

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	新井商工会議所 (法人番号 6110005009747)
実施期間	平成 30 年 4 月 1 日～平成 35 年 3 月 31 日
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 一億総活躍社会に対応した地域産業の振興、雇用の創出、消費の拡大</li> <li>2. 小規模支援法・市中小企業振興基本条例の主旨を活かした伴走型支援</li> <li>3. 地域の大型プロジェクトを最大限に活かす取組の推進</li> <li>4. 住み続けられる街なか・商店街づくりと地域内消費の推進</li> <li>5. 調査研究・情報広報事業の推進</li> </ol>
事業内容	<p><b>I. 経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>1. 地域の経済動向調査に関する事【指針③】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 管内景況調査の実施 (継続)</li> <li>(2) LOBO (早期景気観測) 調査の実施 (継続)</li> <li>(3) 雇用動向、新設住宅着工数に関する情報の取得と商工会議所管内企業への提供 (継続)</li> <li>(4) 妙高市新井地区賃金実態調査の実施 (新規)</li> </ol> <p><b>2. 経営状況の分析に関する事【指針①】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 経営分析支援 (改善継続)</li> <li>(2) 経営分析セミナーの開催 (新規)</li> </ol> <p><b>3. 事業計画策定支援に関する事【指針②】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 事業計画策定支援 (改善継続)</li> <li>(2) 新規創業支援 (新規)</li> <li>(3) 事業承継支援 (新規)</li> <li>(4) 経営革新計画策定支援 (改善継続)</li> <li>(5) 経営計画の作成に不慣れな事業者に対する支援 (新規)</li> </ol> <p><b>4. 事業計画策定後の実施支援に関する事【指針②】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 事業計画策定後の計画的な実施支援 (新規)</li> <li>(2) 事業計画策定後のフォローアップ (新規)</li> </ol> <p><b>5. 需要動向調査に関する事【指針③】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 狭義の需要動向調査 (新規)</li> <li>(2) 広義の需要動向調査 (新規)</li> </ol> <p><b>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) あらいの逸品プレミアム商品券事業 (新規)</li> <li>(2) あらいバル街、妙高あらいももまつり事業 (改善継続)</li> <li>(3) 妙高逸品開発研究会の活用 (改善継続)</li> <li>(4) 各種商談会の出展を通じた販路拡大 (改善継続)</li> <li>(5) ビジネスマッチング個別商談会 in 上越 (改善継続)</li> <li>(6) 開発志向・提案型営業塾 (新規)</li> <li>(7) 商取引企業情報サイト「ザ・ビジネスモール」の加入促進 (改善継続)</li> <li>(8) 特産品のネット販売を通じた販路拡大 (新規)</li> <li>(9) 営業力強化セミナーの開催 (新規)</li> </ol> <p><b>II. 地域経済の活性化に資する取組</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 地域活性化会議の開催 (改善継続)</li> <li>(2) 妙高特産品フェア (仮称) の開催 (新規)</li> <li>(3) 街なかにぎわい事業の実施 (改善継続)</li> </ol>
連絡先	<p>新井商工会議所・中小企業相談所</p> <p>〒944-0048 新潟県妙高市下町 7-1</p> <p>TEL 0255-72-2425 FAX 0255-73-7525</p> <p>URL <a href="http://www.araicci.jp">http://www.araicci.jp</a> E-Mail <a href="mailto:info@araicci.jp">info@araicci.jp</a></p>

(別表1)  
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 妙高市の概要 (現状)

(地域の風土)

妙高市は、平成17年4月1日、旧新井市、妙高高原町、妙高村が合併し誕生した。新潟県の南西部に位置し、北信濃（長野県）に隣接している。面積は、445.52 km<sup>2</sup>で県土のおよそ3.5%にあたる。

国内有数の豪雪地帯であり、豪雪地帯対策特別措置法において特別豪雪地帯に指定されている。

(歴史的な背景)

中心市街地にある商店街は、旧北国街道沿いに形成され、古くは宿場町として栄え、物資の流通や人々の往来で賑わったが、車社会の浸透や消費構造の変化に伴い、郊外大型店舗やインターネット通販等での消費が主流となった今では、買い物弱者と呼ばれる高齢者世帯の生活を維持する上での地域コミュニティ的な役割を担っている。

(交通網)

平成27年3月に北陸新幹線が開業し、新潟県内に2箇所ある停車駅のひとつ「上越妙高駅」は当市から車で10分の地点にある。北陸新幹線が開業したことで、東京—上越妙高駅間は1時間48分、金沢—上越妙高駅間は48分、新大阪からも3時間22分で結ばれた。また、上記北陸新幹線の2次交通網として、えちごトキめき鉄道(株) (鉄道) の妙高はねうまラインと頸南バス(株)、頸城自動車(株) (各路線バス) が地域の足を支えている。

(人口の推移)

妙高市は、北信濃に接し、新潟県の南端に位置する。平成17年4月1日、旧新井市、妙高高原町、妙高村が合併して誕生した。合併当初(平成17年10月1日時点)で37,831人あった人口は、平成27年10月1日現在33,199人に、11年間で約4,632人(12.2%)減少した。

(各年10月1日現在) (単位:人)

年次	人 口											
	総 数			新 井			高 原			妙 高		
	総数	男	女	総数	男	女	総数	男	女	総数	男	女
平成2年	41,072	19,822	21,250	28,325	13,649	14,676	6,986	3,335	3,651	5,761	2,838	2,923
平成7年	40,744	19,811	20,933	28,118	13,590	14,528	7,129	3,510	3,619	5,497	2,711	2,786
平成12年	39,699	19,319	20,380	27,882	13,580	14,302	6,685	3,216	3,469	5,132	2,523	2,609
平成17年	37,831	18,288	19,543	27,020	13,062	13,958	6,014	2,855	3,159	4,797	2,371	2,426
平成22年	35,457	17,101	18,356	25,783	12,454	13,329	5,406	2,565	2,841	4,268	2,082	2,186
平成27年	33,199	16,097	17,102	24,624	11,942	12,682	4,765	2,276	2,489	3,810	1,879	1,931

資料：総務省統計局「国勢調査結果」

### (産業構造と推移)

	事業所数	就業者数(人)	備 考
第1次産業	23	420	
第2次産業	325	4,592	製造業 2,944 人 建設業 1,606 人 その他 42 人 製造品出荷額 837 億
第3次産業	1,572	10,351	卸小売業 2,499 人 飲食、宿泊業 2,272 人 医療、福祉 2,112 人 その他 3,468 人 商業年間商品販売額 319 億
計	1,920	15,363	

#### 【1次産業】

全耕地面積の80%が水稻で、稲作が中心。

域内には、6次産業化の流れを受け、農産物の直売所が2か所(あらい道の駅～旧新井市、とまと～旧妙高村)ある。売上は、いずれも上昇傾向。

#### 【2次産業】

主力は、電気機械器具製造業で、パナソニック(株)セミコンダクター社新井工場、新光電気工業(株)新井工場(従業員899人)、(株)ダイセル新井工場(従業員95人)、ダイセル新井ケミカル(株)(従業員293人)、(株)新井コロナ(従業員160人)が中心。パナソニック(株)セミコンダクター社は平成26年4月、外資系JV新会社、パナソニック・タワージャズセミコンダクター(株)新井地区に移行した。これにより以前は1,500人規模であった従業員数は、550人規模に縮小、地域の雇用、経済に大きな影響を与えている。

製造業の業種は19業種にわたるが、食品製造業、特に発酵食品製造に妙高市としての特徴がある。

#### 【3次産業】

妙高高原、妙高地区は温泉観光地で、年々外国人観光客が増加している。

#### ※妙高市の小規模事業者数

小規模事業者数は、1,486(平成26年統計)。業種構成は、卸小売業309(21%)、建設業211(14%)、サービス関連業・娯楽業143(10%)、宿泊業飲食サービス業392(26%)、製造業76(5%)ほか355である。

#### (地域の名産品・地域資源)

当新井地域は、観光地である妙高高原地域、妙高地域に隣接し、食材供給地域としての役割を果たし、発酵食品を中心とした食品製造業が盛んである。

具体的には、妙高山の恵み「伏流水、きれいな水」を活かした発酵香辛料(かんずり)、発酵野草酒(ミヤトウ野草研究所)、酒蔵(君の井～平成26年度関東信越国税局酒類鑑評会で金賞受賞、千代の光、鮎正宗)、味噌製造、菓子製造、とうふ製造などがあり、地域の特産品として位置付けられている。



また、妙高市は、合併にあたって、旧新井市が旧妙高高原町、旧妙高村を吸収する形で合併したが、市名は妙高市とし、観光を重視する街づくりを標榜している。

観光資源は、妙高を中心としたスキー場、7つの温泉、妙高戸隠連山国立公園など自然系の資源に恵まれており、観光客数を見ると、平成27年は、都市型観光が320万人、スポーツ・レクリエーションが100万人、温泉・健康が78万人、行祭事・イベントが51万人、自然が41万人で計590万人（平成27年新潟県観光入込客統計）となっている。

数年前から、スキー客に外国人が増加。昨年の冬も、オーストラリアからの客数は5,000人を超え、延べ宿泊数は3万3千泊に及んだ。

平成29年12月には、矢代地区両善寺に韓国ロッテグループによるロッテアライリゾートがオープンを予定しており、国内外のハイエンドユーザーを中心に年間30万人の来場を見込む。春から秋は、国内最大規模のジップラインや大人から子供まで楽しめるツリーアドベンチャー、冬には日本有数の積雪量とパウダースノーのゲレンデでスキーやスノーボードを楽しむことができる。

平成29年12月にオープンを予定するロッテアライリゾートの全景

※株式会社ホテルアンドリゾート公開資料



## 2. 地域の現状と課題

### （地域の風土、地理的な強み・弱み）

妙高市は、田園地帯を中心に背後にそびえる妙高連山の雄大な自然が広がり、日本海側気候による冬の多雪が最大の特徴である。外国人観光客を含め、パウダースノーやバックカントリーを求めるスキーヤー、スノーボーダーなどを魅了している。

また、春には、日本三大夜桜にもなった高田（上越市）の観桜会、夏には海水浴場（直江津・日本海）へ国道18号上新バイパスでそれぞれ20～30分という好アクセスを誇る。国道18号上新バイパス沿線に位置する道の駅あらい（ハイウェイオアシス）は、上越地域の観光の要所となり、長野県等からの利用も多く、年間を通じてにぎわっている。

一方、国内有数の豪雪地帯としてしばしば全国ニュースでも取り上げられるなど、豪雪による生活被害がもたらされている。

### (中心市街地の空洞化と商機能の郊外移転)

古くは、「新井宿」として人々の往来や物資の輸送で栄え、北国街道沿いに形成された中心市街地の商店街も、車社会の到来とともに、消費行動の変化と郊外型の出店形態への移行により空洞化し、高齢者など生活弱者の生活を支える商機能の維持が困難な現状にある。

※地元資本の唯一のスーパーが平成 29 年 8 月末で閉店を迎えた。

### (交通網に関する強み・弱み)

平成 27 年 3 月に北陸新幹線が開業したことで、東京―上越妙高駅間は 1 時間 48 分、金沢―上越妙高駅間は 48 分、新大阪からも 3 時間 22 分で結ばれ、移動時間が大幅に短縮された。

また、上記北陸新幹線の 2 次交通網が充実しており、えちごトキめき鉄道(株) (鉄道) の妙高はねうまラインと頸南バス(株)、頸城自動車(株) (各路線バス) が地域の足を支えている。

一方、えちごトキめき鉄道(株)が JR の路線から分離したことにより、一部区間での料金値上がり、ダイヤの減少や北陸新幹線との接続の不便さが生じている。

### (人口に関する強み・弱み)

平成 17 年に旧新井市、妙高高原町、妙高村が合併して誕生した妙高市の当時の人口は、37,831 人であり、平成 27 年には 33,199 人と、11 年間で 4,632 人 (12.2%) 減少した。また、今後も減少傾向は続く見込みで、RESAS (地域経済分析システム) による推計では 5 年後の平成 32 年には 30,854 人に、さらに 10 年後の平成 37 年には 28,609 人まで減少するとみられている。

妙高市の近年の人口減少数は毎年 500 人前後で、域内の年間需要喪失額は約 5 億円と推定される (500 人×@定住人口 1 人当たり消費額 105 万円)。これにより、地域住民を顧客とする業種 (商業、サービス業、建設業等) の売上が低下するなど、経営環境は厳しい状況にある。建設業においては新築着工件数の減少、小売業においては隣接地上越市への顧客流出等により売上が減少している。

### (産業に関する強み・弱み)

当地域では発酵食品を中心とした食品製造業が盛んで、近年の健康ブームも追い風となり、規模を拡大、地域の雇用維持に貢献している。

また、雄大な自然環境を背景に、新たな観光施設として平成 29 年 12 月にオープンを控えるロッテアライリゾートは、地域内の雇用拡大を図る上で大きな期待を担っている。

一方、妙高市新井地区の主な誘致企業は、パナソニック(株)セミコンダクター社新井工場、新光電気工業(株)新井工場、ダイセル化学工業(株)、(株)新井コロナの 4 社。この主力 4 社を中心に、平成 16 年の旧新井市の製造品出荷額は 2,350 億円を超えていた。しかし、パナソニック(株)セミコンダクター社は、度重なるリストラにより、最盛期 1,500 人あった従業員数は徐々に減少、平成 26 年 4 月には、外資系 JV 新会社、パナソニック・タワージャズセミコンダクター(株)新井地区に移行、現在 550 人規模にまで減少している。この結果、地域の雇用、経済は大きな影響を受けている。

平成 26 年の妙高市の製造品出荷額は 837 億円に減少。妙高市も、打開策として、新たな企業誘致に力を入れているが、実績は厳しい状況である。

### (参考)

事業所数の減少

妙高市新井地区の事業所数は、下表のとおり、減少の一途を辿っている。

※妙高市事業所数の推移

	平成 21 年	平成 24 年	平成 26 年
1. 商工業者数	2,026	1,889 △6.8%	1,857 △1.7%
括弧内は新井地区の数値	(1,219)	(1,156 △5.2%)	(1,136 △1.7%)
2. 小規模事業者数	1,631	1,503 △7.8%	1,486 △1.1%

※平成 21、26 年は経済センサス・基礎調査 (総務省) による。  
平成 24 年は経済センサス・活動調査 (総務省) による。

### (地域の名産品、地域資源に関する強み・弱み)

地域の特性を活かした銘酒や発酵食品など、優れた商材を持ちながらも全国的に妙高の名が浸透していないことで商機を逃してきたことを踏まえ、平成 27 年に妙高ブランド開発研究会を立ち上げ、地域の特産などを持つ事業者が集まり、首都圏からの観光客などを対象に知名度調査を始め、ニーズ分析、地域資源の掘り起こしを行ってきた。

新たに「妙高」を売る統一ロゴデザインや、プロモーションビデオの作成を行ってきた。新たな販路を開拓するための各種商談会への出展を、より効果的に行うためのプロモーションツールとして、いかに活用するかが今後の課題となる。

## 3. 新井商工会議所の役割

### (新井商工会議所の役割とこれまでの取組)

新井商工会議所は、妙高市新井地域の総合経済団体として、小規模事業者が大多数を占める地域企業の相談及び支援窓口として、また、国・県・市等が実施する小規模事業者のための各種支援施策を理解・普及させるとともに、事業者からのニーズや課題などを吸い上げ、行政が立案・実施する施策等に反映させる役割がある。

巡回、窓口相談による経営支援、金融支援、販路開拓（各種商談会・ビジネスマッチング等）、創業・第二創業、事業承継支援、経営安定（倒産防止）相談、IT 導入・活用支援、検定事業、各種共済制度、労働保険事務組合の窓口相談、各種補助金の紹介・申請相談等、当所経営指導員等による経営改善普及事業をはじめ、国・県の支援制度の枠組みの中で、新潟県事業引き継ぎ支援センターや新潟・上越地域プラットフォーム構成機関との連携により広域で行う小規模事業者支援に取り組んできた。

また、地域経済の活性化を目指し、青年部が主体となって取り組むまちづくり事業、商店街組織と一体となって行う街なか商店街のにぎわい創出事業、産業観光や妙高ブランドを代表する地域ブランドの育成、農商工連携の推進支援、地元小学校の教育支援、妙高あらいの食文化を活かした地域イベントの開催、地域需要喚起のためのプレミアム商品券の発行、ポイントカード会と一体となった地域内消費イベントの開催、商工会議所事業の見える化と理解促進を図るための会報誌市内全戸回覧等を行ってきた。

あわせて、商工会議所で行う会合や年に 2 回行っている商工会議所管内企業への景況調査アンケート等に寄せられた事業者の声を集約し、行政（国、県、市等）への政策提言、粘り強い要望活動を実施してきた。

### (業種毎の支援方針)

当所では、人口減少が加速し、地域内需要が大幅に縮小する厳しい経営環境の中、地元有望企業の発掘と重点支援の必要性の観点から、支援対象となる地域内の小規模事業者を内需獲得型業種（商業・サービス業・建設業等）と外需獲得型業種（製造業、観光業等）の 2 種に区分し、それぞれの特性にあった支援を行ってきた。内需獲得型の業種（商業、サービス業、建設業等）については、従来の顧客層に新規顧客をどう取り込むのか、そのためには、商品、サービスの何を変えなければいけないのかという経営革新的な発想が必要となり、自社の経営分析による課題抽出と経営計画作成づくりについて個社支援を行ってきた。

また、住み続けられる街なかの創造を目指し、消費スタイルの変化や事業主の高齢化などで、やむなく廃業を選択する商店主が変わる新たな商業機能の担い手を生み、育てるための創業支援や空き店舗活用、商店街の利用促進とにぎわいの創出に向けたイベント開催など、新たなまちづくりの方向性を模索する中で、商店街組織と一体となった切れ目のない支援を続けてきた。「まちなかににぎわいの風を♪♪」をスローガンに、高齢化率の高い当市の地域活性化戦略の鍵となる新井駅周辺の街なか商店街を拠点に、地域商業の先導役として小規模事業者のライフステージに合わせたきめ細かい伴走支援を地道に続けることで、需要開拓や業績の向上に寄与し、商工会議所管内企業の成長と持続的な発展を目指してきた。

一方、外需獲得型の業種（製造業、観光業等）については、経営革新的な発想のほかに、「妙高ブランド」を活用し、地域外への積極的なプロモーション展開を図るために、妙高ブランド開発研究会を組成し、地域資源の掘り起こしと、そこからの新たな商品開発に向けた紡ぎ出しを牽引してきた。国の経営発達支援計画（第 1 期認定）に基づく、伴走型小規模事

業者支援推進事業では、商談会等への出展を積極的に支援し、妙高ブランドの育成とあわせて新たな商機獲得につなげるための面的な支援を行ってきた。

#### 4. 第1期における取組と成果及び今回の申請における取組の方向性

##### (第1期における取組の成果と課題)

第1期は、主に経営計画策定支援を軸とする個社支援と、地域資源を最大限活用し、「妙高ブランド」の確立を目指す面的支援という二つの側面から事業の組み立てを行ってきた。

個社支援は、経営分析支援、経営計画策定支援、創業・第二創業支援、金融支援、専門家による個別相談会を実施した。実績としては、経営分析支援が68件、経営計画策定支援は小規模事業者持続化補助金申請のためのセミナー1回、個別相談会1回、創業・第二創業支援は2件、金融支援は21件、その他専門家による個別相談会は21件(事業、事業以外合計)となった。

経営分析支援は、68件の内、建設業が36.7%を占め、業界環境の厳しさがわかる数値となった。また、経営計画策定支援では、国の小規模事業者持続化補助金の申請7社中採択件数は6社となり好成績であった。創業支援・第二創業支援では、補助金活用が0件、補助金活用なしで2件となり、創業件数の増加が課題となっている。金融支援では、21件のマル経資金の融資実行総額が1億2,610万円となった。専門家による個別相談会では、21件中、本事業を活用したものは3件にとどまったが、事業以外が18件あり、限られた人材と時間からみて支援件数は十分、今後は、支援の質の向上が課題となる点が中小企業診断士による事業評価として指摘された。

面的支援では、妙高ブランド開発研究事業、各種商談会、催事への出展補助を中心に事業を組み立てた。

妙高ブランド開発研究事業では、15社が参画、延べ11回の会議を開催し、妙高ブランドの統一コンセプトとプロモーションビデオの制作に至った。会議開催時の意見交換や報告書の文中に使用される「妙高ブランド」、「コンセプト」については、明確な定義が必要であるが、曖昧なまま使用されている場面が散見された。今後議論を深めていく上で、どのような意味を持つ言葉として使用するのか、共通理解を深めていく必要がある。また、コンセプトは商品・サービスに展開されて具現化、可視化する。地域ブランド商品間の競争が激しいことから、コンセプトの差別化、商品・サービスの特徴の差別化を意識する必要がある。

各種商談会への出展補助では、全7会場5社の出展支援を行った。成約数は2件に留まり、成約率の向上が課題である。商談会会期中の成約は少ないと思われるので、その後の営業活動についても一定のノウハウを確立しておきたい。催事への出展補助では、13の催事に5社が出展し、総売上高は6,392,608円となった。売上高に費用を加味した損益状況の把握も大切であり、事業評価を行う上で、専門家からは出展事業者への追跡調査の重要性が指摘された。第1期の面的支援の取組に関し、参画事業者の大半は食品製造関連業が占め、支援対象業種の偏りが課題と指摘する声もあった。

##### (今回の申請における取組の方向性)

基本的には、個社支援と面的支援の両輪の取組の一層の充実を目指し、第1期における取組についての事業評価で課題とされた点の改善を図り、さらに小規模事業者の持続的発展に関し、望まれる支援策を付加する。

具体的に、個社支援では、域内における創業件数の低さについて改善を図るため、創業支援セミナーの定期開催や、創業支援ネットワークの連携を活かしたワンストップ相談窓口の充実、より質の高い支援が実現できるよう経営指導員等のスキルアップを図る研修会参加、支援機関同士の情報交換会の開催などを行う。

面的支援では、「妙高ブランド」、「コンセプト」について、わかりやすく明確な定義付けを行い、参画事業者が共通の認識で取り組めるブレない土台作りを目指す。また、小規模事業者の新たな販路獲得のために行う商談会等への出展支援では、出展後の成約率向上のための営業力強化セミナーを開催、さらに、経営指導員等が行う個別指導の中で、小規模事業者に不足しがちな損益管理についての視点を養うなど、小規模事業者に気付きをもたらし、自立性を高めることで、従来以上の高い支援効果を求める。第1期の課題として指摘された支

援対象業種の偏りを是正し、幅広く多様な業種の小規模事業者を支援できるメニューの構築を目指す。

## 5. 今後の課題と中長期的な小規模事業者振興の在り方

### (今後の課題)

第1期に比べ、人口減やそれに伴う域内需要の縮小は今後も加速度的に進行し、小規模事業者を取り巻く経営環境はさらに厳しさを増すと予測される中、廃業による事業者数の減少は地域産業の空洞化を加速させるとともに税収の減少を招き、地域経済ばかりか自治体の存続にも関わる深刻な問題となっている。経済センサスによる妙高市内の小規模事業者数の推移を指標とすると、平成21年に1,631件だったものが5年後の平成26年には、1,486件とおよそ9%減少している。

### (中長期的な小規模事業者振興の在り方)

小規模事業者の活力強化には、小規模事業者自身の経営力を強化するための「個社支援」と、地域経済の活性化を通じて小規模事業者を支援する「面的支援」の両方が不可欠であり、「個社支援」では、何に困っているかすらわからない小規模事業者や、何から始めていいかわからない創業希望者が、まず相談できる機能（ワンストップ相談窓口）と、小規模事業者の発展段階に応じ、同じ目線で、課題解決まで支援するための機能（伴走型・ハンズオン支援窓口）の拡充を目指す。

「面的支援」では、新井商工会議所が小規模事業者の活動の場である地域の活性化の中核拠点となり、「妙高ブランド」の強化と活用を軸に地域内の様々な団体と連携して、地域ビジョンの策定、地域活性化の推進を目指す。

第1期では域内の有望企業を発掘し、重点的な支援を行うことで、当該企業の成長と雇用の創出を目指してきたが、今後は、加えて創業・第二創業希望者への手厚い支援を行い、将来地域内で有望企業となりうる小規模事業者の母数を増やす取組も推進する。

## 6. 経営発達支援計画の目標

「5. 今後の課題と中長期的な小規模事業者振興の在り方」を踏まえ、今後の5年間の目標を以下のとおり設定する。

- (1) 一億総活躍社会に対応した地域産業の振興、雇用の創出、消費の拡大（改善継続）  
理由：第1期では、域内の有望企業を発掘し、重点的な支援を行うことで、企業の成長と雇用の拡大を目指してきたが、第2期では、加えて創業・第二創業支援の充実を図ることで、地域産業の一層の振興と雇用促進、域内消費の拡大を図るため。
- (2) 小規模支援法・市中小企業振興基本条例の主旨を活かした伴走型支援（改善継続）  
理由：本事業における個社支援の核となる部分であり、小規模事業者の経営力向上を支援するうえで、第1期同様第2期以降の計画においても軸となる目標であるため。
- (3) 地域の大型プロジェクトを最大限に活かす取組の推進（新規）  
理由：ロッテアライリゾートのオープンや、道の駅あらいの拡充など、地域内の大型プロジェクトを最大限に活用し、交流人口の増加、人口減により縮小する域内需要を補うべく外貨獲得に向けた取組を推進するため。
- (4) 住み続けられる街なか・商店街づくりと域内消費の推進（新規）  
理由：第1期計画では、街なかの賑わいづくり、商店街振興の視点が盛り込まれておらず、急速に進む中心市街地の空洞化現象への対応が不十分であったため。
- (5) 調査研究・情報広報事業の推進（改善継続）  
理由：第1期事業で課題となっている小規模事業者への情報の浸透度合い（提供方法や提供機会）を改善し、経営判断に役立つ情報をリアルタイムに提供するとともに、商工会



議所事業の「見える化」を推進するため。

## 7. 経営発達支援計画の目標達成のための方針

「6. 経営発達支援計画の目標」を達成するため、以下の方針で実施する。

(1) 一億総活躍社会に対応した地域産業の振興、雇用の創出、消費の拡大  
農商工連携による六次産業化、観光関連産業の拡充等、内発型産業の創出を目標に、地域資源を活かしたモノづくりへの指導や支援を進める。

### ①若者、女性を主体とした創業・第二創業への積極的支援

国、県、市の各種補助制度を活用するとともに、妙高市創業支援ネットワークの中核として、創業・第二創業に関する相談のワンストップ窓口を目指す。

### ②商業・サービス業振興事業の推進と地域内消費の拡大

人口減少に伴う地域内需要の縮小を補うため、プレミアム商品券の発行や消費喚起を図るためのイベントを開催するほか、増加する外国人観光客を取り込むためのおもてなしセミナー等を開催し、地域ぐるみで外貨獲得を目指す。

### ③工業振興事業の推進

ビジネスマッチングによる販路拡大を目指し、近隣の商工会議所等と連携したマッチング事業を展開、他地域の企業との間に生まれる新たな商機の獲得を目指す。

### ④建設業振興事業の推進

公共事業の減少傾向の中にあって、持続的な経営を行っていくために必要な営業力の強化、販路開拓支援を行う。

### ⑤金融・税務に関する事業

毎月新井商工会議所を会場に開催する定例の金融相談会をはじめ、源泉所得税納付相談会、年末調整相談会、確定申告相談会など迅速な資金調達支援と正確な税務指導を目指す。

### ⑥能力開発・向上と人材育成事業の展開

新井商工会議所で開催する各種セミナーの他、中小企業大学校三条校への受講者派遣についての助成等の支援を行う。

### ⑦労務対策・労働福祉対策事業の推進

商工会議所管内企業が喫緊の課題として抱える人材不足に対応するため、人材確保セミナーや労務管理セミナーを開催するほか、ハローワークと連携した雇用に関する情報の提供、管内企業に勤務する従業員の福利厚生の実を推進すべくサポートを行う。

### ⑧情報化の推進

地域内の小規模事業者がHPやSNS等のITツールを活用し、自社、商品、サービスを効果的に情報発信できるよう、セミナーや個別相談会を開催し支援する。

## (2) 小規模支援法・市中小企業振興基本条例の主旨を活かした伴走型支援

認定支援機関として、国から認定された「経営発達支援計画」に基づき、伴走型小規模事業者支援推進事業を、経営改善支援、経営計画策定支援等の個社支援と、「妙高ブランド開発」の面的支援の両面から積極的に推進する。

### ①小規模事業者の経営計画策定支援を行うことによる経営改善の促進

何をどうして良いのかわからない小規模事業者に、経営計画策定の重要性についての気付きを促し、自らの意思で計画策定に取り組む意識付けを行う。

②専門家（弁護士・税理士・中小企業診断士・社会保険労務士・特許アドバイザー等）による個別相談事業を活用、実施  
商工会議所の職員では不足している専門知識を各分野の専門家と連携することで補い、相談者へのより質の高い支援を目指す。

③新分野への進出を希望する小規模事業者への支援  
相談者とともに商品・サービスの特性を分析し、進出を希望する新分野の市場動向の調査を行い、強み、機会を活かせる新たなビジネスチャンスの獲得を目指す活動を成長段階ごとに支援する。

④経営指導員等による巡回・窓口によるきめ細かな指導業務の強化  
経営指導員等の本来業務である巡回・窓口相談の充実を図り、商工会議所管内企業にとってよりきめ細やかな相談指導を目指す。

⑤弁護士等専門相談員による相談・指導  
専門的な見地からの具体的な助言など、債権回収や法務に関する課題に直面している小規模事業者への支援拡充を目指す。

⑥小規模事業者の経営の安定と成長のための講習会・講演会の開催  
多様な業種に対応した講習会や講演会を開催し、小規模事業者の経営力向上を支援する。

⑦小規模企業振興委員による相談指導体制の充実  
地域内の小規模企業振興委員を通じた各種商工会議所事業やセミナー情報を提供、また、地区ごとの情勢など経営指導員等が巡回時に情報収集を行い、小規模事業者のニーズに対応する相談指導体制の充実を図る。

⑧小規模事業者の記帳機械化による記帳代行及び継続指導  
経営資源に乏しい小規模事業者の業務効率改善支援を目的に、記帳機械化指導、記帳代行の推進を図るとともに、日々の記帳、決算、確定申告に至る一貫した指導を行う。

⑨経営の安定と育成のため、資金調達の円滑化に資するため小規模事業者経営改善資金等の積極的な利用促進  
小規模事業者の積極的な利用促進を目指し、小規模企業経営改善資金等の有利な制度を商工会議所 HP や会報で広く紹介する。

⑩国の共済制度（小規模共済・中退金・セーフティ共済）の普及と加入促進  
小規模事業者の資金運用について、国の有利な共済制度を商工会議所 HP や会報で紹介し、普及と加入促進を図る。

⑪各種商談会への出展支援  
小規模事業者の新たな販路の開拓を目的に、国内外で開催される各種商談会への積極的な出展支援を行い、出展企業の経営の安定化を目指す。

### （3）地域の大型プロジェクトを最大限に活かす取組の推進

ロッテアライリゾートのオープンや、道の駅あらいの拡充など、地域内の大型プロジェクトを最大限に活用し、人口減により縮小する地域内需要を補うための外貨獲得に向けた取組を推進する。

①妙高のお土産品開発のフォローと磨き上げによる「売れる商品づくり」  
特定個社の商品アンケート調査、需要調査、消費者動向調査等、「売れる商品づくり」に必要な一連の調査を実施し、観光客向けの新たなお土産品を開発する。

## ②新井駅周辺のにぎわい創出の検討

新井駅周辺の中心市街地の空洞化に歯止めをかけるべく、にぎわい創出イベントの実施、空き店舗の有効活用の検討を進める。

## ③クールジャパン、インバウンド等に対応した飲食・買物環境づくりの検討

外国人観光客増加の背景を受け、インバウンド対応のバルイベントの開催、商品・サービスへの外国語表記、指差し版等ツールの導入、無料 Wi-Fi の設置など整備を進める。

## ④観光・にぎわいづくりに関する事業

妙高観光推進協議会（妙高市が事務局）と連携し、当地域の交流人口増加を目指す活動を推進する。

### （４）住み続けられる街なか・商店街づくりと地域内消費の推進

唯一の地元資本のスーパーが閉店したことにより、中心市街地の空洞化が一層加速する中、買い物弱者と呼ばれる高齢者が安心して老後を過ごせる環境の整備、商機能維持が求められることから、中心市街地内での空き店舗を活用した創業支援やプレミアム商品券の発行など地域内消費を活性化させる取組を行う。

### ①街なかにぎわい推進事業の支援

中心市街地 5 地区の商店街の連合組織である街なかにぎわい推進委員会の事務局機能を当所が担い、中心市街地で開催されるイベント事業などの活動を支援する。

### ②空き店舗出店への伴走型支援

空き店舗を活用し新たに創業する事業者に対し、経営指導員等が国、県、市の補助制度活用した創業計画策定の支援を行うとともに、事業が軌道に乗るまで寄り添った支援を継続する。

### ③会議所独自のプレミアム商品券発行

小規模事業者の経営安定、高齢者を中心とする買い物弱者対策という視点から、新井商工会議所独自のプレミアム商品券を発行し、地域内における消費喚起を図る。

### ④ポータルサイトの運営

妙高市新井地域の地域ポータルサイト「街ナビあらい」、物販サイト「あらいーねっと」の運営を行い、来街者への情報発信と地域の物産の販路拡大を支援する。

### （５）調査研究・情報広報事業の推進

各種景気観測調査の実施と調査結果の公表を行い、地域内の小規模事業者の経営判断に役立てるほか、商工会議所 HP や会報へ掲載し、広く市民にも情報の公開を行う。

### ①各種景気観測調査の実施

日本商工会議所が行う LOBO（早期景気観測）調査のほか、当所で行う景況調査等の結果を取りまとめ、商工会議所 HP や会報への掲載を行い商工会議所管内企業並びに妙高市民へ広く情報公開する。

### ②会報発行及び情報提供（商工会議所事業の見える化）

四半期に一度発行する当所の会報に新井商工会議所の取り組む事業内容を紹介し、広く妙高市民に情報を公開することで、商工会議所事業の見える化を図り、商工会議所の存在意義についての理解を促す。

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成 30 年 4 月 1 日～平成 35 年 3 月 31 日）

(2) 経営発達支援事業の内容

### 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【指針③】

管内の経済動向を調査・分析し、商工会議所管内企業に景況情報として提供し、小規模事業者の経営判断に役立てるとともに、意欲ある事業者を発掘し、販路拡大、受注拡大事業（指針④）につなげる。

#### (第 1 期における取組の成果と課題)

(1) 管内景況調査の実施

6 月 30 日と 12 月 31 日付けの 2 回、商工会議所管内企業を対象に景況調査を実施し、地域の経済動向の調査、分析を行っている。調査結果は、商工会議所 HP や会報で公表するとともにマスコミにも情報提供し、管内の全小規模事業者への周知を図り、個別経営相談時にも活用している。また、調査項目のひとつに「望む中小企業振興策」を設け、商工会議所管内企業の生の声を吸い上げ、この中から、意欲ある事業者を発掘、販路拡大、受注拡大事業【指針④】につなげることを目指してきた。

(成果と課題)

小規模事業者の生の声を吸い上げることができ、経営指導員等の巡回、相談時の基礎資料とすることができたが、回収率が 30%程度で推移しており、より実態を捉えた正確なデータを導き出すために、回収率の向上が課題である。

(2) LOBO（早期景気観測）調査の実施

日本商工会議所が全国ベースで毎月調査している LOBO（ロボ）調査では現在 11 事業所（建設 2 社、製造 1 社、小売 4 社、サービス 3 社、宿泊 1 社）に対して調査を行い、日本商工会議所が集計した調査結果を所内回覧するとともに、要点を抜粋したものを会報に掲載し、商工会議所管内企業へ情報提供している。

(成果と課題)

地域ブロックごとの簡易な景況判断として、傾向を知る上で小規模事業者との個別相談時に手軽に活用することができた。ただ、当所会報への掲載にとどまるなど、調査結果の小規模事業者への十分なフィードバックがなされていない点が課題となっている。

※LOBO 調査…商工会議所早期景気観測(CCI-THE QUICK SURVEY SYSTEM OF LOCAL BUSINESS OUTLOOK) の略称。全国の中小企業約 3,000 社が参加する景況調査。業況、売上、採算、資金繰り、仕入単価、従業員(人手過不足)の 6 項目における「当月(同年前年比)」と「向こう 3 ヶ月の見通し」を回答選択式+自由記述で回答する調査で「肌で感じる景況感」の感覚調査としていることが特徴。回答結果は日本商工会議所が集計・公表している。

(3) 雇用動向、新設住宅着工数に関する情報の取得と商工会議所管内企業への提供

雇用動向について公共職業安定所から、新設住宅着工数については新潟市木材連合会（新潟木材通信）から、それぞれ毎月業界動向についての情報を取得している。

#### (成果と課題)

定期的に情報を取得していることで傾向から先行きの予測が可能となり、タイムリーな施策や事業を検討する上での判断材料とすることができた。当所で毎月取得している情報は、所内職員間での共有、保管にとどまり、関連する小規模事業者への情報提供が不十分で、活かしきれていない点が課題である。

#### (今回の申請における取組の方向性)

(1) 管内景況調査は、調査報告書の回収の際に、回答期限までに提出の無い事業者に対し、調査実施の趣旨を丁寧に説明し、電話とFAXによる督促を行い回収率の向上を図る。また、調査結果を小規模事業者が有効活用できるよう、活用事例を作成し、会報やメールマガジンなどで情報提供する。

(2) LOBO 調査の結果は、現在の会報掲載の他、都度HPへの掲載、新たにメールマガジン等で情報発信し、周知の徹底を図る。

(3) 当所が毎月取得する情報は、会報やメールマガジンで小規模事業者へ情報提供する。

(4) 商工会議所管内企業から要望や問い合わせの多い新井地区民間事業者の賃金実態を調査し、労使関係の合理化、安定化のための基礎資料とする。

#### (事業内容)

(1) 管内景況調査の実施 (継続)

(目的)

当所管内の景気動向を調査分析し、小規模事業者の経営判断に役立てる。

(対象者) 商工会議所管内企業

(調査方法)

記名式アンケート用紙を送付し、専用の返信用封筒にて期限までに提出を求める。

(調査頻度) 年2回 (6月末・12月末)

(目標回収率) 40%

(調査内容及び項目)

調査は、今期実績と来期見通しについて3段階(改善・不変・悪化)の選択式を採用し、以下の項目について全業種、業種別、規模別に集計を行う。

①業況、②売上の動向、③販売数量の動向、④販売単価の動向、⑤仕入高の動向、⑥仕入数量の動向、⑦仕入単価の動向、⑧収益の動向、⑨在庫、⑩資金繰りの動向、⑪借入難易度の動向、⑫人手、⑬ボーナス支給の有無、⑭経営上の問題点、⑮経営改善対策、⑯望む中小企業振興策(意見・要望)

(活用方法)

管内の景況判断の指標とするとともに、都度集計結果を商工会議所管内企業へ配布し情報提供することで、経営計画の策定や経営判断に役立てる他、商工会議所管内企業からの生の声を吸い上げる中で意欲的な事業者を抽出し重点的な支援を行う。

(提供方法)

郵送、要点をまとめた結果を会報に掲載、メールマガジンとして登録会員へ送付する。

(小規模事業者に対する効果等)

回収率の向上を図ることで調査サンプル数が増加し、管内の景況の実態をより正確に把握することができるようになる。

(2) LOBO (早期景気観測) 調査の実施 (継続)

(目的)

全国各地の商工会議所から寄せられた景気観測調査の結果を元に景気対策の基礎資料とするとともに、商工会議所管内企業へ情報提供を行う。

(対象者) 商工会議所管内企業 15 社

(調査方法)

職員が巡回し、調査用紙を配布、期限までに回収したデータを日本商工会議所の専用フォームより入力する。

(調査頻度) 年 12 回 (毎月第 2 週に配布し翌週に回収)

(回収率) 100%

(調査内容及び項目)

調査は、今期 (前年同月比) 実績と向こう 3 ヶ月の先行き見通し (今月比) について 3 段階 (増加・不変・減少) の選択式を採用し、以下の項目について業種別に集計を行う。

①売上高、②採算、③仕入単価、④従業員、⑤業況、⑥資金繰り、⑦他付帯調査

(活用方法)

全国規模の景気観測、ブロック毎の景気観測に利用するとともに、商工会議所管内企業へ情報提供し景気判断に役立てる。

(提供方法)

北陸ブロックの結果を抜粋し、会報に掲載、新たにメールマガジンを整備し、毎月登録会員へ情報提供する。

(小規模事業者に対する効果等)

これまで会報の発行月 (4 カ月に 1 度) に限定されていた LOBO 調査結果の取得が、メールマガジンでの配信を行うことによりリアルタイムの情報として取得できるようになる。

(3) 雇用動向、新設住宅着工数に関する情報の取得と商工会議所管内企業への提供 (継続)

(目的)

定期的に情報を取得することで、管内の動向を正確に把握し、当所の事業設計に役立てる。今後は、適宜商工会議所管内企業への情報提供も行う。

(情報取得方法)

上越公共職業安定所妙高出張所、新潟市木材連合会（新潟木材通信）からの情報提供  
（取得頻度）毎月1回

（取得する情報の内容）

妙高市管内の雇用失業情勢、企業整理状況、新設住宅着工数及び面積

（活用方法）

当所が取得した情報の要点をまとめ、会報やメールマガジンとして商工会議所管内企業へ情報提供を行う。また、インバウンド対応セミナーや人材確保セミナーの開催など、取得した情報から必要と思われる事業を検討する際の判断材料とする。

（提供方法）

情報の要点をまとめた内容を会報に掲載するほか、新たにメールマガジンとして登録会員へ提供する。

（小規模事業者に対する効果）

管内の求人状況、企業整理状況や業界内の市場動向など公共職業安定所や新潟木材通信から定期的に情報を取得することで、小規模事業者が管内動向についての正確な情報をいち早く取得することができるようになる。

（4）妙高市新井地区賃金実態調査の実施（新規）

（目的）

管内の民間企業に雇用されている常用労働者の賃金及び労働時間等の実態を明らかにし、労使関係の合理化、安定化の促進を図るため。

（対象者）商工会議所管内企業

（調査方法）

記名式アンケート用紙を送付し、専用の返信用封筒にて期限までに提出を求める。

（調査頻度）年1回（12月末）

（目標回収率）40%

（調査内容及び項目）

調査は、事業所情報を記載するための事業所票（事業所の名称及び所在地、業種、資本金、労働者数、休日）と常用労働者の賃金や労働時間を記載するための個人票（性別、年齢、勤続年数、扶養家族数、学歴、労働者の種類、実労働日数、実労働時間数、所定外労働時間数、現金支給総額、所定外賃金、各種手当の支給状況）の2種の調査票を用いて行い、回収後は計算センターへ委託し集計、報告書としてまとめる。

（活用方法）

管内企業の賃金及び労働時間の実態を把握するとともに、商工会議所管内企業へ報告書を配布するほか、新井商工会議所HPで公開、会報へも調査結果を掲載し、小規模事業者の新規雇用の際の賃金決定の参考資料として活用する。

(提供方法)

報告書として商工会議所管内企業へ郵送、新井商工会議所 HP で公開、会報に掲載する。

(小規模事業者に対する効果等)

小規模事業者が新規の雇用を行う際の賃金決定の指標となる。

(目標)

(1) 管内景況調査の実施

回収率の向上 現状 30% 平成 30 年度以降の目標 40%

提供方法の改善 現状 調査結果報告書の商工会議所管内企業への郵送のみ

平成 30 年度以降の目標 要点を抜粋した概要版の会報への掲載 (年 2 回)

同概要版のメールマガジンによる登録会員への提供

(2) LOBO (早期景気観測) 調査の実施

調査結果についての情報提供の頻度を、従来の 4 カ月に 1 回から毎月に変更する。

(3) 雇用動向、新設住宅着工数に関する情報の取得と商工会議所管内企業への提供

これまで当所のみで使用する目的で取得していた情報を、新たに整備するメールマガジンで月 1 回登録会員へ情報の提供を行い、管内の動向について情報共有を図る。

(4) 妙高市新井地区賃金実態調査の実施

調査依頼先件数 100 件、回収率 40%を目指す。

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### (第 1 期における取組の成果と課題)

第 1 期は、地域の雇用と納税を担いうる有望企業の発掘、育成のために、経営指導員の巡回・窓口相談を通じて、68 件の経営分析支援を行った。業種は、建設業が 25 件、理美容が 19 件、小売業 6 件、飲食業 5 件、製造業 4 件、その他 3 件で建設業が全体の 36.7%を占め最多となり、業界環境の厳しさが理解できる数値となった。

また、小規模事業者にとっての新市場を創出するため、あらゆる機関(新潟県、妙高市、地域金融機関～新井信用金庫、第四銀行新井支店、北越銀行新井支店、八十二銀行新井支店、新潟県信用保証協会など)、専門家(新潟県よろず支援拠点登録専門家、新潟エキスパートバンク登録専門家)と連携し、小規模事業者の経営分析、商品需要動向を把握、販路拡大に向けた支援を目指してきた。

第 1 期の課題としては、小規模事業者の目先の課題解決にとらわれ、現状の経営分析に基づいた中長期的な事業計画策定などの支援に至っていないケースが多いことがあげられる。経営分析についても、相談者の理解の有無にかかわらず一方的に説明し、支援者の自己満足的な支援になっているケースが散見され、小規模事業者に対し、経営(現状)分析や事業計画策定の重要性についての一層の啓蒙を図る必要がある。

管内の小規模事業者数は年々減少傾向にあり、今後は重点支援の対象となる小規模事業者を新たに創出し、有望企業に育成するための、創業・第二創業支援へ取組も課題となる。

### (今回の申請における取組の方向性)

小規模事業者は経営分析を行う手法など知識が不十分である事業者が多いことから、相談者の理解度などを把握した上での寄り添った支援が必要になる。小規模事業者自らが理解し行える分析手法を定義化し、経営(現状)分析や事業計画策定の重要性を啓蒙するとともに、従来の巡回訪問、窓口相談での課題解決はもとより、小規模事業者の現状の経営状況を決算



書等により把握し、財務分析シートなどを活用した財務分析を行うほか、内部要因(自社の強み・弱み)や外部要因(自社の機会や脅威)などの SWOT 分析を行うことで、自社の事業計画策定への基礎資料とする。適宜、ミラサポ、新潟エキスパートバンクや新潟県よろず支援拠点登録の専門家と連携し、きめの細かい支援を行う。

### (事業内容)

#### (1) 経営分析支援 (改善継続)

##### (目的)

窓口並びに巡回相談時や記帳指導時に経営分析指導への誘導を図り、管内の小規模事業者に経営分析の重要性についての気付きを与えるとともに、事業者自らが簡易な経営分析を行えるように支援する。

(対象者) 管内小規模事業者

##### (分析項目)

事業領域 (誰に、何を、どのように) の確認、SWOT (強み、弱み、機会、脅威) 分析、財務分析 (PL、BS、CF) からの収益性、安全性、資金繰り、企業価値等

##### (活用方法)

経営相談時はもとより、小規模事業者の事業計画策定の基礎資料とする。

##### (提供方法)

窓口並びに巡回相談時、記帳指導時に経営指導員等が分析手法を定義化した簡易チャートをもとに経営分析手法を指導し、分析項目 (用語) の理解を含め、小規模事業者の理解と自発的な経営分析着手を促す。

##### (小規模事業者に対する効果等)

経営分析の重要性について小規模事業者の理解を深め、最終的に自らの力で簡易な経営分析に取り組める手法を習得する。

#### (2) 経営分析セミナーの開催 (新規)

##### (目的)

自社の強み・弱みを把握している小規模事業者が少ないことから、SWOT 分析をはじめとする経営分析の必要性・重要性を認識させるセミナーを開催することで、事業者への気付きを促し、経営分析を行う手法を習得できるようにする。

(対象者) 管内小規模事業者

(分析項目) 自社の事業領域、SWOT、財務等

##### (活用方法)

経営課題の解決に向けた事業計画作成のための基礎資料として活用する。

##### (提供方法)

窓口並びに巡回相談時、記帳指導時に経営指導員等がセミナーへ誘導、また、HP や市報での情報発信、商工会議所管内企業へ送付する会報への掲載などにより周知を図る。

(小規模事業者に対する効果等)

小規模事業者が SWOT 分析をはじめとする経営分析の必要性・重要性に気付き、自社についての簡易な経営分析が可能になることで、正確な課題の抽出が可能となり、経営課題の解決に向け作成する事業計画の精度向上が期待できる。

**(目標)**

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
巡回訪問件数	126件	130件	140件	150件	150件	150件
経営分析セミナー開催回数	-	6回	6回	6回	6回	6回
経営分析セミナー参加企業数	-	60社	60社	60社	60社	60社
経営分析件数	20件	26件	32件	38件	38件	38件
商業	5件	6件	7件	8件	8件	8件
サービス業	8件	10件	12件	14件	14件	14件
建設業	2件	3件	4件	5件	5件	5件
製造業	2件	3件	4件	5件	5件	5件
その他	3件	4件	5件	6件	6件	6件

※担当は、経営指導員 2 人で分担する。

**3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】**

**(第 1 期における取組の成果と課題)**

第 1 期は、経営計画策定支援が 7 社、うち専門家による個別相談は 4 社の利用があった。国の小規模事業者持続化補助金の採択実績は応募 7 件中 6 件と好成績であった一方、補助金申請支援などの相談時の対応にとどまっており、融資相談や創業支援、経営革新計画申請支援など能動的な働きかけは行えていなかった。

**(今回の申請における取組の方向性)**

(1) 今後は補助金申請相談時の対応に限らず、様々な事業計画策定を積極的に支援すべく、地域内のあらゆる小規模事業者に対して能動的な働きかけを行う。

(2) 小規模事業者の経営課題を解決するため、経営分析や経済動向を踏まえ、売上増や経営の安定が期待できる実効性の高い事業計画の策定支援を行うとともに、事業計画の策定に取り組む事業者に対して伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を目指す。

(3) 事業計画策定支援を重点的に働きかけるターゲットとして、個別相談対応者、事業計画策定セミナー参加者、事業承継セミナー参加者、経営分析をした小規模事業者、需要動向調査を行った事業者などをリストアップして、経営発達のための中長期経営計画の策定を支援する。

**(事業内容)**

**(1) 事業計画策定支援 (改善継続)**

①事業計画策定の重要性を理解し、事業計画策定への動機付けを目的に、創業計画を含む事業計画策定に関するセミナーを開催、計画策定支援を行う小規模事業者の掘り起しを行う。

②巡回指導時に小規模事業者からの相談等を受ける中で、事業計画の策定を要する小規模事業者の掘り起しを行う。

③事業計画策定を目指す小規模事業者の他、窓口での金融相談、小規模事業者持続化補助金、がんばる企業応援補助金（妙高市）等の申請時に事業計画の策定支援を行う。

④必要に応じて新潟県、妙高市、地域金融機関、（公財）にいがた産業創造機構などの専門家等と連携し、小規模事業者の抱える経営上の悩みに寄り添った支援を行う。

⑤「小規模事業者経営発達支援資金」について、会報への記事掲載や折込チラシで周知するとともに、経営指導員等の巡回指導時に紹介するなど積極的な斡旋を行う。

⑥事業計画策定セミナー開催後は、新たに参加者に対して3ヶ月に1回の頻度で巡回訪問を実施し、事業計画策定の進捗管理を行う。

#### （2）新規創業支援（新規）

①新規創業（予定）者及び既存事業者（開業後概ね5年以内）を対象として、「創業・金融相談会」を開催し、資金借入相談や事業計画の策定支援を行う。

②新規創業（予定）者に中心市街地の空き店舗情報を提供し、空き店舗の入居者を発掘するとともに、市の家賃補助をはじめとする有効な補助制度を活用した事業計画の策定支援を行う。

③事業計画策定セミナーに参加した新規創業（予定）者に対しての個別フォローアップとして、確定申告等の税務相談、金融相談等を行い、より丁寧な伴走支援を行う。

④『業種別開業ガイド』（中小機構）のデータを参考に、支援先の業種に関する各種情報提供を行う。

⑤新たに相談企業リストを作成し、3ヶ月に1回の頻度で巡回訪問による進捗管理を行う。

#### （3）事業承継支援（新規）

①商工会議所管内企業へ事業承継に関するアンケート調査を実施し、その集計・分析結果から管内における小規模事業者の事業承継に関する実態を把握するとともに、重点的な支援先を選定する。

②調査結果の概要は、会報に掲載、バックナンバーを新井商工会議所HPにて一般公開する。

③選定した支援先に対しては、新潟県事業引き継ぎ支援センターや新潟県よろず支援拠点などの登録専門家等と連携し、第三者承継や事業売却、創業希望者とのマッチングも含めた事業承継の可能性を提案する。

④事業承継に関するセミナーを実施し、事業承継についての知識の普及に努めるとともに、計画的な事業承継ができるよう支援を行う。

#### （4）経営革新計画策定支援（改善継続）

①経営革新計画の認定を目指す事業者や新規事業に取り組む事業者に対して、経営革新計画の策定について支援をする。

②新たに会報に経営革新計画の紹介記事を掲載して周知するとともに、巡回指導の際に経営革新計画の紹介を行うなど支援対象先の発掘に努め、経営革新計画申請事業者の掘り起こしを行う。

(5) 経営計画の作成に不慣れな事業者に対する支援（新規）

①小規模事業者は経営計画の作成に不慣れな場合が多いため、そのような事業者に対しては、中小機構が開発した経営計画作成アプリ『経営計画つくるくん』を紹介するとともに、同アプリを活用して経営計画の策定を伴走支援する。

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定セミナー開催数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
事業計画策定セミナー参加企業数	10社	15社	15社	20社	25社	30社
<b>事業計画策定支援企業数（既存企業）</b>	<b>10社</b>	<b>12社</b>	<b>14社</b>	<b>16社</b>	<b>18社</b>	<b>20社</b>
事業計画策定個別フォローアップ件数	40件	48件	80件	92件	104件	116件
創業・金融相談会開催数	-	12回	12回	12回	12回	12回
創業・金融相談会参加企業数	-	12社	24社	24社	24社	24社
<b>創業計画策定支援企業数</b>	<b>5社</b>	<b>10社</b>	<b>10社</b>	<b>10社</b>	<b>10社</b>	<b>10社</b>
創業計画策定個別フォローアップ件数	10件	40件	60件	60件	60件	60件
<b>経営革新計画策定支援企業数</b>	<b>-</b>	<b>1件</b>	<b>1件</b>	<b>1件</b>	<b>1件</b>	<b>1件</b>
経営革新計画策定個別フォローアップ件数	-	4件	6件	6件	6件	6件
<b>事業計画策定企業数（合計）</b>	<b>15社</b>	<b>23社</b>	<b>25社</b>	<b>27社</b>	<b>29社</b>	<b>31社</b>

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業承継セミナー開催数	-	1回	1回	1回	1回	1回
事業承継セミナー参加企業数	-	10社	15社	20社	25社	30社
事業承継支援企業数	-	2社	4社	6社	8社	10社

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(第1期における取組の成果と課題)

第1期では、事業計画策定後の支援は補助金申請に関連した対応にとどまっており、事業計画策定後に実施支援すべき対象先のリストも備えていなかったため、事業計画策定後の実施支援についてはモレがあるなど、必ずしも計画的に行われておらず、伴走支援が完結していなかった。

(今回の申請における取組の方向性)

(1) 今後は、事業計画策定後の支援リスト及び支援計画表を作成・保管することにより、事業計画策定後の実施支援をモレなく計画的に行えるようにする。

(2) 小規模事業者の事業計画策定後の実施支援については、必要に応じて新潟県・妙高市・地域金融機関・ミラサポ・新潟県よろず支援拠点・新潟県事業引き継ぎ支援センター・(公財)にいがた産業創造機構の専門家等と連携して、計画の進捗状況の確認を行うとともに、計画の見直しを含めて検討し、より精度の高い伴走支援を行う。

(事業内容)

(1) 事業計画策定後の計画的な実施支援（新規）

①事業計画策定後の実施支援を計画的に行うため、事業計画策定後の支援リスト及び支援計画表を作成の上、経営指導員等で情報を共有し、計画的に事業計画策定後の実施支援が行えるよう内部の支援体制を構築する。

②事業計画策定後の実施支援の結果及び経過については、経営指導員等の間で情報を共有し、必要があれば今後の指導方針について協議するとともに、計画的かつ効果的な実施支援が行えるように努める。

## (2) 事業計画策定後のフォローアップ（新規）

①「3. 事業計画策定支援に関すること」で事業計画を策定した全ての事業者を対象に、事業計画策定後、1年目は3ヶ月に1回のペースで巡回訪問（2年目は6ヶ月に1回で2年目まで継続フォロー）し、継続的に進捗状況の確認を行うとともに、資金需要（資金繰り支援）、事業計画と実際との対比（売上など）などについて確認し、必要な指導・助言を行う。

②実際に問題視すべきような計画との差異が生じた場合は、初期段階で経営指導員等が原因の分析を行い、分析結果を相談者に伝えるとともに、改善検討のための指導・助言を行う。また、必要に応じて専門家等と連携し、より高精度な伴走支援を目指す。

③事業計画策定後にも活用できる国、県、市の支援策（補助制度等）について、随時情報の取得に努め、会報掲載や商工会議所 HP での発信により、商工会議所管内企業へ広く情報提供を行う。

### (目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定後の実施支援件数	15件	23件	25件	27件	29件	31件
個別フォローアップ回数	50件	92件	146件	158件	170件	182件

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

### (第1期における取組の成果と課題)

需要動向調査は、小規模事業者が自身の置かれている状況を正確に把握し、事業計画を策定、持続的に発展・成長していくために不可欠であるが、消費動向や経営環境の変化は目まぐるしく、小規模事業者が独自に調査を行うことには限界がある。費用がかかることや調査方法、分析方法がわからないなどの理由から実施できていない事業者がほとんどであるが、当所もこれまで消費者を対象とする需要動向調査を実施したことがなく、地域内における正確な情報を把握できていないことから、小規模事業者の新たな販路開拓に役立つ情報の提供が行えずにいた。

### (今回の申請における取組の方向性)

当地域を取り巻く環境は日々急速に変化している。ロッテアライリゾートのオープンなど、インバウンドを含む観光客の増加、好調を維持する道の駅あらいのエリア拡張などにより、小規模事業者にとっても今後ビジネスチャンスはさらに広がると考えられる。小規模事業者がこれらの機会を認知しアプローチできるよう、中小企業診断士等の専門家と連携し、その需要動向を調査し、適宜情報提供する。

調査の視点としては、まず、狭義の需要動向調査として、特定個社（特定商品、特定店舗）の需要動向調査を支援するとともに、広義の需要動向調査として、消費者動向調査、道の駅におけるヒアリング調査の実施を検討する。これにより買い手のニーズを把握することはもとより、従来不足していたマーケットインの考え方を事業者自身が持てるようになることを目指す。

### (事業内容)

#### (1) 狭義の需要動向調査（新規）

##### ①事業計画策定時の需要動向調査実施

小規模事業者の多くは、需要動向調査のノウハウがないため、事業計画策定時に経営指導員等が中小企業診断士等の専門家と連携し、調査項目の設定や集計・分析についての実施支援を行う。

目的	事業計画策定時に活用
調査頻度	全ての事業計画策定時
調査主体	小規模事業者・経営指導員等
調査内容	<外部データ、成功事例等の活用> 日経テレコン、業種別業界情報、業種別審査辞典、J-NET21等の外部データや成功事例から類似の商品等の需要動向を取得する。
活用方法	事業計画の売上計画算出の根拠とする

## ②商圏調査

小規模事業者が単独で商圏調査を実施するのは難しいため、当所で商圏検索ソフト（マケプラ※）を契約する。経営指導員等が小規模事業者と一緒に商圏範囲を設定し調査を行い、商圏レポートを作成する。

目的	事業者の新たな販路開拓支援
調査頻度	巡回訪問時等に事業者に提案
調査主体	小規模事業者・経営指導員等
調査内容	マケプラ、Web レポートを使用した商圏調査 (人口・世帯統計、競合状況、居住者のライフスタイル等)
活用方法	商圏レポートを説明し、新たなビジネスチャンスを見出すための資料とする。

※マケプラとは、地域内の居住者属性、店舗の業種、施設件数など全国の様々な商圏（マーケット）を検索できる有料サイトのこと。

簡単な商圏レポートが容易に作成できるため、事業者の求めに応じ、即応が可能というメリットがある。Web レポートは、マケプラを運営する企業による、より詳細なレポートを作成できるサイトである。事業者がより詳細な商圏分析をしたい場合には、こちらも提供する。

## ③特定個社の商品アンケート調査

小規模事業者は、単独で自社の商品アンケート調査を行うノウハウがない。そこで、当所が専門家と連携し、特定個社のアンケート調査を実施支援する。具体的には、[1]事業者が持つ顧客名簿を活用しアンケートを送付する方法や、[2]店舗に設置型アンケートを置く方法、[3]妙高あらいまいもんまつり等のイベント来場者を対象にアンケートを取る方法、[4]商談会等でヒアリング調査をする方法を採用する。

分析にあたっては、経営指導員等や中小企業診断士などの専門家が支援を行い、新たな商品開発、販売促進方法の再検討、マーチャンダイジングなどにつなげる。

将来的には、小規模事業者が自社でマーケティング・リサーチを実施できることを目指す。

目的	特定個社の商品についてのマーケット・リサーチ支援 ※特に新たな商品開発時のマーケット・リサーチを想定
調査頻度	商品開発時、店舗改装時、その他事業者の要望に応じて支援
調査主体	小規模事業者・経営指導員等
調査対象	特定個社の顧客名簿、イベント等の来場者等。50～100人
調査内容	例：<小売業の場合>①購入（来店）理由、②価格、③品揃え等 <飲食業の場合>①価格、②味、③量 等 <イベント出展者>①サービス・性能はどうか、②価格、③買おうと思うか 等
活用方法	事業者の商品開発、店舗改装等に役立てる。また、事業者にマーケットインの考え方を浸透させる。

(2) 広義の需要動向調査 (新規事業)

①消費者動向調査

商業・サービス業事業者の多くは、消費者の消費動向を何となくイメージできているが、具体的には把握できていない場合が多い。新たに地域内の消費動向調査を立ち上げ、今後は、3年毎に継続実施し、消費者の求めるニーズや消費動向に関する情報など小規模事業者に有益となる情報を提供する。

目的	消費者の消費動向を調査
調査頻度	3年毎
調査対象	妙高市民 1,000人
調査内容	居住地、職業、家族構成、年齢、居住年数、買い物手段(交通手段)、金額、購入先(市内・市外、市内は施設等)、買物環境の評価、通販で購入する商品や利用する商店街、どのような商品やサービスが欲しいのか、その価格や頻度等
活用方法	商圈レポートを説明し、新たなビジネスチャンスを見出すための資料とする。

②道の駅あらいでのヒアリング調査

小売業、サービス業、観光業の需要動向調査として、現状市内で最も来場者の多い道の駅あらいにおいてヒアリング調査(2年に1回)を実施する。当市において、道の駅は観光の拠点としての機能が期待されている。そこで、道の駅へ来た観光客に対し、ア)妙高市に観光にきた理由・目的、イ)どのような物産を求めているか、ウ)巡る予定の観光資源、エ)市内で行く予定の店舗名、オ)食事する予定の店舗名、カ)それらの店舗を選択した理由等、具体的な内容をヒアリングする。

収集したアンケート結果は、関連する小規模事業者へ巡回訪問時等や経営計画策定時等に提供する。

目的	小売業、サービス業、観光業事業者が観光客を販売対象として獲得すること
調査頻度	2年に1回
調査対象	道の駅あらいを訪問した観光客 100人へヒアリング調査
調査内容	ア)妙高市に観光にきた理由・目的、イ)どのような物産を求めているか、ウ)巡る予定の観光資源、エ)市内で行く予定の店舗名、オ)食事する予定の店舗名、カ)それらの店舗を選択した理由等
活用方法	・事業者が観光客を獲得するための、商品開発、店舗開発等に活用 ・「売れる店舗」がどのような販売促進(情報発信)をしているのか、その成功事例を研究

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定時の需要動向調査	-	5社	5社	5社	5社	5社
商圈調査	-	5社	5社	5社	5社	5社
特定個社の商品アンケート調査	-	5社	5社	5社	5社	5社
消費者動向調査	-	-	1回	-	-	1回
道の駅でのヒアリング調査	-	1回	-	1回	-	1回

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】

(第1期における取組の成果と課題)

第1期は、管内の小規模事業者15社からなる妙高ブランド開発研究会を組織し、妙高の特産品のブランディング(妙高ブランドの確立)を目指す面的支援を行ってきた。妙高ブラ

ンドの統一基準は「妙高山からの恵み」。特に、毎年、妙高山からもたらされる豊富で清冽な雪解け水に着目し、豊かな湧水を活用した食品製造業を中心に特産品開発を行ってきたため、非該当業種の小規模事業者からは公平でない支援スタンスとの指摘もあり、今後は地域の強みである食品製造業に比重を置きつつも、より多くの業種を網羅できる支援メニューの整備が課題となる。

また、小規模事業者は、経営資源が乏しいため、単独では販路開拓に向けた取組に積極的に臨みにくい状況があり、こうした状況を打開するため、意欲ある事業者に対し伴走型小規模事業者支援推進事業に基づく各種商談会や集客が見込める催事への参加、出展支援を行ってきた。各種商談会へは食品製造業を中心に全国延べ7会場で5社が出展し、2件の成約を獲得、来場バイヤーと名刺交換、新たな商談の機会を得た。また、催事へは衣料、工芸の製造販売を行う事業者が全国13会場で5社出展し、6,392,608円を売り上げた。

### (今後の取組と改善点)

第1期の事業評価に見られる支援業種の偏りという課題を改善し、今後、食品製造業への支援深度は維持しつつ、幅広い業種を網羅できる支援メニューの構築を目指す。

商業関係では、地域内の需要が大幅に縮小している小売・サービス業を対象に、自店の一押しの商品・サービスを中心に品揃えを行う地域を挙げての「あらいの逸品プレミアム商品券事業」を実施する。飲食・宿泊業向けには、ロッテアライリゾートのオープンで期待のかかるインバウンド需要にも対応する「あらいバル街」、妙高あらいの食の魅力を広く発信する「妙高あらいのまいもんまつり」を市民団体等と連携し開催する。

製造業関連（従来の食品製造）向けの逸品プロジェクトとしては、「妙高逸品開発研究会」を継続運営し、自社の逸品を発掘・新たに開発、企業の個性化・魅力化を図る。

工業関係では、技術、製品の販路拡大、ビジネスマッチングの機会創出を図ることを目的に上越商工会議所が主幹となり推進する「ビジネスマッチング個別商談会 in 上越」を共催する他、5Sセミナーの開催など経営の質の向上を図るための提案を行う。

また、建設業関連では、大手企業からの受注を中心とした経営から脱却し、独自の技術による販路開拓を目指す「開発志向・提案型営業塾」を行うとともに、インターネットを活用した情報化事業を推進し、新規販路の開拓や経営力の向上を図る。

### (事業内容)

#### (1) あらいの逸品プレミアム商品券事業（BtoC事業）（新規）

地域内の消費を喚起すると同時に、大型小売店との差別化を図り独自性をアピールすることを目的に、自店の一押しの商品・サービスを中心に品揃えを行う、地域を挙げての「あらいの逸品プレミアム商品券事業」を開催する。

新井地区内外の一般消費者を対象に、管内の小規模事業者が自社の商品・サービスの付加価値を高め、安定した売上を確保できるよう、魅力的な商品写真の取り方や、顧客の目を引くキャッチコピーの付け方など、中小企業診断士などの専門家と連携し、経営指導員等が指導を行う。

また、商品券取扱期間終了後は、商品券事業の効果がどの程度売上に反映されているかの効果検証を行い、商品券の利用率が低い事業者について経営指導員等が訪問し、重点的な改善指導を行う。

#### (2) あらいバル街、妙高あらいのまいもんまつり事業（共にBtoC事業）（改善継続）

飲食業を営む小規模事業者が、新井地区内外の一般消費者や観光客をターゲットに、新規顧客の獲得を目指し一店一強運動を展開し、各事業者が店舗の個性を打ち出すことで消費を活性化し、安定した売上の確保を目指す。事前購入チケット制で市内を食べ・飲み歩く「あらいバル街」や妙高あらいの伝統的な食文化や食の魅力を発信する「妙高あらいのまいもんまつり」を開催するにあたり、商工会議所は、事務局としての機能を担うとともに、外国人観光客の増加を見込み、これまでにないインバウンド需要の取り込みのために必要なおもてなし講座を開催し、外国人を含む観光客への小規模事業者のおもてなしスキルの向上を図る。



イベント終了後には効果検証を行い、参画事業者と経営指導員等と一緒に売上分析、顧客属性分析を行うことで、提供している商品・サービスの需要の見極めを行う。

### (3) 妙高逸品開発研究会の活用 (BtoB 事業) (改善継続)

妙高逸品開発研究会は、市内の食品製造業を営む小規模事業者等が集まり、売れる商品＝逸品の発掘、開発を行うことを目的としている。自店の強みや弱み、顧客の明確化、ニーズの把握等について相互に検討しあい、専門家や経営指導員等のアドバイスを受けながら参画事業者が逸品の選定や、効果的なパッケージングについての研究を行う。また、逸品パンフレットや WEB カタログを作成し、その魅力を広く発信することで新規顧客の開拓につなげる。これまでは、不定期の開催となっており、個社の活動が主体となっていたが、3カ月に1回定期開催し、参画メンバー間の情報交換・協同の場として活用の範囲を広げる。

### (4) 各種商談会の出展を通じた販路拡大 (BtoB 事業) (改善継続)

小規模事業者の新たな販路の開拓に効果的な各種商談会 (スーパーマーケット・トレードショー、ジャパン・インターナショナル・シーフードショー、フードメッセ in にいがた、うまし逸品商談会、feel NIPPON ギフトショー、上海ギフトショー (海外商談会)) 等への出展を継続的に支援するとともに、国内市場の成熟と競争の激化から、海外へ新たな販路を求める小規模事業者の入口支援となるよう (独法) 中小企業基盤整備機構やジェトロ (日本貿易振興機) 派遣の専門家等と連携し、輸出商談支援を行う。

また、新たに出展が見込める小規模事業者の掘り起こしが課題となっているが、人的資源など経営資源に乏しい小規模事業者に対しては、創業から出展が可能となる一定の成長段階までの地道な支援が必要と考えられることから、将来の展望を経営指導員等が共有しながら一貫した支援を行っていくことで、地元有望企業の育成、輩出を目指す。

### (5) ビジネスマッチング個別商談会 in 上越 (BtoB 事業) (改善継続)

上越商工会議所が主幹となり推進する「ビジネスマッチング個別商談会 in 上越」を共催、商工会議所管内企業の求める情報や技術、交流の場を広範囲に展開し、技術・製品の販路拡大、ビジネスチャンスの創出と地域産業の振興を図ることを目的として開催する。当所管内からの参加が現状数社と少ない点が課題であるため、巡回訪問時に経営指導員等が開催の趣旨を丁寧に説明し、参加を促すことで改善を図る。

### (6) 開発志向・提案型営業塾 (BtoB 事業) (新規)

建設業向けに、大手企業からの受注を中心とした企業経営から脱却し、自社の技術を活かすことで企業の変革を目指すための講習会を開催する。自社の技術 (提供する価値) のあぶり出しから磨き上げに至るまで、目標達成に向け専門家とともに経営指導員等が一貫した支援を行う。

### (7) 商取引企業情報サイト「ザ・ビジネスモール」の加入促進 (BtoB 事業) (改善継続)

当商工会議所は、大阪商工会議所が運営する全国 24 万社の事業所が登録している商取引企業情報サイト「ザ・ビジネスモール」の登録団体であるので、今後自社を PR したい、ビジネスパートナーを探したい小規模事業者に対して加入促進を行い、販路拡大に向けての支援を行う。また、小規模事業者の情報発信に関しては、自社 HP を開設していない事業所も見受けられるので、経営指導員等が HP 作成サービス Jimdo.com や shop-pro の活用を提案し、HP の作成・開設を支援し、情報化事業を推進する。

当商工会議所の利用登録事業所数は 4 社と少ないため、会報や HP、経営指導員等の巡回訪問時などに紹介し、登録を促す。

### (8) 特産品のネット販売を通じた販路拡大 (BtoC 事業) (新規)

現在、運営している商工会議所管内企業のためのネット販売サイト「あら! い〜ねっと」(平成 14 年度から運用) を「妙高グルメ市場 (仮称)」にリニューアルし、妙高の特産品に特化する新たな販売サイトを構築、妙高あらい地域の特産品をインターネットで販売する。

(9) 営業力強化セミナーの開催 (BtoB 事業、BtoC 事業) (新規)

各種商談会展、マッチング事業での成約率の向上、新規取引先の開拓、特産品の売上拡大を目指し、営業力強化セミナーを開催する。上記、事業内容(1)～(8)の事業効果を最大限に引き出すため、自社の商品・サービスの価値を顧客(バイヤー、取引先並びに一般消費者等)によりわかりやすく伝えるためのノウハウの習得を目指す。

(目標)

小規模事業者販路開拓支援に係る数値目標は、下記のとおりとする。

項目	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
あらいの逸品プレミアム商品券事業参加企業数	-	150社	160社	170社	180社	190社
〃 販売総額(万円)	-	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
あらいバル街参加飲食店数	15店	30店	35店	40店	45店	50店
あらいバル街チケット販売総額(万円)	-	100	100	100	100	100
妙高あらいうまいもんまつり出店企業数	25店	26店	27店	28店	29店	30店
妙高あらいうまいもんまつり売上高(万円)	300	350	450	550	700	1,000
妙高逸品開発研究会参加企業数	5社	10社	15社	20社	25社	30社
創業からの一貫した伴走型支援対象企業数	-	5社	10社	15社	20社	30社
各種商談会展出展小規模事業者数	10社	15社	20社	25社	30社	50社
各種商談会展成約件数	2件	10件	12件	15件	20件	30件
各種商談会展後の新規取引先開拓数	1件	5件	7件	10件	12件	15件
各種海外商談会展への出展事業者数	2社	3社	4社	5社	6社	7社
各種海外商談会展成約件数	0件	2件	4件	6件	8件	10件
各種海外商談会展後の新規取引先開拓数	0件	1件	2件	3件	4件	5件
ビジネスマッチング参加企業数	3社	6社	9社	12社	15社	20社
ビジネスマッチング参加後の成約数	0社	1件	2件	3件	4件	5件
開発志向・提案型営業塾開催数	-	3回	3回	3回	3回	3回
開発志向・提案型営業塾参加企業数	-	15社	30社	45社	60社	90社
開発志向・提案型営業塾受講後の成約数	-	5件	10件	20件	30件	50件
ザ・ビジネスモール登録企業数	4社	10社	15社	20社	25社	30社
ザ・ビジネスモール活用成約数	0件	2件	4件	6件	8件	10件
妙高グルメ市場(仮称)掲載企業数	-	10社	15社	20社	25社	30社
妙高グルメ市場(仮称)年間売上高(万円)	-	20	50	100	250	500
営業力強化セミナー開催数	-	4回	6回	8回	10回	12回
営業力強化セミナー参加企業数	-	40社	60社	80社	100社	120社

II. 地域経済の活性化に資する取組

(第1期における取組の成果と課題)

妙高市、妙高高原商工会、妙高商工会との「妙高市商工業振興意見交換会」と、妙高高原商工会、妙高商工会との連絡協議会を行い、今後の地域活性化の方向性を検討してきた。その結果、平成29年4月に妙高市は新たに中小企業振興基本条例を制定し、市内中小企業の一層の振興を図るためのガイドラインを明示するとともに、創業予定者を支援対象に加えた新たな中小企業向けの支援(補助)制度が設けられるなど、厳しい経営環境下における事業継続のための包括的な支援の枠組みが整備された。

また、地域の特産品など妙高の統一ブランド確立を目指す活動を推進し、「あっぱれ逸品」の認定を妙高市が主管する妙高市推奨品協会が行っており、審査基準の整備と妙高ブランドの活用が課題となっている。

さらに、にぎやかなまちづくりを目指して行う中心市街地のにぎわい創出事業(さくらま

つり、あらいバル街、妙高あらいまいもんまつり、北国街道あらい時代まつり、古くから伝わる伝統的な六十朝市) や (公財) 妙高文化振興事業団と共同で取り組む商店街とアートの融合「妙高彩生アート展」の開催、域内需要の創出を目指すプレミアム商品券事業や地域で買い物促進事業など、にぎわいづくりと消費喚起の2本柱での取組を行ってきた。人口減が域内の需要の大幅な縮小に直結しており、実利を意識したにぎわいイベントの開催、外貨獲得に向けた地域資源の活用が課題となっている。

#### (今回の申請における取組の方向性)

妙高高原地域への外国人観光客の増加や、ロッテアライリゾートのオープンに伴う交流人口の増加に対応すべく、従来の連携の枠組みに加え、妙高市観光協会、妙高観光推進協議会(妙高市が事務局)との連携を図り、第1期で整備された行政の支援メニューを活用した特産品開発や観光客をターゲットにしたにぎわいイベントの実施、無料Wi-fiの設置、おもてなしセミナーや個別相談会の開催を通じた個店の受け入れ態勢の整備を進める。

#### (事業内容)

##### (1) 地域活性化会議の開催(改善継続)

妙高市、妙高高原商工会、妙高商工会との「妙高市商工業振興意見交換会」を年2回以上開催し、地域の活性化の方向性について検討する他、妙高高原商工会、妙高商工会との「商工会・商工会議所連絡協議会」を年1回以上開催し、従来以上に密な情報交換と連携の強化、今後の地域活性化の方向性を模索する。また、新たに妙高観光推進協議会(妙高市が事務局)に参画し、妙高市観光協会等と年間を通じた情報交換、観光振興の取組を推進する。

##### (2) 妙高特産品フェア(仮称)の開催(新規)

食品製造業を中心とした妙高の特産品を一堂に会した「妙高特産品フェア(仮称)」を「道の駅あらい」において、妙高市、妙高高原商工会、妙高商工会、妙高市観光協会、妙高観光推進協議会と連携して年1回実施する。

##### (3) 街なかにぎわい事業の開催(改善継続)

街なか商店街の連合組織である街なかにぎわい推進委員会 にぎわいの風(新井商工会議所が事務局)、(公財)妙高文化振興事業団や特定非営利法人ゆめきゃんぱす(子育て支援団体)、FMみょうこう(地元メディア)(榊上越ケーブルビジョン)等、多団体と積極的に連携を図りながら、外貨獲得を意識し、実利の期待できる地域活性化イベントを企画開催する。(さくらまつり、あらいバル街、妙高彩生アート展、妙高あらいまいもんまつり、北国街道あらい時代まつり、古くから伝わる伝統的な六十朝市等)

#### (目標)

項目	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
妙高市商工業振興意見交換会	2回	2回	2回	2回	2回	2回
商工会・商工会議所連絡協議会	1回	1回	1回	1回	1回	1回
妙高観光推進協議会(妙高市が事務局)会議	-	12回	12回	12回	12回	12回
妙高特産品フェア出展事業者数	-	5社	10社	15社	20社	25社
地域活性化イベントの開催(年)	5回	5回	5回	5回	5回	5回
(外国人観光客の集客割合)	(-)	(1%)	(3%)	(5%)	(7%)	(10%)

### 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

##### (第1期における取組の成果と課題)

第1期は、新潟県中小企業支援プラットフォーム※1の連携会議が年に2回、上越地域連携プラットフォーム※2は、3カ月に1回程度の割合で連携会議を開催し、構成機関同士の情報交換の場とした。

また、上越地域連携プラットフォームでは、地域の小規模事業者が抱える課題を議論し、(独法)中小企業基盤整備機構派遣のコーディネーターのアドバイスのもと、事業承継や海外展開、支援機関職員の支援スキル向上などをテーマに講習会を開催した。

※1：(公財)にいがた産業創造機構が代表機関となり、新井商工会議所、糸魚川商工会議所、小千谷商工会議所、柏崎商工会議所、(株)大光銀行、(株)第四銀行、(株)北越銀行、亀田商工会議所、加茂商工会議所、五泉商工会議所、三条商工会議所、新発田商工会議所、上越商工会議所、燕商工会議所、十日町商工会議所、長岡商工会議所、新潟県商工会連合会、新潟県中小企業団体中央会、新潟商工会議所、新津商工会議所、村上商工会議所、新潟県信用金庫協会、新潟県信用組合協会、新潟県信用保証協会の25機関で構成される。

※2：上越信用金庫が代表機関となり、新井信用金庫、糸魚川信用組合、上越商工会議所、糸魚川信用組合、新井商工会議所の6機関で構成される。

#### (今回の申請における取組の方向性)

支援機関同士の連携を一層密にすることで、地域内の環境の変化や状況を正確に把握することができ、多様なニーズを持つ小規模事業者へのワンストップ支援の充実が図れる。これまで以上に連携を強化し、地域が抱える課題に連携体で取り組むことで、支援機関に所属する職員の支援ノウハウを互いに共有し、個々の支援機関の支援の質の向上を目指す。

#### (事業内容)

(1) 地域プラットフォーム構成機関との連携(新潟県中小企業支援プラットフォーム、上越地域連携プラットフォーム)(継続)

新潟県中小企業支援プラットフォーム(25機関で構成)、上越地域連携プラットフォーム(6機関で構成)の構成機関として、年間数回開催されるセミナーや研修会等に参加し、県内の信用金庫をはじめとする金融機関、経営支援機関、商工会議所、商工会との交流を通じて、企業支援の事例や支援ノウハウについて情報交換を行い、プラットフォームの枠組みを活かした事業を推進する。

(2) 県下商工会議所・商工会との連携－1(継続)

新潟県商工会議所連合会にて開催される各種会議において、他商工会議所と小規模事業者支援に関する情報交換やノウハウの共有と連携を図る。また、(株)日本政策金融公庫高田支店管轄の上越商工会議所・糸魚川商工会議所と年1回連絡会議を開催し、管内の主要施策、企業動向、金融動向等の情報を共有し、小規模事業者の支援業務について相互の連携を強化する。

(3) 上越地域の商工会議所・商工会・(株)日本政策金融公庫高田支店等との連携－2(継続)

上越地域の商工会議所、商工会と、(株)日本政策金融公庫高田支店、新潟県信用保証協会との情報交換会を年各1回程度開催し、各地域の金融情勢、創業、経営支援の取組や小規模事業者の支援事例について話し合い、相互の連携と支援力向上を図る。

(4) 地方自治体との連携(継続)

新潟県、妙高市と地域活性化事業や経営発達支援事業について情報交換を行い、行政機関ならではの視点やノウハウ、実際の支援事例等について情報共有し、新たな需要開拓を進める基盤を構築する。

(5) 妙高市創業支援ネットワークの連携(継続)

「産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画」について国の認定を受けた妙高市をはじめ、金融機関である(株)日本政策金融公庫、新井信用金庫、地元の支援機関である妙高高原商工会、妙高商工会、当所の6機関がそれぞれの強みを活かし、創業支援に関する事業連携を図る。具体的には、連携会議を開催し、情報交換や個々の支援機関が持つ支援ノウハウを共有するとともに、創業支援セミナーや創業個別相談会を開催、創業後のフォローアップ、経

営計画策定・販路開拓、資金調達等の支援を行う。

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### (第1期における取組の成果と課題)

第1期は、日本商工会議所が主催する各種研修会(会計事務担当者研修会、会報担当者研修会等)、新潟県商工会議所連合会が主催する経営指導員向けの必須研修(年4回)、経営指導員等資質向上研修会(年1回)、補助員等研修会(年1回)をベースに、(独法)中小企業基盤整備機構が主催する基礎研修・専門研修や、支援機関の職員同士が集まる会合等での情報交換(取組事例紹介、支援ノウハウ共有)、(株)日本政策金融公庫高田支店、新潟県信用保証協会上越支店で年1回開催される職員向けの勉強会等に積極的に参加した。経営指導員等資質向上研修会では、伴走支援についての商工会議所の役割、支援スタンスを理解し、営計画策定の具体的なノウハウなど幅広く学び、国の小規模事業者持続化補助金の申請の際には、7件中6件の採択と高い採択率につながった。

指導・相談業務に従事する職員が多くの研修会へ参加する一方、その他の職員の研修会参加頻度が少なく、職員間における組織的な能力開発に偏りが見られることが課題となっている。

### (今回の申請における取組の方向性)

今後は、全職員が一定水準以上の支援スキルを維持できるよう経営指導員以外の職員も積極的に研修会への参加を促すと同時に、同行訪問時の専門家の指導ノウハウ吸収、職員間における支援ノウハウの共有、OJTの徹底を図り、支援機関としての支援の質の一層の向上を目指す。

### (事業内容)

#### (1) 各種研修会への職員派遣(改善継続)

日本商工会議所、新潟県商工会議所連合会が主催する研修の参加に加え、(独法)中小企業基盤整備機構が主催する小規模事業者支援研修や中小企業大学校の基礎研修・専門・課題別研修に毎年参加し、必要な知識を身につけ小規模事業者への支援能力の向上を図る。また、税理士を招いての確定申告税務指導勉強会や、労働保険事務指導会を開催し、経営指導員や担当職員の資質向上を図ると同時に、一般の職員も積極的に資質向上、能力開発研修会への参加を促し、組織全体の支援の質の向上を目指す。

#### (2) 専門家の指導ノウハウ取得と先輩職員によるOJTの徹底(継続)

経営支援のため専門家を派遣する際には、経営指導員等は専門家に同行して事業所へ出向き、専門家の指導ノウハウの習得に努め、現場感覚を身につける。また、若手経営指導員等については、ベテラン経営指導員とチームで小規模事業者を支援することにより、指導、助言内容、情報収集方法を学び、OJTによる伴走型の支援能力の向上を図る。

#### (3) 所内における支援事例・ノウハウの共有(継続)

毎月1回開催する中小企業相談所会議にて、経営指導員等が研修等で学んできた内容を発表しあい、情報の共有化を図るとともに、各種事業の実施の際に反映させる。また、市内事業者の支援に携わった経営指導員等の成功・失敗事例や支援ノウハウ、支援先事業者の経営状況の分析結果等の支援過程について、所定の報告書式(相談カード)にデータ入力を行い、当商工会議所のネットワーク内に保存することで、経営指導員のみならず、その他の一般職員も閲覧・検索ができるようにし、組織全体の支援能力の向上を図る。

## 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

### (第1期における取組の成果と課題)

事業成果を取りまとめた報告書をもとに、各年度末に所内で事業評価内部検討会議を開催し、行った事業の目標達成の度合いや改善点、直面している課題などについて、専務理事、

中小企業相談所長、経営指導員、補助員で共有を図り、改善に向けた協議を行った。

また、この内部検討会議に加え、地域に精通した中小企業診断士等の外部有識者による専門的な見地からの事業評価、分析を行うとともに、抽出した課題についての改善案をまとめ、正副会頭会議、常議員会、総会に諮り、新たな事業計画の策定に活かした。

地域の支援機関として、当所が取り組む事業の全容や実施状況、目標に対する達成率を数値化したわかりやすく客観的な資料を作成し、事業の「見える化」を推進することが課題となる。

#### **(今回の申請における取組の方向性)**

専務理事の他、新たに全職員を構成員とする内部検討会議を年2回の頻度で開催し、事業の遂行状況について進捗管理を行うことで、計画とのズレを確認し、全職員が情報を共有した上で、実態に即した柔軟な事業運営を目指す。また、本事業が広く市民にも理解を得られるよう、取組の内容や成果についてわかりやすく客観的な資料にまとめ、市内全世帯で回覧される当所会報誌やHPで公開し、事業の「見える化」を推進する。

#### **(事業内容)**

##### **(1) 内部検討会議の開催と充実 (改善継続)**

内部検討会議の構成員を専務理事他全職員に拡げ、これまで年1回の頻度で行ってきた事業の評価と見直し検討を年2回に増やす。事業の中間地点で行う検討会議では、遂行状況の確認と直面する課題等について職員間での情報共有を図る。

##### **(2) 事業評価検討会の開催 (継続)**

内部検討会議の構成員に、地域に精通した中小企業診断士等の外部有識者を加え、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。評価、見直しは、当初目標に対する実施状況、達成率を明記し、直面した課題とその対応を検討のうえ行う。

##### **(3) 正副会頭会議での方針決定 (継続)**

正副会頭会議において、評価・見直しの方針を決定する。

##### **(4) 常議員会への報告と承認 (継続)**

事業の成果・評価・見直しの結果については、常議員会に報告し、承認を受ける。

##### **(5) 事業成果の「見える化」推進 (改善継続)**

事業の成果・評価・見直しの結果を新井商工会議所に常時備え付けると同時に、市内全世帯で回覧される当所会報誌やHPで公開し、事業成果の「見える化」の一層の推進を図る。

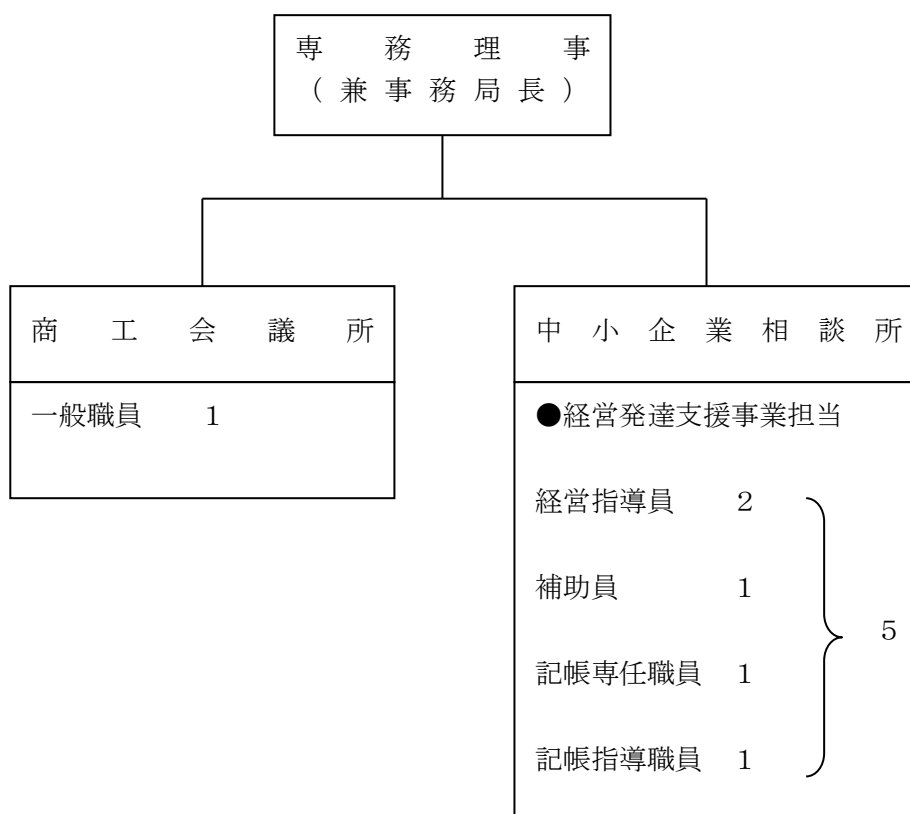
(別表2)  
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成29年11月現在)

(1) 組織体制

新井商工会議所事務局機構図



(2) 連絡先

新井商工会議所・中小企業相談所  
〒944-0048  
新潟県妙高市下町7-1  
TEL 0255-72-2425  
FAX 0255-73-7525  
URL <http://www.araicci.jp>  
E-Mail [info@araicci.jp](mailto:info@araicci.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)

	平成30年度 (30年4月以降)	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度
必要な資金の額	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
中小企業相談所 (小規模事業者対策事業費)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000

(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

会費、国補助金、県補助金、市補助金、事業委託費

(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>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】</p> <p>(2) LOBO(早期景気観測)調査の実施</p> <p>日本商工会議所が公表している調査結果を景気対策の基礎資料として商工会議所管内企業へ情報提供する。</p> <p>※LOBO調査とは</p> <p>日本商工会議所が、各地商工会議所のネットワークを活用し、地域や中小企業が「肌で感じる足元の景況感」や「直面する経営課題」(採用、設備投資、賃金動向等)を全国ベースで毎月調査し、その結果を集計・公表しているもの。</p> <p>(3) 雇用動向、新設住宅着工個数等に関する情報の取得と商工会議所管内企業への提供</p> <p>妙高市内の雇用失業情勢や企業整理状況、新設住宅着工数及び面積について、上越公共職業安定所並びに新潟市木材連合会(新潟木材通信)よりそれぞれ情報を取得、管内の動向について新たに整備するメールマガジンなどでいち早く商工会議所管内企業への情報提供を行う。</p>
連携者及びその役割
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】</p> <p>(2) LOBO(早期景気観測)調査の実施</p> <p>連携者：日本商工会議所 会頭 三村 明夫 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-5-1 丸の内二丁目ビル4階 TEL：03-3283-7823</p> <p>役割：全国各地の商工会議所から寄せられるLOBO(早期景気観測)調査について集計・結果を公表(各地商工会議所へフィードバック)する。</p> <p>(3) 雇用動向、新設住宅着工個数等に関する情報の取得と商工会議所管内企業への提供</p> <p>連携者：①上越公共職業安定所 妙高出張所(ハローワーク妙高) 出張所長 中嶋 智 〒944-0048 新潟県妙高市下町9-3 TEL：0255-73-7611</p> <p>②新潟市木材連合会(新潟木材通信) 会長 安倍 信幸 〒950-0072 新潟県新潟市中央区竜が島1-7-13 新潟木材会館2F TEL：025-244-5986</p> <p>役割：①妙高市内の雇用失業情勢や企業整理状況を毎月提供する。 ②妙高市内の新設住宅着工個数等に関する情報を毎月提供する。</p>

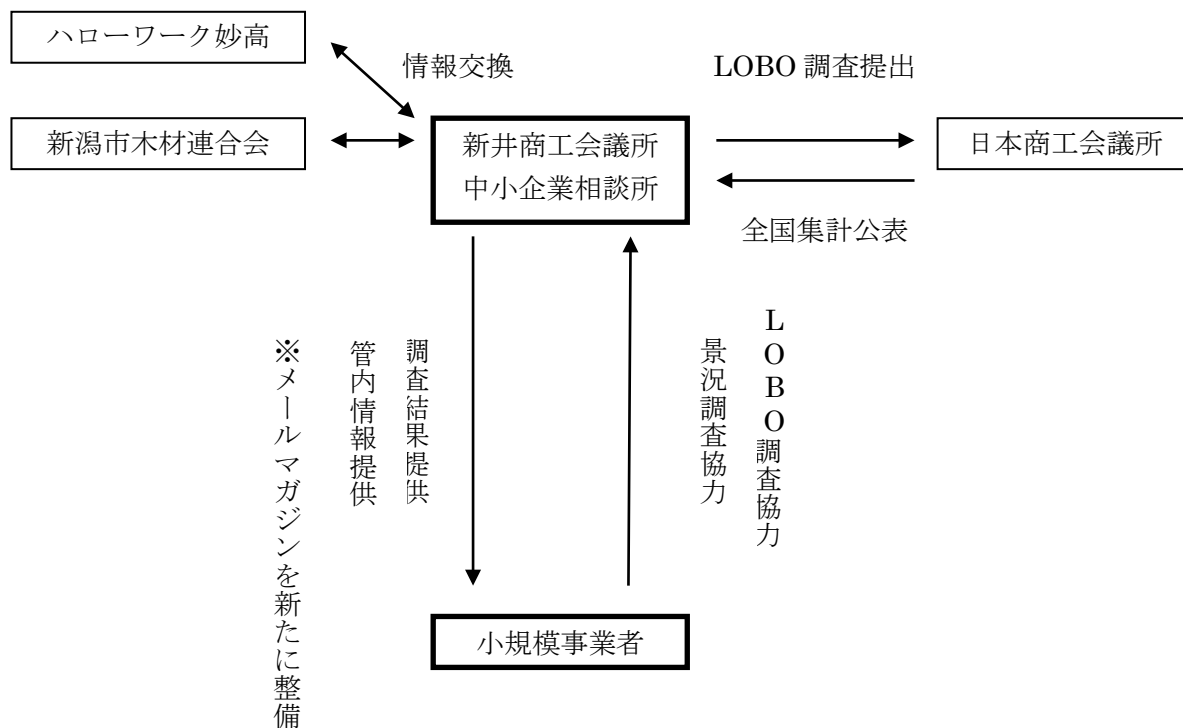
連携体制図等

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事【指針③】

(2) LOBO (早期景気観測) 調査の実施

(3) 雇用動向、新設住宅着工個数等に関する情報の取得と商工会議所管内企業への提供



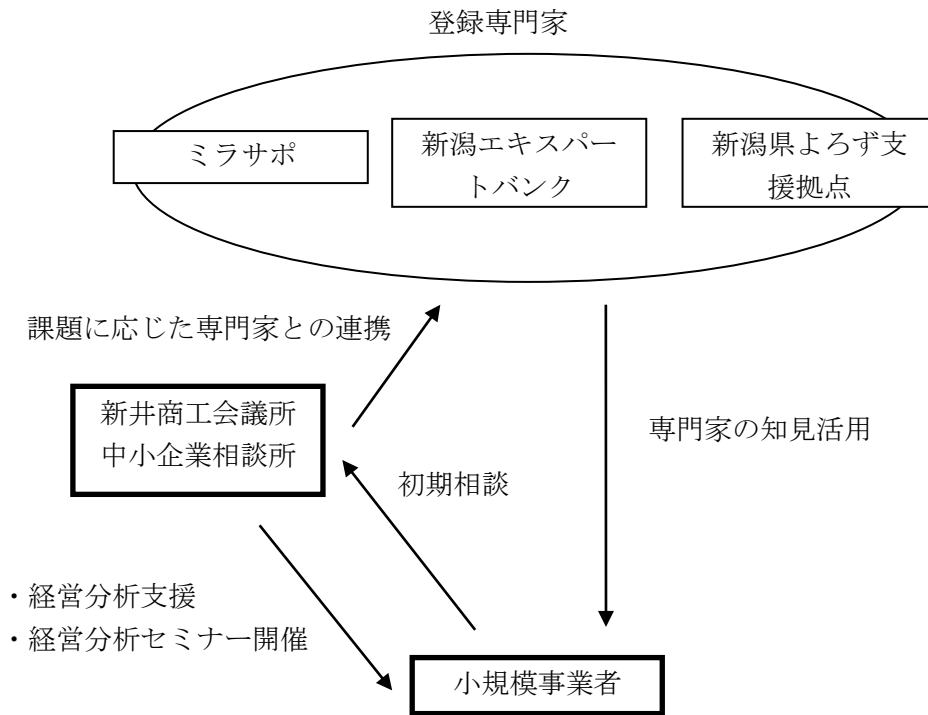
(別表4)

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>I. 経営発達支援事業の内容 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 (1) 経営分析理解度向上への伴走支援 (2) 経営分析セミナーの開催</p> <p>経営状況分析について、窓口並びに巡回相談時などに経営指導員等がミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点等登録の専門家と連携し、小規模事業者の自発的な経営分析についての意識醸成を図るとともに、適宜専門家を講師に招き、経営分析セミナーを開催し、最終的には事業者自らの力で簡易な経営分析に取り組める手法の習得支援を目指す。</p>
連携者及びその役割
<p>I. 経営発達支援事業の内容 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 (1) 経営分析理解度向上への伴走支援 (2) 経営分析セミナーの開催</p> <p>連携者：ミラサポ、新潟県エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点登録専門家</p> <p>①ミラサポ (株)パソナ 〒100-8228 東京都千代田区大手町 2-6-2 6F TEL：03-5542-1685</p> <p>②新潟エキスパートバンク (新潟商工会議所) 新潟商工会議所 会頭 福田 勝之 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 7F TEL：025-290-4411</p> <p>③新潟県よろず支援拠点 (にいがた産業創造機構) 新潟県知事 米山隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 9F・10F TEL：025-246-0058</p> <p>役割：①～③ 専門家の知見活用</p>

連携体制図等

- I. 経営発達支援事業の内容
- 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】
  - (1) 経営分析理解度向上への伴走支援
  - (2) 経営分析セミナーの開催



(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>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】</p> <p>(1) 事業計画策定支援</p> <p>(2) 新規創業支援</p> <p>(3) 事業承継支援</p> <p>(4) 経営革新計画策定支援</p> <p>(5) 経営計画の作成に不慣れな事業者に対する支援</p> <p>ミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点、新潟県事業引き継ぎ支援センター等登録の専門家、新潟県、妙高市、(株)日本政策金融公庫高田支店、新潟県信用保証協会、地域金融機関(新井信用金庫、(株)第四銀行新井支店、(株)北越銀行新井支店、(株)八十二銀行新井支店)などとの連携を一層密にし、これまで能動的ではなかった小規模事業者への事業計画策定支援を積極的に行う。</p>
連携者及びその役割
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】</p> <p>(1) 事業計画策定支援</p> <p>(2) 新規創業支援</p> <p>(3) 事業承継支援</p> <p>(4) 経営革新計画策定支援</p> <p>(5) 経営計画の作成に不慣れな事業者に対する支援</p> <p>連携者：ミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点、新潟県事業引き継ぎ支援センター等登録の専門家、新潟県、妙高市、(株)日本政策金融公庫高田支店、新潟県信用保証協会上越支店、地域の金融機関(新井信用金庫、(株)第四銀行新井支店、(株)北越銀行新井支店、(株)八十二銀行新井支店)</p> <p>①ミラサポ(株)パソナ 〒100-8228 東京都千代田区大手町2-6-2 6F TEL：03-5542-1685</p> <p>②新潟エキスパートバンク(新潟商工会議所) 新潟商工会議所 会頭 福田 勝之 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F TEL：025-290-4411</p> <p>③新潟県よろず支援拠点(にいがた産業創造機構) 新潟県知事 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル9F・10F TEL：025-246-0058</p> <p>④新潟県事業引き継ぎ支援センター(にいがた産業創造機構) 新潟県知事 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル10F TEL：025-246-0080</p>

- ⑤新潟県  
新潟県知事 米山 隆一  
〒950-8570 新潟県新潟市中央区新光町 4-1  
T E L : 025-285-5511
- ⑥妙高市  
妙高市長 入村 明  
〒944 - 0044 新潟県妙高市栄町 5-1  
T E L : 0255-72-5111
- ⑦(株)日本政策金融公庫 高田支店  
支店長 多田 一雄  
〒943-0832 新潟県上越市本本町 5-4-5 (あすとびあ高田)  
T E L : 025-524-2340
- ⑧新潟県信用保証協会 上越支店  
支店長 松永 誠一  
〒943 - 0804 新潟県上越市新光町 1-10-20 上越商工会館内  
T E L : 025-523-7225
- ⑨新井信用金庫  
理事長 鴨井 文夫  
〒944-0044 新潟県妙高市栄町 2-3  
T E L : 0255-72-3101
- ⑩(株)第四銀行新井支店  
支店長 伊比 政憲  
〒944-0043 新潟県妙高市朝日町 1-10-7  
T E L : 0255-72-3141
- ⑪(株)北越銀行新井支店  
支店長 谷内田 靖  
〒944-0018 新潟県妙高市諏訪町 1-5-15  
T E L : 0255-72-5381
- ⑫(株)八十二銀行新井支店  
支店長 荻原 聡  
〒944-0045 新潟県妙高市中町 2-3  
T E L : 0255-72-3181

役 割 : ①～④専門家の知見活用

⑤～⑥各種補助制度等の行政支援

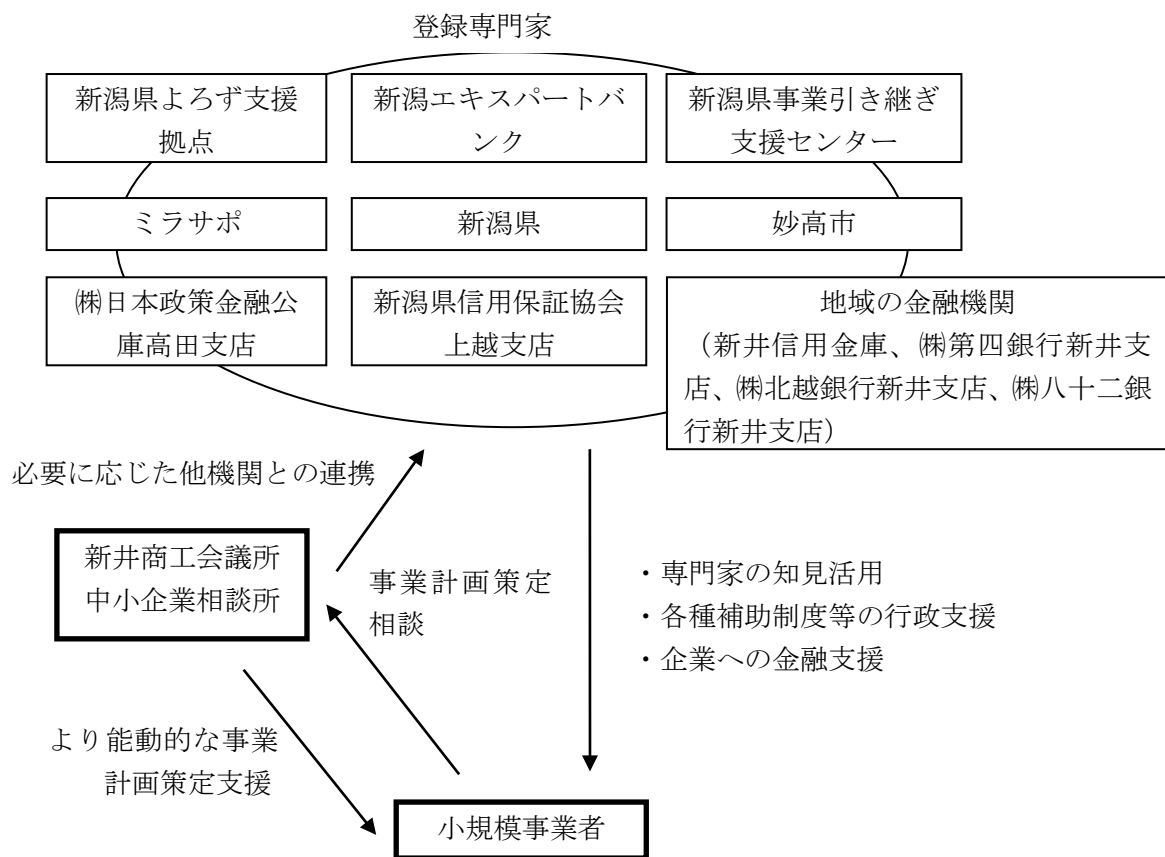
⑦～⑫企業への金融支援

連携体制図等

I. 経営発達支援事業の内容

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

- (1) 事業計画策定支援
- (2) 新規創業支援
- (3) 事業承継支援
- (4) 経営革新計画策定支援
- (5) 経営計画の作成に不慣れな事業者に対する支援



(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>I. 経営発達支援事業の内容 4. 事業計画策定後の支援に関すること【指針②】 (1) 事業計画策定後の計画的な実施支援 (2) 事業計画策定後のフォローアップ</p> <p>ミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点、新潟県事業引き継ぎ支援センター等登録の専門家、新潟県、妙高市、(株)日本政策金融公庫高田支店、新潟県信用保証協会、地域の金融機関(新井信用金庫、(株)第四銀行新井支店、(株)北越銀行新井支店、(株)八十二銀行新井支店)などとの連携を一層密にし、事業計画策定後の実施支援をモレなく計画的に行えるようにする。</p>
連携者及びその役割
<p>I. 経営発達支援事業の内容 4. 事業計画策定後の支援に関すること【指針②】 (1) 事業計画策定後の計画的な実施支援 (2) 事業計画策定後のフォローアップ</p> <p>連携者：ミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点、新潟県事業引き継ぎ支援センター等登録の専門家、新潟県、妙高市、(株)日本政策金融公庫高田支店、新潟県信用保証協会上越支店、地域の金融機関(新井信用金庫、(株)第四銀行新井支店、(株)北越銀行新井支店、(株)八十二銀行新井支店)</p> <p>①ミラサポ (株)パソナ 〒100-8228 東京都千代田区大手町 2-6-2 6F TEL : 03-5542-1685</p> <p>②新潟エキスパートバンク (新潟商工会議所) 新潟商工会議所 会頭 福田 勝之 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 7F TEL : 025-290-4411</p> <p>③新潟県よろず支援拠点 (にいがた産業創造機構) 新潟県知事 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 9F・10F TEL : 025-246-0058</p> <p>④新潟県事業引き継ぎ支援センター (にいがた産業創造機構) 新潟県知事 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 10F TEL : 025-246-0080</p> <p>⑤新潟県 新潟県知事 米山 隆一 〒950-8570 新潟県新潟市中央区新光町 4-1 TEL : 025-285-5511</p>



- ⑥妙高市  
妙高市長 入村 明  
〒944 - 0044 新潟県妙高市栄町 5-1  
T E L : 0255-72-5111
- ⑦(株)日本政策金融公庫 高田支店  
支店長 多田 一雄  
〒943-0832 新潟県上越市本町 5-4-5 (あすとぴあ高田)  
T E L : 025-524-2340
- ⑧新潟県信用保証協会 上越支店  
支店長 松永 誠一  
〒943 - 0804 新潟県上越市新光町 1-10-20 上越商工会館内  
T E L : 025-523-7225
- ⑨新井信用金庫  
理事長 鴨井 文夫  
〒944-0044 新潟県妙高市栄町 2-3  
T E L : 0255-72-3101
- ⑩(株)第四銀行新井支店  
支店長 伊比 政憲  
〒944-0043 新潟県妙高市朝日町 1-10-7  
T E L : 0255-72-3141
- ⑪(株)北越銀行新井支店  
支店長 谷内田 靖  
〒944-0018 新潟県妙高市諏訪町 1-5-15  
T E L : 0255-72-5381
- ⑫(株)八十二銀行新井支店  
支店長 荻原 聡  
〒944-0045 新潟県妙高市中町 2-3  
T E L : 0255-72-3181

役 割 : ①～④専門家の知見活用

⑤～⑥各種補助制度等の行政支援

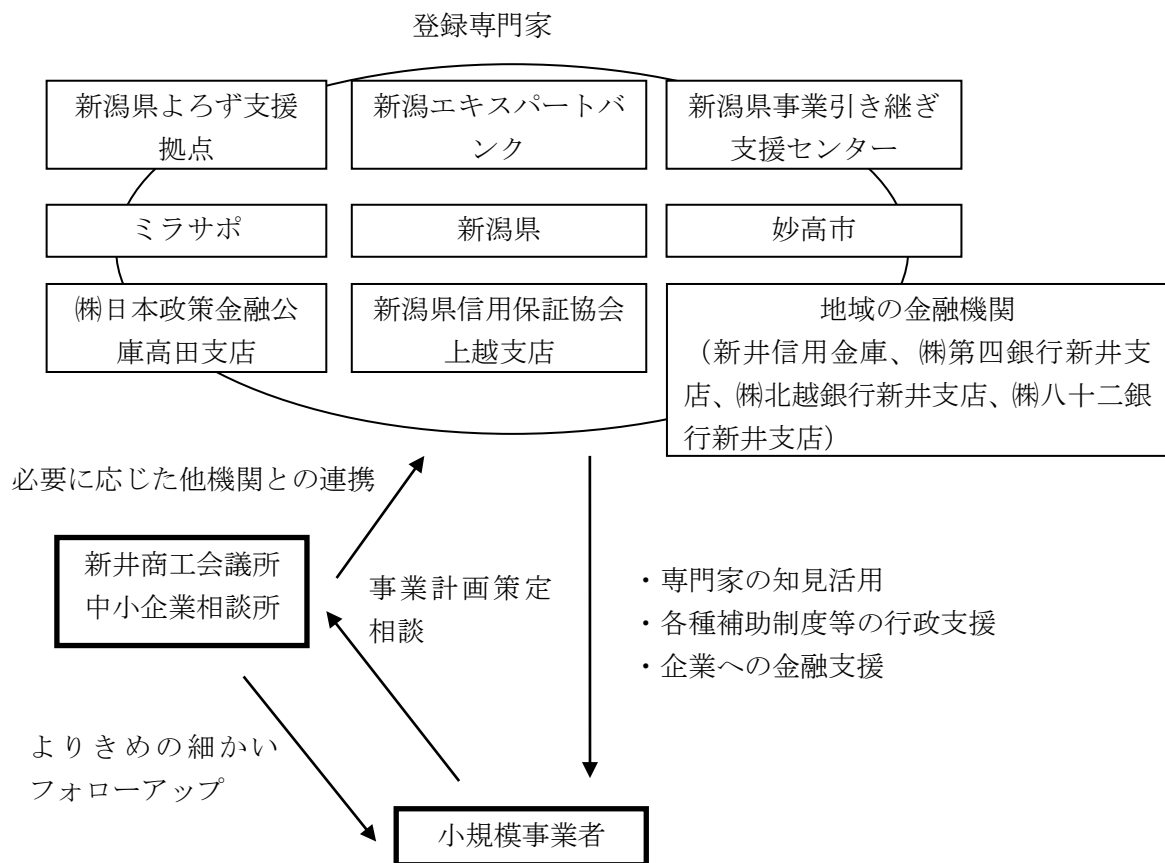
⑦～⑫企業への金融支援

連携体制図等

I. 経営発達支援事業の内容

4. 事業計画策定後の支援に関すること【指針②】

- (1) 事業計画策定後の計画的な実施支援
- (2) 事業計画策定後のフォローアップ



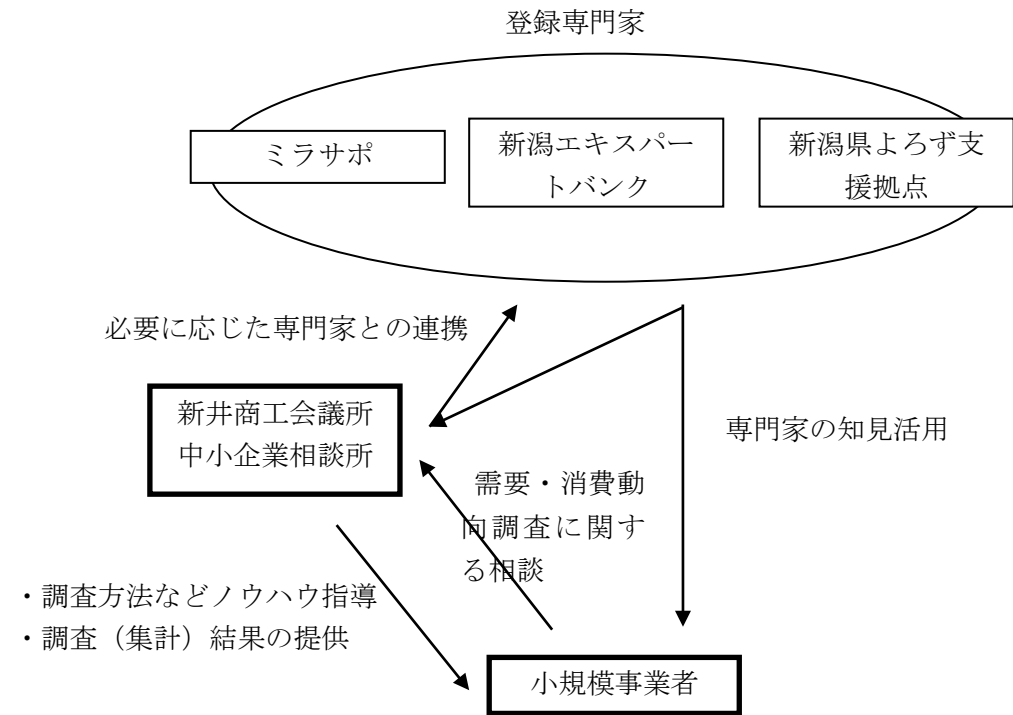
(別表4)

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>I. 経営発達支援事業の内容 5. 需要動向調査に関する事【指針③】 (1) 狭義の需要動向調査 (2) 広義の需要動向調査</p> <p>中小企業診断士をはじめとするミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点等登録の専門家と連携し、特定個社の需要動向や日々変化する消費者の消費動向を調査、集計結果を小規模事業者へ情報提供することにより、従来不足していたマーケットインの考え方を事業者へ浸透させる。</p>
連携者及びその役割
<p>I. 経営発達支援事業の内容 5. 需要動向調査に関する事【指針③】 (1) 狭義の需要動向調査 (2) 広義の需要動向調査</p> <p>連携者：ミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点等登録の専門家</p> <p>①ミラサポ (株)パソナ 〒100-8228 東京都千代田区大手町 2-6-2 6F TEL：03-5542-1685</p> <p>②新潟エキスパートバンク (新潟商工会議所) 新潟商工会議所 会頭 福田 勝之 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 7F TEL：025-290-4411</p> <p>③新潟県よろず支援拠点 (にいがた産業創造機構) 新潟県知事 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 9F・10F TEL：025-246-0058</p> <p>役割：①～③専門家の知見活用</p>

連携体制図等

- I. 経営発達支援事業の内容
- 5. 需要動向調査に関すること【指針③】
  - (1) 狭義の需要動向調査
  - (2) 広義の需要動向調査



(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>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】</p> <p>(1) あらい逸品プレミアム商品券事業</p> <p>(2) あらいバル街、妙高あらいまいもんまつり事業</p> <p>(3) 妙高逸品開発研究会の活用</p> <p>(4) 各種商談会の出展を通じた販路拡大</p> <p>(5) ビジネスマッチング個別商談会 in 上越</p> <p>(6) 開発志向・提案型営業塾</p> <p>(8) 特産品のネット販売を通じた販路拡大</p> <p>(1)、(3)、(4)、(5)、(6)、(8) を実施する上で、中小企業診断士をはじめとするミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点等登録の専門家や(独法)中小企業基盤整備機構、ジェトロ(日本貿易振興機構)、上越地域連携プラットフォーム(上越信用金庫※代表機関、新井信用金庫、糸魚川信用組合、上越商工会議所、糸魚川商工会議所)、新潟県、妙高市などと連携し、小規模事業者の新たな販路開拓に必要な伴奏支援を行う。</p> <p>(2) を実施する上で、特定非営利活動法人ゆめきゃんぱす(子育て支援団体)や妙高市市民活動支援センター、(公財)妙高文化振興事業団など市民団体と連携を図り、地域の食の魅力を中心に打ち出したイベント事業を展開する。</p>
連携者及びその役割
<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】</p> <p>(1) あらい逸品プレミアム商品券事業</p> <p>(3) 妙高逸品開発研究会の活用</p> <p>(4) 各種商談会の出展を通じた販路拡大</p> <p>(5) ビジネスマッチング個別商談会 in 上越</p> <p>(6) 開発志向・提案型営業塾</p> <p>(8) 特産品のネット販売を通じた販路拡大</p> <p>連携者：ミラサポ、新潟エキスパートバンク、新潟県よろず支援拠点等登録の専門家や(独法)中小企業基盤整備機構、ジェトロ(日本貿易振興機構)、上越地域連携プラットフォーム(上越信用金庫※代表機関、新井信用金庫、糸魚川信用組合、上越商工会議所、糸魚川商工会議所)、新潟県、妙高市</p> <p>①ミラサポ(株)パソナ 〒100-8228 東京都千代田区大手町2-6-2 6F TEL:03-5542-1685</p> <p>②新潟エキスパートバンク(新潟商工会議所) 新潟商工会議所 会頭 福田 勝之 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F TEL:025-290-4411</p>

- ③新潟県よろず支援拠点（（公財）にいがた産業創造機構）  
新潟県知事 米山 隆一  
〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 9F・10F  
T E L : 025-246-0058
- ④独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
理事長 高田 坦史  
〒105-8453 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門 37 森ビル  
T E L : 03-3433-8811
- ⑤ジェトロ（日本貿易振興機構）新潟事務所  
所長 小野澤 麻衣  
〒950-0965 新潟県新潟市中央区新光町 16-4  
T E L : 025-284-6991
- ⑥上越地域連携プラットフォーム（構成 6 機関）  
i : 上越信用金庫（代表機関）  
理事長 笠原 和博  
〒942-0001 新潟県上越市中央 1-11-1  
T E L : 025-543-3184
- ii : 新井信用金庫  
理事長 鴨井 文夫  
〒944-0044 新潟県妙高市栄町 2-3  
T E L : 0255-72-3101
- iii : 糸魚川信用組合  
理事長 黒石 孝  
〒941-0057 新潟県糸魚川市南寺町 1-8-41  
T E L : 025-552-9880
- iv : 上越商工会議所  
会頭 高橋 信雄  
〒943-8502 新潟県上越市新光町 1-10-20  
T E L : 025-525-1185
- v : 糸魚川商工会議所  
会頭 猪又 史博  
〒941-8601 新潟県糸魚川市寺町 2-8-16  
T E L : 025-552-1225
- ⑦新潟県  
新潟県知事 米山 隆一  
〒950-8570 新潟県新潟市中央区新光町 4-1  
T E L : 025-285-5511
- ⑧妙高市  
妙高市長 入村 明  
〒944 - 0044 新潟県妙高市栄町 5-1  
T E L : 0255-72-5111

役 割：①～③専門家の知見活用

④～⑥販路拡大への導入支援

⑦～⑧各種補助制度等の行政支援

(2) あらいバル街、妙高あらいまもんまつり事業

連携者：特定非営利活動法人 ゆめきゃんぱす（子育て支援）や妙高市市民活動支援センター、（公財）妙高文化振興事業団など市民団体

①特定非営利活動法人 ゆめきゃんぱす（子育て支援団体）

代表理事 児玉 久美子

〒944 - 0045 新潟県妙高市中町 4-16（いきいきプラザ 3F）

T E L : 0255-70-6511

②妙高市市民活動支援センター

代表 東條 昭人

〒944 - 0046 新潟県妙高市上町 9-3（妙高市勤労者研修センター内）

T E L : 0255-73-7808

③（公財）妙高文化振興事業団

理事長 入村 俊幸

〒944 - 0046 新潟県妙高市上町 9-2

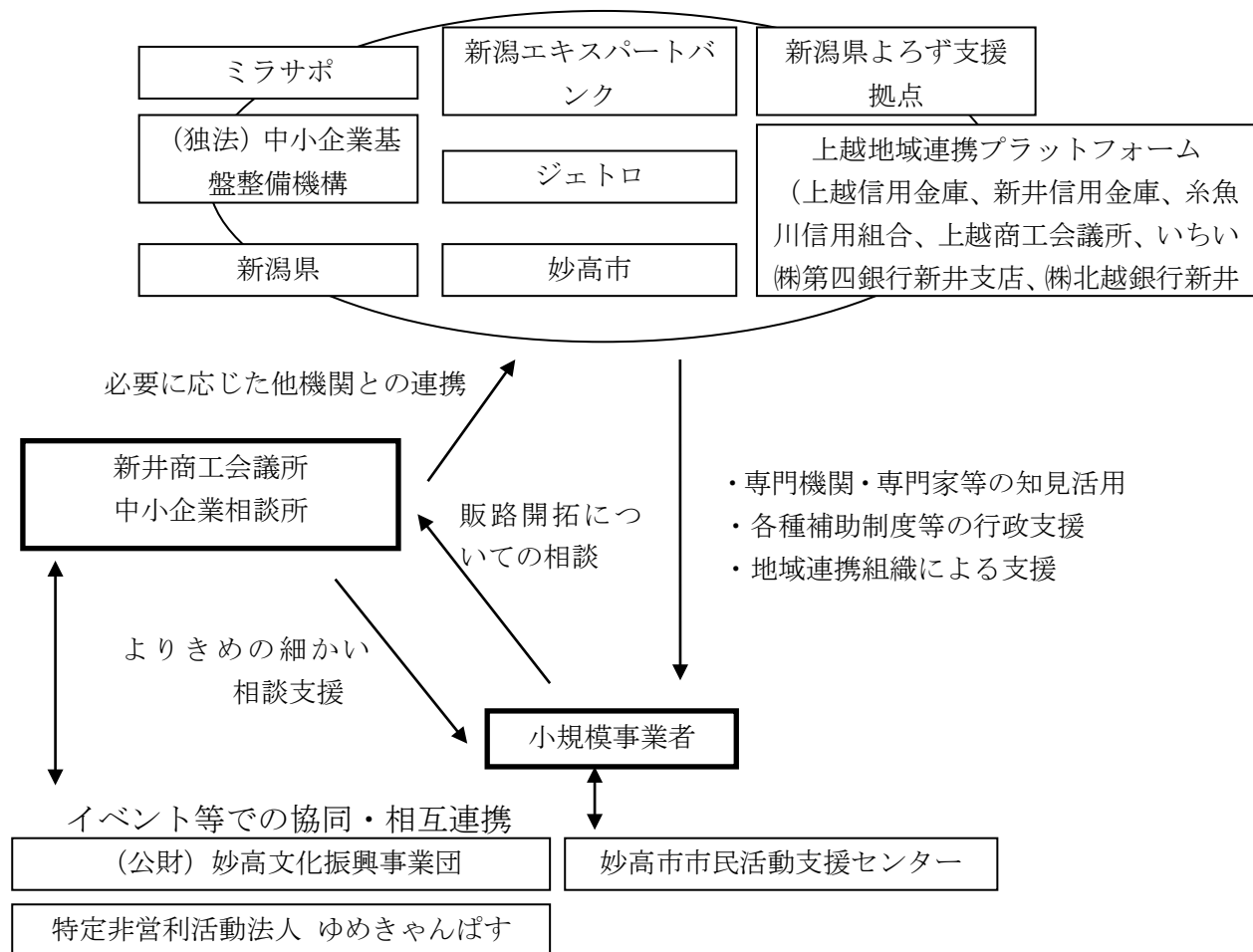
T E L : 0255-72-9411

連携体制図等

I. 経営発達支援事業の内容

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

- (1) あらい逸品プレミアム商品券事業
- (2) あらいバル街、妙高あらいまもまつり事業
- (3) 妙高逸品開発研究会の活用
- (4) 各種商談会の出展を通じた販路拡大
- (5) ビジネスマッチング個別商談会 in 上越
- (6) 開発志向・提案型営業塾
- (8) 特産品のネット販売を通じた販路拡大





(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>Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>(1) 地域活性化会議の開催</p> <p>(2) 妙高特産品フェア(仮称)の開催</p> <p>(3) 街なかにぎわい事業の実施</p> <p>当地域における外国人観光客を含む交流人口の増加の背景を受け、妙高市、妙高高原商工会、妙高商工会、妙高市観光協会、妙高観光推進協議会との連携機会を増やし、より一層密な情報交換と連携の強化、今後の地域活性化の方向性を模索する。</p> <p>また、上記連携事業として、妙高特産品フェア(仮称)を開催、街なかにぎわい推進委員会 にぎわいの風(新井商工会議所が事務局)、(公財)妙高文化振興事業団や特定非営利活動法人 ゆめきゃんぱす(子育て支援団体)、上越ケーブルビジョン株式会社(地元メディア)と連携し、街なかのにぎわい創出と地域活性化に向けた各種イベント事業を実施する。</p>
連携者及びその役割
<p>Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>(1) 地域活性化会議の開催</p> <p>(2) 妙高特産品フェア(仮称)の開催</p> <p>(3) 街なかにぎわい事業の実施</p> <p>連携者：妙高市、妙高高原商工会、妙高商工会、妙高市観光協会、妙高観光推進協議会(妙高市が事務局)、街なかにぎわい推進委員会 にぎわいの風(新井商工会議所が事務局)、(公財)妙高文化振興事業団、特定非営利活動法人 ゆめきゃんぱす(子育て支援団体)、上越ケーブルビジョン株式会社(地元メディア)</p> <p>①妙高市 妙高市長 入村 明 〒944-0044 新潟県妙高市栄町 5-1 TEL：0255-72-5111</p> <p>②妙高高原商工会 会長 丸山 善宏 〒949-2105 新潟県妙高市大字毛祝坂 58-3 TEL：0255-86-2378</p> <p>③妙高商工会 会長 加藤 慶人 〒949-2235 新潟県妙高市関山 1668-6 TEL：0255-82-2068</p> <p>④妙高市観光協会 会長 中嶋 正文 〒949-2106 新潟県妙高市大字 291-1 TEL：0255-86-3911</p> <p>⑤妙高観光推進協議会 会長 丸山 善宏</p>

〒944-0044 新潟県妙高市栄町 5-1

T E L : 0255-72-5111

⑥街なかにぎわい推進委員会 にぎわいの風（新井商工会議所事務局）

委員長 貫和 佳人

〒944-0048 新潟県妙高市下町 7-1 新井商工会議所内

T E L : 0255-72-2425

⑦（公財）妙高文化振興事業団

理事長 入村 俊幸

〒944 - 0046 新潟県妙高市上町 9-2

T E L : 0255-72-9411

⑧特定非営利活動法人 ゆめきゅんぱす（子育て支援団体）

代表理事 児玉 久美子

〒944 - 0045 新潟県妙高市中町 4-16（いきいきプラザ 3F）

T E L : 0255-70-6511

⑨上越ケーブルビジョン株式会社（地元メディア）

代表取締役 齋藤 俊幸

〒943-8522 新潟県上越市西城町 2-2-27

T E L : 025-526-2111

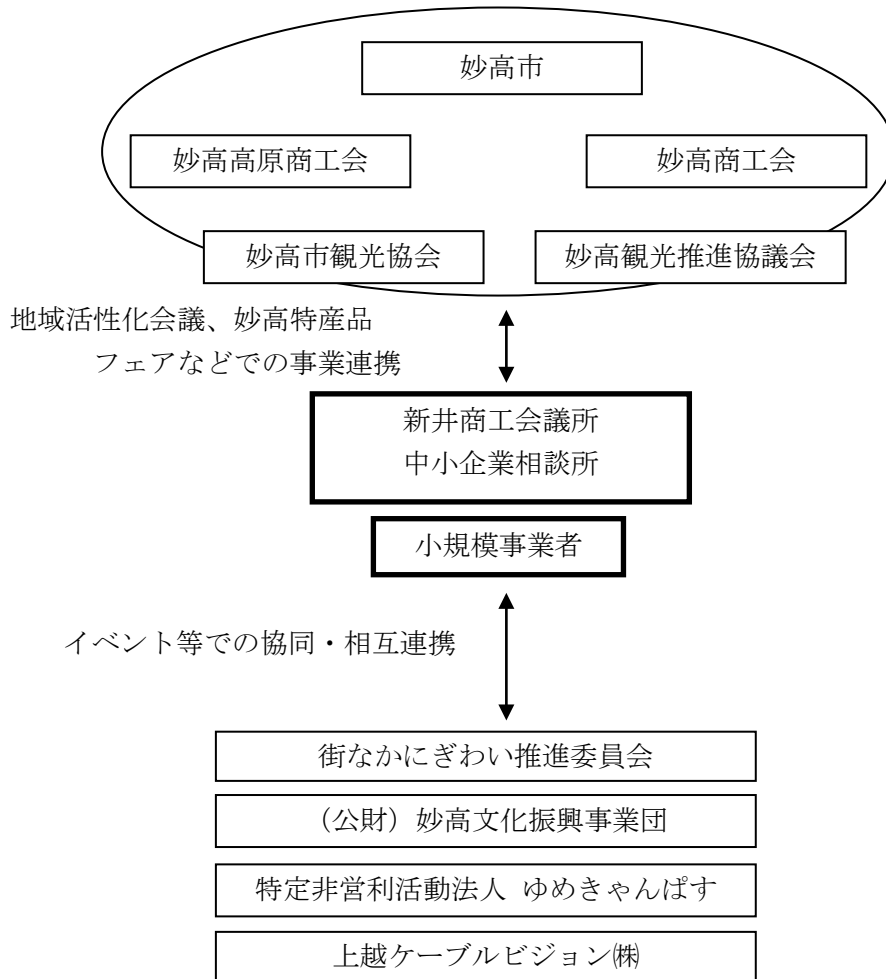
役 割：①～⑤情報交換並びに事業連携

⑥～⑨イベント事業の実質的な運営（実行委員）

連携体制図等

II. 地域経済の活性化に資する取組

- (1) 地域活性化会議の開催
- (2) 妙高特産品フェア（仮称）の開催
- (3) 街なかにぎわい事業の実施



(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>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</p> <p>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</p> <p>(1) 地域プラットフォーム(新潟県中小企業支援プラットフォーム、上越地域連携プラットフォーム構成機関)との連携</p> <p>(2) 県下商工会議所・商工会との連携-1</p> <p>(3) 上越地域の商工会議所・商工会・(株)日本政策金融公庫高田支店との連携-2</p> <p>(4) 地方自治体との連携</p> <p>(5) 妙高市創業支援ネットワークとしての連携</p> <p>(1)～(5)の機関との連携を一層強化し、日々変化する管内動向についての情報交換・共有、経営指導員等の企業支援ノウハウの向上やプラットフォーム機能を活かしたワンストップ支援を行う。</p>
連携者及びその役割
<p>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</p> <p>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</p> <p>(1) 地域プラットフォーム(新潟県中小企業支援プラットフォーム、上越地域連携プラットフォーム構成機関)との連携</p> <p>(2) 県下商工会議所・商工会との連携-1</p> <p>(3) 上越地域の商工会議所・商工会・(株)日本政策金融公庫高田支店との連携-2</p> <p>(4) 地方自治体との連携</p> <p>(5) 妙高市創業支援ネットワークとしての連携</p> <p>連携者：新潟県中小企業支援プラットフォーム、上越地域連携プラットフォーム、新潟県商工会議所連合会(新潟商工会議所が幹事)、上越商工会議所、糸魚川商工会議所、妙高高原商工会、妙高商工会、(株)日本政策金融公庫高田支店、新井信用金庫、新潟県、妙高市</p> <p>①新潟県中小企業支援プラットフォーム(構成 25 機関) (代表機関(公財)にいがた産業創造機構) 新潟県知事 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5 番 1 号 万代島ビル 9F・10F(NICO プラザ 11F) T E L : 025-246-0025</p> <p>②上越地域連携プラットフォーム(構成 6 機関) (代表機関 上越信用金庫) 理事長 笠原 和博 〒942-0001 新潟県上越市中央 1-11-1 T E L : 025-543-3184</p> <p>③新潟県商工会議所連合会(新潟商工会議所が幹事) 新潟商工会議所 会頭 福田 勝之 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 7F T E L : 025-290-4411</p> <p>④上越商工会議所 会頭 高橋 信雄 〒943-8502 新潟県上越市新光町 1-10-20</p>

T E L : 025-525-1185

⑤糸魚川商工会議所

会頭 猪又 史博

〒941-8601 新潟県糸魚川市寺町 2-8-16

T E L : 025-552-1225

⑥妙高高原商工会

会長 丸山 善宏

〒949-2105 新潟県妙高市大字毛祝坂 58-3

T E L : 0255-86-2378

⑦妙高商工会

会長 加藤 慶人

〒949-2235 新潟県妙高市関山 1668-6

T E L : 0255-82-2068

⑧(株)日本政策金融公庫 高田支店

支店長 多田 一雄

〒943-0832 新潟県上越市本町 5-4-5 (あすとぴあ高田)

T E L : 025-524-2340

⑨新井信用金庫

理事長 鴨井 文夫

〒944-0044 新潟県妙高市栄町 2-3

T E L : 0255-72-3101

⑩新潟県

新潟県知事 米山 隆一

〒950-8570 新潟県新潟市中央区新光町 4-1

T E L : 025-285-5511

⑪妙高市

妙高市長 入村 明

〒944 - 0044 新潟県妙高市栄町 5-1

T E L : 0255-72-5111

役 割 : ①～⑨情報交換並びに事業連携

⑩～⑪情報交換並びに施策活用

### 連携体制図等

#### 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
  - (1) 地域プラットフォーム（新潟県中小企業支援プラットフォーム、上越地域連携プラットフォーム構成機関）との連携
  - (2) 県下商工会議所・商工会との連携－1
  - (3) 上越地域の商工会議所・商工会・(株)日本政策金融公庫高田支店との連携－2
  - (4) 地方自治体との連携
  - (5) 妙高市創業支援ネットワークとしての連携

