

令和 7 年度
高岡商工会議所 経営発達支援計画評価委員会 報告書

- 日 時：令和 7 年 9 月 2 日（火）午後 2 時～ 3 時 30 分
- 場 所：高岡商工ビル 5 階 502 号室
- 出席者：委 員 長 中村 正治 氏（高岡商工会議所 副会頭）
副委員長 森口 毅彦 氏（国立大学法人富山大学 経済学部 部長）
委 員 中島 範行 氏（富山県立大学 副学長）
委 員 二塚 直樹 氏（富山県商工労働部 地域産業振興室 経営支援課長）
（代理：嶋 なつ来 氏 経営支援課長補佐）
委 員 今方 順哉 氏（高岡市産業振興部 産業企画課長）
委 員 野上 敏充 氏（株式会社日本政策金融公庫高岡支店 支店長）
委 員 加藤 健 氏（公益財団法人富山県新世紀産業機構
中小企業支援センター次長）
委 員 津嶋 春秋 氏（高岡商工会議所 企業経営改革常任委員会 委員長）
委 員 西田 隆文 氏（高岡商工会議所 専務理事）
オブザーバー 柳澤 一男 氏（経済産業省 地域経済産業課 課長）
オブザーバー 押田 誠一郎氏（独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部 本部長）
（代理：磯部 光春 氏 地域・連携支援課長）

- 議 題：①令和 6 年度 経営発達支援計画事業評価書について
②令和 7 年度 伴走型小規模事業者支援推進事業について
③経営発達支援計画の更新について

●意 見

- ・令和 6 年度の評価について、全体的に目標値を大きく上回る取組みが多かった。小規模事業者の活動も活発化し、支援体制が整って成果が出ている。
- ・事業承継では 5 年ぶりにアンケートを実施し、現状を把握し対策に活かせたと思う。
- ・創業支援「ユニティカル」は相談者の半数が女性で効果的であり、全体評価は概ね「○」評価と同じ認識を持っている。ただし気になる点もあり、事業計画は策定・目標値はクリアしたが売上増には十分つながっていない。資材高騰や賃上げで利益が出にくい状況だが、計画後のフォローアップが重要で、チェックシートは進捗が分かるよう改善が必要である。
- ・需要動向調査の実績は未達で、テスト販売や首都圏販売の試みはあるが不十分であり、小規模事業者の意識改革が必要ではないか。場の設定はあるので、積極的に手を上げる事業者を増やす支援が必要である。
- ・IT を活用した新たな需要開拓支援事業の実績が未達であり、今後は IT を効果的に使うことが極めて重要である。J-GoodTech は登録者が少なく、使いづらさがあるなら改良すべきである。
- ・女性を対象としたユニティカルは非常に成功していると思う。女性や異業種などをグループ化し、焦点を絞って取り組むと省力化もできて分かりやすく成果につながる。全体を一括で焦点化するより効率的である。

- ・能登半島地震の影響で資材・燃料費が高騰しており、生産性向上が課題である。富山県立大学には、DXに強い教員もいるので難しい数値処理や経営分析も専門知見を活かしてアドバイスできると思う。
- ・評価について、単に×を○に変えるのではなく、どの数値を選び、どう改善して次につなげるかが大事である。
- ・巡回支援に関して、事業者の伴走支援件数は増加傾向にあるのか。
(事務局) 巡回支援に関してはこれまで支援を利用していない事業者への掘り起こしが課題であり、昨年は数件の新規支援案件があった。
- ・今後は事業者が自走化していくことが重要。特に小規模事業者はITが苦手で数字が伸びにくい、大きく変わろうとする人が学びに出るような、自走化を計画に盛り込んでほしい。
- ・5年間の目標設定について、達成度が高まりすぎて違和感がある。当初想定と実際のカウントにずれがあり、水準を狭くしすぎた可能性はないか。
(事務局) 目標値と実績値とのずれに関しては、計画段階の時になかったビジネス商談会について参加者数が一定数出ていることもあり達成率が増加傾向にある。
- ・今回の計画では、地区巡回が功を奏し、件数にも効果が反映している。
- ・ユニティカルについて、市も一部支援しており、市の窓口にも女性創業相談が寄せられていることから会議所と連携して創業支援につなげたい。
- ・事業計画策定後のフォローアップについては、必ずしも×でなく△評価でも良いのではないかと考えている。厳しい経営環境の中で努力している点は高く評価すべきだと考えている。今後もチェックシートを活用し、価格転嫁につなげる伴走支援を続けてほしい。
(事務局) 商工会議所に来る相談は新規で何かを始めるというよりも課題解決型の案件が多く、融資や補助金策定に重点が置かれてしまうが、フォローアップを重視して売上向上などの成果を確認しながら伴走支援を進めたい。
需要動向調査の達成率未達については、地場商工会議所の意識改革が必要。商談会の出展業者に偏りはあるものの、除外すると集まらないといった課題もある。
新たな挑戦を後押しする支援が必要であると感じている。
ユニティカルで女性に焦点を絞ったが、会議所の敷居が高い面があると言われている。今後は相談体制を広げ世代を超えて頼られる存在になっていきたい。
- ・小規模企業や零細事業者への取組みにおいては、セミナーや相談会が活発に実施されており、出席率も高いことから、事業者の意欲や潜在的な需要の大きさがうかがえる。経営分析のレクチャーは、融資や経営支援に直結する有意義な取組みである。
- ・売上や利益の計画については、計画立案しても必ずしも達成できるとは限らない。しかし、経営者が自社の状況を正しく理解し、無理のない計画を実行することが重要である。そのため、計画が未達成であっても「△」や「○」といった評価でよく、取組みを継続することに意義があると考えます。
- ・巡回支援の場面では、一步を踏み出せない事業者が多く存在しており、その背中を押す役割を果たすことも重要である。
- ・創業支援は機構としても協力して進めており、取組みに感謝している。自己評価にも異論はない。
- ・女性特化の支援について、副業型の創業が増加していると感じている。一方で移住者の創業は減少しており、地震の影響で移住者そのものが減っているのではないかと懸念している。高岡でも同じ傾向があるか。

(事務局) 移住者減少の実感はあまりないが、過去創業者の特性をみても支援してきた創業者は高岡市内の方が多かった印象がある。

- ・高岡の経済が落ち込んでいるが、最近は小規模事業者の飲食店増加が目立つ。コロナ後1～2年で新規創業は出てきており、費用や資金繰りにめどが立てば飲食店は一定の賑わい創出に効果がある。
- ・既存事業者については、今は物価上昇で生産性向上が不可欠である。ITをいかに活用し生産性を高めるかが生き残りの分かれ道になる。
- ・商工会議所としてもテクノドーム別館や古城公園整備など高岡市の資源活用にも取り組んでおり、そういった市の経営改革と小規模事業者の取組みのマッチングが重要となる。
- ・日本は30年デフレだったが急にインフレに転じ事業者が苦労していると思う。事業者が、稼ぐ力を上げていく上で最大の障害は何か。

(事務局) コスト上昇と付加価値創出が課題だと感じている。

- ・国も同じように考えており、適切な価格転嫁が課題である。下請法改正や「下請け」という呼称の見直しもある。
- ・コスト上昇分を商品価格に上乗せできるかが重要で、そこに振り切った支援も方向性の一つだと考える。
- ・事業承継について、会議所単体でなく地域全体の課題である。引継ぎ支援センターや金融機関、公庫、中小機構と連携が重要である。
- ・巡回訪問で課題を洗い出し、アドバイザーと伴走支援することが必要である。具体的には、価格転嫁不足、強み未活用、コスト構造の不十分な把握などを丁寧に確認していく伴走支援が求められる。

(事務局) ユニティカルを通じて女性創業者の相談は増加傾向にある。口コミで県外にも情報が広がっている様子であり、伴走支援を継続したい。

- ・高岡商工会議所会員3,100社のうち小規模が2,000社超で支援活動の中心になる。ただ支援が一部固定化されているといった問題があった。解決のため4ブロックに担当者を配置して支援を広げる取組みを継続してきた。
- ・女性に絞った取組も有効だったと感じており、今後は例えば60代企業向けにDX支援等も行うのが良いと考えている。
- ・事業承継は、実態は親子関係を扱うナイーブな問題であって、なかなか関与が難しいが伴走支援を行う事で長期的に解決に繋げていきたい。
- ・移住者の減少や空き家・空き店舗対策については、東京・大阪から移住者を呼び込み、ワンストップ窓口で住居・店舗を一体的に紹介すべきだと考えている。
- ・価格転嫁では、下請けが元請けに値上げを言えないといった実情もある。
- ・海外支援については、海外に行かなくてもインバウンドが成果を生む。観光産業の底上げが必要である。

以上