、売上、利益を増加させる小規模事業者の持続的発展のための継続的支援を行うため、

④経営指導員等の資質向上を図り、かつ他支援機関との連携強化を行うことで、高度で複雑な相談に対しても対処できる支援体制の構築を図る。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の持続的発展を支援し、事業継続意欲を維持・向上させ、後継者へ継がせたい（継がせられる）小規模事業者を増やす。

小規模事業者の持続的発展のためには、「販売量」、「利益」の維持・増加が必要不可欠です。「販売量」については、「地域外からの顧客の獲得」（外貨獲得）を目指します。「小売業」、「飲食業」、「宿泊業」などは、顧客を呼び込み（来てもらう）、「建設業」、「製造業」などは顧客に近づく取り組みを実施します。

「利益」については、6次産業化、地域資源活用、経営革新などを活用した、新商品、新サービスの開発支援に取り組みます。

また、「設備投資」については、「ものづくり・商業・サービス補助金」や「小規模事業者持続化補助金」などの補助金、助成金の申請支援や日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援資金」、「マル経」などの融資あつせんに取り組みます。

さらに、「七尾事業承継オーケストラ」と連携し、事業承継を推進します。

②創業予定者に対する支援体制の強化により創業者を増やす。

「ななお創業応援カルテット」と連携し創業支援に取り組みます。

（七尾市の補助金「七尾市スタートアップ事業補助金」を活用し、創業者の経済的な支援を行います。）

③当商工会地域の地域資源のブランド力向上を図る。

当商工会地域には、数多くの質の高い地域資源がたくさんあります。その地域資源のブランド力を高める取組み（イベントの開催、デザイナーの活用など）を行い、小規模事業者の新商品、新サービスのさらなる付加価値の向上と地域資源商品の取扱いを行う小規模事業者数増加に取り組みます。

④経営指導員等の資質の向上を図り、かつ他支援機関との連携強化を行うことで、高度で複雑な相談に対しても対処できる支援体制の構築を図る。

3名の経営指導員で効果的に支援を行うために、それぞれの「得意分野」を持ち、その分野で他の2名の経営指導員のお手本となることで個人の資質向上と支援チームとしての能力向上に取り組み、徐々に高度で複雑な相談にも対応できる体制を構築します。

また、他の支援機関（石川県商工会連合会、石川県産業創出支援機構、中小基盤整備機構北陸支部、日本政策金融公庫、金融機関など）とも支援ネットワークの構築にも取り組みます。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕石川県商工会連合会がまとめたものを再編集した「中小企業景況調査」と、国、県、各種支援機関、金融機関などから集まる多数の地域経済の動向を調査した刊行物や統計資料に加え、独自に収集した情報を加えた「経済動向調査」をホームページに掲載して情報発信しました。また、必要に応じて巡回時に事業者へ提供しました。

〔課題〕これまでの中小企業景況調査及び経済動向調査をさらに利用しやすくし、事業者が経営分析や事業計画策定に活用してもらえるようにする。

(2) 目標

	現行	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度
①中小企業景況調査	4回	4回	4回	4回	4回	4回
②経済動向調査	1 1回	1 2回	1 2回	1 2回	1 2回	1 2回

(3) 事業内容

①中小企業景況調査（継続）

四半期に1回、石川県商工会連合会がまとめる「中小企業景況調査報告書」を業種別に再編集を行い「鹿北地域経済動向（業界情報）」として小規模事業者提供します。

- ・調査方法：石川県商工会連合会がまとめる「中小企業景況調査報告書」を業種別に再編集
- ・頻度：四半期に1回

②経済動向調査（継続）

四半期に1回、当商工会に送られてくる国、県、各種支援機関、金融機関などから多数の経済の動向などを調査した刊行物や新聞などから地域の経済動向を収集し、小規模事業者が理解、利用しやすいように抜粋、要約して提供します。（小規模企業白書（概要）については、年に1回提供します。）新聞に当商工会地域の事業者が紹介された場合などもあわせて提供を行い小規模事業者の経営のヒントとして活用してもらいます。

- ・目的：各機関が発表する統計、業界情報や地域のトレンドなどの情報をコンパクトにまとめ定期的に小規模事業者提供することにより意思決定の資料としてもらうため
- ・対象者：小規模事業者、創業予定者

- ・調査方法：月に1回、各機関からの刊行物を小規模事業者の業種、ニーズに合うように簡潔に抜粋、要約
- ・頻度：毎月

(4) 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掲載し、広く地域内の事業所に周知し、経営指導員等が巡回指導時の参考資料とします。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕事業計画策定の際は、インターネット上のアンケート情報、レポートなどを提供し、「業種別審査辞典」の情報は、通常の融資相談にも活用でき、事業計画策定前後を問わず、非常に効果的でした。

〔課題〕事業者が想定する顧客に関する情報を、できるだけ詳細に収集し、顧客の行動や志向などの情報を分かりやすく提供することが必要です。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①入込客数調査の事業所数	30社	30社	30社	30社	30社	30社
②個店情報調査の事業者数	—	10社	10社	10社	10社	10社

(3) 事業内容

①入込客数調査（継続）

四半期に1回、宿泊施設に対し、入り込み状況調査を実施します。（現在は能登島地区のみ実施）月別、宿泊者地域別にまとめ、販路開拓のための資料として小規模事業者（宿泊業、飲食業）に対し提供します。「鹿北地域経済動向（観光情報）」個別の情報は年に1回当該宿泊施設にフィードバックします。

- ・対象者：小規模事業者（宿泊業、飲食業）30事業所
- ・調査方法：四半期に1回、調査票を配布し回収
- ・調査項目：①利用者の地域（日本及び海外）、②人数、③日帰り・宿泊の別 等
- ・頻度：四半期に1回
- ・活用方法：入り込み客情報を提供することにより宿泊業、飲食業の販路開拓のための参考資料として活用
- ・提供方法：会報に同封、巡回で配布

②インターネットを活用した個店情報調査

事業者がインターネットを通じて情報発信しているグーグルマイビジネス等、個店への書き込み情報を確認及び収集し、分かりやすく顧客の声として事業者に提供します。

- ・対象者：小規模事業者（小売業、宿泊業、飲食業）10事業所
- ・調査方法：各個店の書き込み情報を収集、整理する
- ・調査項目：①コメント数、②コメントの内容、③掲載時期、③評価 等
- ・活用方法：商品の改良や新商品開発、販売戦略に活かす
- ・提供方法：対象事業者の説明

（4）成果の活用方法

①巡回指導時にて配布し、入り込み客情報を提供することにより宿泊業、飲食業の販路開拓のための参考資料として活用

②対象事業者に対し収集・分析した情報を端末機器やプリントアウトした紙により提供し、顧客への対応や商品の改良、新商品開発、販売戦略に活かす

4. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

〔現状〕経営状況の分析については、確定申告、記帳指導、融資あっせんの際に財務資料を活用した定量分析を行いました。また、補助金・助成金申請者、再生支援先、創業者に対しては、取り扱う商品・サービス、ノウハウなど経営資源の定性分析を行いました。

〔課題〕定量分析及び定性分析それぞれは、当初計画した数字を超えることができましたが、定量分析と定性分析の両方を行った事業者は限られる結果でした。事業計画策定に向け、両方の分析を実施することが必要です。

（2）目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①分析件数	101件	45件	45件	45件	45件	45件

※現状の数値は、定量分析又は定性分析を行った件数。目標の数値は定量分析と定性分析両方を行った件数。

（3）事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘のため、「巡回・窓口相談を介した掘り起し」や「融資相談」、「補助金申請」等をきっかけとして、経営状況の分析の必要性を説明し、定量分析及び定性分析を実施する。

②経営分析の内容

【対象者】記帳指導先、融資先、再生支援先、補助金申請先等の中から意欲的な事業所

を、経営指導員一人当たり15社を選定して実施。

【分析項目】 定量分析及び定性分析の両方を行う

定量分析：前年比増加率（成長性）、売上高総利益率、債務償還年数（収益性）、自己資本比率、流動比率（安全性） 等

定性分析：企業概要（(沿革、取扱商品・サービス、保有設備、組織体制など）SWOT分析（クロスSWOT分析）、3C分析 等

【分析手法】 共通の分析ツール、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」等を活用し、経営指導員が分析を行う。

（4）分析結果の活用

分析結果は、実施事業者へフィードバックし、事業計画策定のための参考資料とする。なお、経営状況が悪化している場合は専門家派遣等を実施して、早期に対応する。

5. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

〔現状〕 確定申告、融資あっせんで経営分析した事業所は、ほとんどが財務分析にとどまり事業計画策定には至りませんでした。一方で、経営計画策定セミナーや補助金申請において事業計画を策定した事業所は、定性分析に重点が置かれる傾向にありました。56件の計画に対して、事業計画を策定した事業所は38件でした。

〔課題〕 事業計画の重要性や運用方法について、事業者自身が十分に理解せずに策定しているところがあり、経営分析した事業者に対して、事業計画策定セミナーや巡回指導等により事業計画の意義をしっかりと伝えていく必要があります。

（2）支援に対する考え方

事業計画策定セミナーや巡回指導において、事業計画の重要性を理解していただいたうえで、経営分析を行った事業所の60%に対して、事業計画策定を行います。併せて、小規模事業者持続化補助金の申請をきっかけとして経営計画策定を目指す意欲的な事業者からも、事業計画策定につなげて行きます。

（3）目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
事業計画策定件数	38件	27件	27件	27件	27件	27件

（4）事業内容

①「事業計画策定セミナー」の開催

○対象者：経営分析を実施した事業者等

○募集方法：巡回・窓口指導時、商工会報、ホームページ

○回数：4日間コース 1回

○内 容：事業計画の必要性、顧客・市場ニーズの把握、目標設定と事業計画の作成等

○参加者数：10社

○手段手法：セミナー参加者に経営指導員等が担当制で張り付いて、事業計画策定につなげる

②巡回・窓口指導、専門家派遣による事業計画策定

○対象者：経営分析を実施した事業者等

○内 容：経営分析に基づいた事業計画の策定を個別に支援

○手段手法：巡回・窓口相談、記帳指導等により経営分析を行った事業者に対して、事業計画策定を行う。必要に応じて専門家を交え、売上や収益性の向上に結び付く事業計画の作手を支援する。

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕事業計画策定を行った事業者に対しては、フォローアップを概ね実施できていましたが、一部定期的に実施されず訪問回数が少ない事業者がありました。

〔課題〕事業計画策定を行ったすべての事業所に対し、計画的にフォローアップの進捗状況を管理し、職員間での支援内容の情報共有をして、漏れのない支援を行う必要があります。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業所に対し、策定した計画の内容を考慮して、フォローアップの優先順位と頻度を設定します。具体的には、毎月1回、3か月に1回、6か月に1回の3つのグループに分けフォローアップを実施します。なお、事業者の経営状況、計画の進捗状況等によりフォローアップの頻度の変更を必要に応じて行います。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
フォローアップ対象事業者数	36社	27社	27社	27社	27社	27社
頻度(延回数)	284回	102回	102回	102回	102回	102回
売上増加事業者数	—	6社	6社	9社	9社	12社
利益率1%以上増加の事業者数	—	6社	6社	9社	9社	12社

※現行の事業者及び頻度は、事業計画策定後、1年以上経過した事業所のフォローアップ実績を含む

(4) 事業内容

事業計画策定した27社のうち、3社は毎月1回、9社は3か月に1回、15社は半年に1回のフォローアップとします。ただし、事業者からの申出等により、当初の計画を変更して対応します。

なお、巡回時に計画の進捗状況や新たな問題の発生がないか確認し、計画との間に大きな乖離がある場合には、必要に応じて専門家を活用し、当初のフォローアップ頻度を変更し問題の対応にあたる。

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

[現状]「七尾湾能登かき祭」への出店支援や各種物産展、展示会への出店を紹介又は支援しました。また、インターネットやSNS等のITを活用した情報発信を支援しました。さらに、BtoBからBtoC取引への進出支援として市内全域へのチラシ配布を行い、新規顧客開拓への支援を行いました。

[課題] BtoC進出支援の対象業種を拡大し、掲載事業所を増やすとともに、広報地域についても検討をして効果的に実施します。また、ITを活用した情報発信に関するセミナーを開催し、情報発信を行える事業者を増やす取組みが必要です。

(2) 支援の考え方

販路開拓や顧客拡大を目指す小規模事業者に対し、展示会、商談会の出店やIT、ニュースリリースなどを活用したプロモーション、BtoBからBtoCへの進出支援を行います。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①物産展、展示会出展社数	4社	6社	6社	6社	6社	6社
成約件数/社 (BtoB)	—	1社	1社	2社	2社	2社
売上額/社 (BtoC)	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②かき祭での試験販売業者数	—	2社	2社	2社	2社	2社
売上額/社	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
③情報発信セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回

売上増加額／社	－	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
④合同チラシへの掲載	8社	12社	12社	12社	15社	15社
売上増加額／社	－	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円

(4) 事業内容

① 物産展、展示会などの紹介、活用（既存事業改善）

分類	名称	概要	来場者数	出展者数
商談会	かなざわマッチング商談会	「販路開拓」だけではなく、仕入れや外注先開拓、業務請負・連携、代理店契約などのビジネスマッチング	－	280社
	しんきんビジネスフェア	販路拡大、異業種交流、産学官金連携の推進	2200件 (商談数)	240社
販売	ニッポン全国物産展	地域の特色を活かした産品が集まる物産展	15万人	350社
	いしかわ百万石物語・江戸本店	石川県の特産・名産品が揃うアンテナショップ 令和2年リニューアルオープン	20万人/年	1900点 (商品数)
	ニッポンセレクト.com	地域資源の活用により開発した商品等や、魅力ある隠れた地域産品等を販売するサイト	－	10000点 (商品数)
紹介	グーペ	無料ホームページ作成ツール	－	－

- ・対象者：首都圏や県内外へ販路開拓を行おうとする小規模事業者
- ・支援の手段・手法：物産展、展示会等の開催情報を、巡回、窓口対応時、会報の配布、ホームページに掲載して周知する
- ・効果：取引の開始や実際に販売できるメリットのほか、バイヤーからのアドバイスや消費者の反応を得ることができる

②当商工会地域最大の集客イベント「七尾湾能登かき祭」の活用（既存事業改善）

- ・対象者：地域内で販売、テストマーケティングを行う小規模事業者
- ・支援の手段・手法：「七尾湾能登かき祭」において地域資源などを活用して開発した新商品、新サービスの発表の場として提供
- ・効果：費用をほとんどかけずに多くの消費者に販売でき、かつ反応を得ることが可能。

③インターネット、SNS、ニュースリリースの活用方法を指導（既存事業改善）

- ・対象者：新商品を開発し、顧客に対してPRを行う小規模事業者
- ・支援の手段・手法：インターネット、SNS、ニュースリリース等による情報発信方法をセミナーの開催を通して伝える
- ・効果：費用を掛けずにインターネットやマスコミなどで紹介されることで新商品の知名度向上の効果を見込む。また、「やり方」を学ぶことで次回から小規模事業者のみで行える。

④集合チラシによるB to BからB to C取引への進出支援、新規地域への情報発信（既存事業改善）

- ・対象者：小規模事業者
- ・支援の手段手法：今まで業者間取引しか行ってこなかった小規模事業者や新たな地域への情報発信する小規模事業者に対し、チラシの配布、ホームページでのPRなどで新たな顧客との取引を支援する。
- ・効果：既存取引先のみにも頼る営業体制からの脱却と新規取引による利益率の向上

8. 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

〔現状〕事務局長、経営指導員で「経営支援会議」を開催し、事業の成果、評価、見直しを協議し、外部有識者を交えた事業評価検討委員会を毎年事業終了後に開催し、評価をいただきました。検討委員会でいただいた評価を本会理事会で報告し、意見をいただきました。

〔課題〕事務局内での「経営支援会議」については、業務の関係で実施できない時があり、計画的な実施が必要となります。また、「事業評価検討委員会」については、引き続き外部有識者から評価をいただき、事業に反映させていきます。

（2）事業内容

現在実施している事業評価検討委員会を継続して実施し、1年間を通じた評価をいただきます。いただいた評価に関して、理事会等にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させると共に、ホームページ及び会報へ掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とします。

<事業評価検討委員会>

- ・構成委員：能登鹿北商工会
(理事等9名・事務局長1名・法定経営指導員2名・経営指導員1名・補助員1名)

【外部有識者】

- 七尾市 担当課長 1名
- 日本政策金融公庫 金沢支店国民生活事業融資課長 1名
- 石川県商工会連合会 担当課長 1名

- ・開催頻度：年1回
- ・結果公表：ホームページ、会報

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 経営指導員等職員の資質向上については、石川県商工会連合会等が実施する研修の他、現在3名いる経営指導員が、毎年1名以上中小企業基盤整備機構の中小企業支援担当者研修を受け資質向上に努めました。また、職員間での支援事例等の情報交換を行い、支援ノウハウの共有を行ってきました。

[課題] 経営指導員が各種研修会で支援能力の向上に努めると共に、経営指導員と補助員・記帳専任職員がチームとなって企業支援をすることで、職員全体の資質向上に努める必要があります。また、支援情報を商工会内で共有し、支援ノウハウを蓄積していきます。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員等職員の支援能力向上のため、中小企業基盤整備機構の中小企業支援担当者研修をはじめ、石川県商工会連合会が開催する各種研修会へ積極的に派遣します。

②OJT制度の活用

経営指導員と補助員・記帳専任職員がチームを組み、巡回指導や窓口相談を活用したOJTを実施し、組織全体で支援能力の向上を図ります。

③公的資格取得による資質向上

石川県商工会連合会が取得を推奨している公的資格（中小企業診断士、社会保険労務士、販売士など）の取得を通じて、経営に関する幅広い知識を習得し小規模事業者支援に厚みを持たせます。また、モチベーションを高める効果も併せて期待します。

④職員間の定期ミーティングの開催

毎週月曜日に開催している職員ミーティングにおいて、研修会等の情報及び担当している支援内容や成果、課題等について情報交換を行い共有することで、組織内での情報共有を進め支援ノウハウの向上につなげます。

⑤支援内容のデータベース化

クラウド型支援システムを利用し、経営指導員等が行った支援内容についてデータベース化し蓄積した情報を組織全体で活用します。

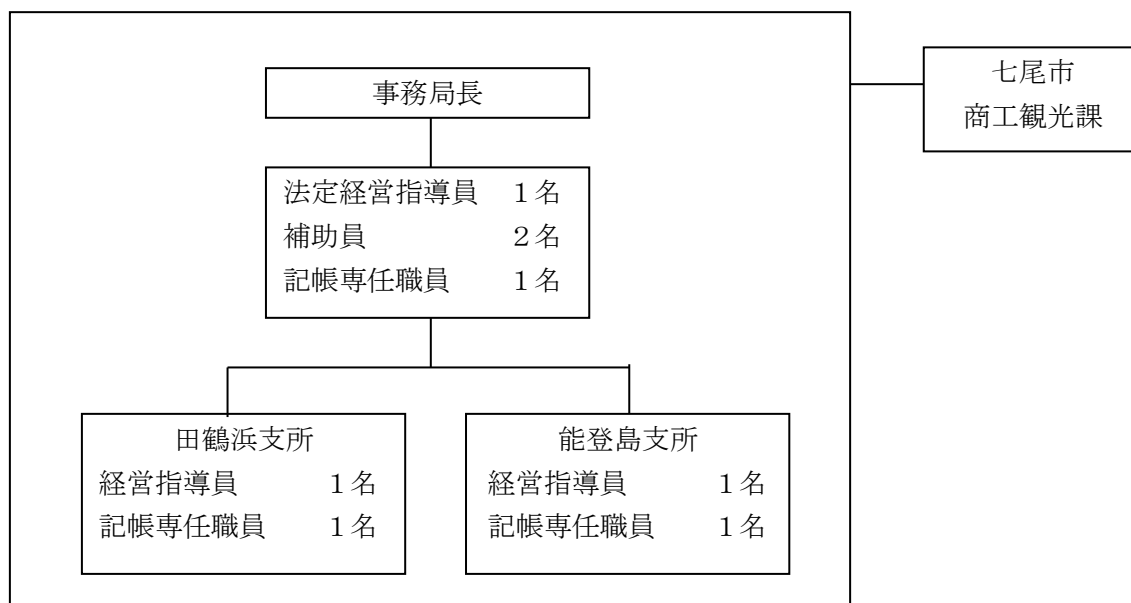
(別表2)

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

(令和2年11月現在)

(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：鳥畑 勝由

■連絡先：能登鹿北商工会 本所 TEL0767-66-0001

②当該経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度 等)

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会/商工会議所

〒929-2243

石川県七尾市中島町河崎ヌ部31番地 中島健康福祉センター「すこやか」内

能登鹿北商工会 本所

TEL: 0767-66-0001 / FAX: 0767-66-6810

Email: torihata@shoko.or.jp

②関係市町村

〒926-8611

石川県七尾市袖ヶ江町イ部25番地

七尾市 産業部 商工観光課

TEL : 0767-53-8565 FAX : 0767-52-2812

Email : shoukan@city.nanao.lg.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)

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
○経済・需要動向調査費	200	200	200	200	200
○専門家派遣費	200	200	200	200	200
○セミナー等開催費	400	400	400	400	400
○チラシ作成費	400	400	400	400	400
○物産展等参加費	300	300	300	300	300

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
国補助金、石川県補助金、七尾市補助金、商工会費収入、各種手数料収入 等

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあつては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ . . .	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ . . .	
連携体制図等	
①	
②	
③	