

## 経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	八潮市商工会 (法人番号 9030005005842) 八潮市 (地方公共団体コード 112348)
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>【目標①】 小規模事業者が経営基盤を強化する 【目標②】 小規模事業者が販路拡大を実現する 【目標③】 市内で創業や事業承継が活性化する 【目標④】 経営力再構築伴走支援を強化する</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 小規模事業者がデータに基づいた経営判断を行うために「地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）」を実施する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 小規模事業者が開発・販売する商品について、特産品として商品のブラッシュアップを図るために「イベントでの商品調査」を支援する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者自身が自社の経営状況を認識するために「経営分析（財務分析及び非財務分析）」を支援する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、経営基盤の強化に向けた事業計画の策定を支援する。また、創業計画や事業承継計画の策定も支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 前項で策定したすべての事業計画・創業計画・事業承継計画をフォローアップし、計画に沿った事業展開を後押しする。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の販路拡大を実現するために「ビジネスマッチング支援」や「住まいの何でも相談会による受注獲得支援」、「販路開拓セミナー及び個社支援」を実施する。</p>
連絡先	<p>八潮市商工会 〒340-0816 埼玉県八潮市中央 1-6-18 TEL: 048-996-1926 FAX: 048-996-1427 E-mail: info@yashio.or.jp</p> <p>八潮市 市民活力推進部 商工観光課 〒340-8588 埼玉県八潮市中央 1-2-1 TEL: 048-996-2111 FAX: 048-999-8105 E-mail: shokokanko@city.yashio.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 現状

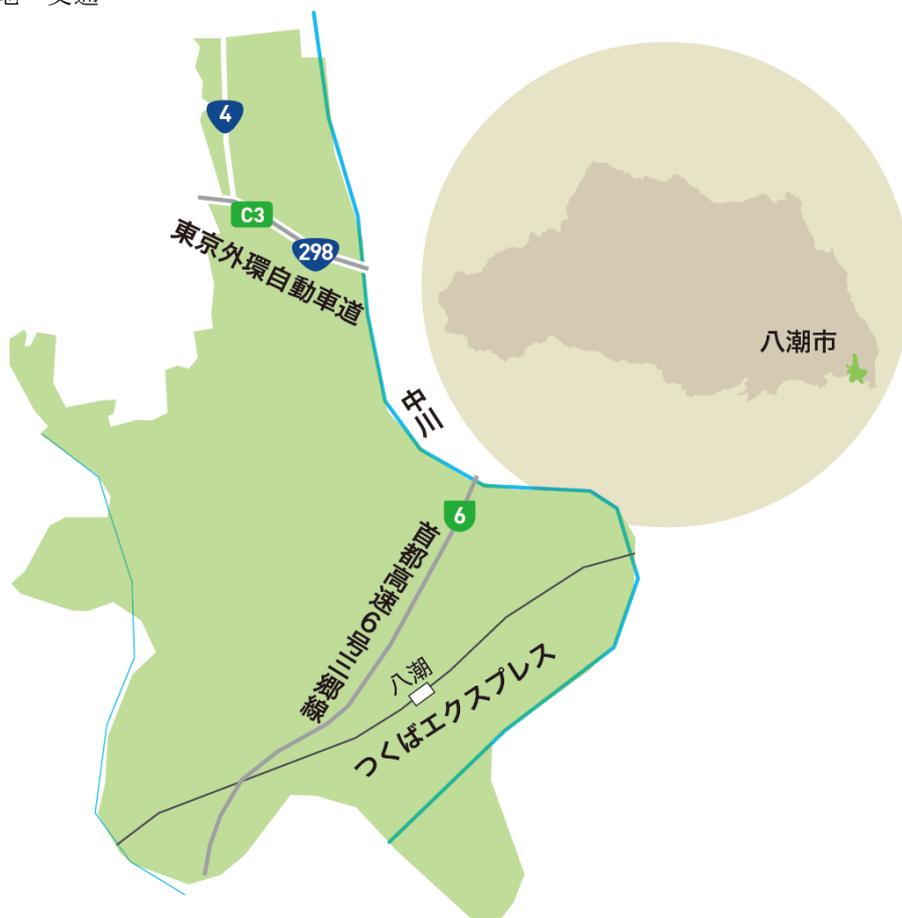
ア 八潮市の概況

八潮市（以下、当市）は、埼玉県の東南部、東京都心から約15kmの位置にある。また、北足立台地と野田台地に挟まれた沖積平野である中川低地に位置しており、わずかに北高、南低となっているものの、海拔3mの平坦な地形を形成している。面積は18.02km<sup>2</sup>である。

市を取り巻く交通網として、高速外環状道路や都市高速道路三郷線等の広域幹線道路が整備され、中心市街地に位置する八潮駅にはつくばエクスプレスが通っており、東京都や千葉県、茨城県への広域的なアクセスが可能となっている。

八潮市商工会（以下、当会）は、当市唯一の商工団体である。

■ 八潮市の立地・交通



## イ 人口推移

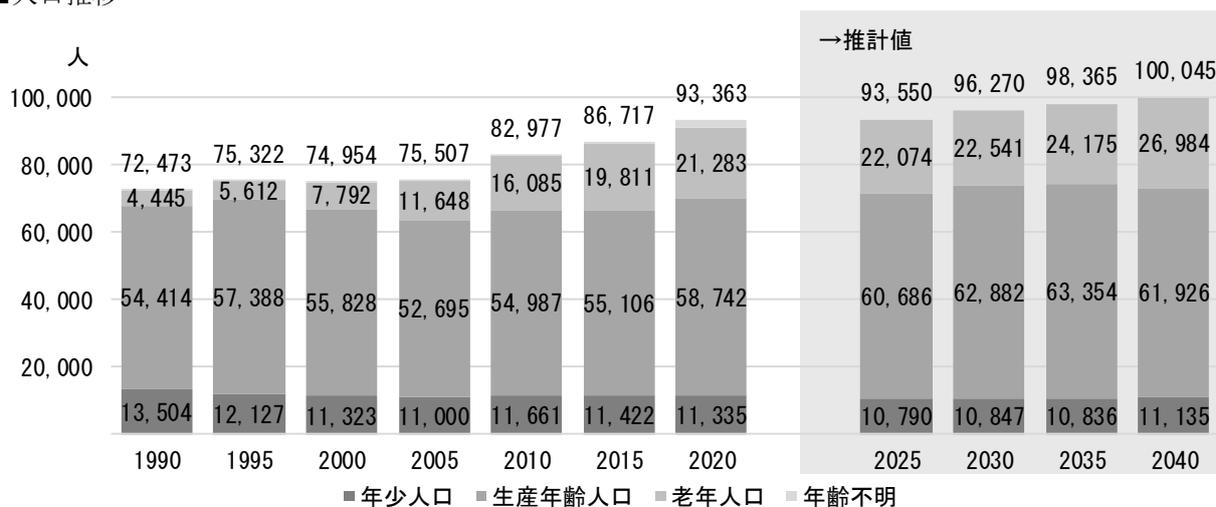
令和 7 (2025) 年 4 月 1 日時点の人口は 93,663 人である。(住民基本台帳)

国勢調査及び社人研推計より人口推移をみると、総人口は増加傾向にあり、今後も増加傾向が続くことが見込まれている。この理由として、平成 17 (2005) 年のつくばエクスプレス八潮駅の開業と、周辺地区の市街地開発等の影響があげられる。

年齢別人口では、今後 10 年間は、年少人口、生産年齢人口、老年人口のすべてが増加傾向で推移することが予測されている。

高齢化率は令和 2 (2020) 年の 22.8%から令和 22 (2040) 年に 27.0%に上昇する見込み。生産年齢人口比率は、令和 2 (2020) 年の 62.9%から令和 22 (2040) 年に 61.9%に低下する見込みである。

### ■人口推移



出典：総務省「国勢調査」および国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

## ウ 観光資源

当市の観光資源は下表のとおりである。

観光資源	概要
中川やしおフラワーパーク	「中川やしおフラワーパーク」は、約 1 万 3000 ㎡の中川河川敷に、春には花桃や菜の花、パンジー、秋には彼岸花やコスモス、マリーゴールドなど四季折々の花が咲き、憩いの場として親しまれている。平成 9 (1997) 年 3 月の開園以来、中川の自然に触れ合いながらの散策や花見など、連日多くの人を楽しんでいる。
歴史&文化	国指定重要文化財の和井田家住宅をはじめとする、歴史的建造物が点在している。由緒ある神社仏閣のほか、獅子舞や蛇ねじりなど、地域の人によって受け継がれた郷土芸能も見応えがある。
イベント	「八潮夜市」や「やしお市民まつり」など市民参加型のイベントのほか、農産物をメインにした祭りも開催される。枝豆さや飛ばし大会が行われる「やしお枝豆大感謝祭」もユニークである。

## エ 八潮ブランド認定事業

八潮市では、本市の知名度アップと地域経済の活性化を図るため、市内の優れた製品等（工業製品、工芸品、加工品等）を「八潮ブランド」として認定し、市内外に積極的に情報発信している。

令和 6 (2024) 年度までに 15 の製品を八潮ブランドに認定した。

## オ 八潮市商工会 特産品・推奨品

当会では、市の知名度アップや活性化につながるよう、特産品等開発事業に取り組んでいる。

現在、小松菜や枝豆を使った菓子や地酒、オリジナルの工芸品などの開発が行われており、特産品として「やしお躑躅（つつじ）」、推奨品として 37 商品が登録されている。

## カ 産業

### (a) 産業の概況

当市の産業構造は、昭和 35（1960）年に工場誘致条例が施行されたことを契機に、従来の農業主体から大きく転換を遂げてきた。

商業においては、近隣都市で郊外型店舗の出店が相次ぐなか、つくばエクスプレス八潮駅の開業を背景に、駅周辺を中心とした商業集積が進展している。

工業については、金属製品製造業をはじめとする多様な業種が集積し、現在では当市の産業の中核を成すまでに成長している。一方で、小規模事業所の数は減少傾向にあり、産業構造の変化がうかがえる。

製造業においては、当市より茨城県への工場移転も多くみられ、八潮市は首都圏に近く交通アクセスが良い反面、土地や人件費が比較的高であり、茨城県は広い土地が確保しやすく、工業団地も整備されているため大型工場に適している。コスト面でも土地代や固定資産税が埼玉より安い地域が多い。物流・交通では、常磐自動車道や圏央道、港湾（鹿島港など）、空港（茨城空港）へのアクセスに強みがあり、首都圏市場への輸送も比較的容易である点が、工場移転につながっている。

### (b) 業種別の商工業者数（うち、小規模事業者数）の推移

当市の事業所数は、平成 24（2012）年が 4,465 社、令和 3（2021）年が 4,389 社である。

上記のうち小規模事業所数は、平成 24（2012）年が 3,504 者、令和 3（2021）年が 3,234 者であり、9 年間で 7.7%減少している。

小規模事業所数の増減を業種別にみると、製造業（△220 者）の減少数が大きい。一方、建設業（+23 者）、医療、福祉（+20 者）、情報通信業（+6 者）と増加がみられる業種もある。

#### ■業種別の事業所数及び小規模事業所数

	建設	製造	情報通信	卸・小売	宿泊・飲食	医療、福祉	他サービス	その他	計
平成24年									
事業所数	534	1,470	12	807	291	147	691	513	4,465
小規模事業所数	499	1,298	12	493	200	70	504	428	3,504
平成28年									
事業所数	533	1,355	10	833	284	193	678	500	4,386
小規模事業所数	501	1,187	9	499	188	80	472	415	3,351
令和3年									
事業所数	569	1,251	21	788	224	237	744	555	4,389
小規模事業所数	522	1,078	18	444	145	90	497	440	3,234
増減(令和3年-平成24年)									
事業所数	35	△219	9	△19	△67	90	53	42	△76
増減割合	6.6%	△14.9%	75.0%	△2.4%	△23.0%	61.2%	7.7%	8.2%	△1.7%
小規模事業所数	23	△220	6	△49	△55	20	△7	12	△270
増減割合	4.6%	△16.9%	50.0%	△9.9%	△27.5%	28.6%	△1.4%	2.8%	△7.7%

出典：総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」より一部加工

### (c) 業種別にみた小規模事業者の現状と課題（経営課題）

まず、全業種に共通する課題として、次の点が挙げられる。

- ・制度変更への対応

働き方改革、被用者保険の適用拡大、賃金引上げ、インボイス制度導入など、相次ぐ制度変更が小規模事業者の経営に直接的な影響を与えている。

- ・人材不足・後継者問題

八潮市の企業実態調査においても、後継者不在が大きな課題として指摘されている。

- ・販路開拓の難しさ

地域需要への依存度が高く、広域展開やオンライン販売への対応が遅れている。

- ・地域コミュニティとのつながりの希薄化

若年層の転入増加に伴い、地域活動への参加が減少し、事業者同士のネットワークが弱まっている。

次に、業種別に現状と課題をみる。

製造業では、工業団地を中心に中小製造業が多数立地し、金属加工や機械部品などの分野で小規模事業者が活躍している。一方で、人材確保の難しさや、設備投資に伴う負担の大きさが主な課題となっている。

卸売業では、首都圏への優れたアクセスを生かし、物流関連や資材卸を営む事業者が多い。課題としては、価格競争の激化に加え、取引先ニーズの多様化への対応が求められている。

小売業では、地域密着型の商店や飲食店が中心である。人口増加により一定の需要はあるものの、大型店やECとの競合が激しく、販路拡大やデジタル化への対応が重要な課題となっている。

サービス業では、飲食・美容・介護など生活関連サービスが多くを占める。人材不足に加え、働き方改革やインボイス制度など相次ぐ制度変更への対応が大きな負担となっており、経営基盤の強化が求められている。

#### キ 今後5年間で小規模事業者の経営環境が変わる出来事

##### (a) 「(仮称)八潮パーキングエリア」及び「(仮称)外環八潮スマートインターチェンジ」の開設

現在、市の北部地区において、東京外環自動車道の「(仮称)八潮パーキングエリア」の整備が進められ、当該施設に接続する「(仮称)外環八潮スマートインターチェンジ」が事業化されるなど、交通アクセス性の向上に向けた事業が進められている。

これにより、市内の交流人口が増加するだけでなく、本事業に併せて、近隣に日用品も取り扱う商業施設、流通業務施設、モノづくり施設(工業施設・研究施設)の誘致も行う予定であり、地域産業の活性化が期待されている。

#### ■ (仮称)八潮パーキングエリア及び(仮称)外環八潮スマートインターチェンジのイメージ



出典：八潮市ホームページ

##### (b) 「(仮称)道の駅やしお」の開設

前項の外環八潮PA及び外環八潮スマートICの事業地は、国道4号(東埼玉道路)と国道298号が交差する交通の要衝となっており、道路利用者の多い地域である。そこで、PA及びICの近接地に、「(仮称)道の駅やしお」の整備が検討されている。

道の駅が開設することで、多くの施設利用者が期待でき、交流人口の増加や地場産品の販路拡大の可能性が大きく広がるものと考えられている。

## ク 第5次八潮市総合計画

「第5次八潮市総合計画（平成28年度～令和7年度）」の商工・観光部分は下表のとおりである。  
なお、本計画の期間が令和7年度までであるため、現在、次期計画を策定中であるが、商工・観光の分野で大きな変更はない見込みである。

### ■基本構想（平成28年度～令和7年度）

〈まちづくりの基本理念〉

- ◇共生・協働のまちづくり
- ◇安全・安心のまちづくり

〈将来都市像〉

住みやすさナンバー1のまち 八潮

### ■基本計画（平成28年度～令和7年度）（商工・観光部分を抜粋）

第4章 産業経済・観光 ～地域の特性を活かしたにぎわいと活力のあるまち～

第2節 魅力あふれる商業づくり（商業・サービス業）

- (1) 経営安定化の促進
- (2) 商業環境の整備
- (3) 中心商業拠点の形成

第3節 活力ある工業づくり（工業）

- (1) 経営近代化の促進
- (2) 工業環境の整備
- (3) 新時代に対応する工業の育成

第4節 水と花にふれあう観光づくり（観光）

- (1) 観光の振興
- (2) 産業観光の促進
- (3) 観光情報の提供

第5節 いきいきと働ける就業環境づくり（労働）

- (1) 労働福祉の充実
- (2) 就業環境の整備促進
- (3) 労働教育の推進
- (4) 雇用の安定

## ケ 八潮市産業経済振興基本計画 第2次後期計画

八潮市では、製造業を中心とした県内有数の工業集積を有する都市として、産業の振興が地域経済の活力の「源」であることを認識し、産業振興の気運を高めるため、平成17年12月に「八潮市産業経済振興条例」を制定。この条例に基づき、市の産業振興に必要な基本的な施策を実現するため、「八潮市産業経済振興基本計画 第2次後期計画」を実行している。

### ■八潮市産業経済振興基本計画 第2次後期計画（令和3年度～令和8年度）

〈産業振興に必要な8つの基本的な施策〉

- (1) 経営基盤強化の支援及び経営の健全化を図る
- (2) 産業を営むための立地環境の整備及び改善並びに地域環境との調和を図る
- (3) 技術及び新製品の開発、販路拡大その他の経営革新を促進する
- (4) 創業及び新事業の創出を促進する
- (5) 地場産業を支援する
- (6) 観光資源及び地域の特性を生かした観光の振興を進める
- (7) 関係団体を育成及び支援する
- (8) 前各号に掲げるもののほか産業の振興を図る

## ②課題

これまで記述した内容から小規模事業者にとって対策が必要な地域の課題をまとめる。

当市の人口は増加傾向が続いており、今後もこの傾向が継続すると見込まれる。そのため、小規模事業者は比較的良好な経営環境のもとで事業を展開できていると考えられる。一方で、多くの事業者は、売上や利益が減少している。これは、長期間にわたりビジネスモデルの見直しが行われていないことに加え、近年の原材料・エネルギー価格の高騰や人件費の上昇といった要因が収益を圧迫しているためである。そこで、小規模事業者においても、比較的良好な経営環境にある今だからこそ、環境変化に応じたビジネスモデルの修正と、それによる経営基盤の強化を図ることが課題である。

なお、経営基盤の強化に当たっては、近年、デジタルの活用が欠かせない要素となっているにもかかわらず、多くの小規模事業者ではデジタル活用が遅れている。そのため、デジタル技術を活用した販路拡大や生産性向上に計画的に取り組むことが必要である。

前述のとおり当市の人口は増加している一方で、小規模事業所数は平成 24 (2012) 年の 3,504 者から令和 3 (2021) 年には 3,234 者へと 9 年間で 7.7%減少している。その要因としては、経営悪化に伴う廃業に加え、経営者の高齢化に起因する廃業が挙げられる。前者については前述のとおり経営基盤の強化により一定の対応が可能であるが、後者については計画的な事業承継の実施が不可欠である。このため、事業承継を着実に推進していくことが課題である。あわせて、創業者の増加を図るとともに、創業後の事業運営が円滑に進むよう支援を行い、創業者が地域に根付き、継続的に活動できる環境を整備することも重要である。

また、当市では今後、「(仮称)八潮パーキングエリア」や「(仮称)外環八潮スマートインターチェンジ」、さらには「(仮称)道の駅やしお」の開設が予定されており、交流人口の増加が見込まれている。これらは小規模事業者にとってビジネスチャンスとなり得るものであり、地域資源を活用した事業展開も有力な選択肢となる。そのため、小規模事業者が交流人口の増加をビジネスチャンスとして捉え、地域産品の開発・販売やサービス提供を通じて地域産業の振興につなげていくことが期待される。あわせて、「八潮ブランド」や「八潮市商工会 特産品・推奨品」認定事業などを一層強化し、地域としての魅力発信力と経済波及効果を高めていくことも必要である。

## (2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ①地域における商工会の役割

当会は、昭和 35 (1960) 年に発足。現在は会員数約 2,400 事業所を数え、埼玉県内で 5 番目に多い会員規模の商工会。地域の総合経済団体として様々な事業を行ってきた。第 3 期経営発達支援事業から事業承継・創業支援・業種別セミナーや事業計画策定支援など、まんべんなく事業を進めてきた。

さらに小規模事業者が持続的な経営を行っていくために、事業計画策定支援、計画実施支援を行っていく。また、経営状況調査分析表や経営革新計画のフレームワークを使った事業計画書、ローカルベンチマーク等が盛り込まれた、経営支援基幹システム「BIZ ミル」をいち早く取り入れ、支援ツールとして活用してきた。今後も支援ツールを併用し、経営計画の推進をしながら、持続的な経営の強化を図っていく。一方で、高度な経営課題の解決には、中小企業診断士等の外部専門家を活用し、支援していく。

また、特に経営者の高齢化により事業承継などは、大きな課題と捉えて引き続き、支援に力を入れていく。創業支援についてもセミナーに参加している受講生の平均年齢 40 代との事から、次へのステップとして、考えている方が多い事から合わせて取り組んでいく。

### ②商工会の長期ビジョン (10 年程度)

当地域の現状と課題分析を踏まえた、当会の長期ビジョンと支援策は下記の通りである。

#### ■八潮市商工会の長期ビジョン及び支援策

##### ◇長期ビジョン (目指すべき方向性)

八潮市の「人口ビジョン」や「まち・ひと・しごと創生総合戦略」と連動しながら、将来人口 10 万人規模の持続可能な都市を支えるために、地域経済と市民生活の両面で、活力ある八潮市を築くことを目指す。

◇支援策

1. 経営基盤の強化
  - ・事業計画策定支援・経営分析を通じて、地域企業の経営力を底上げする
2. 創業・事業承継の推進
  - ・創業支援・事業承継支援により、地域の事業者数を維持・拡大させる
  - ・新規創業者の育成と後継者不足の解消を重点課題とする
3. 地域産業の振興
  - ・観光資源の活用・農商工連携による地場製品のPR、商品開発を支援する
  - ・八潮駅周辺や北部拠点地区の商業拠点形成を進め、にぎわいのあるまちづくりを行う
4. 人材育成と雇用環境改善
  - ・有効求人倍率の安定維持を目標に、働きやすい環境づくりを支援する
  - ・地域企業の人材確保を支援し、若者や女性の活躍を促進する
5. デジタル化・販路拡大
  - ・展示会・バーチャルマーケット支援（工場検索システム）などを通じて販路拡大を実現する
  - ・デジタル技術を活用したPRやオンライン販売の強化を図る
6. 地域社会との共創
  - ・「企業の繁栄と地域の発展」を理念に掲げ、住みよいまちづくりを推進する
  - ・市民まつりや地域イベントを通じて、地域コミュニティの結束を強化する

③第5次八潮市総合計画との連動性

八潮市では、「第5次八潮市総合計画」の市の産業振興に必要な基本的な施策を実現するため、「八潮市産業経済振興基本計画 第2次後期計画」を策定している。

前項で示した当会の長期ビジョンで掲げる支援策と「八潮市産業経済振興基本計画 第2次後期計画」の施策の関係は下表のとおりであり、連動性・整合性がある。

■「八潮市産業経済振興基本計画 第2次後期計画」と「商工会の長期ビジョン」の比較表

八潮市産業経済振興基本計画 第2次後期計画	「商工会の長期ビジョン」に掲げる支援策
(1) 経営基盤強化の支援及び経営の健全化を図る	1. 経営基盤の強化 4. 人材育成と雇用環境改善 5. デジタル化・販路拡大
(2) 産業を営むための立地環境の整備及び改善並びに地域環境との調和を図る	3. 地域産業の振興（八潮駅周辺や北部拠点地区の商業拠点形成を進め、にぎわいのあるまちづくりを行う） 6. 地域社会との共創
(3) 技術及び新製品の開発、販路拡大その他の経営革新を促進する	1. 経営基盤の強化 4. 人材育成と雇用環境改善 5. デジタル化・販路拡大
(4) 創業及び新事業の創出を促進する	2. 創業・事業承継の推進
(5) 地場産業を支援する	3. 地域産業の振興（観光資源の活用・農商工連携による地場製品のPR、商品開発を支援する） 4. 人材育成と雇用環境改善
(6) 観光資源及び地域の特性を生かした観光の振興を進める	3. 地域産業の振興
(7) 関係団体を育成及び支援する	－
(8) 前各号に掲げるもののほか産業の振興を図る	－

### (3) 経営発達支援事業の目標

(1)地域の現状及び課題、(2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえたうえで、以下の4つの目標を定める。

#### <支援対象>

持続的経営に向けて自主的努力を行う小規模事業者を支援する。特に、地域資源を活用した事業展開や経営革新を目指す事業者を重点的に支援する。

#### <目標>

##### 【目標①】小規模事業者が経営基盤を強化する

支援計画の認定期間（5年間）目標	
KGI	・事業計画を策定した事業者の売上増加事業者割合 2割以上（＝事業計画策定時の売上高に対する認定期間終了時の売上高が増加している割合が 2割以上）
KPI	・事業計画策定 30者/年
設定した理由	KGI 経営基盤強化に向けた支援により売上増加を実現する事業者数を目標とする。
	KPI 上記を実現するため事業計画の策定を支援する。

##### 【目標②】小規模事業者が販路拡大を実現する

支援計画の認定期間（5年間）目標	
KGI	・認定期間中に実施した「販路開拓セミナー及び個社支援」において売上が30%以上増加した事業者数 8者（＝支援実施前の売上高に対する認定期間終了時の売上高が増加した事業者数が 8者）
KPI	・「販路開拓セミナー及び個社支援」の支援事業者数 3者/年
設定した理由	KGI 販路拡大に関する個社支援の成果を目標とする。
	KPI 上記を実現するため「デジタル販促施策の実行支援」を実施する。

##### 【目標③】市内で創業や事業承継が活性化する

支援計画の認定期間（5年間）目標	
KGI	・認定期間中に当会が関与した創業件数 15者（開業届） ・認定期間中に当会が関与した事業承継件数 5者
KPI	・創業計画策定 3者/年 ・事業承継計画策定 2者/年
設定した理由	KGI 創業や事業承継の完了件数を目標とする。
	KPI 上記を実現するため創業計画や事業承継計画の策定を支援する。

##### 【目標④】経営力再構築伴走支援を強化する

支援計画の認定期間（5年間）目標	
KGI	支援先事業者（経営分析）の認定期間終了時の事業継続率 90%
KPI	・経営分析 60者/年
設定した理由	KGI 経営力再構築伴走支援を実施することによる事業継続の実現を目標とする。
	KPI 上記を実現するための導入部として経営分析を支援する。

#### <地域への裨益目標>

上記【目標①】～【目標④】により、魅力あふれる商業づくりや、活力ある工業づくりに寄与すること、さらには小規模事業者の経営基盤が強化されることで雇用環境改善に寄与することを目指す。また、地域資源を活用した事業展開を行う事業者が増加することで、地域ににぎわいが創出されることを目指す。

## 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

【目標①】小規模事業者が経営基盤を強化する

〈達成に向けた方針〉

小規模事業者の経営基盤の強化に向けて、まずは「地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）」を行い、事業者の外部環境を整理する（年1回）。同時に、経営分析を行い、事業者自身が経営状況を客観的に把握できるようにする（年間60者）。次に、これらの結果を活用して、経営基盤の強化に向けた事業計画の策定を支援する（年間30者）。計画策定後はフォローアップを実施し、計画に沿った事業展開を後押しすることで、売上の増加（年間8者）及び経常利益の増加（年間8者）を目指す。

〈設定した理由〉

本計画期間中における経営基盤強化に向けた支援のプロセスを明確化する。このなかで、地域の経済動向調査→経営分析→事業計画策定→フォローアップの各段階で定量目標を設定する。

【目標②】小規模事業者が販路拡大を実現する

〈達成に向けた方針〉

販路拡大を円滑に進めるためには、まずは顧客ニーズに合った商品が必要である。そこで、「イベントでの商品調査」を実施。調査結果を活用して、顧客ニーズにあった商品へのブラッシュアップを支援する（年間3者）。

また、販路拡大に向けて、「ビジネスマッチング支援」（年間8者）や「住まいの何でも相談会による受注獲得支援」（年間30者）、「販路開拓セミナー及び個社支援」（年間3者）を実施する。

〈設定した理由〉

本計画期間中における小規模事業者の販路拡大に向けた支援内容を明確化する。このなかで、各種施策に定量目標を設定する。

【目標③】市内で創業や事業承継が活性化する

〈達成に向けた方針〉

創業の活性化に向けて、創業計画書の策定を支援する（年間3者）。また、創業後もフォローアップを行い、創業後の事業展開が軌道に乗るようにする。

また、事業承継の活性化に向けて、事業承継計画の策定を支援する（年間2者）。

〈設定した理由〉

本計画期間中における創業や事業承継支援の支援内容を明確化する。このなかで、創業計画や事業承継計画の策定に定量目標を設定する。

【目標④】経営力再構築伴走支援を強化する

〈達成に向けた方針〉

経営分析、事業計画の策定、事業計画策定後の実施支援の各局面で、経営力再構築伴走支援を実施し、小規模事業者の自己変革や自走化のための内発的動機付けを行い、潜在力を引き出す。

また、これを実現するために、経営力再構築伴走支援に係る経営指導員等の資質向上を図る。

〈設定した理由〉

本計画期間中における経営力再構築伴走支援の支援内容を明確化する。このなかで、支援の導入部である経営分析における経営力再構築伴走支援の実施件数（年間60者）を定量目標とする。

## I. 経営発達支援事業の内容

### 3. 地域の経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 【現状】

当市は、つくばエクスプレスの開通により都市化が進展し、人口も増加傾向にある。一方で、こうしたデータを経営に活用している小規模事業者は多いとはいえない。そのため、小規模事業者に対して経営に役立つ各種データを提供する必要があるものの、当会として十分な支援が行えていない状況である。

##### 【課題】

当市の小規模事業者を取り巻く経営環境が刻々と変化していることを踏まえると、事業者にとって有用なデータを適切なタイミングで提供することが課題である。あわせて、提供したデータを事業計画等に具体的に活用してもらうための橋渡しを行うことも重要である。

#### (2) 目標

項目	公表方法	現行	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
地域の経済動向分析公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回

#### (3) 事業内容

事業名	地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）
目的	小規模事業者がデータに基づいた経営判断を行うことを目指す。
調査内容	地域経済分析システム（RESAS）の内容のなかで、市内の小規模事業者に活用してもらいたい項目を分析。分析結果を公表する。
調査項目	RESASに掲載されている情報のうち、主に次の項目を調査する。 <マーケティングマップ> <input type="checkbox"/> 生活用品消費分析 <input type="checkbox"/> 生産・消費地分析 <input type="checkbox"/> 滞留人口メッシュ分析 <input type="checkbox"/> 通過人口メッシュ分析 <input type="checkbox"/> 事業所立地分析 <input type="checkbox"/> 将来人口メッシュ分析 <観光マップ> <input type="checkbox"/> 観光地分析 <input type="checkbox"/> 宿泊者分析 <input type="checkbox"/> 国内観光消費分析 <input type="checkbox"/> インバウンド消費分析 <人口マップ> <input type="checkbox"/> 人口構成分析 <input type="checkbox"/> 人口増減分析 <input type="checkbox"/> 自然増減分析 <input type="checkbox"/> 社会増減分析 <input type="checkbox"/> 新卒者就職・進学分析 <input type="checkbox"/> 通勤通学人口分析 <input type="checkbox"/> 将来人口推計分析 <input type="checkbox"/> 地域人口メッシュ分析 <産業構造マップ> <input type="checkbox"/> 産業構造分析 <input type="checkbox"/> 製造品出荷額分析 <input type="checkbox"/> 経営環境分析
調査・分析の手法	年1回、経営指導員（またはその他の職員）が外部専門家と連携し、RESASの情報を網羅的に確認。市内の小規模事業者にとって有益なデータを分析・抽出したうえで、その活用方法について簡単なコメントを記載する。
調査結果の活用方法	分析結果は当会ホームページで公表し、広く市内小規模事業者に周知。特に分析結果と関連が深い業種については、巡回訪問を通じて直接説明する。また、事業計画策定時の基礎資料としても活用する。

## 4. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

当市では、今後「（仮称）八潮パーキングエリア」や「（仮称）外環八潮スマートインターチェンジ」、さらには「（仮称）道の駅やしお」の開設が予定されており、交流人口の増加が見込まれている。これらは小規模事業者にとって大きなビジネスチャンスとなり得る一方で、交流人口をターゲットとした商品開発やサービス展開に十分取り組めていない事業者も少なくないのが実情である。

#### 【課題】

小規模事業者の商品開発においては、事業者自身の発想のみで企画・開発が進められ、第三者の意見を取り入れる機会が乏しいケースが多い。その結果、顧客ニーズを十分に反映した商品・サービスになっていない場合がある。

そのため、当会として、第三者の声を聞くことができる機会を提供するとともに、その結果を踏まえた商品のブラッシュアップを支援していくことが課題である。

### (2) 目標

項目	現行	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
イベントでの商品調査 調査対象事業者数	-	3者	3者	3者	3者	3者

### (3) 事業内容

事業名	イベントでの商品調査
目的	当市では、外環八潮 PA 及び外環八潮スマート IC、道の駅の開設などが予定されており、今後、さらなる交流人口の増加が見込まれる。そのため当会としても、特産品・推奨品の開発などを強化する必要があると考えている。そこで、小規模事業者が開発・販売する商品について調査を行い、特産品として商品のブラッシュアップを図ることを目指す。
対象	小規模事業者の商品（主に食品）、年間3商品（1者あたり1商品）を対象とする。 ※「八潮市商工会 特産品・推奨品」や「八潮ブランド認定品」に登録された商品、または登録を目指す商品を優先的に支援する。 ※調査場所の特性上、枝豆を活用した商品を中心に調査を行うが、それ以外の商品も調査対象とする。
調査の手法	「やしお枝豆&特産品推奨品即売会※」などのイベントを活用し、アンケート調査を実施する。調査は当会職員と事業者が連携して行い、1商品あたり30名以上からのアンケート回収を目指す。  ※やしお枝豆&特産品推奨品即売会 八潮市の主催するイベントである。毎年6月にやしお駅前公園で開催される。市の特産品である枝豆のブランド化を目指し、農業・商業・工業が連携したイベントとなっており、特産品推奨品認定商品販売や、枝豆グルメの販売なども行われる。
調査項目	<input type="checkbox"/> 商品の総合評価（直感的な評価） <input type="checkbox"/> 味 <input type="checkbox"/> パッケージ <input type="checkbox"/> 独自性（八潮市らしさ） <input type="checkbox"/> 価格 <input type="checkbox"/> 今後の購入意向 <input type="checkbox"/> その他改善点 等
分析の手法	経営指導員（またはその他の職員）が、男女別・年齢別のクロス分析を通じてデータを集計・分析し、商品のターゲット顧客や改良点を抽出。結果を簡易なレポートにまとめる。分析にあたっては、必要に応じて外部専門家と連携する。
調査結果の活用方法	分析結果を対象事業者へフィードバックする。その後、事業者との対話や傾聴を通じて改善点を抽出し、商品のブラッシュアップに活用する。なお、これらの支援にあたっては、必要に応じて経営分析や事業計画策定支援も併せて実施する。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

当会では小規模事業者に対する経営分析支援を実施しているが、財務分析のみ、あるいは非財務分析のみにとどまるなど、表面的な分析になることもあった。また、小規模事業者自身が自社の本質的な経営課題を認識するまでには至らず、十分な分析支援ができていない状況であった。

#### 【課題】

経営者自らが本質的課題に気づき、腹落ちすることで内発的動機付けにつながるような分析を実施する必要がある。そのために、経営指導員が経営力再構築伴走支援に関する資質向上を図るとともに、明確な目的意識を持って支援にあたることが課題である。

### (2) 目標

項目	現行	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
経営分析事業者数	80者	60者	60者	60者	60者	60者

※今後は事業者との対話と傾聴を経て、事業者自身が本質的な課題に気づき、腹落ちするような支援を実施する。これを実現するためには、事業者との信頼関係を構築するなど、1者当たりにより多くの時間をかける必要があるため、実現可能性を加味し、目標値を年間60者とする。

### (3) 事業内容

事業名	小規模事業者の経営分析
目的	小規模事業者が本質的課題に気づき、腹落ちすることを目指す。
支援対象	小規模事業者（業種等問わず）
支援対象の掘り起こし	自社の経営状況、分析を具体的に実施した小規模事業者は少なく、分析理解度も低い。そこで、経営指導員を中心に分析内容も解りやすく、丁寧に説明することで理解度を高めていく。巡回や窓口相談時に分析内容を説明し、決算書と併せて経営状況についてヒアリングを行い、事業者の現状把握を行うと共に経営分析に取り組む事業者の掘り起こしを実施する。
分析の実施手法	経営指導員が事業者からのヒアリング・提供資料を基に実施する。ヒアリングにあたっては、対話と傾聴を通じて、小規模事業者自身が本質的課題に気づき、腹落ちすることを重視する。 分析は、事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、クラウド型支援ツール（Bizミル、Keytas等）などを活用する。
分析項目	定量分析たる財務分析と、定性分析たる非財務分析の双方を実施する。 <財務分析> 収益性・安全性・生産性・成長性の分析 <非財務分析（SWOT分析等）> 強み・弱み（商品・製品・サービス、仕入先・取引先、人材・組織、技術・ノウハウ等の知的財産など）、機会・脅威（商圏内の人口・人流、競合、業界動向など）、その他（デジタル活用の状況、事業計画の策定・運用状況など） <その他分析> 当市では、事業承継が地域の課題となっている。このため、経営分析においては、前述の財務分析・非財務分析に加え、「事業承継の必要性」についても確認を行う。
分析結果の活用方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営分析の結果は事業者フィードバックする。また、事業計画策定に活用する。経営分析により経営課題が顕在化した場合は、内発的動機付けにより事業者の潜在力を発揮させ、課題解決に至るよう支援する。専門的な経営課題の場合は専門家派遣により解決を図る。</li> <li>分析結果は、クラウド型支援ツール（Bizミル、Keytas等）に集約。経営指導員個人の</li> </ul>

保有する知識・ノウハウを他の職員に共有することで、経営指導員以外も含めた組織としての支援能力の向上を図る。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

当会では、経営革新計画を契機とした事業計画や、各種補助金申請に必要な事業計画の策定支援を中心に取り組んでいる。また、「やしお創業塾」や「事業承継塾」を開催し、創業計画や事業承継計画の策定についても支援を行っている。

#### 【課題】

現状、外部専門家（中小企業診断士等）と連携して各種計画の策定支援を行っているものの、事業者が能動的に計画策定に関わっていないケースもみられる。そのため、まずは事業計画の必要性を周知したうえで、これまでのように事業者に「教える」ことを中心とした計画策定支援から、事業者自身が「考え」、主体的に関わる計画策定支援へと転換していくことが課題である。

### (2) 支援に対する考え方

「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、事業計画策定を支援。経営分析を行った事業者の5割の事業計画策定を目指す。支援では、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

加えて、市内で創業や事業承継を活性化させるため、創業計画の策定支援、事業承継計画の策定支援も実施する。

### (3) 目標

項目	現行	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
①事業計画策定事業者数	30者	30者	30者	30者	30者	30者
②創業計画策定事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
③事業承継計画策定事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者

### (4) 事業内容

#### ①事業計画策定支援

事業名	事業計画策定支援
目的	経営分析により顕在化した本質的課題を解決することを目指す。
支援対象	原則として経営分析を実施した事業者
支援対象の掘り起こし	経営分析のフィードバック時に事業計画の策定を提案する方法を中心とする。その他、国の補助金や八潮市の「工業振興基金による支援制度*」を契機とした掘り起こしを実施する。  *工業振興基金による支援制度 八潮市が、市内工業の振興を図ることを目的として、平成20（2008）年4月に設置した「八潮市工業振興基金」を活用して、支援を行う制度である。複数のメニューがあるが、ここでは地域産業の振興に寄与する工業新製品の開発に要した経費を助成する「工業新製品開発事業」、経営革新計画承認などを受けた市内の中小企業が機械装置・工具器具の購入・修繕を行った場合に助成する「経営革新計画承認企業などが行う機械装置などの購入・修繕事業」を想定している。
支援の手法	①小規模事業者が作成した事業計画に経営指導員がアドバイスする方法、②小規模事業者が経営指導員の指導・助言を受けつつ、必要な書類を自主的に作成する方法の2つの

	方法で支援する。また、必要に応じて専門家派遣を実施する。支援では、経営者が取り組むべきことに腹落ちし、当事者意識を持って能動的に行動を起こすことに重点を置く。
--	---

## ②創業計画策定支援

事業名	創業計画策定支援														
目的	創業期の事業展開が円滑に進むことを目指す。														
支援対象	創業者・創業希望者														
支援対象の掘り起こし	八潮市では、創業の促進による産業活性化を図るため、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、国の認定を受けている。当会では、当該計画に基づいて実施する「やしお創業塾」や「個別相談」を通じて支援対象者の掘り起こしを行う。また、国の補助金を契機とした掘り起こしも実施する。 <b>■ やしお創業塾</b>														
	<table border="1"> <tr> <td>支援対象</td> <td>創業を考えている方、創業3年未満の方、第二創業者、後継者等</td> </tr> <tr> <td>募集方法</td> <td>ホームページ、チラシ、関係機関での周知</td> </tr> <tr> <td>講師</td> <td>中小企業診断士等</td> </tr> <tr> <td>回数</td> <td>年1回(全5日)</td> </tr> <tr> <td>カリキュラム</td> <td>経営、財務、人材育成、販路開拓、営業、創業計画の策定等</td> </tr> <tr> <td>想定参加者数</td> <td>20人</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>希望者には別日に個別相談会あり</td> </tr> </table>	支援対象	創業を考えている方、創業3年未満の方、第二創業者、後継者等	募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知	講師	中小企業診断士等	回数	年1回(全5日)	カリキュラム	経営、財務、人材育成、販路開拓、営業、創業計画の策定等	想定参加者数	20人	その他	希望者には別日に個別相談会あり
支援対象	創業を考えている方、創業3年未満の方、第二創業者、後継者等														
募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知														
講師	中小企業診断士等														
回数	年1回(全5日)														
カリキュラム	経営、財務、人材育成、販路開拓、営業、創業計画の策定等														
想定参加者数	20人														
その他	希望者には別日に個別相談会あり														
支援の手法	創業者が作成した創業計画を基に、経営指導員がアドバイスをを行う方法で支援する。また、必要に応じて専門家派遣を実施する。														

## ③事業承継計画策定支援

事業名	事業承継計画策定支援														
目的	事業承継が円滑に進むことを目指す。														
支援対象	小規模事業者（業種等問わず）														
支援対象の掘り起こし	『5. 経営状況の分析に関すること』にて「事業承継の必要性」を確認。必要性がある事業者に事業承継計画の策定を提案する。また、八潮市が実施する事業承継セミナー、当会が実施する事業承継塾により掘り起こしを図る。 <b>■ 事業承継塾</b>														
	<table border="1"> <tr> <td>支援対象</td> <td>事業承継を検討する経営者、後継者及びその候補者</td> </tr> <tr> <td>募集方法</td> <td>ホームページ、チラシ、関係機関での周知</td> </tr> <tr> <td>講師</td> <td>事業承継士、埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター等</td> </tr> <tr> <td>回数</td> <td>年1回(全2日)</td> </tr> <tr> <td>カリキュラム</td> <td>事業承継についての基礎知識、事業承継計画表・経営革新のメリット、事業承継・事業継続に係わる補助金や必要なお金など</td> </tr> <tr> <td>想定参加者数</td> <td>5人</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>希望者には別日に個別相談会あり</td> </tr> </table>	支援対象	事業承継を検討する経営者、後継者及びその候補者	募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知	講師	事業承継士、埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター等	回数	年1回(全2日)	カリキュラム	事業承継についての基礎知識、事業承継計画表・経営革新のメリット、事業承継・事業継続に係わる補助金や必要なお金など	想定参加者数	5人	その他	希望者には別日に個別相談会あり
支援対象	事業承継を検討する経営者、後継者及びその候補者														
募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知														
講師	事業承継士、埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター等														
回数	年1回(全2日)														
カリキュラム	事業承継についての基礎知識、事業承継計画表・経営革新のメリット、事業承継・事業継続に係わる補助金や必要なお金など														
想定参加者数	5人														
その他	希望者には別日に個別相談会あり														
支援の手法	小規模事業者が作成した事業承継計画を基に、経営指導員がアドバイスをを行う方法で支援する。支援にあたっては、埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を図る。また、必要に応じて専門家派遣を実施する。														

## 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

当会では、事業者から申し出があった際に随時フォローアップを実施してきた。そのため、すべての事業者を対象とした進捗状況の確認が十分に行われているとはいえない状況にあった。

#### 【課題】

各種計画の策定支援を行った事業者に対する進捗状況の確認が不十分であったことから、今後は外部有識者（中小企業診断士等）とも連携しながら、計画の進捗状況を的確に把握するとともに、その結果を踏まえた改善提案を行う必要がある。そのうえで、経営指導員が中心となって責任を持って事業者支援を行うことが課題である。

### (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に、計画策定後3回のフォローアップを実施する。これにより、フォローアップ対象事業者に対する売上増加事業者や経常利益増加事業者の割合が約3割（売上増加事業者と経常利益増加事業者は重複する場合もある）になることを目指す。

フォローアップでは、事業計画実行上の課題に対し、課題解決を図るための支援を実施する。支援では、自走化に向けた内発的動機付けを行うことで、支援期間中の事業者の一連の取組を一過性の取組とさせず、事業者が事業環境の変化に合わせて、持続的に発展できる蓋然性を高める。

また、創業計画を策定した事業者には計画策定後3回のフォローアップ、事業承継計画を策定した事業者には半期ごとのフォローアップを実施。計画通りに進捗させることを目指す。

### (3) 目標

#### ①事業計画のフォローアップ

項目	現行	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	30者	30者	30者	30者	30者	30者
頻度 (延回数)	四半期毎 (120回)	3回※ (90回)	3回※ (90回)	3回※ (90回)	3回※ (90回)	3回※ (90回)
売上増加事業者数	10者	8者	8者	8者	8者	8者
経常利益増加事業者数	10者	8者	8者	8者	8者	8者

※フォローアップの頻度は、計画策定後3回（3ヵ月後、6ヵ月後、1年後）を基本とする。

#### ②創業計画のフォローアップ

項目	現行	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	3者	3者	3者	3者	3者	3者
頻度 (延回数)	四半期毎 (9回)	3回※ (9回)	3回※ (9回)	3回※ (9回)	3回※ (9回)	3回※ (9回)

※フォローアップの頻度は、計画策定後3回（3ヵ月後、6ヵ月後、1年後）を基本とする。

#### ③事業承継計画のフォローアップ

項目	現行	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	2者	2者	2者	2者	2者	2者
頻度 (延回数)	四半期毎 (4回)	半期毎 (4回)	半期毎 (4回)	半期毎 (4回)	半期毎 (4回)	半期毎 (4回)

(4) 事業内容													
事業名	事業計画・創業計画・事業承継計画のフォローアップ												
目的	事業計画・創業計画・事業承継計画どおりの成果を上げることを目指す。												
支援対象	事業計画・創業計画・事業承継計画を策定したすべての事業者												
支援の手法	<p>経営指導員が、事業計画・創業計画・事業承継計画を策定したすべての事業者を対象にフォローアップを実施する。頻度は、事業計画と創業計画は策定後3回（3ヵ月後、6ヵ月後、1年後）、事業承継計画は策定後半期ごと（6ヵ月後、1年後）とする。ただし、ある程度計画の推進状況が順調であると判断できる事業者に対しては訪問回数を減らす。一方、計画と進捗状況とがズレている場合（計画実施が何らかの理由により遅れている、停滞している等）は、訪問回数を増やす、専門家派遣を実施するなどにより、軌道に乗せるための支援を実施する。</p> <p>フォローアップでは、計画の進捗状況の確認、売上・利益等の経営指標の把握を行う。また、計画実行上の課題に対し、課題解決を図る。課題解決にあたっては、単に「答え」を提供するような支援を行うのではなく、事業者自身が「答え」を見出すこと、対話を通じて事業者もよく考えること、事業者内のチームと一緒に作業を行うことにより、事業者が事業環境の変化に合わせて自ら変革を続けていける力（自走化する力）を付けられるようにする。</p> <p>加えて、事業者が自ら課題を解決できるよう、当会が契約している株式会社ブレインのWEBセミナー（常時600以上のタイトルが閲覧可）のなかで事業者の課題解決に役立つものがあれば紹介する。</p> <p>その他、創業計画のフォローアップにおいては、創業フォローアップ実践編セミナーを開催。創業後の軌道修正を支援する。</p> <p>■創業フォローアップ実践編セミナー</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>支援対象</td> <td>創業間もない方（創業5年未満）、第二創業者、後継者等</td> </tr> <tr> <td>募集方法</td> <td>ホームページ、チラシ、関係機関での周知</td> </tr> <tr> <td>講師</td> <td>中小企業診断士等</td> </tr> <tr> <td>回数</td> <td>年1回（全3日）</td> </tr> <tr> <td>カリキュラム</td> <td>事業の見直し、雇用・財務等の検証、事業計画の再構築等</td> </tr> <tr> <td>想定参加者数</td> <td>20人</td> </tr> </tbody> </table>	支援対象	創業間もない方（創業5年未満）、第二創業者、後継者等	募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知	講師	中小企業診断士等	回数	年1回（全3日）	カリキュラム	事業の見直し、雇用・財務等の検証、事業計画の再構築等	想定参加者数	20人
支援対象	創業間もない方（創業5年未満）、第二創業者、後継者等												
募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知												
講師	中小企業診断士等												
回数	年1回（全3日）												
カリキュラム	事業の見直し、雇用・財務等の検証、事業計画の再構築等												
想定参加者数	20人												

## 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

現状、新規顧客の獲得を目的として、展示会やイベントへの出展を支援している。また、受発注相談会や販路拡大セミナーの開催を通じて、企業の営業力強化を後押ししている。

#### 【課題】

小規模事業者は経営基盤が脆弱であり、単独で実施できる販売促進策には限界がある。一方で、当市の人口は増加傾向にあり、事業者にとってのビジネスチャンスは拡大している。このような状況を踏まえ、各業種において成果が最大化するよう、効果的な販売促進支援を展開していくことが課題である。

### (2) 支援に対する考え方

本計画では、「小規模事業者が販路拡大を実現すること」を目指している。本来は、小規模事業者による能動的な取組を支援することが趣旨であるが、事業者のみでは対応が難しい場面も少なくない。このため、当会において事業者の取組を補完する。

事業の実施目的及び期待する効果は次のとおりである。

- ・当市では製造業が産業の中核を担っている。製造業における新たな取引先の獲得にあたっては、展示

会への出展やデジタルによる情報発信が有効であるものの、自力での実施は難しいと考える事業者も多い。そこで、当会において「ビジネスマッチング支援」を実施し、新たな取引先の獲得を図る。

- ・小規模建設業の多くは下請体質であり、自ら営業活動を展開していないのが実情である。一方で、脱下請を図ることは小規模建設業にとって重要なテーマの一つとなっている。そこで、当会において「住まいの何でも相談会による受注獲得支援」を実施し、元請業務の受注を側面的に支援するとともに、元請を志向するきっかけづくりとする。
- ・上記のほか、販路拡大の手段は多岐にわたるが、小規模事業者のなかには、そもそもどのような手段があるのか十分に認識していないケースもみられる。そこで、販路開拓セミナーを開催し、多様な販路開拓手段を紹介するとともに、実際に取組を進める事業者に対しては個社支援を行う。これにより、集客力の強化及び販路拡大の実現を目指す。

上記を実現するための具体的な手法は、以下『(4)事業内容』のとおりである。

### (3) 目標

項目	現行	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
①ビジネスマッチング支援 支援事業者数	6者	8者	8者	8者	8者	8者
成約件数(延べ)	1件	2件	2件	2件	2件	2件
②「住まいの何でも相談会」による受注獲得支援 支援事業者数	30者	30者	30者	30者	30者	30者
売上額/者	50万円	50万円	50万円	50万円	50万円	50万円
③販路開拓セミナー及び個社支援 支援事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	10%	10%	10%	10%	10%	10%

### (4) 事業内容

#### ①ビジネスマッチング支援 (BtoB)

事業名	ビジネスマッチング支援
目的	当市には金属製品製造業をはじめ多様な工業事業者が集積し、現在では産業の中核を担っている。一方で小規模工業者は販路開拓が不十分であり、新たな取引先を獲得できていないケースが多い。そこで各種施策により、新規取引先を獲得することを目指す。
支援対象	製造業
訴求相手	市内外の製造業
支援内容	<p>「東部工業展 in 彩の国ビジネスアリーナ」や「やしお工場検索システム」により市内製造業のビジネスマッチングを支援する。なお、これ以外にも有効な支援策があれば随時追加していく。支援にあたっては、経営分析・事業計画策定の支援を行った事業者を優先的に支援する。</p> <p>ア 東部工業展 in 彩の国ビジネスアリーナ 「彩の国ビジネスアリーナ」の同時開催展である。中小製造業が集積している埼玉県東部地域の商工会議所・商工会が連携し、製造業企業の受発注拡大と情報収集、連携地域内外の企業との交流の場を設けることを目的として、「彩の国ビジネスアリーナ」の会場内にブースを設けている。</p> <p>なお「彩の国ビジネスアリーナ」は、さいたまスーパーアリーナを会場に、埼玉県、公益財団法人埼玉県産業振興公社、公益社団法人埼玉県情報サービス産業協会、県内金融機関が主催する、首都圏最大級の産・学・官・金連携による展示商談会である。中小企業の受注拡大・販路開拓のための自社の優れた製品・技術・サービス等を幅広い顧客層にPRするビジネスマッチングイベントとなっている。令和7(2025)年1月はリアル展示+オンライン展示のハイブリッド型で開催され、リアル展示では、出展社数が644企業・団体、来場者数が15,423人であった。</p> <p>イ やしお工場検索システム</p>

	当会のホームページに設置している工場検索システムである。小規模工業者が多い当市では受発注に関する問合せが多いため、このシステムを販路開拓のツールとして活用している。令和7(2025)年現在、掲載企業は60社にのぼる。
支援の手法	「東部工業展 in 彩の国ビジネスアリーナ」によるビジネスマッチングでは、まず出展を希望する事業者の掘り起こしを行い、参加希望者に対しては経営指導員が事業者の要望に応じて支援を実施する。具体的には、出展前には商談シートの作成、商談相手のアポイント、各種訴求ツールの制作などを行い、出展後には商談相手へのフォローアップを支援する。これらの支援にあたっては、適宜、専門家派遣を実施する。さらに近年は、写真や動画を活用した商品訴求が一般的となっているため、必要に応じてプロカメラマンによる写真撮影や動画クリエイターによる動画制作の支援も実施する。 「やしお工場検索システム」によるビジネスマッチングでは、新規掲載事業者を募集するだけでなく、既に掲載された事業者の掲載内容を随時確認する。また、サイト自体のアクセス数増加がビジネスマッチングの強化につながるため、サイトの導線設計の見直し、SEO対策などを実施する。

## ②「住まいの何でも相談会」による受注獲得支援 (BtoC)

事業名	「住まいの何でも相談会」による受注獲得支援
目的	前項の『①ビジネスマッチング支援』では製造業を支援対象としたが、建設業も新たな受注の獲得が不十分な傾向にある。そこで、本施策により取引のあっせんを行い、新たに受注につなげることを目指す。
支援対象	建設業 ※経営分析・事業計画策定・需要動向調査の支援を行った事業者を優先的に支援する。
訴求相手	市内の消費者
支援内容	「住まいの何でも相談会*」により、取引のあっせんを支援する。また年1回、「工事別一覧表」を作成し、市内全域に配布。工事依頼があった際に事業者を紹介する。  ※住まいの何でも相談会 当会建設部会が主催する相談会である。地元居住者の相談内容別に工務店、建築士、金融機関等の相談員が相談に応じる。また、適切な地元の業者を紹介する。
支援の手法	本支援において重要となるのは、各事業者のサービス内容や特長を的確に把握することである。そのため、まずは経営分析や事業計画策定支援等を通じて、事業者の強みや特性を把握する。その後、取引のあっせんを行い、取引が成立した場合には、継続的な取引へとつながるよう支援を行う。一方、取引が成立しなかった場合には、原因の洗い出しを行い、課題解決に向けたフォローアップ支援を実施する。

## ③販路開拓セミナー及び個社支援 (BtoC)

事業名	販路開拓セミナー及び個社支援								
目的	小規模事業者が新たな販路開拓施策を講じることにより売上拡大を図ることを目指す。								
支援対象	主に対消費者 (BtoC) 取引を行う事業者								
訴求相手	地元消費者・市外の消費者								
支援内容	販路開拓セミナーを開催し、そのなかで実際に販路開拓策に取り組む事業者に対しては個社支援を行う。								
支援の手法	経営分析・事業計画策定などの支援や、販路開拓セミナーを通じて、支援対象となる事業者を掘り起こす。なお販路開拓セミナーのテーマは、年度により事業者のニーズに合ったものに変えていく予定である(デジタル販促、ブランディング、売り場作り、POP等)。  ■販路開拓セミナー								
	<table border="1"> <tr> <td>支援対象</td> <td>主に対消費者 (BtoC) 取引を行う事業者</td> </tr> <tr> <td>募集方法</td> <td>ホームページ、チラシ、関係機関での周知</td> </tr> <tr> <td>講師</td> <td>中小企業診断士等</td> </tr> <tr> <td>回数</td> <td>年1回</td> </tr> </table>	支援対象	主に対消費者 (BtoC) 取引を行う事業者	募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知	講師	中小企業診断士等	回数	年1回
支援対象	主に対消費者 (BtoC) 取引を行う事業者								
募集方法	ホームページ、チラシ、関係機関での周知								
講師	中小企業診断士等								
回数	年1回								

カリキュラム	毎年、事業者のニーズにあったものをメインテーマに定める。その他、時流に沿った販路開拓策を網羅的に紹介する。
想定参加者数	20人

実際に販路開拓に取り組む事業者に対しては、経営指導員が個社支援を行う。支援にあたっては、必要に応じて専門家派遣を実施する。販路開拓の実行後は成果を確認するとともに、小規模事業者がその後の取組を自走できるよう支援する。

## II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

### 9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

#### (1) 現状と課題

##### 【現状】

当会では、中小企業診断士等の外部有識者から事業評価や助言を受け、その内容を職員間で共有したうえで、事業の実施状況や成果の評価、見直し案の検討を行っている。評価及び見直しの方針は理事会（30名で構成）に報告し、承認を得た後、事業の成果・評価・見直し結果をホームページに掲載し、公表している。

##### 【課題】

経営発達支援事業を着実に推進していくためには、PDCA サイクルを確実に機能させることが不可欠である。これまでは PDCA サイクルが十分とはいえず、その結果、数値目標に届かない事業もみられた。今後は、小規模事業者の経営課題に的確に対応するためにも、事業実行後には必ず評価を行い、その結果を次期の見直し・改善へとつなげていくことが課題である。

#### (2) 事業内容

事業名	事業の評価及び見直し
目的	経営発達支援事業の成果を拡大させることを目指す。
事業評価の手法	<p>以下の取組により、経営発達支援事業のPDCAを回す。</p> <p><b>【PLAN】（事業の計画・見直し）</b></p> <p>(a) 前年度の<b>【ACTION】</b>を受け、事業内容や目標を設定（修正）する。</p> <p>(b) 上記目標を個人（経営指導員等）ごとに落とし込み、個々の成果目標を設定する。</p> <p><b>【DO】（事業の実行）</b></p> <p>(c) 経営指導員等は、個々の成果目標を達成するために事業を実施する。</p> <p>(d) 経営指導員等は、実施した内容をクラウド型支援ツール（Bizミル、Keytas等）に適時入力する。</p> <p><b>【CHECK】（事業の評価）</b></p> <p>(e) 日々の業務のなかで、法定経営指導員は、クラウド型支援ツール（Bizミル、Keytas等）により各経営指導員等の指導状況を確認する。</p> <p>(f) 月2回の職員会議にて、法定経営指導員や経営指導員が相互に進捗状況の確認及び評価を行う。</p> <p>(g) 年1回（6月頃）の「事業評価委員会」にて、外部有識者等からの評価を受ける。なお評価は、経営発達支援計画に記載したすべての事業を対象とする。</p> <p>※「事業評価委員会」の実施の流れ</p> <p>i 八潮市商工観光課長（または担当者）、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等）をメンバーとする「事業評価委員会」を年1回（6月頃）開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について「A」～「E」の評価を付ける方法（A：</p>

	<p>達成、B：概ね達成、C：半分程度達成、D：未達成、E：未実施）で定量的に評価する。</p> <p>ii 当該「事業評価委員会」の評価結果は、理事会に報告する。また、当会ホームページ (<a href="http://www.yashio.or.jp/">http://www.yashio.or.jp/</a>) へ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。</p> <p>【ACTION】（事業の見直し）</p> <p>(h) 「事業評価委員会」の評価を受け、次年度の事業の見直しを行い【PLAN】に戻る。</p>
--	---

## 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】

当会のこれまでの支援は、個別の相談に対する対症療法的な対応が中心であり、根本的な経営課題の解決にはつながらないケースが多かった。このため、事業者と共に課題を掘り下げ、持続的な解決策の提示まで伴走する「経営力再構築伴走支援」の必要性が高まっている。

#### 【課題】

経営力再構築伴走支援を適切に実施できるよう、経営指導員の資質向上を図ることが課題である。あわせて、高齢化・DX・グローバル化など、事業者を取り巻く環境変化に対応するため、これらの分野に関する支援力を一層強化していく必要がある。

### (2) 事業内容

#### ①経営指導員（法定経営指導員含む）のみならず一般職員も含めた支援能力の向上に向けた取組

参加者	すべての職員
目的	経営発達支援計画の実行に必要な知識・ノウハウを習得することを目指す。
不足能力の特定	<p>経営発達支援事業の適切な遂行のために特に以下の能力向上が必要である。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・伴走型支援により、小規模事業者の売上・利益向上といった成果を実現する能力</li> <li>・創業、事業承継、デジタル活用、マーケティングといった分野の支援能力</li> <li>・経営力再構築伴走支援の基本姿勢 等</li> </ul>
内容	<p>経営発達支援事業を適切に遂行し、上記の不足能力を補うために、以下の手段・手法により職員の資質向上を図る。これまでは経営指導員が中心となり資質向上に取り組んできたが、今後はすべての職員が主体的に取り組む体制とする。</p> <p>ア 埼玉県商工会連合会主催の課題別職員研修          経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、埼玉県商工会連合会主催の課題別職員研修への受講を継続して行う。（規定以外での積極的受講）近年相談件数が増加している一方で、職員での知識不足により、十分な支援が行えていない分野である補助金申請を受講し、支援スキルを学ぶ機会を設ける。</p> <p>イ 中小企業大学の専門研修、上級研修          中小企業大学の専門研修や上級研修では、幅広いテーマが用意されており、当会職員がそれぞれの強みを伸ばす、あるいは弱みを克服するためのテーマを選択することが可能である。また、全職員に共通して不足している「経営力再構築伴走支援」に関するカリキュラムも整備されており、組織全体の支援力向上に資する内容となっている。</p> <p>ウ 独自に講師を招聘して研修会を開催          資質向上の手段として外部研修への参加も考えられるが、当会における不足能力の強化を図るうえでは、独自の研修会を開催することも有効である。当会では、これまでも埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターに依頼し職員研修を行ってきた。今後も、法定経営指導員が全職員の不足能力を網羅的に把握したうえでテーマを設定し、会内研修会を実施する。</p>

**②個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組み**

目的	個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有することを目指す。
内容	<p>ア OJT            専門家を活用した支援を行う際は、経営指導員等の同行を徹底させることで OJT を実施し、支援能力の底上げを図る。</p> <p>イ 職員会議            月 2 回の職員会議のなかで前述の研修内容や支援状況を共有する。具体的には、①研修等へ参加した経営指導員等による研修内容の共有、②支援のなかで発見した経営支援手法やデジタル活用の方法、具体的なデジタルツール等の共有を実施する。また、各人の支援状況等を確認し、経営発達支援事業の進捗管理を実施する。</p> <p>ウ データベース化            担当経営指導員等がクラウド型支援ツール（Biz ミル、Keytas 等）に支援に関するデータ入力を適時・適切に行う。これにより、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員で相互共有し、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し、組織内で共有することで支援能力の向上を図る。</p>

**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】**

現状、「八潮市特産品・推奨品認定事業」や「中川やしお花桃まつり」に向けた取組、さらに雇用促進及び労働者福祉の充実に向けた取組等を通じて、地域経済の活性化を図ってきた。

**【課題】**

今後は、これまでの取組を継続しつつ、地域経済の一層の活性化につなげるため、それぞれの事業において目的意識を明確にしたうえで事業を遂行していくことが必要である。

**(2) 事業内容**

**①八潮市特産品・推奨品認定事業の実施（年 2 回）**

事業名	八潮市特産品・推奨品認定事業の実施（年 2 回）
内容	<p>八潮市特産品・推奨品は、八潮市産原材料使用の製品・商品または開発・製造・加工の最終段階が八潮市で行われた製品等を当会が認定することで、消費者への信頼やブランド力を高め、需要拡大、販路拡大を支援することを目的とした事業であり、現在 39 品目が認定を受けている。</p> <p>特産品・推奨品については、三年に一回の認定となり、今後も認定商品・製品を増やしていきながら、認知度を上げるための取組を行っていく。特産品・推奨品実行委員会として年二回開催する。</p>

**②「川の駅：中川やしお花桃まつり実行委員会」の開催（年 3 回）**

事業名	「川の駅：中川やしお花桃まつり実行委員会」の開催（年 3 回）
内容	<p>首都圏の桃源郷として当イベントを開催し、市内の商品、サービスを市内外の消費者に幅広く PR し、販売を行うことで、販路開拓にもつながっている。八潮市・八潮市観光協会主催の「川の駅：中川やしお花桃まつり」を実行委員会で組織し、当会は、事務局として携わり、役割を果たしていく。実行委員会を年三回開催する。</p>

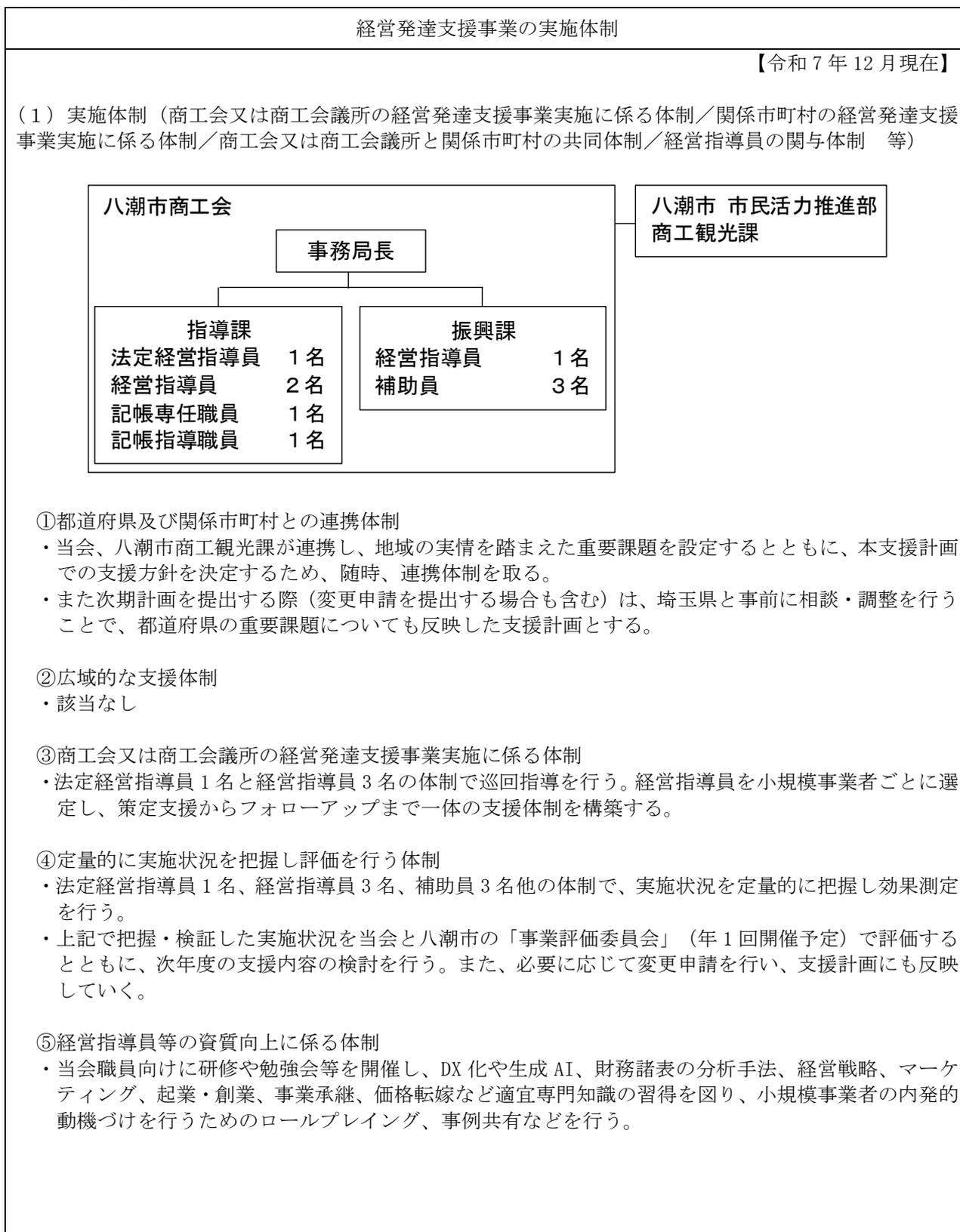
**③雇用促進及び労働者福祉の充実に向けた取組**

事業名	雇用促進及び労働者福祉の充実に向けた取組
内容	市内の雇用を促進するため、八潮市や草加地区雇用対策協議会と連携して合同面接会を

	<p>開催する。これにより雇用促進を図っていく。</p> <p>労働者福祉の充実については、従業員の勤労意欲の向上を目的とした優良従業員表彰を実施している他、中小企業退職金共済制度の加入促進と八潮市の同掛金補助制度の協力を進めること等により、福祉の充実と雇用の安定を支援していく。また、労働教育の推進としては、県・市・当会が主催となって労働セミナーを開催し、労働教育に努め、多様な働き方の実現に向けて意識啓発を実施していく。</p>
--	--

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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当該経営指導員の氏名、連絡先

氏名：矢野 正

連絡先：八潮市商工会 TEL：048-996-1926

②当該経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援計画の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員（矢野 正）は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営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

①八潮市商工会

〒340-0816

埼玉県八潮市中央 1-6-18

TEL：048-996-1926

FAX：048-996-1427

E-mail：info@yashio.or.jp

②八潮市 市民活力推進部 商工観光課

〒340-8588

埼玉県八潮市中央 1-2-1

TEL：048-996-2111

FAX：048-999-8105

E-mail：shokokanko@city.yashio.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	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
講師謝金	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
講師旅費	100	100	100	100	100
チラシ作成費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
チラシ配布費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
資料購入費	500	500	500	500	500
ソフトウェアサービス費	500	500	500	500	500
事業評価委員会運営費	500	500	500	500	500

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
伴走型小規模事業者支援推進事業補助金、会費収入、埼玉県補助金、八潮市補助金、各種手数料等

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
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