

## 狭山商工会議所

商工会議所法に基づき、商工業の総合的な改善と発展を図るために設立された、市内唯一の総合経済団体です。会員数は2,225事業者（7年8月現在）に上り、豊富な人脈を活かして事業者同士のマッチングなどを行っています。その他に、青年部や女性会など8つの部会の活動を通じて、狭山市入間川七夕まつりなどの地域のイベント活性化にも取り組んでいます。



## 狭山市ビジネスサポートセンター(Saya-Biz)

市が設立した無料経営相談所で、平成31年4月の開設以来延べ8,000件以上の相談に対応してきました。令和7年8月からは、新たなディレクターがチームに加わり、事業者が抱える売り上げ拡大などの悩みに対して、より一層きめ細やかなサポートを実施していきます。



# チームで解決！ 中小事業者の経営課題

売り上げアップや新事業創出、情報発信、資金繰り。日々、いろいろな悩みを抱えながら奮闘している中小事業者に対して、市をはじめさまざまな機関が連携してサポートをしています。今月は事業者の課題やキャリアに応じた、どのような支援が受けられるかを紹介します。



## 金融機関

市内には計13の金融機関の店舗が所在し、それぞれが創業や事業継承、個人の資産形成に至るまで金融面でのサポートを行っています。また、自治体や教育機関などと連携し、事業者の経営課題に向き合う伴走者として金融面以外でのサポートにも積極的に取り組んでいます。

※今回取材を行った飯能信用金庫と狭山市は地方創生の推進に関する包括連携協定を締結しています



## 狭山市産業労働センター

商工業や観光の振興、就労支援、勤労福祉の向上に寄与することを目的に設置された施設で、狭山市駅西口のスカイテラス内にあります。7年4月から運営体制をリニューアルし、新たにコワーキングスペースの運営やマルシェの開催などを通じて、市内の事業者が交流するための拠点となることを目指しています。



◀NEXTページ ケース別 悩みの解決に役立つサポート



## テストマーケティング

### ■マルシェに出店して顧客の反応をチェック

産業労働センターの新たな指定管理事業として「SAYA彩りマルシェ」を、狭山市駅西口のロータリー周辺でほぼ毎月開催しています。このイベントは、新たに事業を始めたい方のチャレンジを応援するための場とすることをコンセプトにしています。狭山市創業セミナーに参加した方やSaya-Bizに相談に来た創業を希望する方に、実際に顧客と相対して商品力などを確認するための場としてぜひ活用してもらいたいと思います。出店を希望される場合など、詳細は産業労働センターへお問い合わせください。



▲SAYA彩りマルシェ

産業労働センター指定管理者  
新日本ビルサービス(株)  
加藤館長

## 創業資金の調達

### ■融資を受けるための支援

売り上げの予測やどのように集客するかなどを一緒に考え、融資に至るまでの事業計画書の作成を支援しています。また、金融機関とのやり取りを想定した模擬面談なども行っています。

Saya-Bizの金融アドバイザーは飯能信用金庫からの出向者が代々務めています。金融機関の職員として培った知識やノウハウ、歴代の担当者で引き継がれている相談者の情報などを活用して支援にフィードバックできるのもSaya-Bizならではの強みです。

Saya-Biz 城野ディレクター

## 実際に市内で創業した方に聞きました

### 〈プロフィール〉

大学卒業後に就職した会社で働く傍ら、アフリカの農業や教育について学んだことを機にお茶の事業に興味を持ち、市内で独立起業。ビジネスプランの立案などを行うに当たりSaya-Bizへ訪れるとともに、6年度の狭山市創業セミナーへ参加。現在、立ち上げたブランド「Tea-Rex」のお茶をウェブサイトやSAYA Market&Cafe、SRC狭山乗馬センターなどで販売している。



(向)ティーレックス代表 入間川 愛さん

### 創業セミナーに参加してみてどうでしたか？

会社員からの転身だったので、創業に関するノウハウを全く持っていませんでした。セミナーの中で、ブランディングからプロモーションの戦略まで細かく教えてもらったので、やるべきことがとても明確になりました。

### 事業を始めて暮らしの中で変わったことはありますか？

地元のさまざまなコミュニティの方たちとのつながりができました。今は、いろいろな人たちと関わりを持ちながら、自分がやりたいと思った事業に全力でチャレンジできているので、充実していると感じています。



## ケース1 創業支援

夢だった飲食店を開業したいと思っています。しかし、自分の商品やサービスにどれだけ魅力があるかよく分かりません。また、開業に資金がいくら必要で、それを調達するためには誰に相談したらよいのでしょうか？



こんな方には…

## 狭山市創業セミナー 2025

創業を検討しているが、何から手を付けたらよいのか分からない。そんな方が創業に必須な「経営」「財務」「人材育成」「販路拡大」の知識を身に付けるためのセミナーです。全6回の開催を通じて「やりたい」と思っていることでしっかり売り上げを出すための方法をレクチャーしていきます。

### 第1回 「ビジネスモデルを掘り下げる -顧客を幸せにする商品・サービスデザイン-」

9月27日(土)

- ・サービスを通して顧客にどんな価値を提供できますか？
- ・あなたのビジネスの顧客はどんな人ですか？

### 第2回 「ビジネスモデルを見える化する -利益を生む事業の構造を理解しよう-」

10月11日(土)

- ・事業を成り立たせるために必要な要素とは？
- ・顧客に価値を届ける「流れ」ができていますか？

### 第3回 「ビジネスモデルを掘り下げる -顧客を動かすプロモーション-」

10月25日(土)

- ・どのように伝えると、購入につながるのか？
- ・SNSごとの特徴は？
- ・あなたのビジネスに適切なプロモーションは？

### 第4回 「事業に必要なお金を知る -収支計画と資金調達-」

11月8日(土)

- ・そのサービスは本当に儲かりますか？
- ・利益を生み出す考え方、損益分岐点って何？

### 第5回 「創業に必要な実務を知る -創業手続き・税務申告・労務管理-」

11月22日(土)

- ・開業届はどこに提出するの？
- ・税務申告のやり方は？
- ・人を雇う場合の手続きって？

### 第6回 「ビジネスモデルキャンバス発表会・交流会」

12月13日(土)

- ・作成したビジネスモデルキャンバスを参加者同士で発表しましょう！



▲昨年の創業セミナーの様子

費用 5,000円  
定員 20名  
場所 中央公民館

申し込みは  
こちら▶



毎年、参加した方からは「ビジネスプランが具体化できた」や「SNSの発信戦略を詳しく知ることができて良かった」など大変好評を頂いています。市、狭山商工会議所、Saya-Bizが協力して全面的にサポートします！



産業振興課  
室岡主査





## ケース3 財務体質改善

市内で長年事業を続けています。顧客も長年お付き合いしている方が多く、売り上げも比較的安定しています。しかし、ここ数年の原材料と人件費の高騰が原因で利益率が低下しており、うまく価格転嫁もできていません。どうしたらよいでしょうか？

こんな方には…



狭山商工会議所経営支援課 田回主事

### コスト面から財務体質を改善

ローカルベンチマーク\*を活用したり、中小企業診断士の方を派遣したりしています。中小企業診断士の派遣は財務諸表を基に現状を分析できるのが一番のメリットです。その中で原価に課題があるようなら、仕入れ先の変更や決められた原価の中で商品の質を落とさない方法などを提案します。商工会議所は、日々事業者の皆さんと近い距離で接していることが強みなので、できる限り事業者の皆さんと同じ目線でフォローをさせていただきます。

\*財務面と非財務面から事業者の現状を把握するためのワークシート

## 運転資金の融資や補助金の活用

金融機関では、日頃から事業所の皆さんのもとに営業担当が訪問し、資金需要がある場合は融資などで運転の円滑化を図ります。他にも、場合によっては事業再構築補助金などを活用できることがあるので、そのための申請書類の作成サポートも行っています。金融機関は資金に特化したフォローというイメージを持たれがちですが、最近ではさまざまな機関と連携する「ハブ」の役割を担っており、課題に応じたフォローを行うことで、事業者の皆さんが持つ経営資源を活用した、新たな価値を創造することを目指しています。



飯能信用金庫狭山支店 澤田支店長

### おわりに…

事業者が元気な街は、住む人たちにとっても毎日がいいきしたのものになるはず。市はもちろんのこと、今回ご紹介した機関の人たちは、狭山市がいいきした街になることを本気で願って、支援に取り組んでいます。

街の中にあるお店の商品が店頭と並ぶまでには、そうした方々の思いやストーリーが数えきれないほど詰まっています。皆さん、ほんの少しだけそんなことを考えて街を歩いてみてはいかがでしょうか？ふとしたきっかけで、お気に入りのお店が見つかるかもしれませんよ。



問合せ 産業振興課へ ☎2937-7204

広報さやま 2025. 9月号 ■ 市役所 ☎04-2953-1111 (代表) ☎04-2954-6262 開庁時間 平日の8時30分～17時15分

## ケース2 売り上げ拡大

事業を続けてかれこれ10年になります。開業当初から展開してきた商品やサービスは顧客からも一定の支持を頂いています。これからさらに事業を拡大していくため、新しく売り上げの核になるような商品を作り、効果的にプロモーションしたいのですが、どうしたらよいでしょうか？



こんな方には…

## 商品ブランディングと情報発信

### 強みを活かす仕組み作りと適切な手段の選択

商品の開発やブランディングに関する相談で心掛けているのは、今ある技術やノウハウを活用すること。得意で前向きに取り組めることの中から、ターゲットや見せ方をどう変えられるかと新事業にどうつながれるかを一緒に考えます。

情報発信は「一応SNSやホームページは持っているけれどあまり活用できていない」という方が多いです。情報を届けたいターゲットが誰なのかを具体化して、効果的にプロモーションできる媒体の運用方法のアドバイスをしています。

Saya-Biz 小林センター長

### ブランディングの事例

#### 【宮澤農園のイチゴ】

堀兼地区で代々続くサトイモ農園を現代表が事業継承する際に、イチゴの栽培を開始。そのタイミングでSaya-Bizへ相談にいられました。

「鮮度にこだわる」こと（収穫してその日のうちに出荷）を強みとしてブランドコンセプトを検討しました。「朝日に照らされたつややかなイチゴを届ける」をコンセプトに最高品質の商品を「あさつやいちご」と命名し、ロゴやパッケージも統一。SNSやホームページでの情報発信支援とともに「20代の就農者」といったアピールポイントで報道機関に対してパブリシティ活動を行い、メディア報道につながりました。



▲狭山経済新聞

## 拠点づくりとローカルメディア

### コワーキングスペースを拠点に事業者マッチング

7年6月から産業労働センター内に「コワーキングスペース狭山」を開設しました。近年、さまざまな場所でコワーキングスペースが展開されていますが、ここを利用する明確なメリットはSaya-Bizに隣接していることです。相談にいられた前後の作業時間などにご活用ください。また、今後は利用者同士が交流し、新たなビジネスアイデアが生まれるようなイベントも定期的に開催していく予定です。

### 街のハッピーニュースを届ける「狭山経済新聞」

狭山地域周辺の出来事や新店開業などを取材し、インターネット上で紹介しています。掲載された記事はYahoo!ニュースやLINE NEWSなどのニュース配信サイトにも転載されるため、拡散力は抜群です。取材を希望する方は産業労働センターの窓口へご相談ください。



産業労働センター指定管理者  
(株)コミュニティコム 星野さん