

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>七尾商工会議所（法人番号1220005005203）</p>
<p>実施期間</p>	<p>平成30年4月1日～平成35年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>七尾商工会議所管内小規模事業者の持続的発展実現のため、次の5項目を経営発達支援計画の目標として支援を行う。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 競争力の強い小規模事業者の輩出 2. 需要創造型の小規模事業者の育成 3. 雇用機会の維持 4. 環境変化に強い小規模事業者の育成 5. 地域経済の活性化
<p>事業内容</p>	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 <ul style="list-style-type: none"> ・七尾商工会議所管内「景況・業況動向調査」（拡充事業） ・国、県等の金融経済に関する公表資料の活用（新規事業） 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 <ul style="list-style-type: none"> ・経営状況分析セミナー参加者及びセミナーに参加できなかった相談者に対する経営状況分析と同分析完了までの個別指導（新規事業） 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 <ul style="list-style-type: none"> ・経営指導員及び専門家並びに経営支援機関と連携した個別指導（新規事業） 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 <ul style="list-style-type: none"> ・経営指導員の定期的巡回等による遂行状況の把握と継続指導（新規事業） 5. 需要動向調査に関すること【指針③】 <ul style="list-style-type: none"> ・需要動向に関する調査 <ol style="list-style-type: none"> ① 個社店舗内での消費者ニーズ調査（新規事業） ② 催事会場での消費者ニーズ調査（新規事業） 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 <ul style="list-style-type: none"> ・商談会・展示会を活用した販路開拓支援（新規事業） ・催事を活用した新規顧客獲得支援（新規事業） ・小規模事業者Webサイト開設による販路開拓支援（新規事業） <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 産官学連携による地域資源を活用した商品開発・販路開拓 2. 七尾港クルーズ客船誘致による活性化 3. スマートフォン活用位置情報サービスの提供による伝統行事の活性化 4. モントレージャズフェスティバルイン能登による活性化 <p>III. 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</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること 3. 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
<p>連絡先</p>	<p>窓 口 七尾商工会議所なお経営支援センター 住 所 〒926-8642 石川県七尾市三島町70番地の1 電 話 0767-54-8888 FAX 0767-54-8811 URL https://www.nanao-cci.or.jp/ E-mail office@nanao-cci.or.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【七尾市の現状と課題】

1. 七尾市の位置・地勢

石川県七尾市は、能登半島の中央に位置し、天然の良港として栄えてきた七尾港を海の玄関口として、古代から能登における政治・経済・文化の中心地として発展してきた。

平成16年10月の旧七尾市、田鶴浜町、中島町、能登島町の1市3町の合併に伴い、人口61,871人の新七尾市が誕生。

面積は318.32k㎡、七尾南湾に臨む七尾港周辺に市街地が展開し、北は穴水町、西は志賀町、南は中能登町及び富山県氷見市と接している。

2. 七尾市の特長

公共施設、病院、金融機関、教育・文化施設、大規模店舗が集中するなど、能登の中心都市にふさわしい機能を備え、快適で利便性の高いまちづくりが進められてきた。

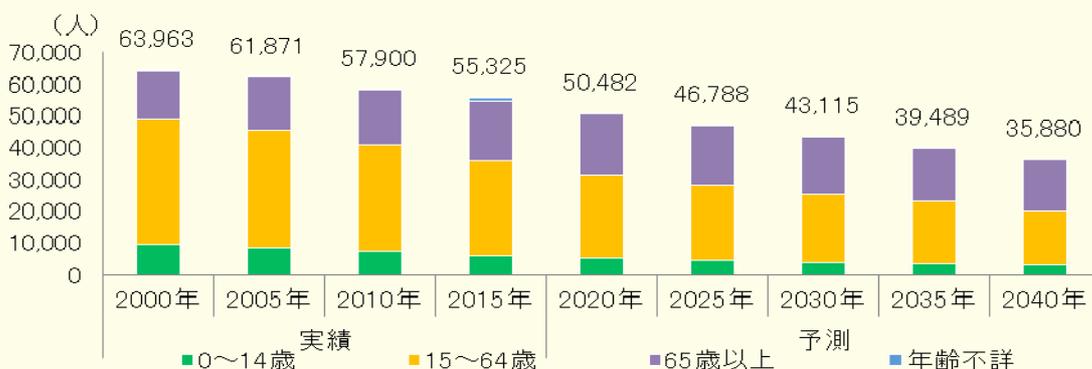
また、自然と共生することで保たれてきた里山里海の景観や連綿と受け継がれてきた伝統文化・技術、祭礼、生物の多様性など世界農業遺産に認定された能登の豊かな生活が色濃く残っている。

3. 人口減少・少子高齢化の進行

年齢構成別の人口推移をみると、少子高齢化が急速に進行している。七尾市総合計画では、平成30年の人口を52,000人と設定。目標年次の平成40年には更なる減少が予想される中で、雇用機会の創出に向けた産業振興や創業支援をはじめ、二地域居住やU・J・Iターンの移住促進など、総合的な雇用・人口対策が求められている。



七尾市の人口推移



【2015年】

総面積(km ²)	318	平均年齢(歳)	50.9	昼夜間人口比率(%)	108.6
-----------------------	-----	---------	------	------------	-------

人口密度(人/km ²)	173.8
--------------------------	-------

※昼夜間人口比率のみ2010年時点

出典：「GD Freak！」

4. 七尾市経済を取り巻く動向

(1) 地域資源を活かした特色ある産業の存在と経済活力の低下

七尾市には、和倉温泉をはじめ、豊かな自然、海や山の幸、伝統的な祭りなどの「観光資源」、七尾仏壇や田鶴浜建具をはじめとする長い歴史に培われた「産業資源」、魅力ある「農林水産資源」など、多くの「地域資源」に恵まれ、これらを活かした産業が地域に根づいている。

一方、近年は郊外型商業施設の立地や人口減少、交通環境の変化に伴う購買力の流出により商圈縮小が進む中、市街地では特に人口減少が激しく、空き店舗の増加による商店街の空洞化に歯止めが掛からないばかりか、事業所数・担い手の減少も相まって「経済活力の低下」が深刻化している。

(2) 交通インフラの充実と産業の活性化

能登空港の開港に始まり、東海北陸自動車道、平成27年の能越自動車道七尾氷見道路の全線開通、同年の北陸新幹線の金沢駅開業など、「交通インフラ」が飛躍的に充実した。

七尾市総合計画では、この機会を捉えて交流人口の拡大や雇用創出など、企業と行政が一体となった産業活性化の取り組みが重要とし、今後は交流人口の拡大・多様化による地域活力の創出、更には産業経済への波及を促すため、海上交通の拠点として栄えた七尾港の利用促進に向けたクルーズ客船誘致ほか、観光・商業施設との回遊性向上による賑わい創出や新商品・サービス開発による地域外の販路拡大支援など、「交通ネットワーク活用による事業機会創出」に向けた展開が期待されている。

(3) 自然・歴史・文化資源の活用と連携

七尾市には、世界農業遺産・能登の里山里海、ユネスコ無形文化遺産・青柏祭の曳山行事などの世界に誇れる「観光資源」や歴史的価値の高い能登国分寺跡、日本五大山城の七尾城跡などの史跡、水墨画の最高峰と評される松林図屏風を描いた画聖・長谷川等伯生誕の地ならではの足跡など、有形無形の「文化財」が数多く存在するほか、本場以外で唯一、名称使用許諾を得て開催されるモンテレージャズフェスティバルイン能登など、様々な「芸術・文化」に触れられる環境が整っている。

今後は、これら地域資源の魅力を総合的に発揮させ、地域活力の創出に繋げる取り組みが求められるところであり、商工会議所が各構成団体の有機的連携の推進役として果たす役割は大きい。

【七尾市商工業の現状と課題】

1. 主な業種の動向

七尾市商工業の業種別事業所構成比は、経済センサス基礎調査によると、平成26年時点で卸売業・小売業26.2%。次いで、宿泊業・飲食サービス業14.4%、製造業10.5%と続き、上位3業種で51.1%を占める。市内経済に対する影響が大きいこれら3業種の動向から現状と課題の一端が窺われる。

(1) 卸売業・小売業

年間販売額の推移は卸売業、小売業ともに減少傾向にあり、データで見る七尾市の姿から、平成6年から平成26年までの20年間の減少率は、卸売業が約▲44%、小売業が約▲23%と大きく落ち込み、事業所数でも卸売業が約▲32%、小売業が約▲38%と落ち込むなど、「商業の衰退」が顕著に現れた。

(2) 宿泊業・飲食サービス業

市内でこの業種の中核をなす和倉温泉の動向を見ると、宿泊者数は、平成14年の約116万人以降減少傾向が続いたが、平成27年は北陸新幹線の金沢駅開業効果もあり約89万5千人まで回復。旅館数は横ばいだが、従業員数は大きく減少しており、時代の変遷とともに多様化する顧客のニーズに対応するためのサービスの充実、景観・インフラ整備など、「特色を活かす」努力が求められている。

(3) 製造業

製造出荷額は、データで見る七尾市の姿によると、平成12年以降減少傾向が続いたが、平成19年にいったん回復をみた後、再び大きく落ち込み、平成19年から平成26年の減少率は約▲25%。事業所数、従業者数の推移も同様の傾向を示しており、同時期の減少率は事業所数で約▲28%、従業員数で約▲17%と「製造業全体の規模縮小」が顕著になった。

2. 事業所数の減少と推移

七尾地域（管内）の事業所数は、平成26年現在2,824事業所で、平成8年との比較で減少率は約▲26%。小規模事業所は同年現在1,932事業所で、直近5年間だけでも減少率は約▲10%だった。このことから規模の大小を問わず「事業所数の減少が深刻な社会問題」になっており、地域活力低下への懸念から、事業所の持続的発展に向けた地域ぐるみの支援が求められている。

事業所数の推移（平成16年10月に1市3町が合併）

	平成8年	平成13年	平成18年	平成21年	平成24年	平成26年	平成26年対8年
七尾市全体	4,815	4,285	3,858	3,931	3,661	3,516	▲27 %
七尾地域	3,810	3,383	3,050	3,136	2,940	2,824	▲25.9%
田鶴浜地域	361	321	284	277	247	232	▲35.7%
中島地域	416	390	357	345	317	313	▲24.8%
能登島地域	228	191	167	173	157	147	▲35.5%

出典：事業所・企業統計調査、経済センサス調査

管内小規模事業所数の推移

	平成21年	平成24年	平成26年	平成26年対21年
七尾地域小規模事業所	2,142	2,023	1,932	▲9.8

出典：平成28年度版七尾市統計書（加工）

【管内の小規模事業者の経営課題】

七尾商工会議所では、管内の小規模事業者の経営課題を把握することを目的に、平成29年5月から9月にかけてアンケート調査を実施した。調査方法は、事業所訪問によるヒアリングほか、郵送による回答方式。回答数は512件。主な課題を整理すると以下のとおり。

1. 販路拡大、計画的経営への支援が必要な事業所半数以上

「販路拡大」に関連する売り上げ・顧客・受注の減少、新規顧客・販路開拓を経営上の課題として挙げた事業者は全体の約55%（重複回答は15%）を占めた。次いで「人材の確保・育成」に関する社員・従業員の確保難が続き、売上・人材を課題に挙げる傾向を示した。

最も多く挙げられた「販路拡大」を課題とする事業者においては、経営状況分析や計画的な経営が行われていないなど経営体質に問題がみられ、その改善のために経営課題の把握と事業計画に基づいた計画的経営への誘導、かつ需要を見据えた経営までの一貫した支援や新たな販路、需要開拓に向けた支援が求められる。

2. 事業承継問題の顕在化と創業による経済活力創出への期待

後継者問題に関するアンケートから「廃業予定者の割合」が約 21%で、その内の約 75%が企業年齢 20 年以上であった。更には廃業予定者を除き、「後継者が決定していない」事業所が 50%弱を占めるなど、これらの廃業に伴う地域内の雇用の受け皿、経済活動の急激な縮小が予想され、「事業承継」対策が地域経済にとって大きな課題となっている。

他方、地域振興に関する質問では、「創業支援事業に期待」する意見が 16%強の割合で寄せられるなど、起業を契機にした多様な人材による経済活力の創出が期待されている。

3. 経営努力が及ばない領域で地域ぐるみの支援が必要

人口減少や地域経済の低迷を発端として市場縮小が続く中、「商圈人口減少」の割合が約 43%、次いで「同業者との競合」が約 33%、「取引先減少・廃業」が約 32%と上位 3 位に挙げられたほか、地域活力や商店街の衰退、購買力の他地域への流出などの要因が連鎖し、経営環境の悪化が進んだ。

人口動態の面からも、この傾向は今後数十年続くことが明らかであり、経営資源に制約のある小規模事業者の経営努力が及ばない領域での負のスパイラルに対応するために、経営支援機関が有する各々の強み発揮と連携による経営支援や活性化へ向けた「地域ぐるみ」の取り組みが肝要である。

【七尾商工会議所の経営支援における課題と対応】

1. 当所の経営支援における課題

当所は従来、地域に密着した身近な経営相談機関としての対応を主体に経営支援を行ってきた。反面で「専門分野の相談への対応力」は十分でなく、とりわけ近年の重要な経営課題である需要開拓や事業計画書の作成支援、事業承継問題への対応など、小規模事業者の「持続的発展に向けた分野での支援力強化」が求められており、職員の資質・技術向上とともに専門支援機関との連携を通じた指導体制強化による相談者のビジネスモデルの再構築支援に資する体制整備が喫緊の課題となっていた。

2. 課題克服に向けた体制整備と支援力向上への対応

(1) 地域ぐるみの支援体制の整備

前述の課題克服のために当所は平成 29 年度、地域ぐるみの経営支援拠点として七尾市、石川県産業創出支援機構、日本政策金融公庫金沢支店との連携による「七尾商工会議所ななお経営支援センター」を開設した。

同時に「石川県よろず支援拠点能登サテライト」の当所内への移転の機会を得て、よろず支援拠点の知見活用による専門性の高い支援体制が整備されたほか、同じく行政や金融機関など四者の連携のもとで、平成 26 年に創業支援を目的に立ち上げた「ななお創業応援カルテット」の支援による創業者に対する創業後の支援強化を方針に掲げ、創業間もない事業者の事業継続を支援することとした。

(2) 経営指導員の支援力向上への取組

一方、相談事業者の目標達成に繋げるまでの伴走型支援を担う「経営指導員の支援力」向上については、その課題解決のために「専門家の指導現場に同行・同席」することにより、現場での対応力や実践的な経営指導力を身につける機会を拡充するとともに、職員教育と課題・情報の「データベース化」を通じて、相談事業者の経営課題に的確に応じられるよう資質向上に向けて不断の努力を重ね、経営指導員を中心として職員全体の支援力向上に取り組む。

【小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方】

前述の「管内の小規模事業者の経営課題」及び「七尾商工会議所の経営支援における課題と対応」を踏まえ、当所の「小規模事業者の中長期的な振興のあり方」を以下のように位置づけ、目的達成のために行政等の経営支援機関との連携を図りながら、地域ぐるみで経営発達支援事業を展開する。

1. 小規模事業者と一体で目指す10年後の七尾市経済のビジョン

地域経済や雇用を支えてきた小規模事業者の持続的発展実現のために、経営状況分析から販路開拓までの一貫支援、かつ最大の経営課題である販路開拓に対して、個社に特化して新たな需要創造に向けた支援を行うとともに地域の事業所数維持と多様な人材が能力を発揮できる機会創出の観点から、事業承継及び創業後の支援強化を図るなど、小規模事業者と商工会議所が一体で10年後においても地域の人々が生き生きと働くことのできる「雇用機会が維持」された七尾市経済の実現を目指す。

2. 地域ぐるみの経営支援体制を基盤とした10年の支援・振興のあり方

七尾商工会議所ななお経営支援センターが、石川県よろず支援拠点能登サテライト、ななお創業応援カルテットほか、行政や金融機関等の経営支援機関、専門家との連携による小規模事業者支援の中核となって、各々の機関の強みを発揮した地域ぐるみの経営支援を展開するとともに、OJT等による経営指導員の支援力向上や課題・情報の共有化推進により、多様な経営課題に専門性をもって対応しうる相談体制を基盤として、小規模事業者が「持続的に経営」を行えるよう支援する。

3. 地域経済の活性化に向けた10年の取組

地域に根ざした事業活動を行い、地域経済の重要な担い手となっている小規模事業者が、変化し続ける厳しい経営環境下において存続し続けられるよう、七尾市が有する地域資源・産業資源を活かした経済活力創出の取り組みや交通インフラの充実に伴う交流人口の拡大・多様化による経済波及を促すなど、地域の経済環境と密接な関連性を有する小規模事業者が拠って立つところの「地域経済の活性化」を推し進める。

【経営発達支援計画の目標】

上記の七尾商工会議所管内における「小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方」を踏まえ、その持続的発展実現のため、「経営発達支援計画の目標」を以下のように設定する。

1. 競争力の強い小規模事業者の輩出

管内事業所数の約7割を占め、地域経済の極めて重要な担い手である小規模事業者に対し、事業計画に基づく計画的経営への転換を促し、「競争力の強い小規模事業者を輩出」することを目標とする。

2. 需要創造型の小規模事業者の育成

新規顧客・取引先の獲得、販路拡大における個社支援の徹底により、商品力・販売力・開発力等の強化を促し、創意工夫で顧客の「需要を創造できる小規模事業者を育成」することを目標とする。

3. 雇用機会の維持

小規模事業者の持続的発展に向けた支援や既存事業者の事業承継、創業者の事業継続支援を総合的に行うことで事業所数の減少鈍化を実現し、「地域の雇用機会を維持」することを目標とする。

4. 環境変化に強い小規模事業者の育成

小規模事業者の経営課題解決に向けて、各々の支援機関の強みを活かした支援を連携して行うことで、経営資源の制約から解放された「環境変化に強い小規模事業者を育成」することを目標とする。

5. 地域経済の活性化

多様な地域資源の有効活用と交流人口の拡大を捉えた事業機会創出の相乗効果により、需要創造と経済循環が促され、小規模事業者が拠って立つ「地域経済が活性化」することを目標とする。

【目標達成のための取組方針】

以上5項目の「経営発達支援計画の目標」達成に向け、七尾商工会議所は、次の「取組方針」に基づき各事業を実施する。

1. 経営状況分析から販路開拓に至る一貫した支援

競争力の強い事業者を輩出するため、小規模事業者個々が有する経営資源の強みを活かした経営を支援し、伴走型体制で経営状況分析による競争力の源泉となる分野の見極めから、需要・経済動向を見据えた事業計画の策定支援と計画実施に際しての経営戦略に踏み込んだ支援、そして潜在的な顧客層に向けた市場調査に基づく販路開拓・需要開拓に至るまでの一貫した経営支援を行う。

2. 個社に特化した販路開拓・需要創造の支援

売上拡大で重要となる販路開拓・需要創造を効果的に支援するため、顧客・取引先事情に応じた需要・市場動向調査をはじめ、B to BやB to Cなどの事業領域を踏まえた支援を行うほか、展示会・商談会における成約率向上のための個別資料の作成、Webサイトの開設支援によるIT活用促進など、個社に特化した経営支援を行う。

3. 事業承継及び創業後の手厚い支援で雇用機会維持

地域経済で最大課題の一つとなっている事業所数の減少に伴う雇用機会減少の悪循環からの脱却を果たすため、専門家・支援機関との連携により、既存事業者の後継者問題の実態に即した事業承継支援を行うとともに、創業支援事業により産み出された創業者に対する創業後の経営支援を手厚くし、これら事業者の事業継続により地域の人々の雇用機会が維持された地域づくりを行う。

4. 地域ぐるみの連携で環境変化への支援力強化

環境変化を乗り越え、持続的発展を目指す小規模事業者の経営支援にあたり、当所の特長であるなお経営支援センターを中核とした支援機関の連携による事業計画の作成・実施支援から販路開拓に至る支援力を高めるため、情報のデータベース化や支援目標、経営課題の共有化の推進など、各々が有する情報・支援技術の連携強化を図り、地域ぐるみで環境変化に強い小規模事業者の育成を行う。

5. 地域資源の有効活用と交流人口の拡大を捉えた地域経済の活性化

特色ある地場産業の育成にあたり、ブランド展開に向けて地域ぐるみで新商品開発や販路開拓支援を行うほか、交流人口拡大の流れを持続的させつつ、拡大効果を市内経済への波及させるために港湾機能や世界に誇れる観光イベントなどの地域資源の有効活用と観光・商業施設との回遊性を高めることで賑わいを創出するなど多様な地域資源を活かした事業機会創出による地域経済の活性化を行う。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (平成30年4月1日～平成35年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

現在、中小企業及び小規模事業者に対し、定期的に日本商工会議所「L O B O 調査」及び石川県商工会議所連合会「景況・業況動向調査」を実施し、調査結果は当所会報誌に掲載し提供しているが、独自調査や経営計画策定等の基礎資料に活用できる情報の調査・分析は行っていない。特に、小規模事業者の経営実態及び管内・地域の経済動向の把握が不十分であった。

【改善に向けた取組】

小規模事業者に的確な指導を行うため、小規模事業者の経営実態及び管内・地域の経済動向を調査分析し、事業計画策定支援の際に基礎・参考資料として活用できるようにするとともに必要とする先に提供する。

【実施内容】

(1) 七尾商工会議所管内「景況・業況動向調査」(拡充事業)

四半期に一度、中小企業・小規模事業者の景況・業況調査を実施し、地域内の景気動向及び業況判断並びに採算、資金繰り等の経営課題ほか、設備投資、価格動向などの調査を行ってきたが、経営発達支援事業を実施するにあたり、調査対象として小規模事業者数を拡充する。

調査対象：管内小規模事業者 180 社 (内訳：製造業 35 社、建設業 27 社、小売業 30 社、卸売業 22 社、サービス業 66 社/宿泊業、飲食サービス業等)

調査項目：景況感、売上高、売上単価、資金繰り、採算性、雇用状況、経営課題

調査時期：6月、9月、12月、3月 (年4回)

調査方法：ファクシミリ及び巡回・窓口におけるヒアリング調査

成果活用：景況・業況動向調査結果は、事業計画の策定に際して売上や設備投資、雇用等の目標設定に活用。また、結果は当所の会報及びホームページに掲載するとともに巡回や窓口での相談時に提供

目 標：

項 目	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
調査回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
会報及びHPでの公表	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
巡回・窓口相談時での提供	未実施	随時	随時	随時	随時	随時

(2) 国・県等の金融経済に関する公表資料の活用 (新規事業)

石川県及び北陸 3 県を中心とした地域外への事業展開及び販路開拓を踏まえた事業計画の策定並びに実施支援を行ううえで必要となる経済状況や景気・金融動向等の調査・分析を目的に行う。

①石川県の金融経済の動向・情勢

調査対象：日本銀行金沢支店「石川県金融経済クォーターリー」
(北陸3県の県別金融経済動向を日本銀行の各支店が四半期ごとに取りまとめて公表)

調査項目：実態経済（個人消費、住宅投資、設備投資、公共投資、生産、雇用、所得、物価）
金融（預金、貸出）

調査時期：5月、8月、11月、2月（年4回）

調査方法：日本銀行金沢支店のホームページから情報を収集するとともに定期的に中小企業診断士等の専門家を交えて分析

成果活用：金融経済の動向・情勢の調査結果は、事業計画策定に際して売上や設備投資、雇用等の目標設定に活用。結果は当所の会報及びホームページに掲載するとともに巡回や窓口での相談時に調査結果を提供

目 標：

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
調査回数	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
会報及びHPでの公表	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
巡回・窓口相談時での提供	未実施	随時	随時	随時	随時	随時

②石川県の経済情勢

調査対象：北陸財務局「石川県内経済情勢」

(北陸3県の経済情勢及び石川県内の経済動向を四半期ごとに取りまとめて公表)

調査項目：個人消費、設備投資、住宅建設、公共事業、生産、企業収益、企業の景況感、雇用情勢、金融機関貸出金、企業倒産、消費者物価

調査時期：4月、7月、10月、1月（年4回）

調査方法：北陸財務局のホームページから情報を収集するとともに定期的に中小企業診断士等の専門家を交えて分析

成果活用：経済情勢の調査結果は、事業計画策定に際して売上や設備投資、雇用等の目標設定に活用。結果は当所の会報及びホームページに掲載するとともに巡回や窓口での相談時に調査結果を提供

目 標：

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
調査回数	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
会報及びHPでの公表	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
巡回・窓口相談時での提供	未実施	随時	随時	随時	随時	随時

③北陸3県の経済情勢

調査対象：北陸財務局「管内経済情勢報告」

(北陸3県の経済指標の継続的な分析を行い、景気の現状と先行きを分析して公表)

調査項目：個人消費、生産活動、雇用情勢、設備投資、企業収益、企業の景況感、住宅建設、公共事業、金融機関の貸出金、企業倒産、消費者物価

調査時期：4月、7月、10月、1月（年4回）

調査方法：北陸財務局のホームページから情報を収集するとともに定期的に中小企業診断士等の専門家を交えて分析

成果活用：北陸 3 県の経済情勢の調査結果は、事業計画の策定に際して売上や設備投資、雇用等の目標設定に活用。結果は当所の会報及びホームページに掲載するとともに巡回や窓口での相談時に調査結果を提供

目 標：

項 目	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
会報及びHPでの公表	未実施	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
巡回・窓口相談時での提供	未実施	随時	随時	随時	随時	随時

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【現状と課題】

小規模事業者にありがちな勘と経験に頼る経営は、その事業者の考えをダイレクトに発揮できる一方で多くの問題点をはらんでおり、経営状況分析・市場調査等に基づく客観的な経営の検討や日々の業務改善を行うことなく、経験をもとにして突き進む事例が少なからず見受けられる。

また、繁忙期や雑務に追われることで、資金管理さえもできなくなる危険性が生じるほか、現状に対する理解が浅い場合には、誤った意思決定を行う可能性が高いが、多くの小規模事業者において客観的経営に対する認識が低く、必要な経営状況分析が行われてこなかった。

【改善に向けた取組】

小規模事業者が意思決定を的確、かつ速やかに行うためには、その前提として小規模事業者が置かれている経営の現状・実態を理解することが必要であり、そのために市場構造の変化、競合企業の有無などの外部環境から、自社が保有する技術・ノウハウ、財務状況などの内部要因までの様々な要素の把握ほか、小規模事業者の経営状況分析の推進に資する支援を行う。

【実施内容】（新規事業）

財務分析は、小規模事業者の内部環境を把握するうえで最も基本的指標であり、経営計画を検討する際にも財務状況が基礎になる。非財務分析は技術力や販売力、経営者の人脈や保有する工場の生産能力や市場動向、顧客トレンドなど、財務諸表に表れない経営資源を把握する重要な指標となる。

また、経営状況分析（財務分析・非財務分析）結果は、小規模事業者の経営を正しく認識するための重要な判断材料となるため、経営状況分析により小規模事業者の企業価値向上の取り組みを促す。

支 援 対 象：小規模事業者（経営改善）

実 施 方 法：経営状況分析に対する指導や重要性に関する啓発のための「（仮称）経営状況分析セミナー」を開催し、セミナー受講者に個別相談の形で経営状況分析が完了するまで支援する。なお、高度な分野については専門家の協力を得て経営状況分析を支援する。また、経営状況分析セミナーに参加できなかった小規模事業者からの相談が想定されるため、経営指導員や専門家による個別相談の機会を設け、新規の相談者に対してもセミナー出席者と同様の形で経営状況分析が完了するまで支援する。

実 施 時 期：⑦経営指導員による個別相談 随時

①専門家派遣制度による個別指導 随時

収 集 項 目：⑦財務分析／収益性、安全性、生産性、成長性

①非財務分析／SWOT分析（自社の強み・弱み・機会・脅威）、市場動向調査、顧客トレンド分析

分析方法：比較貸借対照表、比較損益計算書、比較キャッシュフロー計算書、SWOT分析表等
支援ツール：中小企業基盤整備機構「経営自己診断システム」

成果活用：経営状況分析から小規模事業者の強みと市場動向や顧客ニーズを踏まえた経営方針・事業目標を設定し、事業計画策定の基礎資料として活用

目 標：

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
経営状況分析セミナー開催数	未実施	1	1	1	1	1
セミナー参加事業者数	未実施	15	15	15	20	20
個別相談での対応事業者数	未実施	5	10	10	10	10
経営状況分析件数合計	未実施	20	25	25	30	30

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

既述の当所が実施した「管内の小規模事業者の経営課題」を把握するためのアンケート調査結果によると、経営課題として最も多く挙げられた「販路拡大」を課題とする事業者においては、計画的な経営が行われていないなどの経営体質に問題があることから、その改善のために経営課題の把握と事業計画に基づいた「計画的経営」への支援が求められている。

一方、当所の小規模事業者支援に対する事業計画の策定支援においては、経営戦略に踏み込んだ事業計画の策定支援面が手薄であり、経営発達支援事業の意義の組織的共有や本事業に重きをおいた経営支援が行われてこなかった。

【改善に向けた取組】

今後の事業計画の策定支援においては、小規模事業者の需要を見据えた経営戦略に踏み込んだ計画的な経営を支援するために売上げや利益拡大、かつ潜在的な需要の掘り起こしに資する「ビジネスプラン策定」への誘導を行うとともに「個社の販路開拓」に向けた伴走型支援を行う。

【実施内容】（新規事業）

経営状況分析から「小規模事業者の強み」を見出し、強みと「市場動向や顧客トレンド」を踏まえて「経営方針・事業目標」を設定する。そして、その達成に向けた「事業計画策定の指導・助言」を行うとともに計画の整合性だけでなく、売上増の工夫を踏まえた支援を行う。

事業承継が必要な小規模事業者に対しては、後継者育成や相続税対策などの事業承継手段について、その実現可能性を検証したうえで組織全体の磨き上げを行いながら、企業価値を高める具体的な目標を設定し、自己管理可能な事業計画策定を支援する。

また、事業計画策定を支援する小規模事業者の内、創業を目指す事業者に対しては、経営力、販路開拓、情報収集力の強化に重点を置いた具体的な目標を設定し、自己管理可能な計画策定を支援する。

支援対象：前述の「経営状況分析を実施」した小規模事業者

実施方法：経営指導員が支援事業者と相談しながら、経営状況分析を踏まえ事業計画策定支援を行い、経営課題に応じて専門家を派遣する。

（計画策定例）事業概要（沿革）、財務内容、市場動向や顧客トレンド、提供商品・サービスの強み、経営方針、目標数値、実施スケジュール、予算等

⑦経営指導員による個別指導

①専門家派遣制度（国ミラサポ、石川県企業ドック制度※）による個別指導

⑦経営支援機関と連携した個別指導

※石川県企業ドック制度は、中小企業・小規模事業者の経営悪化の未然防止を目的とし、経営が健全なうちに企業診断等の支援として外部専門家を派遣する制度

- ・事業計画を策定しながら事業承継を検討している個社に対して専門家を派遣する。石川県よろず支援拠点、石川県事業引継ぎ支援センターと連携し、利害関係がない第三者が指導・助言することで事業承継を円滑に遂行する。(事業承継対象者含む)
- ・創業するための事業計画策定支援を希望する相談者には、ななお創業応援カルテットが創業塾、創業セミナーへの受講を促しながら、円滑な開業支援を行うとともに経営者としての資質向上を支援する(新規開業者含む)

目 標：

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定事業者数	未実施	15	15	17	20	20
うち事業承継計画策定事業者数	未実施	2	2	3	4	4
うち創業計画策定事業者数	3	3	3	3	3	3

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

事業計画の実施段階において、計画の進め方に対する迷いや課題解決の困難さ等の理由により、策定した事業計画が遂行されないことや実施が滞ることが想定されるため、定期的な進捗確認や遅延理由となっている課題の解決支援などの「継続的支援」を徹底できるか否かが課題になるが、実施段階における支援が十分に行われてこなかった。

【改善に向けた取組】

策定した事業計画に従って行われる事業実施が肝要であることから、支援対象事業者に対して定期的な巡回を行うなど、常に事業の「実施状況を確認」するとともに啓発に努め、実施度合いに応じて必要な支援を伴走型で行う。

【実施内容】(新規事業)

支 援 対 象：「事業計画策定」を行った全ての小規模事業者

実 施 手 法：経営指導員が、事業計画の実施状況や実現度合いを定期的にモニタリングする。なお、実施状況や実現度合いに大きな差異がある場合には、原因を分析し対策を講じるなど、計画見直しと軌道修正を行う。

また、経営課題に応じて専門家を派遣するほか、継続的なフォローアップを行う。さらに、資金調達等が必要な場合は、経営支援機関と連携した金融支援や国・県・市の施策活用を検討する。

⑦経営指導員による個別指導

①専門家派遣制度(国ミラサポ、石川県企業ドック制度)による個別指導

⑦経営支援機関と連携した個別指導

- ・事業承継対象者で、計画実施中に課題が生じた支援事業者に対して、専門家を再派遣する。石川県よろず支援拠点、石川県事業引継ぎ支援センターと再連携し、利害関係がない第三者が指導・助言することで事業承継を円滑に遂行する。
- ・創業間もなく課題が生じた支援事業者に対して、七尾創業応援カルテットや支援機関と再連携し、円滑な創業後のフォローを遂行する。

実施頻度：基本的な個社の定期フォローアップは、原則四半期に1回とする。ただし、経営の実状、実施状況・実現度合いに応じて、支援頻度を上げるなど柔軟に対応する。

目 標：

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
フォローアップ延べ回数	未実施	60	60	68	80	80
うち事業承継計画策定事業者 フォローアップ延べ回数	未実施	8	8	12	16	16
うち創業計画策定事業者 フォローアップ延べ回数	12	12	12	12	12	12

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

管内の小規模事業者は、自社に関する需要動向や消費者ニーズに関心があっても、多くは情報収集やトレンドを把握する術を知らない、あるいは取り組んでいないためにマーケティング等の経営戦略に基づかない経営を行っている。

また、既述の「七尾市経済を取り巻く動向」のとおり、交通インフラ充実による本地域への日帰り観光等の交流エリア拡大に伴う需要動向変化への対応が求められる中、当所の支援においても需要動向調査や情報提供、商品開発、販路開拓支援面の取り組みが十分でなく、個社に対する「消費者ニーズ調査支援」を通じた販売戦略等の分野での貢献ができていなかった。

【今後の取組】

小規模事業者の取扱商品・サービス等に対する需要動向の把握によって、マーケティング戦略立案に活用するために個社の「消費者ニーズ調査」を実施し、商品開発・改善や販路開拓に必要な情報の収集・整理・分析を行う。併せて、分析結果の提供を通じて、小規模事業者のマーケティング戦略の立案を支援するとともに、需要動向や需要予測を踏まえた事業展開に対する関心を喚起し、計画的経営への誘導を図る。

【実施内容】

(1) 需要動向に関する調査

① 個社店舗内での消費者ニーズ調査（新規事業）

目 的：小規模事業者にとり、地域の主要な顧客となる地域内消費者の需要開拓、他エリアからの流入消費者の需要開拓は喫緊の課題であり、より消費者目線に立った顧客ニーズの把握に資することを目的に行う個社店舗内での「アンケート調査」を支援する。

内 容：小規模事業者の店舗内で行うアンケート調査

調 査 項 目：⑦性別、年齢、来店者居住地、味、パッケージ、デザイン、購買意思の有無等を基本に小規模事業者と相談のうえ必要事項を追加

(例) 食品小売業者の来店者に対して行う場合、アンケート項目は、性別、年齢層、居住地、品揃え、店舗の雰囲気、利用しやすさ、接客態度ほか自由回答
(アンケート調査にて課題発掘、改善計画に役立てる) サンプル数 100 人

①店舗の活性化や顧客満足度の向上に役立てるための店舗の利用実態や来店客の評価、商品購入者の購入実態、店頭における販促品の認知度や訴求力を高める。

調査方法：店舗出入口や店内で来店客に調査員（当該事業者）が行うアンケート及びヒアリング
整理分析：当該事業所がエクセル集計（必要に応じて、当所 Google フォーム活用）し、グラフ作成。なお、当該事業所によるエクセル集計が難しい場合は、当所が代行

対象：事業計画策定を支援した事業者のうち、地域内の新たな販路開拓または新商品・サービスの開発に取り組む小規模事業者

成果活用：分析結果を当該事業者に情報提供し、事業計画策定や新商品開発、既存商品の改良、新たなサービスの提供、販路開拓に繋げる。

目標：

項目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
個社支援数	未実施	5	5	5	5	5

②催事会場での消費者ニーズ調査（新規事業）

目的：小規模事業者にとり、現在の商圈外の新規顧客獲得は重要であることから、県内外で開催される催事に出店し、より消費者目線に立った顧客ニーズの把握を目的に行う催事会場での「アンケート調査」を支援する。

内容：県内外で開催される催事にブース出店し、ブース内・会場で行うアンケート調査

(例) 県内：青柏祭「でか山」 毎年5月 入込客数 120,000 人(平成 29 年)

県外：丸亀お城まつり 毎年5月 入込客数 270,000 人(平成 29 年)

調査項目：⑦性別、年齢、価格、量、パッケージ、デザイン、味、購買意思の有無、来店者居住地等を基本に小規模事業者と相談のうえ必要事項を追加

(例) 食品製造業者等が新商品を開発した場合、アンケート項目は、性別、年齢層、居住地、味、パッケージ、購入意思の有無、希望購入単価ほか自由回答
(新商品に対する評価を把握し、販売計画に役立てる) サンプル数 100 人

①販売エリア拡大や顧客満足度の向上に役立てるための既存商品に対する評価、新商品に対する評価、商新商品の価格設定

調査方法：ブース内で、来店客に調査員（当該事業者）が行うアンケート及びヒアリング

整理分析：当該事業所がエクセル集計（必要に応じて、当所 Google フォーム活用）し、グラフ作成。なお、当該事業所によるエクセル集計が難しい場合は、当所が代行

対象：事業計画策定を支援した事業者の内、地域外の新たな販路開拓または新商品開発に取り組む小規模事業者

成果活用：分析結果を当該事業者に情報提供し、事業計画の策定や新商品開発、既存商品の改良、新たなサービスの提供、販路の開拓に繋げる。

目標：

項目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
個社支援数	未実施	3	3	3	3	3

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(1) 商談会・展示会を活用した販路開拓支援（新規事業）

【現状と課題】

優れた商品・技術を生産、保有する小規模事業者は少なからず存在するものの経営資源の乏しさから自社単独の対応では十分な販路開拓ができない事例が多く見受けられるが、小規模事業者の事業継続を図るうえで乗り越えるべき重大な経営課題である企業間取引の開拓に寄与するための支援が十分に行われてこなかった。

【改善に向けた取組】

小規模事業者の企業間の販路開拓に寄与するために、企業向けの「商談会・展示会」や「催事」への出展を促すほか、新規取引先の開拓かつ商談成約を目的としてノウハウ面の提供から出展後の支援に至るまでの一貫した支援を行う。

【対象者】

企業向けに自社及び商品認知度・訴求力の向上、引き合い増加を目指す小規模事業者（B to B）

【実施内容及び時期】

① かなざわマッチング商談会（商談会、例年 8 月）

主催：金沢商工会議所（参考）2017 年度 参加企業 238 社

② しんきんビジネスフェア北陸ビジネス街道（展示会、例年 10 月）

主催：一般社団法人北陸地区信用金庫協会（参考）2016 年度 参加企業 329 社

【実施方法】

- ① 個別相談を重ね、経営指導員が小規模事業者に対して商談会・展示会の出展意欲の向上を図る。
- ② 経営指導員と小規模事業者が相談し、出展目的・目標を明確にしたうえで、成約率が向上する商談記録シートの記載方法、簡易提案書、パンフレット、ブース運営・雰囲気づくりやプレゼンテーション等の事前準備、商談会・展示会で獲得した見込客との早期の接触準備と体制整備を行う。
- ③ 専門的な知識が必要な場合には、外部専門家を派遣するために「国ミラサポ」、「県企業ドック」と連携する。
- ④ 出展後支援として、「商談記録シート」のフォロー実施を促す。製品カタログ、見積もり、サンプル提供、商談相手ごとの質問に答える形での礼状メール等を支援し、商談成立に繋げる。

【成果の活用】

商談技術の向上を支援することで、成立件数の増加に結びつける。参加者から得られた情報や商品・サービスに対する改善要望は、以後の新商品開発や販路開拓先選定の基礎資料として活用する。

【目 標】

① かなざわマッチング商談会（※昨年の全体成約数をもとに算出）

項 目	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
出展事業者数	未実施	2	2	3	3	3
商談件数	未実施	4	4	4	6	6
成約事業者数	未実施	1	1	1	2	2

②しんきんビジネスフェア北陸ビジネス街道（※昨年の全体成約数をもとに算出）

項 目	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
出展事業者数	未実施	3	3	3	3	3
商談件数	未実施	20	20	20	20	20
成約事業者数	未実施	2	2	2	2	2

（２）催事を活用した新規顧客獲得支援（新規事業）

【現状と課題】

人口減少と商圈人口の減少が同時進行する中、既存顧客への販売促進や需要開拓の取り組みだけでは、売上の先細りが懸念される。この課題解決のためには、新規顧客の獲得が必須の要因となるが、多くの小規模事業者において、消費者向けの取扱商品・製品やサービス等に対する認知度向上を図るための需要開拓・販路開拓の取り組みが行われていないことが課題となっている。

【改善に向けた取組】

小規模事業者の新たな需要開拓に寄与することを目的として、催事への出店を促すとともに出展する小規模事業者に対しては、小規模事業者及び取扱商品・製品やサービス等に対する認知度を高めるためのノウハウ面の支援や需要動向調査の支援を通じて、その需要拡大を一貫して支援する。

【対象者】

一般消費者向けに商品・製品やサービス等の新たな需要開拓に繋げたい小規模事業者（B to C）

【実施内容及び時期】

①県内催事を活用したブース出店

（例）青柏祭

：ユネスコ無形文化遺産に登録された七尾市の青柏祭の曳山行事（山・鉦・屋台行事）
毎年 5 月開催、入込客数 120,000 人（平成 29 年）

モントレージャズフェスティバルイン能登

：米国モントレージャズフェスティバルの名称を本場以外で唯一、使用許諾を得て開催されるジャズフェスティバル。毎年 7 月開催、集客数 3,200 人（平成 29 年）

七尾港クルーズ客船入港イベント

：クルーズ客船が七尾港に入港した際に行う入港歓迎イベント。不定期（平成 29 年：
にっぽん丸入港～5 月・350 人、飛鳥Ⅱ入港～8 月・800 人）

②県外催事を活用したブース出店

（例）丸亀お城まつり

：七尾市と親善都市関係にある香川県丸亀市で開催される丸亀市最大のイベント。
毎年 5 月、入込客数 270,000 人（平成 29 年）

【実施方法】

①個別相談を重ねながら、経営指導員が小規模事業者に対して催事出店の意欲向上を図る。

②経営指導員と小規模事業者が相談し、出店目的・目標を明確にしたうえで、パンフレット作成支援、ブース運営における役割分担、自社ブースの雰囲気づくり等の事前準備を行う。また、商品の販売訴求力を高める陳列方法やポップ作成方法についても支援を行う。

- ③前記事項について、専門的な知識が必要な場合には、外部専門家を派遣する「国ミラサポ」、
「県企業ドック」と連携する。
- ④前述の需用動向調査(催事会場での消費者ニーズ調査)の実施と調査結果を活用した新商品開発、
既存商品の改良、新たなサービスの提供、販路開拓に繋げる。

【成果の活用】

新規顧客獲得のみではなく、広告宣伝ツール(パンフレット・実店舗で使えるクーポン券など)
を活用することで自社ブランド向上に役立てる。また、前述の需用動向調査(催事会場での消費
者ニーズ調査)で得たリストを活用したDM発送等を通じてリピート客の開拓が望める。

【目 標】

①県内催事ブース出店

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
催事(回数)	未実施	2	2	2	2	3
ブース出店事業者数	未実施	2	4	4	5	6
出店後売上増事業者数	未実施	2	2	3	3	4

②県外催事ブース出店

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
催事(回数)	未実施	1	1	2	2	2
ブース出店事業者数	未実施	1	1	2	2	3
出店後売上増事業者数	未実施	1	1	2	2	3

(3) 小規模事業者Webサイト開設による販路開拓支援(新規事業)

【現状と課題】

企業が、新規取引先とコンタクトを取る場合や消費者が初めての店舗を選択する場合、事前にホーム
ページで必要事項を確認するが、その際に詳細な商品・サービスの記載があれば、顧客は安心して
問合せ・来店が可能となる。逆にホームページがない場合には、顧客は店舗の選定を不安に感じる一
方、競合店が充実したホームページを開設している場合には顧客を奪われる可能性が高い。

また、小規模事業者は発信する情報に定まりがなく、また技術的にもWeb開設・更新などの管理
が難しいと考え、開設に至らないことが多いが、この分野における支援が十分でなかった。

【改善に向けた取組】

管内小規模事業者のWeb活用実態を踏まえ、新規顧客の獲得手段としての取り組みはもとより、
競合他社への顧客流出を防ぎ、売上減少を防止するためにも、小規模事業者の「インターネット上での
情報開示」を支援することで、小規模事業者の認知度・訴求力を高めるとともに信頼度と認知度向上
を通じて、ビジネスチャンスの創出と販路拡大、安定的な売上拡大に貢献する。

【対象者】

- ①観光客の来店者数を増やしたい事業者(BtoC)
・想定される業種：小売業・飲食業・宿泊業・娯楽業

②自社の製作する商品の販路を拡大したい事業者（B to C）

- ・想定される業種：製造業（土産物として提供できる商品を持つ事業者・新商品を開発した事業者）

【実施内容】

インターネットを活用した情報発信支援

スマートフォンの普及により、一般顧客の情報入手はインターネットが主流となったため、ホームページやSNSでの情報発信は、事業者にとって必要不可欠になっている。

そこで、支援事業者にとって効果が高いと思われる情報発信ツールの選定及び整備、効果的な情報発信方法など、「セミナーや講習会」の開催、「専門家派遣」の活用により、個社のターゲットへ向けた「効果的な情報発信」ができるよう支援するとともに商品サービスの認知度向上、販売機会の増加を図り、支援事業者の売上増へ繋げる。

【実施方法】

- ①事業者向けに、IT（ツール）活用セミナーを開催し、基礎知識の習得を促す。
- ②簡易ホームページ構築ツール（BORNSITE）の導入・活用支援
BORNSITE 活用事業所には、七尾商工会議所サブドメインを提供。ドメイン、サーバーの管理を七尾商工会議所事務局が担うことで、小規模事業者の事務作業を軽減
※BORNSITE は、七尾商工会議所が活用している簡易ホームページ構築ツール、オプションとして、ショッピングカート・システム実装可
- ③ショッピングカート活用事業者については、専門家派遣を活用し支援事業者に応じたECサイト活用支援を行う。サイト構築から、運用時の商品管理、サイト管理、顧客サポート、売上管理を想定
- ④定期的にアクセス解析ツール（Google アナリティクス等）を活用し、支援事業者に応じたIT活用を検討
- ⑤基本的な個社の定期フォローアップは、四半期に1回とする。ただし、遂行状況・実現度合いに応じて、支援頻度を上げるなど柔軟に対応する。また、経営課題に応じて、専門家派遣を再度活用し、発信内容・アプローチ先などを見直して実施

【実施時期】

- ①経営指導員による個別相談 随時
- ②専門家派遣制度による個別指導 随時

【成果の活用】

自社サイト運営後、（自社の製作する商品の販路を拡大したい事業者等が）ネット売上を増加させるため、大型ECサイト（楽天市場、Yahoo!ショッピング、ニッポンセレクト.com 等）の出店に向けた支援に活用する。

【目 標】

項 目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
IT活用セミナー開催数	未実施	1	1	1	1	1
IT活用セミナー受講者数	未実施	15	15	15	15	15

項目	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
新規 Web 開設事業者数	未実施	10	10	10	10	10
開設後売上増事業者数	未実施	3	3	3	3	3

II. 地域経済の活性化に資する取組

当所は、七尾市が平成 20 年 5 月に設立した「七尾鹿島経済交流促進協議会」に参画し、地域経済の活性化に資するための方向性や目的を構成団体と共有するとともに相互の連携を基に活動を行っている。

本協議会は、七尾市及び隣接する中能登町の自治体並びに各々に所在する経済団体（七尾市、七尾商工会議所、能登鹿北商工会、中能登町、中能登町商工会、能登繊維振興協会）から構成されており、その活動目的が「交流事業」、「販路開拓支援」、「マッチング支援」、「地域資源の活用支援」であることから、当所が地域経済の活性化事業を実施する際のプラットフォーム機能を有している。

以上を踏まえ、当所は本計画の実施にあたり、小規模事業者が経営の活動基盤とする地域経済の活性化に資するため、以下の 4 事業を七尾市の特色を活かし、かつ有効に活性化を推進する主力事業と位置づけ、地域経済の活性化事業を展開する。

【事業】

(1) 産官学連携による地域資源を活用した商品開発・販路開拓

取組概要：能登珪藻土資源を有効活用するため、七尾商工会議所、珠洲商工会議所の珪藻土関連企業 13 社等で能登珪藻土研究会を組織し、石川県工業試験場、公益財団法人 石川県産業創出支援機構、金沢美術工芸大学との連携による能登珪藻土ピッツァ窯「Dogama K3」の商品化以後、首都圏を中心とした展示会出展を重ね、平成 25 年度＝11 窯、平成 26 年度＝18 窯、平成 27 年度＝10 窯、平成 28 年度＝8 窯の販売実績がある。今後も、珪藻土ピッツァ窯の販路拡大を目標にすると同時に、次なる珪藻土資源を活用した商品化を模索する（現在、3D プリンターを活用し、実証実験中）。なお、珪藻土ピッツァ窯の納品先は県外が多く、加えて付加価値も高い。能登珪藻土のメディア掲載回数も増加し、能登珪藻土の知名度向上につながったことで、地域経済に寄与している。

実施内容：⑦首都圏を中心とした展示会への出展による能登珪藻土ピッツァ窯「Dogama K3」の販路開拓（1 窯セット＝約 60 万円）

⑧3D プリンターを活用した珪藻土商品の開発

実施時期：年数回（適宜）

構成団体：珠洲商工会議所、石川県工業試験場、石川県産業創出支援機構、金沢美術工芸大学

(2) 七尾港クルーズ客船誘致による活性化

取組概要：天然の良港七尾港の有効活用による地域経済の活性化を目的として、七尾港整備・振興促進協議会、七尾港おもてなし委員会を中心に客船誘致に取り組んでいる。

（例）平成 29 年 8 月、飛鳥Ⅱが七尾大田埠頭に入港。乗客約 800 人が下船し、七尾港を拠点にバス約 30 台を活用した観光ツアー開催。和倉温泉や輪島温泉への能登めぐりツアーに 450 人が参加。観光業を中心とした地域経済に寄与

実施内容：⑦観光・物流において関連地域を一体に捉えた観光ルート提案と立寄施設における受入体制の整備

④自治体と民間の連携によるクルーズ客船の誘致活動

⑤自治体と民間の連携による入港歓迎イベント

実施時期：年数回（適宜）

構成団体：七尾港整備・振興促進協議会、七尾市、七尾港おもてなし委員会

（３）スマートフォン活用位置情報サービスの提供による伝統行事の活性化

取組概要：ユネスコ無形文化遺産に登録された、山・鉾・屋台行事の一つでもある青柏祭の曳山行事の「でか山」は毎年10万人を超える観光客で賑わっている。今後は、観光客向けのアプリ開発や位置情報サービスを充実し、商店街の活性化に繋げる。

実施内容：運行経路をスマートフォンにより提供する位置情報サービスを提供（観光客が「でか山」の位置が簡単に把握できるサービスの提供）

実施時期：年数回（適宜）

構成団体：七尾市観光協会、青柏祭でか山保存会

（４）モントレージャズフェスティバルイン能登による活性化

取組概要：世界3大ジャズフェスティバルの一つ、米国カリフォルニア州モントレージャズフェスティバルの名称を本場以外で唯一、使用許諾を得て開催されるジャズフェスティバル。七尾港に隣接した七尾マリンパークで連続開催しており、全国各地から毎年3,000人以上が来場しており、音楽を通じて地域経済の発展に繋げるとともに、小規模事業者と連携して、オリジナルグッズの開発等による活性化の機会を創出する。

実施内容：⑦プロフェッショナル及びアマチュアによるジャズフェスティバル

⑧出店による商品PR

⑨JR七尾鉄道部（モントレージャズ号）、のと鉄道と連携した集客と鉄道利用促進による活性化

⑩街中商店との連携による回遊性向上

実施時期：毎年7月最終土曜日

構成団体：モントレージャズフェスティバルイン能登開催理事会

III. 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. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

【連携のあり方】

経営発達支援事業を円滑に遂行するうえで、当所の支援力向上や需要動向ほか各種経営支援に必要な情報交換と収集を目的として、行政や金融機関等との連携を強化し、各々の機関が有する経営支援ノウハウの交換により互いの支援力の向上に資する。

（１）石川県商工労働部経営支援課

経営改善普及事業、県中小企業再生・事業転換支援プログラム、県企業ドック制度（専門家派遣）、県創業支援プログラム、県制度金融などの県施策を小規模事業者に提供することで経営支援を効果的に行うほか、幅広く情報共有することで県施策への反映を実現する。

・中小企業相談所長等会議 年1回

(2) 七尾市産業部産業振興課

ななお経営支援センター事業、ななお創業応援カルテット事業を基盤として、本計画の推進や支援を必要とする事業者の掘り起こしを図るとともに制度資金融資ほかの七尾市の経済施策を適切に小規模事業者を提供することで経営支援を効果的に行うほか、経営課題の解決に必要な施策の提言・要望を通じて、小規模事業者の持続的発展環境を整える。

- ・ななお経営支援センター連絡会議 月1回
- ・ななお創業応援カルテット連絡会議 月1回

(3) 地元金融機関

管内小規模事業者の景況や融資姿勢、資金需要等に関する情報共有を通じて、業種・事業所の経営課題を抽出するなど、連携して小規模事業者の経営支援に努めるとともに本計画による経営支援を必要とする事業者の掘り起こしに共同してあたる。

- ・七尾市制度融資審査会 週1回
- ・七尾市制度融資委員会 年1回

(4) 石川県産業創出支援機構

よろず支援拠点能登サテライトとの一体的な事業推進をはじめ、販路開拓支援事業、いしかわ次世代産業創造ファンド事業、石川県事業引継ぎ支援センター事業等を中心として、同支援機構の事業・施策を情報提供するとともに、これら事業や専門家の活用により小規模事業者からの多種多様な経営相談に的確に対応する。

- ・よろず支援拠点能登サテライト連絡会議 週1回

【成果の活用】

行政等の経営支援機関との連携強化により、管内小規模事業者支援の中核機関としての機能が高まり、各々の強みを発揮した地域ぐるみの経営支援を通じて、専門性に基づく多様な経営課題への対応、小規模事業者の持続的発展に向けて、より充実した支援環境が整う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状と課題】

経営指導員等の資質向上に関しては、経営指導員を中心として、主に石川県商工会議所連合会や日本商工会議所等の研修受講をもって資質向上の機会としてきたが、経営環境の変化に伴い高度化・専門化する経営課題や中小企業施策の変化に応えうる経営支援能力の向上が課題となっている。

また、個々の経営指導員が有する支援ノウハウや経営状況等に関する情報が、組織内で十分に共有されてこなかったことや一般職員を含めた総合的な支援体制がとられてこなかった。

【今後の取組】

厳しい経営環境に直面する小規模事業者支援に関する法律の制定・改正及び新たな施策に対応しうる支援能力向上のため、専門家との同行によるOJTやベテラン職員によるノウハウ継承、Web研修等の受講による自己啓発の機会を通じて、一般職員を含めた支援能力向上を図るとともに、支援ノウハウや経営情報等を組織内で共有する環境を整え、本事業の趣旨である事業計画に基づく経営の推進や販路・需要開拓などの専門的経営支援を伴走型で円滑に執行できるよう資質向上を図る。

【実施内容】

(1) 経営指導員等の支援力向上の取組

- ① 専門家との同席・同行を通じたOJTによる実践的支援能力の向上

よろず支援拠点能登サテライトのコーディネーターや専門家派遣事業を積極的に活用すると

ともに経営支援現場への経営指導員の同席・同行を通じて、研修では身につけにくい実践的な事業計画策定や販路開拓に至る経営発達支援に関する支援ノウハウを習得させ、高度化・専門化する経営課題に求められる支援能力の向上を図る。

②ベテラン職員と経験の浅い職員の組合せによるノウハウの継承

経験豊富なベテラン職員と経験の浅い職員の同席・組合せによる経営支援体制をとり、現場において助言内容などの支援ノウハウの継承を促し、支援能力向上と標準化を図るほか、属人化しがちな経験・知識・情報を組織として共有することで支援能力の底上げを図る。

③セミナーやWeb研修等の受講による新たな施策・ノウハウの習得

一般職員を含め、外部研修（中小企業大学校、日本商工会議所、石川県商工会議所連合会）や当所のセミナーに参加させるほか、日本商工会議所のWeb研修を受講させるなど、新たな施策や支援技術に対応する機会を持ち、本事業の実施に求められる専門知識の習得に努める。

（２）支援ノウハウ等の共有体制の構築

①情報交換会・報告会によるノウハウ・情報の共有及び提案能力の育成

経営指導員による「情報交換会（週1回）」及び全職員による「報告会・学習会（月1回）」において、支援事例・内容や経営情報、受講研修内容等に関する発表及び支援のあり方に関する検討機会を設け、支援ノウハウと情報の共有化を図るとともに、提案・解決能力を育成する。

②ファイルサーバーの活用による情報共有

前述の情報交換会ほか、経営指導員等が支援現場で得た情報やノウハウは、TOASへの入力や結果報告書に記録したうえで、ファイルサーバーの共有フォルダに保存管理し、組織全体の情報共有を図る。

3. 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

【現状と課題】

毎年度の経営改善普及事業の計画策定時に前年度実績の確認のみを行い、ほぼ実績ベースで次年度計画に反映させているため、客観的な事業評価や課題認識ができずに見直しが不十分となっている。

【今後の取り組み】

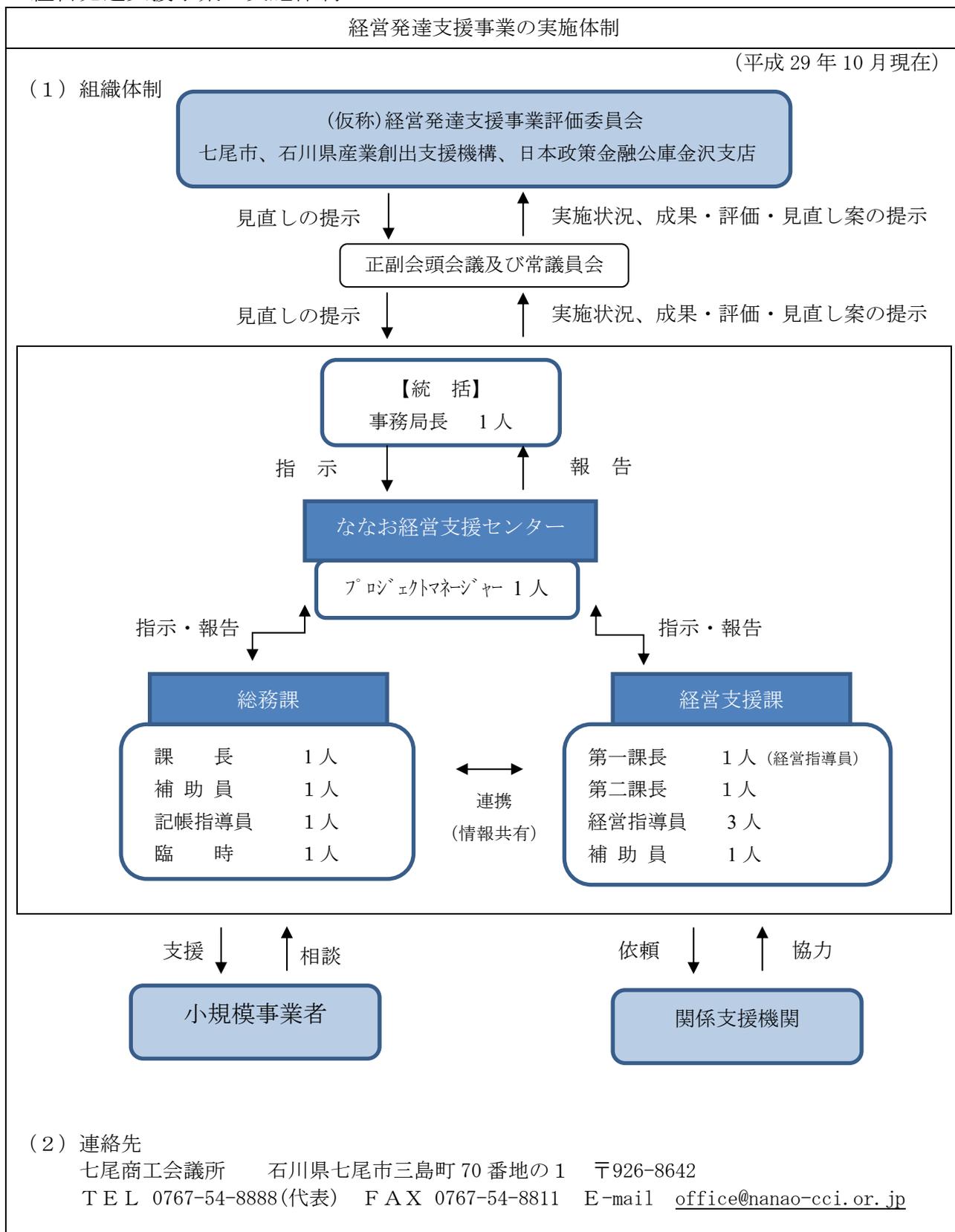
客観的な事業評価に基づき計画の見直しを行い、着実に改善する仕組みを整え、毎年度、本事業の実施状況及び成果について、PDCAサイクルを通じて以下の方法により評価・検証する。

【実施内容】

- （１）毎年度、1回以上、本計画の検証・評価を各課・各担当を中心に全職員で実施して事業評価・見直しを行い、同時に次年度予算(案)作成する。
- （２）外部有識者で構成する新たな組織「(仮称)経営発達支援事業評価委員会」に、事業等の実施状況及び結果を報告し、成果・効果の評価に関する検証や改善案の提示を受け、次年度の実施計画に反映する。(外部有識者：七尾市、公益財団法人 石川県産業創出支援機構、株式会社日本政策金融公庫金沢支店)
- （３）事業の成果・評価・改善結果、予算(案)は、正副会頭会議及び常議員会へ報告し承認受ける。
- （４）地域の小規模事業者が常に閲覧できるよう事業の成果・評価・改善後の計画を当所ホームページや会報誌で公表するなど、閲覧可能な状態にする。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(別表4)

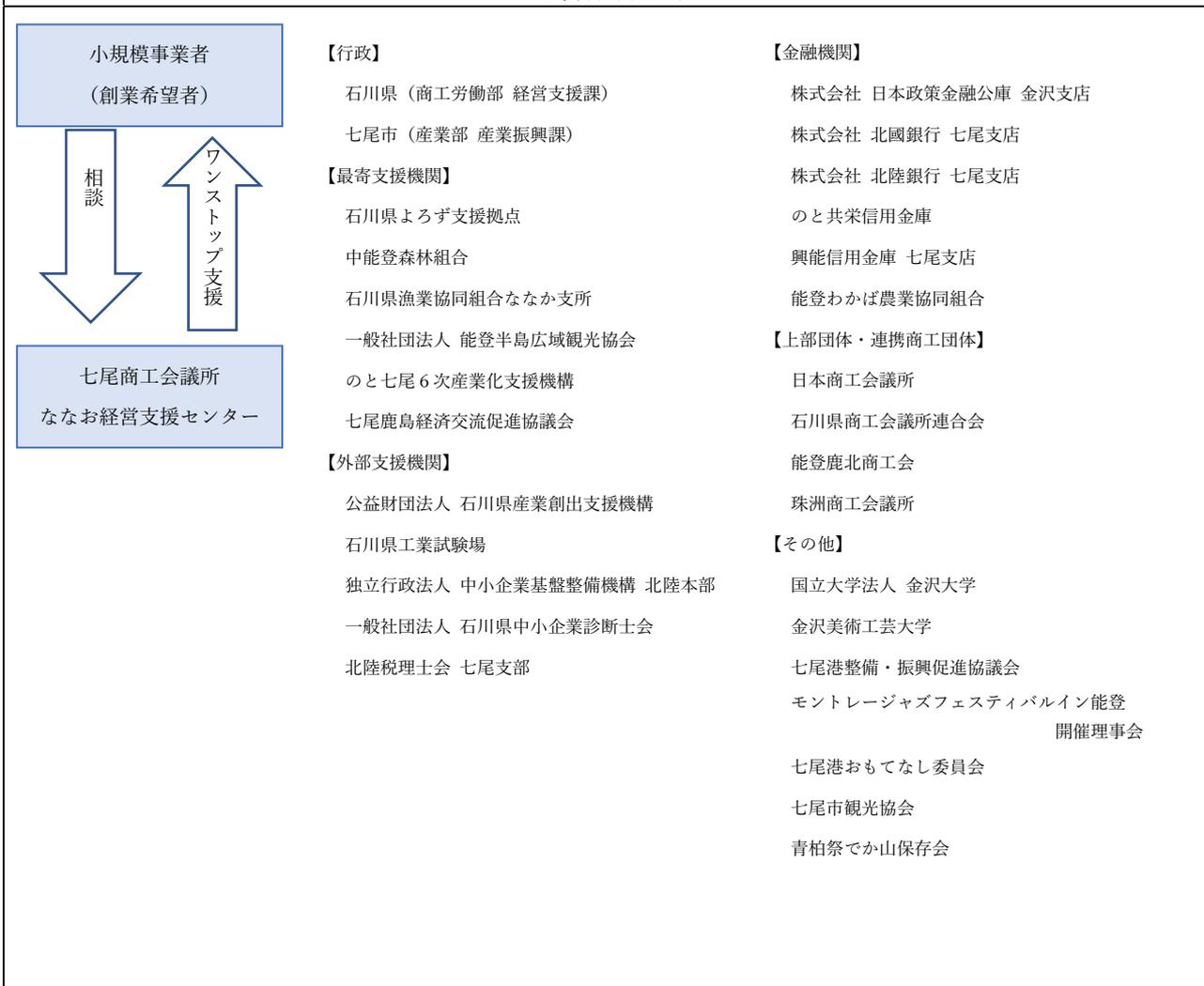
商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容				
地域内外の経営・地域資源を繋ぐ結節機関として、効果的な経営支援を展開するために、石川県関係機関をはじめとする県内の支援機関等と連携し、各機関の強みを活かした経営発達支援計画の推進と管内小規模事業者の経営改善・発達に貢献する。				
【具体的な連携内容】		【連携者No.】		
1. 地域の経済動向調査(広域情報収集)		①②⑧⑨		
2. 経営状況の分析(各機関の強みを活かした深い分析)		①②③④⑤⑥⑦⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓		
3. 事業計画策定支援(計画の練り上げ)		①②③④⑤⑥⑦⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓		
4. 事業計画策定後の実施支援(課題解決、追加支援)		①②③④⑤⑥⑦⑧⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓		
5. 需要動向調査(市場動向の把握)		①③④⑤⑥⑧⑨		
6. 新たな需要開拓に寄与する事業(商談会・展示会の紹介と斡旋)		③④⑥⑨⑬⑭		
7. 地域経済の活性化に資する取組		②⑬⑮⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚		
8. 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		③④⑥⑧⑨		
連携者及びその役割				
No.	連携団体等	連携者	所在地/連絡先	役割
①	石川県(商工労働部 経営支援)	知事 谷本正憲	石川県金沢市鞍月1丁目1番地 TEL(076)225-1111	各種施策等情報 専門家派遣
②	七尾市(産業部 産業振興課)	市長 不嶋豊和	石川県七尾市袖ヶ江町イ部25番地 TEL(0767)53-1111	各種施策等情報 外部事業評価委員
③	公益財団法人 石川県産業創出支援機構 (ISICO)	理事長 谷本正憲	石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館 TEL(076)267-1001	各種施策情報 販路開拓支援 専門家派遣 支援ノウハウ セミナー等開催 外部事業評価委員
④	石川県よろず支援拠点	理事長 谷本正憲	石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館 TEL(076)267-6711	各種施策情報 販路開拓支援 専門家派遣 支援ノウハウ セミナー等開催
⑤	石川県工業試験場	場長 塚田勝之	石川県金沢市鞍月2丁目1番地 TEL(076)267-8080	調査・分析支援 技術指導
⑥	独立行政法人 中小企業基盤整備機構北陸本部	本部長 占部 治	石川県金沢市広岡3丁目1番1号 金沢パークビル10F TEL(076)223-5761	各種施策等情報 販路開拓支援 専門家派遣 支援ノウハウ セミナー等開催
⑦	株式会社 日本政策金融公庫 金沢支店	支店長 大屋英樹	石川県金沢市南町6-1 TEL(076)263-6471	金融支援 事業計画への助言

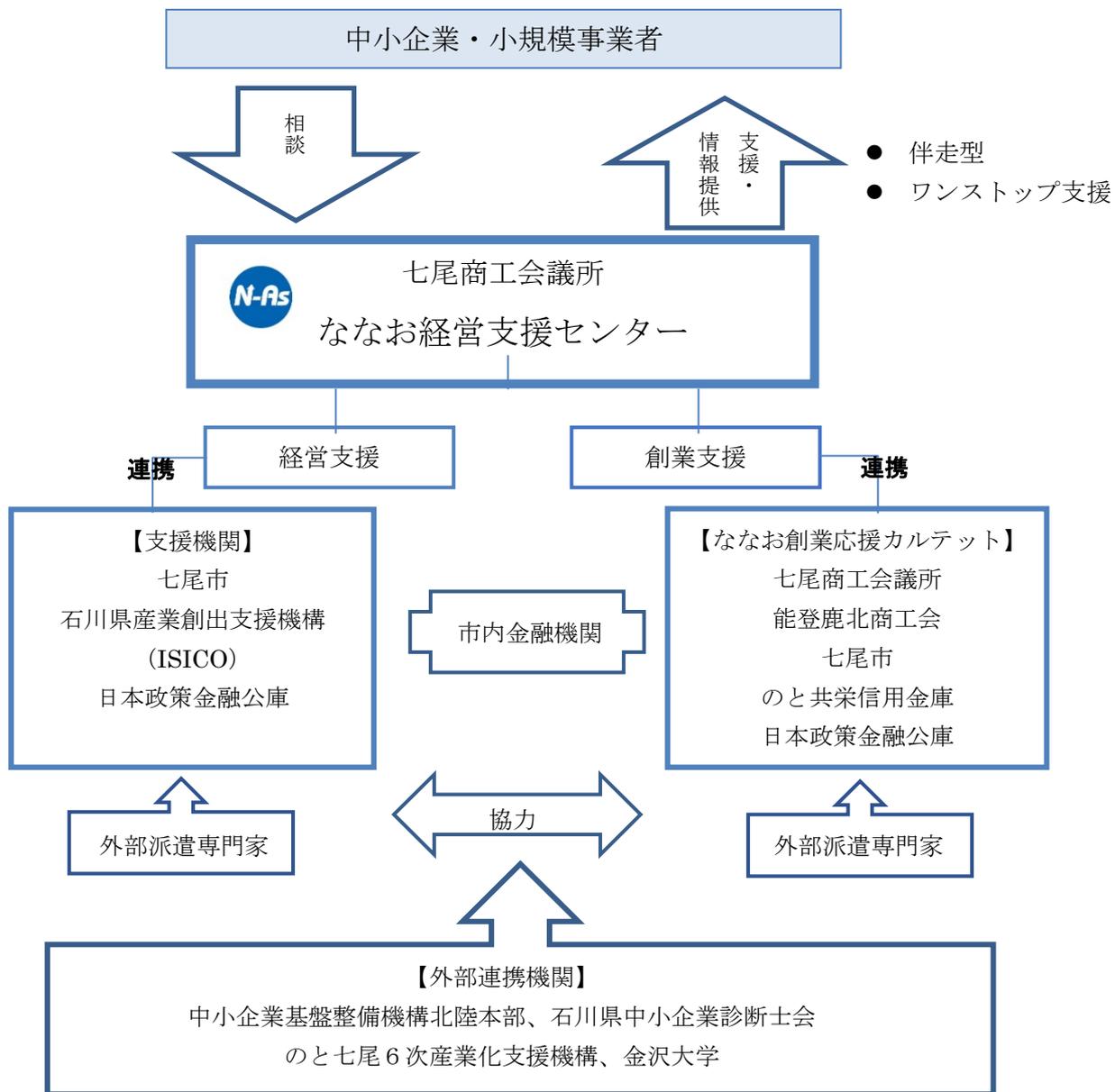
⑧	日本商工会議所	会頭 三村明夫	東京都千代田区丸の内2丁目5番1号 TEL(03)3283-7846	経営指導員等研修 各種施策情報
⑨	石川県商工会議所連合会	会頭 安宅建樹	石川県尾山町9-13 TEL(076)263-1151	経営指導員等研修 各種施策情報
⑩	能登鹿北商工会	会長 村田正志	七尾市中島町河崎ヌ部50番地1 TEL(0767)68-0001	創業・6次産業化 支援 セミナー等開催
⑪	株式会社北國銀行 七尾支店	支店長 新谷竜雄	七尾市生駒町30-1 TEL(0767)53-1001	金融支援 販路開拓支援 事業計画への助言
⑫	株式会社北陸銀行 七尾支店	支店長 吉井治	七尾市一本杉町118番地 TEL(0767)53-2200	金融支援 販路開拓支援 事業計画への助言
⑬	のと共栄信用金庫	理事長 大林重治	七尾市松物町35番地 TEL(0767)52-3450	金融支援 販路開拓支援 事業計画への助言
⑭	興能信用金庫 七尾支店	支店長 坂本哲宏	七尾市大手町132番地 TEL(0767)53-1501	金融支援 販路開拓支援 事業計画への助言
⑮	珠洲商工会議所	会頭 刀裨 秀一	石川県珠洲市飯田町1-1-9 TEL(0768)82-1115	地域振興
⑯	能登わかば農業協同組合	代表理事 組合長 坂井助光	七尾市矢田新町イ部6番地7 TEL(0767)53-8500	金融支援 販路開拓支援 事業計画への助言
⑰	中能登森林組合	代表理事 組合長 近藤安為	七尾市柴垣町10-105 TEL(0767)22-8891	販路開拓支援 事業計画への助言
⑱	石川県漁業協同組合ななか支所	運営委員長 北橋行夫	七尾市湊町2丁目員外5-4 TEL(0767)53-5181	販路開拓支援 事業計画への助言
⑲	金沢美術工芸大学	学長 前田昌彦	石川県金沢市小立野5-11-1 TEL(076)262-3531	地域振興
⑳	一般社団法人 能登半島広域観光協会	理事長 小田禎彦	石川県七尾市三島町70-1 七尾産業福祉センター1階 TEL(0767)53-7767	地域振興 観光振興
㉑	一般社団法人 石川県中小企業診断士会	会長 村田憲泰	石川県鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館3階 TEL(076)267-6030	事業計画への助言 支援ノウハウ セミナー等講師
㉒	国立大学法人 金沢大学	学長 山崎光悦	石川県角間町 TEL(076)264-5111	調査・分析支援 セミナー等講師 地域振興
㉓	のと七尾6次産業化支援機構	理事長 大林重治	石川県七尾市松物町35番地 TEL(0767)52-3450	創業・6次産業 化・販路開拓支援 事業計画への助言
㉔	七尾鹿島経済交流促進協議会	会長 前田 健	石川県七尾市袖ヶ江町イ部25番地 TEL(0767)53-8565	地域振興
㉕	北陸税理士会 七尾支部	支部長 山本恵三	石川県七尾市小丸山台3丁目43番地 TEL(0767)53-8810	創業支援 事業計画への助言

②⑥	七尾港整備・振興促進協議会	会長 大林重治	石川県七尾市三島町 70-1 TEL (0767) 54-8888	地域振興
②⑦	モントレージャズフェスティバル イン能登開催理事会	理事長 間蔵信行	石川県七尾市三島町 70-1 TEL (0767) 54-8820	地域振興
②⑧	七尾港おもてなし委員会	委員長 濱 暉元	石川県七尾市三島町 70-1 TEL (0767) 54-8888	地域振興
②⑨	七尾市観光協会	会長 濱 暉元	石川県七尾市袖ヶ江町イ部 25 番地 TEL (0767) 53-8424	地域振興
③⑩	青柏祭でか山保存会	会長 飛驒和男	石川県七尾市一本杉町 124 TEL (0767) 53-0821	地域振興

連携体制図等



【ななお経営支援センター】組織体制・関係図



【ななお創業応援カルテット】組織体制・関係図

