

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>津川商工会 (法人番号 7110005003468) 鹿瀬上川商工会 (法人番号 6110005016784) 三川商工会 (法人番号 6110005003493) 阿賀町 (地方公共団体コード 153851)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和3年4月1日～令和8年3月31日</p>
<p>目 標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 (1) 事業計画の策定・実行に関する伴走型支援の推進により、小規模事業者の経営力の向上 (2) 地域ブランドの育成及び新たな販路開拓・拡大等に関する支援の推進 (3) 創業及び事業承継の円滑化な推進により、小規模事業者の経営基盤の強化</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容 3-1. 地域の経済動向調査に関すること ①地域内の景気動向調査・景況調査の実施 ②国が提供するビッグデータの活用 3-2. 需要動向調査に関すること ①小規模事業者が提供する商品・サービスの販売を促進するため、商圏内の消費者ニーズ・需要動向調査の実施 4. 経営状況の分析に関すること ①経営分析の実施 5. 事業計画策定支援に関すること ①経営分析を行った事業者を対象とした事業計画の策定支援 ②創業希望者を対象とした事業計画の策定支援 ③事業承継予定者を対象とした事業承継計画の策定支援 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①事業計画策定をした小規模事業者のフォローアップ ②創業計画・事業承継計画策定を対象としたフォローアップ 7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①県内商談会・フードメッセ in にいがた出展支援 ②SNSを活用した販路開拓支援 ③「阿賀町ブランド認証」認定事業の推進</p>
<p>連絡先</p>	<p>津川商工会 経営支援室 〒959-4402 新潟県東蒲原郡阿賀町津川 3581-1 TEL : 0254-92-2494 / FAX : 0254-92-4284 E-mail : ts2494@shinsyoren.or.jp 阿賀町役場 まちづくり観光課 観光商工係 〒959-4495 新潟県東蒲原郡阿賀町津川 580 番地 TEL : 0254-92-4766 / FAX : 0254-92-5479 E-mail : info@town.aga.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援事業の目標

【経営発達支援事業を共同実施する理由】

阿賀町には、津川商工会、鹿瀬商工会、上川商工会、三川商工会（以下、4商工会）が存在し、町内全域を網羅している。

4商工会では、従来、東蒲原郡商工会振興協議会を組織し、セミナーの共同開催や商品券発行事業等の事業連携、情報交換を行っている。

また、組織力及び支援強化を図り、事業の効果的推進を図るため、令和元年11月に4商工会で東蒲原地区連携商工会基本協定書を締結し、広域連携をスタートさせ経営発達支援事業を実施している。

以上から、経営発達支援事業を推進するにあたり、小規模事業者支援がより一層効率的かつ効果的なものとなり、事業者の持続的発展を図れるよう同一行政区内の4商工会が阿賀町と共同で申請する。

(1) 事業の効率的かつ効果的な実施

同一行政区内に位置する4商工会で共同実施することにより、町の総合計画について統一した認識で事業を実施でき、かつスケールメリットを最大限活かした中で、より効率的かつ効果的な経営支援を実施していくことができる。

(2) 各商工会の経営支援資源の集約並びに有効活用

各商工会が持つ経営支援ノウハウを集約し共有化することにより、小規模事業者に対する支援を平準化することができる。また、各職員の得意分野を持ち寄った中で、より高度な課題解決にも対応することができる。

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

ア. 位置・地勢

平成17年4月1日に4町村（津川町・鹿瀬町・上川村・三川村）が合併し新町として誕生した阿賀町は、県都新潟市から約50km、新潟県の東部に位置し、五泉市、阿賀野市、新発田市、町の東側は福島県西会津町に隣接しており、磐越自動車道と国道49号、JR磐越西線が東西に走り、国道459号が町の中心部から東（福島県）に延びている。町の中央を阿賀野川とその支流の常浪川が流れ、その沿岸の段丘を中心に開けた中山間地域で、中心部は比較的平坦だが周辺は急峻な山岳地帯に囲まれており、北に大きく飯豊連峰が広がり、南には越後山脈が南北に走っている。町の面積は952.

89km²で、新潟県面積の約7.67%を占め、町の面積の94%を森林が占めている。

気候は、日本海側気候と内陸性気候の特徴を併せ持ち、年間の平均気温は11℃から12℃、

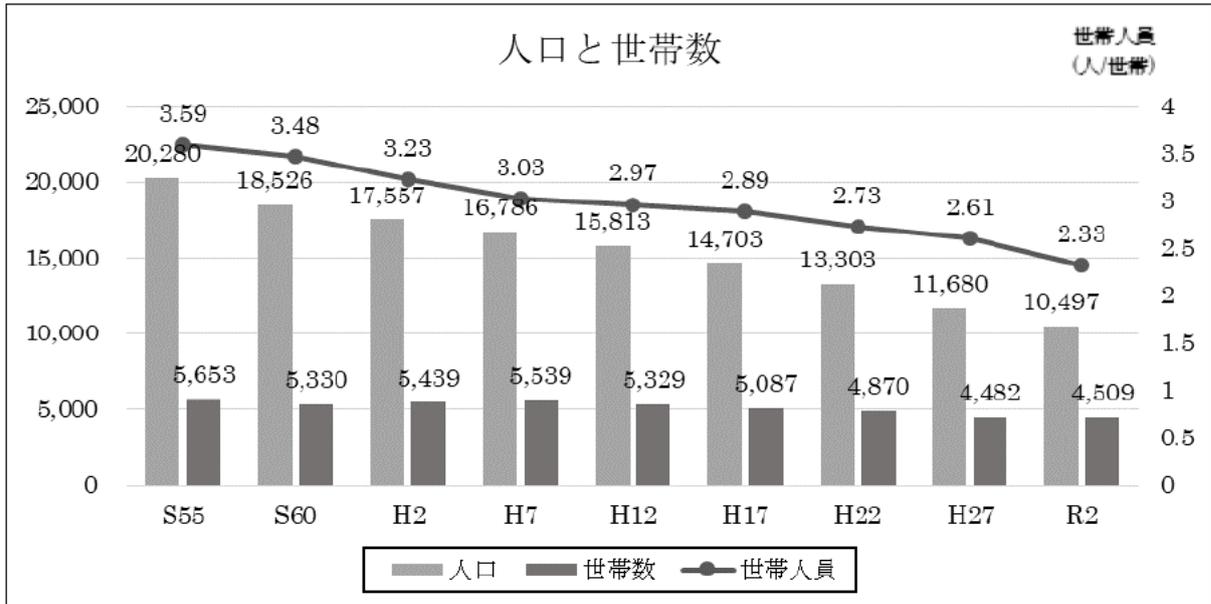


高温多湿で降雨量も多く、冬の積雪は平坦部で1.5m、山間部で2.5mに達し、根雪期間は12月下旬から3月下旬に及び、特別豪雪地帯に指定されている。

また、越後と会津の両属の文化と歴史を有し、大河阿賀野川とともに宿場町・河港町として栄え、町の中心部に形成された商店街を中心に発展してきた。

イ. 人口

阿賀町の人口は、昭和55年から現在まで減少している。社会人口（転入転出）及び自然人口（出生死亡）ともマイナスとなり、少子高齢化等の影響により、令和2年7月末時点では10,497人となっている。

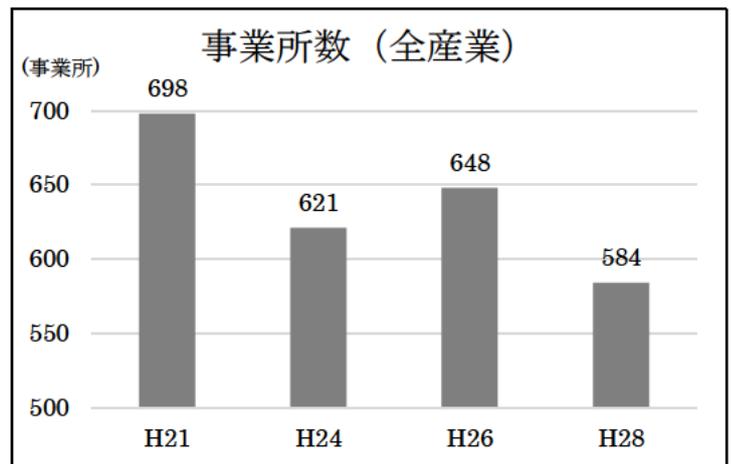


(出典：国勢調査、住民基本台帳（※R2は7月末時点）)

ウ. 産業

・事業所数

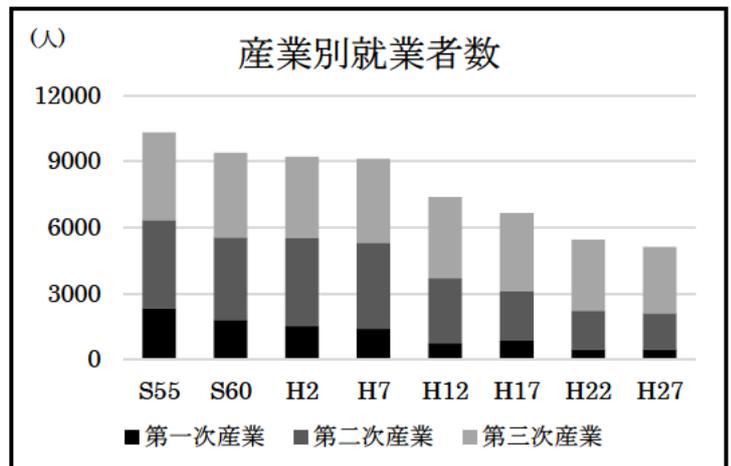
阿賀町の全産業事業所数は、平成21年には698事業所あったが、平成28年には584事業所と7年間で114事業所（16.3%）減少している。



(出典：事業所統計、経済センサス)

・産業別就業者数

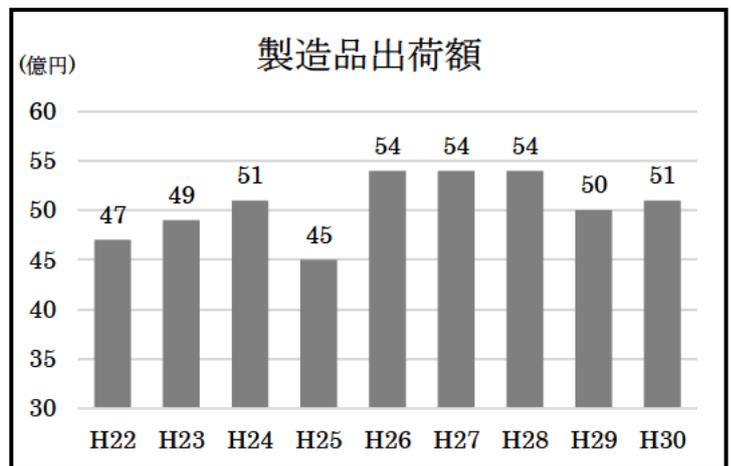
就業者数は全ての産業において減少傾向にあるが、特に第1次産業の減少率が大きくなっている。全産業に占める割合について昭和55年と平成27年を比較すると、第1次産業は22.5%から8.9%（13.6ポイント減）、第2次産業は38.8%から32.1%（6.7ポイント減）と減少傾向となっているが、第3次産業は38.7%から59.0%と増加傾向となっている。



(出典:国勢調査)

・製造品出荷額

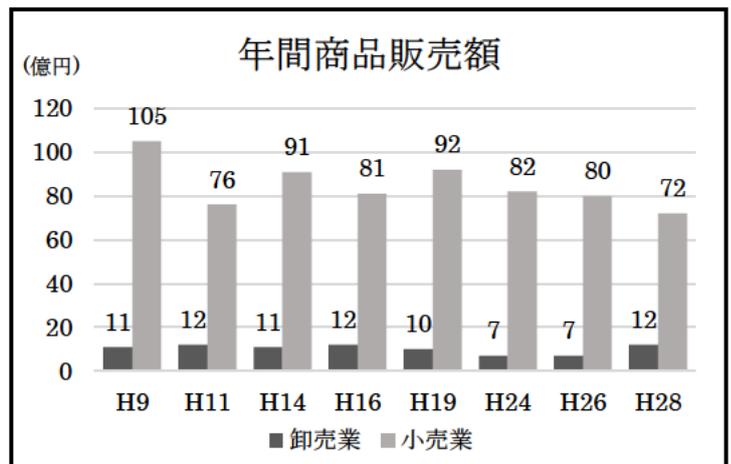
阿賀町の製造品出荷額は、平成22年から平成30年までほぼ横ばいの傾向にあり、平成30年の出荷額は51億円となっている。



(出典:工業統計、経済センサス)

・年間商品販売額

阿賀町の年間商品販売額は、全体的には平成9年から平成24年まで増減を繰り返したものの、平成24年以降は減少傾向にある。業種別に平成9年と平成28年を比較すると、小売業が33億円減少（31.4%減）しているが、卸売業は1億円増（9%増）のほぼ横ばいとなっている。

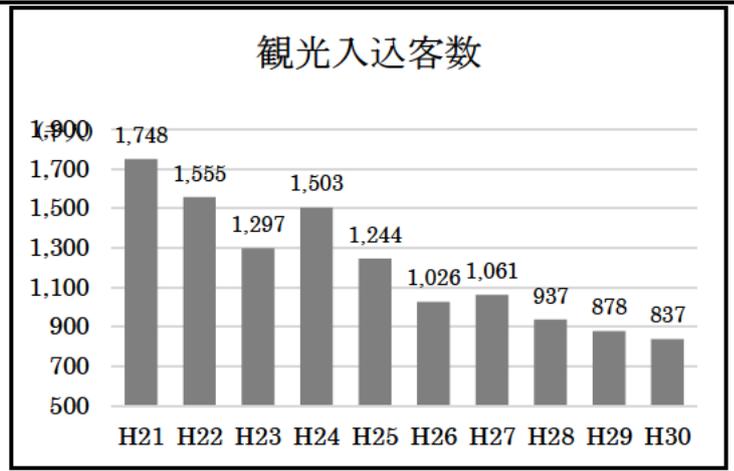


(出典:商業統計、経済センサス)

・観光入込客数

阿賀町の観光入込客数は、平成23年の新潟福島豪雨災害により大きく落ち込んだ入込客数が翌年一時的に増加したものの平成25年以降は再び減少に転じており、平成21年から平成30年の10年間で約半数の837千人まで減少している。

なお、主な観光地点の入込客数並びに観光目的別の状況は以下の表のとおり。



(出典：新潟県観光入込客数調査)

入込客数上位

観光地点名	H25 (万人)	H30 (万人)	対比 (%)
阿賀野川ライン	44.1	38.1	86.3
三川観光きのこ園	11.1	9.3	83.8
三川温泉	9.8	5.7	58.2

観光目的別上位

観光目的別	H25 (%)	H30 (%)	対比 (%)
温泉	30.6	25.9	100.8
周遊・散策	43.2	41.3	89.4
体験・キャンプ	16.9	12.9	104.9

各地区の地域資源

地域資源名	地区	内 容
麒麟山公園	津川	麒麟山公園は、春の桜、夏の水遊び・キャンプ、秋の紅葉などが楽しめ、ハイキングコースにもなっている。公園内にある麒麟山は標高194.7mだが、多様な植物が群生し「麒麟山の植物群落」として県の天然記念物に指定され、又鎌倉時代には山城が築かれ、その城跡の遺構が残り県の史跡にも指定されている。
つがわ狐の嫁入り行列	津川	麒麟山にまつわる狐火伝説を基に、平成2年に7,000人ほどの観衆で始まった「つがわ狐の嫁入り行列」はその後次第に知られるようになり、毎年5月3日に4～5万人の県内外からの観衆が訪れるまでのイベントとなり、阿賀町の一大イベントになっている。

阿賀野川の水運	津川	津川地区は、阿賀野川水運で栄えた河港町。往時の河港跡が残り、かつて宿場町としての賑わいを醸し出しているとんぼ（雁木）等も残っている。この河港も今は、上下流に建造されたダムにより水量が調整されており、県立漕艇場に指定され、ボートの町として全国的なボート大会が開催され、カヌー等のウォータースポーツにも利用されている。
旧会津街道石畳の道	津川	かつて新発田・村上藩主が参勤交代の際に通った道や一里塚が残り、往時の面影を残している。
清酒麒麟・麒麟山	津川	津川地区には2つの酒蔵がある。麒麟山酒造(株)は天保14年創業、「麒麟山」を銘柄とし辛口の酒「伝辛」として知られている。下越酒造(株)は明治13年創業「麒麟」を銘柄とし、香味のバランスがよく、うまみがあり、すっきりとした後味で飲み飽きないのが特徴。津川といえば、清酒麒麟、麒麟山といわれるまでになっている。
きりん山温泉	鹿瀬	麒麟山の北側山麓、阿賀野川のほとりにある。その始まりは江戸時代に遡るといわれ、現在阿賀野川の絶景を客室や浴槽から眺めることができる2件の温泉宿があり、多くの観光客や画人が訪れている。
麒麟山いこいの森とユキツバキ	鹿瀬	ユキツバキは、明治39年に麒麟山で発見され、東京帝大の牧野富太郎博士が鑑定して「ユキツバキ」と命名した。いこいの森の近くには温泉宿の雪椿園があり、多品種約1千本の雪椿が植えられ、4月中旬から5月初旬に見ごろを迎える。
角神湖畔	鹿瀬	鹿瀬ダム周辺の角神湖畔には、2つの温泉（角神温泉・鹿瀬温泉）や青少年旅行村、角神不動滝、赤崎山阿賀野川ライン県立自然公園等の鹿瀬地区の観光施設が集約されており、県内外から多くの観光客が訪れている。
飯豊連峰 （磐梯朝日国立公園）	鹿瀬	新潟、福島、山形の3県にまたがる飯豊連峰。主峰の飯豊山（飯豊本山2,105m）は信仰の山としても知られ、飯豊本山の東には飯豊山神社が祀られている。飯豊連峰の最高峰は大日岳（2,128m）であるが、直接登る唯一のルートが鹿瀬地区の実川登山道である。
御神楽岳と御神楽温泉	上川	福島県境にそびえる御神楽岳は、標高1,386mとそれほど高くないが、山頂には御神楽神社の祠が祀られ信仰の山として敬われてきた。登山道が2ルートあり、難所のコースと一般向きのコースがある。この山の麓には御神楽温泉があり、3軒の温泉宿がある。

たきがしら湿原と ふれあいの森	上川	かつて水田であった地に人工的に造られた湿原、ミズバショウ、ワタスゲ、ニッコウキスゲなど70種以上の植物が見られるほか、水生昆虫、野生動物、鳥類などが生息している。この周辺には観光わらび園、キャンプ場や七福荘（日帰り温泉）がある。
将軍杉	三川	三川地区の岩谷集落にある幹周り日本一の大スギ、推定樹齢は1,400年、幹の周りは19.31m、樹高約38mに達し、国の天然記念物に指定されている。
道の駅と 阿賀野川ライン遊覧船	三川	三川地区には、国道49号沿いに道の駅が2つある。特に道の駅「阿賀の里」は、土産処やレストラン等の食事処のほか、阿賀野川ライン遊覧船を運行する大規模な観光施設であり、町の観光拠点として多くの観光客が訪れている。
三川温泉と新三川温泉	三川	三川地区には三川温泉と新三川温泉がある。三川温泉は昭和3年の温泉開発によりできたもので、現在5軒の温泉宿がある。この温泉の近くに新三川温泉があり、泉質と効能は同じものの温度は64.3℃と町内にある温泉の中で一番温度が高い。
三川温泉スキー場	三川	三川温泉の近くにあるスキー場。主に新潟県内のファミリーやスノーボーダーの利用が多く、初・中級から上級者まで楽しめる多彩な10コースとちびっこ広場がある。
中ノ沢溪谷森林公園	三川	園内には、キャンプ施設やバンガロー、遊歩道、運動広場などが整備され、沢では水遊びもできる。公園の一角には木工体験ができる森林科学館があり、五頭山（912m）や菱ヶ岳（973m）への登山口ともなっている。

エ. 各地域の概要

・津川地区

津川地区の人口は約3,600人、阿賀町の中央部に位置しており、福島県西会津町に隣接し、福島県との玄関口となっている。町役場本庁や新潟県の出先機関があるほか、金融機関が立地していることから、阿賀町の政治・経済の中心地でもある。

当地区の中心市街地は雁木発祥の地とされ、雁木（当地区では「とんぼ」と呼称）を利用した商店街があり風情ある街並みを形成しているが、近年は大型店の出店や店主の高齢化、購買者の減少等により商店数が減少している。この中心市街地の近くには、この地区の象徴でもあり、植物群落として県の天然記念物に指定され、山城址の遺構がよく残り県の史跡にも指定されている麒麟山があり、この麒麟山を舞台とした「つがわ狐の嫁入り行列」は平成2年から行われ、全国的に知名度のあるイベントとして観光面で重要な役割を担っている。

また津川駅は、JR東日本が運行する「SLばんえつ物語」の停車駅の1つで、運行日には鉄道ファンのみならず多くの観光客で賑わっている。

産業に目を向けると、かつては阿賀野川を利用した河川流通の要衝として栄えていた。昭和40年代までは稲作、林業、木炭などの第一次産業が主要産業であったが、産業構造の変化に伴い、平成27年度には第一次産業の就業人口は1割を割り込み、代わって第三次産業の就業人口が約6割強を占める状況となっている。また、当地区では、高温多湿な気候特性から酒、味噌、糍といった発酵を利用した製造業が盛んなことが特徴的である。

・鹿瀬地区

鹿瀬地区の人口は約1,800人、阿賀町の北東側に位置している。

当地区は、阿賀野川とその河川に沿って走る国道459号沿いに集落が点在しており、4地区の中で高齢化率と人口減少率が最も高い地区である。

地区内の阿賀野川水系は水力発電の宝庫と言われ、早くから発電所の建設が行われ、阿賀野川に2基、支流の実川に3基の水力発電所が建設され、水力発電とともに歩んできた地区でもある。また、地区内をJR磐越西線が走り、「SLばんえつ物語」号が運行される日には、撮影スポットが多いことから多くのSL愛好者が写真撮影を行っている。

産業に目を向けると、江戸中期に草倉銅山が発見され、明治以降、大正の初期にかけてこの銅山の繁栄が周辺地域の経済に大きな影響を与えた。昭和に入ると阿賀野川上流に完成した鹿瀬発電所と豊実発電所の電力を利用し、地元で掘り出された石灰石から化学肥料を生産する工場が建設され、これが後の昭和電工鹿瀬工場となり、従業員2,000人を超える県内屈指の大工場となった。当工場の地域経済に与えた影響は甚大で、福利・文化面においても大きな恩恵がもたらされ、昭和電工とともに歩んできた地区であるが、昭和電工の衰退とともに当地区の経済も衰退し、商工業者数は4地区の中で一番少ない74事業所となっている。

当地域の現状は、ダム関連や豪雪・災害復旧に対応するための建設工事が地域の雇用を支えるとともに、阿賀野川ラインを中心とした豊かな自然やきりん山温泉、かのせ温泉及び角神温泉の3つの温泉が観光産業を支えている。

・上川地区

上川地区の人口は約2,200人、阿賀町の南東側に位置し、阿賀野川の支流「常浪川」が地区を縦断し、集落の多くが山間部に点在する典型的な中山間地域であり、農林業を主要産業とする4地区の中でも最も積雪の多い豪雪地域としても知られている。福島県境には、御神楽岳や日尊の倉山といった1,300m級の山々が連なり上質な山菜の宝庫でもあり、日尊の倉山のブナ原生林は県内随一といわれている。

主要産業である農林業も高齢化や後継者問題、経営環境の変化に伴い就業人口は大きく減少。地区内の商工業者数を見ると82事業所と少なく、建設・製造業で約4割を占め、とりわけ建設業は、豪雪地域である当地区の除排雪を通じて、農林業とともに住民生活を支えている。

観光においては、御神楽温泉と七福温泉を拠点に自然豊かな湿原や森林公園、観光栗園、観光わらび園等が観光客を呼び込んでいる。

また、当地区には、室谷洞窟・小瀬ヶ沢洞窟の国指定文化財や極楽寺野中ザクラの国指定天然記念物といった文化財を有している。

・三川地区

三川地区の人口は約2,900人、阿賀町の西側に位置しており、阿賀野市、五泉市、新発田市と隣接し、新潟市方面との玄関口にもなっている。1,000m級の山々に囲まれ、中央部を東西に阿賀野川が貫流し、これに左右から中小の河川が合流している。平地が少なく、地区面積の95%が山林原野で占められている。

地区内には、三川温泉、新三川温泉、將軍杉、平等寺薬師堂、阿賀野川ライン遊覧船、三川温泉スキー場、三川観光きこの園、道の駅（阿賀の里、みかわ）、ゴルフ場などの施設もあり、観光資源が豊富な地域となっている。

しかし、三川温泉についてはバブル期頃までは団体客を中心として賑わっていたが、バブル崩壊後は景気悪化とあわせ、人口減少、消費者志向の変化などにより来客数は年々減少傾向となっている。また、そのほかの観光地についてもシーズン中の週末は来場客がいるものの、遠方からの観光客を呼び込めるような訴求力を有する観光資源は多くはない。

商工業においては、建設業が最も多く、次いでサービス業、飲食・宿泊業の順となっている。地区内にJRの駅は3つあるが商店街は形成されておらず、国道で阿賀野市と隣接していることもあり、阿賀野市寄りエリアは阿賀野市、津川寄りエリアは津川地区が生活圏となっている。

各地区の人口の推移と業種別商工業者数・小規模事業者数

※各地域の人口の推移（国勢調査、R2は住民基本台帳 R2.4.1時点）

（単位：人）

商工会名	平成17年	平成22年		平成27年		令和2年	
	人数	人数	H17比	人数	H17比	人数	H17比
津川	4,953	4,557	92.0%	3,987	80.5%	3,653	73.8%
鹿瀬	2,581	2,275	88.1%	1,946	75.4%	1,783	69.1%
上川	3,182	2,827	88.8%	2,492	78.3%	2,236	70.3%
三川	3,987	3,644	91.4%	3,255	81.6%	2,923	73.3%
合計	14,703	13,303	90.5%	11,680	79.4%	10,595	72.1%

※業種別の商工業者数・小規模事業者数の推移（各商工会独自名簿）

（単位：事業者）

商工会名	業種	平成22年		平成27年				令和2年			
		商工業者数	小規模事業者数	商工業者数	H22比	小規模事業者数	H22比	商工業者数	H22比	小規模事業者数	H22比
津川	建設	74	68	73	98.6%	70	102.9%	62	83.8%	59	86.8%
	製造	20	15	21	105.0%	16	106.7%	18	90.0%	13	86.7%
	卸売	4	4	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%
	小売	84	78	72	85.7%	68	87.2%	65	77.4%	59	75.6%
	飲食宿泊	42	42	39	92.9%	39	92.9%	25	59.5%	25	59.5%
	サービス	86	81	81	94.2%	79	97.5%	61	70.9%	59	72.8%
	その他	30	26	30	100.0%	26	100.0%	27	90.0%	22	84.6%
	計	340	314	317	93.2%	299	95.2%	259	76.2%	238	75.8%
鹿瀬	建設	20	20	20	100.0%	15	75.0%	17	85.0%	12	60.0%
	製造	12	10	11	91.7%	9	90.0%	11	91.7%	9	90.0%
	卸売	1	1	1	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	1	100.0%
	小売	25	22	19	76.0%	19	86.4%	16	64.0%	16	72.7%
	飲食宿泊	14	10	8	57.1%	6	60.0%	5	35.7%	3	30.0%
	サービス	14	13	12	85.7%	11	84.6%	14	100.0%	13	100.0%
	その他	7	7	5	71.4%	5	71.4%	10	142.9%	10	142.9%
	計	93	83	76	81.7%	66	79.5%	74	79.6%	64	77.1%
上川	建設	25	24	26	104.0%	22	91.7%	21	84.0%	19	79.2%
	製造	11	10	9	81.8%	9	90.0%	10	90.9%	9	90.0%
	卸売	3	2	5	166.7%	5	250.0%	5	166.7%	4	200.0%
	小売	25	24	19	76.0%	17	70.8%	15	60.0%	14	58.3%
	飲食宿泊	9	8	5	55.6%	5	62.5%	6	66.7%	5	62.5%
	サービス	12	11	15	125.0%	14	127.3%	14	116.7%	14	127.3%
	その他	12	11	12	100.0%	11	100.0%	11	91.7%	11	100.0%
	計	97	90	91	93.8%	83	92.2%	82	84.5%	76	84.4%
三川	建設	34	31	33	97.1%	31	100.0%	30	88.2%	27	87.1%
	製造	13	12	10	76.9%	9	75.0%	10	76.9%	10	83.3%
	卸売	0	0	0	100.0%	0	100.0%	0	100.0%	0	100.0%
	小売	30	28	19	63.3%	18	64.3%	13	43.3%	12	42.9%
	飲食宿泊	19	18	17	89.5%	17	94.4%	15	78.9%	15	83.3%
	サービス	29	27	25	86.2%	25	92.6%	23	79.3%	23	85.2%
	その他	10	9	7	70.0%	5	55.6%	7	70.0%	5	55.6%
	計	135	125	111	82.2%	105	84.0%	98	72.6%	92	73.6%
合計	建設	153	143	152	99.3%	138	96.5%	130	85.0%	117	81.8%
	製造	56	47	51	91.1%	43	91.5%	49	87.5%	41	87.2%
	卸売	8	7	7	87.5%	7	100.0%	7	87.5%	6	85.7%
	小売	164	152	129	78.7%	122	80.3%	109	66.5%	101	66.4%
	飲食宿泊	84	78	69	82.1%	67	85.9%	51	60.7%	48	61.5%
	サービス	141	132	133	94.3%	129	97.7%	112	79.4%	109	82.6%
	その他	59	53	54	91.5%	47	88.7%	55	93.2%	48	90.6%
	計	665	612	595	89.5%	553	90.4%	513	77.1%	470	76.8%

②地域の課題

ア. 地域に共通する課題

- ・ 少子高齢化による自然減と社会減の影響により人口減少が進んでいる。
- ・ 人口減少や消費者の町外流出による地元購買率の減少等により、年間商品販売額は減少傾向である。
- ・ 経営者の高齢化や後継者不足による廃業等の増加により小規模事業者数は減少傾向である。
- ・ 観光資源はあるものの、入込客数は10年間で半数にまで減少している。

イ. 各地域における課題

・ 津川地区

津川地区の商工業者数は平成22年4月には340事業者あったが、令和2年4月現在では259事業者となり、23.8%減少した。後継者不在による廃業、創業者の少なさが商工業者数の減少の要因になっている。また、当地区の全体的な課題として、人口減少、高齢化、都市部への顧客流出により売上が減少している。

【業種別課題】

・ 建設業、製造業

建設業は、比較的規模の大きい事業者であっても公共工事やそれに付随する下請の割合が高い。規模の小さいいわゆる一人親方の事業者も元請に依存している。

製造業は、数件の小規模事業者が自社商品を展開しているが、販路拡大に課題がある。

・ 商業、サービス業

若年層を中心に地区外での消費が進んでいるため、客離れが進んでいる。

・ 鹿瀬地区

磐越自動車道の開通及び国道49号線の道路改良事業により、新潟市方面へのアクセスが改善された半面、買い物等の生活の利便性から町内の業者も地区外へ住居を移し、地区外から通勤者が増え、地区内の購買人口の減少や労働人口の流出につながる要因となった。

そういった人口流出に加え、少子高齢化による人口減少と高齢化率の上昇により、小規模事業者の売上は減少の一途をたどっており、小規模事業者自体の高齢化や後継者不足による廃業が後を絶たない。

また、事業所数が減少したことで若者の就業場所が失われ、労働人口の流出が更に加速するという厳しい現状がある。

加えて、集落にあった小さな商店が廃業したことで買い物難民が増えるなど、社会的な課題にも直面している。

【業種別課題】

・ 建設業、製造業

中堅規模の建設業者と製造業者があるが、ほとんどが小規模であり、元請の業績に左右されやすい体質となっている。

・ 商業、サービス業

生活用品等を販売する商店と酒小売業が数件あるが、利用者の減少により徐々に衰退している。

・上川地区

少子高齢化に伴う人口減少が顕著であり、市場規模の縮小が小規模事業者の経営を圧迫し、廃業件数の増加や経営意欲の低下を引き起こしている。また、限界集落問題の顕在化や買い物弱者問題も懸念されている。

高齢・後継者不在による事業者の廃業が増えており、創業支援や第三者も含めた事業承継等の支援体制の整備により、住民生活を支える経済活動の循環・活性化を促進する必要がある。

【産業別課題】

・建設業、製造業

建設業に関しては豪雪地帯であるため除雪と排雪のウェイトが非常に大きく、天候に左右されるため不安定要素を含んでいる。製造業に関しては、縫製や食品加工、和紙・民芸品製造など多岐に渡るが後継者問題を抱えている。

・商業、サービス業

小売商業に関しては食料品の販売を行っている商店が6件ある中、そのほとんどが後継者問題を抱えている。酒の小売については近隣の温泉施設の閉鎖の影響もあり売上の減少はかなり深刻である。

・三川地区

三川地区の商工業者数は平成22年4月には135事業者あったが、令和2年4月は98事業者となり、10年間で27.4%減少となった。業種別事業者数の推移をみると小売業が56.7%減と減少幅が最も多く、次いで飲食店・宿泊業が50%減となっている。人口減少・高齢化、最寄品の地元購買率の低下、交流人口の減少などによる売上低迷、経営不振が後継者不足の一因となり事業主の高齢化による廃業が増加している。

【業種別課題】

・建設業、製造業

事業者の減少率は低いが、地域の人口が減少していることから、将来的には従業員の高齢化に伴う人材確保が課題となりうる。また、公共工事や大手企業等の下請けの割合が高いことから、外部環境による影響が大きい。

・商業、サービス業

商業に関しては、人口減少、消費者の地区外流出や経営者の高齢化・後継者不足等により廃業が進んでいる。サービス業は、景況調査等では「店舗の老朽化」を課題とする回答が多いものの、売上の減少、後継者不足等により設備投資をためらう事業者は多い。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

阿賀町の地域経済を支えている小規模事業者が、継続的に発展していくことが地域振興において大変重要である。このため4商工会では小規模事業者が継続的に発展するための長期的な振興のあり方について、以下のように定める。

- ・小規模事業者が明確な目標と計画に基づいた経営を行うことで、持続的な経営体力のある企業の育成を図る。

- ・地域資源を活用した産業の育成、地域ブランドの確立による地域の再興とそれに伴う観光産業の成長。
- ・後継者育成や事業承継を円滑化させることで事業者の減少に歯止めをかけ、地域経済の活性化を図る。

②阿賀町総合計画との連動性・整合性

阿賀町では、以下の目指すべき将来像を掲げ、町民、団体、事業者、行政などすべての人が力を合わせて、地域の課題を解決し、魅力あるまちづくりに取り組んでいくこととしている。

基本理念…豊かな自然・かがやく文化・みんなで築く安心のまち

将来像（令和2年度～令和6年度）

- ・自然と共生するまち（ゆとり・潤い）
- ・文化があふれるまち（希望・活気）
- ・活力ある産業のまち（連携・発展）
- ・やすらぎのあるまち（安全・安心）

総合計画では、産業振興施策として、「観光・交流の推進と魅力の発信」、「6次化産業の促進」、「地域基幹産業の振興」、「経営基盤の強化」による商工業・観光業の活性化を掲げている。4商工会は、小規模事業者の支援機関として、地域の課題解決に向け、阿賀町の総合計画と連携した「地域ブランドの育成・新たな販路開拓」による地域活性化、また、「事業計画の策定・実行に関する伴走型支援」により経営基盤の強化を図り、小規模事業者の持続的発達によるまちの発展を長期的な振興のあり方として、行政や関係団体と連携して実行していく。

③商工会としての役割

4商工会は、それぞれの地域における唯一の総合経済団体として、長年にわたり小規模事業者の支援や地域活性化に資する事業に取り組んできた。また4商工会全てにおいて昨年度までに国の認定を受け、阿賀町とも連携して経営改善普及事業を実施している。今後も商工会の果たす役割は変わることなく、刻一刻と変化する社会情勢等を的確に把握しながら、職員のスキルアップや専門家・関係機関との連携強化による支援力強化に努め、地域小規模事業者に対し、支援に必要となる調査・経営状況の分析・事業計画の策定・需要動向調査・販路開拓支援・フォローアップ支援までを一貫して行っていく。

また、阿賀町の現状と課題を鑑み、地域唯一の経済団体として地域経済を活性化するため、4商工会は行政と連携し「阿賀町基本理念」の実現に向けて事業を推進する。

(3) 経営発達支援事業の目標

前述の「(3). 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を踏まえ、以下の各項を5年間の本事業期間内における小規模事業者の振興を図るための目標とその達成に向けた方針として定め、実施する。

- ①事業計画の策定・実行に関する伴走型支援の推進により、小規模事業者の経営力の向上
- ②地域ブランドの育成及び新たな販路開拓・拡大等に関する支援の推進
- ③創業及び事業承継の円滑化な推進により、小規模事業者の経営基盤の強化

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①事業計画の策定・実行に関する伴走型支援の推進により、小規模事業者の経営力の向上について

小規模事業者が自社の現状と「自社の強み・弱み」を認識し経営課題を掘り起こすとともに、経営分析や景況調査等の結果を踏まえて経営者と課題を共有し、売上・利益の向上、経営改善、事業再生等、各事業者の課題に応じた事業計画の策定を促し、経営力向上と持続的発展に向けた伴走型支援に取り組んでいく。

②地域ブランドの育成及び新たな販路開拓・拡大等に関する支援の推進について

地域ブランドとして、市場競争力を有する商品化やサービスの提供を目指し、地域資源を活かした計画的な商品開発等を支援するとともに、各種施策等を活用し、新たな販路開拓・拡大を図る取組みを推進する。

関係機関と連携し、小規模事業者が取り扱う商品やサービスについて、消費者ニーズに基づきブラッシュアップを行い、商談会や展示会、アンテナショップなどを活用した新たな販路開拓等に関する支援を行う。また、経営資源を有効に活用して、売上拡大を図るため、ホームページやECサイトなどのインターネットを活用した取組みを支援する。

③創業及び事業承継の円滑化な推進により、小規模事業者の経営基盤の強化について

経営者の高齢化や後継者不足による廃業等により小規模事業者が減少傾向にあることから、創業予定者に対するビジネスプランの策定支援、創業後のフォローアップや創業支援に関する各種支援施策を活用し、創業予定者への積極的な支援を行う。

事業承継に問題・課題を抱える小規模事業者には、巡回訪問等におけるヒアリングを通じてニーズの把握を行い、新潟県事業引継ぎセンターの税理士等の専門家と連携し、事業承継計画の策定を支援し、計画に基づいたスムーズな事業承継を支援する。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

これまでは新潟県商工会連合会と連携して中小企業景況調査を実施してきた。この調査は四半期に一度定期的に調査しているもので、調査項目は景況感や売上増減、資金繰りなどが調査項目となっている。

また、小規模事業者を対象として、売上増減、利益増減、在庫増減、設備投資増減、資金繰り増減、事業承継などを調査項目とした地域経済動向調査を行った。

今後は、小規模事業者に対して的確な支援を行うため、ビッグデータ等を活用した専門的な分析、地域の経済・消費動向等の情報収集・分析、成果の提供を行う。

(2) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
景気動向調査 公表回数	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
ビッグデータ 公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①管内の景気動向調査・景況調査の実施

地域内小規模事業者の実態・動向・ニーズ・課題等を把握し、その時々において必要な小規模事業者支援策を提供できるようにすることを目的として、5年間固定で町内同一事業者にアンケート方式で業種別（建設業、製造業、小売業、飲食業、サービス業）に合計60者を選定し景況調査（DI調査）を年2回実施する。

ア. 調査対象：4商工会 各15事業者

製造業・建設業・卸小売業・飲食業・サービス業の5分類

イ. 調査項目：(a) 売上、(b) 採算、(c) 仕入単価、(d) 販売単価、(e) 資金繰り、
(f) 雇用動向、(g) 景況判断の7項目

ウ. 調査頻度：年2回実施

エ. 調査方法：アンケート方式で、抽出した各業種対象事業者（5年間同一事業者）に対し調査を実施する。

オ. 分析方法：分析は経営指導員等が主体となってい、業種別地域景況感等をグラフ等により図式化する。地域の景況感の把握から支援指標として活用する。

カ. 調査結果の提供方法：分析調査結果は、4商工会のホームページに掲載し小規模事業者に提供する。また巡回窓口支援時に参考資料として活用・情報提供を行う。

②国が提供するビッグデータの活用

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回、公表する。

ア. 分析手法

- ・「地域経済循環マップ・生産分析」⇒何で稼いでいるか等を分析
- ・「まちづくりマップ分析」⇒人の動き等を分析
- ・「産業構造マップ」⇒産業の現状等を分析

イ. 調査結果の提供方法 上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

(4) 成果の活用

- ①情報収集、調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者に周知する。
- ②経営指導員が巡回指導を行う際の参考資料とする。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

従来、小規模事業者は商品・サービスの提供にあたって、自社の「売りたい」、「作りたい」という意識が先行した「商品・サービス開発」をしており、「顧客ニーズに基づく商品・サービスの開発」という視点に欠けていた。

4商工会としても、需要動向調査に関する知識・認識が乏しく、情報収集等のノウハウ不足により、個々の小規模事業者に対し消費者ニーズ等の需要動向を的確に把握できるような支援はできていなかった。

地域小規模事業者に対し、プロダクトアウトからマーケットインへの意識改革を図るために需要動向調査の必要性の認識を促し、「商品開発や改良」、「新たな販路開拓」等が、顧客ニーズを満たし販売・売上につながる成果を上げられるよう、当商工会が需要動向の情報収集・分析・活用に関する支援体制を構築していくことが課題である。

今後、4商工会は、個々の小規模事業者が提供する商品・サービスの販売を促進するため、的確な情報を迅速に把握し、成果につながる需要動向の情報収集・分析・活用して調査結果をフィードバックしていく。

(2) 目標

	現行	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度
調査対象事業者数	—	4社	4社	4社	4社	4社

内訳：4商工会 各1事業者

(3) 事業内容

事業計画の策定を効果的に行うため、商圏内の消費者ニーズ・市場動向を把握し、事業計画策定者に情報提供する。この調査対象については年度毎、業種や商品・サービスを選定する。

具体的には飲食店の場合、管内の飲食店4店において、売りたいメニュー又は新メニューについて来客者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で当該4店にフィードバックすることで、売上向上につなげる。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

なお、調査項目の設定や分析手法については県内のシンクタンクの助言を得ながら行っていく。

【サンプル数】 1つの調査対象物につき来客者50人。

【調査手段・方法】各店舗にて、来客者に個社の既存メニュー又は新メニューについてアンケートの協力をお願いし、調査票に記入してもらう。

【分析手段・方法】調査結果は、県内のシンクタンクの助言を得ながら、商工会が分析する。

【調査項目】①注文理由、②認知、③味、④見た目、⑤ボリューム、⑥価格等

【分析結果の活用】分析結果は、経営指導員と販売促進の専門家等が当該飲食店に直接説明と売上向上に繋がる改善アドバイスをし、提供する。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現在、小規模事業者に対する経営分析の支援は、これまで、経営革新計画策定時や補助金申請書作成時に実施することとなり、小規模事業者の多くは、自社の業務改善やビジネスモデルの再構築に十分活用できていない他、その対象範囲は極めて限定的となっていた。

今後は、需要を見据えた事業計画を策定するための第一ステップとして、財務分析のみならず、SWOT分析についても行う。高度かつ専門的な知識を有する外部専門家等と連携し、実現可能性・実効性の高い事業計画策定に繋げていく。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
相談件数	—	80件	80件	80件	80件	80件
	—	津川 44件 鹿瀬 12件 上川 12件 三川 12件				
分析件数	—	40件	40件	40件	40件	40件
	—	津川 22件 鹿瀬 6件 上川 6件 三川 6件				

(3) 事業内容

①経営指導員を中心に、巡回・窓口相談の機会を活かし、対象事業者を掘り起こしていく。多くの小規模事業者は自社の経営分析をしたことがないため、経営分析の効果である「自社の機会や脅威」「戦略的強み・弱み」「不確実性」が明確になる点や、「真の経営課題を顕在化させることができる」といったメリットを訴求する。

②経営分析の内容

【対象者】巡回・窓口相談を介した、掘り起こしによって気づきを得た小規模事業者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い40社を選定。

【分析項目】 定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う。

「財務分析」：売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率 等

「SWOT分析」：強み、弱み、脅威、機会 等

【分析手法】 経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

①分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

②分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用する。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

多くの小規模事業者は、需要動向の変化に大きく影響を受けている一方で、顧客ニーズや自社の強み・弱み等の自社の経営状況を十分に把握できていない。そのため自社の課題解決のために事業計画策定の必要性についての認識が低い現状である。

また、これまでの商工会での事業計画の策定支援は、小規模事業者持続化補助金、各種補助金活用・金融支援等の機会を通じて実施するなど受動的な取組に留まっていた。

今後は、経営課題を解決するため、地域の経済動向調査、経営状況の分析及び需要動向調査を踏まえ、効果的な事業計画策定により、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、専門家派遣を活用し個別相談を実施することにより、4. で経営状況の分析を行った事業者の約50%の事業計画策定を目指す。併せて、持続化補助金等の申請を契機として事業計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

また、創業者や事業承継者については、創業・承継後間もなく取引関係の維持・構築や資金繰りに課題を抱え、事業縮小または廃業に至る事例が散見されることから、専門家派遣を活用し、「経営戦略」・「販路開拓」・「財務戦略」・「人材育成」の4つの視点を踏まえた情報の提供により円滑な創業・事業承継に必要な知識の習得を支援するとともに、実現性の高い創業・事業承継計画の策定につなげていく。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
事業計画策定件数	—	20件	20件	20件	20件	20件
※経営分析事業者数の50%	—	津川 11件 鹿瀬 3件 上川 3件 三川 3件				

創業計画策定件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
事業承継計画策定件数	—	5件	5件	5件	5件	5件
	—	津川 2件 鹿瀬 1件 上川 1件 三川 1件				

(4) 事業内容

①事業計画の策定

事業計画作成にあたり、経営指導員等が中心に行い、必要に応じて中小企業診断士等外部の専門家を活用する。

【募集方法】 4. で経営分析を行った事業者へ参加募集、商工会員への案内送付、地元金融機関による募集、商工会のホームページへの案内掲載及び巡回訪問で案内する。

【開催回数】 40回 [20事業所×2回個別相談、1回2時間]

【内容】 事業計画書作成のブラッシュアップ等

②創業事業計画策定への支援

地域での創業を希望する方を対象に、実現性の高い創業計画書作成支援を伴走型で実施する。

【対象】 地域での創業を希望する方

【手段・手法】 支援対象事業者に経営指導員等が担当制で張り付き、必要に応じて外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

③事業承継予定者を対象とした事業計画書策定支援

経営分析を実施した事業者のうち、事業承継を予定している事業者を対象に、実現性の高い事業承継計画書作成支援を伴走型で実施する。

【対象】 経営分析を実施した事業者のうち、事業承継を予定している事業者を対象

【手段・手法】 支援対象事業者に経営指導員等が担当制で張り付き、必要に応じて新潟県事業引継ぎ支援センターと連携し、確実に事業計画の策定につなげていく。

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

これまでの小規模事業者への事業計画策定後の支援や、創業希望者への創業計画策定後の支援は、窓口や巡回相談の機会を活用し、事案が発生する都度の助言・指導をするにとどまっていた。また、フォローのタイミングが不定期で訪問回数が少なかった。今後は、実現性のある訪問計画を立て、進捗状況に応じ計画的なフォローアップを行い、計画の実現性を高めていく。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての小規模事業者を対象として、事業計画、創業計画及び事業承継計画に基づいた目標が円滑に達成できるよう、事業計画の進捗状況等により、巡回・窓口相談回数を調整又は集中させるなど、事業者の個々の状況を判断しフォローアップ方法を設定する。

(3) 目標

	現行	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度
フォローアップ対象事業者数	—	20件	20件	20件	20件	20件
	—	津川 11件 鹿瀬 3件 上川 3件 三川 3件				
頻度延回数	—	80件	80件	80件	80件	80件
	—	津川 44件 鹿瀬 12件 上川 12件 三川 12件				
売上増加事業者数	—	5件	5件	5件	5件	5件
	—	津川 2件 鹿瀬 1件 上川 1件 三川 1件				
利益率1%以上増加の事業者数	—	5件	5件	5件	5件	5件
	—	津川 2件 鹿瀬 1件 上川 1件 三川 1件				
創業フォローアップ対象事業者数	—	1件	1件	1件	1件	1件
頻度延回数	—	6件	6件	6件	6件	6件
事業承継フォローアップ対象事業者数	—	5件	5件	5件	5件	5件
	—	津川 2件 鹿瀬 1件 上川 1件 三川 1件				
頻度延回数	—	15件	15件	15件	15件	15件
	—	津川 6件 鹿瀬 3件 上川 3件 三川 3件				

※売上増加事業者数、利益率1%以上増加の事業者数は、フォローアップ対象事業者数の25%を見込む。

(4) 事業内容

①事業計画策定をした小規模事業者のフォローアップ

【対象者】 事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。

【頻度】 経営指導員等が四半期に一度、事業主と面談しヒアリングを行う。ただし、事業計画の進捗状況等により、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、フォローアップ頻度を設定する。また、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、事業計画と進捗状況に相違がある場合は、外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、今後の対応方策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更及び支援を行う。

【確認項目】 現状認識、事業計画における進捗状況、事業推進の課題、今後の展開等

②創業計画・事業承継計画策定者を対象としたフォローアップ

【対象者】 創業計画・事業承継計画（以下、計画という）を策定した全ての創業希望者・事業承継予定者を対象とする。

【頻度】 経営指導員等が、創業が隔月（年6回）、事業承継が4ヶ月に1回（年3回）、創業希望者等と面談しヒアリングを行う。ただし、計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。また、創業希望者・事業承継予定者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、計画と進捗状況に相違がある場合は、外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、今後の対応方策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更及び支援を行う。

【確認項目】 現状認識、計画の進捗状況、創業後・事業承継後の課題、今後の展開等

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

従来、小規模事業者に対する需要開拓支援は、各種展示会・商談会への出展を紹介し、周知する程度であった。そのため、需要開拓支援に関する支援効果の測定も行っていない。

地域の小規模事業者が製造および販売する商品・サービス・技術等を、新たな消費者や販路開拓したい取引先企業等にアピールし、売上・収益の増加につなげることが最も重要な支援と位置付ける。そのうえで、販路開拓に意欲のある小規模事業者に対し、地域内外で開催する展示会、商談会、即売会等への出展に関する事前支援・事後フォローを通して、販売促進、販路開拓につなげて効果的な需要開拓支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

4 商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、事業者に新潟県内で開催される既存の展示会への出展を目指す。

出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列・接客など、きめ細かな支援を行う。

また、新たな取組みとしてコロナ禍を乗り越えるためにSNSを通じた情報発信の支援、阿賀町産の地域資源を活用した商品を製造する事業者を支援する。

(3) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①商談会参加事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
成約件数	—	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
②SNS支援事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
売上増加額/社	—	10 万円				
③阿賀町ブランド認証認定事業者数	—	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
認証商品販売による月平均売上増加額	—	2 万円				

(4) 事業内容

①県内商談会・フードメッセ i n にいがた出展支援 (B t o B)

毎年11月に新潟市主催で開催される、本州日本海側最大の食の(B t o B)商談会である。対象出展者は食品業界関係者で、令和元年度は439社出展している。新商品等の情報収集、業界の動向調査等を目的に3日間で10,232名が来場した。バイヤーの属性は食品製造・加工と小売業・通販が半数を占め、一般消費者の入場はない。事業計画を策定した食品関連事業者2社を対象に、新たな需要の開拓を支援する。

②SNSを活用した販路拡大支援 (B t o C)

インスタグラムなどを利用した商品等の情報発信は、販路拡大を図るツールとなる。また、個社の販路拡大を図るうえで、各自がホームページを立ち上げ情報発信するとともにネット販売システムを持つことが課題である。支援方法としては、専門家によるホームページ改良や販売システム導入支援等を行う。

③「阿賀町ブランド認証」認定事業の推進

阿賀町の郷土料理や特産品等、特徴のある地域産品を阿賀町が「阿賀町ブランド認証」として認定している。令和元年度末で、農産物や加工品48品目が認定されている。「阿賀町ブランド認証」認定は、副町長・役場各課職員で構成する認定委員会で審査している。

本事業では、食品製造業・飲食業に対し認定特産品等の創出促進を図り、「阿賀町ブランド認証」認定をきっかけとし、商談会等の出展を促し販路拡大を目的に取り組んでいく。

また、認定品は、パンフレットや商工会ホームページに掲載し町外へPRを行い、売上の増加や交流人口の増加につなげていく。

8. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

毎年、経営発達支援計画に基づいた支援の実施評価を行うために、阿賀町まちづくり観光係長を外部有識者として加え組織された「経営発達支援事業評価委員会」を年1回開催し、PDCAを確認することにより、次年度の計画実施につなげた。

実際に経営発達支援計画に携わるのは、経営指導員が主流であったので、このスタイルの事業評価で充分であった。

しかし、今後は発達支援計画に行政と法定経営指導員の連携が求められているので、専門的知識を有する第三者を加え、事業の課題抽出及び見直しについて、PDCAによる対応強化を図り、次年度計画への反省点を活かした改善につなげたい。

(2) 事業内容

① 4 商工会正副会長、事務局長、町担当課係長、外部有識者（中小企業診断士）、法定経営指導員等をメンバーとする「事業評価検討委員会」を設置し、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を年1回（3月）行う。

② 4 商工会理事会において、事業の成果、評価、見直しの結果について報告し、承認を受ける。

③ 事業の成果、評価、見直しの結果は、事業実施方針等に反映させるとともに、4 商工会HP及び会報に公表する。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

職員の資質向上等については、これまで新潟県や新潟県商工会連合会が実施する職員研修、職員協議会が行う研修会等への参加を中心に対応を図ってきた。しかし、今後、小規模事業者の持続的成長に向けた経営力強化を支援していくためには、戦略上の意思決定に関与可能な高度な支援能力、実践的なノウハウなど習熟能力、職員間の知識の共有が不可欠といえる。

現在は、こうした能力向上のための取り組みが体系的・計画的に行われているとはいえず、また、ノウハウ等の共有化についても部分的なものにとどまっている。事業者の課題を的確に把握し、対応するためにもさらなる資質向上を図る。

(2) 事業内容

① 研修会への積極参加による資質の向上

新潟県商工会連合会が主催する研修の参加に加え、中小企業基盤整備機構の主催する研修に経営指導員及び経営支援員が年間1回以上参加することで、当商工会職員の弱みである経営分析、経営革新、販路開拓、事業再生といった、小規模事業者が行う戦略上の意思決定に関与可能な高度な支援能力の獲得・向上を図る。

② 専門家・他の支援機関との連携による支援業務による資質向上

専門家・外部支援機関との連携支援体制の中から、よろず支援拠点等活用による支援実施の際には、必ず職員が同伴し支援ノウハウのOJT、支援能力の向上を図る。

③ 4 商工会の支援ノウハウ共有体制の構築

4 商工会においては、町内各地区の情報を共有するため、経営指導員によるミーティングを毎朝開催し、小規模事業者の各種情報や発達支援計画の進捗状況の共有、意見交換等を行うことで職員の支援能力の向上を図る。また、担当経営指導員等が基幹システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにする。

④ 経営指導員以外の職員（経営支援員）の資質向上

経営指導員による小規模事業者支援に際し、経営支援員が同席し、支援現場でのコミュニケーション能力の向上、支援ノウハウのOJTを行うことにより商工会組織全体の支援スキルの向上を図る。

10. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

現状は、経営指導員を中心とした職員が、経営改善貸付連絡協議会・中小企業支援連携ミーティング等に参加し、専門家・他の支援機関・県内経営指導員等間の支援ノウハウ・支援の現状を把握するための情報交換に取り組んでいる。

連携機関との支援体制は確立しているため、今後は、これらの枠組みを活用し新たな需要の開拓に資する取組みに結び付けていく必要がある。

(2) 事業内容

① 経営改善貸付連絡協議会への出席（年1回）

日本政策金融公庫新潟支店主催の経営改善貸付連絡協議会において、地域景況動向や融資制度、支援状況に関する情報共有及び支援ノウハウの情報交換を行い、金融支援能力の強化を図る。

② 中小企業支援連携ミーティング（年1回）

新潟県信用保証協会主催の中小企業支援連携ミーティングにおいて、信用保証協会の保証業務のみならず、信用保証協会が実施している小規模事業者に対する支援事業に関して理解を深めることで支援業務に活かすほか、参加商工会・商工会議所地区の景況や支援状況等に関する意見交換を行うことで支援ノウハウの向上につなげる。

③ 税理士会との懇談会（年2回）

関東信越税理士会新潟支部の税理士と新潟管内の商工会・商工会議所で構成する本会議では、確定申告時の支援業務の円滑な推進のために情報交換を行い、経営指導員の資質の向上を図る。

④ 事業承継ネットワーク（年1回）

事業承継ネットワークにおいて、県内小規模事業者の事業承継支援に携わる行政、商工団体、金融機関、士業団体等による「新潟県事業承継ネットワーク」を構築し、事業承継支援の強化・円滑化を推進する。

1 1. 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

4 商工会地区では、様々なイベント等の開催を通じて地域経済の活性化を試みているが、どのイベントにおいても、そのイベント当日の一過性の効果を得るに留まっており、イベント終了後においても継続的なにぎわい創出につながるような仕組みづくりを検討・実行していくことが課題となっている。

今後は、更なる地域間交流を図り、集客につながるイベントを実施することにより、地域内事業者の商品・サービスや観光資源を積極的にPRし、地域のブランド化及び継続的な地域のにぎわいを創出する。

(2) 事業内容

①全地区

ア. 「阿賀町ブランド認証」認定事業の推進

阿賀町ブランド「阿賀町ブランド認証」認定事業は、特産品のPR方法の一つとして実施しているが、既存の郷土料理や食材については未認定のものも多くあることから、ブランド特産品の拡充を図るため申請促進に向けた広報を積極的に行う必要がある。また、阿賀町産食材を使用した新たな特産品の創出についても取り組みを推奨する必要がある。

4 商工会では、阿賀町と連携し認定商品の創出を促進し、阿賀町ブランドの外部へのPRを推進、認定商品の販売を促進することで地域力の強化と交流人口のさらなる増加に寄与していく。

②津川地区

ア. つがわ狐の嫁入り行列

平成2年から実施してきた「つがわ狐の嫁入り行列」は当地区の観光の核であり、当地区の知名度を高めた要因である。

しかし、直接的な集客に結び付いておらず、イベント当日の5月3日以外は観光客はまばらである。また、当イベントの実行部隊が商工業者であり、このイベントを実施するために店舗を閉めなければならないというジレンマがある。

阿賀町・商工会・関係団体等で構成する実行委員会が主体となり実施。観光客に対し、豊かな自然や文化、歴史、地域産品等の地域の魅力を発信して、交流人口の増加につなげ個店の販路拡大、売上増を図る。

イ. つがわ狐の里がえり市

嫁入りした花嫁が、里帰りするというモチーフ。

阿賀町全体の特産品販売の場として位置づけ。

阿賀町・商工会・関係団体等で構成する実行委員会が主体となり実施。阿賀町の地域産品等の販売を通じて、地域の魅力を認識してもらうとともに、販売促進・販路開拓につなげる。

③鹿瀬地区

ア. 現状と課題

鹿瀬地区では、地域活性化について様々なイベントが実施されているが、事業者の活性化に結び付いていない状況が散見される。

今後は、事業者の活性化および地域の賑わいの創出を促すため、これら町主体のイベントに参加・協力をを行い、売上にも繋がるよう事業実施を目指す。

イ. 実施内容

i. 春の山菜まつり

地域活性化および事業者の売上に直結する物販を目的とし、毎年5月の最終日曜日に開催。阿賀町と商工会関係者や各種団体が主体となり、採れたての山菜、地域の物産などの販売を行い、賑わいを創出するとともに、新たな顧客の獲得へと繋げる。

ii. 奥阿賀かのせふるさとまつり花火大会

地域活性化として毎年8月に3日間開催【鹿瀬地区（8月13日）・豊実地区（8月14日）・日出谷地区（8月15日）】し、地域の賑わいの創出を行う。

iii. 秋の産業まつり

地域活性化および事業者の売上に直結する物販を目的とし、毎年10月の最終日曜日に開催。阿賀町と商工会関係者や各種団体が主体となり、そばや米、野菜などの販売を行い、賑わいを創出するとともに、新たな顧客の獲得へと繋げる。

④上川地区

ア. 現状と課題

毎年8月、阿賀町と商工会関係者が実施主体となり「ふるさと上川ふれあい祭り」を開催している。このイベントは、近隣住民及びお盆期間にふるさとに帰省する人々をターゲットにしており、大人から小さな子供まで大勢の集客がある。

また、このイベントを盛り上げるため、歌手によるコンサート、商工会青年・女性部、そして、地元の業者も出店することでイベントを盛り上げている。

しかし、高齢化に伴う人口減少により来客数は年々減少しており、地域の活力も衰退しつつある。

また、秋には上川そば祭りを開催。地元のそば粉を使い、地元のそば打ち職人によるそばの振る舞いで、事前に販売するチケットはすぐに完売し、町外からの来場者が訪れるイベントとなっている。

イ. 実施内容

長年継続して開催している「ふるさと上川ふれあい祭り」や「上川そば祭り」において、地域の賑わいを創出し、また、SNSを活用しての更なる情報発信を行い、来場者の増加と魅力ある地域としてPRを行う。

⑤三川地区

ア. 現状と課題

地域資源を活用した特産品や地場産品（良質なコシヒカリや山菜等）など、地域の特色ある商品が豊富に存在するが、対外的に地域ブランドとして定着していない。

最寄品の地元購買率は2.1%（H28消費動向調査）と極めて低く、地区内の小売・飲食等を中心とした商店の売上減少に歯止めがかからない。

イ. 事業内容

「みかわ秋まつり」事業

阿賀町三川支所が中心となり実行委員会を設置し、毎年10月下旬に「みかわ秋まつり」を開催。地域内外農産物および加工品の販売、手作りおよび収穫味覚のふるまいなどにより地域の活性化を図っている。現状、地区内事業者による出店等も行われているが、本イベントへの協力というスタンスが強いため、今後は事業者が提供している商品等の紹介や新商品開発への調査並びに事業所の周知を意識し、自社の販路開拓へも繋がるような取組へ促していく。

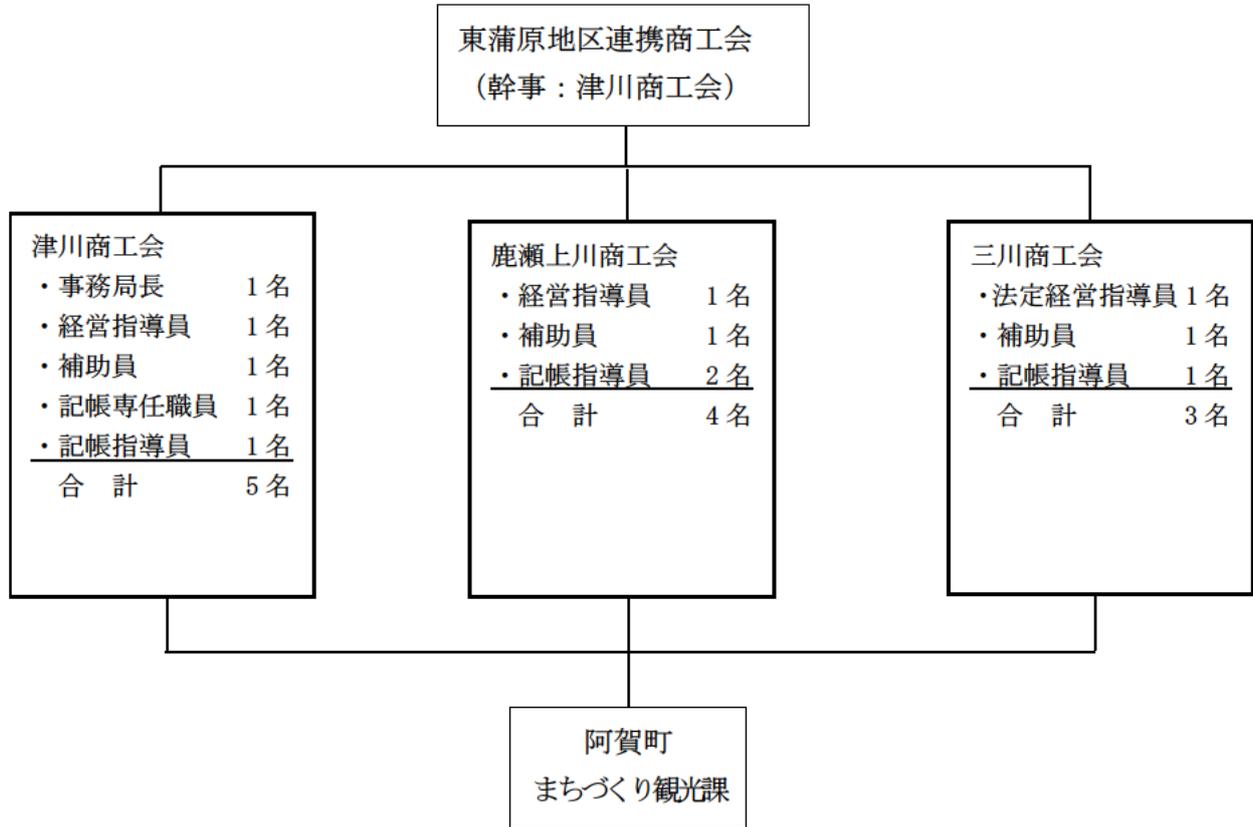
(別表2)

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4年4月1日に、鹿瀬商工会と上川商工会が合併)

(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制 等)



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①法定経営指導員の氏名・連絡先等

氏名	所属	電話番号
大花 誠	三川商工会	0254-99-2064

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等を行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

商工会名	住 所 等	役員数	職員数	会員数
津川商工会 (経営支援室)	〒959-4402 新潟県東蒲原郡阿賀町津川 3581-1 TEL : 0254-92-2494 / FAX : 0254-92-4284 E-mail : ts2494@shinsyoren.or.jp	17	5	169
鹿瀬上川商工会 (経営支援室)	〒959-4507 新潟県東蒲原郡阿賀町両郷甲 2150 TEL : 0254-95-2266 / FAX : 0254-95-2267 E-mail : kamisho@shinsyoren.or.jp	15	4	107
三川商工会 (経営支援室)	〒959-4622 新潟県東蒲原郡阿賀町白崎 148 TEL : 0254-99-2064 / FAX : 0254-99-2063 E-mail : mikawa@shinsyoren.or.jp	11	3	73

②関係市町村

〒959-4495

新潟県東蒲原郡阿賀町津川 580 番地

阿賀町役場 まちづくり観光課 観光商工係

TEL : 0254-92-4766 / FAX : 0254-92-5479

E-mail : info@town.aga.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調達方法

(単位：千円)

	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
必要な資金の額	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
需要動向事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
事業計画策定支援事業	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
・個別相談会開催	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)
事業計画策定後実施支援	700	700	700	700	700
・個別相談会開催	(700)	(700)	(700)	(700)	(700)
新たな需要開拓事業	800	800	800	800	800
・商談会等出展費	(800)	(800)	(800)	(800)	(800)

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

国補助金、新潟県補助金、阿賀町補助金、商工会費・手数料等収入

(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。

(別表 4)

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

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