

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	羽生市商工会 (法人番号 3030005005047) 羽生市 (地方公共団体コード 112161)	
実施期間	令和4年4月1日 ~ 令和9年3月31日	
目標	<p>①事業承継支援、創業支援の強化による地域経済の維持、活性化を図る。 (計画期間内に事業承継支援事業者15事業者、創業支援を行い創業に至った事業者15事業者を目指す。)</p> <p>②小規模事業者の計画的な経営を支援し、経営基盤の強化を図る。 (計画期間内に事業計画書策定事業者60事業者を目指す。)</p> <p>③小規模事業者のIT化・デジタル化を推進し、DXに向けた意識を向上させる。 (計画期間内に当会の支援によりITツールの導入・ホームページの開設に至った事業者15事業者を目指す。)</p>	
事業内容	<p>3. 地域の経済動向調査に関すること ①市内の事業所の景況調査 (当会独自調査) ②地域の経済動向分析 (RESASを活用)</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 需要動向アンケート調査の実施と結果のフィードバック</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 経営分析を行う事業者の掘り起こしと経営状況分析の実施</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること ①DXセミナーの開催 ②事業計画策定支援 ③事業承継計画策定支援 ④創業計画策定支援</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した小規模事業者の計画実行支援</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①彩の国ビジネスアリーナ出展支援 (BtoB) ②ECサイト開設支援 (BtoC) ③ITツール導入支援</p>	
連絡先	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	羽生市 経済環境部 商工課 〒348-0058 埼玉県羽生市中央3丁目7番5号 TEL : 048-560-3111 FAX : 048-560-3110 E-mail : shoukou@city.hanyu.lg.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

【立地】

羽生市は関東地方のほぼ中央、埼玉県の北東部に位置し、都心から60km、さいたま市(浦和区)から40kmの距離にあり、東と南は加須市、西は行田市、北は利根川を隔てて群馬県に隣接している。

市域は東西10.25km、南北6.71km、面積58.64平方キロメートル。

主な交通機関は、東武伊勢崎線、秩父鉄道、東北自動車道羽生インターチェンジ、国道122号、国道125号がある。

市の中心部は、商工業の市街地となっており衣料の町として発展し、周囲は農業地帯で肥沃な田園に恵まれている。

【人口】

総人口：53,085人、年少人口：5,575人、生産年齢人口：31,232人、老年人口：16,278人(2020年)

羽生市の人口は2000年の57,499人をピークに年々減少し続け、この20年の間で4,414人減少し、2020年の総人口は53,085人となった。対して、2000年の65歳以上の老年人口は9,889人であったが、この20年の間で6,389人増加し、2020年の高齢人口は16,278人となり、急速に高齢化が進行している。

また、生産年齢人口、年少人口ともに2000年をピークに減少し続けており、2045年の推計値では生産年齢人口20,316人、年少人口3,651人と予測されており、ますます少子高齢化が進行し労働者不足が危惧される。

(出典)

RESAS 総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

【産業】

〈事業所数〉

総務省「経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサス基礎調査」再編加工によると、市内事業所数は2016年2,171事業所で、2009年と比較すると158事業所が減少している。

2016年経済センサスによる当会管内商工業者数は1,974件、うち小規模事業者数は、1,433件で72.6%を占める。また、当会の会員数は1,041件（2021年4月1日現在）で組織率は52.7%である。

〈産業構造〉

2,171事業所の内、最も多い業種は、卸売・小売業で624事業所（28.7%）、続いて製造業が322事業所（14.8%）、宿泊業・飲食サービス業229事業所（10.5%）、生活関連サービス業・娯楽業218事業所（10.0%）、建設業177事業所（8.2%）の順となっている。

RESASで特化係数を使った稼ぐ力分析を行った結果、卸売・小売業の中では、その他の小売業が一番、付加価値額と労働生産性が高く、効率的に稼いでいることが分かる。また、従業者数で見ると、繊維・衣服等卸売業が一番多くの労働者を確保していることが分かる。

製造業で同じ分析を行ってみると、製造業の中では、地場産業である繊維工業が一番、従業者数と付加価値額が高く、より多くの地域の雇用を創出し稼いでいることが分かる。こうした稼ぐ力分析結果から、繊維関連産業が本市の基幹産業であると言える。

【観光】

羽生市の観光資源には、武州正藍染、国の天然記念物である国内唯一のムジナモ自生地「宝蔵寺沼」、さいたま水族館、キヤッセ羽生、道の駅はにゅう、小説「田舎教師」、郷土料理百選の「いがまんじゅう」などがある。

また、本市のキャラクター「ムジナもと仲間たち」を活用した「世界キャラクターさみっと in 羽生」や羽生てんのうさま夏祭り、秋の羽生市商工まつりなど、四季折々、大小様々なイベントが開催されている。

藍染産業

郷土料理「いがまんじゅう」

世界キャラクターさみっと in 羽生

羽生てんのうさま夏祭り

【第6次羽生市総合振興計画】

羽生市では、2018年3月にまちづくりを行っていく上で、最高理念と位置付けられる第6次羽生市総合振興計画が定められている。

この計画は、前期基本計画（2018年から2022年）と後期基本計画（2023年から2027年）の10年間の計画期間で、目指す都市像を明確にし、それを実現するための施策の方向性が示されている。

基本計画 政策5 産業・雇用 ～活気と魅力あるまちをつくる～ 5-2 商工業の振興に以下の通り、当会との連携について随所に記載がある。

なお、今後、2022年3月には後期基本計画が示される。前期基本計画の基本構想を継承しつつ、SDGsやDXの導入など時代のニーズに配慮した計画となる見込みである。

□施策の現状

本市の商店街は、店主の高齢化や後継者不足、道路交通状況の変化や郊外型の大型店舗の進出など経営環境の変化のため、買い物客の減少や空き店舗の増加などによる空洞化が進んでいます。

そのため、商店街の活性化を図ることを目的とした、地域商店街活性化協議会を立ち上げるなど、賑わいを取り戻すための活動を行っています。

また、伝統工芸の藍染があり、衣料のまちとして発展してきましたが、衣料品などの生産は、海外への工場移転が続いている状況にあり、産業の空洞化が進んでいます。そのため、中小企業者の事業振興に寄与できるよう融資のあっせんや利子補給などを行っています。

更に、平成27（2015）年10月には国の認定を受け、創業支援に積極的に取り組んでいます。

しかしながら、依然として市内中小企業者等は、厳しい経営状況が続いているため、商工会や商工団体、企業、大型店舗などと更なる連携を図ることによる商工業の振興が必要です。

□施策の課題

- 1 商店街の集客力向上
- 2 商工会など各種商業団体との連携強化
- 3 市内企業に対する支援
- 4 地場産業の魅力向上
- 5 創業支援の推進

□主な取り組み

（1）商工団体との連携による賑わいづくり

商工会や地域商店街活性化協議会などの各種商工団体と連携を図ることにより、活気や賑わいのあるまちになるよう、春には商店街活性化イベント、夏には市民プラザ屋上ビアガーデン、秋には商工まつり、冬には市民プラザイルミネーションの設置など、四季それぞれにおけるイベント開催や、プレミアム付商品券の発行など、自主的な取り組みを支援します。

また、地域経済の活性化と豊かな市民生活を創造するため、中心市街地の拠点施設として設置された市民プラザについては、適正に管理運営するとともに、利用者へのサービス向上に努めます。

更に、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ります。

【主な事業】

- 商工会支援事業
- 商店街賑わいづくり支援事業
- 市民プラザ管理運営事業

(4) 創業支援の推進

市内経済の活性化や雇用の確保を図るため、「羽生市創業支援事業計画」を策定し、平成27(2015)年10月に国の認定を受けました。市では、商工会などの関係機関と連携して、創業支援ワンストップ相談窓口の運営や、創業支援セミナーの開催などの支援事業を実施することにより、市内での創業を希望する方などを支援します。また、創業後についても、内容に応じたきめ細やかな支援を行います。

平成28(2016)年度には、市内で創業を目指す方に、事業開始時に必要とされる費用の一部を補助金として交付する「羽生市創業支援事業補助金交付制度」を創設し、強力な支援をします。

【主な事業】

- 創業支援ワンストップ相談窓口事業
- 創業支援セミナー開催事業
- 羽生市創業支援事業補助金交付事業

②課題

〈商業・サービス業の課題〉

令和2年度に当会で行った市内中小企業景況調査の回答では、商業・サービス業において、「消費者ニーズの変化への対応」「需要の停滞」「大型店・中型店の進出による競争の激化」を直面している経営上の問題点として捉えている事業者が多い。

商店街においては、店主の高齢化と後継者不足、消費スタイルの多様化などにより、商店街の人の往来が減り、利用者が少なくなり、空き店舗が目立つ。

商店街及びその周辺エリア一帯で、独自のブランド(個性と魅力、姿勢と思想)の形成と公益性及び収益性が両立した持続的発展のため、エリアブランディングの発想に基づいた、商店街を含むエリア一帯の魅力の向上が課題である。

〈工業の課題〉

令和2年度に当会で行った市内中小企業景況調査の回答では、工業においては、「製品ニーズの変化への対応」「生産設備の不足・老朽化」「熟練技術者の確保難」を直面している経営上の問題点として捉えている事業者が多い。

基幹産業である繊維工業では、海外への工場移転が続いている状況にあり、産業の空洞化が進んでいる。また、受注から請求処理まで伝票を手書きで行っている事業者やホームページを保有しておらず、自社の強みを発信できていない事業者も多く、ITの利活用が遅れている。

〈全産業共通する課題〉

近年、新型コロナウイルス感染症が蔓延するなど、不確実性の高まる時代においては、様々な環境変化に柔軟に対応しなければならない。しかし、現状では、社長がすべてを把握し指示をするワンマン経営の事業者も多く、小規模事業者の多くは、これまでの経験と勘を頼りに経営を行っているため、計画経営の重要性を啓蒙し事業計画策定を支援していく必要がある。

また、今後ますます、少子高齢化の進行や後継者不足による廃業の増加が懸念される。地域の事業者が減少することは、地域の魅力を喪失することに繋がり、早急な対策が必要である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

- i. 今後、10年で、人口減少・少子高齢化が更に進むことが予測される。これに伴い、小規模事業者数の減少や従業員の確保難が予想されるため、事業承継支援と創業支援に注力し、現状の管内小規模事業者数を維持し、地域経済活性化の一助となるように努める。
- ii. 10年後の地域の魅力の存続を見据えて、1社でも多くの小規模事業者が計画経営を実践するように、計画経営の重要性を周知し、事業計画の策定支援、事業の実行支援を推進する。
- iii. 今後、消費税のインボイス制度を踏まえた電子インボイスへの対応や補助金の電子申請など、IT化・デジタル化が当たり前の社会となることが予想される。しかし、経営資源の乏しい小規模事業者にとっては苦手な部分であり、その重要性を認識しておらず、DXに向けた意識を向上させるための足掛かりとして、まずは、ITツールの導入やデジタル技術の活用による業務の効率化、情報発信等から支援を始める。

②羽生市総合振興計画との連動性・整合性

第6次羽生市総合振興計画の中で、商工会など商工団体との連携を強化し、市内で事業を営む中小企業者や市内での創業を希望する方などを支援すると述べられており、「活気や賑わいにあふれた魅力ある商店街づくりを行い、市民が地元で便利に買い物ができるようにするとともに、地場産業をはじめとする企業活動が盛んなまちにします。」という施策の目的も本計画と連動性・整合性があると言える。当会としても本計画に掲げる将来都市像「誰もが幸せを感じる、住み続けたいまち 羽生」の実現に向けて、羽生市と連携をとりながら、小規模事業者の支援に関し主導的な役割を担う。

③商工会としての役割

これまで地域の総合経済団体としては、市と連携して、地域の賑わいを創出する目的で「羽生市商工まつり」や「ムジナもんワイワイまつり」といったイベントの実施や地域経済の活性化を図る目的で「プレミアム付商品券発行事業」の実施や「創業支援セミナー」を開催してきた。

また、地域の小規模事業者の支援機関として、金融・税務・労務・経営一般の相談指導等、経営改善普及事業を中心に、中でも経営革新計画の申請承認支援や小規模事業者持続化補助金の申請支援等に重点を置き支援を行ってきた。しかし、これまで事業計画を策定した事業者へのフォローアップが十分とは言えない。

今後は、PDCAサイクルを意識して、事業計画の策定から事業の進捗を確認し、事業を実施した効果を検証し、継続的に指導・助言を行うように、まさに伴走型の支援体制を構築する。

(3) 経営発達支援事業の目標

- i. 事業承継支援、創業支援の強化による地域経済の維持、活性化を図る。(計画期間内に事業承継支援事業者15事業者、創業支援を行い創業に至った事業者15事業者を目指す。)

- ii. 小規模事業者の計画的な経営を支援し、経営基盤の強化を図る。(計画期間内に事業計画書策定事業者60事業者を目指す。)
- iii. 小規模事業者のIT化・デジタル化を推進し、DXに向けた意識を向上させる。(計画期間内に当会の支援によりITツールの導入・ホームページの開設に至った事業者15事業者を目指す。)

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和4年4月1日 ~ 令和9年3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

- i. 事業承継支援、創業支援の強化による地域経済の維持、活性化を図る。
市内経済の活性化や雇用の確保を図るため、セミナーや個別相談会を開催し、後継者問題に直面している事業者の事業承継支援を行う。また、個別相談や市と連携して創業支援セミナーを開催して、創業計画書の作成を促進することで創業の実現性を高める創業支援を行い、市内での創業を促進させる。
- ii. 小規模事業者の計画的な経営を支援し、経営基盤の強化を図る。
小規模事業者の経営の強化においては、巡回や窓口相談の際やセミナーを開催して、計画経営の重要性を周知し、事業計画の策定及び実施を支援する。当会の全職員が資質向上に努め、他の中小企業支援機関や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。
- iii. 小規模事業者のIT化・デジタル化を推進し、DXに向けた意識を向上させる。
埼玉県産業振興公社など他の中小企業支援機関との連携を強化しつつ、小規模事業者を支援する側の当会職員のITリテラシーの向上のために、IT化・デジタル化に関する研修へ積極的に参加し知識の習得に努め、個々の小規模事業者の実情に即した指導・助言が行えるように資質の向上を図る。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現状では、四半期ごとに市内中小企業景況調査を当会理事の事業所を対象として行ってきたが、調査票の回収が思わしくなく、回答を単純に集計した結果を理事会で報告はしてきたが、地域の経済動向を分析・把握するまで至っていないため、分析結果の公表ができていない。

【課題】

これまで、行ってきた市内中小企業景況調査は、年に4回実施しているうえ、調査項目が多く、調査票の回答に協力してくれる事業者が少なかったため、調査回数・調査項目・調査手法などを見直し、調査票の回収数を増やす工夫が必要である。

また、ビッグデータを活用した情報収集・分析が出来ておらず、地域の経済動向の特性を明らかにするためには、「RESAS」（地域経済分析システム）の活用が必要と言える。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①景況調査分析結果の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②地域経済動向分析結果の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①市内の事業所の景況調査（当会独自調査）については、全国商工会連合会が行う中小企業景況調査を参考に調査項目を絞り込んだ調査票を作成し、調査・分析を行い、結果を年1回公表する。

【調査手法】

年に2回（9月と3月）、各調査項目に増加（好転）・不変・減少（悪化）の三択で回答する方式の調査票を手渡し及び郵送し、FAX又は訪問して回収する。

【調査対象】

市内の事業者80社
（製造業、建設業、卸売・小売業、飲食・サービス業から各20社ずつ）

【調査項目】

売上、仕入額、採算（経常利益）、従業員、資金繰り、業況 等

②地域の経済動向分析については、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して、経営指導員等が分析を行い、結果を年1回公表する。

【分析手法】

1. 地域経済循環マップ 2. 産業構造マップ 3. 人口マップ 4. 企業活動マップ 5. 観光マップ 6. まちづくりマップ等のデータから各産業の現状やどの産業が効率的に稼いでいるか等を分析して、地域の経済動向の特性を明らかにする。

(4) 調査結果の活用

小規模事業者が市場状況や経営環境を把握するためのデータとして、収集した情報や調査分析した結果を年1回当会ホームページに掲載し、広く市内事業者に周知する。また、経営指導員等が事業計画の策定を支援する際の基礎資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

新しい商品・サービスの開発を検討している事業者等に対して、フィードバックするような需要動向調査を実施していない。

【課題】

新しい商品・サービスの開発を検討する際に、マーケットインの観点から、顧客のニーズを把握することが重要であるが、お客様の声を反映させて、新商品・サービスの開発に取り組む事業者が現状では少ない。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①対象事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社

(3) 事業内容

新しい商品・サービスの開発を検討している事業者を支援対象者として、対象事業者にヒアリングして、必要な調査項目を設定しアンケート調査の回答をまとめる。

※製造業の事業者は、特に地場産業である繊維工業事業者を支援対象者として想定する。

【調査手法】

商業・サービス業の事業者は、来店客にアンケート用紙へ記入してもらう。

製造業の事業者は、展示会や商談会で見込み顧客や商談相手からアンケートの回答を得る。

【調査項目】

商業・サービス業：価格、味やパッケージ等の好み、従来商品・サービスとの比較、商品・サービスの満足度など

製造業：製品の品質・価格・納期等の評価、他社との比較、当社に対する要望など

【調査結果の活用方法】

調査結果を当該事業者にフィードバックし、新しい商品・サービスの開発、改良に役立てる。また、事業計画を策定する際に参考とする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

経営革新計画を策定する事業者や小規模事業者持続化補助金を申請する事業者を中心に、令和2年度、支援した経営状況分析事業者数は24社であった。

【課題】

当会が支援する経営状況の分析を行う事業者の多くが、持続化補助金を申請する際や融資を申し込む際など必要に迫られてから行っており、経営分析を行って経営実態や経営課題を把握した上で、事業計画に落とし込むことが理想的である。そこで、日頃から自社の経営実態を把握しておくことの重要性を認識するように周知していく必要がある。

(2) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①セミナーの開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②経営状況分析事業者数	24社	30社	30社	40社	40社	60社

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の掘り起こし

自社の経営実態や経営課題の把握が習慣となるように、経営状況の分析の仕方を学ぶ「経営分析セミナー」を開催し、経営分析を行う対象事業者の掘り起こしを行う。

【募集方法】

参加者募集チラシを作成し、会員に案内するとともに当会ホームページで広く周知する。

②経営状況分析の内容

【対象者】

セミナー参加者や新たな商品・サービスの開発、新たな販路開拓を目指すなど意欲的な事業者

【分析項目】

定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う。

〈財務分析〉直近3期分の決算状況をもとに売上増加率、収益性、生産性、健全性、効率性及び安全性の分析

〈SWOT分析〉内部環境：強み・弱み 外部環境：機会・脅威

【分析手法】

経済産業省のローカルベンチマーク等のソフトを活用して、経営指導員等が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果を自社の経営実態の把握、経営課題の抽出のため、当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定に結び付ける。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

令和2年度は、経営革新計画を策定する事業者、経営力向上計画を策定する事業者、10社に対して事業計画書の策定を支援した。また、埼玉県産業振興公社と連携して、キャッシュレス決済やPOSレジの導入、ホームページの開設など小規模事業者のIT・デジタル技術の活用を支援している。

【課題】

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が、事業計画策定の意義や重要性が浸透していない。

(2) 支援に対する考え方

新型コロナウイルスの経営に対する影響により、社会が元通りになる兆しが見えない中で、今後、IT・デジタル技術の活用を強いられる状況が来ることも考えられる。そのような状況に備えるためにも小規模事業者のIT化・デジタル化を推進し、DXに向けた意識を向上させる必要があると考える。

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周知し、事業計画策定を目指す事業者の掘り起こしと、より多くの小規模事業者の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。また、事業承継支援及び創業支援を強化して、地域経済の維持、活性化を図る。

(3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①DXセミナー開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定事業者数	10社	10社	10社	12社	12社	16社
③事業承継計画策定事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社
④創業支援を行い創業に至った事業者数	—	3人	3人	3人	3人	3人

(4) 事業内容

①DXセミナーの開催

事業計画の策定前段階において、DXに向けた意識を向上させるために、DXセミナーを開催する。セミナー終了後、具体的な取り組みに向けて相談を希望する事業者には専門家派遣を実施して、小規模事業者の経営力向上、業務効率化や販路開拓を支援する。

〈DXセミナー〉

募集方法	会報への案内チラシを同封、ホームページ、公共施設等へチラシを配架
講師	I Tコーディネータや情報処理技術者
開催回数	年1回
カリキュラム	経営におけるI T・デジタル技術の活用
想定参加者数	10名

②事業計画策定支援

事業計画策定セミナーを開催し、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。

セミナー終了後に事業計画の策定を希望する事業者には、専門家派遣を実施して、事業計画の完成を支援する。

〈事業計画策定セミナー〉

募集方法	会報への案内チラシを同封、ホームページ、公共施設等へチラシを配架
講師	中小企業診断士
開催回数	年1回
カリキュラム	デジタル化、I T活用について 経営実態、経営課題の把握（経営状況分析の方法） 経営課題解決のための取組 アクションプラン 数値目標 等
想定参加者数	10名

③事業承継計画策定支援

経営者の高齢化や後継者不足が深刻化する中で、小規模事業者が有する技術やノウハウなどの経営資源や雇用を喪失させないために事業承継個別相談会を開催して、事業計画の策定を推奨し、円滑な事業承継を支援する。

〈事業承継個別相談会〉

募集方法	会報への案内チラシを同封、ホームページ、公共施設等へチラシを配架
講師	中小企業診断士
開催回数	年1回
想定参加者数	5名

④創業計画策定支援

羽生市と連携して創業支援セミナーを開催及び個別相談の実施により、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。

〈創業支援セミナー〉

募集方法	会報への案内チラシを同封、ホームページ、公共施設等へチラシを配架
講師	中小企業診断士、税理士、社会保険労務士
開催回数	年1回（5日間コース）
カリキュラム	①創業に必要な心構えと基本知識 ②事業モデルを考える ③企業運営に必要な税務・経理、労務の知識 ④事業モデルを固める ⑤創業計画書に記入、完成させる
想定参加者数	15名

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業計画を策定したすべての事業者に対して、フォローアップを実施しているが、訪問回数が少ないため改善が必要である。

【課題】

事業計画実行後の事業者の売上・利益等の経営指標の推移を把握し、その効果を検証して継続的に経営に係る指導、助言を実施する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定したすべての事業者を対象として、フォローアップを実施する。巡回訪問により事業計画の進捗状況を確認し、訪問回数を増やし集中支援する事業者と、順調と判断し訪問回数を減らしても支障がない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を定め、小規模事業者の着実な計画実行に向け支援する。

(3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①フォローアップ対象事業者数	10社	16社	16社	18社	18社	22社
②頻度（延べ回数）	11回	66回	66回	78回	78回	92回
③売上増加事業者数	—	7社	7社	8社	8社	10社
④営業利益増加事業者数	—	4社	4社	5社	5社	7社

(4) 事業内容

これまで、事業計画を策定した事業者には、四半期に1度、巡回訪問し事業計画の進捗状況を確認することとしてきたが、計画通りにフォローアップを実施できなかった。そこで、今後は、訪問頻度を見直し、幅を持たせるようにする。

〈訪問頻度〉

- ・標準的支援先は、四半期に1度
(令和4,5年度は5社、令和6,7年度は5社、令和8年度は6社)
 - ・集中支援先は、年6回
(令和4,5年度は3社、令和6,7年度は5社、令和8年度は6社)
 - ・順調な支援先は、年2回
(令和4,5年度は5社、令和6,7年度は5社、令和8年度は7社)
 - ・創業支援を行い創業に至った事業者は、年6回
(令和4,5年度は3社、令和6,7年度は3社、令和8年度は3社)
- なお、特に進捗状況が思わしくない場合や債務超過、事業承継等、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。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

平成29年に利根・県央地域の商工団体が連携し、当会が主管となり販路開拓のための対面式商談会を開催した。翌年、平成30年には上尾商工会議所が主管となり開催され、管内事業者の参加を促し販路開拓を支援した。また、令和元年度には埼玉県産業振興公社の協力のもとキャッシュレス決済導入セミナーを開催した。

【課題】

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ある。

(2) 支援に対する考え方

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、小規模事業者の新たな需要の開拓のための広報活動、商談会や展示会への出展、ネット販売などITの活用等を通じた販路開拓を支援する。

(3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①彩の国ビジネスアリーナ 出展事業者数	1社	2社	2社	2社	2社	2社
成約件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
②ECサイト開設事業者数	—	1社	1社	1社	1社	1社
売上高	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
③ITツール導入事業者数	—	2社	2社	2社	2社	2社
売上増加率	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

①彩の国ビジネスアリーナ出展支援（B to B）

当会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、毎年、県内で開催される彩の国ビジネスアリーナへ製造業の事業者の出展を促す。出展前には、展示ブースレイアウトやプレゼンテーションについて指導・助言する。出展後は商談相手のニーズをまとめ、商談相手へのアプローチなどの支援を行う。

※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

②ECサイト開設支援（B to C）

新型コロナウイルス感染症感染防止と事業継続を両立させるために、インターネット販売の検討を始める事業者が増加している。事業計画の策定やフォローアップを支援する中で、そうした支援ニーズを捉え、インターネットでの販売計画を策定した事業者を中心に、ECサイトの開設を支援する。

③ITツール導入支援

巡回訪問やセミナーの開催を通じて、事業者の支援ニーズを把握し、ニーズに合った専門家を派遣することで、ECサイト開設支援以外にも顧客の購買単価やリピート率の向上が期待できるキャッシュレス決済の導入、情報発信のためホームページの開設やSNSの活用、業務の効率化のためクラウド会計ソフトの導入等、小規模事業者のIT化・デジタル化を支援し、DXに向けた意識を向上させる。

II. 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

9. 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

(1) 現状と課題

【現状】

現状では、年に1度、正副会長、商業部会長、工業部会長で構成される総務委員会に羽生市商工課長を交え、事業の評価及び見直しの提示を受けている。

【課題】

事業の評価及び見直し結果の開示が関係者に限られており、評価・見直し結果による改善の仕組みも不十分である。また、関係者及び第三者（有識者）による協議会が未設置である。

(2) 事業内容

毎年1回、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協議会において、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。

協議会の構成メンバーは、以下のように想定する。

- ・当会の総務委員会
- ・羽生市経済環境部商工課長
- ・事務局長

- ・法定経営指導員
 - ・外部有識者（中小企業診断士）
- 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>)

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

経営指導員等の資質向上については、埼玉県商工会連合会が主催する研修への参加や全国商工会連合会が実施する「web研修」の受講等によって、小規模事業者を支援するために必要な知識や情報を得ている。実践では事業者に専門家派遣を実施する際に帯同し支援ノウハウを学び、支援能力の向上を図っている。

【課題】

経営指導員間の情報共有だけでなく、組織全体として知識や支援ノウハウを共有する仕組みが不十分である。

(2) 事業内容

①外部研修会等への積極的参加

経営指導員等の支援能力の一層の向上のため、埼玉県商工会連合会が主催する研修会に加え、外部組織が開催する経営分析・事業計画の作成、販路開拓、事業承継等がテーマの研修会に参加する。特にDX推進にあたっては、小規模事業者を支援する側の当会職員のITリテラシーの向上が必要なため、ホームページ・SNSを活用した情報発信、インターネット販売、管理業務のデジタル化、ITツールの活用等がテーマの研修会には積極的に参加する。

②OJT制度の導入

支援経験の浅い職員に対しては、支援経験の豊富なベテラン職員の巡回指導や窓口相談に同席させ、OJTを実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③組織内での支援ノウハウ等の共有

研修会等に参加し得た知識や専門家に帯同して得た支援ノウハウ等は、個人に帰属しがちなため、資料を回覧するだけでなく、月に1回ミーティングを開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④支援ノウハウ等のデータベース化

個社支援の記録をBizミルや商工会基幹システム経営カルテに適宜入力し、支援の状況等を担当者以外の職員も把握できるようにデータベース化する。

1 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) 現状と課題

【現状】

利根地域管内 10 商工団体で構成される商工団体連絡会議や近隣 4 商工団体で構成される地域連携会議において、支援の現状や小規模事業者向けの支援施策等の情報交換を行っている。また、羽生市、青色申告会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の情報交換を毎年行っている。

【課題】

他の支援機関等との情報交換から得た情報は、持ち帰る資料が無い場合もあり、会議等に参加した個人に帰属しがちで、組織全体として情報共有する仕組みが必要である。

(2) 事業内容

次の各支援機関との情報交換の会議には、可能な限り、複数名で出席するなど、他の支援機関との交流・参加者相互の支援ノウハウの情報交換を積極的に行う。また、収集した情報については、活用方法ごとに整理し、事務局内で毎朝行う朝礼の際に、職員全員で情報共有を行い、組織全体の支援能力向上を図る。

①商工団体連絡会議（利根管内）への出席（年 2 回）

埼玉県利根地域振興センターを中心とする、利根管内の商工団体 10 団体※ 1 が参加する「商工団体連絡会議」へ出席し、行政の施策をはじめ小規模事業者の個社支援ノウハウ・地域活性化支援等の情報を得る。

〈利根管内の商工団体 10 団体※ 1〉

羽生市商工会・加須市商工会・南河原商工会・久喜市商工会・幸手市商工会
宮代町商工会・杉戸町商工会・白岡市商工会・蓮田市商工会・行田商工会議所

②中小企業基盤強化事業（地域連携型）会議への出席（年 6 回）

近隣エリアの商工団体※ 2 で構成する「地域連携会議」へ出席し、行政の施策をはじめ小規模事業者の個社支援ノウハウ・地域活性化支援等の情報を得る。

〈近隣エリアの商工団体※ 2〉

羽生市商工会・加須市商工会・行田商工会議所・南河原商工会

③日本政策金融公庫 マル経協議会への出席（年 2 回）

国の金融機関である日本政策金融公庫主催のマル経協議会※ 3 へ積極的に参加し、金融支援他、公庫管内の融資制度の利用状況や各地域の資金需要や地域経済動向について情報交換を行う。また、小規模事業者等からの金融相談を受けた際には、迅速に対応するため、普段から公庫職員との情報交換を行い、支援体制の強化を図る。

〈マル経協議会※ 3 の構成団体〉日本政策金融公庫 熊谷支店管内

熊谷市／行田市／秩父市／加須市（旧北川辺町・旧大利根町を除く）／本庄市／羽生市
鴻巣市／深谷市／横瀬町／皆野町／長瀨町／小鹿野町／東秩父村／美里町／神川町
上里町／寄居町の商工団体

④市・青色申告会・税理士会との情報交換会の開催（年1回）

地域の状況把握や金融支援他、創業や経営改善における事例や課題などについて、羽生市税務課、羽生市青色申告会及び関東信越税理士会行田支部との情報交換会を開催することで、今後の支援に対する方向性の共有を図り、協力して個社支援に取り組む。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

2019年度に埼玉県NEXT商店街プロジェクト事業に採択され、商工会、市、地元有志、地元企業、教育機関等によって構成されたMALL DESIGN実行委員会により地域経済の活性化を推進している。対象商店街を中心に周辺エリアも含んだ個性と魅力作りとそのための事業構築に取り組んでいる。商工会と市が事務局を務める。

【課題】

2021年3月に商店街に位置する空き店舗の建物を再生・活用し、MALL DESIGNの活動拠点「MD Library」を整備した。この「MD Library」は図書室機能を中心に、スモールオフィスや自習室、教室、セミナー、イベント、展示などのさまざまな用途を想定し、子供から中高生、子育て世代、シニア世代まで幅広い層に利用される間口の広い運営を目指している。MALL DESIGN活動資金確保のため収益事業の確立と事業の担い手のさらなる発掘が必要である。

(2) 事業内容

本活動拠点が主体性をもち、自立して活動できるよう人材を育成し、空き店舗物件と創業希望者等のマッチングや各種イベントへのチャレンジ出店等の調整を担う、実働組織の組成と法人化の実現に向けた支援を行う。

- ①MALL DESIGN実行委員会（月1回開催）
- ②活動拠点「MD Library」の運営
- ③まちに係る人材の育成
- ④様々な団体との連携
- ⑤ホームページ・SNSによる情報発信

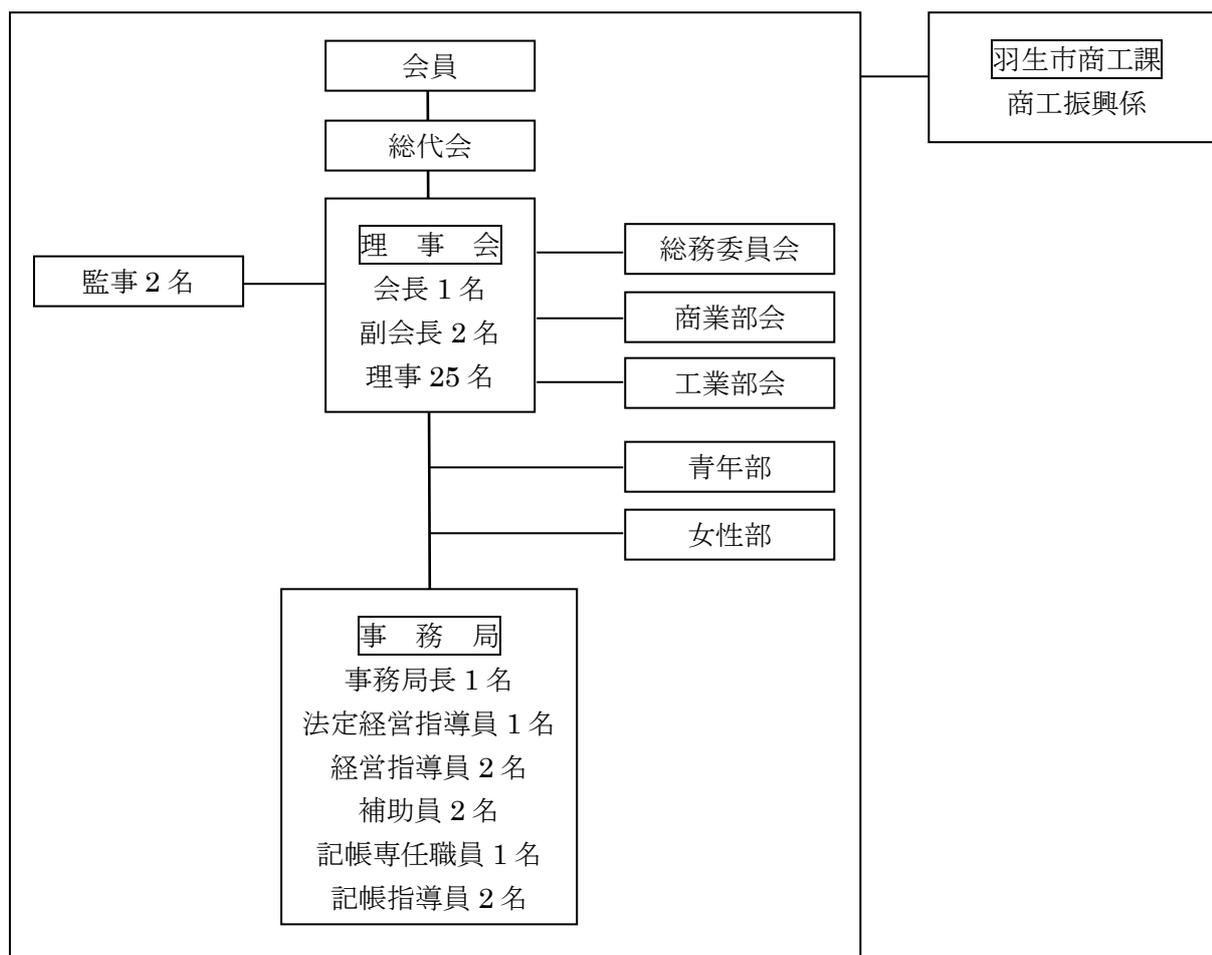
(別表2)

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

(令和6年7月現在)

(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

① 法定経営指導員の氏名、連絡先

氏名：小林 由之

連絡先：羽生市商工会 TEL. 048-561-2134

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

- i. 日々の小規模事業者の支援に関して経営指導員等に助言を行う。
- ii. 月に1回、事務局内の会議において本計画の進捗状況を報告する。
- iii. 年に1度、事業の評価・見直しを行う際に、必要な情報の提供を行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒348-0058

埼玉県羽生市中央3丁目7番5号

羽生市商工会

TEL：048-561-2134 / FAX：048-561-1422

E-mail：hanyu@syoukougai.or.jp

②関係市町村

〒348-0058

埼玉県羽生市中央3丁目7番5号

羽生市 経済環境部 商工課

TEL：048-560-3111 / FAX：048-560-3110

E-mail：shoukou@city.hanyu.lg.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)

	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
必要な資金の額	963	963	963	963	963
Ⅰ 地域経済動向調査費	80	80	80	80	80
Ⅱ 経営状況分析セミナー開催費	40	40	40	40	40
Ⅲ 事業計画策定支援事業費	460	460	460	460	460
Ⅳ フォローアップ事業費	200	200	200	200	200
Ⅴ 新たな需要開拓事業費	140	140	140	140	140
Ⅵ 事業評価協議会運営費	43	43	43	43	43

(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、市補助金、事業収入

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①	
②	
③	