

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>平和町商工会（法人番号 7180005010557） 稲沢市（地方公共団体コード 232203）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>① 若手経営者・後継者を重点的に支援し、経営の安定化・経営基盤の強化を図ることで、地区内小規模事業者数の維持に努める。 ② 創業者・創業予定者を重点的に支援し、創業予定者の円滑な創業及び創業者の経営の安定化を図ることで、地区内の新規の小規模事業者増加に努める。 ③ 小売店及び飲食店を重点的に支援し、合わせて個社同士の連携強化を促進することで、当地区の地域資源「桜」を活用した「へいわ桜グルメ」等の商品開発及び既存商品のブラッシュアップを図り、交流人口増加に努め、地域経済の活性化を図る。</p>
<p>事業内容</p>	<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 地区内小規模事業者への景況調査やRESASを活用した地域の経済動向を分析し、その調査結果を把握することで、今後の事業計画策定の材料として有効活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 新商品開発調査や顧客アンケート調査を行い、その調査結果を事業者へフィードバックすることで、今後の商品・サービスの改良、また事業計画策定の材料として有効活用する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 経営分析セミナーの開催や巡回指導・窓口相談による掘り起こしを行い、専門家と連携を図りながら、経営分析を実施し、その分析結果を事業計画策定の材料として有効活用する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること DX推進セミナーの開催や事業計画策定の掘り起こし、創業支援を通じて、事業者の事業計画策定を促進し、専門家と連携を図りながら、伴走型支援を実施する。</p> <p>7. 事業計画策定支援後の実施支援に関すること 事業計画策定後も専門家と連携を図りながら、事業者が計画通りに事業遂行されているか、定期的にフォローアップを実施し、PDCAサイクルを活用して事業者にフィードバックする。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 各支援機関が主催・運営する展示会や商談会、アンテナショップ、ビジネスマッチングサイトやネットショップ等、その事業者の実情に合わせた販路開拓支援を提案し、販路機会を増やせるよう努める。</p>
<p>連絡先</p>	<p>平和町商工会 〒490—1313 愛知県稲沢市平和町横池中之町141番地 TEL:0567-46-0031 FAX:0567-46-4711 E-mail:heiwa421@clovernet.ne.jp</p> <p>稲沢市 商工観光課 〒492—8296 愛知県稲沢市稲府町1番地 TEL:0587-32-1111 FAX:0587-32-1240 E-mail:shoko@city.inazawa.aichi.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

①現状

【立地】

稲沢市は、愛知県の北西部、濃尾平野のほぼ中央に位置し、古くは尾張国の政治・文化の中心地として国衙が置かれ、東海道と中山道を結ぶ美濃路の宿場町として賑わった。肥沃な土壌と穏和な気候を活かし、植木・苗木の産地として全国的に有名である。名古屋市へのアクセスが良いため、ベッドタウンとして発展し、また交通の便も良いため、大企業の工場が数多く立地している。

その稲沢市の中央南部に位置する平和町は、元々はその自治体であったが、平成17年4月に旧稲沢市、旧祖父江町と合併し、稲沢市平和町となった。

商工会・商工会議所については、それぞれの地区にそのまま残っており、稲沢商工会議所・祖父江町商工会・平和町商工会の3経済団体が併存している。

平和町は南北に6.2km、東西に2.4kmの細長い町であり、総面積は8.83km²である。

【交通】

平和町の中央を国道155号線が南北に縦断している。北には人口約38万人の一宮市、南には人口約6万人の愛西市や同じく約6万人の津島市の間に位置し、朝は通勤する車、日中は商用車や個人の買い物客の車、夕方は帰宅する車と一日中交通量は多い。

鉄道は名鉄尾西線が稲沢市内を南北に通っているが、平和町地区内にある駅は地区南西の端にある六輪駅だけである。名古屋市への通勤・通学には、隣の愛西市にある名鉄津島線の勝幡駅を直接利用するケースが多いため、六輪駅の乗降客数はあまり多くないのが現状である。

平成26年に、平和町地区の中央に平和工業団地が新たに稼動し、現在7社が操業している。また平和工業団地の第2期工事が終了し、現在2社が操業している。平和町内に工業団地ができたのも、名神高速道路の羽島ICは車で25分、東名阪自動車道の弥富ICは15分、東海北陸自動車道の一宮稲沢北ICは15分、名古屋第二環状自動車道の清須西・甚目寺北ICは20分といったように、東西南北どの方向においても高速道路のICまで30分以内で行ける利便性の良さも一因にある。

【人口推移】

稲沢市の人口は135,586人、うち平和町は12,305人(R3.10現在)で、稲沢市の約1/10の人口規模である。人口推移は稲沢市、平和町地区共に徐々に減少傾向にある。

「稲沢市人口ビジョン(案)」によると、2060年の将来人口推計は、何も手を打たなかった場合には、約8万5千人にまで減少すると推計している。このため、稲沢市では、「第6次稲沢市総合計画」や「第2期稲沢市まち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定し、魅力的なまちづくりを目指して、人口減少に歯止めをかけるための取り組みを行っている。



<稲沢市全体と平和町地区の人口推移>

	平成17年	平成22年	平成27年	令和3年
稲沢市全体	136,965	136,442	136,867	135,586
平和町地区	13,189	13,140	12,893	12,305

※稲沢市ホームページより抜粋

稲沢市平和町地区の世代別人口推移は、人口全体の減少に加え、年齢別割合で15歳～64歳の割合が平成12年の68.4%から平成27年には58.8%にまで低下している。また65歳以上の割合が平成12年で全体の17.5%だったのが、平成27年には28.6%まで上昇している。愛知県全体の世代別人口推移と比較してもより平和町地区の少子高齢化、生産年齢人口の減少が進んでいることが分かる。

<愛知県の世代別人口推移>

	総人口	15歳未満		15～64歳		65歳以上	
		人口(人)	割合(%)	人口(人)	割合(%)	人口(人)	割合(%)
H12	7,043,300	1,081,280	15.4	4,914,857	69.8	1,019,999	14.5
H22	7,410,719	1,065,254	14.5	4,791,445	65.2	1,492,085	20.3
H27	7,483,128	1,022,532	13.8	4,618,657	62.4	1,760,763	23.8

<稲沢市平和町地区の世代別人口推移>

	総人口	15歳未満		15～64歳		65歳以上	
		人口(人)	割合(%)	人口(人)	割合(%)	人口(人)	割合(%)
H12	13,505	1,894	14.0	9,238	68.4	2,373	17.5
H22	13,140	1,780	13.5	8,066	61.3	3,294	25.0
H27	12,848	1,613	12.5	7,559	58.8	3,676	28.6

※国勢調査より抜粋

【観光・地域資源】

平和町の中央には、日光川桜づつみ、須ヶ谷川桜づつみ、平和中央公園を繋いだ桜並木「桜ネックレス」がある。総距離は2.8km、桜の種類は60種類、本数1,400本もの桜が植えられている。全国的にも珍しい品種の桜が楽しめ、桜が咲くシーズンには、市内外からの見物客が多く訪れる。

また、毎年4月の第1土曜日に、稲沢市との共催により「へいわさくらまつり」を開催し、地域住民参加型のイベントとして定着している。



桜ネックレス(須ヶ谷川桜づつみ)

【産業・事業所】

平和町は、かつては繊維産業や自動車関連産業の製造業が盛んであったが、繊維産業は中国を始めとした海外への生産移転、また事業主の高齢化や後継者不足が原因となり、徐々に廃業が増加、製造業の事業所数・割合とも低下傾向にある。逆に介護や福祉施設を中心としたサービス業の割合が増加傾向にあり、平和町地区においてもサービスの経済化が進展している。

飲食業においては、国道155号線沿いに大手飲食チェーンが進出している影響もあり、事業所数・割合ともほぼ横ばいの状況にある。その影響を受けて地元の飲食店事業者は減りつつあるが、新規の小規模事業者が経営する飲食店が増えつつあり、現状を維持している。

繊維産業に替わる新たな産業は発展していないものの、平成26年に、この地区に工業団地が稼働し、現在7社が操業している。さらに第2期工事による企業の稼働も徐々に始まっており、今後の産業の活性化が期待されている。

<平和町の業種別事業所数と割合の推移>

	製造業		建設業		小売・卸売業		飲食業		サービス業		その他		計
H13	153	29.6%	66	12.7%	123	23.8%	47	9.1%	126	24.4%	1	0.1%	516
H18	106	23.8%	53	11.9%	109	24.4%	42	9.4%	134	30.1%	1	0.2%	445
H24	93	20.8%	54	12.0%	92	20.5%	48	10.7%	156	34.8%	4	0.8%	447
H28	78	18.8%	47	11.3%	85	20.5%	42	10.1%	155	37.5%	6	1.4%	413

<平和町の業種別小規模事業者数と割合>

	製造業		建設業		小売・卸売業		飲食業		サービス業		その他		計
H24	79	24.2%	54	16.5%	63	19.3%	22	6.7%	104	31.9%	4	1.2%	326
H28	62	21.4%	47	16.2%	54	18.6%	23	7.9%	97	33.5%	6	2.0%	289

※事業所・企業統計調査（H13・H18）、経済センサス（H24・H28）より抜粋

②課題

【商業】

かつて平和町の地元商業者80社ほどで平和町発展会を形成し、スタンプ事業を始めとするイベント事業を行っていたが、平和町内に大型ショッピングセンターができたことを契機に廃業が増え続け、平成10年に発展会は解散。それ以降もさらに地区内に大手ホームセンターや、国道155号線沿いには大手チェーンストア、地区中心部には大手スーパーマーケットが進出し、かつ事業主の高齢化や後継者不足が重なり、地元商業者にとっては厳しい状況が続いている。

しかし、地区内の工業団地の稼働や大手スーパーマーケットの進出は、地区外からの交流人口の増加を生み出しており、小売・飲食・サービス業等の一部の業種にとってはいい機会に恵まれながらも、今のところその恩恵をうまく受け切れていない。

これらの問題を踏まえて、今後は地元商業者の経営基盤の強化を図るため、大手スーパーやチェーンストアとの共存共栄を図りながら、これらとは差別化した取り組み（「強み」を活かした魅力のある個店の育成、地域特産品の開発、新たな個社同士の連携）が必要となってくる。

2年前より、平和町の地域資源「桜」を活用した小売店・飲食店への商品開発支援「へいわ桜グルメ」事業を、地元の大学の協力のもと、学生がレシピを考案しメニュー開発をする等、新事業として実施しているが、この事業を盛り上げるはずの「へいわさくらまつり」がコロナ禍の影響により、2年続けて中止となる中での開催であったため、まだ軌道に乗り切れていない状況にある。

【工業】

「尾州産地」は日本で最大の毛織物の産地であり、平和町地区内でも30年前には80社ほどの繊維関連企業が存在していた。しかし、中国を始めとした海外への生産移転等による国内産業の空洞化及び事業主の高齢化や後継者不足等により廃業が相次ぎ、繊維産業は徐々に衰退し、現在は10社ほどにまで減少している。

その他、自動車部品関連業者が多く存在しているが、これらの企業のほとんどが下請企業であるため、価格転嫁など取引条件の改善が容易ではなく、厳しい経営環境が続いている。

小規模事業者アンケート調査（平成27年実施）でも、「先行きの不安」を課題にあげる企業は多く、このままの状況では、繊維産業の二の舞になりかねない。また工業においては、商業と比較して後継者が多く存在しているが、労働力不足により労働者と共に工場内作業を行う経営者・後継者が多いため、本来の経営に必要な自社分析をするゆとりもなく、現在の経営状況について把握できていない若手経営者・後継者も多い。

このような現状を踏まえ、若手経営者・後継者を中心に、先行き不安を取り除き、将来の廃業を食い止めるためにも、企業の「強み」を価格に反映し、価格交渉力の強化が図れる経営体制を構築し、経営力強化に繋げていく必要がある。

【事業承継】

平和町地区の事業承継については、商工会独自で行った小規模事業者アンケート調査（平成27年実施）において、「事業後継者がいない」と答えた事業所は5割を超え、そのうちの約8割が「事業承継しない」と答えている。人口減少、少子高齢化の進展により、後継者不足が加速し、地域の活力が低下しており、それらを解決するため、創業支援・事業承継支援に力を注いでいく必要がある。

<稲沢市平和町の後継者の有無>

事業後継者あり		31.4%	
	すでに候補者が決まっている		16.9%
	後継者候補がいる		14.5%
事業後継者なし		54.0%	
	後継者はいないが事業は継続したい		11.3%
	M&Aによる売却を検討		1.6%
	事業承継しない		41.1%
未定		14.5%	

※商工会が独自で行った H27 小規模事業者アンケート調査より（サンプル数 130 事業所）抜粋

【商工会の支援】

当商工会では、これまで金融指導、税務指導といった従来の経営改善普及事業を中心に小規模事業者への支援を行ってきたが、外部環境の急激な変化等により、これまでの支援だけでは、小規模事業者の持続的発達は極めて困難な状況になっている。

ここ数年は、経営改善普及事業と並行して、経営発達支援計画に基づき、小規模事業者の伴走型支援による経営力向上を目的に支援してきたこともあり、「会員数・組織率の推移」は、長らく続いていた減少も、ここ数年は現状を維持している。その結果、尾張地区商工会ではトップの組織率を誇り、昨年度、商工会員純増率は県下57商工会中トップとなっている。会員数減少のほとんどは、事業主の高齢化や後継者不足等の廃業による法定脱退がほとんどであるため、その減少分を新規開業等の積極的な支援により維持しているのが現状である。

<平和町商工会の会員数・組織率の推移>

	平成18年度末	平成23年度末	平成28年度末	令和3年10月
会員数	353	298	309	309
組織率	72.0%	72.5%	75.9%	75.9%

平成27年に商工会独自で実施した小規模事業者アンケート調査では、「商工会の経営支援についての満足度調査」において、94%の小規模事業者が「満足している」と回答しながらも、「経営力の向上」を課題にした小規模事業者が全体の約4割にも及び、さらに、「商工会へ相談したことがない」と回答された事業者は約6割もあった。

これらの結果は、小規模事業者にとって、税務や金融といった経営改善普及事業においては、商工会の経営支援で満足しながら、「経営力向上」という課題においては、商工会の支援はあまり期待していないとも捉えられる。

現在のところは、経営発達支援計画のもと、伴走型支援により少しは改善されていると思われるが、支援機関のほとんどが現在、「事業者の経営力向上」を支援目的としており、かつ事業者自らがインターネットを活用し、他の支援を受けずに独自で経営している事業者も増えている。

このような経営支援における外部環境の中で、如何に地区内小規模事業者の多くの方々に「商工会」を必要と感じてもらい、個社の「強み」を引き出し、今後、魅力のある小規模事業者を育成していけるか、また、これら「個社同士の連携」を支援し、当商工会が「地域唯一の経済団体」としての役割を担い、地域経済の活性化を図っていけるかが課題となる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

現在、人口減少や少子高齢化、大型店の進出やネット通販の市場規模拡大といった外部環境の変化により、市場の縮小・地域経済の活力低下が懸念され、今後、小規模事業者が持続的に経営を行っていくには、さらに厳しさが増すものと考えられる。

そのような状況の中でも、小規模事業者が持続的な発展を成し遂げるためには、各々の事業者が自社の「強み」を正確に把握し、「強み」を最大限活かした「事業の方向性」を定め、「地域にとって必要不可欠な魅力のある企業」となっていく必要がある。

また、小規模事業者同士の「双方の強み」を掛け合わせたマッチングや連携を図ることで、個社だけではできなかった「新たな価値」を創り上げ、地域経済の発展を図っていくことが今後10年間における長期的な振興のあり方ではないかと考えている。

② 稲沢市総合計画との連動性・整合性

稲沢ステージアッププラン（第6次稲沢市総合計画）では、常に今までよりも一つ高い次元を意識したまちづくりを目指して、3つのステージアップを掲げている。

スローガン ～ステージアップ稲沢～

■ 新しい時代（ステージ）に対応していく

人口減少や超高齢化、リニア中央新幹線の開業といった時代の大きな変わり目を迎えます。そのような時代や社会の変化に適切に対応し、明るい未来を描くことのできるまちづくりが求められています。

■ 行政水準（ステージ）を高めていく

時代の大きな変わり目に対応していくには、自治体としての主体性を発揮し、本市ならではの特性を最大限に生かす創意工夫や業務に対する改善意識を持ちながら、一步踏み込んだ取り組みを行うことが求められています。

■ まちづくりにおける市民との関わり合いの質（ステージ）を高めていく

まちづくりの主体は、行政だけではありません。市民や企業、NPOなどを目標を共有し、それぞれの役割を担いながら、協働して取り組んでいくことが求められています。

稲沢市は、ステージアップを図りながら、基本方針として、(1)まちの基盤づくり、(2)生活環境、(3)子育て・教育、(4)福祉、(5)健康・医療、(6)安心・安全、(7)産業・労働、(8)まちの魅力、(9)文化的な暮らし、(10)行政経営改革の10項目を掲げ、その中でも、今後10年間で優先して取り組むこととする「重点戦略」が以下のように述べられている。

重点戦略 ～今後10年間で優先して取り組むこと～

■ 「攻め」と「守り」の定住促進

転入者向けの宅地供給（攻めの施策）と、住み慣れた地域での定住希望への対応（守りの施策）を推進します。

■ 若い世代が安心して子育てできる環境整備

社会情勢や子育て世代のニーズを把握し、子育て環境を充実させます。

■ 多種多様な産業振興

大都市近郊の特性や強みを生かし、企業誘致や産業振興に取り組みます。

■ 次世代のための行政改革

人口減少、超高齢化、財政のひっ迫といった現実に向き合い、行政サービスを継続的に提供できるよう行政運営の改革に努めます。

産業振興においては、さらに6つの項目に取り組むことが記載されている。

産業振興における主な取り組み

■ 新たなビジネスの場・機会の確保

商業など地域産業の活性化を図るため、商工会議所や商工会、金融機関などとの連携により、M&Aによる事業承継や新規企業の支援を行うとともに、名鉄国府宮駅やJR稲沢駅周辺にベンチャーオフィス等を誘致するオフィススペース整備などの立地促進策を検討します。

■ 企業誘致の推進

企業誘致の受け皿となる工業団地開発を進めるとともに、市内での事業所新增設に向けて、固定資産取得に対する助成制度、開発に係る立地相談、企業訪問PR活動などを充実させます。

■ 中小企業の経営サポート

中小企業の経営安定化や設備投資促進に向け、金融面や財務面での支援の充実に努めます。また、商工会議所や商工会、金融機関などとの連携により、ビジネスサポートセンターの設置や異業種交流セミナーの開催などを検討します。

■ 農業の経営基盤の強化

安定的かつ効率的な農業経営の実現を目指し、JA愛知西や農地中間管理機構などと連携し、農地集約や農業事業者の法人化を推進します。

また、はつらつ農業塾の充実など、農業従事者の確保とその定着に向けた支援体制の構築に努めます。

■ 農産物の付加価値創出

農業従事者の所得向上や経営安定化のため、JA愛知西などと連携し、特産物のブランド化や6次産業化といった農産物の付加価値を高める取り組みを推進するとともに、積極的なPRにより農産物の地産地消や市場競争力の向上を図ります。

■ 農業の生産基盤の強化

営農環境や農業集落における生活環境の改善のため、土地利用状況の変化に対応した農業基盤の整備を図るとともに、浸水被害の軽減のため、耐用年数を超過する農業用水施設や排水機場を含めた排水施設の改修を行います。

また、景観や雨水の貯蓄など農地の多面的な機能を有効に活用するため、各地区における維持管理的共同活動を支援します。

稲沢市が産業振興において掲げる「新たなビジネスの場・機会の確保」や「中小企業の経営サポート」において、事業承継や新規創業支援、中小企業の経営安定化を図ることが記載されている。これらは当商工会が目指す小規模事業者支援の考え方と一致しているため、稲沢市と連携を深め、小規模事業者の持続的発展を目指して支援してまいります。

また、「中小企業の経営サポート」として、昨年度から実施している「いなざわ事業者げんき補助金」をはじめとした市の各種施策を活用し、商工会が計画書策定支援等行うことは、小規模事業者の経営基盤の強化、さらに市内経済の底上げに繋がることから、稲沢市総合計画の重点事項に掲げられている「産業振興」に連動が図られると考えています。

③平和町商工会としての役割

上記の行政の方向性を受けて、平和町地区の現状と課題を鑑み、稲沢市、愛知県商工会連合会、その他関係支援機関と連携し、既存小規模事業者をはじめ、創業予定者、創業者等に対し、持続的発展を目標とした伴走型支援を行い、個社の経営の安定化・さらに経営力向上を図ることが商工会としての第一の役割である。

また、さらに商工会は地域唯一の経済団体として、個社の集合体である商工会のメリットを活かし、個社同士の連携を積極的にすすめ、地域のネットワークの構築を図り、地域資源を活用したイベントの開催等、地区内外にPRすることにより、地域経済の活性化を図ることも商工会としての重要な役割であると考えている。

(3) 経営発達支援計画の目標

上記(1)、(2)を踏まえ、稲沢市との連携を図り、下記の通り目標を定め、若手経営者・後継者、創業予定者・創業者、小売店・飲食店等を中心とした小規模事業者の伴走型支援を実施します。

また地域への裨益目標として、既存事業者及び創業者支援による経営基盤の強化を図り、小規模事業者の持続的発展による地区内小規模事業者数の維持に努めます。さらにイベント実施による新たな商品開発等を促進し、交流人口増加による地域経済の活性化を目指してまいります。

- ①若手経営者・後継者を重点的に支援し、経営の安定化・経営基盤の強化を図ることで、地区内小規模事業者数の維持に努める。
- ②創業者・創業予定者を重点的に支援し、創業予定者の円滑な創業及び創業者の経営の安定化を図ることで、地区内の新規の小規模事業者増加に努める。
- ③小売店及び飲食店を重点的に支援し、合わせて個社同士の連携強化を促進することで、当地区の地域資源「桜」を活用した「へいわ桜グルメ」等の商品開発及び既存商品のブラッシュアップを図り、交流人口の増加に努め、地域経済の活性化を図る。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和4年 4月 1日～令和9年 3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

本計画の目標を達成するため、以下の方針により経営発達支援事業を実施する。

- ①若手経営者・後継者を重点的に支援し、経営の安定化・経営基盤の強化を図ることで、地区内小規模事業者数の維持に努める。

激変する外部環境の中で、小規模事業者が今後生き残っていくには、各々の自社の「強み」を活かした経営戦略が必須となる。経営分析力に乏しい飲食業・サービス業等の若手経営者や製造業等の後継者を中心に、経営分析の掘り起こしを行い、事業計画の策定等、若手経営者・後継者の育成を支援することで、経営の安定化・経営基盤の強化を図り、小規模事業者数の維持に努め、企業の持続的発展及び地域振興を図る。

②創業者・創業予定者を重点的に支援し、創業予定者の円滑な創業及び創業者の経営の安定化を図ることで、地区内の新規の小規模事業者増加に努める。

小規模事業者の維持を図るには、新規創業者の持続的な成長が必須である。当地区でも比較的増加している飲食店やサービス業の創業者・創業予定者を中心に、専門家や支援機関等と連携を図りながら、巡回指導・窓口相談による創業前後の経営支援を強化し、創業予定者の円滑な創業及び創業者の経営の安定化を図ることで、地区内の新規の小規模事業者増加に努め、企業の持続的発展及び地域振興に繋げる。

③小売店及び飲食店を重点的に支援し、合わせて個社同士の連携強化を促進することで、当地区の地域資源「桜」を活用した「へいわ桜グルメ」等の商品開発及び既存商品のブラッシュアップを図り、交流人口増加に努め、地域経済の活性化を図る。

大型店や大手チェーン店との差別化を図るには、小規模事業者各々の「強み」を活かした「地域に必要不可欠な魅力のある商品・店舗作り」と個社同士の連携による新たな付加価値の創造が必須である。国道155号沿いに店舗を構える小売店・飲食店を中心に、現在行っている「へいわ桜グルメ」事業を始めとした商品開発及び既存商品のブラッシュアップを図り、個社の集合体である商工会が掘り起こし及び地区内外にイベント等を通じてPRを行うことで、交流人口の増加を促進し、地域経済の活性化を図る。

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]

小規模事業者への経済動向等の情報提供は、各行政機関や金融機関から発表される一般的な統計調査のデータを巡回指導や窓口相談、また補助金申請をする際等、必要に応じて情報提供するに留まっている。

[課題]

これまで一部の小規模事業者のみに情報が行きわたり、地区内の小規模事業者全体に広く詳しい情報提供が行われていなかった。今後は一般的な情報提供にとどまらず、ビッグデータを活用・分析し、地域の経済・消費動向等の調査結果を地区内小規模事業者全体に公平に、かつ分かりやすく情報発信していくことが課題である。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	未実施	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

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、国が提供する「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、地区内事業者年に1回公表する。

【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】

人口マップ（人口構成・人口増減）、産業構造マップ（事業所数・付加価値額）、まちづくりマップ（流動人口）等

②景気動向分析

地区内小規模事業者の景気動向について、瞬時に、かつより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が実施している「中小企業景況調査」を基に、ヒアリングシートを用いた独自調査を年4回行う。

【調査手法】

経営指導員等が巡回訪問時にヒアリングシートを活用し、直接聞き取りで行う

【調査対象】

地区内小規模事業者15社

（製造業4社、建設業3社、小売・卸売業4社、飲食・サービス業4社）

【調査項目】

売上高・仕入単価・採算性・在庫水準・資金繰り・従業員・景況感・設備投資の状況・経営上の問題点等

(4) 調査結果の活用

分析結果は報告書を商工会ホームページに掲載し、地区内の小規模事業者に広く周知し、情報提供を行う。

また、小規模事業者の経営力向上を図るための経営戦略・事業計画策定の参考資料として有効活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは、当商工会が主催する「へいわさくらまつり」において、出店事業者の商品に対し、来場者にアンケートを実施し、出店事業者へフィードバックするのみであった。昨年と今年については「へいわさくらまつり」が中止となったため、実施していない。

【課題】

商品化の意識が事業者に低く、商品の味の印象や食べやすさなど事業者が把握できたことについての効果はあったが、新商品開発に繋がるまでには至らなかった。事業者の新商品・サービスの掘り起こしを行い、事業者への調査結果のフィードバックに加え、調査前の事業者との打ち合わせがどこまでできるかが課題である。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①新商品開発の 調査対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
②顧客アンケート 調査対象事業者数	0者	3者	3者	3者	3者	3者

※ 上記の「現行」は、平成29年度～令和2年度の4年間の平均で算出

(3) 事業内容

①新商品開発の調査

毎年4月に行われる「へいわさくらまつり」に出店する小売業・飲食業の事業者を中心に、「へいわ桜グルメ」等の新商品についてアンケート調査を実施する。

【調査手法】

「へいわさくらまつり」に出店する小売・飲食店事業者3社に対し、「へいわ桜グルメ」を中心に飲食いただいた来場客15名を対象にアンケート用紙に記入していただき実施する。

【調査項目】

(1)年齢 (2)性別 (3)居住地 (4)味 (5)サイズ (6)価格設定 (7)華やかさ (8)接客対応 等

※ 調査項目については、目的に応じ、実施事業者と事前に打ち合わせをして決定する。

【調査結果の活用方法】

調査結果については、経営指導員等が分析、当該事業者へフィードバックし、更なるブラッシュアップを実施することで、商品化へ繋げる。

②顧客アンケート調査

小売業・飲食業・サービス業を中心に、自社に来店した顧客に対し、新商品・新サービス等について、アンケート調査を実施する。

【調査手法】

新商品・新サービスを検討中の事業者及び現在ある商品・サービスについて課題をもつ事業計画策定予定者等に、来店した顧客に対し、アンケート調査票を手渡し、記入してもらう。

【調査項目】

(1)年齢 (2)居住地 (3)来店目的 (4)商品・サービスの感想 (5)価格 (6)店の雰囲気 (7)接客対応 等

※ 調査項目については、目的に応じ、実施事業者と事前に打ち合わせをして決定する。

【調査結果の活用方法】

調査結果については、経営指導員等が分析、当該事業者へフィードバックし、顧客ニーズの把握や今後の商品・サービスの改良、接客対応の改善に役立たせる。また事業計画策定の基礎資料として活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは、補助金申請者を中心として、経営分析を実施している。また、自社の決算書をセミナー内で分析できることを目的に、経営分析セミナーを毎年1回開催している。

[課題]

補助金申請に係る事業計画策定事業者以外は、経営分析セミナーの内容も含め、財務分析が中心となってしまう、経営環境分析のフォローが手薄になってしまっている。今後は両分析をしっかりと支援し、事業計画策定に繋げることが課題である。

(2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①セミナー 開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析 事業者数	12者	13者	13者	15者	15者	15者

※ 上記の「経営分析事業者数」は、セミナー参加事業者5者に加え、経営指導員2名×4者（令和6年度からは、経営指導員2名×5者）で算出。

※ 上記の「現行」は、平成29年度～令和2年度の4年間の平均で算出

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

【支援対象】

経営分析を行ったことのない若手経営者・後継者を始めとした事業者、補助金申請者

【募集方法】

開催チラシによる周知

（ホームページ掲載・会員文書発送・巡回時の配布、地区内公共施設等への設置等）

【開催回数】

1回（財務分析3日、経営環境分析1日の計4日間開催）

【分析方法】

自社の直近3期分の決算書を持参し、講師が準備したシートにより、ワーク形式で実施
セミナー実施後は受講者の理解度等により、必要に応じ、経営指導員及び専門家派遣によるフォローアップを実施

【分析項目】

財務分析：損益計算書分析「収益性」、貸借対照表分析「安全性」損益分岐点分析「採算性」
経営環境分析：顧客ニーズ、市場動向、競合環境分析、自社の強み、SWOT分析

【参加者数】

5名程度（ワーク形式でのセミナー内の実施のため、少人数で実施）

②巡回指導・窓口相談の際の掘り起こしによる実施

【支援対象】

金融・税務等の相談者、補助金申請者、経営基盤が確立されていない事業者等

【募集方法】

巡回・窓口相談時の経営指導員等の声掛けにより実施

【分析方法】

経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営自己診断システム」を活用し、外部専門家と連携して、経営指導員等が分析を実施する。

【分析項目】

財務分析（売上高・粗利益率・経常利益・損益分岐点等）

経営環境分析（SWOT分析「強み」「弱み」「機会」「脅威」等）

【参加者数】

8名（令和6年度からは10名）

（4）経営分析結果の活用方法

経営分析結果は、実施事業者にフィードバックするとともに、職員及び必要に応じて専門家派遣を活用し、アドバイスをを行いながら、実施事業所の現状認識及び今後の課題解決に向けた事業計画策定の基礎資料に役立てる

また、分析結果は職員内で情報共有し、経営指導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】**

これまでは、補助金申請者を中心に事業計画策定支援を行っている。また年に1回事業計画策定セミナーを開催している。

【課題】

事業計画策定セミナーの受講者の掘り起こしが難しく、また真剣に事業計画策定を検討している受講者が少なかったため、受講後のフォローアップも十分ではなかった。今後はDXに興味を持つ事業所の掘り起こしを行い、事業計画策定に結び付けられるかが課題である。

（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、今まで行っていた「事業計画策定セミナー」に代わり、「DX推進セミナー」を実施し、IT化に興味のある事業者を対象に、事業計画策定の意義や重要性を理解してもらい、受講後のフォローアップを行いながら事業計画策定に繋げ、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

また、最近増加している若手の飲食業・サービス業を中心とした創業予定者、創業者に対し、経営支援を行い、円滑な創業の推進及び創業後の経営の安定化を図る。

（3）目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①DX推進セミナー開催回数	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数 (創業計画書を含む)	5者	8者	8者	10者	10者	10者

※ 上記の「現行」は、平成29年度～令和2年度の4年間の平均で算出

（4）事業内容**①DX推進セミナーの開催****【支援対象】**

IT化に興味を持つ事業者、IT化の必要性を感じた事業者、事業計画策定予定事業者等

【募集方法】

開催チラシによる周知

(ホームページ掲載・会員文書発送・巡回時の配布、地区内公共施設等への設置等)

【講師】

I T 専門家、中小企業診断士等

【開催回数】

1 回

【カリキュラム】

D X の基礎知識、活用方法、S N S を活用した情報発信方法、事業計画策定の必要性等

【参加者数】

1 0 名程度

【支援手法】

セミナー後、受講者に対し、専門家派遣を活用しながら、策定見込みのありそうな事業者を中心にフォローアップを行い、管理・運営や広告宣伝等に I T 化が必要と見込まれる事業者に対し、策定する事業計画に組み込むようアドバイスを行う。

②事業計画策定支援**【支援対象】**

経営分析実施事業者、補助金申請者等

【募集方法】

巡回指導・窓口相談による経営指導員等からの声掛けによる掘り起こし

【策定事業者数】

6 名程度（経営指導員 2 名× 3 件）

【支援手法】

経営に課題を持ち、事業計画策定見込みのありそうな事業者を中心に掘り起こしを行い、専門家派遣を活用しながら、確実に事業計画策定に繋げていく。

また、事業計画の策定にあたっては、地域の経済動向調査や経営状況及び需要動向調査の分析結果を踏まえるようアドバイスを行う。

③創業支援**【支援対象】**

地区内の創業予定者及び創業後 3 年以内の事業者

【支援手法】

創業予定者に対しては、創業計画書の重要性を説明し、場合により専門家派遣を活用しながら、創業計画書策定に繋げる。また創業後 3 年以内の事業者については、計画通りに遂行されているかフォローアップを行う。

また、毎年 1 2 月に開催している、稲沢市と商工会議所、商工会が主催する「創業セミナー」への出席を要請し、創業における基礎的な知識を身につけてもらう。

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]**

これまで、事業計画策定事業者に対し、事業者から相談があった際や、事業計画が円滑に実施されているかどうかを巡回によりフォローアップしていた。

[課 題]

事業計画策定後のフォローアップを行っているが、事業計画策定事業者を満遍なく定期的にフォローアップがされていないため、計画より実施が遅れるケースが多々見受けられた。今後は満遍なく、定期的にフォローアップを実施することができるかが課題である。

(2) 事業計画策定後支援の考え方

事業計画策定事業者の中には、事業計画を策定しただけで一時的に安心してしまい、計画通りに実行できないケースが目立つため、定期的・継続的なフォローアップが必要となる。

また、計画通りに円滑に遂行されているかを確認し、課題が見つければ、課題解決するのに必要な情報提供を行い、常にPDCAサイクルを意識した支援を実行する。

(3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
フォローアップ 対象事業者数	5者	8者	8者	10者	10者	10者
頻度(延べ回数)	26回	32回	32回	40回	40回	40回
売上増加 事業者数	—	3者	3者	4者	4者	4者
利益率3%以上 増加の事業所数	—	3者	3者	4者	4者	4者

※ 上記、フォローアップ対象事業者数は、前述の目標の事業計画策定事業者を想定

※ 上記の「現行」は、平成29年度～令和2年度の4年間の平均で算出

(4) 事業計画策定後支援の手法

事業計画を策定したすべての事業者を対象とし、事業計画が円滑に実施されているか、遅れていないかを確認するために、3ヵ月に1回は必ず巡回訪問をし、その上で必要に応じ、適宜訪問することとする。

なお、遂行状況が思わしくない、あるいは計画と現実が大幅に乖離している場合には、専門家派遣制度を活用するなど、事業計画実現のためのフォローアップを行う。

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]

これまでは、新たな需要の開拓に寄与する販路開拓に対して、特に事業者からの相談がなかったことから、事業者全体に対し、積極的なPRは行っておらず、地元の特産品に認定されている一定の事業者に限定して販売促進に繋がるような情報提供を行っているのみである。

[課題]

今後は、それぞれの小規模事業者の強みを職員の巡回訪問等で再発見し、事業者の実情に合った販路開拓方法を提案し、販路機会を増やしていくことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

当商工会が独自で展示会・商談会等を新たに開催するのは困難であるため、これまで開催してきた「へいわさくらまつり」での出店支援をはじめ、各支援機関が主催・運営する展示会や商談会、アンテナショップ、ビジネスマッチングサイトやネットショップ等、その事業者の実情や考え方に合わせた販路開拓支援を提案し、販路機会を少しでも増やせるよう努める。

(3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①へいわさくらまつり 新規出店事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
①売上増加率	—	3%	3%	3%	3%	3%
②展示会等出展 事業者数	0者	2者	2者	3者	3者	3者
②成約件数	0者	1者	1者	1者	1者	1者
③ネットショップ アンテナショップ 等出展事業者数	0者	3者	3者	4者	4者	4者
③売上増加率	—	5%	5%	5%	5%	5%
④ビジネスマッチ ングサイトへの 登録件数	未実施	2者	2者	3者	3者	3者
④成約件数	—	1者	1者	2者	2者	2者
⑤SNS新規活用 事業者数	未実施	4者	4者	5者	5者	5者
⑤売上増加率	—	5%	5%	5%	5%	5%

※ 上記の「現行」は、平成29年度～令和2年度の4年間の平均で算出

(4) 事業内容

①へいわさくらまつり等への出店支援 (BtoC)

【支援対象】

当地区で創業後間もない事業者を中心に、知名度向上を図りたい事業者
新商品・自社オリジナル商品を不特定多数のさくらまつり来場者にPRしたい事業者

【募集方法】

商工会の会員発送文書、ホームページへの掲載等

【支援方法】

開催チラシでの出店PR
事業者へのへいわさくらまつりの特徴など事前の情報提供等

【支援効果】

普段個店には来店しない「へいわさくらまつり」の来場客に対し、自店の知名度向上を図り、より多くの不特定多数のお客様にアピールできるいい機会であることを認識してもらい、その後の個店への来客にも繋がる。

<主なイベントとその内容>

イベント名	内 容
へいわさくらまつり	稲沢市平和町で開催する桜祭り 主催：稲沢市・平和町商工会 開催時期：4月 出店社数：15社 来場者数：7,000人

②展示会・商談会への出展支援（B to B）

【支援対象】

技術力があり、取引を広げたい事業者
下請け脱却を検討している製造業等を中心とした事業者

【支援内容】

名古屋商工会議所が主催する「メッセナゴヤ」や東海地区の信用金庫が主催する「しんきんビジネスフェア」等への出展依頼や情報提供を行うことで、新たな需要開拓を図る。

【募集方法】

ホームページへの掲載、巡回訪問時のPR等

【支援方法】

開催の情報提供、申し込み手続き支援、出展ブース作成支援等

【支援効果】

より多くの不特定多数の事業者にアピールできるいい機会を提供することで、自店の知名度向上に繋がり、経営力の強化を図ることができる。

<主な展示会・商談会とその内容>

展示会・商談会名	内 容
メッセナゴヤ	日本最大級異業種交流展示会 主催：メッセナゴヤ実行委員会 開催時期：11月 出展社数：1,200社 来場者数：50,000人
しんきんビジネスフェア	東海地区信用金庫の取引先展示会・商談会 主催：ビジネスフェア実行委員会 開催時期：9月 出展社数：400社 来場者数：3,000人

③ネットショップ・アンテナショップ等への出店支援（B to C）

【支援対象】

特産品を扱う、もしくは特産を使った商品化を検討する事業者
地元地区のみでなく、地区外へも広く販路開拓を目指す事業者

【支援内容】

全国商工会連合会のネットショップ「ニッポンセレクト.com」や物産館「むらからまちから館」、愛知県商工会連合会のアンテナショップ「まるっと！あいち」等への出品による自社商品の販路開拓を支援する。

【募集方法】

ホームページへの掲載、巡回訪問時のPR等

【支援方法】

申し込み手続き支援、サイト運営支援等

【支援効果】

地元地域だけでなく、地区外へ広くPRすることができ、販路開拓に繋がる。

<主なネットショップ・アンテナショップとその内容>

ネットショップ アンテナショップ名	内 容
ニッポンセレクト. com	全国の産直お取り寄せのネット通販サイト 主催：全国商工会連合会 アイテム数：約12,000アイテム
むらからまちから館	全国の特産品が一堂に会する物産館 主催：全国商工会連合会 商品数：約1,400品目
まるっと！あいち	愛知県内の特産品を集めたアンテナショップ 主催：愛知県商工会連合会 商品数：約300品目

④ビジネスマッチングサイト等への登録支援（BtoB）

【支援対象】

展示会参加等の費用は掛けられないが、低予算（無料）で商取引を増やしたい事業者

【支援内容】

商工会議所・商工会が運営する「ザ・ビジネスモール」や日本政策金融公庫が運営する「インターネットビジネスマッチング」等への会員登録により、自社の強みをPRし、商取引が成立することを支援する。

【募集方法】

ホームページへの掲載、巡回訪問時のPR等

【支援方法】

経営分析支援、申し込み手続き支援、

【支援効果】

商取引の成立の可能性は他に比べて低いものの、上記2つのサイトは全国的で信用性も高く、無料で登録できるため、アンテナを張っておくことにより、取引成立の可能性を見出す。

<主なビジネスマッチングサイト>

ビジネスマッチング サイト名	内 容
ザ・ビジネスモール	運営：日本全国の商工会議所・商工会の共同運営 登録者数：約28万事業所
インターネット ビジネスマッチング	運営：日本政策金融公庫 登録者数：約1万5千事業所

⑤SNSの活用（BtoC）

【支援対象】

新規顧客開拓及び来店頻度の向上を図る事業者、事業計画策定事業者

【支援内容】

新規顧客の獲得及び来店頻度の向上を図るため、インスタグラムやツイッター、LINE公式アカウント等のSNSを活用し、PR効果を向上させるための支援を行う。

【募集方法】

巡回訪問時のPR等

【支援方法】

それぞれのSNSの特徴・登録手続き支援、ECセミナーへの事業者の参加等

【支援効果】

これまでの地元中心の固定客の来店頻度の向上はもとより、店舗の新たな情報を提供することで、地区外の新規顧客への販路開拓が期待できる。

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****【現状】**

これまでは、事業計画の実施状況及び成果について、毎年、外部有識者1名を加えた運営委員会を2月頃に開催し、事業の評価や見直しを行ってきた。

【課題】

今後は行政及び各連携機関と情報共有し、より一層目標に近づけられるよう、PDCAサイクルを回せる評価・見直し体制を構築し、実施することが課題である。

(2) 事業評価の手法**①経営発達支援事業運営委員会の設置**

外部有識者（中小企業診断士）、稲沢市商工観光課職員、法定経営指導員、商工会役職員で構成する経営発達支援事業運営委員会を設置し、毎年1回開催する。委員会では、支援事業実施状況及び成果について、それらが当初の計画目標通りに達成できたかどうかを検証し、外部有識者の助言に基づき、支援事業の評価及び今後の実施計画の見直しを行っていく。

②理事会への報告・承認

評価結果については、理事会に報告し、承認を受ける。また理事会で得た意見については、今後の支援事業実施についての検討材料とする。

③当商工会ホームページでの公表

事業の成果・評価・見直しの結果を当商工会ホームページで公表し、地区内小規模事業者が常に閲覧可能な状態にする。

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や他団体が主催するセミナー及び当商工会内で開催するセミナーについては、担当者等が必ず1人は参加するようにしている。また専門家派遣により、小規模事業者を訪問する際は、必ず担当者が同席している。

[課題]

これまで愛知県商工会連合会が主催する研修会やセミナーは参加しているものの、当会の職員数が少ない影響もあり、外部での受講が難しかった。また経営指導員は比較的受講機会が多いが、他の職員については受講機会が少ないといった偏りがあった。今後はDXに向けた相談が増えてくることが予想されるため、それに向けた職員の相談・指導能力の習得が課題となる。また最近増えてきたオンラインセミナーを積極的に活用し、職員の受講の偏りを減らしていけるかが課題である。

(2) 事業内容

①愛知県商工会連合会等が主催する職員研修等の活用

職員の資質向上を図るため、愛知県商工会連合会やその他支援機関が主催する研修会を活用して、経営指導員は年4回、補助員は年3回、その他職員は年2回以上参加する。特に地域金融機関が主催する補助金関連等の経営力向上のための研修会については、必ず職員1人は参加し、また事業計画策定や経営力向上、DX関連がテーマとなったセミナーについては、必ず出席し、受講後には職員間の情報共有を図る。

また全国商工会連合会が主催する「経営指導員等WEB研修」や「EC支援セミナー」といったオンラインセミナーも積極的に受講し、職員の支援におけるレベルアップを図る。

②DX推進に向けたノウハウの習得

DX推進に向けたノウハウの習得については、当会が事業者向けに行うセミナーに職員もできる限り参加し、特に相談が多いことが予想される「電子商取引」や「ECサイトの構築」「SNSを活用した情報発信」等については、外部講習会の受講、職員の支援ノウハウの共有、専門家派遣の同行等により、支援能力の向上を図る。

③職員間の定期的なミーティングの開催

職員間の支援ノウハウの情報共有を図るため、月1回ミーティングを実施し、その月に行われた研修会の内容、経営支援に関する事例報告、経済新聞や月間商工会等に掲載された経営支援に関する記事などを題材に情報交換を行うことで、各職員の経営支援のノウハウを習得でき、小規模事業者における経営支援の円滑化を図る。

④専門家派遣の際の職員の同行による知識の習得

専門家派遣による支援の際には、必ず職員が同行し、中小企業診断士等の専門的な支援スキルを吸収することで、小規模事業者の利益の確保に資する支援ノウハウを習得する。また専門家が作成する指導日報を基に、その時の支援状況を職員ミーティングで報告し、職員間の情報の共有を図る。

⑤データベース化

担当経営指導員等が基幹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について、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とともに、支援ノウハウを蓄積し、組織内で共有することで、支援能力の向上を図る。

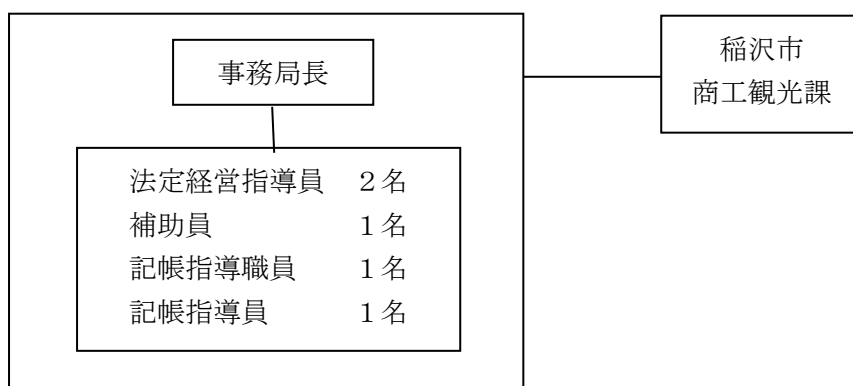
(別表2)

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3年10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)



(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：田中 良和

馬場 俊一

連絡先：平和町商工会 TEL:0567-46-0031

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。

当計画の法定経営指導員については、緊急事態があった場合に備え、円滑にこの事業に対応できるよう2人体制とし、2名の配置を行うこととする。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会/商工会議所

〒490-1313

愛知県稲沢市平和町横池中之町141番地

平和町商工会

[TEL:0567-46-0031](tel:0567-46-0031) FAX:0567-46-4711

E-mail:heiwa421@clovernet.ne.jp

②関係市町村

〒492-8296

愛知県稲沢市稲府町1

稲沢市 商工観光課

[TEL:0587-32-1111](tel:0587-32-1111) FAX:0587-32-1240

E-mail:shoko@city.inazawa.aichi.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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	700	700	700	700	700
3. 地域の経済動向調査	100	100	100	100	100
4. 需要動向調査	0	0	0	0	0
5. 経営状況の分析	300	300	300	300	300
6. 事業計画策定支援	100	100	100	100	100
7. 事業計画策定後の実施支援	0	0	0	0	0
8. 新たな需要の開拓に寄与する事業	0	0	0	0	0
9. 事業の評価及び見直しをするための仕組み	100	100	100	100	100
10. 経営指導員等の資質向上等に関すること	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
【補助金】国補助金、県補助金、市補助金
【自己財源】会費、各種手数料

(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。

