

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	ふかや市商工会 (法人番号 4030005014427) 深谷市 (地方公共団体コード 112186)
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>【目標①】小規模事業者のターゲットの見直し、強みを活かした経営、事業計画に基づく計画経営、新規事業展開等による持続的経営を実現する</p> <p>【目標②】小規模事業者のITを利活用した販路拡大や生産性向上を実現する</p> <p>【目標③】小規模事業者の地域資源を活用した魅力ある店舗・商品・サービスづくりを実現する</p> <p>【目標④】上記を実現するために、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組を図る</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 小規模事業者自身が経営環境の変化を捉えることを目的に、地域経済分析システム (RESAS) を活用した「地域の経済動向分析」を実施し、結果を公表する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 小規模事業者の地域資源を活用した魅力ある商品づくりに向けて、「イベントを活用した商品調査」を実施する。また、調査結果を活用し、商品のブラッシュアップを支援する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者のターゲットの見直し、強みを活かした経営、新規事業展開等に向けて、小規模事業者自身が自社の経営状態を客観的に把握するための「経営分析 (財務分析及び非財務分析)」を支援する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、事業計画策定を支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 前項で策定したすべての事業計画を四半期毎にフォローアップすることで、事業者の売上や利益の増加を実現する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の新たな需要開拓を目的に、「展示会等の出展支援」や「ITを活用した販路開拓の個社支援」を実施する。</p>
連絡先	<p>ふかや市商工会 本所 〒369-1243 埼玉県深谷市永田 1420 TEL: 048-584-2325 FAX: 048-584-6165 E-mail: fukaya@syokoukai.jp</p> <p>深谷市 産業振興部 商工振興課 〒366-8501 埼玉県深谷市仲町 11-1 TEL: 048-577-3409 FAX: 048-578-7614 E-mail: shoukou@city.fukaya.saitama.jp</p>

(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

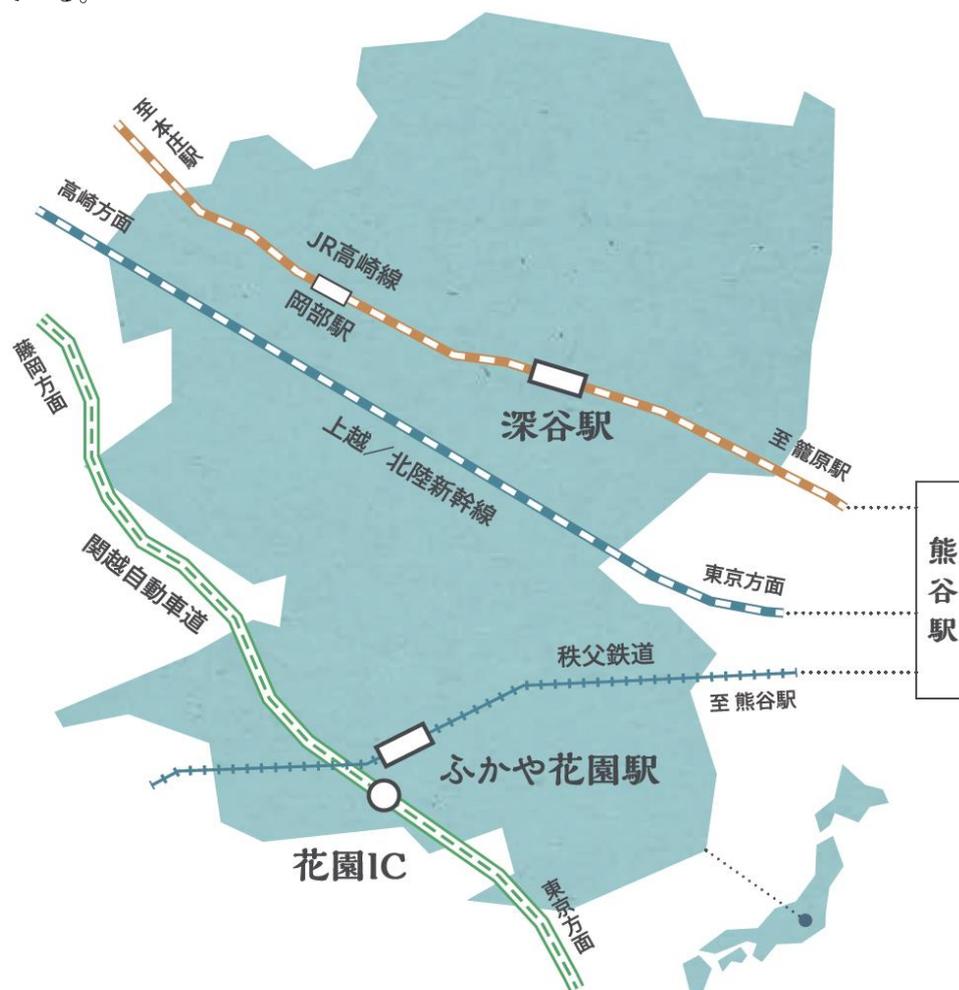
ア 深谷市の概況

深谷市（以下、当市）は、埼玉県北西部に位置し、東京都心から70キロメートル圏にある。東は熊谷市、西は本庄市と美里町、南は嵐山町と寄居町、北は群馬県の伊勢崎市及び太田市に接している。

北部は利根川水系の低地で、南部は秩父山地から流れ出た荒川が扇状台地を形成する平坦な地形となっている。面積は138.37㎏で、そのうち田畑が47.3%と地域の約半分を占めている。

市内には、関越自動車道、国道17号・同深谷バイパス・上武国道、国道140号・同バイパス、国道254号などの主要道路が通っており、地域の玄関口として関越自動車道花園インターチェンジが設置されているほか、嵐山小川、本庄児玉のインターチェンジに近接している。また、令和3（2021）年3月には、関越自動車道寄居スマートインターチェンジが全面開通している。

鉄道はJR高崎線、秩父鉄道の2路線において駅を有するとともに、上越新幹線及びJR八高線が通過し、上越新幹線熊谷駅及び本庄早稲田駅にも近接していることから、東京都心方面、上信越方面、秩父方面への交通の要衝となっている。また、平成30（2018）年10月には、秩父鉄道の新駅として、ふかや花園駅が整備されている。



出典：深谷市「ふかや観光マップ（レンガの街さんぽ旅）」

当市は、平成 18（2006）年 1 月 1 日に旧深谷市・岡部町・川本町・花園町の合併により誕生した。そのため、当市には、深谷商工会議所及びふかや市商工会（以下、当会）の 2 つの商工団体がある。

当会管内は、下図のうち岡部エリア、川本エリア、花園エリア、深谷北エリアの一部（黄緑色の箇所）である。



出典：深谷商工会議所「FukaSta」より一部加工

## イ 人口

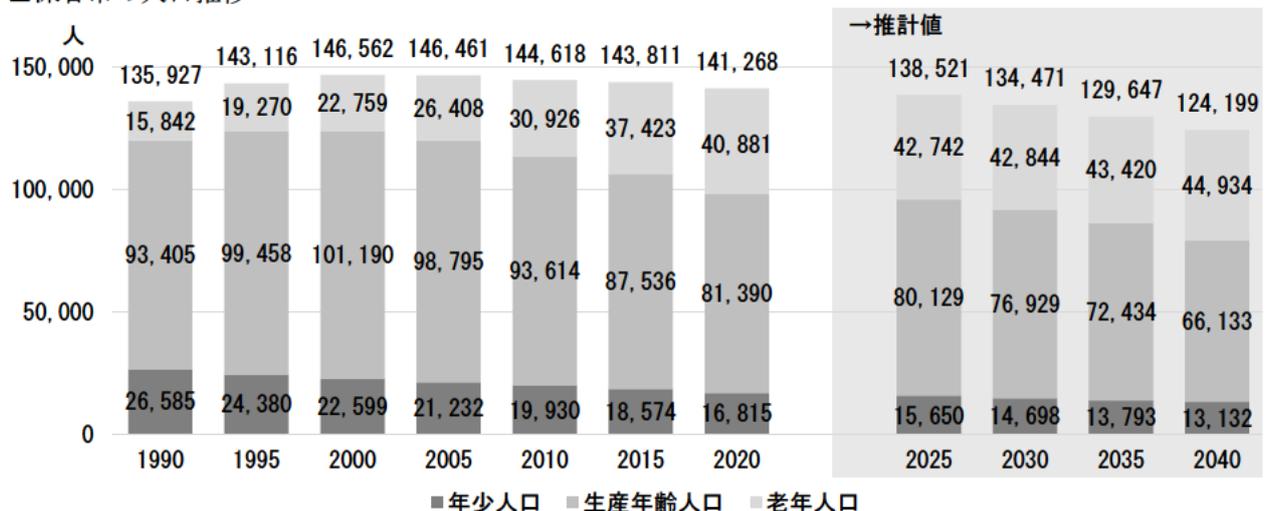
### (a) 当市全体

令和 5 年 9 月 1 日時点の人口は 141,468 人である（住民基本台帳）。

国勢調査及び社人研推計を基に推移をみると、当市の人口は平成 12（2000）年の 146,562 人をピークに減少傾向に転じており、この傾向は今後 10 年においても続くものと予測されている。年齢別人口の将来の推移をみると、年少人口及び生産年齢人口は減少傾向、老年人口は増加傾向となる見込みである。

長期的にみると、高齢化率は、令和 2（2020）年の 28.9%から令和 27（2040）年には 36.2%に上昇する見込み。生産年齢人口比率は、令和 2（2020）年の 57.6%から令和 27（2040）年には 53.2%に低下する見込みである。

### ■ 深谷市の人口推移



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

## (b) 当会管内

前項の令和2(2020)年の人口より当会管内の人口を確認する。

当会管内の人口は50,350人であり、市全体の35.6%となっている。

なお、当会管内は市全体と比較しても少子高齢化が進んでいるエリアである。

### ■当会管内の人口(令和5年9月1日時点、住民基本台帳ベース)

	人口
深谷商工会議所管内	91,118人
ふかや市商工会管内	50,350人
合計	141,468人

出典：深谷市「町別人口世帯表(外国人含む)」より算出

## ウ 特産品

当市(全体)では、全国ブランドの深谷ねぎをはじめ、利根川と荒川に挟まれた肥沃な大地で育った多くの特産品がある。

当会管内の主な特産品は下表のとおりである。

### ■主な特産品

特産品名	概要
きゅうり	当市ではきゅうりの栽培が盛んで、ハウス栽培が主流であり、収穫量は全国トップクラスである。みずみずしく、さわやかな香りとパリッとした歯ごたえが特徴である。
ブロッコリー	全国トップクラスの品質を誇るブロッコリー。深谷では秋から春にかけて収穫される。厳しい寒さに耐えたブロッコリーは甘みが強く、みずみずしさと茎まで食べられる柔らかさが特徴である。
ほうれん草	ほうれん草は、主に秋から春にかけて栽培される。葉が肉厚で甘みがあるのが特徴である。特に冬は厳しい寒さにさらされて、甘みが増すといわれている。
深谷ねぎ	深谷ねぎは全国的なねぎのブランドとして定着している。深谷ねぎは通年収穫されるが、その中でも、晩秋から冬にかけて出荷される秋冬ねぎが最高である。この時期の深谷ねぎは糖度が高く、とろけるような食感が特徴となっている。
とうもろこし	糖度が高く、フルーツ並みの甘さを持つ品種、味来(みらい)をいち早く導入し、現在では、全国有数のスーパースイートコーン産地となっている。こうした品種の粒皮は柔らかく、生で食べることができるほどである。ゆでると、いっそう甘みとジュシーさが増す。
漬物	古くから野菜の一大産地であった深谷市では、野菜の保存技術である漬物に関する産業も盛んで、全国でも有数の漬物産地となっている。近年では、バラエティーに富んだ食材や味付けを楽しむことができる。
植木	埼玉県の花植木産業は、気象災害の少ない恵まれた自然条件、首都圏に立地する有利性を活かして発展してきた。そのなかで、江戸時代から伝統がある川口市安行と並んで当市も植木産地となっている。

## エ 観光資源

当市は、近代日本経済の礎を築いた「渋沢栄一」の生地としても知られ、市内には渋沢栄一記念館をはじめ、数か所の関連施設がある。また、令和4(2022)年10月には「ふかや花園プレミアム・アウトレット」が開業し、深谷市及び県北エリアの知名度向上に寄与している。

当会管内の主な観光資源は下表のとおりである。

### ■主な観光資源

観光資源	概要
渋沢栄一記念館	平成7年11月11日(渋沢栄一祥月命日)に開館。館内の資料室には、栄一の肉声テープをはじめ、渋沢栄一の遺墨や写真などたくさんの資料が展示されており、これまでの活動や功績を知ることができる。

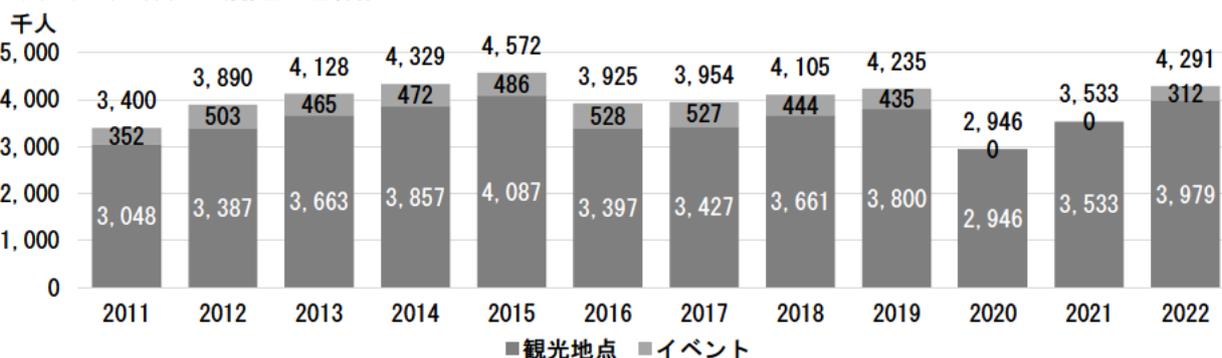
旧渋沢邸「中の家」	中の家は渋沢栄一の生誕地にあり、妹夫妻によって明治 28 年に上棟された。当時の北武蔵における養蚕農家屋敷の形をとどめている建物である。栄一が忙しい合間をぬって帰郷した際に寝泊まりしたとされる部屋も残っている。
道の駅	当会管内には、道の駅「おかべ」、道の駅「はなぞの」、道の駅「かわもと」の 3 つの道の駅がある。いずれの施設においても特産品等の販売が行われている。
ふかや花園プレミアム・アウトレット	ふかや花園プレミアム・アウトレットには、ハイエンドブランドを中心に日常を彩る趣味や楽しみを豊かにする約 130 店舗が出店している。また、埼玉県にゆかりのある地元の名店やグルメがそろっており、地域の魅力を気軽に満喫できる。その他、公共ゾーンには「深谷テラス ヤサイな仲間たちファーム」（深谷ベジタブルコミュニケーション株式会社）、「深谷テラスパーク（市）」といった施設がある。

### オ 観光入込客数の推移（当市全体）

令和 4（2022）年の観光入込客数は 429 万人である。

推移をみると、平成 28（2016）年以降、増加傾向で推移していたが、令和 2（2020）年の新型コロナウイルス感染症の影響で減少していることが読み取れる。ただし、令和 5（2024）年 7 月の新一万円札に渋沢栄一が採用されたことを受け、多くの観光客が訪れているため、新型コロナウイルスの影響は他地域よりも小さくなっている。また、今後の増加も期待できる状況にある。

#### ■深谷市（全体）の観光入込客数



出典：埼玉県「埼玉県観光入込客統計」

### カ 産業

#### (a)業種別の現状と課題（経営課題）

##### i\_全業種共通の課題

現在、急激な円安傾向、ロシアのウクライナ侵攻、新型コロナウイルス感染症によるサプライチェーンの停滞、先行して経済が回復した国での需要増などの理由により、原材料やエネルギー価格の高騰が発生している。この原材料等の価格高騰に対応することが全業種共通の課題である。

その他にも、大手企業との価格競争や人手不足も経営上の課題となっている。また、経営者が高齢化することによる廃業などもみられることから、事業承継も課題といえる。

また、既存のビジネスモデルが時代に合わなくなり、売上が減少している事業者も多い。そのため、新事業開発等によるこれまでの事業からの変革が地域としての大きな課題となっている。

##### ii\_商業

平成 30 年 10 月に秩父鉄道「ふかや花園駅」が開業し、令和 4 年 5 月 29 日に「深谷テラス ヤサイな仲間たちファーム」が、10 月 20 日に「ふかや花園プレミアム・アウトレット」がオープンした。花園地域の国道 140 号バイパス沿いは、大型小売店、ナショナルチェーン店の目覚ましい出店が続いているのに対し、既存商店は停滞している。新型コロナウイルスの影響による売上減少状況から回復傾向にあるが、まだまだコロナウイルス流行前までには達していないところが多い。

課題は、魅力ある店舗・商品・サービスづくりや、PR・集客による売上拡大である。また、販促や販路拡大を実行するために、IT を利活用することも課題である。

### iii\_工業

当地区には㈱ジーテクトをはじめとする自動車部品関連の工場が多くみられる。また、当会管内には、漬物製造業者が比較的多く存在している。

工業事業者数は、平成6年をピークに年々減少傾向にある。また広域商工会にて運営している埼玉仮想工業団地も発足当初は順調に進んでいたが、近年は他のポータルサイトが増えたことにより、問合せ・見積依頼・受注が年々減少気味である。

課題は、下請からの脱却や高付加価値化である。また、ITを利活用した独自の販路拡大や生産性向上も課題といえる。

### iv\_建設業

建設業は長引く低迷、公共工事予算の削減、さらに新型コロナウイルスの影響による工事の中止や延期などの事態がまだまだ継続されており、売上・利益ともに回復途中である。また、原材料等の価格高騰や人手不足の問題もあり、売上・利益が伸び悩んでいる。

課題は、下請からの脱却や高付加価値化である。またITの利活用による生産性向上も課題である。

## (b)業種別の事業所数（小規模事業所数）の推移

### i\_当市全体

当市の平成24年の事業所数は5,453社、令和3年の事業所数は5,131社である。

小規模事業所数は平成24年が4,034者、令和3年が3,566者であり、9年間で11.6%減少している。産業別にみると、製造業（△24.3%）、宿泊・飲食業（△20.8%）の減少率が高くなっている。一方、医療、福祉は小規模事業所数が増加している。

#### ■業種別の事業所数及び小規模事業所数

	建設	製造	情報通信	卸・小売	宿泊・飲食	医療、福祉	他サービス	その他	計
平成24年									
事業所数	652	608	22	1,357	671	413	1,246	484	5,453
小規模事業所数	637	474	12	865	451	185	994	416	4,034
平成28年									
事業所数	597	552	12	1,327	644	480	1,233	466	5,311
小規模事業所数	580	421	6	807	428	204	948	388	3,782
令和3年									
事業所数	580	491	14	1,233	530	543	1,265	475	5,131
小規模事業所数	558	359	10	732	357	200	952	398	3,566
増減(令和3年-平成24年)									
事業所数	△72	△117	△8	△124	△141	130	19	△9	△322
増減割合	△11.0%	△19.2%	△36.4%	△9.1%	△21.0%	31.5%	1.5%	△1.9%	△5.9%
小規模事業所数	△79	△115	△2	△133	△94	15	△42	△18	△468
増減割合	△12.4%	△24.3%	△16.7%	△15.4%	△20.8%	8.1%	△4.2%	△4.3%	△11.6%

出典：総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」より一部加工

### ii\_当会管内

埼玉県の資料をもとに当市全体における当会管内の事業所数を確認する。

下表より、当会管内の小規模事業者をみると、平成24年が1,400者、令和3年が1,267者となっている。前項の当市全体の小規模事業所数と比較すると、いずれの年も、当市全体の35%前後であると推計できる（資料の出典、小規模事業者数の算出方法が異なるため、正確な比較はできない）。

#### ■当会管内の事業所総数、商工業者数、小規模事業者数

	商工業者数	小規模事業者数	備考
平成24年	1,763	1,400	小規模事業者数：市全体の34.7%
平成28年	1,700	1,305	小規模事業者数：市全体の34.5%
令和3年（速報値）	1,654	1,267	小規模事業者数：市全体の35.5%

出典：埼玉県小規模事業経営支援事業費補助金運用より

**キ 今後5年間で小規模事業者の経営環境に影響を与える出来事**

**(a)「渋沢栄一」効果による観光需要の拡大**

当市は「渋沢栄一」の生地としても知られている。令和2(2020)年～令和3(2021)年に「渋沢栄一」をテーマとした大河ドラマ「青天を衝け」が放送された際は、深谷市の知名度向上とともに、観光客が増加した。令和6(2024)年7月には、「渋沢栄一」の図柄が採用された新一万円札が発行される予定であり、さらなる観光客の増加も期待されている。

また、深谷市でも旧渋沢邸「中の家」の主屋構造補強及び改修工事を進めており、令和5(2023)年8月に改修工事が完了し、リニューアルオープンをした。これまで耐震性が確保できず屋外から内部を眺める見学しかできなかったが、構造補強による耐震性向上により、座敷内部へ入り見学ができるようになった。

**(b)深谷市地域通貨ネギー**

深谷市では、地域内経済循環の向上を目的のひとつとして、QRコード決済による「深谷市地域通貨ネギー」を発行している。地域通貨ネギーは、QRコードを印刷したカードか、スマートフォンを利用することで、現金を使わないキャッシュレス決済が可能な地域通貨である。

地域の消費活性化も期待されており、管内の小規模事業者においても、深谷市地域通貨ネギーによる決済への対応などが課題となっている。

**(c)ふかや花園プレミアム・アウトレットの拡張**

令和4(2022)年10月に「ふかや花園プレミアム・アウトレット」の開業が行われた。同施設は、第1期工事時点で、敷地面積約176,800㎡、店舗面積約27,000㎡であるが、現在、第2期・第3期工事が控えており、将来的には全国有数の規模に発展させる計画となっている。

**ク 第2次深谷市総合計画**

「第2次深谷市総合計画(平成30年度～令和9年度)」の商工・観光部分は下表のとおりである。

後期基本計画を小規模事業者支援の視点で見ると、①商工業振興では、外部環境の変化に対応しつつ市内の事業者が安定した経営を行っていることなど、②観光振興では、観光資源を発掘・活用し、来訪者の市内回遊を促すことにより、深谷市の認知度が高まり観光客が増加していることなど、③産業価値の創出では、深谷市の産業の強みである農業を生かした産業ブランディング(アグリテック関連事業所の集積など)により、深谷市の産業が持続的に発展していることなどが掲げられている。

**■基本構想(平成30年度～令和9年度)**

将来都市像	元気と笑顔の生産地 ふかや
将来都市像実現に向けた「まちのイメージ」(商工・観光部分)	まちのイメージ3 活力とにぎわいにあふれるまち(産業振興)
まちづくりの基本姿勢	1 多様性を尊重する 2 魅力を生み出し、伝える 3 未来への責任を持つ

**■後期基本計画(令和5年度～令和9年度)**

まちのイメージ3 活力とにぎわいにあふれるまち(産業振興)	
3-2 雇用とにぎわいを生み出すまちづくり	
3-2-1 商工業の振興	
取組方針	1 中小企業経営の安定化と成長を支援します 2 商工業の活性化や商店街のにぎわいづくりを支援します 3 企業誘致・留置に取り組みます 4 起業しやすい環境づくりに取り組みます
3-2-2 観光資源の整備と活用	
取組方針	1 「ふかや」の認知度を高めます 2 来訪者が市内に滞在できる回遊策に取り組みます 3 多様な主体との連携による観光資源の活用を通じて地域の活性化を図ります

### 3-2-3 就労環境の整備

- 取組方針 1 意欲のある人が働くことのできる環境を整えます  
2 多様な働き方を支援します

### 3-2-4 産業価値の創出

- 取組方針 1 農畜産物をテーマとした観光回遊を推進します  
2 農業課題解決に向けた企業を深谷市に集めます  
3 地域通貨の活用と普及を推進します□

## ②課題

これまで記述した内容から小規模事業者にとって対策が必要な地域の課題をまとめる。

まず、人口をみると、本市（全体）の人口は減少傾向となっており、今後も減少傾向が続くことが見込まれている。そのため、特に地元住民をターゲットとしている小規模事業者が利益を確保するためには、ターゲットの見直し（域外への販売や観光客への販売など）が必要である。

さらに、年齢3区分別人口をみると、高齢化率が上がり消費構造が変化していくことから、この変化への対応が課題となる。また、生産年齢人口の減少により、人手不足が加速することが予想されるため、DXによる生産性向上などへの取組が必要である。

特産品（当会管内）では、全国ブランドの深谷ねぎをはじめ、利根川と荒川に挟まれた肥沃な大地で育った多くの農作物がある。また、この農作物を活用した漬物も特産品となっている。後述するが、今後、広域から観光客が増加することが予測されることから、小規模事業者においても、これら特産品を活用した新商品の開発や観光客等に向けた販売などが期待されている。

観光面では、本市は、近代日本経済の礎を築いた「渋沢栄一」の生地としても知られ、市内には渋沢栄一記念館をはじめ、数か所の関連施設がある。また、令和4（2022）年10月には「ふかや花園プレミアム・アウトレット」が開業し多くの観光客を誘客している。この結果、新型コロナウイルス感染症の影響が残る令和4（2022）年においても429万人の観光客がいる。当会管内はこれまで“観光地”ではなかったが、今後は埼玉県でも有数の“観光地”となる。この急激な変化に対し、小規模事業者も対応し、観光需要を獲得することが課題である。

小規模事業者数をみると、当会管内の小規模事業者数は平成24年が1,400者、令和3年が1,267者であり、9年間で9.5%減少している。また、経営者の高齢化に伴い、今後、廃業を予定する事業者もみられる。小規模事業者は地域経済社会や雇用を支える極めて重要な存在であることから、小規模事業者数の維持は地域としての課題といえる。

当会が考える業種別の課題をみると、①全業種共通では、原材料やエネルギー価格の高騰への対応、大手企業との価格競争（差別化）、事業承継、経営環境の変化に応じた新たな取組（新規事業）、②商業では、魅力ある店舗・商品・サービスづくり、PR・集客、ITを活用した販路開拓、③工業（建設業含む）では、下請けからの脱却、高付加価値化、ITを活用した販路拡大や生産性向上である。

また、今後5年間で小規模事業者の経営環境に影響を与える出来事をみると、渋沢栄一効果やふかや花園プレミアム・アウトレットの拡張による、今以上の観光客の増加が見込まれており、この観光客を個社（個店）に誘客することが課題といえる。また、深谷市地域通貨ネギーによる決済への対応も課題となる。

## (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

これまでの現状と課題を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を以下のとおり定める。また、当会としてもこれを実現すべく支援を実施する。

#### ■小規模事業者の長期的な振興のあり方

10年後の小規模事業者が・・・

#### ア 利益を確保できており、持続的経営を実現していること

当会管内の小規模事業者は、人口減少・少子高齢化や原材料等の価格高騰などに直面している。また、「ふかや花園プレミアム・アウトレット」の開業に伴い、大手小売店などの進出が続いており、小規模小売店などは価格競争にさらされている。このような状況のなか小規模事業者が生き残り、持続的経営を行うためには、各社がそれぞれの強みを活かした経営を行うことや、事業計画に基づく計画経

営を行うこと、IT を利活用した販路拡大や生産性向上を行うことなどが必要である。そこで、小規模事業者がこれらに取り組み、利益を確保した上で持続的経営をしている姿を目指す。

**イ 販路を拡大できていること**

人口減少や消費者ニーズの変化に対応したうえで売上拡大を実現するためには、ターゲットの見直しや販路拡大が必要である。このなかで、当会管内はこれまで“観光地”ではなかったが、今後は埼玉県でも有数の“観光地”となることを見込まれるなど、新たなビジネスチャンスもみられる。そこで、小規模事業者が域外への販売や観光客への販売など、新たなターゲットを見出し、販路を拡大する姿を目指す。

**ウ 経営環境の変化に応じた新たな取組（新規事業）を実施していること**

当会管内では、瓦業が盛んであった。また、自動車部品関連の工場も多く立地するという地域性がある。一方、近年は瓦業の衰退や、ガソリン車から電気自動車への転換に伴う部品の変化などがあり、売上が減少している事業者もみられる。“経営”を行ううえでは、経営環境の変化への対応が必要である。そこで、小規模事業者が経営環境の変化に応じて新たな取組（新規事業）を実施している姿を目指す。なお、当会管内には豊富な地域資源（観光資源や特産品等）があるため、これらを活用した魅力的な店舗・商品・サービスづくりといった新たな取組（新規事業）も期待されている。

**エ 管内で創業や事業承継が活発に行われていること**

当会管内の小規模事業者は減少している。また、経営者の高齢化に伴い、廃業を予定する事業者もみられる。小規模事業者は地域経済社会や雇用を支える極めて重要な存在であることから、小規模事業者数の維持は地域としての課題といえる。この課題に対する解決策として、管内で創業や事業承継が活発に行われている姿を目指す。

**②第2次深谷市総合計画との連動性・整合性**

前項「①10年程度の期間を見据えて」で示した10年後の小規模事業者のあるべき姿と「第2次深谷市総合計画」の関係は下表のとおりであり、連動性・整合性がある。

**■第2次深谷市総合計画と前項の比較表**

第2次深谷市総合計画	10年後の小規模事業者のあるべき姿
<b>商工業振興</b> 外部環境の変化に対応しつつ市内の事業者が安定した経営を行っていることなど	ア 利益を確保できていること、持続的経営を実現していること イ 販路を拡大できていること エ 管内で創業や事業承継が活発に行われていること
<b>観光振興</b> 観光資源を発掘・活用し、来訪者の市内回遊を促すことにより、深谷市の認知度が高まり観光客が増加していることなど	イ 販路を拡大できていること ウ 経営環境の変化に応じた新たな取組（新規事業）を実施していること
<b>産業価値の創出</b> 深谷市の産業の強みである農業を生かした産業ブランディング（アグリテック関連事業所の集積など）により、深谷市の産業が持続的に発展していることなど	ウ 経営環境の変化に応じた新たな取組（新規事業）を実施していること

**③商工会としての役割**

当会は、地域の経済団体として商工業者、特に小規模事業者のために税務や労務、金融等の相談・指導を中心とした経営改善普及事業を積極的に実施して支援してきた。

今後は、中小企業・小規模事業者が再び地域経済を復活させていくために組織一丸となって伴走型支援をさらに強化し、経営革新計画承認制度を基軸とした経営発達支援計画に基づき事業を実施していく。

新たな生活様式が定着し、中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境は大きく変化しており、事業者のDX（デジタルトランスフォーメーション）の導入や、業態転換を始めとする事業再構築の取組、また社会課題である脱炭素化への対応など、社会の変化に柔軟に対応し、地域に必要不可欠な支援機関としての存在を示し、企業の発展と個性豊かな地域づくりを積極的に推進していく。

### (3) 経営発達支援事業の目標

(1)地域の現状及び課題、(2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえた上で、今後5年間の事業実施期間で取り組む下記の4つの目標を設定する。

#### 〈目標〉

- 【目標①】小規模事業者のターゲットの見直し、強みを活かした経営、事業計画に基づく計画経営、新規事業展開等による持続的経営を実現する
- 【目標②】小規模事業者のITを利活用した販路拡大や生産性向上を実現する
- 【目標③】小規模事業者の地域資源を活用した魅力ある店舗・商品・サービスづくりを実現する
- 【目標④】上記を実現するために、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組を図る

#### 〈地域への裨益目標〉

上記【目標①】～【目標④】により、小規模事業者が外部環境の変化に対応しつつ安定した経営を実施し、地域の活力を維持することを目指す。また、小規模事業者それぞれが魅力ある店舗・商品・サービスづくりを行うことで、今後増加する観光客の市内回遊などを実現し、にぎわいにあふれるまちの創出に寄与することを目指す。

## 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6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

### 【目標①達成のための方針】

小規模事業者のターゲットの見直し、強みを活かした経営、事業計画に基づく計画経営、新規事業展開等に向けて、まずは地域の経済動向調査として「地域の経済動向分析(国が提供するビッグデータの活用)」を実施し、外部環境を整理する。次に、経営分析により各事業者の経営状況を明らかにする。経営分析では、財務データ等からみえる表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置く。

その後、上記の結果を活用しながら、今後の方向性や取組等を事業計画にまとめる。事業計画策定後は伴走型でフォローアップを行い、事業計画の実現を目指す。

また、販路開拓にあたっては、「展示会等の出展支援」を実施する。

これらの支援を伴走型で支援することにより、小規模事業者の持続的経営を実現する。

### 【目標②達成のための方針】

小規模事業者のITを活用した販路拡大や生産性向上に向けて、前項の各支援段階においてIT利活用に関する支援を実施する。

具体的には、①経営分析支援の際に、事業者のデジタル化・IT活用の状況を分析する、②事業計画策定支援の際に、IT専門家派遣を実施する、③販路開拓支援の際に、「ITを活用した販路開拓の個社支援」（経営指導員とIT専門家が連携したハンズオン支援）を実施する。

また、効果的な支援に向けて、当会内においてもIT・デジタル化支援能力の資質向上を図る。

### 【目標③達成のための方針】

小規模事業者の地域資源を活用した魅力ある店舗・商品・サービスづくりに向けて、本計画では商品開発（ブラッシュアップ）支援を実施する。具体的には、「イベントを活用した商品調査」により需要動向調査を実施。調査後は、事業者とともに改善点を抽出し、商品等のブラッシュアップに活用する。

### 【目標④達成のための方針】

経営分析、事業計画の策定、策定後の実施支援の各局面で、経営力再構築伴走支援モデルによる支援を実施する。具体的には、経営課題の設定から課題解決を支援するにあたり、経営者や従業員との対話を通じて、事業者の自走化のための内発的動機付けを行い、潜在力を引き出す。

また、これを実現するために、経営指導員等の資質向上を実施する。

## 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】

小規模事業者が経営環境の変化に応じた新たな取組等を実施するためには、まずは小規模事業者自身が経営環境の変化を捉える必要がある。また、変化を捉えるためのツールとしてデータの活用が有効である。当会では現状、個社支援の際にデータを活用していたが、広く周知するに至っていなかった。

**【課題】**

これまで広く周知できていなかったため、今後は RESAS 等を活用し、小規模事業者にとって有益なデータをまとめたうえで、周知することが課題である。

**(2) 目標**

項目	公表方法	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
地域の経済動向分析 公表回数	HP 掲載	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

**(3) 事業内容**

事業名	地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）
目的	地域の小規模事業者により市内の状況（経営環境の変化等）を周知することで、小規模事業者が今後の事業展開を検討する際の基礎資料とする。
調査の内容	地域経済分析システム（RESAS）を活用し、地域経済の分析、観光客などの人の動き、産業の現状等を分析する。
調査を行う項目	地域経済循環マップ・生産分析 → 何で稼いでいるか等を分析 まちづくりマップ・From-to 分析 → 人の動き等を分析 産業構造マップ → 産業の現状等を分析 等
調査の手段・手法	経営指導員が RESAS の情報を網羅的にみて、外部専門家と協議・検討しながら事業者の役に立つデータを抽出。表やグラフを用いて資料を作成し、地域経済動向を管内の小規模事業者に伝えるツールとして配布する。
調査結果の活用方法	調査報告は当会ホームページで公表し、広く管内事業者に周知。特に分析結果と関連が深い業種については、巡回訪問を通じて直接説明する。また、事業計画作成時の基礎資料としても活用する。

**4. 需要動向調査に関すること****(1) 現状と課題****【現状】**

当会管内では今後も観光客等の増加が見込まれる。個社の観光客誘客では、魅力的な商品の開発・販売なども有効な手段であるが、現状、当会では商品のブラッシュアップに資する取組が十分でなかった。

**【課題】**

これまで十分な支援ができていなかったため、今後は「イベントを活用した商品調査」を実施する。また、調査結果を活用して商品のブラッシュアップまでワンストップで支援することが課題である。

**(2) 目標**

項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
イベントを活用した商品調査 調査対象事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

**(3) 事業内容**

事業名	イベントを活用した商品調査
目的	当市は、近代日本経済の礎を築いた「渋沢栄一」の生地としても知られ、市内には渋沢栄一記念館をはじめ、数か所の関連施設がある。また、令和 4（2022）年 10 月には「ふかや花園プレミアム・アウトレット」が開業し多くの観光客を誘客している。今後を見据えると、「渋沢栄一」の図柄が採用された新一万円札の発行や、「ふかや花園プレミアム・アウトレット」の拡張が予定されており、さらなる観光客の増加が見込まれる。小規模事業者においても特産品等を活用した魅力的な商品開発・販売により観光客の市内回遊などを実現することが期待されていることから、魅力的な商品づくりを目的に、商

	品調査を支援する。
対象	小規模事業者の商品（主に食品）や飲食店のメニューなど、3商品/年（1者あたり1商品）を対象とする。 ※特産品を活用した商品を優先対象とする
調査の手段・手法	「深谷市産業祭」（詳細は、『8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること』を参照）などのイベントで試食・アンケート調査を実施する。調査は、当会職員と事業者が協力して実施し、1商品あたり30名以上からアンケート票を回収する。
調査を行う項目	<input type="checkbox"/> 商品の総合評価（直感的な評価） <input type="checkbox"/> 味 <input type="checkbox"/> パッケージ <input type="checkbox"/> 独自性（深谷らしさ） <input type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 購入意向 <input type="checkbox"/> その他改善点 等
分析の手段・手法	当会職員（必要に応じて専門家を活用）がデータを集計・分析し、簡易なレポートにまとめる。分析では、各項目について男女別、年齢別、居住地域別（市内居住/市外居住）にクロス集計を実施し、結果から商品等のターゲット顧客や改良点などを抽出する。
調査・分析結果の活用	前項の簡易レポートを基に事業者にフィードバックする。その後、事業者とともに改善点を抽出し、商品等のブラッシュアップに活用する。ブラッシュアップの実行にあたっては、経営分析や事業計画策定を実施し、経営指導員が伴走型で支援する。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

小規模事業者のターゲットの見直し、強みを活かした経営、新規事業展開等を実施するためには、まずは小規模事業者自身が自社の経営状態を客観的に把握することが重要である。当会ではこれまでも経営分析の支援を実施してきたが、表面的な分析に留まっていることも多く、必ずしも事業者の本質的な課題までは抽出できていなかった。

#### 【課題】

これまで表面的な分析もみられたことから、今後は小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置いた経営分析を実施する必要がある。

### (2) 目標

伴走型支援の導入部として、年間36者の経営分析を行うことを目標とする。36者/年の内訳は、経営指導員3名×12者/年=36者/年である。

項目	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
経営分析事業者数	20者	36者	36者	36者	36者	36者

### (3) 事業内容

事業名	小規模事業者の経営分析	
目的	小規模事業者のターゲットの見直し、強みを活かした経営、新規事業展開等に向けて、小規模事業者の経営状況を把握・分析し、結果を当該事業者にフィードバックする。	
支援対象	小規模事業者（業種等問わず）	
対象事業者の掘り起こし	当会ホームページでの周知、巡回訪問・窓口相談、記帳代行支援、金融支援、補助金支援などの個社支援の際や、各種セミナー開催時における周知を実施する。	
分析の手段・手法・項目	経営分析は、経営指導員が事業者からのヒアリング・提供資料を基に実施する。具体的な分析内容は下表のとおりである。	
	■経営分析を実施する項目	
	財務分析	直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析
	非財務分析	<強み・弱み> 商品・製品・サービス、仕入先・取引先、人材・組織、技術・ノウハウ等の知的財産 など

	<p>&lt;機会・脅威&gt; 商圏内の人口・人流、競合、業界動向 など</p> <p>&lt;その他&gt; デジタル化・IT活用の状況、事業計画の策定・運用状況 など</p>
	<p>分析にあたっては、事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」、クラウド型支援サービス（Bizミル等）などを活用し、定量分析たる財務分析と、定性分析たる非財務分析の双方を実施する。非財務分析では、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題の把握を目指す。</p>
分析結果の活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営分析の結果は事業者にフィードバックする。また、事業計画策定の際に活用する。経営分析により経営課題が顕在化した場合は、経営指導員が解決策を提案する。専門的な経営課題の場合は専門家派遣により解決を図る。</li> <li>・分析結果は、クラウド型支援サービス（Bizミル等）に集約し、すべての経営指導員・職員が内容を確認できるようにする。これらの取組により、経営指導員以外も含めた組織としての支援能力の向上を図る。</li> </ul>

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

小規模事業者の持続的経営を実現するためには、事業計画に基づく計画経営を実施することが重要である。また、小規模事業者が経営環境の変化に応じて新たな取組（新規事業）を実施するためには、事前に事業計画を策定し、各取組について多面的に検討することが必要である。当会ではこれまでも、経営革新計画や補助金のための事業計画を中心に策定支援を実施してきた。

#### 【課題】

これまでの支援を継続しつつ、経営指導員がさらにスキルアップを図り、計画の精度・粒度をあげていくことが課題である。また、小規模事業者が抱える経営課題を解決する際、ITの利活用も有効な手段であることから、事業計画のなかにITを活用した取組を入れられないか検討することが必要である。

### (2) 支援に対する考え方

「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、事業計画の策定支援を実施する。事業計画の策定支援では、経営分析件数の約6割の事業計画の策定を目標とする。

また、事業計画の策定に意欲的な事業者を対象にIT専門家派遣を行い、事業計画にIT利活用の視点を織り込むことで、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

### (3) 目標

項目	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
事業計画策定事業者数	20者	20者	20者	20者	20者	20者
IT専門家派遣の実施回数	-	12回	12回	12回	12回	12回

### (4) 事業内容

事業名	事業計画策定支援
目的	「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、小規模事業者の持続的発展や成長発展を目的とした事業計画の策定を支援する。また、IT利活用に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にIT利活用に向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくことを目的に、事業計画の策定を希望する事業者に対しIT専門家派遣を実施する。
支援対象	原則として経営分析を実施した事業者を対象とする。

対象事業者の掘り起こし	対象事業者の掘り起こしは、経営分析のフィードバック時に事業計画策定を提案する方法を中心とする。また、補助金・助成金を契機とした事業計画の提案などを実施する。
支援の手段・手法	事業計画策定支援にあたっては、小規模事業者が本質的課題を認識、納得した上で、内発的動機づけ（当事者意識を持ち自らが課題に取り組む）を促す。そのため、事業計画策定支援は、①小規模事業者が作成した事業計画に対し経営指導員がアドバイスする方法、②小規模事業者と経営指導員が協力して作成する方法の2つの方法で実施する。策定にあたっては、必要に応じて専門家派遣を実施する。 なお、事業計画に IT 利活用の視点を織り込むことを目的として、主に事業計画策定に意欲的な事業者を対象に IT 専門家派遣（埼玉県商工会連合会の DX 推進員等を想定）を実施する。

## 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】

現状、事業計画策定後の実施支援が不十分であり、事業計画が形骸化することもあった。また、売上増加や利益増加といったアウトカムにまで着目したフォローアップを実施してこなかった。

#### 【課題】

事業計画のフォローアップを徹底することで、実行を阻害する課題に対し事業者と一緒に解決する必要がある。また、フォローアップ支援を通じて、支援事業者の売上や利益の増加を実現することが課題である。

### (2) 支援に対する考え方

計画策定を支援したすべての事業者を対象に、四半期ごとのフォローアップを実施する。これにより、フォローアップ対象事業者に対する売上増加事業者が3割、フォローアップ対象事業者に対する経常利益増加事業者の割合が2割（売上増加事業者と経常利益増加事業者は重複する場合もある）になることを目指す。

### (3) 目標

項目	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
フォローアップ対象事業者数	1者	20者	20者	20者	20者	20者
頻度 (延回数)	四半期毎 (4回)	四半期毎 (80回)	四半期毎 (80回)	四半期毎 (80回)	四半期毎 (80回)	四半期毎 (80回)
売上増加事業者数	-	6者	6者	6者	6者	6者
経常利益増加事業者数	-	4者	4者	4者	4者	4者

### (4) 事業内容

事業名	事業計画のフォローアップ（計画策定の全事業者を対象）
目的	計画を伴走型支援することで、計画どおりの成果を上げる。
支援対象	事業計画の策定を支援したすべての事業者
支援内容/ 支援の手段・ 手法	四半期ごとのフォローアップを実施する。ただし、ある程度計画の推進状況が順調であると判断できる事業者に対しては訪問回数を減らす。一方、事業計画と進捗状況がズレている場合（計画実施が何らかの理由により遅れている、停滞している等）は、訪問回数の増加や専門家派遣を行い、軌道に乗せるための支援を実施する。 なお、事業計画のPDCAは、事業者自身ができるようになる（自走化すること）ことが好ましい。そのため、フォローアップ支援においては、事業者への内発的動機づけを行い、自走化に向けて潜在力を引き出すような支援を実施する。

## 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】

小規模事業者が持続的に経営を行うためには、新たな需要の開拓が必要である。一方、小規模事業者の多くは経営資源が少なく、独自での取組には限界がある。また、小規模事業者の多くは IT を利活用した販路開拓等に関心があるものの、「知識不足」「人材不足」等の理由により取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっているという課題がある。

当会では、これまでも事業者の販路開拓を支援してきたが、支援が事業者の販路拡大に寄与してきたかという実績までは確認できていなかった。また、IT を利活用した販路開拓等の支援ができていなかった。

#### 【課題】

各事業の成果が明確でなかったことから、今後は、その成果目標を明確にし、成果がでるまで継続的な支援を実施する必要がある。また、これまで IT を利活用した販路開拓等に関する支援が十分でなかったことから支援を強化することが課題である。

### (2) 支援に対する考え方

小規模事業者が独自に実施することが難しく、かつ売上拡大効果（新たな需要獲得効果）が高い取組の支援をする。特に、小規模事業者は独自で IT を活用した販路開拓を行うのが困難な場合が多いことから、「IT を活用した販路開拓の個社支援」を実施する。

### (3) 目標

項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①展示会等の出展支援 出展事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
②IT を活用した販路開拓の個社支援 支援事業者数	-	3者	3者	3者	3者	3者
(BtoB の場合) 成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
(BtoC の場合) 売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%

### (4) 事業内容

#### ①展示会等の出展支援 (BtoB)

事業名	展示会等の出展支援
目的	対企業取引の事業者にとって、展示会等は新たな取引先の獲得にとって有効である。一方、小規模事業者は独自に展示会等に出展できていないことも多い。そこで、新たな取引先の獲得を支援することを目的に展示会等の出展支援を実施する。
展示会等の概要/ 支援対象	<p>年度によって支援テーマを定め、以下のいずれか（もしくは複数）の展示会等の出展支援（個社支援）を行う。</p> <p>ア 深谷市産業祭 支援対象：小規模事業者（業種問わず） 訴求相手：市内の事業所</p> <p>例年 11 月上旬に開催されるイベントである。事業者・生産者が主体的に自らの産業の魅力を伝えることにより、知名度の向上や販路拡大、事業連携・交流などの創造を図り、事業活動の活性化及びイノベーション を促進することを目的としている。令和 5 年 11 月の開催には、130 社が出展（当会からは 27 社）予定である。また、想定する来場者数は 35,000 人を見込むものである。</p> <p>イ 彩の国ビジネスアリーナ 支援対象：主に製造業</p>

	<p>訴求相手：埼玉県全域の事業者</p> <p>さいたまスーパーアリーナを会場に、埼玉県、公益財団法人埼玉県産業振興公社、公益社団法人埼玉県情報サービス産業協会、県内金融機関が主催する、首都圏最大級の産・学・官・金連携による展示商談会である。中小企業の受注拡大・販路開拓のための自社の優れた製品・技術・サービス等を幅広い顧客層に PR するビジネスマッチングイベントとなっている。令和5年2月はリアル展示+オンライン展示のハイブリッド型で開催され、リアル展示では、出展社数 479 企業・団体、来場者数 12,685 人であった。</p> <p>ウ 埼玉仮想工業団地  支援対象：製造業  訴求相手：広域の製造業</p> <p>埼玉県北部地区の優良で高度な技術を持つ製造業者が集まるポータルサイトである。モノづくりのためのアウトソーシング/下請企業を探している企業との商談だけでなく、実際に試作品、共同受注も請け負うためのビジネスマッチング機能を有している。令和5年9月時点で87社が掲載(当会からは17社)されており、令和4年度のアクセス数は64,544回であった。</p>
支援の手段・手法	<p>参加事業者が、展示会等に出展し、新たな取引先を獲得するまで伴走型で支援を行う。具体的には、出展者の募集だけでなく、出展前に効果的な展示方法、短時間での商品等アピール方法、パンフレット等の整備、商談相手の事前アポイント等、出展後の商談相手に対するフォロー方法等をワンストップで指導する。これらの支援により成約数の拡大を目指す。また、「深谷市産業祭」では、地域内でのイベントという利点を活かして、参加者のニーズ(どのような相手と新規取引をしたいか)を聞き出し、参加者同士のビジネスマッチングを行う。</p>
期待効果	<p>新たな取引先の獲得を狙う。</p>
<p><b>②ITを活用した販路開拓の個社支援 (BtoB、BtoC)</b></p>	
事業名	<p>ITを活用した販路開拓の個社支援</p>
目的	<p>現代において、ITを使った販路開拓は有効な手段であるが、小規模事業者の多くは取組が遅れている。そこで、自社独自でIT活用が難しい事業者に対してオーダーメイド型の支援を実施し、新規取引先の獲得を目指す。</p>
支援対象	<p>小規模事業者(業種等問わず) ※事業計画を策定した事業者を重点的に支援</p>
訴求相手	<p>各事業者の訴求相手</p>
支援内容	<p>ITを活用した販路開拓といっても、実施したい内容は各事業者で異なる。そこで、各事業者の実施したい内容を基にオーダーメイド型の支援を実施する。具体的には、ITを活用した販路開拓手法(ホームページ制作、EC販売、SNSの活用等)から事業者が選択した内容について、経営指導員やIT専門家派遣によるハンズオン支援を実施する。</p>
支援の手段・手法	<p>①経営分析で顕在化した経営課題に対してITを活用した課題解決に意欲的な事業者、②事業計画のなかでITを活用した販路開拓の取組を記載した事業者を中心に、支援対象者を掘り起こす。その後、実際にチャレンジする事業者に対し、経営指導員やIT専門家派遣による個社支援を実施する。また、導入後も成果があがるまでフォローアップを実施する。なお、本事業は経営指導員とIT専門家が連携して実施するが、本来は経営指導員が単独で支援できることが望ましい。そこで、IT専門家を派遣する際は、経営指導員が同行し、そのノウハウを吸収する。</p>
期待効果	<p>BtoBの場合：新たな取引先の獲得を狙う、BtoCの場合：売上拡大を狙う。</p>

## 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、経営発達支援事業の支援状況は、会内で評価するに留まっており、第三者の視点を入れた評価・事業の見直しなどはなされていなかった。

##### 【課題】

今後は、当会や深谷市だけでなく、第三者（外部有識者）を入れた「経営発達支援事業 評価会」により本事業の成果を確認し、PDCA を回しながら事業を推進する必要がある。

#### (2) 事業内容

事業名	事業の評価及び見直し
目的	経営発達支援事業の改善のために、PDCA を回す仕組みを構築する。
事業評価の手段・手法	<p>以下の取組により、経営発達支援事業の PDCA を回す。</p> <p><b>【PLAN】（事業の計画・見直し）</b></p> <p>(a) 前年度の【ACTION】を受け、事業内容や目標を設定（修正）する。</p> <p>(b) 上記目標を個人（経営指導員等）ごとに落とし込み、個々の成果目標を設定する。</p> <p><b>【DO】（事業の実行）</b></p> <p>(c) 経営指導員等は、個々の成果目標を達成するために事業を実施する。</p> <p>(d) 経営指導員等は、実施した内容をクラウド型支援ツール（Biz ミル等）に適時入力する。</p> <p><b>【CHECK】（事業の評価）</b></p> <p>(e) 日々の業務の中で、法定経営指導員は、クラウド型支援ツール（Biz ミル等）により各経営指導員等の指導状況を確認する。</p> <p>(f) 月1回（月初）の会議にて、法定経営指導員や経営指導員等が相互に進捗状況の確認および評価を行う。</p> <p>(g) 年1回の「経営発達支援事業 評価会」にて、外部有識者等からの評価を受ける。</p> <p>※「経営発達支援事業 評価会」の実施の流れ</p> <p>i 深谷市商工振興課、法定経営指導員、外部有識者（公認会計士等）をメンバーとする「経営発達支援事業 評価会」を年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について「A」～「E」の評価を付ける方法（A：達成、B：概ね達成、C：半分程度達成、D：未達成、E：未実施）にて定量的に評価を行う。</p> <p>ii 当該「経営発達支援事業 評価会」の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針に反映させるとともに、当会ホームページ（<a href="https://fukaya-sci.net/">https://fukaya-sci.net/</a>）へ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。</p> <p><b>【ACTION】（事業の見直し）</b></p> <p>(h) 「経営発達支援事業 評価会」の評価及び理事会の意見等を参考に、年1回、次年度の事業の見直しを行い【PLAN】に戻る。</p>

## 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】

現状、経営発達支援事業における事業者の支援は、経営指導員が中心となり実行している。また、本計画で目標とする「DXに向けたIT・デジタル化の支援を行う能力」や「経営力再構築伴走支援の能力」が不足している。

#### 【課題】

本計画の成果をあげるために、補助員等も含めた組織全体の支援力向上を図る必要がある。また、不足能力を特定し、外部・内部研修を通じて資質向上を図ることが課題である。

### (2) 事業内容

#### ① 経営指導員のみならず一般職員も含めた支援能力の向上に向けた取組

参加者	法定経営指導員、経営指導員、補助員、記帳専任職員、記帳指導員
目的	経営発達支援計画の実行に必要な知識・ノウハウを習得する
不足能力の特定	<p>経営発達支援事業の適切な遂行のために特に以下の能力向上が必要である。</p> <p>[小規模支援法改正により新たに求められる能力]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 伴走型支援により、小規模事業者の売上向上や利益向上といった成果を実現する能力</li> <li>・ 展示会等やITを活用した販路開拓支援により、小規模事業者の需要開拓を実現する能力</li> </ul> <p>[近年の支援環境の変化に対して求められる能力]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ DXに向けたIT・デジタル化の支援を行う能力</li> <li>・ 経営力再構築伴走支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上</li> </ul>
内容	<p>経営発達支援事業の適切な遂行および上記の不足能力の向上を図るため、以下の手段・手法により資質向上を図る。また、これらの研修・セミナーへの参加は、今までは経営指導員が中心に参加していたが、今後は、補助員等も含めて積極的に参加する。</p> <p>ア 小規模事業者の売上向上や利益向上、販路開拓支援等の資質向上に向けて 埼玉県商工会連合会の経営指導員研修などの上部団体等が主催する研修に参加する他、独自（もしくは近隣の商工会と共同）で講師を招聘し、会内研修を実施する。</p> <p>イ DXに向けたIT・デジタル化の支援を行う能力の資質向上に向けて DX関連の動向は日々進化していることから、以下のような、DX関連の相談・指導能力向上に資するセミナー・研修会等の開催情報の収集を行い、資質向上に繋がるものがある場合は、積極的に参加する。</p> <p>&lt;DXに向けたIT・デジタル化の取組&gt;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組 RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、ワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等</li> <li>事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組 ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等</li> <li>その他の取組 オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入等</li> </ol> <p>ウ 経営力再構築伴走支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上に向けて 中小企業基盤整備機構の「経営力再構築伴走支援研修」に参加する他、独自（もしくは近隣の商工会と共同）で講師を招聘し、「コミュニケーション能力向上」や「小規模事業者課題設定力向上」のようなテーマで会内研修を開催する。</p>

#### ② 個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組み

目的	個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する
----	--------------------------

内容	<p>ア OJT ベテラン職員と経験の浅い職員がチームで小規模事業者を支援することを通じて OJT を実施し、組織としての支援能力の底上げを図る。また、専門家を活用した支援を行う際は、経営指導員等の同行を徹底させ、ノウハウを習得する。</p> <p>イ 情報共有 月 1 回（月初）の会議のなかで前述の研修内容や支援状況を共有する。具体的には、①研修等へ参加した経営指導員等による研修内容の共有、②支援のなかで発見した経営支援手法や IT 等の活用方法、具体的な IT ツール等の共有を実施する。また、各人の支援状況等を確認し、経営発達支援計画の進捗管理を実施する。</p> <p>ウ データベース化 担当経営指導員等がクラウド型支援ツール（Biz ミル等）に支援に関するデータ入力を適時・適切に行う。これにより、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員で相互共有し、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し、組織内で共有することで支援能力の向上を図る。</p>
----	--

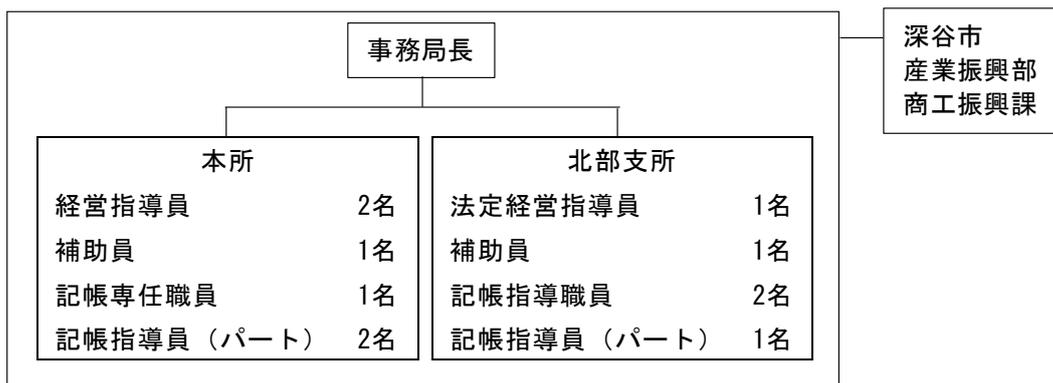
(別表2)

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5年11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： 櫻沢 友章

連絡先： ふかや市商工会 北部支所 TEL. 048-585-3750

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援計画の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(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

〒369-1243

埼玉県深谷市永田 1420

ふかや市商工会 本所

TEL： 048-584-2325 / FAX： 048-584-6165

E-mail： fukaya@syokokouai.jp

②関係市町村

〒366-8501

埼玉県深谷市仲町 11-1

深谷市 産業振興部 商工振興課

TEL： 048-577-3409 / FAX： 048-578-7614

E-mail： shoukou@city.fukaya.saitama.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)

	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
必要な資金の額	3,700	3,700	3,700	3,700	3,700
謝金	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
交通費	40	40	40	40	40
郵送代	360	360	360	360	360
調査費	200	200	200	200	200
印刷費	400	400	400	400	400
セミナー開催費	700	700	700	700	700
外部委託費	800	800	800	800	800

(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、手数料等収入他

(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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等