経営発達支援計画の概要

実施番号 (法人番号)	南九州市商工会　　(法人番号)5340005007679 南九州市　　(地方公共団体コード)462233
実施期間	令和４年４月１日～令和９年３月 31 日
目標	経営発達支援計画の目標 南九州市商工会は，下記４点を重点的に支援行う。 ① 売上減少対策と廃業・倒産対策 ② 創業，事業承継，第二創業希望者の実現支援 ③ 時代に即した経営感覚への改革 ④ 個社の方針に合った伴走型支援
事業内容	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 シンクタンク等が発行するデータや RESAS 等のデータを基に地域経済動向の分析を行う。また，地域の景気動向について現状に則した実態把握するため，全国商工会連合会が行う中小企業景況調査を活用し，地域内企業の情報を収集し整理・分析する。分析結果は本会ホームページ等で広く公表する。 4.需要動向調査に関すること 事業者が展示販売会等へ参加する機会に来店客を対象に消費者動向調査，イベントのバイヤーを対象に需要動向調査を行う。結果を事業者支援時にフィードバックし，商品開発，販路開拓支援に活用する。 5.経営状況の分析に関すること 需要動向調査を行った事業者や金融，決算相談時に業種別審査辞典やローカルベンチマーク等のツールを利用し，経営分析を行う。各社の問題点などを洗い出し，長期で商工会と事業者が注視していくべき財務諸表の項目を見つけ出す。 6.事業計画策定支援に関すること 地域の経済動向調査，需要動向調査，および経営状況の分析に基づき，実行可能な事業計画の策定を支援する。これまでもデジタル化，IT 化の相談はあったが，今後は企業そのものを変革して競争上の優位性を保てるよう，DX に関する指導も行っていく。 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全ての事業者をフォローアップ支援の対象とする。売上，各利益，取引件数など，統一した指標を導入することで，事業者の成果検証の差異解消に努める。 8.新たな需要開拓に寄与する事業に関すること 事業計画策定を実施した事業者を優先的に出展させ，新たな需要の開拓を支援する。また，EC サイトへの掲載を推進し，競争上の優位性を保てるよう支援していく。DX に向けた取組を行い，営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を通じて，SNS 情報発信や EC サイトの利用等，IT 活用の理解度を高める。
連絡先	南九州市商工会　川辺本所 〒897-0215　鹿児島県南九州市川辺町平山 6978 Tel 0993-56-0247　Fax0993-56-1987　mail:minamikyushu-s@kashoren.or.jp 南九州市商工観光課 〒897-0392　鹿児島県南九州市知覧町郡 6204 番地 Tel 0993-83-2511　FAX0993-83-2050　mail：syoukou@city.minamikyushu.lg.jp

（別表１）

経営発達支援事業の目標

経営発達支援事業の目標

１．目標

（１）地域の現状及び課題

～南九州市商工会を取り巻く環境～

①現状

『地域の現状①』地域概要

『地域の現状②』人口推移

『地域の現状③』消費者購買推移

『地域の現状④』立地

『地域の現状⑤』観光資源

『地域の現状①』地域概要

・南九州市はH19年12月，川辺町・頴娃町・知覧町の3町の合併により誕生し，薩摩半島の南部，県都鹿児島市の南西30kmに位置している。南は美しい海岸線を形成する東シナ海，東は指宿市，西は枕崎市・南さつま市に面しており，総面積は357.91㎢であり，鹿児島県全体の約4.0%を占めている。

・川辺町は，万之瀬川が川辺盆地を還流し，流域には水田による水稲の栽培や畜産業も盛んである。昭和50年には，川辺仏壇が伝統工芸品として指定を受けている。

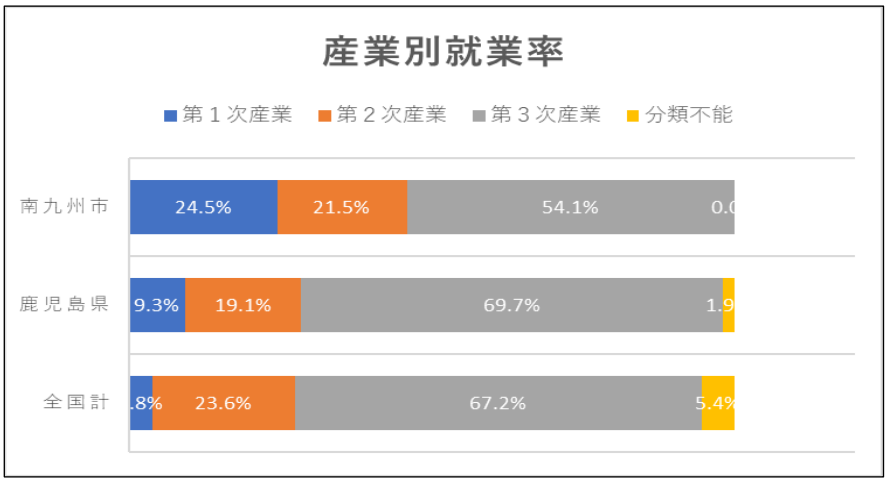
・頴娃町は，東西に延びる海岸線が16㎞に及び，水平線はるか彼方に屋久島などの島影をおさめることができる。良質な土壌に畑かん事業の効果もあり一大食糧生産基地となっている。

・知覧町は，町内に三本の川が流れ水田が開けている。また，南部には南薩台地が広がり戦後の農業構造改良事業等により茶業と畜産を中心に農業が行われている。

・また，下記の表（「産業別就業率」）に示すとおり，1次産業の人口割合が非常に高い地域であり，令和2年度末で茶園面積3,425ha,荒茶生産量11,793t，生産額89.4億円と「茶」の生産に関しては栽培面積・生産量ともに“日本一の産地”である。

【図１　南九州市地図】

【表 1　産業別就業率】



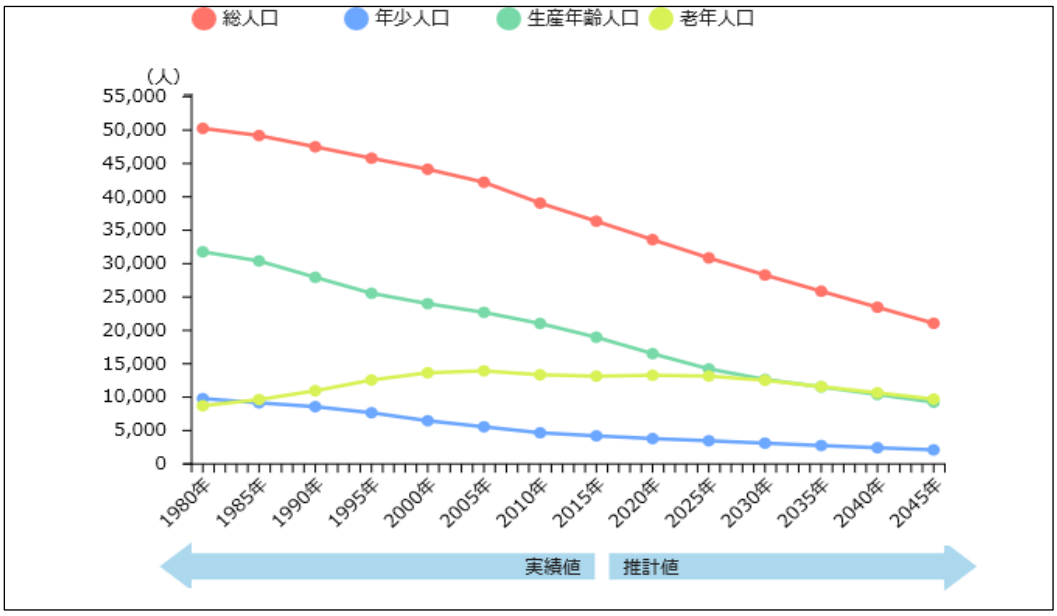
（出典：平成 27 年国勢調査　一部抜粋し作成）

『地域の現状②』人口推移

・南九州市の人口は，令和 3 年 8 月現在で 33,613 人であるが，合併当初の平成 19 年 12 月末 42,073 人と比較すると市全体で 8,460 人，約 20%の減少である。また，総務省が発表している将来推計人口も，令和 7 年には 3 万人を割り込むことが予想され，地域内の消費者を対象とする業種の経営環境はさらに厳しくなると考えられる。

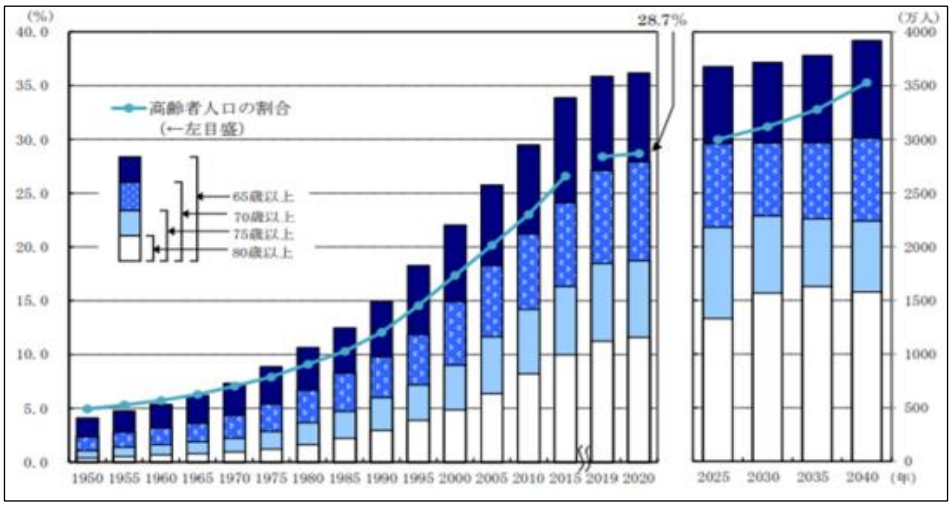
・65 歳以上の高齢化の推移についても，令和元年は 40%と全国平均の 28.1%よりも高い状態である。

【表 2　南九州市人口推移】



（出典：総務省「国勢調査」，国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」）

【表 3　高齢者人口及び割合の推移（1950 年～2040 年）】



（出典：総務省統計局）

『地域の現状③』消費者購買推移

・上記のような人口減少，高齢化が進んでいる南九州市商工会管内の消費者購買推移は，購買率が 64.3%（川辺 63.2%，頴娃 68.1%，知覧 60.4%）となっている。地元購買率は高いものの大型店が多く，地域内の業者に限定した場合，川辺 19.9%，頴娃 23.1%，知覧 15.5%となっている。南九州市と隣接地域には大型店の進出が現在進行形で続いており，今後地元購買率等はさらに厳しくなる事が予想される。

『地域の現状④』立地

・南九州市は，指宿スカイライン，南薩縦貫道，国道 225 号，国道 226 号などの広域幹線道路が鹿児島市や指宿市と結ばれており，交通道路網の利便性が高く，人や物の交通流動が盛んな地域である。沿線には自然の中で楽しむことのできるスポーツ・レクリエーション施設が点在しており，南薩地域の玄関口として都市間をつなぐ大きな役割を担う地域である。

『地域の現状⑤』観光資源

・南九州市は薩摩の小京都として知られる「知覧武家屋敷群」や旧陸軍特攻基地跡に当時の資料を展示する「知覧特攻平和会館」，鎌倉時代を中心とした磨崖仏が残る「岩屋公園」などを有し，県内を代表する観光地である。東シナ海を望む国道 226 号沿線の海岸一帯は，風光明媚な景観を有しており，ドライブコースやマリンスポーツの場として定着している。

～小規模事業者の課題～

課題１：顧客の高齢化等を理由とした売上減少による廃業・倒産の増加

・小売業の売上は年々減少傾向にある。主な要因として，市の内外にある量販店やスーパーに消費者が流出していることが大きい。また顧客の高齢化，地域人口の減少，若い世帯の減少等による消費力の低下も要因として考えられる。特に，地域の消費者向けに経営してきた事業者が厳しい経営状態となっている。また今回の新型コロナウイルス感染症の影響を受け，廃業を検討する事業者も増えている。
・観光関連（飲食・宿泊）業の売上は堅調に推移している。ただし，平和学習で訪れる小中高校生を中心に貸切バスでの団体客や家族単位での日帰り観光が多いなど，宿泊客はほとんどなく通過型観光となっている。
・事業主の高齢化を理由とした廃業が存在する。また，長期的な景気低迷時に更新すべき設備投資を後回しにしてやりくりしていた事業者が，設備維持ができなくなり廃業した事例も表面化している。元々が資本規模は小さく，些細なきっかけで廃業や倒産に追い込まれやすい状態である。

【表４　商工業者数及び小規模事業者数の推移（単位：者）】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他	合計
平成 30 年度	234 (223)	407 (368)	66 (59)	425 (395)	147 (140)	398 (372)	74 (53)	1,751 (1,610)
令和元年度	221 (210)	389 (350)	63 (56)	387 (357)	134 (128)	368 (343)	71 (51)	1,633 (1,495)
令和２年度	222 (211)	380 (341)	60 (53)	378 (348)	133 (127)	365 (340)	71 (51)	1,609 (1,471)

※（　）の数字は小規模事業者数　　（南九州市商工会調べ）
※商工会が管理する基幹システムより抽出

【表５　売上の推移（単位：千円）】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業
平成 30 年度	14,699	9,458	19,898	15,908	18,009	14,285
令和元年度	18,844	8,198	20,729	14,720	17,613	14,565
令和２年度	21,309	6,982	21,245	12,968	18,839	14,007

※各業種の小規模事業者５社以上を抽出し平均を記載　　（南九州市商工会調べ）
※1 年度は消費税増税の時期になっている

課題２：後継者不在による事業者数の減少

・南九州市は，「地域の現状②」で見た通り，高齢化率・人口減少率の速度が早い地域であるが，近年，サービス業や農業関連事業の創業者や創業希望者が増えつつある。
・経営者の中には，僅かだが従業員・家族以外の役員・第三者を後継者にしたいという希望者もおり，支援の結果，事業承継できた小規模事業者もいる。しかし，現状では多くの経営者が事業承継困難と考えており，人口減少等外部環境に起因した売上や利益の確保が難しいと考えている。

【表６　事業承継を行った事業者数】

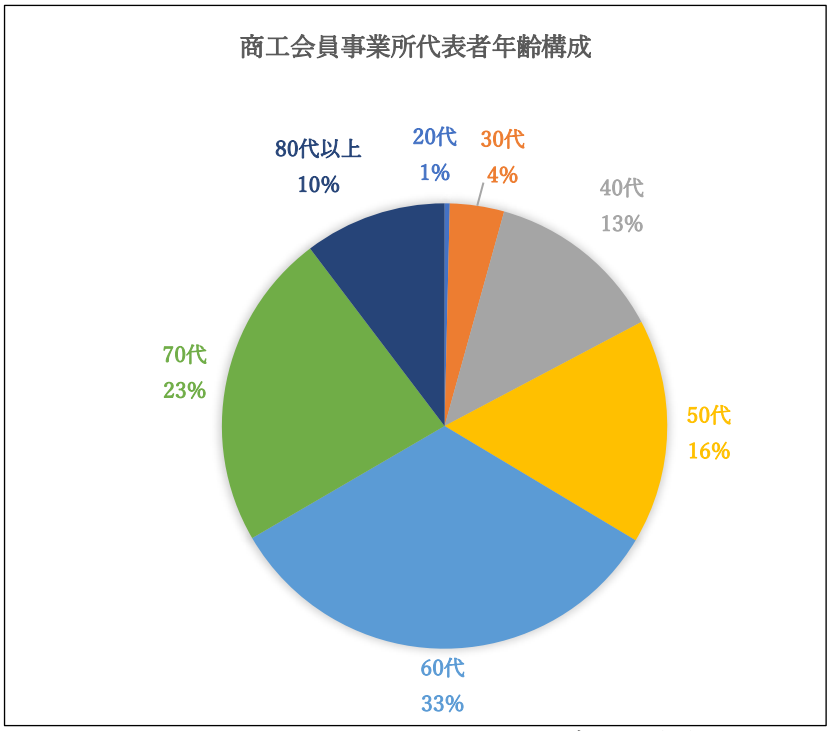
	平成 30 年度	令和元年度	令和２年度
事業承継数	９者	３者	５者

（南九州市商工会調べ）

課題３：事業者の高齢化による IT リテラシーの低さに起因するデジタル化進捗の遅れ

・高齢化率の高い南九州市では，事業者も高齢化が進んでおり，IT リテラシーの低さに起因するデジタル化進捗の遅れが見える。経理，広報等，様々な分野でデジタル化の進んだ事業者と，そうでない事業者との差が顕著に表れている。競争上の優位性を保てるよう DX を推進していく必要があると考えられる。
・人口減少，後継者不足のなか，事業を承継している事業者もあるが，経営知識の不足，経営経験不足により，事業の長期継続，発展は厳しい一面がある。しかしながら，彼らが地域の発展を担っていく可能性は大きい。そういった，創業者，創業希望者の事業を地域に根付かせる支援が必要と考えられる。
高度経済成長期は，売上右肩上がりになる状況が期待できたが，現状ではしっかりとした経営計画を作成する必要があると考えている。

【表７　商工会員事業所代表者年齢構成】



（南九州市商工会調べ）

課題４：経営者の事業拡大志向と事業維持志向との意識の格差の存在

・伴走型の支援をするなかで，事業規模拡大，多角化，販路拡大などの拡大志向の事業者と，現状維持，規模縮小などの維持志向の事業者との意識の差を痛感する場面が多い。商談会，物産展，補助金の提案等，経営に前向きな提案をしても「自分達は今まで通りのままで良い」「商売を広げると煩わしい」等の声が多く聞かれた。継続的な支援や複数回にわたる専門家の指導を受けても改善への取組に時間を要したり，セミナーや商談会を提案しても参加しなかったり，意欲や積極性に大きな差が見受けられた。
・事業拡大志向の商工業者でも意識の格差が存在し，支援に要する時間がかかるなどの差異が見られる。経営者の自助努力不足，意識意欲の低さが要因と考えている。

（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
・地域人口の減少や高齢化を背景にした消費購買力流出等の商圏環境の変化に伴い，南九州市商工会管内の小規模事業者数は平成 30 年度 1,610 者，令和元年度 1,495 者，令和 2 年度 1,471 者と年々減少が続いており，地域住民の生活環境に大きな影響を与えている。
・表 2 より 10 年後（2030 年ごろ）の南九州市の人口予想は 28,292 人であり，対 2020 年で 5,301 人の減少が予想される。当該地域において，これ以上の住民の購買機会および就労機会の減少を食い止め，それぞれの機会を確保するために，事業承継支援，創業支援を行う。それにより，

地元に定住できる就労環境の提供，地域住民の利便性を高める生活環境の提供，その他地域の裨益となる魅力あるサービスの提供に繋げていく。
・生産年齢人口が大幅に減少し，事業を維持拡大するための人員が不足することが予想されるため，業務の効率化を図ることを目的としてデジタル化を推進していく。
・そのために第２次南九州市総合振興計画の趣旨に則り，上記４つの課題を克服するため，後述の 4 つの目標を設定し，商工会は「経営発達支援計画」や「経営改善普及事業などの各種施策」を通じて地域の核となる小規模事業者の発達支援を行っていく。

②第２次南九州市総合振興計画との連動性・整合性

南九州市総合振興計画において，「魅力と活力にあふれにぎわうまちづくり」というテーマで記載があり，「経営基盤の強化や担い手の育成，地産地消の推進など各種施策を講じることで市内のあらゆる産業を支えるとともに，交流人口の拡大を図り，企業誘致や新たな食産業の構築など，産業をおこすまちづくりを進めます」，との記述がある。また，以下に記載する商工業の活性化，観光の振興，交流活動の推進の内容と連動性・整合性がある。

○ 商工業の活性化　・商工業の活性化と経営基盤の強化
　　・地場産品を活用した産業の育成
　　・伝統ある川辺仏壇産業の振興
○ 観光の振興　・観光ルートの拡大
　　・体験型観光の推進
　　・新観光事業の推進
○ 交流活動の推進　・地域内交流の推進
　　・国内・国際交流の推進

③商工会としての役割

南九州市商工会は，一次産業(畜産・茶・いも等)を背景とした商工業者，伝統工芸品である「川辺仏壇」を基軸とした製造業を支援することが多い。特にお茶の生産量は市町村別で全国１位であり近年新たな機能の発見により海外も注目する食材となっている。一方，仏壇を中心とする製造業は高齢化や生活様式の変化に伴い廃業者数に歯止めのかからない状態である。この様な中，若手の仏壇製造業者の中には仏壇の技術を活かした新商品の開発を心がける職人も育ちつつある。他方として，商いのルーツである 220 年以上の歴史を持つ鹿児島県最大の「川辺二日市」の運営に深く携わり，商工業者と深い関わりをもち，地域商工業者に根差している。

このように「地域総合経済団体」として，商工会の強みである「長年地域に根差した活動」で蓄積した情報と信頼を活用し，「地域商工業者を熟知した顔なじみである職員」による伴走型支援を展開していく。小規模事業者の支援にあたり，南九州市を中心とする行政機関，(株)日本政策金融公庫，(公財)かごしま産業支援センター（よろず支援拠点)，その他支援機関等と協力連携しながら，「小規模事業者の持続的な発展の支援に必要不可欠な団体」と言われ続けるように支援する。よって一次産業(畜産・茶・いも等)を背景とした，食品加工製造業者や観光関連・伝統工芸品の根幹的な経営支援を行い，魅力を発信することで，地域外への販路拡大を積極的に行っていく。その地域外消費からもたらされる外貨を地域内消費に転換することで経済の循環を図り，小規模事業者の持続的な発展を目指していく。

歴史深い南九州市は県内の他市町村より高齢化率が高いが，知覧特攻平和会館や武家屋敷群，磨崖仏など観光スポットも存在するなど地域としてのポテンシャルは他よりも高い。人口は減少傾向にあるが商工会としてこの 10 年で，人口減少に歯止めをかけられるよう商工業の振興を行い，地域の活性化に努めていく。

（３）経営発達支援事業の目標

南九州市商工会には，高齢化や売上減少による廃業・倒産の存在，後継者不在による事業者数の減少などの問題がある。また事業者の中には，時代に即した経営感覚の不足があり，高齢化による IT リテラシーの低さに起因するデジタル化進捗の遅れが顕著であり，さらには拡大志向と維持志向の意識の格差の存在という課題がある。しかし，他にはない自然環境や豊富な農業水産資源，伝統工芸品である川辺仏壇，魅力的な史跡や観光地が点在し，官民一体となった地域振興を考えた取組などの長所がある。

以上の現状と第２次南九州市総合振興計画を勘案した南九州市商工会の経営発達支援計画は，地元一次農産品を活用した食品加工製造業者や飲食店などの観光関連と密接な関係にある業種，伝統工芸品である川辺仏壇の技術を活用した新商品を販売，製造する事業者を重点的に支援す

るものとする。これらの業種は，観光客等南九州市外から資金流入の促進が期待できる。
　令和 4 年 10 月に南九州市知覧町で開催される全国和牛能力共進会鹿児島大会「肉牛の部」，令和 5 年 10 月に開催される鹿児島国体は，南九州市の一次産品を活用した「加工品」や「食」，「伝統工芸品である川辺仏壇」の認知度を向上させる絶好の機会である。中長期的な視点で観光関連分野や川辺仏壇製造業への支援に力を入れ，それらの波及効果を他の小規模事業者の持続的な発展に結びつけることで，今まで以上に効果的な支援が可能となり，成長と挑戦を支えていく。
　その際，事業の持続的発展に対する経営感覚を醸成させる事に留意していく必要がある。競争上の優位性を保てるよう，DX に関する指導を行っていく事も留意事項の一つである。また，事業者には，それぞれ異なる志向などが存在するため，同一の方法で支援しても成果が生まれにくい。個社それぞれの方針に合った支援を行い，成果に繋げる事を目指す。さらに，これから予測される経営不振による，廃業に対応するため破産，自己破産を回避し，事業廃止後も生活が行えるよう，経営者ガイドラインなどを活用できる専門家を活用し，再チャレンジの道を残すような支援を行っていく。
　そのために以下の支援に取り組む。

①売上減少対策と廃業・倒産対策

②創業，事業承継，第二創業希望者の実現支援

③時代に即した経営感覚への改革

④個社の方針に合った伴走型支援

２．経営発達支援事業の実施機関，目標達成の方針

（１）経営発達支援事業の実施期間（令和４年４月１日～令和９年３月３１日）

（２）目標の達成に向けた方針

①売上減少対策と廃業・倒産対策

経営環境が厳しい当会管内地域では，地域内の消費のみでは限界がある。必要な売上・利益を確保し持続的発展を目指すためにも，地域外のニーズの掘り起こしや把握，事業者側からの情報発信を支援する。拡大志向の事業者は，経営分析から計画作成に加え販路開拓に繋がる支援を行い，維持志向の事業者は，基本的な売上対策などの支援を行う。また，資金繰りの悪化や経営状態の悪化で破産を考えている事業者に対し，廃業後も生活が行えるよう経営者ガイドラインを活用した支援を専門家とともに行っていく。

※ 南九州市総合振興計画においても，「商工業者に対する経営相談，経営改善普及事業などの商工会事業を支援することにより市内商工業者の経営安定を図ります。また，本市の基幹産業である農業を核とし，商工業の活性化，新たな産業の創出など，地域経済を支える産業の振興を図ります。」との記載がある。

②創業，事業承継，第二創業希望者の実現支援

創業・事業承継・第二創業向けセミナーの開催や支援に繋がる情報提供や発信を行い，創業への抵抗感等を緩和し，無理のない計画の作成・実行の支援を通じて希望者の夢の実現を支援する。経営環境が厳しい業種や新たな業種に活路を見出そうとする事業者，事業承継に踏み切れない事業者には，第二創業や業種転換が速やかにできるように，計画作成や最新事例を含めた情報提供，関係団体等との連携による支援を行う。

※ 南九州市総合振興計画においても，「商工業者の多様な経営課題に的確に支援と活性化を図るため商工会を中心に経営指導体制の充実・強化に努めます。また，新規参入者を含めた人材育成や経営支援制度を確立し，地域振興に努めます。」との記載もある。また，「後継者が新たに事業を展開する場合，時代や消費者ニーズに合った店舗の改修などに対する支援に努めます。」との記載もある。

③時代に即した経営感覚への改革

経営理念の再認識，経営計画の作成を通じ，経営・顧客の把握と管理などの支援を行い店づくり人づくりに貢献していき，時代に即したマーケット・商圏の拡大を支援していく。事業拡大志向の事業者は，「待ちの経営」から「提案する経営」への転換を支援し，消費者や取引先への訴求力を高める支援を専門家派遣など活用しながら行う。事業維持志向の事業者は，資金繰り表や顧客管理など基本的な支援を徹底して行い，意識改革による事業意欲の喚起を行いながら，維持志向から拡大志向へ変わる支援を行う。

経営全般において，時代に即したデジタル化を推奨し，競争上の優位性を保てるよう，DX に関する指導を行っていく。南九州市では，事業者も高齢化が進んでおり，IT リテラシーの低さに起因するデジタル化進捗の遅れが見られる。経理，広報等，様々な分野でデジタル化を推進させる支援を行う。

※ 南九州市総合振興計画においても，「消費者ニーズを的確にとらえ優れた観光資源を活用し，農林水産業や観光業と連携して，地場産品を活用した新商品の開発や既存商品の改良を促進するとともに情報ネットワークを活用し，特産品のＰＲなど積極的な情報発信を行い，販路の拡大を促進するとともに，セミナー等を開催し販路拡大に努めます。地域資源を生かして市内外の人々による交流を生み出すため歴史・文化の街並みや地域の祭り，心からのおもてなしにより商店街への集客機能の向上を図ります。」との記載がある。

④個社の方針に合った伴走型支援

小規模事業者の経営方針，経営計画を明確にしながら個社に合った伴走型支援を行う。実施に当たっては必要に応じて他団体と連携しながら支援していく。特に事業拡大希望の商工業者については，セミナーに限らず課題に合った専門家派遣などを活用し，商工会は継続した支援でサ

ポートする。事業維持希望の商工業者についても，経営方針の確立を図ることで,事業拡大を志す意欲に繋がるように支援する。

※ 南九州市総合振興計画においても,「消費者ニーズに対応する魅力ある店舗づくりへの取組，買い物に不便を感じている高齢者などの買い物弱者対策，地元購買の定着や消費者の利便性の向上を促進します。」との記載がある。

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】

・これまで全国連の中小企業景況調査を通し，抽出した小規模事業者の経済動向調査・景気動向分析を定期的に行ってきた。

・地域経済動向，景気動向調査は，各職員が報道機関等にて提供される情報を，必要に応じて把握していた。

【課題】

・結果について小規模事業者に提供し，経営への活用や支援の際の活用を行っていたが，提供機会は限定的であった。小規模事業者も活用方法がわからないという反応であった。

（２）目標

支援内容	公表方法	現状	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

（３）事業内容

①地域経済動向の分析

シンクタンク，(株) 日本政策金融公庫等の発行する広報誌やRESAS（地域経済分析システム）のデータの分析等を行う。効果的に経営資源を事業に投入することを目的として地域経済動向の分析を行う。

【調査項目】「地域経済循環マップ」「まちづくりマップ」「産業構造マップ」「観光マップ」

【調査方法】情報の調査・整理・分析等については経営指導員が中心となり，「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して取り組むが，必要に応じて専門家を活用する。

②景気動向の分析

地域の景気動向について現状に則した実態把握するため，全国連が行う中小企業景況調査を活用し，地域内企業の情報を収集する。また，RESAS（地域経済分析システム）のデータも調査のデータとして活用していく。

【調査対象】市内事業者を定期的に調査。令和4年度は製造業3，建設業2，小売業4，サービス業6の計15事業者。

【調査項目】地域内企業の「景況感」,「経営に関する値」を分析して算出。また調査データから「地域産業の現状」,「地域消費者に関する値」等を算出。

【調査方法】中小企業景況調査の調査シートを活用し，事業者から情報を得る。情報の調査・整理・分析等については経営指導員が中心となり取り組むが，必要に応じて専門家を活用する。

（４）成果の活用

・分析結果の公表方法として，事業者支援時に活用はもちろんのこと，商工会管内事業者全体への周知を行うため本会ホームページでの公表も実施し，より広域に情報の拡散を図る。

・事業計画策定支援，新たな需要の開拓支援等を行う時に活用できるよう，共有ファイルに保存

しておく。
・市や関係団体との情報共有を実施し，現況の相互理解を深め，支援施策へ反映させ，より効果的な事業者支援体制を形成していく。

４．需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】

・小規模事業者より，業界トレンドやニーズなど最新情報を求められる機会が多かった。専門家派遣による個別講習などで，専門家から得たデータなどを利用していた。

【課題】

・情報収集手段を統一できず各職員の判断で収集した情報提供を行っていた。また直接消費者からデータを取るなど生の声を聞く機会が設けられていなかった。
・前回の経営発達支援計画では需要動向調査を行う旨の記載があったものの，情報共有が出来ておらず，行えていなかった。

（２）改善及び新たな取り組み

・当商工会は毎年，展示販売会，商談会等に参加している。その機会を生かして需要動向調査を行うことで，現実的に行える取り組みとする。
・消費者ニーズ，需要ニーズともに，生の声を聞く機会を設ける。事業者支援の際に，より有効に利用できるよう，統一した方法で集約し，指導員会議にて情報共有を行う。

（３）目標

支援内容	現状	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
①消費者ニーズアンケート調査実施事業者数	0者	6者	6者	6者	6者	6者
②需要ニーズアンケート調査実施事業者数	0者	4者	4者	4者	4者	4者

（４）事業内容

①消費者ニーズアンケート調査

事業者が，展示販売会等へ参加する機会に消費者動向調査を行い，結果を整理・分析し事業者に提供する。調査対象は年間6者を目標とし，うち3事業者以上の主な業種は地域特産品を扱う食品加工製造業者や観光関連・伝統工芸品と密接にあるものとする。情報の調査・整理・分析については経営指導員が中心となり取り組むが，必要に応じて専門家を活用する。

【調査対象】各事業者のブース来店客　　1者あたり5名以上

【調査方法】事業者と経営指導員がターゲットを想定し，調査項目や手法を決定する。ヒアリングシートやアンケート票を作成し，各種イベントでの聞き取りを行う。

【調査項目】① 顧客の基礎情報（年齢・性別・居住地域等）
② 商品・サービスの購買動機や価格
③ 現商品・サービスの改善点
④ 今後販売して欲しい商品，提供して欲しいサービス等

【調査・分析結果の活用】

アンケート調査の実施支援における成果の活用については，支援対象事業者に直接フィードバックし年代・性別・地域別等でどのような商品・サービスが選ばれているのかを分析し，今後の商品開発や既存商品の改善に繋げる。

②需要ニーズアンケート調査

展示販売会，商談会等へ参加する機会に各事業者のブース等で需要動向調査を行う。年間4者のブース等で調査を行い，うち2事業所以上の主な業種は，地域特産品を扱う食品加工製造業者や観光関連・伝統工芸品と密接にあるものとする。知識や経験を有している市や関連機関とも連携を図り，県内外で地元の商品が受け入れられるよう，魅力ある商品づくりに取り組んでいく。

【調査対象】県内外で開催されるイベントのバイヤー等　1者あたり5名以上

【調査方法】事業者と経営指導員が調査先や調査会場を想定し，調査項目や手法等を決定する。

ヒアリングシートを作成し，聞き取りを行う。

【調査項目】・商品・サービスの価格
・取引ロット数
・納期・納品方法
・商品やパッケージのデザイン
・商品の改善点

【調査・分析結果の活用】
調査時に県内外で開催されるイベントのバイヤー等からは業界内のトレンドをリサーチし，今後に活かしていく。また，調査終了後ヒアリングシート結果は支援対象事業者に直接フィードバックする。必要に応じて，市や関係機関，専門家とも連携を図り意見交換を行い，顧客ニーズに合う商品の改良や開発と販路開拓に向けた支援に活用する。

５．経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

【現状】
・これまでも常時，事業者の経営状況分析は行っており，コロナ禍においては，更に機会は増えている。特に融資・決算相談時に行う機会が多かった。

【課題】
・経営状況の分析は職員の知識・経験などで中身に大きく差が出ていた。職員間での情報共有も行われていなかったため，それを補う機会もなかった。
・確定申告時の決算相談も，経営状況の分析を行う機会であるが，税額の説明に留まる事が多かった。
・経営分析を行っても事業者の問題意識などは低い場合が多い。コロナ禍で先行きが不透明な中，事業者が自ら問題意識を持つ事が必要である。

（２）改善及び新たな取り組み
・指導員会議にて分析状況等を情報共有することで，知識・経験の差を埋めていく。
・事業者に経営状況について，問題提起を行えるような指導内容にシフトしていく。また，コロナ禍で先行きが不透明なため，長期にて事業者自身も自己分析を行うための最適な経営指標を選び出す。
・経営指導員のスキル向上が不可欠であり自己研鑽に励み適切な指導を行う体制を構築する。また，窓口相談時にも現在より一歩踏み込んだ指導が出来るよう意識を高める。

（３）目標

実施内容	現状	4 年度	5 年度	6 年度	7 年度	8 年度
①経営分析事業者数	60 者	80 者	100 者	100 者	100 者	100 者
②指導員による分析状況共有	0 回	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回

※表①　1 指導員あたり，年間 20 者以上を想定。令和 4 年度は，20 者×4 人＝80 者

（４）事業内容
・需要動向調査を行った事業者，金融・決算指導時に業種別審査辞典，ローカルベンチマーク等のツールを利用し，経営分析を行う。各社の問題点などを洗い出し，長期で商工会と事業者が注視していくべき財務諸表の項目を選び出す。
・経営分析の内容

【対 象 者】・需要動向調査を行った事業者，金融・決算指導時等に今までより深く経営分析を望む事業者。
・地域特産品を扱う食品加工製造業者や観光関連，伝統工芸品と密接にある事業者。

【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〉収益性・安全性・生産性・成長性等の分析
〈非財務分析〉強み・弱み・機会・脅威等の分析

【分析手法】財務分析にあたっては，決算書や月次残高試算表を基に「業種別審査辞典」，経済産業省の「ローカルベンチマーク」や（独）中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」等のソフトを活用し経営指導員が中心となり事業者の現状の課題把

握に努める。
非財務分析にあたっては，巡回や窓口相談によりヒアリングした内容を基に経営指導員が中心となり SWOT 分析を実施し，経営環境の把握に努める。

（５）分析結果の活用方法
・巡回，窓口指導を通じて当該事業者にフィードバックし，事業計画の策定等に活用する。
・職員の情報共有を図る方法として各事業者のファイルに注視すべき財務諸表項目を記載し保管。相談が有る度に，その項目を確認できるようにする。当商工会の支援レベルを上げると共に経営指導員のスキル向上へ繋げ，問題解決が難しい事案に関しては専門家等と連携を図り解決を行なっていく。

６．事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題
【現状】
・持続化補助金等を始め，補助金相談は多く，事業計画策定支援の機会は多い。
・創業支援については令和２年度より「南九州市日曜創業塾」を開催し，事業計画作成が行えるよう支援している。この創業塾は産業活力強化法の特定創業支援等事業となっている。
【課題】
・持続化補助金の申込者などを中心に，事業計画策定支援を行ってきたが，補助金申請のためだけの計画策定となっている先が多く，事業者自身の自主性にも欠けていた。
・創業予定者等の事業計画策定の支援依頼も来ていたが，融資に係る相談が主であり，定量的な事業計画に終始していた。

（２）支援に対する考え方
・事業計画策定の意義や重要性の理解を浸透させるため「地域の経済動向調査」，「需要動向調査」，「経営状況の分析事例」等を活用し，実用的な事業計画策定の重要性を事業者に伝えていかなければならない。今後の持続的発展を目的とする事業計画策定に向けた支援を積極的に行う。
・創業予定者に対しては，定量的な部分に限らず，定性的な部分も広く時間をかけて指導していく必要がある。
・デジタル化，IT 化に関する個別相談はこれまでもあったが，企業そのものを変革して，競争上の優位性を保てるよう，DX に関する指導を行っていく。
・中小企業基盤整備機構が提供する IT 戦略ナビ，ここからアプリ，経営のヒントなどの身近なアプリの情報提供を行い，操作方法やソフトウエアの導入計画を支援しいく。
・経営分析を行い，解決すべき課題，向かうべき方向性を明確化した事業者に対して，どのようにして今後事業を進めていくか（課題を解決していくか）の一つの手段として IT ツールやデジタル技術等が重要になってくると思われる。事業者に対して現在どのような IT ツールやデジタル技術があるのかについて情報提供を行う。

（３）目標

支援内容	現状	４年度	５年度	６年度	７年度	８年度
①事業計画策定セミナー	２回	２回	２回	２回	２回	２回
②経営分析セミナー	１回	１回	１回	１回	１回	１回
③創業塾	７回	７回	７回	７回	７回	７回
④DX 推進セミナー	０回	２回	２回	２回	２回	２回
事業計画策定事業者数	45 者	60 者	60 者	60 者	60 者	60 者

（４）事業内容
①「事業計画策定セミナー」の開催
専門家を講師に集団での事業計画策定セミナーを開催する。これまで補助金申請のために開かれる傾向があった同講習会を，補助金の募集スケジュールと関係なく定例的に行う。事業計画策定の本来の重要性を勘案し，事業者に参加を促す。
【支援対象】経営状況分析を行った事業者を中心に管内小規模事業者とする。
【募集方法】本会ホームページへの掲載，チラシ郵送，関連団体への周知依頼等。

【回　　数】年２回
【カリキュラム】事業計画策定のポイントや施策の有効活用法について
【参加者数】20 名/回

②「経営分析セミナー」の開催
専門家を講師に集団での経営分析セミナーを開催する。これまで経営計画作成セミナーを開催してきたが，補助金申請のために開かれる傾向があり，1 年ほどの短期計画の作成が主であった。コロナ禍で疲弊した事業者の事業再生，持続発展につなげるには 3 年から 5 年ほどの中期経営計画が必要である。中期経営計画の重要性を認識していただき，年 1 回，中期計画の遂行状況の確認，計画から乖離した場合の修正方法などを学ぶセミナーを定例的に行う。中期事業計画策定の本来の重要性を勘案し，事業者に参加を促す。
【支援対象】事業計画作成セミナー受講者や経営状況分析を行った事業者を中心に管内小規模事業者とする。
【募集方法】本会ホームページへの掲載，チラシ郵送，関連団体への周知依頼等。
【回　　数】年１回
【カリキュラム】自社の経営状況分析，事業計画のブラッシュアップ
【参加者数】20 名/回

③「創業塾」の開催
専門家を講師にセミナーを開催する。事業を行う上で必要な基礎知識を学び，起業に向けた開業計画書の作成支援を行う。起業後は，巡回・窓口対応にてフォローアップを実施する。
【支援対象】創業，事業承継，第二創業事業者を対象とする。
【募集方法】本ホームページへの掲載，関係団体への周知依頼。南九州市の各戸配布を利用する。
【回　　数】年７回
【カリキュラム】創業に向けての心構えや基礎的な財務・税務・労務・マーケティング等について，項目別に講習会を行う。
【参加者数】10 名/回

④「DX 推進セミナー」の開催
DX に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため，また実際に DX に向けた IT ツールの導入や web サイト構築等の取り組みを推進していくため，セミナーを開催する。
【支援対象】IT ツール等で企業そのものを変革して，競争上の優位性を保つことを目指す事業者を対象とする。
【募集方法】本会ホームページへの掲載，チラシ郵送，関連団体への周知依頼等。
【回　　数】年２回
【カリキュラム】DX 総論，関連技術や具体的な活用事例，EC サイトの利用方法，SNS を活用した情報発信方法等。
【参加者数】10 名/回

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】
・各種補助金申請に向け事業計画策定を支援した事業者に対し補助金採択後，窓口指導・巡回指導を通じてフォローアップや資金調達支援後の指導などを実施したほか，必要に応じて専門家を招聘し，事業計画の実施を支援した。
【課題】
・補助金申請に向け事業計画を策定したが，補助金不採択となった事業者へは，フォローアップが満足に行えておらず，策定した事業計画の実施を中断されたケースもあった。
・事業計画策定後の事業者の成果（売上・利益・取引件数等）の把握にばらつきがあった。

（２）支援に対する考え方
・事業計画を策定した全ての事業者をフォローアップ支援の対象とするが，事業者の進捗状況により，訪問頻度の調整も行う。
・売上，各利益，取引件数等，統一した指標を導入することで，事業者の成果検証の差異解消に

努める。
・進捗状況の確認の結果，計画遂行における課題，問題点が見つかった場合は，必要に応じて専門家派遣事業を活用するなど，課題解決のための支援を行う。

（３）目標

支援内容	現状	4 年度	5 年度	6 年度	7 年度	8 年度
①事業計画策定者フォローアップ事業者数	45 者	60 者	60 者	60 者	60 者	60 者
②事業計画フォローアップ延べ回数（頻度）	135 回	180 回	180 回	180 回	180 回	180 回
③売上増加等の目標達成者数	―	5 者	5 者	6 者	6 者	6 者

（４）事業内容
・事業計画を策定した小規模事業者に対し，事業計画の実施支援を行う。定期的なフォローアップにより，計画の進捗状況・事業環境の変化等を把握し，計画実施に必要な資金調達支援・補助金等の申請支援を行う。
・フォローアップの頻度については，事業計画策定支援事業者のうち，30 者を年 4 回，30 者を年 2 回とする。なお，補助金採択者等を重点的にフォローアップする。
ただし，進捗状況が思わしくなく，事業計画との間にズレが生じていると判断する場合，状況に応じて専門家等と連携し，当該ズレの発生要因を分析し対策を検討の上，フォローアップ頻度の変更等を行う。

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】
・これまで管内及び県外商談会へ積極的参加を促し支援を行ってきた。商圏として考えやすい九州地区に絞ってバイヤーや取引候補先が多く出席する商談会に参加してきた。
【課題】
・商談会等に不慣れな事業者が参加する機会も多く，商談成立に至らないケースも多くみられた。
・「高齢化」「知識不足」等の理由により，EC サイトへの出品は抵抗感のある事業者も多い。IT を活用した販路開拓等の DX に向けた取組は進んでおらず，近隣地区の物産館等での販売にとどまっている事業者が多い。

（２）支援に対する考え方
・新型コロナウイルスの影響により，サプライチェーンの棄損が発生した。こういった想定外の事象への対策として，業務のデジタライズや EC 面での販売戦略が重要となることが明確化してきた。
・出展は九州地区に絞って支援していたが，販路拡大を目指し，九州以外への出展も今後は支援する。
・出展にあたっては，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，きめ細かな伴走支援を行う。また自社商品への理解度を高め，より効果的な販売戦略を打ち出せるよう支援する。
・近年，後継者不足により食品加工製造業者や観光関連・伝統工芸の廃業が増加しているという地域の実情と課題を踏まえ，計画期間中，これらの業種を重点支援する。
・事業計画策定支援を行った意欲ある事業者を中心に,EC サイトへの掲載を推進し，競争上の優位性を保てるよう支援していく。
・南九州市は「ふるさと納税」で 16 億 4,127 万円の納税受入額を計上，鹿児島県内第 7 位となっている。この状況を活用するためにも南九州市と連携し，管内における特産品の知名度を向上させ，ブランド確立を図る。
・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・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い，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

た支援を行う。

（３）目標

支援内容	現状	4 年度	5 年度	6 年度	7 年度	8 年度
①物産展等への参加事業者数（B to C）	3 者	3 者	3 者	3 者	5 者	5 者
物産展等での売上額/者	－	10 万円	12 万円	12 万円	15 万円	15 万円
②展示会・商談会への参加事業者数（B to B）	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
商談成約件数/者	0 件	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
③県商工会連合会アンテナショップ（出店事業者）（B to C）	26 者	27 者	27 者	28 者	28 者	28 者
売上増加率/者	－	10%	10%	10%	10%	10%
④ニッポンセレクト その他 EC サイトへの出品事業者数（B to C）	3 者	3 者	4 者	4 者	5 者	6 者
売上増加率/者	－	10%	10%	10%	10%	10%

（４）事業内容

①物産展等への参加（B to C）

「商工会こだわりの逸品フェア」「かご市・南九州市商工会フェア」「ニッポン全国物産展」において，事業計画策定を実施した事業者を優先的に出展させ，新たな需要の開拓を支援する。

【参考】

・「商工会こだわりの逸品フェア」は，鹿児島県内を地域別に 3 つのブロックに分け，毎年秋頃開催。3 日間にわたり鹿児島中央駅前アミュ広場にて開催され，約 5,000 人が来場。

・「かご市・南九州市商工会フェア」は，毎年約 3 日間にわたり鹿児島特産品市場「かご市」にて約 3,000 人が来場する南九州市商工会の店頭販売。

・「ニッポン全国物産展」は，毎年 11 月に 3 日間東京において開催され，令和 2 年度実績は全国から 140 社以上の企業が参加。

②展示会・商談会への参加（B to B）

自社商品についての理解度が高く，新商品開発など積極的な企業活動を行う事業者に対し，商工会が独自で商談会を開催するのは困難なため「Food style in Fukuoka」への出展を支援する。

【参考】

・「Food style in Fukuoka」は，毎年 11 月に 2 日間開催される九州最大級の規模を誇り，令和 2 年度実績は，参加企業数 587 社，来場者 14,866 名。

但し，①②については，主催者側の判断等により中止となった場合や新型コロナウイルス感染症の影響など参加へのリスクが高まった場合は，随時状況に対応した調整を行うものとする。

③県商工会連合会アンテナショップ（B to C）

県商工会連合会アンテナショップ「かご市」は鹿児島県民には「鹿児島県内随一の品揃えを誇る特産品専門店」として，観光客には「離島を含め鹿児島県全域のお土産が手に入るショップ」として認知されている。当商工会から「かご市」へ現在 26 事業者が出店している。新商品開発や商品クオリティーの向上を図り，「かご市」における出展者・出品数増を支援する。

【参考】

「かご市」は鹿児島県内各地の特産品，約 1,300 種類を取り揃えている。

④EC サイトへの出品及び構築支援（B to C）

事業者へニッポンセレクトやふるさと納税など販売窓口として確立されている EC サイトを活用することを支援し，消費者に対して PR を行えるようにする。

DX に向けた取組（ネット通販など EC 面の強化支援）を行い，営業・販路開拓に関するセミナ

一開催や相談対応を通じて，SNS 情報発信や EC サイトの利用等，IT 活用の理解度を高める。ホームページは広報及び事業者の信頼性を上げる手段としての有用性も強く，インターネット販売のツールを活用することで，より広域に販路を広げることが可能となる。そのために，小規模事業者持続化補助金など支援制度を活用し，EC サイト構築等の販路開拓支援を行っていく。

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

・前担当者が中途退職，人事異動により，業務引継ぎが行われておらず事業評価委員会に関しては，開催されていない。商工会正副会長への報告は，毎月行われる商工会正副会長会にて行われていたものの，外部有識者等の意見が聞けていない状況である。

（２）事業内容

・評価委員については，中小企業診断士，鹿児島県商工会連合会，南九州市商工観光課長，商工会役員，広域担当指導員，法定経営指導員の構成とする。
・事業評価委員会を毎年１回開催し，当該年度に実施した経営発達支援事業報告書を作成し，事業評価をしていていただく。反省点や改善点の見直しを踏まえ，法定経営指導員を中心に次年度の計画を作成し，正副会長へ計画を報告する。
・また，評価委員会の評価を直近の理事会にて報告し，改善や見直しが必要と評価された事業については，改善案を理事会に報告する。
・報告書はホームページに掲載し，また本支所にて，閲覧できるように書面で管理する。
・事業遂行状況に関しては，毎月開催される正副会長会へ報告する。

１０．経営指導員の資質向上等に関すること

（１）現状と課題

在職する経営指導員はキャリア，知識，スキル等，それぞれ異なるものを持っている。令和元年度までは，経営指導員だけが集まり情報交換をする機会も少なかった。令和２年度より毎週月曜日に経営指導員会議を開催し，週内の行事の打ち合わせのほか，支援案件についての情報共有等を行っている。ただ，細かな経営課題に関する情報共有までは行われていない。

また，DX についても認識やスキルの差が存在している。事業所の DX 化を進めるために，基礎知識の習得，DX 関する情報共有化が課題である。

（２）事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため，鹿児島県産業支援センター等が開催する合同会議や研修会，経営指導員研修等，その他，中小企業大学校等や関連団体が主催する講習会などに計画的に経営指導員等を受講させる。

また，事業者支援のために要請する専門家へ必ず同行し，専門家が行う支援内容をよく聞き，専門家と一緒に事業者へ助言を行い，自身のスキル向上を図る。

〈DX に向けた IT・デジタル化の取り組み〉

IT 関係スキルが不足している経営指導員等のために，DX 推進への対応に当たっては，IT 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，DX を推進するためのセミナーに積極的に参加する。

・事業者にとっての業務効率化等への取り組み
クラウド会計ソフト，電子マネー商取引システム等の IT ツール，テレワークの導入，補助金の電子申請等。
・事業者にとっての需要開拓等への取り組み
ホームページ，SNS を活用した広報，EC サイト構築・運用，オンライン展示会等。
・その他取り組み
オンライン経営指導の方法など。

②OJT 制度の導入
　経営指導員等，2 人以上 1 組となり，事業者を支援する案件を設ける。お互いの知識，支援手法を学び，組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催
　定例的に週 1 回，経営指導員が集まり，経営指導員会議を行う。実際の指導例の途中経過，結果などを報告しあい，職員の支援能力の向上を図る。

④データベース化
　経営指導員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切に行い，支援中の小規模事業者の状況など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出来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る。

⑤DX に関する共有化とスキルの取得
　事業所の DX 化を進めるためにも経営指導員が DX に関する情報，スキルの取得が必須である。少なくとも中小企業基盤整備機構が提供する IT 戦略ナビ，ここからアプリ，経営のヒントなどの身近なアプリの情報の取得，操作方法について取得し支援能力の向上を図る。また，日頃の業務改善のため DX を活用し，取得したスキルを事業所の業務改善に活用できるよう心掛ける。

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

（1）現状と課題
　鹿児島県よろず支援拠点と毎月共催で本会にてよろず定期相談会を開催し，担当コーディネーターと意見交換を行っている。
　ただし，南薩地域内商工会職員間が一堂に会しての情報共有は年に 1 回しか行えていない。

（2）事業内容
①南薩地域広域指導協議会が開催する研修会等への出席（年 2 回）
　南薩地域の経営指導員を対象とする研修会等で，地域小規模事業者の経営動向，経営支援の状況について情報交換することで，経営支援のノウハウや販路開拓等の支援スキル向上の効果が期待できる。

②かごしま産業支援センターが実施する「中小企業支援機関連携推進会議」に出席（年 2 回）
　中小企業・小規模事業者の支援に携わる鹿児島県・金融機関・支援機関の担当者と小規模事業者の経営環境の現状や小規模事業者への支援内容，支援のノウハウ等について情報交換を行い，情報の共有化を図ることで，支援スキル向上の効果が期待できる。

③地域商工会・商工会議所等との情報共有（年 1 回）
　当商工会が属する南薩地域広域指導協議会と南薩地域 3 会議所において連携を行い，中小企業者を対象とする創業・経営革新等に係る研修会等を開催する。その研修において各団体の支援事例を共有し，地域小規模事業者の現状や支援ノウハウ等について情報交換・共有を行うことで支援スキルの向上が期待できる。

④その他
　鹿児島県よろず支援拠点，中小企業基盤整備機構による管内小規模事業者に対する説明会や個別経営相談事業を必要に応じ開催する。コーディネーターや専門家と小規模事業者の経営支援のノウハウ・支援の進め方等について情報交換を行うことで，支援スキル向上の効果が期待できる。

（別表２）

経営発達支援事業の実施体制

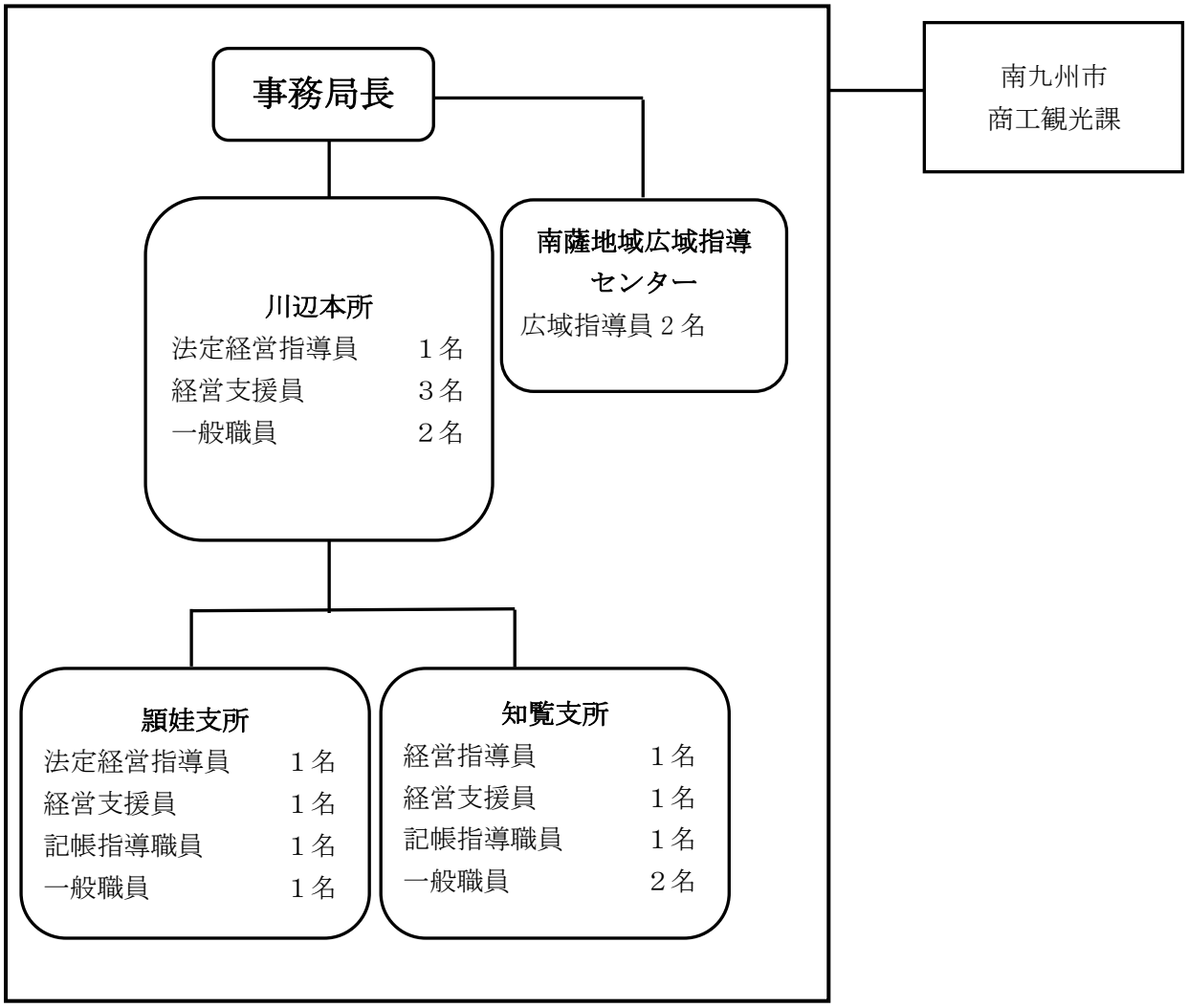
経営発達支援事業の実施体制

（令和６年４月現在）

（１）実施体制（商工会の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制　等）

南九州市商工会　事務局職員総数１８名

（事務局長１名，法定経営指導員２名，広域担当経営指導員２名，経営指導員１名，経営支援員５名，記帳指導職員２名，一般職員５名）



（２）商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第７条第５項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

① 法定経営指導員の氏名，連絡先

氏　名　：　稲田　幸三

連絡先　：　南九州市商工会川辺本所　℡0993-56-0247

氏　名　：　伊地知　幸亮

連絡先　：　南九州市商工会頴娃支所　℡0993-36-0380

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段，頻度等）

経営発達支援事業の実施に係る指導及び助言，目標達成に向けた進捗管理，事業の評価や見直しをする際の必要な情報提供を行う（主に週に一度の指導員会議にて行う）。

当商工会地域は，旧川辺町・旧頴娃町・旧知覧町からなる合併商工会地域である。事務所については，川辺地区の本所並びに頴娃地区，知覧地区の計 2 支所に分かれており，それぞれに経営指導員を配置して小規模事業者への支援を行っていることから，効率的・効果的に経営発達支援事業を行うため，法定経営指導員を 2 名配置する。

（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

南九州市商工会　川辺本所
〒897-0215
鹿児島県南九州市川辺町平山 6978
TEL：0993-56-0247　/　Fax：0993-56-1978
E-Mail：minamikyusyu-s@kashoren.or.jp
URL：http://minamikyushu.kashoren.or.jp/

南九州市商工会　頴娃支所
〒891-0702
鹿児島県南九州市頴娃町牧之内 2796
TEL：0993-36-0380　/　Fax：0993-36-2900

南九州市商工会　知覧支所
〒897-0302
鹿児島県南九州市知覧町郡 17859
TEL：0993-83-2531　/　Fax：0993-83-2901

② 関係市町村

南九州市　商工観光課
〒897-0392
鹿児島県南九州市知覧町郡 6204
TEL：0993-83-2511　/　Fax0993-83-2050
E-Mail：syoukou@city.minamikyushu.lg.jp
URL：https://www.city.minamikyushu.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４年度	令和５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度
必要な資金の額		31,600	31,600	31,600	31,600	31,600
	小規模企業対策事業費					
	①経営改善普及事業費	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000
	②地域総合振興事業費	18,600	18,600	18,600	18,600	18,600

調達方法
① 国・鹿児島県・南九州市補助金及び全国連補助金 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 ④ 支援事業者事業負担金

（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