

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>吉川市商工会 (法人番号 1030005010528) 吉川市 (地方公共団体コード 112437)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 ①経営分析と事業計画策定支援により小規模事業者の経営体質の強化を図る。 ②事業承継・創業支援の強化と地域資源を活用した取り組みにより地域経済の維持・発展をめざす。 ③小規模事業者の販路拡大のための販売促進支援により売上増進と地域活性化を図る。</p>
<p>事業内容</p>	<p>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 RESAS (地域経済分析システム) を活用した地域の経済動向調査、独自の経済動向調査を行う。 4. 需要動向調査に関すること イベントアンケート、消費者アンケートで個者の必要とする情報を収集し、小規模事業者の販売戦略や商品開発に活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 経営指導員の巡回・窓口相談を通じて情報を収集し、小規模事業者の経営課題の抽出と解決に向けた分析を行う。 6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析から抽出した課題を基に、DXに向けた取組支援、事業計画策定支援を行う。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 小規模事業者が策定した事業計画の実効性を高めるために定期的なフォローアップ支援を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の商品等の販売支援、展示会等への出展支援、DXに向けた取組支援による販路開拓支援を行う。</p>
<p>連絡先</p>	<p>吉川市商工会 〒342-0056 埼玉県吉川市平沼 1-21-16 TEL:048-981-1211 FAX:048-984-1189 E-mail: yosikawa@namazu.or.jp 吉川市 産業振興部 商工課 〒342-8501 埼玉県吉川市きよみ野 1-1 TEL:048-982-9697 FAX:048-981-5392 E-mail: syoukou2@city.yoshikawa.saitama.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】

吉川市は東京都心から 20～30 km の埼玉県南東部に位置し、面積 31.66 km²、東西 4.2 km、南北 8.0 km、海拔約 4m とほぼ平坦な地形である。

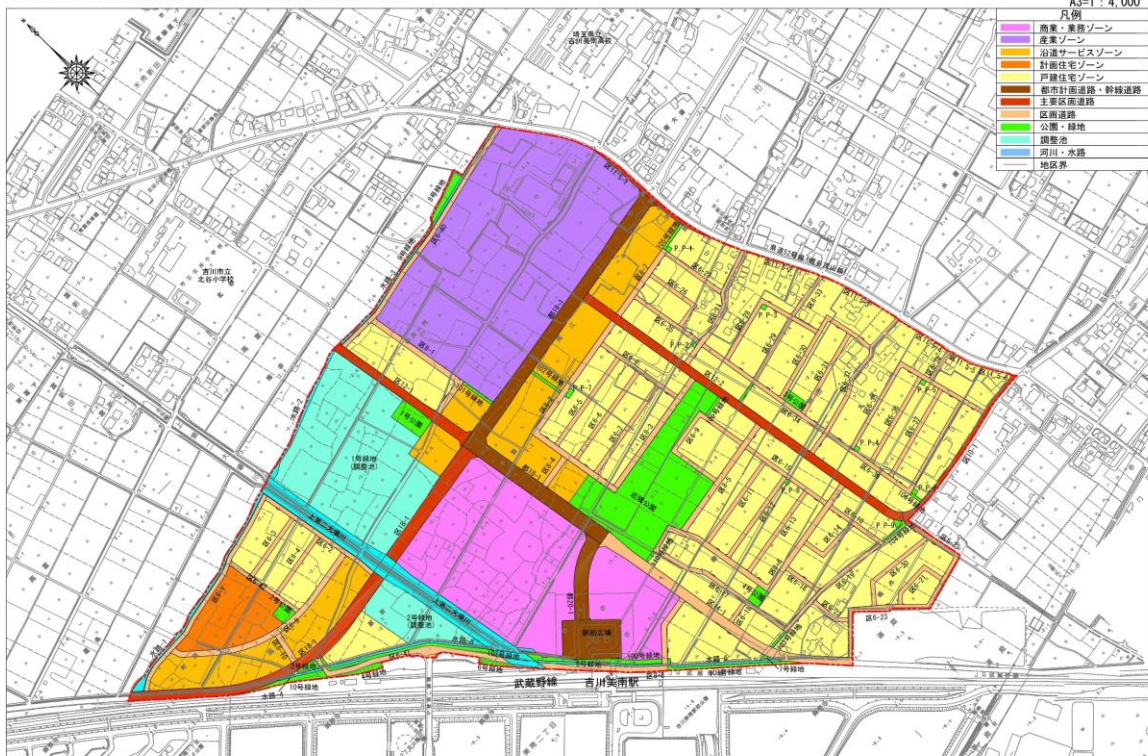
東は江戸川を挟んで千葉県野田市・流山市、西は中川を挟んで越谷市・草加市、南は三郷市、そして北は松伏町とそれぞれ接している。

昭和 48 年に JR 武蔵野線が開通以降人口の増加が進み、平成 8 年 4 月に市制施行、平成 24 年に JR 武蔵野操車場跡地に市内 2 番目となる吉川美南（よしかわみなみ）駅が開業。その後、駅西口には大型商業施設やマンションが立ち並び、さらには、駅東口においても壮大な土地区画整理事業が進捗しており、駅周辺での新たなまちづくりにより、市発展の新たな拠点が形成されようとしている。

〈吉川市の位置〉



吉川美南駅東口周辺地区 土地利用計画図

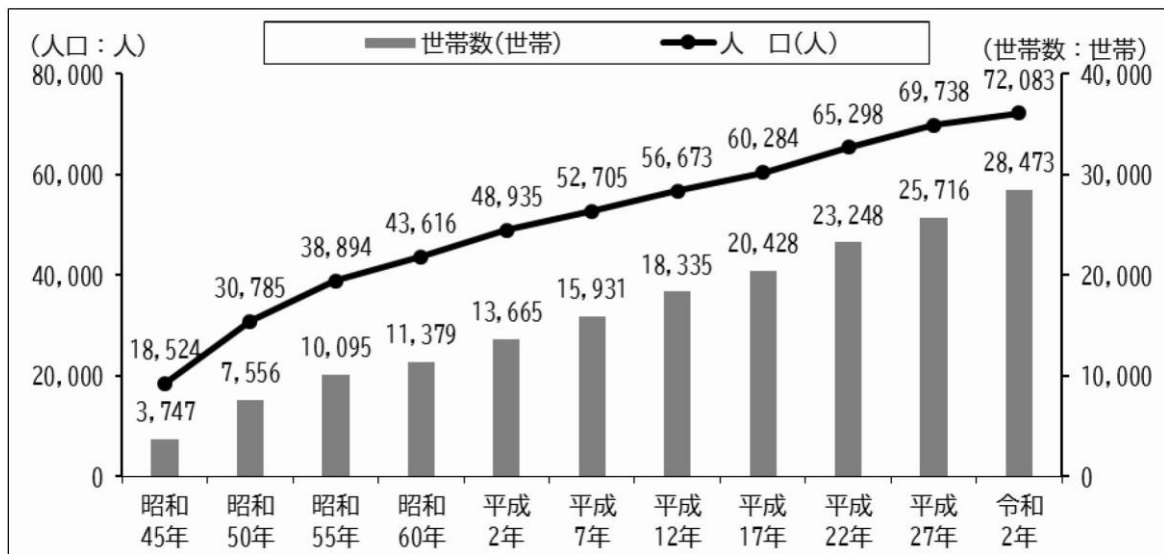


【人口】

吉川市の人口・世帯数はJR武蔵野線の開通やUR吉川団地の整備等により昭和45年から昭和50年にかけて大幅に増加し、その後も計画的な土地区画整理事業などにより増加傾向は続き、平成27年には7万人を超えた。平成27年の国勢調査によると、総人口は5年前の前回調査から6.8%程度増加し、県内全市町村中2番目の増加率であった。平均年齢は42.7歳、そのうち65歳以上は21.7%で県平均の24.8%よりも低く、平均年齢も県内で6番目に低く、少子高齢化の影響が比較的小さい地域といえる。

〈令和3年9月1日現在〉人口：73,247人／世帯数：31,326世帯

【図：吉川市の人口・世帯数の推移】



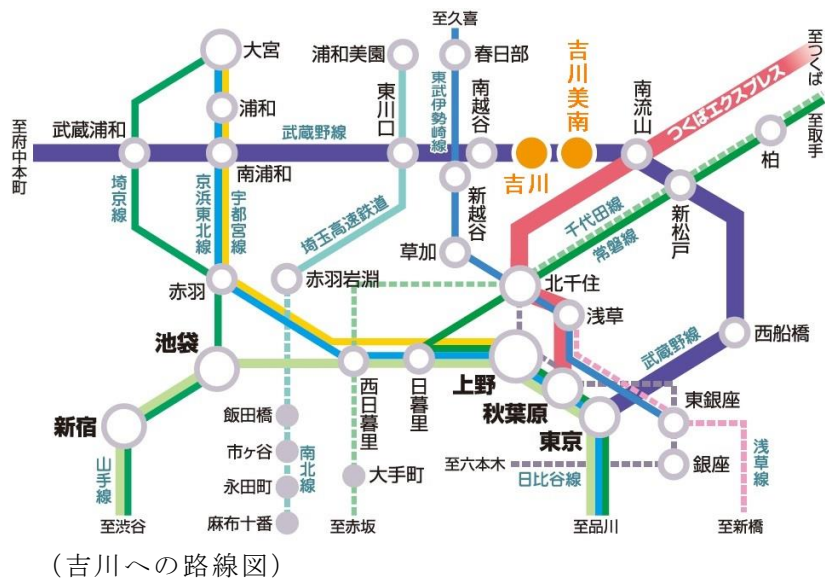
資料：昭和45年～平成27年は国勢調査、令和2年は埼玉県推計人口（10月1日現在）

【交通】

吉川市内にはJR武蔵野線吉川駅と吉川美南駅の2駅あり、令和元年度の一日平均乗車人数は、吉川駅が約18,000人で、吉川美南駅が約5,500人、吉川駅はここ数年横ばいであるが、吉川美南駅は年々増加している。

武蔵野線は旅客区間として、府中本町駅から西船橋駅、さらには京葉線を経由して東京駅までほぼ環状運転していることから、JR各線や私鉄の各路線に

乗換えることで、都心の各方面に行けることから利便性が高い。



道路では、平成24年に三郷インターチェンジから市内に直接つながる県道葛飾吉川松伏線のバイパスが開通し、東京外環道・首都高速道路・常磐自動車道へのアクセス性が向上した。

また、令和2年10月には三郷料金所スマートインターチェンジのフル化が決まり、これに伴い、吉川市はインターチェンジ周辺エリアを産業系ゾーンに設定し、新たな産業基盤づくりを計画している。

スマートインターチェンジの整備により、企業誘致の促進や地域活性化が期待される。



【産業】

平成28年の経済センサス調査によると、吉川市の事業所数は2,029件で、平成26年と比較すると133件減少している。事業所数が多い業種は卸売・小売業、製造業、建設業の順で、それらが全体の約半数を占めている。事業所数が増えているのは2業種しかなく全体的に事業所数は減少傾向にある。

業種	H26		H28		増減
	事業所数	構成比	事業所数	構成比	
農林漁業	9	0.4%	9	0.4%	0
建設業	232	10.7%	227	11.2%	△ 5
製造業	433	20.0%	420	20.7%	△ 13
電気・ガス・熱供給・水道業	1	0.0%	0	0.0%	△ 1
情報通信業	6	0.3%	6	0.3%	0
運輸業、郵便業	79	3.7%	73	3.6%	△ 6
卸売業、小売業	453	21.0%	430	21.2%	△ 23
金融業、保険業	14	0.6%	15	0.7%	1
不動産業、物品賃貸業	122	5.6%	109	5.4%	△ 13
学術研究、専門・技術サービス業	60	2.8%	49	2.4%	△ 11
宿泊業、飲食サービス業	206	9.5%	184	9.1%	△ 22
生活関連サービス業、娯楽業	195	9.0%	181	8.9%	△ 14
教育、学習支援業	76	3.5%	54	2.7%	△ 22
医療、福祉	153	7.1%	158	7.8%	5
複合サービス事業	7	0.3%	7	0.3%	0
他に分類されないサービス業	108	5.0%	107	5.3%	△ 1
他に分類されない公務	8	0.4%	0	0.0%	△ 8
合計	2,162	100.0%	2,029	100.0%	△ 133

出展:総務省 平成26年経済センサス基礎調査、平成28年経済センサス活動調査

吉川市内の事業所を従業員規模別にみると、5人未満の事業所は全体の55.1%、20人未満の事業所では87.4%を占めており、小規模事業者が多いことがわかる。

規模	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30人以上	その他	合計
事業所数	1,118	409	246	127	102	27	2,029
構成比	55.1%	20.2%	12.1%	6.3%	5.0%	1.3%	100.0%
従業員数	2,444	2,653	2,676	2,963	9,956	—	20,692
構成比	11.8%	12.8%	12.9%	14.3%	48.1%	—	100.0%

出展：総務省 平成28年経済センサス活動調査

【特産品・地域資源】

吉川市は東に江戸川、西に中川が流れていることから、昔から水運により商業を中心に栄えた街である。また稲作が盛んであったことから、都心近郊に位置しながらも緑豊かな自然が残る他、川に親しんできた歴史・文化があり、川魚料理を中心とした食文化となった。その中に「なまず」を食べる習慣があり、そこで「なまずの里」として、特産品開発やそれらをPRするための地域振興に取り組んでいる。



(田園風景)



(中川の風景)



(なまず料理)



(商工会認定特産品)

【吉川市総合振興計画（商工・観光部分）】

吉川市では、将来都市像として「人とまちが輝く 快適都市 よしかわ」の実現に向け、第5次吉川市総合振興計画（前期計画期間：平成24年度～平成28年度、後期計画期間：平成29年度～令和3年度）が策定されている。後期基本計画の第4章「躍動・活力・賑わいのまちづくり（地域振興部門）」における商業、工業、観光部分では以下の計画が掲げられている。

◇賑わいある商業の振興

〔施策の目的〕

- 商業者の経営の安定・持続、消費者にとって魅力ある個店の増加及び新たに創業ができることをめざします。

－施策項目－

【経営の安定化】

- ①経営革新計画承認取得支援や経営セミナーの開催等の経営改善支援、制度融資の充実等により、個店の経営の安定化を図ります。
- ②個店の魅力を高め消費拡大につながる一店逸品事業や大型店、異業種との連携による取組みを支援します。
- ③経営の改善及び合理化を図るため、商業団体や新たに創業する商業者を支援します。

【商業基盤の整備】

- ①吉川駅や吉川美南駅周辺への商業の集積を促進します。

◇活力ある工業の振興

〔施策の目的〕

- 中小企業等の経営の安定・持続と新たに創業する事業者が増加することをめざします。
- 工業団地が整備されることにより、立地企業が増えることをめざします。

－施策項目－

【経営の安定化】

- ①経営革新計画承認取得支援や経営セミナーの開催等の経営改善支援、制度融資の充実等により、中小企業等の経営の安定化を図ります。
- ②工業団体や新たに創業する事業者を支援します。
- ③産業フェアを開催するなど、事業者の優れた技術や製品に関する情報の発信を図ります。

【工業団地の整備】

- ①東埼玉テクノポリスの拡張やその他地区の工業団地の整備に向け、情報収集と開発手法を研究し事業化を図ります。

【企業の立地推進】

- ①吉川美南駅東口周辺地区の整備に合わせ、工場誘致等を推進します。

◇観光の充実

〔施策の目的〕

- 吉川の魅力が広まり、観光客が増加することで賑わいのあるまちになることをめざします。

－施策項目－

【観光事業の充実】

- ①観光スポットの形成や観光資源のネットワーク化を図るとともに、観光マップの作成や観光情報の発信に努めます。
- ②なまずやイメージキャラクターを活用した商品開発等を促進します。
- ③よしかわ観光協会や観光関連団体との連携を強化し、市民とともに観光事業を推進します。

【観光資源の開発】

- ①新たな観光資源の開発を促進するとともに、観光資源となり得るものを調査し活用を図ります。
- ②農商工の地域産業と観光の連携を図ります。

②課題

【商業】

平成28年の経済センサス活動調査によると、吉川市内の卸・小売業事業所数は430事業所あり、このうち従業員5人未満の事業所が244事業所で全体の約6割近くを占めている。その他、大型店（イオンタウン吉川美南、ユニクス吉川、ライフ、マルサン、ケーズデンキなど）の出店やドラッグストアなどチェーン店、コンビニエンスストアなども多く、さらに市の両隣には、越谷市に「イオンレイクタウン」、三郷市に「ららぽーと新三郷」という大型商業施設が出店していることにより、市内の小規模事業者は大きく影響を受け、売上減少が続いている。また、市内には商店街などの商業集積がないため、個店はイベント出店でPRし、そこから個店への顧客誘致につなげていく販売促進手法がとられるが、新型コロナウイルス感染症の影響により多くのイベントが中止となっていることから、コロナ後の業績回復と地域商業を活性化させていくための新たな販路開拓が課題となっている。



【工業】

平成28年の経済センサス活動調査によると、吉川市内の製造業420事業所のうち、従業者数4人以上の事業所は200事業所で県内20位（63市町村）であり、業種は金属製品製造業（27.5%）、プラスチック製品製造業（12.0%）、生産用機械器具製造業（10.5%）で半数を占めている。一方、製造品出荷額等は8,605千円で県内42位と低く、家内制下請工場的な小規模事業者が多いと言える。こうした小規模事業者は昨今の円高や原材料の高騰などの影響で厳しい経営環境となっているのに加え、事業主の高齢化による廃業などで事業所数は年々減少しており、事業所存続のための後継者育成や新たな販路開拓、新型コロナウイルスの影響により減少した受注の回復が課題となっている。

【建設業】

平成28年の経済センサス活動調査によると、吉川市内の建設業事業所数は227事業所あり、このうち従業員5人未満の事業所が138事業所で全体の約6割を占めている。建設業界全体では、東日本大震災後の復興や東京五輪需要により業績が上向いていたが、昨年からの新型コロナウイルス感染症による、受注の延期や中止など影響が出始めている。市内事業者においても、昔ながらの職別縦割り社会が比較的残っている業種のため、ある程度の受注は動いているが、近年は大手ゼネコンなどが受注を抱え込み、その下請け孫請けで仕事が埋まってしまうため、多くの小規模事業者は厳しい状況である。そのような中、当会では吉川市と連携して住宅リフォーム等相談事業を実施し、安心できる地元事業者を利用してもらう取り組みを行っているが、こうした地道な取り組みなどによる新たな販路開拓や新型コロナウイルスの影響により減少した受注の回復が課題となっている。

（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

近年、頻繁に発生する自然災害は人々の防災・減災意識を高めさせ、令和2年度に発生した新型コロナウイルス感染症の感染拡大は我々の生活に大きな変化をもたらした。こうした危機により、デジタル化・オンライン化の遅れ、都市過密・一極集中のリスク、中小・小規模事業者の苦境などが課題となり、これらで浮き彫りとなった教訓を踏まえ、新たな日常を通じた質の高い経済社会の実現に向けた取り組みが進められることにより、持続可能な開発目標（SDGs）の達成にもつながるものと考えられる。

当会においても、今後10年間でDXに向けた支援・取り組みを強化し、ますます加速するであろうIT化の波に小規模事業者が乗り遅れないよう、伴走型支援を行うとともに、持続可能な開発目標（SDGs）の達成に向けて吉川市と連携していくことで、地域経済の活性化につながっていくと考える。

② 吉川市総合計画との連動性・整合性

吉川市が策定する第5次吉川市総合振興計画（計画期間：平成24年度～令和3年度）では、将来都市像として「人とまちが輝く 快適都市 よしかわ」の実現に向け、地域振興部門において「躍動・活力・賑わいのまちづくり」を目指して施策を行っており、「賑わいのある商業の振興」の項目で、“経営相談、経営セミナーについては、商工会と連携した取り組みも視野に入れ、利用者、受講者の増加を図るとともに、各商業団体の安定した運営や共同事業の効果を高めるため、事業者間連携を促進しながら、引き続き支援する必要がある”と掲げ、「活力ある工業の振興」の項目で、“経営相談・経営セミナーにおいて商工会と連携した取り組みを検討し、利用者、受講者の増加を図る”と掲げ、「観光の充実」の項目で、“吉川の認知度を高めるために、吉川のシンボルとなっている「なまず」を観光資源としてPRしていく必要がある”と掲げられている。

当会では、これら第5次吉川市総合振興計画に沿って、①経営分析と事業計画策定支援による小規模事業者の経営体質の強化、②事業継承・創業支援の強化と地域資源を活用した取り組みによる地域経済の維持・発展、③小規模事業者の販路拡大のための販売促進支援による売上増進と地域活性化のため支援を行う。

なお、現在の第5次吉川市総合振興計画は令和3年度で計画期間を満了することから、これまでの計画を検証し、社会経済情勢の変化を踏まえながら、市にかかわるすべての方が一体となって、掲げられる各施策がいずれも「SDGs」の17のゴールに結びつくものであることが踏まえられ、その目標達成に向け、持続可能なよりよいまちづくりを効果的に推進するための新たな指針となる「第6次吉川市総合振興計画（計画期間：令和4年度～令和13年度）」が策定される。当会においても、第6次吉川市総合振興計画に沿った支援を継続していく。

③吉川市商工会としての役割

吉川市商工会は昭和35年に設立。現在の会員数は約1,150事業所で、埼玉県内では中規模の商工会として、小規模事業施策に重点を置き、経営改善普及事業を中心に行ってきた。平成29年度に経営発達支援事業が加わってからは、経営革新・創業・補助金申請など事業計画策定、新たな販路開拓など小規模事業者支援を行っている。

今後は、経営支援基幹システム「Bizミル」などの支援ツールを活用し、計画策定を支援しながら持続的な経営の強化を図っていく。また、高度な経営課題の解決を求められる場合には、中小企業診断士等の外部専門家を活用し支援する。

(3) 経営発達支援事業の目標

吉川市の商工業の課題や振興のあり方を踏まえ、経営発達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めざす。

①経営分析と事業計画策定支援により小規模事業者の経営体質の強化を図る。

②事業承継・創業支援の強化と地域資源を活用した取り組みにより地域経済の維持・発展をめざす。

③小規模事業者の販路拡大のための販売促進支援により売上増進と地域活性化を図る。

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経営分析と事業計画策定支援により小規模事業者の経営体質の強化を図る。

事業計画策定においては、経営革新計画及び各種補助金申請などを通して行っており、経営革新計画は外部専門家も交えて個別対応し、各種補助金申請は経営指導員を中心に巡回や窓口相談により支援を行ってきた。しかし、未だ多くの小規模事業者に対応しきれていないのが現状であるため、今後は、新たに導入した経営支援基幹システム「Biz ミル」を活用し、効率的に経営分析を行いながら、小規模事業者の経営体質の強化を図るべく支援を行っていく。

②事業承継・創業支援の強化と地域資源を活用した取り組みにより地域経済の維持・発展をめざす。

事業主の高齢化や後継者不足による事業所数の減少は、吉川市においても例外ではなく、これまで創業塾や事業承継セミナーなどを開催し支援を行ってきたが、引き続き、創業塾では吉川市や日本政策金融公庫などと連携しながら、事業承継では専門機関である事業承継協会埼玉支部や埼玉県商工会連合会の専門相談員などと連携しながら市内での創業促進と既存事業者の後継者問題に即した事業承継支援を行う。また、吉川市が進める「なまずの里吉川」のまちづくりに沿い、特産品開発による地域振興に取り組んでいく。これら支援により地域経済の維持・発展をめざす。

③小規模事業者の販路拡大のための販売促進支援により売上増進と地域活性化を図る。

小規模事業者が新たな販路を開拓する際、個々で顧客（取引先）を見つけることは容易ではない。そこで、工業においては展示会等を開催し、製品等の周知を行うとともに事業所のPRを行う。商業・サービス業においては、各種イベントへの出店やスクラッチくじ発行などの販売促進支援を行うことで、新規顧客獲得と認知度の向上を図る。建設業においては、住宅リフォーム等相談事業による事業者周知と継続的な受注拡大を図る。これら支援により小規模事業者の売上増進と地域活性化を図る。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

当会では独自の調査は行っておらず、県の発表する「需要動向調査」、埼玉県及び埼玉県商工会連合会が行なっている「埼玉県四半期経営動向調査」・「埼玉県中小企業景況調査」、全国商工会連合会が行なっている「小規模企業景気動向調査」等による調査結果をもとに地域の経済動向を把握してきた。

【課題】

これまで、経営指導員が窓口や巡回で得た情報を利用して経営分析を行っており、ビッグデータ等を活用した専門的な分析ができていなかったため、今後は、全国商工会連合会、埼玉県、埼玉県商工会連合会などが実施する景気動向調査の調査票をもとに景気動向調査を行い、収集した情報をもとに分析を行う。

また、RESAS（地域経済分析システム）を活用して、より専門的な地域の経済動向分析を行う。

（2）目標

	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

（3）事業内容

①地域の経済動向分析

当会管内の事業者に対し、事業計画策定や地域の経済動向を把握し、効率的な経済活性化をめざすため、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。

【調査手法】経営指導員等がRESAS（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う

【調査項目】・「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析
 ・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の動き等を分析
 ・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析
 ⇒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景気動向分析

当会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、埼玉県が行う「埼玉県四半期経営動向調査」、埼玉県商工会連合会が行う「埼玉県中小企業景況調査」、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1回調査・分析を行う。

【調査手法】会員事業所に調査票を郵送し、FAX等で回収。経営指導員が整理し、分析を行う。

【調査対象】商工会員1,150事業所

【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

（4）調査結果の活用

調査・分析した結果はホームページに掲載し、広く管内の小規模事業者等に周知する。また、経営指導員等が窓口相談や巡回指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】

当会では、平成8年の市制施行以来、吉川市で取り組んでいる「なまずの里吉川」のまちづくりに同調し、なまずをモチーフにした特産品開発、なまず料理のPRを進めてきたが、需要動向調査は実施していなかった。

【課題】

調査を行っていなかったことで消費者の需要を十分に把握しきれず、結果として特産品の数が増えず、なまず料理も一部の飲食店で提供されている以上に広がっていない。そこで、調査内容を十分に精査し、これら「なまず」に関する需要動向調査を実施する。

(2) 目標

	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新商品開発の調査 対象事業者数	—	7社	7社	7社	7社	7社

(3) 事業内容**①新商品開発の調査**

吉川市の特産品である「なまず」やイメージキャラクターを活用した新商品を開発するため、よしかわなまず特産品販売会（7事業者）に協力を依頼する。

商品（既存商品・新商品）は、11月に行われる「市民まつり」や6・10・3月に行われる「よしかわマルシェ」において、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上で当該事業者にフィードバックすることで、商品改良のきっかけづくりや新商品の開発意欲を高めていく。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

※よしかわなまず特産品販売会は、商工会が認定する優良特産品の販売拡大と地域文化の振興を目的として設立した任意団体

【調査手法】

（情報収集）「市民まつり」「よしかわマルシェ」の来場客を対象に特産品を試食してもらい、アンケートへの記入をお願いする。

（情報分析）調査結果は、外部専門家の意見などを聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】 来場者100人

【調査項目】 ①味（甘さ・しょっぱさ等）、②見た目（硬さ・色・大きさ等）、③価格、④内容量、⑤パッケージ、⑥ほしい商品 等

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業者にフィードバックし、商品の更なる改良や新商品開発等に活用する。

5. 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、巡回や窓口指導を通じて、各種補助金申請を検討する事業者や経営革新計画承認に向けて取り組む事業者に対し、経営指導員や相談内容によっては中小企業診断士等の助言を受けながら経営分析を行っている。

【課題】

これまで、巡回や窓口相談による対応はしてきたが、市内の小規模事業者数に対する経営分析の実績数は十分ではなかった。今後は、青年部等若手経営者や後継候補者などを中心に対象事業者の掘り起こしを行い、外部専門家などと連携しながら実施していく。

(2) 目標

	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経営分析を行う事業者の掘り起こし	20者	80者	80者	80者	80者	80者
②経営分析事業者数	15者	60者	60者	60者	60者	60者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の掘り起こし

巡回・窓口での相談時や例えば青年部員といった若手後継者などから経営状況についてヒアリングを行い、経営分析によって自社の経営課題等を把握し、事業計画策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行う。

②経営分析の内容

【対象者】ヒアリングを行った事業者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い小規模事業者を選定。

【分析項目】定量分析である「財務分析（収益性、生産性、安全性、成長性）」と定性分析である「非財務分析（強み、弱み、脅威、機会）」を行う。

【分析手法】経営支援基幹システム（Bizミル）等を利用し、経営指導員等が分析する。また、必要に応じて中小企業診断士等の外部専門家と連携して分析する。

(4) 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、事業計画の策定等に活用する。また、データベース化して内部共有することで、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

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者等においては、事業計画を策定する意思があっても、書類作成の経験が少なく不慣れであることが多いため、各種補助金申請や経営革新計画申請等にかかる事業計画策定、創業希望者の創業にかかる事業計画書策定、若手後継者等の事業承継にかかる事業計画策定について、巡回・窓口相談や事業計画策定セミナーの開催等により支援を行っている。

【課題】

経営革新計画や補助金申請については、申請書の記載例などを例示して自身での作成を促すが、実際には計画書作りに困難を感じ断念してしまう事業者もいるため、経営指導員等による伴走型の支援を行っていくことが求められている。

創業については、創業塾の参加者は一定数いるが、なかなか創業まで結びつかず、創業後の会員獲得に向け一層の支援が求められる。

事業承継については、ナイーブな側面もあることから実態が見えてこないことも多いため、事業承継協会などの専門機関と連携していくことが求められる。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者等に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても実質的な行動や意識変化を促すことができないため、経営指導員等が寄り添いながら、伴走型で事業計画策定を支援していくことが必要と考え、5.の項で経営状況の分析を行った事業者の6割程度(事業計画策定40者/経営分析60者)の事業計画策定をめざす。

また、小規模事業者持続化補助金等の申請を契機として、事業計画策定をめざす事業者の中から実現可能性の高いものを選定し、事業計画策定につなげていく。

さらに、事業計画の策定前段階において、DX推進に向けたセミナーを行い社会変化への対応力を高めることで、小規模事業者の競争力の維持・強化をめざす。

(3) 目標

	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	1回	3回	3回	3回	3回	3回
①-1 事業計画策定者数	15者	30者	30者	30者	30者	30者
①-2 創業計画策定者数	3者	5者	5者	5者	5者	5者
①-3 事業承継計画策定者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
②DX推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

- ①-1 経営分析を行った事業者を対象に、各種補助金申請や経営革新計画策定等の支援を中心とした「事業計画策定セミナー」を開催する。

【募集方法】吉川市広報記事掲載、会員への郵送、当会ホームページでのPR

【講師】中小企業診断士等外部専門家

【回数】年1回(2日間コース)

【カリキュラム】経営革新計画の作成/経営革新計画の磨き上げ

【参加者数】20名を目標とする

【支援手法】事業計画策定セミナーの受講者に対して経営指導員等が伴走し、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

- ①-2 吉川市、日本政策金融公庫越谷支店と連携し、創業希望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「創業塾」を開催する。

吉川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、創業予定者へのバックアップを図る。

【募集方法】吉川市広報記事掲載、吉川市内にチラシ新聞折込み、当会ホームページでのPR、吉川市内公共施設でのチラシ配布、金融機関店頭でのチラシ配布

【講師】中小企業診断士等外部専門家

【回数】年1回(8日間コース[講義6日、個別相談2日])

【カリキュラム】事業コンセプトを考える/マーケティングを考える/創業時に必要な手続きや知識/人材の育成と有効活用/融資を得るための数値計画の考え方/事業計画のプレゼンテーション

【参加者数】20名を目標とする

【支援手法】創業塾受講者に対して経営指導員等が伴走し、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

- ①-3 事業承継協会埼玉支部と連携し、事業承継を検討している事業者の掘り起こしを図り、既存事業者の後継者問題に即した事業承継計画策定支援を円滑に行うため「事業承継セミナー」を開催し、地域経済の維持・発展をめざす。

【募集方法】吉川市広報記事掲載、吉川市内にチラシ新聞折込み、会員への郵送、当会ホームページでのPR、

【講師】中小企業診断士等外部専門家

【回数】年1回（4日間コース）

【カリキュラム】事業承継の基本を知る/経営者の想いに寄り添う/事業承継計画表の基本理解/事業承継計画表の作成

【参加者数】20名を目標とする

【支援手法】事業承継セミナーの受講者に対して経営指導員等が伴走し、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

②DX推進セミナーの開催

DX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DXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取り組みを推進していくために、セミナーを開催する。

【募集方法】吉川市広報記事掲載、吉川市内にチラシ新聞折込み、会員への郵送、当会ホームページでのPR、

【講師】中小企業診断士等外部専門家

【回数】年1回

【カリキュラム】DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例

【参加者数】20名を目標とする

【支援手法】セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で、必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

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】

これまで、創業塾などのセミナー参加者から個別相談の希望があった際にフォローアップしてきた。また、各種補助金申請や経営革新計画策定においては、計画策定時の支援以降は事業者からの希望があった場合のみフォローアップしている状況である。

【課題】

定期的なフォローアップができていないことで、計画の進捗状況が十分に把握できず、計画と現状の差異に対する対応が遅れることがあるため、セミナー開催後数ヶ月単位でのフォローアップや、事業計画策定後の事業者には進捗状況に応じてフォローアップ頻度を設定するなどして支援していく。

(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、経営指導員を中心に事業計画の進捗状況等を確認しながら、訪問回数を増やして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差し支え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

	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
①-1 事業計画策定事業者フォローアップ	—	30者	30者	30者	30者	30者
頻度(延回数)	—	120回	120回	120回	120回	120回
売上増加事業者数	—	8者	8者	8者	8者	8者
利益率増加事業者数	—	8者	8者	8者	8者	8者
①-2 創業計画策定事業者フォローアップ	3者	5者	5者	5者	5者	5者
頻度(延回数)	3回	30回	30回	30回	30回	30回
創業計画書目標達成事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
①-3 事業承継計画策定事業者フォローアップ	—	5者	5者	5者	5者	5者
頻度(延回数)	—	20回	20回	20回	20回	20回
売上増加事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
利益率増加事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員等が巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。その頻度については、

- ①-1 事業計画策定事業者 30者は四半期に1回(年4回)
- ①-2 創業計画策定 5者は2ヶ月に1回(年6回)
- ①-3 事業承継計画策定事業者 5者は四半期に1回(年4回)

とする。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との間にズレが生じていると判断する場合には、中小企業診断士等の外部専門家と連携し、ズレの発生要因や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。

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】

小規模事業者に対する需要開拓支援として、工業では、埼玉県東部地域の5市1町(草加市、越谷市、三郷市、八潮市、吉川市、松伏町)の商工団体と共同で、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」に「埼玉東部工業展」として出展し、製品・技術をPRすることにより新たな販路開拓支援を行っている。

商業・サービス業などでは、一店逸品事業において新規顧客獲得で売上げを伸ばすためのWebカタログを作成し、消費者にPRすることにより新たな販路開拓支援を行っている。

また、新型コロナウイルス感染症の影響で開催が中止となっているが、JR吉川美南駅前広場において、当会青年部が主催で「よしかわジャズナイト」を開催し、吉川美南駅周辺で増えている新住民と古くからの住民をつなぐ架け橋となり、来場者がジャズの演奏を聴きながら飲食できるよう、飲食店等の小規模事業者の出店機会を設け、会場での自社商品PRから店舗への来店につながるための販路開拓支援を行っている。

建設業では「住宅なんでも相談会」を開催し、住まいのリフォームや修繕等の相談に応じている。また、相談会開催時以外にも常時相談に応じて、地元建設業者の認知度を向上させ、継続的な受注拡大を図っている。

【課題】

工業については、展示会等を開催し製品・技術のPRを行っているが、出展者の顔ぶれが固定化し、出展者数の伸び悩みが課題となっている。また、新型コロナウイルス感染症の影響により、オンラインで展示会を開催するという方法も取られ始めているため、今後、新たな販路開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい取り組みを支援していく。

商業・サービス業については、一店逸品事業において各個店の商品など特長をPRし、新規顧客として集客することで認知度の向上を図るよう支援を行っているが、約15年続けてきたカタログ作成は円熟期を迎え訴求力が低下してきていることから、今後、若い世代のユーザーを取り込んでいくことが求められる。また、当会青年部が主催する、よしかわジャズナイトにおける小規模事業者等の出店については、会場での一時的なPRで終わってしまうことが多く、いかに実店舗への来店に結びつけるかが課題であるため、それぞれ今後は、SNSを活用した情報発信やECサイトの利用などIT活用による取り組みを支援していく。

建設業については、住まいのあらゆる悩みに地元の事業者を利用し、安心して工事を受けてもらいたいと住宅リフォーム等相談事業を行っているが、現在の登録事業者数が30数社にとどまり、相談を受けても登録している専門業者がないため、外注などで対応しなければならないという課題がある。今後は、登録事業者をあらゆる業種でまんべんなく増やし、地元事業者を安心して利用してもらえるよう市民にPRしながら継続して支援していく。

(2) 支援に対する考え方

当会が単独で展示会等を開催するのは困難なため、埼玉県東部地域の5市1町の商工団体と連携して、さいたまスーパーアリーナ等で開催される既存の展示会への製造業者等の出展をめざす。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、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

商業・サービス業などについては、一店逸品事業などにより店舗のPRを行いながら販売促進イベント（スクラッチくじの発行等）を行うことで店舗への集客を促進し、また、よしかわジャズナイトで飲食店等の出店機会を設けることで、新たな顧客獲得と売上増進に向けた支援を行う。

建設業については、住宅リフォーム等相談事業を、安心・安全に仕事を任せられる地元の建設業者を知ってもらうツールとして活用してもらい、その後の継続的な受注につながるよう支援を行う。

また、DXに向けた取り組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、SNSによる情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業や相談対応により理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行うことにより、今後の社会変化に対応していく。

(3) 目標

	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 埼玉東部工業展 出展事業者数	5社	6社	6社	6社	6社	6社
商談件数/全社	—	12件	12件	12件	12件	12件
成約件数/全社	—	6件	6件	6件	6件	6件
② 販売促進事業 参加事業者数	—	100社	100社	100社	100社	100社
売上額/1社	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
③ ジャズナイト 出店事業者数	—	30店	30店	30店	30店	30店
売上額/1社	—	20万円	20万円	20万円	20万円	20万円
④ 住宅なんでも相 談会登録事業者数	37社	40社	40社	40社	40社	40社
売上額/1社	—	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円
⑤ SNS 活用事業者	—	40社	40社	40社	40社	40社
売上増加率/1社	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

① 埼玉東部工業展出展支援 (BtoB)

埼玉県東部地域の5市1町の商工
団体と連携して「埼玉東部工業展」
を年1回開催する。

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」(令和2
年度、3年度は新型コロナウイルス
感染症の影響でオンライン開催)に
おいて5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)に出展
してもらい、製品PRやマッチング
支援を行う。

「オンライン彩の国ビジネス
アリーナ」は、約430企業・団体が
出展し、1ヶ月間の開催期間で延べ

約3万人が来場するビジネスマッチングイベントで、オンライン開催となった
ことにより、ITを活用した営業展開も可能となり、ビジネスチャンスが広がる
ことで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。

※ビジネスアリーナの出展数、来場者数は2020年度の開催実績

② 販売促進(スクラッチくじ等発行)事業 (BtoC)

商業・サービス業などの小規模事業者が新たな需要を開拓するために、
スクラッチくじ等の発行による販売促進事業を行う。

これは、事業参加店舗で一定金額以上の買い物をするスクラッチくじが
もらえ、その場で当たりが分かるという短期的な売上創出をめざすもので、周知
にあたっては、従来の新聞折込チラシに加え、FacebookのSNS広告等を活用する
ことで宣伝効果の即効性と若年ユーザーの取り込みを狙う。

(ホームページ TOP 画面)



オンライン
彩の国ビジネスアリーナ

前述のとおり、当会で続けている一店逸品事業が円熟期を迎え見直しが検討されている中、小規模事業者等に対する新たな施策に取り組んでいかなければならないことから、今後は、こうした短期的な販売促進事業を継続して実施していくことで、新たな販路開拓を支援する。

③ジャズナイト出店事業（BtoC）

当会青年部が主催で「よしかわジャズナイト」を開催する。

会場では、飲食店を中心とした小規模事業者等の出店ブースを設け、実店舗への来店を促すためのPRを行う。

開催にあたり、埼玉県、吉川市、よしかわ観光協会と連携し、JR吉川美南駅にも協力いただき、JR武蔵野線南流山駅から北朝霞駅までの各駅でイベントの告知案内を行う。

また、Facebook等のSNSを活用して開催告知や開催までの情報発信等を行う。

商工会、行政、飲食店等の小規模事業者、さらには一般市民が協力して作るコンサートイベントとして、地域活性化の起爆剤としての期待が大きく、また、鉄道を利用して市外からも多くの方が来場することにより、市内の一大事業となることで地域の活力となり、新たな販路拡大支援と地域全体の活性化を図る。

（ジャズナイト全景）



④住宅リフォーム等相談事業（BtoC）

市民の住宅に関する疑問や悩み事を相談会で伺い、アドバイスや費用の相談を行うことにより建設業者をPRするため、「住宅なんでも相談会」を年3回開催する。

相談を受け工事の依頼となった際には、登録している事業者を紹介し、工事を行うことで受注支援に結びつける。また、相談会開催日以外に問い合わせや相談があった場合も対応し、受注機会を増やすことで受注促進を図り、さらに相談者のリピート効果や工事を受けたお客様の口コミにより、販路拡大・売上増進につなげる。

相談会は「住まいの“困った!!” “どうしたらいいの?”にお答えします」をモットーに、安心して任せられる地元の建設業者がいることをPRしていることから、あらゆる相談に対応することが求められるため、登録されていない業種を常に確認しながら、登録のない業種は職人どうしの紹介などで補っていきけるよう努める。

⑤DXに向けたSNSの活用（BtoC）

当会では、一店逸品事業や地域の販売促進イベント等により、商業・サービス業など小規模事業者のPRや新たな需要の拡大支援を行ってきたが、現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、イベント等を開催する際、より遠方からの顧客を取り込むため、取り組みやすいSNS（Twitter、Facebook、Instagram等）を活用して積極的に情報発信を行うことにより、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

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】

事業の評価・見直しに関しては、外部有識者である中小企業診断士の評価・アドバイスを受け、指摘事項があった場合は見直しを行い次年度以降の事業に反映させているが、協議会・評価委員会といった組織による見直しの検討は行われていない。

【課題】

中小企業診断士である外部有識者の評価を受け、指摘事項があった場合の見直しは行っていたが、評価や見直しを検討する組織が機能していなかったため、今後は、関係者や第三者による評価委員会を設置し、計画の実行状況の評価、指摘事項の見直し、そして改善した計画を着実に実行できるよう、PDCAサイクルを適切に回す仕組みを構築していく。

(2) 事業内容

当会の事務局長、法定経営指導員、吉川市産業振興部商工課長、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」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評価を行い、見直し案の提言を依頼する。

委員会の評価・見直し案を受けて事業計画を改善し、理事会に報告、承認を受けた上で、次年度以降の事業実施方針等に反映させ、PDCAサイクルを適切に回しながら計画を実行していく。

事業の成果・評価・改善結果は、当会のホームページに掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

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】

経営指導員等の資質向上については、埼玉県商工会連合会が開催する「職員研修」に全職員が参加し、中小企業大学校で行われる「中小企業支援担当者研修」には経営指導員が参加することで、知識やノウハウの習得に努めている。

その他、国・県などによる補助金等の各種施策に関する説明会・研修会に参加し、情報収集や知識の習得に努めている。

また、小規模事業者等への専門家派遣を行う場合には帯同し、専門家の課題解決のためのスキルを実戦形式で学ぶことで、年々多様化・複雑化していく小規模事業者を巡る経営課題に対応するための支援能力向上に努めている。

【課題】

研修等で得た知識は、経営指導員の間で共有されることが多いため、組織全体で知識や支援ノウハウを共有できる仕組み作りが課題である。さらに今後は、小規模事業者等のITリテラシー向上を図れるよう、DX推進に向けた支援能力の習得が求められる。

(2) 事業内容

①外部講習会等の活用

①-1 経営指導員等の職員が知識や情報を習得し指導力を身につけ、経営発達支援事業を円滑に実施するため、以下のようなセミナーに参加する。

- 1) 埼玉県商工会連合会が開催する「職員研修」（全職員）
支援能力の一層の向上のため、全職員を計画的に派遣する。自身のスキルアップのため、規定科目以外の積極的参加も推奨する。
- 2) 中小企業大学校で行われる「中小企業支援担当者研修」（経営指導員）
経営指導員を派遣し、経営革新支援や事業継承、創業支援等の専門性の高い知識やノウハウを身につけ支援能力の向上を図る。
中小企業大学校研修は、他の都道府県からの参加者と情報交換ができ、ネットワークづくりができるというメリットもある。
- 3) 各種オンライン研修（全職員）
オンライン研修は、新型コロナウイルス感染症の影響で開催機会が増えており、会場に出向かず職場のパソコンから参加できるというメリットがあるため、積極的に活用する。

①-2 小規模事業者等のDX推進への対応にあたっては、経営指導員等のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、以下のようなDX推進の取り組みに係る、支援能力向上のためのセミナーに積極的に参加する。

- 1) 事業者向け「業務効率化等」研修
【テーマ】補助金の電子申請、情報セキュリティ対策、テレワークの導入、電子商取引システム等のITツール、クラウド会計ソフト、RPAシステム等
- 2) 事業者向け「需要開拓等」研修
【テーマ】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、モバイルオーダーシステム、SNSを活用した広報等
- 3) 経営指導員等向け研修
【テーマ】オンライン経営指導の方法、オンライン展示会の開催等

②OJTによる資質向上

若手職員は難しい指導内容において、支援経験の豊富な経営指導員とチームで小規模事業者等を支援することで、指導力・助言力・情報収集方法等をOJTで学び、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

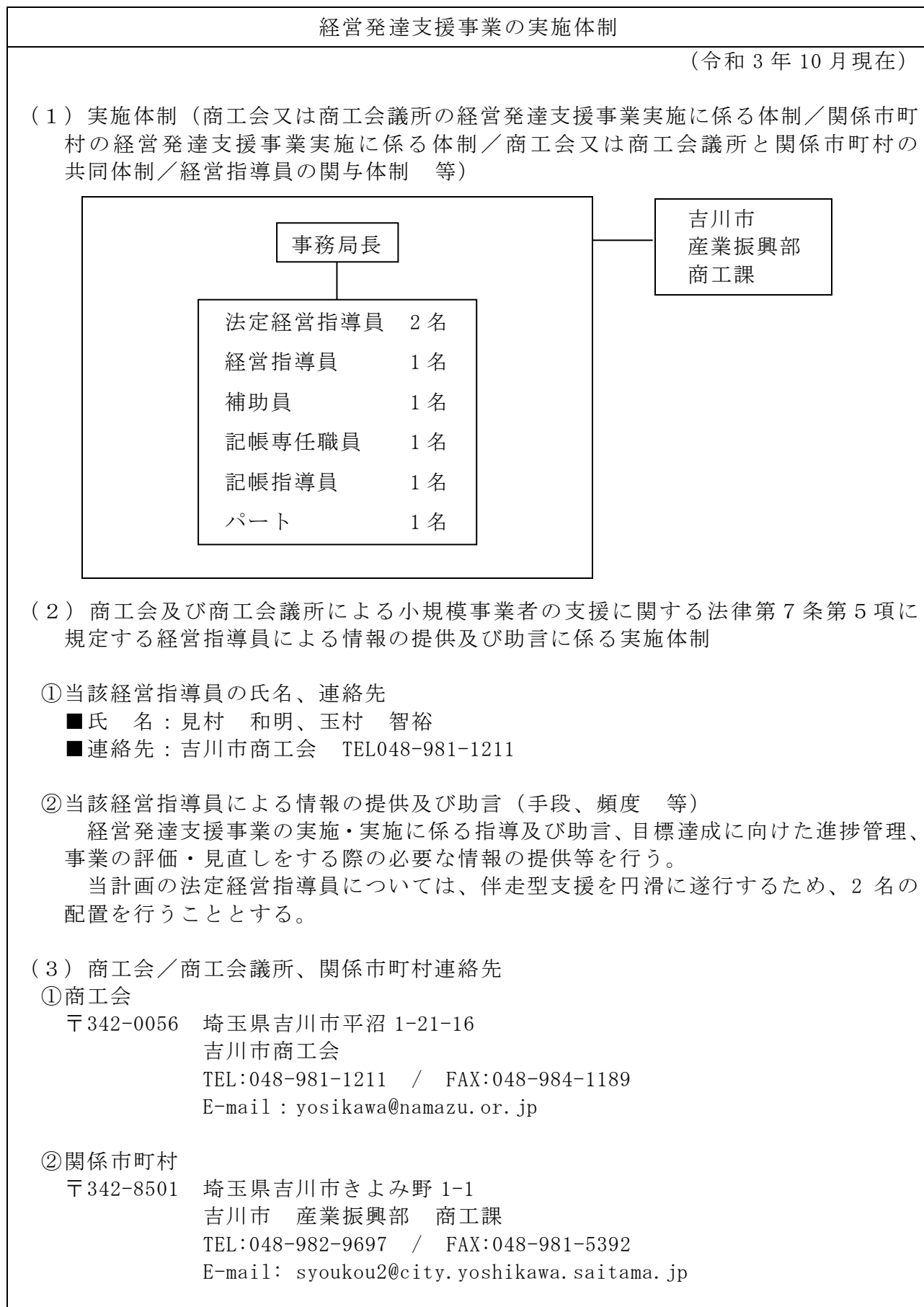
事務局長、経営指導員、補助員、記帳専任職員による「職員勉強会」を四半期ごとに年4回開催する。研修で得た知識や小規模事業者等の指導事例、DX推進に必要なIT等の活用方法やSNS・ホームページ作成ツール等の知識などを共有することで各職員のスキル・ノウハウ及び支援能力の向上を図る。

④データベース化

経営指導員等が相談を受けた内容は、商工会基幹システムの経営カルテや経営支援基幹システム（Bizミル）に適時入力を行い、支援中の小規模事業者等の状況を職員全員が相互に共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	44,600	44,600	44,600	44,600	44,600
経営改善事業費	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
商業近代化対策費	900	900	900	900	900
工業環境改善費	800	800	800	800	800
建設業共同化事業費	900	900	900	900	900

(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、吉川市補助金、埼玉県補助金、伴走型補助金

(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 並びに法人にあつては、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