

# 令和4年度 経営発達支援計画実施報告

## I. 経営発達支援事業の内容

### 3. 地域の経済動向調査に関すること

自己評価

総合評価

1 1.5

- (1) 事業内容  
①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）  
②中小企業景況調査（アンケート調査）  
(2) 目標と実績

| 項目                            | 公表方法 | 目標 | 実績  |
|-------------------------------|------|----|-----|
| 地域の経済動向分析レポートの公表回数            | HP掲載 | 1回 | 未実施 |
| 中小企業景況調査（アンケート調査）の独自分析結果の公表回数 | HP掲載 | 4回 | 未実施 |

- (3) 実施した内容

- 地域の経済動向分析のレポート

本計画での地域経済分析システム（RESAS 活用）については、実施に至っていない。

- 中小企業景況調査の実施

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しているが、管内事業所のみの独自分析は行っておらず、結果の公表に至っていない。

- (4) 次年度以降の改善点

改めて調査内容と実施方法を精査し、会議所全体事業の共通認識により小規模事業者に役立つ情報を収集し分析する。長野商工会議所によりコーナーを設けて、定期的に分析し、発信していく。

### 4. 需要動向調査に関すること

自己評価

総合評価

3 3.5

- (1) 事業内容  
①顧客のニーズ調査（来店客調査）  
②観光関連の商品・サービスの需要動向調査

- (2) 目標と実績

| 項目                        | 目標  | 実績  |
|---------------------------|-----|-----|
| 顧客のニーズ調査（来店客調査）調査対象事業者数   | 5者  | 2者  |
| 観光関連の商品・サービスの需要動向調査実施回数   | 1回  | 1回  |
| 観光関連の商品・サービスの需要動向調査対象事業者数 | 10者 | 10者 |

- (3) 実施した内容

- 需要動向調査（顧客ニーズ調査）

小規模事業者の開拓した新商品・新サービス等について、Googleフォームを活用した来店客調査を実施し、顧客の声を取り入れた商品・サービスのプラッシュアップに繋げた。

- 観光関連の商品・サービスの需要動向調査

善光寺御開帳奉賛会と長野経済研究所が共同で実施した「令和4年善光寺御開帳が地域に及ぼす経済効果等調査」を善光寺周辺の観光土産品関連の事業者に提供し、御開帳期間中の観光客の動向と事業者の振り返りに活用した。

- (4) 次年度以降の改善点

・来店客調査は、販売方法の改善など、参加した事業者に得るものが多く、積極的に周知することで目標の5者の調査を目指す。

・需要動向調査については、当会議所で主催するイベントに時期を合わせ、長野市訪れる観光客等に向けた調査を実施し、結果を観光関連事業者に提供する。

### 5. 経営状況の分析に関すること

自己評価

総合評価

3 3.5

- (1) 事業内容  
①小規模事業者の経営分析

- (2) 目標と実績

| 項目       | 目標   | 実績   |
|----------|------|------|
| 経営分析事業者数 | 180者 | 141者 |

- (3) 実施した内容

- 小規模事業者の「強み」の見える化

経営指導員が金融や経営相談窓口を入り口として、「強み」を導き出すヒアリングを実施した。経営分析事業者数は、マル経融資推薦事業者 29 件、小規模事業者持続化補助金申請者 102 件、事業再構築補助金申請者 8 件、経営力向上計画策定事業者 1 件、先端設備導入計画策定事業者 1 件、いずれも計画策定に必要な SWOT 分析や自社の強みの特定に対して分析を行ったものをカウントしている。

4段階評価の目安  
4:十分達成している 3:概ね達成している 2:どちらかと言えば達成できていない 1:全くできていない

### 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

自己評価

総合評価

3 3.5

- (1) 事業内容

- ①展示会・商談会の出展支援 (BtoB)
- ②即売会の出展支援 (BtoC)
- ③SNSによる販路開拓支援 (BtoC)
- ④ネットショップの構築支援 (BtoC)
- ⑤越境 EC を活用した販路開拓支援 (BtoC)

- (2) 目標と実績

| 項目                            | 目標      | 実績        |
|-------------------------------|---------|-----------|
| 展示会・商談会の出展支援 出展事業者数 (成約件数/者)  | 5者      | 7者 (1件)   |
| 即売会の出店支援 出店事業者数 (売上額者)        | 7者      | 6者 (10万円) |
| SNSによる販路開拓支援事業者数 (売上増加率/者)    | 5者 (5%) | 未確認       |
| ネットショップの構築支援事業者数 (売上増加率/者)    | 3者 (5%) | 未確認       |
| 越境 EC による販路開拓支援事業者数 (売上増加率/者) | 2者 (2%) | 2者 (3%)   |

- (3) 実施した内容

- 事業計画書作成セミナーへのセミナーを延べ 4 回開催した。事業者は補助金の活用を視野に入れながら、自社の事業計画の作成を行った。

- セミナーに参加して事業計画および創業計画を策定した事業者は 44 件。また、各経営指導員が小規模事業者持続化補助金申請に向けた計画作成を支援した。

- ながらの地域創業スクールは、プレセミナー、基本編、戦略編、プラン発表会を通じて、22 名が創業計画書を作成、すでに 11 名が創業した。

- (4) 次年度以降の改善点

改めて調査内容と実施方法を精査し、会議所全体事業の共通認識により小規模事業者に役立つ情報を収集し分析する。長野商工会議所によりコーナーを設けて、定期的に分析し、発信していく。

### 9. 事業計画の作成支援に関すること

自己評価

総合評価

3 3.5

- (1) 事業内容

- ①事業計画・創業計画の作成支援 (BtoB)
- ②事業計画策定セミナーの開催回数
- ③創業計画策定セミナーの開催回数
- ④ながらの地域創業スクールの開催回数

- (2) 目標と実績

| 項目                | 目標   | 実績   |
|-------------------|------|------|
| 事業計画策定セミナーの開催回数   | 100者 | 151者 |
| 創業計画策定セミナーの開催回数   | 10者  | 46者  |
| ながらの地域創業スクールの開催回数 | 1回   | 1回   |

- (3) 実施した内容

- 事業計画書作成セミナーの開催回数

- ①事業計画・創業計画の作成支援 (BtoB)

- (BtoB)

- ②事業計画策定セミナーの開催回数

- ③創業計画策定セミナーの開催回数

- ④ながらの地域創業スクールの開催回数

- (4) 次年度以降の改善点

改めて調査内容と実施方法を精査し、会議所全体事業の共通認識により小規模事業者に役立つ情報を収集し分析する。長野商工会議所によりコーナーを設けて、定期的に分析し、発信していく。

### 10. 経営指導員等の資質向上に関すること

自己評価

総合評価

3 3

- (1) 事業内容

- ①経営発達支援計画の実行に向けた仕組みに関すること

- (2) 実施した内容

- 月 1 回の所内会議で、各経営指導員の事業計画策定件数の把握や事業者からのヒアリング情報を共有した。

- 定期的に正副会頭会議で当事業の進捗状況を報告した。

- (3) 実施した内容

- 事業計画策定支援に対する評価

- 事業計画策定支援に対する見直し

- (4) 次年度以降の改善点

改めて調査内容と実施方法を精査し、会議所全体事業の共通認識により小規模事業者に役立つ情報を収集し分析する。長野商工会議所によりコーナーを設けて、定期的に分析し、発信していく。



# 会議所

第151回

## 活用術

### 令和4年度 経営発達支援計画実施報告

