

(別表 1)
 経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 地域の概要

立川市は東京都のほぼ中央に位置し、東京駅から 1 時間以内での移動が可能である。多摩地区最大の乗降者数を誇る立川駅は、JR 中央線、JR 青梅・五日市線、JR 南武線と多摩モノレールが乗り入れ、約 420 万人の人口を有する東京三多摩地区の中心都市として、商業施設やオフィスが集積している。

歴史的には大正 11 年に立川飛行場が開設されたことで、航空機を中心にした軍需産業が栄えたが、敗戦後は米軍に接收され、「基地のまち」として戦後復興の道を歩み、昭和 52 年に基地が全面返還されたことを機に、基地跡地の活用を中心とした新たなまちづくりの時代を迎え、その一部は内閣総理大臣を本部長とする、緊急災害対策本部が設置可能な立川広域防災基地に変貌を遂げるなど防災都市としての機能も有している。

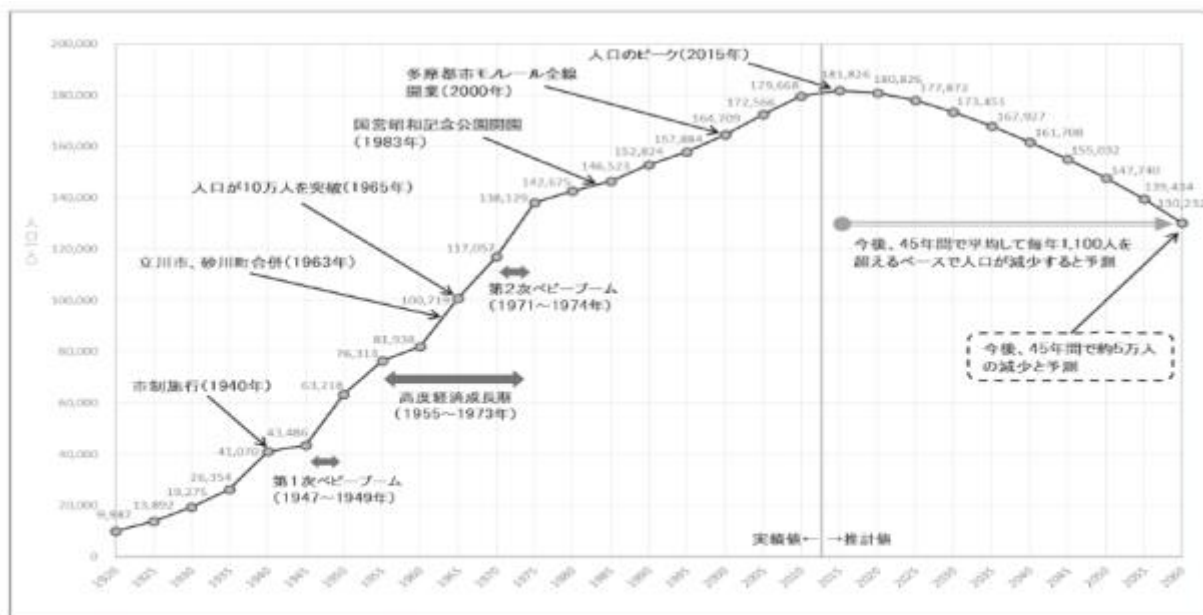
また、多極分散型国土形成促進法（1988 年制定）において業務核都市とされ、旧文部省、旧自治省の 5 つの研究・研修機関の立川への移転が行われた。その一方で、国営昭和記念公園や多摩川・玉川上水など自然や緑に満ちた空間が身近にあり、市民はもちろん来街者の方々にやすらぎを与えている。

市の人口は約 18 万人。平成 27 年以降は減少に転じると予測されるものの、特性として、昼間人口は約 20 万人と推計され（国勢調査資料）、10 年後も昼夜間人口比率は 113% 程度の高い水準（東京都昼間人口長期予測）を維持していくと予測されている。

産業構造の特性としては、商業・サービス業の数が突出している。（市内事業所数 7,186 の内、商業 25%、サービス業 49%、小規模事業者に絞ると 4,818 事業所の内、商業・サービス業が 61%）【平成 26 年度経済センサスより】



立川市における総人口の推移と将来推計



出典:実績値(1920～2010年)…国勢調査
 推計値(2015～2040年)…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(2013年3月推計)」
 推計値(2045～2060年)…まち・ひと・しごと創生本部作成の推計値を適用
 注:実績値については年齢不詳を含む

商工会議所地区内の商工業者数、小規模事業者数（平成26年度東京都産業労働局基礎調査より）

産業大分類	商工業者数	小規模事業者数
農業・林業	10	10
漁業	0	0
鉱業・採石業・砂利採取業	3	3
建設業	627	563
製造業	293	231
電気・ガス・熱供給・水道業	12	3
情報通信業	190	78
運輸業・郵便業	133	75
卸売業・小売業	1,893	969
金融業・保険業	213	142
不動産業・物品賃貸業	654	621
学術研究・専門技術サービス業	417	292
宿泊業・飲食サービス業	1,112	570
生活関連サービス業・娯楽業	640	466
教育・学習支援業	252	165
医療・福祉	293	142
複合サービス事業	22	6
サービス業（他に分類されないもの）	422	169
合計	7,186	4,505

2. 地域の現状と課題

	現状	課題
商業	JR 立川駅を中心とした商業施設の集積	小規模事業者・商店街への購買力低下・後継者不足
工業	工業地域の住工共存	事業承継が出来ていない
観光	年間を通したイベント展開	まちの回遊性が悪い
創業	創業したいが相談先がわからない人がいる	商工会議所等の相談窓口等の認知不足

立川市は、市の将来像「にぎわいとやすらぎの交流都市立川」にあるように、連続する市街地の再開発や新規大型商業施設などの開発計画が複数件具現化するなどにより、更なる交流人口の増加が見込まれる。昼間人口の増大により、新規参入店舗と既存の大型店と個店の共存が求められる中、激化する都市間競争と商環境の変化に苦戦を強いられている小規模事業者が多いのが現状である。

<商業>

JR 立川駅周辺には大型商業施設が集積しており、平成 26 年に海外大手家具 IKEA、平成 27 年に大型ショッピングセンターららぽーと、平成 28 年に立川駅北口西地区第一種市街地再開発に伴い大型家電ヤマダ電機が相次いで出店し、商店街や小規模事業者・老舗個店は、厳しい経営環境にある。

また、駅周辺には、飲食店を中心としたチェーン店等の進出が近年増加しており、交通の利便性から JR 立川駅は、1 日乗降客が 32 万人を数え、都内における JR 新宿駅以西では、新宿駅に次いで 2 番目に多い駅である。

しかし、駅前一極集中型の産業構造に伴い、小規模事業者の出店に影響が生じている。

<工業>

工業関連については、立川北部に工業集積地（日産村山工場 平成 13 年 3 月閉鎖：周辺に立川工業会会員約 70 事業所）があり、立地するマンション群と工場との不調和問題が顕在化しており、住工共存のまちづくりに適正な対策を講じていくべきである。

また、市内には、製造業 231 事業所（構成約 3.2% 事業所総数：7,186）の登録があるが、事業継承・後継者不足も課題である。

<観光>

平成 19 年に策定した第 1 次立川市観光振興計画では、観光による立川のまちづくりの将来像を「ひと・まち・自然が輝く立川」と設定し、観光文化創造都市・立川を目指すこととし、国営昭和記念公園で行われる花火大会を中心に年間通して行われるイベント等を合算した観光客数は 750 万人で、平成 27 年に策定した第 2 次立川市観光振興計画では、80 万人増加し、830 万人が“観光”目的で立川に来街することになっている。

また、立川には、年間来園者 400 万人を誇る国営昭和記念公園、研究機関（国文学研究資料館等）、市民の憩いの散策路、玉川上水等の観光スポットが点在しており、それらを回遊することによる小規模事業者への集客を図る必要がある。

<創業>

創業したいが、相談先がわからない人のために女性・若者・シルバー世代の起業支援をする施策を積極的に推進し、第二創業を含む地域に密着したコミュニティビジネス支援など、地域ニーズに応える産業振興を図る必要がある。

3. 立川商工会議所の役割

当所創立 60 周年記念で策定した「美しく！楽しく！生き活きと！ ～10 年後の立川」では、街を創る 5 つのビジョン（①ネットワーク型構造の街を創る、②居心地の良い、くつろげる街を創る、③躍動する街を創る、④広域都市を支える多様性のある街を創る、⑤一步先へ歩き続ける街を創る）をもとに、地域経済及び小規模事業者の活性化を目指している。

立川における、商業・工業・観光・創業の各課題は、前出した通り

- (1) 商業 … 小規模事業者・商店街への購買力低下・後継者不足
- (2) 工業 … 事業承継が出来ていない
- (3) 観光 … まちの回遊性が悪い
- (4) 創業 … 商工会議所等の相談窓口等の認知不足

上記（1）～（4）の課題を解決するために、当商工会議所では、立川地域の課題を把握している経営指導員が、小規模事業者の経営課題に対して、中小企業診断士や地元金融機関・立川市等と連携を図り、国や東京都が取り組む施策等を利用し易くするために、小規模事業者が相談出来る体制を整え、伴走型経営支援を実施している。

更に、週 3 回中小企業診断士、月 2 回弁護士（第 2・4 火曜日）を配置し、解題解決に向けて専門的な経営相談の対応が出来るようにし、安心して小規模事業者が事業活動出来る支援体制を整えている。

4. 小規模事業者支援の中長期目標

将来的な目標のもと、立川市の第 4 次長期総合計画（平成 27 年策定）の中で 4 つの基本方針がある。

立川市第 4 次長期総合計画の基本方針は、

- (1) 商店街・個店・ものづくり産業の魅力創出
 - ①商店街等と連携して実施するウォーキングイベント等で地域商店街を活性化させる。
- (2) 中小事業者の経営安定化への支援
 - ①活用しやすい時代の変化に対応した融資あっせん制度の実施。
 - ②各種業界団体等と連携して、事業者の実態とニーズの把握に努める。
- (3) 創業者への支援
 - ①立川で創業することにメリットを感じられる支援策。
 - ②たちかわ創業応援プロジェクトにおいて経営安定化に関する相談をする。
- (4) 雇用機会の創出
 - ①国や東京都、NPO 等の関係機関と連携して、女性や若年者、シニアを中心に就労相談や就労支援を推進する。

以上の立川市の 4 つの基本方針をもとに、当所では、中小・小規模事業者の支援体制を強化するため、以下の 2 つを基本方針とし、活動目標を設定した。

基本方針

- (1) 小規模事業者の声を反映した まちづくりや地域の活性化、企業の繁栄を目指した意見要望活動を積極的に展開する。
- (2) 中小企業の実態を踏まえた円滑な支援体制を強化する。

活動目標

- (1) 小規模事業者の営業力・販売力強化による持続的発展支援
- (2) 急激な経営環境の変化に対応した創業・第二創業支援
- (3) 地域ぐるみで連携した小規模事業者の経営支援体制の整備

(4) 地域経済の活性化に資する小規模事業者事業活動の推進

5. 本事業における施策

小規模事業者支援における中長期目標の基本方針及び活動目標から当所では、平成 30 年度から 34 年度までの経営発達支援事業を下記の通り実施していく。

(1) 小規模事業者の伴走型支援

優れた商品・技術を生産、保有しているが、ひと・もの・金の経営資源の乏しい小規模事業者に対して、以下の伴走型の経営支援を展開し、持続的発展を支援する。

①小規模事業者の支援施策「経営改善普及事業」に加えて、事業者の魅力発掘に力を入れ、経営力強化、販路拡大、海外展開、補助金・助成金、各種融資制度、事業施策等の情報提供の強化を図る。

②連携機関と協力して、小規模事業者の成長への挑戦を後押しする。

③自社だけでは十分な販路開拓が出来ないことが多いため、地域内における需要開拓にとどまらず、広域需要にも対応出来るように支援する。

④営業力・販売力の強化により、既存顧客の固定化・新規顧客開拓等に繋げる。

(2) 創業支援・第二創業支援

市内で創業するには、行政・地域金融機関・各種関連団体等と連携を強化し、安心して創業が出来る環境づくりが必要なため、創業者向けの応援セミナーの開催や専門相談窓口を設置し、創業段階に応じた多様な経営相談により、伴走型の支援を実施する。

(3) 事業承継対策支援

事業承継の円滑化を図ることは、事業の継続・発展を通じた地域経済の活力維持や雇用の確保等に資するものであり、社会的にも極めて重要な政策課題である。親族間、従業員への承継、あるいは M&A も含めた事業承継において、どのように中長期での発展を見据えながら新旧経営トップが全社的な事業の方向性を描くか、どのように次世代の経営陣に経営資源を引き継ぐのかを考えて計画的に実践するかがカギを握る。その対策として、セミナーの開催や個別相談窓口を設置し対応するとともに、多摩地域の商工団体や地元金融機関と連携を図り、事業承継がスムーズになるように情報収集に努める。

(4) 事業継続計画 (BCP) 支援

事業（生産）活動の停止は死活問題であり、そうならないためにも、不測の事態の際にも事業の継続・早期復旧を図るための準備を平時から行っておくことが重要となる。また、こうした取り組みは顧客の信用を維持し、利害関係者から高い評価を受けることとなり、企業価値の向上に繋がることから、BCP 策定支援を実施する。

(5) 健康経営・雇用対策事業

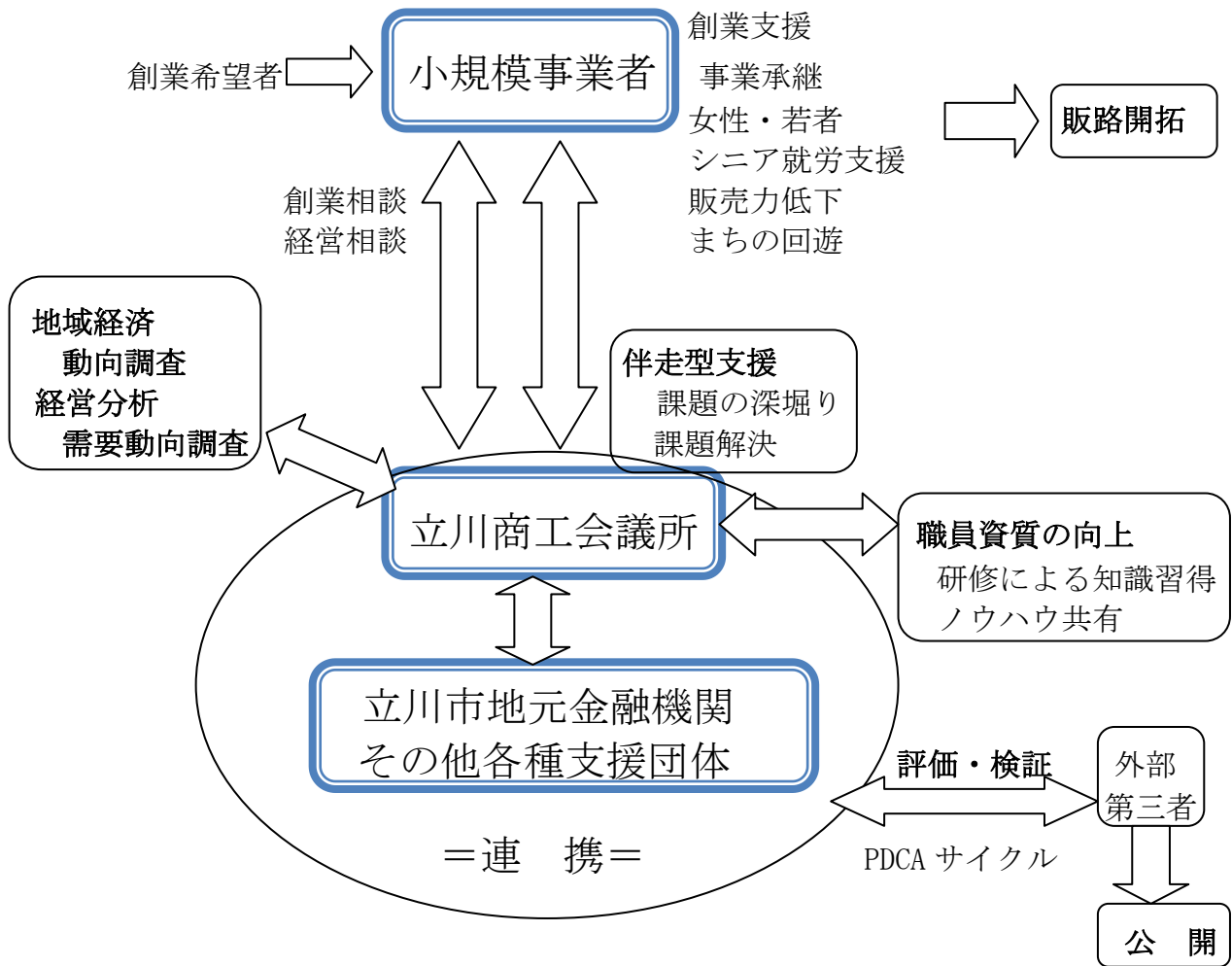
小規模事業者が従業員の健康維持や増進に積極的にかかわることで、生産性や企業イメージの向上、更には、医療費の抑制に繋がるという考えから、従業員の健康管理・健康づくりを推進する。

(6) 地域経済活性化への対応

多摩の中心都市である立川市は、市街地の再開発や新規大規模開発による大型商業施設の開業などにより、更なる交流人口の増加が見込まれる。地域活性化促進を目指して、回遊性の向上、居心地の良い、くつろげるまちづくりを創造していくため、国営昭和記念公園をはじめ、市内観光資源を活用して、行政と両輪となり、各種事業者、関係諸団体及び市民との連携を深め、小規模事業者への情報発信と様々な施策事業に取り組んでいく。

以上の事業目標の実現に向け、既存支援の枠を超えた新たな「経営発達支援計画」を策定し、地域経済の動向把握・伴走型支援、職員の資質の向上、PDCA サイクルの実践と適正な事業評価のもとで、小規模事業者の経営力向上と持続的発展のために必要な支援策を提案する。更に、小規模事業者の視点に立ち、地域のポテンシャルを活かしたまちづくりを小規模事業者、行政、市民、各種支援団体、専門家等と連携・協働して戦略的に進めるとともに、当所が中心的存在になって、小規模事業者の持続的発展に貢献していく。

<全体スキーム図>



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 30 年 4 月 1 日～平成 35 年 3 月 31 日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

大型商業施設の進出、街の再開発等の地域環境の変化に応じた持続的な経営支援に向け、経営指導員を中心とした巡回・窓口相談を行っているが、国や地域金融機関などが実施している景況調査を活用・分析していなかった。

本事業では、地域の現状、課題等を把握し、経営発達支援事業や経営改善普及事業における小規模事業者への支援ツールとして、小規模事業者に適した施策を実施する。

また、調査内容を小規模事業者や創業者の事業計画作成や販路開拓・商品開発等に活用するため、情報発信を行う。

(事業内容)

(1) 各種景況調査の実施と情報提供（既存事業改善）

①日本商工会議所 LOBO 調査（早期景気観測）

○調査目的：

商工会議所のネットワークのもと、地域や中小企業が「肌で感じる足元の景気感」を全国ベースで毎月調査するとともに、月毎にテーマを設定して付帯調査を実施・公表することにより、企業を取り巻く経営環境や直面する課題等の現状を示すデータとして、経済対策に関する政策提言・要望活動などに活用する。

○調査項目：

建設業、製造業、卸売業、小売業、サービス業の 5 業種に対して、当月の業況・売上・採算・資金繰り・仕入単価・従業員の状況、月毎にテーマを設定した付帯項目（例：設備投資や採用・賃金の動向等）を調査

○調査内容：

前年同月と比較した当月の実績と、当月と比較した向こう 3 ヶ月の先行き見通し

○調査時期：毎月

○調査対象数（2017 年 3 月現在）：

全国 423 商工会議所の協力により、2,979 社を対象に調査（当所管内 5 社）
なお、平成 29 年度は、当所管内の調査対象は 5 社であるが、平成 30 年度以降は 200 社とする。

○整理分析：

調査結果を集計し、全国ベースでまとめられたデータとの比較・分析を行う。分析の解説や当所のコメントを加え、整理分析する。なお、立川市内小規模事業者の事業動向を把握するため、年 4 回四半期ごとに調査を実施している多摩けいざいと比較分析をする。

○活用方法：

資料としてまとめ、巡回・窓口相談やセミナー等を通じて、小規模事業者や創業者に提供する。会議所ニュース及び HP へ掲載する。当所の政策提言や要望活動に活用する。

②多摩けいざい（多摩信用金庫）

○調査目的：

「多摩けいざい」は、多摩信用金庫が発行している最新の多摩地域の景況に関する情報提供を目的とした経済レポート。多摩地域の四半期毎の景気動向や、人口の動き、有効求人倍率など身近な内容のデータを市町村別に掲載し、分かりや

すく解説している。多摩信用金庫より当所管内のデータ等の提供を受け、実情に近い地域経済活動動向調査を行う。

○調査項目：

製造業、卸売業、小売業（飲食店を含む）、サービス業（宿泊行を含む）、建設業、不動産業の6業種に対して、業況、売上額、受注残、収益、価格動向、在庫・資金繰り、雇用、借入金などを調査

○調査内容：前期と比較した当期の実績と、当期と比較した来期の見通し

○調査時期：四半期に1回

○調査対象数：多摩信用金庫の取引先約1,200社（当所管内512社）

○整理分析：

多摩信用金庫よりデータ等の提供を受け、当所管内の調査結果を集計し、多摩信用金庫がまとめたデータとの比較・分析を行う。分析の解説や当所のコメントを加え、整理分析する。

○活用方法：

資料としてまとめ、巡回・窓口相談やセミナー等を通じて、小規模事業者や創業者に提供する。会議所ニュース及びHPへ掲載する。当所の政策提言や要望活動に活用する。

（目標）

	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
LOBO調査 調査対象数	5社	200社	200社	300社	300社	300社
LOBO調査 調査回数	12回	12回	12回	12回	12回	12回
多摩けいざい 調査対象数	512社	512社	512社	512社	512社	512社
多摩けいざい 調査回数	1回	4回	4回	4回	4回	4回

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

（現状と課題）

これまでは、商工会議所情報誌や施策普及パンフレット等を経営指導員が巡回時に配布し、資金調達に係る相談対応を中心に小規模事業者の経営課題解決にあっていた。

しかし、一方的な情報提供にとどまっており、小規模事業者の詳細な経営状況を把握することが難しい状況であった。

小規模事業者が持続的な発展をするためには、小規模事業者が自らの強みや抱えている経営課題、経営環境（競合、市場動向、顧客ニーズ等）を的確に把握していく必要がある。

本事業では、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール（道具）として、ローカルベンチマーク（通称：ロカベン）を活用する。経営分析を行う際は、ローカルベンチマークの利用方法を小規模事業者にレクチャーしながら行い、将来的には、小規模事業者が自己分析を出来るように指導する。なお、経営分析については、事業内容の（1）巡回指導・窓口相談等による掘り起しをした小規模事業者の中から、（2）ローカルベンチマークを活用した経営分析を行うが、事業計画の策定等経営力向上や経営改善が必要と判断した場合には（3）専門家派遣事業による経営分析を行うという順序立てで行う。

また、本事業では、現状の「情報提供型」から「情報提案型」の経営指導へ移行していき、地域の小規模事業者を広く対象とした経営状況・課題の把握を行うとともに、巡回指導や窓口（電話）相談時等に、助成金・補助金、公的融資資金、各種経営セミナー等の施策の利活用を小規模事業者に積極的に提案していく。

情報提供型	経営支援等の施策を、一方通行的に情報提供すること。
情報提案型	経営支援等の施策を、分かりやすく、使いやすく説明し、経営課題解決のための利用促進に繋げること。

(事業内容)

(1) 巡回指導・窓口相談等による掘り起こし

一人で多くの役回りをこなさなければならず、事業の推進に専念できる時間の制約も大きい中、相談時間を確保することが難しい小規模事業者に対し、経営指導員が巡回指導及び窓口（電話）相談時や、経営分析セミナーの開催時に、経営発達支援事業を中心とした小規模事業者に対する支援策や、経営分析の必要性について普及・啓蒙することで、掘り起こしを行う。併せて、ヒアリングにより基本的な経営状況（店舗立地・機械設備・従業員・在庫管理等）を把握する。

事業承継のように、直接利益は生まないものの、事業継続にとって重要な課題をもつ小規模事業者に対しては、経営指導員から承継対策・後継者育成の必要性等を説明し、意識啓発を図る。

(2) ローカルベンチマークを活用した経営分析

小規模事業の経営者は、社内での存在感が大きいため、相談できる相手がないことや誰にも相談できない悩みを抱えていること、それが業績不振の遠因と考えられるケースがあり、決算書等を使って簡単に経営分析ができるローカルベンチマーク（通称：ロカベン）を活用する。共通のツールを活用することで、経営指導員の支援レベルの差に影響されない分析、指導・助言を行えるようにする。

○分析項目：

- ①技術力・販売力の強み、市場規模・シェア、顧客リピート率 等
 - ②売上高増加率（売上持続性）： $(最新期売上高 \div 前期売上高) - 1$
 - ③営業利益率（収益性）： $営業利益 \div 最新期売上高$
 - ④労働生産性（生産性）： $営業利益 \div 従業員数$
 - ⑤EBITDA 有利子負債倍率（健全性）： $(借入金 - 現金・預金) \div (営業利益 + 減価償却費)$
 - ⑥営業運転資本回転期間（効率性）： $\{ 債権（売掛金 + 受取手形） + 棚卸資産 - 買入債務（買掛金 + 支払手形） \} \div (売上高 \div 12)$
 - ⑦自己資本比率（安全性）： $純資産 \div 負債・純資産合計$
- ※①～⑦ローカルベンチマーク調査項目参照

分析結果を小規模事業者にフィードバックすることで、今まで気づいていなかった自社の「強み」や「経営課題」を認識出来るようにする。

なお、経営分析を行う際は、ローカルベンチマークの利用方法を小規模事業者にレクチャーしながら行い、将来的には、小規模事業者が自ら経営分析が行えるように指導する。

経営分析の結果、顕在化した経営課題に対しては、経営指導員が助成金・補助金、公的融資資金、各種経営セミナー等の施策の利活用を小規模事業者に積極的に提案するとともに、事業計画の策定を提案する。また、今後、事業承継に向けた準備が必要になる小規模事業者等には、経営指導員による継続的なフォローアップや、専門家派遣等を活用したアドバイスを行う。

(3) 専門家派遣事業による経営分析

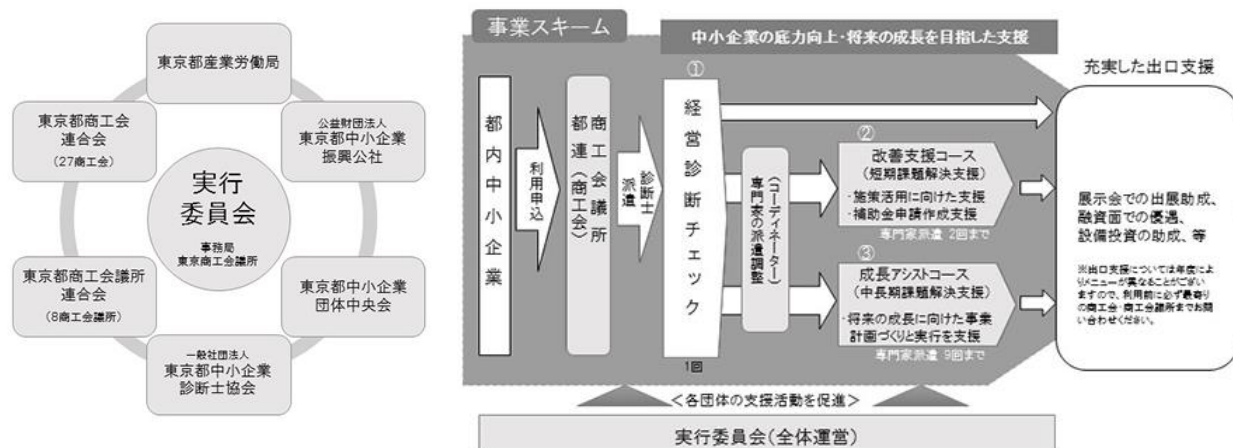
小規模事業者が、自社商品 PR・開発や顧客ニーズの把握、財務分析、事業計画の策定等経営力向上や経営改善が必要と判断した場合は、中小企業活力向上プロジェクト（※1）による経営診断（課題解決支援事業）等で実施する当所のコーディネータ

一による経営相談などで、専門家（主に中小企業診断士）による経営分析を行う。

※1 都内中小企業の「底力向上」と「将来の成長」に向けて、経営課題の発見（気づき）から短期・中長期の課題解決までを切れ目なく一気通貫に支援する制度。

都内支援機関が参画する実行委員会のもと、各地域の商工会・商工会議所の経営指導員が中小企業診断士や専門家と協力しながら、企業ニーズに応じたきめ細かい伴走型支援を実施するとともに、助成金等の出口支援策に繋げて、経営のステップアップをフォローする。

中小企業活力向上プロジェクトスキーム図



(目標)

	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
巡回指導・窓口相談等による掘り起こし件数	1,900件	2,000件	2,100件	2,100件	2,200件	2,200件
経営分析セミナー開催回数	1件	1件	1件	1件	1件	1件
経営分析セミナー参加者数	20名	20名	25名	30名	35名	40名
ローカルベンチマークを活用した経営分析件数	0件	15件	18件	21件	24件	27件
専門家派遣事業による経営分析件数	0件	20件	23件	26件	29件	32件
経営分析総件数	0件	35件	41件	47件	53件	59件

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

現在の当所における小規模事業者に対する事業計画の策定支援は、「小規模事業者持続化補助金」や「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」、「マル経融資」等の申請支援など、直面する課題に対応するためだけの支援であり、より経営に踏み込んだ支援に繋がっていなかった。

その原因は、補助金採択実績やマル経融資推薦実績など、目先の定量的な効果に目を奪われていたためである。

そこで、中長期的視点のもと、小規模事業者の掘り起こしと事業計画の策定意義を訴求する周知活動を積極的に行う。そして、地域経済動向調査結果、経営状況の分析結果及び需要動向調査結果を踏まえ、需要を見据えた事業計画の策定支援を行う。

(事業内容)

(1) 事業計画策定企業の掘り起こし

経営指導員による巡回指導及び窓口（電話）相談を主体に、小規模事業者に対して、事業計画に基づく経営の必要性を周知し、事業計画策定に繋げる。

①事業計画策定支援に関する広報での掘り起こし

商工会議所ニュース、HP 等に本事業を広報、周知することにより、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

②巡回指導、窓口相談での広報による掘り起こし

巡回指導、窓口相談時に、小規模事業者に対して、事業計画に基づく経営の必要性を周知し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

③マル経融資等相談時の掘り起こし

マル経融資等の相談時、積極的に経営分析を行うとともに、事業計画の策定意義を訴求し、事業計画策定に繋げる。

④セミナー開催や個別相談会の開催を通じた掘り起こし

経営分析セミナー、創業応援塾、事業承継セミナー、個別相談会等を開催した際に、事業計画に基づく経営の必要性などを周知し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

(2) 既存小規模事業者に対する事業計画策定支援

これまでは、「小規模事業者持続化補助金」や「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」等の申請、「マル経融資」等の申込み企業を中心に小規模事業者に対する事業計画策定支援を行っていたが、今後は、補助金を申請するしないにかかわらず、また、融資を申込みするしないにかかわらず、小規模事業者の持続的発展を促すため、事業計画策定を支援していく。

事業計画の策定は、小規模事業者が自ら行うことを前提とし、「地域の経済動向調査」、「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、客観的な数字・データに基づく販路開拓等の需要を見据えた事業計画の策定支援を行う。過去の事業計画策定支援の対応状況を鑑み、1社あたり3回程度の支援での事業計画策定を目指す。

(3) 創業期の段階にある小規模事業者に対する事業計画策定支援

産業競争力強化法に基づき認定された立川市創業支援事業計画に則り、立川市、日本政策金融公庫立川支店等と連携し、創業応援塾（5日間の講義）を年1回開催する。また、創業フォローアップセミナー（1日間）も併せて開催する。

創業応援塾は、受講者に創業の動機付けとマインドを醸成するとともに、経営、財務、人材育成、販路開拓、社会保険の5つの知識が身につく実践的な講義とする。

創業応援塾においては、中小企業診断士・社会保険労務士等の専門家による個別起業相談を併せて実施する。また、起業実現性の高いビジネスプランが出来上がるまで、経営指導員が継続的にフォローしていく。これまでの経験から、1件あたり3回程度の支援を目安に創業計画策定を目指す。

(4) 事業承継を伴う小規模事業者に対する事業計画策定支援

2017年版小規模企業白書によれば、中小企業の経営者年齢は高齢化（66歳の経営者が最も多い）が進み、今後5年間で30万人以上が70歳になるにもかかわらず、現状では事業承継準備は進んでいない。

今後目指すべき方向として、地域の事業を次世代にしっかりと引き継ぐとともに、事業承継を契機に後継者がベンチャー型事業承継等の経営革新等に積極的にチャレ

ンジしやすい体制を整えていく。そのため、年間を通じた相談窓口の開設を行う。また、中小企業診断士等の専門家と連携を図り、年間1回開催している事業承継セミナーとも連動し、次世代移行期の段階にある小規模事業者の事業承継を見据えた事業計画策定を支援する。

当所単独での対応が困難な事案については、東京都事業引継ぎ支援センター多摩支部と連携を図り、円滑な事業承継が行われる事業計画の策定を支援する。

(5) 事業継続を伴う小規模事業者に対する事業計画策定支援

事業継続計画 (Business Continuity Plan) とは、潜在化している“脅威”による損失とその影響を事前 (平常時) に分析し、その結果に応じた対策の検討と導入を行うことで、“脅威”が顕在化した際 (緊急時) に事業継続を確実にするための各種の手順や情報を文書化した行動計画である。

小規模事業者が不測の事態に備え、継続的に事業が出来るようにするため、事業継続計画 (BCP) セミナーをはじめ、専門家による個別相談を実施し、円滑な事業継続が行われる事業計画の策定を支援する。

(目標)						
	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
広報(商工会議所ニュース)での掘り起こし回数	1回	12回	12回	12回	12回	12回
巡回指導・窓口相談等による掘り起こし件数	1,400件	1,500件	1,550件	1,600件	1,650件	1,700件
マル経融資等相談時の掘り起こし件数	31件	40件	45件	50件	55件	60件
経営分析セミナー開催回数	1件	1件	1件	1件	1件	1件
経営分析セミナー参加者数	20名	20名	25名	30名	35名	40名
創業応援塾開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
創業応援塾参加者数	40名	45名	50名	55名	60名	65名
創業フォローアップセミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
創業フォローアップセミナー参加者数	10名	10名	15名	20名	25名	30名
事業承継セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業承継セミナー参加者数	10名	15名	20名	25名	30名	35名
事業継続計画(BCP)セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業継続計画(BCP)セミナー参加者数	10名	12名	14名	16名	18名	20名
既存小規模事業者事業計画策定件数	10名	25件	27件	29件	31件	33件
創業期小規模事業者事業計画策定件数	2名	3件	5件	7件	9件	11件
事業承継事業計画策定件数	1名	1件	2件	3件	4件	5件
事業継続事業計画策定件数	1名	1件	2件	3件	4件	5件
事業計画策定総件数	10名	30件	36件	42件	48件	54件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

小規模事業者の事業計画は、融資や補助金申請のためのものがほとんどである。そのため、本来の目的である経営理念や経営ビジョン、経営戦略が明確化されておらず、事業計画策定後にPDCAサイクルを確実に回している小規模事業者は少ない。

一方、当所としても事業計画策定後のフォローアップを実施はしているが、計画の進捗状況や課題等の把握が充分とは言えず、PDCAサイクルを踏まえたフォローアップを行っていく必要がある。

今後は、事業計画を策定した全ての小規模事業者に対して、定期的に進捗状況を把握し、成長段階（創業期→成長期→成熟期）に応じて、課題解決策を提案する。

フォローアップにより浮かび上がった経営課題を解決するため、地元金融機関、各種支援機関等の連携機関を活用しながら、資金調達支援、販路開拓支援、現場改善提案等きめ細かな伴走型フォローアップ指導を実施する。

（事業内容）

（１）事業計画を策定した既存小規模事業者に対するフォローアップ

当所はこれまで、補助金採択後の小規模事業者や、マル経融資実行後の小規模事業者に対し、フォローアップを実施していたが、頻度やフォローアップの深度が経営指導員によってまちまちであり、且つ、部内での情報共有がないケースがあるなど、組織として事業計画策定後の実施支援を行っていたとは言い難い。

今後は、フォローアップ担当者を定め、既存小規模事業者が事業計画を策定した後、原則 3 ヶ月に 1 回以上の頻度で窓口相談、巡回相談等による定期的なフォローアップを行う。

策定した事業計画の進捗状況については、経営指導員等で共有し、課題解決に向けたアドバイスを逐次行っていく。また、小規模事業者の状況に応じて、中小企業診断士等の専門家派遣や立川市や各種支援機関と連携を図り、課題解決に向けて支援をする。

なお、売上の増加や収益の改善に取り組むための新たな事業の実施に必要な設備資金、それに付随する運転資金を必要とする小規模事業者に対しては、日本政策金融公庫立川支店と連携を図り、小規模事業者経営発達支援資金の活用を提案し、そのために必要な事業計画策定の助言等支援を行うとともに、事業計画の実施段階においては、継続的、且つ、定期的なフォローアップを実施する。

（２）事業計画を策定した創業期の段階にある小規模事業者に対するフォローアップ

これまで創業後のフォローアップも行っていたが、頻度やフォローアップの深度が経営指導員によってまちまちであり、且つ、部内での情報共有がないケースがあるなど、組織として事業計画策定後の実施支援を行っていたとは言い難い。

今後は、創業後、安定的に経営が持続出来るよう伴走型の支援を実施する。

具体的には、フォローアップ担当者を定め、3 ヶ月に 1 回以上の頻度で窓口相談、巡回相談等による定期的なフォローアップを行う。

策定した事業計画の進捗状況については、経営指導員等で共有し、課題解決に向けたアドバイスを逐次行っていく。経理・税務面での指導を重点的に行うとともに、国・東京都・立川市等行政が行う支援策等の紹介・斡旋を行い、フォローアップする。

また、先輩経営者等との情報交換会等（創業フォローアップセミナー）を開催して、創業者間のネットワーク強化とメンタル面での支援を行う。

（３）事業承継を伴う事業計画を策定した小規模事業者に対するフォローアップ

事業承継を伴う事業計画を策定した小規模事業者に対して、安定的に経営が引き継がれるまで担当者を定め、フォローアップを行っていく。

小規模事業者が事業承継を伴う事業計画を策定した後、原則 3 ヶ月に 1 回以上の頻度で窓口相談、巡回相談等による定期的なフォローアップを行う。

策定した事業計画の進捗状況については、経営指導員等で共有し、課題解決に向けたアドバイスを逐次行っていく。また、小規模事業者の状況に応じて、中小企業診断士等の専門家派遣や立川市や各種支援機関、東京都事業引継ぎセンター多摩支部と連携を図り、課題解決に向けて支援をする。

（４）事業継続を伴う事業計画を策定した小規模事業者に対するフォローアップ

フォローアップ担当者を定め、小規模事業者が事業継続を伴う事業計画を策定した後、原則 3 ヶ月に 1 回以上の頻度で窓口相談、巡回相談等による定期的なフォロー

アップを行う。

策定した事業計画の進捗状況については、経営指導員等で共有し、課題解決に向けたアドバイスを逐次行っていく。また、小規模事業者の状況に応じて、中小企業診断士等の専門家派遣や立川市や各種支援機関と連携を図り、課題解決に向けて支援をする。

(目標)

	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
既存小規模事業者 事業計画策定件数	10件	25件	27件	29件	31件	33件
既存小規模事業者に対するフ ォローアップ回数(1件×4回)	40回	100回	108回	116回	124回	132回
創業期小規模事業者 事業計画策定件数	1名	3件	5件	7件	9件	11件
創業期小規模事業者に対するフ ォローアップ回数(1件×4回)	4回	12回	20回	28回	36回	44回
事業承継 事業計画策定件数	1名	1件	2件	3件	4件	5件
事業承継計画策定事業者に対する フォローアップ回数(1件×4回)	1回	4回	8回	12回	16回	20回
事業継続 事業計画策定件数	1名	1件	2件	3件	4件	5件
事業継続計画策定事業者に対する フォローアップ回数(1件×4回)	1回	4回	8回	12回	16回	20回
事業計画策定総件数	10回	30件	36件	42件	48件	54件
事業計画策定後のフ ォローアップ回数合計	20回	140回	164回	188回	212回	236回
創業フォローアップ セミナー開催回数	1名	1回	1回	1回	1回	1回
創業フォローアップ セミナー参加者数	10名	10名	15名	20名	25名	30名

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

事業計画の策定にあたっては、小規模事業者が提供する商品・サービス等について、その顧客である消費者や取引先の需要動向を知り、将来の需要を予測する必要がある。しかし、多くの小規模事業者が、需要動向調査を行っていない。これは、商品・サービス等を提供する際に、「顧客ニーズがどこにあるのか」という視点がなく、また、事前調査の必要性と情報の集め方を理解している小規模事業者が少ないことが要因として考えられる。

経営資源の乏しい小規模事業者が、単独で商品・サービス等について、顧客や取引先の需要動向を調査・分析することは難しい。

そこで、小規模事業者の提供する商品やサービス等の需要動向を調査・分析することを当所が支援する。市場動向の情報を提供することで、小規模事業者にマーケットインの考え方を理解していただくとともに、事業計画策定や、新商品・サービス開発、新たな需要の開拓を効果的に支援する。

経営指導員は、相談時等において、需要動向調査の重要性について説明し、小規模事

業者が需要動向を自ら把握し、活用出来るよう支援する。

(事業内容)

(1) ターゲット顧客の需要調査 (個社支援/商業・サービス業)

小規模事業者が開発した新商品、新サービスが顧客に評価されるかどうかを調査する際に、調査の有効性を高めるため、当所は以下の方法で、小規模事業者を支援する。

○支援対象：新商品、新サービスを提供する小規模事業者

○調査実施者：

支援対象小規模事業者 (分析方法①②③④⑤⑥)

経営指導員及び中小企業診断士等の専門家 (分析方法①②③⑥)

○調査時期：

新商品、新サービスを提供する支援対象小規模事業者の事業計画策定段階に随時

○分析内容：顧客の生の声

○1 支援対象あたりの顧客の声回答数 (目標)：20 件

○分析項目：

①商品、役務の満足度合い

②価格に対する感度

③商品の利用頻度

④従来商品、他社商品との比較

⑤味、雰囲気等の好み 等

○分析方法：

①支援対象小規模事業者へのヒアリングや現地調査

②ターゲット顧客の選定 (町別・性別・年代別等、事業者にあった切り口で選定)

③アンケートシートやヒアリングシートの作成

④店内でのアンケート、ヒアリングの実施

⑤郵送、メールによるアンケートの実施

⑥回答の集計・分析

○提供方法：調査資料をまとめ、支援対象小規模事業者に直接提供

○活用方法：

支援対象小規模事業者の販売計画や商品戦略の見直しの参考資料として活用する。

○期待効果：

商圈の適切な把握により、販路開拓や商品販売戦略の見直しに向け、ターゲットを把握することが出来、売上の増加が期待出来る。

支援対象小規模事業者の事業計画策定時に活用出来る。

(2) ターゲット顧客の需要調査 (個社支援/製造業)

小規模製造業事業者については、まず既存受注先の需要動向を把握する必要がある。当所は小規模製造業事業者と協議し、既存受注先において、何が不足しているか、何が必要なのかを把握するためのヒアリングシートを作成する。ヒアリング結果をもとに経営指導員と支援関連団体等が連携し、需要動向を分析する。

○支援対象：小規模製造業者

○調査実施者：

支援対象小規模製造事業者 (分析方法①②③④⑤)

経営指導員及び中小企業診断士等の専門家 (分析方法①②④⑥)

○調査時期：支援対象小規模事業者の事業計画策定段階に随時

○分析内容：既存受注先のニーズの把握

○支援対象あたりの受注先回答数 (目標)：10 件

○分析項目：既存取引先の現状 (出荷製品、製造工程、製造における課題、価格等)

○分析方法：

- ①支援対象小規模製造事業者へのヒアリングや現地調査
- ②既存受注先の選定・リスト作成
- ③受注先に応じたヒアリングシートの作成
- ④既存受注先にヒアリングの実施（支援対象小規模製造事業者が実施）
- ⑤ヒアリング結果の集計・分析

○提供方法：調査資料をまとめ、支援対象小規模事業者に直接提供

○活用方法：

支援対象小規模製造事業者の販売計画や商品戦略の見直しの参考資料として、また、新たな設備投資を見据えた事業計画策定の際にも活用する。

○期待効果：

既存受注先の現状を把握することで、新たな需要を創出し、これまでになかった受注を増やすことで、売上の拡大が期待出来る。

既存受注先の現状を知ろうと努力することで、受注先の潜在的ニーズの発掘が期待出来るとともに、受注先との関係性が強化出来、競合先との差別化要因が出来る。

支援対象小規模事業者の事業計画策定時に活用出来る。

(3) 立川市内の商圈調査（個社支援/商業・サービス業）

小規模事業者が販売する新商品や新サービスの販売促進を行うためには、ターゲットとなる商圈を把握する必要がある。

立川市の人口は約18万人。平成27年以降は減少に転じると予測されるものの、特性として、昼間人口は約20万人と推計（国勢調査資料）され、10年後も昼夜間人口比率は113%程度の高い水準（東京都昼間人口長期予測）を維持していくと予測されており、産業構造の特性としては、商業・サービス業の数が突出している。

当所では、総務省統計局統計センターが提供（運用管理：独立行政法人統計センター）している「地図による小地域分析 JSTAT MAP」等を活用し、小規模事業者に資料として提供することで、事業計画策定に役立ててもらおう。

○支援対象：事業計画を策定する小規模事業者

○調査実施者：

支援対象小規模事業者（分析方法①②）

経営指導員及び中小企業診断士等の専門家（分析方法①②③④⑤⑥）

○調査時期：支援対象小規模事業者の事業計画策定段階に随時

○分析内容：支援対象小規模事業者の商圈（主に立川市内を想定）

○分析項目：

①立川市内の商圈人口（町別、性別、年代別、年度ごとの増減等）

②公共交通機関（JR立川駅、多摩モノレール等）の乗降客数

③立川市内の競合店

○分析方法：

①支援対象小規模事業者へのヒアリングや現地調査

②ターゲットとする商圈の設定

③商圈内の人口（立川市の統計より）（昼間人口、世帯数、性別や年代別人口）

④商圈内鉄道駅の乗降客数の調査（市内交通機関）（年度ごとの乗降者数、平日や土日の乗降客数）

⑤商圈内の昼夜間人口の調査と比較

⑥調査結果の分析と整理（総務省統計局統計センターが提供（運用管理：独立行政法人統計センター）している「地図による小地域分析 JSTAT MAP」等を活用し、商圈を把握する。

○提供方法：調査資料をまとめ、支援対象小規模事業者に直接提供

○活用方法：

支援対象小規模事業者の販売計画や商品戦略の見直しの参考資料として活用す

る。

○期待効果：

商圏の適切な把握により、販路開拓や商品販売戦略の見直しに向け、ターゲットを把握することが出来、売上の増加が期待出来る。

支援対象小規模事業者の事業計画策定時に活用出来る。

(4) 統計資料等による業種別・品目別の市場動向調査（個社支援）

小規模事業者が製造・販売のターゲットとなる市場動向や業界動向等のマクロ環境を把握するため、経営指導員等が各種統計資料等を提供し、小規模事業者が的確に需要動向が把握出来るよう支援していく。

○支援対象：事業計画を策定する小規模事業者

○調査実施者：経営指導員及び中小企業診断士等の専門家

○調査時期：支援対象小規模事業者の事業計画策定段階に随時

○調査項目：①市場規模、②市場動向、③業界動向、④業種別需要動向

○調査資料

①矢野経済研究所（市場規模、市場動向）

②日経テレコン（市場動向、最新トレンド、売れ筋商品等）

③業種別審査辞典（業界動向＝業種や主要企業の紹介・分析、課題と展望等）

④J-Net21（需要動向調査手法＝業種別需要動向等）

○提供方法：調査資料をまとめ、支援小規模事業者に直接提供

○活用方法：

支援対象小規模事業者の業種や品目の動向を把握することで、商品やサービス、新たな事業展開を考える参考情報として活用する。

○期待効果：

市場規模や業界動向の把握により、支援対象小規模事業者自社を取り巻く外部環境を分析することで経営の方向性を見極めることが出来る。

支援対象小規模事業者の事業計画策定時に外部環境を整理するための資料として活用出来る。

(目標)

	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
ターゲット顧客の需要調査（商業・サービス業）支援事業者数	5社	30社	32社	34社	36社	38社
ターゲット顧客の需要調査（製造業）支援事業者数	1社	5社	8社	11社	14社	17社
立川市内の商圏調査支援事業者数	5社	30社	32社	34社	36社	38社
業種別・品目別の市場動向調査支援事業者数	5社	30社	32社	34社	36社	38社

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(現状と課題)

小規模事業者ならではのニッチな商品やきめ細かいサービスの新しい販路を開拓するためには、商品・サービスの認知度向上のためのプロモーションが重要である。しかし、小規模事業者は経営資源が乏しいため、単独では販路開拓に向けた取り組みに積極的に臨みにくい状況がある。

そのため、地域における小規模事業者の販路開拓を行うため、商談会や集客が見込める展示会等への出展支援、インターネットを活用した広報支援等を実施し、個社の認知度向上を図り、売上拡大、収益向上を目指す。

(事業内容)

(1) 展示会等出展支援

新商品・サービスの販売や、新製品・新技術開発等に取り組む小規模事業者に対し、販路拡大のため、国内で開催される展示会・商談会等への出展等を支援する。

展示会等の出展者に対しては、成約率を高めるため、事前に製品等の展示方法や技術の紹介の仕方、企業向けの営業、チラシやパンフレット、POP、接客等についてアドバイスを行うとともに、展示会出展後の事後指導を行い、成約件数を増やす支援を行う。

商談会等の参加者に対しては、成約率を高めるための事前レクチャーを行うとともに、企業間マッチングが図られるように事前に参加者・企業名等が分かる名簿等を収集し、参加者に事前に渡すことで、マッチングの精度向上に努め、成約率を向上させ、新たな需要の創出や販路拡大のための支援を行う。

また、海外市場への需要拡大を目指す小規模事業者に対しては、海外進出や海外取引に関する疑問・質問（輸出・輸入手続、規制・制度・規格、契約書、決済方法等）に対応する東京都中小企業振興公社国際事業課の海外ワンストップ相談窓口や日本貿易振興機構（JETRO）等を紹介するとともに、日本貿易振興機構（JETRO）が支援する海外展示会等の情報提供を行う。

○想定している展示会・商談会等

①たま工業交流展

主催：たま工業交流展実行委員会（立川市、昭島市、武蔵村山市、羽村市、東京都立産業技術研究センター、東京都中小企業振興公社多摩支社、青梅商工会議所、立川商工会議所、東京都商工会連合会、昭島市商工会、武蔵村山市商工会、福生市商工会、瑞穂町商工会、日野市商工会、あきる野商工会、羽村市商工会、日の出町商工会、小金井市商工会、清瀬商工会、多摩信用金庫、青梅信用金庫、西武信用金庫）

開催趣旨：多摩地域の中小企業が有する個性豊かな技術や製品を一堂に展示し、製品開発力や加工技術等の紹介を通じた受注の拡大、パートナー企業の発掘に向けた情報収集など、多摩地域の工業振興に繋がるビジネスチャンスの場を提供することを目的に開催。

出展対象：機械・金属・電気機器、環境関連、情報関連・ソフト開発、その他製造業、学校関連・協力団体、多摩地域の工業系学校や協力団体など

実績：平成28年度、出展者数：149社、150ブース、来場者数：6,500人

②産業交流展

主催：産業交流展実行委員会（東京都、東京商工会議所、東京都商工会議所連合会、東京都商工会連合会、東京都中小企業団体中央会、東京ビッグサイト、東京都中小企業振興公社、東京都立産業技術研究センター）

開催趣旨：原則として、首都圏（東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県）に事業所を有する個性あふれる中小企業などの優れた技術や製品を一堂に展示し、販路拡大、企業間連携の実現、情報収集・交換などのビジネスチャンスを提供することを目的として開催。

出展対象：首都圏（東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県）に事業所を有し、情報、環境、医療・福祉、機械・金属の分野に属する中小企業・団体など

実績：平成28年度、出展者数：1,073社団体、来場者数：81,516人

③マッチング「商談会」&「ビジネス情報交流会」

主催：商談会/東京都（運営：東京都商工会連合会）、ビジネス情報交流会/東京都商工会連合会

開催趣旨：中小企業の新たな販路開拓、新製品開発や新分野進出など、ビジネス

チャンスを生み出すことを目的として、マッチング「商談会」及び「ビジネス情報交流会」を開催。

参加対象：製造業（精密機械、電気機械、生産用機械、理化学機械、電子部品、食品製造関連業種等）及びものづくり産業に関わる企業

実績：平成 28 年度、発注企業数 20 社、受注企業数 41 社、商談件数 40 件

④新技術創出交流会

主催：東京都中小企業振興公社多摩支社

開催趣旨：優れた技術・製品を有する中小企業と大手企業との共同開発、新技術・新製品の創出することを目的として開催。

出展対象：都内に事業所を有する中小企業

実績：平成 29 年 10 月、製品展示社数：161 社、来場者数：461 人

⑤ザ・商談！し・ご・と発掘市

主催：東京商工会議所、八王子商工会議所、武蔵野商工会議所、青梅商工会議所、立川商工会議所、むさし府中商工会議所、水戸商工会議所、日立商工会議所、ひたちなか商工会議所、宇都宮商工会議所、小山商工会議所、前橋商工会議所、川口商工会議所、さいたま商工会議所、千葉商工会議所、船橋商工会議所、柏商工会議所、横浜商工会議所、川崎商工会議所、平塚商工会議所、相模原商工会議所、長岡商工会議所、三条商工会議所、甲府商工会議所、浜松商工会議所、仙台商工会議所、郡山商工会議所、名古屋商工会議所、京都商工会議所、福井商工会議所

開催趣旨：製造業者が一堂に会し、具体的な発注案件に基づいて実施する完全事前予約制の受発注商談会。

参加対象：【発注企業】金属製品、機械器具、関連業種（加工・組立・試作・供給）、樹脂成形・加工、その他関連工事等の発注案件を持つ製造業者

【受注希望企業】発注企業の場合に対応可能な技術をもつ主催商工会議所エリア内及び関東近県の製造業者（切削、研削、プレス、製缶、板金、溶接、鋳造、鍛造、金型、治工具、塗装、めっき、熱処理、機械組立、電機組立、樹脂加工、設計など）

実績：平成 29 年 10 月、発注企業数 40 社、受発注希望企業数 128 社、商談件数 348 件

(2) 商取引企業情報サイト「ザ・ビジネスモール」の加入促進による支援

当所は、大阪商工会議所が運営する全国約 25 万社の事業所が登録している商取引企業情報サイト「ザ・ビジネスモール」の登録団体であるので、今後、自社を PR したい、ビジネスパートナーを探したい小規模事業者に対して加入促進を行い、販路拡大に向けての支援を行う。

IT 操作を苦手とする小規模事業者に対しては、経営指導員等が情報登録や検索などの操作を説明・支援し、成約に繋がるよう個別に支援を行う。また、加入後のフォローアップも適切に行い、マーケティングや商品のブランド化についても経営指導員と支援関連団体等が連携しながら、細かな支援を行う。

(3) マスメディア等への広報支援

やる気のある小規模事業者や新商品・サービス等を開発した企業を当所がピックアップし、プレスリリースによりマスコミに紹介する。立川市役所内にある立川市政記者クラブや、J:COM 多摩（ケーブルテレビ）等へ協力依頼し、記事や番組として取り上げてもらうように働きかける。また、当所 HP を活用し、広く PR する。

(目標)						
	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
展示会等出展 支援事業者数 (BtoB)	30社	45社	50社	55社	60社	65社
成約件数	6件	10件	15件	20件	25件	30件
展示会等出展 支援事業者数 (BtoC)	50社	55社	60社	65社	70社	75社
売上増加率	5%	10%	15%	20%	25%	30%
ザ・ビジネスモールによる 支援事業者数 (BtoB)	5社	10社	20社	30社	40社	50社
成約件数	1件	2件	4件	6件	8件	10件
ザ・ビジネスモールによる 支援事業者数 (BtoC)	1社	2社	4社	6社	8社	10社
売上増加率	5%	10%	15%	20%	25%	30%
マスメディア等への広 報支援事業者数 (BtoB)	1社	3社	5社	7社	9社	11社
成約件数	1社	1件	2件	3件	4件	5件
マスメディア等への広 報支援事業者数 (BtoC)	1社	1社	2社	3社	4社	5社
売上増加率	5%	10%	15%	20%	25%	30%

II. 地域経済の活性化に資する取組

(現状と課題)

立川市では、市街地の再開発や新規大型商業施設などの開発が進み、新規参入店舗と既存の大型店・個店の共存が求められる中、激化する都市間競争と商環境の変化に苦戦を強いられている小規模事業者が多数存在する。

また、平成27年以降、人口減少・高齢化に転じると予測される中、小規模事業者の生産性向上は大きな課題であり、小規模事業者が健康になり、企業経営が活発になることで、地域活性化に繋がると考えられる。当所が推進する「健康経営」は、経営者・従業員が健康を意識するきっかけづくりになり、健康が重要な企業経営の一役となる。

従業員の健康増進の方法には、食生活や運動、飲酒、喫煙、メンタルなど従業員自身に対するアプローチや、労働時間や業務空間など、企業の仕組みに対してアプローチする方法がある。また、近年日本では、医療費データベースを活用して疾病の原因を究明する取組も行われている。

小規模事業者の従業員の健康増進による社会福祉への貢献や、観光地と連携したイベントにより、魅力的な地域づくりを推進するために、地域の経済活性化の方向性を検討し、関係機関間で共有した上で、立川市、観光協会や商店街・国営昭和記念公園等の各種関連団体と連携し、地域に密着した事業を実施する。

(事業内容)

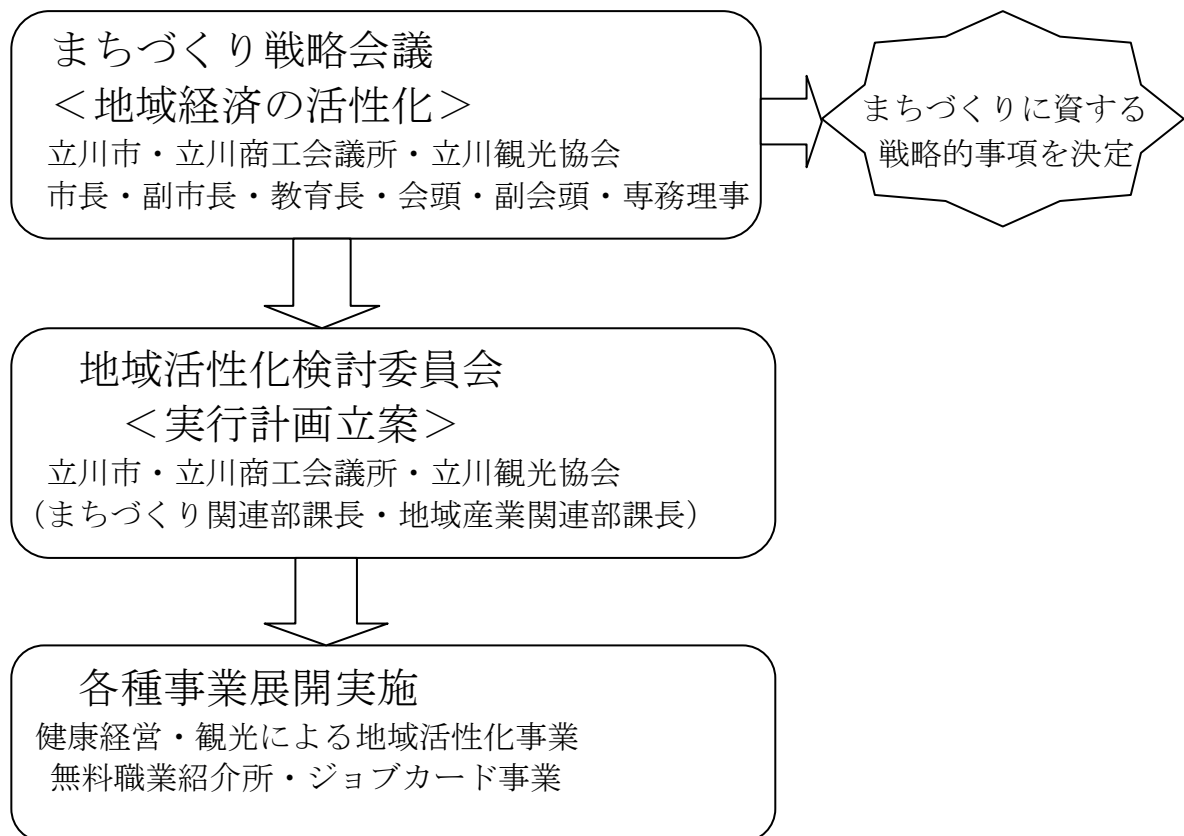
(1) まちづくり戦略会議及び地域活性化検討委員会の開催

当所と立川市が中心になり、まちづくり戦略会議(立川市：市長・副市長・教育長・

まちづくり部、商工会議所：会頭・副会頭・専務理事、観光協会：専務理事）を四半期ごとに開催し、まちづくりに資する戦略的な地域活性化の方向性を決定する。

それを基に実務担当者レベル会議の地域活性化検討委員会（立川市：まちづくり部長・財務部長・産業文化スポーツ部長、商工会議所：専務理事・総務課長・地域産業課長・中小企業相談所長、観光協会：専務理事）を年4回開催し、まちづくり等に関する事業を協議・検討し、立川市全体の事業プランを立案していく。

スキーム図



(2) 健康経営事業

将来的な労働人口の減少を見越した人的生産性の向上が、企業の重要な課題となっていることから、小規模事業者の従業員への健康配慮の必要性が高まりをみせている。

当所では、メンタル面、フィジカル面の双方の状態を改善する取組を全社的にを行い、従業員の健康増進を図ることで、小規模事業者の生産性向上に繋げることを目的に下記の調査を行った。

平成26年度に、市内小規模事業者を対象として、「2014 立川市内事業所活性化戦略調査」を実施（実施対象3,547件、有効回答件数784件、回答率22%）した。

調査では、事業所の優れている点について、「優秀な人材」との回答が40%を占めており、人材に強みを持っている事業所が多いとの結果が出た。

また、小規模事業者の課題として、①「従業員の高齢化」（回答数：37%）、②「若手人材の確保や事業継承」（特に従業員の年齢別の過不足については、29歳以下の従業員不足が45%、30歳代の従業員の不足を含めると80%を占める。）の2点が浮き彫りになった。

しかし、小規模事業者にとって福利厚生に費やす経費と時間は多大な負担であるため、当所では、社員の健康管理を計画的に実践するため、下記①及び②を目的として、小規模事業者に「健康企業宣言」（※1）をしてもらったうえで、「健康経営事業」を

実施する。

- ①小規模事業者が経営資源である従業員の健康に配慮し、健康経営に取り組む。
- ②従業員の活力を高め、作業の効率化を図り、生産性アップに繋げる。

当所健康経営事業推進スタッフを中心に事業を推進する。

参加事業所には、健康産業大手タニタから歩数計・計測機器等を貸与し、日々の活動量（歩数・歩数時間・カロリー）を把握することで、平成26年版厚生労働白書「健康寿命の取り組み」として紹介された、「タニタの健康プログラム」（※2）で小規模事業者の健康管理を行う。筋力トレーニングの指導は、野村不動産ライフ&スポーツに委託する。

○具体的な内容

- ①スポーツトレーナーによる健康相談（随時）
- ②健康経営セミナー（年1回、食：栄養士、身：メンタルヘルス、筋力トレーニング、体：体脂肪測定・脈拍・体重等）
- ③歩数イベント（年2回：歩いた数による距離競走イベント）
- ④健康経営アドバイザー（※3）による個別相談

○期待効果

短期的には、疾病による従業員の長期休業の予防、小規模事業者の医療費負担の軽減、企業のイメージアップが図れる。

長期的には、小規模事業者の退職者に対する高齢者医療費負担の軽減、従業員の健康寿命の長期化が見込める。

日々、「タニタの健康プログラム」を実施することにより、①はかる（日常生活の記録・振り返り）、②わかる（原因の確認）、③気づく（実行・改善）、④変わる（目標を立てる）のPDCAサイクルにより、食事・運動・休養の健康3要素を把握出来る。

小規模事業者が、従業員の健康づくりを積極的にサポート（健康状況（リスク）の把握・健康づくり）することにより、心身ともに元気に働ける企業になり、生活習慣病の予防・改善・メンタルヘルス不調の予防・改善に繋がる。

小規模事業者のメリットとしては、

- ①生産性向上（モチベーション向上・欠勤率の低下・業務効率の向上）
- ②負担軽減（長期的には健康保険料負担の抑制）
- ③イメージアップ（企業ブランド価値の向上、対内外的イメージの向上）
- ④リスクマネジメント（事故・不祥事の予防、労災発生の予防）

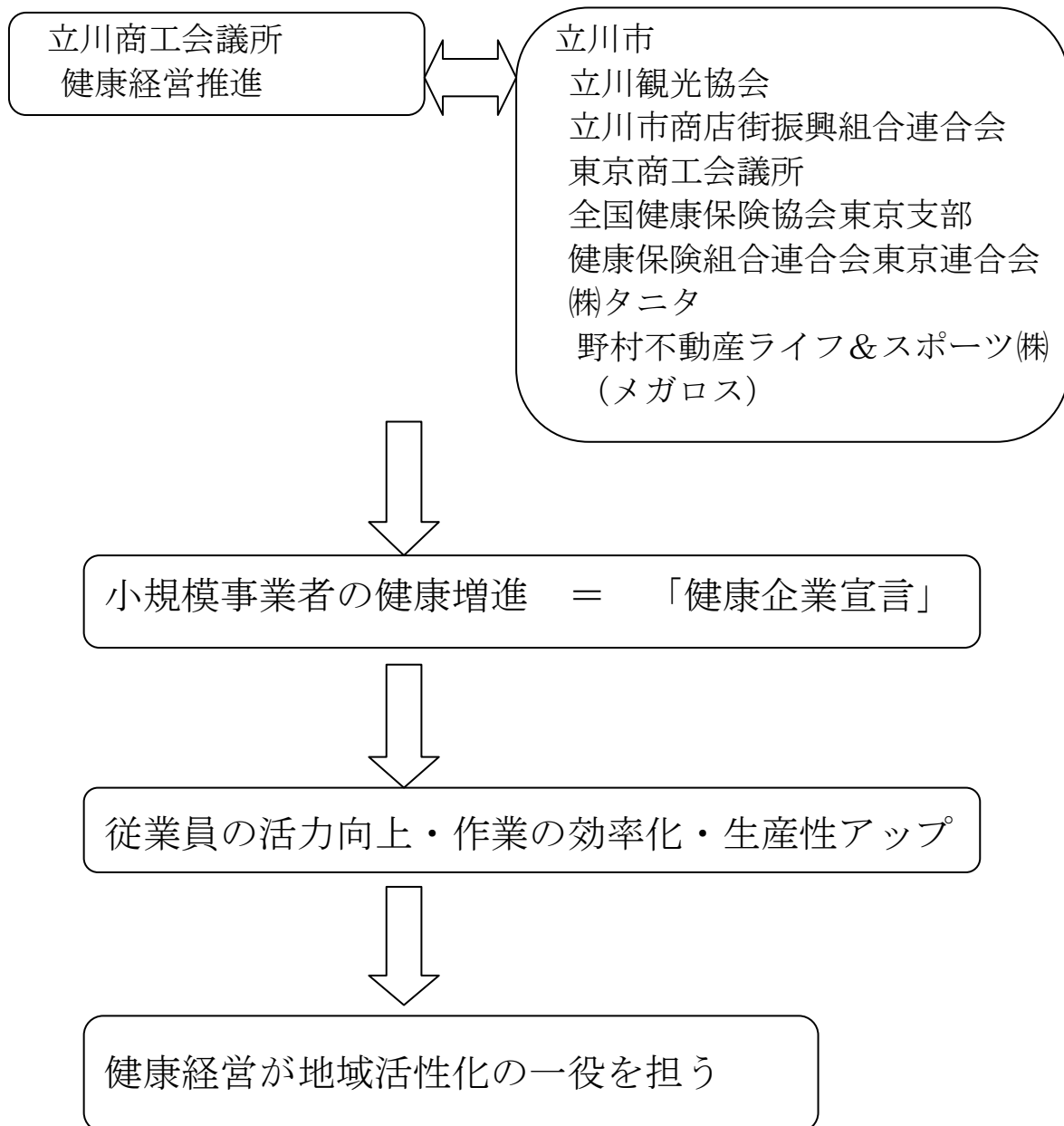
以上4点が考えられ、従業員への健康づくりへの投資は、業績にも良い影響をもたらす、立川は、健康経営が進んでいる“まち”として活性化される。

※1 中小企業者が企業全体で健康づくりに取り組むことを宣言し、その取組のサポートを全国健康保険協会東京支部又は健康保険組合連合会東京連合会が行うもの。健康企業宣言し、全国健康保険協会東京支部又は健康保険組合連合会東京連合会から宣言の証を交付されると、東京都の政策特別融資（信用保証料率の0.2%相当分を東京都が補助）を利用することが出来る。

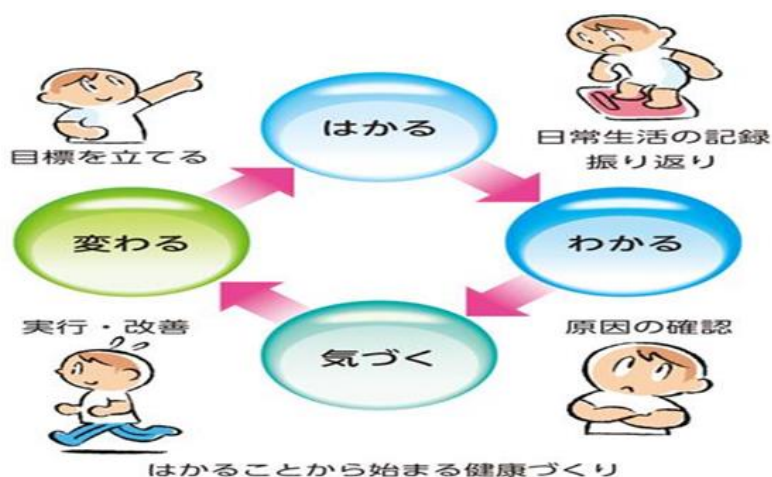
※2 パソコン上の「からだカルテ」ソフトにデータをアップすることで日々の活動量を可視化し、PDCAサイクルを回すシステム。

※3 中小企業診断士、社会保険労務士による健康経営の専門家。

健康経営事業スキーム図



健康経営事業イメージ図



(3) 観光による地域活性化事業

まちの賑わいと活力を生み、訪れたいまちとして選ばれ続けるために、立川観光協会と連携を図り、年間を通して、まち歩き・サブカルチャー・花・観光案内ボランティア等の地域資源を活用し、立川市の持つ多種多様な魅力を発信する。

観光事業に関わる事業者のみならず、商店街組合、大型店事業者、国営昭和記念公園、ホテル宿泊事業者、公共交通機関、立川市などで組織を形成し、市全体で一丸となり、各種イベント事業を通年実施し、交流人口拡大への取り組みと消費拡大、まちの回遊性向上に向けた取り組みを行う。

①関連機関との会議の開催

地域経済の活性化に資する小規模事業者の事業活動を推進するため、関連機関と会議を年3回開催して、地域の賑わい創出、市の観光地と連携したイベント等について、あるべき方向性を検討し、ベクトルを合わせる。

具体的には、当所と立川観光協会が連携して、立川市・国営昭和記念公園・陸上自衛隊立川駐屯地・立川市商店街振興組合連合会・地元金融機関(多摩信用金庫他)・公共交通機関(JR立川駅・多摩モノレール・立川バス・西武バス)・小規模事業者と協力体制を取り、会議での検討結果を踏まえ、春夏秋冬年間を通してイベントを実施する。

②桜ウォーキング(春)

毎年4月の第1日曜日に開催。立川から国立の桜の名所を歩きながら商店街等へ立ち寄り、販売促進を図る。

③市内観光まち歩き(春)

観光ボランティアまちの案内人がまちを案内しながら、立川の観光地及び商店街に立ち寄り、購買に繋げる。春を中心に5回実施。

④花装飾(春)

国営昭和記念公園フラワーフェスティバルとJR立川駅北口サンサンロード(JR立川駅より徒歩5分にある市民の憩いの散策路)に花の装飾をし、まちを回遊する仕掛けづくりをする。毎年4月～5月に実施。

⑤立川まつり国営昭和記念公園花火大会(夏)

毎年7月の最終土曜日に、国営昭和記念公園・陸上自衛隊立川駐屯地で実施。観覧者数は約36万人。花火観覧者をまちの回遊に繋げる。

⑥アニメイベント(秋)

立川が背景や舞台になった作品をコラボレーションし、アニメキャラクターを利用した立川限定オリジナルグッズ(クリアファイル・絵葉書・お土産品の包み紙等)を作成し、北は北海道、南は沖縄、海外(台湾・香港)から立川への来街者を増加させ、まちを回遊するスタンプラリーを実施する。毎年11月上旬実施。

⑦立川体験スタンプラリー(秋)

日本で唯一立川に集積している行政機関、研究機関(国立極地研究所国文学研究資料館、国立国語研究所、統計数理研究所、陸上自衛隊立川駐屯地、立川防災館等)の施設をスタンプラリーで結び、まちを回遊するスタンプラリーを実施する。毎年10月～11月実施。

⑧花装飾(秋)

国営昭和記念公園コスモスまつりとJR立川駅北口サンサンロード(JR立川駅より徒歩5分にある市民の憩いの散策路)に花の装飾をし、まちを回遊する仕掛けつ

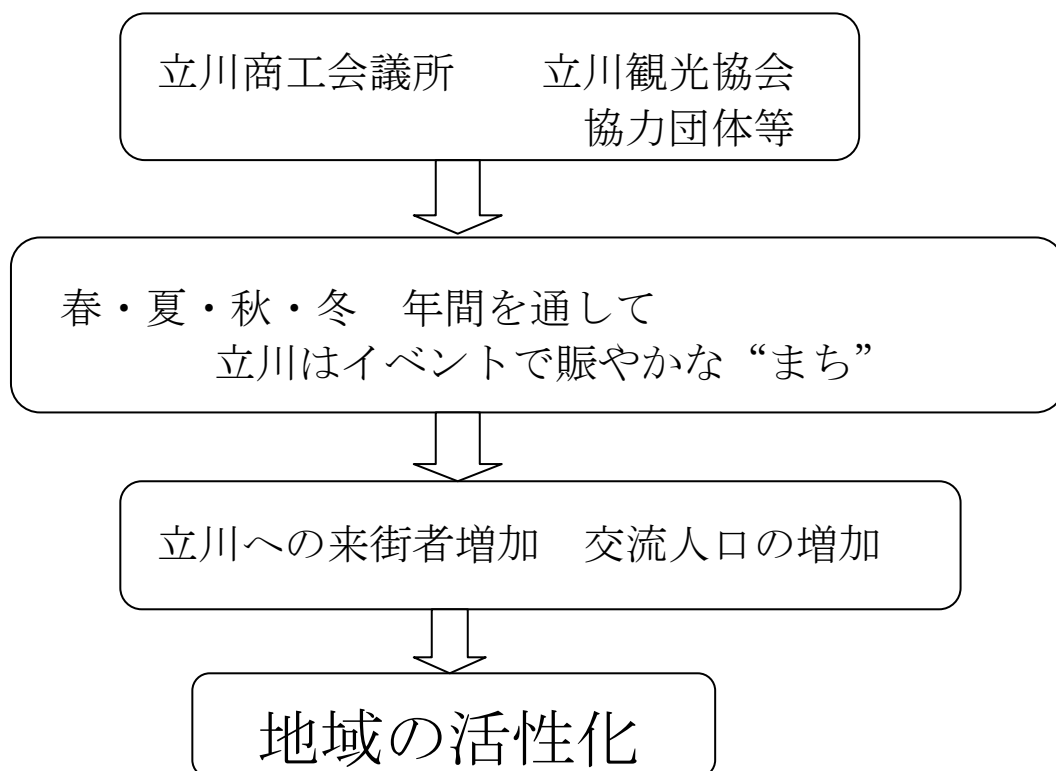
くりをする。毎年10月～11月に実施。

⑨イルミネーション（冬）

国営昭和記念公園、JR立川駅北口・南口の3カ所でイルミネーションを実施し、まちの回遊に繋げる。毎年11月～翌年1月に実施。

○期待効果：

国営昭和記念公園や立川観光協会等と協働でイベントを開催することにより、観光客が増加し、まちの回遊性が促進され、小規模事業者のビジネスチャンスが生まれることが期待される。



(4) 無料職業紹介所事業

高年齢者雇用安定法の改正により、65歳までの雇用確保の措置が講ぜられたが、中高年齢者を取り巻く雇用・就業環境は依然として厳しい状況にある。

一方で、中高年齢者が身近な地域で就業を求めるニーズは高まっている。就業対策と市内事業所への就職情報の提供を通して、中小企業・小規模事業者における、豊富な知識や経験を有する中高年齢者の人材活用を支援する。（本事業は、全国の商工会議所で初めて取り組んだ事業である。）

具体的には、当所が中心となり、ハローワーク・東京しごと財団・立川市と連携を図り、概ね55歳以上の方を対象とした無料職業紹介所を開設しており、就職相談や採用・就職に関する多様な情報の提供を行っていく。

高年齢者の就職を一層促進するため、求職者に対して面接を希望する求人企業への問合せから紹介まで、専門担当者が一貫して実施する。年齢に合わせたきめ細かな相談対応で求職活動をサポートし、人材としての確実な就職を目指す。

①就業支援

窓口で求職登録をすると、無料職業紹介所内のファイルや専用端末を使って求人情報の検索・閲覧が出来、下記の支援が受けられる。

○就業相談

○職業紹介

○面接会やセミナーの開催（平成 28 年度実績）

地域就職面接会 2 回、参加企業数 12 社、求職数 59 名

「立川ワークチャンスフェア 2016」1 回（就職面接会を同時開催）、参加企業数 25 社、求職数 109 名

シニア対象合同就職面接会 1 回、参加企業数 12 社、求職数 97 名

②採用支援

求人者の申込みをし、事業所登録を行うと、下記の支援が受けられる。

○求人情報公開（求人相談を含む）

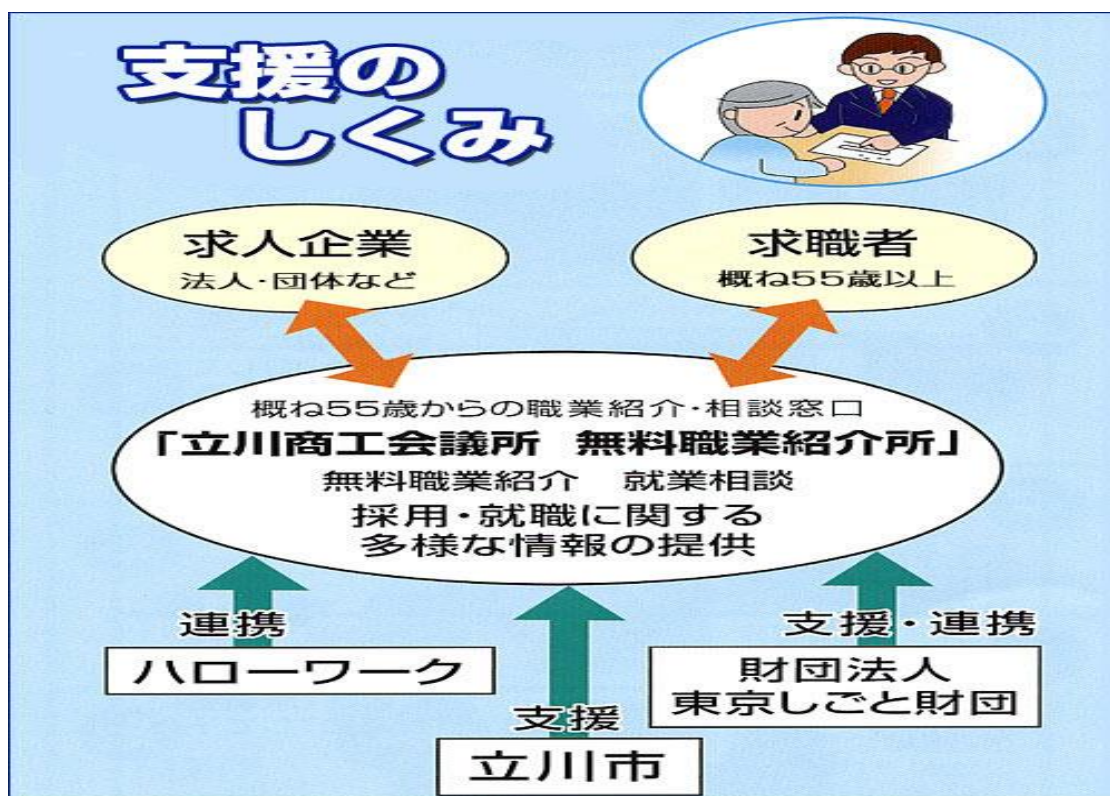
○人材紹介（紹介状の発行）

○期待効果

平成 28 年度（平成 28 年 4 月～平成 29 年 3 月：当所での無料職業紹介所の統計）の求人数は、求人企業数 1,833 件、求人数 6,166 人、相談件数 960 件、採用数 100 人となり、当所情報誌等で会員企業への求人依頼や関係機関との連携、又は職員による積極的な求人開拓等の結果、前年度比で求人件数が 3%増加した。

また、求職者数は、来所数 1,731 人、紹介件数 362 人、就職者数 100 人となり、概ね 55 歳以上の高年齢者雇用の一役を担っている。

無料職業紹介所事業スキーム図



(5) ジョブ・カード制度

ジョブ・カード制度とは、フリーター、子育て終了後の女性、母子家庭の母親等の正社員経験が少ない方々を対象に、ハローワーク等のキャリア・コンサルティングを通じ、企業における実習と教育訓練等における座学を組み合わせた実践的な職業訓練を受講し、その能力の向上を図り、訓練終了後の評価結果である評価シートの交付を受けて、これを自分の職歴や教育訓練歴、取得資格などの情報と一体的に「ジョブ・カード」として取りまとめ、常用雇用を目指した就職活動や職業キャリア形成に活用

いただく制度である。

東京都では、東京商工会議所に東京 23 区を担当する東京都地域ジョブ・カードセンターと、八王子・武蔵野・青梅・立川・むさし府中・町田の各商工会議所に、東京都地域ジョブ・カードサポートセンターがある。

当所と東京・八王子・町田・むさし府中の各商工会議所が情報交換会（四半期毎）を開催し、職業訓練及び助成金申請・情報提供を行うことで、常用雇用を目指した就職活動や職業キャリア形成を支援する。

①情報交換会の開催

東京 23 区を担当する東京商工会議所と、八王子・武蔵野・青梅・立川・むさし府中・町田の各商工会議所で、四半期毎に情報交換会を開催する。

②研修者の受入企業の開拓

「ジョブ・カード制度」の説明・登録を依頼するため、当所制度普及推進職員による会員事業所等の訪問を行う。

③職業訓練を実施する企業に対する支援

有期実習型訓練の実施を考えている企業に対して、制度説明や訓練計画・職業能力証明シートの作成をはじめ、非正規雇用の労働者の企業内でのキャリアアップ等を促進するため、正規雇用への転換、人材育成、処遇改善等の取組を実施した事業主に対する助成金であるキャリアアップ助成金など、各種の申請手続きなどのサポートを行い、ジョブ・カードを活用した Off-JT（座学等）と OJT（実習）を効果的に組み合わせた職業訓練を通じ、有能な人材を育成したい企業と正社員の経験が少ない求職者とのマッチングを促進する。

○期待効果

企業にとってのメリットとしては、以下のようなものがある。

- ①訓練カリキュラムに盛り込んだ Off-JT（座学等）と OJT（実習）を通じて訓練生の職業能力を高めることにより、有能な人材を育成出来る。
- ②自社のニーズに合った人材を育成出来るうえ、訓練生の適性や職業能力を判断出来るので、採用時のミスマッチや早期離職のリスクを軽減することが出来る。
- ③自社のパートやアルバイトなどの非正規雇用労働者を正社員として登用する時にも活用出来る。
- ④職業訓練の終了後に国から支給される助成金を活用することにより、職業訓練の実施に要するコスト負担を軽減することが出来る。
- ⑤人材の育成や能力開発に積極的な企業であることを対外的に PR 出来る。

平成 28 年度は、訓練認定企業 50 社（訓練認定者 99 人）が職業能力プログラムに参画し、正社員としての就職者数が 63 人を数え、子育て終了後の女性、母子家庭の母親等の雇用拡大に貢献した。

(目標)						
	現状	30年度	31年度	32年度	33年度	34年度
まちづくり戦略会議の開催回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
地域活性化検討委員会の開催回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
健康経営事業参加事業者数	48社	50社	55社	60社	65社	70社
健康経営事業参加従業員数	266名	300名	315名	330名	340名	350名
健康経営事業健康企業宣言数	10社	10社	11社	12社	13社	14社
観光による地域活性化に関する関連機関との会議の開催回数	3回	3回	3回	3回	3回	3回
観光による地域活性化イベント延べ来街者数	495千名	510千名	525千名	540千名	545千名	550千名
無料職業紹介所事業求人件数	1,785件	1,800件	1,800件	1,800件	1,850件	1,850件
無料職業紹介所事業求人数	5,990人	6,000人	6,000人	6,000人	6,000人	6,000人
無料職業紹介所事業採用者数	102人	130人	150人	170人	190人	210人
ジョブ・カード制度情報交換会の開催回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
ジョブ・カード制度/研修者受入企業の開拓(訪問回数)	30回	35回	40回	45回	50回	55回
ジョブ・カード制度職業訓練認定企業数	153社	158社	163社	168社	173社	178社
ジョブ・カード制度就職者数	59人	60人	63人	65人	67人	69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

(1) 都内中小企業相談所長会議の開催

東京都商工会議所連合会を構成する東京、八王子、武蔵野、青梅、立川、むさし府中、町田、多摩の都内各地8商工会議所による、中小企業相談所長会議で、小規模事業者の経営発達支援を目的とした情報交換の時間を新設し、支援ノウハウ、支援の現状・販路開拓や地域資源を活用した新たな支援・共同事業などについて情報交換をする。

また、上記会議によって得られた情報を基に資料を作成・配布するとともに、定期的な会議で、組織内部の情報共有を図り、巡回や窓口による経営相談時の経営発達支援に役立てる。

○中小企業相談所長会議：年3～4回開催

○当所内の定期的な会議：毎月第3月曜日開催

(2) 専門家等との連携による情報提供

多摩西部コンサルタント協会(中小企業診断士団体)と連携して、小規模事業者に関する今日的な経営課題(中小企業支援施策、労務関連法律、人材育成、需要動向、

販路開拓、財務分析、資金調達等)について、タイムリーに当商工会議所と相互に情報交換を行い、経営指導員、業務支援員、記帳相談員の支援能力向上を図る。

また、連携により収集した情報を基に、経営・法律・労務等に関する最新記事を作成し、当商工会議所ニュースに掲載することにより、小規模事業者に情報を提供する。

○多摩西部コンサルタント協会との情報交換：毎月第3月曜日開催

○商工会議所ニュースによる情報提供：毎月発行

(3) 金融支援の強化

日本政策金融公庫と各種金融支援メニューや支援ノウハウについて情報交換会を開催し、小規模事業者に対する金融支援の強化を図る。

○情報交換会：年1回開催

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

当経営発達支援計画を着実に実行するため、経営指導員等の資質向上を図り、経営発達支援事業の円滑、且つ、効果的な実施をする。併せて、国及び都等の関係機関と協調して、小規模企業指導事業を実施する体制の整備及び強化を図るために、以下の通り実施する。

(1) 日本商工会議所が主催する各種研修会へ参加する。特に、経営分析・財務分析・マーケティング・販路開拓等の研修に参加する。他に Web 研修も活用し、小規模事業者の多岐多様に渡る経営課題に対応出来る人材の育成を図る。

○年3回研修受講(創業支援・事業承継支援・経営計画策定支援・販路開拓・マーケティング・財務分析・労務管理等)

(2) 中小企業大学校主催の研修に、経営指導員が年間1名以上参加することで資質の向上を図る。特に、指導歴が浅い経営指導員(指導歴3年未満)は、中小企業大学校において基礎的知識を学ぶ。

○経営指導員歴3年未満 … 中小企業大学校の「基礎レベル研修」の受講

○経営指導員歴5年以上 … 中小企業大学校の「専門レベル研修等」の受講

(3) 研修などで習得した内容については、経営指導員間で情報の共有化を図る。

研修に参加した経営指導員が講師役になり、研修結果をレクチャー、情報伝達し、その研修内容を蓄積して行き、経営支援のノウハウにしていく。

小規模事業者の指導内容をカルテに記載し、経営状況や企業概要等を把握する。小規模事業者の抱えている課題を解決すべく、定期的な会議(毎月第3月曜日)で情報交換をし、情報を共有する。

経験が浅い経営指導員(指導員歴3年未満)は、ベテラン指導員と同行し、小規模事業者を支援することにより、指導・助言内容・情報の収集方法を学び支援能力の向上を図る。

(4) 経営指導員以外の支援能力向上に向けた取り組み(成功事例・支援ノウハウの共有)

経営指導員等個々に蓄積しがちな成功事例や支援手法などを、将来に向け組織の財産として保有・共有していくために、成功事例や支援ノウハウをデータ化する。

具体的には、成功事例・支援ノウハウを記載する様式を制定、ノウハウ・スキルを有する経営指導員等が内容を記載し、当所ネットワーク上に置いた新たに設ける専用フォルダに保存することで、全職員が必要な時にパソコン上で、検索・閲覧出来るようにする。各小規模事業者の支援履歴については、当所事業所別カルテにより支援状況を職員で情報共有する。

また、月1回全職員を対象にした会議を開催し、情報を共有する。

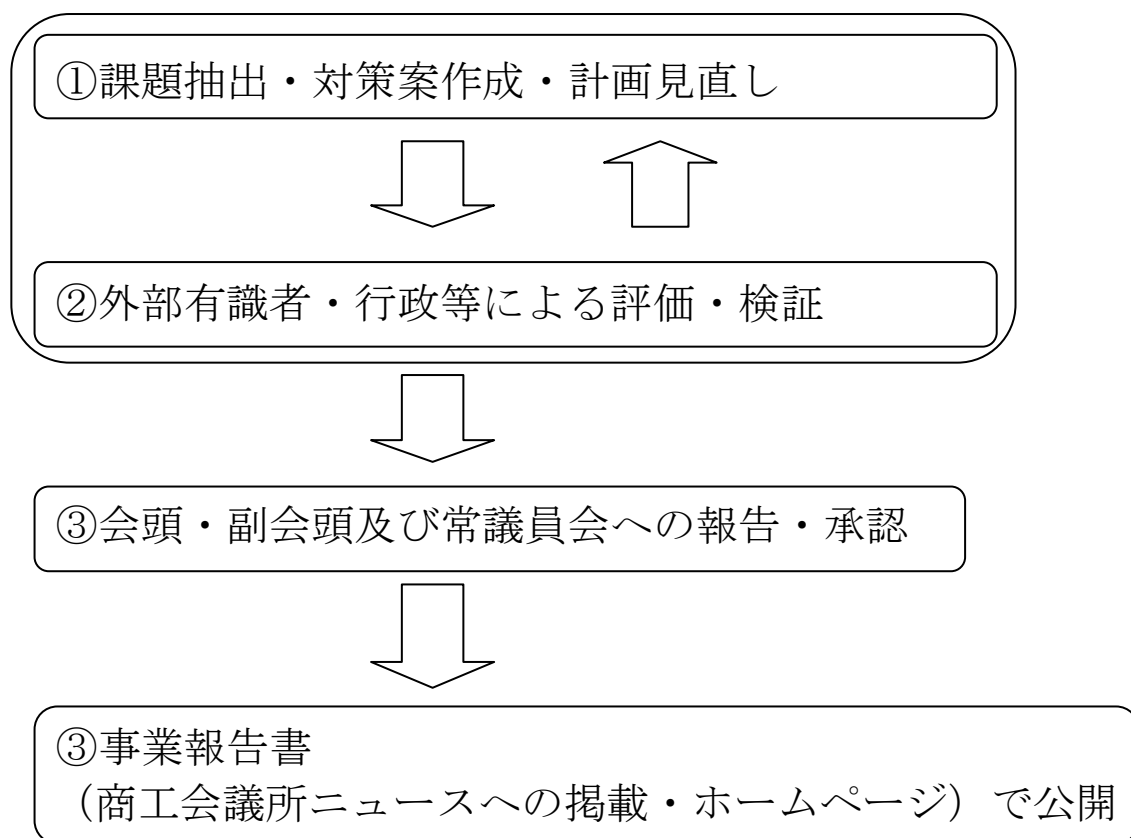
3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

事業をより実用的、且つ、効果的に遂行するため、年1回事業評価を行い、課題抽出・対策案作成・計画見直し作業を行い、PDCA サイクルを回して事業の進行状況を継続的に管理する。

(評価・検証方法)

- (1) 中小企業診断士（多摩西部経営コンサルタント協会）等の連携団体や立川市産業観光課担当者や地元金融機関（多摩信用金庫地域政策委担当）等の外部有識者により、小規模事業者への経営支援が解決しているか等の事業評価・検証作業を受け、見直しが必要な場合は随時反映させる。（年1回実施）
- (2) 事業の成果を始め、評価や検証結果については、当所会頭・副会頭会議及び常議員会へ報告し、承認を受ける。（年度末終了後に年1回実施）
- (3) 事業の実施状況、成果、改善案を事業報告書（冊子）にまとめるとともに、商工会議所ニュース及び当所ホームページ（<http://www.tachikawa.or.jp>）で公開する。（年度終了後に年1回実施）

事業の評価及び見直しチャート図



(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29年11月現在)

(1) 組織体制

①経営発達支援事業を実施する体制

当商工会議所の実施体制として、中小企業相談所を中心に統括責任者とそれを補佐する者及び当該支援事業業務を行う者を配置する。また、行政や関連商工団体及び中小企業支援機関とも密接に連携を図る。

- 1. 統括責任者 芝田達矢
- 2. 統括補佐 五十嵐範夫 澤田実世子
- 3. 担当者 石川岳司 柳澤真理
- 4. 補助者 高橋康恵 三輪真弓

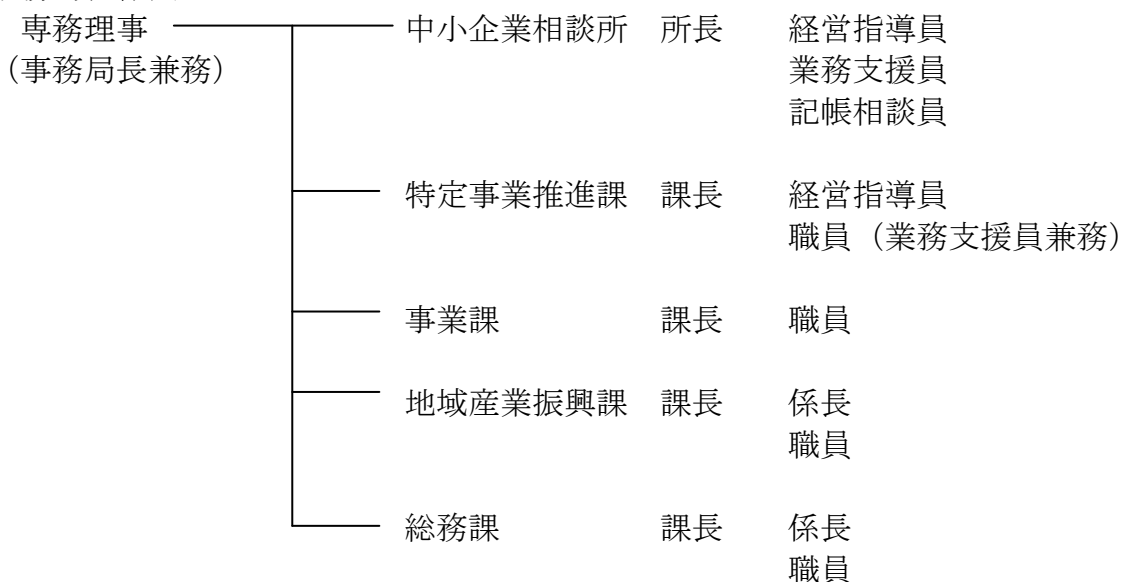
小規模事業者の主たる支援は、中小企業相談所・特定事業推進課で実施する。(体制：経営指導員5名 業務支援員1名 記帳相談員1名)

地域の活性化に資する取り組み等については、地域産業振興課が所管する観光協会と連携を図る。

専務理事兼事務局長 1名
職員数

区分	専任職員	経営指導員	業務支援員	記帳相談員	嘱託職員	計
男	7	4	0	0	3	15
女	4	1	1	1	1	7
計	11	5	1	1	4	22

②事務局組織図



(2) 連絡先

立川商工会議所 中小企業相談所

〒190-0012

東京都立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12 階

TEL 042-527-2700 FAX 042-527-5913

URL <http://www.tachikawa.or.jp>

E-Mail t.shibata@tachikawa.or.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)

	平成 30 年度 (30 年 4 月以降)	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度	平成 34 年度
必要な資金の額	118,621	118,621	118,621	118,621	118,621
経営改善普及事業費	75,462	75,462	75,462	75,462	75,462
地域活性化対策事業費	2,715	2,715	2,715	2,715	2,715
産業振興対策事業費	17,031	17,031	17,031	17,031	17,031
ジョブカード事業費	10,531	10,531	10,531	10,531	10,531
無料職業紹介事業費	12,882	12,882	12,882	12,882	12,882

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

国・東京都補助金、立川市補助金、会費・事業収入より捻出

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

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

連携する内容			
<p>創業を希望される方や創業して間もない方を応援するため、立川商工会議所、立川市、社会福祉法人立川市社会福祉協議会、日本政策金融公庫、多摩信用金庫の 5 団体が連携し、「たちかわ創業応援プロジェクト」を立ち上げた。各機関の強みを生かして、創業に関する情報提供、創業セミナー、経営相談などの創業のサポートをするとともに、市内小規模事業者の発展に貢献し、地域産業の振興及び地域社会の発展を図る。</p>			
連携者及びその役割			
機関名	代表者役職・氏名	住所	電話番号
立川商工会議所	会頭 佐藤 浩二	立川市曙町 2-28-5 立川ビジネスセンタービル 12 階	042-527-2700
立川市	市長 清水 庄平	立川市泉町 1156-9	042-523-2111
社会福祉法人立川市社会福祉協議会	会長 鈴木 茂	立川市富士見町 2-36-47	042-529-8323
日本政策金融公庫立川支店	国民生活事業統括 安藤 隆	立川市曙町 2-8-3 新鈴春ビル 3 階	042-524-4291
多摩信用金庫	理事長 八木 敏郎	立川市曙町 2-8-28	042-526-1111
<p>立川市では市内での創業を支援する「立川市創業支援事業計画」を策定し、経済産業省・総務省より認定を受けた。今後、市内の連携機関と結成した「たちかわ創業応援プロジェクト」を通して「特定創業支援事業」を実施する。</p> <p>会議 年 4 回程度（四半期毎） 内容 各機関の創業支援事業に関する状況報告・情報交換 HP に、たちかわ創業応援通信の掲載（各機関からのお知らせ） 創業補助金等の説明会実施。</p>			

連携体制図等

