

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>白山商工会（法人番号 8220005002755） 白山市（地方公共団体コード 172103）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>①魅力を高めて効率的に販促を行うための事業計画作成支援 ②「白山ブランド」を地域ブランドとして強く打ち出す販促支援 ③意欲ある小規模事業者に対する前向きな投資行動を後押し</p>
<p>事業内容</p>	<p><b>経営発達支援事業の内容</b></p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 管内小規模事業者に対して、「中小企業景況調査」を実施し、業種別で比較、設備投資の状況、経営上の問題点を全国・管内で比較する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 管内の地域の暮らしを支える産業（農林水産を含む）及び地域の観光・宿泊・飲食・食品・伝統産業の小規模事業者に対して、お客様アンケートを実施する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 「ローカルベンチマーク」を活用して、「財務」と「非財務」の両面から経営診断を行う。年15者、経営指導員が事業者にヒヤリングしながらシステムに入力し、その場で診断結果を提示する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、セミナーの開催、意欲を有する事業者の思い切った挑戦を支援するため、セミナーを開催する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定15者に対し、四半期に一度、事業計画書を基に、経営指導員等が定期的に巡回訪問して進捗状況を確認。支援スタイルを点から線に変えて取り組んでいく。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること お客様のニーズを喚起するプロモーション動画を制作する。先に動画撮影のセミナーを開催し、次に参加いただいた事象者に対して専門業者を介した動画制作に取り組んでいく。</p>
<p>連絡先</p>	<p>白山商工会 〒920-2375 石川県白山市上野町ヤ74番地 TEL 076-254-2828 FAX 076-254-2302 E-mail : hakusan@shoko.or.jp 白山市産業部商工課 〒924-8688 石川県白山市倉光二丁目1番地 TEL 076-274-9542 FAX076-274-4177 E-mail:syoukou@city.hakusan.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) 地域の現状及び課題

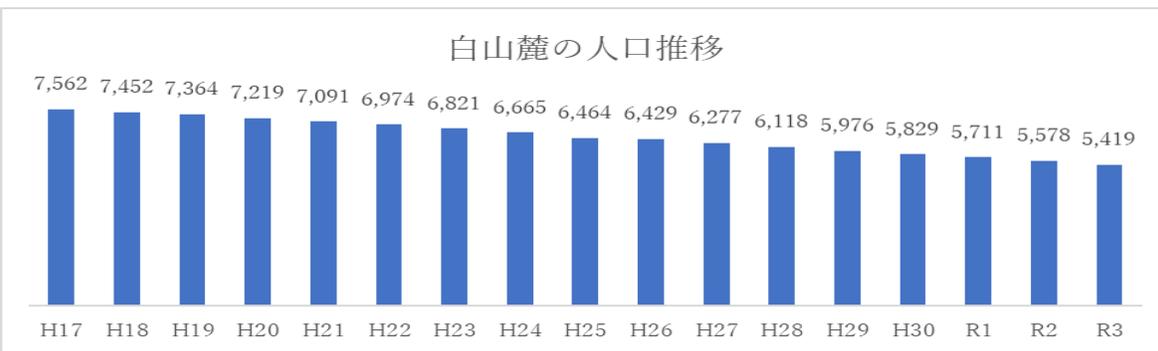
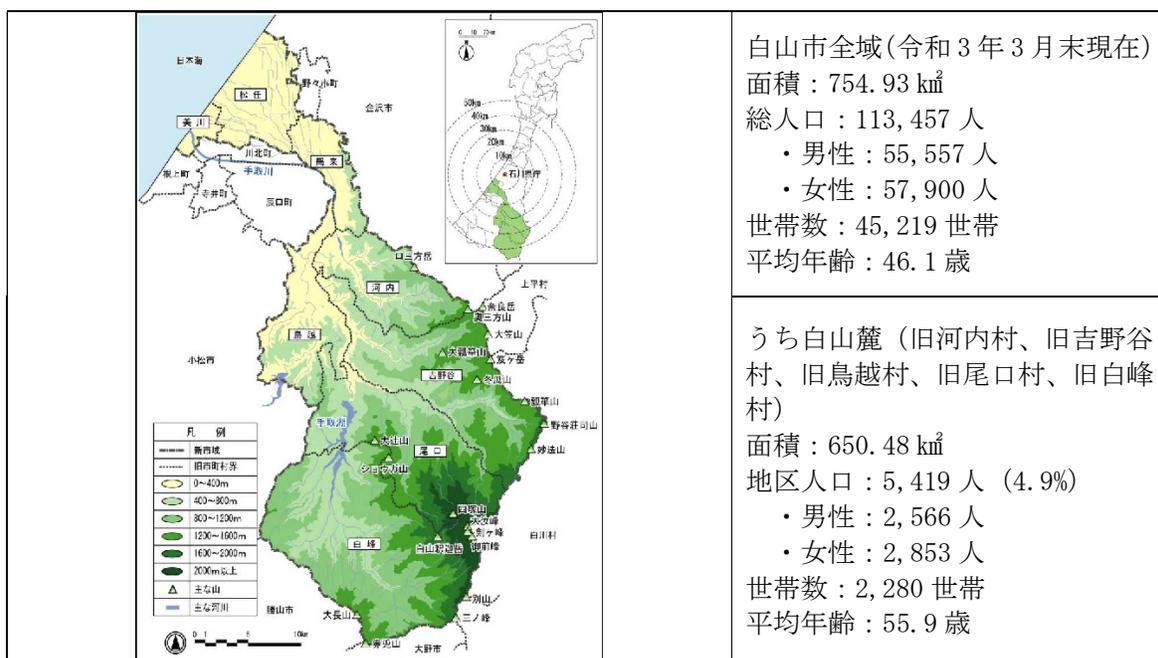
①現状

(ア) 立地・風土・人口動態

白山市は、平成 17 年 2 月に 8 市町村の合併により誕生した。霊峰白山の頂上から手取川扇状地を経て日本海に至る広大な市域 (755.17 k m<sup>2</sup>) を有し、県下最大の面積を誇る。

当会管内である白山麓に位置する河内、吉野谷、鳥越、尾口、白峰の 5 地域は、面積が 650.48 k m<sup>2</sup> と市全体の約 86% を占め、その中に広がる森林や農地は、土砂災害の防止や土壌保全、地下水涵養などの重要な役割を担っている。

また、これまで育まれてきた歴史や伝統文化、自然の恵みを活かした伝統工芸や个性的な伝統芸能などの豊富な資源を有している。このほか、なめこや堅豆腐などの地域に根付いた食材も豊富で、人々の生活に多くの恵みをもたらしている。



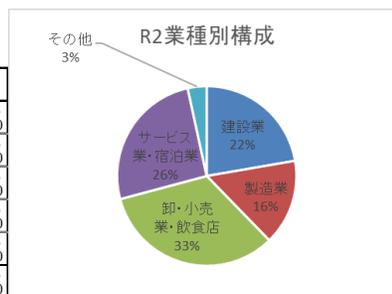
霊峰白山	白峰重要伝統的建造物群保存地区
	
<p>平成 23 年 9 月には、白山市の特徴的な地質・地形とそれに関わる人々の歴史と文化が評価され、白山市全域が「白山手取川ジオパーク」として、日本ジオパークの認定を受けた。</p>	<p>平成 24 年 7 月には白山麓にある白峰地区が国の重要伝統的建造物群保存地区に選定され、全国的にも評価されている。</p>

(イ) 産業の状況

当会管内の産業は、特に突出した業種はないが、商業・サービス業関連業種が約 6 割を占め、そのほとんどが飲食店や宿泊業で観光関連に携わっている事業所である。全体的には合併当時の平成 17 年から約 1 割減少しているが、ここ数年では、事業主の高齢化による廃業もあるなか、白山麓への移転や新規開業なども目立つようになってきました。

白山商工会管内の業種別小規模事業者の推移

	H17	H22	H27	R2	構成費
建設業	94	78	71	78	22%
製造業	59	46	53	54	15%
卸・小売業・飲食店	130	113	112	116	33%
サービス業・宿泊業	91	85	76	90	26%
その他	12	11	13	12	3%
合計	386	333	325	350	100%



また、令和 2 年における白山麓地域の観光入込客数は 874 千人であり、平成 22 年の観光入込客数 1,883 千人から 10 年間で 1,009 千人減少している。

さらに、市町村合併後も若い世代を中心とした人口の流出により急激な高齢化と過疎化が進展しており、今後も既存商圏内の購買力低下は避けられない。そのため、以前から小規模事業者が事業を継続していくため、観光や地域資源を活用して域外から外貨を獲得することが、これまでも求められてきた。

当商工会が取り組んできた観光や地域資源を活用した外貨獲得の取組み
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平成 20 年 10 月より 郷土料理のブランド化事業：「白山百膳」事業</li> <li>・ 平成 23 年 10 月より ご当地スイーツ事業：「白山もんぶらん」事業</li> <li>・ 平成 25 年 7 月より（現在休止中） ご当地コーヒー事業：「白山きりまんじゃろ」事業</li> <li>・ 平成 30 年 4 月より ご当地お土産事業：「白山百選」事業</li> </ul>

## ②課題

課題は、これまで以上に観光や地域資源を活用して域外から外貨を獲得し、小規模事業者が事業を継続していくことである。

なお、近年、人々の価値観やライフスタイルの多様化により、憩いや安らぎのニーズが高まっており、以前に増して地域資源の豊富な白山麓地域への期待度が高まっている。

それを踏まえ、当商工会では、課題を次の4つに細分化し、重点課題として取り組むこととする。

- (ア) 地域需要の重要な担い手である暮らしを支える産業の維持
- (イ) 地域を色彩する観光・宿泊・飲食・食品・伝統産業等の活性
- (ウ) 豊かな自然と歴史・文化を活かした地域資源のブランド化
- (エ) 地域を牽引する企業への重点的支援にて地域全体の底上げ

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ① 10年程度の期間を見据えて

当会として注目しているのは、その地ならではの体験や経験などの「コト消費」及びその地ならではの出会いや交流といった「現地交流」に対する消費意欲が全国的に高まっていることである。また、訪日外国人旅行者の増加や日本人の中でも一人旅の旅行者が増加しており、その地ならではの日常体験も喜ばれている。

スキー場や温泉施設、自然、歴史、伝統芸能によって「地域の人との交流を通して文化に触れる体験」を提供することで、域外から人を呼び込む。そのためには、魅力づくりや利便性、おもてなしの提供について、当会管内の事業者間の連携や地域住民との協働が必要である。

### ② 白山市総合計画との連動性・整合性

第2次白山市総合計画において、白山市は平成29年度から10年間のまちづくりの指針を策定した。産業・雇用分野においては、以下を基本計画に掲げており、当商工会の経営発達支援計画とは、すべての項目において連動性・整合性が取れている。

#### ・産業

【テーマ】賑わいと活力がみなぎる元気なまちづくり

- 1 強い農林水産業づくりを推進します
- 2 賑わいと活力を創出する商工業の振興を推進します
- 3 若者の地元就職の拡大に向けた環境をつくります

#### ・観光・文化

【テーマ】自然・歴史・文化と人が交わり元気に輝くまちづくり

- 1 自然・歴史・文化等の多様な魅力を活かした観光の振興を推進します
- 2 白山文化・白山ブランドの確立と魅力を発信します
- 3 国内外の多様な交流と賑わいを推進します

### ③ 白山商工会としての役割

当商工会は、これまで各事業者に寄り添った伴走型の支援で経営力向上を図り、地域の小規模事業者の事業継続を後押ししてきた。また、コロナ禍で行政が行った企業向け支援策の活用をサポートしたことで、小規模事業者の支援団体としての存在意義が高まった。

今後は、地域に根差した総合経済団体として、強力に事業者の販促を後押しするとともに、事業者間の連携や地域住民との協働を下支えすることで、さらに地域全体を発展させていきたい。

### (3) 経営発達支援事業の目標

前述の4つの重点課題について、当会管内事業者間の連携や協働を後押しするという振興のあり方を踏まえ、当会の経営発達支援計画の目標として、以下の3点を掲げる。

#### ①魅力を高めて効率的に販促を行うための事業計画作成支援

顧客価値を踏まえた魅力づくり、インサイトを踏まえた販促の打ち出し。既存顧客へのアンケート調査も実施し、その結果を基に自社のあり方を考えてもらう。事業計画作成セミナー等で同席した者同士の出会いや連携を促し、製造や販促面でwin-winの関係構築を推進する。

#### ②「白山ブランド」を地域ブランドとして強く打ち出す販促支援

観光客に域内へ訪れてもらうための「白山ブランド」を活用した観光開発事業を引き続き実施する。商工会が強く先導して特産品の開発および販促支援を後押しする。地域ブランドとして強く打ち出すにあたり、参加者同士の協働を促し、これまでのテーマで更なる商品のブラッシュアップにも取り組んでいく。

#### ③意欲ある小規模事業者に対する前向きな投資行動を後押し

革新的な商品開発、独創性の高いサービス提供、思い切った事業再構築など、チャレンジングな経営者に対し、補助金及び融資の申請を積極的に支援する。特に新たな事業展開に関しては、競合優位性や遂行方法及びスケジュールなども練り上げて、事業化に至ることを目的とした事業計画作成に取り組む。

以上、3つの目標のもとに、地域に根差した総合経済団体として、国・石川県・白山市といった行政や、町内の他の商工団体、地元金融機関、よろず支援拠点を始めとする支援機関、地元観光協会等の各種団体との連携を図り、地域小規模事業者の活力を向上し、地域全体を発展させて行く。

### 経営発達支援事業の内容及び実施期間

#### 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4年4月1日～令和9年3月31日）

#### (2) 目標の達成に向けた方針

前項で設定した「経営発達支援事業の目標」の達成に向け、以下の方針で事業を推進する。

#### ①魅力を高めて効率的に販促を行うための事業計画作成支援

お客様用アンケートを実施し、どうすれば売上が伸びるのかを仮説を立て、事業者の改善活動を支援する。また、定期的に進捗状況を確認し、予実に乖離が生じた際に専門家派遣等を活用して挽回できるよう支援する。

#### ②「白山ブランド」を地域ブランドとして強く打ち出す販促支援

動画プロモーションを活用し、お客様の潜在ニーズを喚起することで、販路開拓の実行を直接的に支援する。当会管内の多くの小規模事業者がプロモーション活動を不得手としている状況下で、「業績アップに直結する」として非常に期待していただいていることから、支援の充実・推進を図っていく。

③意欲ある小規模事業者に対する前向きな投資行動を後押し

事業計画作成セミナーを活用し、意欲を有する事業者の思い切った事業構想をすくいあげ、挑戦を支援する。経営方針や経営革新の方向性を明確化した上で事業計画を作成し、事業遂行上生じた課題（商品開発、技術の高度化、販路開拓等）については、専門家派遣や補助金制度等も活用し解決する。

上記について、P・D・C・Aをサイクルし、目標達成を支援する。

Plan（計画）→ Do（実行）→ Check（評価）→ Act（改善）を繰り返し、継続的に業績の向上を支援する。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

当商工会では、これまでの過去5年間の活動において、調査会社に外部委託し大規模なアンケート調査を実施したことがあった。また、複数の情報源から盛りだくさんのデータを取り纏めようとした結果、経営指導員の調査分析・報告書作成の負担が大きく、調査自体が後回しとなり未実施となることがあった。

【課題】

あれもこれも取り纏めようとするのではなく、小規模事業者の支援に有益な内容を絞り込んでアンケート調査を実施すること。かつ、説得力がありわかりやすくストーリー性のある報告書を作成すること。

(2) 目標

	公表方法	現状	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
②中小企業景況調査の公表回数	HP掲載	未実施	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

管内の卸売業、小売業、サービス業（飲食以外）、サービス業（飲食）、建設業、製造業の小規模事業者に対して、「中小企業景況調査」を実施する。6つのカテゴリで各10社を選定、アンケート用紙の配布・回収による調査を行う。業況判断DIを全産業・業種別で比較、設備投資の状況、経営上の問題点を全国・管内で比較する。併せて、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域経済動向分析を行い、それぞれ年1回公表する。

また、わかりやすくストーリー性を持たせるために、それぞれのタイトルに調査結果の概要を付し、かつ、説得力を高めるために、本文には調査結果を裏付けるコメントも記載していく。

(4) 調査結果の活用

- ・情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、管内事業者等に周知する。

・経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

#### 4. 需要動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

###### 【現状】

当商工会では、管内の「地域の暮らしを支える産業（農林水産を含む）の維持」及び「地域の観光・宿泊・飲食・食品・伝統産業の活性」を重点課題として掲げているが、これまでの小規模事業者による改善活動等は、そのテーマを事業者の思いつきのみで進めてしまうことが多く、投下資金・投下労力に対して費用対効果が悪いと感じることがあった。

###### 【課題】

顧客の嗜好や行動を調査し、事業者に満足度を高めるために優先順位の高いテーマから順番に改善活動等を行うよう指導する。当商工会として、根拠をもって優先順位を示し、事業者に「売り手の視点から買い手の視点」に視座を切り替えていただくよう促していく。

##### (2) 目標

	現 状	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
アンケート 調査・分析事 業者数	未実施	5者	5者	5者	5者	5者

##### (3) 事業内容

管内の地域の暮らしを支える産業（農林水産を含む）及び地域の観光・宿泊・飲食・食品・伝統産業の小規模事業者に対して、お客様アンケートを実施する。総合満足度及びそれを構成する要素（例：飲食店であれば、おいしさ・ボリューム・品揃え・清潔感・気づかい・価格など）を調査し、どの要素が総合満足度に貢献し、また、どの要素の満足度が高いのか等を分析する。具体的には、これから事業計画書を策定する小規模事業者若しくはすでに策定した小規模事業者を対象とする。年 1 回 5 社を選定のうえ実施し、各々の事業者に分析結果を報告する。

###### 【調査方法・手法】

事業所の店舗内にアンケート用紙と回収箱を設置し、来店いただいたお客様から回答をいただく。50 枚集まった時点で回収し、重回帰分析を行って報告書を作成する。

##### (4) 成果の活用

分析結果は、経営指導員等が当該事業所に直接説明する形でフィードバックし、改善活動等の方針を決定する。なお、「総合満足度への貢献は高いが、満足度が低い要素」が、優先度の高い改善活動のテーマとなる。また、「総合満足度への貢献が高く、かつ、満足度も高い要素」をさらに高めて、業績アップを目指すことも検討できる。

#### 5. 経営状況の分析に関すること

##### (1) 現状と課題

###### 【現状】

当商工会では、経営指導員の小規模事業者の巡回時に必要に応じて、様々なツールを使って経営分析を行うとしていた。経営指導員自身がツールを使いこなすスキルが高まらず、結果、金融機関への融資申込みなど差し迫った理由がない限り、適時安定的に事業者に対して経営分

析を促すことはできなかった。

**【課題】**

あれもこれもと様々なツールを使って経営分析するのではなく、小規模事業者にとって有益性の高いツールの一つに絞り込むこと。かつ、経営指導員の窓口での経営相談時にその「入口」と位置づけ活用することで、適時安定的に事業者に経営分析を促していくこと。

(2) 目標

	現 状	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
経営分析 事業者数	未実施	15 者				

(3) 事業内容

経営指導員の窓口相談時に経営分析の必要性や重要性を説明し、賛同いただいた事業所に対して経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用して、「財務」と「非財務」の両面から経営診断を行う。年 15 者、経営指導員が事業者ヒヤリングしながらシステムに入力し、その場で診断結果を提示する。

**【診断方法・手法】**

財務分析のパートでは、確定申告書類の損益計算書や貸借対照表などから該当する数値を入力し、売上持続性（売上増加率）、収益性（営業利益率）、生産性（労働生産性）、健全性（EBIDA 有利子負債）、効率性（営業運転資本回転期間）、安全性（自己資本比率）を算出することで、自社の経営状態が、同業種の企業と比べてどのような位置にあるのかを点数化し、チャートで表示する。

非財務分析のパートでは、「業務フロー」、「商流」、「経営者、事業、企業を取り巻く環境・関係者、内部管理体制」という 4 つの視点で、企業の現状を整理する。差別化のポイントや顧客から選ばれている理由、その他現状の課題についても整理して見える化する。

(4) 成果の活用

- ・分析結果は、当該事業者フィードバックし、必要に応じて外部専門家を派遣し、事業計画策定等に活用する。
- ・分析結果を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。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

**【現状】**

当商工会では、これまで経営計画策定セミナーを毎年開催してきたが、参加者が集まらず開催できなかったこともあった。また、事業者の求めに応じ、個別対応によって経営計画策定支援もしている。しかし、経営計画を策定する事業者を積極的に掘り起こすことまでは、手が回らなかった。

**【課題】**

当商工会では、意欲を有する事業者の思い切った挑戦を支援することを方針に掲げている。販路開拓や設備投資に資する補助金や同業経営者や同規模経営者の成功体験の情報を提供する方法で、経営計画策定を策定する事業者を掘り起していく。

## (2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、持続化補助金など各種経営支援策を持ち掛けることで、思い切った事業構想をすくいあげ、意欲を有する事業者の挑戦を支援する。持続化補助金などの申請のタイミングに併せ、事業計画策定セミナーを開催することとし、経営分析（ローカルベンチマーク診断）に賛同いただいた事業所、また、青年部や各部会の集会に参加いただいた事業所に対して、経営指導員が個別にセミナー参加を促していく。なお、事業計画策定の意義や重要性を単に説明するだけではセミナー参加につながりにくいため、各事業者の同業経営者や同規模経営者がセミナーに参加し、どのような成功を収めたか事例を紹介する。また、採択された事業者にセミナー参加による成功事例を発表していただくことで、新たな取組みに対する意欲を高め、セミナー参加につなげていく。

さらに、DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催する。

ローカルベンチマーク診断経由で3者、経営指導員の個別アプローチ経由で6者、事業計画策定セミナーの広報経由で3者、DX推進セミナーの広報経由で3者、計15者の意欲を有する事業者の事業計画策定を目指す。

## (3) 目標

	現 状	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①DX推進セミナー	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー開催	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
③事業計画策定事業者数	12者	15者	15者	15者	15者	15者

## (4) 事業内容

### ○DX推進セミナー・IT専門家派遣の開催

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、セミナーを開催する。なお、セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、必要に応じてIT専門家派遣も実施する。

【募集方法】チラシ、ホームページ、経営指導員による個別アプローチ

【開催概要】年1回、集合研修とIT専門家派遣を実施する。

【開催内容】DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例、クラウド型顧客管理ツールの紹介等

【募集定員】15者程度

【支援対象】ローカルベンチマーク診断に賛同いただいた事業所や青年部や各部会の集会に参加いただいた事業所

### ○事業計画策定セミナーの開催

意欲を有する事業者の思い切った挑戦を支援するため、セミナーを開催する。

【募集方法】 経営指導員による個別アプローチ

【開催概要】 年1回、集合研修と個別面談会を実施する。

【開催内容】 強み・機会の洗い出し、自社のコンセプト、ターゲットの考察、競合優位性、魅力アップや魅力を伝える取り組み、スケジュール等

【募集定員】 15者程度

【支援対象】 経営分析（ローカルベンチマーク診断）に賛同いただいた事業所

## 7. 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】

当商工会では、事業計画を策定した事業者に対し、計画断念等で相手が拒否しない限り、原則として年4回(四半期に1回)、進捗状況の確認を主目的とした訪問を実施している。なお、予実の乖離を確認した場合は、適時、助言や専門家派遣などの対策を講じている。

#### 【課題】

当商工会では、P・D・C・Aをサイクルし、目標達成を支援することを方針に掲げている。事業計画の実効性をより向上させるため、定期的進捗状況の確認に加え、次回訪問までの目標設定とP・D・C・Aを繰り返す取組みで業績の向上を支援する。

### (2) 支援に対する考え方

当商工会が何らかの支援を行って事業計画書を完成させた全ての事業者を対象とし、経営指導員等が伴走しながら継続的にP・D・C・Aをサイクルすることで、目標達成を支援する。事業計画の進捗状況に応じて訪問回数を増やすなど、個々の事業所のフォローアップ頻度は柔軟に設定する。

### (3) 目標

	現 状	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
フォローアップ 対象事業者	12者	15者	15者	15者	15者	15者
頻度 (延回数)	48回	60回	60回	60回	60回	60回
売上増加事業者 数	—	3者	3者	3者	3者	3者
利益率3%以上 増加数	—	3者	3者	3者	3者	3者

#### (4) 事業内容

事業計画策定 15 者に対し、四半期に一度、事業計画書を基に、経営指導員等が定期的に巡回訪問して進捗状況を確認する。これまでは、定期に予実の乖離を確認し、必要に応じ助言・専門家派遣を行っていたが、今後は「次回訪問までの目標設定と計画設定」「翌訪問時に予実確認と改善検討」のサイクルも継続的に行っていくことで、支援スタイルを点から線に変えて取り組んでいく。なお、予実に大幅な乖離が生じた際には、外部の専門家を派遣するなどし、計画の修正等を行っていく。

### 8. 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】

当商工会管内の小規模事業者の多くはITを活用した販路開拓に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、そのDX推進に向けた取組が進んでいない。当商工会では、これまでの5年間のうち最後の2年間で、小規模事業者に対して動画でお客様のニーズを喚起するプロモーションを支援してきた。支援を受けた事業者からとても喜ばれており、「業績アップに直結する」と評価をいただいている。

現在、当商工会が取り組んでいる観光や地域資源を活用した下記の外貨獲得の取組みは、引き続き実施していく予定である。

<p>・ 平成 20 年 10 月より 郷土料理のブランド化事業</p> <p><b>「白山百膳」事業</b></p>	
<p>・ 平成 30 年 4 月より ご当地お土産品事業</p> <p><b>「白山百選」事業</b></p>	

##### 【課題】

動画でプロモーションしたいという事業者は多く、制作件数を増やしていくことが課題である。また、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、その取組みをさらに拡大させていく必要がある。なお、制作した動画を、より多くの白山麓に興味を持った消費者に見ていただくことも、併せて重要と考えている。

#### (2) 支援に対する考え方

近年、人々の価値観やライフスタイルの多様化により憩いや安らぎへの関心が高まり、国内の需要とともにインバウンド市場でも、消費者のニーズが「モノ消費」から「コト消費」へと変化した。また、その地ならではの出会いや交流といった「現地交流」に対するニーズも高まっている。当商工会では、これらのニーズをとらえ、「地域に人との交流を通して、文化に触れる体験」を提供することで、域外から外貨を呼び込みたいと考えている。

しかし、「モノ消費」時代と比べ「コト消費」時代のプロモーションは、とても高難度である。お客様のニーズを喚起するには、「商品・サービスそのものの価値を見せる」ことから「商品・サービスから得られる体験の価値を見せる」ことへの転換が必要である。なお、当商工会では、「コト消費」に一番相性の良いのは「動画を活用したプロモーション」であると考えている。当会管内の多くの小規模事業者がプロモーションを不得手としているため、当商工会が強く先導する形で、動画を活用したプロモーションの充実・推進を図る考えである。

DXに向けた取り組みとして、動画制作後に販路開拓や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓セミナーの開催や個別相談の対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の能力にあった支援を行っていく。

### (3) 目標

	現 状	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①動画制作 事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
②SNS活用 事業者	—	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
③ECサイト 利用事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④ネットショッ プの開設者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%

### (4) 事業内容

#### ①動画制作支援

管内の地域の暮らしを支える産業（農林水産を含む）及び地域の観光・宿泊・飲食・食品・伝統産業の小規模事業者に対して、「コト消費」を訴求する方法でお客様のニーズを喚起するプロモーション動画を制作する。先に動画撮影のセミナーを開催し、次に参加いただいた事業者に対して専門家を介した動画制作に取り組んでいく。さらに、白山麓に興味がある方や白山麓に訪れていたいただいた方が必ず見に来るといふ、「白山ブランド」が強く打ち出されたプラットフォームを「バーチャル白山商工会（仮称）」としてネット上に完成させ、各々の事業者のPRの場を整えると同時に、域外の方にとってのお店選びの利便性を高めるなど、DXの取組を支援する。域外の方にこのプラットフォームをより気づいていただくために、インターネット広告も実施していきたいと考えている。

なお、「地域の人との交流を通して文化に触れる体験」を切り口として域外から人を呼び込むには、魅力づくりや利便性、おもてなしの提供について、当会管内の事業者間の連携や地域住民との協働が必要である。よって、事業計画作成セミナー等で同席した者同士の連携を促したり、当会管内の地域活性に取り組む団体に対しイベント協力や意見交換を行ったりして、地域全体を発展させるために力を合わせる協力関係を構築していく。

#### ② SNS活用支援

現状の顧客は、近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取り込みを行うため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

#### ③ ECサイト支援

楽天市場、Yahooショッピング、Amazonなどの大手ショッピングサイト活用の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文、写真撮影、商品構成等について伴走支援を行う。

#### ④ 自社HPによるネットショップの開設支援

ネットショップ立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等について、WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

### 9. 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】

当商工会では、これまで経営発達支援計画評価委員会を設置し、一年に一度、事業の評価、見直し等を行ってきた。

##### 【課題】

これまで評価委員会を実施しているものの、評価結果の公表はしていなかった。誰でも見ることができるよう改善・実施する。

#### (2) 事業内容

- ・当会会長と、白山市商工課、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「協議会」を毎年1回開催し、経営発達支援事業の推進状況について評価、見直しを行う。
- ・評価結果は、本会のホームページに掲載することで、地域の小規模事業者等が常に関連可能な状態とする。

### 10. 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】

当商工会では、これまで個々の経営指導員が石川県商工会連合会等の課題別研修会に積極的に参加してきた。

##### 【課題】

これまでの外部講習会への参加に加え、管内で経営指導員同士がディスカッションする機会を設け、研修では身につかない経営改善策等に関する暗黙知のノウハウ・スキルを高めること。

## (2) 事業内容

### ①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び一般職員の支援能力向上のため、経営指導員研修（石川県商工会連合会）に参加する。また、中小企業大学校が実施する研修にも参加し、マーケティングやプロモーションといった、販売促進に資するノウハウを習得する。

### ②経営支援会議の開催

経営支援についての能力向上を図るため、毎月1回、経営指導員が集まって経営支援会議を開催し、個別企業への経営改善策等についてのアイデア出し・意見交換を行う。また、IT等の活用方法や具体的なツール等を紹介し合うことも行う。経営指導員同士がディスカッションすることで気づき生まれ、資質を向上させることができる。

### ③データベース化

担当以外の職員も一定レベル以上の対応ができるように、担当経営指導員が適時基幹システム上に支援中の状況を入力し、小規模事業者の支援状況を職員全員で共有する。

### ④DX推進に向けたセミナー

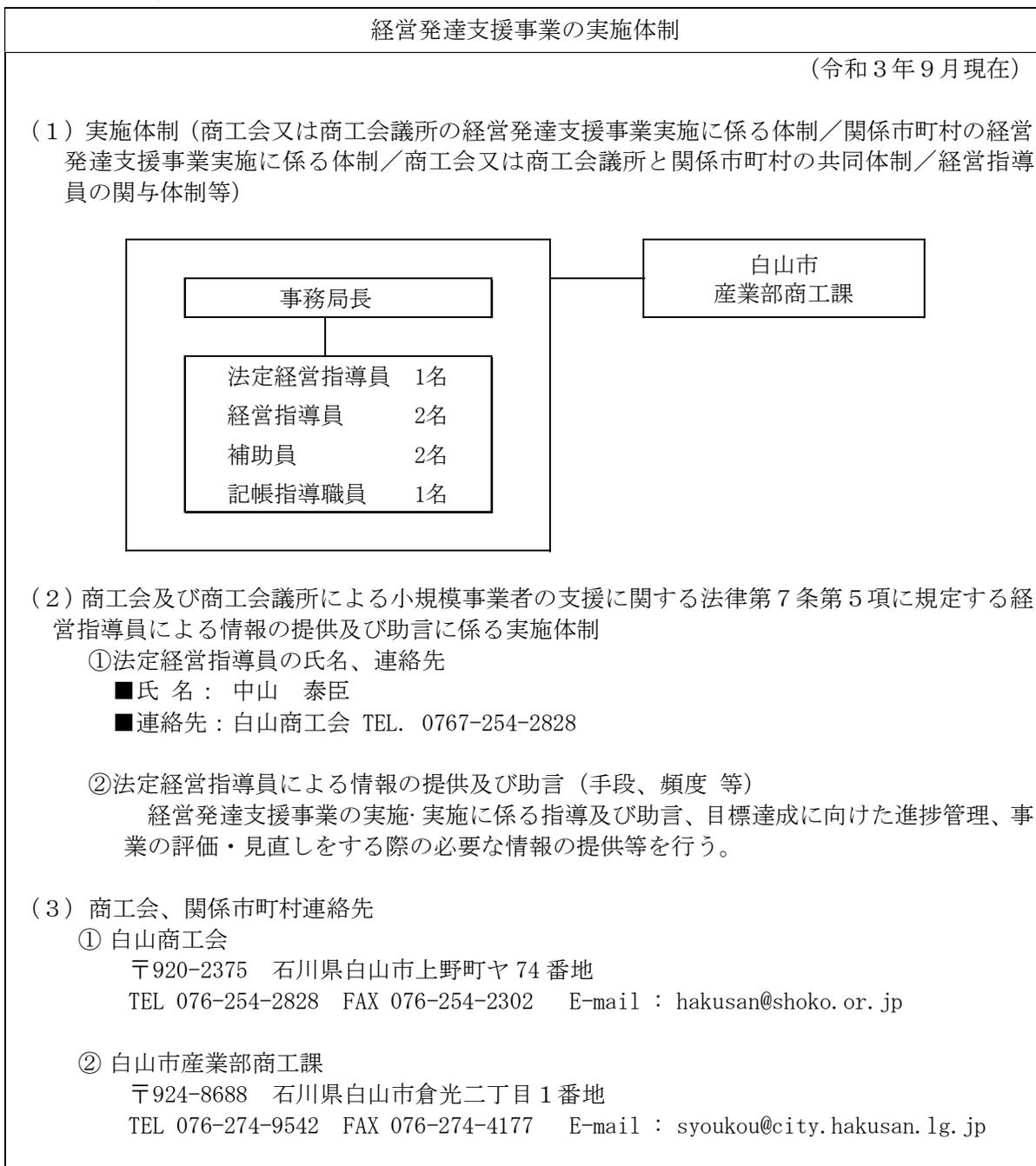
喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

#### 【DXに向けたIT・デジタル化の取組】

- ・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組 RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等
- ・事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組 ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用 オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等
- ・その他取組 オンライン経営指導の方法等

(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)

	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
必要な資金の額	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250
評価・推進委員会開催費	150	150	150	150	150
セミナー開催費	200	200	200	200	200
専門家派遣費	900	900	900	900	900
動画制作費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
需要動向調査費	500	500	500	500	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
<ul style="list-style-type: none"><li>・国補助金 (伴奏型小規模事業者支援推進事業補助金)</li><li>・県補助金 (小規模事業者経営支援事業費補助金)</li><li>・市補助金 (白山市商工業振興事業補助金)</li><li>・商工会費収入、各種手数料収入等</li></ul>

(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	