

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	宝達志水町商工会（法人番号 5220005005760 ） 宝達志水町（地方公共団体コード 173860）
実施期間	令和 6 年 4 月 1 日～令和 11 年 3 月 31 日
目標	<p>経営発達支援計画の目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現 ② 新しい商品・サービスが生まれる土壤づくりと事業者間の連携強化 ③ 創業者の発掘・事業立上から円滑な経営体制に導けるよう支援
事業内容	<p>I . 経営発達支援事業の内容</p> <p>3 . 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>国が提供するビッグデータや当町管内事業者より聞き取った景況感を整理分析し、管内小規模事業者に情報提供し、事業計画策定に活用する。</p> <p>4 . 需要動向調査に関すること</p> <p>地域資源を活用した商品・サービスの開発及び今後、当町の地域資源となる可能性のある資源を活用した商品・サービスに関する需要動向について市場調査を実施し、調査結果を専門家の意見を交えつつ分析し、対象事業者に提供することで商品・サービスの磨き上げをおこなう。</p> <p>5 . 経営状況の分析に関すること</p> <p>小規模事業者の持続的な経営に向け、各種施策の積極的な普及 PR による経営分析事業者の掘り起しと、経営状況の定量面及び定性面の両面からの把握・分析を行う。</p> <p>6 . 事業計画策定支援に関すること</p> <p>DX 推進・事業計画等作成支援セミナー等を実施。支援機関や外部専門家とも連携を図りながら本質的な課題設定から解決策を踏まえた計画策定を支援。</p> <p>7 . 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>事業計画の策定先に対し、定期的なフォローアップによる進捗状況の確認や必要に応じ関係機関との連携、専門家の活用を行い、課題の解決と着実な計画実施を目指す。</p> <p>8 . 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>展示会・商談会の出展・参加による取引機会創出、DX 推進に向けた IT 活用を支援。</p>
連絡先	<p>宝達志水町商工会 〒929-1303 石川県羽咋郡宝達志水町河原ト 120 番地 TEL : 076-204-6832 FAX:0767-28-8080 E-mail: hoshi@shoko.or.jp 宝達志水町 商工観光課 〒929-1492 石川県羽咋郡宝達志水町子浦そ 18 番地 1 TEL: 0767-29-8250 FAX:0767-29-4623</p>

(別表1)

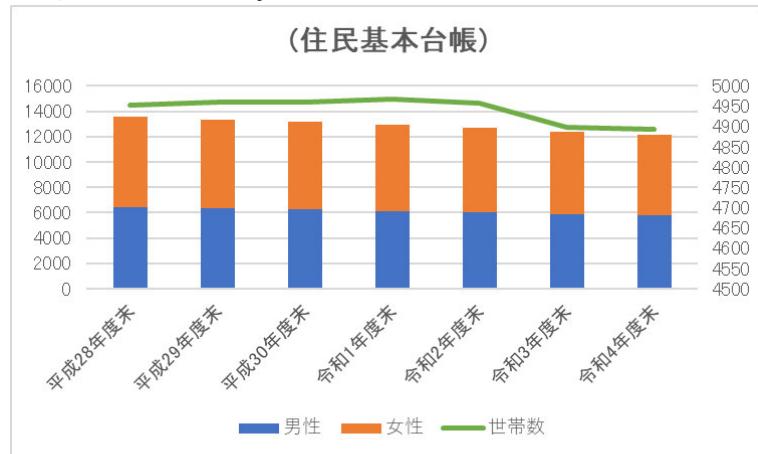
経営発達支援計画

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	
【立地】	<p>宝達志水町は、平成17年3月に旧志雄町、旧押水町の2町が合併した町である。石川県のほぼ中央部に位置し、県庁所在地の金沢市からのアクセスは車で約40分（約35キロ）である。北端は羽咋市、南端はかほく市、東端は富山県氷見市に隣接し、西端は日本海に面する。西端の海岸線には、世界的にも珍しい砂浜の観光道路「千里浜なぎさドライブウェイ」があり、全国から車愛好家やバイク愛好家などが訪れている。特に、年に1度開催されるオートバイによる独創的なツーリングイベントSSTR（サンライズ・サンセット・ツーリング・ラリー）には約12,000台のバイク愛好家が参加する一大イベントとなっている。</p>  
	<p>当町への交通は、金沢市から能登半島へ南北に縦断する道路及び鉄道が基幹となっている。海岸線に沿った自動車専用道路（のと里山海道）、町の中央部を縦断する国道159号線と広域農業団地農道、さらに、当町が起点となり能登へ延びる国道249号線、同じく当町が起点となり富山県へ延びる国道471号線を有するなど、道路網に恵まれている。また、JR七尾線が南北に縦断しており、3つの駅（免田、宝達、敷浪）がある。</p>

【人口動態】

○人口の推移

全国的に人口減少がみられる中、宝達志水町は昭和 60 年（17,306 人）から減少に転じ、令和 4 年時点では 12,148 人となっている。

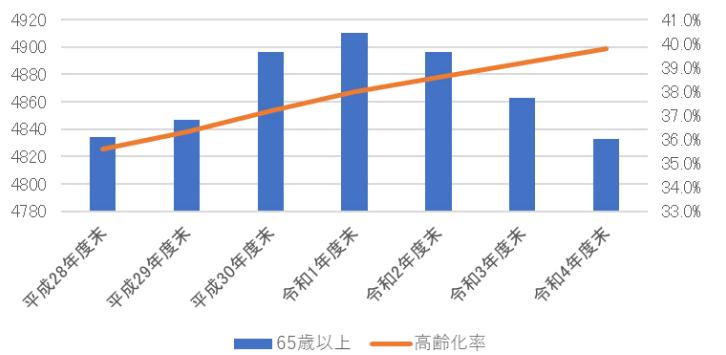


宝達志水町 税務住民課(住民部門)「宝達志水町の人口」より

○高齢化率

高齢化率は令和 4 年時点で 40% となり、石川県や全国と比較しても 10% 程度高く、高齢化の進行は大きく進んでいる。

高齢化の推移



※高齢化率とは総人口に占める65歳以上の割合

宝達志水町 税務住民課(住民部門)「宝達志水町の人口」より

【産業構造】

○産業構造

<宝達志水町の業種別小規模事業数・小規模事業者の割合 出典：石川県連「商工会の現状」

項目 業種	商工業者数		小規模事業者数		小規模事業者 増減率	令和4年度末 小規模事業者 構成比	令和4年度末 小規模事業者割合
	平成28年度	令和4年度	平成28年度	令和4年度			
建設業	145	134	141	132	93.6%	27.8%	98.5%
製造業	101	87	87	70	80.5%	14.8%	80.5%
卸・小売業・飲食業	161	141	142	124	87.3%	26.2%	87.9%
サービス業	115	137	102	124	121.6%	26.2%	90.5%
その他	31	33	25	24	96.0%	5.1%	72.7%
合計	553	532	497	474	95.4%	100.0%	89.1%

上記の表から、当町の小規模事業者の業種別構成比を見ると、「建設業」が最も高く 27.8%、次いで「卸・小売業・飲食店」、「サービス業」、「製造業」と続く。最も割合の高い「建設業」は、下請け、孫請けの取引形態が多い。「卸・小売業・飲食店」については、人口減少による町全体の消費力減少、ドラッグストアや大手コンビニチェーンなど大手資本の出店やネット販売の普及による町外への所得流出により、小規模事業者は収益力が減少し、厳しい経営環境を強いられている。

また、小規模事業者の推移は高齢化の進行等の理由により減少傾向にあるが、参入障壁が低く、創業に係る初期投資額も少ないサービス業の事業者数は増加している。

なお、令和 5 年 4 月末の小規模事業者数は 474 者、商工業者数 532 者の内 89.1% と小規模事業者の割合が非常に高い点が特徴としていえる。

【行政と他団体との連携による創業支援】

宝達志水町が平成 28 年 5 月に産業競争強化法に基づく創業支援事業計画の認定を受けたことにより、行政、商工会、金融機関、関係団体が連携して創業者支援に取り組んでいる。平成 29 年 12 月に創業者の創業に係る経費の 2 分の 1 (最大 1500 千円) を補助する「宝達志水町 起業・創業支援事業補助金」が制定され、行政と商工会が連携して事業者を支援できる基盤が構築された。これにより創業者数も増加に転じている。

〈当町の創業件数の推移〉

	平成 30 年度	令和元年度	令和 2 年度	令和 3 年度	令和 4 年度
事業者数 (件)	3 件	2 件	3 件	7 件	7 件

【地域資源】

当町は、各種農産物資源を有する。各種農産物資源の源泉は、町南東部の宝達山を起点とし、町西部の日本海へ扇状地が広がる、水に恵まれた土地である。例えば、菓子の原料として使用される「宝達葛」は宝達山の山麓で厳冬の時期に作られるようになってから 450 年以上の歴史がある。また、農耕が盛んに行われてきており、石川県が開発した高級ブドウのルビーロマンをはじめ、特に、いちじく、花木は石川県内最大の生産地となっている。

【主な農産物】



【宝達葛】

【ルビーロマン】

【サンゴミズキ】

【いちじく】

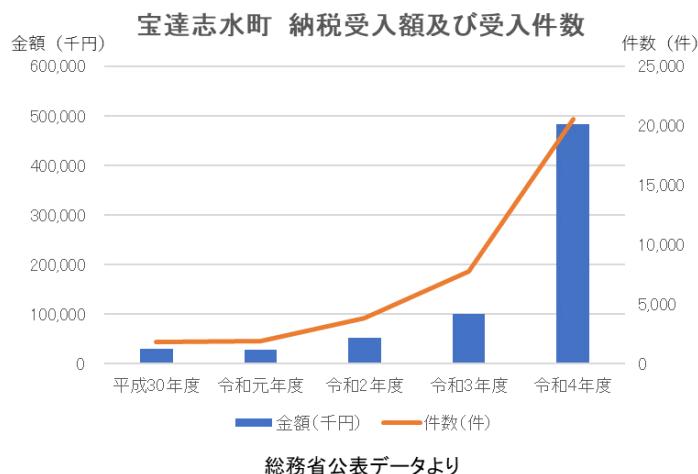
【お米】

豊富な農産物資源を背景に、当町の総世帯数に対する農業従事世帯の比率は、石川県全体よりも高い。当町の農業従事者の多くは販売農家であり、農産品を直接消費者へ販売したり、農業協同組合等に卸したりしている。当町においては、農業者が加工や流通において付加価値を付けるような「六次産業化」はあまり進展しておらず、農産物の収益化を担うのは製造業や卸・小売業である。また、当町は生産者の高齢化などによる離農の問題も抱えており、農産物資源を大々的に市場に流通させるため、如何に生産量を確保していくかが今後の重要な課題となっている。

【宝達志水町 ふるさと納税への取組】

当町では、令和 4 年よりふるさと納税返礼品の強化をおこなった結果、令和 3 年と比較し受入金額が約 5 倍に上昇した。現在、宝達志水町商工観光課では、地域資源を生かした特産品を開発する事業者に対して、開発及び商品化に係る経費の 3 分の 2 (上限 300 千円) を助成する「宝達志水町

ふるさと産品振興事業」、町の地域資源等に高付加価値を創造する事業者の取組に係る経費の3分の2(上限500千円)を補助する「地域資源等高付加価値創造支援補助金」、ふるさと納税の申込増加を目的として返礼品の新規開発、磨き上げ、PR等を実施する事業者の取組に係る経費の5分の4(最大500千円)を補助する「ふるさと納税強化補助金」などの様々な補助制度を打ち出し、特産品の開発促進やふるさと納税返礼品の受入件数増加を図っている。



【地域活性化の取組】

商工会では、地域内の商業振興・消費喚起を目的とした事業として、プレミアム商品券の発行及びポイントカード会の事務運営などに取り組んできた。

特に域内63店舗が加盟するポイントカード会では、加盟店でのお買い物に対しポイントが加算される「ほっぴーさんカード(下図)」を発行している。基本税込価格110円購入毎に1ポイントを付与し、累計500ポイント毎に、加盟店で使用できる500円分の買物券を発行している。年間取扱高は937,438千円(令和4年度)である。当該カードの購買履歴などのデータは、地域おこし協力隊の職員が取りまとめを行い、集まったデータ情報は、当町が補助金等の施策を実施するための根拠資料として活用されている。



ほっぴーさんカード

【宝達志水町中小企業及び小規模企業振興基本条例の制定】

当町では、中小企業及び小規模企業の振興に関し、基本理念を定め、町の責務、事業者及び商工会の役割等を明らかにするとともに、中小企業等の振興に関する施策を総合的かつ計画的に推進することにより、中小企業等の成長発展及びその事業の持続的発展並びに地域経済の活性化を図り、もって町民の生活の向上に寄与することを目的とする「中小企業及び小規模企業小規模企業振興基本条例」を平成31年3月22日に制定した。その中で、町は中小企業等の振興に関する計画並びに施策の策定及び実施にあたっては、商工会の経営発達支援計画を反映せるものとしている。

【宝達志水町 第2期 まち・ひと・しごと創生総合戦略より】

当町では、令和2年4月に策定した「宝達志水町まち・ひと・しごと創生総合戦略」において、以下の基本目標を掲げている。

基本目標 1

稼ぐ地域をつくるとともに、安心して働けるようにする

基本目標を実現するための5つの施策を挙げ、事業を行います。

- (1) 企業誘致の推進
- (2) 起業・創業支援の推進
- (3) 観光産業の振興
- (4) 町独自のブランド品のPR・開発
- (5) 新規就農者の確保

(2) 起業・創業支援の推進

事業名	事業概要	重要業績評価指標 (KPI)	
		項目	目標値
起業・創業 バックアップ 事業	・町と創業支援事業者（金融機関、商工会等）が連携し、町内で起業・創業を目指す方に対して、相談・応援ができる体制の構築を図る。	起業相談による起業者数	5年間で 5件

(4) 町独自のブランド品のPR・開発

事業名	事業概要	重要業績評価指標 (KPI)	
		項目	目標値
農産物等 ブランド化 推進事業	・町独自のブランド品の構築と熟成を目指し、農業生産団体事業者等によるPRや商品開発等に対し、必要経費の一部を助成することで、農産物等のブランド化を推進し、付加価値を高め収益の増加につなげ、産業の活性化を図る。また、ふるさと納税の返礼品につながる農産物の商品開発等にも努める。	農産物等の ブランド化取組件数	5年間で 3件

横断的目標 1

多様な人材の活躍を推進する

- 宝達志水町が長期的に発展していくためには、域内外にかかわらず、地域の活動に関わる一人ひとりが自ら積極的に地域の担い手として参画し、地域資源を活用しながら、地域の実情に応じた発展につなげていくことが必要です。
- 活気あふれる地域をつくるため、若者、高齢者、女性、障がい者、外国人など、多様な価値観を持つ人材が活躍できる環境づくりを、各方針の具体的施策において積極的にかつ横断的に取り入れていきます。

横断的目標 2

新しい時代の流れを力にする

- Society5.0の実現に向けた新たな科学技術は、自動化により人手不足を解消することができるとともに、地理的・時間的制約を克服することが可能であり、例えば、自動走行を含めた便利な移動・物流サービス、オンライン医療やIoTを活用した見守りサービス等により、高齢者も含め、利便性の高い生活を実現し、地域コミュニティの活力を高めることができます。このため、これらの新たな科学技術の活用を、各方針の具体的施策において、積極的かつ横断的に推進します。
- また、持続可能な開発目標（SDGs）は、「誰一人取り残さない」持続可能で多様性のある社会の実現を目指して、経済・社会・環境を巡る広範な課題解決に統合的に取り組むものです。このSDGsの理念に沿って進めることにより、政策全体の全体最適化や地域課題解決の加速化という相乗効果が期待でき、地方創生の取組の一層の充実・深化につなげることができます。このため、地方創生の推進にあたってもSDGsの理念を、各方針の具体的施策において積極的かつ横断的に取り入れていきます。

②課題

商工業における課題としては以下の4点がある。

【町内外の購買層拡大】

人口減少による町全体の消費力減少、大手資本の出店やネット販売の普及による町外への所得流出により、厳しい経営状況を強いられている「卸・小売業・飲食店」に属する小規模事業者については、小規模事業者であることの強みであるきめ細やかなサービスや迅速な意思決定にITの活用などを加え、町内外の購買層拡大に向けた取組が必要である。

【農産物をはじめとした地域資源の活用と収益化】

地域資源の活用と収益化が課題である。当町は、水に恵まれた地形を背景とし、地域ならではの各種資源を有する。そして、この地域性を活かした特産品の商品化による地域内での経済循環の割合を高めることが当町の長年の課題になっている。

【時代の変化に対応した事業経営を実現する能力】

当町では、様々な新商品・サービスの開発や事業再構築への取組を積極的に行っているのは一部の事業者に限られている。この様な取組を行う事業者の裾野を広げ、様々な外部環境の変化や脅威に対応できる強靭な事業経営や事業の再構築を実現する事業者を増やすことが課題である。そのためには、新たな商品・サービスを発想する思考、そこには、技術が進歩した時代で新たにうまれる課題に気づき、その課題解決できる力を事業者自身が身につけていなければならない。また、その商品・サービスをビジネスモデルに落とし込む能力、そして、そのビジネスモデルを機能させるためのIT技術を活用する知識が必要である。

【創業の促進による産業の新陳代謝の強化】

新規創業を増加させることで、事業者の平均年齢上昇に歯止めをかけることが課題である。後継者不在と高齢化により、将来、廃業を検討している小規模事業者は多い。しかしながら、廃業に伴う事業者数減少が地域経済へもたらすマイナス効果は大きく、放置すれば当地域の活力が失われる懸念が大きい。仮に廃業を止められないものであるなら、廃業を上回る起業により新陳代謝を促す策が欠かせない。具体的には、創業希望者が創業しやすい環境を整備するための取組が必要である。

(2) 小規模事業者に対する中期的な振興のあり方

① 10年後を見据えて

全国の自治体の取組を見るに、先進的な自治体は国のデジタル田園都市構想に準じ、国の支援を受けながら様々な事業を実施し、自治体のDXを進めている。この様な現状を鑑みると、今後ますます自治体間の地域間格差が広まることが想定され、当町の健全な状況が存続していくためには、当町の総合戦略にあるSociety 5.0の実現に向けた技術を活用した「地域インフラの構築」と「地域特性を活かした競争力のある地域経済の実現」が必要となる。これらを踏まえ、宝達志水町商工会では以下の内容を重点項目として振興策に取り組んでいく。

【町内外の購買層拡大】

町内外の消費を取り込むためには地域資源を活かした当町でしか消費できない商品、サービスの提供が不可欠といえる。

また、個店の魅力向上も重要な要素であり、小規模事業者の持つ強みを強化すると共にDX推進に向けた各種ITツールやSNS、ECサイトの活用を推進し町外からでも集客できる個店をふやしていく。

これらに該当する小規模事業者に対して、自身で自社の状況を捉えて課題設定から課題解決に向けて事業計画に基づいた自立的な経営ができるよう伴走型支援を行う。

【農産物をはじめとした地域資源の活用と収益化】

農産物資源などの地域資源の活用を促進し、収益化支援を図る。具体的には、地域資源を活用した商品（特産品）の製造業者等に対し、商品開発支援に加え、販路確保・広告宣伝のための資源・ノウハウを補完することで、地域資源の持続的な活用が可能となっている。

また、小規模事業者は単独ではそのパフォーマンスに限界があることから、1次産業、2次産業及び3次産業間の連携及び同じ産業間の連携を中小企業も巻き込んで強化されている。

資源やノウハウの補完にあたっては、宝達志水町商工観光課との連携が強化され、特に販路開拓・広告宣伝を対象とした補助金の継続的な予算付けが実施されている。

【時代の変化に対応した事業経営を実現する能力】

外部環境の変化に対応できる強靭な事業経営を実現するため、事業計画策定の前段階として、「テクノロジーの進化」が自社にどのように影響をもたらすかを知ることから始め、時代の流れ

を把握しつつ新しい課題を発見する力を身に付ける。そして、その課題を解決するための新たな商品・サービスを「デザイン思考」などの思考法を基に考え出し、その考え出した商品・サービスをビジネスモデルに落とし込む力を醸成するため、各種セミナーや事例などに触れる機会を増やす。また、Society 5.0 の実現に向けた技術を活用した「地域インフラの構築」に備え、小規模事業者への IT リテラシー向上のための支援を行う。

【創業の促進による産業の新陳代謝の強化】

当町では平成 28 年 5 月に産業競争力強化法に基づく創業支援計画を策定し、創業支援ワンストップ相談窓口を設置、平成 29 年 12 月に創業者の創業に係る経費の 2 分の 1 (最大 1500 千円) を補助する「宝達志水町 起業・創業支援事業補助金」が制定され創業者支援の基盤が構築された。また、起業ノウハウをアドバイスするための「創業塾」を開催し、参加者が安心して創業できるよう支援する。上記の施策と創業塾を活用し、町と商工会が連携して創業の促進及び創業者の支援を行う。支援機関の連携のスキームとしては、事業ステージに応じた支援策を講ずるに際し、平成 28 年に設置された「創業者支援担当者連絡会(※)」を必要に応じて開催し、更なる創業者の発掘や支援の在り方を検討し、地域産業基盤の強化を図っている。

(※)町担当課、商工会、地元金融機関、日本政策金融公庫で構成する創業・第二創業支援検討会である。

② 宝達志水町総合計画との連動性・整合性

当町の総合戦略において、産業面では上記 P5～P6 のような課題、基本方針を掲げている。中でも以下の点において当会の経営発達支援計画との連動性・整合性が取れている。

- ・起業・創業支援の推進

町と創業支援事業者（金融機関、商工会等）が連携し、町内で起業・創業を目指す方に対し、相談・応援が出来る体制の構築を図る。

- ・町独自のブランド品の PR・開発

町独自のブランド品の構築と熟成を目指し、農業団体事業者等による PR や商品開発等に対し、必要経費の一部を助成することで、付加価値を高め収益の増加につなげる。また、ふるさと納税の返礼品につながる農産物の商品開発にも努める。

- ・多様な人材の活躍を推進する

当町が長期的に発展していくため、地域資源などを活用しながら地域の社会的課題を解決するための新しい商品・サービスを開発し、実行できる人材の育成。

- ・新しい時代の流れを力にする

Society 5.0 の実現に向けた技術を活用した「地域インフラの構築」に対応でき、加えて、当該インフラを活用して新しい商品・サービスを発想、実施できる人材の育成。

また、当会では宝達志水町商工観光課と毎月 1 回の定例会議を開催し、各種施策の情報交換や状況報告、新規事業の検討等、行政とともに小規模事業者の持続的発展に資する伴走型支援体制の整備に取り組んでいる。

③ 商工会としての役割

地域に密着した経済団体である商工会は、小規模事業者の持続的発展にむけた地域経済のとるべき方向性を示すことが重要である。

その中で地域特性を活かした競争力のある地域経済を実現するため、サービス業、小売業、飲食店については各事業者の魅力向上、製造業、建設業については DX 推進による人手不足の解消や人材確保のための自己 PR 力向上を図ることで、地域経済の振興発展と雇用の確保、交流人口の増加を実現し、産業面からまちの魅力、活力向上に寄与していく。

具体的には、個者が環境変化に対応できるよう課題設定から解決まで事業計画に沿った自立的な経営の促進、消費者ニーズに応える魅力的な店舗形成、まちづくりの参画、特産品開

発、販路開拓、生産性向上のための設備導入などを積極的に支援する。また、商工会のネットワークを活かし、中小企業も巻き込んだ様々な事業者間の連携を実現させることで、小規模事業者1社ではできない事業を実現することを可能にする。

また、創業支援については、創業塾を通じて創業者の掘り起こしから創業計画の策定、事業準備期間中の段階から専門家派遣制度の活用などによる支援により、事業開始前から事業開始後の経営が軌道に乗るまでを一貫して支援する。

その他、地域イベントの企画・参加により事業者の魅力発信や地域住民と各事業者の交流促進、消費者ニーズの把握を図り、行政、各支援機関等とのネットワーク強化にも努め、支援体制の充実および目標達成を目指す。

これらの実現に向けて経営指導員等による伴走型支援が欠かせないことから、専門的な知識や情報の取得、スキルアップも図りながら地域の支援機関としてのリーダー的役割を果たす。

(3) 経営発達支援計画の目標

宝達志水町商工会では、以下の3項目を経営発達支援計画の目標とする。

①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現

対話と傾聴を通じて、個々の現状（外部環境・強み等）把握し、課題を設定した上で、当事者意識を持って事業計画を策定し、自立的に行動することで経営力を向上させ、持続的に発展する小規模事業者を増加させることで、地域経済の持続、活性化に繋げていく。

②新しい商品・サービスが生まれる土壤づくりと事業者間の連携強化

地域の特産品を活用した新商品・サービスの開発と効果的な販路開拓を支援し、地域の活性化につなげる。また、事業者間の連携強化し、様々な業種業態とのコラボーションを図りながら、ライフスタイルに合わせた新商品の開発やサービスを展開し、新たなブランド創出に繋がる支援を行う。新しい商品・サービスを生み出すことで、地域内にチャレンジ精神と活力が生まれることや、事業者間の連携強化により地域内に循環する資金を増加させる。

③創業者の発掘・事業立ち上げから円滑な経営体制に導けるよう支援

創業希望者、創業間もない事業者を支援フェーズに応じて手厚くサポートする。創業者の円滑な経営体制に導けるよう伴走支援し、町内事業者の新陳代謝を促進させ、より活力に満ちた地域づくりを実現する。

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6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

宝達志水町商工会では、以下の実施方針により実施期間（5カ年）に於ける目標の達成を目指す。

① 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現

激変する環境変化に対応し、業務改善を図っていく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

また、将来的な自走化と目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。

② 新しい商品・サービスが生まれる土壤づくりと事業者間の連携強化

新たな商品・サービスを発想する考え方やビジネスモデルの構築、経営のIT化や情報化・デジタル化及び事業計画策定に関するセミナー等を実施し、知識の習得とチャレンジ意欲を喚起していく。具体的な新ビジネス、新商品・サービス等の開発段階では、専門家支援等で手厚く支援していく。また、域内で連携可能な事業者が存在する場合は、協業を後押しすると共に、補助金等の活用提案、展示会・商談会等への出展、IT活用を支援し、新事業の成長と経営体質を強化しながら伴走支援していく。

③ 創業者の発掘・事業立ち上げから円滑な経営体制に導けるよう支援

行政と支援機関で構成する「創業者支援担当者連絡会」などの支援ネットワークや創業塾を活用して創業希望者・起業予定者を発掘し、創業支援と育成を実施していく。創業後間もない事業者に対し経営指導員が中心となり、一定の時間を掛けて、現状の把握と事業計画とのズレを見る化し、軌道修正が必要であれば事業計画の見直し、ITを活用した新規販路先等があればブラッシュアップを行う。また、当町と連携し、「宝達志水町起業・創業支援事業補助金」や国の「小規模事業者持続化補助金」を活用するなどして創業者をフォローアップする。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関するここと

(1) 現状と課題

[現状]これまでの地域経済動向調査では、業種ごとに事業者を選定し、ヒアリングを中心とした景気動向分析をおこなっていた。

[課題]景気動向分析については、これまで実施しているものの、ビックデータ等を活用した地域経済動向については、分析が出来ていなかつたため、改善した上で実施する。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	一	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公開回数	HP掲載	2回	2回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビックデータの活用）

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワー・政策資源を集中投下し、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）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【調査手法】経営指導員が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】・「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」→産業の現状等を分析

・「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。

②景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向について、上半期・下半期の年2回調査・分析を行う。

【調査手法】経営指導員等が調査対象事業者に直接ヒアリングし、調査票を作成・回収する。

経営指導員等が回収したデータを整理し、必要に応じ外部専門家と連携して分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者15者（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から各5者ずつ）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等

※数値ではなく傾向（改善・横ばい、悪化）を調査し、DI値を公表

(4) 調査した結果の活用

○調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。

○経営指導員等が巡回指導を行う際や事業計画策定をする際の参考資料とする。

○宝達志水町への施策要望の際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関するここと

(1) 現状と課題

[現状]地域資源を活用した特産品等の開発・改良について、分析に関しては外部の専門家に依頼していた。

[課題]現在、当町の地域資源ではないが、今後、当町の地域資源になりうる可能性のあるものについて、新商品・サービスへの対応が不十分であったため、改善した上で実施する。加えて、展示会や商談会で得た様々な情報を既存商品の磨き上げに活かす調査を行う。

(2) 目標

	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①新商品・サービスに対する調査対象事業者数	5 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
②既存商品に対する調査対象事業者数	一	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(3) 事業の内容

①新商品・サービスに対する調査

地域資源を活用した新商品・新サービス開発、商品改良を行う事業者を対象に、市場調査を実施し、調査結果を十分に分析した上で当該事業者にフィードバックする。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【調査手法】調査手段・手法の選定や調査項目の設計、調査票の集計・分析については、経営指導員が主体となり支援しつつも、不足するノウハウについては必要に応じて販路開拓等を得意とする外部専門家の意見を聞き、調査報内容を取りまとめる。調査結果の解釈や回答のバイアス（偏り）の有無について、第三者の立場からの意見を反映することを目的として、調査報告内容中には経営指導員や外部専門家からの所感や提案を盛り込むこととする。特に提案については、経営分析時や事業計画策定時に把握した事業者の強みを最大限活かすことができるようとする。

【調査項目】①味、①見た目、②パッケージ、③価格、④包装状況、⑤訴求方法等

※①味については、食品以外のものなら「使用感」、「手触り」等に変更する。

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該事業者に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等と行う。

②既存商品に対する調査

全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展」、金沢商工会議所等が開催する「かなざわマッチング商談会」等、事業者の商材に合った展示会・商談会等への参加を促し、来場するバイヤーや来店者から直接助言や意見を受け、商品の磨き上げを行う。

【調査手法】バイヤーへ商品提供し、取引条件を含め、経営指導員等と事業者が設計した「調査項目」について総合的に意見を求める。来場者については、google アンケートなどを活用し、購入後の満足感なども含めたより詳細な調査をおこなう。

【調査項目】上記①参照

【調査結果の活用】バイヤーからの助言や来場者からのアンケート結果を元に事業者と経営指導員等で改善点や課題を設定し、事業計画に反映させ、商品の磨き上げを図る。必要に応じて専門家派遣を実施する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]小規模事業者は日々の経営活動に追われ、自社の現状や課題等について把握していない事業者が大半である。また、経営指導員等も補助金申請の際のSWOT分析や商品分析、融資申込等の際に財務分析、資金繰り等の現状を把握するにとどまることが多く、十分なフィードバックを行っているとはいえない。

[課題]小規模事業者の持続的発展のためには、「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題を把握した上で、その事業者に合った定量面・定性面の分析を、多様な支援ツールを駆使しながらフィードバックし、自律的な事業計画策定、策定後の支援に繋げる。

(2) 目標

	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①セミナー開催件数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	30者	30者	30者	30者	30者	30者

(3) 事業内容

①経営分析をおこなう事業者の発掘

○経営分析を行う対象事業者

需要動向調査対象者を含め、巡回・窓口相談に補助金、金融、経営一般等の相談者の中から改善意欲や販路開拓の必要性の高い事業者を選定する。

○経営分析セミナーの開催

実際の参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行う。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知し、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の内容

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う
《財務分析》直近2期分または3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

《分析項目》下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

(内部環境)	(外部環境)
<ul style="list-style-type: none">・商品、製品、サービス・仕入先、取引先・人材、組織・設備 <ul style="list-style-type: none">・技術、ノウハウ等の知的財産・デジタル化、IT活用の状況・事業計画の策定、運用状況	<ul style="list-style-type: none">・商圏内の人口、人流・競合・顧客ニーズ・業界動向

③分析手法

事業者の状況や局面に合わせ、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経済デザインシート」、中小機構「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。

非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。加えて、業種別審査辞典を活用して業界動向や顧客ニーズ、指標とも比較検証を行い、十分な分析をおこなう。

(4) 分析結果の活用

○分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

○分析結果をデータベース化、内部共有を行い、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]これまで事業計画策定セミナーと創業塾を毎年1回開催してきた。事業計画セミナーについては参加者が少ない。

[課題]事業計画セミナーについて開催方法を改め、経営分析を行った事業者への周知を強化することや持続化補助金の申請に合わせた開催時期に改善して実施する。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と説明しても、実質的な行動や意識変化を促すことは困難であることから、5. で経営分析を行った事業者の7割程度/年の事業計画を目指す。5. で実施するワークショップを通じて、自ら分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

また、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

創業塾については従来から年1回4回シリーズで開催しており、創業の促進による管内事業者の新陳代謝と新産業の創出に重要な役割を果たしているため、今後のも継続して開催する。対象者はスマートビジネスや副業的規模の事業まで裾野を広げ、成長要素を含む事業については支援を強化する。

事業計画の策定については、その前段階として、新しい事業を発想する思考力（デザイン思考等）とビジネスモデルをおおまかにでも設計する力をつける必要がある。また、テクノロジーの進化など時代の流れを理解し、今後の新しい社会の課題を解決できるビジネスや能力を身につけるきっかけを提供することで、新たな商品・サービスの発想や事業再構築に繋げられるよう、DX 関連を始めとした各種セミナー内容を見直し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①DX 推進セミナー	一	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③創業塾	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数 ※創業計画を含む	30 者	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者

(4) 事業内容

①「DX 推進セミナー開催・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取得の他、ITに関する取組レベルを上げていくためのセミナーを開催する。

また、セミナー受講者の内、取組意欲の高い事業者に対しては、必要に応じて IT 専門化派遣を実施し取組を支援する。

【支援対象】需要動向調査・経営分析実施者を含む管内小規模事業者

【募集方法】チラシ、ホームページ

【講 師】IT 専門家

【回 数】年1回

【カリキュラム】DX 総論、DX 関連技術、各種システム、HP・SNS・EC サイト活用等

【参加人数】15名程度

②「事業計画策定セミナー」の開催

事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も活用しつつ確実に事業計画の策定に繋げていく。

【支援対象】需要動向調査・経営分背を行った事業者、持続化補助金等の申請を目指す事業者

【募集方法】チラシ、ホームページ

【講 師】商工会経営指導員

【回 数】年1回

【カリキュラム】現状分析、目標設定、ビジョン、課題抽出、改善策、アクションプラン等

【参加人数】15名程度

③創業塾

創業の促進と新産業の創出を図るため開催する。終了後、フォローアップを行い、創業計画の策定、創業へと繋げていく。

【支援対象】管内での創業を想定している管内住民及び近隣市町住民

【募集方法】チラシ、ホームページ

【講 師】中小企業診断士、金融機関社員、各種専門家等

【回 数】年1回 4回シリーズ

【カリキュラム】ビジネスアイディア、創業計画策定、営業、IT 活用、資金調達、税務、労務、補助金の活用等

【参加人数】10名程度

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]小規模事業者が抱える特定の課題解決に向けた支援（金融・記帳、税務、労務等）を中心 にフォローアップを実施してきた。フォローアップの内容は、専門家派遣事業、経営安定特別相談、金融あっせん、補助金申請の都度対応が多く、事業策定後は、事業者の自主性に任せているケースもみられる。また、フォローアップ対象事業者の目標設定については、事業計画を策定した全ての事業者に対し4年間にわたりフォローしていくことから、目標数が必然的に高くなり、支援が必要な事業者に十分な時間をかけて対応することができていらない。

[課題]各経営指導員等に適正な支援事業者数を定め、定期的なフォローアップを行い、実施に課題が見つかった際は、迅速に専門家派遣制度など多様な支援メニューを活用し対応していくよう、伴奏型支援を強化する。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識した計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機付けを行い、経営者自身が「答え」を見いだし、自らが能動的に課題への解決に向けて取り組みがおこなえるよう促すことで、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
フォローアップ対象事業者数	—	25 者				
頻度（延回数）	—	174 回				
売上増加事業者数	—	8 者	8 者	12 者	12 者	12 者
営業利益率2%以上增加の事業者数	—	8 者	8 者	12 者	12 者	12 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定 25 者のうち、7 者及び創業者 4 者は毎月 1 回、7 者は四半期に 1 度、他 7 者については年 2 回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。(11 者×12 回、7 者×4 回、7 者×2 回)

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第 3 者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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]これまで、商談会や大都市への展示会出展支援、商工会連合会が推奨するホームページ作成支援ツール「SHIFT」を活用した情報発信用のホームページ作成支援、報道機関向けプレスリリース作成・配信支援などを中心におこなってきた。スマートフォンの普及により、SNSを使用するケースが増えたことで、地域内の小規模事業者の多くはSNSを活用した販路開拓等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、SNSやクラウドなどに代表されるITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みがすんでおらず、商圏が近接の限られた範囲にとどまっている。

[課題]新商品開発から事業計画策定、新たな需要開拓に向けた事業実施への事前・事後のフォローワーと一連の流れがスムーズに進められるよう、改善した上で実施する。

今後、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、取組を支援し、広域圏からの需要獲得を図っていく。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある事業者を重点に支援する。

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が当日実施するアンケート作成や集計などを含む事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

DXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用、キャッシュレス決済の導入、HPなどへの動画活用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入に当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に段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①ニッポン全国物産展等各種展示会参加事業者数(BtoC)	3者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額/者	29万円	15万円	15万円	15万円	15万円	15万円
②かなざわマッチング商談会等各種商談会参加事業者数(BtoB)	一	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/者	一	1件	1件	1件	1件	1件
③SNS活用事業者(BtoC)	一	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率/者	一	10%	10%	10%	10%	10%
④HP作成支援事業者数(BtoC)	10者	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率/者	一	10%	10%	10%	10%	10%
⑤報道機関向けプレスリリース作成支援者数(BtoC)	4者	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	一	10%	10%	10%	10%	10%
⑥ふるさと納税返礼品登録支援事業者(BtoC)	一	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	一	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①ニッポン全国物産展等展示会への各種展示会参加事業(BtoC)

全国商工会連合会主催の「ニッポン全国物産展」に代表される各種展示会において、事業計画を策定した事業者を優先的に出展させ、新たな需要の開拓を支援する。また、事後には、名刺交換した相手へのアプローチ支援など、相談成立に向けた実効性のある支援を行う。

②かなざわマッチング商談会等への各種商談参加事業(BtoB)

金沢商工会議所主催の「かなざわマッチング商談会」に代表される各種商談会において、事業計画を策定した事業者を優先的に参加させ、新たな需要の開拓を支援する。また、商談会に参加する事業者については、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前ロープレを行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、相談成立に向けた実効性のある支援を行う。

※展示会及び商談会については、想定している「ニッポン全国物産展」や「かなざわマッチング商談会」への出展・参加が選考漏れや中止の可能性も考慮し、当該展示会・商談会以外にも、北陸3県の商圈を網羅した展示会や商談会など、個々の事業者が取り扱っている商品や商圈の特性を考慮した展示会や商談会を選定し、その出展を支援する。

【参考】

- ・「ニッポン全国物産展」は、例年11月前後に池袋サンシャインシティ（東京都豊島区）で開催されるイベントである。全国47都道府県から名産品・特産品を製造・販売する事業者およそ350社が一堂に会し、3,000点以上の特産品が集まる国内最大級の物産展である。例年3日間開催され、延べ15万人（一般消費者、食品関連商社、飲食業者等）が来場する。
- ・金沢商工会議所主催の「かなざわマッチング商談会」は、販路拡大だけではなく仕入先開拓、外注先開拓、業務請負などあらゆるビジネスマッチングを求める北陸3県、関西4県、東北2県、北陸新幹線沿線都市の商工会議所・商工会の会員事業所を対象とした商談会で、毎年例年8月前後に開催される。最大10社との事前調整型の商談が可能である。

③SNSの活用事業(BtoC)

現状の顧客が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込のため、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。必要に応じて専門家派遣制度によりIT専門家を活用する。また、動画を活用した自社PRや通信販売(ECサイト)に動画を組み込んだ「ライブコマース」などの取組についても積極的に支援していく。

④HP作成支援事業(BtoC)

情報発信用のホームページの作成を支援する。作成に当たっては、全国商工会連合会が推奨するホームページ作成支援ツールである「グーペ」を活用する。「グーペ」を利用することで、HTMLタグ等Web作成に必要な知識がなくともホームページ作成・更新ができる。「グーペ」導入については、専門家派遣制度によるIT専門家を活用し、事業者自身が自ら作成・更新ができるよう、きめ細かな指導を実施する。また、動画を活用したホームページや通信販売(ECサイト)などの構築についても積極的に支援していく。

⑤報道機関向けプレスリリース作成支援(BtoC)

事業計画策定事業者が新商品・新サービスの開発などについて、報道機関向けの情報発信のため、報道機関向けプレスリリース資料を作成・配信する取り組みを支援し、企業・製品の認知度とイメージの向上を図る。

⑥ふるさと納税返礼品登録支援事業(BtoC)

地域資源を活用した商品を宝達志水町のふるさと納税返礼品に登録することを支援し、商品の周知及び売上の増加を図る。

II. 経営発達支援計画の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

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]これまで経営支援事業全体を評価する外部有識者を含めた「経営発達支援計画評価会議」を年1回開催し、事業の評価、見直しを行ってきた。

[課題]これまで評価に従って各々適宜、事業内容や進め方を改善してきた。そうした中、当初の定量的目標設定が過大であった項目が散見され、定量的目標数字を追い求める余り、本来支援が必要な事業者に対する支援の効果が半減していた。今回の計画では、目標値の設定を実現性のある適正な数字に改善し、注力すべき改善項目を明確にしてPDCAサイクルがより効果的に回るよう実施する。

(2) 事業内容

①当会正副会長及び専務理事、宝達志水町商工観光課長及び担当職員、当会事務局長及び経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「経営発達支援計画評価会議」を毎年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について5段階評価を行い、次年度への改善対応を図る。

②当該評価会議の評価結果は、役員会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ともに、HPへ掲載することで、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

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]これまで、石川県商工会連合会等が主催する研修会や事業説明会への参加、中小企業大
学校の支援機関向け研修を受講し、会内で復命書を回覧することで情報の共有を行い、経
営指導員等の資質向上を図ってきた。

経営支援員等の資質面についてはDX推進に必要なIT化支援スキルや事業者の業務プロセ
スを効率化する各種システムに関する基礎知識が不足している。

[課題]また、復命書を回覧するだけでは、研修で得た知識を会内の職員に深く共有することが難
しいため、受講者が職員全員に説明する場を設定し、組織全体で理解を深め、すべて的一般職員及び経営指導員の資質について一定水準が担保できる状態に改善する。

加えて、小規模事業者のDX推進を図るためIT化支援スキルや各種システムに関する知識
を深めていく。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業基盤整備機構が運営す
る中小企業大학교が提供する「支援機関向け研修」及び石川県商工会連合会主催の各種研修に
対し、計画的に経営指導員等を派遣する。また、派遣が難しい職員については、オンラインで
の受講を推進する。参加する研修内容については、事業計画策定及び経営分析の支援能力向上
を優先する。また、販路開拓、商品開発などのマーケティングに関する知識の習得についても、
経営発達支援事業上重要であることから積極的に受講していく。

【DX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>

ア) 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、電子決算システム等のITツール、
オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策等

イ) 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

ウ) その他取組

オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツールの導入 等

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基
本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質
的課題の掘り下げの実践につなげる。

②職員間の定期ミーティングの開催

月1回、以下の内容のミーティングを開催する。

経営指導員等が順番で講師を務め、参加した研修会での内容や自ら学習した内容などを紹介・
説明し、プレゼンテーション能力を高めると同時に組織内の知識・ノウハウの共有を行い、経
営指導員並びに一般職員の資質向上を図る。

また、支援中の案件の中で高度な知見を要する案件について、経営指導員等が支援手法や方向性について協議し、多角的な視点から支援を可能とすると同時に経営指導員等の経営支援ノウハウを共有し、資質向上を図る。

③データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることと、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

(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5年10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）	
<pre>graph TD; A[宝達志水町商工観光課] --- B[事務局長]; B --- C[法定経営指導員 2名 経営指導員 1名 経営支援員 3名]</pre>	Biei-shi Mizumachi Keikō Kankei-ko 事務局長 法定経営指導員 2名 経営指導員 1名 経営支援員 3名
(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：源 和宏、高田 圭一朗 連絡先：宝達志水町商工会 TEL:076-204-6832	
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・見直しに係る情報提供を行う。	
当計画の法定経営指導員については、人事異動による事業への影響回避の理由により、2名の配置をおこなうこととする。	
(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 〒929-1303 石川県羽咋郡宝達志水町河原ト120 宝達志水町商工会 TEL: 076-204-6832 FAX:0767-28-8080 E-mail hoshi@shoko.or.jp	
②関係市町村 〒929-1492 石川県羽咋郡宝達志水町子浦そ18番地1 宝達志水町 商工観光課 TEL: 0767-29-8250 FAX:0767-29-4623	

(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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
必要な資金の額	1,360	1,360	1,360	1,360	1,360
①経済需要動向調査費	400	400	400	400	400
②講習会開催費	400	400	400	400	400
③販路開拓支援費	500	500	500	500	500
④評価委員会運営費	40	40	40	40	40
⑤ソフトウェア・サービス費	20	20	20	20	20

(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（伴走型小規模事業者支援推進事業補助金）
- ・県補助金（小規模事業者経営支援事業費補助金）
- ・町補助金（宝達志水町商工会事業補助金）
- ・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