

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	聖籠町商工会 (法人番号 2110005004636) 聖籠町 (地方公共団体コード 153079)
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	伴走型支援を強化し、小規模事業者の持続的な発展のために事業計画策定等による計画的な事業経営を支援する。 また、意欲的に事業に取り組む小規模事業者が成長していくための需要開拓支援にも取り組む。 そして、地域の活力につながる事業所数の増加に向けて事業承継支援や新規創業に取り組む。
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3-1 「地域の経済動向調査に関すること」 町内小規模事業者に向けた景況調査を行い、町内の景気動向を調査・分析し、小規模事業者の経営計画策定の基礎資料とする。</p> <p>3-2 「需要動向調査に関すること」 個社が提供している商品やサービスの需要動向（売れ筋商品）調査を実施し、消費者ニーズ情報を提供する。また、新潟東港立地企業への発注可能業務を調査し地元小規模事業者とのビジネスマッチングに繋げていく。</p> <p>4 「経営状況の分析に関すること」 意欲的に事業に取り組む小規模事業者を対象に計画的な経営に不可欠な経営分析の支援を行い、自社の現状把握に取り組む。</p> <p>5 「事業計画の策定支援に関すること」 小規模事業者が現状を把握した上で経営課題を解決するため事業計画を策定する。</p> <p>6 「事業計画策定後の支援に関すること」 策定した事業計画と実際の業績との違いを把握し、計画が実行できるように改善策を提案していく。</p> <p>7 「新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」 町内の大規模事業所と小規模事業者のマッチングや情報発信力の弱い小規模事業者の情報発信のサポートを行うことで小規模事業者の成長に向けた支援を行う。</p>
連絡先	<p>聖籠町商工会 経営支援室 〒957-0117 新潟県北蒲原郡聖籠町大字諏訪山1640番地2 Tel: 0254-27-2078 Fax: 0254-27-7868 Mail: seiro@shinsyoren.or.jp</p> <p>聖籠町 産業観光課 〒957-0117 新潟県北蒲原郡聖籠町大字諏訪山1635番地4 Tel: 0254-27-2111 Fax: 0254-27-2119 Mail: sankan@town.seiro.niigata.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. 目標

(1) 地域の現状と課題

①町の現状

当商工会が所在する聖籠町は令和2年8月末現在で人口14,256人を数え、町の約25%もの面積を占める新潟東港工業団地の立地を背景とした「工業拠点」として、また火力発電所・LNG基地の立地に伴う「エネルギー供給基地」としての役割を担っており、日本海側有数の工業地帯という面と、町全体が比較的平坦な地形であることから稲作や、果樹の栽培などの農業が盛んな面がある。



聖籠町は新潟県の北部、飯豊連峰に源を発する加治川下流の海岸地帯に位置し、東は新発田市、南は新潟東港中央水路を境界に新潟市に接しています。

町の総面積は37.58km²。全体的にほぼ平坦な地形で、豊かな穀倉地帯を形成。また果樹などの栽培も盛んに行われています。

東経:139°16'
北緯:37°58'
面積:37.58km²
東西:8.0km
南北:9.5km

工業団地からの豊かな町税収入を活用した子育てに対する手厚い支援施策や、新潟市のベッドタウンとしての立地、工業団地が雇用の場を創出していることから、平成27年国勢調査では年少人口比率が14.9%（県平均12.0%）、生産人口比率も60.1%（県平均58.1%）といずれも県平均を上回り、新潟県内では唯一人口減少していない自治体である。

	人口総数	年少人口	生産年齢人口	老年人口	年齢不明	世帯
H21	13,728	2,173	8,720	2,835	0	4,096
H22	13,653	2,117	8,684	2,852	0	4,135
H23	13,849	2,118	8,747	2,976	8	4,216
H24	13,914	2,116	8,759	3,031	8	4,359
H25	13,912	2,080	8,694	3,130	8	4,410
H26	13,907	2,082	8,567	3,250	8	4,509
H27	13,918	2,081	8,467	3,362	8	4,580
H28	13,982	2,073	8,393	3,461	55	4,534
H29	13,981	2,089	8,300	3,537	55	4,552
H30	14,025	2,106	8,275	3,589	55	4,683
R01	14,026	2,151	8,392	3,528	45	4,815

聖籠町の人口、世帯数の推移（出展：聖籠町役場「町の人口移動の状況」より）

また、聖籠町は「平成の大合併」の動きには加わず「合併しない」ことを選択しており、行政と商工会の連携が密な状態を保ち続けている。このことは、他の合併自治体はその機能を本庁へと集約化したために旧町村単位で所在している商工会との連携が疎となっている中、非常に大きな強みとなっている。聖籠町の小規模事業者に対する支援は手厚く、県内で最も早く「小規模企業振興条例」が制定され、全国で最も早く「小規模企業振興基本計画」が策定されている。

これまでの施策例では創業補助金や県内唯一のマル経融資の全期間利子補給金制度の創設、教育訓練のための人材育成事業補助金その他、コロナ禍における迅速なマル経融資のゼロ金利制度の創設などが行われている。

町のもう一つの特徴である農業分野では、米の他に特産品として新潟県内では知名度が高い「さくらんぼ」「ぶどう」「里芋」といった農産物が挙げられるが、加工しなくても十分に販売出来てしまうことから二次産品が少なく、関連する業者も育っていない。このため商工業者とJAとの連携もほとんど無く、農商工連携の需要は乏しい状況にある。

アクセス	
■自動車	・東京 ⇒ 関越・北陸自動車道で4時間 ⇒ 新潟 ⇒ 国道7号線で30分 ⇒ 聖籠町
■鉄 道	・東京 ⇒ 上越新幹線で約100分 ⇒ 新潟 ⇒ JR白新線で40分 ⇒ 新発田駅下車 ⇒ 自動車で15分 ⇒ 聖籠町 ・東京 ⇒ 上越新幹線で約100分 ⇒ 新潟 ⇒ JR白新線で30分 ⇒ 佐々木駅下車 ⇒ 自動車で5分 ⇒ 聖籠町
■空 路	・新潟空港 ⇒ 自動車で20分 ⇒ 聖籠町

(上図：東京からのアクセス)

②町の課題（第4次聖籠町総合計画より商工業に関する部分を抜粋）

(商業・業務地)

- ・日本海東北自動車道の利便性を活かし、新潟東港背後地の機能補完、充実が図られるような位置づけをすることが課題である。
- ・市街化調整区域内の幹線国道・県道において、沿道サービスに供することのできるエリア設定を講ずることが課題である。

(工業地)

- ・新潟東港工業地帯の未売却地の早期売却及び未操業地の早期操業に向けた促進が課題である。
- ・新潟港は、北東アジア地域の急速な経済発展を我が国の成長に取り込んでいくための拠点として、更には、東日本大震災の教訓を踏まえ、切迫性が指摘される首都圏直下地震等の大規模災害時におけるリダンダンシー（自然災害等による障害発生時の代替施設となりうるべき機能）確保のため、港湾機能の充実・強化が課題である。
- ・新潟港（東港区）は環日本海物流の重要な位置を占めており、今後の北東アジアとの経済発展によっては、港湾機能の強化・拡大により本町の将来像が大きく変わることから、背後地整備が課題である。

③商工業者の現状

町内事業所の特徴は、東北電力の火力発電所をはじめとする大型のプラントが多くあることから建設・維持管理の需要が旺盛で、鳶、土工、溶接などの小規模な建設業者が多いことで、若くして独立開業する建設業者も多くいる。商工業者の業種別内訳では「建設業」がトップとなっている（令和2年7月1日現在事業所数176、構成比33.1%）。

一方、従来から町内に商店街が無く、町内外に立地する大規模小売店舗への購買需要の流出により、他業種では大きな変動のない事業所数も「小売業」だけは減少しており、経営環境は極めて厳しい状況であるといえる。

小売業が減少傾向にあっても、当地区ではいわゆる「買い物難民、買い物弱者」という問題は起こっていない。要因は他地域に比べ老年人口比率が低いことや、人口密度が高い（町内372.54人・県平均176.57人・町村平均38.3人）こと、町内全域がほぼ平坦で山間地がないことであると考えられる。

		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊	サービス	その他	合計
平成23年3月31日	事業所数	170	69	17	69	30	95	72	522
	内、小規模事業者	150	27	8	56	29	85	31	386
平成28年3月31日	事業所数	179	71	19	71	32	101	74	547
	内、小規模事業者	159	28	9	56	31	91	33	407
令和2年6月30日	事業所数	176	69	18	57	32	102	78	532
	内、小規模事業者	156	26	8	43	31	92	37	393

聖籠町の業種別商工業者数

聖籠町商工会 商工業者名簿より

④商工業者の課題

町内の小規模事業者が抱える課題については、平成28年度の小規模企業振興基本計画策定の際に聖籠町商工会がアンケート項目を作成し、町と共同で実施したアンケート調査から浮かび上がっており、小規模企業の抱える課題は大きく3つに分類される。

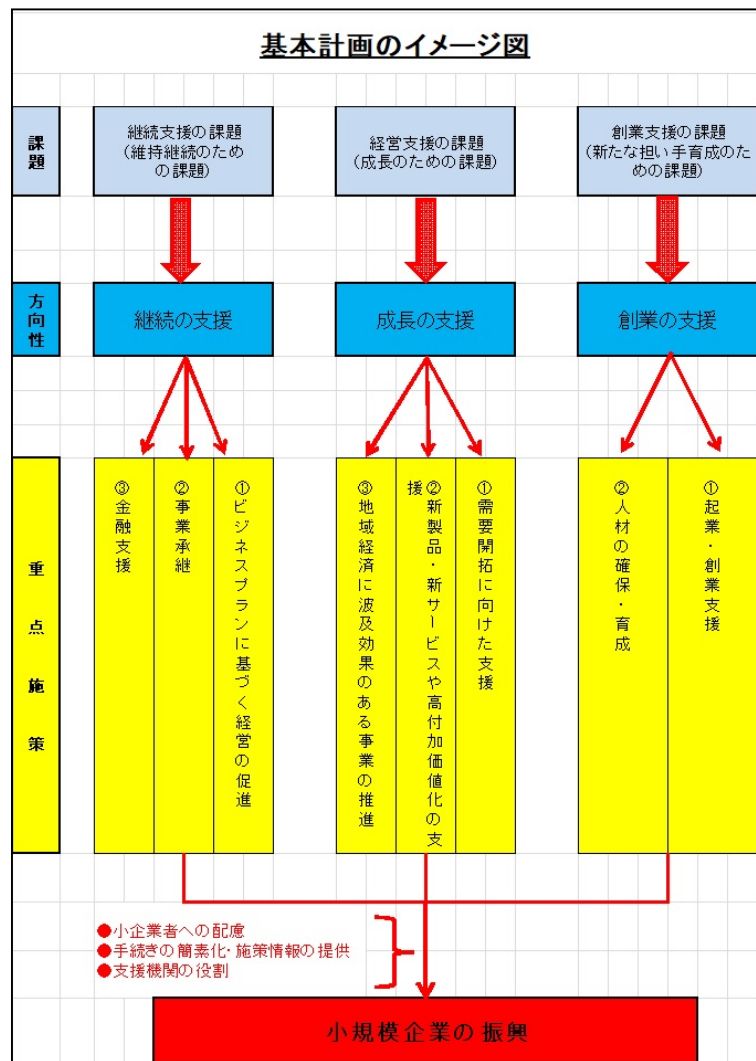
なお、「聖籠町小規模企業振興基本計画」は、委員長に新潟県商工会連合会専務理事、委員に聖籠町商工会長が就任し、オブザーバーとして経営指導員が配置されていたので、アンケート調査や計画策定にあたっては商工会の意見も色濃く反映されている。

A. 継続支援の課題（維持継続のための課題）

小規模事業者の維持継続のための経営課題は、人・物・金・情報などの経営資源が不足しているため、多様化する消費者ニーズ、取引先ニーズに十分に対応できない状況にあることと、そのため適正な計数管理に基づいたビジネスプランを策定して計画的に事業を進めていくことが困難なことである。

また、十分な収益が上げられず、計画的な事業経営もできない状況から小規模企業の多くは将来の見通しにも悲観的になり、「自分の代で廃業したい」と考えている、又は「後継者がいない」状況となっている。円滑な事業承継は、企業の持続性を確保できるだけでなく、後継者による新たな事業展開も期待でき、町経済の活性化にも繋がる。

一方で事業の継続が見込まれない場合には、事業の廃止を円滑にし、その生活の安定や再チャレンジに向けた環境を整備する必要がある。そして、信用力が十分でない小規模企業は、資金調達面にお



いても苦慮しており、社会経済を取り巻く環境変化に柔軟な対応ができるように設備投資への支援や資金調達面等においてサポートすることが求められている。

B. 経営支援の課題（成長のための課題）

小規模事業者の成長のための経営課題は、商品開発や販路開拓に経営資源を十分に配分することができず、新サービスや新製品の市場開拓に苦慮していることである。そのことは小規模事業者の成長を妨げる要因となっている。今後は、交流人口の拡大や域外への販路開拓の支援、経営力や営業力を強化するとともに町内経済を好循環させるため、地場産品を購入することや地元企業を積極的に利用することも必要となってくる。

C. 創業支援の課題（新たな担い手育成のための課題）

新たな担い手育成のための経営課題として、創業時の支援体制の強化が挙げられる。起業を促進することは、産業を活性化させ、町の経済を発展させていく上で非常に重要なことである。

このため、事業化に必要な専門知識・技能を習得する場や起業後の経営を円滑に進めるための経営上のアドバイスなども必要である。また、小規模企業は、人手不足や経営基盤が不安定であるため、必要な人材や技能者の育成に苦慮している状況であり、安定した人材の育成・確保も求められている。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

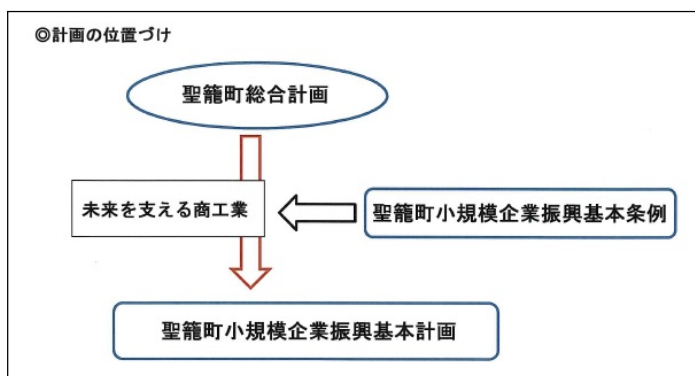
上記の現状と課題から今後の10年を見据えた時、聖籠町は「工業拠点」・「エネルギー供給基地」としての役割を持つ新潟東港を抱え、幹線道路沿いを中心に開発の余地がある点、人口が維持増加傾向にある点を踏まえ、事業所数の増加を目標とする。

事業所数を増やすには新規開業を増やす一方で、廃業者を減らさなければならない。廃業を減らすには成り行き経営から脱却して事業計画に基づく経営による持続的な発展によって収益を上げることが重要で、収益が上がれば事業を継続する意欲も湧き、事業所が増えれば地域の活力にも繋がり、雇用や税収にも貢献することとなる。

具体的には事業所数を現状532事業所から572事業所へ10年間で40事業所増やすことを目指す。

②聖籠町小規模企業振興基本計画との連動性、整合性

経営発達支援計画の策定にあたっては3ページ記載の平成29年（2017年）3月に策定された「小規模企業振興基本計画」に沿った形で「継続に向けた支援」、「成長に向けた支援」、「創業に向けた支援」を3本の柱に経営発達支援計画を連動させ、取り組んでいく。



③聖籠町商工会の役割について

地域の経済や雇用を支える小規模事業者は、高齢化、地域経済の低迷といった構造変化により、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化等、厳しい経営環境に直面しており、小規模事業者が持続的に事業を発展させていくために、地域における小規模事業者にとって身近な支援機関である商工会の役割は大きい。

平成 28 年度に実施した小規模事業者へのアンケート調査で支援機関へ期待する経営支援は右図に掲載されているが、従来の経営改善普及事業である金融、税務、労務や補助金の活用への期待が大きく、経営発達につながる講習会、事業計画の策定、商品開発、販路開拓に向けたニーズは少ない。

ニーズが少ないから必要ないのでなく、計画に沿った事業展開や企業の発展に欠かせない販路開拓の重要性への理解が少ないともいえるため、持続化補助金申請支援・金融支援などを通して経営計画の策定や販路開拓への取り組み等、経営発達に向けた重要性を理解して頂く取り組みも必要となる。

また、商工会は小規模事業者が、マーケット調査や競合他社の分析、自社の強み弱みを把握した上で、地域全体の実情も踏まえたビジネスプラン等に基づく経営を促進していくための、個社の経営戦略に踏み込んだ伴走型による支援に力を傾注していかなければならない。

こうした役割を担うためには、業務の多様化に伴い職員の資質向上だけでは対応しきれない状況となってきている。また県や町の財政悪化による補助金の削減やコロナ禍での支援策への取組なども想定されることから、専門家の積極的な活用や、既成概念にとらわれることなくこれまで実施してきた事業の見直しを行うなど経費節減を進めるとともに、事務の効率化を進める必要がある。そして、地域の小規模事業者のための支援に注力できるよう持続可能な会運営を行っていく必要がある。

(3) 経営発達支援事業の目標

常に変化する経営環境を的確に捉え、10年後を見据えた持続的経営支援を行うため、当会の長期的な振興のあり方を踏まえ、以下3項目を今後5年間の目標として設定する。

①事業計画策定支援による小規模事業者の持続的発展

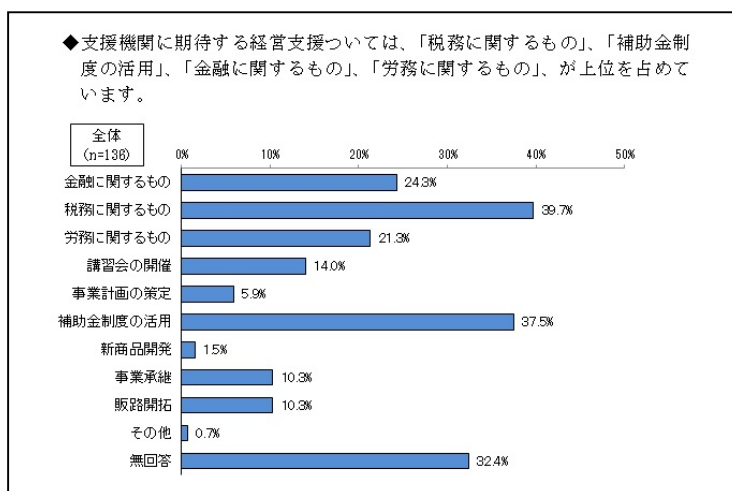
持続的な発展は事業者の事業意欲の向上、地域の活力向上、積極的な事業承継、雇用の創出等のあらゆる面で好影響を及ぼすため、成り行き経営から脱却し、経営分析から事業計画策定支援を行うことで、持続的な発展が図れるように小規模事業者の計画的な経営を促す。

②成長の為の需要開拓に向けた支援

小規模事業者が直面する最大の課題である需要の創造や掘り起こしに向け、多様な顧客のニーズにあった商品・サービスを提供・発信する機会を提供する。このため、商談会・展示会・即売会の参加や新潟東港立地企業とのビジネスマッチングなどに取り組み、製品やサービス、技術等の販路開拓を支援することで、需要の開拓を支援する。

③事業承継支援による後継者の確保と創業の支援

事業承継の遅れは企業の持続的発展の妨げになるだけでなく、廃業へと繋がるリスクにもなり、地域経済の活力の低下を招く要因となる。地域経済の活力を維持するため、事業承継支援を実施し後継者の確保を図る。また、創業の支援のため、創業相談会を開催し、創業前後における問題解決や経営資源確保等の支援を行う。聖籠町では創業補助金の支給要件に「商工会等の指導に基づく創業計画書の作成」が条件となっており、創業希望者との商工会との接点が大きくなっており、商工会の営業時間中はもとより、休日や夜間の創業相談会を開催していく。



2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和3年4月1日 ～ 令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標①伴走型支援を強化し、小規模事業者の経営力向上と持続化を図る。

小規模事業者が抱える経営課題の解決と経営の持続的発展に必要な事業計画を策定するため、経営分析や市場調査を通じ、個社の抱える課題を抽出、共有した上で、その強み・弱みを踏まえ、事業計画の策定、実行からフォローアップまで伴走型による支援をする。

目標②伴走型支援を強化し、小規模事業者の需要の開拓に向けた取り組みを支援していく。

小規模事業者の成長に欠かせない販路開拓を支援するため、多様な顧客のニーズにあった商品・サービスを提供・発信する機会の創出に取り組む。具体的には商談会・展示会・即売会の参加を通じ、製品やサービス、技術等の販路開拓を支援することにより、需要の開拓を促進していく。

同じく、成長に欠かせない新商品、新サービスの開発を支援するため、需要動向調査や若手後継者の第2創業へ向けた計画策定を支援する。

目標③事業承継及び創業に向けた支援により、地域事業者の増加を図る。

後継者の確保は困難を極めており、廃業による事業者の減少は地域の衰退に直結する問題である。そのため、早期の現状把握と事業承継への計画等取り組み開始へ誘導するとともに、関係機関や専門家との迅速な連携によるスムーズな事業承継を支援する。

創業においても、創業計画作成支援や金融の斡旋支援はもとより、創業後も定期的な巡回訪問により、着実に地域に根ざした事業展開が図れるよう支援をしていく。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状、地区内小規模事業者に年に1度景況調査を実施している。

景況調査は景気のトレンドを把握するには有効であるが、公表をホームページで行っていたため、インターネットを利用しない層には周知できていない面もあった。

また、調査企業も少数であったため、データとしては不十分であり、新たに地区内全小規模事業者への経済動向調査に取り組んでいく必要がある。

現在実施している調査内容

調査方法：経営指導員によるヒアリング

調査企業：小規模事業者30社

調査内容：①売上②採算（収益性の増減）③仕入単価④販売単価⑤資金繰り⑥雇用動向
⑦景況判断

(2) 目標

	現状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①町内調査 公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①町内景況調査の実施

目 的：地区内の経済動向を把握するため

調査対象：聖籠町内小規模事業者（約 400 社）

調査手法：郵送で配布、FAX で回答

調査回数：年 1 回

調査項目：①売上②採算（収益性の増減）③仕入単価④販売単価⑤資金繰り⑥雇用動向⑦景況判断

活用方法：得られた情報を経営指導員が分析・整理し報告書にまとめ、小規模事業者の事業計画策定支援等における基礎資料として活用する。

提供方法：商工会ホームページに掲載と会報で配布し、事業者へ広く周知する。

効果等：町内小規模事業者の経済動向調査報告書を作成することで、事業者に対して地区内の動向を見据えた事業計画策定支援等を展開することが可能となる。また、報告書の内容、各地域の事業者が抱える課題等について、ホームページで公開するので、地区内の事業所が活用することも可能となる。

(4) 成果の活用

収集した情報は、内容や分析結果をデータ化し、当会のホームページに掲載するなど広く地域内商工業者に周知する。また、データ化された情報を経営指導の際に活用して小規模事業者へフィードバックする。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

外部環境の変化が激しい中、消費者ニーズの変化を捉え、事業を展開していくことが重要であるとともにも事業者の持続的な発展に欠かせないことから、経営状況の分析・事業計画の策定を実施する個社に応じた需要動向調査を実施・収集・分析を行い、経営改善と販路開拓・拡大への支援に繋げている。

経営状況・事業計画策定の支援を希望する事業所は事業承継や小規模事業者持続化補助金等申請時に、はじめて必要性を感じる人が多いのが実態であるが、需要動向調査についても同様に、事業承継時や補助金申請時に個社に応じた需要動向調査を実施している。

課題としては、事業承継や小規模事業者持続化補助金といった必然性が無いと経営状況の分析・事業計画の策定・需要動向調査をしないことが挙げられるが、今後の経営に対して意欲の高い事業者や販路開拓に取り組む事業者が事業承継や小規模事業者持続化補助金に取り組んでいる面もあるので、きっかけづくりとして事業承継や小規模事業者持続化補助金、融資相談時に需要動向調査への取り組みを支援していく。

また、町の約 25% の面積を占め、日本海側有数の工業地帯である新潟東港工業団地の立地企業の下請け、孫請け取引がある企業も多いが、過去に実施したアンケートにより、まだ取引拡充の余地もあり、いかに工業団地への進出企業とのマッチングができるかが課題となっている。

(2) 目標

	現状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①需要動向調査 支援事業者数	-	8 社	9 社	10 社	10 社	10 社
②新潟東港立地企 業へのアンケート 調査	-	100 社	100 社	100 社	100 社	100 社

(3) 事業内容

①日経テレコンのデータや業界団体等が実施した調査結果資料からの収集・分析・提供

目 的：各事業者が販売する商品、サービスの需要動向（売れ筋商品・流行商品）の調査を行い、調査結果を提供することで事業者個々の売り上げ拡大に取り組むことを目的に実施する。

対 象 者：事業計画策定実施予定事業者や事業計画を策定した事業者、経営に対して意欲の高い事業者等

手 法：POSシステムを活用して売れ筋商品のデータがわかる日経テレコンや、官公庁・業界団体等が実施した調査結果資料等から収集する。

調査項目：各社が販売する商品・サービスに関連する消費者ニーズ等

（商品等のトレンド、売れ筋情報、購入時の選択基準、年代・男女別によるニーズ等）

活用方法：調査結果並びにその分析結果を踏まえて販路開拓・拡大に向けた品揃えやサービスの取組を提案することで、経営状況の分析、事業計画の策定、策定後のフォローアップ支援に繋げる。

効 果 等：各事業者に応じた需要動向（売れ筋商品・流行商品）の調査を実施し、その調査結果から需要を見据えた売り上げ拡大について提案することで、ビジネスチャンスへの「気づき」を与えることが期待できる。

例えば、酒飯店や小規模スーパーに売れ筋の飲料の情報を提供することで飲料の品揃えを変え、売り上げ増につながる等が期待できる。

②新潟東港工業団地立地企業（約 100 社）への発注可能業務調査の実施

目 的：新潟東港工業団地立地企業への発注可能業務調査を行うことで、町内小規模事業者の受注可能業務を洗い出し、マッチングにつなげることで小規模事業者の販路開拓・拡大につなげることを目的とする。

対 象 者：新潟東港工業団地立地企業

手 法：商工会の持つ商工業者データの中から新潟東港立地企業を抽出し、郵送によるアンケート調査を行う。

調査項目：町内小規模事業者への発注可能業務の有無、代替えの可否、発注可能量（金額）等

活用方法：調査結果を踏まえて、発注可能業務を町内小規模事業所紹介し、取引開始による販路開拓に取り組んでいく。

効 果 等：小規模事業者の提供する商品・サービス（供給側）ではなく、新潟東港立地企業（需要側）に向けて実施し、その調査結果を個別に小規模事業者へ提供する。取引を希望する小規模事業者には発注企業との商談の場を設け、販路開拓の支援につなげていく。

新潟東港立地企業アンケート集計結果

H29年度調査アンケート(抜粋)

Q2.町内小規模企業との取引がありますか？

Q2	件数	割合
1 あり	43	62.3
2 なし	26	37.7
合計	69	100.0

Q5.町外企業との取引の中で町内小規模事業者へ代替えできる取引はありますか？

Q5	件数	割合
1 あり	22	32.8
2 なし	45	67.2
合計	67	100.0

Q6.代替え可能な取引内容は何か？(Q5ありの場合) ※複数回答項目

Q6	件数	割合
1 商品、材料の購入	15	36.6
2 下請け、外注	11	26.8
3 物流	6	14.6
4 清掃、メンテナンス等補助的作業	4	9.8
5 その他	5	12.2
合計	41	100.0

補足説明

その他の主な回答は保管、建物の修繕でした

Q8.聖籠町内企業との間接的な取引(2次下請け等)はありますか？

Q8	件数	割合
1 あり	7	10.1
2 なし	37	53.6
3 わからない	25	36.2
合計	69	100.0

Q9.聖籠町外企業との間接的な取引について町内企業へ変えるように働きかけることはできますか？

Q9	件数	割合
1 あり	9	15.0
2 なし	51	85.0
合計	60	100.0

Q10.町内小規模企業とマッチングできるようなシステムがあれば利用する可能性はありますか？

Q10	件数	割合
1 あり	31	46.3
2 なし	36	53.7
合計	67	100.0

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

巡回・窓口相談時に経営分析の必要性について周知を図り、事業承継相談時や借入の申込み時の他、小規模事業者持続化補助金等申請時に小規模事業者を中心に経営分析を行い、事業計画の策定支援に繋げている。

課題は、まだまだ経営分析の重要性について認識が低いため、補助金申請等の必要に迫られて作成して、はじめて経営分析が必要だと感じる小規模事業者が多いことである。

しかし、スムーズな事業承継や持続化補助金に取り組む、いわば今後も事業を維持発展させていく意欲のある事業所に対して重点的に取り組んでいるため、引き続き事業承継相談時や借入の申込み時の他、小規模事業者持続化補助金等申請時に小規模事業者を中心に取り組んでいきたい。

なお、これまでに2年間経営分析セミナーを開催していたが、当会の規模では受講者が少なく、受講者のレベルの差も大きかったことから、集団指導よりも個別指導を重点的に注力していく。

(2) 目標

	現状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
経営分析件数	21 件	30 件	35 件	40 件	40 件	40 件

※聖籠町商工会では概ね年間で20件程度の融資相談、15件程度の持続化補助金申請、5件程度の事業承継相談があることから年間40件程度の支援事業所の掘り起こしは可能である。

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業所の発掘のため、今後も事業を維持発展させていく意欲のある事業所といえる後継者のいる事業承継支援事業者や小規模事業者持続化補助金申請事業者、新規融資の借入相談事業者を中心に支援していく。

②経営指導員等による経営状況の分析

目 的：小規模事業者に自身が抱えている経営課題を認識していただくことを目的に実施し、事業計画の策定に繋げることで成り行き経営からの脱却を図る。

対 象 者：事業承継や小規模事業者持続化補助金に取り組み、事業の維持成長に積極的な小規模事業者

分析手法：ネットd e 記帳の経営分析システムや経済産業省のローカルベンチマーク等を活用し、分析を行う。

分析項目：定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT 分析」の双方を行う。

《財務分析》売上高、売上高粗利益率・経常利益率、所得金額、損益分岐点 等
 《SWOT 分析》強み、弱み、脅威、機会 等

活用方法：分析結果は、当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。また、職員相互で分析結果の内容について共有フォルダを活用し、常時分析結果を閲覧できるようにすることと、ミーティングの機会に経営指導員（分析者）による分析の説明を行うことでスキルアップに繋げる。

効 果 等：定量面と定性面の両方から抽出した経営課題等について具体的に説明することで、自社の経営状況に対する気付き、今後の対応策について認識していただくことが期待でき、事業計画策定へのステップアップに繋がるのが期待できる。また、職員相互で分析結果の内容について共有できているので、支援体制の強化が図れるとともにスキルアップの効果が期待できる。

③専門家の活用

経営分析を行う事業所の中には経営革新に取り組む事業所や抜本的な経営改善が必要な事業所など、高度な経営分析を求められるケースもあると思われる。その際は、新潟県商工会連合会やにいがた産業創造機構の実施する専門家派遣事業を活用して専門家による経営分析の支援を行っていく。

(4) 成果の活用

分析結果は、事業者フィードバックし、現状認識の理解を深めるとともに、問題のありかを示し、次のステップとして事業計画の策定等に活用する。その他、データ化された情報を内部共有化することで、経営指導員以外の職員のスキルアップに活用する。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

巡回・窓口相談時に事業計画策定の必要性について周知を図り、事業承継相談時や借入の申込み時の他、小規模事業者持続化補助金等申請時に小規模事業者を中心に経営分析を行い、事業計画の策定支援に繋げている。

経営状況の分析を行った事業者を中心に、現状で浮き彫りとなった課題に対応した事業計画策定支援を実施しており、事業承継を課題とした小規模事業者に対しては、円滑な事業承継を行うための事業承継計画策定支援を実施している。

課題は、経営分析と同様、事業計画の策定についても重要性について認識が低いため、補助金申請等の必要に迫られて作成して、はじめて事業計画の策定に取り組む小規模事業者が多いことである。

その他、毎年5件程度の創業相談があり、創業融資や創業補助金の申請相談もあることから、創業時に事業計画策定支援も行っている。毎年4回程度町内に会員募集チラシや開業相談会チラシを配布しており、開業相談も増加傾向にある。

(2) 支援に対する考え方

前述の通り、事業計画の策定の重要性に対する認識は未だに低いのが現状であるが、持続化補助金申請時や、金融支援時であれば補助金や融資といった目に見えるメリットがあり、比較的事业計画の策定にも積極的に取り組む姿勢がみられる。当会では令和元年の持続化補助金申請支援が11件、マル経融資の斡旋が22件の支援実績があり、年々増加傾向にあることから、持続化補助金や金融支援、事業承継や創業相談の際に経営分析を行った事業者の5割程度/年の事業計画の策定を目指す。

(3) 目標

	現状	R3年度	R4度	R5度	R6度	R7度
①事業計画策定件数	11件	15件	18件	20件	20件	20件
②事業承継計画策定件数	4件	4件	4件	4件	4件	4件
③創業計画策定数	2件	4件	4件	4件	4件	4件

(4) 事業内容

①事業計画策定支援

目的：小規模事業者の経営課題の解決並びに持続的発展に向けた事業計画書の策定支援をすることで、成り行き経営からの脱却を図る。

対象者：経営分析を行い、事業の維持発展に取り組む意思のある小規模事業者

手法：前述3-1の「地域経済動向調査」や前述3-2の「需要動向調査」、前述4の「経営状況分析」結果を活用し、経営指導員が事業計画策定支援にあたる。また、専門的課題が発生した際は、新潟県商工会連合会のエキスパートバンクやいがた産業創造機構のよろず支援拠点、中小企業庁のミラサゴ等による専門家派遣制度を利用し、より実効性の高い計画書策定支援にあたる。

効果等：経営課題の解決並びに持続的発展に向けた事業計画書を策定することで、今後取り組むべき事業の方向性が明確となり、事業者の持続的発展が期待できる。

②事業承継計画策定支援

目的：事業承継を課題とする小規模事業者に対して、円滑な事業承継ができるように事業承継計画策定支援を実施する。

対象者：事業承継への経営課題を持った小規模事業者

手法：経営指導員が中小企業庁「事業承継ガイドライン」に基づき、事業承継診断票を活用してヒアリングを行い、事業承継に向けた準備の必要性について認識していただいたうえで、事業承継計画書の策定支援にあたる。その際、専門的課題が発生した場合は、新潟県事業引継支援センターや新潟県商工会連合会のエキスパートバンク等による専門家派遣制度を利用し、支援にあたる。また、後継者のいない小規模事業者に対しては、新潟県事業引継支援センターと連携し、マッチングやM&A等の支援を行っていく。

効果等：高齢化が進む小規模事業者に対し、事業承継の課題を早期に解決することで、スムーズな事業承継に繋がることを期待できる。

③創業者向け事業計画策定支援

目的：創業希望者に対して、円滑な創業ができ、創業補助金や開業資金の借入を希望する場合にスムーズな資金調達が行えることを目的に創業計画策定支援を実施する。

対象者：聖籠町内で創業を希望する個人・法人

手法：創業希望者に向けて、新聞折り込みの配布や、商工会ホームページでの告知を通して地域内創業者の掘り起こしを行い、経営指導員が巡回訪問、窓口相談において創業相談を行う。また、平日相談に来ることができない方を対象に休日相談会や夜間相談会を行う。創業計画、資金計画、労務、開業準備などの支援を行い、円滑に創業し、事業運営ができるように支援していく。また、必要に応じて、新潟県商工会連合会が主催する創業相談会、セミナーの情報提供や、新潟産業創造機構の創業補助金の情報提供などを行い、創業者に寄り添った支援を行っていく。

効果等：創業に向けて意欲的な個人・法人に対し、創業時の課題を解決することで、スムーズな創業に繋がることを期待できる。

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

持続化補助金採択事業者を中心に、定期的な巡回・窓口での進捗状況や売上・粗利等推移の確認、状況に応じた計画の見直し等フォローアップ支援を実施している。

事業計画の進捗状況・発生した課題内容により、年間で20回以上の巡回・面談指導を行った事業者も数件あった一方で、年間で2回程度しか指導を行えなかった事業者も数件あり、回数に偏りが生じてしまっていたことから、改善した上で実施していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画、事業承継計画、創業計画を策定した全ての事業所を対象とするが、事業計画の進捗状況により面談回数を増やすべき事業所とある程度計画が順調に推移しており訪問頻度を減らしても支障のない事業所を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

目安として、事業計画、事業承継計画策定事業所については4半期に1度、創業者については計画と実際の業績とは乖離する機会が多いので、毎月1回は面談ができるようにする。

(3) 目標

	現状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
事業計画策定フォローアップ対象事業者	11 件	15 件	18 件	20 件	20 件	20 件
面談頻度 (延べ数)	-	60 回	72 回	80 回	80 回	80 回
事業計画売上目標達成事業者	-	8 社	9 社	10 社	10 社	10 社
事業計画策定事業者経常利益年 1%以上増加	-	4 社	4 社	5 社	5 社	5 社
事業承継計画策定フォローアップ対象事業者	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件
面談頻度 (延べ数)	-	16 回	16 回	16 回	16 回	16 回
事業承継計画売上目標達成事業者	-	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
事業承継計画策定事業者経常利益年 1%以上増加	-	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
創業計画策定フォローアップ対象事業者	2 件	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件
面談頻度 (延べ数)	-	48 回	48 回	48 回	48 回	48 回
創業計画売上目標達成事業者	-	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
創業計画策定事業者経常利益年 1%以上増加	-	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社

※経常利益年 1%以上増加：経営革新計画の承認要件（3 年で 3%のため、年 1%以上で設定）

(4) 事業内容

事業計画、事業承継計画、創業計画策定後のフォローアップ支援

目 的：策定した事業計画、事業承継計画、創業計画の着実な実行並びに経済社会の急激な変化・顧客のニーズの変化に対応した計画の見直しを図るため、フォローアップ支援を実施する。

対 象 者：事業計画、事業承継計画、創業計画を策定した全ての小規模事業者

手 法：定期的な面談により、策定した計画の進捗状況や売上・粗利等推移について確認を行う。なお、(2) 支援に対する考え方で記載の通り、計画の進捗状況や発生した課題内容により、面談回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し面談回数を減らしても支障のない事業者を見極めた上で、全職員で対応し、特に創業者については計画と実際の業績とは乖離する機会が多いので、重点的な支援が必要であるため毎月 1 回は面談ができるようにする。

事業計画、事業承継計画策定事業者は策定した計画と進捗状況とにズレが生じている場合や事業者の申出等によって臨機応変に対応し、発生した課題内容による計画の見直し等フォローアップ支援については、経営指導員が中心となって対応する。その際、専門的で高度な課題が発生した場合は新潟県事業引継支援センターや新潟県商工会連合会のエキスパートバンク等による専門家派遣制度を利用し、フォローアップ支援にあたる。

効 果 等：定期的な面談により進捗状況の確認をすることで、策定した計画の着実な実行、経済社会の急激な変化・顧客のニーズの変化に対応した計画の見直し等へ速やかに対応することが可能となる。また、全職員で取り組んでいくことで支援体制の

強化が図られ、上記課題に対しても改善が図られることが期待される。

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

商業、サービス業では町内に商店街が無く、町内外に立地する大規模小売店舗への流出により、域内の小規模事業者への購買需要は減少傾向にある。そのため、広告媒体等を活用した情報発信、イベントを通じた情報発信、商談会等への出展支援等により新たな需要開拓支援を行い、参加した事業者の売上拡大・利益確保の支援に取り組んでいる。

一方、工業は町の約25%の面積を占め、日本海側有数の工業地帯である新潟東港工業団地の立地企業の下請け、孫請け取引がある企業も多いが、過去に実施したアンケートにより、まだ取引拡充の余地もあり、いかに工業団地への進出企業とのマッチングができるかが課題である。

コロナ禍における「新しい生活様式」の実践が求められる中、非接触型の販路開拓支援に取り組む必要があり、工業団地との取引においても移動制限や移動の自粛などで地元事業所への発注増も見込まれるため、ビジネスマッチングへの取組も必要である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の新たな需要の開拓支援に取り組むにあたって、注力していきたいことは「情報発信」である。小規模ながらこれまで事業を続けることができてきた理由、「ストロングポイント（強み）」をもっと広く周知することができれば、小規模事業者がもつ「ストロングポイント」の認知度が高まり、販路の拡大につながるものと考えられる。

また、(3) 目標で①～③の事業を計画しているが、この目標以外でも小規模事業者の販路開拓に大きく貢献すると経営発達支援計画推進委員会で提案のあった事業があれば積極的に取り組んでいきたい。

事業に取り組む中では当然のことながら業者任せではなく、経営指導員をはじめとする職員や事業によっては専門家も活用して事前準備からフォローアップまで一貫して小規模事業者に寄り添いきめ細かな伴走支援を行っていく。

(3) 目標

	現状	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
① マッチング 支援事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
事業計画売上目標 達成事業者	—	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
事業計画策定事業 者経常利益 1% 以 上増加	—	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
② 広告掲載者数 支援事業者数	8 社	12 社	12 社	16 社	16 社	16 社
事業計画売上目標 達成事業者	—	6 社	6 社	8 社	8 社	8 社
事業計画策定事業 者経常利益 1% 以 上増加	—	3 社	3 社	4 社	4 社	4 社

③展示会出展者数 支援事業者数	—	4社	4社	4社	4社	4社
成約件数/社	—	2件	2件	2件	2件	2件

※経常利益年1%以上増加：経営革新計画の承認要件（3年で3%のため、年1%以上で設定）

※上記①～③について、事業所によって重複しての利用あり。

（4）事業内容

①東港工業団地に立地する大規模事業所と町内の小規模事業者のマッチング

目的：コロナ禍により移動に制限やリスクが伴う中で、下請けや取引先を町内企業へシフトする可能性もあるため、発注できる業務の有無、発注できる業務があればその種類などの需要調査を行い、町内小規模事業者の取り扱う商品、サービスとのマッチングの可能性を探り、マッチングが見込まれるようであれば紹介し、取引成約に繋げていく。

対象者：事業計画を策定し、工業団地進出企業との取引を希望する事業者

手法：工業団地進出企業（約100社）へのアンケート調査を行い、具体的な発注可能業務を調査。需要と供給が合えば商談の場を設け、成約に結び付ける。

成果検証：マッチングの仲介を商工会が行うことで、どの事業所が商談まで進んでいるかは把握できる。その事業所と定期的に面談を行うことで、成果（商談の諾否、受注見込み等）について検証していく。

効果等：地元小規模事業者への発注が増えると工業団地進出企業（発注者）は物理的な取引距離が縮まることから、物流コストの削減、新型コロナウイルス感染リスクの軽減、地元小規模事業者（受注者）は収益増や雇用増に繋がる。

②広告媒体等の活用による販路開拓支援

目的：小規模事業者の持つ良い商品や特徴あるサービス等について、広告媒体等の活用による情報発信により、地域内外へ広く周知を行うことで、小規模事業者の新たな需要の開拓に繋げることを目的に実施する。

対象者：事業計画を策定した事業者で、販路拡大を希望する事業者

手法：聖籠町を含む新潟県下越地方で主にポスティングで配布されている52,000部発行の無料地域情報誌「まるごと下越！」の誌面を活用した情報発信

成果検証：掲載した事業者に対して、売上高の推移・新規顧客獲得数等の結果を確認、検証することで、次回以降の取組方法並びに事業者へのフォローアップ支援へ繋げていく。

効果等：継続的に広告宣伝へ投資ができることが困難な小規模事業者も、商工会が広告媒体等を活用した販路開拓支援を行っていくことにより、商品・サービス・事業者の認知度向上、新規顧客の獲得に繋がることを期待できる。

令和元年度実施した事業での成果は次ページの通りである。飛躍的に売上が伸びるような成果では無いが、事業の持続的な発展につながるように少しずつ顧客を取り込んでいくことが出来ている。

令和元年度クーポン実績					
	事業所名	業種	住所	電話	掲載の成果・評価
10月号	ヘアサロンワルツ	美容業	諏訪山1556-8	27-7755	クーポン利用者6人 クーポン利用者がリピーターになるケースが多い。
10月号	さぼてん	飲食業	次第浜1660-1	27-8763	クーポン利用者8人 クーポンの内容に改善の余地あり。
11月号	ほかほかカフェ	飲食業	諏訪山2355-1	20-7788	クーポン利用者8人 クーポン利用者がリピーターになるケースも多い。
11月号	ほうせい丸	飲食業	藤寄2321-4	025-386-3587	クーポン利用者1人 クーポンの内容がニーズに合っていなかった。
12月号	原バランス	整体業	藤寄1900-38	0254-28-8988	クーポン掲載無し 掲載きっかけでの新規来店5人。
12月号	ミルチリオ	飲食業	東港7-861-2	025-288-1120	クーポン掲載無し 比較的若い層で掲載きっかけでの来店10人。
1月号	喜楽亭	飲食業	諏訪山1645-3	0254-27-3339	クーポン利用者10人 リピーターになる方も何人かいた。
1月号	Salon de LOHAS	理容業	道賀新田27-6	090-5396-1101	クーポン利用者0人も掲載きっかけでの来店2人いた。 クーポンの内容がニーズに合っていなかった。

③展示会・商談会等への出展による販路開拓支援

目的：主に域外からの顧客・取引先の獲得を目的に実施する。

対象者：事業計画を策定した食品製造業者で販路拡大を希望する事業者

手法：支援機関等が主催する展示会・商談会等への出展に係る事務支援等を行うとともに、専門家と連携して、事前対策（エントリーシート の書き方、対外的なPR方法、商談力・プレゼン手法）及び事後対策（商談相手へのアプローチ方法等）について支援を行っていく。

※想定する展示会・商談会（一例）

○フードメッセ in にいがた（BtoB）

本州日本海側最大の食に関する商談会。出店規模は460社。

成果検証：商談会等の参加者へは、参加後の成約状況や顧客からの反応等について確認を行い、その後の取組方法（商談相手へのアプローチ方法等）について、専門家と連携して支援していくとともに、次回参加への改善項目の洗い出し等支援も行っていく。

効果等：展示会・商談会等に出展することにより、通常であれば接点の無いようなバイヤー等への情報発信ができ、商談に繋げることで売り上げ増の支援にもつながる。また、バイヤーや消費者からの意見等を取り入れることで、例えば取引するにあたっての生産ロット数、消費期限、値付け等の課題が浮かび上がり、既存商品・サービスのブラッシュアップへ繋がることも期待できる。

8. 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

（1）現状と課題

毎年度、外部有識者（地元金融機関）を交えた経営発達事業推進委員会、経営発達事業評価委員会により、事業の進捗状況、評価及び検証、見直しを行ってきた。今後においても、以下の方法により実施していく。

（2）事業内容

①経営発達事業推進委員会の設置

目的：経営発達支援事業の実施内容・方法、実施状況等について確認・検討するため。

開催回数：年1回

委員構成：商工会副会長、商工会青年部長経験者2名、法定経営指導員、聖籠町産業観光課担当

外部有識者：地元金融機関支店長

②事業評価委員会の設置

目的：経営発達支援事業の評価・見直し等を検討するため。

開催回数：年1回

委員構成：商工会副会長、商工会青年部長経験者2名、法定経営指導員、聖籠町産業観光課担当
外部有識者：地元金融機関支店長

③評価・見直しの公表

推進委員会での検討事項や事業の実施内容と評価委員会での実績報告や評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、商工会ホームページでの公表と総会資料へ掲載することで、地域の小規模事業者等が閲覧可能な状態とする。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

経営指導員は資質向上に向けて、新潟県商工会連合会やその他関係機関が開催する研修会への積極的な参加や、専門家派遣を活用した際に同行し、専門家の事業者に対する助言等を間近で体験することで、支援ノウハウの取得・支援力の向上を図っているが、指導員以外の職員はそういった機会が少ない。また、指導員が身に付けたスキル・支援ノウハウについては、口頭で行う程度で、将来を見越した組織としての支援スキルの蓄積、支援ノウハウの共有が図られていなかった。

そのため、今後は以下の方法により全職員の資質向上を図り、個々のスキルのばらつきをなくし、小規模事業者の中長期的な発展への支援に繋げていく。

(2) 事業内容

①専門家派遣時の同行による支援能力向上

新潟県商工会やにいがた産業創造機構が実施する専門家派遣事業を活用する際、経営指導員に加え、記帳担当職員等が同行し、専門家のアドバイス手法等を間近で体験することで、支援ノウハウの取得及び支援能力の向上を図る。

②研修会等への参加による資質向上

経営指導員を含む商工会職員の資質向上に向けて、新潟県商工会連合会や中小企業大学校、その他関係機関が開催する経営指導員研修、経営分析や事業計画策定、販路開拓といった内容の研修会へ積極的に参加させ、知識を習得することで支援能力向上を図る。特に経営指導員以外の職員は税務や労務には精通しているものの、財務分析や経営分析等の経験が乏しいため、経営分析や事業計画策定、販路開拓といった講習会への積極的な受講を進めていく。

③OJT制度の導入

支援経験が豊富な経営指導員と記帳担当職員等が一組となり、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTに積極的に取り組むことで職員全体の支援力向上に繋げる。

④支援ノウハウ共有体制の構築

上記①②③で取得した支援ノウハウや、小規模事業者へ指導・助言した内容等は、都度口頭による報告や資料等の回覧により共有を図っていく。また、小規模事業者へ指導・助言した内容は経営カルテを活用して集積していくことで、支援履歴について全職員がいつでも閲覧・確認が可能となり、相互共有を図ることで職員全体の支援力向上に繋がる。

10. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

他の支援機関との情報交換は、都度、新発田市内3商工会（加治川・紫雲寺・豊浦）・新発田商工会議所職員、金融機関職員、専門家等と支援ノウハウ等の情報交換を行ってきたが、支援機関等との会議の際は、情報交換を目的としていなかったが多かったため、支援ノウハウ等の共有や習得が十分とは言えなかった。そのため、今後は、支援力向上を目的とした情報交換を実施していくことで、あらゆる面での経営課題に対する支援に役立てていく。

(2) 事業内容

①地域金融機関融資担当者との定期的な情報交換の実施

目的：地域の経済動向、事業者のニーズ、資金需要等について情報交換を行うことで、金融支援体制の強化を図る。

相手先：新潟県信用組合

回数：毎月1回

②日本政策金融公庫職員並びに公庫支店管轄商工会経営指導員との情報交換会の実施

目的：各地域における経済動向や金融支援の状況等について情報交換を行うことで、ノウハウの蓄積と支援能力の向上を図る。

参加者：日本政策金融公庫新潟支店職員並びに公庫支店管轄の15商工会経営指導員、県商工会連合会経営指導員

回数：年1回（マル経協議会時）

③新発田経済圏商工団体経営指導員等による情報交換会の実施

目的：新発田経済圏各地域における相談事案状況や支援事例について情報交換を行うことで、ノウハウの蓄積と支援能力の向上を図る。

参加団体：豊浦商工会、紫雲寺商工会、加治川商工会、新発田商工会議所、当会

回数：年2回

④新潟県商工会連合会が主催する各種研修会等への出席による情報交換の実施

目的：各商工会地域の事業者が抱えている課題や相談事案、それに対する支援事例や手法等について情報交換を行うことで、ノウハウの蓄積と支援能力の向上を図る。

参加者：県内商工会経営指導員

回数：年5回

⑤専門機関（専門家）との支援ノウハウの共有

目的：専門家派遣事業の機会に同行することで支援ノウハウを蓄積するとともに、その後も連携を密にすることで、支援体制の強化を図る。

相手先：専門家（中小企業診断士、税理士、社会保険労務士等）

回数：随時

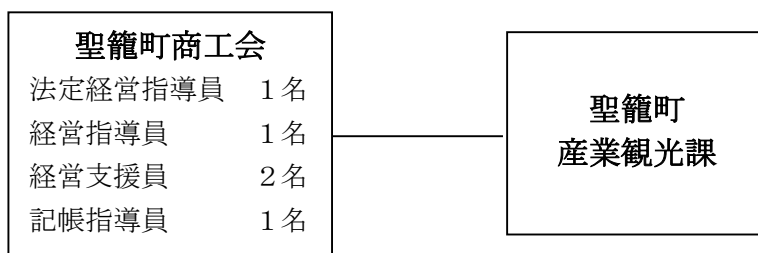
(別表2)

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

(令和7年4月現在)

(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等)



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：小林 仁

■連絡先：聖籠町商工会 TEL0254-27-2078

②当該経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度 等)

経営発達支援事業の実施・実施にかかる計画立案、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しを行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒957-0117

新潟県北蒲原郡聖籠町諏訪山 1640 番地 2

聖籠町商工会

TEL:0254-27-2078 / FAX:0254-27-7868

E-mail:seiro@shinsyoren.or.jp

②関係市町村

〒957-0117

新潟県北蒲原郡聖籠町諏訪山 1635 番地 4

聖籠町 産業観光課

TEL:0254-27-2111 / FAX:0254-27-2119

E-mail:sankan@town.seiro.niigata.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)

	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
必要な資金の額	1,820	1,820	1,820	1,820	1,820
地域経済動向調査	240	240	240	240	240
事業計画策定支援	220	220	220	220	220
新たな需要開拓支援	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320
事業の評価・見直し	40	40	40	40	40

(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・手数料収入、国補助金、県補助金、町補助金、

(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

