

令和7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7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げ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、令和7年3月に再度認定を受けている。)従来からの同法に基づく「経営改善普及事業」をもとに、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7年4月1日～令和12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に関する事
2. 需要動向調査に関する事
3. 経営状況の分析に関する事
4. 事業計画策定支援に関する事
5. 事業計画策定後の実施支援に関する事
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

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り組み

1. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事
2. 経営指導員等の資質向上等に関する事

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】

これまでは、当商工会管内の各業種から抽出した小規模事業者（50社<小売業、サービス業、飲食業、建設業、製造業 各10社>）にアンケート調査を実施。地区内の経済動向の実態を把握し、ホームページにて公表してきた。

【課題】

これまで実施してきた内容では、ビッグデータの活用ができていなかったため、改善したうえで実施する。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
<p>① 地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用） 当地区の事業者に対し、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、年1回公表する。 【調査手法】 経営指導員が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う 【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。 【実施回数】 年1回実施</p> <p>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。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、設備投資等 【対象事業者】 小売業、サービス業、飲食業、建設業、製造業 各10社 【調査方法等】 巡回にて年2回実施。</p>	<p>① 地域の経済動向分析 「RESAS」を活用した地域の経済動向分析は行わなかった。</p> <p>② 森本商工会景気動向アンケート調査 左記50社にアンケート調査を2回実施し、その分析を専門家に依頼。分析結果を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</p>	

<p>【分析方法】 外部専門家に分析を依頼する。</p> <p><調査結果の活用></p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 金沢市への施策要望の際の参考資料とする。 <p><目標></p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>公表方法</th> <th>現行</th> <th>R7年度</th> <th>R8年度</th> <th>R9年度</th> <th>R10年度</th> <th>R11年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>① 地域の経済動向分析の公表回数</td> <td>HP掲載</td> <td>—</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>② 地区内の景気動向分析の公表回数</td> <td>HP掲載</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> <td>2回</td> </tr> </tbody> </table>	支援内容	公表方法	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	① 地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回	② 地区内の景気動向分析の公表回数	HP掲載	2回	2回	2回	2回	2回	2回	<p>画策定に活用した。</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1回</td> <td>0回</td> </tr> <tr> <td>2回</td> <td>2回</td> </tr> </tbody> </table>	目標	実績	1回	0回	2回	2回	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>評価</td> </tr> <tr> <td>E</td> </tr> <tr> <td>A</td> </tr> </table>	評価	E	A
支援内容	公表方法	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度																												
① 地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回																												
② 地区内の景気動向分析の公表回数	HP掲載	2回	2回	2回	2回	2回	2回																												
目標	実績																																		
1回	0回																																		
2回	2回																																		
評価																																			
E																																			
A																																			

2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

当商工会では、需要動向調査については日経テレコン21のPOS情報など、各種情報媒体の活用や地域の関係機関（地域の金融機関、地域の士業者等）と連携・協力することで、情報収集・分析を行うこととしてきたが、これまで対象事業者がいなかったことから実施できていない。

【課題】

今後は調査対象を、地域資源を活用した新商品に絞り込んで事業者等に周知・募集するなど、改善した上で需要動向調査を実施する。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
① 新商品開発の調査 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	① 新商品開発の調査 左記の市場調査は実施しなかつ	

<p>新商品を開発する事業者を対象に、商品の開発・改良のための市場調査を実施する。具体的には加賀野菜等の試食アンケート調査や認知度調査を外部機関に依頼して実施し、調査結果を分析した上で当該事業者にフィードバックすることで商品の開発・改良に資する。また当該調査結果を事業計画に反映する。</p> <p>【調査手法】 外部機関に依頼し、一般消費者に加賀野菜等を使った加工食品を試食していただき、商品の特徴や魅力、また改善点についての分析を実施する。</p> <p>【サンプル数】 100人</p> <p>【調査項目】 味、甘さ、硬さ、色、大きさ、価格、見た目、パッケージ等</p> <p><調査結果の活用> 調査結果については専門家が分析する。当該事業者への報告・説明は、経営指導員が専門家に同行し、当該事業者に直接説明する形でフィードバックし、改善を重ねていく。</p> <p>②試食、アンケート調査</p> <p>【調査手法】 しんきんビジネスフェア等にて来場客に対し、試食・アンケート調査を実施する。</p> <p>【サンプル数】 100人</p> <p>【調査項目】 味、甘さ、硬さ、色、大きさ、価格、見た目、パッケージ等</p> <p><調査結果の活用> 調査結果については専門家が分析する。当該事業者への報告・説明は、経営指導員が専門家に同行し、当該事業者に直接説明する形でフィードバックし、改善を重ねていく。</p>	<p>た。</p> <p>② 試食、アンケート調査 左記の試食、アンケート調査は実施しなかった。</p>	
--	---	--

＜目標＞									
支援内容	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	目標	実績	評価
①新商品（特産品）開発の調査対象事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者	3者	0者	E
②試食、アンケート調査対象事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者	3者	0者	E

3. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは経営分析セミナーの開催により、利益率の改善方法等について分析を行っていた。しかしながら、経営分析の内容は財務分析や資金繰り等の定量分析が中心であり、表面的な問題点しか把握できなかったことから、分析後の事業計画策定に結びつきにくい状況であった。

【課題】

これまでは経営分析から事業計画策定へと繋がりにくかったことから、今後は財務分析のみならず、対話と傾聴を通じて事業者が抱える経営の本質的な課題を把握し、分析実施後の事業計画策定に繋げていく。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
<p>①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催） 実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行う。 その後のアフターフォローも含め、伴走型支援によって事業者の支援を継続する。 【募集方法】 チラシを作成しホームページ等で広く周知。また、巡回・窓</p>	<p>① 経営分析セミナーの開催 令和7年10月2日、年収の壁問題と実務対応セミナーを開催。4社4名が参加。</p>	

口相談時に案内。

<経営分析の内容>

【対象者】セミナー参加者等の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い25者を選定。

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。

《財務分析》

分析項目	分析方法
売上持続性	ヒアリング内容や提供された財務資料を基に、経済産業省のローカルベンチマーク等を活用し、それぞれの項目について経営指導員が分析を実施する。
収益性	
生産性	
健全性	
効率性	
安全性	

《非財務分析》

下記項目について、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。手法については、対話と傾聴を通して事業者の本質的な課題を抽出し、中小機構の「経営計画つくるくん」やSWOT分析、3Cフレームを用いて整理する。

内部環境	外部環境
<ul style="list-style-type: none">・商品、製品、サービス・店舗、設備・技術、ノウハウ・仕入先、取引先・デジタル化、IT活用・人材、組織・事業計画の策定、運用・販売促進、営業	<ul style="list-style-type: none">・商圏内の人口、人流・競合・顧客ニーズ・業界の動向

<分析結果の活用>

・分析結果は、当該事業所にフィードバックし、事業計画策定などに活

<p>用する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用するとともにスムーズな支援が継続できる体制を整える。 ・分析の結果生じる専門的な課題や資金繰りについては、専門家、政府系金融機関、地域金融機関等と連携し、きめ細かいサポートを伴走型支援によって行うことで経営の持続・発展に向けた実現性の高い事業計画づくりに反映する。 <p><目標></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%;"></th> <th style="width: 10%;">現行</th> <th style="width: 10%;">R7 年度</th> <th style="width: 10%;">R8 年度</th> <th style="width: 10%;">R9 年度</th> <th style="width: 10%;">R10 年度</th> <th style="width: 10%;">R11 年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>セミナー開催件数</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> <td>1回</td> </tr> <tr> <td>経営分析事業者数</td> <td>23者</td> <td>35者</td> <td>35者</td> <td>35者</td> <td>35者</td> <td>35者</td> </tr> </tbody> </table>		現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	セミナー開催件数	1回	1回	1回	1回	1回	1回	経営分析事業者数	23者	35者	35者	35者	35者	35者	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">目標</th> <th style="width: 50%;">実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1回</td> <td style="text-align: center;">1回</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">35者</td> <td style="text-align: center;">30者</td> </tr> </tbody> </table>	目標	実績	1回	1回	35者	30者	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">評価</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">B</td> </tr> </table>	評価	A	B
	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度																										
セミナー開催件数	1回	1回	1回	1回	1回	1回																										
経営分析事業者数	23者	35者	35者	35者	35者	35者																										
目標	実績																															
1回	1回																															
35者	30者																															
評価																																
A																																
B																																

4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで事業計画策定セミナーを毎年1回開催してきたが、事業計画策定セミナーについてはその意義や重要性の理解が十分に浸透していないため参加者は少ない。

【課題】

事業計画策定セミナーについて、経営分析を行った事業者への周知を強化することや小規模事業者持続化補助金申請に合わせて開催するなど、運用を改善して参加者の増加を図っていく。

(2) 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漠然と説明しても、行動や意識変化を促すことは困難である。そのため、対話と傾聴を通して改善意欲が高まっている5. で経営分析を行った事業者等に対し、分析で抽出された課題を如何に解決し持続的発展を果たすのかを描く次のステップとして事業計画策定を提案し支援を継続する。

また、経営支援に関する生成AIクラウドシステム「Keytas（キイタス）」の利便性を広く訴求し、事業計画の策定への心理的ハ-

ドルを引き下げ、誰しものが事業計画の策定に取り組める体制を整え、事業計画の策定につなげていく。

加えて、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、策定する事業計画に積極的にDXを取り入れることによって競争力の維持・強化を目指す。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
<p>①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣 DXに向けた意識の醸成や基礎知識習得の他、ITに関する取組レベルを引き上げていくためにセミナーを開催する。また、セミナー受講者の内、取組意欲の高い事業者に対しては、必要に応じてIT専門家派遣を実施し取組を支援する。</p> <p>【支援対象】 需要動向調査・経営分析実施者を含む管内小規模事業者 【募集方法】 チラシ、ホームページ 【講師】 IT専門家 【回数】 年1回 【カリキュラム】 DX総論、DX関連技術、各種システム、HP・SNS・ECサイトの活用等 【参加者数】 10名</p> <p>②事業計画策定支援セミナー セミナー終了後に個別相談会を行い、必要に応じて外部専門家を派遣し、確実に事業計画策定につなげていく。</p> <p>【支援対象】 需要動向調査・経営分析実施者、持続化補助金等の申請を目指す事業者 【募集方法】 チラシ、ホームページ 【講師】 中小企業診断士 【回数】 年1回 【カリキュラム】 現状分析、目標設定、ビジョン、課題抽出、改善策、アクションプラン等 【参加者数】 10名</p>	<p>①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣</p> <ul style="list-style-type: none"> 令和7年7月29日、ChatGPT入門セミナーを開催。9社10名が参加。 令和7年9月3日、生成AIを活用した事業計画策定セミナーを開催。7社7名が参加。 <p>②事業計画策定支援セミナー 専門家によるLINEを活用した販路開拓個別支援を2社2名に実施。</p>	

<目標>									
	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	目標	実績	評価
DX推進セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回	1回	1回	A
事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回	1回	1回	A
事業計画策定事業者数	32者	35者	35者	35者	35者	35者	35者	28者	B

5. 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】

事業計画策定事業者向けのフォローアップは、これまで実施しているものの、フォローアップ回数や間隔が画一的であった。

【課題】

計画の進捗や課題の内容に応じてフォローアップを行う仕組みを作り運用することで、必要性の高い経営者に対する集中的な支援や全体的なフォローアップ回数の増加を図っていく。

(2) 支援に関する考え方

経営者自身が自走化し、対話を通じてよく考えて答えを見いだすこと、経営者と従業員と一緒に作業を行うことにより現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、伴走型支援による計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げていく。

事業計画を策定した全ての事業者を伴走型支援によるフォローアップの対象とするが、事業計画の進捗状況や課題等により、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ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
---------------------------------	-----------	------

①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。

尚、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	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業者数	32者	35者	35者	35者	35者	35者
頻度（延べ回数）	86回	130回	130回	130回	130回	130回
売上増加事業者数	20者	30者	30者	30者	30者	30者
営業利益率3%以上の増加の事業者数	20者	30者	30者	30者	30者	30者

①経営指導員によるフォローアップ

事業計画を策定した事業者を対象にフォローアップを行った。

目標	実績
35者	28者
130回	110回
30者	18者
30者	18者

評価
B
B
C
C

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】

これまでは商談会等を本事業の中心としていたが、近年は希望者がいない状況となっている。また、地域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、知識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、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている。

【課題】

県外の商談会等への出展は事業者にとってハードルが高いため、今後は新たな販路開拓の取組みにはDX推進が必要であるということ
を理解していただくことで、SNSの活用やECサイトの利用など、DX推進への取組みを強化していく。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある小売業者やサービス業者を重点的に支援する。商談会等への出展にあたっては、ハードルが高い首都圏開催の大型展示会等への出展を促すのではなく、県内や隣県での商談会等への出展促進を行っていく。

また、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。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
<p>① かなざわマッチング商談会参加事業（BtoB） 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商談会」に、事前に商品のブラッシュアップを行った事業者を3者選定し参加を促す。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に行っていく。</p> <p>② SNS活用（BtoC） 現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすいInstagram等のSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。</p> <p>③ 大手ネットショップ等への出品・出店（BtoC） 大手ネットショップ等への出品・出店の提案を行いながら、商品構成・ページ構成・PR方法等について専門家と連携し支援を行う。また、その後も継続した支援を行う。</p>	<p>① かなざわマッチング商談会参加事業 令和7年8月20日～22日オンライン開催、8月26日～8月29日リアル開催のかなざわマッチング商談会の参加者はいなかった。</p> <p>② SNS活用 販路開拓相談時等にSNS活用支援を行った。</p> <p>③ 大手ネットショップ等への出品・出店 ・令和2年度、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」ホームページに3社が掲載を継続中</p>	

④ 自社HPによるネットショップ開設 (BtoC)

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WEB専門会社やITベンダーの専門家と連携し支援を行う。また、その後も継続した支援を行う。

<目標>

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
① かなざわマッチング商談会等国内展示会出展参加事業者数	0 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
成約件数/者	0 件	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
② SNS活用事業者	—	10 者	12 者	12 者	15 者	15 者
売上増加率/者	—	5%	10%	10%	10%	10%
③ 大手ネットショップ等利用事業者数	—	3 者	3 者	4 者	5 者	5 者
売上増加率/者	—	5%	10%	10%	10%	10%
④ 自社HPによるネットショップ開設事業者数	—	2 者	2 者	3 者	3 者	4 者
売上増加率/者	—	5%	10%	10%	10%	10%

・「ニッポンセレクト.com」に1社が出品を継続中。

④ 自社HPによるネットショップ開設

自社HPによるネットショップ開設支援はなかった。

目標	実績
3 者	0 者
2 件	0 件
10 者	8 者
5%	5%
3 者	3 者
5%	5%
2 者	0 者
5%	—%

評価
E
E
B
A
A
A
E
E

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事

(1) 現状と課題

【現状】

これまで経営発達支援計画評価委員会（小規模事業者2名、中小企業診断士、金沢市担当者、石川県商工会連合会担当者、森本商工会会長・法定経営指導員）を設置。毎年1回委員会を開催し、事業の評価及び見直しを行ってきた。

【課題】

これまで評価に従って各々適宜、事業内容や進め方を改善してきた。そうした中、当初の定量的目標設定が過大であった項目が散見され、定量的目標数字を追い求める余り、本来支援が必要な事業者に対する支援の効果が半減していた。今回の計画では、目標値の設定を実現性のある適正な数字に改善し、注力すべき改善項目を明確にしてPDCAサイクルがより効果的に回るよう実施する。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
<p>①「経営発達支援計画評価委員会」を毎年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について5段階評価を行う。また、標値の設定を実現性のある適正な数字に改善し、注力すべき改善項目を明確にする等の課題解決に向けて改善対応を図る。</p> <p>②当該評価委員会の評価結果は、役員会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、ホームページに掲載することで、地域の小規模事業者が閲覧可能な状態にする。</p>	<p>① 経営発達支援計画評価委員会 令和7年4月22日、本委員会を開催し、5段階評価を行った。また、課題解決に向けて改善対応を図った。</p> <p>② 当該評価委員会の評価結果 役員会にフィードバックした上で、ホームページに掲載した。</p>	

2. 経営指導員等の資質向上等に関する事

(1) 現状と課題

【現状】

これまで県連合会主催の研修会に各経営指導員が参加することで行っているが、内容の共有や横展開がされていない。

【課題】

研修会で学んできた内容については報告書での回覧にとどまっており、他の経営指導員、一般職員へのフィードバックが弱いことから、今後は改善して実施する。

(事業内容)

5年間（令和7～11年度）の経営発達支援計画の内容及び実施期間	令和7年度実施内容	評価内容
<p>① 外部講習会等の積極的活用</p> <p>【経営支援能力向上セミナー】</p> <p>経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び石川県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に計画的に経営指導員等を派遣する。</p> <p>【DX推進に向けたセミナー】</p> <p>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。</p> <p><DXに向けたIT・デジタル化の取組></p> <p>ア) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組</p> <p>ホームページ等を活用したサービス情報発信方法、ECサイト構築、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム</p> <p>イ) その他取組</p> <p>経営支援に関する生成AIクラウドシステム「Keytas(キイタス)」の活用方法、オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入等</p> <p>【コミュニケーション能力向上セミナー】</p> <p>対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。</p> <p>② 経営支援会議の実施</p> <p>全経営指導員および支援員参加による経営支援会議を月一回開催し、記帳指導先もしくは支援中の事業者に対するチーム支援と実施している支援内容の共有を行う。また本会議を通じて個々の経営指導員の支援力の向上</p>	<p>① 外部講習会等の積極的活用</p> <ul style="list-style-type: none">経営指導員が経営指導員研修（一般コース・特別コース）等を受講した。支援事例合同勉強会への参加 <p>令和7年12月10日、森本、かほく市、内灘町、津幡町の各商工会経営指導員を対象とした広域ブロック別連携会議に経営指導員が参加した。</p> <p>② 経営支援会議の実施</p> <p>事務局全職員による情報交換を四半期毎に行った。</p>	

<p>や平準化をすすめていく。</p> <p>③データベース化 担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。</p>	<p>③データベース化 システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるように行った。</p>	
---	---	--