

経営発達支援計画の概要

実施者名	日置市商工会 (法人番号) 9340005002271 日置市 (地方公共団体コード) 462161
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>日置市商工会では下記2点を目標とし、実行する。</p> <p>①個々の企業が変化する経済環境の中で、事業体として継続できるよう計画的な経営発達の支援を行う。</p> <p>②地域経済を支える中心的な小規模事業者に、対話と傾聴を通じて、信頼関係を構築する。自走化に向けた内発的動機付けとその企業が持つ潜在的な強みの引き出しにより、経営力向上を図り、地域全体の持続的発展へ繋げる。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・RESASを用いた地域経済動向分析を行い、HPに掲載し、広く管内事業者等に周知する。 <p>4. 需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等の展示会にて、バイヤー等来場者に対し、試飲・試食によるアンケート調査を実施する。 <p>5. 経営状況の分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対話と傾聴を通じて、自発的な経営課題の設定や事業計画策定の為の定量分析や定性分析を行う。 <p>6. 事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営状況分析を支援した事業者を中心に、独自分析を踏まえた事業計画の策定支援を行う。 ・日置市で創業しようとする日置市民や近隣の市外住民を対象に、創業に関わるセミナーを実施する。 <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定支援を実施した事業者を対象に、内発的動機付けに繋がるような対話を意識したフォローアップを実施する。 <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日置市の産品を用いた商品を持つ事業者のうち、事業計画策定支援等の重点支援している事業者を対象に、新たな販路が広がるように展示会への出展支援を行う。
連絡先	<p>日置市商工会伊集院本所 〒899-2501 鹿児島県日置市伊集院町下谷口 1813-7 TEL 099-272-2222 FAX 099-272-2153 e-mail hioki-s@kashoren.or.jp</p> <p>日置市総務企画部商工観光課 〒899-2592 鹿児島県日置市伊集院町郡1丁目 100 番地 TEL 099-248-9409 FAX 099-273-3063 e-mail shoko@city.hioki.lg.jp</p>

(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

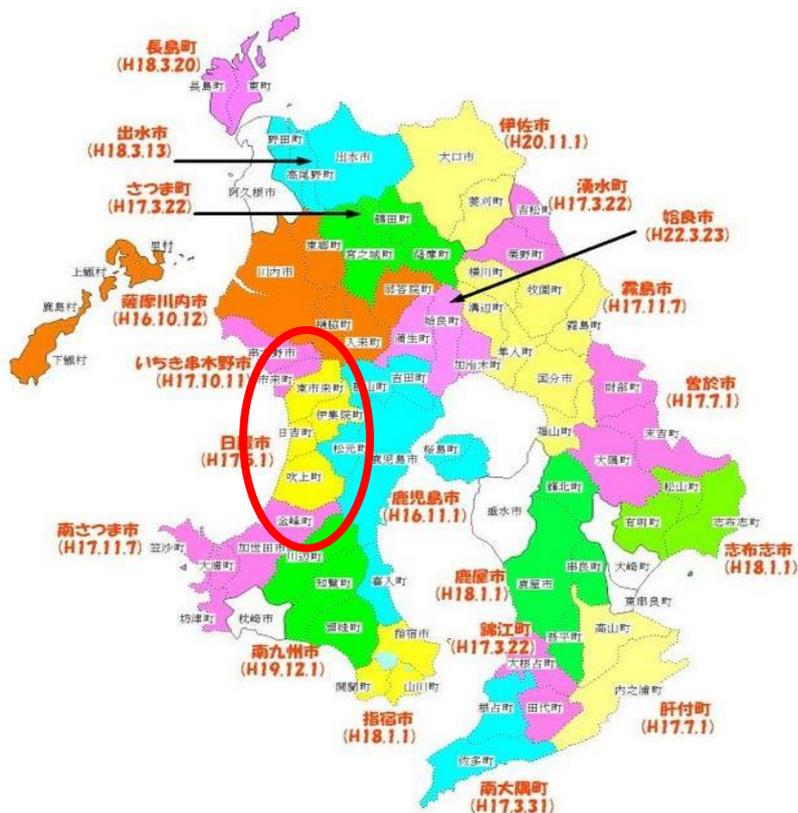
①現状

・日置市の概要

日置市は鹿児島県の西部、薩摩半島の中西部に位置し、面積は 252.99 k² の市である。東は県都である鹿児島市、南は南さつま市、北はいちき串木野市と薩摩川内市にそれぞれ隣接し、西は東シナ海に面している。平成 17 年 5 月に旧東市来町・旧伊集院町・旧日吉町・旧吹上町が合併し誕生した。

南九州西回り自動車道（高速道路）及び国道 3 号線が市を横断し、国道 270 号線が縦断するなど道路交通網が発達している。また、J R 鹿児島本線で市の中心部伊集院駅から鹿児島中央駅まで約 15 分という利便性がある。

しかしながら、この利便性ゆえに、鹿児島市等への人口流出が続いており、日置市全体の人口が平成 18 年 3 月は 53,162 人に対し、令和 6 年 3 月では 46,431 人と、6,731 人減少している。伊集院地区は、鹿児島市のベッドタウンとして、人口は微増傾向にあるが、他地区は若年層の就職や進学を機に転出し、過疎化が進んでいる。生活するには暮らしやすい環境ではあるが、雇用創出の場は少ない。



※鹿児島県における日置市の位置図（カッコ日付は市町村合併日）

・日置市の小規模事業者の特徴

南九州西回り自動車道（高速道路）やJR鹿児島本線・国道3号線沿いなど、伊集院地区は人口が多く、鹿児島市のベッドタウン化しており、小規模事業者もこの地区に集中している。一方、伊集院の山間部や東市来地区・日吉地区・吹上地区では、過疎化と高齢化が進み、商工業者・小規模事業者数も少なく、全体数として減少傾向である。

小規模事業者を業種別にみると、卸小売業・建設業・製造業・飲食サービス業が多いが、家族経営の小企業が大半である。また、建設業・製造業においては製茶業（日置茶）・薩摩焼・日置瓦など、日置市の特徴的な事業所はあるが、こちらも大半が家族経営の小企業であり、後継者問題に直面している。日置市は、史跡や温泉など観光資源にも恵まれているが、観光関連事業者は少なく、コロナ禍の影響もあり、減少幅も大きい。

・日置市の業種別事業者数推移

業 種	R1. 12. 31 商工業者	内、小規模 事業者	R5. 12. 31 商工業者	内、小規模 事業者
農林漁業	8	7	5	5
鉱業採石業	1	0	2	2
建設業	277	264	270	259
製造業	186	148	194	162
電気ガス供給業	4	4	5	4
情報通信業	5	3	6	3
運輸業	34	25	36	28
卸小売業	398	319	388	306
金融保険業	20	10	15	8
不動産業	31	24	33	27
専門技術サービス業	69	66	67	64
宿泊飲食サービス業	191	173	175	159
生活関連サービス業	165	150	167	153
教育学習支援業	18	15	19	16
医療福祉	52	45	45	43
複合サービス業	12	10	11	10
サービス業	106	94	101	91
合 計	1,577	1,357	1,539	1,340

（日置市商工会作成 管轄地域は日置市全体）

・日置市の地区別商工業者数

地域別推移	伊集院地区	東市来地区	日吉地区	吹上地区	合計
R1. 12. 31 時点	699	442	156	280	1, 577
うち、小規模事業者数	557	404	137	259	1, 357
R5. 12. 31 時点	688	426	154	271	1, 539
うち、小規模事業者数	559	390	141	250	1. 340

(日置市商工会作成 管轄地域は日置市全体)

・日置市総合計画

日置市では平成 28 年度から令和 7 年度までとする「第 2 次日置市総合計画」が策定され、将来都市像として『住んでよし 訪ねてよし ふれあいあふれるまち ひおき』を掲げ、実現の為、下記テーマを次世代創造プランとして定めている。

1. 「いきいき健やか」創造プラン

子育て支援や学校教育・青少年育成、心身両面の健康の保持・増進、高齢者福祉や介護、生きがいつくりなどをさらに充実させることで、子どもから高齢者まで、だれもがいきいきと健やかに暮らせるまちづくりを推進します。

2. 「安心・やすらぎ」創造プラン

防災・防犯体制の充実、より快適な生活環境づくり、地域内外の交流基盤の整備、協働のまちづくり、持続可能な行財政などを積極的に推進することで、安全な生活環境のもとで、安心してやすらぎのある生活を送ることができるまちづくりを推進します。

3. 「活力とにぎわい」創造プラン

本市の基幹産業が第 1 次産業であることを踏まえ、「食」に関わる取組を重要課題と位置づけて、6 次産業化の取り組みなど積極的に展開します。これにより、農林水産業や食品加工業だけでなく、保健・医療・福祉や生活環境、観光・交流、教育などあらゆる分野における活性化を図り、魅力ある雇用機会の拡充や交流人口の増加を生み出し、活力とにぎわいあふれるまちづくりを推進します。

また、目指す将来都市像を踏まえ、その実現に向けて分野ごとに取り組む基本目標を定めている。以下に産業分野のみ抜粋する。(1, 2, 4~6 は省略)

3 活力ある産業とにぎわいのあるまちづくり【産業経済】

まちに活力をもたらす産業の振興を図るとともに豊富な地域資源を活かした観光産業の振興、交流活動を積極展開することで、にぎわいあふれるまちづくりに取り組みます。中でも、「食」の活用に係る推進体制を整備し、付加価値向上に取り組むことで、関連産業の成長を支援します。また、他分野の目標実現の手立てとしても、「食」の活用を強力に推進し、地域内外の人々が「住んでよし」「訪ねてよし」と実感できるまちづくりを推進します。

②課題

・日置市の小規模事業者の課題

円安やエネルギー価格の高騰に起因した、消費低迷による地域経済の停滞のなか、インターネ

ット通販の拡大や、隣接する鹿児島市への消費流出、消費者のニーズの多様化など、日置市管内の小規模事業者は、顧客のニーズに対応した商品・サービスが提供できておらず、消費が域外流出している。これによる売上減少が最大の課題である。

日置市は、日本三大砂丘の吹上浜や、吹上温泉と湯之元温泉という2つの温泉街、美山という多くの窯元が集まる薩摩焼の里があるなど、観光における魅力ある場所をもつ市である。しかしながら管内の小規模事業者の多くは、地元客を中心に商売をしており、地域の人口減少に伴い、販売量が減少し、地域としての商業の規模が縮小している。域外からの新規購買層の獲得のための商品開発や店舗レイアウト刷新などの取組ができておらず、鹿児島市等の隣接市の大規模小売店やインターネット通販への流出に拍車をかけている。

小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金など様々な支援を行なってきたが、大半の小規模事業者は財政面で余裕がなく、店舗改装や設備の更新などを行えないケースが引き続き多い。金融面の支援や各種補助金による支援など、個々の小規模事業者に寄り添った支援が必要である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

日置市商工会では、地域の現状や課題を踏まえ、第2次日置市総合計画における商工業の振興方針の趣旨に則り、小規模事業者の経営力向上・販路開拓等を継続して支援し、以下の目標を掲げ、管内小規模事業者の経営発達支援を目指す。

①小規模事業者の経営力強化

日置市の総合計画にある「食」の高付加価値に向けた取組みを推進する。

日置市商工会としては、「食」に関する商工業者に焦点をあて、地元食材を使った商品開発や新規顧客開拓により売上拡大を図り、各種施策を活用しながら経営基盤の強化に繋げる。

②創業支援強化による地域の活性化

日置市が活性化するためには、個々の企業のブラッシュアップにより、消費者が関心を寄せることは重要であるが、企業数の増加を図る事でも、地域の魅力向上に繋がると考えられる。そのため、日置市内で開業する創業希望者や創業したばかりの事業者に焦点をあて、日置市と連携し創業セミナー等を開催する。創業しやすい・続けやすい環境を作りながら、小規模事業者の増加を目指す。

(3) 経営発達支援計画の目標

日置市商工会では、小規模事業者の長期的な振興のあり方を踏まえ、以下の項目を目標に掲げて計画を実行する。

- ① 個々の企業が変化する経済環境の中で、事業体として継続できるよう計画的な経営発達の支援
- ② 地域経済を支える中心的な小規模事業者に、対話と傾聴を通じて、信頼関係を構築する。
自走化に向けた内発的動機付けとその企業が持つ潜在的な強みの引き出しにより、経営力向上を図り、地域全体の持続的発展へつなげる。

日置市商工会では、「食」に関する小規模事業者に焦点をあて、地元食材を用いた商品開発

支援や、人口減少やインターネット通販の台頭による売上減少などへ対応するために、顧客ニーズにあった商品開発支援を行ない、展示会等への出展支援をすることで事業者の新規顧客開拓・売上拡大を図り、各種施策を活用しながら経営基盤の強化に繋げる。

また、小規模事業者が減少することへの対応策は、円滑な事業承継の支援、新規創業者の開拓と育成を日置市等と連携して行う。そのことで、日置市で安心して働ける仕事の創出（雇用創出）・安心して生活できる環境の整備（定住促進）・地域コミュニティの活性化を図る。

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) 目標の達成に向けた方針

日置市商工会では、目標達成に向けた経営発達支援計画を実施するため、以下の方針により計画を実行する。

① 個々の企業が変化する経済環境の中で、事業体として継続できるよう計画的な経営発達の支援

【方針】

・激変する地域経済に対応し、持続的な経営を実現するため、事業者との対話と傾聴を通じて、本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

・多様なITツールやデジタル技術の活用による課題解決の提案を行い、地域事業者が変化する経営環境の中での適応能力が高まるよう、策定した計画の実行支援を行う。

・効果的な支援策については、他の経営指導員等が支援の手法や手順を理解できるよう、内容の共有化を図り、常に資質向上に努め、支援スキルを高める。

② 地域経済を支える中心的な小規模事業者に、対話と傾聴を通じて、信頼関係を構築する。自走化に向けた内発的動機付けとその企業が持つ潜在的な強みの引き出しにより、経営力向上を図り、地域全体の持続的発展へつなげる。

【方針】

・地域経済の維持・発展に向けて、ITツールやデジタル技術の活用を踏まえながら、地域産品・サービスの開発・改善の支援や、販路開拓の支援を行い、地域全体で域外需要を呼び込める魅力ある地域づくりに繋げていく。

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】

国・県・市や鹿児島県商工会連合会が行う地域の経済動向調査や、コロナの影響調査、エネルギー高騰に伴う影響調査等を行い、小規模事業者の補助金申請に伴う事業計画策定支援に活用してきた。

【課題】

調査報告書には、大まかな業種分類による結果しかなく、例えば天然塩の製造小売業と、オリーブオイルやオリーブを用いた化粧品の製造小売業も同じく小売に分類され、報告書をそのまま活用することは控えていた。また、小規模事業者が報告書のみをみて、自発的な課題設定や自己変革していく機運を高めることに繋がっておらず、効果的ではなかった。市の人口動態等の統計調査やRESASを用いた経済動向調査の方が活用したいケースも多く、より活用しやすい調査となるよう実施する。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（RESAS活用）

当地域における効率的な経営改善や自己変革力を高めるため、経営指導員等が「RESAS」を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表を目標とする。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】・人口マップを基に商圈の規模、市場のシェアの推定分析

・地域経済循環マップを基に、どの産業の生産額が多いか分析

・その他、指標を他市と比較する等、総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映させる。

(4) 調査結果の活用

- ・調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

商談会等の展示会で試飲試食によるアンケート調査を実施した。当初は、日置市産のお茶を使用したスイーツの試食だったが、他の商品にも広がり、それぞれ事業者にフィードバックしている。

【課題】

事業者へのフィードバックを行っているものの、具体的な商品のブラッシュアップには至っていない。また、試飲試食のみの顧客と、実際に購買や契約まで至った顧客では当然に反応は違っており、比較的良好な印象を持つ購買者のデータや声を事業者は重視しており、偏った調査になってしまっている。

(2) 目標

	現行	令和 7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
①商談会等での試飲試食の調査を行う事業者数	3社	3社	3社	3社	3社	3社

(3) 事業内容

①商談会等での試飲試食の調査

日置市の特産品である「お茶」や「オリーブ」、「イチゴ」、「魚介類」、「柑橘類」などの食に関わる産品の利活用を更に推し進める為、商談会等で来場するバイヤーに対し、試飲試食によるアンケート調査を実施する。

【調査手法】

商談会に来場するバイヤーに店頭で試飲・試食をしてもらい、聞き取りの上、アンケート票へ記入する。その後、販路開拓における専門家の意見も必要であれば参考にしつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】来場者 50人

【調査項目】①味 ②色 ③サイズ ④価格 ⑤パッケージ等

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が事業者へ直接フィードバックし、今後の商品開発等に活かす。また、当該調査の分析結果を事業計画策定支援に活用していく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

金融支援や税務支援等を通じて、事業者の経営分析を行い、場合によっては専門家派遣による支援を行った。また、経営に資するセミナーも毎年複数回実施している。

【課題】

セミナーに関して、コロナ禍やインボイスの施行もあり、関心のあるテーマは参加者が見込めるものになっていた。補助金申請に役立つ経営分析セミナー等のテーマでは、参加者が少なく、開催したもの、参加者の呼びかけに苦勞する面があった。そのため、意欲のある経営者の掘り起こしが足りていない。

(2) 目標

	現行	令和 7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
① 経営分析の実施	20者	15者	15者	15者	15者	15者

(3) 事業内容

①経営分析の実施

【対象者及び目的】

補助金相談や金融相談を通じて、意欲的で販路拡大の可能性の高い15者の掘り起こしを行う。その15者に対話と傾聴を通じて、自社の強みや可能性について感じ取ってもらい、自発的な経営課題の設定や事業計画策定の重要性について理解してもらう。

現行よりも低い数値を目標とした理由について、令和6年度は当会の経営指導員等が1名不足した状態であり、不足がない状態での目標設定は通年での維持は困難に思えた。また、最低賃金の大幅

な上昇や、エネルギー価格の高騰に伴う資金繰りの支援、インボイス施行に伴う記帳の複雑化の対応支援等、喫緊の問題を抱える事業者が多く、経営発達支援事業の目標を下げることで、経営改善事業の比重を増やすことが重要だと考えている。

【分析項目】 定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。
 <財務分析>売上高、経常利益、損益分岐点の3期分析 等
 <非財務分析>対話による強み・弱み・機会・脅威を洗い出し、SWOT分析にて整理 等

【分析手法】 事業者の状況や局面に合わせて、「ローカルベンチマーク」や「経営自己診断システム」、「経営計画つくるくん」などの多様な支援ツールを活用しながら、経営指導員等が分析を行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定などに活用する。また、内部資料として経営指導員等のスキルアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

持続化補助金の申請や金融支援を機に、事業計画の策定支援を行っていた。

【課題】

経営状況の分析に基づく、需要を見据えた計画策定の支援を行っていたものの、実質的な行動や意識改革を行うことには繋がらず、事業計画の策定の意義が理解されていない。また、経営状況の分析を行い、自社の強み等の再認識を行い、経営課題を設定する際に、経営者の納得感が不足し、計画書が『絵にかいた餅』のようになってしまい、変革への意欲をもたらししていない。そのため、経営者の考えていることや、大事にしていることを言語化する過程で、経営者自身の気づきによる納得感を高め、実効性のある計画書の策定支援となるよう心掛ける。

(2) 支援に対する考え方

当地域における人手不足の影響は大きく、日常の業務をこなすことで手一杯となり、セミナーへの参加は、後回しとなっている経営者もいる。経営環境の変化がより一層激しくなる中で、経営における対応力の醸成は、需要を見据えた計画的な経営を行うことが不可欠であることから、経営状況の分析を行う過程で、対話と傾聴により、意欲の高い事業者の選定を行い、事業計画策定に繋げていく。

また、日置市と連携して開催している創業塾における、創業を希望する参加者に対し、事業計画の策定支援を行っていく。

(3) 目標

	現行	令和 7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
① 事業計画策定件数	14件	10件	10件	10件	10件	10件
② 創業セミナーの実施	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(4) 事業内容

①事業計画の策定

【支援対象】経営状況分析や、経営改善普及事業で行うセミナーを受講した内の、意欲の高い事業者

【支援手法】経営指導員等が内発的動機付けに繋がるような対話を行い、必要であれば、外部専門家も交えながら、確実に事業計画の策定に繋げていく。

②創業セミナーの実施

日置市では、創業機運が高く、毎年一定数の創業がある。しかし、創業者の中には、事前の知識不足からくる資金繰り等の重大な問題に対し、直面してから、商工会に相談するケースも多く、手遅れの場合もある。そのため、事前の経営における知識補充や支援策を周知するためのセミナーを開催し、日置市における起業のリスク低減を図る。

【支援対象】日置市で創業しようとする日置市民や、近隣の市民

【募集方法】新聞折込、商工会HPでの告知

【カリキュラム】創業に向けた経営資源の洗い出し、事業計画策定、社会保険手続き関係、記帳や確定申告について、SNS等の有効利用について、各種施策について

【回数】年1回

【参加者数】20名を目標にする。

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】

事業計画策定支援をした事業者に、四半期に1度のペースでフォローアップを行うことができた。

【課題】

フォローアップを心掛けていたものの、小規模事業者の自走化に至る動機付けは、出来ていない。また、エネルギー高騰に伴う物価高等の資金相談も多く、経営発達に資する支援よりも優先順位が高くなってしまった。そのため、自走化に繋がりそうな事業者に集中して、持続的な支援体制のもと、自走化に繋がるよう実施していく。

(2) 支援に対する考え方

フォローアップでは、売上・利益等の経営指標の推移を把握しつつ、事業者とのコミュニケーションをとり、事業者が真にやりたいこと・どうありたいのかの把握にも努める。

そして、事業計画の遂行の延長上に真にやりたいことやありたい姿があるのかを考えつつ、対話を通じて、内発的動機付けを高め、経済環境の変化に対応できる潜在力の発揮に繋げていく。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするものの、順調と判断した経営者については訪問頻度を落としていく。また、新たな経営課題や緊急性の高い問題が生じた事業者については、都度フォローしていく。

(3) 目標

	現行	令和7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
フォローアップ対象事業者	14件	10件	10件	10件	10件	10件
頻度(延回数)	-	36回	36回	36回	36回	36回

売上増加 事業者数	-	3件	3件	3件	3件	3件
利益率5%以上 増加事業者数	-	3件	3件	3件	3件	3件

(4) 事業内容

①対話と傾聴を意識した、事業計画策定後のフォローアップ

事業計画を策定した全事業者を対象とし、内発的動機付けに繋がるような対話を意識したフォローアップを実施していく。基本は四半期に1度に訪問を行うが、ある程度順調に推移している事業者は、訪問頻度を減らして対応していく。具体的には、8社が四半期に1度、2社が年に2回を想定している。ただし、事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。また、進捗が思わしくない事業者についても、他の経営指導員や外部専門家の視点を投入し、円滑なフォロー体制を検討した上で、訪問頻度の見直し等の対応をしていく。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

安定して商談会への出展支援を行うことができた。リアルでの出展による販路開拓支援に限られていたため、DXに向けた取組の支援が進んでいない。

【課題】

商談会等の展示会出展の事前・事後のフォローをより充実させて、商談成約率を高める必要がある。特に事前の取組として、プレスリリースを用いた広報活動等、事業者が自らSNSでの情報発信等が必要であることを、認識してもらえるように、支援していく。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある事業者を優先的に選定して出展支援をする。首都圏・都市部で開催される、既存の商談会・展示会への出展を目指す。成約率を高めて効果的な販路開拓支援とするため、対話を通じて、どのようなテーマの商談会・展示会が事業者にとって適しているかを見極める。また、展示会が決まったら、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中は、陳列や接客など、伴走支援を実施する。

参考として、令和5年度は「地方銀行フードセレクション」、「フードスタイル九州」、「フードスタイル関西」への出展支援を行った。食品のバイヤーが多く来場し、九州最大や西日本最大など、どれも国内で大規模の商談会に参加した。今計画でも事業者のニーズに応じた同程度の規模の商談会等の展示会への出展支援を行う。

(3) 目標

	現行	令和 7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
① 展示会出展事業者数	12社	8社	8社	8社	8社	8社
新規取引先開拓数/社	-	2件	2件	2件	2件	2件

(4) 事業内容

①展示会への出展支援

事業計画策定及び需要動向調査を実施した事業者のうち、新たな販路を広げられる余力のある事業者を対象に支援を行う。日置市の産品である『お茶』、『オリーブ』、『イチゴ』、『柑橘類』を用いた商品を持つ事業者を中心に、出展支援する。展示会参加前に、事前の商談会におけるセミナー等を実施し、成約率を高めてから商談会に臨めるようにしていく。過去の出展支援を基に、事業者が販路を広げるために有効な展示会を提案し、事業者と共に選定していく。

【想定する展示会】Food Style Kyushu ライフスタイル WEEK 関西 東京ギフトショー こだわりの逸品フェア等

【時期】9月から2月にかけて

【想定出展者】日置市の産品を用いた商品を持つ『食』関連事業者
なお、円安に伴い、中国を始めとした海外バイヤーからの問合せも増えており、1社あたりの支援を手厚くするため、事業計画策定事業者数と同様に、目標値を実現しやすい数値にした。

II. 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

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

【現状】

経営発達支援事業で取り組む全ての内容について、毎年1回協議会で評価と事業の見直しをしてもらい、取組内容と評価を理事会と総会で報告している。

【課題】

外部の評価を意識しすぎてしまい、職員間での反省や振り返りが不足している。

(2) 事業内容

事業の実施状況を定量的に把握したのち、職員間でそれぞれの支援事業者の選定やその支援状況を共有し、成長性や自走化に向けた兆しなど、定性的な面での共有や支援の見直しを図る。

その後、定量・定性含めた事業評価を外部有識者（中小企業診断士）、法定経営指導員、日置市総務企画部商工観光課をメンバーとする「協議会」を年1回開催し、職員間での見直しの方針を含めた全体的な視点をもって評価・見直しをしてもらう。そして、その評価・見直しを基に次年度の取組に活かし、評価結果に関しては商工会 HP に掲載し、小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にする。

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

【現状】

支援機関向けの専門研修に対し、経営指導員だけでなく、経営支援員や臨時職員の積極的な参加を行い、組織としての支援能力の向上を図った。また、職員間の定期ミーティングにて、支援事例での気づきや支援ノウハウの共有を図り、個々の支援能力の向上を図った。

【課題】

地域内の小規模事業者との関係性の構築は出来ているものの、事業者の自走化や内発的動機付けに繋がる関係性が出来ておらず、支援機関としての、対話と傾聴による関係性の構築が弱い点が課題である。また、DX化に向けた支援について、SNSでの広報やHP作成支援は出来るものの、高度化した問題について、知識不足により十分な相談対応が出来ていない点が課題である。相談を受け、事業者の成長に繋がるような適切な支援により、相談者のITリテラシーの向上を図るためにも、DXに向けた指導能力の習得が必要である。

(2) 事業内容

①相談対応能力向上のための講習会へ参加

相談に際し、緊急性が高いのか、事業者自身で解決できる軽微な問題なのか、専門家の知見が必要なのか、解決法が複雑化し、事業者自身の変革が必要不可欠なのかといった見極めが重要であり、支援者としての相談対応能力が向上するような内容の講習会に参加する。また、相談を複数回重ねることで、内発的動機付けに繋がるような対話と傾聴による関係性の構築が学べる講習会へも参加する。

②DX 支援に向けた支援能力の向上のための講習会・展示会等へ参加

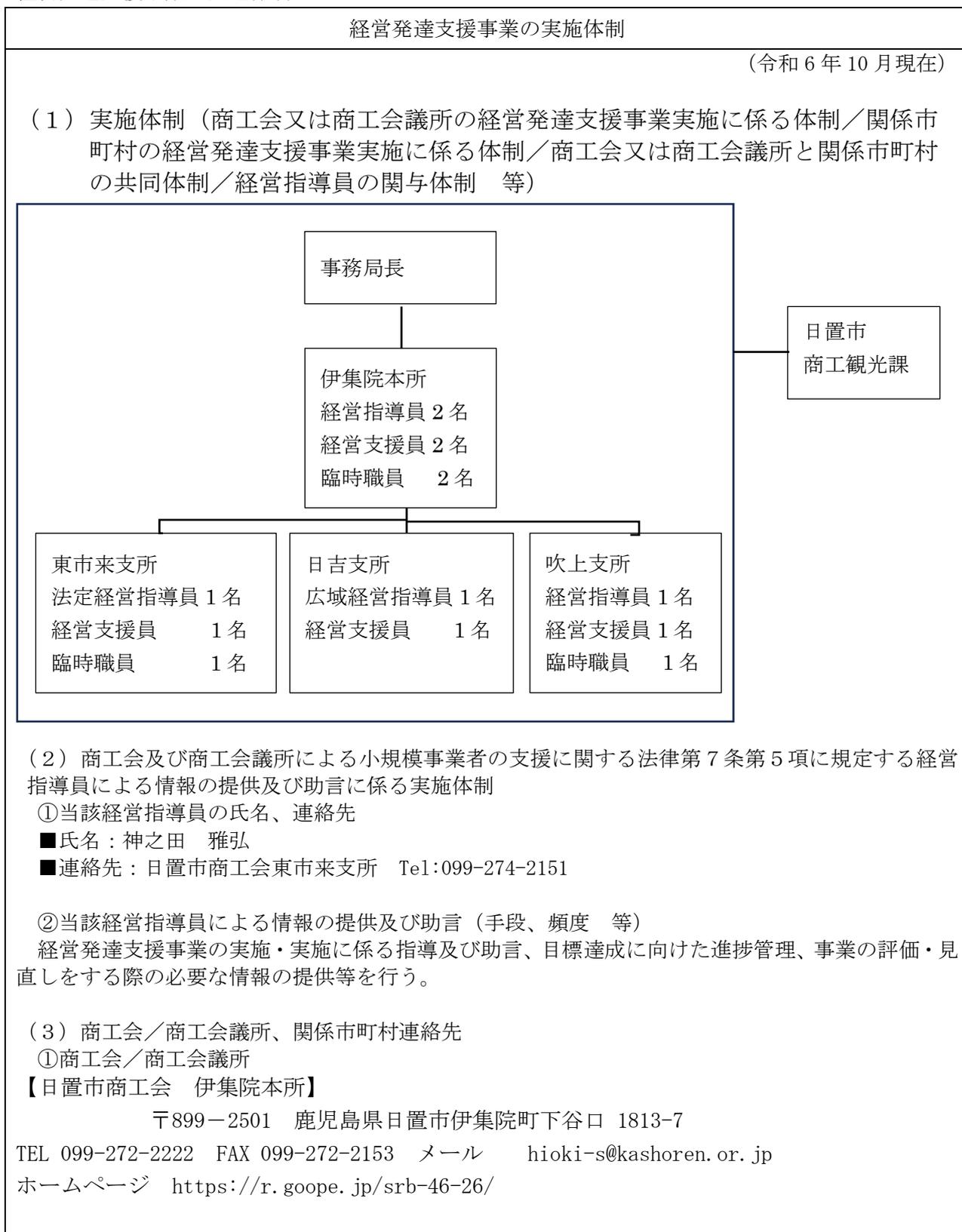
相談対応時に、事業者が検討していないような、創造的な課題解決に資する方法等を情報提供するため、IT 等の新たな技術情報の収集や知識の更新に繋がる講習会や展示会等に参加する。

③定期ミーティングによる支援ノウハウの組織内での共有化

①・②で学んだことや、支援を通じて得たノウハウを、経営支援員を含めた定期ミーティングにより共有化を図り、組織としての支援能力の向上を図る。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



【日置市商工会 東市来支所】

〒899-2201 鹿児島県日置市東市来町湯田 3299-1

TEL 099-274-2151 FAX 099-274-2132

【日置市商工会 日吉支所】

〒899-3101 鹿児島県日置市日吉町日置 380-1

TEL 099-292-3130 FAX 099-292-3134

【日置市商工会 吹上支所】

〒899-3301 鹿児島県日置市吹上町中原 2594-1

TEL 099-296-2246 FAX 099-296-5911

②関係市町村

【日置市 総務企画部商工観光課】

〒899-2592 鹿児島県日置市伊集院町郡1丁目100番地

TEL 099-248-9409 FAX 099-273-3063

(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	26,600	26,600	26,600	26,600	26,600
小規模企業対策事業費					
1 経営改善普及事業費	14,600	14,600	14,600	14,600	14,600
2 地域振興総合事業費	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000

(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

①国・県・市補助金・全国連事業受託料 ②商工会会費・手数料・受託料・使用料・雑収入
③助成金・協力金・分担金

(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。

