

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	くまがや市商工会（法人番号 8030005014464）
実施期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日
目標	<p>くまがや市商工会は、「小規模事業者の発展・継続こそが地域経済の活性化につながる」を目標に掲げ、その最良の方法として、小規模事業者に対して事業計画をもとにした経営を積極的に支援していく。具体的には、経営指導員等を中心に商工会が一体となって、小規模事業者に寄り添い、関係機関と連携しながら経営状況の把握から需要開拓まで伴走型の支援を実施していく。そうすることで、今までの経験や勘に頼っていた経営から計画経営を定着させ、少しでも多くの小規模事業者が様々な課題を克服して、事業の発展・継続につなげ、ひいては地域の活性化を図ることを目標とする。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域の経済動向調査に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>①管内景気動向調査の実施</li> <li>②ビッグデータ活用による情報提供の実施</li> </ol> </li> <li>2. 経営状況の分析に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>①「経営ヒアリングシート」活用による掘り起こしの実施</li> <li>②経営分析サービスの実施</li> </ol> </li> <li>3. 事業計画策定支援に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>①事業計画策定支援</li> <li>②経営革新計画策定支援</li> <li>③創業セミナー開催による事業計画策定支援</li> </ol> </li> <li>4. 計画策定後の実施支援に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>①事業計画策定企業へのフォローアップ</li> <li>②経営革新計画承認企業へのフォローアップ</li> <li>③創業者事業計画策定後のフォローアップ</li> </ol> </li> <li>5. 需要動向調査に関すること。             <ol style="list-style-type: none"> <li>①「縁結びメニュー」「合格メニュー」のアンケート調査の実施</li> <li>②商圈実態調査の実施</li> </ol> </li> <li>6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>①観光とお店紹介マップ「縦横無尽。」の発行</li> <li>②彩の国ビジネスアリーナへの出展促進</li> <li>③工業・建設業を対象としたHP・パンフレットの作成</li> <li>④ものづくり熊谷への参加促進</li> </ol> </li> </ol> <p>II. 地域経済活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域経済活性化事業             <ol style="list-style-type: none"> <li>①熊谷市観光協会との連携</li> <li>②熊谷市商品券発行事業実行委員会組織の拡充</li> <li>③観光振興につながる暑さ対策「えんむすび日傘事業」の実施</li> <li>④空き店舗対策「ウエルカムSHOP事業」の実施</li> <li>⑤「熊谷発ビジネスプランコンテスト」開催を通じた地域内開業者支援</li> </ol> </li> </ol> <p>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み</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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             <ol style="list-style-type: none"> <li>①公益法人埼玉県産業振興公社との連携</li> <li>②地域の金融機関との連携</li> <li>③地元大学との連携</li> </ol> </li> <li>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>①職員研修・中小企業大学校専門コースの受講</li> <li>②「連絡調整会議」の定期開催</li> </ol> </li> <li>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</li> </ol>
連絡先	<p>くまがや市商工会妻沼本所 埼玉県熊谷市妻沼 1706-1              担当者氏名 廣瀬 俊明 電話番号 048-588-0140 F A X 番号 048-536-0033              メールアドレス kumagaya@syokoukai.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

〈当地域の現状と課題〉

【地域の概要】

熊谷市は、埼玉県の北東部に位置し、東京都心から北西へ約60kmの距離にある。平成17年に旧熊谷市・旧大里町・旧妻沼町が合併。その後、平成19年に旧江南町との合併により現在の形となり、県北初の20万人大都市となった。南に荒川、北に利根川が流れる肥沃な大地と豊かな自然環境を有し、自然災害は少ない地域である。第65回日本統計年鑑によると快晴日数は64日と日本一であり、平成30年7月24日に41.1℃を記録したことで、最近では猛暑の街として全国的に知られるようになった。熊谷市全体の面積は約160km<sup>2</sup>、うち当会管内の妻沼・江南・大里地区は全体で約75km<sup>2</sup>となっている。

【交通】

熊谷市中心市街地に熊谷駅があり、JR高崎線、上越新幹線及び秩父鉄道が停車する。国道は、東西に17号線、南北には140号線と国道407号線が通っている。

また、近くに関越自動車道が通り、東松山が最寄りのインターチェンジとなっており、旧熊谷市は古くから交通の要所として、農・商・工のバランスのとれた県内有数の都市として発展して来た。

しかし、当会管内である妻沼・江南・大里地区はそれぞれ熊谷駅からバスで約35分の位置にあり、自動車での来街者が多いのが特徴となっている。



【人口】

熊谷市の人口は緩やかな減少傾向にあるとともに高齢化が進んでおり、平成28年には20万人を割っている。また、当会管内の人口についても同様に減少している。

ここ数年の熊谷市及び管内の人口推移は下記のとおりである。

	H27年4月	H28年4月	H29年4月	H30年4月
熊谷市の人口	200,866	199,881	199,029	194,861
うち管内の人口(妻沼・江南・大里)	46,504	46,091	45,839	45,466

【産業】

熊谷市の産業は、農業販売額では県内第5位(H22農林業センサス)、年間商品販売額では県内第5位(H24経済センサス)、製造品出荷額等(H26工業統計調査)で県内第3位と、埼玉県内有数の産業都市となっている。農作物では、小麦、やまといも、ニンジン、ネギ等が特産品となっており、製造品では、化学工業製品、生産用機械器具が大きなウエイトを占めている。

【当会の概要】

市町村合併から4年が経過した平成23年4月に妻沼・江南・大里商工会が合併して、くまがや市商工会が誕生した。右上図の通り飛び地による合併であり、熊谷商工会議所との併存地区でもある。

現在のくまがや市商工会の事務所所在地は、妻沼地区を管轄する妻沼本所と江南・大里地区を管轄する南支所の二か所となっている。

くまがや市商工会管内の商工業者数及び小規模事業者数は下記のとおりである。

地区名	商工業者数			小規模事業者数		
	H21年統計	H24年統計	増減	H21年統計	H24年統計	増減
くまがや市商工会管内	1,697	1,534	△163	1,359	1,243	△116

(経済センサスより※なお、計画作成時点では管内における最新の商工業者数及び小規模事業者数が埼玉県から公表されていないため、本計画ではH24年統計データを使用する。)

当会の地区別会員数は、下記のとおりである。平成29年度に役職員が一丸となって会員増強に取り組んだ結果、前年を上回ったものの過去3か年でみると会員数は減少している。退会の理由は廃業が目立ち、後継者問題も要因の一つとなっている。

地区名	H27年度 会員数	H28年度 会員数	H29年度 会員数	過去3か年増減数
妻沼地区	541	527	535	△6
江南地区	234	228	238	4
大里地区	118	114	112	△4
合計	893	869	885	△6

#### 【管内業種別の現状と課題】

##### 〔商業〕

当会管内は、熊谷市中心市街地から離れており、最寄り駅の熊谷駅からバスで約35分かかり、交流人口が少ない地域にある。しかしながら、管内には地域資源が比較的豊富にあるため、これまでも地域資源を活かした事業を展開してきた。

例えば、日本三大聖天のひとつ「妻沼聖天山」を中心に栄えてきた妻沼本所エリアでは、本殿が平成24年に国宝に指定されたことに合わせて、聖天山が「縁結び」のご利益で知られることに因らご当地キャラクターを誕生させ、各事業所の商品開発や販促等に活用してきた。



「壁面が極彩色豊かな彫刻で包まれた「国宝妻沼聖天山 本殿」

さらに飲食店や和洋菓子店が「縁結びメニュー」を創作販売して売上げに繋げてきた。

また、妻沼地区は、過去に利根川が蛇行したことによって肥沃な土地の為に良質な野菜「やまといも」「にんじん」「ネギ」等が特産品として採れ、これらを活かした商品の販売も行ってきた。その結果、妻沼聖天山周辺の店舗に於いては売上げ増加等一定の成果が表れている。

また、妻沼聖天山周辺の商店街では約10年前から店主が中心となり、「熊谷妻沼手づくり市」を年2回開催している。この手づく

り市は、商店街に面した空き店舗や民家の軒先、駐車場等を活用して200件を超える出店者と2日間で約2万人の来場者を集めている。

その影響もあり、商店街の空き店舗を活用した出店希望者も年々増加しており、当会が進める空き店舗対策「ウェルカムSHOP事業」で支援を行い、新たに6店舗をオープンさせた。このことが評価され、全国商工会連合会主催の「平成29年度21世紀商工会グランプリ」において、第一位となるグランプリを獲得した。しかしながら、妻沼聖天山周辺にある4つの商店街には約70店舗が営業

しているが、空き店舗の数は約30店舗存在しているのが現状であり、更なる空き店舗活用が求められる。

また、南支所エリアに於いても日本三大文殊様のひとつ「野原の文殊寺」や幕末の志士根岸友山邸「根岸友山長屋門」、特産品の「栗」「ブルーベリー」等、誇るべき地域資源が存在するが、妻沼本所エリアも含めて、地域経済の活性化のために広域かつ有効に活用し切れていないのが現状である。

今後は、合併によって広域となった地域間の連携を強め、より広域な事業展開を図ることで、スケールメリットを活かし、この地域ならではの地域性を活かした商品開発、店舗づくりを支援することでコンビニエンスストアや大型店との差別化を図っていく必要がある。また、更なる空き店舗活用や伴走型による創業支援により、空き店舗化を減速させ魅力ある店舗の出店により街中の賑わいを取り戻していく。

#### [工業]

一方、工業に於いては、昭和35年に妻沼本所エリアの行政施策として、既存企業の育成と新たな工場の誘致に取組み、昭和50年代に農村工業導入法を活用した企業の技術力が産業の活性化を招き、平成15年には製造品出荷額が県内の町村部では第2位となった。

業種として多いのが、富士重工業、日産、トヨタ等自動車関連の下請け企業であるが、出荷額で見ると、大手製薬会社であるMSD(株)妻沼工場が大きなウエイトを占め、南支所エリアにあるゼリア新薬工業(株)埼玉工場とともに熊谷市の製造品出荷額における化学工業製品の出荷額を押し上げている。

また、平成5年に設立した妻沼東工業団地に加えて、近年、熊谷市妻沼西部工業団地が稼働を始めた等、製造業が活発な地域である。

しかしながら、特に工業系の小規模事業者においては、情報発信力の不足等により、市内外での産業基盤の浸透度は充分とは言えないのが現状である。また、埼玉県北部地域商工会で構成する受発注を目的としたWEBサイト埼玉仮想工業団地も思うように成果があがっていない。

そのような中、市内外に向けた情報発信支援やマッチング支援を強化することによる受発注の実現が求められている。

#### [当会の特色]

当会では、これまで「個社の活性化こそが地域経済の活性化につながる」という考えのもと、小規模事業者等に対して経営革新計画の策定を積極的に推進してきた。平成29年度には26件の承認を得ており、県内の商工会では第2位の承認件数であった。また、現在までの承認件数の累計で97件で会員数の一割を超えた。

しかし、経営革新計画作成セミナー等を継続的に行っていないため、承認事業所同士のネットワークや相乗効果が活かされていない状況にあり、フォローアップも計画的に行っていなかったため計画実現までの進捗状況の確認が出来ていないのが現状である。

更に、当会の特徴として飛び地合併ということもあり、3商工会の合併後7年目になるにもかかわらず、それぞれの支所が別々に今までの事業を踏襲している傾向が見られ、このことが事業成果をあげられない様々な要因にもなっていると考えられる。

今後は、各支所間で統一されていなかった商業・工業・建設業の各部会をひとつに統一し、くまがや市商工会全体の部会として新たに立ち上げ、各業種の課題に沿った事業を実施することで、各支所間の弊害を減少させ、合併によるスケールメリットを活かすよう結びつきたいと考えている。

今後は、管内小規模事業者に対して計画経営を積極的に推進することこそが、前述した売上げの低迷・事業承継問題等、諸課題の解決に向けての最優先策として捉え、会員事業所に寄り添ったきめの細かい伴走型の支援を行って行く。

### 〈当地域の小規模事業者の中長期的な振興のあり方〉

熊谷市は総合振興計画の平成30年度から平成39年度までの前期基本計画において柱となる「ひとが集い活力ある産業が育つまち」を目指して以下の施策を掲げている。

#### 商工業を振興する

- ・賑わいや憩いの場としての商店街づくりや消費者ニーズの多様化・高品質に対応できる魅力的な商店街づくりを推進し、やる気のある商工団体等の取組みを支援する。
- ・工業系企業の「稼ぐ力」創出のための工業団体を支援する。
- ・中小企業の振興と経営の安定を図るとともに企業誘致及び市内企業の事業拡大を促進する。

熊谷市の総合振興計画に基づき、上記の現状と課題を踏まえて、当会が考える今後10年先の小規模事業者のあるべき姿は、下記のとおりである。

- 1) 事業計画による経営を進める小規模事業者が増加している。
  - ①小規模事業者が持続的発展を遂げている。
  - ②事業承継が円滑に進む小規模事業者が増加している。
  - ③小規模事業者の廃業が減少している。
- 2) 地域資源を有効に活かした地域ブランドが確立され地域経済が活性化している。
- 3) 空き店舗を活用した創業者が増加することで地域経済が活性化している。

### 〈経営発達支援計画の目標及び方針〉

当会では、当地域の小規模事業者の中長期的な振興のあり方を踏まえて、地域総合経済団体として熊谷市やその他支援機関と連携の上、「小規模事業者の発展・継続こそが地域経済の活性化につながる」との考えのもと、小規模事業所が独自性を発揮できる経営発達支援計画の目標を、平成31年度から平成35年度までの期間、以下のとおり目標を定める。

#### (1) 「小規模事業者の経営力強化」

従来、経験や勘に頼った経営を行ってきた小規模事業者に対し、経営計画に基づいた経営を浸透させ、「事業を継続する力がある」「事業承継が円滑に進む」小規模事業者を増やして行く。

##### [方針]

- ①経営指導員等が各専門機関と連携して、地域経済動向及び経営状況の把握・分析を行い、分析結果を地域の小規模事業者に対して情報提供する。
- ②セミナーを定期的で開催して、計画経営の重要性についてより多くの小規模事業者等を対象に周知するとともに、専門家と連携を図りながら、経営計画の策定支援を行い計画実施に向け、計画策定後の支援を徹底して行く。

#### (2) 「地域資源を活かした商品づくり」

国宝妻沼聖天山・文珠寺及び特産の野菜等、地域資源を活かした商品開発を行い、地域ブランドとして定着させることにより、小規模事業者等の売上拡大に繋げるとともに地域経済の活性化に繋げる。

##### [方針]

- ①埋もれていた地域資源を掘り起こし、小規模事業者等がこれらの地域資源を活かした商品開発を行うことを積極的に支援する。
- ②今まで当会管内では、あまり実施していなかった需要動向調査・分析を行い、分析結果を小規模事業者等に情報提供することで、地域性を活かした商品づくりに活かすと同時にマーケットインの考え方を浸透させる。

(3)「販路開拓支援の充実」

当会管内エリアが飛び地であることにより、3地区が統一事業を実施することが困難であるという課題があったが、今後は逆に飛び地であるスケールメリットを活かし、広域に連携して事業展開を図って行くことで、販路拡大につなげていく。

[方針]

地域の小規模事業者を中心に商業・工業・建設業の3部会を3地区全体で組織するとともに、それぞれの地域の特色を活かした小規模事業者のPRにつながるマップやホームページ等を作成して、地域内外に広く周知することで、新たな需要開拓に繋げて行く。

(4)「空き店舗を活用した創業支援」

廃業する小規模事業者が増加する中、商店街には空き店舗が目立っている。今後は、廃業をできる限り食い止め、魅力ある店舗を増やしていくことで街中の賑わいを取り戻す。

[方針]

既存店舗に対して経営を継続させるために計画経営の実施を支援するとともに、空き店舗の活用を希望する創業者に対して出店に向けた創業塾の開催や開業計画策定等のサポートを行い、一店舗でも多くの開業に結び付け、地域経済の発展に繋げる。

経営指導員等は、上記の経営発達支援事業の目的を達成するため、支援ノウハウについて各連携機関との情報共有を行うとともに、研修会等に積極的に参加する等、常に資質向上に努める。

また、経営発達支援事業の評価を定期的に外部有識者に依頼して、PDCAサイクルにより定期的な事業の見直しを行って行く。

## 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31年4月1日～平成36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)

現状での地域経済の実態把握は、埼玉県商工会連合会が実施する「小規模企業景気動向調査報告書」や巡回時に事業者からのヒアリング等により行っている。しかし、収集した情報は小規模事業者の相談時にのみ伝えるにとどまり地域の小規模事業者等に広く周知しておらず、情報の内容についても専門的な分析が出来ていないのが現状である。

(改善方法)

今後は、全国商工会連合会が実施する「小規模企業景気動向調査」の調査票をもとに地域内の小規模事業者を対象に景気動向調査を行い、収集した情報をもとに「小規模企業景況調査結果」と比較分析を行う。また、地域経済分析システム「RESAS」を活用して、より専門的な地域の経済動向分析を行う。

分析した結果は、ともに小規模事業者の経営に活かせるよう、会報やホームページに掲載して情報の発信を行うとともに、地域の経済動向を反映させた経営と事業計画を策定する際に活用可能な基礎情報とする。

(事業内容)

##### ①管内景気動向調査の実施《新規》

管内景気動向について、より詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が実施する「小規模企業景気動向調査報告書」の調査票を活用して、管内の小規模事業者対象とした景気動向調査を行う。

【調査対象】「製造業」「建設業」「小売業」「サービス業」4業種とし、各業種から5社ずつで20社とする。

【調査項目】「売上額」「仕入単価」「採算」「資金繰り」「業況」等とする。

【調査方法】3か月に一度、経営指導員等が巡回指導時に聞き取りで行う。

【分析方法】収集した情報は、全国連が実施する「小規模企業景気動向調査結果」と比較し、専門家と連携して分析を行う。

【活用方法】分析した結果は3か月に一度、会報とホームページに掲載し、管内の小規模事業者に広く提供するとともに、経営指導員が巡回時に小規模事業者にフィードバックし、事業計画策定に役立てる。

(目標)

	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
公開回数	未実施	4回	4回	4回	4回	4回

##### ②ビッグデータ活用による情報提供の実施《新規》

内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局が提供する地域経済分析システム「RESAS」による情報を活用分析して、管内の小規模事業者に広く情報提供することで事業計画策定に役立てる。

【分析手法】経営指導員が「RESAS」を活用して下記の分析を行う。

- 「人口マップ・人口増減」→年齢別の将来人口等を分析する。
  - 「産業構造マップ・全産業・稼ぐ力分析」→どの産業が稼いでいるのか等を全国と比較分析する。
  - 「観光マップ・目的地分析」→どの観光資源に人が動いているか等を分析する。
  - 「まちづくりマップ・From-to分析」→どの地域から人が来ているか等を分析する。
- 経営指導員が上記のデータをもとに総合的に分析して資料を作成する。

【活用方法】作成した資料は、地域経済情報として年に一度、会報やホームページに掲載し、管内の小規模事業者に広く周知するとともに、経営指導員等が巡回指導時の参考資料とする。

(目標)

	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
公開回数	未実施	1回	1回	1回	1回	1回

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

これまで、当会が小規模事業者に対して経営状況の分析を実施してきたのは、主に融資の申請時や経営革新計画策定支援時及び各種補助金申請支援時等であった。また、専門的な課題については各種関係機関を活用した専門家を派遣することにより対応してきた。

しかし、これらはいくまで希望する事業所が対象であり、受動的な対応にとどまっているのが現状であった。また、経営分析セミナー等を開催してもなかなか参加者が集まらないのも現状である。

今後は、より多くの小規模事業者に対して経営分析の重要性について周知するとともに、計画経営に繋げて行かなくてはならないことが課題となっている。

(改善方法)

そこで、当会では経営指導員等が、巡回時に「経営ヒアリングシート」を新たに作成して、小規模事業者から経営状況について積極的に聞き取り、現状把握するとともに詳細な経営分析へとつなげるための掘り起こしを行う。

また、掘り起こした小規模事業者に対し、(株)H.A.Lが提供する「BIZミル」を活用して詳細な経営分析を行う。分析したデータは、小規模事業者にフィードバックして事業計画の策定に活かす。

(事業内容)

### ①「経営ヒアリングシート」活用による掘り起こしの実施《新規》

当会が専門家と連携して独自で作成する「経営ヒアリングシート」を活用して聞き取りを行うことで小規模事業者の経営状況の把握を行うとともに詳細な経営分析に繋げるきっかけとする。

【調査手法】経営分析に繋げるきっかけとして、経営指導員等が巡回時に「経営ヒアリングシート」を携行して、小規模事業者を対象に経営状況について聞き取りを行う。

【調査項目】定性分析に繋げるため → 「立地」「競合」「顧客」「商品」「店舗」「後継者」「強み」「弱み」等。

定量分析に繋げるため → 「売上」「仕入れ」「経費」「経常利益」等、決算書類より転記。

【活用方法】収集した内容について整理し、小規模事業者に直接説明する形でフィードバックして自社の経営を客観的に見ることの大切さを周知するとともに、今後更に詳しい経営分析、事業計画策定につなげるきっかけとする。



(目標)

調査内容	現状	平成31年	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
掘り起こし件数	未実施	40件	41件	42件	43件	44件

## ②経営分析サービスの実施《新規》

上記「経営ヒアリングシート」による聞き取りを実施した小規模事業者の中から、経営分析いわゆる財務分析及び非財務分析（SWOT分析）を希望する小規模事業者や経営指導員が必要と判断した小規模事業者を対象に㈱H.A.Lが提供する「BIZミル」を活用して経営分析を行う。

【対象者】「経営ヒアリングシート」を活用して聞き取りを行った小規模事業者のうち、意欲的で販路拡大の可能性に高い事業者を対象として「BIZミル」を活用して入力を行う。

【分析項目】定性分析→「強み」「弱み」「機会」「脅威」等

財務分析 →「売上高」「経常利益」「損益分岐点」「粗利益率」等

上記のように定性分析である「SWOT分析」及び定量分析である「財務分析」を行う。

【分析手法】「BIZミル」の機能を活用して。強み・弱み・収益性・安全性・成長性・資金繰り等について専門家とともに分析を行い、グラフ化する等、解かり易い形で取りまとめる。

【活用方法】取りまとめた分析結果については、小規模事業者に直接説明する形で伝え、自社の課題について指摘するとともに課題解決のための事業計画策定に繋げる。

また、分析結果については、データベース化し、事務所内で共有して職員のスキルアップに繋げる。

(目標)

支援内容	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
経営分析企業	未実施	32社	33社	34社	35社	36社

## 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

当会では、以前より経営革新計画作成支援を積極的に推進しており、現在までの累計承認数は97事業所となっている。また、小規模事業者持続化補助金の採択件数は累計79事業所となっている。

しかし、経営革新並びに小規模事業者持続化補助金の申請を経験した小規模事業者については、経営計画の重要性が認識されつつあるが、まだまだ多くの小規模事業者にまで浸透していないのが現状である。多くの課題を抱える小規模事業者に対し、計画経営の重要性の認識をいかに拡大するかが、今後の課題となっている。

(改善方法)

小規模事業者への事業計画作成支援の拡大方法として、経営指導員等が上記の経営ヒアリングや経営分析サービスを実施した事業所に対し、経営状況を把握した上で、巡回や窓口相談時にタブレット端末等により「Bizミル」や「経営計画つくるくん」を活用して、経営計画の基礎的なもの（きっかけ）をつくり、これをもとに各種セミナーへの参加を促すとともに本格的な経営計画の策定に結びつける。

また、熊谷市・熊谷商工会議所・(株)日本政策金融公庫熊谷支店と連携して実施している「創業セミナー」の開催や個別相談により、これまで未策定であった事業計画を策定して起業の創出機会を増やす。

事業計画の策定には上記1の地域の経済動向調査、上記2の経営状況の分析、後述する5の需要動向調査の結果を総合的に判断し、事業計画の策定を状況に応じ、㈱ディセンターや㈱H.A.L等の専門家と連携して行う。

(事業内容)

①事業計画策定支援《既存事業改善》

今後は、補助金申請者以外にも上記の経営ヒアリングや経営分析サービス実施者をはじめとする小規模事業者に対し、事業計画による経営の重要性をセミナーや経営指導員の巡回・窓口の際に「Bizミル」や「経営計画つくるくん」等を活用して広めていく。

その上で、経営分析結果に経済・需要動向も踏まえ、課題解決への取組や売上・利益目標の達成に必要な方針を盛り込んだ事業計画策定支援を実施していく。また、専門的な知識を要する場合は専門家派遣を活用する。同時に、経営革新計画策定候補先の掘り起こしも行い、経営革新計画承認企業数を増やすことも目的とする。

(目標)

支援内容	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
事業計画策定セミナー開催数	2回	2回	2回	2回	2回
事業計画策定企業数	32社	33社	34社	35社	36社

※事業計画の中には小規模事業者持続化補助金申請も含む

②経営革新計画策定支援《既存事業改善》

経営分析サービス実施者、小規模事業者持続化補助金申請者、事業計画策定者の中から経営革新計画策定へステップアップし、専門分野において高度な知識を要する支援が必要な場合は、Ⅲで後述するビジネス・パワーアップ・プロジェクト等による専門家派遣事業を活用して承認件数の増加につなげる。

(目標) ※事業計画策定企業を含む

支援内容	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
経営革新承認企業数	21社	22社	23社	24社	25社

③「創業セミナー」開催による事業計画策定支援《既存事業改善》

熊谷市・熊谷商工会議所・(株)日本政策金融公庫熊谷支店と連携して「創業セミナー」を開催する。「創業セミナー」への参加者は、会報やホームページ等を活用して広く募集する。

参加した創業予定者に対しては、税務・経理・労務を中心として必要に応じて資金調達方法等、経営に関する知識向上を図り、創業を確実にするための事業計画策定支援を行う。

また、後述する空き店舗対策「ウエルカムSHOP事業」と連携して、管内での開業に結びつけるとともに地域経済の活性化につなげる。

(目標)

支援内容	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
創業セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定創業者	未実施	3人	3人	3人	3人	3人

4. 計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

これまで、経営革新計画承認後や創業後の小規模事業者から支援の要望に対して経営指導員がフォローを行ってきた。しかし、巡回のタイミングが不定期である為に計画が実行に移されていないケースを把握できていないことが課題であった。

(改善方法)

課題解決に向けて定期的な巡回を行い、計画遂行状況の確認と数値目標実現に必要な助言によって計画から実行に向けた伴走支援を行う。

(事業内容)

①事業計画策定企業へのフォローアップ《既存事業改善》

事業計画策定企業に対し原則3ヶ月に1度の巡回訪問を実施して計画の進捗状況の確認を行うとともに、目標数値未達成の場合は問題点を抽出して解決に必要な指導・助言を行う。フォローアップにより計画の実現性を高める伴走型支援を実施する。

ただし、巡回頻度については事業者の進捗状況に併せて変更する。

(目標)

支援内容	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
フォローアップ企業	12社	32社	33社	34社	35社	36社
延べ訪問回数	12回	128回	132回	136回	140回	144回

②経営革新計画承認企業へのフォローアップ《既存事業改善》

経営革新計画承認企業に対し原則3ヶ月に1度の巡回訪問により計画の進捗状況の確認を行うとともに、目標数値未達成の場合は問題点を抽出して解決に必要な指導・助言を行う。併せて国、県、市の行う支援策等を周知も含めたフォローアップにより、計画の実現性を高める伴走型支援を実施する。

ただし、巡回訪問回数については事業者の進捗状況に併せて変更する。

(目標) ※事業計画策定企業を含む

支援内容	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
フォローアップ企業	6社	21社	22社	23社	24社	25社
延べ訪問回数	30回	84回	88回	92回	96回	100回

③創業者事業計画策定後のフォローアップ《新規》

創業セミナー参加者の事業計画策定期間、原則3ヶ月に1度巡回訪問して、経営上の疑問点への回答やニーズの多い税務相談も行いながら、伴走型支援によって計画の進捗状況の確認をする。

ただし、巡回訪問回数については事業者の進捗状況に併せて変更する。

(目標)

支援内容	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
フォローアップ企業	未実施	3社	3社	3社	3社	3社
延べ訪問回数	未実施	12回	12回	12回	12回	12回

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

小規模事業者が新商品開発や新サービスの提供を検討する際、需要動向の重要性、いわゆるマーケットインについて認識をしていないケースが見受けられる。また、認識していたとしても、具体的な実施方法が良く分からないというのが現状である。

また、今まで当会が実施してきた需要動向調査は、小規模事業者からの相談時に内閣府のホームページ「消費動向調査」の必要となる項目を資料として渡すにとどまり、商品やサービスと需要動向を照らし合わせての検証は行ってこなかった。

さらに商工会の呼びかけにより、地域資源を活かした「縁結びメニュー」について、提供している事業者を対象としたアンケートは取っているが、顧客を対象としたアンケートは取っておらず、顧客のニーズが商品に反映されていないのが現状である。

(改善方法)

そこで、地域資源を活かした「縁結びメニュー」等について需要動向調査を行い、商品・サービスのブラッシュアップにつなげるとともに、分析結果を新商品開発や新サービスの提供に活かすことで、ニーズを反映させた戦略的な経営へと転換を図る支援を行う。

また、商品がより多くの顧客から支持されることで、それぞれのメニューを地域ブランドとして定着することを目標とする。

(事業内容)

①「縁結びメニュー」「合格メニュー」のアンケート調査の実施《新規》

当地域には「縁結び」のご利益で知られる日本三大聖天のひとつ国宝妻沼聖天山と「合格」のご利益で知られる日本三大文殊寺のひとつ野原の文殊寺がある。当会の呼びかけにより、聖天山周辺の飲食店・和洋菓子店では、「縁結び」をテーマにしたメニューをすでに販売しており、文殊寺周辺については、近々「合格」メニューを販売する予定となっている。また、地域の特産である野菜、例えば、やまといも・人参・栗・ネギ等を活かしたメニューについても検討している。

顧客ニーズを把握し、メニューのブラッシュアップ、更には次の新商品開発に繋げるためにアンケート調査を実施する。

【サンプル数】「縁結びメニュー」「合格メニュー」等を扱う10店舗の顧客各10名ずつ

【調査手段・手法】アンケート用紙は、当会が専門家のアドバイスのもと作成し、各店舗の店頭に設置する。「縁結びメニュー」「合格メニュー」等を注文したお客様に記入していただく。経営指導員が巡回時にアンケートの進捗状況を見ながら回収する。

【分析手段・手法】経営指導員は、回収したアンケート結果を集計するとともに集計結果をもとに専門家と連携して分析を行う。

【調査項目】「味」・「見た目」・「価格」・「大きさ」・「量」・「パッケージ」・「次に食べてみたい商品」「縁結び・合格メニューのアイデア」等とする。

【分析結果の活用】分析した結果は、経営指導員が「現状の商品に対する顧客の意見」や「顧客が求める商品ニーズ」として資料にまとめ、小規模事業者に直接説明する形で伝えるとともに、専門家と連携して今後の新商品開発及び事業計画策定に活かす。

(目標)

支援内容	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
調査対象企業数	未実施	10社	10社	10社	10社	10社
サンプル数	未実施	100件	100件	100件	100件	100件

②商圏実態調査の実施《新規》

創業予定者が開業時に商品やサービスを検討する際に、ターゲットとする商圏の状況について把握する必要がある。そこで、経営指導員等と創業予定者でターゲットとなる商圏を想定し、市場情報評価ナビ「ミーナ」を活用して、商圏の状況について調査する。

調査項目は、マーケット特性評価・マーケット購買力評価・昼夜間人口推移・年代別人口推移・人口の将来推移等とする。

データ結果をもとに、経営指導員等が商圈評価レポートを作成して、地域で開業を検討している創業予定者にフィードバックし、新商品開発及びサービスの提供に活かすとともに、経営計画の作成に活用していく。また、創業後も継続して安定経営のための伴走支援を行っていく。

(目標)

支援内容	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成34年度
商圈実態調査件数	未実施	5件	5件	5件	5件	5件

## 6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(現状と課題)

商業に於いては、現在まで「国宝妻沼聖天山」の一般公開に合わせて、新たな需要開拓に向けての事業に取り組んで来た結果、妻沼聖天山周辺の商業者には一定の成果が出ている。

しかしながら、それ以外の地区では成果に結びついていないのが現状である。一方、工業・建設業に於いては、地域として高い製造製品出荷額を維持しながらも、商工会として新たな売上に繋がるような需要開拓に寄与する事業に積極的に取り組んで来なかった。

(改善方法)

改善策として、各支所に於いて統一されていなかった「工業部会」「商業部会」「建設部会」を平成30年度から、くまがや市商工会として地域の小規模事業者を対象とした部会を新たに起ち上げた。今後は、各部会が中心となって各業種の特性を活かし、地域の小規模事業者を対象とした新たな需要に寄与する事業を検討し展開していく。

(事業内容)

### ①観光とお店紹介マップ「縦横無尽。」の発行《既存改善事業》

【商業部会】

当会では、一日のアクセス数が9千件ある地元有名ブロガーに作成を依頼し、観光とお店紹介マップ「縦横無尽。」を各支所エリア別に分けて隔年発行していた。その結果、国宝妻沼聖天山の「縁結び」のご利益を活かした周辺の店舗については一定の成果が出ているが、その他の地域にはそれほどの成果は見られなかった。

今後は商業部会が中心となり、今まで妻沼本所エリアが中心だったところを南支所エリアも含む全域に拡大して観光スポットを紹介するとともに、小規模事業者が各エリアの地域性を活かして開発した新メニュー「縁結びメニュー」「合格メニュー」等を紹介するマップを紹介することで、消費者の回遊性を高め、新たな需要拡大に繋げる。掲載事業所は、約60店舗を目標とし、作成部数は10万部、その内8万部は市報と同時配布で熊谷市全世帯に配布、残りの部数は各行政機関や各店舗に置き、広くPRすることで需要拡大につなげる。

(目標)

	現状	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
マップ掲載店舗	40件	未実施	55件	未実施	60件	未実施
平均売上増加率	3%	—	3%	—	3%	—

### ②彩の国ビジネスアリーナへの出店促進《既存事業改善》

【工業部会】

彩の国ビジネスアリーナは、中小企業の受注確保・販路開拓、技術力向上等を目的とし、広域的な企業間ネットワーク形成による新たなビジネスチャンス創出の場を提供する、埼玉県が中心となって

開催する展示商談会である。昨年度は平成30年1月30日～31日にさいたまスーパーアリーナで開催され、出展小間数819小間・来場者数17,156人の参加者があった。

しかしながら当会からの参加事業所は少なく（平成30年1月開催のビジネスアリーナに参加した事業所は3社）、新たな需要開拓に繋がっているとは言えないのが現状である。

そのため、今後は経営指導員が工業部会の役員に対して本事業の有効性について説明を行い、その後、工業部会の会員に対して参加を呼びかける案内文の発送、並びにホームページでの募集展開を進めることとする。募集の際には埼玉県商工会連合会の行う出店企業助成金（昨年度実績：1事業所あたり16,000円）の説明を掲載する。また、現在参加している事業所にアンケートを取り、実際に商談が成立したかを調査し、その成功例を募集案内やホームページ等に掲載し更なる参加を呼びかける方法を取り、会員事業所の需要開拓に寄与してゆく。

（目標）

	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
彩の国ビジネスアリーナ参加企業	5社	7社	9社	11社	13社
うち商談成立件数	5件	7件	9件	11件	13件

### ③工業・建設業を対象としたHP・パンフレットの作成

#### 【工業部会】

中堅規模以上の製造業者については周囲から認知されているものの、小規模事業者に於いては業種も含め、事業内容も不明確で認知度が低い。また、企業からの聴き取りによると、取引先が遠方であることは時間とコストが掛かるため、近在に類似した業種の事業者があれば取引を始めたいとの希望も聴かれる。そこで、工業部会が中心となり、業種別の小規模事業者等も含めた事業所紹介のホームページを独自で立ち上げ、BtoBでの受注に繋げる。

（目標）

	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
HP掲載事業所数	10社	15社	20社	25社	30社
うち商談成立件数	10件	15件	20件	25件	30件

#### 【建設部会】

建設部会に於いても主に小規模事業者が中心となるが、経営資源の不足による情報発信を支援するため、BtoCの販路開拓を目的としたパンフレットを作成する。一般的に、建設業に携わる多くの事業者はゼネコンやハウスメーカー等の下請け業者であり、直で仕事を受けることが少なく利益を出し辛い体質となっている。また、一方で一般消費者は水漏れのトラブル、ガラス窓の修理、ちょっとした家のリフォームを依頼する地元の業者を認知していない。このような課題を解決するため、信用力のある商工会が窓口となり、「安心安全」と「事業所の強み」を全面に押し出した業種別の見やすい事業所紹介マップを作成して新聞折込みにて広く広報周知し、事業者の販路拡大・売上増加へと繋げる。

（目標）

	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
建設部会パンフ掲載事業所数	30社	—	40社	—	50社
平均売上増加率	3%	—	3%	—	3%

#### ④ものづくり熊谷への参加促進

##### 【工業部会】

平成 29 年に設立された「ものづくり熊谷」への参加を会員事業所に対して呼びかけ、「稼ぐ力」を支援する。ものづくり熊谷は、熊谷市の協力のもと、商工会、商工会議所、行政、金融機関、大学等との連携により産学官金が一体となった地域企業間のネットワークとして設立された団体である。

「オール熊谷」による企業間の技術連携により、組織的な営業活動による市場開拓や受注機会の創出を主な目的としている。

具体的な支援としては、参加事業所に対してリンカーズ㈱によるマッチング支援やビジネス展示会への合同出店支援、また専門家派遣による新商品開発支援や各種補助金の申請支援等を行う。

製造業を中心とした事業所に対し参加を呼びかけることで、狭い範囲での販路開拓に陥りがちな小規模事業者の機会拡大に繋げる。

##### (目標)

	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
地域の参加企業	9 社	1 2 社	1 5 社	1 8 社	2 1 社
うち商談成立件数	9 件	1 2 件	1 5 件	1 8 件	2 1 件

## II. 地域経済の活性化に資する取組み

### 1. 地域経済活性化事業

#### (現状と課題)

国宝に指定されている「妻沼聖天山」へ訪れる観光客数が増加しているが、これに合わせた商業振興及び観光振興が求められている。

また、隔年で「熊谷市プレミアム付き商品券」事業を継続実施しているが、販売結果をみると大型店に偏り、地域の小規模事業者等の売上げにどれだけつながっているかが課題となっている。

#### (改善方法)

今後取り組むべき当地域での観光客の拡大策は、平成 29 年度から民営化された熊谷市観光協会と連携して、新たな観光資源の発掘や既存の観光地におけるイベントを進化させて来場者数を増やすとともに地域の活性化を図ることである。

また、熊谷市・熊谷商工会議所・熊谷市商店街連合会との連携による熊谷市商品券発行事業実行委員会において、プレミアム付き商品券の販売方法や地元事業者の売上につながるように改善を図るとともに、くまがや市商工会商業部会として、当会エリアの小規模事業者等の売上げにつなげる仕掛けづくりを検討する。

#### (事業内容)

##### ①熊谷市観光協会との連携《新規》

新たに設立された一般社団法人熊谷市観光協会の代表者の一員として、熊谷市・熊谷商工会議所・まちづくり熊谷との観光振興に対する意識の共有を確認し具体的振興策を図るとともに商工会がリーダーシップをとり、地域住民と事業者の観光事業への積極的な参加を呼びかけ、地域経済効果につながるような仕組みを作り上げる。

また、熊谷市が 2019 年開催のラグビーワールドカップのホストタウンとなることから、人・経済・文化交流とスポーツレガシー（遺産）の融合により「おもてなし文化」を活性化させるための仕組みをつくり、中長期的目標を掲げて取り組む。

#### ②熊谷市商品券発行事業実行委員会組織の拡充《既存改善事業》

「プレミアム付き商品券（隔年事業）」と「まち元気商品券（通年事業）」を消費喚起と加盟店の売上増加を図ることを目的に実施しているが、ここで改めて実行委員会組織の見直しを行い、熊谷商工会議所及び熊谷市商店街連合会とともに、地域における商品券事業の重要性を再確認し、地域内循環と消費意欲を地元商店に誘引するための仕組みを確立する。商工会商業部会としても一体的に販売促進事業を展開していく。

#### ③観光振興につながる暑さ対策「えんむすび日傘事業」の実施《既存改善事業》

熊谷市・めぬま商人会と連携して「暑さ対策日本一を目指す」事業の一環として、門前町に似合う和傘180本を商店街の20店舗の店先で無料貸出しを行っている。暑い熊谷で快適に街歩きをして頂くことで、「国宝妻沼聖天山」の門前町らしいおもてなしのひとつとして好評を得ている。今後は、熊谷市、妻沼地域住民、商工会の意識を共有する仕組みづくりを行い、SNS発信やマスコミ等への露出を増やす仕掛けづくりにより、商店街への観光目的来街者の増加と個店の活性化に繋げていく。

#### ④空き店舗対策「ウエルカムSHOP事業」の実施《既存改善事業》

熊谷市・熊谷商工会議所と連携して、平成26年度より空き店舗対策「ウエルカムSHOP事業」を実施している。本事業を活性化するために、前述の「創業セミナー」に参加した創業予定者に対して管内での開業を促すとともに、地域商店街や地域不動産業者を含めた意識の共有を図り、空き店舗情報の収集及びデータベース化を実施し、出店者の増加に繋げていく。

また、妻沼まちづくり工房が実施する「熊谷妻沼手づくり市」を有効に活用して、出店者の発掘につなげる。

#### ⑤「熊谷発ビジネスプランコンテスト」開催を通じた地域内開業者支援《既存改善事業》

熊谷商工会議所との共催により、平成27年度より「熊谷発ビジネスプランコンテスト」事業を実施している。

本事業は、中小企業・小規模事業者の活力再生を図るため、創業を含む新たなビジネスプランを募集することで、地域経済の活性化に繋げようというもの。

今後は、上記「ウエルカムSHOP事業」との連携を活用して、当コンテスト参加者が地域内での創業につながる仕組みづくりを構築し、地域経済の活性化に繋げていく。

### 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み

#### 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）

当会は、北部地域の5つの商工会議所と7つの商工会が所属するビジネス・パワーアップ・プロジェクト（以下BPP）の一員となっている。BPPは、高度・専門化してきた小規模事業者等の経営課題に対し、経営指導員等が高度な専門知識を有した専門家や日本政策金融公庫熊谷支店等金融機関との連携強化を図りながら、小規模事業者等への支援を行うとともに、商工会等の広域連携の推進、経営指導員の専門性の向上を通じた商工会等の機能強化を目的とした取り組みである。

現在は、所属団体及び関係機関での連携機関会議を毎月1回開き、広域連携支援のあり方の協議、商工会等における支援事例等の共有を図っている。しかしながら、経営革新計画承認に関係した取り組みが主となり、更に高度化した課題である海外展開や外国人雇用等については議題となっていないのが現状である。特に工業系事業所への支援が弱いと感じている当会においては、このような案件にも今後対応して行かなければならない。



また、当会では、今まで金融面での情報共有が図られていないのが現状であり、日本政策金融公庫とは年2回の金融相談会を開催して小規模事業者等支援の情報交換は行ってきたが、その他の金融機関との情報交換は行ってこなかった。

#### (改善方法)

今後は、新たに連携先を増やし、小規模事業者が抱えるあらゆる課題に対応するためのノウハウの蓄積していく。さらに、情報交換を行うことで支援ノウハウを高めて経営指導員等のスキルアップを図り、小規模事業者支援に繋げていく。

#### ①公益財団法人埼玉県産業振興公社との連携《新規》

特に工業系の小規模事業者が抱える高度化した課題、例えば海外展開・知的財産・外国人労働者問題等に対応するため、公益財団法人埼玉県振興公社との連携を強化していく。

#### ②地域の金融機関との連携《新規》

地域の金融機関と年2回情報交換会を開催する。

日本政策金融公庫及び地域内に支店を有する金融機関と定期的な情報交換の場を設け、地域の景気動向や国・県・商工会関係の支援策について情報を共有し、小規模事業者の支援に繋げて行く。対象となる金融機関は、埼玉りそな銀行妻沼支店・群馬銀行妻沼支店・東和銀行妻沼支店・熊谷商工信用組合妻沼支店・埼玉県信用金庫江南支店である。

#### ③地元大学との連携《新規》

地元立正大学と年2回情報交換会を開催する。

地元の立正大学地球環境学部地理学科の片柳ゼミによる妻沼地域の研究が4年前から実施されている。地元の観光資源や店舗の研究成果をベースに、教授という研究者の立場から、また学生という若い世代の立場から、街づくりや店づくりについて、地域の事業者との意見交換の場を設け、小規模事業者の経営に活かしていく。

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

#### (現状と課題)

現状、経営指導員等は、専門家派遣事業の随行時に実践を通じて課題の抽出から解決に至るまでの手法を学ぶことで支援能力の向上に努めている。また、埼玉県商工会連合会及び埼玉県経営指導員協議会が主催する職員研修の参加に加え、専門的知識習得を目的とした中小企業大学校の主催する研修をローテーションで年間1回以上受講している。しかし、支所間での距離的な問題もあり、職員間で定期的な情報交換の場が持たれておらず、研修等で取得した知識を共有・活用できていないのが現状である。今後、更に高度化する小規模事業者支援に対応するため、研修による専門的な知識の習得と情報の共有が求められる。

#### (改善方法)

今後、更に高度化する小規模事業者支援に対応するため、様々な研修等に積極的に参加し、専門的な知識の習得に努める。更に、取得した情報については職員間で密に共有し、小規模事業者にフィードバックし、経営力強化に繋げて行く。

今後は、本計画の目的である小規模事業者の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研修の受講に特化する。また、会議を定期的で開催して小規模事業者への経営発達支援事例を発表してスキルの均一化を図る。

(事業内容)

①職員研修・中小企業大学校専門コースの受講《既存事業改善》

経営指導員等は、受講する研修会の内容を選択する際に、本計画の趣旨を意識した小規模企業支援能力向上等のコースを受講するとともに、取得した知識は、必ず、小規模事業者の支援で実践する。

②「連絡調整会議」を定期開催《既存事業改善》

経営指導員等が「連絡調整会議」を月1回開催して、研修会で取得した内容について情報の共有を行い、小規模事業者支援のスキルの均一化を図る。

また、本計画進捗状況の確認共有もを行い、目標を達成する為に必要な経営分析・情報収集・計画策定・販路開拓のスキルアップを目的に、支援事例や参考になった専門家の指導方法をケーススタディとして発表する。また、組織内での指導ノウハウをストックする方法として、経営カルテに支援内容をテーマ・業種別に分けて入力する。過去の支援事例を全職員が閲覧可能として内部での情報共有化を図る。

### 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

(現状と課題)

現状では、商工会の事業報告については、商工会の監査会及び理事会を経て総代会に提出して承認を得ている。また、次年度の事業計画についても、前年度の実績を踏まえ作成し、事業報告同様、理事会を経て、総代会で承認を得ているが、あくまで、商工会内部による視点での評価や見直しになってしまっている。

(改善方法)

今後は外部有識者の意見や評価を受けて見直すP D C Aサイクルを構築する。

また、事業の成果・評価・見直しの結果について地域の小規模事業者に閲覧できるようホームページ等で公開する。

(事業内容)

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年に一度、外部有識者として熊谷市・埼玉県中小企業診断協会による意見や評価を得て、P D C Aサイクルを構築し、事業の見直しを行う。
- ②当会理事・役員会において評価・見直しの方針を決定する。
- ③事業の成果・評価・見直しの結果については、当会理事会へ報告し、承認を受ける。
- ④事業の成果・評価・見直しの結果について、当会のホームページで計画期間中公表する

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

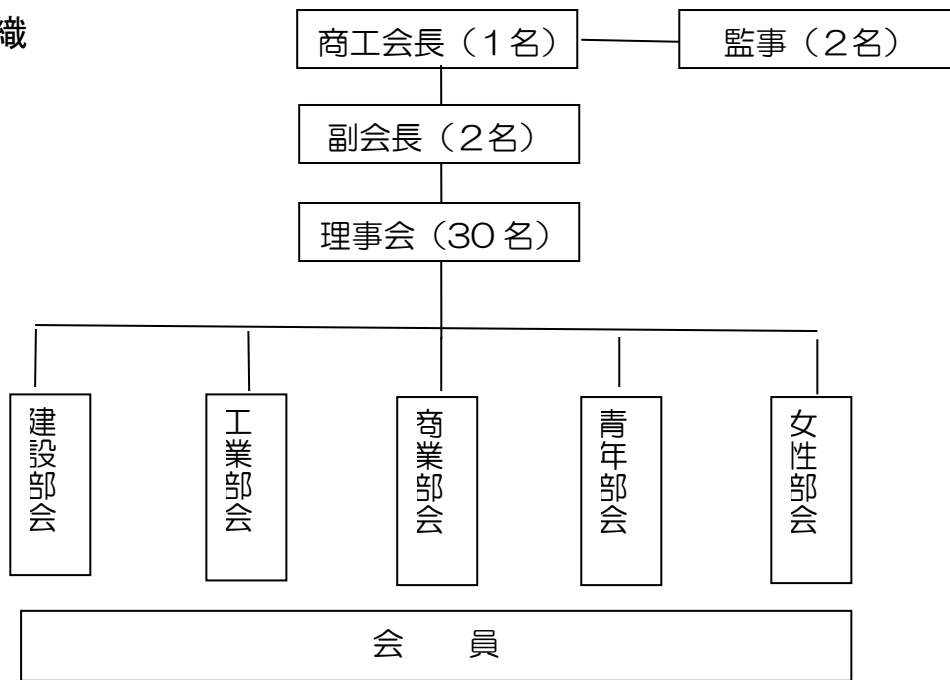
経営発達支援事業の実施体制

(平成 30 年 10 月現在)

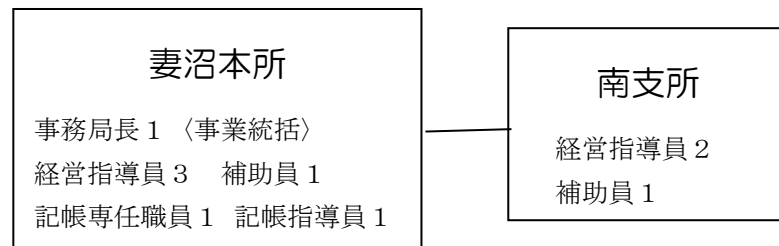
(1) 組織体制

【くまがや市商工会全体の組織】

商工会組織



事務局体制



5名の経営指導員が中心となり補助員2名、記帳専任職員1名、記帳指導員1名がサポートして本所及び支所一丸となり、目標を達成させる。

(2) 連絡先

くまがや市商工会妻沼本所

熊谷市妻沼 1 7 0 6 - 1

0 4 8 - 5 8 8 - 0 1 4 0

くまがや市商工会南支所

熊谷市江南中央 1 - 1

0 4 8 - 5 3 6 - 1 3 9 9

<http://kumagaya-syoukukai.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31年度 (平成31年 4月以降)	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
必要な資金の額	7000	7000	7000	7000	7000
1. 専門家派遣費	2000	2000	2000	2000	2000
2. 需要開拓費	2000	2000	2000	2000	2000
3. 経営状況分析費	1500	1500	1500	1500	1500
4. 経営計画策定費	500	500	500	500	500
5. 経済動向調査費	500	500	500	500	500
6. 需要動向調査費	500	500	500	500	500

(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
商工会自己財源、県補助金、熊谷市補助金、負担金、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
地域経済動向調査 経営状況分析 経営計画策定支援 経営革新計画策定支援 専門家派遣 需要動向調査 需要開拓支援 創業支援 支援ノウハウの情報交換 事業成果の評価及び見直し 観光振興
連携者及びその役割
<p>○熊谷市</p> <p>①役割</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・創業支援の実施</li><li>・地域経済活性化事業の実施</li><li>・観光振興事業の実施</li><li>・本計画の実施状況・成果の評価・見直し案の提示</li></ul> <p>②連絡先</p> <p>a. 住所           〒360-8601                       埼玉県熊谷市宮町2-47-1</p> <p>b. 電話番号      048-524-1111</p> <p>c. 代表者        市長 富岡 清</p> <p>○熊谷商工会議所</p> <p>①役割</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・創業支援の実施</li></ul> <p>②連絡先</p> <p>a. 住所           〒360-8601                       埼玉県熊谷市宮町2-39</p> <p>b. 電話番号      048-521-4600</p> <p>c. 代表者        会頭 藤間 憲一</p> <p>○深谷商工会議所</p> <p>①役割</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・専門家派遣の実施</li></ul>

②連絡先

- a. 住所 〒366-0823  
埼玉県深谷市本住町17-1  
b. 電話番号 048-571-2145  
c. 代表者 会頭 村岡 正巳

○(一社)熊谷市観光協会

①役割

- ・観光振興事業の実施

②連絡先

- a. 住所 〒360-0041  
埼玉県熊谷市宮町2-95  
b. 電話番号 048-594-6677  
c. 代表者 会長 藤間 憲一

○ものづくり熊谷

①役割

- ・新たな需要開拓支援

②連絡先

- a. 住所 〒360-0041  
埼玉県熊谷市宮町2-39  
b. 電話番号 048-521-4600  
c. 代表者 会長 田所 勤

○埼玉県商工会連合会

①役割

- ・専門家派遣の実施

②連絡先

- a. 住所 〒330-8669  
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル7階  
b. 電話番号 048-641-3617  
c. 代表者 会長 三村 喜宏

○公益財団法人埼玉県産業振興公社

①役割

- ・専門家派遣の実施
- ・支援ノウハウの情報交換

②連絡先

- a. 住所 〒330-8669  
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル10階  
b. 電話番号 048-647-4101  
c. 代表者 理事長 織田 秀明

○株日本政策金融公庫熊谷支店

①役割

- ・創業支援の実施
- ・財務診断サービスの提供
- ・支援ノウハウの情報交換

②連絡先

- a. 住所 〒360-8601  
埼玉県熊谷市宮町2-45
- b. 電話番号 048-521-2731
- c. 代表者 支店長 成塚 健治

○（一社）埼玉県中小企業診断協会

①役割

- ・本計画の実施状況・成果の評価・見直し案の提示

②連絡先

- a. 住所 〒330-0063  
埼玉県さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5F
- b. 電話番号 048-762-3350
- c. 代表者 高澤 彰

○株ディセーター

①役割

- ・創業支援の実施
- ・経営計画策定支援
- ・経営革新計画承認支援の実施

②連絡先

- a. 住所 〒330-0802  
埼玉県さいたま市大宮区宮町2-55-2
- b. 電話番号 048-783-2626
- c. 代表者 代表取締役 折原 浩

○株H. A. L

①役割

- ・地域経済動向調査の実施
- ・経営分析の実施
- ・経営計画策定支援
- ・経営革新計画承認支援の実施
- ・需要動向調査の実施

②連絡先

- a. 住所 〒331-0854  
埼玉県さいたま市大宮区桜木町4-242 鐘塚ビル5階
- b. 電話番号 048-782-5570
- c. 代表者 代表取締役 水野 隆行

○めぬま商人会

①役割

- ・地域活性化事業の実施



②連絡先

- a. 住所 〒360-0201  
埼玉県熊谷市妻沼1250
- b. 電話番号 048-588-0246
- c. 代表者 会長 小林 伸光

○妻沼まちづくり工房

①役割

- ・地域活性化事業の実施

②連絡先

- a. 住所 〒360-0201  
埼玉県熊谷市妻沼1250
- b. 電話番号 048-588-0246
- c. 代表者 会長 小林 伸光

連携体制図等

