

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>魚沼市商工会 (法人番号 4110005017207) 守門入広瀬商工会 (法人番号 1110005013588) 魚沼市 (地方公共団体コード 152251)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和7年4月1日～令和12年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 (1) 事業計画策定・自走化支援による小規模事業者の経営力向上 (2) 商談会等の出展及び情報発信の強化支援による小規模事業者の販路開拓と売上向上 (3) IT活用・DX支援による小規模事業者の課題解決 (4) 新商品・新サービスの開発支援による小規模事業者の販売機会創出 (5) 地域資源及び観光資源の活用による小規模事業者を取り巻く地域経済の活性化</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること 魚沼市内事業所景況実態調査を実施し、地域の経済及び景気動向の調査・分析を行い、年1回公表する。分析結果は事業計画策定時に活用する。 4. 需要動向調査に関すること 商談会等の出展、情報発信の強化、新商品・新サービスの提供に取り組む小規模事業者の顧客に対するアンケート調査を行い、分析結果で得た顧客ニーズを事業計画策定時に反映させる。 5. 経営状況の分析に関すること 各種相談時に経営分析を行う小規模事業者の発掘を行う。また、定性・定量面での経営分析を実施し、経営状況に応じて専門家と連携してより踏み込んだ経営分析を行い事業計画策定に繋げる。 6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析、地域の経済動向調査の結果、場合によっては需要動向調査の分析結果も踏まえ、事業計画の策定を支援する。また、DX推進や自社の商品・サービスの磨き上げに関するセミナーを開催し、事業計画に取り入れる。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、面談を基本としたフォローアップを実施する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること B to Bの小規模事業者に対しては、行政や金融機関等が開催する商談会や展示会への出展を促し、支援する。B to Cの小規模事業者に対しては、物産展やイベントへの出展支援、IT活用やDX推進を支援する。
<p>連絡先</p>	<p>魚沼市商工会 本所 経営支援室 〒946-0011 新潟県魚沼市小出島 1209-11 TEL:025-792-2124 FAX:025-792-7067 E-mail:koideskk@shinsyoren.or.jp 魚沼市 産業経済部商工課 〒946-8601 新潟県魚沼市小出島 910 TEL:025-792-9753 FAX:025-793-1016 E-mail:shoko@city.uonuma.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

[立地と交通]

本計画を共同申請する商工会地域を包括する魚沼市は、新潟県の南東部に位置し、福島県と群馬県の県境に接している。平成16年11月、小出町、堀之内町、湯之谷村、広神村、守門村、入広瀬村の6町村が合併して誕生した。市の総面積は946平方キロメートルで、その約84%が森林であり、越後三山只見国定公園やダム湖が存在する。気候は夏に高温多湿で、冬は雪深く、季節による寒暖差が大きい。清らかな雪どけ水と河川が形成する豊かな土壌で育った米は、品質が高く、全国的に知られる高級ブランド米「魚沼産コシヒカリ」として評価されている。

昭和57年に上越新幹線、昭和60年に関越自動車道が開通し、東京からの移動時間は新幹線で約1時間30分、車で約3時間と関東圏からの交通アクセスが良好である。



本計画において連携する5商工会（小出商工会、堀之内商工会、湯之谷商工会、広神商工会、守門入広瀬商工会）は、魚沼市全体を管轄する地域であり、経済圏や地域情勢に多くの共通点を有している。また、平成16年11月の行政合併を機に、5商工会は魚沼市商工会連絡協議会を組織し、地域活性化事業に取り組んできた。平成27年9月からは職員の資質向上を目的に、情報交換や中小企業診断士や金融機関等を招いての研修会も実施している。

そのような中、組織の強化と更なる事業者支援体制の構築を目的として、令和7年4月に小出商工会、堀之内商工会、湯之谷商工会、広神商工会の4商工会の合併が予定されている。合併後も市内の2商工会で連携し、小規模事業者支援や地域経済の活性化に一層の努力が求められている。

[人口推移]

令和5年4月1日時点での魚沼市全体の人口は33,451人である。平成25年と比較すると10年間で約16%減少した。魚沼市人口ビジョンでの予測では、今後も人口減少は続き令和22年には25,600人と更に7,800人ほど減少すると見込まれている。人口減少によって、内需の停滞、労働力不足が生じており、地域の経済活動に大きな影響を及ぼしている。

商工会地区	平成25年	平成30年	令和5年	H25/R5比較	減少率
小出	11,477人	10,851人	10,209人	△1,268人	11.0%
堀之内	8,607人	7,810人	7,043人	△1,564人	18.2%
湯之谷	6,114人	5,823人	5,438人	△676人	11.0%
広神	8,152人	7,493人	6,794人	△1,358人	16.7%
守門入広瀬	5,584人	4,719人	3,967人	△1,617人	28.9%
合計	39,934人	36,696人	33,451人	△6,483人	16.2%

※新潟県商工会実態調査報告書より引用

[産業]

魚沼市は稲作を中心とした農業地域であり、気候、地形、清流、栽培技術に育まれた「魚沼産コシヒカリ」の産地として全国的に知られている。堀之内地区にはユリを中心とした切り花栽培の産地も存在する。また、除雪や山林および道路整備への対応から、土木工事を中心とした建設業が発達している。湯之谷地区では、水力発電関連の工事を専門的に受注する事業者も見られる。

その他の特色としては、市内には4箇所の工業団地があり、2つの酒蔵や約50社の製造業者が存在する。これらは企業間連携等に取り組む（一社）魚沼ものづくり振興協議会を通じて活動している。また、自然や雪をスポーツ、登山、温泉、イベントに活かした観光産業も見られる。

魚沼市商工会連絡協議会が令和5年12月に実施した「魚沼市内事業所景況実態調査」によると、業況判断BSIでは、生活関連サービス業がやや好転した一方で、建設・建築業は横ばい、製造業、卸・小売業、宿泊業、飲食サービス業はやや悪化している。新型コロナウイルスが第5類感染症へ移行したことで宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業が回復基調にあるが、人口減少や価格高騰などを背景に未だ厳しい事業環境である。また、同業種間でも景況感にばらつきが見られる。

		B業2 S況0 I判2 断3 年			B業2 S況0 I判2 断4 年	増 減
合計(n=667)		▲ 33.3	合計(n=643)		▲ 40.6	▲ 7.3
業 種 別	製造業(n=92)	▲ 25.0	業 種 別	製造業(n=90)	▲ 33.3	▲ 8.3
	建設業・建築業(n=150)	▲ 20.0		建設業・建築業(n=145)	▲ 35.9	▲ 15.9
	卸・小売業(n=129)	▲ 49.6		卸・小売業(n=124)	▲ 56.5	▲ 6.9
	宿泊業、飲食サービス業(n=88)	▲ 38.6		宿泊業、飲食サービス業(n=85)	▲ 40.0	▲ 1.4
	生活関連サービス業(n=49)	▲ 38.8		生活関連サービス業(n=47)	▲ 36.2	2.6
	その他サービス業(n=102)	▲ 35.3		その他サービス業(n=99)	▲ 37.3	▲ 2.0
	その他(農・林・漁業含む)(n=51)	▲ 25.5		その他(農・林・漁業含む)(n=47)	▲ 38.3	▲ 12.8

※魚沼市内事業所景況実態調査より抜粋

[商工業者数の推移（商工会地区別）]

商工会地区	平成 25 年	平成 30 年	令和 5 年	H25/R5 比較	減少率
小 出	655	594	526	△129	19.7%
堀之内	409	377	336	△73	17.8%
湯之谷	390	376	362	△28	7.2%
広 神	342	331	331	△11	3.2%
守門・入広瀬	237	208	192	△45	19.0%
合 計	2,033	1,886	1,747	△286	14.1%

※新潟県商工会実態調査報告書より引用

[商工業者数の比較（商工会地区・業種別）]

商工会地区		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービ ス業	その他	計
小 出	平成 25 年	111	51	19	181	112	157	24	655
	令和 5 年	82	42	19	128	98	139	18	526
堀之内	平成 25 年	87	66	12	80	39	96	29	409
	令和 5 年	88	47	9	58	24	98	12	336
湯之谷	平成 25 年	57	37	2	58	84	112	40	390
	令和 5 年	54	31	1	58	65	115	38	362
広 神	平成 25 年	106	51	7	70	36	55	17	342
	令和 5 年	100	54	10	54	29	69	15	331
守 門 入広瀬	平成 25 年	55	43	2	46	35	48	8	237
	令和 5 年	49	29	3	32	26	50	3	192
合 計	平成 25 年	416	248	42	435	306	468	118	2,033
	令和 5 年	373	203	42	330	242	471	86	1,747

※新潟県商工会実態調査報告書より引用

[小規模事業者数の推移（商工会地区別）]

商工会地区	平成 25 年	平成 30 年	令和 5 年	H25/R5 比較	減少率
小 出	599	525	455	△144	24.0%
堀之内	351	306	299	△52	14.8%
湯之谷	324	303	301	△23	7.1%
広 神	325	305	313	△12	3.7%
守門入広瀬	224	189	181	△43	19.2%
合 計	1,823	1,628	1,549	△274	15.0%

※新潟県商工会実態調査報告書より引用

[魚沼市総合計画（第二次魚沼市総合計画／第4節 産業）]

【基本目標：豊かな地域資源を活かした力強い産業を創るまちづくり】

豊富な地域資源を活用した新産業の創出と既存産業の強化を合わせ人財の育成・確保により、力強い地域産業づくりをすすめます。また、雇用の場の拡充と交流人口の拡大を図り、広く情報発信をすることにより活力のあるまちづくりをすすめます。

【主な施策と重点事業】

○地域資源の活用による産業の振興

- ・新たな特産品づくり、ブランド化の推進
- ・新製品開発や新技術の確立に向けた取組の支援

- 商工観光業の競争力強化
 - ・競争力強化に向けた商工業者への支援
 - ・地域資源を最大限に活かした観光の振興
 - 雇用機会の拡充と地域の担い手の確保
 - ・起業の促進
 - ・定住人口確保のための取組の強化
 - ・戦略的な人財確保・企業誘致の推進
- ※魚沼市ホームページより引用

②課題（産業別の状況、強み・弱みを踏まえた課題）

業 種	現状と課題
建設業	<p>魚沼市全体では、土木工事、建築工事、専門工事を営む事業者が多くを占めており、地域の雇用を支える重要な産業である。特に冬季の除雪作業やインフラ整備などを担っており、地域社会において重要な役割を果たしている。</p> <p>土木工事では、山林や道路の整備、災害復旧、圃場整備、水力発電関連、冬季除雪などが主要な業務である。これに従事する労働者は主に男性であり、この分野での雇用が多いのが特徴である。一定の受注は確保されているものの、公共工事の縮減傾向により受注高が減少している。また、近年の少雪により冬季の除雪業務が減少し、除雪業務による収入の不安定さが課題となっている。さらに、従業員の高齢化が進んでおり、新たな人材の確保・育成が求められている。</p> <p>建築工事では、一般住宅の新築工事が減少傾向にある一方で、リフォームや改修工事は補助金制度の支援もあり一定の需要が見られる。しかし、市外の手ハウスメーカーとの競争が激化しており、資材価格の高騰に伴う適切な価格転嫁や業務の効率化が必要である。また、一人親方の事業主が多く見られ、独立開業する若者もいるが、全体として事業主の高齢化が進んでいることや、労災制度や建設業資格に対する理解が不足していることが課題である。</p> <p>専門工事では、特に電気工事や管工事を営む事業者が多く、最近では解体工事も増加している。人口減少や都市部への人材流出により労働力不足が深刻化しており、安定的な受注確保や労働力の確保、人材育成が求められている。</p>
製造業	<p>電子部品・デバイス製造、食品製造、金属加工、プラスチック加工など、多岐にわたる産業が存在している。高度成長期以降、行政の積極的な工場誘致により首都圏などに本社を構える大企業が進出した。市内には、平成22年に稼働を開始した「水の郷工業団地」を含め、計4箇所の工業団地がある。</p> <p>中でも、電子部品・デバイス製造では、昭和40年代に小出地域に進出した大手電子部品メーカーが多く、優秀な技術者を育成し、この分野の基礎が築かれた。現在、多くの企業が下請けを主な業務としており、景気動向に左右されやすい状況である。そのため、事業所数、従業員数、工業製品出荷額は減少傾向にある。さらに、コロナ禍の影響や競合他社との競争、物価高騰が状況を一層厳しくしている。これらの課題に対応するため、新たな取引先の開拓や生産性向上を目的とした設備投資、専門性の高い人材</p>

	<p>の確保、適正な価格転嫁が求められている。</p> <p>また、食品製造では、地元産の米、山菜、野菜、豚肉などを加工し、一般消費者や大手スーパー、百貨店、外食チェーンなどに販売している。近年、贈答用商品の需要やコロナ禍による中食需要の増加を背景に、インターネットなどを活用した非対面販売を強化する事業所が増えている。</p> <p>全体的には、コロナ禍により一時的に取引が停止していたものの、徐々に回復しつつあるが、少子高齢化や都市部への人材流出により、技術者不足が課題となっている。また、製造機械のIT・IoT化が進み、技術の進化に伴い、生産性向上を目指す事業所が増えている。しかし、資金計画や事業継続に対する不安から、設備投資に踏み切れない企業も少なくない。</p>
卸・小売業	<p>卸売業では、魚市場や青果市場のほか、食品や酒類をスーパーや飲食店に納品する事業者が存在しているが、事業所数はそれほど多くない。小売店の売上不振や廃業による取引先の減少により、厳しい経営環境に直面している。</p> <p>小売業においては、かつて奥只見電源開発事業の影響で人口が増加し、商業が活性化した時期があった。しかし、現在は人口減少やコンビニ、ドラッグストア、大型量販店、地区外店舗、ECサイトへの消費の流出が進み、売上が低迷している。さらに、事業主の高齢化や後継者不在も重なり、廃業者や空き地・空き店舗が増加し、地域の活力が低下している。一方で、競争力のある商品やサービスを提供する事業者は、ITの活用などを通じて広告宣伝や商圏の拡大に取り組み、経営の安定を図っている。</p> <p>小出地区や堀之内地区には古くからの商店街が形成されており、他の地区では店舗が点在している。</p> <p>現在の喫緊の課題は、各店舗の魅力を高めて集客を増やすことである。しかし、既存の経営方法では立ち行かなくなっている状況を打破するために、商圏や商材の見直し、経営戦略の再構築が求められている。</p>
宿泊業	<p>市内の宿泊施設は、湯之谷地区にある7つの温泉郷のホテル・旅館、小出地区のビジネス向けホテル・旅館、守門入広瀬地区の小規模な民宿・旅館が挙げられる。</p> <p>市内の観光施設としては、ゴルフ場、奥只見湖、西福寺などがあるが、突出した観光地がないため、観光客の集客に苦慮している。令和4年10月に全線再開通した只見線は注目されているが、来訪者を取り込むためのコンテンツが不足していることが課題である。温泉郷のホテル・旅館の多くは、団体旅行や学生合宿の受け入れを主要な収入源としているが、近年は団体旅行から個人旅行への移行が進み、売上が減少している。さらに、コロナ禍による国内外からの旅行者減少が追い打ちをかけ、経営状況は悪化している。そのため、施設や設備の老朽化が進んでいるにもかかわらず、設備投資が難しい状況にある。今後は、事業内容の見直しやコロナ禍に対応した事業計画の策定、ビジネスモデルの再構築が求められている。</p> <p>ビジネス向けのホテル・旅館は数が少ないため、顧客を確保できているが、繁忙期と閑散期の差が大きく、稼働率の安定化や繁忙期の稼働機会の喪失が課題となっている。</p> <p>小規模な民宿・旅館では、都市部の学校関係の団体客（スポーツ合宿や自然体験学習など）や登山・山菜料理を目的とする個人客を主要な顧客と</p>

	<p>している。特に都市部の学校関係者からの利用は定期的で、リピーターも多い。しかし、家族経営が中心であるため、事業主の高齢化による廃業や事業承継の困難さが問題となっており、経営基盤の強化が課題である。</p>
飲食業	<p>過去に奥只見電源開発事業の影響で人口が増加し、小出地区には商店街が形成され、現在でも居酒屋やスナックなどの店舗が集積している。他の地区では、ラーメン、そば、レストラン、割烹など多種多様な店舗が点在している。魚沼産コシヒカリ自体を提供している店舗は多いが、ブランドや知名度を活かして事業展開をしている店舗が少ないのが現状である。</p> <p>コロナ禍の影響で飲食業界は厳しい状況にあるが、5類感染症への移行を機に徐々に客足が戻りつつある。しかし、生活様式の変化や若者の酒離れなどにより、平日や夜遅くまで飲食する機会が減少しており、客数の増加が課題となっている。また、物価の高騰や人手不足に対応しながら利益を確保するために、顧客ニーズや市場動向を考慮した新メニューの開発や効果的な販促活動など、事業の見直しを定期的実施することが求められている。</p>
サービス業	<p>魚沼市全体では、理容・美容業、自動車整備業を営む事業者の割合が多い。近年は、リラクゼーションやエステ関連の創業が比較的多く見られている。</p> <p>理容・美容業については、高齢の経営者と若い経営者に分かれており、人口減少による客数減少が大きな影響を与えている。この中で、競合他社との差別化を図るために、技術や接客サービスの向上、新規メニューの導入などが課題となっている。</p> <p>自動車整備業については、地域特有の高い自動車所有率や、建設業などの事業用車両の整備を行うため、一定の売上が確保されている。しかし、物価高騰に伴う利益確保や人手不足に対応するため、整備業務の効率化が課題となっている。</p> <p>リラクゼーション・エステ関連業については、需要以上の店舗数があり競争が激化しているため、事業継続が難しい傾向にある。このため、自店の特徴と顧客への提供価値を知ってもらい、顧客を確保していくことが課題となっている。</p>

(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

魚沼市内の小規模事業者数は、平成25年からの10年間で15%減少している。背景には、人口減少による商圈の縮小、人材の確保難、消費者ニーズの多様化、流通構造の変化、IT・IoT技術の発展など、経営環境が劇的に変化していることが挙げられる。これに対応できず、従来のビジネスモデルから脱却できない事業者の経営状況は厳しく、事業継続が困難になってきている。

小規模事業者の衰退は地域経済全体の衰退につながり、消費や雇用の減少から人口減少への負の連鎖を引き起こしており、今後も人口減少が予測される。10年後も地域経済を存続させ、地域経済全体を活性化させていく上で、小規模事業者が持続的に発展し、地域経済を支えていくことが必要である。小規模事業者自身が本質的な経営課題に気づき、劇的に変化している経営環境に柔軟に対応できるよう、商工会並びに各種支援機関が伴走型による経営支援に取り組んでいくことが求められている。

②魚沼市総合計画との連動性・整合性

魚沼市は、「人と四季がかがやく雪のくに」を理念とし、「人が集い、学び、支えあうまち魚沼」を目標に掲げている。

産業面の主要な施策として、地域資源を活用した新産業の創出や、既存産業の競争力強化、商店街における賑わい創出を通じて雇用の確保と人材育成を図るほか、魚沼の豊かな自然や歴史、文化や人の温かさを広く発信することで、交流人口や移住定住者の増加を促し、力強い地域経済の構築を進めることとしている。

商工会では小規模事業者の経営課題を解決し、持続的発展を図ることを重点項目としている。商工会の支援によって小規模事業者が持続的発展を遂げることで、雇用を維持し人口流出を防ぐことができる。小規模事業者の持続的発展が地域経済全体に波及していくことで、より大きな相乗効果をもたらす活力のあるまちづくりが実現できると考えられる。

③小出商工会、堀之内商工会、湯之谷商工会、広神商工会及び守門入広瀬商工会の役割

商工会は地域の総合経済団体として、地域経済と商工業者の経営課題を解決し、地域経済の活性化と商工業者の持続的発展を支援しなければならない。近年では人口減少・少子高齢化が進行する中で、新型コロナウイルスや原油価格の高騰などによる事業環境の変化が地域経済や商工業者の経営状況に厳しい影響を与えている。このような状況で商工会としての役割を果たすためには、激変する社会構造や社会情勢を踏まえて地域全体および各企業が何に取り組むべきかを見定め、効果的な事業展開を促すとともに、小規模事業者が自ら自立できるよう支援する必要がある。

策定した経営発達支援計画に基づき、地域経済活性化のために地域資源の活用やPR事業に取り組むとともに、小規模事業者を中心とした商工業者に対しては、持続的発展を目指して事業計画策定や販路開拓の経営支援事業を実施する。

(3) 経営発達支援事業の目標

地域の現状及び課題、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、本事業の目標を以下のとおりに掲げる。

- ①対話と傾聴を通じ本質的課題の気づきへ導く事業計画策定支援と、納得解のある事業計画に基づく自走化支援による小規模事業者の経営力向上
- ②商談会等の出展及び情報発信の強化支援による小規模事業者の販路開拓と売上向上
- ③IT活用・DX支援による小規模事業者の課題解決
- ④新商品・新サービスの開発支援による小規模事業者の販売機会創出
- ⑤地域資源及び観光資源の活用による小規模事業者を取り巻く地域経済の活性化

以上の目標を掲げ、小規模事業者の経営基盤の安定に加え、事業環境の変化に対応できる経営戦略への支援に取り組むことで、地域の雇用維持と人口流出を防ぎ、消費の拡大によって地域経済を支え、住民が継続して安心して生活できる環境づくりにつながることを「地域への裨益」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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①事業計画策定・自走化支援による小規模事業者の経営力向上

経営分析・市場動向調査・需要動向調査に基づき、経営環境や経営課題に対応した事業計画を策定し、計画実施の振り返りとそれを踏まえた今後の改善行動を一連に行うPDCASサイクルを意識した伴走型支援を通して小規模事業者の効果的な事業展開を促す。事業者との対話と傾聴により深い信頼関係を構築し、事業者自身が本質的な経営課題に気づき、納得し、課題解決にむけた自走化支援を通して激しい環境変化に対応し得る小規模事業者を増やす。

また、創業や事業承継を予定している小規模事業者においても、同様に支援していく。

②商談会等の出展及び情報発信の強化支援による小規模事業者の販路開拓と売上向上

新規顧客開拓の支援として商談会・展示会・物産展への出展を推進する。出展前後に専門家による個別指導やフォローアップを行い、FCPシートの作成支援、出展効果を高める手法や販路開拓に繋がる仕組み等、小規模事業者の経営資源では難しいと思われる支援を実施する。

また、既存の商品・サービスを対象顧客（ターゲット層）へ認知してもらうと共に、購買意欲を向上させる手法として情報発信強化の支援を実施する。情報発信セミナーの開催や専門家による個別指導を通して、デジタル・アナログの両面から事業者のターゲットや商品特性に最適な情報発信手法を習得するための支援を実施する。

③IT活用・DXによる小規模事業者の課題解決

セミナーの開催や専門家による個別指導を通して、販路拡大、業務の効率化、生産性向上などの様々な課題に対して有効なITツールについて、小規模事業者が積極的に活用できるように学べる機会を提供していく。

ホームページ・SNS・ECサイトから各種アプリ・ソフトまでITツールの活用方法を習得し、売上向上や生産性向上といった様々な課題から合致した活用方法を実践していく。

④新商品・新サービスの開発支援による小規模事業者の販売機会創出

既存顧客や対象顧客への販売促進手段として新商品・新サービス開発を推進する。地域経済動向調査や需要動向調査の実施、セミナーの開催や専門家による個別指導等を通して、現有の改善から、市場動向、消費者ニーズに対応した商品・サービスをブラッシュアップし、販売機会創出の支援を実施する。

⑤地域資源及び観光資源の活用による小規模事業者を取り巻く地域経済の活性化

魚沼市の地域資源（自然・伝統・特産品・農作物・工業製品など）や観光資源（神社仏閣・温泉・ゴルフ場・スキー場・ローカル鉄道「JR只見線」・グルメなど）を小規模事業者の販売・誘客につなげるため、専門家や関係支援機関との連携を通じて地域性のある商品・サービスのPRを支援していく。

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]

魚沼市内の5商工会から構成される魚沼市商工会連絡協議会では、平成29年度より、魚沼市の支援を受けて「魚沼市内事業所景況実態調査」を年1回実施している。魚沼市内の全商工業者（令和5年度は1,632社に対して実施）を対象に地域の経済及び景気動向について調査し、外部調査機関と連携しながら分析した結果を各商工会のホームページや会報等を通じて情報提供している。また、調査分析結果は魚沼市と情報共有し、魚沼市の商工業施策の参考資料としても活用している。

[課題]

今までは「魚沼市内事業所景況実態調査」の分析結果について情報提供を行っているものの、流動人口や消費の傾向といった小規模事業者を取り巻く環境を客観的に捉えて分析することが不足していた。地域の強み、弱み、特性などの実情を客観的に把握し、より効果的な事業計画策定や事業展開へ導くためにも国が提供しているビッグデータの活用による補完が必要である。

(2) 目標

	公表方法	現 行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
地域の経済動向 分析結果の公表回数	HP 掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①魚沼市内事業所景況実態調査

魚沼市商工会連絡協議会が魚沼市の支援を受けながら、地域の経済及び景気動向の調査・分析を行い、年1回公表する。

【調査対象】魚沼市内の商工業者1,747（うち小規模事業者1,549）

【調査項目】企業概要、業況、価格、資金繰り、設備投資、経営課題等

【調査手法】対象企業に調査票を郵送し返信郵送にて回収

【分析手法】経営指導員と専門家、調査分析会社と連携し分析する

【その他】必要に応じて「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域のお金の流れ、時間ごとの人流、地域内外の全産業の現状等の分析結果も加える。

(4) 成果の活用

○調査分析結果はホームページで公表し、加えて会報等でも広く周知する。

○経営指導員等が窓口・巡回指導を行う際の参考資料とする。

○事業計画策定支援時の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営分析や事業計画策定、販路開拓等の相談時には、県内金融機関のシンクタンクや調査会社、RESAS等のデータ収集により、全国・県内の全体的な需要動向はある程度把握できているが、

個社の需要動向調査を実施しておらず顧客ニーズを明確に掴みきれていないため、既存の商品・サービスの課題解決や新たな商品・サービスの開発及び提供を取り入れた事業計画を策定する際は分析内容が不十分である。

[課題]

既存の商品・サービスのブラッシュアップや新たな商品・サービスの開発及び提供に取り組む小規模事業者がより効果的に事業展開していくためには、個社の商品・サービスに対する需要動向を調査し、顧客ニーズを的確に把握した経営分析及び事業計画策定を行う必要がある。

(2) 目標

		現 行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
個社の顧客ニーズ調査 対象事業者数		0 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
内 訳	小出商工会	0 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
	堀之内商工会	0 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
	湯之谷商工会	0 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
	広神商工会	0 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
	守門入広瀬商工会	0 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(3) 事業内容

①個社の顧客ニーズ調査

商談会等の出展、情報発信の強化、新商品・新サービスの提供に取り組む小規模事業者の需要動向を個別に調査するため、顧客に対するアンケート調査を実施し、顧客ニーズを的確に把握した需要動向分析を取り組みに反映させることで、事業計画の精度を向上させ効果的な事業展開を図る。

【調査手法】

(情報収集) 商談会等の出展、情報発信の強化、新商品・新サービスの提供に取り組む小規模事業者の顧客、バイヤー・メーカーから調査票へ記入いただく。

(情報分析) 調査結果は、経営指導員等が専門家及び調査会社と連携し分析する。

【サンプル数】 商談会出展時での調査票は1開催日あたり20を目標とし、個店での調査票は来店時に1者あたり50程度とする。

【調査項目】 顧客属性、商品・サービス内容及び評価と評価理由等、それぞれの小規模事業者にあった内容を事前に経営指導員等が専門家及び調査会社との打ち合わせを実施し、事業計画に反映できる項目を設定する。

【活用方法】 経営指導員等と専門家が調査対象の小規模事業者へ分析結果を説明し、商品開発や新たなサービス提供の取り組みに反映させ、事業計画策定に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

伴走型小規模事業者支援推進事業、各種補助金申請時、税務相談時、金融相談時等において、経営分析を行っているが、その多くは簡易的な分析結果の説明で終了しており、事業計画の策定に至る事業所は少ない。

また、大半の事業者は定性的な感覚のみで自社を把握している傾向にあり、定量的な経営分析は敬遠されている。

[課題]

経営状況を正確に把握するには、定性・定量の両面から経営分析することが必要不可欠であるため、不足しがちな定量面での経営分析の重要性を理解してもらう必要がある。また、これまでは財務データから見える表面的な問題点に着目して課題設定をしていたため、必要に応じ、対話と傾聴を通じて事業者の本質的な経営課題を設定することも必要である。さらには、事業者が経営分析を自発的に継続して実施できる環境整備も課題である。

経営分析は事業計画を策定し、効果的な事業展開をしていくことが目的であるため、経営分析から事業計画策定まで体系的に支援していく必要がある。

(2) 目標

		現 行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
経営分析 事業者数		32 者	72 者	72 者	72 者	72 者	72 者
内 訳	小出商工会	6 者	16 者	16 者	16 者	16 者	16 者
	堀之内商工会	4 者	16 者	16 者	16 者	16 者	16 者
	湯之谷商工会	7 者	16 者	16 者	16 者	16 者	16 者
	広神商工会	10 者	16 者	16 者	16 者	16 者	16 者
	守門入広瀬商工会	5 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘・経営分析の実施

各種相談時の経営状況のヒアリング時に、事業者の経営状況の把握度も併せて確認し、定性・定量面での経営分析の重要性を説明し経営分析を促す。

財務データによる分析に加え、対話と傾聴を通じて本質的な課題を設定できるよう留意する。状況に応じて各種支援ツールの選択活用や専門家と連携し、定性・定量の両面から分析を行い事業計画策定に繋げる。また、事業者が自ら経営分析を行えるよう国が提供しているITツールを活用しながら伴走支援を実施する。

【募集方法】各種補助金申請時、税務相談時、金融相談時等に経営指導員等が経営分析の重要性について声掛けを行い、対象事業者の発掘を行う。

【対 象 者】事業継続の意欲が高く、販路拡大や経営改善、事業承継の計画策定が必要な事業者。

【分析項目】定性面ではSWOT分析（強み、弱み、脅威、機会）、3C分析（顧客、競合、自社）、4P分析（製品、価格、流通、販促）等を行う。定量面では直近2期分の財務分析（売上額、利益額、損益分岐点、粗利益率、営業利益率）等を行う。

【分析手法】経営指導員等が傾聴を意識した中で、ローカルベンチマーク（経済産業省）や経営デザインシート（中小機構）等の各種支援ツールから、事業者の状況に合わせて活用する。経営革新や事業再構築、抜本的な経営改善といった高度な経営分析が必要な事業者に対しては、専門家と連携しながらより専門的な支援を実施する。

(4) 成果の活用

○分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画策定に活用する。

○分析結果を職員間で共有し、職員のスキルアップと支援体制強化を図る。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営分析と同様に、伴走型小規模事業者支援推進事業、各種補助金申請時、税務相談時、金融相談時等において事業計画の策定を行っている。しかし、補助金申請や融資申込み等の際に必要な迫られて形式的に作成するケースが見受けられ、多くの事業者が事業計画策定の目的と重要性に対する理解が不足している状況にある。事業計画の策定が複雑で負担が大きいと感じ、策定に至らない事業者もある。

[課題]

事業計画は売上増加や収益改善を実現するために経営分析に基づいて策定し実行するものであることから、事業計画を策定する目的を説明し、重要性を十分に理解してもらい、事業者自らが積極的に計画し、実践するように促すことが必要である。また、策定のプロセスを効率的に進められる体系的なしくみを構築し、事業者負担を軽減しながら支援していくことも必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画は経営分析に基づいて策定するため、「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った事業者の1/2程度の策定件数を目標件数とする。事業計画を策定する際は、地域経済動向調査での分析結果も参考資料として活用し、専門的知識を必要とする場合や案件が複雑で整理することが困難な場合等においては、専門家と連携して支援を行う。経営分析から事業計画の策定・実施までは一定の期間が必要となるため、経営指導員等が事業者と伴走しながら支援していく。計画実施後も事業者が主体的に検証や更なる取り組み等をしていただけるよう事業者の自己変革・自走化に向けたフォローアップを行い、持続的発展を促していく。

事業計画の策定前段階では、セミナーの開催や専門家の個別指導等を通じて、デジタル化・IT化を支援し、DXを推進することで小規模事業者の競争力の維持・強化を図る。

また、事業環境の変化に伴い、既存の商品・サービスのみでは立ち行かない状況も多々見られることから、既存の商品・サービスのブラッシュアップや新たな商品・サービスの開発及び提供に取り組む場合は需要動向調査の分析結果も踏まえた事業計画を策定していく。

(3) 目標

セミナー内容	現 行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
①DX推進セミナー (開催回数・参加事業者)	0者	1回 25者	1回 25者	1回 25者	1回 25者	1回 25者
②自社の商品・サービス 磨き上げセミナー (開催回数・参加事業者)	0者	1回 15者	1回 15者	1回 15者	1回 15者	1回 15者

		現 行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
事業計画策定 事業者数		25者	36者	36者	36者	36者	36者
内 訳	小出商工会	6者	8者	8者	8者	8者	8者
	堀之内商工会	4者	8者	8者	8者	8者	8者
	湯之谷商工会	7者	8者	8者	8者	8者	8者
	広神商工会	5者	8者	8者	8者	8者	8者
	守門入広瀬商工会	3者	4者	4者	4者	4者	4者

(4) 事業内容

①DX推進セミナー

DXに向けた意識の醸成と基礎知識習得、デジタル化・IT化への取組推進を目的としたセミナーを開催する。個別の詳細案件については専門家派遣制度を活用し対応する。

【支援対象】経営分析を行い、事業の持続的発展に意欲的な事業者。

【募集方法】会報やホームページ等により周知すると共に、各種相談対応や巡回時に個別に案内する。

【カリキュラム】DXの総論・関連技術や具体的な活用事例、SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用等。

【支援内容】IT専門家によるセミナーを年間1回開催し、DX総論・DX関連技術・活用事例等の基礎知識習得と、顧客等の管理システム・SNSによる情報発信・ECサイト等のデジタル化・IT化への取組を推進する。

個別にIT専門家の支援が必要な場合は、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等を活用し、経営指導員等と同伴のもと、より専門的な支援を実施する。

②自社の商品・サービス磨き上げセミナー

既存の商品・サービスのブラッシュアップや新たな商品・サービスの開発及び提供により販売を強化したい事業者を対象にしたセミナーを開催する。個別の詳細案件については専門家派遣制度を活用し対応する。

【支援対象】経営分析を行い、事業の持続的発展に意欲的な事業者。

【募集方法】会報やホームページ等により周知すると共に、各種相談対応や巡回時に個別に案内をする。

【カリキュラム】既存の商品・サービスのブラッシュアップ方法、新たな商品・サービスの考案方法、情報発信・販売方法等。

【支援内容】専門家によるセミナーを年間1回開催し、既存の商品・サービスをどのようにブラッシュアップして販売や受注に繋げていくのか、新たな商品・サービスをどのようにして開発して売上を獲得していくのか基礎知識の習得を目指す。個別に専門家の支援が必要な場合は、新潟県商工会連合会やいがた産業創造機構の実施する専門家派遣事業等を活用して経営指導員等を同伴のもと、より具体的な支援を実施する。

③事業計画の策定

経営分析、地域の経済動向調査の結果を踏まえ、場合によっては需要動向調査の分析結果を取り入れて事業計画を策定し、事業計画策定から実施までを効率的に進められるように体系的に支援していく。また、事業者の自己変革・自走化への支援を意識して取り組む。

【策定対象】経営分析を行い、事業の持続的発展に意欲的な事業者。

【策定手法】「経営分析・事業計画策定・実施」までを区切り、段階的に策定プロセスを設定し、目標と取り組みの誤差を少なくしながら効率的に策定していく。経営指導員等が策定プロセスごとに進捗状況を把握し、その都度生じた問題点を専門家と連携し解消しながら策定の支援をしていく。事業計画策定においては、事業者自身が納得して計画を策定し実行できるよう、傾聴と対話を通じて、本質的な課題発見への支援を行い、中小機構が提供する「経営計画つくるくん」等の中小企業支援ツールの活用を推進し、小規模事業者が自身で事業計画を策定できるよう支援を行う。

○経営分析、地域経済動向調査、需要動向調査の結果を踏まえ、自社の問題点を抽出し、経営課題を設定する。

○設定した経営課題を解決する取り組みを検討し、事業計画に落とし込む。

○策定した事業計画に沿って取り組む。

○実施の途中経過、実施後の検証を行う。

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]

事業計画策定後は支援設定回数を3回としており、事業実施中の進捗状況確認、事業実施完了直後の結果検証、事業実施完了後3か月以内を目安に今後の事業展開についてのフォローアップを行っているが、事業内容に軌道修正が必要な場合は策定後の支援が複数回必要である。

現状の支援体制は経営指導員のみで対応しており、予定どおりに進まず想定外の支援が必要とされた場合には対応が困難な状況となっている。

[課題]

事業計画策定後の実施支援については、進捗状況等に応じて支援回数を増やすなどの、集中した支援が必要であるため、全職員での支援体制を構築し強化する必要がある。

また、専門家との連携強化や複数の専門家派遣制度の活用等によって、集中的に支援が必要な案件に対応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全ての事業者を対象とし、実施中・実施直後・実施後3か月以内の合計3回の支援を基本とする。進捗状況や内容、事業環境の変化に応じて支援回数を増やす等により、着実な事業実施を促す。フォローアップの手段としては、窓口・巡回指導の対面指導のみならず、メール等の電子媒体も活用して事業者と経営指導員がお互いに効率の良い方法で着実に進めていく。また、経営力再構築伴走支援ガイドラインにある通り、小規模事業者の自己変革力を高める必要性があり、対話と傾聴を通じて事業者が抱える本質的な課題に気づくよう促し、内発的な動機づけにより事業者の潜在力を発揮させ、課題解決に至るよう側面的に支援する。

(3) 目標

		現 行	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
全 体		25 者 108 回 3 者	36 者 108 回 18 者				
小出 商工会	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 (延回数)	18 回	24 回	24 回	24 回	24 回	24 回
	営業利益率1%以上増加事業者数	—	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
堀之内 商工会	フォローアップ対象事業者数	4 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者
	頻度 (延回数)	9 回	24 回				
	営業利益率1%以上増加事業者数	— 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
湯之谷 商工会	フォローアップ対象事業者数	7 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者
	頻度 (延回数)	22 回	24 回	24 回	24 回	24 回	24 回
	営業利益率1%以上増加事業者数	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
広神 商工会	フォローアップ対象事業者数	5 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者
	頻度 (延回数)	15 回	24 回	24 回	24 回	24 回	24 回
	営業利益率1%以上増加事業者数	—	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
守門入広瀬 商工会	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
	頻度 (延回数)	7 回	12 回				
	営業利益率1%以上増加事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、事業計画の着実な実施を促すために、実施中・実施直後・実施後3か月以内の合計3回を基本の支援回数として支援していく。進捗状況や内容に応じて集中的な支援が必要な場合は支援回数を増やす等に対応する。また、進捗状況が思わしくない場合は、事業者自身が事業計画に対して腹落ちしておらず納得して事業に邁進できていない可能性があることから、計画の見直しも視野に入れ、複数の経営指導員等や関係支援機関の意見を踏まえながら重点的にフォローアップ支援していく。

基本的には経営指導員が面談し進捗状況や計画のズレの軌道修正を図るが、高度な専門知識が必要な場合は新潟県商工会連合会やいがた産業創造機構の実施する専門家派遣事業を活用して専門家と連携し課題を解決していく。

また、内部的な効率化を図るため、他の職員にも進捗状況の確認作業を分担し、組織全体で支援していく。

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]

商談会・展示会については、これまで各商工会独自で実施しておらず、行政や関係団体が主催する商談会・展示会への出展を促しているが、出展による効果が少なく手間や費用面で負担に感じている事業者が多いため、実際に出展する事業者は少数で限定的である。

物産展・イベント販売については、堀之内商工会において「堀之内ビアガーデン One Night Summer 堀 day!」(7月)と「豊島区友好都市観光物産展」(10月)、広神商工会において「広神ふれあいまつり」(10月)、守門入広瀬商工会において「守門商工祭」(10月)等で実績があるが、その場限りの売上アップに留まり、販路拡大としての効果は薄い。

I Tを活用した販路開拓では、若い世代を中心に事業計画策定時や販路開拓の相談時に合わせて専門家と連携しながら支援しているが、現経営者の大半を占める中高年齢層はI T・デジタルへの苦手意識や知識不足等の理由により活用しきれず、D Xへの取り組みが進んでいない状況である。

[課題]

商談会・展示会及び物産展・イベントへの出展については、出展自体が目的とならないよう、数値目標や効果測定によって出展が効果的に販路開拓に繋がるように、出展前後のフォローアップを充実させる必要がある。

I T活用による販路開拓については、近年SNSやECサイト等の活用が必須の状況になってきているため、小規模事業者にとっては強みの発信や新規顧客が商品・サービス購入に至るまでの道筋を確立していくことが課題となっている。I Tを活用することでどのような効果が得られるかを理解してもらい、取り組み状況やスキルレベルに応じた段階的な支援が必要である。

(2) 支援に対する考え方

商談会・展示会に出展する際は、出展が契機となって販路開拓に繋がる仕組みを構築することが重要である。出展目的を明確にした出展の販促計画策定を支援し、出展後もフォローアップすることで、出展効果を高め、円滑な出展を支援していく。

また、商圏の維持・拡大のためには、I Tを活用した顧客管理や販売促進に取り組み、D Xを推し進める必要がある。I Tの基本的な知識やスキルの習得、ホームページ・SNS等の情報発信・ECサイト等による販路開拓といったI Tツールの効果的な活用方法をセミナーや専門家派遣の実施によって促し、各事業者の段階に合わせたD X推進を支援していく。

(3) 目標

		現行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
①商談会 展示会	出展支援事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者
	成約件数/者	0件	3件	3件	3件	3件	3件
②物産展 イベント販売	出展支援事業者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
	売上額/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
③IT活用 DX推進	支援対象事業者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
	売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①商談会・展示会への出展支援（B to B）

販路開拓を望む小規模事業者に対して行政や金融機関等が開催する商談会・展示会への出展を促し、販路開拓の支援を行う。出展の意向は事業計画策定時や部会の会合等のヒアリング、会報等でのアンケートを実施して調査し参加者を募る。

出展希望者に対しては事前にFCPシートの作成方法、出展ブースの効果的な設営、バイヤーとの商談方法、展示会後の来場者へのアフターフォロー、定量的な効果測定方法等、必要に応じて専門家を交えた中で個別指導を行い、出展目的である販路開拓を達成するための販促計画を策定し、展示会への出展効果が高まるように支援していく。

なお、出展を想定している商談会・展示会は以下のとおりである。

[フードメッセ in にいがた]

新潟市が11月上中旬に主催する食の総合見本市。新潟市の朱鷺メッセが会場で、開催3日間に県内外から約400社の企業が出展し、約10,000人が来場する。

[日々是新（旧名称「にいがたBIZ EXPO」）]

新潟市と関係団体が10月中旬に主催する商談型産見本市。新潟市の万代島多目的広場が会場で、開催2日間に県内外から約100社の企業が出展し、約5,000人が来場する。

[燕三条ものづくりメッセ]

（公財）燕三条地場産業振興センターが10月中下旬に主催する商談型産見本市。三条市の燕三条地場産業振興センターが会場で、開催2日間に県内外から約260社の企業が出展し、約12,000人が来場する。

[しんくみ食のビジネスマッチング展]

全国信用組合が10月～11月に主催する食の商談会。オンラインによる展示と個別商談で、約150社の企業が出展し、約270名のバイヤー集まる。

②物産展・イベントへの出展支援（B to C）

販路開拓を望む小規模事業者に対して、行政や金融機関等が開催する物産展・イベントへの出展を促し、販路開拓の支援を行う。出展意向は事業計画策定時や部会の会合等のヒアリング、会報等でのアンケートを実施して調査し参加者を募る。

出展希望者に対しては事前に商品・サービスのブラッシュアップ、POPやショップカードといった販促ツール、商品陳列方法、セールストーク等、必要に応じて専門家を交えた中で個別指導を行い、出展目的である販路開拓を達成するための販促計画を策定し、物産展・イベントへの出展効果が高まるように支援していく。

現在、出展を想定している物産展・イベント販売は以下のとおりである。

[ニッポン全国物産展]

全国商工会連合会が11月中下旬に主催する物産展。東京都豊島区の池袋サンシャインシティが会場で、開催3日間に全国から約200社の企業が出展し、約15,000人が来場する。

[クールジャパンEXPO in NIIGATA]

県内の企業から構成する実行委員会が10月下旬に主催する、販売可能の総合博覧会。エンターテインメントをはじめ、文化、食、酒、漫画アニメ、伝統工芸などの新潟県が有する付加価値の高いコンテンツを中心に約200社が出展し、開催2日間で10,000人以上が来場する。

[堀之内ビアガーデン One Night Summer 堀 day!]

堀之内地域の事業者から構成される実行委員会が7月の最終土曜日に開催する屋外ビアガーデン。開催1日間に地域内外より1,200人程度の来場がある。

[豊島区友好都市観光物産展]

東京都豊島区が毎年10月に開催する「ふくろ祭り」の東京よさこいコンテストに合わせ、豊島区交流都市各自治体の物産販売を行っている。ふくろ祭り全体で来場者は100万人を超える。

[守門商工祭]

守門入広瀬商工会が10月下旬に主催する地域イベント。開催1日間に地域住民1,000人程度の来場がある。

③ IT活用・DX推進支援 (B to C)

前述したDX推進セミナーの参加事業者等を支援対象に、売上や生産性の向上といった課題解決を目的としてITツールの活用・実践による事業システムの改善発達を支援する。

対象事業者への聞き取り、専門家派遣やIT経営サポートセンター(中小機構)の活用を通じて課題解決策を提案する。ソフトウェア・ホームページ・SNSといったITツールの活用により課題解決が図られる場合、その効果的な手法における実践支援も併せて行う。

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]

年度末に経営発達支援事業にかかる評価委員会を年1回開催し、年度内の事業結果について評価と意見をいただいている。委員は商工会長、副会長、外部有識者(魚沼市産業経済部商工課長)で構成されており、加えて理事や金融機関の支店長へ委嘱している商工会もある。評価委員会得た委員からの改善策は次年度の事業に反映させ、理事会等へ報告しているが、事業の進捗管理が担当職員任せになっており組織的な実施体制として脆弱である。

[課題]

事業の精度を高め、着実に目標を達成するためには、理事会等への報告や職員間の情報共有といった組織的に進捗状況を把握・管理できる内部体制の強化が必要である。

(2) 事業内容

○経営発達支援事業評価検証委員会

経営発達支援事業の評価と見直しを図り、次年度事業への改善策等を検討する「委員会」を毎年度2月頃(1回)開催する。商工会役職員と外部有識者(行政・金融機関)をメンバーとする。事業の実施状況はA~Eの5段階に評価し、検討結果は理事会で報告し次年度事業に反映させるとともにホームページへ掲載する。

○内部体制の強化

経営発達支援事業の実施前に経営指導員等が役割分担と目標達成に向けた会議を行う。また、事業実施中は月1回程度の進捗状況を複数人で確認する。

1.0. 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が開催する経営指導員研修会に年間5回程度参加し経営支援の知識や実務スキルの習得を図っている。

また、魚沼市内商工会の経営指導員が中心となって活動している職員資質向上委員会では、月1回の定例会にて地域経済や経営支援事例等の情報共有を行い、経営支援能力向上を目的としたセミナーを年間2回程度開催して資質向上を図っている。

経営支援員・一般職員については、経営支援に関する研修会が充実していないことと、事業計画策定などの経営支援業務において実務上携わることがほとんど無いため、知識習得の機会が少ない。

[課題]

経営発達支援事業を効果的に遂行するには、経営指導員のみならず経営支援員・一般職員も含めた役割分担で取り組み、職員全体の支援能力を向上させていく必要がある。

また、経営指導員の現状として、課題設定型支援に関する能力の向上、業務時間の捻出を図り、経営発達支援事業に集中して取り組める環境づくりが必要である。

(2) 事業内容

○外部研修会への参加

新潟県商工会連合会の研修会以外に、いがた産業創造機構や中小企業大学校等の関係機関が開催する研修会へ積極的に参加し、経営支援の知識と実務スキル、特に経営指導員に不足している経営課題設定のための支援力、経営改善や成長のために実行していくべき方針の内容に経営者が腹落ちすることによる事業者の潜在力を引き出す能力の習得を図る。

また、DXに関する知識やITツールの導入・活用の手法に関する支援が事業者から強く求められているため、DXに関する研修会についても積極的に参加し、ITツールの活用による業務効率化、SNS等の活用による販路開拓等のIT支援スキルの向上を図る。

○魚沼市内商工会職員資質向上委員会

市内商工会の経営指導員による定例会にて、経営支援に関する知識や情報を共有する。また、研修会を企画し、課題設定型支援やDX推進支援等の実務スキル習得、業務効率化を図る。

○経営支援に関する知識・情報の共有とOJT

職場内ミーティングを月1回程度開催し、研修会等に参加した経営指導員が習得した知識や情報を経営支援員・一般職員へ共有し、必要な知識を習得したことを確認した上で経営支援時にどのように活用するか等を議論する。

また、経営発達支援事業における職場内での役割分担を明確にし、必要に応じて経営指導員と経営支援員・一般職員がチームで相談対応することで支援能力の底上げを図る。

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]

魚沼市と市内商工会で商工行政懇談会を開催し、地域経済動向や商工業施策の要望や意見交換を行っている。また、市内商工会の経営指導員が中心となって活動している職員資質向上委員会の定例会では、魚沼市役所商工課職員も同席いただき、互いの情報共有を行っている。

その他に、にいがた産業創造機構や新潟県事業承継・引継ぎ支援センターをはじめ、日本政策金融公庫や保証協会等の関係機関が開催する会合に参加し、地域経済や制度内容、支援事例といった情報交換を行って連携強化を図っている。

職員のマンパワー不足もあり、現状では関係機関が慣例的に開催している会合への参加が殆どで、支援ノウハウ等の情報交換を目的として主催する会合はない。

[課題]

支援機関等の関係機関が開催する慣例的な会合への参加以外に、当方が必要とする支援ノウハウや地域の課題解決に繋がる情報交換を行う機会を積極的に設ける必要がある。

(2) 事業内容

関係機関が慣例的に開催している会合は引き続き参加し、より積極的に地域経済や経営支援に関する情報交換を行う。また、当方が必要とする支援ノウハウや当地域の課題解決に繋がる情報をピンポイントで得るための情報交換会を個別に実施することも考慮に入れる。

○魚沼市との商工行政懇談会の開催

魚沼市と市内商工会が年1回開催する商工行政懇談会において、市長及び担当課と正副会長及び事務局責任者が地域経済動向の情報交換や商工業施策についての意見交換を行う。

○にいがた産業創造機構等の県内支援機関との連携強化

にいがた産業創造機構をはじめ、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といった県内の支援機関が開催するセミナーや会合に参加し、県内の経済動向や支援ノウハウの情報交換を行う。

○「小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会」への参加

日本政策金融公庫長岡支店が年間1回程度開催する、小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会へ参加し、地域金融経済情勢や金融支援に関する情報交換を行う。

○「新潟県中小企業支援連携ミーティング」への参加

新潟県信用保証協会長岡支店が年間1回開催する、新潟県中小企業支援連携ミーティングに参加し、信用保証制度の活用や関係団体の支援ノウハウの情報交換を行う。

○情報交換会の開催

必要に応じて、魚沼市観光協会や魚沼市食品衛生協会といった当地域の小規模事業者が所属している地域団体の役職員と経営指導員等との情報交換会を開催し、当方が必要とする支援ノウハウや地域の課題解決に繋がる情報交換を行う。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1.2. 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

[現状]

主催事業は少ないが、地域の各種団体と連携しながら観光振興や商業振興を中心とした事業に関わり、地域経済の活性化を図っている。

[課題]

各機関との連携、既存イベントを小規模事業者支援の円滑化及び地域経済の活性化が図れるよう、役職員を中心とした実施体制の強化が課題である。また、事業内容についても外部有識者や専門家の意見を反映しながら効果的な具体策を検討する必要がある。

(2) 事業内容

①只見線沿い商工会交流協議会

新潟県側の7商工会(魚沼市内6商工会と南魚沼市の大和商工会)及び福島県側の8商工会(あいづ商工会、会津美里町商工会、会津坂下町商工会、柳津町商工会、三島町商工会、昭和村商工会、金山町商工会、只見町商工会)から構成される「只見線沿い商工会交流協議会」において、JR只見線沿い地域間の相互理解を深め、情報交換及び交流を図り、関係機関への意見要望活動を行ってきたところだが、今後はJR只見線を沿線の商工業の活性化に資する取り組みを検討する。

②只見・桧枝岐・湯之谷3商工会交流協議会

当該団体は、隣接する福島県の只見町と桧枝岐村商工会及び湯之谷商工会の役員のみで構成されており、年間3回ほどの協議会を開催し年間1回の観光誘客事業を実施している。観光資源を活用した誘客事業に関する有識者が不足しているため、協議会に外部有識者や専門家を招聘し助言いただきながら事業内容の精度向上を図る。

③うおぬまポイントカード会

平成27年に魚沼市内の商工会で「市内共通ポイントカード研究会」が立ち上がり、協議の結果、市内商業者の販売促進と地域経済の循環を図るため、平成31年4月に当時の小出スタンプ会を母体に発足した。現在約85事業所が加盟し、ポイントの発行・回収、行政ポイントや電子マネーの運営も併せて行っている。

課題は、加盟店の拡大である。商工会とは別組織ではあるが、発足の経緯や全加盟店が商工会員であることを考慮し、商工会がどのような連携ができるのか今後検討していく。

(別表2)

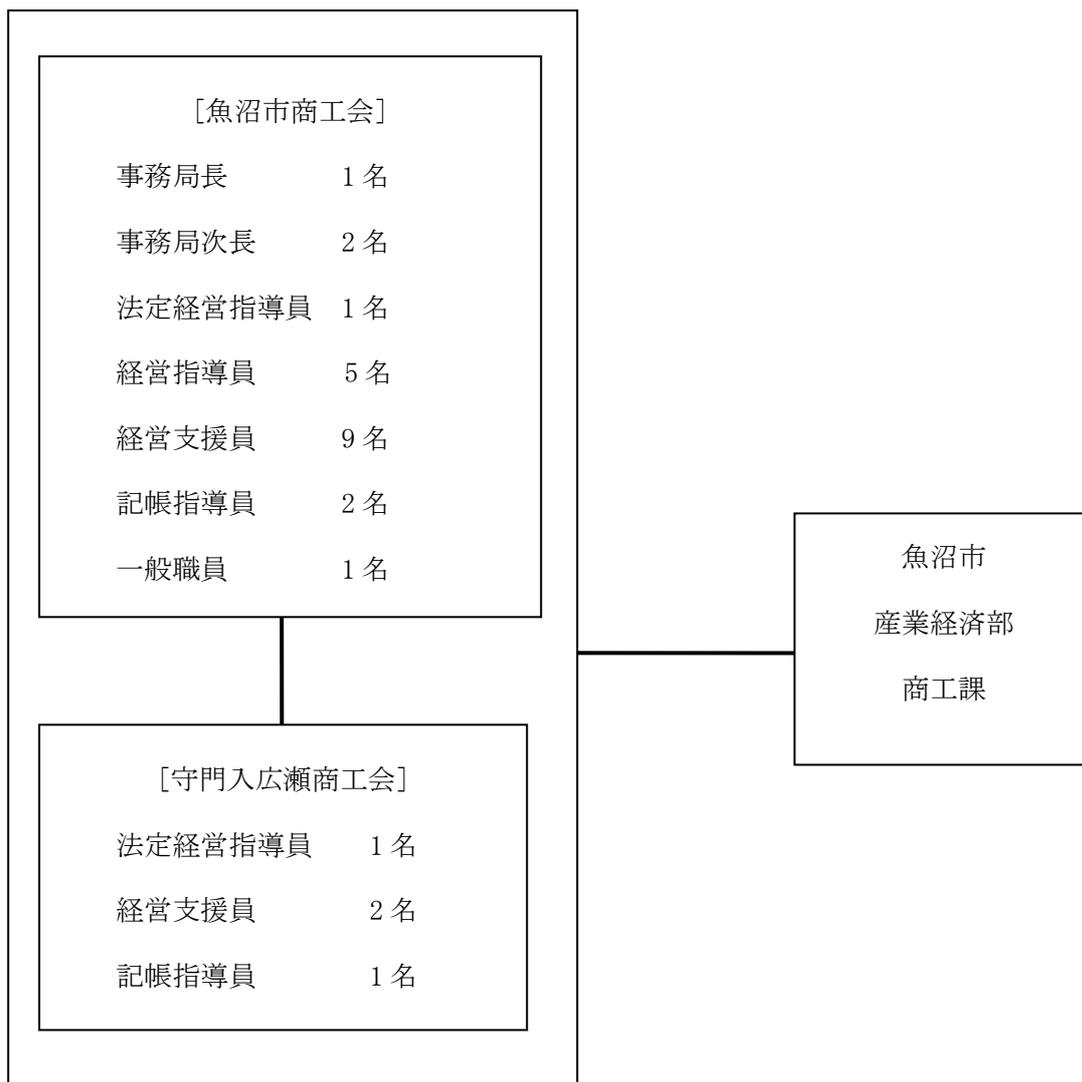
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和7年4月現在)

※令和7年4月1日に、小出商工会、堀之内商工会、湯之谷商工会及び広神商工会が合併

(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

- 氏名：目黒 大成
- 連絡先：魚沼市商工会 (TEL 025-792-2124)
- 氏名：酒井 祐一
- 連絡先：守門入広瀬商工会 (TEL 025-797-2272)

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。

当計画の法定経営指導員については、商工会範囲が広域の理由により、2名の配置を行うこととする。

(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

- ・ 魚沼市商工会 本所 経営支援室
〒946-0011 新潟県魚沼市小出島 1209-11
(TEL 025-792-2124 / FAX 025-792-7067 / E-mail uonuma@shinsyoren.or.jp)
- ・ 守門入広瀬商工会 経営支援室
〒946-0216 新潟県魚沼市須原 520
(TEL 025-797-2272 / FAX 025-797-2643 / E-mail sumon.irihirose@shinsyoren.or.jp)

② 関係市町村

- ・ 魚沼市 産業経済部 商工課
〒946-8601 新潟県魚沼市小出島 910
(TEL 025-792-9753 / FAX 025-793-1016 / E-mail shoko@city.uonuma.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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	15,600	15,600	15,600	15,600	15,600
○地域の経済動向調査に関する事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○経営状況の分析に関する事業	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250
○事業計画策定支援に関する事業	2,150	2,150	2,150	2,150	2,150
○事業計画策定後の実施支援に関する事業	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
○需要動向調査に関する事業	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
○新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事業	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
○地域経済の活性化に資する取り組みに関する事業	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
○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事業	100	100	100	100	100

○経営指導員等の資質向上に関する事業	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
国補助金、新潟県補助金、魚沼市補助金、会費収入等

(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。

(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
連携者なし
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