

令和2年度長野商工会議所経営発達支援計画実施報告

Ⅰ. 経営発達支援事業の内容						
項目	1. 地域経済動向調査に 関すること	2. 経営状況の 分析に 関すること	3. 事業計画策定支援に 関すること	4. 事業計画策定後の 実施支援に 関すること	5. 需要動向調査に 関すること	6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に 関すること
実 施 内 容	<p>■ LOBO(早期景気観測)調査の実施 調査対象先9社に対し毎月、景況感の調査を実施、日商へ送付。日商から公表される全国の調査結果およびブロッック別調査結果を小規模事業者との対話に活用した。調査対象数の増加と管内データの独自分析は未実施のままでなっています。</p> <p>■ 中小企業景況調査の実施 年度当初に調査対象先の業種の見直しを行い、四半期に1度、日商を通じ提供される調査票をもとに調査を実施。結果は、中小企業庁が公表する調査報告書を小規模事業者へ個別に情報提供了。</p> <p>■ その他(市場情報評価ナビの活用) 市町村等が公開している指標を集め周辺地域の特性を把握できる統計システム「市場情報評価ナビマニ」を今年度から導入し、事業者がどのような商圏を対象に営業しているかレポートとしてまとめ適宜情報提供を行った。経営計画策定期の市場動向項目の記入に役立てた。</p>	<p>■ 小規模事業者持続化補助金申請に必要な経営計画書策定および経営力向上計画策定において必要な「自社や自社の提供する商品・サービスの強み」項目に記載する強みの特定、計画作成を支援した。</p> <p>○「被災小規模事業者再建事業持続化補助金台風19号型」の申請に向けた勉強会 ・セミナー(6/29)、プラッシュアップ・個別相談(7/1) ○「持続化補助金コロナ特別対応型」申請に向けた相談会 ・セミナー(6/29、11/13)、プラッシュアップ・個別支援(7/1、11/30)</p> <p>■ ながらの地域創業スクール開催事業・ビジネスプラン戦略編(10/7・24・31,11/7)、ビジネスプランコンクール編(11/28,12/5,12/26) ブラン発表(12/26)</p> <p>■ 「事業承継診断シート」活用した事業承継診断の実施 ・長野県事業承継ネットワーク事業を通じて、事業主が60歳以上の中規模事業者に対する事業承継診断シートを活用し、ヒアリングを実施した。 ・持続化補助金申請者のうち60歳以上の経営者に対し「事業承継診断新票」を作成した。 ○事業承継補助金の申請支援</p>	<p>■ コロナ特別対応型の持続化補助金が5回にわたり公募され、コロナ禍の影響を乗り越えようとして事業計画策定支援を求める事業者が増加し、延べ601件の申請があった。</p> <p>■ 事業計画書を作成しよう ワーク&セミナー(8/19) ・「一年計画ノート」使い、事業の継続と発展をさせる為の事業計画の作成を学んだ。</p> <p>○「未来を取り聞く事業計画作成セミナー」~アフターコロナの小規模事業経営~(実践編)(9/24)</p> <p>・コロナ禍による事業形態の見直しを踏まえた実践的な小規模事業経営を学んだ。</p> <p>○小規模事業者の未来創造プロジェクト個別支援(全3回) (10/5・6、26・27、12/7・8)</p> <p>○「被災小規模事業者再建事業持続化補助金台風19号型」の申請に向けた勉強会 ・セミナー(6/29)、プラッシュアップ・個別相談(7/1) ○「持続化補助金コロナ特別対応型」申請に向けた相談会 ・セミナー(6/29、11/13)、プラッシュアップ・個別支援(7/1、11/30)</p> <p>■ ながらの地域創業スクール開催事業・ビジネスプラン戦略編(10/7・24・31,11/7)、ビジネスプランコンクール編(11/28,12/5,12/26) ブラン発表(12/26)</p> <p>■ 「事業承継診断シート」活用した事業承継診断の実施 ・長野県事業承継ネットワーク事業を通じて、事業主が60歳以上の中規模事業者に対する事業承継診断シートを活用し、ヒアリングを実施した。 ・持続化補助金申請者のうち60歳以上の経営者に対し「事業承継診断新票」を作成した。 ○事業承継補助金の申請支援</p>	<p>■ ミラサボ専門家派遣、長野県エキスパートバンク、長野県創業間もない事業者向け派遣制度を活用し、事業者の支援を実施。</p>	<p>■ 地元における顧客ニーズ調査事業 ○顧客ニーズ調査事業(8月~2月) 場所: 事業所店舗 事業計画に基づいた新商品(サービス)や既存商品の改善について、事業者自身が想定する商品の魅力、既存顧客の購買目的、店舗イメージを把握するため顧客のニーズ調査を実施した。</p> <p>○チャレンジショップでの顧客ニーズ調査(2月) ・実施場所: 長野市チャレンジショップ「果だち」内(長野商工会議所「パリュー」) 小規模事業者のチャレンジショップ実施プロジェクトの即売会にあわせて、来場者へアンケート調査を実施した。調査結果をもとに、商品や販売方法の改良につなげた。</p>	<p>■ 販路開拓セミナーの開催(9/15,23,29)(ハイブリッド形式) 商品PRと販路開拓のポイント、地方発信型の商品開発と補助金等の活用、首都圏バイヤーに教えてもらいうる魅力的な地方商品とは ■ オンラインでの商談やウェブでの集客を可能にするウェブマーケティングセミナー(12/2) ○生産性向上セミナー「コロナ禍における自社の経営環境を認識してITツールを使った生産性向上を目指そう!」(日本工商会議所中小企業デジタル化応援隊事業)(11/24) ■ 「うまし逸品個別商談会」への出展支援(R3/1/21) 場所: 当会議所会議室(オンライン形式) ■ 小規模事業者のチャレンジショップ実施プロジェクト(商談会+即売会) ・テストマーケティングスペース「パリュー」長野市チャレンジショップ事業のテナント1区画を借用し、販路開拓を行いたい商品・サービスの展示即売とテストマーケティングの場として活用する小規模事業者を募集し、2週間の単位で貸出し、事業者の特色を生かしたイベントを実施した。</p>



<p>実績数</p> <p>LBOU調査 106件 中小企業景況調査 240件</p>	<p>経営力分析表 成件数 656件(前年度実績184件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マル経融資推薦事業者に対して実施 54件 ・小規模事業者持続化補助金申請事業者に対して実施 601件 ・事業承継補助金申請事業者に対して実施 1件 	<p>「持続化補助金事業計画」提出数 607件 ・先端機器等導入事業計画作成支援 1件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市・小規模事業者IT機器等導入支援事業補助金事業実施計画作成支援 41件 ・経営力向上計画作成支援 1件 ・伴走型支援先(除く補助金申請者)計画作成支援 14件 事業計画作成セミナー5回開催 参加者 99名 個別支援(3回) 参加者第1回11社、第2回11社 第3回 8社 ・セミナーを通じて策定した事業計画書 67件 ・ながの地域創業スクール 講師編(延べ4回) 参加者8名 スタンダード編(延べ4回) 参加者11名 ・ビジネスプラン提出者(長野市 9名) ・既に創業した者 3名 ・講座終了後のフォローアップ支援者9名 ・県・市融資制度利用者に対する創業計画策定支援 25件 診断シートの提出数 40社 (経営指導員1名につき3事業所) 持続化補助金申請者の「事業承継診断票」の作成 9社 ・事業承継補助金事業計画書申請者 1社 (後継者承継支援型 サービス) 	<p>・顧客一人調査2回 対象事業者 3社 (洋菓子製造販売業、食品製造業)</p> <p>調査数 105名</p> <p>・般路開拓セミナー5回 出席者延べ41名(内オンライン21名) ・IT活用セミナー 2回 出席者13名(小規模事業者のみ) ・うまい逸品個別商談会 出席者10社、バイヤー11社 ・テストマーケティングスペース「パリュー」出店者 2社</p>
---	--	--	--



II.地域経済の活性化に資する取組み		III.経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み		
項目	内容	取組み	実績	効果
①中心市街地の活性化 ②長野えびす講煙火大会の開催 ③善光寺御開帳の開催による誘客 ④ながの結婚支援ネットワーク事業を通じた婚活支援の取り組み ⑤スポーツ振興によるまちおこしの推進	1.他の支援機関との連携を通じた支援／ノウハウ等の情報交換に関する事	2.経営指導員等の資質向上に関する事 ①経営指導員による事例報告会および検討会の実施 ②規模事業者の実態把握のためのスキルアップ ③支援／ノウハウの蓄積と情報共有	実績・支援担当者が個別支援の手法を深く学ぶことで、本事業の円滑な推進につながった。また支援先の事業計画策定支援により持続化補助金申請をそれぞれ行った。 ・事業担当者が個別支援の手法を深く学ぶことで、本事業の円滑な推進につながった。支援事例の提出のため3者の支援を本格的に実施した。	
①中心市街地の活性化 ○長野市まちなかバーアップ空き店舗等活用事業補助金指導報告書の作成件数 9件(交付件数7件) ○長野県ティカアウト・デリバリー応援事業費の実施(3月) ティカアウト販売店を紹介するリーフレット(163店舗掲載)を作成し、広く地域にPRしたほか、ごん堂秋葉ベース「ごん堂の冷蔵庫」を使ってティカアウトマルシェを開催し、多くの関心を集めた。 参加店舗：合計13店舗 実績(2日間):レジ客数377人 売上額659,960円	①経営指導員同士の情報交換 マル経協議会への参加 1回(10/29) ②広域専門指導員との連携(随時)	○経営発達支援計画に基づくクラウド型支援ツールについての研修(11/10・20) 経営支援機関システム「BIZミル」の導入にあたり、経営指導員一人一人が既存の経営支援に付随した形で伴走型支援の取り組みが実施できるように操作方法、活用事例を学んだ。 ○経営支援スキルアップ講座(現状分析添削個別研修)への参加(11月～12月) 伴走型支援事業の担当者が集団セミナーでは習得することができない、支援能力を添削個別指導により適切なアドバイスを受けようとした。現状調査から経営問題特定まで、全3回(3事例)をまとめ、講師に提出、添削および助言を受けた。		



活用術 会議所



第134回

経営計画を作つてみよう。



令和2年度 経営発達支援計画 実施報告