

実施者名	新潟商工会議所（法人番号 6110005000887） 新潟市（地方公共団体コード 151009）
実施期間	令和7年4月1日から令和12年3月31日
目標	<ul style="list-style-type: none"> ①経営力向上と経営基盤強化支援。 ②新たな販路・人脈拡大を図り、取引拡大につなげる。 ③資金調達や資金繰りを改善し、安定的な経営につなげる。 ④円滑な事業承継により、技術・技能の伝承を守り、地域の雇用維持、活性化を図る。 ⑤小規模事業者の適正な従業者数を確保し、円滑な経営につなげる。 ⑥事業所の成長に不可欠な人材を育成し、中小企業の発展につなげる。 ⑦創業者の増加により、新規出店、新事業の展開を図り、雇用の創出や地域の活性化を進めるとともに、成長段階に応じた伴走型の支援によって安定した事業継続につなげる。
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①各種景況調査の実施 ②地域特性調査の実施 4. 需要動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①国内外商談会などでの需要動向調査 5. 経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催） ②経営分析 ツールや経営カルテ支援システムを活用した経営分析、分析結果のフィードバック 6. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①事業計画策定セミナー、個別相談会の開催 ②創業セミナー等の開催 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事業者に対する定期的かつ継続的なフォローアップ 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ul style="list-style-type: none"> ① 展示商談会などへの 出展支援 ② ビジネス情報交換会などの開催
連絡先	<p>新潟商工会議所 中小企業振興部 経営相談課 〒950-8711 新潟県新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 7 階 電話：025-290-4411 FAX：025-290-4421 E-mail:soudan@niigata-cci.or.jp</p> <p>新潟市経済部産業政策・イノベーション推進課 〒951-8554 新潟県新潟市中央区古町通 7 番町 1010 番地 電話：025-226-1610 FAX：025-224-4347 E-mail: sangyo@city.niigata.lg.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) 地域の現状及び課題

① 現状

ア. 新潟市の概況

新潟市は、新潟県の北東部（下越地方）に位置する県庁所在地かつ政令指定都市であり、北陸・上信越・甲信越地方の中心的都市となっています。市域は中央区・東区・西区・南区・北区・江南区・西蒲区・秋葉区の8区から構成され、官公庁や多くの企業が中央区に集積しています。

国際空港や港湾、新幹線、高速道路網などが整備された交通拠点であると同時に、国内最大の水田面積を持つ大農業都市でもあるという、他の都市には見られない特徴を兼ね備えており、平成19年の政令指定都市移行後は、市民・地域と行政が協働で自立したまちづくりを目指す「地域と共に育つ、分権型協働都市」、都市と自然・田園が調和するまちづくりを目指す「大地と共に育つ、田園型拠点都市」、国内外に貢献する活力あるまちづくりを目指す「世界と共に育つ、日本海交流都市」、市民・地域・行政のバランスのとれた役割分担の中で、質の高い暮らしづくりを目指す「安心と共に育つ、くらし快適都市」、大人から子どもまですべての人が育ち活躍するまちを目指す「市民が共に育つ、教育文化都市」の都市像のもと、これまでにない政令指定都市として発展を続けています。

また、平成26年には、「大規模農業の改革拠点」をテーマとした国家戦略特別区域に指定されています。

<新潟市の位置図>



現在の人口は、762,475人（住民基本台帳、令和6年10月末日現在）で、平成17年にピーク（813,847人）を迎えて以降減少が続いています。将来人口の予測では令和12年には77万人を、令和27年には70万人を割る見込みとなっており、加速度的に少子高齢化が進行する見込みです。

なお、新潟市では、令和5年度から令和12年度までの8年間における目指す姿（都市像）の実現に向けた施策などを示す計画「新潟市総合計画2030」を策定しており、まちづくりの理念と都市像を以下の通り示しています。

＜新潟市のまちづくりの理念＞

みんなで新潟市の強みを活かし、人口減少時代に躍進する、
『活力あふれるまちづくり』、『持続可能なまちづくり』を進めます

＜目指す新潟市の都市像＞

『田園の恵みを感じながら 心豊かに暮らせる 日本海拠点都市』



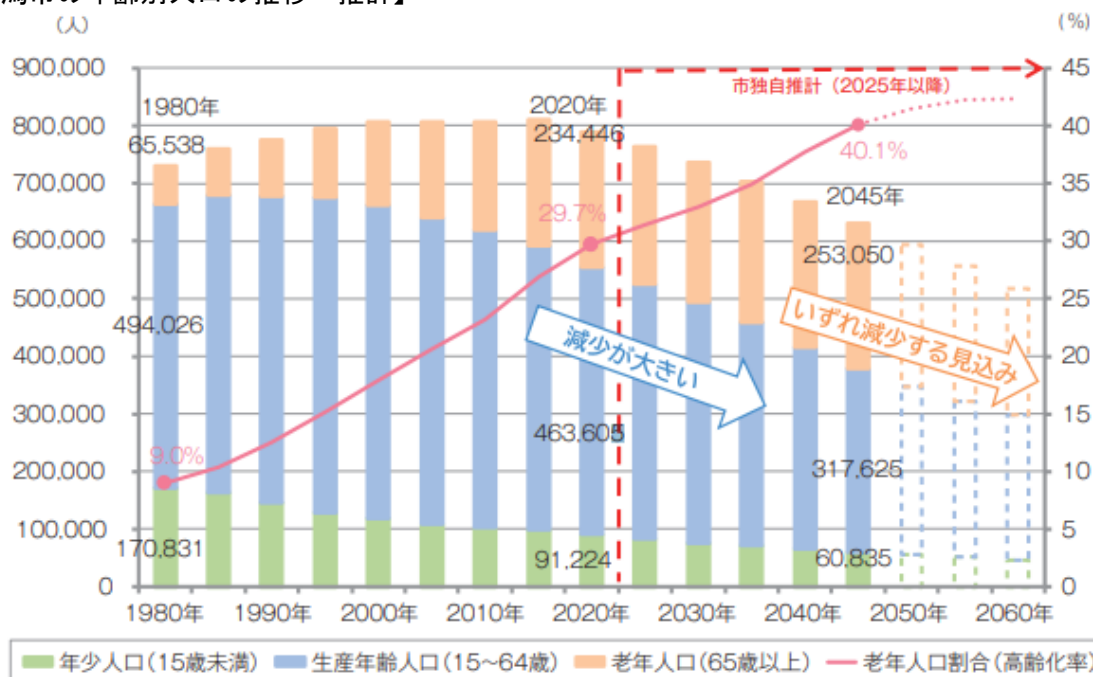
【新潟市の人口】

令和6年10月末日現在 住民基本台帳人口

	人 口									世 帯 数		
	10 月 末 現 在			9 月 末 と の 差			9 月 末 現 在			10 月 末	9 月 末	9 月 末
	計	男	女	計	男	女	計	男	女	現 在	と の 差	現 在
総 数	762,475	367,036	395,439	-264	-139	-125	762,739	367,175	395,564	351,499	189	351,310
北 区	70,234	34,316	35,918	-75	-31	-44	70,309	34,347	35,962	30,099	22	30,077
東 区	130,998	63,117	67,881	-30	-14	-16	131,028	63,131	67,897	62,474	50	62,424
中央区	172,185	81,537	90,648	39	14	25	172,146	81,523	90,623	90,526	102	90,424
江南区	67,533	32,935	34,598	27	20	7	67,506	32,915	34,591	28,581	27	28,554
秋葉区	74,027	35,606	38,421	-50	-22	-28	74,077	35,628	38,449	31,100	-4	31,104
南 区	42,322	20,617	21,705	-11	-11	0	42,333	20,628	21,705	16,839	13	16,826
西 区	152,461	73,338	79,123	-92	-64	-28	152,553	73,402	79,151	70,853	-14	70,867
西蒲区	52,715	25,570	27,145	-72	-31	-41	52,787	25,601	27,186	21,027	-7	21,034

(資料：新潟市)

【新潟市の年齢別人口の推移・推計】



出典：国勢調査（総務省）、新潟市独自推計
 注記：2015年および2020年は不詳補完値による。
 2010年以前については不詳を除いて算出している。

イ. 新潟市の経済動向

a. 景況について

新潟市景況調査（市内民営事業所を対象）によると、令和6年1～3月期の業況感を示した業況BSI（「良い」－「悪い」）は▲14.4と、令和5年10～12月期の▲18.2から3.8ポイント改善しました。続く令和6年4月～令和6年6月期は▲16.6と、同年1～3月期から2.2ポイント悪化しています。足元の令和6年7～9月期は▲20.0となり、同年4月～令和元年6月期からさらに3.4ポイント悪化する見込みとなっています。先行きについてみると、令和6年10～12月期は▲21.3と、同7～9月期から1.3ポイント悪化する見通しとなっています。

b. 倒産件数等について

倒産件数をみると、新潟市では、平成28年から前年比減少が続いていたが、令和4年に増加し、26件となりました。負債金額をみると、新潟市では大型倒産案件の発生により、令和2年が616億円と最も多く、令和4年は69億円となっています。

c. 雇用について

令和5年度（平均）の新潟県の有効求人倍率（新規学卒者を除きパートタイムを含む全数）は、1.53倍と前年度の1.59倍から0.06ポイント減少しています。新潟市内を管轄する各ハローワークの有効求人倍率（新規学卒者を除きパートタイムを含む全数）は新潟管内で1.83倍と0.07ポイント上昇しています。

【雇用の推移（有効求人倍率）】

年度 区分	令和1年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年
全国	1.55	1.10	1.16	1.31	1.29
新潟県	1.17	1.22	1.31	1.59	1.53
新潟管内	1.41	1.43	1.29	1.76	1.83

資料：ハローワーク統計

d. 産業構造等について

○総生産額

令和2年度の市内総生産額（名目）は約3兆1,422億円。産業別にみると第3次産業が約2兆4,494億円と約8割を占め、第2次産業が約6,437億円、第1次産業が約320億円となっています。

○事業所数及び従業員数

市内の民営事業所数については、令和3年は32,995事業所となっており、産業別構成比をみると第3次産業が8割を超え、中でも「卸売業、小売業」が26.0%と大きな割合を占めています。次いで「建設業」（10.7%）「宿泊業、飲食サービス業」（10.4%）、となっています。

従業者数の産業別構成比についても第3次産業が約8割を占めており、なかでも大きい割合なのは「卸売業、小売業」（22.1%）、「医療、福祉」（14.6%）となっています。

また、「令和3年経済センサス-活動調査（確報）」より、中小企業基本法による定義（従業者数要件のみ適用）に準じて本市企業の規模を推計すると事業所数全体の98.7%（うち小規模企業64.5%）、従業者数全体の77.6%（うち、小規模企業18.7%）を中小企業が占めています。

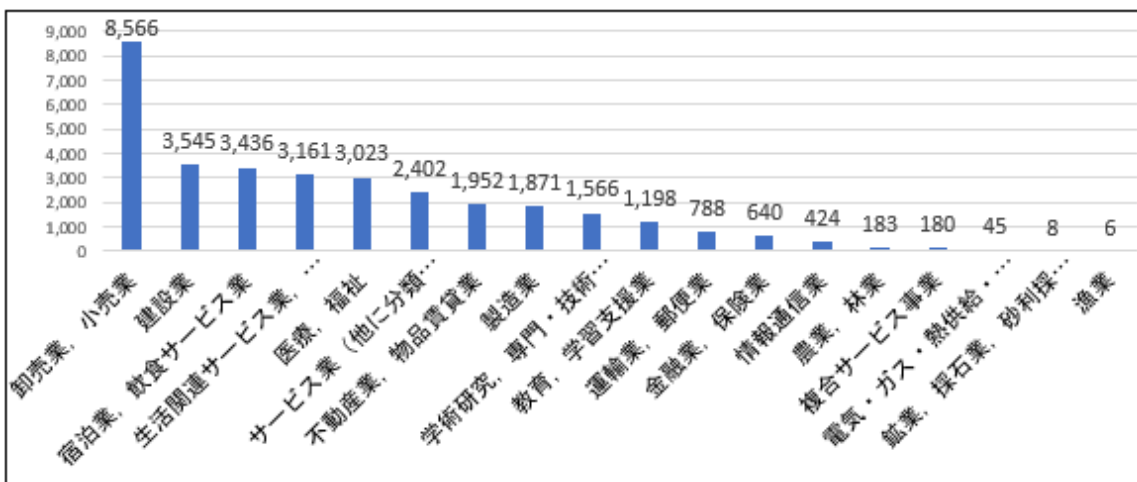
令和3年における市内小売業の事業所数は5,136、従業者数は45,434人、年間商品販売額は8,957億6,400万円となっています。内訳をみると、事業所数は「医薬品・化粧品」（606事業所、11.8%）、従業者数は「各種食料品」（8,433人、18.6%）、年間商品販売額は「各種食料品」（1,732億8,900万円、19.3%）が最も多くなっています。

○特性

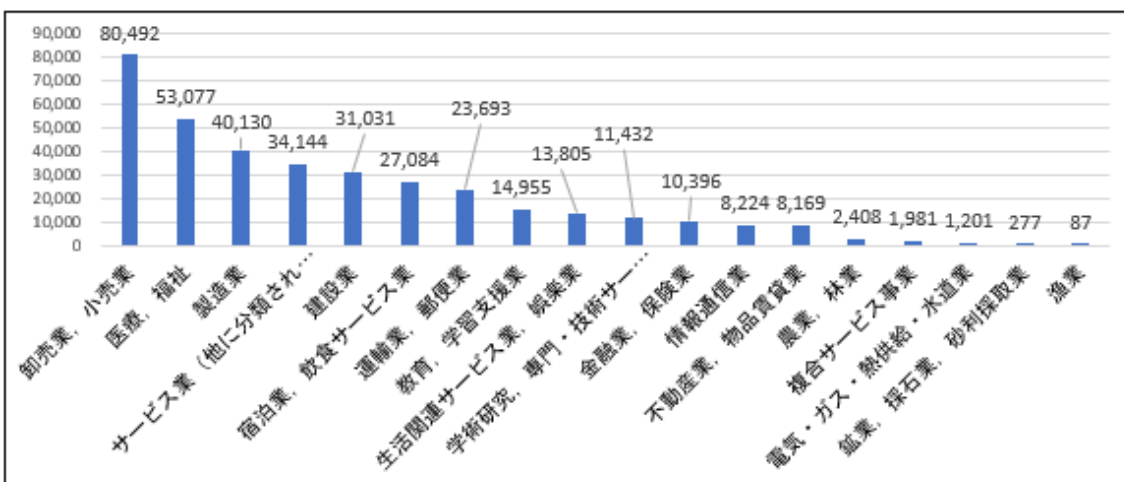
新潟市の事業者は、商店街を形成してまちの賑いを創出するなど地域経済の活性化に大きな役割を果たしています。地域の商店は身近な買い物の場所であり、地域に密着した産業として市民の暮らしを支えているほか、地域コミュニティの形成に大きな役割を果たしています。

また、製造業としては、農業都市としての特徴を活かした食料品製造業が最も盛んで、全国トップクラスの実力を誇るとともに、高機能化・高付加価値化の取組も進んでいます。機械・金属製品の製造分野でも、産学官の連携などを通じた事業の高度化により更なる成長を目指すなどモノづくりを支えています。食品関連産業とともに成長産業として期待される航空機産業から、仏壇や漆器といった伝統工芸品産業まで、モノづくりの幅広い分野で中小企業・小規模事業者が活躍しています。

【令和3年 事業所数 大分類】



【令和3年 従業者数 大分類】



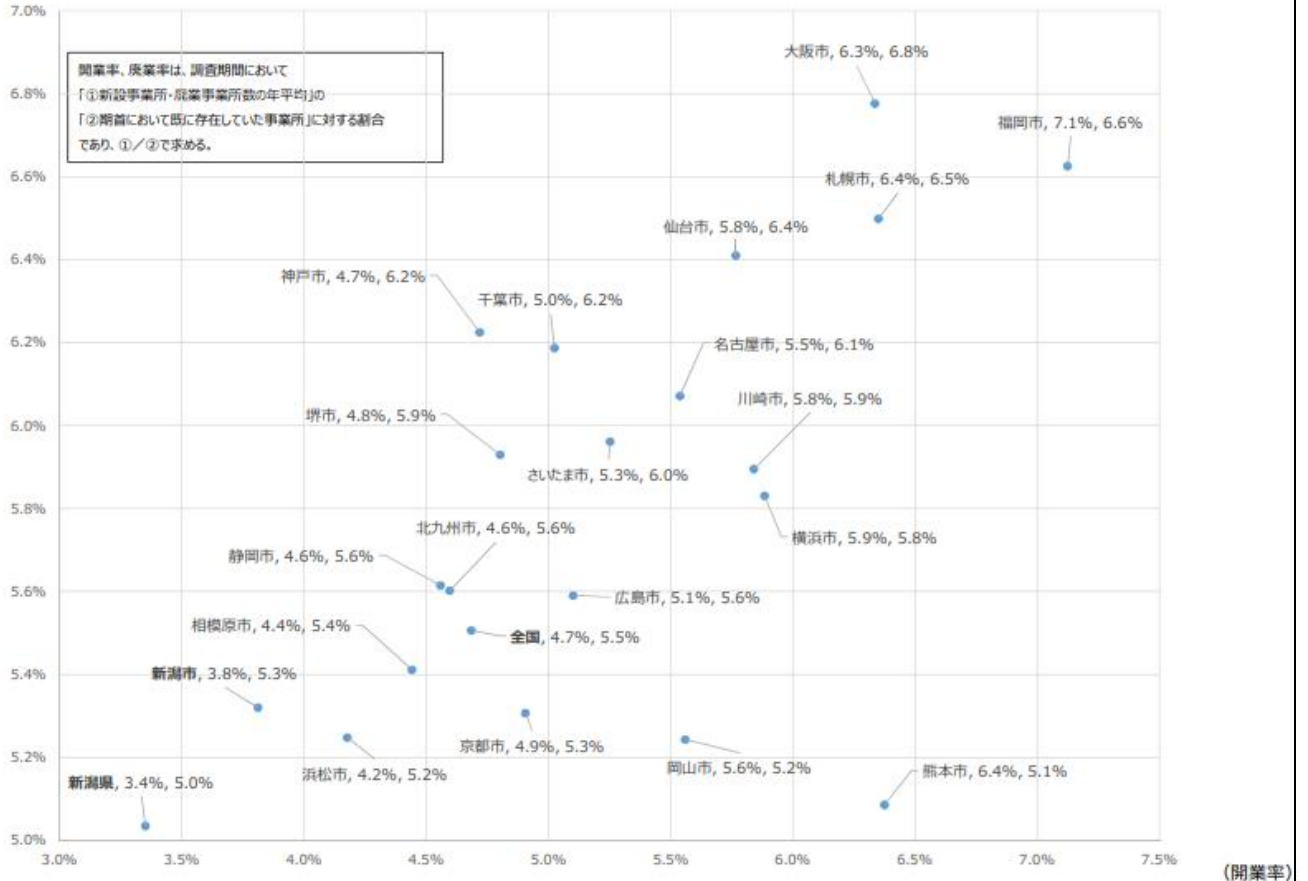
資料：RESAS 総務省「経済センサス-基礎調査」再編加工、総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」再編加工

e. 市内事業所の開業率・廃業率及び倒産・負債状況について

市内事業所における平成28年～令和3年開業率・廃業率を20政令市で比較すると、開業率は最も低く、廃業率は5番目に低くなっています。

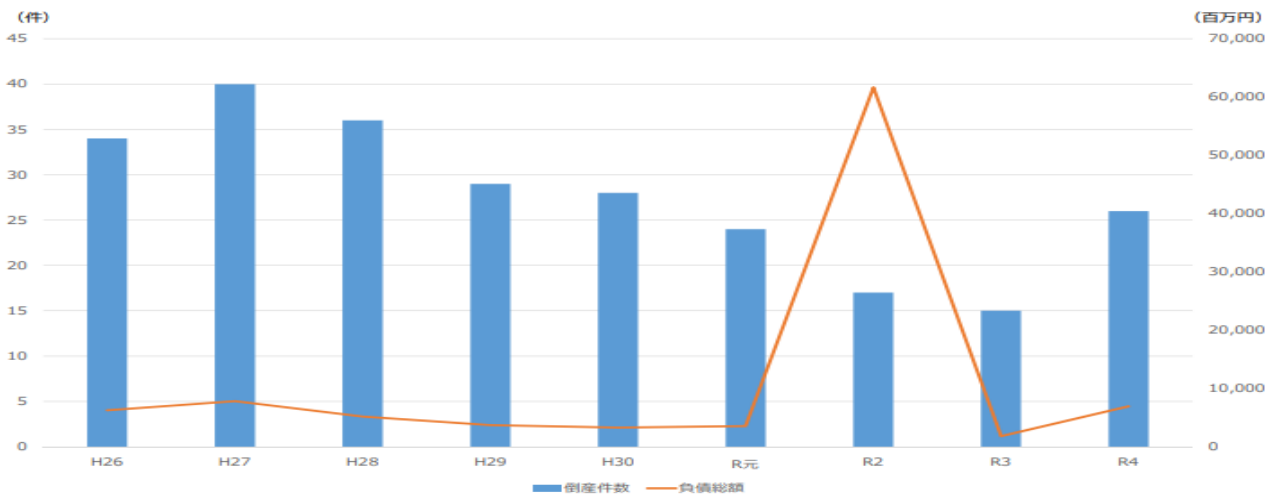
一方で、倒産件数・負債総額は上昇傾向にあります。

(廃業率)



資料：総務省・経済産業省「平成28年 令和3年経済センサス-活動調査」より再編加工

【市内企業の倒産、負債総額の推移】

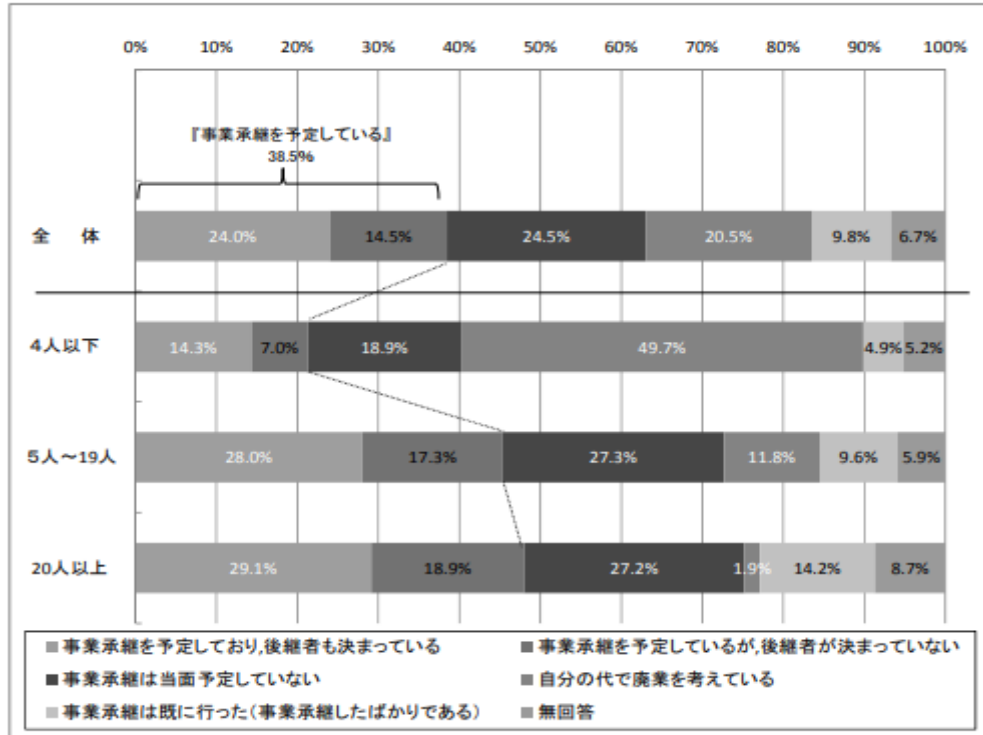


資料：東京商工リサーチ、新潟市産業政策課作成

f. 市内事業所の事業承継の状況について

新潟市景況調査において事業承継の予定について尋ねたところ、「事業承継は当面予定していない」の割合が 24.5%で最も高く、以下「事業承継を予定しており、後継者も決まっている」(24.0%)、「自分の代で廃業を考えている」(20.5%) などとなっている。なお、「事業承継を予定しており、後継者も決まっている」と「事業承継を予定しているが、後継者が決まっていない」を合わせた『事業承継を予定している』の割合は 38.5%となっています。

【市内事業所の事業承継の予定】



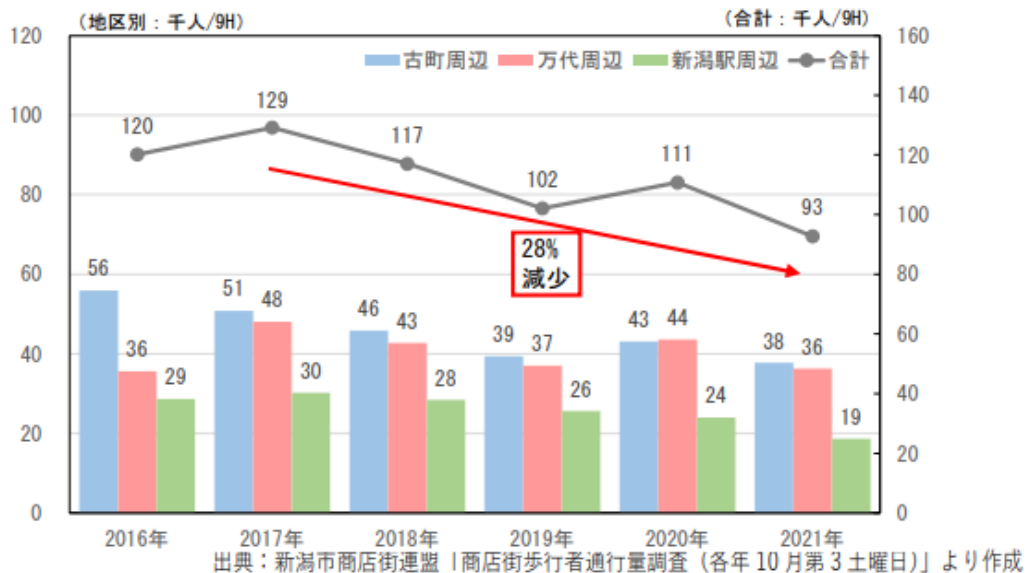
資料：新潟市「平成 30 年度下期新潟市景況調査」より産業政策課作成

ウ. 新潟市内における中心市街地の現況

a. 歩行者通行量・地価公示について

新潟市の中心市街地（新潟駅周辺、万代周辺、古町周辺）の歩行者交通量は減少傾向にあり、更に 2020 年以降は新型コロナウイルス等の影響もあり、2021 年では、約 9.3 万人となっています。

【中心市街地の歩行者通行量】



【新潟市の地価公示（平均変動率）】

市内の地価は、全用途平均で上昇幅が縮小し、平均変動率は前年0.9%から0.5%となった。市内の調査地点は138地点で、価格が上昇した地点が前年77地点から65地点に減少したが、商業地・工業地については上昇が続いている

平均変動率(単位:%)

	住宅地			商業地			工業地			全用途平均		
	R4	R5	R6	R4	R5	R6	R4	R5	R6	R4	R5	R6
全国	0.1	0.7	0.9	0.5	1.5	2.4	1.7	2.6	3.4	0.3	1.0	1.4
新潟県	△1.1	△1.0	△1.1	△0.9	△0.8	△0.7	0.4	0.6	0.4	△1.0	△0.9	△1.0

新潟市(全体)	0.4	0.7	0.2	0.9	1.2	1.3	2.2	2.2	1.2	0.6	0.9	0.5
北区	0.6	0.7	0.9	△0.5	△0.5	△0.5	—	—	—	0.4	0.5	0.7
東区	1.2	1.4	1.3	2.8	2.9	2.8	2.1	1.9	1.6	1.5	1.6	1.5
中央区	1.6	2.7	1.8	1.6	2.1	2.3	—	—	—	1.6	2.4	2.1
江南区	0.9	0.9	0.9	1.1	0.9	2.0	—	—	—	0.9	0.9	1.1
秋葉区	0.1	0.2	0.1	△0.5	△0.5	0.0	—	—	—	0.0	0.1	0.0
南区	△0.5	△0.5	△0.8	△1.3	△1.4	△1.1	—	—	—	△0.6	△0.7	△0.8
西区	0.3	0.7	△0.9	0.5	0.3	△0.5	2.7	3.2	0.0	0.4	0.8	△0.7
西蒲区	△1.0	△1.0	△1.1	△1.9	△1.3	△1.3	—	—	—	△1.1	△1.0	△1.1

資料：新潟市

b. 大型店や中心市街地における商業集積の撤退について

以前は、大型店 VS. 小売店・商店街といった構図が続いていましたが、ネット販売の台頭もあり、昨今では、集客力のある大型店が中心市街地（古町周辺）から撤退し、さらに小売店・商店街が集客力を失うといった悪循環が生じています。平成22年には大和百貨店とWITHビル、平成28年には、若者向けの商業施設のラフォーレ原宿・新潟も撤退、三越新潟店が令和2年3月に閉店しています。

エ. 新潟市内における観光、コンベンションの現況

佐渡金銀山の世界遺産登録早期実現に関しては、インバウンドを含む観光客の増加が見込めることから、全県組織を通じた推進活動の結果、本年7月に登録が決定されました。

また、インバウンドに関しては、他都市と比べて伸び率は高いものの絶対数が少ないことから、観光振興、誘客促進を図り、消費拡大やビジネスチャンスの拡大につなげていく必要性が高まっています。なお、コロナ禍により大幅な客数の減少がありましたが回復傾向にあります。

【新潟市観光入込客数の推移】

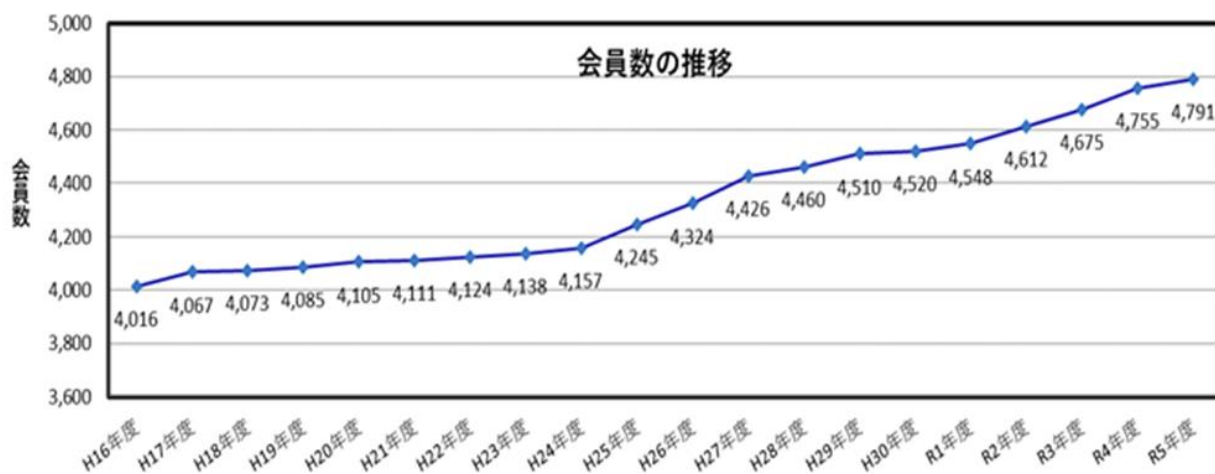
(単位：千人)

暦年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年
観光入込客数 合計	18,605	18,623	19,549	18,648	10,822	11,685
観光地点 計	11,850	11,805	11,876	12,214	9,396	9,829
自然	554	540	546	557	554	540
歴史・文化	3,701	3,718	3,859	3,851	3,701	3,718
温泉・健康	983	996	971	1,000	662	628
スポーツ・レクリエーション	1,410	1,268	1,620	1,875	1,393	1,595
都市型観光	4,735	4,835	4,959	5,044	4,159	4,411
その他	467	448	0	0	0	0
行祭事・イベント 計	6,755	6,817	7,673	6,433	1,425	1,855

新潟県観光入込客統計調査（平成22年4月期から観光庁が定めた「観光入込客統計に関する共通基準」に基づき新潟県が実施）による

その結果、厳しい経済情勢の中にあっても、年度別入会数は、平成 17 年度から令和 5 年度まで 19 年連続で年間 200 件以上を達成するとともに、年度末会員数も増加となっています。

新潟商工会議所では、引き続きパワーアップ 5000 推進運動に取り組むとともに、会員事業所訪問を強化して会員サービスに努め、退会防止策にも力を入れて行くこととしています。



【会員数及び組織構造（令和 6 年 3 月末現在）】

部会名	部会員数
商業部会	1,317
工業部会	520
建設・不動産部会	1,114
金融業部会	90
輸送業部会	170
観光業部会	177
情報・サービス部会	1,136
教育福祉医療部会	267
合計	4,791

キ. 新潟商工会議所管内（北区、東区、中央区、西区）における中小企業・小規模事業者の現況

a. 事業所数（令和 3 年）について

市内の 32,995 件の内、管内の事業所は、23,855 件となっています。

そのうち、個人及び会社事業所数は 23,683 件（個人 6,786 件、法人 16,897 件）です。

b. 規模別事業所数（令和 3 年）について

管内の事業所数 23,855 件の内、小規模・零細企業（1～19 人）の事業所数は、20,753 件と 87.0% を占めています。

【令和 3 年規模別事業所数（民営）】 資料 新潟市令和 5 年度統計書

区分・区	総数	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	派遣従業者のみ
北区	2,644	1,464	493	329	158	87	63	33	17
東区	4,559	2,327	914	698	251	190	103	59	17
中央区	11,811	6,347	2,439	1,494	557	405	279	174	116
西区	4,841	2,629	996	623	245	161	111	54	22
管内総数	23,855	12,767	4,842	3,144	1,211	843	556	320	172
新潟市総数	32,995	17,913	6,624	4,304	1,626	1,145	721	429	233

c. 産業（大分類）別事業所数及び従業員数（平成 28 年）について

管内の産業構造の事業所件数比率は、①第三次産（85.8%）、第二次産業（16.2%）、第一次産（0.25%）の順となっています。

特に第三次産業の内訳で占める割合が高い産業は、事業所数からみると①卸売・小売業（30.1%）、②宿泊・飲食サービス業（13.0%）、③生活関連サービス・娯楽業（11.2%）となっています。

産業（大分類）別事業所数及び従業者数（民営）

令和3年6月1日現在

産業（大分類）	事業所数					
	新潟市総数	管内総数	北区	東区	中央区	西区
全産業	32,995	23,855	2,644	4,559	11,811	4,841
第1次産業	190	52	17	5	13	17
A 農業、林業	183	46	16	5	9	16
B 漁業	6	6	1	-	4	1
第2次産業	5,424	3,324	708	889	1,063	664
C 鉱業、採石業、砂利採取業	8	5	3	-	2	-
D 建設業	3,545	2,285	417	547	795	526
E 製造業	1,871	1,034	288	342	266	138
第3次産業	27,381	20,479	1,919	3,665	10,735	4,160
F 電気・ガス・熱供給・水道業	45	34	6	6	18	4
G 情報通信業	424	390	14	22	329	25
H 運輸業、郵便業	788	556	118	166	152	120
I 卸売業、小売業	8,566	6,162	616	1,245	3,020	1,281
J 金融業、保険業	640	530	21	55	373	81
K 不動産業、物品賃貸業	1,952	1,660	104	267	987	302
L 学術研究、専門・技術サービス業	1,566	1,279	75	169	826	209
M 宿泊業、飲食サービス業	3,436	2,661	189	357	1,658	457
N 生活関連サービス業、娯楽業	3,161	2,288	260	481	992	555
O 教育、学習支援業	1,198	901	76	156	435	234
P 医療、福祉	3,023	2,153	232	435	885	601
Q 複合サービス事業	180	105	14	20	40	31
R サービス業(他に分類されないもの)	2,402	1,760	194	286	1,020	260

産業（大分類）	従業者数					
	新潟市総数	管内総数	北区	東区	中央区	西区
全産業	363,605	270,648	29,763	52,865	135,171	52,849
第1次産業	2,514	759	377	37	184	161
A 農業、林業	2,408	672	370	37	115	150
B 漁業	87	87	7	-	69	11
第2次産業	72,438	43,505	10,399	14,042	12,923	6,141
C 鉱業、採石業、砂利採取業	277	261	75	-	186	-
D 建設業	32,031	22,703	3,306	4,894	10,237	4,266
E 製造業	40,130	20,541	7,018	9,148	2,500	1,875
第3次産業	288,653	226,384	18,987	38,786	122,064	46,547
F 電気・ガス・熱供給・水道業	1,201	964	32	86	830	16
G 情報通信業	8,224	7,858	130	172	7,400	156
H 運輸業、郵便業	23,693	17,891	2,736	4,563	6,256	4,336
I 卸売業、小売業	80,492	59,664	5,179	12,936	26,790	14,759
J 金融業、保険業	10,396	9,092	181	486	7,756	669
K 不動産業、物品賃貸業	8,169	7,030	430	1,184	4,491	925
L 学術研究、専門・技術サービス業	11,432	9,593	606	934	6,924	1,069
M 宿泊業、飲食サービス業	27,084	21,929	1,194	3,271	13,240	4,224
N 生活関連サービス業、娯楽業	13,805	10,618	868	2,040	5,574	2,136
O 教育、学習支援業	14,955	13,181	1,167	1,402	6,939	3,673
P 医療、福祉	53,077	38,047	4,009	7,591	15,309	11,138
Q 複合サービス事業	1,981	1,019	167	187	214	451
R サービス業(他に分類されないもの)	34,144	29,558	2,288	3,934	20,341	2,995

資料 総務省統計局、経済産業省

d. 新潟商工会議所管内の景況（早期景気観測調査）について

管内事業所の地域特性を把握するため、新潟商工会議所が毎月行っている早期景気観測調査によると、昨今では、売上、採算とも悪化している中、人件費・原材料やエネルギー料金等の高止まり傾向は続き、各種経費も増加しており、経営環境は厳しい状況となっています。

新潟市早期景気観測調査10月分（当所管内）

（調査期間：10/1～10/9 回答数100/294）

新潟商工会議所会員サービス課

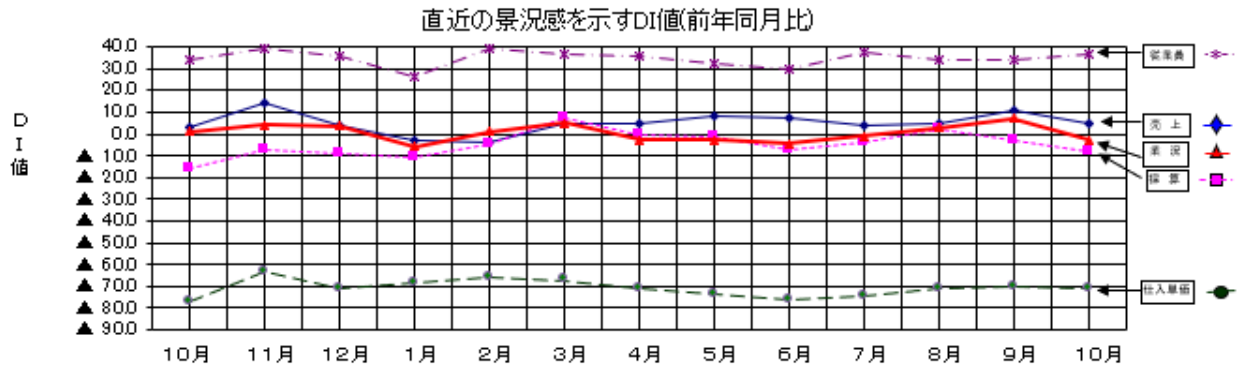
【10月の概要】

直近、先行き見通しともに、全体的に大幅な悪化傾向に反転
最低賃金上昇と国のエネルギー料金補助終了の影響大

直近の景況感を示すDI値は、「売上」が▲5.8ポイント、「採算」が▲5.1ポイント、「業況」が▲9.9ポイント、「仕入単価」が▲0.9ポイント、「従業員」が▲2.7ポイントと、5指標全てで悪化を示した。なかでも「業況」は特に大幅に悪化しており、3か月ぶりにマイナス水準へと転じた。

先行き見通しを示すDI値は、「仕入単価」が0.1ポイントの改善を見せたが、その他4指標は悪化。人件費・原材料・電気料金等の高騰に加え、国のエネルギー料金補助が10月まででストップすることも影響しているのか、「業況」は▲11.9ポイントと2桁台の悪化となり、3か月ぶりにマイナス水準へと転じた。

コメントからは、人手不足に加え、仕入れコストおよび人件費高騰の深刻さが窺える。取引先と最終消費者の理解を得ながら価格転嫁していけるかが最大の課題という声もある。



【直近の景況感を示すDI】 ※DI(景況判断指数: Diffusion Index の略)=(良い割合)-(悪い割合)
※従業員=(不足)-(過剰)

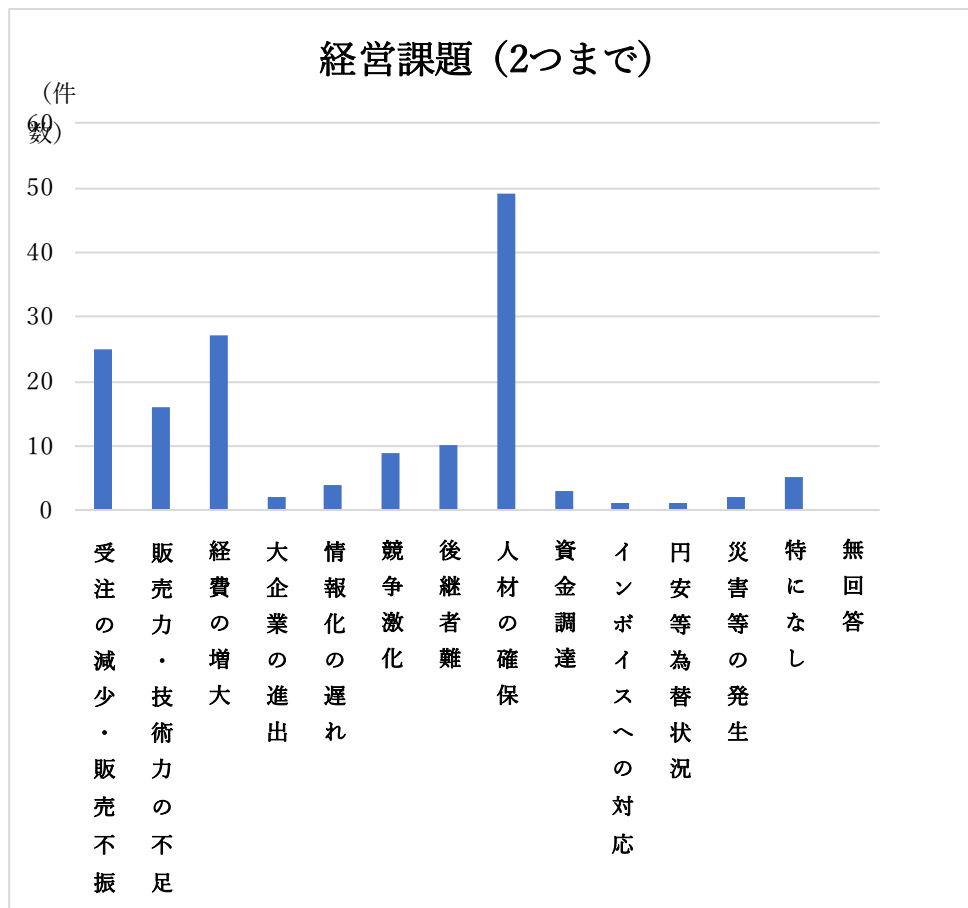
	2023年 10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2024年 10月
売上	2.9	14.0	3.6	▲2.9	▲3.9	4.9	4.9	7.9	7.4	3.7	4.9	10.8	5.0
採算	▲15.7	▲7.0	▲9.0	▲10.5	▲4.9	6.9	0.0	▲1.0	▲7.4	▲3.7	2.0	▲2.9	▲8.0
業況	1.0	4.0	3.6	▲5.7	1.0	4.9	▲2.9	▲3.0	▲4.6	▲0.9	2.9	6.9	▲3.0
仕入単価	▲77.0	▲63.0	▲71.2	▲68.1	▲65.7	▲67.2	▲71.4	▲73.8	▲75.9	▲74.3	▲71.1	▲70.6	▲71.5
従業員	34.3	39.0	36.0	26.7	39.2	36.3	35.9	32.7	29.6	37.4	34.3	34.3	37.0

- ・プラス幅が増加したDI値：従業員2.7ポイント（人手不足局面へ）
- ・プラスからマイナスに転じたDI値：業況▲9.9ポイント
- ・プラス幅が減少したDI値：売上▲5.8ポイント
- ・マイナス幅が増加したDI値：採算▲5.1ポイント、仕入単価▲0.9ポイント

e. 新潟商工会議所管内事業所の人手不足状況について

新潟商工会議所管内の事業所に対する「経営諸課題実態調査」結果(令和6年10月8日～11月1日)によると、経営課題として「人材の確保」が最も多く31.8%。次いで「経費の増大」が17.5%、「受注の減少・販売不振」が16.2%となっている。

慢性的な人手不足で販売機会を逃していることや、原材料価格や仕入価格等の上昇に伴う経費の増大が課題となっている。



選択項目	令和6年度調査		令和5年度調査	
	件数	構成比	件数	構成比
受注の減少・販売不振	25	16.2%	20	15.6%
販売力・技術力の不足	16	10.4%	16	12.5%
経費の増大	27	17.5%	24	18.8%
大企業の進出	2	1.3%	1	0.8%
情報化の遅れ	4	2.6%	4	3.1%
競争激化	9	5.8%	9	7.0%
後継者難	10	6.5%	6	4.7%
人材の確保	49	31.8%	31	24.2%
資金調達	3	1.9%	3	2.3%
インボイスへの対応	1	0.6%	8	6.3%
円安等為替状況	1	0.6%	1	0.8%
災害等の発生	2	1.3%	1	0.8%
特になし	5	3.2%	2	1.6%
無回答	0	0.0%	2	1.6%
合計	154	100.0%	128	100.0%

f. 新潟商工会議所管内人口・世帯数

	男	女	計	世帯数
北区	12,372	12,771	25,143	11,461
東区	63,117	67,881	130,998	62,474
中央区	81,537	90,648	172,185	90,526
江南区	9,089	9,586	18,675	8,068
西区	34,511	38,806	73,317	34,281
計	200,626	219,692	420,318	206,810

(令和6年10月末日現在新潟市住民基本台帳)

ク. 「新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン」について

新潟市では、「新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン（2023～2026）」を策定し、目指す姿を『個のチカラを高め、連携のチカラを活かし、面のチカラを伸ばし、中小企業が成長・発展する都市 新潟市』とし、「Ⅰ. 新たな活力を生み出すイノベーションと創業の促進」、「Ⅱ. 中小企業の持続的発展を支える経営基盤の強化」を2本の柱に関係団体、企業、市民と一体となって中小企業の振興を図るとしてしています。

【施策の方向性と取組み】

Ⅰ. 新たな活力を生み出すイノベーションと創業の促進

Ⅰ-1 新たな分野への挑戦

- ・社会経済情勢の変化、変革を捉えていくために、これからの企業経営を支える多様な人材の育成を推進。
- ・SDGs、DX、GX、脱炭素といった新たなテーマへの取り組みを支援するとともに、先進技術等を活用した社会実証の支援など、社会経済の変化を捉えた新事業の創出を促進。
- ・起業家やスタートアップ企業などを含め、新たなビジネスが創出されるよう関係者との連携を強化。

Ⅰ-2 創業の促進

- ・市内商工団体や金融機関などと連携し、サポートする相談体制の整備や、創業事例を学ぶセミナーの開催や資金調達の支援。加えて、創業を身近に感じてもらうため、創業者や創業を目指す人が集い、交流する機会を提供することで、潜在的な創業関心者層を掘り起こすなど、創業への機運醸成を図る。

Ⅱ. 中小企業の持続的発展を支える経営基盤の強化

Ⅱ-1 経営力の強化

- ・多様化、複雑化する経営課題に対応するため、専門家によるコンサルティングなどを通じて、経営状況に応じた丁寧なサポートを実施するとともに、中小企業の強みづくりを支え、**稼ぐ力の強化**を支援。
- ・小規模事業者をはじめ経営資源に限られる中小企業の経営基盤の強化と安定を図るため、資金需要に応じた制度融資を整備し、**資金調達の円滑化**を支援。
- ・将来にわたり中小企業が継続して成長・発展するために、次代の担い手である若者の地元就職への意識を醸成することや、求職者等へきめ細かな就労支援などを実施することで、**人材確保**を支援。
- ・地域経済の活力を高めるため、市が工事の発注、物品及び役務の調達等を行う際は市内中小企業の受注機会の増大に努めます。

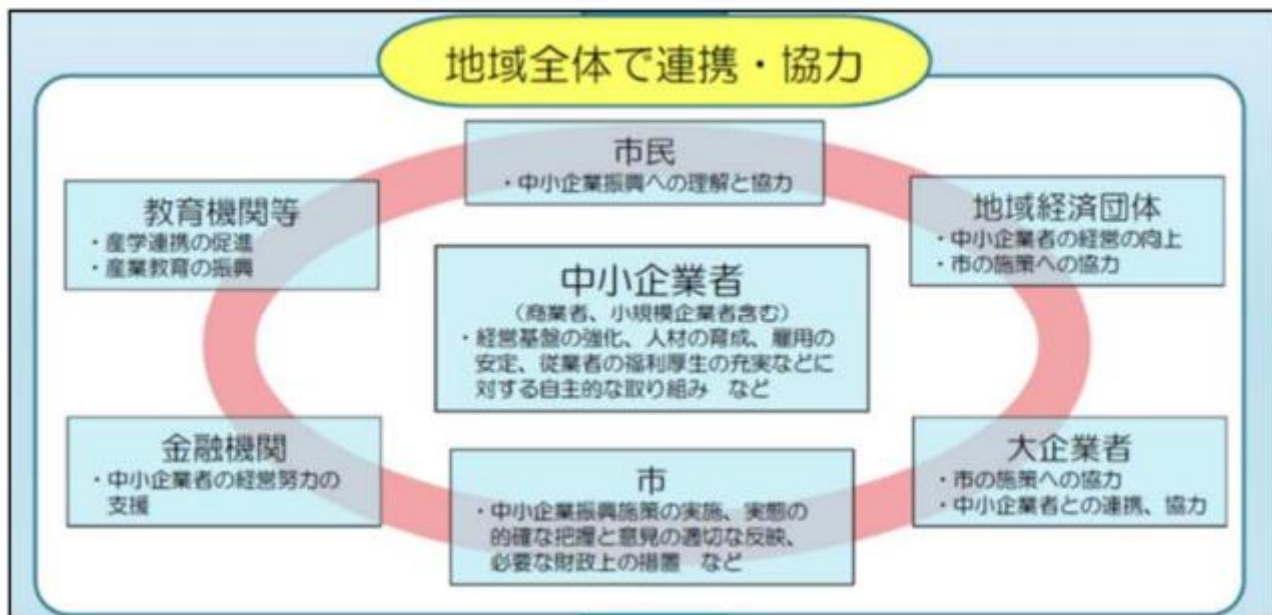
Ⅱ-2 地域の資源を活かした経済の活性化

- ・活力ある産業拠点の形成に向け、企業の進出動向に応じた立地環境の整備を行い、地域特性を活かした**企業立地の促進**。
- ・商店街は、地域住民の買い物などの商業機能に加え、特色のある商店が地域の魅力となり、世代を超えて人々が交流する機会を創出するなど、地域コミュニティの多様なニーズに応える重要な役割を担っていることから、各地域の**商店街の活性化**に向けた取り組みを支援。

Ⅱ-3 誰もが活躍できる環境の整備

- ・多様な人材の活躍により、中小企業が持続的に発展するよう、**働きやすい職場環境づくり**の推進に加え、**働きがい**を高める取り組みを推進。

また、同プランでは施策を推進するための仕組みとして、関係団体との意見交換と効果的な施策の展開と関係機関の役割と連携を掲げ、地域全体での取り組みが必要としています。



(新潟市中小企業・小規模事業者活性化プランより)

②課 題

新潟市の令和6年9月末時点における総人口は、約76万人で、ピーク時の約81万人から5万人減少し、令和4年の合計特殊出生率も1.26を示すなど人口減少に歯止めがかからない中、社会動態もコロナ禍により令和2年は転入がわずかに上回ったものの、令和3年は転出超過となっています。中でも東京一極集中の傾向は続いており、東京圏と本市との間には市民所得等などに大きな格差が生じているのが現状です。

このような中、新潟市内からは大型店の中心市街地から撤退、さらに中心商店街の地盤沈下が進み、求心力が失われている状態です。

また、新潟市の15～19歳の世代における学業を理由とした県外転出が顕著であり、この世代では同様の傾向が続いています。

新潟労働局管内における有効求人倍率の推移を見ると、ほぼ横ばいで推移しているものの、職業を理由とした年齢階層別県外転入・転出者数をみると、20～24歳の転出が顕著であり、魅力ある産業・雇用の場の確保が大きな課題となっています。

さらに、新潟市の中小企業・小規模事業者においても、人手不足や原材料費、仕入コスト増等の影響から業況は厳しい状況が続いており、長期的には人口減少・少子高齢化の進行により事業所が減少し、地域経済の活力低下を招くことが懸念されています。

高速交通インフラ(上越新幹線、高速道路網、新潟空港など)に関しては、近隣県に比べ早くから整備されており、観光面では、佐渡島への玄関口の機能を担っています。佐渡島の来訪者はピーク時には123万人(平成3年)でしたが44.2万人(令和5年)にまで減少しています。また、北陸新幹線が平成27年3月に開業したことから、観光客が金沢市を中心とする北陸方面に奪われており、観光入込客数が伸び悩んでいるのが現状です。今後は、佐渡島の世界遺産登録により観光客の減少に歯止めがかかるかどうかで新潟市内の観光関連業にも少なからず影響があります。

本地域の会員をはじめとする小規模事業者の共通の課題として、自己分析と事業計画の作成があまり浸透していないことが挙げられます。このことから、経営課題とは何かということに真に向き合っていない経営者が多いと思われます。自己変革の重要性が求められている中、経営者自らが進むべき方向を認識することが課題となっています。

加えて、新しいビジネスモデルの構築のためには、デジタル化・DX化が必須となっていることから、デジタル化技術の導入・各種データの活用が必要と考えられます。

(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

小規模事業者の強みとして、顧客との距離の近さや地域に根付いた事業活動、意思決定の速さなどといった強みを活かした顧客ニーズの把握力、要望に応じた柔軟な製品・サービスの提供、充実したアフターサービスの提供などが挙げられます。このような小規模事業者の持続的発展が今後の新潟市の振興には不可欠と言えます。そのためには、経営基盤の強化を図り個々の経営力・競争力を高めるための伴走支援が必要です。関係団体とも連携し、事業計画の策定を通じた強みづくりの取組を支援します。さらに、職員の資質向上や専門家・支援機関との協力や連携を通じ、継続的に寄り添った支援が肝要です。

また、商店街や中心市街地といったエリア全体の戦略を考え、行政や事業者と協力しまちの魅力を高めることで、構成者である小規模事業者の経営発展につながるのと観点から、商店街・中心市街地の活性化に取り組みます。

また、新潟商工会議所の第5次中期ビジョン（令和5年度～令和7年度）では、経営力向上・経営基盤強化支援により、「地域の事業者がコロナ禍以前の水準に回復し、安定した経営が図られている。ICT（IoTやAI技術等）やSaaS等の活用によるDXの推進や新事業への取組など、自己変革に挑戦する企業が増え、地域経済が活性化されている。」としています。

こうした取組により、中小企業・小規模事業者の持続的発展を図り魅力的な企業を輩出することで若年層の流出を防ぐとともに、観光事業やインバウンド拡大に向けた取組等を実施し、交流人口の増加による消費拡大を図っていき新潟地域の振興につなげていくことを中長期的な目標として設定します。

②「新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン」との連動性・整合性

新潟市の「新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン（2023～2026）」の方向性に掲げられている、「Ⅰ. 新たな活力を生み出すイノベーションと創業の促進」、「Ⅱ. 中小企業の持続的発展を支える経営基盤の強化」及び各種取組みと足並みを揃えるなど、同プランとの連動、整合を図る中で事業を進めて行くとともに、新潟市との連絡会議等において、本経営発達支援計画（事業）と同プランとの整合性の確認を行います。

さらに、新潟商工会議所の中期行動計画及び年度毎の事業計画にも組み入れます。

③新潟商工会議所としての役割

新潟商工会議所では、前述の「新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン」との整合を図り、新潟市と協力しながら、より実効性のある経営指導を進めていきます。

なお、新潟商工会議所は、新潟市域における小規模事業者全体の底上げを図るべく、新潟市域の総合経済団体として、会員事業所、非会員事業所を問わず、直接的な相談・指導業務に当たります。

さらに、地方創生による地域活性化にも積極的に関与し、「新潟に人を呼び込む」ことを念頭に、古町地区及び中心市街地をはじめとする“まち”の賑いづくりやゲートウエー機能の強化、観光振興等の事業を官民一体となって積極的かつ効果的に進め、小規模事業者の発展に資する市場拡大につなげていきます。

(3) 経営発達支援事業の目標

現在、特に地方の中小企業・小規模事業者においては、人手不足や原材料・仕入れ単価の高騰などの影響から業況改善が進まず、さらに後継者不足による事業承継問題を抱えるなど、未だ厳しい状況が続いています。

新潟商工会議所では、上述の地域の現状及び課題、並びに長期的な振興のあり方等を踏まえ、経営者に寄り添うことを原点に、経営者自らが課題を見出し自走化する事業計画の策定支援を通じて、新潟商工会議所管内の事業所全体の87.0%を占める小規模企業・零細事業者の持続可能な経営を確立していくことを経営発達支援事業の目指すべき方向に掲げ、以下の点を事業の目標とします。

目標

- ①経営力向上と経営基盤強化支援。
- ②新たな販路・人脈拡大を図り、取引拡大につなげる。
- ③資金調達や資金繰りを改善し、安定的な経営につなげる。
- ④円滑な事業承継により、技術・技能の伝承を守り、地域の雇用維持、活性化を図る。

- ⑤小規模事業者の適正な従業者数を確保し、円滑な経営につなげる。
- ⑥事業所の成長に不可欠な人材を育成し、中小企業の発展につなげる。
- ⑦創業者の増加により、新規出店、新事業の展開を図り、雇用の創出や地域の活性化を進めるとともに、成長段階に応じた伴走型の支援によって安定した事業継続につなげる。

〈地域への裨益〉

上記目標により小規模事業者数の減少を抑え、新事業の創出や雇用機会の増加などが地域全体の経済活動を促進することで地域の持続的発展を目指します。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

新潟商工会議所では、新潟市と連携を図る中で、前述の目標達成に向け、以下の方針に基づき、より効果的な経営発達支援事業を進めていきます。なお、実施にあたっては常に事業者が自社の課題を自らが見出し、認識することによって「自走化」できるよう傾聴と対話を前提にします。

①経営力向上と経営基盤強化支援。

安定した経営を継続するためには、常に生産性の向上、経営基盤の強化を推進していかなければならないことから、ICT（IoT や AI 技術等）の利活用を始め、DX 化や経営資源の見直しによる新たな販売方法や販路開拓、自社の特性を活かした計画的な事業経営が行われるよう各種支援事業に取り組みます。

ア. クラウド活用や Web を活用した販売促進など、各種施策の情報提供、講習会の開催

イ. 補助金や税制優遇措置等の周知・活用のための情報発信

ウ. 中小企業診断士、税理士等専門家の派遣や定例の窓口相談の実施 等

②新たな販路・人脈拡大を図り、取引拡大につなげる。

中小企業・小規模事業者の収益改善には新たな販路開拓や人脈拡大が重要ですが、優れた新商品・新技術・新サービスを持ちながら、資金不足や人的資源などに恵まれず、単独での販路・市場開拓活動が困難な企業が多いことから、商工会議所のネットワークと IT 環境を活用した情報発信、商談会への出展支援や交流会の開催などビジネスチャンス拡大に向けた支援に取り組み、売上増加につなげます。

ア. ホームページの積極的な活用による企業紹介・情報発信機能の充実・強化

イ. 見本市等への出展及び各種交流会・懇談会の開催 等

③資金調達や資金繰りを改善し、安定的な経営につなげる。

収益改善が進まず資金繰りが厳しい小規模事業者に対し、マル経融資制度の積極的な利用や国・県・市の制度融資、信用保証制度の周知・斡旋や事業再生や倒産防止に関する相談において、経営安定特別相談室を中心に専門相談等に取り組み、倒産の回避及び事業継続につなげます。

ア. セーフティネット保証、事業再生資金等の周知・斡旋

イ. 資金調達、資金繰りに関する窓口相談 等

④円滑な事業承継により、技術・技能の伝承を守り、地域の雇用維持、活性化を図る。

経営者の高齢化が進み、事業を承継する後継者の確保が困難な状況となっていますが、小規模事業者の事業承継は、地域の雇用維持・確保や活性化に必要なことから、円滑な事業承継に向けた支援に取り組み、事業継続及び雇用継続につなげます。

ア. 新潟県弁護士会など関係機関との連携強化

イ. 経営者・後継者向けセミナーの開催 等

⑤小規模事業者の適正な従業員数を確保し、円滑な経営につなげる。

働き手の減少による企業活動への影響や、購買力のある層の減少による地域需要の縮小など、供給と需要の両面での地域経済への影響が懸念されていることから、労働人口の増加と若者の流出を抑えることを目的に、将来性があり魅力ある管内の小規模事業者で情報発信力が弱く優秀な人材の確保に苦慮している事業所の雇用促進の支援に取り組み、主に若者の地元就業につなげます。

ア. 新潟市雇用促進協議会の雇用促進事業による就職説明会や労務管理セミナーの実施

イ. 賃金関係意識調査による賃金改定への情報提供 等

⑥事業所の成長に不可欠な人材を育成し、中小企業の発展につなげる。

小規模事業者における最大の経営資源は人材であり、人材の確保・計画的な育成が望まれていることから、階層別研修やテーマ別研修会の実施など通じ、スキルアップに向けた取組を行い、個社では後回しになりがちな人材育成をフォローし、成長性の向上に寄与します。

ア. 経理、IT等の部門に応じた実践的セミナーの開催

イ. 午前セミナー、インターネットセミナー等の参加し易い時間帯や場所を考えたセミナーの開催

ウ. 各種検定の普及・PR 等

⑦創業者の増加により、新規出店、新事業の展開を図り、雇用の創出や地域の活性化を進めるとともに、成長段階に応じた伴走型の支援によって安定した事業継続につなげる。

地域の活性化や雇用の創出のためには創業者を増やし、安定した経営の継続を支援することが重要であり、また、今後の支援対象となる小規模事業者を増やしていくことが必須であることから、これから創業を考える者や創業後間もない者を対象に、創業に必要な知識・ノウハウ、資金調達、販路開拓などについて、ワンストップで相談を行うとともに、その後のフォローアップ支援に取り組み、創業事業計画の策定及び実際の起業・創業につなげます。

ア. 実践的な「創業塾」及び「創業セミナー」の開催

イ. 「起業チャレンジ助成金」等の補助金申請支援

ウ. 創業資金・保証制度等の金融相談、斡旋 等

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

経営発達支援事業を遂行する上で重要なことは、地域の経済動向を把握することです。

地域の経済動向を企業経営者が経営判断する際の一助とするため、下記の調査を実施して取りまとめた結果を公表し、また、その一部を新潟商工会議所の会報やホームページ上に掲載して、地域の小規模事業者等が随時内容を確認できるようにしています。

現状では、経済動向を把握する中で経営者からヒアリングした生の声を経営発達支援事業の施策に反映ができていないことから、調査結果を小規模事業者の経営指針、販売戦略、販路開拓、商品開発等の参考として活用し、実際の売上増や利益率の向上などの経営改善に役立て行く必要があります。

(2) 目 標

経済動向調査名	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①-1 中小企業景況調査						
実施回数 (回)	4	4	4	4	4	4
公表回数 (回)	-	4	4	4	4	4
①-2 新潟市早期景気観測(LOBO)調査						
実施回数 (回)	12	12	12	12	12	12
公表回数 (回)	12	12	12	12	12	12
② 地区別小規模企業振興委員会議						
実施回数 (回)	3	3	3	3	3	3
公表回数 (回)	3	3	3	3	3	3
③ 経済調査研究会						
実施回数 (回)	10	10	10	10	10	10
公表回数 (回)	2	2	2	2	2	2
④ 経営諸課題実態調査						
実施回数 (回)	1	1	1	1	1	1
公表回数 (回)	1	1	1	1	1	1
⑤ 賃金改定経営者意識アンケート						
実施回数 (回)	1	1	1	1	1	1
公表回数 (回)	1	1	1	1	1	1
⑥ 経済変動等影響調査						
実施回数 (回)	-	1	1	1	1	1
公表回数 (回)	-	1	1	1	1	1
⑦ 地域特性調査						
実施回数 (回)	-	1	1	1	1	1
公表回数 (回)	-	1	1	1	1	1

【上記調査の周知方法】

調査・分析結果について、新潟商工会議所ホームページに掲載するほか、ライン・メールマガジンに掲載し広く周知します。加えて、窓口相談・巡回指導等の際に参考資料として小規模事業者に提供します。

小規模事業者が経営環境を把握することにより、経営計画の策定や新しい事業を実施する場合の指針、参考に寄与します。

(3) 事業内容

① アンケート形式による各種景況調査の実施

直近の景況を調査公表し、経営相談時の参考や小規模事業者に周知することで自身の事業を行っていく上での参考に資するため、小企業景況調査や新潟市早期景気観測調査等を実施し、売上・採算・業況・仕入れ単価・従業員の増減等の状況の把握を行ないます。

② 対面形式による景況感の把握（収集情報の共有）

小規模事業者と新潟商工会議所とのパイプ役である「小規模企業振興委員※」の連絡会議を開催し、各事業者の売上動向などの業況に加え、地域の特徴的な情報や業界動向について、ヒアリングを実施します。このことから、管内事業者の経営課題を把握し支援の参考にします。

※小規模企業振興委員：市内の7地区から小規模事業者54名を委嘱。商工会議所と地元の小規模事業者との間を取り持ち、各種施策等の情報伝達や個別相談の取次等に対する協力をお願いしています。

③ 各種統計情報の収集

関係機関と連携して「経済調査研究会」を原則毎月1回主催し、鉱工業生産指数や有効求人倍率、電力使用量等の諸統計を収集するとともに、経済状況等に関する意見交換を行ないます。関係機関の

調査情報等を共有することにより、各機関の施策決定や実施の際の参考にします。

連携機関：新潟県、新潟市、新潟労働局、新潟財務事務所、日本銀行、東北電力、日本政策投資銀行、地元地銀、ハローワーク、(公財)にいがた産業創造機構、北陸信越運輸局、北陸農政局、(株)東京商工リサーチ

④経営諸課題実態調査の実施

小規模事業者の経営上の課題を把握し、より効果的な経営支援を実施するため、景気認識や資金繰りの状況及び社会・経済の環境変化による影響等に関する「経営諸課題実態調査」を年1回実施します。

⑤「賃金改定経営者意識アンケート」の実施

管内企業の賃金改定の動向を把握・公表し、経営者が給与改定等を考慮する際の参考にしていただくため「賃金改定経営者意識アンケート」を年1回実施し、前年の賃上げ実績や期末手当支給の実績及び今後の方針等に関する調査・分析を行ないます。

⑥経済変動等影響調査の実施

大規模災害や世界経済の動向、消費増税・軽減税率導入等による制度変化など、小規模事業者の経営に大きな影響を及ぼす恐れがある場合に、必要な経営支援の把握、状況によっては行政等への要望活動に資するため、随時、調査会社等と協力してアンケート調査を実施し、影響の実態を把握します。

⑦地域特性調査の実施

小規模事業者の中でも、特に小売業・サービス業においては、商圈の市場性や立地環境などが、経営状況を左右する大きな要因となっていることから、創業・起業希望者等の出店先選定の判断の際に有効となる情報を提供できるよう、新潟市等と連携して、市内商業の地域特性に関する調査を随時実施します。

具体的には、新潟市の調査「年齢別・町名別人口」をベースに、地域の居住人口の年齢構成による市場性や大型店やコンビニエンスストアなどの出店状況等の当該地域の特性を整理して競合状況を客観的に把握する基礎資料として取りまとめます。

また、必要に応じ、国が提供するビッグデータ「地域分析システム (RESAS)」を活用した日本商工会議所の「地域診断サービス」に提供を受け、地域の構造 (強み・弱み) の“見える化”を図ります。

主要な調査の実施概要

経済動向調査名	方法	
①-1 中小企業景況調査	年間実施数	4回 (6・9・12・3月)
	調査対象	管内小規模事業者 60社 (建設業 8社、製造業 8社、卸売業 4社、小売業 12社、サービス業 28社)
	調査項目	売上額、客単価、客数、資金繰り、仕入、採算、業況 等
	調査手法	郵送・面談
	分析手法	地域商工業者の景況感や経済動向等に関する情報収集を行い、中小企業庁及び中小機構での分析結果を経営指導・支援の参考にする
①-2 新潟市早期景気観測 (LOB0) 調査	年間実施数	12回
	調査対象	規模問わず会員企業・団体等 301社 (建設業 61社、製造業 61社、卸売業 60社、小売業 50社、サービス業 69社)
	調査項目	売上、採算、仕入単価、従業員、業況
	調査手法	FAX、Web サイト
	分析手法	毎月、管内の景気動向について把握するため、売上の増減や業況感を指数化したDIを用いた調査を実施し、各種施策等に反映する
②地区別小規模企業振興委員会議	年間実施数	3回
	(調査)対象	管内地域商店街等から推薦され、振興委員として委嘱を受けた小規模事業者 54社
	調査項目	地域の現況

	調査手法	会議での聞き取り
	分析手法	各エリアの現況を聞き取り、状況を把握し、各種施策等に反映する
③経済調査研究会	年間実施数	10回
	(調査)対象	20社・団体（日本銀行・新潟財務事務所・県・市・労働局・ハローワーク・シンクタンク等）
	調査項目	新潟県内・新潟市内の現況
	調査手法	会議での聞き取り
	分析手法	各社・団体が行なっている調査内容・分析結果について聞き取り、情報共有し、各種施策等に反映する
④経営諸課題実態調査	年間実施数	1回
	調査対象	204社（管内地域商店街等から推薦され、振興委員として委嘱を受けた小規模事業者54社、新潟商工会議所労働保険事務組合に加入している中小・小規模事業者150社）
	調査項目	受注・売上状況、業況、仕入・原材料、資金繰り、最近の経営上の課題等
	調査手法	小規模企業進行委員会議での配布、郵送
	分析手法	調査項目の回答割合より、管内事業者の経営実態を適格に把握し、課題の抽出と問題解決に向けた経営支援を実施する
⑤賃金改定経営者意識アンケート	年間実施数	1回
	調査対象	規模問わず会員企業455社（製造業92社、建設業114社、卸売業89社、小売業46社、サービス業86社、その他28社）
	調査項目	賃金改定の有無、賃金引き上げの具体的な方法等
	調査手法	郵送、FAX
	分析手法	調査項目の回答割合により、各企業が経営及び労使関係の安定に向けた春季賃金改定のための参考にする
⑥経済変動等影響調査	年間実施数	随時
	調査対象	管内事業所（調査内容により異なる）
	調査項目	調査内容により設定 例）震災時・周辺状況の被害・事業所の被害状況・今後の対応
	調査手法	郵送、FAX
	分析手法	震災、降雪、円高等事由に合わせて項目を設定し、分析を行い、管内事業所の経営支援に反映する
⑦地域特性調査の実施	年間実施数	随時
	調査対象	管内小規模事業者1,700社（小規模事業者実態調査先等）
	調査項目	調査内容により設定 例）売上高、仕入価格、資金繰り、設備投資、経営課題、景況状況など
	調査手法	郵送、FAX
	分析手法	経営指導員が分析を行い、管内小規模事業者の経営支援に反映する

（４）調査成果の活用

①アンケート形式による各種景況調査

調査結果を通じて地域経済動向や需要動向を読み取り、個社の経営分析及び経営計画作成支援の際の参考とするほか、新潟商工会議所の内部で共有を図るとともに、ホームページ等に掲載して情報提供を行います。

②対面形式による景況感の把握

ヒアリング結果と経営指導員等による巡回訪問時の聴き取り等の情報を職員間で共有し、個社の経営分析や経営計画作成支援の際の参考として小規模事業者に提供するほか、小規模振興委員からの情報提供を通じて地区の小規模事業者に広く周知を図ります。

③各種統計情報の収集

「経済調査研究会」で得た統計結果の共有先を拡大するほか、ホームページ上にリンク掲載して小

規模事業者等が求める情報にアクセスしやすいように工夫して提供します。

なお、経済調査研究会自体は年間 10 回程度の開催を予定していますが、公表については、中間及び年度末の 2 回にまとめて行います。

④経営諸課題実態調査

調査結果を新潟商工会議所の会報やホームページ等で公開して広く情報提供を行うとともに、個人の経営分析や経営計画作成支援の際の参考とします。

また、新潟商工会議所の事業計画立案の際の参考とするほか、行政への提言・要望に盛り込み、施策への反映にも活用します。

⑤賃金改定経営者意識アンケート

アンケート結果を新潟商工会議所の会報やホームページに掲載して小規模事業者の賃金改定に役立てるとともに、人材確保（新採用、中途採用等）や定着に寄与します。

また、「賃金関係諸統計」を収集した冊子を作成し、説明会を開催するとともに冊子を希望者に配布するほか、ホームページ及びSNS等を駆使して情報発信を行うなど、小規模事業者が情報を得られやすい環境を整えます。

⑥経済変動等影響調査

震災や降雪（大雪）、円高等の外部環境が大きく変化した場合に、小規模事業者に与える影響の実態等を経営指導員が把握して喫緊の課題に対処するとともに、調査結果を新潟商工会議所のホームページ等に結果を掲載して広く周知を図ります。

⑦地域特性調査

当該地域の特性を整理して競合状況を客観的に把握する基礎資料として取りまとめ、新潟商工会議所のホームページに掲載するとともに、結果の閲覧を希望する小規模事業者等へ提供します。

また、「地域診断サービス」による診断結果を小規模事業者等にフィードバックします。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者が事業を持続・発展するためには、既存顧客・商品・サービスだけでなく、新たな需要の開拓は重要です。さらに、現在はインターネットの普及により、商圈に関係なく販売が可能になっています。

また、経済情報や商品トレンド等のデータについてはスマートフォン等を通じて容易に入手することが可能にはなりましたが、小規模事業者の多くはそれらの情報やデータをビジネスに活用しきれていないのが課題であると考えます

新潟商工会議所では食品加工事業者などへの販路開拓支援として「フードメッセ新潟」への出展支援や新潟駅のイベントスペースを活用したマーケティング支援「グッドライフマーケット in ガタリウム」を実施しているが、経営状況分析や事業計画策定支援事業者への継続支援として十分に活用しきれなかったことが課題といえます。

(2) 目 標

需要動向調査名	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
① BtoB 販路開拓支援における需要動向調査対象事業者数	10	10	10	10	10	10
②BtoC テストマーケティング支援における需要動向調査対象事業者数	12	12	12	12	12	12
② 海外展開に関する商談会・展示会における需要動向調査対象事業者数	5	5	5	5	5	5

(3) 事業内容

①BtoB 販路開拓支援における需要動向調査

新潟市の特徴である豊かな農産物を活用した「食品製造業」の販路開拓と認知度の向上を目指すことに特化した展示・商談会への出展支援（出展補助:15社）を通じ、需要動向の把握に努めるとともに、経営指導員の基礎知識として小規模事業者の商品・サービスに対するアドバイスに活かしていきます。

【対象展示会】フードメッセ in にいがた（新潟市）他

【サンプル数】来場者 600 人（15 社の名刺交換数）

【調査手段・手法】来場者へのアンケート調査及び聞き取り（ヒアリング調査）

【分析手段・手法】経営指導員と外部専門家がアンケート結果を分析します。

【調査項目】味（好み）、見た目、価格、パッケージ、機能性（機能性）、知名度等

【結果の活用方法】分析結果を出展者に提供し、販路開拓や新商品開発に供します。

②BtoC テストマーケティングにおける需要動向調査

新潟の玄関口である新潟駅を利用した（出展補助:10社～15社）を行い、来場者へのアンケート調査やヒアリング等を実施してニーズを把握し、出展者をはじめ関係する小規模事業者の結果をフィードバックします。

【対象展示会】グッドライフマーケット（新潟商工会議所主催）等

【サンプル数】来場者 600 人～800 人

【調査手段・手法】来場者へのアンケート調査及び聞き取り（ヒアリング調査）

【分析手段・手法】経営指導員と外部専門家がアンケート結果を分析します。

【調査項目】価格、見た目、機能性（使い勝手）、知名度等

【結果の活用方法】分析結果を出展者に提供し、商品開発や改善に供します。また、消費者ニーズを把握することで今後の事業計画策定にも反映します。

③海外展開に関する商談会・展示会における需要動向調査

海外展開を希望する事業者に対し、海外商談会等への参加を支援する中で、バイヤーが求めるものや一般客の好みなど、外国のニーズを調査するとともに、その結果について、参加者はもとより、広く海外展開を目指す小規模事業者等にフィードバックします。

【サンプル数】バイヤー5名

【調査手段・手法】事業者とバイヤーが直接面談してヒアリングを行います。

【分析手段・手法】経営指導員と外部専門家が面談結果を分析します。

【調査項目】味（好み）、見た目、価格、パッケージ、知名度等

【結果の活用方法】分析結果を出展者に提供し、販路開拓や商品開発に供するとともに、海外展開を目指す他の小規模事業者の相談・支援に活用します。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

小規模事業者が持続的に経営を発展させていくためには、個々の商品・サービス別、顧客別の売上、利益の状況等の把握が必要であり、市場と需要動向など外部環境と各種経営資源等の把握などを定量面・定性面から分析したうえで経営課題を明確にし、経営者が真に納得し自ら進んで達成する目的・目標を設定した事業計画の立案が必要です。これまでの新潟商工会議所の経営状況分析支援は、融資相談時や補助金申請等の必要の際に実施されることが多かったことが課題としてあげられます。

なお、自社の経営状況の分析を客観的に行い財務状況やその強み・弱みを明確に把握して、自らが持つ強みをさらに伸ばしている小規模事業者はいまだに少ないのが現状であり、経営の底上げを支援するために不可欠な経営状況の分析を行う機会を今まで以上に増やすことが求められています。

(2) 目 標

支援内容	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
(各業種等)分析セミナー等開催回数(回)	5	6	7	7	8	8
経営状況分析事業者数(者)	200	210	220	230	240	250
経営指導員一人当たり件数(者)	11	11	12	13	13	14

(3) 事業内容

①経営状況分析対象者の掘り起し

経営指導員による巡回訪問のほか、金融・経理・税務等の相談や各種補助金申請受付等の窓口相談を実施するとともに、各種セミナー等において小規模事業者と接触し、経営状況分析対象者の掘り起こしを行います。

また、下記手法等を通じて接触機会の増加を図るとともに、その都度、経営分析の必要性を説いて、経営分析を行う小規模事業者の掘り起しを行います。

ア. 各種講習会・各種セミナーの開催（経営相談や事業計画策定を働きかけるチラシ及びアンケート調査票等の配布）

⇒アンケート調査に回答した意欲のある事業者をピックアップします。

イ. 青色申告会や商店街等の会議への積極的な参加

⇒経営に悩んでいる事業者の情報収集とピックアップを行います。

ウ. 日本政策金融公庫との帯同訪問の機会の増加

⇒より具体的な課題・問題点を抱えている事業者をピックアップします。

エ. 新潟商工会議所会員交流会等におけるヒアリングの強化

⇒幅広い業種・業態の事業者へのアプローチとピックアップを行います。

オ. 創業塾卒業生（新規起業者）のフォローアップ

⇒経験の浅い初歩的な課題・問題を抱えている事業者をピックアップします。

カ. 経営分析の必要性を会報及びホームページへの掲載

⇒興味を示した初期段階の事業者をピックアップします。

キ. 各種補助金申請事業者に対するヒアリング

⇒喫緊の課題・問題点を抱えている事業者をピックアップします。

②経営指導員による経営分析（財務・非財務、定量・定性的要因の把握）

伴走型の支援を行っていくためには、安全性・収益性・成長性等の財務分析に加え、小規模事業者の詳しい事業環境等の非財務分析及び定性的要因を把握する必要があります。

そのため、まずは、経営指導員が対象事業者の創業からの経緯、経営形態、従業員の構成、商品販売構成、資金繰りや後継者問題などの項目を整理するヒアリングシートを作成して、経営課題を抽出します。

経営分析に当たっては、BIZミル等の支援ツールを活用し経営者の考えなどを傾聴しながら経営状況の分析に努めます。また、経営課題の抽出、計画策定・進捗フォローにも活用しながら支援を行います。

一方、経営指導員には知識や経験に差があることから、法定経営指導員を中心にミーティングを重ね、それぞれが担当する事業者の経営分析について意見交換を行なうとともに、必要に応じて専門家からアドバイスを受けて的確な分析につなげます。

なお、経営状況の分析は、自身の経営や市場における立ち位置を明確化する重要な支援プロセスであり、経営状況を分析するためには売上高や財務状況等の詳細を把握する必要がありますことから、経営者と経営指導員との信頼関係の構築が前提となります。そのため、担当者を固定し、定期的かつ継続的にコミュニケーションを図り、小規模事業者の心の障壁を取り除くとともに、さまざまな「気づき」を与えられるよう配慮します。

③専門家を活用した経営分析（財務分析以外の定性的要因の把握）

伴走型の支援を行っていくためには、安全性・収益性・成長性等の財務分析に加え、小規模事業

者の詳しい事業環境等の定性的要因を把握する必要があります。そのため、創業からの経緯、経営形態、従業員の構成、商品販売構成、資金繰りや後継者問題などの項目を整理するヒアリングシートを作成して、経営課題を抽出します。

経営状況の分析を進める過程において、経営指導員だけでは難しい案件については、「エキスパートバンク制度※」に登録している中小企業診断士等の外部専門家の支援を得て、事業者が提供する商品やサービスの商圏分析、競合分析、販売分析、SWOT分析等を行い、売上の確保・拡大、販路開拓を目指して、マーケティング、業務改善等について具体的なアドバイスにより経営の発達を支援します。

また、事業承継・事業再生の入口として重要な位置づけとなる「企業の健康診断」を（公財）新潟市産業振興財団の専門相談員と連携して実施します。

※新潟県の県単補助事業で小規模事業者向けの専門家派遣制度

④経営分析セミナー・個別相談会の開催

経営分析を行ったことのない事業者や補助金申請等を考えている事業者等を対象に、専門家（コンサルタント等）による経営分析に関するセミナーを年6回～8回、一回当たり15名～20名程度を集めて開催します。

また、併せて一人当たり1時間程度の個別相談会を実施し、直接、経営課題や経営分析に関するアドバイスをを行います。

募集に当たっては、ホームページやSNSを活用するとともに、地元の新聞等への掲載により広くPRに努めます。

また、個別相談会参加者に対しては、後日、経営指導員が実訪するなど、積極的なアプローチとフォローを行います。

【カリキュラムの一例】

	時 間	テーマ	内 容
第1部	13:30～15:00	自社を取り巻く経営環境の分析	・ 外部環境の把握について ・ 商圏・競合の分析
第2部	15:30～17:30	自社内部の分析	・ 決算書の分析 ・ 販売分析 ・ 利益シミュレーション
個別相談	10:00～17:00	※セミナー参加者の中から5～6名	

（4）分析結果の活用

経営状況の分析結果は、経営指導員により、訪問・窓口相談において速やか且つ的確に事業者にフィードバックし、課題の共有と内容により専門家との連携を図り経営改善支援を行っていく。

また、経営状況を分析するためには売上高や財務状況等の詳細を把握する必要があることから、経営者と経営指導員との信頼関係が重要となりますが、信頼関係を構築することによって、相談者と支援者の人間関係が深化する次のステップ（経営革新に向けた事業計画作成や補助金の活用など）に取り組みやすい基盤づくりにつながると考えられます。

6. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

中小・小規模事業者の持続的発展には、上記の調査や経営分析の活用が不可欠ですが、必要に応じて中小企業診断士等と連携し、事業計画策定等に関するセミナーや個別相談会を開催するとともに、経営革新等支援機関として、中小企業・小規模事業者に対し、施策の情報提供に加えて「ものづくり補助金」や「小規模事業者持続化補助金」「創業補助金」に関する事業計画等の策定を支援しています。

しかしながら、事業者それぞれの規模や成熟度合い、期待値、意欲の差などに応じた指導が難しい面があり、経営の改善や需要開拓に向けた支援、新事業展開や高付加価値化の支援等、経営の発達に資する伴走型の指導・助言が非効率に行われていることが課題となっています。

（2）支援に対する考え方

事業計画の策定に当たっては、前述の「地域の経済動向調査」や「需要動向調査」を参考にしながら

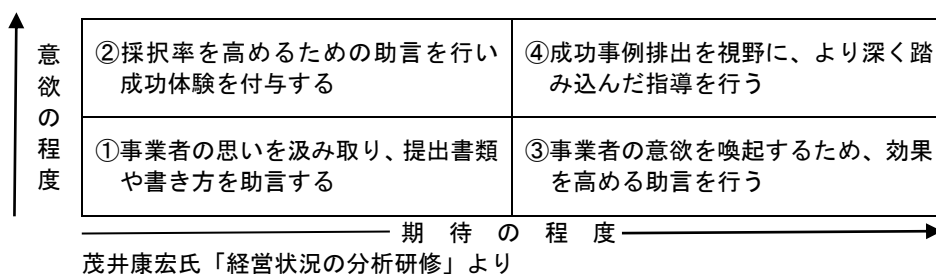
「経営状況の分析」を行い、策定を進めることが必須となります。なお、策定にあたっては傾聴と対話を通じ、事業者が本質的課題を自らが見出し、自らの強い意志によって課題に取り組む計画を策定するよう支援します。

小規模事業者に対し、やみくもに事業計画の策定を促しても非効率であるため、まずは、巡回訪問やホームページ等を通じて経営状況の分析の必要性及び事業計画策定の必要性をPR（訴求）し、同計画との関係性や期待値が高い事業者をセミナー等に誘導した上で、セミナーにおいて意欲が見られる事業者を選別し、さらに、支援対象となる事業者の中から、期待度や優先度等を加味して効果的、効率的に支援を行います。

また、円滑な事業承継に向けては、早目に綿密な計画を立てることが重要なことから、事業承継計画の作成メリット、目的、準備方法、作成時期とタイミング、実際の作成等に関するセミナー等を開催するとともに、後継者問題を抱えている事業者に対しては、個別に事業承継計画策定を支援します。

さらに、地域の活性化や雇用の創出のためには、創業者を増やし、安定した経営の継続を支援していくことが重要であり、また、今後の支援対象となる小規模事業者そのものを増やしていくことが必要となることから、創業・起業に関する支援も積極的に実施します。

なお、支援に当たっては、以下のマトリクスを参考に進めていきます。



(3) 目標

項目	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
事業計画策定事業者数（者）	132	150	160	170	180	200
経営指導員一人当たり件数（者）	7～8	8～9	8～9	9～10	10	11～12
事業承継計画策定事業者数（者）	2	4	6	6	8	8
創業事業計画策定事業者数（者）	30	32	34	35	35	37

(4) 事業内容

①事業計画の策定を目指す小規模事業者を対象としたセミナー・個別相談会の開催

主に経営分析を行った小規模事業者等を対象に、専門家（コンサルタント等）による事業計画策定セミナーを年1回、20名程度の参加者を集めて開催します。

また、併せて一人当たり1時間程度の個別相談会を実施し、直接、経営課題や経営分析に関するアドバイスを行います。

募集に当たっては、ホームページやSNSを活用するとともに、地元の新聞等への掲載により広くPRに努めます。

また、個別相談会参加者に対しては、後日、経営指導員が実訪するなど、積極的なアプローチとフォローを行います。

【カリキュラムの一例】

	時 間	内 容
第1回	13:30～ 16:30	①オリジナル性の高い取組を見出す着眼点②思いついた取組の実現性、有効性の高め方③取組を確実に実行するためのプロセス④具体的アクションプランの策定方法⑤経営革新計画とは⑥承認される計画の作り方(前編)
第2回	13:30～ 16:30	①承認される計画の作り方(後編)・自社の経営革新計画を作る～配布される独自のフォーマットで計画案を作成～
個別相談 (3日間)	10:00～ 16:00	セミナー参加者の中から希望制で募集

②事業承継計画の策定を目指す小規模事業者を対象としたセミナー・個別相談会の開催

事業承継計画の策定を希望する事業者等を対象に、専門家（コンサルタント等）による事業計画策定セミナーを年1回、30名程度の参加者を集めて開催します。

また、併せて一人当たり1時間程度の個別相談会を実施し、直接、経営課題や経営分析に関するアドバイスをを行います。

募集に当たっては、ホームページやSNSを活用するとともに、地元の新聞等への掲載により広くPRに努めます。

また、個別相談会参加者に対しては、後日、経営指導員が実訪するなど、積極的なアプローチとフォローを行います。

【カリキュラムの一例】

	時 間	内 容
セミナー	18:00～ 19:30	①事業承継と企業経営②事業承継成功のポイント③事業承継計画策定の必要性④今後の事業展開方法の検討⑤行動計画の策定ポイント等
個別相談	10:00～ 16:00	セミナー参加者の中から希望制で募集 (法律関係は弁護士、計画策定関係は経営指導員が対応)

会社・事業所でも参加できるWebセミナーのご案内

個人事業、中小企業、各種法人の 『事業承継対策』セミナー

地域活性化を担ってこられたご自身の会社どうしますか？
親子承継、第三者への譲渡問題、出来る限り円滑に、
良い状態で承継したいと思われている会社経営者様向けのWeb
セミナーです。ぜひご参加ください！



講義内容

『事業承継対策』セミナー

1. ビジネス環境の現況
2. 事業承継に関する基礎知識
3. 事業承継の選択肢
4. 事業承継成功のポイント

【講師】株式会社リスクマネジメント・ラボ 仙台支店長 大友 弘信 氏



大学卒業後、住宅メーカーに7年勤務。その後、外資系保険会社に転職し、2001年コンサルタント会社に役員として参画。2004年9月より（株）リスクマネジメント・ラボ 仙台支店長を兼務。東北を中心として約350の中小企業をサポート。建築業協会、東北を中心とした医師会（医協を含む）、歯科医師会（医協を含む）などでもセミナー講師を務め、某大学では卒業生向けに事業承継のセミナーを行い個別のサポートを行っている。

開催日時 2021年9月7日(火)14:00～16:00

(申し込み締め切り：9月1日)

講座形式 会場・ZOOM視聴併用型セミナー

※講師は会場にて講義いたします

会 場 新潟商工会議所 大会議室

(新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階)

定 員 会場：15名 / ZOOM：50者

※いずれも先着順となります。

参加費 無料 (裏面のQRコードにてお申し込みください)

主 催：新潟商工会議所

③創業事業計画の策定を目指す小規模事業者を対象とした創業塾・セミナーの開催

「産業競争力強化法」に基づく「創業支援事業」を実施する新潟市との連携を深め、新潟市において新たに事業を行う創業者を支援し、安定的な経営が継続できる環境づくりに取り組みます。

また、新潟商工会議所独自の取組として、県の補助金を得て「創業塾」を年1回（5回シリーズ）で15名程度の参加者を集めて開催し、創業希望者の知識向上を図るとともに、日本政策金融公庫(国民生活事業)等と連携して「創業支援セミナー」を年1回、30名程度の参加者を集めて開催します。

④事業計画の策定

ア. 支援対象

経営分析を行った事業者を対象とし、そのうち熟度の高い7割程度の事業者における事業計画の実現します。

なお、事業承継計画及び創業事業計画の策定に関しては、経験の浅い経営指導員のOJTの意味も含め、1事業者に対し複数の経営指導員が対応します。

イ. 手段・手法

事業計画策定セミナーの参加者の中で、特に個別相談会参加者に対しては、後日、経営指導員が実訪してフォローを行います。

また、必要に応じて専門家によるアドバイスを行って実効性のある事業計画の策定につなげていきます。

主催：新潟商工会議所

受講無料

**販路開拓等をお考えの小規模事業者の皆様や
創業を計画されている方、必見！！**

経営計画作成セミナー

原価・経費の高騰、人手不足や物価高による消費者意識の変化など、経営環境が大きく変化する昨今、これからの経営指針となる「経営計画書」を作成してみませんか？
本セミナーでは、小規模の事業を営む方に向けて、経営計画の立て方を分かりやすく解説します。また「小規模事業者持続化補助金」の申請にも活用いただける内容となっています。
(※以下は持続化補助金の補助対象経費の一部です。)

販促チラシの作成や配布

ECサイトの作成費用

新製品製造のための設備等入費

店舗改装の費用

商談会への出席費用

日 時：令和6年10月23日(水)14時～16時30分(受付13時30分から)
定 員：20名(先着) ※土曜コンサルタント費、補助金申請費実費される方などは別途追加料金をご用意ください。
場 所：新潟商工会議所 大会議室 (新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階)
 ※駐車場は有料です。

講座内容

- 経営計画を作成する意義、作成の進め方
- 計画内容(市場動向、自社の強み、経営方針・今後のプラン等)

講 師

コンサルティングオフィスK
代表・中小企業診断士 菊池 秀幸 氏

申込方法

- ・FAX⇒下記申込書を(FAX:025-290-4421)にお送りください。
- ・WEB⇒上記URLまたはQRコードの専用ページからお申込みください。
(URL: <https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/604>)

経営計画作成セミナー(令和6年度)FAX申込書 FAX:025-290-4421 新潟商工会議所 経営相談課
 ※会員・非会員のどちらかを〇で囲んでください。 ※業種を〇で囲んでください

事業所名	(会員・非会員)	経営者役職	人
事業所住所		経営者氏名	
TEL		従業員数	
業種	卸売・小売、サービス、建設・製造、その他()		

*ご記入頂いた情報は新潟商工会議所からの経営相談、情報提供のために利用するほか、セミナー開催の実施調整、分析のためにも利用することがあります。セミナーの対応については、掲載や掲載等、掲載の状況がある方や体調に不安のある方や体調に不安のある方は、参加後ご連絡ください。掲載の状況については掲載後にお知らせいたします。

【お問合せ】新潟商工会議所 経営相談課 担当：横野・坂上 (新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階)
 TEL: 025-290-4421 MAIL: soudan@niigata-cci.or.jp

「いつか」を叶える第一歩!自分の可能性を見つめ直してませんか?!

にいがた創業塾

全4日間集中講座 + 個別相談会

2024年度 主催：新潟商工会議所

1日目 9/7 講師：田中聡子氏
(時間)10:00-17:00

心構え・仲間づくり・事業コンセプトを考える
一緒に学ぶ仲間を知ろう

- ◎創業ってなんだろう? ◎創業に役立つ3つのポイント
- ◎「始めの一歩」はど忘れ? ◎創業手続きの内情な現場
- ◎創業を支援する支援者 ◎成功事例から学ぶべきこと

2日目 9/14 講師：村上知也氏
(時間)10:00-17:00

マーケティング
〜ずっと続けられる事業のために〜
「売れて儲かる仕組み」を考える

- ◎売れる仕組みのつくりかた
- ◎リアルも活用し、ローコストでファンを増やそう!
- ◎販路拡大と集客の仕組み
- ◎セミナー一歩「後」 販路による交流を享受していきましょう。

3日目 9/21 講師：松永智子氏
(時間)10:00-17:00

事業をもっと具体化するための数字の話

- ◎売上見込みの作り方(簿記基礎) ◎いくら売ったら儲かる? (簿記基礎)
- ◎いくらあれば儲けられる? (簿記基礎)
- ◎何年間で回収できる? ◎ここがポイント! ◎経理のポイント

4日目 9/28 (時間)10:00-17:00

講師：田中聡子氏 村上知也氏 松永智子氏

個別相談会

(申込者一人あたり90-100分)

受講生が事業計画を作成してきた場合、お話を伺ってその場で指導。

5日目 10/12 講師：田中聡子氏
(時間)10:00-17:00

私の夢の実現のために
〜事業計画発表会〜

- ◎夢を実現しよう! ◎自分の夢を実現するための
- ◎夢を実現するための行動計画

定員 30名 受講料 5,000円 (税込10,000円)

1日目 万代島ビル6F 会議室
2-3-401 新潟商工会議所 大会議室
4日目 新潟商工会議所 ミーティングルーム

会場 新潟商工会議所 大会議室
新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階

本講座は新潟市の特定創業支援事業の一環として、全4回にわたって新潟市の特定創業支援事業を実施し、指導を受けることが可能となっております。そのため、新潟商工会議所では定員を定めておりましたが、受講希望者数が増え、最終的に定員を超えてしまったため、抽選による参加者選定となりました。

お申し込み方法

- お申し込みは必ずお電話にてご記入の上、FAXまたはWebからお申込みください。Web申込みは9/25まで。
- お申し込みは9/25までに行ってください。お申し込みは9/25までに行ってください。
- お申し込みは9/25までに行ってください。お申し込みは9/25までに行ってください。

お申し込み・お問い合わせ先

新潟商工会議所 経営相談課
〒950-8711 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階
TEL.025-290-4421
E-mail: soudan@niigata-cci.or.jp

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

事業計画の策定に関しては、各種セミナーの開催及び経営指導員による訪問・窓口相談等を通じて、積極的な支援を行っているところですが、事業計画策定後における個別のデータ(売上、利益率の変化等)の把握と管理、さらにそれらに基づくタイムリー且つ的確なアドバイスに欠けていることが課題として残されています。

(2) 支援に対する考え方

事業計画の策定後は、中小企業・小規模事業者が持続的に発展できるよう、ある程度の期間での支援を行います。また、初期においては、難しい課題や長い期間を要する取り組みを行わせるのではなく、少しずつでも成功体験を積むことで大きな変革へとつながり自走化が図られます。

一方、職員の資質向上や専門家・他の支援機関との連携も進めていく必要があります。さらには、地

域経済の振興のために行政とも連携しながら施策を行っていく事が重要です。

(3) 目 標

項 目	現行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
事業計画フォローアップ対象事業者数 (者)	320	350	360	370	380	390
経営指導員一人当たり者数 (者)	19~20	19~20	20	20~21	21~22	21~22
訪問・相談頻度(延べ回数)(回)	320	350	400	440	470	500
経営指導員一人当たり回数(回)	19~20	19~20	22~23	24~25	26~27	27~28
売上増加事業者数(者)	10	100	120	130	140	150
利益率1%以上増加の事業者数(者)	10	75	80	85	90	100
事業承継計画フォローアップ対象事業者数(者)	2	4	6	6	8	8
訪問・相談頻度(延べ回数)(回)	3	6	9	9	12	12
事業承継数(者)	2	4	5	5	6	6
売上増加事業者数(者)	1	2	3	3	3	3
利益率1%以上増加の事業者数(者)	1	2	3	3	3	3
創業事業計画フォローアップ対象事業者数(者)	30	32	34	35	35	37
訪問・相談頻度(延べ回数)(回)	60	64	68	70	70	74
創業数(者)	20	21	22	23	24	25
売上増加事業者数(者)	10	11	11	12	12	13
利益率1%以上増加の事業者数(者)	10	11	11	12	12	13

(4) 事業内容

①事業計画策定後のフォローアップ

事業計画策定後には、経営指導員が半年に1度、もしくは1年に1度程度、現状を確認して、必要な指導・助言を行うとともに、国、新潟県、新潟市、(公財)にいがた産業創造機構、(公財)新潟市産業振興財団等の行う支援策等の紹介・斡旋を行い、フォローアップを実施します。

なお、事業計画を策定した事業者の全てをフォローアップ対象としますが、事業計画の策定が年度末になる事業者については次年度以降の対象とします。

②事業承継計画策定後のフォローアップ

事業承継計画策定後には、経営指導員が半年に1度程度、もしくは1年に1度程度、現状を確認して、必要な指導・助言を行うとともに、以降の円滑な事業承継に向け、経営指導員がよろず支援拠点や事業引継ぎ支援センターとの連携を密にして相談等に応じるとともに、後継者への財産移転等の高度で専門的な支援が必要となる場面では、税理士や弁護士等の専門家とともに支援に当たります。

③生産性向上に向けた取組支援

マネーフォワード(クラウド会計ソフト)等を活用した業務効率化や生産性向上に向けたセミナーや個別相談会等を開催するとともに、ITコーディネーター等の専門家と連携してIT導入補助金の利用促進に向けた支援を行います。

④クラウド型経営支援ツール「BIZミル」の導入

小規模事業者に対する経営指導業務を効率化・高度化し、きめ細やかな経営指導を行うことを目的に、クラウド型経営支援ツール「BIZミル」を導入し、主に以下の点を強化して経営発達に寄与します。

ア. 経営支援情報(カルテ)の経営指導員間の共有化

イ. セミナーの受講者管理

ウ. 経営状況分析表(事業計画書)の作成

エ. 決算書データや持続化補助金申請書データのインポート

オ. 経営発達支援事業実施状況の把握及び国等への適切な報告 等

⑤進捗状況の確認と見直し

計画と進捗状況の確認に当たっては、経営指導員による内部会議（進捗状況確認会議）を設けて、都度チェックを行います。

なお、計画から遅れている事業者に対しては、担当以外の経営指導員も協力して実訪の頻度を高めるとともに、専門家と同行（もしくは派遣）するなど集中的に支援して改善に努めます。

⑥「小規模事業者持続化補助金」等の活用

既存の商品・サービスや新規に開発する商品・サービスを用いて新規顧客の獲得や販路拡大を図りたい事業所に対し、「小規模事業者持続化補助金」の活用を提案するとともに、申請に向けた指導及びフォローアップに努めます。

また、魅力的な店舗への改装工事又は備品の購入を補助する新潟市の「次世代店舗支援事業（既存店魅力向上事業）」の活用を促し、希望者には、申請支援とフォローアップを行い売上・来店客数の増加につなげます。

⑦創業事業計画策定後のフォローアップ

創業事業計画の策定後、実際の創業に至るまでの指導は元より、創業後に安定的な経営が継続できるよう、伴走型の支援を継続します。具体的には担当の経営指導員が6ヶ月毎に経営状況を確認し、経営分析を行うとともに必要な指導・助言を行います。

また、経理・税務面での指導を重点的に行うとともに、国、新潟県、新潟市、（公財）にいがた産業創造機構、（公財）新潟市産業振興財団等の行う支援策等の紹介・斡旋を行い、フォローアップするほか、先輩経営者との交流会等を開催して、創業者間のネットワークの強化とメンタル面での支援を行います。

なお、創業後の売上の増加や収益の改善に取り組むための新たな事業の実施に必要な設備資金、及びそれに付随する運転資金を必要とする小規模事業者に対しては、日本政策金融公庫の制度融資の活用を提案します。

併せて、融資に必要な事業計画策定の助言等支援を行うとともに、事業計画の実施段階においては、継続的かつ定期的にフォローアップを実施します。

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

より多くの人と知り合うことで取引拡大の可能性が高まることから、「フードメッセ in にいがた」への参加をはじめ、人と人を繋ぐ、いわゆる交流する機会を増やしています。

また、新潟商工会議所の独自事業として、幅広い業種を集めた「ビジネス情報交換会」を定期的で開催するなど、自社商品やサービスのPR強化を図るための各種事業を展開しています。

しかしながら、拡大を続けるeコマースへの対応や海外展開が遅れていることや、商談会における成約率が思ったように伸びないことなどが課題として挙げられており、今後は効果的なプレゼン資料の作成を含め、自社商品を積極的かつ効果的にPRする方法を見出していくことが求められています。

（2）支援に対する考え方

新しい付加価値を持つ商品やサービスの開発を念頭に、市場調査・マーケティング戦略の策定や販路の拡大に資することが支援の際に重要と考えます。そのためには、展示会や商談会の活用が有効と思われれますが、持続可能な長期的な成長が期待できるビジネスモデルの作成も必要なポイントであると思われれます。

(3) 目 標

項 目	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①フードメッセ in にいがた						
出展支援事業者数（者）	10	10	10	10	10	10
商談成約件数（件）	9	20	25	30	35	40
商談成約金額（万円）	-	600	750	900	1,050	1,200
②海外展開に関する商談会						
参加支援事業者数（者）	5	5	5	8	8	10
商談成約件数（件）	2	2	2	3	3	4
商談成約金額（万円）	87	100	120	150	150	200
③ビジネス情報交換会						
参加支援事業者数（者）	82	100	120	120	120	120
商談成約件数（件）	20	30	30	40	40	50
商談成約金額（万円）	-	120	120	160	160	200
④ホームページ						
サイト強化支援事業者数（者）	297	300	305	310	315	320
商談成約件数（件）	-	5	5	7	10	12
商談成約金額（万円）	-	10	10	14	20	24

※「フードメッセ in にいがた」は新潟商工会議所の支援（補助）対象事業者のみの数。

※「ホームページ」に関しては、現状では商談成約件数及び商談成約金額の把握を行っていない。

(4) 事業内容

小規模事業者に対する販路開拓を目的とした国際展示会・見本市等への出展を支援するほか、新潟商工会議所が複数回の海外取引を含む商談会を単独で開催することは困難なため、新潟市が主催する「海外バイヤーとの個別相談会」や、（公財）新潟市産業振興財団が実施する「食の商談促進事業」への参加を促すとともに、バイヤー等からの意見や商談結果等を共有し、新潟市と協力してフォローアップを行います。

また、新潟県等による補助金や他の支援機関等が実施する国際見本市等への出展情報に関しては、新潟商工会議所のホームページへの掲載やメール送信等による周知回数を増やすなどして広報を強化することで、速報性および周知性の向上を図り、小規模事業者の海外展開の機会拡大を図ります。

①「フードメッセ in にいがた」(BtoB、BtoC) への出展

新潟市の特徴である豊かな農産物を活用した食品製造業の販路開拓と認知度の向上を目指す展示会であり、来場者数は約1万人、百貨店、スーパー、ホテル、飲食店など多数のバイヤーが来場し多くの商談が行なわれています。

新潟商工会議所では、食に関する小規模事業者を支援するため、同展示会への出展支援（出展補助：10社）を行うとともに、経営指導員が実際に出展者や来場者にヒアリングを行い、その結果について、当該支援事業者をはじめ広く小規模事業者にフィードバックします。

②海外展開に関する商談会 (BtoB) への参加

海外販路開拓向け事業計画を作成及び新潟商工会議所が作成支援を予定する小規模事業者に対し、新潟市や（公財）にいがた産業創造機構等と連携し、香港・シンガポール向けの食品商談会など、海外への販路拡大に向けた商談会（海外、国内）への参加を支援します。

なお、現地の食品関連業者（日系百貨店や高級スーパー等に販路を持つ商社、小売店等）との事前マッチングの上、1コマ約40分～1時間程度の商談会を設定します。

また、職員も現地へ同行し、ニーズを把握するとともに、参加事業者に助言等を行って需要開拓につなげます。

③ビジネス情報交換会 (BtoB) の開催

新たな販路開拓や新商品・サービスのPR・マーケティングを希望する小規模事業者向けに、新潟商工会議所主催の「ビジネス情報交換会」を年4回開催し、主にBtoBの販路拡大・ビジネスチャンスの拡大につなげます。

プログラム (案)	
1. オリエンテーション (10分)	4. マッチングシート記入・提出 (10分)
2. プレゼンテーションタイム (30分)	5. 名刺交換・フリーマッチング (25分)
3. マッチングタイム (20分×3回)	6. アンケート記入・マッチングシート配布 (終了)

④ホームページによる取引 (BtoC、BtoB) の拡大

主に事業計画を作成及び作成予定の小規模事業者を対象に、新潟商工会議所のホームページにおける企業紹介サイトや、主に地元飲食店を紹介しているサイト「新潟うまいもの」を拡充・強化して認知度向上を図り、来店客数や売上増加につなげます。

なお、両サイトにおいては、それぞれ業種別（食品製造業、情報・通信関連業等）やカテゴリー別（和食、洋食、イタリアン等）に分類して検索を容易にするとともに、閲覧者からの取引希望や評価・要望等を吸い上げ易くし、ビジネスチャンス及び売上の増加につなげます。

「フードメッセ in にいがた」



461事業者が出展 ▶ 10,369名が来場!!
2年連続で出展枠が完売!
食の国際総合見本市!!



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

新潟商工会議所全体の事業内容に関しては、内部評価制度をとっており、事業評価の反映方針としては、5段階評価の場合は評価2以下、3段階評価の場合は評価1となった事業については、事業内容の見直し又は廃止することとしています。

評価・見直しの結果については、新潟商工会議所の事業報告書に記載し、正副会頭会議、総務委員会、常議員会、議員総会の議決を経て、求めに応じて自由に閲覧可能とするため事務所に常備しています。

主に経営発達支援事業を行う中小企業振興部の事業全般に関しては、毎年度、小規模企業振興委員の連絡会議において、事業の実施状況と成果を報告し、受益者の立場から事業内容等について意見を伺っています。また、毎年連絡会議を実施して、半期の事業報告ならびに下期の事業計画について説明し、事業内容等について意見を伺っています。

頂戴した意見は、同年度の事業執行の際に反映すると共に、次年度の小規模事業者支援に関する事業計画策定に際して参考としています。

また、経営発達支援事業に伴う各種経営セミナーの事業評価については、受講者からのセミナー内容等の5段階評価の書面アンケートを収集して、次年度以降のテーマ設定や講師選定の参考としています。

但し、現状では、上述の評価が事業実施の“数”や“回数”などの量的な部分に重点が置かれる傾向にあり、“成果”に焦点を当てた評価・見直しに乏しい面があることと、経営発達支援事業に特化した評価・見直し体制が整っていないことなどが課題として挙げられます。

また、経営発達支援事業の内容・結果及び評価や見直し内容等が当事者である小規模事業者に伝えられていないこともひとつの課題です。

(2) 事業内容

上記(1)の評価過程に関する取組を継続して行うとともに、新潟商工会議所の経営指導員と新潟市の担当者及び外部有識者・専門家による「小規模事業者の経営支援に関する連絡会議(仮称)」を設置し、経営発達支援事業の現況把握や評価、見直しを行います。

なお、同連絡会議は年2回の開催を基本とし、特に各年度の事業終了後の5月または6月に開催し、必要に応じて新潟県の担当者をオブザーバーに加え、参考意見を取り入れます。

また、事業内容及び評価や見直し内容(結果)をホームページ及び商工会議所会報誌に掲載するとともに、さらに、同計画に大きな変更が生じた場合には、新潟商工会議所の正副会頭会議に報告し承認を得ます。

①小規模事業者の経営支援に関する連絡会議の構成メンバー

ア. 新潟商工会議所中小企業振興部(法定経営指導員を含む経営指導員等)

イ. 新潟市経済部産業政策・イノベーション推進課

ウ. 外部有識者・専門家(中小企業診断士等)

②検討内容

ア. 経営発達支援計画の進捗状況、評価、見直しについて※

- a. 各種経済調査結果(実施回数、公表回数等)
- b. 各種経営分析結果(セミナー回数・人数、分析数等)
- c. 各種業計画状況(策定件数等)
- d. フォローアップ結果(事業者数等)
- e. 改善結果(売上増加数、利益率増加数等)
- f. 展示会・商談会開催結果(商談成約件数・成約金額等) 等

イ. 支援先の動向について

ウ. 新潟市の施策の動向について

エ. 管内の景気動向について 等

※評価については5段階評価を基準とし(5:目標達成、4:概ね達成、3:半分程度達成、2:未達成、1:未実施)定量的な評価を行います。目標を達成できなかった項目については事業の見直しや改善策を検討し、連絡会議において報告承認後、次年度事業において改善対応を図ります。

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

日本商工会議所主催の「県庁所在地都道府県中小企業相談所長会議」をはじめ、「22大都市CCI相談所運営担当課長会議」、「北陸信越ブロック商工会議所中小企業相談所長会議」、「特定商工会議所相談所直面問題会議」、「商工会議所経営指導員全国研修会」、「小規模事業者支援ワーキンググループ会議」など数多くの会議や研修の場に参加して、支援ノウハウや支援の現状、各地域の経済動向等について情報交換を行っています。

また、新潟商工会議所が幹事となり新潟県商工会連合会と共同開催する「経営指導員研修」や中小企業大学の研修、日本商工会議所が主催する「支援能力向上研修」等に参加して、相談者の売上や利益の確保・拡大を重視した支援能力の向上を図り、支援現場で活かしています。

しかしながら、経営指導員一人当たりの支援対象の数も多いことから、担当者が各々で経営支援を行っているケースが多く、支援ノウハウを共有しづらいことが課題として残っています。支援力の向上にもDX化を図る必要があります。

さらに、経営指導員のスキルに格差があることから、経験年数に合わせたきめ細かい研修、勉強会等の実施が求められています。

(2) 事業内容

①各種研修会への参加

日本商工会議所が主催する各種階層別・地域別会議に参加するほか、経験年数により、経営指導に不足している能力や苦手な点等を把握した上で、経営発達支援事業に資する「問題発見・課題抽出法」や「マーケティング」等の研修・事例報告会等に最低1名以上派遣し、国などの中小企業振興策の最新情報や個社の売上増加や利益の確保・拡大に関する専門知識の習得に努めます。特に、経営指導員に必要な「傾聴と対話」の習得・向上については、全指導員が参加する経営指導員研修において毎年実施していくことを予定。

また、新潟商工会議所が幹事となり新潟県商工会連合会と共同で開催する「経営指導員研修」や「下越8商工会議所研究会」に参加し、経営指導員が同時期に同レベルの支援ノウハウを習得します。

さらに、中堅の経営指導員においては、中小企業大学校が実施する「専門研修」や中小企業基盤整備機構が主催する「人材育成研修会」等に参加し、より一層知識を深めるとともに、実践能力と後継者育成スキルを高めます。

ア. 県庁所在地都道府県中小企業相談所長会議

【対象】相談所長・部長級 【開催頻度】年1回

イ. 22大都市CCI相談所運営担当課長会議

【対象】課長代理、係長級 【開催頻度】年1回

ウ. 北陸信越ブロック商工会議所中小企業相談所長会議

【対象】相談所長・部長級 【開催頻度】年1回

エ. 特定商工会議所相談所直面問題会議

【対象】係長級 【開催頻度】年1回

オ. 商工会議所経営指導員全国研修会

【対象】主任級 【開催頻度】年1回

カ. 小規模事業者支援ワーキンググループ

【対象】次長・課長級 【開催頻度】年3回

キ. 経営指導員研修

【対象】全経営指導員 【開催頻度】年5回

ク. 下越8商工会議所研究会

【対象】主任級 【開催頻度】年2回

ケ. 中小企業大学校等主催の研修会

【対象】課長代理、係長級 【開催頻度】年1回

②研修内容の共有

研修内容の共有方法としては、原則報告書の供覧で行っていますが、さらに、供覧が済んだ頃を見計らって「部内会議」を開催し、改めて情報共有を図るとともに、速やかに経営指導員同士で意見交換を行なって喫緊の指導業務に役立てます。

また、「部内会議」とは別に一般職員も出席可能な「経営支援研究会」を四半期に一度（必要に応じて随時）開催し、個々が研修で得た情報や指導ノウハウを経験の浅い経営指導員や一般職員にも分かり易く説明することで、若手の人材育成と組織における全体的な支援能力の向上につなげます。

なお、研修資料（報告書等）は、共有の書棚に保管し、誰もが必要な時に閲覧できる状況を保ちます。

③実践的な経営指導能力の向上のためのOJTの実施

新潟商工会議所では、若手の経営指導員の比率が高まってきていることから、Off-JTとOJTの連動により、経験の浅い経営指導員の指導能力及び組織全体の経営支援能力の向上を図ります。

具体的には、経験の浅い経営指導員や補助員については、経営革新・マーケティング・資金繰りなどの課題解決においてベテラン指導員とチームを組み、OJTにより支援ノウハウを学ばせ、多くの事例を経験することにより問題解決スキルの習得を目指します。

また、新潟商工会議所のエキスパートバンク事業等の専門家派遣に帯同して専門的な相談や事例に基づくアドバイスに接しながら、効果的、効率的に指導手法を学びます。

なお、前述の「経営支援研究会」において、実際のマル経の推薦書や経営改善計画書に基づき、経営状況の分析結果等の共有を図るとともに、事例の課題、改善点を説明することで「説得力ある提示能力」を養います。

④主催セミナー等の活用

経験の浅い経営指導員には、新潟商工会議所が主催する創業や経営革新、売上向上、販路拡大などをテーマとする各種経営セミナーの担当者に任命し、講師との折衝や案内チラシの作成段階から経営指導の学習の場として参画させて経験を積ませます。

また、出席者と一緒に聴講した研修の内容を整理した「実施報告書」の作成を義務付けており、それらのレジュメやセミナーの内容を職員間で供覧することで知識の共有化を図り、小規模事業者の売上向上、利益確保に向けたアドバイスの一助とします。

さらに、経営指導員以外の職員にも可能な限り聴講するよう促し、新潟商工会議所職員全体の底上げにつなげていきます。

⑤職員全体の資質向上の取組

経営指導員はもちろんのこと、一般職員の自己研鑽を促進するため、新潟商工会議所では、簿記検定やリテール・マーケティング検定、ビジネス実務法務検定、ファイナンシャルプランナー検定、PC検定など、小規模事業者の経営支援の基礎となる知識の習得を促進する「資格取得促進制度」を独自に設けて組織全体の資質向上につなげます。

なお、経済社会の変化に伴い新設される資格で小規模事業者の支援に役立つと思われるものについては、適宜対象資格に加えて、職員の資格取得意欲を継続させるよう適宜制度の見直しを図ります。

⑥経営支援業務のDX化への取組

モバイル端末等の活用により、オンライン相談やリモートワークを推進します。また、窓口相談や事業所先において、これまでの経営相談時における「課題・相談事項」や「指導内容」等をその場で確認可能にすることで、より事業者との円滑なコミュニケーションを図り、対話と傾聴を通じた本質的課題の掘り下げを行っていくことで、経営者自身が“真の課題”を認識・把握につなげていきます。

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

新潟市や（公財）新潟市産業振興財団、市内商工会議所、金融機関と連携して相談会、セミナー等を企画・運営する中で、より良い実施方法、手法などについて情報交換・意見交換を行うほか、中小

企業支援連携ミーティング等において、各種支援情報の共有や必要な施策の検討を行う勉強会等の場を設けています。

なお、金融支援や創業支援に関する各種連携機関に参画していますが、各機関の報告が中心となる場合も多く、また、それぞれの会議や研修会、意見交換会等においては参加する人数が限られることから、その場で得た情報や知識などをいかに速やか且つ的確にフィードバックできるかが課題となっています。

(2) 事業内容

①「日々是新」(ひびこれあらた)への参画(年10回)

次世代リーダーのイノベーションマインドを刺激し、多くのビジネスパーソンの出会いや、新しいビジネス・新しいイノベーションの創出機会として、ビジネスマッチングや産学官連携などを目的として開催されるイベント「日々是新」を企画・運営する新潟市産業見本市実行委員会に参画するとともに、定例会には経営指導員が必ず出席し、(協)新潟県異業種交流センターや新潟市ソフトウェア産業協議会、新潟県中小企業家同友会、(公財)にいがた産業創造機構等と実施内容について協議し、その内容を経営指導員等にフィードバックします。

②中小企業支援連携ミーティングへの参画(年1回)

「中小企業支援連携ミーティング」に参加し、新潟県信用保証協会と県内5か所の商工会議所・商工会の実務担当者との間で小規模事業者の経営改善や再生スキルの向上を図るための支援ノウハウ等に関する情報交換を行ない、その内容を経営指導員等にフィードバックします。

③マル経協議会への出席(年2回)

日本政策金融公庫と県内下越地区6商工会議所によるマル経協議会に出席し、金融斡旋を通じた支援実績や指導手法に関する意見交換、情報交換を行なう中でノウハウを学び、効果的な金融支援につなげます。

④新潟地域連携協議会の参加(年3回程度)

新潟県内の主要企業、商工団体や行政、金融機関、大学らが集まる「新潟地域連携コミュニティ」に参加し、若者雇用・定着、新潟地域人材の育成に取り組む産学官の各機関の交流を通じて、新潟県の人口減少対策と地域活性化を目指しています。

12. 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

交流・居住・就労といった3つの人口を見据えたまちづくりが肝要であり、そのためにはまちなかの魅力を磨き、広く発信することで新たな賑わいを創出し、中心市街地を力強く再生させなければなりません。とりわけ、大型商業集積が撤退していく古町周辺地区の再生を喫緊の課題と位置づけ、行政機能の移転や再開発事業を契機とした中心市街地の再生に向け、商店街や行政、関係機関と連携して各種取組の推進を図っていきます。

また、新潟駅連続立体交差事業が完了し今後は関係団体と協力し、新潟駅とその周辺整備による拠点性向上及び中心市街地全体の活性化を目指すとともに、新潟の中心市街地における大きな魅力である水辺(日本海、信濃川等)を活かしたまちづくりを推進します。

さらに、中心市街地でのイベントを継続して実施し、中心市街地の魅力向上と賑わいの創出を図ります。

なお、新潟商工会議所では、以下をはじめとする各種団体・協議会等に参画し、役割分担・機能分担を行う中で具体的な事業に取り組みます。

(2) 事業内容

①中心市街地の活性化に向けた賑わい創出の取組

ア. 古町活性化まちづくり協議会

新潟商工会議所と新潟市、地元商店街組織からなる「古町活性化まちづくり協議会」を年間4回程度開催し、各々が実施するイベント等の情報交換を行い官民が連携した効果的な事業を推進します。

古町活性化まちづくり協議会構成メンバー

新潟商工会議所、新潟市、新潟古町まちづくり(株)、(公財)新潟市産業振興財団

イ. 新潟駅・万代エリアプラットフォーム

新潟駅・万代地区周辺将来ビジョンを具現化するため、エリア関係者で情報と課題を共有するとともに、公民連携のまちづくりを推進し、新潟駅・万代地区周辺エリアの新たな魅力と価値を創出することを目的に各種事業を推進します。

新潟駅・万代エリアプラットフォーム構成メンバー

新潟商工会議所、新潟市、新潟駅前弁天通商店街振興組合、新潟駅前商工振興会、新潟ビルディング協会、(株)新潟日報社、新潟交通(株)、東日本旅客鉄道(株)新潟支社、万代シテイ商店街振興組合、北陸地方整備局(オブザーバー)

ウ. にいがた総踊り祭実行委員会

まちの賑わいの創出に向け、日本最大級・オールジャンルの踊りの祭典「にいがた総おどり」(年1回:3日間、会場:新潟市内数か所、主催:にいがた総踊り祭実行委員会、新潟商工会議所)を実施します。

②観光振興等に向けた取組

平成31年の開港150周年をひとつの契機とし、海外クルーズ船の誘致をはじめとした、“みなとまち新潟”の発展につながる具体的な事業及び港づくりを推進していくとともに、“みなとまち新潟”を広くPRし、内外からの来客を増加させるため、新潟まつりを継続して実施します。

観光振興の面で重要なポイントとなる新潟空港に関しては、新型コロナウイルスの5類移行などにより、令和5年度の利用者数が105.6万人を超えるなど、令和元年度との比較で9割超の水準まで回復しました。国内線の利用者は、地域航空会社トキエアが1月に札幌・丘珠に就航後、仙台・中部国際に路線を開設し、今後も関西方面の路線開設を予定しています。国際線は、新型コロナウイルスの影響で運休していた定期路線が再開しましたが、一部路線で運休前の便数に戻っていないことから、令和元年度英は4割超に留まっています。インバウンドが活況を呈する中で都市間競争はさらに厳しさを増していることから、既存路線の安定運航はもとより、新たなLCC路線の誘致(ミッション参加)など、新潟発着の路線拡充に向けた、官民一体となった取組をより一層積極的に行います。

また、7月には新潟県民の念願である「佐渡の金山」世界文化遺産登録が決定しました。今後も国内外から多くの方々にも本県を訪れていただき、「佐渡島の金山」の文化遺産としての価値や、佐渡・新潟の魅力を知っていただけるよう、引き続き情報発信に取り組みます。

なお、新潟商工会議所としては、新潟県と新潟市による連絡会等に参加し、情報共有を図る中で官民一体となった各種取組を進めていくほか、以下をはじめとする各種団体・協議会等に参画し、役割分担・機能分担を行う中で具体的な事業に取り組みます

ア. 新潟まつり実行委員会

新潟市のメインイベントである新潟まつり(年1回:3日間)の開催に向け、新潟商工会議所会頭が実行委員長を務める新潟まつり実行委員会において、全体会議を年2回、企画検討委員会及び拡大大部長会議を年2~3回開催します。

なお、新潟商工会議所は、総務部など各部会の事務局を務めるとともに、募金・協賛金集めを担当するほか、まつり当日はまつり全体の運営に携わります。

新潟まつり実行委員会委員会構成メンバー

新潟商工会議所、新潟市、新潟青年会議所、白山神社、新潟三業協同組合、新潟漁業協同組合、新潟万代太鼓振興会、市民神輿会

イ. 新潟空港整備推進協議会幹事会

新潟商工会議所が事務局を持ち、年1回の総会を開催するほか、年に3~4回幹事会を行い、空港の利用状況や新規路線開設に向けた動き、新潟空港の整備推進や利用促進に向けた新潟県や新潟市の取組などの情報を共有するとともに、ホームページを運営して広く情報提供に努めます。

新潟空港整備推進協議会幹事会構成メンバー

新潟商工会議所、新潟市(観光・国際交流部)、新潟県(交通政策局)、新潟交通(株)、新潟空港ビルディング(株)

ウ. 佐渡金銀山世界遺産登録推進県民会議

「佐渡の金山」世界文化遺産登録の早期実現と将来にわたる価値の継承を期し、官民一体となって県民運動を展開していくため、新潟商工会議所(県連)会頭が共同代表となり国等に対する要望

活動を実施してきました。本年7月に世界遺産登録が実現され、今後は同会議を発展的に改組する予定であり、新潟商工会議所も継続参加を予定しています。

佐渡金銀山世界遺産登録推進県民会議共同代表メンバー

新潟商工会議所（連合会）、新潟県商工会連合会、新潟県中小企業団体中央会、新潟経済同友会、新潟県観光協会、新潟大学、新潟県「佐渡金銀山」世界遺産登録議員連盟、佐渡市世界遺産登録推進議員連盟

エ. 県・市港湾・空港・観光活性化連絡会

新潟県と新潟市の港湾・空港及び観光に関する担当者がそれぞれの方向性や取組を共有する年2回開催される連絡会に、新潟商工会議所からも担当者がオブザーバーとして参加し、情報を共有するとともに、各部会・委員会等にフィードバックして地域活性化の一助とします。

県・市港湾・空港・観光活性化連絡会構成メンバー

新潟商工会議所、新潟市（都市政策部、観光・国際交流部）、新潟県（交通政策局、観光局）

③地域資源を活用した魅力向上及び地域の活力を高める事業

ア. 古町芸妓と料亭文化を若年層へ PR する事業の実施

新潟三業協同組合や関係団体と連携して、若い世代に古町芸妓の舞・講話や地元料理を特別価格で提供することで、古町芸妓や料亭文化の魅力を体験してもらい、その後の長期的な消費喚起に繋げるとともに、参加者による SNS 投稿等を促すなど、さらなる情報発信に取り組みます。

イ. 古町芸妓育成支援事業

新潟市のブランド・財産としても期待される「古町芸妓」については、踊りや唄、三味線等の伝統芸能を後世に伝え残していくため、若手芸妓の育成を支援する育成プログラムを継続して実施し、一般市民等を対象にした成果発表会「華つなぐ道」を開催します。

古町芸妓育成支援協議会構成メンバー

新潟商工会議所、新潟市、新潟三業組合、柳都振興後援会、市山流宗家、新潟芸妓置屋組合、（公財）新潟観光コンベンション協会

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

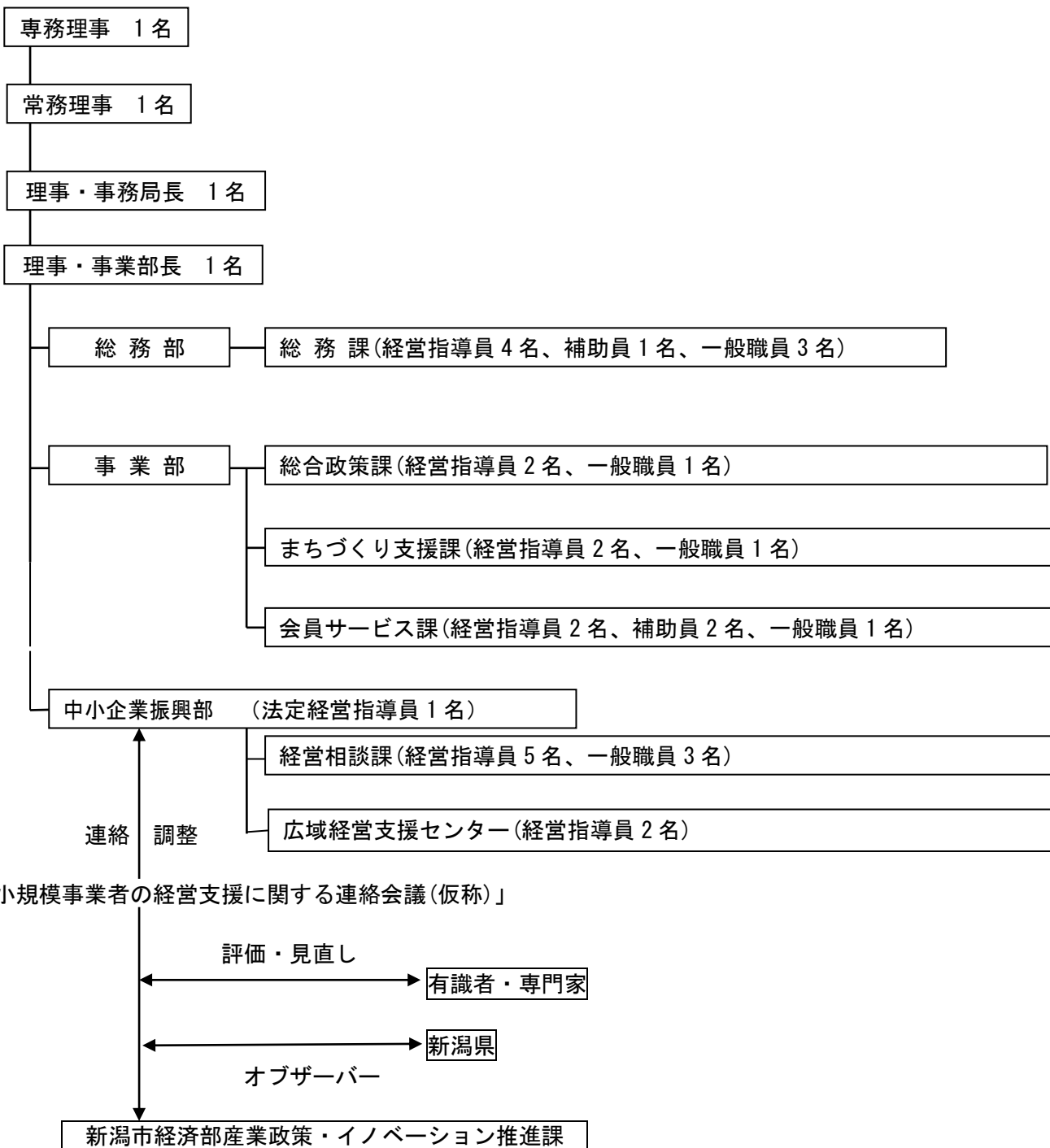
経営発達支援事業の実施体制

(令和6年12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)

職員総数：34名

経営指導員：18名、補助員：3名、一般職員：13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当該経営指導員の氏名、連絡先

氏名：南圭祐

連絡先：〒950-8711 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階

電話：025-290-4411 FAX：025-290-4421

e-mail：soudan@niigata-cci.or.jp

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）

部内会議等を通じ、経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言を行うとともに、一般職員も交えた「経営支援研究会」を四半期に一度（必要に応じて随時）開催し、目標達成に向けた進捗管理や事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行います。

また、新潟市との連絡会議への出席を必須とし綿密な連携を図ります。

(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

〒950-8711 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7階

新潟商工会議所 中小企業振興部 経営相談課

電話：025-290-4411 FAX：025-290-4421

e-mail：soudan@niigata-cci.or.jp URL <http://www.niigata-cci.or.jp>

②関係市町村

〒951-8554 新潟市中央区古町通7番町1010番地

新潟市 経済部 産業政策・イノベーション推進課

電話：025-226-1610 FAX：025-224-4347

e-mail：sangyo@city.niigata.lg.jp URL <https://www.city.niigata.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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	15,900	15,900	15,900	15,900	15,900
調査研究費	300	300	300	300	300
出展支援	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000
印刷費	300	300	300	300	300
専門家派遣費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
会場使用料	300	300	300	300	300
旅費	300	300	300	300	300
研修費	200	200	200	200	200

(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
会費収入、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費、各種事業収入

(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。