

船橋市商工業戦略プラン後期戦略（概要版）

1 はじめに

（１）後期戦略の策定経緯

船橋市商工業戦略プラン（以下、「戦略プラン」という。）は、平成 28 年度から令和 7 年度までの 10 年間を計画期間として、本市の商工業の持続的な発展に向けた方向性及び成長戦略を示すことを目的に、平成 27 年 12 月に策定されました。

戦略プランは、社会経済情勢の変化や施策・事業の進行状況を踏まえつつ、市の次期総合計画（第 3 次船橋市総合計画）とも整合を図りながら、計画期間の半分を終える時点で見直しを行い、後期戦略として位置付けることとなっています。

（２）後期戦略の計画期間

後期戦略は、令和 4 年度から令和 7 年度までの 4 年間を計画期間とします。

令和 4 年度には、市の最上位計画である「第 3 次船橋市総合計画」と、戦略プランと施策の関連の大きい「第 2 期船橋市まち・ひと・しごと創生総合戦略」の計画期間が始まります。後期戦略はこれらの計画と連携、整合を図りながら、推進していきます。

また計画期間中であっても、社会情勢や効果検証の結果、必要となれば、施策・事業等を柔軟に見直します。

2 本市の商工業を取り巻く社会経済情勢

（１）新型コロナウイルス感染症の影響

令和 2 年度の市内事業者の売上は、幅広い業種で減少しており、特に飲食業の影響が大きくなっています。また市内事業者の約 6 割は、今後 5 年程度消費自粛による売上減少が続く見込みと回答しており、影響が長期化することが予想されます。

ソーシャルディスタンスの確保やマスク着用、テレワークなど、新しい生活様式を意識した行動変容が市民及び事業者ともに進んでおり、これに対応した社会経済の構造転換を促すことが重要となっています。

（２）国内の人口減少・高齢化の進行に伴う経済下押し圧力の強まり

総人口及び労働力人口の減少や高齢化の急速な進行は、消費マーケットや生産活動の縮小など、需給両面に渡って下押し圧力として働くことが懸念されます。産業が持続的に発展していくためには、こうした人口動態や社会構造の変化に対応し、成長産業への事業領域の拡大や、ICT 活用などによる生産性の向上に取り組んでいく必要があります。

(3) 第四次産業革命の進展による Society5.0 (超スマート社会) の実現

国は、第四次産業革命の進展により先端技術をあらゆる産業や社会生活に取り入れ、経済発展と社会的課題の解決を両立する新たな社会「Society5.0」(超スマート社会)を実現しようとしています。市内の事業者においても、持続的な発展や生産性向上のために、さらなる ICT 技術の活用は避けられないものとなっています。

(4) 個人の価値観・ライフスタイルの多様化

消費者の趣味嗜好が変化している中、新型コロナウイルス感染症の影響による生活様式の変化も相まって、今までのビジネスモデルが通用しなくなっており、事業者側も柔軟な変化が求められています。例えば、パソコンやスマートフォンの普及などにより国内の電子商取引 (EC) 市場規模は年々拡大を続けており、従来の対面販売・サービス等の提供方法の見直しが迫られる可能性が高まっています。

(5) 自然災害・気候変動への対応

事業者は、増加する自然災害へのリスクを軽減させ、経済活動を停滞させないために、BCP 策定等による被災時のマニュアル整備や、サプライチェーンの強靭化などを図っていく必要があります。

(6) SDGs 取組の加速

コロナ禍も含め、事業環境の変化が激しくなっている現代において中小事業者が生き残るためには、持続的な成長と変革が必要となっておりますが、国内企業の 99%を占める中小企業が SDGs に取り組むことが、SDGs の目標達成に不可欠であり、果たすべき役割は大きくなっています。

3 市内事業者アンケート結果

(1) 新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症の影響で売上が減少する見込みと回答した事業者は、製造業で 9 割、非製造業で約 8 割となっており、産業全体として経営に悪影響を与えています。特に飲食業や小売業など、消費者と対面する業種への影響が大きくなっています。感染症が与えた影響としては、国内からの受注減少や来店客の減少を挙げる声が多く、売上減少の要因となっていると考えられます。

また 6 割程度の事業者が、中長期的 (5 年程度) にも消費自粛による売上減少が続くと見込んでおり、感染症の影響は長期化することが予想されます。

(2) 内部・外部環境の課題

内部環境の課題については、建物や設備の老朽化は製造業で挙げる声が多く、労働力不足は製造業・非製造業いずれでも深刻となっています。

また外部環境については、製造業・非製造業とも、販売先・受注先・客数の減少や市場の縮小、同業者との競合激化を課題として挙げる声が多く、販路拡大やオリジナリティのある商品・サービス開発等が求められています。

(3) 事業承継

全体として経営者の高齢化が進んでいます。経営者が高齢な事業者ほど、後継者がいないことを理由に廃業を予定・検討している割合が高く、事業承継が課題となっています。

(4) ICTの活用状況

ICTの活用状況については、自社ホームページの開設は比較的多くの事業者が行っているものの、生産性向上に資するAI（Artificial Intelligence:人工知能）やIoT（Internet of Things:モノのインターネット化）、RPA（Robotic Process Automation:ロボットによる業務自動化）といった先端技術は、人材不足などを理由にほとんど活用されていません。

(5) BCP（事業継続計画）の策定状況

大企業の8割以上がBCPを策定している一方で、企業規模が小さくなるほど未策定の割合が高くなっており、小規模企業は製造業では約8割、非製造業では約9割が未策定となっています。新型コロナウイルス感染症の流行によりBCPの重要性がより高まる中、未策定の理由として、策定する人材やスキル・ノウハウがないほか、自社に必要がないと感じている企業も多いので、策定支援に加え普及・啓発も必要となっています。

(6) 多様な人材の活用・働き方改革の取組状況

人口減少・少子高齢化により、今後人材不足が深刻化していく中、多様な人材活用を推進する必要がありますが、比較的、高齢者を活用している事業者は多いものの、他の人材の活用についてはあまり進んでおらず、今後の活用意向も高いとは言えません。

働き方改革やワーク・ライフ・バランス推進については、企業規模が小さくなるほど取り組まれておらず、人材定着・雇用確保のためにも一層推進することが求められています。

(7) 行政に望む支援策・市産業支援制度の認知度

行政に望む支援策としては、製造業・非製造業ともに設備投資への支援を望む声をもっとも多く、人材確保・雇用支援（マッチング事業、雇用助成等）が次いで多くなっています。

一方、市では様々な産業支援制度を実施しておりますが、認知されていない制度もあるため、情報周知を強化する必要があります。

4 前期戦略の検証

(1) 戦略指標の評価及び後期戦略の新たな目標

(指標1) 小売業の年間商品販売額

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (平成28年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
4,528億円	4,800億円	5,750億円	5,000億円	5,750億円

(指標2) 小規模小売事業者(売り場面積100㎡以下)の一事業者あたりの年間商品販売額

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (平成28年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
6,769万円	6,800万円	1億1,799万円	6,800万円	1億1,800万円

(指標3) 製造品出荷額等

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (令和元年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
5,541億円	6,700億円	6,779億円	7,000億円	変更無し

(指標4) 小規模製造事業者(20人以下)の一事業者あたりの製造品出荷額等

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (平成28年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
2億2,189万円	2億3,300万円	2億6,604万円	2億4,500万円	2億6,600万円

(指標5) 中小製造事業者(300人以下)の付加価値率

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (平成30年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
32.0%	34.5%	35.3%	37.0%	変更無し

(指標6) 全産業の売上(収入)金額

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (平成28年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
2兆2,603億円	2兆3,800億円	2兆7,759億円	2兆5,000億円	2兆7,800億円

(指標7) 全産業従業者数

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (平成28年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
177,392人	178,000人	189,232人	178,000人	190,000人

(指標8) 観光入込客数(年間)

策定時の値 (平成24年度)	中間目標値 (令和2年度)	最新値 (令和2年度)	最終目標値 (令和7年度)	新目標値 (令和7年度)
152万人	200万人	578,909人	250万人	200万人

(2) 前期重点プロジェクト取組事業の実績と今後の方向性

①つなげる（「チーム船橋」プロジェクト）

①-1 「チーム船橋」推進プロジェクト

○実績

単独の業界で乗り越えられないハードルを乗り越えるため、案件ごとに小さなチームをつくり、企業・団体・個人と結びつきながら活動を進め、最終的に一つのネットワークをつくることをテーマとして事業を進め、その一つとして、ホンビノス貝に付加価値をつけた商品の開発により、新たな市場の創出と漁師の収入の倍増を目指すことを目的として、平成28年度に「チームホンビノス」を立ち上げました。

○今後の方向性

「チームホンビノス」は引き続き、関係者間で取り組みを継続し、ホンビノス漁師の収入拡大による持続可能な水産資源の活用を進めます。他のテーマについても、企業・団体・個人と連携して、それぞれの強みを組み合わせることで課題を解決し、経済効果へつなげて行きます。

①-2 共同ビジネスマッチング事業

○実績

平成28年度から船橋商工会議所にて専任コーディネーターを採用して、市内企業へのヒアリングを進め、事業所情報をデータベース化し、企業のマッチングを進めています。平成30年度には、「船橋ビジネスマッチングサイト」を公開しました。

○今後の方向性

コロナ禍における需要に対応した事業の再構築のためには、他業種等との連携が重要であることから、今後もビジネスマッチング事業を推進していきます。

①-3 企業等のHP等活用支援事業

○実績

令和元年度から「ITシリーズセミナー」として、毎回テーマを変え、市内事業者にとって関心の高いIT分野についてのセミナーを開催しています。

○今後の方向性

少子高齢化に伴う人手不足は避けられない問題であり、持続的な発展や生産性向上のためにも、さらなるIT技術の活用が必要となるため、今後も市内事業者へのIT導入支援を継続していきます。

②育てる（「人」が輝くプロジェクト）

②-1 若手(U40)等創業及び第二創業者育成事業

○実績

船橋商工会議所では、起業・創業に興味のある方やステップアップしたい方向けに、「ふなばし起業スクール」を開催しています。また、市では「ふなばし起業スクール」の受講へつなげるための起業啓発セミナー「ふなばし起業スクールオープンセミナー」を実施するとともに、特定創業支援等事業の受講生を対象に、フォローアップセミナーを開催しています。

○今後の方向性

経営者の高齢化が進む中、後継者不足等で廃止する事業所が増加していくことが見込まれ、市内経済活性化のためには今後も創業を促進する必要があることから、事業を継続していきます。

②-2 ダイバーシティ推進事業

○実績

ワーク・ライフ・バランス推進事業として、経営者や実務担当者向けのセミナー及び多様な人材採用支援セミナーやワーク・ライフ・バランス推進に取り組む企業交流会等を開催するとともに、成果を出している企業を選定し、事例集を作成しました。

○今後の方向性

今後少子高齢化が益々進む中で、多くの企業で従業員の確保が困難となってきます。また、育児や介護との両立など働き方のニーズや、障害のある方や外国人の方など働く方も多様化しています。

そのため、女性・高齢者・障害のある方や外国人の方など多様な人材が活躍できる、ダイバーシティ推進は喫緊の課題であり、そのためにも多様な人材が活躍できる環境の整備や、従業員の満足度向上、生産性を向上させるワーク・ライフ・バランス推進が重要となっていることから、今後も事業を継続していきます。

②-3 インターンシップ推進事業

○実績

職場体験やインターンシップで学生を受け入れた市内企業を取材し、平成30年度に「インターンレポ」としてまとめ、市内の大学・高校等に配布しました。令和元年度からは、日本大学理工学部等と連携し、市内企業のパンフレットやインターンシップに関する資料などを配架して、学生への情報提供を行っています。

○今後の方向性

新卒向けのインターンシップについては、大学のキャリアセンターや民間事業者による市場が形成されており、市独自で事業展開する必要性は低くなっています。このことから、冊子配布等による市内企業の意識啓発や、大学等への情報提供は継続しますが、新規の事業展開は行わないこととします。

②-4 地域産業を担う子供育成事業

○実績

小学生が地域産業への理解・愛着を深め、ものづくりや科学に関心を持ってもらうことを目的に、小学生のインタビュー形式による製造業等の企業紹介ビデオ「とことん船橋 突撃！船橋ものづくり最前線」を作製しました。小学校の授業でも利用され、教員からはものづくりの現場をイメージさせるのに役立ったなどの声がありました。

○今後の方向性

一定数の動画を作製出来たことから、新規動画は作製せず、小学校に対し授業での動画使用についてPRを継続していきます。

③集める（「賑わい」創出プロジェクト）

③-1 商店街まちづくり・賑わい推進モデル事業

○実績

平成28年度に、従来の補助金には無かった審査形式を採用した「商店街まちづくり・賑わい推進モデル事業補助金」を創設しました。商店会事業に外部の意見を取り入れられるようにしたことが特徴となります。

○今後の方向性

令和元年度からは「商店街賑わいづくり支援事業補助金」として、補助率・限度額を抑えつつ補助期間を設けない制度に変えて、支援を継続しています。また令和2年度からは、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越える取り組みについては、補助率・限度額を上乗せし、困難な状況の中でも工夫して商店街活性化に取り組む商店会を手厚く支援しています。新型コロナウイルス感染症の影響は続くと思込まれることから、本補助制度は今後も当面継続することとします。

③-2 個店の魅力向上事業

○実績

平成28年度に、船橋商工会議所主催・船橋市共催により、魅力ある個店を表彰する「ふなばしお店グランプリ」を開始しました。令和元年度までに4回開催し、計34店舗を表彰しました。

○今後の方向性

新型コロナウイルス感染症の影響が当面続くと思込まれる中では、新しい生活様式に対応する内容に事業を見直す必要が出ていることに加え、当事業は、船橋市行財政改革推進プランにおいても見直し対象となっていることから、当事業は前期で終了するものとして、今後は時代の情勢にあった個店の支援制度を実施します。

③-3 まちづくり協定の推進

○実績

前期戦略計画期間では、まちづくり協定という形ではありませんが、JR 船橋駅南口側の山口横丁・仲通り・御殿通り商店街では、回遊性向上と風情のある景観をつくるため、地元商店会の声も聞きながら、道路整備を進めました。また津田沼駅北口側の船橋市前原商店会では、習志野市域の商店会とも連携して、再開発に向けた勉強会が行われています。

○今後の方向性

まちづくり協定の取り交わしという形式に拘らず、商店街活性化のため、商店会をはじめ地域の関係者・団体と連携して、まちづくりを進めます。

③-4 大型商業施設連携支援事業

○実績

令和2年11月17日に「船橋市とイオン株式会社との包括的な連携に関する協定」を締結しました。これにより、イオングループ店舗での特産品販売やイベント開催などの連携が進んでいます。その他市内大型商業施設でも、事業・イベントで連携が図られました。

集客力・知名度のある大型商業施設と連携することにより、イベント参加者が増加するなど、事業の効果が高まっています。

○今後の方向性

個店と大型商業施設はそれぞれの存立基盤に支えられながら地域経済を構成しており、それぞれの強みを活かして、両者にとってメリットがあるように、今後も事業連携を推進します。

③-5 観光・文化地域活性推進事業

○実績

ふなばし朝市の開催やスタンプラリー、観光パンフレット発行等の事業を行い、市内観光資源のPR、回遊性の創出及び観光客誘致を図りました。また平成28年度に船橋駅前にインフォメーションセンターを設置し、市内の観光情報や店舗情報、行政情報の発信及び、ふなばしセレクションのPRを実施しました。

○今後の方向性

開催したイベントはそれぞれ賑わいを見せたものの、定量的な効果検証が困難なことが課題となっています。今後については、船橋市行財政改革推進プランにおいて見直し対象事業となっており、一定の効果が上がった鉄道・銭湯スタンプラリーは終了するものとします。また、ドラマや映画の撮影などを積極的に支援することに加え、撮影実績のある市内ロケ地の周知を図り、ロケ支援と観光振興を一体的に推進します。さらに、市が持つ「魅力」に対し、観光資源として活用するため、関係機関と連携を図ります。

④極める（イノベーション創出プロジェクト）

④－１ 成長産業（医療・健康・環境等）の立地促進

○実績

平成 28 年度に「ベンチャープラザ船橋入居企業等支援補助金」を制度拡充し、「医療・健康」、「環境・エネルギー」に関する業種の事業者が入居する場合は、補助額を 2 割上乘せすることにより、成長産業の立地促進を図りました。

○今後の方向性

市内事業者アンケートによると、新たに取り組みたい事業分野として、「医療・健康」、「環境・エネルギー」を挙げる回答が多かったことから、この拡充制度は今後も継続します。

④－２ ベンチャー企業育成事業

○実績

市内の中小企業者が生産する優れた製品を、新規性・有用性等を基準として弁理士等が審査を行い、市が認定する「船橋市ものづくりグランプリ」を平成 28 年度に開始し、令和 3 年度までで 14 事業者（17 製品）を認定しました。

また認定製品を市の施設等で購入・試用し、使用評価をフィードバックする「トライアル発注制度」を行い、製品の改良に役立てています。

○今後の方向性

認定製品が増えてきた一方、新規性・独自性の要件を満たす製品は減少傾向にあり、また県においても同様の制度があることから、一定の成果が出たものとして、前期をもって「船橋市ものづくりグランプリ」を終了します。

④－３ 製造・研究所賃貸施設の整備支援事業

○実績

市内には大規模な工場や研究施設を新設する土地が無いことが課題であり、平成 30 年度に市内事業者へ遊休地に関するアンケートを行いましたが無効な回答はなく、事業の進展はありませんでした。

○今後の方向性

現在も工業用地に空きがないことは課題となっており、また、ベンチャープラザ船橋に入居している事業者も卒業後の操業場所として市内を希望している中で、進出する場所を確保するのに苦慮している状態です。このことから、製造・研究所賃貸施設の整備支援事業のあり方について研究し、検討していきます。

④-4 中小企業の開発力・販売力向上支援事業

○実績

平成 28 年度から毎年度、中小企業の開発力・販売力向上に資するセミナーを様々なテーマで開催し、参加者からは意識向上につながったとの声がありました。

○今後の方向性

市場の縮小や国内企業との競合が激化していく状況を踏まえ、今後も中小企業の開発力・販売力向上に資するセミナーの開催を継続していきます。

④-5 工業団地強化推進事業

○実績

市と船橋商工会議所は、平成 28 年度に大手損害保険会社 3 社（東京海上日動火災保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社）と、「船橋市 BCP（事業継続計画）策定支援に関する協定」を締結しました。さらに、令和 2 年度には三井住友海上火災保険株式会社とも同協定を締結しました。中小企業の防災対応力強化のため、この協定に基づき、各損保会社による BCP 策定セミナー開催と、個別の BCP 策定支援を行っています。また、令和 3 年度には船橋市における自然災害リスクを踏まえた BCP 策定のひな型「船橋版簡易 BCP 策定シート」を作成し、事業者へ周知を図りました。

谷津船橋インターチェンジ周辺部においては、事業者の操業の安定をはかるため、付加価値を高める土地利用について、都市計画の観点から検討を行っております。

なお、本市の中心市街地を後背地に抱える「海老川水門」を含む海岸保全施設は、設置から 50 年以上経過し、老朽化が進んでいることから、市・商工会議所・漁業協同組合・自治会が連携して、国直轄事業として再整備を進めるよう国に要望活動を行いました。企業保有の護岸についても、国庫補助金による耐震強化等の財政支援を受けられるよう、経済団体等を通して要望を行いました。

○今後の方向性

BCP については、新型コロナウイルス感染症対策としても必要性が高まっており、事業者へのアンケートでも支援を望む声が多くなっていることから、今後も策定支援を継続します。

谷津船橋インターチェンジ周辺部においては、東京外かく環状道路等の優れた交通インフラが存在し、操業ニーズが高まっている事や地元企業からの要望もあることから、操業の安定を図るため付加価値を高める土地利用について関係部署との協議を継続します。

公益性の高い防災関連設備を含む既存工業団地のインフラ等の再整備については、今後も国・県への要望活動を継続します。

⑤広げる（ビジネスチャンス拡大プロジェクト）

⑤-1 海外販路拡大支援事業

○実績

海外で開催される展示会への出展や、海外展開の専門家を受け入れる中小企業を支援するため、平成28年度に「海外展開支援事業補助金」を創設しました。

また市内の海外展開を行っている事業者や海外展示会に出展している事業者を紹介する「海外販路拡大支援事業事例集」を作成しました。

○今後の方向性

人口減少・少子高齢化が進み、国内マーケットは縮小することが予想される中、海外への販路拡大の重要性が高まっています。このことから、海外展示会出展に係る補助を継続するとともに、JETRO等の専門機関への斡旋や情報提供を積極的に行っていきます。しかしながら、専門家派遣に係る補助については、実績がないことから廃止します。

⑤-2 国内外へ広がる販売拠点事業

○実績

常設のアンテナショップ設置については、採算性確保が難しく、財政上困難なことから、大型商業施設等への期間限定アンテナショップ開設やイベント出展などで、特産品の販売・PRを行いました。

また、市のふるさと納税返礼品に、「ふなばしセレクション」をはじめ様々な地場産品を揃え、全国の方々にお届けしているほか、（一社）船橋市観光協会ではインターネットサイト「BASE2784」を開設し、特産品を販売しています。

なお、東京オリンピック・パラリンピックの開催に合わせ、外国人旅行客向けの販売・PRも行う予定でしたが、新型コロナウイルス感染症の影響により取り止めとなりました。

○今後の方向性

費用対効果の観点から、今後も常設のアンテナショップではなく、期間限定のアンテナショップやイベント出展等で、特産品の販売・PRを行っていきます。

また新しい生活様式が浸透してきている中で、対面しない販売形式のニーズが大きくなっていることから、ふるさと納税返礼品の拡充や、インターネット販売への対応を推進します。

⑤-3 インバウンド誘致促進事業

○実績

市内店舗の多言語化対応推進と外国人旅行客の消費活性化を目的に、多言語で店舗を紹介するサイト「千葉おもてなしSHOPガイド」の運用を、千葉市と共同により平成30年7月に開始しました（令和2年度からは習志野市も参画）。

また、市に訪れた外国人向けに街歩きがより楽しくなる外国語観光マップ「Funabashi GUIDE MAP」（令和2年3月作成）を作成し、市内ホテルや船橋駅前インフォメーションセンター等で配布しました。

○今後の方向性

新型コロナウイルス感染症の影響により、訪日観光客の来訪が見込めない中、事業のあり方を見直す必要が出ています。このことから、「千葉おもてなしSHOPガイド」については、利用者が伸び悩んでいたことに加え、新型コロナウイルス感染症の影響により訪日観光客が激減していることから、終了するものとします。

5 第3次船橋市総合計画における施策の方向

令和4年度から令和13年度までを計画期間とする第3次船橋市総合計画における商工業・観光分野の施策の方向は、次のとおりとなっています。

施策名	施策の方向
商業環境の整備	商店街の賑わい創出と周辺住民の買い物利便性向上のため、商店会活動の支援や空き店舗対策などにより、商業環境の整備を推進します。 自宅近隣に店舗がない市民の日常における買い物の不便を解消するため、買い物支援を実施します。
企業活動の活性化支援	市内企業の経営基盤を安定・強化させるため、資金調達や経営改善、事業承継などを支援します。 新規産業の育成が進むよう、新たに市内で起業・創業を目指す人を支援します。
安定的な雇用の確保	市内企業の労働力不足の解消を図るとともに、多様な人材が希望どおり働けるよう、就労支援体制の継続・強化に取り組むとともに、市民が就労しやすい環境の整備を促進します。
魅力発信の充実	本市の地域資源が活かされ、まちが活性化されるよう、観光スポットやロケ地の紹介、誘客を図るほか、新たな魅力の発掘と発信に取り組みます。

6 後期戦略の基本方針等

新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、これからの時代を見据えた経済施策を推進する

事業の推進にあたっては、SDGsの理念に則り、経済的発展だけでなく、社会的課題の解決及び環境保全とも両立させることを念頭に置くこととします。

一方、市では令和元年度より行財政改革を推進しており、事業の実施にあたっては効率化を図ることが求められています。

限られた予算を効果的に活用する必要がある中、国や県等でも戦略プランの方針に合致する経済施策が行われています。市が行う経済対策の基本姿勢としては、国や県等で実施されている施策については、周知や情報提供に努めることとし、国や県では実施されていない施策や、国や県の制度では行き届かない狭間となっている部分への支援を行うこととします。

7 後期戦略における重点取組事業

基本方針を踏まえ、後期戦略の重点取組事業を以下のとおり設定します。

なお、事業の推進にあたっては、市ホームページや広報ふなばし、市内事業者向けメーリングリスト（事業者情報メール）などを活用するほか、船橋商工会議所、船橋市商店会連合会、（一社）船橋市観光協会、船橋市地域工業団体連合会など各経済関係団体とも連携し、市内事業者への周知を徹底します。

○後期重点取組事業の施策体系と前期重点取組事業の対応

施策1 新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための経済施策

後期重点取組事業	対応する前期重点取組事業
1-①資金繰りに対する支援	新規
1-②新しい生活様式に対応するための支援	
1-③消費喚起のための支援	

施策2 これからの時代を見据えた経済施策

後期重点取組事業	対応する前期重点取組事業
2-①ビジネスマッチング・異業種交流の推進	①-1「チーム船橋」推進プロジェクト ①-2共同ビジネスマッチング事業
2-②販路拡大の支援	⑤-1海外販路拡大支援事業 ⑤-2国内外へ広がる販売拠点事業
2-③商店街の活性化	③-1商店街まちづくり・賑わい推進モデル事業
2-④観光プロモーションの推進	③-5観光・文化地域活性推進事業
2-⑤ICT活用の推進	①-3企業等のHP等活用支援事業
2-⑥多様な人材活用・働き方改革の推進	②-2ダイバーシティ推進事業
2-⑦創業・事業承継の支援	②-1若手(U40)等創業及び第二創業者育成事業
2-⑧企業立地の支援	④-1成長産業(医療・健康・環境等)の立地促進
2-⑨災害への備えの強化	④-5工業団地強化推進事業
2-⑩臨海部の高度利用化	④-5工業団地強化推進事業

○後期重点取組事業には位置付けず継続する前期重点取組事業

②-3インターンシップ推進事業、②-4地域産業を担う子供育成事業、③-3まちづくり協定の推進、③-4大型商業施設連携支援事業、④-3製造・研究所賃貸施設の整備支援事業、④-4中小企業の開発力・販売力向上支援事業、⑤-3インバウンド誘致促進事業

○廃止する前期重点取組事業

③-2個店の魅力向上事業、④-2ベンチャー企業育成事業

施策1 新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための経済施策

1-① 資金繰りに対する支援

市制度融資の利用実績は減少傾向にありましたが、令和2年以降は新型コロナウイルス感染症の影響により中小企業の資金需要が増大し、セーフティネット保証4号を使った市制度融資の利子・保証料を全額補給する市独自施策の効果もあり、利用実績が増加しています。

依然として、運転資金など資金繰りに不透明感があると感じている事業者が多いことから、今後も市内中小企業者の事業継続を支援するため、当面の間、セーフティネット保証4号を使った市制度融資の利子・保証料の全額補給制度を継続するなど、使い勝手の良い融資制度を提供します。

また国や県が実施する給付金制度等の情報周知に努めるとともに、制度の狭間となる部分については、市独自の支援を行うことを検討します。

1-② 新しい生活様式に対応するための支援

新しい生活様式を意識した行動変容が市民及び事業者ともに進んでおり、これに対応することが重要となっていることから、事業所におけるキャッシュレス決済やテレワークの推進、その他感染防止対策の徹底を図ります。

1-③ 消費喚起のための支援

新型コロナウイルス感染症対策による外出自粛等の影響で、停滞している消費を活性化するために、店舗の感染対策徹底やテイクアウトの推進などにより、コロナ禍の中でも安心して消費ができる環境を整えます。

また必要に応じて、国等の財源を活用し、プレミアム付き商品券やポイント還元事業などの消費喚起策の実施を検討します。

施策2 これからの時代を見据えた経済施策

2-① ビジネスマッチング・異業種交流の推進

新型コロナウイルス感染症による影響により、受注の減少や消費の自粛による売上の減少がみられる中で、事業者同士をつなぎ、新たな取引先の開拓や新商品開発を支援する「共同ビジネスマッチング事業」の利用は増加傾向にあります。今後も更なる利用促進を図り、新たなビジネスチャンスの醸成につなげます。

また、起業を目指す方や起業家の交流会を実施し、業種を超えた交流の場を設け、情報交換や人的ネットワーク形成を支援します。

2-② 販路拡大の支援

国内の電子商取引（EC）市場は近年右肩上がり成長している一方で、従来型の実店舗での対面販売は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、厳しい状況となっています。このことから、これまでECを利用してこなかった事業者への電子商取引（EC）導入支援や、地場産品を寄附者に贈呈する市のふるさと納税返礼品制度を充実化することにより、販路拡大を図ります。

また今後国内の人口減少が進み、国内マーケットの縮小が見込まれる中、中小企業者の事業活動の活性化を図るため、展示会出展費用等を補助する工業振興支援事業補助金について、製造業・建設業・運輸業以外にも支援対象を拡大することを検討するとともに、海外販路拡大についても引き続き推進します。

2-③ 商店街の活性化

商店街は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う外出自粛や電子商取引（EC）の普及等により、厳しい状況に置かれています。また商店街活動の中心的役割を担っている商店会は、会員減少や会員の高齢化に伴い、活動停滞や解散するケースが増えています。

このことから、関係団体や専門家と連携して事業再構築等を希望する個店を支援するとともに、商店会だけでなく、NPOや民間事業者などとも連携し、商店街活性化を図ります。

また商店街の空き店舗対策について、「商店街空き店舗対策事業補助金」による財政支援を行うだけでなく、空き店舗の所有者と活用を希望する事業者のマッチングを促すため、物件の紹介制度を開始します。

2-④ 観光プロモーションの推進

新型コロナウイルス感染症の収束が見通せず、今後の情勢が見通せない中、身近な場所を観光する「マイクロツーリズム」を推進します。ドラマや映画の撮影を支援し、撮影実績のあるロケ地を周知し、（一社）船橋市観光協会をはじめとした市内事業者と連携しロケツーリズムとして観光振興と地域経済の活性化を図ります。また、こうしたロケ地のほか「ふなばしアンデルセン公園」や「ふなばし三番瀬海浜公園」といった魅力ある市内の施設を巡るため、マップ等を作成し、人の流れを呼び込み、回遊性の向上に努めます。

2-⑤ ICT活用の推進

少子高齢化により、労働力人口が減少する中で、中小企業者の持続的な発展や生産性向上のためには市内事業者へのICT導入支援が必要です。

経済発展と社会的課題の解決を両立する新たな社会「Society5.0」の実現に向けて、今後もセミナー開催等を通じて、ICT活用の推進を図り、新たなサービスやビジネスモデルの創出を促進します。

2-⑥ 多様な人材活用・働き方改革の推進

少子高齢化により生産年齢人口が減少していく中で、市内企業の労働力不足の解消を図るとともに、多様な人材が希望どおり働けるよう、就労支援体制の継続・強化に取り組むとともに、市民が就労しやすい環境の整備を促進します。

また、企業において従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実施する「健康経営」は従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらす結果的に業績向上につながることを期待されるため、官民連携により啓発・促進をしていきます。

2-⑦ 創業・事業承継の支援

経営者の高齢化が進む中、後継者不足等で廃止する事業所が増加していくことが見込まれています。

市内経済活性化のためには、創業や後継者のいない事業所の事業承継を促進する必要があることから、船橋商工会議所や「事業承継支援ネットワークちば」等と連携し、創業支援及びM&Aを含めた事業承継支援を推進するとともに、市制度融資により資金繰りについても支援します。

2-⑧ 企業立地の支援

新型コロナウイルス感染症の影響で、事業所の廃止を余儀なくされる事業者がいる一方で、この逆境を好機と捉えて、事業拡大を検討している事業者もいます。

本市は羽田・成田空港の中間地点にあり、首都圏へのアクセスも良く、立地環境が優れておりますが、臨海部においては谷津船橋インターチェンジが供用開始し、また北部地域においては北千葉道路が整備されることにより、今後創業・立地ニーズは益々高まることが期待されます。

このことから、金融機関や諸団体とも連携して、市内の空き用地や空きテナントの情報を収集し、市内に進出を希望する事業者へ情報提供する制度構築を検討します。

2-⑨ 災害への備えの強化

近年、新型コロナウイルス感染症や地震・台風等の自然災害など、事業継続に影響を与える事象が頻発していますが、規模の小さい企業ほどBCPの策定が進んでいない状況です。

そこで、船橋市における自然災害のリスクを踏まえたBCP策定のひな型「船橋版簡易BCP策定シート」を活用することで、BCP策定のノウハウ・人材を持たない市内中小企業を支援します。

また、中心市街地や複数の企業を後背地に抱える「海老川水門」を含む海岸保全施設については、老朽化が進行しているうえ、耐震性が確保されていない状況であり、臨海部の事業者にとって大きなリスクとなっていることから、国に対し、直轄事業による早期整備の要望を引き続き行っていきます。

2-⑩ 臨海部の高度利用化

新型コロナウイルス感染症の影響による電子商取引（EC）需要の高まりから、物流市場は成長が見込まれており、また荷主の経営環境の変化、顧客ニーズの高度化・多様化等により、高機能な大型物流施設への需要が急速に進んでいます。

このことから、物流施設を谷津船橋インターチェンジ周辺部にコンパクトに集約させて、産業基盤の維持増進を図ります。

8 推進体制

前期戦略の重点取組事業は、市内経済関係団体から推薦を受けたメンバー等から構成する5つのプロジェクト会議を設置し、事業を推進しました。様々な意見が出て事業の磨き上げに寄与した一方で、所属するプロジェクトが所管する事業に専門性がなくほとんど意見が出ない、または都合が合わず会議に参加できないメンバーもいるなどミスマッチも生じています。

このことから、後期戦略においてはメンバーを固定したプロジェクト会議ではなく、必要に応じて、市内経済関係団体に関連事業の意見照会を行うほか、専門家へ事業のアドバイスを依頼する方法で、事業を推進することとします。

戦略プランの進捗管理については、前期と同様、各経済関係団体等で構成する「船橋市商工業戦略プラン推進会議」で行うものとします。