

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	能登町商工会 (法人番号 1220005006589) 能登町 (地方公共団体コード 174637)
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 小規模事業者の事業計画策定支援とフォローアップの充実 2. 創業予定者に対する支援体制の強化による創業者の増加 3. 当商工会地域の地域資源のブランド力の向上 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による商工会ネットワークの強化
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること 当町内事業所の景況感や経営上の課題点、経済動向についての意見等を把握し、小規模事業者支援策の基礎資料として活用、情報発信していく。 4. 需要動向調査に関すること 個社ごとの商品・サービスを、支援機関と連携して需要動向調査を実施し、小規模事業者が需要動向に応じた商品開発等ができるよう情報提供を行う。 5. 経営状況の分析に関すること 事業の財務状況と経営状況の診断を定期的に行い、経営上の問題点や改善点をチェックするとともに専門家派遣や記帳システムを利用して、経営改善を図る。 6. 事業計画の策定支援に関すること 小規模事業者が経営力の向上・発展に向け、現在の経営状況を分析し、経営計画策定支援を実施する。また、新たな需要や雇用の創出等を促すため、創業の促進及び計画策定支援も実施していく。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 小規模事業者や創業者が策定した計画の実現に向け、極め細かなサポートを実施していく。また、販売促進、財務、税務面等連続的な支援を充実させる。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること マーケットインの手法で開発した商品等の認知度向上を図るため、展示会・商談会への参加や、IT 活用による販路拡大を支援していく。
連絡先	<p>能登町商工会 〒927-0433 石川県鳳珠郡能登町字宇出津ヲ字1番地12 TEL: 0768-62-0181 FAX: 0768-62-0277 E-mail: noto@shoko.or.jp</p> <p>能登町 ふるさと振興課 〒927-0492 石川県鳳珠郡能登町字宇出津ト字50番地1 TEL: 0768-62-8526 FAX: 0768-62-8507 E-mail: furusatoshinkou@town.noto.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

〔立地〕

能登町は旧能都町、旧内浦町、旧柳田村の2町1村が合併して誕生した町である。

当町は石川県能登半島の北東部に位置し、東部・南部は富山湾に面している。穏やかな海岸線に囲まれ、天然の良港を形成している。北西端には鉢伏山があり、町域の約8割が丘陵地である。

市街地や集落は、海岸部や山間部の川沿いを中心に形成されている。町の面積は273.27平方キロメートル。

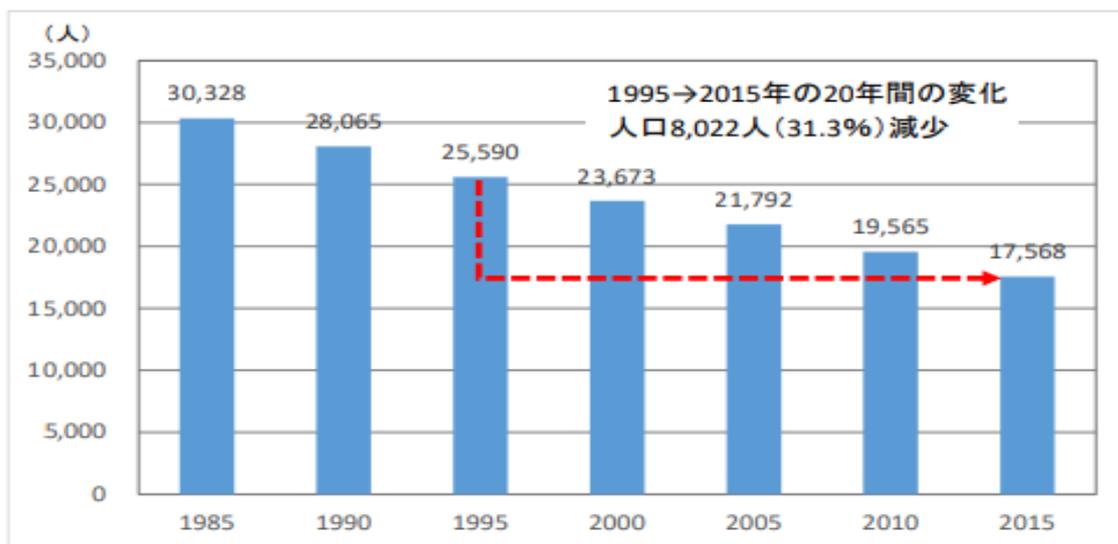
〔人口〕

これまで漁業・農林水産業を中心とした第1次産業を基幹産業としてきたが、第一次オイルショックによる燃料費の高騰や200海里問題、さらに高度経済成長により都市部へ労働者が流出し、現在も人口減少、少子高齢化が進んでいる。

能登町の総人口は、1985年(昭和60年)以降減少しており、2015年(平成27年)に17,568人となっている。2015年(平成27年)の総人口は1995年(平成7年)比で見ると68.7%となっており、過去20年間に於いて、約3割(8,022人)も人口が減少していることがうかがえる。



総人口の推移



※出典：国勢調査

〔産業〕

・商業、サービス業関係

平成 26 年商業統計調査によれば、平成 26 年 7 月 1 日現在で本地域における商店数は 278 店、従業者数は 1,029 人、年間商品販売額は 165 億 69 百万円であり、1 商店当たり従業者数は 3.7 人、1 店舗当たり年間商品販売額は 59 百万円である。1 商店当たり年間商品販売額県内平均 3 億 13 百万円、従業者数県内平均 7.1 人に比べ極めて小規模である。

令和 3 年 10 月現在の大規模小売店舗は 3 店で、その他本地域外の資本による商業施設の進出も見られるが他地域に比べて少ない状況である。

サービス業は、国勢調査によれば、平成 26 年現在の全就業者数は 6,911 人で、能登町の全産業の就業者に占めるサービス業就業者の割合は 44.8%を占め、1 次産業及び 2 次産業の割合が減少する一方で、昭和 35 年から一貫して増加している。

・製造業関係

令和 2 年工業統計調査によれば、本地域における事業所数は 31 事業所、従業者数は 473 人、製造品出荷額は 64 億 2,080 万円であり、1 事業所当たり製造品出荷額は 2 億 0,712 万円である。1 事業所当たり製造品出荷額県内平均の 10 億 9,384 万円に比べ非常に低くなっている。平成 25 年における製造業（従業者 4 人以上の事業所）の従業者数は前年比 11.9%減の 608 人。もともと製造業の集積の少ない地域である。

本町における製造業の事業所数、従業者数は平成 28 年経済センサスによると 85 件、728 人となっている。本分野の振興は雇用機会の拡大、定住者の促進など重要な要素をもっている。全体的には小規模な事業所が多く、製造品出荷額は年々減少しており、厳しい状況である。

また長引く不況により既存の事業所が撤退する中、新たな企業活動の誘致が困難な状況である。

・農林水産業関係（農林水産物等販売業含む）

本町における農林水産業の従業者数は平成 28 年経済センサスによると 440 人で町内事業所従業者総数の 7.8%となっており、他の地方市町と比べると多い割合となっている。

・宿泊業関係

本町では、自然や祭り・イベント、風景や民俗等の日常的な魅力を活かした観光資源が点在しているが十分に活かされていないほか、PR 不足や観光資源周辺の環境整備が不十分であり、有効活用がなされていないのが現状である。また個々の結びつきが弱く観光プランとしては魅力に欠けるものとなっている。

入込客数については、平成 30 年度では約 763 千人となっており、町村合併時の平成 17 年度と比べ約 66 千人減少している。平成 25 年 3 月末に能登地域の交通の大動脈である、のと里山海道が無料化、また平成 27 年 3 月には北陸新幹線金沢開業となり、入込客数の増加を見込んでいたが横ばい、宿泊者は微増となっている。本町の賑わい創出において観光客の受け入れ態勢の拡充は重要である。

●能登町商工会管内の業種別小規模事業者数の10年間の推移

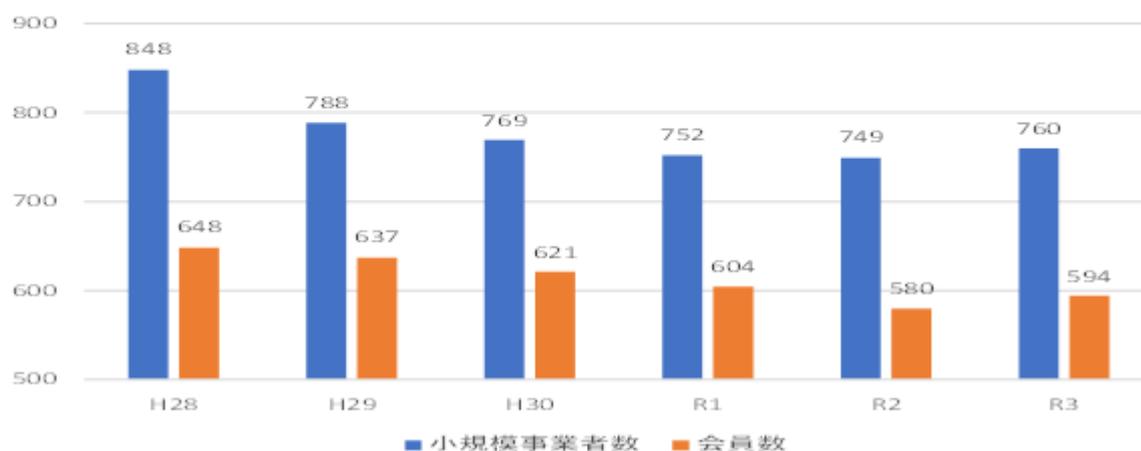
	平成23年	平成28年	令和3年	23年→3年 増減率	令和3年 業種構成比
農林・水産業	10	12	15	150.0%	2.0%
鉱業	2	2	2	100.0%	0.3%
建設業	208	189	163	78.4%	21.4%
製造業	91	82	74	81.3%	9.7%
卸売業	16	17	15	93.8%	2.0%
小売業・飲食店	363	307	274	75.5%	36.1%
サービス業	213	195	180	84.5%	23.7%
その他	40	44	37	92.5%	4.9%
合計	943	848	760	80.6%	100%

(出典：石川県商工会連合会「商工会の現況」)

能登町商工会員数の推移

◎4月1日調べ

※出典：能登町商工会総会資料



〔交通〕

鉄道は昭和34年に国鉄能登線として開業したが、乗降客は数年増加したのち自家用車の普及、過疎化の進行に伴い減少を始め、昭和43年には早くも赤字となった。その後、奥能登観光ブームにより一時的に盛り返すも、沿線道路網の発達などにより乗客減に拍車がかかった。

その後、国鉄改革にともない第三セクター「のと鉄道」として引き継がれたが、深刻な人口減少を理由に平成17年には当町内を走っていた能登線が全線廃線となった。現在は代替生活路線バスが運行しているものの、石川県庁所在地の金沢市や県外地域への往来アクセスが不便な状況である。

しかし、平成15年能登空港開港、平成25年のと里山海道の全線無料化、平成27年能越自動車道七尾氷見道路全線開通等、人口減少に歯止めをかけるべく様々なインフラ整備も行われてきている。

〔能登町創生総合戦略の引用〕

能登町創生総合戦略（令和2年3月）によると、「移住定住の促進を行い創業者数を増加させる。」といった内容の取組が明記されている。

②課題

当町における産業別の課題は以下のとおりである。

・商業、サービス業関係

小売りの比重が極めて高い一方で、卸売りの比重は低く、その原因は半島としての立地条件の悪さや消費地から離れていることなどが原因によるものと思われる。

また、当町は周辺市町村からの購買のための流入人口が多く、かつ、地元購買率の高い地域であったが、道路網の整備により町外へ流出しており地域全体の商圈形成基盤は脆弱になっている。

今後についても個人消費が多様化する中でレジャーや公共サービス等サービス部門への需要が強まり、益々そのウエイトは増大していくと考えられる。

・製造業関係

サービスや技術力向上等により地域で培われた地場産業・既存事業者の競争力の向上を図るとともに第1次産業との連携が必要である。加えて、6次産業化を推進するにあたり HACCP（ハサップ）に沿った衛生管理にも取り組んでいかなければならない。

・農林水産業関係（農林水産物等販売業含む）

各業種共通して従業者の高齢化や所得等の減少、人口の減少や少子化による担い手不足など懸念される事項が深刻化している。こうしたなか経営の維持を図るため、担い手を確保するとともに、付加価値の認識を深め、収入の安定、一体的な経営をめざし、また新たな特産品開発を含め、品質管理の徹底、地域ブランドの確立をすることが本分野の振興の発展において重要である。

・宿泊業関係

豊かな自然や歴史・文化資源の体感や農林漁業体験といった体験型観光を推進し集客に取り組む必要がある。

③能登町商工会のこれまでの取り組み

日本海側随一の水揚げを誇るイカを使った商品開発や料理コンテスト・レシピ集の整備やイカの内臓を原料とする魚醤油「いしり」のフォーラムの実施。地元産品の購買を促進するための「地物市」の定期的な開催や地元食材のアピールと生産者と消費者の交流促進を図るために食談会を開催、日本四大杜氏の「能登杜氏」をアピールするために地酒列車を走らせるなど1次産品を中心とした地域づくりを行政他関係団体と進めてきた。

当商工会が合併した平成18年以降、特に力を入れてきた事業としては、「いしり」のブランド力の育成・強化をしつつ、雇用の拡大と後継者の育成のため平成17年～平成20年にJAPANブランド育成支援事業、魚の美味しいまちづくり推進のため平成19年と平成24年～平成25年には小規模事業者新事業全国展開支援事業、6次産業化の推進を図るべく平成26年には地域内資金循環等新事業開発検討事業を実施し、第1次産業を中心に大学・行政・支援機関等連携しながら、小規模事業者への支援を積極的に進めてきた。



能登の発酵食品のPRのため世界料理サミット出展



魚の美味しいまちづくり「寒ぶりまつり」の様子



平成17年度JAPANブランド育成支援事業

これらの事業を通じて地域の振興を図ってきたが、当町の総人口の減少とともに当町における小規模事業者数も減少しており、歯止めがかからないのが現状である。

また、小規模事業者数の減少傾向が続く一方で、当地での創業は非常に少ない。この現状を踏まえると、創業を支援することは、当地域の活性化のためには極めて重要である。

上記の各事業では「モノを作り」、「モノを販売する」ことを目標としてきたが、結果的に良い商品を開発しておきながら、販路拡大に問題があったために商品が売れずに困っている小規模事業者が多かった。そういった小規模事業者は、自社商品を流通させる販路が無いのか、有っても弱いのが原因であった。

商品は生産地と消費地が異なり、作った商品が売れるには、購買者が買う場所まで流す『販路』が必要である。小規模事業者、当商工会共に販路について何も考えていなかったといってもよいのかもしれない。販路は自然にはできないため、自分達で作り上げなければならなかったと反省している。

小規模事業者は、何よりも『売る』という最も大切な事を、人任せにしまっていたことが最大の過ちであり、知恵を絞って努力をしてこなかったことが問題であり、当商工会は、新規開拓の成功率は非常に低く、新規顧客を開拓するには、従来以上の時間と労力、資金の面で負担が生じることから、当会が積極的に販路開拓の支援をするべきであった。

また、既存顧客を中心に営業活動を行うなどの方向性をしっかりと示すべきであったし、顧客は一度顧客になったからといって、永遠に顧客であり続けるわけではないので競合他社に鞍替えしてしまったり、顧客のニーズそのものが無くなったりすること等で、自社から離れてしまうことから販路開拓の必要性をしっかりと理解してもらうことも必要であった。

以上が多くの事業を実施しながらも成果に結びつかないひとつの要因であると考えます。

職員の資質向上、関係機関との連携、各種情報の収集・整理・分析、PDCAサイクルの構築等の取り組みを通じ、伴走型支援で小規模事業者の課題を効果的・迅速に解決していきたい。

(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

当会は、農林漁業者（第1次産業者）と商工業者等（第2・3次産業者）が連携して、当地の豊富な1次産品を利活用し、食に関する付加価値を高め、新たな地域産業を創出させるため、第1次産業者に対し加工や販売の方法やノウハウを指導し、持続的な連携を通じた価値創造のための産業や企業の垣根を越えたビジネスモデルを構築する。

第1次産業者から商工業への参入により商工会員の増強が図られ、第1次産業者の収入が安定して

雇用も拡大し、経営の安定を図ることが可能となり、小規模事業者、第1次産業者、地域すべてがいわゆる「Win-Win」の関係を築いていく。

当会は、創業支援の拠点として、当地において創業を希望する者に対して支援を行うことで、創業者が増加し、同時に小規模事業者数も増加する。併せて移住者が増加することで、町の人口も増加し活気がよみがえる。

②能登町創生総合戦略（令和2年3月）との連動性・整合性

能登町創生総合戦略によると、町内の農林水産業と商工業等の連携を図り未来技術や地域資源を活用したイノベーションの創出、商品・サービスの高付加価値化等により、能登のしごと、生業が継承されるまちを目指し、移住定住の促進を行い創業者数を増加させるとしており、農林漁業者（第1次産業者）と商工業者等（第2・3次産業者）が連携による高付加価値産業の創出や創業支援を能登町と連動して行い、小規模事業者数の増加を図る。

③商工会としての役割

ア. 小規模事業者の販売促進支援と創業支援による地域経済の再生

小規模事業者の持続的な経営に向けた事業計画に基づき、当商工会と小規模事業者が一体となって取り組む各種販路開拓などの取組みを支援し、小規模事業者の持続的発展を支える。

そうした中で、当町における創業者数は年間当たり数件にとどまっている現状と小規模事業者数や従業員数の減少の中、民間活力を高めるためには、創業者数を増やし、雇用を生み出し、産業の新陳代謝を進めていく必要がある。

巡回訪問を今以上に強化し、小規模事業者のニーズや課題の把握と提案型支援の実践を通して、企業力向上及び販売促進に向けた経営計画策定を支援し、創業支援による地域経済の再生を図る。

イ. 能登町ブランドの確立と地場産業の育成

第1次産業や1次産品を活用した産業等の再建・確立を目指す。

農林水産業の従事者の維持を目指し、活力と持続性を有するとともに、「稼ぐ力」のある農林水産業とするため、能登町産農林水産物の付加価値向上・ブランド化の促進、商工業・観光業など各産業間の連携によって、町内需要の掘り起しと新たな町外需要の獲得を目指す。

6次産業化を推進するとともに、生産・加工・販売・観光等が一体化した里山里海の地域資源を活用したビジネスの展開等を推し進めることで、付加価値を向上させ、雇用と所得を生み出し、地域の振興を図る。

付加価値の向上を目指した生産と加工・販売の一体化に向けた比較的小さな取組から、新商品・新サービスの開発や販路拡大等のノウハウを有する他産業と対等の立場で連携していく取組まで、その経営発展の段階に応じた多様な支援を目指す。

ウ. 職員の資質向上と連携による商工会ネットワークの強化

今後ますます複雑化・多様化する小規模事業者の課題等に対応できるよう、職員の資質向上を目指し、幅広い視野を持つ高度な専門知識を有する職員の確保に努めるとともに、商工会だけでは十分に解決できない課題等に支援機関と連携しながら分析し、一定の解決策を提示し、フォローアップも実施する体制づくりを目指す。

(3) 経営発達支援事業の目標

① 小規模事業者の事業計画策定支援とフォローアップの充実

小規模事業者の経営状況や市場動向を分析しながら、事業計画の策定を支援し、フォローアップを実施することで、小規模事業者の経営力向上に努める。

② 創業予定者に対する支援体制の強化による創業者の増加

小規模事業者の減少が長期間下げ止まらない状況を克服するために能登町と連携し、創業支援に取り組む。能登町の補助金「能登町創業・承継支援事業補助金」を活用し、創業者の経済的な支援を行う。

③ 当商工会地域の地域資源のブランド力の向上

地域資源を有効活用し、地域経済の活性化に寄与する。

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る。その地域資源のブランド力を高める取組み（イベント等の参加）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む。

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による商工会ネットワークの強化

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。

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小規模事業者の事業計画策定支援とフォローアップの充実

小規模事業者の経営力向上のためには、事業計画の策定が重要であることから、事業者の現在の経営状況や市場動向などを分析し、生産性向上や販路開拓のための事業計画策定支援を行う。

また、事業計画の進捗状況の確認や、その効果について定性的・定量的に把握するためのフォローアップを伴走型支援として行っていく。

②創業予定者に対する支援体制の強化による創業者の増加

能登町と連携し、創業支援に取り組む。

能登町の補助金「能登町創業・承継支援事業補助金」を活用し、創業者の経済的な支援を行う。

③当商工会地域の地域資源のブランド力の向上

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る。その地域資源のブランド力を高める取組み（イベント等の参加）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む。

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による商工会ネットワークの強化

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む、徐々に高度で複雑な相談にも対応できる体制を構築する。

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む。

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]

地域経済動向調査はこれまでの過去5年間で、大手調査会社に外部委託し実施してきた。さらに、当会独自に管内の小規模事業者100事業所程度を対象に3年に1回行ってきた。

[課題]

これまで実施してきた内容では、ビックデータの活用や専門的な分析ができていなかったため、改善した上で毎年実施する。

(2) 目標

	公表方法	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1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や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）を活用した地域経済動向分析を行い、年1回公表する。

【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・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。

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等について、年1回調査を行う。

【調査手法】調査票を郵送し、窓口回収及び巡回時に回収する。

【調査対象】管内小規模事業者等100事業所（建設業、工業、商業、サービス業等）

【調査項目】売上高、収益、資金繰り、経営課題、設備投資等

【分析手法】経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う。

(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、広く管内事業者等に周知する。

○経営指導員が巡回訪問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]

小規模事業者は、機動性が最大の利点であるが、規模の過小性から、経営者自身が最前線で従事しているケースが多く、日々の業務で多忙なため、需要動向に関する視野が狭くなっている。

そのため、需要動向に応じた商品開発や品揃えができず、結果としてビジネスチャンスを逃しているケースも多い。

商工会としては、これまで全国商工会連合会や石川県商工会連合会からの提供された情報などを巡回訪問時に提示することは行ってきたものの、地域内小規模事業者の個社ごとに実情に対する調査を十分に行い、その実情に合った調査項目を考案し、商工会独自で積極的に消費者やバイヤー側の需要動向を調査することはなかった。

[課題]

上記の現状を踏まえ、地域内小規模事業者個社ごとの商品・製品、サービスについて、様々な支援機関と連携して需要動向調査及び市場調査を行ってはいるが十分とは言えない。

ここで得られる調査結果をもとに、各業種・業態に応じた需要動向情報が提供できるよう体制を整備しなくてはならない。調査により得られた情報は巡回時に各事業者提供しているものの、十分な成果が得られていない。

(2) 目標

項 目	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
事業計画書策定支援事業者に対する調査件数	—	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
6次産業化に取り組む事業者に対する調査件数	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
巡回時による各種情報提供件数	—	30 件	40 件	50 件	50 件	50 件

(3) 事業内容

【調査手法】

事業計画書策定支援事業者や6次産業化に取り組む事業者に対し、個社の取り扱う商品・サービス等の販売動向の調査と分析を以下の方法にて実施する。

事業者が直接消費者から聞いた意見・要望について経営指導員が巡回訪問時にヒアリングを行い、それをもとに市場のデータを活用して分析を行う。

また、個社の販路拡大に向けた取り組みについて、マーケットインの手法で下記により情報収集を行う。

情報収集の方法と項目

- ・日経テレコン21POS情報からの商品・サービス売れ筋情報
- ・総務省統計局「家計消費状況調査」からの消費動向に関する情報
- ・月刊商工会、J-net21などの専門誌からの事例や業界情報
- ・連携支援機関からの事業計画実施に関する必要な需要動向・市場動向
- ・展示会・商談会出店時においてバイヤー等との意見交換から消費ニーズや市場動向の情報

【調査結果の活用】

各種方法によって収集した情報を集約・分析し、その結果を対象事業へ情報提供を行い、需要動向を捉えた事業計画書の策定に役立てるほか、販路開拓や新商品開発が行われるよう助言する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまで当会では、小規模事業者からの依頼に基づいて記帳代行や所得税等の確定申告指導、事業を展開する上で必要な運転資金、設備資金用の融資斡旋を行ってきたが、小規模事業者の経営環境が年々厳しくなっていることに加え、小規模事業者の高齢化による事業承継の問題も避けては通れない。

[課題]

小規模事業者が経営力を向上させ、持続的に発展ができるよう現在の経営状況を分析し、今後の経営計画を策定することが喫緊の課題となってきた。

また、新たな需要や雇用の創出等を促すため、創業の促進及び計画策定支援も欠かせない。

高度・専門的な知識が不足しているため、外部専門家等と連携するなど、改善した上で実施する。

さらに、巡回・窓口指導による経営分析が実施できていないため、各種補助金の相談等の機会に、経営分析を実施する。

(2) 目標

	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①記帳指導先に対する経営分析事業者数	—	12 者				
②巡回・窓口指導による経営分析事業者数	—	15 者				

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

記帳指導先への経営分析は会計ワークス（商工会の記帳システム）等から行い、巡回・窓口相談で、各種補助金の相談等の機会には、積極的に中小機構の「経営自己診断システム」や「経営計画つくるくん」等を活用し、定量的・定性的に経営診断を行い、経営指導員が診断結果を事業者に説明し、改善ポイントについてアドバイスを行う。

また、必要に応じて外部専門家と連携しながら経営計画を作成・指導していく。

②経営分析の内容

【対象者】記帳指導先、巡回・窓口での相談者

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う。

≪財務分析≫収益性、効率性、安全性 等

≪SWOT分析≫強み、弱み、機会、脅威 等

【分析手法】中小機構の「経営自己診断システム」、「経営計画つくるくん」等のソフトを活用しながら、経営指導員が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

○分析結果は、当該事業者にフィードバックし、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。

○分析結果は、データベース化し内部共有を図るとともに、経営指導員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]

これまでは経営計画・事業計画策定セミナーを毎年開催してきた。

[課題]

これまで実施しているものの、計画策定の重要性が十分に理解されていない為か参加者が少ない。

(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単に説明するだけではセミナーの受講につながりにくい為、成功体験の事例を紹介するなど工夫し、5. で経営分析を行った事業者の5割程度／年の事業計画策定を目指す。

併せて、持続化補助金の申請を目指す事業者向けに、申請のタイミングに併せ実施し、また、青年部を中心に積極的に参加を呼びかけ、事業計画の策定につなげていく。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①DX推進セミナー開催	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数 (内、創業支援者数)	—	15者 (2者)	15者 (2者)	15者 (2者)	15者 (2者)	15者 (2者)

(4) 事業内容

①DX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。

また、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、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

【支援対象】管内の小規模事業者

【募集方法】チラシ・商工会HP

【講師】IT専門家

【回数】1回

【カリキュラム】SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用方法等

【参加者数】15者程度

②事業計画策定セミナーの開催

【支援対象】経営分析を行った事業者や青年部を中心とした若手後継者

【募集方法】チラシ・商工会HP

【講師】中小企業診断士

【回数】 1回

【カリキュラム】 経営理念、外部環境、内部環境分析、自社のビジネスモデル、今後の目標ビジョン、行動計画等

【参加者数】 15者程度

【支援手法】 事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が伴走型で支援し、必要に応じて外部専門家を派遣し、計画の実現性を高める。

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たが、一部定期的を実施されず訪問回数が少ない事業者があった。

[課題]

これまでのフォローアップについては各指導員の裁量に任せ、不定期に実施していたため、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る、これらを改善した上で実施する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定を行った事業者を対象にフォローアップを行うが、事業計画の進捗状況に応じて、訪問回数を増やし、支援する事業者と自力で計画実行が可能な事業者を見極め、フォローアップの頻度を設定する。

(3) 目標

	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ 対象事業者数	—	15 者				
頻度 (延回数)	—	50 回				
売上増加 事業者数	—	10 者	10 者	12 者	12 者	12 者
利益率 1%以上 増加の事業者数	—	10 者	10 者	12 者	12 者	12 者

(4) 事業内容

事業計画策定した 15 者のうち、10 者は 4 半期に 1 回、他の 5 者は半年に 1 回のフォローアップとする。

ただし、事業者からの申し出等により当初の計画を変更して対応する場合もある。

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。

<フォローアップ頻度>

- ・ 10 者 (4 半期に 1 回) → 10 者 × 4 回 = 40 回
 - ・ 5 者 (半年に 1 回) → 5 者 × 2 回 = 10 回
- 合計 15 者 50 回

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]

地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる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、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

[課題]

これまで、事業者に対しての商談会の案内程度にとどまり、事前・事後のフォローが不十分であったため、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、取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会が自前で展示会・商談会等を開催するのは困難なため、県内で開催される既存の商談会への参加を目指す。

参加にあたっては、経営指導員等が事前・事後の支援を行うとともに、参加期間中には、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段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
①かなざわマッチング商談会参加事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
商談成立数	—	6者	6者	6者	6者	6者
②ネットショップの開設者数	—	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かなざわマッチング商談会参加事業 (BtoB)

金沢商工会議所主催、石川県商工会連合会他共催の「かなざわマッチング商談会」(例年9月開催・全国から約400事業所が参加)に、巡回指導時相談を受け、商品のブラッシュアップを行った事業者2者を選定し参加させる。

事後には、商談相手へのアプローチ支援など、実効性のある支援を継続的に行っていく。

②自社HPによるネットショップ開設 (BtoC)

商工会が推奨するホームページ作成ソフトGoope(グーペ)等を利用し、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、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。

II. 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

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]

これまで経営発達支援事業評価会議（能登町商工会会長の他、外部有識者として能登町ふるさと振興課長、中小企業診断士及び石川県商工会連合会担当職員）を毎年1回開催し、事業の評価、見直し等を行ってきた。

[課題]

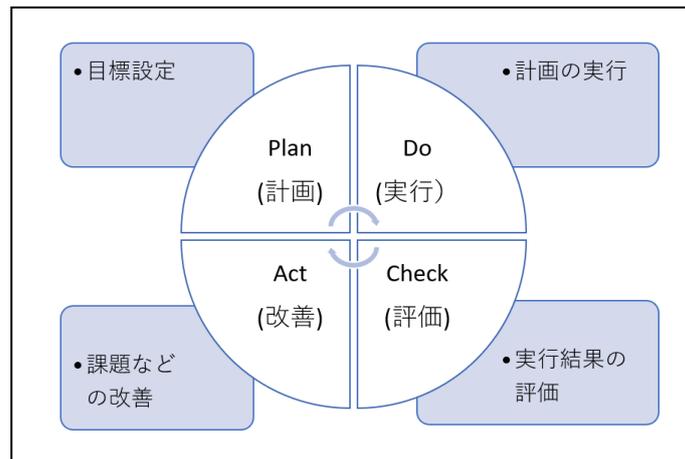
これまで評価会議を実施しているものの、当初の定量的目標数値が過大で、実績値との乖離が生じているため、適正な数値目標を設定するよう改善し実施していく。

事業内容等については、評価会議における事業の課題抽出及び見直しについて、PDCAサイクルによる対応強化を図り、次年度計画への反省点を活かした改善につなげていきたい。

(2) 事業内容

○能登町ふるさと振興課長、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「評価会議」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。

○評価会議での評価結果は、役員会で報告した上で、事業の見直しを行うとともに、本会のHPへ掲載（年1回）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]

これまで各種支援機関との情報交換連携、県連合会主催の経営指導員研修会等への参加や毎月1回開催する経営支援会議で個別企業への経営改善策等について、職員同士がディスカッションし、支援ノウハウの共有や資質向上を図ってきた。

[課題]

これまでは研修会で学んできた内容については報告書での回覧が主であり、他の経営指導員、一般職員へのフィードバックが弱かった。

そのため商工会職員間で情報格差が生じており、商工会職員個々の支援力にばらつきが発生していることや、支援を受ける小規模事業者への対応に不平等が生まれていた可能性がある。

今後、商工会が各種支援機関との綿密な連携や情報交換を組織として行うことで、商工会職員間の情報格差をなくしていかなければならない。

(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更なる経営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する。

受講後は経営支援会議等において経営指導員を講師として他の職員に研修内容を説明することで、プレゼンテーション能力を高めるとともに、組織内で知識・ノウハウを共有する。

【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>

ア) 事業者にとって内向け(業務効率化等)の取組

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、補助金の電子申請、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を活用した広報等

ウ) その他取組

オンライン経営指導の方法等

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る。

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、ファイナンシャルプランナー、販売士等)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役立てる。また、モチベーションを高める効果も併せて期待する。

④職員間の定期ミーティングの開催

毎月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る。

⑤支援内容のデータベース化

伴走型支援クラウドシステムを利用し、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する。

(内容) 事業者の定性・定量情報をデータベースに蓄積、支援事業情報(専門家派遣含む)、経営分析情報、経営計画情報、金融斡旋情報、展示会出展情報等

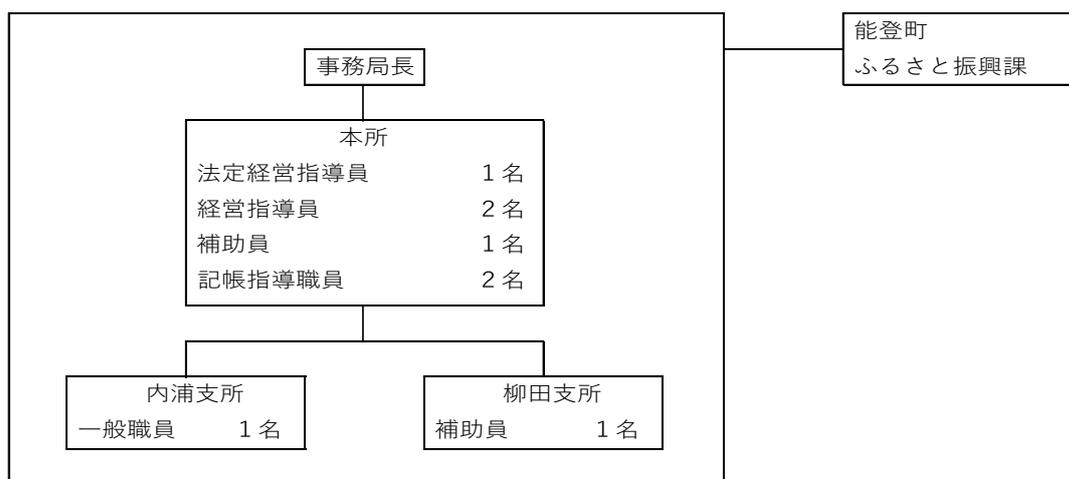
(別表2)

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)



(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：泉 泰之

■連絡先：能登町商工会 TEL:0768 - 62 - 0181

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・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

〒927-0433 石川県鳳珠郡能登町字宇出津ヲ字1番地12

能登町商工会 本所

TEL 0768-62-0181 / FAX 0768-62-0277 / E-mail: noto@shoko.or.jp

②関係市町村

〒927-0492 石川県鳳珠郡能登町字宇出津ト字50番地1

能登町 ふるさと振興課

TEL 0768-62-8526 / FAX 0768-62-8507 /

E-mail: furusatoshinkou@town.noto.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	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
専門家派遣費	200	200	200	200	200
経済・需要動向調査	200	200	200	200	200
事業計画策定セミナー	200	200	200	200	200
経営力強化セミナー	400	400	400	400	400
創業セミナー	300	300	300	300	300
DX推進セミナー	200	200	200	200	200
販路開拓支援	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
会費、国補助金、県補助金、事業受託料収入、手数料収入、雑収入、特別賦課金

(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。

