

経営発達支援計画の概要

実施者名	吉田商工会（法人番号：1110005006294）
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目 標	<p>小規模事業者の自立した経営の実現と地域活性化を推進するために小規模事業者が置かれた現状と課題、それに基づく当会の振興の考え方を踏まえて、今後5年間の小規模事業者の中長期的な目標を下記の通り設定する。</p> <p>【目 標】</p> <p>小規模事業者施策の普及啓蒙の徹底 ビジネスプラン策定等に基づく業種・業態に応じた経営の支援 新たな需要開拓に向けた支援 地域コミュニティを支える事業を推進 経営発達支援体制の強化</p>
事業内容	<p>・ 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地区内の景況動向調査、小規模事業者ヒアリング調査を実施し、景況動向調査結果はホームページで公表し経営発達支援に活用する。 <p>(2) 経営状況分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営状況分析を行い、事業計画策定の基礎資料として活用し、強みを活かした経営発達支援をする。 <p>(3) 事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 売上拡大・販路拡大等に積極的な小規模事業者及び創業者等に対して事業計画策定の伴走型支援をする。 <p>(4) 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業計画策定後の目標達成に向けたフォローアップを行う。 <p>(5) 需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 個者の取扱商品・サービスの需要動向の情報収集・分析、消費・サービス需要動向調査を行い、事業計画策定の基礎資料として活用する。 <p>(6) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチングの展示会・商談会への出展、受注サイトへの企業登録、まちゼミ開催、受注確保研究会等に積極的に取り組む小規模事業者に対して伴走型支援をする。 <p>・ 地域経済の活性化に資する取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「街の顔」としての地域活性化、賑わいづくりにおける中心市街地活性化策の策定し、地域コミュニティを支える事業に資する。
連絡先	<p>住所 〒959-0232 新潟県燕市吉田東栄町 14-12 燕市吉田産業会館内 TEL 0256-93-2609 FAX 0256-92-7661 U R A http://www.yoshida.or.jp E-mail tci@yoshida.or.jp</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【1】地域の概要

新潟県燕市にある旧吉田町（以後、吉田地区と表記）は、越後平野のほぼ中央、県都新潟市と中核都市の長岡市の間位置する燕市（平成18年の旧燕市、旧分水町との合併により誕生した新・燕市）の中央に位置している。



北陸自動車道三条燕 IC から車で15分、吉田地区の中央を国道116号と国道289号、さらに JR 上越新幹線燕三条駅を通る弥彦線と県都新潟市への越後線が交差するなど交通の要衝となっており、この整った交通基盤は、東京まで約2時間30分、県都新潟や中核都市長岡まで約1時間で移動することができる。また、観光やレジャー機能が充実している弥彦、岩室、寺泊など近隣地域まで30分以内に位置し、日常生活に必要な機能や豊かなレジャーなどの環境に恵まれた地区である。

総面積は32.00K㎡、人口は平成22年国勢調査で24,224人（世帯数7,938世帯）である。平成12年をピークに近年は減少傾向になっているが、燕市3地区の中では、高齢者比率は24.3%と最も低く、また14歳以下の構成比は13.7%を占めておりバランスよい人口構造（平成22年国勢調査値）を保っている。

※人口の推移

地区	平成12年	平成17年	平成22年	比較増減 (対12年)
吉田地区	25,136人	24,893人	24,224人	△912人
燕地区	43,480人	43,255人	43,097人	△383人
分水地区	15,681人	15,121人	14,555人	△1,126人
燕市合計	84,297人	83,269人	81,876人	△2,421人

(国勢調査より)

当地区の産業は、近世からの伝統を有する吉田白木綿（晒）^{さらし}生産の工業が主流でしたが、戦後に入り燕地区の金属洋食器の生産やステンレス技術を活かしたハウスウェアの生産量が増大してきたため、工場の拡大や従業員の確保に交通の要地である当地区への進出や独立開業などを促し、白木綿生産工業から高い技術やデザイン、世界との取引を視野に入れた金属加工の工業を中心とした工業都市へと移行してきた。

特に、旧吉田町時代の昭和46年には「工業立町」を宣言し、工業団地の整備や企業誘致に積極的に取り組んできた結果、まちに人を集め、大型商業施設などの進出を促し、雇用の場を創出することになり、地域経済の活性化に大いに貢献してきた。

また商業においては、昭和30年代後半から金属加工業など工業進展に伴う人口増加や消費行動の変化などに適応した商店街への変貌が求められる中、昭和44年に吉田町商店街協同組合を形成し、昭和51年には吉田駅前中心に延長900mにおよぶアーケー

ド設置し、魅力ある商店街として弥彦、分水、岩室方面を商圈とした吉田地区の商業を牽引してきた。

一方、飲食業では、企業誘致により商談に訪れる県外の来訪者（時には外国人）のための料亭や飲食店も多く、また多くの参拝者で賑わい観光地として有名な弥彦神社が隣接しており、昔から近隣の自治体より多くの飲食店が存在している。

※吉田商工会管内の商工業者数

区分	平成 26 年度	平成 27 年度	平成 28 年 9 月末現在
商工業者数	1,197 人	1,189 人	1,190 人
小規模事業者数	1,044 人	1,037 人	1,040 人
会員数 (うち小規模事業者数)	635 人 (518 人)	604 人 (507 人)	601 人 (504 人)

(吉田商工会独自名簿による)

【2】地域の課題

<工業的視点>

吉田地区は、工業立町を宣言して以来、年次的に工業団地を造成し、企業誘致を積極的に行ってきた。

企業誘致の主幹産業の多くは、洋食器の生産で世界的なシェアを誇る燕地区の金属加工製造業でしたが、次第に電機関連工業や機械工業の企業が進出してきて、昭和 58 年には製造品出荷額が 1,000 億円を超え、新潟県内自治体の中で第 7 位、町村の中では第 1 位に躍進した。

しかし、リーマンショック後の平成 21 年度の製造品出荷額が前年比 80.5%まで大きく落ち込みましたが、その後、三条市や東京都大田区、大阪府東大阪市といった製造業を基幹産業とする他都市と比較しても順調に回復してきているが、最盛期（平成 16 年度の実績 20,236,080 万円）までには程遠い状況になっている。

また、事業所の多くは親企業依存型の下請け企業の小規模事業者で占められており、独自の営業や提案活動をする必要性がなく、受託加工生産に留まっているため、環境変化の負の影響を受けやすくなっている。

※製造品出荷額の推移

	製造品出荷額 (万円)	前年比 (%)
平成 20 年度	18,826,330	—
平成 21 年度	15,151,448	80.5
平成 22 年度	15,845,759	104.6
平成 23 年度	17,117,630	108.0
平成 24 年度	16,704,876	97.6
平成 25 年度	17,483,460	104.7
平成 26 年度	18,479,904	105.7

(経済センサスより)

このような状況下、製造業は雇用の場を創出し、雇用を支える極めて重要な役割を担っている。また地域経済にも大きく影響を及ぼしており、この活力を最大限に発揮してもらうことが必要不可欠である。

このため強みである優れた技術力を活かし、親企業依存型下請けからの脱却を図る経営体質に改善していくことや、ものづくりの現場では、今、技術者の高齢化や技術を引き継ぐ後継者不足に直面している状況から、早急に次の世代への技術の継承、事業後継者や従業員の育成など、新しい受け皿づくりを進めるとともに、他産地との競争力を強化していくことが課題である。

一方、住宅建設関連では、平成12年をピークに人口は減少傾向にあります。この傾向は、今後更に進むものと予測されており、燕市の人口増加対策として転入者や市内居住者に対して住宅建設を促進する助成制度がある。しかしながら、住宅建設関連事業者の多くが、一人親方的な職人経営者のため、営業活動が弱く、住宅促進に向けたこの制度の活用がなされていないのが現状である。

このような状況下、当会の建設部会では、平成25年度より若手経営者でつくる小規模事業者の受注確保に向けた研究会を立ち上げ、検討を行っているが、今後は、転入者への情報提供や営業活動の強化に向けた取り組みが課題である。

<商業的視点>

商業においては、商店街協同組合を形成し、アーケード建設を行い商店街の近代化を図り、商店街活動を通して積極的に消費者ニーズに対応した小売店経営を行い「まちなか顔」として地域貢献の一翼を担ってきた。

しかしながら、取扱商品の規制緩和や国道沿いへの大型店の進出やコンビニエンスストアの出店、近隣地域での大型商業施設の進出が相次ぎ、買い物行動に大きな変化がみられ、既存商店街は集客力が弱まり、売上が減少するなど大変厳しい状況に陥っている。

また、後継者の兼業化（サラリーマン化）や経営者の高齢化に伴う廃業が目立ってきている。

※年間販売額の推移

	商店数	前回調査比 (%)	年間商品販売額 (百万円)	前回調査比 (%)
平成14年度	352	—	27,630	—
平成16年度	328	93.2	28,219	102.1
平成19年度	296	90.2	27,023	95.8
平成24年度	240	81.1	22,871	84.6

(商業統計調査：経済センサスより)

※地元購買率の変化

品目 \ 年度	平成 22 年度	平成 25 年度	増減
衣 料 品	34.5%	23.8%	△10.7
身 辺 細 貨	17.2%	15.2%	△2.0
文 化 品	22.0%	17.2%	△4.8
日 用 品	71.8%	71.8%	0.0
食 料 品	88.4%	82.1%	△6.3
贈 答 品	29.7%	32.0%	2.3
全 品 目	43.5%	39.1%	△4.4

(新潟県中心市街地に関する県民意識調査・消費動向調査より)

このような状況下、燕市総合計画策定における「これからのまちづくりのための市民意識調査」の結果、中心市街地に対する満足度が一番低く、まちなかの衰退が懸念される結果となっていることを踏まえると商業振興は喫緊の課題である。

一方、燕市では周辺地域と比較して集客力ある観光拠点が不足しており、地域の特性を活かしたものづくりにおける知名度、ブランドを今以上に高め、産業観光を強化していく必要がある。

このため 2020 年の東京オリンピック・パラリンピックの開催に向けた海外観光客の増加を見込み、インバウンド観光に力を入れる施策が掲げられている。これによって交流人口の増加が見込まれることから、観光資源を生かし、産業とコラボして観光産業に力を入れていくことが課題であり、飲食サービス業においては、当地区を知ってもらい、立ち寄ってもらえるよう、新規顧客の取り込みを図ることが課題である。

【3】小規模事業者の中長期的な振興のあり方

燕市が掲げる将来像「人と自然と産業が調和し、日本一輝いているまち」を目指す中、人口減少に歯止めをかけ、市民の自発的な活動を喚起し、市外からも魅力あるまちとしての認知度を上げて訪れる人を増やす取り組みが必要であるとともに、伝統あるものづくり産業といった地域固有の資源を活かした産業の振興が重要である。

今後、人口の減少による国内市場の縮小や労働力不足など、ものづくり産業を取り巻く状況はさらに厳しさを増すことが予想される中、産地産業を維持し、地域の雇用創出を図っていくためには、小規模事業者の持続的な発展の実現が必要であり、そのためには自社の「強み」を正確に把握したうえで「強み」を最大限活用した事業の方向性を定め、地域住民に愛されるキラキラ輝く小規模事業者となることが、全業種共通した今後 10 年間における中長期的な振興のあり方となる。

以下、それぞれの業種における具体例を記載します。

○製造業

「独自技術の洗練化」・「独自製品の開発・製造」・「新たな販路開拓」・「他業種とのビジネスマッチング」・「技術の継承及び技術者育成」

○建設・建築業

「リフォーム需要の取込み」・「営業力向上のプレゼンテーション力のアップ」

○小売業

「大型店にできないきめ細かなサービス提供」・「高齢化に対応した宅配等サービスの提供」・「洋食器等地場の金属製品等販売」・「地域コミュニティの推進」

○飲食業

「食の安心・安全の提供」・「地元農産物を活かしたメニュー開発」・「高齢者に配慮した店づくり」・「高齢者に対応したサービスの提供」・「インバウンド観光への対応した店づくり」

【4】吉田商工会の役割と支援方針

吉田商工会は、地域の唯一の総合経済団体として経営支援（個別支援）と地域振興を柱として多岐に亘って事業を実施しながら地域経済を支えてきた。

これまでの小規模事業者に対する経営改善支援では、小規模事業者の持続的な発展を支援するために、長年、巡回・窓口相談において金融指導を通じて簡易な経営分析や経営改善計画書作成の支援、税務・労務指導では所管行政機関等への報告や諸手続き等の事務処理支援を主に行ってきた。

このため小規模事業者の経営発達支援の観点からは、目の前にある現実の経営上の欠陥を改善するに留まり、将来を見据えた経営のあり方の経営指導や様々な施策を幅広く小規模事業者に普及啓蒙や活用をしてきたとは言えない状況である。

今後は、企業経営は継続性を大前提としていることから、現実の欠陥を改善する経営支援にとどまらず、小規模事業者に対して長期的な視点に立って、売上増加・利益確保による自立した経営の実現に向けた伴走型の経営支援を行い、地域経済の中心的な支援機関としての責務を果たし、地域経済の活性化に資して行く必要がある。

このことから、当会は小規模事業者に対して次の支援方針で臨むこととする。

①やる気のある小規模事業者の集中支援

②中心市街地の活性化—お客様に選ばれる個店づくり支援

③ものづくり産業の活性化—連携・マッチング等によるビジネスチャンスの創出支援

【5】小規模事業者振興の目標

地域の課題、小規模事業者の中長期的な振興のあり方、吉田商工会の役割と支援方針を踏まえて、小規模事業者の自立した経営の実現と地域活性化を推進するために、今後5年間の小規模事業者の目標を下記の通り設定する。

『目 標』

①小規模事業者施策の普及啓蒙の徹底

小規模事業者施策は、アベノミクス経済政策により潤沢な補完体制がなされている。その施策を多くの事業者に届け、実践してもらうことが当会の役割として重要な課題であるため、当会としては国や県等のあらゆる機関が発信する情報をリアルタイムに入手し、いち早く事業者に届ける体制づくりを構築していく。

- ・小規模事業者持続化補助金をはじめ、販路開拓や資金繰り等の経営強化に向けた各種施策の情報を事業者に届ける体制の確立（広報活動・セミナー開催）
- ・当会ホームページによる情報発信の構築（広報活動）
- ・個別、業種別による情報提供の徹底（経営指導員等による定期巡回）

②ビジネスプラン策定等に基づく業種・業態に応じた経営の支援

小規模事業者が、将来の個社の進むべき事業の方向性を定め、目標を明らかにし、自立した持続的な経営の実現に取り組むためには、事業計画策定が必須とされている。このため積極的な小規模事業者の経営計画策定の支援を行う。

- ・小規模事業者持続化補助金申請書作成の支援
- ・新潟県商工会連合会エキスパートバンク、（公財）にいがた産業創造機構のよろず支援拠点及びミラサポ等の専門家を活用した経営診断による経営力向上、販売促進等の事業計画策定の支援
- ・小規模事業者が自ら経営計画（ビジネスプラン）を立案できるよう中小企業基盤整備機構の経営計画策定アプリを活用した支援。また、創業を支援するため当商工会が相談窓口であることを周知し、個別相談支援の実施

③新たな需要開拓に向けた支援

- ・展示会、商談会による販路開拓、ビジネスマッチング事業の支援
- ・広域人脈連携を図る企業交流会の開催
- ・まちゼミ開催における商業・飲食サービス業の顧客に選ばれる個店づくり支援
- ・転入者及び市内居住者への住宅建設促進における新たな需要開拓のためのアピールパンフレットを作成、配布し、受注確保を図る研究会を開催

④地域コミュニティを支える事業の推進

小規模事業者が持続的な経営発達に取り組める環境整備を整えるため、行政及び観光協会、JR吉田駅等の関係機関と連携し、中心市街地活性化策を策定する。

⑤経営発達支援体制の強化

売上・利益を上げるための経営改善に資する経営指導を強化し、小規模事業者の持続的発展に寄与するために、当会職員全体の資質向上を図り、小規模事業者を育てる支援体制の強化を図る。

- ・事業計画策定支援に向け、新潟県・新潟県商工会連合会が主催する研修会等に参加するとともに、支援能力の資質向上を図るため、（公財）にいがた産業創造機構等が主催する小規模事業者の経営支援強化等の研修会に経営指導員が年間1回以上の参加
- ・これらの研修で得た情報・ノウハウ等については、経営指導員以外の職員にも提供し情報等の共有化

『目標達成に向けて』

- ① 1社でも多くの意欲ある小規模事業者が、新たな需要開拓に積極的にチャレンジできる環境を整備していく。
- ② 事業を取り巻く経済動向調査等を実施し、企業の経営資源を踏まえた事業計画の策

定、販路の開拓に至るまで、伴走型の一貫した支援をしていく。

- ③関係機関との支援体制と経営指導員等の資質向上が図れる、教育システムの構築を組織挙げて実施する。
- ④行政をはじめとした地域の関係機関と連携して、地域コミュニティを支える事業となる中心市街地活性化策に取り組み、小規模事業者の持続的な経営発達に必要な事業を実施する。

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】

(現状及び課題)

当会の「地域の経済動向調査」は、これまで行政の産業施策への要望のための景況動向や雇用動向の従業員調査を不定期に実施したり、巡回訪問や窓口相談時の事業者へのヒアリングによる情報収集程度であり、収集した情報の分析や課題抽出などは行わず、その活用は不十分であった。

また、小規模事業者が環境変化に対応し自社の売上・利益の確保を図るためには地域の経済動向の把握は必須である中、小規模事業者からの問い合わせや事業計画策定時に全国商工会連合会の中小企業景況調査及び小規模企業景況調査、日本政策金融公庫の中小企業景況調査、地域金融機関の景況調査、民間シンクタンク、業界情報等の各種調査を、その都度調べて提供している程度に留まり、系統だてての情報提供など有効活用することが少なかった。

今後は、地域の経済動向調査を正確に把握し、小規模事業者の支援に役立てるためには、「情報収集の手段を増やす」「収集する情報項目を明確にする」「情報を分析する」「情報を発信する」ことが課題である。これらの調査結果を日々の巡回指導に活用するとともに、広く小規模事業者へ会報やホームページを通して情報提供をしていく必要がある。

(改善方法)

全国商工会連合会や日本政策金融公庫の中小企業景況調査等は、全国的なもので地域の実態に沿ったものでないことから、今後は独自に地域の小規模事業者に絞り込んだ景況動向調査を定期的実施し、調査結果を巡回訪問時に小規模事業者へ提供し、事業計画策定時の基礎資料として役立ててもらうとともに、商工会ホームページを通して適宜事業者へ情報を発信し、小規模事業者への支援事業や施策を推進するための基礎資料として活用していく。

(事業内容)

①地区内の景況動向調査（新規事業）

全国商工会連合会及び日本政策金融公庫の中小企業景況調査、小規模企業景況調査と比較できる地域の経済景気動向調査を四半期毎に行い、小規模事業者の今後の事業計画策定支援及び策定後の実施支援に活用していく。

- ・調査項目：売上・仕入・採算・引き合い・雇用・資金繰り・業況D I
- ・調査方法：調査票の郵送による配布・回収

②小規模事業者ヒアリング調査（既存事業）

日々の巡回・窓口指導の際に、「売上・利益の増減」「経営上の問題点」「今後の事業・経営における強化したい点」について事業者から直接ヒアリング調査を行い、小規模事業者の現状把握と経営課題の抽出を行う。

（調査結果の提供及び活用方法）

- ・①、②の調査結果は、経営指導員間で情報を共有し、小規模事業者の経営指導や事業計画策定のために活用するとともに、経営指導員で業種別・項目別に整理、分析して資料（速報値簡易版）を作成し、巡回指導・窓口指導時に、速やかに小規模事業者へ提供し、商工会ホームページを通して適宜情報を発信する。また、分析精度を高めるため必要に応じて専門家に依頼して分析を行う。
- ・作成した資料は、巡回指導・窓口指導時に、小規模事業者の今後の事業計画策定支援及び策定後の実施支援に活用する。
- ・調査結果から抽出される課題を整理した上で、小規模事業者のニーズに沿ったセミナー開催のテーマを決定する際の参考とする。
- ・①の調査結果は、行政担当課及び地域金融機関と四半期毎に、地域の経済動向・金融動向について意見交換を行い、地区内の経済情勢の共有化を図る。

（目標）

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
地域景況調査回数	不定期	4回	4回	4回	4回	4回
地域景況調査結果の公表	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
ヒアリング調査事業者数	0件	45件	45件	50件	50件	60件

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

（現状と課題）

当会は小規模事業者に対する指導において経営状況分析の必要性は十分理解していたものの、これまでに小規模事業者に対して経営状況分析を行うケースとしては、①融資申込時、②経営が悪化した際の経営改善、③補助金申請、④創業時における経営計画書作成、⑤経営革新計画策定など必要に迫られた場合が多く、日々の指導時には経営分析を取り入れた指導をすることが少なく、受け身の対応になっていた。

また、ほとんどの小規模事業者が日々の経営活動において過去の経験や感覚で経営を行っており、経営状況分析の必要性を認識せず、理解を示さなかった。

これらのことを踏まえ、小規模事業者の持続的発展には、自社の経営状況分析を行い、自社の現状（収益性・生産性・安全性）を認識し、事業計画を策定・実施していくことの重要性を小規模事業者に理解してもらうよう説明していく必要があり、経営指導員による分析結果を踏まえた積極的な対応が課題である。

(改善方法)

受け身を改め、経営指導員の巡回・窓口相談や各種セミナー開催時などの小規模事業者との折衝の機会を捉え、小規模事業者への経営状況分析の重要性、動機付けと経営状況分析に基づく事業計画の必要性を周知していくとともに、理解してもらえるよう、わかりやすい啓蒙チラシを作成し、巡回訪問時の支援ツールとして活用していく。

また、経営状況の分析を行う小規模事業者の支援にあたっては、各種調査・統計資料の活用のほか、全国商工会連合会において開発された分析システム・経営改善計画書作成システム等を活用し支援するとともに、より精度の高い分析が求められる場合は、新潟県商工会連合会のエキスパートバンク事業を始めとして、ミラサゴ専門家派遣や（公財）にいがた産業創造機構のよろず支援拠点を活用し実施していく。

(事業内容)

①広報活動（新規事業）

経営状況分析のわかりやすい啓蒙用チラシを作成配布するとともに、経営指導員等の巡回訪問の際に携帯し、経営状況分析の必要性を理解してもらえるよう説明して、経営分析が必要な小規模事業者の掘り起こしを行っていく。

②セミナー開催（新規事業）

経営状況の分析が、事業計画策定において重要であることの意識付けのためのセミナーを開催する。

③経営分析の実施（既存事業）

ネット de 記帳による簡易財務診断を経営状況分析の入り口と捉え、記帳機械化等自計者や①で掘り起こした小規模事業者を対象に、商工会連合会で提供している経営自己診断システムを活用し「自己資本比率」「流動比率」「固定長期適合率」「減価償却率」「手元現金預金比率」「借入金月商倍率」などの財務分析を行うとともに、個社を取り巻く政治、経済、社会、競合状態等の外部環境を機会と脅威に、また商品・製品、店舗・工場・設備、組織・人材等の内部環境を強みと弱みに分けSWOT分析を行い、事業計画策定の基礎資料として活用していく。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
セミナー開催回数 (参加事業者数)	未実施 (0)	2回 (20人)	2回 (20人)	2回 (20人)	2回 (30人)	2回 (30人)
経営分析件数	4件	10件	14件	16件	20件	30件

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

事業計画を策定する多くの小規模事業者は、融資や小規模事業者持続化補助金を目的にしているため、本来の事業計画の策定の意義である経営理念や経営方針等が明確に示されておらず、申請用の事業計画に陥ってしまい、当該小規模事業者としての「事業の方向性」を考慮した具体的な到達目標が表現されていないケースが多い。

このような現状を踏まえ、小規模事業者は自社の強み、弱み、経営課題の把握が十分でないため自ら事業計画を策定するのは容易でない中、受け身の姿勢を改め、事業の方向性に即した事業計画の策定を支援することが課題である。また小規模事業者が持続的発展していくには、事業計画の策定がいかに重要であるか、その意義や必要性を理解してもらう仕組み作りも課題である。

一方、当地域は全国的に有名な洋食器等金属製品のものづくり産業が主力である中、その製品のネット販売が盛んでもあり、創業・第二創業者に関しては相談があれば応じる程度の対応となっており十分な対応とは言えない状況であった。新潟県及び燕市では創業支援制度が充実しているところでもあり、開業率の向上及び事業者数の維持・拡大のためにも創業・第二創業支援は不可欠であり、経営指導員による創業予定者への事業計画策定支援が課題である。

(改善方法)

当会では、金融相談において（公財）にいがた産業創造機構の緊急経営安定化支援事業や小規模事業者持続化補助金のための事業計画策定の支援を行っているが、今後は、これらのフォローアップを含め、小規模事業者の持続的発展において事業計画策定の重要性について巡回訪問を通じて説明し、事業計画策定を行う小規模事業者の掘り起こしを行い、小規模事業者の売上増加・利益確保に向けた伴走型支援をしていく。

また、創業支援については、これまで相談者からの申し込みに応じた、受身での相談指導となっていましたが、今後は、産業競争力強化法に基づき、国から地域における創業の促進を目的とした創業支援事業計画の認定を受け、民間活力を生かした創業支援の取り組みを行っている燕市と連携し、これら創業者と積極的に関わり、開業計画から持続的発展のための事業計画策定、創業後の金融、税務、労務等における伴走型支援をしていく。

(事業内容)

- ①既存事業での金融相談申込、小規模事業者持続化補助金申請等における小規模事業者を掘り起こし、事業の方向性に即した具体的で実現性の高い事業計画作成の伴走型支援をしていく。（既存事業）
- ②ものづくり産業における売上拡大・販路開拓等の展示会・商談会に意欲的な小規模事業者を対象に支援していく。（新規事業）
- ③創業者に対して開業計画から金融、税務等の経営における支援を通して事業計画の重要性を説明し、事業計画作成の伴走型支援をしていく。（既存事業）
- ④事業後継者を対象に（公財）にいがた産業創造機構に設置されている新潟県後継者バンク「新潟県事業引継ぎ支援センター」と連携し、第二創業（経営革新）希望者を掘り起こし、事業計画作成の伴走型支援をしていく。（新規事業）

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定事業者	4件	10件	14件	16件	20件	30件
創業者支援数	1件	2件	2件	2件	2件	3件
第二創業者 (経営革新)支援数	0件	1件	1件	2件	2件	2件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

これまでの事業計画策定は、融資に係わる経営改善計画や小規模事業者持続化補助金申請時における事業計画であり経営課題を解決するものではなかったケースが多く、事業計画策定に携わった経営指導員が各々独自の判断で、巡回訪問時に計画の進捗状況等の確認を行うに過ぎず、計画的なフォローアップができておらず、定期的には行っていない。

そのために事業計画策定後に新たに生じた経営課題に対して対応することができず、事業計画が形骸化するケースが多く見受けられた。

これらを勘案すると事業計画の実現に向けて経営指導員等が支援方法、確認すべき事項、訪問回数等について内部で打合せを行い、定期的な巡回訪問による計画的で継続的なフォローアップを行う体制づくりや事業計画策定後に新たに生じた経営課題や状況変化に対応する伴走型支援の実施が課題である。

(改善報告)

事業計画策定後は、計画策定に関わった経営指導員等が寄り添って、PDCAサイクルにより事業の進捗状況を確認し、計画策定後の目標達成に向けたフォローアップを行う。また、その過程で、より高度な課題に対しては、専門的な知識やノウハウを有する新潟県商工会連合会のエキスパートバンクの活用をはじめ、他の支援機関等と連携して課題解決を図っていく。

(事業内容)

これまで経営指導員等が個々の判断で行ってきたフォローアップを、今後は四半期に1回、定期的に巡回訪問を実施し、PDCAサイクルにより進捗状況の確認、現状把握を行うと同時に、改善策を一緒になって考え、各種施策の活用や経営課題に応じた情報提供を行い、伴走型支援を行っていく。(新規事業)

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
対象事業者数 (うち創業者等)	5件 (1件)	13件 (3件)	17件 (3件)	20件 (4件)	24件 (4件)	35件 (5件)

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

小規模事業者の売上・利益の確保を図るためには、小規模事業者自身が提供する商品・サービス及び製品（加工技術）についてその顧客である消費者や取引先の需要動向を調査・分析し将来の予測を立てた上で顧客ニーズを捉えた事業計画の策定が必要である中、当会では独自の需要動向調査は行っていないのが現状であり、小規模事業者からの相談に応じて国・県等の家計年報調査や各種統計調査データ等を分析して情報提供する程度であった。

商業においては、国道沿いに大型店やコンビニの出店、近隣地域への大型商業施設の進出が相次ぎ、既存商店街への集客力が弱まり、若い世代の買い物行動に大きな変化がみられ、従来の需要とは異なる消費者ニーズが生じている。また製造業においては、親企業依存型下請企業が多い中、親企業の景気動向に受注が左右される場合が多い中、小規模事業者の持続的発展に向けた需要動向を把握する必要がある、その情報の分析・活用を図ることが課題である。

(改善方法)

小規模事業者が実行性ある事業計画を策定するには、需要動向を的確に捉えることが重要であるが、小規模事業者の日々変化している外部環境の変化や業界の市場・動向を的確に捉えることは容易でないことから、新潟県商工会連合会のエキスパートバンクやミラサポの専門家派遣事業、(公財)にいがた産業創造機構のコーディネーター等と連携して、小規模事業者の販売する商品やサービス及び製品（加工技術）に対する需要動向調査を実施し、その情報をわかりやすく整理分析して、フィードバックすることで小規模事業者の持続的発展に役立つ伴走型支援をしていく。

(事業内容)

① 個店の消費者アンケート調査

小売業者・サービス業者において消費者の需要動向を把握するには、自店に来店する顧客へのアンケート調査を行うことがもっとも現状に則した調査であることから、当会では小規模事業者の業種・商圈・取扱商品・来店客層に応じたアンケートを作成し、情報収集の支援を行っていく。調査項目は「年齢」「性別」「居住地」「来店交通手段」「来店目的・頻度」「競合他店との比較」のほか、現在の商品・サービスに対する意見や改善して欲しい事項などについて消費者の素直な意見をいただき、販路開拓への伴走型支援をしていく。(新規事業)

② イベント時のアンケート調査

上記①の個店アンケート調査では、自店に来店する消費者ニーズは把握できるが来店しない消費者ニーズは把握できない。そのため地域内外の需要動向を把握することを目的として、毎年8月に開催される「夏フェスイベント」において来場者へのアンケート調査を実施する。「夏フェスイベント」には地区内外から多くの来場者が訪れることより需要調査に適している。調査項目は「年齢」「性別」「居住地」「交通手段」のほか、当地区での買い物頻度、当地区での購入商品・サービス、当地区内での今後購入したい商品・サービスなどについて来場者から素直な意見をいただき、調査結果をまとめて整理し、巡回訪問時の支援ツール、事業計画策定及び計画策定後のフォローアップの基礎資料として活用し、小規模事業者の販路開拓への伴

走型支援をしていく。(新規事業)

③ 展示会等出展時のアンケート調査

製造業においては親企業依存型の下請企業が多く、親企業の景気動向に受注が左右される場合が多いことから、新たな出会いやマッチングの機会である新価値創造展、ものづくりメッセの展示会への出展に際して、製造メーカーや商社などの来場者へのアンケートを作成し、製品・加工技術など生産ニーズの需要動向や情報収集の支援をしていく。調査項目は「来場者の業種」「生産ニーズ(試作・開発型、多品種小ロット対応型、高付加価値製品、短納期製品など)」「求める加工方法」などである。調査結果から得られた情報・データをまとめて整理し、個社の新たな技術及び製品開発や新たな需要開拓に向けた伴走型支援をしていく。(新規事業)

④ 市場動向ヒアリング調査

燕市の特産品である金属製品の市場動向について、燕三条地場産センターの物産館や洋食器センターのキタローなど特産品販売施設で、販売担当者にヒアリング調査を行う。調査項目は「売れ筋ベスト10」「購入製品の価格」「お客様の嗜好」「製品に対する意見」などである。調査結果から得られた情報・データは、販売事業者や製造事業者へ情報提供し、既存商品のブラッシュアップや新商品の開発、事業計画の策定、販路開拓への伴走型支援をしていく。(新規事業)

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
個店の消費者アンケート調査支援事業者数	未実施	8件	10件	15件	20件	25件
イベント時のアンケート調査	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
展示会等出展時のアンケート調査支援事業者数	未実施	6件	6件	8件	8件	10件
市場動向ヒアリング調査支援事業者数	未実施	2件	2件	3件	3件	5件

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(現状と課題)

当地区は、前述の地域の概要で説明したとおり、工業立町を宣言し、優れた金属製品加工技術を有する中、ものづくりを基幹産業として発展してきた地域である。

しかしながら、ほとんどの小規模事業者は、この優れた加工技術の強みを活かしきれず、また自社製品を持っていないことを理由にマッチングの機会を逃している。

今後は、小規模事業者の優れたものづくりの加工技術を活かし、自信を持って新たな需要開拓に取り組むことが課題である。

特に、多岐にわたる金属製品加工技術の集積地域であることや加工技術のPRを図るため中小企業基盤整備機構が主催する展示会「新価値創造展」に共同出展してきた。その結果、大学の研究室から試作品依頼や見積り依頼、大手企業からの取引依頼など引き合いがあった実績を踏まえ、巡回訪問の際、展示会への参加が新たな需要開拓、販路拡

大に繋がる可能性が大きいこと、更に小規模事業者にとってビジネスチャンスの機会づくりとなり、新たな需要開拓に効果があることを理解してもらえる説明が必要である。

また、住宅建設関連では、人口の減少問題が将来的に住民生活や産業面において大きな影響を及ぼすものと考えられる中、今後は、行政と連携して、転入者及び市内居住者への住宅建設促進に向けた研究会を定例的に開催し、転入者への情報提供や受注確保への営業活動の取り組みが課題である。

一方、商業・飲食業においては、消費者ニーズに対応した経営がなされておらず、既存商店街への集客力が弱まり、地元購買率が低下し、売上が減少傾向にある大変厳しい状況に陥っている中、消費者から選ばれ支持される個店づくりと行政の産業観光振興の強化に伴う交流人口の増大が見込める中での積極的な顧客確保への取り組みが課題である。

(改善方法)

製造業においては、優れた加工技術を活かし、小規模事業者自ら新たな需要開拓に積極的に取り組み、親企業依存型下請けの経営体質の見直しを行い、小規模事業者への伴走型支援をしていく。

住宅建設関連では、行政と連携して、転入者及び市内居住者への住宅建設促進に向け、行政の人口問題対策に寄与するとともに、小規模事業者のアピールを図り、受注確保に向け、積極的に取り組む小規模事業者への伴走型支援をしていく。

また、小売業・飲食業等の商業においては、個店の特性を活かし、既存顧客の確保や新規顧客づくりに積極的に取り組む小規模事業者への伴走型支援をしていく。

(事業内容)

①ビジネスマッチングの展示会・商談会への出展(既存事業)

小規模事業者が有する多岐にわたる優れた部品加工技術を応用した、新しいビジネスチャンスを掴む取り組みとして、中小企業基盤整備機構や(一社)燕三条地場産業振興センター等が主催する企業と企業のマッチングによる新価値創造のための展示会(海外含む)等への参加を促し、このマッチングの機会を積極的に活かし販路開拓に向けた取り組みを支援していく。

②企業交流会の開催(既存事業)

当会では、平成26年度より地元では得られない広域的な人脈形成とマッチングによる新たなビジネス交流を目的に、新潟県の旧西蒲原郡内10商工会に呼びかけて企業交流会を開催している。しかし、人脈形成には一定の成果が見られましたが、マッチングまでには結びついていません。

今後は、一定の地域に拘らず、多くの地域の多くの企業の参加を促し、また(一社)燕三条地場産業振興センターとの連携を図り、広域ビジネス交流会として開催し、新たな需要開拓に結びつく支援をしていく。

③受発注サイトなど情報サイトへの登録の推進(新規事業)

金属製品を主要製品とする地域として国内はもちろん、世界的に優秀性を誇る新潟県央地域(当地区も含む)にある(一社)燕三条地場産業振興センターでは、ものづくり企業の受発注を支援している受発注サイトがある。年間約600件の紹介件数がある中、当地区の登録企業は小規模事業者で12社(全体で約600社)

と少ない。今後は、このサイトを活用して需要動向を探り、新たな需要開拓に結びつけていくための手段として、このサイトへの登録企業の推進を図る。

④ミラサポへの登録の推進(既存事業)

新たな需要開拓に繋がる有益な情報収集手段であり、また企業PR効果があるミラサポへの登録を巡回指導時に説明し、登録企業数の推進を図る。

⑤まちゼミの開催(既存事業)

ロードサイドにおける大型店・量販店・専門店などの攻勢が厳しい中、小規模なお店の特徴、特技、専門知識等をお客様に楽しく伝えて、顧客との信頼とコミュニケーションを図り新たな顧客＝ファンづくりでの売上増加、利益確保を図る。

⑥個者のPR及び受注確保のためのパンフレット作成(新規事業)

当地区への転入者及び市内居住者の住宅建設促進における、新たな需要開拓のための小規模事業者の「住宅工事業者パンフレット」を作成し、アピールを図り売上増加・利益確保を図る。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
マッチング展示会出展 支援企業者	5件	6件	6件	8件	8件	10件
商談成立件数	1件	2件	2件	3件	3件	3件
企業交流会参加企業者	8件	10件	12件	16件	18件	20件
商談成立件数	0件	1件	1件	2件	2件	2件
燕三条地場産センターの 受発注サイトへの登録者	10件	12件	16件	18件	20件	30件
ミラサポへの登録企業者	2件	4件	8件	10件	16件	20件
まちゼミ開催	2回	2回	2回	2回	2回	2回
1開催あたり まちゼミ支援件数	15件	20件	25件	25件	30件	30件
受注確保のパンフレット 作成登録業者	0件	10件	16件	20件	24件	30件

II. 地域経済の活性化に資する取組

(現状と課題)

当地区では地域振興事業として、出世天神と称せられる吉田天満宮や山車巡行・花火大会等の夏まつり行事、商店街主催の夏フェス、ツバメルシェ等のイベントが行われている中、当会では地域経済団体として、まつり等イベント事業において側面から運営面で携わり、地域振興及び賑わいづくりに対して支援している。

また、地域の魅力を広く発信するための地域資源発掘型マーケティング事業（地域資源PR事業）として、資源調査に取り組んでみましたが、活用するまでには至っていない

いのが現状である。

このような状況下、まつり等イベント事業については、一過性ではなく、各イベントを有機的に結びつけた街中の賑わいづくりへの取り組みが課題である。また、調査した地域資源（地場産農産物・伝統行事・B級グルメのとり肉のレモンあえ等）は認知度が低い中、地域の魅力を広く発信するためのブラッシュアップした取り組みが課題である。

(改善方法)

燕市総合計画策定における「これからのまちづくりのための市民意識調査」の結果から、まちなかの衰退が懸念される中、地域活性化を図ることは、吉田地区にとって大きな命題であり、小売業・飲食業の小規模事業者にとっては不可欠なものである。

行政・観光協会・JR 吉田駅・商店街・青年部、女性部・自治協議会（地元まつり団体）・農業者等を巻き込み、公共交通の要衝となる JR 吉田駅前に位置する良好な立地条件の強みを活かした「街の顔」としての地域活性化、賑わいづくりに取り組んでいく。

(事業内容)

①中心市街地活性化策の策定(新規事業)

中心市街地活性化策の策定が地域コミュニティを支える事業となることから、地域経済団体として商業部会を主体に行政、観光協会、JR 吉田駅、青年部・女性部、地元金融機関、自治協議会（消費者）等と連携し、地域住民の満足度を高め、街中の賑わいづくり及び小規模事業者の経営発達支援に資するための地域活性化策を策定していく。その後、地域活性化の検証を行い、関係機関での認識の共有を図る会議を開催する。

②夏フェスの実施(既存事業)

JR 吉田駅と連携して集客方法の検討やツバメルシェと連携した販売促進部分の充実を図り、夏のイベントとして定着化に向け側面から支援し、小規模事業者の販売促進に貢献するとともに、街中の賑わいづくりに寄与していく。

③とり肉のレモンあえ事業の推進(既存事業)

当地区のB級グルメ「とり肉のレモンあえ」（2014 国際グルメグランプリ in 弥彦において審査員特別賞を受賞）を吉田グルメ商品として飲食店でのメニュー化を図るとともに、「とり肉のレモンあえ」マップを作成し、当地区への交流人口の増加が見込める中での小規模事業者の売上、利益の増加を図る支援をしていく。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
中心市街地活性化会議（年）	未実施	2回	3回	3回	3回	3回
夏フェス販売促進等参加店舗数	2店	6店	8店	10店	10店	15店
とり肉のレモンあえ取扱店舗数	6店	10店	12店	16店	18店	20店

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 (現状と課題)

情報交換については、行政窓口の商工振興課、燕商工会議所、分水商工会、日本政策金融公庫、新潟県信用保証協会及び新潟県央中小企業支援プラットフォーム（新潟県央地域の18の機関が連携）等と各々連絡会議を通して、各機関の事業報告や各地域の景況感についての情報交換が中心でした。

今後は、これら支援機関との連携により得た各種情報を小規模事業者にフィードバックすることが課題であり、小規模事業者の経営発達支援に向けた実質的な効果が上がる支援をするための支援力向上を図る必要がある。

(改善方法)

他支援機関との定期的な情報交換を継続的に行い、その交換会で得た支援ノウハウや支援の現状等の情報を小規模事業者にフィードバックする仕組みを構築していく。

(事業内容)

①商工団体連絡会議による情報交換(既存事業)

燕市内にある商工会・商工会議所と行政を含めて連絡会議を年2回開催し、地域経済の動向等の意見交換を行い、小規模事業者の現状と課題について検討し、今後の小規模事業者支援策や支援ノウハウ等の共有化を図っていく。

②金融支援力の強化における情報交換(既存事業)

当会では県央地域6商工会・3商工会議所による日本政策金融公庫三条支店との小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会及び新潟県信用保証協会県央支店の中小企業連携ミーティングなどにおいて、金融斡旋状況を中心に現場レベルにおける様々な小規模事業者への支援実績や成功事例などを紹介し、伴走型支援状況や支援ノウハウ等について情報交換を行い、効果的な金融支援をしていく。

また、地元金融機関（6金融機関9支店）との情報交換を年2回開催し、小規模事業者の現状等について把握し支援力強化に取り組んでいく。

③販路拡大等の支援における情報交換(新規事業)

(一社) 燕三条地場産業振興センターや新潟県央中小企業支援プラットフォーム、新潟県よろず支援拠点の会議(年4回)や販路開拓セミナー等に積極的に参加して、支援事例を参考に経営に関する相談、助言、情報の提供、取引のあっせん等をはじめ、小規模事業者に関連する事業を横断的に実施するための支援ノウハウの情報交換を行う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること (現状と課題)

現状で実施している経営指導員等の資質向上等は、新潟県商工会連合会が実施する職性別研修会、テーマ別研修会に参加し、自己研鑽を図っているものの、研修で得た情報や知識が職員個々のものになっており、職員間での知識等の共有が図られておらず、小規模事業者への支援能力に差があるのが現状です。また、小規模事業者の経営発達支援を進めるために経営指導員等として十分な知識が少なく、従来から専門家への依存度が

高くなっている。

経営指導員等は、より充実した経営発達支援が進められるよう専門家と小規模事業者との繋ぎ手としての役目が果たせる専門的な知識の習得や企業訪問時の意見聴取方法、提案手法等のスキルアップを図ることが課題である。

(改善方法)

小規模事業者への記帳指導・税務指導といった従来の経営指導に加え、経営分析・需要分析・販路開拓といった経営発達支援において、経営指導員等はより専門的な知識の習得が求められています。そのためにOJTによる小規模事業者が事業計画に基づいた経営を進めることができるノウハウを習得するための研修を受講し、経営指導員等のスキルのバラつきを解消し、対応に差が生じないようにしていく。

また、組織内においては、経営指導員等職員間で支援ノウハウや支援事例を共有できる仕組みを構築するとともに、施策情報、個々の小規模事業者に対する支援状況、経営指導員等個人が有するノウハウや情報等の共有化を図る体制にして支援のバラつきを解消し、事業者に対する情報提供を円滑に行い当会に対する満足度・信頼度を高めていく。

(事業内容)

①新潟県商工会連合会主催研修会への参加(既存事業)

新潟県商工会連合会が主催する経営指導員等職員を対象にした職性別、テーマ別、課題別の研修会に積極的に参加し資質向上を図る。

研修内容は、毎朝の朝礼で報告し、経営指導員等職員間で共有していく。

②新潟県商工会職員協議会主催研修会への参加

新潟県商工会職員協議会における経営指導員部会、経営指導職員部会ごとに主催する課題別研修会に参加し資質向上を図る。

研修内容は、毎朝の朝礼で報告し、経営指導員等職員間で共有していく。

③(公財)にいがた産業創造機構等主催の研修会への参加

経営発達支援計画事業を進める中で、(公社)にいがた産業創造機構等が主催する事業者対象の事業計画策定、販路開拓、創業、経営革新等の研修会に経営指導員を参加させることで、現場における支援能力の向上を図る。

研修内容は、毎朝の朝礼で報告し、経営指導員等職員間で共有していく。

④全国商工会連合会が実施するWEB研修の受講

経営指導員等を対象に実施されるWEB研修は、各種施策メニューの紹介や企業診断時におけるポイントなど小規模事業者の経営相談指導等における知識を学ぶことができる。経営指導員等の積極的な受講による自己啓発を促し、各個人の資質向上及びスキルアップを図るとともに、小規模事業者への指導・助言及び情報提供に積極的に行っていく。

⑤経営指導員フォローアップの仕組みづくりの構築

各経営指導員が保持している個々小規模事業者の経営状況の分析結果等の情報を全職員が共有するため、基幹システム(相談指導の内容等記録するシステム)を活用し、これらの支援事例のデータベース化を図り、小規模事業者の企業情報や経営課題、相談内容、相談に対応した内容結果、今後活用できるポイント等を整理することで相談者に全職員が対応できる仕組みづくりを構築し、継続的な支援体制

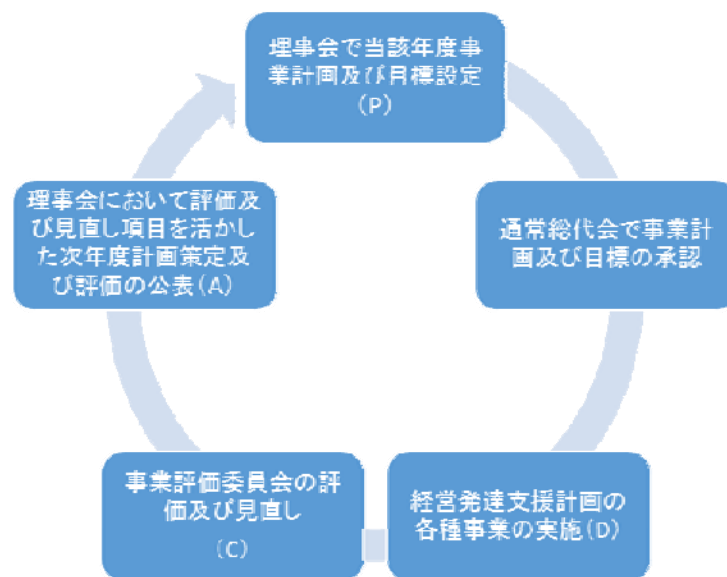
に繋げていく。

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 (現状と課題)

これまで、事業報告等については当会の理事会を経て、年1回の定時総代会で総代会員に報告するに留まっていたのが現状で、詳細な各事業の内容についての評価や検証などは行ってこなかったのが実態である。

今後は、毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ① 市担当課職員等有識者を含め当会の正副会長及び筆頭理事、部会長（青年部会・女性部会を含む）による事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- ② 正副会長及び筆頭理事、部会長会議において、評価・見直しの方針を決定する。
- ③ 事業の成果・評価・見直しの結果については、理事会へ報告し、承認を受ける。
- ④ 事業の成果・評価・見直しの結果を総代会・会報（商工会たより）・ホームページで公表する。



(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

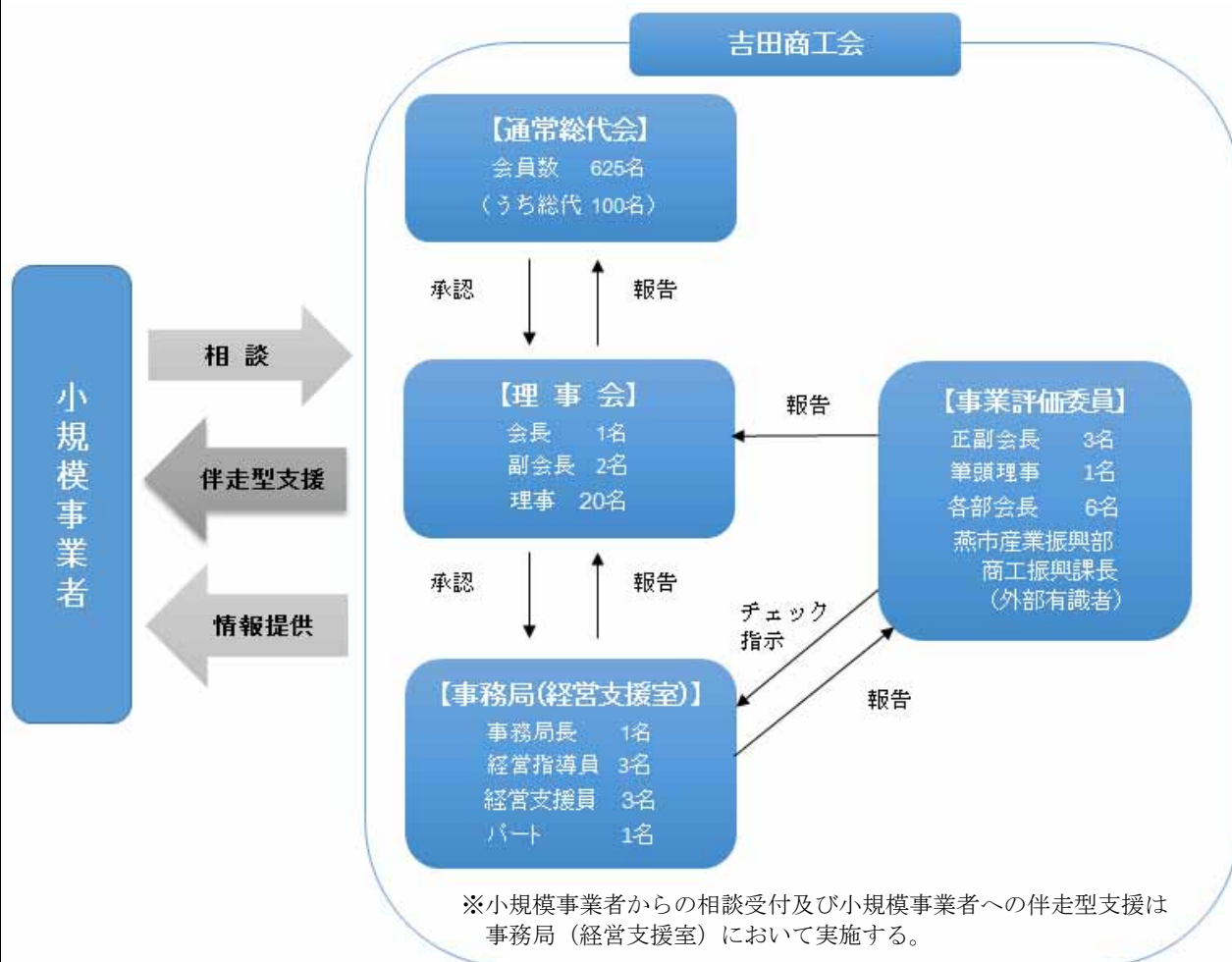
経営発達支援事業の実施体制

(28年8月現在)

(1) 組織体制

吉田商工会の経営発達支援事業は、以下の組織体制で実施する。

尚、小規模事業者からの相談受付及び小規模事業者への伴走型支援は事務局（経営支援室）において実施する。



(2) 連絡先

吉田商工会

〒959-0232

新潟県燕市吉田東栄町14-12 燕吉田産業会館内

TEL 0256-93-2609

FAX 0256-92-7661

E-mail tci@yoshida.or.jp

URL <http://www.yoshida.or.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)

	H29 年度 (H29年4月 以降)	H30 年度	H31 年度	H32 年度	H33 年度
必要な資金の額	45,600	47,300	49,000	50,700	52,400
小規模企業対 策事業費					
経営改善普及 事業指導職員 設置費	43,300	44,900	46,500	48,100	49,700
経改事業指導 事業費	2,300	2,400	2,500	2,600	2,700

(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、県補助金、市補助金、事業受託料、各種手数料

(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。

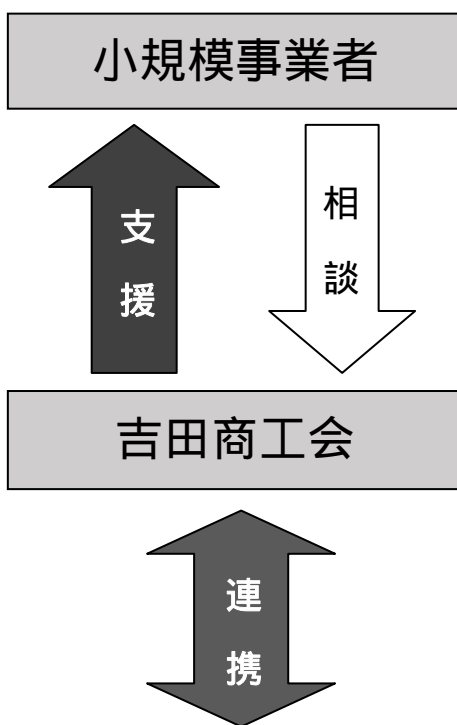
(別表4)

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				
I-1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 I-2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 I-3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 I-4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 I-5. 需要動向調査に関すること【指針③】 I-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】 II 地域経済の活性化に資する取組 III-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 III-2. 経営指導員等の資質向上等に関すること				
連携者及びその役割				
No.	連携者	住所	電話	連携内容
1	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 ・ セミナー開催
2	燕市 市長 鈴木 力	新潟県燕市吉田西太田1934	0256-92-1111	・ 地域振興の推進 ・ 中心市街地活性化対策
3	(公財)にいがた産業創造機構 理事長 森 邦雄	新潟県新潟市中央区万代島5番1号	025-246-0025	・ 専門家派遣
4	ミラサポ(中小企業庁) 中小企業庁長官 宮本 聡	東京都千代田区霞が関1丁目3番1号	03-3501-1511 (代表)	・ 専門家派遣
5	(一社)燕三条地場産業振興センター 理事長 鈴木 力	新潟県三条市須頃1-17	0256-32-2311	・ 情報資料提供 ・ 受発注サイト活用
6	新潟県工業技術総合研究所 県央技術支援センター センター長 永井直人	新潟県三条市須頃1-17	0256-32-5271	・ 情報資料提供 ・ 専門的な課題解決
7	新潟県央中小企業プラットフォーム 代表機関 三条信用金庫	新潟県三条市旭町2-5-10	0256-34-3143	・ 情報資料提供 ・ 専門的な課題解決
8	日本政策金融公庫三条支店 支店長 北村浩二	新潟県三条市須頃1丁目20番地	0256-34-7511	・ 情報資料提供 ・ 金融面の専門的な助言
9	第四銀行吉田支店 支店長 佐藤光一	新潟県燕市吉田上町6-15	0256-93-3141	・ 情報資料提供 ・ 金融面の専門的な助言
10	北越銀行吉田支店 支店長 児玉克彦	新潟県燕市吉田下町6-1	0256-93-3221	・ 情報資料提供 ・ 金融面の専門的な助言

11	大光銀行吉田支店 支店長 伊興部慎一	新潟県燕市吉田日之 出町 3-18	0256-93-3121	・情報資料提供 ・金融面の専門的な助言
12	三条信用金庫吉田支店 支店長 田巻 卓	新潟県燕市吉田春日 町 2-20	0256-92-5151	・情報資料提供 ・金融面の専門的な助言
13	新潟県信用組合吉田支店 支店長 小川 泉	新潟県燕市吉田堤町 3-11	0256-93-3191	・情報資料提供 ・金融面の専門的な助言
14	新潟県信用組合東吉田支店 支店長 桑原 優	新潟県燕市吉田東栄 町 39-25	0256-92-5000	・情報資料提供 ・金融面の専門的な助言
15	新潟県信用組合吉田北支店 支店長 南雲和浩	新潟県燕市吉田本所 71-3	0256-92-7500	・情報資料提供 ・金融面の専門的な助言
16	協栄信用組合吉田支店 支店長 土田裕隆	新潟県燕市吉田旭町 2-5-10	0256-93-4125	・情報資料提供 ・金融面の専門的な助言
17	協栄信用組合南吉田支店 支店長 白倉 学	新潟県燕市吉田西太 田 786-6	0256-92-6444	・情報資料提供 ・金融面の専門的な助言
18	中小企業大学校三条校 校長 西 祐喜雄	新潟県三条市上野原 570 番地	0256-38-0770	・セミナー開催 ・情報資料提供
19	燕商工会議所 会頭 田野隆夫	新潟県燕市東太田 6856	0256-63-4116	・情報資料提供 ・地域振興の推進
20	分水商工会 会長 田中公一	新潟県燕市上諏訪 9-6	0256-97-2181	・情報資料提供 ・地域振興の推進
21	燕市観光協会 会長 山崎悦次	新潟県燕市大曲 4336 燕市老人集会センタ ー内	0256-64-7630	・地域振興の推進 ・中心市街地活性化対策
22	J R 吉田駅 駅長 滝沢昭彦	新潟県燕市吉田堤町 1-1	0256-92-4934	・地域振興の推進 ・中心市街地活性化対策

連携体制図等



- 燕市
- 新潟県商工会連合会
- (公財) にいがた産業創造機構
- ミラサポ
- 日本政策金融公庫
- 新潟県信用保証協会
- 分水商工会
- 燕商工会議所
- 燕市観光協会
- JR吉田駅
- 地元金融機関
第四銀行・北越銀行・大光銀行・三条信用金庫
新潟県信用組合・協栄信用組合
- (一社) 燕三条地場産業振興センター
- 新潟県工業技術総合研究所県央技術支援センター
- 中小企業大学校三条校