

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	伊那商工会議所 (法人番号 4100005008883)
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目標	本計画では、事業計画に基づく経営の推進、新たな需要開拓に向けた支援を通じ、売上や利益を確保し、小規模事業者の事業の持続的発展に資することを目標とする。
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 地域の経済動向を調査・分析し、小規模事業者に提供。 ①小規模企業振興委員への聞き取り調査 ②中小企業景況調査 ③金融機関と連携した地域経済動向の情報収集 ④伊那市と連携した企業訪問による情報収集</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること 事業計画の策定支援等を適切に実施するため、小規模事業者の財務状況や強み、弱みなど、現状を分析し、分析結果を提供。 ①安全性・収益性・生産性と資金繰り表作成を含めた財務分析 ②SWOT分析 ③PEST分析</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること 地域の経済動向調査や経営状況の分析結果、需要動向調査の成果を活用しつつ、需要を見据えた事業計画の策定を支援。 ①事業計画策定支援 ②経営発達支援 ③事業計画策定支援セミナー</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的な巡回指導等を行い、策定した事業計画に沿って事業が進捗しているかフォローアップし、状況に応じて必要な支援を伴走型で実施。 ①小規模事業者経営発達支援資金の活用とフォローアップ、 ②持続的な発展支援 ③専門家派遣 ④小規模事業者のビジネスモデル構築 ⑤事業承継・創業支援</p> <p>5. 需要動向調査に関すること 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向調査を実施し、調査結果を小規模事業者に提供。 ①アンケート調査・ヒヤリング調査 ②トレンドセミナー ③消費者懇談会「会場調査」、「ホームユース調査」(必要に応じて開催)</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の売上増加や利益確保のため、展示会や商談会への出展支援。 ①メッセナゴヤ等展示会への出展支援 ②信州首都圏総合活動拠点「銀座NAGANO」の利活用 ③中米原産の機能性食品「伊那産アマランサス」の事業展開 ④食の商談会 ⑤SNSを活用した「がんばる!ものづくり企業」支援</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組 行政、地域の他の支援機関等との間で地域経済活性化の方向性を共有しながら、地域の魅力や特性を踏まえたにぎわい創出のためのイベントを実施。 ①木質バイオマス・森林資源活用の利活用支援 ②伊那地域特有の食文化による伊那市の知名度向上支援 ③移住・定住者向け職業紹介支援 ④信州そば発祥の地伊那市による地域活性化支援 ⑤中心市街地の再生支援</p>
連絡先	伊那商工会議所 経営支援課・中小企業相談所 〒396-8588 長野県伊那市中央4605番地8 TEL 0265-72-7000 FAX 0265-73-7766 URL http://www.inacci.or.jp E-Mail sien@inacci.or.jp

経営発達支援事業の目標

1. 地域の概要

伊那市は長野県南部に位置し、南アルプス、中央アルプスと3,000m級の高峰が連なる2つのアルプスと、諏訪湖に発する天竜川、三峰川の清流が流れ、総面積667.81km²は松本市、長野市に次ぎ3番目に広く、森林も豊かで森林面積は55,331haと伊那市の総面積の83%を占め、美しい自然に恵まれる上伊那郡(※1)の中心的な市である。

主な産業は、電子部品、機械部品等の加工技術産業や寒天、凍り豆腐等の食品産業を中心とした製造業で、製造品出荷額等は1,725億円(平成24年経済センサス活動調査)で、県内20市の中で上位から9番目に位置している。

商業では、天竜川の西側に位置する総延長約1.4kmの中心市街地と東側には大型小売店等が多い。年間商品販売額は1,250億円(平成24年経済センサス活動調査)で、吸引力係数は県内77市町村の中で6番目に高い137.4%(平成24年度長野県商圏調査)で、地域の商業における中核的な役割を果たしている。

平成18年3月31日に旧伊那市・旧高遠町・旧長谷村が合併し、現在の伊那市になった。人口は平成19年4月には74,178名であったが、平成28年9月1日現在では5,007名減少し、69,171名である。

交通網では、平成18年2月4日に、国道361号の伊那谷と木曾谷を結ぶトンネル総延長4,470mの伊那木曾連絡道路「権兵衛トンネル」が開通し、10年が経過したところである。伊那・木曾両方向への通行量は、平日・休日含めてそれぞれ約2,100台で木曾地方から伊那地方への買い物動向や行楽などで相互に行き来があり、2つの地域の交流がうかがえる。

平成39年には、リニア中央新幹線が東京から名古屋まで開通し、長野県駅が飯田市に設置される予定である。山梨県側、長野県側を南アルプスで総延長25kmのトンネルで繋ぎ、東京から約45分、名古屋から約27分で長野県南部と2つの主要都市圏が短時間で結ばれ、権兵衛トンネルでの東西の交流と合わせ、南北での新たな人の流れが期待される。広域観光ルートの整備を今後進めることにより、観光振興が期待される。

次世代の人材育成として、平成28年4月に「長野県南信工科短期大学校」が開校した。上田市にある長野県工科短期大学校に次ぎ県内2番目の工科短大として、伊那市に隣接する上伊那郡南箕輪村の伊那技術専門校の敷地内で、「機械・生産技術科」と「電気・制御技術科」の2科それぞれ20名、合計40名が入学した。一期生の卒業する2年後からは、毎年、専門知識・実践技術を習得した「ものづくりのスペシャリスト」が、上伊那の企業に就職し、有力な戦力になることが期待される。

※1：上伊那郡は、伊那市、駒ヶ根市、辰野町、箕輪町、飯島町、南箕輪村、宮田村、中川村の2市、3町、3村からなる

2. 地域の課題とその対応

(1) 製造業

1) 課題

近年、精密電子部品において、中国等の国外製品との価格競争の激化で生産量が減少し、国内の家電メーカーの工場海外移転や国内工場の移転転出が加速してきた。

下請けが多い小規模事業者は、グローバル化などによる産業空洞化の影響や取引先企業からの受注量の減少や急な発注時への対応、設備・技術の陳腐化などと第三者譲渡を含めた後継者の確保問題など安定的な経営に対する諸問題を抱えている。

また、製造品出荷額減少の問題点がある。

製造品出荷額

平成22年 2,010億円

平成24年 1,725億円

2年間で、285億円減少。 ※工業統計調査、経済センサスによる。

2) 対応

長野県中小企業振興センターやミラサポ・よろず支援拠点の専門家派遣、長野県工業技術総合セ

ンターの利活用により売上を伸ばす。

相手企業からの受注に左右されない独自の動きとして、「完全地産・製造業ご当地お土産プロジェクト事業」がある。伊那商工会議所、伊那市の支援の元に、伊那市内の小規模事業者7社と1団体で構成され、設計から金型、部品生計、組立、梱包まで一貫して市内企業で完結し、「サクラコマ」を第1弾として4つのオリジナルお土産を完成させている。全国的にも注目されている「完全地産・製造業ご当地お土産プロジェクト事業」を長野県地域産業活性化基金等の助成金を活用して、製造業のモデル事業として支援する。

(2) 小売業

1) 課題

中心市街地に賑わいを取り戻すことを目的とする長野県の補助事業「中心市街地再生支援事業」を伊那市の中心市街地で、平成22年度から3年間実施した。店主の意識改革、意欲の高揚が図られた等、一定の成果を上げることが出来たが、一方では、商品販売額の減少等の問題点がある。

・商店数・商品販売額

	商店数	商品販売額
平成19年	844件	1,868億円
平成24年	649件	1,250億円
5年間で、	195件	618億円 それぞれ減少

※商業統計調査、経済センサスによる。

・商圏人口・地元滞留率等は、

平成21年は商圏人口：190,966人・地元滞留率：86.5%・吸引力係数：145.6%

平成24年は商圏人口：183,313人・地元滞留率：85.4%・吸引力係数：137.4%

3年間で、商圏人口：7,653人、地元滞留率：1.1%、吸引力係数：8.2%減少。

2) 対応

・元気なひとづくり、元気な街づくりセミナーを開催し、事業主のマインドの変革を図る。年に2回開催。

・平成28年度より、店主と街の活動に関心を持つ人等が集まり、中心商店街での創業を支援する「伊那まちローカルベンチャーミーティング」を、毎月第1火曜日に定期的に開催しており、こうした街で起こっている新しいウェーブの活動を支援する。

・オーストラリアのミツロウで作ったキャンドルを輸入販売する店舗が中心になって、中心市街地で6月から10月まで「朝マルシェ」を実施し、中心市街地に新たな人の流れを呼ぶなど、既存小売業に影響を与えている。そうした事業者を支援するとともに既存店主の意識改革を図る。

・「完全地産・製造業ご当地お土産プロジェクト事業」の考え方に賛同した菓子製造・小売店では、「伊那谷のたからもの 伊那谷の素晴らしさを伝え、伊那谷の郷土愛を醸成する」をコンセプトに、第1段「伊那谷のたからものプリン」（たまご、黒ごま）、第2段「伊那谷のたからものロールケーキ」（米粉、韃靼そば）を新商品として加えている。このような自主的な動きや新たな名物づくりによる売上拡大を伊那商工会議所として支援する。

・小規模事業者持続化補助金は、事業計画を作成することにより自社の強み・弱み、置かれている環境を知り、自社を見つめ直し、補助金が採択され販路開拓による売上向上を目的とする大変有効な補助金である。事業計画作成セミナーを年に2回開催し、補助金の採択を得られるよう支援し、商品販売額の増加を図る。

(3) 建設業

1) 課題

建設業では、公共工事の減少による売上減少から、事業所数の減少と作業員の削減があり、公共工事があっても人材確保は厳しい状況である。伊那市では設計価格の低さが原因で、落札にならないことが多く、工事の確保も難しい状況にある。中小企業建設業者からの下請け関係にある小規模建設業者にも大きく影響を与える。

- ・伊那市内建設事業者の推移
平成8年：517社、平成24年：379社、16年間で138社減少。
- ・上伊那の土木施工管理技士の推移
平成7年：774名、平成24年：441名、17年間で333名減少。

2) 対応

- ・伊那市の入札に当たっては、設計価格の適正化や最低制限価格については95%になるよう、伊那商工会議所として伊那市に働きかけている。
- ・平成28年4月に開校した長野県南信工科短期大学校に、将来的に電気科等建設関連の学科を設置し、人材の育成を図るよう伊那商工会議所として長野県に呼びかける。

(4) 飲食業

1) 課題

伊那市は以前から飲食店が多く、現在、約400件の飲食店がある。ここ数年の不況により、消費動向の減退等で売上減少と廃業が進んでいる。

2) 対応

飲食店で組織する組合に対して、集団セミナーの実施と個別相談会の開催。年に2回。

(5) 宿泊業

1) 課題

観光客・ビジネス客が利用する伊那市ホテル旅館組合では、最盛期には42件あった組合員数が、現在13件に減少した。主な理由は廃業である。大手のビジネスホテルチェーンの進出も大きな影響がある。

2) 対応

宿泊客にリピーターになってもらうために、長野県の進める「日本一のおもてなし県」事業に沿い、おもてなしセミナーへの参加呼びかけ、ミラサポ、よろず支援拠点等の専門家派遣を通じて、接客技術の向上や意識改革を進める。

(6) 小規模事業者の減少

1) 課題

管内の小規模事業者数は、平成18年は2,010件、平成24年は1,975件で、35件減少している。小規模事業者の減少に対する対応は緊急の課題である。

2) 対応

創業支援事業計画が承認されている伊那市と連携し、創業スクール等を開催し、1年で8名が創業出来るように支援する。

(7) 消費税率10%への転嫁対策と軽減税率への対応

1) 課題

平成31年10月には、消費税率が8%から10%に引き上げられることから、スムーズな価格転嫁がされるような支援と、消費税率5%から8%への変更時と同様に、半年位は消費減退による売上の減少が心配される。また、軽減税率の導入により決算・確定申告（消費税申告含む）では、複数税率の混在により更に煩雑な事務が発生する。

2) 対応

消費税の転嫁対策支援と軽減税率への対応支援により、小規模事業者に体力をつけることが必須である。巡回による個別支援を行い、軽減税率では、レジスター変更の必要性があれば小規模事業者に寄り添って融資等の対応も行っていく。

3. 伊那商工会議所の役割

平成39年には、リニア中央新幹線が東京から名古屋まで開通し、新たな交通インフラが整備され、人の流れの変化が予測される。また、消費税の増税等、小規模事業者を取り巻く社会環境は劇的に変化する。これらに対応して伊那商工会議所では、地域総合経済団体として、下記のとおり小規模事業者に寄り添った事業を行う。

(1) 全小規模事業者の巡回と「きらりと光る」事業者の発掘・創出

現在、伊那商工会議所管内には1,975件の小規模事業者がある。経営発達支援事業の基本は、小規模事業者と経営指導員の信頼関係の構築にある。5名の経営指導員全員で、1経営指導員当たり月40件で、1年以内に全小規模事業者の巡回を行い、事業内容の把握を行い、情報のデータベース化を図る。その中で、小規模事業者の課題を発見・抽出し、問題解決を行うことで、技術力・販売力を高め、他との圧倒的な差別化を図ることが出来る「きらりと光る」事業者を発掘し、また、創出する。

(2) 事業計画の作成支援による小規模事業者の売上拡大支援

小規模事業者持続化補助金では、日本商工会議所の調査で事業計画を初めて作成したと答える事業者が約5割、採択者の9割以上が新たな顧客を獲得又は獲得見込みと答えた。事業計画作成支援は、売上拡大に繋がることから、専門家による事業計画作成等のセミナーを6ヶ月に1回程度、定期的に開催する。また、経営指導員の巡回により事業者の販路開拓等の意識高揚を行い、5名の経営指導員が1名当たり毎月1件、年間12件×5名、合計年間60件、5年間で300件の事業計画の作成を行う。その中から、1経営指導員当たり年間で1件の経営革新計画を作成し、認定を行うことにより、「きらりと光る」小規模事業者のビジネスモデルを構築する。

(3) 創業スクール等の実施による創業支援と小規模事業者の増加

「創業支援事業計画」の認定を取っている伊那市や地元金融機関と連携し、国の創業スクールの開催と併せ、開催時期をずらして当所独自の創業スクールを開催することで、通年創業スクールによる創業を支援する。

創業スクールの実施により税務・県や市の創業資金制度の斡旋紹介等の支援を行いながら、5年間で40名が創業出来るよう支援する。

また、開業後も事業が継続出来るように3ヶ月に1回を目途に巡回指導を行い、事業発達を支援する。

(4) SNS等を使った情報の提供

小規模事業者は、情報資源の収集・活用が難しい。

国・県・市などの施策、補助金情報等について、毎月2回以上SNSなどを利用して速やかに流し、それぞれの小規模事業者に有効な補助金利用を支援することにより、小規模事業者の経営発達を支援する。

4. 中長期的な小規模事業者振興のあり方

地域の雇用を担い、住民の生活の安定・向上に寄与し、伊那市の経済を下支えする小規模事業者は経営資源に乏しく、構造変化への対応が難しいため、問題が発生すると廃業に追い込まれることもあるのが現状である。

これからの10年を見ると、平成28年4月の長野県南信工科短期大学の開校により「ものづくりスペシャリスト」の地域企業へ就職による企業の活性化や平成39年のリニア中央新幹線の開通による新たな人の流れにより、地域経済活性化への期待が高まる。

こうした中で、次の時代に向けて小規模事業者の現在の経営を見直し、新たに事業計画作成について伴走型で支援していく。伴走型支援においては、経営指導員が中心になり、支援機関、行政機関などの関係者が一体になって地域ぐるみで面的に支援していく。

国が進める「稼ぐ力」の確立において、事業者の成長戦略の3つの見える化等、今後も提案されると思われる先進的な手法なども参考にしながら、小規模事業者が10年後も安定的に事業を継続し、更に

事業が発達することで元気な企業が増え、製造品出荷額の増加や商品販売額の増加などにより地域経済が活性化して、伊那市が元気になることに繋がる。

5. 小規模事業者振興の目標

伊那商工会議所は、地域総合経済団体として、小規模事業者・中小企業者の経営発達支援と地域経済の活性化を図るため、行政、地域金融機関、J A上伊那、信州大学等と連携しながら事業を進めていく。

- (1) 小規模事業者の減少を食い止めるために、中小企業診断士等の専門家とともに事業承継に対して積極的に取組み、廃業に歯止めをかける。
創業スクール等の実施により、税務・資金措置等の支援をしながら、毎年約15名が創業出来るような支援をすることにより、小規模事業者数を1,975件から平成18年の数値である2,010件まで戻す。
- (2) 経営発達支援計画に基づき事業計画作成支援を行うことや、大手が手を出さないニッチ産業の開拓支援等で、伊那市の製造品出荷額を現在の1,725億円から5年以内に伊那市の目標とする1,790億円にする。
- (3) 買い物弱者問題等への対応として、中心商店街の店舗が行う村部への月1回の出張販売の実施支援や販売におけるIT化支援、商品の見せ方の支援や経営発達支援計画に基づき経営計画作成支援を行うことで、伊那市の商品販売額を現在の1,250億円から5年以内に1,800億円にする。
- (4) 経営革新計画を作成し認定を取るなどにより、「きらりと光る」小規模事業者のビジネスモデルを構築し、経営革新により小規模企業白書又は中小企業白書で取り上げられる小規模事業者の事例として、今後5年以内に商業・サービス業で1事業所、製造業で1事業所を目指す。
- (5) 行政、地域金融機関、J A上伊那、信州大学等と連携し、6次産業化の研究を通じて新たな産業を開拓する。

以上

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29年4月1日～平成34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】

地区内の景気動向については、管内の中小企業・小規模事業者に対して景況調査を継続的に実施することと合わせ、金融機関等で行う各経済状況調査を有効に活用する。小規模事業者が直面する経営環境の状況や経営上の問題点等について、情報収集と分析を行い、その結果を連携する関係機関に情報提供するとともに、今後の小規模事業者支援の方向性について長野県上伊那地方事務所、伊那市等行政機関と協議する。

また、経済動向調査結果について小規模事業者に情報提供する。

(事業内容)

- (1) 小規模企業振興委員への聞き取りによる経済動向の把握<新規事業>

経営改善普及事業の推進を図るために設置された小規模企業振興委員は、平成26年度まで8名であったが、平成27年度に5名増員し、13名としている。

構成は、業種別組合の代表者3名と伊那市街地外の多くの業種で構成される任意組合の10名で、業種では製造業2、建設業5、飲食業2、小売業1、サービス業3である。年2回開催する会議の際

の情報交換と合わせ、毎月1回経営指導員が全ての小規模企業振興委員の事業所に伺い、「売上」、「採算」、「業況」、「仕入価格」を中心にヒヤリングし、経済動向の把握を行う。

1) 目標

- ・小規模事業者と商工会議所とのパイプ役である小規模企業振興委員からの聞き取りにより、地区の状況、業界の状況について生の声を聞くことで、現在抱える課題を抽出する。
- ・毎月の件数：小規模企業振興委員13名×12ヶ月＝156回
- ・年2回の会議の件数：小規模企業振興委員13名×2回＝26回

2) 収集方法

- ・月1回事業所に巡回して、「売上」、「採算」、「業況」、「仕入価格」を中心に聞き取る。
- ・年2回開催する会議の際も、「売上」、「採算」、「業況」、「仕入価格」について聞き取る。

3) 整理

上記5業種ごとに、「売上」、「採算」、「業況」、「仕入価格」の月ごとの推移を整理する。

4) 分析

整理された結果に基づき、課題の分析を行う。

5) 提供

得られた情報は、毎月発行する当所会報及びホームページに掲載し、小規模事業者に情報提供する。

(2) 中小企業景況調査の実施及び報告書の活用<既存改良>

当所では小規模事業者35社に対して、日本商工会議所を通じて独立行政法人中小企業基盤整備機構がまとめる「中小企業景況調査」を6月、9月、12月、3月と4半期ごとに実施している。業種内訳は、製造業8社、建設業9社、卸売業1社、小売業8社、サービス業9社の5業種35社である。調査項目・集計項目は、業況判断D I、売上高D I、資金繰りD I、設備投資動向である。

1) 目標

従来から行う中小企業景況調査により、長期的な経済状況の流れがわかる。

2) 収集方法

6月、9月、12月、3月の四半期ごとに伊那商工会議所職員が調査用紙の配布及び回収を行う。

3) 整理

独立行政法人中小企業基盤整備機構による。

4) 分析

中小企業景況調査報告書に全国的な分析結果が示されていることから、当所管内に当てはめ、(1)の小規模企業振興委員への聞き取り状況と照らし合わせ、経済動向の精度を高める。

5) 提供

得られた情報は、毎月発行する当所会報及びホームページに掲載し、小規模事業者に情報提供する。

(3) 金融機関と連携した地域経済動向の情報収集<新規事業>

地元の金融機関であるアルプス中央信用金庫が、上伊那郡(伊那市、駒ヶ根市の2市、辰野町、箕輪町、飯島町の3町、南箕輪村、宮田村、中川村の3村)の管内で6月、9月、12月、3月と4半期ごとに行う中小企業景気レポートを有効活用する。

調査項目は、業況、売上額、受注残、収益、販売価格、原材料価格、原材料在庫、資金繰りの8項目のD Iで、4半期ごとの推移を示し、更に今後の予想を出している。

上記に加え、借入金の動き・難易度、設備投資の動き、雇用面の動きがあり、伊那地方の景気動向が示される本レポートを参考にする。

・調査企業211社×年4回。

(中小企業景気レポートの業種と全体における伊那市の件数・割合)

業種	上伊那郡	うち、伊那市	伊那市の割合
製造業	47	17	21.7%
建設業	46	11	23.9%
卸売業	11	4	36.3%
小売業	40	15	37.5%
サービス業	30	4	13.3%
不動産業	6	1	16.6%
合計	211	52	100.0%

1) 目標

アルプス中央信用金庫の行う独自調査結果を上記(1)、(2)と比較することで、地域経済の動向の先行き予測を含め精度の高いものとする。

2) 収集方法

アルプス中央信用金庫から4半期ごとに資料提供を受ける。

3) 整理

アルプス中央信用金庫による。

4) 分析

上伊那地域の経済動向が掲載されているため、「業況、売上額、受注残、収益、販売価格、原材料価格、原材料在庫、資金繰り」の8項目のDIを参考に、上記(1)、(2)と合わせ精度の高いものとする。

5) 提供

得られた情報は、毎月発行する当所会報及びホームページに掲載し、小規模事業者に情報提供する。

(4) 伊那市と連携した企業訪問による情報の収集<新規事業>

伊那市職員が、毎年、伊那市内事業所の企業訪問を次のように行っている。

1) 目的

企業の事業主と直接対話し、経営状況と合わせ要望等を聞き取り、市政の参考にする。

2) 調査時期

7月中旬から8月下旬。

3) 調査企業

市内の124社で、製造業が114社。そのうち半数は小規模事業者。建設業10社。

4) 調査方法

調査票を事前に郵送し、部局長による聞き取り調査及び回収。

5) 調査内容

景況感、短期見通し、受注、操業度、設備投資、雇用状況、人材育成等について。

上記企業訪問については、景況DI等ではなく事業主の生の声を聞くものであり、製造業を中心とした中小企業、小規模事業者の経済動向の把握という観点から、平成29年度以降は伊那商工会議所経営指導員が同行し、ともに情報収集を図る。

- 1) 目標
事業主の生の声を聞くことにより、事業ごとの課題を抽出する。
 - 2) 収集方法
聞き取り。
 - 3) 調査内容
景況感、短期見通し、受注、操業度、設備投資、雇用状況、人材育成等。
 - 4) 整理
伊那市役所が整理し、当所がデータ提供を受ける。
 - 5) 分析
上記(1)～(3)までの分析結果を照合し、更に精度の高い経済動向の把握をする。
 - 6) 提供
得られた情報は、毎月発行する当所会報及びホームページに掲載し、小規模事業者へ情報提供する。
- (5) ワンストップ支援対策会議<新規事業>
上記(1)～(4)までを受けて、その景気動向調査結果について、売上、採算性、業況、今後の見通しの項目を中心に集計し、3ヶ月ごとに連携する関係機関に情報提供し、小規模事業者をワンストップで支援するための対策を協議する。

(実施回数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
(1) 小規模企業振興委員による業況把握・課題抽出(回数)	182	182	182	182	182	182
(2) 中小企業景況調査の実施及び課題抽出(回数)	140	140	140	140	140	140
(3) 中小企業景況レポートの活用及び課題抽出(回数)	844	844	844	844	844	844
(4) 伊那市職員と当所職員による企業訪問報告書の活用及び課題抽出(件数)	124	124	124	124	124	124
(5) ワンストップ支援対策会議の開催	4	4	4	4	4	4
(6) 小規模事業者への情報提供(会報及びホームページ)(回数)	24	24	24	24	24	24

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

小規模事業者の持続的な発展に向けて、経営指導員の巡回指導を強化し、対象企業を抽出して小規模事業者の現状把握や課題の解決のために、安全性、収益性、生産性と資金繰り表作成を含めた財務分析・SWOT分析・PEST分析を行い、定義された経営問題から課題を抽出する。

経営状況の分析結果については、長野県、長野県中小企業振興センター、地域金融機関、税理士・公認会計士、中小企業診断士、ミラサポや長野県よろず支援拠点の専門家派遣事業等と連携し課題解決を図る。

また、分析結果について小規模事業者へ情報提供するとともに、事業計画の策定支援、策定後の実施支援を適切に実施する。

下記事業内容の(1)～(5)に係る目標等は、以下のとおり。

- (1) 目標
経営資源の内容・経営状況の分析により、情報を提供するとともに事業計画の策定支援、策定後の

実施支援を適切に実施し、販路拡大、販売促進方法を検討する。

(2) 対象者

地域内小規模事業者。

(3) 分析方法・項目

SWOT分析、PEST分析、安全性、収益性、生産性について分析する。

(4) 活用方法

分析を行った個社が自社の実態を知り、次項の事業計画策定支援に繋げる。また、経営分析の内容をカルテによりデータベース化し、事務所内で共有化することで、経営指導員が誰でも活用出来る体制を構築する。

(5) 提供方法

分析した結果は、当該小規模事業者に逐次提供する。

(6) 小規模事業者に対する効果

資金繰り等に有効利用し、経営発達に繋げる。

(事業内容)

(1) 経営指導員による巡回相談や窓口相談の内容をカルテによりデータベース化し、経営状況と課題を所内で情報共有し、伴走型支援に活用する。〈新規事業〉

(2) 経営分析の実施

- ・ 1経営指導員当たり毎月1件以上の経営分析を行い、事業計画の策定に繋げる。
- ・ 1経営指導員・月1件×12ヶ月×経営指導員5名=60件以上 〈新規事業〉

(3) 「SWOT分析、PEST分析、安全性、収益性、生産性と資金繰り表を含めた財務分析

経営分析は、企業の強み・弱みなどを把握するSWOT分析と合わせ、マクロ環境を把握し、政治(Politics)・経済(Economics)・社会(Society)・技術(Technology)の変動要因を取り入れたPEST分析も取り入れ、売上に対する収益性を示す収益性分析、借入金の返済能力を示す安全性分析、より多くの売上高や付加価値などが達成出来るかどうかなどを示す生産性分析を中心とした分析を行う。〈新規事業〉

(4) 小規模事業者への情報提供〈新規事業〉

上記(1)～(4)の分析結果を、当該個社にフィードバックして、事業計画の策定支援・策定後の実施支援の適切な実施に活用する。

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営分析件数	0	70	70	70	70	70
当該個社への情報提供	0	70	70	70	70	70

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

小規模事業者の経営課題を解決し、事業の持続的発展を図るため、1. 地域の経済動向調査、2. 経営状況の分析の結果を踏まえた上で、小規模事業者の課題解決に向けた事業計画策定支援を行う。合わせて小規模事業者持続化補助金など補助事業における事業計画の策定を行うことで、事業計画策定支援に繋げる。

平成31年10月に現行の8%から10%に税率が引き上げられる消費税については、国税のうちで滞納が一番多い税金である。課税事業者については、資金繰り対策支援に力点を置く。

事業計画の作成に当たっては、独立行政法人中小企業基盤整備機構の「小規模事業者のための小規模事業者の事業計画づくりサポートブック」等を有効活用する。

(事業内容)

(1) 1 経営指導員当たり毎月 1 件以上、小規模事業者の経営状況分析を行い、その結果を見ながら事業計画策定支援を行う。

尚、平成 31 年 10 月から消費税率が 10%になることを見据えて、資金繰りの悪化が安定的な事業活動に影響を与えることも考慮に入れ、資金繰り表の作成にも力点を置き経営発達支援が出来るようにする。

事業計画策定に当たっては、独立行政法人中小企業基盤整備機構の「小規模事業者のための小規模事業者の事業計画づくりサポートブック」等を有効活用する。

1) 方針

事業計画策定が小規模事業者の経営発達の第一歩であることから、事業者に寄り添った実効性のある業計画策定を支援する。

2) 目標

1 経営指導員当たり毎月 1 件以上の事業計画策定支援を行う。

3) 支援対象

経営状況の分析等を通じて、事業計画策定が必要な小規模事業者。

4) 手段

中小企業基盤整備機構の「小規模事業者のための小規模事業者の事業計画づくりサポートブック」等のすでに実績のあるツールを有効活用する。

(2) 毎月第 2 水曜日に行う日本政策金融公庫と長野県信用保証協会の経営特別相談会や、巡回時に小規模事業者の相談を受けるとともに、創業計画や事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行い、事業計画の実行に必要な資金調達の支援策として、必要に応じて新たに小規模事業者経営発達支援融資を活用する。また、長野県発明協会の協力のもと弁理士・コーディネーターによる知的財産相談会を合わせて行い、長野県発明協会と連携して小規模事業者の有形無形財産保護による経営発達支援を行う。

1) 方針

定期的な日本政策金融公庫や長野県信用保証協会・長野県発明協会等と連携して、経営特別相談会の開催や巡回時の相談を通じて資金需要を知る。

2) 目標

経営発達のためには有効な資金の利用が必要であることから状況を判断しながら利用する。

3) 支援対象

経営発達を目指す小規模事業者。

4) 手段

経営特別相談会、巡回を通じて資金需要を知る。

(3) 創業、事業承継に関する事業計画策定の支援

1) 方針

長野県は全国一創業しやすい県を目指しており、伊那市が本年度から設立した市内金融機関、商工団体・税理士等の専門家からなる創業支援連絡会議、また南信エリアの飯田・駒ヶ根の各商工会議において広域専門指導員とも連携し、創業・事業承継の計画支援に取り組む。

2) 目標

- ・創業スクール、個別相談会、事業承継セミナーの開催により創業希望者への個別支援に繋げ、創業計画書の作成、実践的支援を行い創業率の向上と継続を支援する。
- ・創業後のアフターフォローを四半期に1回の巡回等を通じて、経営状況を把握してフォローアップを図る。

(4) 積極的な販路開拓による売上向上を目指す小規模事業者向けに、小規模事業者持続化補助金の活用の紹介をし、専門家による事業計画策定支援セミナーや個別相談会を開催する。セミナー修了後、事業計画作成まで経営指導員がフォローし、必要に応じてミラサポ・よろず支援拠点の中小企業診断士等専門家と連携して支援する。〈新規事業〉

1) 方針

資金力の少ない小規模事業者への補助金の有効活用を図る。

2) 目標

小規模事業者持続化補助金の採択による売上向上を目指す。

3) 支援対象

積極的に補助金を活用しようとする小規模事業者。

4) 手段

専門家等の活用と経営指導員のフォローアップにより事業計画の作成。

(5) 事業計画策定支援においては、小規模事業者に満足度調査を実施し、伴走型支援を深める。

1) 方針

経営指導員が事業計画策定支援することが目的でなく、小規模事業者の支援のスタートであることを認識するため。

2) 目標

事業計画を策定する小規模事業者に満足度調査を実施することで、経営指導員のマインドを高める。

3) 手段

小規模事業者に満足度調査をすることで、以後の支援の向上を図る。

(6) 経営革新計画を作成し認定をすることにより、小規模事業者のビジネスモデルを構築し、経営革新により中小企業白書で取り上げられる小規模事業者の事例として、今後5年以内に商業・サービス業で1事業所、製造業で1事業所を目指す。必要に応じて専門家を利活用し、経営発達支援事業を通して小規模事業者のビジネスモデルを構築する。

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
創業スクールの開催	1	1	1	1	1	1
セミナー・相談会開催回数	2	4	4	4	4	4
セミナー・相談会参加者数	60	120	120	120	120	120
事業計画策定事業所数	24	60	60	60	60	60
ミラサポ、よろず支援拠点の専門家派遣件数回数	10	40	40	40	40	40
満足度アンケートの実施事業所件数	0	60	60	60	60	60
経営革新計画認定件数	1	2	2	2	2	2

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業計画策定後は、事業計画を策定した全事業者に対し、四半期に1度以上定期的に事業の進捗状況の確認・フォローを行い、状況に応じた必要な支援を実施する。

事業計画に沿った経営を実行していくため、ミラサポ、よろず支援拠点等の専門家を活用しながら、小規模事業者が持続的に発展出来るようにフォローアップを行う。

経営革新計画を作成し認定をすることにより、小規模事業者のビジネスモデルを構築し、経営革新により中小企業白書で取り上げられる小規模事業者の事例として、今後5年以内に商業・サービス業で1事業所、製造業で1事業所を目指す。

小規模事業者数を増加に転じる対策として、中小企業診断士等専門家とともに事業承継に対して積極的に取り組み、廃業に歯止めをかけること、創業スクール等の実施により毎年約15名が創業出来るような支援をすることにより小規模事業者数を1,975件から、平成18年の数値である2,010件まで戻す。

また、資金面での支援も必要になってくることから、日本政策金融公庫や地域金融機関と連携を取りながら支援していく。一定の要件を満たし持続的発展に取り組む小規模事業者に対しては、「小規模事業者経営発達支援資金」を活用し、需要を見据えたその後のフォローアップを定期的に行う。

国の補助金についても、その年度ごとに小規模事業者に沿った有効なものを紹介し、持続的発展が図られるよう申請までの支援を行う。

伊那市の産業の軸となる製造業の製造品出荷額を現在の1,725億円から5年以内に伊那市の目標とする1,790億円に、商品販売額を現在の1,250億円から5年以内に20%アップの1,800億円にする。

- (1) 事業計画策定後は、事業計画を策定した全事業者に対し、四半期に1度以上定期的に事業の進捗状況の確認・フォローを行い、定期的な事業の進捗状況の確認により、状況に応じて出て来る専門性のある課題については、ミラサポ、よろず支援拠点等の専門家を活用していく。〈既存改善事業〉

1) 目標

専門性のある案件については、ミラサポ、よろず支援拠点等の専門家を活用する。経営指導員も同行し、専門家の支援手法を学ぶことによって経営指導員の資質向上も図る。

(目標件数)

	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定事業者に対するフォローアップ事業者数	24	60	60	60	60	60
事業計画策定事業者に対するフォローアップ延べ回数	48	240	240	240	240	240

2) 支援内容

派遣により実効性が上がる専門家を選定し、課題解決を図り、売上向上を目指す。

3) 頻度

必要とする全ての小規模事業者に専門家を活用する。

- (2) 経営革新計画に認定された小規模事業者に対して、4半期に1回巡回訪問し必要に応じて専門家を活用し、小規模事業者のビジネスモデル構築のフォローアップを図る。

1) 目標

対象となる小規模事業者が持つ潜在力、底力を最大限に引き出し、経営力の強化を図る。

2) 指導内容

持続的発展のために伴走型支援により、ビジネスモデルのブラッシュアップを図る。

3) 頻度

4半期に1回巡回訪問し必要に応じて専門家を活用する。

(3) 常に日本政策金融公庫や地域金融機関と連携を取りながら、一定の要件を満たし持続的発展に取り組む小規模事業者に対しては、国の新しい融資制度である「小規模事業者経営発達支援資金」の活用とフォローアップを行う。＜新規事業＞

1) 目標

新たな事業展開で経営発達を目指す小規模事業者には、当資金により経営支援を行う。

2) 指導内容

事業計画を作成する中で必要な資金額の算出を行い、小規模事業者経営発達支援資金の活用について支援を行う。

3) 頻度

1経営指導員が毎月1件以上の事業計画を策定する中で、必要に応じて当資金を活用する。

(4) 小規模事業者にとって有効な補助金を紹介し、申請までの支援を行うことで持続的発展を支援する。＜新規事業＞

1) 目標

国の補助金で有効なものを紹介・申請の支援を行うことで経営発達を目指す。

2) 指導内容

事業計画作成の際に補助金の有効な利活用を常に考えながら指導する。

3) 頻度

1経営指導員が毎月1件以上の事業計画を策定する中で補助金の有効な利活用を行う。

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
小規模事業者経営発達支援資金利用(件数)	3	3	5	5	7	7
持続的発展のため補助金の有効活用(件数)	23	25	30	30	35	35
ミラサボ、よろず支援拠点の専門家派遣件数(回数)	12	60	60	60	60	60

5. 需要動向調査に関すること【指針③】(新規)

小規模事業者が経営環境に適応し、市場を創造するためには、消費者動向を的確に捉え顧客ターゲットを明確にしたうえで、どのような商品・サービスを提供するか様々な視点から把握・分析することが必要であり、変化の中にチャンスがあるといえる。

消費者ニーズに応えるための課題を明確にし、その課題の解決のために自社が持つ能力や経営資源といったシーズとニーズをつなぐことが重要となるが、小規模事業者は経営資源に乏しく、売れ筋商品・製品や求められるサービスなどの把握・情報収集力に欠け、時代に合った商品構成への刷新などの展開が難しいのが現状である。

そうした状況を打開するために、①個社の販売する商品又は役務の調査、②業種・品目別の調査を実施する。今後はそれぞれの小規模事業者に合わせた消費者等の需要動向について情報収集と分析を行い、小規模事業者が必要とする情報の提供を行う。

また、トレンド情報や業界の動向を把握するために業界紙などを利用して、小規模事業者それぞれの業種や取扱品目に応じた需要動向について情報収集と分析を行い、小規模事業者が必要とする情報の提供を行う。

上記を通じて小規模事業者の事業計画策定に反映させて、需要開拓支援や新事業展開支援に役立てることを目標とする。

(実施事業)

(1) 小規模事業者が販売する新商品・役務サービスを対象とした需要動向調査の実施

- ①経営指導員が巡回・ヒヤリングによりピックアップした小規模事業者の商品・サービスについて、事業者と経営指導員とで協議し、ターゲットとなる顧客を対象に、アンケート・ヒヤリング等により自社ブランド（商品）のデザイン性・安全性・利便性・使用感等について、エンドユーザーがどのような評価をしているかを調査、分析して新需要開拓、新事業展開の基礎データとする。
- ②地域消費者の意見・要望など生の声を聞くため、必要に応じて「消費者懇談会」を開催する。懇談会のメンバー（15名）を対象としての「会場調査」、または一般消費者（15名）を対象としての家庭での「ホームユース調査」を実施し、商品等に関する満足度、使用感、デザイン性、利便性等について顧客満足度調査を行う。得られた調査結果は個社の事業計画策定基礎資料として、商品・サービスの改善に繋げるとともに、事業計画策定時の売上目標設定等にも活用する。

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
個社支援数	0	6	6	6	6	6
アンケート調査実施回数	0	4	4	4	4	4
アンケート調査対象商品等件数	0	6	6	6	6	6
アンケート調査対象者	0	50	50	50	50	50
消費者懇談会（必要に応じ実施）	0	1	1	1	1	1
ホームユース調査（ 〃 ）	0	1	1	1	1	1

- ・個社における需要動向調査の方法は、事業所ごと、相談案件ごと異なり、最適な調査方法をその都度検討、決定し支援していく。消費者懇談会・ホームユース調査は必要に応じ開催する。

(2) 業種別・品目別の需要動向調査の実施

- ①小規模事業者30社をピックアップし、5業種（卸・小売、建設、製造、宿泊、サービス）に分けて、全指導員が巡回等により聴き取り調査を実施する。調査は四半期ごと実施し、売上・収益・資金繰り・自社の取り組みの効果等とし、調査時点においてタイムリーな問題・課題をとりあげ、業種ごとに解決策を探る。
- ②各種の展示会・商談会の来場バイヤー・一般消費者等へのヒヤリング調査により、商品選定のポイント、商品や事業所への要望、商品の利用頻度等のニーズを把握し、出展者である小規模事業者によるその分析結果を還元する。

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
調査対象事業所件数	0	30	30	30	30	30
調査実施回数	0	4	4	4	4	4
展示会等ヒヤリング調査件数	3	5	5	5	5	5

(3) 個社の商品・役務及び業種・品目別の需要情報の集め方を理解・認識し、トレンドの把握を図るため、IT・情報誌を利用した需要動向の把握方法などのセミナーを開催し、小規模事業の新商品開発や新たなサービス開拓のために活用する。

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
セミナー開催回数	0	2	2	2	2	2
セミナー参加者数	0	30	30	30	30	30

(成果の活用)

上記から出された消費者の需要動向や業種別・品目別需要動向の調査・分析結果について、それぞれの小規模事業者へ情報提供し、対象事業者へは経営状況分析、経営計画策定・実施支援を行った上で、事業者による新商品販売・新たなサービスの提供など、新たな事業展開に利用する。

また、トレンド情報等は情報を共有し必要に応じて専門家のアドバイスも求め、小規模事業者を取り

巻く環境・課題を把握するとともに、ここで得た知見を日頃の相談業務に活用し、小規模事業者の課題解決、事業計画策定を支援する。

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】

需要の開拓、新規顧客の獲得により小規模事業者の売上増加や利益の確保を図るため、地域における主要産業である製造業の技術力を広く周知・広報する製造業の販路開拓事業、信州首都圏総合活動拠点「銀座NAGANO」の利活用による伊那名物のPR、信州大学・伊那市とともに産学官で取組む中米原産の機能性食品「アマランサス」の事業展開、食の商談会への出展、ソーシャルネットワーク、SNS等を活用した広報活動「がんばる！ものづくり応援事業」の実施等により新たな需要の開拓に努める。

(事業内容)

(1) 伊那地域製造業者等の販路開拓事業

地域における主要産業である製造業を広く周知・広報するため、上伊那郡8市町村一丸となり、製造業の展示会・商談会である「中央アルプスビジネスフェア」を事務局として平成23年度から5年間、長野県伊那勤労者福祉センター体育館を会場に行い一定の成果を出してきた。

平成27年度については、上伊那から他地区に出るキャラバン隊として、11月4日から7日に行われた「メッセナゴヤ2015」への出展などを行い、今後の方向性を見定めた。

平成28年度からは、メッセナゴヤ2016等のビジネスマッチングイベントへのキャラバン隊の継続的な出展とともに、産業振興会・ニューフロンティア伊那等の地域の関係団体との連携を強化することにより販路開拓を支援、推進する。

1) 目標

- ・小規模事業者が直面する需要の掘り起こしのため、展示会・商談会等への出展・参加を促進し製造業者の技術力を内外に示し、新たな市場の開拓を通じて売上向上を支援する。
- ・参加者アンケート調査等により、効果測定の指標となる、商談件数・成約件数・受注件数等を把握する。

2) 支援対象

上伊那郡内中小企業者・小規模事業者。

3) 支援機関

長野県、上伊那郡内の各市町村、各金融機関、長野県中小企業振興センター

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
出展支援件数	5	7	10	12	14	16
商談件数	30	40	45	50	55	60
成約・受注件数	4	5	10	15	20	25

(2) 信州首都圏総合活動拠点「銀座NAGANO」の利活用

長野県が平成27年にJR有楽町駅から徒歩5分の好立地にオープンした「銀座NAGANO」では、市町村ごとのイベントと合わせ、展示販売部門では、伊那名物ローメン(※2)を電子レンジで調理するだけで手軽に味わうことが出来る「いなかつぷローメン」を展示販売する小規模事業者もあり、首都圏への需要開拓としてPRする有効な場になっている。

※2:「Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組」の「2. 伊那地域特有の食文化「ローメン」による伊那市の知名度向上」で後述。



1F イベントスペース



2F イベントスペース



1) 目標

県外の消費者に長野をPRすると同時に、その中で伊那市の観光を含めた地域資源を銀座と言う東京の一等地で長期的、継続的に認知してもらうことで販路の新たな開拓と売上向上に繋がる。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
展示販売個社支援数	1	2	4	6	8	10

2) 支援対象

小規模事業者。

3) 支援機関

長野県、地元伊那市と商工会議所が連携し、出展機会の創出、出店料の補助、地域資源のブランド化等を支援する。

(3) 中米原産の機能性食品「伊那産アマランサス」の事業展開

平成24年度に伊那商工会議所で、機能性食品「アマランサス」について中小企業庁補助事業「地域力活用新事業∞全国展開プロジェクト」の調査研究事業を実施した。

以後、同プロジェクトの「ヒット商品育成サポート事業(食)」等を活用し、プロジェクトにより開発した伊那谷アマランサスカレーのPRとして、小規模事業者2者のレトルトカレー「伊那雑穀カレー・天使のカレー」が展示会に出展し、そのうちの二者が横浜高島屋との取引が成立する等大きな成果があった。今後も継続して展示会に出展する。当事業は信州大学農学部と連携し活動している。

今後については、地機内商圏の基盤を強化しつつ、雑穀ブームを背景とした追い風に乗れ、更なる全国展開を進め、稼げる地域資源アマランサスを確立する。

1) 目標

伊那市で生産される機能性食品アマランサスの周知と関連食品であるレトルトカレー商品等の認知度アップと新たな取引先開拓のためのマッチングを図り、展示会後のフォローアップを行う。

期間	実施プロジェクト	支援個社数	目標売上額	備考
平成28年度	首都圏へのテストマーケティングの実施と展示会出展	10	800万円	
平成29年度	前年度のブラッシュアップ及び展示会出展による販売活動促進	10	840万円	前年度売上目標約5%UP
平成30年度	前年度のブラッシュアップ及び展示会出展による販売活動促進	10	900万円	〃
平成31年度	前年度のブラッシュアップ及び展示会出展による販売活動促進	10	950万円	〃
平成32年度	地域ブランド化の確立	10	1,000万円	〃

2) 支援対象

アマランサスを扱う小規模事業者。

3) 支援機関

信州大学農学部、長野県、伊那市。

(4) 食の商談会の支援（市内外、首都圏）

地域の農畜産物生産者、食品加工者の展示商談会の企画、出展による新規販路開拓の機会創出と、地域の生産動向などの情報収集の場とし、小規模事業者が直面する最大の課題である需要の掘り起しに向け支援する。

1) 目標

小規模事業者が直面する需要の掘り起こしのため、展示会・商談会等への出展・参加を促進し、新たな市場の開拓を通じて売上向上を支援する。

2) 支援対象

食品を扱う中小企業者、小規模事業者。

3) 支援機関

長野県、伊那市等。

4) 効果

展示会後のアフターフォローにより、ビジネスマッチングに繋がり、新たな取引先販路開拓で売上向上が見込まれる。

5) 出展内容

①食の縁結び“南信州うまいもの商談会”：10月

南信州うまいもの商談会は、上伊那地域、下伊那地域の農林水産物や農産加工品の展示会で、県内外からバイヤーを招き、新しい取引のきっかけづくり、地域の生産動向などの情報収集の場としている。伊那からも小規模事業者が出展している。南信三会議所広域連携支援事業の一環で、下伊那地方事務所が主催する「南信州うまいもの商談会」に小規模事業者が出展を推進し販路開拓を支援する。

・場所：南信州・飯田産業センター

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
出展件数	2	3	5	6	7	8
商談件数	10	13	15	18	20	22
成約・受注件数	4	7	10	12	14	16

②上伊那農商工マッチング交流会：9月

上伊那・下伊那・木曾地域内のこだわり農産物、農産物加工品と食品、観光関係企業とのマッチングを図る。上伊那地方事務所商工観光課主催。

・場所：伊那商工会館

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
出展件数	2	5	7	8	10	10
商談件数	12	15	20	25	30	35
成約・受注件数	6	8	10	12	14	18

③中南信エリア 自慢の逸品発掘・売込逆商談会：2月

中南信エリアの17商工団体が推進役を担い、関係機関と連携しながら、小規模食品製造業者の販路拡大を支援する。

・場所：長野県松本合同庁舎

(目標件数)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
出展件数	3	5	7	8	10	10
商談件数	12	15	20	25	30	35
成約・受注件数	6	8	10	12	14	18

(5) IT・ソーシャルネットワークを利用した「がんばる！ものづくり企業応援事業」の実施
新製品、サービス等の開発後の販路開拓のため、報道機関等の取材を通じて販路開拓を支援する。
この事業を通じて、長野県中小企業振興センターの誌面でも紹介される。

1) 考え方・目標

テレビ、新聞等のマスメディアを通じて広く広報することで、製品、サービス等を広く周知し認知してもらい、売上向上に繋げる。HP・IT活用セミナーの開催による啓蒙を図る。

2) 支援対象

中小企業者、小規模事業者。

3) 支援機関

食品工業試験場等。

4) 効果

取引先を開拓することができ売上向上に繋がる。

II. 地域経済の活性化に資する取組み

伊那市は、総面積の83%を占める豊かな森林資源に恵まれた市である。当市では、全国的に見ても薪ストーブやペレットストーブの普及が進み、薪の供給システムやペレットストーブ用木質ペレットの生産工場も整備されている。

今後の地域経済の方向性と関係者間の意識や価値観の共有を図り、木質ペレット生産工場を産業観光コース化することにより、外に向かったのPR活動による誘客を推進する。

平成39年には、リニア中央新幹線が東京から名古屋まで開通し、新たな交通インフラ整備により、伊那市へ多くの人が入居することが予測される。

伊那地域特有の食文化「ローメン」を活用した伊那市の知名度アップや移住定住支援、また、「信州そば発祥の地」伊那市のPRを積極的に行い、開通後10年を経過した権兵衛トンネルを含めた広域観光等により、伊那市・伊那市観光協会・上伊那観光連盟・上伊那森林組合などと協調し、外貨を稼ぐことによって地域経済の活性化を図っていく。

また、今後の伊那地域の経済発展の方策検討のため、平成27年12月に伊那市とJA上伊那と伊那商工会議所の3者が連携して「イ〜ナちゃん応援隊」が結成された。広い視野で3者が協調し、伊那市の将来を考えていく。

(事業内容)

1. 木質バイオマス・森林資源の利活用

豊かな森林資源に恵まれた伊那市には、薪ストーブ販売・施工会社が5社ある。また、薪ストーブメンテナンス専門業者が1社、薪を供給する専門業者が1社ある。

全国の薪ストーブ設置台数は約10,000台と言われ、そのうち伊那市では、世帯数約26,000世帯に対して、約1,000世帯で薪ストーブを設置している。全国的にも薪ストーブの普及率が高い。また、伊那市長が理事長を務める上伊那森林組合では、間伐材などを使った木質ペレットの製造販売を行っている。原材料は、森林整備による間伐材の信州からまつ、あかまつで、製造する木質バイオ

マスエネルギー工場では、直径6mm、長さ1.5cm前後のペレットの生産能力は1時間当たり1tで、年間には1,750tの生産能力がある。ペレットストーブでの木質ペレットの使用量は、寒冷地である長野県内では年間1tから2tが目安と言われ、木質ペレットは10kgの1袋が税別450円で販売されている。1家庭で1t使用すると想定すると年間100袋必要になり、45,000円の燃料費となる。灯油価格は元売り価格の変動により価格変動があるのに対して、木質ペレットは販売価格が安定している。

平成27年12月に地球温暖化対策の国連会議「COP21」で「パリ協定」が採択され、発展途上国を含む全ての国が協調して温室効果ガスの削減に取り組む初めての枠組みが成立した。石油系燃料を使用しない薪ストーブ及びペレットストーブの先進地として、温暖化対策にも有効な木質バイオマスの生産工場を産業観光コースとして設定する研究等も進めながら、伊那市経済活性化のために伊那市、上伊那森林組合、木質バイオマス利活用を進める薪ストーブ関連企業とともに、木質バイオマス・森林資源の利活用を支援していく。

尚、ペレットストーブは、伊那市内の保育園での保育室暖房や観光いちご園、アリストロメリア花卉栽培農家では農業用温風暖房機にも使われている。

2. 伊那地域特有の食文化「ローメン」による伊那市の知名度向上

昭和30年頃に焼きそばに似た、伊那地域特有の食文化「ローメン」(商標登録:イナローメン 第3361027)が発祥した。市民に愛されて約60年の歴史と幅広いファンに支えられ、伊那地域の代表的名物になっている。伊那地域でローメンをメニューに入れている飲食店は、約100店舗ある。ローメンには、スープ風と焼きそば風がある。

伊那商工会議所では、ご当地グルメでまちおこしを目的とする「B-1グランプリ」に平成23年から参加し、全国の多くの方に「伊那市」、「ローメン」を知ってもらい、伊那市の観光PRを含めた地域活性化のための事業展開をしている。テレビ等で出展を見聞きすることがきっかけで伊那市を訪れ、「ローメン」を食する観光客も増え、小規模事業飲食店の売上向上を含めた活動になっている。東京がキー局のローメン取材も年2~3回ある。

地元でのイベント開催、県外でのイベント開催によるローメンの周知活動により、伊那市以外の地域からの来店も増えている。飲食店の集まりである「伊那ローメンズクラブ」の活動を伊那市、伊那市観光協会等と連携して支援し、ローメンによるまちおこしを地域全体で支援している。



(ソース風ローメン)



(スープ風ローメン)



(伊那ローメン祭)

(1) ローメンの出展状況

平成6年から「むらおこし事業」を開始し、伊那の名物ローメンによる地域おこしに繋げるため、平成9年にローメンズクラブを発足。以後当所が事務局となり、伊那市・観光協会等と連携しながら、伊那市及びローメンのPRの窓口として支援している。

1) B-1グランプリへの出展

- ・平成23年度から平成25年度までの3年連続と、平成27年度の計4回、全国大会へ出展してローメンの知名度アップを図っている。それぞれ5,000食前後のローメンを提供している。
- ・その他イベントとして地元及び県外での開催があり、平均1食単価400円である。

2) 地元での開催

- ・伊那ローメン春まつり：4月、ローメンの提供数：615食、来場者数：約3,000名
- ・南アルプスふるさと祭り：10月、ローメンの提供数：400食
- ・春の高校伊那駅伝：3月、ローメンの提供数：310食

3) 県外での開催

- ・全国都道府県対抗女子駅伝 ふるさと屋台村出展（京都市）：1月、ローメンの提供数：340食
- ・新宿シティーハーフマラソン 明治公園イベント：1月、ローメンの提供数：160食

4) 目的

今後の地域に置ける方向性と関係者間の意識の共有を図り、地域の特性・魅力を踏まえ全国に伊那市と地域食文化であるローメンをPRすることで、観光振興、地域ブランドの確立を図る。

5) 手段

マスコミでのPR、パンフレット作成、SNS等の活用。

6) 効果

今や一大イベントになっている「B-1グランプリ」に出展することや地元及び県外で、伊那市とローメンのPRを持続的に支援することで知名度が上がり、また、ローメンを取り上げて取材する東京のテレビ局等のメディアもあり、それがきっかけで伊那市を訪れる客が以前より増え、小規模飲食店及び仕入業者等の売上向上を目指す。年間1%の売上アップ。

3. 移住者向け職業紹介支援による就労人口の増加

伊那市は、宝島社の「田舎暮らしの本」2015年2月号及び2016年2月号において、「住みたい田舎ベストランキング子育て世代にぴったりの田舎部門」で2年連続全国第1位になっている。

伊那市では、移住定住促進モデル地域を現在2地区指定し、今後も4地区の指定を予定している。伊那市への移住定住促進を図るため、地元産材を使ったこだわりの延べ床面積約30坪の規格化した住宅が完成し、平成28年から本格的に受け入れを開始した。薪ストーブを設置して約1,600万円と子育て世代にも購入負担を少なくし、移住定住を図っている。

当所では、移住者向けに生活の基盤となる就職受入企業の調査を行い、平成27年11月にその集計を行った結果、69社が受入可能と回答した。業種では、自動車販売・修理、燃料販売、運輸業等で約30%、製造業で約20%、建設業で約15%であった。

また、厚生労働省長野労働局から特別の法人無料就業紹介事業認可を得て、平成28年4月から「伊那商工会議所 無料就職紹介所」を開設した。伊那市には移住・定住相談を専門に行う人口増推進室があり、伊那市と連携しながら移住者への就職紹介を行い、伊那市での就労人口の増加と地域経済の活性化を図っていく。

4. 信州そば発祥の地伊那市 5週連続ぶっとおしそば三昧

奈良時代、信濃の国は山岳信仰の高まりの中で、修行の場として多くの山が霊山として開創された。修験道の開祖「役小角」は奈良の都から、東山道を経て信濃の国の最初の霊場を西駒ヶ岳に求めた。この時、世話になったふもと、内の萱の里人に、一握りのそばの種を渡し、厳しい環境のもとでも収穫出来るそば栽培を教えたと言われ、伊那市は信州そば発祥の地を謳っている。

平成27年度は新そばの採れる10月以降6週間に渡り、週末を中心に毎週そば祭りが行われた。伊那市、伊那市観光協会等と連携して信州そばをツールとして、地域経済の活性化を図っている。

(1) 平成27年度集客数：6回合計で約7,000人

(2) イベントの主体：伊那市観光協会（下表1～5）、伊那商工会議所青年部（下表6）

回	開催日程	名称	場所
1	10月	行者そば祭り	荒井区内の萱スポーツ公園
2	10月	信州伊那のしんそばまつり	みはらしファーム
3	10月～11月	山麓一の麵街道フェスタ	高遠地域
4	11月	高遠新そばまつり	高遠城址公園内 高遠閣

5	11月	西春近新そばまつり	伊那スキーリゾート
6	11月	伊那商工会議所 そば三昧	セントラルパーク

(3) 目的

地域内外の住民・観光客に伊那市に来ていただき、そばを食してもらうことで賑わいを創出し、外貨を稼ぐ。

(4) 手段

伊那市観光協会主体で5週連続と、もう1週、伊那商工会議所が主体になり、「そば」をツールとして伊那市の観光PRと賑わいを創出する。

(5) 効果

伊那市の知名度アップとそばまつりから流れる小規模飲食店への客による売上向上。

5. 「伊那まちの再生やるじゃん会」(※3)による、中心商店街での新たな取り組みとして朝マルシェの実施

伊那市の中心市街地再生マスタープランの実行組織である伊那まちの再生やるじゃん会は、平成22年から活動を開始し、様々な切り口から活性化事業を実施しており、伊那商工会議所はプランの策定から、その後の事業実施までを支援・サポートしている。

最近では伊那市外からの移住や創業などで、新しい感覚をもった街の新たな商店主グループによる、有機野菜農家や国立大学法人信州大学の学生とのコラボイベント、「朝マルシェ」を毎月最終日曜日の午前8時から午前11時まで、伊那市中心市街地にある旧伊那市庁舎跡である「セントラルパーク」を利用して行っている。地元で収穫出来る野菜を使うイベントであるため、6月から10月までと実施期間は限られるが、音楽の生演奏などの趣向を凝らした月替わりイベントで伊那市中心市街地への新たな人の流れが生まれ始めている。毎月の来場者数約200名。

平成27年度は、長野県地域発元気づくり支援金活用事業として、長野県信州の木活用モデル事業地域支援事業の採択を受け、伊那谷の間伐アカマツを活用した「いなまち・木のショールームプロジェクト」事業を合わせて実施している。

※3：伊那まちの再生やるじゃん会は、会長1名、副会長3名、幹事8名、合計21名の幹事会とスタッフ29名の合計50名によって構成される。



「伊那まち朝マルシェ」



商店街「木のショールーム」

(1) 目的

新しい感覚をもった街の新たな商店主グループが中心になり、中心商店街を利用して野菜を中心とした朝食の提供(朝マルシェ)を通じて、商店街に訪れたことのない住民・観光客に伊那市の良さの再認識とPRを行うことにより、価値観の共有をはかり伊那まちのファンづくりを継続的に進める。

(2) 手段

毎月1回、6月から10月で野菜の採れる時期の最終日曜日に朝マルシェを実施。チラシの作成、フェイスブック等のSNSの利用や口コミで集客する。

(3) 効果

中心商店街の良さと伊那市の観光を含めたPR、出展者は小規模事業者であり、売上の向上・地元滞留率の向上が認められる。

平成28年には中小企業庁「はばたく商店街30選」に選出されており、今後も継続的に商店街の活性化に向けた事業への主体的な取り組みに対してサポートしていく。

(目標件数・数値)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
木質バイオマス産業観光コース	調査	調査	調査	設定	受入	受入
ローメンイベント提供数(食)	4,000	4,500	4,600	4,600	4,700	4,700
移住定住の職業紹介(人)	1	2	3	3	3	3
信州そばイベント集客(人)	7,000	7,100	7,500	7,600	7,800	7,900
朝マルシェの実施による集客(人)	900	1,000	1,200	1,300	1,400	1,500

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

下記の(1)～(3)については、広域連携する南信地域の3商工会議所と上伊那郡内の7つの商工会のそれぞれの支援事業内容を相互に情報交換し、小規模事業者支援に繋げる。

(4)・(5)・(6)については、中小企業庁・関東経済産業局・独立行政法人中小企業基盤整備機構等から、最新の国の施策情報の収集や支援事例・成果事例の紹介があり、小規模事業者支援に繋げる。

- (1) 上伊那郡及び下伊那郡の南信3商工会議所(伊那商工会議所、駒ヶ根商工会議所、飯田商工会議所)の経営指導員で組織する「南信三商工会議所指導事業連絡協議会」を5月と11月の年2回開催し、地域の中小企業の現況、課題、支援の現状について情報を共有し、連携して小規模事業者の経営発達のために支援を推進する。
- (2) 南信3商工会議所の広域連携による「広域専門指導員」を平成27年度から配置し、各商工会議所の経営指導員等と情報を共有して、連携して小規模事業者の経営力強化や創業支援、事業承継や商談会を開催し、新たな需要の創出を図っている。年間2回、5月と11月。広域連携事業の進め方については、南信3商工会議所の中小企業相談所長会議を2ヶ月に1回開催する。
- (3) 上伊那郡内の2商工会議所、7商工会の経営指導員で組織する「上伊那郡市経営指導員協議会」の「経営指導員の資質向上のための研修会」で、上伊那郡内小規模事業者の支援機関として共通する課題や、支援の現状、支援手法について情報交換をする。年間2回、9月と1月。
- (4) 長野県内商工団体・金融機関等が参画して小規模事業者等へのビジネス創造支援を推進する「信州ビジネスプラットフォーム連絡会議」(事務局:長野県商工会連合会)に参加し、長野県内の支援機関の取組について情報収集・交換を行う。年間2回、9月と2月。
- (5) 長野県内の経済を活性化し雇用を創出するため県内の産業支援機関が密接な連携を事業活動の支援をする「長野産業支援ネット推進連絡会議」(事務局)公益財団法人長野県中小企業振興センター)に参加し、長野県内の支援機関の取組について情報交換を行い、総合的課題解決を支援する。年間2回。
- (6) 伊那市が官民一体で創業を支援するための「伊那市創業支援連絡会議」に、市内の金融機関・税理士等の専門家とともに参画し、情報の共有と連携強化により、新たな雇用や商工業の活性化に向け創業の促進、課題解決に向けて支援する。年間3回。

(効果)

各種の施策情報を早く入手し、小規模事業者への補助金等の周知及び有効活用を図ることが出来る。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営指導員をはじめとした個々の職員に蓄積された支援ノウハウや成功事例、小規模事業者の経営分析結果を組織の財産となるよう文書化・データ化を図り情報を共有するとともに、個々に不足している能力を分析したうえで、それを補い職員全員の資質を向上させる。

(目標)

- ①経営指導員をはじめとした職員の支援能力の向上ため小規模事業者の利益の確保に資する支援ノウハウの習得を図る。
- ②個々の職員に蓄積された支援ノウハウや成功事例、小規模事業者の経営分析結果を組織の財産となるよう文書化・データ化を図り、情報を共有することにより職員全員の資質を向上させる。
経営指導員のみならずその他の職員を含めた組織全体の支援能力の向上と、支援ノウハウについてスキルを組織として共有しレベルアップする。

(手段)

研修会等への参加、研修に参加できなかった職員・経験年数の短い経営指導員へのOJTによる指導、職員全体のIT能力の向上、役員・職員全員の意思疎通による小規模事業者の支援。

(効果)

組織全体のレベルアップを図り、経営指導員のみならずその他の職員を含めた支援能力の向上と、支援ノウハウについてのスキルを組織として共有する。支援する経営指導員及び職員全体の資質が向上し、小規模事業者の支援に当たることが出来る。

(実施内容)

- (1) 会頭、副会頭3名、専務理事1名の合計5名の役員と職員11名全員で月1回定期的に集まり、伊那商工会議所の抱える問題点、将来への方向性等お互いの意思疎通を図り、小規模事業者の支援に当たる。
- (2) 経験年数の短い経営指導員については、融資相談、税務相談、記帳指導など通常の経営改善普及事業の知識習得と合わせ、ベテラン経営指導員と一緒に、事業計画策定相談、販路開拓相談において、指導・助言、情報収集方法を学ぶほか、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図ることで、小規模事業者の利益確保に資する支援ノウハウの習得を図る。
- (3) 経営指導員が中心になって、経営支援課内のミーティングを頻繁に行い、支援計画の進捗状況の把握と現状の課題の解決策支援ノウハウ等について、一般職員も交えて相互に情報交換を行う勉強会を毎月1回第1月曜日に行い、経営指導員研修や派遣研修で得た知識を、研修に参加しなかった職員全員で情報の共有化を図る。
- (4) IT化に遅れている小規模事業者への支援は、ITの利活用によって新たな市場開拓、売上向上に有効であることから、専門家の派遣を含めた研修会などの開催を通して、支援する立場の商工会議所職員のIT利活用レベルの平準化を図り、職員誰でもが小規模事業者を支援出来る体制づくりを行う。
- (5) 長野県商工会議所連合会の主催する研修会（一般コース：7月、特別コース：9月）に全経営指導員が参加し、県の商工労働行政から景気動向などの一般的情報の取得と合わせ、経営発達支援事業の実施に当たって必要な専門的知識の習得を図る。平成27年度一般コース2回、特別コース2回。本年度の特別コースは、伴走型支援について5時間研修する。
- (6) 南信3商工会議所で平成27年4月から広域連携し、広域専門指導員を配置して、それぞれの商工会議所の創業、事業継承、商談会の実施を支援している。進捗状況について相談所長会議等を開催し、今後の支援方法を検討している。

(7) 平成27年度まで上田市の国立大学法人信州大学繊維学部内にあるAREC（一般財団法人浅間リサーチエクステンションセンター）に経営指導員1名を1年間派遣し、補助事業の活用手法、企業経営者との接点を持つことにより最新の経営手法の取得など経験を、今後の経営発達支援事業に役立てる。

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

(1) 経営発達支援計画に基づき、目標設定をする。…「P・プラン」

(2) 事業計画に沿って事業を実施する。…「D・ドゥー」

(3) 職員全員で毎月検討会を行い、進捗状況を確認し、今後の方針を検討する。…「C・チェック」

(4) 検討結果を受けて、事業を実施する。…「A・アクション」

(5) 当所非会員の中小企業診断士等の外部有識者により、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。

・現在想定している外部有識者

名 称：株式会社エイチ・エーエル

代 表 者：水野隆行

所 在 地：埼玉県さいたま市大宮区桜木町4-242

電話番号：048-782-5570

選定理由：長野県商工会議所連合会の行う経営発達支援事業での実績と当所で行う創業塾・創業スクールでの実績があること。

(6) 事業の成果・評価・見直しについて、連携するプロジェクトメンバー会議に提出して協議していただき、結果を報告する。

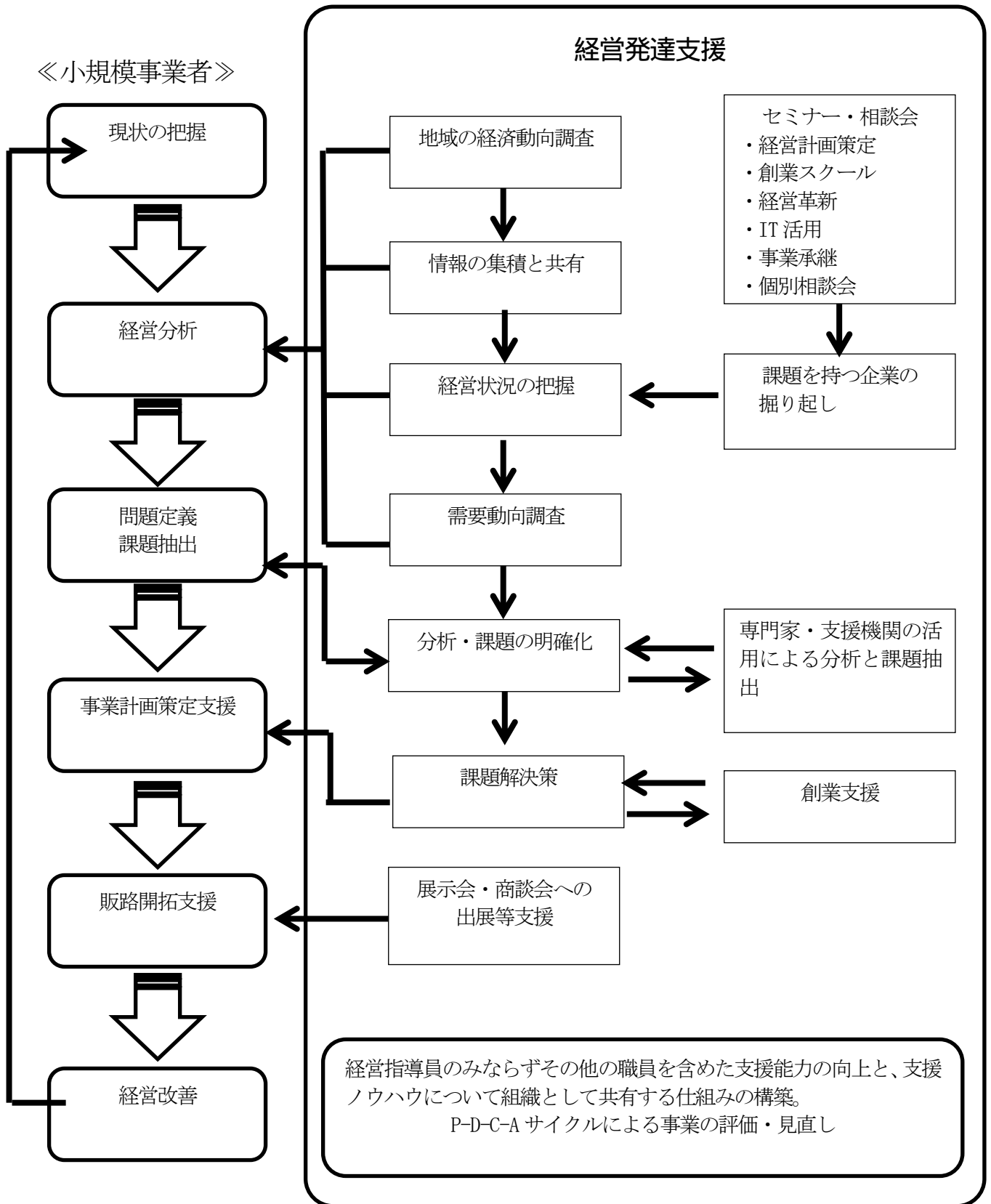
(7) 事業の成果・評価・見直しについては、毎年度3月末に行う。

(8) 正副会頭会、常議員会において、評価・見直しの方針を決定する。

(9) 事業の成果・評価・見直しの結果を、常議員会に報告し承認を受ける。

(10) 事業の成果・評価・見直しの結果を、伊那商工会議所のホームページ (<http://www.inacci.or.jp>) で計画期間中公表する。

経営発達支援事業 実施フロー図



(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28年9月現在)	
(1) 組織体制	経営発達支援事業は、経営支援課・中小企業相談所に所属する経営指導員5名を中心に実施。
【伊那商工会議所 全体組織】	
役員等	会頭1名、副会頭3名、専務理事1名、監事3名、 常議員23名、議員70名、会員事業所1,855件
事務局	事務局長1名 経営支援課・中小企業相談所 経営指導員5名、 総務振興課 一般職員6名
(2) 連絡先	伊那商工会議所 経営支援課・中小企業相談所 〒396-8588 長野県伊那市中央4605番地8 TEL 0265-72-7000 FAX 0265-73-7766 URL http://www.inacci.or.jp E-Mail sien@inacci.or.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29年度 (29年4月以降)	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度
必要な資金の額	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
専門家等謝金	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
専門家等旅費	500	500	500	500	500
通信運搬費	200	200	200	200	200
印刷製本費	500	500	500	500	500
会議費	50	50	50	50	50
展示会等実施・出展費	700	700	700	700	700
セミナー開催費	500	500	500	500	500
広報費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
委託費	850	850	850	850	850

(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
長野県小規模事業経営支援事業費補助金、自己財源(商工会議所繰入金)、国補助金

(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こと			
地域の経済動向を調査（創業、事業継承、販路開拓、金融支援）・分析し、小規模事業者を提供する。			
①小規模企業振興委員への聞き取り調査			
②中小企業景況調査			
③金融機関と連携した地域経済動向の情報収集			
④伊那市と連携した企業訪問による情報収集			
⑤ワンストップ支援対策会議の開催			
連携者及びその役割			
(役割) 創業支援・銀座NAGANO出展支援・経営発達支援事業全体の見直しに係る連絡協調			
連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
上伊那地方事務所	所長 堀田 文男	伊那市荒井 3497	0265-78-2111
伊那市	市長 白鳥 孝	伊那市下新田 3050 番地	0265-78-4111
(役割) 南信三会議所広域連携			
連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
飯田商工会議所	会頭 柴田 忠昭	飯田市常磐町 4 1	0265-24-1234
駒ヶ根商工会議所	会頭 山浦 速夫	駒ヶ根市上穂栄 3-1	0265-82-4168
(役割) 経営分析・販路開拓			
連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
公益財団法人長野県中小企業振興センター	理事長 太田 哲朗	長野市若里 1-18-1 長野県工業技術総合センター3 階	026-227-5028
長野県よろず支援拠点	コーディネーター 白川 達男	長野市若里 1-18-1 長野県中小企業会館 3 階	026-227-5875
(経営・資金支援)			
連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
八十二銀行伊那支店	支店長 矢島 充博	伊那市境 1071-3	0265-72-2181
八十二銀行伊那市駅前支店	支店長 佐々木 信秀	伊那市荒井 3500-1	0265-73-2082
八十二銀行伊那北支店	支店長 吉池 正志	伊那市山寺 1760-5	0265-72-1282
八十二銀行高遠支店	支店長 荒井 良成	伊那市高遠町西高遠 1693	0265-94-2581
アルプス中央信用金庫	理事長 大澤 一郎	伊那市荒井 3438-1	0265-72-4171
アルプス中央信用金庫本店	部長 加藤 篤	伊那市荒井 3438-1	0265-72-4171
アルプス中央信用金庫伊那北支店	支店長 星野 財治	伊那市山寺 3174-7	0265-72-3118
アルプス中央信用金庫高遠支店	支店長 倉田 昌伸	伊那市高遠町西高遠 1660-1	0265-94-2133
アルプス中央信用金庫春近支店	支店長 三井 義秀	伊那市西春近 5242-2	0265-78-6969
アルプス中央信用金庫竜東支店	支店長 北原 光	伊那市中央 4697-1	0265-73-3172
長野銀行伊那支店	支店長 矢島 勇	伊那市坂下 3199 番の 4	0265-78-3151

長野銀行伊那東支店	支店長 武井 俊明	伊那市境 1103 番地	0265-73-9771
長野県信用組合伊那支店	支店長 小牧 亮洋	伊那市山寺 250-3	0265-78-6611

(金融支援)

連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
日本政策金融公庫 伊那支店 国民生活事業	事業総括 宮本 和志	伊那市荒井 3413-2	0265-72-5195
長野県信用保証協会 伊那支店	支店長 春日 充之	伊那市中央 4634-1	0265-72-6148

(事業承継)

連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
長野県事業引継ぎ支援センター	総括責任者 箱山潤一	長野市中御所岡田 131-10 長野県中小企業会館 3階	0265-219-3825

(伊那市創業支援連絡会議)

連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
伊那市	市長 白鳥 孝	伊那市下新田 3050 番地	0265-78-4111
伊那市商工会	会長 唐木 一平	伊那市高遠町西高遠 833-6	0265-94-2309
八十二銀行伊那支店	支店長 矢島 充博	伊那市境 1071-3	0265-72-2181
アルプス中央信用金庫本店	部長 加藤 篤	伊那市荒井 3438-1	0265-72-4171
長野銀行伊那支店	支店長 矢島 勇	伊那市坂下 3199 番の 4	0265-78-3151
長野県信用組合伊那支店	支店長 小牧 亮洋	伊那市山寺 250-3	0265-78-6611
税理士法人あおば会計	代表 若林 進	伊那市荒井 3559	0265-72-6131
平澤税理士事務所	代表 平澤 三津男	伊那市荒井 4542-1	0265-76-5060

(農商工連携)

連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
信州大学農学部	部長 中村宗一郎	上伊那郡南箕輪村 8304	0265-77-1300

(知的財産保護)

連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
一般社団法人長野県発明協会	会長 花岡 清二	長野市若里一丁目 18 番 1 号	026-228-5559

(外部有識者)

連携者の名称	代表者の役割・氏名	所在地	電話番号
株式会社エイチ・エーエル	代表取締役 水野隆行	埼玉県さいたま市大宮区桜木町 4-242	048-782-5575

連携体制図等

