経営発達支援計画の概要

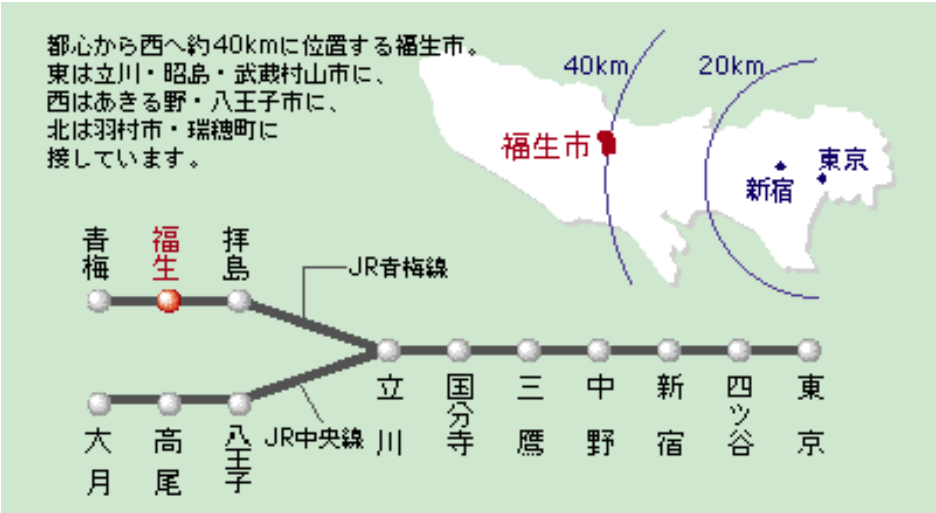
実施者名	福生市商工会（法人番号　1013105000301） 福　　生　　市（地方公共団体コード　132187）
実施期間	令和３年４月１日～令和８年３月３１日
目　　標	経営発達支援事業の目標 （１）経営基盤の脆弱な小規模事業者の底上げ支援 （２）Ｗｉｔｈコロナを見据えた事業展開を行う事業者支援 （３）地域の実情を考慮した創業支援
事業内容	経営発達支援事業の内容 １．地域の経済動向調査に関すること 地域の経済動向を調査し、支援メニューや経営相談に活用する。 ２．需要動向調査 自社の経営状況の分析を踏まえ、需要動向に関する情報収集・分析・提供を行い、有効な情報の取捨選択を図れるよう支援する。 ３．経営状況の分析に関すること 商品・サービス等の需要動向を分析することにより、経営資源の効果的な活用を行い、事業者の持続的な発展を支援する。 ４．事業計画策定支援 経営相談を通じて事業計画策定の重要性を周知し、小規模事業者の持続的発展に寄与する。 ５．事業計画策定後の実施支援 経営指導員の経営相談を通じて、計画遂行に向けたＰＤＣＡサイクルの定着化を図り持続的な発展を支援する。 ６．新たな需要の開拓に寄与する事業 新たな販路開拓が図れるよう展示会等の情報提供や出展支援を行い、事業計画の着実な遂行に向けた支援を行う。
連 絡 先	福生市商工会 〒197-0022　東京都福生市本町９２番地５ TEL:042-551-2927　FAX:042-551-6179 E-mail:info@fussa-sci.com 福生市 〒197-0022　東京都福生市本町５番地 TEL:042-551-1699　FAX:042-553-7500 E-mail:f-sinkou@city.fussa.le.jp

（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
・位置と地勢
福生市は、都心から西へ約 40 キロ、武蔵野台地の西端に位置しており、ＪＲ東日本新宿駅から約１時間の距離にある。
市の西端を流れる多摩川の東側に東西約 3.6 キロ、南北約 4.5 キロにわたって広がり、面積は約 10.16 平方キロメートルである。
美しい奥多摩の山並みを望み、清流が戻りつつある多摩川では多くの野鳥を見ることができる。ＪＲ福生駅を中心に市全域に市街地が広がり、市の東北部には米軍横田基地があり、行政面積の 32%を占めている。**図表※ア参照**

図表※ア　福生市の位置



・人　　口
福生市の人口は、約６万人となっており、10 年前をピークにやや減少しているものの、世帯数は、微増となっている。**図表※イ参照**

図表※イ　福生市人口推移

基準年月日	人口数	世帯数
令和 2 年(2020 年)1 月 1 日	５７，６１７人	３０，４１５世帯
平成 28 年(2016 年)1 月 1 日 前回発達支援計画申請年	５８，６１３人	２９，７１１世帯
平成 22 年(2010 年)1 月 1 日 現基準日から 10 年前	６０，５４９人	２９，０３９世帯

・産 業 構 造

福生市の産業構造は、都内西多摩地区への玄関口として明治からＪＲ福生駅近くに個人商店を中心とした小売業が集積し、昭和の半ばにかけて周辺地域から消費者が流入する商業地域として栄えた。

しかし、昭和の後半に入り、周辺地域への大型商業施設の出店など社会情勢の変化により商業地域としての相対的な地位の低下により売上が減少しており、事業承継しないまま小売業や飲食業などで廃業する事業者が顕在されるようになり、空き店舗が目立ち始めている。<u>図表※ウ参照</u>

図表※ウ　経済センサスによる商工業者・小規模事業者数　推移

業　種	商工業者数		商工業者数増減率	小規模事業者数		小規模事業者数増減率
	H21 年度	H26 年度		H21 年度	H26 年度	
農業，林業	3	3	0%	3	3	0%
漁業	0	0	－	0	0	－
鉱業，採石業 砂利採取業	1	0	-100%	1	0	-100%
建設業	199	182	-9%	189	180	-5%
製造業	131	118	-10%	112	100	-11%
電気・ガス・ 熱供給・水道業	1	1	0%	0	0	－
情報通信業	20	13	-35%	8	7	-13%
運輸業，郵便業	27	26	-4%	17	19	12%
卸売業，小売業	598	538	-10%	407	353	-13%
金融業，保険業	37	29	-22%	30	24	-20%
不動産業，物品賃貸業	123	145	18%	120	143	19%
学術研究，専門 技術サービス業	90	82	-9%	75	65	-13%
宿泊業，飲食サービス業	466	410	-12%	337	289	-14%
生活関連サービス業， 娯楽業	231	221	-4%	183	186	2%
教育，学習支援業	71	76	7%	49	56	14%
医療，福祉	78	102	31%	43	50	16%
複合サービス事業	6	7	17%	3	4	33%
サービス業 （他に分類されないもの）	68	64	-6%	36	33	-8%
合計	2,150	2,017	-6%	1,613	1,512	-6%

出典　経済センサス

・福生市の特徴

福生市内には、江戸時代から続く日本酒の酒造会社が２社あり、両酒造間は多摩川の自然を楽しみながら土手沿いを歩いて散策し往来することができる。

第２次世界大戦後、米空軍が横田基地に駐屯したこともあり、アメリカの雰囲気を活かした店舗づくりを進めている国道１６号線沿いの商店街は、テレビ番組等でも紹介されている。

また、ハム・ソーセージを製造するメーカーも２社あり、この２つのメーカーが製造するソーセージを利用したご当地グルメ「福生ドッグ」事業は、当会が推進している。このような特徴があることから「和」と「洋」のそれぞれの特色を活かした地域振興事業を行っている。

・福生市総合計画

福生市の生産年齢人口及び事業所数は減少傾向にあり、まちのにぎわいの低下やまちの発展の鈍化、地域の雇用の受皿の減少が懸念されているため、既存の事業所を支援するとともに、創業による事業活動を促すことでまちのにぎわいを生み出し、まちの発展につなげる取組みを行うこととしている。

・交　　通

福生市は、都心から西へ約 40 キロの場所に立地しており、都内の中でもコンパクトな市でありながら、ＪＲ青梅線・八高線・五日市線、西武拝島線が乗り入れる拝島駅、ＪＲ青梅線の福生駅・牛浜駅、ＪＲ八高線の東福生駅、ＪＲ五日市線の熊川駅と５つの駅がある。また、福生駅・拝島駅を中心に民営で運行している路線バスが重要な交通の手段となっており、都内西部、西多摩地区の交通の要となっている。

②課題

福生市全体の業況は、経営者の年齢と事業後継者の有無により事業継続意欲に差が出てきており、結果として業況の違いが出てきている。景気の低迷や既存の営業形態の見直しなどへの対応は、事業継続への情熱が薄れつつある事業者には負担が多い状況となっている。

以下、業種毎の業況について記載する。

【建設業】

当会が実施している消費者向けリフォーム工事助成事業の活用もあいまってリフォーム工事等に携われる業種は好調となっている。近い将来、福生駅西口地区の再開発事業が予定されているものの、大規模な戸建て住宅の開発などはないことから、市内事業者同士の取引慣習がない業種の事業者は受注機会の確保が厳しい状況となっている。

【製造業】

福生市は、伝統的に商業のまちであることから、製造業者数は少なく約１２０件となっている。そのほとんどがメーカーではなく、下請けの加工業かつ小規模事業者であることから取引先の業況に自社の業況が左右されやすい。今後は、自社製品の企画販売など、今までとは違った取組みへの検討も必要である。

【小売業】

ナショナルチェーンやネットショップとの競合状況にさらされており、厳しい状況となっている。食料品を扱う事業者は、近隣住民の巣ごもり需要や地元の安心感などもあり、一定の経営状況を維持している。今後は経営者の目利きや独自の仕入れルートの確保などによって仕入れた商品の販売力が試される。

【飲食業】

営業自粛、営業時間の短縮、消費者の大人数での会食自粛などもあり、全体的に厳しい状況となっている。また、福生市は古くから軒を連ねるいわゆる「夜の街の飲食店」も数多くあり、多くの事業者が苦境に立たされている。大規模な会食需要に応えていた事業者ほど売上不振に陥っており、今後は少人数の会食需要への取組、個食対応や業態転換などが求められる。

【サービス業】

消費者との対面によるサービス提供が基本的な営業形態であるため、新型コロナウイルス感染拡大により、来店頻度の間隔が先延ばしになっていることが多くその期間内の売上が落ち込んでいる事業者が多くなっている。サービス業は、事業者の独自性が大いに発揮できることからサービスの満足度向上策や消費者が安心してサービスを受けられるような環境作りが求められる。

（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

福生市内の商工業者数に対する小規模事業者数の割合（図表※ウ　経済センサスによる商工業者・小規模事業者数　推移参照）は、約７５％となっており、小規模事業者の振興と地域経済の活性化は車の両輪である。

上記「（１）目標　②課題」の中でも取り上げたように経営者の高齢化が進んでいる。

当会が今後の事業継続のあり方について令和２年１月に行った市内商工業者に対するアンケート調査を実施した際にも経営者の高齢化や後継者がいない又は不明な方が多数おり、事業継続の不透明さが如実に表れている。

特に後継者がいないと回答とされた方のうち、経営者の年齢が６０歳以上の方が１１７者となっており、１０年後の事業継続率は、低くなることが想定される。

<u>図表※エ参照</u>

図表※エ　事業承継アンケート調査結果

・実　施　期　間：令和２年１月 20 日～2 月 7 日

・アンケート調査依頼数：８５６者

・回　　答　　数：４６４者　・回　　答　　率：５４．２％

Q　代表者の年齢について

50 歳代	111 者	40 歳代	61 者
60 歳代	97 者	80 歳代～	21 者
70 歳代	97 者	30 歳代	11 者
未回答	65 者	～20 歳代	1 者

Q　事業承継に関する現状と意向について。

B　後継者がいない （「まだ考えていない」を含む）	277 者
A　後継者（候補者）がいる	158 者
C　過去５年以内に、事業承継を実行した	14 者
未回答	10 者
D　事業の拡大・多角化のため、後継者のいない事業所を引き継ぎたい	4 者

Q　事業承継に関する現状と意向の中で「B 後継者がいない」と答えた方の年齢層

60 歳代	59 者
70 歳代	51 者
80 歳代～	7 者
60 歳以上　計	117 者
50 歳代	70 者
40 歳代	48 者
未回答	34 者
30 歳代	8 者

１０年後を見据えた際、このままの状況が続くと１００者近くは廃業してしまうこととなる。また、コロナ禍において各経営者が今後の事業存続の意義について自問自答している方も多いことが想定される。

当会では、１者でも多く事業者を存続させ、小規模事業者と地域経済の発展に寄与するため、活動目標を次の３つとする。

１．安心安全に事業継続できるようにタイムリーな情報提供と事業者の実態把握
　　安心安全に事業の幕引きができるようにタイムリーな情報提供と事業者の実態把握、これらの情報提供を行った後のきめ細かな伴走型支援
２．コロナ禍を乗り切るために積極的かつ挑戦的に取り組む事業者の発掘ときめ細かな伴走型支援
３．創業者の発掘ときめ細かな伴走型支援

②福生市総合計画との連動性・整合性

福生市総合計画では、市内の生産年齢人口及び事業所数は減少傾向にあり、既存の事業所を支援するとともに、創業による事業活動を促すこととしている。
令和２年３月に第５期総合計画を策定し、この中で地域の事業者や創業を志す人の創意工夫や努力を支援し、地域に関わる産業の成長を通じてまちのにぎわいや人々の交流を創出するとしている。また、数値目標として市内事業者数の減少率の減少と創業比率の上昇を目標としている。 **図表※オ参照**

図表※オ　福生市総合計画　数値目標

数値目標	現状値	目標値	備考
市内事業者数 (減少率の減)	▲２．８３％ (H24→H28)	▲２．８０％ (R2→R6)	RESAS
創業比率	４．３２％ (H24→H28)	４．３５％ (R2→R6)	RESAS

福生市では、これらの数値目標への達成に向けて、隣接する市町村と連携し、創業及び事業承継支援事業について検討している。当会も本事業に参画予定としていることから、当会が計画した１０年程度の期間を見据えた活動目標３項目内にも合致しており、数値目標の実現に向け連携していく。

③商工会としての役割

コロナ禍の中、経営に関する様々な不安の解消、行政機関等の施策情報の入手及び活用を目的として多くの小規模事業者が当会に相談に訪れている。

事業者の当会に対する信頼度は以前にも増して高まっており、その期待に応える責務があると考える。

このような中、市内の商工業の現状・特徴・課題、地域の特徴と実情を踏まえ、当会は経営支援機関及び地域の総合経済団体として、「小規模事業者から理解され、信頼され、利用される商工会」を理念として地域経済及び事業者の活性化を目指す。そして「商工会は、行きます！聞きます！提案します！」をモットーに事業者に対して積極的かつ親身な相談対応を行う。しかし当会だけでは全ての事業者の経営課題解決策の提案等は困難であるため、地元行政を始めとする行政機関等、東京都商工会連合会、地域金融機関などの支援機関と連携し小規模事業者の持続的発展による地域経済の活性化を推進していく役割を担う。

（３）経営発達支援事業の目標

小規模事業者支援における長期目標の基本方針及び活動目標から当会では、令和３年度から７年度までの経営発達支援事業を下記の通り実施する。

【目標①】経営基盤の脆弱な小規模事業者の底上げ支援

上記「（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」の中でも記載したように、経営者の高齢化が進み、後継者がいない場合は、廃業せざるを得ない状況が続くことが想定される。

現在のコロナ禍に対して事業者は、今まで以上に自社の経営課題に真摯に向き合って対応しなければならない。こうした状況を適切に乗り切るためには、自社の経営状況の把握と計画的な事業の推進が不可欠である。

当会では、令和２年７月１０日から１７日の間、経営状況に関する第１回アンケート調査を行い、売上不振に苦しむ事業者の実態を把握した。　**図表※カ参照**

こうしたことから、当会では、経営基盤を強化することにより事業を持続的に発展させる、または円滑に事業を終了させられるよう事業計画書の策定支援を行う。

図表※カ　第１回アンケート調査結果

・実　施　期　間：令和２年７月 10 日～7 月 17 日
・アンケート調査依頼数：９３２者
・回　　答　　数：１７８者　・回　　答　　率：１９％

Q　事業を継続するにあたり、課題であること、不安であると感じていることを教えてください。（複数回答可）

売上高の減少	144 者
自粛ムードの蔓延	89 者
利用者の減少	80 者
感染拡大防止のための対応	76 者
資金繰り	72 者
従業員の維持・確保	37 者
仕入先・取引先の確保	16 者
従業員の感染	4 者
従業員の健康	2 者
新薬	2 者
移動の制限	1 者
自身の健康保持	1 者
売上高の減少選択肢	1 者
精神的、体力的な消耗	0

Q　感染拡大防止と経済活動両立のために、新規の取り組みを実施する予定はありますか。（複数回答可）

新規顧客開拓	54 者
営業時間の変更	42 者
営業方法の変更	42 者
営業形態の変更	35 者
ｗｅｂ	2 者
リモート営業	1 者
完全予約制にする	1 者
Web を利用した販売	1 者
新事業形態の実現	1 者

【目標②】Ｗｉｔｈコロナを見据えた事業展開を行う事業者支援

コロナ禍は、順調に業績を伸ばしていた事業者へも大きな打撃を与えている。

行政機関等の様々な施策を活用して、少しでも業績回復に取り組めるよう日々努力を重ねている事業者も多い一方、先行き不透明な情勢に不安を抱えている事業者も多い。

当会では、令和２年９月２５日から１０月５日の間、経営状況に関する第２回アンケート調査を行い、現況確認と今後の見通しに関する事業者の実態を把握した。

図表※キ参照

先行き不透明な中でも積極的かつ挑戦的に事業展開し、地域を牽引する事業者となりうる事業者を重点支援先として当会が発掘し、より濃密な伴走型支援を行う。

図表※キ　第２回アンケート調査結果

・実　施　期　間：令和２年９月 25 日～10 月５日
・アンケート調査依頼数：９３９者
・回　　答　　数：１００者　・回　　答　　率：１０．６％

Q　前年と同じ売上高に戻る時期の見込みについてお尋ねします。

来年以降	41 者
見込みなし	24 者
その他	14 者
既に戻っている	12 者
年内中	7 者

Q　経営上の経費で特に負担が重いと思われるものについてお尋ねします。

人件費	36 者
地代家賃	19 者
借入金返済	18 者
仕入代金	15 者
租税公課	8 者
設備投資	1 者
生活費	1 者

【目標③】地域の実情を考慮した創業支援

上記「（1）地域の現状及び課題　①現状　・福生市の特徴　・交通」の中でも記載したように福生市は、都内西多摩地区の玄関口であり交通の要所となっている。

福生市は、「和」と「洋」の風情を活かした店舗が混在しているエリアである。市内に在住している方向けの営業形態や自宅から２時間以内程度の近接地観光を目的として来街される方向けの営業形態など、福生市を拠点とした様々な試みを行いやすい環境となっている。

また、福生市でも上記「（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方　②福生市総合計画との連動性・整合性」の中でも記載したように現状よりも創業比率が増えるような取組みを検討していることから、市とも連携して支援を行う。

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】達成のための方針 事業計画を策定するために、次の３つを基本方針とする。 （ア）正確に支援先事業者の現在の経営状況を把握する （イ）市場における支援先事業者の立ち位置を把握する （ウ）経営者が考える今後の方向性を明確化させる 当会では、この３つの基本方針を起点として事業計画策定支援を通じ、経営者に何から率先して取り組まなければならないか気づいてもらうことと自発的に経営改善に取り組められるよう促し、RESAS・市場情報評価ナビ・日経テレコンなどの客観的な情報に基づいた支援を行う。 ●【目標②】達成のための方針 今の経済環境を乗り切り、地域を牽引する事業者の育成を図るために次の３つを基本方針とする。 （ア）経営革新・事業承継・第２創業など、事業経営における新たな柱を構築すること （イ）様々な施策情報の中から当会が支援先事業者によって有益な情報を取捨選択するとともに支援先事業者は、優先して取り組むべき課題を自ら取捨選択する （ウ）試行実施・検証を重ねた上で、支援先事業者の方針を決定づけ果敢に取り組むこと 当会では、この３つの基本方針を起点として経営者と一緒になって考え、悩み、提案する支援者としての位置づけを行っていき、他の事業者への先進的な事例となるべく支援を行う。 ●【目標③】達成のための方針 市内で創業を促すためには、次の３つを基本方針とする。 （ア）福生が創業地の候補先となるような情報の提供と創業者の発掘 （イ）創業者の想いを具現化できるような伴走型支援の実施 （ウ）創業者が孤立しないよう同業他社との交流、同時期に創業した方同士の交流、地域との交流といった場の提供 当会では、この３つの基本方針を起点として伴走型支援を通じ、少しでも創業に係る不安を払拭できるような支援を行う。

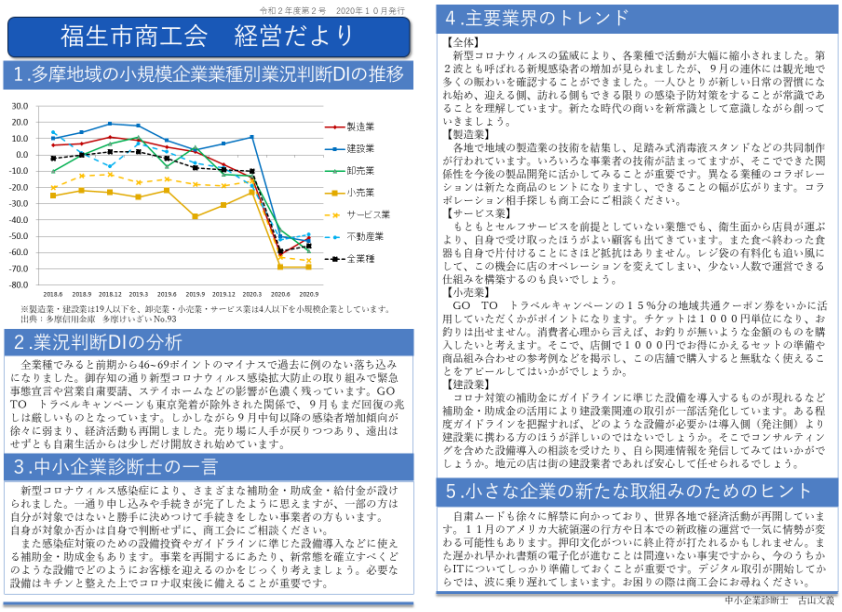
３－１．地域の経済動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】

行政機関、民間金融機関の各種景況調査結果を活用した上で、経営指導員の相談業務からの聞き取り調査結果も踏まえて中小企業診断士が原稿を執筆しＡ４版２ページサイズにて年４回公表を行っている。公表内容は、都内多摩地域の景況感と業種毎の経営状況と課題解決に向けたヒントなどを記載し、ホームページに掲載し周知している。 **図表※ク参照**

図表※ク　地域の経済動向調査（福生市商工会　経営だより）



令和２年度第２号　2020年１０月発行

福生市商工会　経営だより

1.多摩地域の小規模企業業種別業況判断DIの推移

※製造業・建設業は19人以下を、卸売業・小売業・サービス業は4人以下を小規模企業としています。
出典：多摩信用金庫　多摩けいざいNo.93

2.業況判断DIの分析

全業種でみると前期から46−69ポイントのマイナスで過去に例のない落ち込みになりました。御存知の通り新型コロナウィルス感染拡大防止の取り組みで緊急事態宣言や営業自粛要請、ステイホームなどの影響が色濃く残っています。GO TO　トラベルキャンペーンも東京発着が除外された関係で、９月もまだ回復の兆しは厳しいものとなっています。しかしながら９月中旬以降の感染者増加傾向が徐々に弱まり、経済活動も再開しました。売り場に人手が戻りつつあり、遠出はせずとも自粛生活からは少しだけ開放され始めています。

3.中小企業診断士の一言

新型コロナウィルス感染症により、さまざまな補助金・助成金・給付金が設けられました。一通り申し込みや手続きが完了したように思えますが、一部の方は自分が対象ではないと勝手に決めつけて手続きをしない事業者の方もいます。
自身が対象か否かは自身で判断せずに、商工会にご相談ください。
また感染症対策のための設備投資やガイドラインに準じた設備導入などに使える補助金・助成金もあります。事業を再開するにあたり、新窓整を確立すべくどのような設備でどのようにお客様を迎えるのかをじっくり考えましょう。必要な設備はキチンと整えた上でコロナ収束後に備えることが重要です。

4.主要業界のトレンド

【全体】
新型コロナウィルスの猛威により、各業種で活動が大幅に縮小されました。第２波とも呼ばれる新規感染者の増加が見られましたが、９月の連休には観光地で多くの賑わいを確認することができました。一人ひとりが新しい日常の習慣になれ始め、迎える側、訪れる側もできる限りの感染予防対策をすることが常識であることを理解しています。新たな時代の商いを新常識として意識しながら創っていきましょう。
【製造業】
各地で地域の製造業の技術を結集し、足踏み式消毒液スタンドなどの共同制作が行われています。いろいろな事業者の技術が詰まってますが、そこでできた関係性を今後の製品開発に活かしてみることが重要です。異なる業種のコラボレーションは新たな商品のヒントになりますし、できることの幅が広がります。コラボレーション相手探しも商工会にご相談ください。
【サービス業】
もともとセルフサービスを前提としていない業態でも、衛生面から店員が運ぶより、自身で受け取ったほうがよい顧客も出てきています。また食べ終わった食器も自身で片付けることにさほど抵抗はありません。レジ袋の有料化も追い風にして、この機会に店のオペレーションを変えてしまい、少ない人数で運営できる仕組みを構築するのも良いでしょう。
【小売業】
GO　TO　トラベルキャンペーンの１５％分の地域共通クーポン券をいかに活用していただくかがポイントになります。チケットは１０００円単位になり、お釣りは出せません。消費者心理から言えば、お釣りが無いような金額のものを購入したいと考えます。そこで、店側で１０００円でお得にかえるセットの準備や商品組み合わせの参考例などを掲示し、この店舗で購入すると無駄なく使えることをアピールしてはいかがでしょうか。
【建設業】
コロナ対策の補助金にガイドラインに準じた設備を導入するものが現れるなど補助金・助成金の活用により建設業関連の取引が一部活発化しています。ある程度ガイドラインを把握すれば、どのような設備が必要かは導入側（発注側）より建設業に携わる方のほうが詳しいのではないでしょうか。そこでコンサルティングを含めた設備導入の相談を受けたり、自ら関連情報を発信してみてはいかがでしょうか。地元の店は街の建設業者であれば安心して任せられるでしょう。

5.小さな企業の新たな取組みのためのヒント

自粛ムードも徐々に解禁に向かっており、世界各地で経済活動が再開しています。１１月のアメリカ大統領選の行方や日本での新政権の運営で一気に情勢が変わる可能性もあります。押印文化がついに終止符が打たれるかもしれません。また遅かれ早かれ書類の電子化が進むことは間違いない事実ですから、今のうちからITについてしっかり準備しておくことが重要です。デジタル取引が開始してからでは、波に乗り遅れてしまいます。お困りの際は商工会にお尋ねください。

中小企業診断士　古山文義

【課題】

コロナ禍における全国的な景況状況などの把握も必要であると思われるため、「ＲＥＳＡＳ」（地域経済分析システム）などの情報も活用したい。

（２）目　標

	現行	R3 年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
①地域の経済動向分析の公表回数	４回	４回	４回	４回	４回	４回
②景気動向分析の公表回数	４回	４回	４回	４回	４回	４回

（３）事業内容

①ビックデータの活用及び各関係機関等の経済動向調査の活用

国が公開しているRESAS（地域経済分析システム）を活用した情報分析と民間金融機関等の経済動向調査結果を活用して地域の経済動向調査として公表する。

【分析手法】

○ＲＥＳＡＳを活用し、経営指導員が分析する。

・「地域経済循環マップ・生産分析」　→何で稼いでいる等を分析
・「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

○都内多摩エリア、都内全体、全国は、以下の調査報告書を参考とする。

・多摩エリア：中小企業景況調査報告　（多摩信用金庫発行）
・都 内 全 体：東京都中小企業の景況　（東京都産業労働局発行）
・全　　国：中小企業景況調査報告書（中小企業庁発行）

②福生市内の商工業者の景気動向調査の実施

市内事業者の実態を把握するため、地域の経済動向調査の公表に併せてアンケート調査を行う。

【調査対象】管内商工業者　約900件
【調査項目】売上状況、収益状況、資金繰り状況、補助金等施策活用状況
その他経営に関する相談内容等
【調査方法】調査票を郵送し、ＦＡＸ返信またはインターネットから回答
【分析方法】経営指導員が分析を行う

（４）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して活用する。

３－２．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】

経営分析を行った事業者に対して市場情報評価ナビによる競合店情報や業種毎の消費動向について経営指導員が情報を収集・整理し提供しているが、消費者等を対象とした分析調査までは実施できていない。

【課題】

消費者等を対象とした分析調査までは実施できていない。コロナ禍におけるイベント開催の自粛も今後いつまで続くかわからないため、個店に来店された消費者を対象にしたアンケート調査は、以前より実施しているものの調査項目の精査が必要と思われる。

（２）目　標

	現行	R3 年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
①地域ブランド商品 アンケート調査対象 事業者数	５社	５社	５社	５社	５社	５社
②福生市魅力向上 アンケート調査事業	―	１回	１回	１回	１回	１回

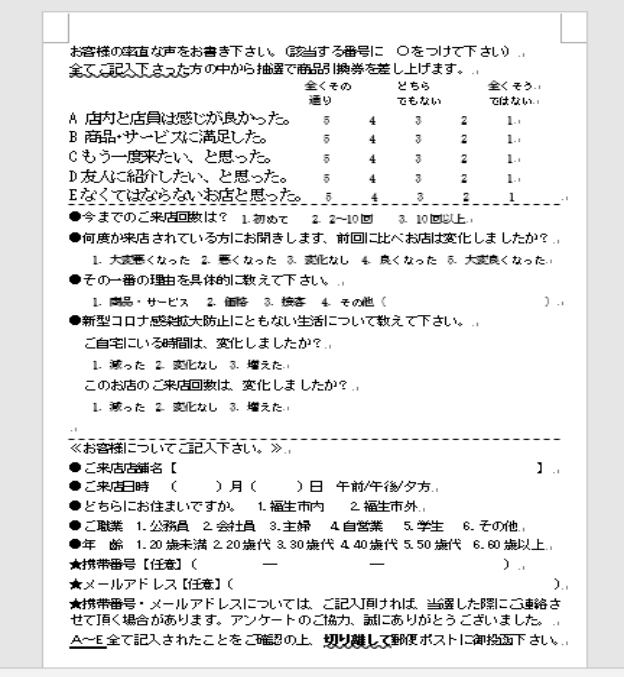
（３）事業内容

①地域ブランド商品アンケート調査事業は、当会が推進している「Ｆの店」加盟店で「福生ドッグ」を販売する５事業者を対象に実施する。アンケート調査は、以前より当会が行っている「Ｆの店　アンケートキャンペーン★1」のアンケート調査項目をブラッシュアップして９月に実施し、福生ドッグの商品価値をもう一度精査し、事業者の事業計画に反映させる。

★1　Ｆの店アンケートキャンペーン

「Ｆの店」は、お客様目線で経営を考える事業所で、福生市商工会会員で「８つのＦ」の趣旨に賛同されたお店。アンケートキャンペーンは、年に一度加盟店に来店者動向調査を行っているもの。　<u>図表※ケ参照</u>

図表※ケ　アンケート調査項目(現在行っている調査内容)



お客様の率直な声をお書き下さい。(該当する番号に　○をつけて下さい)

全てご記入下さった方の中から抽選で商品引換券を差し上げます。

	全くその通り		どちらでもない		全くそうではない
A 店内と店員は感じが良かった。	5	4	3	2	1
B 商品・サービスにご満足した。	5	4	3	2	1
C もう一度来たい、と思った。	5	4	3	2	1
D 友人に紹介したい、と思った。	5	4	3	2	1
E なくてはならないお店と思った。	5	4	3	2	1

●今までのご来店回数は？　1. 初めて　2. 2~10回　3. 10回以上

●何度か来店されている方にお聞きします、前回に比べお店は変化しましたか？

1. 大変悪くなった　2. 悪くなった　3. 変化なし　4. 良くなった　5. 大変良くなった

●その一番の理由を具体的に教えて下さい。

1. 商品・サービス　2. 価格　3. 接客　4. その他（　　）

●新型コロナ感染拡大防止にともない生活について教えて下さい。

ご自宅にいる時間は、変化しましたか？

1. 減った　2. 変化なし　3. 増えた

このお店のご来店回数は、変化しましたか？

1. 減った　2. 変化なし　3. 増えた

≪お客様についてご記入下さい。≫

●ご来店店舗名【　　】

●ご来店日時　（　　）月（　　）日　午前/午後/夕方

●どちらにお住まいですか。　1. 福生市内　2. 福生市外

●ご職業　1. 公務員　2. 会社員　3. 主婦　4. 自営業　5. 学生　6. その他

●年　齢　1. 20歳未満　2. 20歳代　3. 30歳代　4. 40歳代　5. 50歳代　6. 60歳以上

★携帯番号【任意】（　　―　　―　　）

★メールアドレス【任意】（　　）

★携帯番号・メールアドレスについては、ご記入頂ければ、当選した際にご連絡させて頂く場合があります。アンケートのご協力、誠にありがとうございました。

A~E全て記入されたことをご確認の上、切り離して郵便ポストに御投函下さい。

【サンプル数】来店者４０人

【調査手段・手法】「福生ドッグ」を取り扱う「Ｆの店」加盟店５事業者において来店者アンケートを実施し、アンケート調査票に記入していただく。

【調　査　項　目】①お店の接客対応　②来店頻度　③来店動機　④商品内容　⑤商品の味　⑥商品価格

【分析手段・手法】調査結果は、経営指導員と専門家が分析を行う。
【調査・分析結果の活用】分析結果は、経営指導員等が当該事業者に直接説明し、更なる改良等を行う。

②福生市魅力向上アンケート調査事業は、福生市にある２つの酒蔵で本年１１月に初開催として新酒まつり「福生蔵開き」を行う予定であったが、新型コロナウイルス感染拡大により中止となった。来年度改めて実施予定としているが、この福生市を代表する２つの酒蔵で行うイベントにおいて、福生市の魅力や来場動機、イベント出展者（主に飲食業）の出品品目等についてアンケート調査を行うことにより来街者の動向調査と今後の新たな商品開発等を促進する。
【サンプル数】来店者３００人
【調査手段・手法】イベント来場者にアンケートを配布し、アンケート調査票に記入していただく。
【調査項目】①年齢層　②住所(市区町村)　③認知度
④出展品目の味　⑤出展品目の価格
⑥日本酒に合う商品名の列記　⑦市内への来街頻度
⑧来街の目的　⑨来店頻度の高い店
【分析手段・手法】調査結果は、事業終了後に経営指導員が分析を行う。
【調査・分析結果の活用】分析結果は、集団講習会や経営相談時に経営指導員等が情報提供するとともに個店の売上増につながるよう商品・サービスについてアドバイスを行う。

４．経営状況の分析に関すること
（１）現状と課題
【現状】
経営指導員が行う経営相談時、集団・個別に行う講習会での経営指導を通じて事業者の発掘を行い、支援を行っている。事業意欲の高い事業者、第３者の視点により経営力を増しそうな事業者を選定した上で、東京都及び東京都商工会連合会と当会が行う専門家派遣事業を活用して定量・定性分析を行っている。

【課題】
経営分析は、事業計画策定への前段階となる大事な作業である。しかし当会では、周期的に人事異動などがあるため、特に新規任用の経営指導員とベテランの者とではヒアリング力にも差が出てくる。個々の職員の能力だけでなく経営分析が容易なツール（経済産業者のローカルベンチマーク、東京都が行っている中小企業活力向上プロジェクトネクストの分析ツール）を活用して実施する。

（２）目標

	現行★2	R3 年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
①集団講習会	１２回	１２回	１２回	１２回	１２回	１２回
②個別講習会	２９回	３０回	３０回	３０回	３０回	３０回
③経営分析件数	２５件	３０件	３０件	３０件	３０件	３０件

★2 令和元年度実績

（３）事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

経営指導員が行う経営相談時、集団・個別に行う講習会の開催、専門家派遣事業による個別指導を通じ、課題抽出・経営分析の重要性を認識していただき第３者の視点による経営分析に関心のある事業者、分析が必要な事業者を発掘する。

集団・個別に行う講習会は、ホームページ、会報誌やチラシにより周知を行い開催する。

②経営分析の実施

【対 象 者】巡回指導、窓口相談、集団・個別に行う講習会を通じ第３者の視点による経営分析に関心のある事業者、分析が必要な事業者

【分析項目】定量分析である「財務分析」と定性分析である「ＳＷＯＴ分析」の双方向から分析する。
定量分析：売上高、売上総利益率、経常利益、損益分岐点
定性分析：強み・弱み・機会・脅威、Ｗｉｔｈコロナへの対応方法

【分析方法】経済産業省「ローカルベンチマーク」、東京都「中小企業活力向上プロジェクトネクスト　オンライン経営力自己診断」等を活用し、経営指導員等が分析を行う。

（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、事業計画策定に向けた支援へと繋げる。

○分析結果は経営指導員間で情報を共有し、各経営指導員が他の職員が支援している事例を直接学ぶことにより支援スキルの一層の向上を図る。

５．事業計画策定に関すること

（１）現状と課題

【現状】

既存事業者は、販路開拓支援を中心に小規模事業者持続化補助金等の各種補助金の申請支援を行ってきた。また、創業者についても資金繰り計画を始めとする創業計画策定の支援を行ってきた。

【課題】

当会では、東京都、東京都商工会連合会及び当会が実施する専門家派遣事業を通じて事業計画策定支援を行っている。マーケットインの視点や近年のネットを活用したマーケティングの視点など、事業者自身では欠けてしまう視点を第３者の視点から気づきを与えられるよう事業者発掘に寄与する。また、小規模事業者支援に注力する時間も限られていることから当会の支援体制及び支援方針に賛同してもらえるような試みも重要である。

（２）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説明しても実質的な行動や変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを他の小規模事業者の実際の成功事例を紹介するなどの工夫により上記「４　経営分析」で計画している事業者の約８割／年の事業計画策定を目指す。

併せて、当会で重点事業として位置付けている中小企業活力向上プロジェクトネクスト（東京都事業　経営チェックシートによる経営者の自己採点に基づき経営診断を実施する事業）や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、事業計画の策定につなげていく。

（３）目標

	現行★3	R3 年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
事業計画策定件数★4	２２件	２７件	２７件	２７件	２７件	２７件

★3　令和元年度実績

★4　策定件数は、現行の経営分析数(25 件)に対する事業計画策定数(22 件)の割合が 88%となっている。このため R3 年度以降は、経営分析予定件数 30 件に対し、80%の比率で算出した上で、経営指導員 3 名が１者ずつ創業予定者等の創業計画策定を行うこととして設定

（４）事業内容

①事業計画策定セミナー

経営分析を行った既存事業者を主な対象とした「事業計画策定セミナー」を開催。募集方法は、ホームページや案内チラシを周知し年１回開催する。カリキュラムは、「ビジョンの明確化」「ＳＷＯＴ分析」「課題と解決策の策定」「行動計画の策定」等とする。なお、参加者は１回２０名を目標とする。

【支 援 対 象】経営分析を行った事業者の他、補助金や各種計画申請者を対象とする。

【手段・手法】事業計画策定セミナーの受講者や経営分析を行った小規模事業者、補助金や事業計画策定の申請者に対し、経営指導員が担当制で支援し必要に応じて専門家派遣事業を活用して事業計画策定を行う。

②創業支援

創業を検討している創業予備軍を対象とした「創業セミナー」を東京都商工会連合会と連携して年２回開催する。創業に必要な知識の習得や資金繰り、創業予定地周辺の商圏分析などについて支援し創業率の向上に寄与するとともに、地域産業の活性化を図る。

【支 援 対 象】創業セミナーの受講者の他、創業相談に来られた相談者。

【手段・手法】創業セミナーの受講者や窓口相談に来られた相談者に対し、経営指導員が担当制で支援し必要に応じて専門家派遣事業を活用して事業計画策定を行う。

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】

事業計画を策定した事業者を対象に巡回・窓口指導、電話などにより現況確認し、伴走型での実行支援等を行っている。

【課題】

四半期に一回程度、フォローアップすることとしていたが、訪問時期にばらつきが出ており、適切なタイミングで訪問できるよう改善し実行していく。

（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、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がない事業者と当会で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	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★4	２５社	２７社	２７社	２７社	２７社	２７社
頻度（延回数）　★5	７０回	126 回	126 回	126 回	126 回	126 回
売上増加事業者数	―	９社	９社	９社	９社	９社
利益率 3%以上増加の事業者数	―	３社	３社	３社	３社	３社

★4　R1 年度実施数（対象事業者は、H30 年度　事業計画策定事業者数）

★5　R1 年度実施数（対象事業者は、H30 年度　事業計画策定事業者に対する相談件数）

（４）事業内容

事業計画策定２７社のうち、６社（経営指導員３名×2 社）は毎月１回、6 社（経営指導員３名×2 社）は、四半期に１回、15 社は、年２回とする。

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、専門家派遣事業などを活用して第３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、フォローアップの頻度の変更等を行い実施する。

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】

集団講習会や経営相談時に新たな需要開拓が必要な小規模事業者を発掘している。製造業者向けの支援策としてたま工業交流展、管内金融機関が実施するビジネスマッチングフェアへの出展支援を行っている。また製造業者以外の事業者支援としてＩＴを活用したネットショップの運営支援を行っている。

【課題】

製造業者以外の事業者が行っているネットショップの運営等については、専門家派遣事業を活用して伴走型支援を行っているが、展示会出展に関する支援は、東京都商工会連合会と連携した出展サポートを行っているもののそれ以外は効果的に支援ができていない。

また、コロナ禍において今までの形態による展示会等は軒並み中止となっており、一部展示会はリモート開催となっている。こういった開催方法への出展支援も新たに必要になってくる。

（２）支援に対する考え方

商工会主催による展示会等の開催は困難なため、主に東京都内で行われる既存の展示会への出展を目指す。また上記「（１）現状と課題」でも記載したとおり、コロナ禍におけるリモート開催の展示会への出展支援が必要になってくるため、専門家派遣事業を活用して効果的な出展が行えるよう伴走型支援を行う。

（３）目標

	現行★6	R3 年度	R４年度	R５年度	R６年度	R７年度
①たま工業交流展 出展事業者数	２社	２社	２社	２社	２社	２社
成約件数／社	１件	１件	１件	１件	１件	１件
②産業交流展 出展事業者数	２社	２社	２社	２社	２社	２社
成約件数／社	１件	１件	１件	１件	１件	１件
③ビジネスフェア	２社	２社	２社	２社	２社	２社
成約件数／社	１件	１件	１件	１件	１件	１件
④ネットショップ 開設・運営等支援	１社	２社	２社	２社	２社	２社
売上額／社		３万円	３万円	３万円	３万円	３万円

★6　R1 年度出展数

（４）事業内容

①たま工業交流展（ＢｔｏＢ）

当会が共催団体として参画しており、都内多摩地域内及び近接地県内の中小企業等との新たな需要開拓を行う事業者に対して出展事前・事後支援や名刺交換した商談相手へのアプローチ支援を行う。

【参考】「たま工業交流展」開催日程：令和２年２月２０、２１日の２日間。
開催概要：都内多摩地域の事業者が主に出展する展示会。
出展者数：約１４０社。　来場者数：約５，０００人。

②産 業 交 流 展（ＢｔｏＢ）

東京都が主催し、東京都商工会連合会が管内商工会地域の事業者を対象に共同出展しており、当会でも１社参加している。

首都圏内の主に中小企業が出展しており、共同出展者同士のマッチング支援や出展事前・事後支援や名刺交換した商談相手へのアプローチ支援を行う。

【参考】「産業交流展」開催日程：令和元年１１月１３日～１５日の３日間。
開催概要：首都圏内の中小企業等が出展する展示会。
出展者数：約７５０社。　来場者数：約２８，０００人

③ビジネスフェア（ＢｔｏＢ）

西武信用金庫と主に取引のある事業者を出展対象者として行っている展示会。出展者同士のマッチング支援や出展事前・事後支援や名刺交換した商談相手へのアプローチ支援を行う。

【参考】「ビジネスフェア」開催日程：令和元年１１月１７日の１日間。
開催概要：西武信用金庫と主に取引のある事業者が出展する展示会。
出展者数：約２５０社。　来場者数：約６，０００人

④ネットショップ開設・運営等支援

製造業者以外の事業者を対象に、集団講習会や経営相談時に経営指導員が個別支援を行い、経営指導員が専門家の活用が必要であると判断した場合は、専門家派遣事業を活用して支援を行う。

特に今後はＷｉｔｈコロナを見据えた新たな販路開拓が必須であることから、事業者のＩＴレベルに合わせたきめ細かな伴走型支援を行い、取組実績が次のやる気につながるよう売上確保を図る。

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】

経営発達支援計画委員会を組織し、事業を効果的に実施するため、年に２回委員会を開催し、当該年度の実施予定事業及び実施報告を行い、事業のブラッシュアップ等を図っている。

【課題】
事業の進捗が適切に進むよう管理し、ＰＤＣＡのサイクルを回す仕組みをより徹底して行い、支援効果を高めることとしたい。

（２）事業内容
○当会内に経営発達支援計画委員会を組織し、半期ごとに委員会を開催する。委員会では、経営発達支援事業の進捗確認及び効果について検証する。
委員構成は、商工会長、商工会理事（商業・工業・建設業部会長、青年部長、女性部長）、法定経営指導員、福生市シティセールス推進課長、外部有識者（中小企業診断士、日本政策公庫立川支店融資課長、関東経済産業局元職員）、東京都商工会連合会職員とする。

○当該委員会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、ホームページに公開することで地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

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】
東京都商工会連合会が主催する研修会に２０回以上参加した。研修会参加後は、報告資料を元に他の職員へのフィードバックを行っている。

【課題】
法改正、支援上の大事なテーマ、業種毎の支援内容を理解する研修会に積極的に参加し、知識の習得に努め他の職員にもフィードバックしている。しかし、支援力をより高められようなところにまで情報共有が図れていない。

（２）事業内容
①経営指導員等向け研修会への参加
中小企業大学校及び東京都商工会連合会が主催する研修会に参加し、担当業務毎及び各職員がより深い知識やノウハウなどを学ぶことができるよう職場内で参加する研修会を吟味した上で実施する。

②ＯＪＴ制度の活用
東京都商工会連合会の支援経験豊富な経営指導員等の協力を仰ぎながら、経営相談時に一般職員も含めた商工会職員のＯＪＴを積極的に行い、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
研修会に参加した経営指導員等が順番で講師を務め、適切な経営相談事業が行えるよう定期的にミーティング（月１回）を開催し、意見交換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

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間で情報共有できるようにすることで担当以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。

⑤日本政策金融公庫との勉強会（年１回）

日本公庫の地区担当者より経営指導員が作成する「マル経融資」の推薦書を基に、記載内容、注意点について指導を受けながら情報交換することにより、ヒアリング力、支援力の向上を図る。

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】

東京都商工会連合会が主催する商工会事務局長会議、都内西多摩エリアを中心とした事業推進会議、日本政策金融公庫が主催する会議に出席し、情報交換を図るとともに支援ノウハウを図った。

【課題】

コロナ禍において会議が軒並み中止となっている。徐々にリモート開催などにより再開しつつあるが、通常の開催までにはまだ戻っていない。

（２）事業内容

①東京都商工会連合会　事務局長連絡会議への出席（年１０回）

東京都商工会連合会が主催する事務局長会議に出席し、経営改善普及事業の実施方針に関する事項、経営改善普及事業に関する意見・要望事項等を協議するとともに、経営改善普及事業に関する情報交換を行う。

〇参加団体

多摩地区２１商工会、島しょ地区６商工会

②青梅線沿線クラスター協議会への出席（年１１回）

参加機関（７商工団体、８行政機関）が中心となって関東経済産業局・一般社団法人首都圏産業活性化協会の協力を得ながら、企業内人材育成事業・合同企業説明会事業（人材確保と雇用率の向上を図る）などを実施している。

産業政策担当者の情報交換や地域産業の活性化を目指し、事業規模の効率化、支援ノウハウの共有と情報交換を行う。

〇参加団体

青梅市、奥多摩町、羽村市、瑞穂町、昭島市、日の出町、あきる野市
福生市、青梅商工会議所、羽村市商工会、瑞穂町商工会、昭島市商工会
日の出町商工会、あきる野商工会、当会
関東経済産業局・一般社団法人首都圏産業活性化協会

③日本政策金融公庫連絡協議会への出席（年２回）

日本政策金融公庫が主催し、日本政策金融公庫立川支店管内の商工団体が一同に会する「経営改善貸付推薦団体連絡協議会」に出席し、地域の金融事情・融資制度の状況・資金ニーズ等を情報交換し支援ノウハウの共有を図る。

○参加団体

立川商工会議所、むさし府中商工会議所、青梅商工会議所、東大和市商工会
武蔵村山市商工会、小平商工会、東村山市商工会、国分寺市商工会
国立市商工会、昭島市商工会、羽村市商工会、瑞穂町商工会
日の出町商工会、あきる野商工会、当会

１１．地域経済の活性化に資する取組に関すること

（１）現状と課題

【現状】

企業活動支援に取組む機関が情報や支援策を共有し緊密な連携を図ることで、福生市内において事業活動を続ける中小・小規模企業の経営力を強化するとともに、地域経済の活性化を推進することを目的に「福生地域産業振興懇談会」を設立し、年に１回情報交換を行っていた。しかし、主要連携先としていた金融機関の組織改正やコロナ禍の影響もありここ２年程開催できていない。

また、地域ブランド事業については、福生Ｆの店推進事業を展開しており、現在７７店舗が加盟している。

【課題】

コロナ禍の影響もあるものの、会議の開催については、福生地域の企業活動支援を行っている機関相互の交流は大事なことであるとの考えにたち、実施に向けた準備をすすめたい。

（２）事業内容

①福生地域産業振興懇談会の開催（年１回）

福生地域の企業活動支援を行っている機関が地域経済活性化の方向性を共有し、事業者支援に役立てることを目的として実施する。

懇談会の参加団体は、福生市内に支店を有する金融機関（９行１２支店)、日本政策金融公庫、福生市、東京都商工会連合会とする。

②Ｆの店推進事業

福生・Ｆの店は、お客様目線で経営を考える事業所で、福生市商工会会員で「８つのＦ★7」に賛同したお店を当会で認定し、ホームページへの掲載や加盟店舗を紹介する冊子の発行を行っている。１年に１度、お客様の声を聞くために加盟店全体の取組としてアンケート調査を実施し、お客様の声を経営に活かす取組を行っている。この趣旨に賛同するお店の掲載数を増加させる取組を行う。

★7　「８つのＦ」

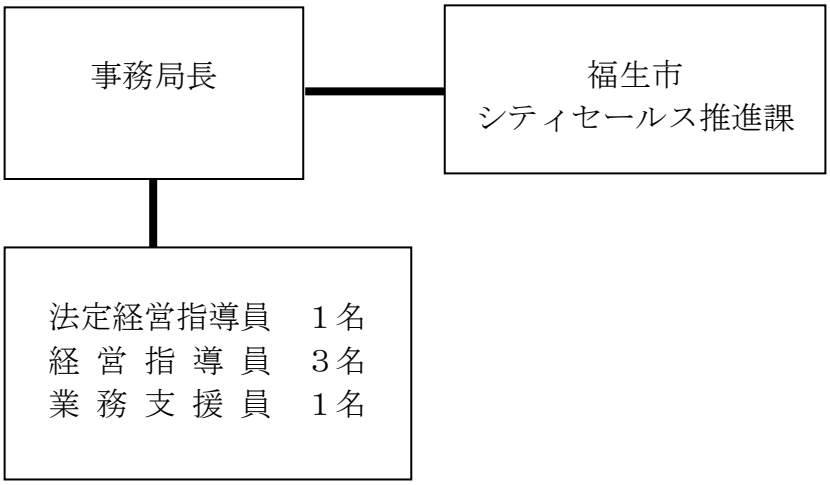
1.Friendly（親しみやすく）2.Faithful（誠実で）3.Fashionable（ファッショナブルで）4.Fresh（新鮮で）5.Fortunate（福の生まれる）6.Fussan shop（福生のお店）7.F-Flag（わくわく福生の旗印）8.F+〇〇に自信があります

③福生蔵開き事業

福生市内における地場産業の発展・育成及び観光資源による誘客促進に寄与するため、国内外から観光資源として注目度が高い「日本酒」を基軸とし、２つの酒蔵（田村酒造場・石川酒造）を拠点にしたイベントを令和２年１１月１３日に開催予定としていたが、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から中止とした。

この事業は、地場産業の発展に寄与することを目的としているため、酒蔵の紹介にとどまらず福生市内の特徴のあるお店を発掘育成することも視野に入れている。令和３年度に改めて第１回開催を予定しているため、福生市・福生市観光協会・ＪＲ東日本旅客鉄道等の関係者により「福生蔵開き実行委員会」を組織し実施に向けた検討を行う。

（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２年１０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）    （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項に規定する経指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制 ①法定経営指導員の氏名、連絡先 ■氏　名：　山﨑　秀樹 ■連絡先：　福生市商工会　ＴＥＬ　０４２－５５１－２９２７ ②法定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／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒197-0022

東京都福生市本町 92 番地 5

福生市商工会

TEL:042-551-2927　／　FAX:042-551-6179

E-mail:info@fussa-sci.com

②関係市町村

〒197-0022

東京都福生市本町５番地

福生市

TEL:042-551-1699　／　FAX:042-553-7500

E-mail:f-sinkou@city.fussa.le.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		92,250	92,400	92,400	92,400	92,400
	経営相談事業費	42,807	43,000	43,000	43,000	43,000
	一般事業費	29,127	29,100	29,100	29,100	29,100
	管理費	20,316	20,300	20,300	20,300	20,300

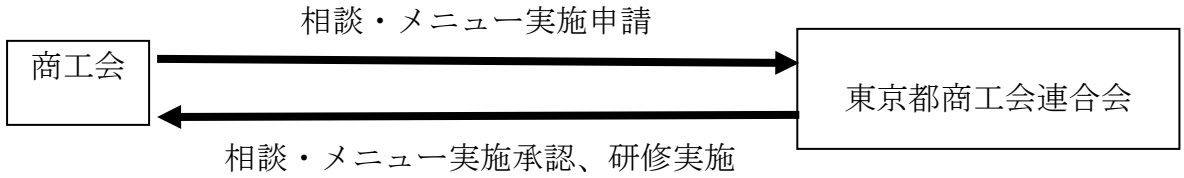
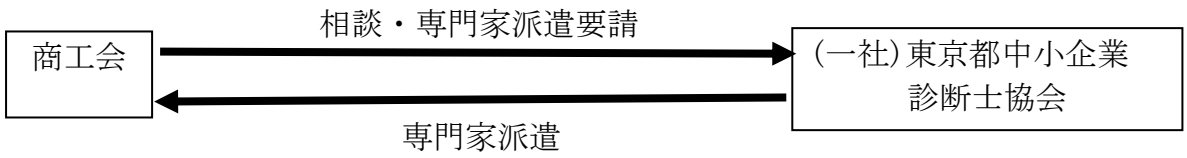
（備考）必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
国補助金 東京都補助金 福生市補助金 事業受託費（国・都・市等からの受託金） 会費収入

（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。

（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
①東京都商工会連合会 東京都昭島市東町３丁目６番１号　会長　村越　政雄 ②一般社団法人東京都中小企業診断士協会 東京都東大和市桜が丘２丁目１３７番５号　中小企業大学校東大和寮ビジネスト４３２号 三多摩支部　支部長　庭野　勉
連携して実施する事業の内容
①別表１における「４．経営状況の分析に関すること」「５．事業計画策定に関すること」「９．経営指導員等の資質向上等に関すること」 ②別表１における「４．経営状況の分析に関すること」「５．事業計画策定に関すること」
連携して事業を実施する者の役割
①東京都商工会連合会が実施している専門家派遣事業の支援メニューの活用、業種・相談内容に沿った専門家の選定に関する支援。この支援を通じて適材適所な支援メニューの活用と適任専門家の派遣によりスムーズな相談体制が構築できる。 新任経営指導員等の資質向上を図るためのＯＪＴ教育支援。この支援と通じて、当会だけでは目が行き届かない点を補完してもらい、当会の相談対応力の強化につなげる。 ②当会独自の専門家派遣事業を実施するため、都内西多摩地域に精通する専門家の選定に関する支援。この支援を通じて事業者の現在置かれている立場や経済環境を十分に把握することができ、きめ細かな伴走型支援を実現することができる。
連携体制図等
①東京都商工会連合会    ②(一社)東京都中小企業診断士協会