

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	関川村商工会（法人番号 3110005007836 ） 関川村(地方公共団体コード 155811)
実施期間	令和 5 年 4 月 1 日～令和 10 年 3 月 31 日
目標	地域経済と地域住民の生活を支える地区内小規模事業者の持続的発展を目指すための目標を以下のとおり定める。 ①小規模事業者との対話と傾聴により、自律的な経営力強化を促し事業継続を支援 ②販路開拓支援により持続的発展を目指す ③デジタル技術（D X）の推進による企業価値の向上
事業内容	3. 地域の経済動向調査に関すること 村内の経済及び景気動向を調査分析し、事業計画策定、販路開拓等の経営支援時に活用する。 4. 需要動向調査に関すること 経営状況の分析や事業計画の策定を必要とする事業所を対象に、商品・サービス等の需要動向調査を実施する。 5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者に対し経営分析の実施を促し、事業計画策定及び着実な実現を支援する。 6. 事業計画策定支援に関すること 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の策定を支援する。 また、D Xセミナーを開催するなどし、小規模事業者のD X化を推進する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定した小規模事業者に対し、計画の進行状況を確認し着実な実施を支援する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること I T技術や広告媒体等を活用した情報発信により、小規模事業者の新たな需要の開拓を支援する。
連絡先	関川村商工会 経営支援室 〒959-3265 新潟県岩船郡関川村大字下関 110 番地 2 TEL：0254-64-1341 E-mail：sekikawa@shinsyoren.or.jp 関川村 地域政策課 地域振興班 〒959-3292 新潟県岩船郡関川村大字下関 912 番地 TEL：0254-64-1441(代表) E-mail：chiiki-shinko@vill.sekikawa.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】

関川村は、県都新潟市の北東にあり、山形県置賜地方に隣接し、県内の隣接市町村は北から西に村上市、南に胎内市がある。

面積は約 300k m²で、飯豊連峰、朝日連峰、櫛形山脈に囲まれた中に、1 級河川荒川に沿って形成された盆地で、荒川流域の一部を除いて起伏が激しく、面積全体の 75.3%が標高 100m 以上に位置している。関川村商工会は、この関川村全域を管轄区域としている。

【人口推移】

村の人口は、昭和 22 年の 12,278 人をピークに減少傾向が続いていて、令和 4 年 6 月末現在の住民登録人口は 5,078 人で、近年は毎年約 100 人以上のペースで減少している。今後も現状の人口動態が続いた場合、村の人口は 2030 年には約 4,000 人、2045 年には約 2,700 人、2065 年には現在人口の約 28%の 1,470 人程度まで減少することが予測される。

(国勢調査及び国立社会保障・人口問題研究所(以下「社人研」という。)の調査を基に推計) 村では、

1 安心して子どもを産み、育てられる環境の整備

2 若い世代に選ばれる村づくり

3 観光や都市部との積極的な交流～交流人口の拡大を目指す～

の 3 つの柱で 2065 年まで 3,000 人程度の人口を維持することを目標とし、その後は 2,700 人程度での長期的に安定した人口規模の実現を目指している。

【村内産業】

○業種別の商工業者数(うち、小規模事業者数)の推移「新潟県商工会実態調査」より

年度	商工業者数年度 (内小規模数)	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・ 宿泊業	サービ ス業	その他
H24	330 (317)	87	32	6	80	36	66	23
H29	294 (276)	70	33	5	76	29	60	21
R3	258 (243)	60	28	5	65	23	55	22
H24・R3 比較	-21.8% (-23.3%)	-31.0%	-12.5%	-16.7%	-18.8%	-36.1%	-16.7%	-4.3%

平成 24 年には 330 件であった商工業者数が令和 3 年度には 258 件と 21.8%減少、小規模事業者では 23.3%の減少で、小規模事業者の減少が多くなっている。業種別では、飲食・宿泊業や建設業の減少が多く、建設業では一人親方の高齢化による廃業が目立っている。



○産業の現状

村の産業は、昭和 50 年代以降、第 1 次産業から第 2 次産業、第 3 次産業の移行が進み、産業構造に変化があった。

第 1 次産業では、一層米作環境が悪化する中ではあるが、魚沼産コシヒカリと並ぶブランド米である岩船米の生産を中心とした稲作、畜産、菌床しいたけ栽培に園芸や林産物の振興が図られている。

第 2 次産業では、昭和 40 年以降に立地した企業によって、一定の雇用が確保されたが、近年は、企業の事業縮小や海外進出等の影響で雇用数は減少傾向にある。また、全国の状況と同様に、雇用状態が不安定な派遣労働者や日雇い労働者の待遇改善が課題となっている。

第 3 次産業では、人口減少に加え、インターネット販売の普及や近隣市町村への大型店舗の進出等によって、村内商店は依然として厳しい局面を迎えている。観光関係の業種では、レジャーの多様化等により宿泊者が減少傾向にあり、多様化するニーズへの対応が課題となっている。

【関川村総合計画の引用】商工・観光

- ・ 村の将来の姿として、『豊かで住みよい活気ある村』を目標とします。

第 2 節 地域を担う産業の振興のために

4 商業の振興

村内商店の利用が低下していることから、市場や消費者ニーズの把握と商業者の意識改革を進めるとともに、村内事業者の共同事業の取り組みを推奨、推進し、商業の活性化を図ります。また、後継者やリーダーの育成、商工会事業への支援、各種団体等との連携事業を推進します。

〈施策〉

- ・ 商業研修会への支援
- ・ 店舗改修補助金の利用促進
- ・ 商工会事業への支援

5 工業（企業）の振興

商工会等関係機関との連携を図り、既存企業の存続、発展のため、事務の効率化や生産設備の更新を促進するとともに、経営診断や資金支援制度の充実を図ります。また、質の高い労働力を確保するため、雇用条件の改善を含めた活性化対策や、労働力の技能習得、資質を向上させるための施策を講じます。

また、小規模であっても魅力的な優良企業の誘致に努めます。

〈施策〉

- ・ 県制度融資・中小企業振興資金等各種資金制度の推進
- ・ 信用保証料補給等による企業支援の充実

6 観光の振興

全国的に観光への取り組みが進む中、村を魅力ある観光地として積極的に周知し、認知度の上昇を目指します。

現在の通過人口を、立ち寄り人口及び観光人口として取り込むため、観光拠点となる道の駅関川及びその周辺の改修を行い、魅力向上に努めます。また、観光客への満足度を向上させるため、魅力ある観光コンテンツの造成を推進します。

活発で継続的な観光活動を進めるため、事業の見直しを行い観光事業の活性化を図ります。

〈施策〉

- ・ 道の駅周辺への誘客促進
- ・ 電子媒体を利用した観光 PR の促進
- ・ モニターツアーの実施 ・ 検証

②課題

【業種別の状況と課題】

小売業：近隣の大規模商業施設へ購買力流出が続き、村内商店利用が低下し地元資本のスーパーが廃業するなど厳しい経営環境にある。このような状況下、買物困難者対策の一環として小規模スーパーを開業し移動販売を始めた事業者や、ネット通販により売上を伸ばす事業所も出てきている。しかしながら多くの事業所では、売上減少に苦しんでおり、売上をいかにして確保し事業を継続させるかが課題である。

飲食業：長く事業を続ける小規模な店舗が多く、飲食業の店舗数は過去10年間で大きな変動は無い。令和2年に発生した「新型コロナウイルス感染症」の影響を強く受けた業種であり、国・県・村が実施している経済支援策、国の雇用調整助成金等を活用し事業を継続してきた。今後は、Withコロナ、Afterコロナの経営環境の変化に対応した営業形態をとれるかが課題となっている。

製造業：村内には、「食料品製造業」「家具装備品製造業」「木材・木製品製造業（家具以外）」などの小規模な製造事業者が点在している。食料品製造業では、地元の農林水産物を活用した製品で高い競争力をもつ事業者もある。近年、コロナ禍で新たな取り組みとして、地元で好まれている「鮭の味噌漬け」の製造販売を開始した飲食業者が数件あり、これらの事業者の販路開拓が課題となっている。

建設業：かつては、地区内で最も割合が多い業種であったが、近年廃業による減少が著しい業種である。特に高齢化による一人親方の建築事業者の廃業の増加が著しい。建設業は、道路整備、排水河川の整備、急傾斜地の整備や除雪作業など豊かで住みよい活気ある村づくりには欠かせない産業として地元業者の経営維持は重要である。

宿泊業：五つの源泉（湯沢、高瀬、雲母、鷹の巣、桂の関）から成る「えちごせきかわ温泉郷」に温泉旅館が12軒、その他に民宿が2軒営業している。少人数向けから宴会客向け、ビジネス客や釣り客をターゲットとした宿などそれぞれの特色を生かし営業している。しかしながら、近年ではレジャーが多様化するなどして宿泊者が減少し、多様化するニーズへの対応が課題となっている。村では交流人口の拡大に取り組んでおり、これらの交流人口をいかに取り込んでゆくか、魅力ある観光地としての認知度アップの対応が重要である。

また、宿泊業は、「新型コロナウイルス感染症」の影響を強く受けており、今後は少人数旅行が主流となることから、団体客をターゲットとしてきた旅館の変化への対応も課題である。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

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年を見据えた場合、人口の減少による需要の減少や経営者の高齢化により今後一層の企業数が減少すると想定される。当地区の小規模事業者数は、企業全体の94.1%を占めており、地域の需要に対する供給の担い手として、地域経済・地域社会を支える上で必要不可欠な存在である。その小規模事業者の減少を抑えるべく、小規模事業者の持続的発展支援のための経営相談指導等の実施により、小規模事業者と地域経済の活性化を図る必要がある。

②関川村総合計画との連動性・整合性

関川村が将来の姿として目標としている、『豊かで住みよい活気ある村』を実現するために、商工会が担う役割は、商工業者、特にその94.1%を占める小規模事業者の持続的発展を支援することである。

「豊で」・・・働く場、収入の場を守る

「住みよい」・・・地域の需要に応える

「活気がある」・・・地域経済の活性化

商工会は、個社支援により小規模事業者の持続的発展を図り関川村の将来目標の実現に貢献する。

③商工会としての役割

商工会では、これまでも小規模事業者の最も身近な総合経済団体として、小規模事業者支援に取り組んできた。

この度、新たな経営発達支援計画の認定を受け、小規模事業者の経営・金融・経理・税務・労務等に関する支援や事業計画の策定・実施・フォローアップ等、これまで実施してきた取り組みを更にブラッシュアップし、小規模事業者の持続的発展と地域経済の活性化を図ることが商工会の役割である。

また、行政や他支援機関と連携を図り、新型コロナウイルス感染症拡大やウクライナ問題による原材料高騰やサプライチェーンの混乱など、目まぐるしく変化する商工業者を取り巻く経営環境に臨機応変に対応した、きめ細かな伴走型支援の実施が求められている。

(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。

◎地域経済と地域住民の生活を支える地区内小規模事業者の持続的発展を目指すための目標を以下のとおり定める。この目標を達成することにより、新たなビジネスの創出や地域需要の喚起、交流人口増による需要増につながり、それが、豊かで(働く場所)住みよい(地域需要)活気ある(地域経済活性化)となり、地域への裨益をもたらすものと考えている。

- ① 小規模事業者との対話と傾聴により、自律的な経営力強化を促し事業継続を支援
- ② 販路開拓支援により持続的発展を目指す
- ③ デジタル技術(DX)の推進による企業価値の向上

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5年4月1日～令和10年3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

地区内小規模事業者の持続的発展のため、以下の方針で本事業に取り組む

① 小規模事業者との対話と傾聴により、自律的な経営力強化を促し事業継続を支援

小規模事業者の事業継続のために事業計画の策定及び着実な実行は有効な手段である。

商工会は事業計画策定の有効性を啓蒙し策定する事業者を掘り起こし、小規模事業者との対話と傾聴を通じ本質的な課題を事業者自らが認知し、それを踏まえ事業者自らが事業計画を策定し実行してゆくための支援を行う。

② 販路開拓支援により持続的発展を目指す

小規模事業者の事業計画の着実な実行や持続的発展のためには売上確保・向上が必要不可欠である。そのために、EC・SNSや広告媒体を活用した販路拡大・販売促進を支援する。

③ デジタル技術(DX)の推進による企業価値の向上

経営資源が限られる小規模事業者の企業価値向上を図るため、IT化による生産性の向上とデータの蓄積、それを活用したDX推進を支援する。

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]

当会では、発達支援計画にもとづき、年2回管内景況を調査しホームページ、会報等で公表してきた。また、各種イベント開催時の来場者アンケート調査により消費動向を調査してきた。

[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や国内外の経済情勢等に応じた調査（近年では、新型コロナや原材料高騰の影響調査）により、より深い調査分析を行い、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

支援内容	公表方法	現行	R5	R6	R7	R8	R9
景況実態調査分析 結果公表回数	HP 掲載	2回	1回	1回	1回	1回	1回

現状の調査回数を減らす分、詳細で深い調査・分析を行うことを目標とする。

(3) 事業内容

○関川村内事業所景況実態調査

関川村内の経済及び景気動向の調査、分析を行う。

【調査対象】当会会員事業者約150者（回収目標50%）

参考：地区内商工業者258（うち小規模事業者243）

【調査項目】業況、売上額、仕入額、採算・資金繰り、雇用、経営上の問題点等

【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

- ・調査分析結果はホームページや会報等を通じて公表するとともに、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する。

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、必要に応じて県内金融機関の調査やインターネット活用により、需要動向情報を収集し提供してきた。しかしながら個社の商品・サービスについての調査・分析は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する為には、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	R5	R6	R7	R8	R9
①需要動向調査対象事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
②個社の商品サービスに特化した調査分析対象者数	-	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(3) 事業内容

①需要動向の調査及び提供

経営指導員が経営相談を行う際、経営状況の分析や事業計画の策定を必要とする事業所を対象に、商品・サービス等の需要動向調査を実施し、個別的・専門的情報を提供する。

【調査対象】事業計画等を策定し経営改善に取り組む小規模事業者

【調査手法】「消費動向調査（内閣府）」や「全国消費実態調査（総務省統計局）」、インターネットを活用しての売れ筋情報等、対象とする事業所の業種や時世に応じたデータの収集を行う。

【調査項目】対象とする小規模事業者が販売する商品やサービスに関する消費者ニーズ等、商品の売れ筋情報、年代や性別による購買動向等

【分析手法】収集したデータと事業所の現状を照らし合わせ、経営指導員が分析を行う。必要に応じ、「新潟県よろず支援拠点」の販路開拓等の専門家を活用する。

【活用方法】調査結果を基に商品やサービスを分析し、その結果を対象事業所にフィードバックし、商品のブラッシュアップや販路拡大に向けた取り組みを提案する。

②個社の商品・サービスに特化した需要動向調査による顧客ニーズの分析・活用

上記①需要動向の調査及び提供する中で、小規模事業者が新たな商品開発や新たなサービスの提供に取り組むために個別の需要動向調査が特に必要な場合、顧客に対するアンケート調査等を実施することで顧客ニーズを的確に把握した需要動向分析を行い、事業計画の精度の向上、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又は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。

※調査対象業種としては、食品加工製造、飲食・宿泊業等を想定している。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

経営分析セミナー、各種補助金申請時、税務相談時、金融相談時において、経営分析を行ってきたが、その多くは決算・財務データによる分析が主で事業計画策定時に求められる、自社

の強みや弱み等の分析までにいたっていない。また、事業者の中には自社の状況を感覚的に把握することで十分と考えている者も多く、定量的な分析すら十分に行っていない。

〔課題〕

事業計画、経営計画の実現性を高めるためには、収支や財務の定量的分析だけではなく、自社の強みや弱みなどの定性面の分析をおこなう必要がある。さらに、事業者との対話と傾聴を通じて本質的な課題の把握につなげる必要がある。

(2) 目標

	現行	R5	R6	R7	R8	R9
経営分析事業者数	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者

(3) 事業内容

○経営分析を行う事業者の掘り起こし及び経営分析の内容

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合も併せて確認し、定性・定量面での経営分析の重要性を説明し経営分析の実施を促す。

また、経営計画・事業計画策定を目指す意欲の高い経営者に対しては、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及び着実な実現につなげる。

【対象者】事業継続の意欲が高く、販路拡大や経営改善、事業承継等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、収益性分析（売上高総利益率、売上高経常利益率、自己資本利益率等）、安定性分析（流動比率、固定比率、自己資本比率等）を行う。

【分析方法】経営指導員等が対話と傾聴を通じて事業者自らが経営状況の把握や表面的課題だけでなく本質的な課題を確認したうえで、ローカルベンチマーク（経済産業省）や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。必要な場合は専門家派遣制度等を活用し専門家の支援を受け分析を行う。

(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〕

これまでも事業計画策定支援は実施しているが、金融相談や各種補助金申請時など、必要に迫られて策定する小規模事業者が多く、本来の事業計画策定の意義からずれている計画策定も少なからずある。

〔課題〕

小規模事業者が事業計画策定を行う事は、その過程において自社を見つめ直すことになり、今まで気づいていなかった強み・弱みを発見する事ができるため、事業経営の方向性を定める際に重要である。しかしながら、現状ではその重要性を理解している小規模事業者は少なく、一時凌ぎの計画策定もある為、小規模事業者に事業計画策定の必要性を指導し、本来の意義に沿った事業計画の策定指導を実施する。

(2) 支援に対する考え方

対話と傾聴を通じて、経営分析を行った小規模事業者へ事業計画の策定を促し、事業者が事業計画の必要性を理解し、事業者自らが課題に向き合い、必要に応じて経営分析、地域経済動向調査、需要動向調査の結果を活用した事業計画策定に取り組むための適切な支援を実施する。

補助金申請における電子申請など、IT化が加速する中、様々な局面でIT化に向けた取り組みが必要だと小規模事業者に理解・認識させることが必要である。事業計画を策定する前段階で、現在どのようなITツールやデジタル技術があるのか情報提供をするとともに、それを踏まえた事業計画の策定を提案する。その上で、IT化による業務の効率化やデータの蓄積を活用したDX推進を支援していく。

(3) 目標

	現行	R5	R6	R7	R8	R9
①事業計画策定事業者数	8者	5者	5者	5者	5者	5者
②DX推進セミナー	-	1回	1回	1回	1回	1回

※現行では、新型コロナウイルス感染症拡大の中、事業計画を策定し補助事業等を活用して事業継続を図る小規模事業者が増加していたが、それが落ち着く中、今後地区内の小規模事業者が減少することを踏まえて、策定目標は5者とした。

(4) 事業内容

①事業計画策定支援

経営分析、地域経済動向調査、需要動向調査の結果を必要に応じて活用し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、必要な場合は専門家と連携するなどして、その都度生じた問題点の解消をはかりながら支援していく。

《策定プロセス》

- ・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。
- ・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。
- ・策定した事業計画の取り組みを実施
- ・実施の途中経過、実施後の検証

②DX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。

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]

事業計画策定を行った小規模事業者に対しては定期的なフォローアップを実施している。

[課題]

事業計画策定後のそれぞれの小規模事業者のニーズに沿ったフォローアップが実施できているのか判断が難しいところがある。小規模事業者ごとに抱えている課題や、得られた成果が異なる為に、各小規模事業者に合わせた指導が求められている。

(2) 支援に対する考え方

計画の進捗フォローアップでは、対話を通じて事業者自らが「考え取り組む」ことを促し、内発的動機づけを行い、潜在能力の発揮につなげる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、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ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	R5	R6	R7	R8	R9
フォローアップ対象事業者数	8 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
頻度（延べ回数）	24 回	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回
売上増加事業者数	-	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
利益率 5%以上増加の事業者数	-	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(4) 事業内容

- ① 事業計画策定支援をした全ての小規模事業者を支援対象とし、策定した計画の進行状況を巡回指導や窓口相談により調査、検証を行う。なお、指導する頻度については、原則四半期ごとに1回実施する事とし、計画の進捗状況にズレが生じているなど、重点的なフォローアップを要する小規模事業者に対しては頻度を上げた2カ月毎に1回の実施とする。逆に、概ね計画通りに遂行している小規模事業者に対しては頻度を下げた半年に1回の頻度で実施する。なお、上記の設定については目安であり、小規模事業者の経営状況に応じて臨機応変に対応する。
- ② 「新型コロナウイルス感染症」の影響のような社会情勢の急変により、当初策定した計画と現在の状況に大幅な乖離が生じている場合は、対象となりうる小規模事業者に対して、必要に応じて新たな事業計画の策定支援も実施する。
- ③ 事業実施のための資金調達には、各企業の主たる取引銀行の理解と協力を得た上で、県制度融資や市町村融資制度、(株)日本政策金融公庫の融資を斡旋していく。その際、利益計画や返済計画の作成支援を経営指導員が実施していく。

※経営指導員が経営状況を判断し、専門家の個別指導を必要と判断した場合には、エキスパートバンク等の専門家派遣事業を活用し、個別指導の実施も行う。

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]

村及び観光協会主催の「ふるさと会」への出展支援や当会主催の「百縁笑店街事業」の実施や地域のイベント「大したもん蛇まつり」への出店支援等を行ってきたが、「新型コロナウイルス感染症」の影響により令和2年以降は開催できなかった。

I T活用による販路開拓は「新型コロナウイルス感染症」の影響が続く中、若手経営者・後継者を中心に取り組む事業者が増えている。しかしながら中高年齢層は、I Tへの苦手意識、知識不足などの理由により、I Tを活用しきれておらずD Xへの取り組みが進んでいない状況である。

[課題]

イベント型の販売促進支援は、一過性の売上アップになりがちであり、また、ウィズコロナ、アフターコロナの社会を見据え、新たな販売促進支援策を考える必要がある。

I T活用による販路開拓については、I T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

百縁笑店街事業や大したもん蛇まつりでの販売促進は、アフターコロナの社会ではその在り方を見直す必要がある。今後も継続可能なものについては、一過性の売上アップで終わらないように参加事業所のフォローアップを徹底しながら支援を継続する。

新たな取り組みとして、広域的に配布される地域情報誌等を活用した事業所の商品・サービス等のPRによる販路開拓支援を展開する。

SNSによる情報発信、ECサイトの利用等のI T活用による販路開拓に関するセミナー開催(D X推進セミナー)や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてI T専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	R5	R6	R7	R8	R9
① 広告媒体による販路開拓支援者数	-	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
売上増加率 5% 達成事業者	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
② I T活用支援者事業者数	-	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加率 5% 達成事業者	-	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(4) 事業内容

① 広告媒体等の活用による販路開拓支援

【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】 地域情報誌の誌面を活用した情報発信 10 者程度を想定 (年 1 回)

【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をす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

○まると下越！

地域内はもとより、地域外となる旧新発田市、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 I T活用による販路開拓支援

【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】事業計画策定事業者の中で、EC サイトや SNS 等を活用して販路開拓に取り組もうとする事業者

【手法】I TやSNSなどの活用を難しく感じ、活用できていない事業者へは、簡易的ホームページ作成ツール Goope の活用促進や既に I Tを活用して販路開拓に取り組んでいる事業者には必要に応じて専門家派遣などをおこない、小規模事業者が着実に実行できる支援をおこなう。

【成果検証】取組後の売上推移や反響についてヒアリングにより検証をおこなう。

【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、売上拡大へ繋がることが期待できる。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ことが期待できる。

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]

「経営発達支援事業評価委員会」を設置し、事業の遂行度合い並びに目標数値の達成率により事業実施状況を年に 1 回評価しホームページで公表している。

[課題]

評価が数値目標に対する評価や事業全体の評価にとどまる傾向にあり、実施内容の詳細な評価による効果的な事業実施手法の検討までに至っていない。

(2) 事業内容

経営発達新事業評価委員会の開催

当商工会正副会長・法定経営指導員並びに関川村、外部有識者として地元金融機関支店長等を委員構成とした「事業評価委員会」を設置し、毎年度 3 月に、経営発達支援事業の事業評価を実施する。評価委員会では、事業の実施状況及び成果について目標数値と実績数値を示し定量的に報告し、委員より評価を受け、評価結果に基づき見直し改善案（PDCA サイクル）を策定する。

また、事業実施期間を通して、必要な場合には理事会等を実施状況を報告し意見を求めるなどして目標達成に向けて取り組んでゆく。

事業の成果・評価・見直しの結果は、当商工会ホームページにおいて公表し、地域の小規模事業者等が常に関連可能な状態とする。

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]

経営指導員及び経営支援員等の資質向上の為、新潟県商工会連合会が主催する研修会へ参加する他、必要に応じて関係支援機関が実施する研修会や説明会に参加し、小規模事業者への支援ノウハウ取得に努めている。履修後は、出席者が研修内容を報告し、知識の共有を図っている。

[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、今後のDX推進に向けて、小規模事業者への情報提供や経営指導の必要性が高まっているが、日々進歩するITツールを全て把握することは難しく、支援する側の経営指導員の知識習得に向けた取り組みが必要である。

(2) 事業内容

①外部研修会への参加

全職員がそれぞれの担当業務に応じて新潟県商工会連合会の研修会へ参加するほか、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。また、対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修会にも参加し実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

特に喫緊の課題である地域の小規模事業者のDX推進対応にあたっては、経営指導員のみならず全職員がITに関する知識・スキルを向上させる必要がある為、DX推進取組に係る指導能力向上のためのセミナーに職種を問わず積極的に参加する。

セミナー受講者は、その都度習得した内容を朝礼等で報告するほか、資料や報告書を組織内で回覧し、組織全体で支援ノウハウや情報の共有を図る。

②専門家を講師とした講習会や専門家派遣時の同行による支援能力の向上

商工会が主催者となり地区内小規模事業者向けの専門家を招聘した講習会の開催時に、経営指導員及び経営支援員も同席する事で、社会情勢にあった専門的知識を習得できる。また、新潟県商工会連合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、経営支援担当職員が同行する事で、実践を通して専門知識の習得と支援ノウハウも併せて学ぶ事ができる。

③OJT制度の導入

巡回指導や窓口指導時に、必要に応じて経営指導員及び経営支援室の職員がチームとなり、小規模事業者への支援を行い、お互いの指導ノウハウを学ぶ事で、組織全体の支援能力の向上を図る。

(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5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)									
関川村商工会 事務局長 経営支援室 <table><tr><td>法定経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>補助員</td><td>1名</td></tr><tr><td>記帳専任職員</td><td>1名</td></tr><tr><td>合計</td><td>3名</td></tr></table>	法定経営指導員	1名	補助員	1名	記帳専任職員	1名	合計	3名	関川村 地域政策課
法定経営指導員	1名								
補助員	1名								
記帳専任職員	1名								
合計	3名								
(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法定経営指導員の氏名、連絡先									
氏名： 平井 清彦									
連絡先： 関川村商工会 0254-64-1341									
②法定経営指導員による情報の提供及び助言									
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									
〒959-3265									
新潟県岩船郡関川村大字下関 110 番地 2									
関川村商工会									
TEL：0254-64-1341 FAX：0254-64-0423									
E-mail：sekikawa@shinsyoren.or.jp									
②関係市町村									
〒959-3292									
新潟県岩船郡関川村大字下関 912 番地									
関川村 地域政策課 地域振興班									
TEL：(0254) 64-1441 (代表) FAX：(0254) 64-0079									
E-mail：info@vill.sekikawa.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)

	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
必要な資金の額	2,330	2,330	2,330	2,330	2,330
地域経済動向調査 (調査分析)	200	200	200	200	200
需要動向調査 (調査分析)	200	200	200	200	200
経営状況分析支援 (専門家派遣)	200	200	200	200	200
事業計画策定支援 (セミナー・専門家派遣)	500	500	500	500	500
事業計画策定後支援 (専門家派遣)	200	200	200	200	200
新たな需要開拓支援 (広告媒体等による支援、 専門家派遣)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
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
会費・手数料等収入、県補助金、県助成金、村補助金、伴走型補助金 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 並びに法人にあっては、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