

経営発達支援計画の概要

| | |
|------|---|
| 実施者名 | 屋久島町商工会（法人番号 4340005004454） 屋久島町（地方公共団体コード 465054） |
| 実施期間 | 令和5年4月1日～令和8年3月31日 |
| 目 標 | <p>経営発達支援事業の目標</p> <p>①観光関連事業（宿泊業他）及び観光活性化から相乗的に派生する経済効果を島の経済循環に繋げ、小規模事業者の事業計画策定支援を行うことによる経営力強化・経営の発達及び安定化</p> <p>②地域コミュニティの重要な構成員である小規模事業者の事業創業・事業継続・承継支援・DX推進による地域経済の持続的発展</p> <p>③経営者の自己変革力、潜在力を引き出し、経営力・再構築することを目的とした「経営力再構築伴走支援モデル」（対話と傾聴のプロセスを経た課題解決）を活用した伴走支援の実施</p> |
| 事業内容 | <p>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 「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して国・県・屋久島町などの情報分析</p> <p>4.需要動向調査に関すること 鹿児島特産市場（かご市）・こだわりの逸品フェア・首都圏商談会等への出展推進を図り、出展者の販売動向等データによる需要動向調査</p> <p>5.経営状況の分析に関すること ワークショップ型セミナーを活用した小規模事業者の経営課題等の把握、事業計画の策定等への活用・対象事業者の掘り起こし</p> <p>6.事業計画策定支援に関すること 創業セミナー、創業計画策定セミナー、経営革新策定セミナー、事業計画策定セミナー、DX推進セミナーの実施</p> <p>7.事業計画策定後の実施支援に関すること 「経営力再構築伴走支援モデル」（対話と傾聴のプロセスを経た課題解決）による事業者の潜在力の引き出し</p> <p>8.新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること アフターコロナの需要開拓支援としてリアル商品展示会や商談会加えてDX活用に向けた取組の強化</p> |
| 連絡先 | <p>■屋久島町商工会宮之浦本所 住 所 〒891-4205 鹿児島県熊毛郡屋久島町宮之浦 288-1 電 話 0997-42-0159 FAX 0997-42-0605 メール yakushima-s@kashoren.or.jp</p> <p>■屋久島町役場産業振興課 住 所 〒891-4207 鹿児島県熊毛郡屋久島町小瀬田 849 番地 20 電 話 0997-43-5900 FAX 0997-43-5905 メール nourin@town.yakushima.kagoshima.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

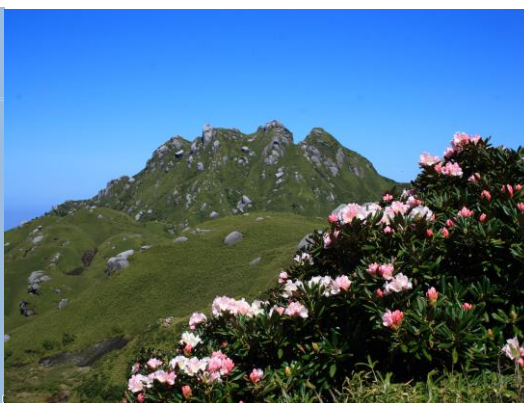
①現状

【屋久島町の現状】

平成19年10月1日に上屋久町と屋久町の合併により誕生した屋久島町は、北緯30度20分、東経130度30分、鹿児島市の南方約135km、県本土の南方60kmに位置し、「洋上のアルプス」と呼ばれる屋久島と「緑の火山島」と呼ばれる口永良部島から構成されています。



屋久島の位置



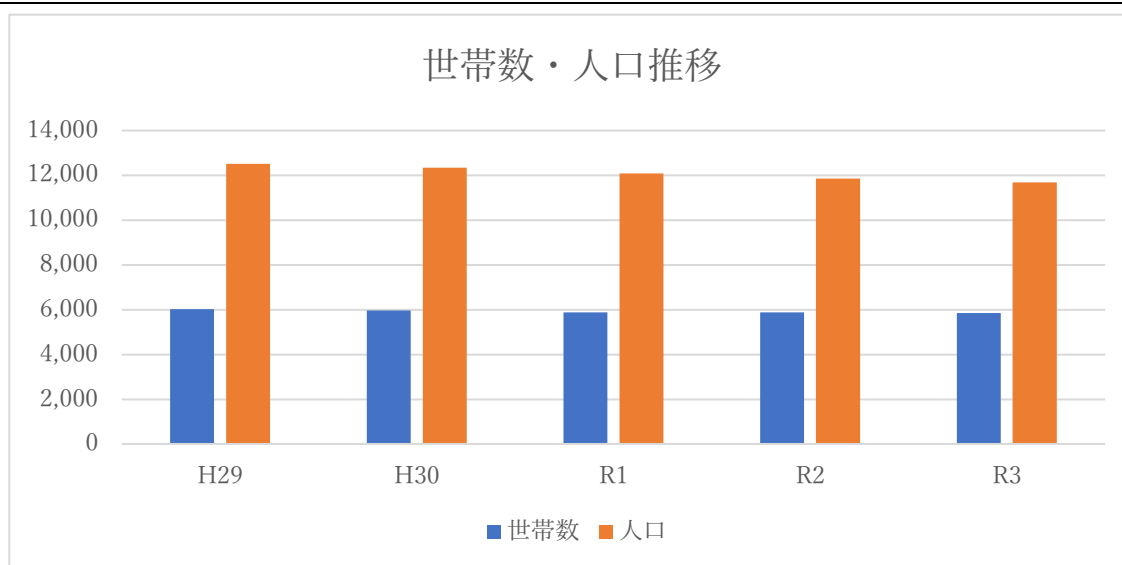
世界自然遺産イメージ（宮之浦岳と石楠花）

平成5年には、屋久島の貴重な自然環境、自然資源が世界的な評価を受け、わが国で最初の世界自然遺産に登録されました。

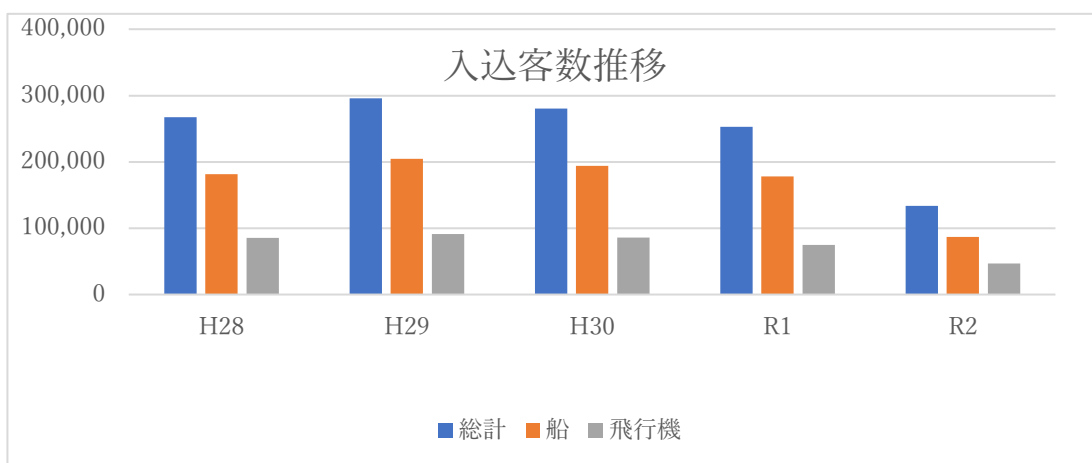
令和3年統計屋久島町による人口は11,682人。【図1】平成元年の高速船就航や世界自然遺産登録を契機として、平成27年度12,913人と比較して1,231人で10.5%減少となっております。

ただ国内の世界遺産も増え競合状況にあるため、観光動向を示す屋久島への入込客（ビジネス客も含む）は、平成19年度の40万人をピークに減り、平成27年度は28万人を切りました。平成21年に大阪・伊丹線、平成23年からは福岡線が就航し、空路での来訪が微増傾向にあるのを考えると、高速船やフェリーの客離れが顕著と言えます。

令和2年は入込客が前年比で47.1%減少して13.4万人となりました。【図2】これは新型コロナウイルス感染症の影響による観光客離れであると推測されます。これにより今まで観光客重要で恩恵を受けていた宿泊業・飲食サービス業を中心に経済的損失を被り、その周辺の取引事業者にも影響が出ています。



【図 1】 出典 令和 3 年統計屋久島町



【図 2】 出典 屋久島町観光基本計画

【屋久島町商工会及び小規模事業者の現況等】

屋久島町商工会は、旧上屋久町の宮之浦に本所、旧屋久町の安房に支所を置き、小規模事業者の支援等を行っております。

令和 3 年度現在、管内の商工業者数 7 8 2 名、小規模事業者数 7 0 4 名で、そのうち 4 9 0 名が屋久島町商工会の会員となっています。なお、小規模事業者数 7 0 4 名のうち宿泊業、飲食サービス業が 2 1 1 名、卸売業・小売業が 1 2 9 名、建設業が 8 7 名、製造業が 8 6 名、生活関連サービス業・娯楽業が 8 5 名であり多数を占めています。また、基幹産業である観光関連事業者数の割合は約 3 7 % を占めています。【図 3】【図 4】

事業主の高齢化も進展しており、事業後継者が存在しない事業所も多いです。今後将来人口推移を見たとき、事業承継は喫緊の課題といえます。帝国データバンクの調査では、鹿児島県内の 6 0 歳以上の社長の構成比が 55.7% で 1990 年代以降の最高を更新しており、屋久島町内の個人事業主の

高齢化率は、この数字以上になります。

また、感染症拡大により、特に大きな影響を受けている事業者に対して、事業の継続を支え、再起の糧となる、事業全般に広く使える給付金を支給する制度を国が導入した際に、電子申請が主体となった為、申請方法支援などのD Xの基礎部分である I T機器の操作ができない小規模事業者に対する支援体制の整備が課題として浮彫となりました。

②課題と問題点

【新たな製品開発・消費者ニーズに即した販売手法・戦略への対応の必要性】

商工業を取り巻く状況は、原材料価格の高騰、従事者の高齢化及び後継者不足等により厳しい状況にあります。人口の減少と、大型店舗の進出などにより地元小売業は衰退の一途を辿っています。それに加え、後継者不足による空き店舗問題など本町の商店街が抱える問題は増加しています。

【新たな消費ニーズに沿った、創業、事業拡大への支援と後継者への支援】

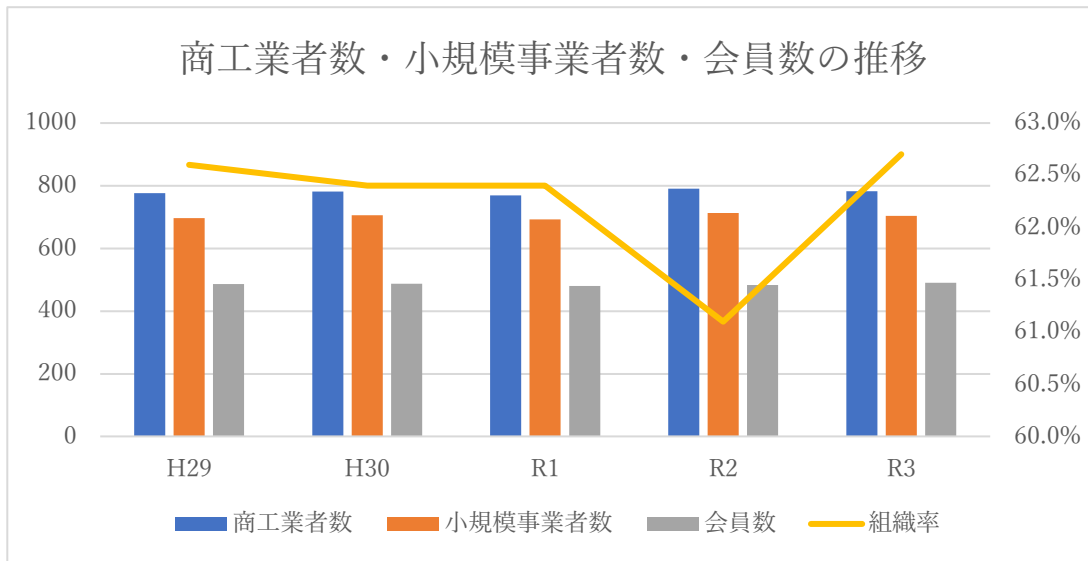
若者の島外流出や高齢化の進行により就業人口が減少する中、働き手の確保が喫緊の課題となっています。現在、特に I ターン者を中心に、民宿や飲食店の開業、地元食材を活用した新たな商品開発などの取組みが行われていますが、なかなか定着には至らない状況です。

【観光客が魅力に感じる観光情報の提供】

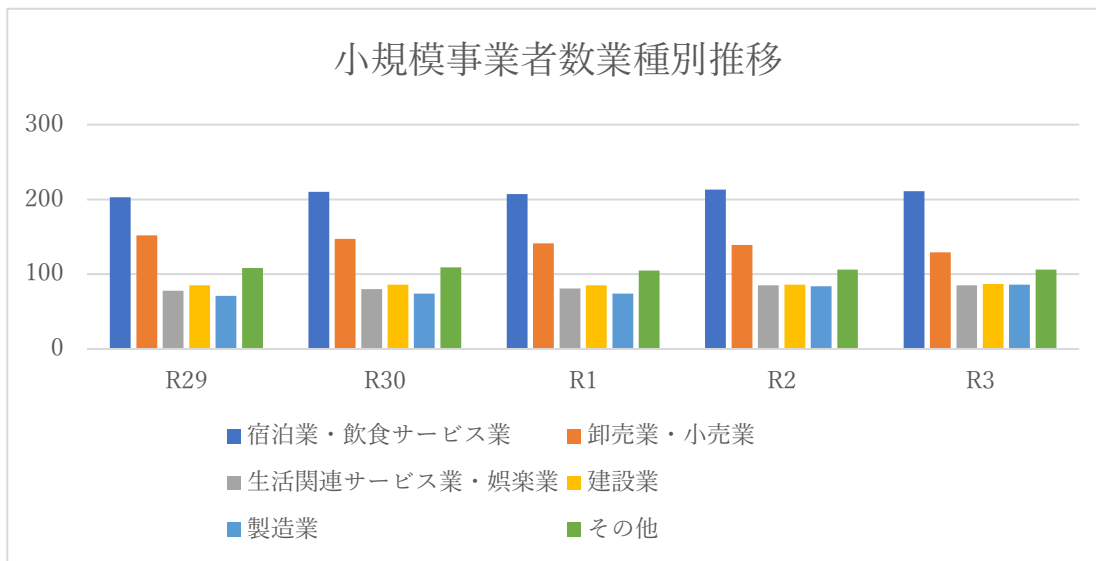
自然資源以外の観光資源を発掘して地域文化への意識と屋久島観光を結びつける魅力磨きと宿泊と食に関する受け入れ施設の充実が課題となっています。屋久島の観光の形態は、主に縄文杉、白谷雲水峡などの登山観光がメインで、体力を有する若年層の入り込みは多数を占め、体力に自信のない世代が行きづらい状況です。年齢や体力を問わずに幅広い年齢層の客層に屋久島を満喫してもらうためには、里地での新たな体験メニューを提供し、長期滞在、リピート型の観光を目指す必要があります。また、アフターコロナ需要に向けて、小規模事業者が外国人受け入れの具体的な対応（数を増やす、コミュニケーション）、増加する外国人観光客に対応して快適な旅行環境を提供するために、外国語が話せる観光コンシェルジュの人材育成、確保を図るとともに、外国人向けの効果的なプロモーション、ニーズに応じた情報の提供に努めなければなりません。また、多言語標記の案内板整備やD Xを活用した受け入れ側のコミュニケーション能力の向上を図ることも重要な課題です。

【地域全体で取り組めるエコツーリズムによる地域経済の活性化】

屋久島町では観光が主要産業であり、地域の経済活動や雇用面において重要な役割を担っていますが、現状では観光産業以外への波及効果があまり見られないとの指摘があります。また、商工会と町全体が一体となって観光振興と地域活性化に取り組む、横断的な組織体制づくりが早急な課題です。



【図3】 出典 屋久島町商工会独自調査



【図4】 出典 屋久島町商工会独自調査

(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た当会としての役割

前述したように新型コロナウイルス感染症の影響を受けた結果、入込客の減少傾向による需要の落ち込みは厳しいものがあります。かつ世界遺産が増えている現状で「屋久島へ行きたい」という消費者の選択肢も薄くなりつつあります。

第一に、今後、商工業の振興を図るには、6次産業化を目指す者も増えつつあることから、食材の提供のみにとどまらず、加工品の開発と連携して付加価値をつけることにより、新たな「屋久島ブランド」の確立を目指すことが必要となります。新商品開発の為の支援としてオンライン商談会を活用した販路開拓やふるさと納税返礼品への新製品の追加が必要となります。また、人材不足、後継者不足に対応するため、DX推進による業務効率化やUIターン者の活用、また外国人労働者の受け入れに取り組むとともに、インターネット販売を推進していくことも必要です。

第二に、小規模事業者の高齢化による廃業や事業承継対策として、若者やUIターン者などの新たな地域づくりの担い手が島に定着できるよう、本町が有する様々な資源を生かした創業や事業の拡大等を促進し、雇用の増加を図る必要があります。施策は屋久島の特性を生かした創業・事業拡大支援が必要となります。

第三に、消費者目線に立った物・サービスの情報発信の充実・強化を図り、看板(サイン)やWEB情報、アプリ、フリーペーパー等の必要な情報を分かりやすく提供することで、滞在時間の延長や島内での消費拡大を目指します。施策は、案内板等を含む看板の内容の見直しを検討して、SNS等による情報発信体制の強化に努めます。統一デザインや分かりやすいパンフレットの作成支援を行い、体験消費型メニューを提供する事業者を増やすことで需要拡大をはかります。また、商工業と農林水産業と観光産業を融合させた地場産業の育成、連携を強化することで、町内の素材を利用した食事メニューの充実や、宿泊施設や飲食店等における町内産原料の調達率向上を目的とした流通網の形成を目指します。地域で連携した食の発掘のためのイベントや飲食イベントを実施し、観光客及び住民の満足度向上と地域活性化に繋がります。

第四に、地域の資源(ヒト・モノ・カネ)の連携を強化し、エコツーリズムによる地域産業の活性化や雇用創出を図ることで、小規模事業者を含めた地域全体が潤う屋久島町を目指します。既存のイベントや行事に観光客が協力、参加できる仕組みに取り組みます。屋久島の観光を戦略的にかつ効果的に展開していくためには様々な世代、職種等多様な主体が連携した商工業・観光業推進会議を定期開催し、地域全体で商工業・観光振興と地域活性化に取り組む必要があります。

②屋久島町総合計画との連動性・整合性

※屋久島町観光基本計画(平成28年～令和7年)では島内受入体制の具体的施策として、世界自然遺産の魅力を高める山・海・川・里ツアーや体験型メニューの充実、また、屋久島町過疎地域持続的発展計画(令和3年～令和7年)では、屋久島ならではの特性を生かした新しい商品の開発、販路拡大にむけた取組を行い、インターネット等を通じて消費者へ広く紹介していくことが示されており、本経営発達支援計画との連動性・整合性は図れています。

(3) 経営発達支援事業の目標

長期的な振興方針を見据え、3か年事業として関係機関と連携し経営発達支援計画を進めていきます。

- ①事業計画策定支援を行うことで事業者の経営力強化・発展を図り、基幹産業である観光関連事業を中心に島全体の経済循環を活性化させます。
- ②地域コミュニティの重要な構成員である小規模事業者の事業創業・事業継続・承継を支援することで地域経済の持続的発展を目指します。
- ③経営者の自己変革力、潜在力を引き出し、経営力・再構築することを目的とした「経営力再構築伴走支援モデル」を活用した伴走支援を実施します。

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5年4月1日～ 令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①事業計画策定支援を行うことで事業者の経営力強化・発展を図り、基幹産業である観光関連事業を中心に島全体の経済循環を活性化させます。

地域特産品・サービスの開発・改善を支援し、IT技術を利用した提供方法の推進を行い、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献します。また、小規模事業者のビジネス機会を創出のため、伴走型補助事業を実施し、観光プログラム開発・特産品開発・販路開拓を押し進め、高付加価値化を図ります。

②地域コミュニティの重要な構成員である小規模事業者の事業創業・事業継続・承継を支援することで地域経済の持続的発展を目指します。

各種地域経済団体（行政・屋久島町観光協会）との連携により経済循環の永続化・規模拡大を支援し、小規模事業者の事業持続化を図ります。事業実施についても、完了に至るまで伴走支援を行い、そのメリットを享受し併せて確実に経営力強化に繋がります。また、小規模事業者の創業・第二創業（経営革新）支援を通じて、小規模事業者の経営力強化経営発達を推進します。併せて事業承継に係る専門家活用により後継者難解消に努める。またIターン者等の創業相談者をサポートします。

③経営者の自己変革力、潜在力を引き出し、経営力・再構築することを目的とした「経営力再構築伴走支援モデル」を活用した伴走支援を実施します。

激変する環境変化に対応し、業務改善をはかっていく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自ら認識することを重点に置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行います。人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成します。また、対話と傾聴を基本的な姿勢として取り組みます。御用聞き等をきっかけとして、面談を重ねて信頼関係を構築します。日々の巡回業務や窓口業務で、相手の気づきや腹落ち、内発的動機付けを促すように意識して支援します。さらに、経営者の「自走化」のための内発的動機づけを行い、「潜在力」を引き出す取組を行います。経営者自身が納得し、当事者意識を持ちながら経営の正しい方向性を見出せるように支援し、潜在力の最大限発揮に繋がっていきます。その為に、支援者側も経営者に的確な提案を行えるようにスキルアップを行います。屋久島町商工会独自の具体的な支援手法（ツール）を作成し、相手の状況や局面によって使い分ける取組を行います。併せて支援者側でミーティングを行い、対話と傾聴を基本とした商工会独自のヒアリングシートを作成します。また随時見直しを図ることで、タイムリーなものにしていきます。また、状況に応じてローカルベンチマークや経営デザインシートも活用します。課題設定から課題解決へのアプローチを行う手段として、支援者のスキルを磨くとともに、DX等、より高度な専門性が求められる分野については、適切な専門家や支援者とのネットワークを構築し、円滑な橋渡しを実施していきます。

上記①から③の項目を実施するにあたり、小規模事業者・支援者ともにクラウド会計ソフト、補助金の電子申請、ITツールなどを活用してDX推進を行います。

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】

現状、県・屋久島町等が調査する各種統計を活用して、県商工会連合会の鹿児島中小企業景況調査結果、全国連の小規模企業景気動向調査結果、屋久島町経済動向（観光）調査結果を商工会ホームページに掲載（年1回）し会員へ周知いたしました。

【課題】

ビッグデータ等を活用した専門的な分析ができていなかったため、改善したうえで実施してまいります。

(2) 目標

| | 公表方法 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7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 |
| ②景気動向分析の公表回数 | HP掲載 | 1回 | 2回 | 2回 | 2回 |

【今回の申請における取組の方向性】

「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して、国・県・屋久島町・全国連などの情報分析を行います。地域経済の動向、業界（市場）動向、需要（販売）動向、今後の課題・見通し等を詳細に収集・整理・調査して屋久島の現況に特化した実用的な資料を作成しホームページ、会報でそれぞれ年1回周知をしてまいります。

(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）

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、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）を活用した地域の経済動向分析を行い、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）等、また、下記の各種統計を活用して地域の経済動向調査を行います。

【調査項目】

■活用する主な各種統計

| No. | 統計名 | 作成機関 | No. | 統計名 | 作成機関 |
|-----|-------------|-------|-----|-------------|----------|
| 1 | 中小企業白書 | 経済産業省 | 11 | 鹿児島県観光調査 | 鹿児島県 |
| 2 | 小規模企業白書 | 経済産業省 | 12 | 鹿児島県観光統計 | 鹿児島県 |
| 3 | 旅行・観光消費動向調査 | 国土交通省 | 13 | 屋久島地域離島振興計画 | 鹿児島県 |
| 4 | 宿泊旅行統計調査 | 国土交通省 | 14 | 市町村民所得推計結果 | 鹿児島県 |
| 5 | 訪日外国人消費動向調査 | 国土交通省 | 15 | 消費者購買動向調査 | 鹿児島県 |
| 6 | 観光地域経済調査 | 国土交通省 | 16 | 統計やくしま | 屋久島町 |
| 7 | 経済センサス調査 | 総務省 | 17 | 屋久島町第二次振興計画 | 屋久島町 |
| 8 | 家計調査 | 総務省 | 18 | 屋久島町観光基本計画 | 屋久島町 |
| 9 | 労働力調査 | 総務省 | 19 | 小規模企業景気動向調査 | 全国商工会連合会 |
| 10 | サービス業基本調査 | 総務省 | 20 | 鹿児島県金融経済概況 | 日銀鹿児島支店 |

②景気動向分析

経営発達支援事業の重点支援対象である「観光関連産業・特産品製造販売業・飲食業」については、平成28年度より、屋久島町商工会で「独自の経営実態調査」を実施しており、引き続き支援対象事業者の経営動向を把握し、課題・問題点等の抽出を行います。

【調査手法】経営指導員等が巡回時に調査票を持参して聞き取り、分析を行います。

【調査対象】管内小規模事業者704社（宿泊業、飲食サービス業、卸売業・小売業、建設業、製造業、生活関連サービス業、娯楽業から10社ずつ）

【調査項目】業界特徴、需要動向、（市場規模）、顧客情報・動向、商品（サービス）情報、販売（サービス）動向、今後の課題・見通し等）

（4）調査結果の活用

重点項目である観光関連小規模事業者支援のため、屋久島町、屋久島町観光協会、各交通機関関連会社（フェリー・高速船・飛行機）に協力をもらい、観光入込客数、宿泊者数の観光需要動向調査を毎月行います。また、数値をまとめ商工会ホームページへ掲示し、巡回時に情報提供し、小規模事業者の経営計画策定に役立ててもらいます。

分析項目：各交通機関毎入込客数 フェリー・高速船・飛行機、登山バス利用客数、入山者数、ホテル旅館宿泊者数、みやげ物販売店売上金額等を分析し、観光客の需要動向を把握します。各種統計に基づく調査資料と、商工会独自調査により得られた調査資料を統合して地域経済に関する総合的な調査報告書を作成します。調査報告書は、管内小規模事業者に配布するとともにインターネットにより閲覧できるものとし、巡回指導や経営分析の相談時等に積極的に提供します。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

コロナ禍で計画変更等が発生しましたが、事業期間を通して鹿児島特産品市場（かご市）と地方銀行フードセレクションでの販売数量、購買客層などの需要動向並びに消費者アンケート調査の実施、また、商工会こだわりの逸品フェアオンラインでは購入に来られた消費者へ出展している小規模事業者の商品ごとの販売数量購買客層など販売データを分析し、フィードバックし需要動向を把握してもらい商品改善に役立てることを行いました。

【課題】

屋久島は離島のため、商品の送料が高額となる課題を抱えており、ネット販売に消極的な事業者が多いのが現状です。コロナ禍で観光客が減少している中、島外への販売チャネルを持つ重要性が高まっており、小規模事業者がアマゾンやヤフーなどネットショップに参入して安定した販路を持つことが今後の課題です。

(2) 目標

物産展や商談会への参加企業を推進して需要動向調査を実施します。鹿児島特産品市場（かご市）、商工会こだわりの逸品フェアリアル・オンラインは顧客データを活用した需要動向調査を（年1回）行い、データを収集して分析結果を出展者へフィードバックします。首都圏商談会については、バイヤーの商品に対する意見・評価を分析調査して参加企業にフィードバックします。消費者やバイヤーに「屋久島町の特産品（有機茶等生産加工販売業者・柑橘類（ポンカン・タンカン）加工業者・水産（さば・トビウオ）加工業者・ウコン加工業者等の評価）をしてもらうことで、特産品製造業販売業の小規模事業者へ結果を巡回訪問により提供します。また、観光需要動向調査については統計結果等を活用しホームページ上に掲載します。

需要動向調査に関することに係る事業実施目標

| 実施内容 | 現 状 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 |
|--|-----|-------|-------|-------|
| ①かご市需要動向調査 （屋久島フェア時）対象事業者数 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| ②こだわりの逸品フェアリアル・オンライン需要動向調査 （フェア時）対象事業者数 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| ③首都圏商談会 （地方銀行フードセレクションなど） | 2 | 2 | 2 | 2 |

(3) 事業内容

①かご市需要動向調査（屋久島フェア時）対象事業者数の需要動向調査

【事業概要】

鹿児島県特産品市場「かご市」は、鹿児島県商工会連合会が運営するアンテナショップであり、鹿児島市の中心繁華街である天文館において鹿児島県内各地の特産品を販売しており、毎年秋頃に屋久島フェアを店頭で開催。

【調査手法】

(情報収集)

鹿児島県特産品市場「かご市」で開催する屋久島フェア（年1回）で、来場者に出店事業者3社の新商品を店頭で試飲・試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入します。

(調査分析)

調査結果は、鹿児島県商工会連合会エキスパート・ミラサポなど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】

①味、②価格、③見た目、④パッケージ等、⑤内容量、⑥商品への要望等

【調査結果の活用】

調査結果は、経営指導員等が当該企業に直接フィードバックして更なる改良等を行います。

②こだわりの逸品フェアリアル・オンライン需要動向調査**【事業概要】**

商工会こだわりの逸品フェアリアル・オンラインは、鹿児島県商工会連合会の事業であり、県下を3地区（薩摩地区、大隅地区、離島地区）に分け、リアルは鹿児島中央駅前広場で地区ごとに物産展開催し、オンラインはWEB上で物産展開催。

【調査手法】

(情報収集)

鹿児島中央駅前広場で開催する物産展（年1回）で、来場者に出展事業者1社の新商品を店頭で試飲・試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入します。

オンライン上で開催する物産展（年1回）で、出展事業所の販売動向データを活用して顧客分析を行います。

(調査分析)

調査結果は、鹿児島県商工会連合会エキスパート・ミラサポなど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】

リアル ①味、②価格、③見た目、④パッケージ等、⑤内容量、⑥商品への要望等
オンライン 購入者の顧客分析（住所・氏名・性別等）

【調査結果の活用】

調査結果は、経営指導員等が当該企業に直接フィードバックして更なる改良等を行います。

③首都圏商談会（地域銀行フードセレクション等）**【事業概要】**

首都圏（東京・大阪・福岡島）で開催されるバイヤーを招聘しての物産展。

【調査手法】

(情報収集)

来場したバイヤーに出店事業者2社の新商品を店頭で試飲・試食してもらい、経営指導員等が聞

き取りの上、アンケート票へ記入します。

(調査分析)

調査結果は、鹿児島県商工会連合会エキスパート・ミラサボなど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】

①味、②価格、③見た目、④パッケージ等、⑤内容量、⑥商品への要望等、⑦取引条件

【調査結果の活用】

調査結果は、経営指導員等が当該企業に直接フィードバックして更なる改良等を行います。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地区内の小規模事業者の持続的な安定的発展に向け、支援対象事業者に対する経営指導員の定期的な巡回・窓口相談、経営分析事業、各種セミナーの開催等を通じて、小規模事業者の経営分析・需要動向調査を行いました。

【課題】

これまで実施しているものの、「利益率の改善」といった財務データから見える表面的な課題のみに着目していたので、さらに「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋がります。

(2) 目標

巡回訪問件数、分析チーム会議回数、経営分析件数、セミナー開催回数について下記を目標として設定し目標達成を進めます。

| 実施内容 | 現 状 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 巡回訪問・指導件数 (経営指導員3名延件数) | 1,005件 | 1,000件 | 1,000件 | 1,000件 |
| 経営分析事業者数 (経営指導員3名延件数) | 40件 | 40件 | 40件 | 40件 |
| セミナー開催回数 | 7回 | 8回 | 8回 | 8回 |

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（巡回指導・窓口指導・経営分析セミナーの開催）

実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行います。

【募集方法】チラシ作成・ホームページ・ライン公式アカウント等

②経営分析の内容

【対象者】セミナーの参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い40社を選定

【分析項目】財務分析、非財務分析

【分析方法】財務分析は経済産業省の「ローカルベンチマーク」「経営デザインシート」、中小機構の「つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行います。

非財務分析は、SWOT分析のフレームワークで整理します。

必要なタイミングで分析結果を導きだし、小規模事業者等の経営判断やリスク回避に即時で役立ててもらい事業者の規模拡大・継続性の確保に資することを目的としてまいります。特に若手後継者が従事する小規模事業者についても経営状況の分析を行うことで事業承継・第二創業（経営革新）に繋がります。

(4) 分析内容の結果

巡回・窓口指導、セミナー開催等によって得られた結果をもとに支援対象事業者の経営課題・題点を抽出・整理し、定期的にレポートを作成。必要に応じて経営計画策定等の基礎資料として活用します。

財務診断では実数分析・比率分析により、当該事業者の収益性、安全性等を分析し、専門知識を有する税理士、中小企業診断士等と連携し、販売管理、顧客管理、財務管理等の項目を併せて経営分析を行い、当該事業者に情報を提供するとともにその情報を蓄積します。

非財務分析では、自社の強みと弱みを洗い出し、課題解決型の伴走型支援に繋げていきます。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

期間中に実施した経営計画策定先は、年間 30 件ほど平均的に策定しております。補助金申請に伴う経営計画策定が多く、小規模事業者持続化補助金が大半で、次いで特定有人国境離島地域社会維持推進交付金を伴うものが多いです。

この計画書策定については当所の 3 経営指導員が巡回指導・窓口指導で対応し詳細なヒアリングを踏まえ事業者の想いを十分に反映させた計画書として申請を行っており、事業者の経営力向上にも繋げることができたところであります。高度な指導については専門家を招聘しその対応をしてきたところです。

また前述の地域の経済動向調査、経営分析・需要動向調査で分析した結果を踏まえて、鹿児島県、かごしま産業支援センター、鹿児島県よろず支援拠点、ミラサポ、中小企業基盤整備機構、鹿児島県商工会連合会等の支援機関と連携し、支援対象の小規模事業者に伴走型の指導・助言を推進し、事業展開に必要な不可欠な事業（経営）計画策定支援を充実化し、支援対象の小規模事業者の持続的な経営強化、経営発展を図ってまいりました。

(2) 支援に対する考え方

地域における起業・創業・事業承継・DX推進による地域経済の活性化を図るため、鹿児島県、屋久島町、(財)かごしま産業支援センター、鹿児島県よろず支援拠点、ミラサポ、中小企業基盤整備機構、鹿児島県商工会連合会、種子屋久地区広域指導センターと連携して創業・事業承継に関する勉強会・相談会を開催し、創業・第二創業（経営革新）事業者に対し創業計画、経営革新計画策定支援を行います。特に世界自然遺産の島“屋久島”として、観光関連産業（宿泊業、観光関連サービス業）、屋久島の農・水産物を活用した特産品製造販売業の創業、第二創業（経営革新）の推進を行うことは、地域経済の発展・活性化に繋がる最重要事項である。金融面の支援についても屋久島町・屋久島町商工会・民間金融機関・日本政策金融公庫鹿児島支店との連携を密にして屋久島町の創業希望者・第二創業（経営革新）事業者への支援体制強化を図り創業者数を増加させ、DXを推進しながら地域経済の活性化を目指します。創業後も経営指導員による巡回指導等を通じ健全な企業経営を実践するため新商品開発・販路開拓などの指導・助言を行うことにより、伴走型の支援を実施してまいります。

(3) 目 標

創業セミナー開催回数、創業計画策定件数、経営革新策定件数、事業計画策定件数、DX推進セミナーについて、下記を目標として設定し目標に向けて実施を進めていきます。

| 支 援 内 容 | 現 状 | 令和 5 年度 | 令和 6 年度 | 令和 7 年度 |
|------------|------|---------|---------|---------|
| 創業セミナー開催回数 | 0 回 | 1 回 | 1 回 | 1 回 |
| 創業計画策定件数 | 4 件 | 5 件 | 5 件 | 5 件 |
| 経営革新計画策定件数 | 2 件 | 3 件 | 3 件 | 3 件 |
| 事業計画策定件数 | 30 件 | 30 件 | 30 件 | 30 件 |
| DX推進セミナー | 1 回 | 2 回 | 2 回 | 2 回 |

(4) 事業内容

【創業セミナー】

起業・創業に関する勉強会（1回につき1日3時間×2日の6時間）を年1回開催します。

【創業計画策定】

創業希望者（参加者目標10名）の知識向上、能力強化を図り、創業計画の策定支援を行うことにより、創業者の発掘を行います。

【経営革新計画策定】

第二創業（経営革新）に係る個別相談会を（連携する支援機関等から専門家・コーディネーターを招聘して）必要に応じ開催し、地域の若手経営者が今後に繋げる第二創業（経営革新）計画策定支援を行います。

【事業計画策定】

小規模事業者を支援対象として、計画策定等に関するセミナー、個別相談会を開催、受講者に事業計画の重要性、計画策定のノウハウ等についての理解・認識を深め、事業計画策定に対する取り組みの機運を高め、併せて事業計画策定を目指す小規模事業者の発掘を進める。必要に応じて連携する支援機関からの専門家・コーディネーターを講師として効果の高いセミナーを目指します。

【事業承継に係る個別相談会】

事業承継に関する個別相談会を（連携する支援機関等から専門家・コーディネーターを招聘して）必要に応じ開催し、事業承継計画の策定を支援し、事業承継支援を実施します。

【DX推進セミナー開催・IT専門家派遣】

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サイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催します。（SNSサイトを活用した情報発信・ECサイトの利用方法など）

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】

補助事業等に伴う事業計画策定後は、その進捗状況も踏まえ随時指導を行う体制をとることで、小規模事業者の事業に取り組んだ結果を数値的（売上面）に把握し効果として取り纏めデータベースに保存し、経営指導員間の共有を図りながら事後の指導にも活用しました。

【課題】

これまで実施しているものの、不定期であり、経営者への内発的動機付けにまで至っていないため、改善した上で実施していきます。

(2) 支援に対する考え方

補助事業等活用については前期同様にまた創業・事業承継者については事業内容の目標を実施することで、地域小規模事業者の維持に努め地域経済の活性化を起因する取組まれる方向性としてまいります。事業者及び地域の課題解決に取り組む上で「経営力再構築伴走支援モデル」（対話と傾聴のプロセスを経た課題解決、事業者の潜在力の引き出し）の要素を織り込みながら支援を行います。

(3) 目標

フォローアップ事業者数、頻度（延べ回数）、売上増加事業者数、経営力強化について、下記を目標として設定し進めていきます。

| 実施内容 | 現 状 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 |
|-----------------|-----|-------|-------|-------|
| (1) フォローアップ事業者数 | 30名 | 30名 | 30名 | 30名 |
| (2) 頻度（延べ回数） | 90回 | 90回 | 90回 | 90回 |
| (3) 売上増加事業者数 | 5社 | 6社 | 6社 | 6社 |
| (4) 経営革新計画 | 1件 | 2件 | 2件 | 2件 |
| (5) DX推進・活用 | 5社 | 10社 | 10社 | 10社 |

(4) 事業内容

- ①事業計画を策定した小規模事業者に対しては、定期的に1者3回/年巡回訪問し、事業計画が適正に遂行されているかを確認し、課題・問題点等がある場合は的確に抽出し、支援対象事業者と一体となって迅速な解決を図ります。
- ②事業計画を策定した事業者については、経営力強化のために、経営革新計画の数値目標に準じ、付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）年3%以上、給与支給総額（役員報酬＋給料＋賃金＋賞与＋各種手当）年1%以上の向上を目標として継続支援します。
- ③事業計画策定に係る国・県・市町村・全国商工会連合会等が提供している支援策等の広報、周知を図り、事業計画策定事業者数の向上を図るとともに、事業計画策定後の小規模事業者のフォローアップに努めます。

④DX推進に関して、小規模事業者がデータとデジタルを活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化、風土を変革し、競争上の優位性を確立し、事業継続力強化計画認定も視野に入れたセミナーを開催します。

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

○鹿児島特産品市場かご市屋久島フェア

対面販売はお客様とやりとりを行う事で、直に声をきくことができるイベントです。出展事業者は屋久島特産品のPRも兼ねお客様の反応をみつつ、今後の商品ブラッシュアップに繋げていくとできております。併せてネット活用で販路を島外へも求めて行くことで落ち込んでいる島内需要をカバーして行くことが事業継続にも繋げていけるイベントです。また、ターゲット層選定や販売価格などを市場調査できる重要なイベントであり、出展事業者の伴走型支援が可能です。

○首都圏商談会

全国特に首都圏のバイヤーが一堂に会するもので販路開拓(BtoB)として効果的である首都圏でのリアル商談会に参加したことにより、新たな客層開拓ということでバイヤー目線から売れる商品としてアプローチされ、大手・多店舗スーパーからの引合いもありました。最近の食品産地偽造などもあり屋久島産原材料を活用した商品という6次産業化の強みは、製造部門強化・原料保管関係・知的財産権保護等も含め今後も伴走型支援が必要です。

○商工会こだわりの逸品フェアオンライン

ご注文いただいたお客様から、再度注文を頂きリピート客を獲得できているイベントです。各事業者アクセス数、アクセス人数、購買率、客単価、出展事業者の売上一覧といった情報を提供しており、今後個社のネット販売における戦略にも結びつけられました。対面販売からオンライン販売へ変更されて間もないため、知名度は低いものの直接取引等もあるので今後とも継続的に開催する必要があります。

【課題】

コロナ禍であり計画変更等が発生し、当初計画した取り組みができない面がありました。しかしながら現状として屋久島の観光入込客がほぼ途絶している中で、若手事業者が多く事業に参加取り組んでもらいました。今後は計画策定前に役場・若手事業者とも意見交換を行うことで実効性が高く参画意欲を持てる計画にしていきます。また、「屋久島ブランド」の確立については、屋久島の小規模事業者で全国・海外をターゲットとした供給体制は厳しいです。(OEM対応ができれば別だが) そのため必然的には一部の中規模以上の事業者しか対応できていません。

(2) 支援に対する考え方

県商工会アンテナショップ「かご市」での「屋久島フェア」、商工会こだわりの逸品フェアオンライン、コロナ禍で開催できなかった商工会こだわりの逸品フェアリアルへのきめ細やかな出展支援を行います。また、地方銀行フードセレクション等の首都圏で開催される商談会等へのきめ細やかな出展支援も併せて行います。

DX推進に向けての取組としてネットショップ開設やECサイト利用による販路開拓支援を行い、参画事業者に対して出展事前・事後の支援、開催時のきめ細やかな伴走型支援を行うことで販路拡大を図ります。

(3) 目標

| 支援内容 | 現 状 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 |
|-----------------|------|-------|-------|-------|
| (1)①観光プログラム調査開発 | - | 1件 | 1件 | 1件 |
| 売上増加率/者 | | 5% | 5% | 5% |
| (2)②特産品調査開発 | - | 2件 | 2件 | 2件 |
| 売上増加率/者 | | 5% | 5% | 5% |
| (3)①展示会出展事業者数 | 10名 | 10名 | 10名 | 10名 |
| ②売上高/社 | 3万/日 | 5万/日 | 5万/日 | 5万/日 |
| (4)①商談会参加事業者数 | 2名 | 4名 | 4名 | 4名 |
| ②成約件数 | 3件/日 | 3件/日 | 3件/日 | 3件/日 |
| (5)ネットショップの開設者数 | 5件 | 10件 | 10件 | 10件 |
| 売上増加率/者 | - | 10% | 10% | 10% |
| (6)ECサイト利用事業者数 | 5件 | 10件 | 10件 | 10件 |
| 売上増加率/者 | - | 10% | 10% | 10% |

(3) 事業内容

(1) について

補助事業（行政との連携）を活用し、新たな観光プログラム（体験型）の構築と高付加価値の特産品開発を行い、首都圏旅行代理店への誘致、販路開拓等に取り組むことで、観光客の誘致、観光関連事業者の売上拡大を図ります。

(2) について

特産品開発の専門家やバイヤーを招聘して、屋久島町の特産品（有機茶等生産加工販売業者・柑橘類（ポンカン・タンカン）加工業者・水産（さば・トビウオ）加工業者・ウコン加工業者等の商品ブラッシュアップを行います。

(3) について

「かご市屋久島フェア」・「こだわりの逸品フェアリアル」・「こだわりの逸品フェアオンライン」について経営指導員が事前の接客指導・期間中の陳列接客アンケート調査や販売データ分析を行うなど伴走支援を行います。屋久島町は、お茶、ポンカン・タンカン・さば・トビウオ・ウコン等の産地であるが、近年後継者不足により当該事業所の廃業が増加しています。地域の実情と課題を踏まえ、計画期間中は有機茶等生産加工販売業者を重点支援します。

※かご市屋久島フェア

県内38商工会、1,400種類の商品を取扱う鹿児島県特産品市場「かご市」での店頭販売。毎年1回、2日間にわたり開催し、店頭に3ブース程度の展示ブース設置。1日約500人が来店。

※商工会こだわりの逸品フェアリアル

鹿児島県商工会連合会の事業であり、県下を3地区（薩摩地区・大隅地区・離島地区）に分け、地区ごとに商工会が毎年1回、2日間、鹿児島中央駅前広場（アミュ広場）で開催する物産展。来場者数1日約1,000人、30ブース程度の展示ブース設置。新型コロナの影響で令和元年度以降開催なし。

※商工会こだわりの逸品フェアオンライン

鹿児島県商工会連合会の事業であり、県下を3地区（薩摩地区・大隅地区・離島地区）に分け、地区ごとに商工会が毎年1回、4週間程度開催するオンライン上での物産展。令和3年度は、参加事業者66事業者、出店商品数159アイテム。期間中アクセス数は約38,000件。

(4) について

首都圏で開催される既存の商談会に出展します。東京で毎年開催される地方銀行フードセレクションを想定し、管内より4事業者を選定して参加させます。出展にあたって自社商品プレゼンやコマレイアウトにつき向上を目的とした講習会を開催し、経営指導員が、事前事後の支援・期間中は陳列・接客などの伴走支援を行います。また、参加事業所から経営分析、事業計画策定支援を行った意欲のある特産品加工販売業者を選定し、ECサイトへの掲載を推進していきます。

※首都圏商談会（地方銀行フードセレクション想定）

毎年1回東京ビッグサイトで開催され、全国の地方銀行が主催となり約1000社が参加し、首都圏のバイヤー約3,000人が一同に会する商談会。

(5) について

アマゾンやヤフーなどのネットショッピングサイトの提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援を行います。

(6) について

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行います。

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

本事業については、商工会による経営発達支援計画としてきわめて重要性の高いものであることから、PDCA サイクルに基づいて、事業実施後は毎年度、計画した各々の諸事業が計画に基づいて実施されているのか、成果はどのようなものであるか評価・検証し、必要に応じて見直しを行います。その方法については、以下の方法により行います。

(2) 事業内容

①当会の理事会と併設して、屋久島町産業振興課長、屋久島町観光協会事務局長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士、鹿児島銀行屋久島支店長、南日本銀行屋久島支店等をメンバーとする「協議会」を半期ごとに開催し、経営発達支援事業の進捗状況について評価を行います。

■評価を依頼する外部有識者

| | |
|---|-------------|
| 1 | 中小企業診断士 |
| 2 | 鹿児島銀行屋久島支店長 |
| 3 | 南日本銀行屋久島支店長 |

②提示された評価結果については、商工会理事会において審議し、見直しの方針を決定します。

③事業の成果・評価・見直しの結果については、法定経営指導員と市町村担当者で行い、商工会の通常総代会へ報告し、承認を受けます。また結果内容を記載した文書（チラシ）を作成し、地域小規模事業者に配布し、周知を図ります。

④事業の成果・評価・見直しの結果については、屋久島町商工会ホームページ (<https://yakushima-shoko.or.jp/>) において計画期間中公表し、広く周知を図ります。

⑤評価に基づく事業見直しの具体策については、早急に検討・立案して実行に移します。

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】

新型コロナウイルス感染症拡大により、特に大きな影響を受けている事業者に対して、事業の継続を支え、再起の糧となる、事業全般に広く使える給付金を支給する制度を国が導入した際に、電子申請が主体となった為、申請方法支援等のDXの基礎部分であるIT機器の操作ができない小規模事業者に対する支援が増加しました。

【課題】

DX推進方法と支援体制の確立、また職員（経営支援員）業務が固定化していることで、幅広い対応ができていないため会員サービスへの不都合がある。今後は、実務面でのオールラウンド対応かつ業務の効率化を図る観点からも、新しい取組（ex・ジョブチェンジ、内部異動など）の実施が課題です。

(2) 事業内容

- ①鹿児島県商工会連合会が主催する経営指導員・経営支援員研修会に毎年参加し、小規模事業者の経営や支援制度に関する最新情報、小規模事業者の売上拡大、経営強化等に向けた支援ノウハウ等を習得します。
- ②中小企業大学校の実施する支援担当者向けの「専門研修」及び九州経済産業局、中小企業基盤整備機構、(財)鹿児島産業支援センターが実施する経営支援に係る説明会、経営セミナー等に、経営指導員が年一回以上は参加し、小規模事業者の売上・利益を確保することを重視した支援能力の向上を図ります。
- ③熊毛地域の経営指導員・経営支援員を対象とした「小規模事業者経営支援研究会」・「職員研修会」を開催し、地域に密着した経営支援の手法、ノウハウを習得、支援能力の向上を図ります。
- ④組織内では、原則として毎月一回、各経営指導員が直面している支援ケースや小規模事業者支援に必要性の高いテーマを選定して、自主研修会を実施し、地域小規模事業者の経営現況の情報収集及び売上・利益確保のための支援能力の向上を図ります。
- ⑤必要に応じて、二人以上の複数（チーム）による経営支援を進め、実務面での経営支援能力の向上に役立てる。（既存事業）また経営支援員の相互交流OJTということで、若手職員が不得手業務につき業務練度等向上を目的として月に数回実施する。また職員間の業務ローテーション（ジョブチェンジ・内部異動）を行うことで対応できる業務スキルの向上を目指します。
- ⑥鹿児島県商工会連合会を通じて、中小企業診断士、社会保険労務士等の有資格者に当商工会の経営指導員の経営支援の内容・効果等を検証してもらい、実務面での経営支援能力の向上に役立てます。
- ⑦毎月行う自主研修会において、各自が習得した小規模事業者の支援ノウハウや経営状況の分析結果等について、情報の伝達、共有化を図ります。
- ⑧DX推進に向けて、小規模事業者への情報提供や経営指導を行うには、まず支援する側の経営指導員の知識習得が必要であるため、外部講師派遣による研修体制を強化します。

■経営指導員等の資質向上のための取り組み

| 区 分 | 名 称 (内 容) | 実施期間 |
|-------|------------------------|--------------------------------------|
| 理論研修 | 経営指導員研修会・経営支援員研修会 | 鹿児島県商工会連合会 |
| | 支援担当者向け「専門研修」 | 中小企業大学校 |
| | 経営説明会・セミナー等 | 九州経済産業局、中小企業基盤整備機構 (財)鹿児島産業支援センター |
| | 小規模事業者経営支援研究会 | 屋久島町商工会 |
| | 種子屋久地域職員研修 | 種子屋久地域広域指導協議会 |
| | 経営指導員等自主研修会 | 屋久島町商工会 |
| | 資格取得研修会 | 屋久島町商工会、鹿児島県商工会連合会 |
| 実務研修 | 経営支援時のOJT | 屋久島町商工会 |
| | 経営指導員向けIT・DX推進セミナー | |
| | 複数(チーム)による経営支援 | |
| | 職員交流によるOJT | |
| 情報共有化 | 経営指導員自主研修会における情報伝達・共有化 | 屋久島町商工会 |

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】

当地においては、他支援機関との連携は、町とは景況を勘案した補助事業（特定有人国境離島地域社会維持推進交付金、利子補助金、インバウンド観光対策補助金、販路開拓補助金など）に関連した連携、県連エキスパート、ミラサポなど専門家派遣など各種機関との連携は、図られております。

【課題】

ただ最近では、事業承継が喫緊の課題として俎上に上がってきており、引継センターや法人・個人事業承継税制措置に関連して税理士と連携活用することで、承継の円滑化を図る必要性が顕在化してきております。

(2) 事業内容

I. 経営発達支援事業の推進について、鹿児島県、屋久島町、鹿児島県商工会連合会、鹿児島よろず相談窓口、ミラサポ、(独)中小企業基盤整備機構南九州事務所など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) (財)かごしま産業支援センターが実施する、中小企業支援に携わる行政（鹿児島県）、金融機関、支援機関等を対象とする「中小企業支援機関連携推進会議」（年 2 回開催）に出席し、小規模事業者の経営の現状、支援の内容、ノウハウ等について情報収集及び情報交換を行います。
- (2) 種子屋久地域広域指導協議会が主催して種子島、屋久島地区商工会（4 商工会）の経営指導員を対象とする「小規模事業者経営支援研究会」を開催し、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とともに、経営支援のノウハウや販路開拓等の進め方など研究します。
- (3) 種子屋久地域広域指導協議会が主催して種子島、屋久島地区商工会（4 商工会）の職員を対象とする職員研修会を年 1 回開催し、情報交換を行う時間を設け小規模事業者の経営動向、支援ノウハウ等の情報交換、情報共有化を図ります。
- (4) 鹿児島県よろず支援拠点、引継センター、ミラサポ、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、個別経営相談事業を積極的に行うとともにコーディネーター、専門家の方と小規模事業者に対する支援ノウハウや計画策定・進め方等について情報交換を行います。
- (5) 管内小規模事業者に対する第二創業（経営革新）を進めるとともに、鹿児島県経営金融課と経営革新支援のノウハウや計画策定・進め方等について情報交換を行います。
- (6) 屋久島町観光推進会議で関係機関との情報交換を行い、小規模事業者の売上拡大、販路開拓について情報共有をはかります。
- (7) 鹿児島県商工会連合会が実施する、県内 9 か所の広域指導協議会を対象とする広域指導体制運営協議会、広域指導センター所長会議、担当者会議に出席し、各地域の小規模事業者の経営動向等について情報を収集し、経営力向上に向けた経営支援ノウハウ、進め方について情報交換を行います。

| 名 称 (内 容) | 実施機関 | 頻度 , 対象者 |
|--|--|--|
| 中小企業支援機関連携推進会議 | (財)かごしま産業支援センター | 年2回鹿児島県, 金融機関, 支援機関担当者 |
| 小規模事業者経営支援研究会 | 種子屋久地域広域指導協議会 | 年1~2回 種子島, 屋久島地区商工会(4商工会)経営指導員 |
| 種子屋久地区商工会職員研修 | 種子屋久地域広域指導協議会 | 年1回 種子島, 屋久島地区商工会(4商工会)職員 |
| 鹿児島県よろず支援拠点、鹿児島県事業引継センター活用、ミラサポ、中小企業基盤整備機構との情報交換 | 鹿児島県よろず支援拠点、鹿児島県事業引継センター、ミラサポ、中小企業基盤整備機構 | 随時 専門家, コーディネーター, 経営指導員 |
| 鹿児島県経営金融課との情報交換 | 鹿児島県経営金融課 屋久島町商工会 | 随時 経営金融課担当職員, 経営指導員 |
| 屋久島町観光推進会議での情報交換 | 屋久島町観光まちづくり課、屋久島観光協会 | 随時屋久島町観光まちづくり課、屋久島観光協会職員, 経営指導員 |
| 広域指導体制運営協議会、広域指導センター所長会議、担当者会議 | 鹿児島県商工会連合会 | 年6回程度 県内広域指導協議会担当経営指導員, 県商工会連合会担当職員 |

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

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

前期においては、活性化会議という名目ではなくイベントごとの会議を行い、活性化イベントに取組んできました。活性化に向けてという同じ方向を見てのイベント開催であり、内容検討の中で、如何に地域経済効果を図るかという点でも意見交換を行ってきました。

【今回の申請における取組の方向性】

屋久島町、屋久島観光協会、屋久島町商工会で構成する「地域活性化会議」を年3回開催し、地域経済活性化の方向性を検討します。そこで検討したことを踏まえ、特産品を活用した名物の地域料理開発と特産品の消費拡大を目的とした特産品マーケットを開催し、地域活性化を図ります。また、本会議において既存のイベントをさらに魅力的なイベントになり集客力が向上するよう検討し、観光振興、地域活性化の進展を目指してまいります。

(2) 目標

地域活性化事業を進めるため、下記の項目を目標として設定し、目標達成に向けて事業を実施。

| 項 目 | 現 状 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| 地域活性化会議 開催回数 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 特産品販売市 開催回数 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 出展事業者数 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 来場者数 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 |

(3) 事業内容

- (1) 地域活性化会議を年3回開催し、本事業の支援対象である「観光関連、特産品製造販売、飲食」を中心とした地域活性化の方向性について検討します。
- (2) 特産品を活用した料理のPR、消費拡大を目的とした特産品販売市を開催します。
- (3) 屋久島町、屋久島観光協会と連携して既存のイベントの集客力向上、魅力度アップに向けての対策を検討、実施し、イベント実施による地域活性化の効果を高めるとともに「観光関連、特産品製造販売、飲食」のPRを行い、知名度向上を図ります。

■ 既存の主な地域活性化イベント

| 名 称 | 実施地 |
|-----------|-----|
| ご神山まつり | 宮之浦 |
| 屋久島夢祭り | 安 房 |
| サイクリング屋久島 | 尾之間 |

(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6月現在)

(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所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/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)

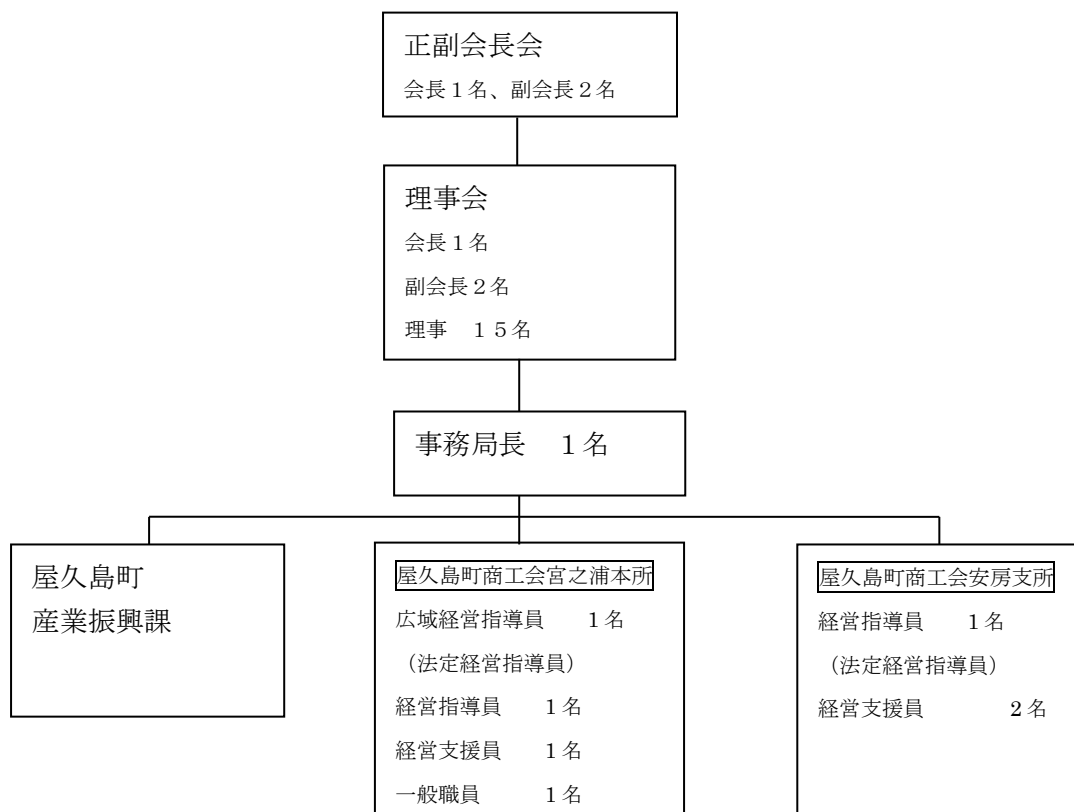
○役員

会長1名、副会長2名、理事15名 合計18名

○職員

事務局長1名、広域担当経営指導員(法定経営指導員)1名、経営指導員(法定経営指導員)1名、経営指導員1名、経営支援員3名、一般職員1名 合計8名

○組織図



経営発達支援計画事業評価委員会

- ・屋久島町産業振興課 (担当課長) 1名
 - ・屋久島町観光協会事務局長 1名
 - ・屋久島町商工会正副会長 3名
 - ・中小企業診断士 1名
 - ・鹿児島銀行屋久島支店 (支店長) 1名
 - ・南日本銀行屋久島支店 (支店長) 1名
 - ・法定経営指導員 2名
- 合計 10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当該経営指導員の氏名、連絡先

【法定経営指導員】

- ア 氏名 桑畑 佑宇矢
連絡先 鹿児島県熊毛郡屋久島町宮之浦 288-1
- イ 氏名 岩川 信一
連絡先 鹿児島県熊毛郡屋久島町安房 168

②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

- ア 法定経営指導員については、本所、支所にそれぞれ配置されている為、2名記載。
- イ 鹿児島県商工会連合会が主催する「広域体制協議会」「広域指導センター所長会議」「広域指導センター担当者研修会」、鹿児島産業支援センター実施の「中小企業支援機関連携推進会議」、支援機関担当者向け専門研修会で情報を取得し、屋久島町商工会の経営発達支援事業担当者へ情報提供、アドバイスを行います。
- ウ 月1回実施する職員ミーティング時に経営発達支援計画進捗状況会議を行います。

(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

- ア 屋久島町商工会宮之浦本所
- ・住所 〒891-4205 鹿児島県熊毛郡屋久島町宮之浦 288-1
 - ・電話 0997-42-0159
 - ・FAX 0997-42-0605
- イ 屋久島町商工会安房支所
- ・住所 〒891-4311 鹿児島県熊毛郡屋久島町安房 168
 - ・電話 0997-46-2137
 - ・FAX 0997-46-3267

②関係市町村

屋久島町産業振興課

- ・住所 〒891-4207 鹿児島県熊毛郡屋久島町小瀬田 849-20
- ・電話 0997-43-5900
- ・FAX 0997-43-5905

(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)

| | 現 状 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--|
| 必要な資金の額 | 6,850 | 6,850 | 6,850 | 6,850 | |
| ●経営改善普及事業指導費 | 1,650 | 1,650 | 1,650 | 1,650 | |
| ・事務費 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| ・講習会等開催費 | 750 | 750 | 750 | 750 | |
| ・創業・経営革新支援事業費 | 400 | 400 | 400 | 400 | |
| ・地域中小企業支援事業費 | 400 | 400 | 400 | 400 | |
| ●地域総合振興事業費 | 700 | 700 | 700 | 700 | |
| ・総合振興費 | 600 | 600 | 600 | 600 | |
| ・観光振興費 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| ●一般管理費 | 500 | 500 | 500 | 500 | |
| ・旅費 | 300 | 300 | 300 | 300 | |
| ・事務費 | 200 | 200 | 200 | 200 | |
| ●受託費 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | |
| ・伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | |

調達方法

伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金、屋久島町補助金、会費手数料等収入

(別表4)

15. 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 |
| |