

経営発達支援計画の概要

実施者名	藤沢商工会議所
実施期間	平成 27 年 4 月 1 日～平成 32 年 3 月 31 日
目標	<p>藤沢市内事業所の 98%を占める中小・小規模事業者は、市内経済を支える重要な役割を果たしている。地域経済の真の発展のためには、小規模事業者の力が様々な分野で発揮され、市内取引・市内消費の拡大による循環によって市内産業を活性化させることが不可欠である。そこで、小規模事業者に対し、事業計画の策定・実施・フォローアップなど今まで以上の支援が求められており、関係支援機関等と連携しながら、伴走型による支援体制を構築し、小規模事業者が持続的経営発展を行うための支援を行う。</p>
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1．地域の経済動向・需要動向に関する情報提供 各種経済動向調査による地域特性を把握・分析し、小規模事業者の経営方針、集客力強化と収益向上を目指す経営戦略支援を行うために活用するとともに調査の結果を広く情報提供する。 2．経営分析に関すること 経営指導員による巡回・窓口相談を通じて、経営状態を把握・分析するとともに、経営課題について、新たな対策や改善策を示す。また、専門的な課題については、当所の専門相談員（中小企業診断士等）をはじめ、ミラサボや神奈川県よろず支援拠点の専門家と連携し、各種経営分析を実施する。 3．事業計画策定支援に関すること 小規模事業者の課題である売上向上や利益率向上、販路拡大等を実現するため、地元金融機関や関係支援機関等と連携して事業計画書を策定し、より実効性のある伴走型の指導・助言を行う。 4．事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後のフォローアップが真の小規模事業者の持続的発展につながるため、PDCAサイクルによる個々の事業者の課題に応じた実効性のある伴走型の支援を行う。 5．需要動向調査に関すること 地域や業種や産業別の需要、ニーズを把握するために需要動向調査を行い、個々の小規模事業者に適した支援を行うとともに、業界ごとの支援メニューのより効果的な事業の策定を行う。 6．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の最大の課題である「需要・販路開拓」として、小規模事業者のニーズに合った受発注促進事業を実施する。 7．地域経済の活性化に資する取組 地域資源を活用した地域イベントや藤沢市に対し産業振興策に対する提言活動を行い、様々な角度から地域経済の活性化に資する取り組みを行う積極的に推進していく。
連絡先	<p>藤沢商工会議所 経営支援部 電話：0466-27-8888 〒251-0052 神奈川県藤沢市藤沢 607-1 藤沢商工会館 2 階</p>

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

< 藤沢市の現状と課題 >

1. 藤沢市の概要

藤沢市は、神奈川県南部中央の相模湾に接し、湘南と呼ばれる地域の中で最大の人口を有する。人口は 422,062 人（平成 27 年 8 月 1 日現在）で、神奈川県内では、横浜市、川崎市、相模原市に次ぐ 4 番目の規模の都市である。全国的に観光地として有名な江の島を有し、湘南の中心都市であるとともに、住宅・観光・産業・文教とバランスがとれた都市である。東京まで電車で約 50 分、横浜まで約 20 分の距離にあり、市内においても比較的交通の利便性が高い事から、東京・横浜の通勤・通学圏として、また、湘南の温暖且つ穏やかな気候や良好な自然・住・教育環境を求める人等により人口が増加し続けている。観光客数も増加傾向にあり、平成 26 年が 1,774 万人で、10 年前の平成 16 年の 1,257 万人と比べ約 500 万人の増加となっている。2020 年には東京オリンピック・パラリンピックのセーリング会場に江の島が決定したことにより、国内のみならず海外からの観光客の増加が期待されている。



面積： 69.51 km ²
人口： 422,062 人
世帯数： 182,861 世帯
(平成 27 年 8 月 1 日現在)
事業所数： 12,944 事業所
従業者数： 149,452 人
(平成 24 年経済センサス)
鉄 道： JR 東海道線
小田急江ノ島線
江ノ島電鉄
湘南モノレール
相模鉄道いずみ野線
横浜市営地下鉄

2. 藤沢商工会議所の概要

藤沢商工会議所は、会員事業所数 3,322（平成 26 年 7 月 31 日現在）の藤沢市域を担当地域とする地域総合経済団体である。組織率は 25.6%で、平成 23 年 3 月に会員事業所数が 2,982 まで減少したが、会員増強運動等の取り組み強化により、会員事業所数が増加している。

職員数は 21 人（嘱託 3 名、臨時 1 名含む）で、うち経営指導員は 7 名となっている。

3. 藤沢市産業の現状と課題

平成 24 年の事業所数は 12,944 事業所で平成 8 年の 14,245 事業所をピークに減少傾向にある。特に従業員 4 人以下の小規模事業者においては 1,022 事業所の減少となっている。業種別割合では、卸・小売業が 25% で一番多く、宿泊・飲食サービス業が 14.6%、不動産・物品賃貸業が 9.5%、建設業、生活関連サービス・娯楽業、医療・福祉がそれぞれ 9.3% となっており、製造業は 5.5% である。

産業別の売上高は卸・小売業が 5,281 億 71 百万円で最も多く、次いで製造業の 3,426 億 79 百万円、建設業の 1,065 億 38 百万円となっている。売上高に占める付加価値額の割合（付加価値率）では、複合サービス事業、教育・学習支援業、医療福祉、学術研究、専門・技術サービス業で 50% を上回る一方、卸・小売業、建設業で 20% を下回る等、業種によって付加価値率に大きな差が見られる。また、従業者数は、平成 8 年の 160,480 人に対し、平成 24 年の 149,452 人で 11,028 人の減少となっている。（平成 24 年経済センサス調査結果より）

もともと地場産業がなかったため工業の生産力は低かったが、昭和 30 年代後半から大規模製造工場の誘致によりその協力工場が数多く進出し、製造品出荷額は平成 4 年にピークを迎えるまでほぼ右肩上がりに増加した。平成元年から平成 9 年の間、製造品出荷額は 2 兆円台で推移し、全国でも常時 14 位前後に位置する国内有数の工業都市に成長したが、近年、大規模製造工場の撤退が相次ぎ、平成 24 年は 1 兆 2,516 億円となり減少している。それにより、工場跡地が大型ショッピングセンターに転換するなど、産業構造に大きな変化が起きており、周辺の商業・サービス業の不振や下請け中小企業の苦境といった地域経済への幅広い影響を及ぼしている。

工場跡地の土地利用転換の現状

転換型	工場	転換後
都市再生型	関東特殊製鋼 ⇒	湘南 C-X ・テラスモール湘南(大型商業施設) ・研究開発企業 ・住宅 ・公共機関 等
ショッピングモール型	NOK ⇒ 日本電池 ⇒	ミスターマックス 湘南モルフィル
研究開発施設型	ソニー電子 ⇒ 日本 IBM ⇒ NOK ⇒ 山武 ⇒ 武田薬品工業 ⇒	ソニー湘南テクノロジーセンター HGST ジャパン NOK 湘南開発センター アズビル藤沢テクノセンター 武田薬品工業湘南研究所
住居型	松下 ⇒	FujisawaSST (藤沢サステイナブルスマートタウン)

< 藤沢市産業の今後の予想される変化（課題と強み） >

- ・ 藤沢駅周辺地区の再整備
- ・ 市役所庁舎をはじめとする公共施設の更新（建替え等）
- ・ インターネットショッピングの拡大による店舗販売の影響
- ・ 経営者の高齢化や後継者不足、少子高齢化の進展

- ・観光振興の強化による観光客の増加（インバウンドを含む）
- ・2020年東京オリンピック・パラリンピックを契機とした動きが活発化
- ・取引先の県外・海外転出などの環境変化に伴う中小企業の経営革新対応
- ・海外生産比率の引上げや国際展開の強化を図る企業の増加
- ・次世代自動車の普及などによる、中小自動車部品メーカーの研究開発対応
- ・工場撤退による住工混在の懸念が拡大
- ・市内大企業や市外への労働力流出といった人材確保難
- ・「さがみロボット産業特区」など、特区に指定されたことを活かす取組

このような社会的構造変化の中、小規模事業者がいかにかに持続的経営を行っていくかについて、今後の重点分野と方向性の検討をしていく。

4. 藤沢商工会議所の使命と役割

地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上減少、経営者の高齢化、人材不足、事業承継等、多くの課題に直面しており、経営を持続的に行うための支援が必要である。そこで、小規模事業者に対し、経営計画書の策定から実施、フォローアップといった今まで以上の伴走型サポートが求められている。

また、小規模事業者が抱えるニーズや課題を的確に捉え、国・県・市等が実施する各種支援施策を普及させるとともに、施策等に反映させるために行政に伝えていくことも商工会議所の大きな役割である。

平成23年に藤沢市が、これからの「藤沢づくり」を支える地域経済の活力再生を図ることを目的として、「中小企業発展のための総合的支援」、「研究開発拠点や研究開発力の高い企業の集積をめざす企業立地促進」、「産学官連携と広域連携によるベンチャー企業支援と新産業創出」、「地域コミュニティの核となる商業の発展支援」、「拠点駅周辺の商業の活性化」の5つの基本戦略を大柱とする、藤沢市初の産業振興計画を策定しており、市と商工会議所が中心となって、事業者、市民、大学、国・県などの支援機関、近隣市町、NPO等との連携により計画を推進している。

5. 課題解決の方針と目標

市内事業所の98%を占める中小・小規模事業者は、市内経済を支える重要な役割を果たしている。地域経済の真の発展のためには、小規模事業者の力が様々な分野で発揮され、市内取引・市内消費の拡大による循環によって市内産業を活性化させることが不可欠である。

そこで、前述のような本市の現状と課題を踏まえ、次の3点を基本方針として経営発達支援事業を行う。

<課題解決の方針>

(1) 支援体制の強化

今までの小規模事業者に対する支援は、金融や経営一般といったアドバイスの支援で、その場限りの支援で終わってしまっていたケースを見直し、地域経済活力の源泉である小規模事業者発展のため伴走型による支援を行う。それには、小規模事業者が抱えるニーズや課題を的確に捉えるとともに、経営指導員

の資質向上や情報共有など支援体制の再構築を図り、事業者に適した総合的な支援策を提供する。

(2) 専門家の活用と関係支援機関との連携強化

小規模事業者や創業者の事業計画策定支援においては、経営指導員のみでなく、ミラサポや神奈川県よろず支援拠点等の専門家を活用しながら、事業計画策定支援を実施する。また、地域経済の活性化に資する取り組みについては、個別企業の経営力向上、販売促進等を継続的に支援するとともに、関係支援機関、行政等との連携強化を図る。

(3) 地域資源の活用と地域内循環型経済の推進

当市は商業・工業・農業・水産業・観光のバランスのとれた産業都市で、湘南が持つ地域ポテンシャルは高いが、特産品・名産品となると対外的にアピールできるものがなく、十分に地域資源を活用できていない。そこで、地元産のものを使った商品開発を農商工連携のもとで行うとともに、市内取引・市内消費の拡大による循環により地域経済の活力を見出すため、地域内受発注を促進する。

上記を経営発達支援事業の基本方針とし、当所が役割を果たしながら、地域経済の維持・発展に向けた中長期的な目標を次のとおり設定する。

<中長期的目標>

(1) 事業計画の策定支援

小規模事業者に対して、事業計画書の必要性から、自社の強み、弱みを認識してもらい、中長期の事業計画書を作成できるよう策定支援とフォローアップ支援を行う。

目標：事業計画書策定事業 530 社（5年間）

(2) 創業支援

当市においても社会的背景により事業所数が減少傾向にあるが、地域経済の維持、活性化させるためには創業支援は不可欠である。当所では、従前から創業支援を重点事業として行ってきたが、新たに地域の金融機関や関係支援機関と連携し、創業しやすい環境づくりと創業後のフォローアップ支援を強化して持続的発展経営ができるよう支援する。

目標：新規創業者数 120 件（5年間）

(3) 販路開拓・受発注支援

小規模事業者の最大の課題は「需要・販路開拓」であるが、地域需要志向型と広域需要志向型に分けられ、それぞれに合った支援を行う。

(4) 中心市街地活性化

当市の中心市街地である藤沢駅周辺地区の再整備に伴う、駅南北の商業活

性化に向けた「(仮称) 藤沢駅周辺商店街にぎわい再生計画」の策定及び実施するとともに、小規模事業者と大型店が共存共栄できる環境を推進する。

(5) 工業振興

ものづくり振興のため、個別に企業支援を行う他、藤沢市・(公財) 湘南産業振興財団と連携し、ものづくり分野の研究会を発足する。また、住工混在の懸念が拡大される中、市北部に新産業拠点として研究開発、既存工業の新たな分野への展開などの施設立地を段階的に誘導する新産業の森構想を市と連携し推進を行う。

(6) 観光振興

当市においても国のビジットジャパン政策により外国人観光客が年々増加しており、また、圏央道(さがみ縦貫道路)が開通したことにより北関東方面からの観光客も増加している。さらには2020年東京オリンピック・パラリンピックのセーリング会場に江の島が決定し、国内外からより一層の観光客の増大が見込まれていることから、積極的に展開していく。

(7) 雇用支援・事業承継

小規模事業者の持続的経営を行う上で人材確保は重要な課題である。特に、建設業、製造業、飲食業といった業種は人手不足で廃業を余儀なくされてしまうことになる。そこで、小規模事業者の後継者育成はもとより雇用需給のミスマッチとなっている事業者を対象とした雇用支援を行う。なお、廃業を余儀なくされた事業者については、神奈川県事業引継ぎ支援センターと連携し、事業存続の橋渡しを行う。

(8) 海外展開支援

国際化社会によりビジネス市場はグローバル化し、小規模事業者といえども国際化に目を向けていく必要がある。そこで、国の施策で制度化された、国内の支援機関が、海外に有する拠点まで含めて連携して支援する仕組みである「海外展開一貫支援ファストパス制度」等を活用し、国際展開に関する支援を行う。

上記の中長期的目標により、地域の産業振興を行う様々な施策を実施していく中で、関係機関と連携しながら当商工会議所がリーダーシップを発揮し、地域経済を活性化させていく。

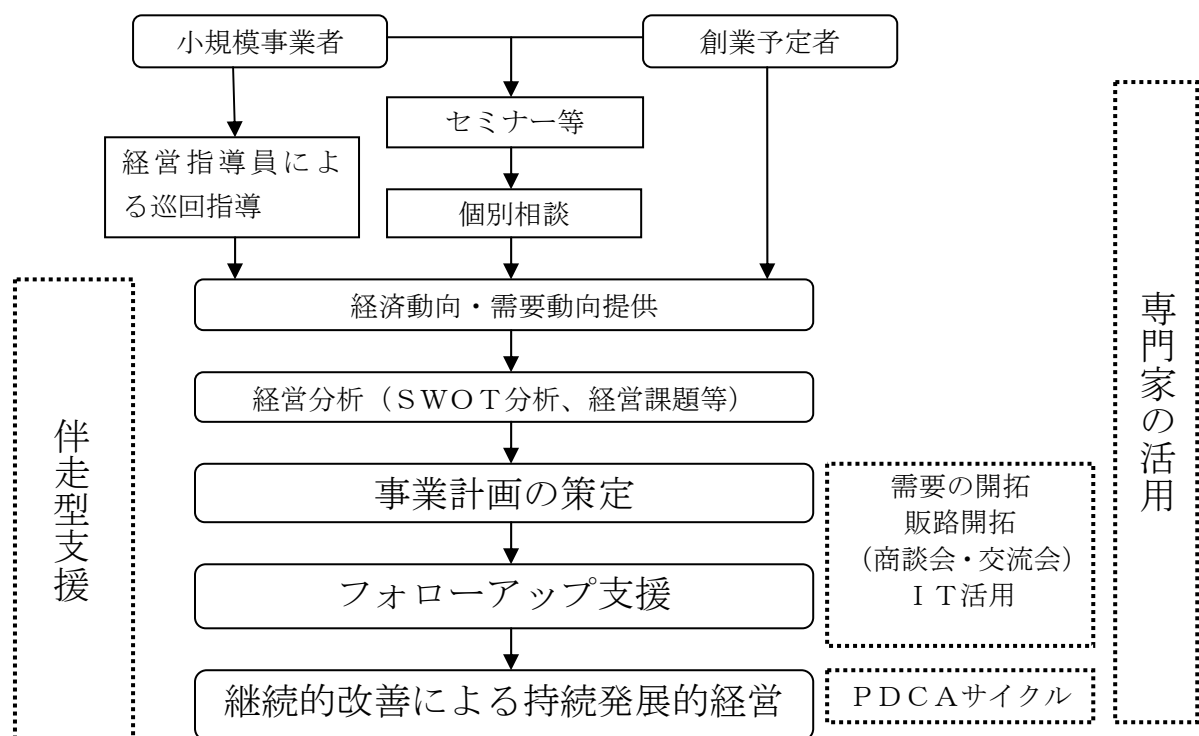
経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成27年4月1日～平成32年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

藤沢商工会議所が取り組む改正小規模支援法に基づく支援の概要図



1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

経営発達支援事業を遂行する上で、地域の経済動向を把握することは非常に重要である。そこで、経営相談の資料として地域内小規模事業者の実態・動向・ニーズ・課題等を把握・分析することにより各地域の特性を把握することができ、小規模事業者の経営方針、集客力強化と収益向上を目指す経営戦略支援を行うために活用するとともに調査の結果を広く情報提供する。

(現状と課題)

今までは、行政等が発行した各種経済動向調査結果は、経営指導員が目を通し把握する程度であり、広く情報提供をしていなかった。また、巡回指導等で得た業界動向等についても個人で把握する程度で情報共有が出来ておらず、小規模事業者の

幅広いニーズに対して十分な支援が出来ていない。そこで、地域内の経済動向調査の積極的な活用・情報収集し、情報提供を行う。

(事業内容)

- (1) 日商L O B O (早期景気観測) 調査、景気ウォッチャー調査 (内閣府)、により、地域内の現状及び推移による地域特性を把握・分析し、小規模企業の経営支援活動に活用していくとともに、当所の事業計画の立案、行政への要望・施策への反映に活用する。また、調査結果を会報誌・ホームページへ掲載し、小規模事業者へ情報提供するとともに経営指導員がいつでも情報を確認できるよう、情報の一元管理を行う。【指針③】

(主な経済動向調査)

- ・人口動向調査 (藤沢市/毎月)
- ・藤沢市景気動向調査 (藤沢市/年2回)
- ・求人・求職状況 (神奈川県労働局/毎月)
- ・県内消費者物価指数 (総務省統計局/毎月)
- ・県内倒産状況 (帝国データバンク/毎月)
- ・県内融資状況 (神奈川県信用保証協会、日本政策金融公庫/毎月)
- ・神奈川県商業統計 (神奈川県)
- ・神奈川県工業統計 (神奈川県)
- ・観光客消費動向調査 (神奈川県・年4回)
- ・外国人観光客実態調査 (神奈川県・年1回)

(目標) 主要な調査の実施回数と対象

- ・日商L O B O (早期景気観測) 調査…毎月1回実施/対象10社
- ・景気ウォッチャー調査 (内閣府) …毎月1回実施/対象5社
- ・雇用動向調査…年2回実施/対象100社

- (2) 行政等が行っている各種経済動向調査を活用し、事業計画の策定や販路開拓の参考資料として伴走型支援の効果を高め、事業実施の質を向上させるとともに、中小企業診断士等の専門家を活用し、分析結果の説明会を実施する。説明会は年2回開催する。【指針③】

- (3) 会員企業全員に対してこれまで会報を通じ、単に意見・要望を集めるといった消極的情報収集を行っていたため、殆ど回答がなかった。そこで、単なる意見ではなく調査という方式で、景気動向・需要動向等について調査を行う。収集した情報を分析し、公表することにより事業計画策定に役立ててもらうとともに行政への要望・施策への反映に活用する。【指針③】

(目標及び実施方法)

- ・調査テーマ：景気動向・需要動向について
- ・調査内容：売上高・売上単価・仕入単価・資金繰り・雇用・業況 等

- ・調査対象：小規模事業者を業種別（製造業、建設業、卸・小売業、飲食業、サービス業、その他）に各30社 合計180社
- ・調査方法：配布及び回収を効率的に行うため、FAXで送付・回収する。
- ・実施回数：年4回（四半期ごとに1回）

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員による巡回・窓口相談を通じて、経営状態を把握・分析するとともに、経営課題について、新たな対策や改善策を示す。また、小規模事業者の多様化により、専門的な課題については、当所の専門相談員（中小企業診断士等）をはじめ、ミラサポや神奈川県よろず支援拠点の専門家と連携し、小規模事業者の抱えている経営上の課題に対してよりきめ細かな支援を行う。

（現状と課題）

小規模事業者が持続的に発展していくためには、各事業者が持つ強みをさらに伸ばしていくことが重要であるが、自社の強み・弱みを理解している事業所は少ない。そこで、小規模事業者の経営分析及びSWOT分析を行い、経営環境に応じた適切な指導、課題に的確に対応した支援を行い、経営計画の策定から実施まで伴走型指導を推進していく必要がある。

伴走型支援方法の流れ	
① 支援対象事業所	経営指導員の巡回やセミナーにおける支援対象事業所の囲い込み
② 課題抽出	ヒアリングによる課題抽出、経営分析
③ 効果的・効率的な支援策の提案	ミラサポや神奈川県よろず支援拠点の専門家の活用（事業計画書の策定）
④ 支援策の評価・改善	専門家と共に事業計画に基づいた効果・評価・改善策の提案を行う
①～④をPDCAサイクルによる支援を繰り返し行い、継続的な経営発展を支援する。	

（事業内容）

- （1）経営指導員の巡回・窓口相談及び当所専門相談員による経営相談等により、経営分析が必要と思われる小規模事業者からヒアリングを行う。それにより経営課題を抽出し、SWOT分析や財務分析等により、現状と課題・問題点を明確にし、事業所に合った支援を行う。【指針①】
- （2）経営指導員による個別相談を行い、さらに専門的な経営分析が必要であると判断された場合には、専門家による個別相談を行い、より詳細な経営分析を行っていく。なお、専門家による個別相談には、必ず経営指導員が1名以上同席

し、支援ノウハウ等を学び、スキルアップを図る。【指針①】

(3) 業界の現状と課題を知ることは、個別企業の経営分析を行う上で必要なものであることから、業種別情報交換会を実施し、各業界における現状と課題を把握し、課題解決の方策の一助とする。【指針①】

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
業種別情報交換会	未実施	5回	5回	5回	5回	5回
経営分析件数	160	170	170	170	170	170

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

事業計画の策定が事業の持続的発展になぜ必要なのかを認識していただくために周知・浸透を図り、売上向上や利益率向上等のため、地元金融機関や関係支援機関等と連携し、実効性のある伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の持続的経営発展を図る。

(現状と課題)

小規模事業者の事業計画策定は、殆どの場合が融資、創業・経営革新・小規模事業者持続化等の補助金申請に必要なための書類づくりであり、そのため、本来の目的である企業としての経営理念や経営ビジョン、経営戦略が明確化されていなかった。

当所の今までの小規模事業者に対する支援は、金融や経営一般といったアドバイスの支援が中心であり、売上向上・利益率向上等に関する支援が行き届いていなかった。そこで、売上向上や販路拡大のために有効な支援策に比重を置き、地域経済活力の源泉である小規模事業者発展のため中長期にわたる伴走型による支援を行う。なお、3年後の実績を現状に対し、事業計画策定支援数を倍増以上となるよう、セミナー及び個別相談を積極的に展開する。

(事業内容)

(1) 経営指導員による巡回・窓口相談時に、事業計画策定の目的や必要性を周知しながら、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行う。事業計画を策定する場合は、担当制により事業所ごとに経営指導員をあて、伴走型による支援を行う。【指針②】

(2) 事業計画策定等に関するセミナーを開催し、事業計画作成の必要性、仕組み、考え方、手法などを説明することにより作成の動機付けを行う。【指針②】

＜経営計画策定支援セミナーの内容＞

実施方法：講義とワークによる講座

1回3時間×2日＝6時間

実施回数：年2回

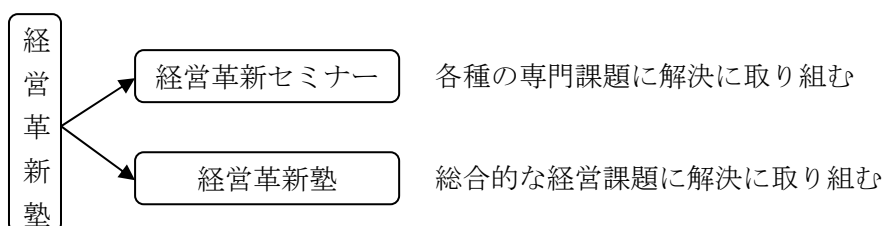
(3) 上記(1)のセミナー受講者を中心に、個別相談会を開催し、小規模事業者の掘り起し及び事業計画書の策定支援を行う。個別相談会については、ミラサポや神奈川県よろず支援拠点の専門家と連携して対応する。【指針②】

(4) 当所から事業計画の策定・実施支援を受けて事業の持続的発展に取り組む小規模事業者が、計画実現のために必要な設備資金及びそれに付随する運転資金として日本政策金融公庫（国民生活事業）の「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用を積極的に促す。【指針②】

(5) 中小企業を巡る経営課題が多様化・複雑化する中、経済的環境の変化に対応して製品やサービスの一層の高品質化や市場指向性の向上等の目標を持って経営革新に取り組む意欲のある小規模事業者等を支援する。そこで、各専門家及び各支援機関とともにセミナーと個別フォローを組み合わせた支援を行う。

自社のポテンシャルを見つめ直し、これからの会社の生き残り（経営改善計画）と、更なる発展のためのアクションプラン（経営革新計画）を作り上げる実践講座として、経営革新セミナー（経営革新塾）を開催し、経営者の資質の向上と各自の経営課題解決や事業計画策定などの支援を行う。経営革新認定申請については、かながわ中小企業成長支援ステーションと連携し、認定獲得に向け支援を行う。

また、経営革新塾のWebサイト（<http://kakushinjyuku.com>）により、効果的運営と経営革新に関する情報発信を行う。【指針②】



＜経営革新セミナー（経営革新塾）の内容＞

実施方法：講義とワークによる講座で、経営課題を見つめ直し、経営改善&経営革新に繋げる。経営セミナーは、専門課題を1日で解決し、経営革新塾は、複数日にわたり総合的な経営課題解決に取り組む。

1回4時間×3日＝12時間

実施回数：年7回

講座内容：① 金融機関への予測対応と経営改善計画の概略を理解する。

② 資金繰りの問題を解決するために、経営改善がどうして求めら

れるのか、その考えを学び、真に求められる経営改善計画とは何かを理解する。

- ③ 資金管理を行うための実務知識をマスターし、経営安定化に向けた手法をマスターする。
- ④ 決算数字から自社の改善点を分析し、何を重点的に取り組むべきかを明確化する力を身につける。
- ⑤ 人事評価を（考課）を正しく導入・運用し、社員の職務能力と業績を的確に評価・処遇することで、自社の人材育成と更なる成長発展を図る。
- ⑥ 会計処理一連の流れをマスターすることで、確定申告や経理事務の不安や疑問を取り除く。
- ⑦ Googleアナリティクス等によるアクセス解析を利用して、自社のWebサイトの課題や問題点を把握し、その解決のための各種手法をマスターする。PDCAサイクルによるWebサイト運営を理解する。

(6) 小規模事業者数は減少を続けており、地域経済及び地域の活力が失われることが懸念されていることから、創業支援を行うことは、新たな地域経済の担い手を創出する意義として大きい。そこで、地域における創業者を地域で輩出するため、専門家や地元金融機関、関係支援機関等と連携をとり、創業セミナー（湘南創業塾）と個別フォローを組み合わせた支援を開催し、より開業率が高まる手厚い創業支援を実施し、地域経済の活性化を図る。

なお、湘南創業塾のWebサイト (<http://sougyoujyuku.com>) により、効果的な運営と創業に関する公的支援策等の情報発信を行う。

また、藤沢市が、産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」に認定されたことに伴い、藤沢市、(公財)湘南産業振興財団、地元金融機関等と連携し、積極的に創業支援を行う。【指針②】

<創業セミナー（湘南創業塾）の内容>

対象者：創業希望者、開業後3年未満の方

実施方法：講義とワークによる講座で知識だけではなく、企業経営の実務を4日間でマスターさせる。

1回5時間×4日＝20時間

実施回数：年2回

講座内容：1日目

- ① 金融機関等の第三者が求めるビジネスプランとは
- ② 全ては数字で判断する。だから「実現したい！」を数値化
- ③ 門外不出の計数計画
- ④ 営業力を高めるホームページ・チラシ（競合分析編）

2日目

- ① 市場環境を分析し数字の実現可能性を検証
- ② 受注のためのホームページ・チラシ（強み発揮編）

- ③ 目標数値を達成するためのマーケティング戦略
- ④ あらためて聞きます「なぜ起業するのですか？」

3 日目

- ① コンテンツマーケティングの実践
- ② 必須の経営能力「管理会計」をマスター
- ③ 会社設立？それとも個人事業？あなたはどちら。
- ④ クラウドファンディングとは。もう1つの資金調達
- ⑤ ビジネスプランのまとめ方

4 日目

- ① 藤沢市の創業支援策やインキュベーター育成拠点をご紹介
- ② 事務所・店舗探しの基礎知識
- ③ ビジネスプランのブラッシュアップ！
- ④ 卒業生が語る「自分らしい独立開業のカタチ」
- ⑤ 創業支援融資制度について
- ⑥ ビジネスプランの発表と評価

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
経営計画策定支援セミナー受講者	—	60名	70名	80名	80名	80名
個別専門家相談件数	11件	20件	30件	40件	40件	40件
事業計画策定事業者数	40社	90社	100社	100社	120社	120社
小規模事業者経営発達支援融資	—	3件	5件	5件	5件	5件
経営革新セミナー受講者	74名	80名	80名	90名	90名	90名
創業セミナー受講者	19名	40名	40名	40名	40名	40名
創業者数	13名	20名	20名	25名	25名	30名

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業計画策定後のフォローアップが真の小規模事業者の持続的発展につながるため、PDCAサイクルによる個々の事業者の課題に応じた実効性のある伴走型の支援を行う。

(現状と課題)

前述したとおり、小規模事業者の事業計画は、融資や補助金申請に必要なための書類づくりが殆どであり、そのため、本来の目的である企業としての経営理念や経営ビジョン、経営戦略が明確化されてなく、事業計画策定後の実施⇒評価・検証⇒改善といったPDCAサイクルを行っている小規模事業者は少ない。当所としても、事業計画策定支援ばかりに目が行き、事業計画策定後のフォローアップが欠けており、計画に伴う実施状況、課題等について把握が出来ていなかった。そこで、担当

経営指導員による伴走型支援を徹底する。

(事業内容)

- (1) 担当制により事業計画の策定支援を行った経営指導員が事業計画策定後のフォローアップに努める。その場合、定期的な訪問（必要に応じて3ヶ月に1回）により、進捗状況の確認を行うとともに、PDCAサイクルを繰り返すことにより課題、改善策を見出し、継続的に改善していく。また、専門的な課題・知見が必要な案件については、神奈川県よろず支援拠点等と連携し、支援を行う。【指針②】
- (2) 事業計画に基づき事業を行った小規模事業者を対象にフォローアップセミナーを開催する。フォローアップセミナーは、事業計画の評価・検証及び課題等を見出すことにより経営改善計画を策定し、持続的発展経営につながる支援を行う。【指針②】

<経営計画策定後のフォローアップセミナーの内容>

実施方法：講義とワークによる講座

1回3時間

実施回数：年2回

講座内容：① 業界別による経済・業況状況

② 需要動向

③ 経営分析（データ分析等）による評価・検証・課題

④ 経営改善計画とは何か

- (3) 日本政策金融公庫（国民生活事業）の「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用した小規模事業者に対し、設備導入後の稼働状況、業務効率状況等について日本政策金融公庫と連携し、定期的な訪問等により検証・助言等のフォローアップを行う。【指針②】

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
事業計画策定後のフォローアップ件数	—	40件	100件	120件	120件	120件

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

藤沢市は、住宅・観光・産業・文教とバランスがとれた都市である。このため、特定分野に偏った支援施策より、地域や業種や産業別の需要、ニーズを把握し、それぞれに対して支援を行うことが小規模事業者に適した支援を行うことができる。そこで、藤沢市や地元金融機関等、関係支援機関と連携し、業種・産業ごとの需要

動向調査を行い、個々の小規模事業者に適した支援を行うとともに、業界ごとの支援メニュー（商談会・展示会等）のより効果的な事業の策定を行う。

（現状と課題）

需要動向調査は、企業活動の基本となり、事業計画を策定するのに必要不可欠のものである。現在は、インターネットの普及に伴い、あらゆる需要動向を知ることができるが、小規模事業者の多くは需要動向の情報を入手出来ていないのが現状である。また、当所においても、国・県・市等の施策の周知については、パンフレット等を巡回指導時や窓口相談で配布する程度であり、小規模事業者が本当に必要としている情報を提供しているとは言い難い。そこで、政府統計を活用するとともに関係支援機関と連携し、需要動向調査・分析を行い、個々の小規模事業者に適した情報提供を行う。ただし、需要は、傾向、循環、季節などによって変動するため、需要動向はより新鮮な情報を入手する必要がある。

（事業内容）

- （1）全体的な市場統計を調査する際に最も役立つのが政府統計であり、経済産業省をはじめとした行政機関における各種需要調査結果を小規模事業者に適した支援に活用するとともに当所の会報及びホームページ等で情報提供を行う。

【指針③】

<主な政府統計>

- ・ 商業統計調査
- ・ 商業販売統計年報
- ・ 消費実態調査
- ・ 物価統計調査
- ・ 工業統計調査
- など
- ・ 住宅土地統計調査
- ・ 建設工事統計調査
- ・ 生産動態統計調査
- ・ 旅行観光消費動向調査
- ・ 観光統計調査

- （2）地域特性分析は、地域の動きを見ることができる。あらゆる業種においても、商圈や立地環境等は、経営を大きく左右する要因であり、売上向上や販路開拓にはマーケティングが必要不可欠となっている。そこで、当所が民間のビジネスGIS（地理情報システム）会社と提携し、地図情報に国勢調査をはじめとする様々な統計データ（政府統計や民間調査）やビッグデータを組合せた地域情報ベースとした地域特性分析を行う。これにより、商圈人口や消費動向等が地図上に表示されることになり、数値化ではない可視化した需要動向がより把握することができ、小規模事業者が効果的、効率的なマーケティングが行えるよう支援を行う。【指針③】

<需要動向分析セミナーの内容>

実施方法：専門家による講義

1回2時間

実施回数：年４回

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
需要動向分析セミナー受講者数	—	20名	80名	120名	120名	120名

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

小規模事業者の最大の課題は「需要・販路開拓」であるが、地域需要志向型と広域需要志向型に分けられるため、それぞれに合った支援が必要となる。特に地域需要型の小規模事業者は、住民との信頼関係を活かした需要の掘り起こしを目指し、広域需要型の小規模事業者には、展示会、交流会等を実施し、地域外を含めた受発注促進を図る。また、インターネット販売の活用や大企業とのマッチングを通じた需要開拓を目指すべきことが提言されていることから、IT活用による新たな需要開拓に寄与する支援を行う。

(現状と課題)

藤沢市の産業は、多様な業種がバランスよく構成されているとともに商工業だけでなく、研究・工芸・名産・観光・農業・畜産等の事業を営む事業者も所在していることから、様々な角度から販路開拓支援を行う必要がある。また、交通アクセスも良いことから東京、横浜といった大消費地域にも行きやすく、更には、近隣地域との都市間競争も激化しており、消費流出を防ぐことが課題となっている。そこで、経営分析や事業計画策定支援を行うとともに商談会・展示会、IT活用等により、実のあるビジネスマッチングと販路開拓につながるよう、事業計画の実施支援を行う。

(事業内容)

(1) イベントによる需要の開拓と販路拡大

商業の街、工業の街、観光の街といった様々な顔を持つ藤沢市だが、意外と市民には藤沢の産業については認知されていないようである。そこで、藤沢市の産業を広くPRするため、「ふじさわ産業フェスタ」において工業製品・ITソリューション・住宅機器等から地元産品や畳・鍔金・和菓子等の技能者製品など、小規模事業者が取り扱う製品・商品を市民及び地域内外の事業者にPRする。また、出店者同士による商談会を実施し、新たな販路拡大と受発注促進を図る。【指針④】

(2) 商工会議所等連携によるビジネス交流会

大和商工会議所、茅ヶ崎商工会議所、相模原商工会議所及び寒川町商工会と連携して、小規模事業者等が持っている技術やスキルの情報交換を行い、地域

を越えた企業間交流を推進する「企業情報交換会」を実施する。また、新事業展開、販路開拓等、広域的な受発注促進を図る「湘南事業家ビジネス交流フェア」を開催し、これにより、新たな企業間の事業提携や小規模事業者の販路拡大につなげ、新産業の発掘にも結びつけていく。今後の展開としては、大企業とのマッチングを通じた需要開拓を目指すべきことが課題となっていることから、近隣商工会議所と連携し、地域の小規模事業者と大型店との合同個別商談会によるビジネスマッチングの実施を検討する。なお、商談成約率を高めるため、自社商品の強みや売り込み手法等を専門家とともに支援する。【指針④】

(3) 公的機関等との受発注促進

藤沢市庁舎の建替えに伴う地元事業者の優先使用や当地域に隣接している厚木基地（米海軍）との受発注促進を行うため、「厚木基地との商取引支援事業」（大和商工会議所、綾瀬市商工会と連携）の専用サイト開設し、厚木基地との取引を希望する企業登録を行い、米海軍担当者に対し積極的に企業PRを行う。また、市内に進出する大手企業と地域企業との取引斡旋を行う「立地企業応援プロジェクト」を実施し、産業版地産地消を推進する。【指針④】

(4) IT活用による需要の開拓

小規模事業者がインターネットを活用した新たな販路拡大に取り組める事業を推進する。【指針④】

① B to Cの販路拡大

一般消費者向けの販売・PRの機会である「Yahoo!!おもてなしギフト」（横須賀商工会議所が運営）への登録支援を行う。

② B to Bの販路拡大

国内最大の中小企業の商取引支援を行う「ザ・ビジネスモール」（大阪商工会議所が運営）の登録推進を行う。

特に、IT操作を苦手とする小規模事業者に対しては、途中で諦めさせないようマンツーマンによる個別支援を行う。

③ 商圏分析ツールによる需要開拓

前述したGISによる商圏分析を、個々の小規模事業者のニーズに適した情報を提供することにより、効果的なマーケティングを行うことができ、新たな需要開拓の支援を行う。

(5) 観光客をターゲットとした需要開拓

国や県では、外国人旅行者誘致を重要な成長戦略と位置づけて諸事業に取り組んでいる。また、2020年に東京オリンピック・パラリンピックのセーリング会場が藤沢市江の島で開催が決まったこともあり、国内のみならず外国人旅行者への対応力の強化が求められている。こうした状況を踏まえ、今後増えていくと予想される外国人旅行者へのおもてなし（サービス）を行うとともに、市内飲食店や小売店、宿泊施設の利用促進を図るために外国語版の飲食店マップを発行し、外国人客の需要を獲得する。発行にあたっては、（公社）藤沢市観光協会と連携し、同協会が把握している外国人旅行者のニ

ーズをマップに反映させることで内容の充実を図り、市内店舗のより一層の利用促進を図る。なお、神奈川県には中国や韓国、台湾からの観光客も多いため、飲食店マップはニーズにより多言語で発行し、外国人観光客とのコミュニケーションをとり、集客力向上を図るために外国語（英語・中国語等）講座を実施する。【指針④】

(7) 展示会等への出展支援

小規模事業者等の新製品・新技術等の販路拡大を促進するため、特に、製造業や観光産業といった域外市場型産業を中心に国内・海外（市外で開催される展示会・見本市・博覧会等）での展示会への出展を支援する。【指針④】

- ・日本ものづくりワールド
- ・ネプコンジャパン
- ・テクニカルショウヨコハマ 等

(8) 海外展開による支援

国際化社会によりビジネス市場はグローバル化し、小規模事業者といえども国際化に目を向けていく必要がある。藤沢市には研究開発力の高い小規模事業者も数多く立地しているが、海外新興国のさらなる発展と国内の人口減少による市場の縮小が見込まれており、生産拠点の海外シフトが避けられないため、海外展開に関する支援を行う。海外展開に関するノウハウや情報を提供することにより販路拡大の機会が一層促進されることから、(独法)日本貿易振興機構及び(独法)中小企業基盤整備機構と連携し、アジアを中心とした海外展開支援を実施する。また、藤沢市都市親善委員会と連携し、藤沢市の国際友好都市・姉妹都市ともビジネス交流を推進する。なお、「海外展開一貫支援ファストパス制度」等を活用し、国際展開に関する支援を行う。【指針④】

<藤沢市の国際友好都市・姉妹都市>

- ・昆明市（中国）
- ・保寧市（韓国）
- ・ウィンザー市（カナダ）
- ・マイアミビーチ市（アメリカ）

(目標)

項目	現状	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
藤沢産業フェスタ	1回	1回	1回	1回	1回	1回
出展者数	92社	95社	100社	100社	100社	100社
来場者数	58,800名	60,000名	61,000名	62,000名	63,000名	63,000名
企業情報交換会	2回	2回	2回	2回	2回	2回
参加者数	49社	60社	60社	60社	60社	60社
厚木基地BM ¹ 登録事業所	17社	30社	30社	40社	50社	60社
おもてなしギフト登録数	1社	5社	10社	15社	20社	25社
ザ・ビジネスモール登録数	107社	110社	115社	120社	125社	130社

商圏分析企業数	未実施	10 社	30 社	50 社	50 社	50 社
外国語版飲食店マップ掲載店	未実施	100 店	100 店	100 店	100 店	100 店
LOVE 藤沢抽選参加者	7,500 人	8,000 人	8,500 人	9,000 人	9,500 人	10,000 人
展示会出展支援事業	未実施	50 社	50 社	50 社	50 社	50 社
海外展開相談件数	0 社	5 社	10 社	10 社	10 社	10 社

II. 地域経済の活性化に資する取組

藤沢市の人口は、神奈川県内で横浜市、川崎市、相模原市に次いで、4 番目の規模であり、政令市を除けば県内では1 番多く、全国的に人口減少が叫ばれている中、毎年、人口は増え続けている。特に、中心市街地である藤沢駅周辺、工場跡地を都市再生した辻堂地区、小田急江ノ島線、相模鉄道、横浜市営地下鉄の3 線が乗り継ぐ湘南台地域と湘南の観光の中心となっている江の島地域が主な拠点となっており、それぞれ、商業、オフィス、住宅、観光といった都市機能を備えバランスがとれている。しかし、近隣他都市との都市間競争が激化してきており、藤沢市の中心市街地である藤沢駅周辺地区の再整備が必要となっている。そこで、地域資源を活用した地域イベントや地元産の食材を使ったブランド料理の開発、藤沢駅南北の商業活性化に向けた地域商店街と大型店の共同販促事業を実施するとともに、藤沢市に対し産業振興策に対する提言活動を行い、様々な角度から地域経済の活性化に資する取り組みを行う。

(事業内容)

- (1) 藤沢には時宗の総本山遊行寺があり、地域資源をあらためて見つめ直す。そこで、時宗に伝わる「踊り念仏」が盆踊りのルーツではないかということで、「藤沢宿・遊行の盆」を平成 18 年から実施している。踊り念仏をモチーフにした藤沢の新しい盆踊り「遊行おどり」を創作し、盆踊りゆかりの地「藤沢」として、日本 3 大盆踊り（西馬音内盆踊り、阿波踊り、郡上おどり）を藤沢に招致し、湘南の夏の風物詩として定着させ、全国から盆踊りを楽しんでもらえるイベントに成長させるべく、県外・市外からの観光客誘致を推進し、地域の活性化を図る。
- (2) 藤沢市にはこれといった特産品はないものの、市南部では漁業が、市北部では農業や畜産が盛んである。漁業では、シラスなどのイワシ類が最も多く（平成 25 年の漁獲量：652 t）、江の島を中心にシラス料理を提供する飲食店が多く存在し、また、イワシを原材料とする魚醤も近年製造されている。農業ではトマトが最も盛んで、横浜に次ぐ県内 2 位の収穫量（平成 18 年の収穫量：2,948 t）を誇り、キャベツやキュウリ、ダイコンなどのほか、果樹では、藤沢の農家が開発した巨峰より大粒で甘いブドウ「藤稔」やナシなどが多く収穫されている。また、多くはないが養豚も行われ、それを素材に生ハムづくりが始まっている。

このように一つひとつでは全国と肩を並べられないものの、魅力的な素材が多く散在していることから、こうした藤沢産食材を市内飲食店が気軽に仕入れられる流通ルートを確立するとともに、市内飲食店が組織的に、すべての料理で藤沢産食材を使ったブランド化したコース料理を創作するとともに、地場の野菜や果樹などを活用した新製品の研究・開発を行う。

- (3) 郊外型の大型商業施設の進出、インターネット社会の進展等により、購買・消費行動が多様化し、商業構造が大きく変化している。このような中で、地域コミュニティの核として地域商店街に対する期待が高くなっており、地域商業を活性化するためには、商店街と大型店との共存共栄が鍵となる。そこで、藤沢駅周辺の商店街と大型店が連携し、「この街が好き！LOVE 藤沢 大抽選会」を平成 23 年から実施している。平成 26 年は 7,500 人が抽選会に参加し、ライバル関係にある大型店と商店街が合同で販促事業を行うのは、全国的にも珍しい事業であり、多くのマスコミ等でも取り上げられた。この販促事業は、期間中、消費者が商店街や大型店を買い回りして、異なる店舗の抽選補助券を集め、抽選ができるもので、消費者に買い回りいただくことにより、普段行かない店舗でも買物をして地元の新しい魅力を発見してもらう効果も期待できる。

(目標)

項目	現状	平成 27 年度	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度
藤沢宿遊行の盆来場者数	58,800 名	60,000 名	61,000 名	62,000 名	63,000 名	63,000 名
ブランド料理参加店	未実施	0 店舗	10 店舗	15 店舗	20 店舗	20 店舗
LOVE 藤沢抽選参加者	7,500 人	8,000 人	8,500 人	9,000 人	9,500 人	10,000 人

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

小規模事業者の販路拡大を支援する各種事業について、以下のとおり連携し、支援の現状、支援方法、課題解決等について情報交換を行う。

- (1) 創業セミナー・経営革新セミナーは、藤沢市、(公財)湘南産業振興財団、(公財)神奈川県産業振興センター、日本政策金融公庫、かながわ信用金庫、中小企業診断士・税理士等の専門家と連携し、創業塾においては、開業率を高めるための具体的支援方法、経営革新塾については、経営計画策定等について年 4 回、情報交換を行う。
- (2) 企業情報交換会事業は、茅ヶ崎商工会議所、大和商工会議所、相模原商工会議所、寒川町商工会と連携し、地域を越えた企業間交流を促進させる。商工会議所と中小企業診断士等の専門家がコーディネーターとなり、小規模事業者が持っている強みをマッチングさせ新たな事業展開を推進する。

- (3) 厚木基地とのビジネスマッチング事業における米海軍との取引支援については、大和商工会議所、綾瀬市商工会と連携し、支援の現状、効果的・具体的な支援方法について情報交換を行う。また、連携機関で定期的（年6回）に米海軍関係部署（施設部・契約部・渉外部）を訪問し、担当者と発注情報等について情報交換を行う。
- (4) 経営発達支援計画を推進するにあたり、神奈川県、神奈川県下商工会議所と連携し、支援内容、支援状況、課題等について、定期的な情報交換を行い、各々の支援事業の推進に役立てる。
- (5) 上記の他、日本政策金融公庫、神奈川県信用保証協会、（公財）神奈川県産業振興センター等の支援機関と地域の現状や課題について、定期的な情報交換を行い、経営計画書の策定の資料とする。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

- (1) 日本商工会議所、神奈川県商工会議所連合会が主催する研修の参加に加え、中小企業大学校が主催する研修には毎年参加し、経営指導員として必要な知識を身に付けるとともに、受講後には、研修内容を他の経営指導員にフィードバックし情報共有を行う。特に、伴走型支援として、小規模事業者が多い記帳指導や確定申告指導はもとより、売上や利益向上支援ができる能力の向上を図る。
また、経営革新や各種補助金申請における事業計画策定については、単独で行うのではなく、複数の経営指導員が組んで策定支援に当たり、そのノウハウや支援内容を経営指導員が情報共有できるよう、グループウェアによりテーマ別や業種別の支援事例をデータベース化し、支援能力向上を図る。
- (2) 専門家と同行による伴走型支援体制を構築し、専門家からノウハウを学ぶ。
- (3) 経営指導員が学んだ支援方法等について、毎週、経営指導員会議を開催し、情報を共有する。
- (4) 商圈分析手法や経営計画書の策定に関する研修を実施する。
- (5) 経営指導員の支援能力向上を図るため、専門講座の受講や通信教育等により、中小企業診断士、社会保険労務士、行政書士、ITコーディネーター等の専門資格取得に結び付ける自己研鑽制度を導入する。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

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

- (1) 地域の状況を把握している外部有識者（中小企業診断士・ICT コンサルタント・税理士等）及び中小基盤整備機構慶應藤沢イノベーションビレッジ支援スタッフによる、事業の検証会議を年2回開催し、実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。事業の評価については、推進状況、成果、満足度等をA（大いに良好）・B（良好）・C（見直し）といったランク付けにより評価を数値化する。
- (2) 正副会頭会議及び常議員会において、評価・見直し案の方針を決定する。
- (3) 事業の成果・評価・見直し案の結果については、議員総会へ報告し、承認を受ける。
- (4) 事業の実施・成果・評価・見直しの結果を藤沢商工会議所のホームページ (<http://www.fujisawa-cci.or.jp>) 及び商工会議所会報で計画期間中公表する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成27年8月現在)

(1) 組織体制

経営発達支援事業の推進体制及び従事者

経営支援部支援課 (5名)

・ 商圏分析支援に関する事業

・ 国際化支援に関

する事業

・ 雇用対策支援に関する事業

・ 創業、経営革新に関する事業

・ 厚木基地とのビジネスマッチングに関する事業

・ 地域ジョブ・カードサポートセンターに関する事業

・ IT活用に関する事業

・ 観光支援に関する事業

・ 農商工連携に関する事業

経営支援部振興課 (5名)

・ 景気動向調査に関する事業

・ ふじさわ産業フェスタ事業

・ 企業間交流に関する事業

・ 製造業受発注促進に関する事業

・ 立地企業応援プロジェクトに関する事業

・ 街づくり支援に関する事業

・ 地域資源活用に関する事業

藤沢商工会議所全体の組織

・ 役員 会頭1名、副会頭4名、専務理事1名、常務理事1名

議員90名(うち常議員30名)、監事2名

・ 事務局 事務局長1名(常務理事が兼任)

次長1名(業務管理部長・経営支援部長を兼務)

業務管理部 業務課7名、施設管理課3名

経営支援部 支援課5名、振興課5名(うち経営指導員7名)

(2) 連絡先

藤沢商工会議所 経営支援部

電話 0466-27-8888

〒251-0052 神奈川県藤沢市藤沢 607-1 藤沢商工会館 2階

(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)

	27年度 (27年4月以降)	28年度	29年度	30年度	31年度
必要な資金の額	39,607	40,000	40,000	40,000	40,000
小規模事業会計事業費	29,107	30,000	30,000	30,000	30,000
地域資源活用推進事業費	10,500	10,000	10,000	10,000	10,000

(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、受講料、国補助金、県補助金、市補助金、事業委託費

(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4-1)

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

連携する内容
<p>ふじさわ産業フェスタ</p> <p>藤沢市内の商工業製品や特産品等を広く内外に宣伝紹介する総合物産展「ふじさわ産業フェスタ」を開催するため、藤沢市等と連携し、事業内容の検討、PRを行う。また市内の優れた商品、製品、高度な技術力等を保有する小規模事業者等の新たな取引機会の創出、知名度向上をはかるため出展支援等を行う。</p>
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none"> ・ 藤沢市 藤沢市朝日町1-1 市長 鈴木恒夫 (役割) 実行委員会顧問、事業内容検討、出展及び事業PR ・ 慶應義塾大学SFC研究所 藤沢市遠藤5322 所長 小川克彦 ・ 湘南工科大学 藤沢市辻堂西海岸1-1-25 学長 松本信雄 ・ 多摩大学グローバルスタディーズ学部 藤沢市円行802 学部長 安田震一 ・ 日本大学生物資源科学部 藤沢市亀井野1866 学部長 河野英一 (役割) 実行委員会顧問、事業内容検討、出展及び事業PR ・ 神奈川県 横浜市中区日本大通1 知事 黒岩祐治 ・ (公財) 湘南産業振興財団 藤沢市藤沢607-1 理事長 田中正明 ・ さがみ農業協同組合 藤沢市湘南台5-14-10 理事長 大川良一 ・ 県立藤沢工科高等学校 藤沢市今田744 校長 笹原哲也 ・ 藤沢市技能職団体連絡協議会 藤沢市本町1-12-17 会長 若林克巳 (役割) 出展及び事業PR ・ (公社) 藤沢市観光協会 藤沢市片瀬海岸1-11-9 会長 二見幸雄 ・ (公社) 藤沢市商店会連合会 藤沢市藤沢607-1 理事長 齋藤光久 (役割) 事業PR
連携体制図等
<p>実行委員会（※実行委員長は、藤沢商工会議所会頭）を組織し、各連携機関が委員として参画することで連携をはかる。</p> <div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> 藤沢の産業を広くPR </div>

(別表 4 - 2)

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

連携する内容
湘南創業塾 藤沢市の創業支援事業計画が産業競争力強化法に基づき国の認定を受け、創業塾を特定創業支援事業として位置づけている。
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・ 藤沢市 藤沢市朝日町 1-1 市長 鈴木恒夫 (役割) 特定創業支援事業を受けたことの証明書発給・ (公財) 湘南産業振興財団 藤沢市藤沢 607-1 理事長 田中正明 (役割) SFIC シェアードオフィスの事務手続きの減免措置・ かながわ信用金庫 横須賀市大滝町 1-28 理事長 平松廣司 (役割) 経営計画書策定支援及び創業融資・ 日本政策金融公庫横浜支店 横浜市中区山下町 89-6 事業統括 岩崎稔弥 (役割) 創業融資
連携体制図等
<pre>graph TD; A([かながわ信用金庫 日本政策金融公庫]) <--> B([創業塾]); C([藤沢市]) <--> B; D([湘南産業振興財団]) <--> B;</pre>

(別表 4 - 3)

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

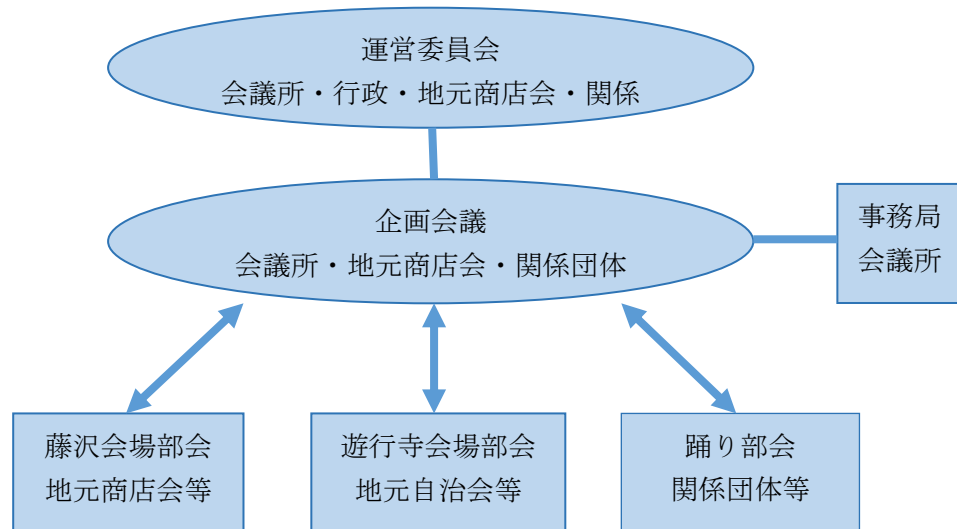
連携する内容
経営革新塾 経営戦略を見直し経営革新計画承認を目標に中期経営計画を策定する。その後の計画を速やかに実行するための資金調達を連携によって円滑化する。
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・ かながわ信用金庫 横須賀市大滝町 1-28 理事長 平松廣司・ 日本政策金融公庫 横浜支店 横浜市中区山下町 89-6 事業統括 岩崎稔弥 (役割) 事業PR及び経営革新計画承認に伴う金融支援 ・ 神奈川県 横浜市中区日本大通 1 知事 黒岩祐治 (かながわ中小企業成長支援ステーション)・ (公財) 神奈川県産業振興センター 横浜市中区尾上町 5-80 理事長 小林 賢 (役割) かながわ中小企業支援プラットフォームによる専門家派遣・ 独立行政法人中小企業基盤整備機構 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門 37 森ビル 理事長 高田坦史 (役割) 講師派遣・ 専門家 (中小企業診断士、税理士等) (役割) 経営計画書の策定支援
連携体制図等
<p>The diagram illustrates a four-stage process flow: 経営革新塾 (Business Innovation Incubator) → 中期経営計画策定 (Mid-term Business Plan Formulation) → 経営革新計画承認 (Business Innovation Plan Approval) → 金融支援 (Financial Support). Below this flow, two overlapping ovals represent the support structure: '商工会議所 専門家' (Trade Association Specialist) on the left and '金融機関' (Financial Institution) on the right, with their overlapping area positioned under the '中期経営計画策定' and '経営革新計画承認' stages.</p>

(別表 4 - 4)

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

<p>連携する内容</p> <p>「藤沢宿・遊行の盆」</p> <p>郷土愛の醸成とともに地域の活性化を図るため、行政の他、地元商店会や自治会、事業者、関係団体等が連携し、一丸となって事業を推進していく。</p>
<p>連携者及びその役割</p> <ul style="list-style-type: none">・神奈川県 横浜市中区日本大通 1 知事 黒岩祐治 (役割) 事業に対する予算支援・藤沢市 藤沢市朝日町 1-1 市長 鈴木恒夫 (役割) 名誉会長、事業に対する予算支援や道路使用等の各種手続き、人的支援・(公社) 藤沢市観光協会 藤沢市片瀬海岸 1-11-9 会長 二見幸雄 (役割) 事業の企画・運営、人的支援・(公社) 藤沢市商店会連合会 藤沢市藤沢 607-1 理事長 齋藤光久・地元商店会<ul style="list-style-type: none">(協) 柳通り睦会 藤沢市藤沢 559 理事長 沼上治家(協) 藤沢銀座土曜会 藤沢市藤沢 520 理事長 日比政彦遊行通り 4 丁目商店街(振) 藤沢市藤沢 96 理事長 古賀敬司南口本通り商店会 藤沢市南藤沢 20-10 会長 志村俊彦南口ファミリー通り商店街(振) 藤沢市南藤沢 20-23 理事長 熊沢 昇本町隆盛会 藤沢市本町 1-3-35 会長 泉川甲子391ビル商店会 藤沢市南藤沢 2-1-1 会長 山田秀幸本町白旗商店街(振) 藤沢市藤沢 3-4-15 理事長 古木 昇(役割) 事業の企画・運営、人的支援、共同販促・地元自治会<ul style="list-style-type: none">藤沢東部地区自治会町内会連合会、西富町内会、大鋸東町内会、蔵前町内会、旅籠町町内会、仲久保町内会、三富士町内会、南仲通 3 丁目町内会、東仲之町町内会、領家町町内会、陣屋小路南町内会、舟久保町内会(役割) 事業の企画・運営、人的支援

連携体制図等



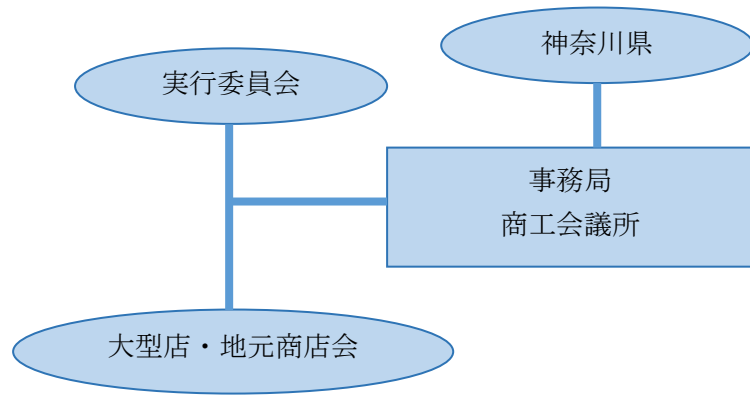
(別表4-5)

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

連携する内容
共同販促事業「LOVE 藤沢大抽選会」 共同販促を実施する商店会・大型店による実行委員会を組織し、各商店会・大型店の事情を把握し、調整をしながら事業を推進していく。
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・(公社) 藤沢市商店会連合会 藤沢市藤沢 607-1 理事長 齋藤光久・藤沢駅周辺商店会 (8 商店会)<ul style="list-style-type: none">遊行通り 4 丁目商店街(振) 藤沢市藤沢 96 理事長 古賀敬司遊行通り 5 丁目商店会 藤沢市藤沢 108 会長 井上 学(協)柳通り睦会 藤沢市藤沢 559 理事長 沼上治家(協)藤沢銀座土曜会 藤沢市藤沢 520 理事長 日比政彦サンパール藤沢商店会 藤沢市藤沢 555 会長 上原 稔南藤沢イータウン 藤沢市南藤沢 15-15 会長 鈴木一哉南口ファミリー通り商店街(振) 南藤沢 20-23 理事長 熊沢 昇391ビル商店会 南藤沢 2-1-1 会長 山田秀幸(役割) 事業の企画・運営、事業費負担、人的支援・藤沢駅周辺大型小売店舗 (8 店舗)<ul style="list-style-type: none">(株)小田急百貨店藤沢店 藤沢市南藤沢 21-1 町田・藤沢業務統括室推進役 新田幹也(株)さいか屋藤沢店 藤沢市藤沢 555 店長 田中雄大(株)OPA藤沢オーパ 藤沢市南藤沢 22-3 支配人 住川 譲(株)ダイヤモンドビル 藤沢市南藤沢 2-1-3 代表取締役 小林寿美恵(株)フジサワ名店ビル 藤沢市南藤沢 2-1-1 代表取締役 山田秀幸CDビル管理(有)藤沢プライム 藤沢市南藤沢 2-1-2 代表取締役 大石憲子・天野 祐(株)ルミネ藤沢店 藤沢市藤沢 438-1 店長 重森淳一(株)ダイエー藤沢店 藤沢市藤沢 520 店長 植村一久(役割) 事業の企画・運営、事業費負担、広報・神奈川県 横浜市中区日本大通 1 知事 黒岩祐治(役割) 資金支援

連携体制図等

LOVE 藤沢実行委員会



(別表 4 - 6)

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

<p>連携する内容</p>
<p>ふじさわ観光名産品協議会 藤沢市の名産品・特産品を市内外にPRし、販路拡大と地場産業の振興を図るとともに、地場の野菜や果樹などを活用した新製品の研究・開発を行う。</p>
<p>連携者及びその役割</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・ 藤沢菓子組合 藤沢市藤沢 575 組合長 宮崎昇 (役割) 新製品の開発に向けた試作品の製作 ・ 藤沢市 藤沢市朝日町 1-1 市長 鈴木恒夫 (役割) ふじさわ観光名産品協議会の運営に対する資金支援及び新製品の開発に向けたアドバイス ・ (公社)藤沢市観光協会 藤沢市片瀬海岸 1-11-9 会長 二見幸雄 (役割) 市内外で行われる各種イベントにおける名産品・特産品のPR活動 ・ (公財)湘南産業振興財団 藤沢市藤沢 607-1 理事長 田中正明 (役割) 新製品の開発に向けたアドバイス及び協議会ホームページの管理
<p>連携体制図等</p>
<pre> graph TD A([ふじさわ観光名産品協議会]) --- B[事務局 商工会議所] A --- C([新製品の開発(WG)]) A --- D([名産品・特産品のPR]) A --- E([名産品・特産品の審査]) C --- C1[藤沢菓子組合] C --- C2[藤沢市] C --- C3["(公財)湘南産業振興財団"] D --- D1["(公社)藤沢市観光協会"] D --- D2["(公財)湘南産業振興財団"] E --- E1[消費者] E --- E2["学識経験者(市内大学)"] E --- E3[行政機関] E --- E4[業界団体] </pre>

(別表 4 - 7)

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

連携する内容
厚木基地との商取引支援事業 入札説明会の実施の他、入札にはならない取引についての取希望事業者のリストを米海軍厚木基地内の各施設に配布。また、建設技術者安全衛生管理資格講習及び品質管理責任者講習の実施。
連携者及びその役割
・米海軍厚木航空施設 綾瀬市無番地 司令官 ジョン・ブッシー大佐 (役割) 建設技術者安全衛生管理資格講習及び品質管理責任者講習の協力 入札説明会への講師派遣、基地内施設での取引希望事業者のリスト配布 ・大和商工会議所 大和市中央 1-5-40 会頭 宮東 悠 ・綾瀬市商工会 綾瀬市深谷中 4-6-18 会長 笠間茂治
連携体制図等
<p>米海軍厚木基地とのビジネスマッチング事業</p> <p>事務局 藤沢商工会議所 大和商工会議所 綾瀬市商工会 ・ビジネス支援サイトの運営 入札情報、登録手続き支援 ・事業PR</p> <p>米海軍厚木航空施設 渉外部・広報部・契約部・施設部 ・入札、取引情報提供 ・取引希望事業者リストの配布 ・資格取得講習への講師派遣 ・企業情報PR ・嗜好や行動等の情報提供</p>