

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	湯之谷商工会（法人番号 3110005013586） 魚沼市（地方公共団体コード 152251）
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (1) 経営分析・事業計画による小規模事業者の経営力向上 (2) 商談会・展示会への出展及びIT活用による小規模事業者の販路開拓 (3) 地域資源の活用による地域経済活性化
事業内容	経営発達支援事業の内容 3. 地域の経済動向調査に関すること 魚沼市内事業所実態調査を実施し、調査結果をホームページや会報等で周知し、経営分析及び事業計画策定の資料として活用する。 4. 需要動向調査に関すること 商品開発やサービスの提供に取り組む小規模事業者に対して、個別の需要動向調査を実施し、調査結果を事業計画策定に活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 各種相談時に抽出した小規模事業者に対して、定性・定量面での経営分析を実施し、問題点の抽出から課題の設定を行い、事業計画策定に繋げる。 6. 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対して、分析結果を踏まえて事業計画を策定する。また、DX推進セミナーや専門家派遣を実施し、IT活用を盛り込んだ事業計画を策定する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した小規模事業に対して、事業の実施途中・完了直後・完了後3か月以内の各期間に1回以上のフォローアップ支援を実施し、着実な事業実施を促す。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商談会・展示会への出展を希望する小規模事業所に対して、出展効果が高まる販促計画を策定する。また、専門家によるホームページやSNS、ECサイト等のITツールの活用状況の診断によって、事業者の特性に適したIT活用方法を検討し実践することで広告宣伝効果を高める。
連絡先	湯之谷商工会 経営支援室 〒946-0075 新潟県魚沼市吉田 1148 TEL:025-792-1511 FAX:025-792-8040 E-mail:yunosyo@shinsyoren.or.jp 魚沼市 産業経済部 商工課 〒946-8601 新潟県魚沼市小出島 910 TEL:025-792-9753 FAX:025-793-1016 E-mail:shoko@city.uonuma.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現状

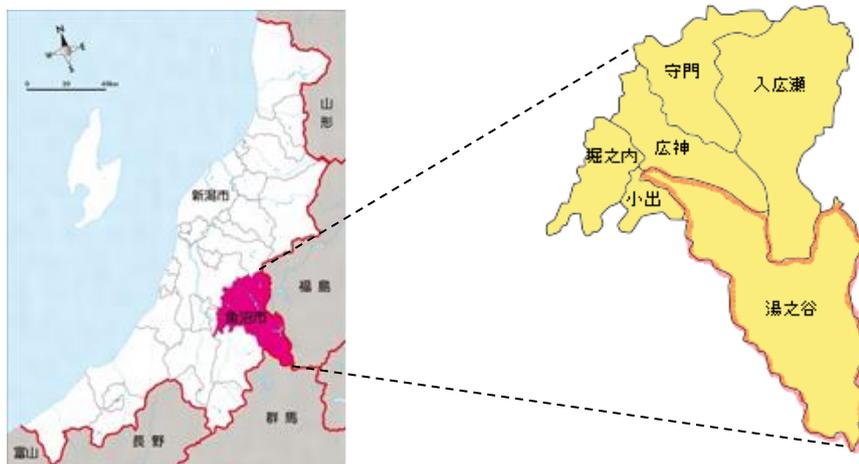
○立地と交通

魚沼市は新潟県の南東部に位置し、平成16年11月に6町村が合併した地域である。

当会管轄地区の湯之谷地区は福島県に隣接し、日本百名山を有する山林、ダム湖、歴史と特色のある温泉郷といった観光資源が豊富な地域である。

気候は、冬は雪深く、夏は最高気温を記録するほどの高温になる寒暖差の大きい気候であるが、収穫される山菜、魚沼産コシヒカリといった良質な農産物は、寒暖差のある気候が良い影響を与えているとされている。

昭和57年に上越新幹線、昭和60年には関越自動車道が開通しており、東京からの移動時間は新幹線で約1時間30分、車で約3時間と関東圏からの交通アクセスが良い地域である。



○人口

令和3年6月30日時点での魚沼市全体の人口は34,687人、湯之谷地区は5,542人である。平成12年と比較すると魚沼市が10,699人、湯之谷が1,113人の減少となっている。

魚沼市人口ビジョンでの予測では、今後も人口減少は続き2040年には25,600人と現時点より9,000人ほど減少すると見込まれている。

人口減少によって、内需の停滞、労働力不足が生じており、地域の経済活動に大きな影響を及ぼしている。

【魚沼市・湯之谷地域の人口推移】

(単位：人)

	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年	令和3年
魚沼市	45,386	43,555	40,361	37,352	34,687
湯之谷	6,655	6,547	6,158	5,858	5,542

資料：魚沼市人口統計

○産業

魚沼産コシヒカリの稲作を中心とした農業のほか、建設業、製造業が基幹産業であるが、当地域においては小規模な温泉郷が7地区あり、それぞれの地区に温泉旅館が存在し、宿泊業を中心とした観光産業が特色となっている。

現在の産業構造の時代背景として、昭和30年代に水力発電ダムの開発工事により建設業が

栄えたほか、昭和 40 年代には大手電気部品メーカーの進出により製造業が発展し、昭和 50 年代には交通インフラの整備により温泉旅館が賑わった。

近年では、公共工事縮減、人口減少による消費縮小及び労働人口の減少、経済社会環境の大きな変化によって経済活動の縮小傾向が続いており、平成 17 年と比較すると商工業者数全体で 99 社の減少となっている。

【商工業者数・小規模事業者数の推移】

	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年	令和 3 年	増減 (H17-R3)
商工業者数	463	405	375	364	△99
小規模事業者数	419	339	321	303	△116

資料：新潟県商工会実態調査報告書

【産業分類別事業所数の推移】

	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年	令和 3 年	増減 (H17-R3)
建設業	77	59	56	55	△22
製造業	50	33	39	30	△20
卸売業	6	3	2	2	△4
小売業	83	67	57	59	△24
飲食店・宿泊業	100	90	73	68	△32
サービス業	107	112	113	110	3
その他	40	41	35	40	0
合計	463	405	375	364	△99

資料：新潟県商工会実態調査報告書

○魚沼市総合計画（第二次魚沼市総合計画：商工・観光箇所より引用）

【基本目標】

[豊かな地域資源を活かした力強い産業を創るまちづくり]

豊富な地域資源を活用した新産業の創出と既存産業の強化を合わせ人財の育成・確保により、力強い地域産業づくりをすすめます。

また、雇用の場の拡充と交流人口の拡大を図り、広く情報発信をすることにより活力のあるまちづくりをすすめます。

【主な施策と重点事業】

[地域資源の活用による産業の振興]

- ・新たな特産品づくり、ブランド化の推進
- ・新製品開発や新技術の確立に向けた取組の支援

[商工観光業の競争力強化]

- ・競争力強化に向けた商工業者への支援
- ・地域資源を最大限に活かした観光の振興

[雇用機会の拡充と地域の担い手の確保]

- ・起業の促進
- ・定住人口確保のための取組の強化
- ・戦略的な人財確保・企業誘致の推進

②課題

○産業別の状況と課題

【建設業】

建設業は土木工事を主とし冬期間は除雪業務を行う業態が大半を占めている。

水力発電開発や山林及び道路整備の工事により、一定の受注は確保できているが、公共工事

が縮減傾向であり、工事の受注高が減少している。また、降雪量に比例して除雪業務による受注高が大幅に減少する。

建築業は一般住宅の新築及び改修工事を主としている。

人口減少と少子高齢化により新築工事が大幅に減少している一方で、改修工事は魚沼市のリフォーム補助金制度の後押しによって一定の受注は確保できている。

建設・建築業ともに、人口減少、都市部への人材流出により、労働力不足と次世代の担い手不足となっている。

安定性の高い工事受注確保、労働力確保、人材育成が課題である。

【製造業】

食品製造加工業は地元の山菜、野菜、米、豚肉等の農産物を加工し、一般消費者、大手スーパーや百貨店、外食チェーン等に販売している。

近年では贈答用商品の需要とコロナ禍での中食の需要が高まったことで、インターネット等での非対面販売を強化している事業所が多い。

部品製造業は電子部品、光学機器、プラスチック製品、金属製品、非鉄製品を製造加工し、パソコンや自動車、カメラ、医療機器などのメーカーや中間業者へ販売している。

食品、部品製造業ともにコロナ禍によって取引が停止していたが徐々に回復している。少子高齢化、人材の都市部への流出により技術者不足となっている。

また、製造機械のIT・IOT化によって飛躍的に技術が進化し、設備導入によって生産性を向上させたいと考えている事業所が多いが、資金計画や事業継続に不安があり設備投資に踏み切れていない。

既存の取引先以外の販路開拓、技術者の確保や設備投資による生産性向上が課題である。

【卸売業・小売業】

商店街はなく、少数の食品、衣服、雑貨の小売店が点在しており、その多くが高齢で後継者もなく廃業予定の事業所である。

県内大手スーパーが進出した地区は、周辺に家電やドラッグストア、雑貨などの量販店が出店し市内で最も集客している商業集積地となったが、地域の小売店の顧客が流出している。

日用品や飲食料品などの一般的な商材を主として扱っている店舗の経営状況は厳しいが、希少性が高い等の特性のある商材を扱っている店舗はある一定の売上を確保できている。

商圈、商材を見直し、経営戦略を再構築することが課題である。

【飲食業】

定住人口、観光客の減少により売上減少が続いている事業所が多い。

特に酒の提供を主とする居酒屋やスナックは、酒離れ傾向とコロナ禍によって更に厳しい状況となっている。

顧客ニーズを掴み、最適な販路開拓方法を実践していくことが課題である。

【宿泊業】

団体旅行、学生合宿の受入れが売上の大半を占める業態の宿泊施設が半数を占めており、近年の団体旅行から個人旅行へのトレンドの移行についていけず売上減少が続いていた中で、コロナ禍によって国内外の旅行者が激減し経営状況は悪化している。そのような状況の為、施設や設備の老朽化が進んでいても設備投資ができない状況となっている。

事業内容を見直し、コロナ禍に対応した事業計画を策定し、ビジネスモデルを再構築していくことが課題である。

【サービス業】

地域の理美容業は小規模形態が大半を占めており、7割以上の事業所が高齢経営者で後継者不在、廃業予定であるが、初期投資が比較的小さく、利益を見込める業種で創業しやすい為、年間1~2名の30代の理美容経験者が創業している。

コロナ禍により来店頻度の減少で売上が減少したが一定の売上を確保できている。

商圈人口が減少し少子高齢化が進んでいる為、客層に合わせた販路開拓を行い新規顧客獲得から常連顧客化を図ることが課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

○10年程度の期間を見据えて

地区内の小規模事業者数は平成17年と比較すると116事業者の減少となっている。

背景として、人口減少による商圏の縮小及び人材の確保難、消費者ニーズの多様化、流通構造の変化、IT・IoT技術の発展など経営環境が劇的に変化しており、複雑化している経営環境に対応できず従来のビジネスモデルから脱却できない事業者の経営状況は厳しく事業継続が困難になってきている。

小規模事業者の衰退は地域経済全体の衰退となり、雇用の減少から人口減少への負の連鎖を引き起こしており、今後も人口は減少していくと予測される。

10年後も地域経済を存続させ地域経済全体を活性化させていくには、小規模事業者が持続的に発展し地域経済を支えていくことが必要であり、小規模事業者の持続的発展の為に商工会が伴走型による経営支援を行い、多様化する経営課題の解決を図りながら事業継続を促していくことが必要である。

○魚沼市総合計画との連動性・整合性

魚沼市は、「人と四季がかがやく雪のくに」を理念とし、「人が集い、学び、支えあうまち魚沼」を目標に掲げている。

産業面の主要な施策では、地域資源を活用した新産業創出と既存産業強化により、人材を育成し確保することで地域産業を力強くし、雇用の維持拡大から交流人口を増加させながら情報発信することで活力のあるまちづくりをすすめることとなっている。

商工会では小規模事業者の経営課題を解決し持続的発展を図ることを重点項目としている。

商工会の支援によって小規模事業者が持続的発展を遂げることで、雇いを維持し人口流出を防ぐことができる。小規模事業者の持続的発展が地域経済全体に波及していくことでより大きな相乗効果をもたらす活力のあるまちづくりが実現できると考えられる。

○湯之谷商工会の役割

商工会は地域の総合経済団体として、地域経済と商工業者の経営課題を解決し、地域経済の活性化と商工業者の持続的発展の為に支援していかなければならない。

近年では人口減少・少子高齢化が進行していた中で、コロナ禍によって更に急激な経営環境の変化によって地域経済、商工業者の経営状況ともに厳しい状況が続いている。

このような状況で商工会としての役割を果たす為には、激変する社会構造や社会情勢を踏まえて、地域全体と個社が何にどのように取り組むかを見定め、効果的な事業展開を促す支援をしていく必要がある。

策定した経営発達支援計画に基づき、地域経済活性化の為に地域資源の活用・PR事業に取り組み、小規模事業者を中心とした商工業者には持続的発展の為に事業計画策定・販路開拓の経営支援事業を中心に実施する。

(3) 経営発達支援事業の目標

地域の現状及び課題、小規模事業者に対する長期的な振興の在り方を踏まえ、本事業の目標を以下のとおりに掲げる。

①経営分析・事業計画による小規模事業者の経営力向上

②商談会・展示会への出展及びIT活用による小規模事業者の販路開拓と売上向上

③地域資源の活用による地域経済活性化

経営発達支援事業の内容及び実施期間

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4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①経営分析・事業計画策定による小規模事業者の経営力向上

経営分析を行い経営環境に対応した事業計画を策定することで小規模事業者の経営力向上を図り効果的な事業展開を促す。

②商談会・展示会への出展及びIT活用による小規模事業者の販路開拓と売上向上

商談会・展示会への出展前後に専門家による個別指導やフォローアップを行い、出展効果を高める工夫や販路開拓に繋がる仕組みを盛り込んだ販促計画を策定する。

IT活用については、セミナーや専門家派遣によって、ITの知識や、ホームページ、SNS、ECサイト等の基本的なITツールの活用方法を習得し、自社にとって最も効果的な活用方法を実践していく。

③地域資源の活用による地域経済活性化

3商工会交流協議会の観光資源を活用した観光誘客事業について、専門家等を交えて協議し誘客効果の向上を図り、観光客を増加させることで小規模事業者の売上増加に繋げていく。

また、大湯活性化委員会で取り組んでいる地域資源を活用した商品開発事業についても、専門家等を交えて協議し商品のブラッシュアップを図り、地域外の訴求を高めることで商圏を拡大し小規模事業者の販路拡大に繋げていく。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

平成29年度から魚沼市の支援を受け、魚沼市全体の商工会業者を対象とした地域の経済及び景気動向についての調査である「魚沼市内事業所景況実態調査」を、魚沼市内の6つの商工会から構成される魚沼市商工会連絡協議会で年1回実施し、調査分析結果を各商工会のホームページや会報等を通じて情報提供している。

また、調査分析結果を魚沼市と情報共有し、魚沼市との商工業者支援事業の参考資料として活用している。

[課題]

調査分析結果の情報提供を行っているものの、個社の経営支援に活用しきれていない。

個社の経営支援時に活用する為には、全国、県内データとの比較を業種ごとに行い、地域的要因を分析し、地域の強み・弱み、特性を把握しながら個社の事業計画や事業展開の策定に活用していく必要がある。

(2) 目標

	公表方法	現 行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
景況実態調査 分析結果公表回数	HP 掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

○魚沼市内事業所景況実態調査

魚沼市商工会連絡協議会と魚沼市の支援を受けながら、地域の経済及び景気動向を調査、分析を行う。

【調査対象】湯之谷地域の商工業者 364（うち小規模事業者 303）

【調査項目】企業概要、業況、価格、資金繰り、設備投資、経営課題等

【実施回数】年 1 回

【調査手法】対象企業に調査票を郵送し返信郵送にて回収

【分析手法】経営指導員と専門家、調査分析会社と連携し分析する

(4) 成果の活用

調査分析結果をホームページや会報等を通じて周知と、窓口・巡回の相談時に活用する。

事業計画策定、販路開拓等の経営支援時には、業種ごとの全国、県内データとの比較から地域的要因を分析し効果的に事業展開が行えるよう活用していく。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営分析や事業計画策定、販路開拓等の相談時には、県内金融機関のシンクタンクや調査会社、RESAS等のデータ収集により、全国・県内の全体的な需要動向はある程度把握できているが、個社の需要動向調査を実施しておらず顧客ニーズを明確に掴みきれていない為、商品開発や新たなサービスの提供を取り入れた事業計画を策定する際は分析内容が不十分である。

[課題]

商品開発や新たなサービスの提供を取り入れた事業計画を策定し、より効果的に事業展開して為には、個社の需要動向を調査し顧客ニーズを的確に把握した経営分析を行う必要がある。

(2) 目標

	現 行	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
需要動向調査 対象事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(3) 事業内容

○個社の需要動向調査による顧客ニーズの把握

商品開発や新たなサービスの提供に取り組む小規模事業者の需要動向を個別に調査する為、顧客に対するアンケート調査を実施し、顧客ニーズを的確に把握した需要動向分析を取り組みに反映させることで、事業計画の精度を向上させ効果的な事業展開を図る。

【調査対象】商品開発、新たなサービスの提供に取り組む小規模事業者

【調査方法】サンプル数は 1 者あたり 50 人とし、来店時や利用時に調査票を配布し回収する

【分析方法】経営指導員等が専門家及び調査会社と連携し分析する

【調査項目】顧客属性、商品・サービスの内容及び評価と評価理由など

【活用方法】経営指導員と専門家で分析結果を説明し、商品開発や新たなサービス提供の取り組みに反映させ事業計画策定に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

伴走型小規模事業者支援推進事業、各種補助金申請時、税務相談時、金融相談時等において、

経営分析を行っているが、その多くは簡易的な分析結果の説明で終了しており、事業計画の策定に至る事業所は少ない。

また、大半の事業者は定性的な感覚のみで自社を把握している傾向にあり、定量的な経営分析は敬遠されている。

[課題]

経営状況を正確に把握するには、定性・定量面での経営分析が必要不可欠である為、不足しがちな定量面での経営分析の重要性を理解してもらう必要がある。

また、経営分析によって事業計画を策定し、効果的に事業を展開していくことが目的である為、経営分析から事業計画策定まで体系的に支援していく必要がある。

(2) 目標

	現 行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
経営分析 事業者数	20 者	25 者	30 者	35 者	40 者	40 者

(3) 事業内容

○経営分析を行う事業者の発掘・経営分析の内容

各種相談時の経営状況のヒアリング時に、事業者の経営状況の把握度も併せて確認し、定性・定量面での経営分析の重要性を説明し経営分析を促す。

経営状況に応じて専門家と連携し、より踏み込んだ経営分析を行い事業計画策定に繋げる。

【対 象 者】事業継続の意欲が高く、販路拡大や経営改善、事業承継の計画策定が必要な事業者

【分析項目】定性面では、SWOT分析（強み、弱み、脅威、機会）を軸に、3C分析（顧客、競合、自社）、4P分析（製品、価格、流通、販促）を行う。

定量面では、財務分析（売上、利益、損益分岐点、粗利益率、）を行う。

【分析方法】経営指導員等が、専門家派遣制度やローカルベンチマーク（経済産業省）及び経営計画つくるくん（中小機構）等の支援ツールを活用し分析を行う。

(4) 成果の活用

分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画策定に活用する。

また、分析結果を職員間で共有し職員のスキルアップと支援体制強化を図る。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営分析と同様に、伴走型小規模事業者支援推進事業、各種補助金申請時、税務相談時、金融相談時等において、事業計画の策定を行っている。

事業計画を策定し実行する事業者は事業計画策定の目的や重要性を理解しているが、多くの事業者が事業計画策定の目的と重要性を理解しておらず、補助金申請や融資申込み等の際に必要に迫られて形式的に作成するケースが見受けられ、事業計画の策定が複雑で負担が大きいと感じる為、策定に至らない事業者も多い。

[課題]

事業計画は売上増加や収益改善を実現する為に、経営分析に基づいて策定し実行するものであることから、事業計画策定の目的を説明し重要性を十分に理解してもらい事業者自らが積極的に実践するように促すことが必要である。また、策定のプロセスを効率的に進められる体系的なしくみを構築し、事業者負担を軽減しながら支援していくことも必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画は経営分析に基づいて策定する為、「4. 経営状況の分析に関すること」で経営分

析を行った事業者の2/3程度の策定件数を目標件数とする。

事業計画策定の前段階では、セミナーの開催、専門家の個別指導等を通じて、デジタル化・IT化を支援し、DXに向けて推進することで競争力の維持・強化を図る。

事業計画の内容が専門的知識を必要とする場合や、複雑で整理することが困難な場合においては、専門家派遣制度等を活用し専門家と連携した策定支援を行う。

経営分析・事業計画策定・実施までは一定の期間が必要となる為、経営指導員等により伴走型で支援し、実施後もフォローアップを行い事業計画の検証や更なる取り組みへ繋げ、持続的発展を促していく。

(3) 目標

	現 行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
DX推進セミナー 開催回数	－	1回	1回	1回	1回	1回
DX推進セミナー 参加事業者	－	10者	15者	20者	20者	20者
事業計画 策定事業者数	9者	17者	20者	24者	27者	27者

(4) 事業内容

○DX推進セミナー

DXに向けた意識の醸成と基礎知識習得、デジタル化・IT化の手法推進を目的としたセミナーを開催する。個別の詳細案件については専門家派遣制度を活用し対応する。

【支援対象】事業計画を策定する事業者及び、DXに向けた取組みを必要としている事業者。

【募集方法】事業計画を策定している事業者でDXに向けた取組みが必要な事業者を選定する。その他に会報等での周知や各種相談対応時にDXに向けた取組みが必要としている事業者を募る。

【カリキュラム】DXの総論・関連技術や具体的な活用事例、SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用等。

【支援内容】IT専門家によるセミナーを年間1回開催し、DX総論・DX関連技術・活用事例等の基礎知識習得と、顧客等の管理システム・SNSによる情報発信・ECサイト等のデジタル化・IT化の手法を推進する。

個別にIT専門家の支援が必要な場合は専門家派遣を実施する。

○事業計画の策定

経営分析、地域経済動向調査、需要動向調査の結果を踏まえた事業計画を策定し、事業計画策定から実施までを効率的に進められるように体系的に支援していく。

【支援対象】経営分析を行った事業者

【策定手法】「経営分析・事業計画策定・実施」までを区切り、段階的に策定プロセスを設定し、目標と取り組みの誤差を少なくしながら効率的に策定していく。

経営指導員等が策定プロセスごとに進捗状況を把握し、その都度生じた問題点を専門家と連携し解消しながら策定の支援をしていく。

①経営分析、地域経済動向調査、需要動向調査の結果を踏まえ、自社の問題点を抽出し、経営課題を設定する。

②設定した経営課題を解決する取り組みを検討し、事業計画に落とし込む。

③策定した事業計画の取り組みを実施

④実施の途中経過、実施後の検証

7. 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]

事業計画策定後は支援設定回数を3回としており、事業実施中の進捗状況確認、事業実施完了直後の結果検証、事業実施完了後3か月以内を目安に今後の事業展開についてのフォローアップを行っているが、事業内容に軌道修正が必要な場合は策定後の支援が複数回必要である。

現状の支援体制は経営指導員1名で対応しており、予定どおりに進まず想定外の支援が必要された場合に対応しきれていない。

[課題]

事業計画策定後の実施支援については、進捗状況等に応じて支援回数を増やすなど、集中して支援する必要がある為、全職員での支援体制を構築し強化する必要がある。

また、専門家との連携強化や複数の専門家派遣制度の活用等によって、集中的に支援が必要な案件に対応していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、事業途中・完了直後・完了3か月以内の合計3回の支援を基本とするが、進捗状況や内容に応じて支援回数を増やして集中的に支援することで着実な事業実施を促す。

(3) 目標

	現 行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
フォローアップ 対象事業者数	9者	17者	20者	24者	27者	27者
頻度(延回数)	27回	51回	60回	72回	81回	81回
売上増加 事業者数	2者	5者	7者	8者	9者	9者
利益率増加 事業者数 (1%以上)	4者	5者	7者	8者	9者	9者

(4) 事業内容

事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、策定した事業計画の着実な実施を促す為に、事業途中・完了直後・完了3か月以内の合計3回を基本の支援回数として支援していく。

ただし、進捗状況や内容に応じて集中的な支援が必要な場合は支援回数を増やすことで対応していく。

基本的には経営指導員が面談し進捗状況や計画のズレの軌道修正を図るが、高度な専門知識が必要な場合は専門家と連携し課題を解決していく。

また、内部的な効率化を図る為、他の職員にも進捗状況の確認作業を分担し、組織全体で支援していく。

8. 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]

当会独自の展示会や商談会は実施しておらず、行政や関係団体が主催する展示会や商談会へ出展を促しているが、出展による効果が少なく負担に感じている事業者が多く、実際に出展する事業者は少数で限定的である。

I T活用による販路開拓は若手経営者を中心に、事業計画策定時や販路開拓の相談時に合わ

せて専門家を招聘し支援しているが、経営者の大半を占める中高年齢層は、ITへの苦手意識、知識不足などの理由により、ITを活用しきれておらずDXへの取り組みが進んでいない状況である。

[課題]

展示会や商談会については、出展が効果的に販路開拓へ繋げていく為に、出展前後のフォローアップ支援を充実させる必要がある。

IT活用による販路開拓については、IT活用によってどのような効果が得られるかを理解してもらい、取り組み状況やスキルレベルに応じて段階的に支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

展示会や商談会に出展する際は、出展が契機となって販路開拓に繋がる仕組みを構築することが重要である。出展目的を明確にした出展の販促計画策定を支援し、出展後もフォローアップすることで、出展効果を高め円滑な出展を支援していく。

また、商圏の維持・拡大の為に、ITを活用した販路開拓に取り組み、DXを推し進める必要がある。ITの基本的な知識やスキルの習得や、ホームページ・SNS等の情報発信・ECサイト等による販促といったITツールの効果的な活用方法をセミナーや専門家派遣の実施によって促し段階的にDX推進を図る。

(3) 目標

	現 行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
商談会 出展事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
成約件数/者	—	3件	3件	3件	3件	3件
物産展 出展事業者数	1者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
HP・SNS 活用事業者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%
ECサイト 活用事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①商談会への出展 (B to B)

販路開拓を望む小規模事業者に対して、行政や金融機関等が開催する商談会への出展を促し販路開拓の支援を行う。

出展意向は事業計画策定時や部会の会合等のヒアリング、会報等でのアンケートを実施して調査し参加者を募る。

出展希望者に対しては事前に専門家による個別指導を行い、出展目的である販路開拓を達成する為の販促計画を策定し、展示会への出展効果が高まるように支援していく。

現在、出展を想定している商談会は以下のとおりとなっている。

[食のビジネスマッチング]

全国信用組合が主催する食の商談会で、10月下旬に東京都豊島区の池袋サンシャインシティ文化会館で1日間開催しており、全国から約120社の企業が出展し、来場者約800人が集まる。

[フードメッセ in にいがた]

新潟市が主催する食の総合見本市で、11月上旬に新潟市朱鷺メッセで3日間開催しており、県内外から約400社の企業が出展し、来場者約10,000人が集まる。

[にいがたBIZ EXPO]

新潟市と関係団体が主催する商談型産見本市で、10月中旬に新潟市産業振興センターで2日間開催しており、県内外から約100社の企業が出展し、来場者約5,000人が集まる。

[燕三条ものづくりメッセ]

(公財) 燕三条地場産業振興センターが主催する商談型産見本市で、10月中下旬に燕市燕三条地場産業振興センターで2日間開催しており、県内外から約260社の企業が出展し、来場者約12,000人が集まる。

②物産展への出展 (B to C)

販路開拓を望む小規模事業者に対して、行政や金融機関等が開催する商談会への出展を促し販路開拓の支援を行う。

出展意向は事業計画策定時や部会の会合等のヒアリング、会報等でのアンケートを実施して調査し参加者を募る。

出展希望者に対しては事前に専門家による個別指導を行い、出展目的である販路開拓を達成する為の販促計画を策定し、展示会への出展効果が高まるように支援していく。

現在、出展を想定している商談会は以下のとおりとなっている。

[ニッポン全国物産展]

全国商工会連合会が主催する物産展で、11月中下旬に東京都豊島区の池袋サンシャインシティで3日間開催しており、全国から約200社の企業が出展し、来場者約15,000人が集まる。

[食のビジネスマッチング (食の物産展)]

全国信用組合が主催する食の物産展で、10月下旬に東京都豊島区の池袋サンシャインシティ文化会館で1日間開催しており、全国から約120社の企業が出展し、来場者約800人が集まる。

③ホームページ・SNS、ECサイトの効果的活用 (B to C)

ホームページやSNS、ECサイトの活用状況を専門家に診断してもらい、個社の業種や業態、特性に適した活用方法を検討し実践することで広告宣伝効果を高め新規顧客獲得を図る。

II. 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. 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

[現状]

年度末に事業評価委員会を開催し年度内の事業結果について評価と意見をいただいている。委員は、当会からは会長、副会長、理事、外部有識者として魚沼市産業経済部商工課長、日本政策金融公庫長岡支店長、塩沢信用組合小出郷支店長で構成されている。

委員からの改善策を次年度の事業に反映させているが、進捗状況は理事会での報告のみで、定期的に評価や改善策についての意見交換はしておらず、実施方法への助言が不足している。

[課題]

事業精度を高め着実に目標を達成する為には、定期的に外部有識者から事業の見直し、改善策や実施方法への助言をもらいながら進めていく必要がある。

(2) 実施内容

○経営発達支援事業協議会の設置

経営発達支援事業の評価と見直しを図り具体的な実施方法を検討する協議会を、魚沼市産業

経済部商工課長、日本政策金融公庫長岡支店長、塩沢信用組合小出郷支店長、法定経営指導員で構成し設置する。

○評価・見直しの手法

半期ごとに協議会を開催し経営発達支援事業の進捗状況や数値目標の達成度等の結果について評価・検証を行うことで見直しを図り、効果的な実施方法について検討する。

○評価・見直し結果の公表方法

協議会での評価・検証・検討の結果を理事会で報告し、事業実施方針等に反映させるとともに地域の小規模事業者が閲覧できるようにホームページに掲載する。

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

[現状]

経営指導員については、新潟県商工会連合会が開催する経営指導員研修会に年間5回程度参加し経営支援の知識や実務スキルの習得を図っている。

また、魚沼市内商工会の経営指導員が中心となって活動している職員資質向上委員会では、月1回の定例会にて地域経済や経営支援事例等の情報共有を行い、経営支援能力向上の為にセミナーを年間2回ほど開催して資質向上を図っている。

経営支援員については、経営支援に関する研修会が充実していないことと、事業計画策定などの経営支援業務において実務上携わることがほとんど無い為、知識習得の機会が少ない。

[課題]

組織全体で経営発達支援事業を中心とした経営支援業務を遂行するには、経営指導員と経営支援員の支援能力を常に向上させていく必要がある。

また、職種やキャリアを考慮し経営支援業務の役割分担を明確にする必要がある。

(2) 事業内容

○外部研修会への参加

新潟県商工会連合会の研修会以外に、いがた産業創造機構や中小企業大学校などの関係機関が開催する研修会へ積極的に参加し、経営支援の知識と実務スキルの習得を図る。

特にDXに関する知識やITツールの導入・活用の手法について強く求められている為、DXに関する研修会についてはより積極的に参加し、ITツールの活用による業務効率化、SNS等の活用による販路開拓等のITスキルの向上を図る。

○魚沼市内商工会職員資質向上委員会

市内商工会の経営指導員による定例会にて、経営支援に関する知識や情報を共有する。

また、研修会を企画し経営支援の知識と実務スキルの習得を図る。

○経営支援に関する知識・スキルの情報共有とOJT

研修会参加職員が習得した知識や実務スキルといった経営支援に関する情報を報告し、経営支援時にどのように活用するかなどの議論を行うことで経営支援能力の向上を図る。

職場内での役割分担を明確にし、必要な知識を習得したことを確認したうえで、相談時のOJTによって実践的な経営支援能力の獲得を図る。

○DX推進への対応力を高める為の取組み

IT活用方法や具体的なITツール等について、職場内ミーティングを月に1回ほど定期開催することで、ITに関する知識や実務スキルの習得と共有に取組み、全職員のITリテラシーの向上を図る。

11. 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

[現状]

魚沼市と市内商工会で商工行政懇談会を開催し、地域経済動向や商工業施策の要望や意見

交換を行っている。

その他に、にいがた産業創造機構や新潟県事業承継・引継ぎ支援センターをはじめ、日本政策金融公庫や保証協会などの関係機関が開催する会合に参加し、地域経済や制度内容、支援事例などの情報交換を行って連携強化を図っている。

現状では、関係機関が慣例的に開催している会合への参加がほとんどであり、当会が率先して支援ノウハウ等の情報交換を目的とした会合は開催していない。

[課題]

支援機関等の関係機関が開催する慣例的な会合への参加以外に、当会が必要とする支援ノウハウや地域の課題解決に繋がる情報交換を行う会合を設ける必要がある。

(2) 事業内容

関係機関が慣例的に開催している会合は引き続き参加し、より積極的に地域経済や経営支援に関する情報交換を行う。

また、当会が必要とする支援ノウハウや当地域の課題解決に繋がる情報をピンポイントで得る為の情報交換会を個別に実施する。

○魚沼市との商工行政懇談会の開催

魚沼市と市内商工会で商工行政懇談会を年間1回開催し、地域経済動向の情報交換や商工業施策についての意見交換を行う。

○経営改善資金推薦団体連絡協議会への参加

日本政策金融公庫長岡支店が年間1回開催する、経営改善資金推薦団体連絡協議会に参加し、地域金融経済情勢、金融支援に関する情報交換を行う。

○新潟県中小企業支援連携ミーティングへの参加

新潟県信用保証協会長岡支店が年間1回開催する、新潟県中小企業支援連携ミーティングに参加し、信用保証制度の活用や関係団体の支援ノウハウの情報交換を行う。

○にいがた産業創造機構等の県内支援機関との連携強化

にいがた産業創造機構をはじめ、新潟県よろず支援拠点、新潟県事業承継・引継ぎ支援センター等の県内の支援機関が開催するセミナーや会合に参加し、県内の経済動向や支援ノウハウの情報交換を年1回行い連携強化を図る。

○魚沼市観光協会との観光情報交換会

魚沼市観光協会と経営指導員が月1回の頻度で、県内と当地域の宿泊者数や観光消費額等の観光動向や観光庁や新潟県の観光業施策の支援事例について情報交換を行う。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 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

[現状]

関係団体と観光活性化を中心とした地域経済活性化事業に取り組んでいる。

隣接する福島県の只見町商工会と桧枝岐村商工会とは、3商工会交流協議会を設け、共通の観光資源を活かした観光誘客事業を実施している。

また、当地域に点在する温泉郷の一つである大湯地区の大湯活性化委員会に参加し、地域経済活性化策を協議し、地域資源を活用した商品開発等の事業に取り組んでいる。

[課題]

現在の3商工会交流協議会と大湯活性化委員会の事業は、想定したよりも集客数や反響が少なく、事業者の継続的な経済発展に繋がっていない結果となっている。

実施体制が確立しておらず、実施内容の精査に不足が生じ、効果的な事業を策定できてい

ないことが原因である。

事業効果を高め、地域全体の活性化事業から事業者の継続的な経済発展に繋げる為には、実施体制の整備と、事業内容について効果的な具体的方策を検討する必要がある。

(2) 事業内容

地域全体の活性化事業を個々の事業者の継続的な経済発展に繋げる為、外部有識者や専門家を交えた実施体制を構築し、事業内容について外部有識者や専門家の意見を反映しながら精査することで効果的な事業を実施していく。

○只見・桧枝岐・湯之谷3商工会交流協議会

当該団体は、隣接する福島県の只見町と桧枝岐村商工会及び当会の商工会長等の役員のみで構成されており、年間3回ほどの協議会を開催し年間1回の観光誘客事業を実施している。

観光資源を活用した誘客事業に関する有識者が不足している為、協議会に外部有識者や専門家を招聘し助言いただきながら事業内容の精度向上を図る。

○大湯温泉活性化委員会

当該団体は、大湯地域の住民、宿泊業者を中心とした委員で構成されており、行政と連携しながら年間5回ほどの会合を開催し、地域資源を活用した商品開発等の地域経済活性化事業に取り組んでいる。

地域資源を活用した地域経済活性化事業に関する有識者が不足している為、事業検討会に外部有識者や専門家を招聘し助言いただきながら事業内容の精度向上を図る。

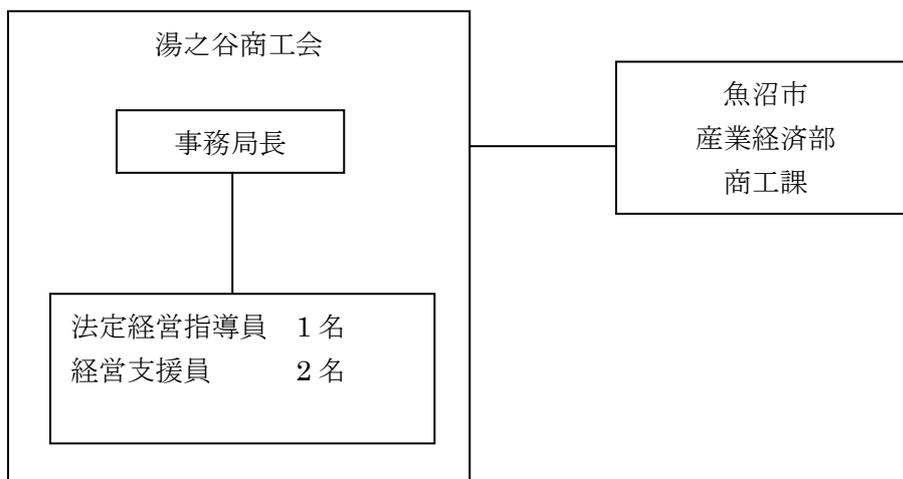
(別表2)

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

(令和3年11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：森口 学

連絡先：湯之谷商工会 TEL：025-792-1511

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・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う、

(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

〒946-0075

新潟県魚沼市吉田 1148

湯之谷商工会 経営支援室

TEL：025-792-1511 FAX：025-792-8040

E-mail：yunosyo@shinsyoren.or.jp

②関係市町村

〒946-8601

新潟県魚沼市小出島 910

魚沼市 産業経済部 商工課

TEL：025-792-9753 FAX：025-793-1016

E-mail：shoko@city.uonuma.lg.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)

	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500
○地域の経済動向調査に関する事業	100	100	100	100	100
○経営状況の分析に関する事業	400	400	400	400	400
○事業計画策定支援に関する事業	400	400	400	400	400
○事業計画策定後の実施支援に関する事業	400	400	400	400	400
○需要動向調査に関する事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○地域経済の活性化に資する取り組みに関する事業	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
○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事業	100	100	100	100	100
○経営指導員等の資質向上等に関する事業	100	100	100	100	100

(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
国補助金、新潟県補助金、魚沼市補助金、会費収入等

(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 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①	
②	
③	