

経営発達支援計画の概要

実施者名	聖籠町商工会（法人番号 2110005004636） 聖籠町（地方公共団体コード 153079）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	伴走型支援を強化し、事業計画策定支援、事業承継・創業支援、DX活用支援、需要動向調査を柱として、小規模事業者の経営の自走化と稼ぐ力の向上を図ることを目的とする。これらの支援により、計画的な経営改善、円滑な承継と創業の促進、生産性向上や販路拡大、実態に即した市場情報の提供を進める。さらに、継続的な伴走支援を通じて、地域経済の活性化と持続的な成長基盤の強化を図る。
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3 「地域の経済動向調査に関すること」 町内小規模事業者に向けた景況調査を行い、町内の景気動向を調査・分析し、小規模事業者の事業計画策定の基礎資料とする。</p> <p>4 「需要動向調査に関すること」 個社が提供している商品やサービスの需要動向（売れ筋商品）調査を実施し、消費者ニーズ情報を提供する。建設業の事業者が多いという地域の特性を踏まえ、建設業分野における需要動向の把握を重点的に行う。</p> <p>5 「経営状況の分析に関すること」 意欲的に事業に取り組む小規模事業者を対象に計画的な経営に不可欠な経営分析の支援を行い、自社の現状把握に取り組む。</p> <p>6 「事業計画の策定支援に関すること」 小規模事業者が現状を把握した上で経営課題を解決するため事業計画を策定する。</p> <p>7 「事業計画策定後の支援に関すること」 策定した事業計画と実際の業績との違いを把握し、計画が実行できるように改善策を提案していく。</p> <p>8 「新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」 SNS や EC サイトの活用支援、商談会への出展支援、IT 専門家派遣などを通じて、小規模事業者の情報発信力を高め、新たな需要や販路の開拓を促進する。</p>
連絡先	<p>聖籠町商工会 経営支援室 〒957-0117 新潟県北蒲原郡聖籠町大字諏訪山1640番地2 Tel: 0254-27-2078 Fax: 0254-27-7868 Mail: seiro@shinsyoren.or.jp</p> <p>聖籠町 産業観光課 〒957-0192 新潟県北蒲原郡聖籠町大字諏訪山1635番地4 Tel: 0254-27-2111 Fax: 0254-27-2119 Mail: sankan@town.seiro.niigata.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町の現状

- 聖籠町の地域特性は、①工業拠点・エネルギー供給地としての産業集積、②果樹栽培を中心とした農業地域、③行政と商工会の密接な連携体制の3点に集約できる。
- 人口は令和7年7月末時点で14,078人と県内で数少ない「人口維持型」の町村であり、年少人口比率14.5%・生産年齢人口比率59.3%といずれも県平均を上回っている。新潟東港工業地帯の存在、火力発電所・LNG基地などのエネルギー関連施設、平坦な地勢を活かした稲作・果樹栽培と、多様な産業構造が形成されている。
- また、聖籠町は平成の大合併に参加せず単独町制を維持したことで、行政と商工会の連携が非常に密である。このことは、旧町村単位の商工会支援体制が希薄化した他自治体と比較しても大きな強みであり、小規模企業振興条例および同基本計画を全国に先駆けて策定するなど、事業者支援を重視する土壌が整っている。
- 農業分野では、さくらんぼ・ぶどう・なし・砂里芋など商品価値の高い農産物が生産されているが、一次産品としての流通が中心であるため二次加工・関連事業者の育成は進んでいない。この結果、JAと商工業者の連携は限定的であり、農商工連携による新産業創出の余地が残されている。

聖籠町は新潟県の北部、飯豊連峰に源を発する加治川下流の海岸地帯に位置し、東は新発田市、南は新潟東港中央水路を境界に新潟市に接しています。

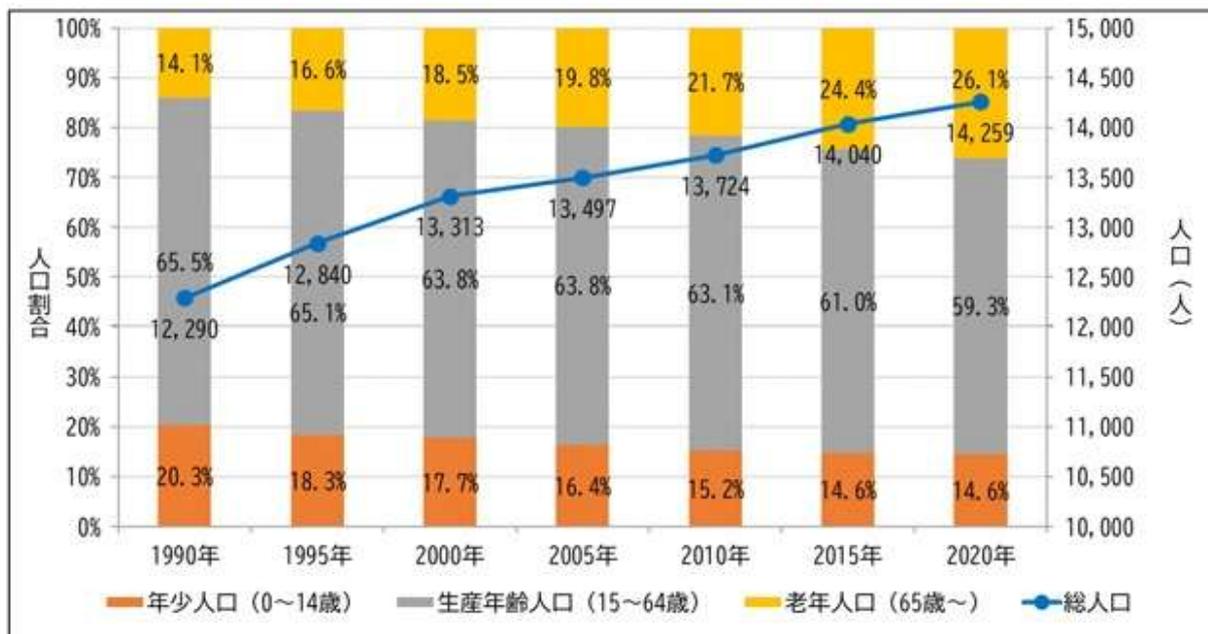
町の総面積は37.57平方キロメートル。全体的にほぼ平坦な地形で、豊かな穀倉地帯を形成。また果樹などの栽培も盛んに行われています。



- 東経：139° 16'
- 北緯：37° 57'
- 面積：37.57平方キロメートル
- 東西：8.0キロメートル
- 南北：9.5キロメートル

聖籠町の人口推移

(出典：聖籠町人口ビジョン 2025 第3期聖籠町まち・ひと・しごと創生総合戦略)

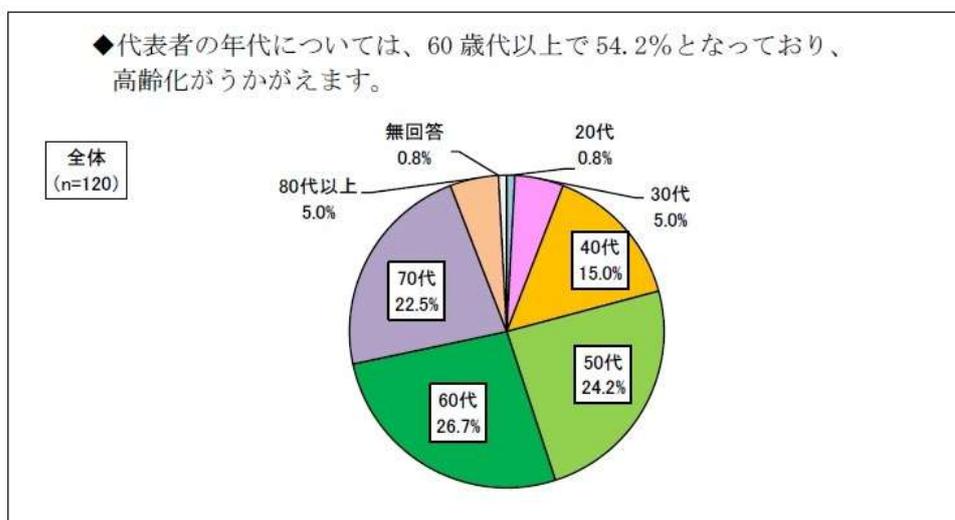


(単位：人)

	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年	2015年	2020年
総人口	12,290	12,840	13,313	13,497	13,724	14,040	14,259
年少人口 (0~14歳)	2,500	2,350	2,355	2,215	2,083	2,056	2,078
生産年齢人口 (15~64歳)	8,056	8,357	8,492	8,615	8,666	8,564	8,456
老年人口 (65歳~)	1,734	2,131	2,466	2,667	2,975	3,420	3,725

経営者の年齢

(出典：令和4年4月 聖籠町小規模企業振興基本計画 ※小規模企業アンケート)



②町の課題（第5次聖籠町総合計画より商工業に関する部分を抜粋）

第5次聖籠町総合計画に示される商工業分野の課題は、以下のように整理できる。

1. 中小企業の経営基盤の脆弱性
景気低迷や急速な環境変化により、経営資源（人材・資金・情報）不足が深刻化している。小規模事業者は計数管理や計画経営が不足しており、事業承継や事業継続にも影響している。
2. 町内企業の認知不足と地域内取引の弱さ
工業団地内企業の活動が町民や他事業者に十分共有されておらず、企業間連携や取引創出が進みにくい環境となっている。
3. 産業横断的な連携不足
農水産業・観光業・食品関連企業など地域内に多様な産業が存在する一方、横の連携が弱く、新たな需要創出や事業機会の拡大につなげていない。

③商工業者の現状

町内商工業者は、東北電力など大型プラントの存在を背景に、建設関連の小規模事業者が非常に多いことが特徴である。令和7年4月時点の事業所数172事業所のうち建設業が32.1%を占め、若い世代の独立開業も多い。しかし、独立直後の事業者は経営管理・営業活動・顧客管理などが十分でなく、経営基盤の脆弱さが課題となっている。

小売業については、町内に商店街が存在せず、大型店への購買流出により事業所数が減少傾向にある。ただし、聖籠町は高齢化率が低く、地勢が平坦で交通利便性も高いため、他地域で顕在化している「買い物弱者」問題は生じていない。

このように、建設業の事業者比率の高さ、独立開業の多さ、小売業の構造的課題など、町の産業構造は特有の形状を持っており、支援内容もこれを踏まえたものが求められる。

なお、新潟東港工業地帯には大企業が多く立地しているが、これらの企業は本計画の対象外であり、支援対象は町内の小規模事業者とする。

		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊	サービス	その他	合計
平成29年4月	事業所数	177	70	18	66	33	99	71	534
	内、小規模事業者	156	26	8	52	32	89	30	393
令和2年4月	事業所数	176	69	18	57	33	102	77	532
	内、小規模事業者	156	26	8	43	32	92	36	393
令和7年4月	事業所数	172	65	16	57	24	111	90	535
	内、小規模事業者	149	25	9	44	22	101	52	402

（出典：聖籠町の業種別商工業者数 聖籠町商工会 商工業者名簿より）

④商工業者の課題

聖籠町商工会と町が共同で実施したアンケート結果（平成28年）および最新の地域状況を踏まえると、小規模事業者の課題は以下の3カテゴリに整理される。

1. 維持・継続のための課題（事業継続支援）

- ・経営資源不足により、大型店進出や消費者ニーズの多様化に対応しきれていない
- ・多くの事業者が「自分の代で廃業」「後継者不在」と考えており、将来展望が描けない
- ・資金調達の難しさや設備投資の遅れにより、競争力確保が困難

2. 成長のための課題（経営支援）

- ・商品開発・販路開拓に割く経営資源が不足
- ・IT・DXへの対応遅れが顕著
- ・地域の経済成長を牽引する企業が育ちにくい構造

※資金・人材などの経営資源が制約されており、市場構造の変化やデジタル化への対応が困難な状況である。そのため、新商品開発や新たな販路開拓に十分な資源を投入できず、地域経済を牽引する企業へと成長しにくい構造となっている。

3. 新たな担い手育成のための課題（創業支援）

- ・創業時に必要な知識・資金・人材の確保が難しい
- ・創業補助金の制度はあるものの、創業後の経営フォローが不可欠
- ・人材不足により、技能者育成が追いつかない

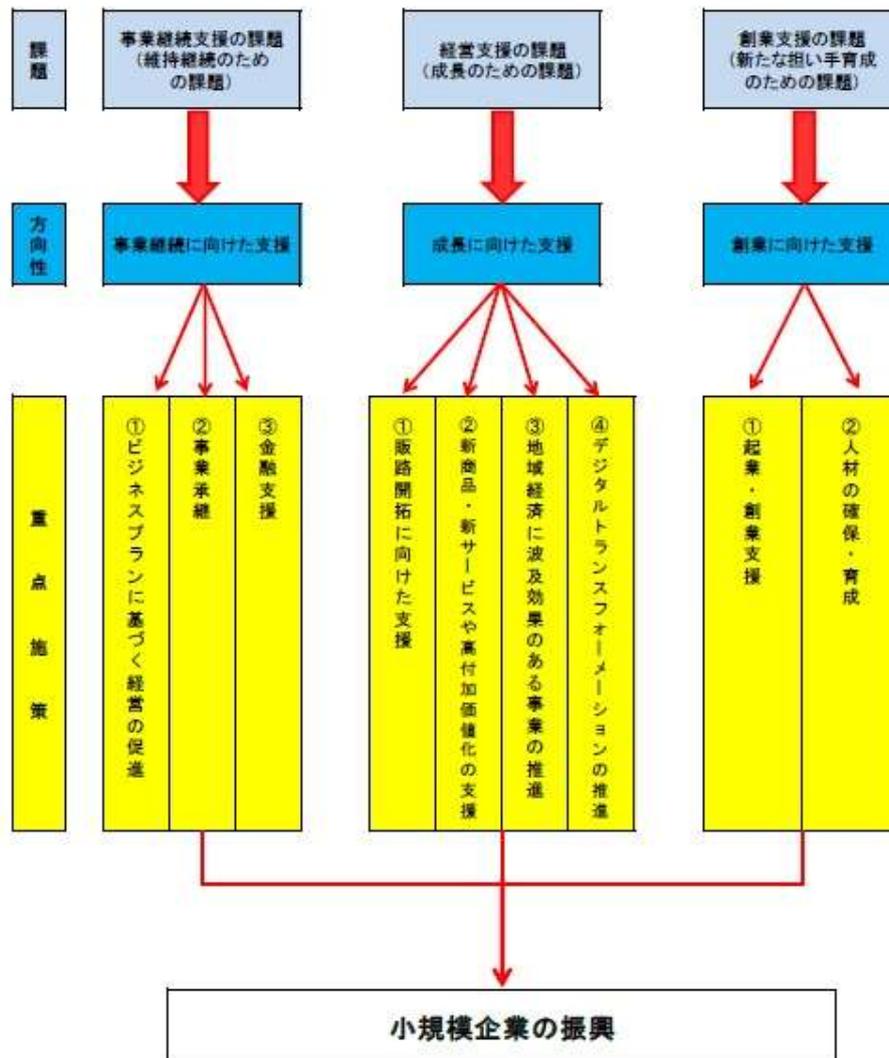
以上の課題は

- ①経営基盤の脆弱性
- ②成長投資・販路開拓の不足
- ③創業・承継の循環不足

に集約される。

これらの課題は事業者単独で解決することが難しく、事業計画策定支援、事業承継支援、創業支援、DX支援など、商工会による体系的・継続的な支援が不可欠である。

基本計画のイメージ図



※出典：聖籠町小規模企業振興基本計画（令和4年4月）

- ・上記重点施策の『①ビジネスプランに基づく経営の促進』における「ビジネスプラン」とは小規模企業者が明確なビジョンに基づいた経営を行い、売上増加や収益改善を図るために作成するビジネスプラン（事業計画）の事である。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

<10年程度の期間を見据えて>

今後10年を見据えた聖籠町のまちづくりにおいては、新潟東港を中心とする「工業拠点」および「エネルギー供給基地」としての役割、幹線道路沿いに残された開発余地、そして人口の維持・増加傾向といった地域特性を最大限に活かし、地域の持続的な成長の基盤となる事業所数の増加を目標とする。

事業所数を増やすためには、新規開業の促進だけでなく、廃業を抑制し既存事業者の経営を安定させることが欠かせない。そのためには、成り行き任せの経営から脱却し、事業計画に基づく持続的で収益性の高い経営へと転換を促す支援が重要となる。これにより収益確保が進み、事業継続意

欲が高まり、廃業抑制につながる。

さらに、地域経済の新陳代謝を促すためには、円滑な事業承継の推進と新たな創業の支援が必須である。後継者難による廃業を防ぎつつ、新規開業を増やすことで、事業所数の着実な増加を図る。

デジタル技術（DX）の活用は、業務効率の向上、販路開拓、競争力強化に直結する。DX活用を支援することで、既存事業者の企業価値向上と新規事業機会の創出につながり、地域経済全体の発展に寄与する。

①事業計画策定支援による小規模事業者の持続的発展

<10年後における地域のあるべき姿>

小規模事業者が計画的な経営を行う文化が地域に定着し、多くの事業者が自社の強みや市場環境を踏まえた事業計画を策定し、収益の確保・事業継続・新たな挑戦につなげられる地域である。

商工会の伴走支援により、事業計画の作成と実行が自然と行われ、経営の自走化と稼ぐ力が着実に高まっている姿を目指す。

（理由）

人口減少・人材不足・市場変化が進む中、勘や経験に頼った経営では持続的な成長が難しいためである。事業計画の策定と実行は、補助金活用、資金繰り改善、投資判断の精度向上につながり確実に成果を出せる経営管理の基盤となるからである。

②事業承継と創業の支援

<10年後における地域のあるべき姿>

後継者が確保され、地域の主要事業が円滑に引き継がれるとともに、新規創業者が継続的に生まれる地域である。承継支援・創業支援が一体的に機能し、空き店舗や遊休資源が新しい事業機会として活用され、地域の産業構造が更新され続ける姿である。

（理由）

経営者の高齢化が進む一方、後継者不在による廃業が増加すれば、地域内の雇用・技術・商圈が失われるためである。また、創業者の不足は地域経済の活力低下につながる。承継と創業を同時に支援することで、地域の産業を次世代につなぎ、持続的に循環させる必要がある。

③デジタル技術（DX）の活用による企業価値の向上と販路開拓を推進

<10年後における地域のあるべき姿>

小規模事業者がデジタル技術を日常的に活用し、情報発信・顧客管理・EC販売・業務効率化を自社で運用できる姿である。SNSやECサイトを通じて町外・全国からの売上を安定的に確保し、データに基づく経営判断ができる事業者が多数を占める地域となる。

（理由）

域内需要が縮小する中、デジタル活用は販路拡大と生産性向上の最も効果的な手段であるためである。特に小規模事業者においては、人的・資金的制約が大きいため、DXによる業務効率化と外部市場の獲得が競争力の源泉となる。デジタル化の段階に応じた伴走支援が不可欠である。

（3）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

事業計画の策定支援を通じて、小規模事業者が自らの経営を客観的に見つめ直し、計画的かつ継続的に発展していけるよう支援する。持続的な発展は、事業者の経営意欲の向上や地域経済の活性化、円滑な事業承継、雇用の創出など、地域社会全体に好循環をもたらすものである。

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KG I：・会員事業者の20%（約60者）が事業計画を策定

- ・事業計画を策定した事業者のうち、60%以上が売上・営業利益・顧客数などの経営指標で前年を上回る

K P I : ・事業計画策定支援事業者数 15 件 (年間)

- ・フォロー面談実施率 90%以上
- ・「事業計画の重要性を理解した」と回答した事業者割合 80%以上

(設定した理由)

事業計画の策定と実行は、補助金活用・設備投資・資金繰り改善など、成果に直結する経営基盤である。KPI は「計画策定→実行→効果測定」という成果創出プロセスを可視化し、停滞段階の特定と改善を可能にする。

②事業承継と創業の支援

事業承継の遅れは、企業の継続的な成長を阻むだけでなく、廃業リスクを高め、地域経済の活力低下にもつながる。こうした課題を防ぐため、商工会は事業承継支援を通じて後継者の確保を促進する。また、創業支援として創業相談会を実施し、創業前後の課題解決や経営資源の確保を支援する。聖籠町では、創業補助金の申請に「商工会等の指導による創業計画書の作成」が条件とされており、創業希望者と商工会との関わりが深まっている。このため、平日の営業時間内に加え、休日や夜間にも創業相談会を開催し、創業者を幅広く支援していく。

支援計画の認定期間 (5 年間) 目標 :

< 事業承継支援 >

- K G I : ・支援を受けた事業者の 3 年後事業継続率を 90%以上維持
- ・支援を受けた事業者のうち、70%以上が事業承継計画の策定に着手
 - ・承継完了 10 件

- K P I : ・承継診断実施 年間 15 件以上
- ・承継計画策定支援 年間 4 件以上
 - ・フォロー面談率 90%以上

(設定した理由)

承継の遅れは廃業の原因であり、雇用・技術・地域経済への影響も大きい。診断・計画策定・フォローは承継プロセスの確実な進行を測定する実行指標である。

< 創業支援 >

- K G I : ・創業相談を受けた事業者のうち、80%以上が創業計画書を作成
- ・創業支援を受けた事業者のうち、3 年後の事業継続率 80%以上
 - ・創業補助金の申請に必要な指導を受けた創業者数 年間 5 名以上

- K P I : ・創業相談を受けた事業者数 年間 5 件以上
- ・創業計画書作成支援件数 年間 5 件以上
 - ・計画作成後のフォロー面談実施率 90%以上

(設定した理由)

創業期は資金・知識・計画性の不足が大ききリスクとなる。計画書作成率や継続率は成果を直接示し、相談件数・支援件数・フォローは創業プロセス全体の前進を客観的に測定する指標である。

③デジタル技術 (DX) の活用による企業価値の向上と販路開拓を推進

デジタル技術 (DX) の活用により、業務の効率化やコスト削減を図るとともに、データ分析による経営判断の精度向上や、EC サイトや SNS を活用した販路拡大により新規顧客の獲得を促進し、さらに迅速な対応や情報提供によって顧客満足度を高めることで、企業価値の向上と持続的な成長を実現する。

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I : ・DX 導入企業の総売上を5年間で累計10%増加
・DX 導入企業の粗利率を5年間で累計5%改善
・DX 導入による新規顧客獲得累計10件以上

K P I : ・業務効率化、デジタルツール導入企業数 年間5件以上
・データ分析を活用した経営改善提案件数 年間5件以上
・ECサイト、SNSの導入支援件数 年間5件以上

(設定した理由)

DX 導入による総売上・粗利率の向上や新規顧客獲得は、企業価値の向上と持続的成長の成果を示す核心指標である。業務効率化・デジタルツール導入、データ分析支援、EC/SNS 導入支援は、DX 活用プロセスを可視化し、停滞や課題の早期把握と重点支援の判断を可能にする KPI として設定した

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

① 事業計画策定支援

達成方針1：計画策定の促進と理解浸透

- ・年間15件の事業計画策定支援を実施
- ・計画策定後、90%以上の事業者フォロー面談を実施
- ・支援を受けた事業者のうち、80%以上が「事業計画の重要性を理解」と回答

設定理由：事業計画策定は持続的成長の基盤であり、理解浸透とフォローにより策定効果を最大化できるため。

達成方針2：成果の可視化と指標管理

- ・計画策定事業者の売上・利益・顧客数などの経営指標を年間モニタリング
- ・KPI進捗と成果を月次・年次で確認し、改善アクションを伴走

設定理由：数値管理により成長停滞や課題を早期に把握でき、計画と実績の因果関係を明確にできるため。

② 事業承継と創業支援

<事業承継支援>

達成方針1：早期診断と事業承継計画策定

- ・60歳以上経営者に承継診断を実施し、資産・知財・人材の棚卸しを行う
- ・5年計画テンプレートを提供し、家族・幹部・金融の合意形成会議を設定
- ・税務・法務・財務の専門家による支援を紹介

設定理由：早期診断で課題を可視化し、計画策定により関係者の整合性と金融支援の獲得を容易にするため

達成方針2：第三者承継マッチング支援

- ・新潟県事業承継・引継ぎ支援センターおよび日本政策金融公庫のネットワークを活用し、買い手候補情報を提供
- ・第三者承継希望者と候補者との面談・相談を定期的に調整

設定理由：親族承継だけでは選択肢が限られるため、公的支援や金融ネットワークを活用して第三者承継の機会を増やし、成約率向上を図るため

達成方針3：承継後の経営安定支援

- ・承継後2年間、売上・粗利を月次でモニタリングし、必要に応じて販路開拓や商品改善を伴走支援
- ・経営判断や資金運用で課題があれば専門家を紹介し、初期のつまづきをサポート
- ・従業員や後継者への引き継ぎ体制や役割分担を整理し、経営組織の安定を支援

設定理由：承継はスタートであり、初期の試行錯誤期に伴走することで、業績低下や経営混乱を防ぎ、地域経済や雇用の維持につなげるため

<創業支援>

達成方針1：創業相談と計画書作成支援の強化

- ・創業希望者に対し、事前予約制の個別相談を実施し、創業計画書の作成支援を行う。

- ・補助金申請に必要な創業計画書の作成を支援し、必要に応じて金融機関や専門家と連携する。

設定理由：創業初期の課題整理と資金計画の明確化は、創業後の離脱防止に直結するため。また、創業補助金への申請支援は、計画書作成率や創業件数といった KGI・KPI を確実に達成する要素である。

達成方針 2：相談機会の拡充と支援体制の柔軟化

- ・創業相談会を平日・夜間・休日に設定し、事前予約制で年間 20 回程度開催する。
- ・関係機関（金融機関・県よろず支援拠点など）と連携し、創業者の課題に応じた個別支援を実施する。

設定理由：勤務時間等の制約で相談機会を逃している潜在的創業希望者に対応できる体制を整えることで、創業相談件数を増やす効果があるため。また、連携支援により、課題解決の質を高め、創業後の継続率向上（KGI）にも寄与する。

達成方針 3：創業後フォローアップと経営定着支援

- ・創業後 1～2 年の事業者に対して、売上・顧客数・経費管理の定期面談を実施する。
- ・必要に応じて、販路拡大・DX 導入・会計管理などの分野で専門家を派遣し、事業の軌道修正を支援する。

設定理由：創業後の不安定期に伴走支援を行うことで、早期離脱を防ぎ、3 年後の事業継続率向上という KGI に直結するためである。また、専門家派遣による実践的支援は、創業者の経営スキル向上にもつながり、地域内の創業定着基盤を強化できる。

③ デジタル技術（DX）活用支援

達成方針 1：業務効率化と自動化

- ・受注・在庫・工程・原価・請求・顧客情報などの管理をクラウドで統合
- ・伝票・見積・請求・報告書作成などを RPA で自動化
- ・工事進捗や作業実績、在庫、売上などをダッシュボードで可視化

設定理由：業務の統合・自動化により現場作業と事務作業を効率化し、利益率や管理精度の向上を図ることで、幅広い業種で持続的な DX 効果を実現する

達成方針 2：販路拡大とデータ活用

- ・EC サイト、SNS、オンラインサービスなどの導入支援を年間 5 件以上
- ・顧客データ分析・RFM 分析に基づく再購買・リピート利用施策の設計
- ・商品ページやサービス提供の AB テスト、利用行動分析を週次で実施

設定理由：データ駆動型の販促・サービス改善により、業種を問わず効率的に顧客獲得と売上増加を実現する

達成方針 3：運用体制と人材育成

- ・DX 担当者育成、運用手順書・権限設計を整備
- ・必要に応じて専門家を派遣し、システム導入・運用改善・業務改善を支援

設定理由：人とルールを整えることで PDCA を回し、導入した DX 施策の効果を継続的に維持できる。専門家の派遣により課題解決や改善スピードを高め、現場負担を軽減できる

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

地域内事業者の景況を把握するため、年1回の調査を実施しており、その結果は商工会ホームページで公開し、町内の景気動向を把握する参考資料として活用されている。さらに、事業計画策定時の判断材料や、町行政への要望を反映させるための基礎資料としても役立てている。

現在実施している調査内容

調査方法：経営指導員によるヒアリング

調査企業：小規模事業者30社

調査内容：①売上②採算（収益性の増減）③仕入単価④販売単価⑤資金繰り⑥雇用動向
⑦景況判断

(課題)

一方で、調査・分析結果は公表しているものの、個々の事業者支援や事業計画策定へ十分に活用しきれていない。また、調査対象が30社に限定しており、業種や地域特性を反映した十分なデータ量とはいえないため、地域全体を俯瞰した精度の高い分析につながりにくい。

さらに、RESASなどのデータ基盤を十分に活用できておらず、国の統計データや全国商工会連合会が提供する小規模企業景況動向調査等とのクロスチェックも限定的である。

そのため、今後は町内全小規模事業者を対象としたアンケート調査の実施や、RESAS等のビッグデータを活用した分析体制の強化が課題となっている。

(2) 目標

	現状	R 8	R 9	R 1 0	R 1 1	R 1 2
①町内調査 公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①町内景況調査の実施

目的：地域内の経済・景況動向を的確に把握し、事業者支援に用いる基礎資料を整備するため

調査対象：聖籠町内小規模事業者（約400社）

調査手法：郵送で配布、FAXで回答、RESAS・JSTAT MAP・小規模企業景気動向調査など外部統計とのクロス分析

調査回数：年1回

調査項目：①売上②採算（収益性の増減）③仕入単価④販売単価⑤資金繰り⑥雇用動向
⑦景況判断⑧後継者の有無

活用方法：得られた情報を経営指導員が分析・整理し報告書にまとめ、小規模事業者の事業計画策定支援等における基礎資料として活用する。

提供方法：商工会ホームページに掲載し、あわせて会報で配布することで事業者へ広く周知する。

効果等：町内小規模事業者の経済動向調査報告書を作成することで、地域特性を踏まえた事業計画策定支援等を展開することが可能となる。また、報告書の内容、各地域の事業者が抱える課題等について、ホームページで公開するので、地区内の事業所が活用することも可能となる。

(4) 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。また、データ化された情報を経営指導の際に活用して小規模事業者へフィードバックする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

変化の激しい外部環境の中で、消費者ニーズを的確に捉えて事業を展開することは、事業者の持続的発展に不可欠である。そのため、各事業者の経営状況や事業計画に応じて需要動向の調査・収集・分析を行い、その結果を経営改善や販路開拓・拡大の支援に活かしている。

経営状況の分析や事業計画策定の支援は、事業承継や小規模事業者持続化補助金等の申請をきっかけに必要性を感じる事業者が多いのが現状である。需要動向調査についても同様に、事業承継や補助金申請の際に、各事業者の実情に応じた調査を実施している。

(課題)

課題として、事業承継や小規模事業者持続化補助金などの必要性がなければ、経営分析や事業計画策定、需要動向調査に取り組まない事業者が多いことが挙げられる。一方で、経営意欲が高く販路開拓に積極的な事業者は、こうした制度を活用している傾向もある。そこで今後は、事業承継・補助金申請・融資相談などの機会を活かし、需要動向調査への取り組みを促す支援を行っていく。

令和3年度に東港工業団地内企業、令和4年度に地元企業を対象としてアンケート調査を実施し、その結果をもとに令和5年度にはPRシートを作成し、企業間のマッチングを試みた。しかしながら、具体的な受注には至らず、十分な成果を得ることができなかった。このことから、東港工業団地内企業に対する「アンケート調査を基礎としたPRおよびマッチング推進」という手法では、実効的な需要把握や取引促進に限界があると考えられる。今後は、方向性を転換し建設業の事業者が多いという地域の特性を踏まえ、建設業分野における需要動向の把握を重点的に行うなど、より地域の実態に即した新たな調査手法を検討する必要がある。

(2) 目標

	現状	R 8	R 9	R 1 0	R 1 1	R 1 2
①需要動向調査 支援事業者数	9者	10者	10者	10者	10者	10者
②建設業向け 需要動向調査	0者	4者	4者	4者	4者	4者

(3) 事業内容

①業界団体等の調査データを活用した需要動向調査

目的：各事業者が取り扱う商品・サービスの需要動向（売れ筋・トレンド等）を把握し、その結果を提供することで、個々の事業者が売上拡大に向けた取り組みを進められるよう支援する。

対象者：事業計画の策定予定または策定済みの事業者、経営意欲の高い事業者など。

方法：業種別審査事典や業界団体、地元金融機関による調査結果資料、新潟県が実施する「県民買い物意識調査」や「家計調査年報」等の各種統計資料、インターネット等から商品や市場規模・消費動向等、必要な情報を収集・分析する。

調査内容：各事業者の商品・サービスに関連する消費者ニーズ（トレンド、売れ筋、購入基準、性別・年代別ニーズなど）を分析する。
 活用方法：分析結果をもとに、販路開拓や売上拡大に向けた品揃え・サービス改善の方向性を提案し、経営分析や事業計画策定、策定後のフォローアップ支援に活かす。
 効果等：事業者ごとの需要動向を踏まえた具体的な提案により、新たなビジネスチャンスへの気づきを促すことができる。例えば、酒販店や小規模スーパーに売れ筋飲料の情報を提供することで、品揃えの見直しによる売上増加が期待される。

②建設業向け需要動向調査

目的：小規模事業者が提供するサービス等について、顧客からの評価を得ることで、顧客ニーズを的確に把握し、より満足度の高いサービス提供につなげることを目的とする。
 対象者：聖籠町内の建設関連事業者 ※特にリフォームを行う小規模事業者
 方法：自社を利用した顧客に対しアンケート調査票を手渡し、記入を依頼する（BtoC）。アンケート協力を促進するため、必要に応じてサンプル品などの粗品を提供する。建設業における需要動向を把握するには、自社顧客を対象としたアンケート調査が最も有効と考えられる。
 サンプル数：来店顧客 20 人／1 社当り（調査期間 3 ヶ月）
 分析手段：調査結果については、経営指導員が分析を行う。また、詳細な分析が必要な場合は専門家（中小企業診断士等）に依頼し共同で報告書を作成する。
 内容：年齢、家族構成、価格、品質、工期、リフォームの目的、重視する点、築年数など
 活用方法：・顧客満足度に基づき、サービス改善（説明、施工品質、工期管理）を提案
 ・高評価だった点を打ち出した販促案の作成
 ・リフォーム需要の傾向から新サービス・新メニュー開発につなげる
 ・事業計画書への反映、補助金申請の根拠データとして活用
 効果等：・顧客視点の改善による満足度向上 → 口コミ増加 → 受注増につながる
 ・地域の主要業種（建設業）の競争力向上により、町内経済への波及効果が高い

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

巡回指導や窓口相談を通じて、経営分析の重要性について小規模事業者に周知している。具体的には、事業承継相談や借入申込み、さらに小規模事業者持続化補助金等の申請時に経営分析を行い、事業計画策定の支援につなげている。

(課題)

経営分析の必要性に対する認識が十分でない小規模事業者が多く、補助金申請など具体的な必要に迫られて初めて経営分析の重要性を実感するケースが目立つ点がある。しかし、今後も事業を維持・発展させる意欲のある事業者に対して、事業承継相談や借入申込みのほか、小規模事業者持続化補助金等の申請時を中心に、経営分析を支援していく方針である。なお、これまでも経営分析セミナーを開催してきたが、当会の規模では受講者数が少なく、受講者間で理解度に差があったことから、今後も集団指導よりも個別指導に重点を置き、より実効性の高い支援を行う。

(2) 目標

	現状	R 8	R 9	R 1 0	R 1 1	R 1 2
経営分析事業者数	22 者	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者

※経営指導員 1 人あたり 15 者で算定

(3) 事業内容

①経営分析を実施する事業所の発掘に向け、今後も事業を維持・発展させる意欲のある事業所を中心に支援する。具体的には、後継者のいる事業承継支援対象事業者、小規模事業者持続化補助金の申請事業者、ならびに新規融資の借入相談を行う事業者を重点的に対象とする。

②経営指導員等による経営状況の分析

目的：小規模事業者に、自身が抱える経営課題を認識してもらうことを目的に実施する。分析結果をもとに事業計画の策定に結び付けることで、成り行き経営からの脱却を図る。

対象者：事業承継や小規模事業者持続化補助金に取り組み、事業の維持・成長に積極的な小規模事業者を対象とする。

分析手法：記帳システム「MA1」等の経営分析システムや経済産業省のローカルベンチマーク等を活用し、経営分析を行う。

分析項目：定量分析である「財務分析」と、定性分析である「SWOT分析」の双方を実施する。

【財務分析】売上高、売上高粗利益率、経常利益率、所得金額、損益分岐点など

【SWOT分析】強み、弱み、脅威、機会など

活用方法：分析結果は当該事業者にフィードバックし、事業計画策定などに活用する。また、職員間で分析結果を共有フォルダに保存し、常時閲覧できる体制とする。さらに、ミーティングの機会に経営指導員が分析内容を説明することで、職員のスキル向上にもつなげる。

効果等：定量面と定性面の両面から抽出した経営課題を具体的に説明することで、事業者自身が自社の経営状況に気付き、今後の対応策を認識できる。これにより、事業計画策定へのステップアップが期待できる。また、職員間で分析結果を共有することにより、支援体制の強化や職員のスキル向上も期待できる。

③専門家の活用

経営分析を行う事業所の中には、経営革新に取り組む事業所や、抜本的な経営改善が求められる事業所など、高度な分析が必要なケースもあると考えられる。その場合は、新潟県商工会連合会やいがた産業創造機構が実施する専門家派遣事業を活用し、専門家による経営分析支援を実施する。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、事業者にフィードバックし、現状認識の理解を深めるとともに、経営上の課題の所在を明らかにし、次のステップとして事業計画策定等に活用する。また、データ化された情報を職員間で共有することで、経営指導員以外の職員のスキル向上にも活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

巡回指導や窓口相談を通じて、事業計画策定の必要性について周知し、事業承継相談や借入申込み、さらに小規模事業者持続化補助金の申請時などに、小規模事業者を中心として経営分析を実施し、事業計画策定支援につなげている。経営分析を行った事業者を対象に、現状で浮き彫りになった課題に対応した事業計画策定支援を実施している。特に、事業承継に課題を抱える小規模事業者に対しては、円滑な事業承継を実現するための事業承継計画策定支援も行っている。

その他、毎年約5件の創業相談があり、創業融資や創業補助金申請の相談も行われていることから、創業時の事業計画策定支援も実施している。加えて、毎年4回程度、町内に会員募集や開業相談会のチラシを配布しており、開業相談の件数は増加傾向にある。

(課題)

事業計画策定の重要性に対する認識が低い小規模事業者が多く、補助金申請など必要に迫られて初めて事業計画策定に取り組むケースが目立つ。

(2) 支援に対する考え方

①事業計画策定支援

小規模事業者が自ら経営分析を行い、自社の強み・弱みなどの現状を把握したうえで、事業計画策定に取り組めるよう、対話と傾聴を重視して支援する。また、景況調査や需要動向調査を踏まえた分析に基づき、実現可能な事業計画の策定を目指す。経営分析を行った事業者のうち、年間で約5割程度の事業者が事業計画を策定することを目標とする。

②事業承継計画策定支援

事業承継策定支援については、新潟県事業承継・引継ぎセンターと連携し、巡回・窓口相談時に事業承継診断シート等を活用して支援対象の発掘を行う。その後、経営分析支援や個別状況に適した事業計画策定支援を実施し、小規模事業者の持続的な発展に寄与する。

③創業計画策定件数

創業希望者には、新聞折り込みや商工会 HP で告知し、巡回・窓口・休日・夜間相談会で創業相談を実施する。創業計画や資金計画、労務、開業準備を支援し、必要に応じて創業セミナーや補助金情報も提供して、円滑な創業と事業運営をサポートする。

(3) 目標

	現状	R 8	R 9	R 10	R 11	R 12
①事業計画策定事業者数	9 者	15 者				
②事業承継計画策定事業者数	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
③創業計画策定事業者数	4 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(4) 事業内容

① 事業計画策定支援

目 的：小規模事業者の経営課題を解決し、持続的発展に向けた事業計画策定を支援することで、成り行き経営からの脱却を図る。また、地域の特産品であるさくらんぼ、ぶどう、なし等を活用した高付加価値化や、農商工連携による新商品開発を促進するため、農業者、食品加工業者等との連携を促す事業計画策定を支援する。

対 象 者：経営分析を行い、事業の維持・発展に取り組む意思のある小規模事業者

手 法：地域経済動向調査や需要動向調査、経営状況分析の結果を活用し、経営指導員が事業計画策定を支援する。専門的課題が発生した場合は、県商工会連合会のエキスパートバンクや産業創造機構のよろず支援拠点、中小企業庁のミラサポ等の専門家派遣制度を活用し、実効性の高い支援を行う。

効 果 等：経営課題を解決し、持続的発展に向けた事業計画を策定することで、今後の事業の方向性が明確になり、事業者の持続的発展が期待できる。

② 事業承継計画策定支援

目 的：事業承継に課題を抱える小規模事業者に対し、円滑な事業承継を実現するための事業承継計画策定支援を行う。

対 象 者：事業承継に関する経営課題を有する小規模事業者

手 法：経営指導員が中小企業庁「事業承継ガイドライン」に基づき、事業承継診断票を用いたヒアリングを実施し、事業承継準備の必要性を認識してもらった上で、事業承継計画書の策定を支援する。専門的課題がある場合は、新潟県事業引継支援センターや県商工会連合会のエキスパートバンク等の専門家派遣制度を活用する。また、後継者がいない事業者に対しては、同センターと連携してマッチングや M&A 支援を行う。

効 果 等：高齢化が進む小規模事業者に対し、事業承継の課題を早期に解決することで、スムーズな事業承継の実現が期待できる。

③ 創業者向け事業計画策定支援

目 的：創業希望者が円滑に創業できるよう支援するとともに、創業補助金や開業資金の借入を希望する場合にスムーズな資金調達が可能となるよう創業計画策定支援を行う。

対 象 者：聖籠町内で創業を予定する個人および法人

手 法：新聞折り込みや商工会ホームページでの告知を通じて地域内の創業希望者を把握し、経営指導員が巡回訪問や窓口相談で創業相談を実施する。平日に相談が難しい方には休日相談会や夜間相談会も実施する。創業計画、資金計画、労務管理、開業準備などを支援し、円滑な創業と安定した事業運営をサポートする。さらに必要に応じて、県商工会連合会主催の創業相談会やセミナー、新潟産業創造機構の創業補助金情報の提供なども行い、創業者に寄り添った支援を行う。

効 果 等：創業に意欲的な個人・法人が創業時の課題を解決できることで、スムーズな創業の実現が期待できる。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

持続化補助金採択事業者等を中心に、定期的な巡回や窓口での相談を通じて、進捗状況や売上・粗利の推移を確認し、必要に応じて事業計画の見直しなどフォローアップ支援を実施している。

(課題)

事業計画の進捗や課題の内容によっては、年間 10 回以上巡回・面談を行った事業者もあれば、年間 2 回程度しか支援できなかった事業者もあり、指導回数に偏りが生じていた。このため、今後は指導回数の偏りを改善した上で、支援を実施していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象とするが、進捗状況や課題の内容に応じて、指導回数を増やして重点的に支援すべき事業者と、順調で通常の支援で十分な事業者を見極めた上で、フォローアップを実施する。

目安として、事業計画や事業承継計画を策定した事業所は四半期ごとに 1 回、創業者については計画と実績の乖離が生じやすいため、毎月 1 回の面談を行える体制とする。

(3) 目標

	現状	R 8	R 9	R 1 0	R 1 1	R 1 2
事業計画策定フォローアップ対象事業者数	9 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
面談頻度 (延べ数)	-	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回

事業計画売上目標達成事業者数	-	4者	4者	4者	4者	4者
事業計画策定事業者経常利益年1%以上増加	-	2者	2者	2者	2者	2者
事業承継計画策定フォローアップ対象事業者数	3者	4者	4者	4者	4者	4者
面談頻度(延べ数)	-	16回	16回	16回	16回	16回
事業承継計画売上目標達成事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者
事業承継計画策定事業者経常利益年1%以上増加	-	1者	1者	1者	1者	1者
創業計画策定フォローアップ対象事業者数	4者	5者	5者	5者	5者	5者
面談頻度(延べ数)	-	60回	60回	60回	60回	60回
創業計画売上目標達成事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者
創業計画策定事業者経常利益年1%以上増加	-	2者	2者	2者	2者	2者

(4) 事業内容

事業計画、事業承継計画、創業計画策定後のフォローアップ支援

目的：策定した事業計画、事業承継計画、創業計画を着実に実行するとともに、経済社会や顧客ニーズの変化に応じた計画の見直しを行うため、フォローアップ支援を実施する。

対象者：事業計画、事業承継計画、創業計画を策定したすべての小規模事業者。

手法：定期的な面談を通じて、策定した計画の進捗状況や売上・粗利の推移を確認する。計画の進捗や課題に応じて、面談回数を増やして重点的に支援すべき事業者と、順調で面談回数を抑えても支障のない事業者を見極め、全職員で対応する。創業者については、計画と実績の乖離が生じやすいため、毎月1回の面談を目安に重点支援を行う。事業計画や事業承継計画策定事業者については、計画と実際の進捗にずれが生じた場合や事業者からの申出に応じて臨機応変に対応する。また、発生した課題に基づく計画の見直し等のフォローアップ支援は経営指導員が中心となって実施し、専門的・高度な課題がある場合は新潟県事業引継支援センターや県商工会連合会のエキスパートバンク等の専門家派遣制度を活用する。

効果等：定期的な面談により進捗を確認することで、策定計画の着実な実行や、経済社会・顧客ニーズの変化に応じた計画の迅速な見直しが可能となる。また、全職員で取り組むことで支援体制が強化され、発生する課題への対応力向上も期待できる。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

商業・サービス業においては町内に商店街がなく、町内外の大規模小売店舗への流出により、域内小規模事業者への購買需要は減少傾向にある。このため、広告媒体やイベント、商談会への出展支援などを通じて新たな需要開拓を行い、参加事業者の売上拡大や利益確保の支援に取り組んでいる。しかし、広告掲載のマンネリ化、事業所自身の積極性の低さ、掲載店の固定化など

により、従来手法の限界が生じている。

(課題)

ホームページを持たず、情報発信が十分でない事業者に対しては、無料で作成できる「グーペ」や SNS の活用支援を行っているが、現状では販路開拓には十分につなげていない。そのため、情報発信力の強化や DX への取り組みが効果的であることを事業者理解・認識してもらい、段階的に支援を進めていく必要がある。

(2) 支援に関する考え方

DX 推進の一環として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS による情報発信、EC サイト活用等、IT を活用した営業・販路開拓に関するセミナーや個別相談を実施し、事業者の理解向上を図る。また、展示会・商談会への出展支援を行い、新たな販路開拓の機会を創出する。さらに、実際の IT ツール導入に際しては、必要に応じて IT 専門家の派遣を行い、事業者の習熟度や段階に応じた支援を実施する。

(3) 目標

	現状	R 8	R 9	R 10	R 11	R 12
①ITセミナーによる支援事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%
②ITツールの活用支援事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%
③展示会出展者数支援事業者数	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
成約件数／者	—	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件

(4) 事業内容

①IT活用セミナーの開催

「SNS を活用した集客方法」「EC サイトによる販路拡大」「IT ツール導入による業務効率化」など、小規模事業者が実践しやすいテーマを設定し、年 1 回セミナーを開催する。

支援対象： IT ツールの活用を通じて販路開拓に取り組む意欲のある小規模事業者

内 容： SNS、EC サイト、各種 IT ツールの効果的な活用方法について実例を交えながら解説

募集方法： 商工会ホームページや会報等を通じた広報・周知

参加者数： 約 10 名を想定

② IT ツールの活用支援

IT 活用セミナーの受講者や事業計画を策定した事業者のうち、IT 導入に関心を持つ小規模事業者を対象に、導入しやすいツールの活用支援を行う。既にツールを導入している事業者については、現状の活用状況を確認し、必要に応じて IT 専門家派遣等を活用しながら、より効果的な運用支援を行う。

支援対象： IT 活用セミナー受講者、IT 導入に関心のある小規模事業者

支援内容： 想定される支援内容は以下のとおり。

- ・ 自社ホームページ作成・EC サイト活用支援

ホームページを未作成の事業者に対しては、全国商工会連合会が推奨する会員向け無料ウェブサイト作成サービス「グーペ」を活用した作成支援を実施する。また、Google ビジネスプロフィール（旧 Google マップ）等の集客ツールを活用した地域密着型集客支援も重点的に行う。EC サイトの活用を希望する事業者には、必要に応じて IT 専門家派遣等を行い、事業者に必要な EC プラットフォーム（カラーミーショップ等）の選定から着実な導入・活用までを支援する。

・ SNS 活用支援

限られた地域商圏の外からも顧客を獲得できるよう、SNS を効果的に活用するための支援を行う。IT ツールの活用範囲は多岐にわたるため、上記以外についても事業者の相談内容に応じ、柔軟に対応する。

支援手法：ホームページの作成、Google ビジネスプロフィールの活用、EC プラットフォームの導入、SNS 活用等に関しては、経営指導員等が巡回・窓口相談の場で伴走型支援を実施する。より専門的な課題については、IT 専門家派遣等を活用し、事業者のレベルに応じた支援を行う。

③ 展示会・商談会等への出展による販路開拓支援

目的：域外からの新規顧客や取引先の獲得を目的として、展示会・商談会等への出展支援を行う。従来の事務手続き中心の支援から脱却し、専門家と連携した伴走型のフォローアップを通じて、域外からの新規顧客や取引先の獲得を目的として、展示会・商談会等への出展支援を行う。

対象者：事業計画を策定し、販路拡大を目指す食品製造業者。

手法：支援機関等が主催する展示会・商談会等への出展に際し、申込手続きなどの事務支援を行うとともに、専門家と連携して事前・事後のフォローを実施する。事前には、エントリーシート の書き方、PR 方法、商談・プレゼンの進め方などを支援し、事後には商談相手へのアプローチ方法や改善点の整理を支援する。

※想定展示会・商談会（例）

フードメッセ in にいがた（BtoB）

本州日本海側最大規模の食関連商談会（出展約 420 社）。

成果検証：参加事業者には、商談会後の成約状況や顧客反応を確認し、専門家と連携して今後の改善点や次回参加に向けた対応策を助言する。

効果等：展示会や商談会を通じて、通常接点のないバイヤー等への情報発信が可能となり、新規商談や売上拡大に繋がる。特に、事前準備と事後フォローを徹底することで、従来の支援で課題とされたマンネリ化や参加事業者の積極性の低さを改善し、実効性の高い新規顧客開拓と成果の創出を図る。また、バイヤーや消費者からの意見を取り入れることで、生産ロットや消費期限、価格設定などの商品課題が明確になり、既存商品の改善や新たな販路開拓に結びつく効果が期待できる。

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

毎年度、外部有識者（地元金融機関）を含む「経営発達事業推進委員会」および「経営発達事業評価委員会」を開催し、事業の進捗状況や成果の検証、必要な見直しを実施してきたが、評価指標が定量化されていなかった。今後は KPI・成果指標を用いた定量的評価の仕組みを構築する必要があり下記の方法により着実に事業を推進していく。

(2) 事業内容

① 評価指標の定量化と効果測定

目的で定めた KGI（成果目標）および KPI の達成状況を定量的に把握するため、以下の方法に

より効果測定を行う。

- KGI（売上増加率、利益率改善など）については、支援対象事業者の決算書または経営指標アンケートを通じて年次でデータを収集し、達成度を検証する。
- KPI（計画策定件数、フォロー面談実施率など）については、経営指導日誌（経営カルテ）に基づき、支援活動の実施状況を四半期ごとに集計し、進捗管理を行う。

②経営発達事業推進委員会の設置

目的： 経営発達支援事業の実施内容や進め方、進捗状況等を確認し、今後の方向性を検討するため。

開催回数： 年1回

委員構成： 商工会副会長、商工会青年部長経験者2名、法定経営指導員、聖籠町産業観光課担当

外部有識者： 地元金融機関支店長

③事業評価委員会の設置

目的： 経営発達支援事業の成果を評価し、改善点や今後の方針を検討するため。

特に、定量的な KGI/KPI の達成状況分析に加え、「5段階評価＋改善提案方式」に基づき、事業全体の効果検証と次年度以降の具体的な改善策について評価・助言を得る。

開催回数： 年1回

委員構成： 商工会副会長、商工会青年部長経験者2名、法定経営指導員、聖籠町産業観光課担当

外部有識者： 地元金融機関支店長

④評価・見直しの公表

推進委員会での検討内容や事業の実施状況、評価委員会での成果報告および評価結果については、理事会へ報告し、今後の事業方針等に反映させる。

また、評価結果内容は商工会ホームページで公開するとともに、総会資料にも掲載し、地域の小規模事業者等が閲覧できるようにする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

経営指導員および経営支援員は、資質の向上を目的として、新潟県商工会連合会が主催する各種研修会に参加している。

また、必要に応じて関係支援機関が実施する研修会や説明会にも積極的に参加し、小規模事業者支援に関する知識やノウハウの習得に努めている。

さらに、参加した職員が研修内容を他の指導員・支援員に報告することで、情報と知識の共有を図っている。

(課題)

経営支援業務を効果的に遂行するためには、経営指導員等の支援スキルの継続的な向上が求められる。特に、DX（デジタル・トランスフォーメーション）推進への関心が高まる中で、小規模事業者に対する IT 活用支援や経営指導を行うため、支援者自身の知識習得とスキル強化が重要な課題である。

(2) 事業内容

① 外部研修会等への参加

新潟県商工会連合会が実施する義務研修「経営指導員研修」に加え、にいがた産業創造機構、新潟県よろず支援拠点、中小企業大学校三条校などが行う任意研修にも積極的に参加し、職員一人ひとりの支援能力の向上を図る。また、対話と傾聴を重視した支援姿勢を磨くため、「経営支援能力向上セミナー」や「コミュニケーション能力向上セミナー」などにも参加する。これらの研修は経営指導員に限らず、経営支援員（一般職員）や記帳指導員も受講し、組織全体として支援力の底上げを行う。

② DX 推進に対応した研修への参加

小規模事業者の DX 推進が急務となる中で、経営指導員等の IT スキルを強化し、事業者のニーズに応じた指導を行うため、職種を問わず全職員が以下のような研修に積極的に参加する。

〈DX 推進に関する主な研修テーマ〉

1. 事業者の内部向け取組（業務効率化等）
クラウド会計ソフト、電子マネー決済システム、補助金電子申請、情報セキュリティ対策、生成 AI を活用した業務効率化など。
2. 事業者の外部向け取組（販路開拓等）
ホームページを活用した情報発信、EC サイト構築・運用、SNS を活用した広報戦略、生成 AI を活用したマーケティング戦略など。
3. 支援機関の指導力向上
オンラインツールを活用した経営支援手法の習得。生成 AI に関する倫理的側面の理解と事業者への指導法など。

③OJT（職場内訓練）の実施

経験豊富な経営指導員が経営支援員等とチームを組み、巡回指導や窓口相談の機会を活かして OJT を実施する。これにより、実践的な支援スキルを共有し、組織全体の支援力強化を図る。

④職員間の支援ノウハウ共有

上記①～③で得た支援ノウハウや、小規模事業者への指導・助言内容については、適宜、口頭報告や資料回覧を通じて共有を図る。

また、指導・助言の内容は経営カルテに記録・蓄積し、全職員がいつでも閲覧・確認できる体制とすることで、情報の相互共有を促進し、組織全体としての支援力向上につなげる。

1.1. 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)

他の支援機関との情報交換は、しばた商工会（旧 豊浦・紫雲寺・加治川商工会）、新発田商工会議所職員、金融機関職員、専門家等と随時行ってきた。支援ノウハウや事例の共有を通じ、職員間の知識習得に努めている。

(課題)

支援機関等の会議の多くは情報交換を主目的としていなかったため、支援ノウハウの共有や習得が十分に行われていなかった。そのため、今後は支援力向上を主眼に置いた情報交換を積極的に実施し、多面的な経営課題への対応力向上に活用していく必要がある。

(2) 事業内容

- ① 地域金融機関融資担当者との定期情報交換

目 的： 地域の経済動向や事業者のニーズ、資金需要に関する情報を共有し、金融支援体制の充実を図る。

相 手 先： 新潟県信用組合

回 数： 毎月1回

② 日本政策金融公庫職員及び公庫支店管轄商工会経営指導員との情報交換会

目 的： 地域ごとの経済動向や金融支援状況に関する情報を交換することで、支援ノウハウを蓄積し、職員の支援能力を向上させる。

参 加 者： 日本政策金融公庫新潟支店職員、公庫支店管轄の経営指導員、県商工会連合会経営指導員

回 数： 年1回（マル経協議会時）

③ 新発田経済圏商工団体経営指導員等による情報交換会

目 的： 新発田経済圏の各地域における相談事例や支援事例の情報交換を通じて、ノウハウを蓄積し、支援力を高める。

参加団体： しばた商工会（旧 豊浦・紫雲寺・加治川商工会）、新発田商工会議所、当会

回 数： 年2回

④ 新潟県商工会連合会主催研修会への出席による情報交換

目 的： 各商工会地域の事業者が抱える課題や相談事例、支援手法について情報交換し、ノウハウを蓄積するとともに、支援能力向上を図る。

参 加 者： 県内商工会経営指導員

回 数： 年5回

⑤ 専門機関（専門家）との支援ノウハウ共有

目 的： 専門家派遣事業に同行し、支援ノウハウを蓄積するとともに、その後の連携を通じて支援体制を強化する。

相 手 先： 中小企業診断士、税理士、社会保険労務士等の専門家

回 数： 随時

(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7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)																	
<table border="1"><tr><td colspan="2">聖籠町商工会</td></tr><tr><td>法定経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営支援員</td><td>2名</td></tr><tr><td>記帳指導員</td><td>2名</td></tr></table>	聖籠町商工会		法定経営指導員	1名	経営指導員	1名	経営支援員	2名	記帳指導員	2名	<table border="1"><tr><td style="text-align: center;">連携 連絡調整</td><td style="text-align: center;">聖籠町 産業観光課</td></tr><tr><td style="text-align: center;">連携</td><td style="text-align: center;">新潟県</td></tr><tr><td style="text-align: center;">連携 連絡調整</td><td style="text-align: center;">新潟県よろず支援拠点 新潟県事業承継・引継ぎ支 援センター</td></tr></table>	連携 連絡調整	聖籠町 産業観光課	連携	新潟県	連携 連絡調整	新潟県よろず支援拠点 新潟県事業承継・引継ぎ支 援センター
聖籠町商工会																	
法定経営指導員	1名																
経営指導員	1名																
経営支援員	2名																
記帳指導員	2名																
連携 連絡調整	聖籠町 産業観光課																
連携	新潟県																
連携 連絡調整	新潟県よろず支援拠点 新潟県事業承継・引継ぎ支 援センター																
<p>①都道府県及び関係市町村との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none">・当会、本町産業観光課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年1回、町担当も委員となっている経営発達事業推進委員会を開催する。・また新潟県の「新潟県総合計画」及び「にいがた産業ビジョン」記載の重要課題についても反映した支援計画とする。 <p>②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</p> <ul style="list-style-type: none">・町内を12地区に分け、法定経営指導員1名と経営指導員1名の体制で巡回指導を行う。経営指導員を小規模事業者ごとに選定し、策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。・また、新潟県よろず支援拠点や新潟県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、専門家を含めた伴走支援やセミナー個別相談の体制とする。 <p>③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制</p> <ul style="list-style-type: none">・法定経営指導員1名、経営指導員1名、事務員4名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。・上記で把握・検証した実施状況を経営発達事業評価委員会(年1回開催予定)で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。 <p>④経営指導員等の資質向上に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX化や生成AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うためのロールプレイング、事例共有などを行う。																	

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

①法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：小林 仁

■連絡先：聖籠町商工会 TEL0254-27-2078

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広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・小林 仁は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(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

〒957-0117

新潟県北蒲原郡聖籠町大字諏訪山 1640 番地 2

聖籠町商工会 経営支援室

TEL:0254-27-2078 / FAX:0254-27-7868

E-mail:seiro@shinsyoren.or.jp

②関係市町村

〒957-0192

新潟県北蒲原郡聖籠町大字諏訪山 1635 番地 4

聖籠町 産業観光課

TEL:0254-27-2111 / FAX:0254-27-2119

E-mail:sankan@town.seiro.niigata.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)

	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
必要な資金の額	1,840	1,840	1,840	1,840	1,840
調査・分析費 (地域経済動 向・需要動向・ 経営分析等)	300	300	300	300	300
専門家派遣費 (計画策定支 援、DX 活用支 援)	300	300	300	300	300
セミナー開催 費(DX 推進セ ミナー等)	200	200	200	200	200
展示会等出展 費(新たな需要 の開拓)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
委員会運営費	40	40	40	40	40

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費・手数料収入 300 千円 県補助金 700 千円 町補助金 840 千円 等

(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。

