

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	立川商工会議所（法人番号 9012805000017） 立川市（地方公共団体コード 132021）
実施期間	2023 年 4 月 1 日 ～ 2028 年 3 月 31 日
目標	経営発達支援事業の目標 ア) 時代に即応した販路開拓支援による小規模事業者の収益力向上 （小規模事業者の振興の目標） 小規模事業者の販路開拓を支援する中で、事業計画策定を通じて事業者が、自らの強み弱みを把握し、課題設定と解決策を見出すことが出来るようになることを目指す。 イ) 対話と傾聴を活かした伴走支援による経営者の自走化の促進 （小規模事業者の振興の目標） 対話と傾聴を重視した経営に関するきめ細かい支援を通じて、小規模事業者が自律的に経営管理をできる姿を目指す。 ウ) 創業・事業承継支援による地域事業者の持続的な経営の実現（地域の裨益目標） 創業期における支援強化および事業承継に係る解決支援を行うことで、小規模事業者数の減少に歯止めをかける。
事業内容	経営発達支援事業の内容 1. 地域経済動向調査に関すること 地域の経済動向分析（RESAS）、地域内経済分析 2. 需要動向調査に関すること ターゲット顧客需要調査（個社支援）・個店商圈分析調査（個社支援） 3. 経営状況の分析に関すること 経営分析を行う事業者の発掘 4. 事業計画の策定支援 事業計画策定支援 5. 事業計画策定後の実施支援 フォローアップ 6. 新たな需要の開拓支援 たま工業交流展、SNS 活用、EC サイト
連絡先	立川商工会議所 中小企業相談所 〒190-0012 東京都立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12 階 TEL:042-527-2700 FAX:042-527-5913 E-mail:t.soudan@tachikawa.or.jp 立川市 産業文化スポーツ部 産業振興課 〒190-8666 東京都立川市泉町 1156-9 TEL:042-528-4317 FAX:042-527-8074 E-mail:sangyou-t@city.tachikawa.lg.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地域の現状

ア)立川市の概要

立川市は東京都のほぼ中央に位置し、東京駅から1時間以内での移動が可能である。多摩地区最大の乗降者数を誇り交通の結節点である立川駅は、JR中央線、JR青梅・五日市線、JR南武線と多摩モノレールが乗り入れ、約422万人の人口を有する東京三多摩地区の中心都市として、商業施設やオフィスが集積している。

歴史的には大正11年に立川飛行場が開設されたことで、航空機を中心にした軍需産業が栄えたが、敗戦後は米軍に接収され、「基地のまち」として戦後復興の道を歩んだ。昭和52年に基地が全面返還されたことを機に、基地跡地の活用を中心とした

新たなまちづくりの時代を迎え、その一部は内閣総理大臣を本部長とする、緊急災害対策本部が設置可能な立川広域防災基地に変貌を遂げるなど防災都市としての機能も有している。

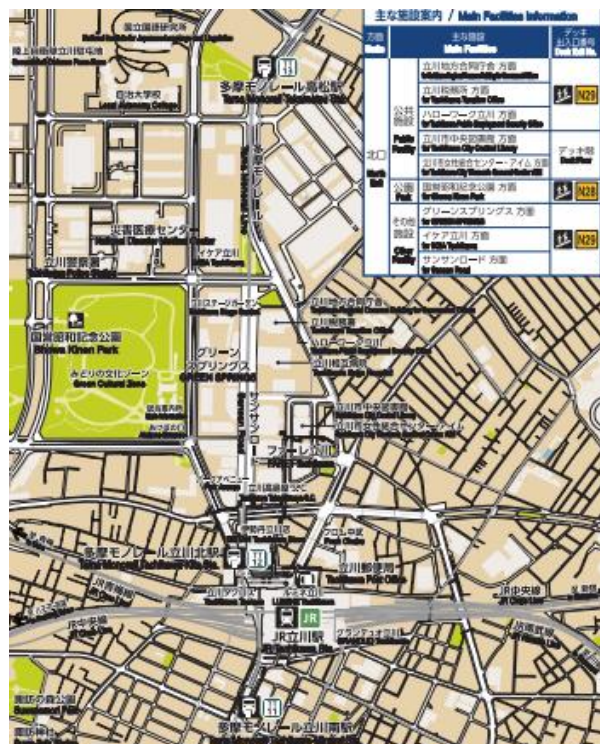
また、多極分散型国土形成促進法(1988年制定)において業務核都市とされ、旧文部省、旧自治省の5つの研究・研修機関の立川移転が行われた。一方で、国営昭和記念公園や多摩川・玉川上水など自然や緑に満ちた空間が身近にあり、市民はもちろん来街者に安らぎを与えている。



出典：国営昭和記念公園(イチョウ並木)



出典：立川市統計年報2020年版

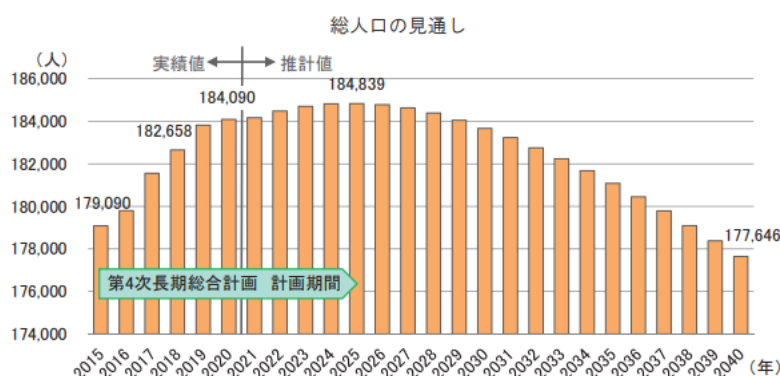


出典：立川市交通結節推進協議会

イ)人口推移

令和 2(2020)年に 184,090 人であった総人口は、令和 7(2025)年の 184,839 人をピークに減少し、令和 22(2040)年には 177,646 人とピークから 7,193 人減少すると見込まれている。

なお、JR 立川駅を中心に特性として、昼間人口は約 20.5 万人と推計され(国勢調査資料)、5 年後も昼夜間人口比率は 112.1%程度の高い水準(東京都昼間人口長期予測)を維持していくと予測されている。



出典:立川市第 4 次長期総合計画(後期基本計画)

ウ)産業

(a)業種別の商工業者数

平成 28 年度経済センサスに基づいた管轄地区内(立川市全域)の商工業者数、小規模事業者数は、以下のとおりである。

総商工業者数は、前回調査の平成 24 年と比較して約 1.5%(107 事業所)の減少である。小規模事業者の規模で把握した場合には、約 5.6%(250 事業所)の減少で、より大きな減少率となっている。

産業構造の特性としては、小売業・飲食業の数が過半数超を占めている。(市内事業所数 7,079 の内、小売業 27%、飲食業 36%、小規模事業者では 4,255 事業所の内、比率は 55%)

産業大分類	商工業者数 ※()内は前回調査時との比較増減	小規模事業者数 ※()内は前回調査時との比較増減
農業・林業	10(±0)	10(±0)
漁業	0(±0)	0(±0)
鉱業・採石業・砂利採取業	3(±0)	3(±0)
建設業	603(△24)	537(△26)
製造業	255(△38)	190(△41)
電気・ガス・熱供給・水道業	10(△2)	3(±0)
情報通信業	203(+13)	88(+10)
運輸業・郵便業	133(±0)	67(△8)
卸売業・小売業	1,936(+43)	918(△51)
金融業・保険業	208(△5)	135(△7)
不動産業・物品賃貸業	616(△38)	583(△38)
学術研究・専門技術サービス業	427(+10)	292(±0)
宿泊業・飲食サービス業	1,060(△52)	502(△68)
生活関連サービス業・娯楽業	634(△6)	464(△4)
教育・学習支援業	245(△7)	157(△8)
医療・福祉	309(+16)	141(△1)
複合サービス事業	22(±0)	4(△2)
サービス業(他に分類されないもの)	405(△17)	161(△8)
合計	7,079(△107)	4,255(△250)

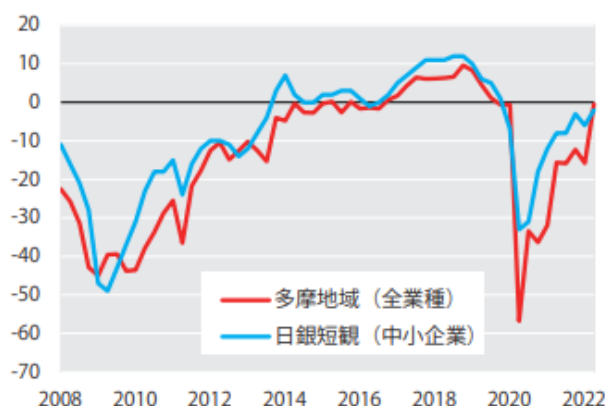
出典:平成 28 年度東京都産業労働局基礎調査

(b) 全業種の景況感

立川市に本店を構える多摩信用金庫では、多摩地域で事業を営む約 1,100 先の企業に事業の動向に関するアンケート調査を実施している。

今期の全業種業況 DI は、前期より 15 ポイント上昇のマイナス 1 となり、新型コロナウイルスの感染拡大が始まった 2020 年 3 月期以来、9 四半期ぶりの高水準となった。各企業の売上高の回復が業況を押し上げているとみられる。

他方で、原材料等仕入価格が顕著に上昇しており、各企業の収益を押し下げる要因となっていることから、今後について楽観的な見通しを持つことは難しい状況である。



出典：多摩信用金庫 たましん地域経済研究所

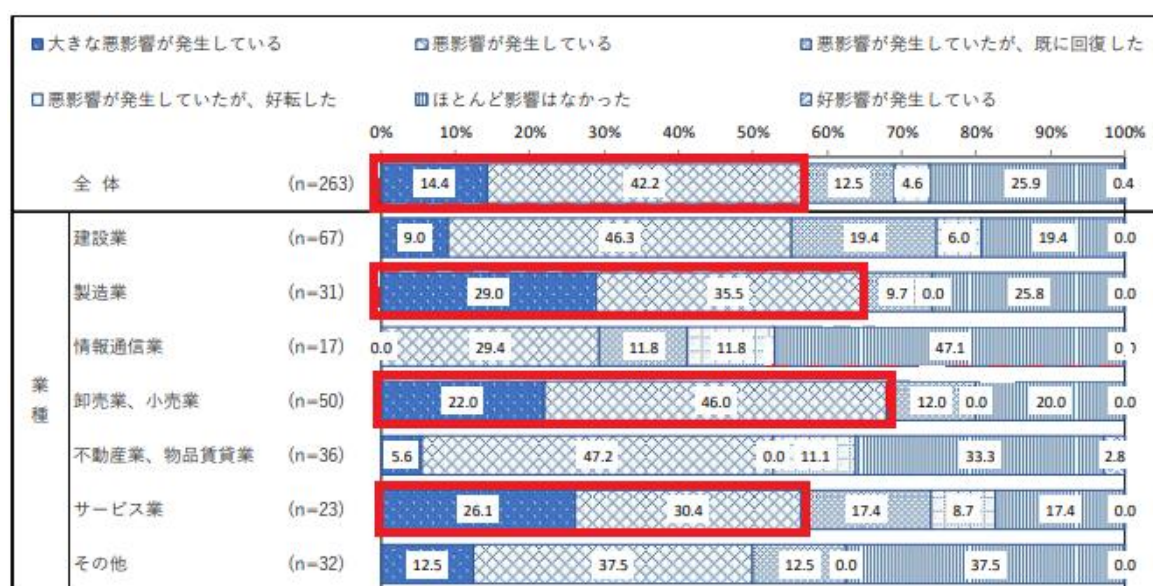
(c) 新型コロナウイルスによる影響

当商工会議所では、本市に立地する事業者の新型コロナウイルス感染症による事業への影響等を把握し、今後の支援策を検討するうえでの基礎資料とすることを目的として、令和 4 年 6 月 10 日～7 月 1 日に 824 社を対象にアンケート調査を実施し、271 社(回収率 32.9%)から回答を得た。

全体では、『悪影響が発生している (合計) (「大きな悪影響が発生している」と「悪影響が発生している」の合計)』は 56.6%と過半数を占めており、未だに影響を受けている企業が多い。

業種別では、『悪影響が発生している (合計)』は、＜製造業＞及び＜卸売業、小売業＞では 6 割を超えており、現在も影響を受けている企業が比較的多い。

次に＜サービス業＞においても、『悪影響が発生している (計)』は 56.5%を超えており、未だに影響を受けている企業が他業種と比較的して多くなっている。



出典：新型コロナウイルスの影響等に係る実態調査

新型コロナウイルスによる環境変化への対策としては、全業種において「販路の開拓（44.3%）」や「新商品・サービスの開発（21.9%）」等が高くなっている。業種別では、「販路の開拓」はすべての業種において最も高くなっている。「新事業への展開」はくサービス業(40.9%)>で特に高い。

また、新型コロナによる経営への影響別でも、現状に関わらず、「販路の開拓」が最も高く、現在行っている対策に大きな差はみられなかった。

(上段:件数, 下段:%)

	調査数	販路の開拓	新商品・サービスの開発	仕入先の開拓	新事業への展開	ITの導入	業態の変更	その他
全 体	210	93 44.3	46 21.9	38 18.1	37 17.6	32 15.2	31 14.8	29 13.8
業 種								
建設業	49	17 34.7	3 6.1	15 30.6	7 14.3	7 14.3	8 16.3	9 18.4
製造業	23	11 47.8	8 34.8	5 21.7	3 13.0	2 8.7	5 21.7	1 4.3
情報通信業	14	6 42.9	3 21.4	1 7.1	2 14.3	1 7.1	1 7.1	4 28.6
卸売業、小売業	42	20 47.6	16 38.1	9 21.4	6 14.3	6 14.3	8 19.0	3 7.1
不動産業、物品賃貸業	30	13 43.3	1 3.3	4 13.3	3 10.0	5 16.7	6 20.0	8 26.7
サービス業	22	12 54.5	7 31.8	1 4.5	9 40.9	5 22.7	2 9.1	1 4.5
その他	24	10 41.7	7 29.2	1 4.2	4 16.7	6 25.0	1 4.2	3 12.5

(上段:件数, 下段:%)

	調査数	販路の開拓	新商品・サービスの開発	仕入先の開拓	新事業への展開	ITの導入	業態の変更	その他
全 体	210	93 44.3	46 21.9	38 18.1	37 17.6	32 15.2	31 14.8	29 13.8
新型コロナによる影響								
大きな悪影響が発生している	32	17 53.1	9 28.1	9 28.1	11 34.4	2 6.3	6 18.8	2 6.3
悪影響が発生している	96	38 39.6	22 22.9	18 18.8	17 17.7	13 13.5	16 16.7	15 15.6
悪影響が発生していたが、既に回復した	25	10 40.0	7 28.0	4 16.0	5 20.0	3 12.0	6 24.0	1 4.0
悪影響が発生していたが、好転した	11	6 54.5	-	1 9.1	-	2 18.2	-	3 27.3
ほとんど影響はなかった	39	19 48.7	5 12.8	5 12.8	1 2.6	10 25.6	3 7.7	8 20.5
好影響が発生している	1	1 100.0	-	-	1 100.0	-	-	-

出典：新型コロナウイルスの影響等に係る実態調査

エ) 立川市の計画

立川市の第4次長期総合計画後期基本計画(令和2年から計画)においては、多様な産業の活性化を図るため、以下の基本事業が示されている。

(a) 商店街・個店・ものづくり産業の魅力の向上

- ・商店街(会)が実施する集客イベントや販売促進イベント等を支援
- ・隠れた名店や魅力的な個店を取り上げ、広くPRし、個店の魅力を高め、地域商店街の活性化
- ・ものづくり事業者の操業環境維持・向上を図り、新たな販路拡大や高付加価値の製品づくりを支援
- ・中小企業の付加価値創出や生産性向上等を支援する国等の制度に基づいて、ものづくり事業者等の経営基盤強化、生産性向上につながる取組を支援

(b) 中小事業者の経営安定化への支援

- ・中小事業者が活用しやすい、時代の変化に対応した融資のあっせん制度の実施
- ・商工会議所をはじめとした各種業界団体等と連携して、事業者の実態とニーズの把握に努め、事業承継をはじめとした経営課題への支援
- ・事業承継問題について、東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センター等の専門支援機関と連携し、事業所のニーズに沿った支援

②地域の課題

これまで記述した内容から、立川市の地域および小規模事業者の課題をまとめる。

ア) 人口減少局面での需要創出や生産性向上

立川市は、市の将来ビジョン「にぎわいとやすらぎの交流都市 立川」で示されているとおり、多摩地域における交通の要衝であり、JR 立川駅を中心に産業や文化などの集積を図ることで、多様な交流を育み、発展してきている。2020 年 4 月には、立川駅北口に飲食店・物販店・ホールなどが一つのエリアに集合した空と大地と人がつながるウェルビーイングタウン「GREEN SPRINGS」が開設し、まちの回遊性が高まり、更なる街のにぎわいを創出している。

しかし、立川市の総人口は、少子高齢化等に伴って、令和 7 (2025) 年の 184,839 人をピークに減少し、令和 22 (2040) 年には 177,646 人とピークから 7,193 人減少すると見込まれている。また、立川市だけでなく周辺地域においても人口減少局面に入っている。

そのため、今後は小規模事業者の商圈人口も減少すると想定され、IT 活用による広範囲への販売促進、商品やサービスの新しい提供方法への取り組み等による需要喚起が求められる。

さらに、地域の人口減少に伴い、労働力不足が懸念されている。労働力不足を低減する取組みとしては、DX 推進による生産性向上を実現し、労働力不足を補完する会社、組織づくりを行っていくことが喫緊の課題となっている。

イ) 創業促進と円滑な事業承継

立川市内の総商工業者数は、平成 24 年および平成 28 年の比較で、約 1.5% (107 事業所) の減少となっている。小規模事業者に限定した場合には、約 5.6% (250 事業所) の減少で、より大きな減少幅となっている。

事業所数の減少に歯止めをかけるには、創業機運を高めるとともに、開業につなげ、地域に根差した企業やお店として、中長期的に経営を続けていくことができる支援が不可欠である。幸い立川市内には、よろず支援拠点や東京都が運営する創業ステーションも立地しており、創業に係わる公的支援施設が集積し、相談しやすい環境にある。

そのような中、創業時における創業計画書の作成や資金調達だけでなく、創業後においても、継続的に対話と傾聴で創業者に寄り添い、地域特性を鑑みた伴走型支援に取り組むことが重要となっている。

また、経営者の高齢化に伴い、例えば市内製造業においても、後継者や引継ぎ先が決まらず、やむを得ず黒字の状況でも廃業を選択せざるを得ない事象が生じており、事業所数の減少の一因となっている。事業承継は、一朝一夕に解決できる問題ではないが、公的な相談窓口として、企業側が 3 年～5 年後を見据えた早めの準備を推進できる支援体制の構築が課題である。

ウ) 新型コロナウイルスの影響を鑑みた新たな販路開拓

新型コロナウイルスの影響が長期化し、当所が令和 4 年 6 月に実施したアンケート結果において、『悪影響が発生している (計) (「大きな悪影響が発生している」と「悪影響が発生している」の合計)』は 56.6% と過半数を占めており、未だに影響を受けている企業が多い。業種別では特に、小売業やサービス業、製造業で影響が大きくなっている。また、駅周辺には飲食店が数多く集積しており、3 密回避のため来店客が大きく減少し、商店街や小規模事業者・老舗個店は、大変厳しい経営環境が続いている。コロナを打開するために実施している取組みとしては、全業種において、「販路の開拓 (44.3%)」「新商品・サービスの開発 (21.9%)」等が高くなっている。

今後は、コロナ禍による需要の減少や新しい価値観の浸透による顧客ニーズの変化にどう対応していくかが更に重要になる。具体的には、顧客ターゲットの見直しや顧客ニーズに合わせたビジネスモデルの転換などにより、新たな需要開拓の必要性が高まっている。

経営資源に乏しい小規模事業者においては、取り巻く環境の厳しさが増しているが、意思決定の迅速性という組織規模における特性を生かして、環境変化に対応した取組みを推進し、時代に即応した効果的な販路開拓につなげていくことが課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

これまでの現状と課題を踏まえ、小規模事業者の長期的な振興のあり方を以下のとおり定める。

ア) with コロナ、アフターコロナにおける地域の未来に向けた事業活動

地域総合経済団体としては、新型コロナウイルス感染防止対策と社会経済活動の両面を鑑みて、with コロナ、アフターコロナの時代における商工会議所の役割を認識し、活力ある地域の未来の創出に向けた事業活動に取り組む。

イ) 地域事業者を取り巻く経済環境の変化への対応

中小企業相談所においては、新型コロナウイルスの長期化やロシアのウクライナ侵攻に伴うエネルギー、原材料高騰等の不確実性が高まっている時代の中で、環境変化の影響を受けている事業者に対し、経営課題解決のために個々のニーズに合った経営相談を行い、伴走型支援を実施する。

主な取り組みとして、中小企業診断士などの専門家と連携し、経営個別相談会の実施、創業・事業承継に取り組む。

ウ) DX 推進に向けた基礎づくりへの取り組み

小規模事業者において、生産性向上や付加価値 UP は喫緊の課題であり、DX 普及啓発を推進する。なお、当所内においても、DX による相談業務の強化や事務局の効率化、生産性向上、ペーパーレスを図っていく。

②立川市総合計画との連動性・整合性

立川市第4次長期総合計画後期基本計画では「にぎわいとやすらぎの交流都市立川」を目標に定め、2015(平成27)年度から2024年(令和6)年度までの10年間を計画期間とし、地域産業振興では、商店街・個店・ものづくり産業の魅力の向上と人々が交流し、さまざまな価値が生まれる活気あるまちを方針としている。

本計画を基に、行政等と当所が連携して事業者支援していくための連動性・整合性のある共通した方向性である。

③立川商工会議所の役割

小規模事業者が抱える本質的な経営課題を対話と傾聴により、「自社・顧客・市場」の分析等を行うことでの的確に捉え、戦略の立案や事業計画の策定等の支援につなげていく。

また、経営環境が新型コロナウイルス感染症や世界情勢不安等で激変していく中で、自らの商品・製品について効果的な販路開拓・拡大を実現させていくためには、当所が伴走型支援を行い小規模事業者の魅力と特徴を活かした「磨き上げ・差別化」へ支援を実行することが重要である。

そして、市内事業者数の減少に歯止めをかけるためには、市内唯一の地域経済総合団体として、「創業促進」「円滑な事業承継」の旗振り役を担い、市内関係機関と連携して、創業者増および廃業減につなげていくことが不可欠である。

さらに、国や東京都、立川市の各種施策をタイムリーに市内事業者へ周知することや、市内事業者からの声を集めて行政に伝えていくことなども引き続き求められる。

(3) 経営発達支援事業の目標

「地域の現状と課題」「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を踏まえ、新型コロナウイルス感染症により、経営環境が激変し、その変化に柔軟に対応していくことが必要であり、自らが現状の経営状況を把握し、今後どのような対応をしていくかが事業継続のカギとなり多くの壁に直面することが想定される。

当所として、事業活動をしていく上で本質的な課題を掘り下げ、自らが事業変革をしていくよう「対話と傾聴」をポイントに課題設置・解決に向かうように経営力再構築伴走型支援を実施する。

小規模事業者支援・地域の産業振興を行う中で、市内支援関係機関と連携を強化し、当所が中心となり地域経済の発展に向けた目標を設定し、令和5年度から9年度までの経営発達支援事業を下記の通り実施していく。

ア) 時代に即応した販路開拓支援による小規模事業者の収益力向上

(小規模事業者の振興の目標)

小規模事業者の経営分析を行い「強み」に着目した事業計画の策定を支援する。事業計画を策定した小規模事業者に対して寄り添って、多様な経営課題に対して相談できるフォロー体制を整え、きめ細かな支援を行う。また、販路開拓においては、DXの手法を取り入れ、ITの利活用の提案・展示会出展等の支援を行う。

イ) 対話と傾聴を活かした伴走支援による経営者の自走化の促進

(小規模事業者の振興の目標)

小規模事業者の現状把握のため、何が課題か・何を行うべきかを対話と傾聴を通して引き出し、実態に沿った各種支援を実施する。これにより、小規模事業者の自立的自走的な売上増加・生産性向上・新商品新サービスの開発等を促進することで、地域経済の発展のための支援を行う。

ウ) 創業・事業承継支援による地域事業者の持続的な経営の実現

(地域の裨益目標)

創業期における創業計画を策定支援し、必要な基礎知識を伝え、事業が軌道に乗ることを後押しし、持続可能な事業活動ができるよう支援する。

事業承継については、高齢の事業経営者に対し早い段階でアプローチを行い、ケースによって手法を変えながら支援を行う。後継者がいる事業者には、後継者にも参画してもらいながら事業承継計画を策定し、事業の存続や更なる事業拡大を目指す。一方、後継者が不在だが事業存続を希望する事業者に対しては、事業統合等の提案を行い、廃業による小規模事業者の減少に歯止めをかける。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和5年4月1日～令和10年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標①ア) 達成のための方針

小規模事業者の自律的な経営力強化による事業継続を実現激変する環境変化に対応し、業務改善を図っていく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自ら認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行い、より効果的な販路開拓に寄与する取組みを推進する。

また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。

目標①イ) 達成のための方針

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへつなげる。

人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成する。

目標①ウ) 達成のための方針

創業支援としては、毎年創業応援塾を実施し、30名ほどが受講しており、今後も継続的に同応援塾を実施し創業者の発掘を行っていく。当応援塾は、創業計画書作成を一つの目標としており、「事業計画書の作成なくして、事業の成功無し」をしっかりと伝え、事業発展・定着に向けた支援を行っていく。創業後、軌道に乗った後は、企業のサイクル（創業期⇒成長期⇒成熟期）に合わせたフォローアップ支援を行うことで、持続可能な事業展開につなげ、自ら発展していける企業を輩出し、立川市内に活力ある企業が増えていくことを目指す。

事業承継支援としては、当所が事務局を務めている立川市創業・事業承継ネットワークの構成機関と連携し、小規模事業者の円滑な事業承継に向けた啓発や事業承継計画策定支援を実施する。具体的には、日常の支援活動で接点を持った事業者のうち、特に高齢の経営者に対し事業承継に向けた早めの準備の必要性を認識してもらうため、東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センターの各種啓発パンフレットなどを活用・配布し、事業承継に関するきっかけづくりや問題意識の醸成を図る。

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

(1) 現状と課題

[現状]

大型商業施設の進出、街の再開発等の地域環境の変化に応じた持続的な経営支援に向け、経営指導員を中心とした巡回・窓口相談を行い地域経済動向の把握に努めていた。

また、日本商工会議所が実施する「LOBO 調査」をサービス業・製造業・建設業・小売業・飲食業の5業種を対象とし年12回の調査を実施した。

さらに、地元金融機関である多摩信用金庫が実施している「多摩けいざい」による景況調査データの提供を受けていたが、それぞれの調査データを当所ホームページ等での公表や会員向け情報誌での情報発信を行っていなかった。

[課題]

日本商工会議所や地域金融機関などが実施している景況調査を実施していたが、当所ホームページ等での公表や会員向け情報誌での情報発信を行っていなかったため、情報発信面も改善し実施する。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①地域の経済動向分析公表回数 (RESAS)	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 (独自調査)	HP掲載	-	4回	4回	4回	4回	4回
③地域の経済動向分析公表回数 (多摩けいざい)	HP掲載	1回	2回	2回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析 (RESAS)

○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」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 (独自調査)

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、日本商工会議所が行う「LOBO 調査」に当所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(四半期毎)調査・分析を行い、企業を取り巻く経営環境や直面する課題等の現状を示すデータとして、経済対策に関する政策提言・要望活動などに活用する。

- 【調査手法】調査票を当所メールリストに登録されている事業所へメールを送り、経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析を行う
- 【調査対象】当所メールリストに登録されている会員事業所 1,488 社（2022 年 10 月 31 日現在）
- 【調査項目】当月の業況・売上・採算・資金繰り・仕入単価・従業員の状況等のほかに、独自の調査項目として、新型コロナウイルスの影響や円安の影響、物価高騰の影響、事業再構築の意向、インボイス制度への取り組み等の旬のトレンドとなる質問項目を追加する。

③地元地域の経済動向分析（多摩けいざい）

○地域金融機関が提供するビッグデータの活用

地元金融機関である多摩信用金庫が発行している「多摩けいざい」は、最新の多摩地域の景況に関する情報提供を目的とした経済レポートであり、多摩地域の四半期毎の景気動向や、人口の動き、有効求人倍率など身近な内容のデータを市町村別に掲載し、分かりやすく解説している。

そのため、多摩信用金庫より当所管内のデータ等の提供を受け、実情に近い地域経済活動動向調査を行う。

【調査手法】経営指導員等が「多摩けいざい」を活用し、地域の経済動向分析を行う

【調査項目】製造業、卸売業、小売業（飲食店を含む）、サービス業（宿泊行を含む）、建設業、不動産業の 6 業種に対して、業況、売上額、受注残、収益、価格動向、在庫・資金繰り、雇用、借入金などを調査

⇒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。

（４）調査結果の活用

○調査した結果は当所ホームページに掲載し、当所会員事業所だけでなく非会員事業所も含めて、広く管内事業者等に周知する。

なお、調査した結果の公表は、令和 5 年度および 6 年度は上半期・下半期ごと年 2 回の公表とし、令和 7 年度以降においては四半期ごと年 4 回の公表とする。

○経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

[現状]

小規模事業者の売上確保を図るためには、提供する商品又はサービスの需要動向を調査・分析し、将来の予測を立てた上で事業計画を策定することが必要である。しかし、こうした調査分析を実施している小規模事業者はほとんど存在しない。

当所においても経営指導員等が経営支援に際し、小規模事業者から売れ筋商品やサービスなどの顧客情報等をヒアリングする程度で、商工会議所として組織的・継続的な需要動向調査の取り組みは行っていない。

[課題]

積極的な小規模事業者を対象とした、消費者アンケート調査や展示会出店時のアンケート調査を実施し、需要動向の情報収集と分析を行い事業計画策定に活用する。

（２）目標

	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①ターゲット顧客の需要調査（商業・サービス業・飲食業）支援事業者数	15 者	26 者	27 者	28 者	29 者	30 者

②立川市内の商圈調査（商業・サービス業・飲食業）支援事業者数	25 者	26 者	27 者	28 者	29 者	30 者
③展示会におけるアンケート調査（製造業）支援事業者数	-	6 者	7 者	8 者	9 者	10 者

（３）事業内容

①ターゲット顧客の需要調査（個社支援）

小規模事業者が開発した新商品、新サービスが顧客に評価されるかどうか、また既存受注先の需要動向を把握する調査が必要となるため、当所は以下の方法で、小規模事業者を支援する。

【調査手法】

（情報収集）①支援対象小規模事業者へのヒアリングや現地調査

②ターゲット顧客の選定（町別・性別・年代別等、事業者にあった切り口で選定）

③アンケートシートやヒアリングシートの作成

④店内でのアンケート、ヒアリングの実施

⑤郵送、メールによるアンケートの実施

⑥回答の集計・分析

（情報分析）支援対象小規模事業者（分析方法①②③④⑤⑥）

経営指導員及び中小企業診断士等の専門家（分析方法①②③⑥）

【調査項目】①商品、役務の満足度合い

②価格に対する感度

③商品の利用頻度

④従来商品、他社商品との比較

⑤味、雰囲気等の好み 等

【調査結果の活用】支援対象事業者の販売計画や商品戦略の見直しの参考資料として活用する。

②立川市内の商圈調査（個社支援）

小規模事業者が販売する新商品や新サービスの販売促進を行うためには、店舗等を中心としたターゲットとなる商圈を把握する必要がある。

当所では、商圈分析に知見のある専門家と連携し、小規模事業者に資料として提供することで、事業計画策定に役立ててもらおう。

【調査手法】

（情報収集）①支援対象小規模事業者へのヒアリングや現地調査

②ターゲット顧客の選定（町別・性別・年代別等、事業者にあった切り口で選定）

③アンケートシートやヒアリングシートの作成

④店内でのアンケート、ヒアリングの実施

⑤郵送、メールによるアンケートの実施

⑥回答の集計・分析

（情報分析）支援対象小規模事業者（分析方法①②③④⑤⑥）

経営指導員及び中小企業診断士等の専門家（分析方法①②③⑥）

【調査項目】①立川市内の商圈人口（町別、性別、年代別、年度ごとの増減等）

②公共交通機関（JR 立川駅、多摩モノレール等）の乗降客数

③立川市内の競合店

【調査項目の活用】支援対象事業者の販売計画や商品戦略の見直しの参考資料として活用する。

③展示会におけるアンケート調査

【対象・目的】販路開拓を目的として開催される展示会に出展する小規模事業者に対して、ニーズ把握のためのアンケート調査を実施する。具体的には、「たま工業交流展」に出展する事業者のブースに来場した、「新規顧客対象者」に対してアンケート調査を実施する。

【サンプル数】出展した小規模事業者1社につき、5人～10人

【調査手段・手法】展示ブースに来場した顧客を対象に、アンケート調査票を手渡し、ヒアリングを行いながらアンケートを記入する。

【調査項目】①興味のある商品又は技術 ②価格 ③納期 ④取引条件 ⑤接客対応など

【分析手段・手法】調査結果については、経営指導員が分析を行う。また、詳細な分析が必要な場合や事業者の特性を考慮しなければならない場合は、専門家に依頼し分析等を実施する。

【調査結果の活用】分析結果については、経営指導員又は専門家が調査した小規模事業者へ直接分析結果を報告し、自社の顧客ニーズを把握させ、事業計画策定に活用する。また経営指導員の事業計画策定支援やフォローアップ等経営支援に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

巡回・窓口相談時やマル経推薦時に決算書の内容から読み取れる経営指標について経営分析を行っているが、その分析は財務分析に重点が置かれており、それぞれの経営指導員のスキルに基づいての分析のため、情報が組織的に共有されていない。

〔課題〕

これまで実施しているものの、「融資推薦」「補助金申請」支援までのニーズに留まり、継続的な目線に立った経営分析は行っていない。今後は、経営指導員が「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題を把握していただく経営分析を行っていく。専門性の高い経営課題の場合には、中小企業診断士等の専門家と協力した支援体制を整える。

(2) 目標

	現行	令5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①セミナー開催件数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	-	80社	85社	90社	95社	100社

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（経営応援塾の開催）

参加者自らが経営分析を行うセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の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。

【募集方法】1. セミナー開催 チラシを作成して、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

2. 過去の当所支援利用者 コロナ感染拡大以前に対応した活力向上プロジェクトやマル経融資利用者への声掛け 創業塾卒業生、需要動向調査を受けた方への声掛け

②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者30社の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い20社
過去の当所利用事業者から30社 個別相談会利用者から20社

創業応援塾卒業生から10社、令和6年度以降は、実際に経営分析をした事業者の感想やメリットを伝え、5社ずつ経営分析事業者を増やすことを目指す。

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

≪財務分析≫直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

≪非財務分析≫下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

(内部環境) (外部環境)

・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織 ・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、IT活用の状況 ・事業計画の策定・運用状況 ・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向

【分析手法】事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

(4) 分析結果の活用

- ・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。
- ・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。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

現在の当所における小規模事業者に対する事業計画の策定支援は、「小規模事業者持続化補助金」等各種補助金、「マル経融資」等の申請支援など、直面する課題に対応するためだけの支援であり、より販路拡大、売上向上に踏み込んだ支援に繋がっていなかった。

[課題]

事業計画策定の意義や重要性についての理解が進んでいないため、事業計画の必要性を感じていない小規模事業者もいる。今後は、事業計画策定支援について、より訴求力のある文言で、商工会議所ニュース、HP等に本事業を広報、周知することにより、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。また、創業後の事業者においては、創業当時立てた事業計画と計画差異が生じることも多く、地域に根差した事業者であり続けるため、継続的なフォローアップ支援も不可欠である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者（創業から間もない事業者含む）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、「経営応援塾」のカリキュラムを工夫するなどにより、5. 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。

自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得ることで、現状の正しい認識に繋げる。その分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むことが出来るように、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

また、事業計画の策定前段階において経営応援塾にて、更にDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①事業計画策定	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②DX推進セミナー	-	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定 事業者数	-	56社	60社	63社	66社	70社

(4) 事業内容

「経営応援塾」に「事業計画策定セミナー」「DX 推進セミナー」を組み込む。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 サイト構築等の取組を推進していくため開催。

【具体的なセミナー内容】

①経営分析を行った事業者を対象とした「事業計画策定セミナー」の開催

募集方法	当所 HP や会報、Twitter で情報発信
参加対象	製造業、商業、サービス業、飲食業
開催回数	セミナー (3 時間)
参加者数	定員 20 名
カリキュラム	・地域経済動向調査、2 次データによる業界動向調査レポートの把握 ・経営計画の意義と顧客ニーズ、市場動向 ・自社や自社の提供する商品サービスの強み・経営方針・事業計画策定

②DX 推進セミナーの開催

募集方法	当所 HP や会報、Twitter で情報発信 生産性の
参加対象	生産性の向上や事務効率化に課題を抱えている事業者。
開催回数	セミナー (3 時間)
参加者数	定員 20 名
カリキュラム	・クラウド型顧客管理ツールの紹介 ・SNS を活用した情報発信方法 ・EC サイトの利用方法 等

また、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]

小規模事業者の事業計画は、融資や補助金申請のためのものがほとんどである。そのため、本来の目的である経営理念や経営ビジョン、経営戦略が明確化されておらず、事業計画策定後に PDCA サイクルを回している事業者は少ない。また、当初としても事業計画策定後のフォローアップは実施しているが、計画の進捗状況や課題の把握が十分とは言えず、PDCA サイクルを踏まえたフォローアップを行っていく必要がある。

[課題]

今後は、事業計画を策定した全ての小規模事業者に対して、定期的に進捗状況を把握し、成長段階(創業期→成長期→成熟期)に応じて、課題解決策を提案する。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見出すこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで現場レベルでの当事者意識を持って取り組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機付けを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とし、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、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、フォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
フォローアップ 対象事業者数	-	56 社	60 社	63 社	66 社	70 社
頻度（延べ回数）	-	56 回	60 回	63 回	66 回	70 回
売上増加の 事業者数	-	16 社	18 社	18 社	19 社	21 社
利益率増加の 事業所数	-	11 社	12 社	12 社	13 社	14 社

(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に努める。その頻度については、事業計画策定事業者に対して、年1回とする。ただし、事業者からの申出等により、半期に1回、四半期に1回等臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、外部専門家など第三者の視点を投入し、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。

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] 地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている。

[課題] これまで実施しているものの、展示会出展の事前・事後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

当所が主の事務局として開催している「たま工業交流展」への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

また、DXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、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。

(3) 目標

	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①たま工業交流展 出展事業者数	-	6 者	7 者	8 者	9 者	10 者
成約件数／者	-	6 者	14 者	16 者	27 者	30 者
②たま工業交流展 ビジネスマッチング 参加事業者数	-	6 者	7 者	8 者	9 者	10 者
成約件数／者	-	6 者	14 者	16 者	27 者	30 者

③SNS 活用事業者	—	10 者	11 者	12 者	13 者	14 者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④EC サイト 利用事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑤ネットショップの 開設者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①たま工業交流展出展事業

当所が「たま工業交流展」において専用ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

【参考】

「たま工業交流展」は、当所が主の事務局として毎年 2 月下旬、2 日間にわたり、都内外から延べ約 2,500 名が来場する恒例イベントで、140 程度の展示ブースがある。

②たま工業交流展ビジネスマッチング参加事業 (B to B)

当所が主の事務局として開催している「たま工業交流展」に参加させるだけでなく、たま工業交流展の関連イベントとして開催されるビジネスマッチングでのプレゼンテーションが効果的になるような参加者限定配信セミナーを行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

③SNS 活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすい SNS を活用し、宣伝効果を向上させるための DX セミナーを開催し、SNS 活用支援を行う。

④EC サイト利用 (BASE 等)

BASE 等が運営するショッピングサイト等の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

⑤自社 HP によるネットショップ開設

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR 方法等 Web 専門会社や IT ベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

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]新型コロナウイルス感染症の影響により、事業所等の営業自粛や時短などにより、事業推進が思うように推進できなかった。

[課題]新型コロナウイルス感染症リスクを回避しながら、いかに事業者アプローチしていくかに沿創意が必要である。

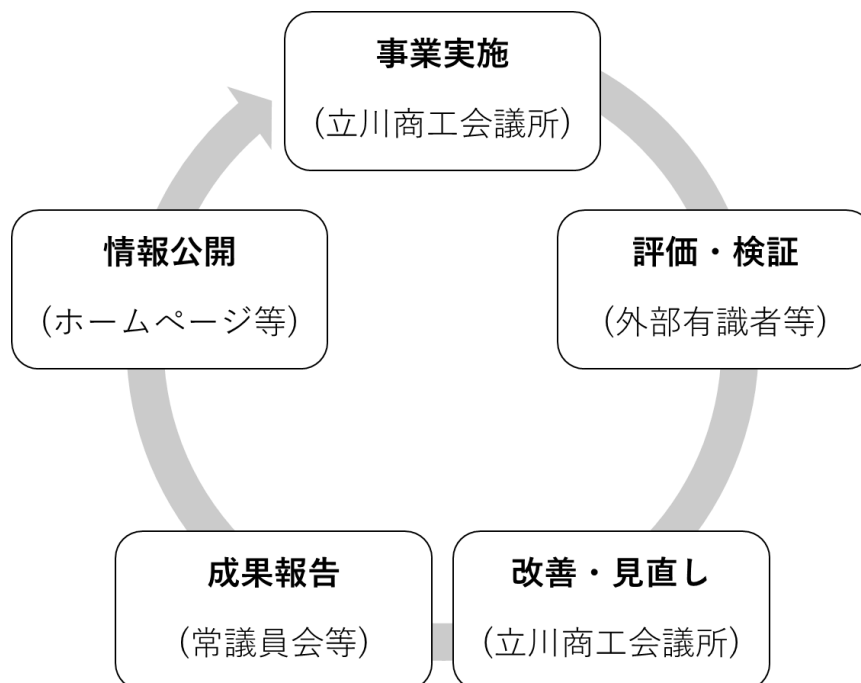
事業をより実用的、且つ、効果的に遂行するため、年1回事業評価を行い、課題抽出・対策案作成・計画見直し作業を行い、PDCA サイクルを回して事業の進行状況を継続的に管理する。

(評価・検証方法)

(1) 中小企業診断士(多摩西部経営コンサルタント協会)等の連携団体や立川市産業振興課担当者や地元金融機関(多摩信用金庫地域政策委担当)等の外部有識者や法定経営指導員により、小規模事業者への経営支援が解決しているか等の事業評価・検証作業について、ABCDEの5段階評価を受け、見直しが必要な場合は随時反映させる。(年1回実施)

(2) 事業の成果を始め、評価や検証結果については、当所会頭・副会頭会議及び常議員会へ報告し、承認を受ける。(年度末終了後に年1回実施)

(3) 事業の実施状況、成果、改善案を事業報告書(冊子)にまとめるとともに、商工会議所ニュース及び当所ホームページ(<https://www.tachikawa.or.jp>)で公開する。(年度終了後に年1回実施)



<事業実施に際しての主な年間のPDCAサイクルの流れ>

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]毎週1回定期的に経営指導員のミーティングを実施し、小規模事業者支援に関する情報共有を行っている。

[課題]DX 情報スキルに関して、情報化の推進が加速していく中でのスキル不足と事業者の自走化を引き出す対話と傾聴力の取得

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁等が主催する「経営指導員研修」及び東京都等が主催の「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。

【事業計画策定セミナー】

当所では、PDCA評価委員会において、事業計画の策定件数の増加と、そのための支援能力の向上が指摘されているため、事業連携している中小企業診断士が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に実施する。

【DX 推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者の DX 推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員の 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、下記のような DX 推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

<DX に向けた IT・デジタル化の取組>

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組 RPA システム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等の IT ツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組 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、SNS を活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) その他取組 オンライン経営指導の方法等

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

②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、IT 等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、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。

③データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援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。担当外の職員でも一定レベル以上の対応を可能として、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

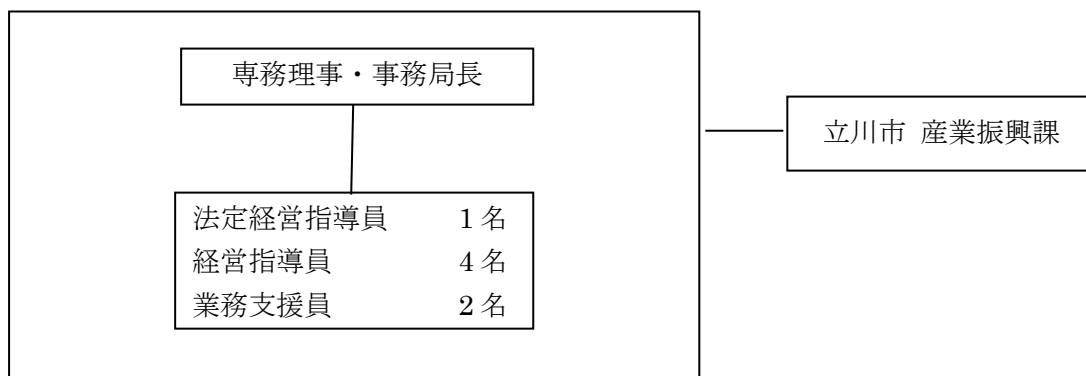
経営発達支援事業の実施体制

(令和4年11月現在)

(1) 実施体制

① 経営発達支援事業を実施する体制

当商工会議所の実施体制として、中小企業相談所を中心に統括責任者とそれを補佐する者及び当該支援事業業務を行う者を配置する。また、行政や関連商工団体及び中小企業支援機関とも密接に連携を図る。



小規模事業者の主たる支援は、中小企業相談所で実施する。

(体制：経営指導員5名 業務支援員2名)

(2) 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 法定経営指導員の氏名、連絡先

氏 名：三輪真弓

連絡先：立川商工会議所 TEL：042-527-2700

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の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) 商工会議所、関係市連絡先

① 立川商工会議所

〒190-0012 東京都立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12 階

立川商工会議所 中小企業相談所

TEL：042-527-2700 FAX：042-527-5913

e-mail：t.soudan@tachikawa.or.jp

② 立川市

〒190-8666 東京都立川市泉町 1156-9

立川市 産業文化スポーツ部 産業振興課

TEL：042-523-2111(2075) FAX：042-527-8074

e-mail：sangyou-t@city.tachikawa.lg.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 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
必要な資金の額	3,939	4,098	4,258	4,417	4,577
1. 需要動向調査					
①専門家謝金、旅費	2,431	2,524	2,618	2,711	2,805
②チラシ作成費	30	30	30	30	30
2. 経営状況の分析					
1) 経営分析セミナー					
①専門家謝金・旅費	99	99	99	99	99
②印刷製本費	35	35	35	35	35
3. 事業計画策定支援					
1) 事業計画策定 セミナー					
①専門家謝金・旅費	132	132	132	132	132
②印刷製本費	35	35	35	35	35
2) DX 推進セミナー					
①専門家謝金・旅費	33	33	33	33	33
②印刷製本費	35	35	35	35	35
3) IT 専門家派遣					
①専門家謝金・旅費	250	250	250	250	250
4. 新たな需要の開拓					
①展示会出展費用	198	231	264	297	330
②専門家謝金、旅費	561	594	627	660	693
5. 経営指導員等の 資質向上					
① 研修参加費	100	100	100	100	100

(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・東京都補助金、立川市補助金、会費・事業収入より捻出

(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	
○一般社団法人多摩西部コンサルタント協会 所在地：東京都八王子市東町 1-10 グランデハイツ八王子 801 代表理事：近藤 隆 ○多摩信用金庫 所在地：東京都立川市緑町 3-4 理事長：八木敏郎 ○立川市創業・事業承継ネットワーク 所在地：東京都立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12 階 事務局幹事：立川商工会議所	
連携して実施する事業の内容	
① 地域の経済動向調査に関すること 多摩信用金庫と連携し、主に多摩地域の景況情報を調査しているデータを活用し、市内小規模事業者へ情報提供をする。 ② 経営状況の分析に関すること 多摩西部コンサルタント協会の専門家と連携し、経営分析を行い、分析結果をもとに経営課題の抽出、改善提案、事業計画の策定支援等を行う。 ③ 事業計画策定支援に関すること 多摩西部コンサルタント協会の専門家や立川市創業・事業承継ネットワーク構成支援団体と連携を図り、より実現性の高い事業計画策定支援を行うとともに事業承継の必要性がある事業者の発掘と、当該事業者に対し、より実現性の高い事業承継計画の策定支援を行う。	
連携して事業を実施する者の役割	
連携者	役 割
(一社)多摩西部コンサルタント協会	経営分析・事業計画策定時に抽出された、事業者の課題解決支援の際に連携対応することで、専門的な支援を可能とする。 会員数：70 名(以下のとおり、各士業保有者が主な会員) 所 属：中小企業診断士、社会保険労務士、税理士、行政書士、司法書士、弁護士
多摩信用金庫	立川市に本店を構える地域有数の信用金庫であり、立川市内の景況動向を調査する際に連携して対応することで、スムーズな調査と分析が可能となる。
立川市創業・事業承継ネットワーク	創業・事業承継ニーズを持つ事業者を発掘する際に連携して対応することで、より多くの事業者の発掘が可能となりその後の創業・事業承継計画策定から実施支援においても専門的な支援が可能となる。 主な構成機関：立川市、東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センター、東京都中小企業振興公社、立川市商店街振興組合連合会、多摩信用金庫等 11 機関

地域の支援機関が一体となった小規模事業者への伴走型支援体制を構築

