

経営発達支援計画の概要

実施者名	常陸太田市商工会（法人番号 5050005008153） 常陸太田市（地方公共団体コード 082121）
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 ①伴走型支援による事業計画策定支援により経営力強化と持続的発展を図る。 ②需要動向調査・国内外での販路開拓支援を行い新たな需要を開拓する。 ③創業支援による小規模事業者数の維持拡大と地域経済の活性化を図る。 ④小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体の底上げと持続的発展の取組みへ繋げる。
事業内容	経営発達支援事業の内容 3. 地域の経済動向調査に関すること 「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向を分析。小規模事業者に対して的確な支援を行うため、専門的な分析、地域の経済動向等の情報収集・分析、成果の提供を行う。 4. 需要動向調査に関すること 新商品を開発するためのアンケート調査を実施し分析結果を事業計画に反映させる。また、ビジネス商談会等を活用したバイヤー向け試食、アンケート調査の実施することで情報収集・分析し、調査結果の提供を行う。 5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者が個々に抱える経営課題をSWOT分析や財務分析などにより自社の強みを把握・整理するための経営分析支援を行う。 6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。更に、経営分析を行った事業者や経営力の向上や底上げを図りたい事業者に対し事業計画策定セミナーを実施する。また、創業者については、専門家も交えて事業性の高い計画策定支援を行う。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画の進捗状況の確認や計画実行による売上・利益率の状況等把握まで、計画的な実行支援・フォローアップを行う。また、事業内容の検証・計画見直し等を含めたフォローアップ実施体制を構築し、売上増加につながる支援を行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 販路開拓に意欲のある小規模事業者に対し、地域内外向けに開催する展示会、商談会、即売会等への出展に関する事前支援・事後フォローを通して、効果的な需要開拓支援を行う。
連絡先	常陸太田市商工会 経営支援課 〒313-0061 茨城県常陸太田市中城町 3210 TEL:0294-72-5533 / FAX:0294-72-5546 E-mail:info@ootasyoko.or.jp 常陸太田市 商工観光部 商工振興・企業誘致課 〒313-8611 茨城県常陸太田市金井町 3690 TEL:0294-72-3111 / FAX:0294-72-0288 E-mail:yuchi@city.hitachiot.lg.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

【立地】

当会が管轄する常陸太田市は、茨城県北部に位置し、平成 16 年の市町村合併により、南北に約 40 km、東西に 15 km の広がりを持ち、総面積が 371.99 km²（茨城県全体の 6.1%）で、茨城県で一番広大な面積を有している。地勢は久慈川の支流に南流している河川沿いに肥沃な水田地帯が広がっている。

気候は太平洋型であり、年間平均気温が約 14℃と四季を通じて比較的温暖であるが、市の北部地域では冬季に積雪を見ることがある。

そうした地理的条件を活かして、旧金砂郷町の地域では「常陸秋そば」の発祥地として良質のそば栽培が行われている。また、旧水府村地域は、林業や畜産、こんにゃく、葉タバコ、そばなどの地場産業で栄えてきた。近年は平成 6 年に完成した竜神大吊橋周辺が、豊かな自然に囲まれた癒しの空間として、県北地域の新たな観光拠点となっており、豊かな自然資源を活かした観光や農林業などによるまちづくりが進められている。



【交通】

南北の幹線では水戸市から福島県へ続く国道 349 号が整備され、大子町へと続く国道 461 号、県道の常陸太田大子線や常陸那珂港山方線も整備が進められている。東西の幹線では、日立市につながる国道 293 号バイパスが建設中で、県北東部広域農道は一部を除いて供用開始、肋骨道路として国道 461 号や複数の主要地方道（県道）が高萩市・北茨城市・日立市・常陸大宮市にそれぞれ伸びている。こうした道路網の発達で、常磐自動車道の「那珂インターチェンジ」「日立南太田インターチェンジ」「日立中央インターチェンジ」へのアクセスが容易。

鉄道は、J R 水郡線（市内 3 駅）があり、約 30 分で水戸駅に連絡します。

路線バスは、利用者が減少傾向で、減便や路線の廃止が進み、市で乗合タクシーなどを運行するとともに、通学用バスの定期券代助成を行うなどにより、市民の足の確保に努めている。

【人口（推移）】

合併した平成 16 年の 60,547 人だった人口は、少子化による自然減と転出による社会減によって令和 4 年 10 月現在で 46,679 人と人口減少が急速に進んでいる。高齢化率も 38.7%と約 5 人に 2 人が高齢者となっており高齢化が著しい。（令和 2 年国勢調査より）

平成 27 年 12 月に市では「常陸太田市人口ビジョン」を策定した。その中で、2060 年常住人口規模 36,000 人を堅持や持続可能な人口構造の構築を目標に掲げ、人口減少に歯止めをかけるための様々な取組を実施している。

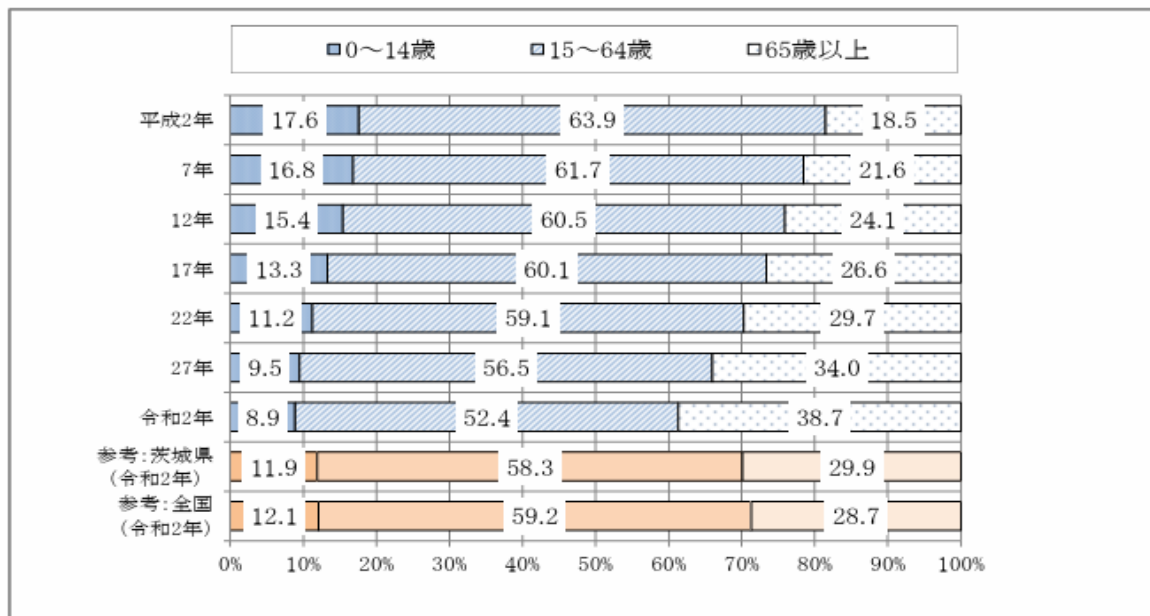
過去10年間の人口と世帯数の推移



常住人口調査より

年齢3区分人口（年少人口・生産年齢人口・老年人口）に着目すると、年少人口（15歳未満）と生産年齢人口（15歳以上 65歳未満）が減少し続けており、平成2年には年少人口と老年人口が逆転し老年人口（65歳以上）の増加が続いている。このことから、少子高齢化が着実に進んでいることがわかる。

年齢3区分割合の推移



令和2年国勢調査 人口等基本集計結果概要 常陸太田市の状況より

【地域産業の現状と課題】

当市における商工業者数は1,847 事業所（平成26年経済センサス）で、平成13年の調査と比較すると約500 事業所が減少している。これは競争激化等による売上低迷に苦しみ、利益確保ができず廃業する事業所の増加と経営者の高齢化による廃業者が増加していることが要因である。

小規模事業者数と商工業者数の推移

区 分	平成13年10月1日	平成18年10月1日	平成26年7月1日
小規模事業者数	1,886 事業所	1,611 事業所	1,306 事業所
商工業者数	2,357 事業所	2,193 事業所	1,847 事業所

※平成13年・平成18年事業所統計調査、平成26年経済センサス活動調査資料より

【業種別現状と課題】

○農林業

農業者の所得向上と地域産業の振興に向けて、首都圏での促進キャンペーン等による特産品の認知度向上、オリジナルチーズ等の6次産業化支援、地域特産品の販売促進のほか、ほ場整備事業の推進等による生産基盤の整備等に取り組んできた。また、道の駅ひたちおおたを拠点とした農林水産業の振興と交流人口の拡大を図ってきた。

農林水産業の生産基盤の整備を進め、農産物の安定した生産体制の確立を図るとともに、販路の拡大を図る必要がある。また、地場産品の付加価値を高めるための6次産業化への取り組みの更なる強化、森林環境譲与税を有効に活用した林業振興を進める必要がある。



統計ひたちおおた（令和4年版）

○商工業

魅力ある商業施設等の誘致の促進により、東部土地区画整理事業用地の保留地購入企業が決定し、大型店舗等の進出が予定されている。また、販路拡大促進事業等の活用による中小企業の支援体制の充実、商工業者等の自主的な活動の支援等を推進してきた。

少子高齢化に伴う商圈マーケットの縮小や大型量販店との競争が厳しさを増していることから、商工会等、関係機関との連携を密にしながら、中小企業に対する支援体制のより一層の

充実に取組む必要がある。



○観 光

地域資源を活かしたイベント開催等による誘客促進、交流人口の拡大に努めるとともに、体験・滞在型観光の拡大を図るためのキャンプ場の整備、宿泊施設の改修等による観光の受入体制の基盤づくりを進めてきた。また、情報発信の体制拡充による観光誘客の推進に努めている。アフターコロナを見据え、地域資源・地域の特性を活かした更なる誘客促進、交流人口の拡大、リピーターの増加につながるようなイベント等の継続した実施・支援、マイクロツーリズム等の新たな観光施策の推進を図るとともに、文化財の保護と活用や情報発信の強化等の対応を図っていく必要があります。



(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間の小規模事業者に対する振興のあり方

小規模事業者は、人口の減少、高齢化、後継者不足や近隣市の大型量販店との競争激化といった構造変革などに直面し、売上や利益の減少、経営者の高齢化、後継者問題、雇用の減少などの課題を抱えている。

常陸太田市第6次総合計画基本構想の中で、「幸せを感じ、暮らし続けたいと思うまち 常陸太田」をまちの将来像と位置付けて各種施策を展開している。その中の産業振興では、地域内経済の循環と活性化を図り、暮らし続けられる環境をつくるため、誰もが安心して働くことのできる仕事の場づくりを推進するため、定住人口の維持・増加や雇用の拡大等に向けて、既存産業の活性化や新たな企業誘致、観光振興施策等に取り組むとしている。

常陸太田市商工会としては、地域経済を支えている小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みにつなげていくことが重要であり、自社の本質的課題を正しく理解し、自らが課題に取り組む事業所を増やしていくことが重要である。

また、U I J ターン者等の起業・創業支援、販路拡大促進事業等の活用による中小企業の支援や、DXの推進、事業計画策定等の個別相談会の実施といった個社支援に加え、専門家と連携した高度な相談対応を充実させ小規模事業者の経営基盤強化を長期的な小規模事業者振興のあり方とする。

②常陸太田市第6次総合計画との連動性・整合性

常陸太田市の2016年から10年間を計画期間とする『常陸太田市第6次総合計画』では、「産業振興と新たな雇用創出による仕事の場づくり」について定めており、その中で産業振興と雇用創出を推進するため、積極的な企業誘致活動、農林業や商工業の振興、アフターコロナにおける観光の受入体制の強化を掲げている。常陸太田市商工会としても、常陸太田市総合計画に沿いながら、常陸太田市との関係を密にした地域の小規模事業者の持続的発展や交流人口の拡大による産業振興に繋がる小規模事業者支援を行っていく。

○常陸太田市の産業振興の方針

常陸太田市では、まちづくりの基本的な指針として「常陸太田市第6次総合計画」を平成28(2016)年度に策定し、将来像に掲げる「幸せを感じ、暮らし続けたいと思うまち 常陸太田～子育て上手その先へさらなる魅力の創造～」の実現に向けた取り組みを進めるための基本方針や施策を示している。

「常陸太田市第6次総合計画後期基本計画」における基本的方向

1. 働く機会の創出

- ・立地企業への優遇施策や企業・市民への支援等の充実、テレワーク利用環境の整備等を図り、市内で働く機会の創出を推進します。
- ・U I J ターン者の起業・創業支援や農林業の担い手の育成・支援等を推進します。

2. 地域特性を活かした 農林水産業の振興

- ・農村環境の保全に努めるとともに、生産基盤の整備と安定した生産体制の確立を図ります。
- ・6次産業化の取り組みを含め、地場産品の高品質化や販路の拡大、知名度向上を目指します。

3. 商工業の振興と地域内経済の循環促進

- ・商工会等との連携による中小企業への支援の充実を図る。
- ・地域循環の仕組みづくりとともに地域特性を活かした商工業の振興に努める。

4. 地域資源に磨きをかけた観光の振興

- ・地域資源を活用し、受入体制を充実させた魅力ある観光地域づくりを推進します。
- ・歴史資源の保護・活用及び観光情報の充実と発信体制の拡充に努めます。

③常陸太田市商工会の役割

当会としては、経営革新等認定支援機関としての役割を自覚し、地域中小企業者の課題解決のため、地域の事業者に寄り添った事業を推進してきた。コロナ対策として経営を維持するための金融あっせんや茨城県や常陸太田市の各種支援金に関して個別相談を重点的に実施し、また、持続的な経営に向けた事業計画書作成支援や事業継続力強化計画策定支援や新規創業を促すための創業セミナーの開催などを積極的に進めてきた。

これからも、地域の課題である新たな創業者の創出・小規模事業者の減少に対して、今後も常陸太田市との連携を密にし、小規模事業者に対し多角的な支援を行う。

また、市場ニーズが変化しつつある時代となり、中小企業が存続するために不可欠なのが企業のDX化であり、アフターコロナとして進んでいくためにも業務の効率化を図り競争力を強化するため企業のDX化の推進を図る。

地域小規模事業者の経営課題の抽出から、課題解決を図る計画的な事業経営を常陸太田市の掲げるビジョンと小規模事業者の振興のあり方を一つに伴走型で支援し、小規模事業者の育成から地域経済活性化に寄与する事業者の創出を図り、実施することが当会の役割と考える。

(3) 経営発達支援事業の目標

以下の目標を掲げ、地域の小規模事業者に対し伴走型支援に取り組むことで、小規模事業者の減少に歯止めをかけるとともに、地域の担い手である小規模事業者が持続的に発展していくことにより、地域経済の活力と賑わいのある地域の発展に貢献していくことを地域への裨益目標として目指します。

①伴走型支援による事業計画策定支援により小規模事業者の経営力強化と持続的発展を図る。

②需要動向調査・国内外での販路開拓支援を行い、小規模事業者の新たな需要を開拓する。

③創業支援による、地域小規模事業者数の維持拡大と地域経済の活性化を図る。

④小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体の底上げと持続的発展の取組みへ繋げる。

2. 経営発達支援計画の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

以下の目標方針により、事業者及び地域の課題解決に取り組む上で「経営力再構築伴走支援モデル」（対話と傾聴のプロセスを経た課題設定、事業者の潜在力の引き出し等）に沿った支援体制で実施する。また、地域の小規模事業者に対し伴走型支援に取り組むことで、小規模事業者の減少に歯止めをかけられ、更に地域の担い手でもある小規模事業者が持続的に発展していくことにより、地域経済の活性化に貢献できる。

- ①小規模事業者の経営力向上を図るための事業計画策定支援小規模事業者の経営状況の分析を行い、顕在化した経営課題を解決するために計画的な事業経営の推進とともに実現可能性の高い事業計画策定支援を実施する。さらに、経営環境の変化により事業計画等の変更が生ずる場合は、変更計画作成からフォローアップまで一貫して実施する。
- ②小規模事業者の新たな需要開拓に係る需要動向調査・国内外での販路開拓支援や事業計画策定など販路開拓に意欲的な小規模事業者に対し、消費者の需要動向の調査・分析結果の情報提供や、国内外で開催されるB to C、B to Bの展示会や商談会等への出展を通じて、売上向上・販路拡大に繋げるための効果的な需要開拓支援を実施する。
- ③創業支援による、地域小規模事業者数の維持拡大と地域経済の活性化 常陸太田市が、産業競争力強化法第128条第1項の規定に基づき、変更認定申請を行った「認定創業支援等事業計画」において支援体制の強化が記載されており、当会では、事業実施にあたり当地域において新規創業を希望する者や地場産品を活用しようとする創業希望者を伴走支援することで、地域小規模事業者数の維持拡大と地域経済の活性化を目指すとともに、創業希望者への創業計画策定支援や各種施策による支援及び創業後のフォローアップ支援等を実施する。
- ④小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を認識し、納得した上で自ら行動する力を引出す。具体的には、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成する。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者は、地域の経済動向について新聞やインターネット等での情報は収集しているが、各種の調査・統計データ等による地域経済動向情報を整理し十分活用するには至っていない。また、商工会としても、地域の中小企業景気動向調査について地域としての分析や、定期的な情報発信を行っているが、一部の事業者のみの利用にとどまっており、データが十分に整理・分析されておらず有効な情報としての活用が不足している。

今後は、より多くの小規模事業者に対して的確な支援を行うため、小規模事業者への周知方法やデータの加工方法を改善した上で、地域の経済・消費動向等の情報収集・分析、成果の提供を行う。

(2) 目標

支援内容	公表方法	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①地域経済動向分析の公表回数	HP 掲載	なし	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	HP 掲載	なし	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータの活用

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RE S A S」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【分析手法】

- ・「地域経済循環マップ・生産分析」 →何で稼いでいるか等を分析
- ・「まちづくりマップ・From-to 分析」 →人の動き等を分析
- ・「産業構造マップ」 →産業の現状等を分析

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年2回調査・分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者 100 者（製造業、建設業、卸・小売業、サービス業から 25 者ずつ）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資 等

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒で回収する

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う

(4) 成果の活用

- ・分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とするとともに、事業者の事業計画策定等にも活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者は商品・サービスの提供にあたって、自社の「売りたい」「作りたい」という意識が先行した「商品・サービス開発」をしており、「顧客ニーズに基づく商品・サービスの開発」という視点が不足している。

当商工会としても、組織的・継続的な需要動向調査の取組みは実施したものの、分析内容が不十分であったために事業計画への反映までには至らないケースもあった。

また、地域小規模事業者はプロダクトアウトの意識が強く、需要動向を踏まえた「商品開発や改良」、「新たな販路開拓」には繋がりにくい。今後は、マーケットインへの意識改革を図るために更なる需要動向調査の必要性の認識を促し、「商品開発や改良」、「新たな販路開拓」等が、顧客ニーズを満たし販売・売上につながる成果を上げられるよう、当商工会が需要動向の情報収集・分析・活用に関する支援体制を構築していくことが課題である。

(2) 目標

支援内容	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①調査対象事業者数(BtoC)	—	5者	5者	5者	5者	5者
②調査対象事業者数(BtoB)	—	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

- ①地域資源を活用した新商品を開発するため、管内事業所及び県立高校と連携し、常陸太田市のお土産品となる新商品を開発する。常陸太田市内で開催するイベント（8月 太田まつり、10月 里美かかし祭）において、来場者向け試食、アンケート調査を実施する。調査結果を分析した上で事業者にはフィードバックすることで、新商品開発に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

サンプル数	来場者内 50 人
支援対象	・地域資源活用事業者等の新商品・新サービス開発に取り組む事業者 ・既存商品・サービスの改良に取り組む事業者 等
調査手段・手法 (情報収集)	イベントに来場する地域内外の消費者等に対し、経営指導員等が、聞き取りのうえ、アンケート票へ記入する。
調査項目	(a)商品・製品の価格、(b)品質・味・量、(c)商品やパッケージのデザイン、(d)関心度・商品の新鮮感、(e)購入や利用のしやすさ、(f)商品・サービスに対するイメージ、(g)用途・目的（家庭用、贈答用等）、(h)改善点（自由記載：品質、価格、その他において改善を要する点）
商工会の 支援内容	・需要動向の収集及び活用が必要な事業者の選定 ・実施スケジュールの作成 ・調査項目の選定 ・アンケートシートの作成提供 ・回収した調査票の分析、加工及び提供 ・調査結果を活用した商品の開発、改良等のアドバイス
調査結果の 活用	事業者が行ったアンケートを経営指導員等が集計・分析し、レポートにまとめ、事業者に提供する。

※調査対象イベントについて

時 期	名 称	場 所	来場者	内 容
8月	太田まつり	鯨ヶ丘商店街・山吹運動公園	市民、県内外観光客	神輿、ダンス、花火観賞、午後開催イベント、市内外業者出店30者。来場者数15,000人程度。
10月	里美かかし祭	里美ふれあい館	市民、県内外観光客	10月下旬から11月下旬まで約1か月開催イベント、市内外の業者出店20者。来場者数2,500人程度。

②ビジネス商談会等を活用したバイヤー向け試食、アンケート調査の実施

地元金融機関が開催する「ビジネス商談会」や、中小企業基盤整備機構が主催する「中小企業総合展」において、来場するバイヤーに対し、試食、アンケート調査を実施する。

サンプル数	バイヤー等（サンプル数：50 件）
支援対象	地域資源を活用した新商品開発・新サービス開発等に取り組む事業者 既存商品・新商品・サービス等の改良に取り組む事業者等
調査手段・手法 (情報収集)	経営指導員等が、聞き取りのうえ、アンケート票へ記入する。

調査項目	(a) 商品・製品・サービスの価格、(b) 品質・味・量、(c) 商品への関心度・新規性・需要見込、(d) 商品やパッケージのデザイン、(e) 取引ロット数、(f) 納期、(g) 納品方法、(h) 改善点（自由記載：品質、価格、その他改善を要する点）、(i) 業界内のトレンド（何が流行しているか）
商工会の支援内容	・需要動向の収集及び活用が必要な事業者の選定 ・実施スケジュールの作成 ・調査項目の選定 ・アンケートシートの作成提供 ・回収した調査票の分析、加工及び提供 ・調査結果を活用した商品の開発、改良等のアドバイス
調査結果の活用	事業者が行ったアンケートを経営指導員等が集計・分析し、レポートにまとめ、事業者に提供する。

※調査対象商談会等について

時 期	名 称	場 所	来場者	内 容
8月	めぶきFGものづくり企業フォーラム	つくば国際会議場	大手技術ユーザー企業 等	常陽銀行・足利銀行主催、1日間、茨城県・栃木県内業者出展150者。来場者数2,000人程度。
2月	中小企業総合展	東京ビッグサイト	全国のバイヤー、関係機関	中小企業基盤整備機構主催、3日間に展示会、全国から出展100者。来場者数45,000人程度。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者に対する経営分析の支援は、これまで、経営革新計画策定時や補助金申請書作成時に形式的に実施するにとどまることも多く、小規模事業者の多くは、自社の業務改善やビジネスモデルの再構築に十分活用できていない他、その対象範囲は極めて限定的となっていた。

今後は、財務データから見える表面的な課題のみに着目していた点に加え、需要動向調査結果に基づいた事業計画を策定するとともに「対話と傾聴」を通じて財務分析のみならず、非財務分析等の経営の本質的課題の把握に繋げる。

(2) 目標

支援内容	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
経営分析事業者数	40 者	80 者	80 者	80 者	80 者	80 者

※（法定経営指導員 1 人、経営指導員 3 人、計 4 人）

(3) 事業内容

経営分析の内容

経営指導員を中心に、巡回・窓口相談の機会を活かし、対象事業者を掘り起こしていく。多くの小規模事業者は自社の経営分析をしたことがないため、経営分析の効果である「自社の機会や脅威」「戦略的強み・弱み」「不確実性」が明確になる点や、「真の経営課題を顕在化させることができる」といったメリットを訴求する。

【対象者】巡回・窓口相談を介した、掘り起こしによって気づきを得た小規模事業者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い 20 者を選定

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う

「財務分析」売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率 等

「非財務分析」対話と傾聴を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事

業者を取り巻く外部環境の脅威、機会をSWOT分析により整理する。

【分析手法】需要動向調査、経営支援システムや経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。

非財務分析は対話と傾聴によりSWOT分析のフレームで整理する。

(4) 分析結果の活用

○分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

○分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用する

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

多くの小規模事業者は、需要動向の変化に大きく影響を受けている一方で、顧客ニーズや自社の強み・弱み等の自社の経営状況を十分に把握できる状況に至らなかった。そのため自社の課題解決のために事業計画策定の必要性についての認識が未だ低い現状にある。また、これまでの商工会での事業計画の策定支援は、小規模事業者持続化補助金、各種補助金活用・金融支援等の機会を通じて実施するなど受動的な取組に留まりがちであったため、今後は、経営課題の解決に向けて、地域の経済動向調査、経営状況の分析及び需要動向調査を踏まえ、セミナー開催方法の見直し等を行い、効果的な事業計画策定により、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、5. で経営分析を行った事業者の5割程度／年の事業計画策定を目指す。併せて、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

さらに、5. で実施するワークショップ型のセミナーを通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得、現状を正しく認識した上で、内発的動機づけを促す。そして分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①DX推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー	1回	1回	1回	2回	2回	2回
・事業計画策定事業者数	20者	30者	30者	60者	60者	60者
③創業セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
・創業計画策定事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者

(4) 事業内容

①経営分析を行った事業者を対象に事業計画の策定前段階に「DX推進セミナー」の開催

募集方法	・個別案内、HP、公式LINEで周知
回数	・集団セミナー1回

支援対象	経営分析を行った事業者や経営力の向上や底上げを図りたい事業者を対象とする。
支援手法	経営指導員が担当制で張り付き、外部専門家等も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。
カリキュラム	・D X総論、D X関連技術（クラウドサービス、A I 等）や具体的な活用事例 ・クラウド型顧客管理ツールの紹介 ・S N Sを活用した情報発信方法 ・E Cサイトの利用方法等
目標参加者数	20 名程度

②経営分析を行った事業者を対象とした「事業計画策定セミナー」の開催

募集方法	・個別案内、HP、公式LINE で周知
回 数	・集団セミナー1 回+個別相談会 2 回
支援対象	経営分析を行った事業者や経営力の向上や底上げを図りたい事業者を対象とする。
支援手法	経営指導員が担当制で張り付き、外部専門家等も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。
カリキュラム	・今日から始める戦略的思考 ・地域小規模事業者が作成した身近な事業計画の紹介 ・「私にもできた」計画策定を経営に積極的にとりいれている地域小規模事業者に対するヒアリングやディスカッションなど ・商工会指導員が伴走型で支援する経営分析&事業計画作成ワーク ・個別相談会（経営指導員に専門家を加え伴走するフォローアップ支援）
目標参加者数	20 名程度

③「創業セミナー」の開催

募集方法	・個別案内、HP、公式LINE、ポスター、チラシ折込で周知
講 師	・税理士、中小企業診断士等創業計画策定に関する専門家
回 数	・セミナー5 回シリーズ 開催期間は 2 ヶ月程度
支援対象	創業希望者、創業 5 年未満の小規模事業者
支援手法	セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定と創業につなげていく。
カリキュラム	・創業に向けての基礎知識 ・創業計画書作成ワーク ・会計・税務の基礎知識
目標参加者数	15 名程度

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

これまでの小規模事業者への事業計画策定後の支援は、計画策定までの支援でとどまっていたため、計画実行の進捗やその後の売上等の推移等の把握には至っておらず、支援成果や小規模事業者の経営状況の確認ができていなかった。今後は、計画の進捗状況の確認や計画実行による売上・利益率の状況等把握まで、計画的な実行支援・フォローアップを行う。売上等の状況・計画の進捗に応じた、事業内容の検証・計画見直し等を含めたフォローアップ実施体制を構築し、定期的な支援に加え、随時、地域小規模事業者の売上増加につながる支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことにより、現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。社会情勢や経済環境の変化が生じた場合は、計画の見直しを行い、状況に応じた計画の変更を実施する。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
フォローアップ対象事業者数	20 者	30 者	30 者	60 者	60 者	60 者
頻度（延回数）	40 回	120 回	120 回	240 回	240 回	240 回
売上増加事業者数	—	10 者	10 者	20 者	20 者	20 者
創業フォローアップ対象事業者数	3 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
頻度（延回数）	12 回	40 回	40 回	40 回	40 回	40 回
売上増加事業者数		5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(4) 事業内容

【対象者】事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。

【頻 度】経営指導員等が四半期に一度、事業所を訪問し事業主と面談しヒアリングを行う。ただし、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。また、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

なお、事業計画と進捗状況とがズレている場合には、外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、今後の対応方策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更及び支援を行う。

また、創業希望者及び創業間もない事業者に対しては、資金面や販路開拓など課題に直面する場合が多々あることが予想される。そのため、対象事業者を定期的に訪問し、融資の相談、地域の経済動向調査結果の情報提供及び経営状況の分析、課題に対する事業計画策定支援など伴走型支援を継続していく。さらに専門家によるフォローアップ個別相談会を15回予定する。

【確認項目】現状認識、事業計画における進捗状況、事業推進の課題、今後の展開等

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている。また、小規模事業者に対する需要開拓支援は、各種展示会・商談会への出展を紹介し、周知する程度であった。そのため、需要開拓支援に関する支援効果の測定を行うことも少なかった。

今後、新たな販路の開拓にはD X推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。同時に地域の小規模事業者が製造および販売する商品・サービス・技術等を、新たな消費者や販路開拓したい取引先企業等にアピールし、売上・収益の増加につなげることが最も重要な支援と位置付ける。そのうえで、販路開拓に意欲のある小規模事業者に対し、地域内外向けに開催する展示会、商談会、即売会等への出展に関する事前支援・事後フォローを通して、販売促進、販路開拓につなげて効果的な需要開拓支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある製造業を重点的に支援する。

商工会が独自で展示会等を開催するのは困難なため、首都圏等で開催される既存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前に準備する FCP シートの作成や・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、装飾、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

D Xに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS 情報発信、EC サイトの利用等、I T 活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じて I T 専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
①イベント・展示会 (BtoC) 出展事業者数	-	5 者	5 者	6 者	6 者	7 者
売上額/者	-	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円
②展示商談会 (BtoB) 参加事業者数	2 者	3 者	3 者	4 者	4 者	5 者
成約件数/者	-	1 件	1 件	2 件	2 件	3 件
③サイト作成事業者数	-	2 者	2 者	3 者	4 者	5 者
売上増加事業者数/者	-	1 件	1 件	2 件	2 件	3 件
④SNS 活用事業者	-	2 者	2 者	3 者	4 者	5 者
売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①消費者 (B to C) への需要の開拓支援

一般消費者の需要開拓強化を目指す小規模事業者に対し、効果的な販売促進活動を支援することにより、一般消費者の需要開拓を支援する。

支援対象者	一般消費者の需要開拓を目指し、新たな商品（主に食料品）・サービスなどの認知度・販促を高めたい小規模事業者
訴求対象者	一般消費者
想定する 物産展等	① ニッポン全国物産展（11 月） ・全国からの特産品等が集まり、小規模事業者等の商品展開力・販売力向上を図る全国連主催の物産展。来場者数 58,083 人、出展者数 132 事業者（R4 年度参考）。 ② 常陸秋そばフェスティバル（11 月上旬） ・常陸太田市観光物産協会主催。常陸秋そば発祥の地である当市では新そばの時期に合わせて「食べ歩きコーナー」や「特産物の直売」を実施。来場者数は 5 万人（2 日間）、出店事業者約 30 者。

支援内容・手法	商工会としては、参加する小規模事業者に対し、専門家派遣事業なども活用して商品のブラッシュアップや魅力的な陳列や接客、販売方法等専門支援も行い、新たな需要の開拓を支援する。
---------	---

②バイヤー等（B to B）への需要開拓支援

商社・バイヤー等の需要開拓を図るため、展示会への出展を目指す小規模事業者に対し、展示会開催情報の提供と国・県等の支援施策を活用することにより、展示会出展の促進とそれによる販路開拓を支援する。

支援対象者	バイヤー等の新たな需要開拓を目指し、新商品（主に自社製品）・新サービスなどのPR・受注拡大に繋げたい小規模事業者
訴求対象者	地域内外及び海外に販路を持つ商社、卸・小売業等のバイヤー等
展示会等	①フーデックス（3月） ③ 海外型小規模事業者向け販路開拓支援事業（10月～11月）
支援内容・手法	①単独でブース出展が困難な小規模事業者は、商工会や他事業者と連携して共同出展を行う。商工会としては、出展する小規模事業者に対し、専門家派遣事業なども活用して、必要な営業用ツール（企業概要書、商談シート、名刺等）の作成、アピールの仕方、バイヤーとの商談の進め方、魅力的な展示ブースの作り方等を支援する。 ②毎年、当市管内の小規模事業者を2者選定し、参加する。商工会としては、海外展開に適した商材の選定から効果的なプレゼンテーション等に関する助言を行う。また、事後フォローアップとして、茨城県商工会連合会と連携して改善提案など実効性のある支援を行う。

時 期	名 称	場 所	来場者	内 容
3月	フーデックス	東京ビッグサイト（東京都江東区有明3丁目11-1）	全国のバイヤー、関係機関	一般社団法人日本能率協会主催、4日間に展示会 （R4年実績：全国から出展2,562者。来場者数約73,000人）
10月下旬～11月	海外展開	海外のモール	ECサイト・海外のモール利用者	茨城県商工会連合会が主催し、業務委託する（BtoC含む）。ECサイト出展や展示商談会の開催（令和4年度実績：海外へのテストマーケティング等が実施され、茨城県内から129商材を輸出。21商工会が参画した。）

③ECサイト利用・作成支援（BtoC向け）

優れた技術・製品・サービスの提供または下請（主に製造業関係）を有する小規模事業者を対象に、ネットを通じて全国の企業と新たな取引拡大を図るための伴走支援を実施する。

支援対象者	経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある小規模事業者
訴求対象	業種や地域を問わず、ネット購買を利用する一般消費者
支援内容・手法	商工会としては、全国商工会連合会が運営する「ニッポンセレクト.com」等への登録支援や自社ECサイト作成支援を行う。専門家と連携してサイトの立ち上げから利用方法、商材の見せ方、リード文等について継続的な支援を実施する。

④SNSを活用した情報発信

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、Facebook、Twitter、LINE、Instagram等の取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援

を行う。

支援対象者	経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある小規模事業者
訴求対象	地域内外の消費者
支援内容・手法	商工会としては、各 SNS の特徴、登録の際の入力方法支援や、自社の売りたい商品や技術・サービス等のアピール方法や、記載内容等を支援する。

Ⅱ. 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

9. 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

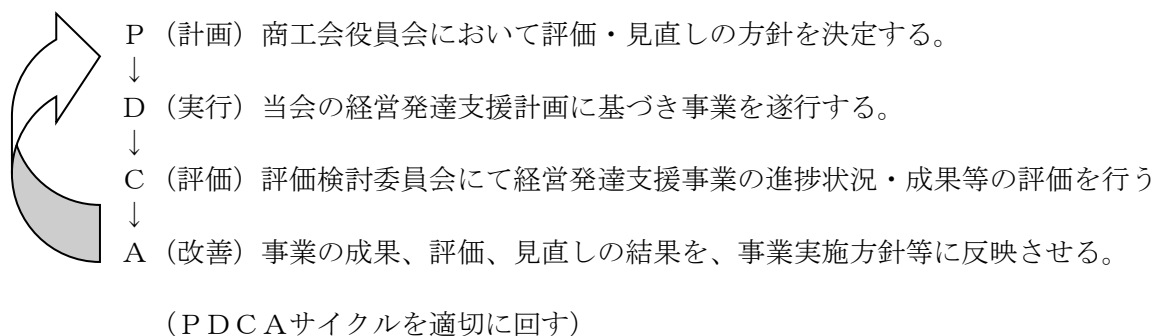
(1) 現状と課題

従来、理事会を経て年 1 回総代会時に事業報告を行っている。また、当該事業の評価及び見直しのため評価検討委員会を設置しているが、詳細な各事業の内容についての評価及び検証までは行っていないのが事態である。

今後は、経営発達支援事業の進捗状況等を確認・評価し、その後の事業実施方針等に反映させるためにも、毎年度事業実施状況についての検証・見直しを行う仕組みを構築することが不可欠である。

(2) 事業内容

①商工会副会長、常陸太田市担当部課長、法定経営指導員、外部専門家（中小企業診断士等）等を構成員とする「経営発達支援計画評価検討委員会」を設置し、経営発達支援事業の実施状況の確認、成果の評価、見直し案（PDCA サイクル）の提示を年度初めに 1 回行う。なお、評価基準については、「A:計画通り実施できた」「B:概ね実施できた」「C:計画通り実施できなかった」「D:全く実施できなかった」の 4 段階評価とし、全項目で評価 B 以上を目指すとともに、次年度への事業に反映させる。



②事業の成果や評価、見直しの結果は事業実施方針等に反映させるとともに、常陸太田市商工会 HP 上で公開し、地域の小規模事業者等が常に閲覧できる状態とする (<https://www.ootasyoko.or.jp/>)。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

職員の資質向上等については、これまで、県連の行う職員研修や県内の各ブロック職員協議会が行う研修会等への参加、中小企業大学校での中小企業支援担当者等研修を中心に対応を図ってきた。しかし、今後、小規模事業者の持続的成長に向けた経営力強化を支援していくためには、当会職員において、戦略上の意思決定に関与可能な高度な支援能力、実践的なノウハウなど習熟能力、職員間の知の共有が不可欠といえる。

今後は、こうした能力向上のための取り組みが体系的・計画的に行われるよう改善を図り、ま

た、ノウハウ等の共有化についても改善に努めながら、事業者の課題を的確に把握し、対応するためにも更なる資質向上を図る。さらに、小規模事業者との対話と傾聴を通じて信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践や課題解決をスムーズに行えるように努める。

(2) 事業内容

① 外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

全国商工会連合会・茨城県商工会連合会が主催する研修の参加に加え、中小企業基盤整備機構の主催する研修に経営指導員及び支援担当者（一般職員）が年間1回以上参加することで、当商工会職員の弱みである経営分析、経営革新、事業承継、販路開拓、事業再生、事業計画策定といった、小規模事業者が行う戦略上の意思決定に関与可能な高度な支援能力の獲得・向上を図る。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) その他取組

オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入等

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

【小規模事業者課題設定力向上研修】

課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後に続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

② OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③ 職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番で講師を務め、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上及び支援ノウハウの共有を図る。

④ データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにする。

1.1. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

地域経済の活性化には、企業活動を支える人材の確保や育成等が必要不可欠である。地域内の小規模事業者は人手不足・人材不足等の人材課題を抱えており、今後ますます生産年齢人口が減少することで、企業にとって“ヒト”に関する課題が深刻化・多様化することが予想され、地域経済の衰退につながるものが懸念される。

当会としては令和4年度から関東経済産業局と連携し、外部人材確保支援等事業（＝「地域の人事部」）に取り組み、常陸太田市や地域の金融機関等とともに、それぞれの強みを活かし一丸となって地域中小企業の多様な人材活用を推進してきた。

しかしながら、小規模事業者の多くは人材活用に対する認識が低く、経済面や人材リソース等の制約から従来から取り組んでいる課題解決手法に終始し、新たな経営手法の導入や意識変革までには至っていない。また、当会としても人材支援ノウハウや知識が乏しいことから、人材支援能力の向上や支援体制の強化が課題となっている。

今後は人材支援領域に強みのある専門家や民間事業者、他支援機関等との連携をより一層強化し、地域小規模事業者の人材確保・定着・育成等の取組みを総合的に支援していく。そして、地域小規模事業者の持続的発展を通じた地域経済の活性化に取り組む。

(2) 事業内容

①地域経済活性化のための場づくり

「地域の人事部」の体制を継承する形で商工会が中心となり、常陸太田市や地域金融機関、経営支援機関、民間事業者等の関係機関が集い、地域商工業者の人材課題等の解決を図ることを通じた地域活性化策を検討する協議会（仮称）を年数回開催する。

②副業・兼業人材マッチング（外部人材活用支援）

当会が保有する独自の人材データベースや民間事業者等が運営するプラットフォーム等を活用して、副業・兼業人材等の外部人材とのマッチングを支援し、地域小規模事業者の抱える人材課題等の解決を図る。

③人材課題相談窓口の設置・運営

地域小規模事業者が抱える採用・育成・環境整備等に係る人材課題をワンストップで解決することを目的に、専門家や各支援機関等と連携した「人材課題相談窓口」を当会内に設置する。

経営指導員を中心に巡回・窓口相談の機会を活用して、対象事業者の掘り起こしを行い、対話と傾聴を通じて人材課題に対する最適かつ具体的な解決策を提案し、実行支援及び実行後のフォローアップ支援までを一貫して行うことで、アドバイスだけに留まらない伴走支援を展開する。また、集約された人材課題を基に各支援機関のサービス強化・改善や行政施策に反映することを目指す。

④「人的資本セミナー」の開催

人口減少が激しい市場でどのように人材活用を進めていくかをテーマに、地域ならではの採用についての考え方、従業員の育成や定着などの内容で、地域の経営者に向けたセミナーやワークショップ等を開催する。

(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													
(令和5年11月現在)													
(1) 実施体制（商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等）													
常陸太田市商工会 事務局長 <table><tr><td>法定経営指導員</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営指導員</td><td>3名</td></tr><tr><td>補助員</td><td>1名</td></tr><tr><td>記帳専任職員</td><td>1名</td></tr><tr><td>記帳指導職員</td><td>2名</td></tr><tr><td>一般職員</td><td>2名</td></tr></table> 常陸太田市 商工振興・企業誘致課		法定経営指導員	1名	経営指導員	3名	補助員	1名	記帳専任職員	1名	記帳指導職員	2名	一般職員	2名
法定経営指導員	1名												
経営指導員	3名												
補助員	1名												
記帳専任職員	1名												
記帳指導職員	2名												
一般職員	2名												
(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制													
①当該経営指導員の氏名、連絡先													
■氏名： 菊池 智之													
■連絡先： 常陸太田市商工会 TEL. 0294-72-5533													
②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）													
経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。													
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先													
①商工会													
〒313-0061 茨城県常陸太田市中城町 3210													
常陸太田市商工会 経営支援課													
TEL：0294-72-5533 / FAX：0294-72-5546 E-mail：info@ootasyoko.or.jp													
②関係市町村													
〒313-8611 茨城県常陸太田市金井町 3690													
常陸太田市 商工観光部 商工振興・企業誘致課													
TEL：0294-72-3111 / FAX：0294-72-0288 E-mail：yuchi@city.hitachiota.lg.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)

	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
必要な資金の額	2,200	2,200	2,300	2,300	2,300
○セミナー開催費	700	700	800	800	800
○専門家派遣費	300	300	300	300	300
○需要動向調査費	200	200	200	200	200
○需要開拓支援費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

(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
・ 自己財源 (会費収入、手数料収入) ・ 国補助金 (伴走型小規模事業者支援推進補助金) ・ 茨城県補助金 ・ 常陸太田市補助金

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①	
②	
③	