

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>中能登町商工会（法人番号 3220005005705） 中能登町（地方公共団体コード 174076）</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>地域経済総合団体として、行政と連携を図りながら、小規模事業者支援の側面から地域経済発展に寄与していく。 (1) 新型コロナウイルス禍の影響を受けている事業者のビジネスモデル転換を含めた第二創業支援による事業継続支援 (2) 小規模事業者数減少に歯止めをかけるための支援（創業、事業承継支援） (3) 中能登町基幹産業である、繊維業振興のための支援</p>
<p>事業内容</p>	<p>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 ・地域の経済動向分析（「RESAS」の活用） ・景気動向分析（全国連「中小企業景況調査」）</p> <p>4. 需要動向調査に関すること ・新商品開発調査（アンケート等調査による個者支援）</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること ・「経営分析セミナー」の開催、経営分析実施</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること ・「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進セミナー」の開催、及びDX導入推進 ・「事業計画策定セミナー」の開催</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ・事業計画策定者に対するフォローアップ（外部専門家連携）</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・展示会、商談会等への出展支援、事前事後のフォロー実施 ・アンテナショップ出品支援 ・SNS、ECサイトの活用 ・自社ネットショップ開設支援</p>
<p>連絡先</p>	<p>中能登町商工会 〒929-1721 石川県鹿島郡中能登町井田に部 50 番地 TEL：(0767) 76-1221/FAX：(0767) 76-1222 E-mail：nakanoto@shoko.or.jp</p> <p>中能登町役場 企画課 〒929-1792 石川県鹿島郡中能登町末坂 9 部 46 番地 TEL：(0767) 74-2806/FAX：(0767) 74-1300 E-mail：kikaku@town.nakanoto.ishikawa.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中能登町の概況

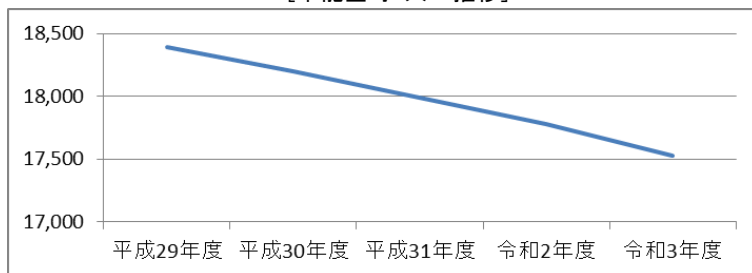
・中能登町は、石川県能登半島のほぼ中央の内陸部に位置し、面積は89.45km²で石川県全体の約2%を占める。

・令和3年4月1日現在の人口は17,526人である。
町の移住定住促進策（情報発信、奨励金等）により、近年、町外、県外より若者が移住し、町に活気を与えつつあるが、少子高齢化の影響は大きく、依然として出生、転入を死亡、転出が上回る状況であり、人口は減少している。

なお、平成26年に日本創成会議が発表した、「2040年／消滅可能性都市」において、中能登町は能登地区10市町の中で唯一含まれていなかった。



[中能登町 人口推移]



[「全国の消滅可能性都市の分布」抜粋：日本創成会議]

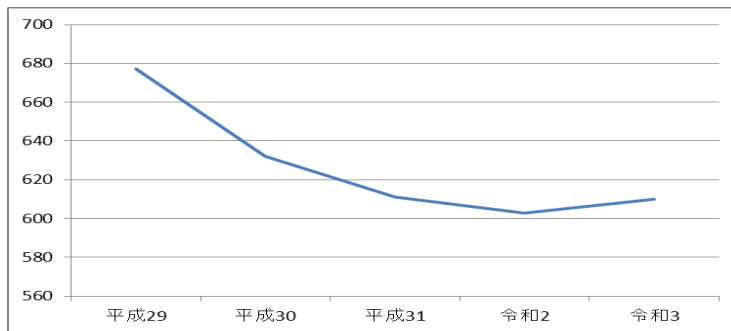
②地域の小規模事業者の現状・課題

・町内の業種別小規模事業者数推移（4月1日現在）

	建設業	繊維工業	その他工業	卸・小売・飲食	運輸・通信	サービス業	その他	合計
令和3年	122	72	48	183	30	149	6	610
令和2年	121	72	48	180	29	146	7	603
平成31年	124	75	52	180	29	144	7	611
平成30年	127	82	53	187	30	145	8	632
平成29年	131	94	60	204	31	147	10	677

[石川県商工会連合会「商工会の現況」]

[小規模事業数推移]



- 令和2～3年のコロナ禍において、各種支援策が打ち出されたことで廃業が下げ止まったこと、更に創業者が数件あったことから減少に歯止めがかかり、直近期では増加に転じている。しかしながら、巡回時のヒアリングでは、長引くコロナ禍の影響により、廃業を検討する事業者も潜在的にあり、今後の動向については不透明である。

(繊維業 ～中能登町の基幹産業～)

- 中能登町は、古くから伝統的な麻織物「能登上布」(石川県指定無形文化財)の産地として発展、明治中期には絹織物、その後人絹(レーヨン)、ナイロン、ポリエステルが導入され、織機の技術革新と共に生産を拡大、経営の合理化が行われ、昭和40年代には町内織物業者数1千を超える一大地場産業、基幹産業となるまでに至った。
- しかしながら、その後のオイルショック、円高不況、中国をはじめとするアジア諸国の発展など多くの要因から繊維業界は構造的、全国的な不況に陥り、繊維事業者数は激減した。町内繊維事業者についても同様であるが、技術革新、経営合理化、高付加価値化を図りながらこの状況に耐え、事業者数割合は10%を超えている他、繊維製品出荷額は202億円(令和元年)と、町の年間製造品出荷額の50%以上を占めている。昭和、平成、令和と、基幹産業として、「織物のまち・中能登町」を支え続けている。
- 「繊維のまち 中能登町」として様々な繊維関連施設を有する。



[能登テキスタイル・ラボ]



[能登上布会館]



[中能登町織物デザインセンター]

- 今般のコロナ禍において、アパレル産業不況の影響を受け、繊維事業者も殆ど受注が無い状況が続いたが、今夏頃より海外(中国、中東)からの受注が回復し、業況としてはコロナ禍以前への回復傾向が見られる。
- 基幹産業として町を支え続けている繊維産業であるが、巡回時のヒアリング、調査では、経営者の高齢化、後継者不在、設備の老朽化(更新できない)、人材確保難などにより廃業を検討する事業者が多く、喫緊の課題となっている。

(商業・サービス・飲食業)

- ・町内には商店街が無く、域内に自然発生的に開業した小規模な商店や飲食店が点在する。こうした商店等は経営基盤が脆弱であり、少子高齢化、過疎化による購買人口減少により、廃業を検討している者も多い。
- ・商工会では、消費者の町外や大型店への流出を防ぐため、こうした小規模小売店、飲食店らと共に、「鹿島郡商業振興協同組合」や「中能登町ゆめカード会」、「四季の里振興会」を設立し、共通商品券やポイントカードの発行、共同大売り出しといったイベント企画などの事業を実施している。
- ・一方、(株)平和堂を核店舗に地元商店も参画して営業する「アル・プラザ鹿島」については、町外からの購買力や交流人口の流入、雇用の場として地域活性化に貢献し当町商業の中心になっている。また、当施設向かいにある「道の駅・織姫の里なかの」とについては、農産物、加工品、土産品などの特産品を販売する施設として、中能登町を代表する観光物産拠点となっている。
- ・町では、地域経済活性化の一環として町内での新規創業者を対象に「中能登町創業支援補助金」制度を設けている。山に囲まれた静かな田園風景が広がる景観を求めて町外、県外より若者が当町に移住し、当該制度の支援を受け農家民宿や飲食店を創業するケースが出てきており、町の活性化に資するものと今後期待されているところである。このように創業者が増えてきているというプラス要因もあり、廃業はあるものの、事業者数としては横ばいとなっている。
- ・コロナ禍における影響について、町内飲食業者も例外ではなく、来店客減、宴会、会合、祭事の中止や簡略化による大人数の飲食需要減により、大打撃を受けている。事業者らは、テイクアウト販売に取り組むなどしているが、当該需要減による客数、売上減少幅があまりに大きく、これをどのようにカバーし営業継続していくかが課題、死活問題となっている。

(建設業・製造業)

- ・建設業については、ここ数年で公共事業に依存しない経営体質に変換してきているが、業界全体の課題として、材料費、人件費の高騰や、人手（職人）不足から製造原価の割合が高まり、収益を圧迫している。コロナ禍における影響は他業種ほど大きくは無く、巡回時のヒアリングでも影響が無いと答える事業者も少なくない。一方、コロナ感染防止のため施工主宅への出入りが思う様にできず、工期の遅れが生じている事業者が一部存在する。
- ・町内製造業者の約60%が繊維業者であり、その他の製造業者については少ないものの、企業誘致で大手数社が立地し、雇用の受け皿となっている。一方、地元の製造業者への下請発注（町内への経済的波及効果）などは限定的なものに留まっている。昨年のコロナ禍当初は受注減で打撃を受けたが、今年に入り海外の景況が回復傾向にあることから、徐々にではあるが受注を回復してきている。建設業と同様に、人件費、材料費が高騰している他、元請けからこれに見合った製品単価が得られず収益が圧迫してきており、付加価値の高い製品を製造し収益改善をいかに図っていくか、が課題となっている。

(第2次中能登町総合計画：平成28年度～同37/令和7年度)

- ・工業振興について、「本町は、合繊維物を中心とする県内でも有数の繊維産地を形成してきた」と、繊維業を町の基幹産業として位置付けている。一方、繊維業の今後の在り方として、品質や技術の向上、情報発信、及び個々の事業者が企画、開発、生産、販売を一貫して行う新たな体制構築（＝下請からの脱却）の必要性があるとしている。
- ・商業振興については、大規模商業施設（アル・プラザ鹿島）による広範な商圈の確立、「道の駅 織姫の里なかの」とオープンによる町内商業の活性化が図られた一方、地元商店の減衰について、商工会と協力してこれら施設との棲み分け、共存体制を構築していく必要があるとしている。

④課題まとめ

- ・基幹産業たる繊維業の振興
- ・大型商業施設と地域小規模商店との共存
- ・地場産業全体の安定化（人材育成、高齢化対策、創業支援）

(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たビジョン

- ・当商工会では、小規模事業者に対する振興のあり方、地域活力の維持（減衰抑止）について次のように考えている。
 - 1) 創業、事業承継支援等による地域事業者数、雇用の維持
 - 2) 基幹産業である繊維業の振興、担い手の育成
 - 3) 農業の6次産業化、或いはIT化やデジタルトランスフォーメーション（DX）を背景とした新たな事業、取り組みの創出

② 中能登町総合計画との連動性・整合性

- ・「中能登町総合計画」では、まちづくり施策展開にあたり次の通り将来像を掲げている。
 - 1) にぎわいと活力あるまちづくり
 - 2) 健康でいきいきと暮らせるまちづくり
 - 3) 地域の風土を活かしたまちづくり
 - 4) 強い絆を育むまちづくり
 - 5) 学びを支えるまちづくり
- ・また、人口減少社会に的確に対応し、住みよい地域環境を確保していくため、中能登町では「第2期中能登町まち・ひと・しごと創生総合戦略」（令和2年6月）を策定し、次の通り基本目標、施策を掲げている。
 - 1) しごとづくり「中能登町における安定した雇用を創出する」
施策：企業誘致、特色ある農業産物の産地化推進
 - 2) ひとづくり「中能登町への新しいひとの流れをつくる」
施策：Uターン者応援補助、ファッションのまちづくり
 - 3) 子育て環境づくり「若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる」
施策：結婚推進、定住促進
 - 4) 地域づくり「時代にあった地域をつくり、安心な暮らしを守るとともに、地域と地域を連携する」
施策：町並み保存と古民家の利活用、空き家対策、歴史文化整備

- ・「中能登町総合計画」、「第2期中能登町まち・ひと・しごと創生総合戦略」において、下線で示した部分について、当商工会が考える小規模事業者に対する振興のあり方と方向性が一致するものと捉えている。

③当商工会の役割

- ・小規模事業者数減少に歯止めはかかっているものの、減少傾向に変わりはない。
当商工会としても、経営発達支援事業を実施し、管内小規模事業者の持続的発展、創業希望者、或いはその予定者の早期事業化、安定化を図り、「住みたい」、「働きたい・創業したい」まちとして中能登町が選ばれるよう、行政と連携を図りながら小規模事業者支援の側面から地域経済発展に寄与していくこととする。

(商工会としての支援方針)

1) 管内小規模事業者が抱える課題

- ・人口減少、少子高齢化による地域活力低下への懸念
- ・事業者の高齢化、後継者不足による廃業、事業継続の困難
(基幹産業である繊維業において顕著)
- ・同様に新型コロナウイルス禍影響による事業継続の困難、ビジネスモデルの転換
(特に飲食、サービス業)

2) 当商工会に求められる課題

- ・新型コロナウイルス禍における事業継続、持続的発展のための支援
- ・基幹産業である繊維業の振興を図る
- ・地域総合経済団体、認定支援機関として、行政と連携し、小規模事業者支援の側面から地域経済発展に寄与していく

3) 当地域における強み

- ・「繊維のまち 中能登町」として繊維業をサポートする各種施設が存在
- ・一部ではあるが、移住、定住者の創業が見られ、地域に新しい風が吹きつつある。
⇒ 小規模事業者数減少への歯止め、能登地域において唯一「消滅可能性都市」に含まれていない

上記を踏まえ、

1) 新型コロナウイルス禍であるが、引き続き小規模事業者数減少に歯止めをかけるための支援

- ・創業支援
- ・第二創業支援（新型コロナウイルス禍におけるビジネスモデル転換を含む）
- ・事業承継

2) 基幹産業である繊維業振興支援

- ・下請から脱却するための体制構築支援（最終製品製造体制構築、新製品開発支援）
- ・開発した製品、商品の情報発信、販路開拓支援

これらについて伴走型支援を実施し、管内小規模事業者の経営発達、地域経済活性化に繋げていくこととする。

(3) 経営発達支援事業の目標

※当商工会の小規模事業者に対する支援、振興ビジョン、及び町が掲げる総合計画、総合戦略を踏まえ、また地域の強みを活かしつつ、地域産業振興を図り、地域のにぎわい、活力、更には雇用創出の影響、効果を生み出すために、以下を目標として小規模事業者支援に取り組む。

①飲食、サービス業といった新型コロナウイルス禍の影響を受けている事業者のビジネスモデル転換を含めた第二創業支援による事業継続支援

- ・テイクアウト、少人数需要への対応などビジネスモデルの転換が求められている事業者に対し、補助金制度等各種支援策を活用し、事業継続、廃業抑止に取り組む。

②小規模事業者数減少に歯止めをかけるための支援（創業、事業承継支援）

- ・町と連携した創業支援（中能登町創業支援補助金制度の活用）、及び石川県産業創出支援機構等の支援機関と連携した事業承継支援による、スムーズな支援の実施、小規模事業者数の減少に歯止めをかけていく。
- ・町外からの移住創業者を積極的に取り込み、町の活性化、にぎわい創出に貢献；する。

③繊維業振興のための支援

- ・高齢化が進む繊維事業者に対し、上記事業承継支援はもとより、次世代担い手の育成、賃加工、下請けから脱却するための商品開発支援を行う。

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

①飲食、サービス業といった新型コロナウイルス禍の影響を受けている事業者のビジネスモデル転換を含めた第二創業支援による事業継続支援

- ・新型コロナウイルス禍の影響が約1年半続いており、「コロナ前には戻らない」という論説も一部で見られる。特に飲食業については、売上の大部分を占めていた大人数の宴会需要が期待できない中で、テイクアウト、少人数需要への対応などビジネスモデルの転換が求められている。補助金制度等各種支援策を活用しながら事業継続、及び廃業抑止に取り組む。

②小規模事業者数減少に歯止めをかけるための支援 (創業、事業承継支援)

- ・行政と連携しながら、中能登町創業支援補助金制度を活用しスムーズに創業できるよう支援を実施 (補助金交付について商工会より事業計画策定等の支援を受けることが要件)。
- ・本制度の効果もあり、ここ2～3年、町外からの移住者も含め年に数件の創業があり、小規模事業者数減少歯止めにより一定の効果が見られることから、継続して支援を実施。

③繊維業振興のための支援

- ・前述の通り、当町の基幹産業として地域経済の活性化には欠かせない存在である。事業者の高齢化が進み、殆どが60歳以上となり廃業を検討する事業者も出てきており、事業承継支援が喫緊の課題である。必要に応じて事業承継支援機関とも連携しながら、円滑な事業承継、事業及び事業者数維持に努める。
- ・一方、若手繊維事業者を中心に、下請けから脱却するために新たな繊維業の在り方を模索し、新製品、新商品の開発を進めようとする動きが見られる。
当該取り組みについて、町も基幹産業の維持発展として支援しており、連携しながら施策を活用し支援を実施。

以上の目標達成に向けた取り組み、支援について、専門家派遣、支援施策情報の提供、活用を行い実施する。

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と

(1) 現状と課題

[現状]

- 平成24年度に、管内小規模事業者等を対象に、経営課題、後継者の有無等に関する実態調査を実施したが、以後、全小規模事業者等を対象とする大規模な調査は実施していない。
- 上部組織である全国商工会連合会「中小企業景況調査」（四半期毎：各業種より18事業所を対象）の実施による動向調査、把握にとどまっている。
- 調査結果の分析、公表については、一昨年に当商工会ホームページ（HP）で公表したが、ここ2年間は、調査対象事業所へのフィードバック、及び相談、指導時における情報提供にとどまっている。

[課題]

- 上記調査結果を管内小規模事業者等に対し、より有効に活用する方法を検討していく必要がある。
更には、情報化が一層発達しビックデータの活用も求められている。こうしたデータの分析も交えながら調査を改善実施していく必要がある。

(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地域の経済動向公表回数	HP	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析公表回数	HP	0回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

- 基幹産業である繊維業をはじめとして、コロナ禍において持続的発展に取り組む小規模事業者等に対し、当商工会の限られたマンパワーを集中投下し、効率的な地域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。

【調査方法】・経営指導員等が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を実施

【調査項目】・「地域経済循環マップ」 ⇒ 地域経済への影響、産業振興の検討

・「産業構造マップ」 ⇒ 産業構造把握と分析、「稼ぐ力」分析

・「企業活動マップ」 ⇒ 企業情報（創業、収支）把握、分析

・「まちづくりマップ」 ⇒ 人の動きを分析

上記を総合的に分析し、事業計画策定等に活用する。

②景気動向分析

- ・全国商工会連合会「中小企業景況調査」に独自の調査項目を加え、管内小規模事業者の景気動向等について調査を実施し、分析した上で年4回公表する。

【調査方法】・調査票を郵送し、返信用封筒で回答を回収

- ・経営指導員等が回答を整理し、外部専門家と連携し分析

【調査対象】・管内小規模事業者60者（建設業、繊維業、他製造業、卸小売業、飲食業、サービス業の6業種より管内小規模事業者数に応じて按分）

【調査項目】・売上高、仕入価格、利益、資金繰り、受注（客数）、雇用、設備投資

（4）調査結果の活用

①調査結果は、当商工会HP、及び会報に掲載し、広く管内小規模事業者等に周知する。

②経営指導員等が指導する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]

- ・個々の事業者の相談により、インターネットや新聞等マスメディアによる報道など全体的、一般的な需要動向の情報収集、その提供を実施している。
- ・平成27年の北陸新幹線開業以後、首都圏への販路、及び地域特産品等の需要が劇的に増加した。これに呼応する形で首都圏百貨店等の小売業者が参加する展示会、商談会も多く開催されるようになり、これに参加し、事業者が販売、或いは開発する商品の需要動向、情報収集を行っている。

[課題]

- ・上記の通り実施しているが、必ずしも売上、集客、知名度の向上に繋がっていない。調査方法もさることながら、調査項目、分析内容について検討、改善の余地がある。

（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
①新商品開発調査対象事業者数(アンケート調査含む)	1者	2者	3者	3者	3者	3者

（3）事業内容

①新商品開発調査

- ・繊維業においては前述の通り、若手事業者を中心に新製品、新商品の開発を進める動きがみられる。具体的には、当地に古来より伝わる伝統織物「能登上布」を現代風に改良した「NEO能登上布」、更に、町の代表的な農産物である「金糸瓜」を原料とした織物生地の開発である。

- ・中能登町は平成26年11月、内閣総理大臣から「どぶろく特区」の認定を受けており、現在、町内では2事業者がどぶろくの醸造販売をしている。
中能登町ふるさと納税返礼品としても選定されており、地域特産品として知名度、販売向上に注力しているところである。
- ・以上について、アンケート、ヒアリング等による調査を実施し、その結果を分析した上で当該事業者らにフィードバックし、開発のブラッシュアップを支援する。また、同様に結果を事業計画策定に反映させていく。
- ・過去の商談会等でバイヤーから指摘された内容を踏まえ、漏れが無いよう調査項目を設定し、調査後の分析について必要に応じて外部専門家の支援を受けるなど、調査して終わり、ではなく、売上、集客の向上に繋がるような一連の取り組みにしていく。

【調査方法】

(情報収集) ふるさと納税返礼、及びネット販売時にアンケートを送付、返信用封筒により回収

展示会、商談会に参加し、来場するバイヤーに対し、アンケート調査を実施

(情報分析) 調査結果は外部専門家の助言を得ながら経営指導員等が分析

【サンプル数】30人

【調査項目】・生地：価格、見た目、肌触り、使い勝手、利用シーン、改善点、など
・どぶろく：価格、味、見た目（パッケージ）、改善点、など

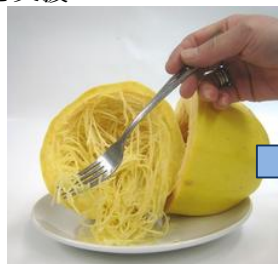
【調査結果活用】・調査結果は、経営指導員等が当該事業者に直接説明、フィードバックし、開発のブラッシュアップを支援



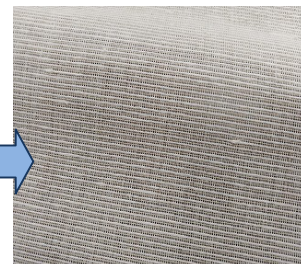
【どぶろく】



【NEO 能登上布／柄の一例】



【金糸瓜】



【試作生地】

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- ・経営発達支援計画に基づき、分析から事業計画策定に結び付く事業者も出てきたが、依然として少数である。
- ・巡回、相談指導の場面で取り組んではいるが、その場限りの経営状況の把握、分析、指導にとどまっている。

【課題】

- ・経営指導員等が主体的に経営分析～事業計画策定へと働きかけるような取り組み「発見・提案型」に依然として至っていない。事業者からの相談を受けてからの支援「受け身型」となっている。今般のコロナ禍においてこの傾向は顕著になっている。

- ・外部専門家と連携するなど改善した上で経営分析を実施していくことが必要である。

(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
①セミナー開催回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	0者	9者	12者	12者	12者	12者

(3) 事業内容

①「経営分析セミナー」の開催

- ・課題で示した通り、経営分析を行う事業者の掘り起こしのためセミナーを開催する。
- ・前述の通り、現状、経営分析は補助金申請、融資といった短期的な取り組み、経営課題解決のためによるものが殆どであり、結果としてこちらから能動的にアプローチする「発見・提案型」には至っていない。
今般のコロナ禍で現状からの転換、打破を検討する前向きな事業者らを日頃の巡回、窓口相談時よりピックアップし、経営指導員等が経営分析の必要性、ニーズ喚起を行い能動的に当セミナーへ誘導していく。
- ・セミナーを通じて自事業所の経営課題を把握し、経営分析、事業計画策定へのニーズ喚起を深めていくと共に、この必要性について理解を深めていただく。
【募集方法】・チラシ作成、及びHPにより、管内小規模事業者等に対し広く周知
・指導員等が相談対応時に案内

②経営分析の内容

- ・以下の内容にて実施する。
【対象】・セミナー受講者より、分析を経た事業計画策定に意欲がある事業者
【分析項目】・財務（定量）：直近3期分の決算書分析、安全性、成長性分析
・非財務（定性）分析：対象事業者のSWOT分析

(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 ・組織、人材 ・財務状態 ・知的財産（の有無） ・IT化状況 	<ul style="list-style-type: none"> ・競合 ・業界動向 ・商圏内状況（人口等） ・コロナ禍の影響

- 【分析方法】・経済産業省「ローカルベンチマーク」、中小企業整備基盤機構「経営計画つくるくん」等の公開されている経営診断ツールを活用し、経営指導員等が分析実施
・SWOT分析については当該フレームにより整理

(4) 分析結果の活用

- ①当該事業者にてフィードバックし、事業計画策定に活用する。

②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。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

- ・事業計画策定セミナーを年1回開催し、事業計画策定に意欲ある事業者を支援しているが、少数にとどまっている。
また、セミナー後のフォローアップについても、コロナ禍にあって充分に対応できていない。
- ・大半の事業者について、「事業計画策定のニーズ」は補助金申請計画策定時であり、経営発達支援計画で位置付ける事業計画策定とはなっていない。

[課題]

- ・経営分析～事業計画策定への誘導（必要性の理解）に繋がるよう、経営指導員等が主体的、継続的に取り組めるよう、改善していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

- ・「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫し、前記経営状況の分析を行った事業者の半数以上の事業計画策定を目標とする。
経営分析を実施し意欲ある事業者らに対して、計画策定の必要性、事例を紹介するなどしてニーズ喚起を行い、経営指導員等が能動的に「事業計画策定セミナー」への誘導を行う。
- ・小規模事業者持続化補助金、事業再構築補助金などの補助金、助成金申請を契機として事業計画を目指す事業者の中から、実現性の高い事業者を選定し、事業計画策定に繋げていく。
- ・デジタルトランスフォーメーション（DX）に向けたセミナーを開催し、啓蒙を図ると共に、小規模事業者等にとってより競争力を強化できるような事業計画策定支援としていく。

(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
①DX推進セミナー	0回	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事業計画策定事業者数	4者	6者	9者	9者	9者	9者

(4) 事業内容

①「DX推進セミナー」の開催

- ・DXに関する啓蒙、及び基礎知識を習得することを目的に開催する。
経営分析セミナー同様、当商工会HP、及び会報により幅広く周知、募集する。

- ・当該セミナーにより、DXに向けたITツール導入やWebサイト構築への取り組みを促す。

[セミナー内容]

- ・DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や活用事例
- ・IT人財の確保と育成
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・ECサイトの利用方法

②「事業計画策定セミナー」の開催

- ・以下の内容にてセミナーを開催する。
 - 【対象】・経営分析を行った事業者
 - 【募集方法】・経営分析セミナー受講者で事業計画策定に意欲ある事業者に対し案内
・経営指導員等が相談対応時に案内
 - 【内容】・年1回、4回構成とし、中小企業診断士等の外部専門家を講師として招聘する。
 - （第1回）事業計画策定の必要性と、そのポイント
 - （第2回～第3回）演習（自事業所の事業計画を策定する）
 - （第4回）個別指導による計画のブラッシュアップ
 - ・受講者については、経営指導員等が担当制でフォローし、事業計画策定に繋げていく。

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]

- ・「事業計画策定セミナー」受講者に対するフォローアップ（進捗状況、目標達成度合）は実施しているが、コロナ禍の対応でフォローアップの頻度が少なくなっている。
- ・創業、補助金申請、資金繰り相談時における事業計画策定、フォローが大半である。

[課題]

- ・実施はしているが、不定期、且つ頻度も少ない。限られたマンパワー、且つコロナ禍での取り組みとなり改善が必要である。

(2) 支援に対する考え方

- ・管内小規模事業者について、売上は把握されているものの、その他財務データの提供に時間を要する場合は殆どであり、ある程度策定計画との進捗状況を把握できる、四半期に1回のフォローアップを実施する。但し、進捗状況や事業環境の変化等があればより短い期間でのフォローを行い効果的な支援としていく。
- ・必要に応じ、外部専門家との連携により支援する。

(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数	4者	6者	9者	9者	9者	9者
頻度（延回数）	16回 （四半期毎）	24回 （四半期毎）	36回 （四半期毎）	36回 （四半期毎）	36回 （四半期毎）	36回 （四半期毎）
売上増加事業者数	2者	3者	4者	4者	5者	5者
営業利益率10%以上 増加事業者数	1者	1者	2者	2者	3者	3者

(4) 事業内容

- ・事業計画を策定した事業者に対して、経営指導員が巡回により、策定した計画がその通り実行されているか、最低四半期毎にフォローアップを実施する。
- ・フォローを実施するにあたり、フォロー前、後について経営指導員等で打合せを行い、対象事業所の情報共有を行う。これにより、どの経営指導員でも対応できるようにし、限られたマンパワーでの効果的な支援、フォローを図る。
- ・進捗状況が計画通りでない、と判断された場合は、中小企業診断士等の外部専門家と連携し、当該要因の特定、今後の対応策、場合によっては計画策定自体の妥当性も検討しつつ、フォローアップを実施する。

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]

- ・販路開拓支援については、事業者の相談に応じる形で情報提供をし、物産展、展示会、商談会の出展支援を行っている。
- ・管内小規模事業者について、ネット販売をはじめとするオンラインによる販路開拓に関心を持っているが、「ITへの知識不足」、「人材（人手）不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓のDXに向けた取り組みが出来ていない。

[課題]

- ・展示会等出展について、「出展することが目的」となっており、事前、事後のフォローが不十分であったため、販路開拓の成果が表れるよう、改善した上で実施する。
- ・今後、新たな販路開拓にはDX推進が必要であるということを理解してもらい、「ITへの知識不足」、「人材（人手）不足」等の課題を踏まえた上で取り組み支援をしていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

- ・展示会等への出展については、連携する支援機関（石川県産業創出支援機構等）が主催するもの、或いは首都圏で開催されるもの、への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前、事後の支援を行うと共に、出展期間中も陳列、接客等、きめ細かな支援を行う。
- ・DXに向けた取り組みとして、データに基づく販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業、販路開拓に関する相談対応を行い、理解を深めた上で、導入にあたっては、IT専門家派遣等を実施するなど事業者に応じた支援、フォローを実施する。

(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
①ジャパン・クリエーション出展事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上額（万円）／者	—	10	10	10	12	15
②商談会等参加事業者数	2者	3者	3者	3者	4者	4者
成約件数／者	0件	1件	1件	1件	1件	2件
③アンテナショップ 出品事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率／者	0%	5%	5%	5%	5%	5%
④SNS活用事業者数	—	3者	3者	3者	5者	5者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	10%	10%
⑤ECサイト利用事業者数	1者	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率／者	0%	5%	5%	5%	5%	5%
⑥ネットショップ開設者数	—	1者	1者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	5%	5%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①「ジャパン・クリエーション2022」出展（BtoB）

- ・商工会が2ブースを借り上げ、事業計画を策定、或いは新商品開発をした繊維事業者を出展させ、新たな需要の開拓を支援する。

【参考：ジャパン・クリエーション】

日本最大の繊維総合見本市。毎年12月に2日間開催されており、昨年は国内外より最多の300社が出展した。来場者は約16,800人と新しい商材を探すバイヤーが多く、日本素材への期待感から海外バイヤーの来場も多い。

②石川県産業創出支援機構主催の商談会、展示会等参加（BtoB）

- ・当機構が主催する商談会、展示会等に地域特産品の商品化、販路開拓に取り組む事業者（前記どぶろく醸造業者等）3者程度を参加させる。商談会、展示会への参加に慣れていない事業者が殆どであるので、事前の資料作成等打合せ、事後の相手へのフォローについて実効性のある支援を実施する。

【参考：地元素材にこだわった商品マッチング商談会】

2017年より毎年春に開催。地元素材にこだわった食品や工芸などの地場産品と、石川ならではのおもてなし演出を高めたい地元ホテルとのマッチング商談会となっている。県内より食品事業者、伝統工芸事業者等約20事業者、地元ホテル約11社が参加している。ホテルとのマッチングはもとより、営業責任者、総料理長等が来場するので、商品について様々な助言が得られる場でもある。

③全国商工会連合会アンテナショップ「むらからまちから館」、石川県アンテナショップ「いしかわ百万石物語・江戸本店」への商品出品（BtoC）

- ・上記②と並行して、商品の販路開拓に取り組む事業者に対してアンテナショップ出品支援を実施、販売動向について調査、情報提供し、販路開拓はもとより、商品のブラッシュアップを支援する。

④SNS活用

- ・SNS活用により、幅広い商圏の顧客取り込みをしている事業者もいるがごく一部であり、大半はその活用に至っていない。コロナ禍にあつて、これまでの様な近隣の商圏設定では事業の維持継続が困難となっているため、比較的取り組み易いSNS活用により町外、県外の顧客取り込みが可能となるよう支援を行う。

⑤全国商工会連合会ECサイト「ニッポンセレクト」利用（BtoC）

- ・標記サイト等の利用提案を行う。また、商談会、展示会等と同様、事業者はECサイト利用に関する知識をあまり有していないため、必要に応じて外部専門家とも連携しながら、販路開拓に繋がる、効果的な商品、サイト構成の「見せ方」について支援を行う。

⑥自社HPによるネットショップ開設（BtoC）

- ・ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等、外部専門家と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の支援を行う。

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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]

- ・当商工会正副会長、中小企業診断士、町関係者の他、外部有識者により構成される「経営発達支援事業評価委員会」を設置、年1回開催（4月）し、前年度の実績報告、課題検討、当年度の実施方針について評価、見直しを行ってきた。
- ・毎月開催する「職員ミーティング・支援会議」において、職員間で経営発達支援事業実施状況の把握と共有をしている。
- ・評価結果公開について、毎年6月に当商工会HP上、及び当商工会にて閲覧可能としてきたが、昨年度は評価委員会が開催できず、公開することができなかった。

[課題]

- ・他の取り組み同様、5年前の経営発達支援計画策定時には想定していなかった、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮していく必要がある。具体的には、評価委員会についてリモートによる開催検討、コロナ禍における迅速且つタイムリーな支援が求められる中、限られたマンパワーの中でいかにしてPDCAサイクルを回していくか、である。
- ・これまで職員が各々担当する業務に追われてきたところではあったが、コロナ禍における相談対応が重なり、全職員間での連携が十分に取られていない。当発達計画を遂行していくためには、全職員間での情報共有等が必須である。

(2) 事業内容

- ・引き続き、「経営発達支援事業評価委員会」（年1回）、「職員ミーティング・支援会議」（月1回）を開催する。
以上により、経営発達支援計画の評価、見直しを適切に行い、PDCAサイクルを適切に回していく。

【参考：経営発達支援事業評価委員会の構成員】

中小企業診断士（座長）、当商工会正副会長（3名）、中能登町役場企画課長、管内金融機関支店長（3名）、能登繊維振興協会事務局長、石川県商工会連合会担当者、当商工会事務局長、法定経営指導員、の12名

- ・経営発達支援計画の推進については法定経営指導員が中心となって実施していくが、限られたマンパワーを投入していくため、全職員が連携しながら上記PDCAサイクルを回していく。その意味で、「職員ミーティング・支援会議」について進捗状況、課題の共有等を行い、密度の濃い内容のものとしていく。
- ・評価委員会による評価結果については、これまで同様、管内小規模事業者がいつでも閲覧できるよう、当商工会HPで公表、及び当商工会内に資料を備え付けておく。また、当商工会役員会でも報告する。

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]

- ・経営指導員は、石川県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、中小企業大学校が開催する研修会、補助員等は石川県商工会連合会が開催する研修会にそれぞれ参加し、支援指導能力の向上に努めている。

[課題]

- ・前記の通り、限られたマンパワーの中で計画推進のPDC Aサイクルを構築し、また各々の支援能力を向上させていくために、全職員間で支援情報、ノウハウの共有方法について検討する必要がある。
- ・事業者に対して販路開拓の場面等でD X推進を指導、支援していく必要があるが、経営指導員をはじめとして職員における当該知識はまだ浅いレベルである。

(2) 事業内容

①外部講習会、研修会等の積極的参加

- ・コロナ禍におけるリモート対応等に代表されるように、今後、小規模事業者であってもI T化、D X推進は益々求められるものと考えられるが、当商工会職員の支援能力については、HP、S N Sによる情報発信、に留まっている。これら知識、支援能力を向上させるため、石川県商工会連合会等が実施する当該テーマのセミナー、研修会に積極的に参加する。
- ・中小企業大学校が実施する小規模事業者支援に関するテーマの研修会に、経営指導員を計画的（年1回以上）に派遣する。
商談会・展示会に出展しているが支援能力について不足する部分があると痛感しており、当校が企画する「販路開拓、展示会商談会支援の進め方」といった研修の受講を検討する。

②D X推進に向けたセミナーへの積極的参加

- ・D X推進対応に際して、経営指導員等職員のI Tスキルが不足している。当該スキルを向上させ、小規模事業者のニーズ、レベルに合わせた相談、指導を可能とするため、下記内容のセミナー、研修会にも積極的に参加する。

【業務効率化の取り組みに係るもの】

- ・クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のI T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

【需要開拓等の取り組みに係るもの】

- ・ホームページ、S N S活用による情報発信、E Cサイト構築運用、モバイルオーダーシステム構築、オンライン商談会への参加、等

【その他の取り組みに係るもの】

- ・オンラインによる相談、指導体制の構築

③O J T制度の導入

- ・経営指導員以外の職員は相談、支援の経験が少ないことから、経営指導員と補助員、記帳指導職員らがチームを編成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したO J Tを実施し、組織全体としての支援能力向上を図る。

④職員間の定期ミーティングの開催

- ・これまで同様、「職員ミーティング・支援会議」を実施するが、経営指導員より、D X支援に関して、I T等の活用方法や具体的なツール等の紹介、支援事例の紹介を行う。また、コロナ禍において様々な施策が打ち出されており、当該情報について経営指導員より説明、職員間の共有を図る。

以上により、組織全体としての支援能力向上に繋がるようなミーティングとする。

⑤データベース化

- ・担当経営指導員が伴走型支援クラウドシステム（経営支援システム）のデータ入力をタイムリーに行い、支援中の小規模事業者等の状況を職員全体が共有できるようにすることで、担当外の経営指導員、職員でも一定レベル以上の対応ができるようにすると共に、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで組織全体としての支援能力の向上を図る。

(別表2)

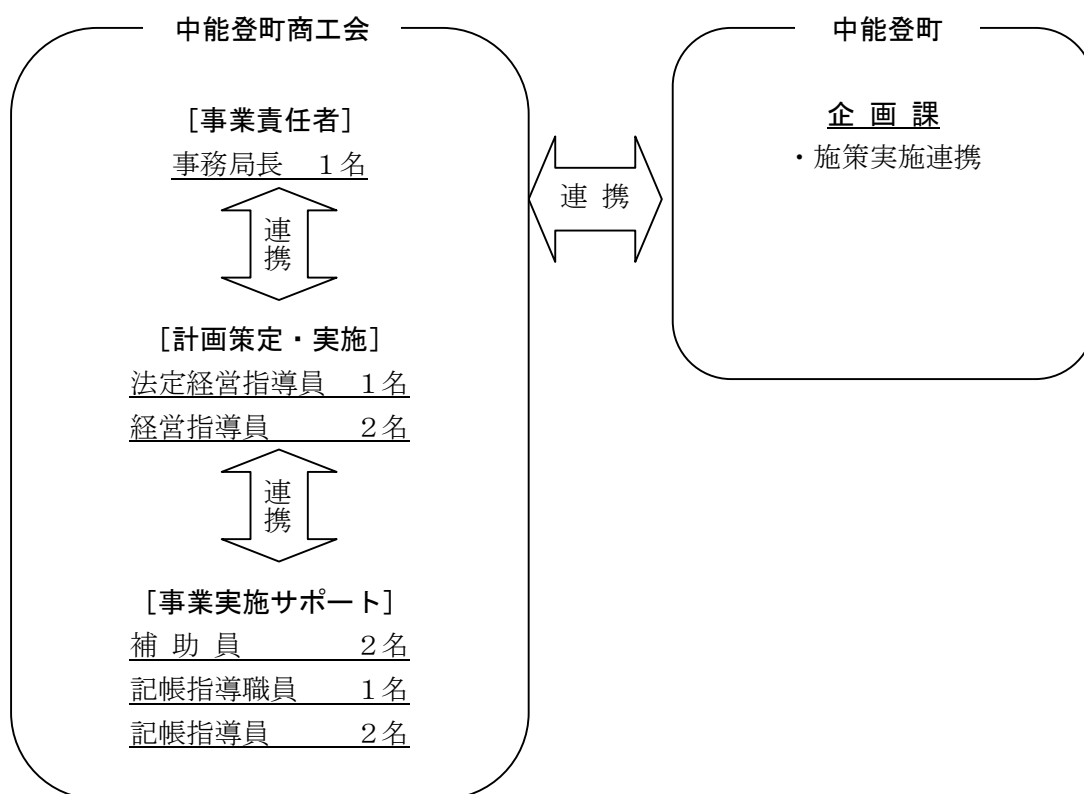
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和3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)

①組織体制・事業実施における役割



【事業推進体制】

- ・経営発達支援事業推進については、事務局長を事業責任者とし、法定経営指導員1名、経営指導員2名が中心となり実施する。
- ・補助員、記帳指導職員、記帳指導員が法定経営指導員、経営指導員らをサポートし、組織全体としての支援能力向上に繋がるよう、連携を図りながら実施する。

(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法定経営指導員の氏名、連絡先

【氏名】深見 竜一

【連絡先】中能登町商工会 TEL : (0767) 76-1221 / E-mail : fukami-20@shoko.or.jp

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

- ・経営発達支援事業の実施及び実施に係る指導助言、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提供を行う。

(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

〒929-1721 石川県鹿島郡中能登町井田に部 50 番地
中能登町商工会
TEL : (0767) 76-1221 / FAX : (0767) 76-1222
E-mail : nakanoto@shoko.or.jp

②関係市町村

〒929-1792 石川県鹿島郡中能登町末坂 9 部 46 番地
中能登町役場 企画課
TEL : (0767) 74-2806 / FAX : (0767) 74-1300
E-mail : kikaku@town.nakanoto.ishikawa.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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	1,966	2,066	2,066	2,066	2,066
①セミナー 開催費	220	320	320	320	320
②ソフトウェア・ サービス費	132	132	132	132	132
③展示会等 出展費	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
④通 信 費	14	14	14	14	14

(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
会費収入、石川県補助金、中能登町補助金、全国商工会連合会補助金

(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 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
(当該連携無し)
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等