

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	飯山商工会議所 (法人番号 2100005004975) 飯山市 (地方公共団体コード 202134)
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 【1】時代の変化に対応した事業者の競争力、成長力の向上 【2】創業による新たな事業の創出と事業承継による事業の継続化 【3】地域資源の活用、地域商品等のブランディングの推進による地域活性化の実現
事業内容	経営発達支援事業の内容 ・地域の経済動向調査に関すること 商工会議所 LOBO 調査の定期的な実施と需要動向調査の実施等を通じ、小規模事業者の経営指針や販売戦略等のための事業計画や創業計画の策定に役立てます。 ・経営状況の分析に関すること セミナーの開催とクラウド型経営支援管理サービスを利用し、定性・定量分析の実施や IT 利活用状況の把握をし、事業計画策定の実効性の向上を図ります。 ・事業計画策定に関すること 経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた事業計画策定を支援します。特に創業セミナーや事業計画作成セミナーの開催、個別相談、専門家による支援を実施し、実効性の高い事業計画策定支援を目指します。 ・事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的な巡回訪問による実施状況の確認とフォローアップ体制支援を明確化し、重点支援先のフォローアップを徹底します。 ・新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業計画を策定し、販路開拓による売上拡大を図る小規模事業者を対象に展示会・商談会への出展支援やセミナーの開催、ECサイト等を活用したPR等の支援を実施します。
連絡先	飯山商工会議所 中小企業相談所 〒389-2253 長野県飯山市大字飯山 2239-1 番地 TEL : 0269-62-2162 FAX : 0269-63-3191 E-mail: iicci@iiyamacci.jp 飯山市役所 経済部 商工観光課 〒389-2292 長野県飯山市大字飯山 1110-1 番地 TEL : 0269-63-3111 (代) AX : 0269-62-6221 E-mail: shoukan@city.iiyama.nagano.ne.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) 地域の現状および課題

【飯山市の概要】

飯山市は新潟県と長野県の県境に位置し、面積 202.32 K m²で、全国でも有数の豪雪地として知られている。

戦国時代、上杉謙信が築城した飯山城を中心に城下町が整えられ、近隣の地域が開発されて現在の飯山市が形作られた。

地域内は、北陸新幹線飯山駅を中心とした市街地と、農業が盛んな平野部、スキー場と森林を擁し、宿泊、観光業が盛んな中山間地域と分けられる。

平成 27 年 3 月、念願の北陸新幹線が金沢まで延伸され、飯山駅が開業。当駅から東京までは 1 時間 4 0 分、金沢までが 1 時間 1 5 分と大幅に時間短縮された。



■人口

人口は 19,504 人（令和 2 年 7 月現在）で日本の地域別将来推計人口（※ 1）に基づいた推測では、10 年後には約 15,500 人、20 年後には約 12000 人に減少すると推計されている。また、長野県全体と比べて老年人口割合は高く、年少人口割合、生産年齢人口割合は低い。

注：（※ 1）国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」に基づきまち・ひと・しごと創生本部作成

年齢 3 区分別人口の推移

	平成 1 2 年	平成 1 7 年	平成 2 2 年	平成 2 7 年	令和元年
1 5 歳未満	4,031	3,473	2,934	2,406	2,072
	15.3%	13.9%	12.5%	11.2%	10.5%
15～64 歳	15,406	14,192	13,311	11,543	10,146
	58.3%	56.9%	56.5%	53.8%	51.2%
65 歳以上	6,983	7,273	7,282	7,426	7,519
	26.4%	29.1%	30.9%	34.6%	38.0%
年齢不詳			18	63	63
	26,420	24,960	23,545	21,438	19,800

（資料：国勢調査 令和元年は長野県毎月人口移動調査による）

■産業について

当市は全国でも有数の豪雪地帯である。この雪や気候を活かした昔ながらの製法を今に伝承している手すき和紙「内山紙」と「飯山仏壇」はともに国の伝統工芸品に指定されている。また、雪はここに住む人々に多くの忍従を強いてきたが、スキー場の開設により、スキー産業と観光資源をもたらし、市内には多くのスキー場が開設された。近年はスキー人口の減少に伴い、スキー場の閉鎖など環境は変わりつつあるが、北陸新幹線飯山駅の活用により、地域の経済活性化と周辺9市町村連携による「信越自然郷」を中心とした広域観光の推進が期待されているところである。

■飯山市内産業構造の変化

産業別	産業大分類	2016 (H28) 調査			2012 調査 (参考)	
		事業所数	従業者数	総売上 (百万円)	事業者数	従業者数
第1次産業		30	366	2,934	31	334
第2次産業	鉱業、採石、砂利	0	0	0	1	8
	建設業	165	1,148	20,901	176	1,126
	製造業	68	1,052	34,412	70	1,403
第3次産業	卸売業、小売業	314	1,853	40,138	345	2,179
	宿泊、飲食サービス業	210	840	3,582	240	1,256
	生活関連サービス業、 娯楽業	121	368	2,237	121	453
	医療、福祉	74	1,249	8,517	68	1,147
	その他	221	1,461	12,574	231	1,630
	合計	1,203	8,337	125,295	1,286	9,536

(2016 経済センサス活動調査より抜粋)

■産業別の現状について

①工業の現状と課題

令和元年工業統計調査（速報）によると、事業所数は24事業所（H26年30事業所△6社）と減少したが、従業員は1,702人（H26年1278人 ↑424人）製品出荷額は734億円（H26年573億円 ↑161億円）と増加している。製品出荷額の6割が電子部品・デバイス・電子回路製造業を占め、次いで情報通信機械製造業、プラスチック製品製造業と続く。

飯山市では、企業誘致対策事業や工業用地等取得費補助事業により、新規企業誘致活動のほか、設備投資等に係る助成制度や優遇施策により、雇用の場の確保や既存企業の育成を図っている。また、伝統産業の伝承と振興策として、特産まつり（毎年開催）への支援や、伝統的工芸品である飯山仏壇と内山紙の技術継承、宣伝・普及事業など、後継者の育成や確保について取り組み、平成28年度からは内山紙の後継者育成を目的とした「伝統工芸塾」を長野県中小企業団体中央会と共に開催をし、新たな後継者確保のための事業を展開している。

現状は、若者の定住や働く場の確保として、企業誘致を進めてきたが、最近、新規の工場立地はほとんどみられない状況である。

しかしながら、既存企業には生産設備の集約化や環境関連など新たな分野に事業展開を始めたところもある。また、飯山市では地場産業、伝統産業の継承のために独自の施策支援を展開するなど、連携や情報交換を密にした支援の展開も実施されている。

②建設業の現状と課題

2016年 総務省「経済センサス基礎調査」において当市の建設業は165事業所で全体の13.7%を占めている。当市は豪雪地帯であることから、総合建設業の多くは冬期間の除雪に携わっている。

飯山市の2018年度新設住宅着工戸数は33戸で、10年前の2008年度と比較すると大幅に減少している。人口減少が進む中、新築工事はさらに減少することが想定されるが、高齢者社会に対応した「バリアフリー・介護リフォーム工事」「住宅の積雪対策工事」などは、将来も需要の増加が見込めるので、安定した収益確保の検討も必要である。

③商業・サービス業の現状と課題

平成10年、長野冬季オリンピック開催にあたり、会場と会場を結ぶ交通網の整備が急速に推進され、飯山市と周辺市町村を結ぶ高速道路やバイパスが次々に開通した。このことにより、郊外型大型店の進出が加速し、R292 静間バイパス沿いに商業集積地が形成された。このため、管内の卸小売業は、平成9年に466事業所、年間販売額576億円が平成24年には301事業所、年間販売額394億円、平成28年には259事業所に減少し、販売額も15年間で30%以上の減少となった。さらに、都市間競争の激化により地元滞留率は55.2%（平成30年長野県商圏調査）となり、中野市、長野市への流出が増大している。

しかしながら、北陸新幹線飯山駅開業を契機に、新たに飯山駅周辺地区への商業集積が進む兆しもみられている。

転入人口の少ない当市では、人口減少は顧客の減少に直結し、地域経済の衰退を招くことから、地域外に流出した消費を還流すべく、地元への消費促進策や新たな需要の創出が課題である。また、特に小規模事業者数は個人事業主の高齢化や後継者不足などにより大きく減少し、小規模事業者数の減少に歯止めをかけることが大きな課題である

④観光業の現状と課題

スキー民宿は、冬期間の農家の副業として昭和32年ごろから始まり、素朴なもてなしと折からのレジャーブームにのったこともあり、スキー場の開発とともに順調に発展してきた。とくに、その中心地は戸狩地区にあり、宿舎数は70軒を超える。これらの民宿の多くは、農業の副業から本格的観光業として転業したものである。また、斑尾高原地区にはホテル・ペンション等が60軒ほど立地している。これらは、スキーやテニスなどスポーツを中心としたリゾート地の開発とともに発展してきた。しかし、近年はスキーの利用者が平成3年の144万人をピークに減少し、現在はピーク時の1/3まで落ち込んでいる。この状況を打開するために、全国に先駆けてグリーンツーリズムを取り入れ各種事業を展開してきた。しかし、ここ数年は伸び悩みとなり、新たな対策が求められている。

これらの観光客の減少にともない、民宿やペンションをはじめとして宿泊関連の事業所も減少する傾向にある。スキー民宿を本業として経営努力してきたところも、農業機械の導入により週末兼業農家に転換し後継者が外に働きに出るなど、民宿の後継者不足と施設の老朽化等が顕在化してきている。

一方、平成27年3月には北陸新幹線飯山駅が開業し、北信広域圏と首都圏、北陸圏を結ぶ玄関口となった。飯山市は、広域観光の玄関口として北信地域の広域観光エリアを構築すべく、周辺9市町村と連携して新たに地域ブランド「信越自然郷」を打ち出し、インバウンド関連事業を強力に推進している。

■＜飯山市第5次総合計画＞

飯山市は「飯山市第5次総合計画（平成25年度～平成34年度）」において自然と共生する豊かな暮らしを将来都市像として掲げており、前期基本計画期間の現状においては次のとおりの取り組みを記載しています（商工関係部分を一部抜粋）

商工業

企業誘致対策事業や工業用地等取得費補助事業により、新規企業誘致活動のほか、設備投資等に係る助成制度や優遇施策により、雇用の場の確保や既存企業の育成を図っています。また、伝統産業の伝承と振興策として、特産まつり（毎年開催）への支援や、伝統的工芸品である飯山仏壇と内山紙の技術継承、宣伝・普及事業など、後継者の育成や確保について推進してきました。平成28年度からは内山紙の後継者育成を目的とした「伝統工芸塾」を長野県中小企業団体中央会と共に開催をし、新たな後継者確保に取り組んでいます。

産業技術支援

地域資源を活かした新産業の創出支援などに係る助成制度（起業支援・土産品開発補助など）を創設し、地域の食材や特産物、特色などを活かした起業や商品開発を支援することができ、今後も引き続き行います。また、高速通信網の活用による、飯山市起業支援センター「あすちやれ」を設置するなど、起業希望者の受け入れやIT事業者の受け入れ態勢を整え、起業に向けての環境整備を進めてきました。

■小規模事業者の現状と課題

＜経営課題について＞

飯山商工会議所では、平成29年に小規模事業者実態調査を実施し、251事業者から回答を得た。回答の多かった問題、課題は次のとおりである。

【取引環境やマーケット等の問題】

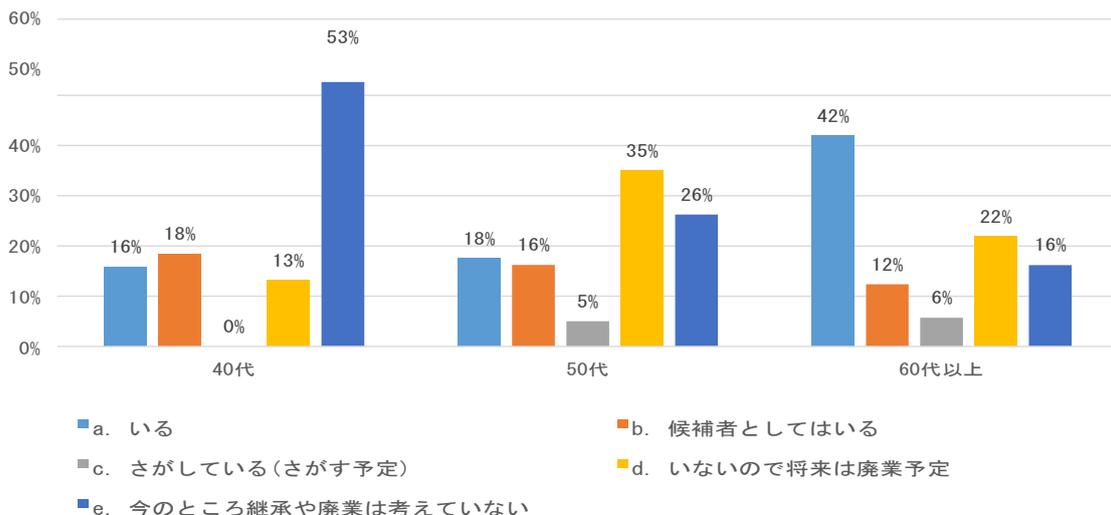
- ・売上げが減少している。
- ・新商品・サービスの開発ができない。
- ・販路の開拓、確保が難しい

【人材育成、確保の問題】

- ・生産・技術面での人材不足
- ・人材、従業員の確保が難しい
- ・管理者、後継者の育成

<今後の事業継続について>

後継者が「いる」と回答した事業所が69件（27.4%）、「いないので将来は廃業予定」が60件（23.9%）、「今のところ承継や廃業は考えていない」が72件（28.6%）であった。
 事業者の年齢層別に分類した割合を示した図表は次のとおり



図表 事業者年齢層別（後継者について）

「いないので将来は廃業予定」が、「今のところ継承や廃業は考えていない」を上回るのは、50代以上からである。50代の事業者から、事業の承継を意識し始める傾向が読み取れる。

■課題

上記を踏まえて飯山市全体の現状を整理すると、飯山市の「強み」は、「雪」という資源を活かしたスキー関連産業であり、これまで地域経済を牽引してきた。しかし、スキー利用者の減少と新型コロナウイルス感染症の拡大は、観光業への依存度が高い飯山市経済に甚大な影響を及ぼした。

また、小規模事業者はこれらの外部環境の変化だけではなく、事業承継の課題や販路開拓にも苦戦しており、自社成長の阻害要因となっている。

そのため、小規模事業者支援における課題は

- ①新規顧客獲得（新規販路開拓）
- ②ITの利活用による生産性向上とコスト削減
- ③事業ノウハウの継承

であると考えることができる。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のありかた

①10年程度の期間を見据えて

10年後の飯山市の人口は約15,500人（約3,500人減少）まで減少する見込みである。特に、減少の大半は生産年齢人口であり、労働力不足がますます進むと考えられる。加えて当市の主力産業である「観光業」は新型コロナウイルス感染拡大によって、今までの観光スタイルが変更を強いられ、「新

しいスタイル」を模索しながらその変化に対応することが必要になってきている。

これらに対応するため、飯山商工会議所は事業者とともに、IT のさらなる利活用等により、労働生産性を向上させ、環境の変化に対応したビジネスモデルへの転換を促進することで、新たな需要の創出や販路開拓・拡大を実現させていきたい。

加えて、創業や創業機会の拡大、円滑な事業承継や転廃業等の支援を通じて、新陳代謝を促し、新たなチャレンジや再チャレンジに向けた環境整備を整えとともに、地域として稼ぐ力の強化を図ることが重要である。そのためにも、飯山市の豊かな観光資源の活用や特色ある農産物等のブランディングなど、既存事業者の強みを核とした経営基盤の強化を図るとともに、地域のブランド化につなげるための「地域の経営戦略」の構築が必要である。

このことにより地域の活力となる「小規模事業者の持続的発展」と、小規模事業者が活躍する「地域の持続的発展」による相乗効果を生み出し、足腰の強い地域経済の構築を目指して事業を推進する。加えて、起業や創業促進と事業承継や円滑な廃業、再チャレンジに向けた環境整備を整えとともに、新陳代謝を促し、地域で稼ぐ力の強化を図ることが重要である。豊かな観光資源の活用や特色ある農産物等のブランディングなど、既存の地域事業所の強みを核とした経営基盤の強化を進めるとともに、地域のブランド化につなげるための「地域の経営戦略」の構築が必要である。

このように地域の活力となる「小規模事業者の持続的発展」と、小規模事業者が活躍する「地域の持続的発展」による相乗効果を生み出し、足腰の強い地域経済をの構築を目指して事業を推進する。

②＜飯山市第5次総合計画（後期基本計画 2018～2022）＞との連動性・整合性

飯山市は「飯山市第5次総合計画（平成25年度～平成34年度）」の中で、「自然と共生する豊かな暮らし」を将来都市像として掲げ、自然や地域の特性を活かし、農産物、食品等の提供や観光、癒しの場の提供を産業の大きな柱として位置づけている。後期基本計画での重点事項は次のとおり。

重点施策

- ・産業間連携による付加価値や魅力の向上
- ・地域資源を活用した起業支援と付加価値向上の支援
- ・新産業の創出と既存産業の付加価値向上の支援
- ・食産業の育成支援
- ・商業空間、商業基盤の充実促進
- ・伝統産業の伝承と振興
- ・工業基板の充実と活用促進
- ・就業を通じた地域定着の促進と若者を中心とした雇用就業機会の拡充

飯山商工会議所では、飯山市第5次総合計画（後期基本計画）の重点施策を意識しながら、事業計画策定を基本とし、小規模事業者のIT利活用などによる労働生産性の向上を図るとともに、地域産業間連携による付加価値や魅力の向上策を探り、地域資源を活かした飯山ブランドの創出と全国への発信力の強化に向けた取り組みを行っている。また、環境の変化に対応したビジネスモデルの再構築への支援として、事業所の売上や利益を伸ばすための個者支援の強化と地域経済活性化のための面的支援を推進していくことが目標である。

このように、飯山商工会議所が目指す小規模事業者支援は、飯山市が策定している総合計画に連動、整合している。

③商工会議所としての役割

飯山商工会議所は、地域総合経済団体として、小規模事業者とともに経営課題を見つけ、原因の追究、分析および解決方法について事業者に寄り添い取り組むことが重要な役割と考えている。飯山市は地域資源を活かした新産業の創出支援や事業の伝承、後継者育成を推進している。飯山商工会議所は、小規模事業者に目線を合わせ、業種を問わず小規模事業者の労働生産性向上に資する事業を展開していく。そして、地域事業者の生の声を行政に届け、地域経済の活性化につながる施策の実施を要望するなど、地域経済の中心的支援機関としての責務を果たすとともに、地域に必要とされ、強いリーダーシップが発揮できる「身近で信頼される商工会議所」を目指している。

(3) 経営発達支援事業の目標

【目標1】時代の変化に対応した既存事業者の競争力、成長力の向上

経営状況分析ツールを活用した事業計画策定支援を充実させ、小規模事業者の基礎体力の向上につなげる。あわせて飯山市、金融機関等との連携を図りながら、5年間の事業期間中に100社の事業計画策定をめざす。また、ITの利活用等による顧客満足度の向上など付加価値の増大を図るとともに、労働生産性を向上させ、前年度対比100%以上の営業利益達成事業者を5年間で50件とする。

【目標2】創業による新たな事業の創出と事業承継による事業の継続化

創業への取り組みと事業承継支援の強化によって、小規模事業者の減少に歯止めをかける。5年間の事業期間中に25件の創業と10件の事業承継支援を行う。

【目標3】地域資源の活用、地域商品等のブランディングの推進による地域活性化の実現

飯山市の地域資源である「雪」の利活用で注目を集める「雪室」、伝統工芸品の「飯山仏壇」や「内山紙」、郷土食「富倉そば」や「笹寿司」などを活用し、観光客等にむけた商品やサービス開発を行う事業者において、5年間の事業期間中、新たな需要の開拓に寄与する事業10件以上の支援を行う。

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】時代の変化に対応した既存事業者の競争力、成長力の向上 達成のための方針

飯山商工会議所、飯山市、その他の支援機関との連携を強化し、小規模事業者における事業計画策定支援の内容を充実させる。特に計画策定後の伴走型支援の強化と金融機関等支援機関連携により、サービスの提供やプロセスの改善、IT 利活用による効率の向上を図る。また、必要であれば適切な専門家を交えて支援を実施し、新規顧客獲得、リピート率の向上、顧客満足度の向上など付加価値の増大を図る。

【目標2】創業による新たな事業の創出と事業承継による事業の継続化 達成のための方針

長野県総合計画「しあわせ信州創造プラン 2.0（2018～2022）」では、日本一創業しやすい県づくりを目指しており、飯山市も起業センター「あすちやれ」の運営やワーケーション、テレワークの推進、起業支援補助事業など、様々な施策のなかに創業に関連する内容を盛り込んでいる。飯山商工会議所としては、このような行政の取り組みに連動し、創業スクールやフォローアップセミナー等の開催や日本政策金融公庫との連携強化を図り、飯山商工会議所が創業相談の窓口であることを積極的にPRしていく。

事業承継については、事業承継ネットワーク、事業引継ぎ支援センター等と連携し、専門性の高い支援の展開を目指す。さらに会報やホームページ等を活用し、支援施策の案内や啓発活動を積極的に展開し事業継続化を推進する。

【目標3】地域資源の活用、地域商品等のブランディングの推進による地域活性化の実現 達成のための方針

当地域の自然、文化、歴史を活用した「飯山ブランド」の創出に取り組み、伝統工芸品や食文化などの地場産業の再興と産業間連携による付加価値や魅力の向上を図る。また、将来ニーズを予測した既存経営分野でのさらなる伸展や潜在的な顧客層に向けた商品・サービスの販売方法の変更等、ビジネスモデルの再構築など需要動向調査や新たな需要開拓を通じて支援する。なお実施にあたっては飯山市、信州いいやま観光局など諸機関と連携する。

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

(1) 現状と課題

【現状】事業者の実情やニーズに応じた調査項目に対応できていない。

RESAS の活用ができていない

【課題】景気動向調査など調査項目の見直しを行う。また、調査結果を小規模事業者のマーケティング戦略の立案や飯山商工会議所における支援計画の策定等に活用する。

(2) 目標

	現行	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
①LOBO 調査分析結果 公表回数	—	12回	12回	12回	12回	12回
②RESAS 活用調査結果 公表回数	—	1回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

①商工会議所 LOBO 調査の実施（早期景気観測）

日本商工会議所が商工会議所のネットワークを活用し、各地域における「足元の景況感」や「直面する経営課題」を全国ベースで行う調査として毎月実施。

当商工会議所は、製造業、建設業、小売業、サービス業 4業種 22社を対象に実施している。結果については小規模事業者の事業活動の参考にするほか、個別事業者の経営指導時に活用する。

- ・調査対象 22社（20社程度）
- ・調査項目 売上の増減、経営状況の見通し、資金繰り、設備投資状況、労働力確保など
- ・調査手法 職員の訪問（ヒアリング）
- ・分析手法 経営指導員によるまとめ、分析
なお、必要に応じて外部専門家と連携して分析をする。

②「RESAS（地域経済分析システム）」等の活用

①の調査のほか、中小企業景況調査や RESAS も積極的に活用し、地域経済動向を把握する。

人口構成、産業構造マップ、観光マップなどを活用し、地域の強みや弱みの分析に役立てる。また、地域サマリーレポート、from-to 分析などを総合的に分析、小規模事業者にとって有益な情報については、会報やHPへの掲載などにより周知する。

- ・調査期間（頻度） 少なくとも年1回（HP等で公表）
- ・調査手法 経営指導員によるまとめと分析
必要に応じて外部専門家と連携して分析し支援を実施する。

(4) 成果の活用

- ・情報収集や調査、分析した結果は小規模事業者の状況に応じて必要なデータを抽出しホームページなどに掲載するなど、参考資料として広く小規模事業者等に周知、活用する。
- ・経営指導員の伴走型支援において参考資料とするとともに、関係支援機関と情報共有する。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 新サービスや新商品提供を考えると、今までは人的、資金的な理由から「需要動向調査」の実施をする小規模事業者はほとんどいない。また、需要動向の把握についての理解がなされておらず、一般消費者向けの需要動向調査をする機会が作れていない。

また、観光地でありながらも観光客への満足度調査などの実施をしておらず、事業者のこれまで経験や勘に頼った事業展開になりがちである。

【課題】 需要動向調査の支援拡大と、顧客のニーズ調査を行う機会の提供を支援する。

(2) 目標

	現行	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
①新商品（サービス）開発の調査対象事業者数	－	3社	3社	3社	3社	3社
②地域ブランドや観光に関するアンケート調査実施回数	－	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①展示会、商談会、イベント等でのアンケート調査

各種展示会へ出展をして新たな既存商品やサービスの販路開拓若しくは新商品やサービスの販路開拓を希望する小規模事業者に対して、経営指導員がアンケート調査実施に関しての支援をおこなう。事業者においては展示会場で自社ブースへ来場される者を対象に、商品やサービスについての満足度等及び取引条件などのアンケート調査を実施する。また、市内で行われる各種イベント会場等においても試食会に併せてアンケート調査を実施する。

【支援対象】 新たな販路開拓を希望している事業者

【調査対象】 展示会来場者 市内イベント等来場者
サンプル数：50名程度/1事業者

【調査方法】 自社商品、サービスに対する感想等をアンケート用紙に記入いただく

【分析】 出展者が主体となり集計 分析は経営指導員がフォローする

【調査項目】 商品やサービスの見た目、価格、内容量などに関することなど
展示会や商談会においては取引条件等を加える。

【結果の活用】 出展者（事業者）において今後の商品やサービスの開発に活用する。
また、活用できる範囲で出展者が所属する部会等において来場者のニーズを共有し、出展事業者の拡大につなげる。

②観光地（スキー場、道の駅等）での地域ブランド形成に関わるアンケート調査

北陸新幹線飯山駅開業後、スキー場や寺巡りなどを楽しむ観光客が増加傾向にあり、旅館（民宿ペンション）など観光業関係の小規模事業者も多い。これらの事業者向けに飯山市と信州いいやま観光局と連携し、観光地における対面アンケート調査を行い、観光客等が観光地に求める「コト」や商品、サービスに求めるものを調査する。

【調査対象】 スキー場や道の駅へ観光客
サンプル数：100名程度

【調査方法】 観光地において信州いいやま観光局と連携し観光客に対してのヒアリング調査を実施

【分析】 調査結果は外部専門家の意見、支援を受けながら、飯山市担当者、信州いいやま観光局職員、当所経営指導員が連携して分析する。

【調査項目】 観光の目的、来訪のきっかけ、移動（来訪）手段、宿泊の有無、土産品購入の有無
満足度、改善事項など

【結果の活用】 経営指導員が行う巡回支援やセミナー等を通じ、関係する事業者にフィードバックすることで商品やサービス向上に役立てる。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】第1期目の経営発達支援計画実施前までに行ってきた経営分析は、資金繰りの厳しい事業者が金融機関への依頼や交渉に必要な経営改善計画書の作成に係る「財務分析」が中心であった。現在は小規模事業者持続化補助金の申請等を通じて、「顧客ニーズ」や「提供するサービスの強み」などの分析支援も加えて実施している。しかしながらその方法は、事業者の表面的な課題をヒアリングすることが多く、経営状況について網羅的に分析するまでに至っていない。

また、事業者は厳しい経営状況にあることは認識していながらも、実際は実態がつかめておらず、「大変だ」という感情やとりあえずの借り入れでしのぐケースが多く、商工会議所に相談するという事業者は少ない。

【課題】経営指導員の経営分析力向上や経営分析支援件数の増加を図ることで、計画経営に取り組む事業者を増加させる

(2) 目標

	現行	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
①セミナー開催回数	—	2回	2回	2回	2回	2回
セミナー受講者及び持続化補助金等申請者に対する経営分析	—	45件	47件	50件	50件	50件
その他マル経融資希望者等に対する経営分析	—	25件	25件	25件	25件	25件
②経営分析件数（上記合計）	70件	70件	72件	75件	75件	75件

※IT利活用の分析件数は、個別にカウントするものでなく、あくまでも経営分析の中で実施（定性分析を含む）

(3) 事業内容

小規模事業者が環境の変化に対応した新たなビジネスモデルを構築するためには、外部環境の状況をしっかり把握して、自社の「強みとなる経営資源」をいかした戦略を構築する必要がある。しかし、事業者の多くは自社の「強みとなる経営資源」を十分認知しておらず、活用できていない。

飯山商工会議所では、経営状況の分析を通じて、この「強みとなる経営資源」を顕在化させ、事業者とともに共通認識を持ち続けたいと考える。具体的には「クラウド型経営支援管理サービス（BIZミル等）」を用いて財政面を含めた経営分析を実行する。自社の現状把握、問題点・課題などを解決するための事業計画策定における資料とすることで、計画書の実効性の向上を図るもの。

実施対象事業所の掘り起こしは、現在は金融相談や補助金申請時にとどまっているが、HPや会報等での募集に加え「経営分析セミナー」を開催。巡回や窓口相談時などでも経営分析の必要性の訴求をしていく。

■経営分析セミナーの開催

【募集方法】当所HPや地域コミュニティ誌（新聞）に記事を掲載して募集する

【開催回数】年2回以上

【参加者数】1セミナーにつき15人程度

■経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者や経営指導員による巡回相談等での発掘

【分析項目】定量分析（財務分析、ABC分析等）と定性分析（SWOT分析、3C分析等）

あわせて、小規模事業者の生産性向上を目的にIT導入支援を実施するため、事業所のIT利活用の状況を把握し分析する。

【分析手法】クラウド型経営支援管理サービス（BIZミルなど）を利用し、経営指導員が分析を行う。IT利活用については、下記表を参考にし、ビジネス用アプリ導入などの取り組みを事業計画および実行支援へと移行させていく。

経営分析時でのステップ	小規模事業者のステップ	支援の順序、取り組み内容	使用ツール（中小機構提供）
ステップ1	【見える化】	お困りごとの見える化	「ここからアプリ」アプリ機能対応表
ステップ2		現状の課題の見える化	現状確認シート（簡易版）
ステップ3		現在のIT利用状況の見える化	IT現状調査票

※中小企業基盤整備機構監修：ビジネス用アプリ導入支援の全体像より

（4）分析結果の活用

- ・分析結果は当該事業者フィードバックし、事業計画策定で活用する
- ・定量的な分析結果を提示することで、事業者は数字意識をもってもらい、そのうえで現状分析し、改善する点を明確にすることで、実効性の高い事業計画策定につなげる。
- ・分析結果をクラウド型経営管理サービス（BIZミル等）でデータベース化し内部共有することで職員間での情報共有ができ、個々の支援力の強化につながる。

5. 事業計画策定に関すること

（1）現状と課題

【現状】事業計画書を作成する必要性を感じる事業所は少なく、面倒に思っている事業者が多い。そのため、事業計画の策定は各種補助金や創業準備（金融支援）がきっかけとなる例がほとんどで、平時における事業計画の策定は少ないのが現状

【課題】事業計画策定の必要性を小規模事業者に理解してもらい、経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた実効性の高い事業計画の策定を支援する。

（2）支援に対する考え方

小規模事業者の事業計画策定支援については、補助金等申請をきっかけに支援することが多かったが、その多くは売上目標を立てることが精いっぱいという事業者が多い。しかし、実際に事業計画を策定した事業者は「現状把握ができた」「目標が明確化された」と計画を策定した有効性を認識している。また、計画に基づいた事業実施により売上増加につながった事業所の事例もあることから、窓口、巡回相談の際に計画策定の必要性を伝え、対象者（計画策定数）の増加を図る。

(3) 目標

	現行	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
①創業計画策定件数	7件	5件	6件	6件	7件	7件
②事業計画策定件数 (経営力向上計画等含)	50件	45件	47件	50件	50件	50件
③事業承継計画策定件数	—	3件	3件	3件	3件	3件
④IT導入計画策定件数	—	5件	5件	5件	5件	5件

(4) 事業内容

①創業計画策定支援

窓口、巡回相談等を通じて創業や経営に関する悩み、課題などの解決にあたる。特に創業5年以内の事業者については重点的支援者として支援する。

さらに「副業」として起業する方も増加傾向にあるなかで、創業スクールを夜間に開催するなど、参加しやすい、相談しやすい環境の整備に努める。

■創業セミナーの開催

【目的】飯山市における創業者の増加

【内容】事業計画策定、資金繰り、税務経理、集客方法など

【回数】年1回 7～8回程度のシリーズセミナーとする

【参加者数】20人

②事業計画策定支援

事業計画書の必要性、有効性を事業者に理解していただいたうえで、経営力向上に向けた計画書策定支援をする。計画は経営指導員が伴走で策定し、専門家と連携する際には、経営指導員も同行し、そのスキルを習得する

■事業計画等策定セミナーの開催

【目的】事業者の持続的発展に必要な事業計画の策定

【内容】計画経営の重要性、必要性、事業計画策定のポイント等

【回数】年2回

【参加人数】25名程度/回

③事業承継計画策定支援

事業承継をまだ先のことと考えており、準備が整っていない高齢経営者が多い。事業承継の準備を早い時期から取り組み、対策を講じることで後継者不足による廃業に伴う雇用。技術の喪失を防止する。ついては、飯山商工会議所が相談先の一つとして広報活動を充実させ、事業承継支援センター等との連携により専門性の高い支援を展開していく。

■事業承継支援による専門家の活用

【目的】計画的な事業承継の推進と経営指導員の支援スキルの向上

【手段・手法】他の支援機関との連携を通じて、事業者に計画的な事業承継の必要性、準備につなげ、掘り起こされたニーズに対して専門家による計画策定支援を実施する。

【事業承継診断件数】 3件/年

④IT 導入計画策定支援

「3. 経営状況の分析に関すること」の経営分析で IT 利活用の状況について把握、分析した支援先においては、下記の表を参考に IT ツールの検討、導入に向けた事業計画および実行支援を行う。

計画策定のステップ	小規模事業者のステップ	支援の順序、取り組み内容	使用ツール (中小機構提供)
ステップ4	【導入する】	有効性の高いビジネス用アプリ、IT ツールの選定	「ここからアプリ」 (比較、検討)
ステップ5		IT ツールの提示と導入検討	ビジネス用アプリ (試用)
ステップ6		フォローアップ	課題解決につながっているか評価

中小企業基盤整備機構監修: ビジネス用アプリ導入支援の全体像より

※IT ツール・SNS 活用、会計ソフト (クラウドシステム)、販売 (顧客) 管理、在庫システムなど初期導入費用やランニングコストが安価で、使い方が簡単なビジネスアプリを想定

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

【現状】事業計画事業者にするフォローアップについて、事業者によってフォローアップ回数に差があり、一度もフォローできていない事業者もある。しかし、年1回以上のフォローアップを実施した事業者は、前年対比で一定の成果をあげている。

【課題】事業計画策定事業者に対するフォローアップ支援を明確化 (把握する項目等様式化) し、重点支援先のフォローアップを徹底する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業所者をフォローアップの対象とするが、事業計画の内容と進捗状況により訪問回数の頻度に差が生じる。訪問回数の増減については経営指導員が判断し設定する。

■頻度の積算例

- ・創業計画策定支援者へのフォロー 1社に対して月1回 (12回/年)
創業後1年間を継続してフォロー支援をする
- ・事業計画策定支援者へのフォロー
50社のうち10社は毎月1回 (12回/年) ・当年度持続化補助金等申請事業所を想定
重点支援事業所として位置付ける
〃 20社は3か月に1回 (4回/年) ・前年度の重点支援事業所と展示会等出展支援
事業所を想定
〃 10社は半年に1回 (2回/年) ・事業計画策定後1年以上経過事業所および
マル経融資実施事業所を想定
- ・事業承継計画策定支援事業者へのフォロー ・1社に対して4か月に1回 (3回/年) とする

(3) 目標

	現行	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
フォローアップ対象者数 (創業、事業計画、承継)	57社	57社	58社	61件	64社	65社
フォローアップ頻度 (訪問延べ回数)	238回	270回	270回	286回	292回	304回
売上増加事業所数	—	15件	16件	18社	19社	20社
利益率1%以上増加の 事業所数	—	15件	16件	18社	19社	20社

(4) 事業内容

フォローアップ対象事業者については、電話やメールを活用し、事業計画における進捗状況を確認管理するほか、必要に応じて巡回訪問を実施する。また、事業計画や進捗状況に差が生じている場合には、専門家派遣等により計画の見直しや原因分析を行い、今後の対応策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更などを行う。

【支援内容】

①定期的な巡回訪問と実行支援

経営指導員は事業計画に基づき、取り組みにおいて経営管理ができているかどうかを把握する。指標については「採算」「月次決算」「資金管理」等を想定し、だれでも管理できるように調査シートを作成する。

②組織的なフォローアップ体制

フォローアップの際に見えてきた経営課題に対し、経営指導員が対応するが、支援スキルのバラツキがある中で、最適な課題解決策の判断ができないことがある。こうした実情を「課内会議」を実施し、事業者の状況を共有し他の経営指導員の意見を集約。事業者へよりよい解決策の提案ができるよう工夫する。

③支援施策などの情報提供

中小企業庁発行のガイドブックや中小機構のウェブサイトをはじめ、小規模事業者向けの施策を収集し、「経営に役立つ情報」として事業者向けに発信、提供する。

また、災害などへの対応力の強化に関する計画（事業継続力強化計画、BCP計画）策定や施策活用を促進する。

④資金繰り課題への対応

事業計画の実施段階において資金需要が発生した場合は、日本政策金融公庫と連携した資金制度等の活用を提案する。また、長野県制度、飯山市制度、長野県信用保証協会による小規模事業者、創業者向けの保証制度のあっせん、金融機関への橋渡しなど、小規模事業者の状況に応じた資金調達を支援する。必要に応じて定期的に日本政策金融公庫、長野県信用保証協会の個別相談会を開催する。

⑤専門家の活用

事業計画実行の際に、経営指導員だけでは解決が困難な専門的な課題が発生した場合など、専門家派遣を実施し、迅速な対策を講じる。

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

【現状】小規模事業者には営業専門担当社員をいない場合が多く、かつ出展にかかるコスト（出展料、旅費、担当者不在による2次的コストなど）の負担が大きく、出展が難しい場合が多い。

また、多様な出展等の支援を行うものの商談成約率が高くないのが現状

【課題】展示会出展後の成約率を上げるために、出展前の準備を充実させることに加えて、フォローアップのレベルを上げる。

(2) 支援に対する考え方

当所において展示会を開催することは困難であるため、関係する支援機関が実施する商談会やマッチングサイトを活用し、小規模事業者に販路開拓のための商談機会を提供する。

加えて、飯山商工会議所としてセミナーの開催し小規模事業者の販路開拓を支援する。特に小規模事業者は新規顧客獲得にむけての方策を十分に把握できていないと考えられることから、商品開発やプロモーション戦略をセミナー等を通じて学び、実践に結び付けたい考え。

また、展示会等の出展を通して人員やノウハウ、資金が十分でないために出展を躊躇することが多い。こうした状況を打破するために、経営指導員や専門家派遣、補助金等の活用により展示会等への出展を促し、販路開拓につなげたい。なお、オンライン商談会にも応じられるようセミナー内容等を工夫する。

(3) 目標

	現行	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
セミナー開催回数	—	2回	2回	2回	2回	2回
セミナー参加者数（のべ）	—	40人	40人	40人	40人	40人
展示会等出展件数（のべ）	6社	10社	10社	10社	10社	10社
成約件数	3件	5件	5件	5件	5件	5件
ECサイト登録数	—	5社	5社	5社	5社	5社
新規取引件数		2件	2件	2件	2件	2件

(4) 事業内容

<セミナーの開催>

①商品（サービス）開発セミナー

【目的】需要動向に応じた商品（サービス）開発方法を学ぶ

【内容】消費者ニーズの把握、市場の動向について、商品コンセプトの設定方法等

【回数】1回/年

【参加者数】約20名

【募集方法】飯山商工会議所ホームページ、会報等におけるチラシ折り込み

②プロモーション活用セミナー

【目的】SNSやHPを活用したプロモーションや集客方法を学ぶ

【内容】各メディアの特性、特徴、活用方法等

【回数】1回/年

【参加者数】約25名

【募集方法】飯山商工会議所ホームページ、会報等におけるチラシ折り込み

＜展示会出展支援＞

① 展示会出展希望者向けの販路開拓支援（専門家個別支援）の開催

【目的】展示会・商談会等における営業方法を学ぶ

【内容】展示会、商談会の事前準備、商談方法、会期後のフォローの仕方など

【回数】1回／年

【参加者数】約10名

【募集方法】飯山商工会議所ホームページ、会報等におけるチラシ折り込み

② 産業フェアin信州ほか関係支援機関実施の展示会、商談会

長野以北の行政や商工会議所等が実行委員会形式で実施する。地域の中核的中小企業が出展するほか、ビジネス商談会も併催。製造業種のみならず、サービス業であっても参加できる展示会であり、BtoB、BtoCの両方に対応したもの。このほか、日本商工会議所や長野県、金融機関等その他関係支援機関が主催、関係する展示会や商談会に出展。出展後も必要に応じて、専門家支援によるフォローアップ支援を実施。なお、場合によってはオンライン商談会にも対応する。

【支援対象者】製造、建設、サービス等を主体とする小規模事業者

【出展者数】8社

【来場者数】約12,000人（産業フェアIN信州 2019年10月開催実績より）

③ 東京インターナショナル・ギフトショー（グルメ&ダイニングスタイルショー）

東京ビックサイトで開催される大規模展示会に飯山商工会議所として出展。（BtoB）

出展後も必要に応じて、専門家支援によるフォローアップ支援を実施。なお、場合によってはオンライン商談会にも対応する

【支援対象者】食品製造加工業、卸小売業、地域伝統産業等の小規模事業者

【出展者数】2社

【来場者数】約27,000人（2020年2月開催実績より）

④ ECサイト（ザ・ビジネスモール）登録によるBtoB支援

小規模事業者が自社HPによる販路開拓、販売促進を行う場合、数多くあるサイトから自社HPへの誘導や実績にむすびつけることは非常に難しい。より効果的に自社情報を提供でき商談実績に結び付けるために、BtoBに特化したECサイトとして、大阪商工会議所が運営する「ザ・ビジネスモール」への登録を促進し、販路開拓支援を行う。

ECサイトの利用に不慣れな小規模事業者に対しては、経営指導員が行い、情報登録や検索、操作支援を実施し、登録後も個別に継続的なフォローアップを実施。成約に向けた支援を行う。

【支援対象者】製造業、観光（宿泊業）等の小規模事業者

【登録事業者】当商工会議所管内登録事業社 5件

【サイト内登録事業者数】約26万件（2020年10月現在）

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

【現状】事業の進捗状況や達成度について、経営指導員が自ら事業実施状況や達成度を検証することの検証基準が設けられていない。

【課題】事業の評価に関して、関係者の役割を明確化する。

(2) 事業内容

現行の経営発達支援事業評価委員会を継続させる。メンバーは外部有識者として中小企業診断士に参加していただく。長野県北信地域振興局、金融機関（保証協会、日本公庫、各金融機関支店長）等と当所専務理事、事務局長、法定経営指導員、飯山市経済部商工観光課商工担当者をメンバーとする評価委員会を年2回以上開催し、事業の評価、見直しを検討する。

また、毎年度本計画記載の事業の実施状況および成果については、以下のとおり評価・検証を行う。

①成果の評価。見直しの方向性の検討

半期ごとに経営指導員が事業の実施状況、達成度を検証する。また次期の事業見直し案を作成し課内会議を開催したあと、専務理事に報告する。

毎年度2回以上、経営発達支援事業評価委員会により、事業成果および翌年度の事業見直し案に対する評価を受ける。

②見直し案の立案と決定

評価委員会の提言を受け、中小企業相談所にて法定経営指導員を中心に再度見直し案を立案する

③見直し案の報告、事業の成果・評価・見直しの結果公表

事業の成果。評価の見直しの結果については、常議員会に報告し承認を得る（毎年度1回）結果は小規模事業者が閲覧可能な状態にするため、飯山商工会議所のホームページで公表する。

9. 経営指導員等の資質向上に関すること

(1) 現状と課題

【現状】長野県商工会議所連合会が開催する基礎研修や専門研修のほか、北信地域の商工会議所による経営指導員研修会、日本商工会議所や中小機構等が開催するセミナー等に経営指導員が受講し、支援スキルの向上をはかっている。また、令和元年台風19号被害を受けた事業者支援においては、全職員が事業者支援にあたることとし、経営指導員等によるOJTを実施し、組織全体の支援能力向上を図ってきた。

【課題】金融や税務指導に必要な能力向上が先行しがちであり、経営分析や事業計画策定、事業承継などに係る支援能力が不足。またIT活用に関しては専門家支援に依存しがちであり、入口支援ができるスキルと経験が不足。所内での支援事例や研修資料などの組織としての蓄積と共有化が図られていない。

(2) 事業内容

① 外部講習会等の積極的活用

当所職員や市担当者の支援能力向上のため、これまでの参加している各種研修のほか、中小企業基盤整備機構や日本商工会議所等が主催する「経営支援能力向上」「IT活用支援」に関する研修会へ参加する。

② 所内研修会の開催とOJTの導入

一般職員については、経営指導員とチームを組んで台風19号被害を受けた小規模規模事業者を中心に支援を続けていく。このことにより、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。また、「所内研修会」を年1回以上開催し、IT活用やヒアリング能力向上などのテーマを設定し、専門家によるセミナーを実施。このことにより、経営指導員だけでなく職員全員の支援能力の向上を図る。

③ データベース化による情報共有

経営指導員等が基幹システム上に入力した支援内容や小規模事業者の経営分析結果等については、事務局内のLANにてパソコン共有ホルダー及びタブレットのホルダーで共有化を図り、常に最新の状況を必要に応じて職員が共有できるものとする。さらに支援事例や研修資料など電子データ化し、共有フォルダにて保存することで資料の共有化を図る。

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

【現状】経営指導員が出席する各種会議や研修会において、行政関係機関や金融機関担当者、専門家のほか他の商工会議所経営指導員との情報交換が行われている。しかしながら連携支援先の支援施策情報の不足や、得た情報を職員間で共有することが不足している。

【課題】各関係機関とのさらなる連携強化と情報共有の円滑化

(2) 事業内容

【他の商工会議所との情報交換】

・長野県北信ブロック経営指導員等との交流

長野、千曲、須坂、信州中野、飯山の各経営指導員が参集し、小規模事業者支援の研修を受け、地域の動きや状況報告、小規模事業者支援のノウハウについて情報交換を行う

また、北信エリア中小企業相談所長会議を年2回開催し、各会議所における小規模事業者支援の成功や課題などの情報交換を行う。

【行政との情報交換】

・飯山市との連絡会議

旧来より飯山市商工観光課と飯山商工会議所は常に連携しながら事業推進できる関係にあるが、一過性の相談となることが多く、今後は担当者レベル年3回程度、それぞれが実施する施策情報等を共有する機会を設け、小規模事業者にとって有益な情報提供を行う。

【金融機関との情報交換】

・飯山市制度資金担当者会議の開催

飯山市が主催する連絡会議で飯山商工会議所も協力。長野県および飯山市制度融資における小規模事業者の動きや状況などについて長野県北信地域振興局、長野県信用保証協会中野支店、市内に支店のある金融機関による情報共有と連携を図る。

・日本政策金融公庫長野支店との連絡会議

年に1回以上の連絡会議を開催。飯山商工会議所の小規模事業者支援に関する情報交換と支援事例について金融機関の立場から意見をいただくほか、事前相談を行うことで円滑な金融あっせんを実現する。

【その他の連携について】

前途の連携のほか、関東信越税理士会信濃中野支部、長野県よろず支援拠点、長野県中小企業振興センター等と連携するため、それぞれの団体が主催する会議や研修会に経営指導員が参加し、支援ノウハウや情報を収集し、小規模事業者に必要な支援に活用する。

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

【現状】交流人口拡大による地域経済活性化の取り組みについて、飯山市では経済波及効果の高い観光振興によって交流人口を拡大する取り組みを推進してきた。また、当地域の自然、文化、歴史を活用した「飯山ブランド」の創出については、伝統工芸品や食文化などの地場産業の再興に対しての取り組みも始まっている。しかしながら飯山市の人口・就業者数の減少による事業所の減少や産業の衰退は進んでおり、地域市場が縮小している。

【課題】イベントや友好都市交流等を通じた各種情報発信による地域ブランド力の向上と地域内での資金循環による経済の活性化

(2) 事業内容

①飯山ブランド企画開発プロジェクト事業等の推進

過去に実施した全国展開プロジェクト事業（峠の合戦食、日本のふるさと体感の旅等）等による事業の取り組み継続と産業間連携の強化と、雪室利用等による新たな「飯山ブランド」の創出に向けて、行政や観光局、関係各種団体らと方向性の共有を取りながら取り組む。飯山市、信州いいやま観光局、観光協会、JA 等地域づくりに携わるメンバーが参集し、概ね年 3 回程度の会議を開催。事業内容によっては分科会をつくり、別途活動を展開する。おもに参画事業者の開発商品やサービスについて市内外に向けて情報発信するとともに、地域活性化につなぐ支援を実施する。

②飲食店の来店機会を増やすための「バリューウォーク」事業の実施

市街地の飲食店を中心にお客様にお店を「はしご」していただき、お店とまちの魅力を伝える事業。2015 年より年 2 回程度開催してきたが、参加店の固定化によるマンネリ化で魅力が低迷しているため、新たなお店の募集と今までの参加事業所の提供メニューの魅力向上にむけた取り組みを支援していく。参集者は飲食店組合代表者や飯山市関係部署職員で構成され、四半期に 1 度の会議を開催する。あわせて地域での「推し店」として消費者からの情報発信、情報共有ができるような PR 方法や SNS 活用を検討し、個店の魅力 UP に加え地域活性化へとつなげていく。

④ 地域のコミュニティの活性化

様々な商品やサービスを地域に提供し、住民の暮らしを支える役割を担っている「商店街」等が開催する商店街イベント等に協力する。概ね 5 回のイベントを予定しており、それぞれ商店街や地域住民が参集する会議を 2 回～4 回程度開催する。地域の実情は、イベントを通じてコミュニティの活性化につなげているものの、担い手不足により、ヒトや資金が不足している。飯山商工会議所はこうしたイベントの開催に対して可能な限りのヒトや資金協力でイベント等が継続できるよう協力をしていく。

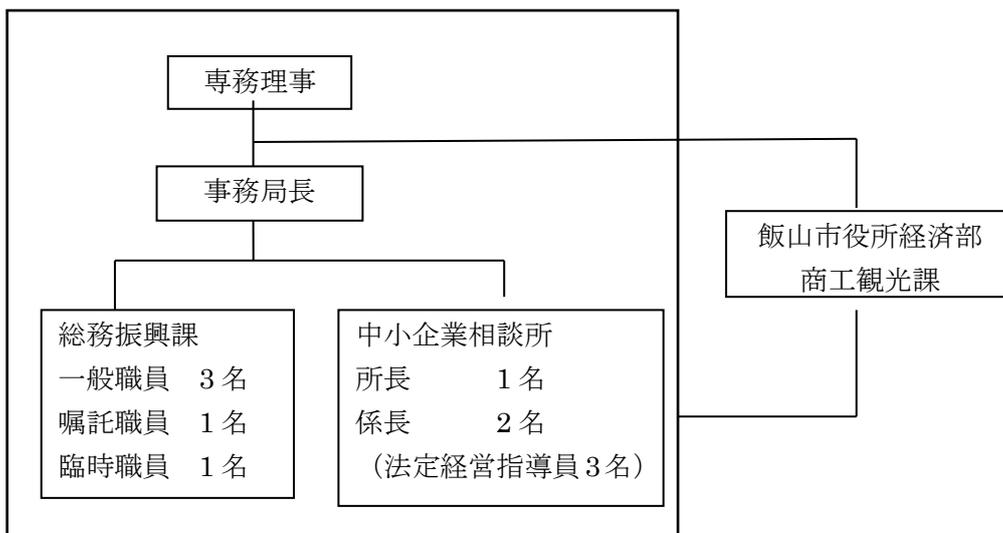
(別表2)

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当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：内堀 真知子
高島 正樹
佐藤 幸次

■連絡先：飯山商工会議所 TEL0269-62-2162

②当該経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度 等)

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

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会/商工会議所

長野県飯山市大字飯山 2239-1
飯山商工会議所 相談課
TEL 0269-62-2162 / FAX 0269-63-3191

②関係市町村

長野県飯山市大字飯山 1110-1
飯山市役所 経済部 商工観光課
TEL 0269-62-3111 / FAX 0269-62-6221

(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3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	3,700	3,700	3,700	3,700	3,700
・調査費	150	150	150	150	150
・ソフトウェア費	800	800	800	800	800
・専門家派遣費	500	500	500	500	500
・旅費	200	200	200	200	200
・セミナー開催費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
・観光対策費	300	300	300	300	300
・展示会出展費	500	500	500	500	500
・職員資質向上	200	200	200	200	200
・事務費	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、各種事業収入、長野県補助金、飯山市補助金、参加者負担金 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。

