

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	白岡市商工会 (法人番号 030005004791) 白 岡 市 (地方公共団体コード 112461)
実施期間	令和 4 年 4 月 1 日より令和 9 年 3 月 31 日
目 標	<p>白岡市の商工業の課題や振興の在り方を踏まえ、経営発達支援事業を効率的に実施し、伴走型による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。</p> <p>①小規模事業者の持続的発展に向けた経営分析から販路開拓まで一貫した支援。</p> <p>②商工会を中心とする地域連携支援体制の構築による小規模事業者の経営課題解決支援。</p> <p>③創業・事業承継支援の強化による地域経済の維持・発展。</p> <p>④白岡駅周辺地域の整備への参画による新たな商業拠点の形成支援と地域内事業者の計画的な経営支援。</p> <p>⑤D X 化 (IT・デジタル化) の推進支援。</p>
事業内容	<p>1. 地域の経済動向調査に関すること 地域経済分析システム (RESAS) を活用した分析や独自の経済調査を行う。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 個社の商品・サービスに関する消費者アンケートを行い、当該事業者にフィードバックすることで、商品・サービスの販売戦略の見直しや更なる新商品・サービス開発に活用していく。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること経営指導員等の巡回・窓口支援やセミナーを通じ、小規模事業者の経営課題の抽出と解決に向けた経営分析を行う</p> <p>4. 事業計画策定支援後に関すること経営分析から抽出した経営課題・経営の方向性をもとに、専門家等と連携しながら、事業計画策定支援を行う。また、創業者への支援として創業計画書等の策定支援を行う。</p> <p>5. 事業計画策定支援後の実施支援に関すること 定期的に事業者側の進捗に合わせた改善点や支援策等のフォローアップを行う。</p> <p>6. 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販売促進支援 (BtoC) や商談会への出展支援等 (BtoB) による販路開拓支援を実施する。</p>
連絡先	<p><u>白岡市商工会</u> 〒349-0204 埼玉県白岡市篠津 944-13 TEL 0480-92-9151/FAX 0480-93-2636 E-mail : info@shiraoka.or.jp</p> <p><u>白岡市 生活経済部 商工観光課</u> 〒349-0292 埼玉県白岡市千駄野 432 TEL 0480-92-1111/FAX 0480-93-5037 E-mail : shokokanko@city.shiraoka.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

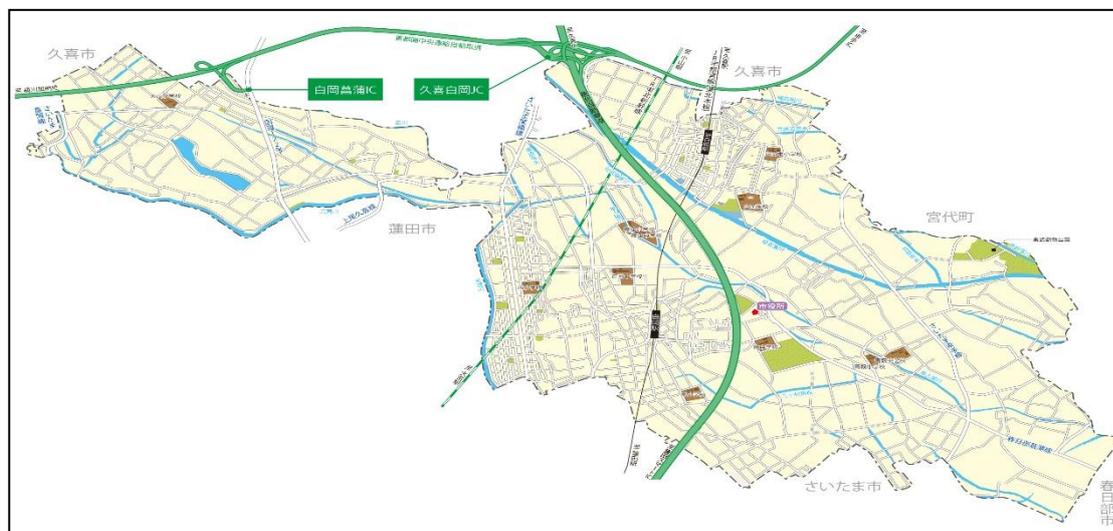
(1) 地域の現状と課題

① 白岡市の状況

白岡市は、埼玉県の東部に位置し、人口は52,475人、総世帯数21,977世帯※であり、総面積24.92km²である。本市は、久喜市、宮代町、春日部市、さいたま市岩槻区、蓮田市に隣接している。白岡市は昭和29年に町制施行され、平成24年に市制施行された埼玉県内で一番新しい市でもある。 ※2021年(令和3年)1月1日現在

都心から40km圏にあり、JR宇都宮線を利用し県の中心部であるさいたま新都心や大宮駅からは約15分、都心から直通で約40分とアクセスが良く首都圏のベッドタウンとして発展してきた。近年は神奈川方面への直通運転が開始され、横浜方面も通勤圏として利用できるようになった。

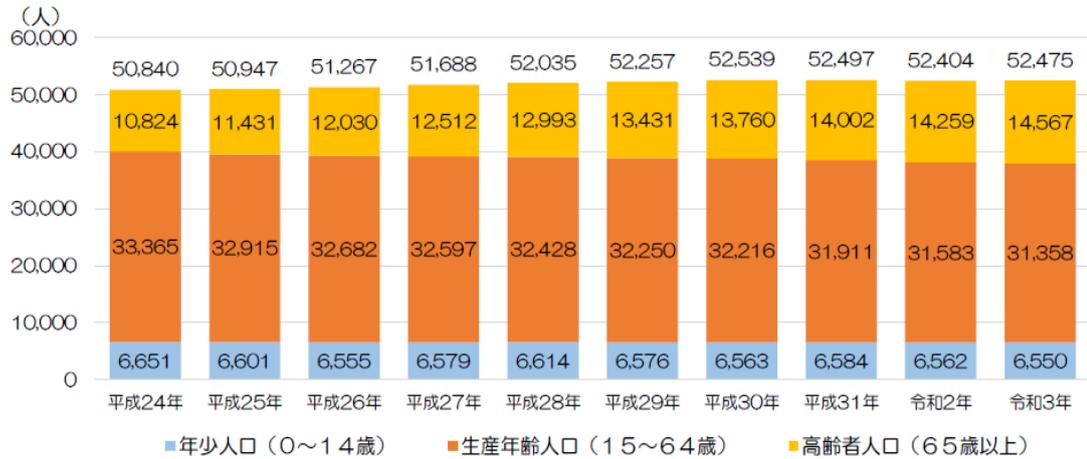
白岡市は、住みやすさ、都心へのアクセス良さ、災害の少なさ、また首都圏中央連絡自動車道(以下「圏央道」という。)の全線開通により都心を経由しないで6つの高速道路(東名・中央・関越・東北・常磐・東関東)に直結できる利便性を活かした土地利用、企業誘致に取り組んでいる。



<市の人口・世帯の推移>

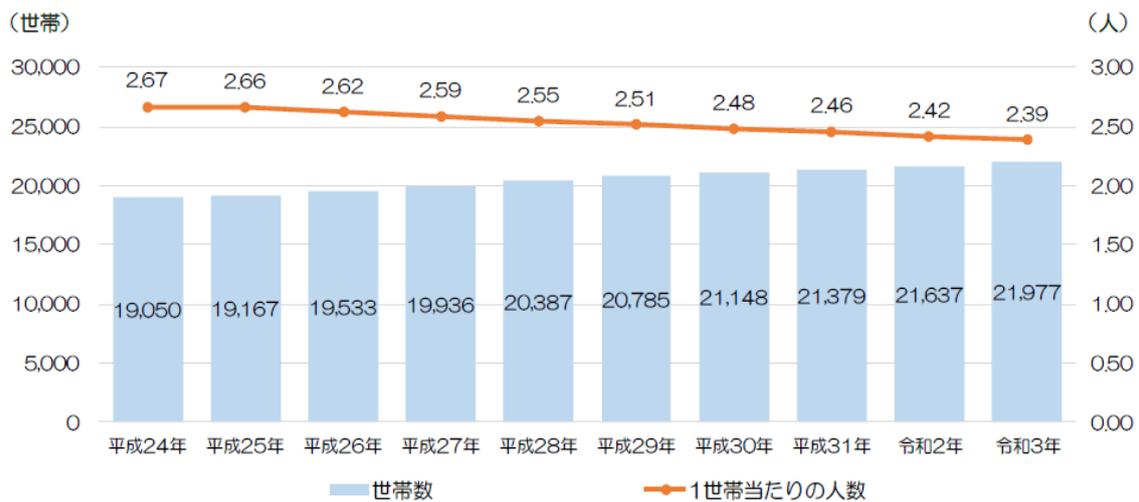
白岡市の総人口は増加傾向が続き、平成30年には52,539人まで増加し、その後2か年は減少しましたが、令和3年に再び増加している。人口構成では年少人口（0～14歳）はこの10年間で約1000人減少し、生産年齢人口（15～64歳）も約2,000人減少しており、ともに減少傾向にある。一方、高齢者人口（65歳以上）は増加が続いており、この10年間で3,700人増加している。

■総人口及び年齢3区分別人口



資料：埼玉県町（丁）字別人口調査（各年1月1日現在）

■世帯数及び一世帯当たりの人数の推移

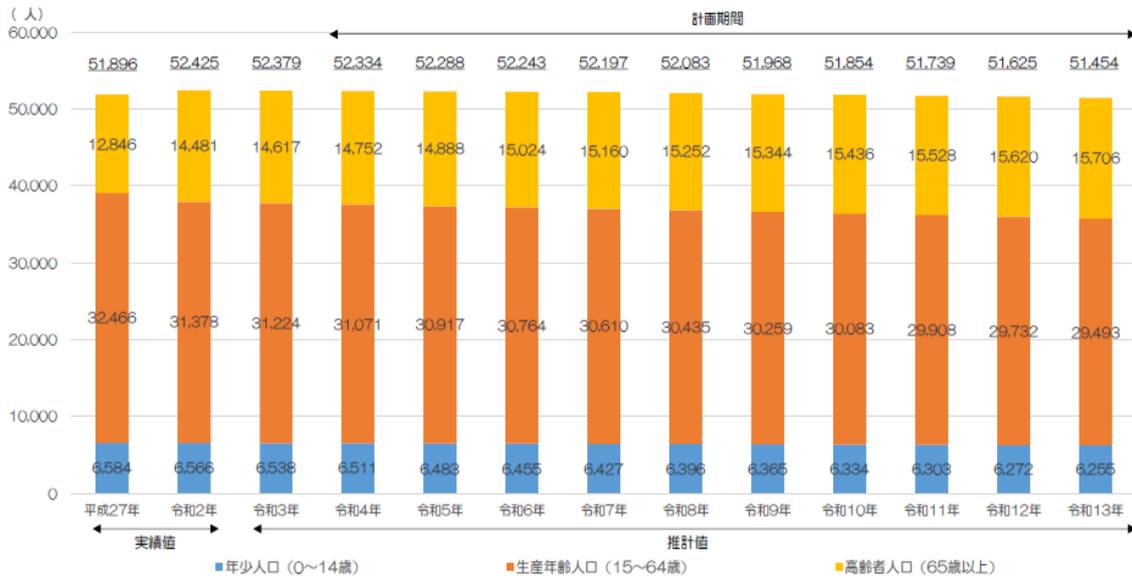


資料：埼玉県町（丁）字別人口調査（各年1月1日現在）

＜将来人口＞

将来人口は、令和2年の52,425人をピークに、令和13年には51,454人に減少すると推計される。白岡市は令和13年の目標人口を52,000人の目標としている。

■本計画の目標人口

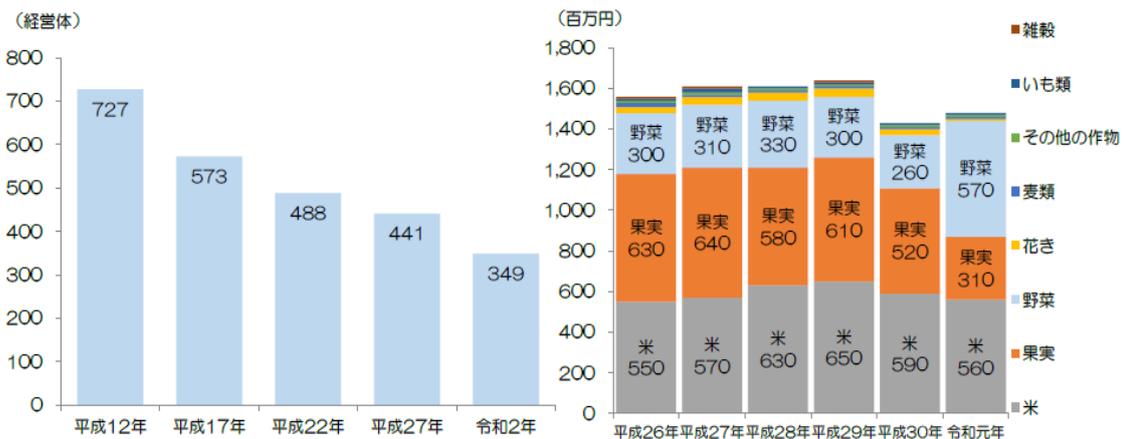


産業の状況

＜農業＞

元来農村的色彩が強く、県内有数の生産量の梨や米作などが盛んに行われていた地域であった。しかし農業経営体数は、減少が続いており、平成12年から令和2年までは率にして約50%減少している。近年、農業算出額は減少しており令和元年には果実（特産である梨）が大きく減少し、野菜の産出額が増加している。

■農業経営体数と農業産出額の推移



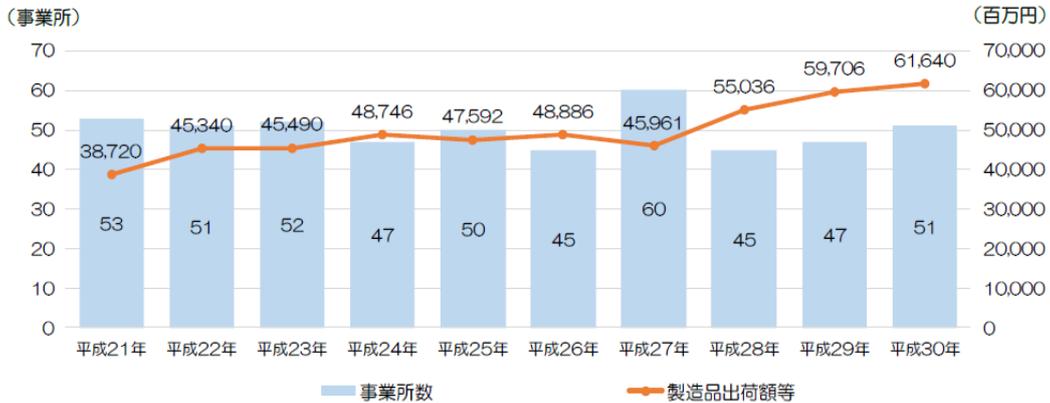
資料：市区町村別農業産出額（推計）、農林業センサス

<工業>

本市の製造業事業所数は、平成21年からほぼ横ばいで推移している。年間製造品出荷額は、平成22年から平成27年まではほぼ横ばいとなっていたが、平成28年以降は増加を続け、平成30年には616億円となっている。

なお、令和元年のデータでは、48事業所となっており製品出荷額は608億円と減少に転じている。

■製造業事業所数及び年間製造品出荷額等の推移



資料：工業統計調査、経済センサス

<商業>

本市の事業所数は、平成11年まで横ばいで推移していたが、それ以降は減少傾向にあり平成24年以降は微増となっていた。年間商品販売額は増加が続き、平成19年の1,037億円をピークにいったん減少しているが平成24年以降は再び増加傾向にある。

■商店数・年間商品販売額の推移



資料：商業統計調査、経済センサス

<観光>

白岡市には埼玉県で2番目に大きな自然沼である柴山沼や河川が立体交差する箇所が8か所あり、全国的にも珍しい。白岡市商工会では、柴山沼を活用して鯉のぼり事業やイルミネーション事業等のイベントを行い、観光資源の認知度向上を図っている。



柴山沼鯉のぼり事業



柴山沼イルミネーション事業

<白岡市商工会の課題>

【強み】

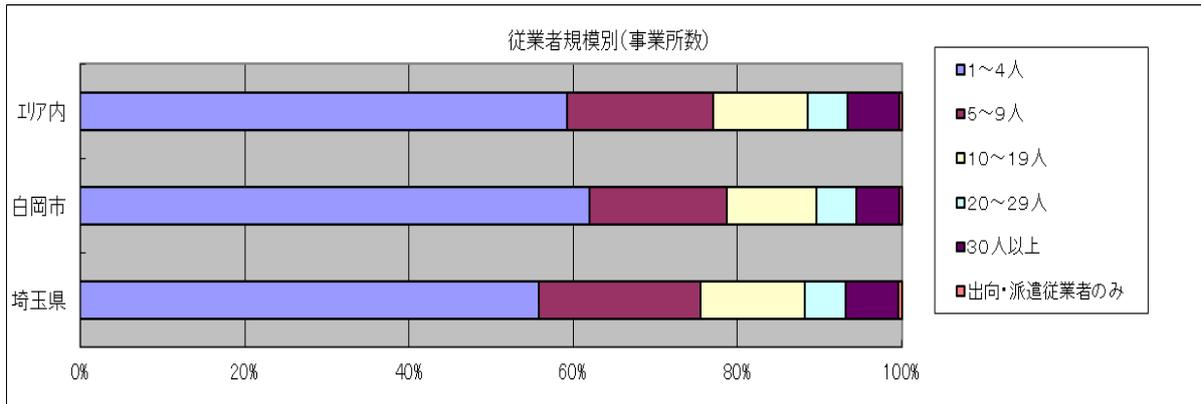
- ・交通網の発達による物流集積地としての需要が高い
- ・住宅建設などが活発で人口増加が見込まれる
- ・自然災害が少ない
- ・地価が周辺に比べて安価

【弱み】

- ・後継者不足やコロナ禍による廃業の増加 > 新規店舗が少ない
- ・昼間の人流が少ない
- ・住居兼店舗が多く、廃業してもテナントとして貸せる店構えではない。
- ・近隣市町の郊外型大型店進出に伴う買い物客の流出
- ・駅前未整備に伴う便の悪さ
- ・市内事業者の60%は、従業員数4人以下の小規模事業である。
- ・商工会員の減少＝組織率の低下
- ・小規模事業者数の減少に伴う経営指導員（職員数）の減員の可能性がある

● 商工業者数・会員数：商工業者数・小規模事業者数は平成28年経済センサスによる									
商工業者数	1,247		小規模事業者数	983		小規模率	78.8%		
○ 会員について：会員数は商工会法の会員数。特別会員は含まない。									
会員数 (R03.4.1現在)	637		組織率	51.1%					
業種別	製造業	72	建設業	124	小売業	134			
	卸売業	15	サービス業	221	その他	71			
R02入会者	24		R02退会者数	29		R02増減	-5		
■ 会員数の推移 (H28～R02 各年4.1現在)									
H28	740	H29	738	H30	655	R01	652	R02	642
■ 組織率の推移 (H28～R02 各年4.1現在)									
H28	58	H29	58	H30	51	R01	51	R02	51

市内事業者の60%は従業員1~4人の小規模事業者である



平成28年経済センサス活動調査

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年後の期間を見据えて

今後、人口減少や少子高齢化により商圈内の需要も減少傾向となることが予想されており、白岡市商工会としては、白岡市の総合振興計画の施策を踏まえつつ、これまで取り組んできた事業の見直しと再構築、支援体制の強化を図り、小規模事業者へのきめ細かい経営支援に努める。

この先10年を超えて、地域の事業者が事業活動を維持・継続できるように白岡市と協働し、地域全体で小規模事業者の持続的な発展を目指す。

(長期的な振興の在り方に基づく目標)

- ・小規模事業者の経営力を強化していくことにより、廃業数の抑制や事業承継等を図る。
- ・商工業の持続的な発展により、駅周辺を中心市街地の活性化や空き店舗対策など地域経済活性化に貢献していく。
- ・起業家の育成と創業支援を図りつつ、市内での開業支援体制を構築する。
- ・企業誘致に伴う新たな雇用機会の創出支援や福利厚生支援を行う。
- ・小規模事業者の販路拡大等に資するDX化（IT・デジタル化）支援を行う。

② 白岡市総合振興計画との連動制・整合性

白岡市では、「第5次白岡市総合振興計画」が令和3年度に終了することに伴い、令和4年度からの第6次白岡市総合振興計画を現在策定中である。

策定中の振興計画の素案では以下のように「地域の産業が活発でにぎわいのあるまち」を掲げ、各種施策の実施を予定している。

<商業活動の活性化>

- ・魅力的な商店づくりや商店街の活性化に向けたイベント開催の支援
- ・消費者が楽しみながら買物ができるように、市街地整備と連動した商業環境の整備や商業集積の推進を図る
- ・地域住民などの生活利便性の向上を図るため、幹線道路の沿道等における商業サービス施設の充実を図る

<経営支援の強化>

- ・既存企業の経営の安定化や新技術導入、新分野進出などの支援
- ・事業者の経営基盤の強化を支援するとともにその活動の中心となる市商工会を支援
- ・市商工会と連携し、各種相談窓口の開設や創業セミナーの開催など、創業希望者の支援に努める

<観光振興>

- ・既存の観光資源の保全をするとともに、地域特性を生かし、まち独自の魅力を創出できるイベントの開催支援
- ・道の駅など地域活性化に資するにぎわい拠点の検討
- ・観光ボランティアをはじめ、まちの魅力を紹介できる人材の育成・確保

<企業誘致の推進>

- ・市内企業や市商工会と連携し、用地情報の提供などに努め企業誘致を推進する
- ・広域的な交通利便性に優れている立地を生かし、周辺環境に配慮した産業系土地利用の新たな区域拡大を検討

<就労支援>

- ・職業能力開発への支援や就労に関する相談・情報提供体制の充実
- ・女性、高齢者、障がい者など、就労に対して不利な立場にある方々に対し、各種セミナーを通じた積極的な就労支援を行う。
- ・企業誘致に伴う新たな企業や、既存企業などの地域産業の振興等を図り、市内における雇用機会の拡大支援に努める。

この振興計画の中では、産業振興において商工会との緊密な連携により地域経済のけん引役として各種施策を推進していくことが求められており、白岡市の基本計画に沿う形で、市と連携しさらなる支援体制の強化と、厳しい経営環境に対応すべく小規模事業者の経営体質・基盤の改善を目指す。

③ 白岡市商工会としての役割

白岡市商工会はこれまで地域総合経済団体、地域の小規模事業者支援機関として経営改善普及事業の推進、起業・創業の支援、商業振興事業、工業振興事業、特産品開発や販路開拓支援など関係機関と協力し推進してきた。今後は、厳しさを増す地域の小規模事業者を取り巻く経営環境を充分認識した上で、個社それぞれの経営課題を解決するための支援に重点を置き、小規模事業者の経営強化を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

白岡市の商工業者の課題や振興のあり方を踏まえ、白岡市商工会としては小規模事業者の振興の目標として次の項目を掲げ、5年間における本事業の期間において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。

- ① 小規模事業者の持続的発展に向けた経営分析から販路開拓まで一貫した支援
- ② 商工会を中心とする地域連携支援体制の構築による小規模事業者の経営課題解決支援
- ③ 創業・事業承継支援の強化による地域経済の維持・発展
- ④ 白岡駅周辺地域の再整備への参画による新たな商業拠点の形成支援と地域内事業者の計画的な経営を支援
- ⑤ 国のDX化の流れから、身近な分野からのIT・デジタル化を推進し、新たな販路の拡大や自社の情報発信を自らができるよう自立支援を行う。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援計画の実施期間、目標達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

① 持続的発展に向けた経営分析から販路開拓まで一貫した支援

個社が持つ強みを活かした経営を支援し、伴走型体制で経営分析、需要動向を見据えた事業計画策定支援と計画実施に対する積極的な支援を行い、目標達成に向けた販路拡大をはじめとする支援、事業計画策定後の実行支援（以下、「フォローアップ」という）までを一貫して実行する。

② 商工会を中心とする地域連携支援体制の構築による小規模事業者の経営課題解決支援

白岡市商工会が中心となり、行政・地元金融機関・その他支援機関等との支援体制を構築する。併せて、それぞれの役割を明確化し、連携・協力強化を図り、小規模事業者の経営課題解決に向けた施策等を実施する。

③ 創業・事業承継支援の強化による地域経済の維持・発展

白岡市の事業所数減少、空き店舗増加に歯止めをかけるため、専門家・支援機関等の協力により、既存事業者の事業承継支援を行うとともに、意欲ある起業家・創業希望者に対し、認定創業支援事業を活用した個別相談やセミナー等を充実させ、市内での創業を促進する。

④ 白岡駅周辺地域の整備への参画による新たな商業拠点の形成支援と地域内事業者の計画的な経営を支援

白岡駅周辺地域の都市計画道路の整備により商店を取り巻く外部環境が大きく変化することが見込まれる。この外部環境の変化に対応すべく、地域内の事業の計画的な経営を伴走支援する。併せて、新たに賑わい拠点となるうる商業拠点の形成を提言し、既存商業者との融合を支援する。

⑤ DX化の推進支援

新型コロナウイルス感染症拡大やデジタル庁の創設など外部環境が大きく変革している中、この外部環境の変化に乗り遅れることのないよう、身近な非接触型決済方法の導入や電子申告の導入などからデジタル化の提案を行い、生産性向上や自らが積極的に情報発信し販路開拓に繋がるよう支援を行う。

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

I. 現状と課題

【現状】

直近では、昨年度新型コロナウイルス感染症に伴う経済状況調査を行ったが、定期的な経済動向調査などは実施していない。

【課題】

地域の経済動向調査については、経営指導員による小規模事業者への巡回指導や業種別部会、組合等における聞き取り調査と日本政策金融公庫、埼玉県等から提供される資料が中心となっている。これまで当地域が抱える特有の課題についての調査が少なく、これまでの調査ではビッグデータを活用した専門的な分析が出来ていなかった。今後は、「RESAS」（地域経済分析システム）によるサマリー等を使用した検索収集や「jSTAT MAP」（地図で見る統計・地理情報システム）による小地域分析人口動態調査等の検索収集を活用し改善を図った上で実施する。

II. 目 標

支援内容	公表方法	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP 掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP 掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

III. 事業内容

①ビッグデータを活用した地域の経済動向調査

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為、経営指導員が「RESAS」（地域経済分析システム）や「jSTATMAP」（地図で見る統計・地理情報システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

- 【分析手段】・「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
⇒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各種調査の活用および地域の経済動向調査

全国商工会連合会が実施する「小規模企業景気動向調査」、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」、経済センサスからの情報収集を行い、地域の経済動向を把握する。また、独自調査として管内小規模事業者の景気動向等について調査・分析を行い、年1回、調査結果を分かりやすくまとめて提供する。小規模事業者の経済活動の支援に役立つ基礎データとする。

【調査対象】 商工会員事業者 100 社（製造業、建設業、小売業、サービスから 25 社ずつ）

【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

【調査手段】 調査票を郵送し返信用封筒で回収及び訪問による聞き取り

【分析手段】 経営指導員等が集計し、分析を行う

⇒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。

IV. 成果の活用

- ・情報収集・調査、分析した結果は、当会ホームページに掲載し広く市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の参考資料とする。

・情報収集・調査、分析した結果を事業計画策定支援の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

I. 現状と課題

【現状】

令和2年度に市内の商業者をPRする冊子「#（ハッシュタグ）shiraoka」商業版の発行に合わせ、消費者向けに独自の消費動向アンケートを実施した。しかし、調査項目や手法など担当者レベルで設定したため、バラつきがあり、また有効回答数も少ないため、不十分な分析結果となった。

【課題】

当会が、令和2年度に実施した消費者アンケートは、個社の商品やサービスに関する調査ではなく一般的な消費動向調査になっていた。小規模事業者の売上向上に直結する個別調査については行われていない。

II. 目標

実施年度	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
支援内容	工業系対象	商業系対象	工業系対象	商業系対象	工業系対象	商業系対象
①調査対象事業者数	21	20	25	23	27	25

III. 事業内容

経営発達支援事業の目標で掲げている「2、(2) ①持続的発展に向けた経営分析から販路開拓まで一貫した支援」の達成に向けて、新たなサービスや商品開発、有効な販路開拓に個社が提供している商品・サービスの評価やニーズ等を把握するため、毎年、消費者アンケートを実施する。商工会は、その結果を分析し、調査対象事業者に対しフィードバックを行い、経営分析、販路開拓まで一貫した支援に繋げていく。一般的な消費動向調査ではなく、個社の看板商品（サービス）や開発中の商品（サービス）に関する消費者アンケートを実施することで、個社の商品（サービス）改良のきっかけづくりや新商品（サービス）の開発意欲を高めていく。

【調査対象数】 参加事業者

【サンプル数】 1者あたり30人～50人程度

【調査手段】 利用客にアンケート票を配布し、回収する。

【分析手段】 調査結果は、第三者機関等の販路開拓等の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】 **商業系**

①来店頻度、②店の認知度、③利用シーン、④価格、⑤サービス、⑥見た目、⑦パッケージ等

工業系

①店の認知度、②業者選定基準、③業者選定決め手 ④価格、⑤サービス、⑥施工満足度、

IV. 成果の活用

・分析結果を事業者に直接説明する形でフィードバックし、商品開発及び商品構成、販売戦略の見直しと更なる新商品開発・販売参考データとして活用し、新たな需要開拓に繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

I. 現状と課題

【現状】

- ・ 記帳指導・記帳機械化、税務相談等を通じて、経営状況を把握している。
- ・ 小規模事業者経営改善資金（以下「マル経」という。）の金融支援として、巡回・窓口指導を中心に経営分析を実施している。

【課題】

小規模事業者持続化補助金（以下「持続化補助金」という。）等の申請支援やマル経の申込時に経営相談を受けた際に、経営分析の支援を行う傾向が多く、受け身の支援であった。また、分析結果をデータベース化していない為、内部共有する事ができていなかった。

小規模事業者が持続的な発展を続けていくためには、各事業者が持つ強みをさらに伸ばしていくことが重要である。事業主の感覚のみに頼る事のないように、小規模事業者の計画的な経営への転換を支援すべく経営指導員等が丁寧にサポートを行い、積極的に経営分析を行う。客観的に、自社の現状を再確認してもらい、分析結果をデータベース化する事で今後の事業計画の内容検討・策定に繋げる。

II. 目標

【経営分析事業者数目標】

支援内容	現 行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
経営分析事業者数	27 者	60 者	60 者	60 者	60 者	60 者

経営指導員一人当たり 20 者の経営分析の支援を目指す。（20 者×経営指導員 3 名＝60 者）

III. 事業内容

【対象者】巡回・窓口相談者のうち経営分析を希望する小規模事業者

経営分析を行う事業者発掘のため、市内をエリア分けし、地区の小規模事業者に対して「巡回・窓口相談を介した積極的な掘り起こし」を実施する

【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、売上高総利益率 等
≪SWOT 分析≫強み、弱み、機会、脅威 等

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」、経営支援基幹システム（BIZ ミル）等を新たに導入し、経営指導員が分析する。

IV. 分析結果の活用

- ・ 分析結果は、当該事業者にフィードバックし、事業計画策定に活用する。
- ・ 分析結果をデータベース化し、内部共有する事で、経営指導員等のスキルアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

I. 現状と課題

【現状】

（1）事業計画策定支援

- ① 持続化補助金等の申請支援、経営革新計画の事業計画策定支援として、セミナーを年

1 回程度開催し、参加事業者の事業計画策定支援を実施している。

- ② 経営革新計画の承認を希望する事業者に対して、経営指導員が必要な指導・助言を行うと共に埼玉県商工会連合会の専門家派遣制度等を利用して、承認に向けた伴走型支援を行っている。

(2) 事業承継を契機とした事業計画策定支援

事業承継パンフレットの配布等、事業承継への早期着手の啓発を行っている。

(3) 創業後の事業持続を前提とした事業計画策定支援

創業セミナー（全5回）を近隣6商工会（白岡市商工会、久喜市商工会、蓮田市商工会、幸手市商工会、宮代町商工会、杉戸町商工会）と合同開催し、各市町の「特定創業支援事業」の対象としている。また、創業セミナー開催後に各地域にて個別相談を行っている。

(4) DX化（IT・デジタル化）支援

コロナ禍を契機として市内事業者のキャッシュレス決済の導入、普及に向けたキャンペーンや導入支援をキャッシュレス決済事業者と共に実施した。

【課題】

(1) 事業計画策定支援

持続化補助金等の申請を経験した小規模事業者や経営革新計画の承認を受けた小規模事業者には、計画的な経営の重要性が認識されつつあるが、多くの小規模事業者は、事業計画策定の経験がなく、計画的な経営が浸透されていない現状である。多くの課題を抱える小規模事業者に対して、計画的な経営の重要性をいかに認識させ、拡大させるかが今後の課題となる。

(2) 事業承継を契機とした事業計画策定支援

事業承継への早期着手の啓発を行っているが、反応が悪く、支援方法が見つからず苦心している。事業主の高齢化は今後も急速に進行する為、継続的に事業承継の現状把握と円滑な事業承継の推進を図って行くことが必要となっている。

(3) 創業後の事業持続を前提とした事業計画策定支援

起業家・創業希望者・創業後5年以内の事業者に対して、資金計画や販売計画等の創業計画策定や事業計画策定が今後事業を継続して行く上で重要になることを認識してもらう必要がある。

(4) DX化（IT・デジタル化）による生産性の向上と経営力向上計画策定支援

キャッシュレス決済導入とともに、SNSやホームページ等の作成支援などの事業を行ったが、小規模事業者のデジタル化に対するアレルギーを払拭できなかった。

II. 支援に対する考え方

(1) 事業計画策定支援

事業計画策定による計画的な経営の重要性を認識してもらうため、経営分析実施事業者を対象に事業計画策定セミナーを開催する。計画的な経営の重要性を周知していくとともに、伴走型による事業計画策定支援を実施。5. で経営分析を行った事業者の5割程度/年の事業計画策定を目指す。併せて、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画策定に繋げる。

(2) 事業承継を契機とした事業計画策定支援

事業承継引継ぎセンター、埼玉県よろず支援拠点、埼玉県商工会連合会（事業承継相談員）

等の関係機関との連携強化や、職員のスキルアップにより質的支援を充実させ、経営革新計画書策定（後継者を中心とした新たな取り組み）も含めた事業計画策定に繋げる。

(3) 創業後の事業持続を前提とした事業計画策定支援

資金計画や販売計画等の創業計画策定の重要性を認識していない起業家・創業希望者・創業後5年以内の事業者に対し、創業セミナーや窓口相談において、事業を継続していくために、創業計画策定・事業計画策定の重要性を理解してもらう。

(4) DX化（IT・デジタル化）による生産性向上支援

今後想定されるDX化に向けた取り組みを一層強化していく。数あるツールの中でも目的、操作性、コスト面などを考慮し、小規模事業者でも導入しやすいツールを選定し、IT・デジタル化に繋げていく。

Ⅲ. 目 標

支援内容	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①事業計画策定セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定事業者数	28者	30者	30者	30者	30者	30者
③事業承継を契機とした事業計画策定事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者
④創業セミナーの開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
⑤創業後の事業持続を前提とした事業計画策定事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者
⑥IT・デジタル化対応セミナーの開催	—	1回	1回	1回	1回	1回

※②（経営指導員3名×10者＝30者）

※③⑤（経営指導員3名×1者＝3者）

Ⅳ. 事業内容

(1) 事業計画策定支援

経営分析実施事業者や計画的な経営を目指す小規模事業者を対象とした事業計画策定セミナーを開催する。

【回数等】 回数は年1回、出席者10名を見込む。

【対象者】 市内小規模事業者

経営分析実施事業者を中心に計画策定を働きかけて行く。その他、マル経等の金融相談等、日常の相談者を対象とする。

【募 集】 白岡市の広報紙、当会ホームページへの掲載等により周知。

【カリキュラム】 小規模事業者の現状分析、課題と解決方法、事業スケジュールの立て方、収支計画の作成方法等のポイントを指導する。

(2) 事業承継を契機とした事業計画策定支援

経営指導員による巡回・窓口相談時のヒアリングで、後継者はいるが事業承継のタイミングがわからずに踏み切れていない小規模事業者に対して、「事業承継ガイドライン」を活用し、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引継ぎセンター、埼玉県よろず支援拠点、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展開していく。

(3) 創業後の事業持続を前提とした事業計画策定支援

近隣6商工会※と白岡市、埼玉県、埼玉県産業振興公社、日本政策金融公庫、埼玉県商工会連合会等と協力して、創業セミナーを開催する。

※近隣6商工会（久喜市・幸手市・杉戸町・蓮田市・宮代町・白岡市）

【回数等】 回数は年1回（5回コース）、出席者5名（白岡市）を見込む。

【対象者】 市在住及び市内での創業希望者、創業後5年以内の小規模事業者

【募集】 白岡市広報紙、当会ホームページへの掲載等により周知。

【カリキュラム】 開業の準備、心構えや資金計画、販売計画等創業計画書・事業計画書の重要性と策定方法等

(4) DX化（IT・デジタル化）による生産性向上支援

DX化がもたらす事業環境変化への対応やDX化へのアプローチ（税務・顧客管理・新たな決済方法）方法など身近なところからの導入についてセミナーを開催し、内部環境と外部環境の両面から理解を深めるためにセミナーを開催する。

【回数等】 回数は年1回、出席者15名を見込む。

【対象者】 市内小規模事業者

【募集】 白岡市広報紙、当会ホームページへの掲載等により周知。

【内容】 デジタル化がもたらす事業環境の変化とその対応
デジタル化がもたらす消費者行動の変化とその対応 など

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

I. 現状と課題

【現状】

経営革新計画の承認を受けた事業者や持続化補助金の採択者に対して、フォローアップを行っている。その内容は、販路開拓に関する相談内容が多く、販路開拓に詳しい専門家派遣を行う等、事業計画の実行性を高めている。

また、資金調達や創業支援がきっかけで事業計画策定を行った事業者は、事業計画策定後の定期的な進捗状況確認は十分にできておらず、フォローアップも事業者からの申し出による受け身の支援であった。

【課題】

小規模事業者・創業者共にフォローアップ回数が少なく、定期的にサポートができていないため、計画と進捗状況とのズレへの対応が遅れてしまう。

II. 支援に対する考え方

事業計画策定等を行ったすべ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のない事業者を見極めたうえで、フォローアップを実施する。

Ⅲ. 目 標

支援内容	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①事業計画策定フォローアップ 対象事業者数	28 者	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者
頻 度 (延回数)	40 回	120 回	120 回	120 回	120 回	120 回
売上増加事業者数		15 者				
利益率5%増加事業者数		15 者				
②事業承継を契機とした事業計 画策定フォローアップ対象事 業者数	0 者	2 者	3 者	3 者	3 者	3 者
頻 度 (延回数)	0 回	8 回	12 回	12 回	12 回	12 回
売上増加事業者数		1 者	2 者	2 者	2 者	2 者
利益率5%増加事業者数		1 者	2 者	2 者	2 者	2 者
③創業後の事業持続を前提とし た事業計画策定対象事業者数	0 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
頻 度 (延回数)		18 回				
売上増加事業者数		2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
利益率5%増加事業者数		2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

※①②③の売上増加事業者数と利益率5%増加事業者数は、フォローアップ対象事業者の半数以上を目標数とする。

※①②フォローアップ回数については、1者あたり4回程度を想定 ③については5回を想定

Ⅳ. 事業内容

(1) 事業計画策定事業者へのフォローアップ

事業計画策定を行った全ての事業者に対して、フォローアップを現状の回数より増やし、3か月に1回(年4回)実施、積極的な伴走型支援を行う。ただし、事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画が思うように進んでいない事業者に対しては、埼玉県よろず支援拠点等の外部専門家と協力し、原因や対応策について、フォローアップを行い、事業計画の実行性を高められるよう伴走型支援を実施する。これまでのフォローアップ実績では、相談内容として事業計画策定後の販売促進活動に関する相談が多いため、販路開拓の専門家と協力してフォローアップを行う。

(2) 事業承継を契機とした事業計画策定事業者へのフォローアップ

事業承継を契機とした事業計画策定を行ったすべての事業者に対して、3か月に1回(年4回)フォローアップを実施する。ただし、事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画が思うように進んでいない事業者に対しては、事業承継引継ぎセンター、埼玉県よろず支援拠点、埼玉商工会連合会(事業承継相談員)等と連携し、原因や対応策について、フォローアップを行い、事業計画の実行性を高められるよう伴走型支援を実施する。

(3) 創業後の事業持続を前提とした事業計画策定事業者へのフォローアップ

起業後間もない事業者は、創業後の資金不足等、事業計画の修正が必要な場合が多いことから、創業後の事業継続を前提とした事業計画策定を行ったすべての事業者に対して、2か月に1回(年6回)フォローアップを実施する。ただし、事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画が思うように進んで

いない事業者に対しては、埼玉県よろず支援拠点等の外部専門家と協力し、原因や対応策について、フォローアップを行い、事業計画の実行性を高める伴走型支援を実施する。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

I. 現状と課題

【現状】

これまで小規模事業者の需要開拓支援としては、販売促進支援を中心に行ってきた。

販売促進支援では、市内にある色々なお店（事業所）の個性・逸品・良いところ等を取材し、PRする冊子「#（ハッシュタグ）shiraoka」商業版を令和2年度に発刊し、小規模事業者の周知及び販路拡大を支援した。令和3年度には建設・リフォーム版として「#（ハッシュタグ）shiraoka」を発行し、市内事業者のPR及び販路拡大を支援している。

展示商談会支援では、「彩の国ビジネスアリーナ」・「埼玉県東部地域ビジネスマッチングフェア」等の工業者向け展示商談会への出展支援による販路開拓支援を実施しているが、市内事業者の反応は小さい。

またIT化支援では、ホームページ作成ツール「グーペ」を利用し、経営指導員が小規模事業者の自社ホームページ作成を支援。このほか手書きPOP実践セミナーやブラックボードPOP講習会等の各種セミナーを開催し、小規模事業者の販売促進を支援した。

【実施してきた需要開拓支援策】

①「#（ハッシュタグ）shiraoka」商業版 掲載15店舗

白岡市広報誌と共に20,000冊配布し、消費者向けにアンケート調査を行った。

②「#（ハッシュタグ）shiraoka」建設・リフォーム版 掲載21事業者

白岡市広報誌と共に20,000冊配布し、これまで紙媒体の冊子形式から専用ホームページに誘導するようデジタル化を図った。アンケートは年度終了後に実施予定

③彩の国ビジネスアリーナ

「新時代を彩る、埼玉の技術力！」をスローガンに、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展示商談会。

（令和2年1月開催実績：出展小間数680小間・来場者数17,603人）

④埼玉県東部地域ビジネスマッチングフェア

埼玉県東部地域を中心に広く受注企業及び発注企業を募り、個別商談会方式により新規取引先の開拓及び情報収集等ができる機会を提供する商談会。

平成30年度は、発注企業9社、受注企業24社、展示企業9社の参加があり50商談が行われた（令和元年度は新型コロナウイルスの影響で中止、令和2年度も中止となっている）

【課題】

展示商談会への出展斡旋支援にとどまっており、成約率を向上させるためのプロセスにはアプローチができていなかった。今後は、プレゼン方法や商品の展示方法、企業PRの為にIT化支援等により踏み込んだ支援が必要となる。

II. 支援に対する考え方

今後は、より実効性の高い指導を行えるよう伴走支援を強化する必要がある。各種事業のブラッシュアップを図り、他社との違いを明確にするためのブランディング、直接的に売上に繋がる支援や事業展開を実施して行く。地域の小規模事業者を広くPRするため、展示商談会の出展支援やSNSを活用したプロモーション活動を支援することにより、小規模事業者の販路開拓支援を強化して行く。

Ⅲ. 目 標

支援内容	前回	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
① #shiraoka 商業版 掲載事業者数	15 者	20 者	—	23 者	—	25 者
売上増加事業者数		7 者	—	8 者	—	9 者
うち利益率3%増加事業者数		5 者	—	5 者	—	6 者
② #shiraoka 建設・リフォーム版掲載事業者数	21 者	—	25 者	—	27 者	—
売上増加事業者数		—	10 者	—	10 者	—
うち利益率5%増加事業者数		—	6 者	—	6 者	—
③ 展示商談会への出展支援	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
成約件数		1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
④ IT等販売促進セミナー 受講者数		10 者				
売上増加事業者数		3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
うち利益率3%増加事業者数		2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

※①②の発行は隔年で交互に行う。

※①の利益率3%増加事業者数は、掲載事業者の4分の1（25%）を目標とする。

※②の利益率5%増加事業者数は、掲載事業者の4分の1（25%）を目標とする。

※③の成約件数は、令和4年度以降、出展支援者の3分の1（30%）以上を目標とする。

※④の利益率3%増加事業者数は、受講者の3分の1（30%）を目標とする。

Ⅳ・事業内容

（1）「#shiraoka」の商業・工業版の隔年発行【BtoC】

令和2年度より（初版）を発行しているが、市内及び近隣市町からの新規顧客獲得を目指す小規模事業者を対象に新たな需要の開拓に寄与する事業として実施する。実施に当たっては、小規模事業者の「強み・サービス・特長」を見つけ出し、効果的に宣伝出来るようにアドバイスをを行う。

（2）展示商談会への出展支援【BtoB】

自社製品・技術のPRを目的とする製造業者に対して、当会が「彩の国ビジネスアリーナ」・「埼玉県東部地域ビジネスマッチングフェア」の出展支援を行い、新たな需要開拓を支援する。受注に結び付けるプレゼン方法や商品の展示方法等についてアドバイスをを行い、成約件数向上を目指す。出展後は、商談状況やフォロー状況を共有し、経営指導員を中心に伴走型支援を実施する。

（3）IT・販売促進セミナーの開催【BtoB及びBtoC】

現状の商圈を超えて販路拡大を目指す小規模事業者を対象に年1回、IT・販売促進セミナー（写真を活かした業績アップ、SNS活用集客セミナー、POP実践セミナー等）を開催し、販売促進支援に繋げる。セミナー受講者で継続支援や専門的な支援を希望する小規模事業者については、外部専門家と協力して支援する。

IT・デジタル化は、知識・操作の個人差が大きいことから、入門コースと応用コースを設定し支援を行う。

【回数等】 回数は各コース年1回、出席者10名を見込む。

【対象者】 小規模事業者

【募集】 白岡市広報紙、当会ホームページへの掲載等により周知。

【カリキュラム】 入門コース：SNSやホームページの登録方法や写真撮影のコツを説明、導入を支援する。

応用コース：情報発信を通じて新規顧客の獲得につながるような販売促進を支援する。

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

I. 現状と課題

【現状】

毎事業年度終了後、実績報告書を作成し商工会長に報告のうえ、理事会において評価・検討・見直しの提示を受けている。また、白岡市商工観光課にも同様に報告・評価見直しを依頼し、双方の提示を取りまとめたうえで事務局長、経営指導員が事業の検討を行い、事業の改善に取り組んでいる。

【課題】

事業の評価・検討による結果の開示が関係者に限られており、評価・検証結果による事業の見直し・改善の仕組みも不十分である。また、本計画のPDCAサイクルを適切に回すための関係者及び第三者による協議会が未設置である。

II. 事業内容

毎年度、以下の方法により本事業の実施状況及び成果について、評価・検討・見直しを行う。

(1) 本事業の評価・見直しの「仕組み」の構築

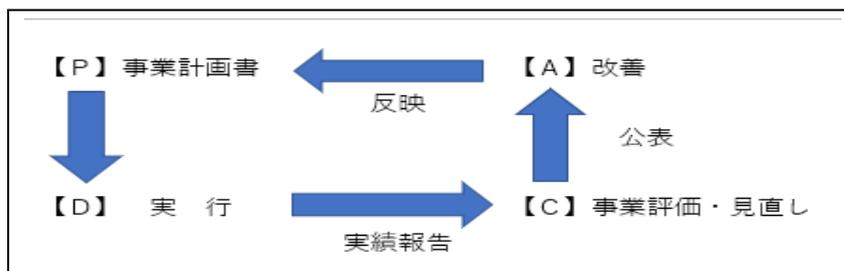
本事業の評価・見直しについては、商工会内に経営発達支援計画審議会を設置、白岡市商工観光課・白岡市商工会を中心に中小企業診断士等の外部有識者を招き、経営発達支援事業の進捗状況について評価・見直しを行う。(年1回)

【実施主体】 経営発達支援計画審議会 (仮称)

【構成】 白岡市商工観光課 (課長・担当職員)、
白岡市商工会 (会長・事務局長・法定経営指導員3名)、
外部有識者1名
商工会監査役員2名

(2) 事業評価・見直しの公表

審議会で行った検討内容を、企画総務委員会 (商工会長1名、商工会副会長2名、商業部会長1名、工業部会長1名、企画総務委員長1名) にフィードバックしたうえで、理事会に報告し、理事会の承認を得て、次年度の商工会の事業計画 (案) に反映させる。評価・見直し結果と事業計画をホームページへ掲載することにより、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。(年1回)



10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

I. 現状と課題

【現状】

経営指導員等の資質向上については、支援する事業者への専門家派遣の帯同（OJT）により専門家の支援や課題解決スキルについて実践をとおして学ぶほか、個々の職責に応じたスキルを向上するために埼玉県及び埼玉県商工会連合会が主催する職員研修への参加を中心に行っている。研修等に参加した職員は、復命書に研修会資料と研修の概要・重要なポイント等をまとめた資料を作成し、職員間で回覧している。また、必要な場合は研修に参加した職員が、研修会資料や取りまとめた資料を基に職員向けにミーティング（20分程度）を行っている。

【課題】

研修で習得した知識やノウハウを、職員間で共有しているものの、十分とは言えない。そのため、研修で得た専門知識を必要とする相談等で、専門知識を有する職員が不在の時は、他の職員では対応できない事態も起こっている。個々の支援能力の向上や経営指導員間の情報共有だけでなく、組織全体として知識や支援ノウハウ等を共有出来る仕組みが必要である。

II. 事業内容

各職員が職責にとらわれることなく、小規模事業者支援において習得すべき知識や技能について把握し、不足した知識や技能を補う為に効果的な研修会・セミナーに参加する。更に職員全員が知識・支援ノウハウの共有化をすることで、小規模事業者の相談ニーズに対して支援が出来る資質向上を図る。

（1）効果的な研修会・セミナーの活用

小規模事業者支援において習得すべき又は不足している知識や技能について、各職員が能力評価シートを用いて自己分析し、埼玉県及び埼玉県商工会連合会が主催する研修のほか、中小企業整備機構等が主催する研修等へ参加し、小規模事業者支援に必要な知識や技能を習得、資質向上を図る。

【主な研修内容（テーマ）】

- ①アフターコロナに向けた経営支援
- ②創業支援のポイント
- ③IT活用非対面型ビジネスモデル概論
- ④BCP策定のポイント
- ⑤事業承継のポイント
- ⑥DX・SNS活用のポイント 等

（2）OJTによる支援能力向上と知識や技能の共有化

①専門家・外部支援機関との協力による資質向上

専門家派遣や外部支援機関との連携支援の際に、経営指導員等も同行し、OJTにて支援能力（ヒアリング手法、支援の進め方、分析の視点、事業展開の手法、専門的支援知識等）の向上を図る。

②職員同士の同行による資質向上

支援経験の浅い職員に対しては、可能な限りベテラン職員を巡回訪問や窓口支援に同行させ、実際の支援を通じたOJTを積極的に実施する。

③組織内での知識や技能の共有化

i) データベース化

経営支援基盤システム（BIZミル）を新たに導入し、小規模事業者支援の状況等を適時・適切にデータ入力する。その情報等を各職員が共有し、担当職員以外でも一定のレベルで

支援が出来る体制を整える。

ii) 職員ミーティングの開催

週1回程度の頻度で開催し、小規模事業者の支援事例を共有、互いの得意・不得意分野を補完し合いながら、経営支援のスキル・ノウハウを高め合うとともに、知識や情報の共有化を図る。

(3) OJTによるIT・DX化に向けた取り組み

デジタル庁の創設に伴い、急激なDX化に対応すべくOJTを図る。

Jグランツの登録方法、HP作成ツール「グーペ」の操作方法、その他SNSの活用方法やインボイス導入に伴う会計システム導入の知識とスキルの向上を目指す。具体的には、個者支援の中で知り得た情報や手法について、職員ミーティングの場で共有化を図る。

11. 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

I. 現状と課題

【現状】

他の支援機関との連携は、埼玉県、埼玉県商工会連合会、事務局長会議及び経営指導員協議会等による会議や研修会に参加し、支援ノウハウ等の習得と情報交換を行っている。また、利根地域管内における商工団体連絡会議（管内10商工団体）、地域連携会議（久喜市商工会、蓮田市商工会、白岡市商工会、幸手市商工会、宮代町商工会、杉戸町商工会）に参加し、支援ノウハウのほか、支援の現状、先進事例、国や県、各種関係機関の施策等についての情報交換を行っている。外部の支援機関との連携は、市内の金融機関との情報交換会の開催、日本政策金融公庫さいたま支店管轄の商工団体による経営改善貸付連絡協議会に出席し、地域の経済動向、金融支援等の状況について意見交換を行っている。また、会議等で得られた情報については、職員会議で情報の共有を図っている。

【課題】

各支援機関から得た支援ノウハウ等の情報については、職員間で共有しているものの、十分とは言えない。また、各支援機関から得た支援ノウハウや情報等についても、組織全体として小規模事業者への支援に効果的に活かす仕組みが必要である。

II. 事業内容

次の各支援機関との情報交換の会議に参加する際には、他の支援機関との交流・参加者相互の支援ノウハウの情報交換を積極的に行う。収集した情報等については、共有するだけでなく、共有すべき情報等を精査し、整理した情報等を職員会議で共有、組織全体の支援能力向上を図る。

(1) 商工団体連絡会議・中小企業基盤強化事業への参加

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6商工会※2で構成する「中小企業基盤強化事業（地域連携型）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、成功事例等の情報を得る。

① 商工団体連絡会議（利根管内）への出席（年2回）

② 中小企業基盤強化事業（地域連携型）会議への出席（年10回）

※1 利根管内の商工団体10団体

白岡市商工会・久喜市商工会・蓮田市商工会・杉戸町商工会・幸手市商工会
宮代町商工会・加須市商工会・羽生市商工会・南河原商工会・行田商工会議所

※2 近隣6商工会による中小企業基盤強化事業会議

久喜市商工会・蓮田市商工会・白岡市商工会・幸手市商工会・宮代町商工会・杉戸町商工会

(2) 白岡市総合振興計画に関する意見交換会の開催（随時）

第6次白岡市総合振興計画（令和4年度より令和13年度までの10年計画）と連携した事業を実施するため、市担当課と意見交換会を開催する。

(3) 日本政策金融公庫マル経協議会への出席（年1回）

日本政策金融公庫さいたま支店主催のマル経協議会※3へ参加し、金融支援のほか、公庫管内の融資制度の利用状況や各地域の資金需要や地域経済動向について情報交換を行う。また、小規模事業者等からの金融相談を受けた際には、迅速に対応するため、普段から公庫職員との情報交換を行い、支援体制の強化を図る。

※3 マル経協議会の構成団体（日本政策金融公庫 さいたま支店管内）

さいたま市/上尾市/桶川市/北本市/久喜市/蓮田市/白岡市/伊奈町の商工団体

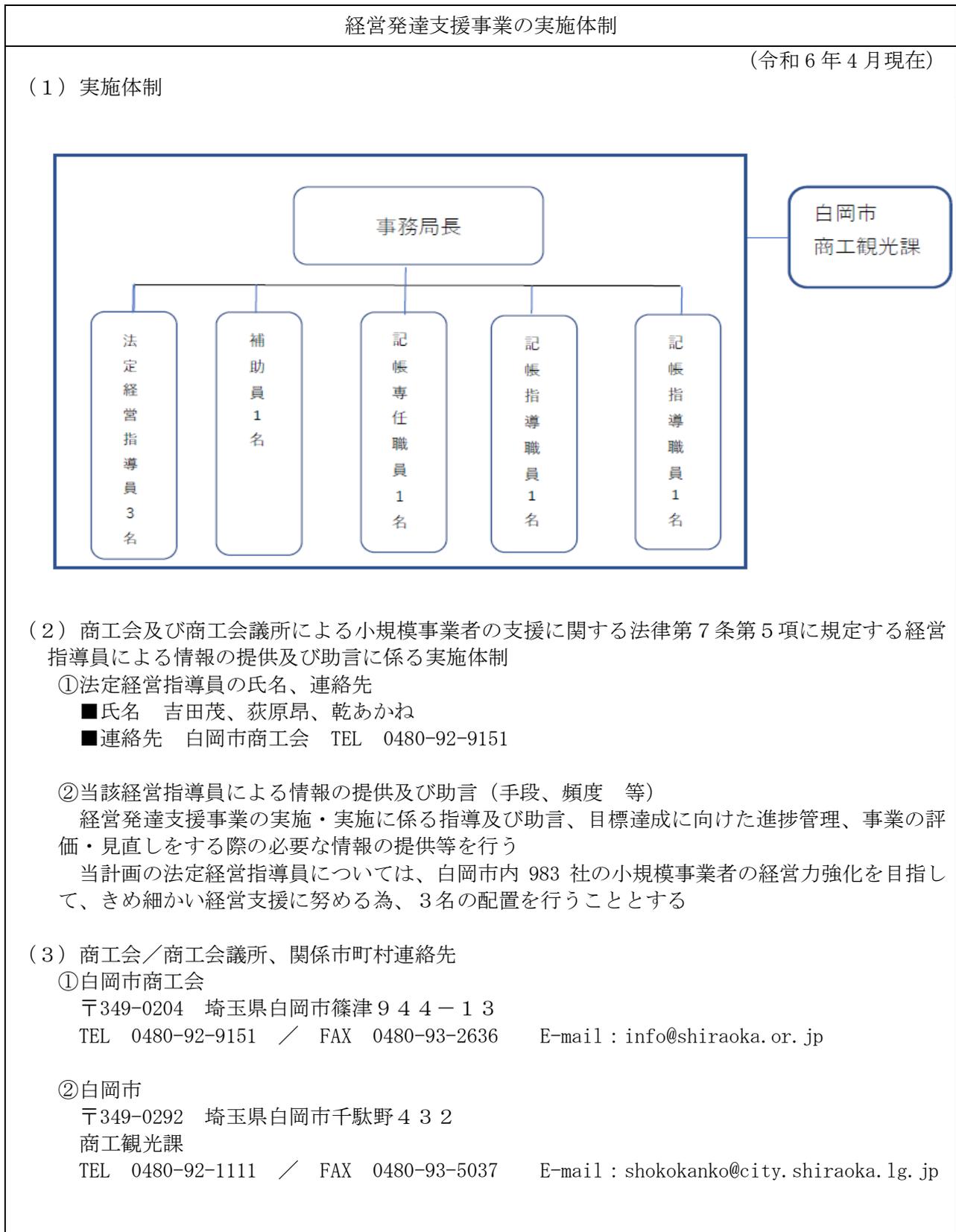
(4) 金融機関による情報交換会の開催（年2回）

市内商工業の状況把握や金融支援ほか、創業者情報や経営改善における事例や課題等について市内金融機関（埼玉りそな銀行、埼玉縣信用金庫、武蔵野銀行、足利銀行）との情報交換会を開催して、今後の支援に対する方向性の共有を図り、協力して個者支援に取り組む。



(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	2,600	2,000	2,000	2,000	2,000
1. 調査費	500	500	500	500	500
2. 事業計画策 定支援費	800	200	200	200	200
3. フォローア ップ事業費	300	300	300	300	300
4. 新たな需要 の開拓費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

(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、国・県・市補助金収入、その他収入

(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。

