

## 経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	佐久市望月商工会 (法人番号 9100005003021)
実施期間	平成 31 年 4 月 1 日～平成 36 年 3 月 31 日 (5 年間)
目標	<p>(1) 商業・サービス業の小規模事業者が、現状の経営資源に加え地域資源を活かした個性ある事業展開を図り、経営改善を実現できることを目指す。</p> <p>(2) 高齢化が進む当地域での需要を適正に見極め、周辺大型店との差別化を図ることで地域内需要に応えた魅力ある個店づくりに努め、事業の持続的発展を目指す。</p> <p>(3) 豊富な地域資源を活かした商品開発を行うことで地域ブランドを広く発信し、新たな販路の開拓を目指すと共に、地域に魅力を発信することで当地域への誘客に繋げ活性化を図る。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業</p> <p>2. 地域経済動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「RESAS」の活用・分析と「佐久市望月地域景気動向調査」により当地域の現状と実態を把握、事業計画策定に活用する。</li> </ul> <p>3. 経営状況の分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「ローカルベンチマーク」を活用し、事業者と共に経営状況の分析を行い分析ファイルを作成、小規模事業者自身が事業計画策定の必要性に気づき事業計画策定支援に繋げる。</li> </ul> <p>4. 事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模事業者自身が事業計画の重要性を認識し自社の強みや持続的な事業の発展を考えた上での事業計画策定への支援を強化する。</li> </ul> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業計画が確実に実施されるための効果的な事後フォローを行うことで、経営力アップに繋げることを目指す。</li> </ul> <p>6. 需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな需要拡大やニーズを踏まえた事業計画の策定を支援するため商圈調査や需要動向を捉える仕組みを構築し、より消費者の求めるサービスの提供をすることで地域の需要に応えられる事業展開を目指す。</li> <li>・管内だけでなく管外の消費者の需要を捉え、より消費者の目線に立ったサービス・商品開発につなげる。</li> </ul> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社での積極的な情報発信のための共同ホームページ作成と SNS を活用した情報発信。</li> <li>・新規顧客獲得のための販路開拓イベントの開催。</li> </ul> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み</p> <p>8. 地域経済活性化事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元高校生・大学生によるイベントの企画、立案。</li> <li>・地域住民が求めているサービスの掘り起こしと地域資源の活用策の具体化。</li> </ul>
連絡先	<p>佐久市望月商工会</p> <p>〒384-2202 長野県佐久市望月 195 番 1 号</p> <p>電話 0267-53-5442 fax 0267-53-2637</p> <p>E-mail moti.sho@sas.janis.or.jp</p>

# (別表1)

## 経営発達支援計画

### 経営発達支援事業の目標

#### I. 佐久市望月の概要

##### 1. 佐久市望月の立地

###### (1) 立地

佐久市は、長野県の東に位置し、平成17年4月1日に1市2町1村が合併し、東西32.1Km、南北23.1Kmで、面積423.99㎢となった。その中で、当商工会地区は旧望月地区で佐久市の西側に位置する。面積は128.64㎢で、人口9,119人、世帯数3,620世帯で佐久市全体に占める面積割合は4分の1強であるが人口は約10分の1であり、山間地や農地の割合が高い地区である。



###### (2) 交通

国道142号線が通り、佐久市市街地の上信越自動車道佐久ICや北陸新幹線佐久平駅から車で30分以内で望月地区の中心迄移動できる。公共交通機関としては定期バスや佐久市循環バスがある。

###### (3) 歴史

旧商店街は中山道に面している。この地区に中山道69次の中の「望月宿」と間の宿（あいのじゅく）の「茂田井宿」があり、今でも当時の趣を残す町並みがあり、交通の要所であった歴史がある。歴史を遡ると、この地域は平安時代から朝廷の馬を供給する役割を担っており、「望月の牧」、「望月の駒」として栄えた。現在でも牧場の史跡があり、「望月の駒」という民話も言い伝えられている。

###### (4) 人口の推移

地域の雇用を充足するだけの産業雇用力が不足、労働力が流出している。朝夕の通勤渋滞を避けるなどの理由から勤務地に近い地域外へ転居してしまうケースもある。また、高齢化や若者の都市部への流出などで、佐久市唯一の過疎地域となっている。

(注) 管内人口の推移

年	人口
平成20年	10,215人
平成23年	9,845人
平成26年	9,373人
平成29年	9,119人

## (5) 公共機関等

この地域には、佐久市望月支所、東信運転免許センター、川西消防署、望月郵便局、川西赤十字病院、長野県立望月高等学校、金融機関が3支店等がある。

## (6) 産業構造の推移

昭和30年代は基幹産業として農業が盛んであった。特に薬用人参の生産は米作や養蚕と共に盛んで、薬用人参の加工製品の販売も盛んであった。現在では輸入品に押されて、ごく一部で製造加工販売が行われている。野菜に関しては、近年、高原野菜として定評のある産地がある。林業も盛んであったが、現在では往時の隆盛はない。

全体として自営業者が減少している。後継者が無い事業者が多い。これは事業継続が難しいために後継者を持っていないという実態であり、地域産業として大きな問題である。

商工業者数は平成20年には488事業所であったが、平成29年には328事業所となり、9年間で160事業所が減少している。また小規模事業者数は平成20年は448であったが、平成24年は380、平成29年は306事業所と、142事業所の減少となっており、9年間で32%減少している。(長野県下商工会の概況より)

### 業種別商工業者数

【出典：長野県下商工会の概況（長野県商工会連合会）より】

	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	合計	内小規模 事業者数
平成20年	120	83	8	134	36	70	37	488	448
平成24年	101	65	8	117	36	62	25	414	380
平成29年	60	41	8	80	55	59	25	328	306

## 2. 地域の現状と課題

### (1) 地域の風土、地理的な強みと弱み

長野県の冬季の雪は経済的に負の部分が大きくなる場合が多いが、当地域の降雪は山間部以外は比較的少なく、交通の大きなハンデとなっていない。関東圏、関西圏から関越自動車道、中央自動車道を利用することで所要時間が短縮されて物流の面で有利な立地になっている。一方、都市部からの時間的な短縮は観光面ではデメリットを生じている。日帰り観光が可能になり、宿泊観光の必要性が低下している。

### (2) 歴史的な背景による強みと弱み

中山道を中心に発展した当地域は、現在でも中山道の宿場の町並みや歴史が大きな地域資源である。中山道宿場めぐりの観光者は安定的に当地域を訪れている。また、著名な書道家の生誕地であることから現在でも書道が盛んで、商店街の屋号看板は芸術的な毛筆の看板で統一されている。この中山道を広域的に観光資源として活用する取り組みを軽井沢宿から和田宿までの11宿で「東信州中山道連絡協議会」を組織して本資源の活用策を研究するとともに事業を推進している。

望月宿には歴史民俗資料館があり、これは文化的、教育的意味が強いが、観光面でも活用したい施設であるが、観光来客数は少ない。

### (3) 交通網に関する強みと弱み

上信越自動車道佐久 IC や北陸新幹線佐久平駅から車で30分の距離であるが、佐久平からの公共交通であるバスの便は1時間以上の間隔である。自家用車であれば便が良いが、新幹線利用の場合は交通の便が良いとは言えない。また、当地域、並びに当地域内にある観光地「春日温泉」迄の交通は、バスの便数が少なく自家用車客が大半の状況である。

当地域の中心を通る国道142号は関東と中部圏、関西圏を結ぶ動脈となっている。普段から大型トラックの通行が多い。この路線にある当地域は製造業に関しては有利な立地であると考えられる。

しかしながら、当地域よりさらに高速自動車道のインターチェンジに近い周辺地域に、工場が多く立地している現状である。

#### (4) 人口に関する強みと弱み

本旧望月町から20分ほどの佐久市中心部は新幹線の駅ができ、高速自動車道のインターチェンジもできたことで、周辺の道路が整備されて急速に発展した。一方、本地域は佐久市の中で唯一、過疎化が進む地区となっている。これは、高齢化に伴う人口の自然減少、少子化と、流出が原因である。佐久市近郊や小諸市が勤務先の住民も多く、朝夕の通勤渋滞があり、これを避けて勤務先に近い地区に転居する若い世代がある。

#### (5) 産業に関する強みと弱み

##### ①商業・サービス業の現状と課題

旧望月町時代から、行政や農協や地元住民との連携により商品開発が行われてきた。地梨ワイン、山葡萄ワイン、望月ヨーグルト、望月アイスクリームなど。佐久市に合併後も積極的に新商品の企画開発に取り組んでいる。地域特産の「雁食（がんくい）豆」から製造した雁食（がんくい）味噌を使用した駒月みそかつ丼、駒月味噌バーガーを地域で売り出す取り組みをしている。駒月みそかつ丼は、飲食店10店舗で提供しており周辺地域に徐々に認知されてきている。新商品の多くは地元農家の団体である東春睦会とのコラボ商品が多く、農商工連携や他団体との連携による商品開発が活発に行われる地域性がある。しかし、特産品開発及び販売については、さらなる販路拡大が課題となっている。

一方、山間の都市部を離れた立地を求めた新規創業もある。東京で修業した一流の腕を持つ料理人がフランス料理やそば店を創業しており、これらの店はマスコミでも取り上げられるほど集客力が高く、当地域の飲食サービスの新しい方向を示唆している成功例と考えられる。

管内は、小売業・サービス業とも小規模零細な事業所が圧倒的に多く、高齢な事業者で後継者がなく廃業へとつながるケースが多い。管内国道142号線沿いには地元資本の中型店舗と大手の量販店があり、購買力の流出に一定の歯止めをかけているものの、佐久市中心部等への流出は増加しつつある。旧商店街の個店では営業努力をしているが、商店街で楽しく買い物ができるかという課題が多い。足が弱った高齢ドライバー客を受け入れるための駐車場整備や、個店の店づくりが遅れているなど課題が多く、経営資源を生かし切れていない。

事業者と地元農家団体との連携による新商品開発のプロジェクトは、成果が上がっているとは考えられるが、商業の売上に目立った貢献をするには至っていない。

##### ②観光業の現状と課題

当地域には開湯から300年以上と云われる春日温泉がある。アルカリ単純泉の湯で温泉の多い長野県内でも泉質に定評のある湯で、美肌効果や健康増進に優れているとされている。温泉ホテルは2軒である。佐久市望月の中心部から車で20分以内にゴルフ場が4か所ある。標高が1,000m強で夏でもプレーしやすい環境ということで県外からのリピーターも多い。中山道69次の望月宿は江戸時代の風情を残し、間の宿（あいのじゅく）の茂田井宿は造り酒屋が2軒あり、見学受け入れ態勢がある。共に、宿場めぐりツアーのルートとなっている。歴史と自然豊かな地域で、観光資源に恵まれている。

春日温泉の湯は、高アルカリ性泉質でイオン値が高く、温まって肌がすべすべになることが誰にも体験できる湯で、人に勧めて喜ばれる実力を有していると考えられるが、交通網の進展で当地域が関東圏や中京圏から日帰り可能になっていることで、宿泊集客力が落ちている。また、単に温泉ということでは、規模の大きい温泉の多い長野県では競争力は低い。しかし、ゴルフに伴う宿泊や、宿場巡りに伴う宿泊など、観光資源を結合することで全体の観光がかさ上げされる可能性は高いと考えられる。

### ③工業・建設業の現状と課題

工業立地としては交通、水、労働力の条件は良い。しかし、佐久市に合併後、管内旧望月町への工場誘致に積極的ではない。建設業は、公共事業の減少で淘汰がされた中で、県内でも有数の事業所もあり、地域の雇用に貢献している。当地域にとって現在の製造業、建設業の事業者の支援をしっかりと行うことは、地域力の根源の雇用を維持することであり、非常に重要である。

## 3. 佐久市総合計画

平成28年度に策定された新たな佐久市総合計画（平成29年度から平成38年度（10年間））の商工業に関わる計画は以下のとおりとなっている。

<基本> 時代の変化、課題を的確に捉え、いまの世代だけでなく、将来の世代も「暮らしやすさ」、「住みやすさ」、「働きやすさ」を実感できる、持続的に発展できるまちづくりをめざす。

### ○ 商業サービス業 ～活力と魅力があふれる商業の振興～

- (1) 中小企業者への経営支援のため、中小企業者の資金需要に対して迅速に対応。
- (2) 社会経済情勢の変化に柔軟に対応し、商店経営の近代化を促進するため、経営者・後継者育成事業の強化。
- (3) サービス業の活性化のため、専門的技術を備えた人材の育成・確保を支援。
- (4) 「健康長寿」などの地域の特徴を生かした新たな商品開発を支援することで、魅力ある商品のブランド化を促進。
- (5) 農業・観光業などと連携した新たな商品開発とブランド化を促進。
- (6) 販路の拡大、積極的なPR、ネットワークの構築に努め、集客力の向上と販売力の強化を支援。

### ○ 観光業 ～地域の魅力を活かした観光振興～

- (1) 佐久バルーンフェスティバルや望月駒の里草競馬大会などの各種イベントの充実を図るとともに、地域が主体となったイベント運営を促進。
- (2) ニューツーリズムや地域資源である山、川、溪谷、文化、街道、スポーツなどを複合的に活用し、中長期的に期間滞在する体験型・着地型観光を推進。

- (3) 関係機関と連携し、周辺観光地との周遊コースの構築など、広域観光ルートの創出を図る。
- (4) 観光拠点である平尾山公園、春日温泉などの既存観光施設の整備・充実を図る。
- (5) 中山道などの歴史・文化遺産をネットワーク化した観光ルートの構築を推進。
- (6) 観光案内標識や物産販売所の設置など、各種観光関連施設の充実に努める。
- (7) 佐久市出身の在京者や著名人などによる情報発信、首都圏、北陸、中京圏などにおける誘客宣伝活動や海外を視野に入れた情報発信など、積極的かつ効果的な観光PRに努める。
- (8) 映画などの撮影場所の誘致や、撮影を支援する民間主体の組織づくりを進め、誘客や地域活性化に努める。・・・・・・（佐久市望月はたそがれ清兵衛のロケ地）
- (9) 農林水産業や商工業との連携により、新たな体験型観光や土産品開発を促進する。

○ 工業 ～力強いものづくり産業の振興～

- (1) 商工団体など関係機関と連携し、工業振興の具体的戦略である佐久市健康長寿産業振興ビジョンに基づき工業振興を図る。
- (2) 市内の経済・雇用を支えるものづくり企業への経営支援事業などの拡充を図る。
- (3) 新製品などの開発支援のため、関係機関や大学などとの連携や地域間連携を促進。
- (4) 「健康長寿」などの地域の特徴を生かした製品の開発や海外を視野に入れた販路の拡大を推進。
- (5) 高速交通網の整備など本市の優れた立地条件などを生かし、企業が求める立地条件に対応できる工業用地の整備。
- (6) 市内産業の連携に向けて、産業支援機関の設置を図る。
- (7) 本市の優れた立地条件などを広く発信し、企業誘致を推進。
- (8) 企業立地を促進する新たな優遇制度を検討するとともに、既存の優遇制度の見直しに努め、制度の充実を図る。
- (9) 地場製品のブランド化や、農業・観光施策などと連携した新たなブランド品の開発を促進。
- (10) 異業種グループの活動を支援し、新製品などの開発、技術交流を促進。
- (11) 高度情報通信ネットワークを活用し、B to B（企業間取引）による販路の拡大、積極的なPRなどを促進。
- (12) 企業と大学などの連携を促進し、技術開発、生産基盤の強化を図る。
- (13) 地域の特徴である「健康長寿」を生かした産業の確立のため、佐久市健康長寿産業振興推進協議会において、商工団体や医療、福祉などの関係機関の連携を図る。
- (14) 関係団体が実施する人材育成事業を支援。
- (15) 中小企業の人材育成を支援するため、従業員の専門性の高い資格取得を支援。
- (16) 高度な技術・能力を備えた人材の育成を促進するため、佐久高等職業訓練校の安定的な運営を支援。

4. これまでの佐久市望月商工会の取り組みと課題

当商工会は、平成17年に旧望月町が佐久市に合併した中で、旧佐久市からの佐久商工会議所とは別で、旧望月町を管轄する佐久市望月商工会として存続している。前述、「産業に関する強み弱み」のとおり、商業・サービス業については人口減少と大型店への購買人口の流出で旧態商業の縮小圧力が強い中で、特産材料を使用した加工食品や飲食店の新メニュー開発などを支援し、商品化を果たしたが販路開拓が課題となっている。温泉ホテルが2軒あるが往時の活気が無い中で、抜本的な改善支援が出来ているとは言えない。旧中山道沿いの商店においても往時の勢いは無く、近隣の中山道宿場

との連携で観光資源としての宿場の魅力向上と誘客を進めている。これは、受入側の体制と共に進めないと成果にならないため、旧商店街個店改善を商業部会と共に進めているところである。工業・建設業に対しては、今までは基本的な経営改善支援が主であった。

一方、各業種の経営支援に際して、近隣5商工会（佐久市望月・立科町・浅科・軽井沢町・御代田町）で構成する長野県商工会連合会経営支援センター北佐久グループ検討会議にて情報交換・状況把握をすることによるグループ支援、また長野県商工会連合会所属の上席専門経営支援員による支援・及び外部専門家による専門支援を進めている。これは職員のOJTも兼ねており、支援能力の向上が進みつつあると思われる。

全般で、これまでの事業は継続的なもの、あるいは目の前の課題に向かって突き進む形であり、中長期の計画を有していなかった。

## 5. 今後、佐久市望月商工会に求められている役割

佐久市の西端で商工会地区として存続し、立地的に地域性が強く残る地域で、本商工会に求められている役割は、地域に密着した支援、伴走型の支援が中心となる。この地域が本地域の特性を生かした発展に向けた取り組みが必要である。秘めたるポテンシャルは高い一方、課題も多いが、以下のとおり求められている役割を項目分けし、中長期の計画立案、計画実行で役割を果たしていく。

- (1) 商業サービス業の活力を高めること
- (2) 地域資源を活かした観光振興を進めること
- (3) 工業、建設業において人材育成等で経営資源を向上し、競争力を高めること

## 6. 小規模事業者の中長期的な振興のあり方（10年）

本会の中長期的な小規模事業者の振興のあり方を、今後本会に求められている役割に則り、次の方針とする。幅広い佐久市総合計画の中において、本商工会地域の中長期的な計画は全て重なっており、行政との連携が必然の内容である。

### (1) 商業・サービス業の活力を高めること

旧中山道望月宿は、宿場の風情を残している。道路沿いには整備された歴史民俗資料館や公衆トイレなどがあり、街道めぐりをする人々に望月宿を堪能してもらう体制がとられている。書道家「比田井天来」の地元で記念館もあり、書道が盛んな地域の特色を生かし、商店街の屋号看板を書道家直筆のものに揃えられている。このように観光的な旧宿場としては着実に整備されてきている一方で、沿道の飲食店や旅館、和菓子屋、呉服店等個店の振興は商工会が中心となって進める必要がある。これまで、地元特産の雁食豆（がんくいまめ）から作った雁食味噌（がんくいみそ）の「みそかつ丼」メニューの開発販売など、飲食業者が知恵を出しての振興策が実現している。また、商店街に属さない商業者が地元食材を使用したジュースなどの商品を開発、販売している。

このように、当地域には商業振興のエネルギーが十分にあると判断されるので、地元住民から商品面、サービス面で愛される店、また、観光客が回遊したくなる商店街づくりを長期的に目指していく。

### (2) 地域資源を活かした観光振興を進めること

当地域の観光資源は、十分に外部からの誘客を出来るものがあると考ええる。

ア 春日温泉 温泉旅館2軒 泉質が良く「美人の湯」として売っている。

イ ゴルフ場 4か所 それぞれに特徴があり、適度な標高で夏場でも比較的快適にプレーできる。

ウ 旧中山道「間の宿」の造り酒屋2軒 それぞれ資料館などが整備されて見学が出来る。

エ 歴史民俗資料館、比田井天来記念館

オ 日帰り温泉 布施の湯

カ 大河原峠 八ヶ岳山麓のドライブコース

以上の主な観光資源のほか、ソフト面でも歴史が資源となる。平安時代に朝廷献上馬を生産していた「望月の駒」の里としての歴史があり、これの史跡や、民話も伝わっている。また、駒の里に因んでの草競馬や火の祭りとして奇祭といわれる「榊祭り」が夏に盛大に開催されている。

佐久市の総合計画においても観光施設の整備、草競馬等イベントの充実が計画されている当地域の観光資源を結び付けて、佐久市望月にまた来たいと思ってもらう周遊プランの開発や佐久市の他の観光資源と連携した周遊プランを開発し、観光資源を図っていく。

### (3) 工業・建設業において人材育成等で経営資源を向上し、競争力を高めること

佐久市における旧望月町地区については工業・建設業の重点地区にはなっていないため、企業誘致や工場団地造成などの計画はない。その中で本商工会としては、今までの地場産業（造り酒屋2事業所、薬用人参加工品製造、電気部品製造、機械部品製造、総合建設業、設備業、職別工事業など）を強化する支援を中心に進めていく。この強化策として、長野県商工会連合会が進める専門分野支援策である上席専門経営支援員の専門分野支援の活用、また、県による専門家派遣事業を活用し事業所の経営資源を向上するとともに、支援に関わる商工会職員の専門的分野のスキルアップを図っていく。

## 7. 経営発達支援計画の目標（5年）

### （目標）

上記の長期目標を達成すべく、経営発達支援計画の目標を次のとおり設定する。

- (1) 商業・サービス業の小規模事業者が、地域性、地域資源を活かした個性ある事業展開を図り、経営改善を実現できることを目指す。
- (2) 観光事業の小規模事業者が地域の観光資源をフルに経営に活かし、顧客の拡大、売上向上の実現を目指す。
- (3) 工業・建設業の小規模事業者の既存の強みをさらに強化し、競争力を高めて経営力を高めることを目指す。

### （方針）

- (1) 商業・サービス業の小規模事業者に、現状の経営資源に加えて地域資源の活用による経営資源の拡充を実現すべく、長野県商工会連合会所属の上席専門経営支援員の指導や、県・国の専門家派遣を受けながら事業計画を作成し、計画を実行し経営改善を進めていく。商工会は、伴走的に計画推進を支援し、問題発生に逐次支援対応していく。
- (2) 市外、県外からの来訪者を顧客とする宿泊業や見学者を受け入れる造り酒屋等があるが、観光事業が活性化すると人の動きも増加し地域が活性化することになり、地域にとって大事な産業である。改めて地域の観光資源、事業者の経営を見直し、また、専門家のアドバイスを受けながら事業計画を作成、経営改善を図る伴走支援を行う。佐久市全体の周遊マップの作成についても商工会として広域的にコーディネートしていく。
- (3) 工業、建設業の小規模事業者に、既存の強みを発揮できる事業計画書の作成支援を行う。作成に際して上席専門経営支援員や専門家の指導も受け、計画推進で売上拡大が見込める計画書を



作成する。必要に応じて後継者対策についても計画に織り込む。商工会は伴走的に支援を継続する。さらに、技術向上のための講習会の案内も逐次行う。

## 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31年4月1日から平成36年3月31日

### (2) 経営発達支援事業の内容

#### I. 経営発達支援事業の内容

#### 2. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

##### (1) 現状と課題

現状は、毎月、全国商工会連合会の委託を受け、「小規模企業景気動向調査」(売上・仕入単価・採算・資金繰り・業況の状況調査)を行っている。また、県内の景況については金融機関や民間の行う調査結果について情報収集してきたが、収集した情報は整理・分析することなく商工会の内部資料としているのみであり、職員間での共有や管内小規模事業者等への情報提供や周知が不十分であり、有効活用がされていなかった。

小規模事業者は、情報収集する機会も少なく、独自の景況感のみで経営を進めていることが大きな課題であり、外部環境を知り、客観的な視点から経営戦略を立てることは重要であるものの、その重要性をあまり認識していないため、活用に向けた仕組みづくりが必要である。

##### (2) 改善方法

今後は、当地域の経済や人の動き、消費動向を総合的に把握・分析することに加えて、独自に当商工会地区である望月管内の経済動向に関する調査を行い、分析する。佐久地域の小規模事業者を取り巻く経済動向に関する調査を行うことにより、地域の経営環境や経済動向を把握し、さらには望月管内の調査を行うことで管内のより詳細な状況について情報分析する。調査結果はわかりやすくまとめてホームページで公表し広く管内事業者に提供し、小規模事業者の経営分析や事業計画策定の基礎データとする。

##### (3) 事業内容

#### ①国が提供する調査データ「RESAS」の活用・分析(新規)

##### (目的)

当地域の現状と実態を把握するために、国が提供する「RESAS」(地域経済分析システム)を活用し、当地域の経済動向分析を行う。当地域の人の流れや産業、経済循環の流れを分析し小規模事業者に分かりやすい形で提供することで、小規模事業者が外部環境を把握し今後の事業計画を策定するための基礎資料とする。

##### (調査データ)

「RESAS」(地域経済分析システム)を活用する。

##### (調査頻度)

年に一度整理分析する。

##### (調査項目)

- ・「人口マップ(人口構成・人口増減・将来人口推計)」→現在と将来の商圈ターゲット層の分析
- ・「まちづくりマップ(From-to分析など)」→人の動きの分析
- ・「地域経済循環マップ(地域経済循環図・生産分析など)」→地域のお金の流れの分析

- ・「産業構造マップ」→現在の地域内産業の現状等の分析
- ・「観光マップ（目的地分析・From-to 分析など）」→宿泊観光者の動向などの分析

(分析方法)

上記の調査項目に対して、経営指導員等がわかりやすく整理・分析する。

(活用方法)

地区内の経済の流れや人の流れを把握し、整理・分析することで、小規模事業者の事業計画策定の際の基礎資料とする。

(提供方法)

巡回・窓口相談時に説明資料として提供するほか、セミナーや会議の開催時に説明・提供を行うとともに、商工会ホームページで公表し、小規模事業者に広く提供する。

(効果)

小規模事業者が当地域内の景況や取り巻く環境を把握することで、これまでの主観的な景況判断ではなく外部環境を適切に把握した自身の立ち位置を把握し、事業計画策定の際の基礎資料とする。

## ②佐久市望月地域景気動向調査の実施（新規）

(目的)

これまで経営指導員等による巡回や窓口相談事業、部会等の会議の際に小規模事業者から情報を収集してきたが、本地域の経済動向については調査したことがなかった。今後、小規模事業者に対する確かな支援活動を行うためには、全国的な景況の他、当地域の状況を的確に把握することが重要である。

(対象者)

管内小規模事業者 30 社（工業（建設業・製造業）10 社、商業 10 社、サービス業 10 社）

(調査方法)

調査票に基づきアンケート調査を行う。調査票は郵送または巡回で配布し、返信用封筒で回収する。

(頻度)

四半期ごとの年 4 回

(調査項目)

売上額・採算・資金繰り・業況について前年同月期と比べて増減しているか、5 段階からの選択方式とする。また工業の小規模事業者には引合い・原価・受注量・従業員数、商業の事業者には顧客数・平均客単価・仕入、サービス業の事業者には顧客数・平均客単価等の調査もあわせて行う。

(分析方法)

各調査項目について、増加（好転）企業割合から減少（悪化）企業割合を差し引いた値（DI）により地域での景気動向について調査分析をする。

(活用方法)

地区内小規模事業者による景況感から当地域経済の現状を把握し、結果を取りまとめて小規模事業者に対して周知するとともに、今後の事業計画策定時の基礎資料とする。

(提供方法)

巡回・窓口相談時に説明資料として提供するほか、セミナーや会議などの開催時に説明時間を設け提供を行うとともに、四半期に一度商工会ホームページで公表し、小規模事業者に広く提供する。

(効果)

小規模事業者が置かれている当地域の景況を把握することで、小規模事業者の主観的な感覚ではなく外部環境や自身の立ち位置を把握する。また、当地域で特に求められている役割やニーズを把握し、今後の事業計画策定の際の基礎資料とする。

#### (4) 数値目標

内 容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
①「RESAS」の活用・分析・ホームページでの公表回数	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
②佐久市望月地域景気動向調査の実施	未実施	4回	4回	4回	4回	4回
②佐久市望月地域景気動向調査対象事業者数	未実施	30社	30社	30社	30社	30社
②佐久市望月地域景気動向調査の分析・ホームページでの公表回数	未実施	4回	4回	4回	4回	4回

### 3. 経営状況の分析に関すること【指針①】

#### (1) 現状と課題

融資に係る書類作成時、補助金申請時、関係機関からの依頼時等に経営内容の分析は行ってきたが、小規模事業者の事業の持続的発展を視野に入れた事業計画策定に向けた経営分析をする機会は少なかった。

#### (2) 改善方法

経営状況の分析の必要性を小規模事業者に認識してもらうことは、個々に説明しないと難しい。なぜなら、ほとんどの小規模事業者は、自らの経営内容は数字を見なくても認識できていると考えているからで、セミナー等で啓蒙を図っても効果が少ないと判断する。よって、本会では巡回や窓口相談の際に必要性を説いて、認識してもらう。また、本会の支援体制として、一度に多くの小規模事業者に対応できないため、事業の持続的発展に前向きで必要性の高いと思われる小規模事業者から事業計画の策定に向けた経営状況の分析を進めていく。

#### (3) 事業内容

事業計画策定に向けた経営分析の実施（新規）

##### (目的)

資金繰り、補助金等の申請、記帳などの巡回や窓口相談時に事業計画策定による経営改善の提案を行い経営状況进行分析する。分析は小規模事業者と共に行い、結果は当該事業者にフィードバックし、これをもとに伴走支援を進める。

##### (対象者)

一度に多くの支援を進める支援体制が無い場合、相談時等で事業計画策定に前向きな小規模事業者から支援を進める。

##### (分析の手段と方法)

分析のツールとして経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用する。分析項目は、財務分析として売上増加率、営業利益率、労働生産性、EBITDA 有利子負債倍率、営業運転資本回転期間、自己資本比率の6項目、非財務分析については、経営者への着目、関係者への着目、事業への着目、内部管

理体制への着目の4つの視点について行う。分析については財務分析は経営指導員等が行うが、特に非財務分析については小規模事業者と面接、ヒアリングしながら行う。

(活用方法)

分析結果は当該事業者にフィードバックし、事業計画策定の基礎資料とする。分析において判明した財務状況、非財務状況をもとに事業計画策定を小規模事業者と共に行う。この際、SWOT分析も小規模事業者の自己分析に活用し、小規模事業者自ら取り組む意欲が持てる事業計画を策定していく。また、当該小規模事業者には分析から事業計画策定までの資料をファイルにして渡す。同じファイルは商工会用も作成し、商工会内で情報の共有をし、担当職員以外でも伴走支援が可能な体制をつくる。さらに、専門的な支援が必要な際にも、このファイルを支援ツールとして専門家に活用してもらう。

(4) 事業目標数値

内 容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
経営状況分析件数	2件	10件	12件	12件	12件	12件
同分析ファイルの蓄積数	0	10	22	34	46	58

計画期間の5年間で管内小規模事業者数の15%のファイル蓄積数を旨す。

4. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1) 現状と課題

融資に係る書類作成時、補助金申請時、関係機関からの依頼時等に経営内容の分析と共に事業計画策定支援を行ってきたが、小規模事業者の課題解決、事業の持続的発展に向けた事業計画策定をする機会は少なかった。

また、小規模事業者持続化補助金の周知と募集に際して、事業計画策定セミナーを逐次開催してきたが、受講者から補助金申請に関わらない経営力向上のための事業計画策定支援の依頼は無かった。小規模事業者にとって事業計画は補助金獲得や融資実行のために作成するものとの認識であり、事業の持続的発展のためという認識が薄いためだと思われる。セミナーを開催しただけでは実際に事業計画策定まで導くことができず、補助金獲得や融資実行のためだけではなく、今後の事業計画を見据えたサポートをする必要があるとの反省が残っている。

(2) 改善方法

企業の経営状況分析を進めるに際して、事業計画の策定を見据えた取り組みを原則とする。さらに、経営強化法に係る経営力向上計画作成の必要性が高まっているが、多くの小規模事業者にとって事業計画は補助金獲得や金融機関からの資金調達の手段にすぎないとの認識である。小規模事業者自身が事業を持続的発展に向けるために事業計画が重要であると認識することが大切であり、そのうえで「2. 地域の経済動向調査」や「3. 経営状況の分析」、「6. 需要動向調査」の結果を踏まえた実効性の高い事業計画を策定し計画経営の実施に向けた支援をしていく。

(3) 事業内容

①事業計画策定セミナーの実施（拡充）

(目的)

小規模事業者自身が事業計画策定の意義を知り、計画経営実施に向け主体的に事業計画を策定できるよう事業計画策定セミナーを開催する。

(対象者)

「3. 経営状況の分析に関すること」の対象者及び「6. 需要動向調査に関すること」の需要動向調査実施者から行う。

また、事業の持続的発展の意識の強い小規模事業者、補助金申請等に積極的な小規模事業者、新商品・新展開を目指す小規模事業者、地域の食材や資源（雁喰（がんくい）味噌、さるなし、山葡萄、山の木の実など）を活用しメニューや商品開発を検討している小規模事業者、創業予定者など、企業巡回、施策説明会、各種セミナー参加者などから掘り起こしを行う。

(内容・講師)

内容は、小規模事業者にとって今後の事業計画や商品開発、設備投資計画など、将来ビジョンに基づく計画策定とし、カリキュラムには、SWOT分析・需要動向・ターゲット設定・販売促進策・経営環境分析（競合分析）・新商品開発・マーケティング・決算書の見方などを検討する。

講師には、事業計画策定支援を現場にて行っている専門家や中小企業診断士、長野県商工会連合会上席専門経営支援員や日本政策金融公庫、管内金融機関職員に依頼する。

(開催回数)

年1～2回、1回について2時間×2日間実施する。

(成果)

セミナーを行うことで事業計画策定の意義を認識してもらい、小規模事業者が主体的に事業計画策定を行う意識づけをし、事業の持続的発展に向けた計画経営を行うための事業計画策定につなげる。

## ②事業計画策定支援事業（個別支援）（拡充）

(目的)

小規模事業者へ事業計画の必要性の理解を促し事業計画策定へ導く。地域の経済動向や経営状況の分析結果を踏まえ、需要を見据えると同時に、事業計画策定事業者の経営資源を確認しながら事業者に伴走し、支援者中心ではなく事業者自身に考えてもらいながら作成し、実効性の高い事業計画の策定を行っていく。

(対象者)

「2. 経営状況の分析に関すること」の対象者、「6. 需要動向調査に関すること」の需要動向調査実施者、及び①の事業計画策定セミナー受講者から行う。

(手段手法)

経営状況の分析を行った小規模事業者や需要動向調査実施者、事業計画策定セミナー受講者の中から経営課題解決を目指す小規模事業者に対し事業計画策定支援を行う。事業計画策定にあたっては、全国商工会連合会提供の経営計画作成支援ツールや中小企業基盤整備機構が提供する「経営計画つくるくん」等を活用する。事業計画策定にあたっては、職員間での検討を行い、ケースによっては経営支援センター北佐久グループの他の経営指導員等との検討を行うなど、個々の小規模事業者の経営課題に即した事業計画策定を支援する。

(支援内容)

「2. 地域の経済動向調査」や「3. 経営状況の分析」、「6. 需要動向調査」の結果を踏まえ需要を見据えると共に、事業計画策定事業者の経営資源や経営課題を確認しながら事業者に伴走し、支援者中心ではなく事業者自身が考えながら事業計画を策定できるように支援していく。個々の小規模事

業者に寄り添い、小規模事業者と経営指導員等が一体となって策定支援を行う。また必要に応じて、長野県商工会連合会上席専門経営支援員や専門家（中小企業診断士など）、日本政策金融公庫、管内金融機関との連携を図り、事業計画策定時から策定後の支援や販路開拓などの先を見据えた支援を行っていく。

(効果)

小規模事業者と経営指導員等が一体となって事業計画を策定することにより、両者が共通の認識で経営課題の解決に向けて行動することができる。また、小規模事業者自身が事業計画の必要性を認識することで、自社の強みや持続的な事業発展を考える動機づけになる。

#### (4) 事業目標数値

内 容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
①セミナーの開催	1回	1回	1回	1回	2回	2回
①セミナー受講者数	7人	8人	8人	8人	15人	15人
②事業計画策定件数	2件	5件	5件	5件	8件	8件

計画期間の5年間で管内小規模事業者数の10%の事業計画策定を目指す。

### 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

#### (1) 現状と課題

これまでの事業計画策定支援は、小規模事業者から融資並びに補助金申請時に求められて対応する受け身の対応であった。また策定後の対応は、小規模事業者から相談を受けてから支援を行う体制であった。

#### (2) 改善方法

小規模事業者は日々の業務に追われ現在の事業を維持するのに精いっぱいであるため、より小規模事業者に寄り添った支援が必要とされる。今後は定期的な巡回、窓口相談の中で、計画の進捗状況を定期的に確認していく。

小規模事業者が計画を推進するにあたっては、内的にも外的にもさまざまな環境変化がある。時々刻々と状況が変わる中で事業計画を実施するには、基本方針をしっかりと堅持した中で対応することが必要となる。当然、支援者としては伴走を基本とし、四半期に一度巡回を行い、状況を確認し必要な支援を行う。また、小規模事業者側からも必要に応じて随時、支援要請が出来るように対象事業者との関係を構築していく。

#### (3) 事業内容

##### ①経営力アップのための事業計画策定後の伴走型支援（新規）

(目的)

策定した事業計画が確実に実施されるために効果的な事後フォローを実施する。小規模事業者と共通認識を持ち、伴走した事後フォローを行うことで経営力アップにつなげる。

(対象者)

全ての事業計画策定事業者

(支援内容)

事業計画策定支援を行った小規模事業者に対して、事業計画策定後のフォローアップを継続して行っていく。巡回訪問等により四半期ごとの3ヶ月に1回の頻度でフォローアップを行い、事業計画の進捗状況や現在の問題点などの聞き取りを行う。ヒアリング結果に基づき、小規模事業者のニーズに沿った支援とし、商品開発・メニュー開発・販路開拓方法などの具体的な支援とともに、活用可能な施策紹介・展示会やイベントなどの情報提供などを行い、販路拡大や売上向上につながる具体的な事業計画の実施に向けた伴走型の支援を行っていく。

また経営支援センター北佐久グループ内の経営指導員等と内容を検討し、同行訪問などの共同支援も行う。さらに、専門性が高い課題については、長野県商工会連合会の上席専門経営支援員に支援を依頼するほか、県の専門家派遣事業エキスパートバンクやミラサポの専門家派遣等を積極的に活用する。

(頻度)

四半期に一度(年に4回)、また3年間継続してフォローアップを行う。

#### (4) 事業目標数値

内 容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
事業計画策定件数	2件	5件	5件	5件	8件	8件
フォローアップ回数		20回	40回	60回	72回	84回
(内訳)						
当年度策定事業者		5社×年4回	5社×年4回	5社×年4回	8社×年4回	8社×年4回
前年度策定事業者			5社×年4回	5社×年4回	5社×年4回	8社×年4回
前々年度策定事業者				5社×年4回	5社×年4回	5社×年4回

## 6. 需要動向調査に関すること【指針③】

### (1) 現状と課題

これまでの需要動向調査に関する小規模事業者支援は、金融や決算申告など従来型の支援が中心であり、小規模事業者の売上相手(消費者、バイヤー等)に対する調査・支援を行わなかった。平成22年より地域の特産品メニューとして開発した望月産雁喰(がんくい)味噌を使用した「駒月みそかつ井」(管内10店舗で提供)や、地域の素材や材料を使ったメニューや商品を提供している小規模事業者がいるものの、定期的な見直しができておらず、近年、売上減少に伴う販売促進支援の必要性が高まっているなど、地域の顧客や消費者が求めるサービスは適正に把握できていない。また小規模事業者自身も顧客や消費者の需要動向調査の必要性を認識していないため、自社の提供するサービスが地域内でどの程度必要とされ、評価されているかということも小規模事業者の主観的な目線のみで判断している現状である。

### (2) 改善方法

今後は、新たな需要拡大やニーズを踏まえた事業計画の策定支援をするために、商品・サービスの提供にあたってこれまでできていなかった商圈調査や需要動向を捉える仕組みを構築する。

当地域は工業(建設業・製造業)や観光業も盛んではあるものの、過疎化や高齢化が進んでいる現状では特に地域内消費者をターゲットにした商業・サービス業分野での売上の停滞が目立つため、当計画期間内では、管内消費者の生活に密着した業種である商業・サービス業を中心とした調査や支援



を重点的に行っていく。当地域や周辺地域の高齢化している消費者への独自の調査を実施する。これにより、高齢化率の高い本地域において必要とされる商品や、望まれる商品の開発、望まれるサービスの提供に繋がれると考える。事業計画策定を進めていく管内小規模事業者が周辺大型店との差別化を図り、地域内の需要に応えた魅力ある事業展開ができるよう、需要動向の調査・分析及び提供を行っていく。

### (3) 事業内容

小規模事業者の新たな需要拡大やニーズを踏まえた事業計画の策定支援を目指し、需要動向を的確に把握するために、個社の調査・整理・分析など経営指導員が支援し、参考となる資料作成を行っていく。そして、需要動向に基づいた販路開拓の支援にあたり、周辺地域と比較して、小規模事業者の商品・サービスの魅力を高められるような取り組みとなるよう、主に「地域の資源を活用した飲食サービス業の消費者モニター調査」と「小売業（食料品・衣料品）の高齢者の需要調査」における地域内の需要動向の把握と、「イベント開催時に試食や商品に関するニーズ調査」を実施し、消費者のニーズや顧客動向などの情報を収集分析して小規模事業者に提供する。それにより、小規模事業者が今まで気付かなかったニーズを客観的・具体的に把握し、消費者のニーズに沿った商品・サービスの提供に繋げることで個社の売上向上につなげる。

#### (事業内容と活用方法)

##### ① 個店の顧客ニーズ調査（新規）（個社支援）

###### ア. 地域の資源を活用した商品開発における飲食サービス業に対する消費者モニター調査

###### (目的)

地域の特産品メニューとして開発した「駒月みそかつ丼」や、地域の素材や材料を使ったメニューや商品を提供している小規模事業者に対して、顧客の求めているものや提供する商品に対するアンケートやモニター調査を店頭にて行い、新商品開発、事業計画策定に役立てていく。調査は、より有効なものとなるよう、調査項目の選定や分析には専門家や長野県商工会連合会の上席専門経営支援員等や長野県工業技術総合センター食品技術部門などの専門機関と連携する。これにより、小規模事業者が供給するサービスと求められる消費者の需要との結果を調査し当該事業者にフィードバックする。それにより消費者と小規模事業者のギャップ・ズレが把握でき、より消費者が求めるサービスの提供が可能となる。

###### (対象事業者)

地域の資源を活用したメニュー提供をしている飲食サービス業の小規模事業者 13 社

###### (調査方法)

小規模事業者と経営指導員がテーマに合わせたアンケートやヒアリング内容を検討、必要に応じて専門家や長野県商工会連合会の上席専門経営支援員、専門機関の助言を受けて作成し、店頭において事業者が来店者に対してアンケート協力を依頼する。アンケートはその場で記入いただき封をして提出、商工会職員が回収し集計・整理・分析を行う。

###### (調査項目)

- ・お客様情報…性別・年齢・居住地・来店時間帯・一回の外出に使う平均価格
- ・来店理由…なぜこの店を利用するのか、チラシやホームページを見たか
- ・来店手段と来店頻度
- ・店への評価…印象、雰囲気、入りやすさ、接客、品ぞろえについて

・提供メニューについて…味付け・盛り付け・見た目・量・価格・食べやすさ・満足度、改善点、要望

・その他…今後取り入れて欲しいメニュー・改善してほしい点・外食に求めるもの、など

(サンプル数)

130人

(活用方法)

収集したデータを経営指導員や長野県商工会連合会上席専門経営支援員等が整理・分析した上で当該事業者にはフィードバックする。各事業者の集計データ及び分析データと全体の集計・分析データについては商工会でも保存し、今後の事業計画策定や新たな販路開拓、商品開発の際の資料とする。

(小規模事業者に対する効果)

既存のメニューが顧客ニーズに沿ったものになっているかを検証し、また消費者が求めている商品について知ることにより、新商品開発の際、小規模事業者が気付かなかった改善点や新たなアイデアの発見につながることを期待でき、より消費者の目線に立ったサービスの提供への意識づけや事業計画策定の基礎資料となる。

#### イ. 高齢者向け小売業（食料品・衣料品）への需要調査

(目的)

当商工会管内は佐久市でも唯一の過疎地域であり、高齢化比率がとりわけ高いため、管内消費者の生活に密着した業種である食料品や衣料品を取り扱っている小売業事業者に対して、当地域における需要の把握につながる高齢者の需要動向調査や売れ筋情報等のトレンドに関する情報を整理・分析することにより、食料品や衣料品を取り扱っている小売事業者の当地域における需要の把握が可能となる。

高齢者が必要としている商品・サービスなどのニーズを的確に捉えることにより、当地域の買い手のニーズに沿ったサービスの提供につなげるための基礎資料となり、販売戦略や店舗改善及び事業計画策定に役立てていく。整理・分析については経営指導員等が行うほか専門家や長野県商工会連合会の上席専門経営支援員に依頼する。

(対象事業者)

高齢者の利用の多い食料品等の小売業4社、及び衣料品販売小規模事業者4社

(調査方法)

対象事業者と経営指導員がテーマに合わせたアンケートやヒアリング内容を検討し、店頭において事業者が来店者に対しアンケート協力を依頼する。アンケートは匿名で記入していただき返信用封筒（料金受取人払い）で商工会へ提出、商工会職員が集計・整理・分析を行う。

(調査項目)

対象事業者と相談すると共に、事業者の主観的な調査にならないよう、必要な調査項目を抽出できるアンケートとするため商工会が助言をする。

- ・お客様情報…性別・年齢・居住地・家族構成・来店時間帯
- ・来店理由…なぜこの店を利用するのか、チラシを見たか
- ・来店手段と来店頻度
- ・店への評価…印象、雰囲気、入りやすさ、接客、品ぞろえについて

- ・その他…今後取り扱ってほしい商品・現在不便を感じている事（来店できない人への対応や宅配・送迎への要望）・求めるもの

(サンプル数)

全体で 160

(活用方法)

収集したデータを経営指導員や長野県商工会連合会上席専門経営支援員等が整理・分析した上で当該事業者にはフィードバックする。

各事業者の集計データ・及び分析データと全体の集計・分析データについては商工会でも保存し、事業計画策定や新たな販路開拓、商品展開の際の資料とする。

(小規模事業者に対する効果)

事業者が気付かなかった改善点や新たなアイデアやニーズの発見に繋げ、事業者の思いが先行する販売から、管内高齢者のニーズに沿った販売や商品展開および顧客開拓など、商品面だけではなく、宅配や送迎などのサービス面も含んだ新たな需要の掘り起こしにつながる資料となり、今後の品揃えなどの販売戦略や店舗改善および販売促進などの事業計画の基礎資料となる。

## ②地域のイベント等でのニーズ調査（新規）

(目的)

地域で行われるイベントや祭り、商工祭等に出品する小規模事業者に対し、それぞれの会場において、出展商品についてのアンケート調査を行い、管内だけでなく観光客を含めた管外の消費者が求めている顧客ニーズに合った商品展開ができてきているのかについて調査を行う。調査は、より有効なものとなるように、調査項目の選定や分析には専門家や長野県商工会連合会の上席専門経営支援員等および専門機関と連携する。これにより、小規模事業者が供給する商品と求められるニーズとの結果を調査し、当該事業者にはフィードバックする。それにより、消費者と事業者のギャップ・ズレが把握でき、今後の商品開発や販路開拓において、より消費者が求めるサービスの提供が可能となる。

(対象事業者)

地域イベントや催事で出店販売を行う事業者（事業計画策定事業者を含む）5社

(調査イベント)

- ・「榊祭り」(8月15日)
- ・佐久市望月商工祭(9月頃)
- ・「駒の里草競馬大会」(11月3日)

(調査方法)

イベントで出店販売を行っている事業者の商品について、商工会で委託した外部調査員（アルバイト）がイベント来場者に対してアンケート協力を依頼する。アンケートはその場で記入いただき提出、また記入が困難な場合は外部調査員がヒアリング調査をする。アンケートは商工会職員が回収し集計・整理・分析を行う。

(調査項目)

- ・お客様情報…性別・年齢・居住地・来店時間帯・イベントへの来場動機
- ・来店理由…なぜこのブースを利用したか
- ・購入動機…購入の決め手となったポイント
- ・ブースへの評価…印象、雰囲気、接客、品ぞろえについて

- ・提供商品について…飲食ブースでは、味付け・盛り付け・見た目・量・価格・食べやすさ、満足度、改善点、要望  
物販ブースでは、パッケージ・見た目・価格・機能・満足度・改善点・要望
- ・その他…今後取り入れて欲しいメニューや商品・改善してほしい点・イベント出展に求めるもの

(サンプル数)

各ブース 30 人×5 事業所=150 人

(活用方法)

収集したデータは経営指導員や長野県商工会連合会上席専門経営支援員等が整理・分析した上で各事業者フィードバックする。各事業者の集計データ・及び分析データと全体の集計・分析データについては商工会でも保存し、今後の事業計画策定や新たな販路開拓、商品開発の際の資料とする。

(小規模事業者に対する効果)

提供商品が顧客ニーズに沿ったものになっているか、また管内だけでなく観光客を含めた管外の消費者が求めている商品について知ることによって事業者が気付かなかった改善点や新たなアイデアの発見につながり、より消費者の目線に立ったサービスの提供への意識づけや商品開発などのきっかけとなる。

#### (4) 事業目標

内 容	現状	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度	35 年度
①ア. 地域の資源を活用した商品開発における飲食サービス業に対する消費者モニター調査						
実施事業者数	未実施	13 社	13 社	13 社	13 社	13 社
サンプル数	未実施	130	130	130	130	130
①イ. 高齢者向け小売業への需要調査						
実施事業者数	未実施	8 社	8 社	8 社	8 社	8 社
モニター数	未実施	160	160	160	160	160
②地域のイベント等でのニーズ調査						
実施事業者数	未実施	5	5	5	8	8
モニター数	未実施	150	150	150	240	240

### 7. 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) 現状と課題

これまでは、佐久市、佐久市観光協会望月支部、佐久市望月商工会、地元農家の女性団体である東春睦会（とうしゅんむつみかい）により、地域ブランドの研究を行い、江戸時代より旧中山道望月宿周辺の主産品であった黒豆「雁喰豆（がんくいまめ）」を使った「雁喰（がんくい）味噌」を開発し、平成 22 年にこの味噌を使った新レシピ「駒月みそかつ丼」を開発・販売、その後も「駒月みそかつバーガー」や「砂糖餅」等の地域ブランド品の開発・販売を促進してきたものの、現在は、広報・サポート活動が中心となり、イベント開催や商工会ホームページでの情報提供および見本市・商談会・

物産展等の情報提供を行っているものの、佐久市望月管外へ向けての発信力が乏しい状態になっている。

また管内の商業・サービス業は、高齢化や過疎化および管外大型店への流出の影響から、売上規模は衰退の一途をたどっている。それぞれ高齢者を中心とした得意客を持ち、一定の顧客を確保しているものの、売上縮小の打開策となる方法を各事業者単独では企画できず、顧客の高齢化による自然減が進む現在も積極的に需要開拓を行うことができておらず、小規模事業者の持続的な経営や事業展開に向けた支援としては課題がある。

## (2) 改善方法

今後は、小規模事業者の新たな需要開拓や販路開拓を支援するため、SNSにも対応した自社での積極的な情報発信のためのホームページ作成支援を行い、より効果的に購買行動につなげるためのブラッシュアップを継続していく。

また、食料品・衣料品などの小売業の需要開拓として、行政との連携による「販路開拓イベント」を新たに企画開催し、事業者へ積極的な参加を促し、近隣地域内に限られた既存顧客以外の新たな顧客獲得を目指す。

個社や地域のブランド力を高める取り組みを行うことにより管外からの集客を図り、「2. 地域経済動向調査」や「6. 需要動向調査」のデータを踏まえた顧客ニーズに沿った新たなサービス展開を専門家の支援を受けながら行う。

## (3) 事業内容

### ①訴求効果の高いホームページ作成事業（新規）（個社支援）

#### (目的)

地域ブランド「駒月みそかつ丼」を提供する飲食店や、地域資源を活用したメニューの提供に取り組む飲食サービス業の小規模事業者の売上向上や新規顧客開拓を目指す。

また地域ブランドで商品開発を行った商品やサービスの発信による売上の向上や新規顧客の開拓を行う。

#### (対象者)

- ・新商品や新サービスを新たに開発販売していく小規模事業者
- ・管外（佐久市望月以外）に向けて積極的に事業展開を考えている小規模事業者
- ・「駒月みそかつ丼」をはじめ地域資源を活用したメニューの提供をする飲食店
- ・地域ブランド商品を提供する団体や食料品小売業者
- ・事業計画策定事業者

#### (支援方法)

当会事務局長を責任者とするプロジェクトチームを作成。需要動向調査の結果や、経営指導員等による窓口巡回指導から導き出される課題について、中小企業診断士等の専門家を交えて研究する。PDCAサイクルを基本とし実施する。

#### (内容)

特産品や地域資源を活用した商品を紹介する商工会を管理者とする共同ホームページの作成を行う。特産品が生まれた背景や地域ブランド、特産品の紹介を行うとともに、ターゲット設定を絞り込んだネット販売の構築を行い、地域ブランドの強化を図り、新規顧客の開拓につなげる。ホー

ムページには平安時代からの歴史的背景や中山道望月宿の紹介を行い、特産品との関わりも紹介、歴史愛好家への呼び込みも行う。

(手段)

- ア. 情報の収集方法      プロの写真家による売上増に結び付くような撮影やライターによる顧客訴求度の高いPRの作成など、雑誌編集者などの専門家に依頼する。専門家の選定については長野県よろず支援拠点のコーディネーターに相談する。
- イ. 整理・分析方法      SEO対策により顧客ターゲットの絞り込みを行う。グーグルアナリティクスによる顧客分析と、商工会による継続確認のため、SEO分析手法の研修を行う。
- ウ. 提供方法              ホームページ取材に基づく個社の店舗情報を盛り込む。また個社facebookやtwitterなどSNSでの発信を行う。これにより、陳腐化させない仕組みを構築、ホームページやSNSでのネットでの個社情報の提供を行う。

(効果)

- 小規模事業者に、新たな需要開拓の必要性についての意識付けが図れる。
- また、売上増により事業継続・承継への意識が高まる。
- 共同ホームページの構築により効果を体感することで、自社ホームページ作成への意欲の向上につながる。

## ②「中山道・望月宿 宿場まつり」を活用した販売展示会（新規）

(目的)

- 高齢者向け衣料品・食料品・最寄品を提供する小売業の売上向上と新規顧客開拓を目指す。
- また、地域の住民に加え観光客も多く来場する催事を利用し、管内での販路開拓を目指すだけでなく、新商品や新サービスの展開や管外に積極的に事業展開を考えている小規模事業者が消費者の生の声を聞き反応を確かめる場とすることで、より消費者目線に立った需要の開拓の場とする。さらに観光客向けに地域ブランド商品を提示することで、管外への地域ブランド商品の展開を目指す。

(対象者)

- ・管内で高齢者向け衣料品を提供する小売業や食料品・最寄品を販売する小売業
- ・新商品や新サービスを新たに開発販売していく小規模事業者
- ・管外（佐久市望月以外）に向けて積極的に事業展開を考えている小規模事業者
- ・管内で販路開拓を目指す小規模事業者
- ・地域ブランド商品を提供する団体や食料品小売業者
- ・事業計画策定事業者

(支援方法)

かつての賑わいを思い起こすような「宿場祭り」を開催することで望月の再生を図ると共に、「望月のお宝・展示販売コーナー」を設け販売展示会として出展することで小規模事業者の売上の伸展につなげる。開催は、地域の催事である「榊祭り」（8月15日）の場で行う。「榊祭り」の来場者数は約22,000人で、管内・周辺地域の住民に加え県外を含む観光客の来場者が多く、例年、露天商50店舗に加え、管内小規模事業者も4店舗ほど出店している。佐久市行政や佐久市観光協会、及

び地域関連団体と連携し、単なるイベントではなく地域が持続できる仕組みを構築する。また、集客につなげるため地域愛を基本とし、旧望月町に伝わる「望月小唄」をテーマにするなど、郷愁を誘うイベントデザインを企画する。

(支援内容)

望月地域の農産物や特産品を販売するためのブース支援、展示会販売についてのノウハウを提供する。

また佐久市行政との連携や地域振興に関連する部分について行政へ支援要請を行う。

(手段)

ア. 情報の収集方法 商工会が主導し、販売展示会参加者へ各種展示会や販売促進会、銀座NAGANOなどの視察を促し、出展についての知識を深める。また、販売展示会参加者向けに専門家による営業ノウハウのセミナーを開催し、効果的な出展を行えるような支援をする。

イ. 整理・分析方法 地域の風土に合致した販売展示会の企画を整理する。行政との連携を図り、効果のある販売展示会であるか、売上動向や消費者の反応をみて分析する。新規商品の販売や販路開拓を目指す参加事業者については販売展示会後の売上確認を商工会にて実施、当初目標と照らして支援を行う。

(告知方法)

宿場祭りのチラシを作成、チラシにはイベントの概要の他、出店事業者の紹介なども載せ、集客につなげる。作成したチラシは観光案内所や観光施設、佐久平駅等に設置し配布する。

(効果)

管内外の消費者が集まる催事での出展を行うことで、新たな需要の開拓の必要性やニーズの把握についての意識が高まる。事業者自身の感覚ではなく、多くの消費者とふれあい直接声を聞ける場での販売を行うことで、顧客目線の事業展開への意識付けとなり、以降の事業の伸展や販路開拓などの前向きな事業計画の推進につながる。

(4) 目標

内 容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
①訴求効果の高いホームページ作成事業						
参加事業者数	未実施	6	6	8	10	10
売上増加率（一社あたり）	未実施	10%	10%	20%	20%	20%
②「中山道・望月宿 宿場まつり」を活用した販売展示会						
イベント開催数	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
出展支援事業所数	未実施	7	7	7	7	7
販売額／社		4万円	4万円	4万円	5万円	5万円

II. 地域経済の活性化に資する取り組み

8. 地域経済活性化事業

(1) 現状と課題

商工祭の開催、榊祭り、駒の里競馬大会、各支部の開催する祭りへの協力を行い地域の活性化を目指しているが、管外からの人の流入と消費活動の増加に目立った効果が出ていない。イベント開催によって地域の知名度向上やにぎわいの創出には効果があるが、イベントは一過性の特性があり、地域の魅力の基本的な底上げにはなっていない。

## (2) 改善方法

商工会が主体となり、自然環境や歴史、歴史的資産、人情など地域の魅力を改めて確認し、魅力をパワーアップ、活用するための方策を考えていく。従来から続けているイベントも、年代や地元か地元ではないか等、ニーズを確認してイベントを改善していく。また、イベントに関わる商業者に対し、イベントが販売や運営だけで終わるのでなく、自らの日常の商売に繋がるよう、客とのコミュニケーション重視を方針としていく。

## (3) 事業内容

### ①学生との意見交換会の実施、学生によるイベントの参加、立案による活性化

地元の内側からは分かりづらい地域のよいところ、悪いところについて、近隣の大学の学生や地元の高校の生徒に意見を聞く機会をつくる。商店街のイメージや事業所のサービスなどについて意見交換会をおこなって、地域や事業所のブラッシュアップにつなげていく。また、イベントについても地元望月高校や近隣の大学に協力を依頼し、学生の教育の一環としてイベントの企画に関わってもらい、若者の発想での既存イベントのリメイクや新たなイベントを開催し、地域を活性化する。

### ②地域資源活性化委員会を発足して幅広い委員構成で活性化を検討

商工会が主体となり、商工業者、佐久市、地域の社会福祉法人、地元望月区長会等から構成する「地域資源活性化委員会」を発足し、地域住民が個店に対して求めているサービスの検討および活動の具体化を図る。また、ホームページ上で、地域経済活性化に向け取り組みの具体案を募集し、実施に繋げる。

## (4) 実施目標

活 動 内 容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
学生との意見交換会	0回	1回	2回	2回	2回	2回
新しい地域活性化イベントの開催数	0回	1回	2回	2回	2回	2回
新しい地域活性化イベントの参加企業数	0件	7件	10件	10件	10件	10件
地域活性化イベント参加企業の売上増加率	0%	1%	1%	3%	3%	3%
地域資源活性化委員会の開催	0回	4回	4回	4回	4回	4回
ホームページからの提案数	0回	1回	1回	2回	2回	2回
ホームページからの提案による個店の売上伸長率	0%	1%	1%	1%	1%	2%



### 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み

#### 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

平成26年度から長野県商工会連合会の中期マスタープラン（10年間）のスキームに則り、商工会事業、支援事業を推進している。本プランの中で本商工会の支援事業は、経営支援センター北佐久グループ（佐久市望月商工会・立科町商工会・浅科商工会・軽井沢町商工会・御代田町商工会）において協定を締結し、支援の連携を行っている。毎月1回、各商工会の経営指導員及び補助員が原則全員参加のもと、各商工会で支援中の案件を検討会議で共有し支援方法を検討している。さらに、この検討会議には長野県商工会連合会東信広域経営支援センターの上席経営専門支援員3名（製造業・観光業・新製品開発）が出席し、必要に応じアドバイスを行っている。この検討会議は案件課題を個々の経営指導員の判断ではなく複数の経営指導員の意見を出し合っより良い課題解決方法を見出す目的である。また、ベテランや若手、補助員も課題や情報を共有する中で、OJTの場としている。

経営支援センター北佐久グループ内の支援では専門的知識が不足する場合は、長野県内の12名の専門分野毎の上席経営専門支援員に支援を依頼する。さらに、上席経営専門支援員の専門性以外の課題に対しては長野県のエキスパートバンク事業、ミラサポの専門家派遣事業、よらず支援、事業承継支援では長野県事業承継支援センターと連携する。以上の専門家や支援機関との連携支援に際しては、本商工会経営指導員が同行し、OJTの場としてノウハウを蓄積している。

さらに、共同支援した案件は長野県商工会連合会の経営支援事例データベースに登録して県内経営指導員間でのノウハウの共有を図っている。

以上のとおり支援と職員の支援向上の仕組みは整っている。

しかしながら、経営支援センター北佐久グループへ持ち込む案件が少ない現状である。他の経営指導員に意見を求めると、さらにより良い支援策、あるいは支援のヒントが得られる可能性があるが、新しく始まった支援の仕組みを有効に活用出来ていない。

##### (2) 改善方法

長野県商工会連合会の中期マスタープランは、専門家や支援機関との連携によって事業者支援を充実することを目標としている。この目標を達成するために、事業者支援におけるグループ支援実績や専門家派遣事業の利用度は、経営カルテシステム等で集計される。昨年度に比べて本年度の実績は増加しているが、実績数の増加と、共同支援でどのような支援を行ったかという支援内容の実績が重要である。これらを改善するために、前記の事業計画作成支援に伴う、経営内容の改善支援等に、中期マスタープランの共同支援を絡めていく。

これにより、内部・外部支援機関に支援を要請するケースが必然的に増加すると考える。

##### (3) 事業内容

###### ①経営支援センター北佐久グループとの連携（拡充）

事業所支援に際してグループ内職員が共同支援し課題解決を図る場とすると同時に、経営指導員が個々に保有している支援ノウハウだけでなく情報・知識・経験を共有することで、支援スキルの向上を図る。また各管内の景況や需要動向等の情報交換も図ることで支援能力の向上を目指す。

###### ②地元金融機関及び長野県信用保証協会との連携（拡充）

金融機関や信用保証協会は、金融業務だけでなく経営支援にも積極的に関わり始めている。商工会としても、金融機関や信用保証協会を単に金融問題を解決する機関とせず、事業者支援のためのパートナーとして位置付けて、情報交換するとともに事業所支援について共同して検討し、支援を推進する。また、本地域に関わる金融機関（八十二銀行望月支店、長野県信用組合望月支店）、保証協会等が一堂に集まる情報交換会を開催して横連携を強固にする。

③日本政策金融公庫小諸支店との連携（拡充）

日本政策金融公庫は、各業種にわたり膨大な情報を持っている。この情報を、日頃から公庫職員と情報交換し経営支援に活かしていく。単に情報だけでなく、事業所に対する支援方法や事業計画策定・その後のフォローについても意見交換し、より良い支援を目指していく。情報や意見のやり取りを進める中で、支援スキルを吸収、経営指導員の支援スキルの向上を図るとともに連携を強化していく。

④長野県（佐久地域振興局）との連携（拡充）

地域の中で経済活動をしているので地域の動きは事業経営の判断に欠かせない。県の担当課との情報交換は重要なことと認識し、日常の担当課との電話だけでなく、訪問しての情報交換を行うことで地域の経済動向、需要動向を適切に把握し、より精度の高い事業計画の策定と実行に活かしていく。

⑤長野県商工会連合会、同県連東信支所内の北佐久経営支援センター事務局

国、県の施策や専門家派遣等の窓口として商工連及び北佐久経営支援センターと緊密な連携を行う。専門家派遣には、ミラサポや県のエキスパートバンク、商工連内部専門家の上席専門経営支援員等、支援内容に応じて適切な専門家人選が必要である。商工連、経営支援センターと協議しながら専門家派遣事業を進め、小規模事業者に対してより効果的な伴走型支援を行う。同時に、連携支援、帯同することで支援ノウハウを学び経営指導員等の支援能力の向上を目指す。

⑥長野県中小企業振興センターの活用（拡充）

中小企業振興センターは、製造部門に限らず販路開拓など幅広く経営課題解決に活用できる支援機関である。意欲ある小規模事業者に対しては同センターへの橋渡しを行い、状況に応じて帯同支援を行い、課題解決支援を進める。

⑦佐久商工会議所・小諸商工会議所との連携（拡充）

隣接する商工会議所とは今までも観光振興や地域振興事業で連携を行ってきた。支援職員同士も情報交換を行っている。本連携をこれからも継続していく。

(4) 数値目標

内 容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
北佐久グループに上げる共同支援案件	100	200	200	200	250	250
北佐久グループ検討会議（OJT）回数	12	12	12	12	12	12
北佐久グループ検討会議（本会出席職員数）	10	15	15	15	15	15
専門家等との共同支援案件（OJT）	50	75	75	75	100	100
支援機関情報交換会	1	2	2	2	2	2

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### (1) 現状と課題

#### これまでの研修の内容

長野県商工会連合会主催の統括・副統括・経営指導員・補助員研修の受講や、商工会WEB研修を受講するとともに、経営支援センター北佐久グループ検討会議での共同支援に参加しOJTで支援ノウハウの向上を図っている。また随時必要と判断する研修会に参加し個々の能力の向上に努めている。

商工会職員が事業者支援に際して特に求められる資質は基本的な知識とコーディネート能力である。既存の研修メニューを真剣に受講することで必要な資質向上が図られると考える。しかし、業務担当者向けや、専門分野研修については受講した職員が、受講しなかった職員に伝達することが必要であるが、今までは伝達が十分と言えず、知識やノウハウが個々の職員に帰属しており、職員間で共有する仕組みづくりが不十分であった。

### (2) 改善方法

各職員は、研修後に復命書を回覧するだけでなく、他の職員に研修内容を必ず口頭で説明伝達する。これにより職員は研修等をより真剣に受講し、研修会で得た知識を職員同士が共有、個々の支援能力の向上を図る。

### (3) 事業内容

#### ①研修会等の参加による資質の向上（拡充）

長野県商工会連合会主催の統括・副統括・経営指導員・補助員研修等を受講し、経営改善普及事業の基礎だけでなく最新の支援知識や専門的知識を習得する。

また、経営指導員は全国商工会連同会が運営する商工会WEB研修を受講、経営支援基礎知識の習得と最新の中小企業施策の理解に努める。

さらに全職員が外部機関が行う研修会や会議、セミナーに積極的に参加し知識習得の機会を1回でも多く設ける。

研修会等に参加した職員は、研修内容を全職員で共有するために資料の回覧のみでなく、口頭で報告を行い、職員全体の支援能力の底上げを図る。

#### ②情報共有の体制づくり（拡充）

現在、巡回や窓口支援の際に個々にヒアリングを行い情報を把握しているが、今後は職員間で情報の共有を図るために、相談対応の事業所ごとにメモを整理しファイル化する。ファイルは全職員が閲覧可能とし、事業者と対応を行う都度経過を記入、また経営状況の分析や計画書や各種申請、支援内容等を蓄積、職員間で共有を図り、全職員一体となった継続的な支援につなげる。

#### ③経営支援ミーティングの実施（新規）

毎週1回、全職員で経営支援ミーティングを開催し、事業者ごとの相談内容・支援内容・進捗状況・結果等の報告を行う。これにより職員間で個々の情報の共有化を図り、個々の担当業務以外の情報を盛り込んだよりきめの細かい支援の方向性の検討を行う。情報の共有化で支援内容の質を上げるとともに職員間の支援ノウハウの向上につなげる。

(4) 数値目標

内 容	現状	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度	35 年度
研修会・情報交換会等への出席数（延数）	12	15	17	17	17	17
経営支援ミーティング	0	毎週	毎週	毎週	毎週	毎週

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

①毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

ア. 長野県、佐久市、望月地域の福祉・教育関係者、中小企業診断士等により、事業評価委員会を組織し、事業の実施状況、評価・見直しの方針を決定する。(毎年3月)

イ. 商工会理事会において、評価・見直しの方針を決定する。(毎年4月)

ウ. 事業の成果・評価・見直しの結果については、総代会へ報告し、承認を受ける。(毎年5月)

エ. 事業の成果・評価・見直しの結果を佐久市望月商工会のホームページ (<http://mochisho.com/>) で、計画期間中公表する。(毎年6月)

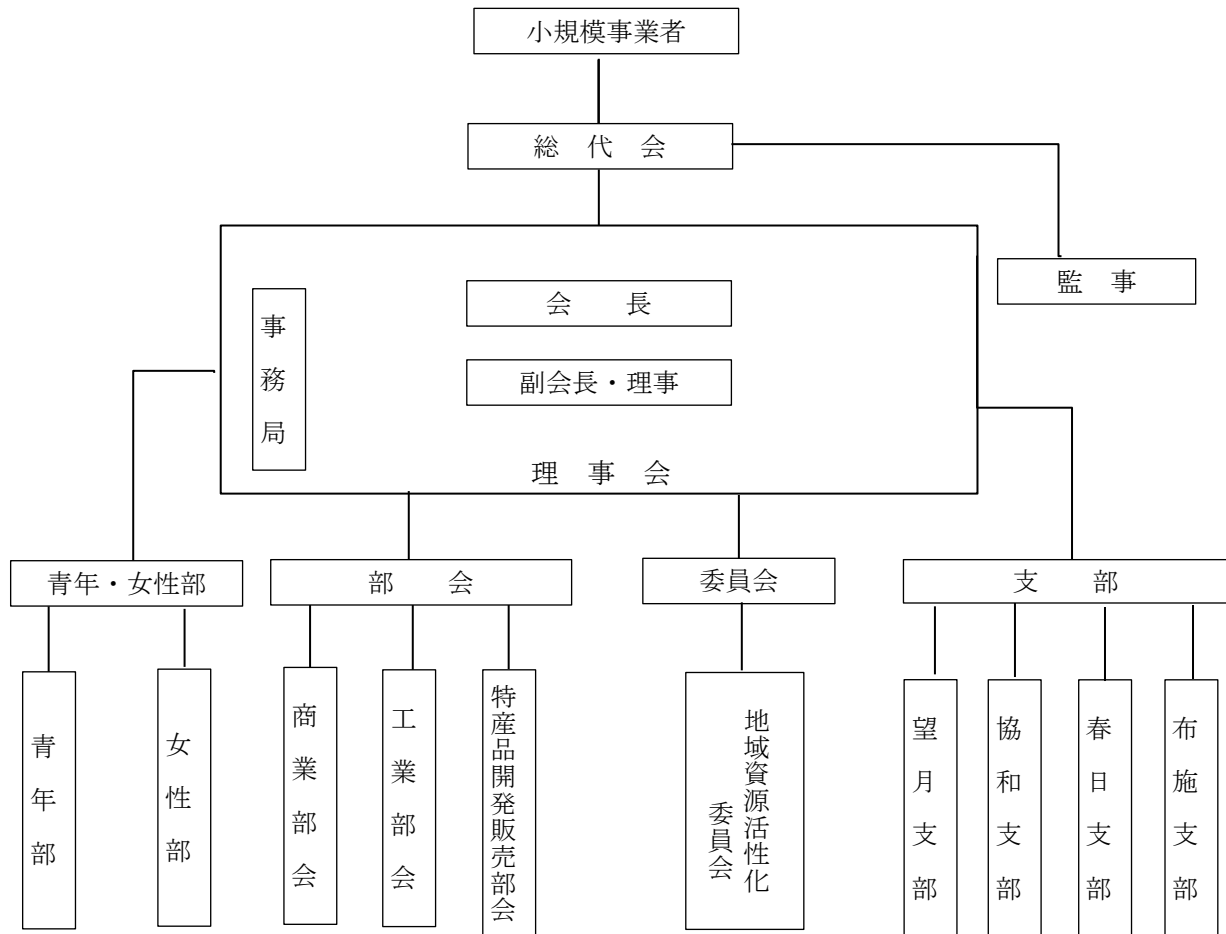
(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

(1) 実施体制

(平成 30 年 10 月現在)

佐久市望月商工会 組織図



佐久市望月商工会	会員数	277 企業
	役員数	26 名
<b>【事務局体制】</b>	事務局長	1 名
	経営指導員	1 名
	補助員	1 名
	記帳指導職員	1 名

本事業の実施体制	
事業統括責任者	会長 岩下智行
事業遂行責任者	副会長 伊藤晴彦
	副会長 青木隆憲
事業遂行者	支部長 春原真一
	支部長 藤田秀信
	支部長 小池清志
	理事 18 名
	事務局 4 名

(2) 連絡先

佐久市望月商工会  
 住所 〒384-2202 長野県佐久市望月 195 番 1 号  
 TEL 0267-53-5442 Fax 0267-53-2637  
 e-mail : moti.sho@sas.janis.or.jp  
 ホームページアドレス : <http://mochisho.com/>

(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)

	H31 年度 (H31 年 5 月以 降)	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
必要な資金の額	1,900	1,900	1,900	2,400	2,400
・ 経営状況の分析	100	100	100	100	100
・ 事業計画策定支援	500	500	500	1,000	1,000
・ 需要動向調査	300	300	300	300	300
・ 新たな需要の開拓 に寄与する事業	800	800	800	800	800
・ 支援能力向上のた めの取組み	200	200	200	200	200

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費 等

(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
<p>I. 経営発達支援事業</p> <p>2. 地域経済動向調査に関すること 景気動向の収集・整理・分析・情報提供及び活用のための支援。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 事業の持続的発展に向けた計画的な経営への動機づけとなる事業計画策定に向けた経営分析の支援。</p> <p>4. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定の必要性の啓蒙と、事業計画策定の具体的支援。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画の進捗状況や目標と実績の差異の確認を行い、事業者が事業内容の改善方法を立案・実施できるための支援。</p> <p>6. 需要動向調査に関すること ニーズを踏まえた事業計画を策定するため需要動向を的確に把握する消費者モニター調査と高齢者需要動向調査の実施。 管内・管外のニーズを把握するためのイベントでの顧客ニーズ調査の実施。</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 現状打破や売上伸展のために行うホームページの刷新や SNS 等の発信支援、また販路開拓・新規顧客獲得へ向けた販売展示会開催と出展ノウハウの提供支援。</p>
<p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>8. 地域経済活性化事業 地域のニーズに沿ったイベントの企画立案や、地域資源を活用した活性化策の企画。</p>
<p>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み</p> <p>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</p> <p>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること</p> <p>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</p>

## 連携者及びその役割

1. **独立行政法人中小企業基盤整備機構**（理事長 高田坦史）  
住所 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門森ビル 3階 電話番号 03-5470-1509  
役割 経営状況を分析するための経営分析ツールの提供支援・情報の共有と事業計画策定に際し策定ツールの提供支援等
2. **長野県**（県知事 阿部守一）  
住所 長野県長野市大字南長野字幅下 692-2 電話番号 026-232-0111  
長野県佐久市跡部 65-1（佐久地域振興局） 電話番号 0267-63-3111  
役割 専門家の派遣・小規模事業者への連携支援・各種施策支援
3. **全国商工会連合会**（会長 森義久）  
住所 東京都千代田区有楽町 1-7-1 有楽町電気ビル北館 19階 電話番号 03-6268-0088  
役割 事業計画策定に際し策定ツールの提供支援・小規模事業者への情報提供支援
4. **長野県商工会連合会**（会長 柏木昭憲）  
住所 長野県長野市中御所岡田 131-10 長野県中小企業会館 1階 電話番号 026-228-2131  
役割 相互経営分析の実施と情報の共有・上席専門経営支援員等の助言・小規模事業者への連携支援・専門家派遣事業（エキスパートバンク事業等）・経営指導員等の資質向上
5. **(公財)長野県中小企業振興センター**（理事長 金子元昭）  
住所 長野県長野市若里 1-18-1 長野県工業技術総合センター3階 電話番号 026-227-5803  
役割 状規模事業者への各種施策支援・専門家派遣支援・情報提供支援
6. **慶株式会社**（代表取締役 戸堀真澄）  
住所 長野県上田市古里 1420 電話番号 0268-28-6033  
役割 事業計画策定支援（分析・セミナー）など
7. **日本政策金融公庫小諸支店**（支店長 加納裕之）  
住所 長野県小諸市 3-3-12 小諸商工会議所会館 2階 電話番号 0267-22-2591  
役割 小規模事業者への情報提供支援・金融支援・事業計画策定支援など
8. **長野県信用保証協会佐久支店**（支店長 宮坂進）  
住所 長野県佐久市佐久平駅北 19-5 電話番号 0267-68-8484  
役割 小規模事業者への情報提供支援・金融支援・事業計画策定支援など
9. **八十二銀行望月支店**（支店長 小林一）  
住所 長野県佐久市望月 140-1 電話番号 0267-53-3282  
役割 小規模事業者への情報提供支援・金融支援・事業計画策定支援など
10. **長野県信用組合望月支店**（支店長 庵谷達朗）  
住所 長野県佐久市望月 131-1 電話番号 0267-53-3050  
役割 小規模事業者への情報提供支援・金融支援・事業計画策定支援など
11. **株式会社 地域振興総合研究所**（代表取締役 星野厚志）  
住所 東京都新宿区新橋 2丁目 16-1 803 電話番号 03-3503-1099  
役割 ホームページの作成支援
12. **東春睦会**（代表 小林チエ子）  
住所 長野県佐久市春日 4608 電話番号 0267-52-2415  
役割 地域ブランド品の開発、研究のための連携支援
13. **長野県立望月高等学校**（校長 鈴木道穂）  
住所 長野県佐久市望月 276-1 電話番号 0267-53-2100



役割 佐久市周辺部等から新たな顧客を獲得し、地域経済の活性化を目指すためのイベントの企画運営のための連携支援

**1 4. 佐久大学** (学長 堀内ふき)

住所 佐久市岩村田 2384 電話番号 0267-68-6680

役割 佐久市周辺部等から新たな顧客を獲得し、地域経済の活性化を目指すためのイベントの企画運営のための連携支援

**1 5. 佐久市** (市長 柳田清二)

住所 佐久市中込 3056 電話番号 0267-62-2111

役割 佐久市内の小規模事業者支援等の連携・地域経済の活性化を目指すためのイベント企画運営のための連携支援

**1 6. 社会福祉法人 望月悠玄福祉会** (理事長 竹花健太郎)

住所 長野県佐久市望月 326-4 電話番号 0267-53-8108

役割 地域経済の活性化に資する取り組みに対する連携支援

**1 7. 長野県事業引き継ぎセンター** (統括責任者 箱山淳一)

住所 長野県長野市中御所岡田 131-10 長野県中小企業センター3階 電話番号 026-219-3825

役割 小規模事業者への情報提供支援

**1 8. 長野県よろず支援拠点** (チーフコーディネーター 白川達男)

住所 長野県長野市若里 1-18-1 長野県工業技術総合センター3階 電話番号 026-227-5875

役割 小規模事業者への情報提供支援

**1 9. 長野県商工会連合会経営支援センター北佐久グループ** (幹事商工会・立科町商工会会長 浦野喜芳)

住所 長野県北佐久郡立科町芦田 2521 電話番号 0267-56-1004

役割 相互経営分析の実施並びに情報の共有・事業計画策定に際しての検討・策定後支援の連携

**2 0. 佐久商工会議所** (会頭 榎山徹)

住所 長野県佐久市中込 2976-4 電話番号 0267-62-2520

役割 佐久市内の小規模事業者支援等の連携

**2 1. 浅科商工会** (会長 重田元一)

住所 長野県佐久市甲 1190-1 電話番号 0267-58-0220

役割 佐久市内の小規模事業者支援等の連携

**2 2. 白田町商工会** (会長 柳澤悦雄)

住所 長野県佐久市白田 22-7-1 電話番号 0267-82-2154

役割 佐久市内の小規模事業者支援等の連携

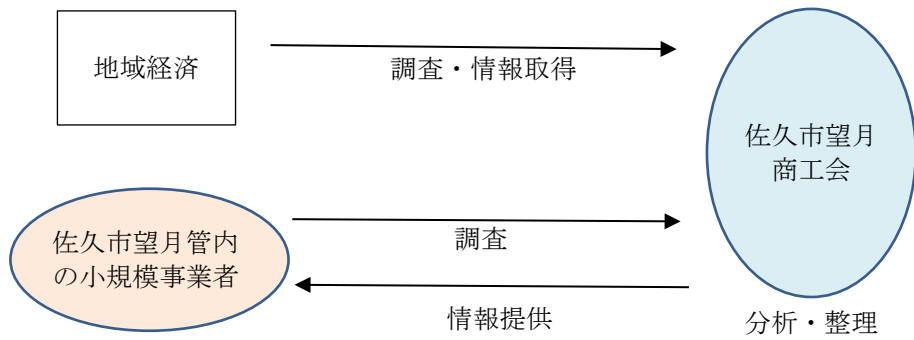
**2 3. 小諸商工会議所** (会頭 掛川興太郎)

住所 長野県小諸市相生町 3-3-12 電話番号 0267-22-3355

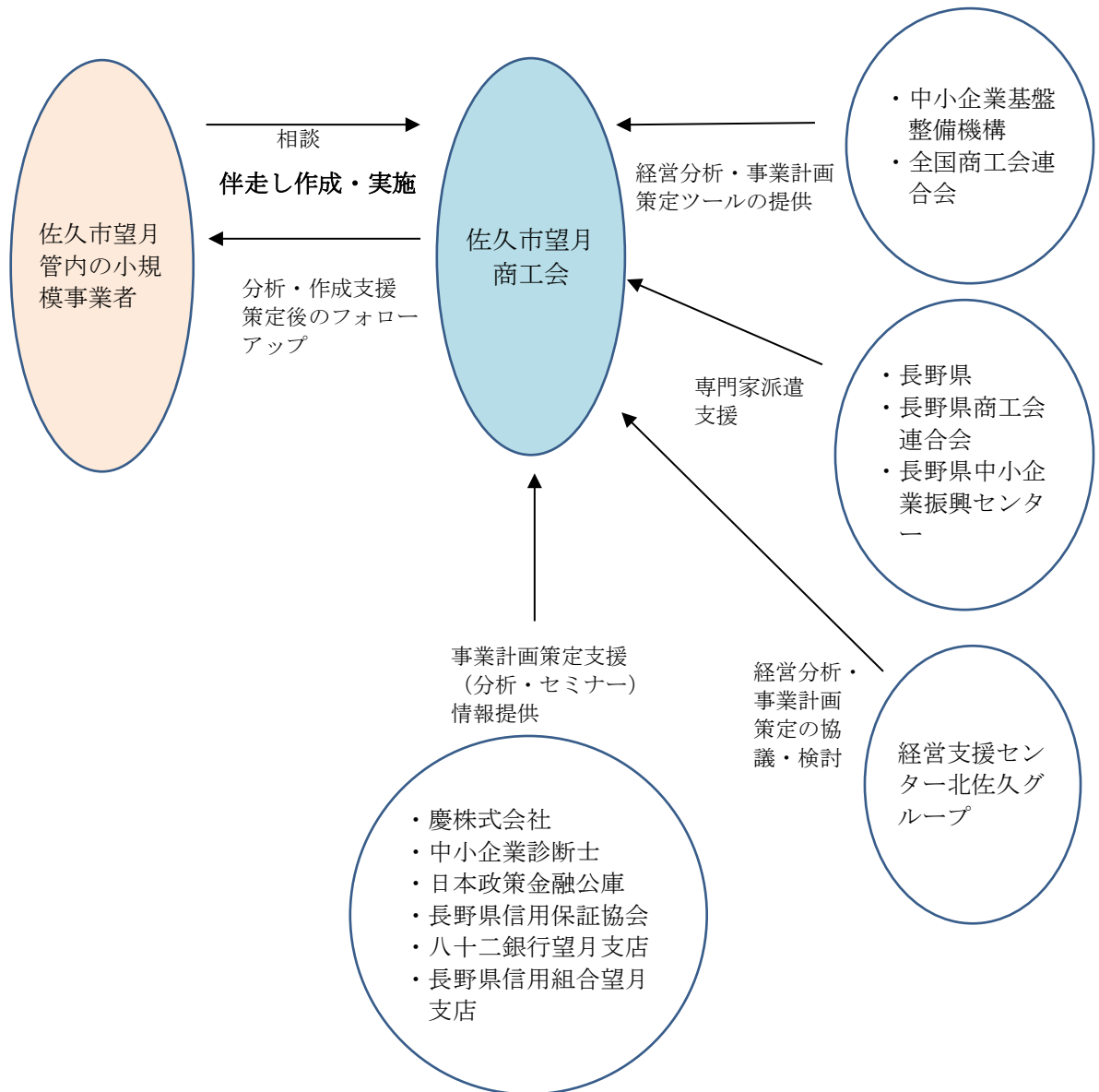
役割 佐久小諸地域の小規模事業者支援等の連携

## 連携体制図等

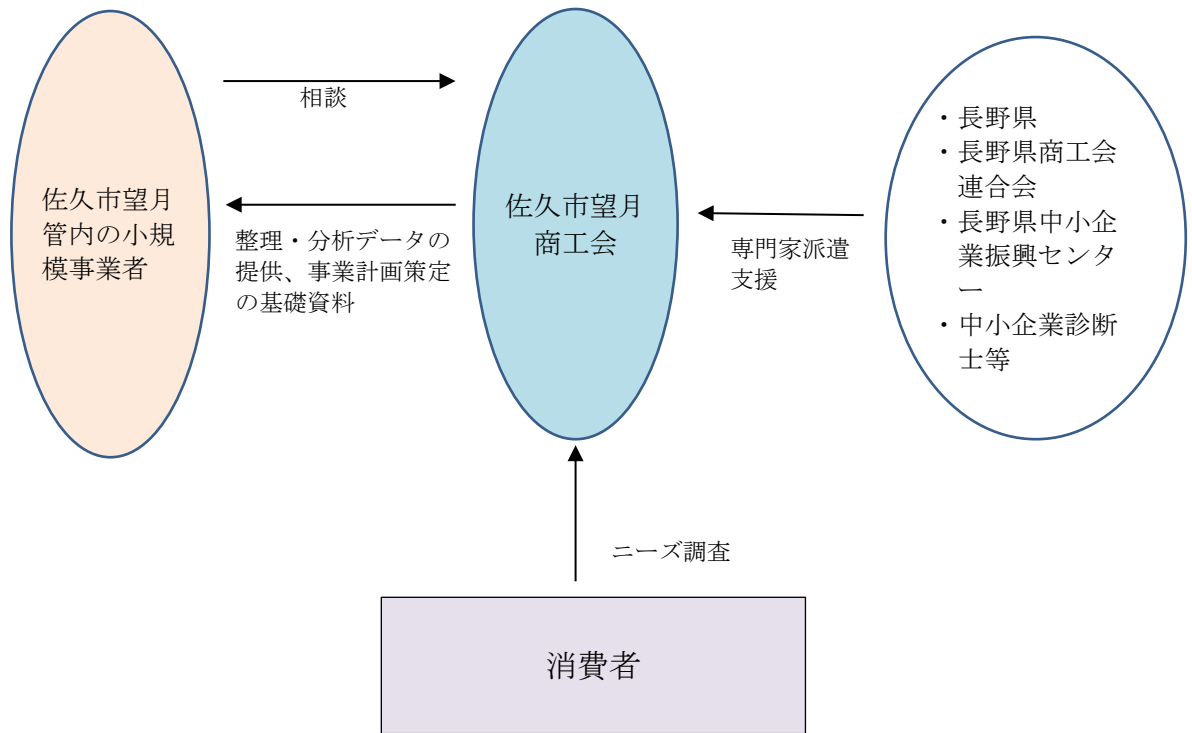
- I. 経営発達支援事業
2. 地域の経済動向調査に関すること



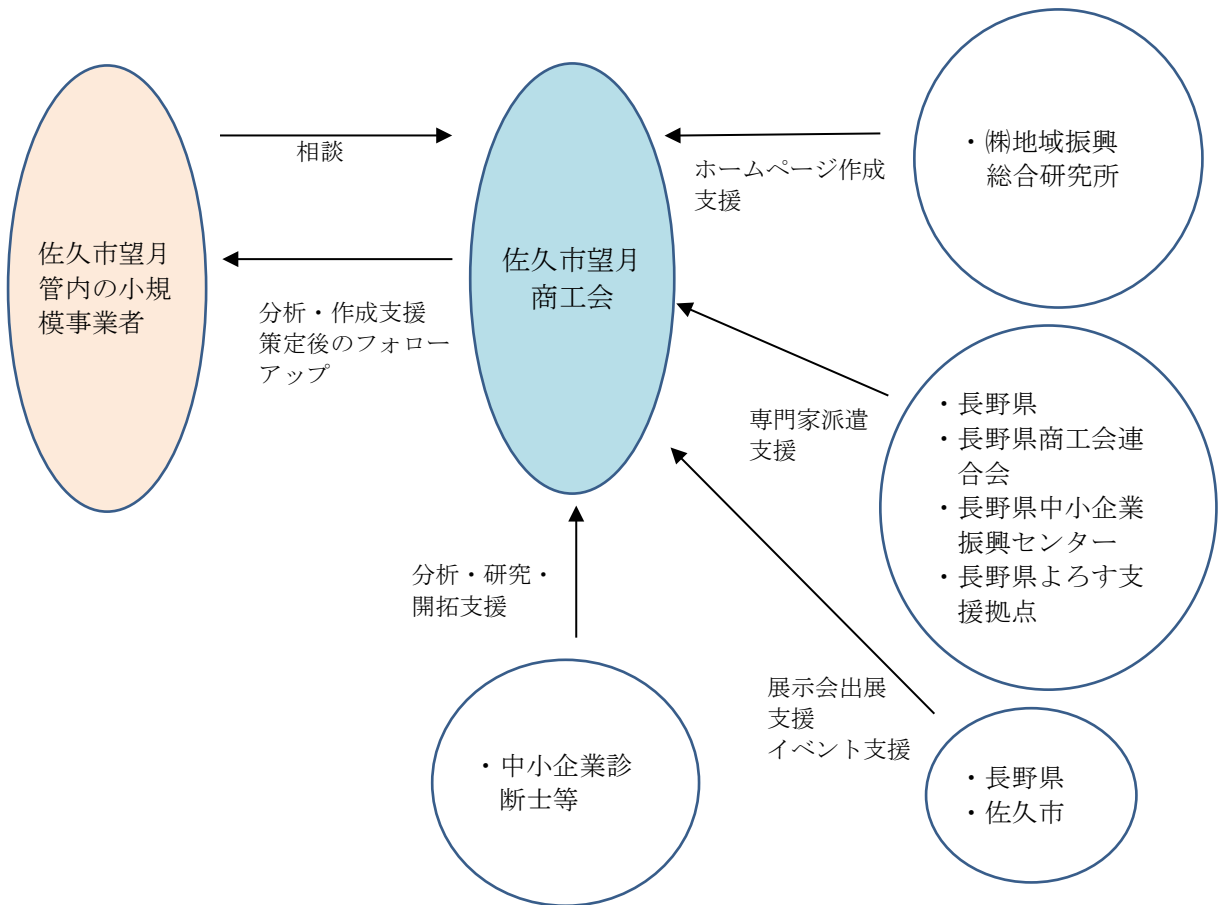
3. 経営状況の分析に関すること
4. 事業計画策定支援に関すること
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること



6. 需要動向調査に関すること

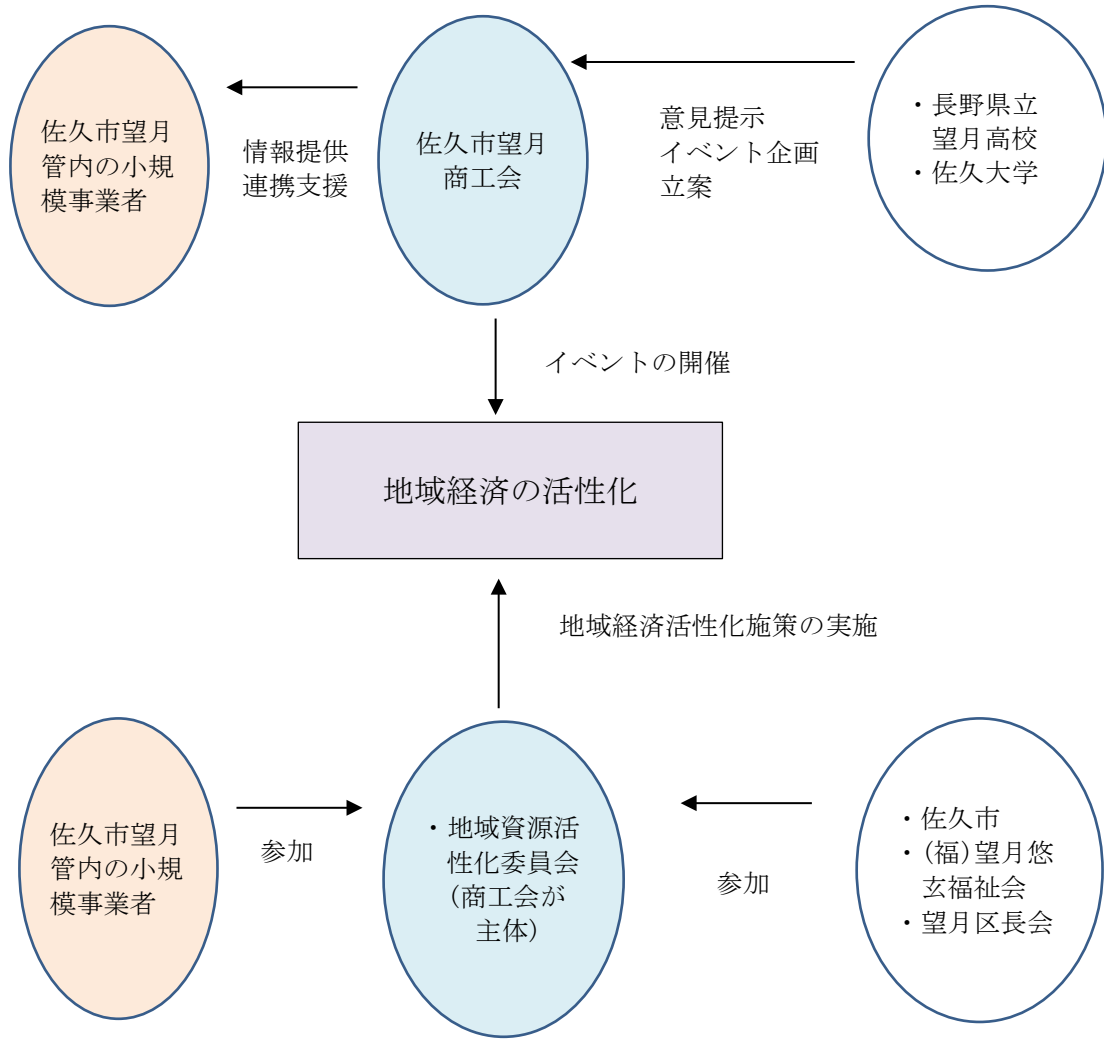


7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること



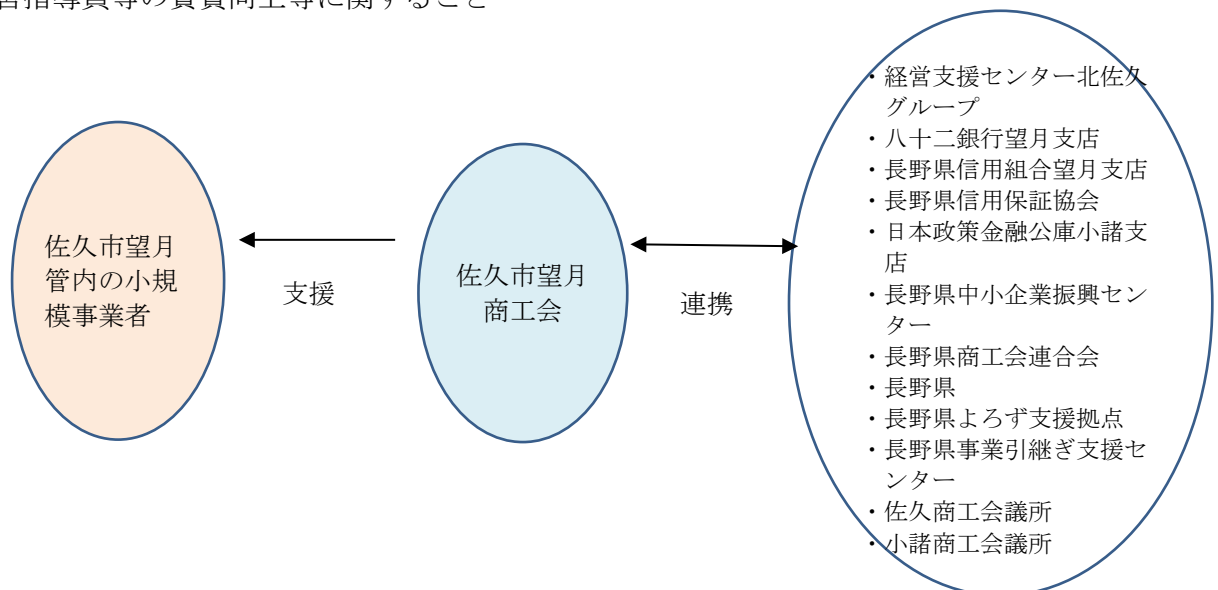
## II. 地域経済の活性化に資する取り組み

### 8. 地域経済活性化事業



## 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み

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
2. 経営指導員等の資質向上等に関すること



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

