

経営発達支援計画の概要

実施者名	行田商工会議所（法人番号 8030005014142） 行田市（地方公共団体コード 112062）
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>①：起業・創業支援…KGI 年間創業件数10件、KPI 創業計画書策定5件</p> <p>②：事業承継支援 …KGI 年間承継支援 5 件、KPI 承継診断シート 5 件</p> <p>③：計画経営支援 …KGI 年間事業計画書策定件数 10 件 KPI ローカルベンチマークシート 10 件</p> <p>④：販路開拓支援 …KGI 年間売上 1%増加 10 件 KPI 販路開拓事業参加者 10 店舗</p> <p>⑤：人材支援 …KGI 年間採用事業者 4 事業者 KPI 意見交換会参加事業者 10 事業者</p> <p>⑥：観光まちづくり支援…KGI 年間観光消費額 1,721,000（千円） KPI 主要観光施設入込客数 812,000 人</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</p> <p>①景況感調査（ご用聞きアンケート）</p> <p>②産業構造分析（RESAS 活用）</p> <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <p>①新商品開発の調査対象事業者数</p> <p>5. 経営分析の分析に関すること</p> <p>①経営分析セミナー（ワークショップ型）</p> <p>②個別経営分析（財務+非財務）</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①事業計画策定セミナーの開催</p> <p>②創業支援セミナーの開催</p> <p>③事業承継支援セミナーの開催</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>①フォローアッププロセスの整備</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①新商品開発</p> <p>②一般消費者へ周知を図るイベント開催</p> <p>③ザ・ビジネスモールの登録推進</p> <p>④S-SEARCH の登録推進</p> <p>⑤販路開拓セミナーの開催</p>
連絡先	<p>行田商工会議所 中小企業相談所 〒361-0077 埼玉県行田市忍 2-1-8 TEL 048-556-4111 FAX 048-556-0059 e-mail info@gyoda-cci.or.jp</p> <p>行田市 環境経済部 商工観光課 〒361-8601 埼玉県行田市本丸 2-5 TEL 048-556-1111 FAX 048-553-5063 e-mail syoko@city.gyoda.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

- ・人口減少における活力低下の抑制

行田市基本構想より、「行田の現状と課題」として以下の事項を挙げている。

市内へのスーパーやドラッグストア等の出店、近隣市への大型ショッピングモール出店により、買い物に関する市民の選択肢が多様化する一方で、商店街においては集客力低下や売上減少が著しい。さらに、経営者の高齢化や後継者不足なども見られる。

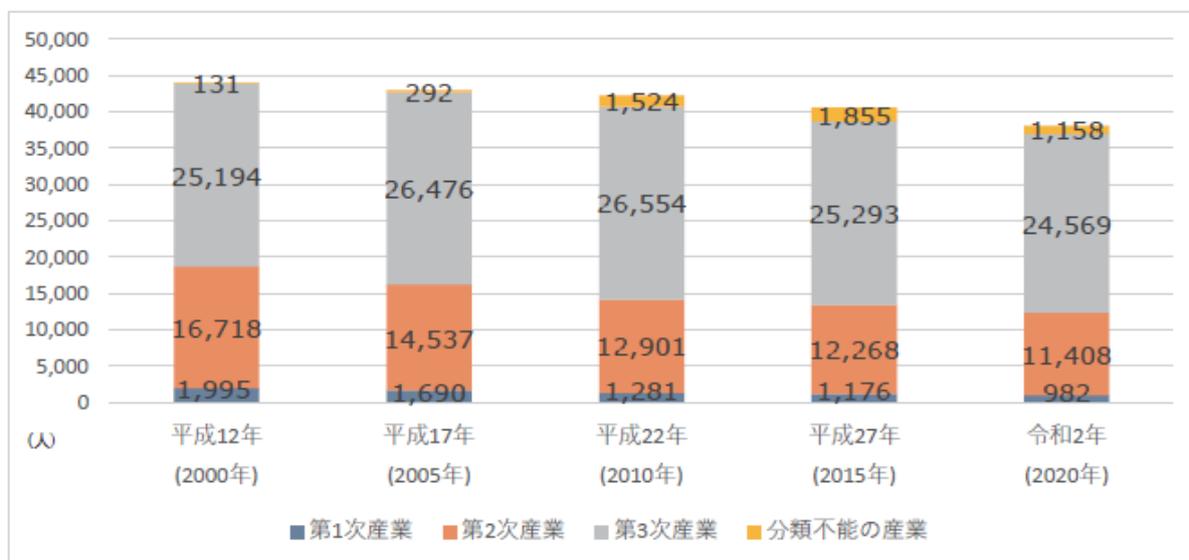
中心市街地における賑わいの創出に向けて、空き店舗の活用による起業支援等に取り組んでいる。今後も関連団体との連携により、魅力ある商店街の形成に向けて、個々の店舗の自助努力を促すとともに、意欲ある人材の育成に取り組んでいく必要がある。

直近の国勢調査年である2020年時点において、行田市の人口は78,617人となり、ピーク時と比較して実に約13%の減少となっている。また、同調査では、平成27年から令和2年までの5年間で、人口は3,496人、率にして4.3%の大幅な減少となったが、これは同じ期間における日本全体の減少率0.75%を大きく上回り、埼玉県内の市で3番目に高い減少率である。さらに深刻なのは、この中でもとりわけ、子どもや若い世代の減少が顕著であることである。

近年、市内には空き家や空き店舗が増え、街中を歩く人の姿、特に若者や子どもの姿はまばらである。人口減少や少子高齢化は、地域の活力低下に繋がるばかりか、そのことがさらなる人口減少へと繋がる負のスパイラルに陥る。

行田市は、埼玉古墳群や忍城址、足袋や足袋蔵など、歴史ある街ならではの地域資源や、古代蓮の里、行田花手水などの周辺他市が羨む観光コンテンツが豊富で、近年は行田おもてなし観光局と連携して観光振興に取り組んでいるが、観光入込客数の増加が観光消費に繋がっているとは言い難い。

産業別就業者数



出典:国勢調査

グラフは、ここ20年ほどの産業別就業者数の推移を示したものである。生産年齢人口の減少に伴い、就業者の総数は減少を続けているが、中でも第一次産業就業者≒就農者は、この20年で半減している。また、平成12年から平成22年にかけて、第二次産業就業者が大きく減少しているが、これは、この時期に、工業団地に立地する製造業の市外移転や廃業が相次いだことによるものと考えられる。

事業所数及び製造品出荷額(工業)



出典:工業統計調査・経済センサス・経済構造実態調査

グラフは、ここ10年ほどの工業製品事業所数と製造品出荷額の推移を示したものである。本市では、これまでも積極的な企業誘致に取り組んできたが、製造品出荷額については概ね横ばい、事業所数については減少傾向となっている。

事業所数及び年間商品販売額(商業)



出典:商業統計調査・経済センサス

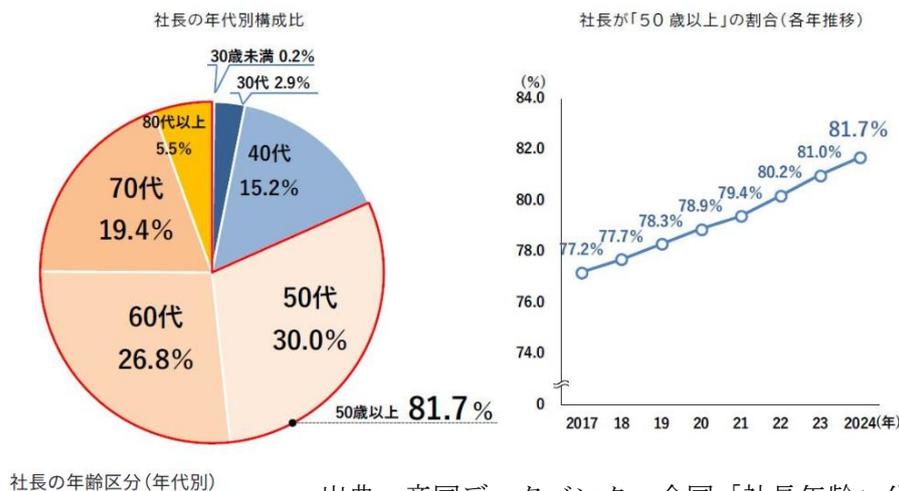
グラフは、ここ20年ほどの商業事業所数と年間商品販売額の推移を示したものである。(10)と同じく、年間商品販売額については概ね横ばい、商業事業所数(販売店舗)については減少傾向となっている。

抜粋:行田市基本構想(令和6年10月発行)

上記にあるように、「商店街の集客力低下・売上減少」「観光振興の観光消費が繋がっているとはいえない」「生産年齢人口の減少に伴い、就業者の総数は減少」「工業事業所数は減少傾向」「商業事業所数(販売店舗)は減少傾向」となっており、これらの対応が必要である。

・経営者の高齢化による事業承継ニーズの増加

人口減少に伴い、小規模事業者数も減少傾向である。他に、事業者の高齢化による廃業も考えられる。令和7年12月1日現在の当所管内会員の内、年齢が把握できる代表者1,350件のうち、60歳以上の代表者720件であり、53.3%が高齢者である。なお、帝国データバンクによる全国「社長年齢」分析調査（2024年）において、全国の60代以上の社長の比率は51.7%であり、全国と比べても高い比率となっている。このことは、高齢化により廃業を余儀なくされる事業者が増え、小規模事業者数が減少することが推測される。そこで、事業者数及び従業員数の増加を図るため、創業支援と事業承継支援を行い、地域経済を活性化させる必要がある。



出典：帝国データバンク 全国「社長年齢」分析調査（2024年）

・物価高等への対応力強化

原材料費の高騰により、管内事業者（特に飲食店）は収益圧迫に直面している。価格転嫁や生産性向上の取り組みが急務である。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①：起業・創業支援

10年後における地域のあるべき姿：管内において、年間創業数が安定的に10件、5年生存率が50%を維持。地域課題解決型ビジネスが持続的に生まれる姿である。

理由：人口減少と高齢化で事業の担い手が不足する中、創業により新陳代謝と産業の多様化を促し、地域の稼ぐ力を再構築する必要がある。単発支援ではなく、計画・資金・実行・検証の伴走体制を整え、失敗コストを下げ、生存率を高めることが重要である。

②：事業承継支援

10年後における地域のあるべき姿：事業継続可能な事業が滞りなく承継され、要支援企業の50%が計画的に承継完了する姿である。

理由：早期の事業承継計画、専門家との連携の仕組み化が不可欠であり、承継後の経営改善まで切れ目なく支援する必要がある。

③：計画経営支援

10年後における地域のあるべき姿：自ら経営分析・事業計画を作成し、PDCAサイクルが回せる姿である。

理由：事業継続するためには、自ら考えて、環境適応する必要がある。

④：販路開拓支援

10年後における地域のあるべき姿：自らマーケティングを行い、効果的な集客ができる姿である。

理由：事業継続するためには、自ら考えて、顧客を増やす必要がある。

⑤：人材支援

10年後における地域のあるべき姿：管内で人手不足に悩む事業者が少ない姿である。人手不足が解消されることで、いままで受注できなかった業務量进行处理することができる。また、人材育成を行うことで、事業継続が図れる姿である。

理由：管内の労働力人口を管内で循環させることにより、管内経済力が向上するためである。また、人材を育てないと、事業継続が困難になるためである。

⑥：観光まちづくり支援

10年後における地域のあるべき姿：観光客が観光消費に繋がる姿である。観光消費が増えることにより、観光産業の活性化に繋がる。

理由：観光客を増やしても、観光消費がなければ、管内経済力が向上しないためである。

(3) 経営発達支援事業の目標

①：起業・創業支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：年間創業件数 10件、5年生存率 50%

KPI：創業計画書策定 5件、創業融資・補助金採択 5件。

設定した理由：

KGIは創業した件数である。実際に創業した件数とすることで、管内の事業者数が増加するためである。KPIは主に創業計画書策定数である。創業計画書を策定することにより、創業イメージが具体化され、実際の創業につながるためである。

②：事業承継支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：年間承継支援 5件

KPI：承継診断シート 5件、事業承継計画策定 2件

設定した理由：

KGIは承継支援した件数である。承継には「親族承継」「役員・従業員承継」「第三者承継」等がある。承継する側と承継される側双方への理解が必要となり、承継ができない場合も考慮するため、承継件数ではなく、承継支援数とする。KPIは主に承継診断シートである。承継診断シートは事業承継するための基礎情報をまとめたシートであり、承継計画の基礎となるためである。

③：計画経営支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：年間事業計画書策定件数 10件

KPI：ローカルベンチマークシート 10件

設定した理由：

KGIは事業計画書策定件数である。実際に策定した件数とすることで、計画経営を支援することができるようになるためである。KPIはローカルベンチマークシートである。ローカルベンチマークシートは財務指標と非財務指標に基づいて企業経営を評価することができ、事業計画を作成する上での情報を収集することができるためである。

④：販路開拓支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：年間売上高1%増加 10件

K P I：販路開拓事業参加事業者 10店舗、販路開拓セミナー参加者 10名

設定した理由：

K G Iは売上高1%増加件数である。支援効果が把握できるためである。K P Iは参加者数である。参加者に対して支援を行っているためである。

⑤：人材支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：年間採用事業者 4事業者

K P I：意見交換会参加事業者数 10事業者、人材育成セミナー参加者 20名

設定した理由：

K G Iは年間採用事業者数である。支援効果が把握できるためである。K P Iは参加者数である。参加者に対して支援を行っているためである。

⑥：観光まちづくり支援（行田おもてなし観光局への協力）

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：年間観光消費額 1,721,000（千円）

K P I：主要観光施設入込客数 812,000人

設定した理由：

K G Iは年間観光消費額である。観光消費額により観光振興の成果である。K P Iは主要観光施設入込客数である。これによりどれだけ行田市に観光に来ているかがわかるためである。

※出典：一般社団法人 行田おもてなし観光局 行田 DMO 戦略プラン（2024年3月）

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実績期間、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：起業・創業支援

達成方針1：ゼロ→イチの伴走設計（計画・検証の高速化）

創業スクールを年間1回開催。実地ヒアリングによる顧客課題検証を支援する。

設定した理由

初期段階で仮説検証を回すことで、失敗コストを下げ、成立確度を高めることが出来る。事業計画と現場検証を連動させる伴走により、顧客獲得までの時間を短縮し、資金調達・採択の可能性を高める。

達成方針2：販路・デジタル基盤の即時整備（初期売上の確保）

創業月から、大阪商工会議所が運営する「ザ・ビジネスモール」および公益財団法人埼玉県産業振興公社が運営する「サイタマ・サプライヤー・サーチエンジン（S-SEARCH）」に登録する。

設定した理由

初期売上が立たないと資金繰りが悪化し、撤退リスクが高まるため、デジタル販路の即時整備にて商圏を拡張する。

②：事業承継支援

達成方針1：早期診断と事業承継計画策定

60歳以上の経営者に承継診断を実施し、資産・知財・人材の棚卸しを行う。事業承継計画書の作成を支援し、関係者・金融機関の合意形成する場を設定する。また、事業承継支援センターとの連携を密にして、財務面・非財務面での支援を図る。

設定した理由：可視化することで承継をスムーズに進められる。事業承継計画策定により関係者の期待が整合し、金融支援も得やすくなる。早期着手は選択肢を広げ、税務リスク低減や価値向上につながるため効果が高い。

達成方針2：承継後2年の伴走支援

承継後24か月の売上・粗利を確認し、必要な支援を行う。

設定した理由

初期の試行錯誤期に伴走することで赤字転落や離脱を防げる。数値管理により早期の軌道修正が可能になり、売上成長へ接続し地域雇用維持にも貢献する。

③：計画経営支援

達成方針1：事業計画書作成

事業計画書の作成を支援し、財務面・非財務面での支援を図る。

設定した理由：可視化することで、事業者自身が、現状とこれから実行することを改めて認識することができる。これにより、自走するためのロードマップとなる。

④：販路開拓支援

達成方針1：事業者自身が販路開拓方法を習得

事業者自身が販路開拓方法を習得するための支援を図る。

設定した理由：事業者自身がマーケティング等の考え方や手法を習得することにより、自走化が図れる。

⑤：人材支援

達成方針1：管内事業者と求人者をつなぐ機会を作る

人手不足の管内事業者と管内求人者（新規学卒含む）をつなぐ機会を設けることで、管内の人手の過不足を解消する。

設定した理由：つなぐ機会を設けないと、管内求人者と管内事業者のマッチング機能がないためである。

達成方針2：人材を育成する機会を作る

従業員や役員、事業者本人を育成する機会を設けることで、事業者の経営力向上を図る。

設定した理由：時間やお金に余裕がない事業者が、自社で従業員教育することが難しいためである。

⑥：観光まちづくり支援

達成方針1：行田おもてなし観光局への協力

行田おもてなし観光局へ協力することにより、観光消費額の増加を図る。

設定した理由：行田おもてなし観光局が、すでに観光による地域経済活性化の取り組みを全体的かつ中長期的に推進する仕組みを作り、面としての活動を行い、観光の産業化を図っているためである。

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：

- ・経済動向の体系的な調査は断続的・限定的で、RESAS等のデータ連携や四半期速報の仕組みは未整備。
- ・景況感や需要動向は個別相談等で把握しているが、業種横断で比較可能な指標（DI、価格転嫁状況、在庫、水準感）は十分に整備されていない。

課題：

- ・目的別（新規事業開発／販促戦略／起業・創業支援／事業承継支援）に必要なデータ定義が曖昧で、収集・分析が分散。
- ・RESASや統計、独自調査の統合分析が未実施で、事業者・関係機関への還元が限定的。

(2) 目標

	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
①景況感調査 (ご用聞きアンケート)	HP 掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②産業構造分析 (RESAS活用)	HP 掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

※公表回数は年間1回とする

(3) 事業内容

①景況感調査（ご用聞きアンケート）

調査対象：管内事業者（150事業者）

調査項目：売上、利益、販売量、業界動向、資金繰り、従業員、経営課題

手法：事業者訪問

回収率向上のため、訪問時にヒアリングで聞き取り

データ集計はExcel

目的：短期的な業況変化を把握し、資金繰り・価格転嫁・人材確保など支援策を迅速に設計する。

②産業構造分析（RESAS活用）

調査対象：地域全体の産業別構成、企業間取引、付加価値額

手法：RESASの「産業構造」「地域経済循環」「企業間取引」機能を活用

特化係数・付加価値額・取引流入額を抽出し、Excelで業種別比較表を作成

近隣市町とのベンチマーク比較を実施 ※特化係数：地域の産業が全国と比較してどれだけ特化しているかを示す指標

目的：地域の稼ぐ力を可視化し、重点産業を特定。補助金・販路開拓・人材育成を集中投下する。

(4) 調査結果の活用

・支援テーマの優先順位付け

景況調査結果を基に、価格転嫁・資金繰り・人材確保の重点支援を決定し、専門家派遣や補助金申請支援に反映。

手法：

- ・景況感調査のDIを集計し、悪化項目（採算・資金繰り・人手不足）を抽出

・重点産業への集中伴走

RESAS分析で抽出した産業に対し、販路開拓・DX・人材育成を一体で支援。企業間ネットワークを活用し広域連携を促進。

手法：

- ・RESAS分析で付加価値額・取引流入額の高い業種を抽出
- ・該当業種の企業リストを作成し、販路開拓・DX・人材育成の支援計画を策定

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状：

- ・開発したものが収益増加に至っていない。また、開発後のフォローを行っていない。

課題：

- ・小規模事業者の商品・サービス開発に活用できる情報が不足している。

(2) 目標

	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新商品開発の 調査対象事業者数	—	1件	1件	1件	1件	1件

(3) 事業内容

①新商品開発の調査

管内事業者1事業者（1年間に1事業者）に、行田にちなんだ新商品を開発するため、支援を行う。具体的には試食等を行う会議を行う。試食結果をフィードバックすることにより、新商品開発に反映させる。

【調査手法】

（情報収集）試食等を行う会議を開催し、意見をもらう。経営指導員等が意見をまとめる。

（情報分析）会議の意見や、埼玉県よろず支援拠点の販路開拓等の専門家の意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】会議参加者10人

【調査項目】①味、②色、③大きさ、④価格、⑤見た目、⑥パッケージ等

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状：

- ・補助金申請書作成の際に、経営分析が必要となるので、補助金申請を希望した事業所に対して、各経営指導員が「事業所概要」「強み」「弱み」「課題」「解決策」等をヒアリングし、分析している。
- ・分析を経営指導員が行っているため、事業者自らが行っていない。

課題：

- ・財務＋非財務の二層分析を標準化し、課題抽出から具体的施策までを設計する。
- ・事業者自らが行えるように、必要不可欠な分析法を示す。

(2) 目標

	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経営分析セミナー (ワークショップ型)	—	1回 5者	1回 5者	1回 5者	1回 5者	1回 5者
②個別経営分析 (財務+非財務)	—	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

① 経営分析セミナー (ワークショップ型)

目的：参加者が自社データを用いて財務・非財務を可視化し、強み・課題・機会を自ら発見。分析の意義と具体的活用法を体験し、個別支援につなげる入口を形成する。

募集方法：チラシ・ホームページ・メール配信・SNS告知、巡回・窓口相談時の個別案内、関係機関（金融機関・支援機関）との連携紹介

開催回数：年1回（定員5者）

内容：
・ローカルベンチマーク、損益分岐点シート、資金繰り表の操作体験
・自社データ記入、SWOT分析、資金繰り、損益分岐点
・個別分析支援への応募案内

② 個別経営分析 (財務+非財務)

目的：意思決定に直結する財務指標と、顧客価値・外部機会を統合分析し、施策優先順位を明確化。経営計画を実行可能な行動計画へ落とし込む。

対象者：セミナー参加者から意欲・効果見込みの高い5者を選定+巡回等から5者追加（計10者）
分析項目：

- ・財務分析（直近3期）：収益性（売上総利益率・営業利益率等、損益分岐点）、成長性（売上高増加率等）

※対象者は損益計算書のみを想定するので、貸借対照表の項目はほぼ使用しない

- ・非財務分析（SWOT等）：内部：商品・サービス、仕入・取引先、人材・組織、技術・ノウハウ（知財）、デジタル・IT、経営計画運用
- ・外部：商圏人口、競合、業界動向
- ・市場・顧客視点：4P、購買理由、価格許容度

成約率

- ・分析手法：SWOT分析、キャッシュフロー分析
- ・成果物：ローカルベンチマーク、損益分岐点シート

(4) 分析結果の活用

① 小規模事業者支援への活用

・事業計画策定への接続

経営状況の分析結果（財務指標・SWOT・顧客構造・業務プロセス）を基に、小規模事業者ごとに短期・中期・長期の改善策を明確化し、事業計画に落とし込む。なお、分析結果を事業者フィードバックして現状を確認してもらい、今後の主体的な行動につなげるためのきっかけづくりを行う。

- ・短期（資金繰り）：資金繰り表の作成。
- ・中期（販路）：強みを活かした販路開拓、顧客リピート率改善施策。
- ・長期（設備投資）：補助金・金融支援の活用。

②内部での活用（商工会議所内）

・情報共有と平準化

分析結果を統一フォーマットで記録し、指導員間で共有。成功事例・失敗事例をケースバンク化し、支援の質を平準化する。

・研修・スキル強化

分析手法（財務・SWOT等）やフォローアップの事例を内部研修で共有し、指導員のスキル向上を図る。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

現状：各種補助金申請書、経営革新計画、経営力向上計画、先端設備等導入計画等の計画書作成支援を行っている。その他、事業承継支援や創業支援の際の計画書作成支援も行っている。なお、計画書作成支援では各経営指導員により、計画の実行可能性と、その計画の評価基準の設定に差がある。小規模事業者においては、自ら計画が作成できない事業者が多数いる。

課題：事業計画策定の意義や重要性が小規模事業者に十分に浸透しておらず、セミナーの内容や支援手法の見直しが必要。創業や事業承継、新事業展開に関する計画策定支援を体系化し、小規模事業者の内発的動機付けを行い、主体的に取り組む環境づくりが求められる。また、支援体制において、体系的に取り組む仕組みづくりが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定セミナーのカリキュラムを工夫するなどにより、年間10者の事業計画策定を目指す。また、自らが計画を作成及び実行できるように支援を行う。

業計画策定支援は、以下のような支援方針を作成し、体系的に支援を行っていく

- ・事業継続、新事業展開、創業、事業承継等における支援に関する計画策定支援を体系化し、段階的に支援。
- ・ワークショップ型セミナーを通じて、小規模事業者が自らの強み・弱みを認識し、課題に向き合う姿勢を育成する。
- ・経営指導員による対話と傾聴を重視し、最適な意思決定を支援する伴走型支援を実施する。

(3) 目標

	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事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③創業支援セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③事業承継支援セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者

(4) 事業内容

① 事業計画策定セミナーの開催

目的	事業者自らが事業計画策定の重要性を理解し、事業継続・新事業展開に向けた持続的な経営改善を図る。
対象者	経営分析を実施した小規模事業者、補助金に関心のある小規模事業者
募集方法	HP、SNS、チラシ配布（当所会報に封入）
講師	中小企業診断士 等
回数	年間1回
参加者	10者
カリキュラム	事業ドメイン、販売促進計画、数値計画、行動計画
実施方法	少人数制、担当制による経営指導員の伴走支援、外部専門家の活用
成果指標	事業計画策定件数、補助金申請件数

② 創業支援セミナーの開催

目的	創業希望者に対し、事業構想の具体化と事業計画策定を支援し、地域内での持続可能な事業継続を促進する。
対象者	管内で創業を考えている方、管内で創業して間もない（3年未満）事業者
募集方法	HP、SNS、行田市報掲載、チラシ配布（公的機関、管内金融機関、一般消費者が集まる店舗（飲食店、美容室等）他）
講師	中小企業診断士 等
回数	年間1回
参加者	10者
カリキュラム	創業マインド醸成、経営、財務、販路開拓、人材育成、行田市の創業支援制度
実施方法	少人数制、担当制による経営指導員の伴走支援、外部専門家の活用
成果指標	創業件数

③ 事業承継支援セミナーの開催

目的	後継者に対し、事業構想の具体化と事業計画策定を支援し、地域内での持続可能な事業継続を促進する。
対象者	事業承継を考えてる小規模事業者、今後の収益が見込めるものの廃業を考えてる小規模事業者 他
募集方法	HP、SNS、チラシ配布（当所会報に封入、会議時）
講師	中小企業診断士 等
回数	年間1回
参加者	10者
カリキュラム	事業承継の基礎、事業承継のアクションプラン
実施方法	少人数制、担当制による経営指導員の伴走支援、「事業引継ぎ支援センター」と連携、外部専門家の活用
成果指標	事業承継診断シート件数、事業承継計画書

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：

- ・事業計画策定支援は行っていたものの、進捗管理や策定後のフォローアップは出来ておらず、相談があった場合のみ対応している。

課題：

- ・フォローアッププロセス（頻度、記録管理）、フォーマットの整備。

(2) 支援に対する考え方

- ・経営の自走化を重視し、伴走支援により経営者自身が課題と解決策を見出すプロセスを支援する。
- ・事業計画の進捗状況等により、集中的に支援する事業者と、集中的に支援しなくても支障のない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

(3) 目標

	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	－	10者	10者	10者	10者	10者
頻度（延回数）	－	40回	40回	40回	40回	40回
売上増加事業者数	－	4者	4者	4者	4者	4者
利益率1%以上増加の事業者数	－	4者	4者	4者	4者	4者

(4) 事業内容

事業計画を策定した小規模事業者を対象として、経営指導員が巡回訪問等を実施し、策定した事業計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定10者は四半期に一度巡回する。ただし、小規模事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、外部専門家など第三者の視点を投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

①進捗管理

上期、下期の年に2度、計画と実行状況のヒアリングを行う。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。そこで、大幅なズレがあれば、原因を探り、対処方法を検討していく。また、計画に無理がある場合には、計画を修正していく。

②策定後のフォローアップ

計画を実行するにあたり、専門的な支援が必要であれば、中小企業診断士等の専門家等と連携を図り、支援を行っていく。また、実行に向けて必要と思われる各種支援策の情報を提供する。

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：

- ・新商品開発の支援を行っているが、開発後の支援をしていなかった。
- ・一般消費者の新規獲得支援として、商業・サービス業で街ゼミを開催している。
しかしながら、街ゼミ参加者事業者が同じ顔ぶれとなっており、売上につながる成果があまり出ていない。
- ・販路拡大セミナーについては、セミナー後の支援を行ってなかった。

- ・工業では、「ザ・ビジネスモール」および「S-SEARCH」の周知に留まっている。

課題：

- ・新商品開発においては、売れる仕組みに基づいた開発と開発後の支援。
- ・一般消費者を対象としている事業者（B to C）においては、自社商品・サービスの強みの把握と、販売促進の支援。
- ・事業者を対象としている事業者（B to B）においては、自社製品の強みの把握と、販売方法の支援。

(2) 支援に対する方針

- ・新商品開発においては、開発した商品が市場に浸透する。
- ・販路開拓支援においては、市場に周知する機会を提供する。

(3) 目標

		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新商品開発	回数	1	1	1	1	1	1
	人数	8	5	5	5	5	5
	開発数	—	1	1	1	1	1
②一般消費者 へ周知を図る イベント開催	参加店舗	—	10店舗	10店舗	10店舗	10店舗	10店舗
	売上増加率	—	1%	1%	1%	1%	1%
③ザ・ビジネス モールの登 録推進	登録数	29社	6社	6社	6社	6社	6社
	成約件数	—	1社	1社	1社	1社	1社
④S-SEARCH の登録推進	登録数	16社	4社	4社	4社	4社	4社
	成約件数	—	1社	1社	1社	1社	1社
⑤販路拡大セ ミナーの開催	開催数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
	参加事業者数	—	10社	10社	10社	10社	10社
	売上増加率	—	1%	1%	1%	1%	1%

※③ザ・ビジネスモール ④S-SEARCH の登録推進においては、現行での登録件数である。

(4) 事業内容

①新商品開発

目的	商品・サービスの付加価値化と販路拡大を支援し、持続的な需要創出と競争力強化を図る。
対象者	新たな商品・サービスを考えている小規模事業者
募集方法	HP、SNS、チラシ配布（当所会報に封入、会議時）
講師	中小企業診断士 等
回数	年間1回
参加者	5人
カリキュラム	商品・サービスの確認、強みの認識、開発後の販路開拓
実施方法	少人数制、担当制による経営指導員の伴走支援、外部専門家の活用
成果指標	新たな商品・サービスの開発

②一般消費者へ周知を図るイベント開催

目的	一般消費者に事業者を周知して、売上拡大を図る。
対象者	一般消費者を対象とした事業を行っている小規模事業者
周知方法	(事業者) HP、SNS、チラシ配布 (当所会報に封入、会議時) (一般消費者) 新聞折込、SNS、チラシ配布 (公的機関、管内金融機関)
回数	年間1回
参加店舗	10店舗
成果指標	売上増加率

③ザ・ビジネスモールの登録推進および支援 (BtoB)

大阪商工会議所が運営している日本全国の企業を応援する商取引支援サイトで、日本全国580超の商工会議所・商工会(登録団体)が会員事業所の経営支援を目的に共同で運営。商工会議所・商工会の会員企業同士のビジネスマッチングを促進する。

現在29万社が登録しており、本サイトにて自社PRページがあるので、見てもらえるように、書き方を支援する。

目的	全国規模で取引先を増やしたい事業者への機会を提供する。
対象事業者	インターネットが活用できる製造業者、建設業者、IT業者、小売業者、サービス業者等
内容	取引先の検索、ザ・商談モール
効果	販路拡大につながり、売上拡大が図られる
登録後のフォロー	登録事業者に3か月毎に状況を確認する。何も起こらない場合には、プロフィールの見直しを行う。また、有料で簡易ホームページ作成もできるので、そちらも紹介していく。

④S-SEARCHの登録推進および支援 (BtoB)

公益財団法人埼玉県産業振興公社が運営している埼玉県内企業(主に製造業)を応援する商取引支援サイトで、360社超が登録しており、本サイトにて自社PRページがあるので、見てもらえるように、書き方を支援する。

目的	全国から集まる発注案件と、それを受注する埼玉県内企業をつなぎ、取引先を増やしたい事業者への機会を提供する。
対象事業者	インターネットが活用できる製造業者、情報通信業者等
内容	受注会員検索、発注案件
効果	販路拡大につながり、売上拡大が図られる
登録後のフォロー	登録事業者に3か月毎に状況を確認する。何も起こらない場合には、プロフィールの見直しを行う。

⑤販路拡大セミナーの開催およびフォローアップ (BtoC) (BtoB)

目的	販路拡大を支援して、事業者の売上拡大を図る。
対象事業者	事業拡大に意欲的な事業者
内容	(商業・サービス業) チラシ、POP、SNS、プレスリリース等 (工業) 営業手法、マーケティング等
効果	販路拡大につながり、売上拡大が図られる
フォローアップ	担当制による経営指導員の伴走支援、外部専門家の活用

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：

- ・ 1年に1回、事業報告を正副会頭会議後に行っている。
- ・ 評価を受けておらず、フィードバックして、次の行動に生かす仕組みが確立されていない。

課題：

- ・ K P I ・ 成果指標を用いた定量的評価の仕組みを構築する。
- ・ 評価をフィードバックする仕組みを構築する。
- ・ 毎年度1回以上の評価・見直しの定期化と、結果をH P ・ 会報で公開する体制を確立させる。

(2) 事業内容

1. 定量的把握

- ・ K P I 設定：事業計画策定件数、販路開拓支援件数、セミナー参加者数など。
- ・ データ収集：・ 会員アンケート ・ 実績報告を統合し可視化する。

2. 評価手法

- ・ 毎年度1回、経営発達支援計画評価会議を実施する。
- なお、会議は、外部有識者（中小企業診断士等）、法定経営指導員、行田市職員等を構成員とし、実施状況、成果の評価・見直し案の提示等の検証を行う。

3. 評価・見直しの頻度

- ・ 年1回の総合評価

4. 結果の公表方法

- ・ 評価結果はH P ・ 会報に掲載し、地域事業者が常時閲覧可能な状態を確保。

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：埼玉県商工会議所連合会が主催する研修を受講している。しかしながら、受講内容の要点を経営指導員等が他の経営指導員等へ共有していない。そして、経営指導員等間に得意分野があり、支援ノウハウを有しているが、他の職員に教えていない。また、経営指導員と、一般職員とで経営支援の手法が異なる。

課題：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り組み」と「情報や支援ノウハウの共有」。

(2) 事業内容

目的

経営指導員と一般職員の支援能力を体系的に高め、ノウハウ共有とO J Tを通じて組織力を強化する。

①支援能力向上に向けた取り組み

まず、相談所個々人のスキルマップを作製し、各人の強み・弱みの把握を行う。その結果を基に次の育成計画を実行する。

①-1 O J Tによる資質向上

外部専門家や、得意分野の支援を行う経営指導員に、一般職員等が帯同し、支援ノウハウを吸収する。そして、組織全体としての支援能力向上を図る。

対象者：経営指導員、経営指導補助員、その他補助業務を行う一般職員

①-2 OFF J Tによる資質向上

経営指導員や一般職員が、経営分析、事業計画策定手法、販路開拓や商品開発、IT利活用等、経営支援力の向上が必要な知識を補充するためのセミナーを受講する。

対象者：経営指導員、経営指導補助員、その他補助業務を行う一般職員

②情報や支援ノウハウの共有

②-1 経営支援会議の開催

各担当者の支援についての内容や進捗度等の報告を毎月1回開催する。それぞれの指導員のノウハウや知識を集約し、全体の支援力向上を図る。

参加者：経営指導員、経営指導補助員、その他補助業務を行う一般職員

②-2 研修等の共有

経営支援会議にて、研修（具体的には、経営分析、事業計画策定手法、販路開拓や商品開発、IT利活用等、経営支援力の向上が必要な知識を補充するための研修）参加者が講師となり、説明する。説明する者もアウトプットすることで、さらに学習することを狙う。また、相談所長会議等の内容についても同会議にて共有する。

また、研修資料を共有できるよう研修フォルダを作成し、資料の共有も行う。

対象者：経営指導員、経営指導補助員、その他補助業務を行う一般職員

1 1. 他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的な小規模事業者支援に関すること

(1) 現状と課題

現状：利根地域管内における商工団体連絡会議（管内10商工団体）、地域連携会議（加須市商工会、羽生市商工会、南河原商工会）へ参加し、支援の現状や事務的の情報交換を行っている。

また、行田市内に所在する7金融機関と情報交換を行っている。

課題：支援ノウハウを共有するための仕組みづくりである。

(2) 事業内容

目的：本事業は、地域内外の支援機関との連携を強化し、支援ノウハウの体系的な共有を促進することを目的とする。

・商工団体との支援ノウハウの共有

利根地域管内における商工団体連絡会議及び地域連絡会議で、支援ノウハウの共有を図るための情報交換会を、1年間に1回行う。具体的には、補助金申請や経営革新計画作成に関するノウハウ、事業承継や創業支援の事例を共有する。

・金融機関との情報の共有

市内の状況や、事業承継、経営革新などの支援ノウハウ等を1年間に2回共有する。

1 2. 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：

- ・令和3年1月に行田市の観光を支援することを目的とした「一般社団法人 行田おもてなし観光局」を法人設立し、令和3年3月に「地域DMO」として登録をうけた。行田おもてなし観光局の基本目標として「地域の魅力を高め、ひとの流れと賑わいを創り続ける」、理念として「古代から歴史・文化・自然を五感で体験できるまち」として、5つのミッション ①「行田＝観光地」ブランド確立 ②地域資源の掘り起こしと活用による、観光消費額の上昇 ③収益事業による自主財源の確保による、安定的・継続的な観光まちづくりの実現 ④PDCAに基づく商品管理と業務管理の実施 ⑤KPIの目標設定と管理 を挙げている。

(一般社団法人 行田おもてなし観光局 行田DMO戦略プラン (2024年3月) より抜粋)

- ・埼玉古墳群や忍城址、古代蓮の里に加えて、ギネス世界記録に認定された世界最大の田んぼアート、日本遺産に認定された足袋や足袋蔵など、魅力ある文化・歴史資源が数多く存在する。

課題：

- ・観光資源は市内に点在しているため、観光客の回遊性向上が課題となっている。また、来訪した観光客を、市内での食事やお土産購入などの消費行動にどのように繋げていくかも課題となっている。

(2) 事業内容

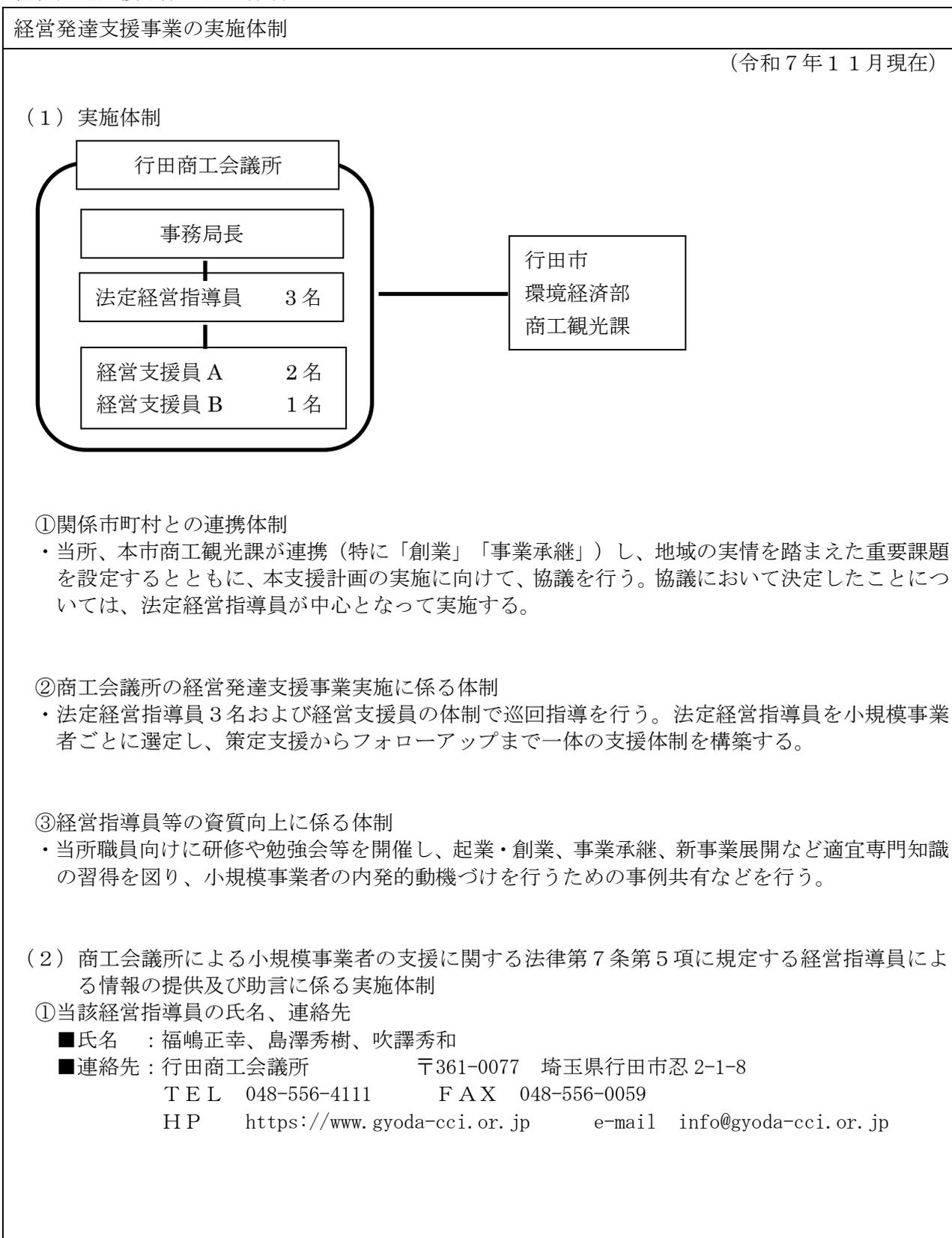
- ・行田おもてなし観光局が中心となり、観光による地域経済活性化の取り組みを全体的かつ中長期的に推進する仕組みを作り、面としての活動を行い、観光の産業化を図る。その事業に協力する。



出典：一般社団法人 行田おもてなし観光局 行田 DMO 戦略プラン (2024年3月)

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



②法定経営指導員による情報の提供及び助言

経営発達支援事業の実施・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。

当計画の法定経営指導員については、各法定経営指導員が適宜対応するので、3名の配置を行うこととする。

なお、法定経営指導員を3名とする理由は「効率的な出向体制の構築」「専門性の分担」のためである。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員「福嶋正幸」「島澤秀樹」「吹譯秀和」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商工会／商工会議所

〒361-0077 埼玉県行田市忍 2-1-8

行田商工会議所 中小企業相談所

T E L 048-556-4111 F A X 048-556-0059

H P https://www.gyoda-cci.or.jp e-mail info@gyoda-cci.or.jp

②関係市町村

〒361-8601 埼玉県行田市本丸 2-5

行田市 環境経済部 商工観光課

T E L 048-556-1111 F A X 048-553-5063

H P https://www.city.gyoda.lg.jp e-mail syoko@city.gyoda.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	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
○専門家派遣費	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
○講師謝金	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
○旅費	100	100	100	100	100
○借料	100	100	100	100	100
○通信運搬費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○印刷製本費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
○消耗品・備品	500	500	500	500	500
○広報費	500	500	500	500	500
○委託・外注費	300	300	300	300	300

(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

・伴走型補助金：7,000千円

(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。

