令和２年度
経営発達支援事業評価報告書

森本商工会

森本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２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。（80%～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%～79%）
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）

経営発達支援事業とは

平成26年6月、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(小規模事業者支援法)の一部改正により新設された事業。商工会及び商工会議所が小規模事業者による経営計画の策定及びその着実な実施を支援したり、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するための計画を経済産業大臣が認定する仕組み。(当商工会は令和2年3月に認定を受けています。）従来からの同法に基づく「経営改善普及事業」をもとに、新たに５年間の事業計画と数値目標を設定し、各年度終了時に事業評価会議を開催、PDCAを実行することとなっている。

・事業実施期間　令和2年4月1日～令和7年3月31日

・事業内容（国の指針に則した事業）

Ⅰ．経営発達支援事業の内容

１．地域の経済動向調査の実施と情報提供

２．経営状況の分析

３．経営計画策定支援

４．経営計画策定後の実施支援

５．需要動向調査の実施と情報提供

６．新たな需要に寄与する事業

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取り組み

１．地域経済の活性化に資する取り組み

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り組み

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

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

（１）現状と課題

【現状】

これまで当商工会で実施してきた経済動向調査は、巡回･窓口相談時において口頭にて聞き取りする形であり、具体的な質問項目も決めていなかったことから、多分に感覚的な景況感の把握となり、傾向や課題の抽出に活用するためには不十分であった。よって、小規模事業者に対するフィードバックも実施されず、経営改善に活かされていなかった。

【課題】

上記の調査だけでは、事業者のための今後の経営の方向性の判断材料としては乏しいため、より詳細な専門的分析が必要なことからビッグデータ等を活用し、事業者に示すことで経営に活かしていく。

（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 国が提供するビッグデータ活用【新規】 当地区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、効率的な経済活動を目指すため、経営指導員が「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、公表する。 ・分析手法 「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 ※上記を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。 ・実施回数　年１回実施	① 国が提供するビッグデータ活用 「ＲＥＳＡＳ」を活用した地域の経済動向分析を行うことが出来なかった。	
② 森本商工会景気動向アンケート調査【新規】 当商工会管内の各業種から抽出した小規模事業者を対象に、アンケート調査を実施し、地区内の経済動向の実態を把握することにより、経営分析及び事業計画策定などに活用する。 ・調 査 項 目　売上高、仕入れ価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資など ・対象事業者　卸･小売業　１０社　　サービス業　１０社	② 森本商工会景気動向アンケート調査 当商工会管内の各業種から抽出した小規模事業者を対象に、アンケート調査を実施することは出来なかった。	

飲食業　　１０社　建設業　　１０社
製造業　　１０社　　（計５０社）
・調 査 方 法 等　郵送により記入後返送　年２回
・分　析　手　法　経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う。

＜成果の活用＞

・調査、分析結果は当会ホームページに掲載し、広く事業者等に周知するとともに、経営分析及び事業計画策定に活用する。
・経営指導員が巡回、窓口相談を行う際の参考資料とする。

＜目標＞

支援内容	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	目標	実績	評価
①国ビッグデータ活用の公表回数	―	１回	１回	１回	１回	１回	１回	０回	E
②景気動向アンケート調査の公表回数	―	２回	２回	２回	２回	２回	２回	０回	E

２．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

【現状】

これまでの経営分析は、金融支援の際に金融機関に提出するための資料や、補助事業申請のための事業計画作成支援時に簡易的な経営分析資料を作成する程度であり、計画的な経営改善を導くための経営分析は行っていなかった。

【課題】

今回、当商工会にて小規模事業者を対象に「小規模事業者経営発達支援計画策定に関するアンケート調査」（平成３０年５月）を実施したところ、経営の分析を行っていない事業者は、７９件中４２件（５３．２%)、そのうち半数が経営分析の指導を求めている。

①経営状況を分析済みである　　３７件　構成比４６．８％
②経営状況の分析はしておらず、分析作業の指導を要する　２１件　構成比２６．６％
③経営状況の分析はしておらず、分析の必要はない　　２１件　構成比２６．６％　（対象事業者１００件　有効回答７９件）

今後は、経営分析に取り組む小規模事業者の掘り起こしを行い、経済・社会情勢の変化に対応し、問題に直面する前に計画的な経営改善に取り組むためのツール、及び今後の事業計画策定に活用できるようにする必要がある。

（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 経営分析セミナーの開催【新規】 経営分析を実施していない事業者を対象にセミナーを開催し、経営分析の手法や経営指標の見方を学び、現状把握、課題抽出を図ることにより、経営分析の必要性を認識させると共に対象者の掘り起こしを行う。 ・期　　間　２日間コース　※年１回 ・講　　師　中小企業診断士、税理士等 ・内　　容　自社の現状分析（定性面）、決算書等から見る自社の現状（定量面） ・募　　集　当会ホームページ、募集チラシにて広く周知 ・参加対象　地区内小規模事業者	**① 経営分析セミナーの開催** 経営分析セミナーを実施することは出来なかった。	
② 経営分析セミナー参加者・記帳継続指導先に対する経営分析【新規】 経営分析セミナー参加者、記帳継続指導先を対象に分析ソフトを活用し、定期的な財務診断に基づく経営分析を行う。また、定量面の分析だけではなく、事業主へのヒアリングシートを活用し、市場環境や自社の強み・弱みのなど定性面の把握にも努め、経営課題の抽出につなげる。 ・対　　象　経営分析セミナー参加者で販路開拓を考えている事業者 記帳継続指導先 ・分析方法　公的機関がつくった自己診断システム等を活用	**② 経営分析セミナー参加者・記帳継続指導先に対する経営分析** 商工会等が推薦を行う小規模事業者経営改善資金の申込を捉えて、記帳継続指導先３社に定量面及び定性面の分析を行った。	
③ 巡回・窓口相談による経営分析【新規】 巡回・窓口での様々な経営相談の機会を活かし、小規模事業者へ経営分析の必要性・有効性を説き、分析ツールを活用した定量評価を行うほか、事業主へのヒアリングシートを活用し、定性的な分析を行い、経営課題を見出す。 ・対　　象　巡回・窓口相談事業者 ・分析方法　ローカルベンチマーク（経済産業者提供ソフト）等 ＊上記②③の経営分析項目 〔定量面〕 ・収益性（売上高総利益率、総資本営業利益率、債務償還年数など） ・効率性（総資本回転率、売上債権回転日数、棚卸資産回転日数など） ・生産性（一人当たり売上高・有形固定資産額・経常利益など）	**③ 巡回・窓口相談による経営分析** 巡回･窓口相談により、定量面及び定性面の分析を行った。	

・安全性（自己資本比率、流動比率、固定長期適合比率など）
・成長性（前年比増収率、総資本回転率、自己資本比率増減など）
〔定性面〕
・顧客、自社、競合の分析を実施
・小規模事業者の S:強み、W:弱み、O:機会、T:脅威に対する現状分析を行い、市場におけるビジネス機会を把握

＜成果の活用＞

・分析結果については事業者へフィードバックし、経営課題の発見、販路拡大につなげる。
・分析結果や個社データは、職員間で共有を図り、経営指導員が経営計画策定支援の際に活用する。

＜目標＞

支援内容	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	目標	実績	評価
①セミナー開催回数	―	１回	１回	１回	１回	１回	１回	０回	E
②セミナー参加者･記帳指導先の経営分析件数	―	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	3 件	D
③巡回・窓口指導による経営分析件数	―	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	21 件	A
④分析件数合計	―	40 件	40 件	40 件	40 件	40 件	40 件	24 件	C

３．事業計画の策定支援に関すること

（１）現状と課題

【現状】

これまで策定してきた事業計画は、融資や補助事業申請時に策定していた限定的な計画であり、また、経営力向上などの取り組みを促す指導も不十分であった。また、平成３０年５月に実施した「小規模事業者経営発達支援計画策定に関するアンケート調査」によると、事業計画の未策定事業者は７７件中５７件（７４．１％）にも達し、このうち３１件（４０．３％）が必要ないと回答しており、事業者

の意識改革が必要である。

①事業計画を作成済みである　　２０件　　構成比２５．９％
②事業計画の作成の指導を要する　　２６件　　構成比３３．８％
③事業計画の作成の必要ない　　３１件　　構成比４０．３％　　（対象事業所１００件　有効回答７７件）

【課題】

事業計画策定の必要性や事業効果などを紹介するセミナーの開催により、事業計画策定への意識を高め、事業計画の策定を促す。さらに、個別相談会を開催し、計画策定に当たっての疑問点や課題の対応策などをわかり易く説明・指導するとともに、自社に適した事業計画策定を進め、小規模事業者の経営体質の強化を図る。

（２）支援に対する考え方

一過性の売上アップではなく、継続的に顧客を獲得できるようになることを目指し、前向きに売上増加に取り組もうとする意欲のある小規模事業者の事業計画の策定を支援する。併せて、小規模事業者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事業計画策定セミナーの開催【新規】 経営分析を実施した事業者等を対象に事業計画策定セミナーを開催し、事業計画の必要性、有効性をアピールすることにより、事業計画の策定を促す。 ・対　　象　経営分析を実施した事業者等 ・募　　集　当会ホームページ、募集チラシにて広く周知 ・期　　間　２日間コース ・講　　師　中小企業診断士、企業経営者 ・内　　容　１日目　事業計画の必要性、顧客・市場ニーズ把握、 ２日目　目標の設定と売上計画、利益計画作成ポイント	**①事業計画策定セミナー** 令和３年３月２日、事業(経営)計画作成セミナーを開催、７社７名が参加した。	
②事業計画個別相談会による計画策定支援【新規】 事業計画策定セミナー受講者を対象に定期的に個別相談会を開催し、事業計画策定に当たっての疑問点や課題の対応策について、専門家活用による説明・指導の実施とあわせ、経営指導員が各事業者に張り付き、事業計画策定までを支援する。 ・対　　象　事業計画策定セミナー参加者等 ・募　　集　当会ホームページ、募集チラシにて広く周知	**②事業計画個別相談会による計画策定支援** 個別相談会を開催することは出来なかったが、小規模事業者持続化補助金の申請を契機に経営指導員が当該事業者に張り付き、事業計画策定の支援を行った。	

<table>
<tr>
<td>
・開催回数　年２回
・内　　容　経営指導員が個社にマンツーマンで張り付き、中小企業基盤整備機構の「経営計画つくるくん」や個別計画モデルを活用した計画策定個別相談を実施
・講　　師　中小企業診断士等
＜目標＞
<table>
<tr><th>支援内容</th><th>現行</th><th>R2
年度</th><th>R3
年度</th><th>R4
年度</th><th>R5
年度</th><th>R6
年度</th></tr>
<tr><td>事業計画策定件数</td><td>－</td><td>30 件</td><td>30 件</td><td>30 件</td><td>30 件</td><td>30 件</td></tr>
</table>
</td>
<td>
上記の他、令和２年度新設された県補助金(新分野進出補助金 123 件・感染拡大防止支援金 127 件)に関する事業計画策定の支援を行った。
<table>
<tr><th>目標</th><th>実績</th></tr>
<tr><td>30 件</td><td>27 件</td></tr>
</table>
</td>
<td>
<table>
<tr><th>評価</th></tr>
<tr><td>B</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

４．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】

これまでは、訪問回数が少なく、また、小規模事業者持続化補助金等の補助事業や融資申請時に作成した事業計画書、経営改善計画書について、実施状況に対するフォローアップが継続的に実施されず、事業計画の進捗状況については、十分に把握していなかった。

【課題】

事業計画策定後の進捗状況等について、定期に巡回指導を行い、小規模事業者の疑問や課題に対応し解決を図るとともに、事業計画の修正や見直しが必要な場合、専門家による指導を行う。また、人手不足等などにより、作業の効率化が必要な場合には、生産性向上や人材確保について、適宜、国等支援制度を活用するなど、伴走型フォローアップを実施する。

（事業内容）

<table>
<tr><th>経営発達支援計画の内容及び実施期間</th><th>実施内容</th><th>評価内容</th></tr>
<tr>
<td>
経営指導員によるフォローアップ
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、訪問回数を増やして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がない事業者とを見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。事業計画策定３０社のうち、５社は毎月１回、１０社は四半期に一度、他の１５社については年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。
</td>
<td>
経営指導員によるフォローアップ
事業計画を策定した全ての事業者を対象にフォローアップを行った。
</td>
<td></td>
</tr>
</table>

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、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うえ、フォローアップ頻度の変更等を行う。

＜目標＞

支援内容	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	目標	実績	評価
フォローアップ対象事業者数	－	30件	30件	30件	30件	30件	30件	27件	B
頻度（延べ回数）	－	130回	130回	130回	130回	130回	130回	162回	A
売上３％以上の増加目標事業者数	－	20件	21件	22件	23件	24件	20件	27件	A
利益率３％以上の増加目標事業者数	－	20件	21件	22件	23件	24件	20件	27件	A

５．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】

これまでは、小規模事業者に対し、需要動向調査を実施していない。

【課題】

小規模事業者の販売する商品・サービスは、顧客ニーズが捉えられておらず、事業者側の独りよがりになってしまうことがあった。今後は、事業者に「マーケットイン」の考え方を浸透させたうえで商品開発を行い、受注獲得のために需要動向調査を実施する必要がある。

（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地元特産品の加賀野菜（加賀れんこん、金時草など）等を活用した新商品を開発するため、地元信用金庫が開催する「しんきんビジネスフェア」において、来場するバイヤーに対し、試食やアンケート調査を実施する。 【サンプル数】 来場者５０人 【調査手段・手法】 事業計画策定後の実施支援を行っている事業者や会報・ホームページを見て出店希望する事業者に対し、毎年秋に開催される「しんきんビジネスフェア」にて、経営指導員が同行し、バイヤーに対し聞き取りの上、アンケート調査を実施する。 【分析手段・手法】 調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞き、経営指導員が分析する。 【調査項目】 味、硬さ、色、大きさ、価格、見た目、パッケージ、取引条件等 【分析結果の活用】 調査終了後、速やかに報告書をまとめ、当該事業者に対して 経営指導員が直接説明する形でフィードバックし、商品の開発・改良に活かしていく。	**①しんきんビジネスフェアにおける試食やアンケート調査** 隔年開催のため令和２年度の開催はなかった。	
②新商品や新サービスの開発等における事業計画策定中の事業者に対して、開発しようとする商品等が想定したターゲットにとって、どの程度のニーズやウォンツを有するかを日経テレコンや日経流通新聞等を活用して調査する。 【分析手段・手法】 イ.「総務省の家計調査」 ロ.「日経テレコンのＰＯＳ情報」 ハ.「日経流通新聞の消費トレンド情報」 等により取得した情報を基に、必要に応じてよろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞き、経営指導員が分析する。 【調査項目】 イ．家計収支、家計貯蓄･負債、家計消費指数等 ロ．新商品が属するジャンルの消費動向、売れ筋等ビジネスに直結する	**②日経テレコンや日経流通新聞等を活用した調査** 日経テレコンや日経流通新聞等を活用した調査を実施することは出来なかった。	

情報等
ハ．一歩先読みした流通・消費動向情報等
【分析結果の活用】
調査した内容は、速やかに報告書をまとめ、当該事業者に対して経営指導員が直接説明する形でフィードバックし、商品の開発・改良に活かしていく。
＜目標＞

項　目	現行	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	目標	実績	評価
①調査対象事業者数	―	2 社	2 社	3 社	3 社	4 社	2 社	0 社	E
②調査対象事業者数	―	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社	0 社	E

6．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】

商店街店舗等が、販促チラシ「※北金沢ショップ」によるＰＲ活動に取り組んでいるが、配布範囲も地区内と狭く、効果は限定的である。また、ネット販売や商談会の出展は僅かであり、これら販促活動、商談会出展への事前・事後のフォローが不十分であった。

※北金沢とは…森本地区が金沢の北部に位置し、「森本」よりも「金沢」という地名の方が全国的に知名度は高いため、「北金沢」という地名を使用している。

【課題】

商工会が、事業計画を策定した事業者に対して、より広域的なＰＲ活動、商談会出展への支援を行うことにより、事業者の販路開拓につなげることである。具体的には、魅力ある店舗づくりや情報発信力の強化等により需要の拡大を図るとともに、インターネットショッピングサイトへの出品やホームページの開設などネット販売力の強化を進め、新規需要を開拓する。さらに、商談会の出展を積極的に支援するほか、工業団地進出企業との懇談会を新たに開催し、地元事業者の新規取引を拡大する。

（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商談会への個別相談と出展支援　【新規】 当会ホームページ等により商談会の情報提供を進め、事業計画を策定した事業者に対して、出展希望の内容や目指す商談会等について、個別相談を行う。また、出展に伴うチラシや試供品などＰＲ関係の準備支援を進め、成約に至らなかった場合は、改善点等を分析・助言し、次回出展につなげる。 【出展予定の主な商談会】 **イ.「森本地区ビジネス商談会」**（ＢｔｏＢ） 森本地区内の金沢テクノパークと金沢森本インター工業団地の進出企業と地元事業者による商談会を森本商工会主催で開催し、ニッチ分野での新たな需要の開拓につなげる。 ・主　　催　森本商工会 ・商 談 分 野　小売、サービス、建設、工業等 ・買い手企業　１２社参加　（令和元年度実績）※進出企業側 ・売り手企業　２８社参加　（令和元年度実績）※地元事業者側 **ロ.「かなざわマッチング商談会」**（ＢｔｏＢ） 北陸３県の商工会、商工会議所が連携して行う「完全事前調整型」の商談会への出展を支援し、新たな需要の開拓につなげる。 ・主　　催　北陸３県商工会議所 ・商 談 分 野　製造業、小売業、卸売業等 ・参加企業数　２５７社　　（平成３０年度実績） ・商 談 件 数　３６６件　　（平成３０年度実績） **ハ.「しんきんビジネスフェア　北陸ビジネス街道」**（ＢtoＢ）※隔年開催 北陸３県１６信用金庫が合同で開催するビジネスマッチング商談会への出展を支援し、新たな需要の開拓につなげる。 ・主　　催　一般社団法人　北陸地区信用金庫協会 ・商 談 分 野　製造業、ＩＴ産業、食品、住宅、衣料、観光、農業分野 ・参加企業数　　３０２社　（平成２９年度実績） ・来 場 者 数　３，２００人　（平成２９年度実績） ・商　談　数　２，７３７件　（平成２９年度実績） **②大型商業施設と共存可能な魅力ある店づくり【新規】** 他店との差別化を図り、また、個店の魅力を向上させるため、必要な仕	**①商談会への個別相談と出展支援** **イ．森本地区ビジネス商談会** 森本地区ビジネス商談会は開催しなかった。 **ロ．かなざわマッチング商談会** ８月 25 日～28 日開催のかなざわマッチング商談会に１社か参加。新たな需要の開拓につなげた。 **ハ．しんきんビジネスフェア** しんきんビジネスフェアは開催されなかった。 **②大型商業施設と共存可能な魅力ある店づくり**	

掛けや工夫についての勉強会を開催し、特徴ある品揃えやサービスの開発、魅力ある店づくりを支援する。

●販促チラシ「北金沢ショップ」を活用した販路拡大【既存拡充】（ＢtoＣ）

・販促チラシ作成　商工会が共同販促チラシを作成、掲載店が協調してセールやクーポン等の特典をつけ実施

・配布範囲等　中心部から以北（商工会区域外含む）年２回（新聞折り込み）

・配布予定数　約４０，０００枚×２回分

・募集対象　事業計画を策定した事業者

・情報発信　販促に加えて、イベント情報などを掲載

③インターネットによる販売力強化支援【新規】

インターネットの活用により、商品・サービス等の認知度が飛躍的に高まり、また、取引先の開拓についても、全国的な展開が可能となることから、インターネット販売を敬遠している小規模事業者に対し、当初の手続きからインターネット販売の開始・運用に至るまでの支援を行い、インターネット販売力の強化を図る。

●ネットショッピングサイトへの出品販売（ＢｔｏＣ）

出品に関心がある小売、飲食、サービス業等の事業計画を策定した事業者に対して、全国商工会連合会が運営しているインターネットショッピングサイト「ニッポンセレクト.com」などへの出品を促し、売り上げ拡大に向けて販売促進支援を行う。

＜目標＞

支援内容	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
（以下、ＢｔｏＢ）						
①イ．森本地区ビジネス商談会参加事業者数	－	35社	40社	40社	45社	45社
イ．成約件数	－	3件	5件	5件	7件	7件
①ロ．かなざわマッチング商	－	2社	3社	4社	5社	6社

個店の魅力向上のための勉強会は開催しなかった。

●北金沢ショップを活用した販路拡大

従来の地域においてチラシを新聞折込しＰＲを行った。

③インターネットによる販売力強化支援

県商工会連合会が実施した「いしかわ商工会　お取り寄せうまいもんカタログ」に３社が掲載。また、県商工会連合会ホームページ内の当該サイトにも掲載された。

●ネットショッピングサイトへの出品販売

ニッポンセレクト.com等に新たに１社が出品した。

目標	実績	評価
35社	0社	E
3件	0件	E
2社	1社	C

談会参加事業者数										
ロ．成約件数	－	2 件	3 件	4 件	5 件	6 件	2 件	1 件	C
①ハ．しんきんビジネスフェア参加事業者数	－	－	1 社	－	3 社	－	－	－	－
ハ．成約件数	－	－	1 件	－	3 件	－	－	－	－
（以下、ＢｔｏＣ）									
②販促チラシ「北金沢ショップ」記載事業者数	－	20 社	20 社	20 社	20 社	20 社	20 社	16 社	B
②１社あたりの売上額	－	2 万円	3 万円	5 万円	5 万円	7 万円	2 万円	1.5 万円	C
③ネットショッピングサイト出品事業者数	－	2 社	3 社	4 社	5 社	5 社	2 社	1 社	C
③１社あたりの売上額	－	1 万円	2 万円	3 万円	4 万円	5 万円	1 万円	18 万円	A

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組

１．地域経済の活性化に資する取組に関すること

（1）現状と課題

【現状】

少子高齢化の進行や国道沿線の大型店進出により、森本商店街や周辺の小規模小売店は、厳しい経営状況が続いている。一方、森本駅では、平成１４年に駅再整備事業により、駅舎が建て替えられ、現在は、金沢市により駅東広場整備事業が進められている。

【課題】

地元では、地域の活性化に向けて、商工会、森本商店街、そして地域住民が一体となり、夏の「北金沢夏まつり」、秋の「食とアートの交流展」など、各種交流イベントを開催しているが、マンネリ化しており、見直しが必要になっている。

また、地区内には３０ha に及ぶ県の未利用地があり、長年にわたり地元町会が恒久的な活用を求めてきている。平成３０年７月には、連合町会や商工会も含めた「県有地（二日市地内）開発促進同盟会」が組織され、精力的に要望活動を進めた結果、県は活用策の検討に向けて地盤調査を開始した。　今後の活用策の策定と早期事業化が、地域活性化に大きくかかわることから、本会としても交流拠点となる施設整備の実現を目指している。

（2）今後の方針

小規模事業者の持続的発展には、その経済活動の基盤となる地域経済の活性化が何より重要であることから、交流人口の拡大を図るた

め、地域の特色を生かした取組をさらに進めていく。
当地区では、当商工会並びに森本地区の５町会連合会、社会福祉協議会等による森本地区町会長全員協議会が組織され、毎年、石川県、金沢市と意見交換や協議を進めており、引続き、地域の活性化に資する交流広場の整備を進めるとともに、交流イベントなどソフト対策の強化を推進していく。さらに、観光客誘致や販路開拓を進めるため、森本地区の観光施設や特産品について、首都圏等への情報発信に取り組んでいく。

（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「森本商工会行政金融連絡会議」の開催 地区内の経済・金融動向や公共事業の進捗、地域資源の活用、観光産業の活性化など、森本地区の活性化を協議するため、「森本商工会行政金融連絡会議」を下記のとおり開催する。商工会は、連絡会議の事務局を担うとともに、森本地区内の活性化の中心的な役割を果たしていく。 ・開催回数　　毎年１回 ・参加機関　　金沢市（産業政策課、都市計画課、企業立地課）、日本政策金融公庫金沢支店、地域金融機関２行３庫、森本商工会（正副会長および業種別部会長）	**①森本商工会行政金融連絡会議の開催** 森本商工会行政金融連絡会議は開催しなかった。	
②『食とアートの交流展』　飲食店と芸術家のコラボレーションによる地域活性化事業 当地区を活動拠点にしている陶芸･織物･漆芸など　の作家による芸術活動と飲食をマッチングさせた｢食とアートの交流展｣を開催。〝北金沢〟ブランドの定着化を目指すこのイベントは、本年で１４回目を迎えるが、作家と飲食の組み合わせが固定化していることもあり、今後は、多様なコラボレーションを検討するとともに、地区外への情報発信にも力を入れていく。 ・開催回数　毎年１回 ・連携機関　金沢市、森本地区飲食店､森本地区芸術家団体、森本商工会	**②食とアートの交流展事業** 食とアートの交流展は開催しなかった。	
③『並行在来線活性化事業』　森本駅等利活用促進による地域活性化事業 金沢駅より２駅隣に位置する森本駅は、北陸新幹線金沢開業に伴い、ＪＲから経営分離された並行在来線（ＩＲいしかわ鉄道）が行き来する駅であり、当商工会は、森本商店街振興会、金沢市及びＩＲいしかわ鉄道と連携し、森本駅利用促進や森本駅周辺の活性化を目的とした事業を実施している。	**③並行在来線活性化事業** 並行在来線活性化事業は開催されなかった。	

・開催回数　毎年１回 ・参加機関　森本商店街振興会、金沢市、ＩＲいしかわ鉄道、森本商工会 **④『北金沢夏まつり』　地域住民や学生との連携による地域活性化事業** 北金沢夏まつりは、地域が一丸となり開催しているイベントであり、地元の高校や特別支援学校から全面協力を得て、行っている。会場には、商工会をはじめとし、町会、地元金融機関等が焼きそばやかき氷などで出店しており、地域の恒例行事として親しまれている。 今後は、北金沢ならではの特色を生かした催しを増やすことにより、集客力の向上に取り組む。 ・開催回数　毎年１回 ・連携機関　森本商工会、森本地区各町会、地元金融機関等 **⑤『森本駅東広場利活用計画策定事業』　賑わい交流広場整備に伴う地域活性化事業** 令和３年春に完成予定の森本駅東広場の活用策について、金沢市や森本商店街と連携し、定期的な賑わい創出イベントの開催や交流広場としての活用などを検討する。当商工会においても「森本駅東広場利活用策」を重点事業と位置づけ、当会商業部会が中心となり、勉強会等を実施している。今後、金沢市との調整を行いながら、具体案を絞り込み、運営主体等についても検討を進める。 ・開催回数　年２回 ・参加機関　金沢市、ＩＲいしかわ鉄道、各町会、森本商店街振興会、森本商工会等	**④北金沢夏まつり事業** 北金沢夏まつりは開催されなかった。 **⑤森本駅東広場利活用計画策定事業** 令和３年３月、森本駅東広場が完成。この活用策について、令和２年度中に３回、左記の参加機関にて賑わい創出イベントの開催や交流広場の活用策などを検討した。	

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

（１）現状と課題

現状は、下記連絡会等に参加し、知識を深めているが、最新の金融情報や新しい支援手法などの知識を更に深めていくことが課題であり、下記の連絡会議等へ積極的に参加し、支援力の強化を図っていく。

（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商工会経営支援連絡会議（年４回開催） 石川県商工会連合会が主催。県内全商工会の経営指導員と各商工会管内の小規模事業者の現状および動向･各種施策･支援事例等について情報共有･意見交換を行う。 **②小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会（年２回開催）** 日本政策金融公庫が主催。県内全商工会の経営指導員と日本政策金融公庫の担当者を交えて、経営改善貸付の現状、融資制度の概要、各商工会管内の景況等について情報の共有や意見交換を行う。 **③森本商工会行政金融連絡会議（年１回開催）** 当商工会が主催。金沢市(産業政策課･都市計画課･企業立地課)各課担当者、日本政策金融公庫･地域金融機関２行３庫の各支店長、当商工会正副会長・業種別部会長・経営指導員などにより、森本地区の経済・金融動向や地域資源の活用、観光産業の活性化等について協議し、情報の共有や意見交換を行う。 **④金沢市雇用対策協議会（年１回開催）** 金沢市、金沢商工会議所、産業界、国行政機関等が参画する「金沢市雇用対策協議会」に出席し、金沢市の最新の雇用情報等の収集を図るとともに、雇用対策のノウハウを共有することで事業所向け支援力の向上に努める。 **⑤産業振興連携協力に関する協定** 当商工会と５信用金庫間において、小規模事業者の経営改善や経営支援について、連携や協力を行うことを目的に、「産業振興連携協力に関する協定」を平成２７年２月に締結した。 しんきん特別融資、ビジネスマッチング支援、企業立地の促進等に関して、相互の情報や支援ノウハウを共有し、人的及び知的資源などを効果的に活用し、支援を推進。	**①商工会経営支援連絡会議** 商工会経営支援連絡会議（全４回）に出席した。 **②小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会** すべての小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会（全２回）に出席した。 **③森本商工会行政金融連絡会議** 森本商工会行政金融連絡会議は開催しなかった。 **④金沢市雇用対策協議会** 金沢市雇用対策協議会は開催されなかった。 **⑤産業振興連携協力に関する協定** １社にしんきん特別融資の認定を行った。	

２．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、研修会参加等により、経営指導員の資質向上を図っているが、求められる支援内容の多様化に対応するため、下記の事業を実施することにより、経営指導員の資質向上と事務局内の情報共有を進め、経営指導員だけではなく、組織全体の支援能力・連携力の更なる向上を図る。

（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外部研修会等への参加 中小企業基盤整備機構主催の小規模事業者支援研修会（年３～５回）や、石川県商工会連合会及び石川県商工会議所連合会共催の経営指導員研修会（原則年２０時間以上）、共済事業や税務等に関する研修会に参加し、実務能力や支援能力を高める。 参加した職員は、研修会報告書を作成し、全職員に回覧し、さらに重要事項は口頭でも伝えることで、情報共有を徹底する。	**①外部研修会等への参加** 経営指導員（2名）が経営指導員研修（一般コース・特別コース）等を受講した。	
②支援事例合同勉強会への参加 毎年１回、当商工会職員と周辺のかほく市、内灘町、津幡町の各商工会に所属する職員が、具体的な経営支援事例を持ち寄り、支援の進め方や考え方等について意見交換を行い、支援能力の向上を図るとともに、情報共有を進める。	**②支援事例合同勉強会への参加** 支援事例合同勉強会の開催はなかった。	
③公的資格取得による自己啓発 職員各々が自己研鑽により、中小企業診断士･社会保険労務士などの公的資格取得を目指す。また、関係機関等が主催する資格取得に係る研修について積極的に参加する。	**③公的資格取得による自己啓発** 令和２年１月、１名の経営指導員が中小企業診断士資格を取得したが、令和２年度においては新たな資格取得やその研修会への参加はなかった。	
④事務局全職員による情報交換会の開催 毎週、事務局全職員による情報交換を行い、支援状況の把握、今後の進め方等について、情報や支援ノウハウの共有化を進め、組織の機能向上に取り組む。	**④事務局全職員による情報交換会の開催** 事務局全職員による情報交換を四半期毎に行った。	

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
（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本計画に記載の事業の実施状況及び成果等について、下記により評価及び見直しを毎年度行う。 【支援計画策定】役員会 ↓ 【実行】　事務局 ↓ 【評価・意見】　経営発達支援事業評価委員会 ↓ 【改善】　事務局	①実施状況及び成果等について 【支援計画策定】役員会　R1.10 ↓ 【実行】　事務局　R2.4～R3.3 ↓ 【評価・意見】経営発達支援事業評価委員会　R3.4 ↓ 【改善】　事務局　R3.4～R4.3	
②外部有識者を交えた「経営発達支援事業評価委員会」を年１回以上開催し、評価･見直し方針を決定する。 【経営発達支援事業評価委員】 中小企業診断士（外部有識者）、金沢市産業政策課担当者 小規模事業者代表（２名）　、森本商工会会長 石川県商工会連合会担当者　、法定経営指導員　以上７名	②経営発達支援事業評価委員会 実施した事業の評価･見直し方針を決定するための委員会であることから、初年度は実施しなかった。	
③評価･見直し方針に基づき、事務局において改善方法を検討、事業実施に反映する。	③事務局において改善方法を検討 経営発達支援事業評価委員会での評価･見直し方針に基づき事務局にて今後、改善方法を検討し事業実施に反映させる。	
④事業の成果･評価･見直し等については、役員会に年１回以上報告し、承認を受ける。	④役員会に年１回以上報告及び承認 経営発達支援事業評価委員会での評価･見直し方針に基づき、その後、役員会に報告を行う。	
⑤事業の成果･評価･見直し等の結果については、当商工会ホームページや会報誌（年６回発行）等にて掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。	⑤事業の成果･評価等の結果の掲載 役員会に報告後、当商工会ホームページや会報誌に掲載する。	