

経営発達支援計画の概要

実施者名	栄商工会（法人番号3110005005617）
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目標	<p>当地域の小規模事業者に共通する課題である「需要の掘り起し」「売上げの向上」「下請け加工からの脱皮と自社ブランド製品の開発」「後継者・人材の育成」に対して、その着実な実施を事業者に寄り添って支援し、経営品質を向上させることで、「当地域の多くの小規模事業者の経営を持続させること」を目標とします。</p>
事業内容	<p>1. 経営発達支援事業の内容</p> <p>I. 地域の経済動向調査に関すること 地区内小規模事業者への景況調査を実施し、その結果浮かび上がった課題等について情報提供するとともに個別支援に活用する。</p> <p>II. 経営状況の分析に関すること 経営指導員等の巡回、窓口相談や各種セミナー開催を通じて、小規模事業者の経営分析を実施し、その課題等を把握し、他の支援機関や専門家との連携による支援を行う。</p> <p>III. 事業計画策定支援に関すること 経営分析を実施した小規模事業者に加え、巡回・窓口相談時等を通じて事業計画策定の重要性を啓発し、事業計画策定を希望する小規模事業者の掘り起こしを行う。なお、事業計画策定にあたっては、専門家派遣や他の支援機関と連携して行う。</p> <p>IV. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後は巡回を通じて定期的なフォローアップを行い、策定した計画が軌道に乗っていくように伴走型支援を行う。</p> <p>V. 需要動向調査に関すること 小規模事業者の販売・提供する商品・サービスについて各種データや外部機関を活用し、需要動向を調査し、事業計画策定においての基礎的資料として活用する。</p> <p>VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 「燕三条ものづくりメッセ」や「ニッポン全国物産展」等への出展を積極的に勧奨するとともに、ITやソーシャルメディアの活用で、自社製品の販路開拓や情報発信を支援する。</p> <p>2. 地域経済の活性化に資する取組 「栄スマートICを核とした地域活性化」をテーマに検討委員会を組織し、栄地区の経済活性化策を提言する。</p>
連絡先	〒959-1153 新潟県三条市新堀2290番地 栄商工会 電話 0256-45-3405 F A X 0256-45-3684 ホームページ http://www.sakae-s.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

(地域の概要)

1. 新潟県三条市にある旧栄町（以後、栄地区と表記）は、新潟県のほぼ中央に位置し、新潟市と長岡市に挟まれた県央地区の南東側にあり、新潟市から南方に約30km、長岡市から北方に約15kmのところにある。平成17年、平成の大合併により、旧三条市と旧下田村との三市町村が合併し新・三条市となった。町の東側は森林地帯、西側は平坦な田園地帯、北側には日本一の大河信濃川が流れており、越後平野のど真ん中、豊かな稲作風景が広がる農村地域である。
2. 町の中央部には上越新幹線、北陸自動車道、国道8号、JR信越本線が通り、JRは帯織駅と東光寺駅の二つがあり、新潟駅まで約60分、長岡駅まで約15分の好立地にある。また、北陸自動車道「三条・燕IC」と「中之島・見附IC」まで約5kmであるが、平成24年、栄パーキングエリアに併設された「栄スマートインターチェンジ」が開通し、ETC専用ながら24時間・全車種が通行できるようになり、大変便利になった。
3. 人口は、平成の大合併前の平成17年3月31日に比べ10年後には減少し、逆に世帯数は増加し、核家族化（世帯分離）が進んでいる。



・旧栄町の人口と世帯数の推移

項目	平成17年	平成27年	増減
人口	11,883人	11,177人	▲706人
世帯数	2,865世帯	3,155世帯	290世帯

(国勢調査より)

4. 地域の小規模事業者の現状として、人口減少と少子高齢化が急速に進む中、当地域の小規模事業者も後継者難と近隣への大型商業施設進出、インターネット普及による販売減少などにより廃業が顕著となっている。

・管内商工業者・小規模事業者・会員数の推移

項目	平成17年度	平成27年度	増減
商工業者数	621	524	▲97
小規模事業者数	498	419	▲79
会員数	408	325	▲83

(新潟県商工会実態調査より)

・小規模事業者の業種別内訳 (平成27年度)

建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	サービス業	その他
86	136	25	65	15	72	20

(栄商工会独自名簿より)

5. 平成24年の経済センサスによると、事業所数は608、従業者数は6,582人で、業種別内訳では、製造業167(27.5%)、3,095人(47.0%)、卸・小売業151(24.8%)、1,248人(19.0%)、建設業95(15.6%)、631人(9.6%)などとなっている。製造業が多数を占め、三条・燕地域(いわゆる県央地域)の周辺部として工場等の進出が顕著なことを裏付けている。

6. 基幹産業は農業で、そのほとんどが「米(水稻)」であり、ほかに吉野屋の「筍(たけのこ)」や猪子場新田の「桃」、近年は泉新田の「メロン」などの果物栽培にも取り組んでいるが、いずれも栽培量が少なく特産品には成りえていない。しかし、平成15年地元JAの呼びかけで国道8号沿いに開設された「いちいの季」農産物直売所が、新鮮な朝採り野菜等の即売を行ったところ、年々来場者が増え、年間延べ5万人以上が訪れる人気スポットになってきたが、平成28年7月、JAにいがた南蒲が「いちいの季」を閉店し、新たな農産物直売所「ただいまーと」をオープンし、連日にぎわっている。また、JAにいがた南蒲では新潟コシヒカリを「難関突破米」というネーミングでブランド化しようとしている。

7. 商業は、もともと旧栄町には商店街はなく、農村地帯に点在する集落ごとに酒・食料品店や料理・仕出し店等があるだけであるが、その酒・食料品店も最盛期17店あったものが、現在では6店にまで減少し商店は見る影もない。代わりに幹線道路

沿いに大手コンビニエンスストアが6店舗進出している。平成25年の新潟県商業調査によれば、旧栄町地区は買回り品の流出率が50.8%となり、旧三条市地区の第一次商圈に初めて入った（最寄品・準買回り品は以前から入っている）。自家用車1台あれば、約10分以内で三条・燕地域（いわゆる県央地域）や見附市の大型商業施設に買い物に行ける便利な環境が、地元購買の流出に拍車をかけている。

8. 工業は、昭和41年に旧三条市から(株)三條機械製作所が移転してきたのを皮切りに、旧栄町が平成2年に最初の工業団地である「栄町中央工業団地（コポス）」を造成し、その後も東部と西部に二つの工業団地を設けて積極的に企業誘致を図ってきた。栄地区では現在、それらの進出企業（主に機械・金属製品製造業）の下請け加工を行っている小規模な工場が多い。景気低迷と後継者難を主な要因として事業所数は減少しているが、現在も豊富な土地を求めて旧三条市等からの工場等の進出が続いている。
9. 運輸業は、工業と同様に国道8号沿いの交通至便な土地を求め、昭和50年代から進出が目立ち、平成24年の経済センサスでは24社ある。今後は、平成24年に北陸自動車道に設置された「栄スマートインターチェンジ」の利便性に着目した更なる進出が予想される。
10. 建設業は、農村地帯では有力な地場産業であり、重要なインフラの一部であるが、近年は公共事業の減少と後継者難により、年々事業所数が減少してきている。
11. 観光業は、目立った観光資源のない当地区内には存在しない。わずかに、旧栄町が「ふるさと創生事業」で東部の山裾に建設した「しらさぎ森林公園」と公共入浴施設「しらさぎ荘」があるが、近隣の日帰り入浴施設との競合に苦戦し、入館者の減少に歯止めがかからない。

(小規模事業者の現状及び課題)

国全体では、円安による輸出型大企業を中心に業績改善の動きが見られるが、地方の小規模事業者の多くは未だ景気回復の実感に乏しい状況が続いている。地域の業種別等の現状は、以下の記載のとおり。

小売業においては、当地域が三条・燕地域（いわゆる県央地域）および見附市・長岡市地域に近く、大型量販店の進出に伴う地元購買力流出が著しい。平成25年の新潟県商業調査によれば、旧栄町地区は最寄品の旧三条市への流出率が60.1%であり、商店街が全くなく集落に点在する商店が減少し続けている状況の中では、以前行っていた共同売り出しなどのイベントもできなくなっている。また、小規模事業者に

とって情報化・電子化を取り入れた経営の導入が遅れている。

製造業は、三条・燕地域（いわゆる県央地域）の機械・金属製品製造業の下請け加工を行っている小規模な製造業がほとんどで、永年培った技術を活かした自社ブランド製品づくりは目標であるが、実現のためのハードルが多く一歩踏み出せない。親会社や取引先等に頼った製品づくりに慣れ、自分で考える経営意識が少ない。

建設業は、消費税増税による駆け込み需要も終了し、円安や災害復旧需要の増加による原材料価格の高騰や公共工事の減少で苦しい状況となっている。また、近年、特に建設業や製造業では業務に必要な資格や技能等が数多くあり、事業主や後継者、従業員がそれを取得しなければ企業の存続が難しくなる状況であり、廃業を防ぐためにも後継者育成が急務である。

このような現状によって小規模事業者が衰退していくことは、地域住民の生活基盤が損なわれることになるため、商工会としては国・県・市や各支援機関等と連携して「経営発達支援事業」を推進することで小規模事業者が直面している「需要の低下」と「売上の減少」への対応を図ることが課題となっている。

(小規模事業者の中長期的な振興のあり方)

平成27年3月に策定された三条市総合計画では、『豊かな自然に恵まれた 歴史と文化の息づく 創意にみちた ものづくりのまち』という将来都市像を掲げ、平成34年までの8年間の基本計画及び平成27年から平成30年までの前期実施計画が示されている。

その中で、「人々の暮らしに対する目線も大切にしたい、それぞれの地域の生活環境、歴史や文化などが継承され、住み慣れた土地に住み続けていくことができる多極分散型の都市構造を堅持していくことが不可欠」とされており、その実現のため、従来必ずしも強い危機感や明確な問題意識を持ってこなかった少子高齢化、人口減少社会における課題に正面から向き合い、これに対応する施策をあらゆる行政分野において展開することとなっている。三条市総合計画における産業に関する施策は下記のとおりとなっている。

目指すまちの姿	目指すまちの姿の実現に向けた施策
学ぶ若者や働く若者が集うまち	<ul style="list-style-type: none"> ・就業機会の創出 ものづくり産業の価格決定力確保 産業として成り立つ農業の確立 ・新事業の創出 豊かな自然を生かした産業の創出 観光産業の創出
誰もが安心して働けるまち	<ul style="list-style-type: none"> ・安定した産業基盤の確立 ものづくり産業の価格決定力確保 ものづくり産業の経営基盤の維持・存続

総合計画の策定に参画した団体として上記を踏まえ、10年後も地域の人々の暮らしの基盤を維持し続けるためには、小規模事業者の持続的発展が最重要と考え、地域唯一の総合経済団体としてリーダーシップを発揮しながら、小規模事業者に今まで以上に寄り添い事業継続できるように、「小規模事業者ならではのオンリーワン経営」「ものづくり産業の価格決定力確保を目指す経営」と「地域住民に必要とされる経営」の実現に向けて経営発達を支援する。

(本計画の目標)

中長期的な振興のあり方を踏まえて、本計画の目標として下記のとおり実施する。

- ①「需要の掘り起し」と「売上げの向上」、ならびに「下請け加工から脱皮し自社ブランド製品の開発」を支援する
- ②事業者寄り添って支援し、経営品質を向上させる
- ③創業・第二創業（経営革新）支援、事業承継支援を行う
- ④生活の糧を得るための「生産の営み」と、日々の暮らしである「生活の営み」に必要となる基盤を維持し続けるために、地域資源（観光資源含む）の活用による地域活性化のための支援を行う
- ⑤関係支援機関等との連携及び経営発達支援体制を強化する

(目標達成に向けた事業の方針)

(1) 事業計画の策定及び実施の支援

小規模事業者の販売する商品又は提供する役務、保有する技術・ノウハウ、従業員等の経営資源を把握し、売上げ向上と利益の確保を目標とした事業計画を策定する。特に製造業では、ものづくりにおける商品力アップ、技術力アップで下請け加工から脱皮し、自社ブランド製品の開発ならびに経営品質の向上を目指す事業計画

策定を支援する。

(2) 新たな需要を開拓するための支援

小規模事業者は「売れる商品（サービス）作り」への意識が不足している場合が多く、優れた商品（サービス）の売上げが低迷している場合が多いので、消費者ニーズ調査や、県内外の商談会、展示会等での市場調査を実施し、消費者目線での商品（サービス）作りを促すとともに、ホームページやソーシャルメディア等のITの活用で新たな需要の開拓、掘り起しの支援を行う。

(3) 創業支援、事業承継・後継者育成の支援

高齢化による廃業が顕著になっているため、新たに創業を希望する方の支援や新分野進出・新製品開発等の第二創業を積極的に支援する。

また、青年経営者や後継者を育成するため当商工会青年部・女性部と連携しながら事業承継をスムーズに行えるような事業を実施し支援する。

(4) 地域資源の活用による地域活性化のための支援

ほとんど観光資源のない栄地区ではあるが、わずかにある「東山寺」「石動神社」「しらさぎ森林公園」等の魅力をアピールするため、既存のまつりである「花菖蒲まつり」や「栄ふるさと夏まつり」の機会をとらえて栄地区の観光資源の魅力を発信する。また、栄スマートICを核とした地域活性化策を策定し、これらにより交流人口の増加を図るとともに、栄地区内での売り上げ増加や特産品開発への意識を醸成し、地域活性化につながる小規模事業者の経営基盤の強化を目指す。

(5) 関係支援機関等との連携及び経営発達支援体制の強化

日本政策金融公庫や地元金融機関と連携した金融支援や、よろず支援拠点等と連携した経営計画等の策定支援の強化を図るとともに、当会の支援体制を強化するため、職員の資質向上を図る。

なお、全ての小規模事業者を対象に支援を行うが、当地域が農村地帯にあり主たる地場産業がないため、特に生活関連業（衣食住）を営む事業者、従業員を雇用している事業者、後継者（候補を含む）がいる事業者を重点支援者と設定して取り組んでいく。

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】

(現状と課題)

これまで地域経済状況の把握は、巡回訪問や窓口相談の際に小規模事業者から聴き取りを行うだけにとどまり、国・県や新潟県商工会連合会等、県内や地元の金融機関が提供する統計資料を基にした情報収集しか行っておらず、その情報提供先も限定的になっていた。

(改善方法)

今後は、地域内小規模事業者の経営実態・景況・ニーズ・課題等を把握するために、従来から収集していた統計資料から目的をもって情報を収集・整理・分析することに加え、新たに独自で調査分析を実施し、小規模事業者の経営改善に資するための手段として提供し活用していく。その結果についても、広報紙や商工会ホームページ等で広く情報発信する。

(事業内容)

(1) 既存の統計資料の収集・整理・分析（既存事業改善）

- ①調査目的 新潟県及び三条市全体における経済動向を把握する
- ②対象物 消費動向調査や経済センサス等の国・県・市の統計資料及び新潟県商工会連合会が提供する「中小企業景況調査」、地元金融機関の三条信用金庫の提供する「三条・燕地区産業経済動向」
- ③調査方法 各調査先より資料を収集
- ④調査回数 年2回。7月（上半期分）と1月（下半期分）
- ⑤調査項目 事業者数・従業者数・売上高・従業員数・地元購買率等の動向、業種別の景況など
- ⑥活用方法 三条市全体の地域経済の動向を把握し、後述する小規模事業者景況調査と併せて小規模事業者の実態把握に活用する
- ⑦提供方法 巡回・窓口相談指導時に小規模事業者へ提供するほか、商工会の広報紙やホームページで提供
- ⑧小規模事業者に対する効果
三条市全体の経済動向を把握することで、今後の地域内の経済動向を予測することができ、事業計画の策定・実施支援に役立てることができる。

(2) 小規模事業者景況調査（新規事業）

- ①調査目的 地域内小規模事業者の経営実態・景況・ニーズ・課題等を把握する

- ②対象者 当地域が農村地帯にあり主たる地場産業がないため、主に生活関連業を営む事業者、従業員を雇用している事業者、後継者（候補を含む）がいる事業者、を中心に20社を抽出
- ③調査方法 対象事業者への巡回訪問による聴き取り
- ④調査回数 年2回。7月（上半期分）と1月（下半期分）
- ⑤調査項目 売上高、利益、販売（請負）単価、仕入（材料）単価、資金繰り、従業員数、現在の業況（採算）、今後の業況見通しの8項目に加え、行政への要望（支援ニーズ）、商工会への要望を追加し合計10項目
- ⑥活用方法 小規模事業者が抱える問題の整理と分析、課題の抽出を行い、小規模事業者の事業計画策定や策定後の支援に活かす
- ⑦提供方法 巡回・窓口相談指導時に小規模事業者へ提供するほか、商工会の広報紙やホームページで提供
- ⑧小規模事業者に対する効果
個社や地域の状況をしっかりと把握することで、的確な事業計画の策定・実施支援を行うことができる

（目標）

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
既存の統計資料の収集・整理・分析	未実施	2	2	2	2	2
小規模事業者景況調査実施回数	未実施	2	2	2	2	2
商工会報及びホームページによる情報提供回数	未実施	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）

これまでは、経営指導員の巡回訪問、窓口相談の際に、金融相談や各種補助金等（小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金等）の申請のために経営状況分析を行ってきただけで、分析を行った小規模事業者の今後の経営支援に有効活用してきたとは言えない状況であった。

（改善方法）

今後は、経営指導員等の巡回訪問、窓口相談、各種セミナーの開催を通じて、経営分析とそれを活用した事業計画策定の重要性・必要性の啓蒙を図り、積極的に経営状況の分析に取り組んでいく。

具体的には、当会で調査・分析した経済動向調査（景況調査）の結果を活用するほか、中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己判断システム」や全国商工会連合会の「経営分析システム」等のツールを用いて、「売上げの増加」と「利益の確保」に直結するような分析項目を増やすことにより、小規模事業者を多面的に見つめ、潜在的であった本質的な課題や強み・弱み等を抽出し、顕在化している課題をより深掘り

できる経営状況分析を目指し、有効な事業計画の策定支援に活用する。

また、専門的な課題や高度な課題に対しては、新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、にいがた産業創造機構に設置されている「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁の「ミラサポ」等の専門家派遣事業を活用し、小規模事業者が抱える経営上の悩みに対してよりの確で丁寧なサポートを行う。

(事業内容)

(1) 経営指導員と記帳専任職員を中心に、巡回訪問、窓口相談、消費税転嫁対策相談、各種経営セミナー開催等の機会をとらえ、自社の経営課題に積極的に取り組もうという意欲を持つ小規模事業者の掘り起し(選定)を行う。(新規事業)

(2) 上記(1)で対象に選定した小規模事業者と、各種補助金等の申請者に対し、当会で行った地域動向調査(景況調査)を踏まえ、「個々の事業者の経営課題を抽出し、事業計画策定の方向性、必要となる需要動向情報の種類・開拓方法を見極めること」を目的に、販売する商品・サービスの内容、保有する技術・ノウハウ、従業員等の経営資源、財務(資金繰りの状況や商品ごとの利益率等を含む)、その他の経営状況についてSWOT分析をはじめとする経営分析を行う。

分析にあたっては、中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己判断システム」や全国商工会連合会の「経営分析システム」等のツールを活用する。

当会でネットde記帳を受託している記帳指導対象者に対しては、担当記帳専任職員による数値分析に加えて、経営指導員がSWOT分析を通して潜在的な経営課題を抽出する。

また、専門的かつ高度な分析が必要な事業者には、新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、にいがた産業創造機構に設置されている「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁の「ミラサポ」等の専門家派遣事業を活用し中小企業診断士等の専門家を派遣し、より高度な経営状況の分析を行う。

経営分析の実施にあたっては原則として3回訪問し、その結果は、次の支援策である事業計画策定に繋げ、役立てる。(既存事業改善)

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
専門家派遣活用回数	3	5	5	7	7	7
経営分析のための巡回訪問数(経営分析事業者数×3回)	9	30	30	45	45	45
経営分析事業者数	3	10	10	15	15	15

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

これまでは、金融相談や各種補助金等の申請者に対し、その目的に沿った事業計画を策定するだけにとどまり、小規模事業者が抱える本来の経営課題の解決を目指す計

画策定に至っていなかった。

(改善方法)

今後は、小規模事業者が持続的発展を着実に進められるよう、まず事業計画策定の重要性を認識してもらうことが重要であると考え、上記の経営分析を行う際や、巡回訪問・窓口相談時、広報紙やホームページ等による周知、セミナー等を通じて、事業計画策定の重要性を啓発し、事業計画策定を希望する小規模事業者の掘り起こしを行う。

事業計画の策定にあたっては、経営分析を通してあぶりだした小規模事業者が抱える本来の経営課題の解決を目的に、小規模事業者に寄り添いながら、経営者自らが課題解決に意欲を持つような意識付けを行い、計画の実効性を高める効果を養っていく。

さらに、事業計画策定の際には、全国商工会連合会の「経営改善計画作成システム」等のツールを活用する。

また、専門的な課題への対応には、新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、にいがた産業創造機構に設置されている「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁の「ミラサポ」等と連携し、伴走型の指導・助言を行うことで、小規模事業者に対する事業の持続的発展を目指していく。

(事業内容)

- (1) 経営分析をした小規模事業者や、巡回訪問・窓口相談時、広報紙やホームページ等による周知、セミナー等を通じて、事業計画の策定の重要性を啓発し、事業計画策定を希望する小規模事業者の掘り起こしを行う。(新規事業)
- (2) 上記(1)により掘り起こした小規模事業者に加え、従来からの金融相談申込者や各種補助金等の申請者、創業予定者や第二創業(経営革新)を目指す事業者、今後事業承継を予定している事業者に対し、事業計画の策定支援を行う。(既存事業改善)
- (3) 「創業相談ならびに事業承継相談窓口」を常時設置し、創業予定者や事業承継を予定している経営者、事業を引き継ぐ予定の後継者に対して必要な知識のアドバイスを行う。創業計画等については、上記(2)と同様に事業計画策定の指導・助言を行う。創業者向けのセミナーについては、新潟県商工会連合会広域指導センターが開催する創業セミナーの広報周知を強化し、参加を促す。
また、若手後継者向けのセミナーを青年部・女性部を中心に年1回開催し、後継者に対して必要な知識の向上を図り、(1)と同様に事業計画策定の指導・助言を行う。(新規事業)
- (4) 事業計画を策定する際に、高度な経営課題がある場合は、新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、にいがた産業創造機構に設置されている「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁の「ミラサポ」等の専門家派遣事業を活用し、さらに精度の高い事業計画策定を目指す。(既存事業改善)

事業計画策定の実施にあたっては、原則として4回訪問し、小規模事業者の課題解決につながる実効性の高い計画づくりを支援する。

(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受講者数	未実施	10	10	15	15	20
計画策定支援に係る個別指導回数(事業計画策定事業者数×4回)	8	20	20	20	20	24
事業計画策定事業者数	2	5	5	5	5	6
後継者向けセミナー受講者数	未実施	10	10	15	15	20

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)

これまでは、事業計画策定を支援したあとは最小限の進捗状況確認しか実施してこなかったため、計画の策定目的が達成されたかどうかを検証せず、計画の見直しも行ってこなかった。

(改善方法)

今後は、事業計画の策定支援を受けた事業者に対し、巡回訪問を通じて定期的なフォローアップ(目標は原則として四半期ごとに1回)を行い、策定した事業計画が軌道に乗っていくように小規模事業者に寄り添いながら事業計画の着実な実行を支援する。

また、計画実行に対して解決困難な高度な課題が生じた場合や、策定した事業計画の見直しが必要になった場合においては、新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、にいがた産業創造機構に設置されている「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁の「ミラサポ」等の専門家派遣事業を活用し、さらに日本政策金融公庫や地元金融機関と連携を図りながら、課題解決に向けて伴走型の支援を実施する。

(事業内容)

(1) フォローアップのための巡回訪問(既存事業改善)

①支援対象者 事業計画を策定したすべての事業者

②巡回訪問の頻度

原則として四半期ごとに1回とする。ただし、創業者の支援に対してはよりきめ細やかな支援が必要なので、創業準備期と創業後1年間は訪問頻度を増やすなど対象者に応じて臨機応変に対応する。

③支援内容

巡回訪問時に事業計画の進捗状況を毎回確認するとともに、国・県・市等の支

援機関の最新の支援施策の周知や提案、経済・需要動向調査の情報提供など必要な指導・助言を行う。

また、専門的か高度な指導・助言が必要な事業者には、新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、にいがた産業創造機構に設置されている「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁の「ミラサポ」等の専門家派遣事業を利用する。さらに、金融支援が必要になった場合は、日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金制度（マル経）や新たな制度である「小規模事業者経営発達支援融資制度（第2マル経）」の活用も視野に、地元金融機関とも連携して問題解決にあたる。

（目標）

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
フォローアップのための巡回指導の訪問回数（事業計画策定者数×4回）	未実施	20	20	20	20	24
支援策の提案回数（事業計画策定者数×1回）	未実施	5	5	5	5	6
フォローアップ実施事業者数	未実施	5	5	5	5	6

※巡回指導の訪問回数は、平成30年度新規策定事業者から、原則として四半期ごとに1回訪問する。さらに、年1回は必ず支援策の提案を行う。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

（現状と課題）

今まで、当地域の小規模事業者が販売・提供している商品・サービスの需要動向については、小規模事業者から個別に相談・依頼があったときに、総務省の家計消費状況調査結果資料などを提供するだけで終わっていた。

（改善方法）

今後は、個社支援事業者（基本として事業計画策定事業者を想定）の顧客（得意先）を対象とする消費者ニーズ調査を実施する。また、国・県の統計調査や業界団体の統計調査等の資料の収集・整理を行い、そこで得られたマクロ的な需要動向調査の結果と、個社を対象とした消費者ニーズ調査の結果を総合的に勘案し、小規模事業者の事業計画策定や、新たな需要の開拓に寄与する事業を効果的に実施する上での資料として活用する。

（事業内容）

（1）個社の主力商品やサービス等に対する消費者ニーズ調査（新規事業）

①調査目的

個社支援事業者を対象に、主力商品やサービス等に対する評価、購買・使用実態などから、新たな販路開拓や新商品（新サービス）開発に必要な消費者ニーズを浮かび上がらせる。

②調査対象

現在の顧客（得意先）やユーザーを対象に、調査数は個社支援事業者に合わせて必要数を設定する。

③調査項目

消費者の属性（年齢や性別、職業、家族構成等）のほかに、業種別にアレンジした調査項目（例：小売業ならば①総合的な満足度、②来店のきっかけ、③来店頻度、④価格、⑤接客、⑥商品の品質、⑦商品のリピート購入理由、⑧商品・サービスに対する不満な点、⑨商品・サービスに対する満足な点、⑩今後商品・サービスに望むこと等）と今回の支援に役立つ項目を個社ごとに付け加える。また、回答はできるだけわかりやすく簡略化したもの（はい・いいえや○をつけるだけ）と、一部記述式のを組み合わせることで調査目的が達成されるようできるだけ工夫したものを心掛ける。

④調査方法

個社支援事業者の営業形態や調査目的にあったアンケートを事業者と経営指導員で作成し、アンケートの内容によって店頭でのインタビューや郵送回答等、やり方を工夫して行う。

⑤分析方法

経営指導員と外部の専門機関担当で分析方法を協議し、そのうえで外部の専門機関に委託する。

⑥小規模事業者に対する効果

主力商品やサービス等への評価や不満点等を浮かび上がらせ、自社の強み・弱みが消費者にどのように映っているのかを把握し、それを今後の販売手法・販路開拓・商品開発（ものづくり）等に活かすことが可能となる。

（２）外部機関が実施する調査からの情報収集（既存事業改善）

①収集目的

当地域以外の需要動向に関する分析結果を小規模事業者に提供するため、マクロ的な観点や多様な視点からの需要動向に関する情報を収集する。収集した情報は、需要開拓の新たな方向性を検討する場面や、新商品（新サービス）の開発にも活用する。

②収集対象

事業計画策定支援事業者の販売する商品・サービス（技術）に関する需要動向

③収集方法

新聞、雑誌、書籍、インターネット等から、外部機関が実施した調査等の結果を利用し収集する。

（利用する調査の例）

- ・総務省統計局「家計消費状況調査」「家計調査」
- ・経済産業省「生産動態統計」
- ・国土交通省「建築着工統計調査」「建築物リフォーム・リニューアル調査」
- ・日本フードサービス協会「データから見る外食産業」
- ・日経テレコン・POS Vision「販売動向調査」

④分析方法

収集した情報を業種別に分類し「売れ筋商品」「売れる価格帯」「売れる時期」「顧客層」などの傾向を見る。

⑤提供方法

事業計画策定支援の際、または事業計画策定後の実施支援に係る巡回訪問や窓口相談の際に提供する。

⑥小規模事業者に対する効果

小規模事業者が必要とする情報をわかりやすく提供することで、経営者が的確な経営判断を下すことができる。

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
消費者ニーズ調査の実施回数（事業計画策定事業者数×1回）	未実施	5回	5回	5回	5回	6回
消費者ニーズ調査のアンケート標本数	未実施	100	100	100	100	100
統計資料等による情報収集回数	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定者の実施支援に係る情報提供回数（事業計画策定事業者数×1回）	未実施	5回	5回	5回	5回	6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】

(現状と課題)

当会のこれまでの販路開拓支援は、地区内及び隣接する県央地区（燕三条地区）のイベント、展示会（商談会）等の開催案内や参加募集を周知するだけで、小規模事業者が自社製品の販路拡大や技術のPRにつながる機会を求める取組みを支援が不足していた。また、全国商工会連合会の簡易ホームページ作成ツール「SHIFT」も興味を持ってくれた小規模事業者に対して支援する程度で、積極的な支援は実施してこなかった。

(改善方法)

今後は、小規模事業者の持続的発展に欠かせない売上げの増加と利益の確保を実現するため、地域の産品や潜在的な優れた技術力を内外に発信することで地元以外での受注拡大をめざし、全国商工会連合会の簡易ホームページ作成ツール「SHIFT」等を活用したホームページ作成支援や各種ポータルサイトへの出品支援、地区内外で行われる展示会（商談会）等に参加を促す情報提供と支援を積極的に実施していく。これにより、小規模事業者が不得意としている販路拡大や受注の増加等を図る。

また、各種補助金等（小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金等）の申請を積極的に推進することにより、販路拡大や受注の増加をめざした新たな取り組みを増やす。

（事業内容）

（１）展示会・商談会への出展（既存事業改善）

①事業目的

販路拡大・受注拡大をめざす小規模事業者のために、全国からバイヤー等が集まる「燕三条ものづくりメッセ」、消費者の感触が肌で確かめられる「ニッポン全国物産展」等の展示会・商談会への積極的な出展を後押しする。

②支援対象

事業計画において、地元外での販路開拓・受注拡大を目標とする計画を立てた小規模事業者

③支援方法

上記「燕三条ものづくりメッセ」、「ニッポン全国物産展」をはじめとする全国各地で開催される展示会・商談会等の情報提供を行うとともに、出展希望者に対し出展ノウハウの支援、出展料の一部助成制度を創設する。

④小規模事業者に対する効果

事業計画において目標とする販路開拓・受注拡大を実現するための機会として、目標に合った展示会・商談会を選択することができ、出展に係る経費も少なくすることで出展しやすくなり、新たな需要開拓に挑戦する経営意識の醸成に役立つ。

（２）SHIF T作成・ソーシャルメディア活用支援（既存事業改善）

①事業目的

小規模事業者にとって専門的知識がなくても簡単に作成できるホームページを持つことや、ソーシャルメディアの導入で、新たな需要開拓へのスタートを切るきっかけとなる。

②支援対象

事業計画において、自社のホームページ等を活用して売上げ増加・受注拡大等をめざす小規模事業者

③支援方法

全国商工会連合会の簡易ホームページ作成ツール「SHIF T」の効果等を広報紙や当会ホームページで周知し、作成を希望する小規模事業者に対し経営指導員等が個別に作成支援を行う。また、その後のホームページの改良等については、新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、にいがた産業創造機構に設置されている「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁の「ミラサポ」等の専門家派遣事業を活用して専門的アドバイスを行う。

④小規模事業者に対する効果

自社製品やサービス・技術のPRを広く発信することで、全国レベルでの売上げ増加・受注拡大等につなげることができる。

（３）各種補助制度活用事業（既存事業改善）

①事業目的

新たな販路開拓・受注拡大をめざす小規模事業者に対して、少しでも取組み費用の低減を図ることができるとともに、申請時に行う経営状況分析を基にスムーズな事業計画策定を行うことができる。

②支援対象

新たな販路開拓・受注拡大をめざす小規模事業者

③支援方法

各種補助金等（小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金等）について広報紙や当会ホームページで広く周知し、積極的な利用を呼びかけ、申請を希望する事業者には申請書の作成支援を行う。

④小規模事業者に対する効果

新たな販路開拓・受注拡大をめざすにあたり、その取組み費用について少しでも低減を図ることができるとともに、申請書を作成する過程で自社の経営課題に真剣に向き合う機会を得ることができ、より良い事業計画策定および新たな需要開拓のきっかけにつなげることができる。

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
展示会・商談会出展事業者数	未実施	1	1	2	2	3
展示会・商談会商談成立数	未実施	1	1	1	1	2
S H I F T作成事業者数	未実施	2	2	3	3	3
各種補助事業申請者数	5	5	5	5	5	5
S H I F T作成および各種補助事業実施による受注件数	未実施	2	2	2	2	2

II. 地域経済の活性化に資する取組

1. 地域活性化事業

(現状と課題)

現状では、旧栄町全体を網羅した行政と住民が委員となっている組織は、三条市が開催している「栄地区協議会」がある。しかしながら、主な議題は合併後の新市建設計画登載事業の進捗状況を報告・精査することが主な議題となっており、いわゆる「まちづくり」として産業振興や地域の課題解決に向けた話し合いを行う場としては機能していないように思われる。

商工会としても、旧栄町時代には存在した行政との懇談会が、合併してからは行われていないし求めてこなかった。そのような中、個別的な課題解決を目指す国道8号栄拡幅推進事業を継続してきた。

国道8号は、国土交通省北陸地方整備局が小千谷市から新潟市まで全線4車線化を計画しており、現在旧栄町地区と旧白根市地区（旧三条市の一部を含む）の2か所だけが未完成となっている。

当商工会では、昭和63年度に事業化された「国道8号栄拡幅事業（4車線化）」が、度重なる国家的・地域的災害（平成7年阪神淡路大震災、平成16年新潟県中越地震、平成16年新潟・福島豪雨）の影響で予算がつかず、遅々として拡幅工事が進まない現状を打開するため、平成19年度に「国道8号栄拡幅推進委員会」を組織し、早期実現のための署名・陳情活動と立て看板設置を行った。その後も原則として毎年1回推進委員会を開催して工事の進捗状況を確認し、早期拡幅を要望する活動を行ってきた。

しかし、事業化されてから28年も経過するのに未だ完成の目途もたたず、沿線の拡幅対象企業においては交通混雑による危険の増加、拡幅が進まないことで工場改築や拡張の計画が立てられない等の様々な制約が生じ、経営問題となっている。

この間、平成24年度には、近接する北陸自動車道栄パーキングエリアに、「栄スマートインターチェンジ」が併設され、ETC搭載車限定ではあるが24時間・全車種が通行できるようになり、非常に便利になった。現在では1日平均2,078台（平成27年10月の平日、上り下り合計）の利用があり、年々利用が増加し開通当初の約2倍となった。また、スマートIC開通に合わせ、国道8号までのアクセス道路約1kmが都市計画道路として整備された。

（改善方法と事業内容）

このような状況下、拡幅の早期完成を強力に推進していくため、平成30年度以降に「栄スマートICを核とした地域活性化」をテーマにした検討委員会を立ち上げ、国道8号の拡幅に対して側面から推進する提案を行いたい。

具体的には、現在国道8号沿いにある「栄中央工業団地（コポス）」と直結させた形で、栄スマートIC上り口付近に物流・工業団地を造成し、県央地域に進出を希望する企業（主に首都圏）の誘致や、市内外の企業の進出を促進し、栄地区の小規模事業者の需要拡大と売上げ増を目標とした経済活性化をめざす。これにより、拡幅が進まない栄中央工業団地入口交差点の早期改良と、その周辺部分の拡幅の必要性を訴えていき、早期の拡幅推進につなげることができる。

（1）栄スマートICを核とした地域活性化検討委員会（新規事業）

商工会正副会長、各部会長（青年部、女性部含む）、三条市担当課長、同栄サービスセンター長、JAにいがた南蒲いちい地区委員長、同いちい支店長、一般住民代表（自治会長）等をメンバーとして組織する。

（2）アンケート調査

「栄スマートインターチェンジを核とした栄地区活性化について」というテーマで、①商工会員あて、②栄地区自治会長あて、③その他関係者あて、にアンケート調査を実施し、その結果を検討委員会に報告し、要望書を取りまとめる。

（3）行政への要望・陳情活動

三条市長、同担当課長と商工会役員の懇談会を新規に3年に1回開催し、要望書を基にして小規模事業者ならびに栄地区の経済活性化の実現を図る。

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
「国道8号栄拡幅推進委員会」開催回数	1	1	1	1	1	1
「栄スマートICを核とした地域活性化検討委員会」開催回数	0	3	1	1	3	1
「栄スマートIC」活性化アンケート調査回数	0	1	0	0	1	0

※アンケートは3年に一度実施

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、改善方法)

これまでも、地域経済、金融状況や経営改善普及事業について各種会合、研修において情報交換を行ってきたが、限られた時間の中で表面的な情報共有にとどまっていた。今後は、浮かび上がった課題等について、より掘り下げ、小規模事業者の支援に繋げていく。

(事業内容)

(1) 日本政策金融公庫三条支店と栄商工会との「金融懇談会」を開催し、県央地域・栄地区内の金融・景気状況についての意見交換を行い、小規模事業者への金融支援のアプローチ、フォローアップ等の方策について、検討と共有を行う。

(参集者) 三条支店長、融資課長、栄地区担当者、商工会長、事務局長、経営指導員

(2) 新潟県央中小企業支援プラットフォーム(県央地域の18支援機関が連携した地域プラットフォーム。主催幹事は三条信用金庫)の事業、研修及び会議等を通じ、各機関の支援の現状、支援ノウハウ、支援結果等についての情報交換を行う。

(3) 日本政策金融公庫三条支店管内の商工会議所、商工会を対象とした「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」に出席し、管内の金融・景気状況について管内経営指導員と情報交換を行う。

(4) 新潟県信用保証協会県央支店管内の商工会議所、商工会を対象とした「商工会と信用保証協会との懇談会」に出席し、管内の金融・信用保証等の現状について管内経営指導員と情報交換を行う。

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
日本政策金融公庫三条支店と栄商工会との金融懇談会の実施回数	1	1	1	1	1	1
新潟県央プラットフォームとの情報交換会の実施回数	0	1	1	1	1	1
日本政策金融公庫三条支店管内マル経協議会の実施回数	1	1	1	1	1	1
新潟県信用保証協会県央支所管内懇談会の実施回数	1	1	1	1	1	1

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(現状と課題)

現在は、新潟県商工会連合会及び新潟商工会議所が主催する経営指導員研修会（義務研修）や新潟県、(財)にいがた産業創造機構、中小企業大学校三条校等が主催する各種研修会に参加してきたが、出席職員のスキルアップだけで、他職員との共有、小規模事業者への支援には活かされにくいのが現状であった。

(改善方法と事業内容)

今後は、せっかく市内にある中小企業大学校三条校の研修を積極的に受講し、売上高・利益向上、生産性向上等につながる支援知識を学び、栄地区の小規模事業者の事業計画策定等の支援に活かしていく。また、従来の研修だけでなく、その他の支援機関（(財)にいがた産業創造機構、(財)燕三条地場産業振興センター、県央プラットフォームなど）が主催する研修会にも積極的に出席し、異分野や苦手とする分野の知識力アップを図る。

さらに、経営指導員等が研修で学んだ支援スキルについて、毎日の朝礼での発表や、必要な場合はOJTを行い、他の職員との共有を図り組織全体としての支援能力向上を目指す。

新規に、経営支援能力向上勉強会を年2回（おおむね6か月に1回）開催し、経営指導員が主導して地区内小規模事業者の経営状況分析・分析結果に伴う支援策と支援方針の説明を行い、他の職員に情報や支援ノウハウを伝え、支援能力の向上と共有化を図る。

また、小規模事業者の経営計画作成等と支援の事例を経営指導員間で共有するため、商工会基幹システム（経営指導）に指導内容の詳細を記録するとともに、商工会の共有サーバー内に経営支援事例のフォルダーを作成し支援ノウハウの蓄積と共有化を行う。

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
経営支援能力向上勉強会の実施回数	0	2	2	2	2	2

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、以下の方法により評価と検証を行う。

- ①三条市経済部商工課長、同担当職員、商工会正副会長、各部会長（青年部・女性部を含む）をメンバーとする「経営発達支援計画評価委員会」を組織し、事業の実施状況、成果に対する評価と見直しを行い、見直し案を作成する。
- ②理事会に、前年度の事業の実施状況、成果に対する評価の提示とともに見直し案を提出し、審議の上、具体的改善方針を決定する。
- ③事業の成果・評価・見直しの結果を、当会ホームページ (<http://www.sakae-s.jp>) で計画期間中公表する。

(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29年10月現在)
(1) 組織体制	
栄商工会 (全体)	
会長	1名
副会長	2名
理事	18名
監事	2名
事務局長	1名
経営指導員	2名
経営支援員 (補助員)	1名
経営支援員 (記帳専任職員)	2名
合計	29名
※経営発達支援事業については、経営指導員と経営支援員 (補助員・記帳専任職員) が中心となって実施する。	
(2) 連絡先	
栄商工会	
〒959-1117 新潟県三条市新堀 2290 番地	
電話 0256-45-3405 F A X 0256-45-3684	
ホームページ	http://www.sakae-s.jp
電子メール	sakae-s@shinsyoren.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)

	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
必要な資金の額	1,280	990	1,100	1,370	1,230
1. 地域の経済動向調査に関すること	100	100	100	100	100
2. 経営状況の分析に関すること	200	200	280	280	280
3. 事業計画策定支援に関すること	100	100	100	100	100
4. 需要動向調査に関すること	550	510	510	510	610
5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	30	30	60	60	90
6. 地域活性化事業に関すること	300	30	30	300	30
7. 事業の評価・見直しに関すること	0	20	20	20	20

(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

会費収入、国補助金収入、県補助金収入、市補助金収入、助成金収入、事業受託料収入、事業収入、手数料収入

(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>小規模事業者に対する経営発達支援計画を実施するため、行政、新潟県商工会連合会、金融機関、その他支援機関との連携を図り、効果的な支援を行う。</p> <ul style="list-style-type: none">①地域経済動向調査の支援②経営状況分析調査、需要動向調査の支援③事業計画策定・実施に係る専門的支援④創業・第二創業（経営革新）支援⑤新製品開発支援、販路開拓に係る展示会の出展支援⑥地域活性化事業⑦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⑧経営指導員等の資質向上
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・新潟県 知事 米山 隆一 〒950-8570 新潟県新潟市中央区新光町4番地1 電話 025-285-5511 (役割) ⑧経営指導員等の資質向上 (効果) 資質向上を目的とする研修が、そのまま経営発達支援能力の向上につながり、効果が大きい。 ・三条市 市長 國定 勇人 〒955-8686 新潟県三条市旭町2丁目3番1号 電話 0256-34-5511 (役割) ①地域経済動向調査の支援、③事業計画策定・実施に係る専門的支援、④創業・第二創業（経営革新）支援、⑤新製品開発支援、販路開拓に係る展示会の出展支援、⑥地域活性化事業、⑦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 (効果) 小規模事業者の経営発達支援事業においては、すべての面で行政の強力なバックアップが必要で、連携効果は最も大きい。 ・(財) にいがた産業創造機構（よろず支援拠点） 理事長 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5番1号 電話 025-246-0025 (役割) ③事業計画策定・実施に係る専門的支援、④創業・第二創業（経営革新）支援、⑤新製品開発支援、販路開拓に係る展示会の出展支援 (効果) 小規模事業者の経営発達支援事業に関し、高度な専門知識を持った人材が多く、ここと連携する効果は非常に大きい。

- ・(財) 燕三条地場産業振興センター 理事長 國定 勇人
〒955-0092 新潟県三条市須頃1丁目17番地 電話 0256-32-2311
(役割) ①地域経済動向調査の支援、②経営状況分析調査、需要動向調査の支援、③事業計画策定・実施に係る専門的支援、④創業・第二創業(経営革新)支援、⑤新製品開発支援、販路開拓に係る展示会の出展支援
(効果) 地元県央地域(三条市と燕市)の取りまとめ役・中心的支援機関であり、多くの事業で連携が可能な頼りがいのある機関で、連携効果は非常に大きい。
- ・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
〒955-0092 新潟県三条市須頃1丁目17番地 電話 0256-32-5271
(役割) ③事業計画策定・実施に係る専門的支援、⑤新製品開発支援、販路開拓に係る展示会の出展支援
(効果) 製造業の技術に関して、あらゆる専門的知識を持つ機関で、自社の技術の製品化等のアドバイスが期待できる、小規模事業者にとって重要な存在である。
- ・新潟県商工会連合会 会長職務代行 副会長 石田 三夫
〒950-0965 新潟県新潟市中央区新光町7番地2 電話 025-283-1311
(役割) ④創業・第二創業(経営革新)支援、⑧経営指導員等の資質向上
(効果) 創業支援セミナーおよび資質向上を目的とする研修が、そのまま経営発達支援能力の向上につながり、効果が大きい。
- ・(財) 新潟経済社会リサーチセンター 理事長 曾山 稔
〒950-0087 新潟県新潟市中央区東大通2丁目1番18号 電話 025-246-3211
(役割) ①地域経済動向調査の支援、②経営状況分析調査、需要動向調査の支援、③事業計画策定・実施に係る専門的支援
(効果) 県内全体の経済情勢に詳しく、地域経済動向調査、経営分析、需要動向調査、事業計画の策定・実施まで一貫した支援が行えるため、連携先として強力な効果が得られる。
- ・中小企業大学校三条校 校長 西 祐喜雄
〒955-0025 新潟県三条市上野原570番地 電話 0256-38-0775
(役割) ⑧経営指導員等の資質向上
(効果) 資質向上を目的とする研修が、そのまま経営発達支援能力の向上につながり、効果が大きい。
- ・日本政策金融公庫三条支店 支店長 北村 浩二
〒955-0092 新潟県三条市須頃1丁目20番地 電話 0256-34-7511
(役割) ①地域経済動向調査の支援、③事業計画策定・実施に係る専門的支援、④創業・第二創業(経営革新)支援、⑦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、⑧経営指導員等の資質向上
(効果) 地域及び中央の経済・金融情勢に詳しく、容易に情報交換できる貴重な存在である。また、創業支援および事業計画策定後は、第2マル経等で金融支援も

期待できるので、連携先として効果は非常に大きい。

- ・三条信用金庫 常勤理事・総合企画部長 陣内 純英

〒959-8666 新潟県三条市旭町2丁目5番10号 電話 0256-34-3143

(役割) ①地域経済動向調査の支援、⑦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、⑧経営指導員等の資質向上

(効果) 地元県央地域（三条市と燕市）の産業経済動向調査を月1回発表している地元経済界のシンクタンクともいえるべき存在で、「新潟県央中小企業支援プラットフォーム」の主催幹事として県央地域をリードする機関であり、連携先としては非常に頼もしい存在で効果は大きい。

- ・新潟県信用保証協会県央支店 支店長 吉田 典弘

〒955-0092 新潟県三条市須頃1丁目17番地 電話 0256-33-6661

(役割) ①地域経済動向調査の支援、⑦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

(効果) 地元県央地域（三条市と燕市）の金融情勢について詳しく、連携先としての効果は大きい。

- ・にいがた南蒲農業協同組合いちい支店 支店長 押野見 勝

〒959-1155 新潟県三条市福島新田丁629番地 電話 0256-45-4151

(役割) ⑥地域活性化事業、⑦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

(効果) 地元農産物のブランド化や販路開拓のノウハウを持ち、新しくオープンした農産物直売所との関連や、商工会との共同イベント（栄ふるさと夏まつり）もあるので、連携先としての効果は大きい。

- ・国土交通省北陸地方整備局長岡国道事務所 所長 星野 成彦

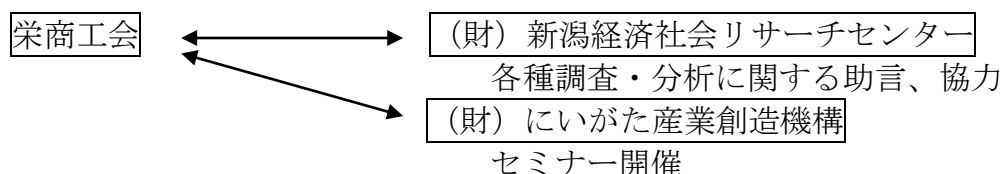
〒940-8512 新潟県長岡市中沢4丁目430番地1 電話 0258-36-4551

(役割) ⑥地域活性化事業

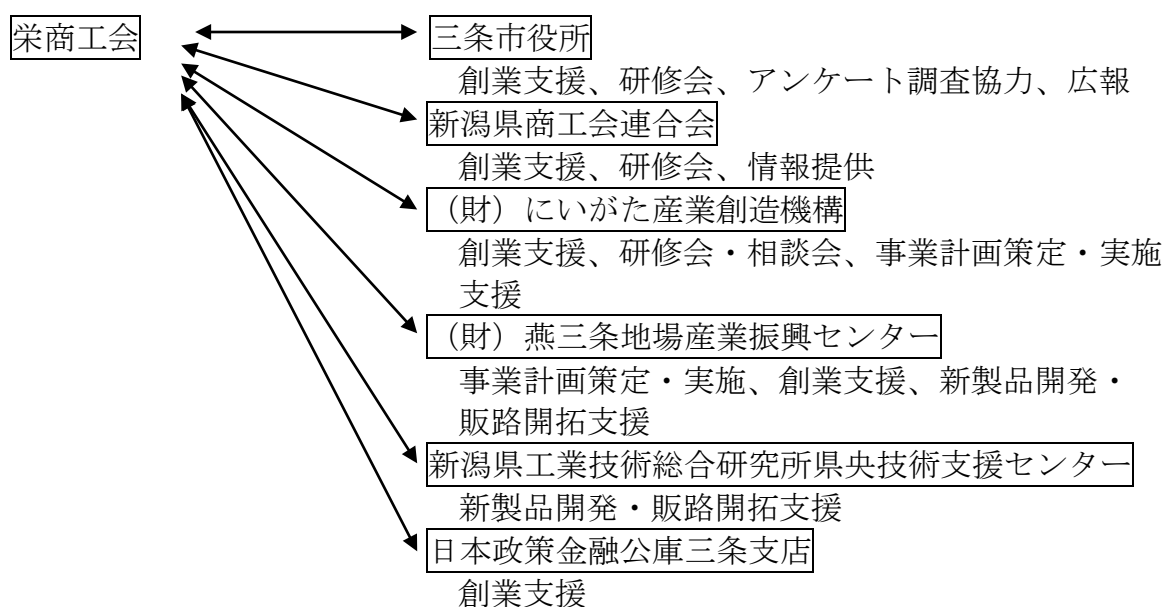
(効果) 地元経済活性化の取り組みである「国道8号線栄拡幅事業」の重要な関係機関として、今後も連携の効果が大きく期待できる。

連携体制図等

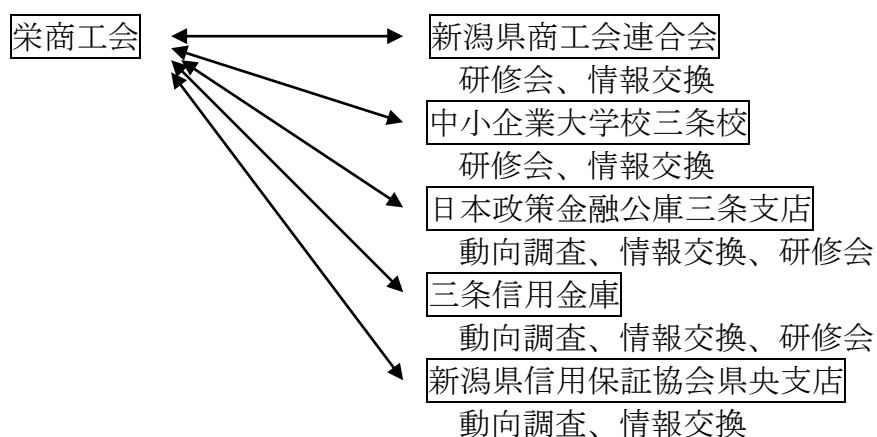
- ①地域経済動向調査
- ②経営状況分析調査、需要動向調査



- ③事業計画策定・実施に係る専門的支援、④創業・第二創業（経営革新）支援、
- ⑤新製品開発支援、販路開拓に係る展示会の出展支援



- ⑦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
- ⑧経営指導員等の資質向上



⑥地域活性化事業

