

伊豆市商工会経営発達支援事業の内容等について

計画期間：令和7年4月1日～令和8年3月31日

検討期間：令和3年4月1日～令和8年3月31日（令和8年2月27日現在）赤字は目標達成

評価診断（A：十分達成 B：概ね達成 C：あまり達成できていない D：まったく達成できていない）

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること

<目的>

地域内の景気動向を把握し小規模事業者が経営計画、事業計画を検討する参考データや事業承継に関する情報を収集し後継者への承継支援や、創業者へのマッチング支援へのデータ提供を行うことを目的とする。

<目標>

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	景況調査件数	240	384	各支所
②	景況調査レポート	12	12	高橋・酒井・加藤
③	地域の経済動向分析の公表回数	4	12	高橋・早川
④	事業承継調査データベース更新回数	1	1	高橋

<実施内容・事務局評価> A

<委員評価>A

- ① 市内 32 事業所を対象に調査分析を実施した。巡回時には各種施策資料の配布に加え、市内の景況について情報提供を行うことで、多角的な経営支援に努めた。調査の結果、原材料やエネルギー価格の高騰に対し、価格転嫁に成功した企業は収益を維持している一方、客離れを懸念し転嫁が遅れる小売・サービス業では利益圧迫が深刻化していることが浮き彫りとなった。また、需要はあるものの深刻な人手不足により「職場フル稼働」が困難となり、機会損失が生じているとの指摘も目立った。今後は物価高に伴う消費者の選別眼の厳格化に加え、金利上昇への警戒感が現場の投資意欲に及ぼす影響を注視すべき局面といえる。
- ② 上記①を取りまとめ、毎月、その月の特徴や労務、金融相談について県連合会や全国商工会連合会へ報告した。
- ③ 県連合会より県下商工会分を取りまとめた報告書を伊豆市商工会のHPに毎月UPし、直近の動向や特徴について周知を図り、小規模事業者の経営計画策定のための基礎資料とした。
- ④ 本年、新たにアンケートを実施し、20件の回答を回収した。本年は伊豆の国市、伊豆市で連携し事業承継セミナーを実施し、承継計画策定を促した。本年は支援対象者に個別に声をかけ、計画書策定の必要性を訴えた為、計画策定の必要性を感じた事業者5社の策定支援を実施した。また、プッシュ相談については13件と、昨年とほぼ同件数（昨年度は11件）があり徐々に事業承継に対する周知は進んでいる。今後も金融機関や事業承継支援センター等の連携先とさらに密な関係を構築し事業承継が少しでも進むようにしていく。

<成果の活用>

- ・情報収集・調査・分析した結果はホームページや職員打ち合わせの際に利用し情報を共有した
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際に参考資料として活用した
- ・開業を検討する人に創業計画書策定のエビデンスとして利用してもらった
- ・事業承継計画リストについては金融機関とも共有し、多方面から策定支援強化を図った。

<委員評価>A

2. 需要動向調査に関すること

<目的>

商品の魅力を高め訴求力のある新商品開発や販路拡大、新サービス開発につなげるためコロナ禍及びその後における需要動向をつかむ

<目標>

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	物産展開催時の調査対象事業者数	8	9	酒井・高橋・加藤
②	専門家を利用した調査対象事業者数	5	6	酒井・高橋・加藤

<実施内容・事務局評価> A <委員評価> A

- ① 令和7年6月21日～22日に伊豆の国市商工会と合同で「伊豆市商工会×伊豆の国市商工会 こだわりの逸品フェア」を開催した。日清プラザ（株）（イトーヨーカドー三島店）1階田町駅口レストスペースにおいて5事業所のアンケート調査を実施した。

アンケート総数は60枚で以下の通りの意見があった。

- ・伝統ある店ということをもっと前面にだしても良いのでは。
- ・伊豆のいろいろなお店を知りたいです。
- ・いろいろ種類がありよかった。もっといろいろな種類を増やしたらよいと思います。
- ・試食ができてよい。 等

令和7年9月26日～28日まで東京ビックサイトにて開催された「GOOD LIFE フェア 2025」が開催され、3事業所が出店した。

令和8年2月21日～23日の広尾プラザにて開催された「富士山フェア」に1事業所がキッチンカーにて出店した。アンケート等は県連合会にて集計予定。

- ② 令和7年6月に実施した「伊豆市商工会×伊豆の国市商工会 こだわりの逸品フェア」の参加者であった、5事業所に対し、逸品フェアの商品選定や、今後の商品開発に生かす為伊勢丹の商工会チャレンジショップ店長の木戸口氏へ依頼し商品評価をいただいた他、販売会やイベント出店に対するアドバイスや需要動向に対する情報提供もいただいた。また、消費動向を踏まえ、1食

分パック等の少量販売の提案や、販売ターゲットの明確化、販売促進用のポップについての説明など今後につながる内容であった。

さらに、同年9月に「GOOD LIFE フェア 2025」に出店した1事業所に対し、催しに初めての参加ということもあり、専門家により指導をいただいた。当日に予想される来場客の予想を行いどのような強みを生かしブースに反映させるかなど具体的な指導が行われた。フェア終了後もフィードバックを行い、需要動向の分析など今後の事業展開への参考としている。

<成果の活用>

① 活用方法

小規模事業者が自ら地域に即し、且つ、消費者が訴求する様な新商品開発や販路開拓に伴う経営計画策定支援時に活用した

② 提供方法

経営指導員や専門家がアンケート結果を取りまとめ分析した結果を出店者等に報告した。

③ 効果等

量販品ではない、地域の特徴を活かし消費者の需要が見込めるオンリーワン商品の開発や、新たな販路開拓に繋げた。今まで、イベント出店等に消極的であった事業所に対して出店のノウハウを提供し積極的にPRできるようにした。また、需要が確実に見込まれる商品を開発した事業者や、計画している事業所に対して、補助金等の利用を進め、事業の拡大に寄与している。

3. 経営状況の分析に関すること

<目的>

経営計画書の策定が成されていない事業者が多く、PDCAによる事業の見直しがされていない。そのため、まずは経営分析を行う事業者の発掘のため、市の移住定住施策に伴う、創業支援強化、廃業を食い止めるための事業承継強化、新商品開発及び既存商品のブラッシュアップを図り販路開拓強化をテーマにした巡回、専門家派遣、セミナーの開催を行い分析データの収集を行うことを目的とする。

<目標>

①創業支援

②事業承継支援

③新商品開発・販路開拓支援

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	巡回件数	1,900	1,427	酒井・高橋・加藤
②	専門家派遣(延べ回数)	50	70	高橋・酒井・加藤
③	セミナー(回)	5	11	高橋・加藤・酒井
④	経営分析件数(社)	60	63	高橋・酒井・加藤

<実施内容・事務局評価> B <委員評価> A

- ① 巡回指導においては、会員からの要望を聞き取り必要であれば専門家派遣を積極的に利用し課題解決を図った。今年度は職員の入れ替えもなく、巡回指導を通じて各地区の会員との距離を縮めることができた。特に、10月と11月に行った職員による一斉巡回では、加入歴の浅い会員を中心に巡回を行い、商工会の支援内容について周知しながら情報収集を行った。その際に課題が提示された場合にはその後のフォローアップを行い課題解決につなげた。巡回件数については、全職員が巡回件数（経営指導員：年間240件、その他の職員：年間120件）を目標に掲げ積極的に指導を行った。巡回件数は令和6年度12月末時点で1,229件に対し令和7年度は12月末時点で1,427件となり約200件の増加となり、今年度の3か月平均は約475件の巡回件数となっているため、その分を加味することで、年度末目標件数を達成できる見込みである。
- ② 本年は、DX化の相談に加え、販路開拓、新商品開発、補助金、経営革新のアフターフォロー等、相談内容は多岐に渡った。物価高の影響が長引いていることから、新商品開発や販路拡大による利益確保の他、作業効率化による経費削減したいという意向からの相談が多かった。昨年に引き続き伊豆市は県内でも相談件数が非常に多く事業者の意欲が高かった。職場内の対応はOJTでも対応し、経験が浅い職員も積極的に随行し支援手法を学ぶことが出来た。
- ③ 創業支援強化や経営計画策定、クラウド会計活用セミナーも開催し、合計11回行った。開催内容は、創業支援強化のための創業セミナー5回、クラウド会計活用セミナー2回、金融相談会、経営計画策定セミナー、BCP策定支援相談会、年末調整対策講習会各1回となった。特にクラウド会計活用セミナーや年末調整対策講習会については近年の税制改正等に対応していくため、各業種の事業者が興味を持つ分野のセミナーでもあったことから、各セミナーにおいて参加者から好評頂いた。また、現在、個別で税務相談会も実施している他、月に一回のIT専門家個別相談会も開催している。
- ④ 巡回、専門家派遣の実施事業者やセミナー参加者の中から、意欲的で実行力があり、目標・目的が明確である事業者、及び販路拡大の可能性の高い63社を選定し、「財務分析」「SWOT分析」を行った。分析は、事業主の聞き取りを中心に商工イントラやローカルベンチマークを活用しながら行い、需要調査も積極的に行った。

<分析結果の活用>

巡回指導や専門家派遣、商工イントラ、ローカルベンチマークの導入で獲得した情報は、毎月の経営指導推進会議の中で組織の情報として共有した。また、分析結果は各事業者の事業計画策定等に活用した。さらに、経営改善が必要な際は経営指導員の支援のみならず専門家派遣等も利用し個社支援を図った。

4. 事業計画策定支援に関すること

<目的>

①創業計画策定支援

増加傾向にある移住者を中心に、持続的な成長を目指した創業支援、販路開拓支援の強化を重点的に取り組んでいく。また、移住・創業者において、相談しやすい支援体制を整え、移住前後に継続して情報提供を行い、需要動向調査結果等を用いた計画策定の支援に取り組む。定住に向け、経営基盤の弱い創業者を早い段階からサポートし、地域に根差す事業者の増加に繋げていくことを目的とする。

②事業承継計画策定支援

伊豆市は、高齢化による廃業が著しく、後継者の不足から今後も廃業に拍車がかかることが懸念される。承継計画書策定にあたり、承継成功例等の他社事例を紹介しながら、計画策定に対する事業者の意識を高め、承継完了までの課題を明確にすることでスムーズな承継へつなげていく。

③新商品開発・販路開拓

ブランド力の高い商品開発や販路開拓に成功した他社事例の紹介をしながら、持続的発展に有効な事業計画策定に対する事業者意識を高める。新規性のあるものについては経営革新の認定も目指す。

<目標>

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	創業事業計画策定	12	15	加藤・酒井・高橋
②	事業承継計画策定	6	5	加藤・酒井・高橋
③	新商品開発・販路開拓支援	24	24	酒井・加藤・高橋

<事務局評価> B <委員評価> A

- ① 創業個別相談会、創業セミナー「伊豆創業塾」開催の中で、全 14 件の策定に至った。他に過去創業セミナー参加者が創業融資に向けて 1 件の計画策定を支援した。
- 創業個別相談会においては、新たなビジネスニーズ層である移住・創業者等に向け、経営指導員による相談会を毎月第三金曜日に開催し、のべ 42 件の相談があった。本年度の特徴はサービス業で起業する予定の人が多く、毎年多い飲食業以外のサービス業として、整体、司法書士、障がい者福祉等があった。相談者には日本政策金融公庫の相談会「一日公庫」を紹介し、創業融資斡旋を行った。
- また、創業支援セミナー「伊豆創業塾」を、全 5 回シリーズとし講習会 4 回、ビジネスプラン発表談会 1 回の構成で開催し、16 名の参加者を得た。本年は伊豆市民の方の参加が多数であった。グループワークを毎回実施したことから、参加者同士の交流も早くから図ることができ、色々な意見交換を交えながら事業計画の策定をすることができた。
- ② 「静岡県事業承継・引継ぎ支援センター」と連携し、毎月第一水曜日に個別相談会を実施し、専門家と連携して承継計画書策定の支援に取り組み、経営指導員 3 名、経営支援員 2 名の各 1 件合計 5 件の承継計画書策定に至った。策定に至っては、事業承継アンケート調査により課題の見られた事業者や個別相談会に参加された承継希望者を対象に支援し、承継成功例等の他社事例を紹介しながら、計画策定に対する事業者の意識を高め、承継完了までの課題を明確にした計画策定につなげた。

また、補助金申請から今後、事業承継すると計画した事業所にも相談会への参加を促した。会員一斉巡回を実施した際に、事業承継についてヒアリングを行い相談会の参加を促した。但し、事業者の事業承継に対する意識が低く、声掛けはしていたが目標達成には至らなかった。

- ③ 日清プラザ(株)における「伊豆市商工会×伊豆の国市商工会 こだわりの逸品フェア」の参加者 5 件、「GOOD LIFE フェア 2025」への出店者 3 件、オンライン商談会 1 件、「小規模事業者持続化補助金」「小規模企業経営力向上補助金」等の申請書作成を通じた事業計画策定や新商品開発に向け専門家派遣を活用した策定支援において 10 件、経営革新計画策定支援において 5 件、全 24 件の事業計画策定につなげた。

事業計画策定に至っては、自社の経営資源を活用した新商品開発をはじめ、商品ラインナップの充実、ターゲットに沿った商品のブラッシュアップなど各事業者の実態に合わせた内容となっている。経営状況のヒアリングや、需要動向調査を行い、必要に応じ専門家派遣等の制度も利用しながら、持続的発展に有効な事業計画書策定につなげた。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

<目的>

事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援する必要のある事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めたうえでフォローアップ頻度を設定する。これにより、より実態に合った支援を行い計画よりも成果が得られるようにすることを目的とする。

<目標>

①経営計画策定企業のフォローアップ

②創業、事業承継、販路開拓への金融・各種補助金を活用した支援

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	フォローアップ対象事業者数	42	48	酒井・加藤・高橋
②	頻度（延べ回数）	168	266	酒井・加藤・高橋
③	売上 10%以上増加又は 利益率 10%以上増加の事業者数	10	10	酒井・加藤・高橋
④	経営革新認定件数	3	5	高橋・加藤・酒井
⑤	マッチング支援件数	3	7	高橋・加藤・酒井
⑥	金融斡旋件数（合計）	12	16	高橋・加藤・酒井
⑦	各種補助金申請支援件数	30	30	高橋・加藤・酒井

<事務局評価> A <委員評価> A

- ①計画策定後、毎月 1 回開催される「経営指導推進会議」「経営指導員資質向上会議」にて担当者より進捗状況を報告し、必要とされる支援を検討した。

フォローアップ実施数は、主に「創業」「事業承継」「新商品開発・販路開拓」において経営計画を

策定した事業者 48 社となった。事業者 48 社への策定支援件数の内訳は、補助金申請支援 30 件、経営革新認定 5 件、マッチング支援 7 件、金融斡旋 16 件、創業計画策定支援 15 件、事業承継計画策定支援 5 件の延べ 78 件となった。創業者に対しては、税務、資金調達をはじめとした事業に関する育成支援を実施した。事業承継においては、静岡県事業承継・引継ぎ支援センター専門家と連携し課題解決のための計画策定に取り組んだ。新商品開発・販路開拓では、新商品開発後のバイヤーの評価や商談会を通じ得た意見をもとに、専門家派遣事業を活用し、ブラッシュアップを重ね、新規性のあるものは経営革新計画の認定を目指し、5 件の認定につながった。

②上記対象事業者件に対し、目標値の平均 4 回以上を上回る平均 5 回以上の計 266 回の実施となった。支援頻度は、事業計画の進捗状況に合わせ臨機応変に対応し、専門家派遣で第三者の視点を投入することで事業計画遂行の修正をはかった。

③事業計画策定支援件数のうち、約 25%の事業所において売上増加又は利益率 10%以上増加達成を目標としたが、売上 10%以上の増加となった事業所は 10 件となった。目標件数は達成することができたが、割合としては 25%を下回った。これは、創業に伴う計画の策定が多かったことや、創業資金の金融あっせんが増加するなど、今後の成長が見込まれる事業者が多かったためと思われる。引き続き、計画を策定した事業者が事業をスムーズに進められるようにフォローアップに務めていく。

④5 件の事業所が承認を受けた。全ての事業所が経営計画書を策定した後、事業内容に新規性・実現可能性・模倣困難性が見られたことから申請に至った。経営革新については、静岡県商工会連合会より経営指導員は年間 1 件の承認を目指すようにノルマが課せられている。

⑤販路開拓において 1 件のマッチング支援を行った他、その他にも 9 件のマッチング支援を行った。オンライン商談会を実施した 4 件については現在商談進行中である。販路開拓においてマッチングした 1 社はマッチング後、新商品を開発し、現在販路を開拓中である。

⑥本年度は、例年に比べ金融相談が増加した。相談内容として、景気が回復していることもあり、仕事自体は増えているが、コロナ以降の不況の影響から運転資金が心許なく、借入を申し込む事業者及び新規事業を進めるにあたっての設備投資融資が多かった。マル経融資制度を利用した金融斡旋計画策定は昨年 5 件に対し、本年は 9 件の策定となった。また、普通貸付斡旋を含めた融資の内容としては、運転資金 11 件、設備投資 8 件、創業融資 2 件であり、前向きな融資が多い結果となった。

⑦持続化補助金 5 件、静岡県経営力向上事業費補助金 5 件、業務改善助成金 1 件、中小企業等収益力向上事業費補助金 1 件、中小企業省力化投資補助金 1 件、エイジフレンドリー補助金 1 件の合計 14 件の採択があった。本年は例年採択率が 70%程度あった持続化補助金の採択率が約 30%程度と低下しており、申請件数は例年より多く 9 件であったが、採択者数は例年通りとなった。また、現在 7 件の

申請が採択結果待ちとなっている。他の補助金の件数は概ね例年通りであった。申請相談は補助金制度全体で合計 30 件であり、昨年度とほぼ横ばいであった。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

<目的>

新商品開発及び事業計画を策定した事業所が、販促強化をする機会や場所が無いことから、商工会がその場を提供し、新たな需要開拓支援を行い販路開拓の強化を行うことを目的とする。

<目標>

- ①道の駅 物産展 伊豆市特産市（仮称）の開催（B to C）
- ②静岡県商工会連合会の販路開拓支援事業への参画（B to C）
- ③専門家を利用したビジネスマッチング事業（B to B）
- ④“いずっち”ブランドによる販路開拓事業（B to C）

NO	取組内容	目標	実施状況	担当
①	道の駅物産展出店事業者数	8 社	8 社	酒井・高橋・加藤
	売上額/社	8 万円	4.5 万円	
②	アンテナショップ等斡旋事業者数	8 社	8 社	酒井・高橋・加藤
	売上額/社	80 万円	52.3 万円	
③	専門家を利用したビジネスマッチング事業者数	5 社	6 社	酒井・高橋・加藤
	成約件数	15 社	5 社	
④	逸品カタログ掲載件数	150 社	211 社	酒井・高橋・加藤
	売上額/社・月	1 万円	1.8 万円	

<事務局評価> B <委員評価> B

- ① 日清プラザにおける「伊豆市商工会×伊豆の国市商工会 こだわりの逸品フェア」として、伊豆の国市商工会と合同で 8 社の事業者（伊豆の国市の 3 事業者を含む）により伊豆逸品物産展を開催した。日清プラザ(株)のイベントカレンダーや店頭チラシ等で広報を行った。6 月 21 日～22 日の土曜日と日曜日の 2 日間出展した。出展事業者も SNS や常連客に声掛けをするなど集客に務めたが、思ったより販売額は苦戦しており、1 社平均 4.5 万円となってしまった。出展者によっては完売しているところもあり、出展者や商品構成などが今後の課題となる。ただ、出展者には日清プラザ(株)の今後のイベント出展や、出展支援をいただいた商工会チャレンジショップの木戸口店長を通じて伊勢丹やコリドーフジへの今後の出展が相談されるなど次の商機につながる方もいた。
- ② BtoC 支援として静岡県商工会連合会の販路開拓支援事業への事業者の参画を促した。また、令和 8 年 2 月 21 日～23 日に行われた富士山フェアへの出店支援を行った。キッチンカーでのラーメンの提供となり多くの方に認知していただいた。その他、伊勢丹のチャレンジショップに 7 事業所が出

店している。(うち1事業所が廃業したため現在は6事業所が出店継続中)。売上については、12月までの集計が終了しており、静岡伊勢丹、コリドーフジ等のチャレンジショップが1社あた52.3万円で合計366万円。富士山フェアについては、現在集計中となっている。一社当たりの売上げについては、低価格の商品が多く、売上が未計上になっている催事があり把握しきれない売上があるため、目標金額に届いていない。

③ 令和7年11月及び令和8年1月に実施した県連合会主催のオンライン商談会開催に伴い、対象先に対し、商工会チャレンジショップ店長の木戸口氏の同席のもと、マッチングを実施し、バイヤーへと斡旋を進めた。マッチングを実施したバイヤーは(株)遠鉄百貨店、(株)これっしか処、(株)コンタン、(株)村の駅の4バイヤーである。また、上記①でも記述したように日清プラザ(株)での物産展出店者に対し、日清プラザ(株)及び伊勢丹の商工会チャレンジショップへの出店相談が行われ、合計6事業所において商談が行われた。その結果、オンライン商談会からは1件が成約となり3件が継続して商談を行っている。そのほか、日清プラザ(株)やチャレンジショップの催事が開催される際には適宜参加が打診されている。

④管内事業所の逸品・技の紹介カタログ「CHOICE」を作成し、発行した。本年度は日本語版の冊子だけでなく、インバウンド客に対応できるようWEB上にて英語版も作成し、伊豆市商工会HPからリンクを通じて公開した。市内の全戸配布及び掲載店舗、観光施設、公共施設等での市外近隣住民、観光客への配布により、商品やサービスのPRを行った。伊豆市商工会オリジナルキャラクター「いずっち」を活用しPRすることで、伊豆市商工会オリジナルブランドを確立し、伊豆市の認知度を高めることができた。掲載店舗からは”当店の紹介ができ、販路開拓へと繋がった“、“お客様がCHOICEを見て来店してくれる“等の声をいただいております。一般消費者の購買意欲を高め、販路開拓へと結び付けることができた。また、英語版も令和8年1月末に公開しインバウンド客へのPRに努めている。この事業の効果については、アンケートを行ったところ、掲載事業者211社(昨年、208社)中178件の回答があり、1.8万円の増加であり、目標は達成された。

7. 事業の評価及び見直しをするための仕組み

<目的>

毎年度終了後、事務局内において各事業の実施状況、成果の評価について報告書を作成し、目標や

支援内容が適切であったかを明確にする。これにより、問題を明確化し次年度の事業へ繋げて行くことを目的とする。

<実施内容>

経営発達計画評価委員会を立ち上げ、その中で結果や評価を基に計画の精査を行う。その後、理事会にて委員会での内容を報告し、その結果を商工会ホームページで公表する。

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

<目的>

経営改善普及事業や経営発達支援事業を推進するためのスキル向上を目指す。

<実施内容>

OJT として、月 1 回の経営指導推進会議や経営指導員資質向上会議の中で支援手法について学んだ。また、クラウド型経営支援ツール商工イントラを利用し、支援ノウハウの共有を図った。

また、県連主催の研修や WEB 研修、中小企業大学校 中小企業支援担当者等研修に積極的に参加し資質の向上を図った。

本年は週一回、金曜日の朝礼時に各職員の経験や注意点、失敗談や改善点などを発表する時間を設けたことで、各職員間での情報共有、連携が強化できた。

9. 他の支援機関と連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

<目的>

支援機関等との連携を通じ有意義な情報交換を継続的にできるような仕組みを構築する。

<実施内容>

①経営発達支援連携

○三島信用金庫、市役所、産業振興協議会 (DMO)、NPO サプライズ (年 6 回)・・・内容については地区内の資金需要や小規模事業者の景況、地域内経済動向を中心に行い、支援ノウハウ、支援の現状、支援計画、経営革新、創業、事業承継等についての情報交換を行った。

②伊豆地区商工会連絡協議会担当者会議 (年 4 回)

・静岡県伊豆地区の 8 商工会で組織する協議会である。各商工会の経営指導員 1 名を担当者とし、地区内の小規模事業者の動向やニーズについて情報交換を行った。その中で、昨年引き続き新規広域事業実行委員会を設置しており、経営指導員以外の職員の勉強会を開催し資質向上を図った。

10. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

<目的>

当地域で 6 次産業化に取り組んでいる農家・観光施設と連携して地域産業の競争力強化等、地域経済の活性化に資する取組等の推進を図る

<実施内容>

① 伊豆市産業力強化会議に参加

上記 8 にも記載したが、DMO を含めた情報交換会を開催し、地域経済活性化に関する事業等について

意見交換を行っている。

②伊豆おんゴトさがしフェア事業

8月2日(土)に函南町にある文化センターにおいて実施した。出展事業所は33件で内、伊豆市は11件であった。来場者数は135名。実際、伊豆市では採用が7名あり一定の成果を得ることが出来た。次年度は函南町も合同で6月に函南文化センターにおいて実施する予定。また、別枠で総合高校でも実施する計画を立てている。

<伴走型小規模事業者支援推進事業補助金の利用について>

・経営発達支援計画を実施するにあたり、以下の事業の補助金を利用した。

- ① 創業計画策定支援セミナー
- ② 逸品紹介カタログ「CHOICE」発行、オンライン「CHOICE」制作事業
- ③ クラウド型経営支援ツール運用

合計4,650千円