

1. 経営発達支援事業

項目	実施事業	事業内容	30年度 目標 a (括弧内は29年度目 標)	30年度 実績 b (括弧内は29年度実 績)	目 標 達成度 (b/a)	外部評価	実 績 の 内 訳	自 己 評 価	令和元年度の計画等
I 地域の 経済動 向調査	①「小規模企業景気動向調査」の実施	○対象:9業種9事業者(食料品・機械・金属)、建設業、小売業(衣料品、食料品、耐久消費財)、サービス業(旅館、洗濯、理・美容) ○調査方法:毎月巡回による ○調査内容:対前年同月比として、「売上額」、「仕入単価」、「採算」、「資金繰り」、「業界の業況」の5項目について調査し、整理・分析などを行う	108回 (108回)	108回 (108回)	A	計画通りの実施がされている。	○調査結果の報告 ・県商工会連合会で県内各商工会から報告した結果をまとめた月単位での「小規模企業景気動向調査報告書」を発行 ①森町商工会委員会への周知 森町商工会ホームページへ毎月掲載 ②商工会理事会での報告 ・開催日:30年4月20日、6月13日、10月5日、12月11日、31年3月14日	【成果】 ・9業種9事業者の景気動向を把握するため、管内の小規模事業者を訪問し、毎月の景気の動向を聞き取りを実施した。また、県商工会連合会が集計した静岡県下の景況D1について、森町商工会ホームページで毎月掲載し、周知を図った。	・108回
	②「森町の基幹産業経済動向調査」の実施	○対象:製茶業、和洋菓子製造小売業 ○調査方法:巡回訪問 ○調査内容:「経営の振り返りシート」などを活用するなどもう一步踏み込んだ動向調査を収集し、整理・分析	60回 (60回)	79回 (113回)	A	計画を上回る実施がされている。	○経済動向調査の実施内訳 ・製茶業:127回、菓子製造小売業:33回 ※ 製茶業 山口園、石川園、松浦製茶、石田茶店、八幡屋、おさだ製茶、大田茶店 菓子 大鳥居月花園、中島屋、ミヨッパ、にんたま	「成果」 ・当町の基幹産業である製茶業、菓子製造小売業につき訪問時に現況把握に努め、時節に応じた施策提案のほか今後の小規模企業施策等の立案に向けた基礎資料とした。	・60回
II 経営分 析・需 要動 向調査	①小規模事業者への巡回訪問	○経営指導員等による巡回訪問	1,800件 (1,800件)	862件 (1,680件)	D	経営指導員が1名減のための減少だが、50%未満の達成率は改善が求められる。	○巡回訪問者:2名 平田(経営指導員) 571件 横田(記帳専任職員) 291件	「成果」 ・将来の経営指導員候補者を加え、巡回に対する意識の醸成につなげた。	・1,800件
	②小規模事業者からの窓口相談	○経営指導員等による窓口相談	590件 (570件)	212件 (223件)	D	経営指導員が1名減のための減少だが、商工会全職員で取り組むべきである。	○主な相談内容 経営一般、金融、記帳・税務・労働等 平田(経営指導員) 136件 横田(記帳専任職員) 76件	「成果」 ・事務局長及び臨時職員を除き、経営指導員不在時における相談に、他の職員の一体的な相談体制ができてきた。	・600件
	③小規模事業者の経営分析の実施	○経営分析の必要な小規模事業者を抽出し、他の支援機関とも連携しながら、財務諸表を元に経営分析を実施する。	18件 (15件)	28件 (25件)	A	目標を大きく上回った。対象事業者を事業計画策定に繋げる取り組みが求められる。	○経営分析の実施 ・小規模事業者持続化補助金申請者14名と日本政策金融公庫マル経資金借入相談者8名に加え経営力向上事業費補助金申請者述べ5名を対象に、現状における経営分析を実施した。	「成果」 ・財務諸表を元に経営分析を実施。その結果、小規模事業者持続化補助金や経営力向上補助金では申請者の課題解決に向けての経営計画書作成につなげ今後の経営方針等策定につなげた。 ・マル経では、運転資金及び設備資金の調達につなげ経営改善を図った。	・20件
	④小規模事業者の需要動向調査の実施	○新分野への進出、展開を目指す小規模事業者に対して、需要動向を把握するなど整理・分析を実施する。	18件 (16件)	12件 (9件)	C	次年度は異なる事業者の調査も検討すべきである。	○需要動向調査の実施 ・上記の経済動向調査訪問先に加え、精肉加工業者等に対して、訪問等の機会を通し、需要動向の把握を行った。 ※精肉加工業者 レッカーランドフカワ	「成果」 ・現状分析の把握につなげ、現況に応じ持続化補助金や県連専門家派遣事業などの施策活用につなげた。	・20件
III 事業計 画の策 定・実 施支 援	①事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起し	●経営計画策定セミナーを開催し、小規模事業者の掘り起しを行う。	セミナー実施回数:3回 (セミナー実施回数:3回) セミナー受講者:10名 (セミナー受講者数:10名)	セミナー実施回数:3回 セミナー受講者:10名 (15名)	A	セミナーの開催回数、受講者、個別相談会の受講者数も目標を上回った。	●経営計画書作成セミナー ・実施日 平成31年1月21日、28日、2月4日 いずれも月曜日 19時~21時 ・会場 森町商工会 2階 大会議室 ・講師 中小企業診断士 織野大輔先生 ・受講者 述べ27名 ●同セミナー個別相談会 ・実施日 平成31年2月1日、8日、22日 いずれも金曜日 9時~17時 ・会場 森町商工会館 2階 青年部研修室 ・受講者 述べ9名	「成果」 ・小規模事業者等の持続的な発展に資する経営計画書作成のためのスキルを身に付けることを目的に開催したところ、10名が参加。 ・業種も、製造業、製茶業、小売業、サービス業と幅広い業種からの受講者を得た。 ・非会員、創業希望者も各1名参加。 ・また、セミナーで学習したことをのちの個別相談会をともし個々の事由に応じたブラッシュアップを図ることもでき、経営計画書作りにつながった。	○「経営計画書作成セミナー」の開催 ・趣旨:小規模事業者等の持続的な発展に資するよう経営計画書作成のためのスキルを身に付けることを目的とする。 ・開催日:未定 ・会場:森町商工会 ・講師:中小企業診断士 飯塚淳氏(予定) ・受講者:15名予定
	②事業計画の策定支援	●経営計画策定セミナー個別相談会を開催し、事業計画の策定を支援する。	個別相談会3回 (個別相談:10件) 受講者:6名 (受講者:2名)	個別相談会3回 受講者:7名 (2名)	A				
	③事業計画の実施支援	○「小規模事業者経営発達支援融資制度」や「小規模事業者持続化補助金」の利活用を支援する。 ○事業計画策定後のフォローアップとして、巡回訪問・指導・助言を行う。	15件 (—)	19名 (31名) 19件 (28件)	A A	支援先19件中12件の補助金採択は高く評価できる。 補助金不採択者に対するフォローアップが手薄になりがちな点を注意すべきである。	○平成29年度補正小規模事業者持続化補助金では14名の利活用につなげた。 ○経営力向上補助金では述べ5名の利活用につなげた。 ○合計19名 ○平成29年度補正小規模事業者持続化補助金では14名のうち採択を得た9名に対し計画的な事業を遂行する上でのフォローアップから実績報告書作成まで支援している。 ○経営力向上補助金では述べ5名のうち採択を得た3名に対し計画的な事業遂行のためのフォローアップから実績報告書作成まで支援している。 ○不採択者7名に対しては、作成した経営計画書の見直しを行い、次につなげるようフォローアップに務めた。	「成果」 ・新たな需要開拓(新規顧客開拓)に資するため「小規模事業者持続化補助金」の内容を理解するとともに、小規模事業者にとって不慣れな経営計画を始め申請書類の作成方法等につき伴走型支援に取り組んだ。 ・経営力向上補助金では、同業他社との差別化を図るため経営革新を意識した経営計画書の作成方法等につき伴走型支援に取り組んだ。 ○持続化補助金 1次:申請14件 採択9件 採択率64.3% ○経営力向上補助金 1次:申請4件 採択2件 追加:申請1件 採択1件 合計:申請5件 採択3件 採択率60.0%	○上記セミナー受講者を対象にした個別相談会の実施 ・趣旨:セミナー受講者のフォローアップ及び自社の経営計画作成支援 ・実施日:未定 ・講師:中小企業診断士 飯塚淳氏(予定) ・受講者:6名予定

項目	実施事業	事業内容	30年度 目標 a (括弧内は29年度目 標)	30年度 実績 b (括弧内は29年度実 績)	目 標 達成度 (b/a)	外部評価	実績の内訳	自己評価	令和元年度の計画等
IV 創業・ 経営革新 支援	①創業支援	●創業希望者の掘り起し ①広報：新聞折込み 商工会ホームページ掲載 ②個別相談会の開催：毎月1回 ③窓口相談の実施 ③近隣商工団体が開催している創業塾 との連携	個別相談会：2回 連携創業塾3回 (個別相談会：3回) (連携創業塾：3回)	個別相談会：2回 連携創業塾：4回 (個別相談会：3人) (セミナー受講者：18人)	A	計画通り実施された。	●個別相談会 (1)実施日(会場：森町商工会) ①30年9月22日(土)10時～12時 相談者：0名 ②30年11月17日(土)10時～12時 相談者：2名(創業間もない方) (2)広報 ①新聞折込み、集合チラシ ②新聞折込み、集合チラシ、役場回覧 ○上記以外 (1)30年10月23日 1名 創業希望者 創業計画書作成	「成果」 ・開業に伴う記帳・税務の知識・事務処理方法や労働保険 制度等を説明し、相談者の理解を深めた。 ・創業者の掘り起こしとして町内全域に広報が行き渡るよう 折込みチラシのほか当会HPにて周知・募集を図った。し かし9月は申込者ゼロであったため2回目には森町役場の 町内回覧を活用したところ2名の申し込みにつながった。	・令和元年9月と11月の2回 10時～12時まで。 第1回目 9月28日(土) 申込者2名 第2回目 11月もしくは12月予定 定員2名 ・会場 森町商工会 ・対応 経営指導員
		○創業後の支援 ・専門家による個別フォローアップ、 税務・労務・金融相談等	3人 (5人)	0人 (0人)	E	まずは創業者の排出を目指すべき である。	・現在のところなし	—	・適宜対応。
	①経営革新支援	○経営革新チャレンジ企業の発掘 ・経営指導員による巡回指導等	訪問述べ回数：60回 (60回) 承認件数1件 (6件)	訪問述べ回数：94回 (48件) 承認件数3件 (6件)	A	訪問回数、承認件数ともに目標を 達成した点は高く評価できる。	○巡回指導の実施 ・経営指導員による巡回訪問等を通し、経営革 新計画の承認によるメリット等を説明し、候補 事業者の掘り起しを行った。	「成果」 ・巡回指導等による候補者掘り起こしの結果、3件(久松さ ん、安間製菓さん、カスタムワールドハタナカさん)の承認 につながった。	・承認目標 2件(一経営指導員1件)
		○経営革新計画承認申請の支援、承認後のフォ ローアップ	10件 (10件)	12件(述べ16件) (12件)	A	目標は達成しているが、全ての承 認企業に対するフォローアップが 望ましい。	○承認を得ている16件に対し、実施状況報告書 の作成等を通し、フォローアップに務めた。	「成果」 ・経営革新計画に従い現在の進捗状況の把握と共に ケースに応じて県連専門家派遣事業や販路開拓事業な ど施策活用を提案するなど対応を講じている。	・県連から提供される名簿に基づき実施する。
V 小規模 事業者 販路開 拓支援	①展示会や販売会などの情報提供	●販路開拓支援のための県内外での展示会や販売 会などの情報提供、出展支援	販路開拓4件 (販路開拓支援件数： 4件)	販路開拓14件 (述べ20件) (18件)	A	目標を大きく上回ることができ、高 く評価できる。	○県連販路開拓支援事業 2件 (石田茶店、松浦製茶) ○県連チャレンジショップ 出品 8件 (中島屋、松浦製茶、花ぎょうざ、久松、 佐野ファーム、レッカーランドフカガ、にんたま、 石田茶店) ○販売促進支援事業 10件 (ミッパ、鈴精機、おさだ製茶、石川園、 沙羅、花ぎょうざ、石田茶店、中島屋、 村松開発企画ラボ、松浦製茶)	「成果」 ・県連販路開拓支援事業を活用し販路開拓への支援を講 じると共に静岡伊勢丹のチャレンジショップ(県連の運営) に8件が出品した。また、県内外で開催される催事等へ出 展した事業者の係る経費の一部を助成している。	・4件
		○「新規客を集め売上を上げるA4 1枚 チラシの作り方」集团セミナー 日時：30年7月27日、8月3日の2回 講師：「A4」1枚アンケート広告作成 アドバイザー 神南臣之輔氏 会場：森町商工会 出席者：15名	—	—	—	商標権については成果が出ていな いが積極的な情報発信が行われ ている。	●集团セミナー 「ものづくり生産性向上実務講座」 日時：30年11月21日 講師：中小企業診断士 織野大輔氏 会場：森町商工会 出席者：7名	「成果」 ・生産性を高める手立ての考え等実務に直結するノウハ ウの吸収につながった。また、グループワークを取り入れた ことで講義の理解が深まった。 「課題」 ・受講者の確保を図るとともにより実践的で具体的な内容に 特化した講義とすることで受講者の満足度を高めていく必 要がある。	・工業部会と連携するなど検討していく。
		○当商工会が有する商標権「森の石松」の活用や ホームページなどを活用し、広告宣伝や販売促進を 支援	—	—	—	商標権については成果が出ていな いが積極的な情報発信が行われ ている。	○森町商工会管理ホームペー ジ情報推進委員会が中心となり、情報発信に取り 組んでいる。その主体であった「ええら森町ポータ ルサイト」は8月末で閉鎖。現在、Facebookに切り 替え森町の魅力を発信している。	【成果】 ・Facebookに切り替えたことでタイムリーな情報発信がで きるようになった。 【課題】 ・商標権「森の石松」については、現在まで成果が出ていな い。	・森町情報の発信に務めていく。
	○既存商品の見直し、新商品開発に係る専門家派 遣	3件 (3件)	1件 (3件)	D	案件の掘り起こしがポイントにな る。	○新商品開発 ・実施 県連専門家派遣事業を活用し 1件(創業希望者)実施 ・内容 新商品開発 ・期間 30年6月～10月の間 5回	【課題】 ・新商品開発に向けての現状の課題と解決方法等指導を 仰ぎ次のステップへ一歩踏み出すことができた。	・適宜対応。	
	○ジェトロと連携した移動相談会の開催	1回 (1回)	1回 (1回)	A	計画通り実施され相談者もあつた。	○「ジェトロ浜松貿易相談会」の開催 ・開催日：30年7月25日 ・会場：森町商工会館 ・主催：ジェトロ浜松 ・相談者：1名	【課題】 ・輸出に意欲のある事業者の個々のニーズに合わせ たタイムリーな情報を提供していく必要がある。	・ジェトロ浜松と連携して取り組んでいく。	

項目	実施事業	事業内容	30年度 目標 a (括弧内は29年度目 標)	30年度 実績 b (括弧内は29年度実 績)	目 標 達成度 (b/a)	外部評価	実 績 の 内 訳	自 己 評 価	令和元年度の計画等
V 小規模事業者 販路開拓支 援	○販売促進会の実施		販売会出展件数：2 件で延3日間 (販売会出展件数：2 件で延1日間)	6件 (7件)	A	目標を大きく上回ることができた。	□『遠州の小京都森町発 おごちそう』の出展 ○日 程 30年11月9日(金)～11日(日)、3日間 9:00～19:00、 ○場 所 イオン浜松市野店 ○目 的 森町の農産物及びそれらを活用した食品に より、都市地域における遠州の小京都 森町を情報発 信・浸透を図る。 ○出展：6事業所 ○実施内容 ・遠州の小京都森町のPR(観光地・名所の紹介) ・森乃茶の試飲、森町産農産品・菓子等の試食 ・治郎柿原木の里のPRと新生次郎柿ワインの販売時期 の紹介 ・遠州の小京都森町発の究極逸品 米・森の究極のこしひかり、治郎柿、お茶 原木シタケ、メロンロールケーキ、 森町産栗蒸し羊羹、梅衣等 ・売上総額 154万円余	【成果】 森町が有するお茶、治郎柿、原木シタケなどの農産物並 びにその加工品は、いずれも森町を代表する逸品として知名 度は高い。今回森町産の逸品を一同に集めた物産展を政令 市・浜松市内で開催したところ、大勢のお客様で賑わい、都 市部の住民に対して遠州の小京都森町の観光地・名所・特 産物の情報発信と共に特産物の賞味堪能・お買い上げを願 い、所期の目的を達成することができた。	
		○先進事例の視察研修の実施	BtoB支援件数：2件 (BtoB支援件数：2件)	(0件)	E	次年度の実施が望まれる。	・未実施	—	・工業部視察研修 今後予定あり
		○小商圏を経営主眼とする小規模事業者への森町 産業祭への出展奨励	30件 (30件)	26件 (28件)	B	目標はほぼ達成された。	○「もりもり2万人まつり&農協祭」 ・実施日：30年11月18日(日) ・会 場 森町文化会館およびお祭り広場 ・主 催 森町産業祭実行委員会 ・出店数 26件	【成果】 ・町内の特産品の紹介はもとより、工業関係者の製品等の紹 介も行い、町内外へ商店・企業のPRができた。 ・新規として5会員が新規に出店した。 【課題】 ・意欲がある会員の出店を促すことができたが、今後も継続し 出店件数の維持等をいかに図っていくかが課題。 (平成28年：出店21件、平成29年：28件)	・出展支援30件
	②ものづくり企業に対する近隣商工団体が主催 する展示会等への出展奨励	○ものづくり企業において、近隣商工団体が主催す る展示会との連携し、認知度の向上並びに技術力 のアピール、併せて販路(受注)開拓の機会を創出	検討会：2回 (当商工会内検討会：2 回)	0回 (0回)	E	計画への取組が求められる。	・現在のところ未実施	【課題】 ・町内事業者のニーズを把握する必要がある。	・巡回指導やセミナーでのアンケート等を通じて、ニ ーズの把握に努めていく。
			打合せ会：1回 (展示会打合せ会：1回)	0回 (調査未実施)	E		・現在のところ未実施	【課題】 ・町内事業者のニーズを把握する必要がある。	・巡回指導やセミナーでのアンケート等を通じて、ニ ーズの把握に努めていく。
			バイヤー等来場者数： 2200人 (バイヤー等来場者数： 2100人)	0人 (調査未実施)	E		・現在のところ未実施	【課題】 ・町内事業者のニーズを把握する必要がある。	・巡回指導やセミナーでのアンケート等を通じて、ニ ーズの把握に努めていく。
		他団体主催出展回 数：1回 (他団体主催出展回 数：1回)	3回 (4回)	A	目標を大きく上回ることができたの で、その後のフォローが期待され る。	○ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu ・開催日：30年7月11日～12日 ・主催：浜松信用金庫 ・出展者：235社 ・森町からの出展：4社 南鈴精機、あさひな蒔、南安間工務店、株式会社 ○いわた産業振興フェア ・開催日：30年11月9日～10日 ・主催：いわた産業振興フェア実行委員会 ・出展者：180社 ・森町からの出展：2社 南鈴精機、株式会社 ○メッセナゴヤ2018 ・開催日：30年11月7日～10日 ・主催：メッセナゴヤ実行委員会 ・出展者：1437社 ・森町からの出展：2社(南鈴精機、株式会社)	【成果】 ・具体的な商談には至らなかったものの、所期の目的である 企業PRについては、来場者との名刺交換や出展者同士 の交流を図ることで一定の成果があった。	・巡回指導やセミナーでのアンケート等を通じて、ニ ーズの把握に努めていく。	
	他団体主催出展支援 件数：4件 (他団体主催出展支 援件数：2件)	4件 (5件)	A	目標を達成した。	○ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu ○いわた産業振興フェア ○メッセナゴヤ2018	【課題】 ・町内企業への周知をより丁寧にしていく必要がある。	・巡回指導やセミナーでのアンケート等を通じて、ニ ーズの把握に努めていく。		

項目	実施事業	事業内容	30年度 目標 a (括弧内は29年度目 標)	30年度 実績 b (括弧内は29年度実 績)	目 標 達成度 (b/a)	外部評価	実績の内訳	自 己 評 価	令和元年度の計画等
2. 地域の活性化に資する取り組み									
I 地域 活 性 化 事 業	①「森町の商工業を元気にするプロジェクト」の推進 ○観光交流客数を10年後に倍増させるプロジェクトの推進することにより、商工業活動が元気な森町づくりを図る。 ・課題の調査・検証・解決策の検討、元気プランの策定・実施	○元気プランの策定・提言	実施内容の検討等： 2回 (プロジェクト実施 回数：2回)	2回 (2回)	A	行政機関と緊密に連携していくべきである。	○遠州の小京都まちづくりの進め方会議 ・開催日：平成30年10月5日 ・議題：遠州の小京都まちづくり基本計画の理解・浸透 ○遠州の小京都まちづくりの研修会等 ・開催日：平成31年1月22日 ・テーマ：キャッシュレス化社会に対する森町への情報移入 ～ LINE@・電子決済基礎講座の開催～ ・参加者：13名	【成果】 平成29年3月策定の遠州の小京都まちづくり基本計画を踏まえ、会員自身への周知と具現化に向けた計画づくりの協議。 【課題】 遠州の小京都まちづくり基本計画の会員自身の理解向上が必要である。	○遠州の小京都まちづくりに資する取組の調査・研究 ・開催日：未定(今後、調整予定) ・議題：遠州の小京都 森町の歴史・農産物もてなしなどの資源活用等
	② 婚活事業の推進	○婚活事業	①3商工会合同：1回 ・開催月：2月10日 (日) (3商工会合同：1回： 男女計60名) (単独：1回：男女計50 名)	3商工会合同：1回 共催計 50名 (実績 2回) (共催計33名) (単独計77名)	A	積極的な取り組みが行われ高く評価できる。	○第4回!!ええら森婚 ・開催日：平成31年2月10日(日) ・会場：体験の里アクティ森 ・主催：森町商工会、後援：森町 ・参加人数：男性28名、女性22名、計50名 ・参加資格 男性：20歳以上(磐田市・森町・袋井 市在住及び森町在勤の未婚者) 女性：20歳以上(未婚者)	【成果】 男女計50名の募集に対し、87名の応募があり、抽選により50名の参加となった。結果8名のカップルが成立した。 【課題】 女性からの応募が少なく、女性参加者の確保に苦慮した。単独の女性でも参加しやすい環境づくりが必要である。	単独：「第5回!!ええら森婚」 ・開催日：令和2年2月8日(土) ・会場：体験の里アクティ森 ・主催：森町商工会、後援：森町 ・参加募集人数：男性25名、女性25名、計50名 ・参加資格 男性：20歳以上(磐田市・森町・袋井 市在住及び森町在勤の未婚者) 女性：20歳以上(未婚者)

3. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取り組み

II 経 営 指 導 員 等 の 資 質 向 上 等 に 関 す る こ と	② 森町商工会が小規模事業者の期待に応える経営発達支援事業を行うため職場内教育研修(OJT)を実施する。	●職場内OJTの開催	回数：2回	回数：2回	A	内部の職員研修に委員も参加するなど積極的に取り組まれている。	●職場内研修 ・実施日：30年7月10日、12月10日 ・講師：中小企業診断士 北川裕章氏 ・受講者：1回目：職員5名、委員9名 2回目：職員5名 ・内容： 1回目：小規模事業者を取り巻く環境と活用できる支援メニュー 2回目：経営分析の理解と分析手法の習得&経営分析を生かした経営計画の必要性	【成果】 ・平成30年度スタート時の職員は、正規6名・臨時1名の7人で、経験年数は、事務局長、臨時職員を除く5名は、20年超が2名、3年以内が3名。特に、経験年数の短い職員にあっては、商工会の主たる事業である経営改善普及事業に加え小規模事業者の状況に応じ、経営革新計画や販路開拓等活用できる支援メニューを知る機会とともに知識の吸収につながった。 ・2回目の研修では、発展的な施策につなげる前段階で必要となるスキルの一つ、経営分析を行った。特に小規模企業者の決算書から読み取ることができるよう基礎的な分析手法などを学習しスキルアップにつなげた。	○今年度も2回予定する。 (1) 第1回目 ・実施日：元年9月25日 14～16時 ・講師：中小企業診断士 北川裕章氏 ・対象者：職員5名 ・内容： ①小規模事業者の事業承継に係る動向と課題 ②小規模事業者の事業継続力強化計画(BCP)の取り組み (2) 第2回目 未定
--	--	------------	-------	-------	---	--------------------------------	---	---	---