

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	紫雲寺商工会（法人番号：3110005004635） 新発田市（地方公共団体コード：152064）
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (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。 (2) 事業承継及び創業に向けた支援により、地域事業者の減少を最小限に抑える。 (3) 地域・観光資源を活用した魅力ある商品等の開発並びに交流人口の増加を促す取組の強化を図る。
事業内容	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 (1) 紫雲寺地域内の経済動向調査 (2) 県内並びに新発田経済圏における広域経済動向調査 2. 経営状況の分析に関すること (1) 専門家との連携による経営状況の分析 (2) 経営指導員等による経営状況の分析 3. 事業計画策定支援に関すること (1) 巡回・窓口による事業計画策定・事業承継計画策定対象者の掘り起こし (2) 事業計画策定セミナーの開催 (3) 事業計画策定支援 (4) 事業承継計画策定支援 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 事業計画・事業承継計画策定後のフォローアップ支援 5. 需要動向調査に関すること (1) 業界団体等が実施した調査結果資料等からの収集・分析・提供 (2) 地域資源を活用した商品等の需要動向調査 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (1) 広告媒体等の活用による販路開拓支援 (2) イベントの開催による販路開拓支援 (3) IT活用による販路開拓支援 (4) 展示会・商談会等への出展による販路開拓支援 II. 地域経済の活性化に資する取組 7. 地域経済の活性化に資する取組に関すること (1) 「新発田市紫雲寺地域活性化推進委員会」の開催 (2) 地域資源を活用した特産品イベント開催による地域経済活性化 (3) 地域住民が安心して暮らせるまちづくり
連絡先	紫雲寺商工会 〒957-0204 新潟県新発田市稲荷岡 2371 番地 TEL：0254-41-2319／FAX：0254-41-2044 E-mail：shiunsyo@iplus.jp 新発田市 商工振興課 〒957-8686 新潟県新発田市中心町3丁目3番3号 庁舎6階 TEL:0254-28-9650／FAX:0254-28-9670 E-mail:shoukou@city.shibata.lg.jp

(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

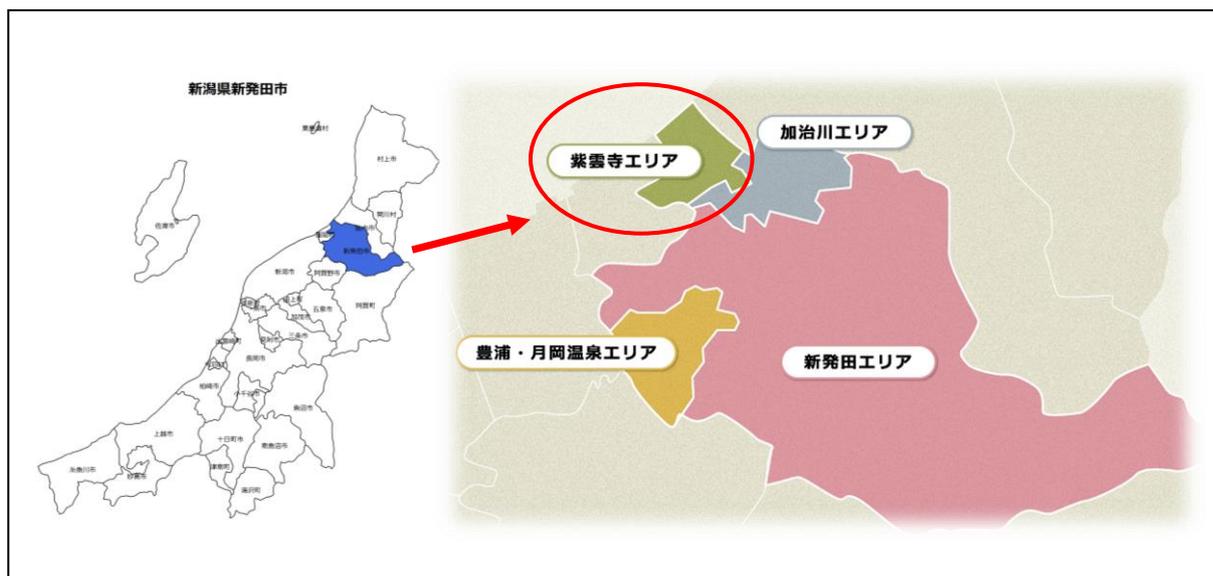
(1) 地域の現状及び課題

①地域の現状

【地域の概要】

当商工会の管轄地域である紫雲寺地域は、平成17年5月に新発田市へ編入合併した旧紫雲寺町の地域で、新潟県の下越地方に属し、市の北部に位置している。地域の総面積は26.70km²で、日本海に面しており市内で唯一の海水浴場と漁港が整備されている。この地域内には、二級河川の加治川と落掘川が流れ日本海に注いでおり、この両河川を挟んだ地域には優良な農地が広がっていることから、良質な農産物が生産されている。この農地は、江戸時代中期に行われた紫雲寺潟（塩津潟）の干拓による新田開発が基礎となっている。また、当地域の北部には工業団地が整備されており、従業員100人以上の企業が数社進出している。

隣接する自治体は、西側が聖籠町、東側が胎内市となっており、新潟県庁までは約30kmの距離にある。県内の幹線道路である日本海東北自動車道や国道7号線新新バイパスのICも近く、車での交通の利便性は高い地域でもある。



【市町村合併】

当商工会が属している新発田市は、平成15年7月に旧豊浦町を、平成17年5月に旧紫雲寺町（当商工会の地域）及び旧加治川村をそれぞれ編入合併し、新潟県北部の中心都市となり現在に至っている。

市町村合併後も商工会・商工会議所は、そのまま旧エリアを管轄として小規模事業者の支援にあたっている。

<新発田市内商工会・商工会議所>

豊浦商工会、加治川商工会、紫雲寺商工会、新発田商工会議所

【地域・観光資源】

主な産物としては、パイオニアポークや越後姫、地元漁港で獲れた海産物、地域農産物等が豊富に存在し、それらを活用した商品やサービスも多数存在している。2017年には紫雲寺の温泉資源を利用して養殖された「温泉とらふぐ」が新たな特産品として開発され、注目を集めている。

また、主な観光施設関連としては、海水浴やアウトドア・温泉・野鳥観察など一日中レジャーを満喫できる観光施設「県立紫雲寺記念公園」や、花見の名所である「加治川治水記念公園」などがあり、当会では毎年、春と秋にこの両施設において、地域の良質な農畜水産物などの『食』に特化したイベントを開催し、大勢の来場者でにぎわっている。そのほか、地域内にはゴルフ場が2か所あり、赤松林に囲まれた趣のあるコースとして有名である。

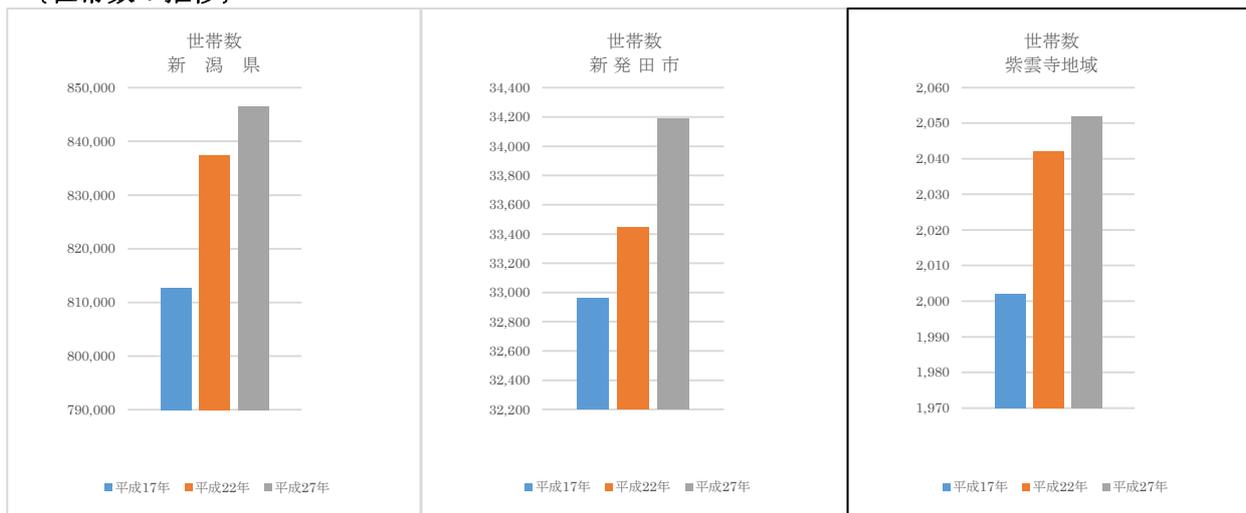


【紫雲寺地域の世帯数と人口の推移】

年	世帯数			人口		
	新潟県	新発田市	紫雲寺地域	新潟県	新発田市	紫雲寺地域
平成 17 年	812,726	32,958	2,002	2,431,459	104,634	7,719
平成 22 年	837,387	33,445	2,042	2,374,450	101,202	7,493
平成 27 年	846,485	34,186	2,052	2,304,264	98,611	7,114

当地域の人口と世帯数は、市町村合併が行われた平成 17 年に世帯数 2,002 世帯・人口 7,719 人であったものが、10 年後の平成 27 年には世帯数 2,052 世帯・人口 7,114 人となっている。この 10 年間で世帯数が 50 世帯増（2.5%増）、人口が 605 人減（7.8%減）となっており、人口減少と世帯数の増加が進んでいる。人口が減少傾向にあるにも関わらず、世帯数が増加傾向にあるのは、世帯規模が縮小し、未婚率の増加や核家族化の影響を受けて、単独世帯（世帯主が一人の高齢世帯）が増加しているのが主な要因である。

{世帯数の推移}



{人口の推移}



【商工業者業種別動向】（括弧内の数字は小規模事業者数）

項目	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21年	81 (77)	35 (28)	5 (4)	91 (84)	18 (17)	76 (72)	19 (17)	325(299)
業種別構成比	24.9%	10.8%	1.5%	28.0%	5.5%	23.4%	5.9%	92%(*1)
平成26年	91 (87)	34 (27)	5 (4)	77 (71)	22 (21)	80 (75)	20 (18)	329(303)
業種別構成比	27.7%	10.3%	1.5%	23.4%	6.7%	24.3%	6.1%	92.1%(*1)
平成31年	87 (82)	36 (29)	7 (7)	78 (70)	20 (20)	90 (83)	19 (17)	337(308)
業種別構成比	25.8%	10.7%	2.1%	23.2%	5.9%	26.7%	5.6%	91.4%(*1)

注：*1は小規模事業者が占める割合

【商工会員数動向】

項目	平成21年	平成26年	平成31年
商工会員数	224	231	216
加入率	68.9%	70.2%	64.1%

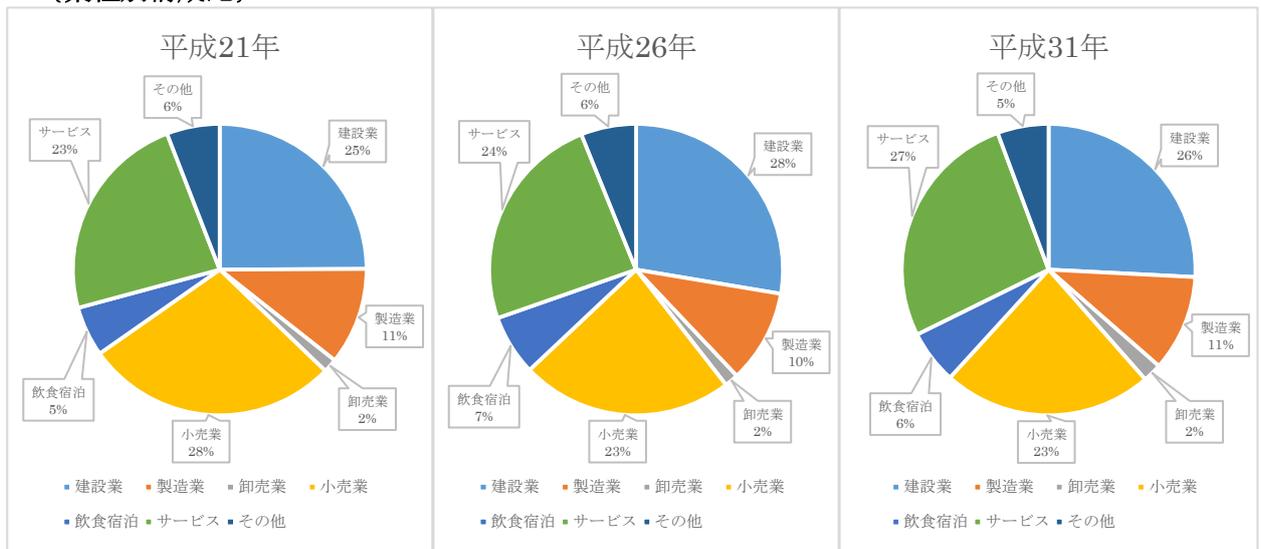
当地域内の平成31年の商工業者数は337事業所で、サービス業が26.7%（90事業所）、建設業が25.8%（87事業所）、次いで小売業が23.2%（78事業所）の順となっている。

これは10年前の平成21年と比較すると、商工業者数が12事業所増、大きな増減があった業種は、サービス業3.3%増（14事業所増）、小売業4.8%減（13事業所減）となっている。また、小規模事業者数は308者（平成31年4月時点）で、全体の91.4%と大きなウェイトを占めている。

商工会の加入率は、平成21年が68.9%であったものが10年後の平成31年には64.1%で、4.8%減となっている。

当地域内の商工業者数は、後継者不足等による廃業もあるが、サービス業を中心とした新規起業者の増加もあることから微増の状態となっている。ただし、商工会加入率は減少しており、今後加入率の向上対策を進める必要がある。

【業種別構成比】

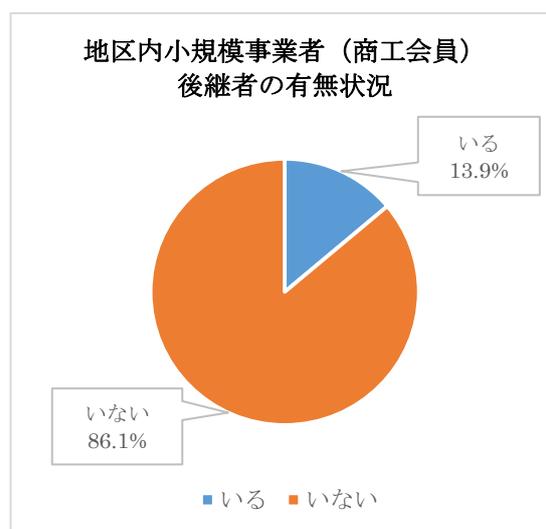
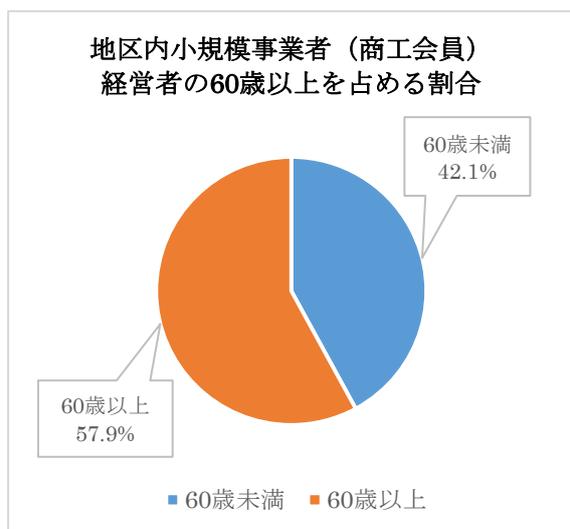


②地域の課題

- 少子高齢化に伴う人口減少により、市場規模の縮小が小規模事業者の経営を圧迫し、廃業件数の増加や経営意欲の低下を引き起こしている。
- 集落にあった小売店等が廃業したことにより、高齢者が自宅近隣で買い物ができなくなってきている買い物難民が増加している。
- 廃業等により事業所数が減少していることから、若者の就業場所が失われ、労働人口の流出が起こっている。
- 紫雲寺地域から市内中心部への唯一の公共交通は路線バスのみであり、さらに、便数が少なく土日は運行をしていない。そのため、高齢化が進んでいる当地域としては、病院への通院や買い物などに必要な新たな公共交通の運行が大きな課題となっている。
- 農地が多い県道新潟・新発田・村上線の東側は、洪水による浸水想定区域が広がっている。また、国道 113 号線沿線の日本海に面している地域と落掘川の河口付近は、津波による浸水区域があるため、災害への対応が大きな課題となっている。
- 地域の経済・産業活動の縮小や後継者不足等によって空き店舗、工場跡地、耕作放棄地が増加しており、空き家の増加とともに、地域の景観の悪化、治安の悪化、倒壊や火災発生といった防災上の問題等が発生し、地域の魅力低下につながっている。
- 豊富な地域資源があるにもかかわらず、域外への認知度不足、魅力的な地域資源の活用不足により、事業機会の喪失、交流人口の減少に繋がっている。
- 地域の小規模事業者がイベントや消防団・防犯活動等のリーダー的な役割を担っており、地域に大きく貢献している。そのため、廃業等による地域コミュニティの低下が懸念されている。

③地域内小規模事業者の現状

当地域の小規模事業者 202 者（商工会員）のうち、「60 歳以上の経営者」が占める割合は 117 者と全体の 57.9%を占めている。同じく当地域の小規模事業者 202 者（商工会員）のうち、「後継者がいない」と回答している事業者は 174 者と全体の 86.1%を占めている。以上のことから、経営者の高齢化と後継者不足が顕在化している。また、経営者の高齢化に加え、経営分析や事業計画策定、IT の活用や販路開拓への意欲が低い事業者が多いのが現状。さらに、経営指導員等が事業者と接する機会に常々感じていることは、従来からの販売手法に固執している事業者や計数管理を無視したどんぶり勘定・成り行き経営に陥っている事業者が多く見受けられることである。



※60 歳以上の経営者・後継者の有無状況は令和元年 6 月に調査

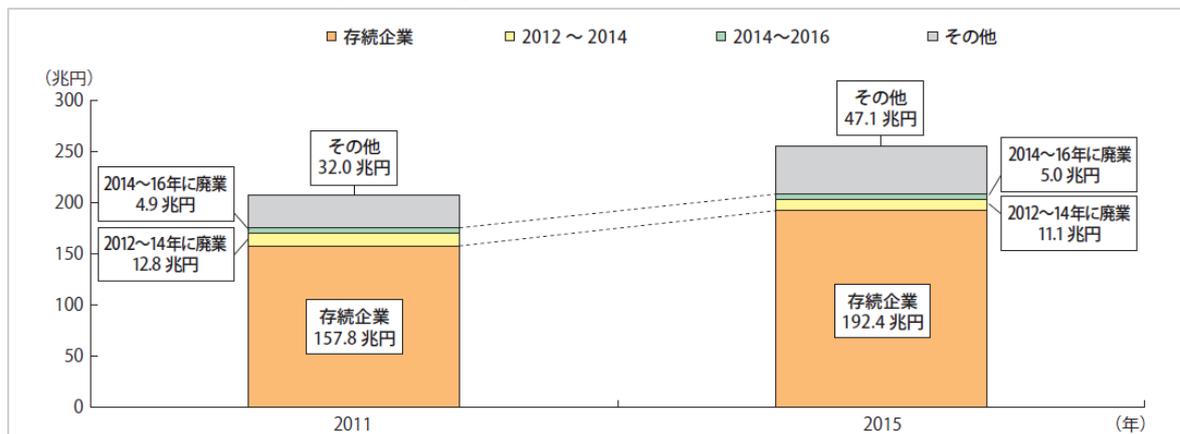
④地域内小規模事業者の課題

上記①～③の現状・課題等を踏まえ、地域の小規模事業者が直面している課題は以下の内容があげられる。

- 経営者の意識改革（どんぶり勘定・成り行き経営からの脱却）
- 経営者の高齢化への対応（事業承継、継続、廃業）
- 経済環境の激変（人口減少、消費者ニーズの変化、商環境の変化）への対応
- 経営状況の分析及び需要を見据えた事業計画策定への重要性に対する意識高揚
- 商機拡大のため、IT等を活用した情報発信による販路開拓
- 増加傾向にある買い物弱者（高齢者や身体障害者等）への対応
- 策定した事業計画の着実な実行への対応

⑤付加価値額の推移

全国的な付加価値額の推移について、「2019年版小規模企業白書」から開廃業企業、存続企業別に内訳を見てみると、2011年から2015年にかけて、開業企業によって創出された付加価値額と、廃業企業によって失われた付加価値額にさほど差は生じていない。一方、存続企業が157.8兆円から192.4兆円へと約35兆円付加価値額を伸ばしており、事業者の持続的発展から存続企業が稼ぐ力を身につけてきていると考えられる。



※2019年版小規模企業白書

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①紫雲寺商工会の役割

上記①～⑤における現状と課題等のとおり、地域の経済や雇用を支える小規模事業者は、人口減少、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いる。

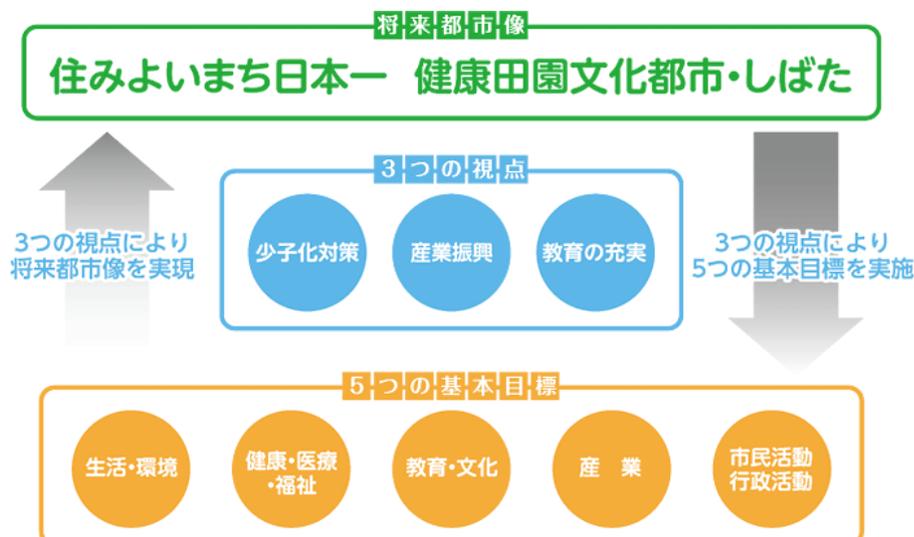
このような厳しい経営環境において、小規模事業者が独力で持続的に事業を発展させていくことは容易ではなく、地域における小規模事業者にとって身近な支援機関である商工会に対する期待が一層高まっている。

そのようなことから、これからの商工会は、小規模事業者自身が、マーケットや競合他社の分析等により、自らの強み弱みを把握しつつ、潜在的顧客を探すことと、その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、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。

しかし、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。また県や市の財政悪化による補助金の削減も想定されることから、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、広域連携等によって事務の効率化を進める必要がある。そして、真に地域の小規模事業者のための支援ができるよう持続可能な会運営を行っていく必要がある。

②新発田市総合計画との連動性・整合性

新発田市では、平成28年度から令和5年度までを計画期間としたまちづくりの基本的な方向を示す「新発田市まちづくり総合計画」を策定した。これは分野別取組の方向性や展開を示す行政運営上の最上位計画であり、また、市民と行政の「共創」によるまちづくりを実現するための計画である。



この計画の「産業振興」部分では、

- 地域資源を活かした魅力ある商業空間の形成と回遊性の向上による賑わいの創出に向け、経営基盤の強化など商店街の活性化や商業の振興を図る。
- 食料品製造業など地域資源を活かした産業を積極的に誘致・育成し、ブランド化による新たな付加価値を創造する。
- 産学官の連携による起業家・創業者の育成、経営力の強化、人材の確保と育成を推進する。
- 積極的な企業誘致を進め、雇用の創出につなげる。

また、「生活・環境」部分では

- 防犯意識の高揚に努め、関係団体や地域コミュニティなどと連携を強化し、市民が安心して安全に生活できるようにするとともに、犯罪を起こさせない環境づくりを進め、青少年の犯罪の未然防止を図る。
- 交通安全のための環境整備や事故防止啓発活動により交通事故から市民を守る。
- 快適な生活空間を確保し、美しく住みよいまちづくりを推進する。

とあり、この「新発田市まちづくり総合計画」を踏まえて、当商工会では次のとおり、管内小規模事業者の長期的な振興のあり方を定める。

◆地域商工業の振興と持続的発展

社会経済情勢の変化に対応した商工業振興を進めていくためには、商工業者自らが時代の流れ、消費者動向などの社会的ニーズを的確に把握し、経営革新、創造的な活動への転換など、生産性や販売力強化に取り組む必要がある。そのため、縮小市場にあっても、地域密着で顧客ニーズにきめ細かい対応ができる小規模事業者ならではの強みを活かした、大型店にはできないビジネスモデルを構築し、地域に必要とされる事業者の育成を行うことで、地域商工業の振興と持続的発展、雇用の創出・確保を目指す。

◆**計画に基づいた経営の推進と事業の持続化**

これまでの場当たりの経営から脱却させ、事業計画に基づき実施、評価、改善するPDCAサイクルによる経営を浸透させ、小規模事業者の持続的発展を目指すとともに、計画的な事業承継や創業支援によって、地域事業者の減少を最小限に抑えていく。

◆**地域・観光資源の有効活用による事業機会の創出と交流人口の増加**

地域の豊富な資源を活用した商品の開発、開発した商品・サービスの発信、観光資源と連動した商品・サービスの事業化、イベントの開催等により、賑わいの創出を図っていくことで、小規模事業者の販路拡大、交流人口の増加による活性化を目指す。

◆**地域住民が安心して暮らせるまちづくり**

人口減少社会を迎えている中で、地域住民が住みよい環境と自然環境保全に努めることで、将来にわたり持続可能なまちづくりを目指す。

(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。
- ②事業承継及び創業に向けた支援により、地域事業者の減少を最小限に抑える。
- ③地域・観光資源を活用した魅力ある商品等の開発並びに交流人口の増加を促す取組の強化を図る。

上記目標を達成するため、下記の方針により事業を実施する。

(4) 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、セミナー等を通じ、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事業承継及び創業に向けた支援により、地域事業者の減少を最小限に抑える。

小規模事業者にとって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。

また、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。

目標③地域・観光資源を活用した魅力ある商品等の開発並びに交流人口の増加を促す取組の強化を図る。

地域・観光資源を活用した魅力ある新たな特産品やメニューの開発支援を行い、小規模事業者の売上向上、新たな産業の創出を図る。さらに、小規模事業者が苦手としている商品等のPRについて、ITや広告媒体等による情報発信支援や観光資源と連動したイベント開催などにより、域外からの誘客促進による交流人口の増加を図り、小規模事業者及び地域全体の経済波及効果に繋げていく。

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 (令和2年4月1日～令和7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

2. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

巡回ヒアリングによる地域経済動向調査を実施し、分析結果を経営分析や事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援（フォローアップ）に活用している。

<第1期における取組と評価等>

①外部機関に委託した経済動向調査

外部機関に委託し、地区内小規模事業者を対象としたヒアリングによる調査を行ったが、調査対象事業者数社から、「顔も知らないような人に答えたくない・知られたくない」といった意見もあり、事業費も多額に掛かることから3年目で廃止した。

②地域内小規模事業者からのヒアリングによる調査

上記①事業の代替として、4年目からは経営指導員等の巡回によるヒアリング調査を半期ごと15社に対して実施。事業計画策定済事業者及び小規模事業者持続化補助金を活用した事業者を中心に景況調査を行うことで、地域内の経済動向分析はもとより、同時に事業者各々が抱える課題・強化したい点等について把握することができた。それにより、策定した事業計画の進捗状況確認、見直しの検討等フォローアップ支援へスムーズに移行しやすくなったことで相乗効果が生まれ、評価委員から高い評価を受けた。

【課題】

上記②事業により、地域内の経済動向並びに個社が抱える経営課題等について把握することはできていたが、事業者の商圈エリアである近隣経済圏並びに県内といった広域的な経済動向までは調査・分析ができていなかったため、改善した上で実施していく必要がある。

(2) 事業内容

①紫雲寺地域内の経済動向調査（継続事業）

【目的】 地域内の経済動向及び事業者の現状と課題を把握するため

【調査対象】 地区内小規模事業者15社

(事業計画策定済事業者並びに小規模事業者持続化補助金等申請事業者を中心に実施)

【調査手法】 経営指導員等の巡回によるヒアリング

【調査回数】 年2回（半期ごと）

【調査項目】 売上額、採算、仕入単価、販売単価、資金繰り、雇用動向、景況判断、経営上の問題点、今後強化したい点 等

【活用方法】 経営指導員が得られた情報を分析・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。あわせてヒアリングした経営上の問題点、今後強化したい点等については、専門家と連携しながらフォローアップ支援を展開していく。

【提供方法】 年2回商工会ホームページに掲載し、事業者へ広く周知する。

巡回・窓口相談時に事業者へ提供する。

【効果等】小規模事業者の課題や経営環境を把握することができ、あわせて、経営分析や事業計画策定に向けた意識付けを行うことで、小規模事業者の持続的発展に向けた取組を推進することが可能となる。また、個社の経営上の問題点等について、職員相互に共有を行い、それらに対する方策について、協議・検討することで、小規模事業者への支援体制の強化が図れる。

②県内並びに新発田経済圏における広域経済動向調査（新規事業）

【目的】県内並びに新発田経済圏の経済動向を把握するため

【調査手法】金融機関の調査月報や日本政策金融公庫の全国中小企業動向調査、新発田経済圏4商工会（豊浦商工会・聖籠町商工会・加治川商工会・当会）が実施する経済動向調査、地域経済分析システム（RESAS）のデータを活用し、収集・分析する。

【調査回数】年2回（半期ごと）

【調査項目】景気動向（業況、売上、採算、資金繰り等）並びに消費動向（購買状況等）

【活用方法】得られた情報を分析・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】年2回商工会ホームページに掲載し、事業者へ広く周知する。
巡回・窓口相談時に事業者へ提供する。

【効果等】近隣商工会と連携し広域の経済動向調査報告書を作成することで、事業者に対して域外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、4商工会経営指導員相互に共有を行い、それらに対する方策について協議・検討することで、広域的な支援体制の強化が図れる。

（3）目標

	現状	R 2 年度	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度
①公表回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
②公表回数	—	2回	2回	2回	2回	2回

3. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

【現状】

巡回・窓口相談時や各種セミナーを通じて経営分析の必要性について周知を図り、その中から意欲的で販路拡大等を目指す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。

<第1期における取組と評価等>

①専門家との連携による経営状況の分析

商工会職員では対応しきれない専門的分析支援が発生した際、専門家を活用して経営状況の分析支援を行っている。高度な経営課題に対して専門家を利用したことにより、経営課題解決と将来に向けた事業計画策定に繋がった成果もあり、評価委員から高い評価を受けた。

②経営指導員等による経営状況の分析

事業者の決算内容並びにこれまでの経営内容から分析（財務分析並びにSWOT分析）を行い、経営課題等を抽出。その分析結果を基に、今後3年間のアクションプラン策定による支援に繋げた。

【課題】

巡回・窓口相談時や各種セミナーを通じて、経営分析の必要性について周知を図っている所ではあるが、まだまだその重要性について認識が低いため、販路拡大の可能性が高い事業者であっても、売上の減少や借入の申込み時等、経営状況が悪化した際、あるいは小規模事業者持続化補助金等申請時

に、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のが実態。そのため、引き続き巡回・窓口相談を介した掘り起こしを積極的に行っていく必要がある。

(2) 事業内容

① 専門家との連携による経営状況の分析（継続事業）

【目的】 商工会職員では対応しきれない専門的分析支援が発生した際、専門家を派遣し適切な支援を行う。

【対象者】 高度な専門的経営課題を抱える小規模事業者

【手法】 新潟県商工会連合会のエキスパートバンクやに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ボ等による専門家派遣制度を利用。

【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、経常利益、損益分岐点、粗利益率 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を行うことでスキルアップに繋げる。

【効果等】 高度な経営課題に対して専門家を利用することにより、経営課題解決と将来に向けた事業計画策定に繋がる。また、職員相互で分析結果の内容について共有を行うことで、支援体制の強化が図れるとともにスキルアップへの効果が期待できる。

② 経営指導員等による経営状況の分析（継続事業）

【目的】 小規模事業者が抱えている経営課題について、気づき並びに把握、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】 販路拡大の可能性が高い小規模事業者、事業計画策定に意欲の高い小規模事業者等5社

【分析手法】 ネットde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、経常利益、損益分岐点、粗利益率 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づき、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ことを期待できる。また、職員相互で分析結果の内容について共有を行うことで、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) 目標

	現状	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
経営分析件数	11件	13件	13件	13件	13件	13件

4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

巡回・窓口相談時や各種セミナーを通じて事業計画策定の必要性について周知を図り、その中で計画策定に意欲の高い小規模事業者、経営分析を行った小規模事業者等へ事業計画の策定支援にあっている。

<第1期における取組と評価等>

①事業計画策定（事業承継計画策定）セミナーの開催

小規模事業者には事業計画策定の意義や重要性の理解を深めることを目的に、毎年策定セミナーを開催。その結果、セミナーへの受講をきっかけに、事業計画・事業承継計画の策定に至った事業者が毎年平均で7社、そのうち小規模事業者持続化補助金の申請に至った事業者が毎年平均で5社と、一定の成果を上げている。

②事業計画・事業承継計画策定支援

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。さらに、巡回訪問や経営分析によって、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。

上記支援の際、商工会職員では対応しきれない専門的課題が発生した際は、専門家を活用した中で策定支援を実施し、より実効性の高い計画書の策定に至った。

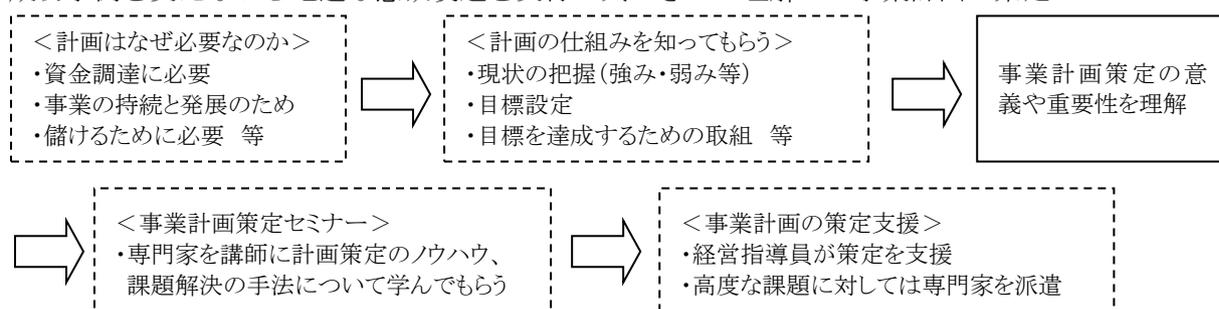
【課題】

巡回・窓口相談時や各種セミナーを通じて、事業計画策定の必要性について周知を図っている所ではあるが、自らの意思で事業計画書・事業承継計画書を作成するのではなく、必要に迫られて事業計画書等を作成するケースが未だに多いのが実態。そのため、引き続きセミナーや巡回・窓口相談を介した掘り起こしを積極的に行っていく必要がある。その際、策定した事業者の成功事例を紹介した中で重要性を浸透させるのも一つの手だと考える。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化になかなか繋がらないことが多いのが現状。しかしながら、策定した事業者からは「事業の現状が把握できた」、「事業目標が明確になった」、そして「それを達成するための取組（やるべきこと）が明確になった」といった声も多い。そのため、策定した事業者の成功事例を交えながら、事業計画策定の意義や重要性を理解していただき、策定に促せるよう地道な支援を行っていく。また、高齢な小規模事業者に対しては、率先して巡回訪問を行い、ヒアリングすることで後継者不在などの情報を把握し、事業承継計画の策定を支援していく。

<成功事例を交えながら地道な意欲喚起を実行：気づき ⇒ 理解 ⇒ 事業計画の策定>



(3) 事業内容

①巡回・窓口による事業計画策定・事業承継計画策定対象者の掘り起こし（改善・継続事業）

【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の策定について支援することを目的に、策定した事業者の成功事例を交えながら、事業計画策定の意義や重要性を理解していただき、事業計画策定に繋がるよう掘り起こし作業を行う。

【手法】経営指導員等が巡回・窓口により、策定した事業者の成功事例を交えながら掘り起こしを行う。

【効果等】事業計画策定等の意義・重要性を理解していただくことで、経営に対する意識改革並びに事業計画策定に繋がることが期待できる。

②事業計画策定セミナーの開催（継続事業）

- 【目的】 上記①にて掘り起こしを行った対象事業者並びに経営分析を行った事業者等を対象に、事業計画策定に関するセミナーを開催することで、計画策定のノウハウや課題解決の手法を学んでいただき、事業計画策定への着手・実行に繋げる。
- 【募集方法】 巡回及び商工会ホームページ、商工会報、チラシ等の配布による周知。
- 【開催回数】 年1回
- 【講師】 専門家
- 【参加者数】 15名（者）
- 【効果等】 計画策定のノウハウや課題解決の手法を学んでいただくことで、スムーズな事業計画策定への着手・実行に繋がるのが期待できる。

③事業計画策定支援（継続事業）

- 【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】 セミナー受講者、経営分析を行った小規模事業者、計画策定に意欲の高い小規模事業者
- 【手法】 前述1の「地域経済動向調査」や前述2の「経営状況分析」、後述5の「需要動向調査」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に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ポ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。

④事業承継計画策定支援（継続事業）

- 【目的】 事業承継を課題とする小規模事業者に対して、円滑な事業承継が行えることを目的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のが期待できる。

(4) 目標

	現状	R 2年度	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度
事業計画策定件数	8件	8件	8件	8件	8件	8件
事業承継計画策定件数	2件	3件	3件	3件	3件	3件

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業計画・事業承継計画を策定した小規模事業者に対して、定期的な巡回訪問により進捗状況や売上・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。

<第1期における取組と評価等>

①事業計画・事業承継計画策定後のフォローアップ支援

事業計画・事業承継計画を策定した小規模事業者に対して、定期的（2か月に1回程度）な巡回訪問による進捗状況や売上・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。また、専門的で高度な課題に対しては専門家を派遣し、その後も連携した中で支援したことにより、より一層効果を高めたフォローアップ体制が構築でき、評価委員から高い評価を受けた。

【課題】

事業計画・事業承継計画を策定した全ての事業者を対象とし、定期的な巡回訪問を実施しているが、経営指導員（1人）が中心で対応していることと、事業計画の進捗状況・発生した課題内容により、年間で30回以上の巡回訪問（指導支援含む）を行った事業者も数件あった。そのため、年間で2回程度しか巡回訪問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) 事業内容

①事業計画・事業承継計画策定後のフォローアップ支援（改善・継続事業）

【目的】策定した事業計画・事業承継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・事業承継計画を策定した全ての小規模事業者

【手法】定期的な巡回訪問により、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、計画の進捗状況や発生した課題内容により、訪問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訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めた上で、巡回訪問の回数等を設定し、全職員で対応する。具体的には事業計画・事業承継計画を策定した11者のうち、6者は毎月1回、残りの5者は2か月に1回とするが、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は臨機応変に対応する。巡回訪問による基本的な進捗状況等の確認については全職員で対応し、朝礼・夕礼の全体打合せ時において報告・共有を図るが、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】定期的な巡回訪問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、全職員により行って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。

(4) 目標

	現状	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
フォローアップ対象事業者数	10者	11者	11者	11者	11者	11者
巡回訪問延べ回数	96回	102回	102回	102回	102回	102回
売上増加事業者数	5者	6者	6者	6者	6者	6者
粗利3%以上増加事業者数	4者	6者	6者	6者	6者	6者

6. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

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・策定後のフォローアップを実施する個社に応じた需要動向調査を実施・収集・分析することで、経営改善と販路開拓・拡大への支援に繋げている。

<第1期における取組と評価等>

①業界団体等が実施した調査結果資料等からの収集・分析・提供

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を実施する個社に応じた需要動向について、当会所有の業種別審査辞典や業界団体等が実施した調査資料等から収集・分析し、調査結果資料を事業者へフィードバック。また、その調査結果を踏まえ、販路開拓・拡大に向けた取組方法について提案することで、事業計画の策定、策定した事業計画の見直し支援へ繋げることができた。

②地域資源を活用した商品等の需要動向調査

秋のイベント時に出店する地域資源を活用した商品等取扱事業者の認知度や商品のニーズについて、来場者からアンケート調査を行い、その調査結果資料を事業者へフィードバック。既存商品のブラッシュアップ、新たな販路開拓に向けた資料として活用したとともに、事業計画の策定、策定した事業計画の見直し支援に繋げることができた。

【課題】

地域や社会を取り巻く環境、消費者のニーズは日々変化しており、事業者は都度それらを的確に把握、需要を見据えた経営の促進を行っていくことが必要であるが、その必要性和情報の集め方を理解している小規模事業者は未だに少ないのが現状。そのため、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を実施する事業者のみならず、今後の経営に対して意欲の高い事業者並びに販路拡大の可能性が高い事業者を中心に、その個社に応じた需要動向調査による分析、販路開拓・拡大に向けた取組方法の提案を積極的に行い、事業者の持続的な発展に繋げていく必要がある。

(2) 事業内容

①業界団体等が実施した調査結果資料等からの収集・分析・提供（改善・継続事業）

【目的】個社に応じた需要動向調査を行うことで、事業者個々の販路開拓・拡大につなげることを目的に実施する。

【対象者】経営状況の分析・事業計画策定実施予定事業者、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、販路拡大の可能性が高い事業者等

【手法】当会所有の業種別審査辞典や業界団体等が実施した調査結果資料等から収集し、経営指導員が分析する。

【分析項目】個社が提供する商品・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】分析結果並びにその分析結果を踏まえて販路開拓・拡大に向けた取組を提案し、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。

また、職員相互で分析結果等の内容について共有を行うことでスキルアップに繋げる。

【効果等】個社に応じた需要動向の調査を実施し、その調査結果をフィードバック並びに需要を見据えた販路開拓手段等について提案することで、事業計画の策定、策定した計画の見直し、さらには、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。また、職員相互で分析結果の内容について共有を行うことで、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。

②地域資源を活用した商品等の需要動向調査（継続事業）

【目的】 地域資源を活用した商品の認知度等確認、ブラッシュアップ支援を目的に実施する。

【対象者】 地域資源を活用した商品並びに取扱事業者（秋のイベント出店者）

【手法】 秋のイベント来場者へ地域資源を活用した商品等についてアンケート調査を行う。
サンプル数は100。

【調査項目】 認知度（商品並びに取扱事業者）、味、価格、見た目等

【活用方法】 調査・分析結果を各事業者へフィードバックするとともに、調査・分析結果を踏まえ、認知度アップに向けた取組や商品のブラッシュアップ、事業計画策定支援等に繋げる。また、職員相互で分析結果等の内容について共有を行うことでスキルアップに繋げる。

【効果等】 域外からの来場者が多いイベント時に調査を行うことで、気を使わない生の率直な意見・感想を聴取することが期待できる。また、職員相互で分析結果の内容について共有を行うことで、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) 目標

	現状	R 2 年度	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度
①需要動向調査 支援事業者数	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
②需要動向調査 支援事業者数	9 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

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

【現状】

地域住民の高齢化や購買力の流出などにより、域内での需要は減少傾向にある。そのため、地域資源を活用した商品や地域の特徴あるサービス等について、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、IT活用による情報発信、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、事業者の売上拡大・利益確保に繋げている。

<第1期における取組と評価等>

①広告媒体等の活用による販路開拓支援

地域資源を活用した商品や地域の特徴あるサービス等について、共同チラシの作成・配布による情報発信、地域情報誌の誌面を活用した情報発信により、地域内外へ広く周知を行うことで、掲載した事業者の認知度向上、新規顧客の獲得、売上増加につながった成果もあり、評価委員から高い評価を受けた。

②イベントの開催による販路開拓支援

地域資源を活用した商品並びにその取扱事業者がイベントを通じて広くPRすることを目的に「しばた紫雲寺うまいもの再発見フェア」と題し、春と秋に開催。域外からの来場者が多いイベントによりPRを行ったことで、商品・取扱事業者の認知度向上、その後の顧客獲得へと繋がった成果もあった。

③IT活用による販路開拓支援

自社のホームページを持たない小規模事業者やITを活用して販路拡大を目指す小規模事業者を中心に、全国商工会連合会が提供するECサイト「ニッポンセレクト.com」や情報発信ツール「SHIFT」の活用による販路開拓支援を行っている。また、「SHIFT」により開設した事業者に対しては、随時更新支援も実施。「SHIFT」を見て来店・顧客獲得に繋がったといった声も事業者からいただいている。

④展示会・商談会等への出展による販路開拓支援

事業計画を策定した事業者や販路拡大を希望する事業者に対して、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実施。出展したことにより、成約・売上増加に繋がっている事業者も多い。

【課題】

インターネットの普及などにより購買行動が変化しており、小規模事業者にとって厳しい経営環境となっている状況にもかかわらず、当地域の小規模事業者（特に小売・サービス業）においては、従来からの販売手法に固執しており、積極的な需要の開拓に取り組んでおらず、特にITを活用した販売手法について、高齢化から不得意な事業者が目立つため、継続した支援が必要だと思われる。

また、商談会等への出展支援に関しては、参加後の検証と次回参加への改善項目の洗い出し等までは行えていなかったため、専門家の活用を含め、改善した上で実施していく必要がある。

（２）事業内容

①広告媒体等の活用による販路開拓支援（BtoC）（改善・継続事業）

【目的】地域資源を活用した商品や地域の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、地域資源を活用した商品取扱事業者、地域の特徴あるサービスを行っている事業者、販路拡大を希望する事業者

【手法】共同チラシの作成・配布（ポスティング等）による情報発信 ⇒4者程度を想定
地域情報誌の誌面を活用した情報発信 ⇒16者程度を想定
毎月発行している当会独自の会報誌面を活用した情報発信（新規）⇒毎月1者を想定

【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、売上増加に繋がることが期待できる。また、掲載した事業者が新規顧客を獲得することにより、情報発信への重要性を認識し、今後の販促活動への活発化が期待できる。

※想定している地域情報誌並びに地域情報誌を活用したポスティング

○まるごと下越！

地域内はもとより、地域外となる旧新発田市（加治川地区含む）、聖籠町、胎内市、新潟市北区、村上市へ計51,500部配布されている地域密着型の生活情報誌。新聞購読関係なく広く世帯に配布されるため、情報発信に効果的。

②イベントの開催による販路開拓支援（BtoC）（継続事業）

【目的】地域資源を活用した商品並びにその取扱事業者がイベントを通じて広くPRすることで、新たな需要の開拓並びに商品のブラッシュアップに繋げることを目的に開催する。

【名称】しばた紫雲寺うまいもの再発見フェア

【開催回数】2回（春と秋に開催）

【対象者】地域資源を活用した商品等取扱事業者

【手法】イベントへの出店販売によるPR・販促活動支援

【成果検証】前述5需要動向調査内②需要動向調査（来場者アンケート調査）の結果を踏まえ、商品のブラッシュアップ等、事業者へのフォローアップ支援へ繋げていく。

【効果等】集客効果のあるイベントの開催により、地域資源を活用した商品、取扱事業者のPRを行うことで、商品・取扱事業者の認知度向上、新規顧客獲得・販路拡大が期待できる。

【過去実績】過去春のイベント来場者数：平均で4,000人 出店事業者：平均で10者
過去秋のイベント来場者数：平均で4,700人 出店事業者：平均で10者

③ I T活用による販路開拓支援 (BtoC) (継続事業)

【目 的】事業者の商品・サービスについて、I Tを活用し広く発信することで販路拡大に繋げることを目的に実施する。

【対 象 者】ITを活用し販路拡大を目指す事業者、自社ホームページを持っていない事業者

【手 法】全国商工会連合会が無料で提供するECサイト「※ニッポンセレクト.com」や情報発信ツール「※Goope (旧 SHIFT)」を活用した情報発信支援を行う。また、活用を促す際、利活用例を示すとともに、自社の具体的なイメージ資料を作成・提供することで、ECサイトに興味を持っている事業者、ITの活用に苦手意識を持っている事業者へ費用をかけずに簡単にホームページ等が作れることを認識していただく。

【成果検証】「ニッポンセレクト.com」や「Goope」を利用している事業者に対して、成果（ホームページを見て来店した数等）について検証し、改善が必要な部分は更新等支援を行うとともに、対企業 (BtoB) と対消費者 (BtoC) では、PR面での視点が異なってくることから、専門家を活用した中で支援を行っていく。

【効果等】ホームページ等により自社の商品・サービスを広く情報発信することにより、認知度の向上、潜在的顧客の発掘、新たな取引先・顧客の獲得、売上拡大へ繋がるのが期待できる。また、インターネットを活用した販路開拓策に不慣れな小規模事業者も、当支援をきっかけにホームページの作成、ECサイトへの登録により販路拡大に繋がるのが期待できる。

※ニッポンセレクト.com

全国の中小企業・小規模事業者から募った商品の全国販売を行っている全国商工会連合会公式サイト。登録事業者数は約3,000者で登録出品数は約10,000点。

※Goope (旧 SHIFT)

全国商工会連合会が運営する「Goope (旧 SHIFT)」は、商工会員であれば無料で利用できるホームページ作成サービス。登録事業者数は130,886者。

④ 展示会・商談会等への出展による販路開拓支援 (改善・継続事業)

【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事業者、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（エントリーシートへの書き方、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。

2018年の来場者数は10,369人。会場：朱鷺メッセ。

○うまさぎっしり新潟 食の大商談会 (BtoB)

新潟県だけの商品を集めて首都圏で開催する唯一の商談会で、出店規模は約120社。2018年の来場者数は1,360人。会場：池袋サンシャインシティ。

○住まいのリフォームフェア in 新発田 秋 (BtoC)

県内最大級のリフォーム・住宅イベントで、出店規模は約50社。

2018年の来場者数は7,160人。会場：新発田市カルチャーセンター。

【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・商談会等に参加することにより、域外への発信・商談に繋がり、新たな顧客獲得が期待できるとともに、バイヤーや消費者からの意見等を取り入れることで、既存商品・サービスのブラッシュアップへ繋がるのが期待できる。

(3) 目標

	現状	R 2 年度	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度
①支援事業者数	24 者	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者
売上高前年同時期 増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%
②支援事業者数	9 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
売上高前年同時期 増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%
③支援事業者数 (新規登録数)	2 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
売上高前年同時期 増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%
④支援事業者数 (出展者数)	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
成約件数/者	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件

II. 地域経済の活性化に資する取組

8. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者の事業活動は、地域の経済環境が大きく影響することから、イベント等と連動させ、交流人口を増やし、消費の拡大と地域活力の維持を図っていく必要がある。

行政の総合計画基本方針・基本目標においても、将来都市像「住みよいまち しばた」の創造を進めるにあたり、産業関連では「豊富な地域の資源や特性を最大限に活用するとともに、商工業、農業、観光などが連携し、産業振興を進めていくことが必要」、生活・環境関連では「市民が安心して暮らせる安全で快適な環境を創出」と掲げており、商工会としては、これまでも、総合計画と連動した地域振興策等について、行政や農業協同組合や他の産業団体、商工業者と連携しながら、イベントや各種事業に取組、地域活性化に努めてきた。

今後も、行政や各種団体、商工業者等を構成員として、商工会が中心となり立ち上げた「新発田市紫雲寺地域活性化推進委員会」の活動を基に、地域の方向性並びに活性化に向けた取組について検討し、関係者間で共有した上で、小規模事業者の中長期的な持続的発展のための仕掛けや地域住民が住みよい環境づくりを展開していくことが必要である。

(2) 事業内容

①「新発田市紫雲寺地域活性化推進委員会」の開催（継続事業）

【目的】紫雲寺地域の活性化に向けた取組や方向性について検討するため。

【委員構成】市商工振興課・市観光振興課・市農林水産課・紫雲寺地区公民館・紫雲寺記念公園・JA 北越後・松塚漁港利用協議会・観光関連事業者・地区内商工業者（商業・工業・建設業・サービス業の 4 業種）・青年部長・女性部長・紫雲寺商工会等

【回数】年 3 回

②地域資源を活用した特産品イベント開催による地域経済活性化（継続事業）

【目的】ここ紫雲寺地域には、パイオニアポークや越後姫、温泉とらふぐ、地元漁港で獲れた海産物、地域農産物等、地域資源が豊富にあり、それらを活用した商品等が多数存在。さらに、海水浴やアウトドア、温泉等、子どもからお年寄りまで一日中レジャーを満喫できる施設も充実している。そのため、それら紫雲寺地域の魅力を広く発信・PR すべく、地域資源特産品等を前面に打ち出したイベントを開催することで、交流人口の増加・域外消費の取り込みへと繋げ、地域経済活性化を図る。

【名 称】しばた紫雲寺うまいもの再発見フェア

【開催回数】2回（春と秋に開催）



春（2019）



秋（2018）

③地域住民が安心して暮らせるまちづくり（継続事業）

【目 的】地域住民が住みよい安心して暮らせる環境を整備していくため。

【内 容】新発田市地域安全課や新発田市紫雲寺支所、地域内3小学校（紫雲寺・藤塚・米子）等と連携し、以下の事業を実施する。

- 児童を見守る活動「こども見守り隊」の実施
- 小学1年生への「安全祈願鈴」配布
- 花いっぱい運動（プランターの設置）や美化運動（ゴミ拾い）による美しい景観づくりを実施
- カーブミラー清掃の実施



花いっぱい運動



カーブミラー清掃

（3）効果

地域課題の解決及び新発田市の総合計画と連動した地域振興事業を展開していくことで、交流人口の増加、消費の拡大と地域活力の維持に繋がり、地域経済の活性化が図れることが期待できる。

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

9．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、職員の人脈による商工会・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ことが多かったため、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（新規事業）

【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】新発田信用金庫

【頻 度】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

（改善・継続事業）

【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

【頻度】年1回（マル経協議会時）

③新発田市担当課との情報交換会の実施（継続事業）

【目的】新発田市全域の経済動向や地域の課題、事業者が抱えている課題について情報交換を行い、様々な課題解決に向けた施策等について検討する。

【参加者】新発田市商工振興課職員、豊浦商工会、加治川商工会、当会

【頻度】年1回

④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（改善・継続事業）

【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、聖籠町商工会、加治川商工会、新発田商工会議所、当会

【頻度】年2回

⑤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（継続事業）

【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

【頻度】年5回

⑥専門機関（専門家）との支援ノウハウの共有（継続事業）

【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

【頻度】随時

10. 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、必ず同行し、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く、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（継続事業）

専門家派遣事業を実施する際、経営指導員等が必ず同行し、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（改善・継続事業）

今後も資質向上に向けて、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積極的に参加する。また、指導員以外の職員も今まで受講したことのない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ることで、職員全体の支援能力向上を図る。

③支援ノウハウ共有体制の構築（改善・継続事業）

上記①②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が、定期的な共有の場として、毎日の朝礼・夕礼時に全体報告会を設ける。また、小規模事業者へ指導・助言した内容を共有ファイルにて「データベース化」し、集積していくことで、支援ノウハウ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。

1.1. 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、外部有識者を交えた事業推進委員会、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事業推進委員会の設置（継続）

【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】商工会正副会長、新発田市商工振興課長、法定経営指導員
外部有識者：新発田信用金庫紫雲寺支店長

②事業評価委員会の設置（継続）

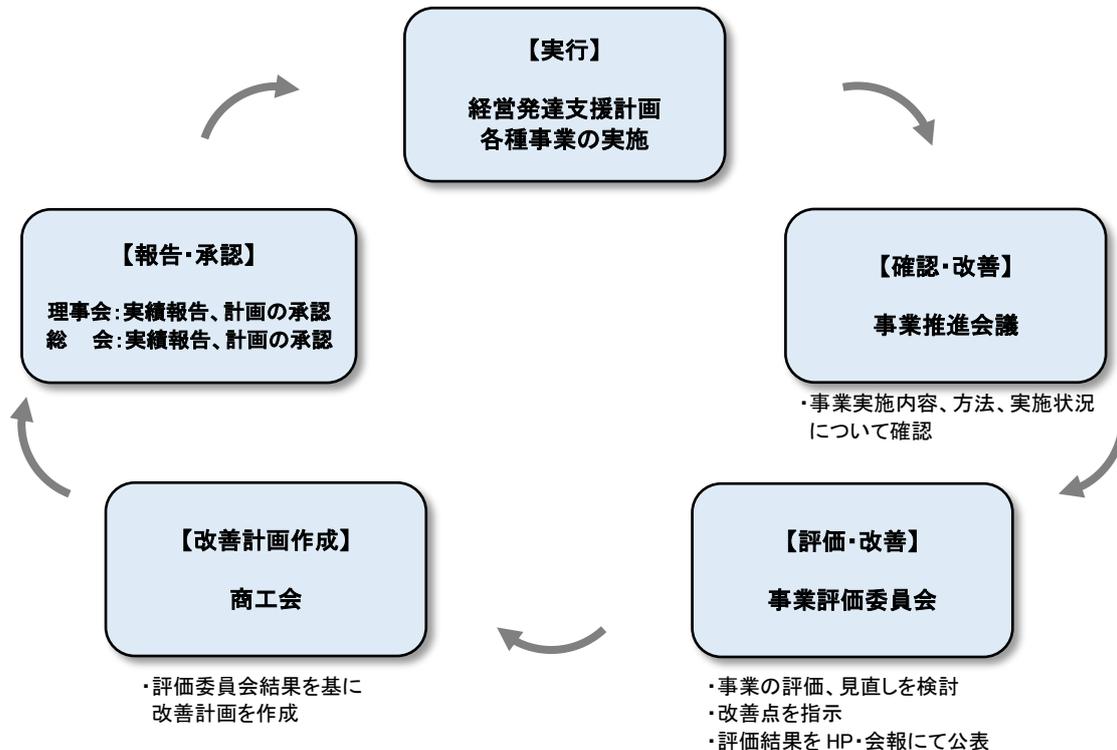
【目的】経営発達支援事業の評価・見直し等を検討するため。

【開催回数】年1回

【委員構成】商工会正副会長、新発田市商工振興課長、法定経営指導員
外部有識者：新発田信用金庫紫雲寺支店長

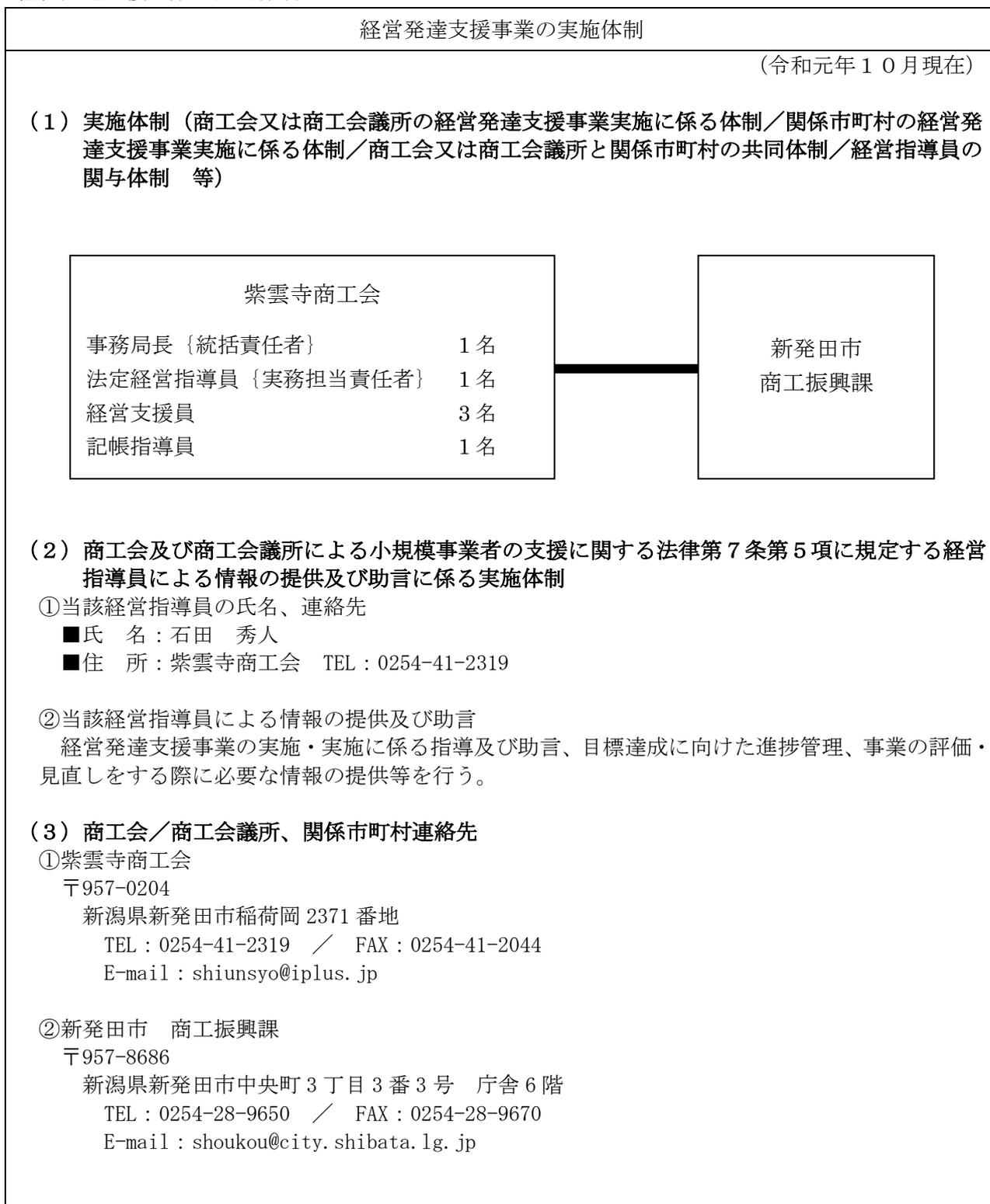
③評価結果の公表（継続）

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、当会ホームページ及び会報へ掲載することで、地域の小規模事業者等が常に関覧可能な状態とする。



(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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)

	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
必要な資金の額	4,355	4,355	4,355	4,355	4,355
経営状況分析支援 (専門家派遣)	210	210	210	210	210
事業計画策定支援 (セミナー・専門家派遣)	620	620	620	620	620
事業計画策定後支援 (専門家派遣)	280	280	280	280	280
需要動向調査 (イベント時調査)	400	400	400	400	400
新たな需要開拓支援 (広告媒体等による支援、 イベント開催、展示会)	2,740	2,740	2,740	2,740	2,740
地域経済の活性化 (活性化推進委員会)	75	75	75	75	75
事業の評価・見直し (事業推進委員会・事業評 価委員会)	30	30	30	30	30

(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
県補助金、県助成金、市補助金、観光協会助成金、伴走型補助金、会費・手数料等収入ほか

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等