

令和5年度長野商工会議所経営発達支援計画実施報告

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

I. 経営発達支援事業の内容

自己評価	総合評価
2	2.5

3. 地域の経済動向調査に関すること
- (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
 ○LOBO（早期景気観測）調査の実施
 日本商工会議所が毎月実施しているLOBO調査項目にあわせて、毎月、11者にヒアリングを行い、日商へ提出。付帯項目のコメントは、内容によって所内会議で事業者の声として所内で共有。結果速報は日商が行うWEBサイトを紹介し、会報誌「長野商工会議所だより」で毎月結果を掲載した。

- (4) 次年度以降の改善点
 地域の経済動向レポートについて、専門事業者に依頼し制作する（サービス事業者：㈱エイチ・エーエル）。地域の経済産業構造や人口動態等を可視化することで事業者に役立てもらうため。

自己評価	総合評価
3	3

4. 需要動向調査に関すること
- (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

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	5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

- (2) 目標と実績
- (3) 実施した内容
 ○需要動向調査（顧客ニーズ調査）
 小規模事業者の開発した新商品・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目標どおりの5者の支援を実施し顧客の声を取り入れた商品・サービスのブ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
 (公財) ながの観光コンベンションビューローが実施している「コンベンションアンケート」について結果を要約したレポート「インフォームながの」を共有閲覧し、その結果を伴走支援先に提供した。

- (4) 次年度以降の改善点
 観光関連の商品・サービスの需要動向調査については、増加するインバウンド需要を視野に入れた善光寺や松代で来訪者アンケートを実施する。実施にあたっては、当会議所観光地域振興委員会や飲食・観光サービス部会の協力を得る。

自己評価	総合評価
3	3

5. 経営状況の分析に関すること
- (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	131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27件、小規模事業者持続化補助金申請者96件、事業再構築補助金申請者2件、経営力向上計画策定事業者2件、先端設備導入計画策定事業者4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。○経営支援基幹システム（Bizミル）等を活用した経営状況の分析
 経営分析事業者のうち、システムに入力して分析した事業者が98者。

- (4) 次年度以降の改善点
 各経営指導員が経営状況の分析を相談時の入り口として対応できる仕組みを構築する。経営支援基幹システム（Bizミル）内に新たに付加されたAIシステム「Keytas」を使いこなし、事業者の基本情報とヒアリング情報から生成AIが分析する結果を今後の事業計画策定に活用する。

自己評価	総合評価
3	3.75

6. 事業計画作成支援に関すること
- (1) 事業内容
 ①DX推進セミナーの開催・IT専門家派遣の実施（DX推進セミナーの開催）
 ②事業計画策定支援（事業計画策定セミナーの開催）
 ③創業計画策定支援（長野地域創業スクールの開催）

項目	目標	実績	項目	目標	実績
事業計画策定事業者数	100者	124者	DX推進セミナーの開催回数	2回	1回
創業計画策定事業者数	10者	68者	事業計画策定セミナーの開催回数	2回	3回
			ながの地域創業スクールの開催回数	1回	1回

- (2) 目標と実績
- (3) 実施した内容
 ○事業計画策定に向けたセミナーを延べ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者。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て計画作成を支援した。

- なが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、20名が創業計画書を作成、すでに12名が創業した。
- (4) 次年度以降の改善点
 事業計画書の作成手法について、セミナーの開催や専門家派遣制度を通じ自ら作る必要性を理解してもらい、事業者と一緒に計画策定を実施していく。

- 創業計画策定支援では、小さい創業を地域からたくさん生み出すことを目指し、引き続き創業スクールの開催とフォローアップ体制を強化させる。

自己評価	総合評価
3	3

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること
- (1) 事業内容
 ①事業計画・創業計画のフォローアップ（計画を策定した全事業者を対象）
 ②創業スクール交流会等の場の提供
 ③専門家の助言事業

事業計画のフォローアップ	項目	目標	実績
フォローアップ対象事業者数		100者	85者
頻度（延回数）		400回	299回
売上増加事業者数		30者	(3者)
経常利益増加事業者数		20者	(3者)

創業計画のフォローアップ	目標	実績
フォローアップ対象事業者数	10者	18者
頻度（延回数）	40回	34回
創業スクール卒業生の交流会の開催回数	1回	1回

- (2) 目標と実績
- (3) 実施した内容
 ○DX推進セミナーを受講し事業計画の策定を行った者に対するフォローアップ 6者×4回
 ○事業計画策定支援により補助金採択を受けた事業者等のフォローアップ62者×4回
 ○伴走型支援事業での専門家活用（6回）
 ○その他事業での専門家活用（13回）
 ○創業スクール受講者には、創業に至るまでの各種制度紹介や個別相談を通して、円滑な創業に向けたフォローアップ支援を実施している。

- (4) 次年度以降の改善点
 ・本計画に記載している四半期ごとのヒアリングは、Bizミルを活用しながら成果の測定を行っているが、支援記録を入力することで、データの把握をきちんと行う。

- ・地域の創業者が活用するシェアキッチンやコワーキングスペースを運営する事業者との連携を図り、創業者向けの交流の場を継続的に提供していく。

自己評価	総合評価
3	2.75

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
- (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）

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(1件)	12者(1件)
即売会の出展支援出展事業者数(売上額/者)	7者(10万円)	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%)	2者(-%)
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%)	0者(-%)

- (2) 目標と実績
- (3) 実施した内容
 ①展示会・商談会の出展支援（BtoB）
 ■販路開拓セミナー（8/23、9/5）参加者延べ12名
 ■「産業フェアin信州2023」広域連携事業ブースへの出展支援 出展者数4者
 ■「日本百貨店採用アプローチ商談会」への出展支援（10/17）出展者6者
 ■高島屋ローズキッチン掲載商品募集企画～長野県特集～（商談会）（8/30）出展者6者 商談成立（カタログ掲載）1者
 ②即売会の出展支援（BtoC）
 ■「無印良品直江津」販売会への出展支援（BtoC）（12/2～3）場所：直江津ショッピングセンター2F 出店者6者
 ③SNSによる販路開拓支援（BtoC）
 ■SNSを使ったWEBマーケティング勉強会（セミナー）（7/26）参加者28名（うち伴走支援先小規模事業者2者）
 ④越境ECを活用した販路開拓支援（BtoC）
 ■海外展開セミナー（11/28）参加者10名

- (4) 次年度以降の改善点
 事業者に対しては、商談会や展示即売会出展における商品の見せ方や消費行動の変化への対応等について、販路開拓セミナーのカリキュラムに反映させて事前準備を行う。また、商談会の開催方式等を見直し、より事業者の販路開拓につながる仕組みを検討していく。

- ⑤越境ECを活用した販路開拓支援（BtoC）
 ■海外展開セミナー（11/28）参加者10名

- (4) 次年度以降の改善点
 事業者に対しては、商談会や展示即売会出展における商品の見せ方や消費行動の変化への対応等について、販路開拓セミナーのカリキュラムに反映させて事前準備を行う。また、商談会の開催方式等を見直し、より事業者の販路開拓につながる仕組みを検討していく。

II. 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

自己評価	総合評価
2	3.25

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) 事業内容
 事業評価及び見直し
- (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。

自己評価	総合評価
3	3

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること
- (1) 事業内容
 ①経営発達支援計画の実行に向けた資質向上 ②OJT制度 ③職員間の定期ミーティング ④データベース化

- (2) 実施した内容
 ○小規模事業者支援能力向上研修および経営支援スキルアップ講座
 ○若手経営指導員の勉強会 ○データベース化
 経営指導員等の巡回・窓口件数のカウントおよび支援記録について、令和5年度からTOASカルテシステムに完全移行した。
 (3) 次年度以降の改善点
 所内会議での報告等による情報の共有化により、本計画の趣旨を全体で理解していく。
 「対話と傾聴」を重視した支援体制と、支援に対する意識の向上を目指す。

