

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	八潮市商工会（法人番号 9030005005842） 八潮市（地方公共団体コード 112348）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>(1) 経営基盤の強化として事業計画策定支援と経営分析による経営力向上 事業期間内に事業計画策定事業者150事業所と経営分析事業者200事業所を目指す。</p> <p>(2) 経営革新計画・事業承継と創業支援による小規模事業者の維持確保 事業期間内に経営革新支援事業者15事業所、事業承継支援事業者30事業所、 創業20事業所（人）を目指す。</p> <p>(3) 観光資源の有効活用や小規模事業者の販路拡大やPR・売上拡大による地域活性化 事業期間内に販売支援事業者数20事業所を目指す。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3-1. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>(1) 八潮市景況調査</p> <p>(2) 八潮市小規模事業者景気調査の実施</p> <p>(3) 各種調査の活用・実施</p> <p>3-2. 需要動向調査に関すること</p> <p>(1) 小規模事業者の商品開発支援の実施</p> <p>4. 経営状況分析に関すること</p> <p>(1) 巡回・窓口相談での掘り起しの実施</p> <p>(2) 経営分析の実施</p> <p>5. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>(1) 事業計画策定支援</p> <p>(2) 事業承継計画書策定支援</p> <p>(3) 創業計画策定支援</p> <p>(4) 経営革新計画策定支援</p> <p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>(1) 事業計画策定事業者へのフォローアップ</p> <p>(2) 事業承継のための事業計画策定事業者へのフォローアップ</p> <p>(3) 創業計画策定事業者へのフォローアップ</p> <p>(4) 経営革新計画策定事業者へのフォローアップ</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>(1) 展示会出展支援</p> <p>(2) バーチャルマーケット販路開拓支援</p> <p>(3) 相談会による受注支援</p> <p>(4) イベント出展支援</p> <p>(5) 販路拡大セミナー開催</p>
連絡先	<p>八潮市商工会 〒340-0816 埼玉県八潮市中央1-6-18 TEL:048-996-1926 FAX:048-996-1427 E-mail: info@yashio.or.jp 八潮市 市民活力推進部 商工観光課 〒340-8588 埼玉県八潮市中央1-2-1 TEL:048-996-2111 FAX:048-995-7367 E-mail: shokokanko@city.yashio.lg.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

【立地】

八潮市は面積 18.02 km²で、埼玉県の東南部に位置し、都心から北東15キロメートル、東西は5.23キロメートル、南北は7.45キロメートルある。全域が平坦で花瓶形をした地形となっており、北足立台地と野田台地にはさまれた中川低地の南端に位置している。

東に中川、西に綾瀬川、南に圀川と河川に囲まれた土地で、東に三郷市、南は東京都足立区・葛飾区、西と北には草加市に隣接している。

昭和47年1月15日の市制施行以来、首都高速道路6号三郷線の開通で出入り口が設けられ、平成17年のつくばエクスプレス開業などで、都市化が進み、まちの様相は大きく変化してきている。

【交通】

八潮市内には、つくばエクスプレス線八潮駅があり一日平均乗車人員数も約25,000人。昨年と比べても3.5%も伸びている。自動車道では、首都高速道路6号三郷線が通っており、出入り口があることで、都心からのアクセスが良くなっている。また、2020年度から東京外環自動車道(外環道)の八潮市八條地付近の八潮ジャンクション(JCT=仮称)を起点に国道4号と16号が接続する庄和インターチェンジ(IC、春日部市)まで約17.6キロを結ぶ自動車専用の有料道路「東埼玉道路」の一部区間の整備に着手することが決まっており、更に交通の利便性が生まれる。

【八潮市の位置】



【八潮駅】(左上) 【首都高速6号三郷線八潮南出入口】(左下) 【外環に接続する新道路】(右)



【観光・特産品・地域資源】

八潮市は、つくばエクスプレスの開通、首都高速 6 号三郷線八潮南出入口、東埼玉道路の一部区間整備により、交通利便性の向上が図られているとともに、八潮駅前の複合商業施設（フレスポ）などには市外からの集客もある。また、観光スポットとしては、首都圏の桃源郷として「やしお中川フラワーパーク」が中川の河川敷を有効活用した憩いの場所として多くの方が来場している。

また、八潮市の四季に通じた四大祭りとして、春の「花桃まつり」、夏の「八潮夜市」秋の「やしお市民まつり」、冬の「特産品推奨品フェア」など八潮市の魅力を PR できるイベントの実施・後援・支援や農商工連携事業として、やしおの八つの野菜を使った「やしお八つのハッピー野菜博覧会」の開催や枝豆の産地としても PR する「枝豆大感謝祭」を実施、支援することで、八潮の野菜を地域資源として活用した様々な取組を行っている。

特産品では、八潮の特産物である「小松菜」が県内で上位に入る収穫量を誇ることから、小松菜を使用した「やしお躑躅（つつじ）」が特産品となっている。この他にも推奨品として「小松菜どら焼き」や「小松菜メンチカツ」などもあるなか、枝豆の収穫量も小松菜と同じくらいの量を出荷していることから、枝豆の推奨品も数多くあり、PR している。

このように、上記のような取組を行い、地域資源が少ないながらも八潮市のイメージアップを図れるよう商工会・観光協会・行政と連携して地域発展へと取り組んでいる。

【やしお四大まつり】



【春：花桃まつり】



【夏：八潮夜市】



【秋：やしお市民まつり】



【冬：特産品推奨品フェア】



【やしお躑躅（つつじ）】



【はぴベジ博】

【人口】

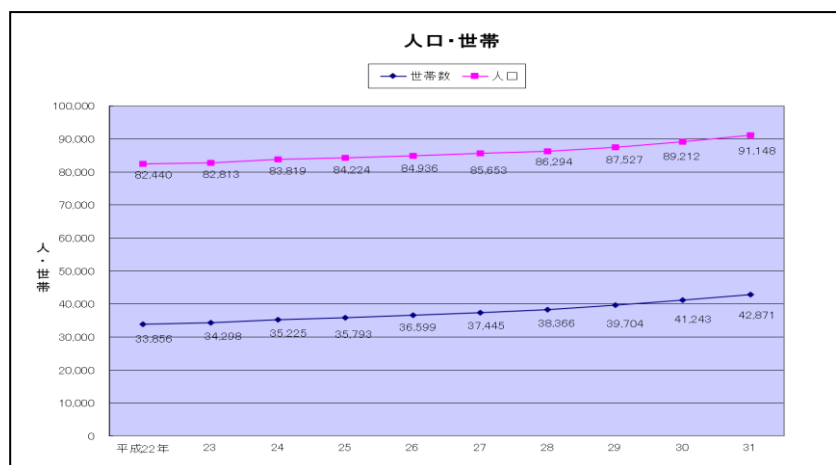
八潮市の人口推移を見てみると、微増ながらも毎年人口の増加に至っている。グラフ上には掲載がないが、平成 17 年のつくばエクスプレス開業後は、毎年人口の伸びが続き、昨年には初めて 9 万人を突破した。

世帯数も合わせて緩やかながらも増加傾向にある。

～8月1日現在～

人 口：92,465 人

世帯数：44,154 世帯



資料：企画経営課（町・字別世帯人口表（4月1日現在））

八潮市の人口と世帯数の推移

(人口：人 世帯数：戸 世帯人員：人)

区分	平成元年	平成6年	平成11年	平成16年	平成21年	平成26年	平成31年
人口	70,373	74,135	74,949	76,121	81,693	84,936	91,148
世帯数	21,721	24,525	26,536	28,862	33,199	36,599	42,871
世帯人員	3.24	3.02	2.82	2.64	2.46	2.32	2.13

【産業構造の推移】

(I) 事業所数

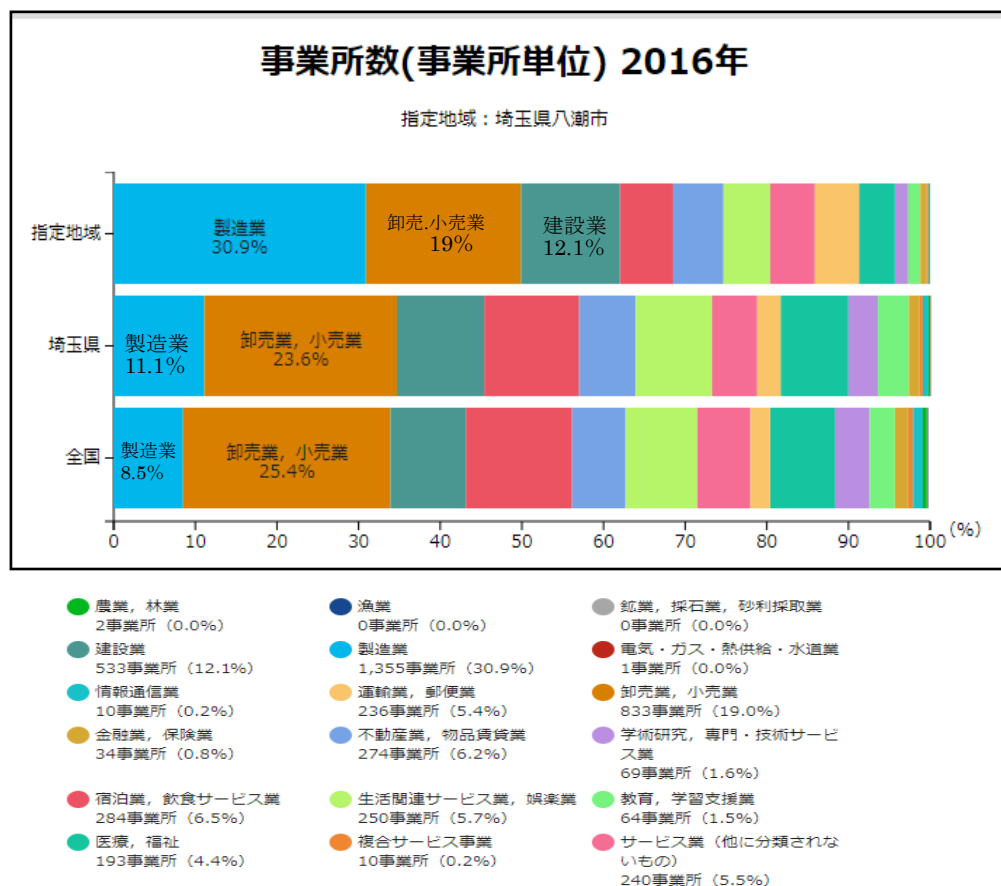
平成28年経済センサス活動調査によると、市内全体の商工業者数は4,305事業所、うち小規模事業者数は、3,445事業所となっている。

(参考) 経済センサス 基本調査 経済センサス 活動調査より

商工業者数			小規模事業者数		
平成26年統計	平成28年統計	増減	平成26年統計	平成28年統計	増減
4,609	4,305	▲304	3,698	3,445	▲253

上記表は参考資料として、平成26年度と平成28年度の経済センサス調査結果から抜粋し、作成した。

(II) 種別の構成



(「RESAS」地域経済分析システムより)

上図は八潮市の業種別事業所数、構成比を示している。産業構造をみると、製造業が 30.9%、卸売業・小売業が 19%、建設業が 12.1%、サービス業（宿泊・飲食サービス業＋不動産業・物品貸借業＋生活関連サービス業・娯楽業）が 18.4%となっている。製造業が 1,355（30.9%）となっており全国平均（8.5%）、埼玉平均（11.1%）を大きく上回り、「ものづくりの街」として定着している。

【八潮市総合計画（商業・観光部分）】

八潮市では将来都市像「住みやすさナンバー1のまち八潮」の実現に向け、第5次八潮市総合計画（平成28年度から令和7年年度）を策定している。産業面では「地域の特性を活かしたにぎわいと活力のあるまち」を目指し、各種施策を行っている。

まちづくり方針は「地域の特性を活かしたにぎわいと活力のあるまちづくり」

本市は、都心に近接した交通利便性の高いまちであり、身近に水辺がある自然環境を活かしつつ、農業・商業・工業・観光などの産業からにぎわいや活力のあるまちを形成していく。

□魅力あふれる商業づくり

【経営安定化の促進】

地域に密着したイベントや販売促進に結びつく各種事業を支援することにより、商店街の活性化を促進。また、個店に対する経営指導の強化と魅力ある個店づくりを促進。さらに、農商工連携事業に取り組む商業者を支援。

【商業環境の整備】

インターネットを活用した商店会情報の提供や空き店舗等を活用した新たな取組を支援し、魅力ある商店街づくりを推進。また、本市での商業やサービス業の創業を支援。

【中心商業拠点の形成】

八潮駅周辺を中心とする地域において、魅力ある商業拠点の形成を推進。

□活力ある工業づくり

【経営近代化の促進】

中小企業の経営の近代化を促進するため、国や県、八潮市商工会等の経済団体、金融機関等の支援団体と連携し、経営の近代化を担うリーダーの育成等を進めるとともに、経営の安定を資金面から支援するため、経営を強化するための近代化促進における融資制度等の各種事業を充実。

【工業環境の整備】

工場立地の適正化を進めるとともに、創業への支援や工業用地の空き情報の提供等を通して企業の誘致に取り組みます。また、生活環境に配慮した工業環境の整備を促進。

【新時代に対する工業の育成】

新製品の開発や新たな研究に対する支援を行い、新時代に対応する工業を育成。また、経営革新に取り組む事業所に対する支援を行うほか、市内製品のPRを積極的に行い、販路や受発注機会の拡大を促進。さらに、農商工連携事業に取り組む工業者を支援。

□水と花にふれあう観光づくり

【観光の振興】

一般社団法人八潮市観光協会やNPO等と連携し、水と花をテーマとした観光の充実を支援。また、夏祭り夜市等のイベントや歴史的文化財等、既存の観光資源を活用するとともに、新たな観光資源の創出や観光イベントの創設に取り組む。

【産業観光の促進】

工場見学をはじめとする様々な産業にまつわる観光資源を活かし、継続的に収益を生み出すことが可能な観光事業の実施を支援。

【観光情報の提供】

つくばエクスプレス沿線の自治体を含む関係機関と連携を図り、より効果的な観光情報の提供に努める。また、観光情報をインターネット※経由で発信するほか、様々な媒体を活用して、市内外に広く積極的に情報提供。

②課題

【工業】

江戸期以降、長い間農村地域であった八潮は、昭和35年に工場誘致条例が施行され、昭和42年に工場進出数が県下一になった。その後、首都高速6号三郷線や東京外環自動車道の高速道路網が整備されたことにより交通の利便性が高まり市外から多くの工場が転入し、金属加工関連を初めとして多種多様な業種の工業事業所が立地し、「工業のまち・八潮」の名称が定着した。

製造業事業所数（従業員4人以上）では、川口市・さいたま市に次いで県内3番目に多い製造事業所（平成30年度埼玉県工業統計調査595社）で「工業都市」として発展してきた。主に、金属加工製品で自動車関連・機械関係の金属製品が多く、特にプレス機械を使用する素材加工品が多い。

製造業事業所数（従業員4人以上）

	平成26年	平成29年	平成30年
食品・木製品	92	85	84
紙・印刷	151	150	150
ゴム・革	63	70	70
金属製品等	289	275	270
その他の製品	21	23	21
合計	616	603	595

一方では、本市の産業を長く支えてきた工業においても、受注額や売上高の減少、昨今の円高や原材料の高騰等が要因で厳しい経営環境となっており、事業所数の減少が進んでいる。市内製造業は下請企業が多く、販路開拓やビジネスモデルの再構築など生き残りをかけた取り組みが課題となる他、経営者の高齢化、後継者不足等による事業承継問題等も課題となっている。

【商業】

総務省「経済センサス」によれば、八潮市内の小売業販売額は平成24年の59,477百万円から平成28年には70,580百万円と年々増加している。増加している背景には、つくばエクスプレス八潮駅前の商業施設の充実、駅周辺に大型スーパー（ヤオコー）の出店、コンビニエンスストアも各所で展開している他、ドラッグストアの進出などが上げられる。平成29年には、工場が閉鎖された跡地にスーパーが続けて出店（ベルク・マミーマート）している。このような要因も重なり、市内の小規模小売店の数は年々減少傾向。（平成21年499事業所から平成28年451事業所へ減少）

また、近隣市への郊外型大型店舗の進出が市内の個店の経営や商店街の集客に影響を及ぼすなど、商業環境は大きく変化している。

市内商店会も7商店会から現在5商店会（会員数59事業所）に減少している。商店会独自のイベントも開催し、消費者の集客に努めているが、業績不振や高齢化等による後継者不足を理由に廃業も目立ち、個店の持続的な経営と商店会の活性化が課題となっている。

（単位：百万円）

	平成24年	平成26年	平成28年
年間商品販売額	59,477	61,207	70,580



【駅前複合商業施設 フレスポ八潮】



【スーパー ベルク八潮鶴ヶ曾根店】



【スーパー マミーマート八潮伊草店】



【スーパー ヤオコー八潮店】

【飲食サービス業】

市内の飲食店は、チェーン店も多く、また市外で飲食を済まされる方も多い。また、メイン通りでは、夜の7時から8時にかけてのゴールデンタイムの時間帯に人の姿も少なく、交通量も少ないのが現状。個店の経営者は、ランチタイムでお客様の来店数はますますだが、客単価にすると一人、1,000円前後。ディナータイムは、来店数も少なく、注文も単品のみが多いと経営者は嘆いている。ここで、新型コロナウイルスの影響で休業や時間短縮が余儀なくされ、売上が大幅に減少。そこで、市と商工会でテイクアウト・デリバリー応援事業を立ち上げ、クーポン付きチラシを配布し、少しでも売上回復を図ればと実施した（5・6・7月に実施）。後のアンケート結果では、参加した店舗で実施期間中、売上は増加したと回答した事業所が7割にものぼり、新規の来店客にも繋がったとの声もあった。売上が回復した期間が実施期間だけで、また減少にならないよう個店店舗の持続的経営に繋がることが課題の一つになる。



【テイクアウト・デリバリー応援事業】

(単位：件)

	平成24年	平成26年	平成28年
店舗事業所数	291	277	284

企画経営課：経済センサスより抜粋

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

八潮市の10年間の小規模事業者は、商業については、家計消費支出が伸び悩み、人口減少が続くと予測されるなかで、インターネットショッピングなどの成長により、個店の売上減少に繋がり、商店街も含め活性化を衰退させていくことが予想される。しかし、一方で消費者は利便性・快適性・楽しさなど様々な目的に応じてインターネットショッピングとリアル店舗を使い分けるようになっていくことが想定される。そこで、市内の個店・商店街は販売方法の見直しが求められ、ネット

販売の対応に取り組む支援が必要となり、消費者の購買行動の変化に対応できるよう、デジタルとリアルのポジショニングを整理しつつ、成長戦略を検討していく必要が求められる。

一方、工業については、下請企業が多く集まり「モノづくりの街」として発展してきた都市だが、社会経済動向に大きく左右され、また新型コロナウイルスの影響により自動車の輸出額が減少し、サプライチェーン全体に大きな影響を与えている。八潮市内の自動車部品製造業もその影響を受け、売上も例年の半分以上まで減少している企業もあり、同業者で廃業に追い込まれる企業も出てきているなど、そのダメージから立ち直れず、今後も廃業する中小零細企業が増加していくのではないかと予想される。このような状況の中、小規模事業者が厳しい環境で生き残りを図るには、インダストリー4.0やIoTなど情報技術と連携した生産性向上が必須となってきている。

小規模事業者が持続的経営を続けていくには国や県、市などの支援制度の拡充と高い技術を持つ企業等へのサポートを行うなど、「製造・技術・サービス」等の情報提供などの振興支援が必要となってくる。

飲食サービス業をめぐる情勢は新型コロナウイルスの感染拡大という想定外の事態に見舞われ、一層厳しさを増している。在宅勤務が多くなり、外食の機会は格段に減った。その分、テイクアウト需要は確実に増えている。このウイルスにより、飲食サービス業の業態が今後大きく変わっていくことも予想される中で、新しい価値を生む方向性や来店頻度が高まる商品開発が必要になり、新たな取り組みが求められる。

そこで、上記のような現状と課題を踏まえた上で、今後10年間で市内小規模事業者へ持続的な経営力強化の支援を図れるかが重要であり、八潮市、八潮市商工会が関係機関と連携し、小規模事業者への伴走型支援を行うことで、個々の小規模事業者がそれぞれのスタンスで経営力強化に取り組みやすくなるよう支援し、地域の特性を活かしたにぎわいと活力のあるまちへ繋がっていくと考える。

②八潮市総合計画との連動性・整合性

八潮市が策定している八潮市第5次総合計画(計画期間:平成28年度から令和7年度の10年間)では、将来都市像を「住みやすさナンバー1のまち八潮」と掲げ、産業経済面では「地域の特性を活かしたにぎわいと活力のあるまち」を目指して、下記の施策を行っている。

八潮市商工会では、八潮市総合計画の施策に沿い、①経営基盤の強化として事業計画策定支援と経営分析による経営力向上、②経営革新計画・事業承継と創業支援による小規模事業者の維持確保、③観光資源の有効活用や小規模事業者の販路拡大やPR・売上拡大による地域活性化により、支援を実行する。

今後も小規模事業者が地域の活性化を支える主体として活躍できるよう、業種に応じたきめ細やかな支援や事業の充実を図っていく。

【八潮市総合計画との連動性・整合性】

八潮市総合計画		経営発達支援計画
施策内容	施策と基本事業	
地域の特性を活かし新たな事業を生むことで、働く機会を増やす	魅力あふれる商業づくり 経営安定化の促進 商業環境の整備 中心商業拠点の形成	①経営基盤の強化として事業計画策定支援と経営分析による経営力向上 【1.(3).①】・【1.(4).①】 【I.5.(4).①】
	活力ある工業づくり 経営近代化の促進 工業環境の整備 新時代に対応する工業の育成	②経営革新計画・事業承継と創業支援による小規模事業者の維持確保 【1.(3).②】・【1.(4).②】 【I.5.(4).①】

観光資源を活かしたにぎわいや活力のあるまちを生み出す	観光資源を活かした産業の創出 産業観光の促進 観光の振興 観光情報の提供	③観光資源の有効活用や小規模事業者の販路拡大やPR・売上拡大による地域活性化 【1. (3). ③】・【1. (4). ③】 【I. (3-2(3))】・【I. 7. ④】
	いきいきと働ける就業環境づくり 労働福祉の充実 就業環境の整備促進 労働教育の推進 雇用の安定	雇用促進及び労働者福祉の充実に向けた取組み 【I. 11. (2). ④】

③八潮市商工会としての役割

八潮市商工会は、昭和35年に発足。現在は会員数約2,400事業所を数え、埼玉県内で5番目に多い会員規模の商工会。地域の総合経済団体として様々な事業を行ってきた。第3期経営発達支援事業から事業承継・創業支援・業種別セミナーや事業計画策定支援など、まんべんなく事業を進めてきた。

更に小規模事業者が持続的な経営を行っていくために、事業計画策定支援、計画実施支援を行っていく。また、経営状況調査分析表や経営革新計画のフレームワークを使った事業計画書、ローカルベンチマーク等が盛り込まれた、経営支援基幹システム「BIZミル」をいち早く取り入れ、支援ツールとして活用してきた。今後も支援ツールを併用し、経営計画の推進をしながら、持続的な経営の強化を図っていく。一方で、高度な経営課題の解決には、中小企業診断士等の外部専門家を活用し、支援していく。

また、特に経営者の高齢化により事業承継などは、大きな課題と捉えて引き続き、支援に力を入れていく。創業支援についてもセミナーに参加している受講生の平均年齢40代との事から、次へのステップとして、考えている方が多い事から合わせて取り組んでいく。

(3) 経営発達支援事業の目標

八潮市商工会では、上記の内容を踏まえ、地域の総合経済団体として八潮市やその他の支援機関と連携し、小規模事業者が事業計画に基づく経営基盤の強化、後継者対策への支援、経営革新計画への支援を進めると共に、創業者輩出を目標にした創業促進や創業後のフォローアップの徹底の継続支援を図っていく。

さらに地域活性化の取り組みとして、市民や地域農家と小規模事業者を結ぶイベントの開催や連携支援。観光資源の有効活用などで地域一体となって取り組んでいく。令和3年度から令和8年度までの期間、下記の通り目標を定める。

①経営基盤の強化として事業計画策定支援と経営分析による経営力向上

経営支援基幹システム「BIZミル」を活用し、小規模事業者に対し、事業計画の策定及び経営分析を行い、企業の持続的発展を支援していく。

計画期間内に事業計画策定事業者 150事業所 経営分析事業者 200事業所を目指す。

②経営革新計画・事業承継と創業支援による小規模事業者の維持確保

新たな事業の取り組みで既存の事業を引き上げる経営革新計画、経営者の高齢化による事業承継、八潮市での創業者輩出や経営間もない方への創業支援を行うことで、生き残りをかける既存小規模事業者と新たな経営目指す創業小規模事業者を支援し、持続的発展を図りながら、地域活性化に繋げていく。

計画期間内に経営革新支援事業者 70事業所 事業承継支援事業者 30事業所
創業20事業所(人)を目指す。

③観光資源の有効活用や小規模事業者の販路拡大やPR・売上拡大による地域活性化
観光資源の有効活用で小規模事業者へのイベントを開催し、継続的な収益を生み出すことが可能な取組みや市の特産物(小松菜・枝豆)を使用した特産品推奨品のPRなど、商業者の売上拡大に繋げ地域活性化を図る。

計画期間内に販売支援事業者数 20事業所 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3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①経営基盤の強化として事業計画策定支援と経営分析による経営力向上

事業計画策定支援として、事業計画策定支援セミナーの開催、経営革新計画及び各種補助金申請に対して行っており、経営革新計画では、外部専門家も交えて個別に対応し、各種補助金申請も巡回や窓口などで、経営相談として支援を行ってきた。現在までの経営革新計画承認累計数は78事業所、小規模持続化補助金の採択件数は累計で53事業所となっている。また、経営革新計画・小規模持続化補助金申請を作成された小規模事業者は、事業計画の重要性を認識しているが、まだまだ多くの小規模事業者には浸透仕切れていないのが現状である。今後は、事業計画を作成経営支援基幹システム「BIZミル」の機能にあるローカルベンチマーク等のツールの活用。経営から将来までを照らし合わせ、目標に向けた事業計画策定と経営分析を行いながら経営支援を実行していく。

②経営革新計画・事業承継と創業支援による小規模事業者の維持確保

八潮市商工会が窓口となり、県の実態調査アンケートをもとに平成30年7～9月に行った事業所アンケートでは、「事業主の20%が後継者がいない」。また、併せて「事業売却や事業譲渡」についての関心は33%というアンケート調査結果であった。この結果を踏まえ、事業承継セミナーの開催や個別相談なども開催し、企業に呼びかけ周知しているが、セミナーへの受講者が少ないなど、企業側もナイーブな問題でもあって、どう相談したら良いかわからずにいるのが現状である。そんな中でも、事業承継計画表【中小企業庁推奨プラン】を昨年のセミナーで活用し、実際に受講者に作成してもらうなど、実践的な内容で行っている。今後も継続的に事業承継については支援を行い、アンケート結果をもとに掘り起こしを行いながら、円滑な事業承継推進を図っていくことが課題となる。

また、専門機関である事業承継センターや事業承継協会、よろず支援拠点、埼玉県商工会連合会（相談員）等と連携し、企業が求めている内容の支援を展開していく。

創業支援については、日本政策金融公庫の「創業融資斡旋」、「創業塾」の開催等を実施。ここ数年は創業塾の受講生数も20～30名程の参加があり、関心の高さが感じられる。八潮市は、産業競争力強化法に基づく創業支援事業認定を受けており、創業までの支援による知識取得について当会の支援も含まれており、年間3件程度ではあるが創業者を輩出している。

今後は、引き続き八潮市と連携を図る他、新たにベンチャー支援センター埼玉とも連携を図ることで、創業支援数を拡大し、より多くの創業者輩出を生みだし、小規模事業者の維持確保に努める。また、創業資金の円滑な借入れ支援なども併せて展開していく。

③観光資源の有効活用や小規模事業者の販路拡大やPR・売上拡大による地域活性化

八潮市では、中川河川敷を活かした施設として「やしお中川フラワーパーク」及び「水辺の楽校（がっこう）」が八潮市を代表する観光資源となっている。観光によるイメージアップを図る為、「八潮市首都圏桃源郷」をつくり、花桃が約120本、この他公園や歩道各所に花桃が植栽されるなど「花桃のまちやしお」の観光イメージの高まりがみられている。「花桃」に合わせた商品も開発され、ビールやサイダーと言った飲料水で花桃のエキスを取り入れた商品となっている。このように水と花を活用した魅力あふれる施設でのイベントなどを商工会・八潮市観光協会とも連携し「やしお花桃まつり」の開催を初め、この他枝豆大感謝、八潮夜市、市民祭り、特産品フェアなどのイベントも開催。八潮市の魅力や商品・製品などのPR、販売を行い、販路拡大にも繋がる観光振興に関する取り組みを行っている。

特産品では、東京に隣接した立地環境を活かし、都市型農業へと変わりつつある中で、「小松菜・枝豆」は県内で上位に入る収穫量を誇り、小松菜を使用した「やしお躑躅（つつじ）」が開発されてできた特産品として親しまれている。この他推奨品としても「小松菜どら焼」、「小松菜メンチカツ」また、枝豆では「枝豆風せんべい」などがある。

上記のような取り組みをしているものの、県外・市外などにはまだまだ、観光や特産品の認知度は低く、観光資源の再発見など、地域活性化に向けた方策を検討していく。

I. 経営発達支援事業の内容

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで、当会独自の調査は行っておらず、埼玉県商工会連合会が実施している「中小企業景況調査」や埼玉県が実施している「埼玉県四半期経営動向調査」等による調査結果を情報提供してきたが、小規模事業者には情報量としては不十分であったことがわかった。

令和2年5月には、新型コロナウイルス感染症の蔓延に伴い、経済的影響を受けた市内事業所等にアンケート調査を行い、調査結果を八潮市に公表し、支援策の拡充に向け検討材料にしてもらうことを行った。

【課題】

地域経済動向については、経営指導員による小規模事業者への巡回指導や埼玉県商工会連合会や埼玉県の調査結果を提供してもらっている資料が中心となっており、独自の調査が出来ていなかったことが課題と捉え、今後は、「八潮市景況調査」を年1回程、「八潮市小規模事業者景気調査」を年1回程、実施して業界毎の市場状況等と比較して専門家や外部支援機関とも連携して小規模事業者の経営課題を明確化にする。また、地域経済分析システム「RESAS」を活用して、専門的な経済動向分析もおこなうなど改善を図り、実施する。

分析結果は、小規模事業者の経営に活かせるようホームページに掲載して情報発信を行うと共に八潮市にも情報提供して、小規模事業者の支援策に反映させてもらうよう行っていく。

(2) 目標

	現行	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度
①八潮市景況調査公表回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②八潮市小規模事業者景気調査公表回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
③RESASを初めとする各種調査結果を用いた経済動向調査公表回数	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

「八潮市景況調査」・「八潮市小規模事業者景況調査」により、地域の経済動向を調査・分析する。調査結果により、小規模事業者の経営状況を把握し、今後の指導及び商工会の事業計画の検討材料にする。また、巡回・窓口相談時に小規模事業者へ情報提供することで、小規模事業者が景況を把握し、今後の経営に役立ててもらおうようにする。

①八潮市景況調査の実施

【調査対象】 100件（商業・工業・建設業・サービス業から各25件）

【調査方法】 市内事業所を対象に、FAX及び面談によるアンケート調査

【調査項目】 I 経営状況

①売上高・売上総利益・営業利益・経常利益について（今期・前期との比較）

II 景況感

売上高・販売（受注）数量/単価・仕入れ単価・採算・資金繰りを増加・不変・減少で状況を確認（昨年と比較）

III 事業の将来性

①市場環境について

②主要事業の将来性について

③今後の事業展開について

IV 経営資源

①経営資源の特長・内容

V 経営上の問題点/課題

VI 販売促進

VII 事業計画/経営計画 等

【分析手法】 調査項目を経営支援基幹システム「BIZミル」に落とし込み、その結果を経営指導員が分析を行う。一部、外部専門家と連携し分析を行う可能性もある。

②八潮市小規模事業者景況調査の実施

【調査対象】 60件（商業・工業・建設業・サービス業から各15件）

【調査方法】 市内小規模事業者（個人事業者）を対象に職員がヒアリング調査

【調査項目】 ①売上高②経費③売上純利益④所得金額

【分析手法】 経営指導員が分析を行う。

③RESASを初めとする各種調査結果を用いた経済動向調査の実施

上述した①と②のアンケート調査結果を小規模事業者に公表するにあたり、比較データも必要となってくる。そこで、全国商工会連合会が実施する「小規模企業景況動向調査」、埼玉県商工会連合会が実施する「埼玉県四半期経営動向調査」及び「埼玉県中小企業景況調査」、国が提供する地域経済分析システム「RESAS」を活用した、「産業構造マップ」（産業の現状等を分析）等も追加し、分析調査も加えた、地域の経済動向を把握する。これにより、全国・県との比較ができ、課題などを含めた総合的な分析に繋がる。分析結果は、職員で共有し、事業計画策定支援等に反映するとともに、商工会のホームページへの掲載で公表する。

【調査項目】 ①売上、②売上の見通し、③資金繰り、④雇用等

「RESAS」による「産業構造マップ」を利用し、産業の現状等を分析

【分析手法】 経営指導員が外部専門家と連携して分析を行う。

(4) 成果の活用

①情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、地域の小規模事業者がいつでも閲覧できるように周知する。

②経営指導員が巡回指導を行う際の参考資料にしたり、今後当会で、セミナーのテーマの参考

にし、小規模事業者が求めている内容を提供できる資料としても参考にする。また、調査結果を共有し、対応できるようにする。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

平成30年度に需要動向調査を実施。(飲食店・和菓子・パン屋で5社6品)実施した事業所からは、自分たちでは消費者の声(データ)がなかなか収集できない中、データとして消費者の声が聞こえて、良かったとの声があり、今後の商品改善や新たな商品開発に役立てられそうとの回答があった。

【課題】

一方で、課題もありアンケートを事業者が消費者に直接行う方法で実施しており、店先や注文を受けている際にアンケートを行ってもらったのだが、忙しくてアンケートまで手が回らないとか消費者がなかなか協力してくれないとの事業者からの声もあり、事業者に迷惑や負担がかかるとの思いから昨年度は実施するのを控えてしまった。今後は、調査方法の見直しや調査内容などの見直しなどを改善した上で実施する。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①新商品開発の調査対象事業者数	未実施	5社	5社	5社	5社	5社

(3) 事業内容

①当市の特産品を活用した新商品を開発するため、市内飲食店・和菓子・パン屋等から5店において、八潮市で生産される「8つの野菜」(小松菜・ほうれんそう・ねぎ・かぶ・ナス・トマト・枝豆・山東菜)のいずれかを活用した新たなメニューを開発する。具体的には、10月に行われる「市民祭り」にて試食及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析したうえで、事業者にフィードバックし、商品開発等をサポートする。

【サンプル数】 来場者30名

【調査方法・手法】 来場者を対象に商品の試食後、アンケートへの記入をお願いする。

【分析手段】 調査結果は、外部専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行う。

【調査項目】 ①味、②甘さ、③見た目(形・色・大きさ等)、④価格、⑤量、⑥満足度、⑦特徴、⑧ロイヤルティ度

【調査・分析結果の活用】 分析結果は、事業者にフィードバックし、さらなる商品改良等に反映する。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは、経営指導員等の巡回指導を通じて、経営状況の分析の必要性を提案してきた。手段としては、窓口相談や各種セミナーの開催等を通じて、小規模事業者の経営状況の分析を行い、財務分析・SWOT分析により事業者の強みと弱みを把握。

分析結果は所内で共有化し、経営指導の判断材料にするとともに、小規模事業者にフィードバックし、事業計画作成及び販路開拓などの検討材料として支援を行ってきた。

【課題】

これまで記帳指導、金融相談、税務相談を通じて、財務分析・SWOT分析を実施して、経営状況を分析してきたが、主に個人事業者を中心に行い、偏りがあった。それもなかなか3期分の決算書を法人企業から入手することが苦心し、分析に結びつけることが困難であった。今後は、経営革新計画や補助金関係での相談時を活かして、決算書を入手する機会を増やし、経営分析の重要性や必要性などを小規模事業者認識してもらおうよう指導。また、専門的な知識については、外部専門家等と連携するなど改善した上で実施する。

(2) 目標

	現行	R 3年度	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度
掘り起し件数	20	100	100	100	100	100
経営分析件数	20	80	80	80	80	80

※経営分析件数は、経営指導員一人20件×4人で算出。

(3) 事業内容**①「巡回・窓口相談での掘り起し」の実施**

自社の経営状況、分析を具体的に実施した小規模事業者は少なく、分析理解度も低い。そこで、経営指導員を中心に分析内容も解りやすく、丁寧に説明することで理解度を高めていく。巡回や窓口相談時に分析内容を説明し、決算書と併せて経営状況についてヒアリングを行い、事業者の現状把握を行うと共に経営分析に取り組む事業者の掘り起しを実施する。

②経営分析の実施

小規模事業者を対象に(株)エイチ・エーエルが提供する「BIZミル」、経済産業省のローカルベンチマークを活用し、ヒアリングした内容を落とし込み、経営分析を行う。

【対象者】 ヒアリングを行った小規模事業者の中から意欲的で販路拡大の可能性の高い小規模事業者。経営改善を考えている小規模事業者等。

【分析項目】 定量分析である「財務分析」(売上高・営業利益・経常利益)
定性分析である「SWOT分析」(強み・弱み・機会・脅威等)

【分析手法】 BIZミル、ローカルベンチマークを活用して経営指導員又は外部専門家と連携して分析を行う。

(4) 分析結果の活用

- ①分析結果は小規模事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- ②分析結果をBIZミルを介して情報共有を行い経営指導員等のスキルアップに活用する。

5. 事業計画策定支援に関すること**(1) 現状と課題****①事業計画策定支援****【現状】**

小規模事業者には、事業計画を作成する習慣が少なく、浸透していないのが現状。そこで当会では、事業計画策定セミナーの開催を中心に行っており、その資料として「小規模事業者のための一年計画

ノート」を作成し、セミナーに於いて自社の内容をそのノートに落とし込み実践形式で行っている。今後もその資料内容を参考にしながら、事業計画が立てられるよう支援をしていく。

【課題】

これまでも事業計画策定セミナーを実施しているが、参加人数が少ないことから、周知方法の改善や事業計画の重要性の理解が浸透できるよう見直しを図りながら実施していく。

②事業承継のための事業計画策定支援

【現状】

事業存続に関する事業承継は、早めの取組が肝心であるため、「事業承継セミナー」を中心に行っている。しかし、セミナーの受講生が少ないなど、周知に苦心している。そんな中でも、事業承継計画表（中小企業推奨プラン）を活用し、自社の現状を落とし込み、事業引継をスムーズに運べるよう行っている。

【課題】

事業主の高齢化は、今後も進み、継続的に円滑な事業承継推進を図っていくことが課題となる。

③創業希望者又は創業間もない事業者への事業計画策定支援

【現状】

創業、創業間もない事業者への事業計画策定支援として「やしお創業塾」の開講をしており、八潮市と日本政策金融公庫に後援してもらっている。また、「創業融資斡旋」や市の産業競争力強化法に基づく創業支援事業認定を受けており、創業までの支援による知識取得について、当会支援も含まれている。「やしお創業塾」は、開講日を土曜日の午後からに変更してから、受講者が30人前後まで増加し、創業や創業間もない事業者への関心を高めている。

【課題】

創業塾に参加した受講生のアンケートから、創業する際に役立てようと受講する方が多く、創業する際も当市ではなく、市外で創業をするといった意思を持つ方が多い事から、いかに地元で開業してもらうかが課題となる。創業資金の円滑な借入れもできるよう事業計画書のフォローもかかせないことも課題の一つ。

④経営革新計画を契機とした事業計画策定支援

【現状】

経営革新計画は、以前「経営革新塾」としてセミナーを実施してきたが、受講生が集まらないことから個別相談として実施している。経営指導員を中心に外部専門家を派遣し、一緒に事業計画等を作成している。

【課題】

既存事業と併せ新規事業を行うことで、既存事業を引き上げ、売上・利益を伸ばしていく経営革新計画であるが、なかなか小規模事業者が取り組む姿勢が見えてこない。いかに経営革新計画が重要で事業計画に結び付けられるか、小規模事業者の掘り起こしも課題である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対して、事業計画策定の意義や重要性を述べるだけでなく、実際に事業計画表に落とし込みを行う。その為に、事前に事業所の経営状況を把握する為に、巡回・窓口相談にて「BIZミル」を活用し、基礎資料を作成したのちに「事業計画策定セミナー」を実施し、自社にあった事業計画表を完成させるよう結びつけていく。

また、事業承継支援については、事業承継協会・事業承継センター・よろず支援拠点・埼玉県商工会連合会等連携を強め、企業が求める事業承継計画表を作り上げ、円滑に進めていけるよう支援していく。

経営分析を行った事業者の5割程度の事業計画策定を目指す。(事業計画策定件数40件/経営分析件数80件)そして、経営革新計画は引き続き個別相談を通じて、専門家派遣を活用しながら、一緒に事業計画を作成していくことで、事業の見直しを図り、今後の持続的経営に繋げていく。創業計画についても「創業塾」の開催後の個別相談等のフォローアップにより、現実に創業する計画などを作り上げていく。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①事業計画策定件数	30件	40件	40件	40件	40件	40件
②事業承継計画を契機とした事業計画策定件数	5件	5件	5件	5件	5件	5件
③創業計画書策定件数	5件	5件	5件	5件	5件	5件
④経営革新計画を契機とした事業計画策定件数	15件	15件	15件	15件	15件	15件

※創業計画策定件数は創業塾の開催、八潮市創業支援事業認定書交付、日本政策金融公庫創業融資斡旋等での実績から鑑みての数値。経営革新計画は、当会目標承認件数の数字と一致させている。

(4) 事業内容

①事業計画策定支援

主に経営分析実施者を対象に小規模事業者向けの「事業計画策定セミナー」を開催する。事業計画策定の重要性はもちろんのこと
実践的なセミナーとして自社の内容を直接落とし込む方法で行い、セミナー後の個別相談等で事業計画書を完成させる。

【募集方法】 八潮市商工会誌への案内チラシ同封、当会ホームページへの掲載

【回数】 年間1回

【カリキュラム】 講師を依頼する専門家(中小企業診断士)と連携し、事業計画書の策定を行う。
(カリキュラム案) 事業計画書の基礎の作成/今後1年間の取組を決める/事業計画書を作成など

【参加者数】 20名を目標にする((3)目標に詳細記載)

【支援対象】 経営分析を行った事業者、マル経融資利用事業者、持続化補助金申請支援をした事業者、事業計画作成に積極的な事業者。

【手段・手法】 「BIZミル」等での分析利用者を事業計画策定に誘導する。経営指導員を中心に巡回・窓口相談時に事業者を発掘する。外部専門家と一緒に経営指導員が伴走型で事業計画を策定する。

②事業承継のための事業計画策定支援

「事業承継マニュアル」を活用しながら、早期の事業承継への取り組みを促すとともに、高度な相談については専門機関である事業承継センター、事業承継協会埼玉支部、よろず支援拠点、埼玉県商工会連合会(事業承継相談員)等と連携し、専門性の高い支援を行っていく。また、「事業承継セミナー」を開催し、現経営者・後継者を中心に事業計画策定支援を行う。募集については、前回行った県の実態調査に回答したアンケートの企業をもとに掘り起こしを行うとともにセミナー参加へのPRの強化を図る。

【募集方法】 八潮市商工会誌への案内チラシ同封、アンケート回答者への参加要請、当会ホームページでのPR

【回数】 年間1回（2～3日間コース）

【カリキュラム】 講師を依頼する専門家（中小企業診断士）と連携し、事業計画書の策定をカリキュラムに盛り込む。

【参加者数】 20名を目標にする（（3）目標に詳細記載）

③創業希望者又は創業間もない事業者への事業計画策定支援

八潮市・日本政策金融公庫越谷支店と連携し、創業希望者又は創業間もない事業者の掘り起こしを図り、市内に新たな産業を生み出すため「やしお創業塾」を開催する。八潮市の創業支援事業認定を受けての証明書発行の協力、日本政策金融公庫等の創業資金の円滑な借入に伴う創業計画書作成支援など創業予定者、創業間もない事業者へのバックアップを図る。

【募集方法】 八潮市商工会誌への案内チラシ同封、市内全域案内チラシのポスティング、市広報への掲載及び市の施設へのチラシ設置、駅前施設へのポスター掲示、駅構内ラック（市所有）へのチラシ設置、当会ホームページでのPR

【回数】 年間1回（4～5日間コース）

【カリキュラム】 講師を依頼する専門家（中小企業診断士）と連携し、事業計画書の策定をカリキュラムに盛り込む。

【参加者数】 20名を目標にする。（（3）目標に詳細記載）

④経営革新計画を契機とした事業計画策定支援

経営革新計画については、個別相談を中心に外部専門家を交えて行っていく。また、一方で地域金融機関との連携を図ることで、セミナー等の開催も視野に入れる。セミナーを行う上での実施内容となる。経営革新計画で経営計画を作成し、今後の事業を見据えた計画を立てながら、事業計画策定でその計画目標を達成するための具体的な実行計画を立て、経営革新承認計画と事業計画書作成が一緒に取り組めることで、事業の方向性を導いていく支援を行う。

【募集方法】 八潮市商工会誌への案内チラシ同封、連携金融機関による案内チラシの配布、当会ホームページでのPR、巡回・窓口相談での掘り起こし。

【回数】 年間1回

【参加者数】 20名を目標にする。（（3）目標に詳細記載）

※個別相談は一事業所3回までの相談を目安に行い、その後は専門家と経営指導員等で計画書をまとめる。

6. 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】

これまで、事業承継セミナー、創業塾などのセミナー参加者から個別相談の要望があった際にフォローを行ってきた。また、経営革新計画、資金調達、補助金申請がきっかけで、策定後の進捗状況確認は十分できておらず、フォローアップも事業者からの申し出があった場合のみの支援だった。

【課題】

事業計画の支援を行った事業者に対し、進捗状況の確認が不足していたことから、把握不足になっていた。今後は、改善した上で新しく目標値に「売上増加事業者数」と「利益率増加事業者数」を加

え、経営指導員を中心に責任をもって企業支援を行う。進捗状況によっては、フォローアップ頻度を設定し、事業計画策定後の支援に力を入れる。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定を行った事業者を対象に、経営指導員を中心に進捗状況の確認を行っていく。事業者の進捗状況によっては、フォローアップ頻度を設定しながら、巡回訪問にて実施支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①事業計画策定フォローアップ対象事業者数	—	40 社	40 社	40 社	40 社	40 社
頻度 (延回数)	—	160 回	160 回	160 回	160 回	160 回
売上増加事業者数	—	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
利益率増加事業者数	—	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
②事業承継計画書策定フォローアップ対象事業者数	0 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
頻度 (延回数)	0 回	15 回	15 回	15 回	15 回	15 回
売上増加事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
利益率増加事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
③創業計画書策定フォローアップ対象事業者数	1 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
頻度 (延回数)	1 回	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回
創業計画書目標達成事業者数	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
④経営革新計画・事業計画の実施計画策定フォローアップ対象事業者数	3 社	15 社	15 社	15 社	15 社	15 社
頻度 (延回数)	3 回	45 回	45 回	45 回	45 回	45 回
売上増加事業者数	—	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
利益率増加事業者数	—	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社

(4) 事業内容

①事業計画策定事業者・②事業承継計画書策定事業者へのフォローアップ

事業計画策定後、3ヶ月に一回のペース(②事業承継計画策定後は年3回のペース)で巡回訪問を行い、計画の進捗状況の確認を行うとともに、計画通りに進んでいない場合や課題が見つかった場合は、専門家派遣を有効に利用し、課題や計画促進に向け、指導・助言を行う。計画策定後のフォローアップにより、計画実現性を高める支援に繋げる。

巡回訪問頻度は、事業者の進捗状況に応じて臨機応変に変更し、計画とズレがある場合は、計画通りに進められるようフォローしていく。

③創業計画書策定事業者へのフォローアップ

創業塾の受講生を中心に創業塾終了後のフォローアップはもちろんのこと、創業当初と軌道に乗るまでに間に事業計画の修正や課題が生じる場合も出てくることから、毎月1回の巡回訪問を実施。計画進捗状況を確認しながら、巡回頻度を見直し、計画とズレがある場合は、計画通りに進められるようフォローしていく。

④経営革新計画・事業計画の実施計画策定事業者へのフォローアップ

経営革新計画の承認を受けた後、計画年数(3～5年)に併せて年3回の計画の進捗状況の確認を行うとともに、計画通りに進んでいない場合や課題が見つかった場合は、専門家派遣を有効に利用し、課題や計画促進に向け、指導・助言を行う。また、事業計画策定支援にも繋げていき、計画策定後のフォローアップと併せて、計画実現性を高める支援に繋げる。

巡回訪問頻度は、事業者の進捗状況に応じて臨機応変に変更し、計画とズレがある場合は、計画

通りに進められるようフォローしていく。

7. 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】

当会では、小規模事業者に対する需要開拓支援として、工業者支援において展示会への出展。埼玉県東部地域の5市1町の商工団体と連携し、「埼玉東部工業展」を（公財）埼玉県産業振興公社が主催する「彩の国ビジネスアリーナ」へ共催として出展参加による支援を行ない、自社製品（商品）や優れた技術のPRをし、受注や販路の拡大支援を行ってきた。

また、当会ホームページ上には、「やしお工場検索B to B」として、受注発注や業務開拓、商品開発・サービス改善など、ビジネスパートナーの開拓のための工業事業者の検索ページを開設しており、現在72社の登録がある。

建設事業者支援では、「住まいの何でも相談会」を常時実施して、地域建設業者の認知度向上を図るとともに受注拡大を図っている。それに伴い、「建設業工事別一覧表（チラシ）」を作成し、地域住民に配布。地元小規模建設業の認知度向上・受注促進を図るために本事業を継続し、支援を行っている。

商業・サービス業者支援では、「やしお八つのハッピー野菜博覧会」を継続して行い、商業・飲食店等を支援している（参加事業者20社）。八潮市で採れる野菜を八潮の八に因み、八つの野菜を用いて商品開発やメニュー開発に繋げ、集客・PR支援を行った。また、販路拡大セミナーの開催も行い、販路拡大のノウハウなど提供し、支援に繋げている。

【課題】

工業者支援として、小規模事業者の多くは、費用や人材資源（営業社員の確保）の問題から、自社単独での展示商談会への出展や大規模な販路開拓活動が難しく、支援の重要な分野である。また一方で、展示会・商談会の出展案内にとどまるケースもあり、いかに成約に結び付けるかが大きな課題。

今後は、展示会出展における準備段階から出展後のアフターフォローを含めた事業者の販路開拓・新規顧客獲得に繋げていく支援を行っていく。

建設事業者支援として、「建設業工事別一覧表（チラシ）」で地元専門業者をPRして、工事の受注に繋げている。チラシの掲載は、掲載希望者のみの作成で約150社の掲載に止まり、全体の約3割の掲載率。掲載企業を増やし、地元業者を安心して利用してもらえるよう市民にPRしながら、継続支援を行っていく。

商業・サービス業者支援として、「やしお八つのハッピー野菜博覧会」の積極的な参加が求められる。参加企業を更に増やす方法を改善した上で、実施する。各企業の看板商品・メニューの開発により、新規顧客の拡大や既存客のリピート率を上げて行くことで、地域の活性化に繋げる。また、販路拡大セミナー等の開催として、学んだノウハウを受講生が生かされてないことから、事後のフォローと専門家を交えて、実施していく。

(2) 支援に関する考え方

当会単独での展示会等の開催は困難であるため、埼玉県東部地域の5市1町の商工団体と連携して、東京ビックサイトや幕張メッセ、さいたまスーパーアリーナ等の首都圏を会場とした既存の展示会への出展を目指す。また、出展にあたっては、経営指導員等が事前の製品ディスプレイ対策や広範囲な出展企業のPR、事後の顧客獲得のためのアプローチ方法に向けた支援を行っていく。

また、地域住民への工事受注に関しては、「住まいの何でも相談会」をきっかけに地元建設業者の良さを認識してもらおうツールにしてもらい、その後の受注にも繋げられるよう消費者と企業との橋渡しになれるよう支援していく。

商業・サービス業者に関しては、「やしお八つのハッピー野菜博覧会」のイベント事業を活用して、

各企業のPR・集客を促し、新たな顧客獲得、売上拡大に向けた支援を図る。

(3) 目標

支援内容	現状	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①埼玉東部工業展出展事業者数	8社	10社	10社	13社	13社	13社
うち商談件数	24件	40件	40件	52件	52件	52件
うち成約件数	3件	5件	9件	12件	15件	15件
②やしお工場検索B to B登録事業者数	72社	75社	80社	85社	90社	95社
うち商談件数	—	3件	5件	8件	8件	10件
うち成約件数	—	1件	2件	3件	3件	5件
③住まいの何でも相談会登録事業者数	150社	150社	160社	165社	170社	175社
うち商談件数	35件	40件	45件	45件	50件	50件
うち成約件数	24件	28件	31件	31件	35件	35件
④やしお八つのハッピー野菜博覧会支援事業者数	20社	20社	20社	20社	20社	20社
売上額/1社	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
⑤販路拡大セミナーの開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
うち商談件数	4件	4件	4件	4件	4件	4件
うち成約件数	2件	2件	2件	2件	2件	2件
うち売上が向上する事業者件数	2件	2件	2件	2件	2件	2件

(4) 事業内容

①「埼玉東部工業展」出展支援（B to B）1社3から4

県東部地域の5市1町の商工団体と連携し、受注確保・販路開拓、技術力の向上等を目的に、新たなビジネスチャンス創出の場を小規模事業者を提供している。「彩の国ビジネスアリーナ」にて当会では8ブースを借り上げ、小規模事業者（経営革新承認事業者、事業計画策定事業者を優先的に）に出展してもらい、商品PRやマッチング支援を行う。年1回、2日間にわたり、のべ約1万8千人が来場する国内最大級のビジネスマッチングイベントで、約680の展示ブースのもと、新規取引先の獲得及び商談先の新たな需要の開拓を支援する。

また、展示会前には「展示会・商談会出展準備講座」を開催し、自社のアピールポイントや出展の目的の確認やセールストーク、展示会後の顧客対応のロールプレイングなどの支援を実施し、成約件数向上を目指す。展示会後は、名刺交換をした相手に対するアフターフォローの方法を指導する。

【対象者】会場に来場してくるメーカーやブローカー。また、同会場に出展している事業者。

【効果】受注確保・販路開拓による売上増加に結びつける効果を狙う。

※「埼玉東部工業展」は彩の国ビジネスアリーナの会場内に埼玉東部工業展特設ブース（53社）を設けて自社製品PR、商談、ビジネスマッチングなど、地域産業の発展を目的としている。

②やしお工場検索システム（バーチャルマーケット）販路開拓支援（B to B）

当会ホームページにリンクしている「やしお工場検索システム」は、現在72社の登録がある。小規模工業者が多い当市では、受発注での問い合わせも多い事から、この検索システムを利用しての販路開拓（受発注）へのツールの活用として支援している。

【対象者】市内工業事業者間での「バーチャルマーケット」として販路開拓のツールとして活用してもらおう。

【効果】受発注の問い合わせから発注する側、受注する側、双方のメリットに答えられる効果が生まれる。

③「住まいの何でも相談会」による受注支援（B t o C）

住まいの建築やリフォーム、小規模工事までを地元建設業者に受注してもらうよう年1回、「工事別一覧表」の名簿を作成し、市内全域に配布。記載している企業を対象に、工事依頼があった際に企業を紹介し、受注支援に結びつけている。認知度向上にも繋がり、受注促進を図ることができ、消費者の次回のリピートにも繋がっている。

【対象者】市内建設事業者を対象にした受注支援。

【効果】地元の建設業者を売りに市民に安心・丁寧さをPRし、売上や今後のリピーター効果。更に施工先からの口コミによる販路拡大に繋がる効果を狙う。

④「やしお八つの野菜博覧会」出展支援（B t o C）

当会では、八潮市・JAさいかつ八潮と連携し、前回は10月～11月にかけて、「やしお八つのハッピー野菜博覧会」を開催している。約20社が出展し、343名の方々が出展しているお店へと訪れている。地域資源となっている八潮の八つの野菜（小松菜・枝豆・ネギ・ほうれん草・トマト・ナス・山東菜・天王寺かぶ）を加工したオリジナルの商品・メニューを開発してもらい、小売店・飲食店等の新たな需要創出機会に繋げている。

【対象者】市内の飲食店及び小売店を対象に「八潮市の八つの野菜」に、ちなんだ料理や商品を期間限定で提供する。

【効果】消費者に参加した事業者のPRやあらたな顧客獲得のための機会創出と八潮市の魅力度アップに貢献できる。出展した商品及びメニューが看板商品として今後販売も可能になり売上増加にも繋がる。

⑤販路拡大セミナーの開催（B t o B及びB t o C）

毎年1回、販路拡大関係のセミナー（ブランディング・ディスプレイでの売り場づくり・ブラックボードPOP等）を開催し、販路拡大支援を図っている。毎回、内容を変えながら、その時にあったセミナー内容を盛り込んでいる。今後はITを活用したWEBでのマーケティングなどの手法も取り入れ、時代のあった内容を提供し、持続的な商売のヒントを学んでもらう支援を行っている。また、必要に応じて専門家を交えての個別相談も行い、課題解決も図る。

【対象者】市内商業・サービス事業者を対象に同業者並びに消費者に向けた販路拡大のセミナーを実施。

【効果】消費者にお店の「価値」と「魅力」を伝えることで、売上アップに繋がる効果を狙う。

8. 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】

事業の評価及び見直しに関しては、中小企業診断士の外部有識者により、事業評価・アドバイスを受けた上で、職員に共有し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行い、評価・見直しの方針を決定・承認を理事会（30名で構成）で報告後、事業の成果・評価・見直しの結果をホームページに掲載し、閲覧できるよう公表した。

【課題】

評価・見直しを行いながら、経営発達支援計画の実施には、伴走型小規模事業者支援推進事業を有効に活用することが不可欠。今までは、PDCAサイクルが不十分であったため、数値目標に届かない事業内容もあった。今後は、小規模事業者の経営課題に対応するためにもPDCAサイクルを確実に回らせて、事業の計画を実行した後には、必ず評価を行い、改善に繋げていく。

（2）事業内容

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・見直しを行う。

①経営発達支援計画の事業評価及び見直し体制

当会の課長以上の役職者（法定経営指導員含む）と事務局長、八潮市商工観光課、外部有識者として中小企業診断士等をメンバーとする「事業評価委員会」で毎年1回の事業実施状況の成果の確認・評価を行い、見直し案の提示を依頼し、次年度以降に活かしていく。

②見直し結果を受けての次年度計画の決定・承認・報告

当該評価委員会の評価・見直し結果を受けて、次年度の事業計画の提示を行い、理事会で決定・承認、報告を行う。

③事業成果・評価・見直し結果の公表

事業成果・評価・見直し結果を当会ホームページに掲載（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。

9. 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】

当会では、埼玉県商工会連合会が開催する資質向上のための「課題別職員研修」に全職員が積極的に参加し、支援能力の向上を図っている。また、経営指導員を中心に各種補助金制度の説明会などにも積極的に参加し、小規模事業者が求めている補助金申請を活用できるよう支援している。

そして、より専門的な知識習得のための中小企業大学の課題別研修を受講しているなど、資質向上に向け、取り組んでいる。この他にも全国商工会連合会が運営する経営指導員を対象としたWEB研修も受講しており、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対応できるよう必要な知識の習得に努めている。

【課題】

今までは、それぞれの研修会で得た知識をレポート資料と共に回覧し、共有化を図っていたが、それだけでは、不十分で個々の得た知識のノウハウを加えた形でどう共有化していくかが課題として上げられる。

（2）事業内容

①職員間の定期ミーティングと情報共有の体制づくり

（Ⅰ）経営指導員会議・職員会議の開催（各月1回開催）

経営発達支援事業進捗報告管理表を作成し、経営指導員の定期的なミーティングにて進捗状況を報告する。毎月の進捗状況を共有し、目標件数の達成に向けて取り組む。

また、経営指導員が受講した研修会の内容は、レポート資料に目を通すだけでなく、得た知識のノウハウを共有する。

（Ⅱ）支援ノウハウの共有化

経営指導員が中心にはなるが、経営基幹システム「BIZミル」を活用し、データ入力を適時・適切に行い、小規模事業者の状況等を職員が相互共有できるようにすることで、一定のレベルの対応が出来るようにする。

②OJTによる資質向上

事業計画策定支援経験が浅い又は実績の少ない経営指導員は、専門家や支援経験の豊富な経営

指導員と同行することで、支援方法を習得する。また支援経験豊富な経営指導員は、多くの支援件数を目標として設定する。

③OFF-JTによる資質向上

(I) 埼玉県商工会連合会主催の課題別職員研修への参加

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、埼玉県商工会連合会主催の課題別職員研修への受講を継続して行う。(規定以外での積極的受講) 近年相談件数が増加している一方で、職員での知識不足により、十分な支援が行えていない分野である補助金申請を受講し、支援スキルを学ぶ機会を設ける。

(II) 中小企業大学校等が主催する研修会への参加

中小企業大学校等で開催される事業計画策定等の経営発達支援事業に結びつく専門性の高い研修に参加する。各自で不足しているスキルに合わせて受講テーマを選択する。受講後は、他の職員に報告し、情報共有する。

10. 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】

当会では、これまで行政・地域金融機関・近隣商工会(埼玉県東部地域)と連携し、支援ノウハウの情報交換等により、支援スキルの向上を図っている。

【課題】

従来、経営改善普及事業及び地域振興事業についての情報交換が中心で、経営発達支援事業の小規模事業者支援に繋がるノウハウ等の情報交換は十分に実施できていない。

各関係機関との連携強化により、より高度な専門知識の習得及び支援ノウハウの共有を行い、支援スキルの向上を図っていく。

(2) 事業内容

①地域金融機関との事業連携(年1回)

(I) 武蔵野銀行八潮支店との連絡会議の開催(年1回)

当会では、これまで金融機関との連携が不十分で、なかなか連携が出来なかった。しかし、市内小規模事業者の厳しい経営環境を乗り越える新しい取組への挑戦を支援する目的で、連絡会議を開催し、経営革新計画セミナーを開催する計画を立てていく。連携をすることで、小規模事業者の掘り起しやセミナー後のフォローによる経営分析、計画策定等の支援に繋がる成果が期待される。

(II) 日本政策金融公庫越谷支店との連絡協議会の開催(年1回)

日本政策金融公庫越谷支店の管轄にある商工会・商工会議所で組織する「日本政策金融公庫連絡協議会」を毎年1回開催する。金融情勢やマル経資金推薦事例、マル経融資斡旋状況などについて情報交換を行うと共に、事業計画策定に取り組む事業者の掘り起しや施策等の情報を共有し、連携を深める。

②八潮市との総合計画に関する意見交換会(適宜)

八潮市の総合計画と当会の事業計画との整合性を図るために、八潮市市民活力推進部商工観光課を中心とした担当部との意見交換会を開催する。

- ③埼玉県14商工会経営指導員協議会（第4ブロック）情報交換会への出席（年2回）
経営指導員を中心に小規模事業者が求める様々な課題を第4ブロック協議会で、意見交換会及び研修を行い、支援ノウハウの一層の向上に努める。

1.1. 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】

八潮市・（一社）八潮市観光協会と連携して、中川河川敷を活用した「川の駅：中川やしおフラワーパーク」を観光資源として県外・市外からの観光客の集客に繋げ、観光地として知名度を上げている。この施設を活用し地域商工業者の知名度や売上にも繋がる「花桃まつり」のイベントも開催している。また、併せて地域のブランド野菜の小松菜や枝豆を使用した商品（お菓子等）を特産品・推奨品として認定し、イベント等でPRや販路拡大に繋げていけるよう支援する。

【課題】

何とか現状に記載したことで、地域経済の活性化に向けた取組を行っているが、街自体が観光・地域資源がまだまだ乏しい状況の中、いかに地域・観光資源を創出し、地域活性化に結びつけていくことができるかが、課題となっている。

（2）事業内容

①八潮市特産品・推奨品認定事業の実施（年2回）

八潮市特産品・推奨品は、八潮市産原材料使用の製品・商品又は開発・製造・加工の最終段階が八潮市で行われた製品等を八潮市商工会が認定することで、消費者への信頼やブランド力を高め、需要拡大、販路拡大を支援することを目的とした事業であり、現在37品目が認定を受けている。

特産品・推奨品については、三年に一回の認定となり、今後も認定商品・製品を増やしていきながら、認知度を上げるための取組を行っていく。特産品・推奨品実行委員会として年二回開催する。

②「川の駅：中川やしお花桃まつり実行委員会」の開催（年3回）

首都圏の桃源郷として当イベントを開催し、八潮市内の商品、サービスを市内外の消費者に幅広くPRし、販売を行うことで、販路開拓にも繋がっている。八潮市・八潮市観光協会主催の「川の駅：中川やしお花桃まつり」を実行委員会でも組織し、商工会は、事務局として携わり、役割を果たしていく。実行委員会を年三回開催する。

③「八潮八つのハッピー野菜博覧会実行委員会」の開催（年2回）

地域のブランド野菜のPR及び地域の飲食業等の知名度向上を図るために、八潮八つの野菜を推奨しており、その野菜を利用したオリジナルメニューを地域飲食業等が開発して消費者に提供する八潮八つのハッピー野菜博覧会を継続して行う。商工会は、実行委員会の事務局を担い、役割を果たす。実行委員会は年2回開催する。

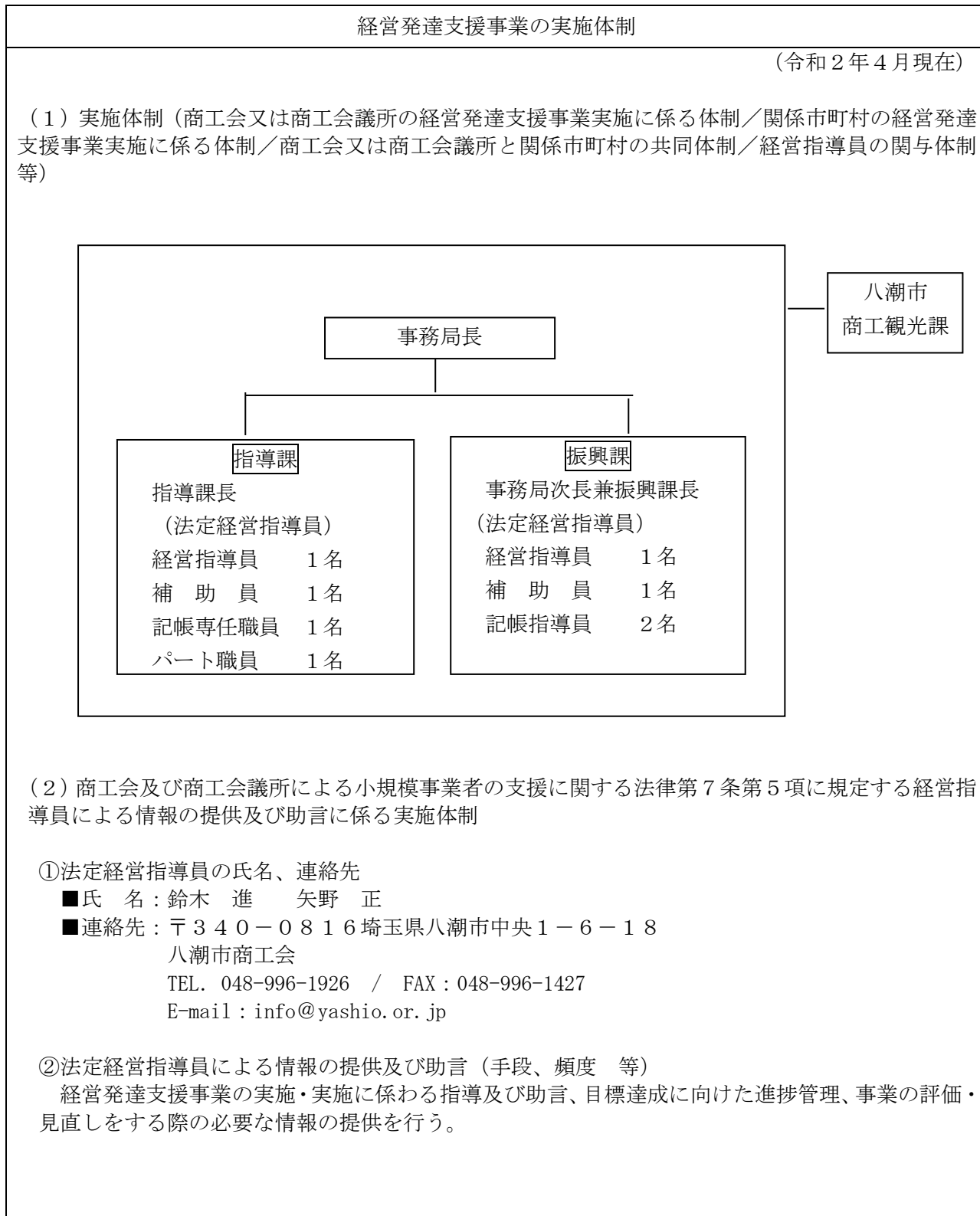
④雇用促進及び労働者福祉の充実に向けた取組み

市内の雇用を促進するため、八潮市や草加地区雇用対策協議会と連携して合同面接会を開催する。これにより雇用促進を図っていく。

労働者福祉の充実については、従業員の勤労意欲の向上を目的とした優良従業員表彰を実施している他、中小企業退職金共済制度の加入促進と八潮市の同掛金補助制度の協力を進めること等により、福祉の充実と雇用の安定を支援していく。また、労働教育の推進としては、県・市・商工会が主催となって労働セミナーを開催し、労働教育に努め、多様な働き方の実現に向けて意識啓発を実施していく。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①八潮市商工会

〒340-0816 埼玉県八潮市中央1-6-18
八潮市商工会
TEL. 048-996-1926 / FAX : 048-996-1427
E-mail : info@yashio.or.jp

②八潮市

〒340-8588 埼玉県八潮市中央1-2-1
八潮市 市民活力推進部 商工観光課
TEL : 048-996-2111 / FAX : 048-995-7367
E-mail : shokokanko@city.yashio.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3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
講師謝金	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
講師旅費	100	100	100	100	100
チラシ配布費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
チラシ作成費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
資料購入費	500	500	500	500	500
ソフトウェア	500	500	500	500	500
サービス費					
事業評価委員会運営費	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、埼玉県補助金、八潮市補助金、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。

