

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	伊奈町商工会 (法人番号 3030005006268 )
実施期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日
目標	<p>町内経済を支える小規模事業者は、町内事業所の75%を占めているが、需要の低下、売上げの減少等に直面している。事業計画の策定・実施・フォローアップなど今まで以上に伴走型支援が求められており、関係支援機関と連携しながら経営革新、事業承継、創業を支援し、既存及び新規小規模事業者の持続的発展を目指す。</p> <p>併せて町内における循環消費の拡大や地域に人を呼び込む観光事業等の実施支援による消費拡大を図り地域経済を活性化させ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【指針③】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・会員企業・金融機関に対し経済調査の実施</li> </ul> </li> <li>2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・巡回・窓口相談時における経営分析の必要性の向上</li> <li>・潜在的な事業課題の抽出</li> </ul> </li> <li>3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・広報PRを強化し計画策定セミナー、経営革新計画、創業・第二創業、事業承継を支援の重点とし、事業計画策定の支援を行う</li> </ul> </li> <li>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業計画の進捗の確認並びにフォローアップ支援</li> </ul> </li> <li>5. 需要動向調査に関すること【指針③】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・特産品開発におけるアンケート調査、展示会等におけるアンケート調査を行い需要動向の把握に努める</li> </ul> </li> <li>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】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・展示会、商談会等イベント、ITやマスメディアを利用した販路開拓支援を行う</li> </ul> </li> </ol> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 生産年齢人口不足に伴い、人材確保の機会を定期的に創出する取り組みを行う</li> <li>2. 賑わいを創出する各種イベントの開催支援や「お買い物券」発行等の事業実施により「Buy伊奈」を推進する</li> <li>3. 農商工連携等地域資源活用の取り組みを行う</li> </ol>
連絡先	<p>伊奈町商工会 〒362-0806 埼玉県北足立郡伊奈町小室 9454-1 Tel 048-722-3751 FAX 048-721-3366 E-mail inasyoukou@nifty.com</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

## 経営発達支援事業の目標

### 1. 伊奈町の現状・課題

#### ○伊奈町の位置と成立ち

本町は、埼玉県の南東部にあり、都心から 40 km の首都圏近郊地帯に位置する。かつては、準農村地帯であったが、都市化の波とともに首都圏のベッドタウンとして人口が急増した。伊奈町の町名の由来は、徳川家康が江戸幕府を開いたとき、「伊奈備前守忠次」が初代関東郡代に任ぜられ、陣屋を伊奈・小室の地に構え、関東・東海筋の勸業治水に貢献した伊奈氏にちなんでいる。当地も伊奈氏による勸業治水が行われ、江戸時代を通じて水田地帯として栄えた。



#### ○伊奈町の産業と環境

古来より本町の主産業は、米麦、梨、ぶどうを中心とした農業であったが、昭和 58 年に開通した伊奈町と上尾市、大宮（さいたま市）を結ぶ埼玉新都市交通伊奈線（ニューシャトル）の開通を機に宅地開発とともに、新住民の転入が進み人口が増えたこともあり、商工事業者が増加した。

また、ニューシャトルの開通に伴い町内には、生涯学習の拠点である県民活動総合センターをはじめ大学や高校などの教育機関、高度な医療機関など多くの公共施設が立地し、住宅や事業所が増加したことにより市街化も進んできている。

本町には、古くからの地域を代表する地場産業や特定業種による特徴は見受けられない。

観光資源では、町の北部にあるバラ園が県内最大の規模を有しており開花シーズンには、バラの観賞に県内外から大勢の人たちが訪れる。

他に、歴史・自然の面でも地域資源を有している。  
 (上述の伊奈備前守忠次公、「無線山・KDDIの森」、「梨」、「巨峰」等)

### ○域内小規模事業者の現状と課題

本町の商業は、平成18年にショッピングセンター「ユニクス伊奈」が出来て以降、立地環境が良いこともあってその周辺に商業者、特にチェーン店が進出しており、商業集積化がみられる。また、高齢化社会が進む中、当地域においても時代を反映して医療、福祉関係の事業所が増えている。

一方で、ショッピングセンターの立地や広域幹線道路であるさいたま栗橋線沿道周辺への商業者や住宅の集積により、既存商店会及び地域の小売店は、大型店、コンビニエンスストア、大手チェーン店との競争を余儀なくされ、加えてネット販売の浸透等による商業環境の変化もあり、売上の減少、収益の低下が顕著に表れ非常に厳しい状況におかれている。

製造業においては、これまで町は土地区画整理事業において二地区の工業団地を整備し、積極的に工場誘致を進めてきた。両地区ともに大手製造工場や高い技術力を有した企業が操業しており、地域には雇用面等地域活性化に貢献している。

しかしながら、統計によると製造業の事業所数は、減少している。

原因としては、リーマンショックによる影響が大きかったことが考えられる。本町に立地する事業所の多くは小規模事業者で金属・機械関連の下請け企業(大多数が二次・三次下請け)が多く、経済動向に大きく影響を受けざるを得ない状況にある。

建設業においては、事業所数及び従業者数は減少で推移しており、発注量の減少や価格競争等により経営環境は厳しい状況にある。災害発生時には、インフラ、住宅等復旧工事などに欠かせない産業であり、後継者不足の解消、経営の安定が経済と生活環境を維持するために肝要である。

伊奈町の事業所数・従業者数の推移

	建設業	製造業	運輸・郵便業	卸売・小売業	サービス業
(平成21年)					
事業所数	219	221	53	276	500
従業者数	1,294	3,912	1,256	2,898	6,011
(平成26年)					
事業所数	206	213	73	273	531
従業者数	1,219	3,929	1,398	2,546	7,496
増減(平成26年-平成21年)					
事業所数	△13	△8	20	△3	31
従業者数	△75	17	142	△352	1,485

※サービス業のうち「医療・福祉業」の事業者は平成21年69事業所、26年98事業所  
 (資料) 経済センサス基礎調査-事業所に関する集計

町全体の事業所数についてみると、商工業者数は増加(平成18年事業所数1,226)

→平成 24 年事業所数 1,241) しているものの小規模事業者数は減少（平成 18 年小規模事業者数 939→平成 24 年小規模事業者数 934）に転じている。本町における平成 24～26 年の開業率は 7.2%、廃業率は 7.6%（資料：平成 29 年度版埼玉県の産業と雇用のすがた）と廃業が上回っている状況にあり、経営革新や新規創業者に対する支援が課題である。

創業の面では、当地域は人口増が進んできたこともあり、最近では店舗兼用住宅や自宅の一部を活用した事業者の起業も比較的多くある。一方で、ニューシャトルの駅は、町内に 5 駅あり、各駅の周辺には飲食店等の事業者が少ないことから小規模事業者を増やしていくためには、行政等と連携し創業できる環境づくりを進めていく必要がある。

## ○人口の現状

主な消費者である町人口は、ニューシャトル開通当時からはほぼ倍増（昭和 60 年人口数 23,867 人→平成 30 年人口数 44,699 人：各年 1 月 1 日現在）している。町民の平均年齢は県内でも低く核家族が世帯の 7 割近くを占めている。現在もゆるやかな増加が続いているものの年少人口は平成 26 年から、また生産年齢人口については、平成 24 年をピークに減少に転じている。

今後も少子・高齢化が見込まれ、町内需要の縮小により小規模事業者の売上の減少が進むことが懸念される。

いかにして年少・生産年齢人口を増加させて消費者の絶対数と地域経済の人材を維持、さらには増加させていけるかが課題である。

年齢階級別人口と割合（3 区分）

各年 1月1日現在	人口	0～14 歳 (年少人口)		15～64 歳 (生産年齢人口)		65 歳以上 (高齢者人口)	
		総数	構成比 (%)	総数	構成比 (%)	総数	構成比 (%)
平成 26 年	43,892	7,605	17.3	27,671	63.0	8,616	19.6
平成 27 年	44,038	7,464	16.9	27,418	62.2	9,206	20.9
平成 28 年	44,437	7,350	16.5	27,423	61.7	9,664	21.7
平成 29 年	44,501	7,141	16.0	27,407	61.6	9,953	22.4
平成 30 年	44,699	6,987	15.6	27,450	61.4	10,262	23.0

(資料) 埼玉県町(丁)字別人口調査

## 2. 伊奈町商工会の役割

### ・伊奈町商工会の沿革

年月		主なあゆみ
昭和	48.8	伊奈町商工会創立総会開催
	48.9	埼玉県知事設立認可
	54.2	伊奈町商工会館落成

	54. 5	伊奈町商工会 青年部設立
	60. 10	伊奈町商工会 婦人部設立
平成	11. 8	町内共通「お買い物券」発売開始
	12. 7	商工会婦人部を女性部に名称変更
	14. 6	伊奈町観光協会 発足
	22. 10	伊奈備前守忠次公没後 400 年記念事業 「忠次シンポジウム」開催
	23. 11	伊奈備前守忠次友の会 発足

・伊奈町商工会の概要

会員数 763 事業所（平成 30 年 4 月 1 日現在）

総代数 100 人

役員数 30 人

職員数 5 人

・伊奈町商工会の役割

- ・ 地域小規模事業者にとって最も身近な支援機関として小規模事業者が抱える経営課題に対し、課題解決に向けて寄り添って支援していく。
- ・ 小規模事業者の活力向上には、個々の事業者の支援のみならず地域全体が活性化することが必要である。観光振興など全体的な地域振興事業に取り組み、これらを通じた「面的」な事業者支援を行う。
- ・ 地域に密着した唯一の総合経済団体として小規模事業者の生の声を行政に届け行政が立案・実施する施策等に反映させる。

### 3. 当地域における小規模事業者の中長期的な振興のあり方

伊奈町が策定している総合振興計画（平成 27 年度から平成 36 年度の 10 年間）の基本構想において、将来像を「ずっと住みたい緑にあふれた安心・安全なまち」を掲げており、基本目標と施策の大綱として「安心・安全なまちに暮らす」「健康で心安らぐまちに暮らす」「豊かな心を育むまちに暮らす」「緑あふれる、にぎわいのあるまちに暮らす」「町民と行政が協働するまちに暮らす」の 5 つを示している。

さらに「緑あふれる、にぎわいのあるまちに暮らす」の中には「まちのにぎわいを創る事業活動の活性化」と「地域資源を活かした観光振興」が示してあり、「まちのにぎわいを創る事業活動の活性化」では、事業者が安心して町内で事業を継続・発展できるよう、商工会と連携した経営安定への支援を図ります。また、産業間相互の連携、環境配慮型企業の誘致を進めます。にぎわいのある地域コミュニティを支える商業の活性化を促進に取り組むとある。また、「地域資源を活かした観光振興」では、観光は、体験したり、学んだり、食を楽しんだりする交流型観光へ変化しています。伊奈まつりやバラまつり、町制施行記念公園バラ園などを活用した観光振興を図るとともに、歴史文化や自然などの地域資源を掘り起こし、磨き上げ、それぞれを連携させた観光の振興を図りますとある。

上記伊奈町総合振興計画を踏まえ、小規模事業者が地域を支え、町が将来像に掲

げる子供から高齢者まで安心・安全に住み続けられるまちづくりを実現できるようにする。そのために商工会は、小規模事業者全体の経営力向上を図り持続的な発展を支援する。また、地域に密着して事業を行う小規模事業者にとって、少子高齢化は消費の縮小や、事業者自体の廃業増・開業者減につながる大きな問題になるため、「新規創業」「後継者育成」「事業承継の推進」を図り、地域の新陳代謝を活発にする。

個々の事業者の支援のみならず、本町の資源である農業や農作物（梨・巨峰等）を最大限に活用しながら商業、工業などの産業間の連携による新たな事業の展開を目指していく。また、人材の確保と創出、にぎわいづくり、歴史・文化・自然といった地域資源と観光の推進により地域経済を活性化させていく。これらの支援を行うことで小規模事業者の屋台骨（経営の安心・自社への自信）となる地力向上により地域経済の振興を担う小規模事業者を育成し、地域力の底上げを目指していく。

#### 4. 経営発達支援事業の目標・目標達成に向けた方針

当商工会は、小規模事業者の中長期的な振興のあり方を踏まえ、当地域の小規模事業者に共通する課題である「売上の向上」「利益の確保」に対して当商工会が、事業計画の策定やその着実な実施を事業者に寄り添って支援し、経営力向上を図ることで多くの小規模事業者の持続的発展を目指す。また、「新規創業」「後継者育成」「事業承継の推進」を図るとともに、人材の確保と創出等の支援、にぎわいの創出等による地域経済に波及効果のある事業を推進することで地域の活力アップを目指していく。支援全般にあたっては、事務局の支援体制を強化するとともに、埼玉県、伊奈町、地元金融機関、その他支援機関などと連携して進めていく。

よって下記のとおり①から⑤の項目に対して目標と方針を定める。

##### ① 小規模事業者の経営力向上

目標：小規模事業者の現状を分析し、事業計画の作成と実行を通じて小規模事業者の経営体質を強化し、業績アップを図る。

方針：計画的な経営による売上増等の効果や必要性を認識してもらうため、現状分析に基づく事業計画作成・実行等を支援し、事業者自ら経営体質強化、業績アップの取組につなげていく。

##### ② 新規創業・第二創業支援

目標：創業支援を行うことにより、開業率を高める。また第二創業支援を行うことにより、中小企業事業者の活力の回復、向上を図る。併せて地域活性化につなげる。

方針：創業・第二創業前の準備段階から伴走型支援を実行し、事業計画の重要性の認識並びに策定の支援を行い、事前に陥りやすい課題について検討・対策を行うことにより、スムーズな創業・第二創業につながる支援を行う。

##### ③ 後継者育成による事業承継支援

目標：事業主の高齢化が進んでいる中で小規模事業者の活力を維持・向上させることにより、事業承継が円滑に行われ、廃業率の低下を図る。また、地域経済の活力と雇用の維持を図る。

方針：各事業者における現状と今後の課題を明確にし、現状分析等の支援により早い段階での準備や環境整備の必要性を認識させるとともに、後継者に事業承

継・継続の意欲を持つよう併せて支援を行う。

④ 地域の特徴を活かした事業支援

目標：地元特産品（バラ・梨・巨峰等）を活用した加工食品（製品）の開発を行い、地域の特産品として地元住民に利用して頂くとともに、観光客に販売し、小規模事業者の売上向上を図る。

方針：農商工連携を推進するとともに、日本薬科大学等の教育機関と連携し、産学連携による新たな特産品開発に取り組む。

⑤ 地域の活性化を目指す取組みの実施

目標：地域に根ざして事業を行う小規模事業者の活力向上には、個々の事業者の支援のみならず地域全体が面的に活性化することが必要であり、商業活性化のために町内へ観光客、消費者を呼び込める事業を行い、地域内での消費額を増加させる。また事業の継続、発展のために必要な人材確保の機会を定期的に創出する取組みを行う。

方針：商業部会並びに青年部員等の若い力で企画提案したイベントを実施し、地域全体の活性化に取り組む。また、小規模事業者に対し、将来を見据えた早い段階での人材確保に向けた準備の必要性を認識してもらうため、現状分析に基づく事業計画の策定、実行を支援する。

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)

巡回等により、収集した情報、相談内容等は、経営カルテに記入するとともに、指導員同士の連絡により、情報の共有を行っているものの現在収集している情報では、情報量が不足しており、十分に活用されているとはいいがたい。巡回・窓口相談時だけでは、収集できていない部分があると思われる。

また、小規模事業者の多くは、日々の日常業務に追われ、自社の置かれた経営環境に関する情報に接する機会が不足している。

(事業内容)

下記の調査を実施することにより、地域の経済動向を把握し、今後の相談指導、事業計画を策定する上での検討資料とすることを目的とする。また、個別相談、セミナー、ホームページ、全会員向け隔月発行の伊奈商工情報等で公開し広く情報提供を行うとともに、地域経済の現状把握と将来予測に利用し、当会の支援事業や施策を立案するための基礎資料として活用する。

### ①伊奈町商工会の独自調査

地域の経済動向を把握するために、当会が1年に一度(8月)に地域の小規模事業者(ほぼ全数の1000事業所を予定〔建設業180・製造業180・運送・郵便業50・卸小売業190・サービス業400〕)に対して郵送アンケートによる調査を行う。アンケートの回収は、返信用封筒を同封し返送していただく。また、巡回時にアンケートの返信を呼びかけ回収率を向上させる。

尚、今後長期的にデータを活用するために、調査項目については、主に売上・利益率・雇用の増減、運転資金・設備投資・在庫の増減、他業種への興味、ライバル業種、新商品開発などにカテゴライズをして調査を行うが、調査項目・内容については、有効に活用できるアンケート結果を得られるよう、専門家の意見を取入れながら策定する。

収集したデータは、地域全体の動向を把握するとともに業種別(例:小売業・製造業・建設業等)や事業規模(例:従業員数、売上等)等で経営指導員が集計・分析を行い、有効に活用する。

これらの情報をタブレット端末に集約し、巡回や窓口相談時に小規模事業者に対し多大なデータの中から必要なデータを抽出し提供することで、相談に対応する。また、事業計画を策定する事業所の参考にする。

### ②金融機関への調査

町内金融機関(埼玉りそな銀行伊奈支店・武蔵野銀行伊奈支店・埼玉縣信用金庫伊奈支店)に対しても、経営指導員が四半期に一度、地域の経済状況の把握を行う為の聞き取り調査を行い、金融面からも町内企業の経済動向を把握する。

主に地域内事業所の融資希望の推移、運転資金、設備投資の増減や売上、利益率の変化や今後の予測等の調査を行う。

収集したデータは、経営指導員が業種別や事業規模に分け集計・分析を行うとともに、①の独自調査の運転資金・設備投資等のリンクする項目について比較検討する。

これらの情報の概要部分については印刷し巡回や窓口相談時、セミナー参加者に情報提供を行い、地域の経済動向を把握や自社の現状の再認識につなげる。また、金融機関に配布し、地域の経済動向の把握して頂き、小規模事業者に対する金融面での支援に利用して頂く。

詳細なデータについてはタブレット端末を利用し小規模事業者に対し提供することで、定量的なデータをもとに具体的かつ精度の高い事業計画策定の参考にできるようにする。

### ③既存調査データの活用

埼玉県景気動向調査(景況判断・雇用情勢・設備投資)、全国商工会連合会の小規模企業景気動向調査(景況判断・売上高・資金繰り・設備投資)等の統計資料を利用する。経営指導員が10月に①独自調査、②金融機関へ調査の結果と照らし合わせて活用することにより地域内の景気の現状把握や企業の経営動向について詳細に把握できるようにする。そして巡回、窓口相談時、セミナー等において地域の事業者への情報提供を行うとともに事業計画策定や販路開拓支援等へ繋げる。



(目標)

地域の課題や業種の課題として抽出されたものに対しては、商工会もしくは、部会が主催となるセミナーや研修会を開催し課題の解決に努めるとともに経営分析、事業計画策定の必要性を認識させ、計画策定に繋げる。

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
公表回数(①対象)	未実施	1	1	1	1	1
公表回数(②対象)	未実施	4	4	4	4	4
公表回数(③対象)	未実施	1	1	1	1	1

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

巡回や窓口相談、経営革新計画承認希望者、持続化補助金申請者、融資希望者等に対し経営分析を行ってきた。また、専門的な分析においては、専門家派遣を行っている。しかし、多くの小規模事業者は経営分析の必要性について認識が低く、潜在的な経営課題を抱えながらも、経営分析を行うに至っていない状況も見受けられる。

(事業内容)

上記、「1. 地域の経済動向調査に関すること」を実施し、集計・分析を行うが、収集したデータを全体の統計に整えるのと併せて、業種別の集計データも作成する。このデータを経営指導員が、巡回時や窓口相談時に事業者提供するとともに、経営分析の必要性について説明を行い、掘り起こしを行う。

掘り起しの結果、経営分析を希望する事業者及び当会にて巡回や窓口相談等において経営指導員が必要と感じた事業者に対して、経営分析を行う。具体的には、経営指導員が、過去3期分の決算書を基に収益性、効率性、生産性、安全性、成長性について財務分析を行うとともにSWOT分析、SWOTクロス分析を行い事業計画策定に用いる。また、「1. 地域の経済動向調査に関すること」で得たデータ〈商業(飲食・販売・サービス)・工業(製造・建設・サービス)に縦割りしたデータ〉と比較分析することにより、業種別の肌感覚を埋もれさせないようにする。さらに的確な個別指導・相談への利用のために、専門家の分析意見を得る。そのことにより潜在的な経営課題を抽出することができる。

ここで導き出された分析結果は、分析を行った事業所にフィードバックするとともに、後述する事業計画策定における、事業の方向性決定や売上計画策定等に利用する。

尚、専門的な課題等については、埼玉県、埼玉県県央地域振興センター、埼玉県商工会連合会、地域金融機関、中小企業基盤整備機構のコーディネーター等と連携し、専門家派遣等を行い、丁寧にサポートする。

(目標)

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
経営分析相談 件数	10	20	20	30	30	30
経営分析件数	8	15	15	25	25	25

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

上記、「1. 地域の経済動向調査に関すること」、「2. 経営状況の分析に関すること」の分析結果と既に巡回や窓口相談から課題として表面化している生産年齢人口の減少を踏まえ、地域経済を支えている小規模事業者の持続的発展を実現するには、各事業者には、雇用（就職）の促進、創業・第二創業、事業承継を支援して地域経済全体の人材確保と消費者（住民・就業者・来町者）の増加を図り、経営者が経営に常に前向きであり続けられるようにする必要があると考えている。

そのためにも、小規模事業者には事業計画策定を推進する。当会では、既存の計画策定支援内容の拡充を図るとともに、経営革新計画承認の支援、創業・第二創業計画策定支援、事業承継支援を実施し、小規模事業者の持続的発展を図る。

(現状)

当会では、巡回時、窓口相談時において事業計画の作成を必要とする事業者に対して計画策定の支援を行ってきた。また、新事業展開検討者、経営革新計画承認希望者、持続化補助金申請者、融資希望者等に対しても計画策定支援を行ってきた。

しかし、従来行ってきた計画策定は、対象者が限られており、多くの事業者に対する計画策定の必要性のPRが不足していた。

また、創業相談者については、創業したいというイメージしか持たない方から創業直前まで準備が整っている方まで、様々な状況の相談者が存在する。現在は創業準備の進捗状況に応じた支援を行っている。また、第二創業については、職員による巡回等で現状として商工会で相談を行うものは少なく相談があっても高度で専門的な課題が多く包括的な支援が行えていない。

事業承継に関しては、当会が平成25年度に実施したアンケートによると「事業主（代表者）の年齢」の設問では、60歳以上が57.1%となっており、60歳以上の事業主のうち63.7%が「後継者がいない」と回答し、今後、事業主の高齢化並びに後継者不足が課題になると伺える。小規模事業者は家族経営が多く、個人資産と事業の相続について認識が曖昧な経営者も多い。事業承継円滑化法の特例などの制度を周知して、企業も経営者も元気なうちに事業承継への準備（事業承継計画策定）をすることを促す必要がある。

(事業内容)

#### ① 広報PR活動強化による掘り起こし（新規）

事業計画策定の必要性をPRするパンフレットを作成し、巡回、窓口相談時、セミナー参加者にPRを行い計画策定の必要性について認識させ、個別相談や経営計画作

成セミナーに繋げる。

経営分析を行った事業所に対して計画作成の必要性についてパンフレットを使用して理解を深め、事業計画策定に繋げる。

会員向け広報（隔月発行）、全戸配布広報（年1回発行）、当会ホームページ等を通じてメリットや必要性をPRする。

#### ② セミナー、巡回・窓口相談による事業計画策定支援（拡充）

金融相談、経営力向上計画策定、持続化補助金、ものづくり補助金等の申請を目的とする事業所のみならず、セミナーの参加者や巡回、窓口相談において事業計画策定の必要性を認識させるとともに、個別相談会を実施することにより、実効性の高い計画の策定を行う。また、上記「2. 経営状況の分析」を行った事業所に対し、個別の面談において経営計画策定の支援を行う。また、高度な専門知識を必要とし、経営指導員での対応が難しいケースについては、金融機関や専門家の意見を取り入れながら策定支援をする。

#### ③ 経営革新計画策定支援（拡充）

事業計画策定において「新たな取り組み」が見受けられた場合、経営革新計画承認制度、第二創業について説明を行う。

経営状況の分析結果に基づき、事業所の強みを活かし、経営環境の変化に対応した経営革新計画を中小企業診断士の意見を交えながら、策定する。

#### ④ 創業・第二創業計画策定支援（新規）

創業者の掘り起しについては、町の広報（毎月発行）や全戸配布広報（年1回発行）、当会のホームページを利用し、商工会が、創業の窓口であることを広くアピールする。

経営指導員は、事業計画策定の必要性を相談者に対し認識させるとともに、資金調達、販路開拓、各種届出等、創業に必要な要素をクリアできるよう指導しながら、事業計画策定の支援を行う。また、創業相談者は様々な不安を抱えていることから、当会では、税理士、社会保険労務士、行政書士等の様々な専門家と連携体制を確立しておき、創業相談者から依頼や、経営指導員による対応が難しい課題が発生した際には、スムーズに派遣相談を行い、事業計画を策定することで、事業を軌道に乗せることや、資金調達の際に金融機関に対して具体的かつ計画性のある計画書を提出できるよう支援する。

事業転換を考えているものに対し、第二創業についての手続きや設備投資計画・収支計画作成、営業方法についてのポイントなどをアドバイスしながら、計画策定を支援する。高度で専門的な課題に対応するため、専門家と連携をとり支援できる体制を築いておくことにより、スムーズに事業転換が行える環境を整備する。

また、計画書作成については、資金調達が発生する場合、日本政策金融公庫や地域金融機関等と連携を取り、創業予定者や、第二創業者の金融面での不安を取り除くことに努める。

#### ⑤ 事業承継支援（新規）

事業承継は、表面化しにくい課題である為、事業承継対策のポイントをまとめたパンフレットを製作し、配布することにより商工会において相談を受けることが可能であることをPRするとともに事業承継計画を策定する必要性について理解を求める。

上記「1. 地域の経済動向調査」、「2. 経営状況の分析」において事業承継や後継者教育、後継者不足が課題となっている事業所に対し経営指導員による巡回訪問により、事業計画策定の理解を求めるとともに計画策定の支援を行う。

事業承継計画策定については、相続等の分野において税理士を必要とする専門性の高い課題が発生することが多く、専門家派遣や、町内の税理士と連携を取り、支援を行う。

また、後継者がいない事業所に対しては「親族外承継」も手段の一つとして案内して事業継続と雇用の維持、後継者の育成を含めた事業計画策定の支援を行う。

(目標)

個別の対応とともに事業計画作成セミナーを開催し事業計画策定の支援を行う。また、事業計画作成セミナーと連携して個別の相談会を開催し、計画の精度を高める。事業計画策定については、「計画を作っただけで何も変わらない」、「目標の設定に無理があった」ということが発生することの無いよう伴走型の支援を意識しながら、事業所の身の丈にあった計画策定を推進する。

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
事業計画作成セミナー開催回数 (参加事業所数)	未実施 (-)	1 (20)	1 (20)	1 (20)	1 (20)	1 (20)
セミナー連携個別相談会参加事業所数	-	5	10	10	10	10
セミナー・巡回・窓口等による計画作成数	2	4	5	5	6	6
経営革新計画承認 (計画作成) 件数	6	6	6	6	6	6
創業支援者数	4	3	3	3	3	3
うち計画作成数	0	1	1	1	1	1
第二創業支援者数	0	1	1	1	1	1
うち計画作成数	0	1	1	1	1	1
事業承継支援者数	0	2	2	2	2	2
うち計画作成数	0	1	1	1	1	1

	作成数						
事業計画作成件数 (合計)	8	13	14	14	15	15	

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現状)

現在、事業計画策定後の支援については、巡回訪問等を行っているものの計画の進捗を確認する程度で、内容について精査まで行っておらず、充分であるとは言い難い。また、経営革新計画承認後のフォローについても状況に応じて経営指導員による相談指導や専門家派遣等を行っているが、充分ではない。

(事業内容)

##### ① 巡回相談強化による支援（拡充）

四半期に一度以上のフォローアップによる巡回相談を行い計画の進捗状況の確認を行う。計画推進中に発生した新たな課題等については、経営指導員が相談を受け、事業者と原因の洗い出しを行い、解決に至る手段を提案する。高度で専門的な課題が発生した際は、専門家や金融機関と協力し、支援を行う。

計画策定後2年目、3年目に関しては年に1度巡回を行い計画の進捗状況の確認を行う。

また、更なるステップアップが見込まれる場合、経営革新計画承認に向け働きかけるとともに支援を行う。

##### ② 経営革新計画策定後の支援（拡充）

フォローアップの巡回により、計画の進捗状況の確認を行い、計画通り進んでいない場合（売上が計画の75%以下や計画より3か月以上遅れている等）、面談を行い、経営指導員による原因究明をおこない、新たに洗い出された課題については、計画の変更も視野に入れ経営指導員の指導により解決する。

経営革新計画承認企業には計画推進に対する奨励金（伊奈町商工会地域経済活性化推進事業奨励金）を支給し、計画の実施を支援する。

##### ③ 創業・第二創業計画策定後の支援（新規）

創業、第二創業した事業所に対し四半期に一度以上の経営指導員による巡回訪問等により事業計画の進捗状況の確認を行い、事業を軌道に乗せるための支援を継続的に行う。

また、創業、第二創業の後の事業計画を推進する上で発生する様々な課題に対し商工会のサービスや専門家派遣を数年間安価にて受けることのできる“創業・第二創業支援パック”を新たに開始する。“創業・第二創業支援パック”を利用することにより、事業に集中できる環境をつくり、事業計画推進の支援の一助とする。また、個人事業主に対しては、商工会で行っている記帳代行を推進し、帳簿にかかる手間を省くと共に経営診断に活用する。

創業後、2年～3年程度経過し、事業が軌道に乗っている事業所に対し、更なるステップアップの為、経営革新計画承認等に向け支援を行う。

※創業・第二創業支援パック…税理士による税務・財務支援、社労士による労務管理支援、行政書士による行政・法律手続支援、中小企業診断士による経営課題の診断・助言支援他

(目標)

事業計画作成者に対し、作成後1年間は、四半期に一度のフォローアップを行い、2年目、3年目は年1回のフォローアップを行う。フォローアップでは、進捗状況の確認を行い、計画とのかい離が見受けられる場合、現在の状況を分析し、課題の把握に努める。課題抽出後、解決に向け支援を行う。経営指導員では、対応しきれない高度な専門知識を必要とする課題に対しては、専門家の派遣や金融機関と連携をとり伴走型の支援を実施する。

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」の活用を促進し、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
フォローアップ件数（うち計画策定後2、3年目件数）	16 (0)	58 (6)	75 (19)	83 (27)	88 (28)	89 (29)
経営革新奨励金交付数	6	6	6	6	6	6
創業・第二創業支援パック利用事業者数	未実施	2	2	2	2	2

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

小規模事業者は売上拡大や販路拡大、取引先の開拓を常に考え経営を行っているものの、消費者や取引先、バイヤー等の需要動向調査を経営の指標に用いることや情報にふれることがほとんど無い。必要性を感じている事業所も少ない。当会としても実施してこなかったが、今後地域内の小規模事業者の発展のためには、需要動向調査は不可欠である。

また、伊奈町の観光資源である「バラ」「梨」「巨峰」については、現在、ジャムや焼き菓子などが町内の洋菓子店などにより製造販売されているが、製造されている種類も少なく認知度が低く、売上も伸びていないことから消費者のニーズを捕らえられていないことが考えられる。今後、地域並びに小規模事業者の活性化のためには、商工会の伴走型支援により観光資源を利用した、新たな特産品開発を行うことが必要となる。

(事業内容)

① 特産品開発におけるアンケート調査（新規）

地域の特色を活かした特産品開発を行うため、伊奈町の観光資源である「バラ」「梨」「巨峰」を利用する。洋菓子店、製パン店、喫茶店、飲食店、いな物産館（特産品販売店）、その他関連業種において特産品を活用した商品を開発し、事業者が消費者からアンケート調査を行う。

有益な調査結果を得るために、アンケート作成については、経営指導員が事業者からのヒアリングを行い、ターゲット顧客を設定し、消費者の生の声を得られる内容にする。

作成したアンケートは、1年に一回、バラ関連（5月）、梨・巨峰関連（9月）に事業者が来店者に行き、回答方法については、その場で回答してもらう方法で実施する。

調査結果については、経営指導員が集計、分析した上で対象事業所に情報提供を行うとともに、結果を基に新商品開発、既存商品の改良について指導、提案を行う。また事業計画策定する際に活用する。

〈調査対象者〉 消費者（来店者）

〈サンプル数〉 50名／社

〈調査項目〉 ①商品の価格（高い、普通、安い）、②品質（良い、普通、悪い）、③味（良い、普通、悪い）、④量（多い、普通、少ない）、⑤外観（良い、普通、悪い）、⑥商品購入における重視点（商品の価格・品質・味・量・外観・持ち運びの利便性・賞味期限等）、⑦利用したい用途（家庭用・手土産用・贈答用等）、⑧改善点、等

② 展示会等におけるアンケート調査（新規）

彩の国ビジネスアリーナ等の展示会に出展する事業者は、ブースへの来訪者に対してアンケート調査を実施する。事業者からのヒアリングにおいて経営指導員がアンケート作成し、来場者（取引先、バイヤー）の生の声を得られる内容にする。調査結果については、経営指導員が集計、分析を行い事業者へフィードバックすることで、事業者が思っている需要と取引先やバイヤーの需要のギャップを認識させることで、的確な商品を的確な市場に的確な時期に提供できるよう指導を行う。また事業計画策定する際に活用する。

〈調査対象者〉 取引先、バイヤー

〈サンプル数〉 20名／社

〈調査項目〉 ①商品、製品の価格（高い、普通、安い）・②品質（良い、普通、悪い）・③デザイン（良い、普通、悪い）・④サイズ（大きい、普通、小さい）・⑤コンセプトの明確さ・⑥トレンドに合っているか・⑦改善点、等

（目標）

需要動向調査により、消費者、取引先・バイヤーの潜在的な需要の掘り起こしを行い、新たな販路開拓や新事業の創出に繋がる支援を行う。

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
①特産品開発アンケート調査事業所数	未実施	4	6	7	8	8

②展示会等におけるアンケート調査事業所数	未実施	1	2	3	4	4
----------------------	-----	---	---	---	---	---

## 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】

小規模事業者に対する需要開拓支援は、これまでも、事業運営を通じて実施していたが、商談会や地域イベント等開催と出展（店）に関する広報活動にとどまっていた。今後、需要開拓に向け地域内の小規模事業者のより多くの参加を促し、上記1～5までの支援事業を基に、個々の事業所に合った販路拡大、新規顧客獲得に結び付くよう以下の事業を実施する。

### （事業内容）

#### ①「展示会・商談会」による販路開拓（B to B）

工業関連の事業を営む小規模事業者にとって展示会への出展は、「製品の認知度向上による受注機会の創出につながる」「出展企業同士で情報交換の場として活用できる」など展示会出展等によるメリットは多い。

小規模事業者に対し、業種・ターゲット市場毎に、商談会・販売会への参加を促進し、ビジネスチャンス拡大の機会を提供する。現在実施している商談会・販売会をベースに、連携先の維持・拡大を図るとともに、販路開拓支援メニューの一層の強化を図る。

##### (1) 「彩の国ビジネスアリーナ」への出展

工業関連の事業者を対象に、公益財団法人埼玉県産業振興公社主催による県内最大のB to Bにおけるビジネス商談会「彩の国ビジネスアリーナ」に出展する小規模事業者に対し出展料を助成する（単独で出展する場合は、一社に対し3万円を限度に助成。「彩の国ビジネスアリーナ」の伊奈町商工会ブースに出展する場合は、出展料無料）。出展にあたり、成約数の向上につながるよう経営指導員が事前に出展企業のブースでの製品PR方法、展示方法等、出展企業へアドバイスを行う。また、専門家等と連携し出展結果をもとに販売戦略など販路開拓の継続的な支援を実施する。

【参考】「彩の国ビジネスアリーナ」は、例年1月にさいたまスーパーアリーナにて開催される、国内最大級の展示商談会である。2018年実績：出展小間数819小間・来場者数17,156人・商談件数2213件・取引成立件数46件（開催後3ヶ月時点）・取引成立金額6052万円（開催後3ヶ月時点）

##### (2) 「広域ビジネス商談会」

工業の事業者を対象に11の商工会・商工会議所と埼玉県よろず支援拠点で共同開催する地域商談会である。「広域ビジネス商談会」に事業者の出展を勧め新たなビジネスチャンス創出の場を提供する。商談参加事業所に対し経営指導員が成約率向上につながるプレゼンのポイントと自社製品のPR方法などの



アドバイスをを行う。また、開催後においては、経営指導員が名刺交換を行った商談相手に対するアプローチ方法等、商談成立に向けた支援を行うとともに、専門家等と連携し参加結果をもとに販売戦略の機会を設けるなど販路開拓の継続的な支援を実施する。

【参考】2018年実績：発注企業11社、受注企業26社、商談件数62件、成約件数0件（開催後2ヶ月時点）

(3) 「上尾地域版ビジネス交流会」

工業関連の事業者を対象として例年2月に近隣商工団体（上尾商工会議所、桶川市・北本市・鴻巣市商工会）と共同開催する地域商談会である。「上尾地域版ビジネス交流会」に事業者の出展を勧め新たなビジネスチャンス創出の場を提供する。成約率向上につなげるため、プレゼンのポイントと自社製品のPR方法について経営指導員が積極的に支援を行う。また、商談会終了後における営業方法について経営指導員が指導を行うとともに、専門家等と連携し参加結果をもとに販売戦略の機会を設けるなど販路開拓の継続的な支援を実施する。

【参考】2018年実績：発注企業5社、受注企業16社、商談件数39件、見積もり件数8件（開催後2ヶ月時点）、成約件数0件（開催後2ヶ月時点）

② 地域イベントによる販路開拓（BtoC）

小規模小売店等は、時間や人員が必要とされ、多額の出店料がかかる大規模なイベントの出店は困難ではあるが、地域で行われるイベントには参加が容易である。小規模事業者の商品、サービスのPRの場として出店を促し、新規顧客の獲得、販路拡大を図る。

(1) 「バラまつり」

商業関連の事業者（主にバラにちなんだ商品や自家製造販売の商品を取り扱う小売店）を対象に伊奈町観光協会主催によるバラまつりに商工会が特産品等を販売するスペースを確保し、事業者の出品しやすい環境をつくる。経営指導員が、商品のPRと陳列方法等のアドバイスをすることにより町内外から来園する観光客に対して販路拡大を行う。

【参考】バラまつりとは、バラの開花時期の5月上旬から6月上旬の約1ヶ月にわたり伊奈町制施行記念公園で実施するイベントであり、県内外から延べ約6万人が来場するイベントである。公園内には、1.2haの敷地に300種4,800株のバラが植えられているバラ園がある。

(2) 「商工フェスティバル」

商工業の事業者（生活に密着した業種）を対象に当会主催による集客を多く見込めるイベントを開催し広報活動により出店を勧め、地域消費者へ商品、サービスを直接的にPRする。出店（出展）に際し経営指導員が自社商品や製品のPR方法や陳列方法等の指導を行う。

【参考】商工フェスティバルとは、県民活動総合センターで、10月下旬の日曜日に、地域内の商工業者の物販やPR、B級グルメの販売を行うとともに、家族で楽しめる催しを多数実施するイベントである。（町内を中心

とした約 25,000 人が来場)

③ ITを活用した需要拡大支援

(1) IT活用セミナー (BtoC)

ホームページの開設による情報発信は、必要性を感じながらも取り組めていない小規模事業者が多い。また、昨今のITの進展によりホームページの開設のみで売上に直結させることは難しい状況にある。小規模事業者のITツールを活用した販路開拓を支援するため、全業種を対象にホームページを所有していない事業者、ホームページを活用できていない事業者に対し、IT (ホームページ、ツイッター等のSNS) 活用セミナーを実施する (年1回10月実施予定)。上記セミナー受講者で具体的なアドバイスが必要な事業者に対し、専門家によるフォローアップを実施する。

(2) 「ビジネスモール」利用促進 (BtoB)

ITによる販売促進支援ツールとして小規模事業者 (全業種対象) に対し、このITサービスを活用するよう窓口、巡回相談時に積極的に紹介する。

【参考】「ビジネスモール」とは全国の商工会議所・商工会が共同運営しており、全国約25万社が登録しているサイトであり、新規取引に関する受発注案件を検索出来るサービスや、ホームページを簡易に開設することが出来るサービスを展開している。

④ マスコミ等の活用支援 (BtoB、BtoC)

特殊な技術、特色のあるサービス、商品を持った小規模事業者 (全業種対象) に対し、商工会の人脈を活用してマスメディア (埼玉新聞、テレビ埼玉等) に新製 (商) 品やイベントなどの情報を発信することで一般消費者に対する広告、宣伝活動を行う。また、事業所に対して経営指導員がニュースリリースの書き方などのアドバイスを行う。

(目標)

販路開拓・イベント支援

項目	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
① (1) 彩の国ビジネスアリーナ出展事業所数 (成約件数/社)	6 (0)	8 (1)	10 (1)	11 (1)	12 (1)	12 (1)
① (2) 広域ビジネス商談会参加事業所数 (成約件数/社)	1 (0)	2 (1)	3 (1)	4 (1)	5 (1)	5 (1)
① (3) 上尾地域版ビジネス商談会参加事業所数 (成約件数/社)	1 (0)	2 (1)	3 (1)	4 (1)	5 (1)	5 (1)
② (1) バラまつり出店数 (期間中売上額/社 [万円])	8 (24)	9 (25)	11 (25)	13 (25)	15 (26)	15 (26)
② (2) 商工フェスティバル出店数 (売上額/社 [万円])	25 (14)	27 (15)	29 (15)	32 (15)	35 (16)	35 (16)

③ (1) IT活用セミナー参加事業所数 (HP作成事業所数)	未実施	10 (5)	10 (5)	15 (8)	15 (8)	15 (8)
③ (2) ザ・ビジネスモール登録事業所数	6	15	20	20	25	30
ビジネスモール内取引による成約件数 (全事業所合計)	不明	3	4	4	5	6
④メディア活用事業者数	2	5	5	5	5	5
(BtoC) 対前年売上増加率 (%) (全事業所平均)	不明	3	3	5	5	7
(BtoB)成約件数 (1事業者あたり)	不明	2	2	3	3	3

## II. 地域経済の活性化に資する取組

生産年齢人口不足が今後も予想されるため、事業の継続、発展のために必要な人材を確保するとともに、町内の若者の流出を抑止するために各事業所の魅力と強みを再発見し、外に発信する。人材確保の機会を定期的に創出することで、安定した雇用を促し町内従業者数を増加させることを目指す。

また、地域経済を活性化するには、本町の地域資源を活用し伊奈町でなければ味わうことのできない観光事業を進めていく必要がある。

観光事業の中心となる伊奈町観光協会は、伊奈町、さいたま農業協同組合、伊奈町商工会などで構成する団体で、会議を行い観光振興等に係る今後の方向性を共有しながら各種観光事業を実施している。運営には、商工会役員3名が観光協会の理事として活動するとともに、商工会事務局3名が観光協会職員(1名)、伊奈町職員(6名)とともに幹事として「伊奈町観光協会」の企画・運営に携わっている。

観光協会の事業の中で、特に、ばらまつり、伊奈まつりは町内外から大勢の人たちが訪れ、行政・住民が一体となったイベントとして定着しており継続して支援していく。

一方で、地域全体を元気にするには、若者の力が不可欠である。商工会青年部等の若い力で企画提案したイベント等を実施する。

上述の事業への支援、実施に併せて商工会が発行主体である「お買い物券」の利用促進、歳末売り出し等の事業の実施により「Buy伊奈」を推進する。

加えて、地域の特色を活かした事業を展開するため、農協等と連携し農商工連携・6次産業化に努める他、地元教育機関等と連携し産学連携による新たな特産品開発に取り組んでいく。

※「Buy伊奈」とは、「地元購買向上運動」とも言い、商工業をはじめあらゆる業種で地元購買と町内企業間同志での受発注取引拡大を目指すものです。

① 町内労働者人口を確保するため、以下の取り組みにより雇用促進を図る。  
新卒採用を地元で行う事業所を毎年5社増加させる。

(1) 小規模事業者への雇用創出支援の一環として「就職情報サイト」を立ち上げる。  
(本会HP)また、雇用促進を図るため会員間で事業所を知ってもらう機会を創

出する。(見学会等)

(2) 上尾・桶川・伊奈地域雇用対策協議会(構成：上尾市・桶川市・伊奈町・上尾商工会議所・桶川市商工会・伊奈町商工会・教育機関・企業)と連携し小規模事業者の雇用創出を支援する。(会議年3回開催)

(ア) 高校、大学等新規卒業予定者、若年者(44歳以下)を対象に「就職面接会」(毎年2月)を開催し、個別企業ブースへの参加を促す。

(イ) インターンシップ事業(職場体験学習)に参加した学生が地域の事業所を知ることにより、地域事業所への就業機会にもつながることからこの募集にあたり

参加を勧める。

(3) 国際学院高等学校・埼玉栄北高等学校や学校法人佐藤栄学園埼玉自動車大学校等と連携して高校、専門学校の文化祭等に町内事業所が出展、企業紹介を行う。

(3事業所程度)

(4) 町内の教育機関にもビジネスフェアやビジネス交流会への来場案内を発して学生達に町内及び広域地区の産業や企業を見て、知ってもらう機会とする。

② 伊奈町では、平成2年に町の花を「バラ」に指定し、町の北部にあるバラ園は、1.2haの広大な敷地に300種4,800株のバラが植えられ県内最大の規模を誇っている。伊奈町観光協会では、この開花(5月初旬~6月初旬)に合わせて伊奈町、さいたま農業協同組合、伊奈町商工会と連携し、町内の各種団体参加のもとで「バラまつり」を毎年開催している。1ヶ月間で町内外から6万人を超える大勢の人たちがバラの観賞に訪れ、観光客の増加による地域経済活性化に寄与している。

バラまつりについて伊奈町観光協会幹事会(観光協会、町、商工会が参加)を4回、伊奈町観光協会理事会(各種団体選出)を2回開催し、各種団体と連携をとり、地域活性化の方向性の供給を図っている。

③ 伊奈まつり(夏まつり)には、1日で45,000人を超える大勢の人たちが伊奈町を訪れるイベントである。伊奈町観光協会が主催となり、町、町教育委員会、商工会が協力しにぎわいの創出による地域経済活性化に寄与している。

伊奈まつりについて伊奈町観光協会幹事会を4回、伊奈町観光協会理事会を2回開催し連携をとり意識の共有を図っている。

④ 町内の飲食店の出店によるB級グルメ、商工業者の販売、PRを目的とした「商工フェスティバル」を開催し、にぎわいの創出、消費の拡大を図る。実行委員のメンバーには、商工会青年部が実施主体となり、商工会、町、観光協会などが参加し、年8回の実行委員会を開催する。

⑤ 「Buy伊奈」推進の一環として伊奈町内共通「お買い物券」の利用を促進し、地域内の循環消費の拡大を図るとともに、取扱店を増やすことにより更なる商品券の魅力アップにつなげる。また、歳末売り出し等の実施により消費拡大を図る。歳末福引大売り出しは、伊奈町、伊奈町観光協会、伊奈町商店会連合会、伊

奈町飲食店組合と伊奈町商工会で伊奈町商工会歳末福引大売り出し実行委員会を組織し、年4回の会議を開催する。

- ⑥ 農商工連携を推進し、地元農産物を使用した加工食品の開発など新たな特産品開発に取り組む。伊奈町が中心となり「伊奈町農業戦略マスタープラン策定検討会」を組織されており、特産品開発や6次産業化を含め、稼げる農業を実現するための検討会である。メンバーには、さいたま農業協同組合及び農業関連団体、伊奈町商工会、新規就農者などで組織され、年3回の会議を開催。商工会は、原価計算、マーケティング、販路開拓等についての意見や指導する役割を担っている。
- ⑦ 産学連携を推進するため企業と教育機関等の情報交換等を促進し、当地域の資源を活用した新たな商品等を開発し地域活性化に取り組む。現在行っている町内の大学（1校）、高等学校（3校）、専門学校（1校）に対する訪問（各校年3回）において、教育機関の提案、要望事項を確認するとともに、地域内企業の提案、要望を伝え協力を求め、企業と教育機関との連携を図る。商工会は企業と教育機関の橋渡しの役割を担うとともに連携後の販路拡大、PR等について支援を行う。

### 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  
支援能力向上には他の支援機関との連携が不可欠であることから、今後はさらに連携を図りながら小規模事業者への支援体制を構築していく。

#### ① 事務局長研修会・経営指導員研修会等

主 催	埼玉県商工会連合会
開催頻度	年6回
参加機関	事務局長会議、経営指導員協議会
目 的	当商工会管轄地域の小規模事業者に対する経営指導員等の支援能力向上のため
内 容	各商工会が行う支援状況、成功事例等の情報交換

- ② 5商工団体（上尾商工会議所・鴻巣市商工会・桶川市商工会・北本市商工会・伊奈町商工会）と埼玉県県央地域振興センターとの小規模事業経営基盤強化事業（地域連携型）連絡会議に出席し、支援の現状等について情報交換し、地域事業者の需要開拓等に活用する。（年10回開催）
- ③ 日本政策金融公庫さいたま支店管轄の商工会・商工会議所が集まる「経営改善貸付連絡協議会」に出席し、地域の経済動向、金融支援等の状況について意見交換を行い経営支援に役立てる。（年2回開催）

- ④ 地域金融機関（埼玉りそな銀行、武蔵野銀行、埼玉縣信用金庫）との会議については、必要に応じて開催していたが、今後は定期的に「金融機関との連絡会議」を開催し、地域の状況把握や支援事例等について情報交換し、連携を強化する。（年2回開催）

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

伊奈町商工会事務局の職員構成は、別表2の経営発達支援事業の実施体制に記載のとおりである。

各職員の経験年数は、平成29年4月就任の事務局長のほか、経営発達支援事業の中心的存在である経営指導員にあっては、指導員歴9年の中堅職員（平成14年4月採用）と指導員歴4年の若手職員（平成21年4月採用）、職務歴6年（平成24年4月採用）の補助員並びに同4年（平成26年3月採用）の記帳専任職員というように全体的に経験は浅い。

こうしたなか、経営指導員等に対する現在の資質向上対策は、指導ニーズが主として小規模事業者への金融、税務、労務、創業、経営革新、記帳指導等の分野であることから、それらのニーズに即した研修を受講し資質向上に努めてきたため、これ以上の資質向上は図られていない。

いっぽう、経営・需要分析、販路開拓といった経営発達支援事業においては、更に専門的な知識の習得が求められている。今後はこうした知識習得のため上記1のノウハウ吸収による支援能力向上とあわせて、下記により職員の指導能力の引き上げを行う。そして経営指導員不在時にも対応できるよう、全職員において伴走型支援能力の習得と更なる向上を図る。

- ・埼玉県商工会連合会が主催する研修の参加や全国商工会連合会のweb研修を受講する他、中小企業大学校及び関係支援機関の主催する専門研修（事業承継、経営革新、創業、等）に経営指導員が年1回以上参加することで、より専門性の高い知識やノウハウを身につける。
- ・経営指導員等が研修及び情報収集で得た支援ノウハウを共有するため、商工会内で定期的に職員会議（経営発達支援の勉強会）を開催し、全職員の支援能力の向上を図る。
- ・若手の経営指導員や将来経営指導員となる職員については、ベテラン職員や専門家に同行し小規模事業者支援にあたることで指導・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。
- ・経営指導員等が商工会基幹システムで作成する指導カルテに指導・支援の内容（目的、注意すべき点、反省点等含む）を入力し、効果的であった支援手法など参考になるカルテは印刷し、ファイルに綴り、経営指導員等がいつでも活用できるようにする。また、このカルテは、組織の財産として残し職員全員が効果的に活用していく。

## 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、PDCAサイクルに基づき以下の方法により評価・検証を行う。

- ①伊奈町及び中小企業診断士等の外部有識者により、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- ②正副会長会議において評価・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・見直しの結果を伊奈町商工会のホームページで計画期間中公表する。[\(http://ina-sci.com/\)](http://ina-sci.com/)

(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	
	(30年10月現在)
(1) 組織体制	
・事務局職員	事務局長 1人 経営指導員 2人 補助員 1人 記帳専任職員 1人 以上5人
・実施体制	事務局長が総括し、経営指導員2名、補助員、記帳専任職員の5名体制で行う。
・商工会組織	
	<pre>graph TD; A[総代会] --- B[会長]; B --- C[副会長]; C --- D[理事会]; D --- E[監事]; D --- F[理事]; F --- G[事務局]; D --- H[商業部会]; D --- I[工業部会]; H --- I;</pre>
(2) 連絡先	
	伊奈町商工会 経営発達支援窓口 〒362-0806 埼玉県北足立郡伊奈町小室 9454 番地 1 Tel 048-722-3751 FAX 048-721-3366 E-mail : inashoukou@nifty.com URL : <a href="http://ina-sci.com/">http://ina-sci.com/</a>



(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4月 以降)	32年度	33年度	34年度	35年度
必要な資金の額	1,400	1,450	1,500	1,550	1,600
小規模企業対 策事業費					
・経営分析・需要 動向調査事業	200	200	200	200	200
・事業計画策定・ 実施支援事業費	300	350	400	450	500
・販路開拓支援 事業費	300	300	300	300	300
・地域活性化事 業費	500	500	500	500	500
・職員資質向上 事業費	100	100	100	100	100

(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、手数料、国補助金、県補助金、町補助金

(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
① 地域の経済動向、需要動向調査 ② 経営状況の分析 ③ 事業計画の策定・実施支援 ④ 需要開拓(販路開拓)支援 ⑤ 地域経済の活性化に資する取組
連携者及びその役割
・伊奈町 町長 大島 清 〒362-0806 北足立郡伊奈町小室 9493 連携内容 ④ ⑤ 役割 小規模事業者への施策支援 効果 支援策、情報提供などにより本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となるため
・(株)埼玉りそな銀行伊奈支店 支店長 小幡 光雄 〒362-0806 北足立郡伊奈町本町 1-110 連携内容 ① ③ ⑤ 役割 地域の経済動向の情報提供及び小規模事業者の販路開拓、金融支援 効果 地域の経済動向、小規模事業者の販路開拓や事業計画を実行するために必要な資金確保等において連携が不可欠であり、効果的な支援につながるため
・(株)武蔵野銀行伊奈支店 支店長 星 篤 〒362-0807 北足立郡伊奈町寿 2-131 連携内容 ① ③ ⑤ 役割 地域の経済動向の情報提供及び小規模事業者の販路開拓、金融支援 効果 地域の経済動向及び小規模事業者の販路開拓や事業計画を実行するために必要な資金確保等において連携が不可欠であり、効果的な支援につながるため
・埼玉縣信用金庫伊奈支店 支店長 種谷 幸弘 〒362-0807 北足立郡伊奈町寿 3-272-1 連携内容 ① ③ ⑤ 役割 地域の経済動向の情報提供及び小規模事業者の販路開拓、金融支援 効果 小規模事業者の販路開拓や事業計画を実行するために必要な資金確保等において連携が不可欠であり、効果的な支援につながる
・(株)日本政策金融公庫さいたま支店 国民生活事業 事業統轄 藤野 信裕 〒330-0802 さいたま市大宮区宮町 1-109-1 連携内容 ③

役割 小規模事業者への金融支援  
効果 小規模事業者や創業者の事業計画を実行するために必要な資金確保等において連携が不可欠であり、効果的な支援につながるため

- 伊奈町観光協会 会長 大島 清  
〒362-0806 北足立郡伊奈町小室 9454-1  
連携内容 ⑥  
役割 観光振興事業の中心組織  
効果 観光振興事業等における地域経済活性化への取り組みに対する連携は不可欠であり、地域小規模事業者の効果的な支援につながるため
- さいたま農業協同組合伊奈支店 北部地区代表理事 小山 富榮  
〒362-0806 北足立郡伊奈町小室 9487-1  
連携内容 ⑥  
役割 特産品開発、農商工連携において生産者とのパイプ役  
効果 農商工連携や特産品開発等の取り組みに対する連携は不可欠であり、地域小規模事業者の効果的な支援につながるため
- 伊奈町商店会連合会 会長 藤波 明石  
〒362-0806 北足立郡伊奈町小室 5166-2  
連携内容 ④ ⑤  
役割 商業振興に関わる連携  
効果 商業振興における地域活性化への取り組みに対する連携は不可欠であり、地域小規模事業者の効果的な支援につながるため
- 伊奈町飲食店組合 組合長 進士 信平  
〒362-0807 北足立郡伊奈町寿 2-87-5  
連携内容 ④ ⑤  
役割 飲食店を中心とした商業振興に関わる連携  
効果 飲食業者における地域活性化への取り組みに対する連携は不可欠であり、地域の小規模事業者の効果的な支援につながるため
- 埼玉県県央地域振興センター 所長 小林 清剛  
〒362-0002 上尾市南 239-1  
連携内容 ③ ④ ⑤  
役割 小規模事業者への施策支援  
効果 経営革新や創業支援など本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となるため
- 埼玉県商工会連合会 会長 三村 喜宏  
〒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 7F  
連携内容 ② ③ ④ ⑤

役割 事業全般における情報提供、専門家派遣、セミナーの開催  
効果 販路開拓や専門家派遣など本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となるため

- ・上尾商工会議所 会頭 神田 博一  
〒362-8703 上尾市二ツ宮 750

連携内容 ② ③ ④

役割 情報提供及び小規模事業者の販路開拓、施策支援

効果 販路開拓や施策支援など本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となるため

- ・鴻巣市商工会 会長 小林 忠司  
〒365-0038 鴻巣市本町 6-4-20

連携内容 ② ③ ④

役割 情報提供及び小規模事業者の販路開拓、施策支援

効果 販路開拓や施策支援など本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となるため

- ・桶川市商工会 会長 加藤 清  
〒363-0024 桶川市鴨川 1-4-3

連携内容 ② ③ ④

役割 情報提供及び小規模事業者の販路開拓、施策支援

効果 販路開拓や施策支援など本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となるため

- ・北本市商工会 会長 内田 千美  
〒364-0002 北本市宮内 7-148

連携内容 ② ③ ④

役割 情報提供及び小規模事業者の販路開拓、施策支援

効果 販路開拓や施策支援など本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となるため

- ・公益財団法人埼玉県産業振興公社 理事長 織田 秀明  
〒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

連携内容 ② ③ ④

役割 事業全般における情報提供、専門家派遣

効果 販路開拓や専門家派遣など本事業全般を円滑に進める上で連携は不可欠であり、地域小規模事業者への支援を効果的に進めることが可能となる。

- ・埼玉県よろず支援拠点 チーフコーディネーター 越智 隆史  
〒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

連携内容 ② ③ ④

役割 窓口・訪問相談による専門スタッフのアドバイス  
効果 課題を抱える事業者に対し問題解決までの支援

- ・上尾地区ビジネスキャリア・エンジョイサークル 会長 太田 篤實  
(上尾・アブセック)

〒362-8703 上尾市二ツ宮 750 (上尾商工会議所内)

連携内容 ② ③

役割 訪問相談による専門スタッフのアドバイス

効果 課題を抱える事業者に対し、問題解決までの支援

- ・中小企業庁 (ミラサポ) 長官 安藤 久佳

〒100-8912 東京都千代田区霞が関一丁目 3 番 1 号

連携内容 ② ③ ④

役割 施策情報提供、専門家派遣

効果 課題を抱える事業者に対し、施策情報提供、専門家派遣による解決を支援

#### 連携体制図等

