

平成20年度事業計画

○事業計画の概要

財団法人さいたま市産業創造財団は、事業5年目を迎え、他の支援センターとの連携を深めながら地域の企業や創業を目指す方のお役に立つよう事業の充実を図ってまいります。

財団内におきましても、支援課・金融課・勤労者福祉サービスセンターの3課及び産学連携支援センターが密に連携し、お客様本位のワンストップサービスの提供を心がけてまいります。

支援課では、各ステージに応じた創業支援、優秀なビジネスプランの発掘と支援、マーケティング、販路拡大支援、人材確保、教育に関する支援等を重点テーマとして強化する一方、新たな取り組みも実施してまいります。

具体的には、**20年度新規事業**としまして、**人材獲得支援事業**を行います。さいたま市内の中小事業者では、依然、雇用環境は厳しいことから、優秀な人材の確保ができるよう、市の関係機関などと連携しながら、情報提供及びノウハウを伝えるセミナー等を開催します。また、**相談事業**では、さいたま市立中央図書館の協力を得て、浦和駅東口のコムナーレ8階の**中央図書館**におきまして、定期的に**相談会**を開催いたします。

さらに、**商店街経営改善事業**として、財団の登録専門家により、商店街のさまざまな問題についての相談や、商店街を活性化させるための各種方策の検討を行なう研修会等を開催することで、商店街の組織力強化と商店街活性化を図ってまいります。

また、**継続事業**につきましても、更に内容を充実して実施してまいります。

専門家派遣事業につきましては、利用者の評価が高いことから、パッケージ商品を企画するなど事業PRに努め、利用者数を増やしてまいります。また、**創業アドバイザー派遣**につきましては、創業後の課題に対応すべく、対象期間を創業後1年までであったものを3年までに延長いたします。

マーケティング・販路拡大支援事業につきましては、関連セミナーの定期開催や八都府共同での商談会への参加、中小企業基盤整備機構との連携事業などを通じて、財団の支援事業の柱の一つとして支援の充実を図ってまいります。

産学連携事業におきましては、**ものづくりのコーディネータ**を1人増員し産学連携の強化を図るとともに、自動車とその周辺分野、医療機器等のさいたまの地域産業の特色を活かした政策対応型の研究開発の促進を図るため、「地域資源活用型研究開発事業」等の競争的資金の獲得を目指してまいります。

なお、20年度からは、**職員が業務をより主体的に実施していく体制に移行**します。個々の支援案件についても職員が中心的な役割を担い、組織的且つ効果的な支援を实

施してまいります。これにともない、現在マネージャーが個々の案件のマネジメントを行なっているマネージャー制度を、それぞれの分野の専門家に支援案件に対するアドバイスを受けるアドバイザー制度に変更します。具体的には、現在の統括マネージャーを含めた3マネージャーに替え、**マーケティング、IT・Web、ものづくり（製造業）の専門分野の3アドバイザー**を新たに採用し、中小企業支援をさらに充実させてまいります。

金融課では、三つの制度改正を行います。一点目は、昨年10月に責任共有制度が導入されたことにより、金融機関と保証協会の役割分担が整理されました。これを受けてさいたま市では「さいたま市中小企業融資条例」の一部改正が行われ、新年度から「さいたま市中小企業融資審査会」が廃止されました。これを機に、**受付から融資実行までの期間の短縮を図り**利用者の利便性を高めてまいります。二点目は、昨今の原油高騰等の影響により**セーフティネット5号保証の認定を受けた市内中小企業者を対象に「緊急特別資金融資」の申込受付を実施し、**中小企業者の経営の安定を図ります。三点目は、原油高騰等の影響及び開業・創業の促進を考慮し、**貸付利率を引き下げ、市内中小企業者の資金調達の円滑化を図ります。**

勤労者福祉サービスセンターでは、平成22年度をもって国庫補助金が廃止されることから国庫補助金を必要としない自立した運営を図ること、さらに、いわゆる団塊世代の大量退職の時代を迎え、会員の退職による退会をいかに防止するかということが大きな課題となっております。

そこで20年度から定年等により退職する会員を対象とした**新たな会員制度「ふるむ会員」**を新設し、会員の退会防止を図ってまいります。

これは、会費を半額に設定し、サービスメニューを一部に限定して提供するもので、簡単な手続きで、退職後も引き続き新しい情報と有益なサービスを楽しみ、豊かな第二の人生に活用していただけるものです。

また、**新たに民間の福利厚生代行会社と提携して、**サービスメニューの拡充を図り勤労者にとってより有益な、より魅力のある事業の展開を目指してまいります。

以上のとおり財団では新規事業を含め事業を進めてまいります。事業を円滑に進めていくためには、外部機関と密接に連携し実施していくものであることから、地域の様々な機関との調整役を担う**副理事長職**を新たに設置し、積極的に事業を展開してまいります。

○事業計画の内容

創業／新事業創出支援事業

1 創業者支援セミナー事業（寄付行為第4条第1項第2号）（1, 241千円）

①さいたま市ベンチャー塾

創業者発掘の入り口となるセミナー。募集人員は30人程度で、年2回（2日×2回を想定）開催予定。選定テーマとしては、創業への啓蒙、創業段階の事業者の課題解決への糸口等。本セミナー参加後、起業成功セミナー・SNB大賞申込み・案産館入居等の創業者支援事業への誘導を狙うものです。

- ・セミナー（1～2日コース） 年2回開催（各回定員30名）

②よく分かる起業成功セミナー

創業者向け実務コース。実際に創業を目指している方を対象に、事業計画の作成、販路開拓、ビジネスプランのプレゼンテーション等のカリキュラムを行う。本セミナーに参加後、案産館への入居、SNB大賞、当財団の事業へと導く。案産館にて開催予定です。

- ・毎週土曜日4～8日間コースを年3回開催（各回定員10名）

2 創業アドバイザー派遣事業（寄付行為第4条第1項第2号）（840千円）

多くの経営課題を抱える創業予定者、及び創業後の事業者を対象に、様々な課題の解決を図るため、登録されている創業アドバイザー（登録専門家）を派遣し、創業・新事業の創出の促進を図る。20年度は、対象創業者を、創業後1年から創業後3年に拡大し、更なる利用の促進を図る。

- ・創業アドバイザー（専門家）の派遣（年間40回程度）

3 インキュベータ（案産館）運営事業（寄付行為第4条第1項第2号）

（7, 878千円）

創業準備コース（1室3名（社）×1室）、新事業コース（1室1名（社）×4室）の計7名（社）の収容規模を有するビジネスインキュベーション施設。インキュベーションマネージャーにより、入居者に対して総合的な支援を行っていきます。

①創業準備コース

創業を志す方に、開業をより早く確実に行うため共用オフィスを提供するとともに、インキュベーションマネージャーによるソフト面での支援を実施する。

②新事業コース

創業間もない創業者に対し、専用オフィスを提供し、インキュベーションマネージャーによるマーケティング等の支援を行い、事業のスタートアップ期における事業展開のスピードアップを図ります。

- 4 案産館クラブ運営事業（寄付行為第4条第1項第2号）（109千円）
案産館入居者、及び入居終了者等により構成される経営者組織であり、研修会・交流会等を行います。
- ・研修会 2回開催（各回定員10～20名）
- 5 さいたま市ニュービジネス大賞（SNB大賞）運営事業（寄付行為第4条第1項第2号）
（5,373千円）
- さいたま市内の創業・新事業者、及びさいたま市内での事業展開を考えている創業・新事業者を対象にしたビジネスプランコンテスト。最優秀賞1名（賞金50万円）、優秀特別賞1名（賞金20万円）、優秀賞3名（賞金10万円）、奨励賞2名（コミュニティビジネス賞、女性創業賞、賞金各5万円）を表彰する。表彰のみならず、受賞者のPRも行きます。
- ・年1回開催（最優秀賞1名、優秀特別賞1名、優秀賞3名、奨励賞2名を表彰）
- 6 さいたま市ニュービジネス大賞受賞者特別支援事業（寄付行為第4条第1項第2号）
（1,582千円）
- SNB大賞の受賞者に対して行う支援事業。販路開拓の専門家派遣、事業発展のための課題解決を行い、事業成功の支援を行う。
- ・受賞者7名に対する販路開拓を中心とした特別支援
- 7 新製品開発補助事業（寄付行為第4条第1項第5号）（2,000千円）
- 新製品、新技術に関する試作品開発事業補助金を交付し、新製品や新技術の開発を促進します。
- ・交付2件を予定

相談事業

- 8 窓口相談事業（寄付行為第4条第1項第1号）（5,043千円）
- 市内企業、創業予定者に対する窓口として各種相談を受け付けると同時に、財団の各事業への誘導を図るとともに、優秀な企業やビジネスプラン発掘のため、職員が積極的に企業を訪問し、経営課題をみきわめて支援事業につなげていきます。
- ・相談件数は年間800件（訪問を含む）。
 - ・窓口相談員による経営相談の実施（平日 毎日）
- 新規
- ・さいたま市立中央図書館にて相談会を開催
- 9 専門家相談事業（寄付行為第4条第1項第1号）（717千円）
- 税理士、弁理士等の資格保有者による相談会の他、特定テーマによる相談会、企業

OBによる相談会等を実施する。

- ・年間30回程度

10 専門家派遣事業（寄付行為第4条第1項第1号）（5,589千円）

経営革新計画の承認及び承認後の計画実行のための支援を中心に、企業に登録専門家を派遣する。パッケージ商品を企画するなど事業PRに努める一方、1社あたりの派遣回数を年20回までとし、利用者数の拡大を図る。

- ・専門家派遣 年間250回程度派遣

マーケティング／販路開拓支援事業

11 マーケティングプロデュース事業（寄付行為第4条第1項第2号）（945千円）

市場調査費／販路開拓支援等の委託費として300千円×3社

対象は、テクニカルブランド企業、SNB大賞申込み企業、その他支援先等より選定。

12 マーケティングセミナー事業（寄付行為第4条第1項第2号）（1,333千円）

テーマは実践的な販促支援から戦略的マーケティングまで財団の特徴づけとしてこの分野をアピールしていきます。

- ・マーケティングセミナー 6回開催（定員各30名）

13 展示会出展支援事業（寄付行為第4条第1項第2号）（890千円）

ビッグサイト等の産業交流展に出展する。

○新規

- ・八都県市合同商談会の開催（上記産業交流展と同時開催）

14 企業情報発信支援事業（寄付行為第4条第1項第2号）（243千円）

企業や製品のPRを、直接、間接に支援する。間接的には、新聞等パブリシティの利用法等のノウハウセミナーの開催し、直接的には、産業文化センターや市の施設等で企業のパンフレット等を設置できるコーナーの展開を想定し、そのための備品購入を予算化。

- ・セミナー 年1回開催

経営力強化事業

15 講演会事業（寄付行為第4条第1項第2号）（2,236千円）

- ・産業創造フォーラム講演会 1回開催
- ・コラボさいたま講演会 1回開催

1 6 研修会事業（寄付行為第4条第1項第2号）（2, 987千円）

「経営幹部育成塾」を開催。経営幹部候補者を主な対象とした研修会を開催する。

1 7 人材獲得支援事業（寄付行為第4条第1項第3号）（672千円）

さいたま市内の中小事業者では、依然、雇用環境は厳しいことから、市及び関係機関等と連携しながら、情報提供及びノウハウを伝えるセミナー等の開催、相談会の開催等を実施します。

広報事業

1 8 ホームページ運営事業（寄付行為第4条第1項第3号）（1, 100千円）

財団の各種支援メニューの紹介、事業の案内及び申し込み、財団支援企業のPR、その他経営・創業に役立つ情報を発信する。

1 9 情報誌発行事業（3, 640千円）

情報誌「Next Stage」の発行

・6, 000部発行（うち4, 000部送付）×年4回

2 0 財団広報全般（2, 224千円）

財団の支援メニューや財団そのもののPR強化

調査分析事業

2 1 市内企業経営課題調査事業（寄付行為第4条第1項第3号）（2, 625千円）

市内企業支援のため、ひいては市内企業の流出を防ぐために、経営課題のヒアリングを行い、支援メニューの開発や具体的支援につなげていくものです。

2 2 さいたま市地域経済動向調査事業（寄付行為第4条第1項第3号）（4, 200千円）

さいたま市内の事業所の景気動向を、4半期ごとに、規模別、業種別に調査し、分析、公表することにより、市内の事業所に情報提供を行う。

支援体制整備事業

2 3 データベース整備（寄付行為第4条第1項第3号）（1, 941千円）

財団の事業参加者、相談内容、市内企業の情報等を収集・整理してデータベース化し事業PRに活用するほか、効果的な支援事業の実施を図る。

2 4 支援担当者能力開発（寄付行為第4条第1項第4号）（214千円）

中小企業大学校セミナー等を受講し、支援担当職員としての能力開発を図ります。

25 アドバイザー等支援人材充実強化（寄付行為第4条第1項第1号）（9,090千円）
専門的アドバイスを行うアドバイザーを民間から採用し配置することにより、財団における中小企業者への支援事業を効果的、かつ効率的に行う。

・アドバイザー3名 年間120日勤務

26 事業可能性評価委員会運営（寄付行為第4条第1項第1号）（62千円）

中小企業者等の事業可能性評価、専門家派遣事業に係る審査・採択・事後評価、財団の支援事業に対する評価等を行う委員会の運営を行う。

・事業可能性評価委員会 年6回開催

27 支援体制連携強化（寄付行為第4条第1項第1号）（6,857千円）

コンピューターシステムの賃借料、インターネット使用料、ガソリン代、各種会議等の経費。

商店街経営改善事

28 経営改善普及事業（寄付行為第4条第1項第3項）（230千円）

財団の登録専門家等を活用し、商店街の組織力強化のための各種方策の検討や情報提供を行う研修会等を開催する。

・研修会等の開催（4箇所程度）

29 商店街経営診断事業（寄付行為第4条第1項第1号）（1,050千円）

商店街組織を活性化させるため、商店街に登録専門家等を派遣し、課題の整理分析や活性化策の検討を支援する。

・専門家の派遣（10回×5箇所程度）

産学連携事業

30 産学連携推進事業（寄付行為第4条第1項第5号）（10,712千円）

埼玉県中小企業振興公社と共同で運営する、産学連携支援センター埼玉において、市内の研究開発型の製造業に対し、

・産学連携や技術に関する相談

・研修事業

・大学や研究機関とのマッチング

・競争的資金の獲得と研究開発の推進（地域資源活用型研究開発事業 等）

等の業務を行う。20年度はコーディネータを1名増員し2名体制とする。

31 戦略的基盤技術高度化支援事業（寄付行為第4条第1項第5号）（34,712千円）

平成19年度より経済産業省の委託を受け、戦略的基盤技術高度化支援事業の事業

管理者として「アモルファス金属粉末を原料としたマイクロ部品の製造技術の開発」の研究開発の推進に携わっているが、平成20年度も引き続き事業管理者として推進していきます。

融資事業

3.2 融資事業（寄附行為第4条第1項第12～14号）（7,632千円）

さいたま市が実施する制度融資（創業支援資金融資を含む）に伴う受付調査業務を受託し、融資相談から受付まで中小企業者及び創業者の資金ニーズに迅速に対応し、利用者の利便性と地域産業の振興を図ります。

（1） 融資制度の改正

- ・ 新年度より中小企業融資審査会が廃止されるのを機に、受付から融資実行までの期間短縮を図り、利用者の利便性を図る。
- ・ 原油高騰等の影響によりセーフティネット5号保証の認定を受けた市内中小企業者を対象に「緊急特別資金融資」の申込受付を実施し、中小企業の経営の安定を図る。
- ・ 原油高騰等の影響及び開業・創業の促進を考慮し、貸付利率を引き下げ（小口資金、創業支援資金）、市内中小企業者の資金調達の円滑化を図る。

（2） 融資制度等の広報と利用促進

- ・ 融資制度の周知及び広報
- ・ 融資の相談及び申込受付
- ・ 融資枠の照会及び調査
- ・ 中小企業診断士への診断依頼
- ・ 出張相談会の実施
- ・ セーフティネット保証制度に伴う相談・申込受付・認定等
- ・ その他融資先に対する情報提供等

勤労者福祉事業

3.3 勤労者福祉に関する調査研究事業（寄附行為第4条第1項第7号関係）（4千円）

中小企業勤労者の要望に即した勤労者福祉の事業を実施するため、余暇施設、余暇活動、福利厚生等について調査研究を行う。

①勤労者福祉サービス検討委員会の開催 年3回開催（委員9名）

3.4 勤労者福祉に関する情報提供事業（寄附行為第4条第1項第9号関係）

（3,290千円）

中小企業勤労者の要望に即した勤労者福祉に関する事業の紹介及びセンターで実施する各種事業等について情報を提供する。

①センターニュース「ワークジョイさいたま」の発行（6,000部×6回）

②パソコン・携帯電話による情報提供

3 5 中小企業勤労者の福利厚生事業（寄附行為第4条第1項第11号関係）

（77, 296千円）

中小企業勤労者が生涯にわたって豊かで充実した生活を送れるよう各種事業を実施します。

①共済給付事業

入学・結婚・出産などのお祝金や、休業などに見舞金の給付を行う。

②生活資金融資あっ旋事業

結婚資金、出産資金、教育資金など不時の出費に対し融資のあっ旋を行う。

③健康の維持増進に関する事業

人間ドックなどの受診料の一部補助（限度額10,000円）を行う。

④余暇活動援助に関する事業

（ア）宿泊補助事業

年間4回まで、宿泊1回につき1,500円の補助を行う。

（イ）飲食・ショッピング施設等の割引

会員証の提示により会員が割引サービスを受けられるよう提携を行う。

（ウ）レジャー施設の割引及び補助事業

レジャー施設の入場券・乗物券の一部補助を行う。

（エ）法人会員施設の利用補助事業

法人会員施設を会員が使用する場合に料金の一部補助を行う。

（オ）各種チケットのあっ旋

・バス共通プリペイドカード・映画鑑賞券・コンサートチケットなどの割引販売を行う。

・コンビニエンスストアとの提携により、提携店でチケットを購入した場合の代金の一部補助を行う。

（カ）レクリエーション事業

日帰りバス旅行などを年8回開催する。

（キ）自己啓発事業

会員及び家族に対し、料理・手芸等の各種教室を年3回開催する。

3 6 勤労者福祉に関するその他の事業

（8, 150千円）

会員の拡大を図るとともに、割引提携やサービスメニューの拡大など会員サービスの向上を図るため各種事業を実施する。

①会員の拡大事業

（ア）事業推進員及び職員の勧誘活動による会員の拡大を推進する。

（イ）会員からの紹介による会員の拡大を推進する。

- (ウ) 各種メディアを利用した PR 事業を行う。
- (エ) 窓口でチケットや参加費支払をした場合、支払った金額の 2% をポイントサービスし、ポイント数に応じて割引サービスを実施する。
- (オ) 加入対象を退職者に限定した「ふるむ会員」制度を導入し、退職による退会の防止を推進する。

②割引提携店の拡大

「ライフサポート倶楽部」加入によるサービスメニューの更なる充実を図る。

3.7 職員厚生事業（寄付行為第 4 条第 1 項第 14 号）（417 千円）

職員の福利厚生の一環として設けている「職員厚生給与金規程」に基づき、職員の納付金（給料月額額の 1000 分の 5）と財団負担金（職員納付金と同額）により、職員の結婚、出産、入学等の祝い金、見舞金、弔慰金等を支給する。