

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	下仁田町商工会（法人番号 2070005003551） 下仁田町（地方公共団体コード 103829）
実施期間	令和4年4月4日～令和9年3月31日
目標	<p>①経営状況の分析から事業計画策定及び販路開拓まで一貫した支援</p> <p>②創業支援強化と事業承継による小規模事業者数・従業員数の維持</p> <p>③地域資源の活用推進、特産品の開発支援</p> <p>④地域経済と地域における多様な暮らしを支える飲食店、生活サービス、建設業を中心とする地域密着型の事業支援の実施</p> <p>以上の目標を掲げ、小規模事業者の支援に取り組むことで、小規模事業者の経営基盤が安定し事業を継続する事業者が増えることにより、地域の雇用が維持され、地域で暮らす人々が安心して生活できる環境の創出に繋がることを地域への裨益目標とする。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 経営指導員が実施する巡回時の個別ヒアリング等の他に、国が提供するビッグデータなどを分析し地域の状況を正確に把握する。調査結果については、小規模事業者の現状分析の基礎資料として活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 地区内の需要動向についての情報収集を行うため、顧客ニーズをアンケート調査などによりデータを収集し分析することでサービスの需要を把握するとともに新商品開発や事業計画策定の資料に活用する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 事業計画策定支援や計画策定後の支援を実施するため財務分析やSWOT分析を実施し、個社の経営状況を把握する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定セミナー及びDX推進セミナーを開催し、小規模事業者事業計画作成を支援するとともにDXへの取組みを強化する。必要に応じて外部専門家を活用し、実現可能性の高い事業計画を作成する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後に、計画的できめ細かな伴走型の支援を実施することにより、計画の着実な進行をサポートする。計画の修正が必要な場合においては、具体的な改善策を提案し、必要に応じて専門家からの指導・助言を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会への出展支援・ネットを活用した販路開拓支援を実施し、新たな需要の開拓及びIT活用による営業・販路開拓支援を支援する。</p>
連絡先	<p>下仁田町商工会 〒370-2601 群馬県甘楽郡下仁田町下仁田 353-6 TEL：0274-82-3206 FAX：0274-82-5595 E-mail：simonita@beige.ocn.ne.jp</p> <p>下仁田町 商工観光課 〒370-2601 群馬県甘楽郡下仁田町下仁田 682 TEL：0274-64-8805 FAX：0274-82-5766 E-mail：shoukou@town.shimonita.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

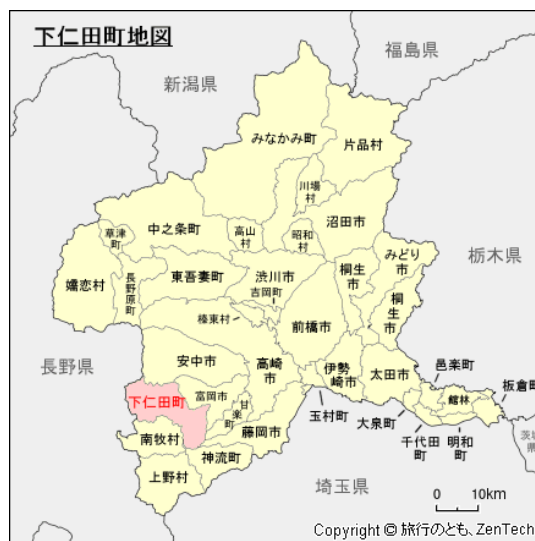
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

【立地】

当商工会（下仁田町商工会）は、群馬県の南西部に位置し、東西に長く総面積は188.38km²で総面積の85%を山林・原野に恵まれた自然豊かな農山村地域である。古くは関東と信州を結ぶ街道により交通の要衝として栄えた歴史ある町である。軽井沢町とも隣接しており、長野方面に抜ける上信越自動車道や国道254号線は社会経済活動を支えている。産業は地域ブランドである下仁田ねぎやこんにやくであり全国的にも知名度が高い。また当地域は、希少な地質遺産を保有しており2011年に「日本ジオパーク」に認定された。さらに2015年には「富岡製糸場と絹産業遺産群」の「荒船風穴」が世界遺産に登録されたことで、今まで世間一般に余り知られていなかった観光資源が豊富なことが地域の強みになっている。



【交通】

当地区の鉄道環境は、上信電鉄（高崎駅～下仁田駅）が走り、発着駅として通勤・通学・レジャー等多く利用されている。また、国道254号線は都内から長野方面へ向かう幹線道路として交通量は非常に多い。高速道路は上信越自動車道下仁田ICがあり、当IC近くの「道の駅しもにた」には長野県と都内を結ぶ高速バスの停留所があるため利便性が高い。

【観光資源】

2015年に「富岡製糸場と絹産業遺産群」の関連遺産として当地域にある「荒船風穴」が世界遺産登録されたほか、当地域の希少な地質が評価され2011年には「日本ジオパーク」に認定された。その他名峰・荒船山や日本最古の洋式牧場「神津牧場」があり、観光資源豊かな地域である。

【特産品】

当地域では「下仁田ネギ」と「こんにやく」が特産品となっている。

【人口】

- 人口動向では、平成17年に10,120人だった人口が、令和3年3月31日現在6,920人へと大幅に減少し、15年で約32%の減少である。世帯数についても3,487世帯から3,266世帯と6.3%減少している。

年度	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年
人口	10,120	8,878	7,564	6,920
世帯数	3,487	3,316	3,040	3,266

(下仁田町統計資料)

- 生産年齢人口（15才以上65歳未満）は年々減少し続けており、令和2年には高齢人口（65歳以上）が生産年齢人口を上回り逆転した。

また、総人口における65歳以上の高齢者の比率は、平成17年には36%であったが、令和3年3月

31日現在49.％に上昇しており、若年層の流出傾向が続いている

	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年
15歳未満	991	683	467	313
15～64歳	5,474	4,646	3,657	3,229
65歳以上	3,655	3,549	3,440	3,378
65歳以上の割合	36%	40%	45%	49%

(下仁田町統計資料)

【産業】

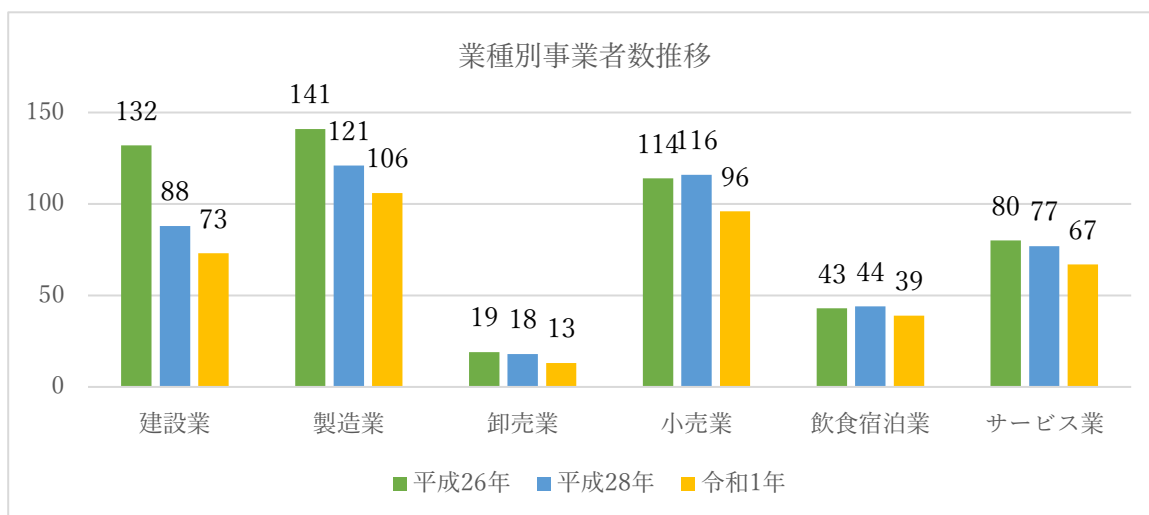
- ・当地区における商工業者総数（令和2年度）は443事業者となっている。内小規模事業者数は395者となっており、全体の89.1%を占めている。

令和2年事業者数

	件数	割合
商工業者総数	443	
小規模事業者数	395	89.1%
建設業	73	16.5%
製造業	106	23.9%
卸売業	13	2.9%
小売業	96	21.7%
飲食店・宿泊業	39	8.8%
サービス業	67	15.1%
その他	49	11.1%

- ・当地区の商工業者総数・小規模事業者数ともに、減少傾向となっている。業種別では「建設業」「製造業」が特に減少し、「卸売業」「小売業」「飲食・宿泊業」等は緩やかに減少している。

	平成25年	平成29年	令和2年
商工業者総数	597	529	443
小規模事業者数	519	452	395



【下仁田町総合計画からの引用】

- ・下仁田町第5次総合計画（後期基本計画2021年～2026年）の基本計画第1章に「産業・経済の振

興」が掲げられている。下記に本計画に関連する町の取り組みを記載する。

第1章 地域資源を活かした活力あふれるまちづくり 「産業・経済の振興」

○基本方針（商業）

1、経営支援

- ・商店の販路拡大に向けた取組を支援する。
- ・後継者の人材育成を支援する。
- ・新型コロナウイルス感染症で影響を受けた事業所への支援に取り組む。

2、魅力ある商店街づくり

- ・商工会等商業団体の育成を図り、事業活動を支援する。
- ・中心地の景観整備等、地域の特徴を生かした商店街の活性化を進め、魅力ある商品を扱う店舗が増えるように努める。
- ・空き店舗の積極的な活用に取り組む。
- ・観光施策とリンクさせた商店街振興策の創意工夫を図り、町外からの交流人口の増加を目指す。
- ・振興感染症に対する対策を支援する。

○基本方針（工業）

1、企業支援

- ・町単独融資の継続を県制度融資の活用推進を図り、企業経営の支援に取り組む。
- ・企業の販路拡大に向けた取り組みを支援する。
- ・新型コロナウイルス感染症で影響を受けた事業所への支援に取り組む。
- ・「産学官地域ラウンドテーブル」を構築し、地域人材及び地域資源を活用した新事業化段階での企業支援を行う。

2、企業誘致の促進

- ・倉庫やサーバーセンター等の積極的な誘致を行う。

○基本方針（観光）

1、観光拠点の整備

- ・「道の駅しもにた」を核とし、観光・商業・農業・福祉・防災など多様に対応できる「小さな拠点」としての施設整備を継続し、その利活用促進に努める。

2、観光振興

- ・点在する観光施設や妙義山、荒船山、神津牧場、荒船風穴等の観光地をルート化し、観光客数の増加と滞在時間の延長を図る。
- ・飲食店と連携した「食」の町づくりを進める。

3、観光PRの充実

- ・紙媒体による観光PRに加え、インターネット、SNS等を活用していく。

4、観光資源の発掘

- ・観光資源の見直しを行い、町の観光の特色づくりを行う。

5、DMOへの支援

- ・観光協会による稼げる仕組みづくりを進め、将来的に町からの補助金に頼らない体制づくりを構築する。

②課題

【現在の状況】

当地域は中山間地域であり、人口・世帯数ともに減少に歯止めがかからない現状である。その傾向は今後も続くと予想される。一方、2011年の「ジオパーク」認定や2015年の「世界遺産」認定な

どの観光資源により地域は活性化され、経済にも大きく貢献している。ところが、観光客の入込数等は減少傾向に転じており、今後小規模事業者と地域が一体となって地域経済の回復を図っていくことが課題である。

【業種別の現状と課題】

a. 商業（小売・サービス業）

- ・ 当地区下仁田駅は上信電鉄の発着駅であり、飲食店や小売・サービス店などは駅を中心に商店街が形成されている。また、幹線道路である国道 254 号線ロードサイドに飲食店や小売・サービス店が点在する形で存在し、観光客や地域住民の暮らしを支えている。駅周辺飲食店は「昭和レトロ街」として知名度がありメディア等を通して観光客が多く来店する。しかし店主の高齢化が進んでいる。小売業に関しては駅近くに「ウエルシア」などの大型小売店が進出したため、各店舗は徐々に集客力を失っている状況である。
- ・ 当地区の「強み」として「下仁田駅」を有していることや「上信越道下仁田 IC」「高速バス停留所」を有しており、「交通アクセスの良さ」があげられる。また、「ジオパーク」や「世界遺産」など豊富な観光資源に恵まれていることがあげられる。
- ・ 今後の課題としては、交通利便性の強みを活かした「観光客の取り込み」「後継者の育成」「個店の魅力度の向上（ブランディング）」が挙げられる。

b. 工業（製造・建設業）

- ・ 当地区内に工業団地はなく、各事業所が点在し経営を行っている。こんにやく芋を原料とした製粉業・食品製造業が主要なものになっている他、プラスチック製品、電子部品の製造、木材加工などの事業所が分布している。
- ・ 建設業については、競争がひしめく地域である。また当業種は人材不足が深刻な問題となっている。景気低迷による公共工事の縮小もあり経営環境は厳しさを増している。
- ・ 当地区の「強み」は特産品のこんにやく芋とネギが全国的にも有名であり、各店舗が競ってこだわりのある製品作りを行っているためクオリティの高い製品が生産される。
- ・ 今後の課題としては、「ものづくり基盤の強化」「人材の確保」「特産品の開発」が挙げられる。

c. 観光業

- ・ 当地区内に世界遺産の「荒船風穴」や地質遺産の「ジオパーク」を有しており、他にも妙義山中之嶽、神津牧場、荒船山といった四季の変化に富んだ観光資源に恵まれている。しかし、観光客の入込数は世界遺産登録当時に比べると減少しており、今後の集客が課題となっている。
- ・ 当地区の「強み」として高速道路や国道など、交通の利便性・アクセスの良さがあげられる。また、「道の駅しもにた」内に下仁田町観光協会があり、観光の拠点になっている。
- ・ 今後の課題としては、「集客のための情報発信（インターネット等活用）」「観光地の魅力度の向上」が挙げられる。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

小規模事業者は人口減少、高齢化、後継者不足や近隣大型店との競争激化といった構造変革などに直面し、売上・利益の減少、経営者の高齢化、後継者問題、雇用の減少などの課題を抱えています。小規模事業者が激変する外部環境に対応し継続的な発展を達成するためには自社の「強み」を正確に把握したうえで「強み」を最大限に活用した「事業の方向性」を定めることが重要である。

当会は、管内の現状及び下仁田町第 5 次総合計画を踏まえ小規模事業者に対する長期的な振興のあり方について、町内経済を活性化し、商業の活性化、女性・若者・シニア・による起業及び事業承継奨励等を推進するために、製造・商業・観光業・農業等、横のつながりを強化し、それぞれの「強み」を活用することにより、小規模事業者の増加、発展を目指していきます。

以下にそれぞれの業種における具体例を記載する。

a. 製造業

「独自技術の洗練化」「産官学の連携による新規技術の開発」「独自製品の開発・製造・販売」「製造ラインの効率化」「他業種とのコラボレーション」「需要に応じた設備投資」

b. 建設業

「人材育成・人材の確保」「公共事業から民間受注の開拓を進める」「営業力向上によるプレゼンテーション力のアップ」「高齢化に対応した建築・設備の提供」「リフォーム需要の取込」

c. 小売業

「ストアブランドの強化」「大型店にはできないきめ細やかなサービスの提供」「独自の仕入れによる商品の差別化」「地元商品の販売」「高齢化に対応した宅配サービスの実施」「ネット販売の強化」

d. サービス業

「独自の技術力を活かしたサービスの提案」「地元住民に安心感を与える店作り」「高齢者に対応したサービス（出張サービス）などの充実」「他業種とのコラボ事業」「ネットによる情報発信」

e. 飲食店

「食の安心・安全の提供」「地元農産物を活用したメニューの開発」「高齢者に配慮した店作り」「テイクアウトメニューの充実」「ネットによる情報発信」

②下仁田町総合計画（第5次総合計画）との連動性・整合性

「基本方針との整合性」

下仁田町第5次総合計画の基本方針に、商工業への考え方として「販路拡大に向けた取り組み」が重要方針として明記されている。当経営発達支援計画においても、地区内の小規模事業者への「個社の魅力づくりによる販路拡大」が目的であり、基本方針と一致している。また、「魅力ある商店街づくり」や「産学官との連携」も明記されており、当会が目標とする「大型店にはできない細やかなサービス品の提供」や「独自製品の開発・製造・販売」支援方針が行政の方針と連動している。

③下仁田町商工会としての役割

当商工会は、地域内の小規模事業者に対して「金融支援（マル経など）」や「共済・年金・保険制度の提供」を中心に地域事業者の経営安定や福利厚生の上昇に取り組んできた。また、平成30年度から取り組んだ経営発達支援計画に基づき、小規模事業者に対し伴走型支援を実施してきた。

外部環境に目を向けると、「少子高齢化による過疎化」、「新型コロナウイルス感染拡大によるニューノーマル生活の出現」などの急激な変化により、小規模事業者はこれまで経験したことのないような経営環境に置かれており、独力で経営の持続的発展を遂げていくことは難しい時代となった。さらに、小規模事業者の多くは大企業と異なり、ヒト・モノ・カネ・情報等の経営資源に制約があるため、それぞれの企業の実情に応じた支援が必要となる。そこで事業所ごとに、外部環境変化の「機会」を捉え、自社の「強み」を活かした施策を実施することがこれまでに求められている。

今後は、個々の小規模事業者の経営状況を分析し、事業の方向性を明確にするとともに、事業者の実態に即した経営計画や事業計画の策定支援を行わなければならない。

当商工会の役割は、地場産業の現状や産業振興における指針を踏まえつつ、他の関係機関や専門家と連携を図りながら、個々の事業者に応じた支援を提供することである。また、小規模事業者の「強み」を活かし他社との差別化を進めることにより、事業者の持続的発展を支えていくことが使命であり、与えられた役割である。

（3）経営発達支援事業の目標

現状及び課題、小規模事業者に対する長期的な振興の在り方を踏まえ、地域の総合的経済団体及び小規模事業者支援機関として、関係支援機関との連携を強化し、以下4つの目標を掲げて各事業を実施する。特に小規模事業者の置かれている経営状況の分析に始まり、問題の抽出、営業力向上に向けた計画書の作成、課題の解決に向けた解決策の実施まで、事業者に寄り添った伴走型支援を行う。

以下、経営発達支援計画の目標を設定した。

① **経営状況の分析から事業計画策定及び販路開拓まで一貫した支援**

事業計画策定から販路開拓支援まで一貫した伴走型支援により、競争力の強い事業者を育成する。

② **創業支援強化と事業承継による小規模事業者数・従業員数の維持**

小規模事業者の高齢化が顕著であることから、持続的発展に向けた事業所の事業承継について支援する。また、下仁田町と連携した創業支援により地域の雇用機会の創出や小規模事業者数の増加を図る。

③ **地域資源の活用推進、特産品の開発支援**

下仁田町の自然や歴史・文化を活かす地域資源を活用し、各事業所との連携を図りながら特産品等の開発に繋げる。

④ **地域経済と地域における多様な暮らしを支える飲食店、生活サービス、建設業を中心とする地域密着型の事業支援の実施**

下仁田町を支える飲食産業や建設産業等の持続・継続の方法について、下仁田町や関係機関、専門家等と連携を図り考え支援する。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和4年4月1日 ~ 令和9年3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

① **経営状況の分析から事業計画策定及び販路開拓まで一貫した支援**

下仁田町と連携を図りながら、地域経済動向調査結果や需要動向調査に基づき、巡回訪問等を通して小規模事業者の個々の問題点を把握し、金融機関等支援機関や中小企業診断士等専門家との連携により問題解決に向けた長期的に持続可能な事業計画を策定し、増収・増益を目指す。また、経営革新や経営力向上に向けた計画書の承認、各種補助金申請策定支援を合わせて実施する。販路開拓においては広域なビジネスマッチングの推進や商工業セミナーを実施し、今後必要不可欠なDXについては徐々に浸透を図りながら、企業に合った支援を個別に実施する。

② **創業支援強化と事業承継による小規模事業者数・従業員数の維持**

下仁田町における小規模事業者数・従業員数の維持増加による町内の活性化を図るため、小規模事業者の定期的な巡回・経営状況の確認により、親族内・社内・社外への計画的な事業承継が行えるよう、税理士・中小企業診断士等の専門家と連携し、事業承継計画策定を支援する。創業支援について、下仁田町では創業支援ネットワークを組織しており、下仁田町商工会、群馬県商工会連合会、しのめ信用金庫、群馬銀行、群馬県信用組合の5事業者を「認定創業支援者等事業者」に指定して、創業者に対して適切な「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の4項目の指導を行う認定制度を採用している。新たに創業した事業所に対して経営全般から納税まで細かな支援を行う。

③ **地域資源の活用維持、特産品等の開発支援**

農商工連携の推進や既存地域資源および新たな地域資源の掘り起しを含め、顧客目線での特産品開発支援を実施する。「顧客にとって魅力ある商品の開発」「顧客の生活にどう魅力が提供できるか」

などについて、下仁田町、商工会が連携して商品開発の段階から積極的に関わり合い、需要動向調査をはじめとするマーケットイン型の支援について専門家の協力も得ながら実施する。

④ 地域経済と地域における多様な暮らしを支える飲食店、生活サービス、建設業を中心とする地元密着型の事業支援の実施

当地域は駅を中心に飲食業が盛んであり、下仁田町の文化であると共に重要な産業の一つである。地域経済を支え人々の暮らしに大きく貢献している。当会としては下仁田町の第5次総合計画にあるように、「飲食店と連携した『食』の町づくり」を進めていく方針である。しかし、事業主の高齢化問題が顕著であり、今後、親族承継や親族外承継等について、ミラサポや国の制度等を活用しながら支援を進めていく必要がある。また、もう一つの産業を支える建設業の課題は「人材の確保・人材の育成」であり、当会としては、県が主催する事業所と雇用者のマッチングサービス等を紹介して上記課題に対応していく。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

地域の産業の状況や経済動向については一定時期ごとに変化の実態を迅速かつ的確に収集・提供することを目的に全国商工会連合会が実施している「中小企業景況調査」を実施（年間60件）しており、今後も続けていく方針である。しかし、ある程度の地域経済動向は把握できるものの小規模事業者に対しての的確な支援を行うためには不十分である。今後は、経営指導員が実施する巡回時の個別ヒアリング等の他に、国が提供するビッグデータなどの有効活用を進め、「事業の方向性の明確化」「事業計画作成」に役立てることが課題となる。

(2) 目標

事業内容	現状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
小規模事業者景況調査（経営指導員による聞き取り調査を含む）						
調査回数/年	4	4	4	4	4	4
調査件数/回	15	17	17	17	17	17
調査件数/年	60	68	68	68	68	68
公表回数	1	1	1	1	1	1
公表方法	未実施	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載
外部統計データの活用						
外部機関の統計データの活用	4	4	4	4	4	4
RESASの活用	未実施	1	1	1	1	1
公表回数	未実施	1	1	1	1	1
公表方法	未実施	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載	HP掲載 会報掲載

小規模事業者景況調査の結果については、当会ホームページ及び会報にて広く地域の事業者へ情報提供を行っていくと同時に経営指導員等の巡回時の参考資料とする。また、RESASを活用した地域の経済動向分析結果も同様に、当会ホームページや会報、経営指導員等の巡回時の参考資料とするほか、経営発達支援計画策定時の資料として活用していく。

(3) 事業内容

①小規模事業者景況調査（経営指導員による聞き取り調査を含む）

経営指導員等の巡回時や窓口相談・セミナー開催時などに小規模事業者から景況感や需要動向・経営課題・問題点などのヒアリングを行い、その結果を業種別・項目別にまとめ「地区内景況レポート」として整理し、地区内の小規模事業者の事業計画作成時などの基礎資料として活用する。

【調査対象】 中小企業景況調査分 60 件、経営指導員による聞き取り調査分 8 件

【実施回数】 年 4 回（四半期ごとに実施 指導員の巡回による聞き取り調査）

【調査項目】 売上高増減・利益率増減・資金繰り状況・設備投資の有無など

【分析手法】 業種別・項目別などに集計し「地区内景況レポート」として分析

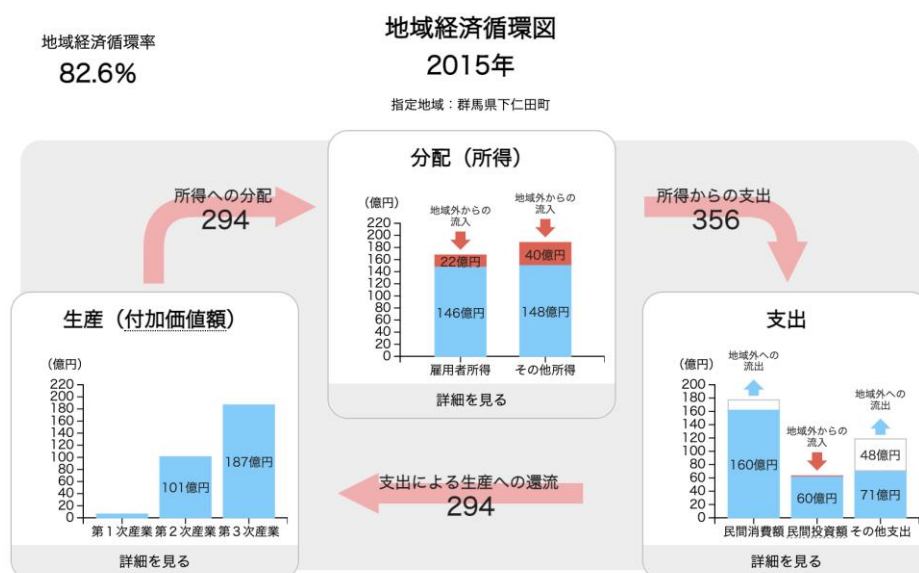
基本的には経営指導員が分析するが、高度な分析が必要な場合は専門家に依頼する

②国が提供するビッグデータの活用

国が提供する「RESAS（地域経済分析システム）」を活用し、効率的な経済活性化を目指すため、産業特性ごとに「稼ぐ力」の把握と効率性の観点から現状分析を行い、年 1 回公表する。

【分析手法】

- ・ 「地域経済循環マップ」「生産分析」により、何で稼いでいるかを分析する。
- ・ 産業特性ごとに「事業所数」「出荷額」を把握し、課題を分析する。
- ・ 「まちづくりマップ・From-To 分析」を行い、人の動きなどを分析する。
- ・ 「産業構造マップ」により、産業別の現状を分析する。
- ・ 基本的には経営指導員が分析するが、高度な分析が必要な場合は専門家に依頼する



RESAS 地域経済循環マップ（群馬県下仁田町）

(4) 成果の活用

上記の取り組みにおいて「見える化」された当地域の業種別経済動向を、全国及び群馬県の動向と比較することで、地域経済の実態と特徴を捉えることができる。毎年継続した調査を実施することで時系列の変化も分析でき、小規模事業者の環境変化要因として捉え、経営指導に活用することができる。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現在、消費者の需要動向についてその必要性を理解し情報の収集・分析を行っている小規模事業者はほとんど存在しない。当商工会においても、経営指導員が巡回訪問時に、事業者が話す需要の動向の変化などについて受動的に聞く程度である。得られた情報についても分析はほとんど行って

おらず活用も図られていない。

小規模事業者の売上・利益の確保を図るためには、事業者自身が提供する商品・サービスについてその顧客である消費者・取引先の需要動向を調査・分析し将来の予測を立てた上で事業計画を策定することが必要である。今後は、さらなる外部環境の変化により、従来の需要とは異なる消費者ニーズが生じることも考えられる。地区内の需要動向についての情報収集を行うとともに、その情報を分析し、活用を図ることが課題となる。

(2) 目標

支援内容	現状	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①展示会におけるアンケート調査支援事業者数	0	年1回 1者	年1回 2者	年1回 3者	年2回 3者	年2回 4者
②自社におけるアンケート調査支援事業者数	0	年1回 2者	年1回 2者	年1回 2者	年1回 2者	年1回 2者

(3) 事業内容

①展示会におけるアンケート調査 (BtoB)

販路開拓を目的として開催される展示会に出展する事業者に対して、顧客ニーズの把握や新商品開発を目的としたアンケート調査を実施する。具体的には、独自の技術を持つ蒟蒻製品製造業者や惣菜加工メーカーを対象とし、県内外で開催される展示会（フードビジネス展示会・ぐんまフードフェスなど）に出展する事業者の支援を行う。

【サンプル数】

来場者 100 人／者

【調査手段・手法】

事業者の展示ブースに来店した一般消費者やバイヤーを対象に、アンケート調査票を手渡し、ヒアリングを行いながらアンケートを記入する。

【分析手段・手法】

調査結果については、経営指導員が分析を行う。また、詳細な分析が必要な場合や事業者の特性に考慮しなければならない場合などについては、専門家に依頼し報告書を作成する。

【調査項目】

①興味のある商品 ②自社商品の良い点・悪い点 ③価格設定 ④顧客ターゲット ⑤取引条件など

【分析結果の活用】

分析結果については、経営指導員（もしくは分析した専門家）が直接事業者に分析結果をフィードバックし、商品や提供するサービスの需要把握に活用する。また、新規商品の開発や事業計画策定の基礎資料とすることにより新たな販路拡大につなげる。

②自社におけるアンケート調査 (BtoC)

小売業・サービス業などを営む事業者にとって、消費者の需要動向を把握するには、自店に来店する顧客へのアンケート調査を行うことがもっとも現状に則した調査となる。

【サンプル数】

来店顧客 100～200 人／者（調査期間 1 ヶ月）

【調査手段・手法】

自店に来店した顧客に対しアンケート調査票を手渡し、アンケートを記入してもらう。アンケート調査への協力を促すため、サンプル品などの粗品を用意する。

【分析手段・手法】

調査結果については、経営指導員が分析を行う。また、詳細な分析が必要な場合や事業者の特性に考慮しなければならない場合などについては、専門家に依頼し報告書を作成する。

【調査項目】

①年齢 ②居住地 ③いつも買う商品 ④味 ⑤価格 ⑥購入目的 ⑦気に入っているサービス
⑧来店頻度 ⑨接客対応 など

【分析結果の活用】

分析結果については、経営指導員（もしくは分析した専門家）が直接事業者に分析結果をフィードバックし、商品や提供するサービスの需要把握に活用する。また、新規商品の開発や事業計画策定の基礎資料とすることにより新たな販路拡大につなげる。

5. 経営状況の分析に関すること**(1) 現状と課題**

小規模事業者の経営状況の分析に関しては、「マル経などの金融支援」「各種補助金の申請書作成時」「伴走型支援事業における事業計画作成時」において実施してきており、一定の効果を上げている。一方で、多くの小規模事業者は日々の業務に追われ「経営状況の分析」を行っておらずその分析手法についても理解していない事業者も多い。当商工会においても、「経営状況の分析」の必要性について、訪問時の説明や商工会 HP での情報は発信などで周知を進めてきたが、まだまだ不十分な状態である。

以上のような現状から「3. 地域の経済動向調査に関すること」と「4. 需要動向調査に関すること」の調査・分析結果を踏まえ、小規模事業者との折衝の機会を捉え、経営指導員が積極的な対応を実施することが課題となる。

(2) 目標

支援内容	現状	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①経営指導員巡回訪問件数	15件	20件	20件	20件	20件	20件
②セミナー開催件数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
経営分析事業者数	35件	40件	40件	40件	40件	40件

(3) 事業内容**①経営指導員巡回時などにおける経営分析の実施**

経営指導員の巡回・窓口相談、各種セミナーの開催時などの小規模事業者との折衝の機会を捉え、「経営状況の分析」が必要であることを説明するとともに、経営指導員が主導し事業者の経営分析を実施する。具体的には、小規模事業者に対して、経営分析に取り組むことの重要性を説明するとともに、経営分析に取り組み成果を得られた事業者の具体例をまとめた資料を作成・配布することにより事業者の掘り起こしを図る。また、分析に必要な基礎データ（事業内容・店舗規模・従業員数など）については、チェックリストを作成し、漏れがないように収集する。

【分析手法】

経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」などのソフトを活用し、経営指導員が分析を行う。また、分析の内容が多岐にわたる場合や事業特性を考慮しなければならない場合などにおいては専門家（中小企業診断士など）に支援を依頼する。

②経営分析セミナーの開催

売上拡大、経営革新、事業承継、経営改善等を必要とする事業者を対象とした経営分析セミナーを開催する。

【参加者】

売上拡大、経営革新、事業承継、経営改善等を必要とする事業者：10名/回

【募集方法】

参加者の募集については、会員事業者に限ることなく、「当商工会 HP からの情報発信」「地区内へのセミナー開催チラシの配布」などを実施し、積極的な参加を促す。

【実施回数】

2回/年

【日程】

2時間×1日

【講師】

専門家（中小企業診断士など）

【カリキュラム】

テーマ	講義内容
経営分析の概要と策定	○経営分析とは何か ○経営分析の意義と重要性を理解する ○環境分析（SWOT 分析）の考え方と実践 ○クロス SWOT 分析による経営戦略の構築 ○定量分析（売上高・売上総利益・営業利益・経常利益・棚卸資産回転率・損益分岐点売上高 など）

（４）分析結果の活用

分析結果については、当該事業者提供し、事業者の「経営状況・課題の把握」「事業の方向性の明確化」に役立てるとともに、事業計画策定支援における基礎資料として活用する。また、各データは事業所ごとに整理保管し、必要な場合に他の職員が閲覧することにより当商工会内の情報共有にも役立てる。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

事業計画策定支援に関しては、「マル経などの金融支援」「各種補助金の申請書作成時」「伴走型支援事業における事業計画策定支援」において行っており、一定の効果を上げている。しかし、作成した事業計画において「申請用の事業計画」に陥ってしまい事業者の「事業の方向性」を考慮した具体的で実現可能な事業計画が作成されていないこともまだまだ多い。

一方、小規模事業者においても、日々の業務に忙殺され、定期的に事業計画を作成している事業者はほとんど無く、作成の意義や作成方法を知らない事業者も多い。

以上を考慮すると、受け身の姿勢を改め事業計画を策定する事業者を積極的に発掘し、「事業の方向性」に即した事業計画の策定を支援することが課題となる。また、小規模事業者に事業計画策定の意義や必要性を理解してもらう仕組み作りが必要となる。また、変化する事業環境に対応するため「デジタル・IT を活用した事業変革（DX）」に取り組まなければならない事業者も多い。そのような事業者に対しての支援も課題となる。

（２）支援に対する考え方

前述したように、「何のために事業計画を策定するのか」「なぜ事業計画が必要なのか」について小規模事業者理解してもらう必要がある。そのうえで、各事業者が具体的で実現可能性の高い事業計画を作成し、それに沿って事業を展開することにより、持続的な発展を継続することが可能となる。

具体的には5. で経営分析を行った事業者の8割以上の事業計画策定を目指す。併せて、持続化補助金等の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業所の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画策定につなげていく。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

支援内容	現状	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①事業計画策定セミナー開催回数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
②DX推進セミナー開催回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
③DX関連IT専門家派遣支援件数	0件	5件	5件	5件	5件	5件
④事業計画策定事業者数	33件	35件	35件	35件	35件	35件

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

指導員や専門家が経営分析を行った事業者、各種セミナー（事業承継セミナー・経営革新計画セミナー・創業セミナーなど）参加を契機に経営分析を行った事業者、などを対象とした「事業計画策定セミナー」を開催する。

【募集方法】

参加者の募集については、会員事業者に限ることなく、「当商工会HPからの情報発信」「地区内へのセミナー開催チラシの配布」などを実施し、積極的な参加を促す。

【実施回数】

2回/年

【日程】

3時間×1日

【講師】

専門家（中小企業診断士・税理士など）

【参加者】

経営分析を行った事業者・需要動向調査を行った事業者・事業計画策定（創業計画・事業承継計画・経営革新計画なども含む）を目指す事業者

【カリキュラム】

テーマ	講義内容
事業計画策定の概要と策定	<ul style="list-style-type: none"> ○事業計画とは何か ○事業計画策定の意義と重要性を理解する ○事業計画の概要を理解する ○経営理念の作成方法 ○クロスSWOT分析による経営戦略の構築 ○行動スケジュールの設定 ○数値計画（売上・経費など）の作成

②DX推進セミナーの開催

指導員や専門家が経営分析を行った事業者を対象とした「DX推進セミナー」を開催する。DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催する。

【募集方法】

参加者の募集については、会員事業者に限定することなく、「当商工会 HP からの情報発信」「地区内へのセミナー開催チラシの配布」などを実施し、積極的な参加を促す。

【実施回数】

1 回/年

【日 程】

2 時間×1 回

【講 師】

IT コーディネーター、中小企業診断士など IT 技術に精通している専門家

【対象者】

経営分析を行った事業者・需要動向調査を行った事業者・事業計画策定を目指す事業者

【カリキュラム】

- DX 総論、DX 関連技術（クラウドサービス、AI 等）や具体的な活用事例
- クラウド型顧客管理ツールの紹介
- SNS を活用した情報発信方法
- EC サイトの利用方法等

③IT 専門家派遣の実施

DX セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じて IT 専門家派遣を実施する。

【募集方法】

DX セミナー参加者で IT 専門家派遣を案内し、より DX が経営に浸透するために積極的な活用を促す。

【実施回数】

随時（年 5 回程度）

【日 程】

2 時間×1 件

【講 師】

IT コーディネーター、中小企業診断士など IT 技術に精通している専門家

【対象者】

事業計画策定セミナーおよび DX セミナーの参加者で、DX に積極的な経営者

【相談内容】

- ・クラウド型顧客管理ツールの活用
- ・SNS を活用した情報発信
- ・EC サイトの利用等

④事業計画の策定支援

【支援対象】

経営分析を行った事業者並びに、事業計画策定セミナー参加者を中心に事業計画策定に積極的な事業者の支援を行う。

【手段・方法】

事業計画策定セミナー受講者に対し、経営指導員が担当制で対応し、必要に応じて外部専門家（中小企業診断士・税理士など）の支援を仰ぎながら、具体的で実現可能性の高い事業計画を策定する。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

（1）現状と課題

事業計画策定を支援した事業者に対するその後のフォローアップに関しては、事業者からの相談

があった場合に対応するとともに伴走型支援事業において定期的な訪問を実施してきた。その一方、事業計画通りに進まない事業者に対するきめ細やかなフォローが行き届かない事業者が散見された。

上記を勘案すると、事業計画通りに事業が進んでいる事業者へのフォローはもとより、事業計画に変調をきたしている事業者に対するきめ細やかなフォローアップを行う体制づくりや事業計画修正を迅速に実施することが課題となる。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

(3) 目標

支援内容	現状	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
(参考) 事業計画策定事業者数	33 者	35 者	35 者	35 者	35 者	35 者
フォローアップ対象事業者数	35 者	40 者	40 者	40 者	40 者	40 者
頻度 (延べ回数)	70 回	80 回	80 回	80 回	80 回	80 回
売上増加事業者数	17 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
利益率 1%以上増加事業者数	8 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

※ フォローアップ対象事業者数については各年の事業計画策定事業者数 (35 者) に前年からのフォロー事業者 (5 者予定) を含む。

※ 売上増加事業者数とは前年対比で売上高が増加した事業者

※ 利益率については、経営革新計画において年率 1%が目標であることに準じた。

(4) 事業内容

計画的なフォローアップを実施するため、事業計画策定を行った事業者について「事業者名」「事業計画策定年月日」「事業の方向性の概要」「事業計画のチェックポイント (売上・利益など)」を「事業計画チェックシート (エクセルにて作成)」にまとめ、その情報を商工会全職員が共有する。「事業計画チェックシート」にはフォロー訪問予定日を事前に記入し計画的な訪問を実施する。

具体的には、事業計画策定事業者には原則として四半期に一度 (年 4 回程度) のフォローアップ訪問を実施する。事業計画策定から日数が経ち、順調に事業が推移している事業者については年 2 回の訪問とする。また、事業計画と進捗状況にズレが生じている事業者には毎月 1 回の訪問を行う。上記の目標ではフォローアップの頻度 (延べ回数) は、1 事業者あたり平均 2 回として算出した。売上増加事業者数は、フォローアップ対象事業者数の約 50%、利益率 1%以上増加事業者数は、フォローアップ対象者数の約 25%と設定した。

事業計画策定後に新たな経営課題が発生し事業計画修正の必要が生じた場合は、上記の訪問時に経営指導員が十分なヒアリングを行いその把握に努め具体的な改善案について提案を行う。また、必要に応じて群馬県商工会連合会やよろず支援拠点・群馬県産業支援機構に依頼し速やかに専門家を派遣するなど専門的な指導・助言を行う。

また、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、群馬県商工会連合会やよろず支援拠点・群馬県産業支援機構に依頼し速やかに専門家を派遣するなど専門的な指導・助言を実施し、当該ズレの発生要因及び今後の対応策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

地域内の人口・世帯数は減少傾向であり、地域外への通勤者が多いことや高齢化などから当地域内での需要は大きく減少している。また、郊外型大型スーパー（A コープ下仁田店、ウエルシア下仁田店）の進出やインターネット通販の普及、海外製の安価な商品の販売など、小規模事業者にとって厳しい経営環境となっている。一方で、当地域内の小規模事業者は、積極的に販促活動を行っていない場合も多い。特に、IT 技術や Web を利用した販路開拓にはDXの推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会が独自で商談会や展示会を開催することが困難なため、県内外で開催される既存の展示会への出展を目指し、出展事業者の出展期間中の陳列・接客などのきめ細やかな伴走支援を行う。

また、DXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①展示会への出展支援 (事業者数)	1 者	2 者	2 者	2 者	3 者	3 者
内商談件数	3 件/者	3 件/者	4 件/者	5 件/者	6 件/者	7 件/者
内契約数	0 件/者	1 件/者	2 件/者	3 件/者	4 件/者	5 件/者
②ネットを活用した販路開拓 支援 (事業者数・下記合計)	14 者	9 者	9 者	9 者	9 者	9 者
ア. 動画チャンネル掲載支援	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
イ. SNS 活用支援	6 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
ウ. ネットショップ 開設支援	3 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
上記売上増加率/社	3%	10%	10%	10%	10%	10%

※SNS 活用支援において、現状（令和3年）では SNS による販路開拓強化年度として6者であるが、通常は年間2者を予定している。

※利益率については、経営革新計画において年率1%が目標であることに準じた。

(4) 事業内容

①展示会への出展支援 (BtoB)

地域内には、付加価値の高い商品やサービスの提供を行っている小規模事業者もいるが、地域外での認知度は高いとはいえない。そこで、一般消費者向け商品の製造を行っている事業者（蒟蒻製品製造メーカー等）を対象に、東京ビッグサイトで開催される「フードフェスタ※」をはじめとし、県内外で行われている各種展示会・商談会等の情報提供を行うとともに、当商工会が各種展示会において2ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。出展前の準備から終了後の振り返りまで支援することで小規模事業者の継続的な支援につなげる。

※「フードフェスタ」とは

フード・アパレルと生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー」は、

東京ビッグサイト全館を使用し、出展社数 2,400 社、来場者数 20 万人の規模で開催される、日本最大規模のトレードショー（商談見本市）である。

② ネットを活用した販路開拓支援（主に BtoC、一部 BtoB）

インターネットの普及により多くの小規模事業者が自社の HP を開設するなど、その活用度は進んでいるといえるが、現在主流である SNS 等のデジタルマーケティングに対する取組はあまり進んでいない。

下仁田町および近隣市町村は少子高齢化の影響で、特に当町は 45.5% と高齢化率が全国平均 26.6% よりも高く、域内での集客が難しくなっているため、域外からの集客が必要となっており、動画配信サイトや各種 SNS を活用した販路開拓が必須となってきた。

今後、小規模事業者の課題である DX に向けた取組として、動画による事業紹介、SNS による情報発信、EC サイトの利用等、IT 活用による営業・販路開拓支援を下記の通り進めていく。

ア) 動画作成・配信による販路開拓支援

現在実施している「下仁田町商工会 YouTube チャンネル」に当地域企業 PR 動画を掲載する事業を今後も継続する。

イ) SNS 活用支援

インスタグラムやツイッターなどの開設からフォロワー数を増加させるための具体的な手法について専門家等を活用して支援する。

ウ) ネットショップ開設支援

楽天グループ株式会社が運営するショッピングサイト等の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

支援の方法としては、経営指導員による日々の企業支援活動の中で、販路開拓においてネットの活用を必要としている事業者の掘り起こしを行い、経営指導員の知識と経験の範囲内での一次支援を行い、一次支援以上の高度な専門性を有する場合には、速やかに専門家を招聘することで対応する。

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

現在、経営発達支援事業の取り組みについて、年 2 回開催する協議会により見直しを行っている。今後も協議会の実施により計画の見直しを行い、下記事業内容の PDCA サイクルを適切に回す仕組みを維持する。

(2) 事業内容

- ① 当商工会役員・下仁田町商工観光課長・法定経営指導員・外部有識者（中小企業診断士などの専門家）により構成された検討会を 8 月頃に行い、年度内の活動計画を発表する。(Plan)
- ② ①で発表した活動計画に従って企業支援を行う。(Do)
- ③ 年度末に①の構成員による報告会を開催し、事業の実施状況、成果などを報告する。(Check)
- ④ 報告会において、その内容を検討し、成果の評価・見直し方針を検討し、見直し案の提示を行う。(Action)

報告会において作成された評価・見直し案については、当商工会理事会へ報告し承認を受ける。事業の成果・見直しの結果については、その内容を商工会 HP において公表する。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

群馬県商工会連合会が実施する参加が義務付けられている各種研修会において、各経営指導員が知識の習得や資質の向上に取り組んでいる。しかし、経営指導員間での知識の共有が図られていないため、ベテラン指導員と若手指導員の支援能力にバラツキが生じている。また、経営指導員の支援能力向上のみに重点が置かれ、その他の職員（経営支援員・記帳職員）も含めた組織全体のレベルアップが意識されていない。

経営指導員の知識の共有のための仕組みを構築するとともに、組織全体のレベルアップを図ることが課題となる。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び経営支援員等の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び群馬県商工会連合会主催の各種セミナーに対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

当商工会では、年1回開催される「検討会（PDCAのチェック）」において、事業計画の策定件数の増加と、そのための支援能力の向上が指摘されているため、中小企業大学校が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に実施し、支援力向上を図る。

喫緊の課題である地域事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナー（例えば、群馬県DX課による「NETSUGENイノベーションセミナー」）についても積極的に参加する。

＜DXに向けたIT・デジタル化の取組＞

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用
オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) その他取組

オンライン経営指導の方法等

②職員間定期ミーティングの実施

全職員（経営指導員・経営支援員・記帳職員）が参加し、定期的（毎月1回）にミーティングを行う。ミーティングにおいて、経営指導員が、小規模事業者の経営状況、分析結果等支援状況について報告を行う。それらの情報や支援ノウハウの共有化を図ることにより、組織全体の支援力を強化する。また若手経営指導員はベテラン経営指導員との意見交換を通じ、経営指導のノウハウを習得する。

③OJT制度の導入

経営指導員の支援力を高めるためにOJT機会を設ける。

巡回、窓口相談時において、必要に応じて若手経営指導員はベテラン経営指導員とチームで事業者支援に当たり、指導・助言・情報収集方法等を学び、資質を向上させる。

④支援力向上勉強会の実施

当商工会職員が全員参加する「支援力向上勉強会」を年1回開催する。勉強会には必ず「DXに向けたIT・デジタル化の取組」の項目を入れ、日々進むデジタル化に対応できるような内容にする。

勉強会は経営指導員が主導し、研修会や専門家への同行などにおいて習得した経営支援スキルや小規模事業者の事業事例に加え、DXに向けたIT・デジタル化の取組、IT等の活用方法や具体的なITツール等の紹介などを発表し、組織全体のスキルアップを図るとともに支援スキルの共有化を推進し、経営発達支援計画の遂行に役立てる。

また、必要に応じて勉強会に専門家を招聘し支援スキル向上に役立つアドバイスを受ける。

⑤情報のデータベース化

経営指導員はBIZミルおよび商工会基幹システムに事業者ごとの支援内容を詳細に入力する。両システムは当商工会の職員であれば誰でも閲覧できるため、担当指導員が不在の場合でも事業者への対応が可能となる。また、効果のあった支援内容や注意すべき失敗事例については事業者情報をプリントアウトし全職員がいつでも活用できるよう共有化を進める。ファイル内容については毎年見直し、当商工会の支援ノウハウとして蓄積する。

1.1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

群馬県商工会連合会の研修時の休憩時間や金融機関との雑談時間などを利用し各経営指導員は支援ノウハウ等の情報交換を個別に行っている。このような研修は、情報交換を目的とした会合ではないため、支援ノウハウの共有や習得が充分とは言えず事業者への支援力向上にも効果を発揮するには至っていない。

他の支援機関と連携した情報交換については、その機会が少なく、また、情報交換に対する組織的な取り組みが行われていない。

今後は、他支援機関と支援力向上を目的とした情報交換会や研修会を実施する。その際得られた各種情報を事業者にフィードバックすることが課題となる。

(2) 事業内容

①西南地区4商工会による情報交換会（年1回）

西南地区4商工会（下仁田町商工会、南牧村商工会、上野村商工会、神流町商工会）による情報交換会を年1回（現状0回）開催する。その会合において、支援ノウハウ、支援の現状等の意見交換を行い、経営指導員の支援力向上に役立てる。

②経営改善貸付推薦団体連絡協議会（年1回）

日本政策金融公庫高崎支店国民生活事業と高崎支店担当地区支援機関（商工会・会議所）による「経営改善貸付推薦団体協議会」において、金融斡旋状況を中心とした現場レベルにおける様々な小規模事業者への支援実績や成功事例、手法などを紹介し、伴走型支援のノウハウ、支援状況等についての情報交換を行うことで、効果的な金融支援を行う。

③群馬県中小企業支援ネットワーク会議への出席（年1回）

群馬県、行政、県内商工会、商工会議所、中央会、群馬銀行、東和銀行、各信用金庫等が参加する中小企業支援ネットワーク会議へ参加する。各機関の成功事例において支援ノウハウを学ぶことや、ネットワーク強化へと繋がるため支援の幅を広げることが可能となる。参加者との支援ノウハウの交換を行うことで、支援ノウハウの一層の向上に努める。

④下仁田町創業支援ネットワークへの参画（年2回）

下仁田町では下仁田町商工会、群馬県商工会連合会、しのめ信用金庫、群馬銀行、群馬県信用組合の5事業者を「認定創業支援者等事業者」に指定しており、創業者に対して適切な「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の4項目の指導を行う認定制度を採用している。したがって定期的に認定創業支援者による情報交換を行う。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1.2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

現在、当地区において「下仁田蒟蒻夏祭り」「下仁田ねぎ祭り」など各種イベントが開催されており、当商工会においては運営に携わり出展者支援を行うなど地域活性化に貢献している。

今後は、地区内の地域振興事業（各種イベントなど）の開催を通じ、下仁田町・地元企業・金融機関などとの情報交換を行い、地域経済の活性化について連携を深めるとともに当地区の独自性と求心力の向上を図ることが課題となる。

(2) 事業内容

①「下仁田町地域活性化検討会」の開催（年1回）

地域経済の活性化を図る土台作りとして「下仁田町地域活性化検討会」を年1回開催する。「下仁田町地域活性化検討会」は、下仁田町・地元企業・金融機関・専門家で構成され、検討会においては各種イベントの継続的な活性化策、観光資源の有効な活用方法などについて検討を行う。

②各種イベントの開催

地域内の商工業者が自社の製品やサービスを来場者に提供する各種イベントに対して、当商工会は、主催者としてその運営が円滑に行えるよう努めるとともに、他市町村及び地域住民と事業者の交流を図り、地域経済の活性化に役立てる。

(別表2)

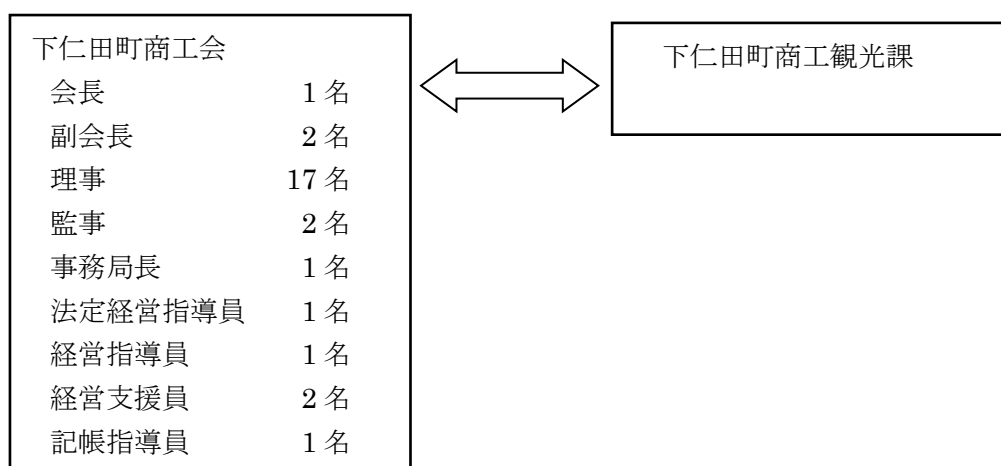
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和6年4月現在)

(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)

経営発達支援事業の遂行は、経営指導員1名を長とし、「直接支援」(伴走型支援の実施)を経営指導員が担当し、「間接支援」(各種機関との連絡業務等)を経営支援員・記帳指導員が担当する。全職員が参加し毎月行われる「支援力向上会議」において「進捗状況の確認」「問題点とその改善方法の検討」を実施する。



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：湯浅弘之

■連絡先：下仁田町商工会 TEL 0274-82-3206

②当該経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会/商工会議所

〒370-2601

群馬県甘楽郡下仁田町下仁田 363-6

下仁田町商工会

Tel : 0274-82-3206 Fax : 0274-82-5595

E-mail: simonita@beige.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒370-2601

群馬県甘楽郡下仁田町大字下仁田 682

下仁田町商工観光課

TEL : 0274-64-8805 FAX : 0274-82-5766

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
・地域の経済動向調査に関する事	500	500	500	500	500
・需要動向調査に関する事	500	500	500	500	500
・経営状況の分析に関する事業	500	500	500	500	500
・事業計画策定支援に関する事業	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
・事業計画策定後の実施支援に関する事業	300	300	300	300	300
・新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事業	700	700	700	700	700
・事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事	100	100	100	100	100
・経営指導員等の資質向上等に関する事業	100	100	100	100	100
・他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関する事業	100	100	100	100	100
・地域経済の活性化に資する取り組みに関する事業	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、全国連補助金、県連補助金、事業受託費、参加者負担金

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等