

令和7年度
経営発達支援事業 評価委員会報告書

実施期間: 令和7年4月1日から令和8年3月31日まで

飯 綱 町 商 工 会

はじめに

令和5年度から始まった第二期経営発達支援事業計画も3年目を迎え、第一期計画の反省を踏まえ幾つかの事業の廃止や新事業を計画し実施して参りました。第二期は特にDX化支援に関連する項目が有り当時の時代を反映した支援を策定した。近年は生成AIを筆頭に経営計画もデジタル技術活用が当たり前となり支援機関として社会環境の変化に則した支援へ柔軟に移ってまいりました。令和7年は物価高騰、国政選挙、国際情勢の悪化等、様々な変化、影響がありましたが、本紙のとおり各事業の報告いたします。

なお、本計画の内容及び各種事業報告は下記より閲覧可能となっている。

計画書	事業計画書	報告用掲示板
参照サイト	中小企業庁 HP より	本会 HP より
左記の QR コードにより閲覧出来ます。(PFD 形式)		

報告 1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 地域経済分析システム「RESAS」の活用

上記ウェブシステムを利用して飯綱町の産業構造や商圈、人口流動などの変動を調査し報告書を作成した。また、昨年指摘された新たに町の移住者向け生活情報を広報することにより地域経済の情報を補完した。作成後は、飯綱町商工会全会員へ配布、本会 HP への掲載、相談時に窓口配布を行った。

① 実施日

作成日 9/10 会員発送 9/19 本会 HP 公開 9/18 窓口配布 9/19～

② 実績

報告書の内容 (下記の QR コード参照「開く」をクリック)



項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
予定回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
実施回数	1 回	1 回	1 回		



←飯綱町公式ホームページによる移住者向け生活情報の提供サイト

③ 効果

創業又は空き店舗探しの相談者にとって有益な資料として活用された。特に人口滞在や産業構造については当地区の特性として客層、商圈について説明することが出来た。また当地区に必要な業種、特に廃業等によって失われつつある業種が商機として存在することが、本資料の延長として「RESAS」の活用するまでにつながった。

④ 評価・意見

- ・回数は計画通りに実施されています。
- ・前回同様、報告書の内容はとても分かりやすいと受け取りました。

(2) 地域の景気動向調査（継続）

今年度も年4回、四半期毎に町内小規模事業者に対して景況調査を実施した。また他の北信地区・全県・国の景況を経済誌から情報収集し、当地区を含めて報告書を作成した。

作成後は、飯綱町商工会全会員へ配布、本会 HP への掲載、町の担当課へ手渡し、支援時に窓口配布を行った。

① 実施状況

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
予定回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
実施回数	4 回	4 回	4 回		

② 実績

報告書の内容 （下記の QR コード参照）

項目/四半期	1～3 月	4～6 月	7～9 月	10～12 月
作成日	5/12	7/31	11/10	2/6
公開日	5/13	8/1	11/12	2/9

回答企業数	20社	20社	20社	20社
報告書 (左記QRコード)				

② 効果

窓口相談時に支援者より「最近、町の他の業者の景気はどうですか？」の問いについて町独自の調査結果をふまえ、回答することが出来た。さらに他のエリアの違う調査結果と比較することにより、町内の内部の影響によるものか、社会全体による影響かを可視化することが出来、支援者の商圏に応じたアドバイスが可能となった。

④ 評価・意見

- ・回数は計画通りに実施されています。
- ・効果の欄に記載している「他のエリアの違う調査結果と比較することにより、町内の内部の影響によるものか、社会全体による影響かを可視化することが出来、支援者の商圏に応じたアドバイスが可能となった。」からは高次的な活用ができていると推察できます。

報告2. 需要動向調査に関すること

(1) 試食品開発支援事業

飲食業を営む小規模事業者に対し販路開拓支援の一環として新商品（料理）の開発を支援として、新商品の需要動向調査の機会を提供し、調査結果を事業者へフィードバックし売上向上のための更なる商品づくりの支援を行った。

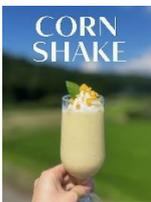
本事業を希望する事業者を募り、飯綱町商工会に申請のあった事業者について試食品が新商品であることを確認し、調査用アンケート用紙を事業者と共に作成。作成したアンケートを50枚印刷し事業者へ送付した。事業者は、アンケートが到着次第、顧客に新製品を無料で提供しアンケートに回答いただいた（同一人物によるアンケート複数回答は無効）。アンケートは50名に達するまたは事業期間が終了するまで実施した。アンケートは本会へ提出いただき、集計、分析を経営指導員が簡易なレポートにまとめ事業者に提供した。結果から新商品の特性毎に県連上席等の専門家を紹介し商品の改善及び販路拡大実現へ誘導した。

① 実施日

令和7年7月19日～令和7年8月31日

② 実績

項目/年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
飲食店利用客の需要動向調査の実施事業者予定	5者	5者	6者	6者	6者
実施事業者	3者	4者	2者		

店舗名	A者	B者
新商品名	コーンシェーク	冷製パスタ
画像		
回答数	50/50	50/50

③ 効果

今回は2事業者と減少したが両者とも商品化に成功して季節限定メニューとして顧客獲得に繋がった。特に地元の農産物を活用したメニューは町外の顧客に大変好評な結果を得て季節限定商品からレギュラーメニューへと昇格した。その判断材料として本会の支援で行った本アンケートが決め手となった。

④ 評価・意見

- ・数値的には未達です。
- ・効果の欄の記載内容から、当取組の有効性が大きいと考えられます。引き続き、拡充されることを期待します。

報告3. 経営状況の分析に関すること

(1) 経営分析セミナーの開催

補助金等に必要経費が少人数で長期渡り散発的に行われることから、開催日に制限を受ける集団方式のセミナーは、今年度は休止し個別指導に重きを置いた。

① 実施日

未実施

② 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
セミナーの予定回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
〃 実施回数	1 回	1 回	未実施		
参加者数	6 者	42 者			

③ 効果

無し

④ 評価・意見

・後記の経営分析事業者実施数の実績を考えると、当取組未実施の影響は少なかったと考えられます。

(2) 窓口等による経営分析（継続）

経営指導員が商工会事務所窓口や巡回支援を行い常時、経営分析を実施した。分析内容として全国商工会連合会の「経営状況セルフチェックシート」、中小機構の「経営自己診断システム」等を用いて実施した。特に融資利用者は定期的に窓口にお越しになるため、継続的な支援に繋がっている。また、必要に応じて日本政策公庫の創業計画書・事業紹介シートも活用した。

① 実績状況

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
経営分析事業者予定数	35 者	35 者	40 者	40 者	40 者
〃 実施数	17 者	32 者	53 者		

② 効果

昨年に引き続き補助金申請並び融資あっせん時の経営分析を行った。今年度の特徴として新設・拡充された町補助金に関連した経営分析が多く実施された。(13者)補助金活用の際は自社営業スタイルの見直しとこれから予定される投資について自社に必要な工事、設備投資か分析を通して再確認が出来た。

③ 評価・意見

・数値的に大きく改善されました。町補助金の影響が大きいと考えられます。今後も上手に活用されることを期待します。

報告 4. 事業計画策定支援に関すること

(1) 補助金活用セミナー・相談会の開催

先の経営分析セミナーと同様に集団方式のセミナーは本年度休止し、個別指導に力を入れた。

① 実施日

未実施

② 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
セミナーの予定回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
” 実施回数	1 回	1 回	未実施		
参加者数	6 者	42 者			

③ 効果

無し

④ 評価・意見

・後記の事業計画策定者の実績を考えると、当取組未実施の影響は少なかったと考えられます。

(2) デジタル活用と DX 化セミナー・相談会

事業者が経営の DX 化に必要な知識を習得できるようセミナー形式で講習会を開催した。今回は長野県商工会連合会より上席専門経営支援員の中でデジタル広告に詳しい方を講師に招き、新聞折込や全会員配布、HPなどで開催を周知、参加者の募集を行った。なお、テーマは「宣伝広告のための SNS 活用セミナー」とした。

① 実施日

令和 7 年 1 1 月 1 9 日

② 実績 ↓開催チラシ



項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
セミナーの予定回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
〃 実施回数	1 回	1 回	1 回		
参加者数	4 者	15 者	6 者		

③ 効果

創業間もない受講者もあり、新店舗紹介ため熱心に受講されていた。特に数ある SNS サービスについてターゲットに応じたの選択方法など非常に良く調べられており有益な講習会となった。講義終了後の個別相談会は設けていなかったが、講師に個別質問をされている受講者が見られた。

④ 評価・意見

- ・回数は計画通りに実施されています。
- ・IT 関連の計画書への落とし込みや IT 関連の補助金申請への結びつき状況はどうでしたか。

(3) 事業計画の策定支援

セミナー、相談会の他に事業計画策定の支援は常時受け付け、専門家やベンダーと連絡を取り合い連携して支援を実施した。また先に述べた新メニュー開発及び物価高騰の価格改定の相談者も簡易であるが事業計画を策定した。

① 実施状況

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
経営分析事業者予定数	10 者				
(1)経営分析セミナーの事業計画策定者	2 者	0 者	未実施		
(2)DX セミナーによる事業計画策定者	2 者	0 者	1 者		
(3)窓口、専門家相談による事業計画策定者	2 者	6 者	12 者		

② 効果

主に補助金申請による事業計画策定である。事業者の要望は補助金採決のための作成であったが、資金調達、販路、価格決定など事業計画に必要な支援を数多く実施出来た。また、(2)の内1者と(3)の内1者は補助金申請とは別に経営課題解決(価格転嫁と顧客電子管理)のための相談受け、後に計画を策定したものである。効果として補助金採択と実施、価格転嫁の実施による収益性の改善、顧客情報と受発注システムオンライン化による業務効率化の提案と一定の効果は認められた。

③ 評価・意見

・事業計画策定者の実績が数値的に大きく改善されました。効果の記載内容から質的にも充実した取り組みと推察されます。

報告 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) フォローアップ事業（継続）

事業計画を策定した事業者を対象に進捗状況の確認、計画実施の支援を行った。事業者の基本情報や事業計画の内容は各種情報管理システムを活用して速やかに確認できるような仕組みを構築した。

計画策定者へのアプローチは補助金の定期報告時を基本として行い、進捗状況の確認、計画が進まない場合の課題解決など伴走型支援を実施した。

① 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
フォローアップ 対象予定事業者数	10 者	20 者	30 者	30 者	30 者
〃 実施業者	6 者	12 者	13 者		
頻度（延べ予定回数）	40 回	80 回	120 回	120 回	120 回
〃 実施回数	31 回	41 回	32 回		
売上増加 予定事業者数	5 者	5 者	10 者	10 者	15 者
〃 達成事業者数	4 者	4 者	2 者		
営業利益率 3%以上 増加予定事業者数	3 者	3 者	5 者	5 者	7 者
〃 増加達成事業者数	4 者	3 者	3 者		

② 効果

今年度は新たに申請された店舗改装補助金と拡充された創業・事業補助金の実施により、申請から実施、請求まで円滑に行えるように継続的に長期に渡り支援を行った。別口で新商品開発に係る支援は昨年 の 4 者 のうち 2 者は昨年の反省を踏まえ、引き続き支援した結果、看板商品の開発までに繋がった。

また、価格転嫁を目的とした事業計画は今後も物価高が続く様子なので支援者に対して継続的に財務内容を確認しながら支援行う。この件は長野県商工会連合会の上席専門支援員が作成した資料「飲食店における値上げ・価格改定における注意点」を参考にした。

③ 評価・意見

- ・数値的には未達が多い状況です。今後、どのようなことに留意されるか教えてください。

報告 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 町内及び町外の需要開拓(BtoC) (新設)

今年度の DX 化セミナーのテーマにもなった「宣伝広告のための SNS 活用セミナー」について、当該セミナー受講者並び創業又は空き店舗出店事業者に対してネットを利用したの販売促進の支援を実施した。

① 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
i. 需要喚起支援予定事業者数	10 者	10 者	15 者	15 者	20 者
” 実施事業者数	4 者	1 者	1 者		
予定売上増加率/者	3%	3%	5%	5%	5%
売上増加率/者	5%	1.2%	不明		

② 効果

創業間もない方に本会事務局より直接、アナウンスしセミナー受講を促した。その後の様子など聴き取りを実施。最も効果があったサービス等を教えて頂いた。結果、セミナーで受講したとおりのターゲット設定で間違いは無く効果的な宣伝広告が行えたと感想を頂いた。但し、売上高については決算期を迎えておらず不明である。

③ 評価・意見

- ・実施事業者数は未達の状況です。今後の拡充を期待します。

(2) 商談会参加による需要開拓 (BtoB) (新設)

新たな取引先を希望する事業者に対し「しんきん商談ステーション」を活用したオンライン商談会の案内を行った。また県主催「長野県産品商談会」の商談会へ参加は希望者無し。

① 実施日

令和 5 年 5 月 9 日～実施中 しんきん商談ステーション

② 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
ii. オンライン商談会等参加予定事業者数	3 者	3 者	4 者	4 者	5 者
しんきん商談会参加	0 者	0 者	0 者		
県外商談会リアル参加	3 者	1 者	0 者		
成約予定件数/者	1 件	1 件	2 件	2 件	3 件
成約件数/者	1 件	1 件	0 者		

③ 効果

コロナ禍で一時、盛んになったオンライン商談会は現在ほぼ沈静化しており、金融機関チャンネルを活用した支援は取引のマッチングより企業の M&A や事業承継の意向が強まっている。今年も販路について幾つか事業者へオンライン商談会の存在を PR したが反応は芳しくなかった。他のオンライン商談会もそれほど活発ではない様子。リアル商談会については今年、令和 8 年に設備投資を予定している企業が有り、増産が開催される次年度に向けてアナウンスを積極的に行いたい。

④ 評価・意見

- ・オンライン商談会関連は、しばらく状況をみてはいかがでしょうか。

(3) 事業者の DX 化支援

Google マップを活用については、本年は飯網カード協同組合の加盟店 39 店舗の地図データ登録をカード協同組合 HP 上でリンクを実施した。当該組合は今年度より電子マネーを導入、スマホアプリも開発しており、連動性を高めた。別に新たに顧客管理システムとして「kintone (キントーン)」を活用した DX 化支援実施した。

① 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
iii. 事業者のデジタル化対応支援予定事業者数	10 者	10 者	15 者	15 者	20 者
〃 実施者数	15 者	1 者	40 者		
デジタル化による利益率 予定増加	3%	3%	5%	5%	5%
〃 実績増加率	-0.19%	1.2%	不明		

② 効果

カード組合のスマホアプリ連動は令和8年3月から開始されており効果は未だ見えてない。

また、新たに支援として顧客管理システム導入の経緯と効果については次のとおりである。

支援事業者は食料品製造業者で令和8年度より工場を取得し自社商品の生産量を増加する予定で事業計画を策定した。その計画は設備導入のための資金調達、補助金の活用、そして店舗の改装など多岐に渡り計画されていた。そのなかで今まで帳面で管理していた顧客情報や受発注について統一的なデジタルシステム導入して経営の効率化したいとの要望があった。そこで本会は本会出入りのベンターが提供している業務改善プラットフォーム「kintone（キントーン）」を紹介し導入検討までの支援を実施した。但し、当支援者は他のシステムも並行して検討しており正式採用は次年度以降となる見通しである。本システム導入によりかなりの事務量負担軽減が見込まれるが、導入前なので利益率等は不明とする。

③ 評価・意見

・効果の状況については、次回以降の報告で期待します。

報告7. 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) 事業評価委員会の開催

商工会役職員、行政の商工観光課職員、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等をメンバーとする「事業評価委員会」を開催した。事業の実施状況を報告し、事業成果の評価・見直し案等の検討を行った。また今回は長野県商工会連合会の経営支援課長にも出席いただきアドバイスを受けた。

① 実施日

令和8年3月23日

② 実績（出席者）

9名

（中小企業診断士1名・役場職員1名・商工連職員1名・商工会役員3名・職員3名（内、法定経営指導員1名）

(2) 事業計画への反映

上記委員会で得た評価・見直しについては、次回本会理事会にて報告し、目標達成事業の効果や未達成事業の理由や原因について議論を行うとともに、事業への課題や今後の方向性を決定する。PDCAサイクル

をしっかりと回し、本計画の実績と成果の向上に寄与することとした。

(3) 事業の成果・評価・見直しの公表

本計画の評価委員会及び理事会の資料は地域の小規模事業者等が常に関連出来るよう窓口に設置すると共に飯綱町商工会ホームページ (<http://www.iizunasci.jp/>) のTOP 画面に掲載した。

① 評価・意見

- ・評価委員会、ホームページへの掲載ともに、しっかり実施されています。

報告 8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 長野県商工会連合会主催研修会及び中小企業大学校研修の活用

職員の資質向上のため長野県商工会連合会主催の研修会及び中小企業大学校研修を受講した。

① 実施日

令和7年6月24日 経営指導員研修会 主催：長野県商工会連合会

令和7年7月 2日 補助員等研修会 主催： ”

令和7年8月20日・27日 中小企業大学校研修 主催：中小機構

専門研修「経営支援における生成 AI 活用の実践」

② 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
長野県商工会連合会研修会 受講人数	4 名	4 名	4 名		
中小企業大学校研修 受講人数	1 名	1 名	1 名		

③ 効果

長野県商工会連合会の研修で労務環境改善や経済支援策などを中心に講義がなされ学習することができた。また、中小機構の研修会では初めてオンライン受講に参加したが受講で聴講のみでなく実技が中心となり短期であるが内容の濃い即戦力となる講義であった。受講後は各自、資料を電子化して職場全体回覧を実施し、その一部を長野県商工会連合会広域経営支援センター長野北西エリア（旧：北西グループ）へ電子掲示板を用いて回覧し各位から意見、所感等を頂いた。

④ 評価・意見

- ・引き続き、積極的な受講を期待します。

(2) 伴走型支援における OJT の活用 (継続)

長野北西エリアの検討会議に参加し、支援案件の共有化を行った。昨年度からオンライン会議の導入により開催回数が増加した。会議では各地区の支援事例の他、商工会運営、組織強化等様々な課題について検討し情報共有が行われた。その反面、リアル会議の回数が減り、日程の都合等で OJT となる案件が無く今年度は実施出来なかった。

今年度は新たに北西エリアの商工会職員向け勉強会(講習会)を実施した。内容は「Google フォームの使い方」・「QR コードの作り方」・「生成 AI の使い方」をテーマとして計 3 回開催した。講師は本会職員の村松主任経営支援員が行い、北西エリアの各商工会職員 11 名が受講した。

① 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
北西エリア検討会議実施数	3 回	5 回	14 回		
OJT 実施回数	1 回	0 回	0 回		

② 効果

毎月実施していたリアル会議が、オンライン会議へシフトしたことにより開催頻度が上がったがその反面、リアル会議と比較して支援事例の深掘りに物足りなさ感があつた。

新規の勉強会はまずまずの評価で Google フォームを使った出欠席報告の効率化や生成 AI を活用したイベントチラシ、メニュー表の作成など支援業務に役立ったとの報告があつた。

③ 評価・意見

- ・計画に記載されている通り、上席専門経営支援員も含めた複数経営指導員による共同支援が実施されることを期待します。

(3) DX 化支援に役立つ専門家又はベンダーとの研修会 (新設)

先記で報告した事業者向け DX セミナー「宣伝広告のための SNS 活用セミナー」に職員も参加し学習した。また、本会以外に長野北西エリアの商工会職員にも開催案内を通知して広く参加を募つた。

① 実施日

令和7年11月19日

② 実績

項目/年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
実施回数	1 回	1 回	1 回		
参加職員数	3 名	1 名	1 名		
内、他商工会職員数	0 名	0 名	0 名		

③ 効果

事業者と共に受講することにより支援時に共通認識を得ることが出来、受講者以外の支援の際も有益であった。受講後は資料を電子化して職場全体回覧を実施した。さらに長野北西エリアの各商工会へ電子掲示板を用いて回覧し各位から意見、所感等を頂いた。

④ 評価・意見

- ・効率的な取組と考えられます。参加職員数の増加を期待します。

(4) 職員間の支援ノウハウの共有体制づくり (継続)

今年度、人事異動が有り新任の職員が本会の電子回覧管理システムを初めて利用することとなった。在籍職員の支援により最初の内は慣れない様子であったが、3 ヶ月経過後はほぼ他の職員と遜色無く操作が可能となった。これにより支援資料や紙媒体資料の電子化及び共有が効率的な共有体制が維持出来た。

来年度も人事異動が予定されており、今回のケースを参考に共有体制に維持に努めたい。

① 評価・意見

- ・業務のシステム化が推進されていると考えられます。引き続き継続されることを期待します。

報告9. 総括

経営発達支援計画の第二期が令和5年度から始まり今年で3年が経過しました。計画当初から社会情勢が一変しており、世界各地の紛争、原材料高騰、エネルギー対策、人手不足、賃金問題など小規模事業者の取り巻く環境は厳しさが年々増してきていると支援を通じて感じられる。

支援の手法もここ数年で変化しており、特に人口知能 (AI) の高性能化により小規模事業者が専門家や支

援機関を頼らずとも経営の課題が解決出来るようになってきている。

事業計画を例にとっても自社情報をA Iに読み込ませて欲しい補助金名を指定すれば即座に事業計画書が簡単に無料で作成できるまでとなった。今後はA Iに任せて自分で考えなくなってきた支援者に如何に自分で考える必要があるか啓発的な役割も必要になるのではないかと感じている。

商工会では全国統一の行動アクションに「傾聴」がある。「傾聴」とは、経営指導員が事業者の真の悩みや課題を引き出すための最重要スキルの一つとされている。今後、支援機関の一員として先の技能を磨きながら専門家等も活用し、さらにA Iも活用して現状に則した柔軟な支援を実施して行きたい。

① 総評

- ・全体的に計画に近い形で実施されていると受け取りました。
- ・時間の経過に伴い、計画作成時と状況が異なってくることも出てきています。今後は、状況に応じた対応も検討してみたいかがでしょうか。
- ・限られたマンパワーであるが事業者から見て商工会支援は物足りなさを感じる。町では中小企業振興条例が3/24議会可決予定。ローカルファーストとして今後は商工業を手厚くしていく予定。
- ・3商店街（深沢・栄町・本町）に専門家を呼んで若者に選ばれる町にしていきたい商工会も支援をお願いしたい。
- ・本計画を良く理解している。課題を可視化していかないといけない。新たな需要の開拓が一番重要と考えている。
- ・商工会役員としても町との連携を今後ともやっていきたい