

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>白井市商工会（法人番号 3040005006424） 白井市（地方公共団体コード 122327）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和3年4月1日～令和8年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>白井市との連携により、自立し高い付加価値を生み出せる小規模事業者を増やし、地域産業の発展につなげていくことを地域への裨益目標とする。 (1) 地域の小規模事業者が自立的かつ持続的に事業継続できるよう伴走型で支援し、小規模事業者の経営力強化と持続的発展を目指す。 (2) 小規模事業者の円滑な事業承継を支援する。 (3) 積極的に新規創業者を支援し地域の活性化を拡大させる。 (4) 地域資源を活用した新たな需要開拓により小規模事業者の付加価値向上と地域経済の活性化を図る。</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3 - 1. 地域の経済動向調査に関すること 地域経済分析システム「RESAS」を活用し地域の経済動向を分析効果的な経済データを活用し消費動向・情報収集・分析等、情報提供を行う。</p> <p>3 - 2. 需要動向調査に関すること 事業計画を策定する小規模事業者の販売する商品・提供するサービス等に対するそれぞれの需要動向を調査し、対象事業者に随時、情報提供していく。</p> <p>4. 経営状況の分析に関すること 経営問診票を活用して経営課題を分析することで「戦略的強み・弱み」「機会や脅威」を事業計画に活用する。</p> <p>5. 事業計画策定支援に関すること 小規模事業者の課題解決のため、セミナー等を通じて顧客ニーズや自社の強み・弱み等の経営状況を把握し、実効性の高い事業計画を支援する。</p> <p>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること 策定した事業計画の進捗状況に応じ計画的なフォローアップを実施し計画の実効性を高めるための伴走型支援を行う。</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 地域イベント等で開催する展示会等への出展に関するフォローを通して効果的な（メディア等の活用によるPR）販売促進活動を支援する。 ①一般消費者の販路開拓強化を目指す小規模事業者に対し、効果的な販売促進活動を支援し目標売上を達成するよう支援する。 ②メディア活用により販路開拓や情報発信強化に取り組みたい小規模事業者に対し新たに開発した新商品や新サービス等をプレスリリースし、地元新聞やテレビ局、地元ケーブルテレビなどマスコミに情報提供する。</p>
<p>連絡先</p>	<p>白井市商工会 〒270-1422 千葉県白井市復1458 TEL：047-492-0721 FAX：047-491-9884 E-mail:shokokai@shiroi.or.jp 白井市 市民環境経済部 産業振興課 〒270-1422 千葉県白井市復1123 TEL：047-492-1111 FAX：047-491-3554 E-mail: syoukou-shinkou@city.shiroi.chiba.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

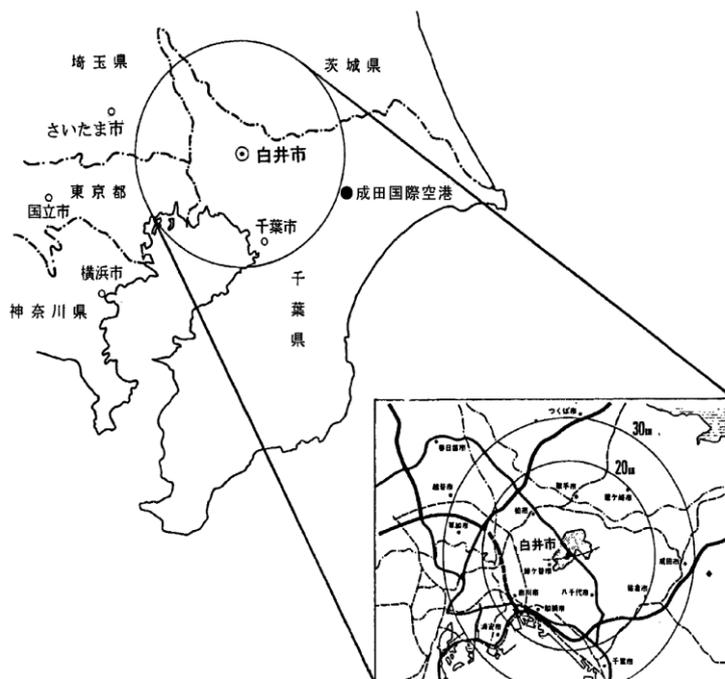
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 白井市の現状

【位置・地勢】

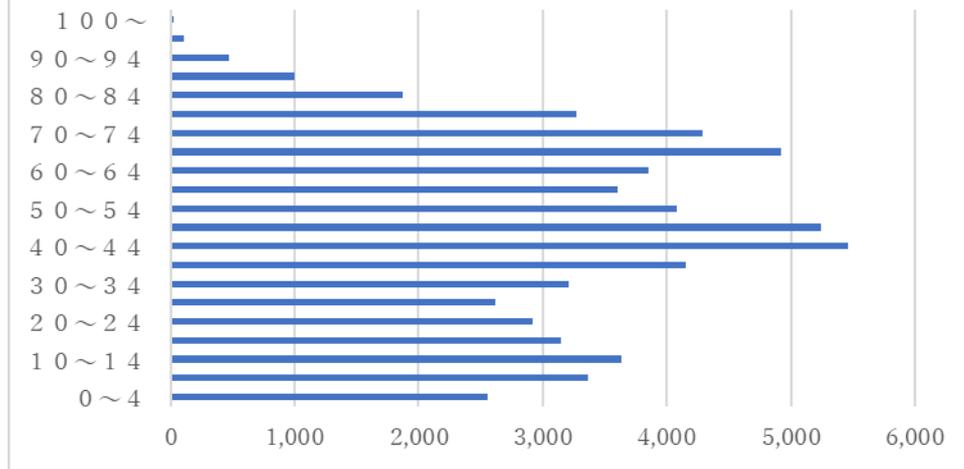
白井市は千葉県の北西部に位置し、面積35.48km²、東は印西市と八千代市、南は船橋市、西は鎌ヶ谷市、北は柏市の5市に接している、都心から30kmの距離にあり、当時白井町だった昭和54年に北総鉄道が開通したことで沿線のニュータウン地区に住民が多数入居し、人口が飛躍的に増加、平成13年4月に市制施行し、千葉県内で32番目の市となった。当市の中央をほぼ南北に国道16号が走り、県中心部と北西部を結ぶ商工業の拠点となっている。また東西には北総線が横断し、都心や成田空港・羽田空港への利便性も高い。標高は20m～30mで、概して平坦な下総台地からなり、温和な気候と地味肥沃な土地に恵まれ、特に全国有数の梨の産地として知られている。



【人口の特徴】

昭和45年に国道16号が開通して以降、首都圏の大動脈として機能し、昭和53年には工業団地へ約100社の企業が創業するようになり昭和54年に千葉ニュータウンの入居が開始され、北総線も開通、昭和55年には人口伸び率全国一位を記録した。平成12年の国勢調査で人口が5万人を超えたことから、市制施行の条件が満たされ平成13年4月1日より白井市となり現在までに63,555人(平成31年3月31日)となっている。まちの特徴としては団塊ジュニア世代の人口比率が高いという特徴を持っている。

白井市人口ピラミッド (H30)



資料：千葉県企画政策課

図表：世帯数、及び男女別人口

世帯数	平成元年			世帯数	平成31年		
	人口				人口		
	総数	男	女		総数	男	女
9,884	36,045	18,082	17,963	25,798	63,555	31,778	31,777

市内産業の現状

白井市はもともと農業地域で北部の金山落、中央部の神崎川、南部の二重川に沿って帯状に水田が広がり、台地には山林が広がっている。特に関東ローム層という火山灰土壌で、水はけが良いため梨の栽培に適している。昭和42年及び昭和49年に工業団地が整備され、工場立地が進むとともに小売業を中心に商業が発達するなど農業・商業・工業のバランスのとれた産業構造となっている。

近年、農業については農家数、経営耕地面積及び農業従事者数が、いずれも減少し続けている。商業は事業所数及び従事者数は増加傾向、工業については年により変動するものの事業所数は減少傾向、従業者数は概ね横ばいで推移している。

また、当市においては観光協会が存在しない。観光振興は地域活性化において重要なテーマであり、各地域で取り組まれている。今後においては市行政とともに白井市の地域資源を生かし農商工の連携も推進する必要がある。

企業数

建設業	179
卸売業・小売業	179
製造業	171
生活関連サービス業、娯楽業	103
宿泊・飲食サービス業	100
医療、福祉	88
サービス業(他に分類されない)	85
不動産、物品賃貸業	44
教育、学習支援業	37
学術研究、専門・技術サービス業	32
運輸、郵便業	31

(出典：経済センサス基礎調査)

【商業】

市内には大型商業施設はなく、食品系中小スーパーや家電量販店等が立地しているものの、小規模事業者が殆どである。経済センサスによる業態別事業割合では、建築、上下水道設備、電気などの業態が45%を占め住関連が多い。個人事業・小規模事業者が約5割を占める。

図表 業種別事業所数・従業員・年間売上高

産業分類別事業所数	事業所数	従業員数	年間商品売上(百万円)
総数	274	3,105	91,152
卸売業計	73	519	29,893
繊維・衣服等卸売業	5	26	
飲食料品卸売業	7	57	4,964
建築材料、金属材料等卸売業	37	230	11,610
機械器具卸売業	18	137	4,897
その他の卸売業	6	69	
小売業計	201	2,586	61,260
繊維・衣服等小売業	16	95	1,465
飲食料品小売業	72	1,290	23,873
機械器具小売業	35	294	14,468
その他の小売業	74	841	18,527
無店舗小売業	4	66	2,927

(出典：千葉県商業統計調査)

【工業】

白井市には周辺も含め約300社が集積する県内最大級の内陸工業団地がある。約50年の歴史を重ね、開設当時の事業者も存在し、周辺市に比べて工業が栄えており、組織を束ねる「白井工業団地協議会」の組織がしっかりしている。事業所の中には世界や日本に誇れる優れた技術を持っている中小事業者があり、実態調査から従業員21人以上300人未満の事業所が5割を超えた中小企業中心の工業団地である。工業団地内の経営課題として、人材不足、雇用の確保が重要課題とあげられ、事業承継については後継者候補がない事業所は全体の70%に達している。

図表 従業員数別事業所数

従業員数別事業所数	2019年度		2015年度	
	事業所数	割合	事業所数	割合
1人～5人 (1人～3人)	21	7.1%	55	15.7%
6人～10人 (4人～9人)	42	14.1%	97	27.7%
11人～20人 (10人～19人)	61	20.5%	82	23.4%
21人～30人 (20人～29人)	34	11.4%	38	10.9%
31人～50人 (30人～49人)	40	13.5%	38	10.9%
51人～100人 (50人～99人)	56	18.9%	23	6.6%
101人～300人 (100人～)	28	9.4%	11	3.1%
301人～	8	2.7%	—	—
未回答	7	2.4%	6	1.7%
合計	297	100.0%	350	100.0%

(白井工業団地実態調査より)

図表 今後の事業承継に関すること (%)

親族などの後継者に承継予定	85	28.6
従業員等に承継する	45	15.2
M&Aなどで第三者に譲る	5	1.7
現代表者で事業を終える	14	4.7
未定（まだわからない）	148	49.8
合計	297	100

(白井工業団地実態調査より)

【特産品】

千葉県は梨の生産量日本一であり、白井市は県内で一番の生産地である。味が自慢の「しろいの梨」は、隣市の船橋市場では一目を置かれている。首都圏から近く、東京の市場へは出荷しやすい状況だが周辺産地もブランド力がアップしているため、しろいの梨のブランド力をあげるPRが必要である。梨の生産は気候や気象条件の変化や経済情勢の厳しさと共に、象徴的な梨生産者像が薄いせいか、梨農家に魅力を感じる若い世代があまり育たず、生産地や農家そのものが減少し、生産者の高齢化も進んでいる。また若者の地元離れなどにより、梨農家の中には後継者がなく辞めていくところもある。(市場調査より)

白井市の産業振興方針

白井市では、平成25年4月に産業の振興についての基本理念等を定めた「白井市産業振興条例」が制定された。この条例は、市内産業の振興が地域経済や地域社会に果たす役割の重要性に鑑み、白井市産業の農業、商業、工業のバランスのとれた振興とそれぞれの連携を図り、地域経済の循環及び雇用の拡大を推進することで、市内産業が持続的に発展できるまちづくりを推進するものと位置づけされている。現在、第5次総合計画、後期基本計画を策定している。

まちづくりの重点戦略、取り組み目標（第5次総合計画、後期基本計画）

まちづくりの基本的視点を踏まえて、将来像の実現に向けて、白井市が重点的に取り組んでいく戦略を定めている。

戦略1 若い世代定住プロジェクト

快適な生活空間の創出、子育てを安心して楽しめる環境づくり、質の高い教育環境づくり、活躍の場づくりなど、単身世帯・子育て世代など若い世代の定住を促進するまちづくりの推進。

戦略2 みどり活用プロジェクト

環境保全の取り組み、みどりを活かした憩いの場づくり、みどりとしての農地の保全、農の営みを活かした風景づくり、農産物の地産地消や加工等による高付加価値化の取り組みなど、まちのみどりを活かしたまちづくりの推進。

戦略3 拠点創造プロジェクト

駅前や市役所周辺の都市拠点づくり、サロンなど目的に応じて人が集まる場や空間づくり、市内外の人が交流する拠点づくり、交通弱者でも移動しやすい環境づくりなど、様々な拠点があるまちづくりの推進。

(商業に関する現状と課題)

市内商業環境の現状と課題

ベットタウンとして醸成してきているので駅前商圈は担保されているが、アーケードとして成り立っている商店街は少なく、各エリア内に個々に存在している店舗等が多い。市内に7つの商

店会があるが、老朽化が進みシャッターの閉まった店舗も多い。周辺市には大型ショッピングモールがあるため、それらの施設で週末等の買い物需要が高い。市内には日用品・食糧品以外の商業施設は人口の割には少ない状況なので市外への流出が顕著である。

②白井市における産業振興の課題

当商工会管内としては商工業者数も微増ではあるが増加傾向にあり、飲食・サービス業を主に、他地区からの移転及び新規創業者による事業者が増えている。しかしながら、事業計画が未熟なため、創業間もなく資金繰りの悪化等により事業縮小または廃業に至る事例が後を絶たない。このような事態からも、創業予定者に対しての創業前の計画策定支援、創業後の事業実施支援を、いかに寄り添いながら進められるかが課題となっている。また、特産品である「しろいの梨」は近隣では認知されているものの梨農家に魅力を感じる若い世代があまり育たず、生産地や農家そのものが減少しているところから今後、6次産業化への取り組みが必要である。

新たな課題

令和元年に発生が確認された新型コロナウイルス感染症は、世界的な大流行（パンデミック）となり、世界規模で社会的・経済的に大きな影響があり日本においても、全国に新型コロナウイルス感染症が拡大し、その拡大防止のため、外出の自粛や一部業種の営業の自粛が要請されるなど、市民生活や地域経済などに大きな影響をもたらしている。

今後、国はもとより地域をあげて、感染症対策の強化、影響を受けた市民生活と地域経済の回復を進めていくとともに、新型コロナウイルスと闘いながら共存する時代を迎える中、経済、雇用、教育、福祉、コミュニティなど、あらゆる観点から新たな経済社会システムを構築していく必要がある。

一方で社会情勢の変化をビジネスチャンスと捉え、新たな分野への事業推進や、販路開拓計画している小規模事業者もみられる。当商工会としては、これらの小規模事業者に対し、今後の需要を見据えた事業計画を策定するため、経営分析を踏まえた事業計画策定支援が重要課題となってきている。また、自立的かつ持続的に産業振興に取り組んでいくため、関係機関が連携し、推進体制の構築と重点プロジェクト等の評価サイクルを確立する必要がある。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

白井市の将来人口の見通しとして令和7年には65,200人と推測され、今後は減少に転じると見込まれている。当市においても少子高齢化や社会・経済情勢の急激な変化に対応するため、多様な資源を活用し、地域産業を発展させるとともに、新産業創出に取り組み地域の活力を生み出し、次の世代に継承発展させていくため持続可能な街づくりを目指している。

商工会としても、地域経済を支えている小規模事業者が、継続的に発展していくことが地域振興において大変重要であり、自社をよく把握しその「強み」を活かした、高い付加価値を生み出せる事業者を増やすことが重要である。

そのために、個々の事業者支援として、伴走型支援の強化及び質の向上、事業者ニーズの高いセミナーの開催、高度な相談内容に向けて専門家や、金融機関等と連携し小規模事業者の経営力強化を図っていく。

②白井市第5次総合計画との連動性・整合性

戦略1の「若い世代定住プロジェクト」・・・

I. 働く場を生み出すまちづくり

白井工業団地などへの就業支援

就職フェア、合同企業説明会の開催、また市内の高校2年生を対象に白井工業団地企業へのインターンシップを実施し、進学後の就職も含め、自らの進路活動を充実させる。また企業へのバスによる工場見学などを実施している。

II. 異業種・異分野間のネットワークづくりによる交流・連携の支援

農商工や産官学をはじめ、事業者、市民団体などの交流・連携の支援

III. 地域資源を活用した魅力ある暮らしの促進

官民連携により白井市の見所や文化資源、イベントなど、様々な地域資源の情報発信を充実。

③白井市商工会としての役割

当商工会としては経営改善普及事業を中心に市と連携し、経営発達支援事業を進めるとともに、商工会員だけでなく一般事業者や地域社会全体の活性化に資することを当会の位置付けとして進めてきた。前回までのブロック内での連携による経営発達支援事業のノウハウを継続しつつ、白井市とのなお一層の連携を図ってきた。具体的事業としては、創業者支援、各補助金申請支援、資金需要に伴う各種相談事業や事業者に向けた各種補助制度の推進、雇用・労務及び助成金制度活用による新規雇用の支援を展開し、国・県並びに市当局の支援のもと活動してきた。特に本年は新型コロナウイルス感染症の影響による給付金申請や各種支援に対して会場の提供を受け、互いの連携のもと地域の小規模事業者への支援に寄与している。

以上のように、地域の支援機関としての中核的な機能・役割を果たすべく市行政と「連携体」を構築し、小規模事業者に対する伴走的な支援、そして地域の小規模事業者だけにとどまらず、その小規模事業者を支える中小企業・消費者など地域社会の福祉に資する事業を幅広く実施することが白井市商工会としての役割と考える。

(3) 経営発達支援事業の目標

地域の現状と課題及び小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、経営発達支援事業の目標を以下のとおり掲げる。本計画の取り組みにより、社会情勢の変化をビジネスチャンスと捉え、自立し高い付加価値を生み出せる小規模事業者を増やし、地域産業の発展につなげていくことを地域への裨益目標とする。

【目標1】 地域経済を支える小規模事業者が自立的かつ持続的に事業継続できるよう伴走型で支援し、小規模事業者の経営力強化と持続的発展を目指す。

(目標数値)

・商工会の支援のもと、事業計画の策定、実施をすることで、経営発達支援事業の実施から5年の間で、市内の小規模事業者の5%程度が自社の経営の現状を分析し、経営力を強化できるようにする。

【目標2】 小規模事業者の円滑な事業承継を支援する。

(目標数値)

・行政や専門家等、関係機関との連携により、小規模事業者の円滑な事業承継計画（目標、策定件数5件）を推進。

【目標 3】積極的に新規創業者を支援し地域の活性化を拡大させる。

(目標数値)

- ・創業塾の開催を通して年間 3～5 者の創業支援を行い、5 年後に累計 15 者の創業者輩出を目指す。

【目標 4】地域資源を活用した新たな需要開拓により小規模事業者の付加価値向上と地域経済の活性化を図る。

(目標数値)

- ・白井市の特産品である「梨」「自然薯」等を活用した新商品開発等に取り組む小規模事業者の販路開拓（3～5 者）を支援し、高い付加価値を生み出せる事業者を増やす。また、「梨」「自然薯」ブランドの知名度アップと域外需要を取り込むため、行政との連携により「梨」「自然薯」のブランディング、メニュー開発と広域への PR 戦略を図っていく。また関係機関の指導の下、経営資源を有効に活用する農商工連携の取組も実施する。

<しろいの梨>



<しろいの自然薯>



白井市の大地は関東ローム層の火山灰土壌で、水はけが良く梨栽培に最適。幸水・豊水・新高などの品種を生産し、日本屈指の生産量を誇る。

冬の特産「自然薯」。例年、11 月中旬頃から出荷が始まり全国から自慢の自然薯を持ち寄り、品質を競う「平成 20 年度作柄品評会」で最優秀賞を受賞する、粘りと旨みが自慢の自然薯

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

【目標1】 地域経済を支える小規模事業者が自立かつ持続的に事業継続できるよう伴走型で支援し、小規模事業者の経営力強化と持続的発展を目指す。

【方針】 小規模事業者が自立し持続的な経営を行えるよう支援し、地域全体の生産性を向上させるためにも、事業計画に沿って事業を実施させていく必要がある。このため、地域経済の動向を的確に把握し、小規模事業者を取り巻く事業環境を踏まえた経営分析の実施や事業計画策定セミナー等により、事業者の気づきを掘り起こし、各種支援策への橋渡しを行い、事業計画策定から実行まで、事業者自らがその PDCA をチェックするよう伴走型支援を実施していく。

【目標2】 小規模事業者の円滑な事業承継を支援する。

【方針】 事業活動の継続について課題や悩みを抱えている小規模事業者に対し、起業家や後継者不在業者とのマッチングに対して、関係機関との連携によるヒアリング等を実施し、現状を把握することで適切に専門家等への仲介をする。事業承継計画においては、白井工業団地協議会や商工会が事業者との対話を通して、前工程（気づき→見える化→磨き上げ）を実施し、後工程（事業承継計画→実行）へとつなげる。

【目標3】 積極的に新規創業者を支援し地域の活性化を拡大させる。

【方針】 セミナーの開催や個別相談により創業計画策定支援についても力を入れる。また、創業者が、白井市内に定着し続けてもらえるよう、SNS を利用した創業塾受講者同士のグループの構築を目指し、最終的には創業支援を受けて創業をした者のコミュニティとして、定期的に情報交換を行えるような仕組みを作っていく。現在、商工会と白井市との連携により創業支援ネットワークを構築しており、今後もこのネットワークを活用した効果的な創業支援を実施できるよう継続して創業支援体制の強化にも取り組む。

【目標4】 地域資源を活用した新たな需要開拓により小規模事業者の付加価値向上と地域経済の活性化を図る。

【方針】 「しろい梨」等を活用した事業者の新商品開発等の取り組みに対して、需要動向調査等で消費者ニーズ等を的確に捉え、事業計画策定に反映し、地域イベント等への出展支援により効果的な販路開拓に繋がられるよう、伴走型支援をしていく。また、白井市商工会・白井市・印旛農協・金融機関・専門家にて、プロジェクトチームを結成し、「梨」「自然薯」のブランド確立のための協議を年3回開催し、地域特産品の魅力をもう一度見直し、他地域の方々に伝える取り組みを強化するなど地域資源を活用した取り組みで地域経済の好循環を生み出す。また関係機関の指導の下、経営資源を有効に活用する農商工連携の取組も実施する。

3. - 1 地域の経済動向調査に関すること

(現状と課題)

現在、小規模事業者は、地域の経済動向について新聞やインターネット等での情報は収集しているが、各種の調査・統計データ等による地域経済動向情報を整理し十分活用するには至っていない。商工会としても、市内の中小企業景気動向調査について地域としての分析や、定期的な情報発信を行うに至っていない。

今後は、小規模事業者に対して的確な支援を行うため、ビッグデータ等を活用した専門的な分析、地域の経済・消費動向等の情報収集・分析、成果の提供を行う。

(目標)

全ての経営指導員が国・県等の施策情報や地域の経済動向について自ら調査、分析し、データとして情報整理したものをそれぞれの小規模事業者のニーズに合わせて適宜情報提供できるようにする。

経営指導員同士が収集した情報を共有し、自ら講師となって地域経済動向や施策情報を説明することで情報収集力が向上し、常に最新である施策等を活用して小規模事業者支援が行える。

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
地域の経済動向分析の公表回数	なし	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
景気動向指数分析の公表回数	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(事業内容)

①国が提供するビッグデータの活用

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、経営指導員により「RESAS」(地域経済分析システム)を最大限に活用した地域の経済動向分析を行い公表する。

体系的な情報の収集、整理

収集する情報の中でも、「重要度」、「緊急度」等によって分類し整理する。

なお、効率的な情報の入手方法や分析手法については、後述する商売繁盛相談窓口事業の配置専門家(中小企業診断士)より、OJTとしてノウハウの供与を受けるものとする。

【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4回調査・分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者 50 社

(製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から 10 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

【調査手法】 経営指導員による巡回や調査票を郵送し返信用封筒で回収する

【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

(成果の活用)

- ・ 情報収集・調査、分析した結果は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の参考資料とする。

3. - 2 需要動向調査に関すること

(現状と課題)

地域の小規模事業者のための需要動向調査については、主に中小企業景況調査を実施してきたが、事業計画策定時の販路拡大等に関する支援情報としては不十分であった。

今後は、事業計画を策定する小規模事業者の販売する商品・提供するサービス等に対するそれぞれの需要動向を調査し、対象事業者に随時、情報提供していく必要がある。

(目 標)

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
調査対象事業者数(新商品等)	未実施	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(事業内容)

①小規模事業者が開発した新商品の需要動向を調査するため、白井市内で開催するイベント（ふるさとまつり、10月、2日間開催）において、来場者向け試食、アンケート調査を実施する。調査結果を分析したうえで当該事業者にフィードバックすることで、新商品開発や販路拡大に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映していく。

サンプル数	来場者 100 人以上
支援対象	地域資源活用事業者等の新商品・新サービス開発に取り組む事業者 「しろいの梨のジャム」、「梨ゼリー」等の特産品等を活用する事業者 既存商品・サービスの改良に取り組む事業者等
調査手段・手法	イベントに来場する地域内外の消費者等に対し、経営指導員等が、聞き取りのうえ、アンケート票へ記入する。
調査項目	(1)商品・製品の価格 (2) 品質・味・量 (3) 商品、パッケージのデザイン(4) 関心度・商品の新鮮感 (5)購入や利用のしやすさ (6)商品・サービスに対するイメージ(7) 用途・目的 (家庭用、贈答用等) (7)改善点 (自由記載：品質、価格、その他において改善を要する点等)
商工会の支援内容	・ 需要動向の収集及び活用が必要な事業者の選定 ・ 実施スケジュールの作成 ・ 調査項目の選定 ・ アンケートシートの作成提供 ・ 回収した調査票の分析、加工及び提供 ・ 調査結果を活用した商品の開発、改良等のアドバイス
分析結果の活用	事業者が行ったアンケートを経営指導員等が集計・分析し、レポートにポートにまとめ、事業者に提供するとともに、事業計画策定や販路開拓支援に活用する。

4. 経営状況の分析に関すること

(現状と課題)

小規模事業者の持続的発展を支援するためには、まず経営課題を明確にすることが必須である。千葉県商工会連合会指導の下、地域の小規模事業者が抱えるそれぞれの経営課題を把握するための独自ツール「以下、経営問診票」を開発し、平成25年度から県内全ての商工会で活用している。

しかし、経営問診票は事業者の課題の整理とともに経営指導員がデータとして情報共有するために有用なツールであるが、経営指導員の認識とノウハウが不足しているため十分な活用がされていないという欠点があるが、過去の蓄積データ等を有効活用する観点から本計画においても継続的に利用する。

(目標)

支援内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
経営分析件数	10件	15件	15件	15件	20件	20件

(事業内容)

①経営問診票を活用して経営課題を把握

経営問診票は、調査項目として定性分析たる「SWOT」分析、定量分析たる「財務分析」、経営理念、経営目標等を盛り込んだ内容となっており、経営指導員が小規模事業者から直接ヒアリングした情報をもとに作成するものである。千葉県下の経営指導員においては、このツールを長く利用している為、有用に用いられる。

なお、財務分析には中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」、中小企業庁「会計ツール集」のCF計算書を利用している。

経営指導員が小規模事業者に対して、上記の経営問診票を作成することで、事業者の実態を把握し、経営状況の分析と経営課題を把握・整理し、今後の経営に対する気づきを与え、その後のフォローアップにより事業計画策定支援に繋げる。

作成した経営問診票は、千葉県商工会連合会にデータとして蓄積・管理し、地域、業種、規模別等によりデータベース化した後、経営指導員が閲覧できるようになっている。

(分析項目)

SWOT分析、経営目標、キャッシュフロー計算書、自己資本比率、流動比率、当座比率 等
<経営問診票>

The image displays two pages of a 'Business Health Check' form. The left page is titled '経営問診票' (Business Health Check) and includes a '【貴社の概要】' (Company Overview) section with fields for company name, address, representative, and business type. Below this is a photo of bread. The right page is titled 'SWOT分析' (SWOT Analysis) and includes a table for internal/external strengths and weaknesses, and sections for business goals and challenges.

SWOT分析

(秘) ちば版 商工会員経営力向上応援プロジェクト

3. 【財務分析】
(1) CF計算書 (間接法)

キャッシュ・フロー計算書

自平成26年2月1日 至平成26年9月30日

(単位:千円)

項目	金額
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー	-3,843
(1) 当期利益(損)	0
(2) 非営業の費用項目	0
① 減価償却費(+)	0
② 繰引当金の増加(+)/減少(-)額	0
(3) 回収・支払サイト	0
① 受取手形の増加(+)/減少(-)額	0
② 売掛金の増加(+)/減少(-)額	0
③ 前払費用の増加(+)/減少(-)額	0
④ その他の流動負債の増加(+)/減少(-)額	0
⑤ 支払手形の増加(+)/減少(-)額	0
⑥ 買掛金の増加(+)/減少(-)額	0
⑦ 前受金の増加(+)/減少(-)額	0
⑧ その他の流動負債の増加(+)/減少(-)額	1,238
⑨ その他の固定負債の増加(+)/減少(-)額	0
⑩ 利益処分による役員賞与の支払(-)額	0
(Iの計)	-2,605
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,658
① 有価証券の購入(-)/売却(+)	0
② 短期貸付金の貸付(-)/回収(+)	0
③ 土地の購入(-)/売却(+)	0
④ 有形固定資産の増加(-)/減少(+)	0
⑤ 無形固定資産の増加(-)/減少(+)	-4,658
⑥ 有形固定資産の増加(-)/減少(+)	0
⑦ 有形固定資産の購入(-)/売却(+)	0
⑧ 長期貸付金の貸付(-)/回収(+)	0
⑨ その他の固定資産の増加(-)/減少(+)	-1,000
⑩ 繰上資産の増加(+)/減少(-)	0
(IIの計)	-4,658
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー	8,448
① 短期借入金の増加(+)/減少(-)	0
② 短期借入金の増加(+)/減少(-)	10,500
③ 社債の増加(+)/返済(-)	0
④ 増し出し額	0
⑤ 自己株式の取得(-)/処分(+)	0
⑥ 剰余金の配当の支払(-)	0
(IIIの計)	10,500
IV. キャッシュの増加・減少額(Ⅰ+Ⅱ+Ⅲ)	1,855
V. キャッシュの期首残高	1,855
期末(貸借対照表の現金及び預金)	1,855

(秘) ちば版 商工会員経営力向上応援プロジェクト

(2) 独立行政法人 中小企業基盤整備機構
「経営自己診断システム」

対称指標名	貴社	デフォルト企業	業種標準
自己資本比率	42%	39%	35%
流動比率	6%	14%	12%
支払比率	7%	14%	12%
固定資産比率	4%	11%	10%
長期貸付率	1%	0%	0%
子元現金貸付比率	5%	7%	3%
健全な借入金	6%	4%	3%
借入金依存度	1%	1%	1%
借入金	6%	7%	3%
売上営業利益率	3%	3%	2%

貴社の合計点 **41**

判定結果 **警戒ゾーン**

!WARNING!!

キャッシュフロー計算書

経営自己判断

(分析結果の活用)

- ・分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- ・分析結果は、データベース化し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。

5. 事業計画策定支援に関すること

(現状と課題)

多くの小規模事業者は地域の経済状況や需要動向の変化に大きく影響を受けている一方で、顧客ニーズや自らの強み・弱み等の経営状況が十分把握出来ていない。そのため事業計画策定の意義や重要性に対する認識が低いのが現状である。

また、商工会の経営指導員による事業計画の策定支援ノウハウも不足している。

(支援に対する考え方)

小規模事業者に対し、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せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」や、後述する「商売繁盛相談窓口」を利用することにより、4. で経営分析を行った事業者の 7 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事業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、事業計画の策定につなげていく。

(目標)

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
事業計画策定件数	3 件	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件
事業計画策定セミナーの開催回数	1 回	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
事業承継支援計画策定件数	—	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
創業支援計画策定件数	—	3 件	3 件	5 件	5 件	5 件

(事業内容)

①「商売繁盛相談窓口（事業計画策定支援窓口）」の活用

本相談窓口では、経営状況の分析や課題の整理が出来ていない小規模事業者が商工会に気軽に相談することからスタートし、地域経済動向や需要動向調査等の情報を提供しながら、経営状況を分析した上で事業計画策定支援、新たな需要開拓支援へと伴走支援することを目的としている。

平成27年度、商工団体による経営発達支援事業を補助するため、千葉県が新たに創設した「伴走型小規模事業者等支援提案型事業」を活用し、経営発達支援計画の中核となる事業として小規模事業者の相談窓口を設置している。

昨年度実績の状況は相談件数も徐々に増え、相談者からの評判も良くリピーターとなっているケースもあることから、千葉県からも高い評価を得ている。

令和3年度からも、千葉県による本事業を活用し、経営課題が明確となっていない小規模事業者等を中心に経営状況の分析や後述する需要動向調査等による情報を提供し、実行性の高い事業計画策定を支援する。

中小企業診断士等を相談窓口の専門家として招聘し、主に事業計画策定に関する相談に対応し、事前相談予約が無い場合は巡回指導に同行し、案件を掘り起こすものとする。また、本相談窓口はマンパワー不足である小規模商工会等の経営発達支援事業を補完しながら、経営指導員が自力で事業計画策定支援をできるようになるためのOJTも兼ねている。

②経営問診票等により経営状況を分析した小規模事業者のフォローアップ支援

経営状況を分析し、既に経営課題が明確になっていることから、商工会に蓄積されたデータをもとに継続的なフォローアップを行うことで課題解決に向けた取り組みを促し、事業計画の策定支援を実施する。

ただし、経営状況を分析した結果、廃業すべき案件についても踏み込んで対応を行う。その場合は、弁護士等による専門家の力を借りながら、不安を抱える小規模事業者に対して寄り添い、廃業までの段階的ステップを示しながら伴走支援をする。

③事業計画策定セミナーの開催

経営分析を行った小規模事業者が、経営の原点である経営理念や自社の強みを再認識し、経営目標を達成するために販路開拓等を実現させる実行性の高い事業計画策定セミナーの開催

<募集方法> 個別案内・HPでの周知

<開催回数> 3回 参加予定者数：20～30名

<カリキュラム>

経営計画作成の意義と意義	経営計画を作成することに意義と意味の概要を解説
顧客ニーズを掴む	自社の強みを知り、顧客獲得につなげる手法を習得
ビジネスアイデアの作り方	事例を中心に、経営計画の骨子となるビジネスアイデアを創出する方法を解説
売上拡大の具体策	販促策、販路開拓、商品開発の方法を説明
経営計画書を作成	制作実習およびチェック
補助金獲得に向けて	特に持続化補助金申請書作成の注意事項を事例を元に説明
個別相談会	(必要に応じて実施する)

④専門家派遣制度の活用

千葉県の補助事業であるエキスパートバンク（経営・技術強化支援事業）制度をはじめ、国の消費税軽減税率対策窓口相談等事業やミラサポの専門家派遣制度を活用し、実現性の高い事業計画が短期間で策定できるよう支援する。

また総合的・先進的なアドバイスを必要とし、高度専門的な案件については、千葉県よろず支援拠点積極的に活用し、小規模事業者の経営課題の解決を図る。

⑤地元支援機関や行政等と連携した創業支援

創業時に事業計画書を策定することは、金融機関からの資金調達という目先の目的だけでなく社内外の関係者の理解と協力を集める上での強力なツールにもなる。

しかし、商工会のこれまでの創業支援は、行政等による紹介を含めて、相談者が来るのを待つだけの体制であった。

今後は千葉県や市行政のHPに創業支援情報を掲載する。また、役所の住民課等の窓口や金融機関、北総鉄道等の窓口に商工会の創業支援チラシを置くことで創業者および創業予定者による相談案件を掘り起こす。

なお、平成27年より千葉銀行、京葉銀行、千葉興業銀行と県内全ての商工会が「包括的創業支援による地域経済の活性化」、「経営発達支援事業の推進」等、地域経済発展に関する相互連携協定をそれぞれ結んでいる。

白井市創業塾

令和2年度 伴走型小規模事業者支援推進事業 主催：白井市商工会

1日目

10月17日 (土)

2日目

10月24日 (土)

3日目

10月31日 (土)

4日目

11月7日 (土)

5日目

11月14日 (土)

各日10:00～16:00(5時間・昼食休憩あり)

<p>参加費 2,000円 初回にご用意ください</p> <p>対象 白井市内で創業予定、 または創業後間もない方(5年未満) (いつかは、創業したいサラリーマン・OL・主婦・シニアの方も大歓迎)</p> <p>定員 15名先着順</p> <p>会場 白井コミュニティセンター</p> <p style="font-size: 0.8em;">〒270-1422 白井市復1458番地 TEL:047-492-0721 FAX:047-491-9884 【主催】白井市商工会 【後援】白井市 【共催】印西市商工会・富里市商工会・栄町商工会・酒々井町商工会・ 成田市東商工会・四街道市商工会</p>	<p>講師</p> <p>ウィンドウズ 代表取締役 ITアナリスト 今津美樹 氏</p> <p>上田税理士事務所 税理士 上田剛士 氏</p> <p>NAO司法書士事務所 司法書士 藤田奈緒 氏</p> <p>勝ケーティーシー シニアコンサルタント 仲山芳史 氏</p> <p>合同会社セールス・トータルサポートズ 中小企業診断士 川崎 悟 氏</p>	<p>受講特典</p> <p>登録免許税の軽減 市内で創業を行うおとする者または創業後5年未満の個人が、会社を設立する際の登録免許税の軽減ができます。</p> <p>創業関連保証 無担保・第三者保証人なしの創業関連保証が、事業開始の6か月前から利用することが可能です。</p> <p>新創業融資制度 日本政策金融公庫の新創業融資制度の自己資金要件を充足したものととして、利用することが可能です。(別途、審査あり)</p> <p>新規開業支援資金 日本政策金融公庫の新規開業支援資金の貸付利率の引き下げの対象として、利用することが可能です。(別途、審査あり)</p>
--	---	---

講習の詳細内容とお申込み方法は裏面をご覧ください。

(令和2年10月開講)

参加者は新規創業・第二創業者等を対象として市内及び、ブロック内に募り前経営発達支援計画同様にブロック内、経営指導員も参加可能にすることにより創業塾終了後の個別フォローアップを実施する。創業計画の策定を支援、創業促進補助金の申請や創業融資、税務、労務指導等のフォローアップ支援を行う。

⑥事業承継支援

平成 27 年に設置された「千葉県事業引継ぎ支援センター」との連携を強化し、後継者不在などにより、事業活動の継続について課題や悩みを抱えている小規模事業者や創業支援の強化と併せた起業家と後継者不在事業とのマッチングに対して、経営指導員がヒアリング等により現状を把握し、適切な専門家等への仲介役となる。

ステップ 1 【事業承継に向けた準備の必要性の認識（気づき）】

事業承継診断表を活用し、経営者に対する気づきの提供 = 「掘り起こし」を行う

ステップ 2 【経営状況・経営課題等の把握（見える化）】

経営問診票にて、経営状況や経営課題を正確に把握する

ステップ 3 【事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）】

小規模持続化補助金・ものづくり補助金・IT 導入補助金の補助事業計画策定支援を通して、後継者候補となる者が後を継ぎたくくなるような経営状態まで引き上げる

ステップ 4 【事業承継計画策定】

ステップ 5 【事業承継の実行】

ステップ 1～3 の前工程を商工会が担当し、ステップ 4～5 の後工程（事業承継相談）へとつなぐ

事業承継に向けた準備の進め方 各ステップの内容

1 気づき	経営者が主体となり、自社の将来に向け、 準備の必要性を認識 する。	事業承継診断表	白井市商工会 白井市 白井工業団地協議会
2 見える化	経営状況や経営課題、経営資源等を見える化し、 現状を把握 する。	経営問診表	
3 磨き上げ	後継者候補が継ぎたくくなるような経営状態まで引き上げる 、魅力作りを行う。	小規模持続化ものづくり補助金、補助事業計画策定支援	
4 計画	・（親族内/従業員承継）会社の10年後を見据え、いつ、どのように、何を、誰に承継するのかについて計画を立案し、実行していく。	事業承継計画	事業承継ネットワーク 事業引継ぎ支援センター
5 実行	・（社外への引継ぎ）仲介機関を選定し、売却条件を検討。クロージングを行う。		

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

（現状と課題）

これまでの小規模事業者、創業間もない事業者への事業計画策定後の支援は、窓口や巡回相談の機会を活用し、事案が発生する都度の助言・指導をすることとどまっていた。また、フォローの

タイミングが不定期であったり、訪問回数が少なかった。今後は、実現性のある訪問計画を立て進捗状況に応じ計画的なフォローアップを実施し、計画の実現性を高めていく。

(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。

(目標)

事業計画を策定して終わりではなく、定期的に進捗状況を管理し、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てフォローアップにあたる。

支援内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
フォローアップ対象事業者数	5社	18社	18社	18社	18社	18社
頻度(延回数) 創業・事業承継等含む	-	60回	60回	60回	60回	60回
売上増加事業者数	-	3社	3社	3社	3社	3社
利益率5%以上増加の事業所数	-	3社	3社	3社	3社	3社

(事業内容)

【対象者】

事業計画の策定を支援した全ての小規模事業者がそれぞれの経営課題を解決し、目標を達成するよう計画の進捗を管理し、場合によっては計画の修正・見直しまで支援する。

【頻度】

- ・巡回訪問や窓口相談による定期的・計画的なフォローアップ
事業計画を策定した全ての小規模事業者に対して、経営指導員が定期的・計画的・効率的にフォローアップを実施する。(四半期に1回以上)
事業計画の進捗を管理するほか、地域の経済動向調査、需要動向調査による最新情報を提供する。
- ・事業計画の見直し・修正等におけるフォローアップ
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、他地区等の経営指導員等や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

(現状と課題)

従来、小規模事業者に対する需要開拓支援は、各種展示会・商談会への出展を紹介し、周知する程度であった。そのため、需要開拓支援に関する支援効果の測定効果も行っていない。地域の小規模事業者が製造および販売する商品・サービス・技術等を、新たな消費者や販路開拓したい取引先企業等にアピールし、売上・収益の増加につなげることが最も重要な支援と位置付ける。そのうえで、販路開拓に意欲のある小規模事業者に対し、地域内外で開催する展示会、商談会、即売会等への出展に関する事前支援・事後フォローを通して、販売促進、販路開拓につ

なげて効果的な需要開拓支援を行う。

(支援に対する考え方)

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏で開催される既存の展示会への出展や、行政との協力により開催する「産業祭」を利用し近隣エリアに対し販売促進、販路開拓を目指す。支援に対しては前途の目標4、需要動向調査を受けて、地域資源である「しろいの梨」の加工品等や「自然薯」を活用した販路開拓を目指す小規模事業者に対して経営指導員等が事前・事後の支援を行うとともに、期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

(目標)

- ①一般消費者の販路開拓強化を目指す小規模事業者に対し、効果的な販売促進活動を支援することにより、一般消費者の需要開拓を支援する。参加者1件あたり20万円以上の売上を目標にする。
- ②小規模事業者は情報発信力が弱いことから、メディア等の情報発信力を活用し地域内外へ訴求し販路開拓する。

支援内容	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①ふるさとまつり 出展事業者数	2社	3社	3社	5社	5社	5社
売上額(万円)/社	—	20万	20万	20万	20万	20万
②メディア等PR 支援事業所数	—	2社	2社	2社	2社	2社
売上額5%UP	—	2社	2社	2社	2社	2社

(事業内容)

①消費者(B to C)への需要の開拓支援

支援対象者	一般消費者の需要開拓を目指し、新たな商品(梨の加工品、自然薯等)・サービスなどの認知度・販促を高めたい小規模事業者
訴求対象者	一般消費者
想定するイベント等	しろいふるさとまつり(10月2日間開催) ・市内小規模事業者から特産品等が集まり、商品展開力・販売力向上を図る 来場者数 約20,000人、出店者数 100事業者(令和元年参考)
支援内容	商工会は、参加する小規模事業者に対し、専門家派遣事業なども活用して商品のブラッシュアップや魅力的な陳列や接客、販売方法等専門支援も展開する。

②メディア等の活用によるPR支援

支援対象：メディア活用により販路開拓や情報発信強化に取り組みたい小規模事業者
 支援内容：新たに開発した新商品や新サービス等を千葉県経済記者会にプレスリリースし、地元新聞(千葉日報)やテレビ局(千葉テレビ)地元ケーブルテレビなどマスコミに情報提供する。また、商工会が支援した取り組み内容について千葉県商工会連合会の協力により広報誌(商工連ニュース・年間4回)で紹介する。
 期待される効果：域内外の新規顧客の獲得、企業及び商品の知名度並びに認知度向上

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

(現状と課題)

千葉県内の商工会では、支援方針や計画の目標項目等を統一した「商工会機能強化計画」を策定し、年度ごとに目標の達成度を評価・検証しているが、当会においては現時点では機能強化計画を策定しない為、本支援計画との見直しも兼ね、新しく機能強化計画を策定する。

(実施内容)

従来から実施している「商工会機能強化計画」と本計画との整合性をとりながら、毎年度、本計画に記載する事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・見直しを行う。

①経営発達支援事業の協議会を設置し進捗状況を確認

当会の理事会と併設して、市産業振興課、外部有識者（中小企業診断士）と法定経営指導員、担当指導員による「協議会」を設置し経営発達支援事業の進捗状況等について半期ごとに評価を行う。またブロック単位での会合の場を設け、互いの地区の情報交換により各地区の事業の評価及び見直しを行い、当該地区(県北部ブロック)のブラッシュアップにつなげていく。

②商工会の理事会への報告とHPへの掲載

上記の評価と次年度に向けた計画のブラッシュアップした内容は、半期ごとに各商工会の理事会へ報告し、承認を受ける。またその内容について白井市、当会ホームページ上に掲載し小規模事業者が常に閲覧可能な情報発信をする。

9. 経営指導員等の資質向上に関すること

(現状と課題)

商工会は従来から経営改善普及事業の柱として記帳指導・税務指導及びマル経融資等の金融指導や労働保険事務組合制度による労務指導を中心に取り組んでいる。

今後は上記の取組みをベースに小規模事業者が抱える経営課題に対し、事業計画の策定とその着実な実施を事業者に寄り添って支援する体制や能力が必要とされているが、課題として・職員数の減少によるマンパワー不足・支援ノウハウが蓄積されていない・職員の支援能力にバラつきがある、などの課題があげられる。

そこで、上記課題を解決し、経営指導員等による支援能力の向上を図るため以下の取組みを実施する。

(実施内容)

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び補助員等の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び千葉県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

②商売繁盛相談、専門家によるOJT制度の導入

支援経験の豊富な専門家と経営指導員と一般職員とがチームを組成し、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職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番で講師を務め、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月2回、年間24回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

④データベース化

担当経営指導員等が基幹システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互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。

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

（現状と課題）

従来から、行政や金融機関等との会合は行われていたが、実務レベルの担当者同士による会合や情報交換の場は行われていない。今後は同一の小規模事業者に対して、複数の支援機関がバラバラに支援するのではなく、支援機関同士の担当者がそれぞれの強みを活かした有機的・効率的な支援を連携して実施していく体制を構築することが課題となっている。

（実施内容）

①産業振興ネットワーク会議への参加（年3回）

市内の産業振興に関する施策を総合的に推進し、地域経済の発展を図る目的で組織された「白井市産業振興ネットワーク」に参加し白井市の最新の経済動向を把握するとともに、商工会の見地から意見する。また参加者相互の支援情報を共有、交換することでその向上に努める。

特に、金融機関については、経営指導員と融資担当者が「顔の見える関係」を構築し、相談案件の内容次第では同席や現地同行訪問支援を行い、強力な実務型連携支援を実施する。

②日本政策金融公庫マル経協議会への出席（年2回）

日本政策金融公庫松戸支店、近隣商工会（我孫子市、印西市、柏市沼南、栄町、野田市関宿）近隣商工会議所（野田市、柏市、松戸市、）が参加する「マル経協議会」会議へ出席。地域の経済動向、事業者の現状、需要動向を把握するとともに、金融分野をはじめとした参加者相互の支援ノウハウの交換を行うことで、支援ノウハウの一層の向上に努める。特に、公庫との情報交換に主眼を置き、融資姿勢の確認、創業、再生等支援ノウハウを交換する。

③県北部ブロック各商工会定期連絡会の開催（年4回）

県北部ブロック商工会（印西市、富里市、四街道市、酒々井町、栄町）とは前回の経営発達支援計画において連携、協力体制をとっていたため、引き続き連絡会を開催し、経営発達支援事業の進捗状況確認やブロック内の最新の経済動向、国等の共通施策を把握するとともに、参加者相互の支援ノウハウの交換を行うことで、支援ノウハウの一層の向上に努める。

11. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

（現状と課題）

商工会は、地域経済の基盤である小規模事業者の支援を行っているが、併せて地域経済活性化を

図る事業にも取り組んでいる。これまでも、小規模事業者をはじめとする商工業者は地域と密接に地域経済活性化に取り組んできていたが、個者ごとの取り組みであったため、新たな事業展開に繋がっていなかった。

従来の地域経済の活性化策は、行政主導や商工会の各種イベント等への参加及び開催をはじめとする一過性の事業が中心であり、今後の経済活性化を図るうえで小規模事業者の位置付けを考慮しないことが、将来にわたる地域経済活性化の大きな課題としてあげられる。

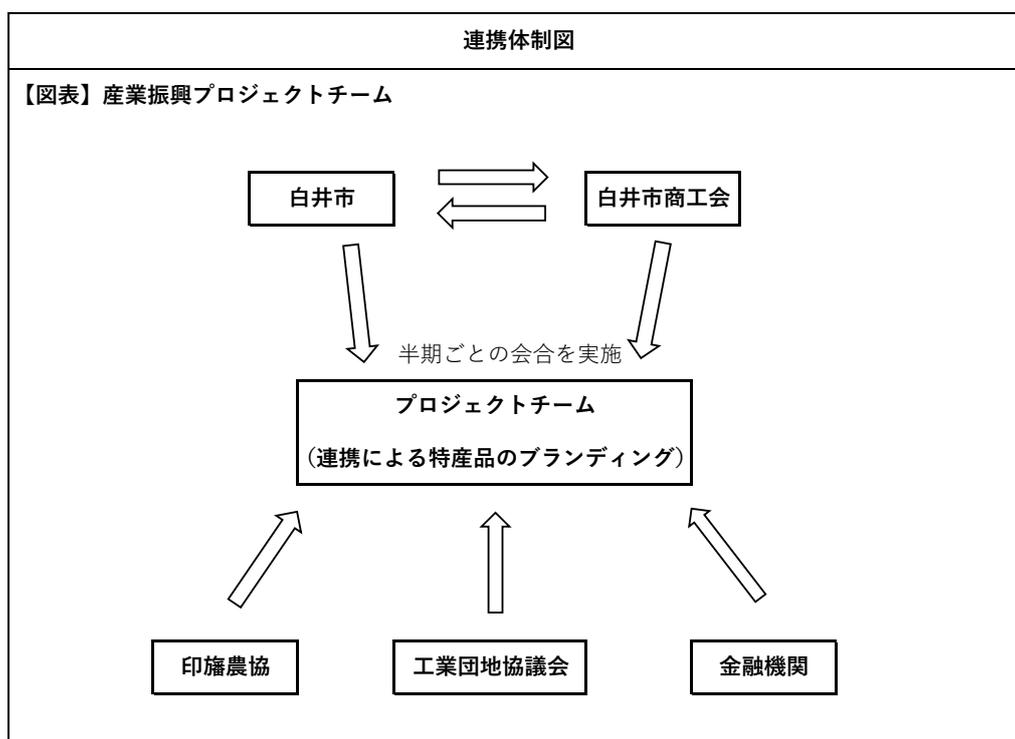
(事業内容)

従来の個々の取り組みを発展させるため本事業により、地域貢献と地域経済活性化の取り組みを推し進めていく。また、地域経済活性化は、地域資源のブランド化やにぎわいの創出といった地域を支える小規模事業者の存在が不可欠であるため、密接な支援をして取り組んでいく。

①白井市産業振興プロジェクトチームによる地域活性化会議の開催 (年3回)

白井市の地域資源である「しろいの梨」や「自然薯」の活用による6次産業化などを念頭に、白井市の活性化等を協議するため白井市商工会、白井市役所、西印旛農協、ちば信用金庫、専門家などの関係者が参画する協議会を設置し、定期的に年2～3回開催する。

商工会は行政と連携しながら、協議会の事務局を担い、ブランディングとメニュー開発の中心的な役割を果たし、試作の状況まで到達したら市内小規模事業者へ提供していく。



※白井市商工会は事務局長、未設置のため法定経営指導員が事務局を担う

(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	
(令和3年7月現在)	
(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等)	
法定経営指導員 1名 経営指導員 2名 補助員 2名 一般職員 1名	白井市 産業振興課 (商工振興班) (農政係)
(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	
①当該経営指導員の氏名、連絡先	
■ 氏名： 小水内 義展	
■ 連絡先： 白井市商工会 TEL：047-492-0721	
②当該経営指導員による情報の提供及び助言 (手段、頻度 等)	
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。	
(3) 商工会、関係市町村連絡先	
①商工会	
〒270-1422	
千葉県白井市復1458番地	
白井市商工会	
TEL：047-492-0721 / FAX：047-491-9884	
E-mail：shokokai@shiroi.or.jp	
②関係市町村	
〒270-1492	
千葉県白井市復1123番地	
白井市 市民環境経済部 産業振興課	
TEL：047-492-1111 / FAX：047-491-3554	
E-mail：sangyou-shinkou@city.shiroi.chiba.jp	

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	2,700	2,700	2,700	3,200	3,200
専門家派遣	450	450	450	450	450
新たな需要開拓	1,000	1,000	1,000	1,500	1,500
創業塾	950	950	950	950	950
事業計画策定	300	300	300	300	300
セミナー					

(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・手数料収入、国補助金、県補助金、市補助金等

(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