

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	大和商工会議所（法人番号 9021005004934） 大和市（地方公共団体コード 142131）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	大和商工会議所及び大和市は地域の事業者の発展のため、従来から連携をして、事業を推進しているが、大和市の「健康都市やまと総合計画」にある8つの基本目標のうち、「社会の健康」の個別目標である「まちなぎわいと地域経済の振興を図る」に基づき、にぎわいの創出と様々な支援策を活用し地域経済の活性化を目指す。
事業内容	経営発達支援事業の内容 3－1．地域の経済動向調査に関すること 地域内景気動向調査、RESAS、地域経済循環分析 3－2．需要動向調査に関すること 需要動向調査報告書の作成、需要動向分析セミナーの開催による支援 4．経営状況の分析に関すること 支援対象先の掘り起こしと経営分析 5．事業計画策定支援に関すること 事業計画策定支援、事業承継計画支援、創業計画支援 6．事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定セミナー、事業承継セミナー、創業セミナーの参加者等の事業計画策定者のフォローアップ 7．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること テクニカルショウヨコハマ共同出展、建設関連工事受注促進事業（やまと住まいの無料相談会）、県内商工会議所・商工会によるビジネス交流会、プレスリリース活用支援、厚木基地自衛隊職員等への支援
連絡先	大和商工会議所 経営支援チーム 〒242-0021 神奈川県大和市中央5丁目1番4号 電話 046-263-9112 FAX 046-264-0391 e-mail:ymtkeiei@yamatocci.or.jp 大和市役所 市民経済部 産業活性課 〒242-8601 神奈川県下鶴間1丁目1番1号 電話 046-260-1111（代表） FAX 046-260-5138 e-mail:sk_sangy@city.yamato.lg.jp

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) 大和市の概要

大和市は神奈川県ほぼ中央に位置し、面積 27.09 km^2 。横浜市・座間市・海老名市・綾瀬市・藤沢市・相模原市・東京都町田市に隣接している。

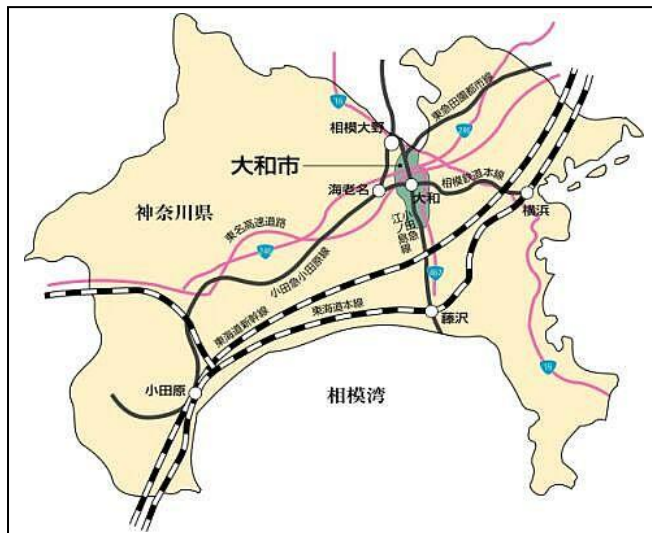
鉄道は市の中央部を東西に相模鉄道本線、南北に小田急江ノ島線が走り、北部には東急田園都市線が乗り入れている。市内全域には各線合わせて 8 つの駅があり、各駅からの 1 km 圏内には市域の 71% が含まれ、そのエリア内に約 80% が居住している。交通の利便性に恵まれ東京へ 1 時間弱、横浜へ 20 分で行くことができる。

また、道路網も国道 16 号線、246 号線、467 号線のほか県道 4 線が縦横に走り、東名高速道路横浜町田インターチェンジにも近いなど、古くから交通の要衝、賑わいのある大和として商業を中心として発展してきた。

主に市内の主要道路で運行されている路線バス（神奈川中央交通株式会社、相鉄バス株式会社）に加え、本市では鉄道駅から離れたエリアや大型バスの走行が難しい生活道路などにコミュニティバス「のろっと」を運行し、交通の利便性をさらに高めつつ、外出機会の創出を図っている。

市内はほぼ平坦なため、徒歩や自転車で円滑に移動することができる。

人口は 239,146 人（大和市ホームページ 令和 2 年 9 月）、昭和 22 年の統計以降、毎年純増である。神奈川県内の市町村別の人口密度は、8,825 人/ km^2 であり、川崎市に次いで県内 2 番目に高い。（県内平均 3,815 人/ km^2 ）。（出典 神奈川県統計 令和 2 年 8 月 1 日現在）



【大和市】

面積：27.09 平方キロメートル

人口：239,146 人

世帯数：110,474 世帯

（令和 2 年 9 月 1 日）

事業所数：7,479 事業所

従業者数：76,799 人

（平成 28 年経済センサス）

鉄道：小田急江ノ島線

東急田園都市線

相模鉄道本線

バス：神奈川中央交通

相鉄バス

のろっと（コミュニティバス）

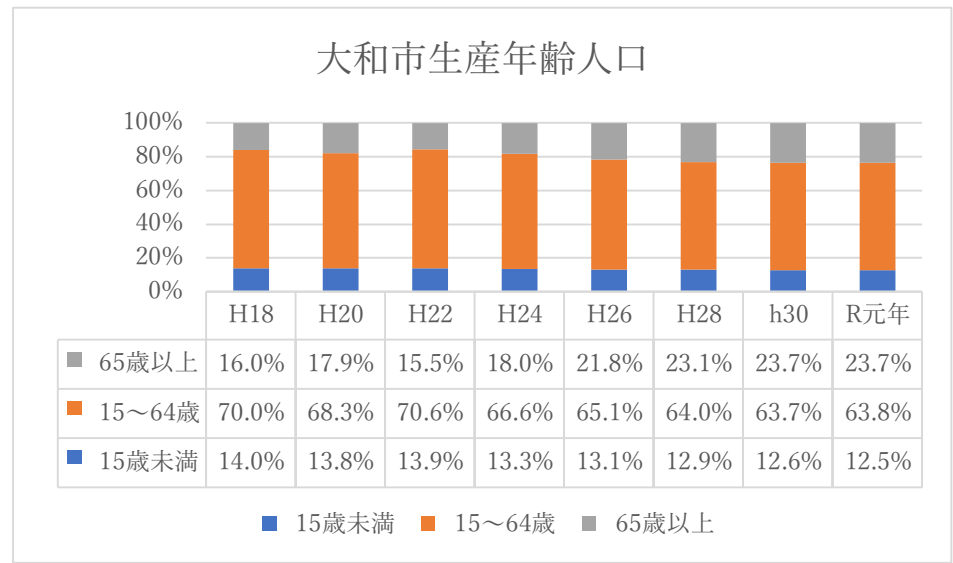
【平成 18 年～令和 1 年人口及び世帯数推移】大和市統計概要より

年次別	人口（人）	世帯数	対前回調査に対する増加	
			人口	世帯数
平成 18 年	222,621	92,740	—	—

平成 20 年	224,371	95,169	1,750	2,429
平成 22 年	228,475	97,419	4,104	2,250
平成 24 年	231,108	99,754	2,633	2,335
平成 26 年	232,764	101,970	1,656	2,216
平成 28 年	234,182	103,478	1,418	1,508
平成 30 年	235,854	106,450	1,672	2,972
令和元年	237,764	108,756	1,910	2,306

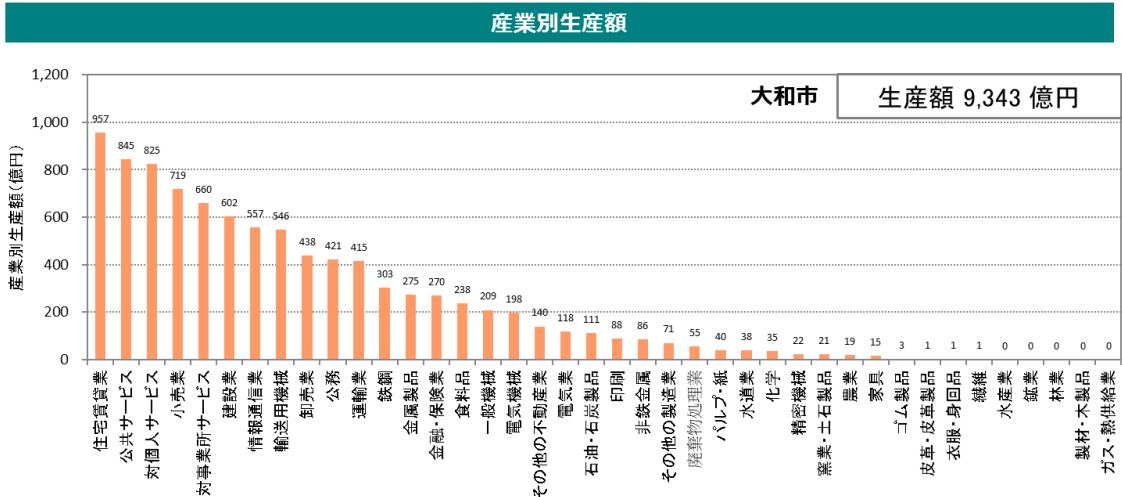
【生産年齢人口と高齢化率の推移】

平成 18 年以降微減しており、6.2%減少している。また、65 才以上の高齢化率は平成 18 年度以降増加傾向であり、7.7%増加している。



【産業別生産額】

生産額が最も大きい産業は住宅賃貸業で957億円であり、次いで公共サービス、対個人サービス、小売業の生産額が大きい。

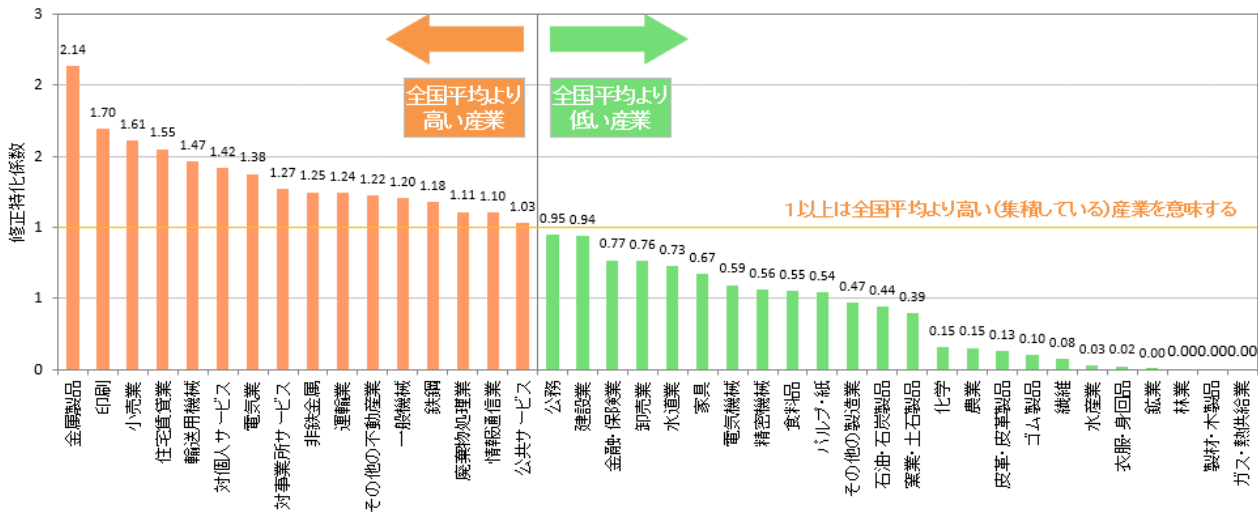


(出典 「地域産業連関表」「地域経済計算」(株)価値総合研究所)

【産業別修正特化係数】

全国と比較して得意としている産業は金属製品、印刷、小売業、住宅賃貸業、輸送用機械、対個人サービス等である。

産業別修正特化係数（生産額ベース）



（出典 環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」(株)価値総合研究所）

イ) 業種ごとの事業所数及び従業員数

平成 28 年の経済センサスにおける大和市内の業種別事業所数並びに業種別従業員数をみると、事業所数では、「卸売業・小売業」が 1,699 事業所（構成比 22.7%）で最も多く、次いで、「宿泊業・飲食サービス業」が 1,098 事業所（構成比 14.7%）となっている。従業員数では、「卸売業・小売業」が 17,550 人（構成比 22.9%）で最も多く、次いで、「製造業」が 11,324 人（構成比 14.7%）となっている。

小規模事業者数を業種別事業所数並びに業種別従業員数の推移をみると、小規模事業者数では、「サービス業（ほかに分類されないもの）」が 661 事業所の減少で最も多く、次いで「宿泊業、飲食サービス業」が 199 事業所の減少となっている。従業員数でも、「サービス業（ほかに分類されないもの）」が 1429 名の減少で最も多く、次いで「製造業」が 828 名の減少となっている。

■産業別事業所と従業員数の推移

平成 28 年経済センサス-活動調査結果	H28 年度 事業所総数	事業所数 割合	H18 年度 小規模事業者 数(A)	H24 年度 小規模事業者数	H28 年度 小規模事業者数 (B)	H18 年～ H28 年増 減(B)-(A)	H28 年度 小規模事業者数 割合
総数	7,479		4,828	4,825	4,623	-205.0	61.8%
卸売業、小売業	1,699	22.7%	1,014	902	838	-176.0	49.3%
宿泊業、飲食サービス業	1,098	14.7%	797	611	598	-199.0	54.5%
生活関連サービス業、娯楽業	695	9.3%	—	488	510	—	73.4%
建設業	731	9.8%	594	706	686	92.0	93.8%
医療、福祉	708	9.5%	201	218	234	33.0	33.1%
不動産業、物品賃貸業	849	11.4%	692	746	725	33.0	85.4%
サービス業(他に分類されないもの)	335	4.5%	838	196	177	-661.0	52.8%

教育、学習支援業	298	4.0%	170	171	170	0.0	57.0%
製造業	456	6.1%	447	413	347	-100.0	76.1%
学術研究、専門・技術サービス業	290	3.9%	—	203	193	—	66.6%
運輸業、郵便業	125	1.7%	20	84	68	48.0	54.4%
金融業、保険業	94	1.3%	34	35	31	-3.0	33.0%
情報通信業	74	1.0%	15	48	41	26.0	55.4%
複合サービス事業	18	0.2%	3	2	1	-2.0	5.6%
農業、林業、漁業	7	0.1%	3	2	4	1.0	57.1%
電気・ガス・熱供給・水道業	2	0.0%	—	—	—	—	—

平成 28 年経済センサス-活動調査結果	H28 年度 従業員総数	従業員数 割合	H18 年度 小規模事業者 従業員数(C)	H24 年度 小規模事業者 従業員数	H28 年度 小規模事業者 従業員数(D)	H18 年～ H28 年増 減(D)-(C)	平成 28 年度 小規模事業者 従業員割合
総数	76,799		14,095	14,488	13,543	-552.0	17.6%
卸売業、小売業	17,550	22.9%	2,445	2,147	1,994	-451.0	11.4%
宿泊業、飲食サービス業	9,815	12.8%	1,681	1,380	1,333	-348.0	13.6%
生活関連サービス業、娯楽業	3,833	5.0%	—	1,001	1,027	—	26.8%
建設業	5,286	6.9%	3,187	3,549	3,462	275.0	65.5%
医療、福祉	11,068	14.4%	486	519	546	60.0	4.9%
不動産業、物品賃貸業	2,601	3.4%	1,219	1,479	1,374	155.0	52.8%
サービス業(他に分類されないもの)	5,491	7.1%	1,826	450	397	-1429.0	7.2%
教育、学習支援業	2,304	3.0%	325	299	324	-1.0	14.1%
製造業	11,324	14.7%	2,748	2,325	1,920	-828.0	17.0%
学術研究、専門・技術サービス業	1,376	1.8%	—	461	420	—	30.5%
運輸業、郵便業	3,561	4.6%	34	674	571	537.0	16.0%
金融業、保険業	1,433	1.9%	87	88	79	-8.0	5.5%
情報通信業	818	1.1%	40	103	83	43.0	10.1%
複合サービス事業	176	0.2%	8	8	4	-4.0	2.3%
農業、林業、漁業	40	0.1%	9	5	9	0.0	22.5%
電気・ガス・熱供給・水道業	123	0.2%	—	—	—	—	—

ウ) 景況感

当所では年間2回実施している小規模事業者に対する景気動向調査（平成29年～令和元年）の推移をみると、前年同期での業況DI、ほとんどの業種でDIがマイナスとなり苦戦している。特に小売業の景況感不良（－80％程度）である。（令和元年12月期の調査件数171件 業種別では 製造業36件 卸売業11件 小売業18件 建設業・運輸業47件 サービス業55件 その他2業種不明2件）

景況感DIの推移

- 全産業の景況感DIは、前期△16.7から△13.6（前期差3.1ポイント増）と好転した。
産業別にみると、製造業で△21.9（前期差5.0ポイント増）、卸売業で18.2（前期差48.2ポイント増）、小売業で△75.0（前期差3.6ポイント増）、サービス業で△5.7（前期差7.4ポイント増）と増加。一方、建設・運輸業で△6.5（前期差3.4ポイント減）と減少した。
産業別に今期の数値を全国値と比較すると、製造業、卸売業、サービス業は全国値を上回り、小売業や建設・運輸業は下回っている。



※全国値は、中小企業庁「中小企業景況調査報告書」より引用

※業況DIについて、当所では「景況感（自社）」、中小企業庁は「業況判断（自社）」を質問項目としている

エ) 経営上の問題点

①上記 経済動向調査の「景況感DI」の調査項目以外にも「経営上の問題点」の調査を実施した。「売上（受注）の不振」「労働力不足」「人件費の上昇」「原材料（仕入）価格の上昇」「顧客・消費者ニーズの変化」などの割合が高い。

経営上の問題点（全業種・直近6半期の推移）

回答の大きな傾向は各回の調査で変わらない。そのなかで、今回調査では、「人件費の上昇」が32.9%となっており、過去でもっとも高い水準となっている。近年の人手不足や賃金水準の高まりを受け、人件費の上昇が経営に影響を与えていると考えられる。

	H29夏 n=94	H29冬 n=100	H30夏 n=177	H30冬 n=154	R1夏 n=181	今期 n=167
売上（受注）不振	46.8%	40.0%	36.7%	35.7%	37.0%	40.1%
販売（出荷）価格の低迷	8.5%	15.0%	12.4%	10.4%	12.2%	9.6%
原材料（仕入）価格の上昇	18.1%	29.0%	21.5%	22.7%	33.1%	26.9%
製品（商品）在庫の増大	2.1%	2.0%	1.7%	3.2%	2.8%	2.4%
人件費の上昇	29.8%	26.0%	26.0%	24.0%	24.9%	32.9%
労働力不足	28.7%	33.0%	35.6%	44.2%	37.0%	38.9%
諸経費（物流、物件費等）の上昇	13.8%	13.0%	14.7%	21.4%	19.9%	18.0%
資金不足・資金の調達難	18.1%	14.0%	12.4%	14.9%	9.4%	14.4%
金利負担の増大	2.1%	2.0%	0.6%	1.9%	2.2%	1.2%
技術力不足	7.4%	4.0%	10.7%	11.0%	9.4%	9.0%
生産（受注）能力の低下・不足	7.4%	5.0%	7.3%	10.4%	9.9%	8.4%
後継者問題	16.0%	12.0%	16.4%	20.1%	18.2%	14.4%
顧客・消費者ニーズの変化	38.3%	19.0%	27.1%	23.4%	28.2%	24.0%
立地条件の悪化・環境問題	6.4%	8.0%	4.5%	5.2%	4.4%	3.6%
為替レートの変動	3.2%	2.0%	1.7%	1.9%	1.7%	0.6%
IT利活用	5.3%	0.0%	12.4%	-	-	-
その他	8.5%	5.0%	6.8%	4.5%	5.0%	4.8%

②地域産業連関表による一人当たりの付加価値額（労働生産性）の弱含み

地域産業連関表による大和市の産業の稼ぐ力（労働生産性）は国・県と比較しても低い状況である。

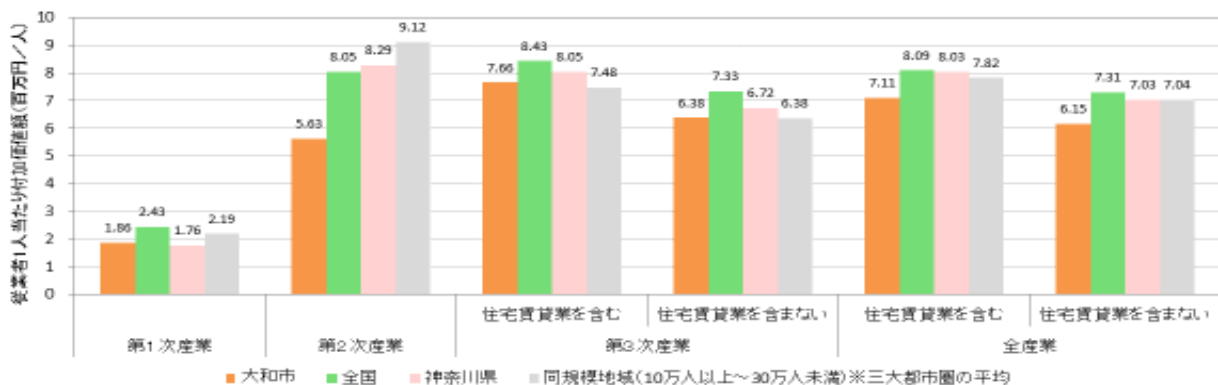
（２）地域の産業の稼ぐ力（１人当たり付加価値額）：第1次・2次・3次

分析の視点

- 我が国の今後の労働力不足克服のためには、稼ぐ力（１人当たり付加価値額）の向上が重要である。我が国の雇用の7割を担うサービス業の１人当たり付加価値額の向上は、長年指摘されており課題となっている。
- ここでは、産業別（第1次・2次・3次産業別）の従業者１人当たりの付加価値額を全国や県と比較することで、１人当たり付加価値額の高い産業、低い産業を把握する。

全産業の労働生産性を見ると全国、県、人口同規模地域のいずれと比較しても低い。産業別には、全国と比較するとどの産業でも労働生産性は低い水準である。

従業者１人当たり付加価値額（労働生産性）



出所：「地域経済循環分析用データ」「国勢調査」より作成

（出典 環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」(株)価値総合研究所)

③大和市の主要産業における事業所数、従業員数、年間商品販売額等

【卸売業・小売業】

■主要産業における事業所数、従業員数、年間商品販売額

・商業（卸売業・小売業）

	平成 14 年	平成 26 年	増減数	増減割合
事業所数 (社)	2,088	1,245	-843	-40.4%
従業者数 (人)	19,828	13,261	-6,567	-33.1%
年間商品販売額 (円)	5,788 億 1,779 万円	3,648 億 2,900 万円	- 2,139 億 8,879 万円	-37.0%

(出典 大和市統計概要)

大和市の統計により商業における事業所数、従業員数、年間商品販売額について平成 14 年と平成 26 年を比較すると、各項目とも大幅に減少となっている。

市内の卸売業・小売業の経年比較によると、商店数及び従業者数も近年減少傾向である。

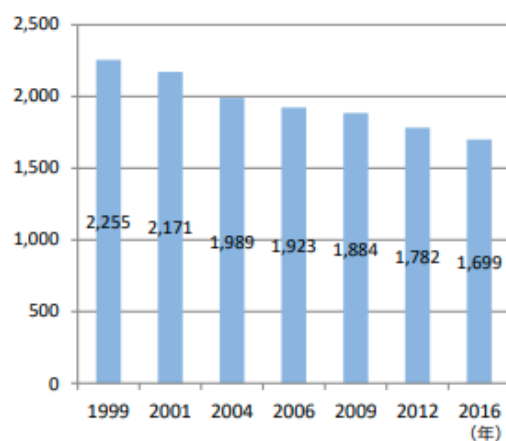
人口規模が同程度の自治体の中で売り場面積は最大規模であるが、売り場面積当たりの年間販売額は最低となっており、坪効率が悪くなっている状況である。

地域の雇用を支えている卸売業、小売業の従業員数は特に規模の小さい小規模事業者ほど、減少傾向が著しく、特に従業員規模の 0～4 名の事業所数は 64.8%減少している。

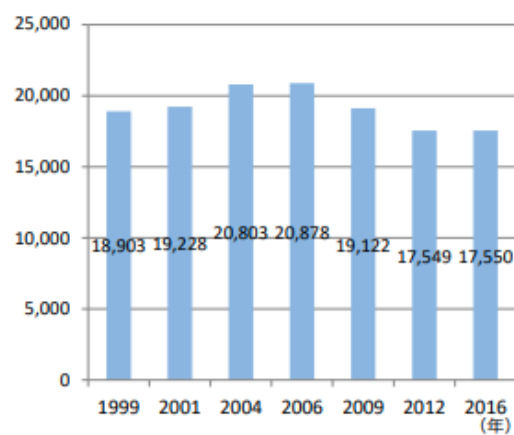
2) 小売・卸売業の状況

市内の小売業・卸売業は、商店数や従業者数が近年減少傾向にあります。

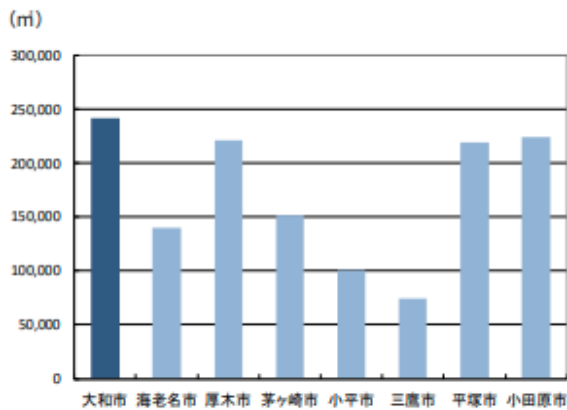
小売店舗の売場面積は、人口規模が同程度の自治体の中で最大規模ですが、売場面積当たりの年間販売額は最低となっており、坪効率が悪くなっている状況です。



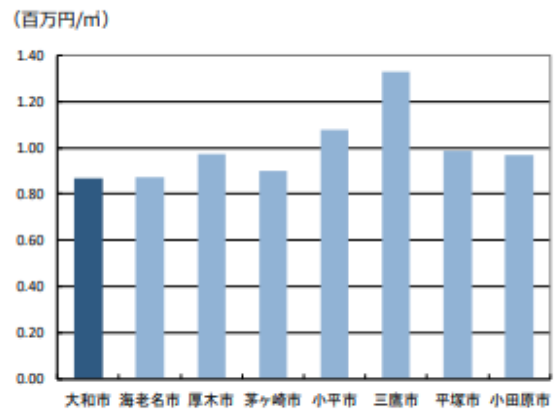
市内の小売業・卸売業の商店数
(出典：事業所・企業統計調査、経済センサス)



市内の小売業・卸売業の従業者数
(出典：事業所・企業統計調査、経済センサス)



同規模自治体の小売業の売場面積
(出典：平成 26 年商業統計)



同規模自治体の小売業の売場面積当たりの商品販売額
(出典：平成 26 年商業統計)

(出典 平成 31 年 3 月 大和市商業戦略計画)

■従業員数規模別の卸売業・小売業の推移

従業員規模	平成 8 年	平成 28 年	増減額 (事業所数)	増減割合
0-4 名	2,382	838	- 1,544	- 64.8%
5-19 名	1,192	661	- 531	- 44.5%
20-49 名	203	145	- 58	- 28.6%
50 名以上	63	13	- 50	- 83.3%

(出典：大和市統計概要)

【製造業】

■主要産業における事業所数、従業員数、年間製造品出荷額

・製造業

	平成 19 年	平成 30 年	増減数	増減割合
事業所数 (社)	302	199	-103	-34.1%
従業者数 (人)	12,659	8,901	-3,758	-29.6%
年間製造品出荷額等	2,798 億 8,800 万円	3,081 億 5,900 万円	282 億 7,100 万円	10.1%

(出典：大和市統計概要)

同様に製造業に関して事業所数、従業員数、年間製造品出荷額について平成 19 年と平成 30 年を比較すると、事業所数は 34.1%、従業員数が 29.6%の減少である。しかしながら、年間製造品出荷額については企業努力により、10.1%の増加となっている。

オ) 大和市の計画

(A) 「健康都市やまと総合計画」

大和市では、誰もが共通して願う「健康」こそ、市政推進の原動力と考え、平成 31 年に「健康都市 やまと」を将来都市像とする「健康都市やまと総合計画」を策定し、都市の構成要素である「人」、「まち」、「社会」を健康の視点で捉え、それぞれを良好な状態にすることにより、市民生活の向上を図るまちづくりを進めてきました。「人の健康」、「まちの健康」「社会の健康」を実現するために、8つの基本目標

を設定している。8つの基本目標のうち、主に産業が関わる「社会の健康」の基本目標は「市民の活力があふれるまち」を実現するとされている。個別目標として「まちのにぎわいと地域経済の振興を図る」とされている。

(B) 「まち・ひと・しごと創生総合戦略」

第2期の和歌山市の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」では4つある基本目標のうち、Ⅲ.「仕事や活躍の場がみつきやすく、いきいきと過ごせる楽しいまち」として位置づけられている。

(C) 和歌山市商業戦略計画

和歌山市商業戦略計画（2019年～2023年）では、「ひとにやさしい商店街づくり」を商業振興の目標として掲げている。

(D) 和歌山市工業実態調査報告書（平成28年度）

和歌山市内では、全事業所の90%以上が従業者数30名未満の中小規模の事業所が占めている。

(E) 製造関係での支援等について

ア) 「和歌山市企業活動振興条例」

和歌山市では近年の市内企業の動向として、経済情勢の変化や企業のグローバル化により、市外転出などによる事業所数並びに従業者数の減少も見受けられる。このような状況を踏まえ、企業活動の振興に関する施策として、平成30年4月に「和歌山市企業活動振興条例」を制定し、企業活動が、地域経済活性化の観点から重要な役割を果たしていることに鑑み、操業継続や企業誘致、創業支援などを推進していくうえで、日本標準産業分類に規定する、製造業、情報通信業、自然科学研究所のいずれかの業種に対して、新規立地や事業拡大、設備投資、投資促進、賃貸オフィスビル等への入居、健康企業に関する各種奨励金制度を実施している。

イ) 「さがみロボット産業特区」

生活支援ロボットの実用化や普及を促進するとともに、関連企業の集積を進めることを目的に平成25年2月に成立した。和歌山市は平成26年3月に同特区に加入し、神奈川県や特区域内の自治体等と連携しながらロボット関連産業を中心に市内工業の振興を図っている。

※さがみロボット産業特区参加自治体：相模原市、平塚市、藤沢市、茅ヶ崎市、厚木市、和歌山市、伊勢原市、海老名市、座間市、綾瀬市、寒川町及び愛川町

さがみロボット産業特区の概要（神奈川県ウェブサイト）

<https://sagamirobot.pref.kanagawa.jp/>

④課題

地域の現状を下に、小規模事業者に対応が求められる地域の課題は、短期的な人口の増加傾向は、多くの小規模事業者にとっては、市場拡大の機会であるものの、中長期的には、人口が減少傾向に転じるとみられており、市場規模の縮小への対応と生産年齢人口の減少により、大きな影響が生じるとともに労働力不足の解消と女性や高齢者の活用による生産性向上への対応が課題である。加えて、経営者の高齢化への対応として、事業承継支援も喫緊の課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

今後、少子高齢化が進み、地域間競争、市場の縮小や後継者不足などで小規模事業者の事業継続がますます困難な状況になると思われる。

このような中、和歌商工会議所では、市場縮小への対応として、小規模事業者の強みと特徴を活かし、他社との差別化を図るための経営分析・市場分析の必要性、販売戦略を推進していくために、小規模事業者を伴走型で支援していく必要がある。販路拡大支援・雇用の確保・人材育成支援・事業承継支援・創業支援を行うとともに、ページ6の下段「地域産業関連表」にあるとおり、産業別には全国と比較するとどの産業も労働生産性が低水準であることからIT・IOT等を活用した省力化及び生産性向上を図り、少人数でも効果的・効率的に事業運営ができる仕組みづくりを支援していく。

また、多様化するニーズに対応するよう経営指導員・一般職員等のスキルアップ・対応力向上・支援

力向上が必要不可欠であると考える。

このような取り組みを行うことで 10 年後には市内の小規模事業者が、自社の強みを生かした戦略的な経営戦略が立てられ、売上拡大や利益率拡大を実現する多くの事業者が現れる地域を目指し小規模事業者の持続的発展に向けた支援を推進していく。

②「健康都市やまと総合計画」「まち・ひと・しごと創生総合戦略」との連動性・整合性

「健康都市 やまと」を将来都市像とする「健康都市やまと総合計画」は市が行うすべての業務に関わる基本計画で 2019 年度～2028 年度の 10 年間の計画期間である。

総合計画では、「人」、「まち」、「社会」の 3 つの健康領域において 8 つの基本目標を設定し、「健康都市やまと」の実現を目指している。前期基本計画（2019 年度～2023 年度）では個別目標を掲げている。

個別目標は「まちのにぎわいと地域経済の振興を図る」を掲げ、「商店街や企業が活発に活動している」（めざす成果 8-2-1）「市内で働く人が増え、生き生きと働いている」（8-2-2）「多くの人が「大和」を訪れ、街の魅力も高まっている」（8-2-3）を掲げている。

また、第 2 期「健康都市 やまと」人口ビジョン／まち・ひと・しごと創生総合戦略では 4 つの基本目標を掲げ、「Ⅲ 仕事や活躍の場がみつきやすく、生き生きと過ごせる楽しいまち」を掲げ、起業を含めた企業活動の振興を図ると掲げられており、本計画は人材育成・雇用の確保・販路拡大支援・創業計画支援や事業承継策定支援等の連動性・整合性があり、大和市の方向性に沿った事業展開となっている。

③商工会議所としての役割

市内唯一の総合経済団体である当所は、国・県・市などの行政と地域の金融機関や神奈川産業振興センターなどの支援機関と小規模事業者をつなぐ中心的役割である。当所は国・県・市等の施策を小規模事業者が活用して発展できるように、周知及び支援するとともに事業者のニーズや課題などを把握し、小規模事業者の生の声を行政の施策等に反映させるため提言することも重要な役割である。

また、地域経済を支える事業者はコロナ禍による需要の低下、売上の減少、IT の利活用の遅れ、経営者の高齢化に伴う事業承継など多様な経営課題に直面している。経営を持続的に行うための支援や施策が必要であり、事業計画の策定や実施を支援し、フォローアップなど今まで以上に小規模事業者に寄り添い労働生産性向上のための経営支援が求められている。

今後も小規模事業者の長期的な振興のあり方を実現すべく、伴走型の経営支援をさらに強化し、継続する。

（３）経営発達支援事業の目標

市内の事業所数の減少に歯止めをかけ、大和商工会議所が、小規模事業者の持続的発展につながる情報や地域の情報を収集し発信する「知恵袋」となり、現状維持の事業所数になるよう支援する。

「地域の裨益」申請書の 5 ページ 地域の産業の稼ぐ力（1 人当たり付加価値額）が全産業の労働生産性が全国・県・人口規模地域のいずれと比較しても低い。産業別には全国と比較するとどの産業も労働生産性が低い水準である。この点を踏まえ、労働生産性の向上を目標とする。

管内の支援すべき「小規模事業者」は申請書の 2 ページ下段の「産業別生産額」及び 3 ページ上段の「産業別修正特化係数（生産額ベース）」でも全国平均より高い対個人サービスや小売業を中心に IT の利活用などで効率化を支援し労働生産性を高めていく。

① 大和市内における雇用・人材育成・事業承継支援 （地域の裨益目標）

【雇用・人材育成】

中小企業並びに小規模事業者の持続的発展には人材確保は重要な課題である。特に建設業、製造業、飲食サービス業は人手不足による失注や機会損失による売上増加ができず、ひいては廃業につながる恐れもある。新入社員研修をはじめ、中堅向け、後継者・経営者向けの人材育成の支援を推進する。併せて、公益財団法人産業雇用安定センターと連携協定を締結しており、即戦力となるミドル人材のマッチングを紹介する。

なお、経営発達支援事業の実施計画である令和 3 年 4 月 1 日から令和 8 年 3 月 31 日の 5 年間に 35 事業者の啓もう雇用・人材育成支援を実施する。

【事業承継】

当所が実施した平成 30 年度景気動向調査（夏版）有効回答 181 件で「事業承継」のアンケートによると、「まだ考えていない」が 61 者（33.7%）「今の事業は自分の代限りなると感じている」が 43 者（23.8%）「後継者がいる」42 者（23.2%）、「後継者候補はいる」26 者（14.4%）であった。この回答の中で「今の事業は自分の代限りにならうと感じている」という項目に対する危機感を当所の職員間で共有しつつ、事業承継の啓もう活動の必要性和事業承継計画の策定支援を推進する。また、小規模事業者の労働生産性をあげるため、IT 利活用を促進する。

なお、経営発達支援事業の実施計画である令和 3 年 4 月 1 日から令和 8 年 3 月 31 日の 5 年間に 25 事業者に啓もう・事業承継支援を実施する。

② 事業計画の策定支援 （小規模事業者の振興のあり方を意識した目標）

当市は様々な業種の小規模事業者が事業を営んでいるが、経営環境の大きな変化にも積極的に対応する事業者や事業の拡大、新商品の開発等を図ってこうと考えている事業者が多く存在する。そこで、小規模事業者が、事業計画書の策定の必要性、自社の強み・弱み・機会・脅威を把握したうえで、事業計画書を作成できるよう策定支援と実施やフォローアップを行う。

なお、経営発達支援事業の実施計画である令和 3 年 4 月 1 日から令和 8 年 3 月 31 日の 5 年間に 117 事業者に事業計画策定支援を実施する。

③ 販路開拓・受発注支援 （小規模事業者の振興のあり方を意識した目標）

全国の自治体で人口減少が進むなか、当市の総人口は微増傾向であり、人口密度も神奈川県内で川崎市に次ぐ 2 番目の 8,828 人/km²（令和 2 年 8 月 大和市統計）となっている。これをビジネスチャンスととらえ、新たな出店も見受けられる。一方、事業所の中には「新規販路先や市場開拓」が経営課題であるといった事業者も多い。新たな顧客を獲得するため、「展示会・商談会への出店支援」、「プレスリリース」、「IT 活用セミナー」などを促進する。

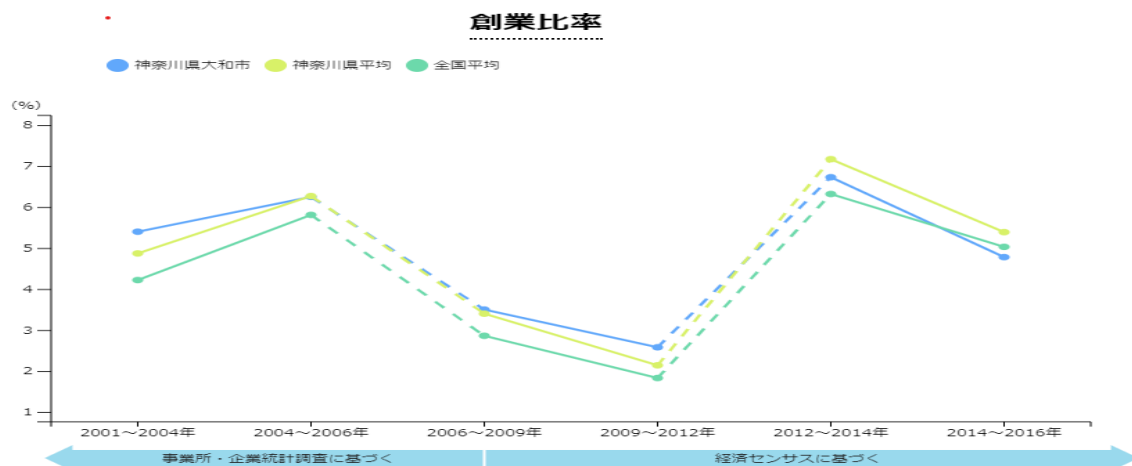
なお、経営発達支援事業の実施計画である令和 3 年 4 月 1 日から令和 8 年 3 月 31 日の 5 年間に 100 事業者の販路開拓・受発注支援を実施する。

④ 大和市内での創業者の輩出と事業活動の継続 （地域の裨益目標）

2009 年～2012 年までの創業比率をみると大和市は神奈川県内 19 市で 2 番目に高かった。2014 年～2016 年の創業比率は国や県と同じ動向を示している。

今後は創業予定者や創業予備軍などへ交通の利便性や人口密度の高さ、「やまと起業家支援スペース」や「大和市起業支援融資」をはじめ信用保証料補助や利子補給制度による起業に対する環境や支援施策も充実しており、他市と比較してもすぐれていることを訴求し、県内で上位の創業率に高めていき創業者を軌道に乗せられるよう各種支援を活用して支援していく。

なお、経営発達支援事業の実施計画である令和 3 年 4 月 1 日から令和 8 年 3 月 31 日の 5 年間に 70 事業者への創業支援を実施する。



【出典】
総務省「事業所・企業統計調査」、総務省「経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」

⑤ 大和市・関係支援機関との連携強化による支援事業の取組

大和市・地域金融機関・支援機関・専門家等との更なる連携強化による支援事業の推進と情報共有、支援力強化を目的としたネットワークを確立し、当所がリーダーシップを発揮し、小規模事業者への支援力向上を図る。

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3年4月1日～ 令和8年3月31日)

(2) 目標達成に向けた方針

目標①「事業計画の策定支援」に向けた方針

将来的な人口減少や経営環境の変化への対応、地域の情報や業界の新しい取り組みや外部環境の変化などニーズに対応する前向きな事業者に対して、経営分析から、事業計画策定、実行支援、フォローアップを経営指導員が伴走型により支援していく。事業計画策定支援については、RESAS や地域経済循環分析、大和市統計や各種 2 次データを活用し、地域情報を事業者の説明しながら実現可能性の高い計画策定支援を行う。

目標②「販路開拓・受発注支援」に向けた方針

事業者が新たな取引先を開拓するために、展示会や商談会、ビジネスチャンスへの参加支援、プレスリリースセミナーを活用して、新たな商品の販売開発の情報発信や経営者並びに従業員から情報発信する「IT 活用セミナー」、神奈川県よろず支援拠点の専門家による個別相談を実施し、売上利益の増大につながるよう支援をしていく。

目標③「雇用・人材育成・事業承継支援」に向けた方針

公益財団法人神奈川産業振興センターなどの支援機関と連携し、小規模事業者の円滑な事業承継に向けた啓蒙活動や事業承継計画策定支援を実施する。

また、人手不足が経営課題である小規模事業者が期待を寄せる即戦力について、経験豊富なミドル人材のデータベースを所有する公益財団法人産業雇用安定センターと連携して、人手不足解消事業として実施していく。若者の就職に関しては、「企業と高等学校との就職情報交換会」に採用を検討している事業者に参加勧奨をし、進路指導の先生との情報交換の場を提供する。

人材育成については、新入社員、中堅社員、経営者層の管理者などの階層別の人材育成のセミナーを開催し、定着率や組織構造の改革などを展開する。

小規模事業者が IT 利活用し、生産性向上や効率化を図ることで新たな営業展開やお客様とのコンタクトを積極的に増やすことを目指していく。

目標④「創業支援」に向けた方針

2009 年～2012 年の期間の創業比率は県内で上位 2 番目であったが、2014 年～2016 年では数値は低下したものの国や県と同じ動向を示している。

しかしながら、大和市は交通至便や人口増加の要素に加え、「起業家支援スペース」を開設、信用保証料補助や利子補給制度による「大和市起業支援融資」など、起業家に向けた支援が充実している。大和市はじめ地域金融機関との創業支援プラットフォームによる情報交換を深めながら、起業者に対しては大和市の創業融資や当所で行う「創業セミナー」、創業の相談窓口など支援策を紹介し、事業が軌道に乗れるまで支援を実施する。

目標⑤「大和市・関係支援機関との連携強化による支援事業の取組」に向けた方針

地域特性や小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえながら、大和市・地域金融機関・支援機関・専門家等との更なる連携を図り、地域経済動向調査・経営状況分析・事業計画策定・フォローアップ・需要動向調査・需要の開拓支援を連携して推進するとともに、支援ノウハウや支援事例等も関係機関で情報共有し、今後の支援事業につなげていく。また、支援機関等の専門家のノウハウを経営指導員や一般職員にも広げ、組織内の支援力向上を図る。

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】地域内景気動向調査」を年 2 回、「日本商工会議所の LOBO（早期経済観測）調査」を毎月実施している。各種調査により、当市の経済動向を把握することができ、併せて景気動向のアンケートの項目以外にも小規模事業者の経営状況の問題点や事業計画策定や事業承継の状況、経営分析等に役立てることができている。

【課題】アンケートの回答数が少ない、結果の活用が不十分であったなど改善すべき点が見受けられる。令和元年の回収件数（回収率） 夏 186 件（16.3%） 冬 171 件（15.3%）であった。

(2) 目標

項目	現状(見込み)	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
地域内景気動向調査の公表回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
RESAS 分析結果の公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
「地域経済循環分析」の公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①地域内景気動向調査

調査名	地域内景気動向調査
目標及び目的	【目的】事業者の経営状況（昨年の同時期と比較した経営状況）及び経営課題を抽出する。これにより、事業者への地域の経済状況を説明するとともに、当所の効果的な事業計画の施策の立案に活用する。 【目標】年 2 回 春・秋 対象事業所数 1200 件 回収件数 240 件 回収率 20%
情報収集・整理、分析を行う項目	自社の景況感、売上高、引き合い、客数、単価、原材料・商品仕入単価、採算（経常利益）資金繰りなどの良し悪しなどを把握。 従業員（臨時・パート含）、設備などの過不足などを把握。
手段・手法	小規模事業者を抽出して FAX・メールによる返信並びに経営指導員が窓口での相談時に記載を依頼、巡回によりアンケートの記載を依頼し回収する。

	調査結果は業種ごとに分析するとともに、前期比較を行い、経年分析を実施する。結果の分析及び調査報告書の作成は中小企業診断士に依頼する。
成果の活用方法	調査結果は管内小規模事業者に対し広く提供する。具体的には当所 HP や会報に掲載。プレスリリースを通じ、地域タウン誌などにも掲載する。 「地域内景気動向調査」の報告会を兼ねて小規模事業者への支援事業や施策を推進するための基礎資料として地域金融機関と融資状況や創業、事業承継など取組状況や当所が取り組んでいる支援などについて情報交換を実施し、今後の事業者支援に役立てる。

②国が提供するビッグデータの活用

ア)「RESAS」の活用

当地域において稼げる業種や事業者に対し、データを活用し効率的な事業展開を目指すため、経営指導員等が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用し、経済動向分析を行う。

調査名	RESAS(地域経済分析システム)の活用
目的及び目標	【目標】年に1回実施 【目的】小規模事業者等に外部環境に関する情報を提供することで、小規模事業者の業務市場状況の把握、経営判断、事業計画の策定等への活用を促す。
情報収集・整理、分析を行う項目	何で稼いでいるか「地域経済環境マップ(生産分析)」、人の動き等の分析として「まちづくりマップ」産業構造の現状等を分析する「産業構造マップ」
手段・手法	経営指導員等がこれらの情報を網羅的に分析し、特に事業者の役に立つデータを抽出。どのように活用すべきかについて簡単なコメントを付し、事業者が見やすいフォーマットにまとめる。分析にあたっては、神奈川県よろず支援拠点の中小企業診断士等の専門家の意見を聞く。
成果の活用方法	情報収集・調査、分析した結果は当所ホームページや Facebook 上に掲載し、小規模事業者への支援事業や施策を推進するための基礎資料として広く管内事業者に周知する。また、経営指導員等が巡回指導の支援の際にタブレット端末を持参し、事業者支援(事業計画の策定等)に活用する。

イ) 環境省の「地域経済循環分析」の活用

地域経済循環分析は、市町村毎の「産業連関表」と「地域経済計算」を中心とした複合的な分析により、「生産」、「分配」及び「支出」の三面から地域内の資金の流れを俯瞰的に把握するとともに、産業の実態(主力産業・生産波及効果)、地域外との関係性(移輸入・移輸出)等を可視化する分析手法。これにより、経営指導員が小規模事業者に対して「生産」「分配」「支出」についての大和市の特徴を小規模事業者に可視化して説明することができ、理解が早まるとともに、どの対象に、当社の強みをどのような方法で事業を展開するかなど事業計画策定時に活用することができる。

調査	地域経済循環分析の活用
目標及び目的	【目標】年に1回実施。 【目的】小規模事業者等に市域の外部環境に関する情報を提供することで、市場状況の把握、経営判断、事業計画の策定等への活用を促す。
情報収集・整理、分析を行う項目	地域の所得循環構造、地域の経済(売上・粗利益・産業構造等の分析)等
手段・手法	経営指導員等がこれらの情報を網羅的に分析し、特に事業者の役に立つデータを抽出。どのように活用すべきかについて簡単なコメントを付し、事業者が見やすいフォーマットにまとめる。分析にあたっては、神奈川県よろず支援拠点の中小企業診断士等の専門家の意見を聞く。
成果の活用方法	情報収集・調査、分析した結果は当所ホームページや Facebook 等の SNS 上に掲載し、広く管内事業者に周知する。また、経営指導員等が巡回指導の支援の際にタブレット端末を持参。小規模事業者への支援事業や施策を推進するための基礎資料として事業者支援(事業計画の策定等)に活用する。

（４）成果の活用

- ①情報収集・調査分析した結果はホームページ及び当所会報に掲載し、広く管内事業所等に周知する。金融機関等の意見交換の際、地域小規模事業者の経営に関する情報交換の参考資料とする。
- ②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

（１）現状と課題

【現状】各種支援機関の調査レポートや WEB 上の調査報告を小規模事業者に提供し、新商品・新サービスの開発やニーズの掘り起こしの参考として提案している。

【課題】消費者目線というマーケットインの理解はあるものの、経営指導員から需要動向調査を実施しているかといった事業所自体の商品・サービスの調査観点では、実施の仕方がわからない、事業主の一方的な考えが優先されており、個社の商品・サービスのマーケットインの考え方が身についていなかったためマーケットインの考え方を丁寧に説明し内容を改善したうえで実施する。

（２）目標

項目	現状(見込み)	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
需要動向調査対象事業所数	7	7	7	7	7	7
調査回数	1	1	1	1	1	1
需要動向セミナー	—	1	1	1	2	2

（３）事業内容

（ア）需要動向調査報告書の作成

新商品・新サービスを開発して需要動向調査を希望する小規模事業者を募集するとともに経営指導員が経営相談の中で新商品・新サービスの開発を進めている事業者に対して、事業計画の作成を実施し、1 次データとなる消費者からの利用アンケートをいただく。経営指導員が需要動向調査報告書を事業者と一っしょにアンケート項目などを作成し分析を行い、調査結果を基に今後の事業計画の修正や進め方など、フォローアップしていく。

調査対象	飲食店を中心に新商品開発の提供を考えている前向きな小規模事業者 飲食店：新メニューを来店者に食していただいた際にアンケートを実施。
サンプル数	1 社あたり来店者（来場者）50 人以上
調査手段・手法	新商品を開発した事業者が来店者に、開発中の商品の試食や試用などを行い、アンケートを記入してもらう。
分析手段・手法	調査する項目は作成の段階から、中小企業診断士から助言をもらい経営指導員等がアンケートの分析を行う。
調査項目	味、食感、色味、大きさ、価格、見た目、包装、ネーミング、提供する品質、店主の考え方（理念）等が伝わっているか等
調査・分析結果の活用	分析結果は、経営指導員等が当事業所に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良やイベントなどを行う。

（イ）需要動向分析セミナーの開催による小規模事業者支援

小規模事業者は資金面で脆弱であり、「RESAS」、「J-STATMAP」「地域経済循環分析」などの無料ツールにより、小規模事業者が求める地域データを事業者自らが探索し、分析するセミナーの開催を通じて、小規模事業者の販路先の対象を絞り込み、自社の「強み」をどのように提案していくかといった支援を経営指導員からのアドバイスも提供しつつ実施する。

対象	前向きな小規模事業者、地域の情報を収集分析し、事業に活用を希望する小規模事業者
調査手段・手法	「RESAS」、「J-STATMAP」「地域経済循環分析」を利用する。
分析手段・手法	小規模事業者は資金面で脆弱であり、「大和市統計概要」や無料ツールを活用し地域の情報を事業に活用する
調査	「RESAS」：昼間人口・夜間人口の地域別構成割合 From-To 分析など 「J-STATMAP」：既存顧客リストや新規開拓先リスト（商圏内のターゲットとなる年齢層を設定）とエリアマーケティングを実施する際に活用 「地域経済循環分析」：売上、粗利益の分析、産業構造の分析、雇用者所得の分析各種統計（東京商工リサーチの情報）などの活用
調査・分析結果の活用	分析結果はセミナー参加者が活用することともに、経営指導員も今後の事業計画の策定支援や相談者の事業計画の改善の際のデータ資料として活用する。

4. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

【現状】確定申告指導会やセミナーなどで経営相談を行う際に、小規模事業者から2年分の申告書を徴求し、決算関係データを入力し、簡易版の経営分析資料を配布説明している。

【課題】依然として申告書の作成指導までで小規模事業者が満足している場合が多く、自社の財務内容（定量分析）、強み・弱み（定性分析）を理解している事業者は少ない。今後は自社の強み 地域や業界の情報などの「機会」を経営指導員が説明をし、実効性のある販売促進につなげていく。また、相談時において専門性の高い経営課題の場合は神奈川県よろず支援拠点の専門家と経営指導員が同行し、きめ細かな支援をしていく。

（2）目標

現在の分析数は56件であるが、財務分析のみの実施も多かった。目標値は経営指導員7名でR7年度は134件とする。

R3年度は経営指導員 指導歴浅い職員2名×10件=20件 ベテラン指導員5名×15件=75件とする

R4・R5年度以降は経営指導歴の浅い職員2名×15件=30件 ベテラン指導員 5名×20件=100件

R6・R7年度以降は経営指導歴の浅い職員2名×17件=34件 ベテラン指導員 5名×20件=100件

項目	現状(見込み)	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
経営分析件数	56件	95件	130件	130件	134件	134件

（3）事業内容

支援対象先の掘り起こしと経営分析

経営指導員等が確定申告指導会や各種セミナー、巡回・窓口での経営相談等の際に、経営分析の必要性があると思われる小規模事業者から確定申告書の決算書を預かるかヒアリングにより、自社の財務内容（定量分析）の把握と強み・弱み（定性分析）をヒアリングにより把握をし、経営分析を行う。経営課題について小規模事業者と経営指導員が一緒になって経営課題の解決に向けてきめ細かな支援をする。相談内容が専門性のある高度な課題の場合は神奈川県よろず支援拠点の専門家と経営指導員が同行し、きめ細かな支援並びに支援ノウハウを学ぶ。

対象者	各種セミナーや確定申告指導会の参加者で意欲的で前向きな販路拡大の可能性の高い事業者を選定
募集方法	年間4日間の確定申告指導会の参加者は100超で、前向きな事業所に参加勧奨
分析項目	定量分析：財務分析（売上高、粗利益高、経常利益、損益分岐点等） 定性分析：SWOT分析（強み弱み、脅威、機会）

分析手法	クラウド型支援ツール（例：BIZミル等）を活用し、経営指導員等が入力をし、分析を行う。
------	---

（４）分析結果の活用

分析結果は経営指導員から小規模事業者にフィードバックする。分析において課題と思われることやその解決方法などの情報提供をする。具体的には①一般的な課題には経営指導員が対応し、定期的な訪問によるフォローアップを行う。②高度専門的な課題について、神奈川県よろず支援拠点の専門家と経営指導員が同行し、きめ細かなアドバイスとその支援ノウハウを学ぶ。③分析収集を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

（１）現状と課題

【現状】平成 30 年度の地域経済動向調査の報告書（夏版）によると「事業計画を作成したことがある」と回答した方は、売上が増加傾向である（次ページグラフ参照）。中でも「毎年作成している事業者」は 40 %が売上増加傾向であった。

【課題】しかしながら、事業計画を策定することが必要であると感じているものの、業務が忙しいので着手ができないという小規模事業者も多いことが課題である。

今後は、会報や HP など支援施策の周知はもとより、場当たりのでなく、「事業計画の作成」は売上が増加していることを計画的に訴求し、自社の経営理念や経営ビジョン、経営戦略とともに事業計画の必要性を丁寧に伝え、セミナーの開催方法を見直し、改善したうえで実施していく。

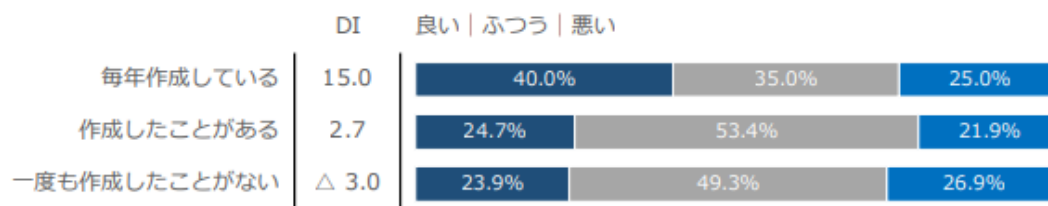
（参考）

平成 30 年度の地域経済動向調査報告書【夏版】における

【事業計画（経営計画）の作成の有無と売上の状況】

事業計画（経営計画）の作成の有無と売上高（前年同期比）を分析する。グラフの「良い」は前年同期比で売上高が増加、「ふつう」は売上高が横ばい、「悪い」は売上高が減少したことを示している。

事業計画（経営計画）を作成している事業者の方が、前年同期比で、売上が増加していることが読み取れる。なかでも、「毎年作成している」事業者の 40.0%は売上が増加していると回答している。



そこで、会報や HP など支援施策の周知はもとより、計画を策定せずに売上が伸びないという場当たりの対応でなく、「事業計画の作成」をすると売上が増加している傾向があることを訴求し、自社の経営理念や経営ビジョン、経営戦略とともに事業計画の必要性を伝え、従来実施してきた、「忙しい人向け」「じっくり型」の事業計画策定セミナーをよりブラッシュアップして実施し、売上利益の増加に結び付ける。

（２）支援に対する考え方

当所では令和 2 年 5 月に第 3 回目の「新型コロナウイルス感染症に関する調査」（有効回答数 205 件）を実施した。緊急事態宣言後はどのように事業所を運営するかとの質問に対して、「緊急事態宣言前と同じように運営する」との回答が(31.6%)であった。

新しい環境に適応しようとチャレンジする事業者や前向きな積極性を有する小規模事業者に対して、売上の増加している事業所では事業計画を作成していることチラシなどでも伝えながら、事業計画の策定を支援する。4. で経営分析を行った事業者の 2 割程度/年の事業計画策定を目指す。

あわせて、小規模事業者持続化補助金の申請を契機として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

項目	現状(見込み)	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
事業計画策定件数	3 0	5 0	5 0	5 0	6 0	6 0

下記事業内容に記載する 事業計画策定セミナー10 社、事業承継セミナー3 者、創業セミナー4 社、小規模事業者持続化補助金申請者 30 社を策定件数として位置づけている。

但し現状（見込み）では小規模事業者持続化補助金の申請者 30 社を目標件数とする。

(4) 事業内容

①「事業計画策定セミナー（忙しい人向け）」

事業計画を策定することは必要と感じているものの、人手不足で業務が忙しく受講ができないという小規模事業者は講習会などの参加を見送られるケースがある。一方、従前の講習会でも財務に関する項目や自社の強みが改めて理解できたといった意見もある。今年度はコロナ禍にあり、通年のように講習会は実施できないものの、通常に戻れば参加者を「忙しい人向け」、「じっくり型」と参加対象を絞り込みながら、セミナーを開催し、個別相談も行い、事業計画のブラッシュアップをし、売上利益の増加に結び付ける。

個別相談会では、経営指導員等と専門家により、具体的に自社でできる実行可能な事業計画策定につなげる。

募集方法 支援対象	当所 HP や会報 フェイスブックで情報発信 小規模事業者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及び経営分析を行った事業者
開催回数	セミナー2 日間 （1 セット） コース
参加者数	25 名 個別相談 5 社
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

②「事業計画策定セミナー（じっくり型）」

募集方法 支援対象	当所 HP や会報 フェイスブックで情報発信 地域景気動向調査の項目にも事業計画の項目を掲載し、情報を求めている先にアプローチする 小規模事業者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及び経営分析を行った事業者
開催回数	セミナー3 日間 （1 セット） コース
参加者数	15 名 個別相談 5 社
カリキュラム	自社と自社を取り巻く環境の分析方法 独自のアイディアで儲ける仕組みを作る方法 勝つための戦術と数値のプランニング

③事業承継セミナーの開催

事業承継は高齢経営者にとって債務を整理してから、親族内承継をすとか、子供が別の会社に勤務しており承継してくれないだろうなど、一人で悩んでいる経営者が多く、それぞれ一社一様のケースである。経営指導員が巡回・窓口や日々の経営相談で情報を得ている高齢経営者などや地域景気動向調査のアンケート項目で「事業承継に関する項目」を入れ、承継相談を希望される方へアプローチをしている。

募集方法 支援対象	当所 HP や会報 フェイスブックで情報発信 事業承継を検討している事業者とその後継者
--------------	--

開催回数	セミナー1回
参加者数	10名 個別相談3社
カリキュラム	事業承継の準備、企業価値について、事業承継税制、親族内紹介、親族外承継、M&A、支援機関の活用方法、事業承継補助金、個別相談

④創業セミナーの開催

創業者が開業してからが真のゼロからのスタートであることを認識し、創業セミナーを受講することにより多くの創業予定者と出会い、悩みを打ち明け、実効性の高い計画を策定することができる。同じ起業（起業を目指す方）された方や経営指導員との情報交換にもつながるメリットを伝えていく。当所の創業セミナーは大和市の「特定創業支援事業」に位置付けられており、「経営」、「財務」、「人材育成」、「販路開拓」の知識を全て習得できる、継続的な支援を行う事業である。

募集方法	「創業支援プラットフォームやまと」への周知による創業希望者への周知 当所 HP や会報 フェイスブックで情報発信による周知
開催回数	セミナー4日間 （1セット）コース
参加者数と対象	25名 個別相談4社 創業希望者と創業後5年未満の方
カリキュラム	創業のための心構え、お金の流れを知る、売れる仕組みづくり、開業手続きと人材育成

*「創業支援プラットフォームやまと」とは

当市では、地域での創業を促進し地域経済の活性化を図るため、平成27年に産業競争力強化法に基づく創業支援等事業計画を策定し、市内で創業を目指す方への支援を目的として、大和商工会議所、平塚信用金庫、さらばし銀行、日本政策金融公庫、横浜銀行と連携して「創業支援プラットフォームやまと」を立上げ、相談窓口や創業セミナーの開催、経営・事業拡大支援など、創業段階に合わせた体系的かつ総合的な創業支援に取り組む組織体である。

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】第1期では、売上利益のアップに寄与する、販売促進に通じる「SNSの活用セミナー」や「カメラ撮影セミナー」、「名刺作成セミナー」「プレスリリースセミナー」などより実効性の高いセミナーを実施してきた。

【課題】事業者によっては、セミナーで学んだ方法を習得しているものの継続実行している事業者が少ない。また、経営指導員等も国・県・市の補助金など周知及び申請支援で事業計画策定支援が中心となり、補助金採択後の事業計画とのズレなどに対するフォローアップの小規模事業者が限られてしまった。

（2）支援に対する考え方

事業計画を策定したすべ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うえでフォローアップ頻度を設定する。

（3）目標

フォローアップ事業数

項目	現状(見込み)	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	30	50	50	50	60	60
頻度（延べ回数）	120	200	200	120	240	240
売上増加事業者数	6	10	10	10	15	15
利益率増加者数	6	10	10	10	15	15

フォローアップ対象事業者は事業計画策定セミナー10社、事業承継セミナー3社、創業セミナー4社以外でも、小規模事業者持続化補助金30社などの計画支援先を含む。

現状（見込み）は小規模事業者持続化補助金にて計画書を作成した30社の事業所を中心に支援していく。

算定根拠：フォローアップ対象事業者数×4回（訪問回数）

フォローアップ対象事業者のうち、事業者の申し出や売り上げが順調に推移している先などは頻度を下げるなど臨機応変な対応を行う。事業計画の進捗状況が芳しくない先は、よろず支援拠点の専門家などと同行し、訪問頻度を上げる。

売上増加事業者数：フォローアップ対象者 30者×20%=6者

利益率増加者数：フォローアップ対象者 30者×20%=6者

現状は20% R3～R5年度は20%、R6年度～ 25%と見積もる

（４）事業内容

事業計画の策定をした先（対象 事業計画策定セミナー、事業承継セミナー、創業セミナー等）、経営指導員が担当制によるフォローアップを行う。

定期的な訪問（年4回 売上利益が順調な場合は回数減らす）の際に計画の履行のチェックをし、計画との大きなズレが出た場合には2か月ごとに経営指導員が神奈川県よろず支援拠点の専門家と同行し、課題の解決に努める。

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】第1期の取組では「展示会への出展支援」「厚木基地とのビジネスマッチング事業」「住まいの無料相談会事業」「プレスリリース事業」の4事業を実施した。展示会への出展支援については、具体的成約件数も増加し、多くの事業で小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与できた。

【課題】一部の事業でセミナーや説明会の受講のみで行動に移すことができなかった。直接的な効果の測定が難しかった点があった。

・コロナウイルス感染症拡大防止による影響調査アンケート

令和2年5月～6月に実施した第3回目のコロナウイルス感染症影響調査では、「緊急事態宣言解除後は、事業所をどのように運営するか」という問いに対して、「緊急事態宣言解除前と同じように運営を続ける」との回答が31.6%と抜kindでた回答であった。しかしながら、新しい生活様式に対応するためにも、WEBなどによるITを活用した会社案内や営業手法など検討し実践に移すことが課題である。

（２）支援に対する考え方

当所が自前で展示会等を開催するのは困難なため、神奈川県下最大の工業技術見本市の「テクニカルショウヨコハマ」への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員が神奈川県よろず支援拠点の販路拡大の専門家と事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には陳列・取引先の紹介などきめ細かな伴走支援を行う。

近年毎年のように発生する自然災害があり、住宅や事務所のリフォームなどの問い合わせも当所にあり、「やまと住まいの無料相談会」を通じて、市内の事業者を紹介する。こうした機会に対して小規模事業者は人材不足であり、提案力や営業力の強化を支援する。

大和市と隣接する綾瀬市にある海上自衛隊と米国海軍が利用する軍用飛行場がある。海上自衛隊は約2000人が基地内で生活をしており、全国各地の自衛隊が異動してきた際に、大和市内での地域情報が無く、生活に対する不便を感じている。必要な飲食店や生活で施設などを紹介するなどに情報提供をし、地域の経済活性につなげる。

（３）目標

項目	現状(見込み)	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
テクニカルショウヨコハマ 共同出展 出展数	9	8	8	8	8	8
引き合い（見積もり）/成約 数	34/12	30/10	30/10	40/10	40/15	40/15
やまと住まいの無料相談会 相談件数	6	8	8	1 0	1 0	1 0
受注額 (単位：円)	4,426 千	5,000 千	5,000 千	7,000 千	7,000 千	7,000 千
かながわビジネス創造市場 参加者数	2	2	2	3	3	3
成約件数	0	1	1	1	1	2
きぎょう情報交換会参加者	1 5	1 5	1 5	1 5	1 5	1 5
成約件数	0	2	2	2	2	2
厚木基地自衛隊職員等への 支援 (社)	—	2 0	2 0	2 0	3 0	3 0
展示即売会等での販売 (単位：円)	—	200 千	250 千	250 千	300 千	300 千
プレスリリース活用セミナー (回)	2	2	2	2	2	2
プレスリリース後の売上増 加額 (単位：円)	500 千	500 千	800 千	800 千	1000 千	1000 千

(4) 事業内容

①テクニカルショウヨコハマ共同出展 (BtoB)

製造業の小規模事業者が新製品・新技術等のPRを行うことは、製品の認知度向上による受注機会の創出に繋がることから大変重要である。しかしながら、高額な出展料や小規模事業者としての営業スキル・マンパワーが大手企業と比較すると不足しがちである。

そこで、大和市と連携し、神奈川県内を中心とする最先端の技術、製品が一堂に会する、工業技術、製品に関する総合見本市で「テクニカルショウヨコハマ」の出展により受注獲得に前向きな小規模事業者を支援する。出店数は約 800 社 参加者は約 30,000 人。

具体的には、「テクニカルショウヨコハマ」への出展について、会報や窓口・巡回相談等により製造業の小規模事業者へ参加勧奨を行う。

また、大和市で実施している展示会出展補助事業について、テクニカルショウヨコハマ以外の展示会でも業界出展における補助があることの周知及び利用勧奨をする。

改善点としては、展示会への出展を検討している小規模事業者に対して、出展前からの既存顧客へのイベント周知方法や数秒間で出展ブースを通過する展示会の見学者を誘引する展示会出展ノウハウの積極的な提供及び展示会後に名刺交換をした取引希望先等へのアフターフォローの対応についても伴走型支援を行い、成約率の向上に努め需要開拓を支援する。

支援対象	製造業
来場者	製造業に関心を持つ経営者役員、購買調達、エンジニア、生産開発担当者等、支援機関
内容	神奈川県下最大級の工業技術・製品に関する総合見本市。開催期間は 3 日間。出展社数約 800 社。団体約 650 小間 当所からは昨年度 9 社の参加があった。
当所の支援 内容	9 社が会議所で予約した統一感を持たせた 4 ブースを活用し、製品の展示を実施。展示会出展前には、ターゲットの明確化、展示方法、展示前の PR を事前に支援。展示会後も名刺交換先に対しての商談相手へのアプローチなど実効性のある支援を行う。
効果	新規取引先及び商談先の開拓 既存先の更なる固定客化。

②建設業部会 「建設関連工事受注促進事業」（やまと住まいの無料相談会）（ほぼ BtoC）

リフォームなどの住宅関連事業者の多くは自社に営業社員を雇っておらず、ほぼ代表者が対応している。顧客との接点も少なく、営業手法も不慣れな場合が多い。当所への住宅のリフォームなどの相談も毎年台風などの自然災害で増加傾向になっている。さらに創業者から業者の紹介の相談もあり、今後も市民（市内事業者）へPR活動を実施する。

支援対象	市内住宅関連業者 登録事業者数 57 社
取引先	市内住民及び市内事業者
実施内容	当所で住まいに関する市民からの相談を担当者が受け、相談者のニーズに合致する職別工事業者を紹介し、工事業者からの説明や現場調査の上、見積書の提示を経て契約となる。
当所の支援内容	天候不順や台風の影響などで、市民からの相談が増加傾向（令和2年度10月まで14件）である。そこで、今後もPR活動を強化し、更なる利用増を目指す。また、事業者には提案力の向上のため「営業強化」のセミナーを実施するとともにIT利活用により事務の省力化と生産性向上を目指し、売上増加につなげる。
効果	小規模事業者にとっては、新たな需要の掘り起こしの機会となる。域内消費であり、市内経済の活性化を図ることができる。地域の建設業の職別工事業者が、懇切丁寧な作業を行うことで、相談者を通じ近所の方へ口コミで紹介並びに契約につながる可能性もある。

③県内商工会議所・商工会連携によるビジネス交流会（BtoB）

「きぎょう情報交換会」：藤沢商工会議所、相模原商工会議所、綾瀬市商工会と連携して、小規模事業者が持つ商品・サービス及び技術やスキルの情報交換を行い、地域を超えた企業間交流として実施し、販路開拓等を支援する。参加事業数は32社 2部構成で第1部では1社2分程度の制限時間を設定し企業PRのプレゼンテーションを行う。第2部では名刺交換会を実施し、ビジネスチャンスの創出につなげる。

また、県下14商工会議所連携して実施する「かながわビジネス創造市場」へ当所の小規模事業者の参加勧奨を行い、販路開拓を支援する。参加企業数は60社 BtoBであり県内事業所との参加者との名刺交換ができ、ビジネスチャンスにつなげられる。飛び込み営業でなく効率的な営業も可能であり、他業界との情報交換から新たな発想を得ることができる。

一方「かながわビジネス創造市場」では名刺交換までは積極的にできるものの、相手先の説明を聞いて時間が無くなり、自社PRができなかったとの話もあり、今後は、参加事業所への事前準備やフォローについて説明を行う。

「きぎょう情報交換会」

支援対象	前向きな地域内小規模事業者（主な参加業種：ホームページ制作、士業、労働者派遣業等）
相手先	きぎょう情報交換会に参加された他地域小規模事業者 参加総数 32 社
実施内容	第1部 企業PR 2分程度の制限時間 第2部 名刺交換会
当所の支援内容	年1回実施。 参加者に対して、商談が円滑に進むよう、ターゲットの明確化、名刺交換のポイント、制限時間内でのプレゼンテーションのポイント等を事前に支援する。事後には名刺交換を実施した商談相手へのアプローチ支援をするなど、商談成立に向けた実効性のある支援を実施する。
効果	新規取引先の開拓 商談先の開拓

「かながわビジネス創造市場」

支援対象	前向きな地域内小規模事業者（主な参加業種：サービス業、士業、ホームページ制作、健康飲料販売等）
相手先	かながわビジネス創造市場に参加された他地域小規模事業者 参加総数 60 社
実施内容	年1回実施。ビジネスマッチングイベント。神奈川県下商工会議所14商工会議所（横浜・川崎・相模原・横須賀・小田原箱根・平塚・藤沢・茅ヶ崎・厚木・秦野・

	鎌倉・三浦・大和・海老名)が連携して実施。 【第1部】自社紹介 制限時間1分間 【第2部】交流・名刺交換会 名刺交換ができ、ビジネスチャンスにつなげることができる。業種の制限はなく、他業界との連携や新たな発想を得ることもできる。
当所の支援内容	参加者に対して、商談が円滑に進むよう、ターゲットの明確化、名刺交換のポイント等事前に支援を行う。事後には名刺交換を実施した商談相手へのアプローチ支援をするなど、商談成立に向けた実効性のある支援を実施する。
効果	新規取引先の開拓 商談先の開拓

④プレスリリース活用支援 (BtoB BtoC)

事業者が販路開拓を目指す際、新聞・テレビ・ラジオ・雑誌等のメディアの活用は有効である。第1期でもプレスリリースセミナーを実施すると参加者からも反響が大きく、アンケート結果でも「参考になった」「自社でも実施したい」との事業者からのニーズは高い。当所では、地域タウン誌や地域ラジオ放送、地域ケーブル会社など地域メディアというリソースを活用し、プレスリリースの活用支援を実施する。将来的には事業者が自主的にプレスリリースを実行することを目指す。

支援対象	新商品・新役務の提供を行う地域内小規模事業者
相手先	全国の取引相手、消費者
実施内容	年1回 プレスリリースセミナーを実施。
当所の支援内容	多くの小規模事業者がこれまでプレスリリースの配信を経験していない。セミナーにより記者の心に届く記載方法の習得を目指す。記載した内容を経営指導員が確認し内容のブラッシュアップを行い、配信の連絡先なども伝え小規模事業者に寄り添う。地域メディアの担当者と経営指導員がどのような内容が掲載されるか情報交換を通じ経営指導員のプレスリリースの掲載手法のスキルアップにつなげ、掲載率の向上を高める。
効果	自社がプレスリリースを行い地域メディアに取り上げられることで、認知度の向上・集客につながり売上アップとなる。

⑤厚木基地自衛隊職員等への支援 (BtoC)

厚木基地内の海上自衛隊との地域の小規模事業者の商取引を支援することで受注に結びつけることを目的にしている。自衛隊員は全国の自衛隊の基地から厚木基地への人事異動が多く、また各基地から会議等で出張による厚木基地への会合も多くある。自衛隊員の家族とともに2千人が基地内で生活しているので、生活に欠かせない地域情報の要望が強い。そこで自衛隊の厚生隊が公募により地域事業者が基地内の在勤・在住者向けに展示即売会を実施する。その際に小規模事業者に対してテストマーケティングや販売の機会として利用を促進する。

支援対象	大和市特産品・推奨品協議会で認定された事業者並びに前向きな地域内小規模事業者(和菓子、洋菓子等)
相手先	厚木基地自衛隊職員及びその家族 2千人が基地内に居住している。
実施内容	厚木基地内の自衛隊職員が利用する販売施設での毎月1回 展示即売会を実施。
当所の支援内容	展示即売会では大和市特産品・推奨品の認定を受けた商品のPRを行うだけでなく全体の認定品のパンフレットを配布するなど、展示即売会に参加した店舗が大和市特産品・推奨品全体の認知度アップとして協力を促す。展示即売会では、陳列の手法などを経営指導員が支援する。また、展示即売会に参加された店舗は、市内の実店舗に誘客すべく即売会の際に店舗のマップや他の商品メニューを渡すなどリピーターとなってもらよう工夫することを支援する。
効果	大和市特産品・推奨品の認知度向上と売上アップ及び全国から厚木基地に異動された自衛官とその家族に対して現在居住している大和市内の産業を知っていただく機会となる。

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

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】「経営発達支援計画事業評価検討会」を年1回開催し、事業の検証及び計画の見直しについて意見をいただく場となっている。「経営発達支援計画事業評価検討会」において、当所の事業評価（4段階評価）を年1回 国に報告している「経営発達支援事業実施状況調査」の5段階評価と同じにするとともに、「経営発達支援計画事業評価検討会」の参加者から意見をいただき、計画の見直し案の考察をいただくよう推進する。

【課題】経営発達支援計画でPDCAを回すことができなかった事業もあることが課題である。

(2) 事業内容

①経営指導員が担当する事業実施ごとの進捗状況・達成状況等を法定経営指導員である事務局長が検証するとともに、大和市の産業に関する施策に関して連携強化を図り、次年度の事業・予算の作成時に事業の見直し案の作成や、管理職の確認の下、専務理事に報告をする。

②外部有識者として、大和市、神奈川県、公益財団法人神奈川産業振興センター、神奈川県よろず支援拠点コーディネーター（中小企業診断士）、日本政策金融公庫厚木支店、当所専務理事で構成される事業評価検討会に法定経営指導員も同席し、年1回「経営発達支援計画事業評価検討会」を行う。

③正副会頭会において、年1回の経営発達支援計画評価検討会の報告並びに評価見直し案の方針を説明する。

(3) 成果の活用

事業の成果・評価・見直しの結果は当所ホームページ（<https://www.yamatocci.or.jp>）において計画期間中公表し、地域の小規模事業者等が常に見覧できるようにする。

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】第1期の取組では、「神奈川県商工会議所連合会・経営指導員等研修会への参加」「中小企業基盤整備機構・小規模事業者支援研修への参加」「日本商工会議所経営指導員研修への参加」「所内研修会の開催」また、「オンラインによる研修」など時機を得た研修を積極的に参加受講した。

資質向上に努めた結果、各経営指導員が経営発達支援計画の遂行に必要な一定の知識やノウハウの習得ができた。経営指導員等が会合などで、積極的に国・県・市の施策を説明し、習得したスキルを売上・利益の向上につなげるようプッシュ型アプローチにより説明することもできた。

【課題】一方 地域小規模事業者からの要望が多い SNS や動画による IT を活用した販路拡大に向けた取り組みがセミナー直後には実施するものの継続的に実施する事業者は少なく、販路拡大になかなか結び付かず実行に向けたフォローが課題といえる。

今後もさらに組織力全体の支援力向上に向けた取り組みとして①経営発達支援計画に必要とされる経営分析力の支援やアプローチの方法の底上げ②IT支援の個々の支援力向上、③事業承継のアプローチの方法や支援の向上④一般職員も含めた支援能力向上を目指す。

(2) 事業内容

①神奈川県商工会議所連合会の経営指導員等研修会への参加

神奈川県商工会議所連合会が主催する研修に参加する。研修では、小規模事業者の売上利益につながる IT 支援、販売促進、事業承継など知識・ノウハウの向上と経営分析力の支援向上を目指す。

また、同連合会が実施する「小規模事業者経営力向上支援事業」に若手や経験の浅い経営指導員等が

参加し、支援能力向上を図る。この事業は、経営支援の豊富なノウハウや実績等を有する人材（スーパーバイザー）が経営指導員との資質向上や支援力を強化するもので、研修対象となる経営指導員等が支援先事業者を選定し、経営指導員等の支援に対し、スーパーバイザーが支援終了後、支援内容等についてアドバイスするものである。参加した職員に帰属しがちな支援ノウハウを経営指導員等で情報共有するため、月1回のチーム内の会合により、受講者が説明をし、経営支援チーム内で知識・ノウハウの向上を行う。

②所内研修会の実施

第1期では、「中小企業基盤整備機構の支援メニューの活用」「消費税軽減税率導入」「情報セキュリティ研修」「労務研修」など時機を得た研修を所内研修により実施することで、他の研修は個別またはごく少数の経営指導員が代表して参加しているが、当所の経営指導員等が所内で一緒になって研修することで組織としてのスキルの底上げと経営課題についての意識の醸成を図った。具体的研修には、「RESASの活用」「J-STATMAPの活用」により、事業計画の策定に利用する。

今後も、IT支援や事業承継等相談に対応する知識・ノウハウの向上に努める。また、一般職員も研修に参加し、支援ノウハウを組織内で蓄積し知識の向上を目指す。

10. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウの情報交換に関すること

(1) 現状と課題

【現状】第1期では、「地域内景気動向調査」の報告書が完成した際に、市内金融機関（横浜銀行大和支店、きらぼし銀行大和支店、平塚信用金庫南林間支店）及び神奈川県信用保証協会厚木支店、日本政策金融公庫厚木支店、公益社団法人神奈川産業振興センター県央支所の代表が一堂に会して、大和市域の景気動向や融資需要、創業、事業承継、働き方改革など地域の状況の情報共有や連携について議論を重ね、知識やノウハウの共有を実施した。

【課題】会議の報告は参加した法定経営指導員から経営指導員等には説明するものの、金融機関からの地域の金融情報、知見やノウハウの提供もいただける良い機会であるが、参加できていないことが課題である。

(2) 事業内容

①地域金融機関との地域内景気動向調査報告会について（年2回）

経営発達支援計画に基づく「地域内景気動向調査」を年2回実施し、当所のホームページに掲載し情報提供をしている。「地域内景気動向調査」の報告会を兼ねて、市内金融機関（横浜銀行大和支店、きらぼし銀行大和支店、平塚信用金庫南林間支店）及び神奈川県信用保証協会厚木支店、日本政策金融公庫厚木支店、公益社団法人神奈川産業振興センター県央支所の代表と融資需要や創業、事業承継など取組状況や当所が取り組んでいる支援などの情報交換を実施している。金融機関の状況も把握することができる絶好の機会である。

今後は経営指導員も同席をし、市内の情勢や金融機関の支援方法、情報共有を実施し強固な連携強化につなげ、地域の小規模事業者の売上や取引先開拓などに結び付けるための支援の充実を図る。

②日本政策金融公庫との勉強会（年1回）

現在、日本政策金融公庫とは年1回の勉強会を開催し、強固な連携を築いている。日本政策金融公庫厚木支店では創業から小規模事業者の経営改善等のノウハウやスキル、支援事例等を数多く有している。当所経由でなく直接日本政策金融公庫厚木支店へ経営相談に訪問する事業所も数多くあり、支援ノウハウや事例についての勉強会や情報交換を積極的に行い、小規模事業者支援のための経営改善の手法を学び、今後の支援に活用する。

地域経済の活性化に資する取組

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】前掲している平成 28 年の「産業別事業所数と従業員数」によると卸売・小売業は全産業の中で事業所数並びに従業員数とも最も多く、本市の経済、雇用をけん引している。

【課題】卸売・小売業の事業所数・従業員数の減少が著しく、雇用維持の観点でも事業所数の維持が課題である。

（２）事業内容

①大和市特産品・推奨品事業

大和市内の組合及び事業所にて製造・販売されている商品の中から、食品衛生・品質・公正表示・郷土色等について審査を行い、合格品を「大和市特産品」または「大和市推奨品」として認定することにより、市内の組合及び事業所の商品の販売促進を図ることを目的としている。

この目的のための仕組みとして、やまと市民まつり、やまと産業フェア、うまいもの市、スーパーなどの大型店での共同販売事業への出展や神奈川県アンテナショップかながわ屋への出店周知などに関して、協議会役員で出展時の販売方法や当日の来場者アンケート項目などを協議し、次回以降の出展で活用するよう協議している。

認定期間	2018 年 11 月 1 日～2020 年 10 月 31 日 (コロナ禍により 1 年延長し 2021 年 10 月 31 日)
認定品	23 商品 (特産品 3、推奨品 20)
協議会役員	14 名 (会長：副会頭、副会長：県央小売酒販組合大和支部長、委員：さがみ農業協同組合、大和市産業活性課・農政課・イベント観光課・農業委員会、大和市イベント観光協会、神奈川県県央小売酒販組合、大和市菓子工業組合、大和市パン・洋菓子組合、相談役：常議員)
会合	名称：大和市特産品・推奨品協議会 年間 4 回 認定品の市場での状況把握、事業計画の承認、出展催事の内容確認、市内生産品の作柄状況 審査会の承認 実績報告及び次年度以降の申し送り等
審査委員	17 名 (委員長：協議会相談役、副委員長：専務理事、委員：大和市文化スポーツ部長、大和市市イベント観光協会事務局長、大和市文化財保護審議会長、タウン誌 2 名、地域ラジオ局 1 名、市内ホテル 1 名、一般消費者 6 名：公募 20 歳以上の市内在住者)
認定スケジュール	7 月：審査会申請商品募集 8 月：上記〆切、審査員（一般消費者）募集 9 月：審査会 10 月：広報ツール作成 11 月：認定開始（2 年間） 以上、広報や各種イベントでの周知

②やまと得する街のゼミナール

愛知県岡崎市ではじまった「得する街のゼミナール」、通称「まちゼミ」はお店の方が講師となって、専門知識やプロのコツを無料で教えるミニ講座であり、お店の知名度アップや、新しいお客様の来店につながる商店街振興事業である。

この目的のための仕組みとして、参加店舗説明会において、ベテラン参加店講師が初参加者向けに研修会として模擬講座を実施して話し方のコツや進め方を伝授。参加者募集の際は SNS 等を活用して相互に参加勧奨。また、ゼミ当日は参加者アンケートを回収し満足度を把握するとともに住所を任意で記載いただき次回のご案内を送付し参加者掘り起しに繋げている。事業実施後の反省会ではアンケート集計結果を共有し改善点や成功例、失敗例を次回以降の事業に活かす場としている。

開催回数	年 2 回（9 月、2 月）
主催	大和商工会議所
後援	大和市イベント観光協会
内容	開催時期：9 月 1 日～9 月 30 日、2 月 1 日～2 月末日（年 2 回） 開催場所：参加店舗等 参加店舗数：40～50 店舗 講座数：50 講座（1 店舗で複数講座あり）

	受講者数：３００名～４００名（１回あたり） 満足度：９８％～９９％（受講者アンケート結果より） 以下、これまでの累計 参加店舗：５２８社 講座数：６０５講座 受講者数：４，１５５名
説明会等	概要説明会２回（はじめての参加店舗向け） 参加予定店舗説明会２回（各回参加店舗向け） 直前説明会２回（各回直前注意説明及び広報資料等の配布） 反省会２回（アンケート結果集計及び反省点、改善点） 以上、各１回（年２回） 研修会（随時）
会合	やまと得する街のゼミナール参加者による（参加店舗説明会、直前説明会、反省会を実施）年間各２回 メンバー：やまと得する街のゼミナール出展者 出展者同士が本事業を成功させることを目的に顔合わせをし、参加講座を出展者全員が自分事としてとらえ、自分の講座が定員になった場合など空いている講座を紹介し、本事業への市民の参加勧奨をするなど会議で説明する。反省会では各講座のアンケート集計結果を基に全体の反省や個別講座の良い点悪い点などを反省会において協議し、次回以降の参考に資する。

③やまとプロムナード古民具骨董市

小田急線・相鉄線の大和駅を下車された市の公有地である大和駅前東西プロムナードを利用した骨董市を開催し、地域商店会関係者、骨董関係者とお客様がふれあい、地域の振興発展を目的としている。

この目的のための仕組みとして、毎月１回 運営者が実行委員会を構成し、次回の骨董市の開催の是非や開催時の天候・地域情報の共有や他市での骨董市に関する情報共有をし、毎回、安全安心な運営を展開するために開催している。

開催回数	毎月１回 第３土曜日
沿革	創立 平成１０年４月に、地域商業の活性化を目的に地域商店会、行政、出店者の方々との協力により大和駅前で開催され、６７店舗から始まり今では約３００店舗以上のお店が並ぶ、全国でも 有数な骨董市となっている
主催	やまとプロムナード古民具骨董市実行委員会
出店者	公安委員会許可証を有する 出店者 約３００店舗
運営	実行委員会（地元商店会代表、大和市イベント観光課、大和市イベント観光協会、出店者、大和商工会議所）で組織され、会場管理部会にて出店者の管理のうえ骨董市を開催

④若者からミドルエイジにおける就職支援

地域の事業者から若者の採用希望とともに業界での経験値のある即戦力の人材が欲しいといった要望もある。

ア) 企業と高等学校との就職情報交換会

高等学校の進路指導の担当者と、高等学校卒業予定者の採用を計画する事業所の採用担当者が情報交換を行う場を提供、地域事業所の雇用確保と高校生の就職支援を図ることを目指し、ミスマッチを解消し、早期離職者の予防や計画的な人材の育成をサポートする。

この目的のための仕組みとして、当日の事業とは別に事業を実施するための会議（事業検討会）を２回、反省会として１回実施している。運営方法の検討や参加企業と参加高等学校等の教師との面談の工夫や進行管理などを会議で検討。反省会は企業及び高等学校から参加者のアンケートを基に次回の事業の運営に活かしている。

開催回数	年１回
協力機関	鎌倉市、茅ヶ崎市、藤沢市、大和市、綾瀬市、寒川町、鎌倉商工会議所、茅ヶ崎商

	工会議所、藤沢商工会議所、綾瀬市商工会、寒川町商工会 藤沢公共職業安定所、大和公共職業安定所
内容	高校生活を優先するため高校生の採用は一人一社制という選考方法であり、当該生徒はもちろんのこと、進路指導の先生も生徒の家庭環境や希望職種などを把握する期間も短い状況で企業の内容を生徒に紹介する情報も限られている。 お互いの課題を可決すべく、情報交換の場を設定した。 2部構成で第1部は参加企業から進路指導の先生に対する企業PR 第2部は企業をエリア別に分けての進路指導の先生からの学校のプレゼンテーションを実施
運営	商工会・商工会議所が事業検討会を実施。 年3回（会議2回 反省会1回）

イ) 公益財団法人産業雇用安定センターとの地域連携の充実

中小企業の最大の経営課題は人手不足であり、その度合いは人口減少に伴い、年々高まっている。人材確保を希望する地域の事業所に公益財団法人産業雇用安定センターの「出向・移籍支援事業」をさらに利用していただくことで、中高年・ミドル人材の円滑な人材移動をより一層促進するとともに、事業所における人材確保の一助としていく。

この目的のための仕組みづくりとして、公益財団法人産業雇用安定センターの大和地域の営業担当者と会議を年間2回実施し、大和地域及び大和市以外の雇用に関する意見交換や訪問先に関する情報共有を実施する。

開催回数	年2回
内容と運営	市内小規模事業者は人材募集を折り込みチラシや求人サイトなど費用をかけても求職の連絡がなかったなどの費用対効果が合わない場合が多い。 小規模事業者に対し公益財団法人産業雇用安定センターの事業紹介を年2回周知する。即戦力となるミドル人材の採用予定がある場合 本センターの地域担当を紹介し、人材移動を一層推進させる。具体的には、採用候補の業務を確認し、公益財団法人産業雇用安定センターのデータベースから適当と思われる方を紹介するなど、即応的な対応ができる。 また、雇用関係のセミナーの実施の際に、当所と公益財団法人産業雇用安定センターとの地域連携による事業概要を説明し、事業者の採用に関する情報提供を実施する。

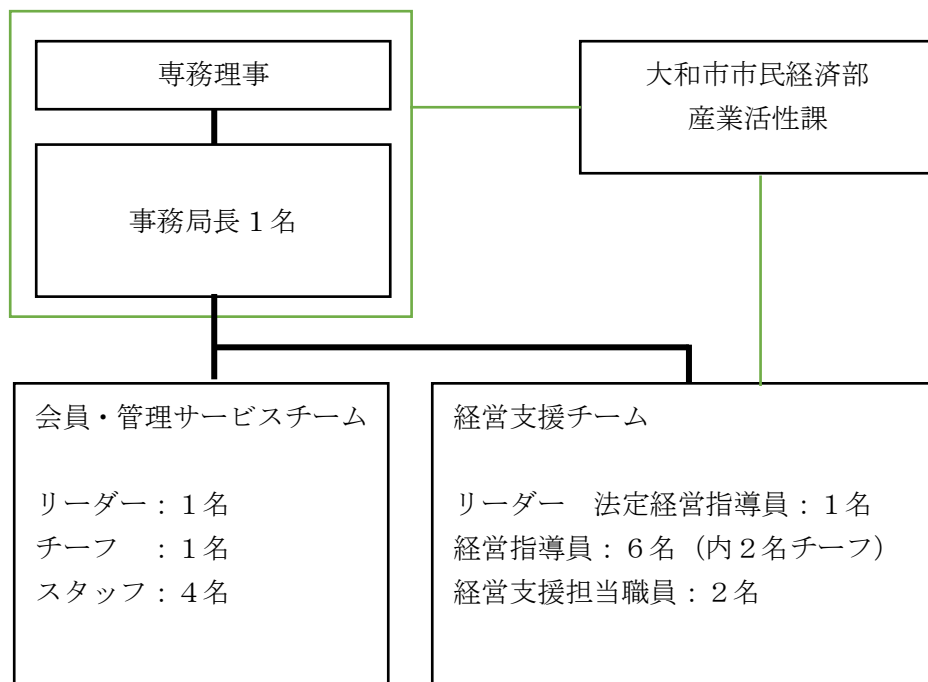
*公益財団法人産業雇用安定センター

公益財団法人産業雇用安定センターは労働省（当時）と経済・産業団体の協力により、出向・移籍の専門機関として昭和62年3月に発足。人材の送出企業と受入企業との間で出向・移籍を斡旋する「出向・移籍支援事業」等により、企業の人材確保、従業員の再就職を支援している。

なお、近年は全国で約9千件の出向・移籍が成立している。

(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）

■実施体制



(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法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏 名 平良 博美

■連絡先 大和商工会議所 電話 0 4 6 - 2 6 3 - 9 1 1 2

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において主導的役割を果たしながら、マネージャー的な対応ではかの経営指導員等に対して、経営発達支援計画に係る指導及び助言を、毎日の朝礼や月 2 回のチーフ会議において実施する。月 1 回の頻度で、経営支援チームの会議を開催し、経営発達支援事業の目標達成に向けた進捗管理を着実に実施する。

事業の評価・見直しに関しては、年 1 回「経営発達支援計画評価検討会」を開催し、事業の評価・見直しをする際に必要な情報提供を行う。

(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

〒242-0021

神奈川県大和市中央 5 丁目 1 番 4 号

大和商工会議所 経営支援チーム

電話 046-263-9112 FAX 046-264-0391
e-mail:ymtkeiei@yamatocci.or.jp

②関係市町村

〒242-8601
神奈川県大和市下鶴間1丁目1番1号
大和市役所 市民経済部 産業活性課
電話 046-260-1111 (代表) FAX 046-260-5138
e-mail:sk_sangy@city.yamato.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	10,300	10,300	10,300	10,300	10,300
地域経済動向調査	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
経営状況分析	800	800	800	800	800
事業計画策定支援	900	900	900	900	900
事業計画策定後の支援	700	700	700	700	700
需要動向調査	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
地域経済活性化	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
支援力向上	400	400	400	400	400
事業評価検討会	50	50	50	50	50
研修費	250	250	250	250	250

(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
神奈川県補助金、大和市補助金、会費収入、各種事業収入

(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			
名称	代表者名	住所	事業内容
公益財団法人神奈川産業振興センター（神奈川県よろず支援拠点、神奈川県事業引継ぎネットワーク、神奈川県事業引継ぎ支援センター）	理事長 中島 正信	横浜市中区尾上町 5 丁目 80 番地	3-1(3)② 3-2(3) 4(3)(4) 5(4)③④ 6(4) 7(4) ①④ 8(2)②
神奈川県（かながわ中小企業成長支援ステーション）	知事 黒岩 祐治	横浜市中区日本大通り 1	8(2)②
株式会社横浜銀行	代表取締役頭取 大矢 恭好	横浜市西区みなとみらい 3-1-1	10(2)①
株式会社きらぼし銀行	代表取締役頭取 渡邊 壽信	東京都港区南青山 3-10-43	10(2)①
平塚信用金庫	理事長 石崎 明	平塚市紅谷町 11 番 19 号	10(2)①
大和市イベント観光協会	会長 大木 哲	大和市大和南 1-8-1 大和市文化創造拠点シリウス 2 階	11(2) ①②③
大和市農業委員会	会長 小菅 正徳	大和市下鶴間一丁目 1 番 1 号	11(2)①
神奈川県県央小売酒販組合大和支部	支部長 牛山 保	大和市西鶴間 6-20-13	11(2)①
大和市菓子工業組合	組合長 小菅 澄子	大和市福田 3345-15	11(2)①
大和市パン・洋菓子組合	組合長 舘 圀好	大和市中央 1-6-14	11(2)①
綾瀬市商工会	会長 笠間 茂治	綾瀬市深谷中 5 丁目 1 7- 1	7(4)③
寒川町商工会	会長 内野 晴雄	高座郡寒川町宮山 1 4 1- 1	11(2)④
座間市商工会	会長 長本 享一	座間市座間 2-2887-2	11(2)④
横浜商工会議所	会頭 上野 孝	横浜市中区山下町 2 産業貿易センター 8F	7(4)③
川崎商工会議所	会頭 草壁 悟朗	川崎市川崎区駅前本町 11-2 川崎フロンティアビル 3F	7(4)③
相模原商工会議所	会頭 杉岡 芳樹	相模原市中央区中央 3-12-3	7(4)③
横須賀商工会議所	会頭 平松 廣司	横須賀市平成町 2-14-4	7(4)③
藤沢商工会議所	会頭 増田 隆之	藤沢市藤沢 607-1	7(4)③ 11(2)④
小田原箱根商工会議所	会頭 鈴木 悌介	小田原市城内 1-21	7(4)③
平塚商工会議所	会頭 常盤 卓嗣	平塚市松風町 2-10	7(4)③
厚木商工会議所	会頭 中村 幹夫	厚木市栄町 1-16-15	7(4)③
鎌倉商工会議所	会頭 久保田 陽彦	鎌倉市御成町 17-29	7(4)③ 11(2)④
茅ヶ崎商工会議所	会頭 亀井 信幸	茅ヶ崎市新栄町 13-29	7(4)③

			11(2)④
秦野商工会議所	会頭 佐野 友保	秦野市平沢 2550-1	7(4)③
三浦商工会議所	会頭 鈴木 金太郎	三浦市三崎 3-12-19	7(4)③
海老名商工会議所	会頭 三田 佳美	海老名市めぐみ町 6-2	7(4)③
公益財団法人産業雇用安定センター	代表理事(会長) 矢野 弘典	東京都江東区亀戸 2-18-10 住友生命 亀戸駅前ビル 5 階	11(2)④
連携して実施する事業の内容			
3-1(3) ①地域内景気動向調査：経年分析と調査報告に関する支援 ②RESAS、地域経済循環分析：分析によるアドバイス 3-2(3) 需要動向調査：分析手法によるアドバイス 4(3)(4) 支援対象先の掘り起こしと経営分析：経営分析を実施し、神奈川県よろず支援拠点の中 小企業診断士による高度な経営相談に対応 5(4)③④ 個別相談：事業承継セミナー、創業セミナーによる相談支援及び事業承継では事業承継 計画、創業者では創業計画の支援を行う。 6(4) フォローアップ支援：計画に関する大きなズレが出た際 個別相談対応により方策の見直し 7(4) ①個別相談：出展前後の個別相談とフォローアップ ③ビジネス交流会：実施運営と反省会（PDCA） ④プレスリリース：集団指導と個別相談 8(2) ②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：評価検討会での意見と見直し提案 10(2) ①地域金融機関との地域景気動向調査報告会：情報交換 11(2) ①特産品・推奨品事業：市内の組合及び事業所の商品の販売促進を図る			

②やまと得する街のゼミナール：通称「まちゼミ」はお店の方が講師となって、専門知識やプロのコツを無料で教えるミニ講座であり、お店の知名度アップや、新しいお客様の来店につながる商店街振興事業である。本事業の周知。

1 1 (2) ③やまとプロムナード古民具骨董市：小田急線・相鉄線の大和駅前の歩道を利用し、骨董市を開催し、地域商店会関係者、骨董関係者とお客様がふれあい、地域の振興発展を目的としている。イベント周知と安全実施運営

1 1 (2) ④若者からミドルエイジにおける就職支援、公益財団法人産業雇用安定センター：就職支援
ア) 企業と高等学校との就職情報交換会：高等学校の進路指導の担当者と、高等学校卒業予定者の採用を計画する事業所の採用担当者が情報交換を行う場を提供、地域事業所の雇用確保と高校生の就職支援を図ることを目指し、ミスマッチを解消し、早期離職者の予防や計画的な人材の育成をサポートする。

イ) 公益財団法人産業雇用安定センター：人材確保を希望する地域の事業所に公益財団法人産業雇用安定センターの「出向・移籍支援事業」をさらに利用していただくことで、中高年・ミドル人材の円滑な人材移動をより一層促進するとともに、人材確保の一助としていく。事業概要説明と求人事業所と求職者のマッチングを運営する。

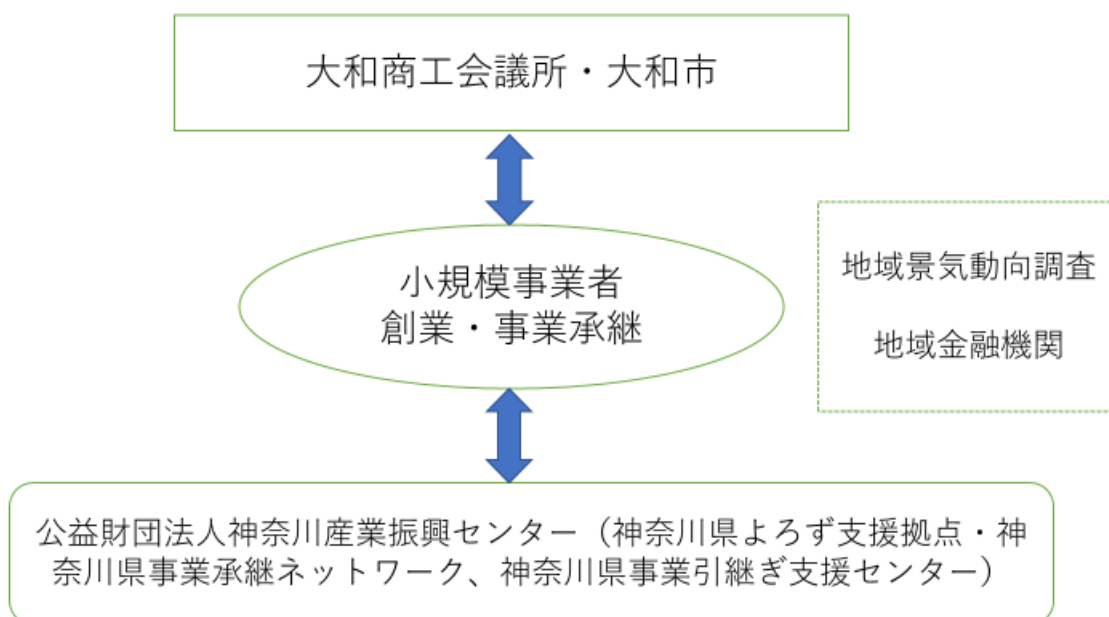
連携して事業を実施する者の役割

名称	事業内容
公益財団法人神奈川産業振興センター（神奈川県よろず支援拠点、神奈川県事業引継ぎネットワーク、神奈川県事業引継ぎ支援センター）	3-1(3)②3-2(3) / アンケート内容の項目検討、フォローアップ 4(3)④個別相談 5(4)③④/講師派遣、専門的な相談対応、 6(4) 7(4)①、④/講師派遣、個別相談 8(2)②
神奈川県（かながわ中小企業成長支援ステーション）	3④、講師派遣、専門家派遣、支援力強化 8(2)②/出展募集調整、
株式会社横浜銀行	10(2)①/事業運営支援、周知広報、事業ノウハウの共有
株式会社きらぼし銀行	10(2)①/事業運営支援、周知広報、事業ノウハウの共有
平塚信用金庫	10(2)①/事業運営支援、周知広報、事業ノウハウの共有
神奈川県信用保証協会	10(2)①/事業運営支援、周知広報、事業ノウハウの共有
大和市イベント観光協会	11(2)①②③/事業運営支援、周知広報
大和市農業委員会	11(2)①/事業運営支援、周知広報
さがみ農業協同組合	11(2)①/事業運営支援、周知広報
神奈川県県央小売酒販組合大和支部	11(2)①/事業運営支援、周知広報
大和市菓子工業組合	11(2)①/事業運営支援、周知広報
大和市パン・洋菓子組合	11(2)①/事業運営支援、周知広報
綾瀬市商工会	7(4)③/事業運営支援、周知広報
寒川町商工会	11(2)④/事業運営支援、周知広報
座間市商工会	11(2)④/事業運営支援、周知広報

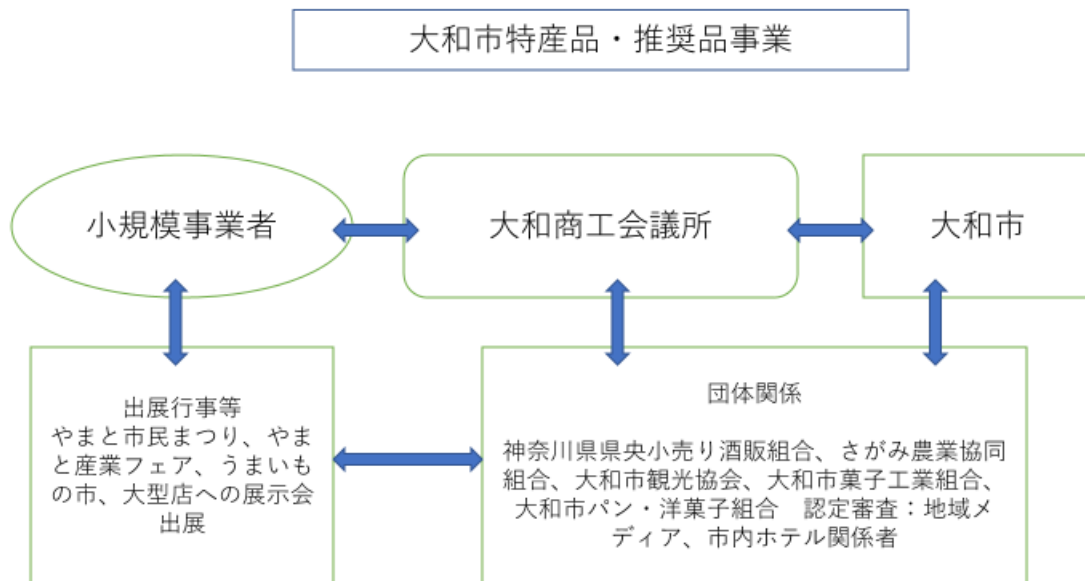
横浜商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
川崎商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
相模原商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
横須賀商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
藤沢商工会議所	7(4)③、11(2)④/事業運営支援、周知広報
小田原箱根商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
平塚商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
厚木商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
鎌倉商工会議所	7(4)③、11(2)④/事業運営支援、周知広報
茅ヶ崎商工会議所	7(4)③、11(2)④/事業運営支援、周知広報
秦野商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
三浦商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
海老名商工会議所	7(4)③/事業運営支援、周知広報
公益財団法人産業雇用安定センター	11(2)④/連携 事業説明と求人紹介、求人事業者と求職者のマッチング

連携体制図等

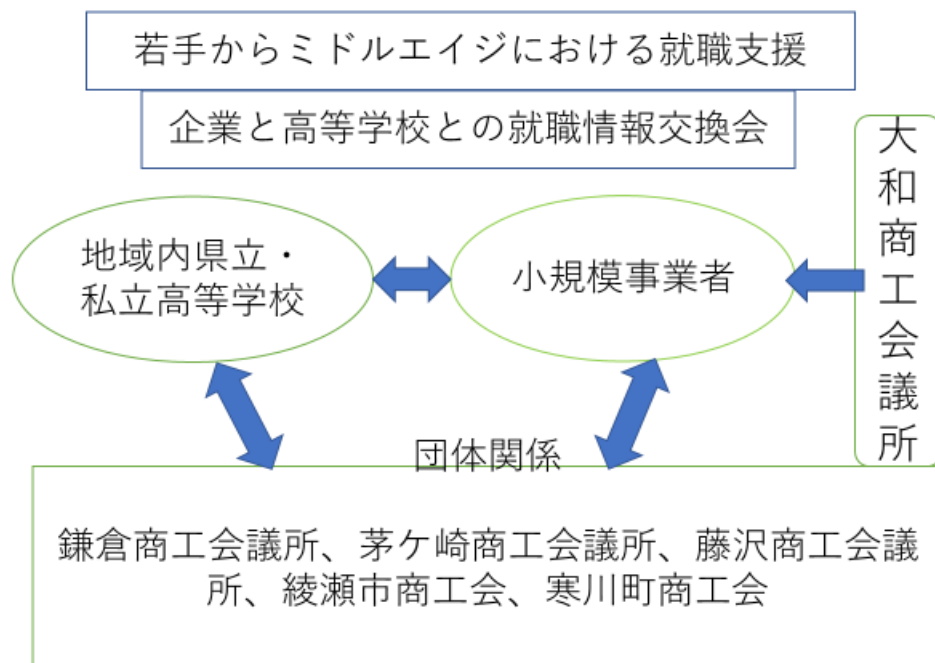
①3-1(3)、3-2(3)、4(3)(4)、5(4)③④、6(4)、7(4)①④、8(2)②



② 11(2)①



③ 11(2)④



④11(2)④

若手からミドルエイジにおける就職支援

公益財団法人産業雇用安定センターとの地域連携の充実

