

地域中核企業創出プログラム 詳細説明

2026年6月2日（火） 13:00-14:00

<アジェンダ>

1. プログラムの目的・概要【5分】
2. プログラム詳細説明【25分】
 - (1) 全体スケジュール
 - (2) プログラム内容
 - (3) 申し込み方法と内容（サンプル有）
3. 質疑応答【30分】

標準体制イメージ

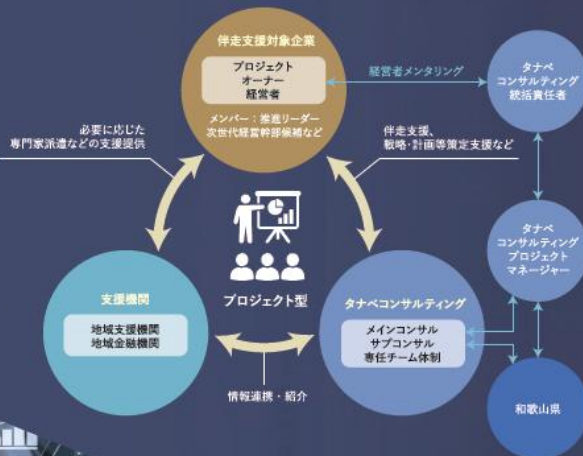
原則、3名以上の体制を構築のうえ、本プログラムへご参加ください

- ・経営者(必須)
- ・次世代経営幹部候補
- ・推進リーダー など

また、伴走支援にあたっては

- ・決算書等の財務資料
- ・組織図、従業員名簿等の組織資料
- ・年度方針、計画等の経営資料

など支援にあたって必要な資料の提出を依頼しますのでご協力をお願いします。



2026年度募集

次の成長ステージへ

大きな転換や革新をもたらす飛躍的な成長を実現させる

地域中核企業創出プログラム

地域に活力を与え、和歌山県の魅力向上に資する
経済的・社会的インパクトをもたらす「地域中核企業」の集中支援

わたしたちが、和歌山経済の次の成長エンジンになる
そんな野心的な成長を目指す企業・経営者を
募集しています



プログラム概要

募集期間	2026年5月25日(月)～6月30日(火)
募集社数	合計10社 (うち個別集中支援6社、アドバイザー支援4社)
伴走支援期間	支援決定後～2027年3月末
受講料	無料 ※交通費・駐車代・宿泊費・懇談会費は別途自己負担
開催場所	・ワークショップ・勉強会・成果発表会 [和歌山城ホール] 和歌山市七番丁25-1 ※開催場所は変更になる場合がございます。 ・個別伴走支援 伴走支援企業の会議室等・オンライン
募集説明会	募集説明会・個別相談会開催予定 ※日時については公式サイト等で随時発信します

主な申請要件

- ・本社・本店所在地等が和歌山県内であること
 - ・申請時点の従業員(正職員)数が一定規模(20人)以上であること
 - ・申請時点において税の未納がないこと
 - ・全期間を通じて経営者が中心となり、プログラムに参画できること
 - ・支援期間中に100億宣言を実施または目指すこと
 - ・経営者個人ではなく組織としての成長を目指すこと
 - ・継続的なモニタリングに協力すること(5年程度)
- ※詳細については、下記専用WEBサイトから電話をよろしくおねがいいたします。

参加の
お申込みは
こちらから

申込締切
6.30※



本プログラムの3つのPOINT



POINT 1 コアイシューの特定

多角的ヒアリング・分析を通じ、
自社の強み・弱みを客観的に把握し
「最重要課題」を明らかにする



POINT 2 成長戦略の明確化

自社固有の競争優位性や外部環境に
基づく「勝ち筋」を明確にし、
中長期的な成長ロードマップを描く



POINT 3 経営チームづくり

戦略・計画実行を持続的に支える
人材・組織体制、財務、ガバナンス、
意思決定等の経営基盤を構築する

お問合せ

主催	和歌山県企業振興課 担当:竹内、辻本 TEL:073-441-2760
運営	株式会社タナベコンサルティング マネジメントDX:大淵 代表番号:03-6758-0073

●個人情報の取り扱いについて
1.ご提供いただいた個人情報は、事務局(和歌山県、近畿建設産業局、中小企業基盤整備機構)近畿本部、株式会社タナベコンサルティングが本事業の運営においてのみ使用し、事務局においてその保護について万全を期すとともに、ご本人の同意なしに事務局以外の第三者に開示、提供することはありません。
2.本件を運営する株式会社タナベコンサルティングは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」をご覧ください。(https://www.tanabeconsa-lling.co.jp/docs/policy.html)



和歌山から、次のステージへ

地域中核企業を目指す 経営者のためのプログラム

自社の「現在地」と「未来のロードマップ」を可視化しませんか？

本事業では和歌山県内に本社等を有し、高い成長意欲を持つ県内企業様を強力にバックアップします。

客観的なデータと多角的な分析から「本質的な課題」を洗い出し、明日から動ける具体的な成長戦略の策定を支援します。

日本経済をリードする 地域中核企業モデルの創出

本事業の3つの魅力・支援内容

1 専門家による「多角的・深掘り」の現状分析

決算書類などのデータだけでなく、経営陣や現場社員様へのインタビュー、現場視察を通じて、自社だけでは気づきにくい本質的な課題を浮き彫りにします。

外部環境分析



市場・競合・技術の最新トレンド

内部環境分析



ビジネスモデル・財務収益・組織構造

デジタル・IT分析



業務プロセス・IT基盤・データ活用

2 「明日から動ける」戦略・計画への落とし込み

抽出した課題に優先順位をつけ、解決に向けた「打ち手の方向性」を整理します。最終的に「中期経営計画書」「ロードマップ」「アクションプラン」等の資料としてアウトプットし、今後の持続的な成長や効果的な支援施策の活用へと直結させます。



中期経営計画書



ロードマップ



アクションプラン

持続的な成長

3 「対話」と「他流試合」を通じた経営チームづくり

経営、プロジェクトメンバー、専門家での対話や議論を通して、同じ目標を共有しながら経営チームとしての視座向上や一体感の醸成を図ります。また、参加企業が一堂に会する「合同勉強会」の機会をご用意いたします。高い成長意欲を持つ和歌山県内の経営者同士での交流を通して、経営戦略推進を後押しする強固なネットワーク構築、人材交流の絶好の機会となります。



プログラム全体像

7月・8月

審査

9月・12月

伴走支援：現状分析

12月・2月

伴走支援：戦略・計画策定

3月

審査

1

1次審査 (書類審査)

ご応募いただいた中から、約10社を選定します。

2

ワークショップ の実施

1次審査通過企業を対象に、現状分析と戦略の骨子づくりを行います。

3

2次審査 (プレゼンテーション)

ワークショップの成果をもとに、「個別集中支援対象(6社程度)」および「アドバイザー支援対象(4社程度)」を最終選定します。

4

本格的な課題抽出・ 計画策定支援

選定された企業様に対し、専門家による上記の多角的な分析とアウトプット作成の支援を行います。

最大10社程度 基礎ワークショップ

実践型ワークショップを2日連続で開催いたします。中長期的な視点から自社の経営を戦略的に考えるための訓練に加え、「ローカルベンチマーク」を用いた経営診断を通じて、自社の現在地を客観的に把握することができます。

加えて経営者診断(性格特性、適性診断、経営素養などの可視化)のほか、財務価値分析、バリューチェーン分析、デジタル診断など、より多角的かつ解像度の高いワークで現状の徹底分析と深掘りに集中。

参加者同士の交流懇話会では、同じ立場の経営者・担当者とのリアルなネットワークが生まれます。2日目は1日目の気づきをもとに、自社ならではの戦略骨格を描きます。

ワークショップ終了後は、個別伴走支援へとシームレスにつなげる「考えるだけで終わらない」ワークです。

※ローカルベンチマーク(通称:ロカベン)は、経済産業省が提供する「企業の健康診断ツール」です。



最大6社程度 個別集中支援

個別集中支援が最初に向き合うのは、「その企業にしかない固有の姿」の発見です。読みはもろちん、弱みや組織の特性まで深く掘り起こし、業界セオリーや他社事例に引きずられることなく、自社の本質に根ざした戦略を経営チームとともに描きます。それを可能にするのが、参加企業の特徴に応じて編成・アレンジされた「専任コンサルタントチーム」による伴走支援(全20回×各回約3時間)です。専任チームが一気通貫で伴走することで、表面的な課題整理にとどまらず、経営の核心にまで踏み込んだ支援を行います。

また、支援を通じて、参加企業の経営チームの視座向上と結束力強化を図り、プログラム終了後も自走できる組織への変革を支援します。



10社合同開催 合同勉強会

個別集中支援選定企業とアドバイザー支援選定企業の合同(約10社)にて、勉強会を開催します。中長期的な成長に向け、必要不可欠なテーマ(組織、ファイナンス、M&A、グローバル、マーケティングなど)について講義・グループディスカッション・ワークショップなどを実施します。複数名での継続参加を通じて、経営チームとしてのレベルアップをサポートします。また、プログラム参加企業の情報交換の場となります。



最大4社程度 アドバイザー支援

アドバイザー支援選定企業には、ワークショップでの分析情報などを基に、解決すべき課題の整理やそれに対する解決方針の決定、ソリューションを有する支援者を紹介するなど課題解決に資するフォローアップを合計6回(1回あたり約3時間、オンライン型支援)を実施いたします。フォローにあたっては、地域支援機関、地域金融機関と連携をはかり、成長を後押しします。



成果発表会

3月2日(火)

主要成果物

1. 企業全体の成長戦略
2. 重点課題解決に向けた事業戦略
3. 伴走終了後1年間の行動計画書



サンプルは
WEBサイトを
ご確認ください。

支援機関への引き継ぎ
モニタリング支援

「和歌山 地域中核企業」で検索！

詳細や資料は
WEBサイトへ

和歌山県主催
和歌山県地域中核企業創出プログラム

お問い合わせ 個別相談申込

ホーム 最新情報 プログラムスケジュール プログラム紹介 プログラム申込 担当者紹介 100億シンポジウムについて

和歌山県
地域中核企業創出プログラム

地域に活力を与え、和歌山県の魅力向上に資する
経済的・社会的インパクトをもたらす「地域中核企業」の集中支援

プログラム案内

<https://wakayama-chukaku-program2026.com/>

1. 全体スケジュール

和歌山から、次のステージへ

地域中核企業を目指す 経営者のためのプログラム

自社の「現在地」と「未来のロードマップ」を可視化しませんか？
本事業では和歌山県内に本社等を有し、高い成長意欲を持つ
県内企業様を強力にバックアップします。
客観的なデータと多角的な分析から「本質的な課題」を洗い出し、
明日から動ける具体的な成長戦略の策定を支援します。

日本経済をリードする
地域中核企業モデルの創出

本事業の3つの魅力・支援内容

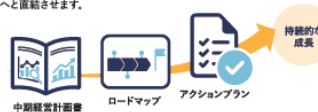
1 専門家による「多角的・深掘り」の現状分析

決算書類などのデータだけでなく、経営陣や現場社員様へのインタビュー、
現場視察を通じて、自社だけでは気づきにくい本質的な課題を浮き彫りに
します。



2 「明日から動ける」戦略・計画への落とし込み

抽出した課題に優先順位をつけ、解決に向けた「打ち手の方向性」を整理し
ます。最終的に「中期経営計画書」「ロードマップ」「アクションプラン」等の
資料としてアウトプットし、今後の持続的な成長や効果的な支援施策の活
用へと直結させます。

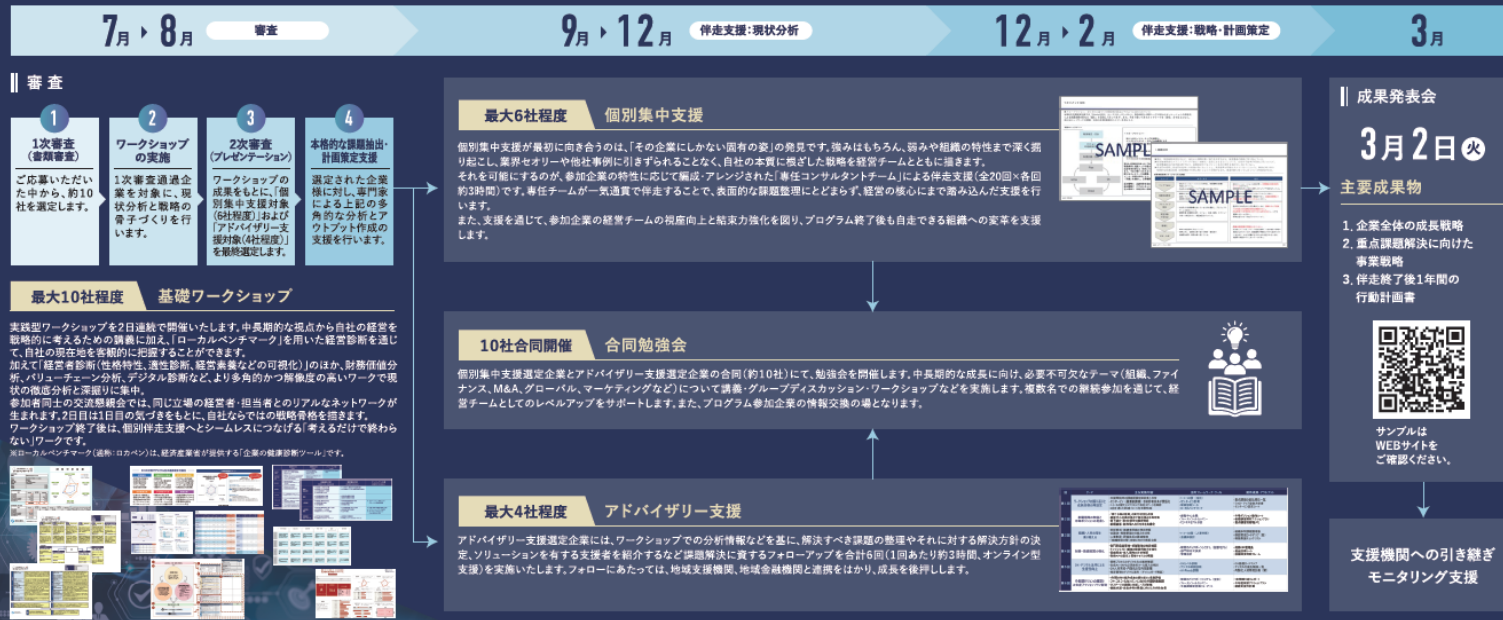


3 「対話」と「他流試合」を通じた経営チームづくり

経営、プロジェクトメンバー、専門家
での対話や議論を通じて、同じ目標を共
有しながら経営チームとしての視座向
上や一体感の醸成を図ります。また、参
加企業が一堂に会する「合同勉強会」
の機会をご用意いたします。高い成長
意欲を持つ和歌山県内の経営者同士
での交流を通して、経営戦略推進を後
押しする強固なネットワーク構築、人材
交流の絶好の機会となります。



プログラム全体像



1. 全体スケジュール

① 参加申込（メール提出）

× 6月30日（火）

② 書類審査

審査結果通知 7月13日～17日めど

③ 基礎ワークショップ（2日間）

8月4日～5日 場所：和歌山城ホール

④ 社長プレゼン審査

8月7日（金） ※対面

⑤ 最終決定通知

8月7日（金）以降

1. 全体スケジュール

< 決定後 >

① 8月下旬：日程調整、資料授受

② 9月～：伴走支援開始

(1) 個別集中支援先 3時間×20回

(2) アドバイザリー支援先 3時間×6回

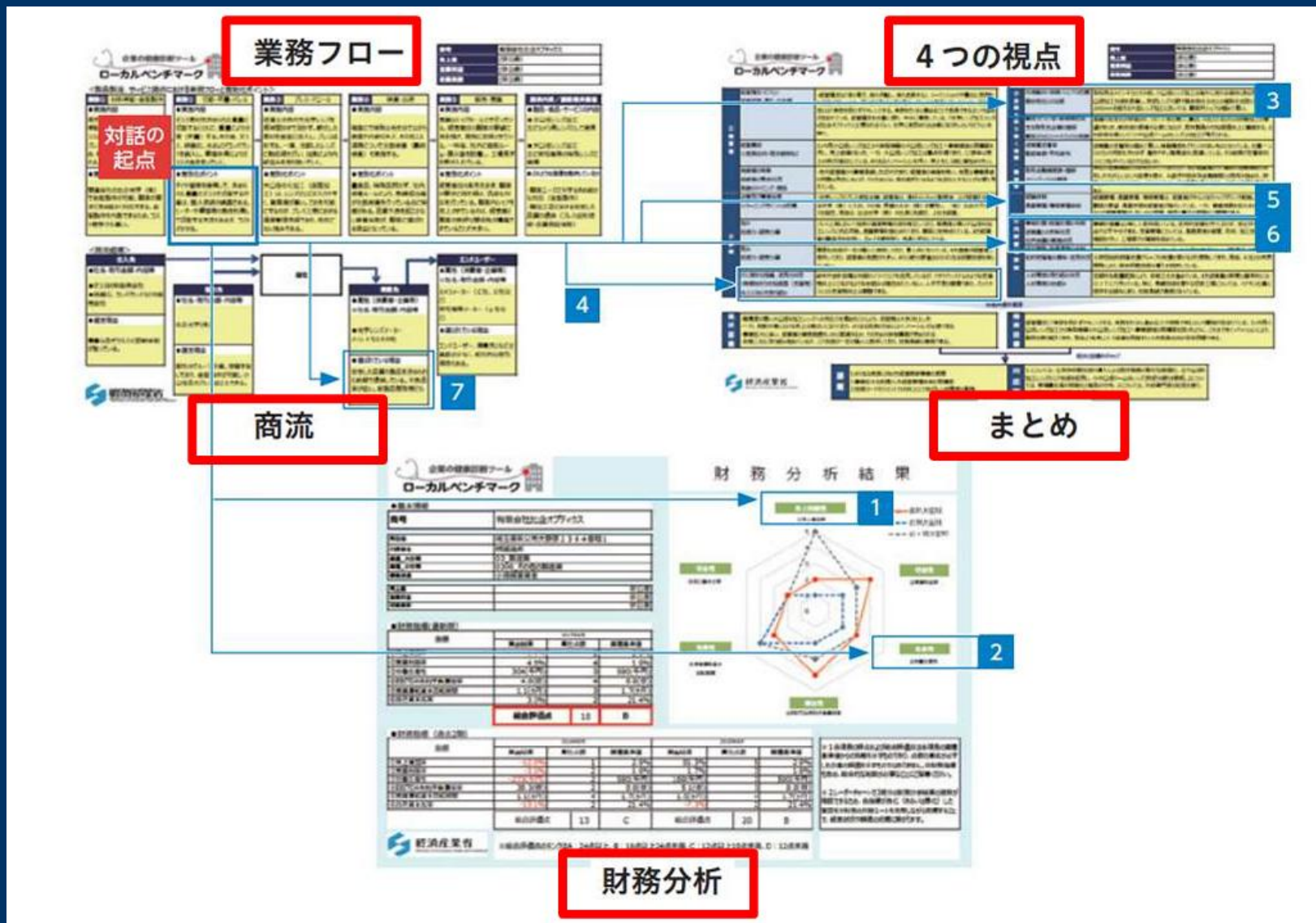
③ 合同勉強会・セミナー参加

④ 経営者メンタリング

⑤ 成果発表会

3月2日 (火)

2. プログラム内容「基礎ワークショップ」



2. プログラム内容「基礎ワークショップ」

非財務情報の分析

外部環境分析

PEST分析

5Forces分析

3C分析

SWOT分析

内部環境分析

バリューチェーン分析

商流分析

財務情報の分析

売上持続性

生産性

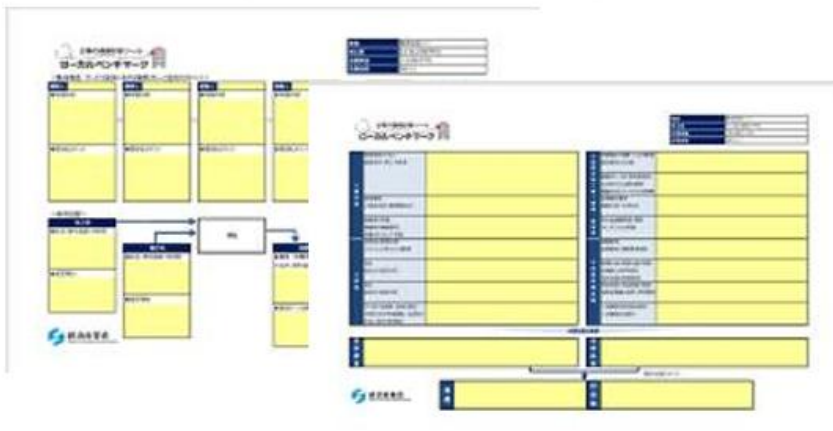
効率性

収益性

健全性

安全性

現状分析・課題設定



2. プログラム内容「基礎ワークショップ」

ロカベンで不足する下記を補い深堀分析

- (財務) キャッシュフロー分析
- (財務) 投資余力・成長投資の優先度
- (非財務) 経営者個人の適正診断
- (非財務) 売上規模の壁
- (非財務) デジタル・DX
- (非財務) バリューチェーン分析
- (非財務) ダイバーシティ経営診断 など

2. プログラム内容「基礎ワークショップ」

Executive KARTE

TCG TANABE CONSULTING

経営者適性診断

実施日			
会社名			
部署・役職	勤続年数	年	
氏名	性別	年齢	才

総合評価 A (S・A・B+・B・C)	総合得点 70.4	テスト内訳										
		<table border="1"> <tr> <td>1.性格特性</td> <td>16 /30</td> </tr> <tr> <td>2.リーダー適性</td> <td>15 /20</td> </tr> <tr> <td>3.マインドセット</td> <td>11.8 /15</td> </tr> <tr> <td>4.経営素養</td> <td>19.6 /25</td> </tr> <tr> <td>5.経営リテラシー</td> <td>8 /10</td> </tr> </table>	1.性格特性	16 /30	2.リーダー適性	15 /20	3.マインドセット	11.8 /15	4.経営素養	19.6 /25	5.経営リテラシー	8 /10
1.性格特性	16 /30											
2.リーダー適性	15 /20											
3.マインドセット	11.8 /15											
4.経営素養	19.6 /25											
5.経営リテラシー	8 /10											

性格特性

性格を12の要素に分類して表示したものです。1~8は態度・行動に現れる特性、9~12はものの見方・考え方に現れる特性となっています。※13（妥当性）はこの結果の妥当性を示したものであり、性格特性に直接的な影響はありません。



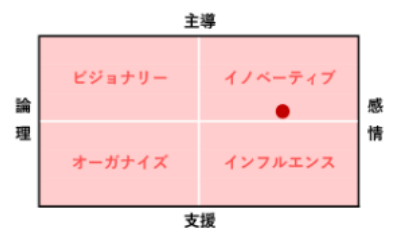
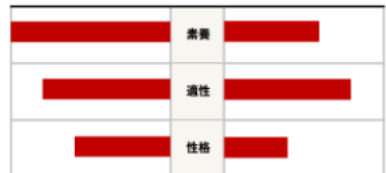
適性傾向	リーダーに求められる適性を5つに分類し、相対的な傾向（バランス）を可視化。	経営素養	経営者に求められる素養を5つに分類し、各素養の高さを絶対値により可視化。
-------------	---------------------------------------	-------------	--------------------------------------



経営者コンピテンシー	経営者としての能力を5つのコンピテンシー（行動特性）として可視化。	スキルアセスメント	経営者として求められるスキル・知識レベルを7つの項目で可視化。
-------------------	-----------------------------------	------------------	---------------------------------



エグゼクティブセンス	事業センスと経営センスのどちらが高いかを分析し、自身の適性を把握。	エグゼクティブタイプ	経営者としての特性を4象限に分類し、自身がどの特性を持っているのかを把握。
-------------------	-----------------------------------	-------------------	---------------------------------------



2. プログラム内容「基礎ワークショップ」

「1・3・5の壁」とは、企業が規模の成長を目指すにあたり、乗り越えなければならない事業面・経営面の壁を当社の68年に及ぶコンサルティング実績より体系化したものである。

「トップマネジメントと経営」「販売・マーケティング」「生産開発」「人事労務」「経理財務」の5つの視点で点検ができ、未知の成長段階における重点課題を事前に知ることができれば、整えるべき課題へ先手で取り組むことが期待できる。

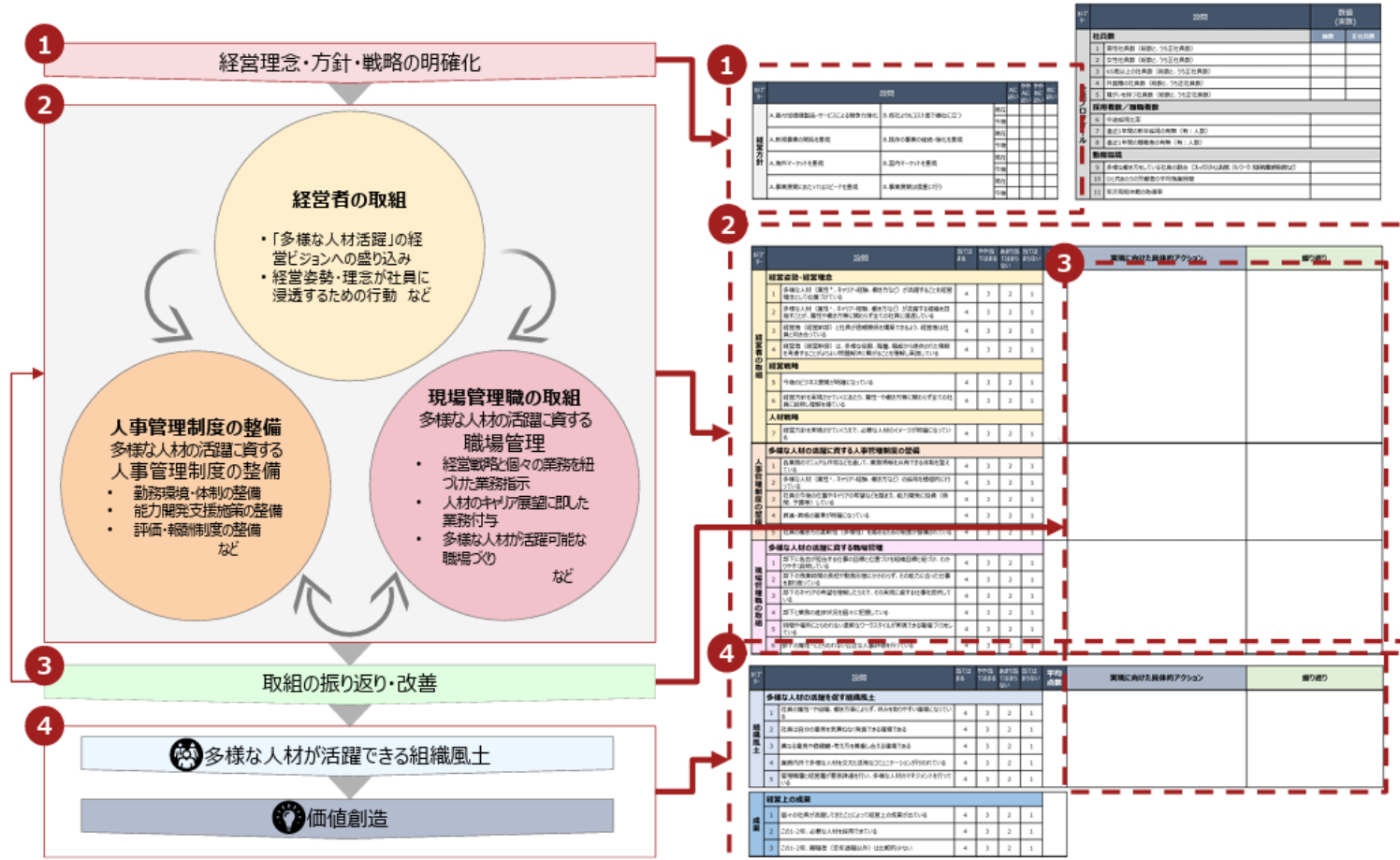
表. 1・3・5の壁（計約200の項目より抜粋）

売上高 (従業員数)	30億円 (50名未満)	50億円 (50名以上)	100億円 (100名以上)	300億円 (300名以上)	500億円 (1,000名以上)
壁	「販売・開発の壁」	「経営自立化の壁」	「組織経営の壁」	「事業領域の壁」	「ナンバーワンの壁」
トップ マネジメント 経営	<ul style="list-style-type: none"> 機能別組織への転換 役員陣によるラインコントロール 機能別パッケージシステムの導入 	<ul style="list-style-type: none"> 機能&事業部混合組織への転換 本社機能の強化と自主独立組織の共存 基幹システムの統合 	<ul style="list-style-type: none"> 事業部制組織への転換 企業ガバナンスと権限委譲 ERP型パッケージングソフトの導入 	<ul style="list-style-type: none"> グループ連邦経営への転換 企業コンプライアンスの強化 SCM型システムの導入 	<ul style="list-style-type: none"> 国内ターゲット市場での全事業ナンバーワンブランドの実現 M&Aなどで新規事業領域の多角化 社外取締役を含めた外部プレーンの戦略的活用
販売 マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> 脱下請け、脱1社依存 マーケティング戦略の構築 限定マーケットの攻略 自社ブランドの保有 独自の流通チャネルの開発 	<ul style="list-style-type: none"> 自社ブランドのイメージ向上 都道府県外マーケットへの進出 事業ドメインの複数化 市場シェアでの自社ポジションの確立 支店網の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 全国マーケットへの進出 M&A、企業提携の検討 ブランドの複数化 拠点マネジメントシステムの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 海外マーケットへの挑戦 新市場への新事業の投入 販売子会社の設立、販売パートナーの獲得 新規事業推進組織の設置 	<ul style="list-style-type: none"> ブランディング活動によるシェアナンバーワンの追求 海外現地消費者の嗜好に合った製品販売力 全社における海外売上高比率20%以上の実現
生産 開発	<ul style="list-style-type: none"> 生産技術部隊が機能しているか 自社製品を開発する仕組みがあるか コストダウン活動 設備投資計画と予算 固有技術の確立 	<ul style="list-style-type: none"> 脱下請けの実施 自社製品比率が20%以上 部門別月次決算と原価管理 開発専任組織があるか 原価・在庫・仕入管理システムの構築 	<ul style="list-style-type: none"> コストダウン目標と推進実行状況 M&Aのための情報網の整理 専門技術の導入の仕組み 固有技術評価（独創性・社会性） 	<ul style="list-style-type: none"> 外部との共同開発 研究所の設置 グループ統合型システムの導入運用 個別組織を強化するための人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> 国内生産拠点と世界生産体制の最適化 複数事業におけるナンバーワンブランド事業の実現 社内研究開発体制（組織）の構築
人事労務	<ul style="list-style-type: none"> トップによる意思決定が中心 課レベルの組織 ルール化を図り、納得性向上を目指す 階層別評価の実施 教育体系・年度別教育計画の策定 	<ul style="list-style-type: none"> 会議による意思決定 部・課レベルの組織 職種別賃金 職種別・階層別評価の実施 階層別研修の実施 定期採用の実施 ジョブローテーションによる人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> 人事を総務より分離 完全事業部制への移行 事務管理規程の整備、職務権限規程の制定 複線型人事体系の確立、役職定年制の検討 新卒採用ルートの確立 	<ul style="list-style-type: none"> 早期退職優遇制度の検討 年俸制導入 中期要員計画に基づく採用 教育専門部署の設置 CDP（キャリア・ディベロップメント・プログラム）の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティ視点によるグローバル人事制度構築 外国人社員の積極的採用と活用 ホールディング会社化による次世代経営者の育成
経理財務	<ul style="list-style-type: none"> 直接金融の活用 取引銀行は3行 予実管理・先行管理の実施 自社独自の経理システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> 総務と経理を組織上分離 独立採算制、事業部制の導入 取引銀行は5行 税理士法人、公認会計士事務所との活用検討 	<ul style="list-style-type: none"> 資本政策の立案 上場検討、IR活動の準備 分社経営の検討（カンパニー制） M&Aの検討 内部統制システムの充実 外部監査の導入 	<ul style="list-style-type: none"> 東証市場への上場検討 デリバティブ取引・リスクヘッジの実施 M&Aの実施 コンプライアンスの導入 海外取引における経理 財務担当役員・経理担当役員の設置 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス体制（外部監査連携） 戦略的財務部門の活用 敵対的買収に対する防衛策の実施 海外上場の検討（アジア圏）

2. プログラム内容「基礎ワークショップ」

項目の全体像

- 多様な人材が活躍し能力を発揮して組織にとっての成果（価値創造）を生み出すまでには①→②→③→④のステップ（下左図）が必要になります。「改訂版ダイバーシティ経営診断シート」は、これら①、②、③、④のそれぞれに紐づく設問・記入欄から構成されています。



2. プログラム内容「伴走支援のポイント」

① 自社の「本質的課題」は何か？

⇒多角的な現状分析によるコアイシューの特定

② 明日から動ける戦略になっているか？

⇒成長戦略と計画の明確化

③ 戦略を実行する経営チームはあるか？

⇒経営者と志を一緒にする経営チームづくり

2. プログラム内容 「伴走支援」

現状分析報告書 目次 大項目のみ

通常、以下にて70～100ページの報告書

I. サマリー_現状分析まとめ

1. 現状分析まとめ
2. 戦略方向性まとめ

II. 事業構造分析

1. 事業戦略の現状と改善・強化方向
2. オーガニックスミュレーション

(外部環境)

1. 取り巻く環境変化分析
2. 業界・市場分析
3. 競合・ベンチマーク分析
4. 業界・異業種の参考事例分析

(内部環境)

1. 成長過程と成長要因
2. ビジネスモデル分析
3. 事業・拠点業績推移分析
4. 得意先・顧客・商品分析

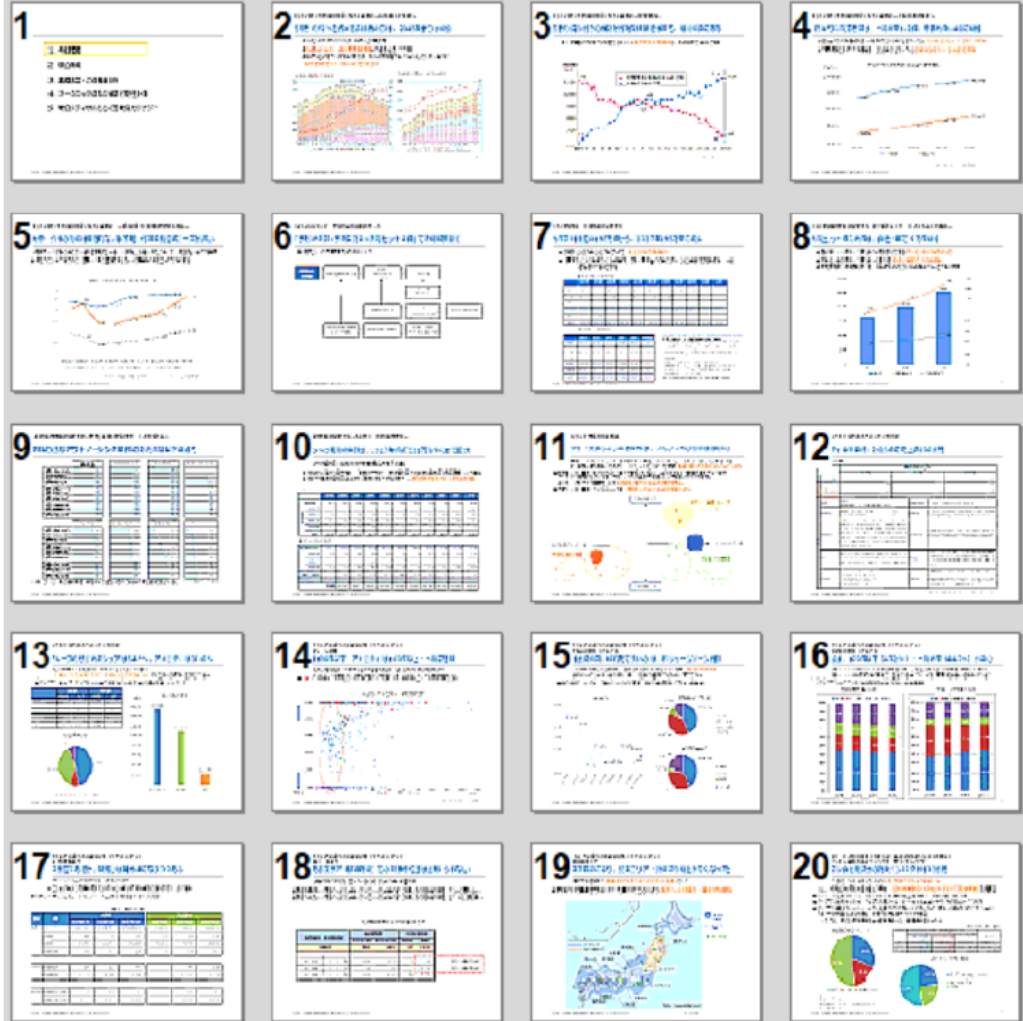
III. 組織・経営システム分析

1. 組織マネジメントの現状と改善・強化方向
2. 経営のバックボーン分析
3. 経営システム分析
4. 組織体制分析
5. 各機能別分析 (=バリューチェーン分析)

IV. 収益・財務・資本分析

1. 収益構造の現状と改善・強化方向
2. 経営分析 (競合比較含む)
3. 収益構造分析
4. 業績管理指標分析

現状分析報告書 抜粋サンプルイメージ



2. プログラム内容 「伴走支援」

中期経営計画書 目次

約30～40ページの中期経営計画書

I. 現状分析まとめ

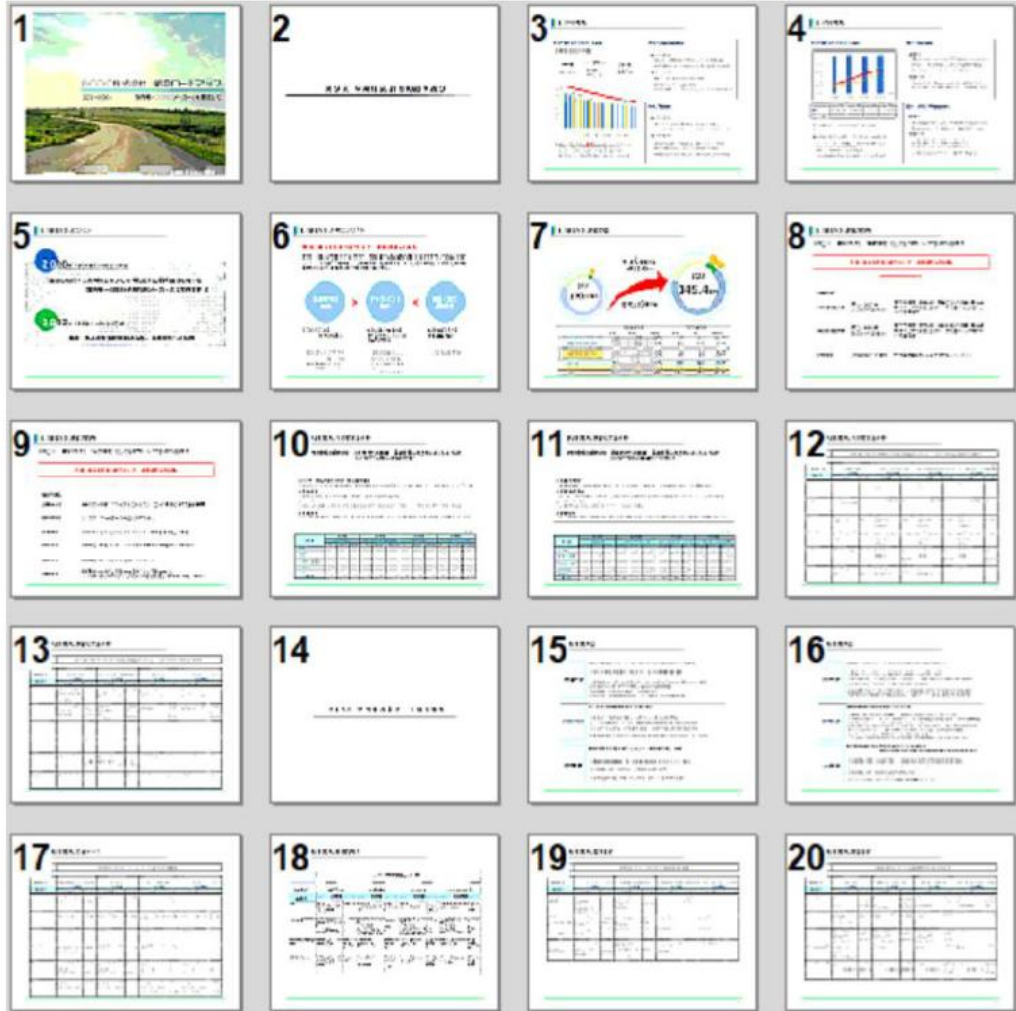
1. 外部環境まとめ
2. 内部環境まとめ

II. 中期経営計画

1. トップメッセージ
2. 長期ビジョン
3. 中期ビジョン・中期重点テーマ
4. 数字計画 (BS・PL、KGI・KPI)
5. 各事業別中期計画 (全体・各事業)
※事業全体・各機能別内容
6. 各事業別中期取り組み内容
※事業全体・各機能別内容
※デジタルマーケティング戦略含む
7. 組織図
8. 会議体系
9. マネジメント体系
10. 初年度実行具体策 = アクションプラン
11. 社内浸透インナーブランディング

別冊：Appendix (バックデータ等)

中期経営計画書 抜粋サンプルイメージ



2. プログラム内容「伴走支援」

中期経営計画(3カ年)アクションプラン OO食品株式会社																						
【KGI】売上高:30億円 → 40億円 / 営業利益:1億円 → 2億円 (3年連続達成目標)																						
【KPI】売上増:30% / 営業利益増:100%																						
No.	戦略テーマ	業務領域	具体的なアクション	KPI指標	単位	目標値(億円)	1年目(2025年4月)			2年目(2025年4月~2026年3月)				3年目(2026年4月~2027年3月)				【POCA】実績				
							Y1実績(2024/3)	Y2目標(2025/3)	Y3目標(2026/3)	1Q(4-6)	2Q(7-9)	3Q(10-12)	4Q(1-3)	1Q(4-6)	2Q(7-9)	3Q(10-12)	4Q(1-3)	1Q(4-6)	2Q(7-9)	3Q(10-12)	4Q(1-3)	売上増率
1	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	社	0	15	30	50	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120	130
2	新規顧客獲得	EC顧客獲得	EC顧客獲得の促進	EC顧客獲得	万円	0	50	150	300	15	30	45	60	75	90	105	120	135	150	165	180	195
3	新規顧客獲得	CRM活用	CRM活用による顧客獲得	CRM活用	万円	20	35	55	80	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65
4	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	800	840	870	900	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
5	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	250	270	290	310	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
6	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	0	30	80	150	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120	130
7	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	0	20	40	60	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65
8	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	72	70	68	66	40	35	30	25	20	15	10	5	0	0	0	0	0
9	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	0	8	15	25	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
10	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	0	20	30	40	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65
11	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	60	65	70	75	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
12	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	%	0	80	90	100	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
13	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	%	0	2	4	6	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70
14	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	%	0	100	100	100	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
15	新規顧客獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得の促進	新規顧客獲得	万円	0	30	40	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

SAMPLE

2. プログラム内容「合同勉強会」

中長期的な成長に向け、必要不可欠なテーマ（**組織、ファイナンス、M&A、グローバル、マーケティングなど**）について講義・グループディスカッション・ワークショップなどを実施します。複数名での継続参加を通じて、経営チームとしてのレベルアップをサポートします。また、プログラム参加企業の情報交換の場となります。



3. 申し込み方法と内容

- ① 専用WEBサイトから内容チェック
募集要領、事前確認書、応募申請書
- ② プログラム説明会・個別相談会（任意）
WEB説明会 6/2(火) 13:00-14:00
個別相談会 6/11(木)、6/12(金) 午後
- ③ 参加申込（メール提出）
締め切り 6月30日（火）

3. 申し込み方法と内容

① 和歌山に根を張っていること

⇒本社・本店所在地等が和歌山県内

② 組織として一定の規模があること

⇒従業員（正職員）が20名以上

⇒支援に向き合える経営体力

③ 経営者として本気で向き合うこと

⇒全期間を通じて経営者が中心となり参画

⇒経営者だけではなく組織としての成長を目指す

3. 申し込み方法と内容

The screenshot displays the website for the '和歌山県地域中核企業創出プログラム' (Wakayama Prefecture Regional Core Business Creation Program). The page is titled 'プログラム申込' (Program Application) and 'APPLICATION'. Below the title, there is a breadcrumb trail: '和歌山県地域中核企業創出プログラム > プログラム申込'. The main content area is titled 'ダウンロード資料' (Download Materials) and 'DOWNLOADS'. It features four download buttons arranged in a 2x2 grid:

募集要領 (PDF)	ダウンロード	事前確認書 (ワード)	ダウンロード
記入サンプル (PDF)	ダウンロード	応募申請書 (ワード)	ダウンロード

At the top of the page, there is a navigation bar with the following elements:

- 和歌山県主催 (Organized by Wakayama Prefecture)
- 和歌山県地域中核企業創出プログラム (Wakayama Prefecture Regional Core Business Creation Program)
- お問い合わせ (Contact Us)
- 個別相談申込 (Individual Consultation Application)

The navigation menu includes: ホーム (Home), 最新情報 (Latest Information), プログラムスケジュール (Program Schedule), プログラム紹介 (Program Introduction), プログラム申込 (Program Application), 担当者紹介 (Staff Introduction), and 100億シンポジウムについて (About the 100 Billion Symposium).

3. 申し込み方法と内容

① 事前確認書

② 応募申請書

③ (任意) 申請書内容を補足する資料

※100億宣言関連書類、中期経営計画書、年度方針・年度計画、事業説明パンフレット、主要製品・サービス一覧、組織図、投資計画書、各種受賞資料、メディア掲載・リリース資料など

3. 申し込み方法と内容

記入サンプルをもとにポイントを説明します

令和8年度	
和歌山県 地域中核企業創出プログラム	
応募申請書	
サンプル	
応募期限	2026年6月30日(火) 17:00 E-Mail 必着
応募方法	メール送付: ohbuchi@tanabeconsulting.co.jp 宛先: 和歌山県地域中核企業創出プログラム運営事務局 担当: 大淵 件名: 「地域中核企業創出プログラム応募」
主催	和歌山県 企業振興課 (担当: 竹内 辻本)
提出事項	「事前確認書」別紙 「応募申請書」本紙 1. 基本情報 2. 事業の競争優位性・独自性 3. 成長ビジョン 4. 経済的インパクト 5. 社会的インパクト 6. 現状の経営課題とDX・デジタル化への取り組み 7. 本プログラムへの動機と推進体制 ※任意の補足資料添付可

※ 各設問の記入欄は必要に応じて行数・サイズを変更してください。
※ 任意の補足資料(企業パンフレット、取組事例等)を添付いただけます。その場合は、記入欄へ資料添付の旨をご記載ください。
※ 提出後3営業日以内に受領確認の返信がない場合は、事務局までご連絡ください。