

令和6年度 経営発達支援計画評価会議報告書

宝達志水町商工会

宝達志水町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6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)

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

(現状と課題)

[現状]これまでの地域経済動向調査では、業種ごとに事業者を選定し、ヒアリングを中心とした景気動向分析をおこなっていた。

[課題]景気動向分析については、これまで実施しているものの、ビックデータ等を活用した地域経済動向については、分析が出来ていなかったため、改善した上で実施する。

(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	
		今年度	昨年度
<p>①地域の経済動向分析（国が提供するビックデータの活用）</p> <p>当地域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、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「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。</p> <p>②景気動向分析</p> <p>管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向について、上半期・下半期の年2回調査・分析を行う。</p> <p><成果の活用方法></p> <p>○調査した結果はホームページに掲載、広く管内事業者等に周知する。</p> <p>○経営指導員等が巡回指導を行う際や事業計画策定をする際の参考資料とする。</p> <p>○宝達志水町への施策要望の際の参考資料とする。</p>	<p>①目標：公表回数1回/年 実績：公表回数1回/年</p> <p>②目標：提供回数2回/年 実績：提供回数2回/年</p> <p>①地域の経済動向分析については、RESAS の中にある分析手法の一つである「地域経済循環マップ」を活用して宝達志水町を分析した報告書を商工会ホームページに掲載した。</p> <p>公表日：令和7年3月14日</p> <p>②景気動向分析については、中部経済産業局が発表する「北陸地域の総合経済動向」及び石川労働局が発表する「最近の雇用失業情勢」、地域内事業者からヒアリング収集した「地域内の経済動向に関する情報」を経営指導員による分析を踏まえ、業種（製造業・建設業・商業・サービス業）ごとに取りまとめた調査報告書を作成した。</p> <p>昨年度に引き続き、外部専門家への委託ではなく、経営指導員がとりまとめたうえで作成し、12月及び3月の商工会報に同封し各会員に提供するとともに、当会ホームページにて年2回公表した。</p> <p>公表日：上期（9月） 令和6年12月1日</p> <p>公表日：下期（3月） 令和7年3月3日</p>	<p>①A</p> <p>②A</p>	

2. 需要動向調査に関すること

(現状と課題)

[現状] 地域資源を活用した特産品等の開発・改良について、分析に関しては外部の専門家に依頼していた。

[課題] 現在、当町の地域資源ではないが、今後、当町の地域資源になりうる可能性のあるものについて、新商品・サービスへの対応が不十分であったため、改善した上で実施する。加えて、展示会や商談会で得た様々な情報を既存商品の磨き上げに活かす調査を行う。

(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	
		今年度	昨年度
<p>①新商品・サービスに対する調査</p> <p>地域資源を活用した新商品・新サービス開発、商品改良を行う事業者を対象に、市場調査を実施し、調査結果を十分に分析した上で当該事業者にはフィードバックする。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。</p> <p>【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。</p> <p>②既存商品に対する調査</p> <p>全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展」、金沢商工会議所等が開催する「かなざわマッチング商談会」等、事業者の商材に合った展示会・商談会等への参加を促し、来場するバイヤーや来店者から直接助言や意見を受け、商品の磨き上げを行う。</p> <p>【調査結果の活用】 バイヤーからの助言や来場者からのアンケート結果を元に事業者と経営指導員等で改善点や課題を設定し、事業計画に反映させ、商品の磨き上げを図る。必要に応じて専門家派遣を実施する。</p>	<p>○ 特産品等の開発・改良のための需要動向調査</p> <p>①目標：調査実施事業者数 3 件/年 実績：調査実施事業者数 3 件/年</p> <p>②目標：調査実施事業者数 2 件/年 実績：調査実施事業者数 2 件/年</p> <p>事業者が開発予定及び開発した新商品や既存商品がどのような消費者層に受け入れられるか、またどこを改良すべきかを把握する機会を作る目的で、外部専門家や経営指導員が調査を実施した。</p> <p>さらに、その調査結果をまとめた需要動向調査報告書を事業者に提供し、外部専門家及び経営指導員が内容についてフィードバックすることで、効果的なフォローアップ指導へと繋げた。</p> <p>①新商品・サービスに対する調査</p> <p>「商品開発のための同業他社状況等の市場調査」：2 件</p> <p>「商品開発の為の需要動向調査」：1 件</p> <p>②既存商品に対する調査</p> <p>「物産展アンケート調査結果取りまとめ報告」：2 件</p>	<p>①A</p> <p>②A</p>	

3. 経営状況の分析に関する事業

(現状と課題)

[現状]小規模事業者は日々の経営活動に追われ、自社の現状や課題等について把握していない事業者が大半である。また、経営指導員等も補助金申請の際のSWOT分析や商品分析、融資申込等の際に財務分析、資金繰り等の現状を把握するにとどまることが多く、十分なフィードバックを行っているとはいえない。

[課題]小規模事業者の持続的発展のためには、「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題を把握した上で、その事業者に合った定量面・定性面の分析を、多様な支援ツールを駆使しながらフィードバックし、自律的な事業計画策定、策定後の支援に繋げる。

(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	
		今年度	昨年度
<p>① 経営分析セミナーの実施</p> <p>実際の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。</p> <p>② 巡回・窓口相談等での経営分析</p> <p>巡回及び窓口相談での経営に関する相談者、各種支援施策を利用する事業者、経営分析セミナーの参加者等を対象に財務分析に加え、「ビジネスモデル分析」「SWOT分析」のような、決算書で把握できない経営状況分析の手法を提供する。</p> <p>【分析結果の活用】</p> <p>○分析結果を当該事業者フィードバックし、事業計画の策定等に活用する。</p> <p>○分析結果をデータベース化、内部共有を行い、経営指導員等のスキルアップに活用する。</p>	<p>① 経営分析セミナーの実施</p> <p>目標：開催回数1回/年 実績：開催回数1回/年</p> <p>令和7年1月28日に「経営分析セミナー」を開催し、3社3人が参加した。経営力向上に関心のある小規模事業者等に対し、経営理念・ビジョンから自社の強みと機会による差別化要因の割り出し。自社商品や販売チャネルを分析し、メインターゲットやアクションプランを考える戦略シートの作成をおこなった。参加事業者においては、本セミナーの受講によって、その後の本格的な経営分析の実施に繋ぐことができた。</p> <p>本セミナーについては、経営指導員等の資質向上を目的に講師を経営指導員が務め、その後の計画策定を含めて事業者により密着した支援を実施した。</p> <p>② 巡回・窓口相談等での経営分析</p> <p>目標：経営分析件数30件/年 実績：経営分析件数30件/年</p> <p>巡回及び窓口相談での経営に関する相談者、各種支援施策を利用する事業者、経営分析セミナーの参加者に対して経営分析を行った。</p>	<p>①A</p>	
		②A	

3. 事業計画策定支援に関すること

(現状と課題)

[現状]これまで事業計画策定セミナーと創業塾を毎年1回開催してきた。事業計画セミナーについては参加者が少ない。

[課題]事業計画セミナーについて開催方法を改め、経営分析を行った事業者への周知を強化することや持続化補助金の申請に合わせた開催時期に改善して実施する。

(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	
		今年度	昨年度
<p>①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施</p> <p>DXに関する意識の醸成や基礎知識を取得の他、ITに関する取組レベルを上げていくためのセミナーを開催する。</p> <p>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専門化派遣を実施し取組を支援する。</p> <p>②「事業計画策定セミナー」の開催</p> <p>事業計画策定を動機づけるセミナーを年に1回開催する。カリキュラム内容は、製品・サービスの競争力向上のためには、将来像をよりどころにした絶え間ない改善活動が基本であることを啓蒙・啓発した上で、身近な事例をいくつかお伝えする。セミナー実施後、当商工会の経営指導員がフォロー訪問し、検討が浅い箇所につき伴走的に再検討し、事業計画完成を支援する。</p> <p>③ 創業時事業計画策定支援</p> <p>事業計画策定セミナー等を受講した新規創業者等を対象に、経営指導員から個別に声かけし提案する。新規創業時の製品・サービス・ビジネスモデルの競争ポテンシャルを見極め、事業萌芽期から成長期の活動指針を定める。個別相談により、計画策定着手から3回から5回程度の打ち合わせを実施する。</p>	<p>①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施</p> <p>目標：開催回数1回/年 実績：開催回数1回/年</p> <p>令和6年11月7日に「DX推進セミナー」を開催し、11社11人が参加した。セミナー実施後、経営指導員がフォローし、専門家派遣などを行った。</p> <p>②「事業計画策定セミナー」の開催</p> <p>目標：開催回数1回/年 実績：開催回数1回/年</p> <p>令和7年1月28日に「事業計画策定セミナー」を開催し、3社3人が参加した。セミナー実施後、経営指導員がフォローし、1件の事業計画策定支援を行った。</p> <p>③「創業塾」の開催</p> <p>目標：開催回数1回/年 実績：開催回数1回/年</p> <p>宝達志水町が国から認定を受けて実施する特定創業支援事業として創業塾を開催し、創業予定者に対する支援を行った。</p> <p>令和6年9月4日～25日に4回（経営・販路開拓・人材育成・財務）の講座を開催し、11人が参加した。</p>	<p>①A</p> <p>②A</p> <p>③A</p>	

<p>④事業計画の策定支援</p> <p>経営分析を実施した事業者、事業計画策定セミナーや創業塾の参加事業者のうち、より本格的に経営力向上を目指す事業者を対象に事業計画の作成を支援する。また、補助金等の申請に関連した補助事業計画の作成も支援する。より専門性が高い分野や高度な改善活動が必要になるケースにおいて、外部専門家のサポートが必要となる場合は、当商工会経営指導員はコーディネーター的な役割を担う。</p>	<p>④ 事業計画の策定支援（外部専門家等を活用）</p> <p>目標：計画策定件数 25 件/年 実績：計画策定件数 46 件/年</p> <p>■今年度、当商工会の申請を支援した補助金・助成金等の件数は以下の通り</p> <p>小規模事業者持続化補助金【災害支援枠】：37 件 なりわい再建支援補助金：3 件 事業再構築補助金：1 件 町地域資源等高付加価値創造支援補助金：2 件 町起業・創業支援事業補助金：4 件 働き方改革推進支援助成金：9 件 業務改善助成金：8 件 町企業立地助成金：1 件 経営力向上計画：2 件 先端設備等導入計画：1 件 小規模事業者経営改善資金貸付制度：21 件 公庫コロナ特貸：2 件 公庫創業融資：5 件</p>	<p>④A</p>	
---	---	-----------	--

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(現状と課題)

[現状] 小規模事業者が抱える特定の課題解決に向けた支援（金融・記帳、税務、労務等）を中心にフォローアップを実施してきた。フォローアップの内容は、専門家派遣事業、経営安定特別相談、金融あっせん、補助金申請の都度対応が多く、事業策定後は、事業者の自主性に任せているケースもみられる。また、フォローアップ対象事業者の目標設定については、事業計画を策定した全ての事業者に対し4年間にわたりフォローしていくことから、目標数が必然的に高くなり、支援が必要な事業者に十分な時間をかけて対応することができていない。

[課題] 各経営指導員等に適正な支援事業者数を定め、定期的なフォローアップを行い、実施に課題が見つかった際は、迅速に専門家派遣制度など多様な支援メニューを活用し対応していただけるよう、伴奏型支援を強化する。

(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		
		今年度	昨年度	
<p>○ 事業計画策定後のフォローアップ</p> <p>事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回訪問等を実施し、策定した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。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3者の視点を投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。特に経過が芳しくない場合や達成が困難な場合は専門家（石川県企業ドック、ISICO よろず支援拠点、ミラサポ、中小機構や石川県事業引継ぎ支援センター等の登録専門家）と連携し計画遂行や課題解決を支援する。</p> <p>フォローアップにおいて、特産品を開発・販売する事業者については、当町の活力向上のため、特に重点的にフォローする。特に新商品開発を検討している場合には、計画に基づく製品開発・販路開拓に関する支援を実施する。必要があれば、補助金等の活用申請を支援する。</p>	<p>○ 事業計画策定後のフォローアップ</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td> <p>目標：フォローアップ事業者数 25 者/年・頻度（延回数）174 回/年 売上増加 8 者/年・営業利益率 2%以上 8 者/年</p> <p>実績：フォローアップ事業者数 30 者/年・頻度（延回数）314 回/年 売上増加 13 者/年・営業利益率 2%以上 10 者/年</p> </td> </tr> </table> <p>令和 6 年度に当会において事業計画策定支援を行った事業者に対し、計画の進捗状況確認等のフォローアップを行った。</p> <p>目標の上振れを目的に、石川県の経営力強化総合支援アドバイザー派遣制度を活用したサポートも実施した。</p> <p>特産品開発事業者についての重点的フォローについては、国の小規模事業者持続化補助金や町の地域資源等高付加価値創造支援補助を活用し、地域資源を使用した商品開発や販売促進、ふるさと納税返礼品の登録申請の支援に取り組んだ他、3 事業者に対して、展示会への出展支援を行った。</p>	<p>目標：フォローアップ事業者数 25 者/年・頻度（延回数）174 回/年 売上増加 8 者/年・営業利益率 2%以上 8 者/年</p> <p>実績：フォローアップ事業者数 30 者/年・頻度（延回数）314 回/年 売上増加 13 者/年・営業利益率 2%以上 10 者/年</p>	A	
<p>目標：フォローアップ事業者数 25 者/年・頻度（延回数）174 回/年 売上増加 8 者/年・営業利益率 2%以上 8 者/年</p> <p>実績：フォローアップ事業者数 30 者/年・頻度（延回数）314 回/年 売上増加 13 者/年・営業利益率 2%以上 10 者/年</p>				

5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(現状と課題)

[現状] これまでは、商談会や大都市への展示会出展支援、商工会連合会が推奨するホームページ

作成支援ツール「SHIFT」を活用した情報発信用のホームページ作成支援、報道機関向けプレスリリース作成・配信支援などを中心におこなってきた。スマートフォンの普及により、SNSを使用するケースが増えたことで、地域内の小規模事業者の多くはSNSを活用した販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、SNSやクラウドなどに代表されるITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みがすすんでおらず、商圏が近接の限られた範囲にとどまっている。

[課題] 新商品開発から事業計画策定、新たな需要開拓に向けた事業実施への事前・事後のフォローへと一連の流れがスムーズに進められるよう、改善した上で実施する。

今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組を支援し、広域圏からの需要獲得を図っていく。

(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	
		今年度	昨年度
<p>①ニッポン全国物産展等展示会等への各種展示会参加事業(BtoC) 全国商工会連合会主催の「ニッポン全国物産展」に代表される各種展示会において、事業計画を策定した事業者を優先的に出展させ、新たな需要の開拓を支援する。また、事後には、名刺交換した相手へのアプローチ支援など、相談成立に向けた実効性のある支援を行う。</p> <p>②かなざわマッチング商談会等への各種商談参加事業(BtoB) 金沢商工会議所主催の「かなざわマッチング商談会」に代表される各種商談会において、事業計画を策定した事業者を優先的に参加させ、新たな需要の開拓を支援する。また、商談会に参加する事業者については、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前ロープレを行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、相談成立に向けた実効性のある支援を行う。</p>	<p>① 展示会出展を通じた大都市への販路開拓支援</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>目標：支援事業者数3者/年・小売売上額15万円/1社あたり 実績：支援事業者数3者/年・小売売上額66万円/1社あたり</p> </div> <p>需要動向調査を実施した事業者や、事業計画に基づき販路開拓の強化を必要とする事業者を対象に、地域外への販路開拓支援を行った。</p> <p>1. BtoC向け支援として、令和6年11月14～17日に東京・池袋サンシャインシティで開催された全国商工会連合会主催の「ニッポン全国物産展」に出展した1事業者に対し、当会経営指導員が同行し、陳列、接客、アンケート等人手を要する業務について伴走支援を実施した。174名にアンケートを実施し取りまとめた結果を報告した。</p> <p>2. BtoC向け支援として、令和7年1月10～19日に長崎・浜屋百貨店にて開催された「北陸4県産物と観光展」に出展した2事業者に対し、当会経営指導員が同行し、陳列、接客、アンケート等人手を要する業務について伴走支援を実施した。事業者ごとにアンケートを実施し、取りまとめた結果を報告した。</p>	①A	

<p>③SNS の活用事業 (BtoC)</p> <p>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 SNS を活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。必要に応じて専門家派遣制度により IT 専門家を活用する。また、動画を活用した自社 PR や通信販売 (EC サイト) に動画を組み込んだ「ライブコマース」などの取組についても積極的に支援していく。</p> <p>④HP 作成支援事業 (BtoC)</p> <p>情報発信のホームページの作成を支援する。作成に当たっては、全国商工会連合会が推奨するホームページ作成支援ツールである「グーペ」を活用する。「グーペ」を利用することで、HTML タグ等 Web 作成に必要な知識がなくともホームページ作成・更新ができる。「グーペ」導入については、専門家派遣制度による IT 専門家を活用し、事業者自身が自ら作成・更新ができるよう、きめ細かな指導を実施する。また、動画を活用したホームページや通信販売 (EC サイト) などの構築についても積極的に支援していく。</p> <p>⑤報道機関向けプレスリリース等作成支援 (BtoC)</p> <p>事業計画策定事業者が新商品・新サービスの開発などについて、報道機関向けの情報発信のため、報道機関向けプレスリリース資料などを作成・配信する取り組みを支援し、企業・製品の認知度とイメージの向上を図る。</p> <p>⑥ふるさと納税返礼品登録支援事業 (BtoC)</p> <p>地域資源を活用した商品を宝達志水町のふるさと納税返礼品に登録することを支援し、商品の周知及び売上の増加を図る。</p>	<p>②かなざわマッチング商談会等への各種商談参加事業 (BtoB)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>目標：支援事業者数 2 者/年・成約件数 1 件/者あたり 実績：支援事業者数 1 者/年・成約件数 1 件/者あたり</p> </div> <p>金沢ホテル懇話会マッチング商談会の出展を支援</p> <p>③SNS の活用事業 (BtoC)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>目標：支援事業者数 5 者/年 売上増加率 10% 実績：支援事業者数 5 者/年 (内売上増加率 10% 2 者)</p> </div> <p>LINE 公式アカウントの運用や Instagram の活用支援</p> <p>④HP 作成支援事業 (BtoC)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>目標：支援事業者数 5 者/年 売上増加率 10% 実績：支援事業者数 6 者/年 (内売上増加率 10% 2 者)</p> </div> <p>商工会が提供する無料 HP 作成ツール「グーペ」を活用した作成支援</p> <p>⑤報道機関向けプレスリリース等作成支援 (BtoC)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>目標：支援事業者数 3 者/年 売上増加率 10% 実績：支援事業者数 3 者/年 (内売上増加率 10% 2 者)</p> </div> <p>商工会経営指導員が当町の「地域資源等高付加価値創造支援補助金」を支援した 3 事業者が地元新聞に掲載された。</p> <p>⑥ふるさと納税返礼品登録支援事業 (BtoC)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>目標：支援事業者数 3 者/年 売上増加率 10% 実績：支援事業者数 1 者/年 (内売上増加率 10% 0 者)</p> </div> <p>ふるさと納税のシステムに返礼品を登録する支援をおこなった。</p>	<p>②C</p> <p>③C</p> <p>④C</p> <p>⑤C</p> <p>⑥D</p>	
---	--	---	--

II. 経営発達支援計画の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

6. 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)

[現状]これまで経営支援事業全体を評価する外部有識者を含めた「経営発達支援計画評価会議」を年1回開催し、事業の評価、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)

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	
		今年度	昨年度
<p>①経営発達支援計画評価会議の開催</p> <p>当会正副会長及び専務理事、宝達志水町商工観光課長及び担当職員、当会事務局長及び経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「経営発達支援計画評価会議」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段階評価を行い、次年度への改善対応を図る。</p> <p>②評価結果の公開</p> <p>当該評価会議の評価結果は、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、HPへ掲載することで、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。</p>	<p>○ 事業の評価・見直しを実施（経営発達支援計画評価会議の開催）</p> <p>目標：1回/年 実績：1回/年</p> <p>令和7年3月18日に当会幹部、職員及び宝達志水町商工観光課長に外部有識者（外部専門家、石川県商工会連合会事務局次長）を加えた「経営発達支援計画評価会議」を開催し、実施事業の成果に対する評価を行った。また、経営発達支援計画評価会議報告書を当会ホームページにて公表した。</p> <p>その他</p> <p>■経営発達支援会議（令和6年10月31日開催）</p> <p>会議を構成する各組織（宝達志水町、石川県産業創出支援、石川県商工会連合会、日本政策金融公庫、北國銀行、のと共栄信用金庫）それぞれが支援施策や実施状況、成果などを発表し合い、連携の可能性を深めるための経営発達支援会議を開催した。</p> <p>■宝達志水町商工観光課・商工会 担当者定例会（毎月1回開催）</p> <p>経営指導員及び商工観光課担当で毎月1回の担当者会議を開催。経営発達支援計画の進捗状況の共有や事業者支援に関する各々の要望を提示しながら、情報共有及び意見交換を行った。</p>	A	

7. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(現状と課題)

[現状] これまでは、石川県商工会連合会等が主催する研修会や事業説明会への参加、中小企業大学校の支援機関向け研修を受講し、会内で復命書を回覧することで情報の共有を行い、経営指導員等の資質向上を図ってきた。

経営支援員等の資質面についてはDX推進に必要なIT化支援スキルや事業者の業務プロセスを効率化する各種システムに関する基礎知識が不足している。

[課題] また、復命書を回覧するだけでは、研修で得た知識を会内の職員に深く共有することが難しいため、受講者が職員全員に説明する場を設定し、組織全体で理解を深め、すべての一般職員及び経営指導員の資質について一定水準が担保できる状態に改善する。

加えて、小規模事業者のDX推進を図るためIT化支援スキルや各種システムに関する知識を深めていく。

(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	
		今年度	昨年度
<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、中小企業基盤整備機構が運営する中小企業大学校が提供する「支援機関向け研修」及び石川県商工会連合会主催の各種研修に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。また、派遣が難しい職員については、オンラインでの受講を推進する。参加する研修内容については、事業計画策定及び経営分析の支援能力向上を優先する。また、販路開拓、商品開発などのマーケティングに関する知識の習得についても、経営発達支援事業上重要であることから積極的に受講していく。</p> <p>②職員間の定期ミーティングの開催</p> <p>月1回、以下の内容のミーティングを開催する。経営指導員等が順番で講師を務め、参加した研修会での内容や自ら学習した内容などを紹介・説明し、プレゼンテーション能力を高めると同時に組織内の知識・ノウハウの共有を行い、経営指導員並びに一般職員の資質</p>	<p>①外部講習会等の積極的活用</p> <p>実績：職員を対象に社会保険、労働保険の実務に関する職員向け研修を全2回実施（令和7年3月5日、3月24日）</p> <p>その他</p> <p>経営指導員が一般コース(2名)、新任経営指導員研修会(1名)、中小企業診断士スキルアップ研修(1名)、小規模企業経営指導力強化事業・企業診断の実務研修(1名)、中小企業支援担当者等研修「基礎Ⅱ(商業コース)」への派遣(1名)</p> <p>経営支援員がIT活用基礎研修(1名)、</p> <p>②職員間の定期ミーティングの開催</p> <p>目標：知識・ノウハウの共有を行い、全職員の資質向上を図る。</p> <p>実績：知識・ノウハウの共有の取り組みは実施できなかった。</p>	<p>①A</p>	<p>②E</p>

<p>向上を図る。また、支援中の案件の中で高度な知見を要する案件について、経営指導員等が支援手法や方向性について協議し、多角的な視点から支援を可能とすると同時に経営指導員等の経営支援ノウハウを共有し、資質向上を図る。</p> <p>③データベース化</p> <p>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</p> <p>目標：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</p> <p>実績：支援ノウハウの共有化の取組み（経営指導員会議の開催）</p> <p>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はもちろん、毎週月曜日に事務局長、指導員3名の定例会を設定し、国、県、町などが実施する施策や各支援先の情報共有を行った。</p>	<p>③A</p>	
---	---	-----------	--