

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	大磯町商工会（法人番号 7021005006684） 大磯町（地方公共団体コード 143413）
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 【目標①】小規模事業者の持続可能な経営改善支援並びに継続的な支援による経営力強化 【目標②】積極的な創業・事業承継支援による、地域小規模事業者の育成と拡大の実現 【目標③】販路開拓や商品開発支援による商業活性化、小規模事業者の成長発展
事業内容	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 調査を実施し、特性や弱点・課題等を明確にして業種・業態ごとの個別解決支援に繋げていく。 4. 需要動向調査に関すること 個社の実需に繋がる調査や分析をサポートすることで、適切な需要予測や、需要開拓の取り組みを実現できるよう支援していく。 5. 経営状況の分析に関すること 経営分析の支援により、経営上の問題点、改善点や事業計画策定支援、更には策定後の計画の見直し時に活用する。 6. 事業計画策定支援に関すること 計画策定、DX推進セミナーを開催し、DXに関する啓蒙普及を行いつつ具体的な事業計画の策定を支援する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 進捗状況の確認において、個々の計画遂行能力にあった支援を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 新たな具体的な需要開拓の取り組みを側面支援していく。また、DXに向けた取り組みが本格化できるよう、IT化ツールを中心に活用法の理解を促していく。
連絡先	大磯町商工会 〒255-0003 神奈川県 中郡大磯町 大磯 927-12 TEL:0463-61-0871 FAX:0463-61-3897 e-mail:oisosci@gmail.com 大磯町 産業環境部 産業観光課みなと推進係 〒255-0003 神奈川県 中郡大磯町大磯 1398-18 TEL:0463-61-4100(代) FAX:0463-61-5719 e-mail:minato@town.oiso.kanagawa.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

ア. 大磯町の概況

大磯町は、神奈川県こまやまの南西部に位置し南は相模湾、北は高麗山たかとりやまや鷹取山をはじめとした大磯地塊の丘陵地帯で、北と東は平塚市、西は二宮町と境を接している。

東西約 7.6 km、南北約 4.1 km のやや東西に長い形をしており、面積は 17.23 平方キロメートルで、市街地は国道 1 号沿いの平坦部に形成されている。

町の 65% を丘陵部が占め、気候は海岸沿いに流れる暖流の影響で温暖であり、鷹取山などの丘陵、こゆるぎ浜などの海辺、花水川はなみずがわ、葛川くさかわなどの河川といった豊かな自然、相模国府や東海道の宿場町として歴史、明治期に発展した庭園文化などに恵まれ、郷土への愛着や誇りの源となっている。こうした自然環境の豊かさを主な理由に、子育て世代においては、約 55% の方が「ずっと大磯町で子育てをしたい」との意向を示しており、人口は現在 31,185 人、全国的に少子高齢化が進む中、当町でも平成 23 年の 32,986 人をピークに減少に転じている。

町の南部は平坦地で、国道 1 号（東海道）と海岸沿いに新湘南国道（西湘バイパス）が走り、JR 東海道本線が国道 1 号と並走し、北部の丘陵地帯には国道 271 号（小田原厚木道路）と JR 東海道新幹線が東西に横断している。

海岸線では定置網などの沿岸漁業が営まれ、商業は国道 1 号と県道 63 号（相模原大磯線）沿いに発達し、農業は丘陵地帯でみかんの栽培が行われ、平坦地では施設野菜や酪農が行われている。

尚、当商工会が管轄する地域は大磯町全域である。

〔神奈川県〕



面積：17.23 平方キロメートル

人口：31,185 人（令和 5 年 7 月 1 日現在）

世帯数：12,950 世帯（令和 5 年 7 月 1 日現在）

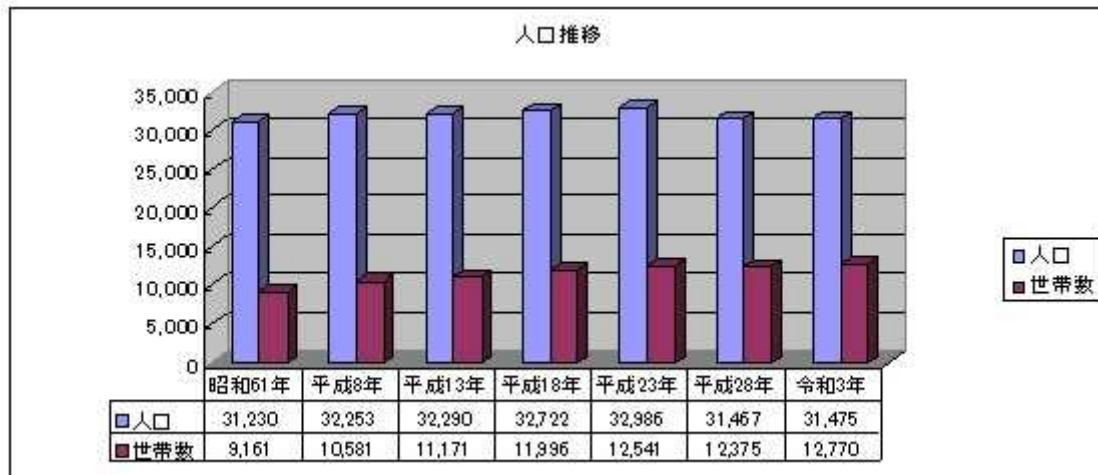
従業者数：8,046 人（令和 3 年経済センサス活動調査）

事業数：995 事業所（令和 3 年経済センサス活動調査）

鉄道：JR 東海道線

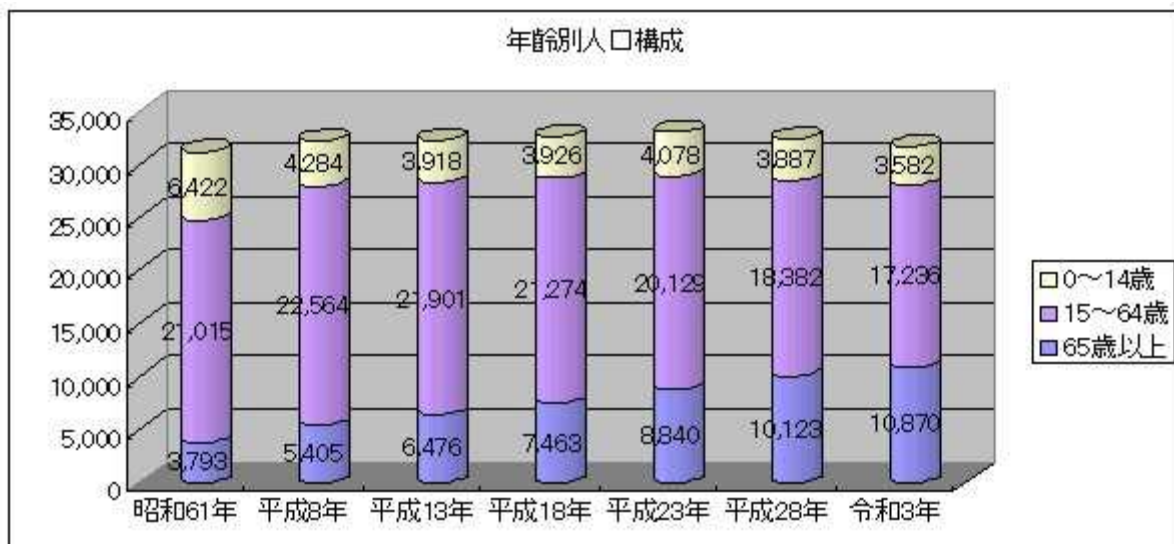
[人口の推移]

令和 5 年 7 月 1 日現在の大磯町の人口は、31,185 人である。人口は平成 8 年以降、微増微減をしており、現在は横ばい状態である。



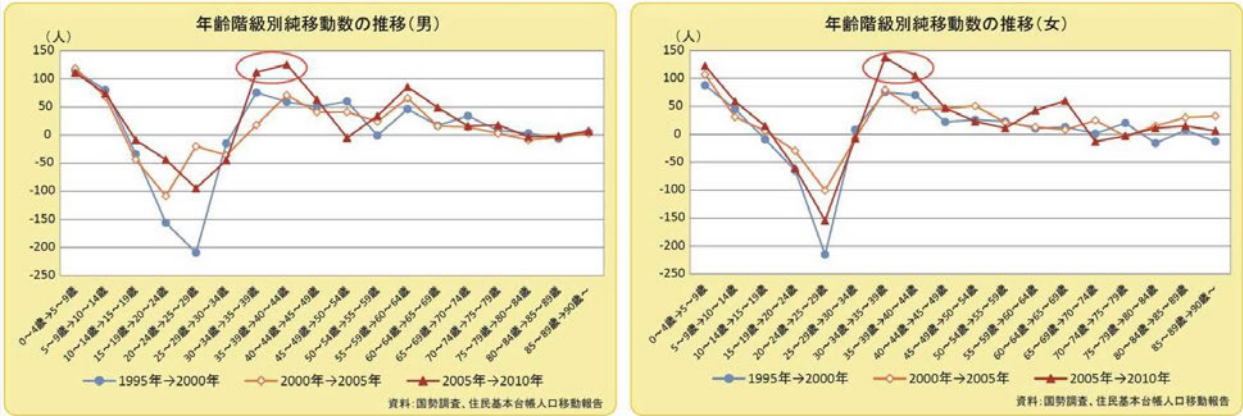
出所：大磯町人口と世帯数の推移(国勢調査)大磯町 HP 抜粋

年齢別人口では、年少人口（0～14 歳）と生産年齢人口（15～64 歳）が減少し、昭和 22 年から昭和 24 年の団塊の世代が 65 歳となる事で、平成 23 年以降は順次増加し総人口に占める高齢者の割合（高齢化率）34.3%と老年人口（65 歳以上）が増加し、令和 3 年では 3 人に 1 人が高齢者となり少子高齢化が着実に進行している。高齢者を支える現役世代を増やすことで、人口構造のバランスを確保していくことが必要となっている。



出所：年齢別人口構成の推移（令和 2 年国勢調査数値）大磯町 HP 抜粋

年齢別に純移動数をみると、男女ともに 20 歳前後で転出が多く、社会動態（転入と転出の差）は大きくマイナスになっている。進学・就職・結婚などのライフステージと密接な関係があると推測されるが、町内及びその周辺に雇用の場が少ないことが影響し、若年層の町外転出が多い一方で、その上の 30～40 代や、55～69 歳代の転入が多くなっている。



出典：大磯町人口ビジョン・総合戦略（2015-2020）

イ. 産業の状況

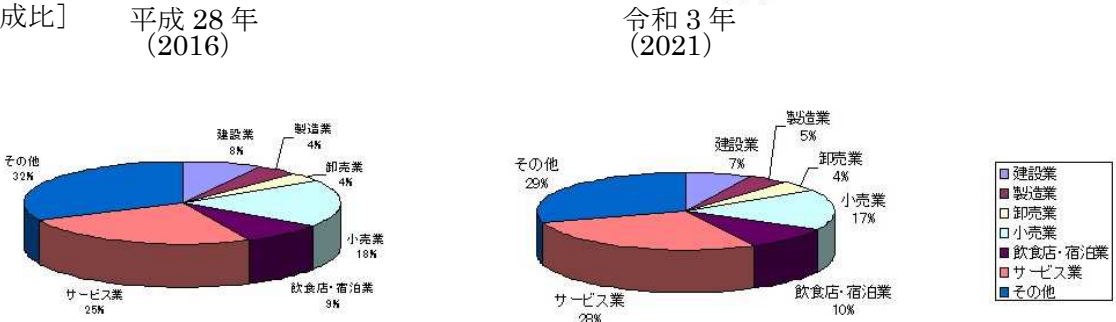
令和 3 年経済センサスによる事業所数は 995 事業所で、内小規模事業者数は 901 事業所である。業種別割合では、飲食サービス業が 372 事業所と一番多く、次いで卸小売業 210 事業所、建設業 71 事業所、製造業 45 事業所である。事業所数は減少傾向にあるが、構成比はほとんど変化していない。

[大磯町の各産業の事業所数の推移] （単位：者）

年度	商工業者等数	商 工 業 者 の 業 種 別 内 訳							小規模事業者
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店・宿泊業	サービス業	その他	
平成18年 (2006)	1247	113	45	31	278	89	359	332	982
平成24年 (2012)	1192	106	49	41	231	87	355	323	1082
平成26年 (2014)	1174	95	53	41	209	102	358	316	1087
平成28年 (2016)	1077	88	43	43	198	92	269	344	1007
令和3年 (2021)	995	71	45	43	167	96	276	297	901

出典：経済センサス-平成 28 年活動調査、令和 3 年活動調査、事業所企業統計調査は平成 18 年を最後とし、経済センサスに統合。令和 4 年大磯の統計、神奈川県 2021 県勢要覧※その他（鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、運輸業、金融・保険業、不動産業、農業、林業、漁業）再編加工。

[業種別構成比]



[商工会員の業種別分類] 令和 3 年

建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食、宿泊業	サービス業	その他
7%	5%	4%	17%	10%	28%	29%

商業については、大磯駅近隣の国道一号線沿いに商店街はあるが、廃業により空き店舗となり、さらに空き店舗は解体され駐車場となるケースも多く、商店街の機能は弱体化している。

また、町の境にスーパーが進出しており、商業圏内の近隣市町にも大型店が多く、大型店では安売りを始め価格競争によって集客しているため、その影響により小規模事業者の小売店は売上げの減少に歯止めが掛かっていない。

工業においては、準工業地域に大規模な工場が 1 件あるのみで、後は町内に点在し、作業所兼住居として家族で営む、小規模な工場が多く、下請け孫請けが多い、業界や親会社、昨今の世界的な経済情勢により業況を左右される事業者が多いのが現状である。

観光は、町の歴史・文化や自然などの地域資源が活用され、特産品を活かしたブランド化等が進み、着地型の観光地として年間を通じて多くの観光客が訪れている町である。

(観光資源等)

・吉田邸再整備と明治 150 年公園整備事業

明治以降、多数の政財界人が大磯町に別荘を構えている。初代内閣総理大臣の「旧伊藤博文邸」、「旧吉田邸」など、海浜の松林とともに保養地としての面影を今に伝えている。「旧吉田茂邸」は、彼の養父であった吉田健三が大磯で土地を手に入れた後に別荘を建てたことが始まりであり、養父の没後に吉田茂本人が邸宅を引き継ぎ、昭和 20 年には引き継いだ邸宅を本宅として晩年を過ごしたと言われている。邸宅は、平成 21 年に焼失したが、町民をはじめとした多くの方々の御厚意や寄付により平成 29 年 4 月に再建され公開することとなった。当初の年間来場予定数を 3 万人と見込んでいたが、年間の実績では 10 万人を超え、予想をはるかに上回る結果となり、新たな観光スポットとしてよみがえっている。平成 30 年は、明治元年から起算して満 150 年に当たり、国土交通省では、神奈川県や大磯町と連携し、旧伊藤博文邸そうろうかく滄浪閣を中心とする歴史的な建物群や緑地を一体的に保存・活用するため、「明治 150 年」関連施策として、「明治記念大磯邸園」の整備を進めている（平成 29 年 11 月 12 日閣議決定）。他にも、「鳴立庵」、「島崎藤村邸」など、歴史と風格を持ち合わせた名所旧跡や、国の重要無形民俗文化財の左義長、神奈川県の無形民俗文化財の国府祭や御船祭などの貴重な伝統・民俗行事など、豊富な観光資源を生かした身近な観光地として、個人・小グループ単位での日帰り旅行者が多く見受けられる。

・大磯港（大磯港賑わい交流施設：大磯コネクト）

大磯港は、商業港と漁港の 2 つの機能を有する相模湾で最大の地方港湾である。平成 13 年より、大磯港再整備について提言が行われ、平成 19 年に大磯港活性化整備計画（事業年度：平成 20 年度～平成 29 年度）をまとめ、平成 21 年に大磯町が大磯港の指定管理者になり、漁港区には漁協施設が整備され、商港区は大規模地震発生時の緊急物資受け入れ港として位置付け、インフラの耐震化、港湾管理事務所の建替整備などが終わり、施設内では地元産品の物販エリアとレストランが併設され回遊型観光の拠点として令和 3 年 4 月にオープンしている。

・大磯市

活性化整備計画を受けて、大磯漁協は直営の食堂「めしや大磯港」を開業。平成 22 年より漁協と商業者、町民グループが連携して「大磯市（いち）」を開催。月 1 回第 3 日曜日に大磯港を会場に約 150 の店舗が町内外から出店し、メディア露出に伴い来場者が大幅に増えている。

[大磯町の入込観光客数の推移] (単位：千人)

区分	平成 30 年	令和元年	令和 2 年	令和 3 年	令和 4 年
延べ観光客数	1,103	980	455	649	1,057
宿泊数	154	157	79	106	144
日帰り客数	948	822	375	543	913

出所：神奈川県令和 4 年入込観光客調査-第 5 表市町村別客数年次別推移

(特産品等)

- ・みかん (湘南みかん、湘南の輝き、湘南のかほり)

みかんは、明治時代には既に大磯、二宮地区で栽培され、特にハウスみかんの「湘南の輝き」については、味、品質とも県内はもとより全国でもトップクラスの折紙がつけられている。

- ・玉葱 (湘南レッド)

神奈川県生まれの農産物である湘南レッドは、二宮園芸試験場で昭和 28 年に改良された生食用玉葱で、鮮やかな赤紫色で水分も豊富などからサラダ用に適し、主に京浜市場等に出荷されている。特に二宮、大磯地区で栽培が盛んである。

- ・落花生

日本の落花生栽培は、明治 4 年に大磯町の渡辺氏が横浜の南京町より種を持ち帰り栽培したのが始まりと言われ、二宮、大磯を中心に相州落花生の地位を築いてきた。

- ・アジなどの鮮魚

大磯町の漁業は、魚種の豊富な漁場に恵まれ、大磯の沖合いにある浅瀬「瀬の海」や大磯近海の岩礁を住处や餌場とする魚が大磯を豊富な漁場になっている。当地域では主にサバ、アジが多く獲れ、特に大磯のアジは人気がある。

- ・めいどいんおおいそ

大磯らしい潤いづくり協議会では、地域資源を活用し、大磯の魅力「ゆかりある産品」をブランド化する大磯産品登録制度を実施している。登録した産品を冊子にまとめ、ふるさと納税制度の利用、情報発信、町民認知を行い消費を促している。実店舗以外の販路拡大といった地域経済の活性化に繋がる取り組みを行っている。

[リーフレット]



ウ. 大磯町商工会の概況

大磯町商工会は、昭和 35 年に設立認可され、創立 63 年を迎える。現在、会員数は 618 事業所、組織率は 57.9% (令和 5 年 3 月 31 日現在) であり、地域唯一の総合経済団体である。会員数については、コロナ禍の助成金支援等により一時的に増加しているものの、横ばい状態で推移し、直近 5 年の

退会者のうち、5割が廃業での理由となっており、廃業予備軍が多い現状である。

特に前述の各産業の事業所数の推移にもあるように、小売業の減少(H26-209 者が R3-167 者 20.1%減)は顕著である。地域住民をターゲットとした小規模な小売業の売上高は低い傾向にあり、経営者も総じて高齢化している状況であって子育て世代としては採算が合わず事業を承継できていない状況にあり、人口減少による地域内需要の低下への対応と購買層の流出の防止が課題でもある。

創業支援には、大磯町、横浜銀行、中南信用金庫、大磯町商工会により、創業や商品開発、販路の拡大などの事業活動を後押しするために、「商工業者等の支援に向けた連携と協力に関する協定」(4者連携協定)のもと、出店を志す若者や意欲ある事業者へのサポートを実施している。

また、観光及び産業振興等に関する施策を展開する体制として「大磯らしい潤いづくり協議会」に参加し、協働事業者である東武グループ(東武トップツアーズ(株))と効果的かつ総合的に来訪地としての魅力を高め、地域の賑わい創出に取り組んでいる。

職員数は5人、事務局長1名、経営指導員2名、経営支援担当職員2名となっている。

[会員事業所数] (単位: 者) 各年度末現在

H27 年	H28 年	H29 年	H30 年	H31-R1 年	R2 年	R3 年	R4 年
638	624	620	623	607	609	618	618

[入退会者の開業者数と廃業者数] (単位: 者)

年度	H30 年	H31-R1 年	R2 年	R3 年	R4 年
入会数(開業者)	20 (9)	6 (3)	29 (10)	17 (5)	24 (4)
退会数(廃業者)	17 (10)	22 (12)	27 (13)	8 (2)	24 (12)

②地域の課題

<商業>

商業は、商店街などの商業集積地が形成されていない地域である。駅周辺、東面に細長い地形のため、国道1号線沿いと、国府地区の県道63号線沿いに商店が発展している。日常品の販売を行う商業、サービス業が半数以上を占めており、町内に大型店が1店舗、ドラッグストアが3店舗、総合スーパーが3店舗となる。最寄品についても大規模商業地区や大型核店舗を持つ隣接地区の平塚市、二宮町への流出の傾向もあり、当町商業が他市町と厳しい競合関係にあり、商店数、従業者数ともに微増しているが、事業所の高齢化と後継者難による廃業により、増加に転ずるのが厳しい状況である。

また、廃業に伴い空き店舗も増加し、駅周辺や大型店等に大きく集客を頼っているため、小規模事業者の付加価値や魅力を高め誘客を図り、事業者の新陳代謝の促進が喫緊の課題である。

[事業所数及び従業者数の推移(小売業)]

	平成16年	平成19年	平成24年	平成26年	平成28年
事業所数(者)	268	243	174	168	172
従業者数(人)	1,708	1,645	1,050	1,299	1,341
販売額(百万円)	24,247	22,747	17,687	18,748	22,107

出所: 令和4年大磯の統計-29. 商業の推移

<工業>

工業は、製造業において準工業地域に大規模な工場が1件あり、その多くの事業者は指定区域外に散在し市街地に立地している。住宅立地により規模の拡大はできず、操業環境の悪化を招いている。下請け孫請けの事業所が多く、業界や受注先の業況に左右されているのが現状である。事業者数も減少傾向にあり、設備の老朽化や、経営者の高齢化による後継者難による次世代の育成や、技術継承、人手不足の解消が課題である。建設業においては71社あるが、市の公共工事や住宅、外構等を元請け下請けする家族経営の小規模企業者である。

また、下請けを中心とした事業者は、営業力が弱く、自社で受注を確保する体制が取れておらず、事業承継も課題となっている。製造業の推移をみると、減少傾向にあるが、出荷額は安定している。

[工業事業所数及び従業者数の推移（製造業）]

	平成 26 年	平成 29 年	平成 30 年	令和元年	令和 2 年
事業所数（者）	12	12	12	12	10
従業者数（人）	303	297	309	302	213
製造品出荷額（百万円）	6,486	6,919	7,910	8,798	8,726

出所：令和 4 年大磯の統計-31. 産業(中分類)別事業所数、従業者数、32. 製造品出荷額等

<観光>

観光は、2013 年(平成 25 年)から新たな観光の核づくりの地域として、神奈川県から支援を受け「知ってもらおう」「足を運んでもらおう」きっかけづくりをはじめ、観光の「核」となる拠点や周遊を促す環境の整備などを進めてきたことにより、2018 年(平成 30 年)には、入込観光客数が 100 万人に達したが、コロナ禍により 45 万人と半減した。2022 年(令和 4 年)の調査により、増加率は 62.9%と 105 万人になり、神奈川県平均 40%を大きく超え、隣町（二宮町 56 万人）の 2 倍となり、回復している。

課題としては、港エリアとなる大磯港賑わい交流施設等の活用や町民、来訪者への消費機会の提供及び事業者の安定的な売上確保のため年間を通じた誘客に取り組むとともに、町民・事業者と協働によるイベントの開催など、地域資源を活用し、町内の小規模事業者の付加価値の創出等を促進し情報発信を高めることなどが急務である。



出所：タウンニュース社 2023 年 8 月 18 日号

(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

本会管轄区域では、農業、漁業と豊かな自然環境や湘南発祥の地として、歴史的・文化的に魅力ある地域資源に恵まれている大磯町は、人口減少と少子高齢化が進行していく中、自然災害リスクの増大、世界的な情勢不安などの社会的な課題に加え、国内市場の成熟化における需要低下、人手不足による人材難など、この環境は今後も続くと思われる。大型店やコンビニ店等の進出により、町外に流出が加速し価格競争にも立ち向かわなければならず、小規模事業者は厳しい経営環境に直面しており、経済を維持し地域を活性化していくためには、地域に根差し、経済の一翼を担う小規模事業者の持続的発展が必要不可欠である。

今後 10 年、付加価値を付けた需要の創造、環境の変化に対応する柔軟な経営力等、実践力を高め売上、収益の確保につなげ、後継者難の解消や経営革新、持続化補助金等の施策利用を通じて、事業を継続させられる経営基盤を作れるよう支援し、地域内の経済の好循環を図り、地域の稼ぐ力を向上させていく。

現在、部分開園している明治記念大磯邸園での観光物産の開発や教育旅行の受け入れなどにより、来訪者が増加し、大磯らしい潤いづくり協議会における観光事業の推進により小規模事業者にとって

も事業拡大の機会も見込まれ、ビジネスチャンスが生まれる事が予想される中、一層の伴走型支援の強化が求められる。具体的に、商業は地元事業者応援事業、大磯港賑わい交流施設の活用、大磯ブランド商品開発（6次産業化サポート）並びに農商工連携事業である。工業は人材難や企業の様々な課題解決の手段としてDXデジタルトランスフォーメーションを活用し業務効率化、ECなど生産性向上の取組を図り、事業承継・創業支援は、大磯市の出店者を創業につなげ、起業家の発掘と育成に取り組み、地域企業の新陳代謝を促し小規模事業者への継続的な支援を実施していく。

②大磯町第五次総合計画基本構想との連動制・整合性

大磯町では、2020年（令和2年）に策定の第五次総合計画基本構想における前期基本計画を推進してきているところであるが、地域を生かした産業の活性化として、大磯町及び大磯町商工会、横浜銀行、中南信用金庫の4者連携等、関係機関と連携した体制を継続していく考えで、町内小規模事業者の支援に重点を置いた計画を進めており、大磯らしい潤いづくり協議会事業と連動する土台は十分に形成されている。



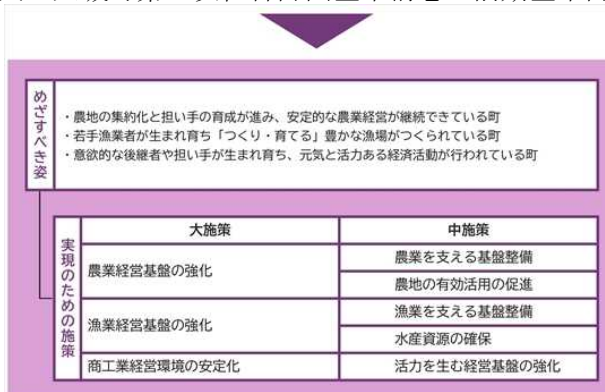
社会情勢に柔軟に対応した産業の活性化を図り、町内外における様々なつながりを生かし、地域の産業全体が持続可能で活力あるものとなるよう取組を進めます。

農林漁業については、多様な担い手の確保や育成による生産力の維持・向上を図るとともに、農業や山林の保全・再生・活用、地場産物の消費拡大、生産物の付加価値向上へ取組を進めることで活性化を図っていきます。

商工業については、事業承継や担い手の発掘・確保、経営環境の改善や経営基盤の強化に向けた取り組みを図るとともに、本町の自然や歴史・文化などの地域資源を活用した取り組みを進めることで活性化を図っていきます。

これらの地域産業と町内への交流や周遊をもたらす観光の取り組みとの連携を図り、地域経済循環を向上させるよう活力を生む経営基盤の強化に取り組んでいきます

出典：大磯町第五次総合計画基本構想・前期基本計画第6章産業抜粋



出典：大磯町第五次総合計画基本構想・前期基本計画わたしたちが創るまち大磯 P84 部門 29 産業

多様化するニーズへの対応をはじめ、後継者及び担い手の育成を図り、経営基盤の強化や経営環境の安定化に向け、地域経済の活力を生み出す整備をする必要があり、下記、大磯らしい潤いづくり協議会において、町全体を俯瞰した中で、新しい生活様式への対応や住民生活環境とのバランスを見据えながら、協働事業者を中心に様々な「観光及び産業の振興に資する事業」等に取り組んでいる。面的な展開の観点から、柔軟に対応し、大磯町の基本構想と連動性・整合性は高く認められる。



図：体制図（R3年度時点）

出典：大磯らしい潤いづくり計画-地域経済の循環形成に向けて-令和3年3月抜粋

③大磯町商工会としての役割

大磯町は、町内中心部に大型チェーン店の進出や、平塚市の大型店への購買層の町外流出が相次いでおり、商工会員も平成18年当初684者の会員数があったが、廃業等退会者も多く、令和5年当初618まで減少し、今後も人口減少と少子高齢化の同時進行という社会構造の変化の影響を受けるものと思われ、地元の小規模事業者が減少し、地域の活力は失われつつある。

そのような経営環境の中で、当会は小規模事業者支援法をもとに、経営改善普及事業を核としながら4者連携協定を活用し、地域の小規模事業者への支援体制を一層強化して地域経済の活性化に寄与してきた。

具体的には、創業、経営革新支援、持続化補助金等各種申請支援、税務支援（インボイス申請制度）の推進、大磯まつりに始まる地域の創出イベント等の開催など、多岐にわたる事業を実施した。

また、コロナ禍にあっては大磯町と連携し、小規模事業者エール支援金申請219者、大磯町内においてスタンプラリーを実施し、地域内の消費喚起と地域経済回復を図った。地域の支援機関である当会は、HUB（ハブ）であり、ジャンクションとして、小規模事業者からの相談を、まず商工会が受けて相談内容を的確に把握し、相談内容の分野・内容、経営者の直視出来ない課題（見えない・向き合えない）、経営内外のしがらみや経営者の心理的障壁等の解決策を探る（実行できない）、現場レベルの即した取り組みを後押しし（付いてこない）、課題解決の知見、経験の不足を補う（足りない）などを伴走支援で解決に導き、事業者が自己変革を身に付け自走出来るように、小規模事業者のステージ等を勘案して支援する。

なお、必要に応じて各種支援機関・専門家と連携し、適時適切なアドバイスを行う。国・県・町などが提供する施策を活用することにより、より円滑で効果的な相談効果が得られるように取り組み、引き続き、大磯町と連携し地域の支援機関として、小規模事業者を支える中小企業・消費者などの地域社会の発展に資する事業を幅広く実施することが大磯町商工会としての役割と考える。

[支援のイメージ]



（３）経営発達支援事業の目標

本地域の現状・課題及び長期的な振興のあり方を踏まえ、当会は、小規模事業者と傾聴と対話を重ねる伴走支援によって、店舗の魅力を増大し、事業者の稼ぐ力を向上させ、町内外から集客を呼び込む流れと賑わいを作り、小規模事業者が成長発展することで、移住者や定住者が増加し地域産業の振興と雇用の安定を支え地域経済の活性化に貢献していくことを地域への裨益目標とする。

また、人口減少を克服し、町の活力を創生していくため、大磯町の振興ビジョン・総合戦略と連動し取り組んで進めていき、地域経済総合団体として、大磯町や関係支援機関との連携を強化し、5年間の本計画の目標を設定した。

【目標①】小規模事業者の持続可能な経営改善支援並びに継続的な支援による経営力強化

経営力の弱い小規模事業者に対して、商品やサービスの競争力強化、収益性の改善及び事業改善に資する伴走型の支援を提供し、経営力強化を図る。

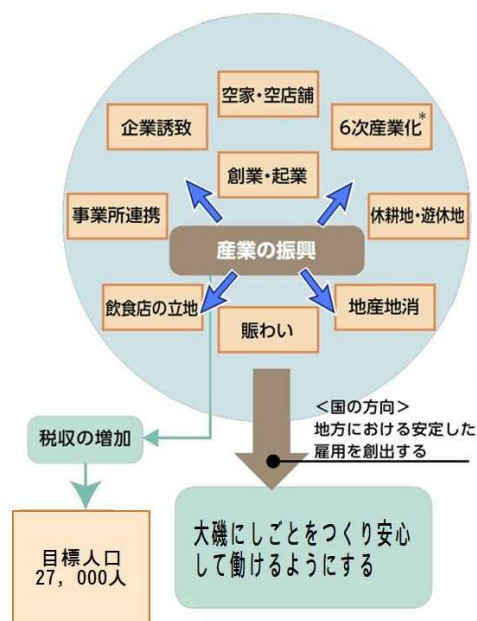
【目標②】積極的な創業・事業承継支援による、地域小規模事業者の育成と拡大の実現

創業支援や事業承継支援を通して地域内の小規模事業者数の維持拡大を図り、地域経済の活性化を図る。

【目標③】販路開拓や商品開発支援による商業活性化、小規模事業者の成長発展

即売会等の機会を増やすとともに、商談獲得や顧客取り込みにつながる提案、DX 活用によるマーケティングの刷新、SNS の発信方法等を支援し、成長発展を図る。

[地域への裨益性・経済波及効果のイメージ]



出典：大磯町人口ビジョン総合戦略 2015-2020 抜粋 P18

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6年 4月 1日～令和11年 3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

【目標①】小規模事業者の持続可能な経営改善支援並びに継続的な支援による経営力強化

小規模事業者の活性化と事業継続に向けて対話と傾聴による信頼関係の構築により、新型コロナウイルスや自然災害等、環境変化に対応できるように、需要動向等の経営環境、経営状況を分析、本質的な課題を抽出し、解決のための事業策定や経営力を養う支援をする。事業計画作成から、そのPDCAをチェックするような伴走支援を実施して行く。

町内外からの顧客を「地域内での購買」につなげ「内発的動機付け」と「潜在力」を引き出し、事業者自らが事業計画を実行し、将来的な自走化をしていくために多様な課題解決ツールの活用提案や専門家派遣等も利用して伴走型支援を図る。

【目標②】積極的な創業・事業承継支援による、地域小規模事業者の育成と拡大の実現

4者連携支援に基づいた、地域金融機関や経済団体等で創業支援ネットワークを活用し、ワンストップでの相談窓口として、創業に向けた事業計画作成を行い、创业者の持続的経営につながる支援を図る。

また、創業の掘り起こしには、開業のテストマーケティングの一面のある大磯市への出店者などに対して創業セミナーや巡回相談によるフォローアップを充実させ、開業後の経営課題に対応できるよう傾聴と対話を通じて、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、安定した経営が継続できるよう伴走支援をする。

なお、廃業による小規模事業者減少対策として、神奈川県事業承継ネットワークと連携した事業承継セミナー等を実施し、円滑な事業承継により地域小規模事業者数の維持拡大を図る。

【目標③】販路開拓や商品開発支援による商業活性化、小規模事業者の成長発展

事業者の伴走支援と地域資源・観光資源を活かした取り組みを行い、交流人口を増加させ、地域経済の好循環を生み出すため、風物詩イベント大磯まつり、大磯らしい満喫ツアー等のイベントを効果的に活用し、SNS を使用した魅力の発信等を強化する。商談会や即売会等、需要開拓の機会を増やすとともに、商談獲得や顧客の取り込みにつながる支援、I T活用スキル助言等を実施し、小規模事業者の持続的な発展を図る。

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

現状として、地域の経済動向を把握するため、令和元年度より四半期毎に連携機関である中南信用金庫と協力し景気動向調査を実施している。その内容報告は、当会のウェブサイトで広く公表し、経営指導員等による巡回指導時や窓口相談において利活用している。

課題として、景気動向調査を踏まえた当会の個社支援の関わり方や、個社の事業計画策定における外部環境把握の基礎資料として活用度が低い事があり、伴走支援の基礎データとして活用を促進して行きたい。

(2) 目標

項目	方法・年度	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域の経済動向分析の公表回数 (ビッグデータ活用)		HP掲載	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
②地域の経済動向分析の公表回数		HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回
③景気動向分析の公表回数		HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域において、強みのある産業や成長が期待できる小規模事業者の育成を図るため、業種・業態毎の窓口相談や巡回指導時の指標として活用できるように国のビッグデータを用いた分析や、地域の経済動向の情報収集と分析した結果を年1回（8月）に公表する。

【調査手法】経営指導員が「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」を用い、何で稼いでいるかを等分析「まちづくりマップ・From-to 分析」を用い、人の動きを分析「産業構造マップ」を用い、産業の現状等を分析

②地域の経済動向分析

4社連携の支援機関である中南信用金庫内にある中南信用金庫経営情報センターと連携し、大磯町管内の景気動向分析した結果をホームページ等にて年4回公表する。

【調査対象】管内小規模事業者50者を対象とする。

【調査手法】中南信用金庫が四半期毎に実施している景気動向調査の中から、大磯町管内の50者を抽出し、中南信用金庫経営情報センターに調査・分析を依頼し、大磯町の経済動向の指標としてHPに公表する。

【調査項目】業況、売上額、受注残、施工高、収益、販売価格、仕入価格、在庫、資金繰り、前期比残業時間、人手、借入実施予定、設備状況、設備投資実施予定の今期業況と次期の予想。

③景気動向分析（神奈川県商工会連合会が提供する神奈川県地域のデータの活用）

県内の景気動向等については、情勢把握や同業分析など事業計画策定における分析資料と実態を把握するため、神奈川県商工会連合会が行う「中小企業景況調査」として、調査分析を行い年4回公表する。

【調査対象】管内の調査対象事業所は15社（製造業、建設業、運輸業、小売業、飲食業、卸売業、不動産業、サービス業の8業種）について、四半期毎に調査する。

【調査手法】経営指導員等が小規模事業者に直接調査票を配布し回収し、業況判断・売上高・経常利益等の増加上昇した企業が全体を占める構成比と、減少下降した企業の構成比との差（DI値）を四半期毎に産業別・地域別に算出する。回収したデータは外部専門家と連携し分析を行う。

【調査項目】売上額、仕入額、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資、経営課題等25～33項目。

（4）調査結果の活用

○情報収集、調査、分析した結果は、ホームページに掲載することで、広く管内事業者に周知する。

○経営指導員等の商品開発や販路開拓等の相談指導時や巡回指導等を行う際の参考資料とする。

○各種補助金のための経営分析、事業計画策定の参考資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

現状として、小規模事業者は商品・サービスの提供にあたって、自社の売りたい作りたいという意識が強い商品・サービスを提供しており、消費者ニーズに基づく商品・サービス開発ができていないのが現状である。

課題として、ニーズが把握できておらず、それを活かしかれていない。売上・利益の目標を達成し、企業の持続的発展を促進するために事前の需要動向調査は不可欠であるが、その必要性和情報の集め方を理解している事業者は多くない。今後は、小規模事業者自身が需要動向調査の必要性を認識し、その手法を理解し実施することが重要となる。

（2）目標

方法・年度 項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①大磯まつりイベント内でのアンケート調査 対象事業者数	未実施	2者	2者	2者	2者	2者

（3）事業内容

①大磯まつりイベント内でのアンケート調査

【対象・目的】

販路開拓を目的として開催されるイベントに出展する小規模事業者に対して、地域における小規模事業者の販路開拓需要に寄与するため、大磯まつりでの地域イベントにおいて、ニーズ把握のためのアンケート調査を実施する。個社が取り扱う商品・サービスを「売る」「宣伝する」だけでなく、地

域内外の来場する消費者にアンケートを実施して、得られた内容を収集し、事業計画策定時及びフォロー時に活かせるようにする。

【想定事業所】主に小売・サービス・食品製造業等を想定

【サンプル数】大磯まつりに来場された消費者 40 人～50 人／1 者

【調査手法】来場した消費者等に対してアンケート調査票を渡し、記入してもらう。回収率を上げるため、ノベルティの配布など回答者にはサービスを用意する。

【調査項目】1. 年齢、2. 居住地、3. 購入品、4. 価格、5. 購入目的、6. 来町頻度、7. 接客対応など

【分析手段・手法】調査結果については、経営指導員等が分析を行う。分析を進める際は、有用性のある結果を導き出すことを意識しクロス集計など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】調査項目については、対象とする個別商品により異なるが、「商品に関すること」「価格に関すること」「販売方法に関すること」など主に商品政策に関することとし、消費者から率直な意見をいただくことで支援対象の事業者はその情報をフィードバックすることで事業者商品の改善や活発な新商品開発（特産品開発に役立てる）や改善に活かしていく。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

現状として、小規模事業者の持続的発展には、自社の経営状況の分析を行い、その結果を踏まえて事業計画を策定することが重要であるが、大半の小規模事業者は過去の経験や感覚で経営を行っており、自社の現状把握（PL/BS・資金繰り・在庫等）すら出来ていないケースが少なくない。経営革新計画や持続化補助金申請書作成時に形式的に実施するに留まり、小規模事業者の多くは、経営改善に活用できておらず実態把握が乏しく経営の方向性を示すまでの分析に繋がっていない。

課題として、経営状況の分析により自社の現状を理解し、事業計画を策定・実施していくことの重要性を小規模事業者に理解してもらい、補助金申請時での必要に迫られ分析を行う場合でも、自らの確かな分析を行うことが難しく支援が必要であるので、経営指導員が経営分析によって中長期的な視点に立ち将来にわたって持続的な経営支援をして行く。

（2）目標

方法・年度 項目	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①経営分析セミナーの開催	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②経営分析事業者数	7 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者

（3）事業内容

①経営分析セミナーの開催

伴走型による小規模事業者の経営分析を実施することにより、数値面における自社の強み・弱み等を客観的に把握していただき、個社の事業計画策定に役立てていく。経営状況の分析を行う小規模事業者の支援にあたっては、経産省「ローカルベンチマーク」、各種の調査・統計資料の活用その他、中小企業基盤整備機構が提供する経営自己診断システム等の支援ツールを活用する。4 者連携の枠組みにより、大磯町、中南信用金庫経営情報センター、横浜銀行と共催で実施していく。

さらに融資や補助金申請、経営改善等、精度の高い分析が求められる場面では、中南信用金庫経営情報センター、よろず支援拠点等の地域支援機関や神奈川県商工会連合会のエキスパート事業による連携により専門家派遣を実施する。

【募集手法】本会ホームページやDM、新聞チラシ折込、巡回・窓口相談時の案内、チラシ作成により周知を図る。

【開催回数】年1回

【参加予定数】1回あたり、15者

【想定内容】小規模事業者が経営分析の必要性を理解し、経営改善に役立てるよう、分析ツールの周知を含め、経営計画策定、課題の発見などに役立つセミナー。

【想定講師】中小企業診断士など

②経営分析の内容（経営分析事業者支援）

【対象者】経営分析セミナー参加者又は、巡回・窓口相談を介した掘り起こしによって、対話と傾聴で意識改革を促した小規模事業者の中から意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者（経営指導員2名×@10者）を選定

【目標数】20者

【分析項目】

（定量分析たる「財務分析」）

直近3期分の売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等の収益性、生産性、安全性及び成長性を分析し、創業者は実績値を元に分析を行う。

（定性分析たる「非財務分析」）

対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、外部環境をSWOT分析（強み・弱み・機会・脅威）、5フォース分析、4P分析など整理する。

【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「経営計画つくるくん」、日本政策金融公庫の財務診断ツールを活用し、経営指導員が分析を行う。また、分析の内容から改善対策が多岐にわたる場合や、事業特性を考慮しなければならない場合は専門家と担当経営指導員が連携し、協力して支援及び分析を行う。

（４）分析結果の活用

○分析結果は、経営指導員が小規模事業者に直接報告し、今後の事業計画策定支援につなげる。

○分析結果と課題解決支援内容は、当会データサーバー（全職員閲覧可能）に蓄積し、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。

○データ化し蓄積することで、経営改善や事業計画策定の指導助言を他の事業者に対する支援の参考事例とする。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

現状として、町内の小規模事業者は過去の体験や過去の実績で経営を行っており、事業計画を策定して、それに基づく経営を行うことの必要性を認識している事業者は多くはない。神奈川県商工会連合会やよろず支援拠点の専門家派遣で支援を行ってきているが、補助金申請など一過性に留まり、自社の課題解決のための事業計画策定の意義や必要性について具体的で持続可能な事業計画とはなっていない点がある。

課題として、事業計画を策定する場合でも、小規模事業者は自社の強み、弱み、経営課題の把握が十分でないため、自ら事業計画の策定を完了させることは容易ではありません。

また、インターネットを通じてあらゆるものが繋がる変化の中で小規模事業者も、大企業と同じ対応を求められ、DXに対応し、高い価値を提供し続けなければならず対応に遅れをとっている。5.の経営分析対象事業者の掘り起こしを重点的に実施し、事業者に事業計画策定の重要性を周知し、経営分析した結果をもとに事業計画策定を行う。

（２）支援に関する考え方

多くの小規模事業者は事業計画の策定に慣れておらず、企業の使命である「経営理念・経営ビジョン」「経営戦略」等事業の目標が明確でなかったり、リスクヘッジの考え方を有していない、もしくは

は実行力が伴わない事業所が散見される。そのため、外部環境の変化に対応できず、持続的な経営を堅持できずに経営状況を悪化させてしまう。そこで、事業計画策定の重要性を訴えることで意識付けを行う。需要を見据えた事業計画策定支援及び実現に向けて、4社連携をはじめ、神奈川県・大磯町・中小機構等の公的支援機関、地域金融機関等認定支援機関と連携、専門家のアドバイスも受けながら経営課題を抽出し、小規模事業者の売上拡大・販路開拓を目指した事業計画策定の支援を行うため、対話と傾聴を通じたサポートを行う。

また、ビジネス環境の激しい変化に対応するためには、顧客や社会のニーズを把握しデジタル技術を活用して、販売促進や業務効率化による生産性向上等をはかるためのDXの取り組みや実践方法等に関するDX推進セミナーを開催する。

(3) 目標

方法・年度 項目	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①DX推進セミナーの開催	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナーの開催	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
③創業セミナーの開催	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
④事業承継セミナーの開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
⑤事業・創業計画策定事業者数	8者	20者	20者	20者	20者	20者

(4) 事業内容

①DX（デジタルトランスフォーメーション）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、DXを目指す小規模事業者を対象として、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にセミナーを開催する。

【募集方法】巡回・窓口相談時やチラシ作成により周知を図る。

【開催回数】年1回（2時間×1回）

【支援予定者数】10者

【想定内容】DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等、SNSを活用した情報発信、ECサイト利用法等）

【想定講師】中小企業診断士など

【その他支援】セミナー受講後、実施支援を希望する意欲的な事業者に対しては、専門家と連携し、課題対応やIT化支援を行う。

②事業計画策定セミナーの開催

経営分析を実施した小規模事業者を対象として事業計画策定につながるセミナーを開催し事業計画策定の手法や知識を習得させる。

【支援対象】経営分析を行った事業者を対象とする。

【支援手法】事業計画策定セミナーの受講者に、経営指導員等が張り付き、事業計画策定の支援を行う。また、必要に応じて外部専門家を派遣し事業計画の策定を行う。

【募集方法】経営分析を実施した小規模事業者を対象とし、電話等により募集する。

【開催回数】年1回（3時間×1回）

【支援予定者数】10者

【想定内容】自社分析（強み・弱み・機会・脅威）、市場・顧客分析、競合分析を実施するポイント、マーケティング戦略、事業領域の明確化、計画の進め方など、事業計画書の策定手法、事業ドメイ

ンの確認、マーケティング戦略の基本的な考え方、事業計画からのアクションプランへの落とし込み、計画の進め方、経営指導員が伴走型で支援し共に事業計画作成のワークなど

【想定講師】中小企業診断士など

③創業セミナーの開催

4者連携協定（横浜銀行、中南信用金庫、大磯町、商工会）により、創業者を掘り起こし、地域経済の活力向上を図るため、創業計画の策定支援を実施する。創業計画の策定においては経営指導員等がそれぞれの行動計画の実現可能性を客観的に確認し、開業率を高める。

【支援対象】創業を希望する個人、開業後5年未満の事業者など

【支援手法】創業セミナーの受講者に、経営指導員等が張り付き、創業計画策定の支援を行う。また必要に応じて外部専門家を派遣し、創業計画の策定を行う

【募集方法】4者連携協定先へチラシ配布、ホームページ、タウン誌、大磯いちのテストマーケティング出店者へのアプローチなど

【開催回数】年1回（3時間×1回）

【支援予定者数】10者

【想定内容】創業計画書の必要性について、販売促進やマーケティングの基本、資金調達方法、自社分析（強み・弱み・機会・脅威）、市場・顧客分析、競合分析を実施するポイント、事業領域の明確化、計画の進め方など

【想定講師】中小企業診断士など

【その他支援】セミナー受講後、実施支援を希望する意欲的な事業者に対しては、経営指導員等並びに専門家派遣により個別相談支援を行う。

また、創業後1年間は少なくとも1ヶ月に1度の巡回訪問を実施してモニタリングし、事業の進捗状況を把握するとともに経営課題の解決を図る。資金繰りにも留意し、必要に応じて日本政策金融公庫や各金融機関との連携を図り資金調達を行う。

④事業承継セミナーの開催

4者連携協定（横浜銀行、中南信用金庫、大磯町、商工会）と神奈川県事業承継・引継ぎ支援センターの協力により、事業承継を検討している小規模事業者を対象として、事業承継に関するセミナーを開催し事業承継の手法や知識を習得させる。

【支援対象】事業承継を検討している小規模事業者

【支援手法】事業承継セミナーの受講者に、経営指導員等が張り付き、事業承継計画策定の支援を行う。また、必要に応じて外部専門家を派遣し、事業承継計画の策定を行う。

【募集方法】4者連携協定先へチラシ配布、ホームページ、タウン誌、巡回・窓口相談時のチラシにより周知する。

【開催回数】年1回（2時間×1回）

【支援予定者数】10者

【想定内容】事業承継（親族内承継、従業員承継、M&A等）の方法や時期、承継に係る心構えや税制など

【想定講師】神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター専門家など

【その他支援】セミナー受講後、実施支援を希望する意欲的な事業者に対しては、経営指導員等が個別相談を行う他、専門的知見については専門家と連携し、課題対応や支援を行う。

⑤事業・創業計画策定事業者数

事業・創業計画策定を希望する小規模事業者に対して、事業・創業計画策定の意義・目的・有効性、及び策定手法についての支援を実施する。

【支援対象】経営分析、DX推進セミナーに参加した管内の事業・創業計画策定を希望する意欲的な小規模事業者

【支援手法】経営状況の分析を行った事業者又は、DX推進セミナー参加者を対象に経営状況や需要

動向等の分析を踏まえて、売上増加や収益確保等、持続的な事業活動ができるに実現性が高い計画策定の支援を指導員等の巡回指導、個別指導や専門的な分野は専門家派遣を利用して支援を行う。

【支援予定者数】 20 者

【支援体制】 計画策定支援にあたり、経営指導員等は担当制で張り付き、外部専門家と綿密な連携を図り、方針や手法等を共有し伴走型で支援を行う。

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

現状として、小規模事業者への事業計画策定後の支援については、策定した事業計画の進捗管理は小規模事業者が自ら行っており、進捗の確認に留まることが多く、事業計画で立てた経営改善や目標達成のための支援が不十分であった。

課題として、事業計画策定の意義や必要性を述べても、実際の行動や課題の把握・解決を行うことは容易ではなく、支援機関としての当商工会の体制としても積極的なフォローアップ支援を実施しているとは言いがたい。神奈川県商工会連合会の専門家派遣等の制度利用事業所については、事業終了後1度のフォローアップが義務づけられているが、それ以外では定期的に行っていない。事業計画の実現に向けて経営指導員等がそれぞれの目標値を持ち伴走型で計画の実現性を高めていく必要がある。

(2) 支援に関する考え方

事業計画で立てた改善内容の実施のための支援に重点を置き、計画実行後の内容の評価を適切に行い、目標達成が難しい場合は、その原因と対策を事業者と共に考え、内発的動機づけを行い、自走できるよう次年度に反映させて、PDCAサイクルを意識した支援を行っていく。

また、実績と目標に乖離がある場合は、事業者と共に計画の修正に取り組み、より実現性の高い計画の策定をし、継続的にフォローアップ支援する。

(3) 目標

年度 項目	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①フォローアップ 対象事業者数	5	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
②頻度（延回数）	—	80 回	80 回	80 回	80 回	80 回
③売上増加事業者 数	—	5 者	5 者	7 者	7 者	10 者
④利益率 2 % 以上 増加の事業者	—	5 者	5 者	7 者	7 者	10 者

(4) 事業内容

事業計画策定支援を行った事業者を対象として、担当経営指導員等が巡回、電話やメール等、窓口相談を通じ、定期的かつ継続的にフォローアップ支援を行う。担当職員だけでは支援の方向性に困る場合は、他の職員を交えて支援内容を考え組織的な支援を行う。

具体的には、進捗管理、進捗状況の確認、売上や利益等の数値の確認、計画に基づいたPDCAサイクルの定着の達成度を確認する。

また、頻度については、事業計画策定20者のうち、四半期に一度、年4回とする。ただし、事業者からの申し出や経営指導員等から見た状況に応じて臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画とのズレが生じていると判断する場合には、新たな経営課題や計画差異における修正が必要になった際には、まず指導員が把握し、経営相談カルテなどを活用し職員同士の情報共有を図り、フォローアップ頻度の変更等を行うとともに、必要に応じて、神

奈川商工会連合会や神奈川産業振興センター、よろず支援拠点等に依頼し専門家を派遣するなど、必要な指導・助言を行う。

【対象者】事業計画を策定した全ての事業者

【支援手法】原則、対面フォローするが、目標達成状況に応じて、オンライン面談、メールや電話を活用し、専門家には同行して、伴走支援する。

【フォローアップ体制】各経営指導員等の個別対応ではなく、組織的に商工会全体としてサポート出来るように、指導員等が把握した内容は、経営相談カルテなどを活用し職員同士の情報共有を図り、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事

(1) 現状と課題

現状として、管内における小規模事業者の新たな販路の需要開拓に寄与するため、「大磯市(いち)」を始めとした地域イベントや、ビジネスマッチング会や商談会、各種展示会などにおいて出展機会を提供してきたが、当会独自の事業は実施していない。参加企業も限定的になりつつあり、展示会等に積極的に参加している一部の会員を除き、他の事業者の展示会等への出展はみられない。展示会開催に関する情報を入手する機会が少ないため、申し込みのチャンスを失っており改善が必要である。

課題として、参加企業が限定的なため、事業者が意欲的に参加できるように、事業者にあった展示会等を適時周知し提案する事が求められる。単独で開催する事が困難な事から、大磯らしい潤いづくり協議会、神奈川商工会連合会、4者連携機関等が主催する展示会や商談会、イベント等へ出展するため、出展事業者の支援を行っていく。

(2) 支援に関する考え方

小規模事業者にとってマーケティング力強化や商品・サービスの企画開発、プロモーション、商談会等の活用による新たな需要の開拓は重要な経営課題の一つであり、需要開拓(売上向上・商談成立など)につながる成果を重視した支援を行う。出展にあたり経営指導員等が商談スキルの取得に事前指導を行うなど、商品やサービスの品質向上に資する支援、商品やサービスの認知度向上、商談成約に関するノウハウの蓄積を図り、事前・事後の出展支援を行う。

また、DXに向けた取り組みとして、ホームページやSNSを活用した情報発信、ECサイトの利用等の推進を支援する。専門性の高い課題は必要に応じてIT専門家の派遣を実施する。

(3) 目標

項目 \ 年度		現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①	展示会・商談会出展支援事業者数(BtoB)	1	3者	3者	3者	3者	3者
	成約件数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
②	イベント等出展支援事業者数(BtoC)	—	5者	5者	5者	5者	5者
	売上額(万円)/者	—	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
③	SNS活用支援事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
	売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

④	ECサイト利用・ネットショップ開設者数 (BtoC)	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
	売上増加率／者	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %

(4) 事業内容

①展示会・商談会出展支援 (BtoB)

商社・バイヤー等の需要開拓を図るため、小規模事業者に対し、展示会・商談会開催情報の提供と国・県の支援策を活用することにより、展示会等への出展、販路開拓を支援する。

【支援対象者】食品・特産品等の製造業で需要開拓を目指す事業計画を策定した小規模事業者

【訴求対象】販路を持つ商社・卸・小売業のバイヤー及び新規取引先を開拓している小規模事業者

【想定する展示会等】

ア. テクニカルショウヨコハマ

概要：最先端の技術・製品が一堂に会する首都圏最大級の工業技術・製品に関する総合見本市として、技術・製品の販路拡大、ビジネスチャンスの創出、地域産業の振興を図ることを目的に開催する展示会。

参加事業者数：759 者 (R04 年参考)

来場者数：15,827 人 (3 日間合計、R04 年参考)

イ. 地方銀行フードセレクション

概要：地方創生型商談会として、全国の地方銀行 52 行が主催する販路拡大を目的としている。特徴としては食品バイヤー以外は入場不可の完全BtoB商談会となる。

参加事業者数：645 者 (R04 年参考)

来場者数：5,152 名 (2 日間合計、R04 年参考)

参加バイヤー：71 者・84 名

商談件数：344 商談

ウ. スーパーマーケットトレードショー

概要：日本全国の地域産品を含んだ国内外の食品に加え、最新の設備・資材、店舗開発・販促に関する情報やサービスが集結。食に関する商談展示会としては国内最大級の開催規模を誇る。特徴として全国のスーパーマーケットを中心とする小売業やバイヤーが来場し決裁権を持つ商談意識が高い来場者が多い。販路開拓を目的とした商談会。

参加事業者数：2,046 者(団体)、3,271小間 (R04 年参考)

来場者数：62,525 名 (3 日間合計、R04 年参考)

エ. ビジネスマッチング with かながわ 8 信金

概要：新たなビジネスパートナーを見つけるため、製造、食品、物販関係の事業者を対象とした個別商談会と発注・受注企業からの商談企業をもとに個別商談の機会を目的とする商談会。神奈川県内の 8 信用金庫(横浜、かながわ、湘南、川崎、平塚、さがみ、中栄、中南)が主催。

受注企業：181 社、発注企業：69 社

商談件数：348 件数 (2021 年実績)

オ. 2023OUR KANAGAWA 私たちの神奈川

概要：神奈川県内の中小企業が有する魅力的で、オリジナリティーあふれる商品を、神奈川県内にかかわるチェーンストア・コンビニエンスストア・専門店等のバイヤー、その他神奈川の商材に興味のある企業、海外商社に紹介する場として開催する展示、商談会。

開催内容：令和５年度、初回開催・８２社が出展。

【支援内容】

地域の支援機関や地域の信用金庫と連携して、出展斡旋や出店情報の提供を行い、出展に際しては、専門家派遣事業なども活用し必要な営業用ツール（企業概要書、商談シート、名刺等）の作成、アピールの仕方、バイヤーとの商談の進め方、魅力的な展示ブースの作り方等を事業者の意向を十分に踏まえた伴走支援を行う。単独でブース出展が困難な小規模事業者は、商工会や他小規模事業者と連携して共同で出店を進める。

②イベント等出展支援（BtoC）

【支援対象者】一般消費者の需要開拓を目指す小規模事業者、創業者等

【訴求対象】一般消費者

【想定するイベント等】

ア．大磯市（朝市）

概要：毎月第３日曜日に開催される、朝市としては関東では最大級のイベント

来場者数：４,０００人～５,０００人

来場者層：お子様からお年寄りまで年齢層は広く、主に大磯町民及び近隣市町の方々、近年では、圏央道開通により都市部、埼玉県方面等の来場者も増えている。

出展目的・期待効果：当日の売上効果及び地元消費者を中心に自店のＰＲ促進を図るため、開催している。また、創業支援の一環として、チャレンジショップ的な役割を担っている。

支援ポイント：当日の売上（販売実績）も重要ではあるが、併せて自店のＰＲチラシ（場所、営業時間、おすすめ商品、ＨＰ、ＱＲなど）も配布し、購買後の店舗来店増加へ向けた自店のＰＲとイメージアップを図るよう指導支援していく。また、大磯らしい満喫ツアーと連携し誘客の相乗効果を図る。

イ．大磯まつり

概要：毎年１１月に開催される町内最大級のイベント

来場者数：約１０,０００人

来場者層：お子様からお年寄りまで年齢層は広く、主に大磯町民及び近隣市町の方々である。

出展目的・期待効果：当日の売上効果及び地元消費者を中心に自店のＰＲを促進し、めいどいんおいそ認定商品の認知促進とＰＲを図る。

支援ポイント：自店のＰＲチラシ（場所、営業時間、おすすめ商品、ＨＰ、ＱＲなど）も配布し、購買後の店舗来店増加へ向けた自店のＰＲとイメージアップを図るよう指導支援していく。

ウ．かながわ商工会まつり

概要：毎年１１月に海老名中央公園で開催される神奈川県商工会連合会主催のイベント事業。県下１９の商工会が一堂に会し、名産品、特産品、Ｂ級グルメ等の販売会が開催される。

来場者数：約１０,０００人

来場者層：主に２０～６０代の海老名市を中心にした近隣住民

出展目的・期待効果：来場された消費者へ向けて大磯の特産品のＰＲと認知促進、需要拡大が期待される。

支援ポイント：自店のＰＲチラシ（場所、営業時間、おすすめ商品、ＨＰ、ＱＲなど）も配布し、購買後の店舗来店増加へ向けた自店のＰＲとイメージアップを図るよう指導支援していく。併せて来場者に対して商品アンケート調査を実施し個社商品の需要動向の把握に努める。

【支援内容】商工会として、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商品のブラッシュアップや魅力的な包装や陳列、販売方法等の専門的な支援を実施する。

また、ＳＮＳでの発信方法やネットを活用（Googleの機能等）した宣伝効果を向上させるための支援をする。

③ SNS等活用支援

【支援対象者】 SNS等を活用して認知拡大を図り需要開拓を目指す事業計画を策定した小規模事業者

【訴求対象】 一般消費者

【支援内容】

- ・ 自社製品やサービスについての情報を定期的に発信し、PR効果の高いコンテンツ作り等の支援
- ・ 無料ホームページ作成ツール等の導入及び運用支援
- ・ 商品サービスのプロモーションを継続的に行い、認知拡大やシェア機能を使った顧客の取込みなど、課題に応じた支援を行う。
- ・ 課題に応じてITコーディネーターや中小企業診断士等専門家と連携し支援する。

④ ECサイト利用・ネットショップ開設者数（BtoC）

【支援対象者】 ECサイト・ネットショップを活用して需要開拓を目指す事業計画を策定した小規模事業者

【訴求対象】 一般消費者

【支援内容】

- ・ ネットショップのコンセプト、ターゲット、商品、ブランディング方針などを明確にし、ビジネスの柱となる部分をしっかり計画することで、ネットショップの成功確率を高める。
- ・ 商品ジャンルやブランディング方針により、自社にあったショッピングサイトの選定、商品紹介、リード文や写真撮影、商品選定、商品構成の支援など専門家派遣等を活用し支援を実施する。
- ・ ネットショップの立ち上げから専門家等と連携し伴走型の支援をする。
- ・ 利用、開設後は事業目標等の進捗についてフォローアップし、状況に応じて支援頻度をあげる。

Ⅱ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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

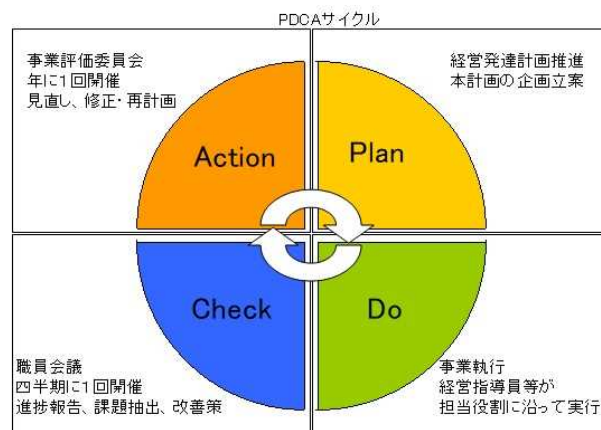
現状として、大磯町、外部有識者である税理士等による、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示については、事業評価が十分に機能をしていなかった。ホームページ等での公表もしておらず改善する必要がある。

課題として、経営発達支援事業の進捗状況等を確認・評価し、その後の事業実施方針等に反省させるためにも、事業実施状況についての検証・評価を実施する。

また、法定経営指導員は事業評価委員会に参画するとともに、経営発達支援計画の進捗状況を確認し、事業過程においては事務局と一体となって経営発達支援計画のPDCAサイクルを効果的に回していく。

（２）事業内容

本計画に記載の実施状況及び成果について、大磯町担当課、外部有識者である税理士又は中小企業診断士等、事務局長、法定経営指導員で構成される事業評価委員会の評価を行い、毎年度1回、結果を公表する。目標未達の事業については原因を考察し事業評価委員会の意見を参考にして、改善案を提示し実行する。下記スケジュールに沿って事業評価委員会を実施し、本計画のPDCAを着実に回し、評価を行う。定量的に把握する仕組みについては、進捗率は各目標項目の実績値を指導員等から集計し、「A：計画通り実施できた80%以上～100%」「B：概ね実施できた60%以上～80%未満」「C：計画通り実施できなかった30%以上～60%未満」「D：全く実施できなかった0%以上～30%未満」の4段階評価とする。



①実績報告書作成：5月 大磯町商工会事務局

本会事務局において、実績報告書を作成する。進捗管理表により実績や成果、課題を記入し、計画値を下回っている項目に対しては、原因を明確化し業務改善を検討する。本会事務局は是正案を立案し、評価委員会に意見をもらう。

②外部評価：6月 事業評価委員会

実績報告書作成後、事業評価委員会（メンバーは大磯町経済観光課、税理士又は中小企業診断士、商工会事務局長、法定指導員）を開催する。評価結果は公表時に開示する。

③承認：7月 商工会三役会会議

本会三役会において、実績報告及び外部評価、是正措置を報告し承認を受ける。

④実績報告書公表：9月 大磯町商工会事務局

三役会承認後、実績報告書を本会ホームページで公表し、地域小規模事業者が閲覧できるようにする。本会ホームページ URL <https://www.shokonet.or.jp/oiso/>

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

現状として、小規模事業者が事業計画に基づいた経営を進めるためには、支援の最前線に立つ経営指導員等一人ひとりの経営に関する知識や情報力、目利き力などを備えたマンパワーによる指導力に頼るところが多かった。特に経営分析、需要分析、販路開拓、需要調査の活用法・需要拡大策、経営改善提案などの経営発達支援を進めるためには、経営指導員等として十分な知識が必要であり、経営指導員等はより充実した経営発達支援が進められるよう専門家と連携できる知識の習得スキルの向上が求められている。

課題として、経営指導員等一人ひとりの支援能力の底上げは急務である。併せて施策情報、経済動向、支援事業などの情報共有の徹底を町および金融機関等と情報共有する仕組みの4者連携の協力が不可欠である。これらの課題解決に対し組織として、経営指導員等の支援能力の向上を計画的に進めていく。

また、喫緊の課題でも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、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積極的に参加する事が必要である。

（2）事業内容

小規模事業者への記帳指導・税務指導といった従来の経営指導に加え、経営・需要分析、販路開拓といった経営発達支援においては、経営指導員等はより専門的な知識の習得が求められている。そのためOJTとOFF-JTの組み合わせにより、小規模事業者が事業計画に基づいた経営を進めることができるノウハウを習得するための団体・個別研修を行い、経営指導員等のスキルを向上させ、対応の差

が生じないようにする。

また、多くの指導依頼を少人数でこなす必要があるため、外部講習会等の積極的活用をすすめる。

なお、組織内において経営指導員等間で支援ノウハウや成功事例を共有できる仕組みを構築し、施策情報、個々の事業者に対する支援状況を共有し、経営指導員等個人が有するノウハウや情報を組織の財産として保有していく。これにより、事業者に対する情報提供を円滑に行うとともに、支援のバラつきを解消し事業者の本会に対する満足度・信頼度を高める。

①経営指導員のみならず一般職員も含めた支援能力の向上に向けた取組

ア．[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、神奈川県商工会連合会主催の経営指導員研修、中小企業大学校東京校主催の中小企業支援担当者等研修に対し、経営指導員や一般職員を積極的に及び計画的に派遣する。科目履修は小規模事業者に対して、新事業分野の情報提供ができるよう新たな技術やマーケティング調査手法の習得と知識の更新に努め、各職員が支援能力を強化し、自主的に選択する。

イ．[事業計画策定セミナー]

当会では、事業計画の策定件数の増加など、伴走支援に必要な能力（不足している能力）を補うため、中小企業大学校東京校主催の「ビジネスプラン策定の実践術」等への参加を優先的に実施する。

ウ．[D X推進に向けたセミナー]

地域の事業者のD X推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のI T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、業務効率化のI Tツール（クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等、情報セキュリティ対策等）のセミナーや需要開拓のI Tツール（E Cサイト構築・運用、オンライン展示会、S N Sを活用した広報等）のセミナーへ参加し、常に新しい情報と知識の取得に努める。

エ．[コミュニケーション能力向上セミナー]

支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、コミュニケーション能力を高めるため、中小企業大学校東京校主催の「対話からはじめる伴走型支援の進め方」等への参加を優先的に実施する。

②個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組み

ア．[O J T制度の導入]

小規模事業者の支援を行うに際しては、支援経験豊富な経営指導員と一般職員とが協力し、同行させ、指導助言内容、情報収集方法を学ぶなど、O J Tを通じて経験不足の職員の資質や支援能力の向上を図る。

イ．[職員間の定期ミーティングの開催]

当会では、毎朝 30 分をかけ、小規模事業者の支援状況（経営分析、事業計画策定、金融支援、税務指導、労務情報、フォローアップ等の実施状況、支援中の小規模事業者に関する状況等）を情報共有、意見交換等のミーティングを行っており、継続して、職員の支援能力の向上を図る。

ウ．[支援ノウハウのデータベース化]

当会は担当経営指導員等が小規模事業者の支援状況や経営支援の多岐にわたる内容（経営分析、税務指導、金融指導等）、成功事例等を共有データベース化し、職員全員が相互共有できており、担当職員の不在時でも小規模事業者への対応が可能となっている。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更なる向上を図る。

1 1. 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

現状として、周辺部の商工会・商工会議所、支援機関・金融機関及び行政等との定期的な連絡会議は既に実施しているが、各機関の事業の報告が中心であった。

課題として、各経営指導員等は支援ノウハウ等の情報交換を個別に実施しており、指導員毎の個社支援の内容相談に留まり、小規模事業者への支援力向上につながっていない状況である。

また、コロナ前の経営環境に戻りつつあるがコロナ禍で生活スタイルや消費傾向に対する価値観は大きく変化したため、コロナ前とコロナ後は同じ状況にはならず、アフターコロナ等の厳しい経営環境の中、支援ノウハウの共有をはじめ新しい連携のあり方が課題である。

(2) 事業内容

①中地区経営指導員協議会の開催

【頻度】年1回

【相手先】平塚商工会議所・秦野商工会議所・伊勢原市商工会・二宮町商工会・当会の経営指導員

【方法】年度ごとに各商工会が担当幹事となり、情報交換後に各地域の施設見学、企業及び工場視察見学等を行う。情報交換会（1時間）、施設見学等（2時間）を予定。

【開催理由】平塚商工会議所・秦野商工会議所・伊勢原市商工会・二宮町商工会・大磯町商工会の経営指導員を対象とした研修会を企画・運営し、他の機関と連携して小規模事業者の動向、支援策やノウハウ等の情報交換を行うとともに、金融・創業・ものづくり・農商工連携・海外展開・創業・経営革新等の支援力向上を図る。

【効果】他支援機関との情報や意見交換により、支援ノウハウ、支援の現状あるいは共通課題の抽出や広域連携事業の模索など今後の展開などについての意見交換を行い、伴走型支援の現状と今後について情報交換を行う。具体的には金融、税務、労務、記帳機械化、各種共済推進と手数料、創業、経営革新、第二創業、ものづくり、農商工連携、ブランド、ご当地グルメ、ゆるきゃら、地域のイベント手法等々、各支援機関の強みを提供しあうことで、相互の連携と支援力の向上を図る。

②小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会への出席

【頻度】年1回

【相手先】小田原箱根商工会議所・平塚商工会議所・秦野商工会議所・二宮町商工会・小田原市橘商工会・真鶴町商工会・湯河原町商工会・南足柄市商工会・足柄上商工会・山北町商工会・当会の経営指導員

【方法】日本政策金融公庫小田原支店の主催により、実績状況や公庫の最新の情報提供や各商工会、商工会議所の取組等の発表を行う。金融情報報告会（1時間30分）、地域情報報告（30分）予定。

【開催理由】日本政策金融公庫小田原支店と西湘エリアの商工会・商工会議所による小規模事業者経営改善資金（マル経等）の円滑な推進及び適正な運用をはかり、金融斡旋状況を中心とした支援実績や成功事例、手法などを紹介し、支援状況等の情報交換を行い金融支援ノウハウの一層の向上に努めるため。

【効果】公庫による金融支援の取組状況や管内情勢、情報提供（中小事業、農林事業）や、各会のマル経相談状況や公庫への要望等、マル経の効果的な活用方法、融資事例や事故例の情報交換を行い金融支援の質的向上と資金計画策定支援ノウハウの取得や公庫の融資担当職員との情報交換に主眼を置いている。

(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5年11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)	
事務局長 (経営発達支援計画管理者) 法定経営指導員 1 名 経営指導員 1 名 (経営発達支援計画遂行者) 経営支援担当職員 2 名 (経営発達支援計画補助者) 大磯町 産業環境部 産業観光課	
(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 法定指導員の氏名、連絡先	
■氏 名：吉川 聡	
■連絡先：大磯町商工会 TEL. 0463-61-0871	
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及び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	
〒255-0003 神奈川県中郡大磯町大磯 927-12	
大磯町商工会	
TEL：0463-61-0871 / FAX：0463-61-3897 E-mail：oisosci@gmail.com	
② 関係市町村	
〒255-0003 神奈川県中郡大磯町大磯 1398-18	
大磯町 産業環境部産業観光課みなと推進係	
TEL：0463-61-4100 / FAX：0463-61-5719 E-mail：minato@town.oiso.kanagawa.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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
経営支援事業費 伴走型支援推進事業費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
地域総合振興事業費	500	500	500	500	500

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入、大磯町補助金、神奈川県補助金、手数料、受託料収入 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	
連携者なし	
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	