

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	小須戸商工会 (法人番号 9110005001916)
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目標	<p>(1) 小規模事業者等へ伴走型支援の実施 小規模事業者等へ中長期的視点に立った経営支援を行う</p> <p>(2) 繁盛店の創出 個店の販売促進に向けた支援を行う</p> <p>(3) 支援機関との連携強化と職員の資質向上対策の推進 地元金融機関等との連携を深め、職員の資質の向上に取組み、支援体制の充実を図る</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】</p> <p>① 地域の「景況調査」を実施し、その結果を分析し、経営支援に活用する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】</p> <p>① 小規模事業者の経営分析を行い、課題を抽出し、適切な支援を実施する。</p> <p>② 経営分析の知識と必要性に関するセミナーを開催し、意識の向上を図る。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】</p> <p>① 事業計画策定に関するセミナー・個別相談会を開催し、策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。</p> <p>② 巡回、窓口相談時に事業計画策定の支援を行う。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】</p> <p>① 事業計画策定事業者に対し、進捗状況を確認し、適切な支援を行う。</p> <p>② 国・県・市・日本政策金融公庫などの支援策、融資情報を積極的に提供する。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針③】</p> <p>① 地域内事業所を対象に需要動向調査を実施し、集計・分析する。</p> <p>② 調査結果を小規模事業者に提供し、適切な支援を行う。</p> <p>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】</p> <p>① 小規模事業者の取扱商品・サービス等の認知度の向上を図るため、地域のイベント・物産展等への出展機会を増やし、商談成立へ向けての支援を行う。</p> <p>II. 地域経済の活性化に関すること</p> <p>① 商店が元気を取り戻すために、全国商店街支援センターの「繁盛店づくり支援事業」に取組む。</p> <p>② 交流人口の拡大を図るために、「まち歩きツアー」を開催する。</p> <p>③ 地元特産品などをPRするために、より多くの出展機会に参加する。</p>
連絡先	<p>小須戸商工会 〒956-0101 新潟県新潟市秋葉区小須戸 3611-2 電話番号：0250-38-2560 FAX 番号：0250-38-2027</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 小須戸地域の概要

小須戸地域は新潟市の南東（県庁から約 20 k m）、信濃川の右岸に位置し、平成の大合併により、平成 17 年 3 月 21 日に新潟市に合併、平成 19 年 4 月 1 日には新潟市が政令指定都市となり、旧新津市と旧小須戸町で「秋葉区」を構成している。

小須戸地域は小須戸地区と山の手地区で構成され、人口 1 万人弱、世帯数で約 3,400 世帯である。信濃川右岸に位置し、昔は水運で栄えた街である。

小須戸地区は信濃川と並行して商店街が形成されている。かつては地場産業としてニット産業が地元経済を牽引してきたが、長引く不況や外国製品に押されたことにより地域経済が疲弊し、地域活力の低下が懸念されている。現在は花卉、園芸関係の事業を営む業者が多く見られ、基幹産業にあたるものではなく田園地帯である。また、観光資源として「町屋」と呼ばれる造りの町並みが評価されており、地域外からの観光客が訪れる地域である。

山の手地区は、J R 信越線沿いに位置し、矢代田駅前及び駅前道路沿いでは小売業や飲食業、サービス業が見られ、駅から離れるにつれて建設業や製造業を営む業者が見られる。かつては国道 403 号が地区内を通過していたものの、延伸工事により国道が通らなくなったことから、交通量が減ることによる地域経済への影響が懸念されている。

《過去 10 年間の地区内商工業者数、小規模事業者数の推移》

年度	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年	増減率 (平成 17 年から平成 27 年)
建設業	83	74	68	18.1 %
製造業	75	58	51	32.0 %
卸売業	13	12	13	0.0 %
小売業	146	104	88	39.7 %
飲食業	22	29	30	36.4 %
サービス業	85	79	77	9.4 %
その他	29	24	27	6.9 %
<b>商工業者数</b>	<b>453</b>	<b>380</b>	<b>354</b>	<b>21.9 %</b>
<b>小規模事業者数</b>	<b>429</b>	<b>341</b>	<b>321</b>	<b>25.2 %</b>

(商工会実態調査より)

2. 小須戸商工会の概要

小須戸商工会の創立は 1960 年、会員数 223（平成 27 年 4 月 1 日現在・定款会員除く）の地域総合経済団体である。組織率は 64.5% で新潟県内 103 商工会の中で中規模に位置する。職員数は 7 名で、内訳は事務局長 1 名、経営指導員 2 名、経営支援員 3 名、記帳指導員 1 名である。

また、過去 10 年間の会員、業種構成、商店街に位置する会員の推移は下記のとおり

である。

年度	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年	増減率 (平成 17 年から平成 27 年)
建設業	59	46	42	28.8 %
製造業	62	43	38	38.7 %
卸売業	12	9	10	16.7 %
小売業	97	81	67	30.9 %
飲食業	22	17	17	22.7 %
サービス業	51	39	37	27.5 %
その他	10	9	12	20.0 %
<b>商工会員数</b>	<b>313</b>	<b>244</b>	<b>223</b>	<b>28.8 %</b>
<b>本町 1 ~ 4 会員数</b>	<b>55</b>	<b>39</b>	<b>35</b>	<b>36.4 %</b>

(商工会実態調査より)

※ 本町 1~4 は中心商店街としての位置付け

### 3. 地域内小規模事業者の現状及び課題

《現状》

地域内の業種構成として当商工会は商業、飲食、サービス業関係の会員が 5 割強の構成になっており、上記 10 年の推移を見ても中心商店街を構成している事業者の減少率が高くなっている。外部的な要因としては、隣接する新津地域において、郊外型ショッピングセンターが出店しているほか、行政機関が集中しているため、地域内に居住する多くの消費者が流出していることが挙げられる。また、地域内に新たな住宅団地が建設されたものの、国道 403 号の延伸に伴い、自動車の利便性が高まった結果、新津地域への消費者の流出に繋がっている。そのほか、内部要因としては事業主の高齢化・後継者難・業績不振などにより廃業が増えていることが考えられる。

このような状況の中、当商工会では平成 23 年に商業活性化委員会を組織し、「空き店舗対策」、「買い物弱者対策」の 2 テーマを中心に各種取組みを行ってきたところである。平成 23 年度以降の取組と実績については以下の通り。

#### 1) 平成 23 年度

- ・空き店舗対策を目的として三条中央商店街、秋葉区新津本町通りへの視察・勉強会を実施

#### 2) 平成 24 年度

- ・地域住民に対し、各対策に取り組む前に、統計的な数字ではなく実際に地域に住んでいる方の生の声を聴きたいという目的の元、下記の内容で消費動向、潜在需要調査のアンケート調査を実施

項 目	内 容
調査期間	平成 24 年 9 月中旬 ～ 9 月下旬
調査方法	秋葉区役所を通じて自治会長から配布 郵送による回収
対象者	旧小須戸町および隣接する地域を含めた全世帯
配布数	4, 6 1 9 世帯
回収数	1, 6 5 2 世帯
回収率	3 5. 8 %
調査項目	① 小須戸商店街の満足度 ② 小須戸商店街の利用度 ・ 買い物をする場合の業種 ・ 商店街に不足している業種 ③ 生鮮食品を購入する店舗の種類、選ぶ理由 ④ 商店街に対して望まれる役割 ・ ポイントカードの利用度 ・ 商店街に期待する役割・機能

### 3) 平成 25 年度

- ・ 前年度のアンケート結果で要望があったパンの試験販売
- ・ 商店街の集客効果を目的としてオリジナルパンの開発
- ・ 商店街内の空き店舗に 3 件の新規出店（経営指導員による創業支援）

### 4) 平成 26 年度

- ・ 商店街への集客効果を目的としたパン販売の継続実施
- ・ 地域外への情報発信を目的に商店街共同ホームページを開設
- ・ 来街者の滞在時間を長くし、消費喚起を促すことを目的とした商店街まち歩きマップの作成

### 5) 平成 27 年度

- ・ 個店の売上増加と収益向上を目的に小須戸まちめぐりクーポン券を発行  
（効果を上げるために参加店共通商品券をもらえるスタンプラリーを併催）

### 6) 平成 28 年度

- ・ 昨年度好評であったクーポン券事業の形態を変え、小須戸まちめぐり手形を発行  
（効果を上げるために参加店共通商品券をもらえるスタンプラリーを併催）

上記の取組みの中で、地域住民のニーズを調査し、商店街に期待されることを明確にした上で事業を実施してきたが、未だに商店街に位置する各商店への波及効果がみられない。

一方で、商店街中に現存する観光資源である「町屋」の見学者は、テレビ・新聞などのメディアで紹介され増加傾向にあるものの、売上に繋げる個店の対応もまだ追いついていない。

### 《課題》

上記の現状を踏まえ、小規模事業者の課題として、高齢化や後継者不在のため、将来のビジョンが描けずに、モチベーションがあがらない事業者が多く存在することにあると思われる。今後は、経営計画策定に取組み、経営意欲を向上させながら、繁盛店への転換を図り、店舗の減少率の抑制に向けた支援策が必要である。商店街の衰退による地元での購買率の減少が地域内での共通課題である。(表1)

表1 「小須戸中心市街地に関する県民意識・消費動向調査」

市町村名	品目	年度			減少率 (平成19年から平成25年)
		19年	22年	25年	
旧小須戸町	全品目	24.2	18.0	16.8	△7.4
	買回品	32.6	26.4	26.0	△6.6
	最寄品	4.9	3.1	3.0	△1.9

(平成26年3月 新潟県調査票より)

地区別の課題については次の通りである。

#### (1) 小須戸地区

商店街の衰退を防ぐために、客層などの環境変化に適応する経営力向上や事業承継問題等の支援を行うことで小規模事業者の減少率を抑えることが課題である。また、「町屋」という観光資源を生かし、観光客へ販売の機会を逃さないための店作りが課題である。

#### (2) 山の手地区

国道403号の延伸に伴う消費者の流出が見られることから、集客のための方策作りが課題である。

### 4. 地域内における小規模事業者の中・長期的な振興のあり方

以下の3つの視点から小規模企業に対する伴走型支援の体制づくりを進め、経営計画策定支援や需要開拓支援に取り組むことで小規模企業にとって欠かせない組織という位置付けを確立する。

#### (1) 地域経済活性化の推進

秋葉区の区ビジョン「生み出し活かすまち」に基づき、行政並びに関係団体、各支援機関(金融機関・専門家)との連携協調を図り産業振興に繋げていく。商工会として地域外へ向かっている需要を地域内へ向けた需要へ変えていくため、事業所に対して個別にきめ細やかな支援を行う。また、消費者流出対策として行政や関係団体への情報提供を継続して行うことで地元就労の促進に取り組んでいく。

#### (2) 商店街の持続と再生

商店街の空洞化を避けるために、商店街に対しての支援を継続していくとともに、空き店舗に対し活用方法の検討や創業・第二創業希望者への支援、事業承継支援を行うことで空き店舗数の減少に継続して取り組み、商店街の持続と再生を図っていく。

#### (3) 集客・交流人口拡大の推進

町屋、お祭り、イベント、特産品、観光施設などの情報発信を積極的に行うと同時

に、地域内に埋もれている商品・サービスの開拓を行い、地域外への販路開拓を行うことで、地域内への人の流れを作っていく。知名度向上を図り、集客・交流人口の増加に繋げていく。

## 5. 事業の目標及び方針

上記の課題及び中・長期的な振興のあり方を踏まえ、以下の項目を目標とし計画を推進する。

### (1) 小規模事業者へ伴走型支援の実施

小規模事業者の経営力向上と後継者問題等について経営者と一緒に考え、客層の変化など実態に即した経営計画の策定を支援する。また、地域の経済動向調査を行うことにより、環境変化に合わせた計画変更を随時行うフォローアップ支援を実施し、今後5年の店舗減少率を20%以内に抑制する。

### (2) 繁盛店の創出

個店の販売促進に向けて、経営計画の策定を支援するための経営状況分析、需要動向調査を行い、商品構成の見直し、商品開発・改良、展示会やインターネットを活用した販路開拓や効果的な宣伝方法について支援を行い、既存の消費者のみならず、観光客等地域外の顧客も対象とした集客力、販売力の強化を目指す。

### (3) 創業希望者への情報提供と支援力の強化

候補物件の斡旋、地主交渉、事業計画・資金計画の策定、助成金申請、融資斡旋等の支援を行っていることの周知を各関係団体を通じて図るとともに、創業支援・事業承継に対する職員全体の資質向上を目指す。

### (4) 行政・関係団体・支援機関との連携強化と職員の資質向上対策の推進

小規模事業者の持続的発展に向けた支援を行っていくために、行政（秋葉区役所産業振興課）、関係団体（新津商工会議所）、支援機関（地元金融機関、専門家等）との情報交換・連携強化に努め、支援体制の充実を図るとともに、経営指導員をはじめとする職員全体の資質向上に取り組む。

## 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29年4月1日～平成34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】

##### 《現状と課題》

経済動向調査は地域金融機関及び新潟県商工会連合会が発行している景況調査データのみであり、小須戸地域での本格的調査は実施していない。また、当会で税務指導をしている102件の売上、原価率、販管費、利益等の数字は把握しているが、個別指導に留まっている。

今後は地域内において独自の経済動向調査を実施するとともに、当会で管理している個別データと併せて集計・分析を行い、地域経済の実態を把握し、小規模事業者等へ提供しながら効果的な経営支援を行う必要がある。

##### 《事業内容》

(1) 商工会で管理している商工業者基幹システム内にある個別事業所の資本金、従業員数、経営形態などの基礎データを精査するとともに、巡回により事業所概要を把握し、最新のデータを整備します。

(2) 地区内事業所の業種ごとに事業所を選び、「景況調査」を実施し、売上・利益率、販管費率、自己資本比率等の基礎データを集め、時系列に年度比較分析を行い、専門家と連携し地域経済動向データとして活用できるように加工する。

(3) 集計・分析したデータを活用しながら、経営指導員等の巡回・窓口相談時に適宜提供して小規模事業者の持続的な発展を支援する。また、商工会報及びHPで年2回地域経済動向の情報を公開する。

##### 《目標》

支援内容	現状	平成29年度	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度
調査回数	0	2	2	2	2	2
調査件数（建設業）	0	5	5	5	5	5
調査件数（製造業）	0	5	5	5	5	5
調査件数（サービス業）	0	10	10	10	10	10
調査件数（小売業）	0	10	10	10	10	10
結果の公表回数	0	2	2	2	2	2

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### 《現状と課題》

現在、税務指導で関与している小規模事業者は102事業所である。このうちネットde記帳による指導先の57件については3ヵ年分の時系列による財務分析データを作成し提供しているが、それ以外の事業所は税務申告で終わっている。また、小規模事業者の多くは経験と勘を頼りにしているため、事業計画に繋がる経営分析の重要性や必要性に関して認識不足であり、データが経営に活かされていないのが現状である。商工会の指導にあっても対象者がネットde記帳の利用者並びに金融相談者が主体となっており、経営分析の内容についても財務分析に留まっている現状で、経営課題の把握に対してのウェイトは低いものであった。

今後は、事業計画策定に向けた、財務分析に留まらない経営分析の実施と対象者の拡大が課題である。

### 《改善方法及び目標》

事業計画策定の意義、経営状況分析の必要性の説明を巡回訪問やセミナーを通じて周知していく。経営分析の対象者については、現在のネットde記帳指導対象者や金融相談者だけではなく、セミナーの案内を通じて申込みのあった事業所、巡回訪問を通じて対象を広げていく。また、事業計画策定の前提である経営状況分析については財務分析に留まらず、各種分析手法を用いて行い、業種や支援対象者、相談内容によって連携機関や専門家の協力を加えて支援にあたる。支援をしていく中で、事業主への経営分析の重要性を認識してもらうことを目指し、自発的な事業計画策定に繋げていくことを目標とする。経営分析件数は事業期間中に50事業所の実施を目指す。

### 《事業内容》

(1) 経営分析の意義や必要性を深く認識し、経営意識の向上を図るため、専門家を招聘し、経営分析の必要性等を啓蒙するセミナーを開催することで経営意識の向上を図る。セミナー開催後は個別相談会を開催し、事業計画策定に繋げていく。経営分析の対象者はチラシの全戸配布やホームページによる開催案内、巡回訪問時に宣伝を行い広く募集する。

(2) ネットde記帳指導先、巡回指導時のヒアリング、決算指導、融資の相談業務、セミナー開催等により分析の対象者を抽出した上で、事業計画策定のための経営分析を行う。対象事業者に対し、財務分析のほか、ABC分析、SWOT分析、3C分析を軸として行い、商品や顧客、自社の強みや弱み、競合先についての分析を通して経営課題の抽出に努め、課題解決に向けた伴走型の支援を実施する。業種や支援対象者、相談内容によってその他の分析手法を用いるほか、特に専門的な課題については、新潟県商工会連合会、にいがた産業創造機構、全国商店街支援センター、新津商工会議所、中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」、日本政策金融公庫や地元金融機関と連携して支援を実施していく。分析結果は経営状況の把握と経営課題を明確化に活用することで事業計画策定支援に繋げ、課題や傾向については新潟県商工会連合会や新津商工会議所との情報共有や支援に活かしていく。



(分析方法)

項目	詳細	実施内容及び方法
財務分析	売上、売上原価、販管費、経常利益売上高、売上高経常利益率、損益分岐点売上高、流動比率、自己資本比率など	基礎データを収集し、年度比較及び傾向分析を行い、中小企業の経営指標（中小企業経営調査）や小企業の経営指標調査（日本政策金融公庫）等との比較分析を実施した上で、担当者及び経営指導員のコメントを付して提供する。専門的な課題については、各連携・支援機関を活用し専門家派遣等に対応・支援していく。指導・分析内容は必要な時に対応できるように、経営指導員間で経営カルテ情報を共有する。
A B C分析	販売管理、顧客管理	
SWOT分析	外部環境・内部環境それぞれの強みと弱みを把握し、クロス分析を通して自社の事業機会を分析する。	
3 C分析	自社・顧客・競合の把握し、市場や顧客のニーズの変化を捉えていく。	
その他、対象者が必要とする項目の分析		

\*数値目標

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
セミナー開催回数	0	2	2	2	2	2
セミナー参加者数	0	10	15	20	20	20
個別相談件数 (セミナー参加者)	0	4	4	4	4	4
経営分析件数	0	10	10	10	10	10

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

#### 《現状と取組方針》

従来は、主に金融相談時に事業計画を策定していた。今後は、事業者が経営課題を解決するため、上記1. 2の経済動向や経営状況の分析、後述5の需要動向を踏まえ、事業計画策定支援を行う。小規模事業者の持続的発展のため、専門家とも連携し伴走型の指導・助言を行う。

#### 《事業内容》

- ① 事業計画策定に関するセミナー、個別相談会の開催により、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
- ② 窓口相談、巡回相談等で小規模事業者から相談を受ける際に、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
- ③ 事業計画策定を目指す小規模事業者の他、金融相談、各種補助金申請時に事業計画の策定支援を行う。

《目標》

上記1の調査結果及び上記2の分析結果を踏まえ、ニーズのある事業所へ積極的に支援していく。融資等の相談がある事業所へはよりきめ細かな支援を行う。

支援内容	現状	平成29年度	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度
セミナー・説明会開催回数	0	2	2	2	2	2
セミナー・説明会参加者数	0	30	30	30	30	30
事業計画策定事業者数	4	8	10	10	10	10

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

《現状と取組方針》

従来は、事後指導は事業所からの要請に基づき実施してきた。今後は、事業計画策定を行った小規模事業者に対し、定期的に巡回し、進捗状況の確認及び必要な資金の斡旋を行い、きめ細かな伴走型の支援を行う。

《事業内容》

- ① 事業計画策定後に、国、県、市、関係機関の行う支援策等の情報を、会報やHPによる広報、案内により周知し、定期的な巡回によるフォローアップを実施する。
- ② 事業計画策定後に、3ヶ月に1度巡回訪問し、進捗状況の確認を行うとともに、必要な指導・助言を行う。
- ③ 小規模事業者の事業計画策定、持続的発展を支援するため、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資」制度を積極的に活用し、設備投資時の資金調達などのフォローアップについても継続的に支援していく。

《目標》

上記3で事業計画策定した小規模事業者に対し、その進捗状況を確認しながら、計画の見直しを含めてフォローアップし、事業の継続的な発展をより確かなものにしていくことを目標とする。

支援内容	現状	平成29年度	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度
フォローアップ事業者数	0	8	10	10	10	10

#### 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

《現状と課題》

需要について、小規模事業者は経験と感覚、思い込みで対応・開発している部分が多々見られるが、今後は通用しないため、持続的な発展のためには需要調査を基に計画を立てていくことが必要である。そのためには数値目標を立てることができる経営者の育成が課題である。

また、当会では今まで需要に関する統一的な調査は実施しておらず、日経テレコン等の

情報ツールも活用していなかった。そのため、小規模事業者が事業計画策定を行うにあたり、必要な情報を持ち合わせておらず、的確な支援ができていない課題を抱えている。

#### 《事業内容及び改善方法》

対象事業者に対し、実行性のある経営計画の策定と的確な支援を行うため、小規模事業者がターゲットとする顧客のニーズを把握するための調査を実施する。需要動向調査は消費者と観光客それぞれを対象として行う。

調査の実施にあたっては各種統計調査を活用し、事業所への需要を調べるために最も効果的な調査票の作成に取り組む。各事業所に合わせた調査票を用いて調査を実施し、精度の高い、地域及び顧客の需要データを把握する。

把握したデータについては売れ筋商品やジャンルごとに整理・分類して傾向を分析し、分かりやすい形（現在の売れ筋や今後の注目される商品、価格帯、商品構成、販売方法、お客様の要望など）に加工した上で相談時に小規模事業者に提供し商品開発や販路の開拓に繋げていく。

また、分析データの活用方法についてのセミナーを開催し啓蒙、普及していく。新潟県商工会連合会や金融機関と連携して取組み、シンクタンクとしての専門的知識を活用しながら小規模事業者の相談内容に対応していく。

#### (1) アンケート調査（新規事業）

食料品小売業を中心として下記の通り需要動向調査を実施する。

##### ①消費者向け

- ・調査目的  
品揃えの見直し、商品改良、販路開拓
- ・調査対象  
地区内2店舗のスーパー来客者
- ・調査項目  
性別、年齢、味、価格、素材、改良点
- ・調査方法  
来場者への記入式（単一選択型と自由記入型）のアンケートを四半期毎に実施
- ・調査回数、標本数  
2店舗に対しそれぞれ4回ずつ、各回10名に実施（年間標本数80名）

##### ②観光客向け

- ・調査目的  
品揃えの見直し、商品改良、創業支援
- ・調査対象  
地区内観光施設、町屋見学者を対象
- ・調査項目  
性別、年齢、要望する土産品及び価格帯、商店街にあってほしい業種、
- ・調査方法  
地域内観光施設と協力し、記入式のアンケート調査を四半期毎に実施

#### (2) 展示会（フードメッセなど）における消費者調査（新規事業）

食料品製造業を中心として下記の通り消費者調査を実施する。

- ・調査目的  
商品開発、商品改良、販路開拓
- ・調査対象及び人数  
展示会の来場者 20 名に実施
- ・調査項目  
商品の印象、価格、パッケージ、購入したいかどうか、改良点、取引方法

### (3) アンケート調査の支援 (新規事業)

(1)、(2) を除く業種 (建設業、製造業、卸・小売業、飲食業、サービス業) についてはそれぞれの業種から 4 事業所を抽出し、需要動向アンケート調査の支援を実施する。

- ・支援目的  
対象業種に対する需要調査・業務改善を図るため
- ・調査対象  
対象 2 2 事業所の顧客
- ・支援内容  
アンケート用紙の作成支援及びアンケート集計後の分析支援

### (4) 統計調査 (新規事業)

(1) ~ (3) までの調査を実施するにあたり、下記の調査を事前に実施することで、アンケート調査・消費者調査内容の作成に活用する。調査結果については年 1 回調査事業所に対し提供する。得られたデータの活用方法についてはセミナーを開催し啓蒙、普及していく。

- ・市町村の家計調査年報
- ・日経テレコン、POSEYES による売れ筋商品の地域比較・時系列推移調査
- ・日経流通新聞、業界団体の発行誌による動向、商品調査
- ・国の消費動向調査による消費者の意識、物価の見通し
- ・業種別審査辞典による業界動向
- ・外部調査機関の活用

#### 《目標》

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
アンケート調査結果 提供事業所数 (1)	0	2	2	2	2	2
聞き取り調査結果 提供事業所数 (2)	0	2	2	2	2	2
調査支援結果 提供事業所数 (3)	0	6	6	6	6	6
専門機関との協議回数 (4) (アンケート調査の分析支援)	0	4	4	4	4	4
セミナーの開催 (4)	0	4	4	4	4	4

※支援内容の () 内の数字は対応した事業内容を表している

## 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】

### 《現状と課題》

現在、小規模事業者は主に地区内を商圈とし、需要開拓に対応できていないため、地域人口減少や大型店の出店、インターネット販売などに対応できず売上減少という現在の厳しい現状に繋がっている。当会においても販路開拓支援は物産展、イベント等への出展支援に留まっており、その出展先も固定化されている。また、インターネットを通じた広報や販路開拓については個別事業所の対応に任せているため、対応にばらつきがあることが課題である。小規模事業者は人的、資金的、時間的余裕がなく、その対応に遅れており、新しい需要の開拓ができていない課題がある。

### 《事業内容及び改善方法》

今後は地域に埋もれている商品・サービスの情報発信と販路開拓を図るために、展示会や物産展への参加支援とインターネットの活用方法の支援、メディアを活用した情報提供の支援を行っていく。また、継続事業として当会の商業活性化委員会による販売促進事業も組み合わせ需要開拓に繋げていく。

(1) 業種を問わず全国商工会連合会の提供する事業者支援 Web システム「SHIFT」や中小企業庁の運営する「ミラサポ」の登録を通じて、Web 上に事業所や商品・サービス等の情報を発信し、小規模事業者の新規顧客獲得、販路開拓の為の支援を行う。登録を行うだけではなく、更新方法やホームページ構成、商品写真、SEO対策やアクセス数の解析などを引き続き支援していくことでインターネットを活用するという意識付けを行う。また、インターネットの効果は数字で表れることから経営分析への重要性の認識へと繋げていく。

(2) 業種を問わず、メディアを活用した情報発信力が弱いことから、開発した新商品や新サービスについて、地元紙（新潟日報）への情報提供の橋渡しを行い、地域内外の販路開拓に繋げていく。またチラシの配布方法などプレスリリースに関するセミナーも行っていく。支援にあたっては外部機関の相談会や専門家派遣などの活用と、新津商工会議所やFMにいつへの情報提供を実施する。

(3) 食料品小売業に対しては、地域内だけでなく、秋葉区役所が主催する新津地域産業祭や県が主催するフードメッセのような食の総合見本市、ニッポン全国物産展、村からまちから館、表参道新潟館ネスパスなどへの出展を支援し、商談機会の増加を図り、販路開拓に向けた支援を行う。具体的には展示会やイベント開催情報の提供や出展に係る費用の一部を助成する。効果を上げるために、出展前には消費者の需要把握やバイヤーとの交渉方法、成約に向けた重要点などを事前指導する。また、出展するだけではなく、来場者に対し聞き取りによる需要調査を行い、意見を集約して商品開発に活かしていく。事前指導や商品開発については専門家派遣も活用する。  
その他の業種についても上記食料品小売業に準じた形で展示会、見学会などの開催・出展を支援していく。

(4) 今まで商業活性化委員会で取り組んできた販売促進事業(クーポン券発行事業等)は今後も継続していくことから、小売業、サービス業に対して事業の参加者の増加を図り、隣接地域に流れている地域住民に対し、小須戸地区内店舗への買い物等の利用を促す。また、スタンプラリーも継続して併催することで、リピーター客や新規顧客の獲得に繋げていく。また、事業については地元新聞(新潟日報)を通じて情報提供を行うことで、地域外の利用者の取り込みを図る。現在は事業後に参加店に対してのアンケートを行っていたが、今後は事業期間中に来店者に対して聞き取りによる需要調査のアンケートを実施することで新たな需要開拓に繋げていく。

《目標》

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
商談支援事業者数 (事前指導・アンケート・需要調査)	0	2	3	3	3	3
商談支援による 年間売上目標額	70 万	150 万	250 万	250 万	250 万	250 万
SHIFT 新規登録事業者数	5	10	15	20	25	30
ミラサポ登録事業者数	8	10	15	20	25	30
販売促進事業参加店数 (商業活性化委員会事業)	50	55	60	65	70	75
地元メディア情報提供数	0	2	2	2	2	2

II. 地域経済の活性化に資する取組み

《現状と課題・取組方針》

地域の現状として、小須戸地域は地元経済を牽引する基幹産業がなく、長引く不況により地域経済が疲弊し、活力の低下が懸念されている。有名な花卉や花木の園芸産地であるほか、観光資源として「町屋」と呼ばれる作りの町並みが評価されているものの、地域全体での取組みが行われておらず、地域経済の活性化に繋がられていない。また、国道 403 号の延伸工事による、新津地域への購買客の増加が地域経済へ与える影響も懸念されている。

当会では平成 23 年度から商店街の活性化に向けて前述の事業を展開してきたが、集客の効果が周辺商店までは及んでいない。また空き地・空き家への出店希望者が現れ、商工会として積極的に支援した結果、3 店舗の新規出店に繋がったものの地域経済への影響は限定的である。

今後は、活性化に向けて、地域全体を巻き込んだ取組みが必要と考え、小須戸コミュニティ協議会と連携し、文化的財産である「町屋」と特産品を用いて集客を目的とした事業を実施する。また、個店の活力を生み出し、繁盛店を創出することにより商店街の活性化を図り、地域経済全体の底上げを目指す。

事業を実施していく中で、新規創業者に対しては引き続き空き家・空き店舗の斡旋、仲介、賃料等の条件交渉、補助金申請、事業計画策定、資金計画策定、融資斡旋などの積極的な支援を行い、空き店舗対策と商店街の活性化に繋げていく。

#### 《事業内容》

当地域で「まちづくり研究会」を立ち上げている小須戸コミュニティ協議会と連携し「まち歩きツアー」などのイベントを開催し、来街者の増加を図りながら、地元製品の販売機会を作る即売会などのイベントを実施する。

- ① 個店の活性化、魅力向上を図るために、全国商店街支援センターの「繁盛店づくり支援事業」に取り組む。具体的には事業計画の作成支援対象事業所から抽出した事業所に対し、商店街にお客を呼び込む中心となるよう支援をしていく。取組み事業所に対する臨店研修や、事業所同士の話し合いを通じて、ノウハウの共有や自立的な繁盛店づくりに取り組む中で商店街をけん引していく事業所を生み出していく。
- ② 地元特産品をPRするため、特産品を扱う小売業、飲食業、製造業者による秋葉区役所が主催する新津地域産業祭や県が主催するフードメッセのような食の総合見本市、ニッポン全国物産展、村からまちから館、表参道新潟館ネスパスなどへの出展支援を行う。また、町屋の見学客が特産品を購入できるよう商店街内への販売スペースを設置する。
- ③ 交流人口の拡大を図るために、地域資源である町屋を見学し商店街を回遊する「まち歩きツアー」を開催する。①に取り組んでいる事業所の見学や特産品の販売スペースをツアーのコースとして設定することで、事業主による繁盛店づくりへの認識を深めるだけでなく、特産品の販売やPRに繋げていく。

#### 《目標》

交流人口が拡大に取り組むことにより、イベント等への来場者の増加と地元製品の売上アップを目指し、地域経済の活性化を図る。

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
繁盛店づくり支援事業参加者数	0	4	4	4	4	4
イベント出展回数	1	2	3	3	3	3
まち歩きツアー開催回数	3	4	5	5	5	5

### 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み

#### 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

##### 《現状と課題》

現状では、近隣商工会や日本政策金融公庫と講習会の共同開催や金融情勢などの会議、意見交換を行うにとどまっている。地元金融機関においては個別の金融相談での接触はあるが、小規模事業者の持続発展を前提にした連携には取り組んでいない。

《事業内容》

(1) 近隣商工会との広域連携

近隣商工会で組織する「南・秋葉区商工会連絡協議会」の中に、経営指導員等を対象に経営発達支援の能力向上を図るための勉強会を立ち上げ、3ヶ月に1回小規模事業者の持続型、伴走型の支援事例について意見交換をし、情報を共有する。また、この場で得た情報についてはOJTによる職場内研修を行い、資料等についてはデータ保存用ディスクに保管し、職場内LANで職員間の共有を図る。

(2) 地元金融機関との連携

地元金融機関と金融懇談会を開催し地域の現状、必要な施策などについて情報交換し、必要に応じて秋葉区役所（行政）(株)日本政策金融公庫も交えた懇談会を開催する。地元金融機関の担当者に経営発達支援事業を理解してもらうことで、事業計画策定に取り組む小規模事業者の掘り起こしや資金調達が必要になる場合には迅速な融資実行が可能になる。

《目標》

支援内容	現状	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
経営支援事例勉強会	0	4	4	4	4	4
金融懇談会	0	2	2	2	2	2

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

《現状と課題》

経営指導員等の資質の向上に関しては、新潟県が主管し年4回実施される経営指導の能力強化に関する経営指導員研修会、新潟県商工会連合会が主催する分析データの読み取り能力や折衝力向上等に関する職種別研修会・テーマ別研修会に参加し、資質の向上を図っている。

しかしながら、職員間における知識の共有が図られていないため、小規模事業者への支援は担当者個人に委ねられているケースも多く見られる。

《事業内容》

(1) 職場内研修の実施

職種を問わず、職員が新潟県商工会連合会やいがた産業創造機構が主催する経営分析やITの活用などの経営支援に関する研修を受講した後に、職場内でOJTによる研修を実施し、支援能力を向上させると共にサーバー内に資料を保存し、職員間の情報の共有化を図る。

(2) 職場内ネットワークの構築

各種研修等で使用した資料や復命等でまとめた要点を職場内LANにより一元管理をし、職場内LANのシステムを構築することで、職員の誰でもが必要な時に引き出せる仕組みを導入する。また、これにより将来的に人事交流などで職員が替わった場合にも小規模事業者の支援に関する情報を引き継ぐことが可能になる。



### 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、下記の方法により評価・検証・見直しを行う。

- ① 正副会長、新潟市秋葉区役所担当課等の外部有識者により、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を行う。
- ② 正副会長会議において評価・見直し案の方針を決定する。
- ③ 事業の成果・評価・見直しの結果については理事会に報告し承認を受ける。
- ④ 事業の成果・評価・見直しの結果を通常総会に報告し、会報、HP等に公表する。

(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	
	(平成28年9月現在)
(1) 組織体制	
会長	1名
副会長	2名
理事	18名
監事	2名
総務課	事務局長 1名
経営支援室	経営指導員 2名
	経営支援員 3名 (補助員1名、記帳専任職員2名)
	記帳指導員 1名
(2) 経営発達支援の実施体制	
総務課	事務局長 1名
経営支援室	経営指導員 2名
	経営支援員 3名 (補助員1名、記帳専任職員2名)
	記帳指導員 1名
(3) 連絡先	
名称	小須戸商工会
住所	〒956-0101 新潟市秋葉区小須戸3611-2
電話番号	0250-38-2560
FAX	0250-38-2027
E-mail	<a href="mailto:kosusyo@aw.wakwak.com">kosusyo@aw.wakwak.com</a>
URL	<a href="http://www.kosudo-sci.or.jp">http://www.kosudo-sci.or.jp</a>

(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29年度	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度
必要な資金の額	5,500	1,000	1,000	1,000	1,000
小規模事業対策事業費					
経済動向調査費用	100	100	100	100	100
経営状況分析事業	100	100	100	100	100
事業計画策定事業	100	100	100	100	100
事業計画策定後実施支援事業	100	100	100	100	100
需要動向調査事業	100	100	100	100	100
ネットワーク構築	5,000	500	500	500	500

(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
国補助金、県補助金、市補助金、各種手数料、事務受託料

(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
<ol style="list-style-type: none"><li>1. 国、県、市の各種補助金、助成金の活用</li><li>2. 中小企業庁「ミラサポ」、全国商工会連合会「SHIFT」の活用</li><li>3. 新潟県商工会連合会、にいがた産業創造機構の専門家派遣事業の活用</li><li>4. 新潟県、にいがた産業創造機構が主催する物産展、商談会の活用</li><li>5. 全国商店街支援センターが実施する「繁盛店づくり事業」の活用</li><li>6. 日本政策金融公庫・新潟支店、地元金融機関との情報交換、支援策の周知</li></ol>

連携者及びその役割

連携者名・代表者名	住所	電話番号	役割
新潟県 知事 米山隆一	新潟県新潟市中央区 新光町4番地1	025-285-5511	各種補助金、助成金 各種研修会 情報交換等
新潟県商工会連合会 会長 岩村菖堂	新潟県新潟市中央区 新光町7番地2	025-283-1311	専門家派遣事業 各種研修会 情報交換等
にいがた産業創造機構 理事長 泉田裕彦	新潟県新潟市中央区 万代島5番1号	025-246-0025	専門家派遣事業 各種補助金、助成金 販路開拓支援事業 情報交換等
全国商店街支援センター 代表取締役社長 桑島俊彦	東京都中央区湊1-6 -11	03-6228-3061	専門家派遣 個店支援 情報交換等
日本政策金融公庫 新潟支店 支店長 田澤嗣透	新潟県新潟市中央区 万代4丁目4番27号 NBF 新潟テレコムビル	025-246-2011	各種融資の斡旋 情報交換等
新潟市秋葉区役所 区長 熊倉淳一	新潟市秋葉区程島 2009番地	0250-25-5689	各種補助金、助成金 情報交換等
地元金融機関 ・第四銀行小須戸支店 支店長 富樫勝実 ・大光銀行小須戸支店 支店長 上坂 泉 ・協栄信用組合小須戸 支店 支店長 斎藤和美	新潟市秋葉区小須戸 3402  新潟市秋葉区小須戸 3385  新潟市悪伯小須戸 115-1	0250-38-4111  0250-38-3211  0250-38-3131	各種融資の斡旋 地域の経済動向 情報交換等
小須戸コミュニティ 協議会 会長 五十嵐 彌	小須戸地内	0250-38-5848	まち歩きツアーの開催 情報交換等

連携体制図等

