

経営発達支援計画の概要

実施者名	荒尾商工会議所（法人番号 7330005004221） 荒尾市（地方公共団体コード 432041）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	(1)地域で頑張る小規模事業者の経営力強化を図り、事業所数の減少に歯止めをかける。 (2)地域をけん引する小規模事業者を創出する。 (3)経営者の世代交代を図ると共に、後継者不在による廃業リスクを減らす。 (4)頻発・激甚化する自然災害や感染症等による廃業リスクを減らす。 (5)管内での創業者を増やし、働く場を増やす。 (6)交流人口・関係人口の増加に資する事業に取り組み、市場規模縮小のリスクを減らすとともに、人手不足を解消し、売上増加を図る。
事業内容	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 官民ビッグデータの活用や独自の経済動向調査による情報提供 4. 動向調査に関すること 既存商品のブラッシュアップ、新商品開発に資するための想定ターゲットを明確にした需要動向調査 5. 状況の分析に関すること 窓口・巡回相談、セミナー参加者等の経営状況に関する分析 6. 計画策定支援に関すること 窓口・巡回相談、セミナー等を通じた課題抽出に伴う事業計画策定支援 7. 計画策定後の実施支援に関すること 定期巡回及び専門家と連携したフォローアップ支援 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会、物産展等による販路開拓支援
連絡先	●荒尾商工会議所 中小企業相談所 指導課 〒864-0054 熊本県荒尾市大正町1-4-5 TEL:0968-62-1211 FAX:0968-62-1216 E-mail:mail@arao-cci.or.jp ●荒尾市 地域振興部 産業振興課 〒864-8686 熊本県荒尾市宮内出目390 TEL:0968-63-1432 FAX:0968-63-1158 E-mail:sangyo@city.arao.lg.jp

(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

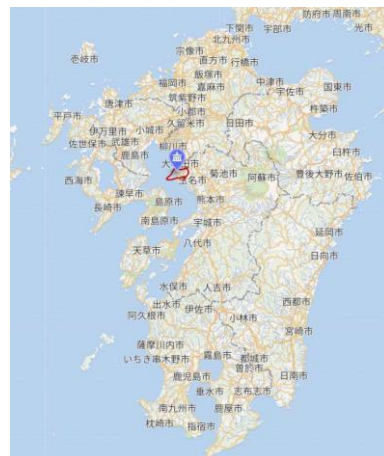
(1) 地域の現状及び課題

①荒尾市の概要

荒尾市は熊本・福岡都市圏の中間に位置しており、西は有明海に面し、東に位置する小岱山から西に面する有明海にかけてなだらかな丘陵が起伏する豊かな自然と生活関連機能を備えた地域である。

面積は 57.37 ㎢（東西約 10 ㎞、南北約 7.5 ㎞）とコンパクトな都市であり、可住地面積（林野・湖沼除く）は約 84% を占めている。

熊本県の西北端に位置し、九州各都市とのアクセス条件に恵まれている。鉄道は J R 荒尾駅から博多方面、熊本方面の南北方向に運行しており、いずれも 1 時間程度での移動が可能である。



図表 1 荒尾市の位置

北に隣接する福岡県大牟田市の J R 大牟田駅は、西日本旅客鉄道の駅と直結し、福岡市中心部の天神地区まで約 1 時間と鉄道を利用した移動は利便性が高い。

有明海を挟んで西に接する長崎方面については、南側に隣接する長洲町からフェリーが運航しており、長崎県島原市の多比良港まで約 1 時間で移動可能となる。

高速道路の最寄り I C は九州自動車道の南関 I C 及び菊水 I C で、いずれも当市中心部から 30 分程度の距離に位置している。高速道路を利用することで、九州各県の主要都市には 2～3 時間程度で移動することができる。

地域高規格道路である有明海沿岸道路を利用すれば最寄りの空港である佐賀国際空港まで 1 時間程度での移動が可能である。同道路については現時点では隣接する大牟田市の三池港 I C が最南端となるが、現在当市までの延伸工事が進められており、更なる利便性の向上が見込まれる。

(図表 2)

上述のとおり九州各地への通勤通学がしやすく、定住人口や交流人口の拡大を図るための潜在能力を備えた地域であり、当所は市内全域を管轄区域としている。



図表 2：有明海沿岸道路延伸工事の状況

*①②が当管内延伸区間

(出展:有明海沿岸国道事務所 工事の進捗状況)

②地域人口の現状と課題

荒尾市の人口は、図表3「荒尾市の総人口年次推移」のとおり、昭和60年3月末には63,098人であったが、令和6年3月末時点で49,394人と約13,700人減少。高齢化率も令和6年9月末現在36.81%と全国平均（令和5年10月1日時点 29.1%）を大幅に上回っている。

2017年における荒尾市の合計特殊出生率は1.87と全国平均1.43を上回っているものの、出生数を死亡者数が上回る「自然減」の状態が続いていることに加え、転出者数が転入者数を上回る社会減少も続いており、今後も人口減少が続くものと思われる。（図表4「荒尾市出生数・死亡数の推移」）

人口減少に比例してGDPの低下も予想されることから、人口減少に歯止めをかけることが喫緊の課題となっている。（図表5「人口とGDPの推移」）

このような中、荒尾市においては結婚から妊娠・出産・子育てまで切れ目のない支援を行うとともに、20代から30代の転出超過を抑制するため、通勤・通学のしやすさや生活利便性の高さなど本市の強みを生かしつつ、教育環境の充実を図るなど、若い世代にとって住み続けたいような環境を整備することで人口減少を抑制し、持続的で活気あるまちづくりを目指している。

年次	総人口	年次	総人口
S58	63,033	H16	57,461
S59	63,027	H17	57,151
S60	63,098	H18	56,860
S61	62,956	H19	56,638
S62	62,528	H20	56,536
S63	61,678	H21	56,645
H1	61,208	H22	56,456
H2	60,760	H23	55,984
H3	59,920	H24	55,717
H4	59,390	H25	55,381
H5	58,823	H26	54,889
H6	58,628	H27	54,455
H7	58,276	H28	54,091
H8	57,927	H29	53,675
H9	57,618	H30	53,098
H10	57,680	H31	52,525
H11	57,693	R2	51,910
H12	57,625	R3	51,321
H13	57,519	R4	50,622
H14	57,606	R5	50,052
H15	57,639	R6	49,394

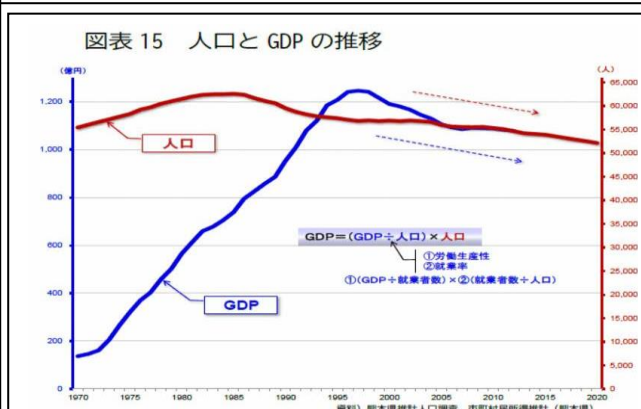


（出典：荒尾商工会議所統計データ／荒尾市住民基本台帳に基づき作成）

図表3 荒尾市の総人口年次推移 （出典：荒尾商工会議所統計データ／荒尾市住民基本台帳に基づき作成）



図表4 荒尾市出生数・死亡数の推移
（出典：第6次荒尾市総合計画-改訂版-）



図表5 人口とGDPの推移
（出典：第6次荒尾市総合計画-改訂版-）

③地域事業者の現状と課題

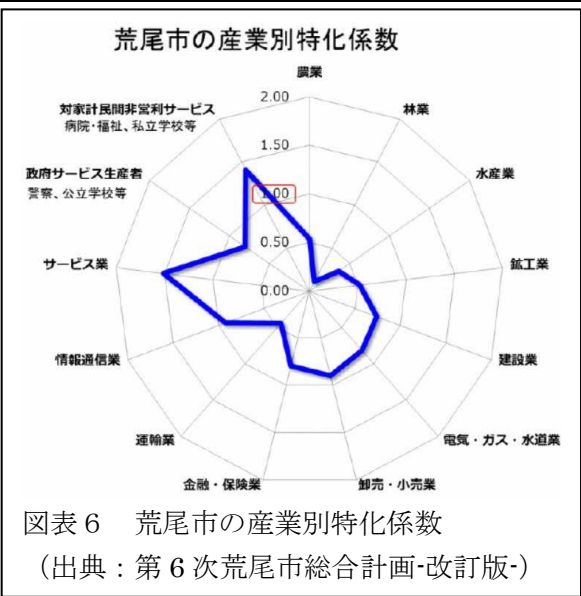
「荒尾市の産業別特化係数（図表6）を見ると、本市における成長エンジンは、サービス業（レジャー施設）と医療・福祉関連となっている。また、人口規模と比較して、市町村内総生産や農業総生産など、生活活動を示す各指標が低いことなどから、本市はベッドタウンとしての特徴を備えているといえる。（第6次荒尾市総合計画-改訂版-より引用）

荒尾市内の事業者数は図表7「産業（大分類）別事業所数、従業者数の推移」のとおり年々減少しており、平成28年と令和3年を比較すると事業所総数で93社減少している。

主な業種別に見ると建設業は4社増加しているものの、製造業は3社減少、卸・小売業は53社減少、宿泊・飲食サービス業は22社減少と多くの業種で減少傾向となっている。

特に卸・小売業の減少が顕著であるが、人口減少に伴う地域市場規模の縮小に加え、近年相次ぐ大型店・ドラッグストア等の出店による顧客流出、後継者不在による廃業等が大きな要因と考えられる。

当所主催の「事業承継セミナー」を見ても、これまで5名前後であった受講者数が令和6年度には20名を超えるなど、事業承継に関する計画・検討が喫緊の課題となっていることが窺える。



3-1 事業所

(1) 産業(大分類)別事業所数、従業者数の推移

産 業 大 分 類		平成24年		平成26年		平成28年		令和3年	
		事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数
A～S	総 数	1,780	14,939	1,773 (40)	16,651 (1,838)	1,709	15,011	1,616	15,013
A	農業・林業	4	42	6	52	7	52	9	134
B	漁業	1	12	1	12	1	12	—	—
C	鉱業、採石業、砂利採取業	—	—	—	—	—	—	—	—
D	建設業	170	1,108	166	1,100	157	1,070	161	1,147
E	製造業	99	1,881	93	1,769	93	1,966	90	1,878
F	電気・ガス・熱供給・水道業	2	19	5	52	5	26	8	130
G	情報通信業	8	53	3	8	4	31	3	34
H	運輸業、郵便業	27	314	25	263	24	269	22	253
I	卸売業、小売業	536	3,783	479	3,285	470	3,274	417	3,031
J	金融業、保険業	27	207	22	195	21	204	18	183
K	不動産業、物品賃貸業	69	209	69	208	63	228	72	198
L	学術研究、専門・技術サービス業	36	144	45	166	44	168	41	152
M	宿泊業、飲食サービス業	206	1,663	194	1,663	191	1,462	169	1,642
N	生活関連サービス業、娯楽業	248	1,256	248	1,172	244	1,423	225	1,095
O	教育、学習支援業	55	361	72	845	56	393	47	407
P	医療、福祉	164	3,239	190	4,205	190	3,556	193	3,778
Q	複合サービス事業	15	114	16	162	15	161	14	147
R	サービス業 (他に分類されないもの)	113	534	128	811	124	716	127	804
S	公 務	—	—	11	683	—	—	—	—

1) 平成26年は「基礎調査」、平成24年・28年・令和3年は「活動調査」の数値による。
2) () 内は国・地方公共団体の事業所の数値で、うち数である。なお、平成24年・28年・令和3年は国・地方公共団体の事業所について、調査は行われていない。

資料 経済センサス

図表7 「産業（大分類）別事業所数、従業者数の推移」（出典：第6次荒尾市総合計画-改訂版-）

④地域業種別景況感から見える現状と課題

●商業（卸売・小売業）・サービス業

かつての当地域は三井三池炭鉱や公営競馬場の営業等もあり賑わいを見せていたが、平成9年に三池炭鉱が閉山、平成23年には公営競馬場も廃止となり、関連事業者廃業や転出が見られた。その後は前述のとおり、卸・小売業は大型店やドラッグストアの出店が相次いだ影響もあり、事業所数が大きく減少している。また、飲食店を中心とするサービス業においてはコロナ禍の影響をまろに受け、客数・売上高が大きく減少したこともあり、廃業せざるを得ない事業所が相次いだ。

その影響もあり、管内複数の商店街を中心に組織していた荒尾市商店連合会においても会員の廃業により活動できなくなった複数の商店街が解散し、会員数が大きく減少。ピーク時には11商店街が加盟していたが、3商店街まで減少し、令和5年度末をもって連合会も解散となった。

閉店を免れた事業者についても高齢化が進んでおり、廃業を検討する事業者も少なくない。

また、当所の卸・小売業部会において実施した情報交換では、「物価高・人件費高騰」、「人手不足」が共通の課題であり、「仕入れ値は高騰しているが、販売価格を上げると客離れが起きるのではないか」という考えが先に立ち、価格転嫁できない。」との意見も多かった。



図表8 荒尾市商店連合会会員数推移（出典：荒尾市商店連合会）

●製造業・建設業

製造業においては、台湾の半導体メーカー Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, Ltd. (TSMC) の関連企業 Japan Advanced Semiconductor Manufacturing(株) (JASM) の熊本工場建設に伴い、当地域においても数件の関連工場新設が進められており、各社数十人程度の地元採用も予定しているとの発表があるなど明るいニュースもあるが、一方では既に人手不足が課題となっている製造業者においては人材不足に拍車がかかることが懸念される。

当所の製造工業部会において実施した情報交換では実際に「求人を出しても問い合わせがほとんどない。」「JASM 関連企業がかなり高給での求人を出しており、条件面では太刀打ちできない。」「取引先に勤めていた人が退職し、JASM 関連の企業に流れているという話を聞いている。」といったマイナスの影響が出ているとのことであった。

JASM の新工場については当地域から車で1時間半程度の通勤可能距離に建設されており、今後も様々な影響が出るものと予想される。

観光に関する新たな動きとしては荒尾競馬場跡地において進行中の都市開発の目玉の一つとして道の駅新設が含まれており、有明海沿岸道路の延伸とともに交流人口増加に寄与することが期待されている。

サービス業においてはコロナ禍以降厳しい状態が続いている。

飲食業においては、コロナ禍中においては国の「時短要請協力金」や「コロナ特別貸付」等があったこと、当所としても飲食店の配達代行を行う「あらおスマイル Deli 事業」を企画運営し、多くの飲食店が参加して売上を確保したことなどにより、閉店に至った店はなかった。

しかしながら、コロナ禍により外食の頻度が減った人が多いことや企業・団体等による忘新年会や歓送迎会といった飲食を伴う大人数のイベントが減ったことで売上は減少し、同感染症の 5 類移行後もコロナ禍前の水準までは戻っておらず、物価高騰の影響も加わり厳しい状況が続いている。

生活関連サービス業を見ると、理美容業等については顧客の来店頻度が落ちたままとなっており、売上も十分に回復していない。

冠婚葬祭業については多くの関係者を招いての結婚披露宴や大規模な葬儀が少なくなり、家族のみの式で済ませる人が多くなっており、売上の確保に苦労している。

当所の観光サービス部会において実施した情報交換でも「コロナ禍前と比べると 8 割程度しか回復していない。」「コロナ禍前は会社単位での宴会が行われていたが、あったとしても部単位や課単位など少人数の宴会になってきている。」「コロナ禍で飲みに出るのが面倒になった人が多い。」「タクシー運転手や運転代行業者が減り、帰りのことを考えて飲みに出るのを控える人がいる。」といった意見が多かった。

タクシー業者、運転代行業者においては、「コロナ禍で運転手を辞め、他の仕事を始めた人も多く、人手が足りない。また、燃料費・人件費が高騰しており、簡単には増員・増車が出来ない。」という声があり、悪循環に陥っていることが明らかとなった。

また、外国人客によるタクシー利用は増えているが、その多くが母国の SNS で情報が出回って人気となっている「くら寿司」をはじめとする大手回転寿司店を行先として選んでおり、地元店の利用が少ないことも明らかとなった。

これまで各業種の現状について述べてきたが、「人手不足」や「賃金問題」といったヒトに関することが最大の課題となっている。

これは当市が県境に位置し、福岡市や熊本市といった政令指定都市や隣接する福岡県大牟田市（＝賃金が高い都市）等への通勤が可能であることが原因である。

加えて、今後は JASM 関連企業が進出する地域への労働人口流出が懸念される。

荒尾市に居住する就業・通学者							荒尾市内への就業・通学者						
通勤・通学先	全体		就業者		15歳以上通学者		居住地	全体		就業者		15歳以上通学者	
		割合		割合		割合			割合		割合		割合
荒尾市	11,879	47.4	10,999	48.9	880	34.2	荒尾市	11,879	63.7	10,999	48.9	880	34.2
熊本市	651	2.6	438	1.9	213	8.3	熊本市	334	1.8	322	1.4	12	0.5
玉名市	2,048	8.2	1,540	6.9	508	19.7	玉名市	1,676	9.0	1,544	6.9	132	5.1
玉東町	35	0.1	35	0.2	-	-	玉東町	62	0.3	51	0.2	11	0.4
南関町	443	1.8	439	2.0	4	0.2	南関町	304	1.6	243	1.1	61	2.4
長洲町	1,846	7.4	1,845	8.2	1	0.0	長洲町	1,084	5.8	1,019	4.5	65	2.5
和水町	170	0.7	170	0.8	-	-	和水町	93	0.5	88	0.4	5	0.2
福岡市	385	1.5	229	1.0	156	6.1	福岡市	26	0.1	24	0.1	2	0.1
大牟田市	6,170	24.6	5,570	24.8	600	23.3	大牟田市	2,370	12.7	2,173	9.7	197	7.7
その他	1,423	5.7	1,211	5.4	212	8.2	その他	811	4.4	713	3.2	98	3.8
合計	25,050	100.0	22,476	100.0	2,574	100.0	合計	18,639	100.0	17,176	76.4	1,463	56.8

図表 10 荒尾市と他の市町村との従業、通学の状況

（出典：荒尾市第 6 次荒尾市総合計画-改訂版- 国勢調査 2015 年）

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①荒尾商工会議所の役割

当所は昭和 30 年 3 月の創立以来、地域の総合経済団体として地域商工業者・小規模事業者が必要とされる商工会議所を目指し、経営改善普及事業、創業者支援、祭りやイベントを通じた地域振興事業への関与、会員企業の意見を集約し、国・県・市への要望・陳情活動を実施し、地域経済発展のために活動してきた。

小規模事業者に対しては、税務指導（記帳、決算）や事業資金調達（小規模企業経営改善貸付制度や県制度融資等）、各種補助金申請のための事業計画策定支援（小規模事業者持続化補助金や事業再構築補助金等）、中小企業基盤整備機構が扱う共済制度の普及促進等、小規模事業者にとって身近な相談相手として、地域支援機関としての役割を担ってきた。

しかしながら、地域における現状と課題に記載のとおり、人口減少による地域市場規模の縮小、目まぐるしく変化する社会環境へ対応し、小規模事業者が厳しい環境の中で事業継続するため、「消費者目線」での商品・サービスの開発や新たな市場・販路の開拓等、経営改善のみならず経営革新的支援が求められている。

限られた人員でこれらの支援を行うには経営指導員のみならず、経営支援員を含む職員の資質向上を図る他、当所職員のみでは不足するスキルを補うため、他支援機関や専門家との連携を図る等、より多くの小規模事業者の支援を実現するための組織体制構築を図る。

②荒尾市総合計画との連動

地域産業強化のために荒尾市が掲げる重点戦略（重要業績評価指標）は以下のとおり。

（第 6 次荒尾市総合計画-改訂版-より抜粋）

●事業の持続的発展に関する項目

(1) 安定した雇用の創出と就職支援

- （ア）企業立地の推進
- （イ）創業及び事業承継支援
- （ウ）地元（市内）就職の促進
- （エ）ニーズに合わせた就業支援

(2) 生産性向上や地域経済循環による所得の向上

- （ア）地域産業の生産性向上
- （イ）農水産業の成長産業化
- （ウ）地域経済循環の促進

●地域の持続的発展に関する項目

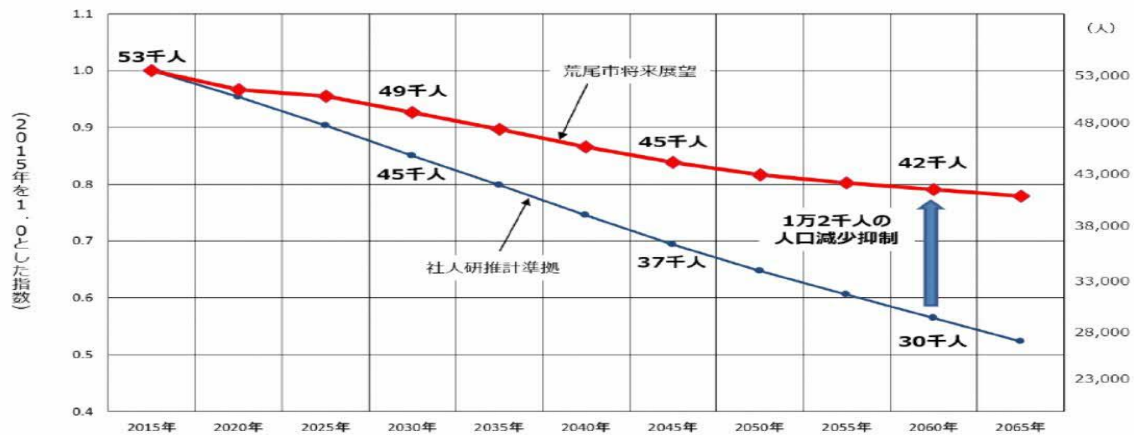
(1) あらおファンの拡大

- （ア）本市への関心と好感度の向上
- （イ）観光地域づくりの推進
- （ウ）インバウンド観光の推進
- （エ）都市農村交流

③10 年先を見据えた地域小規模事業者のあるべき姿に向けて

図表 11 のとおり、今後も当市の総人口は減少傾向が続くとの予測が出ており、10 年後（2035 年）には約 2.5%の減少と予測されていることから、交通アクセス等の地理的優位性、観光資源を生かして交流人口、関係人口を増やすことが重要であると認識している。

図表 24 総人口の将来展望



図表 11 総人口の将来展望 （出典：第 6 次荒尾市総合計画-改訂版-）

このような状況において、当所は以下の理念を掲げ、地域の小規模事業者の支援に取り組む。

●「小さくても地元で頑張る小規模事業者と共に歩む商工会議所を目指す」

地域の現状や課題を踏まえ、今後 10 年も人口減少により市場規模が縮小していくことの影響を最小限に留めるため、組織体制及び他支援機関との連携を強化しつつ、「地域に一番近い相談者・支援者」として小規模事業者の皆様の声に耳を傾け、共に考え、対話を繰り返しながら、事業者にとって有益な事業計画策定の支援をすることで、事業者が納得して事業に取り組める環境づくりに取り組んでいく。

- ①地域で頑張る小規模事業者の経営力強化を図り、事業所数の減少に歯止めをかける。
- ②地域をけん引する小規模事業者を創出する。
- ③経営者の円滑な世代交代を図ると共に、後継者不在による廃業リスクを減らす。
- ④頻発・激甚化する自然災害や感染症等による廃業リスクを減らす。
- ⑤管内での創業者を増やし、働く場を増やす。
- ⑥交流人口・関係人口の増加に資する事業に取り組み、市場規模縮小のリスクを減らすとともに、人手不足を解消し売上増加を図る。

（３）経営発達支援計画の目標

「地域における小規模事業者の長期的な振興のあり方」を受けて、当所では令和 7 年度～令和 12 年度までの目標を設定し、後述の経営発達支援事業を通じて地域小規模事業者の持続的发展を実現していく。

①地域で頑張る小規模事業者の声に耳を傾け、対話を繰り返すことで事業者の本質的な課題を明らかにし、事業者の理解・納得のもとに事業計画策定、フォローアップすることで、事業者の経営力強化を図り、事業所数の減少に歯止めをかける。

②地域をけん引する小規模事業者を創出するため、事業計画策定支援を通じて「経営革新」に取り組む事業者を発掘し、新商品・サービス開発や新規分野への参入等を支援する。

③経営者の高齢化による廃業リスクを減らすため、事業承継計画策定や後継者育成を支援するとともに、後継者不在の事業所においてはマッチングや M&A 等による事業の継続を支援する。

④事業継続の観点から頻発・激甚化する自然災害や感染症等による廃業リスクを減らすため、事業継続力強化計画及び事業継続計画（BCP）の認定申請を支援する。

⑤管内での創業者を増やすため、創業機運を醸成し、創業計画策定支援及びフォローアップを継続することで新たな雇用創出を推進する。

⑥交流人口・関係人口の増加に資する事業に取り組み、人口減少に伴う市場規模縮小のリスクを減らすとともに、人手不足を解消し、売上増加を図るため、荒尾市及び観光協会等の関係機関との連携を強化し、地域資源をブランド化するとともに、情報発信力を強化することで観光入込客数を増加させる。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

①地域で頑張る小規模事業者の経営力強化を図り、事業所数の減少に歯止めをかけるために、事業計画策定支援を通じて既存事業者の経営状況の把握に努め、需要動向調査、販路開拓に向けた支援に取り組み、地域で頑張る小規模事業者を増やしていく。

⇒事業者の声に耳を傾け、共に考え、対話を繰り返すことで事業者の本質的な課題を抽出し、課題解決のための事業計画策定を目指した行動計画を共有しながら支援を行う。

経営指導員等だけでは目標達成が見込めないと判断した場合、他の支援機関や専門家と連携を図ることで、伴走型の支援を行う。

②地域をけん引する小規模事業者を創出するため、事業計画策定支援を通じて「経営革新」に取り組む事業者を発掘し、新商品開発や新規分野への参入等を支援する。

⇒経営革新計画については担当指導員が事業者の思いを具体的計画に落とし込み、必要に応じて専門家の助言を得ながらブラッシュアップを行い、県知事認定まで支援する。

③経営者の高齢化による廃業リスクを減らすため、事業承継計画策定や後継者育成を支援するとともに、後継者不在の事業所においてはマッチングやM&A等による事業の継続を支援する。

⇒窓口・巡回相談やセミナーを通じて事業承継希望者を発掘し、熊本県事業承継・引継ぎ支援センターや専門家、金融機関等とも連携し、長期的視点で事業承継を支援する。

④事業継続の観点から頻発・激甚化する自然災害や感染症等による廃業リスクを減らすため、事業継続力強化計画及び事業継続計画（BCP）の認定申請を支援する。

⇒セミナーを通じて事業継続力強化計画策定の必要性、作成手法を伝え、専門家や関係機関とも連携しながら計画書の策定、認定申請を支援する。

⑤管内での創業者を増やすため、創業機運を醸成し、創業計画策定支援及びフォローアップを継続することで新たな雇用創出を推進する。

⇒窓口やセミナーを通じて発掘した創業希望者については担当指導員が情報提供や創業計画策定支援を行い、開業後もフォローアップを継続する。

⑥交流人口・関係人口の増加に資する事業に取り組み、人口減少に伴う市場規模縮小のリスクを減らすとともに、売上増加を図るため、荒尾市及び観光協会等の関係機関との連携を強化し、地域資源をブランド化することで観光入込客数を増加させる。

⇒荒尾市・観光協会等の関係機関と定期的な情報交換を行い、役割を共有して地域振興事業に取り組む。

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]

- ・既存事業に関わる情報に関して国等の統計情報を個別に事業者提供。
- ・LOBO 調査を毎月実施（卸売、小売、飲食、サービス、建設、製造 計 8 社）
- ・県商工連「経営環境の変化による定期影響調査」を年 2 回実施（卸売、小売、サービス、建設、製造、運輸 計 10 社）
- ・部会、委員会における情報交換を年 1～2 回実施
- ・日商、県等の各種調査を不定期に実施
- ・当所独自の経営環境変化に関する調査を不定期に実施

[課題]

- ・国等の統計情報については情報分析に時間がかかり、タイムラグが発生する。
- ・日商の各種調査では国単位の分析となり、市町村単位での景況感把握が難しい。
- ・県、県商工連の調査については県単位の分析となり、市町村単位での景況感把握が難しい。
- ・当所独自の経営環境変化に関する調査については不定期となっており、毎年の景況推移の把握が難しい。

(2) 事業内容

当所で実施している経済動向調査については、マクロ的分析となっているものが多く、独自に行う調査については不定期な実施となっていることから、地域の小規模事業者に必要な情報提供が出来ているとは言い難い状況となっている。

これを解決するため、国や県から提供されている各種調査報告をわかりやすく整理するとともに、現在実施している各種調査を管内の現状に見合う内容に修正した独自調査を定期的実施し、より有効な情報として地域の小規模事業者へ情報提供する。

調査結果の分析については、外部専門家の活用も検討する。

① 国が提供する統計データの活用

● 地域経済分析システム「RESAS」の活用

当所において限られたマンパワーを有効活用し、管内の小規模事業者へ広く情報を提供するため、インターネット上で提供されているビッグデータを可視化するシステム「RESAS」を活用し、経営指導員等が地域の経済動向を整理し、定期的に公表することで、小規模事業者が地域の経済動向を踏まえた事業計画を策定するための資料として活用する。

【分析手法】

- ・「人口マップ」⇒人口推移グラフ、人口ピラミッドを活用し、ターゲット顧客の動きを分析
- ・「まちづくりマップ」⇒管内事業所の推移を活用し、競合の変化を分析
- ・「産業構造マップ」⇒管内産業の構成、現状等を分析
- ・「地域経済循環マップ」⇒地域が何で稼いでいるのかを分析
- ・「観光マップ」⇒From-to 分析で人の流れを分析

● 地図で見る統計システム「jSTAT MAP」の活用

当所において限られたマンパワーを有効活用し、管内の小規模事業者へ広く情報を提供するため、政府統計ポータルサイト（e-Stat）のデータを可視化するシステム「jSTAT MAP」を活用し、経営指導員等が新規出店や事業見直しに係る商圈を整理し、定期的公表することで、小規模事業者が地域の経済動向を踏まえた事業計画を策定するための資料として活用する。

【分析手法】

- ・年代別、男女の人口別、世帯数等を数値とグラフで表示し、商圈の基本的なデータを分析
- ・商圈内の人口、世帯数、人口密度、従業者数を町丁別に色で表すことで、商圈の状況を把握し、購買力を分析
- ・人口増減の傾向から商圈の成長性を分析
- ・政府統計データ（所得水準、消費支出額等）からターゲットを設定

②荒尾市経済動向調査の実施

管内の景気動向等について、当地域の実態を把握するため、日本商工会議所が実施する「LOBO 調査」の独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年1回調査・分析、公表することで、小規模事業者が地域の経済動向を踏まえた事業計画を策定する資料として活用する。

【調査対象】管内小規模事業者 100 社

【調査項目】(DI 値) 売上高、採算、仕入単価、販売単価、従業員、業況、資金繰り

＊独自項目：事業承継、設備投資、雇用状況、販路開拓

【調査手法】調査票については Google Form、FAX、メールで回収

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う

【整理・分析の具体的手法】

- ・管内小規模事業者 100 社を地域の業種比率により抽出
- ・経営指導員（70 社）、経営支援員（30 社）を目途に担当企業を振り分け、調査依頼から回収までを行う。（巡回、電話等でフォローすることで回収率を高める）
- ・回収した結果は経営支援員が取りまとめ、経営指導員、外部専門家とともに分析する

(3)成果の活用

●情報収集・調査、分析した結果は当所ホームページ、会報に掲載する他、荒尾市のホームページ、広報誌にも掲載することで、より多くの管内事業者にも周知する。

●経営指導員等が窓口・巡回指導を行う際や荒尾市役所における窓口相談での参考資料とする。

(4)目標

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
RESAS 分析情報	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
jSTAT MAP 分析情報	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
荒尾市経済動向調査	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

4. 需要動向調査に関すること

(1)現状と課題

【現状】

これまでは小規模事業者持続化補助金等の事業計画策定事業所を中心に、国等の統計資料を活用し、地域での市場規模等の情報提供をしてきたが、個別対応であった他、既存商品・サービスに対する国の統計情報提供がメインであり、新商品開発や既存商品のブラッシュアップに繋がる調査や管内事業所のブランディングに資する調査ができていなかった。

【課題】

これまでは国や県等の調査データに基づく需要調査となっており、既存商品のブランディングや新商品・サービスを開発する上でターゲットを明確にした調査ができておらず、マーケットインの考え方を浸透させることができなかった。

この点を踏まえ、ターゲットを想定した消費需要調査を実施する。

(2) 事業内容

①第6次荒尾市総合計画-改訂版-の重点戦略に記載されている「あらおファンの拡大（本市への関心と好感度の向上、観光地域づくりの推進）」と連動し、荒尾市観光PRキャラバン隊の協力を得て当市を日帰りで訪れる観光客をターゲットとして「荒尾市の観光、特産品に関するイメージ調査」を実施し、既存の観光資源や特産品のブラッシュアップ、新商品開発等に繋げる。

【サンプル数】

荒尾市観光PRキャラバン隊が訪問する九州6県において各県10名ずつ計60名にアンケート調査を実施。

【調査項目】

回答者の属性（居住地、年齢等）、荒尾市の知名度、荒尾市を訪問する際の目的地、荒尾市のイメージ（観光、特産品）、荒尾にあったらいいもの

【分析手法】

荒尾市、荒尾市観光協会の担当職員及び専門家とともに経営指導員が分析を行う。

【成果の活用】

- ・当所観光サービス部会の会議等において分析結果を報告し、事業者の新商品開発等に繋げる。
- ・荒尾市観光担当者、荒尾市観光協会と情報共有を行い、荒尾市の観光地域づくりに繋げる。

②令和8年6月に「道の駅あらお（仮称）」の開業が予定されていることから、新たな特産品の開発に繋げるため、管内の食料品製造事業所5社程度をピックアップし、経営分析、事業計画策定の支援を実施するとともに、各社のコラボレーション商品や地元農水産事業者との連携による新商品開発を支援する。

開発した新商品の需要動向調査として、市内及び福岡県内に店舗を持つ会員事業所の協力を得て試食及び来場者アンケートを実施し、調査結果の分析を実施した上で各事業者にフィードバックを行い、新商品のブラッシュアップを図る。

【サンプル数】

50名／日×調査日数

【調査項目】

- ・商品の内容、価格設定、パッケージ、利用方法（自家用、贈答用等）
- ・事業者による消費者へのヒアリング

【分析手法】

- ・調査結果について経営指導員及び経営支援員が分析資料を作成し、参加店に提供。
- ・参加店と取引のあるバイヤーや専門家等の意見を取り入れながらより実践的な分析を行う。

【成果の活用】

- ・調査結果をもとに新商品のブラッシュアップを図るとともに、新たな販路開拓に繋げる。

(3) 目標

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①調査件数	60 件	60 件	60 件	60 件	60 件
②調査対象事業者数	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

当所ではこれまで窓口・巡回相談による金融支援、税務支援、補助金申請支援に伴う事業計画策定支援等を通じて事業所の経営状況分析を実施してきた。令和3年度～5年度の累計では目標達成率 74.6%と目標に届かなかった。

同期間においてはコロナ禍の影響に係る各種給付金申請やコロナ融資等の取扱件数が多く、通常業務に取り組みなかったことも影響しているが、コロナ禍の影響が薄まった令和5年度においても目標達成率 90%ともう一步という結果となった。

[課題]

- ・補助金申請についてはより具体的な分析と事業計画策定が必要となっており、1件あたりに要する時間が長くなる傾向がある。
- ・経営指導員のみが経営分析に携わり、経営支援員が関与できる機会が少なかった。
- ・専門家相談等については目の前の課題解決に寄与したが、経営分析に至るケースが少なかった。

(2) 事業内容

①窓口・巡回相談による経営指導員・経営支援員による状況把握

窓口・巡回相談によるヒアリング調査を通じてより多くの小規模事業者の経営状況把握に努め必要な支援策を検討する。

【分析項目】

- ・定量面：売上（前期売上）、売上総利益、営業利益、経常利益、従業員数
- ・定性面：経営環境（前年対比、今後の見通し）、経営課題、後継者、販売促進、事業計画作成の有無等

【分析手段】

窓口・巡回相談対応時にヒアリング調査を実施

目標件数：1年目・2年目 経営指導員 40社／年、経営支援員 5社／年

3年目以降 経営指導員 60社／年、経営支援員 5社／年

*経験の浅い経営指導員・支援員が多いため、当初2年間は数値目標を低く設定。

【成果の活用】

- ・今後の相談対応時の詳細分析や事業計画策定における資料とする。
- ・経営基幹システム「Bizミル」に入力して所内でデータを共有することで、経営指導員・経営支援員」のスキルアップを図る。

②経営指導員による経営・財務分析

上記の情報をもとに、経営状況の分析を希望する事業者や経営分析の必要性が高い事業者を抽出し、複数年の財務諸表の準備やヒアリング時間を設け、事業者の現状を詳細に把握し、SWOT分析等を実施し、今後の方向性を探る。より高度な分析を必要とする場合には専門家による分析（下記⑤）を実施する。

【分析項目】

直近3期分の財務諸表をベースとした財務分析（収益性、成長性、生産性、効率性、安全性）及び地域の経済動向調査も踏まえたSWOT分析

【分析手段】

事業者ごとに担当指導員を配置し、事業者との対話を繰り返すことで、事業者の本質的な課題を抽出すると共に、財務資料を共有していただくことで現状分析を行う。

【成果の活用】

・ヒアリングをもとに作成した経営分析表（財務・経営）を各事業者に提供した上で内部環境、外部環境等に関する追加ヒアリングを実施し、SWOT分析を行い、自社の現状を明確にすることで事業者にとって必要な情報を提供し、必要に応じて事業計画策定を行う。

・分析結果については経営基幹システム「Bizミル」に入力し、所内でデータを共有することで経営指導員・経営支援員のスキルアップを図る。

③資金調達支援に関する経営指導員による経営・財務分析

窓口・巡回相談時の資金調達要望を踏まえ、経営改善のための資金調達が必要であると判断した場合は、小規模事業者経営改善資金（マル経）を斡旋するために経営分析を行う。

【分析項目】

現在の経営状況、借入状況、財務分析（収益性・成長性・生産性・効率性・安全性）

【分析手段】

担当指導員が複数年の財務分析を踏まえて経営者にヒアリングを実施する。

【成果の活用】

- ・財務分析内容については各事業者にフィードバックし、財務面での改善内容を提示する。
- ・必要に応じて経営改善に資する事業計画策定に繋げる。
- ・分析結果は経営基幹システム「Bizミル」に入力して所内でデータを共有することで経営指導員・経営支援員のスキルアップに繋げる。

④セミナー開催に伴う経営指導員による経営・財務分析

当所主催の各種セミナー参加者のフォローアップにおいて、経営・財務分析希望者の掘り起こしを図る。

【分析項目】

- ・定量面：売上（前期売上）、売上総利益、営業利益、経常利益、従業員数
- ・定性面：経営環境（前年対比、今後の見通し）、経営課題、後継者、販売促進、事業計画作成の有無等

【分析手段】

- ・セミナー受講者で経営分析を希望する事業者担当指導員（支援員）を配置
- ・複数年の決算書を共有していただき、経営基幹システム「Bizミル」に入力し、ローカルベンチマーク等を活用した財務分析を行う。
- ・必要に応じて専門家派遣（下記⑤）を活用し、より高度な分析を行う。

【成果の活用】

- ・事業者に対し分析結果をフィードバックし、必要に応じて事業計画策定を行う。
- ・分析結果については所内でデータを共有し、経営指導員・経営支援員のスキルアップを図る。

⑤専門家派遣による経営・財務分析

当所経営指導員等で対応できない専門的な業種、課題に対しては専門知識を有する士業(中小企業診断士、税理士、会計士、社会保険労務士等)やよろず支援拠点等他支援機関の専門家と連携し、経営分析を実施する。

【分析項目】

より専門性が高い相談への対応を想定しているため、事業者の状況に応じた分析を実施する。

【分析手段】

担当指導員がヒアリング内容に応じて適当と思われる専門家を派遣、相談に同席して分析内容を把握する。＊必要に応じて複数回の派遣も検討する。

【成果の活用】

- ・担当指導員が専門家の分析結果(報告書等)を事業者に説明し、必要に応じて事業計画策定を行う。
- ・分析結果については経営基幹システム「Biz ミル」に入力して所内でデータを共有することで経営指導員・経営支援員のスキルアップを図る。

(3) 目標

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①状況把握(窓口・巡回)	90 社	90 社	120 社	120 社	120 社
②経営分析	45 社	45 社	60 社	60 社	60 社
③資金調達のための分析	15 社	15 社	20 社	20 社	20 社
④セミナー開催による分析	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
⑤専門家による分析	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
合計(②～⑤)	75 社	75 社	95 社	95 社	95 社

6. 事業計画策定支援に関すること**(1) 現状と課題****[現状]**

これまでは窓口・巡回相談を中心に小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、資金調達に関する計画、創業計画等について、経営指導員による事業計画策定支援を実施してきた。

令和3年度～5年度の累計では目標達成率 65.3%と目標に届かなかった。

同期間においてはコロナ禍の影響に係る各種給付金申請やコロナ融資等の取扱件数が多く、通常業務に取り組みなかったことも影響しているが、コロナ禍の影響が薄まった令和5年度においても目標達成率 82.5%と目標に達することができなかった。

【課題】

- ・これまで窓口・巡回相談からの発掘が中心であったが、事業計画策定企業を増やすためにも集団指導による掘り起こしが必要である。
- ・経営革新計画承認については、令和3年度～令和5年度において6社の申請を支援したが、より多くの企業が経営革新に取り組むためにも集団指導により同計画の必要性を周知し、専門家と連携しながら支援に取り組む必要がある。
- ・創業計画については荒尾市起業家支援センターと連携し、創業塾や夜の創業相談会（原則毎週木曜日 20:30 まで相談可）を実施するとともに、経営指導員が創業計画策定を支援しているが、創業に至らない案件も複数見られる。
- ・「事業継続力計画」や「事業承継計画」に関してはセミナーを開催し、個別のフォローアップ段階に入っている事業所もあるが、策定完了に至った事業所は少なく、今後も支援を継続する必要がある。

(2) 支援に関する考え方

小規模事業者の多くがこれまでの経験に基づいた経営を行っており、事業計画策定の必要性についての認識が低いため、窓口・巡回指導において事業者の声に耳を傾け、対話を繰り返す中で事業計画を作ることの意義を認識してもらい、「自分のため」という意識で計画策定に取り組んでいただくことが重要と考える。

また、事業計画策定にあたっては、事業者が「当たり前と思っていることが強み」になること、「強みと思っていることが弱みとなりうる」等、客観的視点が必要となることから、一番身近な相談相手である経営指導員等が寄り添った支援が必要と考える。

(3) 事業内容

①小規模事業者持続化補助金申請に向けた計画策定支援

同補助金についてはこれまで窓口・巡回相談を通じて事業計画策定、申請支援を行ってきたが、今後より多くの申請者を発掘するため、同補助金に関する事業計画策定セミナーを年1回実施する。

【支援対象】

経営状況分析を実施した事業者、同補助金に係る事業計画策定セミナーを受講した事業者、創業支援を行った事業者

【支援手法】

同補助金に関するセミナーを開催し、計画の必要性や策定手法を伝え、経営者自身が「自分のための計画であること」を認識した上で作成に取り組む。

策定にあたっては担当する経営指導員・経営支援員が内容のチェックや書き方のわからない点に関する説明等を行い、必要に応じて専門家派遣や相談窓口を活用する。

(1社あたり3回程度の支援を予定)

②経営革新申請に向けた計画策定支援

経営革新の認定支援については令和3年度～令和5年度において6社の支援を実施したが、過去には支援案件がない年もあるなど、件数は多くない。

より多くの事業者に経営革新に取り組んでもらうため、経営革新セミナーを年1回開催し、同制度の周知を図るとともに、事業者が「自社の価値を高めるための計画である」との認識のもと事業計画を作成することを支援する。

【支援対象】

経営状況分析を実施した事業者、経営革新セミナーを受講した事業者

【支援手法】

経営革新計画に関するセミナーを開催し、計画の必要性や作成手法を伝え、経営者自身が「自分のための計画であること」を認識した上で作成に取り組む。

策定にあたっては専門家派遣や相談窓口を担当する経営指導員・経営支援員が同席して内容を把握し、策定支援を行う。(1社あたり5回程度の支援を予定)

③事業継続力強化計画・事業継続計画（BCP）策定に向けた支援

近年頻発・激甚化する自然災害や感染症による行動制限が事業に与える影響が大きくなっており、当地域においても平成28年に発生した熊本地震や令和2年7月に発生した豪雨災害など、災害時に事業継続できる計画を策定しておくことは喫緊の課題となっている。

当所では近年「事業継続力強化計画作成セミナー」を年1回開催し、計画策定の支援にあっているが、参加者は多くない。

引き続き同計画の必要性を伝えるとともに、「自分の会社・従業員を守るための計画」との認識のもと、1社でも多くの事業者が計画作成に取り組んでもらうため、事業継続力強化計画作成セミナーを年1回開催する。

【支援対象】

事業継続力強化計画作成セミナーを受講した事業者、窓口・巡回相談において計画策定に取り組むことを決めた事業者

【支援手法】

- ・事業継続力強化計画作成セミナーを開催し、計画の必要性や作成手法を伝え、具体的な計画についてはガイドラインを参考に事業者が自社の状況を把握した上で作成に取り組み、担当指導員・支援員が作成の補助を行うとともに、必要に応じて専門家派遣等によるフォローを行う。

- ・第二段階として事業継続計画（BCP）策定を希望する事業者については、専門家派遣を活用し、担当経営指導員・経営支援員が同席して策定支援を行う。

④創業に向けた計画策定

創業支援に関しては窓口相談の他、荒尾市起業家支援センターと連携して年2回の創業塾（内1回は荒尾市特定創業支援事業対象セミナー）を実施している。

創業塾参加者は平均して10名前後で、漠然と創業を考える人から具体的な計画を持った人まで様々な段階であり、近年は徐々に参加者の開業率が高まりつつある。

コロナ禍による雇用の不安定化や終身雇用に囚われない働き方が浸透する中、創業を考える人も増えてきており、創業支援の必要性は高まっていることから、起業予備軍の掘り起こしを行い、セミナー受講者の増加に繋がる取り組みを行う。

【支援対象】

創業塾受講者、創業融資希望者、有明高等専門学校生等

＊近隣地域の関係機関に創業塾チラシや荒尾市の創業支援メニューチラシを設置することで、他地域から荒尾市に出店する事業者を増やし、管内の事業所数の減少に歯止めをかけるとともに雇用創出を図る。

【支援手法】

創業塾を開催して創業計画の必要性や作成手法を伝えるとともに、日本政策金融公庫の創業計画書を利用して創業計画書を作成するワークを実施する。

不明な点については担当の指導員等が説明しながら作成支援を行い、セミナー後も計画策定完了から開業後まで切れ目のない伴走支援を続けることで、創業希望者の開業前後の不安を払拭する。

⑤事業承継に向けた計画策定支援

事業承継については計画策定から承継実行まで時間がかかることから、早めに取り掛かってもらうため、セミナーを開催して計画策定の必要性や押さえておくべき項目等を伝えている。

これまではセミナー受講者は少なかったが、令和6年度に開催したセミナーでは現経営者・後継者（予定者）の他、M&Aを考える事業者等まで20名を超える参加があるなど、事業承継の必要性が高まっており、これまで以上に支援を強化する必要がある。

また、熊本県事業承継・引継ぎ支援センターや中小機構と連携し、事業承継計画の策定、承継完了に至った事業所も複数社あることから、関係機関との連携を強化し、支援先の発掘に取り組む。

【支援対象】

事業承継セミナー受講者、窓口・巡回相談における事業承継検討事業所

【支援手法】

事業承継セミナーを開催し、計画性の必要性や作成手法を伝え、現経営者と後継者（予定者）が計画策定を行う。

計画策定においては現経営者と後継者（予定者）の考えに相違点が多く、お互いの考えを客観的視点からまとめる必要があるため、担当指導員・支援員が双方の考えをよく聴き、ずれが生じている点を整理しながら、お互いが納得する形にまとめ上げていく必要がある。

また、事業承継においては税務面や法務面でより高度な支援が必要となることから、関係機関の専門家等を交えた支援を行う。（1社あたり5回程度）

⑥ものづくり補助金申請に向けた計画策定支援

同補助金についてはこれまで窓口・巡回相談での対応が主であり、申請件数も年1社程度と多くない。

しかしながら、生産性の向上は製造業、建設業、サービス業と多くの業種で取り組むべき課題であり、人手不足が深刻化している現状においてはより必要となることから、より多くの事業者周知するためのセミナーを開催し、計画策定支援を行う。

【支援対象】

ものづくり補助金計画策定セミナー受講者、窓口・巡回相談者

【支援手法】

ものづくり補助金計画策定セミナーを開催し、計画の必要性や策定手法を伝える。

申請書作成にあたっては高度な知識を要することから、専門家派遣を活用し、担当指導員・支援員が同席して支援を行う。（1社あたり5回程度）

(4) 目標

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
持続化補助金申請計画	15	15	20	20	20
経営革新計画（県知事承認）	3	3	6	6	6
事業継続力強化計画	5	5	10	10	10
事業継続計画（BCP）	1	1	2	2	2
創業計画	5	5	10	10	10
事業承継に向けた計画	5	5	10	10	10
ものづくり補助金申請計画	3	3	5	5	5
合計	37	37	63	63	63

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〕

これまでは小規模事業者持続化補助金、創業計画、ものづくり補助金等の事業計画策定事業者を中心に、窓口・巡回相談において計画の進捗状況、資金面でのフォローを実施してきたが、事業者からの支援要請によるフォローが中心となり、十分なフォローができておらず、フォローアップ件数は多くなかった。

〔課題〕

事業計画策定事業者に対し計画的なフォローができていなかった反省から、担当指導員・支援員が巡回によるフォローアップ計画を作成し、計画の進捗状況を確認することで、その時々に必要な支援内容を把握し、適切なフォローアップを行う必要がある。

(2) 事業内容

上記6. ー(4)に掲げる事業計画策定事業者に対しては担当指導員・支援員が2ヶ月ごとに巡回訪問を行い、計画の進捗状況を確認するとともに計画値に対する売上未達成や新たな問題が発生している場合には状況把握のためのヒアリングを実施し、計画未達に至った原因を事業者とともに考え、事業者の納得を引き出した上で、課題解決に取り組む。

必要と思われる場合には専門家派遣等の支援メニューを活用して課題解決に向けた支援に取り組む。

フォローについては原則2ヶ月毎に実施し、3回目の進捗確認で大きな問題が発生していない事業者については以後四半期毎のフォローとする。

ただし、事業者から新たな問題が発生した等の連絡があった際には適時対応する。

担当者の巡回についてはフォローアップ計画書・報告書を作成し、法定経営指導員がフォローアップの状況を管理し、担当者との協議により頻度や支援内容の見直しを行う。

また、密なフォローアップが必要と判断した事業者については、毎月巡回訪問し、進捗状況を把握し、適切な支援を行う。

(3) 目標

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業者数	37	37	63	63	63
延べ回数	202	202	328	328	328
売上増加事業者数	19	22	40	40	40
売上総利益率増加事業者数	16	18	32	32	32

＊延べ回数算出方法

R7 年度・R8 年度 年 6 回実施×27 社＋年 4 回実施×10 社
R9 年度～R11 年度 年 6 回実施×38 社＋年 4 回実施×25 社

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事

(1) 現状と課題

〔現状〕

平成 28 年に発生した熊本地震以降、日本商工会議所や熊本商工会議所が主催する「復興支援」をテーマとした展示会や商談会への参加をきっかけに、出展準備セミナーや FCP シート作成支援講座の開催、参加後のアンケート調査を通じた支援を実施してきたが、コロナ禍以降はこれらに対する支援ができていない。

一方、SNS を活用した販路開拓については Instagram による情報発信や運用の見直し、無料で使えるデザインツール（Canva）等に関するセミナー・個別相談を実施し、継続的な支援を行っている。

〔課題〕

これまでは管内小規模事業者の展示会・商談会出展ニーズが把握できておらず、十分な支援ができていなかった。

また、準備段階、プロモーション、コスト面を含め小規模事業者単独での展示会出展は難しいため、「2. 地域の経済動向調査」に熊本県や福岡県等で開催される展示会等への出展希望に関する項目を設け、出展ニーズの掘り起こしを図る。

また、展示会・商談会に出展するための人手が足りていない事業所も多いことから、引き続き SNS を活用した販路開拓支援も継続する。

(2) 事業内容

前述のとおり、人口減少が進むことによる地域市場規模の縮小が見込まれる中、荒尾市の交通アクセス等の地域的優位性、観光資源に恵まれている点を生かした取り組みにより、交流人口・関係人口、その先の定住人口増加を図る他、「第 6 次荒尾市総合計画-改訂版-」において重点項目となっている「地域産業の生産性向上、農水産業の成長産業化」に寄与するため、「食」に関わる事業者（食品製造業・飲食サービス業）を重点的に支援する。

① 展示会出展事業（BtoB）

販路開拓のための展示会・商談会出展ニーズを掘り起こし、経営分析及び事業計画を策定した事業者のうち「食」に関する事業者 5 社程度を選定し、食関連の展示会出展にすることで新たな販路の開拓を支援するとともに、人手不足を解消するために必要な設備・機器やシステム・サービスによる生産性向上に向けた情報収集の場としても活用する。

展示会出展にあたっては経営指導員等も同席し、アンケート調査の実施、分析や出展後の販路開拓事業についても継続支援を行う。

【想定する展示会等】

名称：「FOOD STYLE Kyushu」

概要：日本の“食”に関わる全ての方の新たなビジネスチャンスと課題解決のための商談・情報交換の場として、1,200 社以上の全国の魅力あふれる食品・飲料、設備・機器、システム・サービスまでが集結する九州最大級のイベント

（令和 6 年度：11 月 13 日～14 日開催、出展者約 1,200 社、来場者約 16,000 人）

②荒尾市物産展参加事業（BtoC）

平成 25 年、熊本荒尾ソーラーパーク株式会社（出資比率：S B エナジー50%、三井物産 50%）が荒尾市大島適地にメガソーラーを建設されたことにより、熊本荒尾ソーラーパーク株式会社と荒尾市と熊本県の 3 社協定を締結したことをきっかけとして、平成 26 年度より荒尾市がソフトバンク(株)本社において物産展を開始。令和 5 年度より豊田通商(株)の傘下となったことから、令和 6 年度より豊田通商(株)東京本社に会場を移して開催されている同事業に経営分析及び事業計画を策定した事業者のうち「食」に関する事業者 5 社程度を選定して出展し、新たな販路開拓を支援する。

物産展においてアンケート調査を実施、分析や出展後の販路開拓事業についても継続支援を行う。

【荒尾市物産展】

時期：例年 9 月～10 月頃（2 日間開催）

概要：豊田通商(株)東京本社において同社社員を対象に荒尾市特産品の展示販売を実施。

（令和 6 年度：9 月 11 日(水)～12 日(木) 来場者約 500 名／日）

③SNS を活用した販路開拓（BtoB、BtoC）

各種 SNS は費用を抑えた上で、より広い商圈に情報発信し、新たな顧客を獲得するために有効なツールであるが、一方では全国・全世界の同業者が競合となる面もあることから、より効果的な情報発信の方法、閲覧者の分析手法等について紹介するためのセミナーを開催する。

【想定するセミナー】

名 称：SNS 活用による販路開拓セミナー

時 期：9 月頃

参加者：20 名程度

(3) 目標

	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①展示会出展事業者数	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
成約件数	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
②荒尾市物産展出展事業者数	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
売上高	30,000 円	30,000 円	30,000 円	30,000 円	30,000 円
③SNS 活用セミナー参加者	20 人	20 人	20 人	20 人	20 人
売上高	100,000 円	100,000 円	100,000 円	100,000 円	100,000 円

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

当所では、外部有識者による経営発達支援計画検証委員会を年 1 回（5 月）開催し、評価・見直しを実施してきた。

事業の評価、見直しについては、計画値と実績の乖離について指摘を受けることも多く、翌年度の目的達成に向けて取り組みを行ったものの、未改善に終わった項目もあったため、実現可能な目標値設定とするとともに、内部での進捗管理・共有を徹底することで、目標値の達成に向けた取り組みを強化する。

(2) 事業内容

当所の正副会頭会議と併設して、以下のメンバーによる検証委員会を年1回開催し、経営発達支援計画に記載した全ての項目についての評価を行う。

【構成メンバー】

●外部有識者

中小企業診断士、荒尾市観光協会専務理事、荒尾市起業家支援センターマネージャー

＊外部有識者より委員長選任

●事務局

荒尾市産業振興課長、法定経営指導員

①目標数値の月次管理

・事業計画策定支援及びフォローアップに関する取り組み状況については、毎月1回法定経営指導員が達成度合いを確認する。

・結果については人事考課への反映も含め、経営指導員・経営支援員のモチベーションアップを図る。

②セミナー・展示会・物産展等へのアンケートによる量的評価を実施

・セミナー等参加者への満足度・理解度の視点を踏まえたアンケート調査を実施し、事業の評価・見直しの検討材料とする。

③経営基幹システム「Bizミル」への情報入力によりの支援状況を「見える化」、職員同士がデータを活用することで、更なる相乗効果の発揮に向けた基礎資料とする。

④当委員会の評価結果は、正副会頭会議にフィードバックした上で、事業実施方針に反映させるとともに、会報に掲載する他、常時当所ホームページに掲載することで、管内の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

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

小規模事業者支援については属人的支援となることが多く、これを解決するため、当所では経営基幹システム「Bizミル」を導入してクラウド上に経営カルテを整備することで、職員間の情報共有を図るとともに、同アプリを利用した経営分析を行っている。

また、事業承継や事業再構築補助金といった高度な知識が求められる支援については、専門家派遣や相談窓口を活用し、経営指導員等が同席して内容の把握に努めるなど、支援スキルの向上に取り組んでいる。

前期経営発達支援計画の中においては経営指導員、経営支援員、一般職員向けの資質向上研修を実施し、需要動向調査やそれに伴う情報提供等については経営支援員が関与する件数が増えたものの、経営分析、事業計画策定についてはあまり関与することができず、一般職員については、支援業務に関わることがほとんどできなかった。

経営指導員の資質向上はもちろんであるが、次代の経営指導員となる経営支援員が支援に関わる件数を増やすことが組織体制強化に不可欠である。

(2) 事業内容

①経営指導員に不足する支援ノウハウの向上

経営分析、事業計画策定等が目標未達となっている原因は、経営指導員が事業者の本質的な課題抽出をしきれていないことや、事業者に経営分析や事業計画策定を策定することの重要性を伝えきれていないことが原因の一つと考えられる。

これを解決するために、専門家派遣に同席する際には、事業者のみならず専門家の課題抽出・支援の流れの組み立て方にも意識を向け、経営指導員の資質向上を図る。

②経営支援員、一般職員に不足する資質の向上

これまで経営分析、事業計画策定支援については経営指導員のみに対応となり、次代の経営指導員候補である経営支援員、一般職員の関与がほとんどできていなかった点を踏まえ、経営支援員、一般職員向けの経営分析能力、事業計画策定支援能力の強化を図るための研修を実施するとともに、OJTとして実際の相談に同席し、経営指導員や専門家の相談対応手法を学ぶことで資質向上を図る。

③経営指導員、経営支援員、一般職員に不足する資質向上

これまで需要動向調査においては、小規模事業者への地域景況感等の情報提供が十分でなく、活用ができていないことから、地域景況感をリアルタイムに提供するためにも、経営指導員、経営支援員、一般職員向けに、地域経済分析システム「RESAS」や地図で見る統計システム「jSTAT Map」の活用研修を定期的に行い、地域景況感等の情報をリアルタイムかつ効果的に提供する。

④事業計画策定後の実施支援を強化するための定期ヒアリング

経営指導員、経営支援員が策定に関与した事業計画についてはフォローアップの実効性を高めるために、フォローアップ計画・状況報告書の内容を踏まえて法定指導員が担当職員に定期的なヒアリングを行い、意見交換することで職員の支援能力向上を図る。(毎月1回)

⑤経営支援カルテによるデータベース化

ヒアリング内容、財務状況を経営支援基幹システム「Biz ミル」に随時入力し、全職員での共有を図ることにより、担当職員以外の視点による分析や情報提供が可能となる。

また、他社の支援状況を知り、意見交換することで、職員相互の資質向上を図る。

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]

- ①県内商工会議所との連携については、県商工連主催の各種職員研修に参加して職員の資質向上に取り組む他、事務局長・相談所長会議に出席して情報交換を行っている。
また、熊本商工会議所が幹事会議所として実施している専門家派遣を活用し、中小事業者の支援及びOJTによる職員の資質向上に取り組んでいる。
- ②県北地域の商工会議所・商工会との連携については、熊本県経営指導員協議会県北支部主催がする資質向上研修や先進地視察研修等に参加して経営指導員の資質向上に取り組む他、定期会合に出席して情報交換を実施している。
- ③日本政策金融公庫熊本支店との連携については、マル経協議会等に参加して職員の資質向上に取り組む他、資金調達案件発生時等にも情報交換を実施しているが、計画していた「マル経推薦書作成能力向上研修」については、コロナ禍以降実施できていない。
- ④地域金融機関との連携については、当所専門ビジネス委員会主催の金融交流会（参加者：市内金融機関の支店長及び渉外担当者、荒尾市金融担当者、同委員会所属議員、経営指導員）において情報交換を実施している。（コロナ期間を除き毎年開催）
- ⑤荒尾市起業家支援センターとの連携については、同センターマネージャー、荒尾市担当職員、経営指導員が定例会（2ヶ月に1回）を通じて情報交換を実施する他、市特定創業支援事業対象となる創業塾等を通じて創業者の発掘に努めている。
- ⑥熊本県よろず支援拠点との連携については、同支援拠点が主催するセミナーへの参加等、不定期な情報交換となっている。

[課題]

- ・県商工連主催研修については一部経営支援員が出席しているものがあるが、その他の研修・会議については主に経営指導員が出席しており、経営支援員・一般職員の関与が少ない。
- ・次代の経営指導員となる経営支援員や一般職員が他の支援機関と連携することは小規模事業者の支援の充実のみならず、今後の組織強化の観点からも重要であることから、他支援機関との接触機会を増やす必要がある。

(2) 事業内容

[前期計画からの継続事業]

①熊本県商工会議所連合会との連携

目 的：支援事例共有による職員の支援能力向上、他機関との情報共有による組織強化

効 果：・様々な支援事例やそれに対する他指導員の考えを知ることで職員の支援スキル向上に繋げる。

・他機関の組織運営に関する情報交換を行うことで、当所の組織強化を図る。

方 法：・各種研修会への参加（年3回程度）

・事務局長・相談所長会議等への参加（年2回程度）

参加者：県内商工会議所

②熊本県経営指導員協議会県北支部との連携

目 的：支援事例共有による職員の支援能力向上、他機関との情報共有による組織強化

効 果：・様々な支援事例やそれに対する他指導員の考えを知ることで職員の支援スキル向上に繋げる。

・他機関の組織運営に関する情報交換を行うことで、当所の組織強化を図る。

方 法：資質向上学習会（年1回）、先進地視察研修（年1回）、定例会合（年2回）

参加者：荒尾商工会議所、玉名商工会議所、長洲町商工会、南関町商工会、玉名市商工会、水町商工会、玉東町商工会

③日本政策金融公庫熊本支店との連携

目 的：経営指導員のマル経推薦書作成能力向上

効 果：マル経推薦における推薦書作成のポイントや各地の事例を知ることで経営指導員の金融支援能力向上を図る。

方 法：マル経協議会への参加（年2回程度）

参加者：日本政策金融公庫熊本支店、県内商工会議所・商工会

④地域金融機関との連携

目 的：地域の金融情勢について情報交換を行い、関係者の交流を図ることで資金調達支援に関する連携を強化する。

効 果：地域の金融情勢について関係者が情報共有し、他機関の支援状況を知ることで、職員の金融支援能力向上を図るとともに、資金調達需要について円滑な対応を行う。

方 法：金融交流会（年1回）

参加者：肥後銀行荒尾支店、肥後銀行荒尾中央支店、熊本銀行荒尾支店、熊本中央信用金庫荒尾支店・中央支店、荒尾市金融担当者、当所委員会所属議員、経営指導員

⑤荒尾市起業家支援センターとの連携

目 的：荒尾市の創業希望者を掘り起こし、創業者支援に繋げる。

効 果：創業者を増やすことにより、管内の事業所数減少に歯止めをかけるとともに、雇用の場を創出する。

方 法：定例会（2ヶ月に1回）、創業塾（年2回程度、内1回は市特定創業支援事業対象）

参加者：荒尾市起業家支援センターマネージャー、荒尾市担当者、経営指導員等

[前期の反省を踏まえた取組み、新たな取組み]

①マル経推薦能力向上研修

目 的：経営支援員等のマル経推薦に係る必要書類の把握や推薦書作成能力向上を図る。

効 果：経営支援員等の金融支援能力及び経営指導員が対応する金融支援のサポート能力向上を図る。

方 法：日本政策金融公庫熊本支店に講師派遣依頼を行い、研修を実施（年 1 回）

参加者：経営支援員等若手職員

②熊本県よろず支援拠点との連携強化

目 的：経営革新支援に多くの実績を持つ同機関と定期的な情報交換を行うことで、当所の課題となっている経営革新支援先の開拓に繋げるとともに、経営指導員等の支援能力向上を図る。

効 果：経営革新支援事業者の掘り起こしを図り、支援能力向上を図ることで、管内事業者の企業価値を高める。

方 法：定例情報交換会（年 1 回）

参加者：経営指導員、経営支援員

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

前述のとおり、当市においては荒尾競馬場跡地「あらお海陽スマートタウン」において都市開発が進行しており、令和 8 年 6 月には「道の駅あらお（仮称）」の開業が予定される他、有明海沿岸道路の当市までの延長工事が行われている。

また、荒尾市としては同エリアと荒尾駅周辺の賑わいづくりを計画しているが、通年で販売可能な特産品が少ないことや、現状では荒尾駅周辺には空店舗が多く、「駅前なのに暗い。」との声を耳にすることが多い。

これらの問題を解消するため以下の事業を実施する。

(2) 事業内容

①国の伝統工芸品「小代焼」の知名度向上及び販路開拓事業

当市の特産品である小代焼は熊本県内に 12 の窯元で作られており、その内 7 窯元が荒尾市に所在する。

しかしながら全国的な知名度が高いとは言えず、他の伝統工芸品と同様に担い手不足が問題となっている。

地域の伝統工芸品を守り、担い手を増やすには知名度の向上と売上増加による業界の安定が不可欠であると考える。

この課題を解決するため、(一社)荒尾市観光協会、小代焼窯元の会等との情報交換を行い、新たに開発が進む荒尾駅周辺へのポスター掲示や外国人観光客向けの多言語案内等の PR 活動を行う。

②観光情報 PR 事業

第 6 次荒尾市総合計画-改訂版-において荒尾市が重点項目としている「あらおファンの拡大（「本市への関心と好感度の向上」、「観光地域づくりの推進」、「インバウンド観光の推進」、「都市農村交流」）実現に向けては、(一社)荒尾市観光協会、荒尾市、荒尾商工会議所が共通のテーマ（季節別、ジャンル別等）を設けて計画的な情報発信を行うことで波及効果が大きくなると考える。

発信情報の調整を行うための定期的な情報交換会（2ヶ月に1回程度）を実施してそれぞれのホームページやSNS等を通じた情報発信を行う。

③行政・民間が協働で取り組む荒尾駅周辺地区の活性化

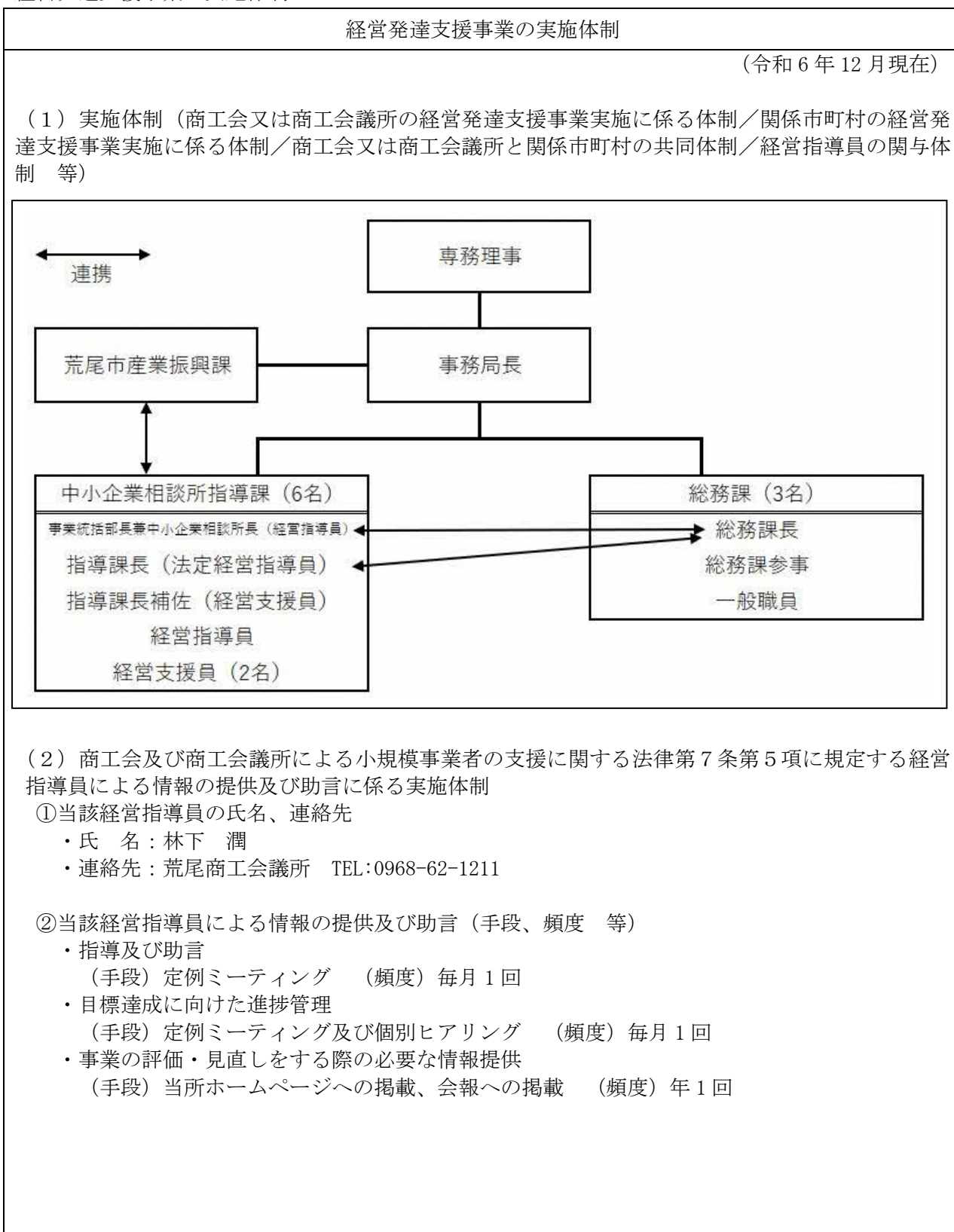
荒尾市では、「荒尾駅前活性化プロジェクト」として、リノベーション手法を活用した地域経済の活性化に取り組んでおり、令和5年度には駅前の旧たばこ店をリノベーションし、チャレンジショップとして実証実験を実施。令和6年度からは(一社)のあそびlaboが運営を引き継ぎ、「シェアショップ」として、民間主体で運営を行っている。

また、令和6年度には、九州旅客鉄道㈱、(一社)のあそびlaboと連携し、JR荒尾駅舎の一部をリノベーションし、コミュニティスペース（飲食・物販機能含む。）として活用を行っており、駅周辺のにぎわいの創出及び活性化を図っている。

さらに、荒尾市では荒尾駅周辺地区を対象として、都市再生整備計画（令和5～9年度）を策定しており、「あらお海陽スマートタウン」を核として、「人幸増加」、「交流・にぎわい創出」、「利便性向上」機能を有した多世代の市民や来訪者が集まる拠点の形成を図り、地域全体の活性化につなげることを目指している。同計画においては、官民連携で進めていく事業が多く含まれており、当所としても駅周辺の活性化事業に積極的に取り組む。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒864-0054 熊本県荒尾市大正町 1-4-5

荒尾商工会議所 中小企業相談所 指導課

TEL：0968-62-1211 FAX:0968-62-1216 E-mail：mail@arao-cci.or.jp

②関係市町村

〒864-8686 熊本県荒尾市宮内出目 390

荒尾市産業振興課

TEL：0968-63-1432 FAX：0968-63-1158 E-mail：sangyo@city.arao.lg.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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	7,900	7,900	8,100	8,100	8,100
・経済動向調査	300	300	300	300	300
・需要動向調査	200	200	300	300	300
・経営分析	400	400	500	500	500
・事業計画策定	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
・新たな需要開拓	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
・資質向上	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

(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
伴走型補助金、熊本県補助金、荒尾市補助金等

(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。

(別表 4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名			
分類	機関名	住所	代表者
公的支援機関	①熊本県よろず支援拠点	熊本県上益城郡益城町田原2081-10	チーフコーディネーター 鹿子木康
	②熊本県事業承継・引継ぎ支援センター	熊本県熊本市中央区横紺屋町10	統括責任者 山田博昭
	③熊本県中小企業活性化協議会	熊本県熊本市中央区横紺屋町10	統括責任者 宮崎智弘
金融機関等支援機関	④(株)肥後銀行	熊本県熊本市中央区練兵町1	取締役頭取 笠原慶久
	荒尾支店	熊本県荒尾市大正町1-1-27	支店長 前田裕規
	荒尾中央支店	熊本県荒尾市荒尾4160-242	支店長 福島一十百
	⑤(株)熊本銀行	熊本県熊本市中央区水前寺6-29-20	取締役頭取 坂本俊宏
	荒尾支店	熊本県荒尾市大正町1-1-20	支店長 大川洋
	⑥熊本中央信用金庫	熊本県熊本市中央区大江本町1-6	理事長 岡本浩幸
	荒尾支店・中央支店	熊本県荒尾市川登1868-4	支店長 月田真樹
行政	⑦熊本県	熊本県熊本市中央区水前寺6-18-1	県知事 木村敬
協力機関	⑧(一社)荒尾市観光協会	熊本県荒尾市原万田200-2	会長 山代秀徳
	⑨荒尾市起業家支援センター	熊本県荒尾市西原町1-3-1	マネージャー 西田吉博
	⑩(株)エイチ・エーエル	東京都豊島区東池袋1-18-1 20F	代表取締役 田村嘉康
連携して実施する事業の内容			
①熊本県よろず支援拠点 5. 経営状況の分析に関すること ・当所で実施する経営分析において、より専門性を要する場合に専門家相談を要請する。 6. 事業計画策定支援に関すること ・経営革新計画申請、ものづくり補助金申請、事業継続力強化計画・BCP 計画策定に関して専門的な知識を要する場合、専門家相談を要請する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ・フォローアップ支援に際し、専門的課題が発生した場合に専門家相談を要請する。 11. 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 ・定期的な情報交換会の開催（年1回） ②熊本県事業承継・引継ぎ支援センター 3. 地域の経済動向調査に関すること ・当所で実施する経済動向調査と併せて事業承継ヒアリングを実施する。 6. 事業計画策定支援に関すること ・事業承継計画策定にあたり、必要に応じて専門家派遣を要請する。 7. 事業計画策定後の支援に関すること ・事業承継計画策定後、新たに専門性を要する問題が発生した場合、専門家派遣を要請する。			

③熊本県中小企業活性化協議会

6. 事業計画策定支援に関すること

- ・事業再生計画策定については専門的な知識を要するため、専門家派遣を要請する。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

- ・フォローアップにおいて新たに専門性を要する問題が発生した場合、専門家派遣を要請する。

④金融機関等支援機関

11. 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

- ・金融交流会を通じて情報交換を実施し、事業者の円滑な資金調達を図る。

⑤熊本県

3. 地域の経済動向調査に関すること

4. 需要動向調査に関すること

- ・県が実施する各種調査事業の情報共有を図る。

⑥(一社)荒尾市観光協会

4. 需要動向調査に関すること

- ・荒尾市の観光に関する調査実施及び分析について、協力して実施する。

12. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

- ・観光情報 PR において共通テーマを設定した情報発信を行う。

⑦荒尾市起業家支援センター

6. 事業計画策定支援に関すること

- ・創業計画策定にあたり、より専門的な知識を要する場合、専門家相談を要請する。

11. 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

- ・定例会（2 ヶ月に1回）、創業塾（年2回程度、内1回は市特定創業支援事業対象）

⑧(株)エイチ・エーエル

3. 地域の経済動向調査に関すること

- ・当所で実施する経済動向調査におけるアンケート項目及び分析に関し、情報交換を実施する。
- ・「RESAS」、「jSTAT MAP」等の分析に関する情報交換を実施する。

4. 需要動向調査に関すること

- ・当所で実施する需要動向調査に関するアンケート項目及び分析に関し、情報交換を実施する。

5. 経営状況の分析に関すること

- ・同社が提供する経営支援基幹システム「Biz ミル」による SWOT 分析、財務分析等について、より効果的な結果を得るための指導を要請する。

6. 事業計画策定支援に関すること

- ・当所で実施する各種事業計画策定セミナーの講師派遣を依頼する。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

- ・当所で実施する展示会・商談会等出展前の研修講師派遣を依頼する。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

- ・同社が提供する経営支援基幹システム「Biz ミル」の効果的な活用についての研修、情報交換を実施する。

連携して事業を実施する者の役割

①熊本県よろず支援拠点

専門家による売上拡大・経営改善等、経営上のあらゆる悩みの相談に対応できるため、経営指導員等で対応が難しい小規模事業者の専門的な問題の解決方法を提案できる。

効果として、小規模事業者の問題解決の実現はもちろんであるが、経営指導員等が専門家相談に同席することで支援能力の向上に繋がる。

②熊本県事業承継・引継ぎ支援センター

事業承継に精通した専門家を抱え、経営指導員等だけで進めることが難しい事業承継問題についても、専門的知識を駆使して円滑な事業承継に導くことが期待される。

効果として、地域の小規模事業者の事業継続を可能とするとともに、経営指導員等が専門家相談に同席することで支援能力向上に繋がる。

③熊本県中小企業活性化協議会

事業再生に精通した専門家を抱え、経営指導員等では解決できない専門的な問題についても関係機関との連携を含む支援を行うことで小規模事業者の経営改善に導くことが期待される。

効果として、経営指導員等が専門家相談に同席することで支援能力向上に繋がる。

④金融機関等支援機関

金融の専門機関として有する資金調達計画や金融機関の視点での創業、事業承継等に関する支援ノウハウを共有することで、より効果的な事業者支援に繋がる。

⑤熊本県

海外事務所を含めた県の情報ネットワークや需要動向調査分析を活用することで、より広い市場における販路開拓等の支援に繋がる。

⑥(一社)荒尾市観光協会

当地域における観光専門機関として、観光情報の収集・情報発信を行っていることから、特産品等の新商品開発にあたり、観光客の需要を踏まえたアドバイスや商品完成後の情報発信を担うことで新商品のブランド化、販路開拓の面から小規模事業者を支援する。

⑦荒尾市起業家支援センター

中小企業診断士でもある同センターマネージャーは、福岡県中小企業診断士会に所属しており、他機関において実施する創業セミナー等の情報にも精通している。

創業塾における支援はもちろん、その後のフォローアップ支援を連携して行うことで、経営指導員等の支援能力向上に繋がる。

⑧(株)エイチ・エーエル

約 150 名の専門家と提携する同社は経営革新支援、創業支援等、様々な分野で事業者支援を実施している他、経営支援基幹システム「Biz ミル」や生成 AI システム「Keytas」の開発、運営を行う等、中小企業支援に多くの強みを持っている。

また、各種事業計画策定セミナー等への講師派遣も可能であり、当所セミナーに講師を招聘し、「Biz ミル」及び「Keytas」を活用して経営分析、事業計画策定、フォローアップを行うことで、小規模事業者の支援だけでなく、経営指導員等の支援能力向上に繋がる。

連携体制図等

