

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	甘楽町商工会 (法人番号 1070005003528) 甘楽町 (地方公共団体コード 103845)
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	①経営力強化のための事業計画策定支援及びフォローアップの実施 ②やる気のある事業者への積極的な専門家派遣 ③ネットを活用した情報発信を支援することによる地区外顧客の獲得
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 国のビッグデータである「RESAS」を活用した地域の経済動向分析や地区内の小規模事業者への聞き取り調査により、支援を実施する個社及び地域の状況を正確に把握する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること マーケットインの考え方にに基づき、商談会・展示会におけるバイヤーを対象としたアンケート調査や自店でのアンケート調査を実施し、取引先・消費者の需要動向を把握するとともに、小規模事業者が提供する製品・サービスについての改善・改良や新商品・新サービスの開発に活用する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の経営状況について「財務分析」「SWOT分析」などを活用し分析を行う。また、分析結果については事業者に直接説明するとともに事業計画策定につなげる。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析を行った事業者や事業計画作英セミナー参加者、やる気のある事業者が、実現可能性の高い事業計画策定に取り組むための支援を実施する。また、必要に応じて専門家を積極的に派遣する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後にきめ細かな伴走型の支援を実施することにより、事業計画実行時に生じる問題点に素早く対応し計画の達成を支援する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 販路開拓に意欲のある小規模事業者に対し、地区内外で開催される商談会・展示会等出展に関する事前支援・事後フォローを行う。またネットを活用した需要の開拓を積極的に支援する。</p>
連絡先	<p>【甘楽町商工会】 住所 〒370-2202 群馬県甘楽郡甘楽町小幡 183 TEL：0274-74-3311 FAX：0274-74-6422 E-mail:daihyo@kanra-s.or.jp</p> <p>【甘楽町 産業課 商工観光係】 住所 〒370-2292 群馬県甘楽郡甘楽町大字小幡 161-1 TEL：0274-74-3131 FAX：0274-74-5813 E-mail: kankou@town.kanra.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) 当地域の現状及び課題

①現状

【立地】

当地域は、群馬県の南西部に位置し、東は高崎市、西と北は富岡市、南は藤岡市と下仁田町に接しており、都心まで100kmの距離に位置する。地形は、南部が高く標高1,370mの稲含山から北に傾斜し、南部の山間地、中央部の丘陵地、そして北部の平坦地と変化に富んでいる。河川は、町の北部の富岡市との境界を鑓川が流れ、町内には南から北に雄川・白倉川・天引川を主体に数本の中小河川が鑓川に注いでいる。気候は内陸性気候だが比較的温暖で雪は少なく、地震や台風などの災害も少ない安全で住みやすい町となっている。歴史的にも古代から栄えた土地柄をしのぼす史跡や文化財が多く残るほか、上毛三山をはじめ上信越国境や浅間山が一望でき、町全体が自然に囲まれた歴史と文化が息づく風光明媚な町である。



【人口】

当地区の人口は、平成27年に前年を上回ったがそれ以降は減少傾向となっており、令和2年の人口は12,481人である。平成26年と比較し4.8%の減少となった。

世帯数については、平成28年から令和元年までは増加傾向であったが、令和2年においては減少し、令和2年の世帯数は、4,642世帯である。

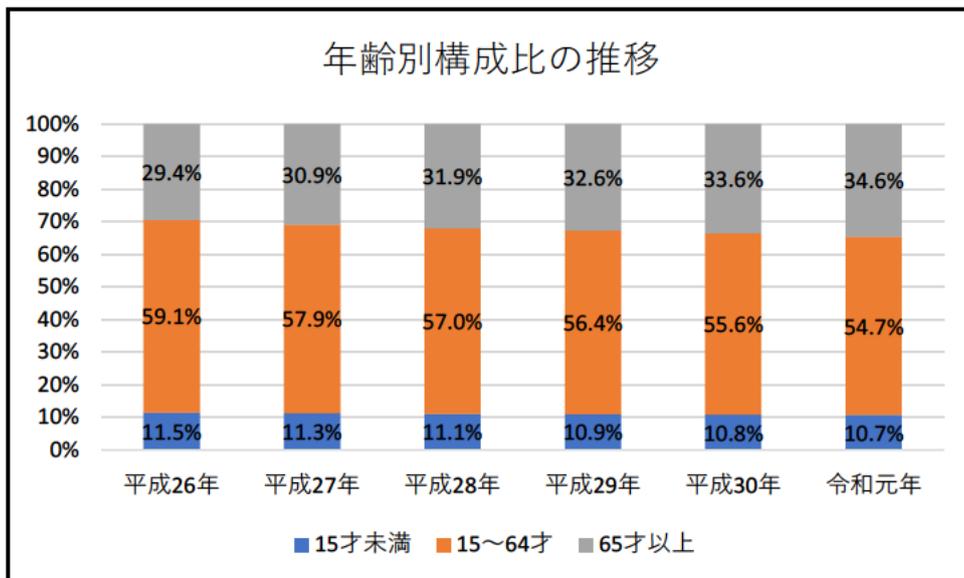
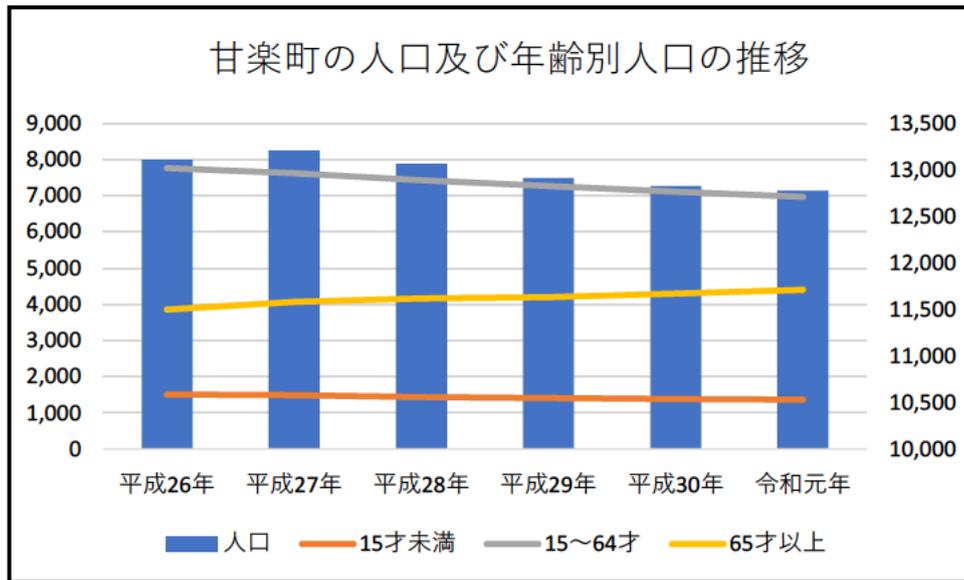
	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年
人口	13,110	13,210	13,064	12,912	12,824	12,775	12,481
前年対比		100.8%	98.9%	98.8%	99.3%	99.6%	97.7%
世帯数	4,564	4,539	4,569	4,637	4,736	4,841	4,642
前年対比		99.5%	100.7%	101.5%	102.1%	102.2%	95.9%

(出典：群馬県統計情報提供システム)

当地区の生産年齢人口(15~64才)は減少傾向となっている。令和元年においては10,409人となっており、人口に占める割合は49.5%となっている。一方、地区内の高齢化が進んでおり、令和元年における65才以上の人口に占める割合は42.1%となっており、今後も増加することが予想される。

	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年
15才未満	1,504	1,486	1,440	1,408	1,386	1,369
割合	11.5	11.3	11.1	10.9	10.8	10.7
15~64才	7,760	7,619	7,428	7,268	7,113	6,971
割合	59.1	57.9	57.0	56.4	55.6	54.7
65才以上	3,857	4,064	4,160	4,201	4,294	4,404
割合	29.4	30.9	31.9	32.6	33.6	34.6

(出典：群馬県統計情報提供システム)

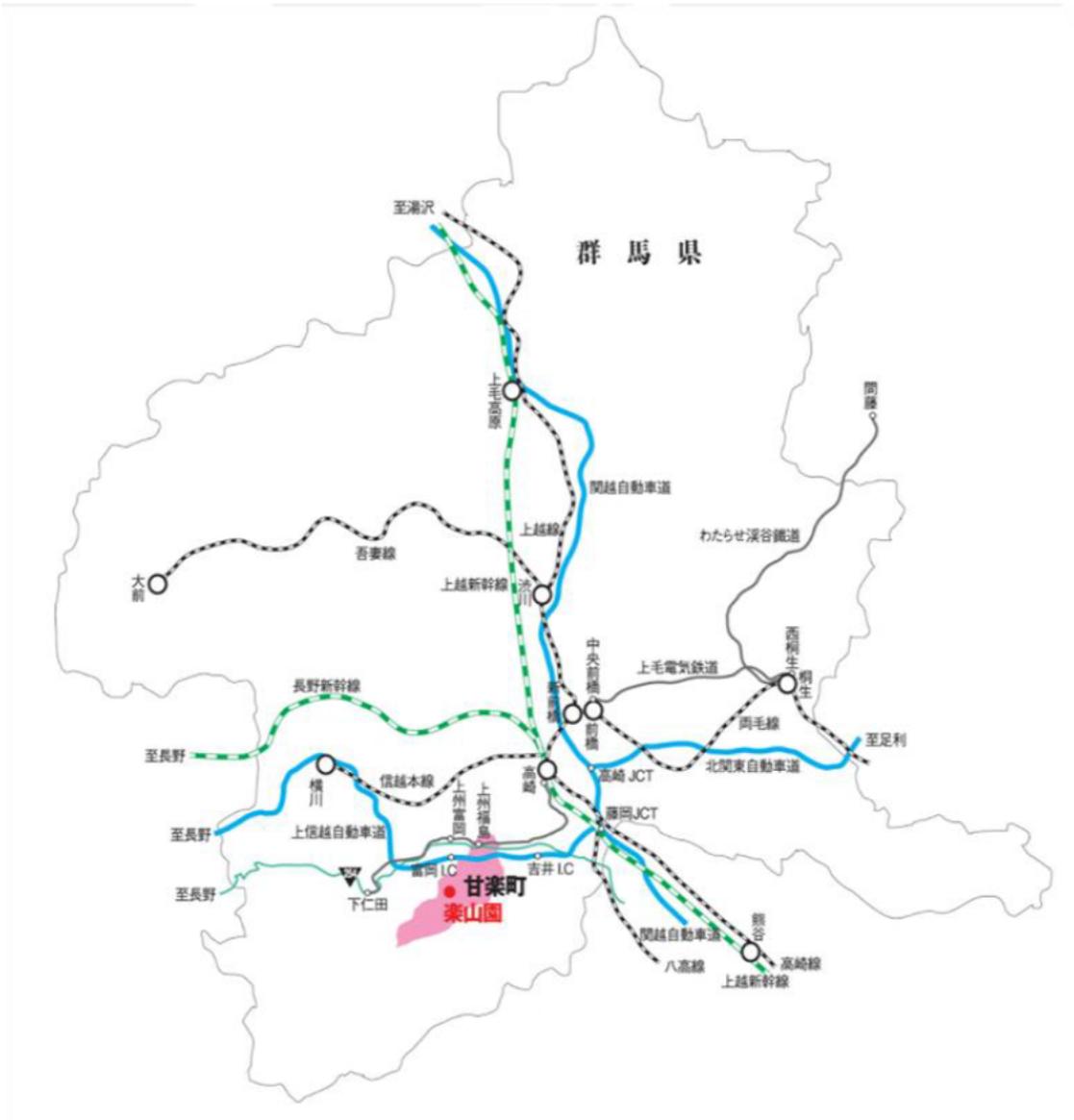


【交通】

道路は、町の中央部を上信越自動車道が横断し、町北部には東西に国道 254 号及び国道 254 号バイパスが横断し、まちの北部と中央部を縦断する都市計画道路の建設が進められている。また、関越自動車道高崎 JCT を起点に、群馬県と茨城県を結ぶ北関東自動車道が平成 23 年 3 月に開通したことにより、東北地方、中部地方、北陸地方そして首都圏へと東西南北いずれにも通じる高速道路網が完成し、利便性が大きく向上している。

鉄道は、私鉄の上信電鉄が高崎市から下仁田町まで通じ、町内には上州新屋駅と上州福島駅の 2 駅が設置されている。町内からの通勤通学は、富岡市や高崎市が多く、自動車でも町の中心部から富岡市へ 10 分、高崎市へ 25 分の距離にある。

東京までの所要時間は、鉄道では高崎を経由し新幹線の利用により東京駅まで1時間30分、自動車では高速道路を利用して練馬ICまで約1時間である。



【産業】

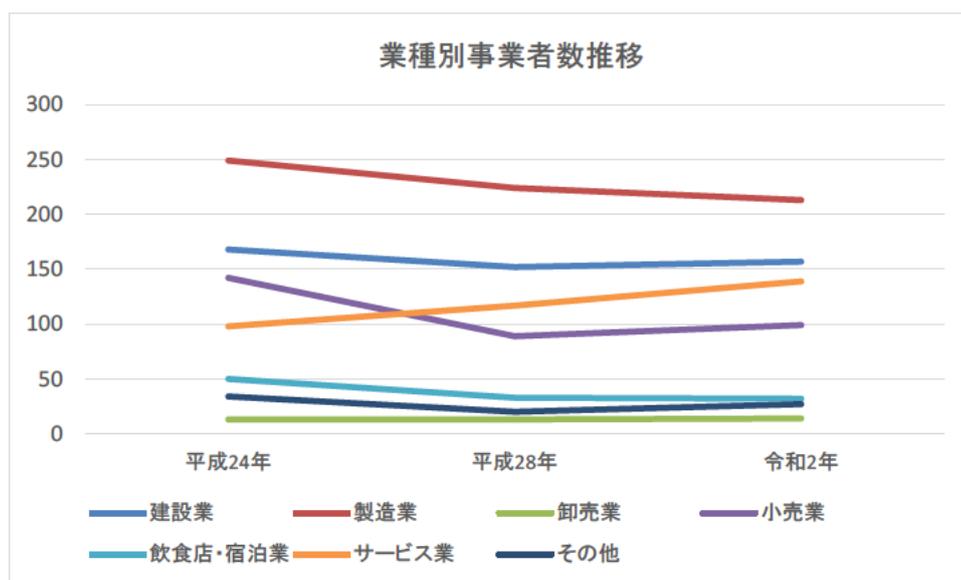
当地区の令和2年度の商工業者総数は、707事業者となっている。商工業者のうちの小規模事業者数は650者となっており、全体の91.9%を占めていてその割合は高い。商工業者総数・小規模事業者数ともに平成28年度と比較して令和2年度は増加したが当地区の人口減少や高齢化を考慮すると、事業者数が増加傾向となっているサービス業以外の業種は減少基調で推移するものと考えられる。

	平成24年	平成28年	令和2年
商工業者総数	781	675	707
小規模事業者数	694	630	650

令和2年度における業種別事業所数は製造業が最も多く213者となっている。次いで建設業157者、サービス業139者の順である。また、業種別の事業者数推移では、サービス業が増加傾向、

製造業が減少傾向であり、その他の業種はほぼ横ばいである。

	平成 24 年	平成 28 年	令和 2 年	割合
建設業	168	152	157	23.1%
製造業	249	224	213	31.3%
卸売業	13	13	14	2.1%
小売業	142	89	99	14.5%
飲食店・宿泊業	50	33	32	4.7%
サービス業	98	117	139	20.4%
その他	34	20	27	4.0%



【観光資源】

当地区には、年間来場者 329,110 人を集客する町営の道の駅「甘楽」や、織田宗家ゆかりの大名庭園である「国指定名勝 楽山園」、にほんの里 100 選（主催：朝日新聞/（公財）森林文化協会）に選定された「秋畑那須」等の観光資源を有する。また、(株)ヨコオデイリーフーズが運営する「こんにゃくパーク」があり、多くの観光客が訪れている。

【特産品】

当地区の特産品としては、りんご・轟みそ・野沢菜・雄川ねぎ・上州和牛・下仁田ねぎなどがあげられる。

【甘楽町第 5 次総合計画－KANRA プラン輝き－からの引用】

平成 24 年 3 月に今後 10 年間のまちづくりの基本計画として定められた「甘楽町第 5 次総合計画」「第 3 編 基本計画」の中の「第 3 項 にぎわいあふれる商業」及び「第 4 項 活力を生む工業」において以下の方針が掲げられている。

「第 3 項 にぎわいあふれる商業」

1) 魅力ある店舗の創造

1. 現状と課題

国道 254 号バイパス沿いでは、郊外型大型複合店舗の進出によりにぎわいを見せているものの、地域住民及び事業者自身の高齢化と後継者不足、来店客数や個人消費落ち込みによる売り上げの減少など、経営環境は一層厳しさを増しています。

今後も空き地や空き店舗（家）の有効活用、新商品開発や新しいサービスの展開など集客向上のための施策を、商工会との連携を図りながら推進しなければなりません。

2. 施策の概要

- (1) 配達サービス等による買い物弱者の解消を支援します。
- (2) 店舗への「休み処」の設置により世代間や地域間交流の場と地域の集いの場を提供するとともに、情報提供の場となるよう支援します。
- (3) 地域住民の創作した手工芸品の販売を支援します。
- (4) 資金面の基盤を強化するため、各種融資や補助制度の活用を推進します。

3. 主な事業及び計画

事業名	事業主体	事業内容	
		前期	後期
新商品研究・ 開発支援事業	町・商工会	研究開発経費補助	研究開発経費補助
チャレンジショップ サポート事業	町・商工会	新店舗開業・店舗 リニューアル補助	新店舗開業・店舗 リニューアル補助
空き店舗等活用推進事業	町・商工会	店舗貸出・催事補助	店舗貸出・催事補助

「第4項 活力を生む工業」

1) 企業誘致の推進

1. 現状と課題

本町は、従来基幹となる企業が少なく、和田工業団地、下井工業団地、天引工業団地を整備し企業誘致を推進してきましたが、景気の低迷により未利用地がある現状です。企業立地は、土地の有効利用にとどまらず就業機会の拡大と雇用を創出し、まちの活力に大きな影響を及ぼすものであるため一層の企業誘致の推進が必要です。

2. 施策の概要

- (1) 県との連携をはじめ、あらゆる手段による情報収集に努め、企業誘致を図ります。
- (2) 幹線道路整備を推進しつつ、土地利用計画との整合性を図り、新たな工業用地の確保に努めます。
- (3) ホームページ等による本町の工場適地紹介など、企業誘致に向けて積極的な情報発信に取り組みます。

3. 主な事業及び計画

事業名	事業主体	事業内容	
		前期	後期
工業団地造成	町・民間	用地調査	用地造成 5ha
企業誘致事業	町・商工会	企業誘致活動	企業誘致活動

2) 企業への支援

1. 現状と課題

本町の工業は、建設、弱電気、自動車関連及び食品加工の事業所が中心を成しています。近年は、景気の低迷や産業構造の変化による経済情勢の影響により、町内の工業全体が下請け関係の悪化やリストラなど厳しい経営環境となっています。こうした状況下、既存企業の企業利益の回復に向けた取り組みと、経営基盤強化を関係機関や団体と連携し、支援する必要があります。

2. 施策の概要

- (1) 資金面における基盤強化と経営の安定化を図るため、各種融資や補助制度の充実と周知活用を推進します。
- (2) 異業種間の連携による地域の素材、地域イメージを活用した商品開発や販路確立を支援します。

- (3) 企業による人材育成や若年層の資格取得を支援します。
- (4) 既存企業、商工会と連携を密にし、行政施策をはじめ雇用などに関する地域の情報提供を推進します。
- (5) 新卒者である町民を一定期間雇用した事業者への奨励金制度を推進します。

3. 主な事業及び計画

事業名	事業主体	事業内容	
		前期	後期
経営安定化支援事業	町・商工会	融資・補助制度充実 産業情報の収集・提供 経営診断支援	融資・補助制度充実 産業情報の収集・提供 経営診断支援

②課題

【現在の状況】

当地区を横断する国道 254 号及び国道 254 号バイパスにより交通の利便性は高い。その一方、当地区に隣接する高崎市、藤岡市、富岡市などの集客力の高い地区への買い物客の流出が顕著となっている。群馬県は、車両保有率全国 1 位であり、その状況を助長している。その結果として、当地区内の小売業・飲食店は厳しい状況に置かれている。

人口が減少傾向となっており、それとともに生産年齢人口（15 才以上 65 歳未満）も減少しており、全業種において後継者問題が生じている。

【産業別の状況と課題】

○製造業

- ・製造業については、自動車関連の下請零細企業が多く元請企業の業績に売上・利益が大きく左右される事業者が大部分を占める。
- ・元請企業の生産計画にあわせたジャストインタイムが求められており、工程管理や在庫管理がシビアになっている。
- ・高い品質管理が求められており、ISO の取得が奨励され取得の手間・コストが負担となっている事業者も多い。
- ・営業に回せる人員がほとんどいないため新しい受注先の開拓も難しい状況となっている。また、必要な設備投資が行われておらず事業の効率化も進んでいない。
- ・事業者の多くで事業主の高齢化が進んでいる。その一方事業承継者が決まっていない事業者も多く事業承継に課題を抱えている。
- ・元請企業からの要請に応えるため、生産システムや経理処理などを中心に、デジタル・IT を活用している事業者も多いが、それらの技術を活用し業務そのものを変革する「DX」に取り組んでいる事業者は少ない。
- ・上記を勘案した課題として、「DX への積極的な取組」「新たな取引先の獲得」「後継者の育成」などが上げられる。

○建設業

- ・建設業については、①戸建住宅を手掛ける工務店・大工 ②土木・建設業の 2 つに分類される。
- ・工務店・大工については、人口減少による新築着工件数は減少しているが、高齢化にともなうリフォーム工事の需要は増えている。また、甘楽町においてもリフォーム補助金を支給しリフォームを奨励している。
- ・土木・建設業については、消防署・中学校・保育園などの建て替えなどの公共事業が続きここ数年は比較的好調であった。しかし、今後は公共事業の減少が予想され、今後の事業の在り方が問われている。
- ・事業者の多くで事業主の高齢化が進んでいる。その一方事業承継者が決まっていない事業

者も多く事業承継に課題を抱えている。

- ・当地区の製造業の「強み」として、「交通アクセスの良さ」「元請企業の厳しい品質管理に対応できる高い技術力」があげられる。また、建設業においては「居住者の交通アクセスの良さ」があげられる。
- ・上記を勘案した課題として、「高齢化に対応したリフォーム受注の獲得」「民間事業の拡大」「後継者の育成」などが上げられる。

○サービス業

- ・当地区のサービス業は「理美容業」「自動車整備業」などの事業者を中心に構成されている。顧客ターゲットは地区内の住民や企業である。
- ・特徴あるサービスを展開している事業者も多く、「交通アクセスの良さ」「近隣市と比較し出店コストが安い」などの状況を反映し事業者数が増加している。その一方、旧態依然のサービスを提供している事業者も多く、2極化が進んでいる。そのような事業者においては、事業主の高齢化が進み、事業承継に課題を抱えている事業者が多い。
- ・事業主の技術力に依存した事業所が多く、デジタル化・IT化が進んでいない事業所も多い。また、今後求められる「DX」の必要性を感じていない事業者も多く取組が遅れている。
- ・上記を勘案した課題として、「特徴あるサービスの提供」「デジタル化による事業の効率化」などがあげられる。

○小売・飲食業

- ・商店経営者の高齢化や郊外型大型店の出店（A コープ JA ファーマーズ高崎吉井店・マルエドドラッグ高崎吉井バイパス店など）、バイパス・高速道路の開通による近隣都市への購買流出などの影響により、地元商店の衰退と空洞化が顕著となり、厳しい事業環境に置かれている。また、ネット通販の利用も広がり、店舗に足を運ばずに商品を購入する消費者も増えている。
- ・デジタル化・IT化が進んでいない事業者も多く、今後求められる「DX（デジタルトランスフォーメーション：IT・デジタルを活用した業務変革）」への取り組みについての体制が整っていない。
- ・当地区の「強み」として、「交通の利便性」「国指定名勝 楽山園などの観光資源」などがあげられる。
- ・上記を勘案した課題として、「大型店との差別化」「デジタル化による経営の効率化」「ネット販売への取組」「後継者の育成」などが上げられる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

①10年程度の期間を見据えて

2019年10月に、消費税率が10%に引き上げられ、住宅建設や小売業・サービス業は大きな影響を受けることになった。さらに、昨年から続く新型コロナウイルス感染症の感染拡大が産業全般に大きな影響を与えているが、特に飲食業や観光業の売上減少が著しい。直近では、この二つを要因とする需要減少に対してどのような支援を実施するのが課題となっている。そこで、今後の10年間は、これまで当商工会が実施してきた小規模事業者の「持続的発展」への支援を継続するとともに、地域にとって必要でやる気のある小規模事業者を重点的に支援していく。当地区において、特徴のある商品・サービスの提供により事業を伸ばしている小規模事業者も少なからず存在する。当地区の活性化を図るためには、そのような事業者を積極的に支援することが必要であると考え、下記の取り組みを実施する。

(ア) 小規模事業者の経営力強化の取組

やる気のある事業者・後継者が中心となって事業再構築に取り組む事業者を中心に、伴走型支援を実施する。

(イ) ワンストップ相談窓口の強化

指導員の巡回訪問や商工会での窓口相談を強化し、小規模事業者のさまざまな課題にワンストップで対応する。

(ウ) 小規模事業者のDX（デジタルトランスフォーメーション）への支援

今後のDXに向けた取組を支援する。小規模事業者においては、IT化・デジタル化が遅れている事業者も多いため、それらの事業者への支援を進める。

②「甘楽町第5次総合計画」との連動性・整合性

「第3項 にぎわいあふれる商業」及び「第4項 活力を生む工業」との整合性

「甘楽町第5次総合計画」の「第3項 にぎわいあふれる商業」において、「今後も空き地や空き店舗（家）の有効活用、新商品開発や新しいサービスの展開など集客向上のための施策を、商工会との連携を図りながら推進しなければなりません」と記載されている。また「3. 主な事業及び計画」においては、「新商品研究・開発支援事業」「チャレンジショップサポート事業」「空き店舗等活用推進事業」において甘楽町と商工会が主体となって取り組むことが記載されている。また、「第4項 活力を生む工業」「2」企業への支援」において「既存企業の企業利益の回復に向けた取り組みと、経営基盤強化を関係機関や団体と連携し、支援する必要があります」と記載されており、「3. 主な事業及び計画」において「経営安定化支援事業」において甘楽町と商工会が事業主体となることが記載されている。当発達支援計画においても、地区内の「小規模事業者の魅力づくり」を通して、「目標指標」を達成することを考慮している。

③甘楽町商工会としての役割

昨年から続く新型コロナウイルス感染症の影響で、小規模事業者の多くは、厳しい状況下で何とかふんばり、経営を継続している。国や群馬県もそれに対応したさまざまな施策を実施しており、そのような状況下において、小規模事業者から受ける相談内容は複雑化し、より専門性を求められている。

上記を考慮すると、当商工会の今後の役割は、小規模事業者の事業継続と安定した経営の為に、経営指導員を中心に小規模事業者に寄り添い、「小規模事業者の悩み」「問題点・課題」を把握し、どのようにすれば問題が解決できるかを一緒に考えることが重要となる。また、経営指導員だけで解決できない専門的な事案に関しては専門家を入れて改善に向けて一緒に取り組み、事業が安定するまで継続的に伴走型指導を続けていく。

当地区の高齢化にともない、小規模事業者の経営者においても高齢化が進み廃業する事業者も徐々に増加している。長年にわたって地域を支えてきた小規模事業者の廃業は「当地区の活力の減退」「雇用の喪失」に直結する。当商工会は、指導員・職員の資質向上を図り、小規模業者の多様な支援の要望に応える体制を構築し、地域経済を向上させるため甘楽町と緊密に連携し小規模事業者の振興を図っていく。

(3) 経営発達支援計画の目標

「地域の現状および課題」「小規模事業者の中長期的な振興のあり方」を踏まえ、当商工会の目標を下記の通りとする。

- ①経営力強化のための事業計画策定支援及びフォローアップの実施
- ②やる気のある事業者への積極的な専門家派遣
- ③ネットを活用した情報発信を支援することによる地区外顧客の獲得

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経営力強化のための事業計画策定支援及びフォローアップの実施

小規模事業者の経営力を強化するため、事業計画策定を積極的に支援する。事業計画策定のための前提となる「経営状況の分析」について、巡回訪問・窓口相談などの機会を活用し実施を勧め

る。事業計画については実現可能性の高い計画策定を目標とする。また、事業計画策定後においては、計画の進捗状況に合わせきめ細やかなフォローアップを実施し、計画達成のための支援を行う。担当指導員が事業者の進捗状況を定期的にチェックし、問題が生じた場合は速やかに改善策を提案する。

②やる気のある事業者への積極的な専門家派遣

「後継者が事業変革に取り組む事業者」「事業再構築に取り組む事業者」など、やる気のある事業者について、指導員が支援するとともに、積極的に専門家派遣を実施し、事業計画策定・店舗改装・工程改善などの支援を実施する。

③ネットを活用した情報発信を支援することによる地区外顧客の獲得

当地区内には特徴のある商品・サービスを提供する小規模事業者も多いが、そのような事業者の多くは、効果的な情報発信ができていない状態となっており需要拡大に結び付いていない。そのような小規模事業者の商品・サービス・技術などの情報を、ネットを活用して効果的な情報発信を実施することにより、地区外の新たな顧客の獲得を図る。

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

当地区内の「経済動向の調査」については、「経営指導員の訪問時のヒアリング」「資金繰りなどの窓口相談時のヒアリング」などを通じて情報を収集していた。これらのヒアリングにおいて断片的な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った。また、ビッグデータ等を活用した専門的な分析は出来ていなかった。

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を有効に活用し小規模事業者支援に役立てることが課題となる。

(2) 目標

	公表方法	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地域経済動向分析実施回数	HP掲載	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
②経営指導員による聞き取り調査回数	HP掲載	未実施	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータの活用

当地区において真に稼げる産業者事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員が「RESAS（地域経済分析システム）」を活用した地域経済動向分析を行い、年1回公表する。

【調査手法】

経営指導員が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】

- ・「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。
RESAS まちづくりマップ・From-To 分析（群馬県甘楽町）

滞在人口の地域別構成割合
市区町村 → 市区町村

群馬県甘楽町
2021年1月 平日 14時
総数 総数（15歳以上80歳未満）
滞在人口合計：8,831人（滞在人口率：0.85倍）
（国勢調査人口：10,336人）

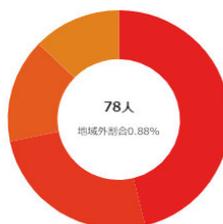
滞在人口 / 都道府県内



滞在人口/都道府県内ランキング 上位10件

1位	群馬県甘楽町	6,686人	(76.39%)
2位	群馬県高崎市	709人	(8.10%)
3位	群馬県高崎市	624人	(7.13%)
4位	群馬県安中市	167人	(1.91%)
5位	群馬県高崎市	166人	(1.90%)
6位	群馬県前橋市	119人	(1.36%)
7位	群馬県下田町	64人	(0.73%)
8位	群馬県伊豆田	58人	(0.66%)
9位	群馬県伊勢崎市	55人	(0.63%)
10位	群馬県みなかみ町	32人	(0.37%)
	その他	73人	(0.83%)

滞在人口 / 都道府県外



滞在人口/都道府県外ランキング 上位10件

1位	長野県長野市	36人	(46.15%)
2位	埼玉県本庄市	20人	(25.64%)
3位	埼玉県原田町	12人	(15.38%)
4位	長野県佐久市	10人	(12.82%)

②経営指導員による聞き取り調査

経営指導員の訪問巡回時や当商工会での窓口相談・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】地区内小規模事業者 120 者（製造業・建設業・小売業・飲食店・サービス業から各 20 者）

【実施回数】年 1 回（9 月～12 月実施 指導員による聞き取り調査）

【調査項目】売上額、仕入価格、採算、資金繰り、業界の現状、雇用、設備投資など

【分析手法】経営指導員が分析し、必要に応じて専門家に支援を依頼する。

（4）成果の活用

調査結果については、当商工会の HP に掲載し、広く管内事業者に周知する。また、経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

コロナ禍による新たな生活様式やソーシャルディスタンスの確保、非接触型購買行動の現出など、地区内の小規模事業者を取り巻く外部環境が激変している。そのような状況下において、小規模事業者の売上・利益の確保を図るためには、提供する商品・サービスについて顧客である消費者・取引先の需要動向を調査・分析し、いわゆるマーケットインに基づく商品・サービスの提供が必要である。しかし、当地区内の小規模事業者でそのような調査を行っている事業者はない。地区内外の需要動向について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商談会におけるアンケート調査 支援対象事業者数	0	年1回 2者	年1回 2者	年1回 3者	年2回 4者	年2回 4者
②自社におけるアンケート調査支 援対象事業者数	0	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①商談会におけるアンケート調査 (BtoB)

製造業・建設業において、取引先獲得を目的として開催される商談会に参加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バイヤーへのアンケート調査を実施する。具体的には、独自の金属加工技術を持つ自動車部品加工メーカーや高度な施工技術を持つ土木・建設業者を対象とし、県内外で開催される商談会に出展する事業者の需要動向調査の支援を行う。

【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訪れたバイヤーを対象に、アンケート調査票を手渡し、経営指導員が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】

調査結果は、販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ経営指導員が分析を行う。必要に応じて専門家とともに分析を行う。

【調査項目】

①必要な加工技術 ②製品の良い点・改善する点 ③納期 ④顧客ターゲット ⑤取引条件 ⑥価格 など

【分析結果の活用】

分析結果については、経営指導員（必要に応じて分析した専門家が同行）が直接事業者に分析結果をフィードバックし、製品の改良や新規商品の開発に役立てる。

②自社におけるアンケート調査 (BtoC)

小売業・サービス業・飲食業などを営む事業者については、消費者の需要動向を把握するため、自店の来店客へのアンケート調査を行う。

【サンプル数】

来店客 200 人（調査期間 1 ヶ月）

【調査手段・手法】

来店客に対しアンケート調査票を手渡し、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、専門家に分析を依頼する。

【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、自店の商圈や顧客ニーズの把握に努める。また、店舗レイアウトの見直し、接客対応の改善などにも役立てる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者は自社の状況を客観的な数字等で捉えていない場合が多い。事業の持続的発展のために自社の強み・弱みを明確にした取組みが重要である。

当商工会は、記帳指導対象事業者に対して実施したり、マル経などの金融支援や各種補助金（小規模事業者持続化補助金・ものづくり補助金など）の作成支援時において必要に応じて実施していることが多く、積極的には行っていない。

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
経営状況分析の掘り起こしのための活動総数	50	60	60	65	65	70
経営分析件数	15	20	25	25	25	30

(3) 事業内容

①指導員巡回時などにおける経営分析の実施

経営指導員の巡回訪問・窓口相談、各種セミナーの開催時において、小規模事業者に「経営状況の分析」の意義・必要性を説明する。また、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。次いで、「経営状況の分析」を希望する小規模事業者に対して、経営指導員が主導し実施する。

②経営分析の内容

【対象者】

巡回・窓口相談・各種セミナー開催時の来場者

【分析項目】

定量分析である「財務分析」と定性分析である「非財務分析」の双方を行う。

財務分析：直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長の分析

非財務分析：下記項目について、事業者の内部環境における「強み」「弱み」、事業者と取り巻く外部環境の「機会」「脅威」を整理する。

内部環境	外部環境
・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織	・技術、ノウハウなどの知的財産 ・デジタル化、IT活用の状況 ・事業計画の策定・運用状況
	・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向

【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。

(4) 分析結果の活用

分析結果については、当該事業者にフィードバックし、事業者の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

小規模事業者においては、日々の業務に忙殺され、事業計画に基づく経営が行なわれていない場合が多い。当商工会での事業計画策定支援については、各種補助金（小規模事業者持続化補助金など）の作成時などにおいて随時支援を行っており、積極的な作成支援は行ってこなかった。一方、当地区内の小規模事業者において、年度ごとの事業計画を作成している事業者は少なく「成り行き経営」「どんぶり勘定」となってしまう事業者も多い。

以上を考慮すると、事業計画を策定する事業者を積極的に発掘し、実現可能性の高い事業計画の策定を支援することが課題となる。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する支援も課題となる。

(2) 支援に対する考え方

前述したように、「成り行き経営」「どんぶり勘定」から脱却するために「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に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、経営分析を行った事業者の7割程度の事業計画策定を目指す。併せて、小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金など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。また、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
DX 推進セミナー開催回数	-	1	1	1	1	1
事業計画策定セミナー開催回数	1	1	2	2	2	2
事業計画策定事業者数	5	14	18	18	18	21

(4) 事業内容

① 「DX 推進セミナー」の開催

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の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

【講師】

専門家（IT コーディネーター・中小企業診断士など）

【参加者】

業務のデジタル化・IT 化がある程度進んでおり、それらを活用した「事業変革」の取り組む予定の事業者。

【カリキュラム】

日程	テーマ	講義内容
1 日目	DX 推進のための取組	○DX 総論・DX 関連技術について ○DX の具体的な活用事例 ○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

【専門家の派遣】

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 専門家の派遣を行う。

② 「事業計画策定セミナー」の開催

経営分析を行った事業者、やる気のある事業者、各種セミナー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、「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】

1～2 回/年

【日程】

2 時間×2 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】

日程	テーマ	セミナー内容
1 日目	事業計画の概要・作成手順	<ul style="list-style-type: none"> ○小規模事業者の現状 ○事業計画策定の意義・重要性 ○経営理念・ビジョンの作成方法
2 日目	自社の事業計画の策定	<ul style="list-style-type: none"> ○環境分析（SWOT 分析）の考え方と自社分析 ○クロス SWOT の実施 ○自社の数値計画（売上・経費など）の作成 ○自社の行動スケジュールの作成

③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、「DX 推進セミナー」「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。

【支援方法】

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。また、専門家（中小企業診断士等）による個別相談会を実施し、小規模事業者の事業計画作成を支援する。

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

補助金申請などにおいて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、ほとんど行っていない。また、事業計画を策定した小規模事業者は計画を作ったことに満足し、その実現を目指した事業への具体的な取組みに移さない実態が散見される。そのため、事業計画策定後に新たに生じた経営課題に対して対応することができず事業計画が頓挫してしまっている場合も多い。

今後は、事業計画を策定した事業者に対する計画的で継続的なフォローアップを行い、事業計画策定後に新たに生じた経営課題や状況の変化に対応する事業計画の修正支援を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
フォローアップ対象事業者数	5	14	18	18	18	21
頻度（延べ回数）	20	84	114	114	114	134
毎月1回	-	48	72	72	72	84
4半期に1回	-	32	36	36	36	44
年2回	-	4	6	6	6	6
売上増加事業者数	2	3	4	4	4	4
利益率1%以上増加事業者数	1	1	2	2	2	2

※売上増加事業者数とは前年対比で売上が増加した事業者

※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

事業計画策定を行った全事業者について、経営指導員が、「事業者の売上計画」「重点実施項目」などをまとめた独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているかについて定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、原則として四半期に一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、創業者や債務超過事業者など、多くの経営課題を抱える事業者などについては、毎月1回の訪問を行う。

なお、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、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更を行う。

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

「新たな需要の開拓」については、展示会や商談会への出展を周知する程度であり積極的な働きかけは行ってこなかった。当地区は、人口減少や高齢化などから地区内での需要は減少傾向となっている。また、大型店舗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により、小規模事業者の外部環境はさらに厳しさを増している。それにもかかわらず、多くの小規模事業者は、積極的に販促活動を行っていない。特に、IT技術やWebを利用した販売開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず商圏が近隣に限られた範囲にとどまっている事業者も少なくない。新たな販路開拓には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、その取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会が独自で展示会を開催するのは困難なため、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、商工会HPにおいて、小規模事業者の事業情報を掲載することにより、新たな需要の開拓を促進さ

せる。

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
①SNS 活用事業者数		10	10	10	10	10
売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%
②EC サイト利用事業者数		5	5	5	5	5
売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%
③自社 HP の開設支援		10	10	10	10	10
売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%
④県内外展示会への出展支援 (事業者数)	-	2	2	2	2	2
内商談件数	-	2	2	2	2	2
内契約数	-	1	1	1	1	1
⑤商工会 HP による情報発信	-					
新規掲載事業者数	-	5	5	5	5	5
内利益率 1%以上件数	-	2	2	2	2	2

※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

①SNS の活用

小規模事業者（小売業・サービス業）の多くが地区内での商圏に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすい SNS を活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

②EC サイト利用 (BtoC)

小売業・サービス業を対象とし、楽天や Yahoo 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。

③自社 HP の開設支援

小規模事業者の多くは自社オリジナル HP を持っておらず、商品・サービスの情報発信力が不十分であることが多い。そのような事業者に対して、オリジナル HP 開設支援を行うことにより、新たな販路の拡大につなげる。また、必要に応じて専門家を活用し、効果的な HP や PR 動画を作成することにより、来店客数増加・取引先拡大・売上増加を達成する。

④県内外展示会への出展支援

当地区には、高い土木・建築施工技術を持つ事業者、金属加工に高い技術力を持つ事業者も多いが、地域外での認知度は高いとはいえない。そこで、東京で開催される「建材・住設 EXPO」「INTERMOLD」をはじめ、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、出展事業者に対する支援を実施する。なお、東京で開催される展示会への出展は、準備や当日の人員確保などハードルが高く感じる小規模事業者も多い。また、事前準備と振り返りを十分に行わないと、ただ出展しただけになってしまい、新たな需要開拓の効果は薄い。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需要獲得につなげる。

○出展を想定する展示会・商談会

「建材・住設 EXPO」

高性能な建材・住宅設備に特化した展示会である。ZEH、耐震リフォームといった、高い性能の住宅・建築物に必要な建材・設備が出展している。「省エネ」「安全」「健康」な

ど、具体的課題を持った専門家と商談する絶好の場となっている。2020年12月に開催されて展示会の3日間の来場者数合計は15,911人、出展者数は286件であった。

「INTERMOLD」

年に2回「東京・大阪・名古屋」で開催されている、金型づくりの大規模展示会である。金型技術が集結した「金型展」と、プレス加工に関連した「金属加工プレス展」も同時開催され、金型・プレスのエンジニアだけでなく、NC工作機械のエンジニアやユーザーも多数来場する。2019年の出展者数：462社 2019年来場者数：42,585人であった。

⑤商工会 HP による情報発信

当商工会 HP において、地区内の小規模事業者の事業情報を掲載し、新たな取引先や顧客の獲得を図る。事業者の事業をコンパクトに紹介するとともに、上記で作成した HP とのリンクを設定し、新たな需要を呼び込む。必要に応じて専門家を活用し、効果的な HP や PR 動画を作成することにより、来店客数増加・取引先拡大・売上増加を達成する。

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

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

毎年開催される総代会において事業の報告が行われているが、総代会出席者は商工会役員・商工会職員となっており、外部評価は行われていない。今後は、事業を客観的に評価し見直しするための仕組みを構築することが課題となる。

(2) 事業内容

当商工会役員・甘楽町・法定経営指導員・外部有識者（税理士、中小企業診断士などの専門家）により構成された報告会を年度末に開催し、事業の実施状況、成果などを報告する。

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。

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、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・記帳指導職員）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

経営指導員及び一般職員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。

具体的なPDCAサイクルを回した評価の見直し内容として下記内容を実施する。

(P) 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、今後の目標を設

定し、計画を立てていく。

(D) 目標に向けた計画に沿って事業を行う。

(C) 年度末に報告会において計画に沿って行った事業を分析し評価する。

(A) 評価に基づいて事業の改善を行う。

②DX 推進に向けたセミナー

喫緊の課題である地域の事業者の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推進組に係る相談・指導能力の向上のため、群馬県産業支援機構等の主催するDX推進関連の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

③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・記帳指導職員）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。また若手指導員はベテラン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。

④OJT制度の導入

経営指導員の支援力を高めるために積極的にOJTの機会を設ける。巡回、窓口相談時において、必要に応じ、若手経営指導員は、ベテラン経営指導員とチームで小規模事業者の支援に当たり、指導、助言内容、情報収集方法等を学び資質を向上させる。

⑤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2回開催する。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。

⑥情報のデータベース化

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。商工会基幹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。

11. 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7商工会による情報交換会（年1回）

西南地区7商工会（甘楽町商工会、藤岡市鬼石商工会、富岡市妙義商工会、上野村商工会、神流町商工会、下仁田町商工会、南牧村商工会）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2回）

日本政策金融公庫高崎支店国民生活事業と高崎支店地区支援機関（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。

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

当地区においては「桜まつり（4月）」「夏祭り&花火大会（8月）」をはじめとする各種イベントが開催されており、当商工会においても出展者支援などを通じて地域活性化に貢献している。しかし、このようなイベントは季節ごとに開催される一過性の事業となっており、地域経済の活性化策として有効に活用されていない状況となっている。

今後は、各種地域振興事業の開催を通じ、甘楽町・地元企業・金融機関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甘楽町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 「甘楽地区地域活性化検討会」の開催（年1回）

地域経済の活性化を図る土台作りとして「甘楽地区地域活性化検討会」を年1回開催する。当検討会は、甘楽町産業課商工観光係・群馬県商工会連合会担当指導員・地元企業・金融機関・専門家で構成され、検討会においては、当地区で開催される各種イベントの有効で継続的な活性化策について検討を行う。

② 「産業文化祭」の開催（年1回）

当地区内で11月に開催される産業産業祭は、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地区内最大のイベントである。当商工会は、後援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 4 年 4 月現在)																							
(1) 実施体制																							
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。																							
<table><tr><td colspan="2">甘楽町商工会</td></tr><tr><td>会長</td><td>1 名</td></tr><tr><td>副会長</td><td>2 名</td></tr><tr><td>理事</td><td>18 名</td></tr><tr><td>監事</td><td>2 名</td></tr><tr><td>事務局長</td><td>1 名</td></tr><tr><td>法定経営指導員</td><td>1 名</td></tr><tr><td>経営指導員</td><td>1 名</td></tr><tr><td>経営支援員</td><td>2 名</td></tr><tr><td>記帳指導員</td><td>1 名</td></tr></table>	甘楽町商工会		会長	1 名	副会長	2 名	理事	18 名	監事	2 名	事務局長	1 名	法定経営指導員	1 名	経営指導員	1 名	経営支援員	2 名	記帳指導員	1 名	<table><tr><td>甘楽町</td></tr><tr><td>産業課 商工観光係</td></tr></table>	甘楽町	産業課 商工観光係
甘楽町商工会																							
会長	1 名																						
副会長	2 名																						
理事	18 名																						
監事	2 名																						
事務局長	1 名																						
法定経営指導員	1 名																						
経営指導員	1 名																						
経営支援員	2 名																						
記帳指導員	1 名																						
甘楽町																							
産業課 商工観光係																							
⇔																							
(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 5 項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制																							
①法定経営指導員の氏名、連絡先																							
■氏名：國定 諭																							
■連絡先：甘楽町商工会 TEL 0274-74-3311																							
②法定経営指導員による情報の提供及び助言																							
経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。																							
(3) 商工会、関係市町村連絡先																							
①商工会																							
〒370-2202																							
群馬県甘楽郡甘楽町小幡 183																							
甘楽町商工会																							
TEL : 0274-74-3311 FAX : 0274-74-6422																							
E-mail: daihyo@kanra-s.or.jp																							
②関係市町村																							
〒370-2292																							
群馬県甘楽郡甘楽町大字小幡 161-1																							
甘楽町 産業課 商工観光係																							
TEL : 0274-74-3131 FAX : 0274-74-5813																							
E-mail: kankou@town.kanra.lg.jp																							

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和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	6,200	6,200	6,200	6,200	6,200
・地域の経済動向調査に関する事業	500	500	500	500	500
・需要動向調査に関する事業	500	500	500	500	500
・経営状況の分析に関する事業	800	800	800	800	800
・事業計画策定支援に関する事業	800	800	800	800	800
・事業計画策定後の実施支援に関する事業	800	800	800	800	800
・新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事業	800	800	800	800	800
・事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事業	500	500	500	500	500
・経営指導員等の資質向上等に関する事業	500	500	500	500	500
・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	500	500	500	500	500
・地域経済の活性化に資する取り組みに関する事業	500	500	500	500	500

(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、町補助金、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)

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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携する内容
連携者及びその役割
連携体制図等