

ISICO PRESS



P.02 卷頭特集

後継者不在で悩む企業や
引継ぎ創業希望者の心強い味方に

石川県事業承継・引継ぎ支援センター

(株)桑木／三代目 利久

P.06 フロム・ユーザーズ

(株)地域みらい

P.08 オンラインセミナー

中小企業のための
人材マネジメントセミナー

P.10

能登半島地震に関する
支援制度情報

P.12

TOPICS

白山市で林業を営む桑木の森田社長(右)と杉田雅英会長。東京と石川にある事業承継・引継ぎ支援センターを利用して、事業承継に取り組んだ。詳しくは卷頭特集をご覧ください。

【表紙撮影／黒川博司】

卷頭特集

後継者不在で悩む企業や 引継ぎ創業希望者の心強い味方に

石川県事業承継・引継ぎ支援センター

ISICOが国の委託を受けて運営する「石川県事業承継・引継ぎ支援センター」では、2015年度の開設以降、累計で1,585件の相談に対応し、事業承継の成約数は217件を数える。近年増えているのが、親族や従業員・役員ではなく第三者に譲渡したい、あるいは後継者のいない中小企業を引き継いで創業したいという相談だ。そこで今回の巻頭特集では同センターが第三者承継をサポートした2つの事例を紹介しよう。

写真左)経営からは退いたが、森田さんの要請を受け、後進の育成に励む杉田会長。

写真右)林業のビジネスチャンスを広げようと事業アイデアを練る森田社長。



CASE 01

(株)桑木

白山市桑島イ1-12
TEL. 076-259-2228

■代表者 森田臣
■設立 2001年5月
■資本金 1,000万円
■従業員数 7名

■事業内容
林業および山林の管理・請負、ウェブサイト作成・運営代行、薪・雑貨類の販売



ホームページ

石川と東京を結ぶ 広域マッチングで成約

古紙のリサイクル会社が 新たな柱を求め、林業に

白山市の山あいで植林や枝打ち、間伐といった山林の管理代行を手がける桑木は2021年5月、東京都西多摩郡にある森田紙業にすべての株式を譲渡し、子会社となった。現在、森田紙業の社長を務める森田臣さんが桑木の社長を兼務し、それまで桑木の経営を舵取りしてきた杉田雅英さんは代表権のない会長を務めている。

森田紙業はセメント袋や米袋に使われるクラフト古紙専門のリサイクル会社だ。人口減少やペーパレス化が進むと同時に古紙の発生も減っていることから、20年に創業70周年を迎えたのを機に100年企業を目指して次の一手を打とうと、森田さんは古紙を原料とするバイオマス燃料の製造などにも取り組んできた。

新たな事業の柱づくりに向け、さまざまな可能性を探るうち、森田さんが興味を持ったのが紙やバイオマス燃料と密接な関係にある林業だった。ロシアのウクライナ侵攻によって輸入木材の価格は高騰し、国産材に回帰する流れが加速している。森田紙業には大手製紙メーカーと取引するなど、有効に使えるような経営資源もある。そこで、森田さんは林業を起点とした新ビジネスの創出に向け、M&Aについても検討しようと、東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センターに相談に訪れた。

会社の将来を見据え、 早めに後継者探しに着手

国が全国の都道府県に設置する事業承継・引継

ぎ支援センターでは、相談案件をデータベース化して情報共有し、広域マッチングに取り組んでいる。多摩地域のセンターが林業を営む会社をデータベースで照会したところ、唯一、該当したのが桑木だった。

桑木の社長を務めていた杉田さんは、同社に山林の管理を委託している山主から会社の先行きを心配する声を聞いたのをきっかけに事業承継について真剣に考えるようになった。2人の娘やその夫、従業員に確認したところ、承継の意思はなかった。とはいえ、山は地域の財産であり、自分が引退したら、管理もやめるという無責任なことはできない。それならば、元気なうちに後継者を探そうとISICOが運営する石川県事業承継・引継ぎ支援センターを訪れ、その情報がデータベースに登録されていた。

マッチングから事業譲渡契約の締結まではとんとん拍子に進んだ。同センターで両者をサポートした北渡コーディネーターは「森田さんが熱意をもって石川に何度も足を運んでくれた。林業の現場はもちろん、業界団体や地元の関係者のところへも積極的に出向いてくれたおかげで承継がスムーズに進んだ」と振り返る。

クマが樹皮を剥いた木 薪として商品化

「これまで切り出した木を建築資材として販売するだけだったが、森田さんは経営を好転させるため、幅広い視点で柔軟に考え、アイデアを提案してくれるので、うれしく思っている」。こう杉田さんが話すように、事業承継後、桑木では新たな試みが始まっている。その第一弾として売り出したのが「くまはぎの薪」と名付けたキャンプ用の薪だ。

くまはぎとは熊が甘皮をなめるために樹皮を剥ぐことで、近年被害が広がっている。樹皮を剥がされた木は売り物にならず、枯れるまで放置されることも多い。森田さんはこれに目をつけ、長さ40センチほどにそろえて1箱約3キロの薪として商品化した。

22年5月からクラウドファンディングサイト「Makuake(マクアケ)」で先行販売したところ、当初目標の5倍近くを売り上げ、大きな関心を集めめた。現在はAmazonで販売するほか、白山市のふるさと納税の返礼品としても活用されている。

従来の林業にとらわれず 新たな発想で商機拡大

くまはぎの被害にあった木の活用は薪にとどまら

ない。今後はバイオ炭(木炭や竹炭など生物資源を材料とした炭化物)を製造し、「Jクレジット」による利益拡大にも挑戦する。Jクレジットとは、適切な森林管理などによって削減・吸収した温室効果ガスの量を国が認証し、売買できるようにした制度だ。

桑木は県内の農業者と連携してくまはぎの木材で作ったバイオ炭を土壤改良材として農地にまき、本来排出される予定だった温室効果ガスを土壤中に貯留することでJクレジットを取得し、環境保全に貢献したい企業や団体に販売する。またバイオ炭を使用し、有機農法として生産された農作物や日本酒などの加工品の付加価値をアップさせていくこともつながる。

事業承継後、月に1度は石川県に入り、新たなビジネスの可能性を探る森田さん。「林業は面白いし、活性化の余地も大きい。新規事業を立ち上げると同時に働いて楽しい会社づくりをして、林業に従事してくれる人を増やしたい」と話し、会社を力強く牽引する。



植林や枝打ち、間伐など、桑木では白山麓の1,200ヘクタールの山林を管理している。



クマによって樹皮が剥がされたスギ。桑木が管理する山林の約半分が被害にあっている。



使い道のない木材を活用した「くまはぎの薪」。いしかわエコデザイン賞2022で銅賞を受賞した。

写真左)師匠からバトンを受け取り、店を切り盛りする藤井さん。「先代は実子に店を継がせたい気持ちもあったのでは」と考え、二代目を使わず三代目を名乗った。

写真右)店内にはカウンターカー8席のほか、個室5部屋が用意されている。

CASE 02

三代目 利久

金沢市有松4-13-37
TEL. 076-247-4111

■代表者	藤井 壽人
■創業	2022年2月
■従業員数	3名
■事業内容	日本料理店



ホームページ

ゼロから開店するよりも 初期投資が低減

「三代目 利久」は金沢市内にある日本料理店だ。伝統的な日本料理の技法をベースに、より幅広い世代にその魅力を味わってもらおうと、牛ヒレ肉のパイ包みなど、従来の概念に捉われない献立も提供している。

同店はオーナーで料理人の藤井壽人さんが2022年2月にオープンした。もともとは30年ほど前に、前オーナーの高田和名利さんが「割烹 利久」として創業したのが始まりだ。高田さんが加齢による体力の衰えを感じ、65歳で引退を決めたため、藤井さんがバトンを受け継ぎ、店を切り盛りしている。

「ゼロから開店することを思えば、初期投資が抑えられて助かった。新規客や私がこれまで勤めていた店のなじみ客に加え、以前から利久をひいきにしてくれている地元客が足を運んでくれるのもありがたい」と話す藤井さん。

コロナ禍のトンネルをくぐり抜け、ようやく客足が上向いてきたタイミングで能登半島地震が発生し、1月は会社関係の予約に多くのキャンセルが出た。しかし、地元客に支えられ、終わってみれば前年同月を上回る売り上げを記録し、「これからはもっと忙しくなるはず」と前を向く。

師匠からの打診は この上ない喜び

藤井さんと利久は縁が深い。中学卒業後、板前を目指す藤井さんが最初に弟子入りしたのが同店だった。12年間修業した後、他の店でも勉強したいと大阪の日本料理店や金沢の温泉旅館で働き、研さんを重ねた。北陸新幹線の金沢-長野間が開業した2015年には金沢駅前に開店した日本料理店に料理長として迎えられ、腕を振るった。

利久の創業者である高田さんからそろそろ引退したいので、跡を継いでくれないかと打診があったのは、それから間もなくのことだった。高田さんには一男一女がいるが、2人とも料理の道に進んでおらず、オーナーとして承継する意思もなかった。

「将来は独立して自分の店を持ちたい気持ちを持っていた。自分に手ほどきしてくれた師匠から店を託したいと言われ、うれしかった」と振り返る藤井さん。とはいえ、料理長という責任ある仕事を投げ出すわけにもいかなかった。その後、前職の責任を全うし、事業承継に取り組んだのは、打診を受けてから5年のことだった。



外観は落ち着いた雰囲気。庭も手入れが行き届いている。

思い入れのある日本料理店を承継
駆け出しの頃に修業した

トラブル防止のため 事業譲渡契約書を作成

店を引き継ぐと言ってもどうすればよいのか。師弟の関係とはいえ、口約束だけでは後々、トラブルにならないだろうか。そう心配する藤井さんが相談に訪れたのがISICO内にある石川県事業承継・引継ぎ支援センターだった。

藤井さんは後継者人材バンクに登録後、専門家の力を借りながら双方が納得できる内容を盛り込んだ事業譲渡契約書を作成、調印した。具体的には什器や設備は無償で譲渡してもらい、食器は無償で借り受けた。土地や建物は購入せず、所有者であ

る高田さんと賃貸契約を結んだ。藤井さんは「誰に相談すればよいか分からなかったので助かった。公的な機関なので安心して相談できた」と話す。

開業から約2年がたち、経営面では気苦労も多いが、理想とする店を思い描きながら、自分で判断し、決定できる点に醍醐味を感じ、「事業承継してよかったです」と笑顔を見せる。

「県外からお客様が来たときに、地元の人が紹介したくなるような店にしたい」と意欲を燃やす藤井さん。その挑戦はまだ始まったばかりであり、今後どんな料理店に成長していくのか期待が高まる。

事業承継に関する困りごと お気軽にご相談ください

石川県事業承継・引継ぎ支援センターは、国が設置する公的相談窓口です。「何から始めていいか分からない」「承継時の手続きが分からない」「会社の引継ぎ先を探したい」など、さまざまなお悩みについて専門家が無料で相談に乗ります。



石川県事業承継・引継ぎ支援センター
センター長 多田久俊

[主な支援内容]

● 親族内承継支援

親族等に円滑に承継できるよう、事業承継計画策定等を支援します。

● 第三者承継支援

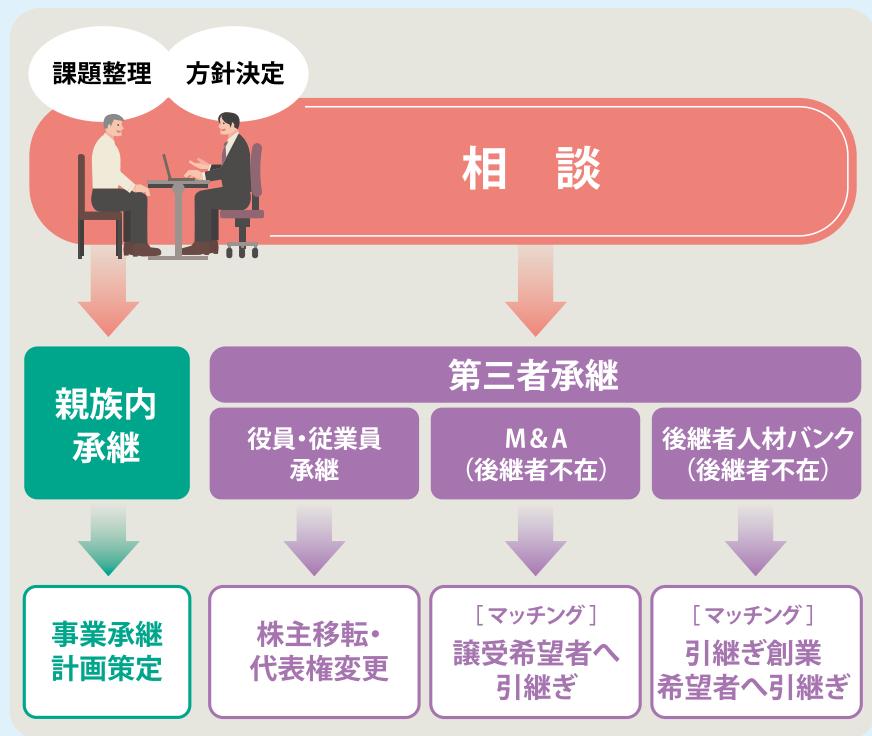
(役員・従業員承継、M & A)

後継者が不在の場合など、相談から、譲受企業の紹介、成約に至るまで、第三者への事業引継ぎを支援します。

● 後継者人材バンク

創業を目指す起業家と後継者不在の会社や個人事業主を引き合わせ、創業と事業引継ぎを支援します。

■事業承継・引継ぎ支援センターの支援イメージ



■お問い合わせ

石川県事業承継・引継ぎ
支援センター (ISICO内)
TEL.076-256-1031



ホームページ

業務の効率化と市場開拓を目指し、新たな3次元計測機器を導入

建設コンサルタントの地域みらいはISICOのデジタル化設備導入支援事業を活用し、2022年度に新たな3次元計測機器を導入した。これにより、事業の柱として育ってきた3次元計測・モデリング業務を大幅に効率化すると同時に、従来とは違う顧客の開拓や用途開発に力を入れる方針だ。



写真左)SLAM式LiDARを搭載して飛行するドローン。立ち入りの難しい災害現場などでも活躍する。

写真右)新機器導入で他社と差別化を図り、受注拡大を目指す北原社長。手元にあるのがSLAM式LiDAR。

計測や処理にかかる時間や工数を大幅短縮

地域みらいが導入したのは、「SLAM(スマム)式LiDAR(ライダー)」とこれを搭載するドローンである。SLAM式LiDARは、レーザーを照射し、物体に当たって戻ってくるまでの情報を収集し、自身の位置や周辺環境を把握しながら、土地や建物などの形状を読み取る計測機器だ。

1秒間に192万点の情報が取得可能。さまざまな角度からレーザーを照射することで、一見すると樹木などで隠れて見えない地表部分も計測できる。重さは1.5キロほどで扱いやすく、ドローンや車両に搭載して使うだけでなく、手持ちで歩きながらの計測にも適している。

位置や角度を変えながら何度も測定する必要があった従来の地上型レーザースキャナーに比べ、データの計測や処理にかかる時間や工数が大幅に短縮できる点も特長の1つだ。例えば、1ヘクタール分

のデータを計測・処理する場合、以前は延べ3名で12時間かけていたが、新たに導入した機器では1名、40分で済む。ドローンを使えば、現場に人が入らなくて済むので、災害時などは安全面でもメリットがある。

民間への営業ノウハウ専門家から学ぶ

同社が3次元計測に取り組み始めたのは2005年にさかのぼる。これは全国的に見ても非常に早いタイミングだった。以降、計測はもちろん、取得したデータを使ってCGを作成するなど、ソフトの分野でもノウハウを蓄積し、2015年には3次元関連事業が総売上の約20%を占めるまでに成長し、新たな柱になった。しかし、同業他社の参入によって独自性や優位性が低下したほか、計測や処理にかかる時間や工数が増加し、受注の上積みが困難になったことなどを理由に、18年以降は伸び悩みに直面した。

そこで、3次元関連事業をてこ入れしようと導入し



白山市にある桑島化石壁

SLAM式LiDARで取得した3次元点群データ

データを加工し草木を取り除くと岩肌があらわに

たのがSLAM式LiDARだった。「中小企業にとって多額の設備投資になるので、補助金は大きなインセンティブになった。また、補助金の申請書を作成する際には市場性や収益性を検討し、数字を入れながら書くので、担当者にとっていい勉強の機会になっている」と北原良彦社長は話す。

SLAM式LiDARの導入には、従来の主要取引先である官公庁だけでなく、民間企業からの受注を増やしたいとの思いもあった。とはいえ、同社には企業への営業経験がほとんどない。そのため、機器の導入に先駆け、ISICOの「経験値活用型サポート人材交流会」と「専門家派遣事業」を活用してテレビ局や大手自動車部品メーカーに勤務経験があり、視覚的コンテンツやデジタルデータの扱いに長けた専門家からノウハウを学んだ。

災害現場の測量や地形の実態調査に活躍

では、SLAM式LiDARは導入後、どのように活用されているのだろうか。2022年に能美市や白山市、小松市、七尾市で豪雨災害が発生した際には、被災現場のデータを計測。その効率性や正確性、安全性を大いに発揮した。

年初に起きた能登半島地震の復旧・復興に向けても存分に活用されている。同社では1月2日から対応にあたり、損壊したのと里山海道や国道249号、大規模な土砂崩れが発生した輪島市市ノ瀬町などの測量にSLAM式LiDARを投入。「使命感を持って取り組んでいる」と北原社長は話す。

昨年には北國新聞社からの依頼で白山市桑島にある白亜紀の地層「桑島化石壁」を計測し、繁茂する草木を取り除いた岩肌を3次元データで再現したほか、白山市尾口にある県内唯一の鍾乳洞「鶴ヶ谷(とがたに)鍾乳洞」の内部構造の測定にも

SLAM式LiDARが貢献した。

このほか、北陸技術交流テクノフェア、Matching HUBといった展示商談会、マッチングイベントに参加し、SLAM式LiDARを紹介したところ、県内外の大学や研究機関、民間企業から注目を集め、現在、5件の案件が進行している。

2台目を導入 新たな商機を模索

SLAM式LiDARの有用性が確認できたことから、同社では今年1月に2台目を導入した。北原社長は「さらに付加価値の高いものを提供したい」と話し、今後ますます活用の場を広げていこうと意欲を燃やす。

例えば、SLAM式LiDARで取得したデータを用いて、現実の空間にあるものをそっくりそのままデジタル空間上に再現した「デジタルツイン」を作成し、さまざまなシミュレーションに活用してもらうのもその1つだ。あるいは「VR(仮想現実)」などの先端的な視覚技術に応用し、現実ではできない新たな体験を提供することも可能だ。現実にあるものをデータ上から消したり、見えなくしたりする「DR(減損現実)」にも、新たなビジネスチャンスがあるのではと模索する。

SLAM式LiDARの導入により、得意とする3次元計測やそのデータを加工する技術にさらに磨きがかかる、同社の成長にも弾みが付きそうだ。

(株)地域みらい

鹿島郡中能登町良川へ部32番地
TEL. 0767-74-2121

代表者	北原 良彦
設立	1972年5月
資本金	1,400万円
従業員数	37名
事業内容	測量、建設コンサルタント、補償コンサルタント、3次元計測・解析



ホームページ

人・組織づくりは新潮流へ。
今こそ全体像の把握を

3時間でマスター! 中小企業のための人材マネジメントセミナー



(株)HRインスティテュート
代表取締役社長
三坂 健氏

企業価値の向上を見据えた人材獲得と育成を

ISICOは1月30日、人材マネジメントセミナーをオンライン開催し、県内企業の経営者や人事担当者ら約40人が参加しました。当日は『この1冊ですべてわかる～人材マネジメントの基本』(日本実業出版社)の著者で、HRインスティテュート代表取締役社長の三坂健氏が人材マネジメントのポイントについて解説しました。セミナーの内容をダイジェストで紹介します。

求められる組織は 団結型から自律型へ

昭和の高度成長期から平成のバブル崩壊、経済成長が停滞した失われた30年、令和にかけて人材マネジメントに関わる変数は時代とともに多様化し、就業環境や価値観も大きく変わってきました。

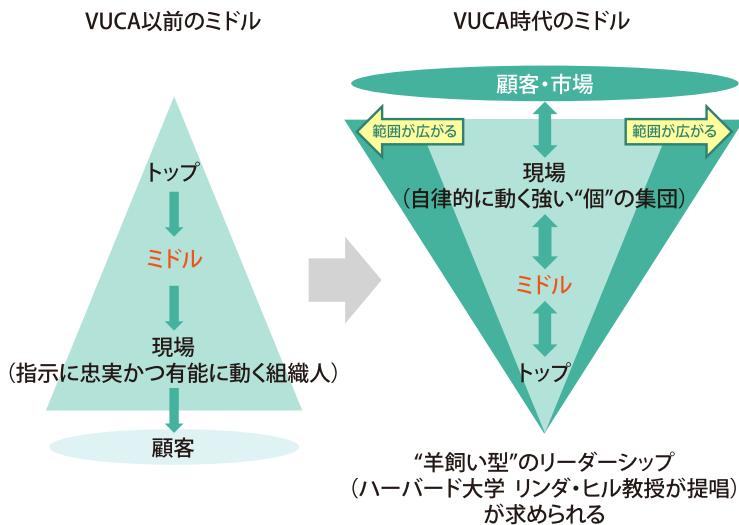
例えば、トーマツイノベーション(現:ラーニングエージェンシー)が新入社員研修の受講者に実施したアンケートでは、「今の会社で働き続けたいか?」という問いに、「はい」と答えた人の割合が2015年から18年にかけて63.4%から53.8%に下がった一方、「そのうち転職したい」と答えた人は9.9%から

16.7%に上がっており、わずかな期間で雇用意識が変化していることが分かります。

さらに、現代はVUCA^(※1)の時代でもあります。VUCA以前の組織は、上司から部下への指示系統で成り立つヒエラルキー型です。現場には指示に忠実かつ有能な組織人が求められ、その人材マネジメントはそれほど難しくありませんでした。会社の重要な情報はマネジメント層が独占し、組織は団結を重んじました。

一方、VUCA時代の組織は、ルールを共通基盤とするホラクラシー型^(※2)で、現場に求められるのは自律的に動く強い“個”的集団です。組織にとって重要なのは自律であり、そのため組織の中間管理職には、一歩下がって組織を見守る「羊飼い型のリーダーシップ」が求められるようになっています(左図参照)。

● 求められるマネジメントの変化



イメージを共有できれば マネジメントも容易

多くの中小企業がこうした変化に対応できていないだけでなく、中小企業特有の問題を抱えています。例えば、「人の入れ替わりが少ないため配置換えや移動が難しく、属人化しやすい」「社長の指示中心で動く組織になりやすく、マネージャーが育ちにくい」「優秀な学生や中途社員の採用が困難」といったことが該当するでしょう。

これらの課題を克服するために、①採用以上に育成を重視②属人化させないコミュニケーション風土③急ではない持続的な成長④自律的に動ける組織体制という4点を念頭に、人材マネジメントの質を向上させ、相互作用的に改善していく必要があります。

企業の成長ステージによって、組織上の課題と対策、執行する人員は変化していきますが、どのステージにあっても、人材マネジメントの本質的な目的は企業価値の向上に他なりません。

無論、何によって企業価値の向上を感じるかはステークホルダーによって変わります。経営層なら社会的評価、社員なら魅力的な仕事、株主なら適正配分、取引先なら公正取引が該当するでしょう。

このように、取り組み内容やどこを向くかがバラバラだと、本質的な企業価値の向上を見失いがちになりますが、それを防ぐためにも「どんな会社でありたいか?」「どんなチームでありたいか?」「そのためにどんな人材であってほしいか?」のすり合わせが欠かせません。言い換えれば、イメージさせることで、人材を管理しやすくなるわけです。

人材獲得は理想とギャップを埋めるための手段

人材マネジメントは「人材の獲得」「人材の活用」「人材の退出」のサイクルからなり、このサイクルを繰り返すことで、企業は進化を遂げています。今日は「人材の獲得」「人材の活用」の2つを中心に説明します。

現在、「人材の獲得」に新たな潮流が生まれています。新卒採用は、一括採用から通年採用にシフトしつつあり、インターンからの採用も企業と人材がwin-winになりやすいことから一般化しています。中途採用はキャリア、年齢、国籍、雇用形態のすべてで多様化が進んでいます。

人材獲得は会社のあるべき姿と現状を比較し、そのギャップを埋めるために行うもので、基本的に2つの考え方に基づきます。1つは、中長期的な目的・目標を達成するための戦略的思考による採用、もう1つは現在抱えている問題を短期的に解決するための問題解決思考による採用です。

個人にお勧めしたいのは、前者の戦略的思考による採用です。後者の問題解決思考による採用では既存リソースの分析だけで終わりますが、前者ではそれに加えて、目指すビジョンとその達成に向けた戦略も分析することになるからです。

人材獲得には、新卒採用や中途採用、再雇用、契約・派遣・業務委託、M&Aなどさまざまな選択肢があり、それぞれにメリット・デメリットが存在します。どの獲得方法を選ぶかは、企業のビジョンを明確にし、それに必要な人材を考えることで、おのずと定まってくるはずです。

対話を通じた人事評価がやる気と成長促す

「人材の活用」では、人事評価が重要な役割を果たします。目的は①処遇決定②目標達成③人材育成の3つがあり、これらの達成には人事評価の適切な運用が欠かせません。

適切な運用とは、行動評価と成果評価に分け、前者では行動事実を把握し、期待と役割を伝達するサイクル、後者では目標の設定、日々の観察・支援、評価、フィードバックのサイクルを、日常のコミュニケーションを通じて回すことを指します。

とりわけ目標達成に関しては、上司と部下が目標を合わせて目標を設定することが重要です。具体的には、SMARTの法則に従ったものが良いでしょう。SMARTとはSpecific(具体的で明確)、Measurable(測定可能)、Achievable(達成可能)、Related(上位目標と連動)、Time-bound(期限が明確)の頭文字です。

また、人材を伸ばすには事実に基づいたフィードバックとフィードフォワードの実践が重要です。フィードフォワードとは、相手の感情を受け止めた上で、その人が自分のゴールに意識を向けて行動できるように促す技術のことです。過去に焦点を当てたフィードバックとは違い、未来に目を向け、その未来に働きかけることでより多くの成果や幸せを生み出すという考え方です。

人材に関する悩みを唯一解決する方法は対話です。対話をすることで関係性の質向上につながります。関係性の質が上がると、結果の質も高まります。「聴く→訊く(質問する)→伝える」ということを徹底して行い、相手の価値観を知ることが重要です。対話をする際には、会議室で行うなど、心理的安全性を確保することも大事なポイントです。

さらに、この対話を通じて自分を理解してくれているという「受容性」、自分ならできるという「有能感」、自分で決めた「自己決定感」、それぞれを高めていくことが関係の質を向上させ、モチベーションの向上にもつながります。

*1 VUCA
Volatility(変動性)、Uncertainty(不確実性)、Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性)の頭文字をとった言葉で、目まぐるしく変化する予測困難な状況を意味する。

*2 ホラクラシー型
役職や階級のないフラットな組織体系のこと。

令和6年能登半島地震により 被害を受けた事業者の皆様への支援制度

令和6年能登半島地震により被災された皆様に心よりお見舞いを申し上げますとともに、一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。ここでは国や県(関係団体含む)の主な支援策をまとめて紹介しますので、ぜひご利用ください。また、ISICOでは被災された中小企業・小規模事業者を支援するため、特別相談窓口を設置しています。相談をご希望の方はお気軽にご連絡ください。

石川県なりわい再建支援補助金

被災事業者の事業再建に向けた取り組みを支援します。

補助対象者	●令和6年能登半島地震の被害を受けた石川県内に事業所を有する中小企業・小規模事業者等		
補助対象経費	工場・店舗などの施設、生産機械などの設備の復旧費用等		
補助額・補助率	<p>補助金額 上限15億円</p> <p>補助率 3/4 (中堅企業等は1/2)</p> <p>※一部5億円まで定額補助 〔過去数年以内の被災かつ復興途上で ある等の要件を満たす場合〕</p> <p>補助対象経費総額</p> <p>なりわい補助金 補助率 3/4 自己負担 1/4発生</p>		
公募期間	令和6年4月1日公募開始予定 ※募集は複数年・継続して行いますので、焦らず、じっくりご検討ください。 ※着手済みの経費・実行済みの融資についても、適正と認められる場合には、災害発生日（令和6年1月1日）まで遡及可能		
お問い合わせ	石川県なりわい再建支援補助金事務局／TEL.0570-076-225		

中小企業者持続化補助金(災害支援枠)

事業者自らが作成した計画に基づく事業再建を支援します。

申請要件	① 対象者要件	●石川県内に主たる事業場を有する中小企業者 ※ただし、小規模事業者は補助対象外（次ページの「小規模事業者持続化補助金（災害支援枠）」をご活用ください）	
	② 補助事業計画策定要件	●早期の事業再建に向けた計画を策定していること ●事業計画は、最寄りの商工会・商工会議所の確認を受けていること	
補助対象経費	●策定した事業計画に基づいて実施する事業再建の取り組みに必要な経費 (機械装置等の購入、店舗改装、広告掲載、展示会出展費用など)		
補助額・補助率	① 自社の事業用資産に損壊等の直接的な被害があった事業者 ※一定の要件を満たす事業者のみ、定額補助あり	補助上限額 200万円	補助率 1/2以内
	② 令和6年能登半島地震に起因して、 売り上げ減少の間接的な被害があった事業者	補助上限額 100万円	補助率 1/2以内
公募期間	令和6年3月6日～4月15日 ※2次公募以降は追って公表		
お問い合わせ	・ISICO 成長プロジェクト推進部 新商品・サービス開発支援課／TEL. 076-267-5551 ・石川県経営支援課／TEL. 076-225-1525		

目的	支援策	補助内容	連絡先
前向きな取り組みにより、災害からの事業再建を図りたい	小規模事業者持続化補助金 (災害支援枠) 2次公募期間:3/8~4/26 ※3次公募以降は追って公表	被災小規模事業者による販路開拓等の事業再建に向けた取り組みを最大200万円まで2/3補助	<商工会議所地区> 最寄りの商工会議所または <商工会地区> 最寄りの商工会
商店街が所有する設備や施設を復旧したい	石川県商店街災害復旧事業補助金 1次申請締切:4/8 2次申請締切:5/10	被災したアーケードや街路灯等の復旧整備にかかる費用及び、来街を妨害するような障害物の除去費の3/4を補助	石川県経営支援課 076-225-1521
イベント等の取り組みにより、商店街のにぎわいを創出したい	石川県商店街にぎわい創出補助金 3次申請締切:4/19	災害の影響により、来街者数及び売上が減少した商店街が実施する「にぎわい創出の取り組み」を最大100万円まで定額補助	石川県経営支援課 076-225-1521
伝統産業事業者が事業を再開したい	伝統的工芸品産業支援補助金 (災害復興事業枠) ※2次公募以降は追って公表	伝産法に基づき指定された伝統的工芸品の製造を再開するために必要な ①設備・機器等の購入費及び修繕費、 ②原材料の購入費及び型等の試作・製作費を、最大1,000万円まで3/4補助	経済産業省 中部経済産業局 産業部 製造産業課 052-951-2724
	石川県伝統工芸事業者再建支援事業費補助金 ※2次公募以降は追って公表	石川県指定伝統的工芸品・稀少伝統的工芸品の製造を再開するために必要な ①設備・機器等の購入費及び修繕費、 ②原材料の購入費及び型等の試作・製作費を、最大1,000万円まで3/4補助	石川県経営支援課 伝統産業振興室 076-225-1526

●能登事業者支援センターまでご相談ください!

事業再建に向けた経営相談、補助金・融資・雇用維持等の支援制度に関するお問い合わせなど、能登の事業者の皆様からのさまざまなお相談に対応します。全国の商工会・商工会議所の指導員、中小企業診断士、社会保険労務士、行政書士等の専門家が常駐しています。

■場所／石川県奥能登総合事務所4階(のと里山空港内)
(輪島市三井町洲衛10部11番1)

■営業時間／10:00～17:00(土日・祝日を除く)
※受付終了16:00

■電話番号／0768-26-2380

各種支援制度の総合窓口はこちら

■ワンストップ相談窓口	☎ 0120-330-955	受付時間 9:00～18:00
-------------	----------------	--------------------

各種支援制度の活用サポート及び経営に関するISICOの相談窓口

■コンサルティング事業部 経営支援課	☎ 076-267-1244	受付時間 9:00～17:00
■石川県よろず支援拠点	☎ 076-267-6711	

- 令和6年能登半島地震による災害に関する
中小企業・小規模事業者の支援についての最新情報はこちら

<https://www.isico.or.jp/site/keiei/r060101.html>



先輩起業家による伴走支援プログラム

「いしかわアクセラレーター プログラムDemoday」開催



ISICOでは、石川県内に拠点を構える成長意欲の高い企業に対し、「いしかわアクセラレータープログラム」を実施しています。これは、県にゆかりがあり上場経験のある先輩起業家や成長企業の支援実績を有するベンチャーキャピタリスト等が、伴走型のメンタリングを中心に県内企業を集中支援する取り組みです。

2月19日には、選定企業3社が半年間にわたって取り組んできたプログラムの成果や今後の経営計画をプレゼンテーションするDemoday(デモディ)を開き、会場とオンラインを合わせて141名が参加しました。プログラム発表後には名刺交換会も行い、盛況のうちに終了しました。

石川県の次世代産業の一翼を担う炭素繊維複合材料への支援活動

第58回機械振興賞を ISICOが受賞



(一財)機械振興協会が主催する第58回機械振興賞の表彰式が2月16日に東京プリンスホテルで開催され、ISICOが「中小企業基盤整備機構理事長賞」を受賞しました。この事業では、『炭素繊維複合材料』分野において、多岐にわたる中間工程を県内企業が得意分野を生かして請け負う「いしかわ炭素繊維クラスター」を設置する取り組みや、全国から炭素繊維分野のトップランナーを招き、連携して課題解決に取り組む体制を整えていることなどが高く評価されました。

昨年4月には「地域に培われてきた高度な繊維・機械加工技術を生かした環境適合型複合材料川中産業創出プロジェクト」を始動するなど、今後も炭素繊維複合材料における産学官の研究開発および事業化の促進に向け、一層支援を拡充してまいります。

[情報誌ISICO PRESS] 読者アンケートにご協力をお願いいたします。

日頃から当誌をご愛読いただき、誠にありがとうございます。
情報誌「ISICO PRESS」では、より充実した誌面づくりのため、
記事内容に関するご意見やご要望等をお聞きする
読者アンケートを4月26日（金）まで実施しております。
次回以降の企画の参考とさせていただきますので、
何卒ご協力をお願いいたします。

※回答時間は2~3分です。

ご回答方法

- 同封のアンケート用紙によるご回答
→ FAXにてご返送ください。
- WEBでのご回答
→ ISICOウェブサイトから
<https://www.isico.or.jp/site/journal>

スマートフォンからの
ご回答も可能です。



公益財団法人
石川県
産業創出支援機構 **ISICO**
Ishikawa Sunrise Industries Creation Organization

お問い合わせ

TEL. 076-267-1001
FAX. 076-268-4911
MAIL. info@isico.or.jp

〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地
石川県地場産業振興センター新館

<https://www.isico.or.jp/>



UD
FONT

本文には見やすいユ
ニバーサルデザイン
フォントを使用してい
ます。