

経営発達支援計画の概要

実施者名	田上町商工会（法人番号）6110005006001 田上町（地方公共団体コード）153613
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>(ア)小規模事業者の経営力向上支援 (イ)小規模事業者支援法や町小規模企業振興基本条例に基づいた伴走型支援 (ウ)事業承継、新規創業の積極的支援 (エ)道の駅たがみを最大限に活かす取組みの推進 (オ)地域資源を活かした地域の活性化</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること (1) 地区内経済状況を把握するための商工業者現況調査（改善・継続） (2) 地区外、業界の経済状況の把握（新規）</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること (1) 経営分析セミナーの開催 (2) 経営指導員等による経営状況の分析、情報提供（継続・改善）</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること (1) 事業計画策定支援（改善・継続） (2) 専門家によるセミナーの開催、専門家派遣による相談支援（改善・継続） (3) 事業承継計画支援(新規) (4) 創業者向け事業計画策定支援（新規）</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 経営指導員等によるフォローアップ（新規） (2) 専門家派遣による相談（継続）</p> <p>5. 需要動向調査に関すること (1) 特定事業者が販売する商品または役務に対する消費者への調査（新規） (2) 個社の販売する商品または、役務に対するバイヤー等への調査（新規）</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (1) セミナー及び個別相談会開催による販路開拓支援（新規） (2) WeB、ソーシャルメディアの活用(BtoC)（新規） (3) 各種商談会の出展を通じた販路拡大(BtoB)（継続・拡充） (4) 地域特産品を集めた「物産展」等の開催による販路開拓(BtoC) (継続・統合)</p> <p>(5) 各種イベントを通じた販路開拓(BtoC)（継続）</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組 (1) 地域資源を活用した活性化策（継続） (2) 道の駅たがみを活用した活性化策（新規・統合） (3) 頑張る田上人認定制度の推進（継続）</p>
連絡先	<p>田上町商工会 〒959-1503 新潟県南蒲原郡田上町大字原ヶ崎新田 3072 TEL0256-57-2291 FAX0256-57-5100 E-mail tagami@tagami.or.jp 田上町役場 産業振興課 〒959-1503 新潟県南蒲原郡田上町大字原ヶ崎新田 3070 TEL0256-57-6225 FAX0256-57-3112 E-mail t2251@town.tagami.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

田上町は、昭和48年に村から町制施行して町になる。県都新潟市から南東約30km、新潟県のほぼ中央に位置しており、町の中央部に、南北に走るJR信越線と国道403号線があり、JRは羽生田駅と田上駅の2つが存在し、新潟駅までは約30分、北陸自動車道三条燕インター並びに上越新幹線燕三条駅まで13km、磐越自動車道新津インターまで15kmの立地である。現在、

町のほぼ中央を縦断する形で国道403号線のバイパス工事が行われており、来春には新潟市から当町を通過して隣接する加茂市までの工事が完了し、バイパス完成後は、車輛の流れが大きく変わるものと思われる。

町の東側は森林地帯、西側は大河信濃川に沿って田園地帯が続き、中央部に住宅地と商店が点在している。自然が豊かで災害が少なく農産物に恵まれた町として町内外に認知されている。平成の大合併では合併せずに、単独行政としての道を歩んでおり、新潟市中心部から30分程度の立地条件のもと、ベッドタウン化が進み東側の森林地帯を造成し、幾つもの住宅団地が造られ一時的ではあるが、急激に人口が増加し、平成12年に13,643人をピークに徐々に減少し、令和元年8月には11,642人まで減少している。この減少傾向は今後も進むと予想されており、出生率の低下と比例して高齢化が進んでいる状況である。

当町には従来から商店街が形成されておらず、各集落内に業種別の商店が集落対応型の商売を展開しており、車社会の到来とともに、消費行動の変化と道路交通事情の変化に伴い、町外へレジャーを兼ねて買い物に出かける機会が多くなり、地元で購入する機会が少なくなっている。このことが大きな要因で、売上の減少、経営者の高齢化、後継者難等で廃業が増えている。

当町の基幹産業は農業といわれており、様々な農産物が生産されている。しかしながら従事者の高齢化、後継者問題等から耕作放棄地が出始めている。

また、当町には小さい町ながら、中軽工業団地（民間が造成）、川船河工業団地（行政造成）、本田上工業団地（行政造成）3つの工業団地があり、最後に造成された本田上工業団地は、造成からかなりの期間が経過しているが、経済環境の変化や様々な事情から中々進出企業が決まらず厳しい状況になっている。



**(人口の推移)**

資料:国勢調査

(単位:人)

区 分	年少人口	生産年齢人口	老年人口	総人口
	0～14歳	15～64歳	65歳以上	
平成2年	2,370	8,506	1,885	12,761
平成7年	2,215	8,994	2,307	13,523
平成12年	2,105	8,815	2,719	13,643
平成17年	1,868	8,510	2,985	13,363
平成22年	1,498	7,875	3,411	12,791
平成27年	1,277	6,993	3,981	12,188

**(産業構造)**

資料:経済センサス-活動調査、平成28年

	事業所数	就業者数	備 考
第1次産業	3	34	
第2次産業	138	1,457	製造業1,244人、建設業213人 製造品出荷額176億円
第3次産業	289	1,809	卸小売業487人、飲食宿泊業309人、医療福祉434人、その他579人 商業年間商品販売額111億円
計	430	3,300	

**【1次産業】**

全耕地面積の80%が水稲で、稲作が中心。

町内には、地域資源でもある桃・梅・筍を使った特産品が数多く開発されている。

また、町内には、6次産業化の流れを受け、農産物の直売所が2ヶ所あり、売上も順調に推移している。

**【2次産業】**

町内に工業団地が3ヶ所あり、製造業者の9割がこの3ヶ所の工業団地で操業しており、その殆どが三条市、燕市の金属加工業の下請けや隣接する加茂地区の特産品である桐たんす製造業で占められている。

**【3次産業】**

町内には従来から商店街が無く、集落に小売店が点在している。また、新潟の奥座敷として古くから親しまれてきた湯田上温泉があり、最盛期には15軒の温泉宿があったが、現在は4軒の旅館が操業している。

**(管内商工業者等の推移)**

当町における商工業者の業種別割合をみると、サービス業26%、建設業24%、製造業17%、小売業16%となっており、際立って多い業種はない。H20からH30までの10年間の推移をみると、建設業、製造業、飲食業の減少割合が商工業者数の減少に拍車をかけている。

町内商工業者の約9割が小規模事業者であるが、年々減少傾向にあり、H20からH30までに39社の減少となっている。

	建設	製造	卸売	小売	飲食他	サービス	その他	合計	内小規模事業者数
H20	130	98	12	68	55	85	15	463	397
H21	130	98	12	68	55	85	16	464	397
H22	128	95	12	67	54	80	16	452	397
H23	128	95	12	67	54	80	15	451	397
H24	108	75	13	79	43	113	18	449	411
H25	128	95	12	67	54	80	15	451	397
H26	128	95	12	67	54	80	15	451	397
H27	128	95	12	67	54	80	15	451	397
H28	101	72	15	69	36	109	13	415	376
H29	100	70	15	67	37	110	13	412	371
H30	98	70	13	66	34	106	12	399	358
H20 と H30 の増減	-32	-28	1	-2	-21	21	-3	-64	-39

### (地域の特産品・地域資源)

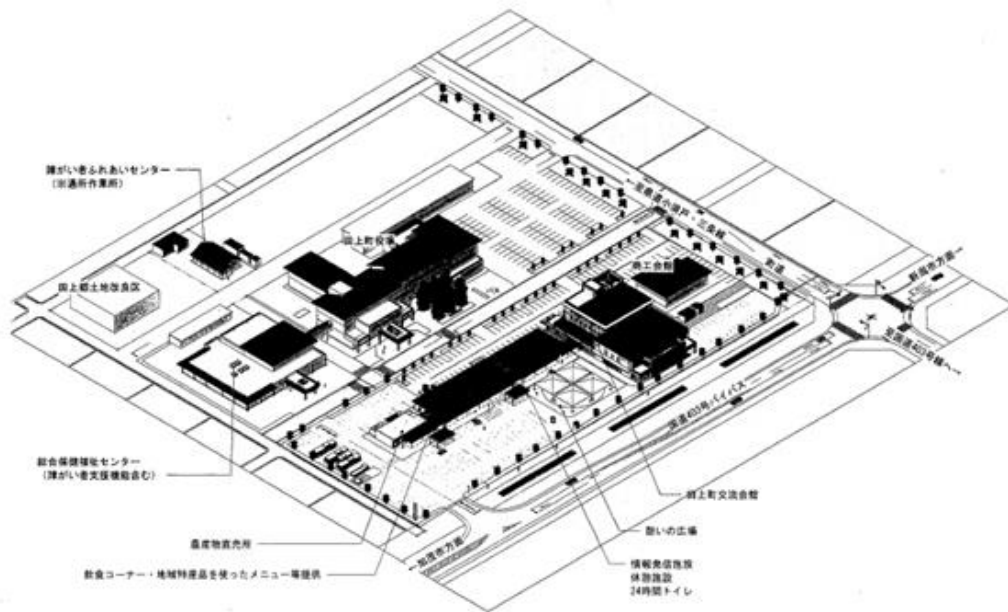
当田上町は、観光資源も豊富で、湯田上温泉の他、越後の豪農の旧田巻家の離れ座敷として建てられた椿寿荘、越後の七不思議の一つである了玄寺のつなぎがや、春夏秋冬で手軽にハイキングが楽しめる護摩堂山が存在し、護摩堂山山頂にあるあじさい園は、3万株の紫陽花が群生し、毎年6月中旬から7月下旬にかけて色とりどりの花が咲き、新潟市内を中心に多くの方々が当町を訪れている。

また、当町には米はもとより桃、梅、筍、苺、曾根にんじん、ル・レクチェといった多くの農産物が生産されており、商工会と行政、農業者、商工業者が一緒になって立ち上げた農商工連携協議会が、これら資源を活用して数多くの特産品を開発して小規模事業者の売上向上の一助となっている。

### (開発された幾つかなの特産品)



令和2年度に当会に隣接する地域交流会館脇に道の駅たがみが開業する予定である。この道の駅たがみは、町のハブステーションとしての役割を果たすことを目的としており、町内主要施設と連携することで地域経済の活性化、交流人口の拡大を図る。また、この道の駅開業に先立って、国道403号バイパスが新潟市から当町を通過して隣接する加茂市までの工事が完了し、バイパス完成後は人・車の流れが大きく変わることが想定される。



開業が予定される道の駅たがみ

**（田上町第5次総合計画） 「計画期間平成29年～令和3年の5年間」**

田上町の第5次総合計画では、「やさしさと豊かさでキラリと輝くまち田上」とまちづくりのテーマとして掲げており、目標を「にぎわいと活力あふれる暮らしの創造」としており、以下の振興策を掲げて推進することとしている。

1) 商業・サービス業の育成

【課題】

- ・各種融資制度を継続し、企業の安定経営に努める必要
- ・企業を担う人材の育成の必要
- ・他産業との連携を促進させ、地場産品の高付加価値化による商業の活性化を図り、町民ニーズの高い商業施設立地への対応に向けた取組みの必要

【施策】

- ・魅力ある個店づくり
- ・組織活動や共同事業への支援

2) 工業の育成と企業誘致の推進

【課題】

- ・各種制度融資を継続し、企業の安定経営に努める必要
- ・これからの企業を担うべき人材を育成する必要
- ・本田上工業団地の販売促進に努める必要

【施策】

- ・地域工業の育成
- ・企業誘致の推進

3) 観光振興

【課題】

- ・護摩堂山、湯田上温泉一帯のリフレッシュゾーン整備を促進し、魅力ある拠点づくりの必要
- ・各種まつりを開催するとともに、関連機関と連携しPR活動を展開する必要
- ・地場産品を活用し「食」をテーマとした観光施策を展開する必要

【施策】

- ・レクリエーション拠点の整備、充実
- ・観光・交流企画の拡充
- ・PR体制の強化

#### 4) 雇用労働対策の強化

##### 【課題】

- ・ハローワークや商工会等と連携し、情報発信に努める必要
- ・既存企業の経営安定を支援し、雇用の確保を図る必要
- ・工業団地への企業誘致を促進し、雇用の確保を図る必要

##### 【施策】

- ・雇用情報の提供と就労への支援
- ・企業の支援・誘致

#### 5) 地域資源を活用した活動の促進

##### 【課題】

- ・畜生産組合等の育成の必要
- ・放置竹林整備の推進及び間伐材の有効利用を図る必要
- ・農産物を活用した付加価値商品の開発の必要

##### 【施策】

- ・竹の里づくり事業の推進
- ・新たな事業展開の促進

## ② 課題

政府の様々な経済施策により、景気は好調に推移していると伝えられている。一方で小規模事業者を取り巻く環境は、一部業種では経済施策の恩恵を受け好況が見受けられるものの全体的にはまだまだ厳しい状況である。

田上町の殆どの小規模事業者は、競争激化などによる売上低迷に苦しみ、利益を確保できず、未だ苦境にたたされているのが現状である。

### <小売業>

当町の小売業は、前述したように従来から商店街が形成されておらず、各集落において業種別の小売店が存立しており、その殆どが家族的経営で維持されている。近年売上の減少や高齢化、後継者問題の理由で小規模小売店の廃業が目立っている。一部の商店においては多角化（弁当や総菜の製造販売、特産品の販売）を展開するなど積極的に取組んでいる小売業者も見受けられるが、総じて厳しい状況である。

### <飲食業>

当町の飲食店は国道 403 号線沿いを中心に存立しており、地域住民はもとより 403 号線利用者を主な顧客とした経営になっている。昼間の食事を中心とした商売と夜の宴席や慶事を中心とした商売に分かれており、昼間の食事については、特にラーメン店が乱立しており、短いサイクルで開廃業が目立っており厳しい経営環境になっている。また、夜の宴席を主体に経営している飲食店については、昨年、低価格で飲み放題といったプランを中心とした事業を展開している店が撤退したことで環境が変化しており、各個店独自の顧客の取り込み方法次第では、開拓の余地がある。

### <製造業>

当町の工業は、地場産業や基幹産業などは特に無く、三条市や燕市といった金属加工業の下請け仕事が多く、また、隣接する加茂市の地場産業である桐たんす製造業等が占めており、これら事業所の殆どが町内にある 3ヶ所の工業団地において操業している。従業員規模 20 名以下の事業所が大半を占めているが、これら小規模事業者においても人手不足が深刻化しており従業員の確保が課題となっている。

### <建設・建築>

当町の建設、建築業は 10 年前に比べると 32 社も減少しており商工業者の中でも一番減少率が高い業種である。特に、建築業は一人親方として従事する人が多く、高齢化による廃業が目立っている。

また、小規模で営んでいる事業所においても大手ハウスメーカーの進出等により、営業力や価格で差を付けられて請負が取れなく仕事がないといった事業所が多く見受けられる。今後は、小規模事業者や一人親方にハウスメーカーに対抗できる営業力を身に付けてもらう必要がある。

### ＜観光関連業＞

当町には、新潟市の奥座敷と称され親しまれている湯田上温泉があり、この湯田上温泉を軸に様々な事業が営まれていた。特に温泉旅館が30年前は15軒あったが今では4軒となっている。また、芸者置屋やお土産屋等数多くの観光関連にかかわる事業所があったが、温泉旅館の衰退と比例するよう激減している。そんな中でも、意欲ある方達が集まって湯田上温泉旅館協同組合を立ち上げて観光客の集客のためのイベント開催や湯田上温泉のPR活動に積極的に取り組んでいるが、町の調査によると観光入込数で平成25年では430,129名であったが、平成30年では406,392名と5.5%減少している。また、湯田上温泉入込数でも平成20年に111,008名をピークに、平成30年では93,514名となっており、10年間でおよそ16%減少している。今後は、観光客の増加策、宿泊客の増加策を官民一体となって考えていく必要がある。

## （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

当会としては、町の総合計画(平成29年～令和3年の5年間)並びに第1期経営発達支援計画の実績を踏まえて、地区内の小規模事業者に対し、商工会誕生の原点に立ち返り、「小規模事業者の9割を占める小規模事業者が元気にならなくては地域の活性化はない」を基本認識に、今後10年の期間に本計画において「地域経済を支えている小規模事業者の経営力向上に向けた支援と新たに創業支援や事業承継にも力を入れていくことで地域全体を元気にしていく」ことを重点目標に位置づけ、以下の点を基本として、会員／非会員を問わず地区内全ての小規模事業者の振興に取り組んでいく。

1. 小規模事業者の経営力向上支援
2. 小規模事業者支援法や町小規模振興基本条例に基づいた伴走型支援
3. 事業承継、新規創業の積極的支援
4. 道の駅たがみを最大限に活かす取組みの推進
5. 地域資源を活かした地域の活性化

### ②田上町第5次総合計画との連動性・整合性

田上町商工会では、小規模事業者の経営支援を積極的に推し進め、より一層の地域の活性化を図っていくために国が策定した小規模企業振興に関する基本方針を当商工会が取組むべく事業の骨子に位置づけて取り組んでいる。

- ①需要を見据えた経営の促進（魅力ある個店づくり）
- ②新陳代謝の促進（地域工業の育成、企業誘致の推進・支援、雇用情報の提供）
- ③地域経済の活性化に資する事業活動の推進（観光交流企画の拡充、PR体制強化）
- ④地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備（新たな事業展開の促進、農産物を活用した付加価値商品の開発）  
一方田上町では、平成29年4月に「第5次田上町総合計画」（平成29年～令和3年までの5年間）を策定し、これからの産業振興を図るために「にぎわいと活力あふれる暮らしの創造」を目標とした計画を次のとおり定めた。
- ①商業・サービス業の育成（魅力ある個店づくり）
- ②工業の育成と企業誘致の推進（地域工業の育成、企業誘致の推進）
- ③雇用労働対策の強化（観光・交流企画の拡充、PR体制強化）
- ④観光の振興（観光・交流企画の拡充、PR体制強化）
- ⑤地域資源を生かした産業の促進（新たな事業展開の促進、農産物を活用した付加価値商品の開発）

さらに同計画では、これを成就するために商工会と緊密な連携を図っていくことを基本としてい

る。このことを踏まえ、田上町商工会では現在、取組んでいる経営発達支援事業と、この「第5次田上町総合計画」で実施されている各種事業については、小規模事業者の振興発展並びに地域活性化を図るといった目的が共通していることから、田上町と商工会は、今後も一体となって緊密な連携強化を図り効果的な事業の促進に努めていくこととする。

「第5次田上町総合計画」が終了した、令和4年以降の方向性についても、町民・商工業者・各種団体と行政による協働のまちづくりを推進していくとしている。地域の小規模事業者が経営を継続していくことや、起業、第二創業など新たな事業展開をすることは、地域全体の活性化につながり、安心して暮らし続ける地域社会を実現するために必要であり、小規模事業者が地域を担う重要な存在であることを認識し、事業が継続していける環境づくりを引き続き行政と協働して取り組んでいくこととしている。

### ③ 田上町商工会の役割

田上町商工会では、第1期経営発達支援計画において、地域の強みや課題を踏まえた中で、地域の唯一の総合経済団体の力を発揮し、新潟県、田上町、地域金融機関や様々な支援機関と連携して、他地域との差別化を図るために、地域資源を活用した特産品開発や経営資源の乏しい個別企業の経営力向上、情報発信をはじめとする販売促進等を継続して支援することを通して「頼られる商工会」を目指して、小規模事業者の活力を生み出し地域全体を活性化させることを目標にして経営発達支援事業に取り組んできた。

具体的には、小規模事業者が大多数を占める地域企業の相談及び支援窓口として、また、国・県・町等が実施する小規模事業者のための各種支援策を理解・普及させるとともに、事業者からのニーズや課題などを吸い上げ、行政が立案・実施する施策等に反映させる役割がある中で、巡回、窓口相談による経営支援、金融支援、販路開拓（各種商談会、展示会等）、創業・第二創業、事業承継支援、経営安定相談、IT導入・活用支援、各種共済制度、労働保険事務組合の窓口相談、各種補助金の紹介・申請相談等、当会経営指導員等が経営改善普及事業を中心にして小規模事業者支援に取り組んでいる。

また、地域経済の活性化を目指し、青年部や会員が中心となって取組むまつり事業、観光協会と一体となって取組む紫陽花まつりや温泉まつり事業、農商工連携協議会を主体にした特産品開発事業など当会が取組んでいる事業を広く町民に理解、周知してもらうための広報誌の発行等を行ってきた。

更には、令和2年度に開業が予定されている道の駅たがみについては、計画当初から関わっており様々な意見、提案をして計画内容に反映している。

また、商工会で行う会合や年3回実施している会員事業所への景況調査、アンケート等に寄せられた事業者の声を集約し、町へ要望書を提出するなど粘り強い活動を実施してきた。

#### 「平成30年度の経営発達支援事業実施状況」

支援内容	目標	実績
会員現況調査	3回	3回
事業活性化会議	1回	1回
金融協議会の開催	1回	1回
商工行政懇談会	1回	1回
巡回訪問件数	1,000件	673件
セミナー講演会開催数	8回	9回
事業計画策定事業者数	10件	13件
計画策定に伴う専門家派遣による相談件数	6件	6件
計画策定後の専門家派遣に伴う相談件数	6件	3件
板橋農業祭りへの参加、出店協力	1回	1回
観光物産フェアの開催	1回	1回
田上町産業まつりへの出展参加	1回	1回



観光、特産品商談会への参加	2回	0
地域資源を活用した試作品開発	29～31に4品目	4品目
頑張る田上人の認定	5件	3件
田上団九郎夏まつりの開催、運営	1回	1回
議会総務産経常任委員会との懇談会	1回	1回

第1期の取組みについて、理事会においての評価は、認定された計画に基づき各事業が計画的に実施されており、特に事業計画策定支援について目標数を上回る実績をあげたことに対して高評価をいただいた。また、特産品開発への取組みについては地域経済活性化に向けて今後も積極的に取り組んでいくべきと指摘をいただいている。しかしながら、平成30年度は巡回訪問件数や専門家を活用したフォローアップ件数が目標を下回ったことで低評価を受けたため、これを受けて5年目の本年は、事業計画書策定事業所に対して巡回訪問を積極的に行いフォローアップに努めている。本会は第1期の事業評価を踏まえ、令和2年度から5年間にわたり、経営発達支援事業に取組み、小規模事業者支援を一層進め、田上町総合計画にある商工業者支援実現に貢献する。

### (3) 経営発達支援事業の目標

本会の第1期の目標は、様々な機関と連携して、他地域との差別化を図るために、町の特産品の開発や、経営資源の乏しい個別企業の経営力向上、情報発信をはじめとする販売促進等を継続して支援することを通して、「頼られる商工会」として小規模事業者の活力を生み出し、地域全体を活性化することを旨とするものであった。

令和2年度からの5年間の経営発達支援計画は、基本的には、個社支援の一層の充実を目指し、第1期における取組みについて事業評価で指摘された改善を図り、さらに小規模事業者の持続的発展に関し、必要な支援策に取組む。具体的には下記の5つの目標を定め、田上町、地域金融機関その他支援機関と連携して、小規模事業者に寄り添いながら支援事業の効果的な実施を図り、小規模事業者の持続的発展を目指す。

#### 【目 標】

- (ア) 小規模事業者の経営力向上支援 (継 続)  
当地域内の小規模事業者の殆どが売上減少といった厳しい経営状況にあることから、売上の向上と持続可能な質の高い経営を目指す。
- (イ) 小規模事業者支援法や町小規模企業振興基本条例に基づいた伴走型支援 (改善継続)  
本事業における個社支援の核となる部分であり、小規模事業者の経営力向上を支援する。
- (ウ) 事業承継、新規創業の積極的支援 (新 規)  
新規創業者の確保と円滑な事業承継を図ることで事業の安定的継続を行ってもらい、商工業者の維持確保を目指す。
- (エ) 道の駅たがみを最大限に活かす取組みの推進 (新 規)  
町のハブステーションとして位置づけられて開業する施設を最大限に活用して、交流人口の増加、地区内商工業者の売上拡大に向けた取組みを推進する。
- (オ) 地域資源を活かした地域の活性化 (継 続)  
地域活性化の最大の武器になり得る地域資源を最大限活用するために行政を含めた関係団体と連携し、長期的スパンで販売可能となる商品開発等を支援する。

### (4) 経営発達支援事業の目標達成に向けた方針

経営発達支援計画の目標を達成するため、以下の方針で実施する。

#### (ア) 小規模事業者の経営力向上支援

事業継続が大変厳しい小規模事業者の持続的発展に向け、巡回や窓口相談により小規模事業者の経営状況や特徴を把握し、セミナーや個別相談会を開催して事業計画策定を促進し経営革新認定に結び付けるなど小規模事業者の「商品開発・改良」「販路開拓」を支援して経営力向上に寄与する。

1) 商業・サービス業振興事業の推進

令和2年度開業予定の道の駅たがみを活用した各種イベントでの出展支援と売上向上並びに販路拡大支援に取り組むとともに、併設される情報センターを効果的に活用して観光情報やイベント情報等を積極的に発信するなど町外からの観光客、湯田上温泉入込客を増やすために官民一体となって取り組んで行く。

2) 工業振興事業の推進

ビジネスマッチングによる販路拡大を目指し、深刻化する人手不足に対応するために外国人労働者を視野に入れた研修会等を開催するなどして雇用の安定を図る。

3) 建設建築業振興事業の推進

建設業協会や建築組合と連携して、持続的な経営を行って行くために必要な営業力の強化、販路開拓支援を行う。

4) 金融・税務に関する事業

日本政策金融公庫と連携して金融相談会の開催や田上町金融協議会との懇談会を通じて情報を収集するなど、迅速な情報提供並びに資金調達支援を行う。また、源泉税の納付や年末調整、確定申告相談会などを通じて正確な税務指導を目指す。

5) 情報化の推進

田上町内の小規模事業者がホームページやSNS等のITツールを活用し、自社、商品、サービスを効果的に情報発信できるよう、専門家を活用して支援する。

**(イ) 小規模事業者支援法や町小規模企業振興基本条例に基づいた伴走型支援**

認定支援機関として、国から認定された経営発達支援計画に基づき、伴走型小規模事業者支援推進事業を、経営改善支援、事業計画策定支援等の個社への総合的支援を行うため、行政及び各支援機関、地域金融機関等の連携を図り積極的に推進する。

1) 小規模事業者の事業計画策定支援を行うことによる経営改善の促進

何をどうしたらいいのかわからない小規模事業者に、事業計画策定の重要性についての気付きを促し、自らの意思で計画策定に取り組む意識付けを行う。

2) 専門家による個別相談事業の活用、開催

商工会の職員では不足している専門知識を各分野の専門家と連携することで補い、相談者へのより質の高い支援を目指す。

3) 経営指導員等による巡回・窓口相談による指導業務の強化

経営指導員等の本来業務である巡回・窓口相談の充実を図り、田上町商工会管内事業所にとって、よりきめ細やかな相談指導を目指す。

4) 小規模事業者の経営の安定と成長のための講習会、講演会の開催

多様な業種に対応した講習会や講演会を開催し、小規模事業者の経営力向上を支援する。

5) 小規模事業者の記帳機械化による記帳代行及び継続指導

経営資源に乏しい小規模事業者の業務効率改善支援を目的に、記帳機械化指導、記帳代行の推進を図るとともに、日々の記帳、決算、確定申告に至る一貫した指導を行う。

6) 経営の安定、資金調達の円滑化に資するため、小規模企業経営改善資金等の積極的推進並びに小規模事業者の積極的な利用促進を目指し、小規模企業経営改善資金等の有利な制度を当会のホームページや会報で広く周知して利用の促進を図る。

7) 国の各種共済制度の普及並びに加入促進

小規模企業共済や中小企業退職金共済、セーフティーネット共済といった国の有利な共済制度をホームページや会報を通じて紹介し、小規模事業者の効果的な資金運用について支援する。

8) 各種商談会への出展支援

小規模事業者の新たな販路開拓を目的に各地で開催される商談会等への積極的な出展支援を行い、出展事業所の経営の安定を目指す。

### **(ウ) 事業承継、新規創業の積極的支援**

地域経済の安定を図るため、事業承継や創業・第二創業の支援を行い事業者数を維持増加させる。

#### 1) 創業相談窓口の設置

独立開業に興味を持っている方やこれから商売を始めてみたいと考えている住民を対象に町広報紙を活用して、商工会が相談窓口になっていることを周知し、相談に足を運びやすい環境を作り創業・起業支援を行う。

#### 2) 休日相談会の開催

平日や昼間に働いていて相談に来れない方々のために休日に相談会を開催することで創業・起業支援を行う。

#### 3) 事業承継支援加速化事業を活用した取組み

新潟県の事業として実施されている事業承継加速化事業を活用して対象者の掘り起こしを行うとともに、対象者と一緒になって課題等を整理して円滑に事業承継を進めるために事業承継計画書作成支援を行う。

#### 4) 新潟県事業承継ネットワークとの連携による支援

当会が調査した事業承継診断シート兼アンケート表や相談カルテから専門家による支援が必要と判断した場合は、事業承継ネットワークセンターと連携して取組んでいくこととし、専門家の立場から効果的な事業承継支援を行う。

### **(エ) 道の駅たがみを最大限に活かす取組みの推進**

令和2年度に開業が予定されている道の駅たがみは、町の最重要事業として位置づけられており、開業後は田上町のハブステーションとして活用され、地域経済活性化の一躍を担う施設として期待されている。当田上町商工会としても計画段階から積極的に関与しており、開業後は、これら機能を最大限に活用して小規模事業者支援に活かしていくとともに地域経済活性化に向けた取組みを推進する。

#### 1) 田上町の特産品開発のフォローと磨き上げによる売れる商品づくり

既に商品化され、販売されている商品のアンケート調査、需要調査、消費者動向調査等、売れる商品づくりに必要な一連の調査を実施し、観光客や田上町来場者向けの商品の開発を行う。

#### 2) 物産館を活用した物産フェアの開催

道の駅たがみに来場する町内外の方々を対象として田上町内の商品を集めた物産フェアを開催し、小規模事業者の販路開拓を支援する。

#### 3) 各種イベントの集約実施

当会が関与して実施している産業まつりや田上団九郎夏まつり等は、今後、道の駅たがみ内に集約して開催し、町内外から人を集め、にぎわいの場を創出することで地域経済の活性化を図り、小規模事業者の出展の機会を設けることで販路拡大を図る。

### **(オ) 地域資源を活かした地域の活性化**

行政、商工会、町議会、JAといった様々な機関が協力して立ち上げた田上町農商工連携協会では豊富な地域資源を活用して数々の特産品を開発し、湯田上温泉の各旅館や町内の小売店で販売されている。当会としては引き続き地域資源の需要拡大と産業の振興及び産業間の連携促進を図るために地域資源を生かした新たな特産品の開発や農商工連携、六次産業化の促進支援を行うとともに、護摩堂山や湯田上温泉といった観光資源を最大限に活用して交流人口を増やし地域の活性化に繋げて行く。

#### 1) 農商工連携協議会を通じた特産品開発

これまでの取組みにより数多くの特産品が誕生している。引き続き農商工連携協議会を中心に新たな地域資源を活用した新商品の開発に取り組んで行く。

#### 2) 積極的な情報発信による活性化策

WEBやSNSといった媒体を効果的に活用し、町のイベントや企画、特産品等様々な情報を積極的に県内外に発信し、田上町に興味をもってもらい当町への来訪を促す。

#### 3) 観光資源を活用した交流人口拡大策

町内の護摩堂山やあじさい園といった様々な観光資源を活用して、町外からの人達を呼び込み交流人口を拡大させて地域の活性化を図る。(関係機関と連携した各種イベント等の積極的開催運営)

(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

##### 【第1期における取り組みと成果】

全商工会員に向け、景況感、売上の増減、問題点、商工会、町への要望等を会員現況調査(年3回)で実施し、町内の商工業者の問題点や事業者ニーズを抽出した。会員現況調査を行うことにより、商工業者の問題点やニーズを把握することができた。郵送や職員の巡回訪問による聞き取りにより、年3回の調査を町内の商工業者に対して行い、回収率は60%前後となった。

現況調査を基に、商工会事業活性化会議において課題として取り上げ、行政への要望、今後の商工会事業計画の参考とした。調査結果は、商工会のホームページで公表し、さらに月1回発行する商工会からのお知らせで商工会員へ向けて情報提供を行った。地域の業況感を知ることができ、事業計画策定に役立つ資料となった。年3回実施してきたが、実施期間の設定に空白の期間が生じたので実施期間を半期ごとに設定するほうが効果的と思われる。

田上町、町内金融機関と商工会の田上町金融協議会を開催。町内の金融状況、経済状況について情報収集を行い、小規模事業者には田上町の金融制度資金の情報を「商工会からのお知らせ」で提供した。

商工会員を対象とした商工行政懇談会(土木懇談会)を開催し、新潟県三条地域振興局の三条地域整備部管内の社会資本整備に関する説明、並びに田上町の土木行政について説明会を開催し、情報提供を行った。

##### 【今回の申請における取組と方向性】

現況調査においては、第2期においても引き続き実施し、地域内事業者の景況感を把握する資料として活用していく。調査対象を商工会会員から地域内商工業者と範囲を拡大し、上期と下期に分けて2回実施する。調査結果は、商工会ホームページで広く公開し、町内の景気動向について参考にしてもらう。また、事業計画策定における判断材料として活用、町行政の施策に対して商工会の要望を反映させる資料としても活用する。

また、新潟県内の経済動向、国の統計データや業界データ等を収集、分析し、業界動向や需要動向について事業者へ情報提供し、事業計画策定や、経営判断の資料として活用していく。

#### (2) 事業内容

##### ①地区内の経済状況を把握するための商工業者現況調査(改善・継続)

地域内商工業者に、年2回(上期7月、下期1月)現況調査を行い、地域内の事業者の問題点、課題、ニーズ等を項目によって回答してもらい、管内商工業者の経営状況を把握する。業種別に集計、分析し地域経済動向をわかりやすくまとめる。

回収率を高めるために、職員で担当を決め、巡回訪問、電話による督促を行う。

調査対象：地域内商工業者 399者 業種別内訳についてはP2-P3(管内商工業者等の推移の表)参照。地域内商工業者数は、H30現在の商工業者数の合計の数

調査項目：①売上額、②仕事量、③仕入単価、④販売単価、⑤採算(経常利益)、⑥景況感、⑦資金繰り、⑧設備投資、⑨景況予測、⑩経営上の問題点、⑪田上町への要望、⑫商工会への要望

調査回数：年2回(上期7月、下期1月)

調査手法：郵送または、職員で担当を決め巡回訪問し配布、回収する。

分析手法：経営指導員が主体となって分析を行う。専門的知識が必要な場合は、外部専門家と連携し分析を行う。

## ②地区外、業界の経済状況を把握する(新規)

新潟県の経済動向調査、(株)ホクギン経済研究所の県内景気動向調査、日本政策金融公庫中小企業景況調査、全国商工会連合会中小企業景況調査、日経テレコン POSEYES、RESAS(地域経済分析システム)、家計調査年報などの調査結果を分析する。県内、全国の景気動向を把握し、地域内の経済動向との比較、事業者の商品やサービス等の消費者ニーズや市場動向についての情報収集、調査分析を行う。年2回調査分析を行い、広く地域内商工業者に対して公表をする。

調査項目：新潟県内経済状況/新潟県経済動向調査、(株)ホクギン経済研究所県内の景気動向調査  
国内経済状況/日本政策金融公庫景況調査、全国商工会連合会中小企業景況調査  
品目ごとの市場規模、市場の将来性/日経テレコン POSEYES  
家計の消費動向/家計調査年報(総務省統計局)  
地域の産業構造/RESAS(地域経済分析システム)  
業界動向、製造品出荷額/工業統計調査(経済産業省)  
業種別業界動向/業種別審査辞典  
商圈分析/国勢調査

分析手法：情報収集、整理、分析は経営指導員が主体となって分析を行う。専門的知識が必要な場合は、外部専門家と連携し分析を行う。

## (3) 成果の活用

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

## (4) 目 標

	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
地域内商工業者現況調査の公表回数	3回	2回	2回	2回	2回	2回
地区外・業界の経済動向調査の公表回数	-	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

#### 【第1期における取り組みと成果】

職員全員における巡回訪問を行い、会員事業所のニーズ、問題点について情報共有を行った。巡回訪問の件数においては、目標としていた件数は達することができなかったが、セミナー、講演会においては、外部専門家講師により、ニーズに沿った内容で開催することができた。

経営状況の分析について、ネットde記帳利用先などにおいて、決算申告や経営分析のデータはあるものの、税務の支援を行うのみで、経営分析の結果を活用して、課題の抽出、そこから先の指導は行っておらず、不十分だった。事業者も税務申告するための資料という認識で、まったく分析結果を活用してこなかった。

## 【今回の申請における取組と方向性】

第2期においても巡回訪問、窓口相談を強化する。日頃の相談の中で、事業者の経営状況の把握、経営課題の抽出に努め、職員内で事業者の経営課題や状況について情報共有を図る。補助金申請時や、金融審査時に必要となってくる経営状況分析の必要性や重要性を認識してもらい、自社の状況を把握し、経営課題の抽出と改善意識を高めてもらうよう啓蒙をしていく。また、経営分析セミナーを開催し、経営状況分析の必要性や、分析結果を理解してもらう。自社の経営内容における課題と改善意識を高めてもらうことで、事業計画策定支援につなげていく。

小規模事業者の知恵、経験、工夫等、目に見えない経営資源を聞き取り、分析を行うことで、事業者の計画経営を支援し、個者支援を実施する。客観的に自社の状況を再確認してもらうことで今後の事業展開の検討を行ってもらう。より高度で専門知識を要する相談の場合は、各所で行っている専門家派遣事業を活用し、課題の解決を図っていく。

## (2) 事業内容

### ①経営分析セミナーの開催（新規）

事業計画策定セミナーの開催前に、経営分析セミナーを開催する。商談会や展示会に出展する事業者や、日々の巡回訪問や窓口相談の中で、参加者の掘り起こしを行う。

自社の経営状況を正確に把握し、経営状況分析の必要性を理解してもらう。

年に1回開催し、参加者は5～10社程度、商工会のホームページ、月1回発行している商工会からのお知らせで参加者を募集し、巡回訪問、窓口相談時に研修会の参加を促す。

### ②経営指導員等による経営状況の分析、情報提供（継続・改善）

記帳機械化システム「ネットde記帳」を利用している事業所には、システムから抽出できる財務分析データを活用し、月次処理時や確定申告時に分析内容をわかりやすく説明する。財務以外の経営資源調査やSWOT分析についても説明し、経済産業省が提供するローカルベンチマークを活用した経営状況分析へと導く。分析結果は、事業者へフィードバックし、課題の抽出、整理をし、事業計画の策定につなげて経営に役立ててもらおう。

巡回訪問や窓口相談を強化し、経営相談を受けるとともに、経営上の悩みを解決するために、経営分析の重要性、必要性について啓発を行う。経済産業省のローカルベンチマークや中小機構の経営自己診断システムを活用し、経営状態を把握してもらう。経営状況分析を行い、課題の抽出、解決をサポートしていく。

分析結果は職員間で内部共有し、職員同士のスキルアップ、事業者への改善提案を適切に行っていく。

経営指導員では対応できない専門的な案件や、専門家を入れたほうが有効と判断した場合は、各所の専門家派遣事業を活用し、課題解決の支援を行っていく。

分析項目：収益性分析(総資本経常利益率、総資本回転率、売上高経常利益率、商品回転率など)  
生産性分析(従業員1人当たりの粗付加価値額)  
安全性分析(当座比率、流動比率、借入金回転期間、自己資本比率)  
損益分岐点売上(固定費、変動費)  
経営資源調査(技術、ノウハウ、経験、人材、販売体制など)  
SWOT分析(自社の強み、弱み、脅威、機会の分析)

分析手法：財務分析については、ネットde記帳の分析システム、経済産業省のローカルベンチマークや中小機構の経営自己診断システムを使い分析を行う。非財務分析については、経営指導員等が経営資源や自社の強み弱みなどを事業者に対して聞き取りを行い、分析を行う。

## (3) 成果の活用

分析結果は、事業者へフィードバックし、現状を把握してもらい、問題のありかを示す。今後の事業展開を定め、事業計画策定へ結びつける。

職員内で情報共有をし、スキルアップのために活用する。

#### (4) 目 標

	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
分析件数	-	32件	32件	36件	36件	40件
経営分析セミナー開催	-	1回	1回	1回	1回	1回

### 4. 事業計画策定支援に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 【第1期における取り組みと成果】

地域の経済動向や経営状況、需要動向を踏まえ、地域の現状、自社の現状を把握し、事業計画を策定する支援を行った。販路拡大を目的とした展示会等に出展する事業者や持続化補助金申請する事業者、日本政策金融公庫の従来の小規模事業者経営改善資金制度の融資限度額を超える金額の要望がある事業者に対して事業計画の策定支援を行ってきた。必要に応じた事業計画策定を行う事業者が大多数で、事業計画策定の意義、重要性を感じていない事業者が多かった。

##### 【今回の申請における取組と方向性】

今期も第1期に引き続き、経営指導員等が経営状況の分析を行った事業者、経営分析セミナー参加者に対して、具体的で実現性の高い事業計画の策定を支援する。策定する際には、「地域内外の経済動向調査」や「業界動向」、「経営状況の分析」、「需要動向調査」の結果を踏まえ、自社が置かれている状況を認識し、課題を抽出、解決に向けた事業計画の策定支援を行う。計画を策定することで、いつ、だれが、何をすべきかを明確にし、経営課題の早期発見、解決ができる体制を整備する。

また、事業計画策定セミナーを開催し、事業の方向性や目標を定め、事業者の持続的発展のために、事業計画を策定することが重要であることを広く事業者を理解してもらう。支援を行っていく中で、より高度な専門的知識を要する場合は、各所の専門家派遣事業を活用し支援を行う。3.で経営状況の分析を行った事業者のうち5割程度/年間、事業計画の策定を目指す。

事業承継を支援する観点からも事業承継計画の策定が必要と判断される事業者に対しては、計画策定の支援を行い、各々の課題を明確化する。必要に応じて税理士や弁護士など各種専門家につなぎ、支援をおこなう。日々の巡回訪問や窓口相談の中で、対象者の掘り起こしを行い、事業承継計画策定を目指す。また、新たに新規創業者向けに創業相談会を行い、地区内創業者の掘り起こしを行う。新規創業者、後継者がいる事業者や新たなビジネス展開を考える第二創業者に円滑な事業運営を後押しするために、創業計画策定を目指す。

#### (2) 事業内容

##### ①事業計画策定支援（改善・継続）

経営状況の分析を行った事業者に対して、事業者の事業計画策定の支援を行う。経営状況の分析結果、地域内外の現況調査結果、業界動向、需要動向調査を踏まえて、持続的に発展できる計画書の策定支援を行う。現状分析、問題の抽出、課題の設定、解決策を導き、実行可能な計画の策定に努める。また、経営指導員等の職員間で情報共有を図り、伴走型の指導を行う。PDCA(計画→実行→評価→改善)サイクルを繰り返し、事業が円滑に進むよう支援を行っていく。

##### ②専門家によるセミナーの開催、専門家派遣による相談支援（改善・継続）

経営状況の分析を行った事業者に対して「事業計画の作り方セミナー」を年に1回開催する。事業計画策定に対する重要性や、経営分析を行ったうえで、現状の把握、課題を抽出、改善計画、行動計画を策定し、事業計画を策定する。セミナー後は、個別に相談できる時間を作り、計画策定に向けて支援する。参加者数は5～10社程度、商工会のホームページ、月1回発行している商工会からのお知らせで参加者を募集する。また、経営分析を行った事業者は優先して研修会の参加を促す。

より高度で専門的知識を要する場合は、新潟県商工会連合会等の専門家派遣事業を活用し、より精度の高い計画策定を行う。その際、経営指導員が同行し、専門家のスキルを習得し、以後の経営相談に役立て能力向上を図る。

### ③事業承継計画支援（新規）

新潟県の事業として実施されている事業承継加速化事業を活用し、日々の巡回訪問、窓口相談の中で対象者の掘り起こしを行う。必要に応じて、事業承継計画書の策定支援を行い、スムーズな事業承継につなげる。また、新潟県事業承継ネットワークと連携し、個別相談会や各種専門家を活用する。事業承継後の事業運営において経営状況の分析、事業計画の策定支援を行い、円滑な事業運営ができるように伴走していく。

### ④創業者向け事業計画策定支援（新規）

#### 【創業支援】

行政、金融機関と連携し、情報交換を行うことで、地域内創業者の掘り起こしを行い、経営指導員が日々の巡回訪問、窓口相談において創業相談を行う。また、年1回、平日相談に来ることができない方を対象に休日創業相談会を行う。当会ホームページ、町広報誌による情報発信を行い、参加者を募る。創業計画、資金計画、労務、開業準備などの支援を行い、円滑に創業し、事業運営ができるように支援していく。また、相談会後は経営指導員を中心とした個別相談により支援を行う。

必要に応じて、新潟県商工会連合会が主催する創業相談会、セミナーの情報提供や、新潟産業創造機構の創業補助金の情報提供などを行い、創業者に寄り添った支援を行っていく。

#### 【第二創業（経営革新）支援】

巡回訪問、窓口相談や経営分析セミナー、事業計画策定セミナー等を通して、新しいビジネス展開を考える事業者、後継者がいる事業者等に対して、計画策定の支援を行う。また、経営革新計画策定に取り組む事業者に対しては、専門家派遣事業を利用し、支援を行っていく。

## (3) 目 標

	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
事業計画策定件数	13件	15件	15件	16件	18件	20件
事業承継計画策定件数	-	2件	2件	2件	2件	2件
創業計画策定件数	-	1件	1件	1件	1件	1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

#### 【第1期における取り組みと成果】

事業計画の進捗状況、達成度について、主に事業者からの問い合わせに応じて、対応してきた。専門家派遣事業を使う事業所は少なく、目標に達しなかった。

事業計画策定後の計画内容の精査について、経営指導員等の巡回訪問において、事業計画の達成度や進捗状況を把握してこなかったことと、計画の見直しやブラッシュアップについての対応ができていなかった。

#### 【今回の申請における取組と方向性】

事業計画策定者に対して定期的に経営指導員等が巡回訪問をした中で、計画の進捗状況を把握し、事業者に適切なアドバイスを行い、より高度な案件の場合には専門家派遣事業を利用する。



## (2) 事業内容

### ①経営指導員等によるフォローアップ（新規）

事業計画を策定した事業者に対して、経営指導員等で担当事業者を決め、定期的に巡回訪問する体制を作る。2ヶ月に1回は巡回訪問をし、計画遂行状況(売上目標を達成しているか等)を確認し、PDCAサイクルを回していく。

また、事業承継計画を策定した事業者、創業・第二創業計画を策定した事業者においても同様に、定期的に巡回訪問を行う。1ヶ月に1回巡回訪問を行い、計画遂行状況(売上目標を達成しているか等)、経営状況の把握、事業承継の進捗状況、開業後、承継後の支援などを行っていく。

### ② 専門家派遣による相談（継続）

経営指導員等で行うフォローアップの中で、より高度な課題や改善すべきことが求められる場合や、事業計画と進捗状況にズレが生じている場合の対処方法として、各所の専門家派遣事業を活用し、課題解決、今後の方針を検討し、フォローアップの頻度も状況に応じて変更していく。

## (3) 目 標

	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
事業計画策定フォローアップ対象事業者数	-	15社	15社	16社	18社	20社
頻度(延数)	-	90回	90回	96回	108回	120回
事業計画策定売上目標達成事業者	-	5社	5社	6社	8社	10社
事業計画策定事業者経常利益率1%以上増加※	-	3社	3社	4社	5社	6社
事業承継計画策定フォローアップ対象事業者数	-	2社	2社	2社	2社	2社
頻度(延数)	-	24回	24回	24回	24回	24回
事業承継計画策定売上目標達成事業者	-	1社	1社	1社	2社	2社
事業承継計画策定事業者経常利益率1%以上増加※	-	1社	1社	1社	2社	2社
創業計画策定フォローアップ対象事業者数	-	1社	1社	1社	1社	1社
頻度(延数)	-	12回	12回	12回	12回	12回
創業計画策定売上目標達成事業者数	-	1社	1社	1社	1社	1社
創業計画策定事業者経常利益率1%以上増加※	-	1社	1社	1社	1社	1社

※経常利益率1%以上増加:経営革新計画の承認要件として、年1%の伸び率となっているため、1%以上で設定

## 6. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【第1期における取組みと成果】

第1期における取組みとして、伴走型補助金を活用して業種別審査事典を導入し、小規模事業者が事業計画策定や補助金申請のために作成する計画書の作成にあたって業界の動向や業務、商品知識と

いった有益データを経営支援の際に提供して活用した。また、日本政策金融公庫や町の融資制度に関する金融情勢を中心とした情報を会報誌やホームページを通して情報を提供して経営発達支援事業の一助とした。

### 【今回の申請における取組みの方向性】

第1期の取組みは、地域の消費者の声を聞くことをせず、統計資料を活用した事業者支援に留まっていた。今期は、小規模事業者が自社に対する消費者のニーズを事業計画に直接反映させることを目的とした個別の需要動向調査を実施する。

## (2) 事業内容

### ①特定事業者が販売する商品または役務に対する消費者への調査（新規）

事業計画策定を支援している小規模事業者を対象に、提供する商品やサービスについて、既存顧客に対する個別の需要動向調査を実施することで、自社の商品・サービスが顧客のニーズにマッチしているのか、どういった商品・サービスにニーズがあるのかなどを分析し、顧客ニーズを踏まえた事業計画の策定を支援する。

「調査数」 1事業所20件以上

「調査手段・手法」 事業計画を策定支援している事業所店舗内において来店される顧客を対象に事業主並びに経営指導員等が直接聞き取りで調査票へ記入する。

「調査内容」 購入理由、未購入理由、取扱希望商品、メニュー・技術・サービスの満足度、接客態度・競合との比較、SNS等利用状況

「分析手段・手法」 調査結果は、事業者と経営指導員等、必要に応じて専門家などと一緒に分析を行う。

「分析結果の活用」 分析結果については、経営指導員等が当該事業所に直接説明してフィードバックし、その後の需要を見据えた事業計画策定支援に繋げていく。

### ②個社の販売する商品または、役務に対するバイヤー等への調査（新規）

当町においては地元で開催する商談会や展示会はなく、小規模事業者の市外の展示会・商談会への参加意欲が総じて低いことから、当会としても有効な支援策を打ち出せないでいる。今後の取組みとしては、県内の商談会や展示会における参加事業所や商談ニーズなどの情報収集及び情報の提供を行うとともに、食の総合見本市として毎年11月に開催され、県内外から来場される大勢のバイヤーに、地域ブランドを効果的にアピールできるフードメッセ新潟への出展を促し、バイヤーから直接ヒアリングして商品の感想や反応を聞き取る。

「調査数」 1事業所10件以上

「調査手段・手法」 経営指導員等が来場されるバイヤーからヒアリングで調査

「調査内容」 味、コンセプト、商品ニーズ、価格、ロット、納期、配送、納品方法等

「分析手段・手法」 経営指導員が集計、分析して当該事業者へフィードバック

「分析結果の活用」 当該事業者が販路拡大、取引を行う際の検討材料として活用し、事業者と経営指導員と一緒に検討する。

## (3) 目 標

事業の内容	現状	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
①商品等の消費者向けニーズ調査事業者数	未実施	2社	2社	2社	3社	3社
②商品等のバイヤー向けニーズ調査事業者数	未実施	2社	2社	2社	3社	3社

## 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

#### 【第1期における取組みと成果】

経営資源の乏しい小規模事業者にとって、事業規模の拡大や将来的に本業のノウハウを生かした新たな事業展開が期待できる販路開拓は必要不可欠なことから、事業計画を策定し、売上向上、販路拡大に意欲を持つ小規模事業者に対しては、当会が主催して東京都内(日本橋ブリッジにいがた、原宿表参道ネスパス)で実施する田上町観光物産展に出展してもらい都内の消費者やバイヤーに対してPRに取り組んでいる。また、田上町の都市交流のある東京都板橋区の板橋農業まつりにも積極的に参加してもらい販路の拡大に努めている。さらに、新潟県観光協会等各種団体が主催して実施している観光・特産品商談会にも出展し、販路の拡大を目指している。しかしながらこれら催しに参加した小規模事業者は一時的には売上の増加はあったものの、継続的な売上の向上はまでは至っておらず、その要因はバイヤーとの商談成立に繋がらなかったことが主な要因である。一方で商談や取引までは至らずも、バイヤーからの感想や要望を聞くことで商品のブラッシュアップになることや商品トレンドを知る機会としても小規模事業者にとっては有効であった。

一方で、町内地域住民を対象に小規模事業者の商品販売並びにPRを図るために、田上町産業まつりに参加してもらい自社の商品PR販売促進に活用していただいたが、地域住民の中には参加した小規模事業者が田上町で事業を営んでいることを今回初めて知る住民もあり、地域住民に対してPR不足を露呈した形であった。

#### 『田上町観光物産フェア(東京)』

	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年
開催数	0	1回	1回	1回	1回
参加事業者数	0	5社	5社	5社	4社
商談成立事業所数	0	0	1社	1社	0

#### 『板橋農業まつり』

	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年
参加回数	1回	1回	1回	1回	1回(予定)
参加事業者数	2社	2社	2社	2社	

#### 『田上町産業まつり』

	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年
参加回数	1回	1回	1回	1回	1回(予定)
参加事業者数	13社	14社	15社	14社	14社(予定)

#### 『観光、特産品商談会』

	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年
開催数	0	1回	3回	0	1回(予定)
参加事業者数	0	2社	6社	0	1社(予定)
商談成立事業所数	0	0	1社	0	

#### 【今回の申請における取組みの方向性】

第1期に引き続き、事業計画書を策定した事業所や策定に意欲のある事業者を中心に小規模事業者の販路開拓のための商談会等への出展支援を行う。これまでは売上向上のための機会の確保を主眼として取り組んできており、事前・事後のフォローが不十分であった。このことを踏まえて販路開拓の為にセミナー開催や個別相談会の実施、経営指導員による計画的な巡回指導によるフォローアップの充実を図る。併せてITを活用した需要開拓策を推進し、新規販路の開拓や経営力の向上を図る。

## (2) 事業内容

新たな需要開拓策に取り組むにあたり、掲げた事業内容と目標を達成するための手法や知識等をセミナーを通して習得してもらい経営力の向上を図る。また、セミナー開催後に個別相談会を実施し、セミナーで聴講した内容を補う。さらに、セミナー参加後の巡回指導を強化し、専門的な課題解決、効果的な販路開拓等がなされるよう支援する。

セミナーの具体的内容については、小規模事業者が販促に使用できるコストには限りがあることから、SNSやPOPなど初期費用がかからない販促方法を活用できる内容とし、消費者の声を活かしたチラシ作成方法やソーシャルメディアを活用した集客術、気軽にできて消費者へのPR効果が期待できるPOP作りセミナーとバイヤー心理の把握、FCPシートの必要性や作成方法を内容とした、商談会等への出展とそれに向けた準備に役立ててもらうための内容とする。

### ①Web、ソーシャルメディアの活用 <B to C> (新規)「商業・サービス業・工業」

WebやSNS等のソーシャルメディアは、事業所における最強の情報発信ツールとなっている。新たにWebによる情報発信を考えている事業者や過去に作成したままになっているHPをリニューアルしたい事業者については、積極的に専門家を活用することにより、見てもらえるHP、売上につながるHPとなるよう支援を行う。また、独自で管理できない小規模事業者には、当会上部団体が管理する総合的(グーペ)なECを活用した販路開拓を支援するなどレベルに合った支援を行う。

そして、SNSを有効に活用する方法や情報発信の仕方についても経営指導員や職員が小規模事業者のニーズを汲み取り対応して行くとともに、必要に応じて専門家を要請して支援して行く。

### ②各種商談会の出展を通じた販路拡大 <B to B> (継続・拡充)「商業・サービス業・工業」

#### a【フードメッセにいがた出展事業】

小規模事業者の新たな販路の開拓に効果的な各種商談会(食の総合見本市として地域ブランドを効果的にアピールできるフードメッセにいがた、出展者の販路拡大と流通促進を目的とした観光・特産品商談会)への出展を支援するため、田上町商工会のブースを設け、ブース内に事業計画を策定した小規模事業者から出展してもらい新たな需要の開拓に取り組んでもらう。

<参 考>

- ・フードメッセにいがたは、日本海側最大規模の展示スペースを誇る施設で毎年11月に3日間開催され、期間中1万人程度のバイヤーを主体とした来場者があり、300程度の展示ブースが設けられる。

#### b【にいがたBIZEXPO出展事業】

製造業やサービス業の小規模事業者に対しては、会員間の異業種による情報共有、ビジネスマッチングを始め、新潟市で開催されるビジネスマッチング商談会に参加を促し、新たな需要開拓と受注先確保につなげて行く。

<参 考>

- ・にいがたBIZEXPOは、あらゆる業界、業種の企業・団体が一堂に出展し、それぞれの主力商品やサービスを提案する商談の場として新潟市が主催し、毎年2日間開催され、期間中1万2千人の来場があり、200程度のブースが設けられる。

当会を通じて、町内、町外からイベント等への出展要請があった際には、関係する小規模事業者に情報提供し、販路拡大や知名度向上としての出展を働きかけ、出展を支援する。

### ③地域特産品を集めた「物産展」等の開催による販路開拓 <B to C> (継続、統合)

「商業・サービス業」

令和2年度に開業が予定されている道の駅たがみは、田上町のハブステーションと位置付けられており、町民同士の交流の場、町外の方に対しては農産物・食・温泉・産業など田上の魅力を伝える場として期待されている。当会としては、この道の駅内に設置される物産館を拠点に田上町内に

ある豊富な農産物を活かした特産品を販売している事業者の販売機会を創出することで、販路開拓や需要の掘り起こしを図っていく。具体的には、特産館内には主に農商工連携協議会を通して開発された特産品の展示販売を行うとともに、年一回、たがみ物産フェアと題した催しを同施設内で開催して町内の5事業所程度から参加してもらい販売促進の支援を行う。

#### ④各種イベントを通じた販路開拓〈B to C〉（継続）「商業・サービス業・工業」

田上町では、田上町産業まつり及び田上団九郎夏祭りといった地域住民や商工業者、農業者を巻き込んだ大掛かりなイベントが開催される。第1期においてもこれらイベントに対して積極的に参加を促し、参加していただいた。今後は、これらのイベントが道の駅たがみ内において実施される予定になっている。当会としては引き続きこれらイベントに小規模事業者から参加してもらい、自社商品のPR並びに販売促進に活用していただき、併せて知名度の向上につなげてもらう。

＜参考＞

- ・田上町産業まつりは、毎年11月に町民体育館(令和2年度からは道の駅たがみ内で実施)を会場にして開催され、商工業者、農業者が中心となって広く町民に商品や製品のPR販売を行い1,500名程度の来場者が見込まれる。
- ・田上団九郎夏祭りは、町役場駐車場を会場(令和2年度からは道の駅たがみ内で実施)に毎年7月に商工業者が中心となって運営され、各種イベントを通して地域の特産品等がPR販売され、一日で3,000人程度の来場者が見込まれる。

### (3) 目 標

内 容	現状	R2年	R3年	R4年	R5年	R6年
①Web、ソーシャルメディア活用支援事業者数	未実施	2社	3社	3社	5社	5社
Web、ソーシャルメディア活用による売上増加事業者数	〃	1社	2社	2社	3社	3社
売上額 / 社	〃	10万円	10万円	15万円	15万円	15万円
②a【フードメッセにいがた】出展事業者数	〃	2社	2社	4社	4社	4社
商談会成約/件数	〃	1件	2件	2件	3件	3件
b【にいがたBIZEXPO】商談会出展事業者数	〃	1社	1社	2社	2社	2社
商談会成約/件数	〃	1件	1件	2件	2件	2件
③田上物産フェア開催回数	〃	1回	1回	1回	1回	1回
田上物産フェア参加事業者数	〃	5社	5社	7社	7社	7社
同上売上額/社	〃	10万円	15万円	15万円	15万円	15万円
④田上町産業まつり参加事業所数	14社	15社	15社	15社	18社	18社
同上への来場者数	1,500人	1,800人	1,800人	2,000人	2,000人	2,000人
売上額/社	5万円	7万円	7万円	10万円	10万円	10万円
田上団九郎夏祭り参加事業所数	10社	12社	12社	15社	15社	15社
同上への来場者数	3,000人	3,500人	3,500人	3,800人	3,800人	3,800人
売上額/社	10万円	15万円	15万円	18万円	18万円	18万円

## 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

### 【第1期における取組みと成果】

当会では、田上町の地域資源である「越の梅」「筍」「桃」「ル・レクチュ」を活用して新たな特産品、「梅サイダー」、「ル・レクチュサイダー」、「桃サイダー」、「燻竹工芸品」、「たけの子カレー」等を町行政や議会、商工業者、農業関係団体を構成員とする農商工連携協議会が中心となって開発し、町内の観光施設や旅館等で販売を開始し、町内外から好評を得ている。

東日本大震災、福島原発問題をきっかけに全国的に電力不足が問題化した中、節電から「エコ」に取り組んでいただこうと、当会が中心になって「田上町エコタウン推進協議会」を通して消費電力の少ないLED照明の普及や家庭向けエコ対策マニュアル、事業所向けエコ対策マニュアル、啓発用シール等を作成し、積極的に啓発啓蒙に努めてまいりました。この取組みについては、平成23年度から継続的に取り組んでおり、広く町民に認知され一定の効果が得られたと考えております。田上町の活性化に尽力している人達を、今後の活動に一層励みとなるよう「頑張る田上人」として認定する事業は、マスメディアに取り上げられるなど、町内外にまで知れわたる事業に成長し、この5年間に認定を受けた方や団体は25件に達し、これだけ多くの方や団体が町の活性化のために尽力していることを認識した。

町行政、商工業者、農業関係団体、地域住民が連携して実施しているたがみ団九郎夏祭りは、年々来場者が増加傾向にあり、地域住民同士の交流の場として、また、交流人口の拡大策として町の活性化の一躍を担っている。

### 【今回の申請における取組みの方向性】

地域資源を活用した特産品開発への取組みは、既存商品のブラッシュアップを含め農商工連携協議会を中心に今期も引き続き積極的に取り組んで行く。

町行政や観光協会、商工会では、田上町の知名度を上げ、交流人口の拡大を図っていくことが期待されているが、その一方で、旅館業や飲食業、サービス業といった事業者には、当町を訪れる方々に対して的確な情報発信を行い誘客していくことや田上町に訪れた方々に喜んで帰ってもらうことが求められる。しかしながら、小規模事業者は、資金的、人的な理由で十分な対応ができないことが多い。当会では、そうした小規模事業者に対して経営指導員や職員が、新たな誘客策や販売促進策を企画、提案することにより事業の継続を支援して行く。その一つとして令和2年度に当会協に開業が予定されている道の駅たがみは、当町のハブステーションとしての機能を兼ね備え、町内外の情報を発信及び収集できる場として、更には新たなにぎわいづくりの場としての活用が可能となることから、この道の駅たがみを効果的に活用して小規模事業者支援に活かすとともに、地域経済活性化のバイブルとして行く。

## (2) 事業内容

### ①地域資源を活用した活性化策（継続）

町行政、農業者、商工業者のメンバーで構成されている田上町農商工連携協議会(年3回開催)において、これまでの取組みにより、地域資源を活用した特産品が数多く誕生している。引き続き、新たな特産品の開発に取り組んで行くとともに、これまでに商品化された特産品のブラッシュアップに努めながらこれら特産品を町内外に広く普及していく。

また、栽培が難しく全国的にも珍しい曾根人参(ごぼうのように長い人参)を農業関係者と連携して栽培体制の確立に取り組むとともに、曾根人参を活用した新たな特産品の開発に取り組んで行く。

### ②道の駅たがみを活用した活性化策（新規、統合）

田上町は、令和2年度に当会の隣に開業が予定されている道の駅たがみを町のハブステーションとなる新たなにぎわい拠点の形成を目指している。当会としても、この道の駅たがみを活用して、当町の自然、農産物、食、温泉、産業など町の魅力を積極的に情報発信することで交流人口の拡大を図り、田上町経済の活性化を推進する。

・設置される物産館内に地域資源を活用して開発された特産品の展示販売を行い、新たなビジネス

チャンスの場として販路拡大を図る。

- ・田上団九郎夏まつりや田上町産業まつりといった主要なイベントを道の駅たがみ内で開催し住民同士や来町者の交流を拡大させ、にぎわいの醸成を図る。
- ・設置される情報センターを観光協会、旅館組合等と連携して効果的な情報を発信することで、来町者を増やして活性化を図る。

### ③頑張る田上人認定制度の推進（継続）

頑張る田上人認定制度は、平成25年に当会と町、議会、教育委員会、区長会、JAにいがた南蒲、その他町内の各種団体、学識経験者で構成される頑張る田上人認定委員会（年2回開催）を地域の事業や振興、町の産業や文化、芸術の発展、町の活性化に尽力している個人、企業、団体を対象に、今後のその活動の励みとなるようにと行われているものであり、以来、6年が経過し、広く町民に浸透し認知されている。認定者も今迄以上に地域貢献に寄与するとともに、積極的に活動を続けており、効果が表れている。当会としても、引き続き本事業を積極的に推進し、一人でも多くの方たちを認定して地域活性化の一躍を担ってもらおう。

## 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

##### 【第1期における取組みと成果】

今まで事業者支援に資する地域内の経済動向をはじめとする各種情報は、ある程度把握していたが、近隣地域や県下全域及び全国的な情報を参考にして支援する機会は少なかった。第1期では様々な事業に取組むにあたり、研修会や会議へ参加して得た関連情報は、支援する際に活用したり、地域特性に合うよう修正を加えて活用して参考になった。

##### 【今回の申請における取組みの方向性】

第1期同様に、本事業を円滑に遂行するうえで必要となる各種情報を分析・加工し、小規模事業者に利活用していく。

#### （2）事業内容

##### ①加茂商工会議所との意見交換会（継続）

田上町と加茂市は隣同士ということで様々な分野で密接な関係がある。年1回、同じ地域経済圏内で地域の共通課題を洗い出して、対応策の検討やお互いの事業の紹介、事業運営について情報交換することにより、今後の運営の参考とし小規模事業者支援に活かす。

##### ②日本政策金融公庫との懇談会（継続）

小規模事業者向けの金融相談会終了後、日本政策金融公庫三条支店の支店長、融資課長、地区担当職員を招聘し、年1回当会において地域の経済動向や融資制度の取扱いについて説明を受けるとともに、意見交換会を行い公庫職員との関係構築や情報交換、スキルアップの場として活用。

##### ③町内金融機関（3行）並びに町行政担当課との意見交換会（継続）

当会、町行政担当課、協栄信用組合、加茂信用金庫、JAにいがた南蒲の支店長や担当者が参加し、年1回地区内の金融や経済動向等について意見交換を行い今後の小規模事業者支援の参考とする。

#### ④小規模事業者経営改善貸付推薦団体連絡協議会（継続）

日本政策金融公庫三条支店管内の商工会、会議所（田上町、下田、栄、弥彦、吉田、分水の6商工会、加茂、三条、燕の3商工会会議所）が集まって金融支援、経営支援について情報交換を行う会議に年1回参加し、各地区の取組み等の支援情報を収集して参考とする。

#### ⑤中小企業支援連携ミーティング（継続）

新潟県信用保証協会が年1回開催する会議へ参加する。県内のブロック別に商工会と商工会議所（田上町、下田、栄、弥彦、吉田、分水の6商工会、加茂、三条、燕の3商工会会議所）の実務担当者が出席し、地域の情勢中小企業の支援事例について情報交換を行う。

#### ⑥新潟県商工会職員協議会（継続）

新潟県内商工会の職員で構成する職員協議会において、職制（事務局長部会、経営指導員部会、経営支援員部会）ごとの部会が主催する研修会や会議に、職員それぞれが年1回は出席をして職員のスキルアップを図るとともに、他商工会の経営支援の取組みについて情報等を収集し、今後の事業者支援に活かしていく。

## 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

#### 【第1期における取組みと成果】

経営指導員、経営支援員は、当会上部団体である新潟県商工会連合会や職員協議会各部会主催による研修会に積極的に参加し、支援業務におけるスキルアップや知識の習得に努めている。

また、当会が主催するセミナーや関係機関、関係団体等が行う経営、税務、労務、ITなどのセミナーに積極的に参加させ資質向上に努め、研修会や会議へ参加して得た情報関連は、支援する際に活用したりして参考になった。

#### 【今回の申請における取組みの方向性】

経営発達支援計画の実施と支援力向上に向けた基本的な考え方は、第1期同様、経営指導員を中心とした職員全体のスキルアップを図ることと事務局全体で計画を遂行していくこととし、地域内の動向や小規模事業者の経営状況、経営課題などについて良好なコミュニケーションのもと情報共有に努め、的確な対応ができるよう心掛けていく。

また、本計画の遂行については、毎週月曜日に行うミーティングなどで経営指導員が中心になって適時、進捗状況の確認を行う。課題が顕著化した場合には、事務局長、経営指導員で協議し、早めの対応、改善を図っていく。

### （2）事業内容

#### ①経営指導員研修会への参加（継続、統合）

経営指導員は、新潟県商工会連合会が行う指導員研修に積極的に参加し、資質向上に努めている。また、経営指導員以外の職員もテーマ別研修会や職制別研修会に率先して参加させ、幅広い知識の習得を図るとともに、事業者支援に資するような意識啓発に努めていく。

#### ②支援事例の共有とOJT活用（継続）

経営指導員が支援案件を記録する指導カードや調査データ、収集した資料等については、各事業所ごとのカルテや電子ファイルに保存し、指導員や関係者が随時閲覧できる状態にし、引き続き、人事交流があっても対応できるようにする。

また、経営相談においては、経験が浅い経営指導員等には経験のある経営指導員や事務局長が同席するなどして対応し、複数体制やOJTとしての経験を積む。



小規模事業者にエキスパートバンクや専門家派遣をする際にも、可能な限り経営指導員が帯同、同席し、相談案件に対する情報共有を図るとともに、支援の手法や対応方法などをOJTで学ぶ機会とする。

### ③WEB研修による資質向上（新規）

WEB研修はパソコンを使いインターネット上でどこにいても学習ができる。また、過去に学んだ内容でも再び学習し直したいと思ったタイミングで学習することが可能になり、学んだ内容の理解度がより深まり職員のレベルアップが図れることから、全国商工会連合会が提供するテーマを積極的に受講し、小規模事業者の相談に応える指導能力向上を図る。

### ④支援機関の情報取得と利活用（新規）

経済産業省、中小企業庁などの政府機関、中小企業基盤整備機構、にいがた産業創造機構、などの公的支援機関、その他経営支援に係る有効な情報サイトから最新の動向を把握し、支援ノウハウの質と量の向上を図る。

### ⑤組織での情報共有化（新規）

経営指導員と経営支援員は、毎月1回経営支援ミーティングを開催し、巡回訪問や経営分析、事業計画策定、フォローアップ支援の進捗状況についての報告を行う。また、支援事業全体の進捗状況の確認や経済動向調査や需要動向調査、各種施策の情報提供、各自の支援事業者の経営支援についての意見交換をすることで、支援ノウハウの共有と経営支援のブラッシュアップを図る。ミーティングの報告書や整理した支援者リスト、提供情報等はデータベース化して常時閲覧できる状態にしておくことで、職員全体のノウハウを共有し、組織全体の支援能力向上を図る。

## 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

#### 【第1期における取組みと成果】

当会の第1期における評価及び見直しをするための仕組みについては、毎年、2月に開催される理事会において田上町役場産業振興課長同席のもと、担当指導員から発達支援の実施結果について説明が行われ、説明に基づき参加理事並びに同席している産業振興課長から意見や指摘を受けるやり方で評価を行ってきた。結果については毎月会員向けに発行している商工会だよりやホームページで公表するとともに次年度の支援事業に反映させているが、これまでは、計画の大幅な見直しや目標値の改定を行う指摘はなかった。

#### 【今回の申請における取組みの方向性】

第1期においては、内部組織の関係者（商工会理事）が主体となって評価を行ってきたが、第2期においては、より厳格な評価を行っていただくことで、次年度以降の支援計画に反映させ、計画どおりの事業遂行を目指すために、以下のとおりとする。

### （2）事業内容

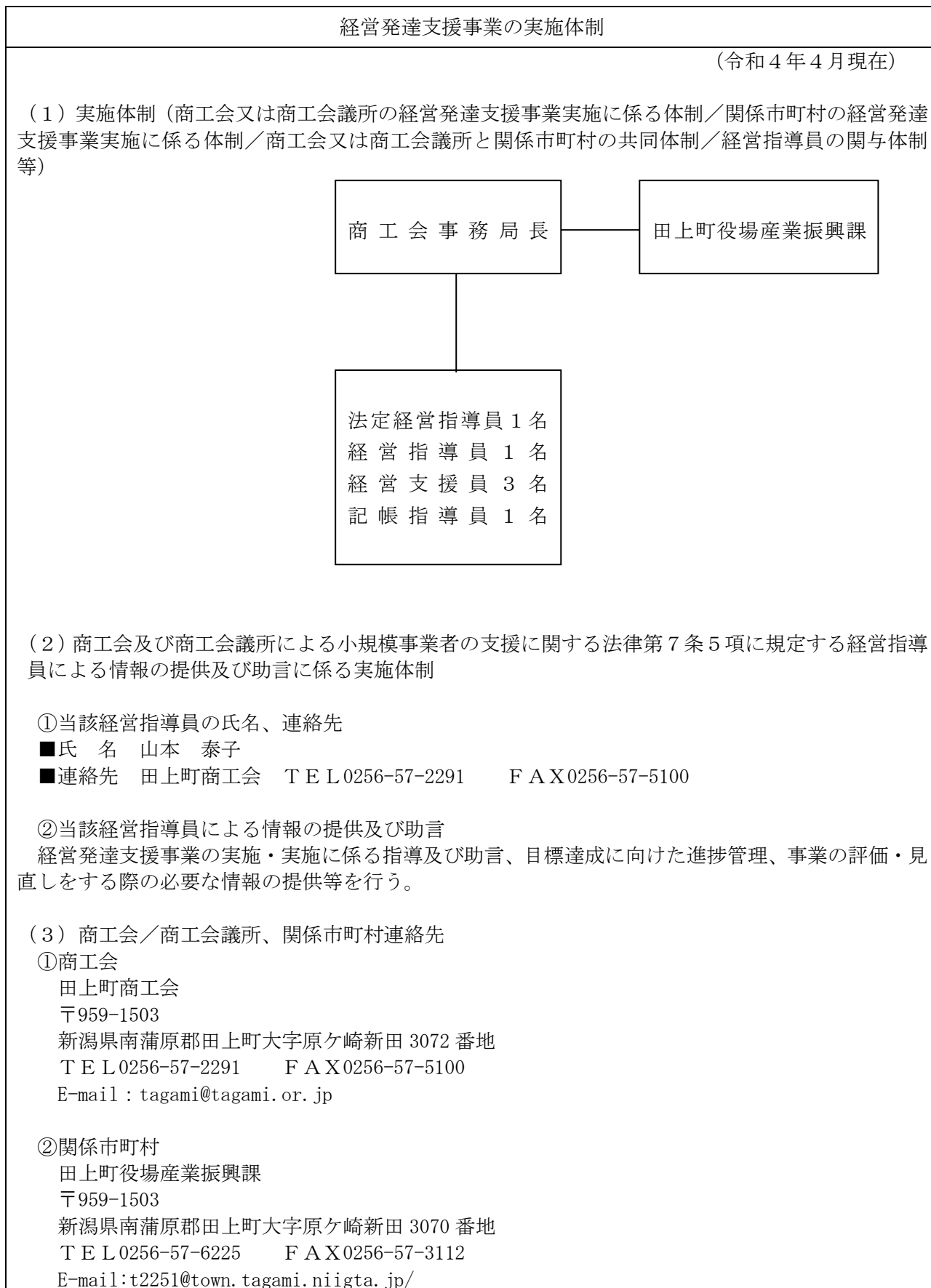
①毎年10月に当該年度の事業進捗状況を把握するために、正副会長、事務局長、法定経営指導員が参加して検討会議を開催する。（新規）

②年1回、2月に中小企業診断士、地元金融機関（加茂信用金庫田上支店、協栄信用組合田上支店）の各支店長、田上町役場産業振興課長、当会正副会長、総務企画委員長並びに法定経営指導員からなる事業評価委員会を設置し、経営発達支援事業の進捗状況について評価を行うとともに、見直し案の提示を受ける。（新規）

- ③毎年3月の正副会長会議にて、当該年度の事業報告と事業評価委員会での事業成果の評価及び事業見直し案を諮り、承認を得る（新規）
- ④毎年3月の理事会において、当該年度の事業報告と事業評価委員会での事業成果の評価及び見直し案を報告し、承認を得る（継続）
- ⑤事業成果の評価及び事業見直し案について、当会ホームページへ掲載して地域の小規模事業者が常時閲覧できる状態にする。また、会報へも掲載して周知を図る。（継続）
- URL <http://www.shokokai.or.jp/tagami/>

(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)

	R 2年度	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度
必要な資金の額	1,610	1,610	1,610	1,610	1,610
経済動向調査費	130	130	130	130	130
セミナー開催費	300	300	300	300	300
専門家派遣事業費	280	280	280	280	280
販路開拓事業費	900	900	900	900	900

(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、国補助金、県補助金、町補助金

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(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