

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>綾瀬市商工会（法人番号 8021005004935） 綾瀬市（地方公共団体コード 142182）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和8年4月1日から令和13年3月31日まで</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 目標1) 地域に根差した商品開発・販路拡大支援 目標2) 既存のイベントを見直し、地域に根差した新しいイベント開催 目標3) 外国人材の活用を後押し 目標4) 支援情報の共有化ならびに職員の支援能力の向上</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 地域経済動向を小規模事業者自身が必要なときに活用できる状況にします。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 小規模事業者が販売する商品や提供するサービスについて、新たな販路の開拓や新商品の開発に活かせるように、ニーズや市場動向等を把握し、持続的発展を支援します。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者が持続的発展をしていくため、自社の経営状況の分析を行い、その強み・弱みを明確に理解把握できるよう支援します。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 環境や顧客ニーズ、自社の強み・弱み等経営分析を行い、経営課題を抽出し、課題解決を目的とした有益な事業計画の策定を支援します。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 小規模事業者の事業計画実施における目標達成まで伴走型でフォローアップする支援体制を構築します。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 綾瀬市の産業を市内外に発信するため、展示会、交流会等を実施・支援し、需要開拓を図ります。</p>
<p>連絡先</p>	<p>綾瀬市商工会 〒252-1107 神奈川県綾瀬市深谷中 5-17-1 電話：0467-78-0606 F A X：0467-77-7272 綾瀬市 産業振興部 商工振興課 〒252-1192 神奈川県綾瀬市早川 550 番地 電話：0467-70-5685 F A X：0467-70-5703</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地域の概況

綾瀬市は、神奈川県内のほぼ中央にあり、都心から南西へ40km、横浜から西へ約20kmの場所に位置し、東西4.2km、南北7.6kmと南北に長い地形をしている。総面積としては22.14km²、市内の面積の18%強が在日米海軍と海上自衛隊の厚木基地となっている。西に大山・丹沢山塊を望み遠く富士を仰ぐ豊かな自然と人の優しさが魅力のまちである。

令和3年3月に綾瀬スマートインターチェンジが開通し、都内・静岡県・埼玉県・山梨県などからのアクセスも良くなった。令和7年5月に綾瀬ローズガーデンがリニューアルオープンし、県市外からの集客が増加している。



②人口推移

綾瀬市の人口は、令和7年9月1日現在82,740人である。郊外地域にも関わらず、転入・転出数がほぼ同等であるなど人口の減少要素が少ないことが特徴である。

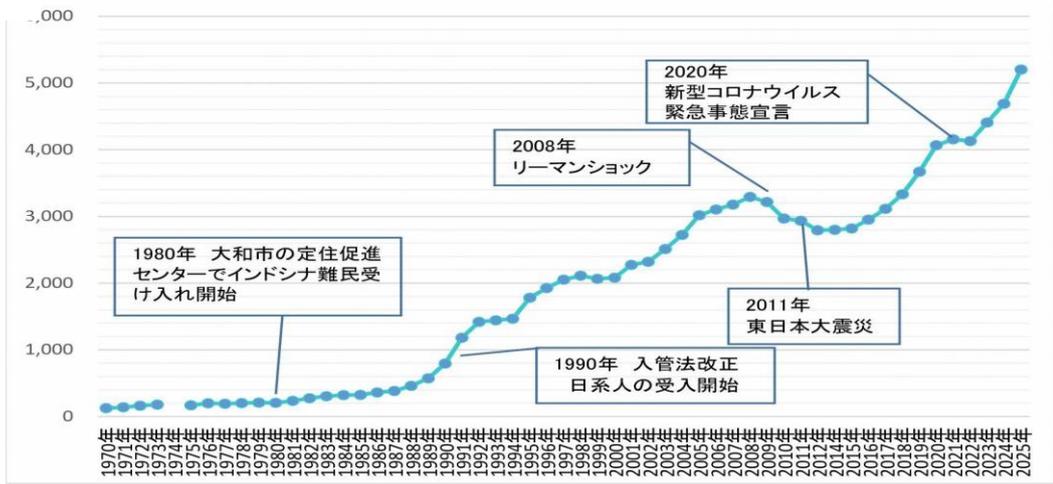
しかしながら、令和2年頃にピークを迎え、その後は緩やかな人口減少、少子高齢化が進むことが予想される。

一方、綾瀬市で生活する外国人市民は、約50か国の5,203人である。総人口に占める外国人比率は6.2%で増加傾向にある。



(綾瀬市総合計画2030より)

(1) 綾瀬市における外国人人口の推移



【解説】

本市では1990年の入管法改正以降、外国人市民が大幅に増加してきた。なお、特殊要因として、2008年のリーマンショックと2011年の東日本大震災により一時的に減少したものの、2014年には再び増加傾向に転じ、2018年以降は過去最高を毎年更新する勢いで増加していたが、2021年、2022年はコロナ禍により鈍化し、2023年からは再び増加に転じている。

(統計資料から見る綾瀬市における外国人市民の現状より)

③産業

○特産品

(高座豚) 現在の綾瀬市ならびに周辺7つの市や町で構成されていた「高座郡」で広く飼育されていたことに由来する。昭和10年の全国肉畜博覧会で出品した2頭が最高賞である名誉賞と1等賞に輝いたことから次第に「高座豚」の名前が市外にも広がっていった。現在では「かながわの名産100選」にも選ばれている。

(ブロッコリー) 生産量は県下でもトップクラスとされる。主に寒さに強い品種が栽培されており、毎年10月から1月にかけて収穫の最盛期を迎える。

(トウモロコシ) 市内790haで生産され、毎年約85.6tと県内でも有数の出荷量を誇る。主な品種は「ゴールドラッシュ」と「恵味ゴールド」である最盛期の1ヶ月間で約88t、本数にすると22万本を収穫している。横浜や東京から近い地域性質を生かし、朝取りしたものを当日中に消費者の手元に届けさせ調理することを狙いとしている。

○名物

(あやせとんすきメンチ) 綾瀬市の郷土料理「豚すき」は、豚肉をすき焼き風に仕立てた汁物で、地域に受け継がれてきた味である。この豚すきの旨みを生かし、綾瀬産の豚肉や野菜を用いたご当地グルメとして、「あやせとんすきメンチ」は平成28年に誕生した。綾瀬産の食材を使用することや、また味付け等にも工夫を凝らすなど条件が定められている。特許庁の地域団体商標を取得しており、市内外から地域団体商標カードを求める人が増えている。



商品・サービスの特徴

登録番号……第6197115号
 商品及び役務の区分……29.43
 指定商品・役務……

神奈川県綾瀬市及びその周辺で加工された豚肉を使用したすき焼き(豚すき)を使用したメンチカツ
 神奈川県綾瀬市及びその周辺地域で加工された豚肉を使用したすき焼き(豚すき)を使用したメンチカツの提供

「あやせとんすきメンチ」は、綾瀬の郷土料理「豚すき」の旨みを凝縮したオリジナルメンチカツです。「豚すき」は高座豚養殖の地・綾瀬で昭和初期の頃から養豚業者たちの品評会で振る舞われていた、言わばプロたちのまかない料理です。以来、綾瀬に代わる郷土料理として愛されてきました。手の込んだすべての作業をひとつひとつ丁寧に手作業で行い、一般的なメンチカツの4倍以上の仕込み時間と愛情をたくさん込めて皆様にお届けしています。

© INPIT (工業所有権情報・研修館) 05-202203-03
 この印刷物は、印刷用の紙へリサイクルできます。

④交通

綾瀬市は首都圏に位置する市としては、全国でも珍しく鉄道の駅が無い。また、公共交通機関はバス路線のみとなっており、市内は自動車交通に依存している。

(東海道新幹線の線路が市の中心部を通過している。また、2,500mの滑走路を持つ飛行場があるが米軍厚木航空施設のため使用不可である。)

(綾瀬市商業の現状より：平成28年実施)

⑤商工会の現状

(会員数の推移)

	昭和60年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年
加入者数	-	35	27	44	41	25	39	32	40	28	46	34	43	39
脱会者数	-	53	88	77	50	40	46	43	58	52	48	57	40	48
年度末会員数	1,193	1,583	1,522	1,489	1,480	1,465	1,458	1,447	1,429	1,405	1,403	1,380	1,383	1,374

(令和6年4月1日現在)

(業種別会員数)

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊	サービス業	その他	商工業者以外の会	計
業種別事業所数	387	673	148	357	234	607	574	41	3,021
うち会員事業所数	276	330	30	208	105	296	96	42	1,383
組 織 率	71.3%	49.0%	20.3%	58.3%	44.9%	48.8%	16.7%	102.4%	45.8%

※業種別事業所数(令和5年版商工会実態調査結果より令和5年4月1日現在)

(小規模事業者数)

小規模事業者数	2,182
うち会員事業所数	1,011

(令和6年4月1日現在)

⑥綾瀬市総合計画、市長の所信表明(令和6年9月定例会)より引用(商業・工業・産業分抜粋)

綾瀬市の従来の総合計画では、行政が担う全ての施策を広く掲載することが一般的だったが、綾瀬市総合計画2030では、重点的、実効的に実施する「戦略プロジェクト」に特化した計画とすることで、人口減少や少子高齢化が進む中であっても、持続的な成長・発展を続けるまちづくりを進めるとしている。

・人口減少・少子高齢化への対応

綾瀬市は、今後「人口減少」「少子高齢化」が一層進展すると見込まれており、それに伴い社会保障費の増大や公共施設の老朽化・改築等による財政圧迫が想定される。

そのため、「何に力を注ぐべきか」「何が本当に必要か」を明確にして、限られた予算・人員を最大限に活かしてまちづくりを進めていく必要がある。

・交通・都市インフラの整備・再構築

市内交通や都市構造に関しては、「幹線道路の交通流の円滑化」「歩行者・自転車の安全性の確保」「公共交通の利便性向上」などが課題として挙げられる。

また、鉄道駅が設置されていない状況や、都市アクセス・居住利便性の向上が引き続き求められている。

・地域経済・産業・にぎわい創出

「育てる」「稼ぐ」「支える」という観点から、産業振興(農・商・工)、観光・交流人口の増加、中心市街地の活性化など「稼ぐまちづくり」の強化が掲げられている。

地域資源(文化財、公園、農地など)の有効活用、担い手づくり・市民活動の活性化なども重点である。

以上を踏まえ、当会では、商工業団体等との連携を強化し、市内事業者の活性化に努めるほか、市内中小企業が競争力の高い企業に成長するための後押しができないか、さらには、産学連携や企業同士の連携促進による、経営基盤の強化や新技術開発への支援を検討する。

(商業)

商業の分野においては、既存事業者への支援だけではなく、市内ににぎわいをもたらす飲食店などの創業を考えている人への支援に力を入れる。

(工業)

「ものづくりのまち綾瀬」というブランド化の成果が着実に上がってきている。このブランド化をさらに加速させて、市内事業者の「稼ぐ力」の強化につなげる。

(農業)

農業分野については、農業と都市の共生は重要である。本市においても、都市型農業を確立させ、名産品の発掘や開発を促進し、「稼ぐ力」を伸ばしていくことが求められる。

(産業連携)

農業、商業、工業、市内外の関係機関との連携が進み、地域にある資源を生かした新たな「まちの魅力」が創出・発信され、多くの人々が訪れ、集い、にぎわいにあふれている。綾瀬で生産されたものが様々な場所で販売され地域で活用されることで、地産地消の意識の高まりとともに「まちの魅力」や「住みやすさ」も向上し、シックプライドも醸成され、定住人口や交流人口の増加につながり、活力あふれるまちになっていく。



⑦課題

綾瀬市では、人口減少、少子高齢化が進む状況において、「地域の鼓動 経済の躍動」、市内経済の活性化を掲げ、綾瀬らしい地域活性化を目指し地域振興を進めていく。

・交通環境について

市内に鉄道駅を有しておらず、公共交通機関は主にバスのみとなっている。このため、市外からの来訪者にとってアクセス性が高いとは言えず、交流人口の拡大において制約要因となっている。

・交流人口の拡大と新たな観光スポットの活用について

市内には、来訪者を安定的に呼び込む中核的な観光スポットや周遊型の観光資源が十分には形成されておらず、これまで交流人口の拡大につながりにくい状況にあった。

こうした中、令和7年5月に「綾瀬ローズガーデン」がリニューアルオープンし、来園者数は累計10万人を達成するなど、市外からの来訪者を呼び込む新たな観光スポットとして一定の成果を上げている。一方で、来園者の市内消費への波及については、さらなる拡大の余地がある状況にある。

今後は、この新たに創出された交流人口を市内事業者における消費へと結び付けるため、周辺飲食店等との連携強化や回遊性の向上、情報発信の充実を図り、来訪者の市内滞在時間の延長および消費機会の創出に取り組む必要がある。

(※来園者数は令和7年10月10日時点。綾瀬市役所ホームページより引用)

・市内事業者を核とした来訪動機の創出について

綾瀬市に立地する工業・商業事業者は、高い技術力や独自の商品・サービスを有しているものの、これらの魅力が市外に向けて十分に発信されておらず、広く認知されていない状況にある。そのため、市内事業者の存在や強みが来訪動機として結び付いておらず、市外からの人の流れの創出に至っていない。

今後は、市内工業・商業者の魅力や強みを分かりやすく発信し、事業者そのものを目的とした来訪や交流を促進するため、テクニカルショウヨコハマやかながわ商工会まつりなど市外のイベントへの出展を通じて、市内事業者の認知度向上を図る取組が必要である。

・少子高齢化への対応について

人口減少の進行により、地域全体で労働力の確保が困難となる中、事業者の高齢化に伴う後継者不在を理由とした廃業が増加しており、地域経済の縮小や雇用の喪失が懸念されている。一方で、将来の市内商工業を担う人材の確保・育成は、持続的な地域経済の維持に向けて重要な課題となっている。

このため、関係支援機関と連携し、事業承継に関する相談対応や第三者承継を含むマッチング支援を行うとともに、創業を予定または検討している者を対象に、創業に必要な基礎知識や経営ノウハウの習得を目的とした創業セミナー等を実施し、新たな担い手の育成を図る必要がある。

あわせて、人口減少や人手不足への対応として、外国人材を含む多様な人材の活用についても視野に入れ、地域事業者が安定的に事業を継続できる環境づくりを進めていくことが求められている。

(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

綾瀬市において、人口減少、市内事業者の減少、少子高齢化が加速する中、活力ある市を目指すべく、地域資源を利用した新商品開発、特産品の販路開拓、綾瀬市の知名度の向上、市の主力産業である製造業を中心とした市内企業のPR、市外企業とのマッチング、また商業においては、創業や事業拡大による地元購買率、売上増となることを目指す。

② 綾瀬市総合計画との連動性・整合性

今まで商工会が行ってきた事業や取り組みを見直し、小規模事業者に対する支援の課題解決や綾瀬市が策定した「綾瀬市総合計画2030」との整合性を図り、市民生活に根差した商業・サービス業を充実・高度化させるとともに、工業・農業の高度化、農産物・畜産物の開発及び販路開拓を進めていく。

(商業)

人口減少や市外への消費流出、事業者数の減少に対応すべく、個社の経営力・情報力の強化や個性ある店づくりへの支援、農商工連携による産業の活性化へと向けた活動を支援していく。

(工業)

各事業所のもつ技術力の対外的なPRをはじめ、専門家派遣による経営革新支援や、ものづくりネットワークの構築に向けた支援を行っていく。テクニカルショウヨコハマの綾瀬市の出展規模を拡充し、今後も“ものづくりのまち綾瀬”をPRし、販路開拓や産業振興につなげる。

(農業)

観光資源の発掘や、地域資源を活用した特産品の開発、市内イベントや、市外でのイベント（観光イベントを含む）への支援を展開していく。

(産業連携)

農業、商業、工業、市内外の関係機関との連携を強化し、綾瀬で生産されたものが様々な場所で販売され地域で活用されることで、地産地消の意識の高まりとともに活力あふれるまちになっていく。

③ 商工会としての役割

当会としては、「綾瀬市総合計画2030」を踏まえ、経営改善普及事業においては、中小・小規模事業者の持続的発展のための売上拡大に対する取り組みや、経営力・情報力の強化、また事業者ネットワークの構築、綾瀬市としての認知度の向上に係る取り組みなど多岐にわたる支援が求められる。そのためにも経営指導員・経営支援担当職員各自が資質の向上を図り、また情報の共有化をしていくことで面的支援が行える体制づくりする。

(3) 経営発達支援事業の目標

当地域の現状と課題及び長期定な振興のあり方を踏まえ、総合経済団体及び小規模事業者支援機関として、行政や関係支援機関との連携を強化し、以下の本計画（5年間）の目標を設定する。

目標①：地域に根差した商品開発・販路拡大支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：地域資源を使った商品売上を2千5百万円

KPI：綾瀬市事業者支援事業補助金10件、ブランディング支援件数：5件、
ローズガーデン内に市内商品専用の自販機設置1機
グルメマップの掲載数45件、7万5千部発行

設定した理由：綾瀬市独自の商品開発や販路拡大支援により売上向上につなげる。

目標②：既存のイベントを見直し、地域に根差した新しいイベント開催

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：行政及び商工会主催のイベント売上を5千万円

KPI：地域に根差した新しいイベント1件

設定した理由：既存のイベントを見直し、綾瀬市の地域に根差したイベントへと発展させることにより、小規模事業者の商業振興につなげる。

目標③：外国人材の活用を後押し

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：外国人材受入れ小規模事業者 5社、事業規模拡大を支援 1社へ

KPI：まずは当会監理下の就労者100人を目指し、いずれは2千人規模へ拡大する計画である。

設定した理由：人口減少、人手不足、労働力減を補うべく、外国人材の活用を支援し、強靱な綾瀬市を構築する。

目標④：支援情報の共有化ならびに職員の支援能力の向上

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：経営指導員4人、支援件数15%増へ

KPI：研修会参加、資格取得（日商簿記3級以上）

設定した理由：人の入れ替わりがあり、職員の経験や知識不足が懸念されている。研修会や資格取得をとおして知識を補う。巡回で「訊く力」を養い、小規模事業者の伴走役になれるように努める。

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標①：地域に根差した商品開発・販路拡大支援

達成方針：商業の活性化及び地域の発展のため、綾瀬市独自の「綾瀬市商業者支援事業補助金」や「デザイン力を活用したブランディング事業」等を通し、地域資源を活用した商品開発に向けた取り組みを支援する。また、あやせローズガーデンへ市外からの来客が増えているため、ローズガーデン内に市内商業者の商品を陳列した自販機の設置や、グルメマップを作成することで、市内商業者の活性化につなげる。

目標②：既存のイベントを見直し、地域に根差した新しい文化づくり

達成方針：あやせ産業まつり（商工フェア）、大納涼祭、ABF等のイベントを見直し、綾瀬市の地域に根差したイベントへと発展させることにより、小規模事業者の商工振興につなげる。

目標③：外国人材の活用を後押し

達成方針：人手不足、労働力減を補うべく、外国人材の活用を積極的に行えるように支援する。現在、当会が綾瀬市と連携して取り組んでいる「外国人技能実習制度」、「特定技能」は、令和9年度より「育成就労」に法改正される。それに伴う情報収集、業務支援体制を強化し、円滑に移行できるようにする。

目標④：支援情報の共有化ならびに職員の支援能力の向上

達成方針：商工会組織内において企業情報や支援ツールの活用方法、また経営支援事例の展開を行う。各個人のみで完結させてしまっていた支援体制を解体させ、経営指導員・経営支援担当職員等の垣根なく商工会として一つのチーム（面）としてのサポートを目指す。また、職員の資質向上を図るため、国や県・市、全国商工会連合会より発信される政策・施策等の研修に参加する。

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：

- ・経営指導員等が巡回・窓口相談時に地域や業界の景況について聴き取りを行っている。
- ・中小企業景況調査については、調査対象者に報告を行っている。
- ・地域金融機関等の経済動向調査について収集はしているが、窓口での配架・職場内での回覧に留まる。

課題：

- ・地域の経済動向調査について定期公表を行っておらず、情報提供が限定的である。
- ・地域の小規模事業者の経済動向の把握が弱い。
- ・経済動向の調査結果を支援につなげる仕組みが弱い。

(2) 目標（公表方法・年度毎の公表回数）

	公表方法	現 行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
① 景気動向調査	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回
② 産業構造分析	HP掲載	-	4回	4回	4回	4回	4回
③ 景況感調査	HP掲載	-	2回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

①景気動向調査

調査対象：中小企業景況調査・中小企業景気動向調査

手法：独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施する「中小企業景況調査」および公益財団法人神奈川産業振興センターが実施する「中小企業景気動向調査」を基に中小企業の売上、採算、資金繰り等について積極的に支援が必要な項目を分析する（四半期に一度）。

目的：短期的な業況変化を把握し、重点的に行う支援メニューの方向性を決めることに役立てる。

併せて、全国を対象とする「中小企業景況調査」と、神奈川県内を対象とする「中小企業景気動向調査」を比較することで、県内の傾向や課題等を把握する。

②産業構造分析（RESAS活用）

調査対象：綾瀬市の産業別構成、企業間取引、付加価値額等

手法：RESASの「産業構造」「地域経済循環」「企業間取引」機能を活用

特価係数・付加価値額・取引流入額を抽出し、Excelで業種別比較表を作成

近隣市町村とのベンチマーク比較を実施

目的：地域の重点産業の推移を確認し、資源の投下先の決定に役立てる。

③景況感調査

調査対象：当会の会員企業の内、市内の製造業・建設業・卸小売業・サービス業から各10社程度

手法：オンラインフォームでのアンケートを行う

目的：市内の事業者の業況変化を把握することで、支援に役立てる。

(4) 調査結果の活用

・支援テーマの優先順位付け

(3)事業内容の「①景気動向調査」及び「③景況感調査」の調査結果を基に、売上増加、資金繰り、人材確保など特に支援が必要な領域を確認する。

重点支援領域について活用できる補助金や専門家支援の周知および支援を行っていく。

手法：

- ・景況感調査のDIを業種別に集計し、悪化項目（採算・資金繰りなど）を抽出
- ・悪化項目の改善に活用できる補助金や専門家支援のメニューを確認
- ・職員内において、悪化項目と改善に活用できるメニューについて共有
- ・アンケート回答企業に対して、結果と活用できるメニューについて周知
- ・当会のホームページ上に、調査結果と悪化項目の改善に活用できるメニューについて周知

・重点産業への集中伴走

RESAS分析で抽出した産業に対し、販路開拓・DXなどを一体で支援する。

手法：

- ・RESAS分析で付加価値額・取引流入額の高い業種を抽出
- ・該当業種の販路拡大やDXの推進等に活用できるセミナーの周知を行う

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状：

- ・市場ニーズや地域の消費動向については行政などの関係機関からの情報提供や、巡回や窓口対応時の聞き取りが主である（工業・商業共通）。
- ・令和7年5月にリニューアルオープンし、来場者数が増加しているあやせローズガーデンについては、来園者に対して、来園動機やお土産品・飲食に関するニーズ等を把握するための独自の需要動向調査は実施していない。

なお、綾瀬市において実施している来園者アンケートはあるものの、結果については十分に共有されていない状況ではない。（主に商業）

課題：

- 綾瀬市の花「バラ」にちなんだあやせローズガーデンは令和7年10月10日時点で来園者数は累計10万人を達成している。しかし、来場者の需要動向に関する調査については、進化の余地がある。
(※来園者数は綾瀬市役所ホームページより引用)
- テクニカルショウヨコハマなどの展示会の来訪者に対して、発注を考える際にどのようなことを求めているのかなどの需要の調査は計画的には行っていないため、改善の余地がある。
- 需要動向の調査の結果については、地域の事業者に戻元し、商品開発や営業活動に活用していくことが求められている。

(2) 目標

	現 行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
① 来園者アンケート 調査人数（商業）	-	100者	100者	100者	100者	100者
対象小規模事業者数	-	50者	50者	50者	50者	50者
② 来場者アンケート 調査人数（工業）	-	-	10者	10者	10者	20者
対象小規模事業者数	-	-	1者	1者	1者	2者

(3) 事業内容

①アンケート調査（商業）

綾瀬市内の主要観光スポットである「あやせローズガーデン」の来園者に対して、来園のきっかけ、お土産品に求めること、食事に関すること（市内で飲食する予定かなど）、来場手段、家族構成などについてアンケート調査を実施する。その結果について、あやせローズガーデンに置いている市内飲食店マップに店舗情報を掲載している事業者（約50店舗）に戻元し、商品開発に資するとともに、後段の経営状況の分析および事業計画策定につなげる。

【調査手法】

(情報収集) バラの見ごろである5月と10月頃に、経営指導員等がアンケート調査を行う。

(情報分析) 調査結果は、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】 各月来園者50人(5月・10月の年2回、計100人)

サンプル数については、需要傾向を把握できる精度を確保しつつ、当会の人員体制や業務負荷との均衡を踏まえ、現実的に実施可能な規模として設定した。

【調査項目】 来園のきっかけ・来場手段・家族構成・お土産品に求めること・市内での飲食予定
(※必要に応じて見直す)

【調査結果の活用】 調査結果は、市内飲食店マップに店舗情報を掲載している事業者（約50店舗）を中心に経営指導員等が展開することにより、新商品の開発や営業戦略に生かしてもらう。

②アンケート調査（工業）

公益社団法人神奈川産業振興センターが主催する「テクニカルショウヨコハマ」出展時、ブース来訪者にアンケート調査を実施する。

【調査手法】

(情報収集) 毎年2月に開催されるテクニカルショウヨコハマの商工会ブース来訪者に経営指導員等がアンケート調査を行う。商工会ブースには年により前後するが約6社が共同出展する。

※共同出展者の内、小規模事業者の出展者数に応じて、上記「(2) 目標」の対象小規模事業者数の数値は設定している。

(情報分析) 経営指導員等が行う。

【サンプル数】 共同出展企業1社あたりブース来訪者10名(約6社×10名=約60人程度)

※サンプル数は合計で60人となるが、小規模事業者の出展者数に応じて、上記の「(2) 目標」の「来場者アンケート調査人数（工業）」の数値は設定している。

【調査項目】 求めている製品・技術・品質・納期・素材・連絡対応速度等

(※必要に応じて見直す)

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該出展事業者にフィードバックし、今後の製品改良、新製品開発、事業計画策定時のフォローアップに活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状：

- ・経営分析は、補助金申請や融資相談時等必要な場合や、事業者からの希望がある場合に踏み込んで行っているが、分析の内容については経営指導員により手法・内容に差があり、職員間の情報共有も不十分である。
- ・神奈川県が推奨する未病チェックシート等を活用して、自社の健康状態を確認してもらうことは都度行っているが、そこから経営分析まで踏み込んだ指導に中々つなげられていない。

課題：

- ・既存の経営指導の中に経営分析まで組み込む仕組み作りが不足している。
- ・経営分析ツールの使い方、経営分析後のフォローの運用を設計する必要がある。
- ・経営指導員の経営分析に対する能力の向上に努める必要がある。

(2) 目標

	現 行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
①未病チェックシート 実施者数	8者	20者	20者	20者	20者	20者
②経営分析事業者数	-	6者	8者	8者	10者	10者

※現行の数値は、令和7年11月末時点。

※未病チェックシートの実施者数については、翌年も同じ事業者を対象に訴求するのではなく、隔年で同じ事業者に訴求していくことを想定している。

(3) 事業内容

①経営分析を希望する事業者の発掘

経営指導員が中心となり、訪問・窓口相談時、需要動向調査の調査内容還元時に訴求する。

併せて、持続化補助金支援・経営革新計画策定支援・先端設備導入計画支援の際には、経営分析を提案する。各種指導会（夏季源泉徴収・年末調整・確定申告）の際に、声掛けをマニュアル化しておき、経営分析実施の提案をする。

以下は令和6年度・令和7年度の指導会参加・補助金支援者等の実績

夏季源泉徴収指導会 参加者 35者（R7）

年末調整指導会 参加者 45者（R6）

確定申告指導会 参加者 170者（R6）

持続化補助金支援 6者（R7）

経営革新計画策定支援 1者

先端設備導入計画支援 2者

上記の人数および調査内容還元時にアプローチし、経営分析につなげる。

②経営分析の内容

＜分析手法＞

- ・「未病チェックシート」の利用、およびSWOT分析により経営環境の強み・弱みを分析する。
- ・財務分析では、分析内容を自社時系列や業種や地域（国・県・市）の状況と比較分析を行う。財務データについては、中小機構「財務自己診断システム」、日本政策金融公庫「財務診断サービス」等も活用する。
- ・定性分析：
 - 商品・製品状況/取扱商品、商品別売上、顧客層、販売先、取引先
 - 技術・ノウハウ/独自性、得意技術、知的財産（特許）

社内外環境/顧客や取引先ニーズ、価格競争力、業界動向、雇用動向、将来の展望
 従業員/従業員数、年齢層、性別等
 設備状況/昨日、年式、耐用年数、更新の検討有無
 ・定量分析（財務状況の分析）
 収益性/売上総利益率、売上高営業利益率、売上高経常利益率、売上金回転率、棚卸資産回転率、買掛金回転率、総資産回転率
 安全性/流動比率、当座比率、固定比率、自己資本比率
 損益分岐点と利益計画/変動費率、損益分岐点売上高

(4) 分析結果の活用

①事業者に対してフィードバック

経営指導員や専門家が事業者に対し説明を行う。事業計画策定や経営改善のヒントを提供し、事業計画策定や実施支援につなげる。専門的な課題や高度な課題については、神奈川県商工会連合会の行うエキスパート派遣事業並びに(公財)神奈川県産業振興センターの行う経営アドバイザー事業やよろず相談事業を活用し、小規模事業者の課題解決に向けて経営指導員等を含めた伴走型支援を行う。

②当会内部での共有

分析結果を共有することで経営指導員等のスキルの向上につながる。また、取り組み内容を職員にて共有することで当会として経営支援へ取り組んでいるという意識の醸成につながる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

現状：

事業計画策定の説明を行う機会としては、各補助金の申請支援時および個別に相談があったときなど限定的な機会となっている。創業セミナーを契機とした創業計画策定支援については、平成27年より開催しており、体制が整えられてきている。

課題：

創業セミナーを契機とした創業計画策定支援については、体制は整えられているが、専門家に任せている部分が多く、経営指導員等の指導スキルの向上は必要である。

創業計画以外の事業計画策定支援については、補助金・経営革新計画等の作成時以外においても事業計画を作成するメリットをPRしていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画・DX活用・事業承継計画・販路拡大計画・新商品開発計画作成セミナーなど小規模事業者の業況改善や経営計画達成のための事業計画作成につながるようなテーマの個別相談会やセミナーを開催する。

経営分析を行なった小規模事業者は経営改善に対する意欲も高いと考えられるため、経営分析を行なった小規模事業者に対して特に積極的に働きかけを行っていく。

また、地域における創業者を輩出するため、綾瀬市商工会が、綾瀬市・綾瀬市協定金融機関（5行）、専門家等と連携をとり、創業セミナー（創業塾）等を開催し、地域の関係機関と連携しながら、より開業率が高まる手厚い創業支援を実施する。

(3) 目標

	現 行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
事業計画策定セミナー参加人数 (※仮称。セミナーor相談会)	-	10者	12者	13者	14者	15者
事業計画策定事業者数	-	2者	3者	3者	4者	4者
創業セミナー参加者	27者	20者	20者	20者	20者	20者
創業計画策定事業者数	15者	10者	12者	13者	14者	15者

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーまたは個別相談会の開催（年1回）

目的

D Xの活用による業務改善、商品開発などについてのセミナーを行い、実際に行動に移していくためには、事業計画の策定が重要である旨を説明し、事業計画策定・実行につなげていく。

具体的手法

対 象：需要動向調査結果の還元および経営分析を実施した小規模事業者を中心とし、広く募る

実施方法：外部専門家・経営指導員によって開催する

成果指標：参加人数・事業計画策定件数

②創業セミナーの開催

目的

創業計画作成を通して、自身の事業についての今後の行動を明確にさせる。また、PR方法、資金繰り、補助金申請など創業者のフォローを総合的に行い、地域において事業発展していく支援を行う。

具体的手法

対 象：創業を具体的に検討している者および創業3年未満までの小規模事業者

実施方法：講師として外部専門家を招く

成果指標：参加人数・創業計画策定件数

開催回数：年1回（5日間）

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：

支援を行った事業計画に対する実施支援は経営指導員の裁量に任され、属人的であり、仕組みとしては未整備。また、支援事業者が計画実行・課題解決が図れていたか検証する仕組みがなく、事業計画の進捗が芳しくない場合の対応も共有されていない。

課題：

事業計画の目標達成まで伴走型でフォローアップする支援体制の構築。

(2) 支援に対する考え方

- ・経営の自走化を重視し、伴走支援により経営者自身が課題と解決策を見出すプロセスを支援する。当事者意識の醸成のため、経営者と従業員の協働を促す。
- ・経営者自らが経営のPDCAを実践して経営の質の向上に取り組んでもらうよう働きかける。
- ・経営指導員等と専門家は支援する事業者の経営リテラシーの習得状況を把握して、視線を揃えた上で実施支援を行う。
- ・事業者の経営リテラシーに応じて、伝わりやすい表現方法を用いる、伝え方を工夫するなど柔軟に対応する。
- ・収集データの適正管理・秘密保持を徹底し、データに基づくPDCAで支援品質を継続的に見直す。

(3) 目標

	現 行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
フォローアップ対象事業者数	-	7者	17者	20者	23者	26者
頻度（延べ回数）	-	28回	68回	80回	92回	104回
売上増加事業者数（前年対比）	-	2者	7者	8者	9者	9者
計画売上達成事業者数	-	1者	3者	5者	6者	7者

※「フォローアップ対象事業者数」については、以下のように計算。

例) 令和9年度＝令和8年度からの継続7者＋令和9年度からの新規10者 合計17者
 令和10年度＝令和9年度からの継続10者＋令和10年度からの新規10者 合計20者

(4) 事業内容

事業計画を策定した小規模事業者を対象として、経営指導員等が独自様式のフォローアップフォーマットを用いて巡回訪問等を実施し、策定した事業計画が実行されているか定期的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定者1者あたり、3か月に1回、2年間フォローアップすることとする。ただし、小規模事業者からの申し出や個別事情により臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が芳しくなく、事業計画との間にズレが生じている場合は、他の経営指導員等・外部専門家など別の視点を投入し、ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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：

- ・展示会出展等の機会はつくっているが、出展事業者は限定的であり、1展1展に対する事前・事後フォローには課題がある。
- ・高齢化やIT知識の不足も重なり、DX推進については停滞している印象。

課題：

- ・展示会等の開催について、新たな需要を開拓するという意識を持ち、事前・事後のフォローを体系化する必要がある。
- ・DX推進についての支援体制を構築する必要がある。

(2) 支援に対する方針

- ・当地域においては売上・付加価値額、雇用など各側面において製造業の割合が高いため、製造業への支援が必要であるという点。
- ・地域の魅力を高めるために商業者向け支援も行っていること、併せて令和7年5月にリニューアルオープンしたあやせローズガーデンの盛況については、当地域の商業者の大きなチャンスになるという点。

以上2点を踏まえた上で検討した。

重点支援業種：製造業・飲食店（宅配のみも含む）・小売業

対象者：特に経営分析・事業計画策定を行った製造業・飲食店（宅包含む）・小売業を重点支援する。

支援対象者の内、デジタルツール（メール・ホームページ・SNS等）の初歩的な活用慣れていない方に対しては、導入や活用方法についての支援も併せて行う。

(3) 目標（事業内容①：あやせ産業まつり(商工フェア)）

	現 行 令和6年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
出展事業者数	36者	35者	35者	35者	35者	35者
売上高（万円）	240	250	260	260	270	270

目標（事業内容②：テクニカルショウヨコハマ等）

	現 行 令和6年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
出展事業者数	7者	6者(0者)	6者(1者)	6者(1者)	6者(1者)	6者(2者)
商談成立事業者数	-	1者	1者	1者	1者	1者
契約額（万円）	-	100	100	200	200	200

※上記、事業内容②の目標数値の「出展事業者数」については、テクニカルショウヨコハマの出展事業者数を記載している。そのうち、小規模事業者数の目標を（）内に記載している。商談成立事業者数・契約額については小規模事業者について記載。

(4) 事業内容

目的：飲食店や小売店などの認知度向上、販売機会の確保、新規需要の開拓の支援

①あやせ産業まつり(商工フェア)出展支援（B to C 中心）

綾瀬市・さがみ農業協同組合と連携して年 1 回開催される「農商工連携あやせ産業まつり(商工フェア)」の出展支援を行う。綾瀬市文化会館周辺において、商業者の製造する物販、工業展(工業製品展示ゾーン)、ものづくり展示等、小規模事業者等の出展を支援し需要開拓を図る。

- ・事前支援：商品のパッケージや出展・販売方法、接客に関する指導・助言を実施。適宜、チラシデザイン等 PR の支援を行う。
- ・当日支援：経営指導員によって、ブースの設営・展示方法・POP 等に関する指導・助言を実施。また、適宜、イベントにおける販売スキルの向上について支援を実施する。
- ・事後支援：経営指導員による個別巡回指導を通じて、改善のための振り返りを支援する。

②テクニカルショウヨコハマ等商談会出展支援（B to B）

目的：製造業者の新製品・新技術等の販路拡大を推進するため、企業のものづくり技術力を PR するため、市内工業団体と連携して工業技術見本市（展示会）「テクニカルショウヨコハマ」等の出展を支援する。

- ・参加事業者に対しては、自社の特徴や強みを紹介するパンフレット作製や商談獲得ノウハウなど、経営指導員等による個別支援を行う。また、見込み客へのアプローチなど、商談会後の支援を行う。
- ・個別支援は必要に応じて、連携した中小企業診断士等専門家を派遣する。

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

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：

- ・総代会や理事会において実施事業の報告が行われているが、支援計画との整合性評価などは行われていない。
- ・事業の報告の公表は限定的で、地域事業者が常時閲覧できるような体制にはなっていない。

課題：

- ・事業を客観的に、定量的に評価するための仕組みを構築することが課題。
- ・外部有識者や市町村を交えた第三者視点での評価体制が未整備。
- ・毎年度 1 回以上の評価の定期化と、結果をホームページで公開する体制の構築。

(2) 事業内容

1. 定量的把握

本計画に記載した数値目標の達成状況を 7 月と 1 月に確認する。

2. 評価・見直しの手法及び公表方法

- ・綾瀬市役所、法定経営指導員、事務局長、外部有識者（中小企業診断士等）において事業の検証会議を年 2 回開催し、実施状況・事業の評価・見直しが必要な場合は見直し案の提示を行う。
- ・常任委員会（会長・副会長・商業・工業部会長）において、評価・見直し案の方針を決定する。
- ・事業の進捗状況・評価・見直し案の結果については、9 月と 3 月の理事会へ報告し、承認を受ける。
- ・事業の進捗状況・評価・見直し案の結果を、年 2 回綾瀬市商工会のホームページ及び会報誌に公表する。

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：

- ・神奈川県商工会連合会が主催する経営指導員等向け研修の受講・中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者研修の受講に終始している。

・経験がある者が、新任者をサポートするメンターの様な体制にはなっているが、キャリアパスが多様過ぎてどこまでの成長をいつまでに求めるのかが明確ではない。

・支援が属人的で、組織として支援ノウハウを共有する仕組みが、資料の回覧に留まる。

課題：

・経営指導員、経営支援担当職員ともに支援スキルを向上させることが必要。

・OJTや情報共有の仕組みを整備する必要。

(2) 事業内容

目的：経営指導員、経営支援担当職員の知識・支援能力を高める。支援事業者の情報・支援ノウハウの共有を行い、属人的な支援から組織として支援できる体制を整える。

①外部研修・セミナーの活用

・神奈川県商工会連合会が主催する経営指導員等向け研修の受講を行う。経営指導員は年間20時間以上を必須とする。

・中小企業大学校が主催する中小企業支援担当者研修の受講。

②OJT制度の充実

・経験豊富な指導員と経験が浅い者とペアになり、巡回・窓口相談に対応する。

・当会にて行っている中小企業診断士の個別相談会に同席して、事業者の相談対応にあたる。

③情報共有

・会員管理システム「経営支援 plus」の導入が見込まれているため、事業者支援にあたった際は、支援履歴システムの更新を行う。事業者の基本情報の入力項目については定型化させ、支援情報についてはある程度自由に入力できるようにする。

・月に1回事例共有の会議を開催し、支援ノウハウの共有を図る。

1.1. 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

現状：

地域小規模事業者の支援ノウハウ等の情報交換は実施しているが、十分な連携や相乗効果が得られている状態とは言えない。

課題：

今後は各支援機関と相互に強みを提供し、地域ぐるみで実質的な支援効果を上げることが必要である。

(2) 事業内容

①地域雇用情勢、人手不足支援に係る情報交換会（年3回）

企業と高等学校との就職情報交換会事業は、鎌倉商工会議所、茅ヶ崎商工会議所、大和商工会議所、藤沢商工会議所、寒川町商工会及び藤沢・大和の公共職業安定所、各市町と連携し、各地域の雇用情勢、支援方法等について情報交換を年3回行い、実施後に求人数に対する充足者数、事業効果について報告会を行う。

②外国人技能実習生監理事業運営委員会（年12回）

毎月、定例会を実施している。受入企業（実習実施者）、当会（監理団体）、オブザーバーとして市職員が参加し、情報共有や事業の発展のための戦略会議を行う。

③金融情報交換会（2～3年に1回）

会員向けに金融機関による金融支援メニュー紹介、名刺交換会を実施している。主な参加金融機関は、日本政策金融公庫、静岡中央銀行、かながわ信用金庫、平塚信用金庫、きらぼし銀行、横浜信用金庫、商工組合中央金庫である。

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

現状：

綾瀬市には、工業・商業分野において高い技術力や独自の商品・サービスを有する事業者が集積しているものの、個々の事業者が単独でその魅力を市外へ発信し、来訪者の呼び込みや市内消費へと結び付けることには限界がある。その結果、市内事業者の強みや特色が十分に市外へ伝わっておらず、事業者そのものを目的とした来訪および地域全体としての消費につながりにくい状況にある。

課題：

個々の企業単独ではできない地域活性化事業を小規模事業者と綾瀬市・地元商店街・地元住民・農業協同組合・青年会議所・関係団体・一丸となって実行委員会等を組織し、メディア関係等と連携を取りながら、地域資源をあらためて見つめ直し、産業のPRや各種集客イベントや全国展開支援事業等を活用し、特産品の開発等、地域のブランド化等の事業展開を行い地域の活性化を図ることが必要。

(2) 事業内容

①花火大会の開催

綾瀬市内の企業約750社からの協賛金により、周辺地域では最大規模で実施する。

令和7年度より実行委員会制になった。実行委員会は、商工会・商工会青年部・綾瀬青年会議所・さがみ農業協同組合・綾瀬市消防団・綾瀬市内の工業協同組合から構成される。市民ボランティアの協力も募り、開催しており、市外からも多くの観光客を誘致することにより、地域の活性化に寄与する事業。

②農商工連携あやせ産業まつり(商工フェア)の開催

綾瀬市の産業を広くPRするため、綾瀬市・さがみ農業協同組合と連携して開催。綾瀬市文化会館周辺において、商業者の製造する物販、開発中の特産品の販売、工業展(工業製品展示ゾーン)、ものづくり展示、さがみ農業協同組合農業収穫祭、基地のある町として米海軍・海上自衛隊のPR及び出店、小学生・市民団体によるステージイベント、体験型イベントや遊び広場を設け、多くの集客により地域の活性化に寄与する事業。

③市内飲食店をまとめたグルメマップの作成

令和7年5月にリニューアルオープンしたあやせローズガーデンの来園者が増えている為、市内の飲食店をマップ形式でまとめたグルメマップを綾瀬市と共同して作成する。市外からの来園者を市内の飲食店に誘導することで、市内の活性化を図る事業。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

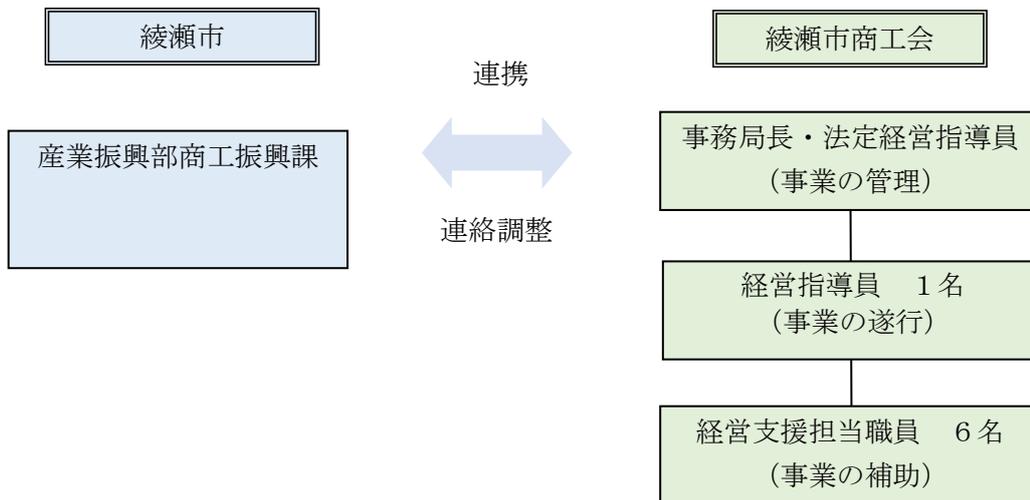
経営発達支援事業の実施体制

(令和 7 年 1 1 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)

経営発達支援事業実施に係る体制

- ・綾瀬市 (経営発達支援計画の共同作成)
- ・役員 会長 1 名、副会長 2 名、理事 2 1 名、監事 2 名
総代 1 4 0 名
- ・事務局 事務局長 1 名 (経営発達支援計画管理者)
法定経営指導員 1 名 (経営発達支援計画管理者)
経営指導員 1 名 (経営発達支援計画遂行者)
支援担当職員 6 名 (経営発達支援計画補助者)

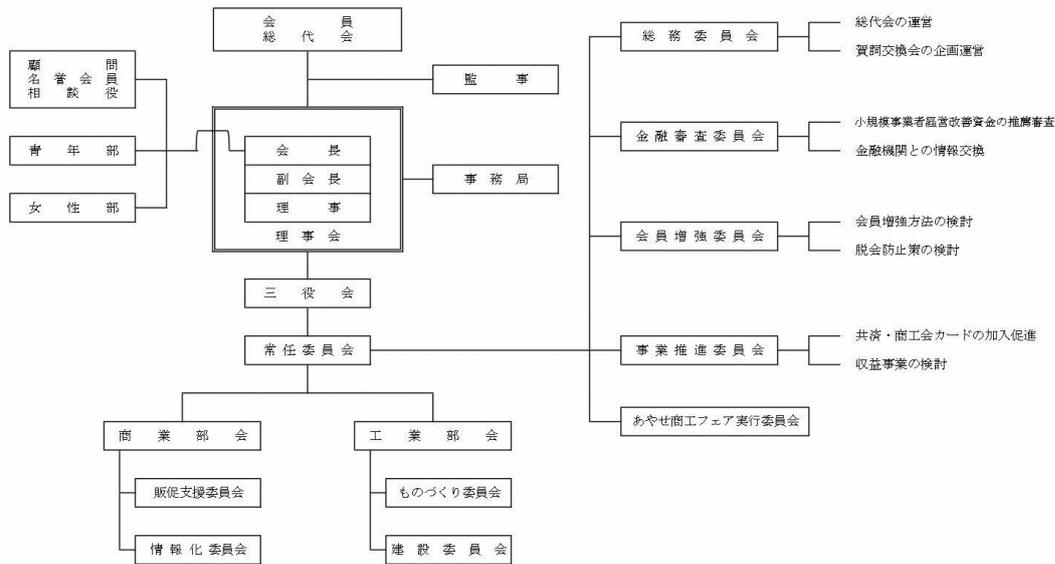


- ① 関係市町村との連携体制
 - ・ 当会、本市商工振興課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年 1 回、連絡協議会を開催する。
- ② 商工会の経営発達支援事業実施に係る体制
 - ・ 法定経営指導員 1 名、経営指導員 1 名、経営支援担当職員 6 名の体制で巡回指導を行う。経営指導員を小規模事業者ごとに選定し、策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。
- ③ 定量的に実施状況を把握し評価を行う体制
 - ・ 事務局長 1 名、法定経営指導員 1 名、経営指導員 1 名、経営支援担当職員 6 名の体制で、実施状況を定量的に把握し、効果測定を行う。
 - ・ 上記で把握・検証した実施状況を当会と綾瀬市の連絡協議会 (年 1 回開催予定) で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。
- ④ 経営指導員等の資質向上に係る体制
 - ・ 当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX、生成 AI、経営分析手法、創業、事業承継など適宜専門知識の習得を図り、事例共有などを行う。

(参考) 商工会の組織体制

綾瀬市商工会 組織図

令和7年4月1日



(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： 中村 貴子
- 連絡先： 綾瀬市商工会 TEL：0467-78-0606

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。法定経営指導員は、経営発達支援計画の半期進捗状況を確認する。特に事業のプロセスに着目し、事務局と一体となって経営発達支援計画のPDCAを効果的に回す。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・中村貴子は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(3) 商工会、関係市町村連絡先

①商工会

〒252-1107 神奈川県綾瀬市深谷中5-17-1
綾瀬市商工会
TEL：0467-78-0606 / FAX：0467-77-7272
E-mail：ayase@k-skr.or.jp

②関係市町村

〒252-1192 神奈川県綾瀬市早川550番地
綾瀬市 産業振興部 商工振興課
TEL：0467-70-5685 / FAX：0467-70-5703
E-mail：wm.705685@city.ayase.kanagawa.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
経営改善普及事業費	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
一般事業費	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000

(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、特別賦課金、国補助金、県補助金、市補助金、事業委託費

(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。

