
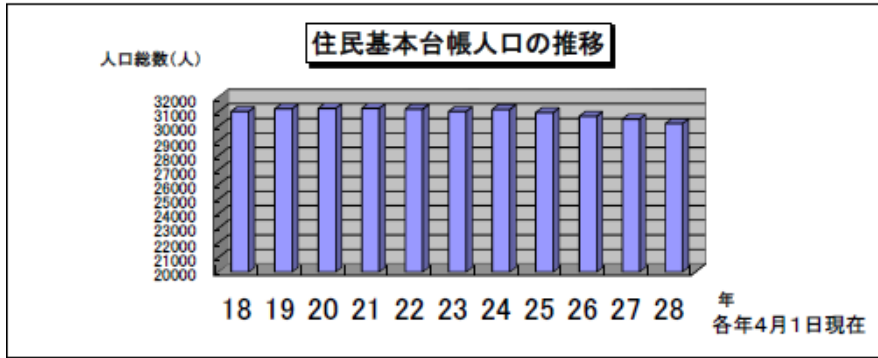


経営発達支援計画の概要

実施者名	松伏町商工会（法人番号 2030005010527）
実施期間	平成30年4月1日～平成35年3月31日
目標	町内唯一の総合経済団体として商工会の経営資源を活用して、小規模事業者の持続的な発展を目指し、伴走型の支援を実施していく。埼玉県、松伏町、町内金融機関及び他の支援機関と連携し小規模事業者の利益拡大を図っていくことを目標とする。
事業内容	<p>（1）経営発達支援事業</p> <p>①地域の経済動向調査に関する事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>各種統計資料や経営指導員による聞き取り調査等により地域経済の動向を調査分析し、その結果を指導助言に活用する。</li> </ul> <p>②経済分析に関する事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>巡回指導や各種のセミナーを通じて、小規模事業者の課題を把握し、金融機関や専門家との連携による経営分析を実施する。</li> </ul> <p>③事業計画の策定支援に関する事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>セミナー、個別相談会、金融斡旋等の商工会事業において、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。</li> </ul> <p>④事業計画策定後の実施支援に関する事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>フォローアップを実施するとともに、巡回訪問を実施し必要な指導・助言を行う。</li> </ul> <p>⑤需要動向調査に関する事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>需要動向について、各種情報を収集、分析し資料として作成提供するなど、支援機関と連携し需要動向把握に努める。</li> </ul> <p>⑥新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販路開拓に資するセミナーの開催や商談会等への参加支援。</li> <li>特産品に係る連携販促に対する支援。</li> </ul> <p>（2）地域経済の活性化に資する取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当地域のイベントへの積極的な参加を推進する。</li> <li>地域経済の活性化を促す事業を検討・実施する。</li> </ul>
連絡先	<p>メールアドレス matubusi@syokoukai.jp</p> <p>Tel 048-992-1771</p> <p>FAX 048-992-1772</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標																											
<p>1. 地域の概要</p> <p>当町は埼玉県東南部に位置し、東京都心から30キロメートルの距離にあり、ほぼ平坦な低地となっている。鉄道は通っておらず、交通手段として、東武スカイツリーラインの北越谷駅、せんげん台駅、JR武蔵野線吉川駅、越谷レイクタウン駅、南越谷駅、千葉県の東武アーバンパークライン愛宕駅、野田市駅の各駅から民間の路線バスが整備されている。</p>																											
<p>周辺都市や、東京都心への通勤者に一戸建て住宅を供給するベッドタウンとして人口が増えてきたものの、現在人口の推移は平成23年31,023人、平成25年30,944人、平成27年30,441人、平成29年4月1日現在は29,989人と減少傾向にある。ベッドタウンで育った子どもたちが家を出て戻って来ない現状がある。</p>	 <table border="1"> <caption>住民基本台帳人口の推移</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>人口総数(人)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>18</td><td>31,023</td></tr> <tr><td>19</td><td>31,023</td></tr> <tr><td>20</td><td>31,023</td></tr> <tr><td>21</td><td>31,023</td></tr> <tr><td>22</td><td>31,023</td></tr> <tr><td>23</td><td>31,023</td></tr> <tr><td>24</td><td>31,023</td></tr> <tr><td>25</td><td>30,944</td></tr> <tr><td>26</td><td>30,944</td></tr> <tr><td>27</td><td>30,441</td></tr> <tr><td>28</td><td>30,441</td></tr> <tr><td>現在</td><td>29,989</td></tr> </tbody> </table>	年	人口総数(人)	18	31,023	19	31,023	20	31,023	21	31,023	22	31,023	23	31,023	24	31,023	25	30,944	26	30,944	27	30,441	28	30,441	現在	29,989
年	人口総数(人)																										
18	31,023																										
19	31,023																										
20	31,023																										
21	31,023																										
22	31,023																										
23	31,023																										
24	31,023																										
25	30,944																										
26	30,944																										
27	30,441																										
28	30,441																										
現在	29,989																										

## 2. 地域の現状と課題

平成24年の経済センサス調査によると、当会管内商工業者数は1,023事業所、そのうち小規模事業者は865事業所で管内事業者の85%を占める。当会の会員数は平成29年4月1日現在648事業所で内商業・サービス業が260事業所、工業が171事業所、建設業が217事業所となっている。建設業は現状の事業所数で推移しているが、商業・工業は微減の傾向が続いている。

当町は昭和40年代の高度成長期から、都市化の波が押し寄せはじめ、周辺都市や都心への通勤者に一戸建て住宅を供給するベッドタウンとして人口が増え始めたが、平成21年以降は一転して人口増加に歯止めがかかり、人口減少が続いている。

当町の産業について、農業は、産業として住民に根付いており、自然環境の保全、地域社会の維持などの役割を担っている。しかし、農産物価格の低迷など農業をめぐる環境は厳しさを増している。農業就労者の減少が続き、遊休農地が徐々に増えている。

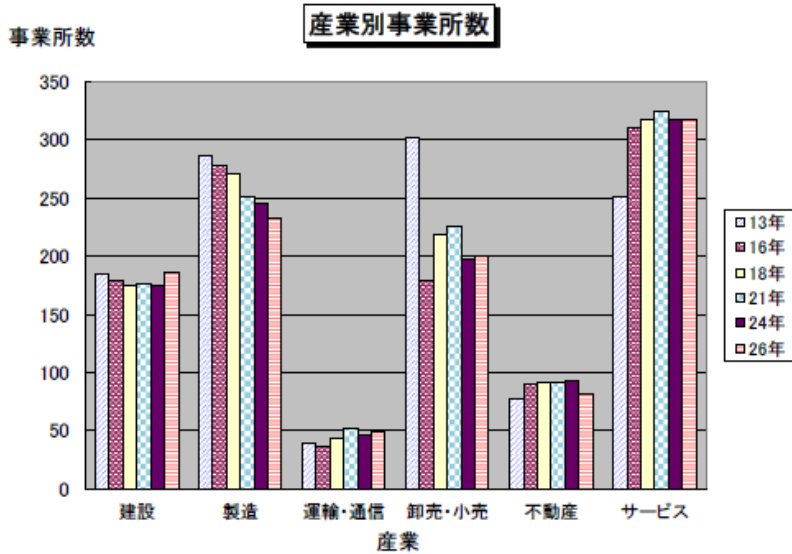
観光はまつぶし緑の丘公園（広さ26.5ヘクタール 里山・広場・水辺からなる総合公園）があり、休日は家族連れでにぎわっている。しかし、他には集客ができる施設はなく、さまざまなイベントを開催して他地区住民との交流促進が課題である。

商業は沿道型大型商業施設の立地が進むなかで、越谷市・春日部市などの大型商業施設や都市部への消費者の流出も目立っている。しかし、小売店舗数の減少にもかかわらず、従業者数、年間商品販売額ともに大きく増加しており、店舗の大型化が進んでいる。このため、商店経営者の高齢化や景気の低迷なども加わり、古くからの個人商店を中心とした小規模店舗は衰退する傾向にある。事業者の多くが小規模事業者であり、当会が経営支援機関として販路開拓支援が十分にできていなかったことが課題である。

工業は、町内に金属製品、プラスチック製品、食料品などを生産する事業所が立地し、工業団地として東埼玉テクノポリスや松伏工業団地が整備され、現在町は大川戸地区への小規模な産業団地の整備に取り組んでいる。事業者数、従業員数、製造品出荷額等いずれも減少傾向にある。工業者が国内外のニーズに対応した事業展開を図るため、ものづくり補助金などを活用した支援が求められているが支援機関として十分に対応できていないのが課題である。

建設業は、古くなった住宅の建て替え需要やリフォームなどの需要が多く、手堅く推移しており事業者が多いにもかかわらず、受注は手堅い、後継者もおり、町内で一番元気のある業種である。

このような地域の状況を踏まえ、これからは既存の産業の持続的発展と活性化のための既存事業の展開とともに、小規模事業者に対する伴走型の支援への取り組みが当面の課題である。



### 3. 松伏町商工会の役割

当会としては昭和36年6月の創立以来、今まで一貫して地域の産業振興に取り組み、商工業者に役立つ・必要とされる商工会を目指して地域基盤と公共性を持つ組織を活かし、地区内における商工業者を総合的にサポートしてきた。地域開発や、大型店の出店問題、環境整備等の会員の意見を集約し、国・県・町・関係機関等に陳情・要望し、地域の振興に努め、地域の総合経済団体としての役割を担ってきた。

また、事業者への各種情報提供、記帳指導、金融指導のほか、経営全般への指導を行うとともに、各種共済制度を取りそろえ、地域の小規模事業者支援機関としての役割も果たしてきた。

しかしながら、小規模事業者に対する販路開拓支援や経営革新支援など十分に機能していなかったことが課題である。

これからは、地域経済の中心的な支援機関としての責務を果たし、小規模事業者の持続的な発展を通して、地域経済の活性化に寄与し、地域振興一翼を担い、また、外部支援機関、専門家との連携強化により中長期的な小規模事業者の持続的な発展を図る。

### 4. 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

上記のような地域の現状と課題、及び当会の役割を踏まえ、10年後以降も地域の経済基盤を確立していくために、以下のとおり「小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方」を掲げる。

- (1) 地域企業の減少に歯止めをかける。
  - ・既存の小規模事業者が持続的な発展を遂げている。
  - ・技術承継や事業承継を円滑に進め、後継者不足による廃業が最小限である。
  - ・地域内の創業が増え、長きにわたって継続している。
- (2) 経営の抜本的な見直しを行う。
  - ・製品の高付加価値化等の経営革新を行う企業が増えている。
- (3) 観光振興や商業の活性化により、交流人口の増加を狙い、地域小規模事業者への波及効果をもたらす。

## 5. 小規模事業者振興の目標

「小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方」を受けて、当会では平成30年度から平成34年度までの目標を設定し、経営発達支援事業を通じて実現していく。

### (1) 地域企業の減少に歯止めをかけるために

- ・小規模事業者の経営状況を詳細に把握し、需要動向調査、事業計画の策定・実施支援、販路開拓などを支援しながら、持続的事業者を数多く育てる。
- ・高齢化が進んでいる経営者に対する事業承継、後継者育成の支援を行う。
- ・資金調達、事業承継、経営改善などの既存事業者の実態やニーズにあった支援を行う。
- ・起業・創業支援により雇用の増進を図る。

### (2) 経営の抜本的な見直しを支援するために

- ・経営革新を進め、新商品等の開発や新規分野への参入等につながる支援を行う。
- ・物産振興のため、地産地消を推進し、物産展等に販路開拓に取り組むとともに、自立的発展と販路拡大に取り組む。

### (3) 観光振興および商業活性化のために

- ・都市型農業による農商工連携促進に向けた取り組みへの着手（体験型農業等）
- ・他支援機関と連携しながら、地域のイベントを行い、観光入込客数を増加させ、松伏という地域のブランド化に取り組む。
- ・商業活性化のために他地域からの客数が増加する新たなイベントの実施に取り組む。

## 6. 目標達成のための商工会の取り組み

### (1) 経営発達支援体制の強化

- ・松伏町商工会では、これまで町内唯一の総合経済団体及び小規模支援機関として、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、小規模事業者への支援に全力をあげていく。また、経営指導員等のレベルアップを図ることが重要であり、そのため、上部団体の実施する研修会等への参加、関係機関などの開催する講習会や事業説明会等に積極的に参加し情報収集や資質の向上、研鑽に努める。
- ・内部的な各種事例や案件の共有化を図り、課題解決への方策研究を実施
- ・個別対策、業種別対策を徹底するとともに、新たな事業分野の開拓に向けた商談会やマッチング等を積極的に実施
- ・小規模事業者の持てる情報をホームページ・会報、各種媒体へPRする
- ・毎月の事務局内定例会議により、業務の見直しと展望を図る

### (2) 伴走型経営支援の強化

- ・事業所ごとに経営分析を行い、事業所の特性を明らかにしたうえで、経営指導員、補助員、記帳専任職員等による伴走型の支援を実施し、小規模事業者の持続的発展に繋げていく。

### (3) 起業家・創業希望者支援の強化

- ・起業家・創業希望者の増加策や地域のにぎわいづくりの方策について、積極的に研究、検討を進めていく。

- (4) 優れた製品や商品を製造する能力と技術力を有する企業の支援、育成の強化
- ・町内の優れた製品・商品を製造する企業や技術力を有する企業を町内金融機関や他の支援機関と連携し、発掘し支援、育成を図る。
- (5) 松伏ブランドの創出
- ・町、JAさいかつ、町内の各関係機関などと連携し、新しいアイデアのもとに、都市型農業による農商工連携促進に向けた取り組みに着手し「松伏ブランド」の創出を図る。
- (6) 観光と商業活性化に取り組む
- ・商業部会を中心にイベントを協議検討し、実行することにより地域の賑わい創出と小規模事業者の販路拡大に取り組む。
  - ・他支援機関と連携しながら、観光資源の発掘や地域のイベントを行い、観光入込客数を増加させる事業に取り組む。

## 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30年4月1日～平成35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)

現状の地域経済の実態把握は、経営指導員による巡回訪問や部会（業種別）等の会議における小規模事業者からのヒアリングや、日本政策金融金庫、税務署等支援機関との研修会における資料等で判断しており、当地域の抱える課題の抽出は行っていない。

また、統計資料による分析は、事案が生じた際に実施するに留まっていた。

これまでの商工会の支援は、国・県・町等の施策についてのパンフレット等による周知・相談が主たるもので、個々の事業所に最適な情報を提供していない。

(改善方法)

今後は、小規模事業者の持続的発展に向け、経済動向情報の収集と、既存店の品揃え、製造品、サービス等の分析を実施し、需要を見据えた商品戦略・サービス戦略を構築するための、基礎的数値として活用を図る。

(事業内容)

(1) 地域内の景況調査による経済動向の情報収集と分析提供

これまでの地域内の景況調査は、概念的な調査に留まっていた。今後は、新たに統計的手法に基づいた地域内統計調査を実施する。

併せて、地域内の大型店等と定期的に情報交換を実施、地域消費動向から経済動向の把握と分析を行い、分析結果については経営指導員等による巡回・窓口相談や各種セミナーの開催の折、また、商工会のホームページ・会報等で小規模事業者等へ随時広く情報提供を行っていく。

- ・ 手段 : ①定期的な巡回訪問や各種部会等の活用  
②地域内の大型店等と定期的に情報交換の実施
- ・ 業種 : 商業・工業・建設業
- ・ 調査項目 : DI値（売上、業況、採算）、  
経営環境の見通し、雇用状況について、設備投資の予定  
資金繰りの状況、経営上の問題点等

(2) 各種統計資料・各種レポートを活用した経済動向の情報収集と分析提供

行政・金融機関が発行している各種レポート等を活用し、地域の経済動向を定期的に調査、分析する。専門的な分析が必要と判断した際には、専門家を招聘し意見を求める。その資料をわかりやすくまとめ、巡回・窓口相談や各種セミナーの開催の折、また、商工会のホームページ・会報等で小規模事業者等へ随時広く

情報提供を行っていく。

- ・手段 : 内閣府発表の地域経済動向調査（南関東）、  
埼玉県の彩の国の経済の動き、埼玉県経済動向調査、  
日本政策金融公庫が発信する「全国中小企業動向調査」  
国勢調査、経済センサス（商業統計含む）、  
家計調査、工業統計 等
- ・業種 : 商業・工業・建設業
- ・調査項目 : 地域分析、事業者数推移、人口動向  
消費動向（年間消費支出額、年間商品販売額） 等

（目 標）

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
経済動向調査 調査事業所数	15件	30件	30件	30件	45件	45件
外部団体との 情報交換回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
各種統計資料・各種レポ ートを活用した報告書発行	0回	1回	1回	1回	1回	1回

これらの分析結果については、自社の現状を再確認してもらうため行う「経営分析」の際に、より実態に即した分析となるよう正確に反映していくこととする。小規模事業者の相談事業に対応するとともに具体的な活用方法の提案を図れるよう、拡充して取り組む。

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

（現状と課題）

小規模事業者への経営分析結果の提供は、今までは主に財務諸表の経営指標に基づき金融支援の一環としての活用に留まっていたことから、財務分析が中心で小規模事業者の対象が限られていた。

（改善方法）

今後は、経営分析の必要性を広く理解してもらい、小規模事業者の持続的発展に向けた企業情報の収集と、経営指導員の巡回・窓口相談を通して、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。専門的な分析が必要と判断した際には、ミラサポやよろず支援拠点などと連携、専門家を招聘し意見を求める。

（事業内容）

### （1）小規模事業者の経営分析の実施

小規模事業者別の現状について、巡回訪問、日頃の相談業務により経営課題を抱



える小規模事業者や新たな取り組み、意欲的な取り組みを行う小規模事業者を巡り発掘し、ヒアリングにより経営状況の把握を行う。

- ・手段 : ヒアリングを通じて、現状分析を行う。
- ・分析方法 :
  - ① 定性的分析
 

自社の「強み」・「弱み」と外部環境における「機会」・「脅威」の4つの要因をクロス分析することによって、SWOT分析を行う。
  - ② 定量的分析
 

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基に経営状況の分析を行う。
- ・成果の活用 : 事業所による経営課題を明確にし、今後の方向性を決めていく基礎資料とするとともに、事業計画の策定に向けた支援に活用する。

(2) 事業承継に関する調査、分析の実施

小規模事業者の後継者の有無、経営者の事業承継に関する意識調査・分析を実施する。高齢な代表者である事業所については、事業承継を見据えた経営計画への反映を図る。

- ・手段 : 「事業承継ガイドライン」の「事業承継自己診断チェックシート」等を活用し、事業者にも今後の経営状態を把握してもらう。
- ・分析項目 : 後継者に対する教育・育成などの準備、社内外の理解や協力 等
- ・成果の活用 : 経営承継・資産承継に関する取り組みの必要性について明らかにするとともに、今後の方向性・目標値を決めていく基礎資料として、事業計画の策定に向けた支援に活用する。事業承継を契機とした新たな取り組みの計画が汲み取れれば、経営革新計画の作成にも活用する。統計的な資料としての活用も行う。

(目 標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
経営分析に係る 巡回訪問件数	30件	40件	40件	40件	50件	50件
経営分析 事業所数	10件	12件	12件	12件	15件	15件
事業承継分析 事業所数	0件	2件	2件	2件	3件	3件

### 3. 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

#### I. 事業計画策定支援

(現状)

本支援内容については、小規模事業者からの金融斡旋や補助金等の申請時に、これらの申し込みに必要とされる事業計画の策定を実施していたのが現状である。

(改善方法)

これからは、小規模事業者の経営課題を解決するため、上記1・2の地域経済動向調査、経営分析の結果や後述5の需要動向調査結果を踏まえ、事業計画策定及び事業の実施支援を金融機関等の支援機関と連携して伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

(事業内容)

- (1) 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、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
- (2) 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、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。特に特産品開発やIT活用を検討する事業者に対しては経営指導員2名による巡回訪問を強化し、重点的な指導助言を実施するなど、事業計画策定を積極的に促す。
- (3) 金融斡旋や労働保険等の相談指導及びものづくり補助金や持続化補助金の申請時に事業計画の策定支援を行う。また、事業計画の策定が条件となる日本政策金融公庫の低利融資「小規模事業者経営発達支援融資制度」を広くPRすることにより事業計画策定の重要性と優位性を周知し、融資希望者に対しては制度活用に当たっての事業計画策定支援を行う。専門的な分析が必要と判断した際には、ミラサポやよろず支援拠点などと連携、専門家を招聘し意見を求める。

#### II. 創業・経営革新計画策定支援

(現状)

現状での創業支援は、新規開業者の金融斡旋を中心とした指導、税務・経理指導並びに労働保険事務手続き等の経営改善普及事業の範囲での支援であり、創業塾等のセミナーは小規模商工会であるため単独開催の実績はなく、近隣商工会との共催により対応していた。

経営革新の認定支援においては、役員・青年部を中心に小規模事業者からの相談に対応する形にて支援していた。当会のこれまでの経営革新承認件数は、13件と少ない。

(改善方法)

今後においては、地域における創業及び経営革新計画の承認認定を支援するために埼玉県商工会連合会や地域金融機関及び隣接の商工会等と連携を図り創業塾や経営

革新相談会を開催し、創業・経営革新認定後は、経営指導員の巡回指導や必要に応じてミラサポやよろず支援拠点など専門家の派遣を実施するなど、地区内小規模事業者とともに伴走型の支援を丁寧実施する。また、地区内金融機関と密接に連携し、経営革新を目指す小規模事業者の掘り起こしを図り承認事業者の増加を目指す。

(事業内容)

- (1) 創業塾を近隣商工会との共催にて開催する。創業塾の開催にあつては、地区内人口や商工業者数が少なく、その対象者が余り望めない状況にあるため、単独開催ではなく、近隣の三郷市商工会、八潮市商工会、吉川市商工会との共同開催とする。創業希望者の経営に関する知識向上を図り、創業計画の策定支援を行うことにより、創業支援を行う。
- (2) 創業塾参加者に対して、創業・ベンチャー支援センター埼玉の支援情報を提供し、地区内における新規創業を促進し、地区内小規模事業者の減少を食い止める。
- (3) 経営革新個別相談会を開催し、上記1・2の地域経済動向調査、経営分析の結果を踏まえた、経営革新計画作成および承認取得を推進する。
- (4) 計画策定・実施支援について、埼玉県商工会連合会や地区内支援機関及び埼玉県産業振興公社等との連携を図り、専門的な分析が必要と判断した際には、ミラサポやよろず支援拠点など専門家を招聘し意見を求める。

(目標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
経営計画策定事業者数	2件	3社	3社	3社	4社	4社
創業計画策定者数	2件	2件	2件	2件	2件	2件
創業塾開催回数(共催)	6回	6回	6回	6回	6回	6回
経営革新計画承認件数	6件	6件	6件	6件	7件	7件
経営革新個別相談会開催回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(課題)

- ・事業計画策定後の各事業所の取り組みや、進捗状況の確認などを行うための支援体制が構築されていない。
- ・高度で専門的な相談に対する体制が整備されていない。
- ・事業計画遂行に伴う金融面での支援体制が整備されていない。

(改善策)

- ・事業計画策定支援対象の全ての事業者に対し、経営指導員が定期的（年4回以上）に対象事業所を巡回し、計画達成に向けた支援を行う。
- ・専門的相談に対応するため、幅広い専門機関との連携を目指す。
- ・事業計画推進に必要な資金については、日本政策金融公庫、埼玉県制度資金または地元金融機関の資金活用をPRする。

(事業内容)

- (1) 事業計画策定支援対象の全ての事業者に対して、3か月に1回以上、経営指導員が訪問し、計画達成にむけた伴走型支援を実施していく。
- (2) 事業計画を実行する上での課題を抽出し、資金調達や労働、税務、販路開拓（情報発信）等についての指導・助言を行う。
- (3) 高度な専門的相談については、埼玉県商工会連合会のエキスパートバンク事業や専門家派遣事業、埼玉県産業振興公社などと連携して、課題の解決を目指す。
- (4) 事業計画の実施に伴い資金が必要になった場合、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」等を活用しながら、フォローアップを行う。
- (5) 巡回時に、国・県・町等の行う支援策情報（補助金・税制等）を周知し、事業計画実行を支援する。

(目 標)

支援内容	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
フォローアップ事業者数	10件	11件	11件	11件	13件	13件
フォローアップ件数	40件	44件	44件	44件	52件	52件
日本政策金融公庫等による金融相談会の開催	2回	2回	2回	2回	2回	2回

※前項の（経営計画策定事業者数＋創業計画策定者数＋経営革新計画承認件数）  
×年間4回で設定

※翌年度以降も通常の巡回と分けて、経営発達支援計画でのフォローアップを続けていく。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

小規模事業者が持続的に発展していくためには、大企業にはない小回りのきく経営や価格以外の強みで乗り越えていく必要があるが、小規模事業者の商品・サービス等について、その顧客である消費者や取引先の需要動向を調査・分析し、将来予測を立てたうえで事業計画を策定する事が必要である。

小規模事業者が商品・サービスを提供する際、「顧客ニーズがどこにあるのか」という視点が欠けがちである。企業の持続的発展を促進するために事前の需要動向調査は不可欠であるが、その必要性と情報の収集方法を理解している事業者は少ない。今後は、小規模事業者自身が需要動向調査の必要性を認識し、その手法を理解し、実施することが課題である。

#### (事業内容)

##### (1) 小規模事業者の販売する商品や提供する役務を対象とした調査

松伏町内の事業者が新商品や販路開拓などを行う際に、顧客のニーズやボリュームなどを把握することが必要になる。その調査について、以下のとおり行っていく。

###### ①顧客の需要動向調査支援

小規模事業者が開発した新商品・役務を顧客がどう判断しているかを調査する際に、調査の有効性を高めるため、以下の支援を行っていく。

- ・収集項目：新商品開発を行う小規模事業者への支援（市場調査や消費者ニーズ等の把握）に努める。顧客の生の声（商品・役務の満足度合い、価格について、味・雰囲気などの好み、従来商品・他社商品との比較等）
- ・分析手段：小規模事業者と経営指導員とで協議を行い、アンケートを作成する。店頭や物産店出展時等に、事業者が売り込みたい新商品について、購入者へのアンケートを実施する。併せて、今回購入した商品の選定ポイント、商品や事業者への要望、商品の利用頻度等の調査品目を把握する。
- ・成果の活用：回答結果について、経営指導員が、性別・年代別・地域別等、その事業者に合った切り口で分析し、事業者に巡回訪問時に直接フィードバックする。当会においては事業者へのアドバイスに、事業者においては販路開拓や商品販売戦略の見直しの参考材料として活用するとともに、事業計画策定の際に活用する。

###### ②展示会出展者への需要動向調査支援

小規模事業者が開発した新商品・役務をバイヤーがどう判断しているかを調査する際に、調査の有効性を高めるため、以下の支援を行っていく。

- ・収集項目：バイヤーの生の声（商品・役務の満足度合い、価格について、味・雰囲気などの好み、従来商品・他社商品との比較等）
- ・分析手段：小規模事業者と経営指導員とで協議を行い、アンケートを作成する。展示会出展時等に、バイヤーへのアンケートを実施し、商品の評価ポイント、商品や事業者への要望等を把握する。
- ・成果の活用：回答結果について、経営指導員が、性別・年代別・地域別等、その事業者に合った切り口で分析し、事業者に巡回訪問時に直接フィードバックする。当会においては事業者へのアドバイスに、

事業者においては販路開拓や商品販売戦略の見直しの参考材料として活用するとともに、事業計画策定の際に活用する。

(2) 業種別・品目別の需要動向調査

業種別や品目別の需要動向調査についても、事業者が新商品の事業計画を立てる際や、販路開拓を行う上で有効であることから、当会においては、以下の支援を行っていく。

①統計等や業界新聞等による業種別・品目別の市場の把握

- ・収集項目：既存のマーケティング会社（帝国データバンク等）の業種別・品目別の市場規模、業種別・品目別の今後の展望、特定の業種に特化したマーケティング情報（業界新聞等）の業界動向（業況や主要企業の紹介・分析、課題と展望など）、日経MJの消費者の好み、流行、嗜好など。
- ・分析手段：経営指導員が統計資料等の情報などを取捨選択し事業者にあった情報を提供する。
- ・成果の活用：各業種、各品目事業者を取り扱う事業者に広く提供するとともに、事業者が新規出店や新商品を販売する際の参考情報として役立つ。

(目標)

項目	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
需要動向調査事業者数	0件	8件	8件	8件	10件	10件
顧客の需要動向調査支援	0件	5件	5件	5件	6件	6件
展示会出展者への需要動向調査支援	0件	3件	3件	3件	4件	4件
業種別・品目別需要動向調査回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
情報提供事業者数	0件	10件	15件	20件	25件	30件

※個社における需要動向調査の方法は、事業所ごと、相談案件ごとに異なり、適切に調査方法をその都度決定して指導していかなければならないが、概ね1件につき5項目程度のアンケート回収を目標とする。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(現状と課題)

商業・サービス業系の小規模事業者は地域経済の需要の低下と郊外型大型ショッピングセンターの出店による大きな構造変化に直面している。そのため、顧客の支持を得て選ばれる店づくりを実現する必要がある。

また、地域外の販路開拓を進める必要がある。工業系の小規模製造業者はいままでの系列構造に組み込まれてきたので、自ら販路開拓に取り組む必要は生じなかった。これからは、依存型・下請け型の体質を脱し、自ら新たな販路を開拓し環境変化にたいする対応力を高めていく必要が生じている。

当会においても、推奨特産品の開発に取り組んでいるものの、販路開拓に資するインターネット通販や展示会・商談会への出店等については、商工会や会員事業所が小規模であるが故に支援ノウハウや資金力が乏しく、積極的な支援は行っていない。

また、プロモーション支援事業における課題は、小規模事業者自身が変革への意識レベルを高め、人手・時間・資金等の資源の乏しさを、販売促進ノウハウ習得でカバーすることである。

- ・小規模事業者に対し、SNS を活用した新たな需要開拓の提案がなかった。
- ・小規模製造事業者に対する新たな需要開拓の提案、新商品、新製品を開発した際のマーケティングの機会の提供が少なかった。
- ・小規模事業者に対する松伏町推奨特産品事業についての事業内容とメリットについて、広報活動や説明をする機会が少なかった。

#### (改善方法)

- ・IT を活用して販路開拓・認知度向上に取り組む小規模事業者に対し、SNS 研修会等を実施し、ホームページ、ツイッター、フェイスブックなどのソーシャルネットワークを利用した需要開拓についての取り組みを支援する。
- ・広域的な販路開拓を行いたいものの、独自で販路開拓が困難な小規模事業者については、東部工業展や彩の国ビジネスアリーナ等の展示会、商談会への出展できるようプレゼン力・販促ノウハウの強化等支援をして、販路開拓支援を行う。特に、彩の国ビジネスアリーナは約16,000人の来場者があり、また、全国的な商談会、展示会等の開催情報を適宜提供する。
- ・小規模事業者が行う新商品等の開発については、埼玉県東部フードフェスタ等への参加、出品を促し、市場調査や消費者ニーズの把握に努める。
- ・松伏町推奨特産品に認定された場合、信頼性が向上し、メディアへの訴求力や一般消費者への認知度向上が期待されることを説明し、小規模事業者へのPR と参加を促す。

#### (事業内容)

- (1) 広報や IT 支援については特に業種を問わず、特にやる気のある企業を多く支援していく。facebook や SNS のビジネス利用のメリット、使用方法について、小規模事業者を対象に研修会を開催し、活用を促すとともに販路拡大に繋げる。
- (2) 物産展・商談会については、物産振興のため地域外の販路を求めている製造業、小売業を支援の中心とする。売り上げ向上を目的として、販路開拓を希望している事業計画を支援するため、県東南部地域において、5市1町（草加市・越谷市・三郷市・八潮市・吉川市・松伏町）が開催する東部工業展・県等の主催する国内最大級のビジネスマッチングイベントの彩の国ビジネスアリーナに出展支援を行い、商談・成約を高めるための支援を行う。また、プレゼン力・販促ノウハウ

等強化のため、必要に応じて専門家を派遣する。出展終了後も PDCA サイクルを活用し、売り上げにつながる支援を行っていく。

- (3) 小規模製造小売業を中心に県内のイベント等を紹介し、特色ある商品、製品については、出品を促し、販路拡大に繋げる。
- (4) 推奨特産品事業について、事業内容、メリットを説明し参加を促す。



(目 標)

項 目	現状	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度
SNS (facebook 等) 研修会の開催	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
SNS 登録支援件数	0 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
彩の国ビジネスアライア参加件数	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
商談件数	3 件	3 件	3 件	4 件	4 件	5 件
東部工業展参加件数	2 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
商談件数	2 件	3 件	3 件	4 件	4 件	5 件
県内イベント等への参加支援件数	1 件	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
売上高 (千円)	2 0	3 0	3 0	5 0	5 0	5 0
推奨特産品事業への新規参加	1 社	0 社	2 社	0 社	2 社	0 社

※推奨特産品事業については2年ごとの認定の為、隔年となる。

II. 地域経済の活性化に資する取り組み

(現状と課題)

現在、毎月最終日曜日に「松伏ニュータウンショッピングセンター」駐車場で「平成の楽市楽座」を開催している。47店舗の出店枠があり、フリーマーケットとして定着し賑わいを見せている。しかし、地域における関係者間での地域活性化の方向性を共有した上での事業ではなく地域経済活性化の方向性等は無いのが現状である。

(改善方法)

松伏町、町内金融機関（武蔵野銀行、栃木銀行、城北信用金庫）、JAさいかつと連携し、松伏ブランドの構築と併せ、地域振興に関する事業を実施し、地域経済活性化を継続的に図る。また上記関係機関と年に数回情報交換会を実施し、地域経済活性化の方向性を共有する場を設ける。

(事業内容)

(1) 地域の賑わい創出事業

- ① 「平成の楽市楽座」を、毎月最終日曜日に「松伏ニュータウンショッピングセンター」駐車場で開催する。この場の活用方法について、関係機関の合意を形成し、これまで以上の「地域商業の活性化」「出店者の認知」、出店者同士の相互交流を



図る。



②町内事業者や支援機関と連携しながら、農商工連携も視野に入れた新たな加工特産品を開発する。「松伏ブランド」の構築に向け、高付加価値化の取り組みを進める。

③松伏町主催の町民まつり、NPO法人松伏公園都市づくり協会が主催する「ホテルとミニコンサートの夕べ」に協賛し、当地域の特産品の販売を行い、町内特産品等の商品・事業のPRを実施する。

(2) 先進地視察研修実施事業

彩の国指定工場等の中から年に数回、工業関係の視察先を選定して研修会を実施し、模範となる企業の経営理念やノウハウ等の習得を目指す。

(3) リフォーム相談会の開催

毎月リフォーム相談会を実施し、町内建設業の活性化と事業所の販路拡大に取り組む。

(目標)

平成の楽市楽座は18年以上継続して開催されており、広く町民に知られている。商工会が運営と設営を引き受けていることをメリットと捉え、小規模事業者の知名度向上の場としてさらなる活用を図っていくとともに、近隣地域への松伏ブランドとしての確立に取り組む。また商業、工業、建設の各種事業を実施していくことにより、町内商工業の活性化や事業所の販路拡大に取り組む。

項目	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
地域の賑わい創出事業						
平成の楽市楽座 年間来場客数	6000人	7000人	7000人	8000人	8000人	9000人
新規特産品開発	1品	1品	1品	1品	1品	1品
町イベントでの 特産品PR	1回	1回	1回	1回	1回	1回
先進地視察研修実施回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
リフォーム相談会	12回	12回	12回	12回	12回	12回

実施回数						
新規登録事業者数	1件	1件	1件	1件	1件	1件

### 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

##### (現状)

これまでは、地域の経済動向に関する情報は日本政策金融公庫及び地域金融機関との地域金融動向に留まり、また経営分析・需要動向、事業計画の策定、創業・第二創業（経営革新）については、中小企業診断士等専門家との対症療法的な情報交換のみでした。

##### (改善方法)

経営発達支援事業の円滑な実施を図るため、他の支援機関と連携し、支援ノウハウ等の情報交換に取り組む。

##### (事業内容)

#### (1) 県東部地域振興センター管内（春日部商工会議所・草加商工会議所・越谷商工会議所・八潮市商工会・三郷市商工会・吉川市商工会・松伏町商工会）の支援機関の連絡会議

- ・目的：支援力向上、支援ノウハウ、支援の現状、高度専門的事案について情報交換をする。共通の課題解決、情報の共有化。
- ・効果：県東部地域での先進事例紹介や問題点の共有が図れる。
- ・開催頻度：4回
- ・開催場所：主管商工会議所会議室(主管は3会議所持ち回り)

#### (2) 武蔵野銀行松伏支店、栃木銀行松伏支店との連携支援会議

- ・目的：地域内小規模事業者の金融、創業等の情報交換
- ・効果：地域内の創業、金融情報の共有化が図れ、速やかな支援が実施できる。
- ・開催頻度：各2回
- ・開催場所：商工会会議室

#### (3) 松伏町環境経済課等との意見交換会

- ・目的：松伏町総合振興計画との整合性を図る
- ・開催頻度：年2回
- ・開催場所：商工会会議室

#### 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

##### (現状)

当会に関する支援機関との情報交換会や経営指導員の研修会等には、埼玉県や埼玉県商工会連合会の指導もあり積極的に参加していたが、あくまでも既存の経営改善普及事業の推進を図るための内容であった。

(改善方法)

経営発達支援事業の効果的な推進を図るための支援ノウハウ等の習得を念頭に置いた情報交換会や研修会を、関係支援機関との意思疎通を図り開催する。

(事業内容)

- (1) 埼玉県商工会連合会が主催する研修の参加に加え埼玉県が主催するセミナーや中小企業大学校の主催する研修に経営指導員が年間1回以上参加することで、売り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。
- (2) 各担当者（経営指導員、補助員、記帳専任職員）を中心に越谷税務署、労働保険事務組合、社会保険協会等が主催する研修会への積極的な参加や、経営指導員を中心に地区内金融機関や税理士会等との連携を図り、創業、事業承継及び廃業等に係る支援能力の向上を図る。
- (3) 全国連が実施するWEB研修（eラーニング）を全職員が積極的に受講し、経営支援全般に係る支援能力を身につける。
- (4) 朝礼に於いて、経営指導員からの支援計画の進捗状況の伝達を実施するとともに必要に応じて、職員勉強会を月に1時間ほど開催し、事務局長、他女子職員も参加し、組織内で経営指導員のノウハウを共有する。
- (5) 成功事例や支援手法等を組織の財産として共有して残していけるよう、ファイルの共有化、データベース化を実施する。
- (6) 経営発達支援事業における会員等への指導・助言及び講習会の開催においては、経営指導員と補助員・記帳専任職員がチームとなって実施することにより、経営指導員以外の職員の支援ノウハウの習得と指導能力の向上を図る。
- (7) 毎月事務局内定例会議を開き、業務の見直しと展望を図る。

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) 地区内金融機関の代表者並びに地域外の外部の中小企業診断士等の専門家、町環境経済課職員を委員とした評価・見直し作業部会を開催し、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を依頼する。
  - (2) 上記(1)の提示を受け事務局長・経営指導員・補助員を構成員とする経営発達支援会議を開催し、成果の評価、見直しの方針を決定する。その結果については、会長に報告する。
  - (3) 経営発達支援会議が作成した評価・見直しの結果については、松伏町商工会理事会へ報告し、承認を受ける。
- ① 事業の成果・評価・見直しの結果を松伏町商工会のホームページ (<http://www.ma224.net>) で公表する。

(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29年11月現在)
(1) 組織体制	
(実施体制)	
事務局長と経営指導員、補助員を経営発達支援スタッフとする「経営発達支援会議」を組織し、毎月1回事業計画の進捗状況の確認と問題点の洗い出しを議題とする会議を開催し、その結果を商工会長に報告し、その後商工会理事会にて報告承認を得る。	
(経営発達支援スタッフ)	
事務局長 1名 経営指導員 1名 補助員 1名 記帳専任職員 1名	合計4名
(商工会の組織体制)	
(役員) 会長1名 副会長2名	
理事19名 監事2名	合計24名
(事務局) 事務局長1名 経営指導員 1名	
補助員1名 記帳専任職員 1名	
記帳指導員 1名	合計5名
(2) 連絡先	
埼玉県北葛飾郡松伏町田中2-4-8	
Tel 048-992-1771	
ホームページアドレス <a href="http://www.ma224.net">http://www.ma224.net</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)

	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
必要な資金の額	200	200	200	200	200
経営発達支援事業費					
1. セミナー等開催費	100	100	100	100	100
2. 経営革新支援事業費	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、国補助金、県補助金、町補助金、受託料、手数料、事業参加者負担金

(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。

1. (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 専門家派遣・経営分析 I－II 経営分析 I－III 事業計画の策定・実施支援、 ② 創業支援・事業承継 I－III 創業・第二創業（経営革新）支援 ③ 販路開拓支援 I－III 需要動向調査、需要開拓、販路開拓支援 ④ 地域経済活性化事業 II. 地域経済の活性化に資する取り組み ⑤ 支援ノウハウ等の情報交換会 III－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 ⑥ 事業評価及び見直し III－3 事業評価及び見直しをするための仕組みに関すること
連携者及びその役割
① 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 埼玉りそな銀行越谷支店 支店長 鈴木 正広 埼玉県越谷市越ヶ谷2－2－40 電話 048－962－5112 武蔵野銀行松伏支店 支店長 指宿 高俊 埼玉県北葛飾郡松伏町松伏3221 電話 048－992－1211 栃木銀行松伏支店 支店長 山崎 宜明 埼玉県北葛飾郡松伏町松葉1－7－1 電話 048－992－2555 城北信用金庫松伏支店 支店長 和賀 等 埼玉県北葛飾郡松伏町松伏2048－1 電話 048－992－1991 ・経営革新支援及び創業支援に関する専門家派遣及び経営分析 ② ・③創業・ベンチャー支援センター埼玉 理事長 織田 秀明 埼玉県さいたま市中央区上落合2－3－2 新都心ビジネス交流プラザ3F 電話 048－711－2222 ・創業支援に関する情報の提供 ・創業後の販路開拓等の支援 ④ 埼玉県 知事 上田 清司 埼玉県さいたま市浦和区高砂3－15－1 電話 048－824－2111 ・新たな地域振興事業に対する支援 ③ ・⑤松伏町 環境経済課 課長 山崎 浩 電話048－991－1854 ・新たな地域振興事業に対する支援 ・事業評価・見直し作業部会への参画

- ⑤ ・ ⑥地区内金融機関等機関（上記①に記載）  
日本政策金融公庫越谷支店 支店長 萩原 薫  
埼玉県越谷市弥生町3-33 電話 048-964-5719  
・ 融資情報、景気動向の情報交換会及び事業評価・見直し作業部会への参画

連携体制図等

