経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	喬木村商工会（法人番号 2100005009520） 喬木村（地方公共団体コード 204153）
実施期間	令和３年４月１日～令和８年３月 31 日
目　　標	**経営発達支援事業の目標** 長い間地域経済を支えてきた小規模事業者が、今後も持続的発展できるように長野県下伊那郡喬木村地域の商工会と村が連携して、従来の基礎的経営支援に留まらず、小規模事業者が抱える諸課題を抽出し、伴走型によるきめ細かな支援を行うために、次の３項目を目標に実施する。 （１）食品加工業者と農業者との連携による新規特産品の開発と販路開拓・売上拡大による小規模事業者の持続的発展を図るための事業計画策定支援を行う。 （２）高速交通網整備に伴う広域観光への対応策として、農商工連携や六次産業化支援を図ることと ICT 活用による買い物支援や医療・介護事業者のニーズを把握して新規取引を図る。これにより、地域及び小規模事業者の発展に寄与する。 （３）基礎的支援だけではなく、専門家の活用による事業計画策定支援を行い、特許取得や技術支援、販路開拓等伴走型支援で小規模事業者の売上・利益を向上させ、経営力強化を図る。
事業内容	**Ⅰ．経営発達支援事業の内容** **3-1．地域の経済動向調査に関すること** 国が提供するビッグデータの活用による経済動向調査、国等のマクロ調査の活用による景気動向調査、管内事業者への巡回指導による経済動向調査によって情報集をし、経済動向調査及び業種別市場動向調査を巡回指導時に管内の事業者に提供し、四半期ごとに商工会のホームページにて公開してゆく。 **3-2．需要動向調査に関すること** 事業者の提供している商品やサービスについて村内イベントや県主催の商談会において来場者へアンケート調査を行い、調査結果レポートを作成し、フィードバックする。また調査結果を基に、必要時応じて専門家と一緒に販売戦略の見直し・新商品開発・事業計画策定等に活用する。 **4．経営状況の分析に関すること** 経営分析セミナーの開催や巡回・窓口相談を介して経営分析対象事業者を掘り起こす。財務分析や SWOT 分析など重点的に支援を行うことで、経営状況の把握と持続的発展に努めることを目指す。 **5．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を対象に、事業計画策定セミナーを開催する。その後ヒアリングを重ねて事業計画書策定支援を実施する。また複数職員や専門家により商圏分析情報提供の他多角的な支援により、実現可能な事業計画書策定支援を行う。また事業承継予定者や創業予定者にも ICT 活用を含めて事業計画策定件数を支援してゆく。 **6．事業計画策定後の実施支援に関すること** 事業計画を策定した事業者の全てを支援対象として、事業計画策定者を中心に定期的な巡回（窓口）相談を行い、計画策定の進捗状況を確認し、個者に応じた頻度でフォローアップを行い、継続的に支援することで事業計画の実現性を高め、情報変化による計画変更にも素早く対応する。また近隣商工会で構成する経営支援センター南信州北部グループによるチームコンサルティングにより、遂行支援してゆく。 **7．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること** 展示会等への出展支援や物産展、地域イベントへの参加、ホームページ作成支援を実施し県内外への販路開拓支援を行う。販路開拓関連の講習会（POP、レイアウト等 VMD 支援）を企画実施する。長野県商工会連合会の上席専門経営支援員（農商工連携支援担当者と新商品開発支援担当者）と連携して、参加する事業者に対し出展前は FCP シートの作成・充実化とプレゼンテーションに重点を置き支援して、商談・成約を高める。
連 絡 先	喬木村商工会　〒395-1100　長野県下伊那郡喬木村 6682-4 電話：0265-33-2125　FAX：0265-33-3719　E-mail takasho@biscuit.ocn.ne.jp 喬木村産業振興課 〒395-1100　長野県下伊那郡喬木村 6664 電話：0265-33-5126　FAX：0265-33-4511　E-mail takinami@vill.takagi.nagano.jp

（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

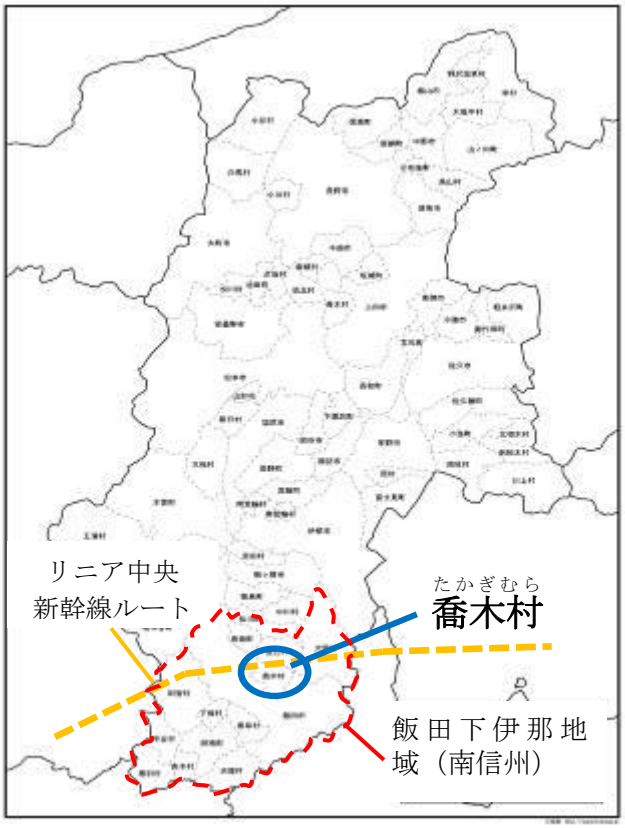
①現状

ア　立地・人口

喬木村は、長野県の伊那谷南部にあり、東に南アルプス、西に中央アルプスがそびえ、南流する天竜川東岸の日本有数の河岸段丘に立地している。標高 400m台から 1,800m以上と標高差が約 1,400mあり、丘陵、渓谷が入り組み複雑な地形となっている。総面積は 66.61 ㎢で、東西 11.5 ㎞、南北 3.8 ㎞の地形は、森林がほぼ 80%を占めている。

気候は温暖で、四季の変化が明瞭であり、気温の日較差が大きなことが特色となっている。

天竜川を挟んだ対岸には、南信州地域の中心都市である飯田市があり、国・県の出先機関をはじめ医療、商工業、文化施設、買物施設等が集積しており、喬木村（役場）と飯田市（役所）はわずか７㎞で近接しており、村外への通勤・通学者のうち約 70%（約 1,600 人）が飯田市であること等、飯田市とのつながりの強い地域であるといえる。



人口は 6,029 人（2020.4 長野県人口異動調査）で、年少人口（15 歳未満）804 人（13.3%）、生産年齢人口（15 歳から 64 歳）3,098 人（51.4%）、老年人口（65 歳以上）2,124 人(35.2%)の年齢構成となっている。

全国各地と同様に減少傾向が続いており、少子高齢化にも歯止めがかからない状況である。総人口は 5 年前よりも 307 人減少（2015.4 長野県人口異動調査 6,357 人）、10 年前よりも 614 人減少（2010.4 長野県人口異動調査 6,664 人）している。

更に国立社会保障・人口問題研究所による試算では 2040 年には 5,127 人まで減少すると予測されており、人口減少は深刻な課題である。

（資料 1-1、資料 1-2、資料 1-3、及び資料 1-4）

地域内人口等推移に関する資料（4/1 現在）　（単位：人）　資料１-１

	平成 22 年 (2010)	平成 27 年 (2015)	令和 2 年 (2020)	構成比 (平成 22 年比)	増減 (平成 22 年比)
総人口	6,664	6,357	6,029	90.5%	-635
商工業者数	290	268	253	87.2%	-37
小規模事業者数	**271**	**247**	**226**	**83.4%**	**-45**

長野県商工会概況調査から引用

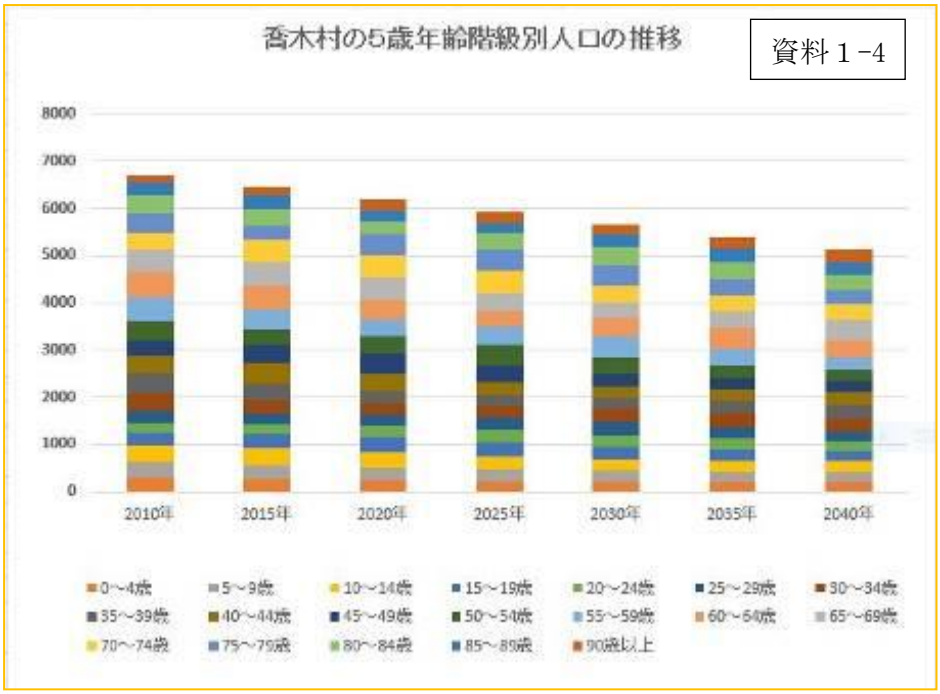
資料１-2

資料１-3

喬木村 の人口に関する主な指数

1980 年	2015 年	2040 年推計
人口 7,224 人	人口 6,310 人	人口 5,127 人
年少人口割合 20.6 %	年少人口割合 14.0 %	年少人口割合 12.6 %
生産年齢人口割合 63.4 %	生産年齢人口割合 53.0 %	生産年齢人口割合 50.0 %
老年人口割合 16.0 %	老年人口割合 33.0 %	老年人口割合 37.5 %
後期老年人口割合 6.0 %	後期老年人口割合 17.6 %	後期老年人口割合 22.3 %
年少人口指数 32.5	年少人口指数 26.4	年少人口指数 25.2
老年人口指数 25.3	老年人口指数 62.3	老年人口指数 75.0
従属人口指数 57.8	従属人口指数 88.7	従属人口指数 100.2
老年化指数 77.7	老年化指数 236.4	老年化指数 297.8

資料１-4



「日本の将来推計人口（平成 29 年推計）」（国立社会保障・人口問題研究所）
（http://www.ipss.go.jp/pp-zenkoku/j/zenkoku2017/pp_zenkoku2017.asp）を加工して作成した

飯田下伊那地域（通称 南信州）

喬木村が属する飯田下伊那地域は通称南信州と呼ばれ、飯田市と周辺 13 町村（松川町、高森町、喬木村、豊丘村、大鹿村、阿南町、阿智村、平谷村、根羽村、天龍村、売木村、下條村、泰阜村）からなる広域連合体を形成していて、古くから行政・文化・経済等において、非常に強いむすびつきを持っている。飯田下伊那地域は大阪府より広い面積にも関わらず平地が少ないため、人口はその 2%にも満たない約 16.2 万人（平成 27 年度国勢調査）しかいない。周囲を中央アルプスと南アルプスなど高い山脈に囲まれた袋小路の地形で、人口減少と高齢化が全市町村で進んでいる。愛知県・岐阜県・静岡県に隣接しているため、中京圏との結びつきが強い地域である。

イ　交通網の整備

喬木村には鉄道も国道も無いが、天竜川対岸の飯田市には JR 飯田線と国道があり、村の中心部から最寄り駅まで自家用車で約 10 分もしくは飯田市内まで行く循環バス（1 日 4 本、午前・午後各 2 本）を利用すれば約 17 分。村内のみ循環するバスも、村の中心部から 1 日 4 本（午前・午後各 2 本）運行されている。

また中央自動車道の飯田 IC/松川 IC どちらからも 30 分以内の所にあるため、遠方からのアクセスも悪くはない。

7 年後の 2027 年に開通予定のリニア中央新幹線・長野県駅の建設が予定されている場所は、喬木村中心部から車でわずか 5 分程度の場所となるため、南信州地域の玄関口としての役割が

求められている。現在、東京都心まで行くのに高速バスで約4時間（鉄道では5時間）かかっているが、開通後は40分で到着する見込みである。また現在名古屋駅へは高速バスで約2時間（鉄道では4時間）かかっているが、こちらも開通後は20分で到着する見込みである。

更に建設中の三遠南信自動車道（長野県飯田市から静岡県浜松市への約 100 km）においても、喬木村は「喬木 IC」に加えて、「喬木氏乗IC（仮称）」が開通すると村内には IC が 2 つとなり、静岡県浜松市や愛知県豊橋市へも約1時間の予定である。（現在は喬木村役場から浜松市役所まで高速道路利用で約3時間を要している）

リニア中央新幹線や三遠南信自動車道といった高速交通網整備により、将来二つの大都市圏（東京・名古屋）および浜松市・豊橋市周辺とのアクセスが格段に良くなることで、「陸の孤島」と言われるこの地域も大きく変貌する可能性が高まっている。

ウ　産業

喬木村の全就業者数は3,506人で、その内訳は一次産業が17.5%（全国平均：4.0%）、二次産業が29.3%（全国平均：25.0%）、三次産業が51.1%（全国平均：71.0%）となっている。全国の産業構成と比べると一次産業と二次産業の割合が高く、三次産業の割合はまだ低い。しかしこの 10 年間の推移を見ると、一次産業と二次産業が数・割合とも減少し、三次産業の割合が増えている。（国勢調査2015年時点）

業種別では特に医療・福祉分野の事業所が大きく増え、卸小売業・建設業・製造業のいずれもが減少している。なお飲食・宿泊が増えているが、これは通常一般の店舗ではなく、医療福祉施設の増加に伴う施設給食業が飲食業扱いのためである。（資料2）

（一次産業）

元々農業が産業の中心であったため、一次産業の従事者は依然として高い。しかしその数は年々減少しており、その7割以上を 60 歳以上が占めていることから、今後急激に生産者・生産量とも減少することが懸念される。

現在は地域のブランドである「市田柿」（干し柿）の他に、「りんご・なし」などの果樹生産や、野菜・花卉についても多品種少量生産が盛んである。また県下一の生産量（326t）を誇る「いちご」も有名であり、収穫期（1月-5月）には「いちご狩り客」で村内が賑わっている。

喬木村では、農業体験や収穫体験などに力を入れており、一次産業を活用した観光の活性化を図っている。特に県内では最も先駆けて 30 年前から始まった「いちご狩り」は県内外で有名である。平成30年度のいちご狩りは1/13から5/9までの133日間の開園で、入園者総数は47,039人（前年対比94.8%）であった。またリンゴの樹オーナー農園制度（農園数20）も平成30年度の契約本数は556本（前年対比100.9%）であった。農産物生産額は約10億円（2016年JAみなみ信州販売）。

（二次産業）

二次産業の製造業については、村内企業従業員数は478人（平成30年工業統計調査）、製造品出荷額は64.3億円（経済産業省平成30年工業統計）で機械・金属・精密系の他に、農産加工品や半生菓子製造等に係る食品製造業も10社あり、雇用の重要な受け皿となっている。

（三次産業）

三次産業の就業者割合は過半数となっているが、行政や福祉分野などの就業者数を除くとその数値はかなり低下する。小売業・サービス業（飲食・理美容）などの生活に密着した業種は小規模事業者が多く、しかも廃業により急速に数が減少している。宿泊業は現在1社のみとなってしまった。

もともと地元相手の商売で発展してきた経緯がある。かつて天竜川の渡し船の船着き場に発展した阿島地区を最大の商店街として、小川地区と富田地区など集落ごとに店が点在していた。現在小売業においては商品販売総額22.9億円（経済産業省平成26年度商業統計）であるが、村の中心部には県内最大規模のＪＡ直営店（食品と日用雑貨）とＪＡ系列店（ガソリンスタンド、農機具・車両販売修理、農園・園芸用品関係）があり、商品販売総額の殆どをＪＡグ

ループが占めているのが実態である。更に天竜川対岸の飯田市内（座光寺地区から上郷地区および松尾地区）には大型スーパー等が乱立しており、村内の商店街は衰退し、廃業して何年も経つが未だ看板だけを残している旧店舗が増えている。

地 域 内 産 業 別 就 業 人 口　資料2

（単位：人，％）

産 業	平成17年		平成22年		平成27年		人数増減
	人 数	構成比	人 数	構成比	人 数	構成比	(22年比)
総数	**3,869**	**―**	**3,596**	**―**	**3,506**	**―**	**-90**
第１次産業	**819**	**21.2%**	**686**	**19.1%**	**612**	**17.5%**	**-74**
農　業	809	20.9%	664	18.5%	596	17.0%	-68
その他	10	0.3%	22	0.6%	16	0.5%	-6
第２次産業	**1,225**	**31.7%**	**1,096**	**30.5%**	**1,027**	**29.3%**	**-69**
建設業	424	11.0%	362	10.1%	318	9.1%	-44
製造業	800	20.7%	732	20.4%	705	20.1%	-27
その他	1	0.0%	2	0.1%	4	0.1%	2
第３次産業	**1,816**	**46.9%**	**1,780**	**49.5%**	**1,792**	**51.1%**	**12**
運　輸	122	3.2%	128	3.6%	125	3.6%	-3
卸売・小売	559	14.4%	496	13.8%	481	13.7%	-15
飲食・宿泊	92	2.4%	102	2.8%	114	3.3%	12
医療・福祉	**353**	**9.1%**	**408**	**11.3%**	**446**	**12.7%**	**38**
教育・学習	129	3.3%	137	3.8%	131	3.7%	-6
その他	561	14.5%	509	14.2%	495	14.1%	-14

（平成17年・平成22年・平成27年国勢調査より抜粋）

エ　喬木村の総合計画

平成28年3月に発行された「第5次喬木村総合振興計画」では、発展課題に「高速交通網時代に向けた農商工連携事業・六次産業化事業による産業振興と魅力ある観光資源の発掘」を掲げている。また産業分野計画における基本目標を「産業と雇用を交流で生み出すむら」とし、その基本構想として「農・商・工それぞれの発展を促し、その連携による村全体の産業の振興に努めるとともに、地域の特性を生かした農業を強化し、その担い手の育成や経営の効率化の推進を図ることで雇用の場を確保するとともに、地産地消・地産来消を推進する。また高速交通網の整備によって創出が期待される交流人口の取り込みを目指し、喬木村の魅力の発掘や活用、村外への積極的な情報発信により観光分野の振興を進めるとともに、広域的な連携も図る」としている。

特に「村の商工業・サービス業の振興」においては新たな商工業の展開として「企業（起業）育成、誘致」「農商工連携事業・六次産業化事業」「UIJターンの推進」「村内での購買機会の拠点確保（小さな拠点づくりによる商店の形成と移動手段の確保）」を掲げている。

農商工連携事業・六次産業化事業の推進は、リニア中央新幹線や三遠南信自動車開通後を見据えた取り組みでもあり、農業と商工業（地元の農産加工会社や飲食店）を融合させた産業振興（特産品開発と販路開拓）が期待されている。

②課題

資料1-1の地域内小規模事業者数からわかるように、地域内小規模事業者は10年前（平成22年）に比べ45者（14.0%）減少している。（資料3）これは、旧商店街地区の空洞化の影響や消費流出による売上の減少、事業主の高齢化による廃業が大きな原因である。また、地域内においての販路開拓や異業種交流の動きが鈍く、業者間の連携も少ない。

・高校卒業後の就職、進学により若年者が県・村外へ流出しており、次世代の産業の担い手が育たない。

・人口はこの 10 年で約△9%の約 600 人が減少し、高齢化率も 30%を超えている。今後も少子高齢化が進み、市場規模は縮小し、事業者、就労者ともに減少していくことへの対策が必要である。

・村内の生鮮食料品はＪＡのＡコープたかぎ店が１強であり、その他隣接する飯田市や高森町の大型店の進出により、村内商店は減少し続けている。しかし、高齢者で買い物支援が必要な消費者もいることから、対策が必要となっている。

・当村は１次産業への就農率が高く、農業生産品も良質で豊富であるので、喬木村商工会では現在 6 次産業化や農商工連携事業を推進している。令和元年度には柿の果皮を活用した「柿ワイン」を商品化し、また「喬木村産レモン」の加工品支援など、その他特産品開発も進めている。今後も地域ブランドの創出と販路開拓を進めることが必要である。

地域内業種別小規模事業者件数推移表　資料 3

（者）

	平成 22 年 (2010 年)	平成 27 年 (2015 年)	令和 2 年 (2020 年)
建 設 業	77	74	64
製 造 業	41	37	31
卸 売 業	11	12	7
小 売 業	41	34	37
飲食・宿泊業	20	29	20
サービス業	61	52	51
そ の 他	20	9	16
合　　計	271	247	226

（商工会独自調査資料）

（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

現在、商工会の基幹システムに登録されたデータから抽出すると、地区内小規模事業者の約 40%が 70 歳以上であり、近い将来の小規模事業者の減少は避けられない。特に小規模事業者は大企業などのように成長発展する事よりも、「持続的発展」即ち事業を継続していくことが大切であり、そのためにも個々の強みを活かした経営力の向上、自社の経営分析の成果を活用して需要に沿った事業計画に基づいて「計画経営」を実践することが望まれる。

そこで地域の現状及び課題を踏まえ、今後 10 年間は経営改善普及事業の基本である巡回指導を中心に、小規模事業者の経営発達支援計画を継続して遂行することにより、個別事業者の問題を克服し、長期的な小規模事業者の持続的発展を目指す。

さらに現状における課題に掲げた地域の知名度・存在感の向上のために、従来からの地域特産品や地域観光資源を洗い出して、あらゆる機会を捉えて PR を行ない、地域資源の活用を図っていく。

また過去 10 年では小規模事業者数 45 名減少しているが、地域経済の衰退を軽減するため、今後 10 年間での小規模事業者減少数を過去 10 年間の約 70%の減少数（31 名以内）に抑えていく。

②喬木村総合振興計画との連動性・整合性

第5次喬木村総合振興計画にもあるように今後リニア中央新幹線の開通、三遠南信自動車道の開通による高速交通網時代が到来するので、農商工連携による六次産業化により特産品の開発を行い、観光関連の新たな産業を創出することで、収入・雇用の場の確保や村外に向けた情報発信を行っていく。また、増加している医療・福祉分野に小規模事業者が事業として関わる機会を創出し、長期的に安定した経営ができる事業者を増加させていく。

買い物弱者対策としては、ICT を活用し、タブレットによる商品注文ができるように操作に関する研修会を開催し、宅配による小回りの利くサービスを提供することで、新規顧客獲得に繋がるような支援を行なっていく。

③商工会としての役割

喬木村商工会では、これまで経営改善普及事業として金融・税務・労務等を中心に管内小規模事業者等の経営基盤の安定に注力するとともに、補助金・助成金申請に係る事業計画策定支援、創業支援や専門家派遣による個別支援等を行ってきたが、事務局体制が週4日勤務の事務局長、経営指導員・補助員各1名、記帳指導職員1名の計4名体制であり、マンパワーの不足から単発的な支援に終始している状況である。

また平成 28 年度から工業部会事業と食品製造業者の新商品開発および差別化戦略の個者支援をきっかけに、「特許技術を活用した機能性食品原料開発・商品化事業」にも取り組んでいる。平成29年度から平成31年度までの長野県地域中小企業育成プロジェクト事業にも認定されており、商工会と参画事業者は本事業を通じて新商品開発に係るノウハウを蓄積してきた。

管内小規模事業者等の経営環境は非常に厳しい状況下にあり、抱える課題も複雑多様化しているため、従来の経営改善普及事業の支援のみでは、この厳しい状況を打破し持続的に発展できるための事業者支援には至っていない。

そこで今後は、事業者が自ら計画経営を実践し経営力強化を図り、事業の持続的発展と創業・起業者等が定着し事業の継続ができるよう事業者に寄り添った支援をしていくことが求められている。商工会は、地域に密着した総合経済団体であり、事業者にとって一番身近な支援機関である。県や村などの行政はもとより、他の支援機関や専門家等との連携を一層密にし、小規模事業者への伴走型支援体制の構築を図っていく。

（3）経営発達支援事業の目標

①「いちご狩り」「りんご狩り」等の農業観光が主であるので、喬木村との連携と農商工連携補助金を活用して食品加工業者と農業者の連携による新商品の開発、販売を促進するとともに、地域特産品や観光資源の洗い出しを行い、観光振興による創業者の創出、既存の小規模事業者が持続的発展できるように事業計画策定支援を行なっていくことで、小規模事業者の減少と地域の衰退を加速させないことを目標とする。

②リニア中央新幹線、三遠南信自動車の開通に向けた広域観光への対応として、農商工連携や六次産業化を推進して、新規特産品を5品目以上商品化していく。また、既存の商店も村内で増加している医療・介護事業との新規取引を目指し、ニーズのある商品を提供していくことで、売上・利益の向上を図る。

商業振興においては、他の商工会で事業化した ICT による買い物支援実績を参考に、そのノウハウを生かし、登録店20社、利用者50人の活用を目標とする。

③従来の基礎的経営支援だけではなく、税理士、中小企業診断士を活用し、事業計画作成支援を行ない、既存の経営の強み、弱みを理解してもらい、進むべき方向を定めることで長期安定経営を目指す。技術的な支援はミラサポ、エキスパートバンク事業、長野県よろず支援拠点、長野県商工会連合会の内部専門家であるシニアアドバイザー（呼称：上席専門経営支援員）の専門家を活用して特許取得や技術支援、販路開拓の機会をつくっていくことで、売上・利益の向上を図る。

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 ①目標を達成するため、強みを生かした個性的な企業育成と地域需要に応じたビジネスモデルのフォーマット作成を行う。特に地域農産物を利用している食品製造業や飲食店、仕出し業を重点支援業種として、セミナーを開催し、創業・第二創業、経営革新、事業承継支援を行ない、必要に応じて個別相談会を開催し、事業計画策定について個者支援を重点的に行う。 ②新たな地域資源の発掘、洗い出しを行うとともに、既存の農産物を地域資源として特産品開発に取り組む。また農業体験メニューを増やし、情報発信することで交流人口の増加を図る。そして、新規取引先を開拓することで、既存の商業者が売上・利益を向上させ、長期的に安定した経営に繋げる。ここから事業承継者を増加させ、雇用の拡大を図ためにも、タブレット等による IT を活用した新たな受注システムを構築する。 ③長野県よろず支援拠点等の専門家を活用して、自らの経営内容について気付いていない小規模事業者に対して、具体的な行動をするための事業計画を策定して、伴走型支援を行なう。現職員体制の４人だけでは対応しきれない、販路開拓イベントや取引については経営支援センター南信州北部グループ５商工会（松川町、高森町、大鹿村、豊丘村、喬木村）の７人の経営指導員で需要動向調査を行う等連携による支援強化を図る。 以上の目標達成を実現するため、喬木村と連携して小規模事業者に対する支援策を充実させ、既存事業者の長期安定経営による事業承継者の増加、地域おこし協力隊からの創業支援等により事業者を増加させていく。 経営指導員は、長期的に事業を安定させるために、事業計画策定をすることの重要性を喚起し、計画に基づき伴走型支援を行なっていく。

３－１．地域の経済動向調査に関すること

（1）現状と課題

①現状

巡回による中小企業景況調査(全国連・県連）を四半期毎に実施し、売上の変動・採算状況・設備投資の有無や事業主によるDI（景気動向指数）を調査している。また、金融斡旋時における、主任経営支援員（長野県商工会連合会では経営指導員のことを指す）による財務状況や今後の景気予測等について調査を行ってきたが、調査結果を提供してこなかった。

②課題

地区内の経済動向を調査・分析といった情報の収集にとどまり、収集した情報の活用目的が明確ではなく、事象に対する分析など情報が不十分だった。

中小企業景況調査は、対象企業（業種）数が少なく、地区全体の経済動向を把握することは不十分であると思われることから、ＲＥＳＡＳ（地域経済分析システム）によるビッグデータの活用が必要であるが、利用はしてこなかった。また行政機関・金融機関等で実施する調査を相互に分析し、実態の把握も必要であるが、職員間においても調査結果の検討・分析の必要性と問題点等の共有が不可欠だが、職員それぞれが持つ情報は会議等での共有が徹底されず、企業支援や商工会の事業計画に有効に反映されてこなかったので、目標を定め実施する。

（2）目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①地域の経済動向分析の公表回数	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	0 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
③巡回指導による経済動向調査の公表回数	0 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

（3）事業内容

①国が提供するビッグデータの活用による経済動向調査

当地域において今後伸びていく産業の把握を小規模事業者に提供し、事業計画策定時に役立ててもらい、長期的に持続力のある経済活動を目指すために、地域の経済動向分析を行い、経営指導員が年１回ＨＰで公表する。

【分析手法】経営指導員等が「ＲＥＳＡＳ」（地域経済分析システム）を活用し、何で稼いでいるか等を分析する「地域経済循環マップ・生産分析」、人の動き等を分析する「まちづくりマップ・From-to 分析」、産業等の現状を分析する「産業構造マップ」のデータから地域の経済動向分析を総合的に行い、事業計画策定支援等に活用する。

②国等のマクロ調査の活用による景気動向調査

主に業界動向・景気判断・雇用状況の項目を下記の方法により、調査・判断を行ないその実態に対しての認識を共有していく。

総務省による各種統計調査や長野県「最近の県経済動向」、日本政策金融公庫「中小企業景況調査」、長野県中小企業団体中央会「中小企業景況レポート」、㈱東京商工リサーチ「TSR情報」の他、地域金融機関の機関誌（飯田信用金庫「飯伊地区産業経済動向」）などを活用し県内の経済動向、景況感、業界動向を把握する。

また役場産業振興課の商工観光担当者と半期ごとに村内経済動向に関する情報交換を行う

ほか、地域金融機関と金融懇談会を開催し、地域レベルでの商工業者に関する経済実態、資金需要、雇用、施策を把握する。
日本経済新聞や日経 MJ などの経済紙により日本全体の経済状況を確認するとともに、信濃毎日新聞や南信州新聞などの地方紙の経済動向に関する記事を収集することで日本経済の中での県内経済、県内他地域の動向、業界トレンド、規制を把握し、ＨＰで年４回公表する。
【分析手法】経営指導員等が各種統計調査結果を外部専門家と連携して分析を行う。

③管内事業者への巡回指導による経済動向調査
巡回訪問時に調査対象を５業種（小売業・サービス業・飲食宿泊業・製造業・建設業）に分けて、調査項目については、それぞれ企業収益・資金繰り・雇用・設備投資の各項目についての聞き取り調査を実施する。
地域において比較的売上や従業員規模の大きな小規模事業者(情報量が多いと推測される)調査対象を令和２年度 15 社、令和３年度からは 17 社、令和５年度からは 20 社と企業数を増やしながらピックアップし、四半期ごとに調査し、ＨＰにて年４回公表する。調査対象企業は、時系列的に比較して分析するため、可能な限り定点観測として固定化する。
調査・把握手法の標準化を図るため地域経済動向調査シートを新たに作成するとともに、実施件数を増やし調査精度を高める。
調査方法を標準化することでデータの分析・情報共有が可能な状態になり、タイムリーで質の高い情報として活用可能なものにする。
【分析手法】経営指導員等が外部専門家や長野県商工会連合会シニアアドバイザー（上席専門経営支援員)、経営支援センター南信州北部グループの経営指導員等と連携し分析を行う。

（４）成果の活用
①地域経済動向はマクロ調査とミクロ調査の２つに分けて行う。この２種の調査結果を共有して個社の経営支援に活用するために、個社の企業機密を除き、分析をおこなったうえで地域経済情報のデータとして広く商工会の HP で管内事業者に提供する。

②巡回指導による経済動向調査及び業種別市場動向調査については、巡回指導時に管内の事業者に提供し、四半期ごとに商工会のＨＰにて広く公開する。

②毎週１回開催する事務所内経営支援ミーティングで共有し、また毎月１回開催される経営支援センター南信州北部グループ定例検討会議（近隣５商工会の経営指導員７名による広域経営支援会議）においても所見を請い、その結果を事務所内に情報をフィードバックして共有化していくことにより、個社の経営支援において調査結果を有効活用し、販売計画・仕入計画・サービスの革新・資金計画等に役立てていく。

③情報のとりまとめ及び分析（新規）
調査結果の検討・分析は職員間で共有する。またリニア中央新幹線や三遠南信自動車道路に絡む内容・項目は、周辺町村商工会にも共通するため、毎月１回開催される経営支援センター南信州北部グループ定例検討会議で情報共有による多面的なアプローチを行う。なお調査結果は商工会のＨＰで、広く管内事業者に公開する。

④四半期ごとに取りまとめた動向・景気・雇用の項目を１枚の簡易レポートにして、事業所への巡回訪問等で情報を提供する。
経営分析や経営計画策定支援を行う際、小規模事業者を取り巻く外部環境分析の基礎的情報として事業計画へ反映させ、新商品開発や今後の事業戦略策定等に活用する。
小規模事業者支援のための施策に反映させるための基本情報として、行政等への要望活動に活用する。

３－２．需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

事業者が自らの新商品・新サービスを提供する際、需要動向調査が必要となるが、多くの小規模事業者はその調査の必要性を認識しておらず、調査を行っていないのが現状である。また、当商工会においても、これまで需要動向調査においては、小規模事業者からの相談の都度、また経営力向上計画の策定支援や小規模事業者持続化補助金申請の際に、総務省の家計調査や該当する業種や商品の需要動向などを県内金融機関の発行する月刊誌や業界誌、インターネットなどで調査する程度だった。

課題としては、喬木村内の事業者が新商品・新サービスの提供、販路開拓を行う際、需要動向調査の必要性を十分に説明し、また認識して頂くとともに、事業者が需要動向調査を行う際には、当商工会でも積極的にサポートしながら、新商品・新サービスの販売促進を効果的に行えるよう支援していくことである。

事業者が新商品・新サービスの販路開拓を行うためには、今後ターゲットとする商圏の状況を把握する必要がある。事業者が商圏の実態について調査を行う場合、当商工会でも積極的にサポートしながら、新商品・新サービスの販売促進を効果的に行えるよう支援していく。

業種別・品目別の需要動向調査についても、事業者が新商品の事業計画を立てたり、販路開拓を行ったりする等で有効であることから、統計資料や文献等から情報収集を行い、職員の巡回や窓口支援の際のヒアリングでこれを補完し、需要動向報告書としてまとめ、事業計画策定の際、活用するとともに、巡回・窓口支援の際、当該小規模事業者に情報提供をしていく。

（2）目標

調査対象事業者	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①喬木村内イベント等におけるニーズ調査対象事業者数	2 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
②南信州うまいもの商談会等におけるニーズ調査対象事業者数	1 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
③業種別・品目別市場の把握調査情報提供事業者数	0 社	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
合　計	3 社	20 社	20 社	20 社	20 社	20 社

（3）事業内容

①個者支援を行う小規模事業者の販売する商品又は役務を調査対象として実施するもの

・喬木村内イベントにおけるニーズ調査（新規）

喬木村特産の「いちご」「りんご」「市田柿」を始め、各種フルーツを利用した新たなスイーツや、半生菓子等の加工品の新商品開発を行った菓子製造業その他関連業種の事業者に対して、巡同や窓口相談等を通じて需要動向調査の必要性を説明し、当該新商品（スイーツや半生菓子等の加工品）の試食会及びテストマーケティングを喬木村主催の「たかぎふるさと祭り（毎年８月 15 日）注１」「喬木村総合文化祭（毎年 11 月下旬の土日２日間」注２）で行う。

事業者が開発した新商品・新役務を顧客がどう感じるかについて、喬木村主催の「たかぎふるさと祭り（毎年８月１５日）」「喬木村総合文化祭（毎年１１月下旬の土日２日間」の来場者にモニタリング調査等をする際に、当商工会において下記の支援を行う。

注１：たかぎふるさと祭り

主催者：実行委員会（大会長は村長、実行委員長は商工会長）
出店者数：20 店舗、来場者数 2,000 人
注２：喬木村総合文化祭
主催者：喬木村
出店者数：50 店舗、来場者数 3,500 人
【サンプル数】：たかぎふるさと祭り来場者 2,000 人、喬木村総合文化祭来場者 3,500 人
【調査方法】：事業者と経営指導員でターゲット顧客を想定し、アンケート又はヒアリングシートを作成する。事業者は店頭等において、ターゲット顧客に試食や商品を手に取ってもらい、作成したアンケート等を利用して顧客の生の声を収集するニーズ調査を実施する。
【分析手段】：経営指導員は、事業者が実施した調査結果について集計・分析を行い、簡潔なレポートにまとめ事業者へフィードバックする。
【調査項目】：顧客の生の声（価格、味・雰囲気などの好み、パッケージデザイン、従来商品・他社商品との比較、商品・役務の満足度等）
【分析結果の活用】：職員が情報を共有し、対象者への巡同や窓口相談の時に調査結果レポートを直接配布して、調査結果をフィードバックする。その結果を基に必要に応じて専門家派遣等を活用し、販売戦略の見直し・新商品開発・事業計画策定等に活用する。

②南信州うまいもの商談会におけるニーズ調査（新規）
長野県南信州地域振興局が主催する「南信州うまいもの商談会」等に出展する事業者に対し需要動向調査の必要性を説明し、事業者が出品する商品・製品を顧客がどう感じるかについてアンケート調査等をする際に、当会において下記の支援を行う。
【サンプル数】：南信州うまいもの商談会来場者 2,000 人
【調査方法】：事業者と経営指導員でアンケート又はヒアリングシートを作成する。事業者は商品購入者や来場者（消費者、バイヤー、メーカー等）に商品・製品等を手に取ってもらい、作成したアンケート等を利用して聞き取り調査を行う。
【分析手段】：経営指導員等は、事業者が実施した調査結果について集計・分析を行い、簡潔なレポートにまとめ事業者へフィードバックする。
【調査項目】：来場者（消費者）の生の声（価格、味・雰囲気などの好み、パッケージデザイン、商品の選定ポイント、商品への要望、商品の購買頻度、商品・役務の満足度等）バイヤー・メーカー等の生の声（商品の選定ポイント、商品ニーズ、価格感、商品への要望、商品の満足度、製造業者の選定ポイント等）
【分析結果の活用】：職員が情報を共有し、対象者へ巡回や窓口相談の時に調査結果レポートを直接配布して、調査結果をフィードバックする。その結果を基に必要に応じて専門家派遣等を活用し、販売戦略の見直し、新商品開発、事業計画策定等に活用する。

③特定個社の商品や役務は対象とせず、業種別・品目別といった少し大きな単位で調査を実施する。
・統計資料や文献等による業種別・品目別の市場の把握（既存事業改善）
総務省・経済産業省のホームページ、金融機関や業界団体・経済誌のレポート、日経テレコン等から経営指導員が定期的に業界のトレンド情報を収集し、整理・分析をしたものを情報として提供する。
【調査方法】：経営指導員等が需要動向に関する情報を上記等のコンテンツより収集する。
【分析手段・手法】：よろず支援の専門家、長野県商工会連合会シニアアドバイザー（上席専門経営支援員）と連携し、経営指導員等が分析をする。
【調査・分析結果の活用】：分析結果は、経営指導員等が菓子製造業者や関連事業者等に直接説明する形でフィードバックし、商品の更なる改良等を行う。

・調査項目：

資料	収集項目
関連省庁のホームページ･レポート 総務省統計局「家計府費状況調査」「家計調査」 経済産業省「中小企業白書」規模企業白書」等	家計消費動向 業績の優良な小規模事業者の特徴 需要を見据えた経営の事例等
各種書籍、業界団体・ジンクタンク・金融機関等のレポート等	業界動向 業況や主要企業の紹介・分析　業界の課題と展望等
日経新聞、日経テレコン、日経ＭＪ等業界情報コンテンツ	最新トレンド 販売動向・売れ筋商品ＰＯＳ情 報繁盛店の状況 顧客ニーズ・消費者の動向

【提供方法】：職員が分析結果の情報を共有し、対象者への巡回や窓口相談の時に調査結果レポートを直接配布するなどして提供し、新商品開発のアイデアや今後の事業戦略策定等を検討する資料として活用する。

成果の活用方法：需要動向調査の実施を支援するだけでなく、需要動向調査の手法を事業者に提供し、次回から事業者が自分で需要動向調査を行えるよう支援する。

４．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

金融相談や確定申告時に指導を行なった事業所のみ、経営分析をしていた。

金融相談時は資金繰りや返済余力の確認、また確定申告時は利益率等の確認を目的として財務分析を行ってきた。経営分析した時にも経営指導員・補助員、記帳支援職員が把握・情報共有し、小規模事業者へフィードバックするが、高度・専門的知識が不足しているため伴走型支援は不十分であったので、今後は外部専門家と連携するなど、改善した上で実施する。

また業務日誌兼経営支援経過の共有を目的とする長野県商工会連合会クラウドグループウェア「小規模事業者支援システム」が導入されているにもかかわらず、全職員による毎日の入力の徹底や入力されるべき十分な情報量が徹底されていないことが重要かつ早急に解決されるべき問題点である。

（２）目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①セミナー開催回数	0 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②経営分析件数	10 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件

（３）事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘のため、「経営分析セミナーの開催」や「巡回・窓口相談を介した掘り起し」を行う。

【募集方法】通知及び商工会ＨＰに掲載し、小規模事業者経営改善貸付資金（通称マル経融資）推薦者、ネット de 記帳利用者、持続化補助金申請件数実績、需要動向調査予定者。

【開催回数】年 2 回

【カリキュラム】・経営分析の意義　・決算書の構造を知る　・損益計算書の分析ポイント
・貸借対照表の分析ポイント　・キャッシュフロー計算書の意味　・決算書から見える予兆について

【参加者数】年 20 名（各回 10 名程度）

・セミナー以外には、巡回・窓口相談時に経営状況の必要性及び重要性について説明し、経営状況の分析を行うことにより、自社の経営状況を把握し、利益確保に向けた改善及び対応策が図れることを意欲のある小規模事業者に積極的に説明していく。

②経営分析の内容

【対象者】需要動向調査を実施した小規模事業者、金融相談や確定申告、持続化補助金事業の申請、また経営革新などの相談のあった小規模事業者を会員・非会員の別なく、対象とする。

【分析項目】人材（経営者・後継者・従業員）、商品・サービス、技術・ノウハウ、ネットワーク、組織、システム、営業力、財務など内部資源について、経営指導員等が分析を行う。計画策定に生かすため、特に「強み」の抽出を重点的に行う。

≪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、脅威、機会　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、長野県商工会連合会クラウドグループウェア「小規模事業者支援システム」を活用して、事務所内および経営支援センター内で共有することで、全職員が同じ内容で指導できる体制を作る。そのために事務所内の全職員がタイムリーかつ十分な情報量を入力することを徹底する。(改善)

③簡易分析だけで不十分な場合は、長野県商工会連合会上席専門経営支援員や長野県よろず

支援拠点コーディネーター、中小企業診断士等と連携して、定量分析のみならず、定性分析等による詳しい経営分析を行っていく。経営分析情報は即座に事業主へ伝え経営状況の把握に努めてもらう。

（4）分析結果の活用

1. 経営・財務分析結果を各事業所へ提供して経営状況の把握に努めてもらうとともに、全職員が情報を共有することで効果的な経営支援につなげていく。

2. 分析結果から内部経営資源を発掘し、事業計画策定時に事業計画に盛り込む基礎資料として活用する。分析結果は、小規模企業支援システム内の経営カルテに入力し、職員間で共有する。

3. 金融相談や確定申告、補助金申請など事業所の数字を把握できる状況下で、各職員が分析および職員間で共有した上で、事業者へフィードバックする。

4. 経営分析データを経営支援センター南信州北部グループ定例検討会議にも持ち寄り、業種別に区分し集約することで南信州北部地域の地域経済情報の一つとする。また、意見交換を行うことで多角的な視点から支援に結び付ける。

5. 事業者自身でも定期的に財務分析できるよう、インターネットでもできる分析システムの情報を提供する。（例：中小企業整備基盤機構「経営自己診断システム」や日本政策金融公庫「経営改善計画書作成システム」）

6. 巡回訪問によるヒアリング等により、事業継続に前向きな事業者に対して経営課題を解決するため、長野県商工会連合会上席専門経営支援員や長野県よろず支援拠点、中小企業診断士等の専門家と連携し経営状況の分析を行う。

7. 分析を通して企業の隠れた強みを発掘していくとともに、売り上げ状況や経営環境から持続的に発展すると見込まれる事業所をピックアップし、重点的に支援していく。

５．事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

当地域においては、事業計画に基づく経営を行う小規模事業者はまだ少ないのが現状である。その中で、これまで持続化補助金に絡めた「経営計画策定セミナー・個別相談会」を開催して事業計画策定の機会をつくってきたものの、巡回訪問の機会に事業計画策定の意義を伝えて計画的に支援対象者の掘り起こしを行うまでに至っていない。

支援方法についても、各職員の口頭による個別対応が主で、定量的数値目標を設定するなど文書による可視化した計画策定にまで踏み込んだ計画策定支援はまだ僅少である。事業承継計画・創業支援計画策定を含めて相談があった場合に受け身的に対応してきたが、今後は計画的に事業計画策定事業所を増加させるための支援体制の構築が課題である。

（２）支援に対する考え方

①小規模事業者に対して、持続的発展のために、現在の「成り行き経営」からの脱却および「計画経営」への転換を推進テーマに掲げて伴走型支援を実施する。巡回訪問、窓口相談、事業計画策定セミナー等あらゆる接触機会を活用し、4.で経営分析を行った事業者(20 件)の毎年 70%程度の事業計画策定を目指す。小規模事業者自らがその方向性を定め、自社の強みを生かすと同時に弱みを克服しながら、自社の経営分析の成果を活用して、小規模事業者持続化補助金の申請を契機とした事業計画策定につなげる。

2.南信州地域においてリニア中央新幹線、三遠南信自動車の開通に向けた広域観光に対する、喬木村商工会管内小規模事業者への対応として農商工連携や 6 次産業化を強く推進する。農商工連携による新規特産品を村内で増加している医療・介護事業との新規取引を目指し、医療・介護事業現場の需要に対応した商品企画と事業計画を策定・実践する支援対象の増加を図る。

3.急速に普及する IT 化への対応と、商業振興（特に小規模事業者自らの情報発信力を養う）ため、これまでの ICT による買い物支援実績ノウハウやこれからの IT セミナーを通じて、小規模事業者の IT リテラシーの向上を図ること（①IT 機器の利用促進②IT トラブル回避知識の浸透③論理的思考）も事業計画の中に盛り込み、実践する支援対象の増加を図る。

（３）目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
事業計画策定件数	5	14	14	14	14	14

（４）事業内容

【支援対象①】

経営分析をおこなった事業者を対象とし、売上高・利益が減少傾向にある、長期に亘り固定的な負債を抱えている、資金繰りが悪化しているなど財務内容の改善を要する小規模事業者で、持続化補助金を活用して売上や利益の向上を目指す事業者、経営分析を行った事業者を対象とし、「事業計画策定セミナー」を実施する。

【手段・手法】

事業計画策定セミナーの受講者や小規模事業者経営改善貸付資金（通称マル経融資）斡旋等の金融支援、確定申告や記帳指導などの税務支援等の機会を利用して会計書類を確認し、全職員による巡回訪問で現地調査・ヒアリングを重ねて現状を的確に把握し、中小企業整備基盤機構の「経営自己診断システム」「経営計画つくるくん」や日本政策金融公庫の「経営改善計画

書作成システム」を活用しながら小規模事業者持続化補助金申請時に事業計画策定を行う。（改善）

対象事業所の事業計画書策定と遂行支援は事務所内の全職員が行うことを基本とする。状況や案件の程度に応じて、経営支援センター南信州北部グループの定例検討会議において近隣商工会の経営指導員や長野県商工会連合会のシニアアドバイザー（上席専門経営支援員）にも参画して頂き、事業計画策定支援（ブラッシュアップ）および遂行支援にあたる。

また必要に応じて金融機関や税理士のほか、長野県よろず支援拠点等の経営改善を専門とする支援機関とも連携して、事業計画の見直しや改善を行い、確実に事業計画の策定につなげていく。（継続）

【支援対象②】

経営分析をおこなった事業者を対象とし、販路開拓や生産性向上により売上増加・利益拡大を目指す小規模事業者および食品加工業者と農業者の連携による新商品の開発販売に取り組む小規模事業者

【手段・手法】

各種セミナー（販路開拓、生産性向上、事業計画策定セミナー）の開催や職員による巡回訪問時の施策情報提供の機会を通して、セミナー受講者から経営指導員が声掛けした者に経営革新計画や経営力向上計画などの様式を活用して、ヒアリングを重ねながら事業計画策定支援を行う。販路開拓計画の中で j-STATMAP による小地域分析情報と商圏分析情報の提供も行う。その後の情報化（IT）・飲食・デザイン・6 次産業化などの個別テーマごとの課題解決や計画の戦略面に際しては、長野県商工会連合会の上席専門経営支援員を主として、中小企業診断士などの経営支援専門家の知見を活用しながら、具体的な事業計画策定支援を行う。（新規）

【支援対象③】

経営分析をおこなった事業者を対象とし、事業承継を検討している小規模事業者

【手段・手法】

後継者の有無、財務状況、税制など複雑で専門的な課題を抱えるケースが多くあり、事業者へヒアリングを重ねるとともに、各支援機関の事業承継セミナーを活用するほか、長野県事業引継ぎ支援センター、中小機構の事業承継コーディネーター、税理士などの専門にも相談しながら事業計画策定を支援する。（継続）

【支援対象④】

創業希望者および創業後 5 年以内の小規模事業者

【手段・手法】

産業競争力強化法に基づく喬木村特定創業支援事業である創業セミナーを実践して経営基礎知識の伝達を図ると同時に、個別に相談窓口において長野県信用保証協会の創業計画書の様式などをもとに、事業コンセプト、マーケティング、運営体制、売上計画、資金調達計画、スケジュールなどの項目について対話を積み重ねることによって、実現可能性の高い事業計画策定を支援する。また売上計画の中で j-STATMAP による小地域分析情報と商圏分析情報の提供、ICT 活用支援も行う。（継続）

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

これまでの支援は創業支援も含め一つの事業が終わればそこで終了しており、アフターフォローがほとんどない状態であった。

職員の削減によるマンパワー不足が主要な一因となり、事業所へ関わる時間が少なく、また職員一人が担当して実施することが多いため、多角的な意見や支援が少ない。

経済状況や経営環境などに変化があっても従来通り変わらない支援が多かったので、この点を改善した上で実施していくことが課題である。

（２）支援に対する考え方

事業計画を策定した事業者の全てを支援対象とする。事業計画策定者を中心に定期的な巡回（窓口）相談を行い、計画策定の進捗状況を確認し、個者に応じた頻度でフォローアップを行い、継続的に支援することで事業計画の実現性を高め、情報変化による計画変更にも素早く対応する。

（３）目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
フォローアップ対象事業者数	8 社	20 社	20 社	20 社	20 社	20 社
頻度（述べ回数）	28 回	100 回	100 回	100 回	100 回	100 回
うち売上増加事業者数	4 社	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
うち利益率 1%以上増加の事業者数	2 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社

（４）事業内容

①事業計画策定後は、対象事業者 20 者のうち 5 者は毎月 1 回、5 者は四半期に 1 度、10 者は半期に一度巡回相談等を行い、事業計画の進捗状況や効果などを確認し、毎週 1 回開催する事務所内経営支援ミーティングで状況の報告と問題点の提起などを行い、進捗状況が思わしくなく、事業計画とのズレが生じている場合は、ズレの発生要因等の問題の解決方法や今後の支援方法を話し合い、フォローアップ頻度を検討していく。（新規）

②必要に応じ専門家派遣による対応や、経営支援センター南信州北部グループの経営指導員や補助員で構成するチームコンサルティングによる遂行支援など臨機応変に指導を行う。（継続）

③専門家との連携による支援として、長野県商工会連合会上席専門経営支援員（内部専門家）や長野県よろず支援拠点、長野県中小企業振興センターや長野県発明協会による専門家支援活用事業、ミラサポ活用、中小企業診断士協会等により、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対してより丁寧にサポートする。（継続）

④国、県、市町村、その他関係機関の支援施策等の情報を収集して事業主へ提供する。

事業承継が必要な事業所には、長野県商工会連合会上席専門経営支援員や事業承継引継支援センターを活用して支援にあたる。（継続）

⑤創業者については、喬木村特定創業支援事業（創業セミナー）を商工会単独で実施するが、創業者の掘り起こしは今後も村当局及び金融機関と協力して行う。事業計画策定後は四半期毎に巡回訪問し、事業計画の進捗状況を確認する。また必要な場合には長野県商工会連合会上席専門経営支援員や長野県よろず支援拠点コーディネーターと連携して、経営者の持続的発展を

支援する。（拡充）

【進捗状況が思わしくない、事業計画と進捗状況とがズレが生じている場合の対処方法】
　事業承継計画策定後は､四半期に１回程度のタイミングで巡回訪問指導又は窓口指導を行い、ヒアリングや資料確認により進捗状況のチェックを行い、課題解決に必要な指導・助言を行う。（新規）
　事務所内経営支援ミーティングおよび経営支援センター南信州北部グループ定例検討会議などを利用し共有した情報を基に、職員同士意見を出し合うことで、小規模事業者との接触時間が短くても、効果的で多角的な経営支援を目指す。
　また長野県よろず支援拠点コーディネーターとの通年連携を通してフォローアップする。

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

当商工会では、これまで新たな需要の開拓に向けての販路拡大支援は、持続化補助金事業の活用で支援してきた。持続化補助金事業は約 30 社がその活用により売上や収益を伸ばすことができた。また村行政へ商談会への出展費用（小間代）補助制度制定の働きかけと村内事業者への制度利用の呼びかけを行ってきた。

しかし商談会出展について、近年は半生菓子製造業者に限られているが、これに加え新商品を開発した小規模事業者が販路開拓の機会を増やすためにも商談会出展に取り組むことが望まれている。

また出展経費もさることながら展示・販売・情報収集の仕方などノウハウ不足により成約にまで進まない不安から出展できない小規模事業者が多いことも課題となっている。

（２）支援に対する考え方

当村は、人口の減少と高齢化、近隣への大型店進出等により、後継者が育たず廃業が増加してきているので、新商品の開発と販路拡大に取り組む小規模事業者を補助事業期間中、重点的に支援する。この支援を効果的に行うため、展示会やフェアへの出展による小規模事業者の新たな販路開拓・拡大を図るため、これまで開催してこなかった販路開拓関連の講習会（POP、レイアウト等 VMD 支援）を企画実施する。

上記講習会に参加した小規模事業者が展示商談会やフェアなどへの積極的に出展できるよう、長野県商工会連合会のシニアアドバイザー（上席専門経営支援員特に農商工連携支援担当者と新商品開発支援担当者）から出展可能な展示会などの年間スケジュール表を提供して頂き、巡回・窓口相談の際に各事業者の経営課題や顧客ターゲットに適した展示会等を選択肢として情報提供し促す。なお商工会ホームページにも掲載して意欲ある出展者の掘り起しを行う。

出展を決めた小規模事業者に対して長野県商工会連合会の上席専門経営指導員（農商工連携支援担当者と新商品開発支援担当者）より出展ブースでの新商品、新技術の宣伝活動を支援頂く。

一方、急速に拡大するインターネット販売等に対し、小規模事業者がこれを活用して新たな需要率販路を開拓できるよう、「グーペ」（全国商工会連合会が開発し商工会が小規模事業者に提供しているホームページ作成支援ツール）を活用してＨＰを開設する。また小規模事業者が自ら情報発信できるよう「たかぎ ICT クラブ事業」（令和元年度総務省採択・地域 ICT クラブ事業）を通じてＨＰの開設と充実化、更にネット販売の仕組みの構築などができるように支援する。

（３）目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①商談会参加事業者数	2 社	3 社	3 社	4 社	4 社	5 社
成約件数／社	－	1 件	1 件	2 件	2 件	3 件
②展示会出展事業者数	2 社	3 社	3 社	4 社	4 社	5 社
売上額／社	－	5 万円	5 万円	7 万円	7 万円	9 万円
③セミナー開催回数	－	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
グーペ登録事業者数	－	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
売上増加率／社	－	3%	5%	5%	5%	5%

（４）事業内容

①商談会参加事業

【支援対象】新品開発に取り組む小規模事業者（BtoB）

【支援内容】商談会等の出展支援

販路開拓等を目的とした長野県主催の「食の縁結び！南信州うまいもの商談会（南信州地域振興局）」「長野県産品商談会（産業労働部）」や松本商工会議所と長野県商工会連合会による「自慢の逸品　発掘・売込逆商談会」等の開催情報について、ホームページ、メーリングリスト、広報誌等で情報提供を行い、出展を呼びかける。

長野県商工会連合会の上席専門経営支援員（農商工連携支援担当者と新商品開発支援担当者）と連携して、参加する事業者に対し出展前は FCP シートの作成・充実化とプレゼンテーションに重点を置き支援することで、商談・成約を高める。出展後は PDCA サイクルによる検証を行う。専門的な課題のある事業所に対しては、長野県よろず支援拠点コーディネーターと連携して課題の解決に向けた支援を行うなど、売上増加に向けた継続的な支援を行う。

※「食の縁結び！南信州うまいもの商談会」は例年 10 月に飯田市で開催。主催は南信州地域・上伊那地域振興局、共催は長野県商工会連合会南信州支部、飯田商工会議所、長野県中小企業振興センター等。出展ブース 60 社、バイヤー100 社程度が参加しており、地域の加工品等と食品卸小売業、旅館、飲食業者等とのビジネスマッチングを図る商談会。

②展示会出展事業

【支援対象】販路開拓に取り組む事業者（BtoC）

【支援内容】喬木村農村交流研修センターでの商品取扱いによる販路開拓及びブランド力向上支援を行う。

特産品等を活用した新商品等の販路開拓を支援するため、NPO 法人たかぎが喬木村農村交流研修センターに設置する「喬木の逸品コーナー」への商品出店を促し、いちご狩りを中心に来村する多くの観光客（2019 年実績約 52,000 人）等が商品を目にする機会を提供する。また商品のブランドカ向上を図るため、展示商品のパッケージデザインや展示方法等の向上を図るよう経営指導員や専門家による相談支援を行う。

更に喬木村農村交流研修センターでの反応を見て、喬木村ふるさと納税返礼品として掲載することで、売上増加を図る。

③ＩＴを活用した販路開拓支援事業

【支援対象】IT 活用して販路開拓に取り組みたい事業者

【支援内容】全国商工会連合会が提供しているホームページ作成支援ツール「グーペ」を活用して情報発信を効果的に行えるように、ＩＴ活用セミナーを開催し、ＩＴ利活用による効果や操作方法等に研修を行う。

グーペの新規登録事業者を増加させるとともに、定期的な更新作業についても職員が継続して支援を行い、最新の情報発信できる体制づくりをサポートするとともに、ＳＮＳを活用した集客やＰＲ等についての講習会を開催し専門的な課題かおる事業者に対しては IT に精通した専門家を派遣して問題解決に取り組む。

また、全国商工会連合会の主催する通販サイト「ニッポンセレクト.com」への登録も促進し、幅広い顧客への訴求力向上を図る。

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

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況および成果について、以下の方法により評価・検証を行う。(新規)

（１）現状と課題

現状では事業評価の仕組みは長野県商工会連合会による事業評価シートによる自己チェックシートに基づいて行っているが、小規模事業者への経営発達支援事業に特化していないため、新たな仕組み作りが必要である。

（２）事業内容

①事務局による検証・見直し

商工会・喬木村産業振興課職員にて、概ね 3 ヶ月毎に経営発達支援計画進捗状況の確認及び検証見直しを行う。

②正副会長会による評価・見直し

年 2 回正副会長会議にて、事業実施状況、成果の評価等を提示し、見直し案について意見交換をする。

③外部有識者等による評価・見直し

毎年度、外部有識者として長野県よろず支援拠点コーディネーター（中小企業診断士）および法定経営指導員、正副会長、喬木村産業振興課長により構成する「経営発達支援計画評価会（仮称)」を年 1 回開催し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案等の提示を行い、PDCA サイクルを適切に回す仕組みを構築し、本計画が柔軟に対応できるよう検討する。

④理事会への報告

毎年度、事業の成果・評価・見直しの結果を理事会に報告し承認を受ける。

⑤結果の公表

事業の成果・評価・見直しの結果は、商工会ホームページ等で計画期間中公表（年 2 回）し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にする。

また、事務所窓口へ具備し、来会した事業者（会員非会員問わず）に対して閲覧可能な状態にする。

９．経営指導員の資質向上等に関すること

（１）現状と課題

長野県商工会連合会が主催する職種別研修会、経営指導員は中小企業基盤整備機構の中小企業大学校研修、近隣 5 商工会で構成される経営支援センター南信州北部グループ定例検討会議および各業務担当の関係する機関の研修会等へ参加し資質向上を図っている。

しかし参加後に職員間で情報を共有する仕組みはなく、その間で共有する仕組みづくりが課題である。また、経営指導員が補助員等職員に業務的な面での OJT は行ってきてはいるものの、支援・助言・情報収集等については特に行ってはいない。

当商工会は、事務局長 1 名、経営指導員 1 名、補助員 1 名、記帳指導職員 1 名の合計 4 名の少人数体制であり、小規模事業者へ寄り添った伴走型支援を行うには、職員各々のスキルの底上げが必須課題である。

今後は、各々が外部研修会で習得した知識やノウハウ等を共有する仕組みを作ると共に、巡回・窓口支援時における帯同等も行い、小規模事業者支援における OJT を行うことにより、商工会職員全体としてのスキルアップを図っていく。

（２）事業内容

①資質向上【一般職員も含めた支援能力向上に向けた取り組み】

①-1 経営支援センター南信州北部グループ検討会議、勉強会による資質向上（拡充）

月 1 回（年 12 回）の経営指導員による定例検討会議のうち、喬木村商工会館で開催される 3 回については補助員も参加して、相談案件の共有・検討・検証等、支援事例の共有、経営指導員相互の支援ノウハウの蓄積及び能力向上を図る。個々が受講した研修や説明会等の報告をし、情報共有を図り支援力強化に繋げていく。

新たな施策や、高度専門的な案件については、外部専門家や長野県商工会連合会上席専門経営支援員等による勉強会を実施、また参考事例として長野県商工会連合会の提供する経営支援データベース蓄積システムの活用をする等能力向上と知識の習得を図る。南信州北部グループ内のグループ内職員向け勉強会（例えば商圏分析の手法を学ぶ等）を開催して、能力向上を図る。

①-2 個別事業者案件の情報共有等に伴う資質の向上（OJT）（拡充）

（ア）専門家等活用による支援能力の向上

専門家派遣事業を積極的に活用し、経営指導員等が帯同訪問することで、ヒアリング力や専門的支援内容等の知識・支援ノウハウの向上を図る。更に長野県商工会連合会の上席専門経営支援員が主管する専門分野別グループ（創業支援、商業、工業、建設業、観光業、販路開拓、新商品開発支援、農商工連携支援、海外展開、事業承継）が行う OJT にも、経営指導員以外の職員も同行する。年間 8 回を目指す。

（イ）各種補助金・助成金・計画申請等における職員相互間チェックによる資質向上

現在でも実施しているが、各種補助金・助成金・計画申請時に、担当者以外の全職員のチェックを入れ意見交換することにより、申請計画等ブラッシュアップが図れると同時に、職員の資質向上策にもなるため継続して実施していく。

（ウ）経営指導員等職員の資質向上

経営指導員が巡回等で不在時にも簡易な窓口対応が図れる体制づくりを目指し、職員間で相互に教え合い、不足している知識の補完をしていく。また経営指導員の巡回訪問時に補助員等も帯同し、積極的に OJT を行うことでヒアリング・助言等を学ぶ機会を設ける。

	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①グループ検討会議への補助員参加	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回
②専門家支援への同行による OJT	8 回	8 回	8 回	8 回	8 回
③OJT は小規模事業者への支援機会を捉え随時行って行く。					

②情報共有の体制づくり【個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組み】

②-1 グループウェア「サイボウズの予定表」および「小規模企業支援システムの経営支援実績」の活用徹底・共有（拡充）

現在は喬木村商工会内ではグループウェア「サイボウズの予定表」への入力と業務日誌を兼ねた経営カルテを同じフォーマットで共有するためには「小規模企業支援システムの経営支援実績」は全職員に徹底されているため、全職員がいつでも事業所毎の指導履歴のファイルを閲覧できるようになっているため、今後も維持徹底する。経営指導員以外の職員に異動があるでも、後任者が事業所の状況が把握しやすくなり、スムーズな継続支援体制づくりに寄与できる。

②-2 商工会サーバー内での情報集積と共有（改善）

商工会サーバー内のファイル管理の見直しを図り、職員相互が個別事業者の情報を共有・閲覧・活用が図れるようにする。事業者毎のファイル管理を徹底し、経営状況の分析結果、計画書・各種申請書、支援内容等をデータベースとして蓄積し、職員間で共有するとともに、商工会の財産として蓄積することにより、後任者のスムーズな継続支援体制づくりが図れるようにする。

②-3 事務所内経営支援ミーティングの実施（拡充）

毎週 1 回（原則月曜日）全職員で事務所内経営支援ミーティングを開催し、事業所毎の相談内容・状況や支援内容・進捗・結果を報告し、職員間での情報の共有を図り支援の方向性等について検討を行う。このことにより、担当業務以外の情報も得ることができ、支援内容の質を上げるともに、職員間 OJT の効果を上げていく。

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

現在は、地元金融機関との懇談会、近隣５商工会で構成する経営支援センター南信州北部グループでの定例検討会議の他、各関係機関との情報交換の中で現状把握や課題抽出を行ない、連携して小規模事業者支援に取組んでいる状況である。小規模事業者が直面している経営課題も複雑多様化してきているため、今後はその課題解決に向けて他の支援機関と連携し、それぞれの機関が有する強みを提供し合うことで、小規模事業者が抱える様々な経営課題に迅速に対応するとともに、経営の抜本的な改善にも取り組んでいくことが必要である。

（2）事業内容

小規模事業者支援の効果を向上し迅速に対応するためには、他の支援機関との連携を更に密にし、本事業実施に係る各種調査における結果等を相互に情報交換するとともに、支援機関間の連携による支援を強化し、支援ノウハウの蓄積を図り支援能力の向上に努め、効果的な小規模事業者支援を行っていく。

各機関との連携

①　経営支援センター南信州北部グループとの連携（拡充）

現在、近隣 5 商工会（松川町・高森町・豊丘村・喬木村・大鹿村）で構成される経営支援センター南信州北部グループで、毎月 1 回の相談検討会議を開催している。今後も継続的に定例検討会議を開催し、単独では解決困難な相談案件に対して、複数の経営指導員が協力し課題解決を図る場として活用するとともに、経営指導員等個々が保有する支援事例・経験・知識・情報等の共有、支援能力向上のための勉強会開催及び各管内の景況や需要動向等の情報交換を図り、更なる支援能力の向上を目指す。

また、他の商工会の経営指導員の相互派遣等を行い協力して小規模事業者の課題解決を図っていく。

② 地域金融機関、長野県信用保証協会との連携（拡充）

現在は金融機関懇談会兼喬木村制度資金斡旋委員会を随時開催し（H28 年度 2 回、H29 年度 2 回、H30 年度 1 回）、地域の経済動向や村制度資金について意見交換を行っている。委員会にて各金融機関等との意見交換の中で上がった要望等を踏まえ、村と検討し平成 29 年度より村制度資金の刷新を図り、事業者にとって非常に有意義な制度となり、年度当初より利用効果が現れている。特に積極的な経営計画策定を前提とする新設の「経営革新資金」は低利かつ利子補給があり、関係者間では多くの利用が期待されている。

金融機関懇談会兼喬木村制度資金斡旋委員会を継続開催するのは当然であるが、今後は毎月 1 回の経営支援センター南信州北部グループ相談検討会議に長野県信用保証協会の担当者を招聘して情報交換を密にし、金融面のみならず小規模事業者の課題解決や事業計画策定支援に向けた連携を深めていくために、支援ノウハウや取組みついて共に学ぶ機会としてゆく。

③ 日本政策金融公庫伊那支店との連携（拡充）

現在、小規模事業者経営改善貸付資金（通称マル経融資）協議会が年 1 回開催され経営指導員が出席し情報交換・共有をしている他、事業統括・融資課長や融資担当者との経済動向や融資制度等に関する情報共有を図っている。今後は、事業計画策定や事後フォローアップ等についてのノウハウを吸収し、効果的な小規事業者支援体制の構築について連携を強化していく。

④ 県・村・商工会連合会・県中小企業振興センター・県よろず支援拠点等の公的支援機関及び専門家との連携（拡充）

行政・各支援機関及び専門家との連携を密に図り、経済動向、需要動向調査及び事業計画策定・フォローアップ計画の策定等について、小規模事業者に対し効率的・効果的な伴走型支援体制にするための情報交換会を 4 半期ごとに、経営支援センター南信州北部グループ相談検討会議に合わせて行う。また、連携支援・帯同支援を実施することにより、支援ノウハウの手法等を学び、経営指導員等の支援能力の向上を図っていく。

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組

１１．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

これまで「たかぎふるさと祭り」「喬木村総合文化祭」の各実行委員会の構成団体として村行政（産業振興課・総務課・教育委員会・公民館）、特定非営利活動法人たかぎ、ＪＡみなみ信州喬木支所、喬木郵便局とは連携して地域活性化事業に取り組んできた。これらの関係機関とは年４回以上会議を定期的に開催し、商工会と各関係機関との間で以下の意識の共有が図られてはいるが、現状では中長期の課題については一過性の議論で終わっている。

当地域は、少子高齢化の急速な進展と併せて事業所数も減少するなど、地域経済は著しく衰退の一途を辿っており、地域活性化対策が急務な課題となっている。また、地域内には魅力ある資源を有しているが、地域活性化に向けた意欲や地域内の危機的意識が低いからか、県内外に対しての発信力が弱いため認知度が低く、各種イベント等を通しての交流人口拡大も限界に近い状況にあることから、村総合振興計画を踏まえ、長期的に将来を見据えて現在取り組んでいる「干柿の加工残渣等から特許技術による機能性食品原料開発・商品化事業」「近畿大学薬学部との共同研究事業」により農商工連携による特産品の開発、販売や「たかぎＩＣＴクラブ事業」により、ＩＴを活用した情報発信を強化するための人材育成を進め、リニア中央新幹線、三遠南信自動車道開通後に地域がより発展した姿になれるような新たな体制づくりや効率的・効果的な工夫・見直しをすることが重要な課題となっている。

（2）事業内容

当地域において行う地域活性化対策は「農商工連携事業・６次産業化事業の推進」である。リニア中央新幹線や三遠南信自動車道開通後を見据えた取り組みでもあり、農業と商工業を融合させた産業振興が期待されており、地域経済活性化に結びつく「地域資源を生かした特産品開発と販路開拓」事業を展開していくことに喬木村商工会も参画して、地域のすべての小規模事業者の発展と意識高揚を図りながら積極的に取り組んでいく。

当地域全体のあり方・方向性を検討共有するため、行政および関係団体（＊下記に記載）相互間の地域活性化に向けた取り組みの意識共有を図りながら効率的かつ効果的な事業の展開を目指す。特に喬木村の主要観光拠点施設「たかぎ農村交流研修センター」は「特定非営利活動法人たかぎ（＊1)」が村の指定管理を受けて、観光農園の取りまとめやふるさと納税返礼品の管理業務を行っている。この施設では直売所において村内産品の農産物・特産品・オリジナル商品の販売がされており、年間約 52,000 人（2019 年実績）の入場者のある「いちご狩り」をはじめ、観光農園の取りまとめを目玉とした観光振興の拠点施設としての役割を担っている。今後は商工会と一緒に農商工連携事業・６次産業化事業を強化・実行してゆく主要パートナーとなる。

関係団体（＊）

機関名	参画者職名等
近畿大学	薬学部教授
特定非営利活動法人 たかぎ（＊1）	事務局長
長野県よろず支援拠点	担当コーディネーター
特定非営利活動法人 信州ソフトウエア協会（＊2）	代表理事

①「干柿の加工残渣等から特許技術による機能性食品原料開発・商品化事業」
　喬木村商工会では「干柿（市田柿）の加工残渣等から特許技術による機能性食品原料開発・商品化事業」を平成 28 年度から取り組んでいる。本事業は会員企業にとっては既存商品の差別化と日持ち効果による賞味期限の延長化となり、同時に柿農家にとっては現在廃棄物となっているものが有価資源に変わる。更に低糖度化・低カロリー化・非アレルギー反応された食品は消費者の健康志向に合致しており、さまざまなメリットをもたらす「有益な地域おこし事業（＝地域経済活性化事業)」である。

②「近畿大学薬学部との産学連携協定」
　機能性食品原料開発事業は、30 年度には生産販売主体となるベンチャー法人企業（株式会社）をプロジェクトメンバーで新設した。更に近畿大学薬学部との産学（官）連携を目指す協議（H30 年 6 月 28 日）を経て、喬木村商工会と近畿大学で共同研究の契約書を交わした（H30 年 7 月 24 日)。村を加えた 商品化協議会キックオフ会議を開催して（H30 年 8 月 24 日）共同研究事業をスタートさせたが、実質的にはベンチャー法人企業が実働部隊となる。今後、近畿大学からの情報発信により「柿の機能性食品原料」と「喬木村」が注目されることが期待できる。

③たかぎＩＣＴクラブ事業
　2019 度より「ＩＣＴによる情報発信力を高め、地域全体の活性化を図るための組織作り事業」に取り組むため、商工会が主体となってその事務局会議を 2018 年度に立ち上げ、事務局会議を毎月開催してきた。これには喬木村教育委員会、特定非営利活動法人信州ソフトウエア協会（＊2)、一般社団法人たかぎスポーツクラブ、また某有名企業のソフトウエアや PC 機器を製造している会員企業である株式会社アイテクが参画している。
　特に特定非営利活動法人信州ソフトウエア協会は地域の課題に対して解決方法の提案を頂いており、これまでも商工会の行うＩＴ研修会や地域産業支援事業およびデザイン支援を行ってきた。情報発信力を強化するための主要パートナーである。

以上の事業を喬木村、商工会、関係団体等とともに推進していくことで、今後の地域活性化の方向性を共有化する仕組みを構築していく。

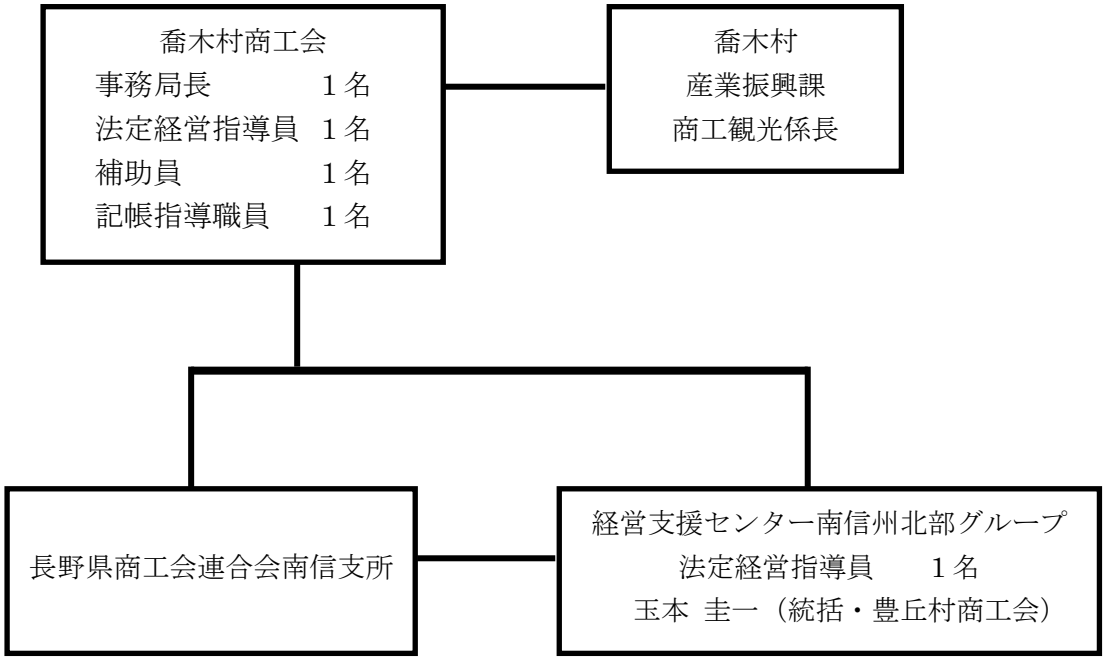
（別表２）

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：　宮下　隆幸
■連絡先：　喬木村商工会　　TEL0265-33-2125

■氏　名：　玉本　圭一
■連絡先：　豊丘村商工会　　TEL0265-35-2395
（経営支援センター南信州北部グループ　統括経営支援員）

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、関係市町村連絡先

名称	喬木村商工会		
住所	長野県下伊那郡喬木村 6682-4		
電話番号	0265-33-2125	ＦＡＸ	0265-33-3719
メールアドレス	takasho@biscuit.ocn.ne.jp		
名称	喬木村		
住所	長野県下伊那郡喬木村 6664		
電話番号	0265-33-5126	ＦＡＸ	0265-33-4511
メールアドレス	takinami@vill.takagi.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）

実 施 項 目		R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
必要な資金の額		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	経済動向調査関係	200	200	200	200	200
	経営状況の分析関係	100	100	100	100	100
	事業計画策定関係	200	200	200	200	200
	事業計画実施支援関係	100	100	100	100	100
	需要動向調査関係	200	200	200	200	200
	新規需要の開拓関係	500	500	500	500	500
	地域経済の活性化関係	500	500	500	500	500
	支援力向上取組み関係	150	150	150	150	150
	事業評価見直し関係	50	50	50	50	50

（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
会費収入、長野県補助金、喬木村補助金、伴走型補助金

（備考）調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

（別表４）

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