

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	鶴ヶ島市商工会 (法人番号 2030005010881) 鶴ヶ島市 (地方公共団体コード 112411)
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、経営環境の変化に応じた事業の再構築を支援する 【目標2】 小規模事業者の、強みを生かした個性的な事業展開を支援する 【目標3】 小規模事業者の、情報処理技術(IT)の積極的な活用を支援する 【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</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 小規模事業者が経営環境の変化を捉えることを目的に、「市内事業者の経営課題等を把握するためのアンケート調査」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 小規模事業者が消費者ニーズを捉えた個性的な商品を展開することを目指し、「店頭での商品調査」を支援する。</p> <p>5 経営状況の分析に関すること 小規模事業者が強みを生かした個性的な事業展開を行うことを目的に、小規模事業者自身が自社の強みや経営課題等を客観的に把握するための「経営分析支援(財務分析及び非財務分析)」を実施する。</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、経営環境の変化に応じた事業の再構築に資する事業計画の策定を支援する。</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・商談会の出展支援」や「カタログによる販売促進・ビジネスマッチング支援」、「情報処理技術(IT)専門家派遣事業」による販路開拓の個社支援を実施する。</p>
連絡先	<p>鶴ヶ島市商工会 〒350-2204 埼玉県鶴ヶ島市大字鶴ヶ丘 855 番地 主任 柳川 史善 TEL: 049-287-1255 FAX: 049-287-7799 E-mail: turugasima@syokoukai.jp</p> <p>鶴ヶ島市 市民生活部 産業振興課 主査 日坂 七生 〒350-2292 埼玉県鶴ヶ島市大字三ツ木 16 番地 1 TEL: 049-271-1111 FAX: 049-271-1190 E-mail: 10400110@city.tsurugashima.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

ア 現状

① 鶴ヶ島市の概況

鶴ヶ島市（以下、「本市」という。）は、埼玉県のほぼ中央に位置し、東西は約 6.9 km、南北は約 4.9 km、面積は 17.65 km²、周囲は川越市、坂戸市、日高市と接している。

地形は、標高 25～55m と高低差が少なく、緩やかな南西高-北東低の傾斜をしており、荒川の支流である入間川と高麗川に囲まれた入間台地の北部先端上にある。高倉地区や太田ヶ谷地区では、日高市方面からの浅い層を流れる地下水が湧き水となって湧き出ている。これらを源とする飯盛川や大谷川の川筋に沿い、北西-南東方向にわずかな起伏がある。

交通では、市内を関越自動車道と首都圏中央連絡自動車道がジャンクションで交差し、それぞれにインターチェンジがあるため、その自動車道を利用して多方面にアクセスが容易である。また、鉄道は東京都内へのアクセスが便利であり、東武鉄道東上本線若葉駅から池袋駅まで約 40 分。東京地下鉄株式会社（東京メトロ）副都心線や有楽町線との相互乗り入れにより、新宿・渋谷・横浜方面、銀座・豊洲方面にも乗り換えを要さなくても行くことができる。

鶴ヶ島市商工会（以下、「本会」という。）は、本市唯一の商工団体である。



出典：鶴ヶ島市「ウェルカムガイドブック」

② 人口

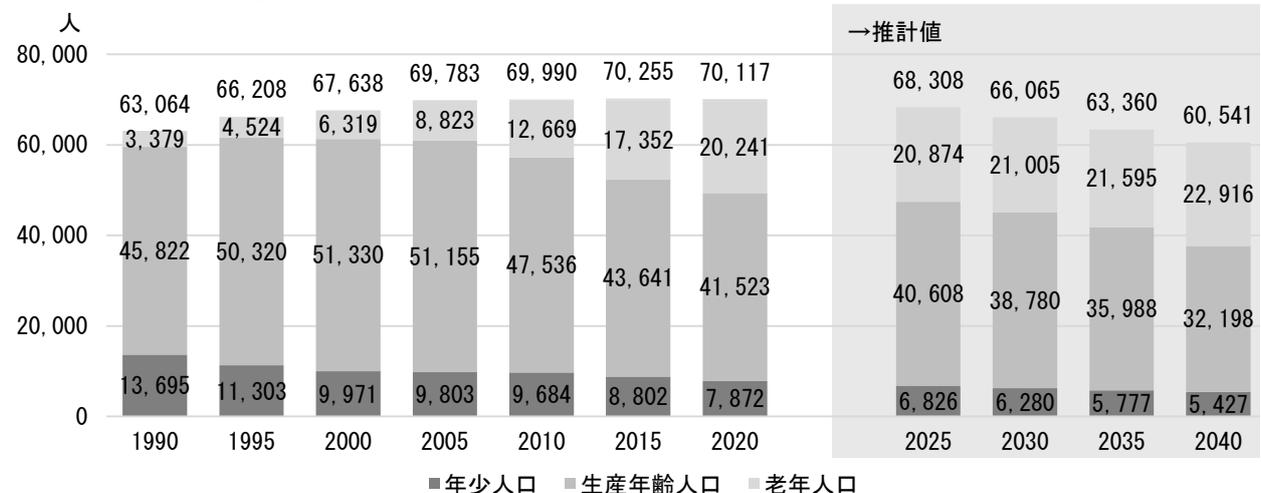
令和 5 年 9 月 1 日時点の人口は 70,117 人である（住民基本台帳）。

本市の人口は、昭和 41 年の町制施行以降、急速に増加した。昭和 50 年代から 60 年代までにかけては、1 年間で 4,000 人以上増加した年もあり、特に昭和 55 年度から昭和 60 年度にかけての人口増加率（国勢調査における人口）は 37.8%で、県内 1 位、全国でも有数の人口増加都市であった。

一方、国勢調査及び社人研推計を基に推移をみると、本市の人口は平成 27（2015）年の 70,255 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 37.9%に上昇する見込み。生産年齢人口比率は、令和 2（2020）年の 59.2%から令和 27（2040）年には 53.2%に低下する見込みである。

■鶴ヶ島市の人口推移



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」

③ 特産品

本市には、現在 6 軒の茶農家があり、「狭山茶」を栽培、製造している。狭山茶は、他のお茶の産地とくらべて、寒い地域で作られるため、味わい深く、甘みのあるのが特徴である。「色は静岡、香りは宇治よ、味は狭山でとどめさす」と歌われ、味が良いことで知られている。

④ 産業

(i)本市産業の概況

本市の産業を概観すると、東京都心のベッドタウンとして成長してきた背景のなか、住民の消費を支える「商業」が中心に発展してきた。

具体的には、生鮮食品など飲・食料品、自転車、医薬・化粧品、書籍・文具や花木・園芸・生花などを扱う最寄品商店街（会）として、鶴ヶ島西口商店会、鶴ヶ島市東栄会、若葉商店会が形成されている。

埼玉県が実施している「埼玉県広域消費動向調査（平成 27 年度）」の結果をみると、生活に必要なものは地元で購入し、嗜好品等の買回り品や専門品については、近隣の川越市、坂戸市、東松山市などを利用するといった購買傾向がみられる。

今後、いわゆる「団塊世代」が 75 歳以上の後期高齢者になるにあたり、最寄品等の購買において商店街（会）の必要性が再認識されている。そのため、地域にとって必要な業種・業態が整った、にぎわいのある商店街づくりが地域としての課題となる。

これを実現するため、小規模事業者においても、I 改めて消費者ニーズを再認識し、ニーズを充足するような商品展開をすること、II 個性的な商品や販売空間を創造し、多様化する購買行動に対応すること、III DX 推進とその活用などが課題となる。

(ii) 業種別の事業所数（小規模事業所数）の推移

本市の平成24年の事業所数は2,155社、令和3年の事業所数は2,001社である。

小規模事業所数は平成24年が1,522社、令和3年が1,311社であり、9年間で13.9%減少している。産業別にみると、宿泊・飲食業（△60社）、卸・小売業（△43社）、製造業（△32社）の減少数が大きくなっている。一方、医療、福祉など、小規模事業所数が増加している業種もみられる。

■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	236	143	15	516	297	175	547	226	2,155
小規模事業所数	228	111	11	275	194	81	428	194	1,522
平成28年									
事業所数	212	118	9	504	309	215	522	194	2,083
小規模事業所数	205	93	6	259	191	91	401	164	1,410
令和3年									
事業所数	205	101	10	462	242	243	536	202	2,001
小規模事業所数	199	79	7	232	134	95	396	169	1,311
増減(令和3年-平成24年)									
事業所数	△31	△42	△5	△54	△55	68	△11	△24	△154
増減割合	△13.1%	△29.4%	△33.3%	△10.5%	△18.5%	38.9%	△2.0%	△10.6%	△7.1%
小規模事業所数	△29	△32	△4	△43	△60	14	△32	△25	△211
増減割合	△12.7%	△28.8%	△36.4%	△15.6%	△30.9%	17.3%	△7.5%	△12.9%	△13.9%

出典：総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」より抜粋

⑤ 第6次鶴ヶ島市総合計画

「第6次鶴ヶ島市総合計画（令和2年度～令和11年度）」の商工・観光部分は下表のとおりである。

前期基本計画を小規模事業者支援の視点でみると、中小企業・起業家などの育成支援や、地域資源を活用することによって、活力とにぎわいのあるまちにすることが掲げられている。

■基本構想（令和2年度～令和11年度）

市の将来像	しあわせ共感 安心のまち つるがしま
まちづくりの方向性 （商工・観光部分）	政策5 魅力とにぎわいのあるまち（産業・環境） 自然との調和をとりながら地域資源の活用・創出を図り、市に関わるすべての人が魅力とにぎわいを感じるまちをつくりまします。

■前期基本計画（令和2年度～令和6年度）

政策5 魅力とにぎわいのあるまち（産業・環境）

施策26 商工業の振興と地域資源の活用

主な取組

1. にぎわいのある商店街の形成を支援します。
2. 市内事業者との連携や地域資源の活用などにより、地域経済を活性化します。
3. 関係機関との連携により、起業を目指す人を支援します。
4. さまざまなイベントの開催を通じて、産業の活性化と観光の振興を図ります。

施策27 雇用の創出と就労対策の充実

施策28 農業の振興

施策29 環境保全の推進

施策30 循環型社会と環境美化の推進

⑥ 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、東京都内へのアクセスの利便性により、昭和50年代から60年代に人口が急速に増加した。一方、平成27（2015）年の70,255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

においても続くものと予測されている。地域内住民をターゲット顧客にしている小規模事業者は、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、人材確保だけでなく、人手に頼らずとも事業を回せるような生産性向上などが必要である。なお、生産性向上に向けては、情報処理技術(IT)の利活用なども有効であるため、小規模事業者においても情報処理技術(IT)の利活用が課題となる。

特産品では、本市では狭山茶が特産品である。狭山茶は、他のお茶の産地とくらべて、寒い地域で作られるため、味わい深く、甘みのあるのが特徴である。一方、狭山茶以外に代表的な特産品といえるものがない。そのため、地域の魅力向上に向けて、小規模事業者においても地域資源を活用した商品開発が期待されている。

産業を概観すると、本市は東京都心のベッドタウンとして成長してきた背景のなか、住民の消費を支える「商業」が中心に発展してきた。今後を見据えると、「団塊世代」が75歳以上の後期高齢者になるなど、小規模事業者を取り巻く経営環境が大きく変化していくことが予想されている。小規模事業者においても、このような経営環境の変化を捉え、①改めて消費者ニーズを再認識し、ニーズを充足するような商品展開をすること、②個性的な商品や販売空間を創造し、多様化する購買行動に対応することなどが課題となる。

業種別の商工業者数(小規模事業者数)の推移をみると、小規模事業所数は平成24年が1,522社、令和3年が1,311社であり、9年間で13.9%減少している。業種別みると、宿泊・飲食業で△60社、卸・小売業で△43社、製造業で△32社など減少数が多い。とりわけ、製造業や卸・小売業では近年、創業も多くはみられないため、既存事業者が廃業すると、事業所数が純減となってしまう。地域の活力維持のためには事業者数の維持も重要な要素である。そのため、既存事業者の経営基盤が強化されることや、事業承継が活発化されることが地域としての課題となる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

ア 10年程度の期間を見据えて

「第6次鶴ヶ島市総合計画」では、まちづくりの方向性として「魅力とにぎわいのあるまち」を掲げている。また、これを実現するために、本会においても、Ⅰ中小企業・起業者などの育成支援、Ⅱ地域資源の活用支援、Ⅲ市内の事業者との連携、などによる活力とにぎわいのあるまちの創出を重点的な目標としている。

上記および、これまで記述してきた地域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、本会としてもこれを実現すべく支援を実施する。

① 小規模事業者が、経営環境の変化に応じた事業の再構築を行っていること

本市では、昭和50年代から60年代に急激に人口が増加したが、現在、この世代が高齢者になるなど人口構造が新たな局面を迎えている。このなかで、小規模事業者を取り巻く経営環境も変化している。そこで、小規模事業者が改めて環境の変化に対応し、事業を再構築している姿を目指す。

② 小規模事業者が、それぞれの「強み」を活かし、個性的な事業展開を行っていること

地域に魅力とにぎわいを創出するためには、個店が個性的な商品や販売空間を創造するといった、個社がそれぞれの持つ「強み」を活かした事業展開を行うことが重要である。また、「強み」を活かすことで、競合他社(大型店、EC含む)との差別化が可能である。そこで、小規模事業者がそれぞれの「強み」を活かした事業展開をできている姿を目指す。

③ 小規模事業者が、情報処理技術(IT)を積極的に活用していること

上記「①」～「②」の実現においては、情報処理技術(IT)の活用や、その先にあるDX(デジタルトランスフォーメーション)が欠かせない。そこで、10年後の小規模事業者が情報処理技術(IT)を積極的に活用しながら、業務効率化、生産性向上、販路拡大等を実現している姿を目指す。

イ 第 6 次鶴ヶ島市総合計画との連動性・整合性

本市は、「第 6 次鶴ヶ島市総合計画」のなかで、まちづくりの方向性として「魅力とにぎわいのあるまち」の創出を目指している。

前項『ア 10 年程度の期間を見据えて』で記載した①、②及び③はいずれもこの「魅力とにぎわいのあるまち」の創出に寄与する目標であり連動性・整合性がある。なお、本市が目指す「魅力あるまち」を実現するためには、まちを構成する個店も魅力的である必要がある。前項で記述した「②」は、魅力的な事業者の創出を目指した目標であり、とりわけ連動性・整合性がある。

ウ 商工会としての役割

本会は、昭和 35 年に制定された「商工会の組織等に関する法律」に基づく特別認可法人として昭和 36 年 7 月 12 日に設立認可された。以来 60 年超にわたり、地域の総合経済団体として、経営改善普及事業を始め地域社会の福祉増進に資する事業や地域振興事業に取り組んできた。

この間、日本経済は高度成長時代からバブルの崩壊、低成長時代へと大きな変化を経験してきた。地域の中小・小規模企業もまた、社会・経済環境の変化のなかで経営の変革を求められ続けてきた。本会は、地域の商工業者のそうしたニーズと期待に応えるべく、金融・税務・経営・労働・取引などの相談・指導にきめ細かく対応するとともに、産業まつりなど地域のイベントの開催や地域の特産品や逸品の開発など地域おこしの事業も積極的に実施してきた。

また、平成 30 年度を始期とする第 1 期経営発達支援計画では、以下の目標を掲げ、小規模事業者支援を実施してきた。今後は第 2 期経営発達支援計画を定め、小規模事業者の活性化に向けて全職員一丸となり取り組む。

目標（第 1 期経営発達支援計画）

- ◆地域資源を活用したビジネスモデルの革新
- ◆事業計画策定と伴走型の実施支援
- ◆不動産、建築の連携によるビジネスモデルの開発
- ◆新たな事業の創造支援
- ◆支援ネットワークの形成と支援体制整備

(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、経営環境の変化に応じた事業の再構築を支援する
- 【目標 2】 小規模事業者の、強みを生かした個性的な事業展開を支援する
- 【目標 3】 小規模事業者の、情報処理技術(IT)の積極的な活用を支援する
- 【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】を実現することで、魅力とにぎわいのあるまちの創出を目指す。また、地域住民が生活に必要なものを必要なときに購入できることや、小規模事業者の成長・発展を通じて地域にとって欠かせない雇用基盤とすることを旨とする。

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】

小規模事業者の経営環境の変化に応じた事業の再構築といった新たな取組のためには、事前に事業計画策定を通じて、取組内容を多面的に検討することが重要である。そこで、小規模事業者の事業計画の策定を支援。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。また、計画に基づく新たな需要開拓に向けて、展示会・商談会の出展支援などを実施する。

【目標2達成のための方針】

小規模事業者が強みを生かした個性的な事業展開を行うために、経営分析により各事業者の経営状況（強みや経営課題等）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強みや経営課題を事業者自らが認識することに重点を置く。また、分析結果を活用し【目標1達成のための方針】で記した、事業計画策定支援に繋げる。

【目標3達成のための方針】

小規模事業者の情報処理技術(IT)の積極的な活用のために、【目標1達成のための方針】や【目標2達成のための方針】で記した各支援段階において情報処理技術(IT)利活用に関する支援を実施する。

具体的には、Ⅰ経営分析支援の際に、事業者のデジタル化・情報処理技術(IT)活用の状況を分析する、Ⅱ事業計画策定支援の際に、情報処理技術(IT)セミナーやその専門家派遣を実施する、Ⅲ販路開拓支援の際に、経営指導員と情報処理技術(IT)専門家が連携してハンズオン支援を実施する。

また、効果的な支援に向けて、本会内においても情報処理技術(IT)・デジタル化支援能力の資質向上を図る。

【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】

現在、本市の小規模事業者を取り巻く経営環境は大きく変化している。小規模事業者がこの経営環境の変化に対応するためには、まずは変化を捉える必要がある。一方、本会では、これまで地域の経済動向に関するデータ収集・公表を十分に行えていなかったという現状がある。

【課題】

これまで地域の経済動向に関するデータ収集・公表が不十分であったため、今後はデータを収集し、データの分析を通じて経営環境を整理したうえで、広く小規模事業者に提供する必要がある。

(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
市内事業者の経営課題等を把握するためのアンケート調査 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	市内事業者の経営課題等を把握するためのアンケート調査
目的	市内の中小企業（小規模事業者）の経営課題等を把握することで、効果的な施策の立案に活用する。
調査の内容/ 調査の手段・ 手法	調査は、年1回、会報に同封する方法（郵送法）にて実施する。対象は、管内の事業者約1,100者とする。なお、アンケートの集計において、建設業、製造業、小売業、飲食業、その他サービス業の5区分にてクロス集計を行うため、それぞれの業種から20票以上の回収ができるよう配布数・回収率を工夫する。
調査項目	景況感（業況、売上、利益）、経営課題、トピック等
分析の手段・ 手法	本会職員がデータを集計・分析（業種別分析や経年分析等）し、分析結果に対し簡単なコメントを付ける。分析にあたっては、必要に応じて専門家と連携する。
調査結果の 活用方法	分析結果は本会ウェブサイトで公表し、広く管内事業者に周知する。また、本会でも、結果を経営相談・経営支援に役立てるだけでなく、支援施策の検討に活用する。

4 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者が消費者ニーズを捉えた個性的な商品を展開するためには、今現在の消費者ニーズ等を把握することが必要である。一方、小規模事業者が独自に消費者ニーズ等を把握する取組を行うのは難しい。また、本会でもこれまで十分な支援ができていない。

【課題】

消費者ニーズ等の把握に資する支援を実施する必要がある。また、調査だけでなく、商品のブラッシュアップまでをワンストップで支援する流れを会内で確立させ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
店頭での商品調査 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	店頭での商品調査
目的	小規模事業者は経営資源が少なく、マーケット調査などが不十分であることが多い。そこで、本会にて需要動向調査を支援することで、消費者ニーズを捉えた商品づくりに繋げることを目指す。
対象	小規模事業者の商品（飲食店のメニュー、スイーツ、サービス等）、2商品/年（1者あたり1商品）を対象とする。
調査の手段/ 調査の手段・ 手法	商品の調査は対象店舗の店頭にて実施する。具体的には、調査対象商品を購入したお客様にアンケート用紙を渡し、回答を依頼する。調査結果に有意性を持たせるため、1商品あたり30名以上からアンケート票を回収する。
調査項目	《食品の場合》 <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（鶴ヶ島らしさ）

	<input type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 購入意向 <input type="checkbox"/> その他改善点 等 ≪サービスの場合≫ <input type="checkbox"/> サービスの総合評価（直感的な評価） <input type="checkbox"/> サービスの内容 <input type="checkbox"/> 独自性 <input type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 今後もサービスを受けたいか <input type="checkbox"/> その他改善点 等
分析の手段・手法	本会職員がデータを集計・分析（男女別、年齢別等）し、分析結果に対し簡単なコメントを付ける。分析にあたっては、必要に応じて専門家と連携する。また、結果を活用して商品のターゲット顧客や改良点などを抽出する。
調査結果の活用	分析結果は、対象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検討し、商品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。

5 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者が強みを生かした個性的な事業展開を行うためには、まずは経営分析により、小規模事業者自身が自社の強みや経営課題等を客観的に把握することが重要である。本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強みや課題までは抽出できていない。

【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、経営の本質的な強みや経営課題等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。また、小規模事業者の多くは情報処理技術(IT)の利活用が遅れていることから、デジタル化・情報処理技術(IT)活用の状況を分析することが課題である。

(2) 目標

伴走型支援の導入部として、年間30者の経営分析を行うことを目標とする。30者/年の内訳は、経営指導員3名×10者/年=30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	17者	30者	30者	30者	30者	30者

(3) 事業内容

事業名	小規模事業者の経営分析	
目的	小規模事業者が強みを生かした個性的な事業展開に向けて、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	本会ウェブサイトでの周知、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 <機会・脅威> 商圏内の人口・人流、競合、業界動向 など

	<p><その他> デジタル化・情報処理技術(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"> ・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。 ・分析結果は、基幹システムや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。 ・本会では、Ⅰ市内小規模事業者同士のビジネスマッチング促進、Ⅱ情報発信が不十分な事業者の販路開拓支援を目的にカタログを制作する予定である。事業者紹介においては、事業者の特色ある商品・製品・サービスや強み等を掲載することが重要であるため、経営分析において見える化された各事業者の特徴(強み)を活用する(経営分析の結果をそのまま掲載するのではなく、副次的に分析結果を活用する)。

6 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者の経営環境の変化に応じた事業の再構築といった新たな取組のためには、事前に事業計画策定を通じて、取組内容を多面的に検討することが重要である。本会では、これまでも経営革新計画や各種補助金のための事業計画の策定支援を実施してきた。

【課題】

これまでも事業計画策定支援を実施してきたが、計画内容について多面的に検討するには至っていなかったため、今後は、経営指導員等のスキルアップにより多面的な検討を行えるようにする必要がある。また、情報処理技術(IT)を利活用して経営課題を解決できないかを検討することが課題である。

(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、情報処理技術(IT)セミナーやその専門家派遣を行い、事業計画に情報処理技術(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	11者	15者	15者	15者	15者	15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
情報処理技術(IT)セミナーの開催回数	1回	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。また、情報処理技術(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、また実際に情報処理技術(IT)利活用に向けた情報処理技術(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、情報処理技術(IT)セミナーの開催やその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	<ul style="list-style-type: none"> 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。 上記以外にも、補助金・助成金や金融支援を契機とした事業計画策定の提案や事業計画策定セミナーによる掘り起こしを実施する。 <p>■事業計画策定セミナー</p> <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。</td> </tr> <tr> <td>募集方法</td> <td>チラシ・ウェブサイト・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>中小企業診断士、講師派遣会社の講師等を想定</td> </tr> <tr> <td>カリキュラム</td> <td>事業計画の必要性や活用方法、事業計画の作成方法 など</td> </tr> <tr> <td>想定参加者数</td> <td>10人</td> </tr> </table>	対象事業者	すべての事業者を対象とする。	募集方法	チラシ・ウェブサイト・巡回等による周知、関連機関による周知	回数	年1回	講師	中小企業診断士、講師派遣会社の講師等を想定	カリキュラム	事業計画の必要性や活用方法、事業計画の作成方法 など	想定参加者数	10人
対象事業者	すべての事業者を対象とする。												
募集方法	チラシ・ウェブサイト・巡回等による周知、関連機関による周知												
回数	年1回												
講師	中小企業診断士、講師派遣会社の講師等を想定												
カリキュラム	事業計画の必要性や活用方法、事業計画の作成方法 など												
想定参加者数	10人												
支援の手段・手法	<p>事業計画策定支援は、Ⅰ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、Ⅱ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。</p> <p>なお、事業計画に情報処理技術(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情報処理技術(IT)セミナーの開催やその専門家派遣を実施する。</p> <p>■情報処理技術(IT)セミナー</p> <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・ウェブサイト・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推進員等を想定</td> </tr> <tr> <td>カリキュラム</td> <td>毎回、時流に合った情報処理技術(IT)関連テーマを定める。なお、カリキュラムのなかで、DX総論、DX関連技術(クラウドサービス、AI等)、各種情報処理技術(IT)ツール紹介等の総論的な内容も紹介する。</td> </tr> <tr> <td>想定参加者数</td> <td>10人</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・ウェブサイト・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推進員等を想定	カリキュラム	毎回、時流に合った情報処理技術(IT)関連テーマを定める。なお、カリキュラムのなかで、DX総論、DX関連技術(クラウドサービス、AI等)、各種情報処理技術(IT)ツール紹介等の総論的な内容も紹介する。	想定参加者数	10人
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・ウェブサイト・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推進員等を想定												
カリキュラム	毎回、時流に合った情報処理技術(IT)関連テーマを定める。なお、カリキュラムのなかで、DX総論、DX関連技術(クラウドサービス、AI等)、各種情報処理技術(IT)ツール紹介等の総論的な内容も紹介する。												
想定参加者数	10人												

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、フォローアップ支援を行った場合でも、売上増加や利益増加といったアウトカムにまで着目していない。

【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の割合が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	11者	15者	15者	15者	15者	15者
頻度 (延回数)	四半期毎 (22回)	四半期毎 (60回)	四半期毎 (60回)	四半期毎 (60回)	四半期毎 (60回)	四半期毎 (60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。

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情報処理技術(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。

本会では、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、情報処理技術(IT)を利活用した販路開拓等の支援ができていない。

【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、これまで情報処理技術(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情報処理技術(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、その専門家派遣事業を実施する。

(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
ア 展示会・商談会の出展支援 支援事業者数	1者	3者	3者	3者	3者	3者
(BtoBの取組の場合) 成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
(BtoCの取組の場合) 売上額/者	-	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
イ カタログによる販売促進・ビジネスマッチング支援 支援事業者数	-	10者	10者	10者	10者	10者
(BtoBの取組の場合) 成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
(BtoCの取組の場合) 売上増加率/者	-	3%	3%	3%	3%	3%
ウ 情報処理技術(IT)専門家派遣事業 支援事業者数	-	3者	3者	3者	3者	3者
(BtoBの取組の場合) 成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
(BtoCの取組の場合) 売上増加率/者	-	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

ア 展示会・商談会の出展支援 (BtoB、BtoC)

事業名	展示会・商談会の出展支援
目的	対企業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・商談会の出展支援を行う。</p> <p>① 彩の国ビジネスアリーナ (BtoB) 支援対象：主に製造業 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>② 埼玉県西部地域産業ミニ商談会 (BtoB) 支援対象：主に製造業 訴求相手：埼玉県西部地域の事業者</p> <p>埼玉県西部地域の商工団体が連携（本会も後援）し開催する商談会である。地元および埼玉県西部地域という「近場」での受発注件数の拡大を目的としているため、商談会としては比較的小規模で開催されている。令和4(2022)年度の開催では、発注企業14社（本会から1社）、受注企業17社が参加した。</p> <p>③ 鶴ヶ島産業まつり (BtoB、BtoC ※基本的にBtoB支援であるが、一部BtoC支援もあり) 支援対象：市内で事業を行う事業者（すべての業種） 訴求相手：市内事業者や消費者</p> <p>鶴ヶ島産業まつり実行委員会が主催し、本市、本会、いるま野農業協同組合鶴ヶ島支店が共催するイベントである。鶴ヶ島の産業PRを目的にしており、本市最大級のイベントとなっている。例年、約43,000名が来場し、約90社がブースを出店する。前項「①」や「②」は市外でのビジネスマッチングを目指す、小規模事業者のなかには市内での販路拡大を志向する事業者も多いため、本イベントでのマッチング支援等も実施する。</p>

支援の手段・手法	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。必要に応じて、本会でブースを設け、複数の事業者で共同出展する。 また、「③ 鶴ヶ島産業まつり」では、本会が共催しているという強みを活かし、出展事業者のニーズを聞き出し、事業者同士のマッチングを支援する。
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。

イ カタログによる販売促進・ビジネスマッチング支援 (BtoB、BtoC)

事業名	カタログによる販売促進・ビジネスマッチング支援
目的	小規模事業者の多くは市内の需要（市内消費）を獲得することで事業運営している。一方、小規模事業者は個別に広告宣伝・販売促進を行うだけの経営資源がなく、十分な新規顧客を獲得できていない現状がある。そこで、本会にて事業者を紹介するカタログを作成することで、事業者の販売促進、事業者同士のビジネスマッチングを目指す。
支援対象	すべての小規模事業者（年度ごとに支援対象業種を変える）
訴求相手	上記支援対象者のターゲット顧客
支援内容	年度ごとに支援対象業種を決め（1年目は建設業、2年目は小売業、3年目は飲食業等）、対象業種の小規模事業者の「強み」や「商品の魅力」を紹介するカタログを作成する。また当該カタログを配布することで、販路開拓・ビジネスマッチングを実現する。なお、カタログは基本的に紙媒体と考えているが、必要に応じて、電子ブックやWEBサイトも検討する。
支援の手段・手法	カタログの掲載事業者の募集、カタログの紙面作成・カタログの配布を実施する。また、単にカタログを作成するだけでは効果が低いと考えられることから、カタログの作成に先立ち、経営分析や事業計画の策定支援により掲載事業者の強みを確認し、掲載内容に活用する。
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。

ウ 情報処理技術(IT)専門家派遣事業 (BtoB、BtoC)

事業名	情報処理技術(IT)専門家派遣事業
目的	現代において、情報処理技術(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、自社独自では情報処理技術(IT)の利活用が難しい事業者に対し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。
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	デジタル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、情報処理技術(IT)を活用した販路開拓手法（ホームページ及びウェブサイトの制作、EC販売、SNSの活用等）から事業者が選択した内容について、経営指導員や情報処理技術(IT)専門家派遣によるハンズオン支援を実施する。
支援の手段・手法	『6. 事業計画策定支援に関すること』で実施する「情報処理技術(IT)セミナー」において、情報処理技術(IT)を活用した販路開拓を行いたい事業者を掘り起こす。その後、実際に情報処理技術(IT)活用にチャレンジする事業者に対し、経営指導員や情報処理技術(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その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、情報処理技術(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。
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い。

【課題】

今後は、本会や本市だけでなく、第三者（外部有識者）を入れた「経営発達支援会議」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） ア 前年度の 【ACTION】 を受け、事業内容や目標を設定（修正）する。 イ 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） ウ 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。 エ 経営指導員等は、実施した内容を基幹システムや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） オ 日々の業務の中で、法定経営指導員は、基幹システムや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。 カ 月1回の会議にて、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。 キ 年1回の「経営発達支援会議」にて、外部有識者等からの評価を受ける。 ※「経営発達支援会議」の実施の流れ ① 鶴ヶ島市市民生活部産業振興課長（もしくは担当者）、法定経営指導員、外部有識者（税理士等）をメンバーとする「経営発達支援会議」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。 ② 当該「経営発達支援会議」の評価結果は、本会ウェブサイト（ https://www.turugasima.or.jp/ ）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） ク 「経営発達支援会議」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。

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「小規模事業者の情報処理技術(IT)支援」や「経営力再構築伴走支援」に関する知識・ノ

ノウハウが不足している。

【課題】

本計画の成果をあげるために、経営指導員に限らず、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

(2) 事業内容

ア 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	全職員（法定経営指導員、経営指導員、補助員・記帳専任職員・記帳指導員職 {経営支援員} 及び一般職員）
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"> ・ 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 ・ 展示会等や情報処理技術(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 <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"> ・ DXに向けた情報処理技術(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	<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>① 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、中小企業大学の専門研修に参加する。また、独自に講師を招聘し、会内研修を実施する。</p> <p>② DXに向けた情報処理技術(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><DXに向けた情報処理技術(IT)・デジタル化の取組></p> <p>(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情報処理技術(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</p> <p>(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</p> <p>(iii) 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</p> <p>③ 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、独自に講師を招聘し、「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>

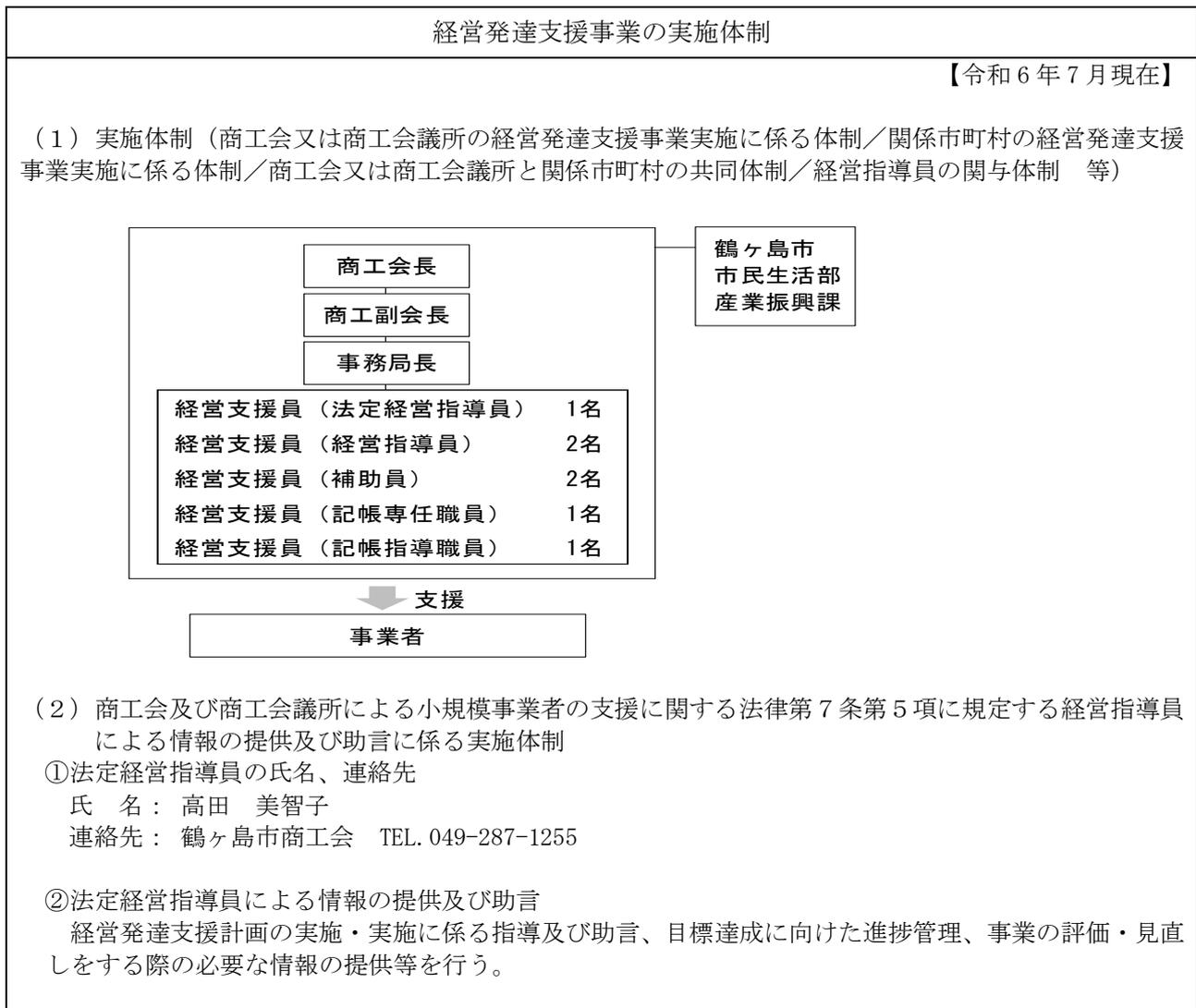
イ 個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組み

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>① 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>② 情報共有 月 1 回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情報処理技術(IT)等の活用方法、具体的な情報処理技術(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>③ データベース化 担当経営指導員等が基幹システムや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



(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

〒350-2204

埼玉県鶴ヶ島市大字鶴ヶ丘 855 番地 主査 高田 美智子

鶴ヶ島市商工会

TEL：049-287-1255 / FAX：049-287-7799

E-mail：turugasima@syokokukai.jp

②関係市町村

〒350-2292

埼玉県鶴ヶ島市大字三ツ木 16 番地 1

鶴ヶ島市 市民生活部 産業振興課 主査 日坂 七生

TEL：049-271-1111 / FAX：049-271-1190

E-mail：10400110@city.tsurugashima.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 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	1,590	1,590	1,590	1,590	1,590
専門家派遣費	540	540	540	540	540
セミナー開催費	250	250	250	250	250
カタログ制作費	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

会費収入、手数料収入、事業受託料、鶴ヶ島市補助金、埼玉県補助金、国補助金 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