

令和 6 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
3	2.7

(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	1回
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

RESAS（地域経済分析システム）を活用して、長野市における人口動態、産業構造等を可視化しグラフデータにまとめた。データは、長野商工会議所より活用術で紹介したほか、事業者との対話に活用した。データ作成は、業者に依頼し制作した（サービス事業者：㈱エイチ・エー・エル）。

○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、中小企業庁が公表する調査報告書を小規模事業者へ個別に提供したが、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

RESAS の新システム（スマートフォン対応など）提供開始に伴い、相談時に直接事業者と一緒に分析するなど活用を深めていきたい。中小企業景況調査については、R6 年度からオンラインシステムへの直接入力となったため、管内事業者データが分析できるかどうか検討し独自分析をすすめていく。

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 2 者に対して実施し、顧客の声を反映させた商品・サービスのブラッシュアップに繋げた。他にも調査を希望する事業者はあったが、卸売業など業種の特性や店舗運営上の理由から来店者へのアンケート実施が困難であったため、調査は 2 者のみの実施となった。

○観光関連の商品・サービスの需要動向調査

当会議所と長野経済研究所は「令和 6 年度第 118 回長野えびす調羹大会が地域に及ぼす経済効果推計業務報告書」を共同で公表した。来場者による経済波及効果は3.5億円と推計された。本調査項目は、長野駅周辺の観光土産品関連事業者へ提供し、観光客の動向把握や事業者の振り返りに活用された。

(4) 次年度以降の改善点

需要動向調査では、事業者と回答状況を共有し、早期に有効回答（1 事業者あたり50回答以上）を収集できるよう支援したい。分析結果を反映した取り組みで売上増加を図る。令和6年度は2者にとどまったため、次年度は広く募集し、個社支援でも調査活用を促し、実施事業者を増やす。

観光関連の需要動向調査は、令和7年5月に「長野市お土産動向および善光寺御願帳の認知度に関する調査」を実施済みである。今後は、この結果を市内事業者に公表し、事業計画策定や商品開発への活用を促す。

5. 経営状況の分析に関すること

自己評価	総合評価
3	3.2

(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	121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14件、事業再構築補助金申請者1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3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78者。

(4) 次年度以降の改善点

操作研修を開催するなど、生成 AI システム（Keytas）の活用を促進するとともに、各経営指導員が年度当初に伴走支援先を特定し、四半期ごとのフォローアップを徹底する。具体的には、相談者の信頼をより深めるため、対話と傾聴を重視した研修を実施し、強みの引き出しと経営分析につなげる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(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（ながの地域創業スクールの開催）

(2) 目標と実績

項目	目標	実績	項目	目標	実績
事業計画策定事業者数	100者	67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	45者	事業計画策定セミナーの開催回数	2回	1回
			なが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

○事業計画策定に向けたセミナーを3回（含む創業セミナー）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。セミナーに参加した事業者および個別 DX 推進事業者に対しては「長野市飲食・小売業等業務改善支援事業補助金」「長野市小規模事業者 デジタル化支援事業補助金」等の補助金制度の紹介を行い、申請支援を行った。○ながの地域創業スクールは、19名が受講し、13名がプラン提出、11名がすでに創業した。○巡回・窓口相談による事業計画策定支援件数は、上記セミナー受講者を含め57者であった。

(4) 次年度以降の改善点

令和6年度は持続化補助金公募が1回のみで、事業計画策定機会が不足した。「補助金に依らない将来の目標・需要を見据えた事業計画策定」を課題とし、セミナーや専門家派遣で計画書の必要性と作成手法の理解を促し、事業者と共同で策定を進める。また、小さい創業を地域から増やすため、創業スクール開催とフォローアップ体制強化を継続する。

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

(2) 目標と実績

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	45 者	
頻度（延回数）	400回	99 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	(未確認)	

(3) 実施した内容

○セミナーを受講し

事業計画策定を行った者に対するフォローアップ 8者×4回

○その他事業での専門家の活用（7者10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 ミルを活用して実施し、成果の測定を行っている。今後は、支援記録の入力を徹底することで、データの正確な把握につなげる。

・創業スクールのカリキュラムを見直し、短期間の受講でも創業計画書の重要性を理解し、作成まで到達できる内容を盛り込む。

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）

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)	10者(11件)
即売会の出店支援出店事業者数(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(売上増加率/者)	2者(3%)	0者(-%)

(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（8/27、9/10）参加者延べ 20 名

■「産業フェア in 信州 2024」広域連携事業ブースへの出展支援 出展者数 4 者

■「うまし逸品個別商談会への出展支援（1/22）出展者 6 者、商談成約 3 者 5 件

②即売会の出店支援（BtoC）

■「無印良品直江津」販売会への出店支援（BtoC）（11/30～12/1）

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）（7/25）

参加者 42 名（うち伴走支援先小規模事業者 2 者）

⑤越境 EC を活用した販路開拓支援（BtoC）

■海外展開セミナー（11/12）参加者 7 名

(4) 次年度以降の改善点

販売会は昨年同様盛況で、県外消費者への直接販売が出店事業者にも好評である。次年度も継続開催し、出店支援を検討する。個社支援として、BtoC 販売のポイントや効果的なコミュニケーション、商品の見せ方を事前に整理し、販促強化と売上達成を目指す。

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

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

やヒアリング情報を共有。

○定期的に正副会議で当事業の進捗状況を報告。

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

○課題設定型支援実践研修 OJT 事業への参加

○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は令和5年度から TOAS カルテシステムに完全移行した。 令和6年度の巡回・窓口相談は、巡回 2,375 件、窓口 3,510 件、合計 5,885 件となり、前年度と比較して 27.8% 増加した。

(3) 次年度以降の改善点

経営指導員による「対話と傾聴」を重視した支援モデルの構築プロジェクトをテーマに、①小規模事業者持続化補助金の申請・事業実施の支援強化、②課題設定型支援実践プログラム 支援コンテストの開催、③専門家派遣事業の推進を図る。



令和6年度 経営発達支援計画実施報告

