

令和元年度

経営発達支援事業 実績報告書

令和2年3月31日

加賀商工会議所

目次

経営発達支援事業について	1
I 経営発達支援事業	2
I-1 地域の経済動向調査に関すること【指針③】	2
I-2 経営状況の分析に関すること【指針①】	5
I-3 事業計画の策定支援に関すること【指針②】	8
I-4 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】	12
I-5 需要動向調査に関すること【指針③】	14
I-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】	17
II 地域経済の活性化に資する取組	21
II-1 「会員事業所交流事業 婚活プロジェクト」の開催	21
II-2 「加賀ふるさと検定・おもてなし講座開催事業」の開催	21
II-3 サイクルスポーツイベント「温泉ライダーin加賀温泉郷」の開催	25
II-4 鹿島の森伝説 越前・加賀県境綱引き	25
II-5 加賀のかがやき	26
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	28
III-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	28
III-2 経営指導員等の資質向上等に関すること	29

経営発達支援事業について

■経営発達支援事業とは

平成 26 年 9 月に施行された「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」では、商工会及び商工会議所がその機能を活用して小規模事業者の経営の改善発達を支援するための措置を講ずることにより、小規模事業者の経営基盤の充実を図り、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的としています。

小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を作成し、これを経済産業大臣の認定を受け、小規模事業者の需要を見据えた経営の促進と販路開拓が主な内容で、さらには、小規模事業者の持続的発展から、地域経済の活性化を目指しています。

加賀商工会議所は、計画を策定し申請したところ、平成 29 年 3 月に認定されました。(第 4 回認定)

■規定されている経営発達支援事業の内容

経営発達支援事業の内容は、「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」(平成 5 年法律第 51 号、以下「小規模事業者支援法」という。)第 5 条第 1 項各号の規定をもとに、「小規模事業者の経営の改善発達を支援するための商工会及び商工会連合会並びに商工会議所及び日本商工会議所に対する基本指針」(平成 26 年経済産業省告示第 200 号。以下「基本指針」という。)第二 3. において、以下のように規定されています。

「経営発達支援事業は、小規模事業者の事業の持続的発展に資するものとして、経営改善普及事業の中でも特に重点的に実施する事業であり、主として以下の各項目に掲げる、商工会又は商工会議所が実施する事業であって、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものとする。」

- 指針① 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務の内容その他の経営状況の分析
- 指針② 経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた事業計画を策定するための指導・助言、当該事業計画に従って行われる事業の実施に関し、必要な伴走型の指導・助言
- 指針③ 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向及び各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供
- 指針④ マスメディア、各種広報誌等による広報、商談会、展示会、即売会等の開催又は参加、ホームページ、ソーシャルメディア等の I T の活用等、需要の開拓に寄与する事業

■本計画の経営発達支援事業の実施期間

平成 29 年 4 月 1 日～令和 4 年 3 月 31 日(5 年間)

■本報告書の対象となる期間

平成 31 年 4 月 1 日～令和 2 年 3 月 31 日(令和元年度)

I 経営発達支援事業

I-1 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

【計画】

地域内の中小企業景気動向について、様々な情報を集め定期的にホームページや会報等で発信は行ってきた。

今後も、四半期毎に企業の項目別・産業別D I 値、設備投資、経営上の問題点など調査・分析する。また、支援機関の地域金融機関や石川県産業創出支援機構、石川県中小企業団体中央会の景気レポート等を基に分析を行い、各業態の事業者へ情報を提供し、経営分析および事業計画策定等の参考資料とする。起業者や地域内への新規出店者に対しても、情報提供を積極的に行い支援する。

I-1-(1) 商工会議所 LOBO 調査

※QUICK SURVEY SYSTEM OF LOCAL BUSINESS OUTLOOK(早期景気観測システム)

【計画】

調査対象：管内小規模事業者等 660 事業所

調査時期：毎月

調査項目：売上・採算・仕入単価・従業員充足・業況・資金繰り・その他

調査方法：訪問によるヒアリング調査または調査票にて回答

活法方法：当所会報 1800 部発行、ホームページ 平均 100view/1 日

【報告】

管内の景況について各業種の団体・事業所等を対象に毎月聴き取り調査を実施し、毎月の会報掲載(1700 部発行)に加え、毎月開催の金融懇談会で金融機関、行政当局と情報共有した。

(数値目標・実績)

項目／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
調査回数	目標	-	12	12	12	12	12
	実績	12	12	12	12		
調査件数 (一回あたり)	目標	-	660	660	660	660	660
	実績	660	660	660	660		
情報提供件数 (件)	目標	-	1800	1800	1800	1800	1800
	実績	1800	1907	1829	1712		

I・1-(2)加賀市内の企業に対する景況調査(四半期ごと)

【計画】

当所にて加賀市内の主だった企業の実態を調査・分析・情報提供することにより、経営指導員からの指導や各企業における経営戦略策定の参考とすることを目的とする。

調査項目

景況に対する認識、売上の増減、今後の売上の見込み、雇用の見込み、消費税増税等の影響、同業他社との比較、資金繰り等

整理・分析を行う手段

市内の企業の 150 社(建設業、製造業、商業等)に対して、調査票を郵送または手渡しをする。回収した結果については、中小企業相談所がとりまとめ、地域の小規模企業が見やすいように、業種別・企業規模別・課題別等の視点で整理・分析を行う。

成果の活用方法

当所会報およびホームページに掲載し、企業が独自の事業活動の参考材料とする。当所内で共有化し、巡回訪問や窓口訪問時に配布することで、経営状況の把握や事業計画の作成を促すきっかけとする。

【報告】

石川県商工会連合会と連携した四半期ごとの景況調査を平成 29 年度まで実施していたが、平成 30 年度以降は行っていない。

当所独自の調査として、令和 2 年 2 月に新型コロナウイルスの影響調査を行い、3 月号会報(1700 部発行)に結果を掲載したほか、県・市に報告し、回答者にも結果をフィードバックした。

(数値目標・実績)

項目／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
調査回数	目標	-	4	4	4	4	4
	実績	4	4	1	1		
調査件数 (一回あたり)	目標	-	150	150	150	150	150
	実績	150	148	106	139		
情報提供件数 (件)	目標	-	1800	1800	1800	1800	1800
	実績	1800	1907	1734	1690		

I・1-(3)市内企業巡回訪問「まいどさん運動」によるヒアリング調査

【計画】

当所全職員が市内全事業所を訪問し、直接現場を見聞きすることで、小規模零細企業の実態把握につとめつつ、経営相談・経営支援につなげる。

調査項目：前年の業況、今後の見通し、経営課題や問題点、経営支援施策の利用状況、その他

整理・分析を行う手段：独自のデータベースに入力し、業種別、規模別のグラフ化により、整理分析する。

成果の活用方法：ホームページや当所会報に掲載し発信する。また、所内で共有し、経営課題の解決に役立てる。

【報告】

今年度は片山津地区方面を重点地区として訪問し、経営課題等についての聴取集計結果を会報3月号(1700部発行)に掲載した。

(数値目標・実績)

項目／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
調査件数	目標	-	400	400	400	400	400
	実績	400	123	230	237		
情報提供件数	目標	-	1800	1800	1800	1800	1800
	実績	1800	1907	1758	1690		

I-1-(4)石川県、加賀市、石川県商工会議所連合会の統計調査

【計画】

当所にて、石川県、加賀市の人口、所得、消費者物価指数、景況認識等を調査・分析し、企業に情報提供することにより、経営指導員からの指導や各企業における経営戦略策定の参考とすることを目的とする。

調査項目

- ・石川県ホームページ…石川県内の景気動向(先行指標、一致指標、遅行指標) 県内企業の景気認識、売上の伸び等
- ・加賀市ホームページ…市内人口・事業所の推移、通行量、市民所得、消費者物価指数

整理・分析を行う手段

石川県や加賀市の統計のうち、地域の小規模事業者の事業活動に参考になる統計を、年に1回ピックアップして、指標の解説や当所の視点で整理・分析を行う。

成果の活用方法

当所会報および当所ホームページに掲載し、企業における事業活動の参考材料とする。

当所内で各種統計調査を共有化し、巡回訪問や窓口訪問時に配布することで、企業とのコミュニケーションを図り、経営状況の把握や事業計画の作成を促すきっかけとする。

【報告】

どの情報をどのようにまとめ、どのように発表するかについて具体化するまでに至らず、実施することができなかった。

(数値目標・実績)

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
石川県の統計調査	目標	-	1	1	1	1	1
	実績	1	0	0	0		
加賀市の統計調査	目標	-	1	1	1	1	1
	実績	1	2	0	0		
石川県商工会議所連 合会の統計調査	目標	-	1	1	1	1	1
	実績	1	4	0	0		

I-2 経営状況の分析に関すること【指針①】

【計画】

当所では、これまで会報や施策普及パンフレット等の情報提供による定期的な巡回訪問等、会計ソフトによる記帳指導・代行や自計化の推進支援、資金調達に係る相談対応を中心に小規模事業者の経営課題等財務内容の把握に努めてきた。

しかしながら、現状の計画に基づいた定期巡回のみでは一方的な情報提供にとどまり、相談に発展して初めて個別のヒアリングを行うこととなるほか、従来の定期巡回では事業内容や経営資源、個別課題(地域課題等)の詳細把握と蓄積が難しく、また、税務申告のみを目的とした記帳指導では管理会計に至らず、自発的な経営計画の策定には至らない等、問題点が山積みしている。

本事業では、現在実施している定期的な巡回を「情報提供型」から「経営管理体制型」へと転換を図り、地域の小規模事業者を広く対象とした経営状況や経営課題の把握を行うとともに、経営体質の強化を目的とした経営分析を積極的に展開する。

また、資金調達が必要としている事業者については、財務分析の徹底を図るほか、個別に具体的な課題についても、税理士等の専門家の協力、中小企業庁委託事業「ミラサポ」、石川県独自の事業である「企業ドック※」の専門家派遣を活用するなど効果的・効率的に支援を行う。なお、経営分析の結果は個別の事業計画策定などでも活用していく。

※企業ドック…様々な経営課題に対応し、経営悪化を未然に防ぐため企業に外部専門家を派遣する制度。商工会議所職員との伴走型支援により自社の置かれている経営環境等を正しく認識していただき、将来に向けた有効な対策や戦略策定についてのアドバイスをする。支援テーマは①経営基本管理②財務管理③労務管理④現場改善⑤マーケティング⑥事業転換・複業化⑦IT⑧事業承継・M&A・創業 等がある。

(事業内容)

I-2-(1)巡回訪問等による状況把握と掘り起こし

【計画】

巡回訪問や窓口相談によるヒアリング調査、各種セミナー等の開催を通じて、経営指導員ができるだけ多くの企業の現状を把握し、今後の対策に反映する。

手段

巡回訪問や窓口対応時に、経営指導員や補助員が経営者へヒアリングを行う。
ヒアリング結果は、シートにまとめ、当所内で共有化する。

分析項目

売上・粗利の増減、経営者の現状認識等、資金調達の要望等、短時間のヒアリングで把握できる内容。

成果の活用

今後、巡回・窓口相談時の詳細分析や事業計画策定を行う必要があるかどうかの判断材料とする。

【報告】

経営指導員による巡回訪問、窓口相談等で個別の経営状況の聴取・分析を実施した。

(数値目標・実績)

区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
目標	-	3000	3000	3000	3000	3000
実績	2912	3028	2508	2636		

I-2-(2)経営指導員による詳細分析

【計画】

上記(1)の結果、以下の対象事業者については、複数年度の決算書を分析し、経営者と時間を設けてヒアリングすることで、企業の現状をより詳細に把握し、窮境要因や成長要因の分析を行う。

対象事業者

- ・事業者自らが詳細分析を希望した場合
- ・事業者の業績悪化(2期連続赤字、主要顧客の取引停止など)や業績向上の可能性を理由に、当所が該当事業者における経営分析の必要性を判断した場合

手段

事業者ごとに担当経営指導員を決め、税務申告書(控)や借入明細書を入手し、またヒアリングを通じて、現状分析を行う。分析結果については、シートにまとめ、所内で共有化をする。

分析項目

複数年度の決算書に基づく財務分析(収益性、安全性、生産性、成長性)、借入状況の推移、SWOT分析

成果の活用

業績が厳しい企業には窮境要因(弱みの真因)を、成長志向の強い企業には成長要因(強みの源泉)を明確にすることで、それぞれの今後の方向性を決めていく基礎資料とするとともに、事業計画の策定を促す。

【報告】

記帳継続指導にもとづき詳細分析を行い、経営改善に役立てた。

(数値目標・実績)

区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
目標	-	400	400	400	400	400
実績	400	516	319	696		

I-2-(3)外部専門家等による専門的な分析

【計画】

経営、税務、金融、労務、取引等の専門的な課題や業種に特化した課題については、専門知識を有する税理士(商工調停士)、中小企業診断士、ミラサポ・企業ドックの専門家等と協力して財務、決算等の項目を基に経営分析を行う。また、石川県、地域金融機関、石川県産業創出支援機構、石川県よろず支援拠点のコーディネーター等とも、企業の状況を相談しながら経営分析を行う。

手段

事業者ごとに担当経営指導員を決め、担当経営指導員が専門的な分析が必要と判断した場合、各種専門家の派遣を行う。専門家と企業のマッチングの際には、担当経営指導員も同席し、分析内容を把握する。

分析項目

例えば、労務であれば、労務コンプライアンス、就業規則等、従業員のモラルなどを分析する。このように相談内容により分析項目は変える。

成果の活用

高度または専門的な内容を分析することで、経営者の打つべき戦略の成功度を高めていく。また、経営指導員等のスキル向上にも寄与する。

【報告】

より専門的な経営支援が必要な事業所を対象に、石川県制度等を活用し専門家による経営状況分析を実施した。

(数値目標・実績)

区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
目標	-	30	30	30	30	30
実績	30	17	14	69		

I-2-(4)融資のための経営分析

【計画】

巡回訪問時に資金調達の要望を把握し、融資担当者が金融機関からの資金調達が必要と判断した場合は、マル経資金等を斡旋するために、経営分析を行う。

手段

融資担当者が、融資書類を作成する段階で過去2期分(2年分)の財務諸表を分析するとともに、経営者とのヒアリングを行う。分析が難しい場合は、ミラサポ等の専門家に支援を依頼する。

分析項目

財務分析(安全性、収益性、生産性、成長性)、現状の定性的な状況

成果の活用

経営状況の分析結果は事業計画策定に向けた支援に活用する。

【報告】

制度融資等の申込を行う事業所を対象に、決算書類、事業計画書等の融資書類をもとに経営状況の分析を行った。

(数値目標・実績)

区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
目標	-	70	70	70	70	70
実績	65	35	63	41		

I-3 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

【計画】

小規模事業者の持続的発展において、事業者自身が事業計画を策定し、PDCAサイクルを回しながら経営を行うことは、非常に重要なことである。

しかしながら、小規模事業者においては経営者自らが事業計画を作成する時間を持てなかったり、事業計画作成のスキルを有していなかったりする企業が少なくない。

そこで、小規模事業者の事業の持続的発展を図るため、項目1「地域の経済動向の調査」、項目2「経営分析」、項目5「需要動向調査」等の結果を踏まえ、事業計画策定支援及び地域金融機関、石川県よろず支援拠点のコーディネーター等とも連携し、事業計画策定支援を行い、小規模事業者の持続的発展を図る。最終的には事業者自身が事業計画の作成をするような指導を行う。

(事業内容)

I-3-(1) 事業計画策定の企業の掘り起こし

【計画】

当所会報・当所ホームページへの掲載や巡回訪問(まいどさん運動)で、事業計画

のノウハウ・作成等に関するセミナーや個別相談会の開催の周知を行い、事業計画策定を目指す小規模事業者をより多く掘り起こし、経営力の向上等を目指す。また、経営分析の結果、事業者が資金調達や経営革新等を希望した場合、または事業承継や業績悪化につき、事業計画の作成が必要と判断した企業には当所から事業者に提案を行う。

I-3-(2) 事業計画の策定支援

I-3-(2)-① 創業希望者向けの事業計画の策定支援

【計画】

当所では、創業塾を年2回、それぞれ(1日2時間を4日間実施)開催し、年1名から2名程度の創業者を輩出している。この流れを今後も継続し、創業セミナーを開催する。担当経営指導員が受講者への継続フォローを行い、丁寧に完成まで指導する。作成までの相談で1人あたり5回程度の来所をめやすとする。

【報告】

セミナーは、創業塾(令和元年8月)と女性向け創業塾(令和2年2月)を行い、創業計画策定支援を行った。

支援内容	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
創業計画作成 件数	目標	-	5	5	5	5	5
	実績	2	7	13	8		
セミナー回数	目標	-	3	3	3	3	3
	実績	3	3	6	8		
訪問件数	目標	-	25	25	25	25	25
	実績	6	8	14	4		

I-3-(2)-② 経営革新実施者向けの経営革新計画策定支援

【計画】

厳しい経済市場の変化に対し、現状からの変革を図るため、経営革新セミナーを年に1回開催し、知識を向上させると共に、相談会の開催による経営革新計画策定などの支援を実施する。経営革新セミナーだけで経営革新計画を策定するのは困難なので、担当経営指導員が丁寧に完成まで指導する。また、より詳細に検討していくために、経営革新計画の承認支援経験がある専門家を招聘し、県知事への申請・承認までを指導する。作成までに1人あたり5回程度の訪問をめやすとする。

【報告】

当該年度では経営革新計画策定に関する支援対象となる事業所がなかった。

支援内容	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
経営革新計画 県知事承認件 数	目標	-	1	1	2	2	2
	実績	0	0	0	0		
セミナー回数	目標	-	1	1	1	1	1
	実績	0	2	0	0		
訪問件数	目標	-	5	5	5	5	5
	実績	0	0	0	0		

I-3-(2)-③小規模事業者経営改善貸付のための事業計画策定支援

【計画】

また、マル経融資(小規模事業者経営改善貸付制度)の貸出実績件数および金額については、近年増加傾向にある。今後も事業者に対してマル経をさらに斡旋するとともに、事業者が作成した計画書に対し、担当経営指導員が不足点や改善点の指導を行い、円滑な資金調達に繋げる。

【報告】

令和元年度については、14件の支援を実施した。

支援内容	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
事業計画作成 件数	目標	-	10	10	10	10	10
	実績	8	11	10	14		

I-3-(2)-④ 事業承継のための事業計画策定支援

【計画】

事業存続に関する事業承継は、早めの取組が重要であるため、事業承継に特化したセミナー開催・個別相談会を開催し、該当事業者の参加を促す。石川県事業引継支援センターのコーディネーター、地域金融機関等と連携しながら、事業者が作成した事業承継計画に対して、担当経営指導員が不足点や改善点を指導し、完成に向けて支援する。また、必要に応じて地域金融機関等の協力を得て、人材バンクを活用し他地域の起業家とマッチング等の情報提供を行い、小規模事業者の事業引継ぎによる持続的発展を促す。

【報告】

当該年度では事業承継のための事業計画策定支援の対象となる事業所はなかった。

支援内容	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
事業承継計画 作成件数	目標	-	1	1	1	1	1
	実績	0	1	0	0		
セミナー回数	目標	-	1	1	1	1	1
	実績	0	3	2	0		

I-3-(2)-⑤ 経営安定特別相談事業による事業計画策定支援

【計画】

業況が厳しく、経営改善フェーズにある企業については、経営改善計画の策定支援を行う。資金面については、経営安定資金(石川県信用保証協会付)も利用していることから計画策定にあたっては、石川県信用保証協会、地域金融機関と連携を密にして支援を行っている。今後もこのニーズが増える見込まれるため、引き続き支援を継続していく。

【報告】

支援内容	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
事業計画作成 件数	目標	-	16	16	16	16	16
	実績	16	7	11	11		

I-3-(2)-⑥ 既存事業者向けの事業計画の策定支援

【計画】

上記にあてはまらない既存事業所についても、巡回訪問やセミナーにおいて、事業計画の必要性や作成手法を伝えるとともに、実際に事業計画を書いていただく。巡回訪問やセミナーで全て作成できるとは限らないので、書けないところについては担当経営指導員が丁寧に完成まで指導する。作成までに平均1事業者当たり3回程度の訪問をめやすとする。

上記の取組は、年間を通じて行う。また、小規模事業者持続化補助金については、過去に多くの事業者が取り組んでおり、事業計画を書くための良いきっかけとなったため、公募があった時には速やかに市内企業に周知し、上記と同様の支援を行うことで、補助金申請に取り組んでもらう。

【報告】

既存事業者向けの事業計画の策定支援を下記のとおり実施した。

支援内容	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
事業計画作成 件数	目標	-	25	25	25	25	25
	実績	21	15	18	19		
セミナー回数	目標	-	4	4	4	4	4
	実績	4	2	3	19		
訪問件数	目標	-	70	70	70	70	70
	実績	43	1	45	65		

I-4 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

【計画】

事業計画策定後、定期的な巡回等を行い、策定した事業計画における進捗状況を確認し、支援対象である小規模事業者の状況に応じて必要な支援を伴走型で実施していく。

「I-3 事業計画策定支援」において事業計画を策定した事業者全てを対象に、担当経営指導員が四半期ごとに巡回または事業所から求めがあった際に訪問し、進捗状況の確認と課題解決に向けて支援する。

(事業内容)

I-4-(1) 事業計画策定事業者への支援

(項目 I-3 の「事業計画策定支援」における②経営革新計画、③資金調達のための事業計画、④事業承継計画、⑤経営安定特別相談事業による計画、⑥既存事業者による事業計画に対応)

【計画】

事業計画策定後、担当経営指導員が四半期または事業所からの求めがあった際に訪問を行い、進捗状況を確認するとともに、必要な指導や助言を行う。問題点が発覚した場合や更なる取組みを行いたい場合は、経営指導員自身による指導を継続するとともに、登録専門家の招聘を行い、課題解決に向けて支援する。

【報告】

事業計画策定事業者への支援を下記のとおり実施した。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
事業計画策定済み事業者へのフォロー(事業所数)	目標	-	58	60	60	60	60
	実績	2	73	28	54		

I-4-(2) 事業計画策定事業者への情報提供

【計画】

事業計画策定後に、国、県、市、支援機関等が行う支援策等を掲載したパンフレットの活用、広報、案内により、支援等の内容が理解できるよう周知を徹底する。

【報告】

事業計画策定事業者への情報提供を毎月の会報等により実施した。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
情報提供回数	目標	-	12	12	12	12	12
	実績	12	12	12	12		
情報提供件数	目標	-	1800	1800	1800	1800	1800
	実績	1800	1789	1732	1690		

I-4-(3) 創業計画策定事業者への支援

(項目 I-3 「事業計画策定支援」の①創業計画に対応)

【計画】

創業者については、開業後の心理的・資金面での不安もあることから、創業後3ヶ月は月1回程度訪問し、頻度を高め手厚くサポートをする。また、これまでも創業後は記帳指導、所得税の確定申告指導等の必要な支援を行い、創業関係セミナー等の更なる充実を図り、新規小規模事業者の育成を積極的に支援する。また、必要に応じてミラサゴ専門家派遣や企業ドック専門家派遣の活用により、創業者の課題解決に努めていく。

【報告】

経営指導員による巡回指導や専門家派遣等を通じて、フォローを行った。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
事業計画策定済み事業者へのフォロー(訪問数)	目標	-	240	240	240	240	240
	実績	2	42	28	88		

I-4-(4) 各種セミナーの開催

【計画】

業種別テーマ、決算書分析等の課題別テーマ等、経営課題に即したセミナーを開催し、事業計画を策定した事業の意識づけを継続させていく。セミナー終了後は受講者の課題や要望、セミナーの理解度等を聞くためのアンケート調査を行い、課題を有する企業へ担当経営指導員が訪問し、個別相談や専門家派遣なども活用しながら課題解決に努めていく。

【報告】

各種セミナーを下記のとおり実施した。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
セミナー開催数	目標	-	32	32	32	32	32
	実績	31	36	21	19		

I-5 需要動向調査に関すること【指針③】

【計画】

事業者が自らの新商品・役務を販売したいときは、需要動向調査が必要となるが、多くの小規模事業者では、その必要性を認識しておらず、調査を行っていない事業者が多いのが現状である。そのため事業者の認識を高めるとともに、事業者が需要動向調査を行う際には、当所でも積極的にサポートしながら、新商品・新役務の販売促進の確度を高めていく。

(事業内容)

I-5-(1)(個社支援)若者を活用した新商品・新役務を対象とした調査

【計画】

地元大学生(金沢大学等)・高校生(大聖寺実業高等学校等)らの最新のトレンド感覚を活用し、小規模事業者の新商品・新役務が需要動向に合致しているかを調査分析し、伴走型支援に有効活用する。

情報収集項目

若者の生の声(商品・役務の満足度合い、価格に対する感度、味・雰囲気などの好み、従来商品・他社商品との比較等)

活用方法

情報収集、整理・分析した結果を一方向的に伝えるのではなく、話題の新商品について、商品の特徴、ターゲット、取り組みの背景を考える訓練を経営指導員と小規模事業者が一体となって行うことで、物の見方、視点が変わり、ビジネスセンス向上に繋げる。レポートは伴走型支援に活用する。

【報告】

若者を活用した新商品・新役務を対象とした調査については、実施しなかった。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
調査件数(対象事業者数)	目標	-	10	10	10	10	10
	実績	5	12	0	0		

I-5-(2) 業種別・品目別の需要動向調査

【計画】

業種別や品目別の需要動向調査についても、事業者が新商品の事業計画を立てたり、販路開拓を行ったりする上で有効であることから、当所においては、以下の支援を行っていく。

I-5-(2)-① 統計資料や文献等による業種別・品目別の市場の把握

【計画】

事業者が販売ターゲットとする市場の消費者動向や規模を把握するために、担当経営指導員が支援機関や業界からの情報収集を行い、小規模事業者の需要動向調査や事業計画策定等に役立てる。

・収集項目：

- ・施策情報(国、県、市)、消費動向調査
- ・日本商工会議所、全国各地の商工会議所会報記事
- ・新聞、月刊誌、フリーペーパー

・分析手段

担当経営指導員が事業者の要望に即した統計資料等を入手し、業種や品目等に関連する資料を事業者に提供していく。

・成果の活用

業種別や品目別の動向を知ることで、新商品のアイデア探索や今後の事業戦略を考える参考材料として活用できる。

【報告】

施策情報資料等の配布等により、情報提供を行った。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
情報提供回数	目標	-	12	12	12	12	12
	実績	12	1	0	6		
情報提供件数※	目標	-	1800	1800	1800	1800	1800
	実績	1800	1907	0	1700		

I-5-(2)-② 行政施策と連携した需要動向調査

【計画】

加賀市首都圏戦略室や「いしかわ百万石物語・江戸本店(石川県アンテナショップ)」と情報交換の場を持ち、小規模事業者の需要動向調査や事業計画策定等に役立てる。

・収集項目

首都圏のトレンド(年代別、性別、地域別)、ヒット商品など

・分析手段

聞き取りを行い、業種・品目ごとに聞き取り内容を取りまとめて、職員で共有化する。

・成果の活用

首都圏への進出・物販や首都圏からの誘客を実施・検討している事業者が、事業戦略、商品戦略を行う上での参考材料とする。

【報告】

当所会報を通じて石川県アンテナショップに関する情報提供を行った。

(数値目標・実績)

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
情報提供回数	目標	-	12	12	12	12	12
	実績	12	1	0	1		
情報提供件数※	目標	-	1800	1800	1800	1800	1800
	実績	1800	1907	0	1700		

※当所会報 約 1800 事業所/月、当所ホームページ 平均 100 件/日

I-5-(3) 海外販路開拓に関する需要動向調査

【計画】

加賀市貿易推進機構を加賀市や日本貿易振興機構金沢貿易情報センター(ジェトロ金沢)らとともに立ち上げ、連携し海外需要動向を調査する。

・収集項目

海外(進出希望先)の消費者の嗜好、ライフスタイル、カントリーリスクやビジネス環境等

・分析手段

基本的には専門家による分析が中心となるが、経営指導員も同席し、状況を把握する。

・成果の活用

事業者と専門家との面談を行いながら、海外進出戦略を行う上での参考とする。

【報告】

海外販路開拓に関する情報提供をネット発信により行った。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
調査回数	目標	-	5	5	5	5	5
	実績	2	4	0	2		

I-6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

【計画】

小規模事業者自らが販路開拓を行う際に、小規模ゆえに単独で広報戦略を取りづらいため、ITに関するスキルが乏しい等の制約から、事業者単独では思うような効果が得られないケースが多い。このため、当所では、メディア掲載、展示会、IT支援等の活動を中心に支援を行うことで、小規模事業者の販路開拓を促進する。特に、物産展・商談会については、物産振興のため地域外に販路を求めている製造業、小売業を支援の中心とする。広報やIT支援については特に業種を問わず、やる気のある企業を多く支援していく。

(事業内容)

I-6-(1) マスメディア等の広報支援

【計画】

加賀市内で、やる気のある企業や新事業を始めた企業を当所がピックアップしマスコミへの紹介を積極的に行う。多くの市民が購読する北國新聞や北陸中日新聞などの新聞媒体や地元テレビ・ラジオ放送局に記事や番組として取り上げてもらうよう働きかける。

また、当所会報に取材記事を掲載する。

【報告】

当所会報やブログで事業所を紹介した。

(数値目標・実績)

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
マスメディア掲載事業者数	目標	-	2	2	2	2	2
	実績	1	4	8	2		
当所会報掲載事業所数	目標	-	12	12	12	12	12
	実績	12	21	12	12		

I-6-(2) 展示会・商談会出展企業への売上向上支援

I-6-(2)-① 各種イベント・物産展への出展支援

【計画】

販路開拓を希望している事業計画を支援するため、加賀市、加賀市観光交流機構、山中商工会等と連携して、小規模事業者に対し出展に関連した支援を行う。具体的には、レイアウト・陳列のアドバイスや接客指導等、売上を高めるための支援を行う。

また、出店に向けて、市内外での販路開拓と商品認知度の向上を図るための事業者の支援を行うと共に、石川県産業創出支援機構等の協力を得て商品の改良等の指

導も実施する。出店終了後には、P D C Aサイクルを活用し、単に出店しただけにとどまらず、売上に繋がる支援を行っていく。

【報告】

スポーツイベントや地元のまつりへの出展支援を行った。

イベント名		H28	H29	H30	R01	R02	R03
出展事業所数	目標	-	20	20	20	20	20
	実績	20	29	10	12		

I-6-(2)-② 商談会への参加支援

【計画】

加賀市内に支店を持つ金融機関(北國銀行、北陸銀行、福井銀行、金沢信用金庫)の商談会が、年に数回程度石川県内で開催されており、当所がその都度事業者に参加を促す。市内の製造業が多く参加しており、B to B取引の商談成立を促すためにプレゼンや営業方法について事前にアドバイスを行いながら、参加を提案する。

(数値目標・実績)

支援内容／年度		H28	H29	H30	R01	R02	R03
参加支援事業所数	目標	-	3	3	3	3	3
	実績	3	4	3	3		
成約数	目標	-	1	1	2	2	2
	実績	0	0	0	1		

I-6-(2)-③ 「いしかわ百万石物語・江戸本店 石川県アンテナショップ」 出品支援

【計画】

東京都中央区銀座にある石川県産品ショップ「いしかわ百万石物語・江戸本店 石川県アンテナショップ」に加賀市内事業者の名産品を幅広く取り扱ってもらうために、当所が事業者と連携をしながら店舗への提案を行っていく。取り扱い後も売上状況や陳列状況等を把握し、売上アップに繋がるアドバイスを行う。

【報告】

当該年度のいしかわ百万石・江戸本店 石川県アンテナショップ出品支援実績はなかった。

(数値目標・実績)

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
出品支援事業所数	目標	-	1	1	2	2	2
	実績	0	3	0	0		

I-6-(3) ホームページ、ソーシャルメディア等のITの活用支援**I-6-(3)-① 企業におけるホームページの活用支援****【計画】**

ホームページを十分活用していない事業者が多く見られることから、「ホームページの分析・活用セミナー」を行う。セミナーを通じてホームページへのアクセスの状況を解析したり、自社の戦略とホームページの整合性を分析したりすることで、アクセス数増加の取組や戦略の見直しを考えるなど、今後の商品戦略や販路開拓に活かしてもらう。

事業者の疑問点や不明点を経営指導員が把握し、解決にあたって高度な知識を必要とする場合は、ITに精通した専門家を招聘し問題解決に努める。

【報告】

販路開拓に関するセミナーとして1回、ソーシャルメディア対策として2回、を開催した。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
①ホームページに関する支援件数	目標	-	10	10	10	10	10
	実績	10	2	7	3		

I-6-(3)-② 企業におけるソーシャルメディア(SNS)の活用支援**【計画】**

Facebook等のSNSを集客やPRに繋がるよう効果的に活用してもらうために、担当経営指導員が活用状況を確認して巡回訪問時等に事業者へ指導を行う。

また、問題解決が事業者だけでは難しい場合は、ITに精通した専門家を派遣し問題解決に努める。

【報告】

「インスタ映え」する写真撮影方法や活用するSNS選択方法などについて、33件の相談に対応した。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03

②ソーシャルメディアに関する相談件数	目標	-	5	5	5	5	5
	実績	3	56	88	33		

I-6-(3)-③ 加賀ていねいウェブサイトへの掲載による販促支援

【計画】

市内飲食店や宿泊施設等のPRのために、加賀市首都圏戦略室が開設するウェブサイトへの掲載紹介および支援を行う。

【報告】

加賀ていねいウェブサイトへの掲載による販促支援は行わなかった。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
③加賀ていねい掲載紹介数	目標	-	1	1	1	1	1
	実績	1	0	0	0		

I-6-(3)-④セミナーの開催

【報告】

当該年度では、ソーシャルメディア対策として2回、その他広報対策として1回のセミナーを開催した。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
④セミナー開催数	目標	-	2	2	2	2	2
	実績	2	3	10	3		

I-6-(4) その他

【計画】

毎年2回程度、販路開拓関連のセミナー(POP、売り込み方、周知の仕方など)を開催しており、今後も継続する。セミナー受講者のうち継続支援を希望する受講者については、該当分野に精通した専門家を招聘し課題解決を支援する。

【報告】

当該年度では、ソーシャルメディア対策として2回、その他広報対策として1回のセミナーを開催した。

支援内容／年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
販路開拓セミナー開催数	目標	-	2	2	2	2	2
	実績	2	2	3	3		

Ⅱ 地域経済の活性化に資する取組

【計画】

当所が加賀市、加賀市観光交流機構、三温泉の各観光協会、市内企業等との連携を図り、地域のあるべき姿を共有しながら地域経済の活性化に資する取り組みを行う。

前掲「小規模事業者の中長期的な振興のあり方」で示した「(3)交流人口増による地域活性化」を実現するために、体験型、滞在型観光の充実に近年力を入れている。以下のイベント開催を行うことで、にぎわいの創出と地域のブランド化を推進する。消費拡大に結び付け、小規模事業者の持続的発展を支援する。

Ⅱ-1 「会員事業所交流事業 婚活プロジェクト」の開催

【計画】

年々低下している加賀市の出生率や、若者の晩婚化・独身数の増加を受け、何とかこれに歯止めをかけることを目標に、若者たちの交流の場、当所会員企業様同士の交流の場として合同パーティー等を催し、加賀市の活性化を図るため、婚活事業を平成 21 年度から実施している。

【報告】

今年度は令和元年 7 月 13 日と 8 月 25 日、12 月 7 日の 3 回の婚活パーティーを実施し、118 名の参加があり、カップル成立は計 9 組。うち 1 組が成婚に至った。

Ⅱ-1-① 組織編成

「婚活プロジェクト」は加賀商工会議所が主催し事務局(3名)を構えている。委員のメンバーは、市内大企業 4 社の人事総務課関係の方々 4 名と、女性会幹部メンバー 4 名の計 11 名で構成されている。

委員会は年に平均 5 回。主に、婚活中の本人同士のパーティーを年に 2~3 回開催することに向けて企画・運営。意識の共有化を図りながら進めている。

Ⅱ-1-② 創出効果

平成 21~31 年度までに婚活中の本人同士のパーティーを計 30 回、代理婚活を計 2 回開催。その結果、カップル 163 組、成婚 14 組が誕生した。

これまでの応募総数は、男性 1,152 名、女性 840 名。応募平均倍率は、男性 1.8 倍、女性 1.3 倍と好評。

補助金・助成金をもらわず、開催費用には事業費もほぼ使わず、参加費のみで運営を心掛けているため、石川県内で婚活先進地として評価され、平成 29 年度には「いしかわ婚活応援優秀企業知事表彰」を受賞した。

募集条件に男性は市内事業所従業員優先としているため、市内企業からは福利厚生 の 充 実 に 一 役 か っ て い る と 評 価 さ れ て い る 。

また、秋田県など全国の自治体を中心に婚活視察や講演依頼が平成 31 年度は 3 件あった他、地元高校生の地域探究学習のテーマとしても取り上げられるほど注目と集めている。

II-1-③地域経済の活性化

婚活パーティーの会場や当日のセミナーや自己啓発体験は、いずれも会員事業所を利用しているため、その店の売り上げ貢献の他、PR にも繋がっている。また、婚活パーティーの PR として SNS(Facebook・Instagram)を活用しており、1 回のパーティーにつき 20 回以上の PR 投稿をしている。その内容は、パーティーを応援してくれる企業紹介が多く、その平均リーチ数は 300 件と多くの閲覧者がいるため、会員企業に大変喜ばれている。

12 月に開催する ChristmasParty では、開会式前に協力企業に感謝の意を示すため、また PR も兼ねてサンクスマービーを制作。企業のイメージアップに繋がるだけでなく、開催後にお店へ足を運ぶ新規客が増えたとの報告もあった。

平成 31 年度は加賀市人口減少対策室と首都圏戦略室に協力してもらい、婚活パーティーの交流ゲームで活用するためのご当地すごろく「KAGASUGOROKU」を製作。

すごろくの止まるスポットが加賀温泉郷を巡って地域の特産や特長を知れるものとなっている他、各スポットには男女が交流できる指示が書いてあることがすごろくの特長となっている。

マスコミに取りあげられたこともあってかゲームは好評で、今年は全てのパーティー内で活用。パーティー開始までの待ち時間の活用にもなり、地域活性化とカップル率アップに貢献した。

II-1-④数値目標・実績

II-1-④-(1)婚活パーティー

項目/年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
カップル成立組数	目標	-	10	11	12	13	14
	実績	14	18	11	9		
結婚組数	目標	-	1	1	2	2	2
	実績	1	1	1	1		

カップル成立の鍵は、男性の魅力アップセミナーと真剣に結婚したい女性の数を増やすこと。よって、男性向けの事前セミナーの充実と、真剣な婚活を求めているけど気軽に申し込みしやすい応募条件、内容を心がける。

II-1-④-(2)かが婚 navi・かが婚サポーター(県の評価を受け、移行による廃止)

平成 28 年度、29 年度と 2 年に渡り当プロジェクトが発行していた、結婚・婚活応援クーポン誌「かが婚 navi」は、その取組がいしかわ結婚子育て支援センターに評価され、同センターより石川県全体でこの内容を取り組みたいとの申し出があったため、平成 30 年 11 月からは「婚パス」へ移行した。

また同様に、当プロジェクトが実施していた結婚・婚活を応援する企業の紹介事業「かが婚サポーター」についても、同センターが石川県全体で取り組みたいとのことで「結婚応援企業」として移行した。

項目/年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
クーポン掲載数	目標	-	38	40	42	44	46
	実績	36	0	0	-	-	-
クーポン利用枚数	目標	-	120	140	160	180	200
	実績	100	0	0	-	-	-
ネットダウンロード回数	目標		140	160	180	200	220
	実績	120	0	0	-	-	-

II-2 「加賀ふるさと検定・おもてなし講座開催事業」の開催

【計画】

北陸新幹線金沢駅が開業し、首都圏から加賀市に訪れる人は格段に増加している。今、私たちに求められているのは、「ふるさと意識」や「もてなし意識」の高揚である。加賀商工会議所及び山中商工会では各種団体と連携し、市民の「郷土に対する認識度向上」と「おもてなし意識高揚」を目的とした加賀ふるさと検定・おもてなし講座を平成 23 年度から実施している。

【報告】

II-2-①組織編成

会長：加賀商工会議所 会頭

副会長：山中商工会 会長

委員：加賀市観光交流機構、加賀市公民館連合会、NPO 法人加賀市観光ボランティア大学、NPO 法人歴町センター大聖寺、大聖寺ボランティアガイドクラブ、全国北前船研究会、江沼地方史研究会、当所青年部、当所女性会ほか

II-2-②地域ブランドや賑わいの創出効果

「加賀市歴史文化学習帳」(全 4 冊)を活用して歴史文化講座(ふるさと講座)を主に市民対象に開講。郷土史家を講師とし、学習帳にあわせた 4 シリーズで昼・夜コースの計 8 回開催し、周知等に力を入れた結果、受講者数は平成 28 年度の延べ 105 名、29 年度 146 名、そして 30 年度は 154 名に増加した。平成 29 年度より導入した団体受験により、新しい受験者の増加につながっている。地元企業団体より 5 名 1 チームとした初級の合格

率と点数を競うもので、13チームが受験し、成績上位3位までの企業団体には表彰式で団体受賞を授与した。企業間のふるさと意識の向上や仕事に活用できる知識の構築が評価され、マスコミにも多く取り上げられた。

このように検定は、世代間、地域間等の交流の場が創出され、歴史や文化を活用した地域の活性化にも効果があっただけでなく、市民のふるさと意識やおもてなし意識の高揚につながった。

おもてなし講座は見て触れて学べる体験型の催しで、市内の観光スポットをめぐる体験会を実施し、地域の賑わい創出になっている。

II-2-③第7回加賀ふるさと検定

【実施日】令和元年12月15日(日)

【場 所】加賀商工会議所

(数値目標・実績) 合格者数/受験者数

級	項目/年度	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R01	R02	R03
初級	目標	62/267	128/281	56/217	55/193	75/230	80/240	85/250	90/260	95/270
	実績	62/267	128/281	56/217	55/193	78/207	58/185	56/197	-	-
上級	目標	-	-	10/48	15/60	15/70	16/80	18/90	20/100	22/110
	実績	-	-	10/48	15/60	11/24	4/19	9/21	-	-

II-2-④歴史文化講座(ふるさと講座)

「加賀市歴史文化学習帳」を活用して、市民等を対象とした「歴史文化講座」を昼・夜コースそれぞれ4回計8回と高校生を対象とした検定試験直前特別講座を開講、ふるさとの歴史や文化財等について学ぶ機会を創設した。さらに、それを踏まえた検定試験を実施。地域やふるさとの歴史文化資産に対する誇りや愛護の精神を醸成するとともに、生涯学習への意識向上を図った。

II-2-⑤加賀おもてなし講座

加賀を知り、加賀を訪れた人に加賀の魅力を伝えることができ、加賀を楽しんでもらえるように案内できる体験型の現地講座を開催した。

「蓮如さんの軌跡～郷土に息づく伝承」

日時 令和元年11月17日(日)

山中・大聖寺にある松尾芭蕉ゆかりの地をバスで巡り、観光ボランティア大学より加賀市と芭蕉の関係についてのお話をお聞きし、理解を深めた。松尾芭蕉にならない思い思いの俳句を短冊にしたためた。また、お煎茶の美味しい入れ方体験も実施した。

参加人数 61名

II-3 サイクルスポートイベント「温泉ライダーin 加賀温泉郷」の開催

【計画】

加賀市が日本の自転車産業発祥の地であることと、温泉地であることを結びつけ、環境や健康の面から近年関心が高まるサイクルスポーツを活用した地域活性化イベントとして、当所が事務局として市内有志に呼びかけ企画・運営。平成 24 年度から毎年一回開催している。

柴山潟の湖北一周 4km の一般道をコースとして、4 時間内に何周できるかを競う「エンデューロ」をメインイベントとし、関連イベントとして、「温泉ライダーキッズ in 加賀温泉郷」(平成 27 年度～)、「立杉(たてすぎ)ヒルクライム」(平成 28 年度～)なども開催している。

【報告】

II-3-①組織体制

温泉ライダーin 加賀温泉郷 実行委員会

大会長 : 宮元 陸(加賀市長)

大会副会長: 新家 康三(加賀商工会議所会頭)

実行委員長: 定者 豊(加賀商工会議所評議員)

事務局 : 加賀商工会議所

温泉ライダーin 加賀温泉郷 運営委員会

委員長 : 新木 洋満(加賀商工会議所常議員)

事務局 : 加賀商工会議所

II-3-②地域ブランドや賑わいの創出効果

競技参加者への山代、山中、片山津の三温泉入浴券の交付や、飲食店等による「おもてなし登録店」制度により来訪者が地域を周遊する取り組みを行い、地元店・参加者の双方から好評を博している。

8 回目となる今回は、令和元年 6 月 1 日(土曜日)に「立杉(たてすぎ)ヒルクライム」(坂道登坂競技)、「アローレカップ」(児童向け足蹴り自転車競技)、6 月 2 日(日曜日)に「柴山ジュニアタイムトライアル」(計測競技)、「柴山 4 時間エンデューロ」(耐久周回レース)、ウィーラースクール(自転車教室)を実施した。

(数値目標・実績)

項目/年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
参加者数	目標	-	120	120	130	130	140
	実績	1340	1476	1288	1288		
来場者数	目標	-	1100	1200	1300	1400	1500
	実績	2000	3000	3000	3000		

II-4 鹿島の森伝説 越前・加賀県境綱引き

【計画】

加賀市と西に隣接する福井県あわら市の、ともに県庁所在地(金沢市、福井市)から離れているというハンデを逆手に取り、県を超えた広域連携交流をはかり新たな地域振興の核をつくることを目的とした事業。

石川県と福井県の境にある鹿島の森の所有をめぐり越前の男神と加賀の女神が綱引きで争い加賀が勝利したという神話にちなみ、越前加賀県境の館(福井県あわら市)を会場に両市からの神に扮した市長や小学生、一般参加者など数十チームによる綱引きの試合を行い、総合点数が高い方を勝利とする。競技後の閉会式では勝利した方に県境を1メートル動かすセレモニーを行う。平成27年度(第1回)は加賀国(加賀市)、28年度(第2回)は越前国(あわら市)が勝利している。

【報告】

平成29年度(第3回)と30年度(第4回)は加賀国が勝利している。対戦成績は3勝1敗(加賀国が+2m)となっている。

第5回となる令和元年度は令和元年10月13日(日)開催予定で準備が進められたが、台風19号の上陸が予想されたため、直前に開催中止となった。

II-4-①組織編成

大会長：加賀市長、あわら市長

副大会長：あわら市観光協会長

実行委員長：小中出 佳津良(加賀商工会議所 都市交流委員会 委員長)

事務局：加賀商工会議所

II-4-②地域ブランドや賑わいの創出効果

神話と地域おこしイベントを結びつけた本イベントはメディアの注目度も高く地元テレビ局・新聞等に大きく取り上げられる予定であったが、中止となったため事前告知面での扱いのみにとどまった。

(数値目標・実績)

項目/年度	区分	H28	H29	H30	R01	R02	R03
参加者数	目標	250	250	250	250	250	250
	実績	169	266	205	0		
来場者数	目標	1200	1200	1200	1200	1200	1200
	実績	1100	1300	1100	0		

II-5 加賀のかがやき

【計画】

ご当地グルメの発掘とPRを行い、地域のブランド力の向上と飲食業界・観光業界等の活

性化、交流人口の拡大に資する。平成 22 年度からの活動・研究の結果、平成 26 年度より片野鴨池とその伝統猟法「坂網鴨猟」にちなんだ「鴨だしょうどん」をメインにチラシの作成配布やイベント出展等による活動を行っている。

【報告】

Ⅱ-5-①組織編成

事務局：加賀商工会議所 職員 2 名

メンバー：加賀まれびと交流協議会かがやきひろがりプロジェクトメンバー 14 名

Ⅱ-5-②地域ブランドや賑わいの創出効果

食の魅力を外に発信することで誘客につなげるとともに、伝統猟法「坂網鴨」のブランド化に貢献した。

(数値目標・実績) 販売数

出展事業／年度	H28	H29	H30	R01	R02	R03
温泉ライダーin 加賀温泉郷	65	83	40	74		
いしかわ食のてんこもりフェスタ	646	404	252	196		
熊坂川夜桜市	-	761	414	378		
寛平ナイトマラソン	-	-	318	186	-	-
その他	-	-	234	-	-	-
実績合計	711	1248	1258	834		
目標	-	1100	1200	1300	1400	1500

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

Ⅲ-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

【計画】

石川県、近隣商工団体、支援機関等と連携し、各地域の小規模事業者の需要動向、支援策や支援ノウハウ等に関する情報交換を行い、新たな需要の開拓を進めるうえでの基盤構築に努める。情報交換内容については、経営指導員による巡回訪問等の個別指導時に事業者へ情報提供し、新たな需要の開拓や円滑な資金調達に繋げる。

Ⅲ-1-(1) 石川県内支援機関での連携会議

- ・主催：石川県
- ・開催頻度：年3回
- ・参加機関：石川県事業引継ぎ支援センター、石川県よろず支援拠点、石川県内金融機関、県内商工会議所
- ・目的：県内支援機関における支援力向上
- ・内容：県内での先進事例紹介や問題点の共有

Ⅲ-1-(2) 小松商工会議所との連携会議

- ・当所と隣接する小松商工会議所との連携会議を行う。
- ・開催頻度：年1回
- ・目的：共通な課題解決、情報の共有化
- ・内容：事業の共同実施、要望活動、所内における先進事例や販促事例、南加賀の地域事情、関係機関への提言内容の共有化・意見交換

Ⅲ-1-(3) 山中商工会との連携会議

- ・平成18年の合併により加賀市となった旧山中町との連携会議を行う。
- ・開催頻度：年1回
- ・目的：同一地域における課題解決、情報の共有化
- ・内容：共同事業の実施、両所における先進事例や販促事例、市内における問題点や地域事情、関係機関への提言内容等の共有化

Ⅲ-1-(4) 市内業界連絡会議

- ・主催：加賀商工会議所
- ・開催頻度：年1回
- ・目的：同一地域における課題解決、情報の共有化
- ・内容：各業界の現状、次年度事業計画、加賀市への要望

Ⅲ-1-(5) 日本政策金融公庫 小松支店との連携会議

- ・主催：日本政策金融公庫 小松支店
- ・開催頻度：年2回
- ・開催場所：日本政策金融公庫 小松支店
- ・目的：県内企業における融資の促進と事故率の低下

- ・内容：各商工会議所別融資件数、融資金額、事故率等の共有化、融資メニューの変更点の確認等

開催回数実績

項目/年度	H29	H30	R01	R02	R03
(1)石川県内支援機関での連携会議	27	21	29		
(2)小松商工会議所との連携会議	12	9	9		
(3)山中商工会との連携会議	4	3	1		
(4)市内業界連絡会議	1	14	13		
(5)日本政策金融公庫小松支店との連携会議	5	2	2		
合計	49	49	54		

Ⅲ-2 経営指導員等の資質向上等に関すること

【計画】

前述の経営発達支援事業を実施するには、経営指導員等の資質向上等とノウハウ実績の共有化が必要となるため、以下のとおり実施する。

Ⅲ-2-①石川県商工会連合会が主催する研修会への参加

Ⅲ-2-②日本商工会議所が主催する各種研修会への参加

Ⅲ-2-③中小企業大学校が主催する研修への参加

経営指導員が年間1名以上参加することで資質の向上を図る。特に、若手経営指導員は、中小企業大学校において基礎的知識を学び、経験豊かな経営指導員の協力のもと小規模事業者を支援することにより、指導・助言内容、情報の収集方法を学び、伴走型の支援能力の更なる向上を図る。

Ⅲ-2-④小松税務署主催の記帳指導協議会への参加

経営指導員・補助員・記帳専任職員が参加し最新の税制に関する知識の向上を図る。

Ⅲ-2-⑤指導ノウハウの共有

指導内容については、経営指導員のノウハウを共有し蓄積する。具体的には、指導対応の都度、経営指導カルテを作成するとともに、会員管理システムを使って共有化をすることにより、作成済の事業計画および、計画内で得た小規模事業者の経営分析や企業概要等については、経営指導員全員が閲覧できるようにしている。

Ⅲ-2-⑥経営発達支援事業について、実績が少ない事業については、以下のとおり取り組

む。

「3. 事業計画策定支援」にて記述した「経営革新計画作成」については、専門家派遣の際に担当経営指導員が必ず同席し、専門家の指導内容について専門家からフィードバックを受ける。最終的には1人で経営革新計画の説明から計画作成、申請、承認までできるようにする。

参加回数

項目/年度	H29	H30	R01	R02	R03
①石川県商工会連合会が主催する研修会	7	13	18		
②日本商工会議所が主催する各種研修会	2	3	6		
③中小企業大学校が主催する研修	1	1	1		
④小松税務署主催の記帳指導協議会	2	1	0		
⑤指導ノウハウの共有(経営指導員協議)	23	24	26		
合計	35	42	51		

Ⅲ-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

【計画】

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行い、PDCAサイクルにより見直しを行うと共に、結果については地域の小規模事業者が常に閲覧出来るよう当所ホームページに公表し、その旨を当所会報にて周知する。

Ⅲ-3-(1)目標管理制度の実施

【計画】

経営指導員に対し、年間の巡回件数、マル経推薦件数、経営革新計画承認件数等目標数値を設定し、月毎に達成度合いを確認すると共に、更なるステップアップに向けてヒアリングを実施し、結果については人事考課に反映するなど、モチベーションのアップを図る。

Ⅲ-3-(2)セミナー・商談会・展示会等参加者への独自アンケートの実施

【計画】

参加者への満足度アンケートを行い、事業評価の参考とすると共に、事業の改善・見直しを行う。

Ⅲ-3-(3) 外部有識者による評価及び見直し

【計画】

外部有識者として日本商工会議所、石川県、加賀市、中小企業診断士、公認会計士、税理士等の外部有識者による評価組織を新規に立ち上げ、事務局として当所事務局長・中小企業相談所長を加え、毎年度、事業の実施状況・成果の評価について検証を行う。また、必要に応じて見直し案の提示を行う。

Ⅲ-3-(4) 県・市の指導監査による評価・見直し

【計画】

石川県・加賀市の指導監査により指導を受けた事項については、早急な改善や見直しを行う。

Ⅲ-3-(5) 正副会頭会議による評価・見直し

【計画】

事業の実施状況、上記の成果の評価や見直し案の提示について、当所の正副会頭会議に報告し承認を受ける。

Ⅲ-3-(6) 事業の成果、評価及び見直し結果の公表

【計画】

地域の小規模事業者が常に閲覧出来るよう、事業の成果・評価・見直しの結果を当所のホームページ(<http://www.kagaworld.or.jp/>)で公表し、その旨を当所会報にて周知する。

【報告】

- ・当所ホームページ内「経営発達支援事業」のページで公表している。
http://kagaworld.or.jp/?page_id=1942
- ・当所会報令和元年12月号にて評価委員会結果を掲載している。

報告以上