

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	中土佐町商工会（法人番号 6490005003720） 中土佐町（地方公共団体コード 394017）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	経営発達支援事業の目標 小規模事業者自ら考え行動を促す支援を通じた経営力向上 外商支援事業・情報発信事業を活用した地産外商の推進 新たな需要開拓や販路拡大、DX 推進による生産性向上 観光需要の取り込みによる観光関連産業の活性化 職員の資質向上と支援体制の強化
事業内容	I. 経営発達支援事業の内容 1. 地域経済動向調査に関すること ①地域景気動向調査を実施し、小規模事業者の実態を把握する。 ②「RESAS」を活用した地域の経済動向の調査・分析を行い、調査結果を当会ホームページにて公開する。 2. 需要動向調査に関すること ①中土佐町の地域資源を活用した生産者及び食品製造業者を中心に需要動向調査を実施する。 3. 経営状況の分析に関すること ①巡回訪問・外商支援事業を通じた支援対象事業者の発掘を行う。 ②希望する小規模事業者に対して、SWOT 分析を基本とした内部・外部環境の把握、自社の強み・弱みの整理し、定量分析を行う。 4. 事業計画の策定支援 ①事業計画策定セミナーを開催し策定支援を行う。 ②IT 専門家派遣や DX 推進セミナーを開催し、支援を行う。 ③事業計画策定個別支援、事業承継計画策定支援を行う。 5. 事業計画策定後の実施支援 ①PDCA サイクルによる定期的な巡回訪問にてフォローアップを行う。 ②事業承継・創業計画策定支援に対するフォローアップを行う。

	6. 新たな需要の開拓支援 ①バイヤー招聘及び商談会出展支援を行う。(BtoB) ②販売会「メイドイン中土佐フェア」による需要開拓を行う。(BtoC) ③デジタルマーケティングを活用した販路開拓を行う。(BtoC)
連絡先	中土佐町商工会 〒789-1301 高知県 高岡郡中土佐町 久礼 6584-1 TEL:0889-52-2519 FAX:0889-52-3122 e-mail:nakatosa@kochi-shokokai.jp 中土佐町 まちづくり課 〒789-1301 高知県 高岡郡中土佐町久礼 6663-1 TEL:0889-52-2365 e-mail:machi@town.nakatosa.lg.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状と課題

① 現状

■立地

中土佐町は、高知県の中西部に位置し、県庁所在地の高知市より車で約 1 時間の距離にある。(平成 23 年に中土佐 IC が開通) 平成 18 年に中土佐町と大野見村の 1 町 1 村が合併し、東西 20.0km、南北 20.7km、面積 193.21 km²である。

地形としては、海岸部の中土佐地区(久礼地区・上ノ加江地区・矢井賀地区)と山々に囲まれた海拔 300m 以上の台地部の大野見地区とに大きく二分されている。

海に面した久礼地区は、古くからカツオ漁の町として知られ、漁業の町、カツオ船の基地として栄えてきた。中土佐町の基幹産業は農林水産業である。青い海、土佐湾に展開するリアス式の海岸線など、変化に富む自然環境に恵まれた町である。一方、日本最後の清流四万十川の上流域に開けた大野見地区は、緑豊かな山野と、四万十川の豊富な水量と肥沃な土地で育まれた当町のブランド米「大野見米」の産地である。

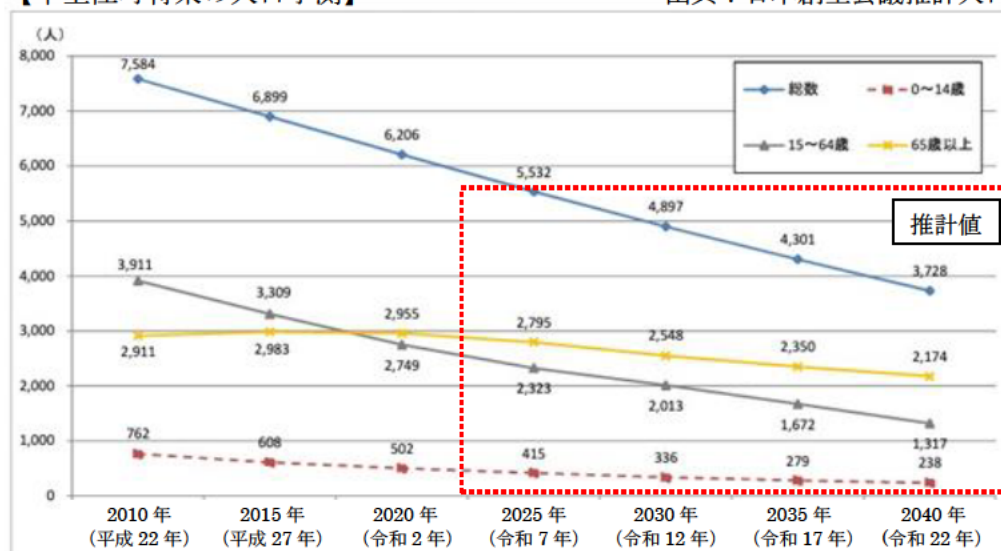
■人口構成

中土佐町の人口は、最も人口が多かった 1960 年(昭和 35 年)の 14,184 人から減少傾向にあり、以降 5 年ごとの減少率は 5% 前後と高い水準で減少を続け、2006 年(平成 18 年)には大野見村との合併を経たものの、2010 年(平成 22 年)には 8,000 人を割り、2022 年(令和 4 年) 6 月末で 6,215 人となっている。人口割合は少子高齢化の影響で 2020 年(令和 2 年)には 65 歳以上が半数以上を占めている。

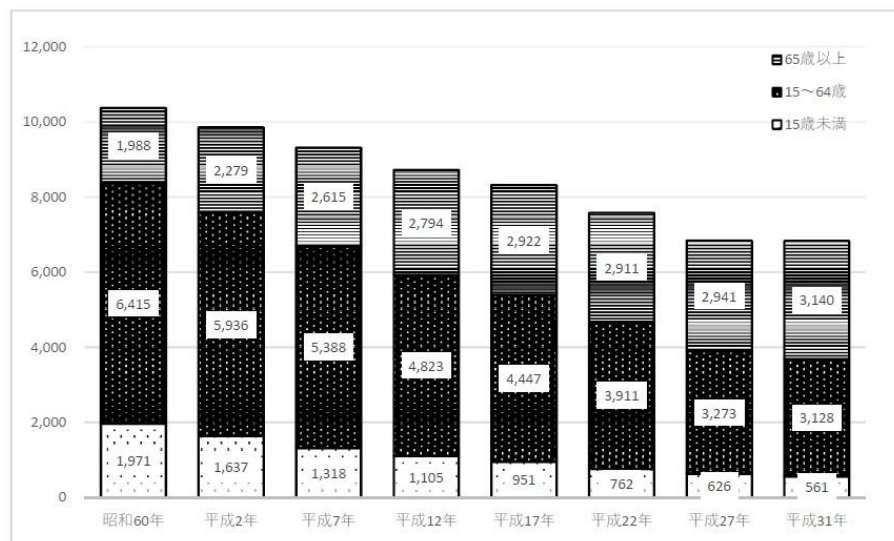
町内に高等学校がないこともあり、町外への進学・就職が課題である。日本創生会議推計準拠は、本町の総人口は、2040 年(令和 22 年)には 3,728 人まで減少する見込みとなっている。

【中土佐町将来の人口予測】

出典：日本創生会議推計人口



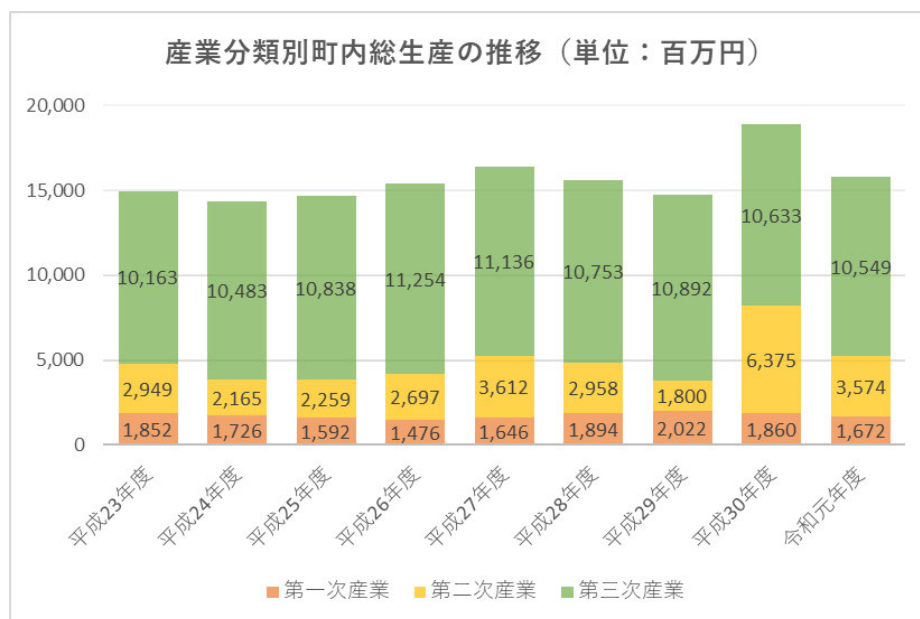
【中土佐町の総人口と年齢3区分人口の推移】 出典：中土佐町人口ビジョン



■産業

中土佐町の産業分類別の町内生産の推移としては第三次産業が約 7 割を占めているが年々減少傾向にある。

【中土佐町の産業分類町内総生産の推移】 出典：高知縣市町村経済統計



■商工業者の推移

中土佐町の商工業者数は、高齢化に加えて、町内経済の縮小による廃業や創業者が現れないことなどにより令和 4 年 4 月現在 311 事業所と過去 5 年間で▲9 事業所減少（▲2.8%）となり商工業者数は減少傾向にある。

主な業種構成は、卸売業、小売業、製造業、建設業、飲食サービス業となっている。

令和 4 年度の商工業者数 311 事業所のうち、小規模事業者数は 142 事業所となり、全体の約 45%を占めている。

中土佐町商工会 商工業者数一覧表

業種	平成 29 年度	令和 4 年度			
	商工業者数	商工業者数	増減	構成比	うち小規模事業者
農業，林業	6	12	6	3.9%	6
建設業	65	62	▲ 3	19.9%	23
製造業	49	50	1	16.1%	19
情報通信業	2	3	1	1.0%	0
運輸業，郵便業	5	5	0	1.6%	3
卸売業，小売業	93	78	▲ 15	25.1%	46
金融業，保険業	1	1	0	0.3%	0
不動産業，物品賃貸業	1	2	1	0.6%	1
学術研究，専門・技術サービス業	7	6	▲ 1	1.9%	4
宿泊業，飲食サービス業	37	40	3	12.9%	20
生活関連サービス業，娯楽業	28	26	▲ 2	8.4%	11
教育，学習支援業	1	1	0	0.3%	1
医療，福祉	6	9	3	2.9%	1
サービス業（他に分類されないもの）	19	16	▲ 3	5.1%	7
合計	320	311	▲ 9	100%	142
会員数	190	175	▲ 15	—	—
組織率	59.4%	56.3%	—	—	—

出典：中土佐町商工会 商工業者台帳

② 課題

中土佐町における産業別の状況・課題は以下のとおりである。

■商業

商業においては、町内での需給バランスが取れていたが、平成 16 年以降、県外チェーン店の進出や高速道路の整備（中土佐 IC が開通）等による影響を受け、町外への消費流失、人口減少、高齢化による町内経済の縮小といった課題が顕在化している。

また、店主の高齢化や後継者不足により、競争力が下がりサービス・生産性の向上が難しい構造となっている。買い回り品などを取り扱う小売業などは大手の低価格商品との差別化が難しく、減少数が最も多く、事業継続のためにはマーケットインの商品開発・サービスを提供する必要がある。

また、地域内における小規模事業者の減少に歯止めをかけるため、創業者がチャレンジしやすい環境づくりとして、空き店舗兼住宅の有効活用や事業承継などの支援が必要だと考える。

■工業

工業においては、建設業は公共の請負工事などの恩恵もあり、業況はやや減少傾向に推移している。当産業の特性として作業員の高齢化が進んでおり、人材確保が難しい状況が続いている。また、公共工事の依存度が高いことが課題である。

製造業では、誘致企業の町外への流失による機会損失、雇用の喪失が懸念されている。また、近年の線状降水帯による大雨・洪水災害により工場などが被災することが増えており、事業継続の面からも BCP 等の対策が必要だと考える。

■観光関連業

観光産業において、中土佐町には文化庁選定の「久礼の港と漁師町の景観」と「四万十川流域の文化的景観 上流域の農山村と流通・往来」の2つの重要文化的景観があり、町内の自然・文化・歴史という点で重要な観光資源となっている。そのうち、海岸部の久礼地区には代表的な商店街である「久礼大正町市場」があり、特に4月から10月にかけて県内外から新鮮で美味しい『旬』の魚を目当てに訪れる観光客も多く、中土佐町の観光産業において最も大きなウエイトを占めている。令和元年の県外観光客入込・動態調査報告書によると約15万人が中土佐町を訪れており、主な観光の目的は新鮮な日戻りカツオを食べに来ている。

高知市からのアクセスが便利で日帰り旅行として人気のスポットであり、平成29年7月には久礼港の近くに「道の駅なかとさ」が開設された。地場産品の直販所2店と浜焼き、パン屋、スイーツカフェの5店舗が営業しており、令和3年5月には来場者数100万人を達成している。しかしながら「久礼大正町市場」と「道の駅なかとさ」については、連携したイベント開催がないため、各イベントの集客に留まっており、関係人口の増加が課題である。

■共通課題

- ・マーケットインの商品・サービスづくりができていない。
- ・高齢化による人材不足（労働力）。
- ・事業承継の推進ができていない。
- ・DX化が進んでおらず、生産性向上ができていない。

■商工会の現状・課題と支援方針

ア. 現状

中土佐町商工会は、事務局長1名、経営指導員2名、経営支援員1名、臨時職員2名の事務局体制である。（令和4年4月現在）会員数は175事業所であり、小規模事業者に対する主な経営改善普及事業として会計・税務・金融・労務・補助金申請サポートなどを実施している。

また、当会独自の取り組みとして平成29年より地域活性化を目的に外商活動をする事業者を応援する「稼ぐ」をテーマとする勉強会を開始した。主な活動は、専門講師やバイヤーによる勉強会、商談会の取組みや事業者の意見交換（コミュニティづくり）などを行っており、地域活性化に積極的な事業者が集まる場を提供している。平成31年以降は中土佐町役場と連携し、外商支援事業・情報発信事業を立ち上げ、地域資源を活用した「売れる商品づくり」と「販路拡大」、「ブランド化の推進」に取り組んでいる。

イ. 課題と支援方針

日常的な経営改善普及事業を実施する中で、経理・税務・労務・金融等、経営の基礎的なレベルアップに加え、今後はDXなど各社の競争力の源泉である商品開発や営業などの売力の強化が必要だと考える。支援の方向性として、事業者の経営実態の把握、分析、事業計画策定の支援を通して、事業者の強み、市場機会を活かした経営力の向上に繋がる支援を実施する。また、DX関連に精通した外部専門家等を活用し、最新のトレンドに対応した支援を実施する。

(2) 小規模事業者に対する長期的な支援の在り方

① 長期的な方針：10年程度の期間を見据えて

ア. 小規模事業者自らが持続的な発展に取り組むための伴走型支援を継続的に推進する。

- ・日々変化する経営環境に対応するためには、経営者自身の自己変革力の向上が重要である。
- 事業者自らが事業計画を策定・実行・検証できる力を養えるように支援する。

イ. 地域資源を核とする販路拡大（地産外商）の推進

- ・農林水産物のブランド化育成、当会が中土佐町役場と連携して実施する外商支援事業・情報発信事業を活用した地産外商の推進。

ウ. 観光需要の更なる拡充・強化

- ・日戻りカツオで県内外に高い知名度を誇る“久礼大正町市場”と“道の駅なかとさ”を中心とした観光関連作業の拡充・強化を図り、地域活性化に繋げる。

エ. デジタル技術の導入活用による生産性向上

- ・観光地でのデジタル決済導入や小規模事業者の SNS や EC サイトによる情報発信強化、生産性向上のための IT 導入の推進を図る。

オ. 円滑な事業承継支援、創業支援による地域経済の活力維持

- ・小規模事業者の高齢化が進む中、円滑な事業承継支援を行い事業者数減少の抑制を図る。
- また、地域内における起業環境を整備することで、新たな創業・雇用の創出に繋げる。

② 「中土佐町まち・ひと・しごと創生総合戦略」との連動性・整合性について

- ・中土佐町まち・ひと・しごと創生総合戦略

「第2期中土佐町まち・ひと・しごと創生総合戦略（令和2年度～令和6年度）」では、人口減少社会においても、将来にわたって安定した活力ある地域社会の実現を目指し、目標や施策の基本的方向、具体的な施策をまとめ、目標の達成に向けた取り組みが進められている。

「第2期中土佐町まち・ひと・しごと創生総合戦略」の基本目標（構成）および本計画との連動・整合性は、以下のとおりである。

【基本目標】地場産業の振興による安定した雇用の創出（抜粋および一部作成）

《基本目標の方向性》地場産業の振興や地産外商の推進、観光業の強化を図り、安定した雇用の創出や所得の向上に繋げる。

■地場産業の振興

- ・カツオ船をはじめとする漁業の支援 カツオ船等の設備強化をはじめとする各種支援により沿岸漁業者の持続的な操業を推進する。また当町ならではの独自資源（地域資源）を活用した地産外商を推進することで、小規模事業者をはじめとする地場産業の維持・発展を図る。
- ・全国的に希少な地場産業の育成を支援する。
具体的には七面鳥の生産・加工などといった全国的にも希少な事業の育成を目指す。
- ・地域内における新たな起業環境を整備する。
具体的には空き店舗を活用した新規開業や空き家を活用した起業を促進することで商店街の維持・発展を図る。

■地産外商の推進（認証取得等による商品力の強化と外商力向上の支援）

- ・各種認証の取得等により商品の外部評価を高めるとともにアピール力強化を図ることにより外商力の向上を目指す。また、地産外商の更なる強化に向けた支援として、新商品の開発と新たな外商ルートの開拓を推進する。

■観光関連産業の強化（HP や SNS による観光情報の発信等の強化）

- ・HP や SNS による観光情報の発信を強化することによる町の認知度の向上を目指す。
- また、外国人観光客の増加に対応したハード・ソフト両面の整備を推進する。

■安定した雇用の創出（地元企業等への就業の確保と定住支援）

- ・町内の企業や事業所への地元雇用の確保や新規就業者の町内定住を促進する。

上記の通り、「第2期中土佐町まち・ひと・しごと創生総合戦略」では、地場産業の振興による安定した雇用の創出に向けた「地場産業の振興」、「地産外商の推進」、「観光関連産業の強化」、「安定した雇用の創出」が掲げられており、当商工会が目指す今後の10年間の小規模事業者支援の在り方と連動性・整合性を有する。

③ 商工会の役割

- ・経営改善普及事業（税務・労務・記帳・金融等）における経営指導を基本として、需要動向の把握、経営分析の実施、事業計画の策定等を支援する。また、今後想定される激しい経営環境の変化に対応するため、経営者自身の自己変革に伴う経営基盤の強化を図り、持続的な発展に繋げるための個社支援が必須である。
- ・当会が中土佐町役場と連携して実施する外商支援事業・情報発信事業（※地域資源を活用した「売れる商品づくり」「販路拡大」「ブランド化」）を通じて地産外商の推進に寄与する。
- ・展示会への出展等、新たな需要開拓および販路拡大を目的とする取組の強化を図る。
- ・IT活用、情報発信の強化、生産性向上を通じて地域内小規模事業者のDX推進を図る。
- ・小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取り組みへ繋げる。
- ・空き店舗の有効活用による起業環境の整備と起業家への提案等、創業支援の強化を図る。
- ・高齢化が進む事業者に対して事業承継のヒアリングを行い円滑な事業承継に繋げる。

（3） 経営発達支援事業の目標

- ①小規模事業者自ら考え行動を促す支援を通じた経営力向上
- ②当会独自の外商支援事業・情報発信事業を活用した地産外商の推進
- ③新たな需要開拓や販路拡大、DX推進による生産性向上
- ④観光需要の取り込みによる観光関連産業の活性化
- ⑤職員の資質向上と支援体制の強化

以上の目標に沿った支援を実施することで、小規模事業者と一緒に課題発見を行い、自らが行動する力を養うことにより経営基盤が維持・発展することが期待できる。

また、事業承継や空き店舗活用による創業支援を通して雇用の維持に繋げ、地域住民が住みやすい環境をつくるのが地域への裨益目標とする。

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小規模事業者自ら考え行動を促す支援を通じた経営力向上

小規模事業者の発展に向けた対話と傾聴を重視した個者支援を実施する。地域経済動向調査や経営分析を通じて、各々が抱える課題を発見し、また独自の強みや販路拡大の機会を把握した上で小規模事業者自ら考え行動を促す内発的動機付けを行い、事業計画策定から計画の実行、フォローアップまで一貫した支援に取り組むことで、経営力向上を図る。

②当会独自の外商支援事業・情報発信事業を活用した地産外商の推進

当会が中土佐町役場と連携して行っている外商支援事業・情報発信事業を活用し、当町独自の地域資源の活用「商品開発」「販路拡大」「ブランド化」に繋げ、地産外商の推進を図る。

③新たな需要開拓や販路拡大、DX推進による生産性向上

新たな需要開拓や販路拡大のため展示会等への出展、DX推進による生産性向上を図る

④観光需要の取り込みによる観光関連産業の活性化

観光需要の取り込みに向けた商品・サービス・連携による観光関連産業の活性化を図る。

⑤職員の資質向上と支援体制の強化

各種セミナー・研修会への積極的な参加、DX推進セミナー受講等による職員の資質向上と支援体制の強化を図る。

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

現状の当会の地域経済の実態把握については、経営指導員を中心に巡回訪問や窓口相談で直接事業者にはアヒリングを実施することで企業情報を収集していた。あわせて金融機関やハローワーク等が発行している機関紙による金融・雇用情報の収集、財務事務所のマクロデータ収集などを実施してきたが、小規模事業者が利用できる情報の分析・加工には至っていなかった。そのため、小規模事業者の経営に有効活用できていなかった。

第2期となる本計画では、町内のマクロデータをはじめ、小規模事業者が経営に有効活用できる情報収集を行うため、国が提供するビックデータを活用し、業種・事業者ごとの課題に応じた情報収集・分析・提供することで、事業者の経営力向上に寄与する。

(2) 目標

	公表方法	現状	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
1. 地域景気動向調査公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
2. 地域経済動向分析公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

① 地域景気動向調査の実施

地域経済動向等については、具体的な中土佐町の小規模事業者の実態を把握するため、下記の内容で調査・分析・提供を定期的の実施する。分析結果は当会ホームページで年1回公表する。

・実施内容

調査対象	小規模事業者 15 者（小売業、製造業、建設業、飲食・宿泊業、サービス業、農業（地産外商関連））
調査項目	売上・利益の推移、雇用、設備投資、資金繰り等の状況、今後の計画など
調査手法	調査票を作成 経営指導員が年4回、巡回によるヒアリング実施
分析手法	経営指導員・高知県商工会連合会職員による集計・分析の実施
公表	年1回当会ホームページでの公表（4回分の調査内容をまとめて公表）

② 地域の経済動向分析

「RESAS」を活用した地域の経済動向の調査・分析に加え、高知県財務事務所の経営指標、高知県の消費動向調査の利用を行い、中土佐町の経済動向の把握に努める。

調査結果は、当会ホームページで年1回公表する。

・実施内容

分析手法	分析の目的
「RESAS」 地域経済循環マップ・生産分析	中土佐町の各産業の生産額の傾向・分析
「RESAS」 産業構造マップ	中土佐町の産業状況の把握
「RESAS」 観光マップ	中土佐町の宿泊者数等の動向の把握
高知県財務事務所 経済指標	高知県内の経済概況、及び法人企業景気予測調査から、個人消費、生産、雇用、設備投資、消費者物価、企業景気、売上高、経常利益等の把握
県民消費動向調査	中土佐町の購買動向（最寄り品・買い回り品等）の把握

(4) 調査結果の活用

情報収集・分析したものは当会でそれぞれ報告書としてまとめ、当会ホームページへ掲載し、管内事業者等に周知するほか、小規模事業者の経営分析や事業計画策定の際の資料に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状の需要動向調査では、町内での消費者を対象とするアンケート調査等を実施してきたが、十分な調査結果を得ることができていないことが多く、商品・サービスの改善に繋がりにくい状況だった。第2期となる本計画ではマーケットインの考え方に基づき、バイヤーの視点（BtoB）および町外・町内の一般消費者の視点（BtoC）、それぞれ属性の異なる現場視点から商品開発・改善に取り組むため、需要動向調査を実施し、販路開拓に繋げていく。

(2) 目標

支援内容	現状	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①バイヤー・店舗管理者への ヒアリングによる需要動向 調査（BtoB）対象事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
ヒアリング調査回数／年	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②町内・町外一般消費者への アンケートによる需要動向 調査（BtoC）対象事業者数	5者	10者	10者	10者	10者	10者
アンケート収集件数／者	5件	5件	5件	5件	5件	5件

(3) 事業内容

中土佐町の地域資源（カツオ・大野見米・七面鳥等）を活用した生産者及び食品製造業者を中心に需要動向調査を実施する。BtoB、BtoCそれぞれの視点から各小規模事業者が狙う市場の顧客や売り場を把握することで、商品・サービスの開発・改良・販路開拓の支援に繋げる。

マーケットインの商品・サービスづくりに活かすため、下記の需要動向調査を実施する。

<需要動向調査およびヒアリング内容>

支援内容	内容	期待する効果
中土佐町バイヤー招聘事業 （BtoB）	バイヤーを町外から招聘し、生産現場の視察・商談を通じて BtoB 視点からヒアリング調査を実施。 （1回あたり5者訪問予定）	バイヤーへの商品提案及び現場視察を通じて商品理解・コミュニケーションの充実を図り販路拡大に繋げる。
メイドイン中土佐 フェアの開催（BtoC）	イベント開催を通じて町外・町内一般消費者へのアンケート調査を実施。（来店規模：500人：1者あたり購入者5人調査：全50件）	直接、顧客からの声を聞き、事業者の商品開発・改良に繋げる。
商談・展示会・テストマーケティングへの参加 （BtoB・BtoC）	メイドイン中土佐フェアを開催できなかった場合は、事業者の規模・要望に応じた商談会・展示会・テストマーケティング（まるごと高知等）実施を図る。	各事業者のターゲットに沿った商品開発・改良に繋がり、販路拡大が期待できる。

ヒアリング調査項目 (BtoB)	・既存取扱い商品との比較、コンセプト、パッケージ、価格、味、内容量、満足度、発注数量、取引条件、改善点など
アンケート調査項目 (BtoC)	・来場者の属性（居住地、年代、性別）、価格、パッケージ、味、内容量、満足度、改善点、中土佐町への来町履歴、イメージ調査、購入したい土産品など

（４）分析結果の活用

バイヤー向けのヒアリング調査や消費者向けのアンケート調査については、事業者への報告書を作成・共有し、事業者がマーケットインの視点で商品開発できる機会の創出を図る。また、需要動向調査の分析結果を経営分析の基礎資料とすることで、実効性の高い事業計画を策定し、着実な販路拡大に繋げる。改善点や課題については、高知県商工会連合会をはじめとする専門家派遣の実施や高知県工業技術センターの助言を受け課題解決に努める。

5. 経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

現状の経営分析については、経営分析セミナー参加者を主軸に決算データを用いた分析などを実施してきたが、経営分析支援は一部の事業者に限定されている状況である。また、決算時や補助金申請、融資申請のためのツールの一つとして理解されているため、経営分析の本質・重要性が未だ理解されていないほか、分析結果も経営発達に活かせていないことが課題である。

昨今、新型コロナウイルスの影響により経営状況が悪化している事業者も増えており、経営分析の表面的な課題以外に経営の本質的課題の把握の重要性が高まっている。そこで、第２期となる本計画では「内部環境」と「外部環境」の把握・整理を行い、経営分析の重要性を小規模事業者の方に理解して頂き、意識改革を図りたい。対話と傾聴を通じて小規模事業者の本質的な課題を把握し、経営分析を行うことで事業者の経営発達に寄与する。

（２）目標

支援内容	現状	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
経営分析 実施事業者数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
専門家派遣もしくは セミナー回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

（３）事業内容

①巡回訪問・当会独自の外商支援事業・情報発信事業を通じた支援対象事業者の発掘

中土佐町の地域資源（カツオ・大野見米・七面鳥等）を活用した外商活動に取り組む小規模事業者および新型コロナウイルスの影響を受けている小規模事業者を中心に、経営指導員が巡回訪問を通じて事業者の掘り起こしを行う。訪問の際には対話と傾聴を重視したヒアリングを実施し、事業の内部・外部環境について把握に努める。

また、金融・補助金申請等の経営支援時において、経営分析の重要性やヒアリングの実施により支援対象事業者の発掘を行う。

②経営分析の実施

希望する小規模事業者に対して、SWOT 分析を基本とした内部・外部環境（市場動向・機会・脅威）の把握、自社の強み・弱みの整理に加えて財務状況である定量分析を行う。本質的な情報を抽出するために対話と傾聴により丁寧な支援を心がける。

また、専門的な支援が必要な場合は中小企業診断士などの専門家派遣を行うこと、一定の希望者がいる場合はセミナー形式により経営分析の理解・重要性を高める機会を提供する。

【分析方法・重要ポイントについて】

定量分析：支援対象事業者が保有する財務諸表（複数年データ：3年）を利用し、収益性、生産性、成長性、安全性等の項目について経済産業省の「ローカルベンチマーク」などを活用し、他企業との比較を通じて可視化することで、現状の課題の把握に努める。より専門的な支援が必要な場合は、中小企業診断士などの専門家を派遣し対応する。

定性分析：主に SWOT 分析のフレームワーク活用し、自社の強み・弱みの把握、外部環境である機会、脅威の理解により経営力の向上を図る。一事業者ごとに丁寧な対話と傾聴を通じて課題を抽出することが重要ポイントだと考える。

（４）分析結果の活用

分析結果については、当該事業者分析結果を共有し、課題解決のツールとして、事業計画作成に活用して頂く。また、職員での情報共有を図り、商工会全体での支援能力向上に繋げ、小規模事業者の経営力向上を目指す。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

現状の事業計画策定支援については主に金融・補助金申請をきっかけとする事業計画策定支援を行ってきた。事業者の事業計画策定に対する重要性は薄く、施策活用のための手段的な事業計画策定であり、本来の経営力向上の目的から認識のズレが大きい。

当会では親和性のある事業計画セミナー及び経営分析セミナーを同時に開催し、外部環境分析により、事業戦略の立案を目指し工夫してきたが、少人数での開催となり、思うような効果や重要性を感じてもらえるには至っていない。経営者自らが経営分析をもとに事業計画作成を行い、事業者事業計画作成の重要性を理解して頂くことが課題である。

（２）支援に対する考え方

・意義・重要性の理解の推進

第2期となる本計画では、事業計画策定の目的として売上増加、利益確保のために必要であり、融資や補助金のために策定することではないことを理解頂くとともに、事業計画策定に関する専門家派遣やセミナー等を通じて重要性について意識改革を目指す。

また、はじめから精巧に作りこむのではなく、支援対象事業者の理念や行動指針を汲み取りながらポイントをおさえ、事業者自らの意識喚起に繋がる計画策定支援を目指す。

・経営分析との一貫性

これまでと同様に経営分析及び事業計画策定に関する専門家派遣もしくはセミナーを開催し、事業者の有益な情報となるように支援を行い、売上増加・利益確保に繋がる計画書作成を目指す。

・DX（デジタル技術導入）による生産性向上

町内の小規模事業者の多くは人手不足の中、簡易な事務処理なども機械化ができておらず、生産性の向上ができていない。また、観光地での電子決済なども導入に躊躇する場合が多い。以前、電子決済導入セミナーを開催した際、講師の説明を受け、不安な気持ちが払拭され、導入に到ったケースがあった。

このようにセミナー及び専門家派遣により、デジタル技術導入に心理的負担を軽減すること、生産性向上によるメリット・売上増加について丁寧に説明し、DX化の推進を図る。

- ・事業承継による承継計画策定については、高知県事業承継・引継ぎ支援センター等と連携しながら事業者に寄り添った円滑な事業承継支援を実施するほか、町内の高齢者事業者には巡回訪問を強化し、事業承継の把握に努め、地域住民の生活に必要なサービスの維持・承継に注力する。

(3) 目標

	現状	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①事業計画策定に関する 専門家派遣もしくは セミナー回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②IT 専門家派遣もしくは DX 推進セミナー回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
③事業計画策定事業者数 ※承継・創業計画含む	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(4) 事業内容

①事業計画策定に関する専門家派遣もしくはセミナー開催支援

【支援対象】

経営分析を実施した小規模事業者および地域資源を活用した外商支援事業の勉強会メンバーを中心に食品製造業社及び生産者、新型コロナウイルスの影響を受けた事業者、創業間もない事業者などを対象に「事業計画策定セミナー」を開催し、重要性を理解して頂くとともに事業者が策定できる知識の習得を支援する。

【募集方法】経営指導員が巡回訪問を通じて候補対象事業者に参加を促す。

【講師】事業計画策定支援の経験がある専門家等

【回数】年 1 回の実施。

【カリキュラム】

- ・事業計画の重要性
- ・経営分析を通じた事業計画策定
- ・マーケティング戦略
- ・数値計画
- ・課題解決のアプローチ等

【参加事業者数】5 者

【支援手法】

- ・経営分析データの提供を行い、事業計画策定に活かす。経営指導員が巡回訪問を行い、事業の持続的発展に意欲的な事業者への伴走型支援を実施する。また専門的な課題等については、高知県商工会連合会等の専門家派遣事業を活用し、課題解決に向けた支援を実施する。

②IT 専門家派遣もしくは DX 推進セミナー開催支援

【支援対象】

町内の小規模事業者の多くはデジタル化推進による生産性向上の推進が図られていないため、近年、急速に発展するデジタル技術の活用方法など具体例を用いて説明する場を提供する。また、巡回指導を通じて、事業所内でのデジタル化が図れないか、ヒアリング等の実施をする。共通のデジタル化の課題があればセミナー開催を行い、IT による各生産性向上の課題であれば個別的に専門家派遣を実施する。

【募集方法】経営指導員が巡回訪問を通じて、候補対象事業者へのヒアリング等で参加を促す。

【講師】IT分野に専門的な知識・経験がある専門家

【回数】1回

【カリキュラム】

- ・DXによる生産性向上のメリット
- ・IT化の進め方
- ・IT活用事例等

【参加事業者数】5者

【支援手法】

DX推進の進め方等について個社支援を中心に専門家との連携により各事業者の生産性向上に繋げる等、実効性ある支援に取り組む。

③事業計画策定個別支援

【支援対象】

事業計画策定セミナー及びDX推進セミナーに参加した事業者を中心に個別相談・個社支援を通じた計画策定支援を実施する。より専門的な内容等については外部の専門家を活用し、事業者・創業者に沿った実効性ある事業計画書策定に取り組む。

【支援手法】

小規模事業者・創業者の事業規模・内容等をふまえ、必要に応じて高知県商工会連合会等の専門家派遣を活用する等、各小規模事業者の実態に応じた事業計画策定支援の推進を図る。

<事業承継計画策定支援>

【支援対象】

町内事業者の高齢化をふまえ、事業承継が急務であることから事業者の事業継続の意思の把握による情報収集を実施する。具体的には、経営指導員が事業者の生活環境・年齢・後継者の有無等の把握し、巡回訪問を中心とした情報収集を行う。また必要に応じて、高知県事業承継・引継ぎ支援センター等の関係機関と連携することで、円滑な事業支援を実施する。

【支援手法】

高知県事業承継・引継ぎ支援センターによる事業承継診断シート（様式）を使用して、事業承継計画策定支援の実施を行い、事業承継の推進を図る。

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

現状の事業計画策定後のフォローアップでは、補助金による販路拡大事業など一定期間の事業については一定の支援はできていたものの、継続的な支援に繋がりにくかった。PDCAサイクルの実行をしてきたが、検証、改善のサイクルについて十分な支援ができておらず、計画的なフォローアップには至らなかった。

第2期となる本計画では、事業計画を策定した事業者に対して定期的なフォローアップを実施し、進捗状況の把握、検証、改善に注力する。小規模事業者に対しては補助金の採択がゴール目標ではなくスタートであり、事業計画策定に沿ったPDCAサイクル化の意識改革ができるように経営指導員の定期的なフォローアップによる支援を実行する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した小規模事業者を対象に定期的なフォローアップを実施する。事業者ごとに進捗状況の把握、成果の検証、改善点などPDCAサイクルを意識した経営支援を実施する。事業計画の目標である売上増加・生産性向上等による営業利益増加に繋がる経営支援を実施する。また策定した事業計画と実態にギャップが生じた場合には、専門家などを有効的に活用する等、経営指導員だけで対応せずに各機関と連携できる支援体制を築く。

(3) 目標

	現状	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
フォローアップ 対象事業者数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
フォローアップ頻度 1 者あたり 4 回/年	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
専門家等活用による フォローアップ 対象事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
営業利益増加事業者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

※フォローアップ頻度…事業計画策定支援を実施した事業者を対象に 3 ヶ月に 1 回

(4) 事業内容

①PDCA サイクルによる定期的な巡回訪問によるフォローアップ

事業計画を策定した小規模事業者に対して 4 半期に 1 回のペースで巡回訪問を実施し、事業計画に沿った進捗管理ができているのか、経営環境の変化により事業計画の見直し必要かなど柔軟なフォローアップ支援体制を築く。

小規模事業者の売上増加・営業利益の向上、設備投資による生産性向上等、経営課題の解決に向けた継続的な支援を実施する。必要に応じて中小企業診断士等の専門家を活用し、課題解決にあたる。事業計画と実態にギャップが生じている、もしくは進捗状況が遅れている場合の対処としては、原因の特定を行い、事業者の都合による遅滞の場合は高知県事業承継・引継ぎ支援センター等の外部機関と連携した検討会の開催及びフォローアップ頻度の増加等を行う。

②事業承継・創業計画策定支援に対するフォローアップ

事業承継では、税制的な問題もあり、経営指導員のためのフォローアップには限界がある。そのため、高知県事業承継・引継ぎ支援センターや税理士等の専門的な知識・経験を活用したフォローアップ体制を築く。事業承継計画策定事業者に対しては高知県事業承継・引継ぎセンターに同席して頂き、ヒアリングの実施を 2 か月ごとに行う。事業計画と進捗状況が遅れている場合は、相続問題なども関与するため、慎重なヒアリングを心がけ、事業者の円滑な事業承継に繋がるようフォローアップを実施する。

創業者に対しては資金繰りや販路拡大に対して支援が必要であり、事業計画と進捗状況のズレがないようにフォローアップ 2 か月ごとに行う。

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

新たな需要の開拓について、現状では外商支援事業、情報発信事業、人材育成事業により販路開拓に寄与してきた。展示会初心者の方の事業者を集め、展示会出展ノウハウの学習後、開催した高幡商談会によりバイヤーとの商談や成約に至り、一定の成果を出すことができた。また、2020 年より一般消費者への販売イベント「メイドイン中土佐フェア」を開催し、町外の一般消費者の声を聞き、商品開発に活かして頂けるように取り組んでいる。

商談会・販売会における今後の課題としては出展後の検証・改善点を把握するフォローアップの充実である。イベント前の計画に沿った目標に到達しているのか、マーケットインの視点での商品開発、狙ったターゲットの訴求方法など事業者への対話と傾聴を通じて把握することが課題である。狙った結果が出ていない場合は、専門家派遣等を通じて課題解決の提案を実施する。

また、ホームページ制作による情報発信については外商支援事業の勉強会メンバーを中心に、サイト構築、飲食店紹介サイトの構築に至る等、販売促進に寄与している。今後の課題としてはホームページを制作する事業者は増加したが、EC 販売での売上確保や SNS 等の情報発信による効果検証が不十分であるため、こうしたフォローアップ体制の構築が必要である。

(2) 支援に対する考え方

第2期となる本計画では、当会が想定する支援対象事業者（地域資源を活用した商品開発に取り組む外商支援事業の勉強会メンバー16 事業者）を中心に、展示会や販売会への積極的な参加や町内へのバイヤー招聘による商談会の実施を行う。地域資源を活用した事業者ごとに事業計画策定を行い、効果的な需要開拓に繋げる。経営指導員の役割としては、外商支援・情報発信・人材育成事業の運営を行うとともに、各事業者のニーズに沿った支援を実施する。中土佐町まちづくり課との連携し、中土佐町の地域資源を活用した外商支援を中心となって行い、中土佐町のPR やふるさと納税の寄付額増に寄与する。

また、販路開拓や商品開発に精通した専門家やバイヤーによるセミナー開催や個別指導を受けるとともに出展後のフォローアップの充実を図ることで、PDCA による売上増加等に繋げる。EC 販売での売上確保や SNS の効果的な活用法に関しても専門家によるセミナー開催や個別指導を受けることにより販売促進の強化に努める。

(3) 目標

	現状	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①バイヤー及び商談会での商談事業者数 (BtoB)	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
うち商談成約件数	2 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
②販売会「メイドイン中土佐フェア」による需要開拓支援事業者数 (BtoC)	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
売上高増加額/者	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円
デジタルマーケティングを活用した販路開拓 (BtoC)						
③EC サイト利用事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上高増加額/者	2 万円	2 万円	2 万円	2 万円	2 万円	2 万円
④SNS 活用事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上高増加額/者	2 万円	2 万円	2 万円	2 万円	2 万円	2 万円

(4) 事業内容

①バイヤー招聘及び商談会出展支援 (BtoB)

地域資源を活用した食品製造業者や生産者など外商に取り組む外商支援事業の勉強会メンバーを中心に新たな販路拡大を目的に中土佐町へのバイヤー招聘事業及び事業者ターゲットに準じた商談会等に取り組む。バイヤー招聘事業については外商支援事業の勉強会メンバーが中心となり、取引希望する取引先について検討し、町内の 5 事業者の現地訪問、事業者との商談、アドバイスを実施することで販路拡大に繋げる。

また、必要に応じて事業の想定するターゲットに沿った商談会・展示会・まると高知（東京・大阪）でのテストマーケティングを実施する。

<事前支援>

- ・商談会出席に係る事業計画書作成支援

<当日支援>

- ・商談会におけるフォローアップ、バイヤー向けのアンケート調査の実施

<事後支援>

- ・アンケート調査集計及び分析結果の公表
- ・次回商談会に向けての課題解決及び改善支援

支援内容	内容	期待する効果
中土佐町バイヤー招聘事業 (BtoB)	地域特産品：バイヤーを町外から招聘し、生産現場の視察・商談の実施を図る。(5 者訪問予定)	バイヤーへの商品提案及び現場視察を通じて商品理解・コミュニケーションの充実を図り販路拡大に繋げる。
商談・展示会・テストマーケティングへの参加 (BtoB)	事業者の規模・要望に応じた商談会・展示会・テストマーケティングをまるごと高知（来店規模：令和3 年度実績 年間 56 万 3 千人）等で実施を図る。	各事業者のターゲットに沿った商品開発・改良に繋がり、販路拡大が期待できる。

②販売会「メイドイン中土佐フェア」による需要開拓（BtoC）

地域資源を活用した食品製造業者及び生産者が中心となり、一般消費者に向けて町外での販売会を実施する。「メイドイン中土佐フェア」については、令和3 年度、令和4 年度に高知県高知市蔦屋書店での催事イベントを開催した。現在、ふるさと納税の寄付に繋がるように大都市圏での販売会についても検討しており、町内事業者の販路拡大・中土佐町の PR に努める。

<事前支援>

- ・フェア出店に係る事業計画書作成支援
- ・SNS 等によるフェア開催の広報活動支援

<当日支援>

- ・商談会におけるフォローアップ、消費者向けのアンケート調査の実施

<事後支援>

- ・アンケート調査集計及び分析結果の公表
- ・次回フェアに向けての課題解決及び改善支援

支援内容	内容	期待する効果
メイドイン中土佐 フェアの開催 (BtoC)	観光客向けお土産：町外イベント開催による一般消費者への販売会（来店規模：500 人）	直接、顧客からの声を聞き、事業者の商品開発・改良に繋げる。中土佐町のふるさと納税等の PR に繋げる。

③、④デジタルマーケティングを活用した販路開拓（BtoC）

外商支援事業の勉強会の取り組みによって、ホームページを制作する事業者は一定数となったが、EC サイトでの売上確保や効果的な SNS の利用による売上増加などには至っていないケースが多い。そのため、現在は簡易的な EC サイトの立ち上げや SNS での手軽な情報発信ができるため、事業者としても販路開拓の一環として取り組みやすい。

【支援対象】

新たな重要開拓に取り組む外商支援事業の勉強会メンバー及び事業計画策定事業者を中心にデジタルマーケティング・EC活用セミナー開催及び専門家による個別支援を実施する。

【募集方法】 経営指導員が上記対象事業者を主に巡回訪問して参加を促す。

【講師】 IT知識豊富な専門家及び実務経験者

【回数】 セミナー1回・専門家派遣の場合：随時

【カリキュラム】

- ・デジタルマーケティング分野の基礎的な知識習得
- ・各種初期設定・活用事例
- ・ECサイトの運営
- ・サイト分析
- ・消費者動向等
- ・SNSの活用

【参加事業者数】 5者

【支援手法】

デジタルマーケティング・EC活用セミナーの受講者を対象に経営指導員が個別訪問し、伴走型支援を実施する。事業者のレベルに応じた対応を心がけるとともに事業者の求めるターゲット層に沿ったデジタルツールの提案等を行う。デジタルマーケティングを活用し、小規模事業者の売上増に繋げる。

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り組み

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

現状では、事業の評価及び見直しを図るため、伴走型小規模事業者支援推進事業の計画と実績について外部の有識者・中土佐町まちづくり課を交えた経営発達支援計画評価委員会を開催してきた。

近年は伴走型小規模事業者支援推進事業を活用せず、令和元年より中土佐町産業振興補助事業の活用により新たな需要開拓事業を中心に組みこんできたため、中土佐町が推進する外商支援協議会「do 外商協議会」での情報共有・理事会・役員との情報共有となっていた。

今後は外部の有識者を交えて評価結果の公表をホームページで行い、多くの事業者への情報提供を行う。また、評価結果の検証・改善を充実させることで、小規模事業者のニーズに沿った経営支援に繋げる。

(2) 事業内容

①経営発達支援事業評価委員会の開催

中土佐町商工会正副会長、中土佐町まちづくり課、法定経営指導員、中小企業診断士等による外部有識者で構成する事業評価委員会を設置し、年1回、各事業の実施状況、成果の評価、検証を行い、理事会での情報共有を行い、改善等に活かす。

②事業の成果・評価結果について当会ホームページで公表し、常に閲覧可能な状態とすることで、地域の小規模事業者等の経営力向上に繋がる情報提供を行う。

1.0. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

現状では、職員の資質向上等に向けては、高知県商工会連合会が主催する職種別研修会、スーパーバイザー事業による重点指導、職員協議会が開催する支援事例発表大会、高知県・中小企業基盤整備機構等が主催する経営支援能力研修、法定経営指導員講習、通信講座、全国商工会連合会「経営指導員等 WEB 研修」等の受講を行ってきた。

今後は小規模事業者の生産性向上や情報発信に寄与する DX 等の導入支援に対応するため高知県が主催するデジタル化推進講座などを積極的に受講し、デジタル化推進に向けた支援能力の向上を図る。

(2) 事業内容

①各種セミナー・研修会への積極的な参加による資質の向上に努める

経営支援能力向上のために、支援の際には対話と傾聴を基本的な姿勢とし、経営者が「自走化」できるような支援、相手の状況に応じて支援方法を使い分けられる支援能力を習得できるよう、計画的な研修への参加・知識の習得を行う。

また、現在、受講している高知県商工会連合会主催セミナー、中小企業基盤整備機構、高知県などの各機関の研修会への参加及び先進的な経営支援事例の情報収集など積極的な参加により資質向上に努める。

②DX 推進セミナーへの受講による経営支援能力の向上に努める

高知県や高知県産業振興センター等の主催する支援機関向けの研修会に参加する。高知県デジタル化推進講座や高知デジタルカレッジ講座によるデジタルリテラシー講座の受講、高知よろず支援拠点による SNS 活用講座等の受講を検討する。

- ・ DX 推進の手法・事業所内での IT 化

- DX 推進の進め方・業種ごとの事例の把握

- ・ 生産性向上のための IT 化

- RPA システム活用方法・事例の把握、各種アプリの情報収集

- ・ 販路開拓ためのデジタルマーケティング活用

- SNS やホームページ、EC 等活用したデジタルマーケティング等の情報収集

③OJT による職員の資質向上

経験ある職員による経験浅い職員に対して経営支援能力の向上を図るため、具体的な業務遂行（巡回指導・専門家派遣・外商支援事業の勉強会の運営）の OJT を実施し、組織全体の支援能力向上を図る。

④職員の定期的なミーティングの実施

各種研修会で学んだことの情報共有をはじめ、経営発達支援計画の遂行状況の把握など意見交換する場を持ち、職員の知識・コミュニケーションの向上を図る。

⑤データベース化

事業者ごとに基幹システムによるデータベース化を図り、担当職員以外が見ても支援状況が分かるよう情報共有の徹底を図る。また支援ノウハウ蓄積による組織全体の支援能力向上へと繋げていく。

(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4年11月現在)

(1) 実施体制（商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制 等）

中土佐町商工会 事務局長 1名 法定経営指導員 1名 経営指導員 1名 経営支援員 1名 一般職員 1名	中土佐町役場 まちづくり課
--	------------------------------

(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

① 当該経営指導員の氏名：麻田 佑子
連絡先：中土佐町商工会 電話番号：0889-52-2519

② 当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）
経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価、改善する際の必要な情報提供を行う。

(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
〒789-1301 高知県高岡郡中土佐町久礼 6584-1
中土佐町商工会
Tel0889-52-2519 / fax0889-52-3122 mail:nakatosa@kochi-shokokai.jp

②関係市町村
〒789-1301 高知県高岡郡中土佐町久礼 6663-1
中土佐町役場 まちづくり課
Tel0889-52-2365 / mail:machi@town.nakatosa.lg.jp

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
必要な資金の額	2,900	2,900	2,900	2,900	2,900
専門家謝金	500	500	500	500	500
セミナー開催費	300	300	300	300	300
旅費	300	300	300	300	300
展示会等実施・出展費	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
広報費	600	600	600	600	600

(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
国補助金、県補助金、町補助金、事業委託費、事業者負担金、事業収入等

(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。

(別表 4)

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

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