

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	輪島商工会議所（法人番号 322005006075） 輪 島 市 （全国都道府県市区町村コード 172049）
実施期間	令和 4 年 4 月 1 日 ～ 令和 9 年 3 月 3 1 日
目 標	1) 将来を担う創業者・若手後継者の育成 2) 長らく地域を支えてきた小規模事業者の収益改善 3) 経営環境の変化に対応するための D X の推進 4) 上記により小規模事業者数の減少を食い止め、産業の活力を維持することで地域振興に貢献する
事業内容	1. 地域の経済動向調査に関すること ・ RESAS を活用した経済動向分析 ・ 輪島市景況調査等による景気動向分析 2. 需要動向調査に関すること ・ イベント等での試食アンケート調査の実施 ・ 首都圏におけるテストマーケティングの実施 3. 経営状況の分析に関すること ・ 経営分析セミナーを通じた意欲ある事業者の発掘と経営分析 4. 事業計画策定支援に関すること ・ DX 推進セミナー・IT 専門家派遣の実施 ・ 事業計画策定セミナーの開催 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること ・ 計画的なフォローアップの実施 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・ 商談会等出展支援の実施 ・ SNS 活用支援の実施 ・ EC サイト利用支援の実施 ・ ネットショップ開設支援の実施
連絡先	輪島商工会議所 〒928-0001 石川県輪島市河井町 20 部 1 番地 1 TEL : 0768-22-7777 FAX:0768-22-7707 E-mail : 1960wajimacci@gmail.com 輪島市産業部漆器商工課 〒928-8525 石川県輪島市二ツ屋町 2 字 29 番地 TEL : 0768-23-1147 E-mail : shoukou@city.wajimacci.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) 地域の現状及び課題

①現状

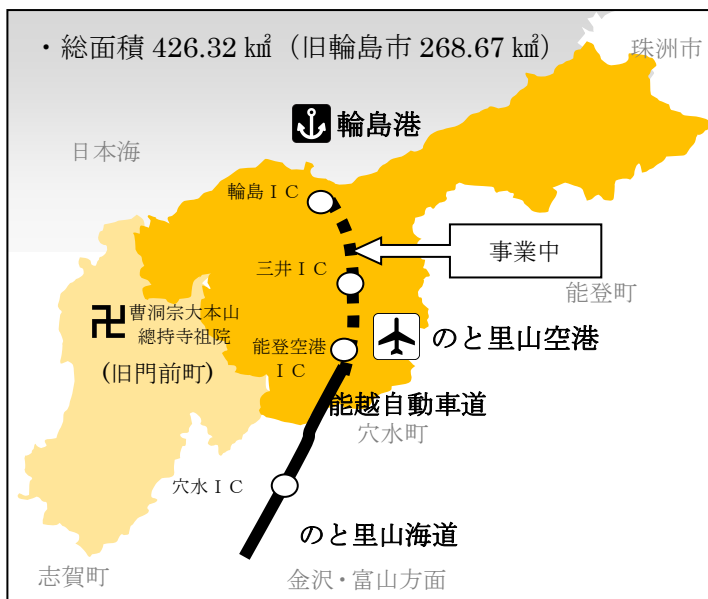
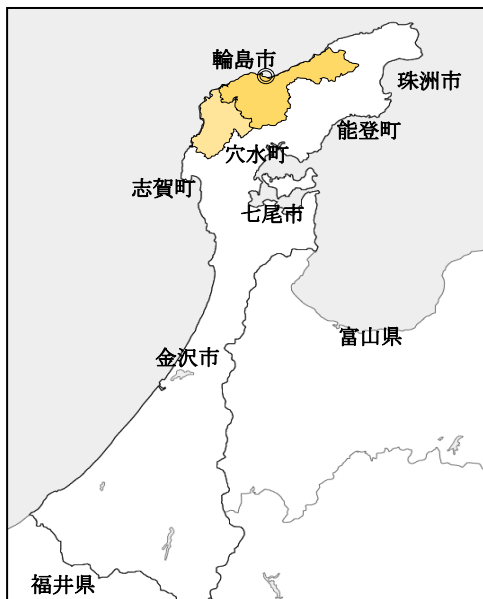
輪島市は、本州中央部日本海に突出した能登半島の北西部に位置し、世界農業遺産「能登の里山里海」に代表される豊かな自然と伝統文化を備える奥能登の中核となる市である。

中世には曹洞宗の本山總持寺が開かれ、北前船の世紀には「親の湊」と呼ばれる海上の要衝として栄えるとともに、江戸中期以降は漆器業（輪島塗）が盛んになった。2006年2月の「平成の大合併」により、隣接する輪島市と門前町が合併し、現在の新「輪島市」が誕生した。

総面積 426.32 ㎢ の約 80% を山地が占め、東西 80km 余りに及ぶ海岸線が特徴となっている。沖合約 50 km には沿岸漁業の拠点となる舳倉島がある。

東に珠洲市、南に能登町、穴水町、志賀町と隣接しており、市の中心部から県都金沢へは約 120 km、車で約 2 時間を要する距離にある。2001 年にのと鉄道輪島線が廃止となり、鉄道のない自治体となったが、2003 年に羽田間を約 1 時間で結ぶ能登空港（のと里山空港）が開港し首都圏へのアクセスが格段に向上した。また、輪島市を起点に金沢方面へ向かうのと里山海道とも直結し、富山県氷見市、高岡市を經由して小矢部市に至る能越自動車道の整備が進んでおり、北陸自動車道や東海北陸自動車道との連結により富山県西部や三大都市圏との交流促進も期待されている。

当所は、輪島市のうち、商工会地区である旧門前町を除いた区域を管轄地区としている。



1996 年におよそ 4 万人であった当市の人口は、新市制が誕生した 2006 年には約 3 万 4 千人、2016 年には約 2 万 8 千人と減少を続けており、2021 年 4 月現在の人口はおよそ 2 万 5 千人と 25 年間で 35% 減少、当所が管轄する旧輪島市地区では人口が約 2 万人で、同期間で 32% の減少となっている。

輪島市の人口の推移（1996 年～2021 年）

年度	1996 年	2006 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
当所管内	29,558	26,480	22,362	21,965	21,633	21,246	20,607	20,063
旧門前町	9,686	8,031	6,064	5,870	5,689	5,472	5,296	5,106
市合計	39,244	34,511	28,426	27,835	27,322	26,718	25,903	25,169

(輪島市統計白書より引用)

また、当市を含む奥能登地域では人口減少とともに少子高齢化が顕著に現れており、高齢化率は令和元年 10 月現在で 45.9%と全国平均 28.4%を大きく上回っている。

年齢 3 区分人口の割合（令和元年 10 月 1 日現在）

市町／区分	年少人口(0～14 歳)	生産年齢人口(15～64 歳)	老年人口（65 歳以上）
輪島市	7.8%	46.3%	45.9%
穴水町	7.3%	43.5%	49.2%
能登町	7.7%	42.4%	49.9%
珠洲市	7.5%	41.4%	51.1%

（石川県の年齢別推計人口より抜粋）

年齢 3 区分の人口と高齢化率（令和 3 年 4 月 1 日現在）

地区	年少人口（0～14 歳）	生産年齢人口(15～64 歳)	老年人口(65 歳以上)	65 歳以上の割合
当所管内	1,636 人	10,049 人	8,378 人	41.8%
旧門前町	214 人	1,701 人	3,191 人	62.5%

（令和 2 年度輪島市人口集計表より抜粋）

当市における事業者の推移は、経済センサス活動調査によると平成 28 年の商工業者数は 1,735 件、小規模事業者数は 1,489 件となっており、平成 24 年の同調査と比較して商工業者で 101 件の減少、小規模事業者では 120 件の減少でありともに減少傾向にある。

商工業者数と小規模事業者数の推移（平成 24 年～平成 28 年）

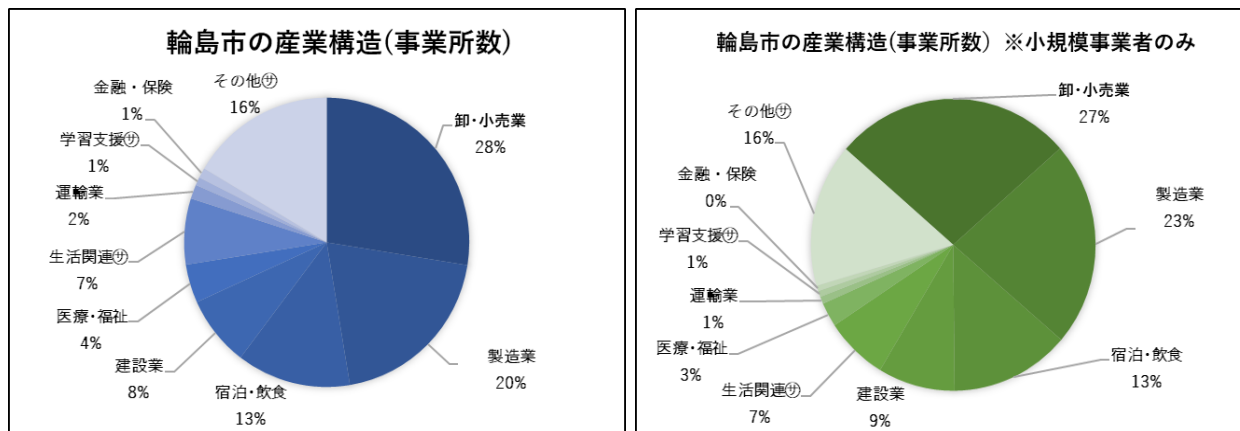
調査年	商工業者数	小規模事業者数
平成 24 年経済センサス	1,836 件	1,609 件
平成 28 年経済センサス	1,735 件	1,489 件

区分別事業所数の推移（平成 24 年～28 年）

区 分	平成 24 年	平成 26 年	平成 28 年	増減(H24・28 比)
第 1 次産業	27	27	27	0
農林漁業	27	27	27	0
第 2 次産業	533	518	489	△44
建設業	161	144	139	△22
製造業	372	374	350	△22
第 3 次産業	1,303	1,281	1,246	△54
電気・ガス・熱供給・水道業	2	2	2	0
情報通信業	8	8	6	△2
運輸業、郵便業	28	27	28	0
卸売業、小売業	534	496	485	△49
金融業、保険業	23	23	20	△3
不動産業、物品賃貸業	20	23	21	1
学術研究、専門・技術サービス業	30	31	32	2
宿泊業、飲食サービス業	233	233	228	△5
生活関連サービス業、娯楽業	133	134	130	△3
教育、学習支援業	26	20	16	△10
医療、福祉	57	75	76	19
複合サービス事業	20	20	21	1
サービス業（他に分類されないもの）	189	189	181	△8
総 数	1,863	1,826	1,762	△101

（輪島市統計書より引用）

また、当市の産業構造については、卸・小売業と製造業、宿泊・飲食の3部門の合計が事業所全体では60%超を占め、建設業、生活関連サービス、医療・福祉サービスと続く。小規模事業者のみのデータでは、事業所全体と比べ製造業（3%）、建設業で（1%）割合が大きく、卸・小売業と医療・福祉サービスで1%割合が小さくなっている。



(平成28年経済センサス活動調査より引用)

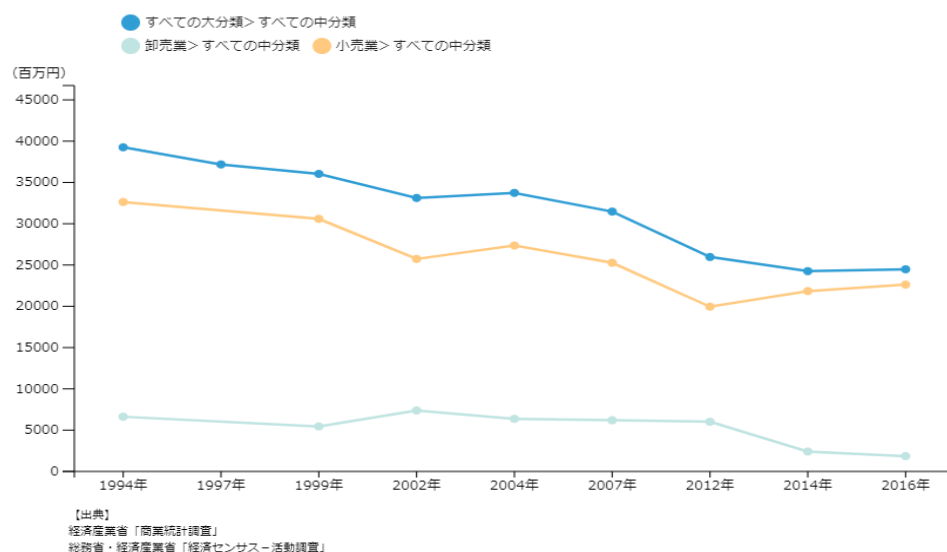
[商 業]

輪島市では6つの商店街が中心市街地を形成しており、輪島・都市ルネッサンス石川都心軸整備事業では商店街が中心となり、道路の拡張・整備、無電柱化、まちづくり協定による景観の整備などを行ってきた。中心市街地と隣接する郊外部に、大型のスーパーや専門店、ドラッグストアが集積する商業エリアがある。近年では2020年に中心市街地に県外資本のドラッグストア1件の出店があり、既存の2店舗と競争が激化しているほか、郊外の商業エリアには新たな出店も計画されるなど、商店街等の小規模な路面店は苦境に立たされている。また、市内の商店街については、全国的に知名度の高い輪島朝市が開催される本町商店街を中心に観光客を対象とした商品やサービスを提供する店舗が多数存在するため、観光依存が高い店舗では、コロナ禍により一層厳しさが増している状況である。

経済センサス活動調査によると、小売業においては減少を続けていた商品販売額が2012年以降増加傾向に転じている一方、卸売業の販売高は2012年を境に減少に転じているのは、大手資本の郊外型店舗の出店・増床など競争が激化したことにより、地元消費の域外流出を食い止める効果があったが、地元資本の小売店の販売額の減少に比例して卸売業の販売額が減少したものと考えられる。

年間商品販売額

石川県輪島市

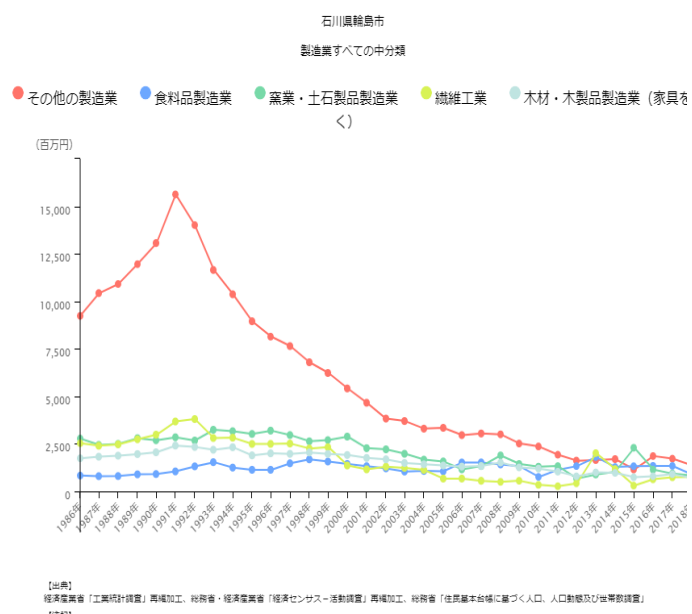


〔工 業〕

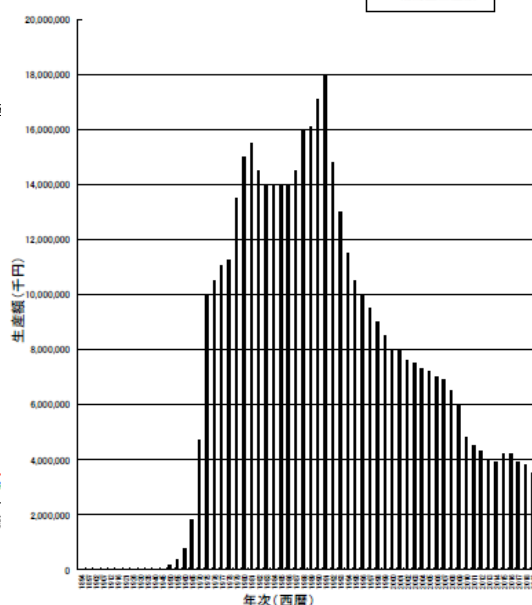
輪島市は、古くから漆器の産地として発展しており、令和2年現在でも漆器関連の従業者数が1,300人を超え、市内の製造業従業者の約70%、総従業者の約14%が従事する主産業となっている。また、県内一の船舶数を誇る輪島港を有し、古くから漁業が盛んな当市では水産加工を中心とした小規模な食品製造が多くみられ、能登杜氏による伝統的な酒づくりを行う小規模な酒蔵が4件（5銘柄）あるのも特徴的である。近年では、2003年の開港を期に能登空港の徒歩圏内に造成された臨空産業団地には本社を完全移転した企業など数社が事業拠点を構えている。いずれの誘致企業も従業員数が20～50名の中規模の事業者である。製造業全般に小規模な事業者が多く、漆器を除く分野では横ばいを続けている。漆器製造業は生産高、出荷高ともに減少傾向にあり、担い手である職人の高齢化も深刻な状況である。また、漆器製造業と食品製造業については観光依存度が高く、コロナ禍による影響を受けている。

また、建設業については139事業所のうち55.4%を占める総合工事業で92%、設備工事業で94%、職別工事業では100%が小規模事業者であり、景況感については当所調査では概ね横ばいを示しているが、人材不足やアフターコロナに向けての公共投資の削減予測など先行きに不安を感じている経営者は多い。

製造品出荷額等（実数）の推移



輪島産生産額推移



〔サービス業〕

能登半島の4市5町に広がる「能登の里山里海」は、新潟県佐渡市の「トキと共生する佐渡の里山」とともに、2011年に先進国では初めて世界農業遺産「能登の里山里海」に認定された。輪島市は253件の構成資産のうち最も多い40件以上の資産を有し、市内にある棚田「白米千枚田」の風景は能登の里山里海のシンボリックな存在となっており、農産・海産品やその加工品、伝統工芸、伝統行事などの構成資産は、認定以前から地域の観光資源として全国的な認知度もあり、年間100万人を超える観光客が訪れる。そのため、宿泊・飲食サービス業は事業所数で卸売業・小売業、製造業に次いで多く、当市を支える主産業の一つとなっている。コロナ禍で最も大きな影響を受けた業種でもある。

その他のサービス業では、事業所数では生活関連サービス業、医療・福祉サービス業と続くが、高齢化を受けて、医療・福祉サービス業は増加傾向にある。

年度	2006年	2011年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
入込客概数	1,231,600	1,029,800	1,421,000	1,320,500	1,202,700	1,214,800	1,210,000	625,000
宿泊客概数	204,900	180,900	210,300	188,700	155,600	163,300	167,000	110,300

（輪島市統計書より引用）

〔第2次輪島市総合計画〕

輪島市は、平成29年度から今後10年間の進むべき方向性を示す指針として策定した第2次輪島市総合計画において、目指すべき将来像「“あい”の風はぐくむ 快適・活気・夢のまち」を掲げ、その実現のために、「活力を生み出すまちづくり」など5つの基本方針からなる前期基本計画を定めている。令和3年度は前期5年計画の最終年度となっており、令和4年度からの後期5年間に向け前期計画の検証および後期計画の検討・策定が行われる。

前期基本計画では、通過型観光地から滞在型都市観光への転換を目指すため朝市や伝統文化、自然景観など地域固有の資源を組み合わせた体験型・交流型要素を強化したツーリズム振興、のと里山空港や能越自動車道、北陸新幹線などの交通環境を活かした国内外の地域当の交流促進、マリンタウンや輪島キリコ会館など交流拠点におけるソフト面での交流拠点機能の強化など「戦略的交流による地域振興」、漆器産業、商工業、農林水産業の振興策と輪島ブランドの開発・発信による「活力に富む産業振興」、高齢化への対応や人口流出の抑制のため創業支援や継続した企業誘致、就労支援の拡充など「多様な就労機会の創出」に取り組むとしている。

《基本方針》



[次世代につなぐ輪島のまちづくりビジョン]

当所を含む市内 11 の経済団体で構成される輪島市経済団体協議会では、国内でも最も早いペースで高齢化が進む当地域において、持続可能な人口規模や世代構造を維持するために 30 年後に目指す 3 つの姿を描き、市民、企業、行政の協働によるまちづくりに取り組むこととした。

目指す姿1 世界屈指の美食の温泉郷

- 食を楽しむ市民が、町中にあふれ、そこに観光客が加わり、輪島・能登の美味しい食を食べつくることができる温泉郷。
- “美食の温泉郷”づくりと固有の観光コンテンツの活用により交流人口が増え、農業・漁業が潤うとともに、輪島塗や朝市にも波及する。暮らしそのものの質が高く、輪島固有のナリワイを核に産業全体が活性化するまち。

1 世界屈指の美食の温泉郷づくり

- 地産地消の推進・食のブランド強化
地域のものを使って、食文化を大切に、美味しい料理を提供している温泉宿や店を認定する制度の研究、試験的な導入
- “美食の温泉郷”の推進
オープンテラスで食が楽しめるまちづくりを推進



2 輪島固有の観光コンテンツの活用

- 輪ヶ浦塩水プールの活用
プールに魚を入れ、夏は魚と泳げる水族館として話題性を高める。
- 輪島固有の観光コンテンツの充実



3 ナリワイの持続性強化

- 事業承継の円滑化
- 企業価値の向上

目指す姿2 能登世界農業遺産大学を核とする学びと定住のまち

- 輪島に「能登世界農業遺産大学」を創設する。能登の高校生や全国の若者が農林水産業を学び、能登で就職できるプラットフォームを目指す。
- 豊かな自然、田園風景、歴史的町並み、人々のつながりを活かし、コンパクトシティプラスネットワークを推進する。加えて、新しい生活様式に対応する働き方を進め、定住課題を克服する。

4 能登世界農業遺産大学の創設

- 能登里山農業実験フィールドの開設
県内の大学と連携し農の研究拠点「能登里山農業実験フィールド」を開設。
- 能登世界農業遺産大学キャンパスの創設
世界農業遺産の風土を活かし、生産技術、ICT 技術の応用、事業化（ビジネス）までを一貫して学ぶことができる大学を目指す。



5 コンパクトシティプラスネットワークによる高齢者の住みやすさ向上

- 高齢者の足の確保
- 空き家等の活用によるコンパクトシティプラスネットワークの推進



6 新しい生活様式に対応する働き方のスタイル提案

- サテライトオフィスの充実
- 5G環境の整備（情報インフラ）
- 移住創業の推進

目指す姿3 陸・海・空のインフラにより様々な場所とつながり産業を創出

- 陸＝高速道路（能登自動車道）、海＝港湾（輪島マリンタウン）、空＝空港（のと里山空港）の交通インフラをフルセットで備えたまちは、人口 3 万人規模では全国的に珍しい。
- 陸海空のインフラを活用し、様々な場所とつながるまちを目指すことにより観光振興、地域産業の活性化、災害に強いまちを目指す。また、脱炭素社会に向けグリーン成長の拠点を形成する。

7 陸 能登自動車道・輪島道路の整備をふまえた周遊性を高める道路整備

- まちなかの観光交流軸の整備
- 輪島バイパスの整備
- サイクリングルートの整備
- 輪島広域農道（三井～市ノ瀬）
- 能登自動車道、のと里山海道の整備促進



8 海 観光、レジャー、食等の機能強化とグリーン成長の拠点形成

- 第 2 マリンタウンの整備検討
ベイエリアの魅力向上のための作業ヤードの移設、洋上風力発電や水素エネルギーの基地港湾を目指し、第 2 マリンタウンの整備を検討する。
- ベイエリアの魅力向上
- クルーズ船の環境整備
- 洋上風力発電の基地港湾



9 空 インバウンドを視野に入れ東京・関西を繋ぐ

- 関西方面の定期便の実現化
- 国際チャーター便の誘致促進
- 防災拠点空港の整備促進
- 空港の個人利用の促進



目指す姿 1 では、ブランド化（＝高付加価値化）及び食材に食器も加えた地産地消の促進により経済効果を宿泊・飲食サービス業のみならず、卸売業・小売業や製造業にまで波及させ、地域の産業全体を活性化させることを目標に、目指す姿 2 では地域の風土を活かし、ICT 技術の応用やビジネス化までを学ぶ場を核に、コンパクトシティプラスネットワークの推進、密を避ける新しい生活様式に対応した環境の整備や働き方の提案により移住・定住の促進を目標に、目指す姿 3 では陸・海・空の交通インフラを活かし、観光振興と既存産業の活性化に加え脱炭素社会に向けたグリーン成長の拠点を形成し、新たな産業の基盤を手に入れることを長期目標としており、それぞれ短期、中期の目標を定めている。とりわけ、目指す姿 1 では小規模事業者が大部分を占める漆器や食品の製造業、飲食業、宿泊業の相互連携を促し新たな価値の創造を図るほか、その担い手となる事業者の事業承継・引継ぎの円滑化、承継の際の業態転換や新事業進出への支援による活性化を促すこととしている。

②課題

地域の少子高齢化や人口減少は経営者の経営意欲の低下や若者の将来不安へと繋がっており、親族承継について、とりわけ小規模事業者においては経営者側も望んでいない場合が多いのが現状である。また、人材不足も深刻で、当地域においては既に 65 歳以上の労働者も多く見られる状況であり、労働力の確保も今後ますます深刻化することが予想される。さらには、当市ではこれまで人口減少を補うべく、交流人口の拡大に取り組んできたため、幅広い業種で観光依存度が高く、コロナ禍の影響を広く受けている。こうした状況において、感染症対策や働き方改革・人材不足対策に有効とされる DX の推進、地域住民の需要を満たす新たな商品やサービスの提供、今後の地域を支える創業者や若手経営者、後継者の育成などそれぞれの業種に合せた支援を行う必要がある。

〔商 業〕

RESAS の年間商品販売額（推移）から大型店の出店や競争の激化により、消費の域外流出を食い止める効果が読み取れるが、当所景況調査では、大型商業施設においてはコロナ禍でのステイホーム効果により売り上げは増加しており、とりわけ観光需要に依存する小規模事業者は大手との競合を避けつつ地元需要を捉えなければならない。高齢化が進むなか、昔ながらの地元商品や商品知識など自社の強みを生かし、大手では提供できない商品、サービスの提供により、新たな顧客、販路を獲得することが課題である。

〔工 業〕

輪島市は輪島塗の産地として全国的に知名度が高く、ブランドイメージも確立されている。職人等の担い手不足については伝統的な技術・技能の保存、地域の特徴・個性を維持する観点からも重要であり、早急な対策を講じるべきであるが、他の漆器産地と比較すると、木地作りから塗、加飾などすべての工程を一貫して行える優位性があり、職人の数も他産地より多いことも強みである。また、天然素材を使用した伝統的なものづくりが盛んな当地は、SDGs の観点からも価値が高く、これらを活用した体験メニュー（商品）の造成や、宿泊・飲食サービス業等と連携を促し、百貨店に依存した販売体制から脱却し、収益構造の転換を図ることが課題である。

〔サービス業（主に観光関連）〕

平成 27 年には北陸新幹線金沢開業や当地を舞台とした連続テレビ小説（まれ）の放映による PR 効果等により、平成 26 年には 1,094 千人であった入込客数は 1,421 千人と前年比で約 30% 増加し、輪島塗の生産高や改装工事の受注高なども一時的ではあるが押し上げるなど経済波及効果がみられるため、人口減少が進む当市において観光振興は地域振興にとって最も重要な要素であることがわかる。観光振興と新型コロナウイルスとの共生の両立を図るべく、物理的な感染症防止対策の徹底や県内や隣県などを対象とし、ウイルスの拡散リスクを低減させた地域内観光（マイクロツーリズム）の推進、DX による密を徹底的に避ける新たな旅行商品、サービスの開発により実現することが課題となっている。

（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

向こう 10 年のうちに 65 歳以上人口が全体の過半数を占める超高齢化を迎え、人材の確保が益々困難になり、経営者の高齢化や生産人口の減少により小規模事業者が大幅に減少する時期が訪れるものと予測される。当市の小規模事業者の振興には強みである世界的な知名度を誇る伝統工芸・輪島塗や里山里海に育まれた新鮮な農水産品などの地域資源は不可欠であり、その担い手の確保が求められるため、小規模事業者数の維持こそが長期的な振興のあり方であると考えられる。

コロナ禍により密を避ける新しい生活様式が求められるなか、小規模事業者がこのような環境変化に対応し、収益改善・生産性向上を図ることが後継者や人材の確保につながると考え、当所では地域商社機能を強化し、商品開発や高付加価値化、販路開拓支援の充実を図るとともに、生産性向上や働き方改革、新たな販路の獲得に有効とされる DX の推進にも注力する。また、域内循環の促進、域外需要の取り込みを両立させるため、マイクロツーリズム等に対応した連携による旅行商品の開発やマッチング支援を行い、産業の活力を維持することにより地域に貢献したいと考える。

② 輪島市総合計画との連動性・整合性

第 2 次輪島市総合計画では、5 つの視点のうち「活力を生み出すまちづくり」において、漆器と観光の 2 分野において積極果敢な産業振興により他産業への効果の波及につなげるとともに、産業の担い手育成に努めることとしている。

具体的には、「ツーリズム振興」において、「輪島の食」の魅力発信や商店街等中心市街地の賑わい再生による回遊・滞在機能の強化、体験プログラム等で多様なニーズに応え、キャッシュレス環境整備など利便性向上、宿泊施設や飲食・物販店の連携強化などに取り組み、「活力に富む産業振興」では漆器産業の強化として積極果敢な販路開拓等に取り組むほか、商工業の振興では商店街の賑わいづくりや観光や他産業との連携、輪島塗や農水産品を活用した新たな輪島ブランドの確立、担い手の育成などに取り組んでいる。これらの取組の中心となるのは当地域を支える小規模事業者であり、当所でも小規模事業者への支援を通じて輪島市と連携し、推進しているところである。

本計画については、コロナ以前に策定されたものであり、ツーリズム振興をメインとした内容となっているが、現在策定中の後期 5 年計画については、DX 推進など時代背景を反映させるとともに、地元経済団体で策定した 30 年後のまちづくりビジョンに基づく要望等も行っており、本計画は輪島市との調整および連携により推進するものとする。

③ 商工会議所としての役割

地域へ新しい経営思想・ノウハウ、あるいは SDGs 等社会の価値観などの情報の紹介に努めるとともに、多様な人材交流が行われる機会創出を行い、次を主項目として取り組む。

（ア）地域の将来を担う新規創業者や若手後継者に対し、輪島市や地元金融機関等と連携した支援体制を拡充し、きめ細かな伴走支援を重点的に行う。

（イ）感染症の蔓延など環境変化に対応しつつ、空き家対策等地域の課題解決に積極的に取り組むために地域商社機能を強化し、需要分析など適切な情報提供と新商品・サービスの開発支援、販路開拓支援などにより新分野への挑戦を強力に後押しする。

（ウ）災害や感染症に強い地域経済を実現するため、マイクロツーリズムを見据えた地域資源を活用した商品・メニューの開発や地元事業者とのマッチング支援や、電子地域通貨の導入検討など地元消費を意識した経営分析や計画策定支援を行い、域内循環を促す。

(エ) 行政や金融機関、他の支援機関等とのネットワークを構築し、小規模事業者支援の総合窓口としての機能を果たす。

(オ) これらの課題の解決手段として、セミナーや個別指導により DX を推進し、地域の実情にあったビジネスモデルの構築につなげる。

(3) 経営発達支援事業の目標

①本事業の目標

(ア) 将来を担う創業者・若手後継者の育成

輪島市などの奥能登地域は、国内で最も人口減少と少子・高齢化が進む地域の一つであり、地域経済を活性化させることこそが、人口の維持、とりわけ UI ターン促進による労働生産人口の維持・確保への最良の手段である。とりわけ新規創業や若手後継者の存在はその源であり、中長期的視点に立った支援が重要である。

(イ) 長らく地域を支えてきた小規模事業者の収益改善

小規模事業者の事業継続やスムーズな事業承継を促すには、上記の人材育成に加え、中長期的な経営計画の策定による収益改善が何より重要な要素となる。

(ウ) 経営環境の変化に対応するための DX の推進

新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大により、人と人との接触を避ける「新しい生活様式」が広がり、ビジネス環境にも大きな変革を引き起こしている。事業の継続や成長を図るには DX への対応が不可欠とともに、DX の推進は人口減少による市場の縮小や労働力不足と言った地域の課題、経営課題を解決する手段としても有効であると期待される。

(エ) 上記により小規模事業者数の減少を食い止め、産業の活力を維持する

このように、新規創業数の増加や小規模事業者の収益性向上は地域の活力の源となるものであると考え、将来を担う人材の育成や販路開拓、新商品開発、経営計画の策定など小規模事業者に対する経営支援に DX を積極的に取り入れ、小規模事業者数の減少を食い止めることを本事業の目標とする。

②地域への裨益

輪島市総合戦略には輪島らしさ（強み）として、「世界に冠たる『輪島塗』のまち」、「『朝市』を拠点とする観光のまち」、「世界農業遺産『能登の里山里海』を育むまち」の三つの項目が掲げられている。とりわけ「輪島塗」と「朝市」を支えるのは地域の小規模事業者であり、輪島塗の伝統技術や朝市は利用保全の取組として世界農業遺産の構成資産となっている。また、小規模事業者や商店街は、地域の伝統芸能や街並み景観保全の担い手となっているケースが多く、地域の魅力向上にも大きく貢献していると考えられる。当所では、本計画に基づき、こうした地域の小規模事業者数の維持と変化する経営環境を乗り越えようと事業継続に取組む経営者を継続的に支援することが、地域に裨益する取組みであると考え。

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) 目標達成に向けた方針

(ア) 将来を担う創業者・若手後継者の育成

輪島市や市内金融機関、外部専門家と連携した「わじま創業ネットワーク」により創業者や創業後5年未満の経営者、若手後継者に対し、セミナーによる意識啓発や適切な情報提供、個別相談会など支援体制の強化を図り、中長期的に地域を支える意欲ある経営者を積極的に支援し、創業を促す。

(イ) 長らく地域を支えてきた小規模事業者の収益改善

古くから地域を支えてきた漆器製造業や食品製造業、商店街、宿泊・飲食サービス業等の収益改善に向けた計画策定や新たな取り組みを重点的支援し、廃業を抑止することで小規模事業者数の維持に努める。

(ウ) 経営環境の変化に対応するためのDXの推進

変化する経営環境や消費者ニーズ、とりわけコロナ禍により大きく落ち込む観光関連需要に回復の目途が立たない状況下において、域内、域外の新たな需要を捉え、収益構造を見直し収益改善を図ることが必要である。販路開拓や顧客管理（リピータ獲得）、業務効率化などに有効とされるDXを推進し、経営資源の分析、事業計画策定支援を実施することで収益改善、事業継続に結びつける。

(エ) 上記により小規模事業者数の維持に努める

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] 当所では四半期ごとに当所役員議員等113社を対象に景況調査を実施し、当所会員向けに発行する会報誌にて定期的に地域の景気動向を取り纏め発信している。また、全国の商工会議所が参加するLOBO調査（早期景気観測調査）に参加し、当所ホームページのトップページにリンクバナーを設置することにより全国規模のデータを公表している。

[課題] 一方で当地域に限定した経済動向の調査はなく分析も実施していない。そのため、改善策として、四半期ごとの景況調査の結果を当所会員に限らず当所ホームページ掲載により、広く管内小規模事業者へ情報提供するとともに、引き続き、日本商工会議所LOBO調査からフィードバックされるデータを公表する。また、地域経済分析システム「RESAS」等を活用した地域経済分析を実施する。

(2) 目標

	公表方法	現行	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	—	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	—	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（RESAS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、効果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、年に1回公表する。

〔調査項目〕 下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。

- ・「地域循環マップ・生産分析」何で稼いでいるか、生産しているかを分析
- ・「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

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、継続して行ってきた輪島市景況調査に調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、四半期ごと年4回の調査・分析を実施する。

〔調査手法〕 調査票を FAX 等で送付し、電話等で返信を促す。
経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析を行う。

〔調査対象〕 当所役員議員等管内事業者 113 者

〔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

(4) 調査結果の活用

- ・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〕 管内の食品製造業者を対象に地元の食材を使った新商品や試作品を募集し、当所が主催するイベント等の機会に対面式で試食アンケートを年2回実施している。

〔課題〕 一方で、商品改良や販路の獲得に結びついたなど成果は見られないため、消費者向けアンケートの調査項目を見直すとともに、首都圏などでテストマーケティングを実施し、販路の獲得や販売戦略の見直し、事業計画策定へつなげる。

(2) 目標

	現行	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試食アンケート 調査対象事業者数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
②首都圏テストマーケティング調査対象事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(3) 事業内容

①試食アンケート調査

引き続き、管内の小規模事業者の既存商品や新商品の開発、改良のため、9月と2月に開催される食をテーマとしたイベントにおいて特設ブースを設置し、経営指導員等が対面で試食アンケート調査を実施する。調査結果を分析し参加した事業者へフィードバックし、販路の獲得につなげる。

[調査方法] 毎年9月に開催される「わじま里山里海まつり」および2月開催の「輪島あえの風冬まつり・にぎわい大市」会場に設けた特設ブースにて展示・試食（試飲）を実施し、対面にてアンケート調査を行う。

○わじま里山里海まつり・ふぐまつり

漁獲量日本一の「輪島ふぐ」を使った特選グルメや輪島の農林水産物の販売に加え、体験コーナー、和太鼓演奏などの催しも多く行われる。

主催：わじま里山里海まつり実行委員会（輪島市）

共催：能登森林組合、JA おおぞら、JF いしかわ

出店者：17 社

来場者：5,000 人 ※2019 年実績



○輪島あえの風冬まつり・にぎわい大市

冬まつりウィークのフィナーレを飾る「食」をテーマにしたイベントで2日間にわたり開催される。冬の能登の味覚を七輪で満喫できる「炭火ブース」のほか、ステージイベントも用意される。

主催：輪島まちおこし連絡協議会（輪島商工会議所）

出店者：20 社

来場者：15,000 人（2 日間） ※2019 年実績



[調査対象] 地元の食材を使用した新商品の開発や既存商品の希望する管内事業者 2～3 者を公募等により選出する。

[調査項目] 客層、パッケージ・見た目、価格、分量、味など

[サンプル数] 来場者 50 人

[調査結果] 調査結果は経営指導員が外部専門家等と連携し個別に分析を行い、当該事業者へ直接説明をする形でフィードバックし、さらなる改良等を行う。

②首都圏におけるテストマーケティング

首都圏にある石川県のアンテナショップや当所と交流のある企業などにおいて、管内小規模事業者が開発した新商品等のテストマーケティングを行う。

- 石川県アンテナショップ「いしかわ百万石物語・江戸本店」
（住所：東京都中央区銀座 2-18TH 銀座ビル）
食品や工芸品など石川の特産品が 2 千点近く並ぶ東京・銀座
に石川県のアンテナショップで、地下 1 階にはイトイン
2 階には観光案内やイベントスペースも備えている。



〔調査方法〕 石川県アンテナショップ「いしかわ百万石物語江戸本店」などで数週間程度の期間を定め試験販売を行う。オフラインの来場者アンケート、オンラインの購入者アンケートを実施する。

〔調査項目〕〔サンプル数〕〔調査結果〕 上記①参照

〔調査対象〕 地元の食材を使用した商品、工芸品などの商品改良や新たな販路の獲得を希望する管内事業者 2～3 者を公募等により選出する。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状

〔現状〕 主に融資の申し込みや補助金申請の際に経営指導員等がそれぞれ決算書やヒアリング等により行っている。

〔課題〕 分析の内容や対象者は限定的で、分析方法も定まっていない点が課題である。管内の小規模事業者に対して広く経営分析の重要性を周知するとともに、統一的なフォーマットにより分析を行うことで一定の水準を確保する。また高度・専門的な知識が不足している場合があり、外部専門家等と連携するなど、改善した上で実施する。

（2）目標

	現行	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	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②経営分析事業者数	—	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者

（3）事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

セミナーの開催を通じて、経営分析によって自社の経営課題等を把握し、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、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の内容

〔対 象 者〕 セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い 20 者を選定

[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 3 期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

(非財務分析) 下記項目について、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

内部環境		外部環境
・商品、サービス	・技術、ノウハウ等知的財産	・商圏内の人口、人流
・仕入先、取引先	・デジタル化、IT 活用状況	・競合
・人材、組織	・事業計画の策定・運用状況	・業界動向

[分析手法] 経済産業省「ローカルベンチマーク」、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。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、該当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。
- ・分析結果は、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] 事業計画策定支援の大部分が、小規模事業者持続化補助金等の補助金申請時に限られており、計画に対する検証が行われていない現状であり、事業モデルや収益構造の転換につながるような支援は出来ていない。

[課題] 事業計画策定の意義や重要性の理解が十分に浸透していないため、セミナー開催方法を見直すなど、改善した上で実施する。

(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述べても、実質的な行動や意識変化を促せるわけではないため。「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、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。

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。

事業計画の策定前段階において DX に向けたセミナーを実施し、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 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
①DX推進セミナー開催回数	3 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
②事業計画策定セミナー開催回数	1 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
③事業計画策定事業者数	—	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者

(4) 事業内容

①DX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、また実際にDXに向けたITツールの導入やWEBサイト構築等の取り組みを推進していくために、セミナーを開催する。

[支援対象] 管内の小規模事業者並びに創業希望者

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

[参加者数] 各回10者

[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
・SNSを活用した情報発信方法
・会計システム、業務工程の見える化による業務効率化

また、セミナーを受講した事業者の中から取組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] 主にDX推進セミナー参加者

[募集方法] チラシを作成し、セミナー参加者へDM・巡回等で案内、ホームページで広く周知

[回 数] 1者あたり5回程度

[内 容] 各社のIT導入状況や経営課題に応じて設定する

[参加者数] 5者

②事業計画策定セミナー&個別相談会の開催

[支援対象] 経営分析を行った事業者並びに創業希望者を対象とする

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

[支援手法] 事業計画策定セミナー受講者に対し、経営指導員等が担当制で個別相談及び専門家派遣などにつなげ、確実に事業計画の策定に繋げていく。

[内 容] ・計画策定の必要性と活用できる施策
・自社の強みと経営戦略の策定

[参加者数] 10者

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] 計画策定後の実施支援については、事業者から依頼があった場合のみ実施しており、定期的な巡回訪問によるフォローアップは出来ていない。

〔課題〕事業計画策定支援を行った事業者に対し、個別に巡回計画を立て、定期的に巡回訪問を実施するなど改善を行う。

（２）支援に対する考え方

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等により、訪問回数を増やし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、フォローアップ頻度を設定する。

（３）目標

	現行	令和４年度	令和５年	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	—	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
頻度（延べ回数）	—	88 回	88 回	88 回	88 回	88 回
売上増加事業者数	—	7 者	7 者	8 者	9 者	10 者
売上高利益率 2%以上改善した事業者数	—	2 者	2 者	3 者	4 者	5 者

（４）事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が独自様式のフォローアップシートを用いて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、事業計画策定 20 者のうち 4 者は毎月 1 回、4 者は四半期に 1 回、残り 12 者は年 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。

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三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

〔現状〕現状は、漆器製造業や食品製造業に対し、各地商工会議所や石川県が主催する商談会等への案内など出展促進は行っているが、事前・事後のフォローが不十分で、参加者も少ない状況である。また、管内の小規模事業者においては経営者や従業員の高齢化等を理由に、IT などに対する苦手意識が高い状況で、漆器製造業を中心に補助金等を活用したホームページの開設率は高まっているが、それらを活用した新たな販路獲得には至ったケースは少ない。こうした中で苦手意識を払拭するため、SNS やオンライン会議システムなど身近なテーマのセミナーを開催しているが、出席者の中心は 30 代～50 代であり、IT を活用した販路開拓等の取組は進んでいるとは言えない。

〔課題〕コロナ禍で展示会・商談会の開催が難しくなっており、オンラインで開催されるケースが目立つようになってきた。リアルで開催される商談会等出展への支援を行うとともに、今後の販路開拓の取組には DX 推進が必要であるという理解を促す必要がある。また、管内にその担い手となる人材が不足している。

(2) 支援に対する考え方

各地商工会議所や石川県が開催する商談会・展示会等への出展について、リアル・オンラインともに伴走支援を行う。

また、DX 推進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 等による情報発信、EC サイトの利用等、IT 活用による販促・販路開拓等のセミナーの開催や相談対応を行うことで DX への理解を深めるとともに、導入にあたっては必要に応じてデジタル人材の不足を補うため副業人材の活用支援や専門家派遣等を行い、支援を行う。DX の推進及び支援にあたっては、当所が開設した特設サイト「輪島モール」やアフターコロナを見据えて準備を進めている神奈川県川崎市におけるアンテナショップ（リアル）を PR や情報収集に活用する。

(3) 目標

	現行	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商談会等出展支援事業者数	情報提供のみ	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
成約件数／者	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
②SNS 活用支援事業者数	セミナー開催のみ	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
③EC サイト利用支援事業者数	5 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
成約件数／者	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
④ネットショップ開設支援事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①商談会等出展支援（主に B to B）

現在は「かなざわマッチング商談会」や「メッセナゴヤ」など各地商工会議所が開催する展示会・商談会についての参加促進を行っているが、その成果を取り纏め、それぞれの小規模事業者にもマッチする催しの情報提供と参加促進を図り、参加事業者には商品やアプローチ方法など事前支援を行うとともに、開催後の商談支援など商談成立まで伴走型で支援を行う。

②SNS 活用支援（主に B to C）

小売業では、大型店に流れる地元需要を取り込むため、または、漆器製造業などでは遠方の顧客を取り込むために SNS を活用したタイムリーな情報発信を行えるよう、「友だち」「フォロアー」などの獲得や写真撮影など各種セミナーの開催およびセミナー参加者へのフォローアップなどを通じて支援を行う。

③EC サイト利用支援（主に B to B）

商工会議所・商工会が運営する商取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」の登録を促し、登録者には当所メールマガジン等にて随時「買いたい案件情報」を送信し、積極的に活用できるよう支援する。

④ネットショップ開設支援（主に B to C）

無料で始められる E コマースプラットフォーム等を利用し、自社ホームページにおけるネットショップの開設を行う事業者に対し、操作方法や商材の選択や商品撮影などセミナー開催や専門家派遣により継続した支援を実施する。また、比較的高級な工芸品やすぐに欲しい食品などネット

のみの販売が困難な商材については、当所アンテナショップなどリアル店舗と連動した販売展開を進めていく。

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

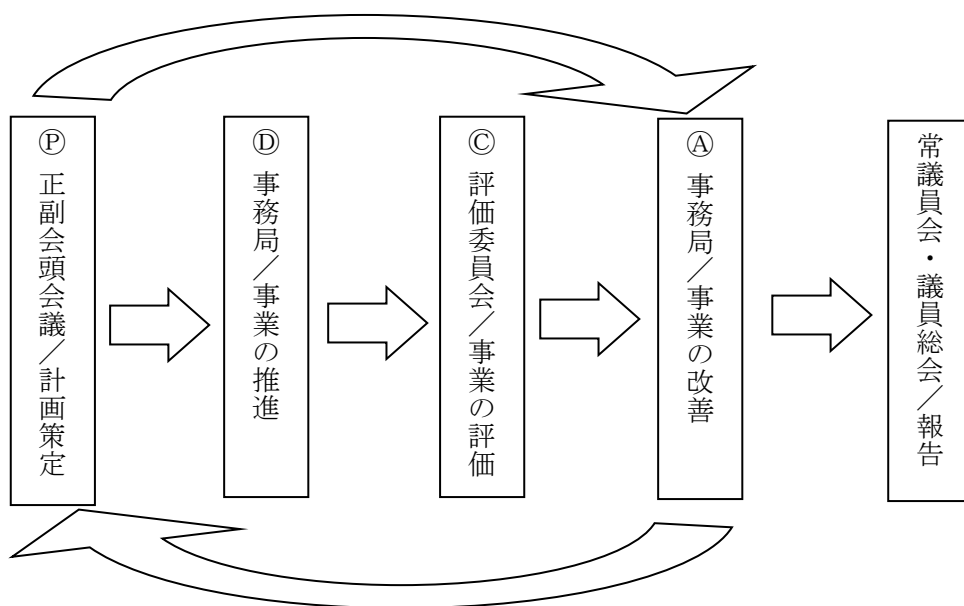
〔現状〕 行政を交えた評価委員会を年 1 回開催し報告することとしているが、当所役員を中心とした内部組織的な要素が強く、形骸化している。

〔課題〕 客観性の高い評価体制の構築が必要であり、外部有識者として中小企業診断士を招き、また行政担当には、市総合計画推進の視点から評価する形で事業を評価し改善が図れるよう見直す。

(2) 事業内容

・ 輪島市産業部漆器商工課、法定経営指導員、外部有識者として当所商工調停士として実績のある中小企業診断士や市内に支店のある 4 つの金融機関支店長等をメンバーとする「評価委員会」を年 1 回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

・ 当該評価委員会の評価結果は、正副会頭会議・常議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、当所ホームページへ掲載することにより、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。



10. 経営指導員の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕 ここ 10 年程で世代交代が進んだ当所では、職員全般に経験年数が浅く、指導実績が 10 年を超える経営指導員は 1 名のみで、小規模事業者に対する支援内容にも差がある状況である。簿記等の資格取得の推奨や職員研修会の実施、定期的な職員ミーティングによる情報共有などにより改善を図っている。

[課題] DX 推進など時代の変化に対応した新たな知識や支援スキルの向上を図り、職員ミーティングに加え、TOAS や他のクラウドサービスを活用した職員間の情報の共有化を進めることが課題である。

(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、石川県商工会議所連合会・石川県商工会連合会が主催する経営支援能力向上セミナー等に、計画的に経営指導員等を派遣する。

[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）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

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

オンライン経営指導の方法

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番に講師を務め、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引き出し術に至るまで、定期的なミーティングを月1回以上開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④データベース化

TOAS 導入により、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随時・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で、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)

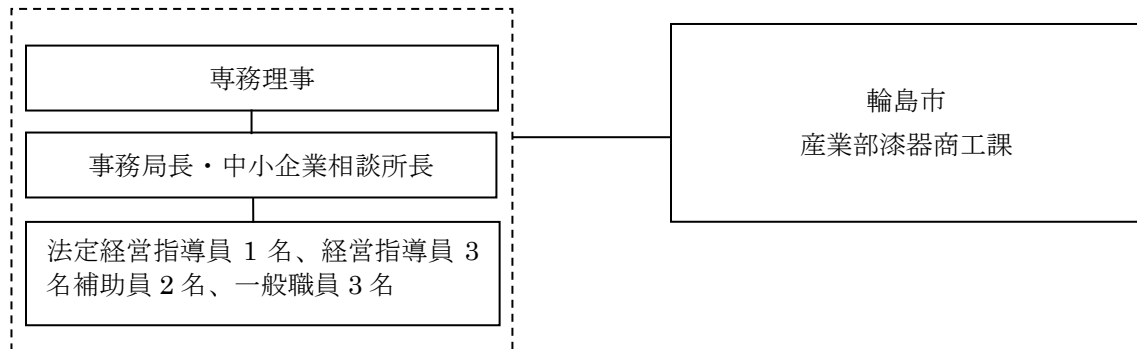
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和 3 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)

本事業は、専務理事管理の下、事務局長・中小企業相談所長を中心に法定経営指導員 1 人、経営指導員 3 名、補助員 2 人及び一般職員 3 人の計 10 人で業務遂行にあたる。実施にあたっては、輪島市の協力や助言を仰ぎ、計画の目標達成を目指す。



(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 本口 健太郎
連絡先 輪島商工会議所 TEL:0768-22-7777

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・実施にかかる指導及び助言、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

〒928-0001
石川県輪島市河井町 20 部 1 番地 1
輪島商工会議所
TEL : 0768-22-7777 / FAX : 0768-22-7707
E-mail : 1960wajimacci@gmail.com

② 関係市町村

〒928-8525
石川県輪島市二ツ屋町 2 字 29 番地
輪島市産業部漆器商工課
TEL : 0768-23-1147
E-mail : shoukou@city.wajima.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	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
1. 専門家謝金	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
2. セミナー開催費	600	600	600	600	600
3. 会議費	100	100	100	100	100
4. 広告費	300	300	300	300	300
5. 展示会等参加費	300	300	300	300	300
6. 資質向上研修	100	100	100	100	100

(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、市補助金、事業受託費等

(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 並びに法人にあっては、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	