

経営発達支援計画の概要

実施者名	豊明市商工会 (法人番号 2180005007632) 豊明市 (地方公共団体コード 232297)
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	(1) 豊明市の都市づくり計画(都市計画、道路計画、工業団地・福祉)に即した地域の課題を解決し魅力を醸成する小規模事業者の育成 (2) 次代を見据えた、DX化による小規模事業者の技術・サービス・経営力の維持向上 (3) 地域の課題を解決し地域に必要な存在となりうる、小規模事業者の育成(創業・事業承継含む)
事業内容	<p>3 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>(1) 愛知県商工会連合会が行っている中小企業景況調査報告書を公表し外部経営環境の変化について理解を進め、経営判断に利用してもらうと共に、経営分析及び事業計画策定等にも活用する。</p> <p>(2) 本会地域内会員100事業所に対して、経済動向等を問うアンケートを実施、回答データの集計・分析・提供を行い、経営判断等にも活用する。</p> <p>4 需要動向調査に関すること</p> <p>(1) 市民・消費者へのアンケート調査の実施</p> <p>(2) 各種情報統計サイトの調査結果の分析と取りまとめ 調査結果をもとに効果的な事業戦略を立案するための羅針盤とする。商品・サービスの開発・改善に役立てる。</p> <p>5 経営状況の分析に関すること</p> <p>(1) 財務分析：中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を用いて分析する。</p> <p>(2) 非財務分析：自社の状況や市場でのポジションを把握するためSWOT分析を実施する。 財務分析と非財務分析により多角的に分析して経営課題を抽出・整理する。</p> <p>6 事業計画策定支援に関すること</p> <p>(1) 経営分析を行った小規模事業者・創業支援セミナー、DX化支援セミナーの参加者を対象とする。必要に応じて外部専門家を交え、事業計画策定の支援を行う。</p> <p>(2) 豊明市等行政と近隣商工会と連携して創業支援セミナーを開催し、創業支援を行うとともに、円滑な事業承継を希望する小規模事業者を対象に伴走型の支援を実施する。</p> <p>(3) 創業に関するノウハウが不足する起業希望者を対象に創業塾を開催し伴走型の支援を実施する。</p> <p>(4) DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また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DX化支援セミナーを開催する。</p> <p>7 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>(1) 事業計画の進捗管理について、四半期ごとに確認して、計画と実績のギャップを分析し、課題を可視化するとともに、新たな目標や計画の調整を提案する。</p> <p>(2) 具体的なアクションプランを作成し、スケジュールや優先順位を明確化しつつ、外部機関の協力(金融機関等)や補助金の活用で資源不足を補う。</p> <p>(3) DXの導入支援として、適切なデジタルツールの選定や専門家との対話の場を設け、課題解決をサポートする。</p> <p>(4) 小規模事業者が自律的に行動できるよう、小さな成功体験を共有し、他の小規模事業者の成功事例を紹介することで継続的なモチベーションを支援する。</p> <p>8 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>(1) 「ビジネスマッチング交流会」を開催することにより、小規模事業者相互の連携等取引促進、販路拡大を支援する。</p> <p>(2) メッセナゴヤ等各機関主催の展示会への出展支援を行う。</p> <p>(3) SNSを利活用し新たな商圏の開拓を目指す。</p> <p>(4) 商工会まつりを小規模事業者のPRの場として今まで以上に活用する。</p>
連絡先	<p>豊明市商工会 〒470-1125 愛知県豊明市三崎町中ノ坪5-1 電話 0562-93-6666 FAX 0562-92-7711 Email info@toyoake.net</p> <p>豊明市経済建設部産業支援課 〒470-1195 愛知県豊明市新田町子持松1-1 電話 0562-92-8332 FAX 0562-92-1141 Email sangyo@city.toyoake.lg.jp</p>

(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

【現状】

① 立地状況

豊明市は愛知県中央部のやや西部に位置し、名古屋市の東南に隣接するベッドタウンとして発展している。名鉄名古屋本線を利用すれば名古屋市中心部まで約 30 分、また伊勢湾岸自動車道の豊明インターチェンジを有し、車でのアクセスも便利である。歴史に関する観光資源や地域密着型商業が発展しており、自動車関連を中心とした工業も盛んである。教育機関の充実も特徴であり、今後のさらなる発展が期待される地域である。

ア 基本情報 人口：67,925 人（令和 6 年 11 月 1 日） 面積：23.22 km²
69,027 人（令和 2 年 3 月 31 日）

イ 歴史

豊明市は古くから歴史の舞台となっており、特に桶狭間の戦い（1560 年）が有名である。豊明市は「大金星のまち とよあけ」をキャッチフレーズに PR している。

ウ 商業の特徴

ロードサイド型店舗 国道 1 号線に商業施設が集積しており、車でのアクセスが容易で地域住民を主な顧客としている。

地元商店街 日用品や地元特産品を扱う商店が多く、軽トラ市などのイベントを通じて地域と密着している。

エ 工業の特徴

交通の利便性 名古屋第二環状自動車道（名二環）、国道 1 号線・23 号線、名鉄名古屋本線などが発達し、物流や人材の移動が容易である。

工業団地 自動車部品や金属加工、機械製造を行う企業が多く、特に自動車関連産業が盛んである。

市の支援 地元企業の育成や持続可能な発展を目指し、インフラ整備を推進している。

【豊明市商工業者数】

商工業者数	会員業種別内訳（構成比）						
	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス 業等	その他
1,901	235 (12%)	328 (17%)	73 (4%)	413 (22%)	254 (13%)	479 (25%)	119 (7%)

(令和 3 年経済センサス)

【豊明市商工会員の状況】

(豊明市商工会 会員数 業種別内訳)

総 会員数 定款会員 除く	会員業種別内訳 (構成比)						
	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス 業等
1,052	225 (21%)	161 (15%)	42 (4%)	172 (16%)	96 (9%)	3 (1%)	353 (34%)

(令和6年3月31日時点)

【小規模事業者数の推移】

平成28年 1,558件 令和3年 1,433件 (各経済センサスより)

オ 教育機関

藤田医科大学 医学・看護・リハビリテーション分野で高い評価を受ける医療専門大学。附属病院を有し、実践的な教育を行っている。

愛知県立豊明高校 特にイラストレーション部が全国的に有名で、「まんが甲子園」に16回以上出場し、令和6年には全国6位の実績を残した。卒業生の多くが漫画家やクリエイターを目指している。

星城高校 多くの部活が好成績を上げており、男子バレーボール部が春の高校バレーやインターハイで優勝の実績がある。文化部のメディア部では地域のイベントやプロジェクトに協力し、映像や写真を提供している。

カ 観光

桶狭間古戦場伝説地 毎年「桶狭間古戦場まつり」が開催されている。

二村山 山頂の展望台からは、豊明市全域を見渡せ、晴れていれば猿投山や伊吹山、御嶽山までを一望でき、古くから景勝地として知られている。

豊明消防署 消防車や訓練を間近で見ることができる劇場型消防署として有名。

愛知豊明花き地方卸売市場 鉢花の観賞用植物の取引日本一、世界で5位を誇る。

② 第5次豊明市総合計画について

第5次豊明市総合計画は、豊明市の将来像を描き、その実現に向けて具体的な施策を示した計画である。この計画では、市民が安心して暮らせるまち、快適で住みやすいまち、そして活気あふれるまちを目指している。

ア 計画期間 平成28年度～令和7年度

イ 特徴

- ・市民参加 市民の意見を積極的に取り入れ計画を策定。
 - ・多様な価値観の尊重 様々な世代や背景を持つ市民が共生できるまちを目指す。
- ウ 持続可能な開発環境への負荷を軽減し、将来世代にも良い環境を引き継ぐことを目指している。
- 地域との連携：地域団体や企業と連携し、まちづくりを進めている。

③ 豊明市の都市計画

豊明市は交通の利便性などを活かして持続可能な「誰一人取り残さないまち」を目指している。市北東部では刈谷ハイウェイオアシスのスマートインターチェンジにもアクセスできる県道名古屋岡崎線（56号線）の整備が進み、その沿道では県企業庁による柿ノ木工業団地の開発と進出企業の募集が進み各区画は令和7年度以降に企業に引き渡される。

さらに市内2か所住宅系の土地区画整備事業が進行中で、住宅が完成すると新しい若い世代の人口流入も期待できる。

子育てに関する施策の充実が「住みやすさ」の指標となるが、豊明市は「こどもまんなかまちづくり」を合言葉に子育て支援策を充実させ、**小学校の跡施設を整備した共生交流プラザ「カラット」**ではファミリー層向けのイベントが年間を通して数多く開かれている。交通弱者向けに、豊明市公共施設巡回バス（ひまわりバス）や**民間企業が事業主体の「チョイソコ」という、病院、薬局、買い物など高齢者の生活や健康に必要な特定の目的地へ定額の運賃で乗車予約制で移動する豊明市発祥の乗り合い送迎サービス**がある。

ア 豊明間米南部土地区画整理事業

第3次豊明市都市計画マスタープランの将来都市構造図で居住ゾーンに位置づけられており、本市における玄関口かつ都市拠点である前後駅と健康医療福祉拠点である藤田医科大学病院を結ぶ交流連携軸上に位置していることから、生活利便性の高い住宅地の形成が可能な地区となっている。

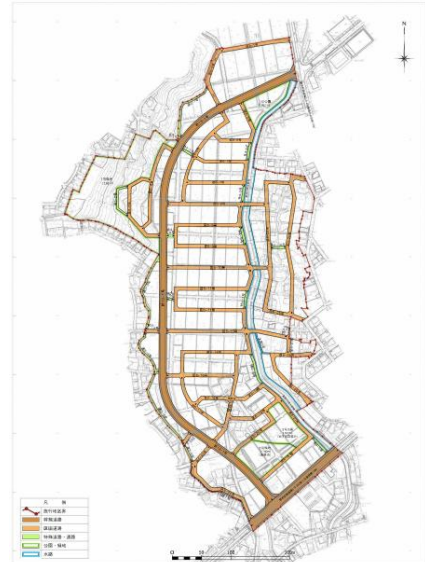
施行期間 令和4年度から12年度まで

地区面積 約19.27ha

計画戸数・計画人口 約570戸 / 約1,288人

- ・前後駅と藤田医科大学を結ぶ導線にあり、現在もこの区画を歩く学生も多い。

名古屋都市計画事業 豊明間米南部土地区画整理事業 設計図 縮尺 1:2,500



イ 豊明寺池土地区画整理事業

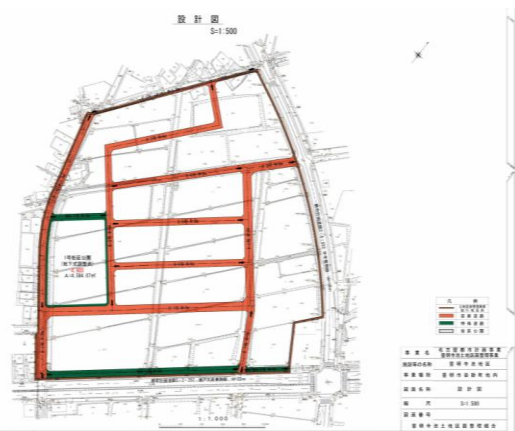
第3次豊明市都市計画マスタープランの将来都市構造図で居住ゾーンに位置付けられており、都市拠点である市役所から約1km圏内かつ既成市街地に隣接していることから、既存の都市拠点の利便性を享受することが可能な地区となっている。

施行期間 令和元年度から令和7年度

地区面積 約5.93ha

計画戸数・計画人口 約220戸 / 約484人

- ・豊明寺池土地区画には、令和7年度に商業ゾーンへ大規模小売店舗「オークワ豊明店（スーパーマーケット）」と無印良品オークワ豊明店（衣料品店）及びスギ薬局が開店予定である。



ウ 柿ノ木工業団地の新規開発

豊明市は、名古屋市や西三河地域のベッドタウンとして長年成長してきたことにより、市内外の積極的な工場立地を可能とする土地が少ないため、市外からの企業誘致及び市内企業の流出防止を目的として、愛知県企業庁により「柿ノ木工業団地」を開発することが決定した。

・ 開発計画の概要

所在地：豊明市沓掛町地内

開発面積：約16.5ha

分譲面積：約12.1ha

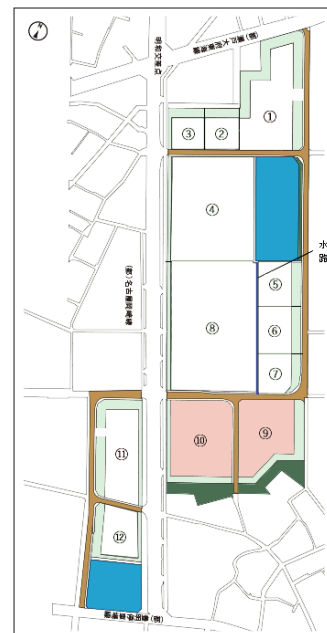
事業期間：令和2年10月～令和7年8月（予定）

引渡時期：令和7年10月（予定）

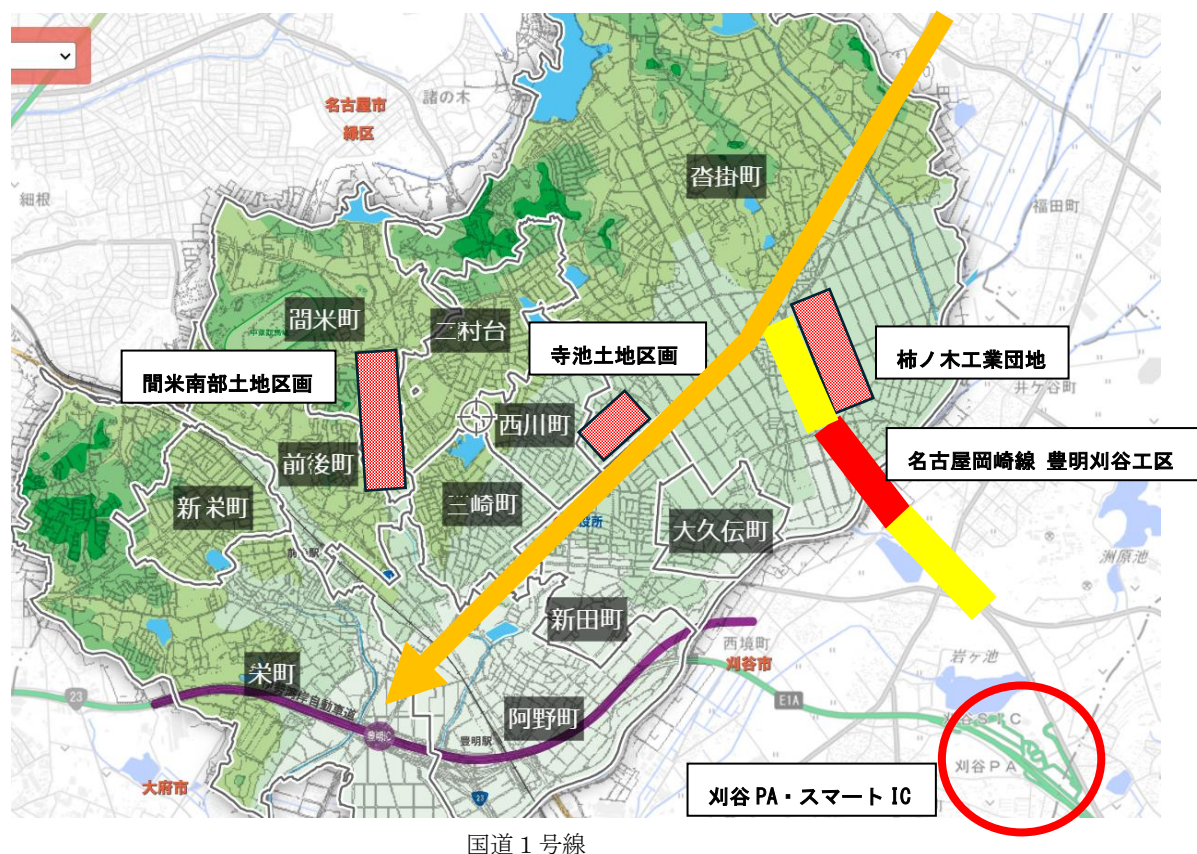
交通条件：伊勢湾岸自動車道刈谷スマートICから約3km

伊勢湾岸自動車道豊明ICから約5km

名古屋鉄道名古屋本線豊明駅から約4km



エ 豊明市の土地開発計画



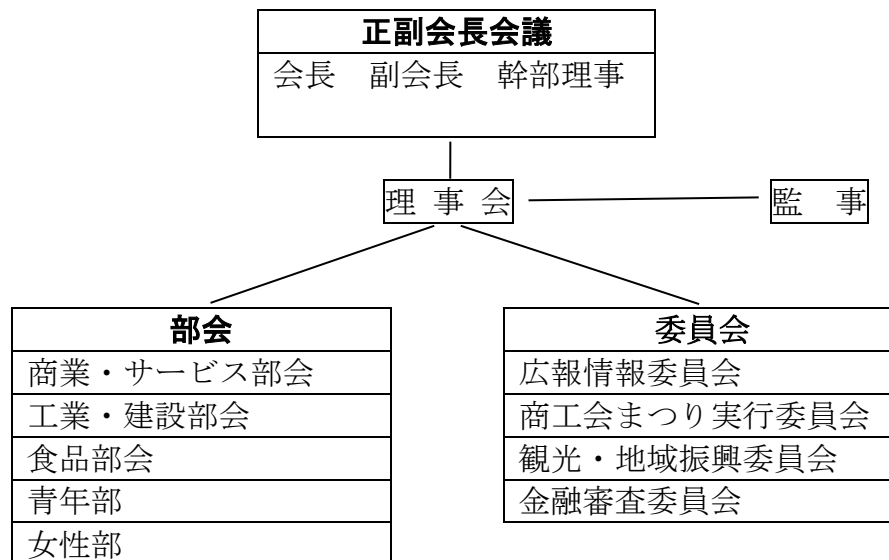
現状では、豊明市の北東から南西に続く県道57号線（地図上のオレンジ色のライン）と市南部を走る伊勢湾岸自動車道豊明ICや国道1号線、国道23号線が交差するポイントに自動車が集んでいたが、県道56号線が開通（赤色のライン）し、工業団地の造成が進むと、流通（ひと・もの）の流れとして、豊明市の北東から豊明市南東の刈谷スマートICへの流れも生まれる。豊明市が通過点とならぬよう車の流れを増やしたい。

④ 当商工会の小規模事業者支援の現況

小規模事業者の抱える課題に対して経営指導員が個別に経営相談を実施し、経営状況の分析、事業計画の策定支援及び計画策定後のフォローアップをはじめ、金融、労務、税務、取引などの各種の案件に対して支援するほか、販路拡大や経営改善などについては商工会の各部会や、委員会の実施する事業に積極的に参加を呼びかけ、経営支援を後方から側面的に補完するものとなっている。

商業・サービス部会は年末大謝恩セールによる販路拡大・売上増加支援を実施している。さらに経営セミナーを開催することにより参加者の知識モチベーション向上を図っている。工業・建設部会については先進地の視察による経営力向上支援や従業員表彰による事業者の福利厚生制度の充実を図っている。広報情報委員会については地域情報誌掲載による商工業者の広報機会の創出、商工会まつり実行委員会については地域振興と商工業者の販路拡大のためのイベントの企画運営、観光・地域振興委員会は買い物グルメツアーや観劇会など会員事業所の福利厚生の充実を図っている。

商工会の組織図



【課題】

- ①現状では、豊明市の北東から南西に続く県道57号線と市南部を走る伊勢湾岸自動車道豊明ICや国道1号線、国道23号線が交差するポイントに自動車が集んでいたが、県道56号線が開通し工業団地の造成が進むと、流通（ひと・もの）の流れが豊明市南東から刈谷スマートICへの流れが増加する。57号線・1号線沿いの賑わいが衰退しないよう手を講じていく必要がある。また56号線沿いに新たに商業を集積させる機会が訪れるので、単なる車両の通過ポイントとならぬよう施策を講じる必要がある。
- ②デジタル技術に不慣れな小規模事業者が多く、経営のデジタル化に遅れが生じる可能性がある。
- ③地域内に大学や高校があるが、商工会・商工業者と教育・研究機関との連携が弱い。
- ④高齢化が進んでおり、労働力不足や地域サービスへの影響が懸念される。
- ⑤歴史的文化遺産が豊富で、観光資源として活用可能であるが、素材を活かしきれていない。地元の特産品や観光地を活かした観光産業の振興が期待される。
- ⑥商工会の部会活動や委員会活動は活発に実施されているが将来の商工会存続の意義を考慮し、今後は経営発達支援事業にウエイトを置いた事業内容にシフトしていく必要がある。

このような現況及び課題を踏まえた当商工会の「小規模事業者の長期的な振興のあり方」は次のとおり。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

豊明市の総合計画を踏まえた商工会の長期ビジョン（10年後を見据えて）

第5次豊明市総合計画の中で、まちの未来像は「みんなでつなぐ しあわせのまちとよあけ」とあり、豊明市は持続可能な「誰一人取り残さないまち」を目指している。それを踏まえ、豊明市商工会が目指す10年後の産業構造を見据えた小規模事業者に対する「長期的な振興のあり方」は以下の通りである。

ア 地域特性と商業振興策の推進

・地域の特性を把握した事業計画の策定支援

柿ノ木工業団地と都市計画（豊明間米南部土地区画整理事業・寺池土地区画整理事業）を見据え、立地企業と地元業者の取引増加や人口流入による地域経済の活性化や商業振興に配慮した個社の事業計画策定を支援する。

・DXとスマートシティ化に即した経営支援

産業振興のためにDX（デジタルトランスフォーメーション）の導入が不可欠である。IT技術を活用して業務効率を高め、販路開拓や生産性を向上させるための事業計画策定と実施を支援する。これにより、産業活動の効率化と住民生活の質の向上も期待できる。

イ 商業のデジタル化とキャッシュレス決済の進展

今後10年間で、商業はデジタル化が進み、eコマースやオンラインショッピングが主流になると予想される。また、対面販売においてもキャッシュレス決済の比率が増加する見込みである。これに伴い、消費者の行動やデジタルマーケティング、サービス提供の手法も進化すると考えられる。

このデジタル経済の拡大に対応するため、商工会がデジタル化の推進支援を行うことがますます重要になる。具体的には、eコマースやデジタルマーケティングを支援するプログラムを導入し、地域の小売店や飲食店がオンライン販売を強化できるようにサポートしていく必要がある。

ウ 地域内連携による福祉サービスの充実

地元の学校や大学、企業との連携を強化することで、小規模事業者の福祉事業やサービスを充実させる。高齢化が進むことが予測される中、10年後を見据えると、地域内の連携なしでは福祉サービスなどの提供が厳しくなる。

エ 工業と雇用の変化

10年後の工業については次の変化が伴う。先端技術としてAI、IoTの活用がますます進む。環境問題への対応として、再生可能エネルギーやリサイクル関連の考え方が今以上に重要視される。また、リモートワークやフレキシブルな働き方が普及し、労働市場が柔軟に変化する。持続可能な支援として、新技術の導入支援や事業計画の策定だけでなく企業による子育て支援制度の整備などの働き方の支援も必要になる。例えば、地域の福祉サービス事業者と工業事業者のマッチングや若者にインターンシップの機会を提供することなども考えられる。

オ 産業の多様化とスタートアップ支援

豊明市内における新規ビジネスの育成を促進するため、創業支援を強化する。

カ サービス業の振興策

デジタル化が進む中、高齢者やデジタル技術に不慣れな人々を取り残されないよう、地域格差の拡大を防ぐことが重要である。これに伴い、デジタル化に対応できるような個社支援を進め、例えば地域密着型の福祉や子育て支援サービスを強化し、地域住民のニーズに応えつつ個社支援を実施する。また、リモートワークやデジタルサービスの需要が高まる中で、あらたな起業の創出や進出にも対応し支援していく。

キ 観光産業の振興策

今後10年間で、日本の外国人観光客数が増加すると予想される中、豊明市の外国人観光客は少ないため、まだまだ改善の余地がある。地元の特産品や文化を活かした観光資源の掘り起こしや店舗プロモーションを強化することがポイントである。これにより、観光も視野に入れた商業活動を支援する。

ク 経営発達支援事業を意識した部会活動・委員会活動

商工会の部会活動や委員会活動においても、将来の商工会存続の意義を考慮し経営発達支援事業にシフトした活動計画を立案・実施する。

上記を踏まえた経営発達支援計画の目標は以下のとおり。

(3) 経営発達支援事業の目標

- (1) 豊明市の都市づくり計画（都市計画、道路計画、工業団地・福祉）に即した地域の課題を解決し魅力を醸成する小規模事業者の育成**
- (2) 次代を見据えた、DX化による小規模事業者の技術・サービス・経営力の維持向上**
- (3) 地域の課題を解決し地域に必要不可欠な存在となりうる小規模事業者の育成（創業・事業承継含む）**

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7年4月1日～令和12年3月31日）
- (2) 目標の達成に向けた方針

①豊明市の都市づくり計画（都市計画、道路計画、工業団地・福祉）に即した地域の課題を解決し魅力を醸成する小規模事業者の育成

新住宅地域の移住者に向け、地元での消費を喚起するため、商工会会員情報や地域情報の提供を強化し、事業計画策定支援に小規模事業者のPR・販路開拓支援を追加する。新設される工業団地に向けては地元事業者との取引促進を図る。県道56号線の開通や豊明市内にある学校や観光施設など地域の魅力も活かして、事業計画策定を支援する。

②次代を見据えたDX化による小規模事業者の技術・サービス・経営力の維持向上

DX化支援では、セミナーや個別相談を通じたITツールの活用促進、使いやすいツールを紹介し、専門家の支援も交えて課題解決を図り、経営戦略と結びつけ長期的な価値創出を目指す。

③創業や事業承継により、地域の課題を解決し地域に必要不可欠な存在となりうる小規模事業者の育成

創業者には、経営、財務、人材育成、販路開拓などの知識習得を支援し、地域の課題解決にも繋がる創業支援を行う。事業承継では企業ごとに異なる状況に対応するため、個別相談会を通じて具体的な課題を解決し、適切な承継計画の策定を支援する。事業承継により地元の経済の衰弱を阻止し、地域経済の持続的発展を目指す。

④事業の持続的な発展のための伴走型支援

事業の持続的発展には、経営環境の変化に対応した計画の策定・実行と、定期的な見直し（PDCAサイクル）が重要である。小規模事業者に対しては、課題解決から改善までを支援する伴走型支援を提供し、自律的に経営を管理・改善できる小規模事業者の育成を目指す。

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】

行政・金融機関等実施の各景況調査の結果や愛知県商工会連合会の実施している中小企業景況調査報告書について会員への情報提供とともに当商工会WEBサイトで非会員にも情報提供している。

本会商工会員100事業所に対して、年1回、経済動向等に関するアンケートを行い、シンクタンクに分析を依頼し、その報告書を情報提供しWEBサイト上に掲載し商工会員には資料配布している。

【課題】

行政・金融機関等実施の景況調査の内容や経済動向等を問うアンケートが小規模事業者の課題を的確に把握するためのデータとして活用できていたか検証すると、あまり参考とされていないことが会員へのヒアリングで明らかになっている。そのため、小規模事業者が事業計画を策定する際の市場調査や地域経済動向の分析結果の資料として活用できていない。

今後は「RESAS」などのビッグデータを活用した情報収集及び分析も行い、地域の経済動向を広く周知し事業計画策定の資料として活用していく必要がある。

(2) 目標

項目	公表方法	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
① 経済動向情報公表回数	WEB掲載	1	1	1	1	1	1
② 地区内経済動向調査公表回数	WEB掲載	1	1	1	1	1	1
③ 地区内経済動向分析公表回数 (RESASなどのビッグデータ)	WEB掲載	0	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

① 経済動向情報公表

愛知県商工会連合会が行っている中小企業景況調査報告書を公表し外部経営環境の変化について理解を進め、経営判断に利用してもらおうと共に、経営分析及び事業計画策定等にも活用する。

【調査方法・調査対象】

豊明市対象事業者(15者)と愛知県商工会連合会(200者)が提供する中小企業景況調査報告書を比較し分析する。

【調査項目】

売上DI・採算DI・資金繰りDI・設備投資の状況・経営上の問題

【分析手法】

経営指導員等が分析し必要に応じて外部専門家と連携しさらに分析を行う。

② 地区内経済動向調査公表

本会商工会員100事業所に対して、年1回、経済動向等を問うアンケートを行い、回答データの集計・分析を行い、外部経営環境の変化について理解を進め、経営判断に利用してもらうと共に、経営分析及び経営(事業)計画策定等にも活用する。

【調査方法・調査対象】

豊明市対象事業者(小売・飲食業35、サービス業等25、製造業20、建築業20、計100者)を目標)に対し経済動向等を問うアンケートを実施する。

【調査項目】

売上状況、仕入状況、需要動向、利益状況、資金繰り状況、設備投資状況、経営上の課題・問題点、商工会への要望

【分析手法】

経営指導員等が分析し必要があれば外部専門家と連携して分析する。

③ 地域内の経済動向等公表

地域の経済や社会のデータを可視化して提供する RESAS(地域経済分析システム)を活用して地域課題を分析し、効果的な政策や事業戦略を立案するためのツールとして利用する。

【調査手法】

経営指導員が「RESAS」(地域経済分析システム)を活用し、経済動向分析を行う。

【調査項目】

豊明市の経済動向調査:豊明市の産業ごとのGDP推移や人口推移、観光客数などを調べる。
事業所数の推移:どの産業が成長しているのか、どの分野が縮小しているのかを把握
新規開業率:開業した事業所数や、既存の事業所がどのくらい存続しているかなどの指標を確認しビジネス環境の活性度を測定

【分析手法】

経営指導員等が分析し必要があれば外部専門家とも連携して調査分析する。

(4) 調査結果の活用方法

- ・データの有無が事業者や関係者の心を動かすことを意識して、豊明市の経済状況を多角的に分析し、これらの資料を有効活用することで質の高い事業計画策定支援へと結びつける。
- ・調査結果を新たな事業展開などへの参考資料とし販路拡大を図る小規模事業者の掘り起こしに寄与する。
- ・商工会職員や専門家による経営支援や事業計画策定支援の際の資料として活用する。

4 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

① 国・県・金融機関・業界団体等が行う需要に関する調査結果の提供

国や県・金融機関が行う消費動向調査の結果を収集分析し取りまとめた内容や、各種業界団体が行う需要動向調査や新技術・トレンドに関するレポートなどの結果を業種に合わせ収集し分析し情報提供している。

② 需要動向調査結果の提供

小売り・飲食・サービス業50事業者に対し、需要動向に関するアンケート調査を実施。項目の中に需要動向の項目も設け、他項目と合わせ回答の集計を行い、まとめた分析結果を情報提供している。

【課題】

アンケート調査については回答者が事業者のため、消費者ニーズを的確に捉えているとは言い難い。調査項目がマーケットインの考え方に立っていない。需要動向は消費者や住民よりアンケート調査する必要がある。

(2) 目標

需要動向調査（情報収集・整理・分析）の目標

項目	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
アンケート調査数	50	50	50	50	50	50
各種情報統計サイトの調査結果の分析と取りまとめ	1	1	1	1	1	1

(3) 事業内容

個々の小規模事業者の新製品・新サービスのターゲット層に対して、当該新製品・新サービスに対するニーズを確認するために、インターネットを介してターゲット層の生の声を収集する。その当該調査の分析結果を、個々の小規模事業者に提供し、当該新製品・新サービスの事業計画に反映していく。

【手段・方法・サンプル数】

新製品・新サービスのカテゴリーやターゲット、解決できる課題などによって、最適な調査の手法は変わるため、例示として、下記のような方法を検討する。

① 新製品・新サービスについて、または、それらの販売促進活動について、未発表の段階で、内部的に評価を確認して実効性を確認する調査手法の例

- ・確認したいことを調査項目として設定し、紙の調査票またはインターネット上の Google Form に調査票を設定し、ターゲット層となりそうな関係者(商工会役職員の知り合い等)に依頼し、その回答を集計する。
- ・確認したいことについては、個々の事業者とともに確認して設定し、調査したい内容や、仮説として設定している内容が検証できるものとする。
- ・数値や割合等の定量的な結果が必要と判断する場合は、回収サンプル数を 50 以上とするが、感想や評価などの定性的な結果を求める場合には、最低で 10 サンプル程度でもよいものとする。

② ターゲットが足元の商圈に限定せず、生活者のニーズがどんなところにあるか確認し、新製品・新サービスの市場性を確認する調査手法の例

- ・インターネット調査会社マクロミルのサービス「ミルトーク」の「きいてミル」サービスを活用して、ターゲット層の人々の生の声を集める。
- ・「ミルトーク」の「きいてミル」の概要: 掲示板として、テーマを設定して、そのテーマに関する回答を収集するサービス。無料プランの場合 100 サンプル回収まで収集可能で、さらに、30 サンプルまでの書き込みの閲覧は無料である。有料で、データのダウンロードなども可能。テーマによっては、数時間で 100 サンプル回収できるサービスを活用することで、スピード感をもって、新製品・新サービスへの反映が可能になる。

③ 豊明市の消費傾向を調査する。

「RESAS」(地域経済分析システム) を活用する。
POSデータを用いて、業種別の消費額: 各業種(食品、衣料、家電など)に対して、どのくらいの消費がされているか分析する。
消費者の属性: 消費者の年代や性別ごとにどのような消費傾向があるか分析する。
時期ごとの変動: 季節や月ごとに、消費額がどのように変動しているか分析する。
地域間の比較: 豊明市内のデータを他の市町村や都道府県と比較する。

(4) 調査結果の活用

需要動向調査の結果は、小規模事業者がより効果的な事業戦略を立案するための羅針盤とする。商品・サービスの開発・改善に役立てる。

新商品・新サービスの開発では、顧客の潜在的なニーズや市場のトレンドを捉えて新たな商品を創出し、既存商品の不満点や要望を基に品質や機能を向上させる。ターゲット層を明確にすることで、効果的なマーケティングを可能にする。

5 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

経営指導員が中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を活用し小規模事業者の経営分析を実施し、経営分析結果を踏まえた経営課題を抽出している。

【課題】

経営状況の分析は、本来、課題の抽出や解決策の検討に活用されるべきだが、多くの事業者は融資や補助金申請のためだけに行い、分析が目的達成後に止まる傾向がある。また、数値や割合など具体的なデータを把握している小規模事業者が少なく、経営分析の必要性や重要性への理解が不足している。

(2) 目標

項目	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
経営状況分析事業所数	30	20	20	20	20	20

(3) 事業内容

財務分析と非財務分析を両方実施し、今まで以上に時間をかけ多角的に分析する。1事業所あたりの分析にかける時間を増やすため事業所数は減らすが、丁寧に対応する。

① 財務分析

決算データの入力により経営分析ができる中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を経営指導員等が用いて分析する。

② 非財務分析

自社の状況や市場でのポジションを把握するのに有効な「SWOT分析」を実施する。内部環境（Strengths=強み、Weaknesses=弱み）と外部環境（Opportunities=機会、Threats=脅威）を4つの要素に分けて分析する。

③ 経営分析の実施手法

巡回訪問・窓口相談の対象者、金融・税務等の個別相談会等の参加者の内、経営分析が必要と思われる小規模事業者をピックアップし、経営分析を実施する。

④ 経営分析を行う項目

経営自己診断システムでは収益性、効率性、生産性、安全性、成長性を分析し、同業種との財務指標との比較を行い、経営状況の把握を行う。

SWOT分析では、強みや弱みを明確にし、機会と脅威を分析する。事業計画の立案に活かす資料とする。

(4) 分析結果の活用

経営課題を抽出・整理するとともに、分析結果を課題解決、経営ビジョン・経営方針を実現するための事業計画の策定支援へ繋げる。

6 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

① 事業計画策定の理解不足

計画書作成における分析の不慣れやデータ収集・活用能力の欠如が見られる。頭の中の構想を具体的な計画書に落とし込む技術が不足している。

② 質の低い事業計画書の作成

経営分析に基づかず、インターネット記事や他社の計画を引用する小規模事業者が多く、自社の現状や将来像と乖離した内容の計画書が作成される。

③ 事業計画策定セミナーの参加者減少と創業者の増加

事業計画策定セミナーは年1回開催しているが、個別相談のニーズが増え、セミナーの申し込みが減少しており開催を検討する必要がある。

周辺3市1町（豊明市、日進市、長久手市、東郷町）で共同開催する特定創業支援セミナーは好評だが年1回の開催のため、セミナー実施後の受講希望者があり機会損失が存在している。

④ デジタル化への対応不足

デジタル化など小規模事業者を取り巻く環境の変化や、ビジネスのあり方そのものが大きく変わっていることに対する支援が不十分である。

⑤ 事業承継についての支援

現状では相談が少なく相談があった場合は、日本政策金融公庫事業承継マッチング支援へ登録し、愛知県事業承継・引継ぎ支援センターへ取り次いでいる。

【課題】

① 事業計画策定の実効性向上

計画書作成の意義を小規模事業者理解させる啓発が不足。

データ収集・分析能力や文章化能力の育成が必要。

② 計画と実態の乖離解消

小規模事業者が自身の実情に即した事業計画を作成できるよう具体的な支援が不足。

③ DX化の推進と認識醸成

DX化の必要性を小規模事業者に訴求する取り組みが不十分。

④ 創業者への支援機会の創出

創業支援セミナーに参加できなかった場合の支援の充実。

⑤ 事業承継の相談に対する内部での支援の充実

小規模事業者の高齢化が進んでおり、支援ニーズが徐々に増加すると見込まれる。

外部機関との連携を継続しつつも、商工会内部で独自に支援を行える体制を構築する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定支援は、地域の企業が抱える課題を解決し、持続的な成長を促すために不可欠なものである。単に計画書を作成するだけでなく、企業の現状を深く理解し、その将来像を共に描き出すことが重要である。企業の潜在能力を引き出すためには、「対話」「傾聴」「気づき」という3つの要素を軸にして支援する。

・対話による共創

小規模事業者が目指す将来像を、商工会と共に見出し、共通の目標を設定する。
小規模事業者が抱える課題を共有し、解決策を共に模索する。

・傾聴による理解

小規模事業者の背景、歴史、そして経営者の想いを深く傾聴する。
表面的なニーズだけでなく、潜在的に抱えているニーズを発見する。
小規模事業者ごとに異なる状況や課題を理解し、最適な支援を提供する。

・気づきによる成長

小規模事業者が持つ潜在能力を引き出し、新たな事業展開や成長へと繋げる。
変化の激しい経営環境に対応できるよう、柔軟な思考と行動を促す。

① 小規模事業者向け

ア 意識啓発と実践支援

個別相談において、業種別のデータ収集・分析方法を提供し、事業計画の実効性を高める。

イ DX 推進の基盤整備

DX活用の具体例を挙げたセミナーを実施し、既存業務の効率化や新規市場開拓の可能性を示す。セミナーの内容を考慮し商業・サービス業向けと工業向けに分けて開催する。また、成功事例を共有し公表することで関心を高める。

ウ 個別の事業承継支援

事業承継は、企業規模、業種、家族構成など、小規模事業者ごとに状況が大きく異なる。セミナーでは、全ての企業のニーズに合った情報を提供することが難しい場合があるので、個別相談会を開催することにより、企業が抱える具体的な問題や疑問点に寄り添った事業承継計画の策定を支援する。

② 創業者向け

ア 計画策定の基礎支援

創業者向けには、構想を具体化するプロセスや基本的な事業計画書の書き方を初歩から支援する。

イ 創業フェーズに適した支援

専門家が創業段階での課題（資金計画、マーケティング計画）を個別にサポート。実現可能性のある計画書作成を後押しする。

ウ デジタル化の初期支援

デジタル社会における経営基盤を確立するため、DXを創業段階から導入するための簡易ツールや低コストのプラットフォームを紹介する。

エ 創業支援セミナーの開催及び豊明市商工会単独での創業塾の開催

4市町（豊明市・長久手市・日進市・東郷町）合同で開催している創業支援セミナーは年1度しかないため、必要十分な創業支援を実施できていない。

年間を通して、創業を希望する人には、専門家派遣による創業個別支援プログラム（豊明市商工会独自の創業塾）を実施する。経営（中小企業診断士）、販路開拓（中小企業診断士）、財務（税理士、日本政策金融公庫）、人材育成（社会保険労務士）と各4回、各専門家に講師を依頼し実施する。

産業競争力強化法の創業支援事業計画に基づかないとしても創業者の相談需要に応え、将来的には特定創業支援事業に認められるよう関係機関へ陳情する。

（3）目標

項目	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
事業計画策定事業者数	13	15	15	15	15	15
創業支援セミナー開催回数（合同）	1	1	1	1	1	1
創業塾開催回数（単独）	—	1	1	1	1	1
D X化支援セミナー開催回数	2	2	2	2	2	2
事業承継個別相談会	—	2	2	2	2	2

（4）事業内容

① 事業計画の策定

【支援対象】経営分析を行った小規模事業者・創業支援セミナー、D X化支援セミナーの参加者を対象とする。

【手段・手法】必要に応じて外部専門家を交え、事業計画策定の支援を行う。

② 創業支援セミナーの開催

【支援対象】創業に関するノウハウが不足する起業希望者

【募集方法】各商工会の会報誌への同封、市の広報誌・金融機関にチラシを置く。

【講師】愛知県商工会連合会にてエキスパート登録を行っている専門家など

【開催回数】1回（全4日）

【カリキュラム】

経営・財務会計・人材育成・創業実務（社会保険・開業手続きなど）・集客・販路開拓（マーケティングの基本・販売促進策など）

【参加者数】4市町（豊明市・長久手市・日進市・東郷町）合計で20者程度

③ 創業塾の開催

【支援対象】創業に関するノウハウが不足する起業希望者

【募集方法】市の広報誌及び案内文書の郵送等による。

【講師】愛知県商工会連合会にてエキスパート登録を行っている専門家など

【開催回数】1回（全2日）

【カリキュラム】

経営・財務会計・人材育成・創業実務（社会保険・開業手続きなど）・集客・販路開拓（マーケティングの基本・販売促進策など）

【参加者数】5者程度

④ DX化支援セミナーの開催

デジタル化が急速に進む経営環境の変化に対応し競争力の維持・強化に向け事務効率化や生産性向上を図るためDX化支援セミナーを開催し、経営のDX化を事業計画策定に盛り込むよう支援する。セミナーは初級者でもわかりやすい内容を心掛け経営者の意識改革（パソコン・SNSを使わない人も対象とする）も行う。

【支援対象】DXに関するノウハウが不足する小規模事業者

【募集方法】商工会のホームページ、広報で周知する。

【講師】愛知県商工会連合会にてエキスパート登録を行っている専門家など

【開催回数】2回（商業・サービス業向け1回、工業向け1回）

【カリキュラム】

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

【参加者数】各10者程度 また、セミナーを受講した小規模事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で、必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

⑤ 事業承継個別相談会

個別相談会を開催することにより、企業が抱える具体的な問題や疑問点に深く寄り添った事業承継計画の策定を支援する。

【支援対象】事業承継に関して何かから手をつけたらよいかわからない小規模事業者

【募集方法】商工会のホームページ、広報で周知する。

【講師】愛知県商工会連合会にてエキスパート登録を行っている専門家など

【開催回数】2回（商業・サービス業向け1回、工業向け1回）

【カリキュラム】

事業承継の選択肢（家族内承継、従業員への承継、M&A、事業売却）法律・税務（相続税、贈与税、会社法）その他関連法規（労働法、商法）
事業承継計画の作成支援

【参加者数】1回の開催あたり2者

（5）計画策定支援の手法

事業計画策定支援は、企業の規模や業種に応じて柔軟に対応しながらも、現状分析、目標設定、戦略立案、実行計画の4ステップを基礎とする。現状分析では、自社の強み・弱みを明確化し、市場や財務、組織の状況を把握。目標設定では3～5年後の具体的な姿を描き、戦略立案では成長、競争、マーケティング戦略を策定する。実行計画では期限や予算を明確にし、進捗管理を徹底する。支援には専門家の活用などを組み合わせ、経営陣や従業員の参画を促進。1事業者3回の支援を想定する。

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】

事業計画の策定については小規模事業者によって意識の差が大きく、施策の活用を目的に作成された計画は、策定後に見直しや改善が行われないケースが多いのが現状である。

【課題】

事業計画策定後のフォローアップ支援は、策定した計画を確実に実行に移し、期待される成果を上げるための重要なプロセスである。この段階での支援には、小規模事業者の課題や環境に応じた具体的なアプローチが必要となる。

(2) 支援に対する考え方

計画策定後は、小規模事業者が計画の実行に際して直面する課題をタイムリーにサポートする「伴走型支援」が不可欠である。時には専門家が現場に密着し、適切な助言や解決策を提供することで、小規模事業者の自律性を高める。

① PDCA サイクルの徹底

計画の実行段階では、計画 (Plan) → 実行 (Do) → 評価 (Check) → 改善 (Act) を繰り返し、柔軟に対応する仕組みを支援する。

② 課題解決型のアプローチ

一律の支援ではなく、業種・業態や事業フェーズごとの特性に応じた具体的な解決策を提供する。

(3) 目標

項目	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
フォローアップ実施事業者数	8	15	15	15	15	15
フォローアップ延回数	30	45	45	45	45	45
売上増加事業者数	2	3	3	3	3	3
利益率増加事業者数	2	3	3	3	3	3
事業承継の完了した事業者数	—	1	1	1	1	1

(4) 事業内容

事業計画の進捗管理について、四半期ごとに確認して、計画と実績のギャップを分析し、課題を可視化するとともに、新たな目標や計画の調整を提案する。実行支援として、具体的なアクションプランを作成し、スケジュールや優先順位を明確化しつつ、担当者の役割分担を設定し、外部機関の協力（金融機関等）や補助金の活用で資源不足を補う。

さらに、DXの導入支援として、適切なデジタルツールの選定や専門家との対話の場を設け、課題解決をサポートする。また、小規模事業者が自律的に行動できるよう、小さな成功体験を共有し、他の事業者の成功事例を紹介することで継続的なモチベーションを支援する。

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

【現状】

「ビジネスマッチング交流会」により地区内商工業者を対象に名刺交換並びに各々の事業の紹介や情報交換を実施している。

メッセナゴヤ等各機関主催の展示会への出展についても支援している。

【課題】

販路開拓支援の手段が少ない。新たな販路開拓にはDX推進が必要であるということを含め、今以上に認識してもらうことが重要であり、小規模事業者の取り組みを積極的に支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定に取り組む小規模事業者を主な対象支援先として、豊明市近郊を商圏とする小規模事業者には「ビジネスマッチング交流会」への参加を促し販路開拓への取り組みを伴走型で支援する。

製造業を中心に県内全域や全国を商圏としたい小規模事業者にはメッセナゴヤなどの展示会への参加を促す。小規模事業者の商材やサービス、ターゲットとする市場などから最適なイベントを小規模事業者とともに調査し出展を検討する。

出展に際しては、PR方法等について小規模事業者と検討し、必要に応じて外部専門家に助言を求め、出展成果につなげる。

豊明市内を商圏と考える小規模事業者には商工会まつりのステージ上にて小規模事業者の商品やサービスを紹介するコーナーを設置する。これらの小規模事業者については、需要動向調査を実施した市民・消費者向けに、事業者の商品・サービスを紹介し、地元小規模事業者を知ってもらい活用して頂く足がかりとする。

- ・全国・県を商圏とする → 展示会（メッセナゴヤ）
- ・豊明市近郊を商圏とする → ビジネスマッチング交流会
- ・豊明市内を商圏とする → 商工会まつり
- ・DX化の推進についてはSNSを活用した販路開拓を実践する。場合によっては外部専門家と連携して支援する。また、ふるさと納税返礼品制度の活用も含めて支援する。

(3) 目標

項目	現状	7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
ビジネスマッチング交流会商談件数	6	6	6	6	6	6
内 売上増加事業者件数	2	2	2	2	2	2
展示会等出展事業所数	1	3	3	3	3	3
内 売上増加事業者件数	1	1	1	1	1	1
SNSの利活用事業所数	-	3	3	3	3	3
内 売上増加事業者件数	-	2	2	2	2	2
商工会まつりでのPR事業所数	-	2	2	2	2	2
内 売上増加事業者件数	-	1	1	1	1	1

(4) 事業内容

①「ビジネスマッチング交流会」の開催（継続）

豊明市近郊の商工業者を対象に名刺交換並びに各々の事業の紹介や情報交換ができる「ビジネスマッチング交流会」を開催することにより、小規模事業者同士の連携等取引促進、販路拡大を支援する。

② メッセナゴヤ等各機関主催の展示会への出展支援（継続）

ポートメッセ名古屋で開催される日本最大級の異業種交流展示会でビジネスチャンスの獲得を目指し事業PRについて支援する。

・メッセナゴヤ概要

例年、出展規模が約800社・団体、来場者数は約50,000名を誇る。

日本最大級の製造業、サービス業、情報通信業等の異業種交流展示会（オンラインあり）であり、新規の販路開拓、契約受注等を支援する。

③ SNSの利活用

DX化の一環として、SNS（インスタグラム・X（旧ツイッター）・LINE等）の活用を支援し、地域を越えた新たな商圏の開拓を目指す。SNSによる情報発信と売上推移のデータを検証しながら、効果的な活用方法を提案する。また、SNSでの販促活動や販売では、詳細なデータ収集が可能なこともあり、そのデータの分析や活用に関する相談にも対応する。これらの支援には、専門家派遣制度を活用し、小規模事業者の課題解決と成長を後押しする。

【SNSを事業に活かすねらい】

ア SNSは、企業が顧客との関係を深め、ブランド力を高め、売上アップにつながるための強力なツールである。

イ 具体的には、新規顧客の獲得、ブランドイメージ向上、顧客とのコミュニケーション強化、商品・サービスのPR、企業の活性化といった効果が期待できる。

ウ SNSを活用することで、企業は以下のようなメリットを得られる。

- ・顧客との距離を縮め、より深い関係を築く。
- ・自社の魅力を広く発信し、認知度を高める。
- ・購買意欲を高め、売上を向上させる。
- ・従業員のモチベーションを向上させ、企業文化を醸成する。

④ 商工会まつりでのPR

商工会まつりは、抽選券の発行が1,500弱あることから3,000人以上の来場者があると思われる。

事業計画策定事業所を中心に選定して、商工会まつりのステージ上にて小規模事業者の商品やサービスを紹介するコーナーを設置する。商工会まつりにて消費者である一般市民への認知度向上を図るため小規模事業者のPRの場として今まで以上に活用する。

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み

9 事業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】

豊明市産業支援課長、名古屋大学教授、中小企業診断士、税理士、金融機関等の外部有識者、法定経営指導員で構成する有識者会議を実施している。

事業評価委員会での評価等を、商工会役員で構成する正副会長会議において報告することになっているができていない。

事業計画の見直し・改善についての方針を取りまとめ、事業の改善はP D C Aサイクルで実践している。

【課題】

事業評価について定量的評価報告書を作成して公表する必要がある。

(2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ① 事業評価委員会の委員（中小企業診断士、法定経営指導員、豊明市産業支援課担当者）を選定し、定量的評価書を作成して成果について検討し、評価等を商工会役員で構成する正副会長会議において報告する。事業計画の見直し・改善についての方針を取りまとめ事業の改善を図る。このP D C Aサイクルを毎年度1回実施する。
- ② 事業の成果・評価・見直しの結果を常に閲覧可能な状態となるよう商工会WEBサイトに公表する。

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

【現状】

愛知県商工会連合会が主催する研修の参加に加え、豊明市商工会内で「税務に関する勉強会」と「DX化支援セミナー」をそれぞれ年1回開催し、職員全員が参加し、支援能力の向上を図っている。

【課題】

DX化に関する知識については不足がちであり、支援能力の向上を図る必要がある。経営指導員の支援内容について全職員との情報共有が弱い。事業計画書や支援内容の閲覧、専門家派遣の報告書の回覧など、支援状況の報告・支援内容の結果などを今まで以上に開示してO J Tによる職員の支援能力向上を図りたい。

(2) 事業内容

① 研修会への参加及び勉強会の開催

愛知県商工会連合会が主催する研修会には積極的に参加することにより職員の資質向上をはかる。研修後は、復命書に限定することなく、朝礼や場合によっては報告会を開催し職員内で情報を共有化する。

② 支援内容のデータベース化

全国商工会連合会が運用する経営カルテシステムを使って、全職員が小規模事業者に対して支援した情報を適時・的確に入力して支援データを蓄積する。データ入力時において、必要な情報が引き継がれるように、「支援データ入力マニュアル」を策定しデータを適切に蓄積する。蓄積された支援データを職員間で共有することで、小規模事業者の状況を適格かつスムーズに把握することが可能となり、支援能力の向上を図る。

③ 支援能力研修会の開催

豊明市商工会内で「税務に関する勉強会」と「DX化支援セミナー」については継続して開催し、知識習得に努める。

経営指導員の支援内容は全職員に開示して、書類については常に閲覧可能な状態にし、支援・助言内容、情報収集方法を提供し、OJTによる伴走型の支援能力の向上を図る。

④ 地区内金融機関等との連携による情報交換

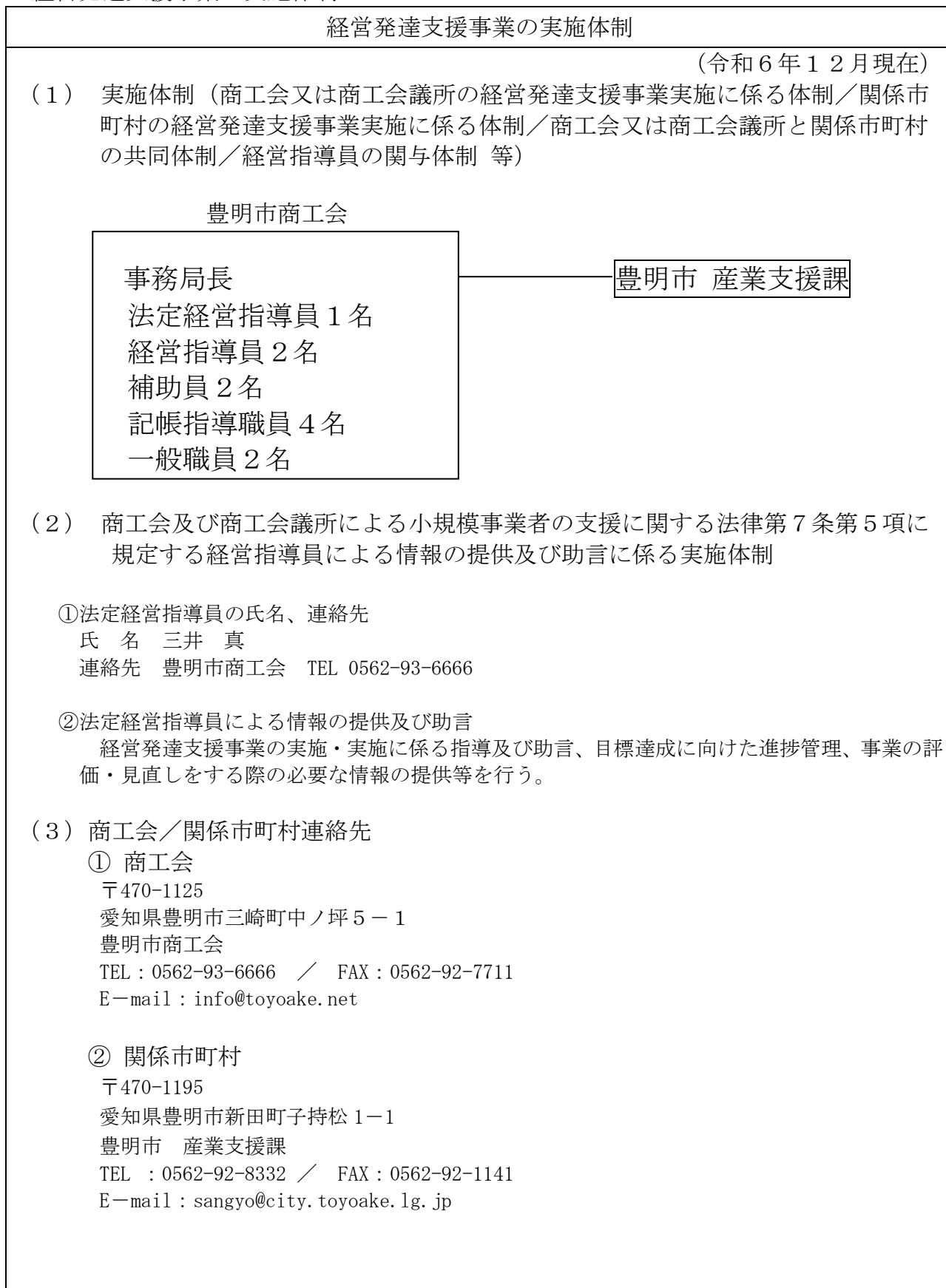
経営指導員が地区内金融機関等と連携して地区内小規模事業者の経営状況や需要動向、支援ノウハウ等について情報交換を行い、経営支援レベルの向上を図る。

(年間スケジュール)

項目	開催時期	参加者	得られる効果
豊明市商工会内「税務に関する勉強会」	年1回	12名	税務知識、税務支援力向上
豊明市商工会内「DX化支援セミナー」	年1回	12名	DX化の支援力向上
地区内金融機関等との連携による情報交換	随時	3名	経営支援力向上

(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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
1 専門家派遣費	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
2 講習会等開催費	800	800	800	800	800
3 創業塾開催費	200	200	200	200	200
4 地域経済動向・ 需要動向調査費	200	200	200	200	200
5 支援能力向上 研修	100	100	100	100	100

(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
1. 国・全国連等の事業費補助金 2. 愛知県小規模事業経営支援事業費補助金 3. 豊明市小規模事業経営支援事業費補助金 4. 商工会費 5. 特別賦課金・手数料

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等