

経営発達支援計画の概要

実施者名	射水商工会議所
実施期間	平成 27 年 4 月 1 日～平成 32 年 3 月 31 日
目標	<p>本所では今回の申請を機に、地域の課題を克服するため、中長期的には経営資源（人・物・金・情報）が豊かな地域を造るという小規模事業者支援の考えの下、本計画においては、顧客進化に向け「時代を乗り越える人材（経営者・従業員・本所職員等）の育成」と「売上の増加、利益確保」に貢献することを基礎的方針として経営基盤の強化を図り、「創造」の時代を生き抜くパートナー（小規模事業者）がたくさん集う組織を目指し事業を実施する。</p>
事業内容	<p>1. 地域経済の動向調査に関すること (1) 中小企業景況調査（LOBO 調査） (2) 会員アンケート調査 (3) 各種調査情報の収集 (4) 調査情報の整理・提供並びに行政への提言要望</p> <p>2. 経営状況分析に関すること (1) 経営発達支援事業を中心とする施策の積極的な普及 (2) 全職員による巡回・窓口相談体制の充実(会員企業との密接な関係の構築) (1) 経営状況の把握に伴う経営分析の実施</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること (1) 経営計画作成支援セミナー (2) 事業計画の策定支援 (3) 支援機関との連携（融資の斡旋）及び専門家の活用</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 各種情報提供 (2) 伴走型支援（定期巡回訪問） (3) 支援機関との連携（融資の斡旋）及び専門家の活用</p> <p>5. 需要動向調査に関すること (1) 消費動向調査 (2) 観光土産品等販売状況調査並びに展示・商談会での人気企業調査 (3) 各種調査情報の収集 (4) 調査情報の整理・提供</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <u>創業・第二創業計画（経営革新等）の策定支援</u> (1) 創業塾の開催 (2) 創業・第二創業計画（経営革新等）しやすい環境の整備 <u>小規模事業者販路開拓支援</u> (1) 販路開拓に向けた情報の周知 (2) 射水市きらりカンパニー顕彰事業の実施 (3) 観光フェア・物産展・展示会・商談会への出展支援（勉強会の開催） (4) ソーシャルメディアの活用 (5) 情報収集・意見交換会</p> <p>7. 地域経済の活性化に資する取組 (1) 地域資源を活用した観光ビジネスの推進 (2) 商店街活性化事業 (3) 新湊近未来構想プロジェクトの推進</p>
連絡先	射水商工会議所経営支援課 〒934-0011 富山県射水市本町 2 丁目 10 番 35 号 TEL:0766-84-1110 / FAX : 0766-84-5245 / H P : http://imizucci.jp/

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

I. 現状分析

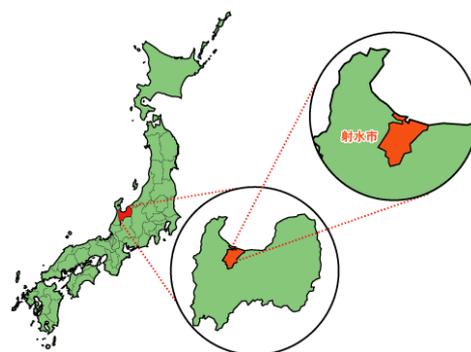
1. 地理的概要

射水市（いみずし）は富山県のほぼ中央に位置しており、北は富山湾に面し、東は富山市、西は高岡市に隣接しており、二大河川の庄川・神通川に挟まれた平野部と丘陵地で構成されており、本所はその北側（旧新湊市）に位置している。



2. 歴史的概要

本地域（旧新湊市）は古くから海運の要所として栄え、昭和 39 年の「富山・高岡新産業都市」の指定を契機に、放生津潟とその背後の広大な農地を利用して、当時日本海側最大の富山新港の建設が開始され、その周辺は臨海工業地帯に、太閤山（旧射水郡の山間）には一大ニュータウン、県民公園太閤山ランドが造成られ、更に大学や研究機関も進出するなど、工業都市として変貌を遂げてきた。



そして全国的な平成の大合併の流れの中、平成 17 年 11 月に地理的、歴史的にも産業・経済や文化、生活の上でも関連の深い、旧新湊市と旧射水郡の 5 市町村（当時の新湊市、小杉町、大門町、大島町、下村）が合併し、現在に至っている。

（現在は、旧新湊市地区を本所が、旧射水郡地区を射水市商工会が管轄している。）

3. 人口

本地域の人口は約 34,000 人（射水市全体で約 94,000 人、富山・高岡市に次ぐ県内 3 番目の都市）。以前は多い時で約 49,000 人が在住していたが、ドーナツ化現象等の影響により、近隣の旧小杉町や旧大島町、高岡市牧野地区に移住する世帯も多く、人口の流出に歯止めが掛からない状況にある。

また高齢化率も平成 17 年の市町村合併時で、24.1%（全国平均 20.2%）と高く、今後益々少子高齢化が進み、更なる管内人口の減少が予想される。

4. 事業所数、会員事業所数、経営指導員による巡回・窓口相談者数の推移

県内・市内とも、事業所数については年々減少しており、本所の会員数も 1,300 事業所を切り、減少率では県・市とも 12~13%であるのに対し、本所は 19%と高く、減少率が高いのは、卸・小売業、次いで製造業、建設業の順で、その多くが小規模事業者となっている。

特に小売業については、当地域の高齢化や人口減少と相まった傾向を示しており、また会員減少の半数以上が廃業による脱会ということで、事業所数・会員数とも中々歯止

めが掛からない状況にある。(次頁 5. 商業の概況を参照)

経営指導員による巡回・窓口相談者数については、特に巡回指導数が大幅な減少となっている。これは指導員数が4名から3名に減員されたことに加え、ベテランから新人への世代交代、また業務の増加が主な要因と考えられる。

今後は、職員の育成を図ると共に、会員数の維持・増加(小規模事業者の持続化)に向け本所全体で相談・指導業務の充実を図っていく必要がある。

県・市の事業所数並びに本所会員事業所数の推移

区 別	平成 11 年	平成 16 年	平成 21 年	平成 24 年
富山県	63,201	59,309	59,522	55,397
射水市	4,962	4,590	4,740	4,272
新湊地区	2,268	1,952	—	—
本所会員数	1,665	1,605	1,463	1,341

本所の業種別会員数の推移

区 別	平成 20 年	平成 22 年	平成 24 年	平成 26 年
農業、林業	9	9	10	12
漁 業	12	13	12	13
建設業	301	282	269	261
製造業	248	235	219	208
電気、ガス熱供給、水道業	2	2	2	2
情報通信業	10	8	8	10
運輸業、郵便業	58	57	53	54
卸売業、小売業	411	371	343	324
金融業、保険業	30	27	25	26
不動産業、物品賃貸業	30	29	31	31
学術研究、専門・技術サービス業	41	42	42	49
宿泊業、飲食サービス業	113	102	102	101
生活関連サービス業、娯楽業	91	86	79	77
教育、学術支援業	13	11	11	12
医療、福祉	50	48	45	46
複合サービス業	21	20	18	15
サービス業	80	76	72	70
合 計	1,520	1,418	1,341	1,311

経営指導員による巡回・窓口相談者数の推移

区 別	平成 20 年	平成 22 年	平成 24 年	平成 26 年
巡 回	1,545	919	524	391
窓 口	1,170	1,171	954	990

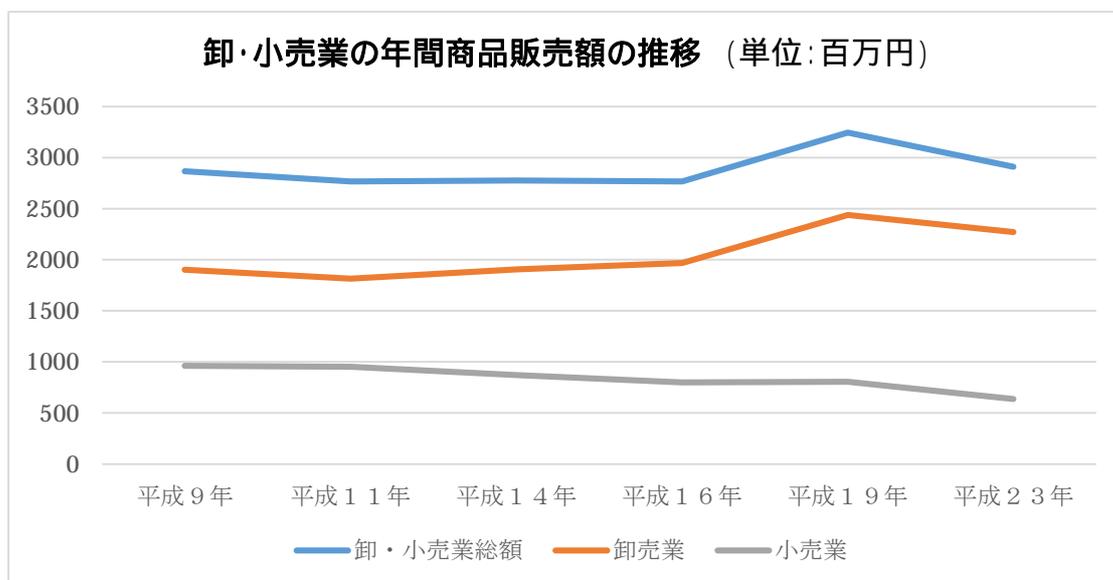
5. 商業の概況【現状と課題】

近年の本地域の中心商店街(中新湊商店街振興組合、立町商店街、東新町商店街、西新町商店街)の状況は、定住人口の減少や商店経営者の高齢化と後継者不足に伴う廃業により空き店舗も増加し、商店街としての魅力(活力)も失われつつあることで、年々衰退化している。

加えて、郊外型大規模小売店や大手資本の系列店等の進出が後を絶たず、インターネット販売の拡大も伴い、大変厳しい経営環境下にある。

実際に射水市内の卸・小売業の年間商品販売額の推移(下記参照)を見てみると、小売業の販売額の減少が著しく、卸売業が地理的条件(輸入品・鮮魚等)もあって増加していることで、卸・小売業全体の販売総額としては、ほぼ横ばい傾向にある。

ただ商業者の多くが小規模事業者であることから、今後は前述の地域の実情を踏まえ、これまでの補完的な役割にプラスアルファした魅力のある商品販売やサービスの提供など、顧客確保を重視した事業展開を図っていく必要がある。

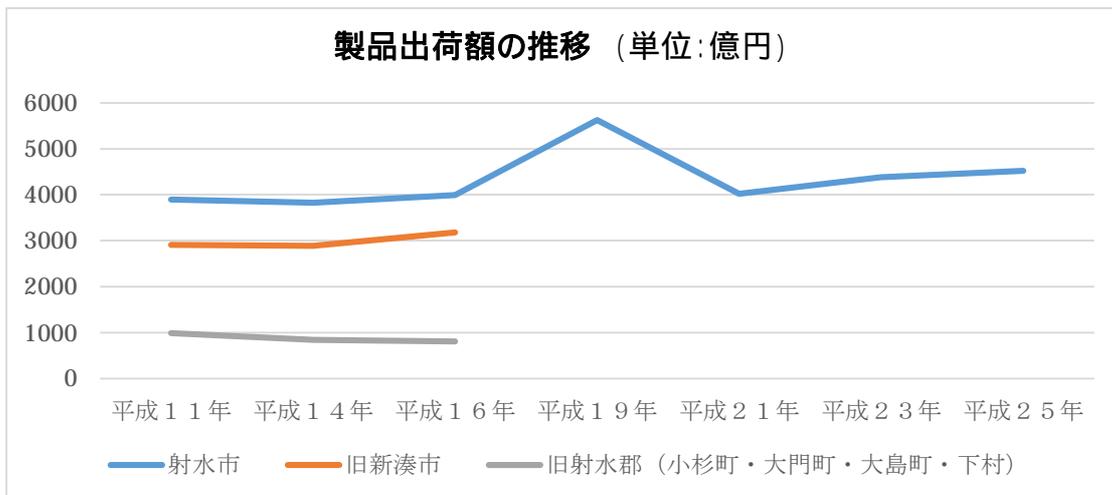


6. 工業の概況【現状と課題】

本地域の工業については、富山新港開港時に造成された背後地等に、アルミ産業を中心に木材・住宅関連、医薬品、美術工芸、運送業等が立地。実際の製品出荷額では、射水市は県内2番目。その大半を本地域が占めており、平成19年前後を除き全体的には増加傾向にある。(次頁参照)

しかしながら、企業数は年々減少を続けており、その多くが小規模事業者(下請企業)ということで、経済情勢の変化(原材料費の上昇や製品単価の引き下げによる収益や受注量の減少等)に対応できない企業体質(経営基盤の脆弱化や専門知識・技術を持つ人材不足等)が主な要因と考えられる。

今後は、人材の育成を図ると共に新技術や新製品(新商品)の開発や販路開拓など、企業体質の改善を図っていく必要がある。



7. 観光の概況【現状と課題】

今後期待できるのが、観光関連の業種。県内の主要観光地のトップ3に本地域の「海王丸パーク」が入っており、平成23年に約75万人だったものが、新湊大橋(日本海側最大級の斜張橋)の開通により、平成25年には100万人を突破。北陸新幹線の影響もあり、現在も多くの観光客が訪れている。また本地域には、東洋のベニスとも称される『内川』が流れており、近年は映画やドラマの撮影(最近撮影のもの:映画「人生の約束」ドラマ「恋仲」等)も多く更なる集客が期待される。

ただ民間が行った全国47都道府県の「地域ブランド調査2014」では、富山県は魅力度ランキングで23位(お隣の石川県が11位)であり、石川県との違いは「知名度」と「もてなし方」にあるとの指摘も多いことから、今後は「おもてなし」の心を醸成すると共に、全国的にも有名な食材(寒ブリ、ズワイガニ、白エビ、ホタルイカ等)を十分に活用・研究し、広域観光(世界遺産「五箇山合掌造り」、「立山・黒部アルペンルート」)も含め、更なる普及PRに努めれば、日本海側有数の観光地になる可能性を秘めている。

II. 目 標

地域間競争の時代において、地域・企業・人がこれからも持続的に成長・発展していくためには、あらゆる場面において下される「適切な決断」の積み重ね、人材の育成こそが未来を切り開く鍵であることは言うまでもない。

適切な決断には、正しい時代認識、将来展望、広い視野、深い思考に裏打ちされた洞察力が必要であり、そのためには先人達が培ってきた哲学、思想、歴史、文化、経済等を正しく学び、「高い見識」と「心」を養成していくことが不可欠である。

しかしながら、先述の現状分析にもある通り、商工業者の多くが小規模事業者であり、経営基盤が弱く経済変動の影響を受けやすいことが、事業所数の減少となって表れており、これまでの業態・販売形態を踏襲しすぎるあまり、経営改善に向けた意識が希薄化し、需要と供給の変化に機敏に対応できない状況(適切な決断が下せない状況)にあることが伺える。

そうしたことは、本所が実施している各種事業への参加人数にも表れており、また本所の相談指導業務が、受身的な指導（ご相談いただいた内容のみの指導）であるがために、売上の増加や利益確保に深く起因されず大きな信頼獲得にまで至っていないことや、仮に貢献できた場合でも具体例として広く示せていないことが、会員数や相談者数の減少に少なからず繋がっているものと考えられる。

そういう意味では我々商工会議所自体が小規模事業者に対しマーケティングを行い、顧客進化（伴走型指導）に向け取り組むことは、小規模事業者の経営の持続化に大きく貢献できるものと思われる。

顧客進化【例：事業者→会員→常連客→支持者→代弁者→パートナー】

本所では今回の申請を機に、地域の課題を克服するため、中長期的には経営資源（人・物・金・情報）が豊かな地域を造るという小規模事業者支援の考えの下、本計画においては、顧客進化に向け「時代を乗り越える人材（経営者・従業員・本所職員等）の育成」と「売上の増加、利益確保」に貢献することを基礎的方針として経営基盤の強化を図り、「創造」の時代を生き抜くパートナー（小規模事業者）がたくさん集う組織を目指し事業を実施する。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

I. 経営発達支援事業の実施期間（平成27年4月1日～平成32年3月31日）

II. 経営発達支援事業の内容

1. 地域経済の動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者の持続的な発展のためには、需要と供給の関係を理解することが重要であり、そのためには管内の経済動向を把握することが必要不可欠である。

これまで本所では景況調査のみ実施していたが、新たなマーケティング活動の一環として、より詳細な経営動向等の調査を行い、小規模事業者にとって効果的な営業活動となるよう「経営環境」や「供給」側の情報を伝え、経営の判断材料として役立ててもらおうと共に、本所の更なる事業推進（伴走型の経営指導、提言要望等）に向け、以下の事業を実施する。

【事業内容】

(1) 中小企業景況調査（LOBO調査）

四半期ごとに事業所の業況（売上・資金繰り・採算性・雇用等・設備投資・経営上の問題点等）を調査し、日商に報告。行政を始めとした各施策の企画・立案に活かすとともに経営に必要な供給側（業界動向）の情報として役立てる。

(2) 会員アンケート調査

これまで各業界の動向をあまり掴めていなかったこともあり、新たに本所のマーケティング活動の一環として、部会別（建設、製造、運輸通信、卸小売、金融保険、不動産賃貸、専門技術、宿泊飲食、生活関連、医療福祉、事業関連の11部会）に分けたアンケートを年1回（年度初め）行い、業種ごとの経営動向を調査・分析し、経営に必要な供給側（業界動向）の情報として役立てると共に効果的な支援体制の構築に結び付ける。

(3) 各種調査情報の収集

行政を始めとした関係機関の各種調査情報等（人口動態、経済センサス、商業統計、工業統計、雇用、金融他）、企業経営に係わる情報把握はもちろんのこと、巡回・窓口相談や各種会議の際に知りえた個別情報についても把握・分析し、今後の経営指導に役立てる。

(4) 調査情報の整理・提供並びに行政への提言要望

上記(1)～(3)の調査・分析した結果については、データベース化して取りまとめ、会報やホームページへの掲載など会員企業に対し情報提供を行う。

また窓口・巡回指導の際には、より詳細な情報提供を行うなど、今後の経営指導に役立てる。

尚、いただいた情報を基に関係機関と連携して、県や市に対し提言・要望を行い、地域経済の発展に向けた環境の整備を図る。

【目標】

内 容	現状 26 年度	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
中小企業景況調査	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
会員アンケート調査	未実施	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回
情報提供数 (巡回・窓口相談)	未実施	20 件	35 件	50 件	65 件	80 件

2. 経営状況分析に関すること【指針①】

小規模事業者の経営基盤の強化を図るためには、まずは個々の経営状況を把握することが必要不可欠である。しかしながら近年は個人情報保護法の普及に伴い、中々各種の個人情報を得ることが出来ない状況にある。企業の財務分析を行うにしても、経営状況（PL・BS等）等を確認する必要がある、関係の薄い企業には何らかのきっかけや目的、そして信頼が必要である。

またこれまで本所では、税務や金融の相談・指導時など、限られた事業者の経営状況を見ることはあったが、中々分析・指導までには至っていなかったことから、今後はより多くの企業の経営状況を把握・分析し、管内小規模事業者の持続的経営に向けた伴走型支援を行うため、以下の事業を実施する。

【事業内容】

(1) 経営発達支援事業を中心とする施策の積極的な普及

経営状況分析を行うに際し、本所と関係の薄い企業には何らかのきっかけや目的が必要なことから、小規模事業者の持続的な経営に向け経営発達支援事業を中心とする各種施策を積極的に普及PRすることで、同事業への参画（経営分析）に繋げる。

尚、各種施策の普及PRに際しては、既存の手法（ホームページや会報誌によるPR）だけでなく、巡回・窓口相談時など、より詳細に説明することで、同事業への参画者（経営分析件数）の増加を図る。

- ① 小規模事業者持続化補助金のPR
- ② 小規模事業者経営発達支援融資事業のPR
- ③ 創業塾や各種セミナー・相談会、販路開拓事業等のPR
- ④ 経営発達支援事業の取組事例紹介（2年目以降）

(2) 全職員による巡回・窓口相談体制の充実（会員企業との密接な関係の構築）

経営相談については、これまで経営指導員（3名）を中心に実施していたが、人数が少なく時には対応が疎かになることもあることから、今後は全職員に裾野を広げることで、速やかな対応と内容の充実を図り、会員企業との密接な関係を構築することで、経営状況（PL・BS等）等の情報収集を図り、経営分析に繋げる。

- ① 巡回・窓口相談の際の決め細やかな指導・助言
- ② 巡回・窓口相談の相談回数のアップ
- ③ 巡回・窓口相談の際の相談内容のデータベース化

(3) 経営状況の把握に伴う経営分析の実施

上記(1)(2)による経営状況の把握により分析(損益分岐点、3C分析、SWOT分析、コアコンピタンス分析等)を行い、経営計画の策定に繋げる。また分析した経営情報については、データベース化を行い、今後の経営指導に活用する。

尚、専門的な分析については、エキスパートバンク(県連が行う専門家派遣事業)を活用する。

【目標】

内 容	現状 26 年度	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
巡回相談	391 件	400 件	430 件	500 件	550 件	600 件
窓口相談	990 件	1,000 件	1,050 件	1,150 件	1,200 件	1,250 件
経営分析件数	11 件	20 件	30 件	48 件	60 件	72 件

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

事業計画は、事業を進めるに当たっての方法、手段、手順を確定し、事業コンセプト、経営環境分析、マーケティング方法、収支計画など、事業を推進していくために必要なことを明瞭かつ簡潔に文書化したものであり、事業の進捗状況を確認し、必要に応じて的確な軌道修正をすることも容易であることから、小規模事業者の経営基盤を強化するためには効果的な手法と言える。

ただ、これまで本所では主に各種補助金の申請時(お客様からの要望)のみの対応であったことから、今後は管内小規模事業者の持続的経営に向けた伴走型支援を行うため、以下の事業を実施する。

具体的には、前述 1「地域経済の動向調査」並びに後述 5「需要動向調査」のデータを踏まえ、前述 2「経営状況分析」を行い、事業計画の優位性を伝えることで、計画の策定に繋げ、「売上の増加、利益確保」を観点に経営基盤の強化を図る。

また創業・第二創業(経営革新等)を目指す者についても、同様の支援を行い、経営の安定化を図る。

【事業内容】

(1) 経営計画作成支援セミナー

小規模事業者の経営基盤の強化するため、経営計画作成支援セミナーを開催する。セミナーに際しては、事業計画策定の優位性を説き、売上や収益性の向上等の意識改革(事業意欲の向上)を図ることで、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行い、経営計画の策定に繋げる。

(2) 事業計画の策定支援

前述 2- (1) 「小規模事業者持続化補助金、小規模事業者経営発達支援融資、セミナーや相談会、販路開拓事業」の希望者、2- (2) 「巡回・窓口相談」の際の相談事業者、3- (1) 「経営計画策定セミナー」の受講者並びに後述 6 「創業・第二創業（経営革新等）」を目指す者など、事業計画の策定を目指す小規模事業者に対し、前述 1 「地域の経済動向調査」、後述 5 「需要動向調査」を参考に前述 2 「経営分析」を踏まえ、経営指導員が中心となり事業計画の策定支援を行う。

(3) 支援機関との連携（融資の斡旋）及び専門家の活用

事業計画策定に係る専門的な課題については、各種支援機関との連携やエキスパートバンク等の専門家派遣事業を活用するなど、課題解決に向けたサポートを行う。

また事業資金が必要な場合には、小規模事業者経営発達支援融資等の斡旋を行うなど、経営計画の策定遂行に向けた指導を行い、経営の安定化を図る。

【目標】

内容	現状26年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
経営計画作成支援セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	12件	15件	20件	24件	30件	36件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

計画を策定したからと言って経営基盤が強化された訳ではなく、本計画と同様にPDCA（計画→実行→評価→改善）を繰り返し実施することが、目標達成（持続的発展）への効果的な手法と言える。

これまで本所では事業計画策定後の支援については、お客様からの要望がない限り実施していなかったことから、今後は管内小規模事業者の持続的経営に向けた伴走型支援を行うため、以下の事業を実施する。

【事業内容】

(1) 各種情報提供

行政や支援機関、また本所が実施する各種支援策（セミナー、相談会、補助金、販路開拓事業等）の周知を図ると共に、前述 1 「地域経済動向」や後述 5 「需要動向調査」など、今後の経営に役立つ情報を提供する。

(2) 伴走型支援（定期巡回訪問）

事業計画の着実な実行に向け、必要に応じ半年に1度は巡回訪問を実施し、前述 2 「経営分析」を行い評価すると共に、上記「各種情報」を踏まえ、「売上の増加、利益確保」を主眼に事業の改善に向けた伴走型の助言・指導を行う。

(3) 支援機関との連携（融資の斡旋）及び専門家の活用

事業計画策定後に係る専門的な課題については、各種支援機関との連携やエ

キスパートバンク等の専門家派遣事業を活用するなど、課題解決に向けたサポートを行う。

また事業資金が必要な場合には、小規模事業者経営発達支援融資等の斡旋を行うなど、経営計画の遂行に努め、更なる巡回訪問により経営の安定化を図る。

【目標】

内 容	現状 26 年度	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
経営計画策定事業者の フォローアップ件数	11 件	15 件	18 件	24 件	30 件	36 件

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者の持続的な発展のためには、需要と供給の関係をよく理解することが重要であることは先にも記したが、消費者意識の変化や購入状況を把握することは、経営計画を立てる上でも、またその後の経営改善を行う上でも必要な情報であることは言うまでもない。

これまで本所では需要動向調査を行っていなかったことから、そうした情報を収集・分析し提供することで、経営判断に役立てると共に、今後の本所の経営指導に活かすため、以下の事業を実施する。

【事業内容】

(1) 消費動向調査

男女・年齢別に分けた地域の消費動向調査（最寄品・買回り品等、ターゲット選定の資料とするため）を関係機関の協力の下、3年1回行い地域の消費状況を把握・分析する。

(2) 観光土産品等販売状況調査並びに展示・商談会での人気企業調査

今後、発展が期待される「観光産業」「ものづくり産業」について、本地域の商品開発や展示PR方法の参考とするため、県外の物産展・展示会・商談会に参加した際には必ず売れ筋商品や人気商談企業等（品目・価格帯・包装・展示PR方法等）の調査を行い、分析する。

(3) 各種調査情報の収集

① 関係機関からの調査情報の収集

行政を始めとした関係機関の各種調査情報等（家計調査、消費実態調査、物価統計、トレンド情報他）、企業経営に係わる情報把握はもちろんのこと、巡回・窓口相談や各種会議の際に知りえた個別情報についても把握・分析する。

② 個別の各種動向調査

必要に応じ日経テレコン等を利用した個別の各種情報（市場動向、企業の競争状況、統計データやPOSの売れ筋ランキング等）の収集を行い、地域の現状に合わせ分析を行う。

(4) 調査情報の整理・提供

上記(1)～(2)の調査・分析した結果については、データ化して取りまとめ、会報やホームページへの掲載など会員企業に対し情報提供を行う。

また巡回・窓口指導の際には、より詳細な情報提供を行うなど、今後の経営指導に役立てる。

【目標】

内容	現状 26年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
消費動向調査	未実施	未実施	1回	0回	0回	1回
観光土産品等 販売状況調査	未実施	1回	6回	8回	10回	10回
情報提供数 (巡回・窓口相談)	未実施	20件	35件	50件	65件	80件

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】

経営にとって大事なことは、顧客にとって価値ある商品・サービスを提供し続けることとは言うまでもない。しかしながら、多くの企業は以前の業態・販売形態を踏襲しており、顧客ニーズの多様化への対応が、経営の持続化に向けた鍵と言える。

これまで本所では観光以外の需要開拓については、お客様からの要望も少なく、あまり実施していなかったことから、小規模事業者の積極的な販路開拓に向け、以下の事業を実施する。

創業・第二創業（経営革新等）支援

地域における事業者数の減少を防ぎ、未来に向けて創造力溢れる企業の創出を図るため、支援機関と連携して、創業・第二創業（経営革新等）支援を行う。

尚、支援に際しては、前述の3「事業計画策定支援に関すること」、4「事業計画策定後の実施支援に関すること」の通り進めるものとし、ここでの記載は省略する。

【事業内容】

(1) 創業塾の開催

創造力溢れる企業の創出を図るため、支援機関の連携の下、創業塾（年1回）を開催する。創業塾に際しては、創業者の掘り起こしを行うと共に、事業計画策定の優位性を説き、創業時・創業後を考えた着実な事業実施に向け、創業計画の策定に繋げる。

(2) 創業・第二創業（経営革新等）しやすい環境の整備

本市で創業するメリット構築（チャレンジショップ及び各種支援策の実施）に向け、射水市商工会と連携して県や市に対し、提言・要望を行う。

また、「射水産学官金交流会」や「経営力向上研究会」等の会議を開催し、第二創業など新分野進出（経営革新等）に向けた機運の醸成を図る。

【 目 標 】

内 容	現状 26 年度	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
創業塾開催回数	未実施	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回
創業・第二創業支援者数（経営革新等）	3 件	4 件	7 件	8 件	9 件	10 件

※同市内にある射水市商工会では商工会連合会事業の一環で毎年 1 回創業塾を開催している。射水市内で創業するメリットが少ないせいもあり、受講者の確保は難しいが、本所・商工会が連携して開催する方向で進めていく。

小規模事業者販路開拓支援

地域における事業者数の減少や人口減少による当地域内での過当競争を打破するため、販路開拓を目的に県内外の観光フェア・物産展・展示会・商談会への参加者拡大を図ると共に、マスメディア、各種広報誌による PR、ホームページ、ソーシャルメディア等の IT の活用等、新たな需要の開拓に向けた支援を行う。

【事業内容】

(1) 販路開拓に向けた情報の周知

販路開拓に関する各種催事については、本所広報誌等による PR だけでなく、巡回・窓口相談や各種セミナーの際には、販路開拓（新たな需要開拓）の重要性を説き、積極的に取り組むよう周知する。

(2) 射水市きらりカンパニー顕彰事業の実施

射水市商工会と連携して、新製品（商品）や新技術、新サービスを創出するなど、市内の“きらり”と光る企業を顕彰し、報道機関等を通じて市内外へ広く紹介することにより、販路拡大を図り、ビジネスモデルの構築に繋げる。

(3) 観光フェア・物産展・展示会・商談会への出展支援（勉強会の開催）

①北陸新幹線の開業にあたり、今後の飛躍が期待される「観光産業」等に対し、大都市圏や沿線都市で開催される観光フェアや物産展に向けて、市・商工会・観光協会等の関係機関が連携して、小規模事業者の販路開拓に対し出展支援を行う。具体的には、5- (2) 「観光土産品等販売状況調査」を基に売れ筋商品と自社商品を比較し、開発・展示・PR 方法についての勉強会を行う。

②今後の成長が望まれる「ものづくり産業」等に対し、大都市圏や近隣県庁所在地で開催される展示会や商談会に向け、市・商工会・金融機関等の関係機関と連携して、小規模事業者の販路開拓に対し出展支援を行う。具体的には、5- (2) 「展示・商談会での人気企業調査」を基に開発・展示・PR 方法についての勉強会を行う。

(4) ソーシャルメディアの活用

情報化時代即応できる企業体質を築くため、ホームページ、ソーシャルメディア等のITの活用等、販路開拓に向けたセミナーや相談会を開催する。

(5) 情報収集・意見交換会

販路開拓に向け、「射水産学官金交流会」や「経営力向上研究会」等の会議・研修のほか、県外関係機関（県のアンテナショップ、各地の県人会・新湊会等）からも情報収集や意見交換を行うなど効果的な連携を図り、今後の支援に役立てる。

【目標】

内 容	現状 26年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
観光フェアや物産展への出展支援数（勉強会）	未実施	1回	3回	3回	3回	3回
商談会や展示会への出展支援数（勉強会）	未実施	未実施	1回	1回	1回	1回
展示・商談会での商談件数	未実施	未実施	30件	40件	50件	50件
IT関連セミナーや相談会の開催回数	未実施	未実施	1回	1回	1回	1回

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1. 地域活性化事業

本地域には、先述した「海王丸パーク」、「内川」のほか、地域の歴史・文化に根付いたイベントや産業があり、これらの歴史・伝統や潜在的な魅力を有する既存資源への回帰・着目を図ることは、他の地域からの人々を呼び込む上で重要な要素である。

また新湊漁港から水揚げされる新鮮な魚介類（白エビ、ズワイガニ、寒ブリ、ホタルイカ等）は、全国的にもよく知られていることから、魚介類を中心とした商品の付加価値を高めていくと共に、消費者の認知度を向上させることが重要である。

本地域の交流人口の拡大、商品のブランド化、消費喚起など地域経済の活性化を目的に以下の事業を実施協力する。

【事業内容】

(1) 地域資源を活用した観光ビジネスの推進

① 「食彩しんみなと」事業の実施

地域の魅力の一つである新鮮な魚貝類等を食材にした新湊（各店）オリジナルのお料理（商品）を報道機関の協力の下、広く県内外にPRすることで集客に繋げる。またお客様に季節ごとの「旬の味」をご賞味いただき、各店の魅力や改善点等を伺うことで、今後の店づくりに活かし、小規模事業者の経営向上（売上拡大）など幅広く地域経済の活性化に繋げる。

② 産業観光の推進

「ものづくり」の精神や日本文化の結晶である工芸品・工業製品等の先進的な技術などにふれることにより、消費者の信頼感の醸成や人材の育成（後継者育成、従業員のモチベーションUP）を図ると共に、新たな観光の視点での交流人口の拡大に繋げる。

【現在予定している事業】

- ・産業観光ガイドブック（富山県商工会議所連合会）の作成協力
- ・射水市ものづくり産業観光ツアーの実施

③ 関係機関連携事業への協力

関係機関（県、市、観光協会、漁協、農協等）が実施する富山新港新湊まつり、新湊カニかに海鮮白えびまつり、射水市農業産業まつり等の地域活性化事業について、交流人口の拡大、商品のブランド化、販路拡大、消費喚起など地域経済の活性化に向けた協力を行う。

(2) 商店街活性化事業

衰退著しい商店街の活性化を目的に、関係機関と連携の下、「ワンコイン笑店街」等の事業を実施し、各店のPRを図ることで、新たな顧客獲得に繋げる。

(3) 新湊近未来構想プロジェクトの推進

射水市、関係機関、本所役員・会員で構成するプロジェクトチームによる会議を毎年1回開催し、地域活性化の方向性を検討すると共に、各分野に分かれたチームを結成し、具体的な事業実施に向け取り組む。また事業実施後は検証を行うと共に、新たな事業展開など更なる交流人口の拡大に向け、より効果的な活性化策について検討を行う。

【現在予定している事業】

- ・「しんみなと紅白どんぶり選手権」の実施
- ・「新湊アートメッセージTシャツ in 内川」の実施
- ・まち歩きガイド「新湊寺社さんぽ」「新湊街道さんぽ」の作成
- ・映画、ドラマ等の撮影を活かした宣伝強化

（宣伝強化については、当申請書の現状分析の7「観光の概況」を参照）

【目標】本所主催事業のみ

内容	現状 26年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
開催回数	3回	4回	5回	5回	6回	6回
出展者数	74社	80社	90社	90社	100社	100社
来場者数	7,390人	8,000人	9,000人	9,000人	10,000人	10,000人

※本所主催の活性化事業については、現状では「ワンコイン笑店街」が1回、「食彩しんみなと」が2回の計3回実施。新湊近未来構想プロジェクトについては、上記事業を実施する予定。

IV. 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のノウハウ等の情報交換に関すること

小規模事業者の持続的な発展に向け、各種会議等を通じ、先進的な指導事例の習得や専門的な課題、広域的な問題等への対応など、情報交換を行うことで、相談指導体制の強化を図る。また積極的に参加し交流を深めることで、今後の情報収集に役立てる。

(1) 商工会議所経営指導員全国研修会

全国の商工会議所の経営指導員が集い、先進的な指導事例（需要開拓等）の習得など経営支援のノウハウ、指導体制について情報交換を行う。

(2) 富山県商工会議所経営指導員協議会

県内の商工会議所の経営指導員が集い、経営指導の状況や地域経済の動向など情報交換を行う。

(3) マル経協議会

日本政策金融公庫高岡支店と同店が管轄する商工会議所・商工会において、金融支援のノウハウや実績、地域の経済状況等について情報交換を行う。

(3) 射水市雇用対策推進協議会

射水市、高岡公共職業安定所、射水市商工会と本所において、雇用支援のノウハウや地域の雇用状況等について情報交換を行う。

(4) 特許等取得活用支援事業連携会議

県内の支援機関（富山県発明協会、大学等の研究機関、専門家、商工会議所等）において、特許や商標登録等に関するノウハウや新たな取得事例・成果等について情報交換を行う。

(5) 富山県立大学研究協力会

大学の研究協力機関（大学、企業等）で構成する研究会や交流会において、ものづくりに関するノウハウや研究事例、成果等について情報交換を行う。

(6) 各種支援機関との情報交換

上記のほか、各支援機関と必要に応じ、支援力向上に向けた情報交換を行う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

本所では現在、世代交代期を迎えている。当申請を機に時代に応じた指導体制への刷新を図るべく、全職員指導体制の構築に向け、各種研修会や相談会等への参加義務付けなど職員の更なる資質向上を図る。

(1) 各種研修会への参加

日本商工会議所や富山県商工会議所経営指導員協議会、中小企業大学校等が主催する研修に全職員が年2回以上参加することで、マーケティング等の経営指導に必要な支援能力の向上を図る。

(2) 所内勉強会開催及び所内報の発行

所内勉強会を2ヶ月1回開催し、経営者等を講師に招き、実際の経営に役立つノウハウを学ぶと共に、情報交換を行うことで、会員企業に対する支援能力の向上を図る。

また役職員による所内報を毎月1回発行し、業務内容について個々の考え方を記すことで文章力の向上を図り、併せて情報の共有化と信頼関係構築を図る。

(3) OJTの実施

新任職員や若手職員については、小規模事業者への経営指導時において、ベテラン指導員とタッグで相談指導に当たることで、指導・助言内容、情報収集方法等のノウハウを学ぶなど伴走型の支援能力の向上を図る。

(4) 専門家派遣事業への同行

エキスパートバンク等の専門家派遣事業を活用する場合は、必ず職員が同行し、小規模事業者への伴走型支援と合わせ経営指導員等の資質向上を図る。

(3) 各種刊行物等の活用

各種支援機関や各種協会等が発行した刊行物等については、必ず職員間で回覧（共有化）し、情報収集させることで資質の向上を図る。

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

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・検証を行う。

(1) 事業の評価・見直し

① 内部検討会

専務理事、事務局長、各課長、経営指導員において、事業の実施状況を分析し、改善案の検討を行う。

② 評価委員会

射水市経済産業部長や中小企業診断士等の外部有識者を交え、事業の実施状況や成果に対する分析結果、見直し案等を検証し、会頭に答申する。

③ 正副会頭会議

先の答申を踏まえた対応策を検討し、見直し案（次年度の方針）を決定する。

④ 常議員会

事業の成果・評価並びに正副会頭会議で決定した見直し案（次年度の方針）について報告し、承認を受ける。

(2) 実績の公表

事業の成果・評価・見直し案（次年度の方針）の結果を射水商工会議所のホームページ（<http://imizucci.jp/>）で計画期間中公表する。

(別表2)

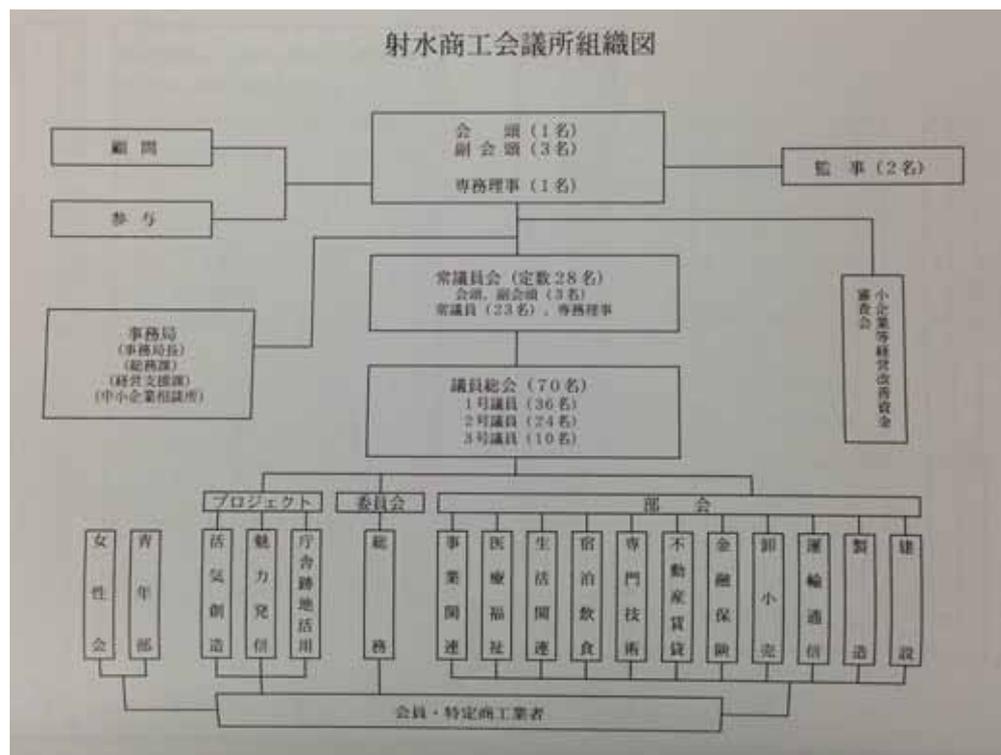
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(1) 組織体制

(平成27年9月1日現在)

I. 確実に実施するため組織体制



II. 実際に実施するため事務局体制 (計11名)

事務局長 兼 中小企業相談所長 1名	
総務課 (計4名)	経営支援課 (計6名)
総務課長 兼 補助員 1名	経営支援課長 兼 経営指導員 1名
主事 2名	指導係長 兼 経営指導員 1名
嘱託 1名	主事 兼 経営指導員 1名
—	主事 兼 記帳専任職員 1名
—	主事 兼 補助員 1名
—	嘱託 1名

(2) 連絡先

射水商工会議所 経営支援課 〒934-0011 富山県射水市本町2丁目10番35号
 TEL : 0766-84-1110 / FAX : 0766-84-5245 / HP : <http://imizucci.jp/>

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

		27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
必要な資金の額		22,700	24,700	25,700	26,700	27,700
中小企業相談所会計	指導旅費	200	200	200	200	200
	研修旅費	200	200	200	200	200
	指導事務費	350	350	350	350	350
	調査研究費	100	100	100	100	100
	講習会等開催費	800	800	800	800	800
	金融指導費	300	300	300	300	300
	資質向上対策事業費	500	500	500	500	500
	施策普及費	400	400	400	400	400
	経営発達支援事業費	0	1,000	1,500	2,000	2,000
一般会計	商工振興費	6,700	6,700	6,700	6,700	6,700
	部会委員会活動費	6,350	6,350	6,350	6,350	6,350
	地域活性化事業費	6,000	7,000	8,000	9,000	9,000
共済会計	中小企業相談所対策事業費	400	400	400	400	400
	旅費・研修会費等	400	400	400	400	400

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

会員年会費、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費、各種事業収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

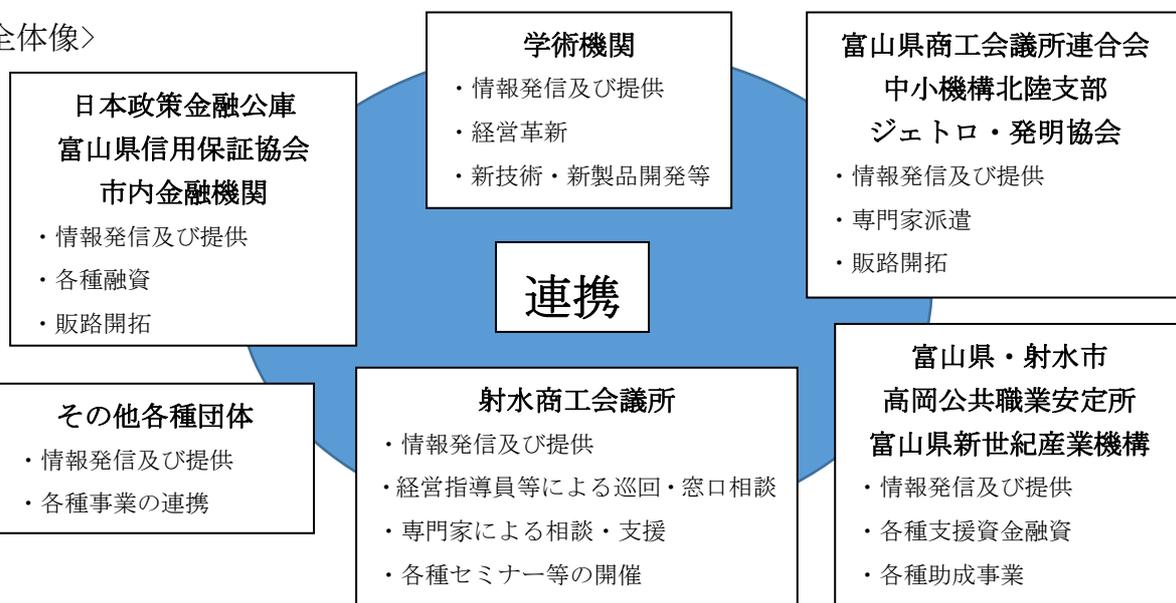
連携する内容
<p>1. 地域経済の動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・各種調査情報の収集 (連携者：①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑰⑱⑳) <p>2. 経営状況分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・経営発達支援事業を中心とする施策の積極的な普及 (連携者：①②⑤⑰⑱⑳)・経営状況の把握に伴う経営分析の実施 (連携者：③⑨⑩⑬) <p>3. 事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・支援機関との連携(融資の斡旋)及び専門家の活用 (連携者：③⑨⑩⑬⑰⑱⑳) <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・各種情報提供 (連携者：①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑰⑱⑳)・支援機関との連携(融資の斡旋)及び専門家の活用 (連携者：③⑨⑩⑬⑰⑱⑳) <p>5. 需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・消費動向調査 (連携者：②)・観光土産品等販売状況調査並びに展示・商談会での人気企業調査 (連携者：①②④⑨⑳)・関係機関からの調査情報の収集 (連携者：①②④⑤⑨⑩⑪⑫⑬⑰⑱⑳) <p>6. 新たな需要の開拓 に寄与する事業に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・創業塾の開催 (連携者：①②⑤⑨⑬⑰⑱⑳)・創業・第二創業(経営革新等)しやすい環境の整備 (連携者：①②⑤⑨⑩⑭⑮⑯⑰⑱⑳)・販路開拓に向けた情報の周知 (連携者：②④⑤⑳)・射水市きらりカンパニー顕彰事業の実施 (連携者：②⑤⑥⑦⑳)・観光フェア・物産展・展示会・商談会への出展支援 (連携者：②④⑤⑰⑱⑳)・ソーシャルメディアの活用 (連携者：⑨⑬⑳)・情報収集・意見交換会 (連携者：①②④⑤⑨⑩⑪⑬⑰⑱⑳) <p>7. 地域経済の活性化に資する取組</p> <ul style="list-style-type: none">・「食彩しんみなと」事業の実施 (連携者：②④⑳)・産業観光の推進 (連携者：①②③④⑤)・関係機関連携事業への協力 (連携者：①②④⑤⑥⑦⑳)・商店街活性化事業 (連携者：①⑳)・新湊近未来構想プロジェクトの推進 (連携者：②④⑳)
連携者及びその役割

※役割については、別表1及び前頁の連携する内容をご参照下さい。

- | | |
|------------------------------|------------------|
| ① 富山県（知事：石井隆一） | 住所：富山市新総曲輪 1-7 |
| ② 射水市（市長：夏野元志） | 住所：射水市戸破 1511 |
| ③ 富山県商工会議所連合会（会長：高木繁雄） | 住所：富山市総曲輪 2-1-3 |
| ④ 射水市観光協会（会長：牧田和樹） | 住所：射水市鏡宮 296 |
| ⑤ 射水市商工会（会長：串田伸男） | 住所：射水市戸破 4229 |
| ⑥ 新湊漁業協同組合（代表理事組合長：尾山春枝） | 住所：射水市八幡町 1-1100 |
| ⑦ いみず野農業協同組合（代表理事組合長：水元睦雄） | 住所：射水市北野 1555-1 |
| ⑧ 高岡職業安定所（所長：吉井安則） | 住所：高岡市向野町 3-43-4 |
| ⑨ 富山県新世紀産業機構（理事長：寺林 敏） | 住所：富山市高田 527 |
| ⑩ 富山県発明協会（会長：平野治親） | 住所：高岡市二上 150 |
| ⑪ ジェトロ富山貿易情報センター（所長：大久保 敦） | 住所：富山市高田 527 |
| ⑫ 富山県信用保証協会（会長：飯田久範） | 住所：富山市総曲輪 2-1-3 |
| ⑬ 中小機構北陸本部（本部長：占部 治） | 住所：金沢市広岡 3-1-1 |
| ⑭ 富山県立大学（学長：石塚 勝） | 住所：射水市黒河 5180 |
| ⑮ 国立富山高等専門学校射水キャンパス（校長：石原外美） | 住所：射水市海老江練合 1-2 |
| ⑯ 近畿大学水産研究所富山実験場（場長：家戸敬太郎） | 住所：射水市海竜町 3 |
| ⑰ 富山福祉短期大学（学長：北澤 晃） | 住所：射水市三ヶ 579 |
| ⑱ 富山情報ビジネス専門学校（校長：永井真介） | 住所：射水市三ヶ 576 |
| ⑲ 日本政策金融公庫高岡支店（支店長：田宮良則） | 住所：高岡市丸の内 1-40 |
| ⑳ 市内金融機関（代表：本所役員他） | 住所：各金融機関所在地 |

連携体制図等

＜全体像＞



小規模事業者、創業希望者、第二創業希望者