

経営発達支援計画の概要

実施者名	能登鹿北商工会（法人番号：2220005005706） 七尾市（地方公共団体コード：172022）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>① なりわいの再建 令和6年能登半島地震で被害を受けた事業者の事業再建を支援し、ハード修繕完了率90%以上、復旧・再建の加速化を図る。</p> <p>② 地域資源を活用したブランド力の向上 能登かき・田鶴浜建具等の地域資源を活用した新商品開発20件以上を創出し、地域外への販路拡大と認知度向上を図る。</p> <p>③ 観光・スポーツによる賑わい創出 宿泊入込数20%増、インバウンド20%増を目指し、スポーツ合宿・体験型観光等の新サービス創出や受入環境整備を促進する。</p> <p>④ 創業者支援の強化 創業を通じた地域の担い手確保を図り、創業アカデミーを通じて創業希望者を発掘し、新規創業10件の実現を目指す。</p> <p>⑤ 事業承継支援の強化 承継診断50社、承継完了5件を目標に、後継者不在企業への早期アプローチと計画的な承継支援を行う。</p>
事業内容	<p>① 地域の経済動向調査 国・県・金融機関等の資料を収集・要約し、毎月「経済動向調査」として提供する。</p> <p>② 需要動向調査 宿泊施設の入込客数調査（四半期1回）および能登かき店舗の来店客動向調査（年1回）を実施し、販路開拓の参考資料として提供する。</p> <p>③ 経営状況の分析 財務・非財務の二層分析を標準化し、意欲的な事業者を対象に18件の経営分析を実施する。</p> <p>④ 事業計画策定支援 分析を行った事業者への個別相談、創業塾・事業承継相談等を通じて、計画策定と実行を支援する。</p> <p>⑤ 事業計画策定後のフォローアップ 策定事業者全てに四半期1回以上のフォローアップ訪問を行い、進捗確認と改善支援を行う。</p> <p>⑥ 新たな需要の開拓支援 展示会・物産展の紹介、情報発信支援（SNS・ニュースリリース）、合同チラシ等の作成を行い、販路拡大を支援する。</p>
連絡先	<p>能登鹿北商工会 〒929-2243 石川県七尾市中島町河崎ヌ部31番地 TEL：(076)204-6833 FAX：(0767)66-6810 Email：n.rokuhoku@shoko.or.jp</p> <p>七尾市 産業部 産業振興課 〒926-8611 石川県七尾市袖ヶ江町イ部25番地 TEL：(0767)53-8565 FAX：(0767)52-2812 Email：sangyou-s@city.nanao.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

課題及び目標には、七尾市が作成した「七尾市戦略的復興プラン」の重点プロジェクトを踏まえた上で設定している。

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

令和6年1月1日発生した令和6年能登半島地震は、七尾市で震度6強を観測し、死者を含む人的被害や、市内各地で住宅、道路、電気や水道などのライフラインに甚大な被害を受け、未曾有の大災害となった。今回の震災からの一日も早い被災者の住まいとくらしの再建のほか、被災地域の復旧・復興、地域経済の再建などを目指す中で当地域の現状と課題は下記となる。

・なりわいの再建

震災の影響により、七尾市では多くの商工業者が店舗・作業場などの建物被害に加え、機械設備や什器の破損といった深刻な損傷を受けた。依然として十分な復旧に着手できない事業者も少なく、営業再開の見通しを立てられない状況が続いている。地域経済を支えてきた事業基盤が揺らぐ中、「なりわい」の再建は、一刻の猶予も許されない最重要課題となっている。

・人口減少と商工業者数の減少により賑わいの低下

七尾市の人口は令和6年で46,488人となっており令和元年と比較する人口は、▲10.8%となっている。特に商工会管内ではより人口減少が顕著であり、中島町は4,696人・▲13.3%、田鶴浜町4,221人・▲12.3%、能登島町2,263人・▲11.6%となっている。また、震災により住居を奪はれる住民が当地域を離れるケースが増加しており人口減少に拍車がかかっている。

令和6年度の商工会管内の商工業者数は501事業者、小規模事業者数は459事業者、商工会員数は412事業者である。平成元年度と比較すると商工業者数は、▲13.9%、小規模事業者数は、▲13.7%、商工会員数は、▲0.7%となっている。

人口と地域事業所が減少し続けており、地域の賑わいが低下している。

・交流人口の減少

震災の影響は地域の観光産業にも深く及び、七尾市を訪れる観光客数は大きく落ち込んだ。宿泊施設や観光関連事業者の多くが被災し、受入体制が十分に整えられない状況が続いていることも、来訪者数の回復を妨げる要因となっている。さらに、震災前から高まっていたインバウンド需要に対し、対応力の強化が追いつかないまま停滞を余儀なくされており、地域全体の観光回復に向けた取り組みは急務である。

また、震災により、七尾市内のスポーツ施設（サッカーグラウンド・テニスコート等）が甚大な被害を受け、現在も復旧に着手できない状態が続いている。その結果、これらの施設を活用してきた合宿や大会の受け入れが困難となり、学生を中心とした利用者数は大幅に減少している。地域のスポーツ振興だけでなく、関連する宿泊・飲食業への波及効果も失われており、早急な環境整備が求められている。

・創業を通じた事業の新たな担い手の確保

七尾市中島町・田鶴浜町・能登島町では、人口減少と高齢化により事業の担い手不足が深刻化している。震災の影響もあり既存事業の廃業が増加する中、新規創業者の確保が地域経済維持の鍵となっている。

・経営者の高齢化による事業承継ニーズの増加

七尾市中島町・田鶴浜町・能登島町の小規模事業者は経営者の高齢化が進み、後継者不在による廃業リスクが高まっている。事業承継支援の需要は年々増加しており、後継者となる人材の確保が必要である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

<長期的な振興のあり方としては以下のようなものが想定される>

①：なりわいの再建

10年後における地域のあるべき姿：地震により被害を受けたハードやサービスを現代の環境変化を踏まえた上で再構築している姿である。震災の経験を踏まえBCPの策定や多角的事業により災害リスクを分散させつつ、持続可能な経営基盤を確立し、活気あふれる暮らしを実現する。

理由：地震の影響により、ほとんどの事業者がハードに被害を受けている。地域経済の主要な担い手である事業者の再建なくして、賑わいの創設は達成されないため。

②：地域資源を活用したブランドの認知度向上

10年後における地域のあるべき姿：能登かき（七尾市中島）及び田鶴浜建具（七尾市田鶴浜）が全国的に知名度を上げ安定的な販路を確保する姿である。生産から販売の連携体制を確立し、付加価値を高め差別化を実現する。

理由：人口減少により、地域内での需要が減少する中、ブランディングと高付加価値化により地域外需要を獲得し、価格主導権を確立する必要がある。

③：観光・スポーツによる賑わい創出を支援

10年後における地域のあるべき姿：通年で楽しめるコンテンツを確立し、宿泊・飲食・体験・物販が連動し、地域内で観光旅行が完結する姿である。加えて、大会から合宿まで様々な分野のスポーツを誘致し、県外からの多くの学生が地域に訪れる姿である。

理由：能登島地区は観光地として、毎年多くの観光客が訪れる地域となっているが繁忙期と閑散期需要の差が大きく年間を通した利益の安定化は必須である。また、当地域には大会でも利用できるサッカー場やテニスコートなどスポーツ大会誘致に力を入れており震災からの七尾市戦略的復興プランにも重点プロジェクトに掲げられている。

④：創業者に対する支援強化

10年後における地域のあるべき姿：若者やIターン・Uターン者による創業が行われて地域の移住定住の促進にもつながる姿である。地域資源を活かした持続可能な創業が年間5件の定着を実現する。

理由：能登半島地震からの復興を「第二の創業」と捉え、新たな担い手による外部活力の導入が地域再生の起爆剤となるため。創業を通じた新たな雇用と定住人口の増加は、既存事業者の再建と共に、高齢化・人口減少という構造的な課題の解決に不可欠である。

⑤：事業承継支援

10年後における地域のあるべき姿：後継者候補育成と第三者承継の市場が整備され、要支援企業の90%が計画的に承継完了する姿である。後継者への支援により、売上・利益のV字回復と雇用維持を実現する。

理由：廃業抑制は地域供給網と雇用の防波堤である。早期の事業承継計画、M&A仲介・金融・専門家連携の仕組み化が不可欠であり、承継後の経営改善まで切れ目なく支援する必要がある。

(3) 経営発達支援事業の目標

＜経営発達支援事業の目標としては以下のようなものが想定される＞

①：なりわいの再建

支援計画の認定機関（５年間）目標：

KGI：ハード面の修繕完了率を90%以上へ。

KPI：なりわい再建支援補助金申請件数100件

設定した理由：KGIの設定理由は、震災からの復興が目標であり、修繕完了度合いが復興レベルを図る上で重要であるため。KPIは、補助金件数は、ハードの復旧状況に直結し進捗度合を図る上で適切であるため。

②：地域資源を活用したブランドの認知度向上

支援計画の認定機関（５年間）目標：

KGI：能登かき・田鶴浜建具等の地域資源を活用した新商品（サービス含む）の開発が20件以上。

KPI：事業計画書策定件数30件以上。

設定した理由：能登かき・田鶴浜建具は共に歴史のあるブランドであり改めて認知度を向上させるためには新たな取り組みが最も重要であるため。KPIは、新たな取り組みを行う上で事業計画書の策定は必要不可欠であり目標の達成を高める大きな要素となるため。

③：観光・スポーツによる賑わい創出を支援

支援計画の認定機関（５年間）目標：

KGI：宿泊施設への入込数20%増、インバウンド客20%増

KPI：体験・スポーツ関連のプラン造成10本、新サービスの開発が10件以上。

設定した理由：震災で落ち込んだ観光需要を中長期的に回復させるため、5年後の目標として宿泊入込数20%増、インバウンド20%増をKGIに設定したものである。スポーツ施設の復旧と体験型観光の拡充により需要増が見込まれること、さらに新サービス開発や滞在型プラン造成を進めることで誘客効果を高め、地域経済の着実な成長につなげるため。

④：創業者に対する支援強化

支援計画の認定機関（５年間）目標：

KGI：新規創業件数10件

KPI：七尾創業アカデミー（創業塾）への出席25人

設定した理由：創業者支援の最も直接的な成果であり、地域の経済活動の担い手の増加を測定できるため。KPIは、創業の潜在的な層を発掘する上で重要な指標であり、創業塾への出席数が創業者数に大きく結びつくため。

⑤：事業承継支援

支援計画の認定機関（５年間）目標：

KGI：承継完了5件、承継後2年で売上20%増

KPI：承継診断実施50社

設定した理由：「事業承継」支援の最も直接的な成果であり、件数を明確に設定することで、支援機関の具体的な行動目標となるため。また、単に事業を引き継ぐだけでなく、事業の発展・強化し持続可能な体制を築くことが重要であるため。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①：なりわいの再建

達成方針1：行政・金融機関と連携した復旧・復興支援体制の強化

県・市、金融機関と連携を図り、補助金の活用・融資あっせんなど迅速な対応ができる体制を構築し、事業者の再建をワンストップで支援する。行政との連携した個別相談会を定期的に開催する。

達成方針2：事業の早期再開に向けた計画策定支援の実施

個々の事業者に対して復旧計画・資金計画・事業継続計画（BCP）の策定を促し、事業の再開までの道筋を明確化する伴走型支援を100件実施する。

設定した理由：「ハード修繕完了率90%」というKGIの達成のためには、補助金申請や融資手続きといった行政・金融手続きに加え、修繕計画そのものを策定する支援が不可欠であるため。伴走型で進捗を管理し、地域事業者の再建スピードを高めることが必要である。

②：地域資源を活用したブランドの認知度向上

達成方針1：商品・サービス開発支援の実施件数を拡大

能登かき・田鶴浜建具等の地域資源を活用した新商品・新サービス開発を20件以上創出するため、5年間で企画支援を30件以上実施する。

達成方針2：販路開拓・市場拡大に向けた事業計画策定支援の実施

EC導入・展示会やイベントへの出展・ふるさと納税への登録・商談会・PRチラシの作成等の販路開拓支援を実施する。

設定した理由：KGI「新商品開発20件以上」を実現するためには、企画・計画策定・販路開拓が不可欠である。地域内需要が縮小する中、ブランド価値向上と地域外需要獲得に向けた支援件数を明確化することで成果につなげる。

③：観光・スポーツによる賑わい創出を支援

達成方針1：観光・スポーツ資源を活用した商品造成と販路拡大の強化

地域内の観光資源やスポーツ施設を活用し、事業者と連携して新たな体験型プランや滞在型コンテンツを造成する方針である。造成した商品を広域観光ルートや旅行会社との連携を通じて効果的に発信し、観光客・インバウンドの誘客につなげるものとする。

達成方針2：受入体制の強化と事業者支援によるサービス向上

宿泊・飲食・体験事業者等を対象に、接遇力向上、インバウンド対応、多言語化、キャッシュレス対応など受入環境の整備を支援し、観光満足度を高める方針である。あわせて新サービス開発やスポーツ合宿受入の改善を支援し、地域全体の観光消費と滞在時間の増加を図るものとする。

設定した理由：観光・スポーツ資源を生かした商品造成と受入体制の強化は、震災後に低下した地域の魅力と競争力を改善し、誘客力を高めるために不可欠である。新たな体験メニューやサービス開発を促進しつつ、事業者の対応力向上を図ることで滞在時間と消費額の増加を実現し、宿泊入込数とインバウンド需要の拡大につなげるために本方針を設定した。

④：創業者に対する支援強化

達成方針1：創業塾の実施と創業希望者発掘の強化

七尾創業アカデミー（創業塾）を毎年開催し、5年間で25人以上（年5人）を受講させる。また、創業計画策定支援を15件実施する。

達成方針2：地域資源活用型創業の支援強化

空き家・空き店舗活用、観光・体験・地域食材分野での創業支援3件以上を実施する。創業資金調達（補助金・融資等）の支援を5件以上実施する。

設定した理由：KGI「新規創業10件」の実現には、創業希望者数の底上げ（創業塾受講）と、創業につながる創業計画策定・資金調達が必須であるため。定量化により創業環境の整備を明確化できる。

⑤：事業承継支援

達成方針1：後継者不在事業者への早期アプローチと承継計画策定支援の強化

後継者不在の事業者へ事業承継診断を50社以上に実施した上で、承継計画策定支援を10件以上実施する。

達成方針2：承継後の経営改善・事業強化支援

承継後（5年以内）の事業者に対し売上向上支援（販路開拓・設備更新・DX導入等）を実施する。

設定した理由：後継者不足・経営者高齢化が深刻化する中、KGIの「承継完了5件」「承継後2年で売上20%増」を実現するには、診断→計画策定→承継→改善の流れを定量的に支援する必要があるため。

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]

国・県・各種支援機関・金融機関などが公表する地域経済動向に関する多数の刊行物・統計資料、さらに独自に収集した情報を加味した「経済動向調査」をホームページに掲載し、情報発信を行ってきた。併せて、必要に応じて巡回指導時に事業者への提供を実施した。

[課題]

経済動向調査を、これまで以上に事業者が利用しやすい形に改善し、経営分析や事業計画策定に効果的に活用できる情報として整備することが課題である。

(2) 目標

	現行	R 8年度	R 9年度	R 10年度	R 11年度	R 12年度
①経済動向調査	1 2回	1 2回	1 2回	1 2回	1 2回	1 2回

(3) 事業内容

② 経済動向調査（継続）

当商工会に送付される国・県・各種支援機関・金融機関などからの経済動向に関する刊行物や新聞記事などを収集し、地域の経済状況を把握したうえで、小規模事業者の皆さまが理解・活用しやすいように抜粋・要約して提供し、指標については随時追加する。また、新聞等に当商工会地域の事業者が紹介された場合には、あわせて情報提供を行い、経営のヒントとしてご活用いただく。

目 的：

各機関が発表する統計、業界情報、地域のトレンドなどの情報をコンパクトにまとめ、定期的に小規模事業者の皆さまへ提供することにより、経営判断・意思決定の材料としてご活用いただくことを目的としている。

対 象 者：

小規模事業者、創業予定者

調査方法：

月に 1 回、各機関からの刊行物等を収集し、小規模事業者の業種やニーズに合わせて簡潔に抜粋・要約。

頻 度：

毎月

(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、広く地域内の事業所に周知し、経営指導員等が巡回指導時の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

地域の経済動向調査は、これまで国・県・市提供のデータを活用した分析に限定され、小規模事業者の商品・サービスに対する市場ニーズや消費動向の把握は十分でなかった。観光や地域ブランドに関する認知度・購買行動の定量データが不足し、マーケットイン型の商品開発や販路戦略に活かせていない。

[課題]

データ分析のみでは、顧客の意見や市場環境を反映した具体的な需要動向を把握できない。地域ブランド形成や観光地の知名度向上に資する調査が入込客数調査のみの限定的なものであり、小規模事業者の商品・サービス開発に活用できる情報が不足している。ヒアリングやアンケートを含む市場調査を組み合わせ、事業計画策定に直結する分析が必要。

(2) 目標

	現行	R 8年度	R 9年度	R 10年度	R 11年度	R 12年度
①入込客数調査の事業所数	20社	20社	20社	20社	20社	20社
②来店客動向調査	—	20社	20社	20社	20社	20社

(3) 事業内容

①入込客数調査（継続）

四半期に1回、宿泊施設に対し、入り込み状況調査を実施する。（現在は能登島地区のみ実施）月別、宿泊者地域別などにまとめ、販路開拓のための資料として小規模事業者（宿泊業、飲食業）に対し提供します。「鹿北地域経済動向（観光情報）」個別の情報は年に1回宿泊先にフィードバックする。

- ・対象者：小規模事業者（宿泊業）20事業所
- ・調査方法：四半期に1回、調査票を配布し回収
- ・調査項目：①利用者の地域（日本及び海外）、②人数、③日帰り・宿泊の別 等
- ・頻度：四半期に1回
- ・活用方法：入り込み客情報を提供することにより宿泊業、飲食業の販路開拓のための参考資料として活用
- ・提供方法：巡回で配布

②来店客動向調査（新規）

年1回、能登かき業者20社の店舗に来店する顧客を対象に、QRコードを活用した来店客動向調査を実施する。店頭に掲示したQRコードからアンケートに回答してもらい、来店客の地域属性や利用目的などを把握することで、販路開拓やサービス改善のための資料として小規模事業者（飲食業・販売業）に提供する。「鹿北地域経済動向（観光・販路情報）」として取りまとめ、個別の集計結果は年1回、各事業者へフィードバックする。

- ・対象者：小規模事業者（能登かき取扱店舗）20事業所
- ・調査方法：店頭掲示のQRコードによるアンケート回収（年1回実施）
- ・調査項目：①来店客の地域、②属性、③利用目的（購入・飲食等）、④満足度・要望など
- ・頻度：年1回

- ・活用方法： 来店客の動向データを提供し、販路開拓やサービス改善の参考資料として活用
- ・提供方法： 巡回訪問時に配布

(4) 成果の活用方法

①巡回指導時にて配布し、入り込み客情報と来店客動向情報を提供することにより宿泊業、飲食業の販路開拓のための参考資料として活用。

②対象事業者に対し収集・分析した情報を端末機器やプリントアウトした紙により提供し、顧客への対応や商品の改良、新商品開発、販売戦略に活かす。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営状況の分析については、確定申告、記帳指導、融資あっせんの際に財務資料を活用した財務分析を行った。補助金また、補助金・助成金申請者、再生支援先、創業者に対しては、取り扱う商品・サービス、ノウハウなど経営資源の非財務分析を行った。

[課題]

財務+非財務の二層分析を標準化し、課題抽出から具体的施策までを一気通貫で設計する必要がある。また、これまで分析の基準は設けず各担当に一任していたため事業者によって分析レベルにばらつきがあった。

(2) 目標

	現行	R 8年度	R 9年度	R 10年度	R 11年度	R 12年度
①分析件数	56件	18件	18件	18件	18件	18件

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘のため、「巡回・窓口相談を介した掘り起し」や「融資相談」、「補助金申請」等をきっかけとして、経営状況の分析の必要性を説明し、設定した項目の財務分析及び非財務分析を実施する。

やみくもに分析するのではなく、事業者を絞り必須分析項目を設定し分析レベルを統一し実施する。

②経営分析の内容

【対象者】記帳指導先、融資先、再生支援先、補助金申請先等の中から意欲的な事業所を、経営指導員一人当たり3社を選定して実施。

【必須分析項目】財務分析及び非財務分析の両方を行う

財務分析：前年比増加率（成長性）、売上高総利益率、債務償還年数（収益性）、自己資本比率、流動比率（安全性）等

非財務分析：企業概要（沿革、取扱商品・サービス、保有設備、組織体制など）、SWOT分析（クロスSWOT分析）、3C分析、PEST分析等

【分析手法】共通のAI生成分析ツール「キータス」、経済産業省の「ローカルベンチマーク」等を活用し、経営指導員が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、実施事業者へフィードバックし、事業計画策定のための参考資料とする。なお、経営状況が悪化している場合は専門家派遣等を実施して、早期に対応する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営計画策定セミナーや補助金申請において事業計画を策定した事業所は、定性分析に重点が置かれる傾向にあった。56件の分析に対して、事業計画を策定した事業所は56件であり、分析まで支援を実施した事業者は事業計画の策定まで行っている。

[課題]

事業計画の重要性や運用方法について、事業者自身が十分に理解せずに策定しているところがあり、経営分析した事業者に対して、事業計画策定セミナーや巡回指導等により事業計画の意義をしっかりと伝えていく必要がある。また、補助金申請のために策定した計画となっており補助金ありきの計画となってしまう。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定セミナーや巡回指導において、事業計画の重要性を理解していただいたうえで、経営分析を行った事業所に対して、事業計画策定を行う。事業体としてさらなる成長を遂げるための計画策定を定量目標とする。

(3) 目標

	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
なりわい再建個別相談会	24回	24回	12回	12回	12回	12回
事業計画策定個別相談会	-	8社	8社	8社	8社	8社
七尾創業アカデミー（創業塾）	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業承継個別相談会	-	2社	2社	2社	2社	2社
事業計画策定件数	56件	13件	13件	13件	13件	13件

(4) 事業内容

①「なりわい再建個別相談会」の開催

- 対象者：令和6年能登半島地震により被災された、事業の再建・継続を目指す事業者等
- 募集方法：巡回・窓口指導時、商工会報、ホームページ
- 回数：月2回（令和9年度以降は月1回）
- 内容：被災状況の確認と再建に向けた事業計画の作成・公的支援制度の活用支援
- 参加者数：各回5社
- 手段手法：個別相談形式（予約制とし、事業者ごとに十分な時間を確保）経営指導員等が担当制で張り付き、相談後の事業再建計画策定、補助金申請、融資手続き等まで継続的に伴走支援を行う。

②「事業計画策定個別相談会」の開催

- 対象者：経営分析を実施した事業者等
- 募集方法：巡回・窓口指導時、商工会報、ホームページ
- 内容：事業計画の必要性、顧客・市場ニーズの把握、目標設定と事業計画の作成等

○対象者数：8社

○手段手法：経営指導員等が個別で対応し、事業計画策定につなげる。必要に応じて専門家に依頼する。

③「創業塾」の開催

○対象者：創業予定者、新規事業を検討している小規模事業者

○募集方法：商工会報、ホームページ、巡回・窓口での声かけ

○回数：5日間以上のコース 1回

○内容：創業に必要な基礎知識、創業に向けた事業計画の作成方法、資金計画・資金繰り表の作成、マーケティングの基本、税務・労務など創業に関わる基礎知識

○参加者数：5人

○手段手法：経営指導員等が参加者ごとに担当制で伴走し、創業計画書の完成まで個別フォローを行う。

④「事業承継個別相談会」の開催

○対象者：後継者への事業承継や第三者承継を検討している小規模事業者

○募集方法：巡回・窓口指導時の声かけ、商工会報、ホームページ

○内容：事業承継の進め方、後継者教育、株式・事業用資産の承継方法、計画的な承継スケジュールの作り方、専門家（税理士・中小企業診断士等）との個別相談

○参加者数：2社

○手段手法：経営指導員が事前に各事業者の状況を整理したうえで専門家につなぎ、相談後も事業承継計画の作成に向けて継続支援を行う。

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、一部定期的に実施されず訪問回数が少ない事業者があった。

[課題]

事業計画策定を行ったすべての事業所に対し、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。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業所に対し、策定した計画の内容を考慮して、フォローアップの優先順位と頻度を設定する。具体的には、四半期に1回面談を実施する。なお、事業者の経営状況、計画の進捗状況等によりフォローアップの頻度の変更を必要に応じて行う。

(3) 目標

	現行	R 8年度	R 9年度	R 10年度	R 11年度	R 12年度
フォローアップ対象事業者数	59社	13社	13社	13社	13社	13社
頻度(延回数)	89回	52回	52回	52回	52回	52回
売上増加事業者数	—	4社	4社	5社	6社	7社
利益率1%以上増加の事業者数	—	4社	4社	5社	6社	7社

※現行の事業者及び頻度は、事業計画策定後、1年以上経過した事業所のフォローアップ実績を含む

(4) 事業内容

事業計画を策定した小規模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フォーマットを用いて巡回訪問等を実施し、策定した事業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。その頻度については、4半期に1回以上のフォローアップを行う。

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、臨機応変の対応をする。

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]

「七尾湾能登かき街道マップ」を作成し隣接する富山県での新聞折り込みや金沢駅、各店舗への配布により新たな商圈への需要開拓を支援した。また、各種物産展、展示会への出店を紹介又は支援を実施。また、インターネットやSNS等のITを活用した情報発信を支援した。

[課題]

分析から事業計画の策定まで行っているものの、効率的な販路開拓には十分つながっていない。また、各種団体が主催する物産展・展示会・イベントの情報発信が十分にできておらず、活用が進んでいない状況である。

(2) 支援に対する方針

「4つの柱—②地域資源を活かしたなりわいの再建と創造」(出展：七尾市戦略的復興プラン)

- ・業種：能登かき生産加工業・観光サービス(能登島地区)・地域資源活用型製造業(田鶴浜建具等)
- ・対象者：発信力が弱い販路拡大意欲が高い小規模事業者

・販路開拓支援：

- ①首都圏・展示会およびイベントへの出展を推進し、事前準備(商品選定・価格戦略・販促資料)→出展中(陳列・接客)→事後(商談フォロー・受注管理)まで伴走支援。
- ②情報発信セミナーを開催し、発信力の強化を支援。必要に応じてIT専門家派遣を実施。
- ③合同チラシ・広報誌への掲載を実施することにより、認知度を向上させ弱みである発信力を解消させる。

(3) 目標

	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①物産展、展示会およびイベント出展社数	3社	6社	6社	6社	6社	6社
情報発信数/回	—	10回	10回	10回	10回	10回
②情報発信セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
売上増加額/社	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
③合同チラシ・広報誌への掲載	—	12社	12社	12社	12社	12社
売上増加額/社	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円

(4) 事業内容

①物産展、展示会およびイベントなどの紹介、活用(既存事業改善)

分類	名称	概要	来場者数	出展者数
商談会	かなざわマッチング商談会	「販路開拓」だけではなく、仕入れや外注先開拓、業務請負・連携、代理店契約などのビジネスマッチング	—	600社
販売	ニッポン全国物産展	地域の特色を活かした産品が集まる物産展	8万人	200社

	八重洲いしかわテラス	石川県の特産・名産品が揃うアンテナショップ	44 万人/年	1,000 点 (商品数)
	春日部市庄和地域産業祭	首都圏で開催される 4 万人規模のイベント	4 万人	60 社
紹介	グーペ	無料ホームページ作成ツール	-	-

- ・対象者：首都圏や県内外へ販路開拓を行おうとする小規模事業者
- ・支援の手段・手法：物産展、展示会等の開催情報を、巡回、窓口対応時、会報の配布、ホームページに掲載して周知する。
- ・効果：取引の開始や実際に販売できるメリットのほか、バイヤーからのアドバイスや消費者の反応を得ることができる。

②インターネット、SNS、ニュースリリースの活用方法を指導（既存事業改善）

- ・対象者：新商品を開発し、顧客に対してPRを行う小規模事業者
- ・支援の手段・手法：インターネット、SNS、ニュースリリース等による情報発信方法をセミナーの開催を通して伝える。
- ・効果：費用を掛けずにインターネットやマスコミなどで紹介されることで新商品の知名度向上の効果を見込む。また、「やり方」を学ぶことで次回から小規模事業者のみで行える。

③合同チラシ・広報誌への掲載による新規地域への情報発信（既存事業改善）

- ・対象者：小規模事業者
- ・支援の手段手法：新たな地域への情報発信する小規模事業者に対し、チラシの配布、広報誌への掲載、ホームページでのPRなどで新たな顧客との取引を支援する。
- ・効果：既存取引先のみにも頼る営業体制からの脱却と新規取引による利益率の向上。

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]

事務局長、経営指導員で「経営支援会議」を開催し、事業の成果、評価、見直しを協議し、外部有識者を交えた事業評価検討委員会を事業終了後に開催し、評価をいただいた。検討委員会でいただいた評価を本会理事会で報告し、意見をいただいた。

[課題]

事務局内で行う「経営支援会議」は、業務状況によって実施できない場合があり、計画的かつ継続的な開催が課題となっている。また、「事業評価検討委員会」についても、開催ができない年度があり、事業の評価や見直しのサイクルが十分に機能していない状況である。

K P I ・ 成果指標を用いた定量的評価の仕組みを構築する必要がある。

(2) 事業内容

事業評価検討委員会については、継続的かつ計画的に開催し、1年間を通じた事業評価を実施する。得られた評価内容は理事会等へ適切にフィードバックし、事業実施方針や今後の改善策に反映させる。そして、K P I ・ 成果指標に基づく評価体制を整備するため、各事業の目標設定、進捗管理、データ収集方法を明確化する仕組みを構築する。定期的なモニタリングと事務局内会議を通じて達成状況を検証し、改善策に反映させる。

また、評価結果をホームページや会報に掲載することで、地域の小規模事業者等が常時閲覧できる環境を整える。

(1) 評価手法

- ・ 「評価協議会」を設置し、構成員に外部有識者、法定経営指導員、市担当者を含める。
- ・ 毎年度1回以上の総合評価を実施。
- ・ 評価は5段階評価＋改善提案方式で、次年度支援計画に反映。

(2) 評価・見直しの頻度

- ・ 年1回以上の総合評価
- ・ 必要に応じて臨時協議会を開催

(3) 結果の公表方法

- ・ 評価結果はHPに掲載し、地域事業者が常時閲覧可能な状態を確保。

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]

これまで経営指導員等職員は、石川県商工会連合会や中小企業基盤整備機構が実施する研修へ積極的に参加し、専門知識や支援スキルの向上に努めてきた。また、職員間で支援事例の共有を行い、一定のノウハウ蓄積が図られている。

[課題]

個々の職員が習得したスキルや知見を組織として体系的に共有する仕組みが不足しており、学んだ内容が現場で十分に活かしきれていない。また、経営指導員・経営支援員が一体となって企業支援を行うための連携体制が十分に構築されておらず、支援ノウハウの組織的蓄積と横展開が課題となっている。

(2) 事業内容

①外部研修・専門講座の戦略的活用

職員の専門性向上のため、中小企業基盤整備機構の中小企業支援担当者研修や、石川県商工会連合会が実施する研修へ計画的に派遣する。研修後には学びの要点をまとめ、組織全体へフィードバックする仕組みを整備する。

②OJT制度の活用

経営指導員・経営支援員がチームを組み、巡回指導や窓口相談を通じたOJTを実施する。担当案件をチーム単位で共有し、支援プロセスの見える化を行うことで、組織の支援力向上とノウハウの蓄積を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

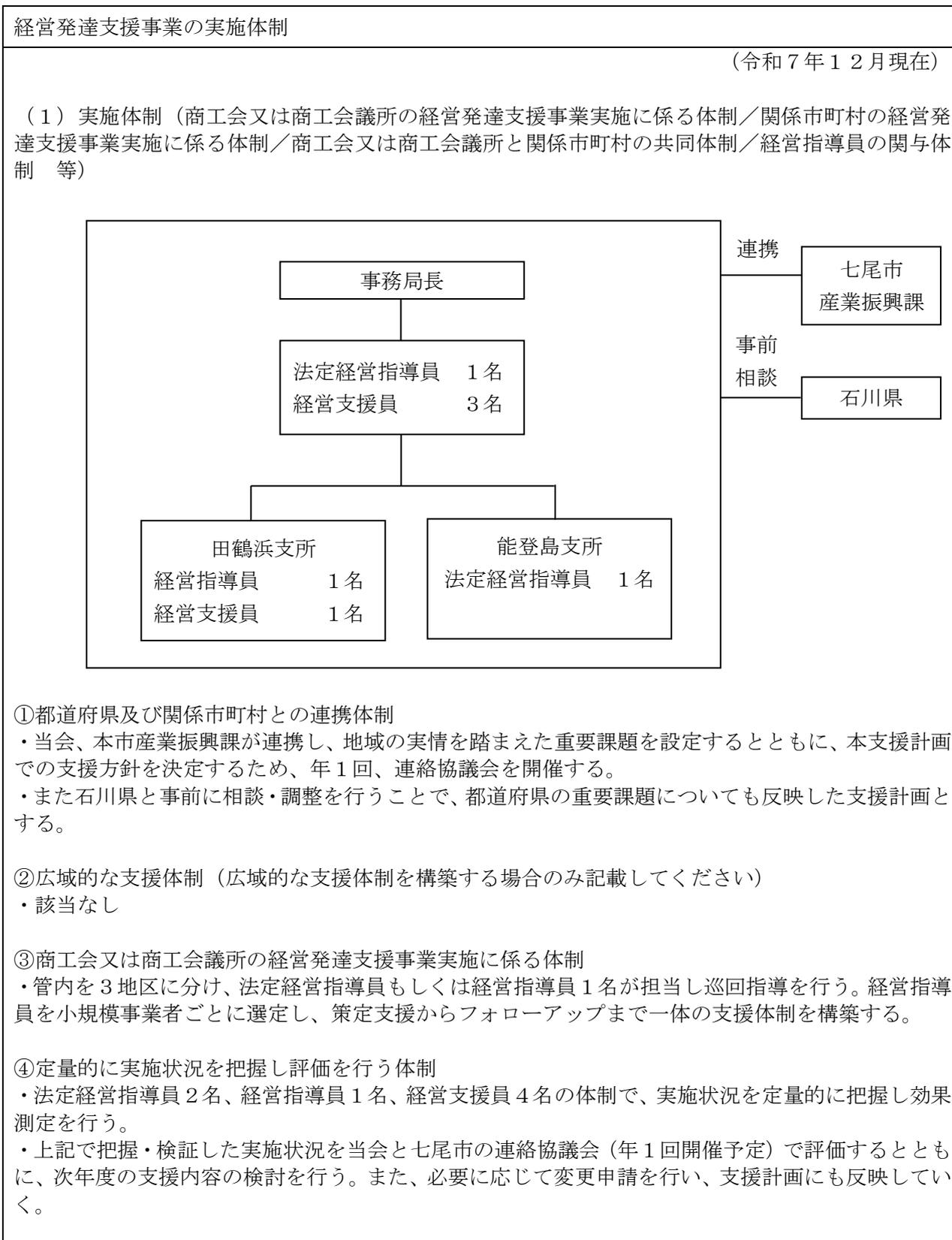
毎週の職員ミーティングを「支援スキル共有会」として位置づけ、研修内容の報告、成功事例・失敗事例の共有、課題解決のディスカッションを行う。これにより、スキルの横展開と連携の強化を進める。

④支援内容のデータベース化

クラウド型支援システム（キントーン）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。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



⑤経営指導員等の資質向上に係る体制

・当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX化や生成AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うためのロールプレイング、事例共有などを行う。

(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：鳥畑 勝由

■連絡先：能登鹿北商工会 本所 TEL：076-204-6833

■氏名：青山 慎

■連絡先：能登鹿北商工会 能登島支所 TEL：076-204-6833

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。

当計画の法定経営指導員については、当会は本所1か所および2つの支所を有し、担当エリアが広範囲であるため2名の配置を行うこととする。

③広域経営指導員の可否

申請書に記載の経営指導員鳥畑 勝由・青山 慎は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒929-2243

石川県七尾市中島町河崎ヌ部31番地 中島健康福祉センター「すこやか」内
能登鹿北商工会 本所

TEL：076-204-6833 / FAX：0767-66-6810

Email：shin_aoyama@shoko.or.jp

②関係市町村

〒926-8611

石川県七尾市袖ヶ江町イ部25番地
七尾市 産業振興課

TEL：0767-53-8424 FAX：0767-52-2812

Email：sangyou-s@city.nanao.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700
○調査・分析査費	200	200	200	200	200
○専門家派遣費	200	200	200	200	200
○セミナー等開催費	400	400	400	400	400
○チラシ等作成費	400	400	400	400	400
○物産展等参加費	300	300	300	300	300
○評価集計費	200	200	200	200	200

(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
国補助金、石川県補助金、七尾市補助金、商工会費収入、各種手数料収入 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。

