

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	岡部町商工会（法人番号 1080005005878） 藤枝市（地方公共団体コード 222143）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>地域支援機関と連携した小規模事業者の経営力強化</p> <p>事業承継及び創業支援による地域経済の安定化</p> <p>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</p> <p>地場産品の需要拡大等及び地域の産業間の連携促進による地域活性化</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業に対する景気動向調査を実施し、小規模事業者に対し常に最新の経済動向を提供する。 ・地域金融機関発行の経済動向指標を活用し、小規模事業者に対し最新の経済状況を提供し、事業計画策定等に活用する。 <p>2. 需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費者やバイヤーに対するアンケートの実施を行い、特産品開発や地場産品の需要拡大のための支援に活用する。 <p>3. 経営状況の分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・専門家や財務分析、SWOT 分析を活用し経営状況の分析を行い、自社の経営課題を抽出するとともにフィードバックにより業務改善に向けた支援を行う。 <p>4. 事業計画の策定支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定支援：事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行い、金融相談や持続化補助金等の各種申請時に事業計画策定支援を行う。 ・創業・第二創業（経営革新）支援：藤枝市による「創業支援事業計画」に基づき、個別相談会や各支援機関と連携してセミナー等を開催する。 <p>5. 事業計画策定後の実施支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定後に国、県、市、静岡県商工会連合会の行う支援策等の広報や案内を周知しフォローアップを実施する。 <p>6. 新たな需要の開拓支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との連携により出展支援事業を行う。

(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

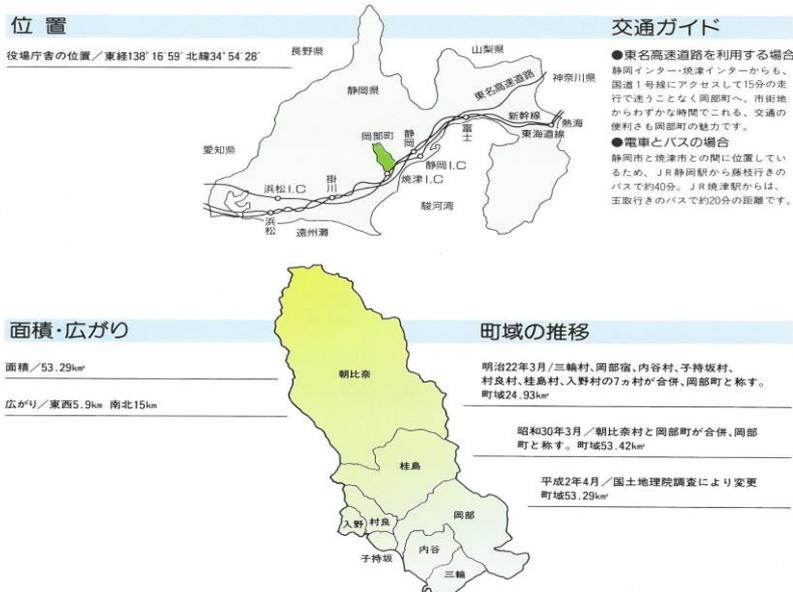
管内である旧岡部町は、東西に5.9km、南北に15kmの広がりをもつ、北端より南部に走る朝比奈川の清流に沿って開ける平坦地区と、海拔500mの高草山を背にする山麓に茶園が拓かれ、茶産地を形成している。とりわけ、北部の朝比奈地区は、朝比奈川に沿った山間傾斜地に茶園が拓かれ、玉露茶・かぶせ茶・煎茶の高級茶を産出している。特に玉露茶の最適地として、福岡の「八女」、京都の「宇治」と並び全国的に「朝比奈玉露」の名が知られており、八十八夜を迎える時期は、朝比奈川一帯の茶園は、コモ（被覆資材）一面となり、その景観は目を見張るものがある。

また、旧岡部町は江戸時代に東海道の宿場町として栄え、特に東海道の難所の一つである宇津ノ谷の峠越えによる宿泊客が旺盛であり、旅籠を中心とした宿泊業や宿泊客への日用雑貨・食料等の販売を業とした事業者により商店街が出来上がって現在に至っている。

産業構成については、古くからの地域を代表する主要産業はなく、旧岡部町時代に工場誘致を行うため工業団地が形成されたものの、その後は廃業等による減少と、小規模事業者においては高齢化による廃業や事業承継者不在が顕著に現れている。

旧岡部町は平成21年1月1日に藤枝市と合併し、藤枝市岡部町として行政等の支援を受けているが、人口数と比例して地域全体の事業者数の減少に歯止めがかからず、高齢化による事業意欲の低下などにより経営環境は悪化の一途をたどっており、お茶等の地場産品を活かした農商工連携・6次産業化、1次産品を含めた朝比奈地区の農産品のブランド化や、旧東海道の街並みや施設を活かした観光への積極的対応が望まれている。

その一つとして、駿州（東海道8宿2峠）の旅の舞台である藤枝市・静岡市は、東海道のほぼ真ん中に位置し、古くから交通の要衝として栄えており、当地で育まれた歴史や文化、美しい景色は、日本初の旅ブームのきっかけとして、江戸の人々を旅人へと誘っただけでなく、令和2年には「日本遺産」に認定され、地域の宝として大切に引き継がれ、今もなお多くの旅人を魅了し続けている。岡部宿もこの一つであることから、駿州ブランド化を含めた市との連携にも期待している。

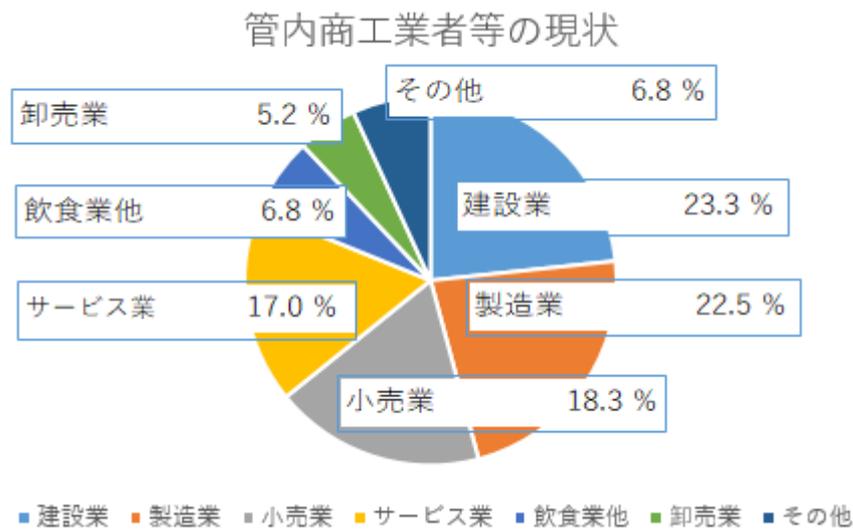


【管内商工業者等の現状】

当地区における商工業者の推移をみると、建設業（23.3%）、製造業（22.5%）、小売業（18.3%）の占める割合が高い。（以下、サービス業（17.0%）、飲食業他・その他（各6.8%）、卸売業（5.2%））また、過去の商工業者の推移をみると、製造業、小売業、飲食業他の減少割合が商工業者数の減少に拍車をかけている。

管内商工業者の約9割が小規模事業者であるが、年々減少傾向にあるのが現実問題として大きな課題となっている。

<藤枝市岡部町管内 商工業者構成>（商工会総会資料より）



<岡部町商工業者推移>

業種別	建設	製造	卸売	小売	飲食他	サービス	その他	合計	内小規模事業
H20	90	117	24	100	35	60	21	447	389
H21	89	116	23	100	33	59	23	443	382
H22	87	110	23	96	30	58	21	425	364
H23	86	109	21	87	32	54	22	411	356
H24	84	107	21	85	32	54	22	405	355
H25	83	104	22	83	29	54	21	396	350
H26	83	104	22	83	29	59	23	403	355
H27	82	100	23	81	27	56	24	393	344
H28	82	97	22	80	25	56	25	387	344
H29	81	96	21	79	24	59	26	386	343
H30	83	94	20	74	24	60	27	382	340
R1	83	90	18	73	26	63	26	379	337
R2	86	85	18	71	27	63	25	375	334
R3	89	86	20	70	26	65	26	382	337
H20対比	-1	-31	-4	-30	-9	5	5	-65	-52

（商工会総会資料より）

また、会員内訳についても商工業者数、小規模事業者数の推移に比例して、製造業、小売業等の減少が著しい状況である。

人口も藤枝市全体では増加をしているものの、岡部地区では商工業者数に比例して減少が進んでおり、商工業者数の増加を図ることにより人口の増加に繋げて行くことが重要である。

<会員内訳>

業種別	建設	製造	卸売	小売	飲食他	サービス	その他	合計
H20	60	73	10	73	27	38	11	292
H21	58	68	9	73	25	37	12	282
H22	57	68	9	74	24	40	12	284
H23	57	70	8	69	25	37	11	277
H24	55	66	8	66	26	37	11	269
H25	55	65	9	64	24	37	11	265
H26	53	64	9	63	25	38	11	263
H27	51	63	10	63	23	36	11	257
H28	51	60	11	62	22	35	12	253
H29	51	61	11	62	21	38	13	257
H30	52	59	10	56	21	38	14	250
R1	53	56	8	54	23	38	14	246
R2	53	53	8	52	23	41	14	244
R3	55	53	9	52	24	43	14	250
H20対比	-5	-20	-1	-21	-3	5	3	-42

(商工会総会資料より)

<会員動静（特別・定款会員含む）>

<人口動向（岡部地区）>

	期首	加入	脱会	期末	増減	世帯数	男	女	合計	増減
H20	298	11	8	301	—	4,024	6,132	6,331	12,463	—
H21	301	7	15	293	-8	4,039	6,050	6,277	12,327	-136
H22	293	7	4	296	3	4,089	5,978	6,217	12,195	-132
H23	296	10	13	293	-3	4,128	5,911	6,140	12,051	-144
H24	293	8	15	286	-7	4,169	5,833	6,097	11,930	-121
H25	286	6	13	279	-7	4,229	5,792	6,004	11,796	-134
H26	279	9	7	281	2	4,275	5,716	5,902	11,618	-178
H27	281	14	9	286	5	4,316	5,656	5,825	11,481	-137
H28	286	15	12	289	3	4,364	5,568	5,786	11,354	-127
H29	289	17	6	300	11	4,378	5,493	5,688	11,181	-173
H30	300	14	18	296	-4	4,395	5,440	5,653	11,093	-88
R1	296	8	11	293	-3	4,392	5,359	5,568	10,927	-166
R2	293	11	12	292	-1	4,412	5,245	5,489	10,734	-193
R3	292	21	12	301	9	4,416	5,169	5,439	10,608	-126

（商工会総会資料より）

（藤枝市資料より）

【商工会の役割】

上記のとおり商工業者及び小規模事業者の減少傾向が続いていく中で、商工業者数の増加を図るために、多様化・専門化する支援ニーズへの適切な対応を図り、中小企業・小規模事業者の生産性向上をはじめ、販路開拓や農商工連携、創業、事業承継の推進役として、また、地域経済の活性化を図るため、行政や各支援機関と連携して適切な対応や舵取りの役目を果たしていかなければならない。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

藤枝市では、地域の現状を踏まえ、定住人口の増加を目指すため「住みやすさ」にこだわり、「買い物しやすい環境」を整えていくことが人口増加につながっていくとの考えのもと、「藤枝市商業振興戦略」を掲げた実績もある。

この戦略では、①開業チャレンジの応援（開業しやすさを実感する）②既存店の強化（新展開が「商う力」を想像する）③買い物環境の向上（買い物しやすさを実感する）④資源活用による非日常性の演出（「行きたくなる」を創造する）を掲げ、関連支援機関とともに取り組んだ。また藤枝市では「内陸フロンティアを拓く」取組みが活発化し、新東名高速藤枝・岡部インター近辺の農業地を物流関係特区と農業特区に指定し、それぞれの業種に合った業者の誘致を行っており、特に農業特区に至っては、5町歩にわたりオリーブ畑として開墾し、オリーブの一大産地化を目指すプロジェクトが継続している。

これを受けて弊会では、前期の経営発達支援計画において、地域の現状や藤枝市の商業振興戦略を踏まえた方針のもと、個別企業の経営力の向上や、商工業者数を増加させるための創業支援、それぞれの特性を活かした新たな経営戦略としての経営革新支援、販路開拓支援などの各事業に取り組み、小規模事業者に対する伴走型支援を行ってきた。

今回の計画においても、前期に引き続き、地域の現状や藤枝市の戦略を踏まえ、既存産業の活性化と創業・第2創業支援による事業者数の確保や、消費者ニーズにあった地場産品の農商工連携・6次産業化、個社の販路開拓など、面的支援による地域経済の活性化を図っていく。

【前期経営発達支援計画の取り組み状況】

小規模事業者の振興に対する中長期的な振興のあり方を踏まえ、商工会の役割を果たすため、岡部町商工会では、前期までの「経営発達支援計画」で、行政をはじめとした支援機関と連携して6つの事業に取り組んだ。

1. 地域の経済動向調査に関すること
2. 経営状況の分析に関すること
3. 事業計画策定支援
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること
5. 需要動向調査に関すること
6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること

以上の事業を実施するために目標数値を設定したが、2019年12月初旬に中国武漢市で第1例目の感染者が報告されてから、わずか数ヵ月ほどの間にパンデミックとなった新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響から、2018年4月より5年間の計画期間の内、3年半以上は自粛期間となった。これにより、セミナーやイベント開催、巡回や個別相談等、大幅に制限された中での活動となり、全ての目標に対し100%以上の達成率となった第1期（平成28年度実績）には遠い結果となった。しかしながら、新型コロナウイルス感染症によって影響を受けた事業者への支援を中心に、職員は支援金・給付金・補助金・コロナ融資枠による資金調達等に注力した活動を行った。勿論、その間も可能な限り経営発達支援事業に関する業務にも取り組んでいる。

これらは第3者の事業評価を受け、総会資料等にも表記し、広く周知を図った。

<第3者からの評価>

第3者からの事業評価では、職員の資質向上への取り組みや行政及び各種の支援機関との協調により、全力で事業者支援を行ったことが評価された。

新型コロナウイルス感染症の影響に対する取組だけでなく、「事業計画策定支援事業」にも取り組んだことで、小規模事業者本人のやる気を生み出すためにも継続性のある事業実施が必要である旨の評価を受けた。

【令和3年度実績】

I 経営発達支援事業に関すること（年間）令和3年度			
	目標	実績	達成率
1. 地域経済動向調査	108件	108件	100.00%
2. 経営状況の分析に関すること			
セミナー開催	6回	6回	100.00%
専門家派遣	5件	7件	140.00%
SWOT分析	32件	29件	90.62%
3. 事業計画策定支援			
セミナー開催及び個別相談	2回	1回	50.00%
事業計画策定支援者	30件	29件	96.66%
創業・経営革新セミナー	4回	5回	150.00%
創業支援者	3件	3件	100.00%
第二創業（経営革新）	2件	3件	150.00%
4. 事業計画策定後支援に関すること			
策定後フォローアップ	30件	21件	70.00%
5. 需要動向調査			
需要動向調査	5件	0件	0%
6. 新たな需要開拓に関すること			
展示会・商談会出展支援	3件	1件	33.33%
SNSセミナー開催（共催）	1件	0件	0%
II 地域活性化に資する取組み			
1. 地域活性化事業			
イベント出店支援	5件	0件	0%

(3) 経営発達支援事業の目標

前期の事業成果を持続し、小規模事業者本人のやる気を生み出すためには継続性のある事業実施が必要であることから、前期の目標を踏襲し、上述の小規模事業者振興のあり方を踏まえた次の4つの目標を掲げる。

1. 地域支援機関と連携した小規模事業者の経営力強化
2. 事業承継及び創業支援による地域経済の安定化
3. 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
4. 地場産品の需要拡大等及び地域の産業間の連携促進による地域活性化

経営発達支援事業の内容及び実施期間

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5年4月1日～令和10年3月31日）
- (2) 目標の達成に向けた方針
 1. 地域支援機関と連携した小規模事業者の経営力強化
小規模事業者の経営力強化を図るため、静岡県、藤枝市、地域金融機関やその他の支援機関等と連携して、小規模事業者への総合的支援を図る。
 2. 事業承継及び創業支援による地域経済の安定化
地域経済の安定を図るため、事業承継や創業等の支援を行い、事業者数を維持・増加させる。高齢者対策として事業承継支援への取組み強化を図り、小規模事業者数増加のために創業・起業支援を行う。
 3. 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
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、小規模事業者のそれぞれの特性を活かした新たな経営戦略としての経営革新支援、販路開拓支援を行うことにより、事業継続を実現する。
 4. 地場製品の需要拡大等及び地域の産業間の連携促進による地域活性化
地場製品（農林産物）の需要拡大と産業の振興及び産業間の連携促進により、地域活性化を図る。小規模事業所の地場産品を生かした特産品開発や、農商工連携・6次産業化の促進支援を行う。

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

前回計画では、「小規模企業景気動向調査実施要領」に基づき毎月業種別による売上高、仕入単価、採算、資金繰り、業界の状況等を聴取し静岡県商工会連合会に報告後、フィードバックされた分析結果を2か月に一度小規模事業者に配布したり、ホームページに掲載し周知を図った。調査結果は、経営革新計画の策定支援や販路開拓支援など経営改善意欲の高い小規模事業者を中心に事業計画策定における助言・指導の基礎資料として活用した。

地区内の経済動向を調査・分析し、地域の特性や弱点・課題等を明確にする。調査にあたっては、業種別・業態別に調査を行い、調査結果を2か月に一度小規模事業者に配布する。また、ホームページへの掲載による周知や、地域金融機関（しずおか焼津信用金庫）が定期的に発行している地域経済レポート「景況レポート」「中部地区経済状況」を活用し定期的に配布を行う。尚、ホームページにはこれまで2か月に一度の掲載を定例的な掲載に変更し、小規模事業者に対し経営に必要な経済動向の最新情報を提供する。課題である小規模事業者の事業計画作成や補助金等申請についても、提供した資料を活用し個別の解決支援に繋げて行く。

(2) 目標

支援内容	現状	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
景気動向調査の実施事業者数	108 者					
(製造業)	(24 者)					
(建設業)	(12 者)					
(小売業)	(36 者)					
(サービス業)	(36 者)					
景気動向調査結果ホームページ掲載回数	年間 4 回					
経済動向指標ホームページ掲載回数	—	年間 4 回				

(3) 事業内容

①小規模企業に対する景気動向調査

前期において、調査結果の提供は 2 か月に一度ホームページ掲載により実施したが、今回は定例的にホームページに掲載することで、小規模事業者に対し常に最新の経済動向を提供できるようにする。

○全国商工会連合会が定めている「小規模企業景気動向調査実施要領」に基づき、業種別に①売上高②仕入単価③採算④資金繰り⑤業界の状況について前年同月と比較してどのように変化しているか随時調査を行う。

○調査回収したデータを管内の経済動向調査としてまとめ、全国商工会連合会や静岡県商工会連合会からフィードバックされた分析データとともに、2 か月に一度小規模事業者に配布する。また、商工会ホームページに定例掲載し、小規模事業者がいつでも最新の経済動向を把握できるようにする。

<調査対象先>

- ・製造業、建設業、小売業、サービス業

<調査内容>

- ・売上高、仕入単価、採算、資金繰り、業界の業況

②金融機関発行の経済動向指標の活用

岡部町地域のみならず、中部地区や県内の経済状況など、地域に密接した調査項目による経済動向指標を把握し、小規模事業者に対し最新の情報を提供するため、新たに次の事業を実施する。

- ・地域金融機関（しずおか焼津信用金庫）が定期的に発行している地域経済レポート「景況レポート」「中部地区経済状況」から、最近の経済状況や地域に密接した調査項目を事業計画作成等に活用し、3 か月に一度配布を行う。尚、ホームページには定期的に掲載を行い管内の事業者にも周知を図ることや、ホームページに地域金融機関（しずおか焼津信用金庫）が定期的に発行している地域経済レポート「景況レポート」「中部地区経済状況」をリンクし、いつでも閲覧可能な状態を形成する。

<しずおか焼津信用金庫調査項目> 対象地区:静岡県中部地区

○景況レポート

(1) オリジナルリサーチ

- ・「原材料等、仕入に関する調査について」

- (2) 中小企業景気動向調査概要
- (3) 中小企業景気動向調査結果
 - ・しずおか焼津信用金庫中小企業景気動向調査
 - ・全国中小企業景気動向調査（全業種、製造業、卸売業、小売業、サービス業、建設業、不動産業）

○中部地区経済状況

- (1) 最近の経済状況（国内・県内・中部地区）
- (2) 各種統計情報
 - ・世帯・人口
 - ・東名高速料金所出入り台数
 - ・鉱工業指数
 - ・雇用

(4) 調査結果の活用

- ・調査結果は、定期的にホームページへ掲載し、広く管内小規模事業者等に周知を図る。
- ・事業計画作成時や補助金等申請時等の経営相談業務時に方向性を確認するためにも地域金融機関発行の指標を活用し、巡回訪問時や窓口での個別相談時に提供することを徹底していく。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状ではセミナーや補助金申請時に需要動向調査の必要性を説明し、それぞれの事業者に行動を起こすよう促している。新たな販路の開拓や新商品の開発に活かせるような買い手のニーズを把握できる詳細な調査は実施しておらず、経営指導員等が個者支援の際にインターネットや情報誌などから情報を得ているが、新たな需要開拓等の支援には十分に活用されていないことが課題となっている。

需要動向を調査することにより、自社の販売する商品や提供する役務が消費者の望む商品やサービスであるかを把握することができる。そして売上にどのように影響していくのかということ把握し、今後の商品開発や役務の提供に役立たせるよう業種別のアンケート調査を実施し伴走型支援を行う。

(2) 目標

支援内容	現状	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
消費者向け需要動向調査実施企業数	—	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
1 事業者あたりの消費者アンケート回答数	—	50 件				
バイヤー向け需要動向調査実施企業数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
1 事業者あたりのバイヤーアンケート回答数	—	10 件				

(3) 事業内容

①消費者・バイヤーに対するアンケートの実施（新規）

前期に取り組んだヒアリングによる情報収集では、マーケットインの視点による商品開発や新たな需要開拓に有効なデータには至らなかったため、今回は新たに、消費者とバイヤーのそれぞれに対するアンケート調査を実施し、特産品開発など地場製品の需要拡大の

ための支援に活用する。

<調査項目>

○消費者向け

商品等の味、パッケージ、ネーミング、価格帯、内容量、サービス内容（満足度等）等

○バイヤー向け

消費者向けの項目に加えて、販売方法（店販・通販等）、取引条件等

<調査方法や活用方法>

○藤枝市が開催する「ふじえだ産業祭」、「フードフェスティバル in ふじえだ」や、近隣商工会や近隣経済団体等が企画するイベント等の出展者の中から、経営分析の結果を踏まえ、新たな特産品開発を目指す小規模事業者（5社）をピックアップし支援の対象とする。又、事業者と協議して、ターゲット顧客を想定したアンケートシートを作成し個者の取り扱う商品、又は製品について、買い手（消費者や事業者）のニーズを把握するためのアンケート調査を実施する。

○消費者に対しては、地元住民等が多く参加する「フードスマイルフェスティバル in ふじえだ」、「ふじえだ産業祭」の来場者に対しアンケートを実施する。1事業者あたり50人からアンケート回答を得ることを目標とする。

○バイヤーに対しては、「しんきんビジネスマッチング」、「ニッポン全国物産展」の会場にてアンケートを実施する。支援の対象として、経営分析の結果を踏まえ、新たな販路開拓を目指す小規模事業者（2社）をピックアップし、1事業者あたり10件の回答を得ることを目標とする。

○調査した結果は、経営指導員等が専門家と連携して個者ごとに整理・分析し、個者にフィードバックして、今後の商品改良や新商品開発、新たな販路開拓のための助言や指導に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

前回計画では事業計画作成時や各種補助金申請時、経営革新事業申請作成時に、SWOT分析や財務分析を活用し目標数を上回る経営分析を実施することができた。業者からはこれまでSWOT分析等による自社を客観的に捉えることや、財務分析等の数値的分析などを行っていなかったが、分析を行うことにより課題が浮き彫りになり事業計画の作成に繋がったとの声がある。

今後も、できるだけ多くの小規模事業者の経営状況全般の分析を行うために経営指導員の巡回訪問や窓口相談、各種のセミナーや相談会参加者、各種補助金の申請時に対して経営状況分析を行い、これを活用した事業計画を作成して経営の持続化を支援していかねばならない。経営状況の分析が課題となっていることから、下記に掲げた事業内容を着実に実行して行くことにより、管内事業者の活性化支援を行う。

(2) 目標

支援内容	現行	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
セミナー開催回数	6回	6回	6回	6回	6回	6回
セミナー参加者数	146人	70人	70人	70人	70人	70人
経営分析事業者数	29者	32者	32者	32者	32者	32者
専門家派遣事業者数	7者	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

前期においては、経営状況の分析により、小規模事業者が客観的に自社を捉えて課題を把握することで、事業計画の策定に繋げることができたため、今回も継続して実施する。

なお、前期は新型コロナウイルス感染症の影響があったことから、今回は目標数を見直

し、現状の支援を維持できるようにする。

①経営分析を行う事業者の発掘

小規模事業者の実態把握を行うために、経営指導員の巡回訪問のほか、商業・工業別に経営分析の重要性や手法などに特化したセミナーを開催し、セミナーを通じて経営分析を行ったことがない事業者や、経営課題を抱える小規模事業者をピックアップする。

セミナーでは、実際に参加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、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深める。

巡回及びセミナーを通じてピックアップした小規模事業者や、経営革新による新規事業展開や、販路開拓のための補助金申請時など、経営分析が必要な小規模事業者に対しては、中小企業診断士や静岡県商工会連合会「エキスパートバンク」、中小企業庁「ミラサポ等の専門家派遣制度を活用して財務分析における安全性・収益性・生産性や、内部要因・外部要因（SWOT分析）等による分析を行う。

また、経営分析件数を増やすために当会の広報誌やホームページ等に経営分析の必要性を掲載し小規模事業者に広く周知する。

②経営分析の内容

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

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

《SWOT分析》下記項目について、対話を通じて、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、機会を整理する。

内部環境	外部環境
<ul style="list-style-type: none">・商品、製品、サービス・仕入先、取引先・人材、組織・技術、ノウハウ等の知的財産・デジタル化、IT活用の状況・事業承継候補者の有無と対策・リスク対策（自然災害や感染症対策）・事業計画の策定、運用状況	<ul style="list-style-type: none">・商圏内の人口、人流・消費動向、流行や志向性・競合先の動向や業界動向・税制など法律関係

【分析手法】事業者の状況等に応じ、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」等のソフトを活用する。

○以上の結果をもとに経営課題を抽出するとともに、自社のストロングポイントやウィークポイントを明確にする。経営分析の結果は、経営分析を行った小規模事業者にフィードバックして、財務面、マーケティング面等から業務改善に向けて経営指導員の巡回によりアドバイスを行っていく。専門的な課題に対しては専門家を派遣するなどの確なアドバイスを行い、経営課題の解決に向けて伴走型の支援を行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、経営課題を抽出するとともに、自社のストロングポイントやウィークポイントを明確にする。経営分析の結果は、経営分析を行った小規模事業者にフィードバックして、財務面、マーケティング面等から業務改善に向けて経営指導員の巡回によりアドバイスを行っていく。専門的な課題に対しては専門家を派遣するなどの確なアドバイスを行い、経営課題の解決に向けて伴走型の支援を行うと共に、データベース化し内部共有を図ることで、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

前計画では小規模事業者持続化補助金や経営革新、各種セミナー時や個別相談指導時により、自社の現状把握から経営課題を浮き彫りにし課題解決のために販路開拓や新事業・新商品開発等を盛り込んだ事業計画策定支援を行った。

前回計画では、第2創業（経営革新）について商品開発、役務の内容、保有する技術又はノウハウなどを活かした支援に取り組んできたが、管内で創業等を考えている事業者に対しては会計処理や帳簿記入等の指導にとどまっており、成長を支援するための支援に至っていないという課題が残っている。令和3年度は創業を行うための個別相談会を令和3年4月から令和4年3月まで（1日2名まで）実施し支援している。

(2) 支援に対する考え方

今回計画では経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた事業計画を策定するために、上記1の地域の経済動向調査や、2の経営分析、後記5の需要動向調査等の結果を踏まえ、静岡県、藤枝市、地域金融機関、静岡県商工会連合会等の専門家等と連携し、特にピックアップした積極的な取り組み先に対しては伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図っていく。又、事業の持続的発展のための取り組みに必要な設備資金及びそれに付随する運転資金「小規模事業者経営発達支援融資制度」（日本政策金融公庫）を要望する事業者に対しては、活用にあたっての事業計画策定支援を図っていく。

今回においても、課題に対して地域における創業・起業者のニーズに対応するため、藤枝市が産業競争力強化法に基づき作成した「創業支援事業計画」により、藤枝商工会議所、岡部町商工会、藤枝市農商工連携・6次産業化推進ネットワークや地域金融機関等と連携して支援を行っていく。また、金融支援については日本政策金融公庫や地域金融機関と連携して支援を行っていく。

前期から行った新たな事業として、創業予定者の個別相談に対応するため期間を定め（1日2名まで）夜間を含めた相談会を実施し管内での創業を増加させる。

(3) 目標

支援内容	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
事業計画策定事業者数	29 者	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者
創業セミナー等開催回数	5 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
参加者数	9 者	20 者				
創業相談会開催数（個別）	12 回	9 回	9 回	9 回	9 回	9 回
参加者数	9 者	18 者				
創業計画策定者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
第二創業計画策定者数（経営革新）	3 件	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
D Xセミナーの開催	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
参加者数	6 人	20 人				

(4) 事業内容

①事業計画策定支援

前期においては、経営分析の結果に基づき、小規模事業者の抱える経営課題の解決に向けた事業計画の策定を支援することができたため、今回も継続して以下の事業を実施する。

尚、前期は新型コロナウイルス感染症の影響が大きかったため、今回は目標数を見直し現状の支援を維持できるようにする。

○事業計画策定等に関するセミナーや個別の相談会等の開催により、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

○巡回指導時や窓口相談、地域金融機関等との連携による相談を受けるとともに、事業計

画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。

○上記3の地域経済動向調査や、4 需要動向調査、5 経営分析により、事業承継対策、経営力向上、販路開拓支援のために事業計画策定を目指す小規模事業者他、金融相談や持続化補助金等の各種補助金申請時に事業計画策定支援を行う。

②創業・第二創業（経営革新）計画の策定支援（継続）

前期は、創業支援については、平成30年度から成長性の高い創業支援を実現するため個別相談会を開催し創業計画の策定支援を行い、第二創業支援については、小規模事業者の強みを活かした事業計画支援を行うことができたため、今回も継続して以下の事業を実施する。なお、前期は新型コロナウイルス感染症の影響大きかったため、今回は目標数を見直し現状の支援を維持できるようにする。

○藤枝市の「創業支援事業計画」に基づき、市内で創業を希望するものに対して、上記で組織する支援事業者との連携によるものや、志太3市商工会議所・商工会連携懇談会等と連携し創業セミナー等を開催し、創業や起業を考えている先に対して支援を行う。

○第二創業（経営革新）に関する相談会を開催し、第二創業（経営革新）計画の策定を支援し、第二創業（経営革新）支援を実施する。

○期間を定め個別で創業相談会を実施し1日2名まで相談支援を行う。

③「DXセミナー開催・IT専門家派遣」の開催

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催する。

【支援対象】小規模企業者を中心に支援

【募集方法】会報により会員全事業所へ周知、HPによる町内事業所からの募集

【講師】会員事業所を中心に要請（外部講師も含め検討）

【回数】半期に1回（年2回）

【セミナー（カリキュラム）】

・DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI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

・SNSを活用した情報発信方法

・ECサイトの利用方法等

【参加者数】10名～20名以内

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

前回計画では、補助金や経営革新等の申請に伴い事業計画作成を支援し、その策定後の進捗状況を確認することが求められていることもあり、巡回訪問時に定期的に確認し報告を行った。しかし、策定した事業計画と実状との実績乖離について、各事業者の現状把握に対する意識に温度差が出てしまうという課題も出た。

(2) 支援に対する考え方

自走化を目指し、経営者自らが当事者意識を持って取組むよう計画の進捗フォローアップすることにより経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮につなげる。

事業計画策定支援を行った小規模事業者に対しては、実行後4半期ごとに目標管理と合わせ実行支援の方法などを経営指導員等が検討し伴走型の支援として提案する。

(3) 目標

支援内容	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
・事業計画策定支援						
フォローアップ対象事業者数	21 者	30 者	30 者	30 者	30 者	30 者
フォローアップ頻度(延回数) < 1 事業所 4 回 >	84 回	120 回				
売上増加事業者数	7 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
利益率 3 % 以上増加の事業者数	5 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
・創業支援						
フォローアップ頻度(延回数)	7 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
フォローアップ回数	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回
・第二創業支援						
フォローアップ頻度(延回数)	3 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
フォローアップ回数	8 回	8 回	8 回	8 回	8 回	8 回

(4) 事業内容

①巡回等によるフォローアップの実施

前期においては、事業計画策定後に四半期に一度の定期的なフォローアップにより、目標管理と計画実現に向けた伴走型支援を実施することができたため、今回も、継続して以下の事業を実施する。なお、前期は新型コロナウイルス感染症の影響が大きかったため、今回は目標数を見直し現状の支援を維持できるようにする。

- 前記「6. 事業計画策定支援」で事業計画を策定したすべての小規模事業者に対し、事業計画策定後は四半期に一度フォローアップを行い、進捗状況の確認を行うとともに必要な指導・助言を行う。
- 進捗状況が思わしくない、あるいは事業計画との間に大幅なズレが生じているなど問題が生じたと判断する事業者には、外部専門家などによる指導を仰ぎ、原因究明及びその解消、今後の対応策を検討するなど、フォローアップの頻度等を変更する。
- 事業計画策定後に、国、県、市、静岡県商工会連合会の行う支援策等の広報や案内を周知しフォローアップを実施する。
- 創業後はフォローアップのため四半期に一度訪問を行い、個別フォローアップや税務相談・資金繰り等の確認を行い事業計画の進捗状況を把握する。
- 第二創業についても四半期に一度、計画の実効性を高めるための巡回訪問を行い、フォローアップを実施する。

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

管内の小規模事業者の新たな需要開拓のために展示会や商談会への出店や、志太 3 市連携事業で行った SNS 利用セミナー（商品 PR 方法等）への参加を促し、売上げ増加のための支援を行った。藤枝市との連携事業である農商工連携・6 次産業化による特産品開発への支援などを行った結果、事業者からはこれまでの狭域での営業に対し、広域での販路開拓に結び付いたという感想であった。しかし、複数年計画で取り組んだ市の制度について、1 年で頓挫する事業も出たことから、継続性についての課題も出た。

(2) 支援に対する考え方

管内の小規模事業者の事業意欲を掘り起こすために、今後も地域金融機関、藤枝市、近隣経済団体などが行う展示会やビジネスマッチング、フェア等を、巡回訪問やホームページへの掲載によりタイムリーにし、新たな需要開拓を支援する。

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、IT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IT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	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
「しんきんビジネスマッチング」出展者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
制約件数/者	1者	1者	1者	1者	1者	1者
県外で開催される展示・商談会への出展者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
売上額	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
SNS活用事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%
ECサイト利用事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%
ネットショップの開設者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%

(4) 事業内容

①関係機関との連携による出展支援事業内容（継続）

前期は、関係機関と連携して、小規模事業者の事業計画の実現に適したイベント等の出展機会を提供し、新たな需要開拓のための支援を行ってきた。今後も、引き続き以下の事業を実施することとするが、これまで数値として把握できていなかった支援実施後の売上状況についても今後の目標に設定し、より効果的な支援に努める。

○地域金融機関（しずおか焼津、静岡、島田掛川、各信用金庫協同開催）が実施する「しんきんビジネスマッチング」（目的：地域事業者の販路開拓やマッチング事業の機会創出支援、出展者数：387社、来場者数：15,000人）や、藤枝市が開催する「ふじえだ産業祭」（目的：市内で生産される工業製品や農林畜産物等の一般消費者向け販売、出展者数：117社、来場者数：37,000人）、近隣商工会や近隣経済団体等が企画するイベント開催情報を収集し、周知を行うことで、個者に対し新規顧客獲得のための出展機会の拡大を図るよう自立心を醸成させる。また、出展に対しては事前に商品カルテ作成や、商品陳列、販売方法などについて助言・指導を行っていく。

○経営分析や事業計画策定の結果を踏まえ、より広域での販路開拓を目指す小規模事業者に対しては、全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展」（出展者数：100社、来場者数：15,000人）や、静岡県商工会連合会が首都圏で開催する展示会・商談会や、藤枝市の友好都市「北海道恵庭市」（出展者数：50社、来場者数10,000人）「富山県白山市」「沖縄県宮古島市」（出展者数：60社、来場者数：8,000人）「埼玉県深谷市」（出展者数：90社、来場者数：12,000人）等で開催されるイベント等への積極的参加を呼び

掛け広域な販路開拓を支援する。

- 農商工連携・6次産業化の促進を図るため、お茶等の地場産品を生かした特産品の販路開拓においては、行政や各種支援機関と協調して小規模事業者への周知を行い出店を支援する。
- ②DXに向けた取組
 - SNS活用
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、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。
 - ECサイト利用
運営するショッピングサイト等の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。
 - 自社HPによるネットショップ開設
ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

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

前期においては、経営発達支援計画の目標を達成するため、目標管理表を作成し、毎月の実施状況の進捗管理を行っている。毎年度行政からは藤枝市役所の中で関係する部課長の出席や地域金融機関（中小企業診断士等）からの出席により「経営発達支援計画事業」の評価・検証を実施している。また、評価の結果については理事会や総会で報告するとともに、商工会のホームページにて公表している。

「経営発達支援計画」は今後の商工会の事業における指針になってくる。課題としては、これらの事業を確実に遂行することにより、管内全体の活性化を図るためにも引き続き事業遂行状況を客観的に第三者から評価を受けることにより事業の方向性を正していかなければならない。なお、目標管理表は目標達成に効果的であるため、今回の計画では、「経営発達支援計画実施状況表」の作成を明確にし、毎月の実施状況を的確に把握して目標の達成を目指すとともに、第三者評価に活用して、より効果的に事業を実施していくことも課題となる。

(2) 事業内容

目標管理表を作成して事業の進捗を管理し、前期に引き続き以下の方法により評価・検証を行う。

- 目標管理のための「経営発達支援計画実施状況表」を作成し、毎月の事業実施状況を管理する。
- 藤枝市担当課職員、法定経営指導員や中小企業診断士、地元金融機関等の外部有識者により毎年1回以上、事業の実施状況（事業達成度）、成果の評価（目標達成度等）・見直し案の評価検証を行う。
- 理事会においては、定期的に事業計画進捗状況を報告すると共に、上記の成果の評価・見直し案を報告し、今後の事業実施方法に反映させる。
- 事業の成果や結果については総会において承認を得る。
- 事業報告については岡部町商工会ホームページで計画期間中公表する。

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

支援を行う上で、目標や成果を上げることは自分自身のモチベーションを高めることができ、成果を出すために創意工夫を重ねることになる。結果として小規模事業者への支援がよりすぐれたものに繋がっていくことになる。年間の巡回計画書を作成することにより目標が明確になったことや、業務日誌の回覧により巡回した小規模事業者の共有化が図られ、結果、「経営発達支援計画」の目標達成に繋がった。

小規模事業者への支援方法や内容はタイムリーな支援が必要である。そのためには自己のレベルアップを図るために、各種の研修会への参加を行うことや情報を先進的に取得することが求められている。また、全国的な小規模事業者への支援方法の方向性を見極め、地域に合った支援内容としてまとめ、各支援機関との連携を図りながら経営発達支援計画を達成させるために経営指導員等の資質の向上を目指していくことが今後の課題となる。

(2) 事業内容

①全国商工会連合会が主催する研修の参加に加え、静岡県商工会連合会が主催する「経営指導員研修」や、中小企業基盤整備機構が主催する各種研修会に参加させることで、経営力分析や財務分析、販売力向上支援など事業計画を策定するための支援に役立てることができる。また、金融支援のノウハウを養うために、日本政策金融公庫や地元金融機関から講師派遣を依頼し、貸出金支援の知識向上を図る。若手経営指導員については研修計画を作成し、1年間を通じて自己研鑽を図る。

②年間を通じて「経営指導員巡回計画書」を作成し巡回訪問件数を設定する、巡回計画書には月ごとに支援する項目（補助金、専門家派遣、会員加入、共済推進、金融支援等）を設定する。また、毎日の業務日誌を作成・回覧し、それぞれの行動を共有化し、経営指導員同士の目標達成意欲をかき立たせると同時に、タイムリーな支援事案を共有する。また、業務日誌を経営カルテに反映させることによりデータでの情報の共有化が図られる。

③小規模事業者の支援を充実するため月1回「経営指導員等支援会議」を開催し、これまでの案件について経営状況の分析結果や支援方法、今後の方向性などを検討する。

④DX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、テレワークの導入、補助金の電子申請、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

オンライン経営指導の方法等

⑤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、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、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。

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こと

(1) 現状と課題

課題となっていた商工会単会による支援には限りがあるが、他の支援機関と連携を図ることにより広域的な支援が可能となることを踏まえ、各種情報交換会に参加し支援ノウハウを共有することができた。

今回においても、広域的な連携支援として下記支援機関が開催する各種の情報交換会に積極的に参加し、自らの支援力向上を図って行くことも今後の課題といえる。

(2) 事業内容

①志太3市商工会議所・商工会広域連携懇談会（年5回程度）

焼津市・藤枝市・島田市の3市に存在する商工会議所及び商工会が、共通の事業を通じて支援の課題や支援方法等の情報交換を行うことにより、小規模事業者の課題を共有することができ、連携による広域な事業支援が可能となる。

②静岡県商工会中部地区連職員協議会（年2回）

中部地区商工会（島田市商工会・吉田町商工会・川根本町商工会・大井川商工会・岡部町商工会・静岡市清水商工会・牧之原市商工会）が共同実施する経営指導員の資質向上を図るための各種セミナー等の開催を通じて、支援の課題等の情報交換を行うことにより、支援の現状、支援の今後の方向性等の支援方法の共通化が図れ、地域に適した支援が可能となる。

③日本政策金融公庫や地域金融機関（しずおか焼津信用金庫）、静岡県信用保証協会との情報交換会（各年1回）

日本政策金融公庫、しずおか焼津信用金庫、静岡県信用保証協会が参画する情報交換会に参加する。金融機関等は、金融庁が掲げる「金融仲介機能のベンチマーク」に示されているように、金融仲介機能を発揮するためにも管内の事業者のニーズや課題に応じた融資やソリューション（解決策）の提供等を行うことにより、管内事業者の成長や地域経済の活性化等に貢献する方針を掲げているため、これら金融機関と地域への資金供給等による活性化に向けた取り組み方法の情報交換を行うことにより地域の課題を共有することができ、経営発達支援事業の円滑な実施が可能になる。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1.2. 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

地域内で開催される祭事やイベント等の開催にあたり、各支援機関や団体等と連携して、管内の小規模事業者に対し参加を呼びかけ販路開拓支援の機会を提供するとともに、市民のみならず観光客にも周知して、地域経済の活性化を図ってきた。実績については出店者数年間目標15件に対して39件の出店支援であった。

今回も、藤枝市・藤枝商工会議所・志太3市商工会議所商工会広域連携懇談会・地域金融機関（しずおか焼津信用金庫）・観光協会等と連携し、各イベントの実行委員会等への参画を通じて、地域の賑わいを創出し地域経済の活性化を図るための事業実施方法などを協議し、小規模事業者の販路開拓支援と、地域経済活性化に取り組む。課題としては、藤枝市においても、岡部町内は特に小規模事業者が中心となる地域だけに、市や各団体との連携内容が必ずしもマッチするとはいけないケースもある為、連携内容について都度検証・精査していくことが必要といえる。

(2) 事業内容

(1) 地域活性化事業に関する事業内容（継続）

「朝比奈大龍勢実行委員会」が開催する委員会（年2回程度開催）や、藤枝市が開催する「岡部宿にぎわいまつり実行委員会」（年3回程度開催）、藤枝市観光協会理事会（年2回程度開催）、志太3市商工会議所・商工会広域連携懇談会（年5回程度開催）、藤枝エコ

ノミックガーデニング推進戦略協議会（年2回程度）等に参加した際、以下①②の催事をはじめ、弊会が取り組む販路開拓支援や地域ブランドの推進、地域の賑わい創出のための各種事業について情報提供し、当地域の活性化策について各団体と意識共有した上で、連携を強化して各種イベント等を開催する。

【組織構成】

- ・ 朝比奈大龍勢実行委員会
一 藤枝市観光協会、藤枝市、朝比奈龍勢保存会、岡部町商工会
- ・ 岡部宿にぎわいまつり実行委員会
一 藤枝市、藤枝岡部地区社会福祉協会、プロジェクト未来、自治会、岡部町商工会
- ・ 藤枝市観光協会理事会
一 藤枝市、J A大井川、藤枝ホテル旅館組合、自治会連合会、藤枝青年会議所、岡部町商工会他
- ・ 志太3市商工会議所・商工会広域連携懇談会
一 焼津商工会議所、藤枝商工会議所、島田商工会議所、大井川商工会、島田市商工会、岡部町商工会
- ・ 藤枝エコノミックガーデニング推進戦略協議会
一 藤枝市、藤枝商工会議所、藤枝市金融協会、静岡産業大学、J A大井川、地域街づくり研究所、中小企業同友会志太支部、静岡県産業振興財団、岡部町商工会他

- ① 岡部地区の賑わいの創出事業として商工会独自で行う「おかべあかり展」の実施や、消費拡大を目的として藤枝市と連携して行う「岡部宿にぎわいまつり」、「ふじえだ産業祭」への出店参加を呼びかける。
- ② 2年に1度、朝比奈大龍勢実行委員会主催による朝比奈地区大イベント「朝比奈大龍勢」への出店を呼びかけ地域経済の活性化とブランド化を図る。

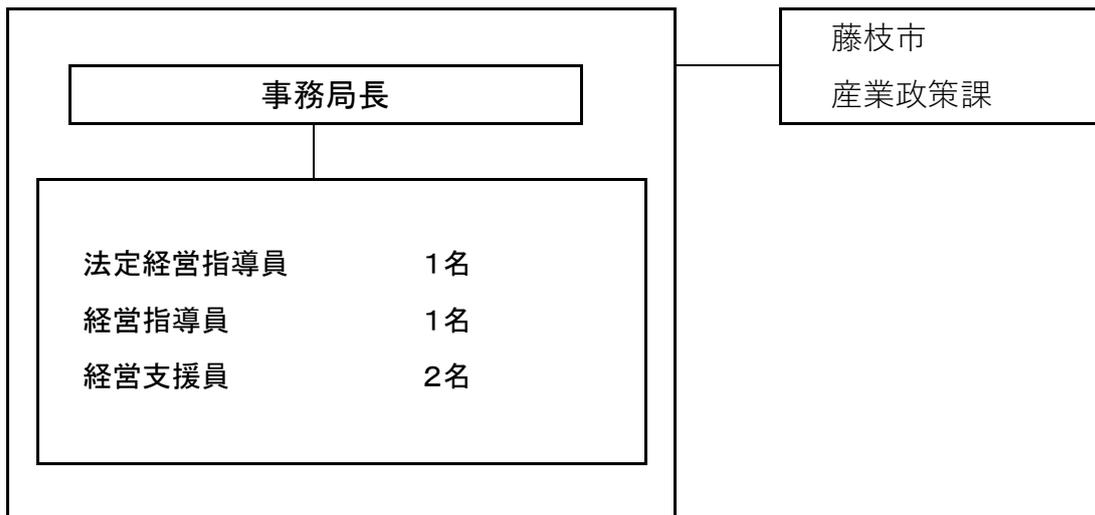
(別表2)

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4月1日現在)

(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)



(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 法定経営指導員の氏名、連絡先

氏名 大石 祐輝

連絡先 岡部町商工会 (054-667-0244)

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

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状況の管理、事業の評価・見直しを行う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 岡部町商工会

〒421-1121 静岡県藤枝市岡部町岡部6-1

TEL 054-667-0244 FAX 054-667-2719 E-mail okasyoko@tokai.or.jp

② 藤枝市産業振興部産業政策課

〒426-0026 静岡県藤枝市岡出山2丁目15-25 市役所南館

TEL 054-643-3165 FAX 054-631-9082 E-mail sangyoseisaku@city.fujieda.shizuoka.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)

	R5年度 (5年4月以降)	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度
必要な資金の額	3,540	3,540	3,540	3,540	3,540
○経営改善普及事業費					
講習会開催費	600	600	600	600	600
金融指導事務費	100	100	100	100	100
○活性化対策支援事業費					
ポスターチラシ等作成費	100	100	100	100	100
○地域総合振興事業費					
・地域活性化推進費					
3市商工連携事業	220	220	220	220	220
広域連携事業	310	310	310	310	310
個店活性化事業	300	300	300	300	300
あかり展事業	310	310	310	310	310
特産品開発事業	200	200	200	200	200
販路開拓支援事業	200	200	200	200	200
・商業振興費					
研修会	330	330	330	330	330
・工業振興費					
相談会、研修会	220	220	220	220	220
・金融対策費					
金融審査会	200	200	200	200	200
・経営税務対策費					
専門家派遣	450	450	450	450	450

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、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費

(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。

