経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	長野原町商工会（法人番号 6070005007747） 長野原町（地方公共団体コード 104248）
実施期間	令和 3 年 4 月 1 日～令和 8 年 3 月 31 日
目標	長野原町は人口減少に伴い、小規模事業者は経営規模の縮小を余儀なくされている。このまま推移すれば、地域経済はさらに衰退し、過疎化が深刻化することから、経営資源の乏しい小規模事業者の多くは「生き残れない」という強い危機感に包まれてしまう。長期的な振興に向けて未だ改善の糸口がつかめない状態が続いていることから、当商工会は「①10 年程度の期間を見据えて」、「②長野原町総合計画との連動性・整合性」を踏まえて、小規模事業者の経営発達支援を推進するため、町と連携して、以下を経営発達支援事業の目標とする。 **【目標】** **1. 売上向上支援** **2. 創業・第二創業支援** **3. 6 次産業化支援**
事業内容	1. 地域の経済動向調査に関すること RESAS を活用した町内の経済動向の分析、他 2. 需要動向調査に関すること 新商品・サービス開発に向けた調査、他 3. 経営状況の分析に関すること 職員個人による経営状況の分析、他 4. 事業計画策定支援に関すること 職員個人による事業計画策定支援、他 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 職員または支援チームによる計画策定後の実行支援 6.新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商談会等におけるブランド力の強化、他
連絡先	長野原町商工会 〒377-1304　群馬県吾妻郡長野原町長野原 37 番地 2 TEL: 0279-82-2208　FAX: 0279-82-2782 @mail: nagasho@xp.wind.jp URL: http://www.wind.ne.jp/naganohara/index.html 長野原町 〒377-1392 群馬県吾妻郡長野原町大字長野原 1340 番地 1 TEL: 0279-82-2244(代表) FAX: 0279-82-3115 URL: https://www.town.naganohara.gunma.jp/www/index.html

（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長野原町の地域概要

長野原町は、群馬県の西北部に位置し、東は東吾妻町・高崎市、西は嬬恋村、北は草津町・中之条町、南は長野県軽井沢町に接している。前橋市まで約55キロメートル、東京都心まで約150キロメートルと、県都や首都圏に比較的近接するとともに、関越自動車道や上信越自動車道、長野新幹線、上越新幹線といった高速交通網へのアクセスも比較的良好な立地条件にある。

町域は、東西12キロメートル、南北18キロメートル、総面積は133.85平方キロメートルで、町土の80％近くが山林原野等であり、南北の高低差が約1,000mもあることから多彩な自然に溢れている。

長野原町と言えば、町北部地域にある八ッ場ダムが有名である。2020年（令和2年）年3月に完成し、新たなダム湖「八ッ場あがつま湖」周辺には、生活再建事業として道の駅をはじめとするさまざまな『地域振興施設』が整備されつつある。

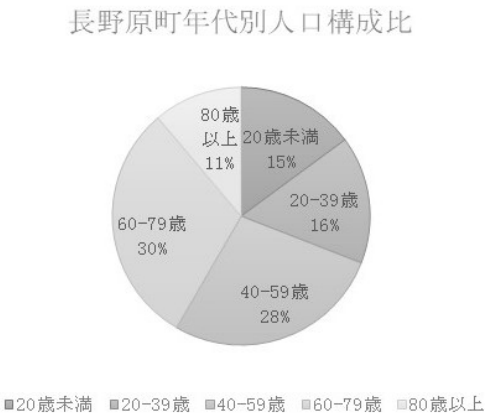
地域振興施設一覧（令和２年７月現在）

地域振興施設	営業状況
「道の駅　八ッ場ふるさと館」（長野原町）	営業中
「クラインガルテンやんば」（長野原町）	待機者募集中
「王湯会館」（長野原町）	営業中
「道の駅　あがつま峡」（東吾妻町）	営業中
「長野原・草津・六合ステーション」（長野原町）	営業中
「八ッ場屋内運動場」（長野原町）	営業中
「川原湯温泉あそびの基地ＮＯＡ」（長野原町）	※令和２年８月オープン
「やんば茶屋」（長野原町）	※令和２年秋オープン予定
「八ッ場湖（みず）の駅丸岩」（長野原町）	※令和２年秋オープン予定
「やんば天明泥流ミュージアム」（長野原町）	※令和３年３月オープン予定
「東吾妻町自転車型トロッコ」（東吾妻町）	※令和２年７月プレオープン
「水陸両用バス」（長野原町）	※令和２年７月運行開始
「観光船」（長野原町）	※令和２年冬運行開始予定

また、町北部地域には四季折々の変化が楽しめる吾妻渓谷や新天地に移転した川原湯温泉、奇祭として知られる川原湯温泉の「湯かけまつり」も受け継がれている。南部の高原地帯には、避暑地として知られる北軽井沢があり、浅間山の美しい景観を背景に広大な森林と牧場地が広がっている。

②長野原町の人口

国勢調査から町の人口を見ると、1955年（昭和30年）に8,349人であったが、1975年（昭和50年）には7,194人、2000年（平成12年）には6,939人と減少を続け、現在（2020年（令和2年）9月）は5,457人である。2015年（平成27年）の国勢調査から年代別人口を見ると、60-70歳代が30％で最も多く、次いで、40-50歳代が28％となっている。平均年齢は51.1歳である。



③地域全体の現状と課題

長野原町が誕生し130周年という記念すべき2020年（令和2年）3月に、長きに亘り、多くの関係者が力を注いできた八ッ場ダムが完成した。町長は、大きな節目を迎えた2020年を新たなスタートの年と位置づけており、地域全体の現状と課題について以下4項目を挙げている。

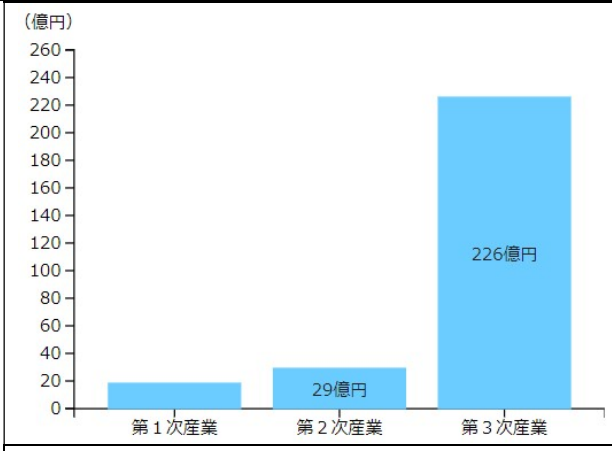
課題①	現状として、「地域におけるつながりの希薄化」「若者や女性の参画を通じた人材育成の弱さ」が挙げられる。これまで異業種交流や地域間交流などの意見交換やワークショップなどを開催してきたが、なかなか成果が得られなかったという課題がある。
課題②	現状として、2020 年は八ッ場ダム関連事業の最終年度である。すべての事業をしっかりとまとめあげ、完成した施設やインフラを次世代につないでいくためにも、それぞれの地区や施設をつなぎ、八ッ場あがつま湖周辺を盛り上げていくことが課題である。
課題③	現状として、八ッ場ダム周辺には屋内運動場、水陸両用バス、カヌー・カヤック、キャンプ、BBQ、温泉等が整備されつつある。長年お世話になってきた下流都県とのつながりを活かし、「水の大切さ」「水の怖さ」について、八ッ場の歴史とともに勉強することを目的とした子ども達との交流を確立し、多くの子ども達が訪れる町を目指すことが課題である。
課題④	現状として、高齢者、障害者、赤ちゃんやお母さん等の交通弱者問題が大きくなっている。移動販売事業に取り組んでいるが、より痒いところに手が届く社会福祉を目指すことが課題である。

④地域産業の現状と課題

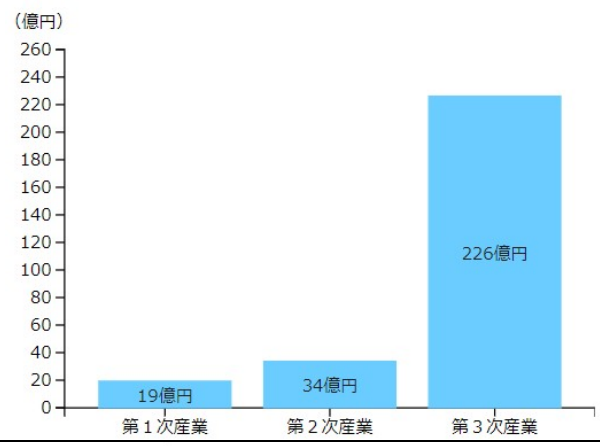
国勢調査から産業別就業者数を見ると、1990年（平成2年）は、第1次産業就業者数が688人（18.7%）、第2次産業就業者数が711人（19.3%）、第3次産業就業者数が2,288人（62.0%）であったが、25年後の2015年（平成27年）には、第1次産業就業者数が424人（14.4%）、第2次産業就業者数が564人（19.2%）、第3次産業就業者数が1,954人（66.4%）となっており、第3次産業就業者は割合が増加している。

	第1次産業就業者数		第2次産業就業者数		第3次産業就業者数	
1990 年	688 人	18.7%	711 人	19.3%	2,288 人	62.1%
2015 年	424 人	14.4%	564 人	19.2%	1,954 人	66.4%

RESASから産業別の生産額を見ると、2010年（平成22年）、2013年（平成25年）ともに第3次産業は226億円である。また、一人あたりの付加価値額においては、2010年は第1次産業が368万円、第2次産業が451万円、第3次産業が862万円だが、2013年は第1次産業が347万円、第2次産業が479万円、第3次産業が874万円となっており、第1次産業と第2次産業の付加価値額が第3次産業に比べて低いことからこの底上げと、第3次産業においては付加価値額を更に向上させるための取り組みが課題である。



	第１次産業	第２次産業	第３次産業
付加価値額（一人当たり）	368万円	451万円	862万円



	第１次産業	第２次産業	第３次産業
付加価値額（一人当たり）	347万円	479万円	874万円

「経済センサス活動調査」から町内の商工業者数の内訳を、2012年（平成24年）と2016年（平成28年）で比較して見てみると、サービス業は5.8%と増加しているものの、宿泊飲食業は▲10.4%、製造業は▲9.1%、建設業は▲6.7%となっている。2012年から▲2.5%減少している商工業者数を増加させることが課題である。

	商工業者数	建設業	サービス業	卸売小売業	製造業	宿泊飲食業	その他
2012 年	409	95	145	82	12	74	1
2016 年	399	89	154	77	11	67	1
増減数	▲10	▲6	9	▲5	▲1	▲7	0
減少率	▲2.5%	▲6.7%	5.8%	▲6.5%	▲9.1%	▲10.4%	0.0%

⑤小規模事業者の現状と課題

【商業の現状と課題】

2016年（平成28年）経済センサスによると、小売業・卸売業ともに、前回調査（2014年）から商品販売額は増加している。

	小売業			卸売業		
	事業所数	商品販売額	従業者数	事業所数	商品販売額	従業者数
2007 年	106	9,940 百万円	569	11	2,260 百万円	67
2014年	60	8,789百万円	412	9	1,249百万円	47
2016年	54	9,808百万円	430	9	1,805百万円	35
対 14 増減	▲6	+1,019 百万円	+18	+0	+556 百万円	▲12
対 07 増減	▲52	▲132 百万円	▲139	▲2	▲455 百万円	▲32

しかしながら、2007年と比べるとすべての項目で減少している。商業は長野原地区及び北軽井沢地区が中心であり、古くから小売業を主体に町内のニーズに応えてきたが、車社会の進展を背景に近隣の大型店等への購買力の流出が進み、さらに、ネット通販が拡大したことで、商業を取り巻く環境は一層厳しさを増しており、以下の課題がある。

✓　地域住民のライフラインである小売店の存続方法 ✓　個店の強みの掘り起こし ✓　顧客ニーズに対応する新たなビジネスモデル ✓　少子高齢化の中での後継者の育成と円滑な事業承継 ✓　長野原地区及び北軽井沢地区における空き店舗対策 ✓　観光客を中心とする地域外からの来訪者の取り込み ✓　ＩＴ を活用した業務の効率化と積極的な情報発信

【工業の現状と課題】

工業統計から事業者数・製造品出荷額・従業者数を、2014年（平成26年）と2018年（平成30年）を比較して見ると、2014年からいずれの項目も減少していることが分かる。

	事業所数	製造品出荷額	従業者数
2014 年	6	109,827 百万円	54
2018年	5	97,289百万円	43
減少数	▲1	▲12,538 百万円	▲11
減少率	▲16.7%	▲11.4%	▲20.4%

町の工業は木材産業と土木に関連した建設産業、工業団地への誘致企業を中心に展開されている。そのため地域経済の発展はもとより、雇用創出という重要な役割を担っているが、長期に亘る景気の低迷や国際競争の激化により、取り巻く環境は厳しさを増しており、以下の課題がある。

✓　設備の老朽化 ✓　設備投資による生産性の向上 ✓　後継者の育成と円滑な事業承継 ✓　若手・女性労働力の確保と熟練者からの円滑な技能承継 ✓　地域内需要を掘り起こす経営革新や第二創業

【観光業の現状と課題】

群馬県による「観光入込客統計調査報告書」から町の観光入り込み客数を見ると、2013年（平成25年）には55万人だったが、「道の駅八ッ場ふるさと館」を中心とする地域振興施設が盛況となっており、2018年（平成30年）には100万人を超えている。この5年間の増加率は1.8倍に及ぶ。

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
入込客数	558,600人	565,300人	889,600人	828,800人	960,400人	1,023,600人

しかしながら、1997年（平成9年）には年間126.7万人もの多くの観光客が訪れていたことから、今後においては、八ッ場ダムの完成に伴い、年間を通してリピートしたくなる魅力ある観光地づくりと新天地へ移転した川原湯温泉への誘客が求められる。そのためには以下の課題が挙げられる。

✓　個性的で魅力がある店づくり ✓　後継者の育成及び円滑な事業承継 ✓　地域資源を活用した6次産業化によるオリジナルメニュー開発 ✓　地域振興施設を核とした創業 ✓　SNSを活用した情報発信 ✓　ＩＴ を活用した業務の効率化 ✓　空き店舗対策

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

地域全体	【持続的な経営の推進】 今後ますます厳しさを増す経営環境の中にあっても、消費者ニーズに的確に対応し、売上・利益を確保し、後継者を育成しながら持続的な経営を成し遂

	げている小規模事業者。
個者のあるべき姿	【潜在ニーズに果敢に挑戦】 今後観光客の増加が見込まれる八ッ場ダムを中心とする地域振興施設の潜在的なニーズを読み取り、新たな商品・サービスを積極果敢に開発し、適正な利益と雇用を創出する小規模事業者。

②長野原町総合計画との連動性・整合性

町は、2016年（平成28年）3月に策定した『第五次長野原町総合計画』の中で、「農林業と商工業がともに協力し、地元の豊かな自然と文化、おいしい農林産物、その他の地元の資源を有効に組み合わせて事業の多角化および高度化を図り、地元ブランド等の加工・販売へと展開する六次産業化を支援する。そして、広域的な観光連携を推進していくことで、町全体の魅力を高め、付加価値創出による産業の活性化を図り、明るく活力あるまちに向かっていく」とある。

そして、2020年（令和2年）3月に、第五次長野原町総合計画を上位計画として、『第2期長野原町人口ビジョン　長野原町まち・ひと・しごと創生総合戦略』が策定された。この中で、「一体感あるまちづくり」を基本目標として、以下4つの政策軸とKPIが定められている。

政策軸		施策	KPI
政策軸1	もっと人が交流しやすくする！	「交流機会の充実」	・イベント参加者数延べ 5 年間で 35,000 人。 ・町への移住者数 5 年間で 50 人。 ・つなカンミーティング 5 年間で 20 回。
		「地域の魅力の創出」	・観光客入込数 2024 年に 2015 年比で 30%増。 ・ジオツーリズム参加者数 5 年後で目標 5,000 人。
政策軸2	**もっと雇用を創出する！**	**「ブランド力の強化」**	**・6 次産業化関連企業数 5 年間で 2 件増。 ・6 次産業化関連従事者数 5 年間で 15 人増。**
		「産業基盤の整備」	**・町にかかわる就労支援活動による採用者数 5 年間で 10 人増。 ・商工業売上額 2024 年に 2020 年比で 5%増。**
		「既存産業と新規創業の支援」	**・新規起業数 5 年間で 9 件。 ・既存事業者の事業継続につながる相談 5 年間で 5 件。（役場だけでなく、商工会等含む）**
政策軸3	もっと子育てしやすくする！	「子育て支援」	・生産年齢人口 2024 年で 3,000 人。 ・保育所等待機児童数 2024 年で 0 件を維持。
		「社会参画の支援」	・福祉バス及び外出支援バス利用者数 2024 年まで現状維持。
政策軸4	もっと暮らしやすくする！	「地域の魅力を活かした社会基盤整備」	・自然や歴史文化に対する満足度 20%増。 ・空き家を活用した取り組み 5 年間で 5 件。
		「安心まちづくり」	・防災に関する学習会や会議の参加者数5年間で延べ1,000人。 ・「防災」に対する町民満足度2024年で2015年比10%増。
		「だれもが暮らしやすいまちづくり」	・交通に関する協議等の回数5年間で20回。 ・生きがいデイサービス満足度10%向上。

③商工会の役割

1960 年（昭和 35 年）10 月 17 日に誕生したのが長野原町商工会である。2020 年（令和 2 年）4 月 1 日現在、会員数は 300 人、組織率は 70.17%である。

	2016 年（H28 年）	2017 年（H29 年）	2018 年（H30 年）	2019 年（R 元年）	2020 年（R2 年）
商工業者数	419	419	419	419	409

小規模事業者数 会員数 （法定会員数）	337 292 (278)	337 298 (284)	337 298 (284)	337 298 (284)	304 300 (287)
内、商業	111	114	110	110	111
内、工業	91	92	93	94	94
内、サービス業	59	59	62	62	64
内、農業・観光	17	19	19	18	18
組織率 法定会員数／商工業者数	66.35%	67.78%	67.78%	67.78%	70.17%

人口減少に伴い、小規模事業者は経営規模の縮小を余儀なくされているが、これまでの当商工会の取組みにおける現状と課題として以下が挙げられる。

現状と課題 ①	**【短視眼的な経営改善普及事業からの脱却】** これまでの当商工会の経営改善普及事業は、巡回指導や窓口相談において、経営・労務・税務・融資等の指導を行ってきたが、それは決算を意識した顕在化した課題や問題点を解決するための短視眼的な経営指導となることが少なくなかった。 今後は、経営指導員の資質向上を図り、群馬県商工会連合会をはじめとする地域の関係機関との連携体制を構築し、中長期的に売上や利益を上げるための、創造性・機動性・柔軟性のある経営支援ができるよう、経営支援体制を強化することが課題である。
現状と課題 ②	**【商工観の経営の近代化と体質強化の促進】** 既述の通り、商業・工業・観光業を取り巻く経営環境は厳しさを増している。 今後は、国や県等による中小企業支援施策の普及を推進し、「持続化補助金」など小規模事業者に人気の施策をきっかけに事業計画の策定の回数と質を高め、小規模事業者の潜在的課題まで掘り下げた支援を行えるよう、経営支援体制を強化することが課題である。

このまま推移すれば、地域経済はさらに衰退し、過疎化が深刻化することから、経営資源の乏しい小規模事業者の多くは「生き残れない」という強い危機感に包まれてしまう。

長期的な振興に向けて未だ改善の糸口がつかめない状態が続いていることから、当商工会は「①10年程度の期間を見据えて」、「②長野原町総合計画との連動性・整合性」を踏まえて、以下の内容について町と連携して重点的に取り組み、小規模事業者の経営発達支援を推進する。

【持続的な経営の推進】	町にかかわる就労支援活動による採用者数5年間で10人増、商工業売上額2024年に2020年比で5%増に向けて、新たな商品・サービスを開発し、付加価値を増加させ、顧客の満足度と固定化を図るための、【売上向上】を支援する。
【潜在ニーズに果敢に挑戦】	新規起業数5年間で9件。既存事業者の事業継続につながる相談5年間で5件に向けて、観光客等に向けた新たな商品・サービスの開発に積極果敢に挑む元気な若者・女性・シニアによる【創業・第二創業者】を支援する。また6次産業化関連企業数5年間で2件増、6次産業化関連従事者数5年間で15人増に向けて【6次産業化】に取り組む小規模事業者を支援する。

(3)経営発達支援事業の目標

大きな節目を迎えた2020年を新たなスタートの年と位置づけて、以下を経営発達支援事業の目標を設定する。

【目標1】売上向上支援【改善継続】
【目標2】創業・第二創業支援【改善継続】
【目標3】6次産業化支援【改善継続】

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 3 年 4 月 1 日～令和 8 年 3 月 31 日）

（2）目標の達成に向けた方針

【目標1】売上向上支援【改善継続】

これまでの取り組み	事業計画策定から新たな需要の開拓支援まで一連のスキームとして実施した。平成28 年度から令和元年度までに50事業者以上が事業計画を策定し、そのうち5事業者が売上を向上させている。
今回の実施方針	八ッ場ダムを中心に、町内全ての商業、工業、観光業を営む小規模事業者に対して、顧客の満足度と固定化を図るための新たな商品・サービスを開発し付加価値を増加させる。
数値目標	・商工業売上額 2024 年に 2020 年比で 5%増
実施体制	長野原町及び群馬県商工会連合会と連携し専ら経営指導員が支援にあたる。進捗状況については全職員を集めた内部ミーティングにより、支援内容・ノウハウとともに共有する。

【目標2】創業・第二創業支援【改善継続】

これまでの取り組み	長野原町が実施する「特定起業支援事業」を推進するため、群馬県商工会連合会と連携し「創業塾」を開催し創業予定者の支援を行った。平成28年度から令和元年度までに5回開催し、受講者5名、うち創業目的での受講が5名、受講後に1名が創業した。また「第二創業」は平成28 年度から令和元年度までに5回開催し、受講者5名が受講した。
今回の実施方針	疲弊化する地域において、元気な若者、女性、シニアによるソーシャルビジネスといった年間を通じて仕事ができる「小商い」的な創業・第二創業を支援する。また既存事業の持続的な経営を目指す事業者の支援も強化する。
数値目標	・新規起業数 5 年間で 9 件。 ・既存事業者の事業継続につながる相談5年間で5件。
実施体制	長野原町及び群馬県商工会連合会と連携し、職員個人または支援チームによる支援とセミナー開催で実施する。進捗状況については全職員を集めた内部ミーティングにより、支援内容・ノウハウとともに共有する。

【目標3】6次産業化支援【改善継続】

これまでの取り組み	群馬県商工会連合会と連携し、「6次産業化セミナー」を開催し平成28 年度から令和元年度までに5回開催し、受講者5名が受講した。この中で、とうもろこし農家とのコーンスープやオリジナル日本酒の開発に取り組んできた。
今回の実施方針	引き続き、町の地域資源を活用した6次産業化商品の開発に取り組むとともに、地域振興施設及び首都圏での販売を通じたブランド力の強化を図る。
数値目標	・6次産業化関連企業数5年間で2件増。 ・6次産業化関連従事者数5年間で15人増。
実施体制	相談者の状況を踏まえ、群馬県商工会連合会と連携して最適な専門家を派遣している。進捗状況については全職員を集めた内部ミーティングにより、支援内容・ノウハウとともに共有する。

3ー1. 地域の経済動向調査に関すること

（1）現状と課題

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

① 小規模企業景気動向調査	
実施内容	全国連による「小規模企業景気動向調査」に項目を併せて地区内小規模企業の景気動向等についての情報を収集した。全国連と地域内の景況感にはどのような差があるのか、その結果を取りまとめ周知するとともに、当商工会の政策資料としての活用を目指した。
結果	平成28年度に1回、平成29年度に1回実施した。
課題	調査票を作成し、その調査票をもとに業種毎に計20の経営者からヒアリングを行った。経営者の貴重な時間を割いて協力を求めたが、多忙なため予定する期間内に回答を得ることが困難なことが多々あった。また調査結果を集計するためには多くの細かい項目を表計算ソフトに手入力する必要があり、誤入力も生じた。集計結果はインデックスとなるが、標本数が少ないために極端な数字が出てしまうこともあった。非常に多くの時間を投じたものの、本調査結果は参考としての位置づけを脱することができず、活用方法を見いだすことができなかった。
今後の展開	課題を踏まえて本調査は廃止とする。

② 決算データ分析調査	
実施内容	業種毎の経済動向情報として整理し、創業や経営革新、事業承継などに関する相談等に活用していた。
結果	平成28年度に1回、平成29年度に1回実施した。
課題	「売上推移」「従業員の状況」「資金繰り」「経営課題」等の詳細を数社から調査した。調査結果から調査企業における課題・問題点の把握はでき、個者支援には非常に有益となったが、調査数が少ないためにそれを地域の経済動向として捉えることは困難である。
今後の展開	課題を踏まえて、新たなヒアリングシートを作成し、調査数を増加して実施する。

③ 各種統計資料による経済動向の情報収集と分析提供	
実施内容	群馬県産業政策課が取り纏める「経営環境の変化による影響調査」、県連合会が取り纏める「中小企業景況調査」等から小規模事業者等の意思決定における参考資料として情報を提供した。
結果	平成28年度に1回、平成29年度に1回実施した。
課題	県全体の動向は参考にはなるが、これを当町向けに加工するためには、外部専門家との連携、高い専門知識、時間そして費用が必要となる。
今後の展開	課題を踏まえて本調査は廃止とする。

(2)目標

今回の目標は以下の通りとする。

項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①町内の経済動向の分析	―	年１回	年１回	年１回	年１回	年１回
②景気動向調査	―	年１回	年１回	年１回	年１回	年１回

(3)事業内容

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① RESASを活用した町内の経済動向の分析【新規】	
目的	・統計データから町の地域特性や過年度の変化を把握する。

	・小規模事業者の事業計画策定のための基礎データとする。
対象	群馬県長野原町
収集方法	RESAS　地域経済分析システム
調査項目	「企業活動マップ」
分析手法	地域経済循環、産業構造、観光マップ等
調査回数	年1回
公表時期	6月

②　決算・申告データを活用した景気動向調査【改善継続】	
目的	小規模事業者の業種別の景況感や直面している課題・問題点等を把握する。 今後の経営支援と当商工会の事業運営に役立てる。
対象	決算申告相談に来所する小規模事業者の中から、約100者に協力を求める。

建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービ	その他
29	2	2	17	11	7	21	6

収集方法	決算申告時の個別相談において、調査票を作成し、職員が聞き取りを行う。
調査項目	売上高、営業利益、資金繰り、設備投資、雇用の状況 経営上の課題・問題、景況感、商工会への要望等
分析手法	経営指導員が外部専門家の意見を交えながらヒアリングシートを作成する。決算申告相談時に経営支援員がヒアリングする。集計及び結果の分析は経営指導員が外部専門家と連携して実施する。
調査回数	年1回
公表時期	6月

(4)**成果の活用**

・当商工会ホームページに掲載し、広く周知する。
・小規模事業者への経営相談、計画策定、実行支援として活用する。
・職員の巡回指導実施の際の参考資料とする。
・職員の地域に関する基礎情報として共有する。

3ー2.　需要動向調査に関すること

(1)現状と課題

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

①　需要動向調査の必要性の啓蒙による支援先の掘り起こし	
実施内容	小規模事業者に対し、窓口相談、巡回相談、セミナー開催、ホームページによる啓蒙を通じて需要動向調査の必要性を説いてきた。
結果	平成28年度に1回、29年度に1回実施した。
課題	「経営状況の分析」を行った事業所には、「1. 地域の経済動向調査に関すること」、「2. 経営状況の分析に関すること」、そして、この「5. 需要動向調査に関すること」により「SWOT 分析」が完了することを理解させることを狙ったが、必要性を強く感じる場面は多くはなかった。
今後の展開	上述の課題を踏まえて、一部改善し継続する。具体的には、外部機関の実施する調査資料を変更し、当商工会が実施する調査から取得する1次データと併せて総合的に分析して、市場全体のニーズへの適合性や優位性の判断材料としての提供を行っていく。

②　需要動向調査の実施

実施内容	とりわけ持続化補助金申請の際に、市場規模や競合他社の取り組みを調査するため必須であった。そこで、平成28年度に地域内消費者意識調査を実施し、日常の買い物動向、買い物頻度、購入品目等に関する消費者ニーズの把握を行った。また、インターネットを中心に、新聞や書籍等といった外部機関が発信する調査や業種別ネットワークシステム(業種別審査辞典)を活用して収集した。
結果	地域住民103名から回答を得た。
課題	事業計画策定や実施支援前の準備として、情報を検索・分析して事業者へ提供した。事業計画策定支援時の外部環境を把握する基礎資料としては有効であった。その一方で、必要とするデータが何かというニーズの顕在化、そしてそのデータを探り当てるには高い検索スキルが求められ、時間的な制約が生じてしまう。
今後の展開	上述の課題を踏まえて、一部改善し継続する。具体的には、実施段階から外部専門家を交えて、効率的に欲しいデータが提供できる体制を整える。

③ 需要動向調査の分析支援	
実施内容	販路開拓を目指す市場における①「地域住民、観光客、バイヤー等の消費者ニーズ」、②「その商品・サービスの価格帯」、③「競合他社の動向」の3 点から、機会と脅威を把握し、その中で、自社で強みを活かした新たな需要を開拓するための方法についてアドバイスを行った。
結果	平成28年度に1回実施した。
課題	基礎データを分析し、使えるデータとするには知見・専門性が必要であり、その時間と費用も要する。
今後の展開	上述の課題を踏まえて、一部改善し継続する。具体的には、実施段階から外部専門家を交えることで、効率的に欲しいデータが素早く提供できる体制を整える。

④ 情報の共有化	
実施内容	需要動向調査の結果は小規模事業者に提供するとともに、報告書として取り纏め、職員間でいつでも情報共有できるようにしておいた。
結果	各年度10回以上実施している。
課題	特に課題は見当たらない。
今後の展開	現状のまま継続していく。

(2)**目標**

今回の目標は以下の通りとする。

項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①新商品・サービス開発に向けた調査の提供事業者数	―	1	1	1	1	1
②商談会等における調査	―	1	1	1	1	1
③外部機関が実施する調査を活用した需要動向調査	10	10	10	10	10	10

(3)**事業内容**

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① 新商品・サービス開発に向けた調査【新規】	
対象事業者	集中支援先のうち、各年度に1～2事業者を選定する
調査目的	八ッ場ダムや北軽井沢を目的に訪れる観光客向けの商品・サービスを開発するために潜在的な顧客ニーズを把握する。
調査手段・手法	「道の駅八ッ場ふるさと館」の来場客が増加する7月～9月において、調査票は外

	部専門家の意見を交えながら、調査対象事業者ごとに作成し、1回の調査で業種に応じていくつかのサンプルを用意し、事業者が中心となってヒアリング調査する。
調査時期	7月～9月、1事業者1回。
分析手段・手法	調査結果は経営支援員が集計し、経営指導員と外部専門家が連携して分析する。基本的な分析として調査項目毎に集計を行いその傾向を見る。加えて回答者の属性や重点調査項目に対して各調査項目とクロス集計を行いその傾向も見る。また、必要に応じて外部専門家による重回帰分析や主成分分析など多変量解析といった高度な分析によって需要予測を行う。
調査項目	来町者の属性を把握するため、共通項目として、年代、性別、家族構成、居住地等。食料品であれば、味、甘さ、見た目、パッケージ、価格等を想定する。

② 商談会等における調査【改善継続】	
対象事業者	集中支援先のうち、商談会開催趣旨に合う事業者を各年度に1～2者選定する。
調査目的	東京ビッグサイト等町外の展示会・見本市に出展する事業者の顧客ニーズ把握を通じてブランド力強化を支援する。
調査手段・手法	出展会場のテーマに応じた試作品を中心に30サンプルを事業者がヒアリング調査する。
調査時期	7月～2月、1事業者1回
分析手段・手法	調査結果は経営支援員が集計し、経営指導員と外部専門家が連携して分析する。基本的な分析として調査項目ごとに単集計を通じてその傾向を見る。加えて回答者の属性や重点調査項目に対して各調査項目とクロス集計を行いその傾向を見る。また、必要に応じて外部専門家による重回帰分析や主成分分析など多変量解析といった高度な分析によって需要予測を行う。
調査項目	来場者の属性を把握するため、共通項目として、年代、性別、家族構成、居住地等。食料品であれば、味、甘さ、見た目、パッケージ、価格等。

③ 外部機関が実施する調査を活用した需要動向調査【継続】	
対象事業者	事業計画を策定し実施している事業者 創業計画を策定し実施している事業者
調査目的	全国的な売れ筋商品・流行商品、同業における新技術・新サービス、その他消費者トレンドといった情報を提供し、需要動向への関心を高める。
調査手段・手法	外部機関から支援対象者に有益と推測できる情報を収集する。
分析手段・手法	事業計画の策定支援や実施支援を行う事業者に適した情報を下記の媒体等から、経営支援員が収集し整理する。その情報を経営指導員が外部専門家と連携して分析を行い、分かり易く整理したうえで、当該事業者へ提供する。
調査項目	ネット記事、日本経済新聞、日経MJ、その他雑誌等

(4)調査結果の活用

- 経営指導員等が当該事業者に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。
- 当該事業者の事業計画策定支援の際の外部環境データとして活用する。
- 当該事業者の実施支援として需要動向を意識した品揃えやメニュー、サービスの提供を支援する。

4. 経営状況の分析に関すること

(1)現状と課題

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

① 指導員一人当たりの経営状況の分析

実施内容	全職員が巡回や窓口相談、セミナー勧誘等、小規模事業者と接する機会を見つけて積極的に声かけを実施し、経営分析対象者の掘り起こしを行った。小規模事業者の経営状況の分析を通じて経営課題の抽出・整理を図り、その課題の解決に向けて、経営指導員がハンズオンで支援した。また対象者の中で、特に重点的な支援が必要と考えられる小規模事業者においては、外部専門家との連携支援を実施した。
結果	平成28年度からの5年間で、経営指導員一人当たり40者に実施した。 H28年：8者 / H29年：8者 / H30年：8者 / R1年：8者 / R2年：8者 / 計：40者
課題	積極的な掘り起こしを行ったものの、経営状況の分析の必要性を理解してもらえない事業者も多く、実際の経営状況分析者数は想定よりも少なかった。より効果的な方法による掘り起こしが課題であるため、外部専門家との連携をより強化する必要がある。
今後の展開	「地域の経済動向調査」等の結果を活用し意識改革を図っていく。職員個人による掘り起こしに加え支援チームを発足させ、経営状況の分析を実施する。

(2)目標

今回の目標は以下の通りとする。

項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
① 職員個人による経営状況分析件数	8件	8件	8件	8件	8件	8件
② 支援チームによる経営状況分析件数	―	15件	15件	15件	15件	15件
③ セミナーの開催による経営状況分析件数	―	10件	10件	10件	10件	10件

(3)事業内容

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① 職員個人による経営状況分析の実施【改善継続】	
対象者	「地域の経済動向調査」の結果を提供し、経営分析が必要と判断される事業者を選定する。その数は各年度8者とする。
実施内容	これまでも機会をみては実施してきた巡回訪問、窓口相談、セミナー開催時の声かけにおいて、「地域の経済動向調査」の結果を提供し、事業者の意識改革を図り、経営分析に繋げていく。
分析項目	定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う。 《財務分析》売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率　等 《SWOT分析》強み、弱み、機会、脅威　等
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」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。

② 支援チームによる経営状況分析の実施【改善継続】	
対象者	小規模事業者の掘り起こしの中で、特に重点的な支援が必要と考えられる小規模事業者を15者選定する。
実施内容	経営指導員と外部専門家と協議の上、重点支援先を決定する。
分析項目	定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う。 《財務分析》売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率　等

	《SWOT分析》強み、弱み、機会、脅威　等
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」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。その上で外部専門家が事業者毎に検討すべき経営状況を分析していく。

③　セミナーの開催による経営状況分析の実施【新規】	
参加予定者	経営発達支援事業の目標として掲げた「売上向上」「創業・第二創業」「6次産業化」を目指す事業者
セミナー内容	経営状況分析の必要性について
講師	中小企業診断士
開催回数	1回（11月）
募集方法	・当商工会ホームページに掲載し、広く周知する。 ・当商工会員に開催案内の郵送時に、開催を周知する。 ・巡回訪問や窓口相談時に勧誘する。等
習得する分析手法	・「地域の経済動向調査」の結果の説明 ・定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」方法の習得
習得する分析項目	《財務分析》 売上増加率、営業利益率、損益分岐点、労働生産性 営業運転資本回転率、自己資本比率　等 《SWOT分析》 経営ビジョン、強み、弱み、機会、脅威　等

(4)分析結果の活用

- 当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- 分析結果をデータベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用していく。

5.　事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

①　巡回指導・窓口相談時の事業計画策定支援	
実施内容	小規模事業者からの相談時に、その場で1の「地域の経済動向」、2の「経営状況の分析」、5の「需要動向」等に関するデータをタイムリーに情報提供した。
結果	平成28年度からの5年間で、経営指導員一人当たり30者に実施した。

H28年	H29年	H30年	R1年	R2年	計
6 者	6 者	6 者	6 者	6 者	30 者

課題	新人加入と人事異動があり、支援担当者のスキルと支援ノウハウの共有にバラツキが生じた。
今後の展開	継続はするものの、職員個々の支援スキルを向上させることに加え、支援チームを発足させる。

②　「事業計画策定セミナー」による指導の強化	
実施内容	主に県連合会と連携し、持続化補助金の公募に併せて「事業計画策定セミナー」を開催した。
結果	各年度1回の目標通り、年1回、計5回開催した。

H28年	H29年	H30年	R1年	R2年	計
1回	1回	1 回	1 回	1 回	5 回

課題	開催日時の調整が難しく、日時を限定するので、参加できる受講者が限られてしまう。また、受講者によりレベルが異なるため、その対応が難しい。
今後の展開	集団セミナー開催後、個別指導会を実施することが望ましい。個別指導することにより、支援事業者が必要とする計画策定の内容を抽出することができるし、かつ、短時間で効率よく教授することも可能となる。

③ 補助金制度の積極的な活用に向けた「補助金活用相談日」の開催	
実施内容	商工会を頼る事業者にニーズが持続化補助金であったことから、内容が重複してしまい、参加者の確保が困難であった。
結果	目標は各年度1回であったが、実績は計4回にとどまった。

H28年	H29年	H30年	R1年	R2年	計
1回	1回	1 回	1 回	0 回	4 回

課題	補助金という広い括りでのテーマでは目的が曖昧となってしまい、関心を引かないようである。
今後の展開	「事業計画策定セミナー」に統合する。

④ 各種創業に向けた「創業塾、第二創業塾」の開催	
実施内容	群馬県商工会連合会が主催となり前橋市で開催した創業塾に共催で開催した。
結果	各年度1回の目標通り、年1回、計5回開催した。

H28年	H29年	H30年	R1年	R2年	計
1回	1回	1 回	1 回	1 回	5 回

課題	参加者には個別にフォローアップを行っており、特に課題はない。
今後の展開	今後も当町だけでは多くの参加者が見込めないことから、今後も現状のまま群馬県商工会連合会と共催で開催する。

③ マル経等の「融資相談会」の開催	
実施内容	日本政策金融公庫と連携して、資金需要が高まる春と秋に実施した。
結果	各年度2回の目標通り、年2回、計10回開催した。

H28年	H29年	H30年	R1年	R2年	計
2回	2回	2 回	2 回	2 回	10 回

課題	参加者には日本政策金融公庫担当職員が個別にフォローアップを行っており、特に課題はない。
今後の展開	現状のまま継続する。

(2)支援に対する考え方

- 小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、4. で経営分析を行った事業者の半数以上／年に対して事業計画策定を目指す。
- 併せて、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性や収益性・成長性・地域性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。
- 支援する小規模事業者のニーズ・難度・専門性・緊急度等に応じて、「職員」または専門家を招聘した「支援チーム」の二体制で実施する。

(3)**目標**

今回の目標は以下の通りとする。

項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
① 職員による事業計画策定件数	6件	5件	5件	5件	5件	5件
② 支援チームによる事業計画策定件数	―	10件	10件	10件	10件	10件
③ セミナー開催による事業計画の策定件数	5件	5件	5件	5件	5件	5件
④ 創業塾の開催による事業計画の策定件数	1件	2件	2件	2件	2件	2件

(4)**事業内容**

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① 職員個人による事業計画策定件数【改善継続】	
対象者	「3.経営状況分析に関すること」の「①経営分析が必要な小規模事業者の掘り起こし」で経営状況の分析を完了した5事業者
実施内容	経営状況分析の結果を踏まえて、中小機構が提供する「経営計画つくるくん」や全国商工会連合会が提供する「経営状況まとめシート」等を活用し、個々の事業者の経営課題を解決し、需要を見据えた実効性のある事業計画の策定を支援する。高度で専門的な事業内容については、群馬県商工会連合会のエキスパートバンク事業や伴走型支援事業を活用して、外部専門家を派遣して支援する。

② 支援チームによる事業計画策定件数【新規】	
対象者	「3.経営状況分析に関すること」の「②支援チームによる経営状況分析の実施」で経営状況の分析を完了した10事業者
実施内容	外部専門家と連携しながら、経営状況分析の結果を踏まえて、中小機構が提供する「経営計画つくるくん」や全国商工会連合会が提供する「経営状況まとめシート」等を活用し、個々の事業者の経営課題を解決し、先見性・独自性・創造性のある事業計画の策定を支援する。

③ セミナーによる事業計画策定【継続】	
参加予定者	「3.経営状況分析に関すること」の「③セミナーの開催による経営状況分析手法の教授」で経営状況の分析を完了した5事業者
セミナー内容	「③セミナーの開催による経営状況分析手法の教授」で学んだ事業計画策定手法を踏まえ、事業者自らが策定した事業計画に対して、その個別の内容に対して対面で指導する。
講師	中小企業診断士
開催回数	個別指導相談会として2回
募集方法	・当商工会ホームページに掲載し、広く周知する。 ・当商工会員に開催案内の郵送時に、開催を周知する。 ・巡回訪問や窓口相談時に勧誘する。等

④ 創業塾の開催による事業計画策定【継続】	
対象者	創業希望者、創業後5年以内の方
講義内容	創業までと創業後5年以内を想定した創業計画の立案を目指す。

	《創業まで》創業への心構え、創業までに準備すべきコト 等 《創業後5年以内》損益分岐点売上高の把握、SWOT分析と3C（自社・顧客・競合）分析を通じた売上・利益計画、それを実行するための経営資源の調達方法等
実施回数	年1回
参加者	2名
講師	中小企業診断士、税理士、日本政策金融公庫職員等
受講後のフォローアップ	経営指導員(1名)と経営支援員(1名)がペアとなり支援にあたり、創業計画書の策定支援、創業資金の調達、その他補助金施策の利用を支援する。必要に応じて、日本政策金融公庫をはじめその他支援機関と連携した支援を行う。
募集方法	・当商工会ホームページに掲載し、広く周知する。 ・当商工会員に開催案内の郵送時に、開催を周知する。 ・巡回訪問や窓口相談時に勧誘する。等

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

（1）現状と課題

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

① 経営指導員等による定期的なフォローアップ	
実施内容	経営計画策定等のセミナー参加者や創業塾の卒業生等に対して、その計画の進捗を把握するため、四半期に1度の頻度で巡回訪問や窓口相談によりフォローアップを行った。
結果	各年度4回の目標通り、年4回、計20回開催した。 H28年：4回 / H29年：4回 / H30年：4回 / R1年：4回 / R2年：4回 / 計：20回
課題	経営が計画通りに推移する事業者がいる一方で、経営環境が急変し計画通りに実行できない事業者もいる。特に後者には、外部専門家と連携し頻度を高めて集中的な支援を図るという柔軟な支援体制を構築する必要がある。
今後の展開	職員による支援と支援チームによる支援の2体制を構築し、着実な実行を支援していく。

（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

今回の目標は以下の通りとする。

項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①職員による事業計画策定支援事業者数	－	10者	10者	10者	10者	10者
②支援チームによる事業計画策定支援事業者数	－	15者	15者	15者	15者	15者
③セミナー受講者による事業計画策定者数	－	10者	10者	10者	10者	10者
④創業計画策定者数	－	5者	5者	5者	5者	5者
フォローアップ事業者数計	－	40 者	40 者	40 者	40 者	40 者

フォローアップ頻度(延回数)	―	100 回	100 回	100 回	100 回	100 回
数値目標	【目標1】 ・商工業売上額2024年(R7)に2020年(R2)比で5%増 【目標 2】 ・新規起業数 5 年間で 9 件 ・既存事業者の事業継続につながる相談5年間で5件 【目標3】 ・6次産業化関連企業数5年間で2件増 ・6 次産業化関連従事者数 5 年間で 15 人増					

(4)**事業内容**

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

①職員または支援チームによる計画策定後の実行支援【改善継続】	
対象者	「4. 事業計画の策定に関すること」の「事業計画策定支援」で経営計画の策定を完了した10事業者
実施内容	事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。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。 具体的には、これまでに事業計画を策定した事業者のうち、2社は職員が、5社は支援チームが支援を行う。頻度は、事業者が置かれている状況に応じて隔週から、毎月、四半期1回と臨機応変に対応する。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方策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更等を行う。 また、創業計画策定者への実施支援においては、創業後に事業が軌道に乗るまでの間は、2ヶ月に1度は定期巡回を行い、事業計画の進捗状況の確認を行うとともに、財務状況を把握し、資金繰りのサポートを行う。また、計画どおりに実施できていない場合は、事業者と一緒に検証し、場合によっては計画の見直しを行う。その際には、群馬県商工会連合会と連携して支援し、問題解決を図る。

7. 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**

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

① 先進地事例研究	
実施内容	新たな需要開拓に向けて興味深い取り組みを行っている日本全国の事業者の取り組みについて事例研究を行うことを掲げた。
結果	予算が確保できず、実施していない。
課題	本研究は、どのような商品やサービスが今売れているのかを知る習慣を小規模事業者につける。またその事例の中から、自店でも実施可能な取り組みを積極的に取り入れることで、新しい行動を起こす習慣をつけることができるため、非常に有益であるが、そのためには、調査費用を確保する必要がある。
今後の展開	予算の見通しが立たないため廃止とする。

② 個店プロモーション支援事業	
実施内容	事業計画に基づき、ターゲットを明確にした商品陳列、チラシ作り、接客スキルといった個別のプロモーションスキルを向上させることを掲げた。
結果	予算が確保できず、実施していない。
課題	経営資源の乏しい小規模事業者であっても、より多くの顧客を集客できるようセミナーや店舗診断を行っているが、更にコストパフォーマンスの良いプロモーション方法について経験値を高めることができるため、非常に有益であるが、そのためには、専門家謝金を確保する必要がある。
今後の展開	予算の見通しが立たないため本事業においては廃止とするが、本項目を希望する事業者は持続化補助金等を活用して実施するよう促していく。

③ 地域住民が集まる催事スペースの活用	
実施内容	小規模事業者にとって最も身近な地域内の需要を開拓する機会を与えることを掲げた。
結果	予算が確保できず、実施していない。
課題	「道の駅 八ッ場ふるさと館」等の大型スペースにて小規模事業者の商品やサービスを周知することを掲げたが、そのためには、会場設置費等を確保する必要がある。
今後の展開	予算の見通しが立たないため本事業においては廃止とするが、本項目を希望する事業者は持続化補助金等を活用して実施するよう促していく。

④ 地域住民向け情報誌の配布	
実施内容	小規模事業者持続化補助金や伴走型小規模事業者支援推進事業を活用し、顧客満足度の向上を図った店内外の環境改善、誘導看板の設置、新たなサービスの提供など取り組みについて取り纏めた情報誌「山水鳥」を編集し、地域住民にチラシ2,500枚と冊子800部を配布するとともに町の移住定住相談資料としても活用した。
結果	情報誌という媒体を通じて、より広範に小規模事業者の取り組みを周知することができたことから、地域住民及び移住定住者にも好評である。
課題	本項目は、地域内の新たな需要開拓を目指す商品やサービスを紹介する情報誌を作成し、地域住民及び移住定住希望者にも情報提供できるため非常に有益である。
今後の展開	継続する。

(2)支援に対する考え方

- 当商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、群馬県商工会連合会が主催、または、首都圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。
- 出展にあたっては、経営指導員等が事前一事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行い、売上につなげていく。

(3)目標

今回の目標は以下の通りとする。

項目	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①商談会等出展事業者	1者	1～2者	1～2者	1～2者	1～2者	1～2者
出展による売上増加額/者	―	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円

(4)事業内容

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① 商談会等出展におけるブランド力の強化	
対象事業者	集中支援先のうち、商談会開催趣旨に合う事業者を各年度に1～2者選定する。
事業内容	群馬県商工会連合会主催の「商談会」や東京ビッグサイトでの見本市を想定し、集中支援する事業者から毎年1者を選定し参加させる。事前準備として新聞等メディアへの掲載、商談会でのプレゼンテーションを行う。事後には名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。
効果	・地域内外への認知度向上 ・出展事業者の経営への意識向上
実施後のフォロー	売上や新規顧客獲得数等の把握を行う。結果を検証し、効果が見えない場合にはその原因を分析し、その結果を共有し次回に活かす。

8. 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

① 本発達支援計画に関する事業評価検討会の実施	
実施内容	当商工会において、商工会役員、商工会職員、群馬県商工会連合会、金融機関、長野原町商工担当職員、外部有識者を交えて、実施事業への事業を行った。
結果	マンパワーが乏しい当商工会だが、小規模事業者の視点から事業の必要性・重要性を勘案し、実施すべき事業は外部専門家の活用をも念頭に入れながら実施策を検討する。その一方で、著しい負担となるばかりか効果が乏しい事業については積極的に廃止し、事業全体のバランスを図るようにした。
課題	特に問題はないことから、継続する。

(2)事業内容

① 本発達支援計画に関する事業評価協議会の実施	
実施内容	当商工会において、商工会役員、法定経営指導員、商工会職員、群馬県商工会連合会、長野原町商工担当職員、外部有識者（中小企業診断士、金融機関）を交えて、毎年度、評価を実施する。また当該協議会の評価結果は、役員会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、HP及び会報へ掲載（年2回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。
頻度	半期毎に1回

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1)現状と課題

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

① 群馬県商工会連合会主催研修会への参加	
実施内容	群馬県商工会連合会が開催する研修会において実施した。
結果	群馬県商工会連合会が開催する研修会において、経営発達支援事業の目標達成に向け、経営発達支援事業が「効果的かつ円滑に実施されること」を目的に、個社支援に必要な知見・ノウハウを学んだ。
課題	新人加入により職員の支援スキルの個人差が顕著に現れる一方、戦力となった職員の異動によりそのスキルが流失してしまうことは大きな課題である。
今後の展開	外部研修の受講、OJT、情報の共有化を図ることで対応していく。

(2)事業内容

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① 外部講習会等の積極的活用【継続】

目的	高度で専門的な経営支援能力の強化
対象職員	経営指導員及び一般職員
実施内容	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「経営支援能力向上セミナー」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

② OJT制度の導入【新規】	
目的	一般職員の支援能力の向上
対象職員	一般職員
実施内容	支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③ 職員間の定期ミーティングの開催【新規】	
目的	研修会等で習得した知識の共有化
対象職員	一般職員
実施内容	経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番で講師を務め、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月2回、年間24回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④ データベース化【新規】	
目的	システムを活用した情報の共有化
対象職員	全職員
実施内容	担当経営指導員等が基幹システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにする。

10. 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

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

① 本発達支援計画に関する情報交換会の実施	
実施内容	当商工会において、商工会役員、商工会職員、群馬県商工会連合会、金融機関、長野原町商工担当職員、外部有識者を交えて交換会を行った。また群馬県商工会連合会が開催した「職員向けセミナー・研修会」において、県内の経済動向や需要動向、県内の他商工会における職員の支援事例や支援ノウハウ等の情報交換を行った。
結果	当商工会において開催した協議会では、小規模事業者の支援に必要な各種補助事業の活用方法を地域支援団体が強調して情報発信することの重要性を改めて認識した。またセミナー・研修会において、県内他商工会が実施する小規模事業者に対する効果的な支援事例について共有されたことから、当商工会においても小規模事業者への支援に活用できた。
課題	セミナー・研修会の参加者は、復命書で職員間と情報共有しており、特に問題はない。
今後の展開	継続する。

(2)事業内容

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① 本発達支援計画に関する情報交換会の実施【継続】	
目的	近隣商工会及び県連合会の担当職員を交え、経営指導員各々担当する小規模事業者が遂行する経営発達支援計画の状況を発表し、その取り組みに対する意見を求める

	ことで、更なる改善点を図る。
実施方法	群馬県商工会連合会が開催するセミナー・研修会に参加する
情報交換相手先	中之条町商工会、東吾妻町商工会、嬬恋村商工会、草津町商工会、高山村商工会、群馬県商工会連合会
頻度	四半期に1度

11. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

（1）現状と課題

これまで実施した事業の内容と課題は以下の通りである。

① 地域活性化会議の開催	
実施内容	八ッ場ダム完成後による域活性化に向けてのあるべき姿を模索してきた。
結果・課題	これまでは八ッ場ダム完成に向けた協議で会ったが、完成したことから、協議内容そのものを一新する必要がある。
今後の展開	これまでも地域経済の活性化を推進してきたが、今後は地域振興施設と小規模事業者との交流と連携を深めるために委員を再度選定する。

(2)事業内容

現状と課題を踏まえ、今回の事業内容は以下の通りとする。

① 地域活性化会議の開催【継続】	
実施目的	「長野原町商工会地域経済活性化協議会」を設置して、今後の長野原町のあるべき姿・方向性を共有化し、当地域の商業・工業・観光業における課題の解決を図り、地域経済の活性化を目指すと共に小規模事業者が事業を持続的発展させるための良好な環境を整備する。
実施内容	地域振興施設における実施責任者等、現場を知る人材を委員として委嘱し、小規模事業者との交流を促進する。
実施時期	年1回
実施主体	長野原町商工会

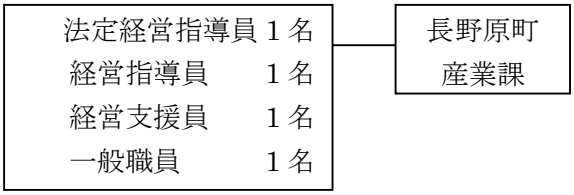
（別表２）

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２年10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）



（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法定経営指導員の氏名、連絡先

氏名	小林　弘
連絡先	長野原町商工会　〒377-1304　群馬県吾妻郡長野原町長野原37番地2 TEL:0279-82-2208

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／商工会議所、関係し著村連絡先

①商工会／商工会議所

長野原町商工会

〒377-1304　群馬県吾妻郡長野原町長野原37番地2

TEL：0279-82-2208　FAX：0279-82-2782 @mail：nagasho@xp.wind.jp

URL：http://www.wind.ne.jp/naganohara/index.html

②関係市町村

長野原町　産業課

〒377-1392 群馬県吾妻郡長野原町大字長野原1340番地1

TEL: 0279-82-2244(代表)　FAX: 0279-82-3115

URL: https://www.town.naganohara.gunma.jp/www/index.html

（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）

	2021 年度 （R3 年度）	2022 年度 （R4 年度）	2023 年度 （R5 年度）	2024 年度 （R6 年度）	2025 年度 （R7 年度）
必要な資金の額	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
2.地域の経済動向調査に関する事業	68	68	68	68	68
3.経営状況の分析に関する事業	274	274	274	274	274
4.事業計画の策定支援に関する事業	457	457	457	457	457
5.事業計画策定後の実施支援に関する事業	274	274	274	274	274
6.需要動向調査に関する事業	114	114	114	114	114
7.新たな需要開拓関する事業	1142	1142	1142	1142	1142
8.地域経済活性化に資する事業	114	114	114	114	114
9.支援ノウハウ等の情報交換に関する事業	23	23	23	23	23
10.経営指導員等の資質向上に関する事業	23	23	23	23	23
11.事業の評価及び見直しの仕組みに関する事業	11	11	11	11	11

（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、県商工会連合会補助金、他

（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
① ② ③ ・ ・ ・
連携して事業を実施する者の役割
① ② ③ ・ ・ ・
連携体制図等
①   ②   ③