

経営発達支援計画の概要

実施者名	新潟こうなん商工会(法人番号 9110005001610) 新潟市(地方公共団体コード 151009)
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>(1) 自立的な経営力強化による事業継続 (2) 起業・創業・第二創業・新分野進出支援 (3) 事業承継支援 (4) 内部的 DX 推進 (5) 外部向け DX 推進 (6) 農業と連携した産業振興</p>
事業内容	<p>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 地区内小規模事業者景況調査と広域経済動向・産業構造分析を行う。整理・分析した調査結果を管内事業者へ周知するとともに、経営分析、事業計画策定支援等の際の基礎資料として活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 経営指導員等によるアンケート調査支援を行い、専門家の視点を加えた調査結果資料等に基づく情報整理・分析・提供を行い、新商品や新メニュー開発、ブラッシュアップ、事業計画策定への活用促進を図る。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口相談を通じて経営分析実施事業者を抽出し、定量面(財務分析)と定性面(SWOT分析等)両面の経営分析を実施し、経営課題の把握を支援するとともに、データの蓄積・整理による可視化を行い、事業計画策定につなげる。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 巡回・窓口相談を通じた事業計画策定事業者の選定に加え、承継診断シートの内容による事業承継支援事業者および新潟市特定創業支援利用者を主な対象に、事業計画、事業承継計画、創業計画等策定支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画の着実な実行並びに社会情勢等の変化、市場動向や顧客ニーズに応じた軌道修正を図るため、外部専門家と連携しながら計画の進捗状況に応じたフォローアップ、見直し支援を行い、事業者の自立化を促す。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること DX の推進支援(IT活用セミナーや各種ITツール等の活用促進)に加え、農業者との連携や商品開発支援を通じ、小規模事業者の販路拡大への機会創出、売上向上、事業者自身の需要開拓への意識啓発を図る。</p>
連絡先	<p>新潟こうなん商工会 経営支援室 〒950-0208 新潟県新潟市江南区横越中央1-1-5 TEL:025-385-2773 FAX:025-385-4300 E-mail:n-konan@shinsyoren.or.jp</p> <p>新潟市江南区役所 産業振興課 〒950-0195 新潟県新潟市江南区泉町3-4-5 TEL:025-382-4689 FAX:025-381-7090 E-mail:sangyo.k@city.niigata.lg.jp</p>

イ. 地域の特徴と地域資源

○横越地区（本所管内）

横越地区の人口は令和7年3月末現在12,005人で、江南区の南東に位置し東側を阿賀野川、南側を小阿賀野川に接している。

戦後、高速交通体系の整備を足がかりに工業団地の造成や宅地開発が進み人口が増加し、現在でも周辺地域の人口が減少していく中、当地区の人口はほぼ横ばい傾向を維持している。これは道路交通網の発展により市内中心部へ約20分で到着する利便性の高さや、地区内や近隣に県内最大規模のショッピングセンターが複数建設されたことによる買い物環境の向上が主な要因である。平成17年の新潟市への合併後、北区から続く新潟中央環状道路の横越バイパスが一部供用を開始したことにより、ますます交通拠点としての発展が期待されている。

※特徴的な資源（横越地区）

- ✓ 北方文化博物館…日本有数の豪農・伊藤家。その旧邸を一般公開している。近年は国外からの観光客も多い。5月には藤の花が咲き誇り、夜間ライトアップされた園内には多くの見物客が集まる。
- ✓ 大河「阿賀野川」…流域面積国内8位、下流部の河川水流量は第1位の大河。当地区での川幅は約1kmにも及び、古くからこの大河の恵みを受け、ともに暮らしてきた。
- ✓ 果樹野菜類…新潟県梨栽培発祥の地があり、現在でも日本梨農家が多い。その他にもトウモロコシ、長芋の栽培が盛んで県内外に多く出荷されている。
- ✓ 花き類…肥沃な阿賀野川河川敷の広大な畑に新潟県の花・チューリップが栽培されている。球根、切り花として出荷され、色とりどりの畑は美しく当地区のシンボルとなっている。

○両川地区（両川支所管内）

両川地区の人口は令和7年3月末現在2,810人で、江南区の南西に位置し、西側を信濃川、南側を小阿賀野川に接している。両川地区を構成する旧中蒲原郡両川村は、昭和32年に新潟市へ合併し早々に新潟市の一部を構成するようになったが、地区全域が市街化調整区域に指定されているため開発が進まず、地区内人口は合併時のほぼ半数にまで減少した。

昭和期の両川地区は、土地改良によって旧新潟市の穀倉地帯となり、人口もある程度維持してきていたが、平成12年から近隣地域へ大型ショッピングセンターが相次ぎ出店したことで急激に求心力を失っていった。将来的には地区を横断する形で工事が進行している「新潟中央環状道路」の開通にあわせ、地区環境の整備が望まれている。

※特徴的な資源（両川地区）

- ✓ 信濃川と小阿賀野川…日本一の長さを誇る信濃川と、阿賀野川から分流する小阿賀野川が合流する地点であることから「両川」地区と名付けられており、江戸から明治初期にかけては新潟湊へ発着する北前船から会津・長岡へ向かう舟運を中継する舟着場であった。
- ✓ 果樹の栽培…日本梨の栽培は横越地区から両川地区の割野・嘉瀬・酒屋町へと地区を越えて続いており、シーズンになると県道沿いには梨農家が運営する直売所が立ち並ぶ。日本梨以外には、ぶどうの栽培も見られる。
- ✓ 鮭の養殖…地区内の信濃川漁業協同組合では鯉、ふな、もくずがに漁が盛んで、施設内では鮭の養殖が行われている。毎年10月開催の「大河の感謝祭」には、川の恵みを求めて大

勢の客が集う。

ウ. 人口の推移

新潟市江南区並びに新潟こうなん商工会地区の人口

		令和2年 (3月31日時点)	令和7年 (3月31日時点)	増減率
新潟市江南区(全体)		68,451人	67,272人	-1.7%
新潟こうなん商工会 地区計		15,204人	14,815人	-2.5%
内訳	横越地区	12,130人	12,005人	-1.0%
	両川地区	3,074人	2,810人	-8.5%

(出典：新潟市年齢(5歳ごと)町名別住民基本台帳人口より)

当商工会地区においては、令和2年に15,204人であった人口が令和7年には14,815人となり、5年間で389人減少した。特に両川地区で264人(-8.5%)減少し減少幅が大きい。

エ. 産業

当商工会地区の事業者数の推移は以下のとおりである。

○商工業者及び小規模事業者数の推移

		令和2年 (4月1日時点)		令和7年 (4月1日時点)		5年間の増減	
		商工 業者数	小規模 事業者数	商工 業者数	小規模 事業者数	商工 業者数	小規模 事業者数
新潟こうなん 商工会地区計		510	430	483	414	△27	△16
内訳	横越地区	366	310	349	299	△17	△11
	両川地区	144	120	134	115	△10	△5

(出典：横越、酒屋町商工会及び新潟こうなん商工会の商工業者名簿)

○業種別小規模事業者数の推移

・令和2年4月1日時点 業種別小規模事業所数

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・ 宿泊業	サービス業	その他	合計
横越地区	121	25	5	43	20	85	11	310
両川地区	32	11	5	36	6	26	4	120
地域合計	153	36	10	79	26	111	15	430
構成比	35.5%	8.3%	2.3%	18.3%	18.2%	25.8%	3.4%	100%

(出典：横越、酒屋町各商工会の商工業者名簿)

・令和7年4月1日時点 業種別小規模事業所数

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・ 宿泊業	サービス業	その他	合計
横越地区	119	21	5	44	23	77	10	299
両川地区	31	10	3	30	5	30	6	115
地域合計	150	31	8	74	28	107	16	414
構成比	36.2%	7.4%	1.9%	17.9%	6.7%	25.8%	3.8%	100%
5年間の増減	△3	△5	△2	△5	+2	△4	+1	△16

(出典：新潟こうなん商工会商工業者名簿)

令和7年4月1日時点の当商工会地区の商工業者数は483者で、うち小規模事業者は414者となっており、直近5年間で商工業者5.2%、小規模事業者は3.7%減少している。小規模事業者を中心とした事業者の高齢化の進行、後継者不在による廃業の増加があげられるが、県内他地域と比較すると減少幅は大きくない。

また、業種別構成比は「建設業」が最も多く、次いで「サービス業」「小売業」と続く。

オー1.『新潟市総合計画2030』の概要と区ビジョン基本方針

『新潟市総合計画2030』は、新潟市が目指す姿の実現に向けたまちづくりの方向性について示す最上位計画であり、「基本構想」「基本計画」「実施計画」で構成される。令和5～12年度の8年間の計画期間とする「基本計画」において、市政全般にかかる政策及び施策の基本的な方向を総合的かつ系統的に示されており、各行政区におけるまちづくりの方向性を示す「区ビジョン基本方針」が基本計画の一部として位置づけられている。

江南区の「区ビジョン基本方針」に基づく『江南区区ビジョンまちづくり計画』では、「緑と調和した、賑わいと安らぎのあるまち」を目指すべき区の将来像とし、「自然環境と都市機能を活かした快適に暮らせるまち」「人と人とのつながりを大切にする安心安全なまち」「産業と地域の魅力が輝くまち」「人が輝き文化が生まれ健やかに過ごせるまち」「区民が主役となる協働のまち」という5つの観点から横断的に施策を進めることとしている。

オー2.『新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン』(2023-2026)

『新潟市中小企業・小規模事業者活性化プラン』(2023-2026)は、『新潟市総合計画2030』の分野別計画に位置づけられ、新潟市中小企業振興基本条例に示された基本理念に基づき、中小企業自らの創意工夫と自主的な努力を基本に、産業及び地域社会の発展に向け、関係団体、市民、市が一体となって、中小企業振興の施策を総合的かつ計画的に推進することを目的として策定されたものである。当該プランでは以下の2本の柱を施策の方向性とし、柱ごとに具体的な取り組み事項を示している。

I 新たな活力を生み出すイノベーションと創業の促進

- ・新たな分野への挑戦
- ・創業の促進

II 中小企業の持続的発展を支える経営基盤の強化

- ・経営力の強化
- ・地域の資源を活かした経済の活性化
- ・誰もが活躍できる環境の整備

『江南区区ビジョンまちづくり計画』（令和5年度～令和12年度）より抜粋

「産業と地域の魅力が輝くまち～活力ある農業と産業の創出」

【1】持続可能な産業の形成

魅力ある農産物をはじめ、伝統産業の亀田縞、新たな工業団地など、農商工それぞれの特性を活かした、持続可能な産業の形成を目指します。

- (1) スマート農業導入による効率化、6次産業化の推進による高付加価値化などにより、儲かる農業の実現に向け、生産者を支援
- (2) 歴史ある伝統産業の振興を図る
- (3) 生産者と消費者をつなぎ地産地消のさらなる拡大

【2】地域商業の活性化

区内商業地の拠点である亀田地区の賑わいづくりを進めるとともに、各地区が連携し、区全体の地域商業の活性化を目指します。

- (1) 大規模店との共存を図りながら商店街などの地域商業の振興を図る
- (2) 「地域の宝」を活用し交流人口の拡大と地域商業の活性化を目指す

【3】雇用機会の拡大

さらなる企業誘致や農商工・農福連携による新たなビジネスの創出、若者のUターン就職に向けて取り組むなど、雇用機会の拡大を目指します。

- (1) さらなる企業誘致や農商工・農福連携による新たなビジネスの創出
- (2) 定住促進に向け若者のUターン就職促進

②課題

ア. 廃業者の増加による地域経済力、地域コミュニティ力の低下

当地区では、廃業率が開業率を上回っており、事業の担い手不足が深刻化している。これにともない地域経済力、地域コミュニティ力が弱まり、さらなる人口減少、高齢化が進むおそれがある。

イ. 経営者の高齢化による事業承継ニーズの増加

当会が行った令和7年度会員アンケート調査結果から、後継者がいない事業者が46.8%と半数近い。経営者の年齢層は60代が30.1%、70代以上が24.1%と高齢化が進んでおり、10年後には商工業者が30%程度減少することが予想されるため、早期の事業承継対策が必要である。

ウ. 市場環境変化（SNSの影響、キャッシュレス決済、AI技術等）への対応の遅れ

市場環境は急速に変化しているが、SNSを利用した情報発信やキャッシュレス決済、AI技術の普及のスピードに当地区の小規模事業者のリテラシーが追いついていない。デジタル活用力の強化が喫緊の課題である。

エ. 人材不足対応のための省力化と生産性向上

近年の人材不足傾向は当地区においても建設業、製造業、飲食業において顕著であり、受注しきれない仕事の増加、飲食店の営業時間短縮等が実際に発生している。省力化やデジタル化による生産性向上は大きな課題である。

オ. 農業と連携した産業振興が進んでいない

当地区は、県内有数のトウモロコシ、長芋、梨の産地であるが、商工業と連携した産業振興が取組路上であることもあり、現状では売上を向上させている事業者、稼げる農業者はまだ僅少である。当会も江南区農商工連携協議会に参画し、連携の「きっかけづくり」を支援する必要性がある。

(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

商工業者並びに小規模事業者が減少している現状、今後ますます人口減少、少子高齢化、域外への消費流出などが加速する中で、小規模事業者が激変する経営環境に応じて持続的発展を図るためには、自社の経営状況や顧客ニーズを正確に把握した上で事業計画を策定し、いかに自社の強みを活かした経営を行えるかは非常に重要な課題となる。

今後、10年程度の小規模事業者に対する「長期的な振興のあり方」を描くにあたっては、小規模事業者の持続的発展のための伴走型支援の強化、DXを活用した事業展開による販路拡大への取組み、創業支援と事業承継支援などにより、商工業者並びに小規模事業者の経営の安定化を図ることで、その減少に歯止めをかけるべく支援体制の強化が必要である。

②『新潟市総合計画2030』との連動性・整合性

新潟市では、令和5年度から令和12年度までを計画期間とする、まちづくりの目標と方向性を示す『新潟市総合計画2030』を策定している。この計画は、行政運営において分野毎の取組の方向性や施策展開を示す最上位計画として位置づけられており、新潟市の将来に向けたまちづくりの理念や目指す都市像について示した「基本構想」、基本的な政策や施策、土地利用の方向性について示した「基本計画」、基本計画で示された施策の実現に向けて具体的な取組について示した「実施計画」で構成されている。「基本計画」中の「産業・交流分野一政策8地域経済に活力を生み出す産業の振興と雇用の創出」において、特に本支援計画と連動性の高い部分として以下の施策が掲げられている。

施策1 地域企業の持続的発展に向けた経営支援

- ・経営課題の解決に向けた経営支援（複雑化、多様化する事業承継対策等の経営課題解決）
- ・デジタル化・脱炭素化による経営力強化（人手不足解消や新規事業創出）
- ・地域経済の持続的発展に向けた取組（DX支援による生産性向上や付加価値向上支援）

施策2 地域経済の活性化に資する新たなビジネスの創出支援

- ・起業・創業しやすい環境づくり（創業支援と安定的に事業が継続できる環境づくり）
- ・社会の変化を見据えた新規事業創出の支援（先端技術の活用やDXの取組支援）

区におけるまちづくりの基本方針は、基本計画の一部に「区ビジョン基本方針」として示されており、区民と行政が区の将来像を共有し、お互いに役割を分担しながらまちづくりを進めるため策定されている。

この計画における区ごとの産業振興に関する取組は、「区ビジョン基本方針」に基づき「区ビジョンまちづくり計画」として策定されており、「緑と調和した、賑わいと安らぎのあるまち」という将来像のもと以下のように推進することとしている。

- 1 持続可能な産業の形成
- 2 地域商業の活性化
- 3 雇用機会の拡大

上記の項目は、すべて当地域内小規模事業者に対する支援の考え方とも合致しているため、今後一層新潟市（江南区）との連携を強化し、地域内商工業者の持続的発展を目指していく。

③項目別 振興のあり方

ア. 自立的な経営力強化による事業継続

10年後における地域のあるべき姿：小規模事業者の50%が自ら事業計画を策定した姿である。策定の前捌き段階で商工会の伴走支援を受けることを事業計画策定のきっかけとする。

理由：これまでの経営発達支援事業において、事業計画策定が事業の継続に大いに資することが判明しており、自立的な策定を促すことで一層の事業者の自走化を促すためである。

イ. 起業・創業・第二創業・新分野進出支援

10年後における地域のあるべき姿：10年間で創業した事業者の80%以上が事業継続している姿である。

理由：地域経済力、地域コミュニティ力の維持には、事業の新たな担い手の増加が必要であり、一定数の廃業が見込まれる以上、起業・創業者数の増加が欠かせないためである。

ウ. 事業承継支援

10年後における地域のあるべき姿：後継者候補育成と第三者承継の市場が整備され、要支援企業の30%が計画的に承継完了する姿である。

理由：円滑な事業承継による廃業抑制は、地域経済力維持に欠かせないためである。早期の事業承継計画策定、専門家連携の仕組み化が不可欠であり、承継後の経営改善まで切れ目なく支援する必要がある。

エ. 内部的DX推進

10年後における地域のあるべき姿：製造業者・建設業者、小売・飲食業者の付加価値労働生産性（付加価値額÷労働投入量）が8%向上する姿である。データに基づく価格・販促最適化、人材育成支援で収益性を継続的に改善する。

理由：DX活用により、いかに効率的に市場で評価される価値を生み出しているか、を測定する重要な指標であり、人材不足への対応と持続的発展につながる、「事業者の成長」と「働く人の豊かさ」の両立を実現するために欠かせない要素であるためである。

オ. 外部向けDX推進

10年後における地域のあるべき姿：SNSやECサイトの活用、自社HP等による商圏を超えた販売、広報を行う小売・サービス事業者の割合が、全体の50%に達する姿である。

理由：人口減少、高齢化の続く当地区周辺の商圏において、その商圏での対面販売のみでは売上、顧客数、販売業務効率において限界があるためである。

カ. 農業と連携した産業振興

10年後における地域のあるべき姿：当地区の商工業者と農業関連事業者の連携が進み、新たな商品、売り方、付加価値が創出され、関連小規模事業者の100%が黒字化を達成する姿である。

理由：質の高い農産物、能力ある農業者が地区内に多く存在するものの、十分に連携がなされておらず、商工業者及び農業者ともビジネスチャンスロスを多く生じさせているためである。

※上記ア～カの項目は新潟市江南区役所産業振興課と検討・協議のうえ設定した。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記(1)及び(2)を踏まえ、今後の5年間の目標を以下のとおり掲げ小規模事業者支援を実施していく。

①自立的な経営力強化による事業継続

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI:事業計画策定者の55%が売上2%向上、営業利益1%向上

KPI:事業計画策定数40件、経営分析件数75件、需要動向調査件数26件

設定した理由:自立的に事業計画を策定することは小規模事業者にとってハードルが高いが、商工会の伴走支援を受けながら、策定の過程で外部環境・内部要因の精査・分析、需要動向認識、課題抽出を行うことができ、売上・利益向上に直結するためである。

②起業・創業・第二創業・新分野進出支援

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI:新規創業15件、第二創業・新分野進出5件、創業3年後に黒字化

KPI:創業計画策定支援21件(うち新潟市特定創業支援10件)、(株)日本政策金融公庫創業資金5件

設定した理由:創業件数と事後業績は実効性の最終指標である。特に新潟市特定創業支援で受けられるメリットの活用は、新規創業への金銭的・心理的ハードルを下げることに大変有効であり、本設定は市の施策とも合致しているためである。

③事業承継支援

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI:承継完了12件、承継2年後の平均売上10%向上

KPI:承継診断実施42社、事業承継計画策定21社、(株)日本政策金融公庫事業承継マッチング登録10社

設定した理由:承継完了件数と事後業績は実効性の最終指標である。診断→事業計画策定→マッチング検討→承継支援の実行→事後業績の検証は、承継プロセスの工程を可視化し、円滑な承継を支援するために有効である。

④内部的DX推進

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI:建設・製造業者、小売・飲食業者の付加価値労働生産性5%向上5社

KPI:WMS(倉庫管理システム)導入3社、在庫回転日数改善3社、小売・飲食事業者のキャッシュレス決済比率30%

設定した理由:システム導入数、回転日数改善、キャッシュレス比率向上は生産性向上、人手不足への対応に直結するKPIであり、投資の効果を段階的に測定できるためである。

⑤外部向けDX推進

支援計画の認定期間(5年間)目標:

KGI:小売・サービス業者のオンライン売上比率20%

KPI:SNS発信利用20社、EC開設10社

設定した理由：オンライン売上比率の向上はデジタル投資の費用対効果を示す。SNS発信者数、EC開設者数は外部向けDX化推進に直結するKPIであり、投資の効果を段階的に測定できるためである。

⑥農業と連携した産業振興

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：開発商品の5年後売上150万円、開発商品取扱小規模事業者および地区内農業法人（農事組合法人および会社法人）平均売上5%向上

KPI：重点農産物の選定2件、体験商品（試作品）製作2点、農商工連携による需要開拓に取り組む小規模事業者2者／年支援

設定した理由：売上高、売上向上率のKGIは持続可能な農業・商工業の連携を直接的に示す指標である。地域内に複数ある農産物の絞り込み、それらを使用した試作、農業者と商工業者の連携支援は、新潟市江南区が示す「区ビジョン」の振興策とも一致しているためである。

以上、本計画の取組により、小規模事業者が販路拡大、生産性の向上をはかり、地域経済の重要な担い手として、地域とともに持続的に成長、発展し、地域経済の活性化に貢献していくことを「地域への裨益目標」とする。

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自立的な経営力強化による事業継続支援

達成方針1：経営力再構築伴走支援対象者の掘り起こし

日常の経営支援の中で、経営力再構築伴走支援の対象者を掘り起こし、自立的に事業計画策定にチャレンジする事業者を数多く支援する。売上・利益の向上、事業の持続的発展を見据えた実践的な事業計画策定支援に注力する。

設定した理由：対話と傾聴、気づきと腹落ち、動機づけと課題設定の一連のコミュニケーションが自発的な事業計画の策定へと結びつく。自発的に策定した実践的な事業計画を遂行することが売上・利益の着実な向上に結び付くと考えられるためである。

達成方針2：事業計画見直し支援とアフターフォローの充実

これまでの経営発達支援事業において、事業計画進捗状況の確認、見直し、修正の重要性を十分に認識しているため、計画的で密なアフターフォロー、専門家を交えた見直し支援を行う。

設定した理由：数年にわたり見直し・修正のない事業計画の多くが形骸化し、経営力向上を阻害しているためである。事後支援において事業者の実情を把握・理解した計画の見直しを行い、ズレの原因分析、新たな目標の設定、行動計画修正を行う。

②起業・創業・第二創業・新分野進出支援

達成方針1：起業希望者、潜在的創業者の掘り起こしと事業周知徹底

とかく支援団体からは見えづらい「非会員」である小規模事業者、まだ起業していない者へ、支援事業の有用性を周知し潜在的需要に応える。近年地区内でも増加しているフリーランス事業者、副業で事業をおこなう者等に目を配る。

設定した理由：当会の組織率（会員数/商工業者数）は約60%であり、支援が行き届いていない事業者がまだあるためである。HPやSNSを有効に利用する、計画的な巡回・周知用チラシを作成・配布する、役員等の協力を仰ぐなどの方法で潜在需要を見つける。

達成方針2：創業後2年の伴走支援

創業後2年の売上・営業利益率を3ヶ月ごとに詳細にモニタリングし、計数管理、販路開拓について伴走支援する。さらに新潟市特定創業支援を活用した小規模事業者持続化補助金の申請、(株)日本政策金融公庫「新規創業・スタートアップ支援資金」の利用促進等、資金調達面でもフォローを行う。

設定した理由：経営基盤の脆弱な創業後間もない事業者を、税務・労務等経営支援、資金調達、販路開拓、人材育成など多面的に支援することで、売上成長へつなげ地域雇用維持にも貢献する。

③事業承継支援

達成方針1：早期診断と事業承継計画策定支援

これまでの事業承継支援で診断を実施していない、主に60歳以上の経営者に承継診断を実施し、組織、資産、知財、人材をいち早く把握することに努める。また、新潟県の事業承継加速化支援

事業で使用している事業承継計画と同程度の計画書のテンプレートを提供し、承継への機運を高めてもらう。

設定した理由：可視化がなければ承継は停滞するためである。承継計画策定により関係者の期待が整合し、金融支援、税制メリットを受けやすくなり、選択肢を広げることができる。

達成方針 2：承継後 2 年の伴走支援

承継後 2 年の売上・営業利益率を 3 ヶ月ごとに詳細にモニタリングし計数管理、販路開拓を伴走する。事業承継税制や不動産取得税の特例措置、事業承継・引継ぎ補助金等の情報提供や周知を行い、円滑な資金繰りや効果的な設備投資を促進する。

設定した理由：承継初期の試行錯誤期に伴走支援することで赤字転落や廃業を防げるためである。数値管理により早期の軌道修正が可能になり、売上成長へつなげ地域雇用維持にも貢献する。

④内部的DX推進

達成方針 1：P D C A サイクルの循環評価と D X 推進人材育成支援

D X が進まない大きな理由は「D X 推進人材の不足」「I T リテラシーの不足・意識改革の遅れ」であるため、その解消に向けて小規模事業者の D X 推進人材育成を促進するためのセミナーや専門家派遣を行う。さらに伴走支援により D X の進捗状況について P D C A を回すことで、現在位置をとらえる仕組みづくりを支援する。

設定した理由：I T 機器やツールの導入だけで成果は出ないためである。ツール＋人材＋仕組みがそろって P D C A が回り、初めて継続運用が可能となる。特に人材の確保は最重要であり、事業者の持続的発展と企業価値の向上には欠かせない。

⑤外部向けDX推進

達成方針 1：データに基づいた販売チャネルの選定、販売方法の提案・推進

データに基づいた顧客・商圏分析（クラスター分析や R F M 分析）、商品分析（A B C 分析）等を行い、顧客のターゲットティング、重点販売商品や注力すべきサービスを明確にする。さらにターゲットとした顧客層が「どのように買うか」を可視化し、チャンネルミックス実行を支援する。

設定した理由：感覚頼みの顧客、商品、販促政策は再現性が低いためである。データで仮説検証を回すことが仕入れ・在庫・販売効率を高め、結果的に売上・利益の向上につながる。

⑥農業と連携した産業振興

達成方針 1：資源の有効活用と有機的連携の明確化

地域内で評価の高い農産物のうち、将来的に新たな価値を与えられる可能性があるものを選定する。選定にあたっては商工業者の視点「ビジネスとなりうるかどうか」を最重要視し、次いで地域の魅力向上、域内経済循環の拡大、コミュニティの活性化等の観点から検討する。

設定した理由：農業者と商工業者の連携が不足しており、連携を深めることで付加価値が生まれる可能性があるためである。取組を収益構造も含めたサステナブルなものとすることで、一過性のもので終わらせないよう支援を継続する。

達成方針 2：ノウハウ、ナレッジの相互活用

地域内に分散している人材、知見、効果的な手法、好事例を一元化し、より大きな付加価値を生み出すための仕組みづくりを進めることで、他社が容易に真似できない「強み」の確立、多角的な人材育成を促進する。

設定した理由：上記のとおり、作ることと売ることの有機的な連携がなされておらず、多くのビジネスチャンスをロスしているためである。新潟市江南区「区ビジョンまちづくり計画」の方向性として記述のある「儲かる農業の実現」、「6次産業化の推進による高付加価値化」に向けての取り組みが急務である。

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】

現在、経済動向・産業構造分析は全国商工会連合会、新潟県商工会連合会が実施する中小企業景況調査の情報提供に加え、新潟県および新潟市の統計情報等を活用し行っている。また、半期に一度の地区内小規模事業者景況調査を集計・分析し、HPで公表、会報誌へ掲載、事務所への備え付けにより提供しているほか、小規模事業者の個別の相談対応時に活用してきた。

【課題】

経済動向・産業構造分析においてビッグデータ等を活用した分析や独自調査との結合が未実施であり、分析効果が分散、結果の活用が限定的である。分析時の専門家の活用もできていないため、より専門的なデータの提供も不足がちである。また、地区内小規模事業者景況調査の結果分析が、実際の事業活動への活用（個社伴走・補助金活用・販路開拓等）が十分にされていないうえ、重点的に支援すべき業種、取り組むべきテーマが明確になっておらずあいまいである。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP・会報掲載	1回	2回	2回	2回	2回	2回
②地区内小規模事業者景況調査実施・公表回数	HP・会報掲載	2回	2回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

①地域の経済動向・産業構造分析（RESAS等活用）

地域内における消費動向や小規模事業者が事業に活用できる機会等を把握することを目的に、新潟県商工会連合会が行う景況調査や地域金融機関係シンクタンク等が公表している各種統計資料の他、「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・産業構造分析を実施し、年2回公表する。

【調査手法】 経営指導員等が、新潟県商工会連合会が実施する景況調査や「RESAS」（地域経済循環マップ、産業構造マップ等）などを活用し、地域の経済動向分析を行う。併せて国、県、業界団体等が実施した各種調査結果資料からも情報収集を行う。

【調査項目】 新潟県内、新潟市内における産業別景況、人口の推移、世帯ごとの消費支出額等。また、「RESAS」で公開されている地域経済循環マップ、産業構造マップ等の

活用により、「この地域が何で稼いでいるか」「地域内全産業の現状」等を整理分析。

【分析手法】 経営指導員等が上記「調査手法」により得られるデータから分析を行い、より高度なデータが必要な場合は外部専門家との連携をはかる。

②地区内小規模事業者景況調査（半期アンケート）

地域内における小規模事業者の景況感、経営実態、経営課題等を把握し、その後の経営相談時に活用することを目的とした景況調査を年2回実施し、公表する。

【調査対象】 地区内小規模事業者 30者

【調査項目】 売上、営業利益、経常利益、仕入単価、資金繰り、雇用動向、景況判断等

【調査手法】 業種を考慮し、巡回・窓口指導時に調査票を提示、記入を促す。

【分析手法】 調査結果と①の経済動向・地域構造分析を合わせ、経営指導員が分析を行う。必要に応じて専門家を活用し、より事業活動に活用できるデータを提供する。

【公表回数】 年2回（半期に一度）公表し、経営相談時に活用する。

（4）調査結果の活用

①調査結果の周知

調査結果は、ホームページ並びに会報に掲載し、広く管内小規模事業者等に周知するとともに、経営指導員等が行う事業者支援の際の参考資料とする。

②重要支援テーマの決定、重点支援業種の優先順位付け

景況調査結果および「RESAS」等による地域の経済動向分析結果をもとに、支援を優先すべき業種、事業所を選定し、価格転嫁・資金繰り・人材確保等の重要支援テーマを決定、専門家派遣や補助金申請支援に反映させる。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】

3. 地域の経済動向調査において分析・提供してきたデータは、業種単位、または地域単位での分析に限られ、自社の今後の方向性を考えるにあたって重要な「自社の顧客や取引先事業者の需要動向」の把握は十分に行われていない。これまでの経営発達支援事業において、年に数社を抽出し個店の顧客アンケート実施による需要動向調査実施を支援、ニーズの把握に努めてきたが、提案型の調査結果提供がされて来なかったため、マーケットイン型の商品開発やメニュー提供、販売戦略の立案に十分に活かされていない。

【課題】

事業計画を策定するにあたり、消費者並びに取引先の需要動向を把握することの重要性をあらためて認識してもらうとともに、今後、事業計画の策定を目指す事業者に対して自社の既存顧客（新規顧客及びリピーター）の需要動向調査支援を実施する。

また、調査結果の提供時には専門家を活用し、売上利益向上、顧客獲得のための「提案型の提供」を行い、需要にマッチした事業活動を促進する。

(2) 目標

	現行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
経営指導員等による 需要動向調査対象事業者数	2者	4者	4者	6者	6者	6者

(3) 事業内容

・経営指導員等による需要動向調査

商品・サービス、メニュー等のブラッシュアップや新商品等の開発を検討している小規模事業者について、消費者並びに取引先のニーズを把握するために、経営指導員や外部専門家による調査を実施する。

【調査手法】 消費者ニーズについて、既存顧客（新規顧客及びリピーター）に対する店頭等でのアンケート調査により最新のニーズの把握を行う。調査項目等は、小規模事業者と経営指導員等との事前相談において決定し、必要に応じて外部専門家を活用し効果的な支援を実施する。

【調査項目】 顧客属性（居住地域・年齢等）、店舗、接客、価格と量、品揃え、サービス、今後取り扱って欲しいと考える新商品やサービスなど、を想定。

【調査対象】 既存の商品・サービスのブラッシュアップや新商品・サービスの開発を検討している事業者

(4) 調査結果の活用

調査結果は、新規顧客とリピーターの傾向の違いを踏まえながら、経営指導員等が当該事業者
に直接説明する形でフィードバックし、既存商品・サービスの改善、新商品・サービスの開発に
活用する。フィードバックの際は、業界の情報や地域の同業者情報等も交え、より明確に需要が
とらえられるよう留意する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでも事業者の求めに応じて経営状況分析を実施してきたものの、内容は金融相談や補助金申請に活用するために実施してきたケースがほとんどであった。また、自社の経営分析を行う重要性を周知するセミナーを開催してきたが、受講者が少なく十分に伝えきれていない。

さらに、ローカルベンチマーク、経営デザインシート、経営自己診断システム等、有用なツールが存在するにもかかわらず、経営指導員等の習熟度が不足しており、十分に活用できていない。

【課題】

日頃から自社経営に際し経営分析を重視し実践している小規模事業者は少なく、これまでは資金繰りの対応時など必要に迫られる形で実施してきた。また、どちらかと言えば「利益率の改善」といった財務データから見える表面的な課題のみに着目していたため、今後は効果的なツールを活用しながら、事業者との「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握につなげられるよう、引き続き課題解決型の支援を実施していく。

(2) 目標

支援内容	現行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
経営分析事業者数	23者	15者	15者	15者	15者	15者
分析後、課題が明確になった者の割合	—	30%	30%	40%	40%	50%
データ整備・ ダッシュボード化	—	15者	15者	15者	15者	15者

(3) 事業内容

①個別経営分析（財務＋非財務）

経営指導員等が行う巡回・窓口相談対応時に経営分析の重要性について説明した上で、支援対象者の掘起こしと従前より精度の高い定性分析（SWOT分析→4P分析など）を含めた経営分析を行い、事業者の経営課題の把握と事業計画策定への意識啓発をはかる。特に定性面で精度の高い分析を行うため、目標分析事業者数は現行の事業者数より減じた。

【対象者】 上記掘起こしを行い、年度に応じて意欲的で販路拡大の可能性の高い15者を選定
【分析項目】 定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。

《財務分析》 収益性、生産性、安全性及び成長性の分析

《非財務分析》 下記項目について、傾聴と対話を通じて、内部環境における強み・弱み、事業者を取巻く外部環境の脅威・機会を整理する。

(内部環境)	(外部環境)
・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産 ・DX対応、IT活用の状況 ・事業計画の策定・運用状況 ・商圏内の人口、交流 ・競合 ・業界動向

【分析手法】 経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」、商工会クラウド会計ソフト「MA1」等のソフトを活用、さらに面談ヒアリングも交え経営指導員等が分析を行う。

②データ整備・ダッシュボード化（成果の見える化）

【目的】 現状把握の迅速化、KPIの可視化、問題点・課題の情報共有の円滑化などを目的に、分析指標を標準化し、継続把握可能なダッシュボードを構築する。

【内容】 経営分析データを蓄積したうえで、Looker Studio（旧 Google データポータル）等を利用し、データ整備、成果の見える化に必要なKPIの絞り込みをおこない、レポートにまとめたものを巡回指導・窓口指導に利用する。

(4) 分析結果の活用

①小規模事業者支援への活用

経営状況の分析結果をもとに、小規模事業者ごとに短期（主に資金繰り）・中期（主に販路開拓）・長期（主に設備投資）の改善策を明確化し、事業計画策定につながる支援を行う。

②内部での活用（商工会内）

- ・情報共有とナレッジ化

ダッシュボード化した分析結果を経営指導員間で共有する。成功事例・失敗事例をケースバンク化することで支援の質の平準化を図る。

- ・データ活用による重点化

分析結果を集計し、地域全体の課題（傾向）を把握する。これにより重点支援分野を決定し、次年度の支援計画に反映する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営分析同様、小規模事業者にとっての事業計画策定とは、金融相談や各種補助金申請のために止むなく作らなければならないもので、自社の今後の持続的な経営に役立てるという認識は低く、しかも策定しただけで終わっているケースが多い。

これは体系的な支援体制が未整備であることが原因の一つであり、創業、事業承継に関する計画策定支援も、求めに応じた対応にとどまっており提案型の支援ができていない。

[課題]

これまで事業計画策定の重要性について啓発するためのセミナーを開催してきたが、受講者が僅少であることに加え、受講に至った場合でも事業計画策定の意義や重要性の理解が十分に浸透しているとは言い難い状況であることから、今後は経営指導員等による個別相談指導の中で、個社が抱える経営課題を解決するためには、事業計画に基づく経営がいかに重要かを認識してもらうことが必要である。

(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説明しても、実質的な行動や意識変化を促すことは困難である。そこで、地域経済動向調査や需要動向調査、経営状況分析などのデータを提示し事業環境変化を認識してもらうことで、小規模事業者自身が自社の事業を見つめ直し積極的に計画策定に取り組むよう支援する。5. で経営分析を行った事業者の5割程度/年の事業計画策定を目指す。

5. での定量・定性面からの経営分析を通じて、事業者が自社の強み・弱みを含む現状を正しく認識した上で、経営分析に基づく事業計画策定に自らが能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適なサポートを行う。

また、新潟市特定創業支援を受けた者、事業承継診断シートの内容から緊急性の高い者については、原則、創業計画、事業承継計画の策定を支援することとする。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
①事業計画策定 事業者数	6者	8者	8者	8者	8者	8者
②事業承継計画 策定事業者数	3者	3者	3者	5者	5者	5者
③創業計画策定 事業者数	1者	3者	3者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

①「事業計画策定支援」

【支援対象】 経営分析を実施した事業者

【支援手法】 上記の中で事業計画策定を希望する事業者に対し、経営指導員等が巡回・窓口相談対応により、実効性の高い事業計画の策定を支援する。また、計画策定にあたり高い専門性を必要とする場合は、伴走型支援事業や新潟県商工会連合会、新潟県よろず支援拠点等の専門家派遣制度を活用し専門家による支援を実施する。

②「事業承継計画策定支援」

【支援対象】 「事業承継診断シート」記入内容により計画書作成の必要性が高い小規模事業者

【支援手法】 「事業承継診断シート」を全会員向けに年に1回配布、また非会員へはHPに掲示して記入を促し、支援ニーズのある事業者の情報を新潟県事業承継・引継ぎ支援センターと共有する。事業者との傾聴・対話を重ね、経営支援と実現可能な事業承継計画の策定支援を行う。

③「創業計画策定支援」

【支援対象】 新潟市特定創業支援利用事業者、創業から概ね1年以内の者、創業希望者

【支援手法】 新潟市特定創業支援を利用した創業者および創業希望者、創業から間もない者に対して、創業計画策定支援を行う。支援にあたっては新潟市経済部産業政策課や関係金融機関と連携し情報共有をはかる。また創業後間もない者で創業計画未策定の事業者についても重点的に策定支援を実施する。

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】

事業計画策定事業者に対し、巡回・窓口指導による継続的なフォローアップをおこなってきたが、計画を策定したすべての事業者に対応できておらず、フォローアップ結果の共有も十分になされていない現状である。

また、起業・創業、事業承継など計画の類型に応じた伴走メニューの体系化が未整備である。

【課題】

計画的なフォローアップが実施できるような経営支援体制の強化、当年度の計画策定者すべて

に対して支援できる体制の構築が必要である。特に起業・創業計画、事業承継計画策定事業者のフォローアップに関しては、頻度設定など類型別支援メニューの検討・策定が必要である。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、小規模事業者自身が「答え」を見出すこと、対話を通じて良く考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで、現場レベルで当事者意識を持って取り組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて事業者への内発的動機づけを行い、潜在力発揮に繋げる。

事業計画を策定したすべての事業者を対象とするが、フォローアップの頻度については、策定した計画の進捗状況や事業者の課題等により、集中支援すべき事業者とある程度自身で進めている事業者との間で、訪問指導回数の調整を行いながらフォローアップ支援を行う。

進捗状況が芳しくない場合は、目標・KPIの達成度の点検→ボトルネックの仮説検証と特定→事業計画の効果・検証を実施し、必要に応じて専門家派遣等の利用しながら事業計画の見直しを提案する。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
①フォローアップ 対象事業者数	6者	8者	8者	8者	8者	8者
頻度(延べ回数)	24回	34回	34回	34回	34回	34回
売上2%以上 増加事業者数	3者	4者	4者	4者	5者	5者
利益率1%以上 増加事業者数	3者	4者	4者	4者	5者	5者
②事業承継 フォローアップ 対象事業者数	3者	3者	3者	5者	5者	5者
事業承継 フォローアップ 頻度(延べ回数)	12回	12回	12回	20回	20回	20回
③創業 フォローアップ 対象事業者数	1者	3者	3者	5者	5者	5者
創業 フォローアップ 頻度(延べ回数)	4回	12回	12回	20回	20回	20回

(4) 事業内容

策定した事業計画の着実な実行並びに経済情勢や組織状況の急激な変化、市場動向や顧客ニーズに応じた軌道修正を図るため、事業計画を策定したすべての小規模事業者及び事業承継計画策定者、創業計画策定者を対象にフォローアップを行う。

【支援手法】 定期的な巡回訪問等により、策定した計画の進捗状況や売上高・利益率の推移について決算書等の確認を行う。フォローアップは原則経営指導員等が中心となっていくが、進捗状況が芳しくなく、事業計画との間に大きなズレが生じている場合は、専門家派遣等による外部専門家など第三者の視点を交え、発生要因及び今後の対応施策を検討する。

【頻度設定】 フォローアップ対象者を計画の進捗状況により3段階に区分する。

A：重点的なフォローアップを要する事業者…3社/2ヶ月毎

B：定期的なフォローアップを要する事業者…3社/四半期毎

C：上記以外の事業者…2社/半年毎

- ・上記の配分はフォローアップ対象事業者数を上記「(3)目標」とおおり、8者とする中での目安であり、個社の進捗状況や経営内容・課題に応じて臨機応変に対応する。
- ・事業承継計画及び創業計画策定事業者については四半期ごとのフォローアップ（電話及びメール確認等含む）を原則とする。

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]

地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」「知識不足」「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、依然として近隣の限られた商圈に依存している状況である。

また、質の高い農産物、能力ある農業者が地区内に存在するにもかかわらず、十分に活用・連携されておらず、商工業者および農業者ともビジネスチャンスロスを多く生じさせている現状がみられる。

[課題]

商工会としてもDXに関する情報発信が弱く、これまで小規模事業者がDXの取組に踏み切れる支援ができていなかった。今後は積極的に情報発信を行い、新たな販路開拓にはDX推進が重要であるということを理解・認識してもらうとともに、事業者の取組を支援していく必要がある。

また、『江南区区ビジョンまちづくり計画』にある「儲かる農業の実現」を目指すうえで、商工業者と農業者の連携が希薄であることは大きな課題である。

(2) 支援に対する考え方

- ・**DX推進**：支援対象者のリテラシーに合わせ、段階的にSNSによる情報発信やECサイト構築、顧客管理（CRM）等を支援するための営業・販路開拓に関するセミナー（DX推進セミナー）や個別相談対応を実施し、事業者の理解度の向上をはかることで競争力の維持・強化を目指す。実際のITツールの導入にあたっては、必要に応じてIT専門家派遣、IT導入補助金申請支援等を実施する。

また前述の4. 需要動向調査で明らかになった自店の需要・ニーズをもとにした既存顧客、潜在顧客への情報発信も合わせて支援する。

- ・**農商工連携**：本事業の取り組みを、区内に分散している人材、商材、知見、効果的な手法、好事例の一元化のための仕組みづくりのきっかけとする。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
①DX推進セミナー による支援事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10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	—	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
③農商工連携 支援事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
開発商品の売上	—	—	50万円	100万円	100万円	150万円

(4) 事業内容

「ITには関心はあるが導入の方法が分からない」「既に自社のECサイトはあるがなかなか売上に結びついてこない」などの課題を抱えている小規模事業者を対象に、IT活用による新たな需要開拓、販路拡大を目的とした以下の支援を行う。

また、地域内にある魅力的な農産物による需要開拓が十分に行われていないことから、商工業者・農業者の連携の「仕組みづくり」と「売れる商品づくり」を側方支援する。

①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の実施

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、専門家によるセミナーを開催する。セミナー開催後には必ず事後アンケートを行い、理解度・習熟度を確認する。

【支援対象】 DXに関心を持つ事業者及びDXに向けた取組を必要としている事業者

【募集方法】 HP掲載並びに会報、「こうなん区役所だより」による周知

【講師】 新潟県よろず支援拠点等ITコーディネーター等

【内容】 DX総論、DX関連技術や具体的な活用事例、導入に向けた取組の進め方、支援制度の紹介等

【参加者数】 10者程度を想定

②ITツールの活用支援

IT活用セミナー受講者や事業計画策定事業者等のうちIT導入に関心がある事業者を対象とし、比較的小規模事業者が導入しやすいツールの活用支援を行う。また、既に活用している事業者に対しては、現状のツールの効果を確認した上で、改善が必要な場合はIT専門家派遣等を利用し効果的な活用についての支援を行う。

【支援対象】 IT活用セミナーの受講者等

【支援内容】 想定している支援は以下のとおり

・自社ホームページの作成・運用支援とECサイト活用支援

ホームページ未作成事業者に対して、全国商工会連合会が推奨する会員向け無料ホームページ作成サービス「グーペ」を活用した作成・運用支援を実施。

また、ECサイトの活用を考えている事業者については、必要に応じてIT専門家派遣等を行うことで、事業者が着実に利用できる支援を実施する。

・SNS活用支援

近隣の限られた商圈以外から消費等呼び込むために、SNSを効果的に活用するための支援を実施する。ITツールの活用は各種広範囲にわたるため、上記以外にも事業者の相談に応じて弾力的な対応を行う。

【支援手法】 ・ホームページの制作、ECサイトの開設・利用、SNSの活用等については、経営指導員等の巡回・窓口相談対応時に伴走型支援を実施し、より専門性の高い取組については、必要に応じてIT専門家派遣等を活用しながら実施する。

③農商工連携の仕組みづくりと商品開発

主に食品を扱う小売業者・飲食店と法人の小規模事業農業者を対象に、これまで取組が不足していた連携の「きっかけづくり」を下支えする。江南区役所産業振興課農政グループに協力を仰ぎ江南区農商工連携協議会に参画することにより、地区内小規模商工業者へ連携の推進を図り、売れる商品づくりと需要開拓を支援する。

【支援対象】 主に小売業および飲食業者と小規模法人農業事業者

【支援内容】 想定している支援は以下のとおり

・江南区農商工連携協議会に参画し、農産品を利用した新たな需要開拓に意欲の高い小規模事業者と質の高い農産物を生産する生産者の連携を支援する。小規模事業者へは会報、HPを利用して取組の進捗状況を周知し、さらなる連携の促進を図る。

・市場調査、試作、製品の開発による新たな需要開拓、販路開拓支援

【支援手法】 ・江南区役所産業振興課農政グループと協議し、江南区農商工連携協議会に参画する。当会の参画が、新たな需要開拓に前向きな小規模事業者と生産者のマッチングのきっかけとなることで、農商工連携による商品開発、需要開拓に取り組む事業者を2社/年支援する。

・開発商品に関する試作、市場調査（アンケート調査、需要動向調査等）を行い、取組2年目での商品化を目指す。あわせて開発商品による需要開拓を目指す事業者には補助金活用支援（試作、設備導入等）も行う。

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業進捗状況は理事会で確認を行い、さらに毎年度終了後には商工会正副会長、新潟市江南区役所産業振興課長、経営指導員などで構成する事業評価委員会を開催し、年度内の事業実施状況について数値化して検証を行ってきた。

しかし、評価を受け見直すべき点や課題等の指摘があがるものの、それをきちんと検証し次年度以降の改善策や方向性に活かしてきたかとなると不十分なものであった。

【課題】

今後は、評価委員会で得られた評価結果、反省点とその対応策を次年度の事業計画に反映していくことでP D C Aサイクルを適切に回していくことが課題である。

(2) 事業内容

①定量的把握

支援後の事業者へのヒアリング、アンケート調査等をもとに売上、利益等のほか、事業計画策定件数、セミナー参加者数、開発商品の売上等を把握し、後述の事業評価委員会にて報告を行う。

②評価手法

引続き、年1回3月に事業評価委員会を開催する。

委員会は、商工会正副会長、新潟市江南区役所産業振興課長、法定経営指導員、外部有識者として地元金融機関支店長等の専門家を加えたメンバーで構成し、経営発達支援事業の一年度成果、進捗状況等を数値化して評価、見直しを行う。評価は原則A～Eの5段階評価で、来年度以降の改善・対応策を図り、P D C Aサイクルを適切に回す。

③結果の公表

事業評価委員会の評価結果は、商工会理事会においてフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、ホームページ並びに会報へ掲載、事務所へ常時備え付けすることで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

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]

経営指導員については、新潟県商工会連合会やその他関連諸機関が開催する研修会への参加や専門家派遣時の帯同指導等により、継続的に支援力の向上に努めることができているが、その他の経営支援員等を含めた職員の体系的な能力向上策がやや不足している。

また近年は、経営指導員を含めD X対応や課題設定力など、新たな支援領域への知識習得が遅れている面が見受けられる。

[課題]

年々、高度化・専門化する事業者からの相談に対応するためには、あらためて全職員の資質向上並びに能力強化と支援体制の構築が必要である。また、事業者へ効果的な支援を提供していくためには、従来、どちらかという個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組みづくりやO J Tの実施が課題である。

(2) 事業内容

【目的】

経営指導員とその他経営支援員を含めた支援担当者の支援能力を体系的に高め、ノウハウ共有とO J Tを通じて組織力を強化する。

①外部研修会等の積極的活用

・「経営支援能力向上セミナー」:

経営指導員を対象とした「経営指導員研修会(一般コース・課題別コース)」の受講による経営支援スキルの向上はもとより、近年、目まぐるしく変化する小規模事業者の経営環境及び高度化する経営課題に対応する能力の不足を解消するため、新潟県商工会連合会、新潟県よろず支援拠

点ほか、関係諸機関が開催する課題解決型等の研修会、セミナーを有効に活用し、更なる資質向上のため自己研鑽を行う。

また「経営指導員研修会」以外の研修・セミナー等については、組織全体としての支援能力の一層の向上をはかるため経営支援員、一般職員についても積極的に受講する。

・「D X推進に向けたセミナー」:

喫緊の課題である小規模事業者のD X推進への対応にあたって、経営指導員及び経営支援員、一般職員のI Tスキルが一定程度に達していないことが明白なため、D X推進能力の向上のためのセミナーを積極的に受講する。

・「コミュニケーション研修」:

これまで対話力や傾聴力を高めるための具体的な研修に参加する機会は多くなく、体系的にコミュニケーション能力向上について学ぶ機会が少なかったため、信頼醸成と課題深掘りを実践するための研修を積極的に活用する。

・「小規模事業者課題設定力向上研修」

「現状」と「あるべき姿」のギャップを見抜き、そのギャップを埋めるために取り組むべき核心的なテーマ（真の課題）を明確にする力が経営指導員に不足している。課題設定力向上研修の受講により、そのポイントと手順を習得することで、その後続く課題解決をスムーズに行うことを目的とし、小規模事業者が自ら考えるプロセスを促す支援手法を学ぶ。

②O J T制度の導入

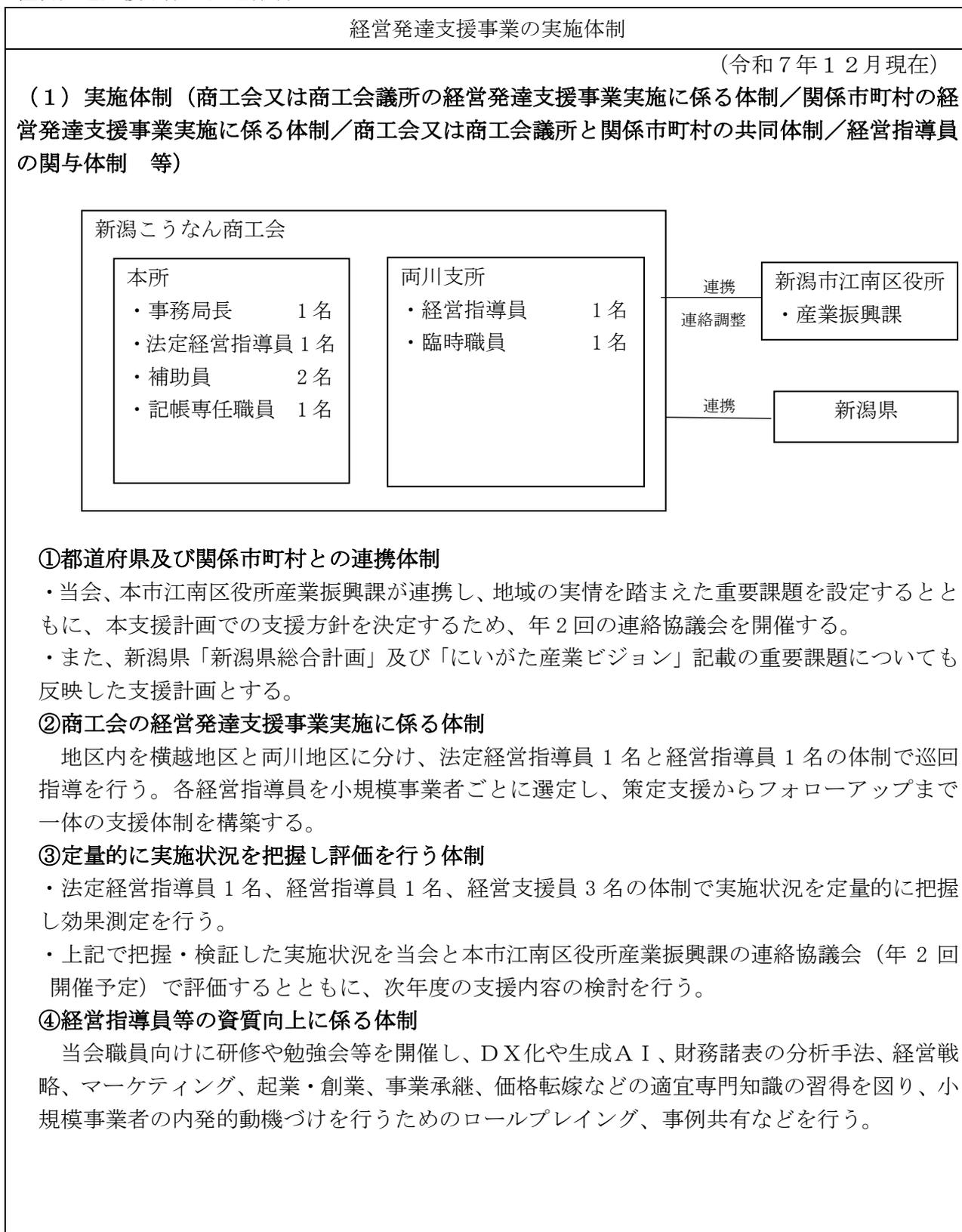
支援経験が豊富な経営指導員と経営支援員等がチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したO J Tを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。成功事例を共有し、「やる価値が実感できる小さな成功体験」を積み重ねる支援を現場で実践する。

③職員間での情報・ノウハウの共有

週に1回、全職員でミーティングを行い、支援事業者の支援状況に関する情報を共有し、今後の支援方針について意見交換を行う。成功事例や失敗事例を分析し、改善策を組織で共有する。当該支援状況については、担当者が「経営支援システム plus」上へデータ入力を適時・適切に行うことで、支援先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なり、担当外の職員でも一定のレベル以上の対応ができるようにする。これまで実施してきた支援事例を含めた情報共有を行うことで、組織としての支援力の向上に繋げる。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



**(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：野口 等

連絡先：新潟こうなん商工会本所 TEL 025-385-2773

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・野口 等は、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

〒950-0208 新潟県新潟市江南区横越中央1丁目1番5号

新潟こうなん商工会 経営支援室

TEL：025-385-2773／FAX：025-385-4300

E-mail：n-konan@shinsyoren.or.jp

②関係市町村

〒950-0195 新潟県新潟市江南区泉町3丁目4番5号

新潟市江南区役所 産業振興課

TEL：025-382-4689／FAX：025-381-7090

E-mail：sangyo.k@city.niigata.lg.jp

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
・専門家派遣費 (事業3、4、6、7、8)	600	600	600	600	600
・セミナー開催費 (事業8)	250	250	250	250	250
・評価委員会運営費 (事業9)	50	50	50	50	50
・農業者との検討会 運営費(事業8)	100	100	100	100	100

(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
・新潟県補助金 : 200,000円 ・新潟市補助金 : 100,000円 ・伴走型補助金 : 400,000円 ・事業環境変化対応型支援事業補助金 : 200,000円 ・会費収入・各種手数料等収入等 : 100,000円

(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。

