

経営発達支援計画の概要

実施者名	富里市商工会（法人番号 6040005006074） 富里市（地方公共団体コード 122335）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目 標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 実施期間内小規模事業者のべ168者に対して実施</li> <li>2. 創業・第2創業の促進</li> <li>3. 経営の自走化</li> <li>4. 稼ぐ力の向上</li> <li>5. 後継者の育成を通じた事業承継支援</li> <li>6. 後継者不在事業所に対するマッチングによる事業承継支援</li> <li>7. 事業継続力の強化</li> </ol>
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. 地域経済動向調査に関すること RESASによるビッグデータに加え、民間シンクタンクの月例景気動向調査等を活用し、小規模事業者に対してタイムリーな情報提供を行う。これにより、実効性の高い事業計画の策定支援につなげていく。</li> <li>4. 需要動向調査に関すること 事業者が個別に必要とする需要動向データを洗い出し、二次データによる机上調査を行ったうえで、試作品、サービスの開発を行い、一次データ調査を通じて事業化を図る。</li> <li>5. 経営状況の分析に関すること 経営分析業務の手法および手段をマニュアル化し、経営診断を事業者への標準サービスとして確立する。</li> <li>6. 事業計画の策定支援に関すること 富里市商工会として、事業者の成長段階に応じた統一フォームでの事業計画策定支援を行い、その後の補助事業計画等の策定支援へつなげる。</li> <li>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ITシステムの導入により、定量的な情報を迅速に取得し効率的に活用することにより、事業計画の進捗チェックをするとともに見直しを行う。</li> <li>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者それぞれの見込み客のリストアップと、それを成約につなげるマーケティング手法を学び、事業者が自走できるよう伴走支援を行う。</li> </ol>
連絡先	<p>富里市商工会 〒286-0221 千葉県富里市七栄653番地1 TEL：0476-93-0136 FAX：0476-92-1971 E-mail：shokokai@tomisato.or.jp</p> <p>富里市 経済環境部 商工観光課 商工振興班 〒286-0292 千葉県富里市七栄652番地1 TEL：0476-93-4942 FAX：0476-93-2101 E-mail：shoukou@city.tomisato.lg.jp</p>

(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富里市の位置と地勢	
<p>富里市は、千葉県北部の北総台地のほぼ中央に位置し、東西約10km、南北約11km、面積53.88km<sup>2</sup>を有する市である。東京都心から東に50～60km圏、成田国際空港からは西に約4kmの所に位置している。東は芝山町、西は酒々井町、南は八街市・山武市、北は成田市に接していて、北総台地の高台地帯である本市は、高崎川、根木名川の源をなし、肥沃な農地や自然環境に恵まれている。</p>	
	<p><b>位置</b> (市役所の位置) 富里市七栄652番地1 東経 140度20分46秒 北緯 35度43分24秒</p> <p><b>広さ</b> 東西 約 10km 南北 約 11km</p> <p><b>周囲</b> 約50km</p> <p><b>標高</b> 最高 約44m 最低 約 8m</p>
②人口の現状と将来推計、将来展望	
<p>富里市人口ビジョン（令和3年度版）及び富里市統計書（令和6年版）による人口の現状と将来推計、展望は次のとおり。</p>	
現 状	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 市内の総人口は、平成29年をピークに微減が続いていたが、令和5年より若干増加している。 (平成29年9月末 50,269人 令和6年9月末 49,796人)</li><li>■ 自然動態は出生が死亡を下回り、社会動態は転入が転出を上回っている。 自然動態 (令和6年度 出生246人 死亡559人) 社会動態 (令和6年度 転入5,399人 転出4,951人)</li><li>■ 新型コロナが収束した令和4年より、外国人の転入が大幅に増え、総人口に占める外国人比率は8.9%であり、これは千葉県内最上位である (令和7年1月1日現在)。 (参考資料1 参考資料2)</li></ul>

<p>富里市人口ビジョン (令和3年度版) による 将来推計</p>	<p>「社人研の手法に準拠した推計」と、市独自による「自然体ケース」、「出生率向上ケース」、「成田空港機能強化を考慮したケース」による推計を行っている。その結果は次のとおり。</p> <p>(以下抜粋、下線は商工会)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社人研推計の手法では本市の総人口は一貫した減少傾向にあり、令和22年(2040年)には40,000人以下になります。さらに令和42年(2060年)には26,370人になり、平成27年(2015年)の約53%にまで減少するとみられます。</li> <li>■ 自然体推計においては、社人研推計よりも人口減少幅は緩やかですが、令和42年(2060年)には総人口が34,649人になり、平成27年(2015年)の約69%にまで減少するとみられます。</li> <li>■ 出生率向上推計においても、社人研推計よりも人口減少幅は緩やかですが、令和42年(2060年)には総人口が39,425人になり、平成27年(2015年)の約79%にまで減少するとみられます。</li> <li>■ <u>成田空港機能強化推計においては、機能強化による転入増加の影響で令和17年(2035年)頃まで人口増加が起こり、総人口は55,000人を超えるとみられます。しかしその後は減少傾向に転じるとみられます。</u></li> </ul> <p>(参考資料3)</p>
<p>富里市人口ビジョン (令和3年度版) による 人口の 将来展望</p>	<p>(以下抜粋、下線は商工会)</p> <p>本市は令和2年(2020年)現在において、住民基本台帳における総人口は横ばいに推移していますが、人口構造や人口動態から少子高齢化が進行していることが明らかであり、総人口も近い将来に減少へ転じることが予想されます。</p> <p>人口減少対策を検討するに当たっては、自然増減と社会増減についての対策を検討する必要があります。</p> <p>自然増減については、出生数が重要です。本市の合計特殊出生率は目立って減少していないものの、生産年齢人口の減少により出生数自体は減少傾向にあります。そのため、働きながら子育てができる環境づくりを推進する必要がありますが、核家族化や地域とのつながりの希薄化、待機児童問題など、取り組むべき課題が多いことも事実です。</p> <p><u>社会増減については、過去の状況からみても成田空港の機能強化が本市にとっては影響が大きく、成田空港の雇用増加や周辺地域への企</u></p>

業参入など、社会増になる好機となり得ます。市外・国外の方を受け入れやすい地域づくりや、企業が参入しやすいような都市基盤・制度を検討していく必要があります。

以上により、直近に予定されている成田空港の機能強化が、本市の人口減少対策に特に有効な要因と考えられ、本市の活性化につながるように様々な施策を推進することが重要です。したがって、世界的な新型コロナウイルス感染拡大が工程に影響することは考えられますが、成田空港機能強化を考慮したケースを本市の人口の将来展望として、施策の展開を図っていくものとします。

商 工 会  
に よ る  
人 口 の  
将 来 展 望  
( 現 在 )

令和6年9月末実績において、本市の人口は「出生率向上ケース」を上回る実績となっている。これは本市が成田空港に隣接するという地理的優位性に加え、成田市と比較して住居費用が安価であることから、外国人の転入が増加しているためと推察される。今後、成田空港の機能強化に伴う雇用創出により、日本人・外国人を問わずさらなる転入増が見込まれることから、総人口は今後も増加していくものと思われる。

図表（参考資料1～3をもとに商工会作成）

	実績	推計			
		令和6年 9月末	令和7年 (2025年)	令和12年 (2030年)	令和17年 (2035年)
社 人 研 推 計	49,796	45,615 31.8	43,092 33.0	40,260 34.7	37,290 37.7
自 然 体 ケ ー ス		49,230 30.0	47,890 30.5	46,023 31.4	43,765 33.4
出 生 率 向 上 ケ ー ス		49,536 29.8	48,747 30.0	47,422 30.4	45,675 32.0
成 田 空 港 機 能 強 化 を 考 慮 し た ケ ー ス		51,514 28.7	54,405 26.8	55,647 25.9	54,399 26.9

上段 総人口（人） 下段 高齢化率（%）

### ③商工業者数の推移

富里市統計書（令和6年版）によると、市内事業者数は年々減少し、平成21年には1,799者であったものが、令和3年には1,577者と約220者減少している。

この減少は商工業に該当する第2次産業、第3次産業、特に従業員5人以内の小規

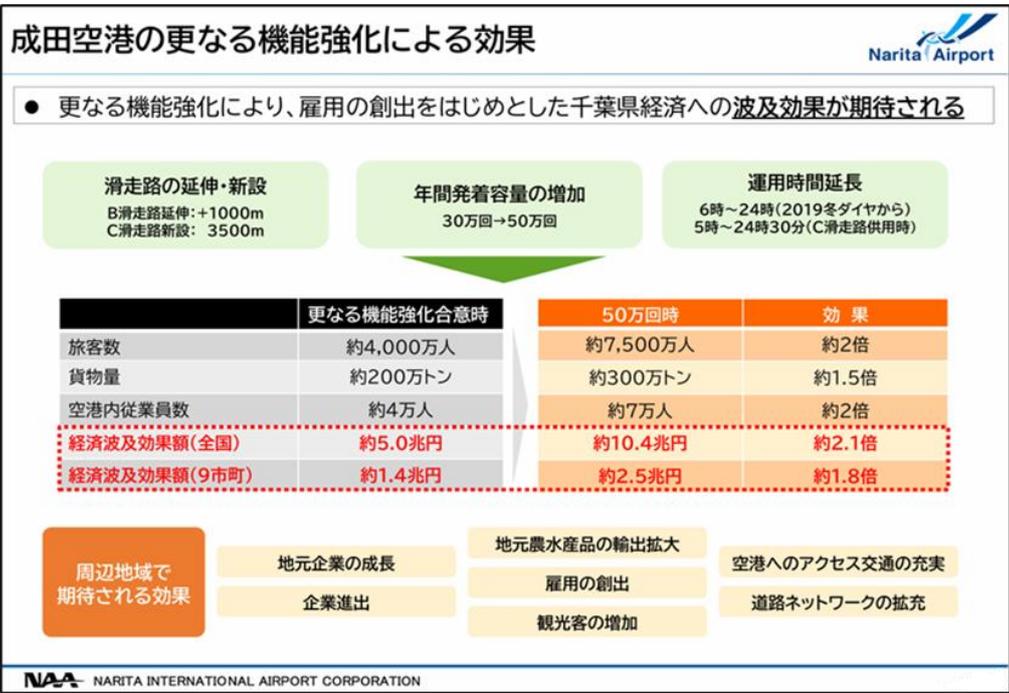
模業者に該当する「卸売業・小売業・飲食業」の減少が顕著である。一方でサービス業は増加している。このサービス業の増加は、参入障壁の低い美容系サロンや高齢化社会による介護サービスなどが多いが、本市の特徴として、賃貸住宅の需要増加による不動産賃貸業（アパート経営）、外国人経営による自動車整備業の増加なども挙げられる。

(参考資料4)

④商工業における課題（富里市産業振興ビジョンより抜粋）

<b>課題1</b>	<b>ICT化、雇用機会の創出、経営基盤の安定化・強化</b>
<p>近年の社会環境は、少子・超高齢化や産業構造の変化、グローバル化、高度情報化社会の進展、地球環境問題の深刻化など、日々大きく変化しています。平成28年には、これまでの情報社会（Society4.0）に続く、我が国が目指すべき未来社会の姿として、「Society5.0」が提唱されました。（「第5期技術基本計画」）こうした中で、特にキャッシュレス決済を含むICT化は、現在、国を挙げて取り組みが進められており、市内事業者にも確実に影響を与えています。また、企業のICT化は、販売機会の創出や業務の効率化、人手不足の解消だけでなく、テレワークの導入など、多様な働き方を受容することにも繋がり、就労・雇用機会の創出や就業環境の改善といった面においても重要な役割を果たすことから、市内事業者が積極的に導入し、利活用できるようサポートしていかなければなりません。さらに、台風等の自然災害や感染症流行など、事業者には大きな影響を与える事象が相次いで発生しています。堅調に事業活動を行っていたとしても、こうした予期せぬリスクにさらされ、事業の継続が困難になることがあります。不測の事態が発生しても、重要な事業・業務を中断させない、または中断しても可能な限り短時間で復旧させるための方針、体制整備などの取り組みが必要となっています。</p>	
<b>課題2</b>	<b>人材不足、事業承継、創業支援</b>
<p>本市の年齢別人口の推移は、平成15年以降15歳から64歳の生産年齢は毎年減少するとともに、高齢化率が上昇しています。人口構造の変化を踏まえると、中長期的に人材不足に陥る企業が多くなると考えられます。労働生産性の向上や、働くことを希望する女性や高齢者の活躍の場の整備、外国人材の活躍の促進が重要です。また、高齢化の進行に伴い、経営者の高齢化も進む中で中小企業・小規模事業者の事業承継が大きな問題となっています。</p> <p>中小企業庁の令和元年度（2019年「中小企業白書」）において、全国の社長の年齢分布における70代以上の占める割合が年々増加傾向にある一方で、40代以下の構成比が減少傾向にあるため、全般的に経営者の高齢化が進んでいるとしています。</p>	





千葉県資料

✈️ 「第2の開港」を起点とするアクションパッケージ

**「第2の開港」を起点とするアクションパッケージ**

.....

**2029年に向けて飛躍的に高まる成田空港のポテンシャルを最大限に生かすことで、熾烈な空港間競争を勝ち抜き、日本の産業競争力を強化するとともに本県経済の活性化につなげる**

成田空港 第2の開港 プロジェクト	① 第3滑走路の新設をはじめとした <b>成田空港の拡張事業</b>	② 『新しい成田空港』構想 <b>旅客ターミナルの再構築 新貨物地区の整備</b>
空港アクセスの 充実・強化	③ 検討が進む <b>成田空港の鉄道アクセス向上</b>	④ 圏央道・北千葉道路・新湾岸道路等の <b>道路ネットワークの整備</b>
成田空港を核とした 物流・産業拠点の形成	⑤ 空港周辺への立地に <b>メリットがある産業の集積</b>	⑥ 千葉県全域を <b>国家戦略特区に指定</b>
暮らしや産業の拠点 として選ばれる エリアデザイン	⑦ <b>立地企業補助金の拡充</b> (空港周辺地域等への上乗せ補助)	
⑧ <b>成田空港「エアポートシティ」構想の策定</b> (ビジョン・ゾーニング・ロードマップ等)		

 ⑤ 空港周辺への立地にメリットがある産業の集積

**目指すもの**

成田空港は、豊富な国際線ネットワークを有する**日本最大の貿易港**という**特徴**を有しており、さらに、今後、**拡張事業**により、貨物取扱量の増加をはじめとする**様々な効果の発現が期待される**。

↓

こうした**特徴・強みを有する成田空港**の周辺に立地することに**ビジネス上のメリットがある産業の集積**

**主な取組**

- **農地に係る土地利用規制の弾力化**  
 (成田空港周辺は、優良農地が広がり、民間事業者による開発の制約となっている)  
 ☞ 空港の機能との一体的利用が必要な物流施設等の整備に向けて、**地域未来投資促進法**に基づく**土地利用規制の特例等の弾力的な活用を可能とした** (18ページ)
- **戦略的な企業誘致の推進**  
 (成田空港の機能・特徴を生かし、戦略的な企業誘致を図る必要がある)  
 ☞ **成田空港の特徴や強みを生かせる6つの産業の集積を目指すこととし、まずは、特に空港との親和性が高い「航空宇宙関連産業」の集積を目指す** (17、19ページ)

16

 ⑤ 空港周辺への立地にメリットがある産業の集積 ～地域未来投資促進法の活用～

**地域未来投資促進法**を活用し、**成田空港の特徴や強みを生かせる6つの産業の民間投資を促進**

❖ **地域未来投資促進法とは？** 県・市町村が「産業集積を図るエリア」や「集積を目指す産業」などを定める基本計画を策定し、基本計画に基づき投資を行う事業者に対して、農地転用等の手続きの配慮や法人税の特例（特別償却又は税額控除）などの支援措置を講ずるもの。  
※詳細は経済産業省等のHPをご確認ください。

**「産業集積を図るエリア」**



成田新産業特別促進区域  
(成田空港周辺9市町)

**成田新産業特別促進区域において「集積を目指す産業」**

 物流	 精密機器	 航空宇宙
 健康医療	 農業	 観光

❖ 戦略的な企業誘致を図るため、令和6年12月に基本計画の「集積を目指す産業」に追加した産業

17

⑥成田空港「エアポートシティ」構想による富里市の位置付け

富里市は本構想のゾーニングにおいて、「市街地再生と文化的資源の調和を目指す新たな経済交流拠点」としてアーバンエリア、また「医療・研究開発拠点を中心としたライフサイエンス事業の集積ゾーン、ライフサイエンス・パークとして位置付けられている。

✈️
⑧成田空港「エアポートシティ」構想 ※ ナリタ ~NRTエリアデザインセンターの開設~

※「エアポートシティ」の名称については、現在公募手続き中、検討中

▶ 更なる航空需要の創出や日本の経済発展、国際競争力の強化を図るため、国際的な産業拠点の形成など、エアポートシティの実現に向けた取組を強力に推進していくことを目的として、令和7年4月、**県と成田国際空港株式会社による新たな組織**を設立。

**■ 組織名称**

ナリタ  
NRTエリアデザインセンター (NRT Area Design Center)

**■ 当面の実施業務**

- ① **成田空港「エアポートシティ」構想の策定**  
(ビジョン・アプローチ・ゾーニング・ロードマップ・推進体制)
- ② 空港を核とした**地域公共交通ネットワーク構築**に向けた取組
- ③ **産業拠点の形成**に向けた取組
- ④ 成田空港「エアポートシティ」実現に関係する市町のまちづくりに対する支援
- ⑤ 成田空港「エアポートシティ」のPR・広報に関する業務
- ⑥ 民間事業者等との連携に関する業務



25

✈️
⑧成田空港「エアポートシティ」構想 (1)

**■ 成田空港「エアポートシティ」構想①**

**ビジョン** “誰もが輝き、世界と響き合う「フラッグシップ・エアポートシティ」”

**CONCEPT**

- ☞ 成田空港の国際競争力獲得、日本の成長戦略を牽引する**重要な国家プロジェクト**
- ☞ 世界の活力を取り込み、我が国、成田空港、周辺地域が本来有する**ポテンシャルを最大限に発揮**
- ☞ **世界をリードするモデル都市圏へ**の変貌

**FUTURE**

- ☞ 世界で日本を輝かせ続けるフラッグシップ・エアポートシティへ
- ☞ 次世代産業育成・DX活用等による活力創出
- ☞ 国際産業拠点形成、日本で最も国際的なまち = **未来志向型エアポートシティ**
- ☞ 空港地域固有の**アイデンティティ・景観形成**

**アプローチ** ビジョンを実現するための“4つのアプローチ”

<b>産業・イノベーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○世界水準の<b>航空・先端産業クラスター</b>形成</li> <li>○<b>医療・農業・観光</b>の、<b>空港を核としたグローバル拠点化</b></li> <li>○<b>物流の効率化・高度化</b> ○規制緩和・制度導入</li> </ul>	<b>ウェルビーイング</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○空港と高度産業を支える<b>人材育成・集積</b></li> <li>○選ばれる魅力的な<b>居住エリア・景観・コミュニティ</b>形成</li> <li>○里山・田園・海・川と共生する<b>新たなライフスタイル</b></li> <li>○グローバルで高質な<b>教育環境整備</b></li> </ul>
<b>交通・モビリティ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○複合的な広域幹線<b>道路ネットワーク</b>整備</li> <li>○<b>鉄道アクセス</b>の充実</li> <li>○周辺のまちづくりを踏まえた<b>効率的な地域公共交通</b>の実現</li> </ul>		
<b>ダイバーシティ・サステナビリティ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○誰もがその人らしく生きる・<b>分かり合える地域社会</b>の実現</li> <li>○空港と地域で<b>環境に配慮した統合的取組</b>を推進</li> <li>○<b>空港を核とした防災拠点</b>の確立</li> </ul>		

26

## エアポートエリア内の4ゾーンが連動、空港と地域の成長を牽引

「エアポートエリア」は、空港から至近の高アクセス性と立地のポテンシャルを最大限に生かし、国際的な産業拠点の形成を目指す。このエリアは空港を中心に東西南北に広がる4ゾーンで構成され、異なる機能が連携し合うことで空港都市の価値を最大化する。

### 1. 物流・産業機能と、高付加価値農業・輸出拠点が共存する複合ゾーン

圏央道に設置される複数のICと、新貨物地区、国際物流拠点、成田市公設地方卸売市場等が連動し、国際的な産業集積・高付加価値農産物輸出が共存する複合産業拠点を形成。

### 2. 航空宇宙産業を中心とした先端産業拠点・トレーニング施設の集積ゾーン

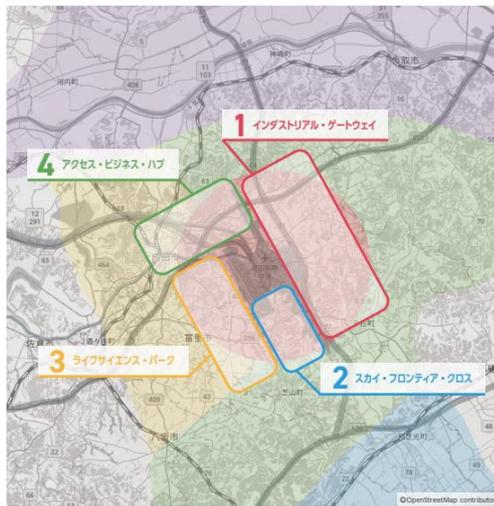
航空宇宙産業や整備・修理・航空人材関連を中心に、空港機能を補完する先端産業ゾーン。九十九里方面との連携も視野に入れる。

### 3. 医療・研究開発拠点を中心としたライフサイエンス事業の集積ゾーン

周辺の医療機関の立地や住宅の集積及び鉄道沿線の立地特性を生かし、医療・研究・住環境を集約し、ウェルビーイング都市モデルを実装する。

### 4. 業務・宿泊機能を備えた交流拠点ゾーン

成田市中心部に隣接し、宿泊・駐車・業務機能を備えた都市型拠点。首都圏や北総地域との広域アクセスを生かした交流拠点を形成。



## 構想実現までの中長期的な道のり

■様々な関係者・ステークホルダーの存在と合意形成を前提に、空港拡張、各種開発、インフラ整備、法制度、各種サービスの展開等を、中長期的な計画性をもって推進する必要性  
■構想実現に向けたフェーズを次の四段階に区分して提示



### ⑦上記⑤、⑥により想定される新たな需要

需要	具体的内容
航空貨物量の増加に伴う物流拠点需要	物流センター・冷蔵冷凍倉庫の需要が増加。
MRO(整備・修理・オーバーホール)施設の拡充	大型機材の増便により航空機整備工場、部品保管庫、整備人材の需要が増加。

ホテル・宿泊施設の増加	乗り継ぎ客増加で、空港周辺のビジネスホテル、中長期滞在型ホテルの需要が増加。
外国人向け商業施設・飲食店ニーズの拡大	旅客数増加により、免税店、飲食店、多言語対応の商業施設の需要が増加。
空港アクセス・交通インフラ関連の需要	LCC 増加や早朝深夜便拡大により、バス、タクシー、シェアカー、駐車場などのアクセス需要が拡大。
人材需要の増加（空港関連サービス）	手荷物、保安、清掃、グランドハンドリングなど、空港オペレーション人材の採用が活発化。
医療・防疫・検疫関連施設の強化	グローバル移動の拡大で、PCR 検査・検疫強化、防疫対策、外国人向け医療クリニック需要が増加。
貨物輸送関連の製造業・加工業の進出	輸出型企業（食品、機械部品、生花など）が空港近接エリアに新工場・最終加工拠点を求める傾向が強まる。
観光業・地域製品の販売拡大	訪日客増加により地域観光案内、体験ツアー、地元特産品の販売拡大が見込まれる。
早朝・深夜便向けの“短時間滞在ニーズ”の取り込み	短時間仮眠スペース、24 時間対応のマッサージ・リラクゼーション等。
外国人技能実習生・空港関連労働者の居住エリアの拡大	外国人技能実習生・空港関連労働者の居住エリアの拡大。空港の雇用増加に合わせて外国人居住地が広がる。

## （２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ①富里市の方針

富里市では平成30年に「富里市産業振興ビジョン（第一次）」を策定し、そのキーワードは「創ること、繋ぐこと、培うこと」であった。令和4年より施行された「富里市産業振興ビジョン（第二次）」においてもこのキーワードを引継ぎ、この3つを基本目標として設定し、さらに、成田空港の機能強化を見据えた地域の発展という視点を踏まえ、「成田空港との共生・共栄」を4つ目の基本目標とし、富里市産業振興アクションプランにおける「商工業振興アクションプラン」においてその施策方針と基本方針、施策と具体的な取組内容を定めている。

（計画期間 令和4年4月から令和9年3月）

産業振興ビジョン	アクションプラン	
	施策方針	基本方針
創ること	1 創業・就労の支援	創業支援
	2 富里ブランドの育成	地域ブランドの創出
	3 企業誘致	企業誘致
繋ぐこと	1 後継者の育成	後継者の育成

	2 事業承継	事業承継 M&A支援
	3 人材確保・育成	人材確保・就労支援・人材育成
	4 各産業の連携	異種間業種の連携
培うこと	1 経営の安定化・強化	生産性向上の促進 経営基盤の強化の促進
	2 市内企（事）業の振興	既存企業支援 商店会の活性化支援
成田空港との 共生・共栄	1 企業誘致	企業誘致
	2 人材の確保・育成	人材確保・就労支援・人材育成

## ②富里市商工会の方針

前記、(1)地域の現状及び課題、及び(2)①富里市の方針を踏まえた富里市商工会における方針は次のとおり。

方針1	成田空港の機能強化に伴う、新たな需要を想定した創業、第二創業の支援
方針2	富里ブランドの育成
方針3	小規模事業者の経営力の向上と稼ぐ力の強化
方針4	事業承継支援（承継計画の作成、後継者育成、M&A等マッチング支援）
方針5	頻発する自然災害からの事業を守る、事業継続力強化支援
方針6	外国人の創業支援・経営支援
方針7	外国人労働者の就労支援
方針8	「富里市創業・事業承継応援補助金」「富里市中小企業資金融資制度」の積極活用による経営支援

## ③経営発達支援事業におけるアクションプラン

産業振興ビジョン	アクションプラン	
	項目	内容
創ること	1 創業支援 (新規開業促進)	創業塾・創業相談窓口
	2 富里ブランドの育成	新商品開発支援

		販路開拓支援
繋ぐこと	1 後継者育成	後継者・幹部社員向けセミナー
	2 事業承継	事業承継相談会 日本政策金融公庫と協働したマッチング支援
	3 自然災害への対応	事業継続力強化計画策定支援
培うこと	1 経営の安定化・強化 市内企（事）業の振興	生産性向上 賃上げ対策 DX・IT化の促進 新規事業の開拓 経営力向上計画
成田空港との 共生・共栄	1 企業誘致	被誘致企業と市内小規模事業者とのサプライチェーン構築支援
	2 人材の確保・育成	成田空港地域共生部との連携強化と情報交換会の開催

(3) 経営発達支援事業の目標 (5年間目標)

①経営発達支援事業対象事業所数 のべ168事業所

KGI	168事業者					
KPI	年度別目標					
	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度	合計
	18	27	36	42	45	168
設定の理由	「経営発達支援事業」は「経営改善普及事業」の一環として行われるのであるが、通常の経営改善普及事業と区別するために、毎年度当初に経営発達支援事業を行う事業者を指定する。					

②創業・第二創業の促進

KGI	創業 25件 第2創業 5件
KPI	創業塾の開催 (毎年1回) 創業相談窓口の設置 (月2回) 創業計画書の作成支援 25件 創業融資の斡旋 15件 富里市創業・事業承継応援補助金の斡旋 15件
設定の理由	創業相談から創業時の施策利用まで一貫した伴走支援を実施するため。新たな需要の取り込みによる第二創業の促進を図るため。

### ③富里ブランドの育成

K G I	富里市の地域資源を活用した商品開発支援 4件 既存商品の富里ブランドへのブラッシュアップ 4件
K P I	新商品・新サービス開発セミナーの開催 既存商品のブラッシュアップ
設定の理由	販路とプロモーションというマーケティングまでをふまえた商品開発を行うため。

### ④経営の自走化

K G I	事業者自身による事業計画策定件数 30件
K P I	経営力向上セミナーの開催（年1回） 個別経営分析（対象事業所各年1回） 事業計画策定後のフォローアップ（各事業所年4回）
設定の理由	経営力向上セミナーにより経営者のリテラシー向上を図り、事業計画への落とし込み、その後のフォローアップを通じて事業者自身のPDCAサイクルの構築を達成するため。

### ⑤稼ぐ力の向上

K G I	付加価値額又は一人当たりの付加価値額を計画終了時（5年間）において15.0%以上向上
K P I	経営革新計画 3件 小規模事業者持続化補助金採択 25件 省力化補助金、IT導入補助金、業務改善助成金等の採択15件
設定の理由	原材料高騰や最低賃金の引き上げが続く中での価格転嫁はもとより、省力化設備やDXを活用した業務効率化により生産性の向上を図り、付加価値を増加させるため。

### ⑥後継者の育成を通じた事業承継支援

K G I	承継完了 5件
K P I	後継者塾の開催 年1回 事業承継相談会 年3回 事業承継診断 25件 事業承継計画書作成支援 15件
設定の理由	承継相談から事業承継診断、承継完了まで一貫した伴走支援を実施するため。

### ⑦後継者不在事業所に対するマッチングによる事業承継支援

K G I	マッチング完了 4件
K P I	事業承継アンケート実施 年1回

	事業承継セミナーの開催 年1回 日本政策金融公庫・千葉県事業承継引継支援センターへの取次 15件
設定の理由	M&Aによる事業承継は、企業評価、法務・税務の複雑なデューデリ ジェンス（適正評価手続き）、交渉など、高度な専門知識とノウハウ が必要である。商工会の役割は管内事業所からマッチングによる事業 承継を希望する小規模事業者を発掘し、専門の支援機関に繋ぐこと であるため。

#### ⑧事業継続力の強化

K G I	事業継続力強化計画の認定 10件
K P I	専門家派遣 20回
設定の理由	事業継続力強化計画の認定件数達成のため。

#### ⑨地域への裨益目標

上記①～⑧による地域への裨益は次のとおり。

##### (ア) 地域経済の活力維持・向上

小規模事業者の減少に歯止めをかけ、創業や事業承継を活性化させることで、地域全体の活力を維持・向上させる。

##### (イ) 労働生産性の向上と労働条件の改善

I Tツールや省力化設備の導入により生産性を向上させ、従業員の労働条件の改善を図ることにより地域内所得の向上が見込まれる。

##### (ウ) 新規事業の進出による雇用機会の創出と、地域内経済循環の促進

成田空港の機能強化は、地域に新たな経済的需要と機会をもたらすことは確実である。この変化に対し、地域に根ざす小規模事業者が「創業」または「第二創業」という形で積極的に参入することは、雇用機会の創出と、地域内経済循環の促進といった点で地域への多大なる裨益が見込まれる。

##### (エ) 事業承継マッチング支援によるサプライチェーンの維持

地域に根ざした中小企業や小規模事業者は、特定のサプライチェーン（供給網）や地域経済において重要な役割を担っている。事業承継マッチングによりこれらの企業が存続することで、関連する取引先やサプライチェーン全体が維持される。

##### (オ) 災害時の地域経済の停滞防止と早期復旧

事業継続力強化計画の策定により、災害時でも重要業務を継続・早期復旧できる体制を構築することで、企業単体だけでなく、地域全体の商工業の被害を最小限に抑えられる。これは、地域経済全体の迅速な回復に不可欠である。

## 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8年4月1日 ～ 令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

### ①経営発達支援事業対象事業所数 のべ168事業所

達成方針	通常の経営改善普及事業と区別するために、毎年度当初に対象事業所を指定し伴走支援を実施する。					
設定した理由	事業実施にあたり、事業ドメインを明確にするため。					
内訳		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
	創業者・創業予定者	3	6	9	9	9
	経営発達支援事業者	9	12	15	18	21
	事業承継予定者	3	6	9	12	12
	持続化補助金 省力化補助金等 施策利用事業者	3	3	3	3	3
	合計	18	27	36	42	45
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「創業者」の定義は、初年度において創業後2年未満の事業者、及び計画年度中に創業した事業所とする。</li> <li>● 「経営発達支援事業者」の定義は、経営発達支援計画ガイドライン記載のとおり小規模事業者の中で事業体として必要な一定水準を超えた事業者とする。</li> <li>● 「事業承継予定者」の定義は、5年以内に事業承継を希望または予定している小規模事業者とする。</li> </ul>					

### ②創業・第2創業の促進

達成方針	創業支援については、広く商工会の創業支援事業を告知し、第2創業については成田空港の機能拡張にともなう新たな需要を想定し実施する。
設定した理由	創業塾は毎年開催しているが年々参加者が減少している。富里市は成田空港の機能強化に伴い新たなビジネスチャンスが多く見込まれることから、この点も含め広く周知することにより富里市での創業希望者を増加させる。

### ③富里ブランドの育成

達成方針	事業性の分析及び販路を意識した商品企画、商品開発支援とマーケティング支援を実施する。
------	--

設定した理由	地域資源を活用した商品開発は、販路の開拓がネックになり事業として継続ができていないケースが多かったため、社会志向を根拠としたプロダクトアウトではなく、顧客発想を根拠としたマーケットインの商品開発を行う必要があるため。
--------	--

#### ④経営の自走化

達成方針	事業者自身による中期経営計画の策定と実施を行うマネジメント力を養成する。
設定した理由	経営発達支援事業の目的は、事業者自身による中期経営計画のPDCAサイクルを回すことにあるため。

#### ⑤稼ぐ力の強化

達成方針	人件費、原材料高騰分の適正な価格転嫁と、外国人材の雇用による人材の確保、DXや省力化設備の導入による生産性の向上を達成する。
設定した理由	少子高齢化による労働力不足、原材料高騰等の外的要因に対して、上昇したコストを転嫁しただけの「利益無き成長」にならぬよう適正な利益を確保するため。

#### ⑥後継者の育成を通じた事業承継支援

達成方針	後継者と将来の幹部候補社員に対して、後継者塾を開催してマネジメント力の向上を図る。 期間を定めての事業承継計画を策定する。
設定した理由	小規模事業者においては、事業承継、特に承継時期についてあいまいな事業所が多く、これにより後継者の事業承継に対する意識が薄く、また経営リテラシーの不足も多々みられるため。

#### ⑦後継者不在事業所に対するマッチングによる事業承継支援

達成方針	マッチングサービスを提供する、日本政策金融公庫、千葉県事業承継支援センターへ対象事業者を紹介する。
設定した理由	商工会ではマッチング支援を行うことは不可能なため。

#### ⑧事業継続力の強化

達成方針	多発する自然災害等の緊急事態に際して事業が継続できるよう、事業者ごとに継続力強化計画を策定する。
設定した理由	富里市は成田空港の隣に位置し、成田空港関連の事業所も多い。災害時には地域インフラの回復のため管内小規模事業者の果たす役割も大きいため。

## 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

現 状	地域の経済動向調査を行うにあたり、主にRESASを使用している。					
課 題	RESASの諸データは、国勢調査や経済センサスの調査結果に基づいているが、これらの調査は5年に1回、また調査から公表まで約1年半の時間を要している。 人口推計等提供されるビッグデータは非常に有用であるが、コロナ禍後の物価高騰や、人件費の上昇は著しく、経営判断の為にはよりタイムリーな経済指標が必要となっている。					
方 針	市内の人口推移等に関しては毎年市が発行する統計書を活用。これにRESASによるビッグデータに、厚生労働省の労働経済動向調査、民間シンクタンクによる月例景気動向調査等を組み合わせ、よりタイムリーで小規模事業者の経営計画の策定に役立つ情報を抽出する。					
手 法	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 令和7年度国勢調査（令和8年9月末確報公表予定）</li> <li>■ 富里市統計調査（毎年発行）</li> <li>■ RESASによる産業構造マップ、地域経済循環マップ</li> <li>■ 千葉労働局による雇用失業情勢、賃金情報</li> <li>■ 千葉銀総研による千葉県の経済指標レポート</li> <li>■ 帝国データバンクによる物価・価格、雇用・人材動向調査</li> </ul>					
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 令和7年度国勢調査による<u>人口動態（5年ごと）</u></li> <li>■ RESASによる<u>産業構造マップ</u>、<u>地域経済循環マップ</u>（随時）</li> <li>■ 千葉労働局による<u>雇用失業情勢</u>、<u>賃金情報</u>（毎月）</li> <li>■ 千葉銀総研による<u>千葉県の経済指標レポート</u>（毎月）</li> <li>■ 帝国データバンクによる<u>物価・価格</u>、<u>雇用・人材動向調査</u>（随時）</li> </ul>					
活用方法	経営計画の策定 経営判断、意思決定 賃上げ、採用条件の判断					
周知方法	富里市商工会ホームページ及び、巡回、窓口相談時					
公表回数		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
	令和7年度国勢調査 人口推移等	1	—	—	—	—
	富里市統計書 住民基本台帳人口 世帯数等の推移	1	1	1	1	1
	RESAS 産業構造マップ 地域経済循環マップ	1	1	1	1	1

	千葉労働局 雇用失業情勢 賃金情報	1 2	1 2	1 2	1 2	1 2
	千葉銀総研 千葉県経済指標レポート	1 2	1 2	1 2	1 2	1 2

#### 4. 需要動向調査に関すること

現 状	需要動向調査は資金調達に伴う創業計画書、持続化補助金等の補助事業計画の作成時に業界団体や、民間シンクタンク等の調査データを用いて行う机上調査のみで、実地調査までは至っていない。					
課 題	需要動向調査の手法が机上であれ、実地であれ確立できていない。目的と手法について構築する必要がある。					
方 針	まず、経営分析を通じた事業者へのヒアリングにより、事業者が個別に必要とする需要動向データを洗い出す。次に二次データ（主に業界団体や民間シンクタンクの調査レポート）による机上調査を行ったうえで、試作品、サービスの開発を行い、一次データ調査（自社によるマーケティング調査）として実地調査を行う。					
実施目的 及び 調査項目	実施目的は大きく次の4点					
	分類	調査項目				手法
	市場分析	顧客満足度や顧客のニーズ、競合他社との比較情報などの収集				机上 実地
	商品の評価	新商品開発であればリリースした場合の消費者の反応、既存商品の場合は現状で抱えている問題点を把握				実地
	新商品開発 リニューアル	ターゲットのニーズを探り、商品のアイデア出しや、コンセプトの形成へ				机上 実地
	消費者への 情報発信	使用している広告・キャンペーンは効果的か、ターゲットに刺さっているかなど				実地
手 法	(ア) 机上調査例					
	卸 売 業 小 売 業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (一社) 全国スーパーマーケット協会 スーパーマーケット白書 (毎年)</li> <li>■ (一社) 日本フランチャイズチェーン協会 フランチャイズチェーン統計調査 (月次) コンビニエンスストア統計調査 (月次)</li> </ul>				

	<table border="1"> <tr> <td>建設業</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ (一社) 建設物価調査会 主要建設資材需給・価格動向調査</li> <li>■ 国土交通省 建築工事費調査</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ HOT PEPPER Beauty Academy (株)リクルート 美容センサス (美容室、理容室、エステサロン)</li> <li>■ (一社) 日本自動車整備振興会 自動車特定整備事業実態調査 (年次)</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td>飲食業</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ (一社) 日本フードサービス協会 外食産業市場動向調査 (月次)</li> </ul> </td> </tr> </table>	建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (一社) 建設物価調査会 主要建設資材需給・価格動向調査</li> <li>■ 国土交通省 建築工事費調査</li> </ul>	サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ HOT PEPPER Beauty Academy (株)リクルート 美容センサス (美容室、理容室、エステサロン)</li> <li>■ (一社) 日本自動車整備振興会 自動車特定整備事業実態調査 (年次)</li> </ul>	飲食業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (一社) 日本フードサービス協会 外食産業市場動向調査 (月次)</li> </ul>																														
建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (一社) 建設物価調査会 主要建設資材需給・価格動向調査</li> <li>■ 国土交通省 建築工事費調査</li> </ul>																																				
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ HOT PEPPER Beauty Academy (株)リクルート 美容センサス (美容室、理容室、エステサロン)</li> <li>■ (一社) 日本自動車整備振興会 自動車特定整備事業実態調査 (年次)</li> </ul>																																				
飲食業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ (一社) 日本フードサービス協会 外食産業市場動向調査 (月次)</li> </ul>																																				
	<p>(イ) 実地調査</p> <table border="1"> <tr> <td>実店舗等の視察</td> <td>           展示会等への参加            実店舗での売り場、競合調査         </td> </tr> <tr> <td>テストマーケティング (試食会等)</td> <td>           しんきん食の商談会            富里市スイカロードレース            富里市産業まつり            成田空港空の日フェスティバル         </td> </tr> </table>	実店舗等の視察	展示会等への参加 実店舗での売り場、競合調査	テストマーケティング (試食会等)	しんきん食の商談会 富里市スイカロードレース 富里市産業まつり 成田空港空の日フェスティバル																																
実店舗等の視察	展示会等への参加 実店舗での売り場、競合調査																																				
テストマーケティング (試食会等)	しんきん食の商談会 富里市スイカロードレース 富里市産業まつり 成田空港空の日フェスティバル																																				
活用方法	事業計画策定支援、及び経営策定後の意思判断に。																																				
目標数	<p>(ア) 机上調査数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>令和 8年度</th> <th>令和 9年度</th> <th>令和 10年度</th> <th>令和 11年度</th> <th>令和 12年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>創業者 創業予定者</td> <td>3</td> <td>6</td> <td>9</td> <td>9</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>経営発達支援事業者</td> <td>9</td> <td>12</td> <td>15</td> <td>18</td> <td>21</td> </tr> <tr> <td>事業承継予定者</td> <td>3</td> <td>6</td> <td>9</td> <td>12</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>持続化補助金 省力化補助金等 施策利用事業者</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>18</td> <td>27</td> <td>36</td> <td>42</td> <td>45</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 各事業者に対して年に1回は関連する業界の需要動向調査を行う。</li> <li>● 将来的には各事業者が自主的に調査を行えるよう支援する。</li> </ul> <p>(イ) 実施調査 経営発達支援事業を行う事業者の状況に応じて随時。</p>		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度	創業者 創業予定者	3	6	9	9	9	経営発達支援事業者	9	12	15	18	21	事業承継予定者	3	6	9	12	12	持続化補助金 省力化補助金等 施策利用事業者	3	3	3	3	3	合計	18	27	36	42	45
	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度																																
創業者 創業予定者	3	6	9	9	9																																
経営発達支援事業者	9	12	15	18	21																																
事業承継予定者	3	6	9	12	12																																
持続化補助金 省力化補助金等 施策利用事業者	3	3	3	3	3																																
合計	18	27	36	42	45																																

5. 経営状況の分析に関すること

現 状	経営状況の分析（以下、経営分析）は融資斡旋時、各種補助金の事業計画書作成支援時に行っているが、経営分析を単体での業務として推進してこなかった。この結果、経営分析に関して、分析手段、分析項目、分析ツールが統一されていない（ノウハウが指導員間で統一されていない）という状況が起きている。					
課 題	富里市商工会の提供する経営分析・診断業務として、経営分析業務の手法、手段をマニュアル化し、経営診断を会員への標準サービスとする必要がある。					
方 針	本事業期間においては経営指導員の支援能力の向上を目指し、日本政策金融公庫や経済産業省の提供する経営分析ツールを活用して行う。					
手 法	事業者自身による定性分析及び事業承継診断（状況に応じて） → 経営指導員による財務分析・業務フロー分析・商流分析・資金繰り分析 → 事業者・経営指導員によるSWOT分析 → 課題の整理とあるべき姿の明確化 → 経営目標（定性・定量）の設定 → それぞれの状況に即した事業計画書の作成					
手 段	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日本政策金融公庫、経営状況自己診断ツール「シグナル」を活用した定性分析</li> <li>■ 経済産業省「ローカルベンチマークシート」を活用した財務分析・業務フロー分析・商流分析</li> <li>■ 「借入金一覧表」の作成による資金繰り（借入金）分析</li> <li>■ 「SWOT分析」による内部環境での「強み」「弱み」、外部環境での「機会」「脅威」洗い出し</li> <li>■ 日本政策金融公庫「事業承継診断シート」を活用した事業承継診断</li> </ul>					
時 期	各経営発達支援事業所に対して年1回（決算時）					
活用方法	事業計画の策定 経営判断、意思決定 貸上げ、採用条件の判断					
目 標 数		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
	創業者 創業予定者	—	—	—	—	—
	経営発達支援事業者	9	12	15	18	21
	事業承継予定者	3	6	9	12	12
	持続化補助金 省力化補助金等 施策利用事業者	3	3	3	3	3

	合計	15	21	27	33	36
--	----	----	----	----	----	----

## 6. 事業計画策定支援に関すること

現 状	事業計画策定支援は、主に創業時の資金調達に伴う創業計画書、持続化補助金等の申請時に策定支援を行っているが、より詳細となる中期経営計画といった純然たる経営計画の策定支援は行っていない。					
課 題	事業計画の範囲、アウトプットの様式が統一されていない。					
支 援 に 対 する 考 え 方	富里市商工会として、事業者の成長段階に応じた統一フォームでの事業計画策定支援を行う。これにより、持続化補助金等の申請に向けた実効性の高い補助事業計画策定支援等へとつなげる。					
手 法	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 創業塾、経営力向上セミナー、後継者塾の開催</li> <li>■ 日本政策金融公庫指定様式による事業計画書・収支計算書・資金繰り表作成</li> </ul> <p>事業計画書 <a href="https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/jigyoukeikaku_rei_250303.pdf">https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/jigyoukeikaku_rei_250303.pdf</a></p> <p>月別収支予算書 <a href="https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/tukibetu_syuusikeikaku_syo_rei191120.pdf">https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/tukibetu_syuusikeikaku_syo_rei191120.pdf</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 業績悪化により経営改善が必要な場合には、より詳細な経営改善計画書を作成 <a href="https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/keieikaizen_230403a.pdf">https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/keieikaizen_230403a.pdf</a></li> <li>■ 事業承継計画書作成 <a href="https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/jigyousyoukei_point250303a.pdf">https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/jigyousyoukei_point250303a.pdf</a></li> <li>■ 各種補助事業計画・助成金事業計画書等作成</li> <li>■ MA-1、弥生会計等の会計システムへの資金繰り表・予算の登録</li> </ul>					
時 期	随時					
目 標 数	(ア) セミナー等の開催 (回)					
		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
	創業塾	1	1	1	1	1
	経営力向上セミナー	1	1	1	1	1

	後継者塾	1		1		1
(イ) 事業計画策定数						
		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
	創業者 創業予定者	3	3	3	3	3
	経営発達支援事業者	9	3	3	3	3
	事業承継予定者	3	3	3	3	3
	持続化補助金 省力化補助金等 施策利用事業者	3	3	3	3	3
	合計	18	12	12	12	12

#### 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

現 状	主に持続化補助金等の補助事業実施報告書や、1年後の報告書の作成業務がメインとなっており、PDCAサイクルのDCAの部分がおろそかになっている。
課 題	事業計画策定後支援のマニュアル化及び、経営分析を事業者自身が行うための知識とITツールの導入が必要である。
支 援 に 対 する 考 え 方	<p>事業計画策定後の支援内容についても事業計画策定時に事業者と取り決めるとともに、使用するツールに関しても商工会内で統一する。</p> <p>定量的な部分についてはより迅速的、効率的に把握できるようITシステムの導入を図る。</p> <p>この段階において、事業者との接触回数が増えるので、事業者の経営リテラシーの向上と、DXや省力化設備の導入による生産性向上の取り組みについても検討する。</p> <p>事業計画の進捗に遅れが見られる場合には、都度計画を見直す（ローリングプラン）。</p>
手 法	<p>■ 日本政策金融公庫 事業計画進捗報告書、経営状況振り返りシートを用いた進捗確認</p> <p><u>事業計画進捗報告書</u>  <a href="https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/kigyou_gaiyousyo_rei220401a.pdf">https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/kigyou_gaiyousyo_rei220401a.pdf</a></p> <p><u>経営状況振り返りシート</u></p>

	<a href="https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/lookback_rei_220603.pdf">https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/lookback_rei_220603.pdf</a>					
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商工会経営支援システム進捗状況確認兼、発達支援事業報告用シートの活用</li> <li>■ 各種補助事業計画の事後調査報告</li> </ul>					
時 期	各経営発達支援事業所に対して年4回（四半期）					
目 標 数		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
	フォローアップ 対象事業者数	18	27	36	42	45
	頻度（延回数）	72	108	144	168	180
	売上増加事業者数	18	27	36	42	45
	付加価値増加 事業者数	14	19	25	30	32

#### 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

現 状	<p>経営発達支援事業の対象となる事業者（セグメント）は、経営発達支援計画ガイドライン記載のとおり「小規模事業者の中で事業体として必要な一定水準を超えた事業者」であり、その業種、業態、狙うべき市場も様々である。このことから販路開拓、販売促進の方法も画一的に行うことはできない。また小規模事業者は資金面やノウハウの不足、専属担当者の不在など、経営資源の乏しさから商談会等の参加にも積極的に取り組めていないことがボトルネックとなっている。</p> <p>一方で、商工会の支援においても、営業随行やSNSの運用代行といった「実務の肩代わり」は、事業者の自走化を阻害する懸念があり取り組めていない。</p>
課 題	<p>経営指導員が実施可能な需要開拓支援の領域を「直接的な代行」から「戦略的な伴走」へと再定義し、事業計画の実行精度を高める支援に重点を置く必要がある。また経営発達支援事業は経営指導員による個者への伴走型支援を基本とするが、経営発達支援事業対象事業者としてセグメント分けした事業者を、さらに業種、業態や成長フェーズごとに細分化したサブセグメントとして分類し、それぞれの属性特性に応じた集団支援を行ったうえで、最後に専門家派遣等の個者支援を行うという仕組みを作る必要がある。</p>
支 援 に 対 す る	<p>需要開拓の方法、これはつまりマーケティングのことであり、事業計画策定時に定めるものである。マーケティングの目的は、見込み客のり</p>

考 え 方	<p>ストップと成約につなげる営業の手法（戦略・戦術）である。 これを事業計画策定後の需要開拓支援としてリストのアップデート、営業手法、販促方法のスキルアップを図ることにより、商談の成約率を高める。</p>	
事業内容	<p>■ 販路開拓を目指したマーケティング支援</p>	
	現状と課題	<p>従来のセミナーはマーケティング総論に終始しており、事業者が自社の参入市場や成長フェーズに合わせた最適な戦略を選択するまでの意識変革に至っていない。そのため、各事業者が置かれた状況（既存市場の深掘りか、新市場への挑戦か等）を客観的に把握し、それに応じた戦略を構築することが急務となっている。</p>
	手 法	<p>【マーケティングセミナーの開催（集団支援）】 単なる知識付与ではなく、経営指導員と事業者の「共通認識」を構築するための実践的セミナーを開催する。具体的には、アンゾフの成長マトリクス等のフレームワークを活用し、以下の4つの戦略領域から自社の立ち位置を明確化させる。 【個別マーケティング戦略策定支援（個別支援）】 Webマーケティング戦略の立案、高度な市場分析、特定の業界へのアプローチ手法など、指導員だけではカバーしきれない専門的な分野については、（専門家派遣（エキスパート・バンク））を活用し、実効性の高い戦略策定を支援する。</p>
	戦 略 領 域	<p>【市場浸透戦略】 既存市場でのシェア拡大（成約率の向上） 【新製品開発戦略】 既存客への新商品投入 【新市場開拓戦略】 新規顧客・エリアへのアプローチ 【多角化戦略】 新領域への挑戦</p>
	<p>■ SNSを活用した販路開拓支援（飲食・小売・サービス業等）</p>	
現状と課題	<p>B to C事業者にとってSNSは有力な販促手段であるが、多くの事業者が「フォロワー数」などの表面的な数値を追うことに終始し、実際の「売上（成約）」に繋げるための「導線設計」が不十分である。また、投稿内容が属人的であり、事業計画に基づいた戦略的な情報発信ができていない。 このことから、SNSを単なる「認知拡大」のツ-</p>	

			<p>ルから、「成約率を高めるための営業プロセス」へと再定義する必要がある。事業者が自らPDC A（投稿→反応分析→改善）を回せるよう、投稿内容の武器化と、成約に至る導線構築を一体的に支援する仕組みを構築する必要がある。</p>
		手 法	<p><b>【戦略別SNS活用セミナーの開催】</b> 「市場浸透（既存客へのリピート促進）」か「新市場開拓（新規客の獲得）」か、アンゾフのマトリクスに基づいた発信戦略を習得させる。</p> <p><b>【成約導線の個別構築支援】</b> プロフィール欄から予約・購入サイト、店舗HPへのスムーズな誘導（導線設計）を個別にアドバイスする。</p> <p><b>【分析スキルの習得支援】</b> 反応率の高い投稿を分析し、「成約（来店・問い合わせ）」に繋がる「成約率」を意識した運用への転換を促す。</p>
			<p>■ ターゲットリスト作成のための情報収集と提供（卸売、小売業等）</p>
		現状と課題	<p>製造業・卸売業の多くは既存取引先への依存度が高く、自社の強みが活きる「新たな市場」の特定が困難となっている。また、見込み客の情報を机上の調査（ネット等）だけで完結させてしまい、実際の市場ニーズとの乖離が生じている。</p> <p>少ない人的リソースを効率的に活用するためにも、自社の技術・製品を必要とする業界（サブセグメント）を特定し、その業界が集まる「商談会・展示会等への参加」を通じて生の見込み客情報を収集する仕組みを構築する必要がある。収集した「名刺情報」を単なる「連絡先」で終わらせず、商談の成約率を高めるための「戦略的なターゲットリスト」へと昇華させる支援が不可欠である。</p>
		手 法	<p><b>【ターゲット業界の特定支援】</b> アンゾフのマトリクスに基づき、自社製品の親和性が高い業界を特定し、その業界が参加する専門商談会等の情報を提供する。</p> <p><b>【「生の情報」に基づくリスト構築】</b> 商談会でのヒアリング内容を反映させ、「単なる連絡先」ではなく「顧客の課題（ニーズ）」が可視化された動的なターゲットリストの作成を指導する。</p> <p><b>【アプローチの優先順位付け】</b></p>

		<p>収集したリストの中から、人的リソースを集中すべき「成約見込みの高い先」を絞り込み、効果的な商談プロセスの構築に伴走する。</p>				
	<p>■ 展示会等の情報提供と施策活用支援（製造業等）</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="437 474 644 891"> <p>現状と課題</p> </td> <td data-bbox="660 474 1430 891"> <p>製造業等において、既存取引への依存脱却が急務である一方、多くの事業者が展示会への出展経験がなく、コストや人的リソースの負担、具体的なノウハウの欠如から、最初の一步を踏み出せずにいる。 未経験の事業者が抱える心理的・物理的ハードルを下げ、「失敗しない出展」に向けた事前の検証プロセスを構築する必要がある。単なる情報提供に留まらず、経営指導員が現場を共に確認するプロセス（現地視察）を通じて、事業計画と市場の適合性を高め、効率的な販路開拓を支援しなければならない。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="437 891 644 1512"> <p>手 法</p> </td> <td data-bbox="660 891 1430 1512"> <p><b>【出展に向けた「現地合同視察」の実施】</b> 出展を検討している、あるいはターゲット業界が参加する展示会に経営指導員が同行し、共に会場を視察する。実際の出展企業のブースや来場者の動向を肌で感じることで、自社の出展イメージを具体化させ、出展の是非を戦略的に判断する。 <b>【出展計画の策定とリスク低減支援】</b> 視察の結果に基づき、ターゲットが合致すると判断した場合は、[小規模事業者持続化補助金]等の活用を含めた出展計画の策定を支援する。 <b>【「成約」のための準備指導】</b> 視察で得た「他社の成功事例」を参考に、目を引くパネル構成や商談への導線を指導し、初出展を確実に「成約（見込み客獲得）」へと繋げる伴走支援を行う。</p> </td> </tr> </table>	<p>現状と課題</p>	<p>製造業等において、既存取引への依存脱却が急務である一方、多くの事業者が展示会への出展経験がなく、コストや人的リソースの負担、具体的なノウハウの欠如から、最初の一步を踏み出せずにいる。 未経験の事業者が抱える心理的・物理的ハードルを下げ、「失敗しない出展」に向けた事前の検証プロセスを構築する必要がある。単なる情報提供に留まらず、経営指導員が現場を共に確認するプロセス（現地視察）を通じて、事業計画と市場の適合性を高め、効率的な販路開拓を支援しなければならない。</p>	<p>手 法</p>	<p><b>【出展に向けた「現地合同視察」の実施】</b> 出展を検討している、あるいはターゲット業界が参加する展示会に経営指導員が同行し、共に会場を視察する。実際の出展企業のブースや来場者の動向を肌で感じることで、自社の出展イメージを具体化させ、出展の是非を戦略的に判断する。 <b>【出展計画の策定とリスク低減支援】</b> 視察の結果に基づき、ターゲットが合致すると判断した場合は、[小規模事業者持続化補助金]等の活用を含めた出展計画の策定を支援する。 <b>【「成約」のための準備指導】</b> 視察で得た「他社の成功事例」を参考に、目を引くパネル構成や商談への導線を指導し、初出展を確実に「成約（見込み客獲得）」へと繋げる伴走支援を行う。</p>
<p>現状と課題</p>	<p>製造業等において、既存取引への依存脱却が急務である一方、多くの事業者が展示会への出展経験がなく、コストや人的リソースの負担、具体的なノウハウの欠如から、最初の一步を踏み出せずにいる。 未経験の事業者が抱える心理的・物理的ハードルを下げ、「失敗しない出展」に向けた事前の検証プロセスを構築する必要がある。単なる情報提供に留まらず、経営指導員が現場を共に確認するプロセス（現地視察）を通じて、事業計画と市場の適合性を高め、効率的な販路開拓を支援しなければならない。</p>					
<p>手 法</p>	<p><b>【出展に向けた「現地合同視察」の実施】</b> 出展を検討している、あるいはターゲット業界が参加する展示会に経営指導員が同行し、共に会場を視察する。実際の出展企業のブースや来場者の動向を肌で感じることで、自社の出展イメージを具体化させ、出展の是非を戦略的に判断する。 <b>【出展計画の策定とリスク低減支援】</b> 視察の結果に基づき、ターゲットが合致すると判断した場合は、[小規模事業者持続化補助金]等の活用を含めた出展計画の策定を支援する。 <b>【「成約」のための準備指導】</b> 視察で得た「他社の成功事例」を参考に、目を引くパネル構成や商談への導線を指導し、初出展を確実に「成約（見込み客獲得）」へと繋げる伴走支援を行う。</p>					
	<p>■ 販促用品等の作成支援（全業種）</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="437 1594 644 1960"> <p>現状と課題</p> </td> <td data-bbox="660 1594 1430 1960"> <p>小規模事業者が作成するチラシ、パンフレット、HP等の販促ツールは、製品のスペック紹介（情報の羅列）に偏りがちである。その結果、ターゲットとする顧客の悩みやニーズ（ベネフィット）に響かず、商談や引き合いを逃しているケースが多い。 限られた商談機会や、少ない人的リソースによる営業活動を補完するため、「置いてくるだけで仕事をしてくれる」ような、成約率の高い販促ツールを整備する必要がある。作成を代行するのではなく、こ</p> </td> </tr> </table>	<p>現状と課題</p>	<p>小規模事業者が作成するチラシ、パンフレット、HP等の販促ツールは、製品のスペック紹介（情報の羅列）に偏りがちである。その結果、ターゲットとする顧客の悩みやニーズ（ベネフィット）に響かず、商談や引き合いを逃しているケースが多い。 限られた商談機会や、少ない人的リソースによる営業活動を補完するため、「置いてくるだけで仕事をしてくれる」ような、成約率の高い販促ツールを整備する必要がある。作成を代行するのではなく、こ</p>		
<p>現状と課題</p>	<p>小規模事業者が作成するチラシ、パンフレット、HP等の販促ツールは、製品のスペック紹介（情報の羅列）に偏りがちである。その結果、ターゲットとする顧客の悩みやニーズ（ベネフィット）に響かず、商談や引き合いを逃しているケースが多い。 限られた商談機会や、少ない人的リソースによる営業活動を補完するため、「置いてくるだけで仕事をしてくれる」ような、成約率の高い販促ツールを整備する必要がある。作成を代行するのではなく、こ</p>					

			<p>れまでの支援プロセス（戦略策定、市場視察、SNS運用等）で明確になった「自社の強み」と「顧客ニーズ」を、的確に言語化・視覚化させる支援が不可欠である。</p>
		手 法	<p><b>【成約率向上に向けたツールのブラッシュアップ】</b> アンゾフのマトリクスで定義したターゲットに対し、「自社がどのような価値を提供できるか」を明確にした構成案の作成を個別指導する。</p> <p><b>【専門家派遣（エキスパート・バンク）との連動】</b> より高度なデザインやキャッチコピー、Webマーケティングが必要な場合は、専門家派遣（エキスパート・バンク）を活用し、プロの視点を入れた「戦えるツール」への昇華を支援する。</p> <p><b>【「武器」としての活用指導】</b> 作成したツールを、展示会や商談会、SNS等どのように活用すれば「成約（売上）」に繋がるか、現場での具体的な活用方法をアドバイスする。</p>
		<p>■ バックオフィス業務のDX化支援（全業種）</p>	
		現 状 と 課 題	<p>需要開拓支援により引き合いや商談機会が増加しても、受発注管理や見積作成、顧客情報の管理といったバックオフィス業務がアナログなままであるため、対応に時間を要し、商機を逸するリスク（機会損失）が生じている。また、事務負担の増大が、経営者の本来取り組むべき営業活動や戦略立案の時間を圧迫している。</p> <p>引き合いに対して迅速かつ的確に対応できる体制を構築し、成約率を維持・向上させる必要がある。少ない人的リソースを最大限に活用するため、ITツールの導入による業務効率化を図り、フロントオフィス（営業・販売）とバックオフィス（事務・管理）が連動した「高効率な経営体質」への転換を支援しなければならない。</p>
		手 法	<p><b>【業務フローの棚卸しとデジタル化診断】</b> 現状の事務プロセスを可視化し、どこにボトルネック（遅延の原因）があるかを特定する。その上で、クラウド型の見積・請求管理やCRM（顧客管理システム）等の導入を提案する。</p> <p><b>【「即応体制」の構築支援】</b> 引き合いから成約、納品までの情報を一元管理することで、チーム内での情報共有を円滑にし、顧客</p>

		へのレスポンス速度を向上させる指導を行う。 【IT導入補助金等の活用支援】 ツール導入に伴うコスト負担を軽減するため、IT導入補助金等の各種公的施策の活用を伴走支援し、導入のハードルを下げる。				
目 標 数		令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
	販路開拓を目指した マーケティング支援 (事業者数)	18	27	36	42	45
	SNSを活用した 販路開拓支援 (事業者数)	5	10	10	10	10
	ターゲットリスト 作成のための 情報収集と提供 (事業者数)	18	15	15	15	15
	展示会等の情報提供 と施策活用支援 (事業者数)	3	3	3	3	3
	販促用品等の 作成支援 (事業者数)	6	6	6	6	6
	バックオフィスの DX化支援 (導入事業者数)	3	5	5	5	5
	新規取引先開拓数	6	9	12	15	18
	売上増加事業者数	18	27	36	42	45
	付加価値増加 事業者数	14	19	25	30	32

## II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取り組み

### 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

事業の実施状況を定量的に把握する仕組み	各事業者の事業計画に合わせた適正な支援が行われているかを、事業者ごとの進捗管理シートを作成して行い、事業実施の成果・効果については経済産業省「ローカル
---------------------	---

	ベンチマークシート」を更新することによって財務・業務フロー・商流について定量的に評価を行う。
事業評価の手法	富里市商工会総務委員会にて、中小企業診断士、法定経営指導員、経営指導員、富里市職員を交えて行う。
事業の評価・見直しを行う頻度	毎年1回（毎年5月）
評価結果の公表方法	富里市商工会ホームページにて公表（年1回）

## 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	<p>経営指導員は、原則採用後2年以内に中小企業大学校にて基礎研修として「経営診断基礎（商業コース）」及び「財務・税務診断」を受講し、その後3年以内に専門研修を1コースの受講が義務付けられている。それ以外の研修受講は、所属商工会及び経営指導員本人の裁量に任されている状況である。</p> <p>一方で、当会の補助員2名は、記帳専任職員からの職種転換であるため、会計システムの運用、所得税、消費税の確定申告といった、経理、税務業務、社会保険や労働保険といった労務関連の実務に精通している。</p>
課 題	<p>経営指導員の中小企業大学校での義務研修は、普通自動車免許取得のカリキュラム（2段階式）に例えると第1段階であり、その後の研修でより広く、実務的な知識を身に着ける必要があるが、内容及び手法について体系化、マニュアル化がされていない。この結果、経営指導員の基礎的スキルは人それぞれで標準化が図れていない。</p> <p>また、経営指導員は記帳、経理業務や社会保険、労働保険業務に従事する機会が少ないため、実務的な知識が不足している。</p>

### (2) 経営指導員のみならず一般職員も含めた支援能力向上に向けた取組

方 針	<p>経営指導員は業務の遂行に必須な基礎知識として、「マネジメント」「簿記」「財務」「税務」「法務」を資格取得や研修会を通じて学ぶことにより、基礎的スキルの標準化を図る。</p> <p>経営指導員のみならず一般職員も含めた支援能力向上に向けた取組として、小規模事業者のバックオフィス業務におけるDX化支援（商工会クラウドシステム等の導入・活用）を実地訓練（OJT）として位置づけ、積極的に推進し知識の定着と実務能力の向上を促進する。導入後の運用支援については、全職員が対応可能な体制を構築するため、OJTを通じたナレッジ共有を行い、組織全体としての支援能力を底上げする。</p> <p>※バックオフィス業務 総務、経理、財務、人事、労務、法務、その他一般事務のこと</p>
手 法	経営指導に必須な基礎知識・専門知識の洗い出し及び見直し

	<p>→ 各経営指導員のスキル・保有資格等の棚卸し</p> <p>→ 基礎的標準スキルの項目設定</p> <p>→ 各種研修の受講、資格取得を通じた支援能力の向上</p> <p>→ バックオフィス業務のDX支援</p>
手 段	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 中小機構発行「小規模事業者支援のための業務必携」による経営改善普及事業に対する認識の共有化（全職員）</li> <li>■ 千葉県商工会連合会主催の研修参加（全職員）</li> <li>■ 経営指導員向けのeラーニング研修システムの受講</li> <li>■ 中小企業大学校への研修派遣（法定指導員、経営指導員）</li> <li>■ ジョブローテーションによるスキル向上（全職員）</li> <li>■ 商工会クラウドMA-1を活用した経営診断（経営指導員、記帳指導員）</li> <li>■ 資格制度を活用した資質の向上（経営指導員、期間内目標） <ul style="list-style-type: none"> <li>日商簿記検定 3級 1名 2級 1名</li> <li>東商ビジネス実務法務検定 3級 2名 2級 2名</li> <li>日本経営協会 マネジメント検定 3級 2名</li> <li>全国経理教育協会 法人税法能力検定 3級 3名</li> <li style="padding-left: 40px;">消費税法能力検定 3級 3名</li> <li>中小企業診断士 1名</li> </ul> </li> <li>■ 経営指導員によるDX支援と、全職員によるフォローアップ。</li> </ul>

(3) 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

方 針	<p>ノウハウの属人化を防ぐため、商工会クラウドを活用した『支援事例データベース』を構築し、過去の対応経緯や成功要因を全職員が共有できる仕組みを整える。さらに、指導員と補助員が連携して支援にあたる『ペア支援体制』や、定期的な『知見共有勉強会』の実施により、個人の経験を組織全体の知見として蓄積・活用する。」</p>
手 法	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「支援事例ナレッジベース」の構築（ツールの活用） <p>支援経過をデジタル化し、業種別・相談内容別の成功事例やトラブル対応策をデータベース化することで、全職員が過去の知見を検索・参照できる環境を整備する。」</p> </li> <li>■ 「クロス・メンタリング（ペア支援）」の導入（機会の創出） <p>「ベテラン指導員と若手・補助員による『ペア支援制』を導入し、現場での同行支援を通じて暗黙知（経験則）を形式知化し、継承する仕組みを構築する。」</p> </li> <li>■ 「標準支援マニュアル」の共同編纂（支援ツール、ルールの設定） <p>属人化を排除した『標準化された支援フロー』を確立する。また、定期的な知見共有会を実施し、個人の気づきを組織の資産へと昇華させる。」</p> </li> </ul>

【参考資料1】 富里市統計書 令和6年版

Ⅲ 人口

※ 平成24年7月9日住民基本台帳法の一部改正により、外国人住民についても住民基本台帳法の対象となりました。外国人登録制度は新しい在留管理制度の導入により廃止されました。

1 住民基本台帳人口

年	世帯数	人 口			対前年 人口増加率 (%)	1世帯 あたりの 世帯員数
		総 数	男	女		
平成19	19,766	50,075	25,694	24,381	0.501	2.53
平成20	19,971	49,984	25,667	24,317	△0.182	2.50
平成21	20,295	49,898	25,690	24,208	△0.172	2.46
平成22	20,354	49,697	25,554	24,143	△0.402	2.44
平成23	20,139	49,071	24,998	24,073	△1.260	2.44
平成24	20,887	50,165	25,477	24,688	2.229	2.40
平成25	21,182	50,030	25,378	24,652	△0.269	2.36
平成26	21,581	50,030	25,460	24,570	0.000	2.32
平成27	21,799	49,908	25,448	24,460	△0.244	2.29
平成28	22,249	50,050	25,555	24,495	0.285	2.25
平成29	22,823	50,269	25,686	24,583	0.438	2.20
平成30	23,246	50,209	25,685	24,524	△0.119	2.16
令和元年	23,528	50,140	25,614	24,526	△0.137	2.13
令和2年	23,757	49,936	25,496	24,440	△0.407	2.10
令和3年	23,740	49,482	25,211	24,271	△0.909	2.08
令和4年	24,115	49,392	25,187	24,205	△0.182	2.05
令和5年	24,763	49,659	25,307	24,352	0.541	2.01
令和6年	25,337	49,796	25,544	24,252	0.276	1.97

9月30日現在

資料 市民課

3 自然動態

千葉県毎月常住人口調査

年	出 生	死 亡	自然増減
平成17	405	332	73
平成18	385	367	18
平成19	410	333	77
平成20	459	390	69
平成21	421	377	44
平成22	427	418	9
平成23	409	399	10
平成24	406	412	△6
平成25	376	419	△43
平成26	381	433	△52
平成27	405	416	△11
平成28	357	460	△103
平成29	360	452	△92
平成30	347	451	△104
令和元	342	469	△127
令和2	269	432	△163
令和3	286	509	△223
令和4	250	500	△250
令和5	273	574	△301
令和6	246	559	△313

4 社会動態

千葉県毎月常住人口調査

年	転 入	転 出	社会増減
平成17	3,146	3,185	△39
平成18	3,330	3,380	△50
平成19	3,301	3,100	201
平成20	3,022	3,177	△155
平成21	2,987	3,040	△53
平成22	2,722	2,999	△277
平成23	2,575	3,220	△645
平成24	2,595	2,924	△329
平成25	2,694	2,786	△92
平成26	2,797	2,745	52
平成27	2,795	2,906	△111
平成28	2,917	2,672	245
平成29	3,048	2,737	311
平成30	2,962	2,918	44
令和元	3,296	3,238	58
令和2	3,647	3,688	△41
令和3	3,565	3,796	△231
令和4	4,823	4,456	367
令和5	5,602	5,034	568
令和6	5,399	4,951	448

9月末日現在

資料 市民課

【参考資料2】 富里市統計書 令和6年版

5 外国人住民の推移 国籍別人員調査

国	年	平成29	平成30	令和元	令和2	令和3	令和4	令和5	令和6
総計		2,248	2,390	2,819	2,900	2,519	2,900	3,515	4,311
オーストラリア		4	4	6	7	5	4	3	2
オーストラリア		7	10	11	8	7	15	12	21
オーストラリア		133	146	180	164	146	157	185	166
オーストラリア		11	10	9	8	8	9	9	8
オーストラリア		394	409	381	315	255	261	325	396
オーストラリア		6	4	4	5	6	6	5	8
オーストラリア		17	24	25	20	19	21	22	28
オーストラリア		9	7	8	7	8	8	9	11
オーストラリア		233	224	231	205	192	190	202	193
オーストラリア		9	12	13	12	13	13	14	15
オーストラリア		8	7	3	4	4	4	4	4
オーストラリア		29	32	41	44	26	35	62	50
オーストラリア		17	20	18	18	17	34	37	31
オーストラリア		56	59	69	59	63	61	62	69
オーストラリア		509	517	555	549	523	562	663	694
オーストラリア		5	6	5	5	3	3	3	3
オーストラリア		270	300	358	363	357	406	478	717
オーストラリア		174	182	193	228	205	222	232	254
オーストラリア		8	5	5	7	8	9	8	6
オーストラリア		16	19	17	18	14	13	16	20
オーストラリア		185	226	393	530	344	476	537	750
オーストラリア		146	165	291	321	293	388	625	864
オーストラリア		2	2	3	3	3	3	2	1

12月31日現在

資料 市民課

千葉県 県内在住外国人統計

【参考】外国人比率上位10市町村

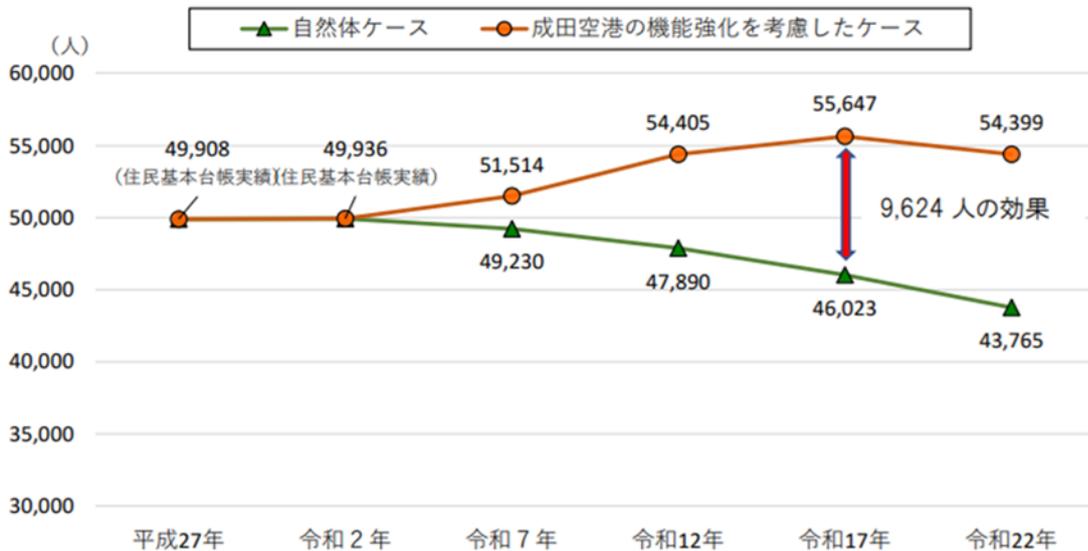
※( )内は前年12月末の数値 ※総人口は千葉県統計課「毎月常住人口調査」(令和7年1月1日現在)

順位	市町村名	外国人比率	外国人数	総人口
1 (1)	富里市	8.9% (7.3%)	4,427人 (3,628人)	49,797人 (49,467人)
2 (2)	成田市	7.6% (6.3%)	10,138人 (8,407人)	134,008人 (132,932人)
3 (3)	八街市	6.3% (5.4%)	4,155人 (3,550人)	65,454人 (65,829人)
4 (5)	芝山町	5.5% (4.8%)	363人 (319人)	6,553人 (6,685人)
5 (4)	銚子市	5.2% (4.8%)	2,767人 (2,622人)	53,085人 (54,123人)
6 (7)	多古町	5.0% (4.6%)	642人 (589人)	12,754人 (12,916人)
7 (6)	酒々井町	4.9% (4.6%)	987人 (926人)	20,141人 (20,253人)
8 (8)	松戸市	4.8% (4.1%)	23,968人 (20,477人)	499,846人 (497,673人)
9 (10)	山武市	4.7% (3.9%)	2,159人 (1,809人)	45,798人 (46,422人)
10 (9)	市川市	4.5% (4.0%)	22,245人 (19,903人)	499,279人 (497,454人)
-	千葉県	3.7% (3.3%)	231,614人 (204,091人)	6,273,675人 (6,272,245人)

【参考資料3】 富里市人口ビジョン（令和3年度版）

		実績		推計							
		平成27年(2015)	令和2年(2020)	令和7年(2025)	令和12年(2030)	令和17年(2035)	令和22年(2040)	令和27年(2045)	令和32年(2050)	令和37年(2055)	令和42年(2060)
社人研推計	総人口(人)	49,636	47,813	45,615	43,092	40,260	37,290	34,392	31,645	29,004	26,370
	高齢化率(%)	24.7	29.5	31.8	33.0	34.7	37.7	39.8	41.6	42.4	42.0
自然体ケース	総人口(人)	49,908	49,936	49,230	47,890	46,023	43,765	41,398	39,104	36,888	34,649
	高齢化率(%)	23.8	28.2	30.0	30.5	31.4	33.4	34.7	35.9	36.8	37.2
出生率向上ケース	総人口(人)	49,908	49,936	49,536	48,747	47,422	45,675	43,893	42,269	40,818	39,425
	高齢化率(%)	23.8	28.2	29.8	30.0	30.4	32.0	32.7	33.2	33.2	32.7
成田空港機能強化を考慮したケース	総人口(人)	49,908	49,936	51,514	54,405	55,647	54,399	52,568	50,668	48,785	46,834
	高齢化率(%)	23.8	28.2	28.7	26.8	25.9	26.9	27.4	27.9	28.6	31.3

※社人研推計は国勢調査実績のため、住民基本台帳を基準とするパターン1～3と実績が異なります。



自然体推計と比較して、成田空港機能強化を考慮したケースは 9,624 人の効果があると見込まれます。  
(7,000～8,000 人の転入増加に加え出生数の増加による効果)

【参考資料4】富里市統計書 令和6年版

1 産業（大分類）別事業所数・従業者数

経済センサス-活動調査

	平成21年		平成24年		平成26年		平成28年		令和3年	
	事業所数	従業者数								
総数	1,799	17,258	1,617	15,638	1,651	16,202	1,562	15,953	1,577	18,250
第1次産業	17	294	15	314	17	234	19	217	26	239
農林漁業	17	294	15	314	17	234	19	217	26	239
第2次産業	341	3,301	324	3,674	312	2,964	285	2,948	278	2,847
鉱業	2	13	2	2	0	0	-	-	-	-
建設業	249	1,394	228	1,343	227	1,355	208	1,259	202	1,281
製造業	90	1,894	94	2,329	85	1,609	77	1,689	76	1,566
第3次産業	1,441	13,663	1,278	11,650	1,322	13,004	1,258	12,788	1,273	15,164
電気・ガス・熱供給・水道業	2	12	3	7	2	6	2	6	3	6
情報通信・運輸	77	1,648	71	1,428	69	1,382	71	1,732	89	2,521
卸売・小売業・飲食業	656	5,912	356	3,705	392	3,975	371	4,110	358	4,311
金融・保険業	22	170	19	162	19	199	18	216	16	128
不動産業	123	355	118	353	115	374	109	329	115	364
サービス業	550	5,198	711	5,995	714	6,705	687	6,395	648	6,713
公務	11	368	-	-	11	363	-	-	44	1,121

※平成21年・平成26年は7月1日、平成24年は2月1日、平成28年・令和3年は6月1日

資料 広報情報課

2 経営組織別事業所数・従業者数（民営）

経済センサス-活動調査

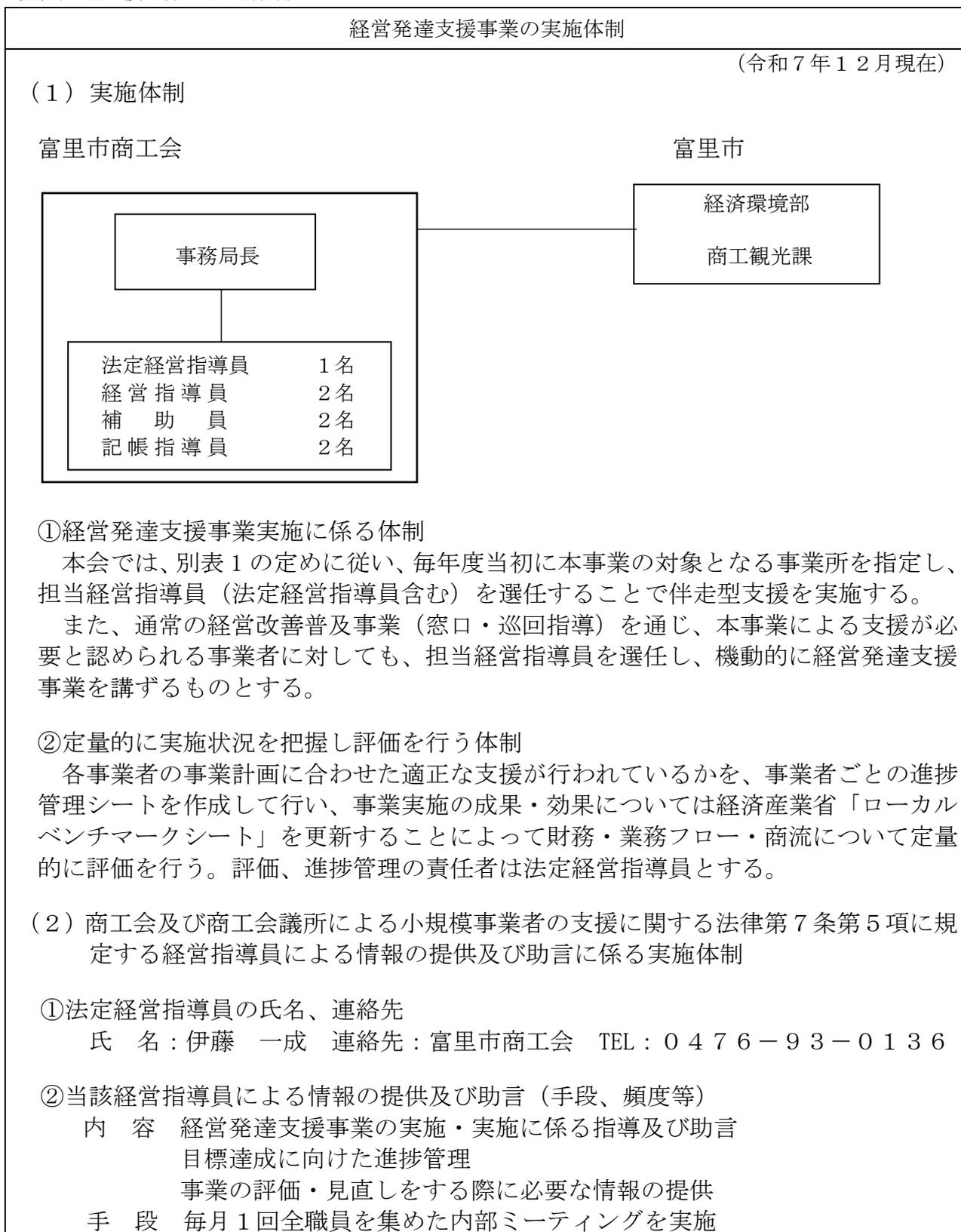
	平成21年		平成24年		平成26年		平成28年		令和3年	
	事業所数	従業者数								
総計	1,760	16,208	1,617	15,638	1,640	15,839	1,562	15,873	1,533	17,129
個人	699	2,018	624	1,801	595	1,692	548	1,436	423	1,141
法人	1,057	14,175	985	13,813	1,038	14,133	1,008	14,426	1,105	15,963
会社	991	12,855	919	12,445	967	12,430	939	12,607	1,021	13,943
会社以外の法人	66	1,320	66	1,368	71	1,703	69	1,819	84	2,020
法人でない団体	4	15	8	24	7	14	6	11	5	25

※平成21年・平成26年は7月1日、平成24年は2月1日、平成28年・令和3年は6月1日

資料 広報情報課

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員 伊藤 一成は、施行規則第7条第2項に規定する広域指導員に該当しない。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

① 富里市商工会

〒286-0221

千葉県富里市七栄653番地1

富里市商工会

TEL：0476-93-0136 / FAX：0476-92-1971

E-mail：shokokai@tomisato.or.jp

② 関係市町村

〒286-0292

千葉県富里市七栄652番地1

富里市 経済環境部 商工観光課 商工振興班

TEL：0476-93-4942 / FAX：0476-93-2101

E-mail：shoukou@city.tomisato.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	1,060	960	1,060	960	1,060
セミナー開催費	600	500	600	500	600
専門家派遣費	300	300	300	300	300
チラシ製作費	80	80	80	80	80
チラシ折込費	80	80	80	80	80

(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、国庫補助金、県補助金、富里市補助金 参加者負担金 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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等