

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>立科町商工会 (法人番号 1100005003020) 立科町 (地方公共団体コード 203246)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和6年4月1日～令和11年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>① 小規模事業者の事業計画策定を促し、自主的な経営強化と事業継続を実現する。 ② IT ツールの活用による小規模事業者の生産性向上とサービスの高付加価値化への取り組みを支援し地域に活気ある経済を創出する。 ③ 上記を実現するために、小規模事業者との対話と傾聴を通じて個々の課題を設定した上で、小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みを図る。</p>
<p>事業内容</p>	<p>3. 地域経済の動向調査に関すること 町内の経済・消費動向を調査・分析し、情報として提供する。 4. 需要動向調査に関すること 現在提供されている商品やサービスの需要について調査を行い、結果を対象事業者へ提供する。 5. 経営状況の分析に関すること 事業者との対話と傾聴を通じて、事業者に経営分析の重要性を理解してもらう。 6. 事業計画策定支援に関すること 事業者自らが自身の課題を認識し、腹落ちした上で事業計画策定に自発的に取り組むよう、支援を実施する。 小規模事業者の生産性向上等を図るための DX に向けた専門家派遣を実施する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的なフォローアップを通じて事業者への内発的動機づけを行い、潜在力の発揮につなげる。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会出展支援と DX 化支援による需要開拓支援を行う。</p>
<p>連絡先</p>	<p>立科町商工会 〒384-2305 長野県北佐久郡立科町芦田 2521-1 Tel:0267-56-1004 E-mail:tatesina@tatesina.net 立科町 商工観光課 〒384-2305 長野県北佐久郡立科町芦田 2532 Tel:0267-88-8412 E-mail:kankou@town.tateshina.nagano.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

立科町は、長野県東部に位置し、東に佐久市、西に長和町、南に茅野市、北に上田市、東御市と境を接し、面積は 66.87 km²、東西 9.9 km、南北 26.4 km と南北に長く、中央がちぎれそうなほどくびれている独特な形をしており、大きく南北の 2 つの地区に分かれている。

町の南部には白樺湖や女神湖などの湖沼があり、蓼科山や白樺高原などの自然景観が魅力的である。町の北部には町の中心地となる芦田（あしだ）地区があり、旧中山道の芦田宿本陣などの歴史的建造物が残っているほか、農業や畜産業が盛んである。

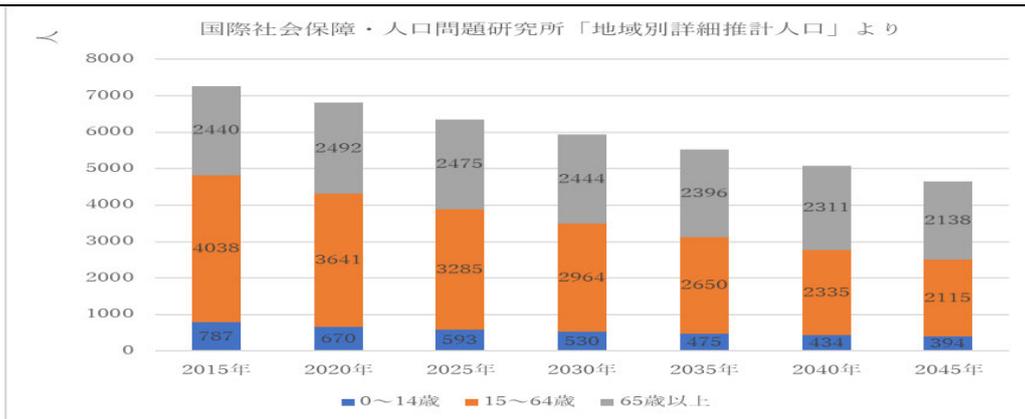
交通について、町内には、鉄道や自動車道は通っておらず、東京圏からは新幹線と車を利用して約 1 時間半の距離にあり、また町内の交通事情は、東西に通る国道 142 号線と南部と北部を結ぶ県道 40 号を中心に、専ら自動車の利用となっている。



【人口推移】

令和 2 年（西暦 2020 年）の国勢調査によると立科町の人口は 6,612 人であり、これは平成 27 年（西暦 2015 年）の国勢調査と比べて 9.0% 減少したことを示している。人口構成は、15 歳未満が 9.4%、15～64 歳が 53.6%、65 歳以上が 37.0% となっており、全国平均と比べて若年層が少なく、高齢層が多いことがわかる。

立科町の人口は平成 12 年（西暦 2000 年）以降、減少傾向にあるが、その減少率は全国平均よりも高く、国立社会保障・人口問題研究所の将来推計人口によると、令和 27 年（西暦 2045 年）には約 4,600 人まで減少し、高齢化率は 46.0% に達すると予測されている。これらから、立科町は若年層の流出や少子化により、高齢者が増加する傾向にあることが推測される。



【立科町の産業について】

立科町は、北部と南部で産業の特色が異なります。北部では稲作を中心に、りんご・高原野菜・畜産（肉用牛・肉豚）などの農業が盛んで、町の農業収入の約8割を占めています。また、立科農畜産物認証マークを制定し、安全で高品質な農畜産物の生産と販売を促進しています。一方、南部は蓼科山（標高2,531メートル）の北西に女神湖・白樺湖・蓼科牧場を有する一大リゾート地で、観光業が主要な産業です。四季折々の自然の恵みを満喫できるスキー場やゴルフ場、キャンプ場などの施設が多数あり、年間約200万人の観光客が訪れます。立科町は、農業と観光業の両方を発展させることで、地域経済の活性化と住民の生活向上に努めています。

【立科町の産業と小規模事業者数について】

当町における事業所数は、平成24年度の380事業所（内、小規模事業所は326）から令和3年には330事業所（内、小規模事業所は275）で減少率-13%と減少傾向にあり、この動きは今後も進行すると考えられる。

業種別にみると、建設、製造業が大きく減少する一方、医療・福祉、その他のサービスの増加が読み取れる。

業種	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	専門・技術サービス業	宿泊・飲食サービス業	生活関連サービス・娯楽業	教育・学習支援業	医療・福祉	複合サービス事業	サービス業(他に分類されないもの)	合計
平成24年度																
全事業所数	63	47	0	5	7	72	5	6	16	94	20	11	13	5	16	380
小規模事業者数	60	42	0	5	7	55	3	6	15	79	17	11	9	2	15	326
平成28年度																
全事業所数	52	44	0	3	8	67	4	5	20	87	21	10	16	5	18	360

小規模事業者数	49	38	0	3	7	52	2	4	18	70	19	9	10	3	16	300
令和3年度																
事業所数	39	34	1	3	9	64	3	6	15	77	21	9	21	4	24	330
小規模事業者数	35	30	1	3	8	49	2	5	13	66	20	9	9	2	23	275
H24-R03																
増減率[%]																
全事業所	-38	-28	-	-40	29	-11	-40	0	-6	-18	5	-18	62	-20	50	-13
小規模事業者	-42	-29	-	-40	14	-11	-33	-17	-13	-16	18	-18	0	0	53	-16

⑥ 平成24年度、28年度、令和3年度経済センサスより

【商業】

当町の商業は、近隣市への消費者の流出やインターネット販売の利用者の増加等により、町内での購買力が低下しています。また、大型スーパーやホームセンター、コンビニ、ドラッグストアの出店により、町民の利便性が向上している一方で、消費者ニーズの変化、経営者の高齢化や後継者不足、施設の老朽化、消費者の行動エリアの拡大など様々な要因により厳しい経営状況となっています。

また独特な縦長の形状の立科町は、南部の観光エリアと北部の商業エリアに分かれており、その間が20km近く離れていて分断されていることから、観光客を北部へ回遊することが図れていないことが、商業の衰退の一因となっている。このことから観光客をいかにして北部へ回遊させるかが、商業発展のための一つの課題と考えられる。

【工業】

これまで地域住民の所得の向上と雇用の確保に寄与してきた工業は、景気の改善が感じられず、近年は労働力不足やグローバル化による競争激化などにより取り巻く環境は厳しさを増しており、事業数減退の一因となっている。また、町による企業誘致も行われているが、工業団地のような企業誘致用の土地・区画が無く、町外からの大規模な製造業などの企業誘致は厳しい状況であるが、定住や雇用の確保を図るため企業誘致を推進する必要がある。

【観光】

蓼科山の裾野に広がる白樺高原は、四季を通じて魅力のある観光資源を有する長野県内有数の観光地である。町は「観光と農業の町 たてしな」をキャッチコピーとし、力を入れており、豊かな自然を中心とした観光資源を活用して観光地づくりの取組みを推進しています。近年は従来型の「見る」に加え、「体験型」、「交流型」の観光商品が注目されており、今後は、多様化する観光ニーズに対応しながら交流人口と観光消費を拡大するため、町内を広く周遊する商品やより長く滞在する旅行商品の開発、受入態勢の整備、更なる情報発信が必要とされています。

加えて、当町の特徴的な地形により農村エリアと高原エリアが分かれており、それぞれに観光資源がありますが、結びつきがあまり感じられない状況にあることから、全町一体となった観光地づくりを進め、地域の魅力を向上させる必要があります。

個人事業主の観光事業者については、高齢化と後継者の不在等により事業承継も進まず、事業維持が難しくなってきており、未営業施設が生ずるなど、観光地の活力を低下させる懸念が

あることから、活力の維持・向上に向けた取り組みが必要となります。

更に、これまで整備してきた観光施設については、経年劣化による破損等が多く見受けられることから、誘客に向け定期的な整備を進めるとともに、新たな魅力を創出するための施設を整備する必要があります。

【立科町総合戦略について】

平成29年3月31日に改訂された「立科町総合戦略」には、「澄んだ空!清んだ水!住みよき町に笑顔が弾む!人と自然が輝く町」を将来像とし、以下の五つが基本目標として挙げられている。

- ・ 活気ある経済を創造するまちづくり
- ・ 豊かな自然とともに暮らす安全・安心なまちづくり
- ・ 郷土を愛し、心豊かな人を育むまちづくり
- ・ 健やかに、いつまでも地域で暮らせるまちづくり
- ・ 地域ので活力あふれるまちづくり

なかでも「活気ある経済を創造するまちづくり」では、『町内企業の雇用拡大への各種支援』、『中小企業の基盤強化のための支援』、『観光地全体の景観形成を促進し、観光サービスの質の向上』、『滞在型商品開発』、『地域資源を活かした農畜産物の生産・加工・販売を行う、6次産業化の推進』、等を重点実施施策とし、産業の活性化が地域の活力向上となるため、商工会と連携して企業のニーズを的確に捉え、国内外の経済情勢を踏まえた中小企業支援対策を行う必要がある。と記載している。

② 課題

人口の減少と高齢化率の上昇はもはや避けられない状況の中、事業所や店舗施設の老朽化に加え、経営者の高齢化や後継者不足が顕著であることから経営の継続に向け、後継者不足で悩む事業者に対する事業承継支援のほか、労働力不足を補うため ICT や AI などの先端技術を活用したDX化による生産性向上など継続可能な事業運営を行うための基盤強化が求められる。

また消費者ニーズの多様化やインターネットを利用した経営環境の浸透など、事業者を取り巻く環境が急速に変わる中、サービスの高付加価値化とオンラインや SNS などのデジタルツールを活用した情報発信の強化を行い、独自サービスの販売強化が求められる。

(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

小規模事業者が持続的な発展を達成するためには、自己分析による自社の状況の把握と、マーケティングによる市場ニーズの情報をもとに事業計画を策定し、それを実施することが求められる。

また、従来の経営手法にとらわれることなく、DX化による業務の効率化や、サービスや商品の高付加価値化による経営の拡大が求められる。これらを10年後のあるべき姿とする。

当会としては、小規模事業者に対して、傾聴や対話を通じて目標を共有し、その目標に辿り着くように伴走型支援を積極的に行い、小規模事業者の経営基盤強化と継続的発展のための環境を整え、提供して行く。

また町外からの移住による創業の支援や事業承継支援により、小規模事業者数の維持を図り、雇用創出などにつなげたい。

② 立科町総合戦略との整合性

立科町総合戦略の5つの目標のうちの「活気ある経済を創造するまちづくり」では、『町内企業の雇用拡大への各種支援』、『中小企業の基盤強化のための支援』、『観光地全体の景観形成を促進し、観光サービスの質の向上』、『滞在型商品開発』、『地域資源を活かした農畜産物の生産・加工・販売を行う、6次産業化の推進』、等を重点実施施策とし、商工会と連携して企業のニーズを的確に捉え、国内外の経済情勢を踏まえた中小企業支援対策を行う必要がある。としている。

前述した小規模事業者に求められる姿として、自己分析による自社の状況の把握と、マーケティングによる市場ニーズの情報をもとに事業計画を策定し、それを実施することや、従来の経営方法にとらわれることなくDXによる業務の効率化やサービスや商品の高付加価値化による経営の拡大することは、町が掲げる「活気ある経済を創造するまちづくり」に連動性・整合性がある。

③ 商工会としての役割

「立科町総合戦略」に従い当会は、商工業振興の中核的役割として、小規模事業者のニーズと国内外の経済情勢を的確に捉え、経営改善、新規開業者や後継者の育成、販売促進活動の展開など商工業の活性化、経営の安定化や経営基盤の強化に向け、融資制度や補助制度を活用し支援を行う。

(3) 経営発達支援事業の目標

これまで記述した(1)、(2)を踏まえ、本会の目標を以下のとおり定める。

- ① 小規模事業者の事業計画策定を促し、自主的な経営強化と事業継続を実現することにより、活力と賑わいのある地域の発展に貢献していくことを地域への裨益目標として目指す。
- ② IT ツールの活用による小規模事業者の生産性向上とサービスの高付加価値化への取り組みを支援し、地域に活気ある経済を創出する。
- ③ 上記を実現するために、小規模事業者との対話と傾聴を通じて個々の課題を設定した上で、小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みを図る。

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6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

① 小規模事業者の事業計画策定を促し、自主的な経営強化と事業継続を実現することにより、活力と賑わいのある地域の発展に貢献していくことを地域への裨益目標として目指す。

小規模事業者の経営発展を実現するために経営力再構築伴走支援モデルを実施する。

経営分析による自己の経営状況の見える化を実施するため。財政分析による定性分析とSWOT分析等による定性分析を確実にを行うと同時に地域経済分析システム（RESAS）を通じて外部環境の分析を行う。この分析結果を用いて事業者との対話と傾聴を通じて、事業者が本質的な課題について気づき、納得した上で自らが解決に向かって行動を起こす力を引き出す。

また事業者の課題解決に向けた事業計画策定の支援を行い、更には計画実施を伴走型支援することで売上や利益拡大を実現する。

② ITツールの活用による小規模事業者の生産性向上とサービスの高付加価値化への取り組みを支援し、地域に活気ある経済を創出する。

DXに向けた第1歩としてITツールの基礎知識の取得とDXに対する意識の変革を促すため、ITセミナーを開催する。セミナーを通じて生産性向上や高付加価値化を希望する事業者へは、専門家派遣等を活用して個社支援を実施し効果が上がるように伴走支援を行う

③ 上記を実現するために、小規模事業者との対話と傾聴を通じて個々の課題を設定した上で、小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みを図る。

経営分析、事業計画の策定、策定後の実施支援の各局面で、経営力再構築伴走支援モデルによる支援を実施する。具体的には経営課題の設定から課題解決までを支援するにあたり、経営者や従業員との対話を通じて事業者の自走化のための内発的動機付けを行い、潜在力を引き出す。

また、これを実現するため、経営指導審等の資質向上を実施する。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域経済の動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地域の経済動向調査については過去に実施したこともあるが、やみくもに情報を得るだけにとどまっており、分析も十分には行われず、調査結果を活用しきれていなかった。

【課題】

収集したデータの分析が不十分であったため、それに伴う公表もできていない。また、ビッグデータ等を活かした分析が出来ていなかった。

明確な目標設定がなかったため、有効の調査データが得られていなかった。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
地域の経済動向 分析の公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

事業名	地域の経済動向分析
目的	小規模事業者に対して町内の経済・消費動向を把握し、情報として提供することで、今後の事業計画を策定支援する際の基本情報とする
調査の内容	地域経済分析システム「RESAS」を活用し、経営指導員が調査・分析し有用な情報収集を行う。
調査項目	地域経済循環マップ・生産分析 → 何で稼いでいるか等を分析 まちづくりマップ・Forn-to分析 → 人の動き等を分析 産業構造マップ → 産業の現状等を分析 観光マップ → 検索回数の多い観光施設等を分析
調査・分析時期	10月
活用方法	調査・分析結果は当会ホームページに公表し、広く周知する。 また、巡回訪問時等の際に参考資料として小規模事業者へ提供し、事業計画策定等に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは展示会等に出展した際に簡易なアンケートは行って したが、本格的な動向調査は実施していなかった。また、町外からの観光客等を対象とした調査は実施していなかった。

【課題】

小規模事業者が自身の商品やサービスのニーズを知り、事業計画へ反映させることを目的とした需要動向調査を実施する必要がある。特に町が力を入れている観光業について、動向調査を行う。

(2) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
観光業動向調査	-	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

事業名	観光業動向調査
目的	現在衰退の一途をたどっている観光地域全体の高付加価値化を模索するため、現在提供されている商品やサービスの需要について調査を行い今後どのような商品・サービスが求められるかを抽

	出する。
対象	南部の観光地域を中心に、宿泊業、飲食業及び他のサービス業で商工会の行う経営分析セミナーの参加者
調査の手法	対象業種から数社を選定し、経営指導員によるアンケート調査
調査項目	売上、客数、客単価、仕入れ価格、利益率等
分析手段	指導員が集計し、必要に応じて中小企業診断士等の専門家を活用し分析を行う。
結果の活用方法	分析結果はレポートにまとめ、小規模事業者の経営支援に際に活用し事業計画へ反映して行く。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者が事業計画を策定するための第1歩として、自身の現状を客観的に分析し把握することは非常に有効である。これまでも経営分析を実施してきたが、補助金申請時等の一時的な支援にとどまり、継続的な支援には至っていない。

【課題】

これまでは一時的な支援委留まっていたが、今後は事業者との対話と傾聴を通じて、事業者に経営分析の重要性を理解してもらい、事業者自らが経営分析を実施することが重要となる。

また分析事業者数は経営指導員の習熟度に応じて増やして行き、最終年度には地域全体の小規模事業者数の7%を目標として設定する。

(2) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①経営分析セミナー	-	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	-	8者	11者	13者	16者	19者

(3) 事業内容

事業名	経営分析セミナー
募集方法	町内新聞折込チラシ、商工会 HP
開催回数	1回/年
参加者数	10名
カリキュラム	財務分析、非財務分析（SWOT分析等）、

②経営分析の内容

対象者	窓口・巡回指導際や、セミナー参加者の中から、意欲的で将来に向かって販路拡大等の向上心の高い5者を選定
分析項目	財務分析：収益性、生産性、安全性、損益分岐点等 非財務分析：SWOT分析による強み、弱み、機会、外部環境等
分析手法	事業者の状況に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」や中小機構の「経営自己診断システム」当を活用し経営指導審等が分析を行う。

- (4) 分析結果の活用
分析結果は当該事業者へ直接フィードバックし、事業計画に反映させる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは、事業者が持ち込む事業計画に対して、対応するような受動的な支援しか実施しておらず、「地域経済の動向調査」や「需要動向調査」及び「経営状況の分析」を活かした一歩踏み込んだ支援ができていない。

【課題】

従来の支援を超えて、「地域経済の動向調査」や「需要動向調査」及び「経営状況の分析」を踏まえた能動的な支援が求められる。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定においては、事業者自らが自身に内在する課題に気づき、取り組む事が重要である。

対話と傾聴を通して支援することにより、事業者自らが自身の課題を認識し、腹落ちした上で事業計画策定に自発的に取り組むよう、支援を実施する。

また、小規模事業者が競争力の維持・強化に向けて生産性向上等を図るためのDXに向けた専門家派遣を実施する。

目標値として、経営分析者数のうち50%を事業経営策定者数とする。

(3) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
事業計画策定事業者数	—	4者	5者	6者	8者	9者

(4) 事業内容

事業名	事業計画策定支援
目的	「地域経済の動向調査」や「需要動向調査」及び「経営状況の分析」の結果を踏まえ、小規模事業者の持続的発展や成長発展を目的とした事業計画の策定を支援する。なお、事業計画策定事業者に対して、DXに関する意識の醸成や基礎知識習得させるため、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、IT専門家派遣を実施する。
支援対象	<ul style="list-style-type: none"> 経営分析において事業計画策定の必要性を感じた事業者 金融相談において事業計画の必要性が顕在化した事業者 補助金やDX支援において、事業計画策定支援を必要とする事業者 等
対象者の掘り起こし	<ul style="list-style-type: none"> 経営分析のフィードバック時に事業計画策定を提案する。 補助金・助成金を契機とした事業計画策定を提案する。

支援の手段・手法	<p>事業計画策定支援は、①小規模事業者が作成した事業計画に対して経営指導員がアドバイスする方法、②小規模事業者と経営指導員が協力して作成する2つの方法で実施する。</p> <p>なお、事業計画において、DXやITツールの活用を促進するため、主に事業計画策定に意欲的な事業者を対象にIT専門家派遣を実施する。</p> <p>■IT専門家派遣</p> <table border="1"> <tr> <td>対象事業者</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定に意欲的な事業者 ・DXやITツール活用に積極的な事業者 </td> </tr> <tr> <td>支援の手法</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定においてIT活用を要する場合 →計画精度の向上を目的に専門家を派遣する。 ・事業計画にIT活用の必要性を感じた場合 →ITツール活用促進を目的に専門家を派遣する。 </td> </tr> </table>	対象事業者	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定に意欲的な事業者 ・DXやITツール活用に積極的な事業者 	支援の手法	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定においてIT活用を要する場合 →計画精度の向上を目的に専門家を派遣する。 ・事業計画にIT活用の必要性を感じた場合 →ITツール活用促進を目的に専門家を派遣する。
対象事業者	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定に意欲的な事業者 ・DXやITツール活用に積極的な事業者 				
支援の手法	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定においてIT活用を要する場合 →計画精度の向上を目的に専門家を派遣する。 ・事業計画にIT活用の必要性を感じた場合 →ITツール活用促進を目的に専門家を派遣する。 				

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

【現状】

これまでは、事業計画策定後の実施支援が不十分であり、売上や利益等の事業効果の把握が出来ていない。

このためPDCAサイクルを意識した支援につなげていない。

【課題】

これまでは、事業者から相談があった場合に対応するという受け身の対応であり、具体的な計画もなく行われていたので、今後は実現性の高い計画を立てて、事業者の状況に応じたフォローアップを実施する。

(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し、四半期に1回のペースでフォローアップを実施する。ただし計画の進捗状況や事業者の状況に応じて、集中的に支援すべき事業者と回数を減らしても支障のない事業者を見極めて、フォローアップ回数を柔軟に調整する。

また自走化を意識し、事業者自身が「答え」を見出すこと、対話を通じてよく考えることで当事者意識を持って取り組むなど、フォローアップを通じて事業者への内発的動機づけを行い、潜在力の発揮につなげる。

(3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
フォローアップ対象事業者数	—	4者	5者	6者	8者	9者
頻度(延回数)	—	16回	20回	24回	32回	36回
売上増加事業者数	—	1者	2者	2者	3者	3者
経常利益増加事業者	—	1者	1者	1者	2者	2者

(4) 事業内容

事業名	事業計画のフォローアップ
目的	事業計画を伴走型支援することで、計画通りの成果を上げる
支援対象	事業計画を策定した全ての事業者
支援内容/ 支援の手段・方法	四半期ごとのフォローアップを実施する。ただし、計画の進捗状況が順調であると判断できる事業者に対しては、フォロー回数を減らす。 一方、計画実施の遅れや停滞等により、事業計画と進捗状況とが乖離していると判断した場合は、フォロー回数を増やし軌道修正のための支援を実施する。

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

【現状】

これまで、展示会等への出展など需要の開拓に係る支援を十分に行ってこなかった。またオンラインによる販路拡大等に関心のある小規模事業者はいるものの、「知識不足」や「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等の取組が十分に進んでいない。

【課題】

これまで展示会等の出展斡旋は行っていたが出展の事前・事後のフォローが十分でなかったため、改善し支援を行う。

また、オンラインによる販路開拓には、DX推進が必要となることから、DXに関する支援を強化する。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析及び、事業計画策定支援を行った需要の開拓に意欲的な小規模事業者を集中的に支援する。

【製造業について】

商工会が独自に展示会等を開催することは難しいため、近隣で開催される上田地域産業展への出展支援に取り組む。

【業種を問わず】

DXに向けた取り組みとして、SNSやHPによる情報発信、ECサイトの利活用等、IT活用による営業や販路開拓に関する相談対応を行う。また相談内容に応じてIT専門家派遣等を実施し、事業者の課題に合わせた支援を行う。

(3) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
上田地域産業展	—	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/者	—	1	1	1	1	1
SNS・HP活用事業者	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

事業名	展示会の出展支援 (B to B)
-----	-------------------

目的	企業間取引を行う事業者にとって、展示会への出展は新たな取引先獲得の大きな機会となる。そこで新たな取引先獲得することを目標に展示会出展の支援を実施する。
出店する展示会	「上田地域産業展」 毎年上田市で開催される製造業を中心とした産業展。県内及び上田市近隣エリアを中心に来場者 5000 名が来場。 また近年はオンライン展示を並行開催し、県外へのPRも広がりつつある。
支援内容	商工会においてブースを借り上げ、出展希望者を募集、期間を通して出展の支援を行う。またオンライン展示への出展を希望する事業者については、展示ページ作成支援も実施する。

事業名	SNS・HP活用事業者支援 (B to C)
目的	販路開拓においてSNS等の活用は既に必要不可欠となってきた。そこでSNS・HP等を活用して販路開拓意欲を持つ事業者を対象に宣伝効果を向上させる支援を行う。
支援内容	事業者の目的・課題に応じて、開発ツールの紹介やIT専門家派遣等を実施する。また要望があればHP作成支援等を実施する。

II. 経営発達支援計画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

【現状】

事業評価は理事会、通常総代会で実績報告を行うのみで、外部有識者等による評価を受ける機会もなく、客観的な評価、見直しを行っていない。

【課題】

外部有識者や町担当者を構成員とする「協議会」を設置し定期的を開催することにより、適正にPDCAサイクルを回す体制を整える。

(2) 事業内容

事業名	事業の評価及び見直し
評価手段	毎年3月に、正副会長、立科町商工観光課長、法定経営指導員、外部有識者を構成員とする協議会を開催し、事業の進捗状況について5段階評価を行う。 評価平均得点が3以上の場合はそのまま継続、2又は1の場合は事業内容の修正を行う。特に1の場合は抜本的な見直しを行う。 協議会の評価結果は、役員会へフィードバックした上で、修正案を策定し、次年度事業方針へ反映させる。 協議会の評価結果はHPにて公表し、地域の小規模事業等がいつでも閲覧できるようにする。

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

【現状】

現在、経営発達支援事業における事業者支援は経営指導員のみで実施している。

【課題】

指導員のスキル不足は否めず、定期的なスキルアップが必要である。また指導員以外職員の参加も事業推進には不可欠なので、これら職員の参加とそれに合わせたスキルアップが必要である。

(2) 事業内容

事業名	経営指導員等の支援能力向上に向けた取組
対象	全職員
実施方法	<p>経営発達支援事業が確実に実施できるように、以下の方法により職員の資質向上を図る。</p> <p>(ア) スキルアップ練習会 指導員のみならず補助員や一般職員等の支援能力向上を目的に、年1回経営指導員や専門家（中小企業診断士等）講師を迎え実施する。</p> <p>(イ) DX に向け相談・指導能力の資質向上 事業者の DX 推進に向けた支援能力向上を目的に下記のようなセミナーについて積極的に参加する。</p> <p>i. 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、電子決裁システム等のITツール、オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策、チャットAIの活用方法 等</p> <p>ii. 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</p> <p>iii. その他取組 オンラインによる経営指導 等</p>

事業名	支援ノウハウを組織内で共有する仕組
対象	全職員
実施方法	<p>(ア) OJT 制度 経営指導員等が小規模事業者の支援を行う際に担当者以外の職員も支援に同席又は事業計画策定に参画することで、個人の持つ支援ノウハウを共有する。</p> <p>(イ) 職員間の定期ミーティング 当会内での月一回のミーティング及び、経営支援センター北佐久グループにおける月1回以上のミーティングの中で支援状況等を共有する</p> <p>(ウ) データベース化 担当経営指導員等が基幹システムである小規模事業者支援システムに支援に関するデータ入力を適時・適切に行い、支援対象である小規模事業者のリアルタイムの状況等を全職員がいつでも閲覧することが出来ることで、相互に情報の共有化を行う。</p>

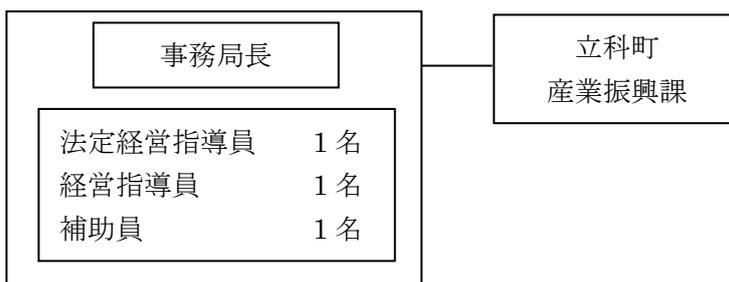
(別表2)

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 5年 11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 礼

■連絡先：立科町商工会 TEL0267-56-1004

- 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

〒384-2305 長野県北佐久郡立科町芦田 2521-1

立科町商工会

TEL：0267-56-1004 / FAX：0267-51-3040 E-mail：tatesina@tatesina.net

- ② 関係市町村

〒384-2305 長野県北佐久郡立科町芦田 2532

立科町 産業振興課

TEL：0267-88-8412 / FAX：0267-56-2310 E-mail：kankou@town.tateshina.nagano.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6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
必要な資金の額	750	750	750	750	750
● 専門家の派遣費	100	100	100	100	100
● 協議会の運営費	100	100	100	100	100
● セミナー開催費	300	300	300	300	300
● チラシ作成費	150	150	150	150	150
● 展示会出展費	100	100	100	100	100

(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
・ 補助金：国、県、立科町
・ 自主財源：会費、手数料、受託料等

(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。

