

経営発達支援計画の概要

実施者名	朝日商工会（法人番号 3110005007431） 村上市（地方公共団体コード 152129）
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 （1） 事業計画策定支援による小規模事業者の持続的発展 （2） 6次産業化・農商工連携支援による地域経済活性化 （3） 事業承継支援による後継者の確保
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 地区内の景気動向を調査し、村上市の景況調査と比較分析することで地域経済の現状を把握し、小規模事業者の経営支援に活かす。また、ビッグデータを活用することで当地域への消費者流出入を調査する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること 経営指導を通して経営分析が必要な事業者を抽出し、財務面と非財務面（SWOT分析等）から経営分析を実施し、小規模事業者の経営課題を捉えて事業計画策定に繋げる。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること 経営相談やセミナーにより事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行い、地域の経済動向、経営状況の分析結果等を踏まえた事業者の経営課題解決に向けた事業計画策定を支援する。</p> <p>4. 事業計画策定後の支援に関すること 事業計画の着実な実施のために、専門家と連携を行いながら計画の実施状況に合わせた効率的なフォローアップ支援を行う。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること 新商品・新サービス開発及び販路開拓へ繋げるため、アンケート調査支援や地域イベント等でのテストマーケティングを行う。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 地域イベントや、IT活用による販路開拓・売上向上を支援し、事業者の新たな顧客獲得を目指す。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組 地域内の関係団体との連携を図り、自然豊かな朝日地区の魅力と特産品や商品の情報発信を行い、地域の活性化を進める。</p>
連絡先	<p>朝日商工会 経営支援室 〒958-0292 新潟県村上市岩沢 5611 TEL：0254-72-1301 FAX：0254-72-1545 E-Mail：asahisyo@iplus.jp</p> <p>村上市 地域経済振興課 〒958-8501 新潟県村上市三之町 1-1 TEL：0254-53-2111 FAX：0254-53-3840</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

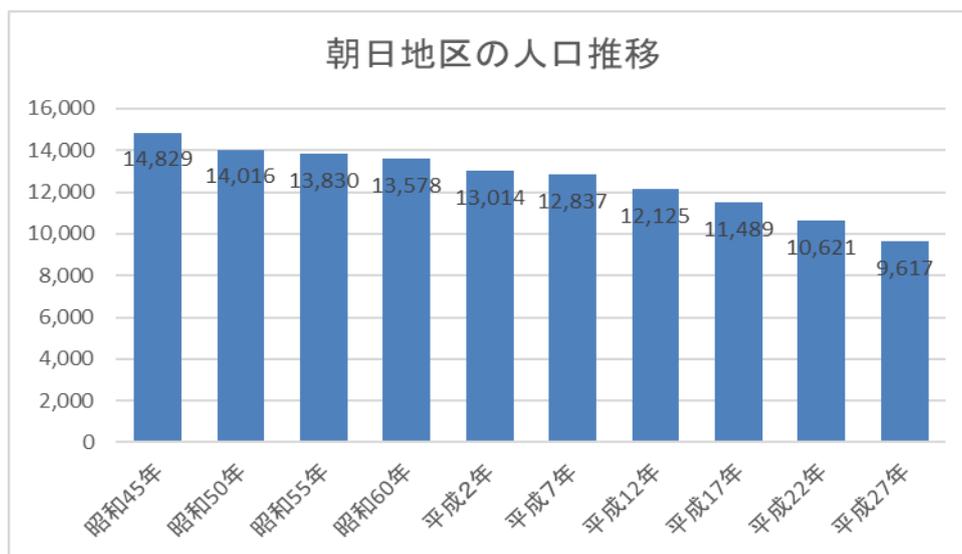
① 現状

ア. 地域の現状

当地域（村上市朝日地区：旧朝日村）は新潟県の北部に位置し、西朝日岳・以東岳・鷲ヶ巢山・新保岳等の山々に囲まれた中に46の集落が点在している中山間地域である。海には面していないが、二級河川である三面川が流れ、交通面では国道7号線が南北に縦断する。鉄道はないが平成23年には新潟県内を横断する高速道路「日本海東北自動車道」の朝日三面ICと朝日まほろばICが開通し、現在も山形県のあつみ温泉ICとの開通を目指して工事が続いている。

現在の村上市は平成20年4月に朝日村、山北町、村上市、神林村、荒川町の5市町村が合併し誕生した。朝日地区はその東部分を占め、面積は629.32km²と村上市（1,174.26km²）の約50%の面積を有しており、合併する前の朝日村であった当時は日本全国の村の中で2番目に大きい面積を誇った。また、その面積ゆえに各集落の距離感は大きかったが、平成18年に行政主導のもと光ファイバーネットワークによるIPテレビ電話や双方向告知サービス等ネットワークシステムが構築され、集落間の連絡や市の広報に活用される等、大きな特色となっている。

村上市の人口は平成31年4月現在において59,822人で、そのうち当地域の人口は9,217人と村上市に対して占める割合が約15%であり、上記の面積割合に対して圧倒的に少ない。人口の推移では、村上市の国勢調査から当地域の人口が平成22年に10,621人であったのに対して平成27年時点で9,617人となっており、5年間で約1,000人も人口が減少している。さらに高齢化率においては35.5%まで達しており、地域活力の低下や地域経済の停滞を招いている。



出典資料：村上市国勢調査

当地域の主要産業は「農林業」であり、当地区を東西に流れる三面川流域での鮭、マス、鮎といった内水面の漁業も盛んである。農業面では、その広大な面積と山々に囲まれた地形から村上市の中でも緑豊かな農村地の特色が強く、「岩船産コシヒカリ」等の水稻農業が昔から盛んに行われてきた。近年では米価の低迷もあり、キュウリ、トマト等の野菜栽培やメロン、柿、サクランボ等の果樹栽培も盛んになってきている。また、担い手不足を解消するため、近年では農業の組織化が進み、農業法人を設立し事業化する農家も増えてきている。林業においては良質な杉の産地として昭和から平成の初期にかけて隆盛を誇っていたが、木材単価の下落や外国産材のシェア拡大により業況の低迷が続いている。

イ. 村上市の総合計画

村上市は平成 20 年に合併し、新村上市になって以来「定住の里づくり」を重点戦略に市民が元気に活躍し安心して暮らせる定住のまちづくりを進めている。平成 29 年度から平成 33 年度の 5 年間（策定当時）を実施期間として策定された第 2 次村上市総合計画では「育む」、「創る」、「広げる」の 3 つを基本理念に「やさしさと輝きに満ちた笑顔のまち村上」を将来像としている。

産業関係では「産業が創る地域の誇り、活力みなぎる賑わいのまちづくり」を基本目標とし、「農業生産性の向上を図るとともに、様々な消費者ニーズを捉えて対応していくことや、生産物のブランド化により付加価値を高めていくことで、農業の経営安定と魅力を向上させます。」、「商工団体等との連携により、地域に根差した商業活動の活性化とともに、農林水産業との連携による多角的な商業・販売環境を創出します。」を政策の方針に掲げている。

②課題

ア. 地域内商工業者と小規模事業者の推移

朝日地区内の商工業者と小規模事業者は年々減少を続けており、少子高齢化・人口減少も相まって地域経済の縮小を招いている。特に人口減少は消費流出による小規模事業者の事業継続、後継者不足による事業承継の問題にもつながり、大きな阻害要因として立ちほだかっている。

【朝日地区商工業者・小規模事業者の推移】

	H18.3	H22.3	H26.3	H30.3
商工業者数	336	325	299	286
小規模事業者数	313	300	283	272

※朝日商工会「基幹システム商工業者名簿」数値より

イ. 産業別の状況と課題

商 業：小売業については、前述のとおり広大な面積という要因もあり集落ごとに個人商店が点在しているのみで、商店街は形成されておらず商業集積度は低い。また少子高齢化と人口減少により後継者難等を理由に廃業を余儀なくされ、商店が存在しない集落も多くなっている。

建設業：土木建設業は公共工事等減少の余波を受けつつも災害復旧等の需要も見られるが依然厳しい経営環境が続いており、建築業界も大手ハウスメーカーが台頭する等、最盛期よりも大きく売上を落としている。このような状況の中、村上市は平成 27 年度に経済対策として住宅リフォーム事業補助金を創設して地域内の消費拡大を図っている。

木材業：木材価格の低下や外国産材のシェア拡大により、厳しい経営環境にある。製材業者も最盛期には 10 軒以上あったが、現在では 4 軒のみとなってしまった。現在、新潟県では新潟県産材、村上市では村上市産材の消費に向けた支援事業を展開しており、消費拡大

に期待しているところである。

製造業：かつては製材所や建具屋、小規模な食品製造業など多くの企業が乱立していたが、売上の低下、後継者難などの様々な課題に直面し廃業者が増加している。また、運送コスト等を考慮し地域外へ移転する工業企業もあり事業者数、従業員数、出荷額ともに減少傾向にある。

観光業：当地域は市営のスキー場を有しているが、スキーブームが衰退するとともに利用者も減少しはじめ、宿泊業や飲食業等の廃業が多くなってきている。当地域には「大須戸能」をはじめとする郷土芸能等があるため、今後はそれを観光資源として活かしていきたい。

農業：朝日地区は昔より岩船産コシヒカリ等の主要産地であったが、米価の低迷等により野菜栽培や果樹栽培も盛んになってきている。また、担い手不足を解消するため、近年では農業の組織化が進み、農業法人を設立し事業化する農家も増えてきているが、慣れない経理事務等に苦慮している様子である。

(2) 長期的な振興のあり方

①10年の期間を見据えて

上記の現状と課題から今後の10年を見据えた時、人口減少・少子高齢化の進行は、地域の活力を低下させる大きな要因となる。地域の活力を維持するためには後継者の確保により、商工業者数の減少を食い止め、地域資源を活かした農商工連携等の新産業創出や小規模事業者の計画的な持続的発展を支援することで、地域経済の強化を図ることが重要となってくる。

②村上市の第二次総合計画との連動制・整合性

村上市は総合計画の基本目標3である「産業が創る地域の誇り、活力みなぎる賑わいのまちづくり」の中において、「農業生産性の向上を図るとともに、様々な消費者ニーズを捉えて対応していくことや、生産物のブランド化により付加価値を高めていくことで、農業の経営安定と魅力を向上させます。」「商工団体等との連携により、地域に根差した商業活動の活性化とともに、農林水産業との連携による多角的な商業・販売環境を創出します。」と政策の方針を掲げており、主要施策の中では「農商工連携による6次産業化への支援を進め、生産物の高付加価値化と観光も含めたビジネスチャンスの創出を図ります。」とある。朝日商工会は、地域資源を活かした農商工連携等の新産業創出に寄与し、新商品開発や販路開拓等に対して伴走型支援を行っていくことで地域経済の活性化を目指していく。

③商工会としての役割

当商工会はこれまで経営改善普及事業として、小規模事業者の金融・経理・税務・労務等の経営基礎に関する支援を中心に取り組んできた。また、事業計画策定やフォローアップ等の伴走型支援にも取り組んできたところである。

しかしながら、「(1)地域の現状及び課題」にも記載した通り、新しく立ち上がった農業法人等への経営面に対する指導・支援等、今まで以上により多種多様な支援や専門的な知識が求められるようになってきている。また、小規模事業者を取り巻く環境は未だに厳しく、人口減少による地域経済の停滞が消費の低下を招いており、持続的発展へ向けた事業計画の策定等の伴走型支援に対する重要性がこれまで以上に増してきている。

このことから、当商工会は小規模事業者の最も身近な総合経済団体として、これまで行ってきた経営改善普及事業と伴走型支援のさらなるレベルアップを図り、今まで以上に小規模事業者の経営課題の把握と解決に向けた提案型・伴走型支援の推進に努め、事業者の持続的発展に寄与していくことが必要である。

(3) 経営発達支援事業の目標

長期的な振興の在り方を踏まえ、今後5年間の振興の目標を以下に定める。

- ① 事業計画策定支援による小規模事業者の持続的発展
事業計画策定支援を行うことで小規模事業者の計画的な経営を支援し、少子高齢化や人口減少により低迷する地域経済の中での持続的発展を図る。
- ② 農商工連携・6次産業化支援による地域経済活性化
当商工会は税務指導等を通して農業者とのつながりがあり、農業法人の会員も増えつつあるということを活かし、地域資源を活用した農商工連携等の新産業創出等を支援することで力強い地域産業づくりをすすめる、地域産業の活性化を図る。
- ③ 事業承継支援による後継者の確保
事業承継の遅れは企業の持続的発展の妨げになるだけでなく、最悪廃業へと繋がり地域経済の活力の低下を招く要因となる。地域経済の活力を維持するため、事業承継支援を実施し後継者の確保を図る。

(4) 目標達成のための方針

- ① 事業計画策定支援による小規模事業者の持続的発展の方針
巡回指導やセミナー・個別相談会を通して小規模事業者へ事業計画の重要性を啓発し、対象者をピックアップする。また村上市の「中小企業の経営安定化や事業拡大、設備投資を促進し、国内外における競争力を強化します」という政策方針の意に沿い、対象事業者に対して経済動向調査、需要動向調査、経営状況分析等の結果をフィードバックした事業計画策定支援を実施し、定期的なフォローアップによる計画実現へ向けた伴走型支援を実施する。
- ② 農商工連携・6次産業化支援による地域経済活性化の方針
「農商工連携」・「6次産業化」の推進を積極的に支援し、地域資源を活用した商品・サービスの開発に対し需要動向調査支援等行うことで、新たなビジネスチャンスに取り組む農業者や商工業者への支援を行う。
- ③ 事業承継支援による後継者の確保の方針
窓口相談・巡回指導において注意喚起を行いながら、国・県・市の各種支援制度の活用や事業承継計画策定を支援し、必要に応じて新潟県事業引継ぎセンターやよろず支援拠点等の支援機関と連携した事業承継支援を実施し、後継者の確保を促進していく。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(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

① 現状

小規模事業者に対する経済動向調査については、独自の景況調査を巡回にて実施していた。

② 課題

経営指導員の時間的な制約から回収率が目標値に届かないことやデータ分析が遅れることも多かった。今後は地区内の経済動向調査の回収を郵送に切り替え、調査結果を小規模事業者にタイムリーに提供し経営支援に活かせる体制を構築する。

また、「日本海東北自動車道」の開通により、当地域への消費者流出入も変化していることが考えられるため、「RESAS」（地域経済分析システム）等を活用し調査する。

(2) 事業内容

① 管内の景気動向調査についてより詳細な実態を把握するため、以下の調査項目について管内小規模事業者に対し、年2回調査を行う。また、村上市が実施している市全体の景況調査結果も合わせて比較し、朝日地区の現状を分析する。

【調査対象】管内小規模事業者80社（製造業、建設業、小売・卸売業、サービス業から20社ずつ）

【調査項目】業況、売上額、仕入額、採算・資金繰り、雇用、経営上の問題点 等

【調査方法】調査票を郵送し返信用封筒で回収する

【分析手法】経営指導員等が分析

② 地域経済循環や人（消費者）の動向等を把握し、限られたマンパワーの中で効率的な経済活性化を目指すため、「RESAS」（地域経済分析システム）や村上市の統計データ「市勢要覧」等を活用し地域の経済動向分析を行う。分析したデータは年1回ホームページに掲載するとともに、事業計画策定支援等に活用する。

【分析手法】・「地域経済循環マップ・生産分析」 ⇒ 何を稼いでいるか等分析

・「まちづくりマップ・From-to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

(3) 成果の活用

情報収集・調査・分析した結果は当商工会ホームページに掲載し広く周知するとともに、経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料にする。

(4) 目標

支援内容	現状	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
① 公表回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
② 公表回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回

3. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

① 現状

当商工会はこれまで、小規模事業者の持続的発展に向けて自社の経営状況を正確に把握するために経営分析を「会社の健康診断」として事業者へ啓発し、定量的な経営分析と収益力改善のための分析を中心に取り組んできた。

② 課題

実施する分析は財務分析が中心となり非財務分析（SWOT分析等）については、必要時のみの実施に留まっていた。今後は税務指導や金融相談等から対象事業者をピックアップし、財務分析・非財務分析による支援を実施する。

(2) 事業内容

- ① 税務指導、金融相談等から分析の対象となる小規模事業者をピックアップし、経営分析の重要性を説明・啓発するとともに、ネット de 記帳の経営分析機能により、成長性（対前年度売上高増減率、各利益増減率）、収益性（売上高経常利益率、総資本経常利益率、総資本回転率等）、安全性分析（流動比率、当座比率、総資本回転率、自己資本比率等）、収益性分析（労働生産性、労働分配率等）の財務分析を実施し、個々の経営状況を把握する。また、分析の際の経営指標については、中小企業庁の「中小企業経営調査」や日本政策金融公庫の「小企業の経営指標調査」等を活用し比較分析を行う。
- ② 上記の財務分析と併せて、非財務分析（SWOT分析等）を実施し、自社の経営環境、経営課題を浮き彫りにし、自社の強み、弱みを事業主に認識してもらい、分析結果をフィードバックすることにより持続的発展につながる事業計画策定へと繋げる。
- ③ 上記の分析には必要に応じ、新潟県商工会連合会のエキスパートバンク事業やよろず支援拠点等の専門家派遣事業を今まで以上に積極的に活用し、中小企業診断士等の専門的な意見を経営分析に加えることで小規模事業者が抱える経営課題の解決に対して丁寧な支援を実施する。

(3) 成果の活用

分析結果は、当該事業者へフィードバックするとともに事業計画の策定等に活用する。また、分析結果は朝日商工会内で共有し、経営指導員等のスキルアップを図る。

(4) 目標

支援内容	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
経営分析件数	6件	20件	20件	20件	20件	20件

4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

① 現状

企業の持続的発展には経営分析を反映させた事業計画を策定し、計画的な経営を行うことが重要であり、当商工会でも旧経営発達支援計画においてセミナーや個別相談会等を中心に事業計画の重要性についての注意喚起や策定支援を実施してきた。

② 課題

未だ事業計画の意義や重要性が浸透しておらず場当たりの経営を行っている事業者も多い。今後は啓発セミナーを行う際にはカリキュラムを工夫した事業計画策定セミナーを開催することで、事業計画策定の重要性を啓発し、事業計画策定へ繋げる。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者へ事業計画の意味や重要性に関して説明しても漠然としか理解が得られないことが多いため、今後は啓発セミナーを行う際には、事業計画策定により成功した同業他社の事例や自社がどのような恩恵を受けられるか等の具体的な内容をカリキュラムに盛り込むなど工夫した事業計画策定セミナーを開催し、事業計画策定支援を実施する。目標件数に関しては経営分析を行った者のうち7割程度が事業計画策定に対して意欲的と想定されるため15件/年の事業計画策定を目指す。

(3) 事業内容

- ① 窓口相談、巡回指導等や事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会を年1回ずつ開催し事業計画策定の重要性を喚起し、計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

○事業計画策定セミナー

【参加者数】10事業者

【募集方法】チラシ、商工会HPによる宣伝等

【回数】年1回

【カリキュラム】事業計画策定の重要性と事業計画策定により成功した同業他社の事例や自社がどのような恩恵を受けられるか等

○個別相談会

【参加者数】5事業者

【募集方法】チラシ、商工会HPによる宣伝等

【回数】年1回

【カリキュラム】事業計画策定の個社ごとの相談指導

- ② 事業計画の策定

【支援対象】経営分析を行った事業者を対象にする

【手段・手法】事業計画策定にあたっては経営分析結果をフィードバックし、必要に応じて新潟県商工会連合会の「エキスパートバンク事業」、(公財)にいがた産業創造機構に設置された「新潟県よろず支援拠点」、中小企業庁「ミラサポ」等の専門家派遣事業等を活用し、小規模事業者が抱える経営課題解決に向けた適切な計画策定支援を実施する。また、小規模事業者持続化補助金等の各種補助金の活用を促し、申請支援を行うことで効果的な事業計画の策定を目指す。

- ③ 農商工連携・6次産業化の事業計画策定を支援する場合は、商品開発などが計画に盛り込まれることが予想されるため、需要動向調査(テストマーケティング等)による支援や専門家派遣事業等を活用し効果的な事業計画策定を支援する。

- ④ 事業計画に事業承継が盛り込まれる場合においては、必要に応じて「新潟県事業承継センター」や「事業承継コーディネーター」などを活用し、スムーズな事業承継が行われるよう計画策定を支援する。

(4) 目標

支援内容	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	5件	15件	15件	15件	15件	15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

① 現状

現在、当商工会では事業計画策定後の支援について、定期的な巡回や新潟県商工会連合会、にいがた産業創造機構、よろず支援拠点等の専門機関と連携しながらフォローアップを実施している。

② 課題

当商工会は経営指導員一人区であり、時間的制約もあり訪問回数が少ないことや、実施できていない場合もあった。今後は、事業計画を策定した事業者に対し定期的な巡回、事業計画の進捗状況等により集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し巡回回数を減らしても支障のない事業者を見極め、策定した事業計画の進捗状況などを確認・管理し、PDCAサイクルに基づいた事業計画の着実な実行を支援する。

(2) 事業内容

- ① 事業計画策定後は巡回訪問、または窓口相談等により進捗状況を確認し、専門的な助言・支援が必要な場合は専門家派遣制度を活用した支援を行う。巡回回数については、進捗状況により集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し巡回回数を減らしても支障のない事業者を見極めて効率的な支援を実施する。具体的には、事業計画策定15事業者のうち5社は1～2カ月に1度、5社は四半期に一度、残りの5社は年2回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。
- ② 計画の進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、新潟県商工会連合会の専門家派遣事業やよろず支援拠点等を活用し外部専門家等の第三者の視点を投入し、要因及び今後の対応方策を検討し適宜支援を実施する。
- ③ フォローアップは原則として事業計画策定を行った事業者全てへ実施し、2年間継続的に行う。また、事業計画の進捗状況に併せて電話等によるフォローアップへ切り替え効率的な支援実施を目指す。

(3) 目標

	現行	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
フォローアップ対象事業者数	3事業者	15事業者	15事業者	15事業者	15事業者	15事業者
頻度（延回数）	10回	60回	60回	60回	60回	60回
売上増加事業者数	—	3事業者	3事業者	5事業者	5事業者	8事業者
利益率5%以上増加の事業者数	—	1事業者	2事業者	3事業者	3事業者	5事業者

6. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

① 現状

事業計画策定及び計画実施のみならず、自社の提供する商品、サービス等に対する需要動向を調査し、販売戦略に活かすことは小規模事業者の経営において必要不可欠であるため、当商工会では新商品・新サービス開発等に係る需要動向調査・情報提供を必要に応じて実施してきた。

② 課題

未だ需要動向調査の重要性を認識できていない事業者も多いため、今後は需要動向調査に係る支援の際はアンケート又はヒアリングシートの作成から経営指導員等が事業者と協力して実施し、ターゲットの想定や設問等の設定を通して需要動向調査の重要性を啓発するとともに支援を行っていく。また、必要に応じて専門家派遣制度や外部調査機関を活用するなど、柔軟な支援を行っていく。

(2) 事業内容

① 店頭等における顧客へのアンケート調査

農商工連携・6次産業化等を進める事業者や新商品・新サービス開発や販路開拓を目指す小規模事業者に対し、アンケート調査等による需要動向調査を実施する。調査結果については事業者へフィードバックすることで新商品・新サービス開発や販路開拓を支援する。

【調査方法】事業者と経営指導員等がアンケート又はヒアリングシートを協力して作成し調査・分析する。手段は店頭のヒアリングを基本とし、郵送なども組み合わせ回収率を上げる。

【調査対象】飲食・小売・サービス事業者の顧客・消費者

【サンプル数】来店者 30人

【調査項目】ア. 住居地域や年齢などの基本情報、イ. 来店頻度、ウ. 商品の味やサービスの質、エ. 価格、オ. ネーミング、カ. パッケージング 等

【分析方法】調査結果をデータにて整理し、分析を行う。詳細な分析が必要な場合は専門家へ分析を依頼する。

【結果の活用】事業者へフィードバックし、新商品・新サービスの更なる改良、販路開拓へ活用する。

② 地域イベント等を活用したテストマーケティング支援

新たに商品・サービスの開発を行う小規模事業者のため、地域イベントにて来場者に対するテストマーケティングを実施し、効果的な新商品・新サービス開発、販路開拓を支援する。

【調査方法】事業者と経営指導員等がアンケート又はヒアリングシートを協力して作成し調査・分析する。手段はイベント会場にてヒアリングで実施する。

【イベント】あさひまつり、その他

【調査対象】イベントの来場者

【サンプル数】来場者 30人

【調査項目】ア. 商品の味やサービスの質、イ. 価格、ウ. ネーミング、エ. パッケージング 等

【分析方法】調査結果をデータにて整理し、分析を行う。詳細な分析が必要な場合は専門家へ分析を依頼する。

【結果の活用】事業者へフィードバックし、新商品・新サービスの更なる改良、販路開拓へ活用する。

(3) 目標

支援内容	現状	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
① 店頭等における顧客へのアンケート調査事業者数	1 社	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
② 地域イベントを活用したテストマーケティング調査事業者数	未実施	1 社	1 社	1 社	1 社	1 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

① 現状

当商工会では、今まで地域イベントである「あさひまつり（詳細は後述）」等への模擬店出店等の情報提供を実施し、小規模事業者に対する販路拡大・売上向上に向けた支援を行ってきた。

② 課題

現在実施している支援は情報提供等の支援のみでその後は各事業者任せだった。今後は参加事業者の売上増加を目標として定め、出店前と出店後も含めて伴走型の支援を行う。また、全国商工会連合会のホームページ支援システム「G o o p e（グーペ）」や中小企業庁の「ミラサポ」等の I T 支援システム等を活用し、インターネット情報発信による認知度向上や販路開拓を支援する。

(2) 事業内容

- ① 事業計画を策定した事業者に対し、商工会や連携団体等が行う「あさひまつり」等の地域イベントや、道の駅「朝日みどりの里」が開催する屋外テント屋台等への出店支援を実施する。出店支援には出店前から伴走型による支援を実施し、出店時における売上の増加や出店後にも新たな顧客獲得へつながるよう支援する。(B t o C)

【参考】○あさひまつり

当地区で毎年 10 月第 3 日曜日に開催される地域イベントで、模擬店数は 20 を超え、来場者数は朝日地区の一般客 5,000 人を見込むなど、当地域最大のイベントである。そのため、出店者には消費者への大きな認知度向上が見込まれる。

○道の駅「朝日みどりの里」屋外テント屋台

道の駅「朝日みどりの里」にてGW等の大型連休中に行われる。駐車場の一部に屋外テントを設置して 5 店舗ほどが出店し、屋台販売を行う。会場が道の駅であることから県内外から多くの観光客の来場が見込め、消費者に対する大きな認知度向上が見込まれる。

- ② 農商工連携・6 次産業化等を進める事業者や新商品・新サービス開発や販路開拓を目指す事業者に対し、全国商工会連合会のアンテナショップである「むらからまちから館」や同じく全国商工会連合会の運営する「ニッポンセレクト.com」などのネットショップへの出店支援を実施し売上の向上を目指す。また必要に応じて村上市が販路開拓支援のために実施している「村上市産業支援プログラム事業補助金」等の各種補助金を活用できるよう伴走型の支援を実施し、新たな顧客獲得と売上増を目指す。(B t o C)

(3) 目標

支援内容	現状	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
イベント出店事業者数	4 事業者	6 事業者	6 事業者	8 事業者	8 事業者	10 事業者
売上額/社	未確認	10 万円				
アンテナショップ等販路開拓事業者数	—	1 事業者				
売上額/社	—	10 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

① 現状

現在、新潟県下越地域から山形県庄内と秋田県沿岸部を結ぶ「日本海東北自動車道」の整備工事が続いており、新潟県側の高速道路は当地区の「朝日まほろば I C」まで開通している。I C の近くには道の駅「朝日みどりの里」があり、立地の良さも相まって多くの観光客が年間を通して立ち寄っている。このような中、当商工会では村上市と行政懇談会を年一回開催し、地域振興について情報の共有や意見交換を行ったり、関係団体と協力して「あさひまつり」等の地域イベントを道の駅「朝日みどりの里」で開催する等、地域活性化を図る取組を実施している。

② 課題

「あさひまつり」等の地域イベントの集客効果は一時的なものであり、今後の「日本海東北自動車道」の全線開通を踏まえて、当地域が「ストロー現象」に陥らないような取組を実施していくことが課題となってくる。当商工会では村上市や観光協会、まちづくり協議会等の関係団体と連携し、自然豊かな朝日地区の魅力と特産品である農林水産物やそれを活かした商品を情報発信することで当地域における人口交流の拡大を図り、地域の活性化へ繋げていく。

(2) 事業内容

① 日本海沿岸東北自動車道活用朝日地域活性化促進協議会

日本海東北自動車道を活用した朝日地区の地域活性化を協議するため、「日本海沿岸東北自動車道活用朝日地域活性化促進協議会」が開催されている。当商工会は協議会を通して各関係団体と地域振興に関する課題の検討や情報の共有を行い、地域経済の活性化を推進していく。

協議会員：朝日商工会、村上市、(一社) 村上市観光協会、J A にいがた岩船、朝日地区内まちづくり協議会 等

開催回数：年 1 回～2 回

② 地域イベントの推進

平成 28 年から実施されている「あさひまつり」については、商工会を筆頭に村上市や観光協会、まちづくり協議会等の各種関係団体と連携して朝日地区をあげてのイベントとなり、毎年 10 月第 3 日曜日に開催されている。このような地域イベントは多くの集客が期待でき、地域産品・商品や企業の認知度を高める絶好の機会である。今後も関係団体と連携し地域イベントを推進することで、地域経済の活性化を図っていく。

③ 道の駅「朝日みどりの里」の活用

当地区にある道の駅「朝日みどりの里」は「日本海東北自動車道」の朝日まほろばICから約1kmの地点に位置し、その立地から平日休日を問わず県内外から多くの人々が来場する。また、道の駅「朝日みどりの里」は物産館と食堂、日帰り温泉や室内プール等のレジャー施設を有しており、特に大型連休中は屋外テントが設置され、飲食や特産品販売等で大いに賑わう。今後は道の駅「朝日みどりの里」と連携し、物産館への出店や大型連休の屋台出店など支援し、商業振興や地域経済活性化の推進を目指す。

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

① 現状

当商工会は経営指導員一人区であり、経営指導や金融指導に関して相談できる経営指導員が他にいないため、経営支援に対するノウハウ等の不足を感じるが多かった。

② 課題

経営指導員一人区というマンパワー不足を補うため、岩船郡内5商工会や各種金融機関と情報交換を行うことで、支援ノウハウの向上を図り、経営指導員のスキルアップを目指す。

(2) 事業内容

① 年に一回開催される日本政策金融公庫の「経営改善資金推薦団体連絡協議会」への参加や地元金融機関との「金融懇談会」を年一回開催し、マル経融資をはじめとする各種融資制度への理解を深め、支援実績や成功事例等の情報交換を行うことで経営指導員の金融スキル向上を図る。

② 岩船地域5商工会による「岩船地域商工業振興協議会」を年一回開催し、各商工会正副会長、事務局長、経営指導員にて情報交換を実施することで、地区内の支援に対する現状認識や具体事例による支援ノウハウ向上を図り、効果的かつ円滑な小規模事業者支援へと繋げていく。

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

① 現状

当商工会では全国商工会連合会・新潟県商工会連合会が主催する研修へ定期的に参加しているが、義務研修への参加がほとんどであった。

② 課題

農業法人等、管内の商工業種が多様化していく中で、積極的な自己啓発と経営支援に関するスキルアップが求められている。

(2) 事業内容

① 外部講習会等の積極的活用

全国商工会連合会・新潟県商工会連合会が主催する研修への参加に加え、中小企業大学校や中小企業基盤整備機構等の支援機関が主催する研修会へ経営指導員が積極的に参加することで、従来の経営や税務、金融等のスキルアップを図り、小規模事業者に対する売上や利益を確保することを重視した支援能力を高める。

② データベース活用等による職員間の情報共有

全国商工会連合会が提供する「基幹システム」にて小規模事業者の企業情報や経営カルテ等の内容を整備・充実させ、支援内容・状況をデータベース化し情報共有を図ることで円滑な経営支援体制を構築する。特に実績のあった事例等についてはデータ共有のみでなく、職員間ミーティング等

により具体的な経営支援ノウハウ等を情報共有することで経営支援員（補助員、記帳専任等）のスキルアップを図り、組織全体としての支援能力の向上を図る。

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

① 現状

当商工会では旧経営発達支援計画において、事業の評価委員会を立ち上げ、年一回の評価をいただいていた。

② 課題

旧経営発達支援計画では外部有識者を明確に定めていなかったため、本計画より外部有識者として金融機関を招聘し実施する。

(2) 事業内容

計画期間中の毎年度、本計画に記載の事業実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ① 正副会長（3名）と法定経営指導員、村上市担当課職員、金融機関（外部有識者）により、事業の実施状況、評価及び反省、見直し案の提示を年一回行う。
- ② 事業の成果・評価・見直し案については、理事会へ年一回報告し承認を受ける。
- ③ 事業の成果・評価・見直し案については、事業実施方針等に年一回反映させるとともに、当商工会事務所へ備え付け、常に閲覧可能な状態にする。

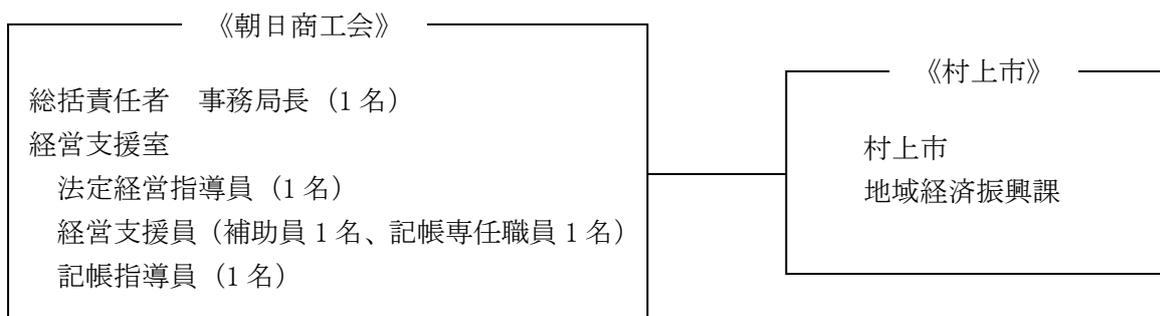
(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和元年10月現在)

(1) 実施体制



(2) 法定経営指導員の関わり

①法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：川村 健太郎

■連絡先：朝日商工会 TEL0254-72-1301

②法定経営指導員の関わり

経営発達支援事業の実施、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しを行う。

(2) 連絡先

【朝日商工会】

担当部署：経営支援室

住所：〒958-0292 新潟県村上市岩沢 5611

電話番号：0254-72-1301

FAX番号：0254-72-1545

E-mail：asahisyo@iplus.jp

【村上市】

担当部署：地域経済振興課

住所：〒958-8501 新潟県村上市三之町 1-1

電話番号：0254-53-2111

FAX番号：0254-53-3840

(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2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
必要な資金の額	450	450	450	450	450
地域景況調査事業費	50	50	50	50	50
事業計画策定・策定後支援事業費	200	200	200	200	200
需要動向調査事業費	100	100	100	100	100
地域活性化事業費	50	50	50	50	50
資質向上対策費	50	50	50	50	50

(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、市補助金、事業受託費、事務委託手数料、記帳手数料 他

(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