

経営発達支援計画の概要

| | |
|------------------------|---|
| <p>実施者名 (法人番号)</p> | <p>湯之谷商工会 (法人番号 3110005013586)</p> |
| <p>実施期間</p> | <p>平成29年4月1日 ~ 平成34年3月31日</p> |
| <p>目標</p> | <p>当地域の課題及び魚沼市の産業振興施策を踏まえ、小規模事業者施策の最前線窓口として機能できる組織・体制づくりを行い、小規模事業者の持続的発展が図れるよう、以下の目標を掲げ、伴走型支援を実施する。</p> <p>小規模事業者のビジネスモデル構築支援を図る 観光関連事業者の新規顧客増加対策を進める 農商工連携事業の推進を図る 支援機関相互の連携強化と職員の資質向上対策促進を図る</p> |
| <p>事業内容</p> | <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【指針】 景況調査を通して地区内の経済動向を調査し、小規模事業者の現状や課題を抽出し、小規模事業者の事業計画策定や経営改善等の支援に役立てる。</p> <p>2.経営状況の分析に関すること【指針】 経営指導員等の巡回指導・窓口相談指導及び各種セミナーを通じて、小規模事業者の経営力強化、経営計画策定につなげるために経営分析を行う。</p> <p>3.事業計画策定支援に関すること【指針】 事業計画策定をめざす小規模事業者や創業希望者等の掘り起こしを行い、事業策定支援を実施する。</p> <p>4.事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 事業計画策定支援後、支援事業者に対し巡回指導計画を策定し、積極的にフォローアップを行う体制を構築する。</p> <p>5.需要動向調査に関すること【指針】 小規模事業者に的確な需要動向を提供するために、関係機関の協力を得ながら情報の収集を行い、加工・分析し提供する。</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】 小規模事業者の商品や役務等の情報を、当会のホームページや新たに立ち上げるポータルサイトにより積極的に発信する。また、インバウンド対策としては、「インバウンド誘客委員会」を組織し、関係団体との連携を図り小規模事業者の新たな需要の開拓を推進する。</p> <p>・地域経済の活性化に資する取組 地域活性化に関わる各種団体を中心とした「湯之谷活性化会議」を設立し、既存イベントのブラッシュアップや地域資源の見直し、湯之谷ブランドの新たな商品開発と販路開拓を進め、地域経済を活性化させる。</p> |
| <p>連絡先</p> | <p>〒946-0075 新潟県魚沼市吉田 1148 番地 TEL (025) 792-1151 FAX (025) 792-8040 E-mail yunosyo@shinsyoren.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. 地域の現状と課題

(1) 地域の現状

- ① 魚沼市湯之谷地区は、新潟県の東南にあり福島県との県境に位置する人口約5,900人規模の地域である。

基幹産業は、魚沼産コシヒカリに代表される農業であるが、尾瀬国立公園の新潟県ルートに当たる奥只見湖や景勝銀山平等の大自然を有し、地区内には開湯1,300年の歴史を持つ「大湯温泉」をはじめ、国内2番目のラジウム含有量を誇る「栃尾又温泉」など、小規模ながら7つの温泉郷が点在することから、魚沼市の中でも観光振興に力を注いできた地域である。

昭和57年には上越新幹線が開通し、魚沼地域における観光客の玄関口としての機能を浦佐駅が果たしてきた。加えて、昭和60年には首都圏と新潟を結ぶ関越自動車道が全線開通したことにより更に高速交通体系が進展し、観光客をはじめとした交流人口が飛躍的に伸びることとなった。

しかしながら、時代の趨勢と経済環境の目まぐるしい変化により、温泉やスキーだけでは観光客を継続して呼び込むことは難しく、温泉と自然景観に限定した入込客数では平成18年の99万人をピークに、平成26年では70万人まで落ち込んでいる。

こうした背景から、旅館業や飲食店においても影響を受け事業所数も減少している。

<事業所数の推移：飲食・旅館業／H21年：95事業所 H26年：78事業所(△17)>

*魚沼市観光入込客数：目的別

(単位：人)

| カテゴリ | 平成18年 | 平成20年 | 平成22年 | 平成24年 | 平成26年 |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 温泉 | 488,000 | 368,000 | 310,748 | 379,948 | 345,650 |
| 自然景観 | 500,000 | 479,000 | 426,808 | 399,592 | 352,227 |
| 合計 | 988,000 | 847,000 | 737,556 | 779,540 | 697,877 |

- ② 商業は、隣接する小出地区が魚沼市の中心的な存在であり、当地区内には商店街は形成されておらず、地区ごとに商店が点在している状況である。

平成9年、地区内に大型スーパーが出店して以後、周囲に家電量販店、ドラッグストア等が相次いで出店したことで、現在では市内有数のショッピングゾーンが当地区内に形成され、地区の購買力は飛躍的に増大した。

しかしながら、当地区への購買力流入は増加したものの、周辺の小規模小売店への相乗効果はなく、既存店売上は逆に減少傾向で推移している。

<事業所数の推移：卸・小売業／H21年：76事業所 H26年59事業所(△17)>

- ③ 工業関係の中で、製造業では広大な自然からの恵みである地元野菜や山菜の加工を主体とした食品製造業が中心であり、大手食品スーパーや外食チェーンに販売している。

また、100%地元産米を使った餅製造業は、魚沼市の特産品として贈答用に販売を伸ばしてきた。しかしながら、時季的な生産である点や地元産原材料の供給量に限界があるなど、他社との競合とあいまって経営環境は厳しい現状にある。

建設業では、地理的に急峻傾斜地が多いことから度々発生する土砂災害の復旧工事など、公共工事に依存する業者が多く、インフラの整備が一段落した現状での経営環境は厳

しさを増している。しかしながら、冬期間の大雪による雪害対策や一般除雪作業とともに、災害時には地元建設業者への依存度が高いことから、しっかりとした経営維持が求められている。

(2) 地域の強み

- ① 尾瀬国定公園の新潟県ルート唯一の入口であり、奥只見湖と景勝銀山平に代表される景観は、百名山の越後駒ヶ岳、平ヶ岳とともに観光客を誘致できる大きな地域資源である。
- ② 開湯 1,300 年の歴史を持つ大湯温泉や、国内 2 番目のラジウム含有量を誇る栃尾又温泉など小規模ながら 7 つの温泉郷がある。
- ③ 上越新幹線や関越自動車道により、首都圏から約 2 時間半（自家用車では 3 時間）とアクセス環境が整っている
- ④ 「魚沼ブランド」として、魚沼産コシヒカリ、自然薯、ウルイ、ふきのとう等があり、高付加価値化に期待ができる農産物を生産している。
- ⑤ 地域活性化イベントとして実施する「枝折峠ヒルクライム」や魚沼市全域を走破する「魚沼ロングライド」の自転車ロードレースは、全国から愛好家が参加するなど定着している。また、巨大な雪山を夏まで保存して行う「うおぬま夏の雪まつり」は、雪国ならではのイベントとして大勢の来場者で賑わいます。

商工会をはじめとした実行委員会組織は、一意団結した行動力を発揮し、地域を牽引していることも地域の強みといえます。

(3) 地域の課題

- ① 小規模事業者における高齢化及び後継者難に加え、少子化により地区内人口が急激に減少し、地域経済力も下降曲線である。これに連動し、地区内商工業者数もこの 10 年間で 71 事業所減少した。この傾向は事業主の高齢化とともに今後も続くことが懸念されている。
- ② 観光関連事業者では、施設の老朽化とともに経営資源の弱体化は否めず、新たなニーズの掘り起こしやビジネスモデルの再構築が求められている。
- ③ 製造業においては、地元食材の活用による食品加工業が中心であるが、今後は新たな素材の活用や商品開発・技術開発の研究を進めるとともに、農商工連携事業の推進や販路開拓事業の強化が必要となる。

<人口減少と高齢化の進展>

(単位：人)

| | 平成 12 年 | 平成 17 年 | 平成 22 年 | 平成 27 年 |
|------------|---------|---------|---------|---------|
| 人口数 (全市) | 45,386 | 43,555 | 40,361 | 38,306 |
| 人口数 (湯之谷) | 6,655 | 6,547 | 6,158 | 5,934 |
| 高齢者数 (全市) | 11,824 | 11,890 | 11,974 | 12,364 |
| 高齢者数 (湯之谷) | — | 1,495 | 1,590 | 1,664 |

*平成 12 年は合併前でデータなし

<地区内商工業者数>

(単位：事業所)

| | 平成 12 年 | 平成 17 年 | 平成 22 年 | 平成 27 年 |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| 商工業者数 | 454 | 452 | 407 | 381 |
| 小規模事業者数 | 360 | 354 | 340 | 323 |
| 割合 (%) | 79.2 | 78.3 | 83.5 | 84.7 |

2. 湯之谷商工会の役割

当商工会は昭和 35 年に創設され、以来 56 年余に亘りこの湯之谷地区の地域経済団体として地域経済の発展と振興のため尽力してきた。

当地区商工業者は 381 件で、この内小規模事業者は 323 件（84.7%）となっている。平成 28 年 4 月 1 日現在の会員数は 261 件（組織率 68.5%）であり、地区内人口の減少、高齢化の進展とともに会員数もまた減少傾向で推移している。

湯之谷地区は、人口減少とともに地域経済も縮小傾向を示す中、小規模事業者支援の方向性としては、個々事業所の現状を踏まえ実状に合った地域密着型のきめ細やかな経営支援が求められている。

また、当地区は魚沼市の中でも観光資源に恵まれた地域であり、観光関連業種の発展がすなわち地域経済の振興に大きく影響する。そのため、当商工会は観光振興事業に力を入れ交流人口の拡大を図ると同時に、もう一方の地域資源である農産品を活かした振興策により、特産品の開発と合わせ販路開拓支援を積極的に行っていくことが使命であると考えます。

このことから、以下の 3 点を中長期的な振興策の方針と位置づけ、積極的に推進していくこととしている。

- ① 伴走型支援の積極的な推進により小規模事業者の経営力を高め、地域経済力の増強を図る。
- ② 地域資源及び個社の経営資源を活用し、観光関連事業者の魅力を高め他地域との差別化を図るとともに新規顧客開拓を推進する。
- ③ 農商工連携の強化拡充により、製品の高付加価値化と合わせて雇用創出に繋がる新たな産業創造を推し進める。

これまで実施してきた経営改善普及事業は、金融、税務、経理、労務等の実務面での指導が中心であり、商品開発や販路開拓といった具体的な技術面や政策面においては個々の事業者任せにきた経緯があった。

これらを踏まえ事業者に応じた積極的な経営支援を行うと同時に、観光振興事業の強化と農商工連携事業に力を入れ、顧客・雇用の拡大とともに地域経済力を押し上げる原動力となる事業を展開していく。

3. 魚沼市総合計画

(1) 魚沼市総合計画における産業振興の目標

「豊かな地域資源を活かした力強い産業をつくるまちづくり」

(2) 魚沼市産業振興施策

① 地域資源の活用による産業の振興

…豊かな資源を活用した生産品のブランド化や消費者のニーズを創造する商品づくりを推進します。また、商品開発や技術開発を支援し、新しいビジネスの展開をすすめることにより地域産業の活性化を図ります。

② 魅力ある農林業の振興

…農業を魅力ある産業として一層振興するため、生産基盤を整備し担い手への集積や農産物の生産拡大、6次産業化をすすめ、経営の安定化・活性化を図ります。また、地産地消をはじめとした安全・安心な地場産品の消費拡大に向けた仕組みづくりを推進します。林業の再生については、地元産木材の活用を図り、林業関係産業の安定的な事業量を確保し、林業従事者の育成と雇用拡大をすすめます。

③ 商工観光業の競争力強化

…観光については、自然や文化・人などの観光資源を活用し、広域的な連携を図りながら新たな観光スタイルを構築します。また、地域内外を中心に海外も意識した交流と受け入れ態勢の整備をすすめます。商工業については、起業を促進するとともに、農商工や企業間の連携など既存事業の活性化をすすめます。

④ 雇用創出の拡充と地域の担い手の確保

…地域特性を生かした競争力の強化により地域産業の振興を図るとともに企業の新規ビジネス開拓を支援します。また、起業や企業誘致により雇用の場を創出し、地域の担い手の確保を図ります。

上記の4つの産業振興施策を実現するためには、小規模事業者をはじめとする個別企業の自立を促し、小規模事業者の経営力を高め、地域資源を活用した観光振興を図り、地域経済を活性化していくことが求められている。

4. 今後の目標

当商工会は、前述した3つの方針のもと魚沼市の産業振興施策に沿う形で地域産業の発展を目指していく。具体的には、当地区の最大の強みである温泉をはじめとした観光資源を活かした観光産業の振興を第一に掲げ、もう一つの基幹産業としての農業を融合した交流人口の拡大を図ることによる商工業の振興を目標として小規模事業者の経営力強化に向け取り組む。

また、当商工会が湯之谷地域の地域総合経済団体として、小規模事業者の拠り所となり、国や県の小規模事業者施策の最前線の窓口として機能できる組織・体制づくりを推進する。

中・長期的には、小規模事業者が自らの手で、経営改善や経営計画策定をめざす意識を醸成し実践することにより、持続的発展が図れるよう以下の目標を掲げ、伴走型支援を実施する。

(1) 小規模事業者のビジネスモデル構築支援を図る

一昨年来、経営革新計画策定セミナー等が各地で開催され、当地区の小規模事業者においても関心が高まり、積極的に受講した後継者等が見られた。

また、小規模事業者持続化補助金の申請においては、経営に関する自社分析を自ら実施し、経営指導員の支援を受けながら経営計画を作成できたことは小規模事業者にとって大きな自信となった。

今後も事業所の強み・弱みを知り、経営に対する考え方を見直す機会をより多くの事業者が実践し、経営に活かすビジネスモデル構築に向けた支援を実施する。

(2) 観光関連事業者の顧客増加対策を進める

① 交流人口の増加対策強化

当商工会では、交流人口の増加を目的とした「枝折峠ヒルクライム」等の自転車イベントや、「ふれあい夏の雪まつり」のイベントを各種団体と連携し、実施してきた。

今後もこうした交流イベントを通じて参加者数を増やすことに加え、受け入れ態勢の整備を充実させ、“また来たくなるような”事業となるよう、魚沼市及び観光協会等関係団体との連携を更に強め、交流人口の増加対策を図る。将来的には、イベント参加者から観光客になれるような仕組みづくりを目指す。

② 新規顧客開拓

観光事業に関わる事業者が多い当地域では、基幹となる旅館業を中心に新規顧客の獲得に向けた事業を推進する。新規顧客開拓のためには、地域の観光資源と各事業者が持つ固有の経営資源の特長を活かした「食事やおもてなし」メニュー等の再構築により、更なる

“ゆのたにの魅力アップ”を図り、積極的にPRしていく必要がある

具体的には、小規模持続化補助金を申請した事業者を中心に新規顧客の獲得に向けた新メニューの開発、地域資源や個々の事業者の経営資源を活かした経営計画の策定を支援する。

また、今まで力を入れていなかった「インバウンド誘客」への対応も課題であり、魚沼市観光協会や各旅館組合と連携し、受け入れ態勢などの環境整備に向けた事業の充実を図る。東京オリンピック開催に向けた「インバウンド誘客」の対策としては、外部専門家等を招聘し、魚沼市をはじめ関係機関・団体を含む委員会を組織し、誘客に向けた環境整備と小規模事業者の事業推進の支援を実施する。

(3) 農商工連携事業の推進を図る

食品製造業者を中心に新たな事業展開を支援するために、農商工連携事業を積極的に推進する。この事業を通じ地元農産品の更なる活用方法を見出し、小規模事業者のみならず農業生産者との協働事業を推進し、雇用の拡大とともに地域経済力を押し上げる原動力となる事業とする。

地域活力を醸成する意味においても、地域資源の効果的な活用は必須であり、特に山菜や野菜の加工を中心とした食品製造において当地区は群を抜いており、市の特産品としても代表格となっている。

今後は、農商工連携事業の推進により、更に製品のブラッシュアップを行うとともに、高付加価値化を図る。また、生産者においても新たな取組みにつなげられる事業として支援する。

(4) 支援機関相互の連携強化と職員の資質向上対策促進を図る

地域が抱える共通の課題等に対応することも大切なことから、魚沼市6商工会の支援機関相互の情報共有などの連携を強化することにより、経営指導員をはじめとした職員全体の資質向上を図り、専門家等との連携も密にし、小規模事業者の持続的発展に向けた取組みを連携して支援できる体制整備の充実を図る。

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】

【現状と課題】

地域内の経済動向は、新潟県商工会連合会や地域金融機関が発行する景況調査データを利用しており、当会では本格的な調査は実施していない。

小規模事業者の多くは、地域の経済動向を把握する機会もなく、経営に活かされていない現状にある。経営者自身の感覚と経験で事業経営を行っているところも少なくなく、経済動向については自らの確かな分析を行うことが難しいため支援が必要である。

【改善方法】

今後は、本格的に景況調査を実施し、経営指導員が実施する巡回指導や窓口相談指導において提供するほか、当会が発行する「湯之谷商工会だより」とホームページに調査結果を「地域経済動向」として公表し情報提供する。

【事業内容】

- ① 当地区は、観光業及び建設業において夏季と冬季で経営環境が異なることから、8月と1月の年2回経済動向調査を実施する。
内容は、全国連が実施する「景況調査票」を参考に調査票を作成し、業況・経営課題・今後の見通し等について、地域内の小規模事業者の中から業種別に抽出した25社を対象に、経営指導員の巡回指導時及び郵送により調査を実施する。
＜対象業種：製造業、建設業、卸・小売業、サービス業、旅館業＞
- ② 調査票は以下の各種調査資料のデータを参考に集計・分析を行い、当会の「活性化委員会」において今後経営支援の方向性を協議・検討する。また数値をデータ化し継続して実施する調査結果を蓄積対比することで地域経済の動向を把握する。
※サンプル数は、H28、H29は25企業×2回とするが、H30以後は50企業×2回とする。
ア. 新潟県が発行する景気動向、観光動向指数
イ. 新潟県商工会連合会景況調査
ウ. 地域金融機関が発行する経済動向調査資料
エ. 経済センサス、魚沼市(人口・世帯)
全国と新潟県、湯之谷地区の経済動向の比較に加え、顧客満足度や消費動向を数値による比較を通じて定量的な視点から分析する。
- ③ 調査結果は、経営指導員をはじめとした職員間で共有するとともに、経営指導員の巡回指導や窓口相談指導の際小規模事業者に提供し、経営課題の解決や経営分析等に役立て持続的発展を支援する。
- ④ 本調査で得られた結果は、年2回、商工会報と商工会ホームページに掲載し地域経済の現状把握と将来の予測に役立てる。
また、商工会が開催するセミナー等の支援事業に基礎資料及び指標として活用するとともに、事業主の経営意識向上に加え事業計画策定支援における参考資料としても活用を図る。

【目標】

| 項目 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|----------------|----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| 調査件数 (実施回数) | 0 (0) | 50 (2) | 50 (2) | 100 (2) | 100 (2) | 100 (2) |
| 調査対象小規模事業者数 | 0 | 25 | 25 | 50 | 50 | 50 |
| 分析結果の公表 | 0回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】**【現状と課題】**

小規模事業者の多くは経営分析の必要性や重要性を十分認識していないのが実態である。

これまで経営分析としては、商工会の記帳システムである「ネット de 記帳」に登録された事業所（40社）に対し、決算終了時に収益性・生産性・安全性の指標を示す「経営分析レーダーチャート」及び「損益分岐点図表」等の資料を提供しているが、その後の経営に活かされていない。

稀に経営革新計画の申請事業者や、金融相談を通じた融資の申請時に経営状況分析を実施する程度であった。最近の厳しい経営環境を踏まえると、経営分析の実施は喫緊の課題である。

【改善方法】

小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員が実施する巡回指導・窓口相談指導時や経営セミナー等を通じて対象事業所をリストアップし、経営分析の必要性や重要性について理解を促し、実施に向け指導する。

【事業内容】

- ① 経営指導員が実施する巡回指導や各種セミナーにおいて経営分析の必要性を説明し、経営計画策定を要望する小規模事業者及び経営革新を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
 そうした掘り起こしからリストアップした事業所に対して、独立行政法人中小企業基盤整備機構の経営自己診断システムの活用や分析システムの導入により、収益性をはじめとした経営分析を実施するとともに、専門家と連携して商品に関する分析や労務面での分析も実施し支援する。
 <分析項目>収益性分析・生産性分析・安全性分析・成長性分析
 ※必要性に応じてABC分析
- ② 商工会記帳システム「ネット de 記帳」の登録事業者に対しては、経営支援員が作成した経営分析表を経営指導員が確認のうえ、コメントを加えたレポートを作成し、課題解決のための資料として活用する。
 <分析項目>収益性分析・生産性分析・安全性分析・成長性分析・損益分岐点分析
- ③ 専門的な知識を求める難しい案件については、新潟県商工会連合会が実施する「エキスパートバンク事業」や全国連が実施する「ミラサポ・専門家派遣事業」等を活用し、中小企業診断士や税理士などの専門家と連携し、課題解決に向けた伴走型支援を実施する。
 <分析項目>収益性分析・生産性分析・安全性分析・成長性分析・SWOT分析
 ※必要性に応じてABC分析・経営資源分析

<分析内容>

- ・収益性分析：総資本利益率、売上高利益率、回転率
- ・生産性分析：一人当たり売上高・総利益・人件費（対売上高比率）
- ・安全性分析：当座比率、流動比率、固定長期適合率
- ・成長性分析：売上高・営業利益等伸び率
- ・経営資源分析：ヒト・モノ・サービス・環境
- ・S W O T分析：「強み(Strength)」「弱み(Weakness)」「機会(Opportunity)」「脅威(Threat)」の4つの軸から組織を分析評価する手法のこと。
- ・A B C分析：各商品の売上に応じてランク分けし、それぞれのランクに応じた合理的な対応策を分析する手法のこと。

【目標】

| 項目 | 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 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 経営分析巡回指導事業所数 (対象事業所の掘り起し) | 100 | 110 | 120 | 140 | 150 | 160 |
| 経営分析実施事業所数 | 45 | 48 | 50 | 52 | 55 | 60 |

3. 事業計画策定支援に関すること【指針③】

【現状と課題】

本来、経営者は事業をするうえで、必ず目標やビジョンを掲げ運営するものであり、実際に事業が計画通りに進んでいるか検証しながら行うことが求められる。

平成26年度には、小規模事業者持続化補助金の申請に合わせ事業計画策定セミナーが開催され、3件の経営計画策定を支援した。また新規創業予定者に対する策定支援も実施してきたが、当面する経営課題の解決に結びつける内容に留まり、小規模事業者の持続的発展に向けての支援までには至らなかった。

小規模事業者の多くは経営計画策定のスキルが不足していることに加え、経営計画の重要性と必要性を認識していないことが課題である。

【改善方法】

経済動向調査や経営状況の分析等の結果を踏まえ、売上高の減少が顕著に見られる事業所や借入金膨らみ資金繰りを圧迫している事業所、或いは進んで事業計画を策定しようとする積極的な事業所をピックアップし、事業計画策定支援を実施する。

また、独自に経営計画策定セミナーを開催し、小規模事業者のスキルアップを図るとともに高度専門的な案件については、専門家派遣による中小企業診断士や地域金融機関とも連携し、小規模事業者の持続的発展を図る。

創業支援においては、創業セミナーを開催し、創業者の掘り起こしを行い、事業計画の策定を支援する。

【事業内容】

(新規事業)

① 事業計画策定支援

事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを目的とした「事業計画策定セミナ

一」を年3回開催する。

事業計画策定支援の対象者は、事業計画策定セミナーの受講者で事業計画策定を目指す小規模事業者をはじめ、経営指導員による巡回指導・窓口相談指導での相談内容から事業計画の策定が必要と思われる小規模事業者とする。

事業計画策定支援の内容は、事業者の考える経営理念に基づき、売上の増加や収益の改善など小規模事業者の持続的な経営発達のための事業計画となるよう、SWOT分析の手法や経済動向調査・需要動向調査等の分析結果を踏まえ、策定支援を実施する。

事業計画策定に当たって専門家の活用が必要な場合は、中小企業診断士等の専門家や地域金融機関とも連携し事業を推進する。なお、専門家の活用においては全てを専門家に任せるのではなく、事前に調査した現状や問題点、課題や改善点等を専門家に伝え、情報を共有した上で活用することとする。

② 創業・第二創業における事業計画策定支援

創業セミナーを開催し、創業者の掘り起こしを図るとともに、創業希望者の知識の習得と向上を促し、創業計画の策定支援を実施することにより創業支援を行う。

第二創業についても、会報等を通じ第二創業の意向を持つ事業所の掘り起こしを行うとともに、希望者に対し第二創業計画の策定支援を実施する。より高度な専門性を求める案件に対しては、必要に応じて中小企業診断士等と連携し計画策定を支援する。

【目標】

① 事業計画策定支援

| 項目 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|----------------------|----|------|------|------|------|------|
| 事業計画策定セミナー (実施回数) | 0 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 事業計画策定事業者数 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |

② 創業・第二創業における事業計画策定支援

| 項目 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|------------|----|------|------|------|------|------|
| 創業セミナー | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 創業支援事業者数 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 第二創業支援事業者数 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

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】

平成27年度の事業計画策定は、小規模事業持続化補助金の申請時に5件、創業計画における策定支援は2件の実績であるが、いずれも事業者から相談を受けるという受け身の体制となっていた。課題としては、巡回指導における策定事業者への積極的なフォローアップが構築されていない点である。

【改善方法】

事業計画策定支援後に、支援対象事業者ごとの巡回指導計画を作成し、積極的なフォローアップを行う体制を構築する。

【事業内容】

(新規事業)

- ① ターゲットは事業計画を策定した事業者を対象とし、専門家による個別相談会への参加を促すと同時に、よろず支援拠点等の情報提供を実施するなど積極的なフォローアップを行う。事業計画策定後は、四半期に一度巡回指導を実施し、進捗状況の確認を行う。
この際、PDCA サイクルによる検証を行い、策定した事業計画と大きく乖離する場合は、事業計画の修正や見直しについて中小企業診断士と連携し指導・助言を実施する。
 - ・ Plan … 事業計画修正案
 - ・ Do … 修正した計画の実行
 - ・ Check … 評価・修正
 - ・ Action … 問題点の解決手段検討
- ② 専門家による個別相談会を定期的（年 3 回）に開催する。事業計画策定事業所は 1 年に一度は診断を受け、評価・改善の機会を作る。
- ③ 事業計画策定後、新潟県よろず支援拠点やミラサポ、中小企業基盤整備機構、にいがた産業創造機構、日本政策金融公庫が行う支援策について、当会商工会報やホームページで周知し、フォローアップを実施する。
- ④ 新たに創設された小規模事業者の持続的発展のための取り組みに不可欠な設備資金・運転資金を低利に融資する「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用した事業計画を策定した事業所に対しては、事業計画通りに進捗しているか、定期的にフォローアップして支援する。
- ⑤ 創業、第二創業事業者に対しては、当初 1 年間は 2 か月に 1 度は巡回指導を実施し、それ以降は四半期に一度巡回指導を実施する。経営計画書の進捗状況を確認するとともに必要に応じ専門家の指導を受けフォローアップを行う。加えて、金融相談等伴走型の支援を実施する。

【目標】

| 項目 | 現状 | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度 |
|-----------------------------|----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| 専門家の個別相談会 (実施回数) | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| フォローアップ事業所数 (事業計画策定事業所) | 7 (7) | 8 (32) | 9 (36) | 10 (40) | 11 (44) | 12 (48) |
| フォローアップ事業所数 (創業・第二創業事業所) | 2 (2) | 3 (18) | 3 (18) | 3 (18) | 3 (18) | 3 (18) |

※ () 内は、フォローアップ回数

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

経営改善普及事業を推進するための巡回指導・窓口相談指導において、小規模事業者から需要動向に関する相談は極めて少ない状況である。

これは小規模事業者に、需要動向に基づいた商品構成の見直しや品揃えを図るという意識が少ないことも要因ではあるが、当会が小規模事業者の経営に役立つ情報を積極的に収集し、提供してこなかったことも課題である。

【改善方法】

当会が小規模事業者の需要動向を積極的に収集し、提供することを広く周知する。小規模事業者に役立つ需要動向に関する情報を収集・提供することにより、新たな販路開拓や新商品開発に繋げる為の資料として活用し、事業計画策定支援としても活用を図る。

【事業内容】

(1) 個社に対応した需要動向調査事業（新規事業）

- ①主に地元野菜や山菜加工を中心とした食品製造業である小規模事業者の新規販路開拓に寄与するため、地域イベントや魚沼地域ビジネス交流会などの商談会において顧客アンケート調査を実施する。調査項目は、「年代」「性別」「居住地域」「来訪回数」の他、「商品への意見・要望」「魅力的なパッケージや包装」等とし、消費者から多様な意見を頂くことにより小規模事業者の商品の改善や、新商品開発に向けた支援に活用する。アンケート調査票は同一のものをを用いることとし、各イベントや商談会等で得たアンケートを年1回集計する。結果は関係する食品製造事業所にフィードバックし個社の支援を図るとともに、必要な資料は会報等でも公表する。
- ②事業計画策定事業者及び需要動向に基づいた商品構成の見直しや新商品開発を考える小規模事業者を対象に、既存の商品構成や売上動向の実態を調査し、強み・弱みを把握したうえで、新たな販路開拓や新商品開発に向けた方向性を分析・検討する。

(2) 各種統計調査を活用した需要動向調査事業（新規事業）

日経 POS 情報や家計調査年報により、消費者の求める商品情報や動向等の情報収集をインターネットや新聞とを活用し行い、調査・分析する。

収集した情報の加工・分析にあたっては、新潟県商工会連合会や地域金融機関の持つ専門的知識やシンクタンク機能を活用し、連携を図り実施する。

調査結果は、対象となる小規模事業者の新たな販路開拓や需要を見据えた実効性のある事業計画策定のための資料とする他、結果を受け魚沼地域ビジネス交流会や地元金融機関等が主催する商談会等への事業所の参加を促す資料とする。また、新商品開発の契機とすることに加え、一般性があり有用と思われる情報については、会報への掲載やホームページにアップする等情報提供・共有化を図る。

需要動向調査の分析結果をもとに経営課題を抽出するとともに、取り扱う商品や提供する役務の動向を洗い出し、今後の商品政策等の基礎資料とする。

【目標】

| 項目 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|----------------------------------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| (1)①個社に対応した対応需要動向調査実施回数 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| ②事業計画策定事業者向け実態調査実施回数(事業計画策定事業者数) | 0 (7) | 1 (8) | 1 (9) | 1 (10) | 1 (11) | 1 (12) |
| (2)各種統計を用いた需要動向調査実施回数 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 情報提供回数 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【現状と課題】

湯之谷地区は、観光・サービス業（温泉・宿泊・飲食）が主な産業の地域である。
旅行スタイルが団体から個人へと変化し、事業所自身の広報も時代の変化と共に対応しなければならないが、そこまで手が回らないのが現状である。

【改善方法】

当会ホームページに新たなポータルサイトを立ち上げ、販路拡大・売上増加につながる商品・役務等の情報を発信・掲載し、販売促進につなげる仕組みを構築する。

交流人口の開拓と拡大に向け、関係機関で構成する協議会を設置するとともに、受入側の外国語対策の整備を進める。

【事業内容】

(1) ホームページ作成セミナーの開催（新規事業）

当会ホームページや市報等により周知を行い、全国連の「SHIFT」を活用したホームページ作成セミナーを開催し、ホームページを開設していない小規模事業者を支援する。

作成後は、全国連100万人ネットワークでの情報発信はもとより、当会が立ち上げるポータルサイトに参加し、広く情報発信するとともに販売促進を図る。

ホームページ作成セミナーを年2回開催し、現在ホームページを開設していない小規模事業者に対して支援を実施する。

また、ホームページ作成事業者に対しては、年2回のアンケート調査を実施し、発信した情報によるアクセス回数の推移や商談件数などの売上動向を検証するとともに効果を測定を行う。

(2) ポータルサイトの開設（新規事業）

当会ホームページに新たなポータルサイトを立ち上げ、販路開拓・売上増進につながる商品等の情報発信をすることにより小規模事業者を支援する仕組みを構築する。

対象者は、ホームページ作成セミナー参加者でホームページを開設した小規模事業者をはじめ、希望者はすべて掲載する。

【目標】

| 項目 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|----------------|----|------|------|------|------|------|
| HP作成セミナー実施回数 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| HP作成事業者数 | 0 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| インターネットによる商談件数 | 0 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| ポータルサイト登録事業者数 | 0 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 |

II. 地域経済の活性化に資する取組み

【現状と課題】

当商工会地域の観光資源としては、新緑から紅葉にかけての奥只見遊覧・尾瀬ハイキング、日本百名山である越後駒ヶ岳や平ヶ岳などの登山、夏に自転車レースとして開催される「ロングライド魚沼・枝折峠ヒルクライム」や巨大雪山を保存して夏に活用する「うおぬま夏の雪まつり」などのイベント、冬季における奥只見丸山・大湯温泉・薬師の3スキー場がある。

地域活性化に携わる団体としては、当商工会、魚沼市役所、市観光協会、尾瀬ルート活性化委員会の他に、それぞれのイベントの実行委員会がある。各実行委員会の構成委員の中には重複している人も多いが、湯之谷の活性化を目的として全体で協議する場がないのが現状である。また、魚沼産コシヒカリや山菜製品の他に、湯之谷ブランドと言える地域特産品の数が少ない状況がある。

加えて、日本を訪れる外国人観光客の増加に対して、当会として積極的なPRと受け入れ体制の準備が整備されていない状況がある。

【改善方法】

前記の団体を中心として「湯之谷活性化会議」を設立し、イベントのブラッシュアップ、地域資源の見直し、湯之谷ブランドの再構築を行い、地域活性化に向けた協議を推進する。

特に、農商工の連携を強化し、湯之谷ブランドの商品開発と販路拡大を進める。

【事業内容】

(1) 湯之谷地域ブランド化事業(新規事業)

- ① 「湯之谷活性化会議」に、イベント委員会、地域資源委員会、湯之谷ブランド委員会を設ける。
- ② イベント委員会は、青年部を中心として、既存イベントの告知、情報交換、協力要請など、交流人口の増加に向けた協議を行い、イベントがマンネリ化しないようにブラッシュアップをする。
- ③ 地域資源委員会は、当商工会の観光部会を中心とし、湯之谷地区の自然、史跡、文化財、施設、食文化、芸能などの資源を調査し、それらを活用する具体的なアイデアを提案し、実践する。
- ④ 湯之谷ブランド委員会は、当商工会の商業部会が中心となり、農商工連携による新商品の開発を行う。そのために、事業者と専門家の面談会を開催して湯之谷にある既存商品の見直しを行い、魅力的な高付加価値商品の開発を支援する。また、その商品化したものは物産会や展示会に出品し、販売宣伝を積極的に実施する。あわせて、WEB上のショッピングモールにも出店するなど、小規模事業者と連携した新たな販路拡大の手段を構築し支援を行う。

【目標】

| イベント参加者数 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ロングライド魚沼 | 234名 | 300名 | 350名 | 350名 | 400名 | 400名 |
| 夏の雪まつり | 12,300名 | 12,500名 | 12,500名 | 13,000名 | 13,000名 | 13,500名 |
| ヒルクライム | 469名 | 500名 | 500名 | 550名 | 550名 | 600名 |

| 項目 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-----------------|----|------|------|------|------|------|
| 湯之谷活性化会議 | 0回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 | 2回 |
| 物産会・展示会 出店者数 | 0社 | 2社 | 3社 | 3社 | 4社 | 4社 |

(2) 外国人誘致に向けた事業（新規事業）

魚沼市観光協会が外国人誘客のために組織している魚沼JED委員会（Japan Endless Discovery：尽きることのない感動に出会える国、日本）と連携し、当会地区の旅館組合、スキー場等に外国人が訪れるインバウンドの情報発信を行うとともに、「魚沼インバウンド会議」を開催し、宿泊時の外国語対応マニュアルを作成する等誘客に向けた取り組みを行う。

また、受け入れ態勢整備のために「魚沼インバウンド会議」で示された内容について、それぞれの旅館組合等で情報共有ができるネットワーク作りを行い、地域を挙げた誘客数の増加を図る。

【目標】

| 項目 | 現状 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|--------------|----|------|------|------|------|------|
| 魚沼インバウンド会議回数 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| インバウンド誘客数 | 0 | 100人 | 200人 | 300人 | 400人 | 500人 |

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

他の支援機関との情報交換については、経営改善（金融、税務、労務等）や地域経済の活性化等の議題で積極的に実施されてきた。今後は、経営発達支援計画に関する情報も積極的に取り入れ実施するとともに、小規模事業者の事業計画策定に必要な情報は、会報や当会ホームページを通じて周知する。

【事業内容】

（既存事業と改善事項）

① 広域による意見交換

魚沼市内6商工会で組織する「魚沼市商工会連絡協議会」では、各商工会地域の状況や経済動向等について懇談会を年4回実施している。今後は、同協議会において経営発達支援事業の現況や課題、進捗状況等についての意見交換を実施し、地域として取り組むべき課題解決策についても議論を行い小規模事業者支援につなげる。

② 金融機関との情報交換

日本政策金融公庫が魚沼・刈羽地域を対象に年1回開催する「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」は、主に管内地域の金融・経済を中心とした内容であった。

今後は、各地域の経営発達支援事業の支援状況や支援ノウハウを含めた内容で情報交換する。

また、地域内金融機関とも金融懇談会を開催し、地域経済の動向や必要な施策等の情報交換会を年2回実施し、事業計画策定に役立てる。

③ 税務関係機関との情報交換

小千谷税務署管内税務協力団体連絡協議会において、所得税をはじめ税務に関する情報交換を年に1回実施しているが、今後は小規模事業者の経営発達支援に関わる法改正や制度改正等の情報交換も積極的に行い、伴走型支援の資料として活用する。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状と課題】

小規模事業者への記帳・税務における従来の指導に加え、経営分析・販路開拓といった経営発達支援において、経営指導員はより専門的な知識と経験が求められる。

現状では、新潟県商工会連合会が実施する各種職員向け研修会に出席し資質向上に努めているものの、個人の能力向上が中心であり、職種間での知識や情報の共有が図られていなかったのが実状である。加えて窓口対応も、職員の知識・経験の差により支援内容にばらつきがあった。

従って、小規模事業者の経営発達支援に向け、経営指導員は専門的知識と経験を深めるとともに全職員が知識・情報の共有を図り支援できる体制の構築が課題といえる。

【事業内容】

- ① 市内商工会と連携し、関係する他の支援機関や地域金融機関から講師を招き、経営指導員と経営支援員を対象にした研修会を開催し、問題解決力や支援能力の向上を図る。
- ② 職場内での資質向上事業としては、月 2 回の資質向上会議を開催し経営支援能力の向上を図る。具体的には、記帳機械化データである経営計数分析等を活用した財務分析の講習や、各種支援施策等の講習を実施するなど経営指導員だけでなく、小規模事業者の問い合わせに素早く対応できる体制の整備を図る。加えて、職種に関係なく日々の支援業務についての情報・支援ノウハウなどのデータベース化を図り、主要業務ごとに手引きを作成するなど職員間で支援スキルの共有を図る。
- ③ 職員の資質向上、経営支援能力向上・強化のため、新潟県商工会連合会等が開催する各種研修会へ積極的に参加するとともに、研修内容について職員間で情報共有できる体制整備を図る。

◆新潟県商工会連合会主催研修会セミナー

⇒【税務・労務・経営等専門的支援能力強化】

【対象職員】：経営指導員・経営支援員

【開催頻度】：年 6 回

【目的】小規模事業者に対し、職員が金融・税務・労務等において適切な経営支援を行えるよう知識・能力強化を図ることに加え、小規模事業者に対して常に最新の正しい情報を提供し適正な助言・指導が行えるよう技術向上を図る。

◆中小企業大学校 支援機関向け研修会

⇒【経営発達支援等専門的支援能力強化】

【対象職員】：経営指導員

【開催頻度】：不定期

【目的】経営指導員の経営支援における専門的知識の習得と実践的な経営支援について学ぶことで支援能力強化を図る。加えて、実践的な事業計画策定方法や専門知識を学ぶことで応用的な支援能力を鍛える。

◆にいがた産業創造機構 事業者向けセミナー

⇒【経営・販路開拓等専門的支援能力強化】

【対象職員】：経営指導員

【開催頻度】：不定期

【目的】小規模事業者に対して、需要開拓の取り組みに向けた助言ができるよう、経営指導員の経営支援における専門知識の習得と事業計画策定支援を的確に推進するための能力強化を図る。

◆新潟県商工会職員協議会主催セミナー

⇒【経営支援等専門的支援能力強化】

【対象職員】：経営指導員・経営支援員

【開催頻度】：年1回

【目的】職員の小規模事業者との対応を含めたコミュニケーション能力の向上を図る。適切なマナーと会話力を身に付け円滑に業務を進めるとともに、小規模事業者が抱える経営上の悩み・不安を聞きだし適切な助言が行えるよう支援能力の強化を図る。

◆湯之谷商工会主催セミナー

⇒【事業計画作成・経営・税務等専門的支援能力強化】

【対象職員】：経営指導員・経営支援員

【開催頻度】：年4回

【目的】職員内で金融・税務・労務等の適切な経営支援を行えるよう知識・能力強化を図る。加えて、指導員・支援員という職種に関わらずそれぞれの業務内容を理解し、担当職員が不在であっても小規模事業者職員一人一人が対応できるよう情報共有を図る。

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

毎年度、経営発達支援計画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 連携する関係機関の外部有識者を委員とした「経営発達支援事業評価委員会」を立ち上げ、本計画の実施状況・成果について評価・検証を実施する。
- ② 正副会長会議において、評価・見直し結果の報告を行うとともに、理事会に報告し、承認を受ける。
- ③ 事業の成果・評価について湯之谷商工会ホームページ並びに会報で公表する。
(URL <http://www.yunotani.or.jp/>)

(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 4 月現在)

(1) 組織体制

* 経営発達支援事業を実施するための体制

湯之谷商工会事務局 6 名

・ 事務局長 1 名

・ 経営支援室 5 名 経営指導員 2 名 (室長 1、主事 1)、補助員 1 名 (主任)
記帳専任職員 2 名 (主事 2)

* 湯之谷商工会組織

・ 会員 261 名

・ 役員 23 名 (会長 1 名、副会長 2 名、理事 18 名、監事 2 名)

・ 部会 商業部会、工業部会、サービス部会、建設部会、観光部会
青年部・女性部

・ 職員数 6 名 (事務局長 1 名、経営指導員 2 名、補助員 1 名、
記帳専任職員 2 名)

* 経営発達支援事業支援対象者

・ 商工業者 381 名 (うち小規模事業者数 323 名)

(2) 連絡先

○住所 〒946-0075 新潟県魚沼市吉田 1148 番地
湯之谷商工会

○TEL 025-792-1511

○FAX 025-792-8040

○E-mail yunosyo@shinsyoren.or.jp

○URL <http://www.yunotani.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)

| | 29年度 (29年4月以降) | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|----------------------|-------------------|--------|--------|--------|--------|
| 必要な資金の額 | 35,329 | 35,329 | 35,329 | 35,329 | 35,329 |
| 小規模企業対策事業費 | 35,329 | 35,329 | 35,329 | 35,329 | 35,329 |
| ・経営改善普及事業 指導職員設置費 | 29,189 | 29,189 | 29,189 | 29,189 | 29,189 |
| ・事務局長設置費 | 4,340 | 4,340 | 4,340 | 4,340 | 4,340 |
| ・経営改善普及事業 指導事業費 | 1,800 | 1,800 | 1,800 | 1,800 | 1,800 |

(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 |

(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 |
|--|
| (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること (2) 経営状況の分析に関すること (3) 事業計画策定支援に関すること (4) 事業計画策定後の実施支援に関すること (5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること (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に関すること (8) 経営指導員等の資質向上等に関すること (9) 事業の評価及び見直しに関すること |

連携者及びその役割

○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

- (役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること
(2) 経営状況分析に関すること
(5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
(8) 経営指導員等の資質向上等に関すること

(効果) 各種調査の統計データの活用、各種補助金等の情報活用、資質向上目的の研修会は経営発達支援能力の向上に大きな効果が期待できる。

○魚沼市 市長 大平悦子

〒946-8601 新潟県魚沼市小出島130番地1

- (役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること
(3) 事業計画策定支援に関すること
(5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
(6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること
(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に関すること
(9) 事業の評価及び見直しに関すること

(効果) 小規模事業者の経営発達支援を推進するために、各種補助金や助成制度等の活用は不可欠であり、連携して事業を推進することで絶大な効果が期待できる。

○(財)にいがた産業創造機構 理事長 森 邦雄

〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」

- (役割) (2) 経営状況分析に関すること
(3) 事業計画策定支援に関すること
(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に関すること
(8) 経営指導員等の資質向上等に関すること

(効果) 専門家を多く登録しており、派遣事業等を通じ様々な課題を有する小規模事業者の課題解決に向けた経営発達支援事業に大きな効果が期待できる。

○新潟県商工会連合会 会長 岩村菖堂

〒950-0965 新潟県新潟市中央区新光町7番地2

- (役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること
(2) 経営状況の分析に関すること
(3) 事業計画策定支援に関すること
(4) 事業計画策定後の実施支援に関すること
(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に関すること
(8) 経営指導員等の資質向上等に関すること

(効果) 経営分析並びに事業計画策定等に係る専門家派遣や支援ノウハウ等情報交換、資質向上目的の研修会の実施は、経営発達支援能力の向上に繋がり効果は大きい。

○中小企業大学校三条校 校長 小田島祥行

〒955-0025 新潟県三条市上野原 570 番地

(役割) (2) 経営状況の分析に関すること

(8) 経営指導員等の資質向上等に関すること

(効果) 各種事業者セミナーの開催や職員の資質向上目的の研修会での連携は、経営発達支援能力の向上に繋がり効果は大きい。

○(一社)魚沼市観光協会 会長 三友泰彦

〒946-0075 新潟県魚沼市吉田 1144 番地

(役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること

(5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

(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に関すること

(9) 事業の評価及び見直しに関すること

(効果) 観光振興に係る情報は豊富であるとともに、魚沼市の特産品等の展示販売等実績があり、各種連携により需要開拓や地域経済活性化に大きな効果が期待できる。

○塩沢信用組合小出郷支店 理事長 小野塚 一成 (小出郷支店長 羽吹俊男)

〒949-6408 新潟県南魚沼市塩沢 1221-4

〒946-0076 新潟県魚沼市井口新田 547-15

(役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること

(2) 経営状況の分析に関すること

(3) 事業計画策定支援に関すること

(4) 事業計画策定後の実施支援に関すること

(5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(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に関すること

(8) 経営指導員等の資質向上等に関すること

(効果) 当地区唯一の地域金融機関であり、その情報力を活かして地域の経済動向や各種調査データ等を活用することにより大いに効果が期待できる。

○魚沼市商工会連絡協議会 会長 井口政秀

〒946-0011 新潟県魚沼市小出島 1209-11

<構成商工会>

・小出商工会 会長 井口政秀

・堀之内商工会 会長 真島慎一

・広神商工会 会長 山本勝男

・守門商工会 会長 大塚秀治

・入広瀬商工会 会長 穴沢勝弘

(役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること

(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に関すること

(8) 経営指導員等の資質向上等に関すること

(効果) 経営発達支援の情報を共有すること、並びに資質向上目的の研修会の実施等の連携により大きな効果が期待できる。

○北魚沼農業協同組合 代表理事組合長 岡村健市

〒946-0024 魚沼市中原 258-3

- (役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること
(5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
(6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

(効果) 魚沼ブランドを多く取り扱う組織であり、農産品の新規需要開拓や販路開拓において連携を強化することで地域経済の活性化に大きな効果が期待できる。

○尾瀬ルート活性化委員会 会長 星 雅彦

〒946-0075 新潟県魚沼市上折立 66 番地

- (役割) (5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
(6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

(効果) 銀山・奥只見地域の観光振興においては、魚沼市観光協会と連携し活動しており地域活性化を進展する上で大いに効果が期待できる。

○大湯温泉旅館組合 組合長 桜井伸明

〒946-0088 新潟県魚沼市大湯温泉 299

- (役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること
(5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
(6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

(効果) 観光振興に係る調査事業や新規需要開拓は、湯之谷地域全体の活性化に直結するもので相互に連携を図ることで大きな効果が期待できる。

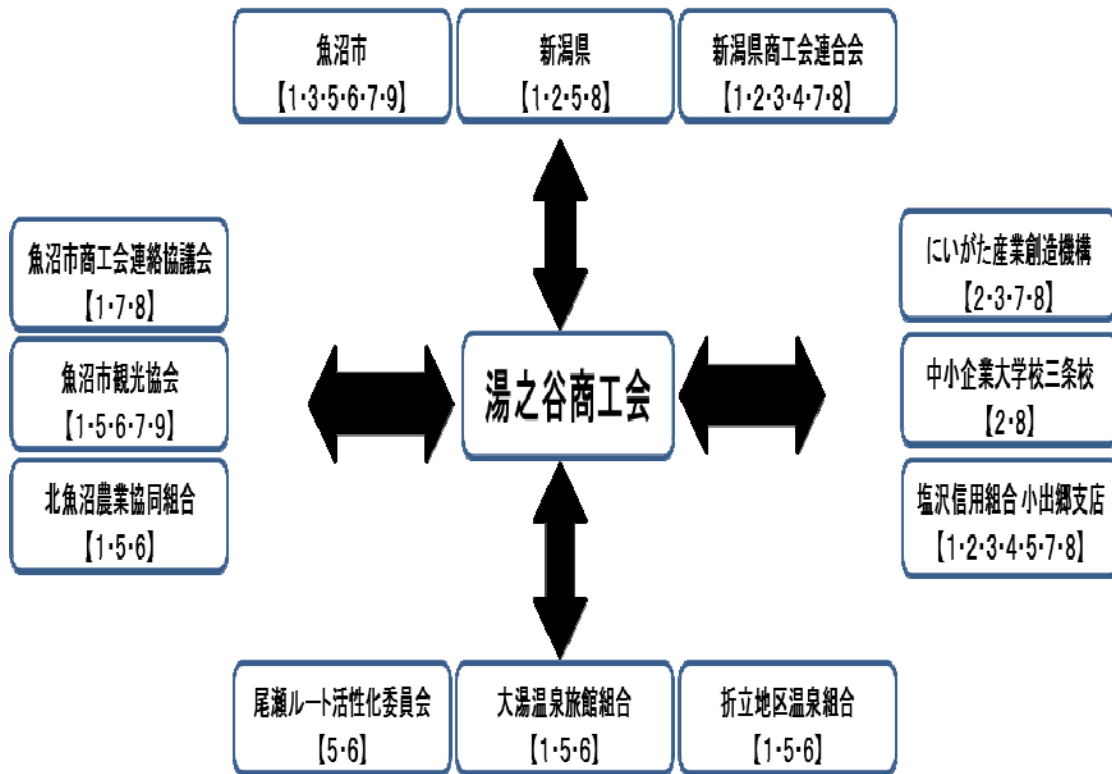
○折立地区温泉組合 組合長 富永 修

〒946-0085 魚沼市下折立 494-2

- (役割) (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること
(5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
(6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

(効果) 観光振興に係る調査事業や新規需要開拓は、湯之谷地域全体の活性化に直結するもので相互に連携を図ることで大きな効果が期待できる。

連携体制図等



- (1) 地域の経済動向及び需要動向調査に関すること
- (2) 経営状況の分析に関すること
- (3) 事業計画策定支援に関すること
- (4) 事業計画策定後の実施支援に関すること
- (5) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- (6) 地域経済の活性化に資する取組みに関すること
- (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に関すること
- (8) 経営指導員等の資質向上等に関すること
- (9) 事業の評価及び見直しに関すること