令和 6 年度 経営発達支援計画評価会議報告書

能登町商工会

能登町商工会において策定した「経営発達支援計画」に基づき、令和6年度に実施した事業の実施内容及びその 評価について、以下のとおり報告します。

評価基準は

A:目標を達成することができた。(100%以上)

B:目標を概ね達成することができた。(70%~99%)

C:目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%~69%)

D:目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)

E:目標を全く達成できなかった。(0% 未実施)

- I. 経営発達支援事業
- 1. 地域の経済活動調査に関すること

(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。

(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。

経営発達支援計画の内容及び実施期間	実施内容	評価内容
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)	① 地域の経済動向分析の公表回数	① A
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	目標:1回/年 実績:1回/年	
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	能登町の経済動向レポートを作成するにあたり、主に「地域経済分析シ	
「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	ステム(RESAS)」を活用し情報を収集し公表した。	
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	② 景気動向分析の公表回数	② E
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	目標:1回/年 実績:0回/年	
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	令和6年度能登半島地震の影響により実施しなかった。	
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。

2. 需要動向調査に関すること

(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に提供しているものの、十分な成果が得られていない。

(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。

経営発達支援計画の内容及び実施期間	実施内容	評価内容
【調査手法】	① 事業計画書策定支援事業者に対する調査件数	① A
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	目標:3件/年 実績:6件/年	
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 ② 6次産業化に取り組む事業者に対する調査件数 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。 目標:1件/年 実績:1件/年 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

③ 巡回時による各種情報提供件数

目標:40件/年 実績:35件/年

(3) B

② A

・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

・月刊商工会、J-net21 などの専門誌からの事例や業界情報

・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

3. 経営状況の分析に関する事業

(現狀)

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きていることに加え、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ている。

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。

(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。

(事業内容)

経営発達支援計画の内容及び実施期間	実施内容	評価内容
①経営分析を行う事業者の発掘	① 記帳指導先に対する経営分析事業者数	① A
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	目標:12者/年 実績:18者/年)	
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		
<i>V</i> ∨ <i>°</i> ∘		
②経営分析の内容	②巡回・窓口指導による経営分析事業者数	② A
【対象者】記帳指導先、巡回・窓口での相談者	目標:15者/年 実績:17者/年)	
【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. 事業計画策定支援に関すること

(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充分に理解されていない為か参加者が少ない。

(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ため、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。

経営発達支援計画の内容及び実施期間	年実施内容	評価内容
①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の開催	① DX推進セミナー開催	① A
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	目標:1回/年 実績:1回/年	
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、	Canvaビジネス活用講習会	
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I		
T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】 1 5 者程度		
②事業計画策定セミナーの開催	② 事業計画策定セミナー開催	2 E
【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	目標:1回/年 実績:0回/年	
【募集方法】チラシ・商工会HP		
【講師】中小企業診断士	③ 事業計画策定事業者数	③ A
【回数】1回	目標:15者/年 実績:97者/年	
【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	補助金申請 94 者	

後の目標ビジョン、行動計画等	創業塾参加者3者	
【参加者数】 1 5 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。		

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(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、一部定期的に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り、これらを改善した上で実施する。

(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。

経営発達支援計画の内容及び実施期間	年実施内容	評価内容
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	① フォローアップ対象事業者数	① A
に1回のフォローアップとする。	目標:15者/年 実績:20者/年	
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。	② フォローアップ頻度 (延回数)	② A
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	目標:50回/年 実績:57回/年	
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

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(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。

(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。

(#*/ 147)		
経営発達支援計画の内容及び実施期間	実施内容	評価内容
①かなざわマッチング商談会参加事業 (BtoB)	① 商談会参加事業者数·商談成立数	① B
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	目標:商談者数2者/年・商談成立数6者/年	
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	実績:商談者数3者/年・商談成立数3者/年	
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。	かなざわマッチング商談会への参加は無かったが、能登町商工会出向宣	
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	伝助成事業補助金等も活用し3者が商談会や販路開拓等に取り組んだ。	
に行っていく。		

②自社HPによるネットショップ開設 (BtoC)	② ネットショップ開設者数	2 E
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	目標:2者/年 実績:0者/年	
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、	対象事業者なし。	
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。		

- 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
- 1. 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

(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。

経営発達支援計画の内容及び実施期間	実施内容	評価内容
①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	① 評価会議を開催する	① A
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	目標:1回/年 実績:1回/年	
推進状況について評価、見直しを行う。	評価会議は書面での開催とした。	
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	内容は本会のHPへ掲載した。	
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。		

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

| 経営発達支援計画の内容及び実施期間

(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。

実施内容

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。

(取組内容)

底百元定人该市画*/FJ 存入 0 天池 州 同	大心 1石	tı lmi. 1√ □ .
①外部講習会等の積極的活用	① セミナー、講習会への参加	① A
【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。	実績:県連主催セミナー及び中小機構経営指導員向け小規模事業者 支援研修への職員派遣 県連主催セミナー等多数職員を派遣した。	
【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</dxに向けたit・デジタル化の取組>		

評価内容

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OIT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、展示会情報

② OJTの実施

経営指導員と補助員・記帳指導職員がチームを組み、巡回指導や窓口 相談を活用したOITを実施し、組織全体で支援能力の向上を図った。

③ 商工会職員の資格取得

目標:資格の取得 実績:1件 中小企業診断士 1

④ 職員間の定期ミーティングの開催

目標:定期ミーティングの開催 実績:毎月1回

目標:支援内容のデータベース化 実績:通年

定期ミーティングの他、支援企業の課題等について随時情報交換を行った。

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 (kintone) を利用し、組織全体で活用した。

2 A

③ A

(4) A

(5) A