

経営発達支援計画の概要

実施者名	羽生市商工会（法人番号 3030005005047）
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目標	<p>「小規模事業者の経営の強化」これまで経験や勘で事業を続けてきた小規模事業者に、事業計画に基づいた計画経営の推進を浸透させ、事業計画の策定及び実施を積極的にバックアップし、持続的発展を支援することで小規模事業者の経営体質を強化し、業績の向上を図る。</p> <p>「地場産業の振興」羽生市の地域資源である「武州正藍染」の製品開発プロジェクトに参画し、製品ブランド化に取り組み、高付加価値の既存製品にも目が向けられるように「藍のまち羽生」をアピールして、地盤産業である繊維産業の再興を図る。</p> <p>「商店街の賑わいづくり」商店街の賑わいを創出するために、商店街の個店の魅力向上を図りつつ、地域商店街活性化イベントを行い、商店街の魅力を発信し、創業希望者に商店街の空き店舗への出店誘致を行う。</p>
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1．地域の経済動向調査に関すること【指針】 地域内の経済動向を調査し、調査結果を取りまとめ、全国商工会連合会が実施する中小企業景況調査結果と比較分析し、地域内の経済動向の特性を明らかにする。 2．経営状況の分析に関すること【指針】 小規模事業者の持続的発展に向け、自社の経営状況を日頃から把握しておく重要性を説明し、経営指導員の巡回・窓口相談、セミナーの開催を通して、定量的・定性的両面から経営状況の分析を行う。 3．事業計画策定支援に関すること【指針】 <ol style="list-style-type: none"> 3-1 小規模事業者に対する支援 事業計画策定の重要性を啓蒙し、事業計画策定を目指す事業者の掘り起こしと事業計画策定支援を行う。 3-2 創業者に対する支援 地域における創業者を掘り起こし、新たな産業、新たな雇用を創出するため、羽生市・他の商工会・商工会議所・金融機関・専門家等と連携して創業支援セミナーを開催し、創業事業計画書の策定支援を行う。 4．事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 事業計画を策定した全ての事業者に対して、フォローアップを行い、策定した事業計画の実効性を高める。 5．需要動向調査に関すること【指針】 事業者が新たな販路開拓の際や新商品の開発、商品改良の際の判断材料として活用することを目的に需要動向調査を実施し、個々の事業者にマッチした的確な情報をフィードバックする。 6．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 小規模事業者の新商品開発、新たな販路開拓のため、展示会・商談会への出展等を支援し、売上や利益の確保を図る。 <p>・地域経済の活性化に資する取組</p> <p>地域経済の活性化に繋げるため、プレミアム商品券の発行や、商店街ごとに特色ある商業イベントを開催するなどの自主的な取り組みを支援し、街の界隈性を創出する。</p>
連絡先	<p>羽生市商工会 〒348-0058 埼玉県羽生市中央3丁目7番5号 TEL：048-561-2134 FAX：048-561-1422 E-mail：hanyu@syoukoukai.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

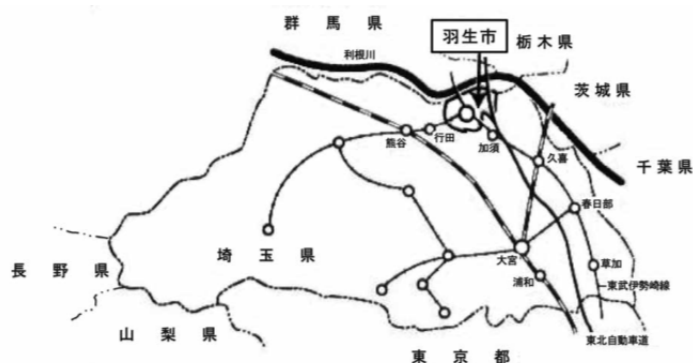
〈羽生市の概況〉

羽生市は埼玉県の北東部に位置し、東京へは 60km、さいたま市へは 40km の距離にある。市の北部は、利根川を挟んで群馬県に接し、東部及び南部は加須市に、西部は行田市に接しており、市域面積は 58.55k m²、東西 10.25km、南北 6.71km の広がりをもっている。

地勢は平坦で、自然災害に強く、利根川からの豊かな水と肥沃な大地に恵まれ、古くから農業と藍染のまちとして栄えた。

鉄道は東武伊勢崎線が市の中央西寄りの地区をほぼ南北に走り、羽生駅から浅草駅までは約 80 分、また、J R 久喜駅を經由して大宮駅へ約 40 分、東京駅へ約 80 分で結ばれている。秩父鉄道は羽生駅を起点とし、熊谷駅で J R 高崎線に連絡している。

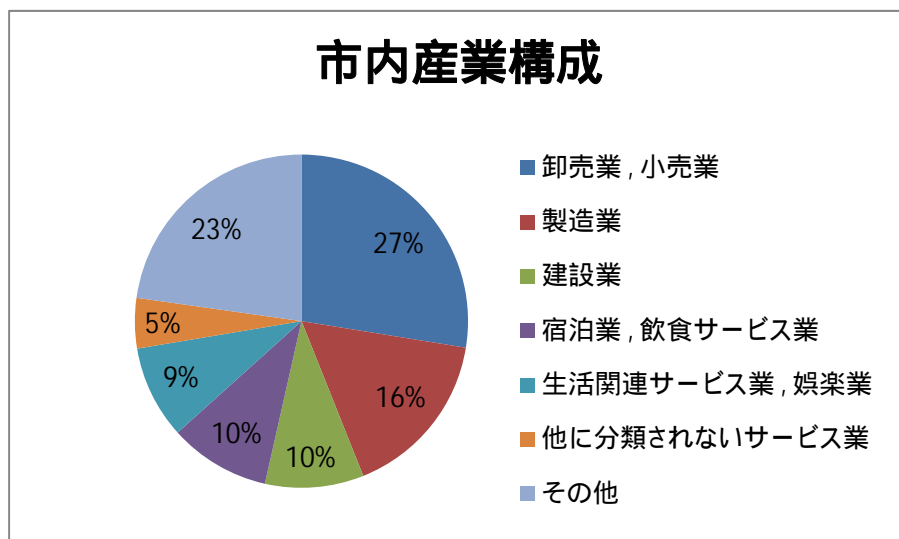
道路は市の西部を国道 122 号が南北に通り、市の南部を国道 125 号バイパスが東西に通っている。また、平成 4 年に東北自動車道に羽生インターチェンジが開設され、東京方面・宇都宮方面の各都市へ短時間で結ばれている。



産業構成については、卸売業・小売業が 27%、製造業が 16%、建設業、宿泊業・飲食サービス業がともに 10% を占めている。

かつては、被服・繊維・藍染製品の製造を中心とする地場産業である繊維産業が盛んな地域であり、現在は金属製品製造業、プラスチック製品製造業、生産用機械器具製造業、輸送用機械器具製造業や都内に近距離にあるという地理的好条件から物流の拠点として進出する企業が多い。

平成 24 年経済センサスによる、当会管内商工業者数は 2,037 件うち小規模事業者数は 1,509 件で 74.1% を占める。また当会の会員数は 1,054 件(平成 28 年 4 月 1 日現在)で、組織率は 51.7% である。



〈平成 24 年経済センサス 活動調査より〉

＜市内産業の現状と課題＞

本市の商業、サービス業においては、近年、店主の高齢化や後継者不足、駐車場不足、長引く景気の低迷などの問題に加え、平成 19 年に市内郊外の下川崎地区にイオンモール羽生が出店した。イオンを中核として、約 200 店舗の専門店が出店するもので、集客数は年間、約 1,000 万人と言われる。これまで、市内中心地で都度買い物をしてきた購買者が、車を利用してイオンモール羽生まで出かけ、まとめ買いをするというように購買行動が変化してきた。その結果、従来からの店舗や商店街では、買い物客の減少や空き店舗の増加といった現象が生まれている。

工業においては、江戸時代末期以降、青縞（※1）の生産地として発展してきたが、昭和に入り、化学染料の普及に伴い、作業着や学生服等の製造業、縫製加工業が本市の地盤産業を牽引してきた。しかし、平成 24 年工業統計調査による繊維工業品の工場数は 50 件、製造品出荷額は 139 億円で平成 20 年比、工場数は▲18 件（▲26%）、製造品出荷額は▲65 億円（▲32%）減少している。この統計結果からも分かるように、近年、地盤産業の繊維産業は衰退傾向にある。しかしながら、平成 20 年 9 月に特許庁の地域団体商標に「武州正藍染」が登録され、新聞報道等により、藍染の良さが見直されてきているなど、明るい話題もある。

※1：青縞とは木綿を藍で染めた織物のこと

小規模事業者がこのような厳しい状況を乗り切るためには、経営環境の変化に対応し、売上の確保が必須であり、経営理念や目標を達成する手段を明確にした事業計画に基づいた経営が必要である。しかしながら、大半の小規模事業者は過去の経験や感覚で経営を行っており、事業計画に基づいた経営を行っている事業者は少ない。

＜商工会の役割＞

当会では、「行きます、聞きます、提案します。」のスローガンのもと小規模事業者の経営改善のため、また、地域経済の発展・振興のため、経営改善普及事業を中心に多様な事業を行ってきた。これまでの小規模事業者に対する経営支援は、巡回・窓口相談において、金融・税務・労務・経営一般等の指導を主に行ってきたが、断片的な受け身の指導になることが多かった。今後は、本事業を通じて、より多くの小規模事業者に対して、経営課題の根本的解決に至るまで、一貫した提案型の支援体制を構築する。

- ・当会は、市内で唯一の総合的経済団体であり、小規模事業者支援機関として、関係機関と連携し、多様な事業を行ってきた。今後も各種事業のレベルアップを図りつつ、中長期的には自立できる小規模事業者を育成する。
- ・事業所ごとに経営状況の分析を行い、企業の特性を明らかにしたうえで、局長、経営指導員、補助員、記帳指導員等による伴走型支援を実施し、小規模事業者の持続的発展に繋げていく。
- ・個々の事業者への支援だけでなく、地域を活性化するための事業の実施が求められる。

当会が、こうした役割を果たすことで、より多くの小規模事業者の経営力を向上させ、業績悪化による廃業に歯止めをかけ、地域経済活性化の実現を目指す。

＜地域における小規模事業者の中長期的な振興のあり方＞

羽生市の第 5 次総合振興計画、政策 5 「活力に満ちたまちづくり」施策 2 「商業の振興」施策 3 「工業の振興」内において、「商店街の賑わいづくり」「新規産業及び起業家への支援」「中小企業の経営の強化」「地場産業の振興」に取り組むことが掲げられており、当会としても本市の振興計画に沿って、羽生市と連携をとりながら、小規模事業者の支援については、当会が主導的な役割を担う。

今後の10年間において、どれだけ個々の企業を豊かにし、地域に活力をもたらすことができるかが問われると考え、地域のことを誰よりも良く知っている当会が、関係機関との連携をより一層強化し、小規模事業者に寄り添い、継続的に支援する。地域内の大半を占める、小規模事業者個別企業を元気で豊かにすることが、ひいては、雇用の創出や賑わいの創出、地域経済活性化に繋がると考える。10年後の企業や地域のあるべき姿は次のとおりである。

- ①小規模事業者の経営の強化においては、計画経営を行っている小規模事業者が増え、他のモデル企業となる小規模事業者が存在している。
- ②地場産業の振興では、個々の小規模事業者が発展を遂げ、組織同士の連携、地場産業のブランド化、地域の人材育成が実現している。
- ③商店街の賑わいづくりにおいては、商店街組織や個店の担い手となる人材が存在し、来街者の増加と空き店舗の減少が実現している。

<本計画の目標達成に向けた取組方針>

上記のような「地域における小規模事業者の中長期的な振興のあり方」を踏まえ、本計画の目標達成に向け、次の方針で取り組んでいく。

- ①小規模事業者の経営の強化においては、事業計画の策定及び実施等を支援する当会の全職員が資質向上に努め、中小企業診断士等、専門家との連携を強化し、ワンストップで対応できる体制を整える。
- ②地場産業の振興においては、2020年東京オリンピック・パラリンピック公式エンブレムに藍色の市松模様が採用され、国内外において、藍染への関心が高まっている今を好機と捉え、まずは、地域資源である「武州正藍染」の製品ブランド化に取り組む。
- ③商店街の賑わいづくりにおいては、羽生市や近隣商工会等と連携して、支援の方向性を共有し、各種支援策の情報発信に努め、小規模事業者・創業希望者・商店街の支援を進めていく。

<当会における経営発達支援計画の目標>

上記のような現状と課題を踏まえ、地域の総合的経済団体として、小規模事業者の良き相談相手となれるよう、埼玉県、羽生市、埼玉県商工会連合会、地域金融機関及びその他支援機関等と連携し、地域ぐるみで総力を挙げて、個別企業の経営力向上、販売促進等を積極的に継続支援し業績悪化による廃業に歯止めをかけるとともに、創業支援を行い、地域産業の新陳代謝の促進、雇用の創出、地域経済の活性化を図る。重点目標は次のとおりである。

①「小規模事業者の経営の強化」

これまで経験や勘で事業を継続してきた小規模事業者に、事業計画に基づいた計画経営の推進を浸透させ、事業計画の策定及び実施を積極的にバックアップし、持続的発展を支援することで小規模事業者の経営体質を強化し、業績の向上を図る。

②「地場産業の振興」

羽生市の地域資源である「武州正藍染」の製品開発プロジェクトに参画し、製品ブランド化に取り組み、高付加価値の既存製品にも目が向けられるように「藍のまち羽生」をアピールして、地盤産業である繊維産業の再興を図る。

③「商店街の賑わいづくり」

商店街の賑わいを創出するために、商店街の個店の魅力向上を図りつつ、地域商店街活性化イベントを行い、商店街の魅力を発信し、創業希望者に商店街の空き店舗への出店誘致を行う。

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29年4月1日～平成34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】

当会では、現在、四半期毎に15社から全国商工会連合会「中小企業景況調査」を行っている。その中小企業景況調査の調査票を活用し、地域内の経済動向を調査し、調査結果を取りまとめ、中小企業景況調査結果と比較分析し、地域内の経済動向の特性を明らかにする。

地域内の経済動向調査で得た情報は、巡回指導、窓口相談時に管内小規模事業者を提供し、経営状況を把握する際や、事業計画を策定する際の参考資料として役立つ。

(事業内容)

地域内小規模事業者の実態・動向・ニーズ・課題等を把握し、その時々において必要な小規模事業者支援策を提供できるようにすることを目的として、市内事業者には調査票を郵送もしくはFAX、巡回訪問しヒアリングにて調査し、地域の経済動向を調査・分析する。

<調査対象>

製造業・建設業・小売業・サービス業（飲食業含む）の4業種

<調査回数>

3ヶ月に1回（年4回）

<調査項目>

①売上 ②資金繰り ③仕入 ④製品・商品在庫 ⑤採算（利益）
⑥従業員 ⑦生産設備 ⑧引合い ⑨業況 ⑩経営上の問題点 など

(活用方法)

地域の経済動向調査で得たデータから製造業・建設業・小売業・サービス業、各業種の景気動向を把握し、業種毎の課題を抽出し、自社の経営状況把握の判断材料、事業計画を策定する際の参考資料として、調査結果を年に2回発行する商工会報・毎月発行する商工会お知らせ版・ホームページ等により、小規模事業者には情報を周知するとともに、巡回指導、窓口相談時に管内小規模事業者を提供する。

(目標)

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経済動向調査回数	4	4	4	4	4	4
調査対象事業者数	15	15	30	30	60	60

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

これまでは、事業者からのマル経融資や県制度融資などの金融相談時等に経営状況の分析を行ってはきたが、財務分析が中心で、対象事業者は限られていた。

今後は、小規模事業者の持続的発展に向け、自社の経営状況を日頃から把握しておく重要性を説明し、経営指導員の巡回・窓口相談、セミナーの開催を通して、定量的・定性的両面から小規模事業者の経営状況の分析を行う。

経営状況の分析により明らかとなった専門的な課題については、埼玉県、地域金融機関、埼玉県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等との連携を図り、専門家派遣事業を利用して、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対してより丁寧にサポートする。

(事業内容)

- (1) 巡回訪問、セミナーの開催、日頃の相談業務により経営課題を抱える小規模事業者をピックアップする。

ピックアップした事業者の売上状況、売上総利益率、売上高対営業利益率、流動比率、損益分岐点、キャッシュフロー等の項目を元に定量的分析とSWOT分析により自社の強み、弱みや外部環境の機会、脅威など定性的分析を行う。

事業者の経営状況を把握、分析し、債務超過、新分野進出等の高度な専門的課題がある場合には、埼玉県、地域金融機関、埼玉県商工会連合会、中小企業基盤整備機構等との連携を図り、専門知識を有する中小企業診断士等専門家を派遣し、小規模事業者の経営課題の解決まで丁寧にサポートしていく。

- (2) 新たな取り組み、意欲的な取り組みを行う小規模事業者を巡回等で発掘し、ヒアリングにより経営状況の把握を行う。

また、ヒアリングにより経営状況を把握するだけにとどまらず、経営状況の定量的、定性的分析を行い、経営課題を抽出するとともに、経営課題の解決のため、事業計画策定に繋げる。

(活用方法)

経営状況の分析結果は巡回・窓口相談時のアドバイス材料に、また、事業計画策定に向けての基礎資料として活用する。

(目標)

地域の事業者の経営分析を行い、経営実態を把握し、経営課題を抽出し、売上・利益拡大を支援するために、巡回指導及びセミナーを通して、経営課題の根本的解決までサポートしていくことを目標とする。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
巡回訪問件数	45	60	90	90	120	120
セミナー開催回数	1	2	2	3	3	3
セミナー参加者数	18	36	36	54	54	54
経営分析件数	15	20	30	30	40	40

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

3-1 小規模事業者に対する支援

小規模事業者が自らのビジネスモデルを再構築するため、上記1. 地域の経済動向調査、上記2. 経営分析、下記5. 需要動向調査の結果を踏まえ、事業計画策定支援を行う。

埼玉県商工会連合会、中小企業診断士等の専門家と連携し、伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

これまでも、経営革新計画承認を目指す事業者や小規模事業者持続化補助金に応募する事業者等、事業計画の策定の必要に迫られた事業者に対して、専門家派遣やセミナーの開催を通して、事業計画の策定支援を行ってきた。

今後、ますます、事業計画の策定に関する支援の需要が増えることが予想されるが、事業計画の策定の必要に迫られた事業者に対する支援に偏らないよう、事業計画策定の重要性を啓蒙し、事業計画策定を目指す事業者の掘り起こしと事業計画策定支援を行う。

事業計画の策定はあくまでも事業者が主体であり、それを側面からサポートすることに徹する。これを通じて、事業者自らが事業計画書の策定を経験し、自分の計画であることを自覚することが重要である。

そこで、本計画において、以下の事業を実施し、より多くの小規模事業者を支援する。

(事業内容)

- (1) 窓口相談、巡回指導時に、小規模事業者からの相談を受けるとともに、事業計画策定の重要性を周知し、事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会の開催により、財務状態が悪化している事業者、どんぶり勘定で経営をしている事業者、新たな取り組みを始めようとしている意欲的な事業者など事業計画の策定が必要だと思われる小規模事業者の掘り起こしを行う。
- (2) 上記1. 地域の経済動向調査、上記2. 経営分析、下記5. 需要動向調査の結果を踏まえ、小規模事業者と一緒に事業計画を策定する。また、事業計画策定時に、経営革新計画承認にも同時に取り組むよう働きかける。
- (3) 上記2. 経営分析を行った事業者に、従来の財務諸表には表れない、自社の目に見えない知的資産（人材・技術・技能・ノウハウ・組織力・ネットワークなど）を把握し、「見える化」をして、自社の優位性を顧客、金融機関、取引先、従業員等に伝え、他社との差別化を図り競争優位性を確保するため、知的資産経営レポート（報告書）の策定支援を行う。
小規模事業者が知的資産経営レポートの作成意義を理解して、積極的に作成に取り組むことを目的として実施し、上記の経営分析結果を踏まえ、埼玉県中小企業診断協会とも連携し、経営革新や新分野進出、事業承継につなげることで、企業の持続的な発展を図ることを目的とする。具体的な事業内容は以下の通りである。
 - ①知的資産経営に関するセミナーを開催し、レポートの作成の意義、作成方法及び活用方法等について理解を促す。
 - ②セミナー受講者を中心に、レポート作成に対するフォローアップを実施する。
 - ③報告書作成後に、金融機関を始めとした企業の利害関係者に対し、「知的資産経営レポート」の提出を促し、当該企業の「強み」を周知する。

(目標)

より多くの小規模事業者に商工会を活用してもらい、持続的な経営に向けて事業計画の策定を支援するため、計画実施5年後、事業計画策定支援事業者数35を目標とする。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
セミナー・相談会開催回数	6	8	8	8	9	9
セミナー・相談会参加者数	18	24	24	24	27	27
事業計画策定支援事業者数 (上記の内、知的資産経営 レポート作成事業者数)	15 (0)	23 (3)	28 (3)	30 (5)	35 (5)	35 (5)

3-2 創業者に対する支援

地域における創業者を掘り起し、新たな産業、新たな雇用を創出するため、羽生市・他の商工会・商工会議所・金融機関・専門家等と連携して創業セミナーを開催し、創業事業計画書の策定支援を行う。創業後も定期的な巡回訪問等により、伴走型の支援を実施する。

これまで当会での創業者に対する支援は、窓口にみえた創業希望者に対し、埼玉県制度融資、日本政策金融公庫の融資の斡旋や開業手続きの指導等が中心であった。

平成28年度からは創業支援として、本会が羽生市と連携し、セミナー及び個別相談を実施している。また、他の商工会が主幹する創業塾事業にも連携を行っている。

今後、本計画において、新陳代謝の促進、新たな産業の創出、地域経済の活性化を図る観点から以下の事業を拡充し実施する。

(事業内容)

- (1) 羽生市と連携して創業支援セミナー及び個別相談を開催し、創業希望者の知識向上を図り、創業計画の策定支援を行うことにより、創業希望者の創業実現率を高める。また、創業後は、四半期に1度は巡回訪問し、税務相談を重点的にを行い、専門的な課題については、専門家派遣等による個別フォローアップを実施し伴走型の支援を行う。
- (2) 創業・第二創業（経営革新）に関する国、県、市等の行う支援策（補助金、助成金、金融、税制等）についての情報をホームページに掲載し周知する。
- (3) 市内中心市街地にて、創業を希望する者に対し、市の空き店舗対策助成制度等についての情報提供を行う。

(目標)

地域における創業希望者に対し、創業までの準備や心構え、創業の知識の習得、事業計画書の作成、公的制度の活用策などを身に付けてもらうことを目的とした創業支援セミナーを開催（現状、年間1回開催。5年後、年間2回開催）し、計画実施5年後、年間で創業計画策定支援者数10件を目標とする。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
創業支援セミナー開催回数	1	1	1	1	1	2
創業計画策定支援者数	2	3	5	5	5	10

※創業支援セミナー1回（1コース）で5日間開催を想定

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

当会では、事業計画策定後の実施支援について、巡回訪問の実施頻度、目標等を設定しておらず、担当者の判断で事業計画を策定した事業者のフォローアップを行ってきた。

事業計画を策定しただけで、事業計画策定後、事業者がPDCAサイクルを繰り返し、継続的に事業を改善していかなければ、せっかく策定した事業計画が「絵に描いた餅」になってしまう。しかし、小規模事業者自らが策定した事業計画の進捗管理や課題の把握、解決を行うことは容易ではない。

そこで今後は、巡回訪問の実施頻度等のルールを定め、事業計画を策定した全ての事業者に対して、フォローアップを行い、小規模事業者の着実な計画実行に向け支援する。

(事業内容)

- (1) これまで担当者個々の判断で行っていたフォローアップを今後は、巡回訪問計画を作成し、事業計画期間中、四半期に1度、巡回訪問することを徹底し、事業計画の進捗状況を確認する。実績との間に差異があれば、事業者とともに原因を究明する。それを踏まえて、事業者とともに対策を検討し適切な施策の活用を提案する。なお、債務超過、事業承継等の専門的な課題がある場合には、中小企業診断士・税理士等の専門家と連携し、問題解決を図る。
- (2) 事業計画の実施に当たって、資金調達が必要な小規模事業者には、「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用を提案し、融資実行後1年間は2ヶ月に1度、2年目以降は四半期毎に巡回訪問し、進捗状況の確認を行う。また、日本政策金融公庫熊谷支店との連携を密にし、「小規模事業者経営発達支援融資制度」を小規模事業者へ商工会報、ホームページにより周知する。
- (3) 国、県、市等の行う支援策等を年に2回発行する商工会報・毎月発行する商工会お知らせ版・ホームページ等により、小規模事業者に情報を周知するとともに、事業計画を策定した事業者巡回訪問し、各種支援策の活用を提案する。

(目標)

事業計画を策定した全ての事業者に対して、フォローアップを行い、策定した事業計画の実効性を高める。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
フォローアップ事業者数	13	26	33	35	40	45
フォローアップ訪問回数	40	104	132	140	160	180

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

これまで当会では、小規模事業者の提供する商品・サービスに関する需要動向については、(株)帝国データバンクの景気動向調査や埼玉県の消費者動向調査報告書、金融機関の発行するレポート等、紙媒体のものを事務所内で回覧し、巡回・窓口相談時に各担当者が事業者に提供するだけで、個々の事業者にマッチした的確な情報を提供してきたとは言い難い。

そこで、今後は、小規模事業者が新たな販路開拓や新商品の開発の際に必要な買い手のニーズを調査し、個々の事業者にフィードバックする。

(事業内容)

新たな販路開拓や新商品の開発の際に必要な買い手のニーズについて、以下のとおり調査を行う。

<調査項目>

商業・サービス業：消費者の声（価格、味やパッケージ等の好み、従来商品・他社商品との比較、商品・サービスの満足度など）

製造業：見込顧客・取引先の声（当社に対する認知度、製品に対する認知度、製品の品質・価格・納期等の評価、当社に対する要望など）

<調査方法>

①後述のイベントやまつり等への出店者（商業・サービス業）、後述の展示会や商談会へ参加する事業者（製造業）を中心に支援対象者として、事業者と協議して、ターゲット顧客を想定し、アンケートシートを作成する。また、後述の武州織物工業協同組合の組合員を中心に支援対象者として、「武州正藍染」製品の消費者ニーズ、取引先のニーズについて、事業者と協議して、ターゲット顧客を想定し、アンケートシートを作成する。

②イベントや展示会・商談会で事業者自らが、ターゲット顧客・見込顧客から聞き取り等によりアンケートの回答を入手する。また、武州織物工業協同組合の組合員の「武州正藍染」製品については、事業者個店に来店されたお客様から事業者自らが、消費者ニーズをアンケート調査し、バイヤーニーズについては、取引先に伺った時に聞き取り等でアンケートの回答を得る。（商業・サービス業の事業者は30人からアンケート回答入手を目標。製造業の事業者は10社からアンケート回答入手を目標とする。）

③回答結果を当会が整理・分析し、事業者にフィードバックする。

(活用方法)

当会においては、個々の事業者へのアドバイス材料に、事業者においては新たな販路開拓や新商品の開発・商品改良の際の判断材料として活用する。

(目標)

事業者が新たな販路開拓の際や新商品の開発・商品改良の際の判断材料として活用することを目的に需要動向調査を実施し、個々の事業者にマッチした的確な情報をフィードバックすることを目標とする。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
需要動向調査実施事業者数	未実施	5	5	10	10	10
アンケート回収数	0	110	110	240	240	240

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】

小規模事業者にとって、経営資源の面からも販路開拓の分野は力の弱い部分であり、特に支援を必要としている分野でもある。

優れた新商品（新製品・新技術・新サービス）を持ちながら、新規性が高く具体的な市場が顕在化していない、広域的な販路開拓を行いたい手がかりがないなど、特に単独での販路開拓が困難な地域の小規模事業者を対象として支援を行い、小規模事業者の認知度の向上を図る。

（事業内容）

- (1) 小規模事業者の地域間相互の交流を図り、新たなビジネスチャンスの創出やビジネスパートナー発掘の場を提供することを目的として、毎年、県北地域の5つの商工団体、県央地域の4つの商工団体が連携して、広域ビジネス交流会を開催している。

当会の参加会員企業は毎年3～5社程度で数は少ないものの、過去の広域ビジネス交流会に参加した企業には、「その後、商談につながり取引を開始した。」「今後、取引につながりそう。」という企業があり、今後も小規模事業者の新たな販路開拓のために、継続して積極的な参加を促す。

また、広域ビジネス交流会のほかに、「彩の国ビジネスアリーナ（※2）」や「さいしんビジネスフェア（※3）」などの展示会、商談会の開催情報を広報や巡回指導を通し、小規模事業者に周知し参加を促す。

※2：彩の国ビジネスアリーナ・・・公益社団法人埼玉県産業振興公社が主催する約700社（小間）の企業・団体が参加する国内最大級のビジネスマッチングイベント

※3：さいしんビジネスフェア・・・埼玉縣信用金庫が主催する埼玉県内外より約250社が出展するビジネス展示・バイヤー商談会

- (2) 地場産品の新商品開発や販路拡大に向け、消費者の要望や需要を早期に取り入れるため、SHIFT（全国商工会連合会が開発したオンラインショップ）を利用したインターネット販売やアンテナショップ等の事業展開など、消費者ニーズに合った新商品の開発・販路開拓を支援する。

- (3) 羽生市の地域資源である「武州正藍染」の新商品開発プロジェクトに参加し、地場産業である被服製造業の活性化を図る。具体的な事業内容は以下の通りである。

①武州織物工業協同組合の組合員を中心に市内の縫製業者、アパレルメーカー等で「武州正藍染」の新商品開発プロジェクトを立ち上げ、プロジェクト会議の連絡調整を担当する。

②会議では、新商品開発の検討の際に必要な、消費者ニーズの情報提供等を行う。

③羽生市観光協会や羽生市など様々な機関と連携し、最終商品のPRを行う。

（目標）

各種展示会、商談会等への出展を支援することで、小規模事業者の新たな販路拡大により、売上や利益の確保を図ることを目標とする。

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
各種展示会、商談会 参加事業所数	4	10	10	20	20	20
商談件数	0	30	30	60	60	60
商談成約件数	0	6	6	12	12	12

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

羽生市、羽生市商業振興協議会、商工会との「地域商店街活性化協議会」を年3回行い、中心市街地の活性化に向けて検討する。市内の商店街活性化を図るため、商店街、商工会、商工課の各団体が協働し、商店街の活性化に積極的に取り組み、商業振興の向上とまちの地域活性化を図る。

(事業内容)

- (1) 羽生市、羽生市商業振興協議会、商工会で構成する「地域商店街活性化会議」を中心に、中心市街地の活性化に向けて地域商店街活性化イベントを開催し、8商店街・商工業者の協力により、市内物産・グルメ等の販売を行い、にぎわいのある街づくりを創出する。現在まで2商店街で実施し活性化を図ったが、今後残りの商店街に開催を呼びかけ、活性化を図るとともに、新たに軽トラ市・朝市等の開催を呼びかけていく。
- (2) 過去4回開催しているプラザ屋上ビアガーデンを今後も開催する事によって、衰退している飲食業の活性化を図る。今後は、参加店を増やし、より多くの街の飲食店を知ってもらいきっかけづくりを行い、いずれは街バル事業に繋げていく。
- (3) 銀河まつりを開催する事により、中心市街地に賑わいを取りもどす事を目的に商工会・商業振興協議会等連携をして実施する。今後は、イベント当日だけでなく、イベントの来場者に再度商店街を訪れる事業を商店街とともに検討し実施する。
- (4) 商工まつりを開催する事により、地域と密着した商工業者、被服衣料縫製をはじめとする地場産業のPRおこない、商工業の活性化を図る。今後は、商工業だけではなく、第6次産業を取り込んだ事業を実施する。
- (5) 歳末福引き大売り出し抽選会とゴーゴーセール（抽選会場での商店売り出し）を開催する事により、市内商業者の売上拡大と個店の商品のPRを図る。今後は、参加店を増やし売上増と販路拡大に繋げていくことを説明し、ゴーゴーセールへの参加を提案する。
- (6) 羽生市商工課・羽生市商業振興協議会と連携し、新たに買い物弱者に向けた宅配電話帳を作成して、積極的な活用を図り、商工業者の活性化に努める。
- (7) 新たな購買層を狙った積極的な商業展開を街の限界性を創出するとともに、市との連携を強化し、地域商業の振興および地域経済活性化を目的にプレミアム付商品券の発行を実施する。今後は取扱店を拡大していく。
- (8) 地域資源を活かした伝統工芸である武州正藍染について、若手の被服・衣料縫製業者の後継者とともに研究協議を行い、大型店と協力して販路拡大を図るなど若年層もターゲットとした新商品・商法の開発を支援し、新たな「はにゅうブランド」の創設をし、衰退している被服製造業の売上増、販路拡大を図る。今後は、商業と農業が連携した6次産業化を進めるため、農業者と商業者とのマッチングを行い、商品の開発・販売を積極的に行なう小規模事業者を支援することで、商業の活性化を図る。



(9) 地元商店の存在や良さを知らない消費者が増えているため、「プロが教えるおもしろ講座」(まちゼミ)を開催して、個店の質の向上を図り、消費者に支持される魅力ある店づくりを目指し、地域経済活性化を図っていく。

(目標)

当地域商業の活性化につなげるため、新たな購買層を狙った積極的な商業展開と街の界限性を創出するとともに、市との連携を強化し、プレミアム付商品券の発行や、商店街ごとに特色ある商業イベントを開催するなどの自主的な取り組みの支援や大型店舗に共同イベントの開催などを積極的に働きかけることにより、集客力を高め、大型店舗との共存共栄を図ることを目標にする。

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
各種イベント開催回数	9	9	9	9	9	10
出展者合計	107	109	109	110	110	113
来場者合計	27,000	27,100	27,100	27,500	27,500	27,800

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

- ・埼玉県商工会連合会、埼玉県商工会議所連合会の経営指導員等を対象とする「実務研修会」において、支援ノウハウ（国・県の施策等の情報共有、小規模事業者の利益確保策など）、支援の現状、景気動向等について情報交換を年2回以上行う。
- ・近隣の3商工会職員が集まる「連絡会議」において、情報交換の時間を新設し、支援ノウハウ、支援の現状、業界の動向等について情報交換を年6回以上行う。
- ・羽生市及び税理士会との意見交換会にて各業種の現状や支援状況について情報交換を毎年1回行う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

従来型の支援活動を改め、今後は小規模事業者の伴走型指導助言を行うことが重要であるため、経営指導員等の資質向上を図ることを目的に、下記のとおり取り組んでいく。

- ・小規模事業者に対しての専門的な知識に必要な情報やノウハウを得るために、埼玉県商工会連合会が主催する研修の参加に加え、中小企業大学校研修に経営指導員等が定期的に参加することで、支援能力の向上を図る。持ち帰った研修会のテキストは、パソコンサーバーにフォルダを作成し、データを保存し、誰でも閲覧できるようにして、情報の共有化を図る。また、経営指導員だけでなく、補助員、記帳専任職員等全ての職員が、全国商工会連合会が実施する「web研修」を受講し資質向上を図る。
- ・経営指導員だけでなく、補助員、記帳専任職員も参加する「情報共有会議」を月に1回開催し、経営指導員が中小企業診断士等の専門家派遣で得た知識及び経営指導員の各種研修で得た知識やノウハウを共有し小規模事業者に対しての指導・助言に活用する。指導内容は埼玉県商工会連合会のシステムを使い、カルテを作成し職員間で情報を共有する。
- ・現状では、職員の情報処理技術のスキルが低いため、経営指導員・補助員・記帳専任職員、全ての職員が情報社会に対応できるように、共通に備えておくべき情報技術に関する基礎的な知識を得ることを目的とし、ITパスポートを取得することを目標とする。
- ・事業計画策定及び経営分析に必要である財務分析の基礎知識を得ることを目的として、簿記1級・2級を取得することを目標とする。
- ・地域振興センター及び管内商工会等で組織する「連絡会議」において情報交換や意見交換を通じて得た知識や支援ノウハウを持ち帰り、「情報共有会議」にて職員で共有を図る。

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

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商工会長、事務局長だけでなく、市商工課長、中小企業診断士等の外部有識者を交え、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- ②総務委員会において、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、理事会へ報告し、承認を受ける。
- ④事業の成果・評価・見直しの結果を羽生市商工会のホームページで計画期間中公表する。

(<http://www.syoukoukai.or.jp>)

(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 28 年 1 1 月現在)
(1) 組織体制	<pre>graph TD; A[総代会] --- B[理事会]; B --- C[事務局];</pre> <p>(羽生市商工会役員) 会長 1 名 副会長 2 名 理事 26 名 監事 2 名</p> <p>(羽生市商工会事務局) 事務局長 1 名 経営指導員 3 名 補助員 2 名 記帳専任職員 1 名 記帳指導員 1 名</p> <ul style="list-style-type: none">・ 経営指導員を中心として、事業者のニーズ等の情報共有を図るなど連携体制を構築し、それぞれの得意分野を活かした支援を図る。・ 組織内で事業に関わる経営指導員連絡会議（局長も含む）で検討委員会を随時実施し支援を図る。
(2) 連絡先	
住 所	埼玉県羽生市中央 3 - 7 - 5
電話番号	0 4 8 - 5 6 1 - 2 1 3 4
FAX 番号	0 4 8 - 5 6 1 - 1 4 2 2
U R L	http://www.syoukougai.or.jp
E-mail	hanyu@syoukougai.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)

	29年度 (29年 4月以降)	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	3,260	3,000	3,100	3,200	3,800
小規模企業対策 事業費					
経営分析セミナー	200	200	300	300	300
事業計画策定セミナー・相談会	800	800	800	900	900
知的資産経営セミナー	600	600	600	600	600
創業支援セミナー	600	600	600	600	1,200
需要動向調査	600	600	600	600	600
SHIFT 導入事業	460	200	200	200	200

調達方法

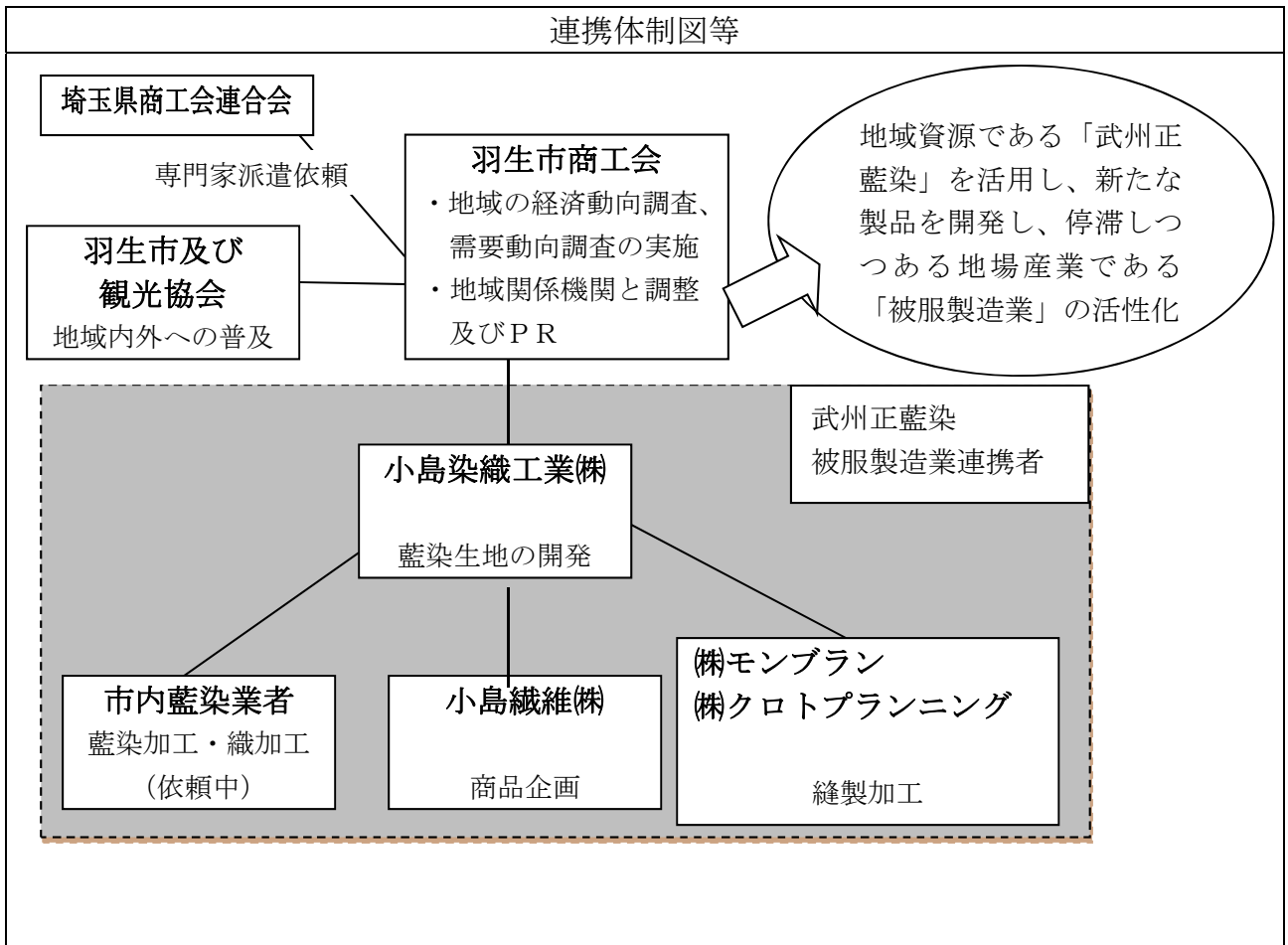
会費、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費により調達をする。

(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
新たな需要の開拓に寄与する事業 地域資源である、「武州正藍染」については、市内藍染事業者を中心に、被服製造業者を含めたプロジェクトチームを立ち上げ、調査研究を行う。当会においては、地域産業資源活用事業におけるプロジェクトチームの参画事業者、地域の様々な連携機関（羽生市観光協会など）との連絡、調整を担当する。また、連携機関の協力を得て、「武州正藍染」のPRを行い、本市への集客を増やしていく。
連携者及びその役割
小島染織工業(株) 代表取締役 小嶋秀之 埼玉県羽生市神戸642-2 TEL:048-561-3751 役割: 藍染生地の開発
小島繊維(株) 代表取締役 小島啓市 埼玉県羽生市南8-6-16 TEL:048-561-3221 役割: 商品企画の検討
(株)クロトプランニング 代表取締役 矢島 聡 埼玉県羽生市今泉1297-1 TEL:048-565-5523 役割: 縫製加工
(株)モンブラン 代表取締役 寺崎高夫 埼玉県羽生市喜右エ門新田1292-2 TEL:048-565-2018 役割: 縫製加工
埼玉県商工会連合会 会長 大久保義海 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティ7階 役割: 専門家派遣
羽生市 市長 河田晃明 埼玉県羽生市東6-15 役割: 地域内外への普及
羽生市観光協会 会長 河田晃明 埼玉県羽生市中央3-7-5 役割: 地域内外への普及
市内藍染業者 役割: 藍染加工・織加工(依頼中)
※役割は連携体制図に記載

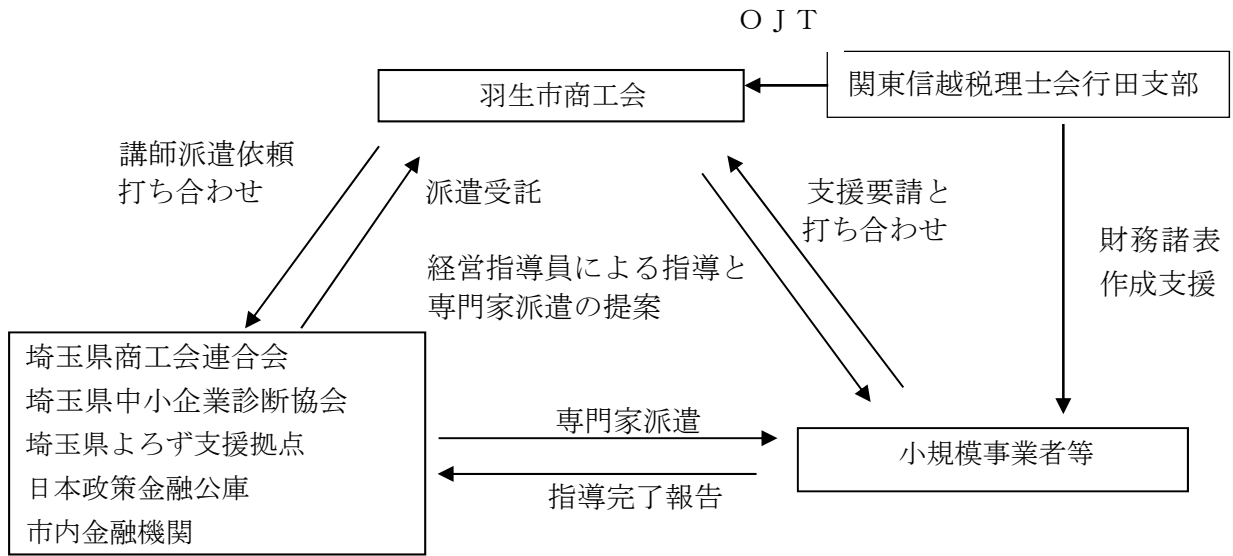
連携体制図等



連携する内容
<p>経営分析・需要動向調査、事業計画の策定・実施支援</p> <p>小規模事業者の持続的発展に向け、巡回・窓口相談、各種セミナーの開催等を通じ、経営計画の策定・実施支援を行い、小規模事業者の経営課題の根本的解決を図ることを目的とする。</p>
連携者及びその役割
<p>埼玉県商工会連合会 会長 大久保義海 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 役割：経営計画策定支援</p> <p>一般社団法人埼玉県中小企業診断協会 会長 高澤 彰 埼玉県さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5階 役割：知的資産経営レポート、経営計画策定支援</p> <p>関東信越税理士会行田支部 支部長 神山 貢 埼玉県行田市忍2-18-29 役割：財務諸表作成支援</p> <p>(株)日本政策金融公庫熊谷支店 支店長 山邊伸夫 埼玉県熊谷市宮町2-45 役割：マル経資金、小規模事業者経営発達支援融資制度による資金調達支援</p> <p>埼玉りそな銀行羽生支店 支店長 伊藤毅彦 埼玉県羽生市中央3-2-17 役割：県制度融資、プロパー融資による資金調達支援</p> <p>足利銀行羽生支店 支店長 飯島直人 埼玉県羽生市中央4-1-13 役割：県制度融資、プロパー融資による資金調達支援</p> <p>武蔵野銀行羽生支店 支店長 武島 健 埼玉県羽生市中央3-5-21 役割：県制度融資、プロパー融資による資金調達支援</p> <p>東和銀行羽生支店 支店長 小堀英男 埼玉県羽生市中央2-2-20 役割：県制度融資、プロパー融資による資金調達支援</p> <p>群馬銀行羽生支店 支店長 細野好一 埼玉県羽生市東7-12-17 役割：県制度融資、プロパー融資による資金調達支援</p> <p>埼玉縣信用金庫羽生支店 支店長 金子光彦 埼玉県羽生市中央2-2-24 役割：県制度融資、プロパー融資による資金調達支援</p>

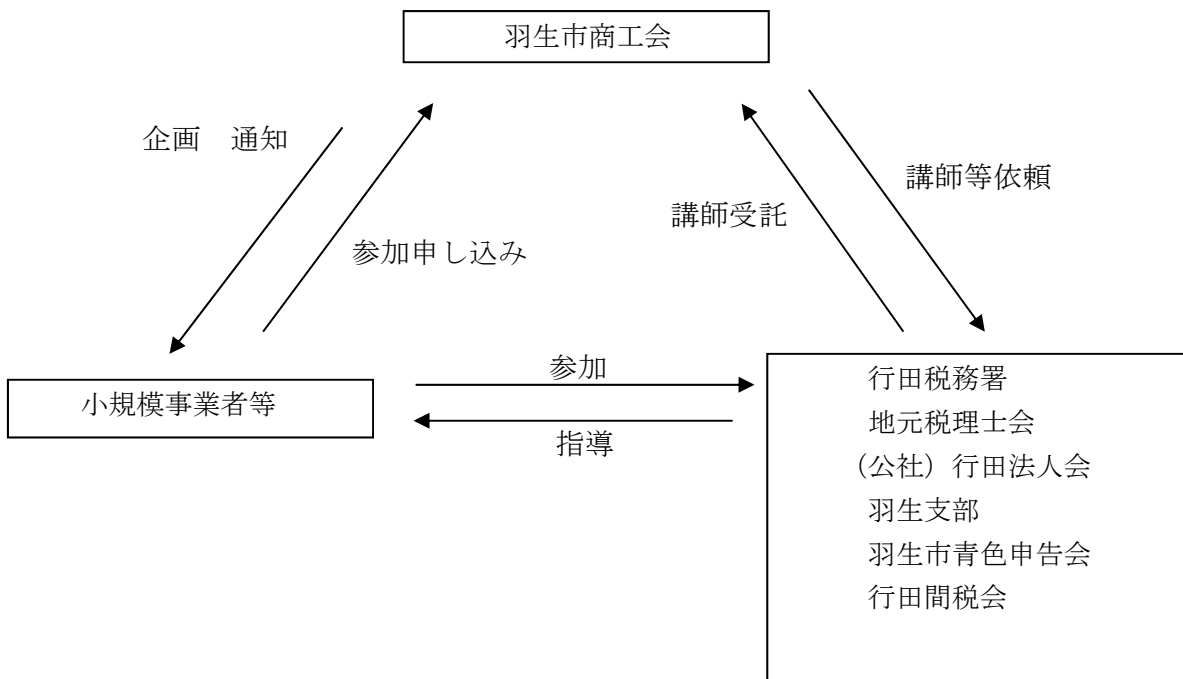
連携体制図等

経営状況の分析と事業計画策定支援事業



連携体制図等

税務【源泉徴収・白色青色記帳・確定申告・消費税等】指導・研修等



連携する内容

経営分析・需要動向調査、事業計画の策定・実施支援（創業・第二創業支援）

地域における創業希望者を掘り起し、新たな産業、新たな雇用を創出するため、他の商工会・商工会議所、金融機関及び専門家等と連携して創業塾を開催し、創業支援を行う。

連携者及びその役割

羽生市 市長 河田晃明
埼玉県羽生市東6-15
役割：創業セミナー開催のPR

一般社団法人埼玉県中小企業診断協会 会長 高澤 彰
埼玉県さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5階
役割：創業セミナーの講師派遣

㈱日本政策金融公庫熊谷支店 支店長 山邊伸夫
埼玉県熊谷市宮町2-45
役割：創業セミナーの講師派遣

連携体制図等

創業セミナーの開催及び募集に伴う広報活動

創業セミナーの企画、募集、開催（第12ブロック）

（個別相談会）

加須市商工会・南河原商工会・羽生市商工会の各経営指導員等が担当

（後援、開催協力）

～創業セミナーの広報誌への掲載とPR～

羽生市・埼玉県・埼玉県産業振興公社・日本政策金融公庫・研修会等開催機関

～創業セミナーの講師派遣～

一般社団法人埼玉県中小企業診断協会・埼玉県産業振興公社・日本政策金融公庫

連携する内容
<p>新たな需要の開拓に寄与する事業</p> <p>無料ソフト SHIFT の操作方法を覚えて頂き、買物かご付オンラインショップホームページを作成する支援をおこなう。商工会ホームページでも BtoC ビジネスを PR し、各会員事業所による SHIFT 作成が出来るよう職員が現地指導を実施し、併せて、オンラインショップシステム構築により会員企業の販路拡大を図る。</p>
連携者及びその役割
<p>全国商工会連合会 会長 石澤義文 東京都千代田区有楽町 1-7-1 有楽町電気ビル北館 19 階 役割：県連ホームページ CMS とオンラインショップ作成ソフト SHIFT の調整処理及び SHIFT 参加企業への研修</p> <p>埼玉県商工会連合会 会長 大久保義海 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 役割：県連ホームページ作成ソフト CMS へのフレームワーク処理</p>
連携体制図等
<p>SHIFT 研修会</p> <pre> graph TD Hanyu[羽生市商工会] -- "企画 通知" --> Small[小規模事業者等] Small -- "参加申し込み" --> Hanyu Hanyu -- "講師受託" --> Contractor[研修等受託企業 全国商工会連合会 埼玉県商工会連合会] Contractor -- "講師等依頼" --> Hanyu Small -- "参加" --> Contractor Contractor -- "指導" --> Small </pre>

連携する内容

地域経済の活性化に資する取組

景気の低迷、大型店進出、コンビニの出店等により低迷している商店及び商店街に対して新たな販促方法等につき協議し、各種事業、イベントを開催し、商業界の活性化を図ることを目的とする。

連携者及びその役割

羽生市 市長 河田晃明

埼玉県羽生市東6-15

役割：空き店舗対策・商店街活性化

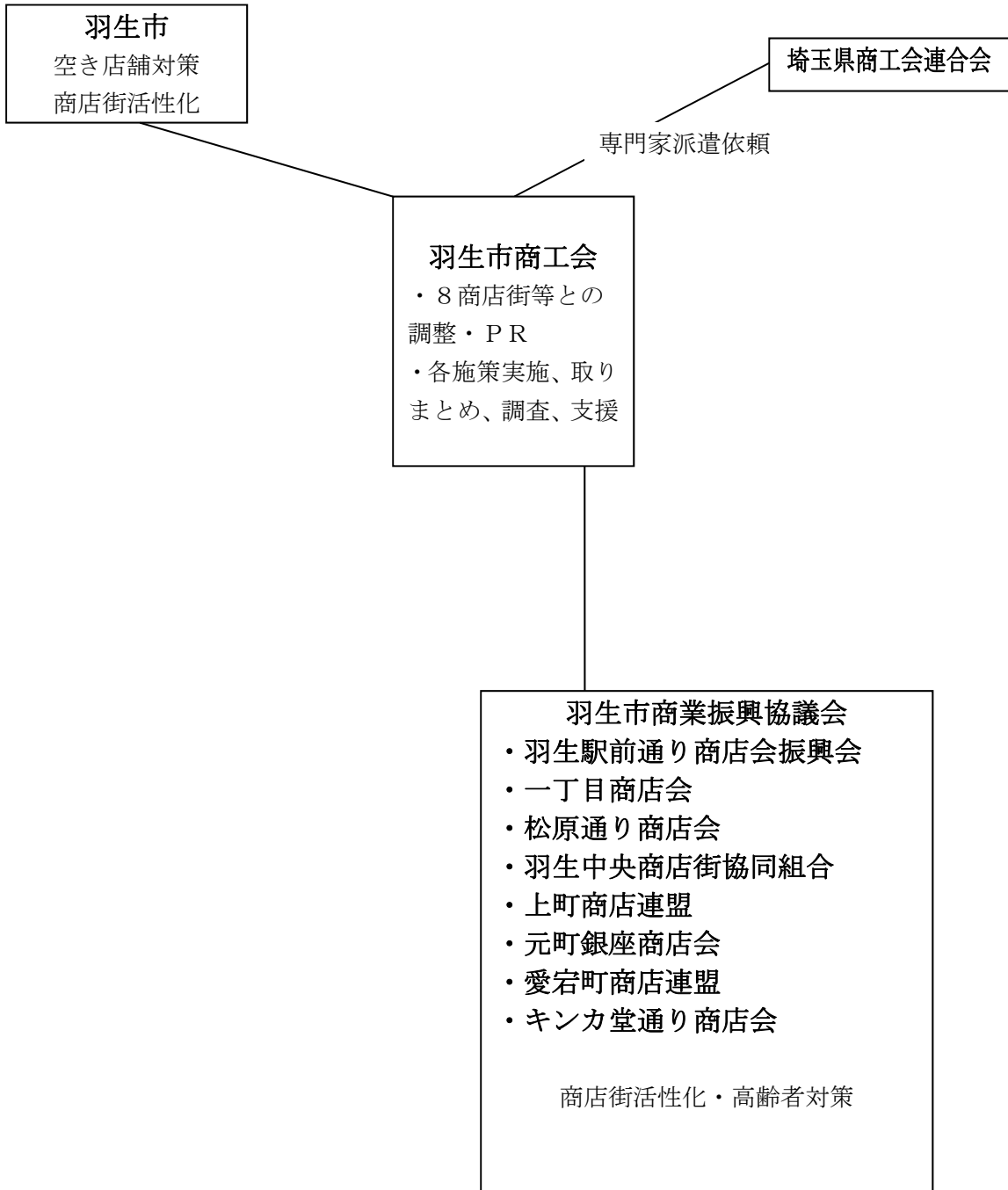
羽生市商業振興協議会

- ・羽生駅前通り商店会振興会 会長 鈴木恭治
羽生市中央5-3-32 TEL：048-561-0403
- ・一丁目商店会 会長 福田壽光
羽生市中央3-3-17 TEL：048-561-0407
- ・松原通り商店会 会長 小島末吉
羽生市中央2-5-28 TEL：048-561-4181
- ・羽生中央商店街協同組合 理事長 和田眞司
羽生市中央3-4-12 TEL：048-561-3231
- ・上町商店連盟 会長 斎藤哲也
羽生市中央4-2-22 TEL：048-561-3451
- ・元町銀座商店会 会長 菊地道雄
羽生市南3-5-1 TEL：048-561-2163
- ・愛宕町商店連盟 会長 高橋壮一
羽生市中央4-10-32 TEL：048-561-1197
- ・キンカ堂通り商店会 会長 長谷川恒夫
羽生市中央1-9-2 TEL：048-563-1938

役割：商店街活性化・高齢者対策（よろずや・お伺い活動等）

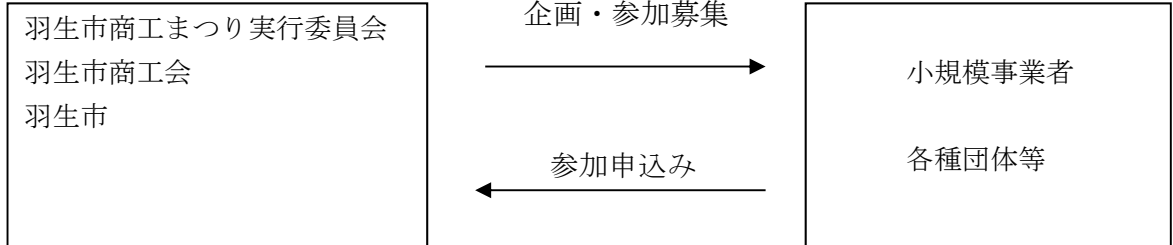
※役割は連携体制図に記載

連携体制図等



連携体制図等

商工まつり



大型店【イオン羽生店】との名産品展示コーナー連携事業
イオンモールイベント【夏まつり等】への地元商店特産品参加

