

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 地域の概要

・地域の風土と交通網

志木市は、埼玉県南西部に位置し、東は荒川を隔ててさいたま市に、西南は朝霞市・新座市及び三芳町に、北は富士見市に接する面積 9.05 km²の小さな市です。人口約 7 万人の水と緑、人と自然が調和した都市です。昭和 45 年 10 月 26 日に市制を施行しました。

志木の中心を流れる新河岸川と柳瀬川、そして、東を流れる荒川と、3 本の川が志木のシンボルともなっていますが、特に歴史的には、新河岸川の舟運で栄えた商業都市として発展しました。

昭和 40 年頃から首都近郊 25 km圏内で、都心まで 20 分という好条件から、人口も急増し、住宅都市としても発展してきましたが、自然や田園風景も残されており、志木市の基本構想では「みんなで創る、みんなのふるさと、輝く志木市」の実現を目指し、市民一人ひとりが住んでよかったと思えるようなまちづくりを推進しています。

東武東上線で池袋へ 20 分の距離であり、さらに地下鉄有楽町線、副都心線が相互乗り入れをしており、有楽町線では新木場駅、副都心線では渋谷駅そして中華街まで延線しています。

・歴史的背景

江戸時代正保 4 年(1647 年)に、川越城主松平信綱が新河岸川を改修して河岸場を開き、舟運を通じたのに端を発します。引又河岸が開設され市場がたち、河岸場を中心とした商業の町として栄えました。江戸、明治を通じて周辺近郊の農作物の大部分がこの市場に集積され、舟運によって浅草花川戸へ運ばれていました。これらの舟は、東京の商品を満載して戻り、市場にはその交易の市がたち、経済文化の中心地として賑わいました。

その後、大正 3 年の東上線の開通で活気を帯び、交通上、経済上の要衝の地として今日に至っています。明治 22 年の町村制の施行とともに「志木町」が生まれ、昭和 19 年に至って、当時の入間郡宗岡村、水谷村の両村と北足立郡内間木村とが志木町と合併し「志紀町」となりました。しかし、昭和 23 年に分離解消され、昭和 30 年に新たに志木町と宗岡村が合併して「足立町」と町名を改めました。

その後、昭和 33 年に朝霞市の一部を編入し、昭和 45 年 10 月 26 日、地方自治法の改正により単独市制を施行し「志木市」となりました。

・人口の推移

上述の通り都心まで 20 分という好条件に加え、現在では、新木場や渋谷さらには中華街まで直通ということもあって、人の流入が続いており人口・世帯数も減少することなく増加傾向にあります。

また、今年 2015 年には団塊の世代が 65 歳となり、2020 年には前期高齢者人口と後期高齢者人口の逆転が発生し、高齢化がますます進展することがうかがえます。

人口の推移

人口動態

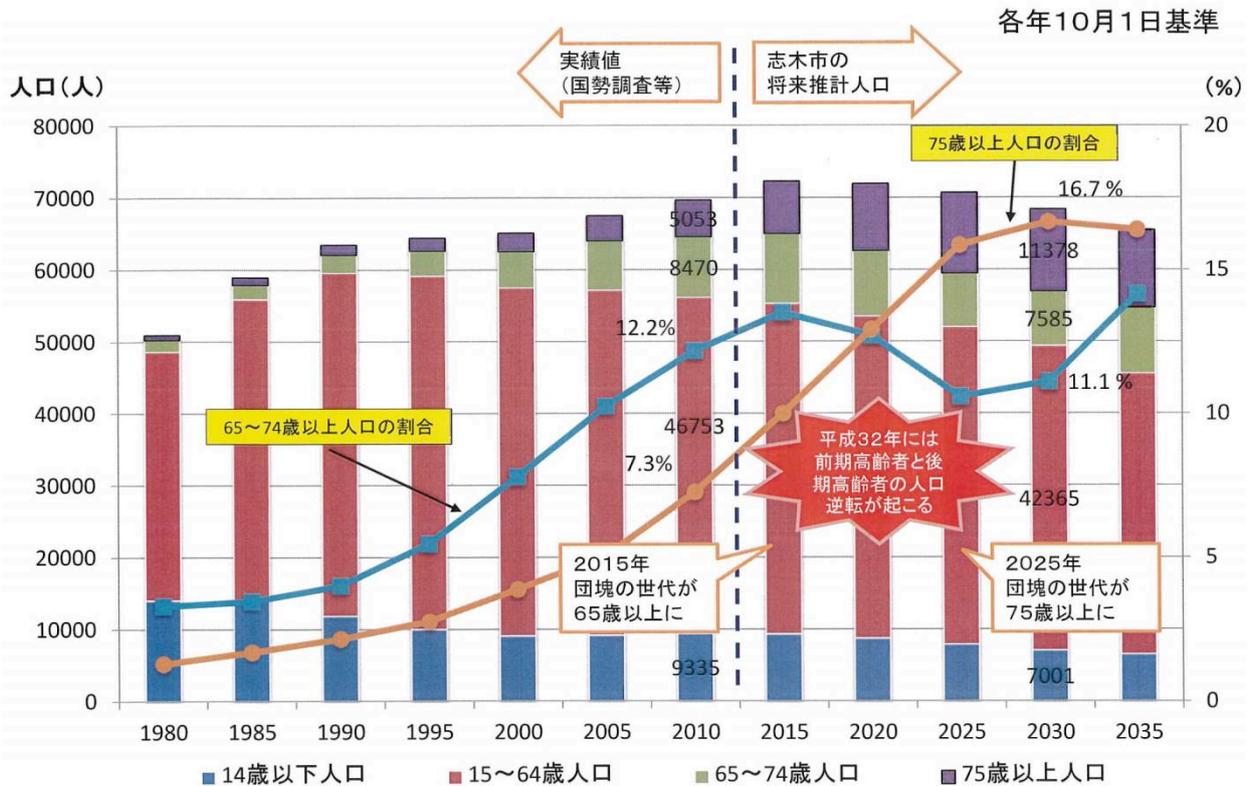
各年10月1日現在 (単位:人)

各年12月31日現在 (単位:人)

年	世帯数	総数	男	女	自然動態			社会動態			人口増加
					出生	死亡	自然増加	転入	転出	社会増加	
平成 7年	23,240	63,999	32,686	31,313	596	285	311	4,474	4,973	△ 499	△ 188
12年	25,004	64,745	32,923	31,822	576	339	237	4,100	4,250	△ 150	87
13年	25,653	65,711	33,396	32,315	595	337	258	5,030	4,172	858	1,116
14年	26,061	66,042	33,556	32,486	597	345	252	3,950	3,931	19	271
15年	26,363	66,105	33,533	32,572	580	352	228	3,972	3,780	192	420
16年	26,661	66,247	33,610	32,637	511	315	196	4,192	4,237	△ 45	151
17年	27,125	66,956	33,855	33,101	573	354	219	4,566	3,886	680	899
18年	27,587	67,398	33,896	33,502	596	407	189	4,251	3,925	326	515
19年	28,063	67,882	34,225	33,657	606	408	198	3,919	3,779	140	338
20年	28,760	68,808	34,660	34,148	594	468	126	4,383	3,544	839	965
21年	29,388	69,647	35,048	34,599	590	414	176	4,170	3,576	594	770
22年	29,688	69,912	35,210	34,702	604	464	140	3,703	3,639	64	204
23年	30,005	70,080	35,294	34,786	635	474	161	3,579	3,587	△ 8	153
24年	31,124	71,973	36,055	35,918	583	528	55	4,610	3,687	923	978
25年	31,615	72,813	36,424	36,389	712	532	180	4,677	3,978	699	879
26年	32,147	73,448	36,728	36,720	689	524	165	4,288	3,897	391	556

料: 総合窓口課 (住民基本台帳による)

75歳以上高齢者の増大



・産業構造の推移

平成 18 年対比であります。が、総事業所数を含めほとんどの業種で微減にとどまっています。が、不動産業だけが増加傾向にあります。ベッタタウンとしてマンションや一戸建て住宅の建設が行われており、その表れであると思われます。

地区内の事業所数の内訳は、舟運で栄えた経緯もあることから、卸売・小売業が 20% を占め、第三次産業が全体の 75%以上で、総じて目立った地場産業はなく、小規模事業者は、平成 24 年経済センサスで 1,557 事業所とその割合は非常に高く推移しています。

分類別	平成18年				平成21年				平成24年			
	事業所数	構成比	従業員数	構成比	事業所数	構成比	従業員数	構成比	事業所数	構成比	従業員数	構成比
計	2,107	100	16,196	100	2,262	100	17,021	100	2,076	100	16,485	100
第一次産業	5	0.24	55	0.34	4	0.18	47	0.28	4	0.19	50	0.30
A 農業・林業	5	0.24	55	0.34	4	0.18	47	0.28	4	0.19	50	0.30
B 漁業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
第二次産業	522	24.77	4,415	27.26	570	25.20	3,990	23.44	507	24.42	3,485	21.14
C 鉱業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
D 建設業	264	12.53	1,772	10.94	300	13.26	1,834	10.77	258	12.43	1,561	9.47
E 製造業	258	12.24	2,643	16.32	270	11.94	2,156	12.67	249	11.99	1,924	11.67
第三次産業	1,580	75	11,726	72.39	1,688	74.62	12,984	76.28	1,565	75.39	12,950	78.56
F 電気・ガス・熱供給・水道業	1	0.05	305	1.88	2	0.09	397	2.33	2	0.10	303	1.84
G 情報通信業	17	0.81	130	0.8	28	1.24	168	0.99	20	0.96	122	0.74
H 運輸業	55	2.61	1,108	6.84	65	2.87	1,329	7.81	59	2.84	1,280	7.76
I 卸売・小売業	488	23.16	4,017	24.8	490	21.66	3,800	22.33	448	21.58	3,996	24.24
J 金融・保険業	21	1	293	1.81	30	1.33	317	1.86	28	1.35	321	1.95
K 不動産業	211	10.01	470	2.9	266	11.76	731	4.29	251	12.09	633	3.84
L 学術研究・専門技術サービス	×	×	×	×	98	4.33	415	2.44	88	4.24	567	3.44
M 宿泊業・飲食	214	10.16	1,226	7.57	203	8.97	1,611	9.46	185	8.91	1,334	8.09
N 生活関連サービス・娯楽業	×	×	×	×	200	8.84	1,088	6.39	192	9.25	1,058	6.42
O 教育・学習支援業	91	4.32	808	4.99	83	3.67	782	4.59	73	3.52	719	4.36
P 医療・福祉	112	5.32	1,037	6.4	124	5.48	1,317	7.74	130	6.26	1,483	9.00
Q 他の営利事業	×	×	×	×	7	0.31	82	0.48	5	0.24	58	0.35
R その他(建設・製造・電気・情報通信等)	×	×	×	×	92	4.07	947	5.56	84	4.05	1,076	6.53
※サービス業等	370	17.56	2,332	14.40	-	-	-	-	-	-	-	-

・地域の名産品、地域資源等

地域資源

①志木市柏町の宝幢寺(ほうどうじ)に伝わる河童伝説

文化 6 年(1809)刊行の『寓意草(ぐういそう)』に収録されたあと、大正 3 年(1914)に日本民俗学の創始者柳田国男によって『山島民譚集(さんとうみんたんしゅう)』に紹介されました。

志木市内には 23 体のカッパ像が点在しています。

平成 17 年には「カッパの郷 志木」としてカッパを利用したキャラクター「カッピー」が誕生しました。さらに、平成 23 年 10 月、志木市の秋ヶ瀬水門に突如現れ、特別住民票が交付されなど全国的に脚光を浴びたゴマファザラシがモデルの「志木あらちゃん」を制作いたしました。

②埼玉県指定有形民俗文化財「田子山富士」(志木のお富士さん)

敷島神社の境内にある田子山富士塚は通称「志木のお富士さん」として知られています。田子山はこの一帯の古い地名であり田子山塚は元々七世紀後半頃の円墳でした。富士塚(富士山のミニチュア)としての築造は、明治 5 年(1872)のことです。

発起者は醤油醸造を生業とする上町の高須庄吉氏でした。彼は常日頃、富士を厚く崇敬していました。

③世界にひとつだけの桜 志木市天然記念物

長勝院はたざくら（チョウショウインハタザクラ）

志木市柏町3丁目にある長勝院はたざくらは、幹廻り3m、樹高11.2m、樹齢400年の桜の貴重な老木です。

平安時代の末期、この地に柏城と呼ばれる田面郡司(たのものぐうじ)藤原長勝(おさかつ)の居城がありました。しかし、上杉謙信に攻められ落城しました。長勝の死後、時の地頭により長勝の霊を祀って建てられた寺が清瀧山薬王寺長勝院でしたが、昭和61年に損朽著しく解体されて、往時を偲ぶものはこの一本の老桜のみとなりました。

地域の名産品

志木市内の特産品を志木市商工会で商工会推奨品「志木名物」として認定し、市内外に発信、商品のPRと各店の売上向上に繋げています。

- ・はたざくらカップコーロケ（第1回全国コーロケフェスティバル準優勝）
- ・はたざくらカップコー焼きそば
- ・はたざくらまんじゅう
- ・はたざくら最中
- ・はたざくらカップコーラスク
- ・はたざくらカップコーマコロン
- ・いろはカップコーサブレ
- ・はた桜純米、はた桜本醸造（日本酒）
- ・宗岡はるか舞（品種はコシヒカリで特別栽培農産物として埼玉県が認証）
- ・いろは桜（宗岡はるか舞を使用した日本酒）
- ・しきのまつり（宗岡はるか舞を使用した日本酒）

2. 地域の課題

・都心に隣接するベッドタウンであり、人口は微増を保っているが、基幹産業もなく駅前を中心に小売業やサービス業が集結しているが、駅より遠方にも商店会等がある。さらに、大型チェーン店が点在しており小規模事業者は廉売競争に苦慮しており、売上減少、収益悪化を強いられている現状であります。したがって、各小規模事業者の経営課題の根本的解決をサポートし、競争力強化を図る必要があります。

・志木市には従来これといった有力な観光資源がありませんでしたが、平成17年に「田子山富士」が埼玉県指定有形民俗文化財に認定され、現在修復工事も進むことから、来街者の増加が見込まれます。しかし、富士見市に「ららぽーと」が4月にオープンしたことで、買回り品を中心に商品の購買力流出も予想されます。したがって、地域資源の魅力、情報発信基地としての役割を果たし、特産品など地域資源を有効に活用した商品開発支援が必要であり、各小規模事業者の売上・収益向上を図る必要があります。

・平成24年経済センサス統計商工業者数1,945（18年対比▲43）、小規模事業者数

1,557（18年対比▲16）と市内小規模事業者は減少傾向にあります。したがって、新たな施策により減少に歯止めをかける必要があります。

3. 志木市商工会の役割

総合経済団体である当商工会は、国、県、市等の行政と小規模事業者が80%を占める地域事業者を結ぶパイプ役であります。

行政が実施する各種支援策を理解、普及させるとともに、小規模事業者のニーズや課題に対して積極的に対応すべきであります。

小規模事業者は需要の低下、売上の低迷、収益悪化と経営を持続的に行うための支援や施策が必要であり、今後は事業計画の策定、実施、フォローアップなどが今まで以上に小規模事業者に寄り添ったサポートが求められております。

これまでの当商工会は、振興事業中心の活動でありましたが、今後は小規模事業者への個別支援強化を最重要課題と定め、総合経済団体として各支援機関と連携を図って参ります。

（経営発達支援事業に資する課題）

- ・地域経済動向の把握が不十分
- ・経営状況の分析が不十分
- ・小規模事業者の経営の持続的発展には、各事業者が持つ強みを最大限に活かし、それを伸ばしていくことが重要であるが、当商工会では需要動向に基づいた販路開拓の伴走型支援が不十分
- ・地域金融機関等との連携が不十分

（地域の活性化に資する課題）

- ・志木名物物産展の振興対策が不十分
- ・地域資源の活用による来街者の増加を図り、個店売上拡大に繋がります。

4. 小規模事業者振興の目標

- ・各個店の魅力を向上させるとともに大型店や他店との差別化を図ります。
- ・近隣市町村の同業者との競争を勝ち抜くための特産品開発を支援します。
- ・創業に関しては、空き店舗を活用した企業誘致及び商工業振興対策として、空き店舗バンクを創設して、志木市での起業の促進と商工業のさらなる振興を図り、事業所数の増加を図ります。
- ・総合経済団体として各支援機関と連携を密にし、小規模事業者への個別支援強化を最重要課題と定め、伴走型支援を確立します。
- ・志木市基本構想「活力ある中小企業への支援」、「魅力ある商業の活性化への支援」、「地域観光の振興」の産業振興を図ることを目標とします。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成28年4月1日～平成32年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

志木市商工会地区内における小規模事業者の多くは、国、県等が発表している経済動向などの情報に敏感に察知する機会がなく、またそれらを経営に活かしている小規模事業者は少ないという課題があります。

また、経営指導員も「中小企業景況調査」や「各金融機関の調査月報」等の統計資料は職員間の回覧にとどまり、さらに巡回、窓口相談で小規模事業者の相談業務に沿った情報収集や各業種部会での景況や課題の情報収集は行っていますが、狭義の動向把握に限られていることも課題であります。

この改善策として、まず広域的視点での経済動向分析と次に埼玉県産業労働部の「埼玉県四半期経営動向調査」から地域経済の動向を分かり易く取り纏めた資料を整備し、小規模事業者からの相談事業に活用いたします。

(改善方法)

①広域的視点での経済動向分析として、各政府機関等から発表される調査結果を分かり易く取り纏めます。

②地域の経済動向の調査として、「埼玉県四半期経営動向調査」に基づきレポートを作成します。

レポートは経営分析の参考となるよう事業者に配布します。

③職員の勉強会の実施。

(具体的事業)

①広域的視点での経済動向分析（新規事業）

まず、地域内の経済動向を周知する前に国内の経済動向を把握することにより全体の動向が理解できることから、以下の調査結果、動向調査を取り纏めます。

i、共通項目	日銀短期経済観測調査	(日銀)
	景気動向指数 (CI)	(内閣府)
	現金給与総額	(厚生労働省)
	所定労働時間	(厚生労働省)
	常用雇用指数	(厚生労働省)
	有効求人倍率	(厚生労働省)
	完全失業率	(総務省)

ii、商業	企業倒産件数	(東京商工リサーチ)
	景気ウォッチャー調査	(内閣府)
	消費支出	(総務省)
	小売販売額	(経済産業省)
	全国百貨店売上高	(日本百貨店協会)
iii、工業	消費者物価指数	(総務省)
	鉱工業生産指数	(経済産業省)
	稼働率指数製造工業	(経済産業省)
	粗鋼生産高	(経済産業省)
	機械受注	(内閣府)
iv、建設業	新車販売台数	(自動車販売連合会)
	建設工事受注	(国土交通省)
	新設住宅着工戸数	(国土交通省)
	マンション契約率	(不動産経済研究所)
	公共工事請負金額	(保証事業会社3社)

②埼玉県四半期経営動向調査の集計、分析（新規事業）

以下の調査項目を集計、分析をすることにより、地域の動向を把握します。レポートはHPに公開するとともに会報に掲載いたします。

また、巡回指導や窓口相談時に経営分析の参考となるよう事業者に配布いたします。

- ・ 県内中小企業の経営状況
 - i、経営者の景況感と今後の景気見通し
 - ii、売上について
 - iii、資金繰りについて
 - iv、採算について
 - v、設備投資について
 - vi、ヒアリング調査の概況

(目標)

- ①計画年度から、各種統計資料の収集分析と地区内の経済動向を調査し小規模事業者の課題抽出を行います。
- ②職員間で取り纏め結果を勉強会で共有化を図り、小規模事業者の経営改善、経営革新等への指導助言に活用します。

支援内容	27年度 見込み	28年度	29年度	30年度	31年度
広域経済動向分析	2回	4回	4回	4回	4回
埼玉県経営動向調査分析	2回	4回	4回	4回	4回
勉強会	2回	4回	4回	4回	4回

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

小規模事業者が自社の財務状況を理解・把握し、それを活かして次年度計画などを立てることのできる事業者は少なく、また、持続的に発展していくためには、大型店や他店にない強みで乗り越えていく必要がありますが、小規模事業者自身で経営分析を行ったり、SWOT分析による強み・弱みを明確に理解している小規模事業者は極めて少ない現状です。

小規模事業者の経営の持続的発展には、各事業者が持つ強みを最大限に活かし、伸ばしていくことが重要であり、需要動向に基づいた販路開拓の伴走型の支援も必要不可欠であります。

また、財務諸表等の見方、分析を苦手とする経営指導員や補助員に対して、勉強会を開催し、能力向上を図ります。

(改善方法)

個社分析

- ①経営課題の抽出
- ②財務分析、SWOT分析による強み・弱み、機会・脅威の把握
- ③取扱商品の分析

分析結果の活用方法

- ④小規模事業者の売上アップ、収益改善
- ⑤地域金融機関との連携強化
- ⑥職員のレベルアップ

(具体的事業)

個社分析

- ①経営課題の抽出（既存事業の改善）

地域経済の動向調査をもとに小規模事業者の持続的発展に向け、経営課題や業種・業態特有の経営課題について、巡回・窓口相談・各種セミナーや業種部会の開催などを通じて小規模事業者の経営分析を行い、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対して、丁寧なサポートを実践いたします。

- ②財務分析・SWOT分析（新規事業）

財務分析においては、日本政策金融公庫、市・県制度融資、商工貯蓄共済融資等融資斡旋時に決算書を徴求し、埼玉県商工会連合会の「経営自己診断システム」を活用して、自社の財務内容（安全性・収益性・生産性・成長性等）を理解・把握していただくとともに経営上の悩みや経営状況を分析し、課題の抽出・解決をサポートすることで、小規模事業者の持続的発展を支援します。また、SWOT分析による強み・弱み、機会・脅威を共有し、経営改善などの今後の事業展開をサポートします。特に、経営資本が脆弱な小規模事業者に対しては、現状維持、事業転換、取扱商品の変更、或いは健全な廃業等を促すための指導・助言資料とします。

③取扱商品の分析（既存事業の改善）

商工会指導により誕生した志木名物品は多数あり、各種イベントに出店して売上はあるものの、各個店での売上拡大にまでは繋がっていません。そこで、観光物産開発部会による定期的な会議を開催し、それぞれの名物品の現状分析を実施します。

志木名物
志木市商工会推奨品

1. 「風月堂」
志木名物長寿院 はたさくらまんじゅう ¥110
志木菓子大賞受賞 金賞受賞
はたさくらまんじゅうは、餅の層が厚く、もちもちとした食感が特徴です。餅の層が厚く、もちもちとした食感が特徴です。餅の層が厚く、もちもちとした食感が特徴です。

2. 「菊扇」
はたさくら最中 ¥140
古代米大福 ¥120
古代米赤飯 ¥200
古代米山菜おこわ ¥300

3. 「志木市酒販売組合」
いろは桜 720ml ¥1234
1800ml ¥1998

4. 「有限会社関野酒店」
はた桜純米 1800ml ¥1940
はた桜本醸造 1800ml ¥1700

5. 「三崎屋」
純米吟醸酒 しきのまつり 1800ml ¥3030

6. 「あさか野農業協同組合（宗岡支店前）」
宗岡はるか舞 2kg ¥1000 5kg ¥2500

7. 「うつつ荒井屋」
志木焼 湯呑・食器など ¥1500

8. 「株式会社清水商店」
いろははかっぱサブレ 1袋 ¥100

9. 「エンゼル洋菓子店」
宗岡プリン 1個 ¥280

10. 「アリスパンカ」
古代米食パン ¥300
古代米ちぎりパン ¥255

11. 「いろはは商店会」
カップー人形（大） ¥1000
カップーホルダー（大） ¥500
カップー目玉おやし ¥420

12. 「肉の十八屋」
13. 「マルケイ精肉店」
14. 「有限会社マルシミート」
15. 「有限会社田園商店」
16. 「有限会社肉のマルサン」

18. 「かっぱふれあい館」
はたさくらカップーラスク ¥100
志木あちやんスコーン ¥250
カップーマロン ¥100
はたさくらカップーマロン ¥150

イベント限定出展
志木市商工会青年部
志木串カツび ¥200
志木市食肉組合
ハタザクラカップー焼そば ¥200
Polaris
カップー&あちやん焼き ¥500

志木物産展
志木駅東口、市内イベント会場等に
出展！
是非、お立ち寄り下さい。
毎月開催
(出展詳細は未定)

分析結果の活用方法

④小規模事業者の売上アップ、収益改善（既存事業の改善）

巡回訪問や窓口相談業務により、特に売上高の減少が顕著など財務状況が悪化傾向にある事業者などの経営状況を分析把握し、売上、原価、経費、利益、損益分岐点、資金繰りなどの項目をもとに丁寧なサポートを実施します。

⑤金融機関との連携（既存事業の改善）

地区内金融機関との連携を通して、財務状況を中心に小規模事業者の経営分析結果を共有することで、事業者の事業展開をサポートします。さらに、新事業展開に設備投資等が必要な場合には、地域金融機関から相談助言をいただき、資金繰りをサポートします。

⑥勉強会の実施（新規事業）

職員間で「経営分析の勉強会」を実施し、分析手法・ノウハウ等共有するとともに、経営分析能力の向上を図ります。

(目標)

支援内容	27年度 見込み	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回・窓口相談件数	2,360件	2,420件	2,480件	2,540件	2,600件
各業種部会会議	20回	20回	20回	20回	20回
経営分析件数	12件	24件	36件	48件	50件
開発部会会議	4回	4回	4回	4回	4回
勉強会	2回	4回	4回	4回	4回

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

上記1・2の地域経済動向を念頭に経営状況の分析により明確化された強みそして課題に基づき、中長期的な経営計画策定支援を行ってまいりましたが、巡回・窓口相談での個別相談とセミナーでの集団支援等を織り交ぜ、金融機関、中小企業診断士、税理士、公認会計士、マーケティングコンサルタント等の専門家と連携しながら、伴走型の指導・助言を行い、実行可能な計画策定支援が出来ているとは言い難い箇所もあります。

平成25年度並びに26年度は全国商工会連合会の補助金を利用して「経営計画作成支援セミナー」を開催しました。

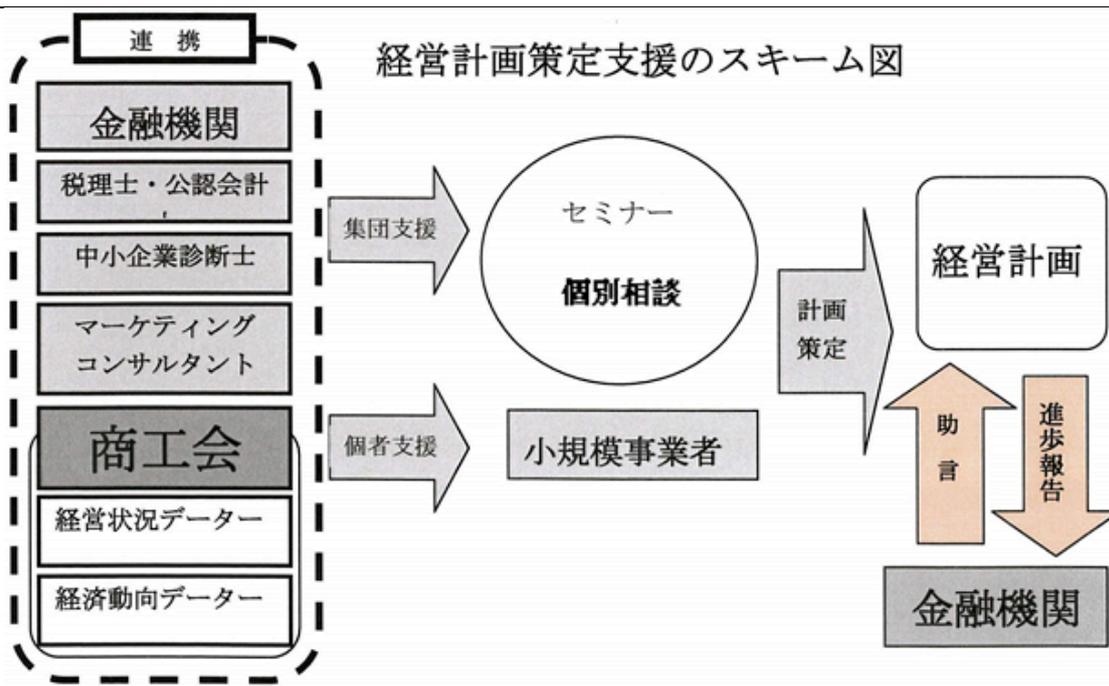
平成25年度は、NPO法人中小企業支援センターの中小企業診断士を招聘して3回セットのセミナーを開催し、延べ30名が参加しました。その後、専門家個別相談会を二日間実施し、延べ14名が参加しました。

平成26年度においても前年度良好な結果でありましたので、前年度同様にNPO法人中小企業支援センターの中小企業診断士を招聘して3回セットのセミナーを開催し、延べ53名が参加しました。その後、専門家個別相談会を二日間実施し、延べ18名が参加しました。

その結果、平成25年度には小規模事業者持続化補助金申請件数22件、採択件数10件、経営革新承認件数1件でありましたが、平成26年度には小規模事業者持続化補助金申請件数30件、採択件数13件、経営革新承認件数3件とそれぞれの小規模事業者の経営計画策定を支援いたしました。

(改善方法)

- ①支援先の掘り起しと事業計画策定支援
- ②各支援機関との連携強化



(具体的事業)

①支援先の掘り起し (既存事業の改善)

事業計画策定に関するセミナーや個別相談会の開催により、経営課題や業種・業態特有の経営課題について、積極的に改善策等を模索する小規模事業者の掘り起しを行います。

また、経営分析で得られた結果に基づき、巡回・窓口相談、記帳指導や各業種部会並びに各業種団体等の会議において、小規模事業者からの相談を受けるとともに、経営計画作成の意義を説明して経営計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行います。特に特産品(志木名物品)開発やHP等IT活用を検討している事業者に対しては、積極的に計画策定を促します。

②支援先の掘り起しⅡ (新規事業)

ものづくり補助金や持続化補助金の申請時に事業計画策定支援を行うことは勿論ですが、金融斡旋や労働保険等の相談指導の際にも課題解決を目指す事業計画策定を促します。また、事業計画の策定が条件となる日本政策金融公庫の低利融資「小規模事業者経営発達支援融資制度」を広くPRして、事業計画策定の重要性と優位性を周知し、融資希望者に対しては制度活用のための事業計画策定支援を行います。

③各支援先との連携強化 (既存事業の改善)

数値計画に関しては、税理士や中小企業診断士等の専門家の助言を得ながら策定します。開発計画に関しては、マーケティングコンサルタント等の助言を得ながら、市場性を検証の上策定します。

④地域金融機関との連携強化（新規事業）

経営計画策定作業は、事業者のメインバンクとも連携を図りながら進め、金融機関も納得する計画を策定します。また、経営計画の進捗状況についてメインバンクと定期的な情報共有を行い、随時助言を得ます。

⑤創業計画支援事業（新規事業）

空き店舗を活用した企業誘致及び商工業振興対策として、空き店舗バンクを創設いたします。このバンクについては、創業しようとする方々が、活用できる空き店舗等の情報を閲覧し、活用を図っていくものであり、バンクに登録された物件から新たに店舗や事業所を創業する場合には、改装費や家賃の一部補助（志木市）を行い、志木市での起業の促進と商工業の振興を図るため、事業計画策定を支援します。

（目標）

支援内容	27年度 見込み	28年度	29年度	30年度	31年度
セミナー・個別相談会開催回数 （延べ参加事業所数）	5回 (60社)	5回 (66社)	5回 (72社)	5回 (76社)	5回 (80社)
事業計画策定件数 （持続化補助金支援含む）	40件	44件	48件	52件	56件
経営革新計画策定件数 （承認件数）	13件	14件	16件	18件	20件
創業計画策定件数	2件	3件	4件	5件	6件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

（現状と課題）

実施支援については、伴走型の支援の実行が望ましいところではありますが、策定された事業計画に沿って事業が進捗しているか否かフォローアップが不十分でありました。

もっとも身近な支援機関として、小規模事業者の視点に立ち、伴走しながらきめ細かく丁寧なフォローアップでなければなりません。したがって、地域ぐるみで総力を挙げた適切な支援体制の整備を図ります。

（改善方法）

- ①資金調達支援体制の構築
- ②計画実行のための専門的課題解決支援体制の構築
- ③フォローアップ体制の構築

（具体的事業）

①資金調達支援（新規事業）

- i. マル経資金融資を積極的に活用するとともに、策定した経営計画を日本政策金融公庫と共有し、中小企業経営力強化資金の優遇利率制度により、

資金調達支援を行います。

- ii. 経営計画の策定段階から金融機関と連携して情報を共有することで、小規模事業者が制度融資だけでなく、プロパー融資を計画的に利用できるような体制を構築します。

②計画実行のための専門的課題解決支援（新規事業）

- i. 当商工会会員の弁護士・司法書士・公認会計士・税理士・社会保険労務士・行政書士などの士業と連携することで、これまで対応できなかった法務・税務・労務に関わる幅広い専門的課題解決を支援します。

③フォローアップ体制の構築（新規事業）

- i. 事業計画策定後は、国・県・志木市並びに他支援機関が行う支援策等を周知し、フォローアップを実施します。原則3ヵ月に1回程度の訪問巡回を実施して、必要な指導・助言を行います。
- ii. 厳しい経営環境の中で、抜本的な経営改善を必要とする事業再生を目指す事業者への支援も実施します。地域金融機関、中小企業再生支援協議会等と連携し、伴走型支援を進めます。

（目標）

支援内容	27年度見込み	28年度	29年度	30年度	31年度
事業計画策定（持続化補助金支援含む）フォローアップ件数	40件	44件	48件	52件	56件
経営革新計画策定（承認件数）フォローアップ件数	13件	14件	16件	18件	20件
創業計画策定フォローアップ件数	2件	3件	4件	5件	6件

5. 需要動向調査に関すること【指針3】

（現状と課題）

小規模事業者が商品の販売又はサービスの提供する際、「顧客ニーズがどこにあるか」という視点が欠けており、売上・利益の目標を達成し、持続的発展を遂げるためには、需要動向調査は不可欠であります。しかしながら、その必要性和情報収集方法を理解している事業者は少ないのが現状です。

今後は、小規模事業者が需要動向調査の必要性を認識し、その手法を理解して事業計画の策定あるいは新たな販路開拓支援を実施することが必要です。

（改善方法）

- ①小規模事業者に対して、事業計画の策定や販路開拓のために需要動向調査の必要性を、経営指導員等が日々の巡回・窓口相談時やセミナー参加者へ啓蒙を実施します。
- ②小規模事業者の販売する商品や提供するサービスの需要動向調査は、消費者動向、市場規模、商圈、競合他社の状況等の各視点から実施します。そのた

め「1. 地域の経済動向調査に関すること」の調査結果を活用するほか、行政や公的機関、各業界団体、地域の支援機関等が持つ情報を活用いたします。

(事業内容)

①支援先の掘り起し（既存事業の改善）

個別小規模事業者に対して巡回・窓口相談、セミナー開催等を通じて需要動向調査の必要性を啓蒙するとともに、経営状況の分析を行った事業所には、自社を取り巻く外部環境の分析である需要動向調査が重要であり、経営状況分析に需要動向調査を加えることでSWOT分析が完了することを理解して頂き、需要動向調査実施事業所を増やし、「6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること」で実施する事業への参加を促します。

②消費者動向、市場規模、商圈、競合他社の状況調査（新規事業）

個別小規模事業者が販売ターゲットと想定する市場の消費者動向・規模、事業を展開するエリア・市場の商圈・競合状況を把握する最適な手法を、専門家や支援機関の知見も参考にアドバイスします。

消費者動向、市場規模を調査するため、統計局が公表する家計調査の品目別1世帯当たりの1か月間の支出、さらに前年の同じ時期と比較した名目増減率と、物価水準の変動の影響を除去した実質増減率の時系列データ、支出金額（四半期）、名目増減率（四半期）、実質（四半期）を用いて消費者動向等を調査、また大手企業や業界団体のレポート、民間シンクタンクが提供する情報も活用して得た情報は、商品・サービスの改善に繋げるとともに、事業計画策定時の売上高目標値の設定に活用します。

商圈調査では、志木市が公表している「人口動態・推計人口」「町別・年齢別人口表」から、ターゲットとするエリアの顧客数を推計します。また競合調査では、タウンページやグーグルマップなどから競合の総数と分布状況を把握し、さらにインターネット等で競合他社の状況（特色や評判）を収集することで、立地の選定や広告、宣伝活動に役立てます。

また、蓄積されたデータは、

- i、個別小規模事業者への巡回・窓口相談事業
 - ii、専門家派遣事業の経営革新計画支援事業
 - iii、創業予定者等への支援事業
 - iv、各種セミナー参加者への支援事業
- それぞれの情報提供データとして活用いたします。

(目標)

支援内容	27年度 見込み	28年度	29年度	30年度	31年度
需要動向調査 対象事業者数	40件	44件	48件	52件	56件

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(現状と課題)

①「埼玉県南西部四市仮想工業団地」事業

当初(平成18年)は、志木市内工業の企業状況を調査して、商工会のHPで設備の内容や業歴、製造品目歴、保有している技術力等、細部に亘って公開していく事業で、地域の工業者の企業情報を商工会のHP上で集团的に全国に発信し公開することにより、地域内は勿論、地域外からの受発注の機会を得る事ができ、工業企業の育成強化に繋がることを目的としました。

平成25年度より、朝霞市商工会・新座市商工会・和光市商工会と連携して実施していますが、参加事業所並びに受発注のマッチング成果の伸び悩みが課題であります。

②「広域商談会」事業

朝霞市・新座市・和光市の企業を対象に受注確保を目的とした「広域商談会」を開催。協力企業の新規開拓・情報収集を希望する発注側参加企業との商談機会や、顧客開拓や受注確保の機会としている。

本商談会では、受注企業同士の名刺交換会なども設定し、新たな取引や技術提携なども生じているが、仮想工業団地と同様に参加事業所並びに受発注のマッチング成果の伸び悩みが課題であります。

③志木市商工会推奨品「志木名物」事業

志木市内の特産品を志木市商工会で商工会推奨品「志木名物」として認定し、市内外に発信、商品のPRと各店の売上向上に繋がります。

市内特産品を活用した商品や小規模事業者の技術を活かした商品・サービスの開発があり、経営革新の承認も受けているものもあります。その販路・需要開拓を図るため、埼玉県、志木市、商工会連合会、地区内金融機関の主催する商談会や展示会の出展を呼びかけていますが、出店経費や人員の手配、展示、販売、情報収集の仕方、資金、ノウハウの不足から出展できない小規模事業者がいる現状です。

(改善方法)

①「埼玉県南西部四市仮想工業団地」事業の見直し

②「広域商談会」事業の見直し

③志木市商工会推奨品「志木名物」事業の見直し

(具体的事業)

①「埼玉県南西部四市仮想工業団地」事業(既存事業改善)

i. 会員事業所の定性情報の収集徹底とSNSの活用

小規模事業者の新商品・新製品・新サービス・新技術等の情報を収集し、当商工会のFacebookやTwitterアカウントから随時発信してPR支援をします。

ii. 当商工会HPの活用(既存事業の改善)

当商工会HPを見直しして小規模事業者紹介ページを作成し、自社HPを

持たない事業所でもインターネット上でPRが可能にします。
製造業者には、販路開拓を目的とした近隣四市商工会連携により立ち上げた「埼玉県南西部四市仮想工業団地」を活用します。

②「広域商談会」事業（既存事業改善）

- i. 国、埼玉県、志木市、商工会連合会、地区内金融機関等の主催する商談会や展示会の出展情報を収集します。
- ii. 出展するための国、県、市、商工会連合会、地域内金融機関の補助事業の情報を収集します。
- iii. 出展するため、巡回相談や専門家派遣等により販売方法やレイアウト、情報収集方法などの支援・助言を行います。
- iv. 出展後、商品やサービスのブラッシュアップのため、需要動向調査や経営指導員等の個別相談を行います。

③志木市商工会推奨品「志木名物」事業

- i. 「志木名物」を集めた志木物産展を毎月実施して、商品のPRと各店の売上向上に繋がります。（既存事業の改善）
- ii. JAあさか野並びにコシヒカリクラブと連携して「宗岡はるか舞」を利用した新商品開発と当商工会が所有するご当地キャラクター「カッピー&志木あらちゃん」を利用した新商品開発をするため、開発委員会を立ち上げ検討します。（新規事業）

（目標）

支援内容	27年度 見込み	28年度	29年度	30年度	31年度
広域商談会 参加事業所数	1件	3件	4件	5件	6件
推奨品数	24品	26品	28品	30品	32品
志木物産展回数	10回	12回	12回	12回	12回
開発委員会開催回数	4回	4回	4回	4回	4回

II. 地域経済の活性化に資する取組

（現状と課題）

志木市は、古くから商業の街として栄えてきましたが、観光資源（名所）や特産品の存在がほとんどないため、それらを目的として訪れる来街者が少なく、市民の地元意識も希薄でありました。したがって、小規模事業者が係わりの深い観光サービス関連の発展は、当地域の活性化に不可欠なものであり、当商工会としても関係団体と問題意識を共有して力を合わせて取り組む必要があります。

当商工会としては、①歴史資源の掘り起しによる観光サービスのテコ入れ、②地域ブランドの発信、③中心市街地の活性化を地域の関係団体と連携により推進することで、地域経済が活性化し小規模事業者の経営の改善発達を支援することが重要です。

そこで、「地域経済の活性化に資する取組」として、

- ① 歴史・観光に関連した商品・サービス企画・開発支援
平成27年から行われている「田子山富士塚修復事業」を機に、「田子山富士塚」をフル活用した、土産品や着地型観光商品開発を支援するプロジェクトを立ち上げ、勉強会、個別相談会、専門家派遣を通して「田子山富士塚」に関する逸話やエピソード等の歴史資源を活用した商品・サービス開発から販売まで専門的な支援が必要であります。
- ② 地域ブランド事業（志木市商工会推奨品「志木名物」事業）
上述の販路開拓支援である志木名物を地域資源PRとして、平成20年より志木市の産物を使用した特産品、志木市に由来した特産品の開発に支援を開始しました。現在では、22商品を「志木名物」として当会で推奨品の認定を行ない、地域活性化事業に取り組んで参りました。
しかしながら、「志木名物」の市内外への認知度向上のためのプロモーション活動等が不十分であり、推奨品に至る新商品の掘り起しが不足しております。また、推奨品取扱事業者が認定をきっかけとした販売促進活動も不足していることも課題であります。
- ③ 個店魅力発信事業（「カッピーとくとくゼミ」事業）
各商店が講師となり、各商店の専門知識や特性、ネットワークを活かして少人数のゼミナールを無料（あるいは材料費実費）で開催することで、各商店の存在や特徴を知っていただくとともに、各商店とお客様の交流を通じ、各商店のファンづくりと商店会等地域の活性化を推進しました。
まだ参加事業所が少ないことと各個店の売上向上には繋がっていない状況です。

(改善方法)

- ① 埼玉県指定有形民俗文化財「田子山富士塚」修復事業をきっかけとした来街者の増加を図るため、埼玉県、志木市、志木市観光協会、田子山富士保存会、志木のまち案内人の会、地元地域金融機関、一般事業所・市民そして専門家と連携を取りながら、「山開き実行委員会」を立ち上げ、観光客の受け入れ体制の整備やお土産品・着地型観光商品の開発を進めます。
- ② 推奨品取扱事業者と当商工会が一体となって、プロモーション活動等の機会を増やし、「志木名物」の認知度向上を図るほか、小規模事業者自ら積極的に「志木名物」を活用し、様々なチャンネルで商品の販路開拓、売上拡大に向けた活動を支援いたします。また、さらに志木市商工会推奨品認定に至る商品の掘り起こしを行います。
- ③ 志木市、志木市商店会連合会、志木市商業サービス連合会及び各商店会との連携により、参加事業所の増加を図るとともにゼミ受講者の往来により、賑わいを創出、地域の活性化を図るとともに各個店の売上向上を目指します。

(具体的事業)

① 埼玉県指定有形民俗文化財「田子山富士塚」山開きプロジェクト
(既存事業の改善)

「田子山富士塚」に因んだ商品サービスを開発するため、山開き実行委員会を立ち上げ、専門家を招聘して商品開発を実施します。

また、関連商品の開発を希望する事業所に対しては、経営指導員等が進捗を把握し課題解決を行います。課題解決できない案件については、課題に応じた専門家を派遣します。

多くの連携先と埼玉県指定有形民俗文化財「田子山富士塚」保存活動に協力するとともに、観光スポットとしての認知活動を展開し、歴史資源によるビジネス創出を図ります。



② i、「志木名物」認定事業 (既存事業の改善)

「志木名物」の選考は、志木市商工会内の観光物産開発部会の選考会議にて推奨品を決定しております。推奨品には「志木名物」ロゴマークシールだけでなく、店頭PR用の幟を付与し、推奨品認知度向上に向けた環境整備を行う等、一層のPR活動をして参ります。さらに推奨品認定に至る新商品の掘り起しを行います。



ii、当商工会が企画運営する「かっぱふれあい館」での販売 (既存事業の改善)

認定に合わせて「かっぱふれあい館」にて優先的に販売することにより、売上拡大を支援します。また、商品に対する消費者の声を聞くことで商品改善に繋がります。



iii、志木名物物産展の開催による賑わい創出 (既存事業の改善)

これまで「志木名物」を広く市内外に発信するための物産展を開催。これまでも、市内イベントにて「志木名物」を集め、出店した経緯はありましたが、一過性のイベントであったことと、他に来場の目的があったため、深く認知され

るには至りませんでした。

そういった観点から以前より志木市の玄関口である志木駅前での物産展開催を志木市に働きかけてきましたが、志木市の方針から実現することが出来ませんでした。平成27年度より志木駅東口に出店している大型店、(株)丸井 マルイファミリー志木との間に地域活性化事業としての事業協力が合意に至り、東口駅前店頭にて「志木名物」に限定した物産展の開催が可能となりました。この機会を最大限に活用するため、物産展を盛り上げるために志木市のご当地キャラの出演、地元キッズダンスチームの参加を要請、物産展以外の客層へPRすることで売上拡大を支援するとともにイベント参加者に対して「志木名物」の認知度向上を目指します。



(マルイ志木東口駅前店頭での志木物産展)

iv、商工会有キャラクターと新キャラクターの活用

平成17年カップを利用したキャラクター「カッピー」が誕生。

さらに、平成23年10月、志木市の秋ヶ瀬水門に突如現れ、特別住人票が交付されなど全国的に脚光を浴びたゴマフアザラシがモデルの「志木あらちゃん」を制作。さらに、平成26年度から新たな観光PRキャラクターとして誕生した「4式ロボ」や「いろは水輝」が志木市の魅力を市内外に発信し、まちのにぎわい創出のきっかけとなるよう各種観光施策を展開します。



カッピー&志木あらちゃん



4式ロボ



いろは水輝

③ 「カッピーとくとくゼミ」開講

お店の存在・特徴をお客様に知っていただき、お店（店主やスタッフ）とお客

様とのコミュニケーションの場から、信頼関係を築くことのできる事業として、「お店」と「まち」のファンづくりを推進、そして「お客様」「お店」「地域」の“三方よし”の活性化事業として定着できるよう積極的に支援して参ります。

さらに、各個店の魅力を発信することで、地域ナンバーワン店ではなく、オンリーワン店となっただき、売上向上に繋がります。



(各個店でのゼミの様子)

(目標)

支援内容	27年度見込み	28年度	29年度	30年度	31年度
田子山富士イベント数	1回	4回	4回	4回	4回
田子山富士新商品・サービス開発件数	5件	5件	3件	3件	3件
「志木名物」認定事業所の売上増加率	2%	3%	4%	5%	5%
とくとくゼミ参加事業所数	30件	40件	50件	60件	70件

※田子山富士新商品・サービス開発件数は、平成27年度に埼玉県、志木市、志木市観光協会、田子山富士保存会、志木のまち案内人の会、地元地域金融機関、一般事業所・市民そして専門家と連携を取りながら、「山開き実行委員会」を立ち上げ、観光客の受け入れ体制の整備やお土産品・着地型観光商品の開発を進めること、28年度に大催事にすべく事業展開を図る目的から、目標数値をそれぞれ5件とします。

Ⅲ. 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

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 (現状と課題)

当商工会に関係する支援機関との情報交換会は、埼玉県や埼玉県商工会連合会及び地区内連絡会などは積極的に参加していますが、既存の経営改善普及事業の推進を図るための内容にとどまっています。

また、地区内金融機関のセミナーや志木市との相談会やセミナーは連携事業として行っておりますが、連携事業としてその効果を検証する機会がない実情であります。

(改善方法)

- ① 定期的な情報交換会の実施
- ② 「埼玉県南四市連絡協議会」での情報交換の実施

(具体的事業)

① 志木市や地域内金融機関などの支援機関並びに専門家等と連携し、事業者の需要動向や支援ノウハウまたは新たな需要開拓の支援について年2回程度の情報交換会を開催します。

② 「埼玉県南四市連絡協議会」(朝霞市商工会・新座市商工会・和光市商工会)の定期的な連絡会議(役員研修会、職員研修会、理事会、事務連絡会議の年4回)において、他の支援機関の成功事例や支援ノウハウ、支援施策などの情報交換を行い、当商工会の支援内容に反映させます。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(現状と課題)

経営指導員は、全国商工会連合会のweb研修、中小企業大学校の研修、県商工会連合会主催する研修には参加しておりますが、指導スキルやノウハウが各個人のみ帰属しやすい体質であり、現場においてはその能力にはばらつきがあります。

ここ数年は、情報の共有化は図れてきましたが、さらにその体制強化と全体の能力向上に努めます。

(改善方法)

- ① 経営状況の分析(財務分析、SWOT分析等)能力の向上と勉強会の実施
- ② 伴奏型支援能力の向上
- ③ マニュアルの整備
- ④ 成功事例・支援ノウハウの共有

(具体的事業)

① 職員間で「経済動向分析」、「埼玉県四半期経営動向調査」、「財務諸表等の見方、分析を含めた経営分析」の勉強会を実施し、分析手法・ノウハウ等共有するとともに、経営分析能力の向上を図ります。

- ② 経営指導員は、埼玉県、商工会連合会の専門家派遣による巡回・窓口相談で専門家に帯同して、相談ノウハウを学び支援力の向上に努めます。
さらに、全国商工会連合会の web 研修、中小企業大学校の研修、県商工会連合会主催する研修の参加に加え、埼玉県、志木市、地域金融機関、他の商工会や商工会議所が主催するセミナー、研修会に経営指導員が3回以上参加することで、小規模事業者の重要課題である売上向上や利益確保を重視した経営支援能力の向上を図ります。
また、伴走型指導の必要性、持続的な指導に対する職員のモチベーションアップを図るため、月1回勉強会を開催し、経営発達支援計画に示した各事業を推進するためのスキル習得、さらに参加した研修会等の内容は全職員に報告します。また、各種事業の内容や状況などに関する説明を行うことにより情報共有を図り、経営発達支援計画事業の遂行に役立てます。
- ③ 経験の少ない経営指導員や発生頻度の低い業務でも効率的かつ一定レベル以上の指導ができるようにするため、指導内容の業務標準化を記載したマニュアルを整備します。
- ④ 経営指導員等個々に蓄積しがちな成功事例や支援手法などを、将来に向け組織の財産として保有・共有していくために、成功事例や支援ノウハウをデータ化します。具体的には、成功事例・支援ノウハウを記載する様式を制定、ノウハウ・スキルを有する経営指導員等が内容を記載し、パソコン共有サーバの専用フォルダに保存することで、全職員が検索・閲覧できるようにします。

3. 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

毎年度、本計画に記載の事業実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行います。

- ① 中小企業診断士（外部有識者）や志木市産業観光課により、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行います。
- ② 経営発達支援計画の推進委員会において評価・見直しの方針決定をします。
- ③ 事業の成果・評価・見直しの結果は、商工会理事会へ報告し、承認を受けます。
- ④ 事業の成果・評価・見直しの結果を商工会HP（<http://shikishishokokai.net>）で公表します。

(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

(27年4月現在)

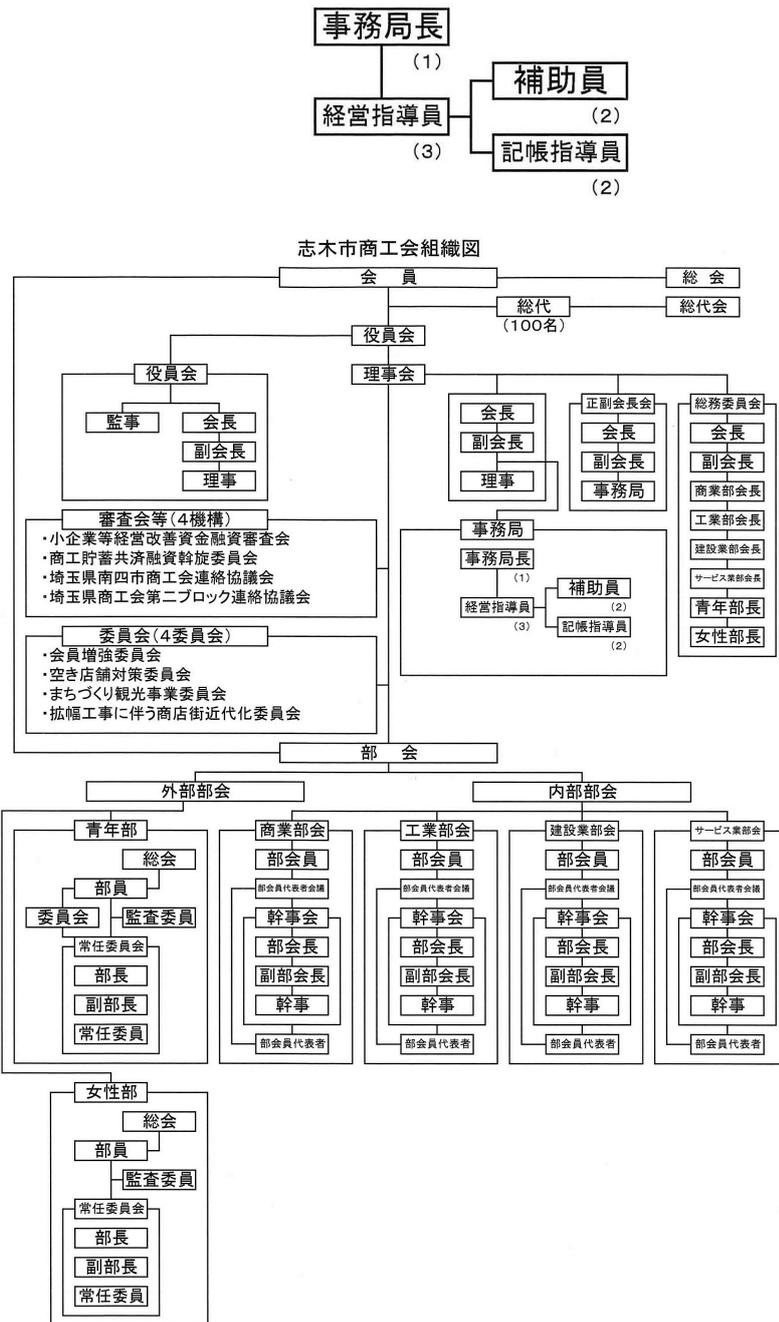
(1) 組織体制

①志木市商工会組織図と経営発達支援事業の実施職員

【経営発達支援事業を確実に実施するための体制】

本事業実施は経営指導員3名を中心とし、全職員一丸となって実施致します。

- ◆志木市商工会
- 事務局長
- 事務局長
- 経営指導員：3名
- 補助員：2名
- 記帳指導員：2名
- 総勢：8名



②経営発達支援推進委員会

職 務	
学識経験者	中小企業診断士
行政	志木市担当課
	志木市担当課
事業者	商工会正会長
	商工会副会長
	商工会副会長
	商工会商業部役員／理事
	商工会工業部役員／理事
	商工会建設業部役員／理事
	商工会サービス業部役員／理事
	商工会青年部部長／理事
商工会女性部部長／理事	

(2) 連絡先

志木市商工会

住 所：埼玉県志木市本町1丁目6番30号

電話番号：048-471-0049

ホームページアドレス：<http://shikishishokokai.net>

(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)

	28年度	29年度	30年度	31年度
必要な資金の額	3,040	3,040	3,040	3,040
各業種部会会議開催費	450	450	450	450
観光物産開発部会会議開催費	80	80	80	80
経営計画策定支援セミナー	250	250	250	250
個別相談会	150	150	150	150
経営革新計画専門家派遣費	620	620	620	620
山開き実行委員会開催費	80	80	80	80
専門家招聘・派遣費	200	200	200	200
志木物産展開催費	600	600	600	600
カッピーとくとくゼミ開催費	500	500	500	500
推進委員会開催費	80	80	80	80
支援機関との連絡会議開催費	30	30	30	30

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
国補助金、県補助金、全国商工会連合会補助金、市補助金、会費、手数料収入

(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)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>1. 経営状況分析</p> <ul style="list-style-type: none">・地区内金融機関との連携を通して、財務状況を中心に小規模事業者の経営分析結果を共有することで、事業者の事業展開をサポート。 <p>2. 事業計画策定と実施支援</p> <ul style="list-style-type: none">・中小企業診断士や専門家と連携して計画策定を目指す事業者を掘り起こす。・専門機関や支援機関と連携して事業策定支援を行う。・計画実行のための専門的課題解決支援を土業と連携して支援する。・事業再生を目指す事業者は地域金融機関、中小企業再生支援協議会と連携して支援する。・事業計画策定後は、国・県・市等の支援策の情報提供や支援機関と連携し事業計画の実現化をフォローする。 <p>3. 新たな需要の開拓支援</p> <ul style="list-style-type: none">・埼玉県や志木市、埼玉県商工会連合会、地区内金融機関等の主催する商談会や展示会の出展情報を収集し提供する。・中小企業診断士や専門家の指導・助言により販売方法やレイアウト等を支援する。・志木市やJAあさか野等と連携して新商品の開発をする。 <p>4. 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</p> <ul style="list-style-type: none">・志木市や地域金融機関などの支援機関並びに専門家等と連携し、事業者の需要動向や支援ノウハウまたは新たな需要開拓の支援をする。
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・(株)埼玉りそな銀行 志木支店 支店長 太田 裕彦 志木市本町 5-17-3 TEL048-471-3551 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓・(株)武蔵野銀行 志木支店 支店長 渡邊 一俊 志木市本町 6-19-7 TEL048-471-3355 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓・東京信用金庫 志木支店 支店長 中川 直隆 志木市本町 5-19-22 TEL048-472-3211 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓・川口信用金庫 志木支店 支店長 小島 一男 志木市本町 2-5-40 TEL048-471-2525 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓・川口信用金庫 宗岡支店 支店長 吉山 光一 志木市中宗岡 4-16-10 TEL048-474-2121 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓

- ・川口信用金庫 志木北支店
 支店長 高際 由明 志木市上宗岡 2-18-30 TEL048-474-8511
 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓
- ・(株)日本政策金融公庫 浦和支店
 支店長 冬野 英和 さいたま市浦和区岸町 4-25-14 TEL048-822-7171
 計画策定・実施支援
- ・関東信越税理士会 朝霞支部
 支部長 手塚 英夫 朝霞市幸町 1-3-6 TEL048-465-0025
 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓
- ・JAあさか野 宗岡支店
 支店長 田中 栄 志木市中宗岡 1-4-41 TEL048-471-0011
 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓
- ・十文字学園女子大学 人間生活学部 生活情報学科
 教授 星野 敦子 新座市菅沢 2-1-28 TEL048-260-7673
 実施支援
- ・埼玉県
 県知事 上田 清司 さいたま市浦和区高砂 3-15-1 TEL048-824-2111
 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓
- ・志木市
 市長 香川 武文 志木市中宗岡 1-1-1 TEL048-473-1111
 地域経済動向調査、経営分析・需要動向、計画策定・実施支援、新たな需要の開拓
- ・志木市観光協会
 会長 大木 勝臣 志木市中宗岡 1-1-1 TEL048-473-1111
 新たな需要の開拓
- ・田子山富士保存会
 会長 清水 良介 志木市本町 1-6-30 TEL048-471-0049
 新たな需要の開拓
- ・志木のまち案内人の会
 会長 一ノ倉 達也 志木市本町 5-17-2-903 TEL048-473-3728
 新たな需要の開拓

連携体制図等

