

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	清水町商工会 (法人番号 2080105002361) 清水町 (地方公共団体コード 223417)
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>(1)小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現する (2)町の特産品等の掘り起こしや限りある地域資源の魅力を活かした賑わいづくりの推進 (3)小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の議題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的な発展を繋げる</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること ビッグデータの活用や商工会独自の調査で、地域内の経済動向を収集、整理、分析し、その結果を小規模事業者へ提供する。また経営指導員の巡回・窓口相談における支援の一助として積極的にデータ活用し、的確な支援を行う。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 各種イベントや展示会において、商品や町の特産品等に関する需要の動向調査を実施し、情報収集や分析等の結果を小規模事業者に提供することで事業計画に反映し、商品開発と改良・新サービス提供・販路開拓に役立てる。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者自らが経営課題を分析することで、個々の事業者に応じた支援策を提案し、事業計画策定に繋げる。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析を実施した小規模事業者に対し経営課題を解決するため、効果的な事業計画策定支援を実施し経営力向上を図る。地域の支援機関と連携した計画策定支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 経営指導員等による定期的な巡回訪問により事業課題を意識したフォローアップ支援を行う。また、特殊な案件は必要に応じて専門家による指導を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の販路開拓や拡大を図るため、当商工会が地元産の原料を使い生産された商品を推奨する「柿田川こだわりの逸品」への認定を支援する。また、SNSやECサイト活用等の支援を通し、新たな需要開拓に繋がるようDXに向けた支援を行う。</p>
連絡先	<p>清水町商工会 〒411-0912 静岡県駿東郡清水町卸団地 132 TEL 055-975-6987 FAX 055-971-4223 E-mail info@kakitagawa.or.jp</p> <p>清水町 産業観光課 〒411-8650 静岡県駿東郡清水町堂庭 210-1 TEL 055-981-8239 FAX 055-976-0249 E-mail chiiki@town.shizuoka-shimizu.lg.jp</p>

経営発達支援事業の目標

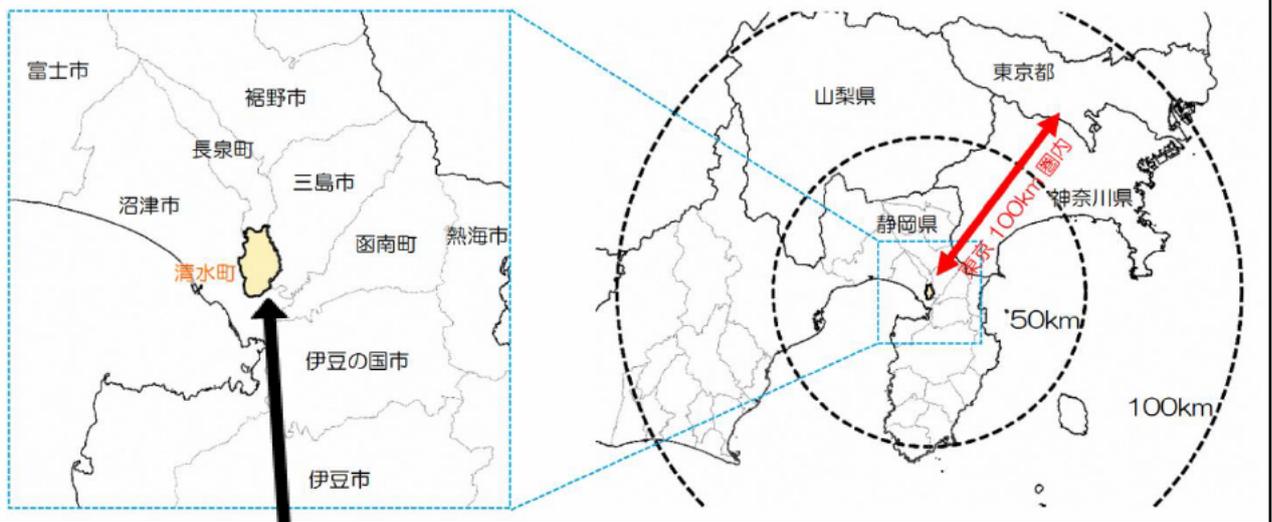
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

清水町は静岡県東部に位置し、西は沼津市、東は三島市、北は長泉町と接しており、東京からは約 100 km 圏内にある。町域は東西に 2.7 km、南北に 4.54 km、面積は 8.81 km²、県内では最も面積の小さく人口密度が最も高い町であり、標高は最も高いところで 256m (徳倉山)、最も低いところで 2.9m (徳倉矢崎河川敷) といった非常にコンパクトで平坦な町でありながらも、住宅地、商業地として発展してきた。

■ 位置図



清水町内管轄区域全域

<交通>

町の北部地域を国道 1 号が東西に走り、東名高速沼津インターチェンジから町の中心部まで約 7 km と自動車交通の利便性が高い。東海道新幹線及び東海道本線の停車駅である三島駅から中心部まで約 4 km であり、鉄道を利用したアクセスにも優れている。



<環境>

日本三大清流の一つにも数えられている「柿田川」が町の中心部を流れ、その周辺には東洋一の湧水量を誇る「柿田川湧水群」を有している。柿田川の水は静岡県東部地域の飲料水としてだけでなく、工業・農業用水としても活用される大切な水源である。また平均気温 16.5℃前後、年間降水量 1,600mm 前後と、豊富な自然環境と温暖な気候に恵まれた地域である。



◀ 町の中心を流れる柿田川

<人口の推移>各年10月1日現在

人口の推移によると総人口・男・女ともに毎年減少しているが、世帯数は毎年増加している

	平成22年	平成27年	令和2年	令和5年
総人口	32,302	32,118	31,710	31,801
男性	15,754	15,573	15,388	15,514
女性	16,548	16,545	16,322	16,287
世帯数	12,180	12,363	12,973	14,472

<産 業>各年3月31日現在

○産業構造の推移（業種別の商工業者数及び小規模事業者数の推移）

卸売業とサービス業は増加しているがそれ以外の業種は減少している

年度/業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲・宿泊業	サービス業	その他	合 計	小規模事業者数
平成25年	170	213	128	160	134	153	81	1,039	706
平成30年	154	203	124	138	122	149	79	969	546
令和5年	153	195	140	130	124	156	75	973	511

○商工業者数の推移

商工業者数、小規模事業者数、は減少しているが、令和5年の会員数は増加している

年 度	商工業者数	会員数	小規模事業者数
平成17年	1,077	818	651
平成22年	1,012	761	656
平成27年	975	669	522
令和5年	973	674	511

*清水町商工会総会資料より抜粋（単位：事業所数）

<商業>

町の産業は製造業の占める割合が2割程度と最も多く、県東部地域の流通拠点である卸団地（沼津卸商社センター）には卸売業が多く、自動車の交通量の最も多い国道1号近くには大型商業施設サントムーン柿田川があり、そこには多くの小売業の店舗が集積している。

<観光>

柿田川は国道1号のすぐ脇を流れる、国指定天然記念物に指定された清流で富士山からの雪解け水が地上に湧き出る湧水群である。「日本名水百選」などにも選ばれている。柿田川公園内の第1・第2展望台から湧き間を見ることができる。本町の観光交流人口は約54万人となっている。通過滞在型の観光地で宿泊客は1割以下である。

<地域の特産品>

「緑米」（みどりまい）

清水町久米田地区の田園で栽培されている希少種の古代米「緑米」は、緑米は他の品種と交雑しやすく生産が難しいと言われているが、一年中安定した気候と柿田川の美しい水に恵まれ緑米づくりには最適の環境となっている。現在は町の魅力を発信する商品としてふるさと納税返礼品にも登録され、全国からの注文も増えている。また緑米を使った商品が展開され、1次産業から2次産業への発展をするなど広がりを見せている。

「糶」(こうじ)

清水町が誇る名産品のひとつに、湧水と合わせて『糶』がある。その歴史は古く江戸時代末に京都の僧侶が一宿一飯のお礼に清水町新宿地区の人たちに糶造りの技を伝えたのが始まりとなっている。温暖な気候と豊富な湧水・穀倉地帯であったことから糶造りに適した土地柄であったことに起因し、最盛期には製造業者や販売を専門にする売り子が多く存在したが、現在は清水町伏見地区・新宿地区に3軒を残すだけとなってしまった。しかしながら、清水町こだわりの逸品として登録される「糶」は、伝統の技を受け継ぎ今日も製造を続けている。

・清水町第5次総合計画の概要（令和3年度～令和12年度）

清水町の将来像を「くらしやすさで未来をともにつくるまち・清水町」と定め、行政、町民、事業者等が一体となり、力を合わせてその実現を目指す。

近年、特に地方では少子高齢化と人口減少は確実に進行し、今後さらに加速すると予想されている。産業においてこのような厳しい時代に持続可能なまちづくりを進めていくために、長期的、総合的な視点で本町が目指すまちづくりの姿とその実現の手段として、助成制度の拡充を図るとともに、創業や起業、事業承継に向けた相談支援に取り組む。

町や商工会は支援の受け手である事業者との対話と傾聴を通じ、意思疎通を図りその都度ニーズを捉えながら、伴走型支援と産業振興に取り組む。

②課題 地域や管内における産業別の状況や強み・弱み等を踏まえた課題

・商業：(現状)

当町の立地的優位性から大型商業施設の集積が著しく、小売業の総売場面積における大型店の売場面積比率が県下でも非常に高い自治体の一つとなっている。また、商店街の核となる駅やバスターミナルがなく、商店街は形成されておらず、個店が町内各所に点在しており、一体性に欠けている。

(課題)

需要の停滞や消費の低迷などが主な要因ではあるが、大型店への消費者の流出や後継者不足等の理由により個店の廃業が相次ぎ、卸・小売業の事業所数は、10年前に比べ、100店舗以上約3割の減少となっており、地域経済そのものの衰退が危惧されている。本商工会としても、若手後継者育成等の後継者対策や小規模な個店の組織化による販売促進支援など、創業支援や継続的な支援策を講じていかなければならないと考えている。

・工業：(現状)

昭和初期までは豊富な湧水を使った製紙業・紡績業が盛んであったが、近年は自動車部品関連、機械部品関連等の製造加工業者の割合が高く、住工混在した地域に立地する老朽化した工場が目立つ。狭い町域の上、土地の用途地域制限により工業地域や準工業地域が非常に少ない。また、住宅に適した立地であるため、地価が高く新たな工業立地には不向きな地域である。

(課題)

新たな雇用の創出と地域の活力向上を図る上においても、新たな工場等進出は必要不可欠である。その中で医療・福祉分野の企業や航空産業などの高度な技術を持つ先進分野の企業が町内にはあり、その関係・関連企業の誘致をどう促進していくか今後の課題である。

・観光：(現状)

全国的に知名度が高く、東洋一の湧水量を誇る「柿田川(湧水群)」を有しているが、他にはこれといった観光資源が無いのが現状である。また、これまで伊豆への玄関口の交通の要衝地であったが、近年、東名高速道路沼津ICから続く、東駿河湾環状道路が伊豆縦貫自動車道とアクセスしたことにより、国道1号を通り、町内を通過する観光客数(通行車輛)が減少している。

(課題)

今後さらに、町・(一社)清水町ゆうすい未来機構・観光事業者・地域事業者等と連携し、「柿田川」の価値を高め、魅力を磨き上げる。そのためには観光交流客の一層の滞留と経済活動を促すための新たな目玉となりうる観光資源の発掘と魅力向上が求められる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

小規模事業者の振興について、行政と関係機関と連携して事業者からニーズの高い経営基盤強化の支援を行っていく。事業者を対象とするアンケート調査では「ブランド力の強化」「新商品、新技術の研究開発」「国内協力企業、提供企業との連携強化、新規連携」などを経営課題に挙げる事業者が多く、販路開拓を拡げたり商品力を高めたり他の事業者との連携が求められている。

創業・起業支援においては助成制度の拡充を図るとともに、事業者ニーズを捉えながら、伴走型の相談支援や補助金制度を利用し支援強化を図る。

②清水町総合計画との連動性・整合性

第5次清水町総合計画は今後10年間のまちづくりの指針となるものであり、本町の最上位の計画である。本計画では将来都市像である「くらしやすさで未来をともにつくるまち・清水町」の実現に向け総合的かつ計画的なまちづくりの推進を目指し、「基本構造」「基本計画」「実施計画」を3層で構成している。(以下、産業振興に資する計画を記載)

「基本目標」・・・豊かな自然環境と地域の活力が誇りを育むまちへ

「施策」・・・地域資源と特長を生かした産業の振興

「基本事業」・・・①企業活動活性化の支援

②創業・起業の支援

商工会においても、地域産業の振興と事業所の持続可能な発展に向けて町と連携し、経営発達支援計画に基づく事業所の支援や、創業・起業支援、地域経済活動に資する多角的な事業推進を行うと共に、国をはじめとした各種補助金申請の支援による新事業の開発、経営分析や地域経済の需要動向の調査研究、地域観光資源を活かした新商品の開発等を目指すことから、町の目指す姿と連動性・整合性があるといえる。

③商工会としての役割

当商工会は、町の産業振興と小規模事業者等の活性化を目標に会員・会員外を問わず、町の経済団体の代表として、様々な相談や経営支援を行ってきた。また相談案件によっては商工会内だけではなく、行政や金融機関、各支援機関と連携を図り、スピード感を持ち、事業者のに寄り添った的確な支援を行っている。

- ・販路拡大に向けた各種事業計画書策定支援
- ・創業・起業セミナー開催
- ・DXセミナーの開催と導入支援
- ・経営分析や経済動向調査と需要動向調査

・地域資源活用事業など

町内には中小規模の事業者が多く、近年、新型コロナウイルス感染症、物価高騰の影響などで小規模事業者を取り巻く環境は厳しく、事業者が抱える経営課題はますます複雑に高度化する中で、小規模事業者の支援ニーズに応え、事業者の経営力を強化させ、経営指導員を中心として組織的に伴走型支援を行っていく。推進にあたり、清水町産業支援連絡会・中小企業診断士等の専門家と連携して、小規模事業者の持続的発展と地域経済活性化のために様々な組織と連動して伴走型支援を行っていく。

平成 31 年 2 月に商工会館が新築移転し、個々の事業所の発展と地域経済の振興が期待されている中、町との連携により、特定創業等支援事業として集団創業セミナーや創業個別相談会を実施している。他にも事業承継相談においては、事業引継ぎ支援センターと連携し個別相談会を毎月開催している。

(3) 経営発達支援計画の目標

1. 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現する
2. 町の特産品等地域資源の魅力を活かした賑わいづくりの推進する
3. 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、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みへ繋げる

2. 経営発達支援事業の実施期間、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

①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現する

経営を取り巻く様々な環境変化に対応できるよう経営改善を図る上では、財務データ等の表面的な経営課題だけでなく、自らが本質的な課題に気づき、納得した上で行動する力を引き出すため、事業者との対話と傾聴を繰り返し事業計画の策定支援を行う。また、将来的に自ら変革を続けていける力をつけるため、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業継続の実現に繋げる。

②町の特産品等地域資源の魅力を活かした賑わいづくりの推進

町への新たな人の流れを意識し、賑わいに繋がるような地域特産品・サービスの開発・改善を伴走支援するため、IT技術を利用した提供方法の推進や町内の施設・店舗などを活用した販路開拓支援等を通して、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。

③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、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる

人口減少や高齢化率の上昇が続く社会において、地域経済を維持し、小規模事業者の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支援において、経営者や従業員との対話を通じて日頃から抱える悩みや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

[現状]

地域の経済動向の把握については、前回の経営発達支援計画（第6次・平成30年度認定）以前は、経営指導員による巡回・窓口相談時や、各業種別部会・委員会、地区幹事会、小規模企業振興委員会等において、定期的に地区内の事業者の状況や自社及びそれぞれの業界の状況等をヒアリング聴取して現状把握に努めていたが、主観的な部分が多く客観的な数値での検証・分析が行われていなかった。しかし、前回の経営発達支援計画1年目（令和元年度）に、地区内小規模事業者を対象に、「経営意識調査」を実施し、204事業者から回答を得た。業種別には、製造・小売・卸売・建設・飲食・サービス業・その他の7業種から、バランス良く回答を得ることができた。経営者の年齢構成は、60歳代以上が50%を占めており、その内の30%強が後継者不在となっていた。事業継続については、5年後で70%以上、10年後で60%以上の事業者が事業継続に意欲を示しており、廃業については10年後に10%であったが、それらは高齢で後継者不在の経営者と思われる。総じて、当町の経営者は事業継続への意欲が比較的高いことが分かった。また、近年の売上状況については、増加傾向30%、増減なし40%、減少傾向30%となっていた。しかし、この売上状況のデータは令和元年度（2019年度）のコロナ禍以前のものであるため、現状とかけ離れたものになっている可能性が高い。

[課題]

経営課題については、「売上減少」、「先行きの不安」、「従業員確保難」の順で高いものとなっていた。尚、別に令和5年度から3ヶ年間・全国商工会連合会の「小規模企業景気動向調査」の担当商工会となっており、経営指導員3名を業種別に担当を振り分け、小規模事業者への巡回、窓口相談時にヒアリング聴取した結果を基に、毎月、前年同月比の景況を報告している。

(2) 目標

調査内容等	現行	令和6年	令和7年	令和8年	令和9年	令和10年
地域の経済動向分析のHPでの公表回数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
景気動向分析のHPでの公表回数	1回	2回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

地域経済動向の分析

経営指導員等が公的な統計データを分かり易く事業者を提供することを目的に、RESAS（地域経済分析システム）をはじめ、総務省統計調査、静岡県統計調査、清水町統計データ、金融機関・シンクタンク等の各種統計調査等の資料を活用して、地域の経済動向を分析する。毎年1回実施し、調査項目は、地区内の人口動向や消費動向の他、業種別事業所数、従業員数、年間販売（小売・卸売）額、工業製品出荷額、住宅着工件数等とし、情報の収集及び分析を行う。また、清水町産業観光課等の協力を得て、柿田川公園への観光客数、町営駐車場利用台数、観光客消費額等の情報を得て分析を行う。分析方法として、業種・販売（出荷）品目ごとに通年の動向が分かるよう状況把握をする。

(4) 調査結果の活用

分析結果は、経営指導員等による巡回・窓口相談や、本事業における小規模事業者の事業計画策定支援の際の地域経済動向等を踏まえているか否か判断するための基礎資料として活用するとともに、経営指導員等がRESAS（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、その分析結果を本商工会会報「しみず」やホームページにて必ず年1回公表し、地区内小規模事業者に広く提供することで自社の経営の参考としてもらう。

【調査手法】 経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】

- ・「地域経済循環マップ・精算分析」 → 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させる。

また、各種公的統計資料等の活用による人口動向、消費動向、事業所数、従業員数、年間販売額、製品出荷額、住宅着工件数など予め調査項目を決め、経済動向に関する客観的数値を経営指導員等が定期的に収集し、検証分析を行い、その分析結果を小規模事業者への巡回・窓口相談時に経営支援ツールとして有効に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

需要動向調査については、事業所や各種団体・機関からのヒアリングや業界誌、インターネット等からの情報把握を中心に実施していた。実際の現場で行う情報収集が不十分であるため、消費者やバイヤー等のニーズを的確に把握しているとは言えない状態ある。また、情報収集で得られた結果の分析や情報提供についても限定的なものとなっている。

[課題]

小規模事業者が持続的な発展をさせていくためには、環境変化や消費者等のニーズにあったサービスを提供する必要があるため、アンケートを活用した情報を収集と、分析を継続して行う必要がある。また、統計データ等で情報収集・分析した結果についても商品やサービス内容に反映させるため、商品開発や販路開拓等に取り組む事業者へ提供する。

(2) 目標

内 容	現 行	令和 6 年	令和 7 年	令和 8 年	令和 9 年	令和 10 年
①需要動向・消費者ニーズ調査の対象事業者数	0 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(3) 事業内容

①イベント等での需要動向・消費者ニーズ調査

柿田川こだわりの逸品推奨品の認定を目指し、町の特産品を活用して開発された新商品について、町内イベント等にて試食・アンケート調査を実施する。調査結果は専門家と経営指導員等で分析し、事業者にフィードバックし、商品の改良及び事業計画策定に活用する。

目 標	統計や事業者からのヒアリング情報だけでなく、現場で生の情報を収集することで消費者の的確なニーズを把握する。
調査場所	・清水町産業祭（10～11月頃） ・ゆうすい商店会朝市（隔月）等
調査手法	・30名以上の来客者やターゲット顧客層に対して、アンケート調査等を実施する。（QRコード・または対面）
調査項目	・年齢（年代）・性別・居住地（町内、町外、県外）などの基礎データ ・商品の味・デザイン・ボリューム・パッケージ、・地域性、改善点等
支援内容	・調査項目の選定・アンケートシートの作成 ・調査票の分析、提供 ・調査結果を踏まえ、対象業者が現在提供している商品・サービス・販売方法等の見直しのアドバイス
活用方法	・専門家（中小企業診断士等）の助言等を得て収集したアンケート情報を分析する。分析結果は、事業者へ提供し商品改良等を行う。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

日頃は、主に金融（融資）相談時において資金効果、返済余力（キャッシュフロー）の観点から経営分析を行っているが、小規模事業者のニーズとしては、「自社事業の現状を的確に把握し、経営課題を抽出して課題解決に向け行動したい。」ところであり、もう一歩進んだ的確な経営分析が求められている。

[課題]

経営指導員が地区内小規模事業者に対して、画一的なものでは無く、個々の実状に合わせた経営分析を行うとともに、対話と傾聴に重点をおいた巡回や窓口相談で、個々の事業者の経営の実態を把握した上で経営分析を行い、事業計画策定に繋げていかなければならない。

(2) 目標

支援内容	現行	令和6年	令和7年	令和8年	令和9年	令和10年
経営分析セミナー・個別相談会開催回数	-	2回	2回	2回	2回	2回
経営分析事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナー）の開催

参加した事業者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題を抽出・把握し、事業計画策定等活用について理解を深めるとともに、対象となる事業者の発掘を行う。また意欲的で前向きな企業に対しては、その分析・提供を通じて小規模事業者の成長に寄与していく。参加者募集について、経営指導員の巡回・窓口相談にて行う。

【募集方法】 ・案内チラシを作成し事業者向け会員 DM 発送での周知
・商工会HP等での周知
・町広報への折込みによる全戸配布を実施

【開催回数】 ・集団セミナー：1回/年、個別相談会：1回/年

【参加者数】 ・集団セミナー：10者、個別相談会：5者

②経営分析の内容（簡易経営分析ツールの活用）

本商工会の経営指導員の経営分析支援の標準化を図り、地区内小規模事業者自らが自己の経営課題を抽出し把握して実行するためのきっかけ作りを目的とし、簡易事業経営分析ツール（経済産業省提供の企業の健康診断ツール「ローカルベンチマーク」）を活用する。当該ツールの分析項目は、「財務情報」（6つの指標：①売上高増加率（売上持続性）、②営業利益率（収益性）、③労働生産性（生産性）、④EBITDA 有利子負債倍率（健全性）、⑤営業運転資本回転期間（効率性）、⑥自己資本比率（安全性））と「非財務情報」（4つの視点①経営者への着目、②関係者への着目、③事業への着目、④内部管理体制への着目）である。

小規模事業者への巡回訪問・窓口相談、記帳指導、決算確定申告指導、金融指導等で得た決算書等を基に財務分析し、これに小規模事業者の内部環境における強み・弱み、外部環境における機会・脅威の中から課題を抽出するSWOT分析等の非財務分析においては、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、本質的な課題を抽出し、多様な支援ツールから、個々の小規模事業者に合わせて活用選択をしてもらい、事業計画策定に繋げていく。

③高度且つ専門性の高い経営分析における専門家の活用

高度で専門性の高い経営分析が必要な場合は、静岡県商工会連合会と連携を図り、小規模企業ビジネスパワーアップ支援事業または広域支援拠点等を活用し、中小企業診断士等による専門家派遣指導を行う。小規模事業者それぞれの経営課題を抽出し経営分析を行うことで、経営課題を明確にし、事業計画策定に繋げる。また、経営指導員等が専門家と同行し、連携を図ることで経営分析支援能力が向上する効果が期待できる。

(4) 分析結果の活用

経営分析の結果は、当該の小規模事業者にフィードバックさせ、事業計画策定に活用する。また、その経営分析の結果は、データベース化し、内部共有して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

[現状]

日頃は、小規模事業者持続化補助金や小規模企業経営力向上事業費補助金等の申請に併せ、中小企業診断士等の専門家による経営計画作成セミナー及び個別指導を実施している。また、事業計画作成支援、創業計画作成支援、金融斡旋等については、経営指導員等による個別指導を実施している。

[課題]

地区内小規模事業者が事業計画を策定することは、今後も事業を継続し安定的に発展させていくために必要不可欠な要素であるが、多くの小規模事業者は、漠然とした計画や希望を持っていても、日々の仕事に追われ自社事業を振り返り見直す余裕がないのが現状である。これまで事業計画を策定したことが無く、将来的に具体的な経営ビジョンを持っていない小規模事業者に対して、伴走しながらのきめ細かい支援を、いかに効果的に行っていくかが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

経営指導員による巡回訪問を強化し、事業計画の策定が今後自社の事業を発展的に継続させていくために、いかに重要であるかを啓蒙普及していく。また、日頃の窓口相談や、経営に関する個別相談会や経営セミナー開催時において、事業計画の重要性について、少しでも多くの小規模事業者に伝えることにより、事業計画策定に意欲のある小規模事業者の掘り起こしに努める。

経営分析の結果に基づき、小規模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。

更に、事業計画策定に関して、経営（商品開発、マーケティング、生産・品質・原価管理等、技術開発等）・法律・労務管理・知的財産権・DX・ITなど、より高度な専門性の高い課題に対しては、専門的なスキルを有した専門家相談を実施する。

また、創業希望者に対しての創業計画書作成における事業計画策定支援に関しては、県連合会広域支援拠点、日本政策金融公庫、地区内各金融機関等とも連携しながら進めていく。

(3) 目標

支援内容	現行	令和6年	令和7年	令和8年	令和9年	令和10年
事業計画策定セミナー・個別相談会開催回数	-	5回	5回	5回	5回	5回
事業計画策定事業者数	8者	10者	10者	10者	10者	10者
DX推進セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
創業セミナー開催回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回
創業計画策定件数	3者	4者	4者	4者	5者	5者

(4) 事業内容

①事業計画策定支援（事業計画作成セミナー及び個別相談会の開催）

経営分析を実施した全ての小規模事業者を対象に、中小企業診断士等の専門家を講師とし、自社分析、課題設定の方法から課題解決の手法等を内容とした事業計画策定セミナー（年2回）及び個別相談会（年3回）を開催する。セミナー及び個別相談会開催後は、経営指導員等の巡回指導により事業計画の策定を支援していく。尚、事業計画策定にあたっては、地域の経済動向調査及び需要動向調査の結果を踏まえて行う。

更には、経営（商品開発、マーケティング、生産・品質・原価管理等、技術開発等）・法律・労務管理・知的財産権など、より高度な専門性の高い課題に対しては、県連合会の小規模企業ビジネスパワーアップ支援事業等の専門家派遣制度を活用し、中小企業診断士等の専門家による指導を行い、経営力向上を図るためのより実行性の高い事業計画策定の支援を行う。

①事業計画策定セミナー・個別相談会

- 【支援対象】** 経営分析を行った小規模事業者で補助金申請を希望する小規模事業者
経営革新計画の承認を目指す小規模事業者
事業承継及び事業再生を目指す小規模事業者
- 【募集方法】** ・案内チラシを作成し事業者向け会員DM発送での周知
・商工会HP等での周知
・経営指導員等の巡回による告知
- 【回数】** 集団セミナー：2回/年、個別相談会：3回/年
- 【参加者数】** 集団セミナー：1回あたりの参加者数10者
個別相談会：1回あたりの参加者数5者
- 【支援手法】** セミナー受講者に対して、経営指導員が中心となり事業計画策定を支援する。また、必要に応じて、県連合会の専門家派遣制度や広域支援拠点の専門家を活用して支援を行う。

②DX推進の強化（DX推進セミナーの開催）

ITの専門家（中小企業診断士等）を講師とし、DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得や実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組みを内容としたDX推進セミナー（年1回）を開催する。セミナー開催後は、経営指導員等の巡回指導によりDX推進を支援していく。更には、より高度で専門性の高い課題に対しては、県連合会の専門家派遣制度を活用し、DX・ITの専門家による指導を行う。

・DX推進セミナー

- 【支援対象】** DXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組みに前向きな地区内小規模事業者
- 【募集方法】** ・案内チラシを作成し事業者向け会員DM発送での周知
・商工会HP等での周知
・経営指導員等の巡回による告知
- 【回数、参加者数】** 集団セミナー：1回/年、参加者数12者
- 【支援手法】** セミナー受講者に対して、経営指導員及び経営支援員等がそれぞれの小規模事業者のスキルに応じて、DXの推進についての相談対応をする。また、必要に応じて、県連合会の専門家派遣制度を活用し、IT分野の専門家からの指導を受け、課題の解決を図る。

③創業者の掘り起こしと創業者支援の強化（創業セミナーの開催）

町産業観光課と密接に連携を図り、創業希望者の掘り起こしを行うとともに、巡回・窓口指導及び県商工会連合会広域支援拠点、日本政策金融公庫、地区内各金融機関等との連携支援により、創業を実現させるとともに実行力の高い創業計画の策定支援を行う。

・創業セミナー

【支援対象】 地域内の創業を希望する方、創業して間もない小規模事業者

【募集方法】

- ・案内チラシの新聞折込みでの周知
- ・案内チラシの事業者向け会員 DM 発送での周知
- ・商工会HP等での周知
- ・経営指導員等の巡回による告知

【回数】 集団セミナー：4回/年

【参加者数】 集団セミナー：1回あたりの参加者数10者

【支援手法】 セミナー受講者に対して経営指導員が事業計画書（創業計画書）の策定支援を行う。必要に応じて中小企業診断士等の専門家を交えて確実に創業が実現するよう支援する。

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

[現状]

日頃は、金融斡旋時や小規模事業者持続化補助金、経営力向上事業費補助金、経営革新計画作成時等に必要となる場合があるため、その際に事業計画書の作成支援を行っている。また、補助金が採択された小規模事業者や経営革新計画が承認された小規模事業者に対しては、定期的に経営指導員によるフォローアップを行っている。

[課題]

計画の遂行状況は、各小規模事業者の意識によりバラバラであり、概ね計画のどおりに遂行している小規模事業者もいるが、中には「時間が足りない」「事業の優先順位が変わった」等の理由で、事業計画どおり実施できない小規模事業者もいるのが現状である。多くの小規模事業者の特性として、計画は立案したものの、計画途中で別の方向に向いてしまうことが往々にしてある。その要因は、取引先との関係や、限られた経営資源の振り分けが計画どおりにいかないことがほとんどで、その都度、事業計画の見直しが必要となっている。

（2）支援に対する考え方

経営指導員等による定期的な巡回訪問により、伴走型のきめ細かいフォローアップをしていくことを常に心掛け、事業の進捗状況はその都度確認する。計画どおり行っていない場合は、なぜ行っていないのか経営状況をヒアリングして、課題を小規模事業者とともに抽出し計画の改善策を検討していく。

また、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で、現場レベルで当事者意識を持って取組むなど、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。

(3) 目標

支援内容	現行	令和6年	令和7年	令和8年	令和9年	令和10年
フォローアップ対象事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
フォローアップ頻度（延回数）	—	56回	56回	56回	56回	56回
売上増加事業者数	—	3者	4者	4者	4者	5者
利益率3%以上増加の事業者数	—	2者	2者	3者	3者	4者

(4) 事業内容

①事業計画策定後の経営指導員による定期的なフォローアップの実施

事業計画策定後は、事業計画を策定した全小規模事業者を対象に、経営指導員等により、頻度を毎月1回の者を3者、四半期に1回の者を3者、年2回の者を4者に3分の1ずつに分けて、フォローアップのための巡回訪問を実施する。但し、小規模事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。また、創業支援者に対しては3ヶ月に1回（年4回以上）を目安として、定期的な巡回訪問及び窓口相談で、フォローアップによる指導・助言を行う。定期的に状況を確認することにより、早期に課題を見つけ出し、改善策を立案できる効果が期待できる。事業計画が進捗しているかどうか経営状況を把握し、進捗が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断した場合には、他地区の経営指導員等や専門家などの第三者の視点を投入し、当該のズレの発生要因及び今後の対応策を検討し、フォローアップ頻度の変更等を行う。

②事業計画策定後の専門家を活用したフォローアップの実施

専門家によるフォローアップにおいては、策定した事業計画に沿って進捗していかどうか、当該の専門家が事業計画のPDCAサイクルを継続的に伴走型での支援を行う。

事業計画が進捗しているかどうか経営状況を把握し、進捗が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断した場合には、他地区の経営指導員等や専門家などの第三者の視点を投入し、当該のズレの発生要因及び今後の対応策を検討し、フォローアップ頻度の変更等を行う。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

新型コロナウイルス感染症の影響による人流の変化や物価高騰、人口減少、インターネットの普及など、事業者を取り巻く環境は激しく変化し続けている。事業者の多くは経営資源が少ないため、売上や販路の拡大、業務の効率化等に単独で取り組むには厳しい状況となっている。一方で、プizen・セールストークへの不安やITへの苦手意識を抱えている事業者が多い。そのため、地元信用金庫などが開催するビジネスマッチング商談会や展示会・物産展等への出展（参加）やITツール導入を促しても、消極的理由により見合わせる傾向にある。

また、本商工会が立ち上げた「柿田川こだわりの逸品推奨品」認定制度においては、地域特産品等の商品数が年々増えており、今後もこの認定制度を継続的に実施するとともに、地区内小規模事業者の新たな販路開拓を支援し、売上げUP、収益向上を図ることにより、継続的な経営を行っていくために寄与していきたい。現在の認定品目は、24品目であり、認定商品紹介のための冊子形式のパンフレットやホームページを作成し、認定商品の取扱店舗をはじめ、清水町役場・地域交流センター等公共施設、観光案内所、近隣市町観光協会等に配付して、一般消費者等に対しての周知PRを図っている。

[課題]

激しく変化し続けている環境に対応していくためには、環境変化に対応した新たな販路開拓が必要であるということをもっと多くの事業者にも理解・認識してもらうことが必要である。これまで商談会参加や IT 活用に意欲があっても苦手意識から参加・活用していなかった事業者に対して、事前・事後のフォローを専門家派遣等も利用しながら支援していく。

(2) 支援に対する考え方

IT ツールの活用や販路開拓に意欲のある事業者を重点的に支援する。

商工会が自前で商談会等を開催するのは困難なため、信用金庫等が開催する既存の商談会への参加を目指す。参加にあたっては、経営指導員等が事前・事後の支援を行う。

DX に向けた取組として、SNS での情報発信、EC サイトの利用等 IT 活用に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解を高めたうえで、導入にあたっては必要に応じて専門家派遣等を実施する。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 6 年	令和 7 年	令和 8 年	令和 9 年	令和 10 年
①商談会等による支援事業者数	0 者	1 者	1 者	2 者	2 者	2 者
成約件数/者	0 件	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
②「柿田川こだわりの逸品」認定品目数	2 品	2 品	2 品	2 品	3 品	3 品
売上増加率/1 者	2%	2%	2%	3%	5%	5%
③IT 活用セミナーの開催回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
参加事業者数	8 人	10 人	10 人	10 人	10 人	10 人
売上増加率/1 者	2%	2%	3%	5%	5%	7%
④専門家を活用した販路開拓支援事業者数	0 者	1 者	1 者	2 者	2 者	3 者
売上増加率/1 者	0%	3%	3%	4%	4%	5%

(4) 事業内容

①商談会・展示会等出展による販売促進支援 (B to B)

地域の事業者に対して、静岡県東部 4 信用金庫が主催するビジネスマッチング商談会等の案内チラシを DM 発送及び巡回訪問等により周知・PR を図り、積極的な参加を促進する。参加する事業者に対しては、経営指導員及び専門家派遣等により、効果的な商談の進め方、商品サービスの提案方法や売り込み方法等について指導・助言を行い、実際の商談会の前に十分な準備をすることで、商談成功に結びつくための支援を行う。

<富士山麓ビジネス商談会>

県東部 4 信用金庫が主催する、主に工業・建設系の企業を対象に参加発注企業約 100 社・参加受注企業 150 社が参加する。主には主催 4 信金の支店のある富士山麓周辺市町の企業を対象にした広域的なビジネスマッチング事業である。

②「柿田川こだわりの逸品」商品の認定及び販路開拓支援 (B to C)

本商工会内に設置された、柿田川こだわりの逸品推奨会による推奨品認定審査会 (原則

年1回開催)を開催し、地区内事業者によって新たに開発された認定商品数を増やすとともに、それらをマスメディアやSNS・ホームページ等を活用してPRする。「柿田川こだわりの逸品推奨品」認定制度及び認定商品の認知度を向上させることにより、事業者の販路拡大のための支援を行う。

＜柿田川こだわりの逸品推奨品＞

平成26年度より募集を開始。本商工会内に設置された「柿田川こだわりの逸品認定委員会」(本商工会理事7名で構成)を原則年1回開催し、独自の認定基準に基づき審査される。現在24品目の商品が認定されている。認定された事業所には認定証が発行され、認定証授与式において、本商工会会長から認定証が授与されるとともに、のぼり旗「こだわりの推奨品があるお店」が配布される。尚、認定証授与式の模様は、静岡新聞社で取り上げられ、記事として掲載されている。

③ITの活用促進支援

地区内事業者の開発した商品・サービスの販路開拓・販路拡大を支援するため、SNSやECサイト、グーグルマップ等に関するセミナーの開催や相談対応を行う。ITについて理解を深めてもらうことで、販路拡大を見据えた情報発信や集客戦略を立てる上での情報収集を行う際のIT活用を推進する。

④専門家を活用した販路開拓支援

IT活用を行う事業所に対し、専門家派遣を行うことにより、事業所に合わせた支援を実施する。ITへの苦手意識を抱えている事業者に対しては、掲載の仕方や掲載する文書や写真、ページレイアウトなどの指導・助言を行う。活用経験がある事業者に対しては、集客戦略に沿ったIT活用方法などの指導・助言を行う。

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

[現状]

商工会理事会において、年度当初の6月と中間に進捗状況の報告の9月と年度末の3月に事業の成果・評価・見直し等を行っている。

[課題]

これまでの経験・実績を踏まえ、今後はPDCAサイクルを適切に回していくため、第三者委員会を設置し年1回以上開催し執行していく。

(2) 事業内容

評価委員会を設置し、毎年度、本計画に記載の事業の実施状況・成果については、下記の方法によって評価・検証を行っていく。

①第三者委員会として、当会副会長1名・清水町役場産業観光課長・事務局長・法定経営指導員・外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「評価委員会」を年1回以上開催し、経営発達支援事業の実施状況・成果について、定性目標及び定量目標の両面からの評価しPDCAサイクルの検証を行い、今後の対応策を協議し、見直し案を決定する。評価委員会の評価結果については、理事会で報告し承認を受け、今後の事業方針等に反映させる。

②事業の成果・評価・見直し結果を当商工会ホームページで公表する。

10. 経営指導員等の資質向上等に関する事

(1) 現状と課題

[現状]

全国商工会連合会が主催する研修会、県商工会連合会が主催する専門スタッフ研修（一般コース・特別コース）、職種別研修会等へ参加しスキルアップを図っている。また、月に1回経営指導員と経営支援員の会議を行い情報共有している。

[課題]

近年経営相談に関する内容が複雑により、専門性を求められており、小規模事業者の課題解決や経営計画策定支援に必要な資質を身に着けることが求められている。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員・経営支援員・一般職員等の資質向上の為、県連合会の主催する研修会だけではなく、中小企業大学校や関係機関などが主催する研修会へも積極的に参加していく。将来経営指導員となる若手職員も指導員向けの研修に積極的に参加する。

②DXに向けたセミナー

地域の事業者のDX推進への対応の為、経営指導員・経営支援員・一般職員等、職員のITスキルを向上させ、ニーズに合った相談・指導を行う為のセミナーを実施する。

③小規模事業者課題設定向上研修

事業者の経営課題解決の為、そのポイントと手法を習得することで、事業者の課題解決をスムーズに行うことを目的に実施する。

④OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営豊富な経営指導員・経営支援員・一般職員等がチームを組み、巡回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。

⑤Microsoft365の活用による情報共有化

これまでは経営指導員・経営支援員・一般職員等が担当職員ごとに情報を持っているが、Microsoft365のチームス（アプリ）でを使用することにより、事業所の指導行った内容や指導時の問題点や各職員が参加した研修会の内容など、簡単に職員間の情報共有とスキルアップが図れる。

11. 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事

(1) 現状と課題

[現状]

当商工会は富士駿東地区に所属し、経営指導員を対象とした会議が例年2回ほど開催され、支援ノウハウや情報交換などを行っている。また、日本政策金融公庫沼津支店が開催する「静岡県東部地区経営改善資金推薦団体連絡協議会」（マル経協議会）に参加し金融情報や各地区の景況などの情報交換を行い連携している。

[課題]

新型コロナや物価高騰の影響を受けている事象者や事業承継支援などについて、支援ノウハウや情報共有など地域の金融機関や静岡県事業承継・事業引継ぎ支援センターとの更なる連携強化をより図ることが求められている。

(2) 事業内容

①「静岡県東部地区経営改善資金推薦団体連絡協議会」(マル経協議会)(年2回)

静岡県東部の16商工会(河津町商工会、東伊豆町商工会、南伊豆町商工会、松崎町商工会、西伊豆町商工会、伊豆市商工会、伊豆の国市商工会、函南町商工会、小山町商工会、御殿場市商工会、裾野市商工会、長泉町商工会、沼津市商工会、芝川商工会、富士市商工会、当会)・7商工会議所(下田商工会議所、伊東商工会議所、熱海商工会議所、三島商工会議所、沼津商工会議所、富士宮商工会議所、富士商工会議所)の経営指導員が参加する「マル経協議会」に参加することで金融情勢や地域の経済動向など情報交換と共有で、金融支援を図っていく。

②静岡県事業承継・事業引継ぎ支援センターと連携・個別相談会(毎月1回)

事業承継個別相談会を毎月1回開催する。個別相談会には当会経営指導員・静岡県連広域指導員・ブロックコーディネーターが同席し、事業承継に関する支援ノウハウを学ぶ。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

12. 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

[現状]

前回の計画より町の産業観光課と産業振興並びに観光振興に関しての情報交換や振興策について協議し、令和4年の事業として清水町プレミアム商品券発行事業や清水町物価高騰応援給付金事業(2回実施)など、地域経済の活性化に向けた取り組みをする上で、町と商工会との協力関係は構築できている。

[課題]

コロナウィルス感染症が5類に引き下げられたが、アフターコロナ後も物価高騰の影響で地域経済は厳しい状況下であり、地域経済の活性化に向けた更なる取組が求められている。

(2) 事業内容

①地域活性化・産業振興イベント(清水町湧水まつり・清水町商工祭)(年1回)

毎年8月の第1土曜日に開催する夏の恒例行事である「清水町湧水まつり」は、本商工会の役員・青年部・経営指導員等が実行委員会に参画し、その中の運営検討部会所属し、年に7~8回程度の会議に参加している。尚、運営検討部会には、本商工会のメンバーの他、まつり参加団体代表者、町産業観光課の職員等が参画している。また、協賛という形で本商工会は清水町商工祭を同時に開催し、地区内小規模事業者の出店及び販売促進を支援している。

②地域活性化・産業振興イベント(清水町産業祭)(年1回)

毎年10月末から11月上旬頃に開催する秋の恒例行事である「清水町産業祭」は清水町が主催し、商工会員の事業所(法人・個人)や町内で活躍する事業所、清水町産業支援連絡会メンバーの町内金融機関(静岡銀行清水町支店、スルガ銀行清水町支店、三島信用金庫清水町支店、沼津信用金庫清水町支店、徳倉支店)が協力・出展し、産業の展示や技術PR等を行い自社について紹介することで、町民に地域産業の新たな発見をしてもらうきっかけに繋げるとともに、人手不足に悩む事業所では人材発掘の機会創出を図る。賛同する事業所の出展依頼やサポート支援を行い、イベントを通じて産業と地域活性化に繋げていく。

③ゆうすい商店会へのサポート支援

当町は町内に核となる駅やスターミナルが無いとため商店街が存在せず、事業者等の個店が町内各所に点在している。各事業者とも集客や振上げ不振に悩んでいた。この現状を打破

する為、数名の商店主が発起人となり、平成30年4月に「ゆうすい商店会」を立ち上げ、当初10事業所が加盟していたが、現在は22事業所までに増えた。本商工会では、この商店会組織の運営やイベント（ゆうすい朝市・ほたるまつり）を開催し来場者数も増えてきており、今後も支援していく。

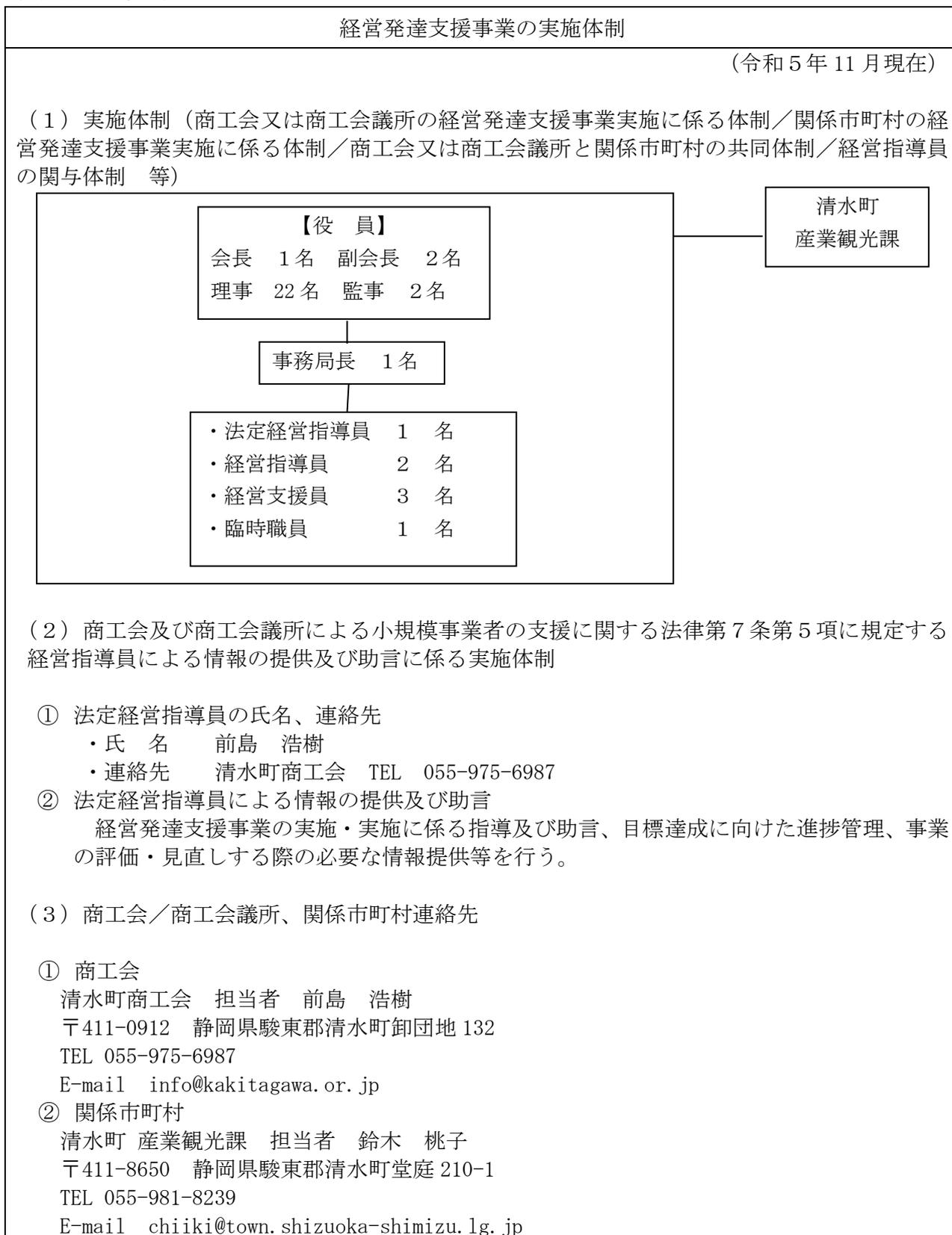
④清水町産業支援連絡会議

前回の計画であった「清水町産業支援連絡会議」を令和4年12月に立ち上げた。町、商工会、町内金融機関（静岡銀行清水町支店、スルガ銀行清水町支店、三島信用金庫清水町支店、沼津信用金庫清水町支店、徳倉支店）、静岡県商工会連合会広域支援拠点で構成し、定期的に地区内事業者の実状を共有するための情報交換会を年2回程度実施する。事業者のニーズを意識した個別相談会やセミナーなど事業を年1回実施する。伴走型の経営支援を実施する。

また、新型コロナウイルス感染症・物価高騰で厳しい状況下にある事業者に対して、令和5年6月に清水町産業支援連絡会議メンバーに、日本政策金融公庫沼津支店、静岡県信用保証協会沼津支店を加え、「連携支援協定」を結んだ。これまで以上に町内事業者へ一歩踏み込んだ支援と経済振興を目指し迅速な支援を行っていく。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	3500	3500	3600	3600	3700
・経済動向調査費	250	250	250	250	250
・需要動向調査事業 (専門家派遣、フォローアップ 含む)	300	300	300	300	300
・経営分析事業費 (専門家派遣、セミナー含む)	400	400	400	400	400
・事業計画策定・策定後事業 (専門家派遣、セミナー、フォ ローアップ含む)	450	450	450	450	450
・販路開拓支援事業 (専門家派遣、セミナー、フォ ローアップ含む)	1250	1250	1300	1300	1300
・支援の評価・計画見直し	100	100	100	100	200
・職員の資質向上事業	80	80	100	100	100
・支援機関との情報交換	270	270	300	300	300
・地域活性化事業	400	400	400	400	400

(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
会費・手数料・国補助金・県補助金・町補助金・事業受託費等

(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。