

## 経営発達支援計画の概要

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 実施者名<br>(法人番号) | 南河原商工会（法人番号 5030005014161）<br>行田市（地方団体コード 112062）                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 実施期間           | 令和3年4月1日～令和8年3月31日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 目標             | <ul style="list-style-type: none"> <li>・法定経営指導員を中心とし、南河原商工会が総力を挙げて支援体制を構築する。</li> <li>・地場産業の南河原スリッパの縫製技術と南河原ブランドの振興と発展を目指す。</li> <li>・経営支援基幹システム（Biz ミル）などを利用した経営分析報告ツールの有効活用を図る。</li> <li>・経営革新計画策定等を策定した会員企業へのフォローアップの充実を図る。</li> <li>・埼玉県、行田市、金融機関等と連携し、盤石な支援体制を築く。</li> <li>・今後10年間の南河原地域への裨益を視野にいれ、地域全体の活性化を目指す。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                     |
| 事業内容           | <p><b>3－1．地域の経済動向調査に関すること</b><br/>地域経済分析システム（RESAS）・経営支援基幹システム（BIZミル）独自情報網を用いて経済動向調査を行う。</p> <p><b>3－2．需要動向調査に関すること</b><br/>特産品開発の需要動向調査、情報収集・分析を行い、新商品開発に活用し支援する。</p> <p><b>4．経営状況の分析に関すること</b><br/>小規模事業者の課題を把握し、巡回指導や各種セミナーを通じて、金融機関や専門的な課題等は専門家と連携し、持続的発展に向け経営分析を行う。</p> <p><b>5．事業計画策定支援に関すること</b><br/>経済動向調査等を踏まえて事業者の掘り起こしを行い、積極的に関係機関と連携してその企業にあった事業計画策定支援を実施する。</p> <p><b>6．事業計画策定後の支援に関すること</b><br/>定期的な巡回により、計画進捗・経営指標の推移・計画との差異を把握し、状況に応じた必要な支援や助言を適切に行う。</p> <p><b>7．新たな需要開拓に寄与する事業に関すること</b><br/>展示会出展や商談会、ECサイトの活用、新商品開発等によるニーズに合った新たな需要の開拓を支援する。</p> |
| 連絡先            | <p>南河原商工会<br/>〒361-0084 埼玉県行田市大字南河原 921-6<br/>TEL 048-557-0742 FAX 048-557-0412 E-mail: minami@syokokukai.jp</p> <p>行田市役所 環境経済部 商工観光課<br/>〒361-8601 埼玉県行田市本丸 2-5<br/>TEL 048-556-1111 FAX 048-553-5063 E-mail :syoko@city.gyoda.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

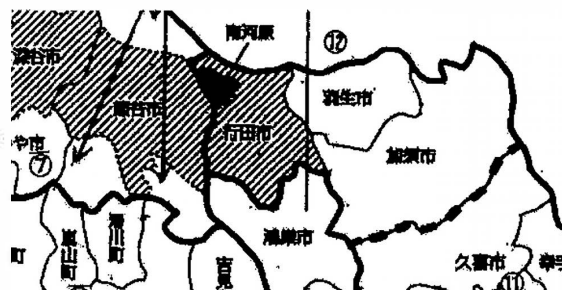
## (1) 地域の現状及び課題

## ①現状

当商工会は埼玉県北東部に位置し、平成18年1月に行田市と合併した旧南河原村がエリアとなっている。面積5.82k㎡、人口3,500人程度の稲作農業中心の地域にあって、地区内商工業者数は93（うち小規模事業者数85）であり、小規模事業者が大半を占める地域である。

当商工会の会員事業者数は101事業者となっており、南河原地区以外の小規模事業者の会員参加があるため、組織率は100%を超えて108%という高い組織率を誇っている。この組織率は、埼玉県内の商工会の中で最も高い。

構成をみると、商業54、工業15、建設業22となっており(平成27年4月1日現在)、比較的商業中心となっている。



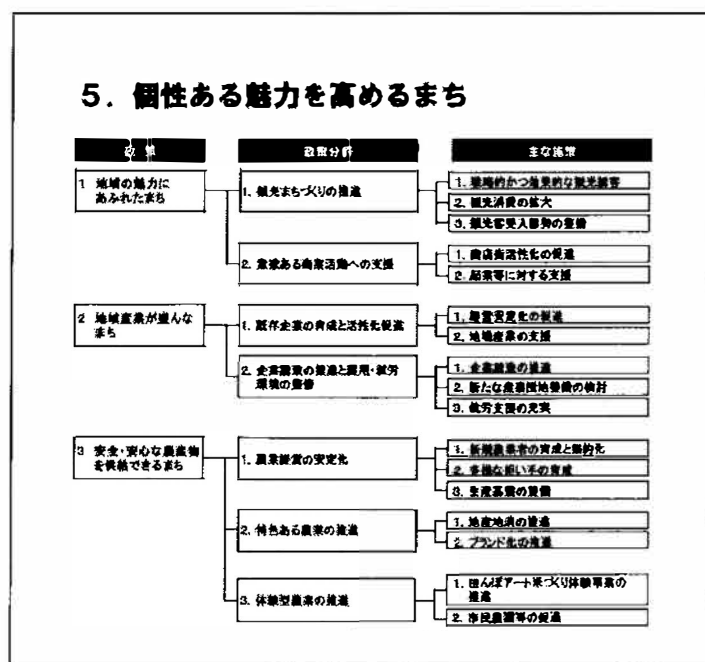
南河原地区 人口推移 (単位: 人)

| 平成27年9月現在 | 令和2年9月現在 | 推移   |
|-----------|----------|------|
| 約4,000    | 3,531    | △469 |

当地域が属する行田市の主要機関までは、行田市役所まで7.0km（車で16分）、秩父鉄道行田駅まで6.4km（車で14分）、JR行田駅まで11.8km（車で26分）、となっており、決して利便性の高い地域とはいえない。

併せて行田市として捉えた場合は、さきたま古墳群や古代蓮の里など観光資源も豊富にあるが、距離があるため、観光客といった外部要因の恩恵を受けられない地域でもある。南河原地区には宿泊施設もないため、観光客の長時間の滞在は難しい。また、行田市街地への大型ショッピングセンター等の進出により、地区内住民の利便性も高まる一方、客足がそちらへ向かうため、地元商業者への客足は遠のいている。JR熊谷駅まで車で20分の距離であり、熊谷市への買い物・飲食の流出も多い。

行田市の最上位計画である「総合振興計画」について、令和 2 年現在は令和 3 年度から令和 12 年度までの 10 年間を計画期間とする「第 6 次総合振興計画」を策定中である。



現在策定中の第 6 次行田振興計画（令和 3 年 4 月～令和 12 年） 基本計画案第 5 章  
引用：行田市サイト [https://www.city.gyoda.lg.jp/11/02/10/documents/200730sougou\\_03.pdf](https://www.city.gyoda.lg.jp/11/02/10/documents/200730sougou_03.pdf)

## ②課題

当商工会の会員構成は、比較的商業中心となっており 40%を占めている。農業が盛んなエリアでもあり、商工会会員の中にも農作物の卸売業・直販を営む会員が複数存在している。評判の良い飲食店はお昼時は満席になるなど活況である。

業種別商工業者数

|      |       |
|------|-------|
| 製造業  | 15 社  |
| 建設業  | 28 社  |
| 卸売業  | 6 社   |
| 小売業  | 12 社  |
| サービス | 34 社  |
| 飲食   | 6 社   |
| 計    | 101 社 |

旧南河原村のスリッパは、かつて生産量全国一の地位を築き上げスリッパ生産を地場産業として栄えてきた。スリッパの生産量は40年前、国内8割を占めていた。業者は、40数社、集荷額は80億円にのぼっていたが輸入品などに押され現在、スリッパ企業は4社である。スリッパ発祥の地でもあり、全国有数のスリッパの生産地として有名で、丈夫で高品質なスリッパを手作りしている。

平成30年度・平成31年度（令和1年度）の二年連続で、2月開催のギフトショーに出展しており、毎年新商品開発を実施してきた。2020年2月のギフトショーでは、経営発達支援計画の予算を利用して出展し、「産地ブランドの服飾展」エリアにブースを構えた。ロゴ（中央の写真）も新たに作成した。



<2020年2月ギフトショー出展時の様子>

平成23年から令和2年までの10年間では、安価な外国産製品の輸入が増加したことで、スリッパや農作物は大きな打撃を受けた。しかし、その中でも地区内の事業者は「丁寧な手作り品、質の良い商品を求める消費者」向けに届けるにあたり、百貨店や高級食品スーパーなど「高単価で販売できる販路」として活用してきた。

現状としては、当地区では新規創業は少ないが、経営の多角化をおこなう事業者も多い。一方で、事業主の高齢化に伴う事業承継について、巡回等の際にヒアリングすると、当地域の商工業者は1/3は後継者もあり事業継続の道筋がたっているものの、残り2/3については、先行き不透明であったり、自分の代で廃業を検討している状況が見受けられる。

こうした中、行田市産業振興ビジョンによると、旧行田市を想定して記述されているように見受けられる（旧行田市の地場産業である足袋産業の保護など）ものの、商業・工業の分野における「後継者の育成」「地場産業の保護・育成・技術継承」「地域産業の振興」といったことについては当地域でも目指すところである。本会においても、市の振興計画に沿う形で地域産業の発展を目指す。この状況下での課題は、①地場産業のさらなる発展、②経営の多角化推進、③事業承継の推進を、商工会として支援していくことである。

## (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

(1) をふまえて、地場産業のさらなる販路拡大と、後継者の育成・事業承継を見据えた計画経営の推進（経営革新支援含む）・小規模事業者持続化補助金を活用した地道な販売促進を強化していく。

事業承継が進んでいる企業 1 / 3 では、後継者はおおむね 30 歳代～40 歳代と若く、今後の南河原地区の産業を今後の 10 年後も間違いなく牽引する。高い組織率から考えても商工会への顧客満足度よりは高いと思われるが、経営課題解決に取り組もうと思った時に、商工会への相談することを、地域に浸透させていく。職員数は、法定経営指導員 1 名、補助員 1 名の小規模な商工会であるが、役職員一丸となって取り組む。また、廃業等を検討している企業に対しては、地域内での取引先の引継ぎ、雇用維持等の支援を行う。

### ② 行田市総合計画との連動性・整合性

現在策定中の第 6 次行田市総合計画における産業関連分野の「第 5 章」の中の 3 つのテーマは、当地区の産業にもそのまま当てはまるため、当商工会の基本方針とする。

#### 政策

- 1 地域の魅力にあふれたまち
- 2 地場産業がさかんなまち
- 3 安全・安心な農産物を供給できるまち

### ③ 商工会としての役割

当商工会では、これまでも支援機関として経営革新計画の取り組み、事業計画策定支援、販路開拓支援、金融、税務、労務相談等の経営改善普及事業を中心に行ってきた。

地域の総合的経済団体として、小規模事業者の良きパートナーとなれるよう、埼玉県、行田市、埼玉県商工会連合会及びその他支援機関と連携し中核的な機能を担い、個別企業の経営力向上を積極的に継続するとともに、地域内の小規模事業者の振興と発展を図ることを役割とする。

会員数が地域内事業者数よりも多い理由は、商工会会員企業や商工会と面識をもった地域外行田市・熊谷市等の地域外に立地する企業が、商工会の親身な支援体制に共感し、自ら会員となることを希望してくださるためである。

### (3) 経営発達支援事業の目標

まとめとして、以下の目標設定し、経営発達支援計画の要とする。

#### 1. 地域への裨益目標

小規模事業者に寄り添った、経営発達支援事業を効率的に実施し、小規模事業者の持続的発展と地域経済の活性化を目指す。また、地場産業であるスリッパ製造をはじめ地域産業の増収増益を支えることで、南河原地区の雇用確保や消費活性化等に寄与する。

#### 2. 経営発達支援計画を実施することで達成すべき目標

①経営発達支援計画に基づき、小規模事業者経営発達支援融資制度を積極的に活用し、小規模事業者の持続的発展を支援する。また、経営革新への取り組みを提案し、事業計画の策定及び事業承継を積極的に支援することを目標とする。

②地区内の地場産業である「南河原ブランド」の新商品開発による持続的発展と量産体制の確立をする。

③地区内の企業の販売促進を支援するため、小規模事業者持続化補助金等の各種補助金を利用した個別のホームページやパンフレット・チラシ作成等も進め、個社の知名度の向上、売上増進に繋げる。

④南河原地区の企業紹介冊子を作成し、利便性向上と南河原地区の魅力発信に繋げ個店の売上げ増を図ることを目標とする。

## 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

上記1. (3) で設定した目標に対し

(3) - 2 - ①

【目標】経営発達支援計画に基づき、小規模事業者経営発達支援融資制度を積極的に活用し、小規模事業者の持続的発展を支援する。また、経営革新への取り組みを提案し、事業計画の策定及び事業承継を積極的に支援することを目標とする。

#### 【方針】・小規模事業者への融資制度活用

コロナ禍や取引先の廃業等で資金繰りが厳しくなっている事業者に対し、必要な資金提供を実行する。

#### ・事業計画策定支援

経営経営革新、小規模事業者持続化補助金や各種補助金・経営力向上計画策定等を進め、事業者が進むべき方向性を明示するとともに、補助金を活用した資金調達を実施する。

#### ・小規模事業者持続化補助金等の各種補助金を活用した販売促進

地域の小規模事業者へ周知し事業計画について個別指導を行い補助金申請に至るまで支援する。また、採択後も販促まで、フォロー支援を行う。①WEBサイト制作や無料SNS（YouTube、Instagram等）の活用、②チラシやパンフレット等の紙媒体の活用、③地域内の口コミ という3つの方針を打ち出し、南河原地域内の幅広い年齢層にむけて周知する。

(3) - 2 - ②

【目標】地区内の地場産業である「南河原ブランド」の新商品開発による持続的発展と量産体制の確立をする。

#### 【方針】・スリッパ展示会出展 年1件（2年に一度、2回）

地場産業であるスリッパにつき、過去2年連続でギフトショーに出展し知名度が向上した成果をさらに拡大させる。

#### ・小売店へのスリッパ直接販売先の開拓

これまではテストマーケティング的な販売にとどまっていたが、消費者の嗜好を直接確認するためにも、ポップアップショップやECサイト販売を通じて、直接販売を手掛ける。そこで把握できた消費者の要望を、次の新商品開発に反映する。また、量産体制を確立させ行田市市内のスリッパ事業者と連携し南河原地区の雇用の確保と消

費活性化に反映させる。

(3) - 2 - ③

【目標】地区内の企業の販売促進を支援するため、小規模事業者持続化補助金等の各種補助金を利用した個別のホームページやパンフレット・チラシ作成等も進め、個社の知名度の向上、売上増進に繋げる。

【方針】・小規模事業者持続化補助金等の各種補助金を活用した販売促進

地域の小規模事業者へ周知し事業計画について個別指導を行い補助金申請に至るまで支援する。また、採択後も販促まで、フォロー支援を行う。

①WEB サイト制作や無料 SNS (YouTube、Instagram 等) の活用、②チラシやパンフレット等の紙媒体の活用、③地域内の口コミ という3つの方針を打ち出し、南河原地域内の幅広い年齢層にむけて周知する。

(3) - 2 - ④

【目標】南河原地区の企業紹介冊子を作成し、利便性向上と南河原地区の魅力発信に繋げ個店の売上げ増を図ることを目標とする。

【方針】・当地区独自の店舗紹介冊子作成および配布

地域住民の中には高齢で自宅から出ることが難しく、地域にある会者や店を知らないこともある。地域内企業を職員が巡回しながらヒアリングを行い会員企業を紹介する冊子を作成する。配布方法については、南河原地区の自治会を通して回覧板で全戸住民に配布、公民館など公共施設等にも置く。これにより、地域の力を結集し小規模事業者個社の知名度向上、売上増にも繋げる。

### 3. 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：金融機関や行政が発表する数値、埼玉県商工会連合会の数値等を活用して、地域経済動向の調査を実施してきた。

課題：当地区は会員企業数が101社のみであり、かつ組織率が100%を超えているが、会員それぞれにヒアリングをしてまとめた数値のほうが実態に即している可能性が高いが外部のビッグデータ「RESAS」(地域経済分析システム)等を活用し改善を図る。



## (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 |
|-----------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| ①地域の経済動向分析の公表回数 | —  | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    |
| ②景気動向分析の公表回数    | —  | 2 回    | 2 回    | 2 回    | 2 回    | 2 回    |

## (3) 事業内容

### ①国が提供するビックデータの活用

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【分析手法】 ・「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるのか等を分析  
・「まちづくりマップ・From-to 分析」→人の動き等の分析  
・「産業構造マップ」→産業の現状等の分析  
⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年2回調査・分析を行う

【調査対象】管内小規模事業者

85 社(製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から出する)

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等

【調査手法】調査票を WEB 上にアップし直接回答を打ち込む、または質問票を郵送し回収する

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う

## (4) 成果の活用

- ・情報収集・調査、分析した結果は当会のホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際に参考資料とする。
- ・経営革新計画策定・小規模事業者補助金等の申請の際に参考資料とする。

## 3-2 . 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

現状：5年前の経営発達支援計画実施時に、需要動向調査として「スリッパに求める機能・悩み」などの WEB アンケートを実施し、その結果を分析したものを冊子にま

とめ、当会会員ならびに地域住民に対して「アンケート報告会」を実施した。その際に浮かび上がったスリッパへの要望は、そのあとの商品開発時にも活用している。また、展示会出展用に作成したサンプルにつき、アパレル小売店舗でテスト販売を実施し、消費者の嗜好を直接確認している。

課題：展示会出展時のバイヤーとの意見交換、テストマーケティングでの小売販売等を実施しているが調査項目が不足していたり、分析内容が不十分なため、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 |
|-------------------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| 商品開発の調査<br>対象事業者数 | 4 社 | 4 社    | 4 社    | 4 社    | 4 社    | 4 社    |

## (3) 事業内容

特産品を活用した新商品を開発するため、スリッパ製造業4社において、特産品の「MINAMIKAW ARASLPPER」を活用した商品の開発をする。具体的には、展示会等においてバイヤー及び来場者にアンケートを実施し、調査結果を分析した上で当該4社にフィードバックすることで、新商品開発に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画書に反映する。

【サンプル数】来場者 50人

【調査手段・手法】展示会出展の際にバイヤーとの意見交換・テストマーケティングでの小売販売等実施時に経営指導員等が聞き取りの上、アンケートに記入する。

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

【調査項目】①色、②形、③機能性、④価格、⑤パッケージ等

【調査・分析結果の活用】分析結果は、経営指導員等が当該店舗に直接説明をする形でフィードバックし、更なる改善等を行う。

## 4. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

現状：これまでも経営革新・小規模持続化補助金等の案件発掘として、事業者の掘り起こしを実施してきた。持続化補助金については隔年で利用する事業者もあり、その都度経営分析を実施してきた。

課題：会員数が101社と埼玉県内でもっとも小規模の商工会であるため、案件発掘にも限りがある。そのため、一度実施した事業者にも「環境変化に応じて、再度経営分析を実施すること」を説明する等のさらなる掘り起こしが必要となる。

今後も、経営革新や小規模事業者持続化補助金に前向きに取り組む会員とともに、企業経営に役立つ分析を実施していくことが求められている。

## (2) 目標

分析件数として、法定経営指導員として年間 20 件を目指す。

地域の業者の経営実態を把握し、経営課題を選び、経営計画を策定して経営分析を行い、売上拡大を支援する為に巡回訪問、セミナーを開催し、経営課題の解決までサポートしていく事を目標とする。

|            | 現行   | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 | R 7 年度 |
|------------|------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 経営分析対象事業者数 | 20 社 | 20 社   | 20 社   | 20 社   | 20 社   | 20 社   |

## (3) 事業内容

### ①経営分析のための事業者の発掘

経営指導員の巡回訪問、小規模事業者に必要なセミナーを開催、経営・金融相談業務の中で、経営分析により強み・弱みを把握してもらうことで、活性化を図れる小規模事業者をピックアップする。また、新たな取り組みを発掘し、経営革新に至るまで支援し、持続的発展に向けて経営分析の必要性を唱える。

IT関連：無料SNS活用、キャッシュレス決済＋タブレットレジの活用の開催

財務関連：個人事業主から法人へ転換する際の財務処理、会計ソフトの活用の開催

### ②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大等の可能性が高い企業

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」の双方を行う

財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率 等

SWOT分析：強み、弱み、脅威、機会

【分析手法】経営力向上計画策定を視野に入れ、ローカルベンチマーク、経営支援基幹システム（BIZ ミル）等を利用し、経営指導員が専門家と連携して実施する。

### ③専門家との連携

専門知識を有する埼玉県産業労働部産業支援課・埼玉県産業技術総合センター・埼玉県商工会連合会・中小企業整備機構及びミラサポの専門家派遣・埼玉県よろず支援拠点の専門家派遣事業と連携する。IT・WEB活用がテーマとなる事業者については、埼玉ITコーディネータの専門家と連携する。

## (4) 分析結果の活用

- ・上記の結果をもとに経営課題を抽出するとともに、小規模事業者が、自者の強みや弱みを踏まえて経営計画を策定して顧客に潜在的にアプローチしていき売上拡大を図る。

- ・経営計画を策定するだけにとどまらず、小規模事業者の経営課題の解決まで丁寧にサポートし、事業計画の策定・実施支援へと繋げる。
- ・分析結果はデータベース化し職員間で共有し、経営指導時のスキルアップに役立てる。

## 5. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

現状：複数の専門家と組み、会員企業の業種業態や取り組みたい業務内容にあわせて専門家をマッチングしたうえで事業計画の策定支援に取り組んできた。また、小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、市補助金、経営革新計画をきっかけとし、事業計画策定支援を実施してきた。

課題：今後も複数専門家と連携し、持続的な経営に向けて事業計画の策定・支援を実施する。特に IT 利活用による業務効率化・生産性向上に取り組めていない事業者が多いため、IT 活用支援にたけた専門家を登用する。

### (2) 支援に対する考え方

当地区の商工業者数は 93（うち小規模事業者数 85）であり、小規模事業者が大半を占める地区である。経営課題を解決するため、上記 1 の地域の現状及び課題を踏まえ、4. で経営分析を行った事業者の 3 割程度／年の事業計画策定支援及び事業計画実施支援を目指す。小規模地区である為、単独で行う事業が困難な事業に対しては、行政、関係機関、近隣商工会・商工会議所と共に連携し、伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

### (3) 支援対象

当地区の経営分析を実施した小規模事業者とする。

### (4) 事業内容

#### 4-1 小規模事業者計画策定支援

- ・事業計画策定等に関する個別相談会を開催し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
- ・巡回指導、窓口相談時に小規模事業者からの相談を受けるとともに、事業計画の策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
- ・事業計画策定を目指す小規模事業者のほか、小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金申請時等にやる気のある事業者に対し事業計画の策定・実施支援を行う。
- ・経営革新計画承認を目指す事業者に対して、専門家派遣やセミナーの開催を通じて事業計画の策定・実施支援する。
- ・経営革新に関する相談会を開催し、経営革新計画の策定支援を実施する。

(目標)

|          | 現行 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 | R 7 年度 |
|----------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| 事業計画策定件数 | —  | 6 社    | 6 社    | 6 社    | 6 社    | 6 社    |

※目標値について

過去 3 年間の事業計画策定実績（件数）平均値から目標を設定する。

H 2 9 年度 3 件、H 3 0 年度 5 件、R 1 年 8 件、合計 1 6 件/3 年で 5. 3 件となるので目標値を 6 件とする。

#### 4-2. 創業事業計画策定に関する支援

- ・地域における創業者希望者を掘り起こし、新たな産業、新たな雇用を創出する為、行政、関係機関、近隣商工会・商工会議所及び日本政策金融公庫等と連携して創業塾を開催し、創業支援を行う。（年 1 回）
- ・上記 1 の地域の現状及び課題から当地区での創業は土地柄とても厳しい。その為、当会と加須・羽生商工会ならびに行田商工会議所と 4 者連携で創業塾や創業セミナーを開催。チラシ等により周知し、創業希望者に対し、創業までの準備、心構え知識の取得、事業計画書の作成、公的制度の活用策などを身に付けてもらうことをカリキュラムとした創業塾を開催することで、創業事業計画策定支援を行う。

(目標)

| 支援内容       | 現行 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 | R 7 年度 |
|------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| 創業塾開催数     | —  | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    |
| 創業セミナー開催回数 | —  | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    |
| 創業者数       | —  | 1 人    | 1 人    | 1 人    | 1 人    | 1 人    |

※目標値について

過去 3 年間の創業実績（者数）平均値から目標を設定する。

H 2 9 年度 0 件、H 3 0 年度 2 件、R 1 年 1 件、合計 3 件/3 年で 1 件となるので目標値 1 件とする。

#### 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：職員 2 名体制ではありスケジュール調整が難航する中ではあるが、会員企業からの要望に応じてできる限りフォローアップ訪問を実施していた。ただし不定期になってしまう場合もあった。

課題：フォローアップ計画の実現にあたり、規定回数を巡回できるように職員間でスケジュールを調整する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

(3) 目標

コロナ禍の影響で売上高が減少する企業が多く想定されることから、売上増加の目標達成者は全体の半数とする。

| 支援内容              | 現行 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 | R 7 年度 |
|-------------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| フォローアップ対象者事業者数    | —  | 6 社    | 6 社    | 6 社    | 6 社    | 6 社    |
| 頻度 (延回数)          | —  | 36 回   | 36 回   | 36 回   | 36 回   | 36 回   |
| 1 社あたり頻度          | —  | 6 回    | 6 回    | 6 回    | 6 回    | 6 回    |
| 売上増加等の目標達成者数      | —  | 2 社    | 2 社    | 2 社    | 2 社    | 2 社    |
| 利益率 2 % 以上増加の事業者数 | —  | 2 社    | 2 社    | 2 社    | 2 社    | 2 社    |

※事業計画策定事業者数・創業者数・事業継承・経営革新事業計画策定事業者数の合計

(4) 事業内容

事業計画策定 6 社に対して、2 ヶ月に 1 回とする。ただし、事業者からの申出書により臨機応変に対応する。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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：スリッパ新商品開発ならびに経営発達支援計画の予算を活用した展示会出展（ギフトショー）により販路開拓はできている。展示会では会期中に、役職員ならびにスリッパ事業者や商品揮発にかかわった専門家、デザイナー等がブースに立ち、陳列・接客をしている。そのため、バイヤーからの引き合い件数は 15 件と多い。しかし、スリッパ事業者が小規模事業者であること、当会の職員が 2 名体制であり時間的余裕がないこと等により、バイヤーからの商談要請に応じきれていない。令和 2 年度にテスト販売の EC サイトも設置したが、商品完売により本稼働に至っていない。

課題：当地区で経営の持続的な発展をするためには販路開拓や販売促進活動が必要であるが、商工会や会員事業所が小規模である為に、支援ノウハウや資金力が乏しい。

しかし今後も、展示会への出展やポップアップショップ（期間限定ショップ）やECサイトでの直接販売等を実施したい。そこで、販売示会で獲得した見込み客へのフォロー体制強化のために、会員企業の中からプロジェクトマネージャー役を選任し、展示会出展の事前・事後のフォローや商談とりまとめを担当する。

## （２）支援に対する考え方

貴重な機会を活かすためにも、首都圏で開催される概存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接待など、きめ細かな伴走型支援を行う。

BtoB として展示会向けサンプル作成スケジュールの調整等も担当する「プロジェクトマネージャー」の役目を果たす人物を新たに設置し、職員ならびにスリッパプロジェクト関係者については、出展前の準備・出展期間中の陳列・接客などを担当する。また、BtoCとしてはポップアップショップ・ECサイトへも取り組む。ECサイトは、当初はテストマーケティングだが、徐々に本番の商売につなげたい。

## （３）目標

BtoB：展示会出展時のスリッパ販売につき、以下の目標を設定する。

出展する展示会は、毎年２月開催のギフトショー、なお、２年に一度、埼玉縣信用金庫の「さいしんのビジネスマッチング事業」を活用した展示会にも出展する。

【支援事業者数】：４社を中心に裁断所等を含め、総合的に支援する。

【新規取引先開拓数】：５社（引き合い件数は１５件を想定、その中で取引したい店を選別する）

【成約件数】：過去からの継続取引先 ５社、新規５社 計１０社とする。  
毎年５社ずつ上乘せされていく。

BtoC：ポップアップショップやECサイトでの販売につき、以下の目標を設定する。ECサイトは当初はテストマーケティング的要素が強いが、徐々にリピーターを増やし、本格的な販売サイトに育てていく。

【支援事業者数】：４社を中心に裁断所等を含め、総合的に支援する。

【売上額】：各社からの商品供給量の調整にもよるが、各社平均１００万円の売上高向上を目指す。

【売上増加率】：各社の売上高はまちまちであるが、もっとも商品供給の多い南河原地区のスリッパ製造企業で毎年３％の売上増加を目指す。

| 支援内容        | 現行       | R 3 年度   | R 4 年度   | R 5 年度   | R 6 年度   | R 7 年度   |
|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ギフトショー出展他   | 1 件      | 2 件      | 1 件      | 2 件      | 1 件      | 2 件      |
| 新規成約件数      | 5 件      | 5 件      | 5 件      | 5 件      | 5 件      | 5 件      |
| ポップアップショップ  | —        | 0 件      | 1 件      | 1 件      | 2 件      | 2 件      |
| 売上高（全体）     | 3,000 千円 | 3,090 千円 | 3,183 千円 | 3,278 千円 | 3,377 千円 | 3,478 千円 |
| 売上増加率（前年対比） | —        | 3%       | 3%       | 3%       | 3%       | 3%       |
| EC サイト      | 1 件      | 1 件      | 1 件      | 1 件      | 1 件      | 1 件      |
| 売上高         | 300 千円   | 309 千円   | 318 千円   | 328 千円   | 338 千円   | 348 千円   |
| 売上増加率（前年対比） | —        | 3%       | 3%       | 3%       | 3%       | 3%       |

#### （４）事業内容

##### ①展示会出展事業（B to B）

商工会が「ギフトショー」において1ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。出展時期は2月を想定している。来場者数が多く、多くのすぐれたバイヤーとの出会いの場となる。

2020年2月12日～15日に、東京ビッグサイトで開催された、「第87東京インターナショナル・ギフト・ショー春2019」ほか3展の総来場者数は、32万4289人（海外6372人含む）であった。

##### ②ポップアップショップの開催（B to C）

繁華街のエキナカ商業施設等で、毎年、管内の5社を選定し参加させる。参加させるだけではなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前研修を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

##### ③ネットショップの開設（B to C）

リアル店舗での購入が難しい消費者向けに、ネット販売も実施する。写真撮影やプロモーションビデオの作成については、スリッパデザイナーに依頼する。ネットショップに掲載する商品の写真や動画撮影は専門家に依頼する。

##### ④スリッパ以外の商材販売への支援

当会の会員はスリッパ以外の多様な商品を扱っている。そこで、巡回指導や窓口相談による販路開拓相談を随時行い、内容が高度かつ専門的な場合は、専門家派遣・よろず支援拠点・中小機構等関係機関の支援内容の活用を図り、必要に応じ事業者、当会、関係機関で新商品プロジェクトを立ち上げ、小規模事業者の販路開拓を支援する。



当会ホームページや Facebook ページなどの SNS を利用し、ニーズに合った支援策の提供・活用により情報発信を行い新商品・販路開拓を支援する。また地域内の企業の取組を、当会ホームページや Facebook ページでも紹介し、認知度アップにつなげていく。

## 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：経営発達支援計画の遂行につき、不定期での進捗確認会議を実施している。

課題：データ化された支援記録や事業計画書に基づき、外部の支援機関・専門家等から事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を受ける。

### (2) 事業内容

①当会の役職員ならびに、行田市商工観光課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士や IT コーディネータ、金融機関担当者等をメンバーとする「協議会」を半期ごとに開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

②上記①で受けた評価・見直し案をもとに、職員が評価・見直し案の方針を決定する。

③上記②の方針について、南河原商工会長・南河原商工会役員に報告し、承認を受ける。

④上記③で受けた承認内容を事業実施方針等に反映させる。

⑤上記③で受けた承認内容を地域の小規模事業者が随時閲覧できるように、本会のHP (<http://www.minami-syokokukai.jp>) 上で公表する。

## 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：法定経営指導員 1 名（筆頭経営指導員と兼任）と補助員 1 名の 2 名体制であり、OJT を日頃から心がけてはいるが、スケジュールの調整が困難である

課題：2 人体制であってもデータ化等の処理をより迅速に進め、リアルタイムでの支援進捗状況を確認できるようにする。

### (2) 事業内容

#### ①外部講習会等の積極的活用

全国商工会連合会の Web 研修の受講や、埼玉県商工会連合会の主催する研修会の参加に加え、中小企業大学校の商業の目利き等の研修に参加する。これにより、職員としての資質の向上と、売上や利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。また、研修内容は月 1 回開催する職員会議で共有し組織全体の支援能力の向上を図る。

## ②OJT制度のさらなる実践

支援経験の豊富な法定経営指導員と補助員が、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

## ③専門家派遣時の同行によるノウハウの向上

経験が浅い職員については、巡回や窓口相談において専門家派遣等の専門家に同伴する。それにより、事業者を支援する情報収集方法や、指導・助言のノウハウを実践の中で学び、支援能力の向上を図る。

## ④データベース化

法定経営指導員と補助員が経営カルテを通じてデータ化する、また基幹システム・BIZミルへのデータ入力を適時・適切に行うことで、支援中の小規模事業者の状況等をデータとして相互共有できるようにする。これにより、2人がお互いの支援業務を理解し、これまで以上に事業者向け対応をスムーズに実施できるようにする。

## ⑤商工会全体での能力向上

経営指導員を含む役職員が一丸となって情報共有化を図る為、年2回、役職員全体の打合せ会を行い、全役職員の能力向上を図る。

# 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：法定経営指導員1名（筆頭経営指導員兼任）と補助員1名の2名体制であり、会合への参加がスケジュールの調整が困難である

課題：WEB開催の会議が増えており、商工会内で情報交換会に参加できる機会をより有効に活用していく。

## (2) 事業内容

### ①埼玉県商工会連合会等の支援機関を対象とする実務研修会（年3回以上）

職員1人あたり年3回以上出席し、支援ノウハウ、支援の現状、景気動向について情報交換を実施する。

### ②行田市及び税理士会との意見交換会において情報交換及び研修会（年1回）

中小企業税制の周知など支援時に必須の最新情報を含めた支援ノウハウ、支援の現状について情報交換を実施する。

### ③中小企業基盤強化事業（地域連携型）会議への出席（年6回）

埼玉県利根地域振興センターを中心とする、利根管内の商工団体10団体※1が参加する「商工団体連絡会議」及び、近隣エリアの商工団体※2で構成する「地域連携会議」へ出席し、行政の施策をはじめ小規模事業者の個者支援ノウハウ・地域活性化支援等の情報を得る。

※1 利根管内の商工団体10団体：加須市商工会・羽生市商工会・南河原商工会・久喜市商工会・幸手市商工会宮代町商工会・杉戸町商工会・白岡市商工会・蓮田市商工会・

行田商工会議所

※2 近隣エリアの商工団体

加須市商工会・羽生市商工会・行田商工会議所

④地域金融機関との情報交換会（年 8 回）

当会の主要取引金融機関である 8 つの金融機関と年 1 回ずつ、事業遂行状況に関する情報交換会を実施する。特に、返済時に提出した事業計画に照らし合わせた事業遂行状況について「PDCA サイクルを重視した事業改革を実施できているかどうか」を確認する。

1 1. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

（1）現状と課題

現状：支援関連機関と連携・協力し地域経済の活性化に取り組んでいる。

課題：地域産業の活性化につなげる為の支援や魅力のあるイベント等を開催するなど支援関連機関との更なる連携・強化を図る。

（2）事業内容

①南河原ふれあいまつり・みなみかわらスタンプラリー

南河原商工会ふれあい祭り実行委員会が主催となり、後援行田市、南河原青色申告会、商店等と連携・協力し各個店の商品のPRと顧客の創出、販路の拡大により地域の活性化を図る。

南河原ふれあいまつり・みなみかわらスタンプラリーを開催。（年 1 回）

②行田市観光まちづくり委員会（DMO）

行田市の産業活性化等を協議するため、行田市役所、行田商工会議所、行田市内金融機関、地域 NPO 法人、行田旅館組合、行田市内の足袋関係者、農協、ものづくり大学などの関係者が一堂に参画する協議会を開催。（年 4 回）

③MINAMIKAWARASLPPER プロジェクト事業

特産品であるスリッパ産業を始めとし、新商品開発支援や販路拡大を図り、衰退している地場産業の活性化を図るため、スリッパ検討委員会を開催。（年 5 回）

(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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>(1) 実施体制</p> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-top: 20px;"><div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center; flex: 1;"><p>南河原商工会</p><p>法定経営指導                      1 名</p><p>補助員                                1 名</p></div><div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center; flex: 1; margin-left: 20px;"><p>行田市</p><p>商工観光課</p></div></div> |  |
| <p>(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</p> <p>①法定経営指導員の氏名、連絡先</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ 氏 名：佐野 和美</li><li>■ 連絡先：南河原商工会 TEL 048-557-0742</li></ul> <p>②経営指導員による情報の提供及び助言</p> <p>経営発達支援事業の実施・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。</p>                                                                                                                                       |  |
| <p>(3) 商工会／関係市町村連絡先</p> <p>①南河原商工会</p> <p>〒361-0084 埼玉県行田市大字南河原 921-6</p> <p>TEL 048-557-0742 FAX 048-557-0412</p> <p>E-mail : minami@syokoukai.jp</p> <p>②行田市役所 環境経済部 商工観光課</p> <p>〒361-8601 埼玉県行田市本丸 2-5</p> <p>TEL 048-556-1111 FAX 048-553-5063</p> <p>E-mail : syoko@city.gyoda.lg.jp</p>                                                                                                                                              |  |

(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 | 2860    | 2860    | 2860    | 2860    | 2860    |
| 専門家派遣   | 2000    | 2000    | 2000    | 2000    | 2000    |
| 展示会出展料  | 500     | 500     | 500     | 500     | 500     |
| 資料作成費   | 200     | 200     | 200     | 200     | 200     |
| 一般管理費   | 160     | 160     | 160     | 160     | 160     |

(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                                      |
|-------------------------------------------|
| 国補助金・県補助金・市補助金・商工会自主財源（会費・手数料等）により調達を行なう。 |

(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<br>並びに法人にあっては、その代表者の氏名 |  |
|                                                |  |
| 連携して実施する事業の内容                                  |  |
| ①                                              |  |
| ②                                              |  |
| ③                                              |  |
| ・                                              |  |
| ・                                              |  |
| ・                                              |  |
| 連携して事業を実施する者の役割                                |  |
| ①                                              |  |
| ②                                              |  |
| ③                                              |  |
| ・                                              |  |
| ・                                              |  |
| ・                                              |  |
| 連携体制図等                                         |  |
| ①                                              |  |
| ②                                              |  |
| ③                                              |  |