

令和6年度の事業概要

1. 実施事業の概要

コロナ禍以前のような、積極的な販路開拓に繋がる事業の実施を行った。伴走型小規模事業者支援推進事業では、商品ブラッシュアップ事業に加えて、県外の大型商談展示会への小間出展を行い、県外販路開拓に直結する事業を実施した。物価高騰等の事業環境変化に対応するための経営相談体制の強化として、業務効率化に繋がるデジタル化の推進や、コスト増への対策に関するセミナーを多数開催した。

その他、販路開拓事業では、逆見本市形式の商談会「買うぜよ」を実施した。

2. 実施事業

(1) 伴走型小規模事業者支援推進事業

- ①首都圏販路開拓に向けた商品開発ブラッシュアップ支援事業
- ②フードスタイル関西 2025 出展による販路開拓支援事業
- ③広域連携協議会
- ④経営発達支援計画検討委員会事業

(2) 制度改正等の課題解決環境整備事業

- ①所得税の定額減税確認セミナー
- ②カスタマーハラスメント対策セミナー
- ③年末調整に向けた定額減税セミナー

(3) 事業環境変化対応型支援事業

- ①専門家による経営相談会
- ②クラウド会計活用セミナー
- ③物価高騰や賃上げに対応するための販売促進セミナー（全2回）
- ④物価高騰によるコスト増大に負けない！販路開拓セミナー
- ⑤経営者・後継者のための事業承継セミナー・個別相談会
- ⑥業務効率化デジタル推進セミナー
- ⑦採用の最適な人材配置・教育戦略デジタル化推進セミナー
- ⑧物価高騰に対応するための販路開拓セミナー
- ⑨アフターコロナに対応する経営力強化に向けた販路拡大セミナー
- ⑩基礎から学ぶ！デジタルツール活用販売促進セミナー
- ⑪中小・小規模事業者の皆様にも役立つ取引適正化に向けた価格交渉講習会
- ⑫販路拡大、売上アップ！WEB 広告活用で業務効率化デジタル推進セミナー
- ⑬低コストでできる！販売促進セミナー・個別相談会

(4) 販路開拓支援事業

- ①逆見本市形式の商談会「買うぜよ」

3. 実施結果

<伴走事業および販路開拓事業>

伴走型事業に関しては、新たな事業として商品開発ブラッシュアップ事業を、地域商社である株式会社ジープリッジとの提携により実施した。また、連動した事業としてフードスタイル関西への小間出展を実施し、ブラッシュアップした商品を用いて参加事業者の販路開拓を支援した。一定の成果も見て取れたことから、次年度も継続的に実施していく予定である。

<セミナー開催>

物価高騰等の事業環境変化に対応するため、専門家による経営相談、資金繰り支援、補助金活用支援、セミナー・個別相談会開催を実施した。具体的には、定額減税、クラウド会計、販売促進、事業承継、業務効率化、デジタル化、販路開拓等をテーマにセミナー・個別相談会を多数開催し、事業者を支援した。

<個社支援について>

地域内の中小企業や小規模事業者は、物価高騰による仕入れコスト上昇と賃上げ圧力の板挟みで厳しい経営環境に置かれた。価格転嫁が難しい上に、人材確保のための賃上げも求められており、経営の舵取りが難しい状況。各種補助金の相談や、開催したセミナーなどを入口として、伴走型の経営支援を継続した。また、コロナ禍に比べて補助金などの募集は減少しており、全体として相談件数は減少したが、クラウド会計による支援を開始したことで、デジタル化に関する相談は増加傾向にある。

4. 個社支援にかかる結果

【主要補助金支援件数（令和7年2月6日時点）】

補助金名	回数	支援件数	昨年度
小規模事業者持続化補助金	1	8	85
高知市中小企業等生産性向上設備導入支援事業費補助金	1	13	—
高知県省エネルギー設備支援事業費補助金	1	3	—
事業戦略等推進事業費補助金	4	32	20
デジタル技術活用促進事業費補助金	—	9	19
事業再構築補助金	1	1	5
高知県地域課題解決起業支援事業費補助金	3	1	—
高知県空き店舗対策事業費補助金	—	7	5
高知市空き店舗活用創業支援事業費補助金	—	11	11

【認定支援機関業務、その他支援件数（令和7年2月6日時点）】

制度名	回数	支援件数	昨年度
経営力向上計画	—	4	2
先端設備導入計画	—	20	7
先端設備等に係る投資計画	—	20	—
高知県中小企業設備資金利子補給金制度	—	8	10
特定創業支援等事業	—	10	22
創業計画	—	30	33
小規模企業融資	—	2	1
高知県事業承継特別保証制度融資（事業承継Ⅱ）	—	1	2
生産性向上計画	—	2	0

令和 6 年度 事業実施報告

<制度改正等の課題解決環境整備事業>

①所得税の定額減税確認セミナー

(1) 開催日

令和 6 年 6 月 13 日

(2) 講師：河合中小企業診断士・社会保険労務士事務所 代表 河合 正尚 氏

(3) 実施内容：

令和 6 年度税制改正大綱に沿った国税の法改正により、6 月以降最初に支払う給与等の源泉徴収を行う際から、定額減税を行うこととなる。定額減税の進め方について学ぶセミナーとして開催した。

(4) 事業成果：

44 社 50 名が参加。定額減税の対象者となる条件、減税額の計算方法、給与の支払者が行うべき事務手続き、月次および年末調整時の事務の流れ、そして源泉徴収票への表示方法等の必要な知識を網羅的に確認していただいた。

②カスタマーハラスメント対策セミナー

(1) 開催日：令和 6 年 9 月 17 日

(2) 講師：成蹊大学法学部教授 原 昌登 氏

(3) 実施内容：

近年増加するカスタマーハラスメントへ対応するための方法を学び、従業員の働く環境を守ることで、人手不足に悩まされている事業者の経営環境を良くしていくことを目的に開催したセミナー。

(4) 事業成果：

33 社 63 名（現地 30 オンライン 33 名）が参加。カスタマーハラスメント（カスハラ）について、被害実態や法的対応の現状を踏まえ、企業が従業員を守るための具体的な対策と加害者にならないための注意点を学ぶ。法整備が追いついていない中で、実施が可能な取組みについて学ぶことのできる貴重な機会となった。

③年末調整に向けた定額減税セミナー

(1) 開催日：令和 6 年 11 月 1 日

(2) 講師：税理士法人トリプル・ウイン顧問 税理士・行政書士 星 叡 氏

(3) 実施内容：

6 月に続き 2 回目となる、定額減税について学ぶセミナー。年末調整の際に必要な手続きについて説明した。

(4) 事業成果：

30 社 38 名が参加。年末調整時点での定額減税額に基づき、年間の所得税額との清算が必要となるため、手続きを学んでいただいた。セミナー終了後には 4 社が個別相談を行い、自社

の状況に沿った具体的な解決へとつながった。

＜事業環境変化対応型支援事業＞

①経営相談会

（１）開催日

令和６年６月２４日、９月２０日、１０月２１日、１１月２２日、令和７年１月２０日

（２）相談員：株式会社 P.D.C.A. マネジメント 代表取締役 中嶋司 氏

（３）実施内容：

消費税インボイス制度導入に向けた対応、エネルギーその他物価高騰の影響やコロナ貸付等の借入金返済負担への対応を模索する中小・小規模事業者に対して、専門家による個別相談を月１回のペースで開催した。

（４）事業成果：

１７社が参加し、うち１６社の課題解決を行うことができた。今後、エネルギー、物価高騰によるコスト上昇により新たな経営計画や資金繰りの相談、コロナ貸付等の返済に関する相談などニーズの掘り起こしと相談体制の強化を図る。

②クラウド会計活用セミナー

（１）開催日：令和６年７月５日

（２）講師：株式会社マナーフォワード 平田高之 氏

（３）実施内容：

インボイス制度や電子帳簿保存法などへの対応も含め、クラウド会計を導入することのメリットや導入時の注意点などを、事例を用いて学ぶためのセミナーとして開催した。

（４）事業成果：

午前と午後の二部制で開催した。第１部に２７名（現地１８名、オンライン９名）、第２部は１６名（現地８名、オンライン８名）が参加した。
クラウド会計導入時の注意点などをふまえつつ、具体的な入力方法や事例を用いて導入メリットについて理解していただいた。

③物価高騰や賃上げに対応するための販売促進セミナー（第１回）

（１）開催日：令和６年７月１２日

（２）講師：有限会社いろは 代表取締役 竹内謙礼 氏

（３）実施内容：

- ・経済指標から分析する景気の状態
- ・中小企業の価格転嫁の方向性
- ・値上げを成功させるための戦略

（４）事業成果：

２５名が参加し、今後の物価高騰についての予想や、そのうえで中小企業が目指すべき価格転嫁の方向性、必要となる取組みなどについて事例をもとに学んでいただいた。

④物価高騰によるコスト増大に負けない！販路開拓セミナー

(1) 開催日：令和6年7月30日

(2) 講師：有限会社永瀬事務所

代表取締役社長 永瀬 正彦 氏

(3) 実施内容：

物価高騰の影響を受ける事業者がどのように対応すべきかについて具体的な対策、取り組みについて学ぶセミナーを開催した。

(4) 事業成果：

12名(現地8名、オンライン4名)が参加した。物価高騰に対応するためには、新商品の企画・開発が必要となる。そのための取り組みについて、商品の企画・開発、既存商品のブラッシュアップ、教育研修・セミナーの実施、バイヤーによる商品アドバイス、商談会・催事企画・テスト販売、効果測定と報告書の作成、消費者へのアピールなど、多岐にわたる販路開拓の事例をもとに学んだ。

⑤物価高騰や賃上げに対応するための販売促進セミナー(第2回)&個別相談会

(1) 開催日：セミナー 令和6年9月12日

個別相談会 令和6年9月13日

(2) 講師：有限会社いろは 代表取締役 竹内謙礼 氏

(3) 実施内容：

物価高騰や従業員の最低賃金の引上げ等の影響で経費が圧迫され、利益を上げることが難しくなる厳しい環境の中で、利益を上げるための集客の基本的な考え方や新規顧客の囲い込み方など集客戦略について学ぶセミナーを開催した。

(4) 事業成果：

30名(うち、オンライン3名)が参加した。

厳しい外部環境の中で利益を上げるには、売上を伸ばすための集客戦略が不可欠となる。常連客に依存しがちな中小企業が新規顧客を獲得するための要素や集客方法について、事例をもとに学んでいただいた。

⑥経営者・後継者のための事業承継セミナー&個別相談会

(1) 開催日：令和6年10月2日

(2) 講師：第一部 安岡司法書士・行政書士事務所 司法書士 安岡 潮 氏

第二部 税理士事務所アクティーフ 理事長 森本 倫光 氏

(3) 実施内容：

- ・事業承継の大枠
- ・専門家の経験に基づいた生の成功体験・失敗体験
- ・企業経営者に知っておいていただきたい、意識していただきたいポイント

(4) 事業成果：

セミナーには16名が参加。参加者の中には家族経営の経営者も多く、実際の成功事例と失敗

事例を紹介することで、事業承継の重要性を実感する場となった。また、自社の事業承継計画を見直すためのきっかけを得ることができた。セミナー終了後に実施した専門家 2 名による個別相談会では、4 社が参加して自社の現状に応じた具体的なアドバイスを受けた。

⑦業務効率化デジタル推進セミナー

(1) 開催日：令和 6 年 10 月 28 日

(2) 講師：ナレッジフォースパートナーズ合同会社 代表 藤原 敬行 氏

(3) 実施内容：

- ・デジタル化の必要性和重要性
- ・業務フローとデータの可視化による効率化の流れ
- ・業務マニュアルを活用した組織能力の向上
- ・クラウドを活用した各種 IT ツールの紹介

(4) 事業成果：

25 名（現地 12 名、オンライン 13 名）が参加した。業務フローの可視化やデータ分析の手法など、組織全体の業務改善に役立つ実践的な知識を学んでいただいた。

⑧採用の最適な人材配置・教育戦略デジタル化推進セミナー

(1) 開催日：令和 6 年 11 月 5 日

(2) 講師：ツツク合同会社 代表 大井 啓一 氏

(3) 実施内容：

- ・従業員のデジタル化の必要性・効果・進め方
- ・デジタル化対応人材の効果的な採用戦略
- ・デジタル化対応人材の生産性を上げる配置
- ・従業員のデジタル化を含む教育の重要性

(4) 事業成果：

9 名が参加した。採用活動のデジタル化によって、より効率的で迅速にアプローチすることが可能となり、企業の採用力やブランド力の向上にも寄与することから、最新技術に対する理解と視野の拡大に必要性について理解が深まった。

⑨物価高騰に対応するための販路開拓セミナー

(1) 開催日：セミナー 令和 6 年 11 月 7 日

個別相談会 11 月 8 日

(2) 講師：有限会社いろは 代表取締役 竹内 謙礼 氏

株式会社展示会営業マーケティング 代表取締役 清永 健一 氏

(3) 実施内容：

- ・物価高騰による影響と事業者の現状
- ・BtoB と BtoC の違いとは？販路開拓の基礎知識
- ・多様な販売チャネルの効果的な使い方

- ・事例から学ぶ顧客へのアプローチ方法

(4) 事業成果：

セミナーには15名が参加した。顧客のニーズを反映した商品作りや販促資料の作成、展示会出展の成功事例について学んだ。セミナーの翌日には専門家1名による個別相談会を実施。4社が参加し自社商品の強みや弱みを分析。競合他社との差別化ポイントを明確にしたうえで販路開拓について具体的なアドバイスを受けた。

⑩アフターコロナに対応する経営力強化に向けた販路拡大セミナー

(1) 開催日：セミナー 令和6年11月28日

個別相談会 11月29日

(2) 講師：LINE ヤフー株式会社 ショッピング統括本部 池田 正人 氏

(3) 実施内容：

- ・ECサイトの現状とは
- ・ECサイトを運用するにあたって
- ・ECサイトで売上をアップするポイント

(4) 事業成果：

20名が参加。ECサイトの運営方法や売上向上のポイントなど実践的な知識が習得できたことで、ECサイトを活用した販路の拡大を目指す意識の強化に繋がった。セミナーの翌日には専門家1名による個別相談会を実施。6社が参加しECサイトを活用した販路開拓について具体的なアドバイスを受けた。

⑪基礎から学ぶ デジタルツール活用販売促進セミナー

(1) 開催日：令和6年12月9日

(2) 講師：有限会社いろは 代表取締役 竹内 謙礼氏

(3) 実施内容：

- ・デジタル化の概要と必要性
- ・デジタル集客ツールの重要性
- ・デジタルツールの選び方のポイント・注意点
- ・デジタルツールを活用した集客戦略事例
- ・少人数でも怖くない！デジタルツールを使った効率的な運営方法

(4) 事業成果：

20名が参加。節約志向の高まりを受けて消費が「使うモノ」と「使わないモノ」に二極化する中で、消費者に「買う理由」を提供する「押し店」となる必要がある。そのために、デジタルとアナログを組み合わせた販売促進策が効果的であり、継続可能な方法で、新規客獲得と優良顧客育成を両立させる重要性について学んでいただいた。

⑫物価高騰対策 中小・小規模業者の皆様も役立つ 取引適正化に向けた価格交渉会

(1) 開催日：令和7年1月14日

(2) 講師：独立行政法人中小企業基盤整備機構
中小企業アドバイザー 金原 光弘氏

(3) 実施内容：

- ・価格交渉は今はチャンス！最新動向について学ぶ
- ・よりよい価格交渉のための準備
- ・受注者のための価格交渉術
- ・困った！そんな時の公的サポートのご紹介

(4) 事業成果：

17 名が参加。企業間で取引される製品・サービスの価格や、人件費の高騰が中小企業にとっての収益圧迫要因となっている。その中で「価格上昇→企業収益の向上→給与所得の上昇→消費費の増加」という正の循環を実現するために値上げへのマインドセット、価格交渉への準備・交渉術を学んでいただいた。

⑬販路拡大、売上アップ！WEB 広告活用で業務効率化デジタル推進セミナー

(1) 開催日：令和 7 年 1 月 15 日

(2) 講師：株式会社 Time Link Creation 代表取締役社長 遠藤 洋輔 氏

(3) 実施内容：

- ・ネット広告戦略基礎知識、デジタル化の必要性
- ・デジタル化で進む業務の効率化へ向けた WEB 広告の活用方法とは
- ・紙と WEB 広告における広告の違い
- ・広告や集客において欠かせない WEB 広告の種類と媒体選定ポイントについて

(4) 事業成果：

13 名が参加。精緻なターゲティングと効果測定の容易さ、低予算から実施可能といった点が WEB 広告のメリットとなる。その利点をふまえつつ、自社の状況にあわせた広告を行うことで、訴求力を高める方法を学んでいただいた。

⑭低コストでできる！販売促進セミナー

(1) 開催日：セミナー 令和 7 年 1 月 16 日
個別相談会 1 月 17 日

(2) 講師：有限会社いろは 代表取締役 竹内 謙礼 氏

(3) 実施内容：

- ・物価高騰による事業者の現状と課題
- ・販売戦略の基本原則
- ・低コストでできる販促法 20 選と実例

(4) 事業成果：

15 名（現地 8 名、オンライン 7 名）が参加。物価高騰により消費者の支出が抑制される中において、低コストで実施できる販売促進方法を学ぶ。

経営資源に乏しい小規模事業者では、短くても経営者の時間を確保して情報発信を継続するこ

とが求められる。顧客を引きつけるための低コストで効果的な手法（参加型イベント、LINE 活用、地元情報発信など）を学んでいただいた。

<伴走型小規模事業者支援推進事業>

①首都圏販路開拓に向けた商品開発ブラッシュアップ支援事業

（１）開催日

令和 6 年 9 月 1 1 日	参加者選定事前審査会
令和 6 年 9 月 2 4 ～ 2 5 日	第 1 回 個別相談会
令和 6 年 1 0 月 9 日	第 2 回 個別相談会
令和 6 年 1 1 月	第 3 回 個別相談会
令和 7 年 2 月 7 日	アフターフォロー面談

（２）実施内容：

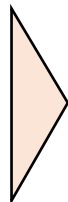
「地域産品改良」と「販路開拓及び営業支援」を行う地域商社である株式会社ジープリッジへ一部委託する事業。参加者募集を経て、事業者と商品の事前審査会を行い伴走支援事業者の選定を行った。選定された 3 事業者に対して、全 3 回＋フォローアップ 1 回の専門家個別相談を実施。加えて、販路開拓に精通する株式会社 N I N O（愛媛県松山市）のデザイナー同席により売り手目線のパッケージデザイン等のアドバイスも実施した。

（３）事業成果：

事前審査会を経て、3 事業者が参加。商品デザインなど、ブラッシュアップを行った。専門家によるアドバイスを商品に反映し、商談展示会への販路開拓にも繋がる事業となった。

伴走型小規模事業者支援推進事業 目標				達成度
アウトプット 参加事業者数	目標	3 者	◎	
	実績	3 者		
アウトカム 売上高増加率前年比 10%	目標	3 者	—	
	実績	確認中		

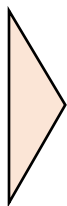
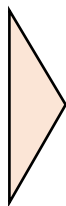
Before



After



＋トサジロー
＋土佐赤牛



②関西圏の展示会「FOOD STYLE Kansai」出展による販路開拓支援事業

(1) 開催期間：令和7年1月22日～1月23日

(2) 実施内容

展示会名：FOOD STYLE Kansai2025

主催者：FOOD STYLE実行委員会（株式会社イノベント内）

場所：インテックス大阪

全国の外食・中食・小売業界へ販路開拓するための商談展示会である「FOOD STYLE Kansai2025」への小間出展を行い、地域内の小規模事業者の販路開拓を支援した。参加事業者は、上記の商品開発事業に参加した3事業者。展示会の会場では、展示会出展に精通する専門家(株)展示会営業マーケティング清永氏の同席により、展示会での成約率を高めるアドバイス等を頂きつつ、出展事業者の販路開拓支援を実施。

(3) 事業成果：

3事業者、3小間の出展を行った。1者あたり平均70枚程度の名刺交換を行い、展示会から2週間経過時点で新規取引先14先となった。確度の高い取引と商談継続中の先は42先。参加した3事業者は平均4～5先の新規取引先の開拓に繋がった。見積書の送付先や商談継続中の取引先も多数あり、今後の営業活動によって、新規取引件数は増加する見込みである。



伴走型小規模事業者支援推進事業 目標			達成度
アウトプット 展示会出展	目標	1 回	◎
	実績	1 回	
アウトプット 参加事業者数	目標	3 者	◎
	実績	3 者	
アウトカム 参加事業者の新規取引先獲得 名刺交換数 (3 者合計)	目標	100 社	◎
	実績	210 社	
アウトカム 新規取引先 (3 者合計)	目標	15 社	○
	実績	14 社	
アウトカム 見積書送付先 (3 者合計)	目標	20 社	◎
	実績	64 社	

<その他、販路開拓事業>

①買うぜよ（高知県商工会議所連合会事業として実施）

(1) 開催期間：令和 6 年 9 月 10 日

(2) 実施内容：

高知県内全域のお土産店、道の駅、旅館、空港や JR 駅の売店のバイヤーと、四国内の食品加工メーカー、卸業者、生産者などとのマッチング事業を開催した。

(3) 事業成果：

買い手企業が設置したブースへ売り手企業が訪れる「逆見本市」形式を採用したことで、旅費の支出や拘束時間が少なく、小規模事業者にとっても低負担で販売を増加させる良い機会として好評であった。買い手企業としても、接点の少ない事業者と商談できる機会となり、また売り手企業を四国内に拡大したことで、取扱いの少ない商品の商談ができた点で、高評価いただいた。

買い手企業 16 社の商談件数 264 件のうち成約が 76 件と約 3 割の成約率であり、同様の商談会における平均成約率を大幅に超える結果となった。

②県外バイヤーと四国内のサプライヤーとの個別商談会（買うぜよと同日開催）

(1) 開催期間：令和 6 年 9 月 10 日

(2) 実施内容：

買うぜよに参加したサプライヤーと県外バイヤー 3 社との個別商談会を開催した。

(3) 事業成果：

買うぜよに参加したサプライヤーのうち 27 事業者と、県外からの招聘バイヤーとの個別商談会を開催した。バイヤーからの希望をふまえて事前にスケジュールを作成したこともあり、多くの成約見込みへと繋がった。

県外バイヤーのうち 1 社は、前日にも売り手事業者を訪問しての直接商談を行うなど、バイヤーとサプライヤー双方にとって実入りのある商談会となった。

令和 6 年度
数値目標および実績について

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

項目	令和 6 年度		
①月次産業別動向調査の実施、レポート作成・会報掲載	目標	12 回	○
会報毎月実施	実績	12 回	
②景況調査の実施、レポート作成・会報掲載	目標	4 回	○
会報四半期毎実施	実績	4 回	
③高知市長と高知商工会議所役員との経済座談会の実施 レポート作成・会報掲載	目標	1 回	○
会報 1 月号実施	実績	1 回	
④ホームページ掲載回数	目標	12 回	○
4 月～3 月 ※3 月実施予定を含む	実績	12 回	

2. 需要動向調査に関すること

項目	令和 6 年度		
①商談会等でのアンケート調査回数	目標	2 回	○
	実績	2 回	
バイヤーアンケート収集調査	目標	5 件	○
国内バイヤー対象アンケート収集	実績	17 件	
消費者調査	目標	50 件	△
消費者アンケート収集	実績	41 件	
②商品開発実施 対象事業者数（者）	目標	2 者	○
	実績	3 者	

3. 経営状況の分析に関すること

項目	令和 6 年度		
①セミナー開催数	目標	2 回	○
別紙報告の通り	実績	16 回	
④経営状況分析件数	目標	250 件	△
別紙サマリーに記載の件数より	実績	182 件	
	前年	262 件	

4. 事業計画策定支援に関すること

項目	令和 6 年度		
事業計画策定事業者数	目標	150 者	○
別紙サマリーに記載の件数より	実績	182 者	
	前年	262 件	
DX セミナー	目標	1 回 10 社	○
・クラウド会計活用セミナー・業務効率化デジタル推進セミナー・採用の最適な人材配置、教育戦略デジタル化推進セミナー・基礎から学ぶデジタルツール活用販売促進セミナー・販路拡大、売上アップ WEB 広告活用で業務効率化デジタル推進セミナー	実績	5 回 110 名	

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

D…実施支援、C…評価支援、A…改善支援

項目	令和 6 年度		
①D 実施支援回数	目標	200 回	△
	実績	133 回	
②C 評価支援回数	目標	200 回	○
	実績	241 回	
③A 改善支援回数	目標	200 回	△
	実績	86 回	
④付加価値額増加事業者数	目標	25 者	○
	実績	92 者	

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

項目	令和 6 年度		
ブラッシュアップセミナー、個別相談会 参加事業者数	目標	20 社	△
	実績	3 者	
1 社あたり売上高増加率	目標	10%	—
	実績	確認中	

項目	令和 6 年度		
域外の物産展等フェア事業 参加想定事業者数	目標	5 者	△
	実績	3 者	

7. 他の支援機関との連携を通じたノウハウ等の情報交換に関すること

項目	令和 6 年度		
広域連携協議会開催数	目標	2 回	
	実績	2 回	

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組

1．地域活性化事業

項目		令和 6 年度		
①よさこい祭り経済波及効果（3 年毎に調査）				
・経済波及効果		目標	－	－
令和 6 年度は調査なし		実績	－	
②勉強会の開催回数（商店街の個店支援、課題解決に向けた勉強会）				
・開催数		目標	1 回	×
令和 6 年度は開催なし		実績	0 回	
③まちゼミ参加事業者数				
・参加事業者数（ 月）		目標	35 者	○
		実績	38 者	

Ⅲ．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

1．経営指導員等の資質向上等に関すること

指導員の個人評価に関わる内容のため割愛。