

経営発達支援計画 評価報告書

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(1) 小規模事業者の経済動向調査

(取り組み内容)

①小規模事業者の台帳整備 伴走型補助金

期 間 平成28年11月1日(火)～12月28日(水)

確認件数 NTTタウンページのデータ2,382件について現在の台帳に登録されているか否か確認する等して、小規模事業者台帳の整備を行った。台帳の整備については正確性を高める為にNTTタウンページのデータと住宅地図で事業所所在の確認を行い、住所の所在については現地訪問する等した。職員が本データを基に企業の実態について訪問、電話等で確認した。調査した結果、小規模事業者数は2,050件となった。

②小規模事業者の経済動向調査 伴走型補助金

期 間 平成29年1月10日(火)～31日(火)

調査対象 2,050社

回答数 345社

調査項目 景況感、売上高、仕入・売上原価、資金繰り、採算性、経営課題
事業の将来性、今後の事業継続、事業承継、経営分析、事業計画作成
マルケイ制度、小規模事業者持続化補助金、商工会議所の施策

活用方法 調査結果を踏まえて各種事業に興味を示す小規模事業者に対して施策の説明を行った。又、今後は経営分析、事業計画の作成支援を希望される事業者に対して個別に対応していく。

(目標と実績)

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 年実績	評 価
調査件数	0	2,200	2,050	B
情報提供件数	0	1,600	1,000	C

(課題と対応)

経済動向調査の回答率は16.8%となった。小規模事業者の実態確認で多くの時間が掛かり、調査表の回答率を上げる予定であったが思うように出来なかった。職員が電話と巡回で調査の回収を促し、調査結果は経営支援に役立つように活用し、様々な施策を講ずる。

(2) 中小企業景況調査

(取り組み内容)

四半期ごとに当商工会議所の議員・評議員に景況動向調査としてアンケートを依頼している。回答結果は当商工会議所の会報誌（7月号、10月号、1月号、4月号）に掲載し会員に配布することで情報提供をしている。

第1四半期

期 間 平成28年6月2日（木）～10日（金）

調査対象 216社

回答数 87社

調査項目 景況感、売上高、仕入・売上原価、資金繰り、採算性、雇用情勢
経営上の問題点、熊本地震発生に伴う影響、北陸新幹線開業に伴う影響
障害者差別解消法について

第2四半期

期 間 平成28年9月5日（月）～12日（月）

調査対象 215社

回答数 96社

調査項目 景況感、売上高、仕入・売上原価、資金繰り、採算性、設備投資
経営上の問題点、雇用情勢、マイナス金利、最低賃金引き上げについて

第3四半期

期 間 平成28年12月7日（水）～15日（木）

調査対象 222社

回答数 97社

調査項目 景況感、売上高、仕入・売上原価、資金繰り、採算性、雇用情勢
経営上の問題点、改正個人情報保護法について、
改正育児・介護休業法、改正男女雇用機会均等法への対応について

第4四半期

期 間 平成29年3月9日（木）～16日（木）

調査対象 221社

回答数 96社

調査項目 景況感、売上高、仕入・売上原価、資金繰り、採算性、設備投資
経営上の問題点、雇用情勢、働き方改革への取り組みについて
プレミアムフライデーの取り組みについて

(目標と実績)

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
調査件数	220	250	218	B
情報提供件数	1,600	1,600	1,600	A

(課題と対応)

アンケートに回答しやすい問いかけ方、レイアウトを工夫したい。又、もう少しタイムリーな質問項目も取り入れたい。

(3) LOBO調査（日本商工会議所早期景気観測システムに提供する資料調査）

(取り組み内容)

当商工会議所会員企業に毎月のLOBO調査を依頼している。調査票は毎月5日頃に日本商工会議所の情報サイトにアップされており、締切日（毎月20日頃）までに各企業から頂いた回答を報告している。その結果をもとに集計した日本商工会議所からの業種別景気状況を毎月当商工会議所の会報誌に掲載していることで会員に情報を提供している。

依頼先の業種 製造業、建設業、小売業、サービス業、卸売業
調査項目 売上高、採算性、仕入単価、従業員、業況、資金繰り
その他（設備、為替、法律、災害など）

(目標と実績)

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評価
調査件数	5	10	5	C
情報提供件数	1,600	1,600	1,600	A

(課題と対応)

調査件数が少ない。会報で全会員に調査依頼を行うと共に担当課で協議を行い、依頼できる企業をリストアップした上で、依頼件数を増やしていきたい。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(取り組み内容)

①小規模事業者の経営分析支援

経営支援を行う際に企業の経営状態の把握が出来るローカルベンチマーク（企業の健康診断ツール）を利用し、経営診断を行った。財務分析では6つの指標で診断をして改善の支援やアドバイスを実施した。決算書をもとに財務分析を行った。

②マケプラ・商工会議所パッケージ 伴走型補助金

店舗、工場、施設の商圈エリアについて、統計データをもとに閲覧、分析、アウトプット出来るサービスのマーケットプラットフォーム&Webレポートを導入し、経営分析、事業計画作成に役立てた。活用方法としては、新規店舗の候補地を選定する際に活用、チラシの配布エリアの選定、高齢者がターゲットの販促を効果的に行った。

③経営分析セミナー

11月14日に(株)エイチ・エーエルのコンサルタントを講師に招き、実際に二期分の決算書を基に経営分析を行い11名が参加した。又、3月2日に商圈分析ツール「マケプラ」のセミナーを行い14名が参加した。

(目標と実績)

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評価
巡回訪問件数	707	800	843	A
マル経融資推薦件数	22	16	25	A

経営分析セミナー参加者数	0	40	25	C
専門家活用個社支援数	20	20	12	C
経営分析実施事業者件数	44	66	53	B

(課題と対応)

経営分析は、小規模事業者の協力が不可欠であり、事業者を訪問して本計画及び事業の目的を説明し協力を得ながら進めた。現状分析、財務分析が中心となってしまう、売上、利益に関する販売分析に重点を置くように経営分析を行うことが必要である。

経済動向調査の結果を踏まえて「経営分析に興味がある」「経営分析を希望している」と回答した事業所を中心に経営分析を行う。

3. 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

(取り組み内容)

①小規模事業者の計画策定支援

これまでの小規模事業者持続化補助金申請先、石川県中小企業再生・事業転換支援プログラム利用先、小規模事業者経営改善資金（マル経融資）利用先に加えて、経営分析を行った支援先には、事業計画の策定を促した。

②創業者の計画策定支援

これから商売を始める人や創業して間もない人に向けて「はくさん創業応援塾」を平成28年9月3、4日と平成29年3月4、5日に開催し、セミナーの中で事業計画の作成を行った。

③事業承継支援

経営者の高齢化や後継者の不在により事業承継が困難になっている事業者に対し支援を行った。石川県事業引継ぎ相談窓口への紹介と企業ドック制度を使い専門家を派遣し対応した。

(目標と実績)

①小規模事業者の計画策定支援

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評価
巡回訪問件数	707	800	843	A
マル経融資推薦件数	22	16	25	A
事業計画セミナー参加者数	50	100	5	D
専門家活用個社支援数	20	20	15	C
経営計画実施事業者件数	46	66	70	A

②創業者の計画策定支援

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評価
はくさん創業応援塾受講者数	10	15	13	B
専門家活用個社支援数	3	6	5	B
事業計画実施事業者件数	6	16	18	A

(課題と対応)

経営力向上を図るため、事業計画の策定の必要性について更なる啓蒙に務め、事業計画作成を目指す支援先の掘り起こしを行う。現状の経営動向調査等で得られた情報を踏まえて、事業計画の作成を行う。又、経営分析を行った全ての支援先には事業計画の作成に繋げるようにしたい。

4. 事業計画策定支援後の実施支援に関すること【指針②】

(取り組み内容)

①経営状況の分析結果、経済動向等を踏まえて、事業計画策定支援の対象事業者を対象としてフォローアップ支援を行った。特に主眼を置くポイントとしては、事業計画の目標とする売上や利益が順調に推移しているか否かを確認した。

(目標と実績)

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評価
フォローアップ事業専門家派遣数	10	10	3	C
フォローアップ支援企業数	24	82	42	C

(課題と対応)

小規模事業者が自主的に意欲を持って取り組むことを促すとともに、成果が表れていない場合は、計画の見直し、再検討も行うようにする。フォローアップの頻度が四半期毎を超えないように計画していたが、支援を出来ていない先もあり、伴走型支援の充実度を向上させる。基本的にトータル3年間の支援を想定し、目標とする売上や利益が達成したと判断した時点で支援を終えることになっており、計画を達成した事業所を増やしたい。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(取り組み内容)

①市場トレンド調査

市場のトレンドなど需要動向を把握し分析する為に、地元情報誌のクラブズム金沢、金沢情報、FAVO、日経MJ、日経テレコン、J-NET21を活用し、伴走型支援に有効活用した。

②女性目線での需要動向調査 伴走型補助金

市内の特産品、地場産品やイベントの知名度や必要性がどの程度あるかを把握する為、(株)ウーマンスタイルに依頼し女性をターゲットにした調査を行った。調査結果を活かした女性目線での需要動向情報誌「Women trends」を発行し、小規模事業者に配布した。

Aテーマ 地域の特産品「唐辛子に関するアンケート」
実施期間 平成28年10月11日(火)～17日(月)
有効回答 102名
対象者 石川県内在住の20～60代の女性
設問項目 ・剣崎なんばを知っていますか

- ・ 剣崎なんばの特徴は何ですか
- ・ 剣崎なんばを売っている店、食べられる店を知っていますか

活用方法

海から山まで広大な白山市には数多くの特産品、農産品がある。白山市の唐辛子「剣崎なんば」を利用した土産物等を創出し、新たな顧客を開拓してもらう為に、地元の飲食店、食品加工業者に利用頂いた。

Bテーマ

- 実施期間
- 有効回答
- 対象者
- 設問項目

住宅購入・リフォーム
平成28年11月9日(水)～16日(水)
100名
石川県内在住の20～60代の女性
・ 住宅を取得する際、重要視することは
・ リフォームする際、気になることは
・ 住宅取得やリフォームされる方、きっかけは何ですか

活用方法

住宅建設に関連している業種、業態は広く、多くの小規模事業者も関わっている。家づくりでも奥様の決定権が強くなっており、女性の住宅取得の考え方について読み取り、経営ツールに活かして頂いた。

Cテーマ

- 実施期間
- 有効回答
- 対象者
- 設問項目

イベントに関するアンケート
平成28年12月13日(火)～20日(火)
100名
石川県内在住の20～60代の女性
・ イベントに行く頻度は
・ イベントで興味のあるジャンルは
・ KARA 旨グランプリは知っていますか

活用方法

市内のイベントの知名度、必要性等について調査を行う事により、今後の地域活性化策についての検討が可能となった。サマーフェスティバル実行委員会においても会議資料として利用して、今後のフェスティバルの在り方について協議した。

この図、小規模事業者支援推進事業 商業動向調査

白山商工会議所 Vol.2 Women trends

女性目線での重要動向調査

住宅取得やリフォームに関するアンケートから

最近一歩の思い違い。結婚して住宅を持つのは夢のスタート、夢を叶うのは一度の大胆決断か。お父さんの意見が絶対になる。・・・という経験が何度もあります。自分勝手だと思っている思いを表明してきて、お父さんやお母さんの意見は大きくアッパるはずなんです。

家族を助けるものは、何が一番重要ですか?

住宅取得やリフォームの際には、何が一番重要ですか?

項目	割合
住宅取得	30%
リフォーム	45%
その他	25%

家で多くの時間を過ごす主婦にとって、家づくりは人生の大きな決断です。最近では主人も契約後のやりとりは、ほぼ無視に任せられる方も多くなってきています。そんな風潮も知らず、契約後の一歩一歩を悩まされることも多いから、ご主人に任せようという考えが、奥様から伺われてきます。

住宅取得やリフォームの際に、購入前から価格交渉をするか?

価格交渉

項目	割合
価格交渉	25%
しない	75%

家族はリフォームする際に、何の意見を尊重しますか?

尊重

項目	割合
尊重	65%
無視	35%

この人の言うことが聞かない、平気で反論をする、アリの現象

一般に女性は構造や性能などのスペックの話に苦手意識を持つ人が多くいます。営業マンが専門用語ばかりで話してもあまりピンと来ません。では女性にはどのような話し方をしたら聞きやすくなるのでしょうか。「そのスペックはあなたの部屋にどう役立つのか?」など、具体的なメリットを伝えることが大切です。

イベントは定期的に行く頻度

頻度	割合
毎月	10%
2ヶ月	20%
3ヶ月	30%
半年	25%
1年以上	15%

イベントに参加する理由

理由	割合
家族	35%
友人	25%
自分	20%
その他	20%

KARA 旨グランプリの認知度

認知度	割合
認知	85%
認知しない	15%

＜調査について＞
実施期間：2016年11月9日～16日、有効回答：100名、石川県在住の20～60代の女性を対象（20代20名、30代25名、40代25名、50代10名、60代5名）
発行日：平成28年12月13日
編纂：白山商工会議所 調査推進課 調査推進室 商業動向調査室
〒920-0911 白山市西町1-1-1 白山商工会議所3階 調査推進室
TEL: 076-821-1111

③需要動向を把握・活用出来るセミナーの開催、個別相談会の実施

3月2日に商圏分析ツール「マケプラ」のセミナーを行い、経営分析と併せて需要動向の把握も行った。

(目標と実績)

②女性目線での需要動向調査

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
調査件数	0	6	3	C
情報提供件数	0	1,600	2,050	A

③需要動向を把握・活用出来るセミナーの開催、個別相談会の実施

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
需要動向活用セミナー参加者数	0	40	14	C
専門家活用個社支援数	0	20	0	E

(課題と対応)

3回行った調査では、需要動向について参考となった部分もあったが新たな販路開拓や新商品の開発に活かせるような調査には至らなかった。需要動向については総花的に行うよりも、より具体的にテーマを絞って行う必要がある。今回は調査会社を利用し、需要動向調査を行ったが次回は違う手法で調査を行う。

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】

(取り組み内容・目標と実績)

①いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)

公募期間 平成28年4月15日(金)～6月20日(月)

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
採択件数(当該地域)	2	4	5	A

②マルシェ ドゥ ハクサン～白山の旬の味を食べマルシェ～の出展促進

開催日 平成28年6月11日(日)、10月16日(日)

場 所 松任駅南広場

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
出展企業数	30	33	34	A

③サマーフェスティバルHAKUSAN グルメストリートの出展促進

開催日 平成28年8月28日(日)

場 所 松任総合運動公園内

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
出展企業数	15	17	19	A
平均売上高	19万円	20万円	20万円	A

④サマーフェスティバルHAKUSAN KARA 旨グランプリの出展促進

開催日 平成28年8月28日(日)

場 所 松任総合運動公園内

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
出展企業数	33	33	29	B
平均売上高	7万円	8万円	14万円	A

⑤販売促進セミナーの開催、個社支援の実施

開催日 平成28年8月23日(火)11名、平成29年2月23日(木)17名

場 所 白山商工会議所

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
セミナー参加者数	32	50	28	C
個社支援数	6	6	9	A

⑥IT販促セミナーの開催、個社支援の実施

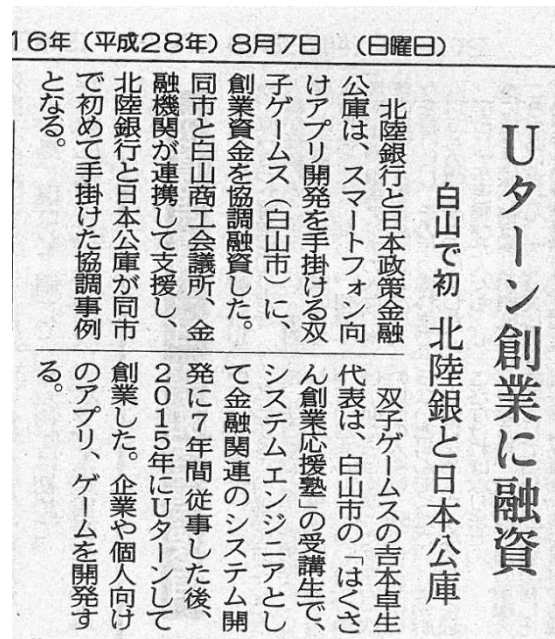
開催日 平成28年12月2日(金)

場 所 白山商工会議所

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
ITセミナー参加者数	40	60	19	C
個社支援数	5	10	9	B

⑦マスコミの活用支援

支援内容	評 価
当所と白山市、北陸銀行と日本政策金融公庫が創業新資金を協調融資した。北國新聞の「北陸経済」蘭(8月7日)に「Uターン創業」融資で取り挙げられた。	B



⑧展示会などへの情報提供及び支援

開催日 平成28年8月3日（水）～5日（金）

場 所 白山商工会議所

支援内容	評価
かなざわ商談会のチラシを白山商工会議所会員企業に配布し出展を促し、その中で10社の出展があった。	B

⑨小規模事業者持続化補助金を活用した販路開拓支援

平成27年度補正 公募期間 2月26日～5月13日

平成28年度第二次補正 公募期間 11月4日～1月27日

支援内容	H27実績	H28目標	H28実績	評価
小規模事業者持続化補助金申請件数	50	50	39	C
うち採択数	25	30	18	C

⑩白山商工会議所会報、メールサービスの情報によるマッチング

支援内容	評価
会報の会員紹介コーナーにて小規模事業者の新商品、新サービス等の開発や新たな取り組みについて毎月PRを行った。	B

（課題と対応）

需要の掘り起こしについては、小規模事業者が直面する最大の経営課題であり、顧客のニーズも多様化しており難題である。展示会や商談会を自前で開催しても出展企業は少なく、かなざわマッチング商談会へ出展を促している。小規模事業者はサマーフェスティバルやマルシェ等の食のイベントに出展すれば確実に売上には繋がっており効果は出ている。単発的ではなく、継続的に効果を上げる事業を模索する必要がある。

II. 地域経済の活性化に資する取組

（取り組み内容・目標と実績）

(1) 地域活性化イベント「サマーフェスティバルHAKUSAN」の開催

①「KARA旨グランプリ」

開催日 平成28年8月28日（日）

場 所 松任総合運動公園内

支援内容	H27実績	H28目標	H28実績	評価
KARA旨グランプリ投票数	1,600	1,760	1,478	B
KARA旨グランプリ出展数	33	33	29	B
KARA旨グランプリ全体売上高	231万円	264万円	406万円	A

② 「サマーフェスティバルHAKUSAN」

開催日 平成28年8月28日（日）

場 所 松任総合運動公園内

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
フェスティバル全体集客人数	30,000	32,000	35,000	A

(2) 中心市街地活性化事業「まちゼミ」の実施

開催日 平成28年10月15日（土）～11月23日（水）

場 所 千代尼通り商店街各店舗

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
まちゼミ出店数	17	20	15	C
まちゼミ講座数	35	40	40	A
受講者数	160	190	135	C

(3) 白山市の地域力再発見！知っとるツアーの実施

開催日 平成29年3月8日（水）

場 所 発紘電機(株)、北陸化成(株)

支援内容	H27 実績	H28 目標	H28 実績	評 価
参加者数	20	40	17	C

(課題と対応)

白山商工会議所青年部が主体となって地域活性化イベントを企画、実施しており、実行委員会に地域の主要関係団体が所属している。現在の「サマーフェスティバルHAKUSAN」は3回目の実施で徐々に知名度も上がり集客も多くなっており、にぎわいの創出に繋がっている。ただ、長期的な視点でみると地域のブランド化や小規模事業者の持続的発展には結びついていないとは言えず、長いスパンを見据えて検討していく必要がある。

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

(取り組み内容・目標と実績)

(1) 石川県内の商工会議所間での連携

内 容	評 価
3月16日 中小企業相談所長会議	B
2月23日 経営改善普及事業連絡協議会	
3月22日 県内商工会議所共済担当者研修会	

(2) 市内商工会との連携

内 容	評 価
7月 1日 白山市商工業懇談会	B

(3) 石川県、白山市との意見交換会

内 容	評価
7月 1日 白山市商工業懇談会	B
10月14日 地区別金融円滑化懇談会	
2月28日 いしかわ創業支援ネットワーク連絡会議	

(4) 日本政策金融公庫、金融機関との連携、意見交換会

内 容	評価
6月3日 日本政策金融公庫との懇談会	B
12月 9日 日本政策金融公庫との懇談会	
2月23日 経営改善普及事業連絡協議会	

(5) 専門家との連携及び情報共有

内 容	評価
中小企業診断士、税理士等と個別に連携し情報交換を行う	B

(6) 友好提携している藤枝商工会議所と経済、観光、文化交流等の各種情報交換と加えて小規模事業者に関する事の情報共有を図る。

内 容	評価
6月17日～18日 藤枝商工会議所創立50周年記念	B

(課題と対応)

経営発達支援事業と違うテーマが議題となっているケースが多く、関連している話題や情報共有は行われているが、具体的な支援ノウハウ等の情報交換には至っていない。小規模事業者の支援といった観点で効果的な議論を行う必要がある。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(取り組み内容・目標と実績)

(1) 経営発達支援特別チームが個別案件を持ち寄り、経営分析、経営計画書を基に経営状況の確認と利益計上されている事業所の特徴を意見交換する。

支援ノウハウのデータについては共有サーバにて保存・管理し、紙媒体についてはファイリングして一まとめにする。

内 容	評価
経営指導員において意見交換を行う。持続化補助金や融資の案件を持ち寄り、企業の状況、景況感について協議を行う。	A

- (2) 毎月末に行う全職員参加の「職場会」と週初めに行う「朝礼」において、小規模事業者に関する情報交換と支援内容、支援方法の向上を図る。

内 容	評価
経営支援課の情報交換会において支援力の資質向上、指導内容の平準化を図る。	B

- (3) 日本商工会議所が主催する研修会の参加に加え、中小企業大学校の主催する研修会に積極的に参加することで、経営支援の基礎能力習得や地域の課題に対応する支援能力の向上を図る。(年間1回参加)

内 容	評価
7月 7日 商工会議所経営指導員全国研修会(支援力向上全国フォーラム)に2名参加(～8日)	A
9月 15日 中小企業診断実務研修に1名参加(6回)	
11月 30日 経営指導員向け小規模事業者支援研修会に2名参加	

- (4) 石川県商工会議所連合会が主催する研修会一般コース(国・県等の施策などの知識)、特別コース(金融、補助金申請、税務、経営改善、事業承継、経営革新、創業などの専門知識)に参加し、商工労働行政の一般的情報を得るとともに小規模事業者支援事業の実施に当たって必要となる専門的な知識の習得を得る。(最低15時間)

内 容	評価
7月 13日 経営指導員研修会一般コースに1名参加	A
8月 31日 経営指導員特別コースに2名参加	
11月 4日 経営指導員特別コースに2名参加	
12月 7日 経営指導員特別コースに3名参加	

- (5) WEB研修を受講し、全国の経営指導員等が、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対応し、創業・経営革新につながる提案型指導ができるよう、経営指導員等の専門家や資質向上に必要な知識を習得できるシステムを活用し、計画的に受講(受講時間、進捗管理)することで支援能力の向上を図る。

内 容	評価
経営指導員4名によりWEB研修の積極的な受講を実施	B

(課題と対応)

経営指導員は研修に参加し能力向上を図っているが、個人の支援能力向上になっており組織内で共有する体制にはなっていない。今後は支援ノウハウやデータを個人に帰属するのではなく、職員間で情報共有をする仕組みを構築したい。又、今の職員が人事異動等でいなくなっても組織の財産として残す体制にすることが望まれる。