

経営発達支援計画の概要

実施者名	川口商工会議所
実施期間	平成27年4月1日～平成32年3月31日
目標	<p>市内商工業者数が減少するなか、小規模事業者の持続的な発展が図られるよう、経営計画の策定と実行、販路開拓等の多様な経営課題に対し、組織をあげ継続的な支援を行う。</p> <p>この推進にあたっては、地元自治体、金融機関、その他支援機関及び専門家とのネットワークを更に広げ、強固な支援体制の中核としてリーダーシップを発揮する。</p> <p>地域小規模事業者との顔の見える関係づくりに努め、積極的果敢な伴走型支援を推進し、“頼りにされる商工会議所”として地域経済の活性化に貢献する。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 定期的な景況調査、関係機関との意見交換会、地元関係団体等の調査結果に基づく分析等を実施し、本市の経済勢力マップを作成する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 小規模事業者の各種経営情報の収集及びデータベースの整備、小規模事業者の経営課題等の分析により、具体的な支援方法等の検討を行う。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 事業計画策定に関する啓発（重要性・効果等）活動、事業計画策定セミナー・説明会及び個別支援等を実施し、事業者の掘り起こしと伴走型の助言等を行う。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 巡回訪問等による進捗の確認、創業・成長・成熟の各段階における継続的なフォローアップ等を実施し、小規模事業者の一生涯に寄り添った支援を行う。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針③】 インターネット・アンケート調査、女性によるマーケットリサーチ機能の導入、地元大型店等に対する調査を実施し、地域の需要動向を把握する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 以下の各分野において販路開拓等の支援を行う。</p> <p>(1) 製造業者を対象とした国内外の市場開拓セミナー等の開催、企業間連携による新分野での需要開拓、ものづくりブランド認定企業への支援拡充を実施。</p> <p>(2) 商業者を対象としたご当地キャラクターを活用した新商品等の開発、「まちなかゼミナール」による新規顧客の開拓、各種広報媒体によるPR活動の実施。</p> <p>(3) 全小規模事業者を対象とした販売力強化等のセミナーの開催、「販売力支援チーム会議」によるアドバイス等の実施。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取組</p> <p>1. 地域経済活性化事業 現存する伝統産業のブランドイメージの向上、多様な地域資源を活用したシティプロモーション、工場見学・土産品開発等による産業観光事業、賑わい創出イベント等を実施する。</p>
連絡先	<p>川口商工会議所 経営発達支援事業総括担当（中小企業支援室） 〒332-8522 埼玉県川口市本町4-1-8 川口センタービル8階 電話 048-228-2220 FAX 048-228-2221 ホームページ (http://www.Kawaguchicci.or.jp)</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

[川口市の現状]

川口市は、埼玉県の南東部に位置し、荒川を隔てて東京都に隣接している。産業は、第1次産業のウェイトが極めて低く、第3次産業が過半数を占める都市型構造であるが、第2次産業の比率(30.8%)が他市と比較して高く、工業都市の性格を持っている。

特に、本市を代表する地場産業の鋳物工業は全国的な知名度があり、映画「キューボラのある街」が放映された昭和37年当時、鋳物工場の売上は川口市一般会計の8.5倍、従業員数は市内人口の8.7%相当規模であった。鋳物や機械、木型等のものづくりから始まる元気の連鎖は、商業・流通・サービス等多種多様な産業集積をもたらし、東京を囲む一大産業圏の中核を成す都市へと成長させた。

また、地域の大部分が都心から10～20km圏内に含まれ、近年住宅都市化が進む一方、一級河川の荒川・芝川や植木の里・安行地区の緑地等首都圏における貴重な水と緑が存在するまちである。平成23年10月に鳩ヶ谷市と合併し、人口約58万人(現在は約59万人)となり、将来都市像である「緑うるおい 人 生き生き 新産業文化都市 川口」を目指している。

[指針]

人口はこれからも増え続け、本市は中長期的に元気なまちであり続ける基礎条件を持っている(平成37年ごろから減少に転じるものの、その後は微減で当面の現行規模が推計されている)。対して、経済を支える柱である商工業者及び小規模事業者の数は以下に示すとおり減少傾向となっており、背景には、住工混在・地価高騰により現在地での事業の存続が困難となったことや、企業間・地域間競争の激化など経営を取り巻く厳しい環境があげられる。

かかる状況下において、①経済活動のみならず、都市基盤整備、文化創造など地域社会に大きな影響を及ぼす伝統産業のブランド力向上、②市場・顧客ニーズに応える新しい事業領域での販路開拓、③多様な地域資源を活かした新サービス・新商品開発等に取り組み、小規模事業者の売上と利益の増加並びに地域経済活性化の実現により、地域内商工業者の維持・増加を目指す。

地域内商工業者・小規模事業者

商工業者数			小規模事業者数		
平成18年統計	平成24年統計	増減	平成18年統計	平成24年統計	増減
19,560	18,656	▲904	15,688	14,862	▲826

[目標]

川口商工会議所は地域総合経済団体として、「提言」「支援」「振興」「連携」「組織」の各チカラを活動の源泉と位置付けている。第2期中期行動計画(2014-2016年)において行動方針を「新しい川口への変化を促す“中核的なチカラ”の創出」と定め、この5つのチカラを更に高めることで地域経済活性化の実現を目指している。

従来の取り組みの課題を重視しながら、以下により小規模事業者の持続的発展を図る。

1. 提言のチカラ 地域企業、産業団体等の経済動向の収集と政策提言等の活動

◇企業、団体、市民を対象とした定期アンケート調査等を通じ、①経済動向(地域のトレンド)を把握するとともに、年間3,000件程度の巡回及び窓口相談等を実施し、②個別企業の経営課題やニーズの掘り起こしとデータベース化を推進する。【面から点(個)への情報収集活動への転換】

2. 支援のチカラ 小規模事業者の売上・利益の増加に資する支援活動

◇創業・事業承継支援等による起業者増加と廃業者低下に取り組むとともに、多様な経営課題へのきめ細やかな対応及び事業計画の策定、実行、フォローアップ等個別企業のPDCAサイクルに寄り添った支援を行う。【相談体制の充実強化、小規模事業者の一生涯・伴走型支援への転換】

3. 振興のチカラ 地域の魅力や賑わいの創出、ブランド力向上により経済を活性化させる活動

◇“元気なものづくりのまち”を技術力の集積、高付加価値製品づくり等から内外に発信するとともに、立地の優位性等を活かし、現存する伝統産業（鋳物、機械、緑化）を基盤とした都市型観光の推進によって交流人口の拡大を図る。【新しい都市像の創造、地域資源の発掘・再評価の推進】

4. 連携のチカラ 行政、産業団体、金融機関等との連携活動

◇川口市、(公財)川口産業振興公社、業種団体、地元金融機関及び専門家による“オール川口支援体制”に加え、埼玉県、埼玉県商工会議所連合会、その他支援機関と連携し、「川口経営支援ネットワーク」を構築する。【更に強固な体制を構築し、その中核としてリーダーシップを発揮】

5. 組織のチカラ 経営指導員等の意識改善・能力向上、事業の進捗・効果等の検証に関する活動

◇商工会議所職員として、組織の使命と役割を共有・共感・共同するための意識改善を図ると同時に、より専門的な支援能力の育成に努める。本事業の計画と進捗について、地域企業と共有する仕組みをつくり、その検証にあたっては外部有識者等の意見を取り入れ改善等につなげて行く。【個人からチームによる支援体制の強化、商工会議所支援活動の“見える化”の推進】

川口商工会議所は、中期行動計画に沿った経営発達支援計画の推進を図り、身近で気軽に、何でも相談できる「頼られる商工会議所」を目指す。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成27年4月1日～平成32年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

[現状と課題]

本市は下請中小企業が多数を占めることから、景気の変動に大きく影響を受ける特性を有している。このため本商工会議所では、川口市、地元金融機関、業種組合等が実施する経済動向調査を補完するため、より小規模な企業へのアンケート調査及び市民を対象としたインターネットによる街角景況調査など多面的な地域経済動向等の情報収集活動を行っている。

政府等が発表する調査結果のトレンドをキャッチしながら、地域の各関係機関で行う調査結果を集約・分析し、的確な小規模事業者支援の参考資料とするとともに、企業の経営戦略に役立つ情報資源とするなど、高度な利活用が求められる。

[改善方法]

本商工会議所が行う調査について、対象企業の属性の偏り等の是正、大多数の下請中小企業と景気の波に左右されにくい競争力を持った高付加価値企業との選別化を図るなど、地域経済の実態をより詳細に把握できる調査とする。併せて、各関係機関が実施した調査結果の横断的な分析を行い、川口市の経済勢力マップとして公表し地域企業とこれを共有する。

[事業内容]

- (1) 日本商工会議所の「中小企業景況調査」、「L O B O (早期景気観測) 調査」に加え、本商工会議所独自の定期調査として「①ブロックモニター調査」「②リアルタイム景況調査」「③ネットモニター調査」を実施し、地域の景気動向・経営課題及び家計の動向等の分析結果をホームページ、フェイスブック、地元ケーブルテレビを通じ広く地域小規模事業者公表する。
- (2) 「日本銀行(調査統計局)との意見交換会」、「市内主要産業団体との情報交換会」、「市内金融機関との連絡会議」をそれぞれ年1回開催し、国内外の景気の見通し並びに管内の景況感、直面する経営課題等を把握する。

〈本商工会議所調査種類及び対象等〉

①ブロックモニター調査(市内12地区別の小規模事業者等アンケート調査)

②リアルタイム景況調査(小規模事業者等の無作為抽出によるアンケート調査)

③ネットモニター調査(主婦・給与所得者等のインターネット・アンケート調査)

◇小規模事業者の景気動向・経営課題
◇市民の景況感・家計の動向

地域に公表・組織で共有

新(3) 地元自治体や業種組合等の関係機関による調査結果に関し、経営指導員等による各関係機関担当者へのヒアリング、専門家による分析を通じ、「川口商工会議所経済レポート」として取りまとめホームページ、フェイスブック、地元ケーブルテレビにより地域企業と共有する。

[目標]

実施内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
中小企業景況調査実施回数(対象45社)	4	4	4	4	4	4
L O B O 調査実施回数(対象9社)	12	12	12	12	12	12
ブロックモニター調査実施回数(対象60人)	4	4	4	4	4	4
リアルタイム景況調査実施回数(対象約2,200社)	4	4	4	4	4	4
ネットモニター調査実施回数(対象119人)	6	6	6	6	6	6
川口商工会議所経済レポート実施回数	—	2	2	2	2	2

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

[現状と課題]

経営指導員等による巡回訪問及び窓口相談、セミナー等の開催を通じ、年間3,000件ほどの小規模事業者との接触を図り、事業所基本情報(資本金、従業員、設備、取扱商品等)の把握を中心に行っている。伴走型支援の実施にあたっては、対象事業所の選定とヒアリング等の手法、収集情報の分析、組織的なデータの蓄積などの改善が必要不可欠である。

また、受け身の経営姿勢や危機感の欠如等から、自社の経営課題等が整理されていない小規模事業者も見受けられ、経営者の意識改善への取り組みも求められるところである。

[改善方法]

巡回訪問及び窓口相談等を通じ“やる気のある事業所”をピックアップし、新たな項目(強み・経営課題、技術・技能、ノウハウ、知財等の無形資産他)を付加した定型相談カードを用いながらヒアリングを行う。データの入力に関しては、その目的を共有したうえで、項目、方法、タイミングを定め、組織的な管理のもとで継続的な支援に役立つものとする。また、事業者が主観的に経営状況を捉え、それを経営指導員等が客観的かつ適確に分析できる仕組みを構築する。

これらの前提として、全職員の情報収集能力及びコミュニケーション能力等のレベルアップに取り組む。

基本情報	事業所名	㈱川口商工製作所	基本情報中心 〈従前の内容〉
	代表者名	川口太郎	
	住所	川口市本町〇-〇	
	電話	048(×××)×××	
	F A X	048(×××)××××	
	従業員	5人(うち家族1人)	
	資本金	1,000万円	
相談実績	業歴	25年	属人的な管理
	業種	機械加工	
	取扱品目	自動車・工作機械部品	
	主要設備	旋盤、フライス盤	
	支援結果	平成25年10月マル 資金利用(設備50)	
接触履歴	平成26年4月巡回 (代表者不在のため要)		

〔事業内容〕

- 新(1) 先ずは、これまでの巡回訪問等に加え、郵送により事業所基本情報及び経営課題や経営革新への取り組みなど経営力向上への意欲等を確認し、小規模事業者・年間1,000件において“やる気度”のランク付けを行う。
- (2) 上記の対応のほかに、窓口相談及び各種セミナーや販路開拓支援事業等の利用事業者から、優先される年間300件の小規模事業者を選定し、経営指導員等が右図の経営分析情報を加えた相談カードに基づき巡回訪問を行い、伴走型支援を目的とした経営分析情報の収集を行う。
- 新(3) 財務、労務、技術、IT、環境、知財等の分野における高度で専門的な経営課題を有する場合は、外部専門家（中小企業診断士、税理士、社会保険労務士、弁護士、企業OB人材等）を活用するなど、幅広い支援体制を整える。
- 新(4) 経営指導員等による「小規模事業者フォローアップ会議」を毎月1回開催し、①巡回事業所等の各経営比率やSWOT等により売上・利益の増加に資するための経営状況分析を行い、個社支援の具体策を検討するとともに、②職員の情報収集能力等の向上と行動のチェックを行い、ヒアリングレベルの底上げを図る。
- なお、経営状況分析の結果については、経営指導員等が巡回訪問により経営者ひとり一人に丁寧に報告を行い、個社支援のアクションにつなげて行く。
- (5) 収集・分析したデータは、本商工会議所の事業所管理ソフトをもって更新・管理を行い、他の小規模事業者支援に活用できるよう支援ノウハウの蓄積とマニュアル化を図る。

沿 革	平成2年4月に韓A工業を独立し川口市本町にて創業。平成12年に栄町に
経営理念	環境の変化に柔軟に対応し、お客様に安心と満足をお届けするとともに、地域
後継者の有無	有(無)その他()
企業の強み(技術、サービス、商品、その他)	試作品中心とした切削加工を得意とする。熟練工のハンドメイド生産によ
経営上の課題	高度・効率的な加工技術、製品開発の確立及び技術の伝承と後継者
継続的支援の有無	(有)無・その他()
商工会議所に望む支援	[支援策]ものづくり補助金の申請支援 [具体的内容]生産プロセス革新ための設備導入、新たな加工技術の開

〈付加する主な項目〉

〔目標〕

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回・窓口相談等件数(小規模事業者)※	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
基本情報更新・経営意欲確認事業所数	—	システム	1,000	1,000	1,000	1,000
経営分析データ蓄積事業所数	—	整備	300	300	300	300
小規模事業者フォローアップ会議	—	6	12	12	12	12

※5年間で管内の全小規模事業者と接触し、平成31年度以降は情報のメンテナンス(更新)を行う。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

〔現状と課題〕

地域小規模事業者における事業計画の必要性和重要性への理解不足、策定への抵抗感(策定事務の負担、人材・スキルの不足)などが見られるなか、本商工会議所では毎年、創業塾、経営革新塾、経営改善計画策定セミナーをはじめ、各種補助金説明会等を開催し事業計画策定の支援を行ってきた。伴走型支援への転換には、事業者の掘り起こしと策定意義を訴求する周知活動の在り方、セミナー・説明会時の個別支援のボリューム、経営指導員等のサポート体制等の改善が求められる。

〔改善方法〕

セミナー等の案内に関しては、上空からビラを撒くような手法を改め、前項2.「経営状況の分析に関すること」に基づく明確なターゲットに対し経営指導員等が参加意義を訴えながら行うとともに、その開催にあたっては、専門家等との連携を強化し個別相談会を併催する。また、経営資源に乏しい小規模事業者が円滑に事業計画の策定が図られるよう、事業者ひとり一人に合わせた経営指導員等によるフォローアップ体制の確立を目指す。

〔事業内容〕

- 新(1) 経営状況分析を踏まえ、必要性の高いセミナー等について経営指導員等の巡回訪問、ダイレクトメール、ファックス及び窓口相談時に個別企業へ周知する。

新(2) 会報、ホームページ、フェイスブック、地元ケーブルテレビ、金融機関、その他関係機関の広報など多様な媒体を活用し、事業計画策定の効果等に関する小規模事業者への広報活動を展開する。特に、創業については事業者数の増加を図る重要な取り組みであることから、市内掲示板へのポスター掲出、地元大学生や資格取得意欲者（パソコン教室等）等への積極的な周知を行う。

(3) 川口市が産業競争力強化法に基づき国の認定を受けた「創業支援事業計画」に沿って行う創業塾をはじめ、事業計画策定セミナー等を開催し、事業計画の策定を目指す事業者の掘り起こしを図る。

創業塾…市内の連携機関である、川口市、(公財)川口産業振興公社、鳩ヶ谷商工会との共催（5日間コース）で実施。個別相談会も開催し開業計画書の策定を支援。

経営革新塾…鳩ヶ谷商工会との共催（5日間コース）で実施。塾のカリキュラム中や終了後に職員が、受講者と一緒に計画を策定。

経営改善計画策定セミナー…課題を抱えている小規模事業者を中心に周知。受講後は、経営改善計画策定のための個別相談会も開催。また、制度融資等金融斡旋の際も計画策定支援を実施。

事業承継セミナー…県南5商工団体（さいたま・蕨商工会議所、戸田市・鳩ヶ谷商工会）共催で実施。個別相談会も開催し事業計画策定支援につなげる。

各種補助金申請説明会…各種補助金の情報提供と申請計画書の策定に不慣れな小規模事業者に対し実施。説明会後に個別相談会も開催し、綿密な事業計画の策定により採択に結び付くよう、必要に応じ専門家等と連携を図りながら支援を実施。

※なお、個別支援においては、専門家や企業OB人材、地元金融機関との連携強化など、支援体制の強化に努める。とりわけ、創業塾の参加者については、開業率の引き上げの担い手となることから、創業塾から開業までの「支援の空白期間」を意識し、事業計画策定をはじめ開業の準備が孤独な作業とならぬよう取り組む。

新(4) これらの取り組みを通じ発掘した事業計画書策定に意欲のある小規模事業者については、経営指導員等がワントウワンの関係性を重視した支援を行う。この際、新たな支援ツールとして個別相談の蓄積による支援事例集を作成するなどし、事業者の策定スキルに応じたサポート体制の充実強化と特定指導員等が有する支援能力への過度な依存から組織全体での質の高い支援への転換を図る。

[目標]

種類	支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
創業塾	開催回数	3	3	3	3	3	3
	参加者数	60	60	65	70	75	80
	事業計画策定事業所数	12	15	17	20	22	25
	創業事業者数	10	20	22	24	26	28
経営革新塾	開催回数	1	1	1	1	1	1
	参加者数	20	20	20	20	20	20
	経営革新策定事業所数	8	35	35	35	35	35
経営改善セミナー	開催回数	—	1	1	1	1	1
	参加者数	—	20	20	20	25	25
	事業計画策定事業所数	—	4	5	5	6	6
事業承継セミナー	開催回数	—	1	1	1	1	1
	参加者数	—	20	20	25	25	25
	事業計画策定事業所数	—	2	2	3	3	3
各種補助金説明会	開催回数	2	2	2	3	3	3
	参加者数	100	100	100	150	150	150
	事業計画策定事業所数	60	60	60	90	90	90

※網掛けは、次項「事業計画策定後の実施支援に関すること」に係る目標支援者

※経営革新計画策定事業数は、塾参加者のほか、窓口等でも積極的に周知、策定支援する。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

[現状と課題]

計画書の策定後については、事業者の申し出がない限り具体的なフォローアップはできていない。また、小規模事業者においても事業計画のチェック体制が確立されておらず、せっかく策定した計画が十分な成果に結びつかないケースが見受けられる。小規模事業者の持続的な発展に向けては、専門家や支援機関等との連携強化を図りつつ、売上及び利益確保はもとより販路開拓や資金調達、そして実行計画の見直しなど幅広い相談支援体制を構築する必要がある。

[改善方法]

事業計画に基づく進捗を確認するため、経営指導員等による計画的な巡回訪問を行う。また、小規模事業者自らによる課題発見・解決力の育成を図るため、計画の実行過程における成功・失敗事例の収集と提供を行う。併せて、「創業・第二創業」、「販売・営業力強化」、「資金調達」等の重要テーマに応じた新たなフォローアップ体制を整備し、小規模事業者の創業期→成長期→成熟期の一生涯に寄り添った、切れ目のない支援を伴走型で行う。

[事業内容]

新(1) 事業計画策定の小規模事業者には、実施期間において6か月毎の報告書の提出を依頼する。なお、提出のない事業所においてはメールやファックス等を利用し「計画通りの事業が実施されているか」、「直面する課題はあるか」などの確認を行う。いずれのケースにおいて、フォローアップを希望、または必要と判断される事業所に対しては、経営指導員等が巡回訪問を行い具体的な支援につなげていく。

(2) 支援を要する小規模事業者に対しては、以下の各段階において継続的なフォローを行う。

創業期	○創業・第二創業時における制度融資等の支援。 新○経営計画の実効を上げるためのワークショップの定期的な開催（悩みを共有し、課題解決のトレーニング、ビジネスプランのブラッシュアップ等を目途とする）。 ○「販売力強化支援チーム（専門家等により構成）」による販売・営業力強化支援。 新○創業者向けの情報誌を定期発行し、先進的な創業者の取り組みや販路開拓等の継続的な支援メニューを配信。
成長期	新○現行の経営改善普及事業に加え、「販売・営業力強化」、「資金調達」、「新製品開発・新技術開発」、「市場動向」、「知財活用等の戦略」、「ビジネスプラン・コンセプトの見直し」等の重要な経営課題に対し、企業OB人材や専門家による個別支援窓口を開設。 ○小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金等の申請にあたり、経営計画の見直しや販売・営業力強化支援を行うなど伴走型フォローアップを実施。 新○事業計画実施途中で資金面の支援が必要な事業者に対しては、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」や市内金融機関と連携を図りながら各種制度融資の利用を促進し、融資実行後の伴走型フォローアップ（報告書の提出依頼とその後の巡回訪問）につなげて行く。
成熟期	○成長期と同様に、各経営課題へのきめ細やかな支援。 ○後継者不足による廃業率の低下を図るため、事業承継及び後継者育成セミナー及び個別相談会の開催。 ○円滑な事業承継に向けた事業承継計画策定支援、具体的な承継時における弁護士・税理士・中小企業診断士等の専門家派遣。

新(3) 経営指導員等による「小規模事業者フォローアップ会議※」を毎月一回開催し、実施支援に関する課題の抽出とその解決に向けた手段を検討・共有しながら、中期行動計画及び経営発達支援計画の進捗をチェックする。※小規模事業者フォローアップ会議は「2. 経営状況の分析に関すること」に記載のものと同一であり、併せて本実施支援についても検討課題とする。

〔目標〕

支援内容	現 状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
事業計画策定事業所数	80	116	119	153	156	159
6カ月に1度のフォローアップ件数 (延べ)	30	60	60	70	70	80

※事業計画策定事業所数は、前項「事業計画策定支援に関すること」における支援者の合計。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

〔現状と課題〕

主婦や給与所得者等を対象とするインターネット・アンケート（「1. 地域の経済動向調査に関すること」のネットモニター調査の一環）を通じ、消費の意識や暮らし向き、生活用品を中心とした市場価格の動向等を調査している。併せて、経営指導員等の巡回訪問時に小規模事業者と接触を図りながら商品等の需要動向の収集を図っているものの、インターネット・アンケートはデータの解析・分析がなされておらず、単なる集計にとどまっている。また、経営指導員等の巡回訪問については、ヒアリングフォーマットが不統一で入力する際の項目も任意となっており、調査のクオリティには課題を残す。

このほか、川口市や産業団体、地元金融機関、民間調査会社の調査結果に基づく統計データ等をピックアップし参考としているが、本経営発達支援計画に必要な需要動向の把握ができていないと難しい。

〔改善方法〕

本商工会議所が行う調査については、明確な目的意識の中で、調査の方法・分析・管理の視点から改善を行う。また、埼玉県や川口市をはじめとする各支援機関が実施した調査結果から主要な需要動向に関するデータをピックアップし、迅速かつ的確な情報提供が行われる仕組みを整備する。加えて、地元の大規模店舗や商店会、個店、市民等との関係性を強め、小規模事業者の販路開拓と新商品・新サービスの展開に資する有効な情報源となるよう取り組む。

〔事業内容〕

(1) 収集データの経年比較、調査対象者のセグメンテーション、調査項目（欲しい・選ばれる商品等の追加）の見直し等を行ったうえで、インターネット・アンケートを実施する。

(2) 経営指導員等の巡回訪問の実施にあたっては、「2. 経営状況の分析に関すること」の相談カードに需要動向調査に関する項目を追加し、ヒアリング方法や項目の統一、事業所管理システム（データベース）への入力方法などについてマニュアル化を図る。

新(3) 各支援機関の調査結果から需要動向を抽出し（類似項目は可能な限り統合する）、経営指導員等の支援ツールとしてデータベース化を図る。

(4) 市内に在住・在勤の“元気な女性（50～60人）”を集め、小規模事業者に対する商品開発のアイデアや顧客ニーズの提供を主目的に、平成26年度から年1回実施しているイベント・「ウーマノミクス言いたい放題」（関東商工会議所ベストアクション賞を受賞）を通じ、情報の収集・蓄積・提供を行う。

新(5) 百貨店（そごう川口店）、ショッピングセンター（イオンモール・川口キャラ、ララガーデン川口）、賑わいのある地元商店会、元気な個店を対象としたヒアリング調査を実施する。

〔目標〕

項 目	現 状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
ネットモニター調査（需要動向に関する調査）実施回数	2	2	2	2	2	2
支援機関調査結果から需要動向抽出	2	2	2	2	2	2
ウーマノミクス言いたい放題・商品開発アイデア等の提供数	10	30	30	30	30	30
百貨店等のヒアリング調査実施回数	—	2	2	2	2	2

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

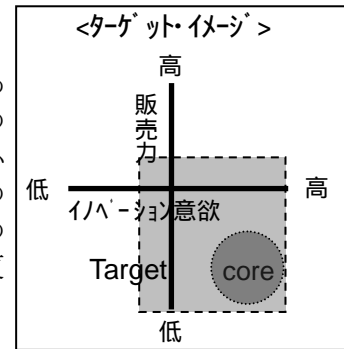
1. 製造業者を対象とした販路開拓支援

〔現状と課題〕

「川口なら何でもできる」と言われるほど多様な企業と高度な技術の集積を有する一方、下請企業の体質が強いことなどから営業力・販売力・マーケティング力等企業の成長性に係る経営課題を抱える小規模製造業者が多く存在する。また、グローバル経済や少子高齢化が進むなか、かつて本市には“川口発”の革新的事例が幾つもあったように、新たな需要を開拓する（自らがチャレンジし稼ぐ）取り組みが求められている。

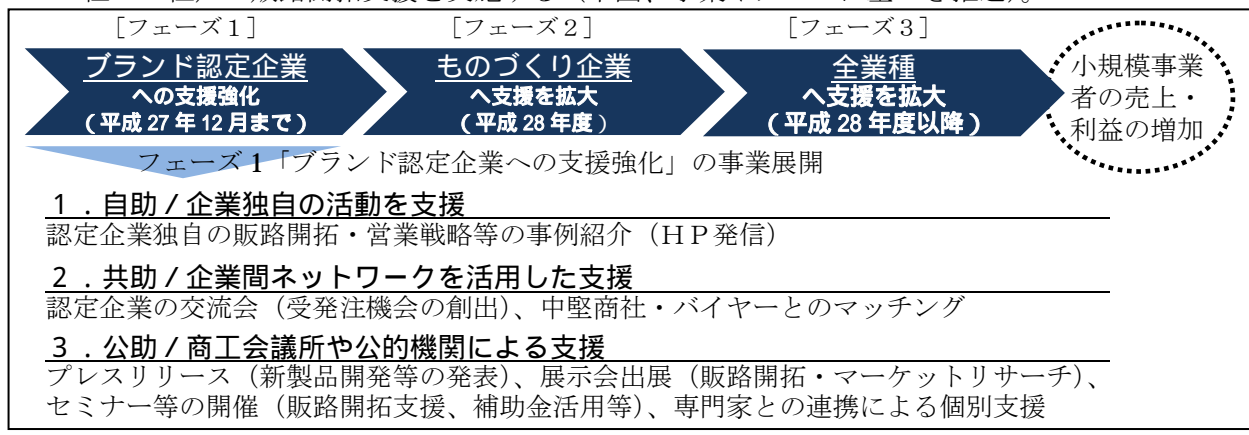
〔改善方法〕

右図のターゲットイメージを念頭に、国内外の販路開拓支援を図るため市場開拓セミナー、展示会、ビジネス交流会（商談会）の開催及び、ものづくりデータベースに関する受発注情報を充実させるとともに、地域内小規模事業者の連携により、医療等の分野における新たなビジネスモデルの構築を目指す。また、ものづくりブランド認定制度において、認定企業の販路開拓支援の強化に先ずは取り組み、その支援モデルを他の製造業、更には域内事業者へと対象を広げていく。



〔事業内容〕

- (1) 海外展開を目指す製造業者に対し、海外に生産・営業拠点を持つ事業者の事例紹介やパネルディスカッション方式のセミナー及び個別支援を実施し、新たな販路開拓に関する支援を行う。
 - (2) 川口・さいたま・蕨商工会議所共催の「広域ビジネス交流会」に加え、東京商工会議所をはじめとする近隣商工会議所との連携による「受発注商談会」において製造業者の参加を募り、自社プレゼン、グループミーティング等によりビジネスチャンスの拡大を支援する【指針④】
 - (3) 工業集積を活かし、(公財)川口産業振興公社と共同運用する「ものづくり企業応援ポータルサイト・川口ものづくりネットワーク」（現在市内企業約150社が登録し、内外からの受発注情報の配信をはじめ、製品PR、支援施策情報等を発信している）を通じ、販路開拓・情報収集など受発注機会の創出を図る。
- 新(4) 埼玉県産業技術総合センターの研究成果や試験機器及び貸研究室見学会を開催し、次世代産業の動向や先端技術の導入事例等の紹介を行う（新技術等研究開発支援見学会）。
- 新(5) 国等の成長戦略に即し、医療・福祉・介護等における新産業への進出意欲のある中小事業者、関東経済産業局、川口市及び専門家等によるネットワークを構築し新製品開発等の共同研究により、新たな市場の開拓を目指す（医療・福祉・介護等新産業創出ネットワーク）。
- 新(6) 市内事業者約100社が参加する（仮称）川口市産品フェア（川口市共催）の開催において商談の機会を創出し販路開拓支援を実施する。
- (7) ものづくりブランド認定制度（「川口 i-mono ブランド・i-waza ブランド認定制度」）を関東経済産業局、川口市及び埼玉県産業技術総合センター等との連携により推進し、認定事業者（現在50社）の販路開拓支援を実施する（下図、事業イメージに基づき推進）。



[目標]

支援内容		現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
海外展開支援	セミナー参加者数	5	5	5	10	10	10
	個別相談利用者数	3	3	3	5	5	5
ビジネス交流・商談会	広域ビジネス交流会参加者数	20	20	20	20	20	20
	受発注商談会参加者数	3	3	3	3	3	3
川口ものづくりネットワークによる受発注情報（web）の提供件数		10	15	20	25	30	35
新技術等研究開発支援見学会		—	1	1	2	2	2
医療・福祉・介護等新産業創出ネットワーク参画事業者数		—	10	10	15	15	20
（仮称）川口市産品フェア出展者数		—	5	10	10	20	20
ブランド認定企業支援							
①認定企業の交流会参加者数		11	15	15	20	20	25
②商社等とのマッチング会参加者数		—	15	15	20	20	25
③プレスリリースによる企業情報数		—	5	5	10	10	15
④展示会出展者数		2	5	5	10	10	15
⑤販路開拓等のセミナー参加者数		—	5	5	5	10	10
⑥専門家連携による個別支援利用者数		2	5	5	5	10	10

2. 商業者を対象とした販路開拓支援

[現状と課題]

川口市内には60弱の商店会があるが、大型店の影響や事業承継の問題等から廃業する個店が増え、近い将来において存続が危ぶまれる商店会は少なくない。地域の賑わいやコミュニティの中核であるはずの商店会の機能再生と個店の魅力創出は喫緊の課題と言える。

小規模商業者が有する限られた資源に光をあてながら、「頑張る個店と商人づくり」、「既存の商品やサービスの付加価値づくり」、「中心市街地の活力づくり」を推進し、その魅力を市民等に強く発信する取り組みが求められている。

[改善方法]

頑張るお店の店主や従業員等を「人財」と捉えその魅力（人柄や商品知識等）を知らしめるための機会をつくり、消費者の満足度向上と新たなファン獲得（個客から固客へ）を図る。併せて、個店が行う新商品・新サービスの開発を支援するため本商工会議所が登録したご当地キャラクターの商標権の活用を促すとともに、デザイン・マーケティング及びブランディング等のアドバイスをを行う。

また、本商工会議所の多様な広報媒体を通じ、商業者の売上等の拡大を支援するとともに、中心市街地の賑わいを創出し地域経済の活性化に貢献する。

なお、これらの支援については川口市商店街連合会及び地域商店会との協働により実施する。

[事業内容]

- (1)川口市最大の集客力を持つ「川口宿 鳩ヶ谷宿 日光御成道まつり（1日開催で15万人）」にちなみ、「御成姫」を平成26年5月、標準文字商標の権利を取得した。商業者の新たな商品・役務の開発や販路開拓の一助として土産品など同商標の活用を促す「御成姫ブランド（商標権）認定品促進事業」を推進する。

- ◇支援対象：商店で和菓子や洋菓子店等の小規模商業者をメインターゲットとする。
- ◇支援体制：企業経営者や弁理士等で構成する「御成姫商標審査会」を設置し随時審査を実施する。認定期間は3年間。チラシを作成し、経営指導員等による巡回時に告知する。
- ◇支援内容：認定商品冊子作成によるPR 御成姫イラストの使用 ③専門家によるパッケージデザイン作成、市場化戦略ほかブランディング等に関するアドバイス（地域性を活かした商品開発による売上拡大支援）。

(2)「元気のある商店会は個店の元気から」との考えから商店主の魅力を顧客に訴求でき顧客との関係性を強化できる「川口まちなかゼミナール（川口まちゼミ）」を平成25年から実施し参加店舗及び受講した市民から好評を得ている。新しい出会いによる新規顧客の獲得、顧客満足度と個店の売上アップを図る有効な手段として継続推進する。

- ◇支援対象：中心市街地等人口集積の高い商店会エリアの小規模商業者。
 ◇支援体制：商工団体（川口商工会議所、鳩ヶ谷商工会）、市内商店会、川口市の3者による実行委員会。
 ◇支援内容：事業企画・運営 ②個店名等を記載した開催チラシの作成と周知

(3)視認性の高いJR川口駅の東口前ビルに設置（平成26年度）した大型映像情報装置「キャストビジョン」（液晶ビジョン、288インチ）及び同東口商店街内5か所のデジタルサイネージにより個店情報や商店会イベント等を配信し、中心市街地における来街者数及び来店者数の増加を図る。配信する映像には個店のクーポン情報をQRコードで表示するなど、来街者が個店に入るきっかけを創出する。

(4)本商工会議所会員をはじめ、公共施設や金融機関、郵便局、地下鉄各駅等に配布する会報、ホームページにより小規模商業者の情報を広く市民等に発信する。また、平成26年に発行したクーポン付き冊子がたいへん好評なことから継続して作成・配布を行う。

〔目標〕

項目		現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
御成姫ブランド（商標権）認定品促進事業	商標審査会	—	随時	随時	随時	随時	随時
	認定目標数	—	3	5	5	7	7
	重点事項	審査体制・諸規程整備	認定制度告知及び支援企業選定	認定品冊子作成	再認定促進	認定先の業績評価・検証	御成姫ブランドの浸透
川口まちなかゼミナール（川口まちゼミ）	開催数	年1回	年1回	各地区開催	各地区開催	各地区開催	各地区開催
	参加店舗数	60店舗	70店舗	80店舗	90店舗	100店舗	110店舗
	受講者数	806	850	900	950	1,000	1,050
	重点項目	参加店舗及び受講者の満足度アップ	参加店舗及び受講者の満足度アップ	商業者自主開催	商業者自主開催	商業者自主開催	商業者自主開催
キャストビジョン（1日あたり120回放映）・放映店舗数		—	70	90	90	90	90
会報・掲載個店数		84	84	84	84	84	84
クーポン冊子（12,000部）・掲載店舗数		22	30	30	30	30	30

3. 全小規模事業者を対象とした販路開拓支援

〔現状と課題〕

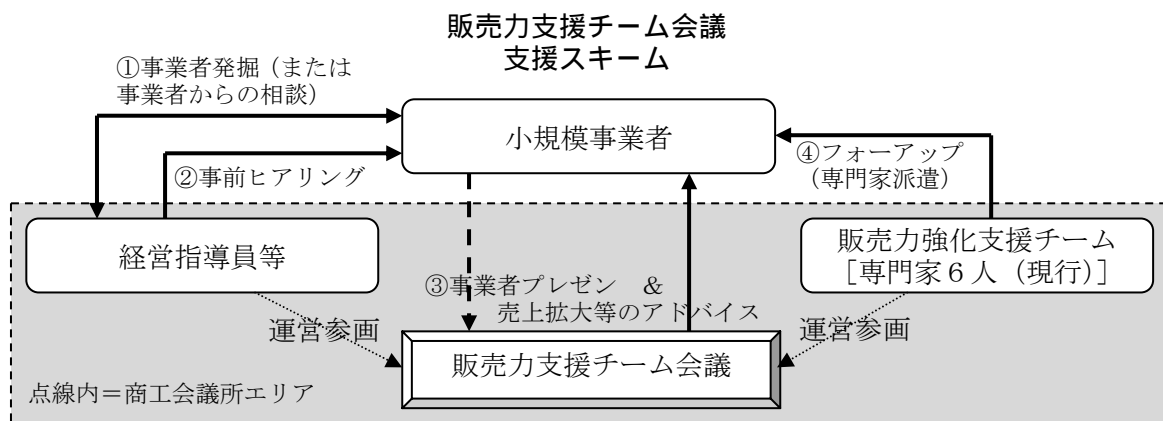
良い製品（商品）や技術等がありながら、「販売方法が分からない」「営業力不足などから売上が伸びない」「自社のホームページがない（または、あるが更新されていない）」「効果的なチラシを作成したい」など、販売・営業に関する様々な悩みを解決する「販売力支援チーム会議」を毎月1回開催し支援している。多くの小規模事業者の経営課題を発掘し、その具体的な改善提案を通じ売上・利益の増加に貢献する一方、支援者の掘り起こしや需要動向等の的確な反映、事後フォローについては一層の強化を要する。

[改善方法]

「2. 経営状況の分析に関すること」の巡回訪問やセミナー、説明会等において積極的な周知活動を行い、小規模事業者の掘り起こしを図る。本計画により整備された「経済動向調査」「経営分析」「需要動向調査」の情報を、小規模事業者の販路開拓支援に活用する。また、専門家との強固なネットワークを基盤に各分野に精通した多様な人材を順次追加登用する。

[事業内容]

- (1) 販売・営業力強化セミナーを年間4回開催する。セミナー終了後のアンケートで、個別支援の希望を確認するなどし、小規模事業者の掘り起こしを行う。
- (2) 個別支援を希望する小規模事業者には、専門家6人（中小企業診断士、ITコーディネーター等）と経営指導員等とで運営する「販売力支援チーム会議」により、代表者（または、営業担当者等）出席のもと、売上拡大に向けた専門的見地からの参考意見をフェイストゥフェイスで交換する。また、会議終了後には、店舗・工場診断やPR用チラシの作成、ホームページリニューアルなど各種アドバイスのため3回を限度に専門家派遣を行う。併せて、展示会出展や技術力開発等を行う場合には、一部助成金等の支援を実施する。
- (3) 「経済動向調査」「経営分析」「需要動向調査」を販売・営業力支援にも活用できる環境を早期に整備し、小規模事業者を取り巻く外的要因の変化等に関するタイムリーな情報提供を行う。



[目標]

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
販売・営業力強化セミナー開催回数	4	4	4	4	4	4
販売力支援チーム会議支援事業者数	12	12	12	15	15	15
専門家派遣数 (延べ)	24	24	24	30	30	30

II. 地域経済の活性化に資する取組

I. 地域経済活性化事業

[現状と課題]

川口市のシンボルである“ものづくり”。製造業者数は、ピーク時の平成3年に6,328件あったものの、平成24年（経済センサス）には4,285件まで減少しており、“首都圏有数の工業都市”のブランドイメージに大きな影響を及ぼす事態となっている。一方、都心に通勤する人々、とりわけ子育て世代に選ばれるまちとして、人口の増加が続いている。

ものづくりの伝統と魅力（まちのアイデンティティ）、東京都に隣接する好立地条件、郊外の緑化資源など川口ならではの強みを生かし、新しい市民もが「住んで良かった」「こらからも住み続けたい」と思える定住意識の醸成を図るとともに、市の人口・経済規模をできる限り維持（または減少を抑制する）ための取り組みが求められている。

[改善方法]

本市で製造される優れた製品やそれを支える技術を内外に広く発信し、事業者のみならずものづくり都市としてのブランド力の向上を図る。

希少性の高まる伝統産業（鋳物工場等）が有する観光資源としてのポテンシャルに着目し、昨今の旅行ニーズにマッチした「学習・体験型産業観光」の推進を図り、外需を取り込む。また、これらの伝統産業をはじめ、多様な地域資源を組み合わせた生活者目線の“コトづくり”を発信するシティプロモーションを展開し、住民のまちへの愛着と誇りを育むとともに、外からの移住者の増加に取り組む。

[事業内容]

(1)ものづくりブランド認定制度における製品及び技術について、展示会、ホームページ、フェイスブック等で広報・周知し、高付加価値企業の集積をアピールするとともに、本市ものづくりを担う事業者の認知度向上を図る。

(2)本市産業界における若者の深刻なものづくり離れを解消するため、小中学生の市内工場見学やものづくり体験並びに工業高校生のインターンシップ、職人による特別授業（匠の技術の公開）等を教育界と産業界等との連携により実施し、地域全体で人材の育成を図る。

※川口若手ものづくり人材育成プロジェクト：地元工業高校生の人材育成や市民啓発（親子でものづくり体験ツアー）等の事業を実施。経済産業省・文部科学省が実施するキャリア教育に関する表彰制度において最優秀賞を受賞。

新(3)工場見学や就業体験に全国の中高生の修学旅行を受入れる「川口産業観光PRプロジェクト（関東経済産業局、埼玉県、川口市、地元企業、市民、旅行事業者等で実行委員会を組織）」を展開し、「学習・体験型産業観光」によりものづくりのまちを全国にPRするとともに、地域小規模事業者の参画を得て「土産品」と「職人弁当」の開発に取り組む（下図、事業イメージ参照）。

- 優れた製品・技術をPR
- 川口版・産業観光の推進

伝統を活かす！

【地域資源】

新たな価値(こと)を創る！

- 自然、産業、祭り等の資源に、生活者目線のテーマ（アート、ライフスタイル）をミックスした“コトづくり”

地学地就

（地域で学び、地域に就職）

1. インターンシップ

2. 高度技術者の特別授業

3. 教員の地元企業研修

4. 企業と生徒の共同研究

5. 親子でものづくり体験ツアー

	H26	H27	H28	H29	H30	H31
修学旅行生		50人	200人	1,000人	2,000人	3,000人
一般観光客			受入検討	100人	300人	500人
外国人観光客				受入検討	50人	200人

< 川口の知名度向上 & 交流人口を増やし、地域経済を活性化 >

工場見学
ものづくり体験

川口版・産業観光

お土産品
開発・販売

職人弁当
開発・販売

(4)川口を表す際に、地元自治体では「あ・い・う・え・お」を用いている。本市の代表的な資源である荒川・鋳物・植木・映像・御成道から構成される。これらの地域資源を素材にアートやライフスタイル等の生活者目線の新たな価値創出（コトづくり）と、その魅力をホームページやSNSで発信するシティプロモーション事業を広く民間団体等の参画を呼び掛け推進する。

新(5)ものづくりと並ぶ本市の地場産業・緑化産業（植木、花卉、造園等）の振興を図るため、「2017年世界盆栽大会 in さいたま」、「2020年東京オリンピック」を契機とした外国人観光客の増加を見据え、行政（埼玉県、川口市）、産業団体（鋳物、機械、緑化）等との連携により「川口輸出入研究会」を組織化し、本商工会議所が主導的な役割を果たしながら、小規模事業者の取引促進、内外への情報発信、グローバル人材の育成等に取り組む。

[目標]

支援内容		現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
ブランド認定制度	市外展示会出展回数(広報活動)	3	3	4	4	4	4
	HP・FBによる情報発信	随時	随時	随時	随時	随時	随時
川口若手ものづくり人材育成事業							
	①インターンシップ・地元企業受入人数	400	400	400	400	400	400
	②高度技術者の特別授業回数 (旋盤、溶接、板金等)	延べ 8回	延べ 8回	延べ 8回	延べ 8回	延べ 8回	延べ 8回
	③教員の地元企業研修回数	4	4	4	4	4	4
	④企業と生徒の共同研究による開発製品数	1	1	1	1	1	1
	⑤親子でものづくり体験ツアー参加人数	240	240	240	240	240	240
産業観光PR事業							
	①観光客受入人数	—	50	200	1,100	2,350	3,700
	②土産品開発個数	—	2	10	20	30	40
	③職人弁当開発個数	—	1	3	3	5	5
シティプロモーション事業							
	①連携促進・ブランディングチーム会議	4	4	4	4	4	4
	②HP・FBによる情報発信	随時	随時	随時	随時	随時	随時
	「川口輸出入研究会」参加企業	4	4	4	6	6	6

1

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

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こと

[現状と課題]

商工業者数は減少傾向にあるものの、依然として14,862件の小規模事業者を擁する地域である。これらの状況のなかで、川口市、(公財)川口産業振興公社、金融機関、近隣商工団体との連携により創業塾や各種セミナー、ビジネス交流会等を開催しているものの、支援事例・ノウハウ等の共有化への取り組みは限定的である。

小規模事業者の幅広く時には高度で専門的な経営課題の解決に対し、支援機関の連携目的及び役割分担の明確化を図り、併せて支援ノウハウをはじめとする情報の一元化など、一層の共同支援体制の強化が必要である。

[改善方法]

まずは、「川口経営支援ネットワーク」を構築し、強固な連携のもとで“オール川口”による支援体制を確立する。メンバーは市内認定支援機関を中心に構成し、定期的な連絡会議を開催することにより、互いの支援しにくい部分を補いながら、個々の小規模事業者案件の支援方法の適正や支援ノウハウの共有を行う。

また、埼玉県予算で平成27年度からスタートした「埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業（地域連携）」を実施し、広域的な情報の収集・共有及び交換を行うことで、職員の支援能力向上と小規模事業者に対する情報提供の幅を広げ、質を高める。

「川口経営支援ネットワーク」の運営及び職員の支援能力向上については、地域企業の経営者から成る本商工会議所委員会毎年度末に総括し、また「埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業（地域連携）」の実施に関しては、会議開催数、支援実績や目標数値等に関する埼玉県等への報告（6か月ごと）を踏まえ、次年度以降の必要な改善等に反映させる。

〔事業内容〕

新(1)川口経営支援ネットワークの推進

川口市、(公財)川口産業振興社、金融機関（市内に本・支店を有する18金融機関）、中小企業診断士・デザイナー等の専門家との連携を促進し、“オール川口支援体制”を構築する。

この運営にあたっては本商工会議所が中心となり定期的な連絡会議を開催し、支援ノウハウ、地域経済の動向、小規模事業者の経営課題等の共有及び蓄積を図るほか、経営計画の策定・実行・フォローアップ、販路開拓等に必要の支援を相互補完する。また、創業塾や各種セミナー等の開催時にはそれぞれが有するネットワークを通じ案内を行うなど、実施成果の向上を図る。

(2)埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業（地域連携）の推進

連携団体は、さいたま・蕨商工会議所、鳩ヶ谷・戸田市商工会であり、平成27年度は本商工会議所が幹事団体として運営している。埼玉県から他連携地域の情報を得るとともに、経営革新計画承認、創業支援、各種補助金などそれぞれの目標と進捗を各商工団体で管理し、互いの刺激としながら各地域の小規模事業者支援のモチベーションアップにつなげて行く。併せて、経営革新計画等の策定に係る専門家派遣や事業承継セミナーの共同開催をはじめ、支援ノウハウ・支援の成功・失敗事例、専門家の紹介など支援強化に関する横断的な情報交換と、事業の評価及び連携メリット創出のための定期連絡会議（埼玉県職員も参加）を2か月毎に開催する。

〔目標〕

項目	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
川口経営支援ネットワーク連絡会議数	-	2	3	3	3	3
埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業 情報交換・連絡会議数	-	6	6	6	6	6

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

日本商工会議所が主催する研修の参加に加え、埼玉県商工会議所連合会が主催する「職員研修」や中小企業大学の主催する研修に経営指導員が年間1回以上参加することで、売上げや利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。

若手経営指導員については、中小企業大学の主催する「税務・財務診断」研修及び経営診断基礎研修に参加し基礎知識を習得すると共に、ベテラン経営指導員や専門家と同行するなどチームで小規模事業者を支援すること等を通じて、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図る。

また、職員全体研修会及び連絡会議（役員等経営者の談話、プレゼンテーション能力向上、マネー向上、各課新年度事業等）を毎月1回2時間程度で実施するほか、経営指導員の勉強会、情報交換会（支援報告、経営分析手法、決算書の見方等）を年間6回開催し、組織内で経営指導員のノウハウを共有する。

3. 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

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ① 各事業を所管する当所委員会において、年度毎に、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- ② 事業の成果・評価・見直し案について、外部有識者会議（中小企業診断士、税理士等で構成）

により方針を決定する。

- ③ 事業の成果・評価・見直しの結果については、正副会頭会議へ報告し、承認を受ける。
- ④ 事業の成果・評価・見直しの結果を川口商工会議所のホームページ (<http://www.Kawaguchicci.or.jp>) で計画期間中公表する。

《各委員会》

① 中小企業委員会（経営支援課担当）・地域振興委員会（地域振興課担当）ものづくり委員会（ものづくり支援課担当）での事業の実施状況、成果の評価・見直し（案）作成する

提 示

《有識者会議》

② 中小企業診断士、税理士等 3～4 人で構成した「有識者会議」を開催し、①での案を精査し方針決定をする

報 告

《正副会頭会議》

③ 方針決定内容を報告、承認を受ける

公 表

④ 当所HPにて結果内容を公表。成果・評価を踏まえ見直しをおこなった事業を翌年度以降の事業に反映させる

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制					
					(平成 27 年 3 月現在)
(1-1) 川口商工会議所の組織体制					
川 口 商 工 会 議 所		常 勤	嘱 託	合 計	
	役員	1 人	-	1 人	
	事務局職員	8 人	9 人	17 人	
	中小企業相談所職員	19 人	5 人	24 人	
	合 計	28 人	14 人	42 人	
(1-2) 経営発達支援事業の実施組織					
中小企業相談所 ←					
課名	経営支援課	地域振興課	ものづくり 支援課	情報推進課	業務課
主な支援 内容	経営発達支援 事業総括 経営革新、創 業、販売力支 援、経営改善等 に関する事 こと	地域活性化、商 業振興、産業観 光等に関する 事 こと	工業振興、もの づくりブラン ド育成事業等 に関する事 こと	調査研究・情報 発信等に関する 事 こと	商工業者の証 明等に関する 事 こと
職員	経営指導員 4 人 記帳指導員 5 人 (嘱託)	経営指導員 2 人 補助員 1 人	経営指導員 4 人 補助員 1 人	経営指導員 2 人 補助員 1 人 記帳専任職員 1 人	経営指導員 3 人
※経営指導員 15 人、補助員 3 人、記帳専任職員 1 人、記帳指導員 5 人					
(2) 連絡先					
川口商工会議所 経営発達支援事業総括担当 (中小企業支援室内)					
〒332-8522					
埼玉県川口市本町4-1-8 川口センタービル 8 階					
電 話 048-228-2220					
FAX 048-228-2221					
ホームページ (http://www.Kawaguchicci.or.jp)					

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	平成 27 年度 (平成 27 年 4 月以降)	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年
必要な資金の額	184,100	184,300	184,500	184,700	184,900
中小企業相談所	162,000	162,000	162,000	162,000	162,000
地域振興費	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ブランド支援事業 費	5,800	6,000	6,200	6,400	6,600
地域型ものづくり 人材育成支援事業 費	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

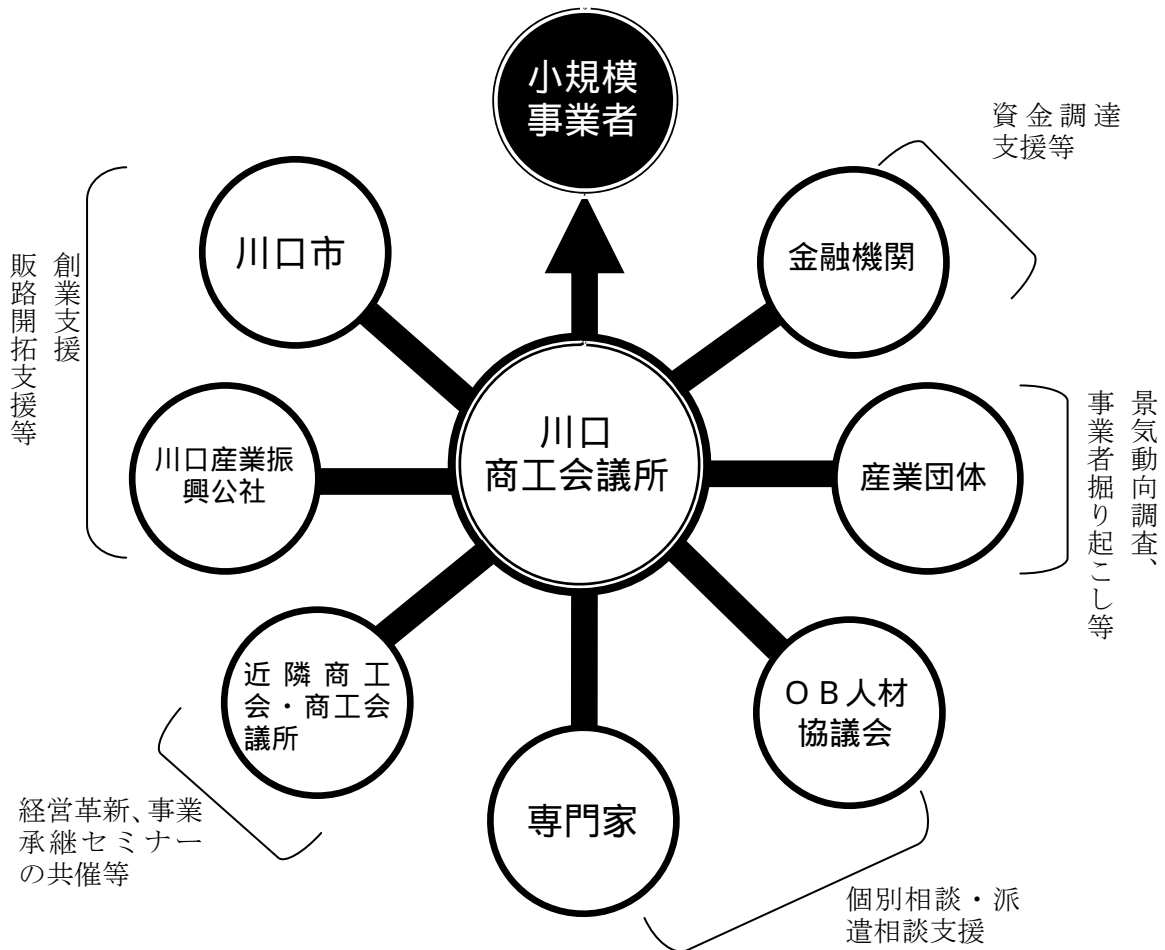
商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
地域内の多様な支援機関による「川口経営支援ネットワーク」を組織化し、“オール川口支援体制”を整備する。経営発達支援事業の支援基盤として本商工会議所がその中核的役割を担い、小規模事業者の持続的な発展に取り組む。
連携者及びその役割
[連携先] (1) 川口市経済部産業振興課 課長 奥井 竹志 埼玉県川口市青木2-1-1 TEL:048-258-1110 [連携事項] ○本ネットワークの運営に関する指導・助言 ○産業競争力強化法に基づき国の認定を受けた「創業支援事業計画」の運営主体(別掲) (2) (公財)川口産業振興公社 理事長 奥ノ木 信夫 埼玉県川口市上青木3-12-18 TEL:048-263-1110 [連携事項] ○製造業者の販路開拓事業に係る連携 (3) 外部専門家(士業者等 中小企業診断士、弁護士、税理士、社会保険労務士、弁理士、技術士、ITコーディネーター、事業承継コーディネーター、その他の専門的知識を有する者) (4) きらり川口OB人材協議会 会長 山本 堅詞 埼玉県川口市本町4-1-8 TEL:048-228-2220 [(3)及び(4)の連携事項] ○地域小規模事業者の高度・専門的な経営課題の解決を図るための個別支援等 (5) さいたま商工会議所 会頭 佐伯 鋼兵 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 TEL:048-641-0084 (6) 蕨商工会議所 会頭 牛窪 啓詞 埼玉県蕨市中央5-1-19 TEL:048-432-2655 (7) 鳩ヶ谷商工会 会長 小原 貞次 埼玉県川口市鳩ヶ谷本町2-1-1 TEL:048-281-6630 (8) 戸田市商工会 会長 赤塚 光朗 埼玉県戸田市上戸田1-21-23 TEL:048-441-2617 [(5)～(8)の連携事項] ○埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業(地域連携)に基づく支援事業の推進(別掲)(事業承継セミナー(共催)、経営革新セミナー等の連携協力、支援ノウハウ等の情報交換等)ほか (9) 川口鋳物工業(協) 理事長 伊藤 光男 埼玉県川口市元郷2-1-3 TEL:048-224-6200 (10) 川口機械工業(協) 理事長 松井 勤 埼玉県川口市本町3-3-6 TEL:048-224-8111 (11) (一社)川口市建設協会 理事長 島田 松夫 埼玉県川口市江戸3-14-1 TEL:048-430-7201 (12) 川口トラック(協) 理事長 中澤 龍彦 埼玉県川口市青木2-13-1 TEL:048-251-0044 (13) 川口市商店街連合会 会長 松永 好夫 埼玉県川口市本町4-1-8 TEL:048-225-8210 [(9)～(13)の連携事項] ○地域の経済動向調査及び需要動向調査に係る連携 ○事業計画策定事業者の掘り起こし、セミナー・説明会、個別支援に関する参加事業者の募集協力等 ○販路開拓事業、地域活性化事業に係る連携 (14) 埼玉りそな銀行川口支店 支店長 猪俣 章 埼玉県川口市栄町3-7-1 TEL:048-253-3111 (15) 武蔵野銀行川口支店 支店長 保科 隆史 埼玉県川口市栄町3-11-11 TEL:048-251-7200 (16) 川口信用金庫 理事長 日下 義章 埼玉県川口市栄町3-9-3 TEL:048-253-3333 (17) 青木信用金庫 理事長 今泉 裕 埼玉県川口市中青木2-13-21 TEL:048-251-5880 ※以上の埼玉県内または川口市内に本店を有する金融機関の他に、市内に支店を有する14行 (18) 日本政策金融公庫浦和支店 支店長 冬野 英和 埼玉県さいたま市浦和区岸町4-25-14 TEL:048-822-4310 (19) 株商工組合中央金庫さいたま支店 支店長 伊澤 哲也 埼玉県さいたま市浦和区岸町4-25-13 TEL:048-822-5786

[(18)～(19)の連携事項]

- 事業計画策定事業所の掘り起こし
- 資金調達支援

連携体制図等



川口商工会議所が中核となりコーディネーター的役割を担う

小規模事業者の経営分析、事業計画の策定・実行・フォローアップ、販路開拓等の事業を連携して推進する。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>埼玉県南地域の5商工団体により埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業(地域連携)を推進し、経営革新計画や補助金申請書等の策定支援を行うとともに、各地域の様々な情報を横断的に管理・共有し、経営発達支援事業の円滑な実施を行う。</p>
連携者及びその役割
<p>[連携先] (1) 埼玉県産業労働部産業支援課 課長 坂東 博之 埼玉県浦和区高砂 3-15-1 TEL: 048-824-2111 [連携事項] ○埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業(地域連携)に係る事業補助 (2) さいたま商工会議所 会頭 佐伯 鋼兵 埼玉県さいたま市大宮区桜木町 1-7-5 TEL:048-641-0084 (3) 蕨商工会議所 会頭 牛窪 啓詞 埼玉県蕨市中央 5-1-19 TEL:048-432-2655 (4) 鳩ヶ谷商工会 会長 小原 貞次 埼玉県川口市鳩ヶ谷本町 2-1-1 TEL:048-281-6630 (5) 戸田市商工会 会長 赤塚 光朗 埼玉県戸田市上戸田 1-21-23 TEL:048-441-2617 [(2)~(5)の連携事項] ○埼玉県小規模事業者経営基盤強化事業(地域連携)に基づく支援事業の推進(専門家派遣、事業承継セミナー(共催)、経営革新セミナー等の連携協力、支援ノウハウ等の情報交換等)</p>
連携体制図等

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
川口市内の小規模事業者の起業者増加を図るため、創業塾、起業家育成セミナー等の開催及び個別支援等の 創業支援 について、産業競争力強化法に基づき国の認定を受けた「創業支援事業計画」に沿って経営発達支援事業を実施する。
連携者及びその役割
<p>[連携先]</p> <p>(1) 川口市経済部産業振興課 課長 奥井 竹志 埼玉県川口市青木 2-1-1 TEL:048-258-1110 [連携事項] ○創業支援事業計画推進総括、○事業計画策定事業所の掘り起こし ○創業塾等の共催、○定期個別相談会に係る専門家派遣 ○特定創業支援事業証明書の発行、○創業塾等の参加事業者等各種情報の管理など</p> <p>(2) (公財)川口産業振興公社 理事長 奥ノ木 信夫 埼玉県川口市上青木 3-12-18 TEL:048-263-1110 [連携事項] ○事業計画策定事業所の掘り起こし、○創業塾等の共催及び定期個別相談会の実施</p> <p>(3) 鳩ヶ谷商工会 会長 小原 貞次 埼玉県川口市鳩ヶ谷本町 2-1-1 TEL:048-281-6630 [連携事項] ○事業計画策定事業所の掘り起こし、○創業塾等の共催及び定期個別相談会の実施</p> <p>(4) 埼玉りそな銀行川口支店 支店長 猪俣 章 埼玉県川口市栄町 3-7-1 TEL:048-253-3111 (5) 武蔵野銀行川口支店 支店長 保科 隆史 埼玉県川口市栄町 3-11-11 TEL:048-251-7200 (6) 川口信用金庫 理事長 日下 義章 埼玉県川口市栄町 3-9-3 TEL:048-253-3333 (7) 青木信用金庫 理事長 今泉 裕 埼玉県川口市中青木 2-13-21 TEL:048-251-5880 ※以上の埼玉県内または川口市内に本店を有する金融機関の他に、市内に支店を有する 14 行 (8) 日本政策金融公庫浦和支店 支店長 冬野 英和 埼玉県さいたま市浦和区岸町 4-25-14 TEL:048-822-4310 [(4)～(8)連携事項] ○事業計画策定事業所の掘り起こし、○資金調達支援</p>
連携体制図等
<p>川口市の起業率の向上</p>

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>当地域の小規模事業者の多くが経営課題としている販売力等の強化に向け、「海外展開支援」を実施し、小規模製造業者の販路開拓支援を各支援機関等と連携し実施する。</p>
連携者及びその役割
<p>[連携先] (1) 関東経済産業局地域経済部地域振興課 課長 近藤 かおる 埼玉県さいたま市中央区新都心1-1 TEL:048-600-0267 [連携事項] ○事業後援、各種情報提供及び指導・助言 (2) (公財)川口産業振興公社 理事長 奥ノ木 信夫 埼玉県川口市上青木3-12-18 TEL:048-263-1110 (3) 鳩ヶ谷商工会 会長 小原 貞次 埼玉県川口市鳩ヶ谷本町2-1-1 TEL:048-281-6630 (4) きらり川口OB人材協議会 会長 山本 堅詞 埼玉県川口市本町4-1-8 TEL:048-228-2220 [(2)～(4)の連携事項] ○事業後援 (5) 川口市経済部産業振興課 課長 奥井 竹志 埼玉県川口市青木2-1-1 TEL:048-258-1110 (6) 日本貿易振興機構企画部関東貿易情報センター 所長 富永 嘉隆 東京都港区赤坂1-12-32 TEL:03-3582-4953 [(5)～(6)の連携事項] ○事業共催、各種情報提供及び指導・助言 (7) 専門家 (OB人材を含む) [連携事項] ○地域小規模事業者の高度・専門的な経営課題の解決を図るための個別支援等</p>
連携体制図等

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>地域の小規模事業者の多くが経営課題としている販売力等の強化に向け、「ビジネスマッチング支援」を実施し、小規模製造業者の販路開拓支援を各支援機関等と連携し実施する。</p>
連携者及びその役割
<p>[連携先]</p> <p>(1) 関東経済産業局地域経済部地域振興課 課長 近藤 かおる 埼玉県さいたま市中央区新都心 1-1 TEL:048-600-0267</p> <p>(2) 埼玉県産業技術総合センター センター長 中村 雅範 埼玉県川口市上青木 3-12-18 TEL: 048-265-1311</p> <p>(3) 川口市経済部産業振興課 課長 奥井 竹志 埼玉県川口市青木 2-1-1 TEL:048-258-1110</p> <p>(4) (公財)川口産業振興公社 理事長 奥ノ木 信夫 埼玉県川口市上青木 3-12-18 TEL:048-263-1110 [(1)～(4)連携事項] ○事業後援、各種情報提供及び指導・助言</p> <p>(5) さいたま商工会議所 会頭 佐伯 鋼兵 埼玉県さいたま市大宮区桜木町 1-7-5 TEL:048-641-0084</p> <p>(6) 蕨商工会議所 会頭 牛窪 啓詞 埼玉県蕨市中央 5-1-19 TEL:048-432-2655 [(5)～(6)連携事項] ○広域ビジネス交流会の共催</p>
連携体制図等

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>地域の小規模事業者の多くが経営課題としている販売力等の強化に向け、「新市場開拓支援（医療・福祉・介護等新産業創出ネットワーク）」を実施し、小規模製造業者の販路開拓支援を各支援機関等と連携し実施する。</p>
連携者及びその役割
<p>[連携先]</p> <p>(1) 関東経済産業局地域経済部次世代産業課 課長 瀧澤 剛 埼玉県さいたま市中央区新都心 1-1 TEL:048-600-0342</p> <p>(2) 埼玉県産業労働部産業支援課 課長 坂東 博之 埼玉県浦和区高砂 3-15-1 TEL: 048-824-2111</p> <p>(3) 川口市経済部産業振興課 課長 奥井 竹志 埼玉県川口市青木 2-1-1 TEL:048-258-1110 [(1)～(3)の連携事項] ○施策、市場動向等の情報提供支援など</p> <p>(4) ㈱三菱総合研究所 主席研究員 山田 栄子 東京都千代田区永田町 2-10-3 TEL : 03-5157-2111 [連携事項] ○プロジェクトのコーディネート（業務委託）</p> <p>(5) 川口工業総合病院 院長 矢口 輝仁 埼玉県川口市青木 1-18-15 TEL : 048-252-4873</p> <p>(6) 埼玉県済生会川口総合病院 院長 原澤 茂 埼玉県川口市西川口 5-11-5 TEL : 048-253-1551 [(5)～(6)の連携事項] ○医療ニーズの収集等</p>
連携体制図等

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>地域の小規模事業者の多くが経営課題としている販売力等の強化に向け、「ものづくりブランド認定企業の販路支援」を実施し、小規模製造業者の販路開拓支援を各支援機関等と連携し実施する。</p>
連携者及びその役割
<p>[連携先]</p> <p>(1) 関東経済産業局地域経済部地域振興課 課長 近藤 かおる 埼玉県さいたま市中央区新都心 1-1 TEL:048-600-0267</p> <p>(2) 埼玉県産業技術総合センター センター長 中村 雅範 埼玉県川口市上青木 3-12-18 TEL: 048-265-1311</p> <p>(3) 川口市経済部産業振興課 課長 奥井 竹志 埼玉県川口市青木 2-1-1 TEL:048-258-1110</p> <p>(4) (公財)川口産業振興公社 理事長 奥ノ木 信夫 埼玉県川口市上青木 3-12-18 TEL:048-263-1110</p> <p>(5) 埼玉大学 学長 山口 宏樹 埼玉県さいたま市桜区下大久保 255 TEL:048-858-9053</p> <p>[(1)～(5)連携事項]</p> <p>○ものづくりブランド認定協議会の運営</p> <p>(6) (株)ジェイコム川口戸田 (ケーブルテレビ局) 代表取締役社長 蒲原 成人 埼玉県川口市並木 1-17-12 TEL:048-258-6582</p> <p>[連携事項]</p> <p>○広報支援</p> <p>(7) きらり川口OB人材協議会 会長 山本 堅詞 埼玉県川口市本町 4-1-8 TEL:048-228-2220</p> <p>[連携事項]</p> <p>○販路開拓支援</p>
連携体制図等
<div style="text-align: center; background-color: black; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> 小規模事業者の販路開拓支援 </div> <pre> graph TD subgraph "運営主体" A["ものづくりブランド認定協議会 [委員長]埼玉大学副学長 [副委員長]川口商工会議所副会頭 [委員]関東経済産業局、埼玉県、川口市、(公財)川口産業振興社、地元企業経営者"] B["販路支援部会 中小企業診断士、OB人材等"] C["審査部会 技術士、知財アドバイザー等"] end A --- B B --- D["認定製品・技術"] C --- D D --> E["マッチング支援 バイヤー、中堅商社"] D --> F["プレスリリース 記者クラブ、地元ケーブルテレビ局"] D --> G["専門家、経営指導員等による個別支援"] E --> H["小規模事業者の販路開拓支援"] F --> H G --> H </pre>

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>地域の小規模事業者の多くが経営課題としている販売力等の強化に向け、「川口まちなかゼミナール」を実施し、小規模事業者の販路開拓支援を各支援機関等と連携し実施する。</p>
連携者及びその役割
<p>[連携先] (1)川口市経済部産業振興課 課長 奥井 竹志 埼玉県川口市青木 2-1-1 TEL:048-258-1110 [連携事項] ○事業後援 (2)鳩ヶ谷商工会 会長 小原 貞次 埼玉県川口市鳩ヶ谷本町 2-1-1 TEL:048-281-6630 (3)川口市商店街連合会 会長 松永 好夫 埼玉県川口市本町 4-1-8 TEL:048-225-8210 [(2)～(3)の連携事項] ○川口まちなかゼミナールの共催 (13)岡崎まちゼミの会 代表 松井 洋一郎 愛知県岡崎市康生通東 1-21 TEL:0564-21-0985 [連携事項] ○運営ノウハウの提供等の協力</p>
連携体制図等