

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	桶川市商工会 (法人番号 2030005006269) 桶川市 (地方公共団体コード 112313)
実施期間	令和5年4月1日～令和10年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 【目標①】小規模事業者の経営基盤の強化を実現するための経営分析・外部環境の整理・事業計画策定を支援することにより、地域に活力を創出する 【目標②】小規模事業者の売上向上・業務効率化を実現するためのデジタル化対応を支援することにより、経営基盤・社会基盤を強化する 【目標③】小規模事業者の「道の駅(仮称)おけがわの開業」「桶川駅東口開発」から生まれるビジネスチャンスへの対応を支援することにより、地域ににぎわいを創出する 【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
事業内容	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 - 地域の経済動向分析 (国が提供するビッグデータの活用) 4. 需要動向調査に関すること - 小規模事業者の商品調査 (消費者向け調査・バイヤー向け調査) 5. 経営状況の分析に関すること - 小規模事業者の経営分析 (財務・非財務・機会・脅威・その他分析) 6. 事業計画策定支援に関すること - 事業計画策定支援 (事業計画策定・DX・デジタル化をテーマとしたセミナー開催) 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること - 事業計画のフォローアップ (計画策定の全事業者を対象・四半期ごとのフォロー) 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること - 展示会・商談会の出展支援 (彩の国ビジネスアリーナ等への出展支援) - ITを活用した情報発信による販売促進の支援 (BtoB・BtoCともに支援)
連絡先	桶川市商工会 〒363-0024 埼玉県桶川市鴨川 1-4-3 TEL: 048-786-0903 FAX: 048-786-0904 E-mail: okegawa@syokoukai.jp 桶川市 環境経済部 産業観光課 〒363-8501 埼玉県桶川市泉 1-3-28 TEL: 048-788-4928 FAX: 048-786-3740 E-mail: sangyo@city.okegawa.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

ア 桶川市の概況

桶川市（以下、当市）は、東京から40km圏で、埼玉県ほぼ中央に位置する。東西8km、南北4kmにわたり、面積は25.35㎢で、蝶が羽根を広げたような形をしている。東は蓮田市、久喜市に、西は川島町に、南は上尾市、伊奈町に、北は北本市に隣接しているが、北東側の一部は鴻巣市にも接している。

地形は、市の中央部が台地となっており、東西方向の市境に向かって緩やかに下がっている。市東部の市境には元荒川、市西部の市境には荒川が流れている。

交通は、中央部をJR高崎線と中山道、国道17号が南北を縦断し、県道川越栗橋線が東西を横断している。また、市の北部を首都圏中央連絡自動車道（圏央道）が横断し、市の西部を上尾道路が縦断している。

なお、桶川市商工会（以下、当会）は、当市唯一の商工団体である。



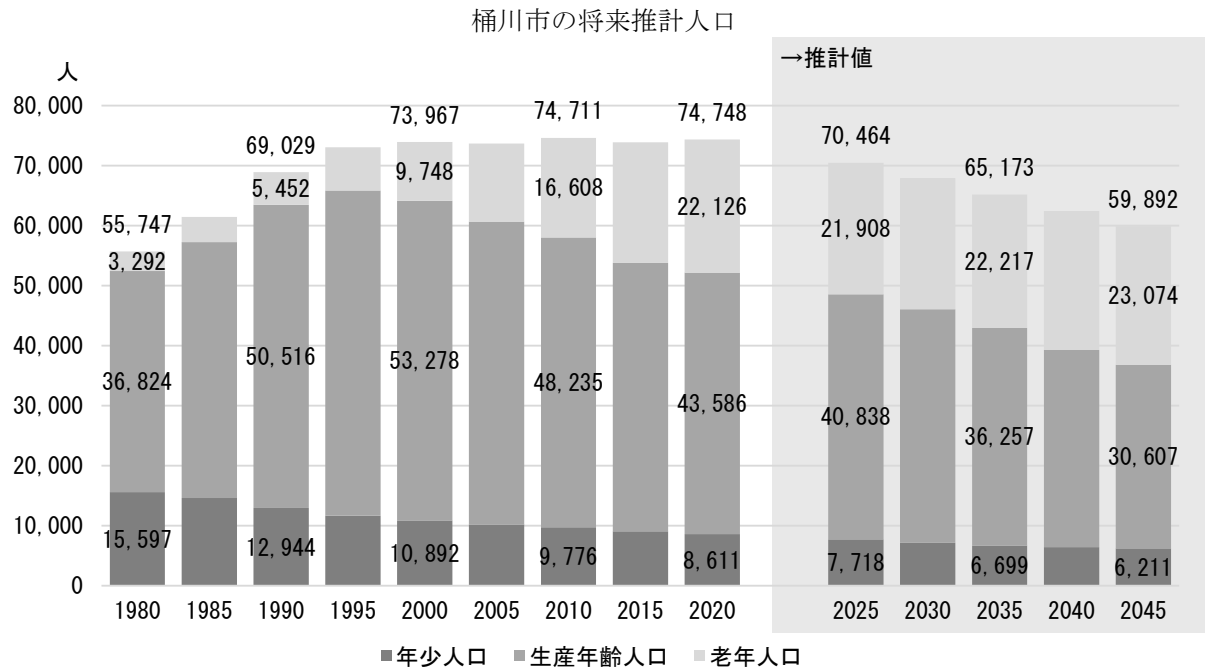
イ 人口

令和4年9月1日時点の人口は74,634人である（住民基本台帳）。

国勢調査の結果を基に人口推移をみると、直近20年間は横ばい傾向で推移している。

年齢別人口について将来の推移をみると、年少人口と生産年齢人口は減少傾向、老年人口は増加傾向で推移することが予測されている。

高齢化率は、令和 2 年（2020）年の 29.6%から令和 27（2045）年には 38.5%に上昇する見込み。生産年齢人口比率は、令和 2 年（2020）年の 58.3%から令和 27（2045）年には 51.1%に低下する見込みである。



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」

ウ 特産品

当市には、紅花を用いた菓子や染物、大正時代創業の老舗店の醤油などの特産品がある。近年はうどんも注目されている。

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
紅花	紅花を用いた天然染料による染物は鮮やかでありながらどこかやさしい色合い。小物や人形など展開されている。また、紅花を使用した菓子などもある。
醤油	大正 14 年創業の坂巻醤油店の木桶仕込み天然醸造・タマジョウ醤油。再仕込みの甘露醤油はまろやかでいてしっかりとした、芳醇な味である。
うどん	太くて硬いうどんは桶川グルメの代表格である。市内には手打ちうどんの名店が多い。

エ 観光資源

当市には、中山道の 6 番目の宿場町「桶川宿」として、江戸時代に小麦や紅花取引で栄えたという歴史があり、JR 桶川駅から徒歩圏内の街道筋には当時の姿を残す建物や史跡が点在する。

江戸時代に高価な染料であった紅花であるが、約 20 年前にその栽培が復活し、毎年 6 月には「べに花まつり」が開催され、観光客でにぎわう。

祭りなどの伝統芸能も盛んであり、毎年 7 月に開催される「桶川祇園祭」は神輿や山車が繰り出し中山道が興奮に包まれる。また、「三田原のささら獅子舞」は、桶川市指定無形民俗文化財に指定され次世代へと継承されている。

主な観光資源は下表のとおりである。

■主な観光資源

観光資源名	概要
桶川ふるさと館	明治の旧家を改築した母屋で地物の小麦粉や醤油を使った手打ちうどんや郷土料理を提供しています。また、併設の工房では紅花染め、うどん・そば打ち、木工作品制作などの各種体験講座を行っています。
べに花まつり〔6月中旬～下旬〕	紅花の開花時期に合わせて、ステージイベントや紅花の摘み取り体験、紅花染体験なども開催。市内各地でも関連イベントを開催します。
桶川祇園祭〔7月15日・16日〕	地元各地区から神輿や山車が繰り出し、中山道が興奮に包まれる夏の風物詩。神輿が一堂に会す担ぎ合わせは迫力満点です。

オ 観光入込客数の推移

桶川市の統計は無く、埼玉県統計となるが、令和3（2021）年度の観光入込客数は464,948人である。推移をみると、近年は90万人前後で推移していたものの、新型コロナウイルス感染症により大幅に減少し、回復途上であることが読み取れる。

年	観光入込客数	うち、観光地点	うち、イベント
平成29（2017）年	917,712人	588,514人	329,198人
平成30（2018）年	828,657人	500,653人	328,004人
令和元（2019）年	973,523人	657,915人	315,608人
令和2（2020）年	446,745人	406,880人	39,865人
令和3（2021）年	464,948人	417,871人	47,077人

出典：埼玉県「埼玉県観光入込客統計」

カ 産業

(a)業種別の商工業者数（小規模事業者数）の推移

当市の商工業者数は、平成24年が2,325社、平成28年が2,252社である。

小規模事業者数は平成24年が1,731者、平成28年が1,620者であり、4年間で6.4%減少している。産業別にみると、製造業△14.0%、建設業△9.4%の減少率が高くなっている。一方、医療、福祉では28.3%の増加がみられる。

	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	263	219	16	571	224	154	646	232	2,325
小規模事業所数	254	172	13	373	152	60	514	193	1,731
平成28年									
事業所数	236	188	15	558	225	186	597	247	2,252
小規模事業所数	230	148	12	348	130	77	469	206	1,620
増減（H28年-H24年）									
事業所数	△27	△31	△1	△13	1	32	△49	15	△73
増減割合	△10.3%	△14.2%	△6.3%	△2.3%	0.4%	20.8%	△7.6%	6.5%	△3.1%
小規模事業所数	△24	△24	△1	△25	△22	17	△45	13	△111
増減割合	△9.4%	△14.0%	△7.7%	△6.7%	△14.5%	28.3%	△8.8%	6.7%	△6.4%

(参考)

	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28年									
事業者数	236	188	15	558	225	186	597	247	2,252
令和3年									
事業者数	233	162	16	488	206	222	574	302	2,203
増減（H28-R3）									
事業者数	△ 3	△ 26	1	△ 70	△ 19	36	△ 23	55	△ 49
増減割合	△1.3%	△13.8%	0	△12.5%	△8.4%	0	△3.9%	0	△2.2%

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

(b) 業種別の課題（経営課題）

当市の主要業種における経営課題は下表のとおりである。

全業種を通じて、①新規顧客獲得による売上増加、②これまでの経営環境が悪化していることに対応するためのビジネスモデルの転換（ターゲットの見直し）、③競合に勝つため、または材料価格高騰に対応するための高付加価値化、④DX（デジタルトランスフォーメーション）等のデジタル化対応、⑤事業承継などが課題となっていることが読み取れる。

小売業（食料品）の経営課題
・新規顧客獲得による売上増加 ・材料価格、燃料費の高騰による利益確保 ・人員不足
小売業（飲食店）の経営課題
・新規顧客獲得による売上増加 ・材料価格、燃料費の高騰による利益確保 ・宅配需要の増加への対応
サービス業（理容業）の経営課題
・新規顧客獲得による売上増加 ・少子化による小中学生の減少 ・オンライン学習需要の増加による対応 ・競合他社の増加
サービス業（自動車整備）の経営課題
・新規顧客獲得による売上増加 ・自動車ユーザーの高齢化による顧客減少 ・若者の車離れ、整備士志望者の減少 ・電気自動車や電子制御装置付き自動車の普及により、これまで以上に高度な整備が求められていることから、整備士のスキルアップとそれに対応する設備の導入が必要 ・半導体不足による部品調達の遅れ
製造業・建設業
・事業承継 ・技術の平準化 ・技術の承継 ・デジタル化対応（IoT の活用など） ・販路開拓

キ その他、今後5年間で小規模事業者の経営環境に変化を与える出来事

(a) 桶川北本 IC 周辺東部地区の開発事業

桶川市では、桶川北本インターチェンジ周辺東部地区について、「複合開発エリア」に位置付けており、

大型物流施設の誘致を図る予定である。

「土地計画利用図」



出典：桶川市ホームページ

(b) 桶川駅東口開発

桶川市では、桶川駅東口周辺地区の都市基盤の早期整備のため、市施行の「駅東口駅前広場」整備事業、「市道 11-1 号線（延長 80m 区間）」整備事業及び埼玉県施行の「駅東口通り線及び仲仙道線」整備事業を進めている。また、都市基盤整備とあわせ、桶川南小学校跡地については、桶川駅周辺の都市拠点にふさわしい利活用を図る予定である。これにより、駅西口も含めた中心市街地の商業環境の充実や街なかの居住の充実が図られ、商業における人流が大きく変化することが見込まれる。

(c) 道の駅(仮称)おけがわ

首都圏の交通の要衝としての桶川市の持つポテンシャルを活かし、現在、「休憩機能」「情報発信機能」「地域連携機能」に加え、「防災機能」を持った「道の駅（仮称）おけがわ」について、令和 6 年度中の開業に向けて整備を進めている。

道の駅の開業により、観光客の増加が見込まれる。

ク 桶川市第五次総合振興計画

「桶川市第五次総合振興計画（平成 23 年度～令和 2 年度）」の商工・観光に該当する箇所は下表のとおりである。なお、「桶川市第六次総合計画（令和 5 年度～令和 14 年度）」は、令和 4 年 11 月時点では策定段階であるため、「桶川市第五次総合振興計画」に基づき記述する。

小規模事業者支援の視点からみると、「工業の振興」では事業者の経営基盤の確保・確立、「商業の振興」では消費者ニーズに合った商業活動や多様な買い物サービスの提供、「観光の振興」では地域資源の活用などが目指す姿として掲げられている。

■ 基本構想（平成 23 年度～令和 2 年度）

※コロナ禍の影響により、現計画を 2 カ年延長。

基本理念（商工・観光部分）

活力に満ち人が集うまち

交通立地条件をいかし、市内外、世代間を問わず、市民、市民公益活動団体、企業及び事業者等、市（行政）との交流・連携・共生を深めることで、産業の振興や教育、市民生活などの向上を図り、地域のにぎわいや活力を創造し、自立できるまちづくりを進めます。

■後期基本計画（平成 28 年度～令和 2 年度） ※コロナ禍の影響により、現計画を 2 カ年延長。

施策の大綱 6 にぎわいと活力ある桶川をつくる

施策 602 工業の振興

6021 経営の支援と円滑な企業活動の促進

6022 新たな工業用地の確保と企業誘致の推進

施策 603 商業の振興

6031 意欲ある事業者への支援

6032 魅力ある商業地の形成

施策 604 観光の振興

6041 魅力ある観光地づくり

6042 観光推進体制の充実

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、当市の人口は近年、横ばいで推移している。一方、今後を見据えると、人口減少局面に突入することが予測されており、小規模事業者においても人口減少による消費の減衰への対応が課題となる。

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が見込まれ、働き手が不足することが予測されることから、デジタル化などによる生産性の向上が課題である。

特産品では、当市には、紅花を用いた菓子や染物、大正時代創業の老舗店の醤油などの特産品がある。また、近年はうどんも注目されている。後述するが、当市の観光客数は今後増加することが見込まれるため、小規模事業者においても、これら特産品を活用した商品等の開発および観光客向けの販売も期待されている。

観光面では、当市には、中山道の 6 番目の宿場町「桶川宿」として江戸時代に小麦や紅花取引で栄えたという歴史があり、JR 桶川駅から徒歩圏内の街道筋には当時の姿を残す建物や史跡が点在する。また、祭りなどの伝統芸能も盛んである。これら観光資源により、埼玉県全体 90 万人前後の観光客の一部が来訪し、さらに今後を見据えると、「道の駅(仮称)おけがわ」の開業により、今まで以上の観光客の増加が予測されている。小規模事業者においてもこの観光需要の獲得が課題となっている。

業種別の事業所数の推移をみると、小規模事業者数は平成 24 年が 1,731 者、平成 28 年が 1,620 者であり、4 年間で 6.4%減少している。そのため、創業や事業承継支援による小規模事業者数・従業者数の維持が地域としての課題である。

業種別の課題をみると、①新規顧客獲得による売上増加、②これまでの経営環境が悪化していることに対応するためのビジネスモデルの転換（ターゲットの見直し）、③競合に勝つため、または材料価格高騰に対応するための高付加価値化、④デジタル化対応、⑤事業承継などが課題となっている。

また、今後 5 年間で予定されている出来事をみると、前述した「道の駅(仮称)おけがわ」の開業の他、や「桶川駅東口開発」などが進められている。それぞれの開発において、小規模事業者の経営環境が変わることが予測されることから、その時々々の経営環境に合わせ、小規模事業者自身が何をすべきか考え行動することが課題となる。

(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

これまで記述してきたとおり、当市の現状をみると、人口が横ばいで推移するなど、市内の小規模事業者は比較的安定した経営環境のなかで事業を展開してきたといえる。一方、今後 10 年程度の期間を見据えると、人口が減少局面に突入し、さらに少子高齢化が加速することが予測されている。また、「道の駅(仮称)おけがわ」の開業、「桶川駅東口開発」などにより人流・商流の変化が予測される。

小規模事業者が今後も持続的経営を行うためには、「事業者が自社の強み・弱みを把握し、何をすべきか考え行動していること」が重要となる。これを実現するには、①事業者自身が自社の強み・弱み等の経営状況を把握する、②経営環境の変化を捉え、そのなかで自社の強みを活かしてどのような方向性で経営を進めるのかを考える、③考えを事業計画にまとめ事業計画に沿って実行することが必要となる。そこで、

当会では、小規模事業者がこれらの取組を実行できている姿を、10年後の小規模事業者のあるべき姿と定め、当会においても、これを実現するため重点的な支援を実施する。

加えて、当市の小規模事業者はデジタル化対応が十分でないという側面もある。今後、小規模事業者が持続的経営を行うためには、デジタル化対応が必要となるため、「小規模事業者がデジタル化対応を行って、売上向上・業務効率化を進めている」こともひとつのあるべき姿と定める。

②桶川市第五次総合計画との連動性・整合性

桶川市の「桶川市第五次総合振興計画」では、「工業の振興」では事業者の経営基盤の確保・確立、「商業の振興」では消費者ニーズに合った商業活動や多様な買い物サービスの提供、「観光の振興」では地域資源の活用などを目指す姿として掲げている。

前項で示した10年後の小規模事業者のあるべき姿「事業者が自社の強み・弱みを把握し、何をすべきか考え行動していること」は、すなわち経営環境の変化に合わせたビジネスモデルの再構築であり、総合計画で掲げられている経営基盤の確保・確立、消費者ニーズにあった商業活動、地域資源の活用（観光需要の獲得）などに寄与する目標といえるため、連動性・整合性がある。

③商工会としての役割

当会は、昭和35年12月に創立以来、桶川市における唯一の総合経済団体として、経営改善普及事業を実施し、小規模事業者をはじめ中小企業者等の経営支援を行ってきた。また行政等関係機関と連携しながら、地域総合振興事業を実施し、当地域における地域振興支援を行ってきた。

これまででは、地域総合振興事業を通じた集团的・面的支援に重きを置いていたが、平成26年6月に小規模企業振興基本法が施行されたことを契機に、今後は、経営改善普及事業とともに経営発達支援事業を通じて個者支援の充実を図り、本計画に盛り込んだ「新たな需要の開拓に寄与する事業」を意識して地域振興事業を行っていく。

小規模事業者が潜在的に持っている力を引き出し持続的発展につなげるには、事業者との対話と傾聴が欠かせず、これを基に様々な経営分析・経営支援ツールを活用し、経営革新計画等の事業計画の作成支援・フォローを行い、事業者自身が「何をすべきか考え行動していること」につなげていく必要があるが、これら支援を実現できる資源を持ち、総合的に提供できるのは商工会であると考えている。

また、当会ではDX推進計画（令和4年度～令和6年度）として、計画期間終了時に「DX、デジタル化の漠然とした悩みから明確な悩みへと掘り起こし、身近な業務のデジタル化支援を行う」ことを目標として以下の取組を実施する予定である。

1年目	・DX推進の支援体制の整備（県連DX推進員・埼玉県産業振興公社等との連携） ・DX、デジタル化に関するチラシ等を作成し、会員事業者へ周知する
2年目	・DX、デジタル化の実行支援体制（地域内の支援専門家や小回りの利くベンダー等）をリスト化し、連絡体制を作る。 ・DX、デジタル化をテーマ（電子帳簿保存法等）としたセミナーを開催する
3年目	・DX、デジタル化に取り組んだ事業者の事例をDX推進支援ネットワークや商工会等のHPへ掲載する

(3)経営発達支援事業の目標

【目標①】

小規模事業者の経営基盤の強化を実現するための経営分析・外部環境の整理・事業計画策定を支援することにより、地域に活力を創出する

【目標②】

小規模事業者の売上向上・業務効率化を実現するためのデジタル化対応を支援することにより、経営基盤・社会基盤を強化する

【目標③】

小規模事業者の「道の駅(仮称)おけがわの開業」「桶川駅東口開発」から生まれるビジネスチャンスへの対応を支援することにより、地域ににぎわいを創出する

【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

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5年4月1日～令和10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】

まずは経営分析により各事業者の現状（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。同時に RESAS による地域データの分析を通じて外部環境を整理する。次に、これらの分析結果を活用しながら、経営方針や具体的な取組内容を事業計画にまとめる支援を実施する。さらに、策定後は伴走型でフォローアップを行い、事業計画を実現させる。これら PDCA を回しながら成果をあげることで、事業者自身が自主的にこれらの取組を実施できるよう導き、将来的には事業者自身が「何をすべきか考え行動していること」を実現する。

【目標②達成のための方針】

小規模事業者のデジタル化対応を推進するために、事業計画策定に意欲的な事業者に経営指導員等が支援を行うだけでなく、DX・デジタル化をテーマとしたセミナーや IT 専門家派遣を実施する。また、IT を活用した情報発信による販売促進を志向する事業者に対しては、経営指導員や IT 専門家によるハンズオン支援を実施し、売上拡大が実現するまで伴走型で支援を実施する。これらの支援を実現するため、経営指導員が DX や IT 利活用に関する資質向上を行い、実行力を向上させる。

【目標③達成のための方針】

「道の駅(仮称)おけがわの開業」「桶川駅東口開発」に関する情報収集を行い、「目標①」の経営状況の分析時や事業計画の策定支援時に情報提供を行う。

【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】

当市では今後、小規模事業者の経営環境が変化することが見込まれており、小規模事業者はこの変化に対応する必要がある。この変化を捉える際、地域の経済動向データの活用が有効であるが、当会ではこれまで十分な情報提供ができていなかった。

【課題】

地域の経済動向データの情報提供が十分でなかったため、今後は RESAS を活用した地域の経済動向分析を通じて外部環境を整理し、広く小規模事業者にも周知する必要がある。また、これ以外にも、「道の駅(仮称)おけがわの開業」「桶川駅東口開発」等の小規模事業者の経営に影響を与える変化に関する情報を収集し、関連する事業者に対して提供する必要がある。

(2) 目標

項目	公表方法	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9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も市内の状況（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）の内容のなかで、地域の小規模事業者にも活用してもらいたい項目を分析し、レポートにまとめたうえで公表する。
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	経営指導員が外部専門家と連携し、RESAS の情報を網羅的にみて、事業者の役に立つデータを抽出。どのように活用すべきかについて簡単なコメントを付し、事業者が見やすいレポートにまとめる。
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、広く管内事業者にも周知。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】**

小規模事業者のなかには、商品開発に取り組む事業者もいるが、経営資源が少ないため、市場調査などが不十分であることが多い。また、当会でも“売れる商品づくり”に関する支援を実施できていなかった。

【課題】

これまで支援が実施できていなかったため、今後は消費者向け、バイヤー向けの両面を対象に、需要動向調査を実施する必要がある。また、この結果を活用して、商品ブラッシュアップを支援することが課題である。

(2) 目標

項目	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
小規模事業者の商品調査 調査対象事業者数	-	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(3) 事業内容

事業名	小規模事業者の商品調査
目的	小規模事業者のなかには、商品開発に取り組む事業者もいるが、経営資源が少ないため、市場調査などが不十分であることが多い。そこで、当会にて需要動向調査を支援することで、顧客・バイヤーの声を取り入れた商品ブラッシュアップを行い、“売れる商品”づくりに繋げる。

対象	小規模事業者の商品（主に食品）、2 商品/年（1 者あたり 1 商品）を対象とする。
調査の手段・手法	商品ごとに調査ターゲット定め、①市内の消費者向けに販売を強化したい商品では「桶川市民まつり 商工の広場※1」などの地元住民が集まる場、②大型店等のバイヤー向けに販売を強化したい商品では「さいしんビジネスフェア※1」等の商談会でアンケート調査を実施する。調査は、経営指導員と事業者が協力して実施する。消費者向けのアンケートでは 1 商品あたり 30 名以上、バイヤー向けのアンケートでは 1 商品あたり 3 名以上のバイヤーからアンケート票を回収する。
調査を行う項目	《消費者向け調査の場合》 ☐商品の総合評価（直感的な評価） ☐味 ☐パッケージ ☐独自性（桶川らしさ） ☐価格 ☐購入意向 ☐その他改善点 等 《バイヤー向け調査の場合》 ☐商品の見た目の良さ ☐商品 1 個あたりの大きさ ☐商品/パッケージの形・デザイン ☐商品の味 ☐商品の新しさ・斬新さ ☐商品の価格 ☐商品の取扱意向 ☐取引条件 ☐その他改善点 等
分析の手段・手法	アンケート収集後は経営指導員が専門家と連携して分析を行う。分析では、消費者向け調査の場合は各項目について男女別、年齢別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。また、バイヤー向け調査の場合は、3 名以上のバイヤーの評価のなかで、共通して評価が低かった項目や共通して指摘された改善項目などをまとめる。これにより改善の優先順位付けを行う。
調査・分析結果の活用	分析結果は、経営指導員が簡易なレポートにまとめ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。

※1 桶川市民まつり 商工の広場

「桶川市民まつり」は、昭和 50 年から実施される地元の祭りである。それまで実施されてきた商工祭・農業祭・文化祭に新しい催し物を加えて、当市の全市民が参加でき、楽しめる祭りとして始まった。「商工の広場」は「桶川市民まつり」と同時に開催される催し物であり、地元の店舗等が出店するだけでなく、抽選会等のイベントが実施される。

※2 さいしんビジネスフェア

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』参照

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

本計画では、10 年後の小規模事業者のあるべき姿として、「事業者が自社の強み・弱みを把握し、何をすべきか考え行動していること」を目標としている。小規模事業者が自社の強み・弱みを把握するためには、経営分析が必要であるが、当会ではこれまで、事業計画策定支援や金融支援の際に実施するに留まっており、事業者に対し経営分析という単独のサービスを提供してこなかった。また、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】

今後、新たに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からなる経営分析サービスを単独のサービスとして小規模事業者を提供する必要がある。また、これまで表面的な分析もみられたことから、今後は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ことが課題である。

(2) 目標

現状、事業者に対し経営分析という単独のサービスを提供しておらず、今後、新たに経営分析サービスを実施する予定である。経営分析の目標数は 36 者/年（＝経営指導員 3 名×12 者/年）とする。当会の経

営指導員は3名中2名が管理職であり経営支援業務の他に管理業務を行う必要がある。また、その他の職員は職歴の浅い職員が多く、経営指導員は、その他の職員に対し日々の業務を指導する必要がある。これらの理由から、現在の経営指導員3名が純粋に経営指導を実施できる時間は全体の業務量の6割程度であるため、20者/人（経営指導員等一人当たりで継続的に指導及び助言を行うことができると想定される業務量）×6割＝12者/人と算出している。

項目	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
経営分析事業者数	-	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	チラシの配布やホームページにより広く周知するだけでなく、巡回訪問・窓口相談、各種セミナー開催時に訴求する。また、記帳代行支援や金融支援、補助金支援の際などの個社支援の際に経営分析を提案する。
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。また、経営指導員のみでは十分な分析を行うことができない場合は専門家派遣を行う。具体的な分析内容は以下のとおりである。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。分析にあたっては、事業者の状況や局面に合わせて、クラウド型支援サービス（BIZミル等）、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「経営計画つくる君」等のソフトを活用する。 ■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） 機会・脅威（商圏内の人口、競合、業界動向 など） その他（デジタル化・IT活用の状況、事業計画の策定・運用状況 など） ※非財務分析は対話を通じて整理する
分析結果の活用方法	・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。 ・当会では、今後の取組として『市内製造業のものづくりガイドブック』など、小規模事業者の紹介冊子・紹介WEBサイト等を制作する予定である。制作にあたっては、事業者の「商品・製品・サービス」やその「特徴」を掲載することが重要であるため、経営分析において分析された各事業者の特徴（強み）を活用する。 ・分析結果は、クラウド型支援ツール（BIZミル等）上に分析結果を集約し、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。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者が経営環境の変化を捉え、そのなかで自社の強みを活かしてどのような方向性で経営を進めるのかを考えるためには事業計画の策定が有効である。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に関し、支援を実施してきた。

【課題】

これまでの経営革新計画や補助金のための事業計画の策定支援を継続しつつ、新たに、経営環境の変化に対応するための事業計画、デジタル化対応を行うための事業計画、「道の駅(仮称)おけがわの開業」「桶川駅東口開発」等によるビジネスチャンスを獲得するための事業計画などに対しても支援を行う必要がある。

(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。特に、事業計画の策定前には必ず経営分析を実施し、事業者との対話と傾聴を通じて、事業者自らが自社の強みや弱みなどの現状を正しく把握した上で当事者意識を持って課題に向き合い、能動的に事業計画策定に取り組むことを目指す。

事業計画の策定支援では、経営分析件数の5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、DXに向けたセミナーやIT専門家派遣を行い、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5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
事業計画策定事業者数	10 者	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者
事業計画策定セミナーの開催回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
DX・デジタル化をテーマとしたセミナーの開催回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 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。なお、事業計画策定事業者に対して、DX に関する意識の醸成や基礎知識を習得させるため、また実際に DX 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ために、DX・デジタル化をテーマとしたセミナーの開催や IT 専門家派遣を実施する。	
支援対象	・ 経営分析において事業計画策定の必要性を感じた事業者 ・ 「道の駅(仮称)おけがわの開業」「桶川北本 IC 周辺東部地区の開発」「桶川駅東口開発」による経営環境変化に対応する事業者 ・ 金融相談において事業計画策定の必要性が顕在化した事業者 ・ 補助金やデジタル化対応支援において、事業計画策定支援を必要とする事業者 等	
対象事業者の掘り起こし	・ 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。 ・ 事業計画策定セミナーを開催する。 ・ 桶川市の商店街空店舗対策補助事業などの補助金、国や県の補助金等を契機とした事業計画策定を提案する。	
	■事業計画策定セミナー	
	対象事業者	すべての事業者を対象とするが、経営分析を実施した事業者に対しては個別に周知を行う。
	募集方法	チラシ・ホームページ・巡回等による周知、関連機関による周知
	回数	年 1 回
	カリキュラム	1. 事業計画とは、2. SWOT 分析の方法、3. 経営方針、4. 経営課題ごとの取組、5. アクションプラン、6. 数値目標、7. 補助金の活用 等
	想定参加者数	10 人/回
	その他	事業計画策定セミナーを契機に事業計画策定にチャレンジする事業者に対しては、事前に経営指導員が経営分析を実施する。

	(参考) 桶川市の商店街空店舗対策補助事業 桶川市が実施する補助事業である。市内商店街の空店舗を借受けて営業をしようとする方に対して、改装費・家賃の補助を行う。												
支援の手段・手法	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小規模事業者が作成した事業計画に対し経営相談窓口や専門家派遣でアドバイスをする方法、③小規模事業者と経営指導員が協力して作成する方法の3つの方法で実施する。 なお、事業計画において、DXやITツールの活用を促進するため、主に事業計画策定に意欲的な事業者を対象にDX・デジタル化をテーマとしたセミナーの開催やIT専門家派遣を実施する。 ■経営相談窓口 事業環境の激しい変化を乗り切ろうとする事業者を支援するための相談窓口である。当会を相談窓口毎週月曜日と木曜日に開催しており、中小企業診断士が相談に乗る。主な相談内容は、①経営計画の策定・見直し、②売上向上やデジタル化を図るための補助金支援、③消費税インボイス制度対策、④原油・原材料価格の高騰への対応などである。 ■DX・デジタル化をテーマとしたセミナー <table border="1"> <tr> <td>対象事業者</td><td>すべての事業者を対象とするが、事業計画策定に意欲的な事業者に対しては個別に周知を行う。</td></tr> <tr> <td>募集方法</td><td>チラシ・ホームページ・巡回等による周知、関連機関による周知</td></tr> <tr> <td>回数</td><td>年1回</td></tr> <tr> <td>講師</td><td>埼玉県商工会連合会のDX推進員、地元IT事業者等を想定</td></tr> <tr> <td>カリキュラム</td><td>DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例 / クラウド型顧客管理ツールの紹介 / SNSを活用した情報発信方法 / ECサイトの利用方法等</td></tr> <tr> <td>想定参加者数</td><td>10人/回</td></tr> </table>	対象事業者	すべての事業者を対象とするが、事業計画策定に意欲的な事業者に対しては個別に周知を行う。	募集方法	チラシ・ホームページ・巡回等による周知、関連機関による周知	回数	年1回	講師	埼玉県商工会連合会のDX推進員、地元IT事業者等を想定	カリキュラム	DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例 / クラウド型顧客管理ツールの紹介 / SNSを活用した情報発信方法 / ECサイトの利用方法等	想定参加者数	10人/回
対象事業者	すべての事業者を対象とするが、事業計画策定に意欲的な事業者に対しては個別に周知を行う。												
募集方法	チラシ・ホームページ・巡回等による周知、関連機関による周知												
回数	年1回												
講師	埼玉県商工会連合会のDX推進員、地元IT事業者等を想定												
カリキュラム	DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例 / クラウド型顧客管理ツールの紹介 / SNSを活用した情報発信方法 / ECサイトの利用方法等												
想定参加者数	10人/回												

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】

事業計画の徹底したフォローアップを行うことで、計画実行上、顕在化した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、事業計画では、フォローアップ対象事業者の売上増加割合が約3割、経常利益増加割合が約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）になることを目標とする。

フォローアップにあたっては、自走化を意識し、小規模事業者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、事業者と従業員と一緒に作業を行うことで当事者意識を持って取り組むことなどに重点をおいた支援を行い、計画の進捗フォローアップを通じて事業者への内発的動機付けを行い、潜在力の発揮に繋げる。

(3) 目標

項目	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
フォローアップ対象事業者数	-	18 者	18 者	18 者	18 者	18 者
頻度 (延回数)	-	四半期毎 (72 回)	四半期毎 (72 回)	四半期毎 (72 回)	四半期毎 (72 回)	四半期毎 (72 回)
売上増加事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
経常利益増加事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 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とがズレている場合（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、訪問回数を増やししながら軌道に乗せるための支援を実施する。

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、地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる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、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた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。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DX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必要がある。

(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、地域内の小規模事業者の多くはITを使った販路開拓等が遅れていることから、ITを活用した情報発信による販売促進の支援を実施する。なお本事業は、事業者が新たな需要を獲得するきっかけづくりを提供するという考え方で実施する。そのため、各事業の効果として、実際に効果が上がることを示しながら、将来的には事業者が自主的に取り組めるよう道筋を作る。

(3) 目標

項目	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①展示会・商談会の出展支援 出展事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
成約件数/者	-	1 件	1 件	1 件	1 件	1 件
②ITを活用した情報発信による販売促進の支援 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	-	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①展示会・商談会の出展支援（BtoB）

事業名	展示会・商談会の出展支援
目的	特に、BtoB 取引の事業者にとって、展示会や商談会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・商談会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・商談会の参加支援を実施する。
展示会等の概要/ 支援対象	年度によって、以下のいずれかの展示会・商談会の出展支援を行う。 ア 彩の国ビジネスアリーナ 支援対象：主に製造業 訴求相手：埼玉県全域の事業者 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。中小企業の受注確保・販路開拓、技術力向上等を目的とし、広域的な企業間ネットワーク形成による新たなビジネスチャンス創出の場を提供する。令和4年1～2月はオンライン開催され、302企業・団体が出展、来場者数16,819名を数えた。 イ さいしんビジネスフェア 支援対象：業種を問わない 訴求相手：埼玉県全域の事業者 埼玉縣信用金庫が主催する展示会である。埼玉県内の中小企業に対するビジネスマッチングによる販路拡大の機会の提供と、埼玉県の食・物産・伝統工芸品を広く一般消費者に紹介することを目的としている。2019年度（コロナ禍前）は、来場者数15,098名、出展者数265団体・企業、個別商談会バイヤー企業数67企業、商談実施件数約2,900件（うち、バイヤーとの商談実施件数 約300件）の実績がある。 ウ 上尾版ビジネス商談会 支援対象：製造業（プレス加工、切削加工、プラスチック成形加工、表面処理、組立など） 訴求相手：埼玉県県央・利根地域の事業者 上尾商工会議所・上尾ものづくり協同組合・伊奈町商工会・桶川市商工会・北本市商工会・鴻巣市商工会・行田商工会議所・加須市商工会・羽生市商工会が主催する商談会である。埼玉県県央・利根地域の近隣のビジネスマッチングを目的としている。令和4年の実績は、受注側企業11者、発注側企業3者、商談件数19件であった。
支援の手段・手法	本支援は、自社独自に展示会・商談会に出店が難しい小規模事業者を支援する目的で実施する。そのため、これまで展示会・商談会への出展経験がない（少ない）事業者を重点支援先とし、これらの事業者が、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、出店前に効果的な展示方法、短時間での商品等アピール方法、商談シート（FCPシート）の作成、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。
期待効果	新たな取引先の獲得を狙う。

②ITを活用した情報発信による販売促進の支援（BtoB、BtoC）

事業名	ITを活用した情報発信による販売促進の支援
目的	近年、自社商品等の情報発信の重要性が増しており、ホームページやSNSによる情報発信による販売促進が一般的になっている。一方、小規模事業者のなかにはこれらの情報発信が不十分な事業者も多い。そこで、ITを使った情報発信についての個社支援を実施し、新たな取引先の獲得や売上拡大を目指す。

支援対象	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
訴求相手	各事業者の訴求相手
支援内容	ホームページや SNS を活用した情報発信による販売促進を支援する。
支援の手段・手法	支援事業者の掘り起こしとして、チラシの配布やホームページの他、『6. 事業計画策定支援に関すること』に記載の DX・デジタル化をテーマとしたセミナー、巡回訪問などで周知を図る。支援にあたっては、ホームページや SNS ページの立ち上げから、ページ構成、PR 方法等を伴走型で実施。また、SNS による情報発信を支援するなかで、必要に応じてソーシャルコマース（SNS を活用した EC 販売）支援、動画制作（YouTube などの動画版 SNS）支援も実施する。支援は経営指導員が中心となり実施するが、経営指導員が対応できない課題の解決にあたっては IT 専門家の派遣等を実施する。構築後は、アクセス数や購入数を定期的にフォローし、PDCA サイクルを回すことで売上拡大を目指す。
期待効果	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。

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、経営改善普及事業における事業者の支援状況は、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、当会や桶川市だけでなく、第三者として外部有識者を入れた「経営発達支援事業評価委員会」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	以下の取組により、経営発達支援事業の PDCA を回す。 【PLAN】（事業の計画・見直し） (a) 前年度の【ACTION】を受け、事業内容や目標を設定（修正）する。 (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。 【DO】（事業の実行） (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。 (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。 【CHECK】（事業の評価） (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。 (f) 月 1 回の定期ミーティングにて、法定経営指導員や経営指導員が相互に進捗状況の確認および評価を行う。 (g) 年 1 回の「経営発達支援事業評価委員会」にて、外部有識者等からの評価を受ける。 ※「経営発達支援事業評価委員会」の実施の流れ i 桶川市産業観光課長、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等）をメンバーとする「経営発達支援事業評価委員会」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。 ii 当該「経営発達支援事業評価委員会」の評価結果は、当会ホームページ（https://r.goope.jp/srb-11-41）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。 【ACTION】（事業の見直し） (h) 「経営発達支援事業評価委員会」の評価を受け、年1回、次年度の事業の見直しを行い【PLAN】に戻る。
--	--

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、経営改善普及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。

【課題】

本計画の成果をあげるためには、経営支援員も含めた組織全体の支援力向上が必要である。このために、経営支援員も含めた資質向上、OJT等を実施す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	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	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。 - 経営分析、事業計画策定、フォローアップにより、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 - 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 - DXに向けたIT・デジタル化の支援を行う能力 - 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
内容	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、その他の職員も含めて積極的に参加する。 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等の上部団体等が主催する研修に参加する他、中小企業大学の専門研修、当会で独自に外部講師を招聘する会内研修等を開催する。 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。 <DXに向けたIT・デジタル化の取組> i) 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、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等 ii) 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 iii) その他の取組

	オンライン経営指導の方法 等 ウ 経営力再構築伴走支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上に向けて埼玉県商工会連合会の主催する研修に参加する他、独自に外部講師を招聘し、「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。
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	ア OJT 制度 支援経験の豊富な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。 イ 定期ミーティング 月 1 回の定期ミーティング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具体的な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。 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。

(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7年4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）	
事務局長 法定経営指導員 1名 経営指導員 2名 補助員（経営支援員） 2名 記帳専任職員（経営支援員） 1名 桶川市 環境経済部 産業観光課	
(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： 工藤 太輔 連絡先： 桶川市商工会 TEL. 048-786-0903	
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 〒363-0024 埼玉県桶川市鴨川 1-4-3 桶川市商工会 TEL： 048-786-0903 ／ FAX： 048-786-0904 E-mail： okegawa@syokoukai.jp	
②関係市町村 〒363-8501 埼玉県桶川市泉 1-3-28 桶川市 環境経済部 産業観光課 TEL： 048-788-4928 ／ FAX： 048-786-3740 E-mail： sangyo@city.okegawa.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)

	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
必要な資金の額					
チラシ作成費	150	150	150	150	150
チラシ配布費	1,320	1,320	1,320	1,320	1,320
事業計画策定・D X・デジタル化 セミナー開催費	150	150	150	150	150
経営相談窓口	3,420	3,420	3,420	3,420	3,420
専門家派遣費 (フォローアップ支援含む)	1,056	1,056	1,056	1,056	1,056
彩の国ビジネスアリーナ 出展費	500	500	500	500	500
消費者向け調査 雑役務費・分析費	50	50	50	50	50
会内研修費	132	132	132	132	132
協議会開催費	30	30	30	30	30
ソフトウェア サービス費	500	500	500	500	500

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
伴走型小規模事業者支援推進事業補助金、会費収入、埼玉県小規模補助金、各種手数料等

(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