

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	霧島市商工会（法人番号 4340005003191） 霧島市（地方公共団体コード 462187）
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 ① 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続の支援 ② 地域特性を活かした活性化事業による小規模事業者への積極的支援 ③ 経営環境の変化に対応できる小規模事業者の持続的発展への取り組み支援
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 国が提供するビッグデータ（RESAS等）を活用し、地域の経済動向を調査・分析し、管内事業者に必要な情報を提供します。また、小規模企業景況動向調査を年4回調査・分析を行い、年1回公表します。 4. 需要動向調査に関すること 新商品・新サービス開発や商品・サービスのブラッシュアップのために消費者ニーズ調査・分析を実施します。また、物産展や商談会において、消費者アンケートやバイヤーからの意見集約を行い、市場調査や市場ニーズを把握し、継続的な商品開発・販路開拓支援に取り組みます。 5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の持続的発展に向け、商工会クラウドMA1（記帳システム）の財務データの活用、経営分析を行う事業者の発掘チラシにて掘り起こした事業者の経営状況の分析を行う。経営分析の際には、個社支援に効果が期待できる「シニアアドバイザー事業」の専門家派遣を活用した分析をしていきます。 6. 事業計画策定支援に関すること。 事業計画策定セミナーの実施。経営分析などで経営課題が明確になっている事業者に対しては専門家による個別指導で個社支援を行いながら事業計画策定支援を行っていきます。また、創業者向けのセミナー、DXに対しての意識の醸成や基礎知識の習得のためのDXセミナーを開催します。受講者の中から取り込み意欲の高い事業者には個別指導を行い、計画書策定支援を行っていきます。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること。 事業計画を策定した事業者を対象にフォローアップを実施します。進捗状況に応じて、巡回によるフォローアップの頻度を変更します。また、事業者からの申し出により、専門家派遣を活用するなど臨機応変に対応していきます。 8. 新たな需要の開拓に寄与すること。 「霧島の逸品づくり開発プロジェクト」特産品開発委員会、「霧島温泉郷海外展開プロジェクト」観光産業活性化委員会にて出展物産展や商談会を決定し、伴走型支援を行います。また、DXに向けた取り組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、ECサイトの利用などIT専門家派遣を実施するなど事業者の段階にあった支援を行っていきます。
連絡先	霧島市商工会 隼人本所（0995-42-2128） 〒899-5106 鹿児島県霧島市隼人町内山田1丁目14-10 霧島市役所 商工振興課（0995-45-5111） 〒899-4394 鹿児島県霧島市国分中央3-45-1

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 経営発達支援計画の目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

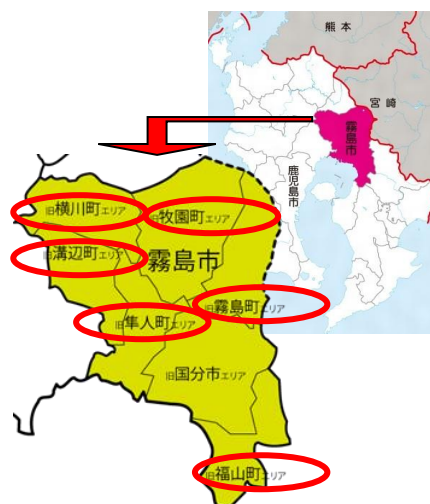
【霧島市の概要】

霧島市は、鹿児島県本土の中央部に位置し、平成17年に旧国分市と姶良郡内の溝辺町・横川町・牧園町・霧島町・隼人町・福山町の1市6町が合併し誕生した、人口約12万4千人の規模を有する鹿児島県で2番目の市です。JR日豊本線・肥薩線や九州自動車道をはじめ、国道10号線や主要道路が接続し、薩摩地方と大隅地方、また宮崎県を結ぶ交通の要衝で、古くから鹿児島県内有数の都市として発展してきました。

また、鹿児島空港の開港、九州自動車道の開通による地理的条件を生かし、国分隼人テクノポリスの指定を受け、ソニーや京セラなどのハイテク産業が進出しています。

霧島錦江湾国立公園である霧島連山や霧島温泉郷、日当山温泉、妙見温泉など有数の温泉群を有し、波静かな錦江湾と眼前に浮かぶ雄大な桜島を望む自然豊かな観光地でもあります。

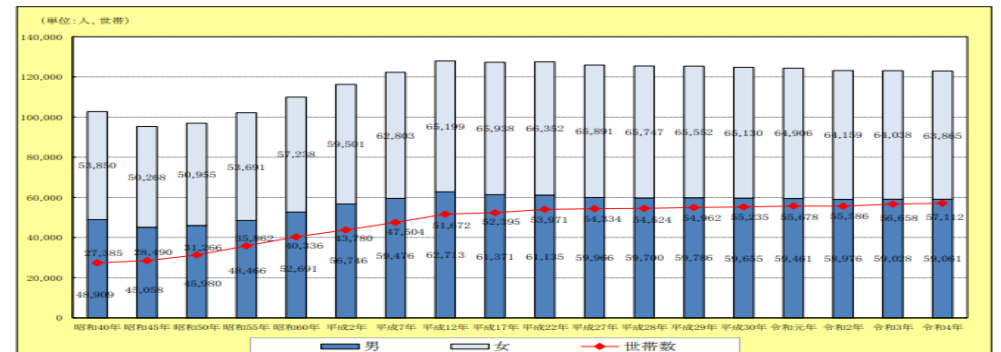
霧島市の中で霧島市商工会の管轄地域は（溝辺町・横川町・牧園町・霧島町・隼人町・福山町）となっています。



【人口の動き】

霧島市の人口は、昭和55年に10万人を突破し、少しずつ増加してきましたが、平成22年以降は減少傾向にあり、世帯数は増加傾向になっています。このことから、若年層の割合が高く、高齢者の割合が低くなってきており、比較的若年層が多い市となっています。平成12年には12万7000人を超えましたが、市町村合併後、中山間地域では中心地区である国分・隼人地区へ移住する流れが止まらず、人口減少に歯止めが掛らない状況となっています。なお、世帯数の増加は、地域住民の核家族化の進行と民間マンション建設が急増したことによるものと思われます。

1.人口、世帯数の推移



注：各年10月1日現在

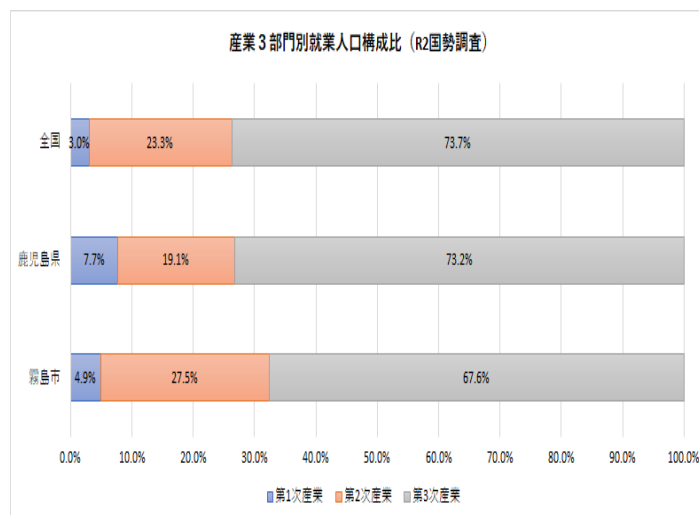
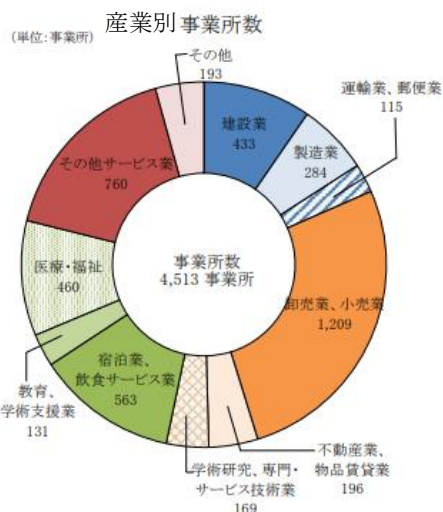
資料：国勢調査、鹿児島県推計人口

【商工業者の現状】

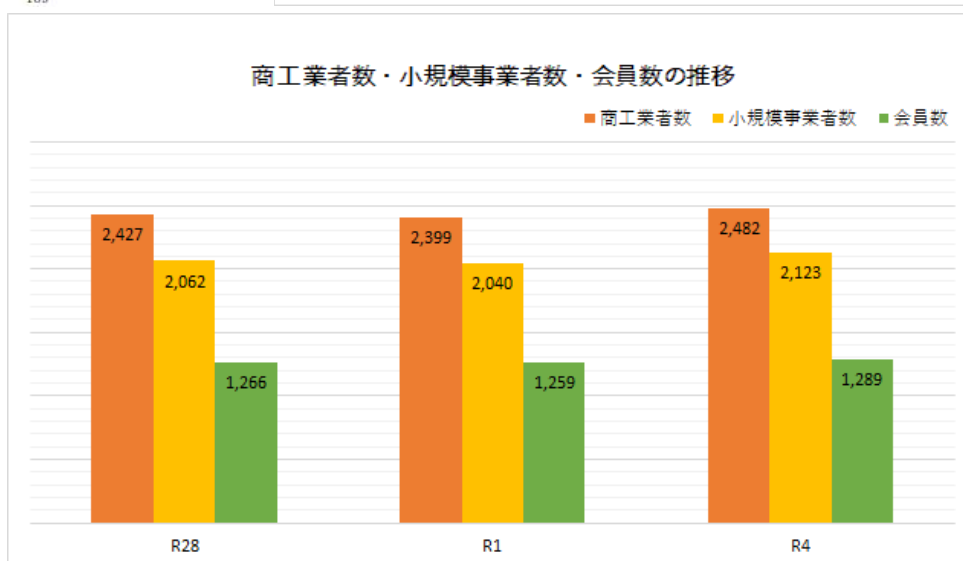
霧島市の温暖な気候を活かして作られる黒酢や焼酎は、霧島市の特産品として全国的に有名であり江戸時代から製造を続けている事業所も数多くあります。

商業全体（卸・小売業）においては、令和3年経済センサスによると、事業所数1,209事業所、従業者数7,592人、年間商品販売額は2,151億円となっています。市街地周辺部の大型店の進出により中心市街地や各地域の商店街の振興対策が必要となっています。工業（製造業）においては、令和3年経済センサスによると、事業所数は284事業所、従業者数10,818人、製造品出荷額は3,711億円と、交通・輸送機関の利便性の良さから全国でも優良な企業が立地しています。

産業別人口でみると、第1次産業が4.9%、2次産業が27.5%、3次産業が67.6%となっており、特産品である「福山黒酢」「きりしま茶」「本格焼酎」「かるかん」等の製造業のほか、京セラ・ソニー・アルバックなどIT関連企業も進出しており、県内でも比較的製造業が盛んな地域でもあります。



●霧島市商
工会管内の
商工業者数



【観光の現状】

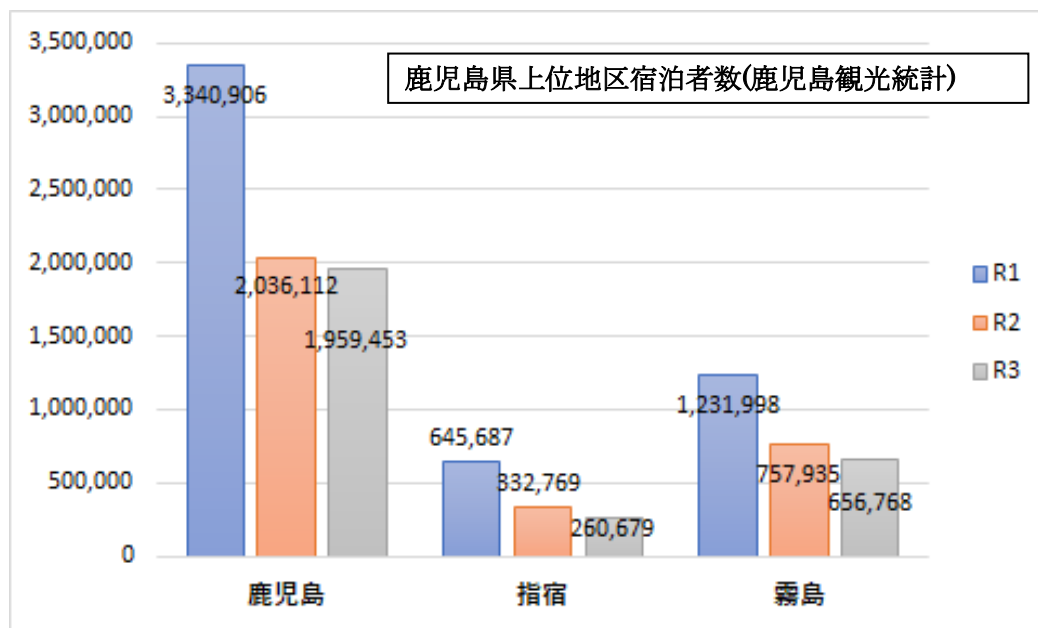
地区内の観光地を縫うようにして走る国道 223 号線には霊峰高千穂の峰を有する国立公園霧島を始めとする霧島ジオパークや、令和 4 年 2 月に国宝指定された霧島神宮などの史跡、古来の 4 つの温泉郷を有するなど観光と密接な繋がりがある地域であります。また、坂本竜馬が妻おりょうと旅した新婚旅行発祥の地としても有名となっています。



鹿児島県の宿泊者数を見ると令和 3 年度の県内延べ約 492 万人の内、霧島市は 13.3%で鹿児島地区に次ぐ観光宿泊地となっています。しかしながら、新型コロナウイルスの影響を受け、霧島市における観光入込客数は、令和 3 年度には約 449 万人と前年比 86.7%となっています(霧島市統計)。霧島市は県内で唯一国際線路線のある空港を有しており、鹿児島を訪れる外国人旅行客の玄関口としての役割もありましたが、新型コロナウイルスの影響により減少が加速し、外国人観光客も国際線就航状況や水際対策強化により来訪が難しい状態でありました。県内の外国人宿泊者数をみても令和 3 年度で約 1.5 万人と前年比△87.0%と大幅な減少を記録しています。国際線は中国、台湾、香港、韓国と定期就航便を持っていたことから、令和 2 年度までは鹿児島県を訪れる 77.2%が香港、台湾、韓国、中国からの観光客であり、今後も歴史と文化を交えた「国際競争力のある観光地霧島」として情報発信する必要があるといえ、今後のアフターコロナを見据えると、外国人観光客の誘致の必要性を観光関連の団体では実感しているところです。

鹿児島県内地区別延べ宿泊者数の構成比 (R3鹿児島観光統計)





②当地域の課題

当地域では市町村合併後、霧島市の中心市街地への転入者が増え商工会管内である中山間地域との格差が広がりました。その中でも小売業については大型店舗の出店で、益々中山間地域の小売業は廃業が増加するなど衰退の一途をたどっています。その反面、霧島市の特産品である、お茶や焼酎、黒酢についても中山間地域が産地となっていて、もう一つの主力産業である観光産業についても中山間地域に存在します。そのため、この二つの主力産業を重点支援することは地域全体の経済の活性化につながります。また、新型コロナウイルスの影響により、消費者ニーズや消費行動の変化に対応していくためにも、収益性の高い事業再構築など経営の見直しを行い、増加する廃業を食い止め、次の時代に引き継げるように支援していく必要があります。

■管内各地域の小規模事業者の現状及び課題

・隼人地区

本地区は、JR 隼人駅を中心とした「中央地区」、国道 10 号線沿線を核にした「浜之市地区」、日当山温泉郷を中心とした「日当山地区」にて構成されています。中央地区はロードサイドショップやコンビニエンスストア・大型商業施設が増加し、隣接の国分地区と併せて商業集積地域となっています。JR 隼人駅は日豊本線と肥薩線の分岐駅ですが、乗降者が多い割には、駅前商店街は空店舗が多く、集客力のある商店街としては成り立っていません。また、JR 隼人駅の裏手に新しく商業施設ができ、駅前商店街としては益々厳しい現状となっています。

・溝辺地区

本地区は、鹿児島空港及び九州自動車道溝辺 IC を有しており、空港関連産業や貸駐車場、配送センターなど県外及び県内大手資本が入り、集積化されています。関連して広大な工業団地も整備されており、ユピテル等のハイテク産業工場等が進出しています。また、「きりしま茶」の一大ブランド地としても知られています。しかし、本地区は国分・隼人地区及び隣市の姶良市への消費の流出が大きく、かつ住民が必要とする食品小売業が少ないなど、小規模事業者の廃業等による影響が出ています。また、荒茶製造業においても卸価格

低迷の煽りを受け淘汰され、廃業へシフトしています。

・福山地区

本地区は、全国的に「黒酢」の生産地として全国的に有名です。また、サプリメントの素材としても注目され、OEM が大きな割合を占めています。地元大手の坂元醸造・桒志田等が自社商品開発に積極的に取り組んでおりますが、福山の地名を使用しているため、霧島の統一ブランドとしての売込みが進んでいない状況です。なお、本地区は黒酢以外に農産物の 6 次産業化に力を入れており、地域資源活用が進んでいます。生活圏は国分地区への流出が多く、小規模事業者の廃業も多くなっています。

・牧園・霧島・横川地区

本地区は、山間地域であります。人口の動きでも記述しているとおり、国分・隼人地区への流出が多く人口減少が著しい地域となっています。人口減少と共に小規模事業者数の減少も比例しており、廃業が多く、新規創業者は微々たるものとなっています。特に小規模事業者の廃業が多く、高齢化も進んでいることから食品小売業等、生活に密着した業種の減少が進んでいます。牧園・霧島地区は温泉郷が多く、大型ホテル・旅館が立地しています。新型コロナウイルスの影響を受け、宿泊客が激減しましたが、新たな集客につなげる大規模改修を行うなど各々が対策を講じたことにより、露天風呂付部屋が観光客の人気を高めるなど集客効果を高めつつあります。

しかし、日本人観光客の増加に比べ、外国人観光客は依然として少ない状況となっています。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10 年程度の期間を見据えて

1. 小規模事業者の経営力強化

顧客ニーズを的確に把握し、各種施策を活用しながら経営安定及び経営基盤の強化に繋がります。

2. 創業・事業承継支援強化による商工業の活性化

創業・事業承継しやすくなるように支援を強化することで、創業者や事業承継数を増加させ、廃業者を減らすことで、商工業者の活性化に繋がっていきます。

3. 支援スキルの向上による伴走型支援の強化

多様化する小規模事業者のニーズへ対応できる経営支援体制の強化・多様化する経営課題に対応する為、職員のスキルアップ・支援情報の共有及び積極的な発信を行い、伴走型支援を強化します。

4. 中山間地域の活性化に繋がる特産品の開発・販路拡大

地域資源の発掘・ブランド化を図り全国や海外へ販路を拡大し、地域内で資金が循環する仕組みを構築します。

5. 観光産業活性化の為に地域特性を活かした観光の推進

日本初の国立公園「霧島」をはじめ、国宝に指定された霧島神宮や霧島市特有の歴史や文化、豊富な温泉や食などの多種多様な観光素材、空港や鉄道、高速道路などが整備された観光地としてのポテンシャルを最大限に生かすため誘客活動を推進します。

②第二次霧島市総合計画との連動性・整合性

第二次霧島市総合計画における地域産業の活性化では、商工業者の持続的な経営安定や経営基盤の強化につながる各種支援策の充実を図ることで、商工業者の所得向上、創業支援やリノベーションまちづくりによる産業の育成・創出の推進、霧島市認定特産品の販路拡大・販売促進などが挙げられています。

また、観光の推進では、社会環境や旅行形態の変化などに対応した誘客対策を推進し、観光客増加を目指すとともに、戦略的な情報発信により「観光地・霧島」の知名度向上を

図り、社会環境の変化や新たな観光ニーズに対応することで、「訪れたくなる」「安心・快適な」「利便性の高い」観光地づくりの推進などが挙げられています。総合計画の施策や方針、地域の現状と課題を踏まえ、当商工会としては、小規模事業者の経営安定・強化に向け取り組んでいきます。

また、市のリノベーションまちづくり事業と連携した創業支援、特産品については地域資源を活かした特産品開発・販路拡大、観光業の活性化などの支援を行い、地区内事業者の持続的な発展を支援していきます。

③商工会としての役割

霧島市商工会では、先述の地域の状況や現状・課題を踏まえ、また第二次霧島市総合計画における商工業及び観光業の振興方針及び基本事業の趣旨に則り、小規模事業者の経営力向上、販路開拓等を継続して支援を行ってきた。また、経営環境が大きく変化する時代となっていることから、小規模事業者には環境変化に迅速、柔軟に対応していく「自己変革力」が必要となってきました。これからは、経営環境の変化という不確実性の時代に、経営力そのものが問われるため、何を課題として認識・把握するかという「課題設定型の伴走型支援」の重要性が増してきます。支援に当たっては対話と傾聴を図り、課題設定では内発的動機づけを行い、問題解決への自走化を図れるよう、中小企業庁が取りまとめた「経営力再構築伴走支援モデル」を実践することとし、以下の目標設定と管内小規模事業者の発達支援を目指します。

なお、経営発達支援計画を実施するにあたり、以下の委員会にて協議しながら実施する。

- ・地域活性化委員会・・・・・・経営発達支援計画の事業推進に関すること。
- ・特産品開発委員会・・・・・・「霧島逸品づくり開発プロジェクト」に関すること。
- ・観光産業活性化委員会・・・・・・「霧島市温泉海外展開プロジェクト」に関すること。
- ・事業評価委員会・・・・・・経営発達支援計画の評価・見直しに関すること。

(3) 経営発達支援事業の目標

これまで述べてきたように、霧島市が掲げる小規模事業者の中長期的な振興のあり方及び第2期経営発達支援計画についての評価を踏まえ、以下の項目を本計画における目標とします。

① 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現

事業者毎の経営状況の分析結果を反映した事業計画策定支援により、小規模事業者の経営基盤確立、地域事業者の育成及び持続的発展に貢献します。

② 地域特性を活かした活性化事業による小規模事業者への積極的支援

地域資源を活用した特産品開発や市場ニーズを捉えた商品開発、小規模事業者の情報発信力強化に関する支援による県内外での霧島市特産品等の認知度向上と販路開拓力の強化を図ります。

③ 経営環境の変化に対応できる小規模事業者の持続的発展への取り組み支援

小規模事業者の様々な制度改正等により生じる諸課題やIT活用等について、外部専門家を含めた継続的支援や創業・事業承継等の機会を通じた新たな人材発掘・育成を行い地域経済の継続的発展に貢献します。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和6年4月1日～ 令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続の支援

経営環境が激変する時代に対応し、小規模事業者が地域に根付いて事業を維持・発展できるよう、財務データ等から見える経営課題だけでなく、各種調査やセミナー、経営相談会等を通じて事業者との対話と傾聴を心掛け、本質的な課題を事業者自らが認識できるように、課題等の「見える化」を図る事業計画策定の支援を行っていきます。

また、将来的な自走化を目指すためにも、課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者の潜在力を引き出し、自らが事業計画を実行していくための支援を行っていきます。

さらに、霧島市では「中小零細企業振興条例」が制定され、独自の専門家派遣事業である霧島市商工会「シニアアドバイザー事業」の予算措置など小規模事業者への手厚い支援策もあることから、霧島市との連携を密にし、小規模事業者の持続的発展に繋がる支援の強化を図ります。

②霧島市の地域特性を活かした活性化事業による小規模事業者への積極的支援

「霧島の逸品づくり開発プロジェクト」、「霧島市温泉海外展開プロジェクト」について、その事業を継続し地域経済の活性化を促し小規模事業者の成長を図ります。また、霧島市の「霧島ブランド」に関わる「霧島ガストロノミー推進協議会」等に参画することにより、行政をはじめとした地域内の各機関と連携しながら事業を推進していきます。

さらに、「霧島の逸品づくり開発プロジェクト」、「霧島市温泉海外展開プロジェクト」の推進に関しては3つの委員会を設置して事業を推進しています。委員会はそれぞれの事業において専門的な業種の事業者や団体の有識者で構成されており、その委員会を運営することにより、効率的且つ効果的な小規模事業者の支援を行います。

③経営環境の変化に対応できる小規模事業者の持続的発展への取り組み支援

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の経営課題抽出と解決を図り地域を支える小規模事業者の持続的発展に繋げていきます。また、経済社会の変化に対応するために新分野展開や業態転換等の思い切った事業再構築に意欲ある小規模事業者には外部専門家や関係機関と連携をし、的確で高度な伴走型支援を行い事業継続と持続的発展を図ります。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

経済動向調査については（全国）帝国データバンク：景気動向調査、日本銀行：企業短期経済観測調査、公庫：中小企業動向調査、鹿児島県：景気動向指数、商工会：中小企業景況調査報告書、九州経済研究所：県内企業・業況調査について収集分析し、霧島市独自調査により地域経済循環の状況分析や産業構造の比較分析を行った。調査結果については報告書にまとめ、巡回時に活用するとともに、当会ホームページに公開しています。

〔課題〕

新たな商品開発や販売方法、サービス提供方法に活用する地域情報やRESAS（地域経済分析システム）等を活用した専門的な分析が出来ていなかった。また、現状の調査内容は一部の事業者の景況情報に過ぎず、行政や大手調査会社等が提供する景況に関する調査内容は内容の理解が難しいことから、小規模事業者に対して的確で経営に役立つ情報として整

理されていないなどの課題があった。今後は RESAS（地域経済分析システム）等のデータを活用した分析を実施し、事業者が分かり易いような文言で編集し、小規模事業者が広く活用できる報告書を作成し、周知します。

（２）目標

支援内容	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
地域の経済動向分析の公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
景気動向分析の公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
各種統計調査及び情報誌の収集・分析	随時	随時	随時	随時	随時	随時

（３）事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）＜継続＞

地域の小規模事業者に対し、効率的な経済活性化を目指すために、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域経済分析を行い年 1 回公表します。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行います。

【調査項目】・「地域経済循環マップ・精算分析」→ 何で稼いでいるか等を分析

・「まちづくりマップ・From-to 分析」→ 人の動き等を分析

・「産業構造マップ」→ 産業の現状等を分析

・「決済データから見る消費動向」→ 業種別の消費動向を分析

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映します。

②景気動向分析＜継続＞

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に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 4 回調査・分析を行い、年 1 回公表します。

【調査手法】

職員が対象事業所に伺い調査票の記入提出を依頼し、後日調査票を回収します。その際、ヒアリングも行います。経営指導員が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析を行います。

【調査対象】

次の 4 業種、15 事業所の管内小規模事業者の調査を行います。

・製造業 3 事業所 ・建設業 3 事業所

・卸小売業 4 事業所 ・サービス業 5 事業所

【調査項目】

・景況、業況の動向（景況感、売上高、売上単価、資金繰り、収益性）

・設備投資の動向（計画の有無）

・経営上の問題点（需要の停滞、売上減少、従業員の確保難）

・雇用情勢（過剰、適正、不足）

（４）調査結果の活用

○調査した結果は当会ホームページに掲載し、広く管内事業者等に迅速に周知します。

○第 1 期で構築したメール配信システムを活用して情報公開した旨を登録者に通知します。

○経営指導員等が巡回・窓口指導時において参考資料として、小規模事業者の事業計画策定の為に活用します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

- ・新たな需要開拓に有効である物産展や商談会などで来場者に対するアンケート調査を実施したが、特定事業者の商品・サービスについての需要動向の把握となり、本質的な商品力や改良すべき点までの分析ができなかった。結果、需要動向調査を得られなかった事業所が製造した商品は商談会等でバイヤーから商品ターゲット、ニーズについて指摘を受けることもありました。
- ・小規模事業者より、事業計画策定の際に特に消費者ニーズに関する情報を求められる事が多かったが、各職員の収集した情報提供のみとなりました。

〔課題〕

- ・事業者は消費者ニーズにマッチした商品、バイヤーが求める商品は何かを具体的に理解してもらうため、調査する対象やサンプル数、質問事項などを想定して、事業者が商品開発に活かせる需要動向調査を行わなければならない。
- ・小規模事業者に巡回や窓口相談時に需要動向調査の重要性、消費者ニーズの把握、外部専門家等の意見を参考にした商品開発や販路開拓に繋げていけるよう支援を行います。

(2) 目標

	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
新商品・新サービス開発の調査対象事業者数	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
物産展、商談会アンケート調査対象事業者数	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者

(3) 事業内容

- ①新商品・新サービス開発及び既存の商品・サービスのブラッシュアップのための消費者ニーズ調査及び分析【継続】

新商品・新サービス開発や商品・サービスのブラッシュアップのための消費者ニーズ調査及び分析を行う。調査結果は小規模事業者に提供を行い、問題点や改善点等については外部専門家等を交え新商品・新サービス開発や既存商品・サービスの改良に活用し、売上拡大を図っていきます。

【調査手法】

(情報収集) 特産品等食品や料理などの試作品について、年1回開催される霧島市各種女性団体協議会等(11団体17名)の会合で商品・料理等の試食を行い、試食後はアンケート調査を行います。

旅館・体験型サービスについては年1回実際に利用されたお客様にアンケート調査を行う。その結果を小規模事業者にフィードバックします。

(情報分析) 調査結果は、販路開拓等の外部専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行います。

(調査項目)・食料品製造業者：①味、②価格、③パッケージ、④問題点等

・飲食業：①味、②価格、③問題点等

・宿泊業：①設備、②料理、③価格、④サービスの内容、⑤問題点

・体験型観光等のサービス業：①価格、②サービスの内容、③問題点

(調査結果活用) 調査結果は経営指導員等が対象事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、問題点や改善点については外部専門家による課題解決のための支援を行います。

②物産展・商談会参加時のアンケート調査の実施【継続】

各種の物産展・商談会において管内出展事業者が製造開発した特産品等について、来場者等に対しアンケート調査を実施し、調査結果を分析した上で出展事業者にフィードバックすることで、新商品開発や商品改良に役立ててもらふ。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映します。

【調査手法】

(情報収集) 商工会こだわりの逸品フェアが開催される9月頃(1回)に来場客に管内出展事業者が出展した商品や鹿児島県の特産品等について経営指導員等が聞き取りの上、アンケート調査票へ記入します。

(情報分析) 調査結果は、販路開拓等の外部専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行います。

(調査対象者) 一般消費者、バイヤー等の来場客

(調査項目) ・一般消費者の方は①年齢、②性別、③住所、④商品購入の動機、など
・バイヤーの方は個別商品の①味、②価格、③パッケージ等

(調査結果活用) 調査結果は経営指導員等が対象事業者に直接説明する形でフィードバックし、問題点や改善点については外部専門家による課題解決のための支援を行います。また、調査結果を経営状況の分析や事業計画策定に繋がります。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

経営改善普及事業の柱である巡回窓口指導で得た情報の分析は「小規模事業者支援システム」の有効活用や、「商工会クラウドMA1(記帳システム)」「記帳継続指導」における財務データ収集により「事業計画策定」時に必要不可欠なため、データ収集を更に充実させ課題抽出を行いました。また、特産品製造業者・観光関連事業者の経営分析については中小企業景況調査をもとにその他の産業まで含めて行い、個社支援に効果が期待できる霧島市商工会「シニアアドバイザー事業」を活用するなど評価委員からは高評価を得ることができました。

〔課題〕

多くの事業所の経営分析や財務分析は行うものの、補助金活用の事業計画策定時の経営分析・財務分析であったため、今後は専門的で精度の高い経営分析を行い「対話と傾聴」を通じての本質的な課題把握が課題となっています。

(2) 目標

	現行	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
経営分析を行う事業者の 発掘チラシによる広報	—	2回	2回	2回	2回	2回
個社に応じた経営分析事業者数	15者	20者	20者	20者	20者	20者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘(募集チラシによる広報)【新規】

経営改善普及事業の柱である巡回窓口指導で得た情報の分析は「小規模事業者支援システム」の有効活用や、「商工会クラウドMA1(記帳システム)」「記帳継続指導」における財務データ収集により「事業計画策定」時に必要不可欠なため、今後も継続して行います。

また、自社の経営課題等を把握し、事業計画策定に理解を深めるために経営分析を行う事業者募集チラシを作成し、ホームページやSNSによる周知、年2回巡回時のチラシ配布で対象事業者の掘り起こしを行います。

②経営分析の内容

【対象者】「商工会クラウドMA1(記帳システム)」「記帳継続指導」対象事業者の中で、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者、需要動向調査対象事業者、募集チラシによる事業者に対して行います。

【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」の双方を行うことにより、小規模事業者がより実効性がある事業計画を策定できるよう支援を行います。

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

- ・売上高総利益率（収益性）
- ・売上高経常利益率（収益性）
- ・総資本経常利益率（収益性）
- ・総資本回転率（効率性）
- ・対前年売上増加率（成長性）
- ・自己資本増加率（成長性）
- ・自己資本比率（安全性）
- ・流動比率（安全性） など

《非財務分析》下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における「強み、弱み」、事業者を取り巻く外部環境の「脅威、機会」を整理します。

(内部環境)		(外部環境)	
・商品、製品、サービス	・仕入先、取引先	・商圏の人口	・競合
・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産	・業界動向	
・デジタル化、IT 活用の状況			
・事業計画の策定、運用状況			

【分析手法】

事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」を活用し、経営指導員等が分析を行う。非財務分析はSWOT分析のフレームで整理します。また、経営分析の際には、個社支援に効果が期待できる霧島市商工会「シニアアドバイザー事業」を活用した専門家派遣により分析を行います。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、当該事業者巡回指導時に支援資料としてフィードバックし、事業計画の策定等に活用します。
- ・分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用します。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

金融指導時や補助金申請時に必要な中短期的な「事業計画」策定が主であるため事業計画策定数も伸び悩んでいます。その為「第二創業」や「経営革新」を意識した長期的な「事業計画」策定支援を行う必要があります。

また、廃業者が増える中、新規開業の推進も急務であることから「創業セミナー」により開業に関する「事業計画」策定支援も行ってきましたが、近年、創業者が増えてきていることから継続して実施する必要があります。

さらに、第二次霧島市総合計画での「霧島ブランド」の確立に基づいて「霧島の逸品づくり開発プロジェクト」、「霧島市温泉海外展開プロジェクト」に関連する業種毎の事業計画策定支援も継続して行います。

〔課題〕

事業計画策定セミナーに関しては、事業計画の意義や重要性の理解が浸透せず出席率が低い状況にあるが、経営環境の変化が激しい時代に対応するためにも、セミナーの開催方法を見直すなど、改善した上で実施します。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者や創業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、事業計画策定セミナーだけでなく、霧島市商工会「シニアアドバイザー事業」を活用した専門家による事業計画策定個別相談会など、計画策定方法だけでなく、計画策定の意義を重点的に指導する等の工夫を加え、経営分析を行った事業者の事業計画策定を目指します。

創業予定者および創業後間もない事業者に対しては、税務や労務、販路開拓などの経営に関する基礎的な知識を習得できる創業セミナーを開催します。

また、様々なIT技術やサービスが誕生する中で企業が勝ち抜いていくためには、DXを取り入れて変化する社会に柔軟に対応していくうえでもDX推進セミナーを開催し、DXへの取り組みを盛り込んだ事業計画の策定支援を行います。

経営状況の分析に関することで集団セミナーだけでなく、専門家をまじえた個別指導を通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得て、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行います。

(3) 目標

	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
①事業計画策定セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
個別指導(専門家)	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回
②DX推進セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
③創業セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
創業計画策定件数	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
事業計画策定件数	—	16 件	16 件	16 件	16 件	16 件

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催とセミナー受講者に対する個別相談会の開催【継続】

小規模事業者等に事業計画作成の必要性を認識してもらい、また、自身の経営内容や課題を発見し整理することで、事業者本人が「認識(理解する)」ための事業計画書の実現性の検証や問題点の洗い出しを行うためのセミナーを開催する。併せて、地域経済動向調査や需要動向調査並びに経営分析の結果を踏まえて、セミナー受講者に対する個別の経営相談会を開催し、事業者個々の顧客ニーズ、市場優位性、等を可視化・数値化することで、現状を明確化します。

②「DX推進セミナー」の開催【新規】

最新のIT技術を活用し、事業の在り方や業務への取り組み方を新しく変革・改善しようとする小規模事業者等に、DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するためのDX推進セミナーを開催します。計画初期はDX総論、サイバー攻撃対策、DX関連技術を活用した取り組みやすい事例を紹介する基礎的セミナーを行い、その後、DXが浸透した中で、ITツールやWebサイト等の有効活用・構築に向けたセミナーを行います。

③創業者に対する創業計画策定支援【継続】

霧島市は産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画の認定を受け、これに基づき当会においても始良霧島地域広域指導協議会との連携により創業セミナーを行っています。

当セミナーでは創業を計画されている方・創業して間もない方等を対象に個別の創業計画策定の支援をおこなっており、受講後創業された方々から高い評価を得ていることから継続して実施します。

地域の経済調査や需要動向調査並びに経営分析の結果をふまえて、小規模事業者が置かれている現状を明確にするとともに、コロナ禍後に対応すべくビジネスモデルを含めた事業計画の策定を小規模事業者からの相談内容に応じて支援します。

策定した事業計画は日々の経営活動や各種補助事業申請（小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、再構築補助金）や融資申込などに活用します。

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、事業計画策定事業者に対して、巡回による進捗状況確認・情報提供・課題がある場合は専門家派遣制度の活用を行ってきました。創業者に対しては、セミナー参加者の中から創業計画を作成した創業者へのフォローアップを行い、「霧島の逸品づくりプロジェクト」「霧島市温泉観光関連プロジェクト」等の物産展や商談会へ参加された事業所（プロジェクトメンバー）へのフォローアップを行ってきました。

しかしながら、事業計画を策定する事業者は補助金活用や融資を目的とした策定が多い。そのため、その場限りの計画策定になりやすく、将来的なビジョンを見据えた事業計画が少ないのが現状で定期的なフォローアップができていませんでした。

〔課題〕

事業計画策定事業者の進捗状況・成果の確認までは行ってきたが、その後の新たな問題・課題の把握については、受動的な対応でした。自走化を意識し、事業者自身が答えを見出せるようこれまで以上に対話と傾聴が必要です。補助金活用の事業者に対しては、定期的なフォローを行い、新たな問題や課題はないか、創業者に対しても創業後の課題を把握・解決するためにも定期的なフォローと長期的な支援を実施していく必要があります。

（2）支援に対する考え方

事業計画や創業計画を策定したすべての事業者に対し、事業計画策定後の実施支援を行う必要があります。その中で、事業計画に合致する補助金活用・融資・課題解決のための霧島市商工会「シニアアドバイザー事業」による専門家派遣制度を活用しながらフォローアップを行っていきます。事業計画の進捗状況や課題等により、集中的に支援すべき事業者と、ある程度計画が順調な事業者を見極めた上で、長期的なフォローアップ支援を行っていきます。また、これまで実施してきた「霧島の逸品づくりプロジェクト」「霧島市温泉観光関連プロジ

エクト」関連事業者へのフォローアップは定期的実施されているが、継続支援が必要であることから、これまで以上に事後支援をしていきます。その中で、事業者の自走化が重要であることから、対話を通じてよく考えること、現場レベルで従業員との意思疎通を図りながら取り組むこと、計画の進捗にあわせてフォローアップを行い、事業者への内発的動機づけを行いながら継続支援を行っていきます。

(3) 目標

	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
フォローアップ対象事業者数	37 者	38 者	38 者	38 者	38 者	38 者
事業計画策定事業者	15 者	16 者	16 者	16 者	16 者	16 者
創業計画策定事業者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
プロジェクト関連事業者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
頻度（延べ回数）	210 回	232 回	232 回	232 回	232 回	232 回
売上増加事業者数	—	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
利益率 3 % 以上増加の事業者数	—	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、巡回での進捗状況確認とフォローアップを実施します。その頻度については、事業計画策定 16 者のうち 10 者は毎月 1 回（延べ 120 回）、残り 6 者と創業計画策定 2 者、プロジェクト関連 20 者は四半期に 1 回（延べ 112 回）としますが、事業者からの申し出により、専門家派遣を活用するなど臨機応変に対応していきます。

なお、補助金事業を活用するなど期間が定められている場合は、頻度を増やし、その後にある程度順調である場合は、巡回回数を支障のない程度に減らしていきます。また、進捗状況が思わしくなく、事業計画の遅れ・課題発生時は霧島市商工会「シニアアドバイザー事業」や鹿児島県商工会連合会のエキスパートバンク事業の専門家派遣、関係機関と連携し、今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行っていきます。

また、商工会会報や文書発送、メール一斉配信システム、ホームページでの情報提供も実施していきます。

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〕

これまでは、「霧島の逸品づくり開発プロジェクト」による各種物産展（鹿児島県商工会連合会が主催する「商工会こだわり逸品フェア」や「商工会こだわりの逸品フェア online」、「かごしま特産品市場」、都市圏での販路拡大を目指した東京シティアイでの「霧島市観光物産展」への出展支援、商談会（九州圏への販路拡大を目指した「フードスタイル九州 in 福岡」）への出展支援を行ってきました。また、「霧島市温泉海外展開プロジェクト」による観光関連商談会では、インバウンド客誘致のために海外での商談会を実施してきましたが、新型コロナウイルス感染症拡大により、昨年は「福岡・長崎観光商談会」で現地旅行代理店との商談会を実施してきました。新型コロナウイルス感染症は 5 類に移行したものの、売上や来店客数は回復していません。また、D X に向けた取組みが進んでおらず、商圏が近隣に限られた範囲にとどまっています。

〔課題〕

新型コロナウイルス感染症拡大により、物産展、商談会の中止が余儀なくされた中で、令和3年の物産展等には管内から10者程度の事業者が積極的に参加されました。そのような中で、出店事業者へのフォローアップは商談・取引の確認だけで終わり、その後の状況確認ができていないため、今後の課題を含めた事後のフォローアップが必要となっています。出展による売上だけでなく、陳列・見せ方・進め方など反省点を見出し、商品開発につなげることも重要となります。また、新たな販路開拓にはDX推進が必要であることを理解・認識してもらい、「ふるさと納税返礼品」への登録、ECサイトの活用、顧客管理などの取り組みを支援していく必要があります。

(2) 支援に対する考え方

商工会が独自で物産展等を開催するのは困難なため、「霧島の逸品づくり開発プロジェクト」特産品開発委員会にて出展物産展の決定をし、九州県内で開催される物産展への出展を目指す。「霧島温泉郷海外展開プロジェクト」による観光産業関連の商談会については、観光産業活性化委員会にて開催地を検討し、独自で商談会を開催します。経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列・接客など、きめ細かな伴走型支援を行います。必要に応じて物産展に精通している専門家の指導を受けるようにします。

また、DXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関する相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行っていきます。

(3) 目標

	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
①商工会こだわりの逸品フェアへの出展事業者数	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
売上額／者	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円
②フードスタイル九州 in 福岡への出展事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
商談成約件数／者	2 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
③観光商談会参加事業者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
商談成約件数／者	2 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
④ EC サイト利用事業者	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率／者	—	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
⑤ 通販サイト開設者	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
売上増加率／者	—	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %

(4) 事業内容

- ①「霧島の逸品づくり開発プロジェクト」、「霧島市温泉海外展開プロジェクト」による各種物産展、商談会への参加【継続】

商品開発・販路拡大に取り組む製造業者等を対象に、これまで進めてきた両プロジェクトにより、各委員会で提案された各種物産展、商談会に積極的に参加します。

<商工会こだわりの逸品フェア出展（B to C）>

商工会で「商工会こだわりの逸品フェア」において、ブースを6者が出展できるように借り上げ、事業計画を策定した食品・工芸品製造業者等の事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援します。

【参考】

<商工会こだわりの逸品フェア>

毎年秋から冬かけて、鹿児島中央駅アミュ広場にて開催される物産展。鹿児島県内を3ブロックに分け、年1回ブロックごとに3日間開催される。霧島市商工会を含むブロックからは約30社が出展し、県内外から約1万人が来場します。

<フードスタイル九州 in 福岡参加（B to B）>

フードスタイル実行委員会主催「フードスタイル九州 in 福岡」に管内食品製造加工業者等の事業者が出展する。事業終了後は、名刺交換したバイヤー等へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある伴走支援を行います。

【参考】

「フードスタイル九州」

来場者数16,000人を超える西日本最大級の食の展示会。全国から1000以上の食に関する企業や団体が参加。新たなビジネスチャンスに繋げてほしいと開かれている商談展示会。

<霧島市観光商談会開催（B to B）>

「霧島温泉郷海外展開プロジェクト」による観光産業関連の商談会（旅行会社14社、参加事業者9社）について、観光産業活性化委員会にて開催地を検討し、決定した開催地にて管内宿泊業、飲食業、サービス業等の事業者が参加する霧島市観光商談会を開催し、観光客誘致に向けた独自の観光商談会を開催します。

【参考】

「霧島市観光商談会」

観光客誘致による地域活性化と管内小規模事業者等の売上増加に繋げるため、霧島市商工会が毎年県内外で開催。開催場所の国内旅行業者約10社を商談先として招致し、霧島市内製造業、宿泊業、飲食業、サービス業、運輸業等が直接PR・商談を行う個別商談会。

②外部ECサイト利用（B to C）>

商品開発・販路拡大に取り組む製造業者等を対象に、「さとふる」（ふるさと納税代行サービスサイト）への出展提案を行い、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影・商品構成などの伴走支援を行います。

③自社HPによる通販サイトの開設（B to C）

商品開発・販路拡大に取り組む製造業者等を対象に、通販サイトの立ち上げについて、商品構成・ページ構成・商品PR方法等WEB専門家やITベンダー等の専門業者と連携し、セミナー開催や開設・開設後の指導など専門家派遣を活用した支援を行います。

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〕

経営発達支援計画に基づき、外部有識者（霧島市観光協会・霧島市特産品協会）・霧島市商工振興課・鹿児島県商工会連合会経営支援課・姶良霧島地域広域担当指導員・当商工会（総務企画委員会委員長・副委員長・法定経営指導員）で構成する事業評価委員会を設け、事業評価委員会の委員に今年度の反省、次年度の事業実施内容を評価してもらっている。その結果を反映させるため、経営指導員等会議にて事業計画の見直し・修正等を行っています。

また、事業の成果・評価・見直し等の結果を当商工会理事会に報告し承認を受けています。さらに、当商工会のホームページで公表しています。

〔課題〕

これまで同様に事業の進捗状況の確認や評価・検証等の方法を継続していくが、事業の数値目標の見直しなど経営環境の変化に応じた目標設定の見直し・評価が必要であります。また、委員会へ資料として報告書を作成し、売上結果など実績を提出してきたが、支援後の売上増減や販路開拓状況など支援結果について見直し・評価を図る必要があります。

（２）事業内容

- ・地域活性化委員会・特産品開発委員会・観光産業活性化委員会で前期に今年度の事業や内容について検討を行い、後期に進捗状況等の報告を行います。
- ・各委員会で進捗状況を取りまとめた資料、自己評価を上記の事業評価委員会に提出します。
- ・年度末に評価委員会を１回開催し、経営発達支援事業の事業評価をしていただき、その反省を踏まえて次年度の計画を評価していただきます。
- ・今年度の評価を評価委員会の各委員に提出してもらい集計結果を理事会に報告及び商工会ホームページで公表することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とします。
(<http://kirishima.kashoren.or.jp>) 商工会ホームページで公表します。

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〕

鹿児島県商工会連合会が主催する「職種別研修会」、「基本能力研修会」、「応用研修会」への参加に加え、中小企業大学校の主催する研修や各関係機関によるセミナーを各職員が年１回は受講することにより、制度改正や支援制度に関する最新情報の知識習得や小規模事業者の課題解決、経営力強化等に向けたノウハウを習得し支援力の向上を図っている。また、毎週１回事務局長・全指導員による「経営指導員会議（支所長会議）」を開催し、各地域内の景況や支援内容、経営支援に必要な情報を共有しています。

〔課題〕

- ・上記の経営指導員会議（支所長会議）は情報共有という面では効果的であるが、専門的な知識習得や最新の技術的な知識習得までは至っていない現状があります。
- ・経営支援員等会議が不定期で開催されており、タイムリーな支援内容、経営支援に必要な情報共有が出来ていません。

（２）事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員や経営支援員、一般職員の支援能力の一層の向上のため、鹿児島県の主催する各種セミナー及び鹿児島県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に対し、計

画的に経営指導員等を派遣します。

【D X推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のD X推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のI Tスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなD X推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加します。

＜D Xに向けたI T・デジタル化の取組＞

ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組

R P Aシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のI Tツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自社P R・情報発信方法、E Cサイト構築・運用
オンライン展示会、S N Sを活用した広報、モバイルオーダーシステム等

ウ) その他取組

オンライン経営指導の方法等

【コミュニケーション能力向上セミナー】

接客ビジネスマナー研修会や対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修に積極的に参加することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげていきます。

【小規模事業者課題設定力向上研修】

課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後に続く課題解決をスムーズに行うことを目的とします。

① O J T制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と経営支援員・一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したO J T を積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図ります。

② 職員間の定期ミーティングの開催

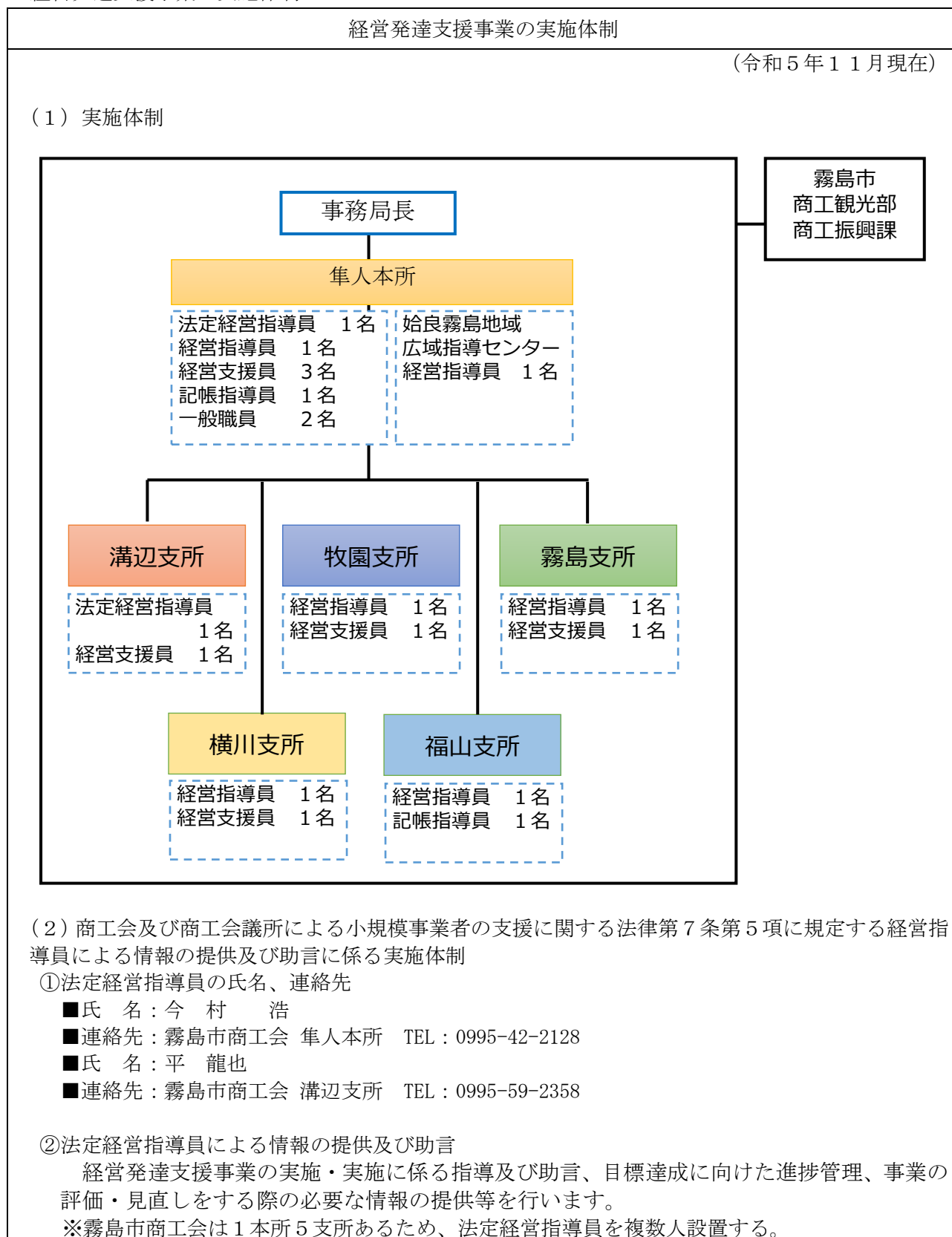
経営指導員研修会等へ出席した経営指導員等が順番で講師を務め、I T等の活用方法や具体的なツール等についての紹介、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月1回、年間12回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図ります。

③ データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図ります。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(3) 連絡先

①商工会

本支所名	所在地	TEL	FAX	E-MAIL
隼人本所	霧島市隼人町内山田1-14-10	0995-42-2128	0995-42-2129	kirisima-s@kashoren.or.jp
溝辺支所	霧島市溝辺町有川327-6	0995-59-2358	0995-59-2974	
横川支所	霧島市横川町中ノ1008	0995-72-0113	0995-72-1360	
牧園支所	霧島市牧園町宿窪田2129-2	0995-76-0150	0995-76-1988	
霧島支所	霧島市霧島大窪393	0995-57-0121	0995-57-0167	
福山支所	霧島市福山町福山5340	0995-56-2333	0995-56-2925	

②関係市町村

関係市町村	所在地	TEL	FAX	E-MAIL
霧島市 商工振興課	霧島市国分中央3-45-1	0995-45-5111	0995-64-0958	shou-seisaku@city-kirishima.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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
必要な資金の額	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
小規模事業者経営発達支援事業	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
経営状況分析事業	100	100	100	100	100
事業計画策定事業	200	200	200	200	200
販路開拓支援事業	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
需要動向調査	200	200	200	200	200
地域総合振興事業	500	500	500	500	500
観光振興費	500	500	500	500	500
管理費	100	100	100	100	100
事務費	100	100	100	100	100

(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
会費手数料、各種手数料 補助金収入 (国補助金、県補助金、市補助金)

(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。

(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
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等