

経営発達支援計画の概要

実施者名	新居町商工会
実施期間	平成27年4月1日から平成30年3月31日
目標	人口減少による需要の縮小と、経営者の高齢化による廃業の増加等小規模事業者を取り巻く環境は厳しい。新居町商工会は地域経済の発達に不可欠な総合的経済団体として、小規模事業者の持続的発展を支えるため、中長期的な視点に立って、行政や金融機関・支援関係機関等と緊密に連携し、経営課題の解決のための伴走型の支援を行っていく。また地域経済の活性化が個々の事業所の活性化に直結するため、新居関所を中心とした観光誘客事業を湖西市と連携しながら進めていく。
事業内容	<p>経営の状況の分析に関すること 繁盛店づくりセミナーやよろず支援拠点等を活用した個別相談会や年間3,000件に及ぶ巡回指導を通して個別事業所の経営課題を洗い出し、経営の分析結果を事業者の経営改善実施に生かしていく。</p> <p>市場調査支援・経済動向の把握に関すること 巡回指導による情報の収集や地域経済団体の統計情報・地元金融機関との連携の中で得られた情報を共有ファイルに蓄積管理していく。 毎年開催している経営革新塾を今後も継続的に実施する。地域内の小規模事業者に対し、経営革新の取得までの指導を行うとともに、進捗状況の確認・実施を支援していく。</p> <p>事業計画書策定・実施支援に関すること 経営指導員の毎月の巡回訪問の充実を図り、地域内の小規模事業所の経営実態の把握に努める。県商工会連合会の実施する小規模企業景気動向調査等を指導に活用していく。繁盛店づくり支援事業を通じて小規模事業者の経営課題を分析し、事業継続に不可欠な計画の策定・実施を支援していく。金融面では、日本政策金融公庫のマル経の活用を支援する。</p> <p>新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 金融機関や支援関係機関と連携し、関係機関の主催する販路拡大のための商談会・ビジネス交流会に地区内の小規模事業者の出展を促していく。情報発信力の弱い小規模事業者に対しては商工会の持つパブリシティの機能を十分に発揮して販路拡大の支援をしていく。</p> <p>地域経済の活性化に資する取組み 観光誘客の増加を目的に地域ブランドの“プリ丸”を使った牡蠣小屋事業の継続展開を行っていく。また、湖西市と協力し浜名湖オンパク事業を立ち上げる。このオンパク事業による地域起こしにより新居関所入場者数の増加を図るとともに周辺商店街の賑わいの創出に繋げていく。 (牡蠣小屋の入場者目標は15,000人以上)</p>
連絡先	新居町商工会 住所 静岡県湖西市新居町新居3380-8 電話番号 053(594)0634 FAX 番号 053(594)5984 メールアドレス arai-s@tokai.or.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

新居町商工会の存立している地域は、かつて東海道の宿場町として栄えた歴史と文化を誇る町である。海面漁業を中心とした一次産業と商工業の融和した活気あふれる町であったが、近年は人口減少のスピードは速く、需要の縮小と経営者の高齢化の影響を直接受けて廃業が増えるなど、小規模事業者の経営はかつてないほど厳しい環境に置かれている。

若者の都会への流出の動きは顕著で、商工業における後継者不足が課題となっている。しかも、現役世代の事業者の中には、将来に対する危機感を共有する動きも見られ地域の経済団体である商工会に対する期待は大きい。

上記のような地域の実情、課題を踏まえ、静岡県、湖西市、地域金融機関その他支援機関と連携を強化し小規模事業者の持続的発展の支援を行っていくことが喫緊の課題となっている。

新居町商工会は永年、創業から事業承継までをサポートするセミナーを継続的に開催してきた。また、個別事業所の経営課題を解決するには、地域全体の面的な活性化が必要との認識を共有している。地域の元気を取り戻すためにも、創業の支援に一層力を注ぐとともに、現在厳しい状況に置かれている事業者に寄り添った販売促進等の支援を行っていく。地域の実情を分析し、小規模事業者の持続可能な経営計画策定の支援にも全力で取り組んでいく。

また、新居町は全国で唯一現存する関所があるが、観光拠点としての情報発信力が弱く観光交流客数も伸び悩んでいる。地域の歴史・伝統文化を生かし次世代に継承するため、パブリシティの機能を担う商工会としてホームページ、ソーシャルメディア等のITを活用した需要の開拓にも積極的に取り組んでいく。

新居町商工会としては、行政・地元金融機関・支援関係機関等を結び、小規模事業者と地域経済の発達に不可欠な総合的経済団体として地元商工業者の経営発達を支援していく。年間3,000件に及ぶ経営指導員の巡回により、小規模事業者個々が抱えている経営課題を把握し経営改善のための指導を積極的に行っていく。

そして、湖西市の目指す“産業の発展や交流による活力あるまち”“歴史・伝統・文化を生かし次世代に継承するまち”(新・湖西市総合計画)の将来像をめざし長期的な展望に立って、地域内の個々の商店の魅力の向上・商店街の活性化の推進を地域経済団体として積極的に推進し次世代に継承していく役割を担っていく。

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（平成27年4月1日～平成30年3月31日）
 小規模事業者振興基本法の施行により小規模事業者を取り巻く環境が大きく変化する事が予想されるため短期（3年間）の計画とし、3年間の実績、経済動向等を見て新たな計画を策定する。

(2) 経営発達支援事業の内容

1. 経営発達支援事業の内容

I. 地域の経済動向調査【指針③】

・現状と課題

湖西市内の事業所総数は平成21年度2,621件が直近経済センサスの統計資料（平成24年度）によると2,396件になり、▲225件大幅に減少している。これは、人口の減少と事業主の高齢化による廃業が主因となっている。地域経済の活力を取り戻すことが喫緊の課題で、そのためには地域経済の動向把握が何よりも重要であるため以下の経営発達支援事業を行っていく。

【現状の取組み】

小規模企業景気動向調査（実施主体・静岡県商工会連合会）、により地域の経済動向を経営指導員が直接事業所に出向き調査する。調査によって得られた情報は管理者ミーティング（局長・課長・経営指導員2名計4名で毎週1回開催）で整理、分析し地域経済の課題を抽出する。調査結果は、毎月商工会に開示されており指導員の巡回指導時・窓口相談等に活用している。【指針③】

*小規模企業景気動向調査の内容（項目）

所定調査票に基づく経営指導員によるヒアリング方式

業況/売上/仕入単価/採算/資金繰りの質問項目に対するD I 値を集計する。

【既存事業の改善】

静岡県の西部地域の景気動向については、景況レポートとして静岡県西部地域しんきん経済研究所から調査結果が提供されている。県西部地域の経済動向がより詳細にわかり、業種ごとのD I 値や今後の県西部地域の経済の見通し・トピックス（消費税の影響）などが四半期ごとに開示される。特にピアノ・二輪車製造業、農林水産物など地場産業の情報が提供され小規模企業景気動向調査とあわせ、巡回指導・窓口相談に活用していく。【指針③】

（目標）

項目	現状	平成27年度	平成28年度	平成29年度
商工業者数（件）	794	800	800	800
小規模事業者数（件）	565	567	568	569
巡回指導件数（件）	3,072	3,000	3,000	3,000

*参考 巡回指導実績 平成23年度 3,208件（指導員2名）

平成24年度 3,192件（同上）

巡回指導件数は経営指導員一人当たり年間1,500件の目標

II. 経営分析・需要動向の調査【指針①、③】

・現状と課題

静岡県商業統計調査報告書によると、湖西市の商店数は、平成11年度には761件あったものが平成19年度には578件と8年間で183件も減少している。また、市町村合併前の旧新居町の件数を見ても、商店数の推移は、平成11年度261件、平成19年度には196件と65件も減少している。近隣に大型ショッピングモールが出店する等、地域で生業として商売を続けてきた小規模事業者にとって非常に厳しい環境に変わってきている。地域経済の持続的発展の鍵を握るのは、個々の商店の活性化を図ることであり、新居町商工会は、この課題解決のため平成25年度から続けている、繁盛店づくり支援事業を今後も精力的に行っていく。

【現状の取組み】

・繁盛店づくり支援事業

当地域内の問題点として、①高齢店主の増加②空き店舗の増加③地域顧客の高齢化④大型店・量販店・コンビニ・インターネット販売などとの競合等が挙げられる。

消費者は幅広い選択肢の中から最適なものを選定・購入する。その点から品揃えの少ない現在の小型商店街にとっては厳しい環境。消費者が何を求めているのかを的確に把握し対処すべきであるのは十分承知しているが、それができていない状況である。昨年、一昨年度本事業に応募し繁盛店づくりの取り組みを実施したが、参加してもらった店舗にはとてもよい刺激を与えることが出来た。しかし、この『刺激・気づき』をもっと広範囲（商業者）に広めることが、われわれにとって必要であると判断し、本事業を行う。

(事業内容)

(1) 個店・商店街・地域を取り巻く環境の変化、環境変化に対応した繁盛店づくりのポイントを理解・体得するための繁盛店づくりセミナー(年1回)の開催。セミナー参加者に対しては講師の指導の下、経営指導員が中心となって、個々の事業所の課題を解決するための経営改善指導や臨店による現場改善指導など事後のフォローアップを行う。また静岡県よろず支援拠点を活用した個別相談会の開催を行う。【指針①】

(2) 地域の経済動向を踏まえ、小規模事業者の販売する商品・サービスの内容(商品のラインナップ・商品の展示方法・POP・接客等)が地域の需要に沿っているか経営分析を行う。分析する情報には、年間3,000件に及ぶ経営指導員の巡回指導で収集した情報や地域経済団体の統計情報・金融機関等との連携の中で得られた情報等がある。得られた情報は地区別、業態別、時系列での分析し指導員が使用できる共有ファイル上に世代管理し、いつでも使用可能なデータとして管理し巡回指導・窓口相談に活用していく。【指針③】

参考

* 商業・サービス振興事業の実績(過去2年間の事業)

今年の繁盛店づくり実践セミナー(事業期間5ヶ月・全体会6回・臨店研修4回)

- (目的)
1. 個店の魅力づくりのために必要なノウハウ・知識の提供
 2. 個店の魅力づくりに必要な人材育成及び組織力向上
 3. 個店の魅力情報の発信

【既存事業の改善】

分析した結果は個店の経営指導に活用し、モデル店舗となって他の小規模事業者への波及効果を促していく。小規模事業者自らが自発的に繁盛店づくりに取り組み、地域商店・商業者全体を牽引する新たな人材を育成する。そして、その効果を点から面へ拡大し商店街全体の活性化を図る。新たに商工会商業部内に委員会を発足させ、これまでに専門家の経営分析・改善指導を受けた店舗を中心に参加店舗を募り、地域に即した繁盛店づくりの取り組みを行う。

(目標)

項目	現状	平成27年度	平成28年度	平成29年度
個別支援企業数	3事業所	4事業所	5事業所	6事業所

Ⅲ. 経営計画の策定。実施支援【指針②】

・現状と課題

先にあげたように、事業所数・商店数の減少等による地域経済の疲弊の影響は、地域内で事業を継続していく小規模事業者の個々の営業努力だけでは乗り越えることが困難な課題を抱えている。経営者が日常の営業活動に追われ課題解決の糸口を掴めない状況にあることも多い。また、過去の業績を分析し、今後の経営計画を策定していくには商工会や商工会と専門家が連携を取った支援が必要となる。

(事業内容)

【現状の取り組み】

- (1) 消費者ニーズの多様化、価格競争の激化、情報化など、中小企業を取り巻く経営環境は大きく変化しているため、企業は、消費者のニーズに合った新商品・新サービスの開発などにより経営の向上（経営革新）を図る必要があるそれらをサポートするためのセミナーの開催。【指針②】
- (2) これまでに培った経営ノウハウや技術を生かし、新商品の開発 又は生産、新サービスの開発又は提供、生産方式又はサービスの提供方式の開発等の経営革新のための個別相談会の実施。【指針②】
- (3) 経営革新承認のための計画書の作成についてアドバイスを行う。【指針②】
- (4) 経営計画の進捗状況を毎月定期的巡回訪問により確認し指導していく。【指針②】

【既存事業の改善】

計画の進捗状況を確認するためのフォローアップ会議を開催し指導していく。

- (1) 計画的な巡回指導により、経営計画の策定対象事業所の掘り起こしを行うと共に、計画策定後の事業所についても計画実施上の問題点の早期対応のためにフォローアップ会議を定期的で開催し対応していく。【指針②】
- (2) 事業計画の策定・実施支援をする小規模事業者に対しては日本政策金融公庫のマル経融資制度の拡充（小規模事業者経営発達支援融資制度）によって、資金繰り改善への提案が出来るようになることから、この制度を積極的に活用し金融面の支援を積極的にしていくと共に制度利用後のフォローも徹底していく。

【指針②】

(目標)

支援内容	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
経営革新塾開催回数	8回	8回	8回	8回
経営革新取得数	1件	2件	2件	3件
セミナー参加人数	10名	15名	15名	15名

*参考 新居町商工会経営革新塾の実績
平成15年スタート 今年(平成26年)で12年の実績
のべ開催回数116回
経営革新承認のべ件数 25件(平成26年12月現在)

IV. 創業・事業承継支援【指針②】

・現状と課題

商工業経営者の高齢化と後継者不足による廃業により、事業者数の減少が大きな問題になっている。そのため、地域における小規模事業者の持続的な発展を支援することが急務となっている。また、地域の持続的な発展のため新規事業者を育成していくことも課題となる。その課題解決のため事業承継・創業の各セミナーを開催し伴走型の支援を継続していく。

(事業内容・事業承継)

【現状の取組み】

事業承継というと、後継者の育成や税務対策・資金面等課題が多い。そのため、網羅的な講座ではなく毎年メインテーマ(具体的には、平成23年度は『自社分析』、平成24年度は『問題解決』、平成25年度は『組織づくり・組織マネジメント』、平成26年度は『経営計画作成』)を決めて、その分野を掘り下げていく事業承継セミナーを毎年1回実施する。

対象者は主に、新居地域及び周辺地域の小規模事業者・後継者・経営幹部とする。具体的な指導内容としては、経営者に必要なリーダーシップ・判断力・将来に対する洞察力・実行力・営業力・経理能力・コミュニケーション能力・論理的思考力など事業承継者に求められる能力を開発することを主眼とする。広報活動としては、巡回指導時の案内のほか、毎月の会報・新聞折込チラシの活用やHPへの掲載をしていく。

【既存事業の改善】

小規模事業者からの事業承継の相談があった場合には税理士・司法書士等の専門家につなぐとともに、静岡県事業引継支援センターと連携し事業者を支援していく。

(事業内容・創業支援等)

【現状の取組み】

近い将来創業・起業を考えている方の各種相談の受付と、創業のための具体的な手続きをサポートするためのセミナーを全10回開講し、支援を行う。西遠地区の他商工会と連携し共催をしていくとともに、支援機関である地元金融機関との連携も図っていく。【指針②】

***創業塾の指導内容**

- ・実績ある講師陣による講座9回（各2.5時間）と受講者による創業プランの発表会1回（3時間）
- ・起業に必要な手続き・起業計画書作成・先輩に学ぶ起業のポイント等の指導
- ・地元金融機関による資金調達の方法のアドバイス（金融機関との上手な付き合い方）

【既存事業の改善】

創業塾生はセミナー終了後も講師と協力してフォローアップを行い、創業するまでしっかりサポートする。日本政策金融公庫の創業資金の活用を提案したり、地元金融機関の融資相談窓口を紹介するなど金融面のサポートも丁寧に行う。

東海税理士会税理士による毎月の税務相談会を利用し税制面の相談に応じていく。また地元で開業している社会保険労務士による労務管理セミナーを活用し雇用問題等の相談に応じていく。【指針②】

（目標）

支援内容	現状	平成27年度	平成28年度	平成29年度
創業セミナー参加人数	13名	15名	15名	15名
内創業者数	3名	4名	5名	6名
事業承継塾参加数	10名	15名	15名	15名
労務・税務セミナー参加数	13名	15名	15名	15名

***参考**

創業塾は平成15年から連続開催 のべ受講者数 134名
うち創業者数 46名
事業承継塾は平成20年から毎年開催 のべ受講者数 71名

V. 販路開拓支援【指針④】

【現状の取組み】

地域の特産品を販売拡大していくには、個別の事業者の販売努力だけでは困難な場合が多い。優れた技術や優れた商品を持っていても、情報発信力の弱い地元の小規模事業者を他の事業者と結ぶため、地域内の支援機関の開催する商談会・ビジネス交流会を通じ異業種交流を進めたり販路拡大を積極的に支援していく。

【既存事業の改善】

経営指導員が、巡回指導の中で、特色のある商品・技術を持った地元の小規模事業者の情報を掘みデータを管理蓄積していく。そして、パブリシティの機能を持った商工会がマスコミに新商品や新技術の情報発信をしたり、商工会のHP等で情報発信のサポートをすることにより販路拡大支援の役割を積極的に担っていく。

（事業内容）

地域支援機関と連携し支援機関の主催する販路開拓のための商談会（湖西テクノフェア・信金ビジネスマッチングフェア）に地区内の事業者の出展を促していく。

【指針④】

【既存事業の改善】

販路拡大の商談会の情報は、行政・地元金融機関・市内商工団体及び関係支援機関等を結び、新居町商工会が指導員による巡回指導、毎月発行する会報、HP等で積極的に発信していく。湖西テクノフェアに新居町の特産品を積極的に出品しPR強化していく。

湖西市（旧新居町）と友好関係のある長野県木曾町で行われる産業祭り（だぞやい木曾）に、新居町観光協会と連携して水産加工品製造販売している小規模事業者に対して出展支援を行う。この事業には経営指導員も同行し、販売促進と地域特産品のPRに協力していく。【指針④】

（目標）

支援内容	現状	平成27年度	平成28年度	平成29年度
湖西テクノフェア出展企業数	3事業所	3事業所	4事業所	5事業所
信金ビジネスマッチングフェア出展数	1事業所	2事業所	2事業所	2事業所
友好都市事業出展数	2事業所	3事業所	3事業所	3事業所

2. 地域経済の活性化に資する取り組み

・現状と課題

湖西市の観光客数の推移は平成17年の80万人強をピークに毎年減少し、平成23年は50万人を割り込む結果となっている。ここ新居町の観光といえば海水浴とアサリの潮干狩りが主流だったが、乱獲による近年のアサリの不漁と、旅行形態の多様化によって海水浴というレジャー人口の減少から厳しい状況になっている。新居町のもうひとつの特徴としてレジャーの主体は、夏に集中している。冬場の観光誘客と年間を通じての観光客数の増加を図ることがこの地域の課題である。観光を活性化して地域に集客するためには地域ブランドを活用した町おこしがポイントになってくる。新居町商工会は従来から事業委託を受けている新居町観光協会と連携し地域経済の活性化のため以下の事業を行っていく。

I. 地域経済活性化の事業並びに新居町観光協会との連携

新居関所を中心とした歴史と観光の町づくりを推進するため、湖西市・新居町観光協会との連携をさらに強化していく。また特産品である牡蠣の“プリ丸”（商標登録取得済）を湖西市の観光体験施設海湖館を中心に牡蠣小屋事業を展開していく。

賑わいのある地域づくりのために、「浜名湖オンパク」事業を立ち上げ、地域コミュニティの充実を図っていく。観光誘客に関しては、事業委託を受けている新居町観光協会と連携し積極的に観光地の情報をホームページ等で発信していく。

湖西市・新居町観光協会と連携し、毎年1月より3月まで海湖館及び新居関所周辺で牡蠣小屋を設置し観光客の誘致を行う。

牡蠣小屋事業は3年目に入って順調に利用客が増加しているが、新居関所周辺への観光集客に直接結びついていない面もある。今後は、海湖館と関所周辺を相互に結び観光客の交流を活発化していく。（観光庁指定の浜名湖観光圏事業と連携する）

【新規事業追加】

湖西市・新居町観光協会・NPOが共同で運営する浜名湖オンパク事業の定着に向け、プログラムパートナーの育成と協力店舗団体の募集を行い、関所周辺の賑わい創出、観光交流人口の増加を図っていく。

- * オンパクの手法を使った地域起こしは、今回初めて取り組む事業。プログラムづくり・スポンサー集め・広報ツールの作成などを準備し事業支援していく。観光交流人口の増加を図るため、新居関所の入場人数目標を指標とする。

(目標)

項目	現状	平成27年度	平成28年度	平成29年度
新居関所入場者数(人)	32,508	45,000	48,000	51,000
牡蠣小屋入場者数(人)	14,279	15,000	16,000	17,000
ホームページ情報発信数	57回	60回	65回	70回
オンパク会議参加	未実施	5回	6回	7回

- * 関所入場者数及び目標は湖西市総合計画の数値を参考
オンパク事業は27年度から開始していく計画。現在先進地の視察を実施。

- * オンパクとは「温故知新博覧会」の略称で、地域素材を生かして、新しい魅力を発信していく試みを意味している。

3. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた他支援機関との連携の取り組み

【現状の取組み】

I. 情報交換に関する事

- ・ 専門家派遣事業（ミラサポ）

地域プラットフォームに属する支援機関同士が互いに連携し、支援のノウハウ、支援先の現況等について随時情報交換を行っていく。特に結びつきの強い地域金融機関の遠州信用金庫とは創業セミナー等で連携を強めていく。

また、商工業者の経営相談に個別に対応するため、静岡県よろず支援拠点と連携し個別相談会や販売促進ゼミナールの開催を積極的に行っていく。

II. 経営指導員等の資質向上に関する事（人材育成）

職員のスキルアップを図るため、職員人事研修体系に基づき計画的な研修の習得に努める。静岡県商工会連合会が主催する専門スタッフ研修を始め、外部研修（中小企業大学校等）に積極的に参加していく。研修受講後は研修報告を提出するとともに、若手職員のレベルアップを図るための勉強会を定期的に開催する。

ベテランの経営指導員と若手職員の同行による巡回訪問を行い、経営指導の実務の習得を促す。経営革新申請や小規模事業者持続化補助金の申請等の高度で専門的な経営指導についてもOJTにより若手職員の能力向上を図る。

【既存事業の改善について】

巡回指導等による情報収集で得られた地域経済の課題・問題点を検討するため、経営指導員を中心に情報分析を行う。また、職員が問題点を共有し、今後の支援に生かすため合意形成のミーティングを随時開催する。経験の少ない職員に対しては、将来経営指導員に就いても十分な能力を発揮できるように現役の指導員によるマン

ツーマンの指導を行い支援ノウハウの習得に努める。

Ⅲ. 事業の評価見直しのための仕組みに関する事（評価・検証）

・成果・評価・見直しの仕組み

毎年度、本経営発達支援計画に記載の事業の実施状況・成果については、以下の方法によって評価・検証を行っていく。

- ① 新居町商工会理事会において、評価・見直しの方針を決定する。
- ② 監査委員会において、連携するTKC税理士法人の税理士を交え、事業の実施状況・成果の検証を行い、今後の対応策を協議し見直し案を決定していく。その上で、事業の成果・評価・見直し結果については、理事会に報告し承認を受けていく。
- ③ 事業の成果・評価・見直し結果を新居町商工会ホームページに公表する。

URL <http://www.arai-shizuoka.jp/>

(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	
(27年4月現在)	
(1) 組織体制	
経営発達支援計画の実施体制	
商工会長の指揮の下、事務局一体で取り組む。	
実施にあたっては、事務局長・経営指導員2名を中心に事業の推進を図る。	
特に経営指導員にあつては、高度な経営指導能力の開発と資質の向上が求められるため職員研修計画に則り研修の受講を行う。	
また、若手職員に対してはOJTにより支援ノウハウの習得を行っていく。	
新居町商工会の役員は15名(会長・副会長2名・理事10名・監事2名)の体制	
事務局は10名(事務局長・経営指導員2名・経営支援員1名・情報経理相談員2名・一般職員1名・パート職員3名)の体制	
(2) 連絡先	
新居町商工会	
〒431-0302 静岡県湖西市新居町新居3380-8	
TEL053(594)0634 FAX053(594)5984	
e-meil arai-s@tokai.or.jp http://www.arai-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)

	27年度 (27年4 月以降)	28年度	29年度	30年度	31年度
必要な資金の額	105,000	104,500	104,000		
経改事業費	44,350	45,500	45,500		
振興事業費	14,850	14,500	14,300		
管理費他	45,800	44,500	44,200		

(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
会費収入、記帳手数料、静岡県補助金、湖西市補助金、労働保険事務事業受託費、 商工貯蓄共済事業等受託費、

(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。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
創業セミナー 近い将来創業・起業をお考えの方のお手伝いをするセミナーを開催する。 セミナーにおいて、創業初期段階の相談・各種支援制度の紹介・創業資金調達の相談等に対応するとともに、事業計画の策定等の助言を行う実践的な内容とする。
連携者及びその役割
遠州信用金庫（代表理事 守田 泰男） 〒430-8689 静岡県浜松市中区中沢町81-18 TEL 053(472)2127 FAX 053(472)2164 えんしんスタートアップ相談窓口を開設し創業者の相談に応える体制を整えているためセミナー参加者の掘り起し・創業資金の応援等をする役割を担う。
連携体制図等
<p>The diagram illustrates the cooperation system. It features three main components in rounded rectangular boxes:</p> <ul style="list-style-type: none">Top Box: 地元金融機関 (Local Financial Institutions), 遠州信用金庫 (Tochū Credit Cooperative), and スタートアップ相談窓口 (Startup Consultation Window).Bottom Box: 新居町商工会 (Niya Town Chamber of Commerce) and 創業塾(セミナー企画・相談窓口) (Entrepreneurship Academy (Seminar Planning/Consultation Window)).Left Box: 小規模事業者 (Small Business Owners). <p>The interactions are as follows:</p> <ul style="list-style-type: none">A large arrow labeled 支援 (Support) points from the Top Box to the Left Box.A double-headed vertical arrow labeled 連携 (Cooperation) connects the Top Box and the Bottom Box.An arrow labeled 相談 (Consultation) points from the Left Box to the Bottom Box.An arrow labeled 支援 (Support) points from the Bottom Box to the Left Box.