

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	入間市商工会 (法人番号 3030005003876)
実施期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日
目 標	小規模事業者の持続的発展に向け、巡回訪問や窓口相談による経営分析やセミナー等を通し、経営課題を解決するための事業計画策定支援を進める。また、必要に応じ専門家や金融機関と連携し、課題に応じた伴走型支援を行い、継続的なフォローアップにより持続的発展を支援する。併せて地域資源を活かしつつ、各地域で行われている事業への積極的な参画・支援により地域経済の活性化に繋げる。
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】</p> <p>①消費動向調査を年に4回実施し、消費者購買行動のデータ収集・分析を行う。</p> <p>②経営指導員がヒアリングシートを使用した均一的な景況調査を実施。</p> <p>③収集したデータを巡回・窓口相談で活用し、情報提供を行う。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】</p> <p>①巡回・窓口相談やセミナーにおいて経営分析の必要性を周知し、経営分析を必要とする小規模事業者を掘り起こす。</p> <p>②掘り起こした事業者へ経営分析により診断を行う。</p> <p>③専門的課題に対しては埼玉県商工会連合会などの専門家派遣制度を活用し伴走型支援を行う。</p> <p>3. 事業計画の策定実施支援【指針②】</p> <p>①事業計画の重要性を認識してもらうために巡回・窓口相談等で周知し、事業者の掘り起こしを行う。</p> <p>②掘り起こしを行った事業者に対し、経営分析を行い事業計画策定支援を行う。</p> <p>③金融や補助金利用者に対しても経営分析を行い事業計画策定支援を行う。</p> <p>④新しい取り組みに対しては経営革新承認申請制度を利用し、事業計画策定支援を行う。</p> <p>4. 事業計画策定後の支援に関すること</p> <p>①巡回訪問や窓口指導による進捗状況の確認・指導を行う。</p> <p>②情報の共有化を行い効率的な支援体制の確立</p> <p>③専門家や金融機関との連携支援に繋げる。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること</p> <p>①一般消費者対象を対象とした事業実施の際にアンケート調査を実施し、消費者の購買特性等を分析・把握し、小規模事業者へ情報提供を行う。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業</p> <p>①埼玉県西部地域産業ミニ商談会を開催し受発注取引促進を図る。</p> <p>②飯能商工会議所と連携し、工業系会員事業所を対象とした地域交流会を実施し、販路拡大の足掛かりとして活用する。</p> <p>③街バル事業「いるバル」を開催し、新規顧客獲得を支援する。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み</p> <p>各種事業に積極的参加し、事業を通し地域経済の活性化に取り組んでゆく。</p>
連絡先	<p>入間市商工会</p> <p>〒358-0001 埼玉県入間市向陽台1-1-7</p> <p>TEL：04-2964-1212 FAX：04-2964-1214</p> <p>E-mail：irm@irumashi-sci.org</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【入間市の概況】

入間市は、埼玉県南部の東京都との県境、都心から 40 キロメートル圏に位置する、自然に恵まれたまちである。市域全体は、なだらかな起伏のある台地と丘陵からなり、市の東と西には、それぞれ狭山丘陵と加治丘陵があり、市域の約 10 分の 1 を占める茶畑とともに緑の景観を保っている。また、市の西北部には荒川の主流である入間川が流れ、中央部に霞川、南部に不老川がそれぞれ東西に流れ、優れた景観をなしている。



鉄道は、西武池袋線と JR 八高線があり、西武池袋線は都心へ通じる主要交通機関で、市民の通勤通学者のほとんどが本線に集中している。八高線は、市の最西端を縦断する路線だが、地域住民にとっては重要な交通機関となっている。

道路は、首都圏外周部の環状路線である一般国道 16 号をはじめ、299 号、407 号と 463 号の 4 路線が、また、平成 8 年に首都圏中央連絡自動車道（圏央道）の入間区間が開通し入間 IC が出来たことで国道 16 号と接続したことや、平成 29 年 2 月には茨城県区間が開通したことで神奈川県茅ヶ崎市から千葉県成田市までつながり、東名高速道路、中央自動車道、関越自動車道、東北自動車道、常磐自動車道、東関東自動車道の 6 つの高速道路が圏央道で結ばれ、広域的機能を高めた交通網を形成している。

産業は地場産業である製茶業及び繊維工業に加え、昭和 44 年の武蔵工業団地の造成とともに、電気、機械工業 等が中心的役割を担ってきた。いわば、製茶業等の自然的特性と首都圏近郊に立地しているという地理的好条件が本市産業の量的成長及び質的発展に大きな役割を果たしてきたといえる。

入間市内における事業者数は、5,003 事業所あり、そのうち公務関連等を除いた事業所数は 4,545 件、そのうち小規模事業者は 3,433 件である。管内事業所数は下記の通り。

[入間市商工会管内の事業者数]

	産業中分類	事業所数	従業員規模			
			0人	1-4人	5-9人	10人以上
	全産業	5,003	1,375	1,888	734	989
A	農業, 林業	11	1	7	2	1
B	漁業	-	-	-	-	-
C	鉱業, 採石業, 砂利採取業	-	-	-	-	-
D	建設業	552	163	271	81	37
E	製造業	635	111	245	100	179
F	電気・ガス・熱供給・水道業	2	-	-	-	2
G	情報通信業	29	11	13	3	2
H	運輸業, 郵便業	144	9	21	20	94
I	卸売業, 小売業	1,217	289	474	195	259
J	金融業, 保険業	42	3	11	6	22
K	不動産業, 物品賃貸業	266	119	119	17	11
L	学術研究, 専門・技術サービス業	161	73	64	17	7
M	宿泊業, 飲食サービス業	530	164	177	72	117
N	生活関連サービス業, 娯楽業	469	219	174	30	46
O	教育, 学習支援業	269	100	79	44	46
P	医療, 福祉	392	62	126	94	110
Q	複合サービス事業	21		1	9	11
R	サービス業 (他に分類されないもの)	246	51	106	44	45
S	公務(他に分類されるものを除く)	17		7	5	5

(平成26年経済センサスより 平成30年11月時点最新)

	産業中分類	事業所数	小規模事業者数
	全産業(S公務を除く)	4,545	3,433
A	農業, 林業	11	10
B	漁業	0	0
	農業, 林業, 漁業 間格付不能	1	1
C	鉱業, 採石業, 砂利採取業	0	0
D	建設業	572	559
E	製造業	639	518
F	電気・ガス・熱供給・水道業	1	0
G	情報通信業	30	29
H	運輸業, 郵便業	141	78
I	卸売業, 小売業	1,166	716
J	金融業, 保険業	43	32
K	不動産業, 物品賃貸業	286	279
L	学術研究, 専門・技術サービス業	147	122
M	宿泊業, 飲食サービス業	532	335
N	生活関連サービス業, 娯楽業	484	416
O	教育, 学習支援業	197	153
P	医療, 福祉	96	78
Q	複合サービス事業	11	3
R	サービス業 (他に分類されないもの)	188	104

(埼玉県庁産業振興課提供資料 平成30年11月時点最新)

肥沃な地味は茶樹、野菜等の栽培に適しており、特に製茶業に関しては、狭山茶（埼玉県下全般に生産されるお茶の総称）の主産地であり、その生産量、栽培面積も県下一を誇っている。

しかしながら、昭和 40 年代から 50 年代にかけて、人口急増による都市化が進むなかで、土地利用及び市民の生活環境は大きな変化を示し、本市の産業構造も主軸であった第二次産業から第三次産業へとその中心が変わってきている。ここ 10 年は 15 万人前後で推移していた人口も平成 23 年頃をピークに減少傾向を示している。

〔入間市の人口〕

（各年度 3 月 31 日現在）

平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度	平成 28 年度	平成 29 年度
149,912 人 (61,953)	149,591 人 (62,548)	149,292 人 (63,281)	148,954 人 (63,809)	148,592 人 (64,594)

※カッコ内は世帯数（入間市ホームページより）

【商業の現状と課題】

相次ぐ大型店の出店や増床を背景に既存商店や商店会からの顧客離れや他の都市への購買客の流出、また、消費増税の影響から消費の低迷が続いている。具体的に近年は以下に示す様に、工場跡地の再開発等により、売場面積が概ね 1 万㎡以上の大型店舗の進出が目立つ。そのために他市町から入間市内への買い物客は増加しているが、それは、一部を除いて小規模事業者の売上増加には結びついていない。逆に、これらの大型店に顧客を奪われてしまった地区もある。このように、その地域の商業集積の核となり、当該地域の集客力を上げ、活性化に貢献できる店もある一方で、その商圈範囲の消費を吸収してしまう店もある。

〔主な大型店主要情報〕

主な大型店	売場面積	開設年月
三井アウトレットパーク入間 コストコホールセール入間倉庫店	37,999 ㎡	平成 20 年 4 月
イオン入間ショッピングセンター	22,521 ㎡	平成 15 年 6 月
丸広百貨店入間店	18,000 ㎡	平成 1 年 10 月
ケーヨーデイツー スーパーアルプス入間藤沢店	11,334 ㎡	平成 17 年 3 月
サイオス	9,872 ㎡	平成 9 年 10 月

地域住民のニーズを見ると平成 23 年度に実施された「入間市消費動向調査報告書」では、身近にあればよいと思う買物施設として、総合スーパーや JA の直売所の要望が際立っている。大型店利用調査では、「まったく利用しない」と「ほとんど利用しない」の回答率が 50%以上を占めており、新しい商業施設が進出してきても、必ずしも住民ニーズを満たすとは限らないという結果が現れている。

また、買物環境の満足度調査の結果では、市全体としては、「満足している」と「まあ満足している」の合計が「あまり満足していない」と「満足していない」の合計を 43 ポイントも上回った。

この様な結果から、食料品や最寄品は、身の丈にあった規模でいいので、身近に存在していて欲しい、というニーズが見えてくる。モータリゼーション前提の大型店は、却って不便だということでもあろう。

〔入間市小売業の従業員数及び売場面積の推移〕

調査年次	平成 3 年	平成 9 年	平成 14 年	平成 19 年	平成 26 年
商店数 (店)	1, 118	992	996	904	698
従業員数 (人)	7, 335	7, 153	7, 591	8, 121	6, 597
年間販売額 (百万円)	120, 967	135, 314	130, 875	142, 132	131, 590
売場面積 (㎡)	96, 076	128, 926	137, 900	180, 794	156, 508

(埼玉県商業統計調査より 平成 30 年 1 1 月時点最新)

【工業の現状と課題】

本市の工業は、工業統計調査 (平成 26 年末日現在) の従業員数 4 人以上の事業所統計によると、数値的に最も多いのは、事業所数 (従業者 4 人以上の事業所を対象) については金属製品製造業、従業者数については食料品製造業、製造品出荷額等 (年間総額) については非鉄金属製造業となっている。総数の動向については、事業所数の総数は 282 であり、平成 21 年の 340 に比べ減少しており、従業者数についても 11, 467 人から 11, 336 人と微減であるが、製造品出荷額等 (年間総額) は 2, 823 億 5, 930 万円から 3, 880 億 7, 452 万円と増加傾向にある。

(平成 26 年 12 月 31 日)

産業 (中分類)		事業所数
事業所数の多い 3 業種 (従業者 4 人以上の事業所を対象)	生産用機械	38
	金属製品	39
	輸送用機械	21
	その他	184
平成 26 年全体事業所数		282

産業 (中分類)		従業者数
従業者数の多い 3 業種	食料品	2, 311
	輸送用機械	1, 965
	電気機械	1, 717
	その他	5, 343
平成 26 年全体事業所数		11, 336

産業 (中分類)		製造品出荷額等 (年間総額、単位万円)
製造品出荷額等 (年間総額) の多い 3 業種	電気機械	6, 967, 580
	輸送用機械	6, 185, 002
	非鉄金属	11, 649, 188
	その他	14, 032, 682
平成 26 年全体事業所数		38, 807, 452

(入間市工業統計調査より 平成 30 年 1 1 月時点最新)

次に本市の工業、特に小規模事業者の課題としてまずあげられるのは、事業主の年齢の高齢化であり、同時に後継者がいない、決まっていないというところが多く見られるということである。これについては事業所数の減少に直接的に繋がる問題であると考えられる。また、こちらも小規模事業者に多く見られるが、従業員の募集難、研修教育などの人事教育システムの不足など、労働力の確保、人材教育といった人員・人的問題などである。一方、製品開発・販売促進の面については、独自の技術・製品開発力を持っている企業が少なく、自社のPRや販路開拓力も弱く、その強化が課題としてあげられる。更に、商業についても同様であるが、経営者自身が経営に関する改善・革新の意欲が希薄である企業が多く、「経営革新計画承認制度」については承認済みの企業は少なく、その内容はもとより、経営革新の必要性、その意味すら明確にわかっていない企業も少なくはないのが現状であると思われる。

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】

現在、入間市で進めている平成29年度を初年度とする「総合振興計画（前期計画：平成29年度～平成33年度）」（市ホームページより）によると「地域経済が活性化し、地域と密着した力強い産業活動が展開されるまち」を目標として掲げており、それを実現するための方策である「経営基盤強化支援の推進」は本会も計画に沿う形で重点的な支援を目指すところである。本会においては、地域商工業の発展を目指すための中長期的な目標として、入間市総合計画の方向性を踏まえた上で10年後を見据え、「創業支援の推進」「地域資源を活用した地域活性化の促進」「経営支援体制の強化整備」などをおこない、商工会が中長期的に小規模事業者の「かかりつけ医」となっていく必要があると考える。

それを達成するために経営発達支援事業の目標を以下に掲げる。

【本計画での目標】

中長期的な振興の在り方を踏まえ、本計画の目標は下記の通りとする。

- ①経営支援体制の強化・整備
- ②地域経済の活性化に寄与する支援の実施
- ③創業支援の推進

【目標達成に向けた方針】

各産業の現状と課題を踏まえ本計画の達成に向けて下記の方針で取り組みを行う。

- ①小規模事業者の持続的発展を推進するため経営支援体制の強化・整備を行い、小規模事業者の「かかりつけ医」となるよう巡回指導や窓口相談等による「伴走型支援」を実施し、会社経営の健康（経営状況）の管理や、病気（経営課題）の治療・予防などについて支援を行う。また、専門的、高度な相談に関しては、中小企業診断士・金融機関等（専門医）、と連携し、金融支援、経営革新計画策定、販路拡大支援などの「処方箋」を出し、事業者を軌道に乗せ、継続的なフォローアップを行うことで小規模事業者の持続的発展に繋げる。
- ②「地域資源を活用した地域活性化の促進」を目指し地域資源（狭山茶等）を活用した特産品開発や、地域に潜在する特産品の掘り起こし、地域ブランドの確立のため伴走型支援を積極的に推進して行く。推進にあたっては、入間市役所商工観光課や入間市観光協会等と連携し、販路拡大では物産展出店への支援やインターネットを活用した販売等の事業計画策定支援など行い小規模事業者の売り上げ増につながる仕組みづくりを行う。

③創業支援の推進を行うため、入間市が平成28年1月に経済産業大臣・総務大臣の認定を受けた「創業支援事業計画」の認定連携創業支援事業者として、中小企業診断士等の専門家や金融機関、日本政策金融公庫、埼玉県創業ベンチャー支援センター、商店街団体等の関連機関と連携した創業支援セミナー等を開催し、創業及び第二創業を考える事業者の学びの場を提供する。また、個別相談にて創業に必要な課題解決のための支援を行う。

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】

現在まで独自の消費動向調査は行っておらず、経営指導員が巡回・指導時に事業者から聞き取る景況感や、事業ごとに実施されるアンケートなどから判断していた。しかし、地域小規模事業者の支援を実行していく上で、置かれている地域の経済環境がどのような状況であるかを把握することは重要であるため、経営者からのヒアリングや、動向調査を定期的に行い、経済環境の実態に即した事業計画に反映させていく。また、調査等により得た情報（情報収集）を、わかりやすく（情報加工・変換）、各小規模事業者の販売計画、販路の拡大、販売促進策などの立案に役立てるよう発信（情報提供）することが必要である。

【改善方法】

市内事業者を対象とした調査を行い、市場動向と顧客ニーズ等の情報収集を行う。収集したデータは

情報収集 → 加工・変換 → 提供（情報発信・支援に反映） → 収集のサイクルで繰り返し、個社支援等に活用してゆく

【実施内容】

- ① 全商工会会員事業所（2640社）を対象とした景況調査アンケートを、商工会報（年4回）を通じて行い、データ収集分析を行う。調査項目は、売り上げ（前年対比含む） 仕入れ（前年対比含む） 従業員 販売管理費 業種 業況 資金繰り 経営上の問題点 など
- ② 経営指導員による経営者へのヒアリングの実施。ヒアリングは各経営指導員が均一的に情報収集ができるように、ヒアリングシートを作成し統一的なデータ収集を行う。収集したヒアリングデータは、上記景況調査の補完用として利用する。
- ③ 収集したデータは業種別にまとめ、地域経済の動向として整備することで小規模事業者の経営実態を把握し、経営指導員の巡回・窓口相談業務の際の経営支援、事業・資金計画策定等の際に指標として活用する。
また、四半期に一度商工会報と商工会ホームページにて情報提供を行い、小規模事業者の経営判断の材料として活用してもらう。

【目標】

項目	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
景況調査	0件	100件	100件	100件	100件	100件
調査結果報告	0回	4回	4回	4回	4回	4回

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【現状と課題】

現在実施されている経営状況分析等の支援は、事業者からの相談が持ち込まれるのを待ついわば“受け身の姿勢”であることが多く、また、支援内容も事業者側からよせられる個別事由を支援するにとどまっている。また、小規模事業者の大半は自身の経験則に基づいた経営を行っており、実際に事業計画を策定している事業者は少なく、経営分析によって得られる情報の重要性を認識する機会は非常に少ないことが課題である。

【改善方法】

小規模事業者の持続的発展を支援するため、巡回及び窓口相談、経営に関するセミナーなどにおいて経営分析の重要性を認識する場を提供し、その中でヒアリング調査を行うことで経営課題解決に向けた経営計画策定や経営分析などによる経営改善を必要とする小規模事業者の掘り起しを行う。

掘り起しを行った小規模事業者に対しては、経営指導員を中心に経営課題の調査を行い、課題解決に向けた経営分析を行う。

専門的な課題解決の支援については、関係機関と連携し専門家派遣等を活用し伴走型支援を行う。

【実施内容】

- ①巡回及び窓口相談、経営に関するセミナーなどにおいて経営分析の重要性を周知し、ヒアリング調査を行うことで経営課題を抱え経営分析を必要とする小規模事業者の掘り起しを行う。
- ②掘り起しを行った事業者に対し経営課題の抽出を行い、日本政策金融公庫や中小企業基盤整備機構等のホームページを利用した診断にて、財務の面から収益性、生産性、安全性などの分析を行い、また、企業を取り巻く経営環境の面をSWOT分析及び3C分析等により診断を行う。
- ③専門的課題を有する小規模事業者に対しては、課題解決に向けてミラサポや埼玉県商工会連合会のエキスパートバンク、中小企業振興公社や地域振興センターの専門家派遣事業、また、近隣商工会及び商工会議所（所沢・狭山・飯能・入間・日高）にて構成される小規模事業者経営基盤強化事業（地域連携型）の専門家派遣事業を活用し伴走型支援を行う。

<分析項目>

項目	分析の内容	狙い
財務分析	収益性、効率性、安全性、生産性、成長性、各分析を行う	導き出された経営指標を同業者間等と比較して、財務上の問題点を洗い出す。
SWOT 分析	自社の強み弱み、外部・内部環境による影響と、それに対する自社の現状を分析	事業環境変化に対応した経営資源の最適活用を検討する。
3C 分析	自社が置かれている状況を分析し経営課題発見、戦略代替案の発想などに活用する	外部環境や競争の状況から事業の成功要因を導き、自社の経営課題発見や戦略代替案の発想に活用する。

【目標】

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
巡回訪問件数	0	20	30	40	50	60
窓口相談件数	0	20	30	50	60	70
経営分析件数	0	30	40	50	50	50
専門家派遣	0	20	30	40	40	40

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【現状と課題】

小規模事業者の大半は、日々の経營業務に追われ直近のビジョン（特に資金面について、しかも代表者の頭の中のみ）しか持ち得ておらず、事業計画策定を行っている事業者は少ない。資金調達や補助金獲得のために必要に迫られ事業計画策定を行う事業所はあるが、その重要性について認識する機会是非常に少ないことが課題である。

【改善方法】

経営課題の多い小規模事業者であるが、経営理念（自社の存在意義 など）は代表及び家族、役員等と共有していることが多い。そのことから、経営理念を達成するための経営方針及び目標の設定と、それを実行するための事業計画策定など、その必要性の認識を深めることで事業計画策定支援につなげる。

【実施内容】

経営指導員を中心に、小規模事業者に対し事業計画策定支援を行う。

- ①巡回及び窓口相談や経営に関するセミナーなどを開催し、事業計画の重要性の周知やヒアリング調査を行うことで、経営課題を抱え事業計画策定を必要とする小規模事業者の掘り起こしを行う。
- ②掘り起こしを行った事業者に対し上記2. の経営分析を実施し、その結果を踏まえ事業計画策定支援を行う。
- ③金融や補助金申請など、事業計画策定に直結する相談を必要とする小規模事業者にはその重要性を周知し、計画策定支援を行う。
- ④新しい取り組みに際しては経営革新認定申請制度を利用し、専門家を交えた事業計画策定支援を行う。

【目標】

事業計画策定支援

項目	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
経営（事業）計画作成支援セミナー	2	2	2	2	2	2
経営（事業）計画作成個別相談会	0	2	2	2	2	2
事業計画策定事業者数	5	10	20	30	30	30
専門家派遣事業者数	5	18	18	18	18	18

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】

当会では、事業計画策定支援を行った事業者に対して継続的な支援は行っておらず、小規模事業者からの相談を受けた際に対応し、支援を行うだけの断片的な支援に留まっているのが現状であり、継続的に支援を行っていく伴走型支援にまでは到達していないことが課題となっている。

【改善方法】

フォローアップできる体制を整え、効率的かつ効果的な伴走型支援を継続して進める。

【実施内容】

- ①巡回訪問や窓口相談による進捗状況の確認や指導を行う。
経営指導員を中心とした職員で、対象となる事業所へ3か月に1回の巡回訪問や窓口での相談指導を実施。進捗状況の確認と事業計画実現に向けた販路開拓（売り上げ分析）・営業推進等の指導を行う。
- ②情報の共有化を行い効率的な支援体制を確立させる。
指導員を中心とする職員（効率的に行う必要がある場合は補助員等も加える）で週1回の情報交換会議を行い、巡回訪問や窓口相談等で収集した情報を共有し、フォローアップについての検証を行う。
- ③専門家や金融機関との連携支援に繋げる。
情報の共有や検証を行ったフォローアップの状況を、今後の支援計画立案に役立てるため必要な場合は専門家や金融機関との連携による支援に繋げる。

【目標】

支援内容 フォローアップ件数	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
事業計画策定支援者	20件 (5社)	40件 (10社)	80件 (20社)	120件 (30社)	120件 (30社)	120件 (30社)
情報交換会議	50回	50回	50回	50回	50回	50回
専門家等支援	0件	5件	10件	15件	15件	15件

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】

これまで、当会では需要動向に関する独自の調査は行っておらず、埼玉県による統計調査資料やインターネットで得られる情報をソースとするほか、業界団体や個別の事業者から得た情報を担当者レベルで蓄積し提供していたが、個社に対して有益な情報とは言い難いものであった。また、既存のデータについても個社支援に必要な細分化されたものは無く、活用できるデータが少ない状況にある。

【改善方法】

商業者（飲食、小売業者）が、販売促進や販路開拓、新商品開発や新サービスの提供を行う際、需要動向調査の実施を推進し、商工会としても個社支援などに活用することの出来るようなデータ収集のサポートを行う。

【実施内容】

①街バル事業「いるバル」（年1回7月実施、市内飲食業者を中心とした約70店舗の参加店にて、消費者が購入したチケット1枚に対し“ワンドリンク&ワンフード”のその店独自のメニューを提供し食べ歩き、飲み歩きしてもらう事業）実施の際、経営課題を抱え需要動向調査を必要とする飲食店5店舗に対し、消費者ニーズ調査を行い個社支援につなげる。

調査手段：いるバル来店者に対し、提供したメニューに対するアンケートを回答してもらい、店頭で回収する。

調査項目：①見た目 ②味 ③価格 ④満足度 ⑤消費者の属性 ⑥店舗の雰囲気 ⑦好みのメニュー ⑧要望等 その他項目は調査対象事業者と協議を行い決定する。

分析方法：経営指導員チームにより整理・分析し、必要に応じて中小企業診断士等の専門家を活用する。

結果の活用：分析結果は対象事業者へ直接情報提供を行い、メニュー開発や販売促進などの事業計画に役立てる。

目標：

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
需要動向調査 実施事業者数	0	5	5	5	5	5
アンケート 回収数（個社）	0	50	50	50	50	50

②売出し事業（年1回年末または年度末実施、参加の市内小売店約200店舗にて買い物をすると豪華賞品が当たる抽選会に参加出来る販売促進の事業）実施の際、経営課題を抱え需要動向調査を必要とする小売店5店舗に対し、消費者ニーズ調査を行い個社支援につなげる。

調査手段：来店者に対し、取扱商品に対するアンケートを回答してもらい、店頭で回収する。

調査項目：①品質 ②価格 ③満足度 ④消費者の属性 ⑤店舗の雰囲気 ⑥欲しい商品 ⑦要望等 その他項目は調査対象事業者と協議を行い決定する。

分析方法：経営指導員チームにより整理・分析し、必要に応じて中小企業診断士等の専門家を活用する。

結果の活用：分析結果は対象事業者へ直接情報提供を行い、商品構成や販売促進などの事業計画に役立てる。

目標：

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
需要動向調査 実施事業者数	0	5	5	5	5	5
アンケート 回収数（個社）	0	50	50	50	50	50

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】

【現状と課題】

小規模事業者に不足している営業力に関する支援について、専門家を活用した個別相談や事業計画の策定は実施しているが、その後の事業成果の確認やフォローアップ等は実施していなかった。また、商工会組織のスケールメリットを生かしているとは言えず、継続的な取引やリピーター獲得につながっていない。

【改善方法】

小規模事業者の販路拡大・顧客獲得を支援するため商談会や交流会、顧客獲得事業を開催し、地域に潜在するビジネスチャンスの創出を促す。

そのために、下記事業を実施し具体的支援を実行する。

【実施内容】

- ①埼玉県西部地域の商工会及び商工会議所5団体（川越・所沢・狭山・飯能・入間）の主催（その他協力機関として、各市役所、埼玉県産業振興公社、埼玉県内の商工会12団体、青梅商工会議所、都下商工会4団体）による“埼玉県西部地域産業ミニ商談会”（商工団体が中心となり、各地区の工業を中心とした企業から発注業務を募集したものに対して、受注企業が商談会に参加し発注企業と直接商談を行う。商工団体は商談会の運営から、発注・受注企業の募集取りまとめを行う。過年度の実績として、参加企業数58社、発注企業数22社、受注企業31社、展示企業11社、商談件数142件、年1回開催）を継続的に開催し、受発注取引促進を図る。
- ②主要工業地域が近くにある飯能商工会議所と連携し、工業系事業所を対象とした“地域間工業交流会”（年1回実施、約20社参加）を実施する。地域及び企業同士の相互交流を行い、自社のPRタイムを設け、販路拡大、商談の足掛かりのツールとして活用を促進する。
- ③飲食業を中心とした街バル事業「いるバル」（市内の飲食店、飲食物小売店約80店舗が参加し、消費者が購入したチケット1枚に対し“ワンドリンク＆ワンフード”のその店独自のメニューを提供し新規顧客開拓や販売促進につなげてもらう事業。年1回実施）を継続的に開催し、地元メディアであるFM茶笛（チャッピー）や入間ケーブルテレビ、入間市役所やプレスセンター、また、SNS等の媒体を効果的に活用し、新たな顧客獲得など参加事業者の販売促進・販路開拓を支援する。

【目標】※支援後の効果を記載（件数、金額等）

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
商談会参加事業者数	58	70	70	70	70	70
商談会商談件数	104	110	115	120	120	120
商談成立件数（個社）	1	3	3	3	3	3
交流会参加者数	20	25	30	30	30	30
交流会商談成立件数（個社）	0	1	1	1	1	1
街バル参加事業者数	80	85	90	90	90	90
街バル総売り上げ	230万円	247万円	264万円	269万円	274万円	279万円
街バル個社売上増加率	-	1%	1%	2%	2%	2%

II. 地域経済の活性化に資する取り組み

【現状と課題】

入間市は、大型商業施設（三井アウトレットパーク入間・コストコホールセール・イオン入間など）が相次いで進出し、市内外より多くの買い物客が訪れ賑わいを見せている。また、埼玉県下一の生産量・栽培面積を誇る“狭山茶”、フジテレビで映画化されたアニメ“ホッタラケの島”のモデルとなった“出雲祝い神社”、都心から60分のアメリカ“ジョンソントウン”など地域資源も豊富である。

しかしながら、市内の商店街やパパママストアなどの個人店舗は売り上げが減少・低迷しているのが現状である。中心地を見ると入間市駅・武蔵藤沢駅周辺などはマンションや住宅が次々と建てられ、県内外より転入者が増加し、発展を続けている一方で、駅から離れた交通の便が悪い地域では事業者の廃業が増えるなど、地域間格差が広がっています。さらに、首都圏近郊の新興地域だけに新住民と旧住民、高齢者層と若年者層の意識の違い等の諸問題も抱えている。地域資源を活かしつつ、諸問題の解決に向け、地域の活性化に取り組んで行くことが求められている。そこで下記による取組を通して地域経済の活性化に取り組んでいく。

【事業内容】

- ①各地域で行われている地域活性化事業へ、事業運営や補助金の助成、広報誌やホームページなどで事業PRを行うなどの積極的な参画・支援（商工会各支部や地域自治会、入間市役所との連携）を継続的に実施し、地域商工業者のPR（商品やサービスの紹介等）を行う。

事業名	地区	実施時期	内容
金子地区さくらまつり	金子	4月	模擬店・歌謡ショー
東金子さくらまつり	東金子	4月	模擬店・ビンゴ大会
町屋・愛宕おとうろうまつり	扇町屋	4月	模擬店
茶まつり	黒須・高倉	5月	模擬店・子供向けショー
夏のどんちゃかまつり	扇町屋	7月	模擬店・抽選会
藤沢地区夏まつり	藤沢	8月	模擬店・盆踊り
ふれあい納涼金子商工まつり	金子	8月	模擬店・盆踊り
ふるさとの夏まつり	宮寺・二本木	8月	模擬店・ビンゴ大会
東金子商工まつり	東金子	8月	模擬店・ビンゴ大会
とうろう流し	西武	8月	盆踊り・燈籠流し
アポポ“オータムイベント”	扇町屋	10月	ダンス・ハロウィン
ジャンジャン市	西武	11月	フリーマーケット
東金子文化まつり	東金子	11月	模擬店
ゴールドカードセール	東藤沢	通年	割引セール

- ②市内最大のイベントである入間万燈（まんどう）まつりへの参画

新しい住民と、昔から住んでいる住民との交流や、新しい文化と、昔ながらの伝統的な文化の融合を図る為、入間市と連携しながら“入間万燈まつり”を実施している。市内商工業者への積極的な参加を促すとともに、商業の活性化を促している。毎年20万人以上の人出を集め、入間市を積極的にPRし、参加事業者の消費拡大・地域貢献への絶好の場となっていて今後も積極的に参画していく。

③狭山茶の販路開拓、消費拡大支援

地場産業である狭山茶は入間市が主生産地で生産量・栽培面積も県下一を誇っている。商工会では市内の茶園と、市内茶園業者を構成員に含む“彩（いろどり）制作委員会”と連携して、各茶園からセレクトした「味」や「香り」が違った14のお茶を一つのパッケージ商品とした“彩いるま”を開発した。14の茶園の味を楽しむことから、入間市発のブランド商品として狭山茶の販路開拓、消費拡大に大きく貢献出来ると判断し、今後も積極的な支援を実施していく。

④街バル事業

平成26年度から始めた街バル事業“いるバル”は入間市全域の飲食店等と連携して新たな顧客の取り込みや消費拡大に寄与する大きな事業に成長することが期待される。事実、年々参加店舗や売上も拡大しており商工会が主催する新たな事業として定着してきている。今後も地元飲食店などと深い連携を図り、消費拡大・賑わいづくりに貢献していく。

⑤物産展の開催

新規の取組として年に一回程度、中心市街地の大型店と連携して、地元物産の消費拡大・地産地消・販路開拓を目的とした物産展を実施してゆく。その他、地元のゴルフ場で行われるプロゴルフのトーナメントにて物産展を開催し、地元の食材等のPRに努め、酒・茶・野菜・卵・豚などの消費拡大に寄与していく。

⑥中心市街地活性化への支援

中心市街地にある“アポポ商店街振興組合”や“町屋通りまちづくり商店街振興組合”とも連携して、旧TMOの組織を活かしたまちづくりを推進していく。大型店と連携した売出事業、市街地マップ作成、きのえね市（500円ショップ）など販売促進、消費拡大に向けた取組を支援していく。

⑦ミニ商談会の開催

埼玉県西部地域の5商工団体（入間市商工会、川越・所沢・狭山・飯能の各商工会議所）共催により実施しているミニ商談会に参画し、中小企業間の取引拡大を図っていく。受発注企業や協力会社・情報収集を希望する事業者などへ広く積極的な参加を求め、工業製品のPRや売上拡大・販路拡大へ向けた支援を継続して実施する。

⑧その他

単発で実施している“大売り出し事業”や“プレミアム付き商品券事業”なども入間市や地元商店などと連携して、定期的な実施を図り、地域経済の活性化に寄与していく。

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り組み

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

①入間地区連携支援事業の取り組み

当会では平成26年度より、埼玉県主催による「活力あるサービス産業事業者支援事業」に参加し、活力のあるサービス産業事業者を身近で支援する機関（埼玉県商工会連合会・市内の6金融機関（埼玉りそな銀行、武蔵野銀行、飯能信用金庫、青梅信用金庫、西武信用金庫、埼玉縣信用金庫）・日本政策金融公庫川越支店・入間市役所・埼玉県庁・行政機関等）や専門家（士業）などの連携を促進し事業者の成長（新サービスづくり・多店舗化等）を強力に後押しすることにより、サービス産業の振興を図ってきた。そして平成27年度からは本会が主体となった事業として、入間地区内の上記関係機関が連携し、よりの確で専門的な指導を効果的かつ効率的に実施し、サービス産業の活性化を促すことを目的とした「入間地区サービス産業事業者支援事業」を実施している。この事

業により年に2回会議を開催。他の機関との連携した支援事例の紹介、支援計画の検証・精査、情報交換などを行う。

②日本政策金融公庫職員、県職員との金融支援推進会議の実施

日本政策金融公庫との金融支援の推進会議を年2回開催し、小規模事業者に対する「経営改善貸付」(マル経)等の金融面での支援について協議を行う。当会の経営指導員を中心とした職員と、公庫の地区担当者及び担当課長、また県の職員の参加により、現状の支援活動についての協議や、必要となる知識やポイントについての研修・報交換などにより支援能力の向上を図る。

③埼玉県商工会連合会主催の職員研修会(各職員年間2回)や、近隣商工会・商工会議所との事務局会議(年間6回)、また、地区及びブロック別に開催される連絡会議や研修会に参加し、支援の現状、ノウハウ、事例についての情報交換を行う。

2. 経営指導員の資質向上等に関すること

埼玉県商工会連合会(会議所連合会)が実施する商工団体職員研修への参加やweb研修に参加し、販路拡大や事業計画作成支援など幅広く対応できるよう様々な支援能力の向上を目指していく。また、各々の職員が有する知識、技能、ノウハウを当会独自で実施している職員研修会や指導員の打ち合わせ会議などを通して共有し、支援計画に即した実行ができるような体制を作っていく。

①特に向上を図る能力

【ヒアリング力】・・・小規模事業者の抱えている問題、課題の抽出

【分析力】・・・収集した情報等の特性や本質を捉える

【情報加工力】・・・情報をわかりやすく

“組み合わせ”

“他の表現に置き換える”(変換する)

【提案力】・・・解決策の提示、課題に沿った最適な情報提供

【コミュニケーション力】・・・他の職員を引き込む(連携)、外部の専門家や金融機関等との協同

②研修実施内容

研修項目	対象職員	内容	回数
埼玉県商工会連合会 商工団体職員研修	全職員	連合会が実施する様々な テーマの研修	年間 1~2回
日本政策金融公庫担 当職員との融資推進 会議	経営指導員	金融業務支援のポイント、公的金融機関との連 携	年間4回 (四半期 に1回)
独自の研修会	全職員	職員が自ら、日々の業務 に即したテーマ設定を行 い、職員自身が講師を行 う。必要に応じ外部講師 を招へいし実施	2ヵ月に 1回

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外部有識者による事業に対する評価を、事業年度終了時に実施する。

外部有識者メンバー：入間市役所、日本政策金融公庫、埼玉県庁

②外部有識者の評価を受け、理事会等において事業の評価・見直しの方針を決定する。

③事業の成果・評価・見直しの結果を会報及び当会ホームページにて公表する。

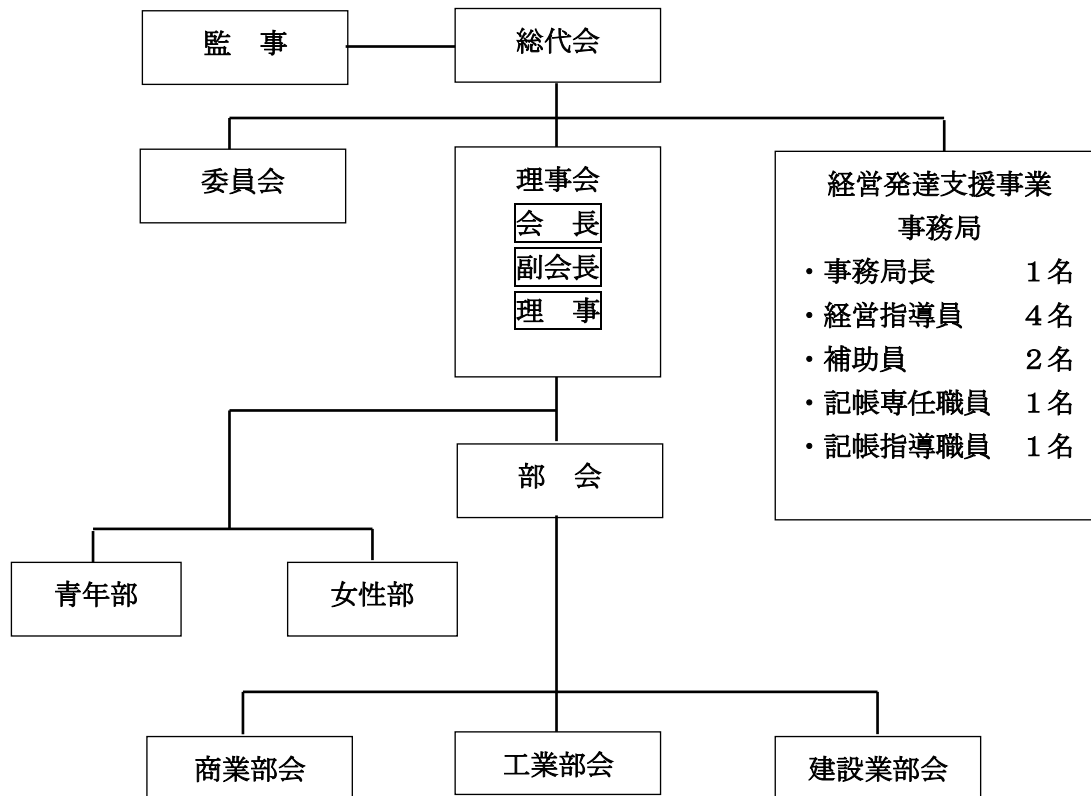
(別表 2)

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 11 月現在)

(1) 組織体制



実施体制

経営指導員 4 名を中心に、補助員・記帳専任職員 他、全職員で実施する。
また、事業年度終了時に実績報告を行い、理事会等の意見を取り入れ修正を行い、事業を進める。事業推進にあたっては事務局長が責任者として指揮命令系統を掌握し、事業計画を推進する。

(2) 連絡先

入間市商工会
〒358-0001
埼玉県入間市向陽台 1-1-7
TEL : 04-2964-1212
FAX : 04-2964-1214
Mail : irm@irumashi-sci.org

(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)

	31年度 (31年6月以降)	32年度	33年度	34年度	35年度
必要な資金の額	13,760	14,180	14,180	14,180	14,180
総合振興対策費	4,800	5,000	5,000	5,000	5,000
商業振興費	5,800	6,000	6,000	6,000	6,000
工業・建設業 振興費	1,280	1,300	1,300	1,300	1,300
中心市街地 対策費	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380
経営発達支援 事業費	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
会費、国・県・市補助金収入、事業負担金

(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
<p>小規模事業者の持続的発展に寄与し、問題解決に向けた伴走型支援に必要とされる事業</p> <ul style="list-style-type: none">① 消費動向調査 小規模事業者に必要なとされる消費購買行動のデータ収集及び分析を行う。② 事業計画策定支援 小規模事業者単体で実施するのは難しい事業計画策定を連携して支援する③ 創業支援 創業者及び創業希望者へのワンストップ相談窓口となる支援事業の開催④ 活気あふれる魅力ある街づくり支援 活気あふれる魅力ある街づくり (TMO)⑤ サービス産業支援 事業者の継続的成長 (新サービス提供、多店舗化等) を支援団体が連携してバックアップを行うための連携会議を実施する。⑥ 金融推進支援 事業者の継続的発展を金融面からサポートするため、情報交換を中心とした連携会議を実施する。
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・埼玉県 知事 上田清司 (サービス産業支援・経営革新支援)②⑤..... 〒330-9301 さいたま市浦和区高砂三丁目 15 番 1 号 048-824-2111・公益財団法人 埼玉県産業振興公社 理事長 織田 秀明.....②..... 〒330-8669 さいたま市大宮区桜木町 1-7-5 ソニックシティビル 10F 048-647-4101・入間市 市長 田中龍夫 (創業支援・街づくり支援)①②③④⑤⑥..... 〒358-0003 入間市豊岡 1-16-1 04-2964-1111・アポポ商店街振興組合 理事長 松井秀男 (街づくり支援)③④..... 〒358-0003 入間市豊岡 1-3-7 (松井方) 04-2962-3779・町屋通りまちづくり商店街振興組合 理事長 駒井勲 (街づくり支援)③④..... 〒358-0003 入間市豊岡 3-3-17 (駒井百貨店内) 04-2962-2268

- ・日本政策金融公庫 川越支店 支店長 岩穴真明（創業支援・金融推進支援） ③⑤⑥
 〒350-1123
 川越市脇田本町 14-1（日本生命川越ビル） 049-246-4171
 - ・埼玉県商工会連合会 会長 三村喜宏（事業計画策定支援） ④⑤
 〒330-8669
 さいたま市大宮区桜木町 1-7-5 048-641-3617
 - ・入間市金融団 団長 佐藤輝武（事業計画策定支援・サービス産業支援） ③⑤⑥
 〒358-0001
 入間市向陽台 1-160-12（埼玉りそな銀行入間支店内） 04-2964-2121
- 〔以下金融団参加金融機関〕
- ・埼玉りそな銀行 入間支店 支店長 佐藤輝武
 〒358-0001
 入間市向陽台 1-160-12 04-2964-2121
 - ・武蔵野銀行 入間支店 支店長 指宿高俊
 〒358-0006
 入間市河原町 1-3 04-2962-7111
 - ・飯能信用金庫 入間支店 支店長 嶋田克己
 〒358-0003
 入間市豊岡 5-2-3 04-2962-3161
 - ・青梅信用金庫 入間支店 支店長 渡辺正人
 〒358-0022
 入間市扇町屋 5-2-5 04-2962-8181
 - ・西武信用金庫 入間支店 支店長 上田隆
 〒358-0024
 入間市久保稻荷 4-1-1 04-2966-1511
 - ・埼玉縣信用金庫 武蔵藤沢支店 支店長 小野田明
 〒358-0011
 入間市下藤沢 51-11 04-2964-3151

連携体制図等

