

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

I. 地域経済の現状と課題

① 地域の現状

当地域は新潟県北部に位置し、山形県小国町との県境の村である。平成の大合併でも独立の道を選び「小さくてもキラリとひかる村」をスローガンにて村政を行う。

主幹産業は農業であり、岩船産コシヒカリは平成26年産米の食味ランキングにおいて「特A」を獲得するなど魚沼産コシヒカリと並ぶブランド米である。また、当地域は五つの源泉（湯沢、高瀬、雲母、鷹の巣、桂の関）から成る「えちごせきかわ温泉郷」を持ち、広くない村の中でそれぞれの温泉地に特色を持ち、加えて河川水質ランキングで3年連続日本一にも認定され、村の中心を流れる清流荒川では、鮎や鮭釣りが盛んで全国から多くの釣り愛好家が集いキャンプを楽しむ親子で賑わう地である。



また、政令指定都市の新潟市から高速道路を利用することで、約1時間20分程度でアクセスでき、わかぶな高原スキー場、日帰り温泉施設や名所、旧跡などを有し、地域資源である自然の恵みを活かした観光関連産業及び農林漁業は関川村の主幹産業である。

② 関川村の課題 【経済産業省 経済分析から】

1. 関川村の強み

農林漁業は、産業集積度、競争力ともに全国水準を上回る。製造業では、「家具装備品製造業」「食料品製造業」「木材・木製品製造業（家具以外）」の産業集積度が高く、特に食料品製造は競争力でも高い水準である。

複合サービス（郵便・協同組合）事業は、集積度・競争力ともに高い水準である。

関川村の基盤産業は、農林漁業、木材加工製造業、観光関連産業である。

2. 関川村の産業概況

稲作、畜産、菌床しいたけ栽培に園芸や林産物が加わり多面的機能を持つ農林業と豊かな荒川がもたらす鮎など川魚採取する漁業、その川魚や地元野菜等資源を利用した加工品や料理を提供する旅館・飲食店・製造加工店。村森林組合を中心とする木材加工製造業や工業団地立地の電子部品製造業等は、安定した雇用の確保に繋がっている。但し、人口の減少は、消費規模の縮小と雇用の縮小に繋がり小売業や建築業、理美容にとって厳しい経営環境下である。

3. 関川村の将来推計人口（2010－2040年）

全ての年齢区分でスパイラル的に人口減少が進み、年少人口、生産年齢人口ともに30年間で半数以下に激減。魅力ある「仕事づくり」「地域づくり」による生産年齢人口維持の取組みが急務である。

◎ 関川村の 2010 年から 2040 年までの人口推移表

(単位：人)

	2010年	2020年	2030年	2040年
0～14 歳	697(100)	451(64.7)	347(49.7)	290(41.6)
15～64 歳	3,432(100)	2,661(77.5)	2,051(59.7)	1,641(47.8)
65 歳以上	2,309(100)	2,253(97.5)	2,013(87.1)	1,676(72.5)
総 数	6,438(100)	5,365(83.3)	4,411(68.5)	3,607(56.0)
20～39 歳女性	476(100)	408(85.7)	354(74.3)	253(53.1)

～国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」より

以上のことから、

■課題は、地域経済活動を左右する人口の減少は続いており、特に生産年齢人口と 20～39 歳の女性人口の減少は深刻である。地域における労働力や購買力が質・量とも不足傾向である。

製造業における事業所数、従業者数は、事業縮小、海外進出等の影響から減少が続き、雇用市場が衰退しており生産年齢人口の流出が止まらない状況である。

農林漁業は集積度、競争力ともに全国水準を上回るものの、労働力の確保が難しい状況である。

■取組みとして、今後は生産年齢人口の減少抑制はもとより地域外から特に出産、子育て年齢の女性を「呼び戻す・呼び込む」ことのできる働きやすい「職場づくり」住みやすい「地域づくり」が急務である。

高水準の基盤産業である農林漁業をはじめ、競争力の高い食料品製造業の一層の発展、販路拡大を図るとともに観光関連業の強化を図り周辺地域等村外からの収入の獲得が必要である。

全産業において、顧客・従業者いずれも高齢化が進むことが予想され、新たな発想による産業の構造「シニアシフト」や産業間の連携強化が必要である。

〈参考〉地区内商工業者の推移（商工会実態調査票抜粋）

項 目	平成18年4月1日	平成29年4月1日	比較増減
管内人口	7,241	5,887	△1,354
商工業者数	381	309	△72
産業別：建設業	104	70	△34
製造業	28	33	5
卸売業	0	5	5
小売業	101	76	△25
飲食・宿泊業	47	29	△18
サービス業	68	60	△8
その他	28	21	△7
定款会員事業所	5	15	10
小規模事業者数	342	276	△66
会 員 数	239	198	△41

③ 当地域の小規模事業者

商業は、近隣の大型商業施設へ購買力流出が続き、村内商店利用が低下し厳しい経営状況であることから事業者の意識改革や村内事業者の共同事業への取り組み等の推進、後継者やリーダーの育成を行なうことで、商業の活性化を図る必要がある。

工業は、従来からの村工業団地へ進出した製造関係企業が操業しており少なからず村内雇用等

の大きな支えとなってきたが、近年は、従業者数、出荷額等に全盛期ほど勢いはない傾向である。建築関係においては、後継者候補の不在による技術や技能の承継が課題であり、質の高い労働力確保が経営の課題である。建設業は、道路整備、排水河川の整備、急傾斜地の整備や除雪作業など豊かで住みよい活気ある村づくりには欠かせない産業として地元事業者の経営維持は重要である。

観光関連業は、インターネット予約の普及とレジャーの多様化等により宿泊者が減少傾向である。多様化するニーズへの対応が課題であり、多くの通過人口を観光人口へ変化させるための個々のスキルアップと魅力ある観光地としての認知度アップの対応が重要である。

〈参考〉地区内小規模事業者の推移（商工会実態調査票抜粋）

項 目	H24.4.1	H25.4.1	H26.4.1	H27.4.1	H28.4.1	H29.4.1
小規模事業者数	317	314	313	313	300	276
内小企業数	281	278	276	278	265	243

II. 小規模事業者支援及び地域総合経済団体としての役割

① これまでの取組と課題

商工会員を中心に金融・税務・記帳・労務指導を主体に所管行政機関への報告及び税金等の適正納付という事務処理の支援と金融指導等を通じて簡単な経営分析や経営改善計画書の作成支援を行っておりますが、小規模事業者が自ら経営計画を策定し、計画に基づく経営推進の支援について、充分ではなかったと思います。

また、当会が音頭を取り商業協同組合の設立に寄与、プレミアム商品券事業に主体的に関わるなど、地域の総合経済団体として一定の役割をしてきたが、地域の現状を分析して、公表等を行うことは行って来ませんでした。

② 【10年間のビジョン（事業の目標）】

商工会は、今後の小規模事業者の中長期的な振興の在り方として、少子高齢化による人口減少と職種が少ないことから生産年齢人口の流出抑制及び村外から特に出産・子育て年齢の女性を呼び込むことのできる働く場と生活の場を確保するための環境整備を村や地区内小規模事業者と連携を図り豊かな自然と豊富な温泉を活用した新たな移住者や来訪者に対しては、地域の強みを活かし、小規模事業者が自社の経営状態や経営資源を適正に把握し計画性のある事業展開を行い「地域密着」といった小規模事業者ならではの強みを生かし、地域の商工業並びに地域コミュニティの担い手として持続的に発展できるよう伴走型の支援をします。

【詳細事業予定】

- ・産業間の連携、地産地消の推進・・・情報技術研修会 1 回、飲食店・旅館等と農家とのマッチング会議 1 回以上（村・農協と共催）
- ・地域資源を活かした起業の促進・・・廃校や村遊休地を活用した起業の促進の情報発信（ホームページを活用）
特産品・土産品開発と販路拡大の会議 2 回以上
- ・担い手の確保と育成・・・技術・技能承継研修 1 回、職業訓練・資格取得への助成支援
- ・観光・交流人口の増大・・・県外の村関係団体への定期的情報発信（ホームページ活用）
- ・地域内産業間の競争力の強化・・・事務の効率化や生産設備の更新を促進の為、経営診断資金相談の充実強化 2 件以上
- ・観光産業・・・観光施設の入込数 5%増、観光関係者による意見交換会議 1 回
従業員のスキルアップ研修や満足度向上の為の研修 1 回以上
- ・建設、建築業・・・事業承継研修 1 回
- ・商業、サービス業・・・共同事業取組研修 1 回、販売促進事業「百縁笑店街」年 2 回
プレミアム商品券発行 1 回、商業組合売出事業への支援 2 回
- ・全産業・・・後継者やリーダーの育成研修会 1 回

③ 経営発達支援計画の目標（5年間のビジョン）

主幹産業の観光業を中心に商業、工業の振興を優先課題として、自立した経営の実現に向けた新たな需要の開拓は、多くの小規模事業者にとって既存事業の延長上にあるものばかりではなく、新規の顧客に対して新しい発想で取り組む事業も多い。そこで1社でも多くの意欲ある各事業所が持つ経営資源を最大限活用できるように実態把握を行い即効性のある事業計画、経営計画の策定と実施に向けた小規模事業者に寄り添ったキメ細かな伴走型支援を行なう支援機関としての役割を行う。

また、地域経済の活性化に向け、地域における他機関との間で今後の地域経済活性化の方向性を検討するなど関係者間での意識の共有を図れる仕組みを構築し、当該地域の中心的支援機関として、地域振興に貢献をする。

- (1) 地域の強みと課題を村及び関連機関と連携して、小規模事業者の経営力向上と販売促進及び事業継承問題を事業者と共に考え「現状に即した実効性のある経営計画」の作成を支援し、実施段階では計画の進捗状況や効果を確認し、常にP D C Aサイクルによる継続的な改善を行う伴走型支援が必要である。
- (2) 高齢の小規模事業者に対して、その事業所が地域のコミュニティの場となっていることと商売が経営者自身の生き甲斐となっていることから支援機関として、これら小規模事業者が持続的に事業継続を行うための伴走型支援が必要である。
- (3) 既存の観光資源と5つの源泉から成る「えちごせきかわ温泉郷」を活用しながら新たな発想による産業構造「シニアシフト」等による創業・第二創業を促進し、かつ既存企業が持続的発展支援を通して、最低限の「生活の場」「働く場」を確保できるためにも地区内の小規模事業者の減少を可能な限り食い止められるよう支援が必要である。
- (4) 全職員の金融・税務・記帳・労務指導等の更なる資質向上を図るとともに業務の改善効率化にも積極的に取組み、これらの指導事業者数を拡張または維持しながら経営分析を

行い自主的な経営計画の作成を促して、P D C Aサイクルを活用した小規模事業者への伴走型支援が必要であり、雇用確保の維持において、小規模事業者の持続的発展が大きな力となるよう支援が必要である。

④ 目標達成のための方針

- (1) 産業間の連携と担い手の確保・育成を行う。
 - ・ 旅館、飲食店、観光産業者等と農家とのマッチング会議、年1回開催（村・農協共催）。
 - ・ 建築・建設関連業者を対象とする技術、技能、事業承継研修会、年各1回開催、職業訓練や資格取得への助成制度の活用支援を行う。
 - ・ 全産業を対象とする後継者育成や地域内リーダーの育成研修会、年1回開催。
- (2) 高齢の小規模事業者への巡回訪問の強化と地域内販売促進の支援を行う。
 - ・ 2ヶ月に1回程度の巡回訪問により業況と合わせ経営者体調確認を同時に行い事業継続の支援を実施する。
 - ・ 商業・サービス業等の販売促進事業の支援、「中元、歳末売出し」年2回、「プレミアム付商品券発行」年1回、「百縁笑店街イベント」年1回開催。
- (3) 地域資源及び観光資源を活かした起業促進と観光振興の支援を行う。
 - ・ 特産品等のブラッシュアップ及び販路拡大促進会議、年2回開催。
 - ・ ホームページによる空き店舗、廃校、村遊休地を起業者が活用できる為の情報発信
 - ・ 観光・交流人口増加の為、ホームページによる県外関係者への年2回程度の情報提供
 - ・ 観光関連事業者による観光促進懇談会、年1回開催。
- (4) 全職員の即効性ある伴走型支援が実施できるための資質向上を図る。
 - ・ 地域内産業間の競争力強化を図る為、業務の効率化、生産設備の更新等に対する経営分析と経営計画策定が自らできるよう年2回程度研修会を開催。

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（平成 30 年 4 月 1 日 ～ 平成 35 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

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

現在、当会で収集した各種経済動向調査の結果は情報の収集にとどまり、それらを経営指導の際活用することは少なかった。会員から相談があると内容に応じて、調査結果を調べなおして提供するなど、収集した調査結果を直ぐに事業所支援に活用できていないことが課題である。

(事業内容)

○経営指導員が各種情報源を活用して効率的に必要なデータを収集し、経営資源に限りある小規模事業者にとって、情報収集の手間が省け、地域内外の情報を広く収集し、リアルタイムでわかりやすい形に集計、加工した上で情報を提供することが利用する最大のメリットである。個々の小規模事業者の必要情報については、個々に別途集計加工して提供をおこなう。

(1) 当地域の経済動向調査を収集する。

○地域の小規模事業者の経済動向を把握するため、調査シートを基に経営指導員等のヒヤリングにより小規模事業者に対し、年 2 回実施する。調査対象は、建設業・製造業・小売業・宿泊業・サービス業の 5 業種から各 3 社を抽出し、計 15 社とする。調査内容は全国商工会連合会が実施する企業景気動向調査に準じ、全業種対象調査項目と業種別調査項目に分けて調査する。

全業種共通項目	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上期下期の売上額の実績と見込み ・ 今期と前期比較及び来期見通し ・ 採算性 ・ 従業員の過不足 ・ 新規設備投資の予定 ・ 借入難度 ・ 直面する経営上の問題点 	
業種別	建設業 製造業 小売業 宿泊業 サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規契約工事 ・ 材料仕入単価 ・ 引合い ・ 契約残 ・ 原材料仕入単価 ・ 在庫 ・ 生産設備稼働率 ・ 来店客数及び客単価 ・ 仕入単価及び仕入額 ・ 在庫 ・ 入込客数及び客単価 ・ 仕入単価及び仕入額 ・ 設備 ・ 来店客数及び客単価 ・ 仕入単価及び仕入額 ・ 設備

○関川村が実施する「景気動向調査」、公的機関や地元金融機関の「景況調査」など報告書を活用し、関川村の経済動向情報（売上・採算・資金繰り・借入・設備投資・雇用・業況・経営課題等）を収集し、分析、集計、加工をする。

○全国商工会連合会の「小規模企業景気動向調査」、日本政策金融公庫の「中小企業景気動向調査、消費者動向調査」などで広域の経済動向情報を収集し、分析、集計、加工をする。

(2) 情報提供を行う。

○収集された調査結果、集計加工した分析結果は、4 半期に 1 回程度、「商工会だより」及び当会ホームページに掲載し情報を提供する。

○当会が保有する個別企業情報を集計加工し、「関川村地域経済動向」を作成し、経営指導員等の企業指導の際に参考資料として活用し、支援に役立てる。

【主な入手・提供情報】

- ・関川村統計データ（人口、年齢、事業所数、観光客入込数等）
- ・総務省統計局による、事業所・企業統計調査データ
- ・商業統計データ（各業種別店舗数、売上高、従業員数等）
- ・工業統計データ（各業種別事業所数、従業者数、出荷額、固定資産等）
- ・日本政策金融公庫新潟支店 ・新潟県信用保証協会
- ・中小企業庁、中小企業実態基本調査
- ・ミラサポ ・J-N e t 2 1 （株）全国商店街支援センター月報
- ・ハローワーク村上 ・新潟労働局
- ・雑誌、新聞、書籍（一般紙、専門紙、専門雑誌、関連書籍）

(3) 職員間で資料情報を保管する。

○収集した情報については職員間で閲覧し、各担当者が保管をおこなっており、閲覧後の情報の保管が円滑ではなかった。今後は、経済動向に関する書籍、分析集計加工した調査結果、情報提供したデータを一箇所で保管する。保管する際、相談時にすぐに対応できるように、業種毎にファイリングをおこない整備する。また、新たな情報などは、毎朝の朝礼時で報告するなど円滑な情報保管を行う。

(目 標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
指導員等のヒアリング調査件数	未実施	15社	15社	15社	15社	15社
調査結果集計、分析、加工回数	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
会報、ホームページによる情報の提供回数	未実施	4回	4回	4回	4回	4回

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

当会は記帳指導により決算書作成、それを基にした税務指導、納税指導が中心であり、経営分析について説明や指導等はほとんど行ってこなかった。さらに、小規模事業者は日々の業務に追われ、自社の経営状況を実際に把握できている人が少ないという課題がある。自社の経営状況を把握することは、日々行っている業務が実態に即しているのかを見つめ直すものであり、その重要性は極めて高い。よって今後は、経営状況を常に調査分析し、課題をすばやく改善することができるよう経営セミナーの開催等を通じて啓発を図り、専門的な知識を必要とする課題に対しては、専門家を招聘し、小規模事業者の抱える経営上の課題に対し、きめ細かな支援が必要である。

(支援方法)

- 支援組織による指導事業の実施

(1) 組織体制

専門講師として中小企業診断士を招聘し、経営発達支援組織（診断士1名、経営指導員2名、記帳専任職員2名）以下「チーム」を商工会に作り、組織的に実施する。これらにより経営分析から事業計画書の作成まで支援を行う。

(2) 事業内容

① 中小企業診断士や経営指導員を講師に経営セミナー（集団指導）を行う。

講義内容「中小サービス事業者の生産性向上のための経営改善策について」

- ・PDCAサイクルによる生産性向上策について
- ・国等の各種補助事業について
- ・中小企業における具体的な取り組み事例の紹介 ほか

② 窓口相談、巡回指導において企業の強みや課題を指導して、企業にやる気を起こさせ事業計画書の作成を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

(3) 調査・分析

今回の事業を望む企業を対象に経営指導員による企業の基本調査を面談方法で実施後、「チーム」内で分析し、共有を行う。

① 調査項目

- ・企業理念
- ・企業の強み、弱み
- ・外部要因の機会、脅威
- ・経営方針
- ・事業コンセプト
- ・知的財産（経験、工夫、知恵等）

② 分析内容

- ・経営財務（数値）分析
- ・SWOT分析
- ・経営実態調査
- ・その他必要な分析

③ 1回目分析報告書配布

分析した結果、事業コンセプト等に対して、「チーム」の意見を記入して相談者へ提供し、経営指導員が内容説明後、PDCAサイクルを活用し更に良い事業計画書にして行く。

(4) 小規模事業者、後継者が自ら経営分析がおこなえるよう外部の専門講師を招聘したセミナーを開催する。特に若手経営者、次期経営者の立場である青年部員は、事業開始後5年間に於いて全ての部員が受講するよう勧奨を行う。

(5) 事業効果

これらの過程から相談者に様々な「気づき」を与えていくことができる。また、外部の専門講師を加えることで事業所への新しい見方ができ、新しい事業の展開が期待でき、「チーム」としては、組織的指導なので偏った指導の防止が期待可能である。

○数値目標〈 経営状況分析 〉

支援内容	現 状	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
対象企業経営分析事業者数	未実施	6 件	9 件	12 件	15 件	15 件
経営分析セミナー開催	未実施	1 回	1 回	1 回	2 回	2 回
経営分析セミナー受講者数	未実施	10 人	15 人	15 人	20 人	20 人

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現 状】

補助金申請時や金融斡旋指導の際に事業計画を作成することが多く、小規模事業者が抱える本来の課題解決に対する計画になっていない。また、事業者自身が事業計画策定の必要性を認識しながら難しいというイメージや策定に対する知識、情報の不足により成り行きの経営を行っている事業者が多いのが現状である。

(事業内容)

① 小規模事業者への指導

(1) 経営分析をふまえ、チームによる事業計画書の作成指導を実施する。

この指導は、先の経営分析を実施した事業所を対象として、次の要件1から3を満たす事業者から実施していく。

1. 事業意欲がある。
2. 経営資源、特色ある強みを持っている。
3. 地域の活性化に貢献できる。

また、分析を行った小規模事業者のほか巡回窓口指導の際計画策定の必要性を説明し、計画策定が必要な対象事業者の掘り起こしをおこなう。小規模事業者の指導に当たっては、小規模事業者持続化補助金や経営力向上計画の策定など、明確な目標設定に努めるとともに、経営状況の現状認識力や、それに基づく目標の設定方法など基本的な部分から取り組めるようにする。

(2) 経営分析セミナーに加え事業計画策定セミナーを開催し、経営分析から事業計画策定へと効果的な策定方法の支援について専門家を交えておこなう。経営分析と同様青年部員等の全員受講勧奨を行う。

(3) 専門的な知識を必要とする小規模事業者に対し、新潟県商工会連合会やミラサポによる専門家派遣事業をはじめ関係支援機関と連携し、事業計画策定の支援を行う。

(4) 個別案件としては、事業承継に関する支援もおこなう。後継者への早期事業の譲渡後継者不在の事業者には、新潟県事業引継ぎ支援センターと連携して、廃業防止と事業の持続的発展を図るため支援を行う。

② 新規創業予定者への指導

(1) 新規創業及び第2創業予定の相談者に対し、当会ホームページで事業計画策定に関する相談をおこなっていることを広く周知するとともに、創業予定者への支援、施策をまとめたチラシを作成し、資金繰りで訪れることが多い金融機関、労働関係の相談が多い公共職業安定所に置いて案内をしてもらうよう協力要請を行う。

(2) 新規創業及び第2創業予定の相談者に対して、資金繰りの重要性、事業計画の必要性を説明し、今後の創業への目標設定を提案しながら必要に応じて専門家を交えた事業計画の策定について支援を行う。

(3) 日本政策金融公庫や地域金融機関と連携し、低利な創業融資制度に関する情報提供や斡旋のほか創業に伴う補助金申請など創業予定者が国や県、村など他支援機関から支援

を受けやすくなるよう仲介役としても支援を行う。

- (4) 必要に応じて、新潟県後継者バンクへの登録も勧め、地域内にある経営資源を活用するなど地域内事業者の廃業を防ぐとともに新規創業及び第2創業予定者の負担軽減も可能となる支援を行う。

○目 標

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
事業計画策定セミナー開催	未実施	1回	1回	1回	2回	2回
事業計画策定セミナー参加者数	未実施	10名	10名	10名	10名	10名
事業計画策定事業者数	未実施	5件	7件	7件	10件	10件
創業計画策定事業者数（第2創業含）	0件	1件	1件	1件	1件	1件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

① 現状及び事業の目標

本事業で作成した事業計画書の実現を図るために各企業ごとに個別の課題と解決方法がある。いままでは、計画ができて資金不足ややり方がわからずになかなか取り組めずにいる事業者が多かった。これからは、全ての計画作成事業者を対象に計画の実現のためには、具体的にどう対応すれば良いのか、経営指導員が小規模事業者に寄り添い定期的に巡回指導による伴走型の指導と助言を行い計画の実現を図っていく。最終的には、小規模事業者自らがPDCAサイクルを行い課題の分析と解決が出来るようになることを目標に繰り返した指導を行う。

② 実施支援方法

- (1) 事業計画作成後、3か月に1回巡回訪問か来会をしていただき、進捗状況の確認を行いながら経営指導員が事業者とPDCAサイクルを行い課題の分析と解決方法を探る。また、資金繰りや経営環境の変化に応じた事業計画の見直しを行う。
- (2) 資金不足による調達等の対策として、経営指導員が各種助成金の情報提供、各種融資制度の斡旋を行う。金融斡旋の際は、資金計画、利益計画の作成支援を経営指導員が実施し、特に小規模事業者経営発達支援融資制度の積極的な活用を行う。
- (3) 専門的な課題は、(公財)にいがた産業創造機構や新潟県商工会連合会が実施する専門家による個別指導を活用するほか、「ミラサポ」「よろず支援拠点事業」「建設サポートセンター」を活用するなど関係機関と連携し、課題の解決を行う。
- (4) 個別案件としては、事業承継に関する支援も行う。後継者への早期事業の譲渡、後継者不在の事業者には、新潟県事業引継ぎ支援センターと連携して、廃業防止と事業の

持続的発展を図るため支援を行う。

○数値目標〈計画の実現支援〉

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
策定後のフォローアップ事業所数（一般）	未実施	5件	7件	7件	10件	10件
策定後のフォローアップ延べ回数（一般）	未実施	20件	28件	28件	40件	40件
策定後のフォローアップ事業所数（創業・第2創業）	未実施	1件	1件	1件	1件	1件
策定後のフォローアップ延べ回数（創業・第2創業）	未実施	4件	4件	4件	4件	4件

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

①現状及び課題

小規模事業者が商品・サービスを提供する場合、「お客様ニーズの視点」が欠けることが多い。事業計画の策定や販路開拓にあたって、需要動向を知るのは不可欠であるが、人手不足などから時間に追われ、取引先や同業者の情報はあってもその情報分析まではできない現状である。更に地方において、人口減少が進む中、「お客様ニーズ」を踏まえた経営をするという基本に立ち返ることが持続可能な経営のために重要である。このために、需要動向の把握と情報提供を行う。

②事業内容

(1) 県外展示会への出店時ニーズ調査

①調査の方法

- ・東京で毎年10月開催される「ブリッジにいがた」出店（例年5～6件）の際、支援が必要な事業者に対して、消費者や取引先の生の声を収集する機会を提供し、その後収集したデータを分析し、来場者、バイヤーを対象とするアンケート調査を行い集計分析結果を出展者にフィードバックすることで、今後の商品開発や事業計画作成に活用していく。

②調査の項目

ア. 食品製造業者

性別・年代・居住地（都内、県外）などの基本情報

味・価格・ボリューム・パッケージ（商品）に対する満足度、商品の改善点などの個別情報

イ. 酒類小売業者

性別・年代・居住地・価格・味・量・満足度・デザイン・商品の改善点

ウ. 飲食業者

性別・年代・居住地・価格・味・ボリューム（量）・満足度・提供商品の改善点

以上、来場者を対象とする

◎バイヤー調査項目

所在地・企業名・担当部署・担当者・1取引のロット数・サンプルの依頼・価格
味・量・パッケージ（商品）・満足度・商品及び提供商品の改善点

③調査方法

- ・来場者調査は、各ブースにおいて、1事業者につき最低50名、計300名予定
- ・バイヤー調査は、各ブースにおいて、1事業者につき最低5名、計30名予定
- ・出店した食品製造業者、酒類小売業、飲食業者は、試食、試飲やメニューの提供を通じてヒアリングを行う。
- ・調査項目の味やボリューム等の個別情報は、5段階評価（満足～不満足）により収集の効率化の工夫を行う。

④活用方法

- ・展示会の出店商品（農産物加工品を含む）や提供するメニュー・サービス・ターゲット、販売手法等について分析・整理した情報を提供することで、事業計画策定や新商品開発、既存商品の改良、新たなサービスの提供等、新たな需要開拓につなげる。

(2) 展示会に出店できなかった事業者調査

① 調査の方法

- ・対象とする支援が必要な事業者から5件を抽出し、店頭において来店者を対象とするアンケート調査を行い、集計分析結果を事業者にフィードバックし、今後の商品開発や事業計画作成の活用を行う。

②調査の項目

ア. 食品製造業者

性別・年代・居住地（村内、村外）などの基本情報

味・価格・ボリューム・パッケージ（商品）に対する満足度、商品の改善点などの個別情報

イ. 酒類小売業者

性別・年代・居住地・価格・味・量・満足度・デザイン・商品の改善点

ウ. 飲食業者

性別・年代・居住地・価格・味・ボリューム（量）・満足度・提供商品の改善点

③調査方法

- ・来店者調査は、各事業者において、1事業者につき最低20名、計100名予定
- ・調査項目の味やボリューム等の個別情報は、5段階評価（満足～不満足）により収集の効率化の工夫を行う。

④活用方法

- ・事業者に対し、商品（農産物加工品を含む）や提供するメニュー・サービス・ターゲット、販売手法等について分析・整理した、情報を提供することで、事業計画策定や新商品開発、既存商品の改良、新たなサービスの提供等、新たな需要開拓につなげる。

(3) 統計調査

① 調査の方法

- ・ 経営指導員の巡回指導、窓口相談及び研修会の開催、各種助成金の相談業務による対象となる事業計画を策定した小規模事業者を選定する。
- ・ 小規模事業者が提供する商品や役務サービスの動向について、総務省、新潟県、関川村が実施している統計資料、中小企業庁が発行する中小企業白書等により国内外の需要動向を情報収集して、加工分析し、新しい需要を獲得するための情報を提供する

② 調査の項目

(商業サービス業)

消費動向調査（内閣府）、全国消費実態調査（総務省統計局）に基づく購買動向の傾向や消費者ニーズの傾向と概況情報の提供を行う。

(旅館業)

旅行、観光消費動向調査、観光地域経済調査、宿泊旅行統計（観光庁）、JTB、（公財）日本交通公社に基づく最近の国内旅行傾向や旅行者ニーズ、旅行時の同伴者についてなどの情報提供を行う。

(製造業)

経済産業省（工業統計、金属加工統計）、日本金属ハウスウェア工業組合（調査資料）に基づく情報の提供を行う。

(建築業)

住宅市場動向調査報告書（住宅支援機構）、全国小企業月次動向調査報告（日本政策金融公庫）に基づく情報の提供を行う。

③ 活用方法

- ・ 経営指導員が調査結果を項目ごとに整理し、纏めたものを調査対象であった小規模事業者に提供する。提供する資料は、表や図を使って見やすくし、速やかに提供できるよう作成を行う。
- ・ 資料の提供は、経営指導員が巡回し、直接内容の説明を行う。
- ・ 調査結果に関わる資料は、事業計画作成に係る売上計画や今後の事業展開の参考として、販路開拓、新商品開発や受注拡大に活用を行う。

③事業の効果

統計による調査や展示会等への出店時の調査によって得たデータは、経営指導員が収集・集約して、調査対象となった小規模事業者に対し、必要な情報を効率的に提供を行う。これにより各事業者が必要に合った商品の品揃えやサービスの提供につながっていく効果がある食品製造業者にとっては、新商品開発やターゲットの絞込み選定の参考とすることが可能である。

○数値目標〈 需要動向調査 〉

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
展示会参加者向け 調査回数	未実施	1回 5社	1回 5社	1回 5社	1回 5社	1回 5社
支援個者数						

展示会不参加者向け調査回数 支援個者数	未実施	1回 5社	1回 5社	1回 5社	1回 5社	1回 5社
統計調査回数 支援個者数	未実施	1回 10社	1回 20社	1回 30社	1回 40社	1回 40社

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

①現状及び課題

小規模事業者が持続的に発展をするためには、新たな需要を開拓し販路拡大を図る必要がある。当会として、販路拡大を目指す手段としてSHIFT（商工会簡易ホームページ作成ツール）やミラサポ等の紹介、物産展や展示会、商談会の情報提供を行なっているが、その後実際に販路拡大に結びついたかは不明な点が多く、情報の提供のみといった状況である。

②目 標

新たな需要を開拓するため既存商品のブラッシュアップや新商品、新サービスの提供に対して支援を行う。また、（公財）新潟産業創造機構をはじめ支援機関による販路開拓事業を活用して、事業に対する取り組み成果を検証し、小規模事業者の売上増加、経営基盤の安定へと繋げることができる。

③事業内容

（1） 需要動向調査結果の活用や専門家を招聘するなどして、販路開拓の機会の増大の支援を行う。

（2） ふるさと会への出展支援

例年2月に、東京に在住する関川村出身者の集いである「ふるさと会」が村及び観光協会の主催により開催される。そこにおいて、地域資源を活用した商品を販売する事業者等を対象に出展支援し、関川村出身者に認知していただく機会を作り、新たな販路開拓につなげる支援を行う。

- ・ 支援対象者・・・地域資源を活用した商品を取扱う小規模事業者、関東圏に販路拡大を狙う小規模事業者
- ・ 支援内容・・・出展支援、商談支援、PRチラシ等作成支援
- ・ 支援の効果・・・すでに関係性の高い関川村出身者をターゲットとすることにより、リピーターとして継続的に取引する可能性があるとともに、関川村出身者を通じて口コミ等により新たな顧客を獲得する可能性を高め、支援対象者の販路拡大へとつながる。

（3） 販路開拓を推進する上で、（公財）新潟産業創造機構、新潟県商工会連合会等が紹介する展示会、商談会、イベントへの出展に関する情報提供をし、参加の勧奨を行う。また、取引成立による売上増加を目標として、必要に応じた専門家派遣事業を活用することで、プレゼンテーションのやり方やPR資料の作成支援等も行う。出展後は、参加者へアンケート調査を行うなど成果の検証を行うことで、その後の販路開拓に繋げる支援を行う。

- (4) 小規模事業者がSHIFTやECサイト（ニッポンセレクト.COM）への登録を促進し登録後のフォローアップを行いインターネット販売に有効に活用できるよう支援を行いまた、商工会のホームページと連携して、情報発信力を高める。
- (5) 「えちごせきかわ百縁笑店街事業」に当日来場した消費者への参加事業者の認知度向上と販売促進、新規顧客確保も見込まれると共にその後の売上増加につながる機会として、チラシなど広告宣伝ツールを作成し支援を行う。
- (6) 新潟県商工会連合会等が開催する効果的な広告宣伝、販路拡大に関する講習会への参加勧奨を積極的に行い、自社で販路拡大策に取り組むことができるように継続した支援を行う。

(数値目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
県人会交流参加事業者数	-	5社	6社	8社	10社	10社
県人会交流参加事業者前年比売上増加率	-	10%	15%	20%	25%	30%
展示会、商談会参加事業者数	-	30社	30社	35社	35社	40社
展示会、商談会参加事業者商談数		6社	6社	10社	10社	12社
展示会、商談会参加事業者商談成立数	-	3社	3社	4社	4社	5社
ECサイト登録事業者数	-	3社	3社	3社	3社	3社
ECサイト登録事業者前年比売上増加率	-	10%	15%	20%	25%	30%
えちごせきかわ百縁笑店街出店事業者数	20社	22社	24社	26社	30社	30社
上記出店事業者前年比売上増加事業者数	-	15社	20社	22社	27社	30社

II. 地域経済の活性化に資する取組

① 現状及び課題

主幹産業である観光関連業は、地域資源を利用し新潟県、関川村、関川村観光協会、荒川漁協、温泉旅館組合、JA等と連携し「せきかわ新ブランド事業」として検討会議を開催し、今後のイベントでの活用法を検討する必要がある。特産品とされている野菜等は加工食品としての製品開発まで繋げる必要がある。また、イベント・お祭りには、各種特産品を積極的に出店販売し、知名度の向上が必要である。さらに既存のイベントがマンネリ化してきており、商工会を中心としたイベント改革検討会議を開催し、交流人口の増加を目的とした魅力ある地域イベント、祭り

を開催し地域経済の活性化を図る必要がある。

② 事業内容

(1) 商工会が中心となり、関川村や地域の各種経済団体（関川村観光協会、関川村温泉旅館組合、J A関川村、関川村森林組合等）、商工業者、地域住民も含めた「関川村地域活性化委員会（仮称）」を組織し、年2回委員会を開催し、イベントを始め特産品の開発や地域ブランド確立など地域活性化策を検討し、地域の方向性を共有する。

(2) 商工会が中心となり村の一大行事「えちごせきかわ大したもん蛇まつり」や各種観光イベント等について、関川村や地域の各種経済団体（関川村観光協会、関川村温泉旅館組合・グループおりの・商工会青年部・女性部などを中心に「せきかわむらイベントのブラッシュアップ検討委員会（仮称）」を組織し、年2回委員会を開催し、特に「えちごせきかわ大したもん蛇まつり」の活性化を当面の課題として検討し、地域の方向性を共有する。また、委員会の開催とともに、「えちごせきかわ大したもん蛇まつり」の活性化を図るべく、出店事業者数や来店客数の増加にも努めるものとする。

③ 目 標

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
関川村地域活性化委員会（仮称）開催回数	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
せきかわむらイベントのブラッシュアップ検討委員会（仮称）開催回数	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
大したもん蛇まつり出店事業者数	9社	10社	15社	15社	20社	20社
出店事業者への来店客数（全体目標）	未実施	500人	700人	800人	1,000人	1,000人

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

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

小規模事業者の支援は、各々様々な問題を抱えており、専門的になってきている。1 商工会単独で全て解決できるものではなく、様々な支援機関と連携し、個々の専門性を活かして総合的に支援をしなければならない。問題があるのはわかっており何が問題で、誰に頼み、どう解決していけばよいかかわからない小規模事業者が多い中で、すぐ近くにいる商工会及び経営指導員がその中心となって伴走型指導を継続することで、課題の解決と企業の継続発展を実現の為、支援を行う。

②連携の取組

1. 村上税務署管内の税理士会と商工会、商工会議所の経営指導員を対象に年1回開催する「税理士会と商工会との懇談会」において、税務支援体制の連携を図る。特に所得税・消費税の適正申告と相談が増えつつある事業承継時の生前贈与税に関する税務について、その支援ノウハウの情報交換を行う。

2. 日本政策金融公庫新潟支店や地域金融機関(村上信用金庫関川支店、第四銀行坂町支店)と連携し、県や村の制度融資、各種融資制度を活用して金融支援を行う。

日本政策金融公庫新潟支店においては、支店内の商工会経営指導員と支店長及び各担当職員との地域経済情報や制度改正等に係る研修を年1回開催しており、また、地域金融機関の2支店とは、支店長と金融担当の当会役員及び経営指導員が年2回の懇談会を開催し、地域経済情報や地域内の資金動向等情報交換を実施しており、今後も行う。

3. 関川村、ハローワーク担当者に関川村の経済、雇用動向等の情報を共有すると共に小規模事業者及び創業予定者へ当会の経営発達支援事業を周知してもらうことで、支援対象者の掘り起こしを図ることが可能である。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

全国商工会連合会、県連、公益財団法人にいがた産業創造機構、新潟県、新潟県商工会連合会職員協議会等が開催する研修会に経営指導員等が積極的に参加する。また、中小企業大学のより実践的な専門コース(特にマーケティング戦略・事業承継)にも積極的に参加をし、販路開拓やスムーズな事業継続が必要である。

現状においては、それら研修に積極的に参加はしているが、その研修内容を職場内で共有するような取組はないため、今後は月1回経営支援室にて全職員による勉強会、経営支援事例発表会を開催する。また、職員の共有資料とする経営分析指導においても経営指導員と記帳専任職員が1チームとなり事業所への分析結果や経営改善計画等をパソコン作成し情報の共有とデータベース化が必要である。

若手経営指導員については、専門家やベテラン経営指導員とチームで小規模事業者を支援することなどを通して、指導や助言、情報収集法を習得・指導内容を基幹システムに管理し、情報の職員共有化を図るなど、OJTの活用により伴走型の支援能力向上を図ることが可能である。当会主催セミナー、事務受託団体主催講習会、各種団体が開催する研修会、セミナー、視察研修等々に積極的に参加して、職員の資質向上が図られ、受講した内容について、朝礼等の職員の事務連絡時で報告を行い、全職員で内容について情報共有し、業務へ活用が可能である。具体的には、パワーポイントによる発表含め年間1人1回以上は行うことで、職員のプレゼンテーション能力向上と説明力向上への機会とし、職員間で講評、意見交換を毎月行う事が可能である。

(1) 新潟県商工会連合会が開催する研修会、セミナー、事例発表会等に参加すると共に専門家派遣事業を実施する際、専門家に同行して、指導手法等を学ぶことで売上増加、経営基盤の強化、に対する支援力向上を図る。研修内容は、復命報告により職員全員に回覧し、共有化を行う。

(2) 県下統一システムである基幹システムにより、各企業情報は全職員が共有されている。その他の情報については、各企業の経営カルテに保管され、基本的な情報は共有されてい

る数字に表れない企業情報は、職員相互に面談をおこない情報の密度を上げていく。

- (3) 小規模事業者に対し、必要に応じ経営指導員と記帳職員などがチームとなり支援をおこない支援体制の強化を図り、職員間においても指導手法を学ぶ支援力の向上に努め、担当以外の相談内容でも誰でも対応できる力を身に着ける。

3. 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

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び効果について、以下の手順により、評価、検証を行う。

- (1) 「経営発達支援事業評価委員会」による事業評価、及び改善等の提言、助言を受ける。理事会までに、提言等を反映させた経営発達支援計画の修正、見直しを行う。

1. 構成委員

①内部関係者（8名）

- ・会長
- ・副会長2名
- ・商業部会代表1名
- ・工業部会代表〃
- ・観光部会代表〃
- ・青年部代表〃
- ・女性部代表〃

②外部関係者（2名）

- ・関川村農林観光課長（行政機関代表、観光協会代表兼務）
- ・地元金融機関 1名

③事務局（3名）

- ・事務局長
- ・経営指導員2名

2. 開催時期：毎年10月及び3月

- (2) 理事会へ、評価委員会の審議内容を報告して、修正した経営発達支援計画の内容を説明して、次年度の目標、取組内容の確認を行う。

1. 報告時期：毎年2～3月の間に開催される理事会へ報告を行う。

- (3) 理事会の確認を受けた経営発達支援計画は、会報誌を通じて全会員に周知するとともにホームページに掲載して公表を行う。

1. 公表時期：毎年4～5月に会報誌、ホームページによる周知公表する。

(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

(平成 29 年 1 1 月現在)

(1) 組織体制

- ・役員数 19 名 (理事 17 名、監事 2 名)
- ・商工会員数 198 名 (定款会員 15 名含)
- ・事業責任者 事務局長 1 名 組織運営統括
- ・経営支援室 経営指導員 2 名 (内計画策定責任者 1 名)
経営支援員 3 名 (補助員 1 名、記帳専任 2 名)

※経営発達支援事業は、主に経営支援室の職員が事業を実施。

(2) 連絡先

関川村商工会 経営支援室

- ・住所 〒959-3265 新潟県岩船郡関川村大字下関 110-2
- ・電話 0254-64-1341
- ・FAX 0254-64-0423
- ・URL <http://www.iplus.jp/~sekikawa-sci/>
- ・E-mail sekikawa@iplus.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)

	平成 30 年 度 (30 年 4 月 以降)	平成 31 年 度	平成 32 年 度	平成 33 年 度	平成 34 年 度
必要な資金の額	1,400	1,500	1,500	1,500	1,500
小規模企業 対策事業費					
・景況調査事業 費	200	200	200	200	200
・消費者動向調 査事業費	200	200	200	200	200
・事業計画策定 実施支援事業費	200	200	200	200	200
・創業・第 2 創業 支援事業費	100	100	100	100	100
・販路開拓支援 事業費	300	350	350	350	350
・地域活性化支 援事業費	300	350	350	350	350
・経営指導員等 資質向上事業費	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、県補助金、村補助金、商工会費、事業受託費、各種事業収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
1. 地域の経済動向調査に関する情報提供や集計分析の助言 2. 経営状況の分析に関する情報提供や分析の助言 3. 事業計画の策定支援に関する周知協力及び情報提供と策定の助言 4. 事業計画策定後の実施支援に関する情報提供と事後支援の助言 5. 需要動向調査に関する情報提供と分析の助言 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する周知協力及び情報提供や助言 7. 地域経済の活性化に資する取組みに関すること 8. 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 9. 経営指導員等の資質向上等に関すること 10. 事業の評価と見直しに関すること
連携者及びその役割
<p>〈行政機関〉</p> <p>・新潟県 知事 米山 隆一 〒950-8570 新潟県新潟市中央区新光町4 番地1 (役割) 研修会の開催・各種補助金や助成金・商談会等の開催 (効果) 県が主催する商談会等に参加することで、小規模事業者の信用力等の向上が図れる。</p> <p>・村上公共職業安定所 所長 芝田 宏行 〒958-0033 新潟県村上市緑町1-6-8 (役割) 情報交換と周知 (効果) 新規の創業者の掘り起こしが期待できる。</p> <p>・関川村 村長 平田 大六 〒959-3265 新潟県岩船郡関川村大字下関912 番地 (役割) 情報交換と周知・各種補助金や助成金・イベント等の開催・各種助言・新たな需要開拓 ・事業評価と見直し (効果) 村の総合計画を実現するためにも小規模事業者の持続的発展は必要であり、事業者も事業の社会的役割を認識する効果が見込める。</p> <p>〈支援機関〉</p> <p>・(公財) にいがた産業創造機構 理事長 米山 隆一 〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5 番1 号「万代島ビル」 (役割) 専門家の派遣・商談会等開催・事業者講習会開催・職員研修会開催</p>

(効果) 多方面に渡り多数の専門家が在籍し、ノウハウの蓄積があり実践的な支援が受けられる

・新潟県商工会連合会 会長職務代行 副会長 石田 三夫

〒950-0965 新潟県新潟市中央区新光町7 番地2

(役割) 各種助言・専門家の派遣・情報交換と周知・事業者講習会開催・職員研修会及び情報交換会開催

(効果) 広域的に商工会職員の情報交換等の場と開催・他の都道府県及び県内各商工会の支援情報に基づく適切な助言等が受けられる

・(一財)新潟経済社会リサーチセンター 理事長 曾山 稔

〒950-0087 新潟県新潟市中央区東大通2-1-18「だいし海上ビル」

(役割) 各種調査分析資料の提供と助言・専門家の派遣・情報交換と周知・事業者講習会開催

(効果) 県内の経済、産業、企業経営、社会環境の実態と変化に関する調査機関であり、実際に調査、分析を行う場合の頼もしい支援者である。

・中小企業大学校 三条校 校長 西 祐喜雄

〒955-0025 新潟県三条市上野原570 番地

(役割) 事業者講習会開催・職員研修会開催

(効果) 事業者及び職員のニーズにあった研修を受講することが出来効果的である

〈金融機関〉

・(株)日本政策金融公庫新潟支店 支店長 田澤 嗣透

〒950-0088 新潟県新潟市中央区万代4-4-27「NBF新潟テレコムビル9階」

(役割) 情報交換・各種の融資相談と実行

(効果) 広域的な経営指導員の情報交換の機会提供と事業者の資金調達面を確保しながら支援を行うことで、実効性ある支援が可能となる

・村上信用金庫関川支店 支店長 八藤後 靖子

〒959-3265 新潟県岩船郡関川村大字下関 914 番地 4

(役割) 各種の融資相談と実行・情報交換と周知・専門家の派遣

(効果) 当村唯一の事業者金融機関として、その情報力生かした支援対象者の掘り起こしと資金調達面を確保しながら支援を行うことで、実効性ある支援が可能となる

・第四銀行 坂町支店 支店長 梶田 和明

〒959-3132 新潟県村上市坂町 2486-7

(役割) 各種の融資相談と実行・情報交換と周知・専門家の派遣

(効果) 当村唯一の事業者金融機関として、その情報力生かした支援対象者の掘り起こしと資金調達面を確保しながら支援を行うことで、実効性ある支援が可能となる

〈その他機関〉

・関川村観光協会 会長 平田 大六

〒959-3265 新潟県岩船郡関川村大字下関912 番地

(役割) 地域経済活性化

(効果) 当村及び県が主催する各イベント等に直接、間接的に関わっており、観光に関する

情報や繋がりも豊富にあることから地域経済活性化の課題に対し、改善実現が期待できる

・JA いがた岩船関川支店 支店長 須貝 沢登

〒959-3272 新潟県岩船郡関川村大字打上321 番地

(役割) 地域経済活性化

(効果) 当村内の農業生産物の拡大に関わっており、農産物に関する情報に精通し生産者との繋がりも豊富にあることから地域経済活性化の課題に対し、改善実現が期待できる

・関川村森林組合 組合長 高橋 正衛

〒959-3264 新潟県岩船郡関川村大字上関1021-3

(役割) 地域経済活性化

(効果) 当村内の林業や山菜加工等に直接、間接的に関わっており、観光関連業者とも深いつながりがあることから地域経済活性化の課題に対し、改善実現が期待できる

・関川村温泉旅館組合 組合長 小山 雄司

〒959-3265 新潟県岩船郡関川村大字下関110-2

(役割) 地域経済活性化

(効果) 当村及び県が主催する各イベント等に直接、間接的に関わっており、観光に関する情報や繋がりも豊富にあることから地域経済活性化の課題に対し、改善実現が期待できる

連携体制図等

