

経営発達支援計画の概要

実施者名	指宿商工会議所（法人番号 9340005004103） 指宿市産業振興部商工水産課 商工運輸係（地方公共団体コード 46201）	
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日	
目 標	<p>①小規模事業者個社の経営課題の抽出</p> <p>②各種セミナーや経営課題解決のためのサポートの充実</p> <p>③創業・第二創業支援および事業承継支援</p> <p>④関係機関との連携強化</p> <p>⑤商談会・物産展の紹介など商圏拡大支援</p> <p>以上の項目を目標に事業を推進する。</p>	
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向の調査に関すること 国、鹿児島県、指宿市が公表する経済動向調査データの収集、提供。経営相談時における事業所ごとのヒアリング調査、分析を行うことにより小規模事業者の課題の発掘を行う。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 関係機関との情報交換を通じて、小規模事業者の需要の拡大を図るために必要な情報を調査・分析を行い、小規模事業者へフィードバックする。</p> <p>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、小規模事業者に対して、経営指導員等が巡回指導を行い、経営支援ニーズを収集して財務分析やSWOT分析などから個社の経営について分析を行う。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 小規模事業者からのヒアリングに基づき、事業計画策定の重要性についての理解を促し、事業計画策定や創業・第二創業計画、経営革新計画等の作成支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 策定した事業計画をP D C Aによる検証を行い、四半期ごとにその進捗状況の確認やフォローアップ、計画の見直しや修正等、個別に行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 関係機関が開催する商談会・物産展等の情報の発信・周知、商品のPRのための支援、販路開拓など総合パッケージ支援を行う。</p>	
連絡先	<p>〒891-0401 鹿児島県指宿市大牟礼 1-15-13 指宿商工会議所 中小企業相談所 電 話 0993-22-2473 F A X 0993-24-3175 E-mail ibucci@ibusuki-cci.or.jp</p>	<p>〒891-0497 鹿児島県指宿市十町 2424 指宿市産業振興部商工水産課 電 話 0993-22-2111 F A X 0993-24-3826 E-mail shoko@city.ibusuki.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 指宿市の現状

指宿市の立地

本市は、薩摩半島最南端に位置しており、東は鹿児島湾を隔てて大隅半島に対峙し、西は南九州市、南は東シナ海、北は県都鹿児島市に面している。面積は148.84km²であり鹿児島県全体の約1.6%となっている。

また、地目別面積は、下表のとおりであり、山林の占める割合が高くなっている。

気候は、年平均気温が18.4℃、年間総降水量が2,375mmとなっている。

温暖で亜熱帯的な気候であり、市内にはソテツが自生しているほか、幸せを呼ぶといわれている熱帯蝶「ツマベニチョウ」が生息する北限の地ともいわれている。

本市は、中央部に九州最大の湖「池田湖」、東部に潮の干満で陸続きになる、環境省のかおり風景100選に認定された「知林ヶ島」、南西部に標高924m、日本百名山のひとつで薩摩富士と呼ばれる「開聞岳」、南部に南国ムード漂う「長崎鼻」を有している。

また、本市は霧島火山帯、鹿児島湾入口の阿多カルデラの中に位置することから、その副産物として、世界的にも珍しい天然砂むし温泉をはじめとする豊富な温泉資源に恵まれている。

このほか、天然の良港であり“鶴の港”と呼ばれる「山川港」や、1日10万tも湧き出る清水を有し国土交通省の水の郷百選にも認定された「唐船峡」などもある。

当所は指宿市、開聞町、山川町合併前の旧指宿市（開聞町、山川町を除く）が管轄である。

地目別面積 単位：km²

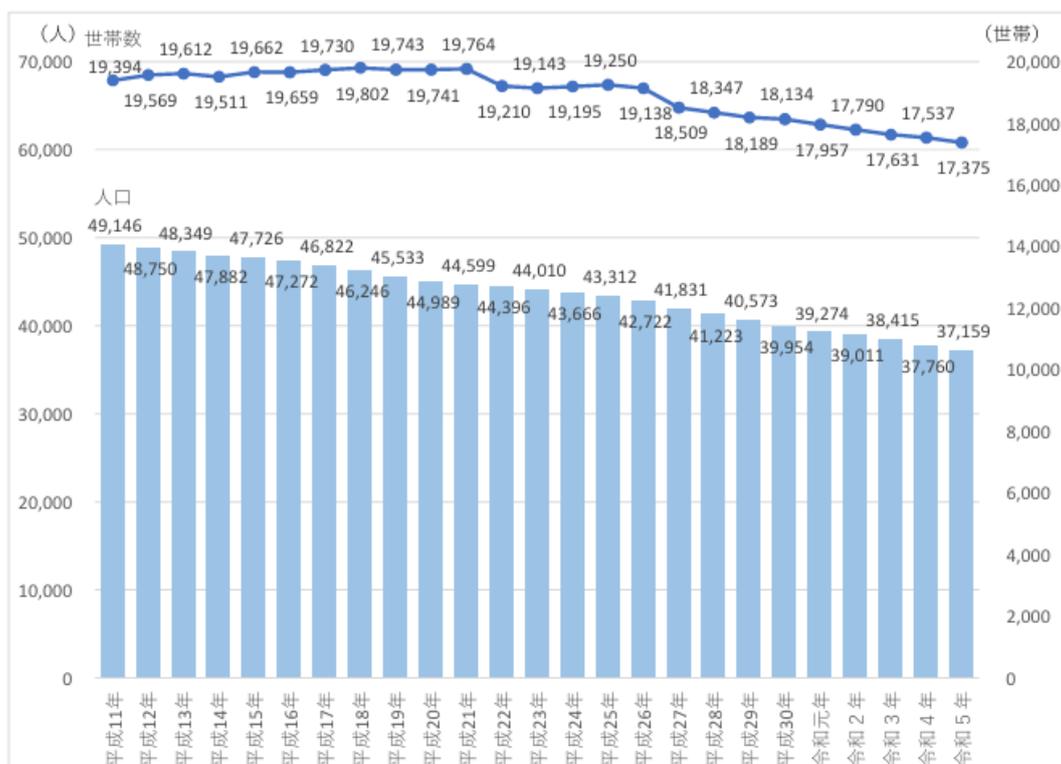
山林	畑	池沼	宅地	原野	田	鉱泉地	その他	総数
51.59	35.09	12.58	12.99	2.99	2.76	0.01	30.81	148.82

資料：統計いぶすき（令和6年度版）



人口推移・予想

本市では、戦後、人口が急増し、ピーク時は約6.8万人（昭和25（1950）年）まで増加しましたが、その後は減少が進んでいます。平成31（2019）年3月の国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、本市の人口は、令和2（2020）年以降も減少が進み、令和27（2045）年には約2.5万人まで減少する見込みです。また、令和27（2045）年には、生産年齢人口と老年人口が同程度となる見込みであり、高齢化率が約44%まで上昇すると推計されています。



資料：統計いぶすき（令和6年度版）

小規模事業者を取巻く環境

(1) 経済センサス基礎調査

平成30年度経済センサス基礎調査によれば商工業者のうち卸小売、宿泊飲食業関係で、約半数の44.6%を占めているが、全国的な傾向と同様に、指宿市においても小規模事業者の高齢化、後継者不足、消費人口の減少等により事業者数は減少してきている。直近2回の経済センサスの結果を比較しても全体で55件の減少。これは、地域経済環境として人口減少にともなう消費人口の減少、消費人口の高齢化が大きな要因と思われる。

業 種	平成 29 年		平成 30 年	
	小規模 事業者数	構成比 (%)	小規模 事業者数	構成比 (%)
農林漁業	37	3.4	35	3.4
鉱業, 採石業, 砂利採取業	0	0	0	0
建設業	124	11.3	114	10.9
製造業	63	5.7	55	5.3
電気・ガス・熱供給・水道業	3	0.3	3	0.3
情報通信業	2	0.2	2	0.2
運輸業, 郵便業	26	2.4	25	2.4
卸売業, 小売業	313	28.5	308	29.6
金融業, 保険業	20	1.8	20	1.9
不動産業, 物品賃貸業	37	3.4	33	3.2
学術研究, 専門・技術サービス業	27	2.5	26	2.5
宿泊業, 飲食サービス業	162	14.8	156	15.0
生活関連サービス業, 娯楽業	148	13.5	136	13.0
教育, 学習支援業	40	3.6	36	3.4
医療, 福祉	36	3.3	34	3.3
複合サービス事業	10	0.9	10	1.0
サービス業	48	4.4	48	4.6
合 計	1,096	100	1,041	100

経済センサス活動調査より

指宿商工会議所の会員数及びその動態

令和 2 年～令和 4 年にかけて新型コロナウイルス感染症の影響を受け、国や県、市の施策もあり会議所への相談者が相次いだ事により会員数は増加した。令和 5 年度は新型コロナウイルス感染症も 5 類へと引上げられ、落ち着きをみせた。

当所の会員も廃業等が多く、入会者より退会者が上回り減少した。

区 分	R4 年度末 会 員 数	R5 年度 入 会	R5 年度 退 会	R5 年度末 会 員 数
個 人 会 員	521	12	37	496
法 人 会 員	324	5	13	316
団 体 会 員	1	0	0	1
小 計	846	17	50	813
特 別 会 員	40	3	4	39
計	886	20	54	852

当所会員数

指宿市総合計画

指宿市が策定した第二次指宿市総合振興計画によると、

- ①市街地活性化の推進
- ②空き店舗の活用
- ③商店街の利用促進
- ④経営基盤の強化と人材育成
- ⑤創業支援

以上の重要施策が掲げられている。

② 課 題

(1) 地域内の小規模事業者の現状と課題

地域の中小企業・小規模事業者は、現状は大型店の出店も一段落して、大型店による直接的な危機感は少ないが、消費者の高齢化、人口減少による購買動向の変化と、事業主の高齢化が進み、後継者不足や人材不足の状態である。これらの要因によって小規模事業者の経営環境が厳しくなり、業績の停滞を余儀なくされている。

このような状況下、小規模事業者が将来的に持続的な発展を促すためには、地域内小規模事業者の全体的な底上げのため、経営基盤の強化を図っていく必要がある。

(2) 地域内農産物の特産品化、ブランド化や観光振興等に関する課題

市内産農畜産物の特産品化、ブランド化などによる「地産地消」や「特産品開発」の強化については、いろいろ施策が挙げられている中で、現在オクラについてはブランド化や商品化などが始まっている。また、他の主要産物についてもブランド化に向けた取り組みが必要である。

今後、この流れを推進するには、市、観光協会関係団体と協力して地域資源となりうる農産加工品等の発掘や商品開発・販路拡大支援等を行うことが重要であるとする。

また、当市は、池田湖、開聞岳、知林ヶ島、唐船峡、鰻池、長崎鼻などの美しい自然景観や天然砂むし温泉などの豊かな温泉資源、日本最南端のJR駅である西大山駅など魅力あ

る観光資源に恵まれている。それぞれの観光資源が持つ魅力を高めながら、自然環境に配慮した観光ゾーンとしての一体的な整備をすすめることが必要とされている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 将来を見据えて

人口減少が急激に進む中、将来を見据えて、地域内の小規模事業者が今後生き残っていくためには、地域内の経済循環だけでなく、外需を取り込むことが今よりも必要になる。そのために、地域の強みである観光資源や農産品を活かしながら、時代にあった観光や特産品開発に取り組んでいくことが必要となってくる。また、人手不足や働き方改革に対応する為の事業者へDXの推進、災害や未知なるウイルス等の出現に対応できるよう事業継続力強化計画の作成を推進する。

② 指宿市総合計画と連動性・整合性

当所は、指宿市の基本指針に基づき、指宿市と連携しながら、商店街活性化のため、通り会主催による各種イベント開催の支援、新規創業者への空き店舗状況の提供、財政面は国民生活金融公庫、関係機関と連携しながら小規模事業者への支援、並びに地域経済の振興を図る。

③ 商工会議所としての役割

指宿商工会議所としては第二次指宿市総合振興計画を踏まえ、実状に照らし合わせた上で、以下のビジョンと支援方針で中長期的な振興に取り組んでいく。

地域の小規模事業者の全体的な底上げを図るために、小規模事業者が、自らの強みを活かしつつ前向きな一歩を踏み出していくことで、単なる成長発展だけでなく、地域に根ざした持続的発展を実現するために、小さいながらも財政基盤が整い、競合他社に負けない営業力・競争力のある企業づくりを目指す。

そのためには、経済社会の構造的変化の中で、小規模事業者が主体的に事業計画をたてて、経済の変化に対応できるようにすることが重要である。

取組みの支援にあたっては、事業者の抱える課題を市や日本政策金融公庫・地元金融機関などの関係機関と密接に連携しながら、専門家を交え小規模事業者により添ったきめ細かな持続的発展の為の支援を行う。

また、企業の経営力向上支援に加え、特産品開発や観光PR強化を行うことで、地域外から訪れる観光客の増加を目指し、将来的に企業・地域・人が潤う好循環を生み出し、地域全体の活性化を実現する。

(3) 経営発達支援事業の目標

前述の地域小規模事業者の課題や中長期的な振興の在り方を踏まえ、当地域では以下の事項を重点事項として、商工会議所の会員・非会員を問わず地域内の小規模事業者の支援

に取り組む。これらの課題の解決に向けた目標は以下の通りである。

① 個社の経営課題の抽出を行う。

個社の経営課題を抽出する事で、個社の経営者が自ら解決策を見出せるよう伴走支援を行う。支援者が問いかけをし、傾聴する。支援を受ける側は自身にとって本当に気がかりなことや、これまで直視を避けていた大切なことに気づきを与え経営課題を克服できるよう支援を行う。

② 各種セミナーや経営課題解決のためのサポートの充実を図る。

個社の経営課題解決のため、様々なセミナーを開催し経営者の知識や技術の向上を図る。またセミナー等のみでの経営課題が解決されない場合にも、金融支援から専門家の派遣や各補助金申請等の申請補助を行う等、サポートの充実を図る。

③ 創業・第二創業支援および事業承継支援を行う。

創業者は特に地元の発展、振興に大きく寄与する事業者だと感じており、最初の資金調達から仕入れや売価等の助言、税務、財務における指導や販路開拓等のきめ細かな伴走支援を行う。既存事業とは異なる業種に進出する第二創業を行う事業者も創業者と同じようにきめ細かな伴走支援を行う。

事業承継支援に関して、非常に繊細な物であるので事業承継の承継方法や承継者等の有無等を聞き取り「鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター」と連携を取りながら円滑な事業承継に努める。また事業承継の個別相談会を開催し事業承継の推進を行う。

④ 関係機関との連携強化を図る。

多様化する事業者の経営課題を克服する為に関係機関との連携強化を図る。指導員、支援員では対応出来ないような問題に関しては専門家派遣や鹿児島家縁よろず支援拠点等と連携を図り伴走支援を行う。

また販路開拓支援においては、指宿市や、つながる指宿協議会、鹿児島県商工会連合会等と連携し商談会や物産展への出品やふるさと納税等の参加協力を推進する。

⑤ 商談会・物産展の紹介など商圈拡大支援を推進。

前述した関係機関との連携強化を図り、販路開拓支援を実施する事で商圈拡大を推進する。また商品の更なる販促を行う為に新商品開発、既存商品のブラッシュアップ支援や陳列等の支援を行う。商談会や物産展に経営指導員も随行し販売促進に加え、消費者ニーズやトレンド商品等の情報収集を行い、他社への情報の還元、またアフターフォロー等を通じ伴走支援を行う。

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

- ① 小規模事業者や創業者を対象に、巡回・窓口指導におけるヒアリングで、支援対象者の情報収集を行い、個社の課題を抽出する。
- ② 各種セミナー及び、小規模事業者や創業者の円滑な事業実施に向けた課題解決のためのサポートを当所で行うとともに、専門的な課題については専門家を交えて解決する。マル経や資金繰り等の金融相談、各種補助金の申請書作成など様々な機会を捉え、経営計画作成からフォローまでの伴走型の支援を行うことで小規模事業者の経営基盤の強化を図り、事業者が主体的かつ計画的に動くことを促していく。
- ③ 新しい企業等の創業を支援するとともに、また、今ある企業が新しい事業にチャレンジすることで新しい価値、サービスや雇用を創出する新規創業や第二創業の支援を推進する。創業検討期、立ち上げ期、成長期の各段階に応じて資金調達や人材確保、販路拡大情報提供などの支援を充実・強化していく。関係金融機関との連携強化などから創業希望者の情報収集をすることにより当所、並びに関係団体が開催する創業セミナー等の参加斡旋などを行い、創業希望者の創業実現への支援と地域の起業家数の増加につなげる。
また、円滑な事業承継を促すために、「鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター」と連携し事業承継支援を行う。
- ④ 各支援機関と連携して、多様化する様々なニーズに対応した経営相談を行うと同時に、専門家派遣の活用等によるビジネスプランの策定支援などを行い、個別にアフターフォローまできめ細かく支援を行うことで、経営基盤の強化を図り、持続的発展を促す。
また、県内外で行われる商談会等の情報収集・提供するため、指宿市やつながる指宿協議会と連携を図り、商談会への参加の支援を推進する。鹿児島県商工会議所連合会が運営するK I T T E大阪かごしま屋への出品も推進する。
- ⑤ 各支援団体と情報を共有し、最新の商談会や物産展の紹介・斡旋などの販路拡大支援も積極的に行い、商圈拡大支援も積極的に行っていくことで小規模事業者の持続的発展を図り、地域の小規模事業者全体の底上げを図ることを目指す。
販路拡大へのアプローチを充実・強化するために、商品開発やパッケージ、陳列などのセミナーの開催などを通じて、I T活用支援も含む販路拡大支援をトータルコーディ

ネットで提案をするとともに、個別にアフターフォローまで行う。

また、関係機関の開催する展示会・商談会などへの参加を積極的に促し、経営指導員の随行によるフォローなどで販売の促進や需要動向の収集なども支援する。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

当所は指宿地区の一部地域（旧指宿市）を管轄しているが、管轄区域内に限定した経済動向に関するデータは存在せず、小規模事業者が地域の景況感や地域を取り巻く環境などは、経営指導員等の巡回・窓口指導を通じたコミュニケーションを通じて得られる感覚的なものに依存した景況把握になっており、数字的な根拠として集約したものは乏しく、財務分析等、経営分析のもととなるデータの集積がなされていない。広域的な視点や業界動向を加味した視点、消費する側の真の情報が不足している。

[課題]

上記理由により、商品やサービス、及び地域の経済動向について小規模事業者が必要とする、効率的な情報収集方法、かつ事業者自身の情報収集力を強化させるとりくみが構築されていない。地域の経済動向について販路開拓先候補の取込み新規出店計画の参考など小規模事業者の持続化に寄与するような情報提供がなされていない。

(2) 事業内容

①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、効果的な経済活性化を目指すため、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、当所ホームページにて年1回公表する。

【分析手法】 「地域経済循環マップ・生産分析」

何で稼いでいるかを分析

「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

・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する。

②管内地区小規模事業者の景気動向調査

日本商工会議所が実施する小規模企業景況調査の結果に基づき、当所地域における小規模事業者の実態を四半期ごとに経済動向調査を実施することで把握する。

全国、県内、管轄地域という地域別や業種、資本金規模等の景気動向と支援対象事業所の個々の景気実態とを比較しその差異の原因について、外因内因に分け経営上の問題点な

どを把握・分析して改善を検討していく。

【調査対象】 管内小規模事業者約800社(製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業)の中から30社をピックアップ。

【調査項目】 業種、資本金、客数・客単価、業況、売上、資金繰り、採算、経営上の課題、雇用動向、設備投資の有無 等

【調査手法】 調査票を持って事業所を訪問しヒアリングを行う。

【分析手法】

ヒアリングシートを使い収集、その調査結果をもとに地域内の経済動向の情報をデータベース化して蓄積し、外部専門家と連携し分析を行う。

③会員実態調査

当所会員に自社の経営状況や課題、経営環境に関する問題、後継者対策、資金繰り、支援の要望等について調査を行い当所ホームページにて年1回公表する。

【調査手法】 会報の配布時または巡回、窓口にてヒアリングを行う。またQRコードにて事業者へ直接入力依頼する。年間約100件の調査を行う。

【分析方法】 入力されたデータを公表することで各社の課題や地域の課題を、事業者自身また経営指導員で分析を行う。

(3) 成果の活用

情報収集、調査、分析した結果はホームページに掲載するとともに会報等で広く管内事業者へ周知する。

また、経営指導員等が巡回指導時に指導の参考資料とする。

(4) 目標

支援内容	現状	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
①提供するビッグデータの活用 の公表回数	1	1	1	1	1	1
②管内地区小規模事業者の景気 動向調査及び分析件数	30	30	30	30	30	30
③会員実態調査の公表回数	1	1	1	1	1	1

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

当市には、ご当地グルメとして、認知されてきている「温たまらん丼」があるが、現状において消費者の評価など十分なマーケティングリサーチを行っておらず、個々の小規模事業者への需要動向に関する情報提供や的確な支援ができていない。

[課題]

日々の業務に追われ、需要動向調査を独自で行うことをしてこなかった。しかしより訴求力のある商品にブラッシュアップする情報提供を行う必要がある。よって、ポイントを絞って、効果のある情報を収集することを考察する必要がある。

(2) 事業内容

①商品アンケート調査等の実施

売れる商品づくりに繋げるため以下の項目で商品アンケート調査等を実施する。その調査結果はよろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行うとともに当該飲食店に直接情報を提供し、更なる改良等を行う。

【サンプル数】

20人×15店舗分

【調査手段・手法】

「温たまらん丼」加盟店より事業所15店舗を対象とする。アンケート用紙及びQRコードを配布して来店者に記入及びスマホから入力してもらう。実施は随時加盟店に行ってもらう。

【分析手段・手法】

調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【調査項目】

①価格、②味、③量、④見た目、⑤商品にたいする満足度、⑥性別・年齢、⑦出身地 等

【分析結果の活用】

分析結果は、経営指導員等が当該飲食店に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	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
①調査企業数	5	15	15	15	15	15
①調査人数	50	300	300	300	300	300

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

当所の現状として、経営分析は金融支援における可否の判断材料として返済計画の作成や、税務面で確定申告時期における決算書類の作成などの場面で行うこともあるが、あくまでも特定の目的に限られた場合のみである。それ以外で個社の経営分析を行うことは補助金申請支援を除くとほとんど無い。

[課題]

消費者の需要が多様化し、変化する中で中小企業・小規模事業者が円滑かつ持続的に事業を運営していくためには、事業者自身が自らの強みを生かしつつ、変化に対応した経営計画づくりを進め、戦略的な販路拡大や、変化する顧客のニーズに応じた商品やサービスの提供などを推進していくことが必要である。

そのためには、前述の経済動向調査などを分析しフィードバックできる情報にする必要があるが、当所指導員・支援員は高度な知識が不足しているためその手法が分からない。よって、外部専門等と連携するなど、改善した上で実施する。

(2) 事業内容

① 経営分析を行う事業者の発掘のため各種セミナーや巡回・窓口相談の機会を介して行う。

各種セミナー（年6回程度）や管轄地区内の巡回・窓口相談によって、小規模事業者の経営支援ニーズの収集をして、その分析を行う。各種セミナーの募集方法は毎月発行している会報への折り込み、当所ホームページにて掲載募集、窓口での声掛けを都度行う。セミナーは主に事業計画策定セミナーや事業継続力強化計画セミナー等の内容のものを想定する。

経営分析の内容

[対象者]

各種セミナーや管轄地域内の巡回・窓口相談の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者をピックアップして経営分析を行う。

[分析項目]

- ①財務分析 売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益等。(財務分析)
- ②SWOT分析 強み、弱み、脅威、機会等。(非財務分析)

[分析手法]

経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員3名と経営支援員3名が経営分析を行う。また、より専門的な分析が必要な場合は、専門家とも連携して行う。

(3) 成果の活用

分析結果は、事業ビジネスモデル分析、強みの見える可、経営課題の抽出及び経営課題の解決に向けた方策を探ることを可能にする。

また、分析結果は、データベース化し、小規模事業者へフィードバックし、併せて内部で共有することで経営指導員等のスキルアップに活用する。

(目標)

支援内容	現状	令和	令和	令和	令和	令和
		7年度	8年度	9年度	10年度	11年度
①経営分析事業者数	15	20	20	20	20	20

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

現状では小規模事業者が能動的に事業計画書を作成することはあまりなく、あくまでも資金繰り相談や税務・経理相談などの必要に応じての対応が多い。

また、補助金申請支援や経営革新計画作成など、目的ありきの計画書の作成が多いのが実態である。

[課題]

小規模事業者が経済社会情勢の変化に対応するために、どんぶり勘定ではなく、強みや弱みを理解した上での事業計画書を自ら作成することを意識させるための仕組みづくりが課題であるといえる。

これらの現状と課題を踏まえた上で、その改善策として商工会議所の会員・非会員を問わず下記の事業を行う。

(2) 計画策定支援の考え方

小規模事業者に対し、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わけではないため、各種セミナーや巡回・窓口相談において、会員と同

規模の小規模事業者の成功事例などを紹介するなどの工夫により、経営分析を行った事業者を伴奏し事業計画策定を目指す。また人手不足や働き方改革等の問題を解消する為の生産性向上に資するDX推進セミナーの開催を行う。

(3) 事業内容

①事業計画作成セミナーの開催による事業計画の策定支援

主に、経営分析を行った事業者を対象とした事業計画作成セミナーを開催する。募集方法は毎月発行している会報への折込みチラシや指導員・支援員が直接事業者に参加要請をする。回数は年2回とする。カリキュラム内容は持続化補助金などに採択されやすい計画書作成セミナーなどを想定しているが、参加者が興味を持つような設えを工夫する。参加者数は約15名を考えている。

また、セミナー後のアフターフォローとして、巡回・窓口指導において経過状況の確認を行い専門的な支援が必要な場合は専門家と連携し、事業計画策定への助言・指導を行う。

②DX推進セミナーの開催

募集方法は上記事業計画作成セミナーと同様に行う。参加者はDXに意欲的であり人手不足や働き方改革に問題を抱える事業者約15名を想定。

DXとは、どういうものかというのをまず事業者に理解させ、競争力の維持・強化にむけて事務効率化や生産性向上を図れるDXの推進、実現性の高い事業計画の作成に繋げる。

③事業計画の策定支援

[支援対象]

経営分析を行った事業者を主な対象とする。

[手段・手法]

事業計画作成セミナーの受講者に対し、経営指導員・支援員が担当制で張り付き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

(4) 目標

支援内容	現状	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
①事業計画作成セミナー 開催回数	2	2	2	2	2	2
②DX推進セミナー開催回数	1	1	1	1	1	1
③事業計画策定支援数	10	15	15	15	15	15

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]

補助金の申請時に作成した事業計画については、アフターフォローを綿密に行い、進捗状況を確認し支援を行っているが、補助金以外の事業計画は進捗状況の確認が難しく策定後の目標へのずれが生じている事業者もある。

[課題]

小規模事業者が立てた事業計画に対して、定期的に検証し、実情に合わせて修正していくこと、いわゆるPDCAサイクルを回すことが事業発展には必須と考える。しかし、小規模事業者は、日々の業務に追われ、事業計画の見直しにまで目が向かない。支援機関として事業実施への取り組みを継続して行えるように粘り強くフォローしなければならない。

(2) 計画策定後支援の考え方

経営課題や将来のなりたい姿を経営者自身が考え、自ら策定する事が重要と考えており策定後も経営者と経営計画について共通認識を持ちながら伴走する事が大切である。また経営計画の進捗状況や定期的な巡回を行い、フォローアップを通じて経営者自身のやる気や進むべき方向に導き目標達成に向けて最後まで支援を行う。

(3) 事業内容

① 指導による事業計画のフォローアップ支援

事業計画策定後のフォロー（四半期に1回程度）として、全ての計画策定事業者に定期巡回を実施し、進捗状況に応じて、定期とは別に適宜巡回指導を行う。

また新たな課題や事業計画の見直しも考えられるため、まず経営指導員・支援員が、支援を実施した上で、高度な専門的案件等については、専門家と連携し助言・指導を行う。

創業後の個別フォローとして、まずは金融・税務等の一般的な支援で事業計画の下支えを行い、場合においては見直しを行う。

② 公的融資制度活用による積極的な支援

資金調達が必要な場合は、一定の要件を満たした小規模事業者に対し日本政策金融公庫が事業の持続的発展のための取組みに必要な設備資金およびそれに付随する運転資金を低利で融資する「小規模事業者経営改善資金」等の活用を積極的に推進し、事業計画の進捗の確認を行う。

③ 事業計画に応じた経営革新・補助金制度の提案支援

小規模事業者が事業計画実施にあたり、有効に活用できる施策を提案する。

特に新たな商品・サービスを計画している小規模事業者には経営革新や各種補助金を合わせた提案を行い、事業計画が円滑に実施できるようフォローを行う。

また、高度な専門性を有する案件等については、専門家と連携し助言・指導を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	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
フォローアップ対象事業者数	10	15	15	15	15	15
フォローアップ頻度	30	60	60	60	60	60
売上増加等の目標達成者数	7	10	10	10	10	10

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]

当所は、随時、食品製造・販売事業者へ各種商談会や物産展などの紹介や出展案内などを行っている。しかし、特に商談等に慣れていない事業所に対し、商談会等に臨む時の準備や商品のブラッシュアップ支援が手厚くできていない。また、なかなか実績を上げられない事業者に対して、売上を伸ばすための支援を行えていない。

[課題]

多くの小規模事業者は、PR不足（チラシ、商品の陳列、パッケージデザイン、商談の進め方など）で成約に至らないケースが多々あるため、しっかり準備をして成約機会のロス減らす必要がある。また、多様な顧客ニーズに対する販路開拓・商圏拡大のためには、自社HPやITを駆使した販路開拓が必要不可欠であるが、事業者は日々多忙であるためこれらのことにじっくり取り組む余裕がない。さらに、バイヤー、支援者、協力者などの人脈づくりも大きな課題である。

これらの課題を解決するための支援を十分に行えていないのが、支援機関としての当所の課題である。

(2) 需要開拓支援の考え方

経営力向上意欲のある事業者を支援する。鹿児島県商工会連合会が運営するKITTE大阪かごしま屋への出展支援や、つながる指宿協議会と連携し商談会への出展も促す。出展にあたり経営指導員等が事前、事後の出展支援を行う。また出店にも随行し陳列や接客等の伴走支援を行う。また、出店にあたりデータ分析や顧客管理、商品分析、SNS等の活用をDX化やIT活用の推進も同時に支援を行う。

(3) 需要開拓支援の考え方

- ① 関係団体の開催する商談会・物産展への斡旋と支援の強化
(支援対象者および効果)

関係団体の開催する商談会・物産展の斡旋を行うが、商品の売り込みに慣れていない事業者に対しては、必要な商品情報の整理に始まり、FCPシートの作成、商品陳列方法の検討などの支援を行う。また、実績を伸ばせていない事業所に対しては、商品構成や売り方などの見直しを随時行う。これらの支援において、専門的な事項に関してはエキスパートバンクやミラサポ、よろず支援拠点と連携しながら支援を行う。DX化やIT活用に関しても、同様に支援を行う。

なお、指宿市などが主催する商品のブラッシュアップセミナーなどに同行し、事業者の悩みを把握しながら必要な支援を模索していく。

なお、会員・非会員を問わず、販売意欲のある事業者を支援対象とする。

② 地元の集客率の高い宿泊施設・物産販売所等との連携による特産品PR

(支援対象者および効果)

県内外からの集客率の高い宿泊施設内土産品売場や既存の道の駅等の物産販売所との連携により、指宿市の特産品製造・販売業者の販売ルートの拡大や新たな顧客獲得につながる支援を行う。各施設に特設コーナーを設置し、特産品を身近に感じてもらう特産品のPRに繋げる。

なお、会員・非会員を問わず、販売意欲の高い事業者を支援対象とする。

(4) 目標

項目	現状	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
①KITTE大阪 かごしま屋出店 事業者数	5	6	7	8	9	10
②商談会参加 事業者数	3	4	4	5	5	5
①②合計 新規取引先数/社	2	3	3	4	4	5

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]

年1回、専務理事、事務局長、経営指導員等により内部検討会を実施し、外部有識者、市担当者等、経営指導員等による評価委員会へ報告、評価、検討、見直し等を行い、当所ホームページにて委員会の評価を掲載している。

【課題】

報告ありきの評価委員会ではなく、真に管内事業者に役立つ事業推進を行う必要がある。また経営指導員・経営支援員等が経営発達支援事業の認識を深め、円滑な事業推進を図る事が課題である。

(2)事業内容

- 年1回、外部有識者や市担当者等を招き、法定経営指導員、経営指導員を集めて「評価委員会」を開催して、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。
- 評価結果は、役員会にフィードバックしたうえで、事業実施方針等に反映させるとともに、当所ホームページにて掲載(年1回)することで、地域の小規模事業者が常に関連可能な状態とする。

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

【現状】

近年、小規模事業者を取り巻く経営環境は、消費者の需要動向の変化、人材不足の慢性化、ますます求められるコンプライアンスの遵守など、目まぐるしく変化している。それに伴い、経営者の悩みも多様化してきており、経営指導員及び職員の対応力の強化が求められている。

【課題】

経営者のあらゆる相談に応じるためには、まず傾聴力を高めること、次に相談者の話しを整理して真に必要なことは何かを考えること、最後に必要な知識を総動員して相談にあたる必要がある。また、専門的な分野については、専門家へつないで、その都度一緒に勉強をしながら必要な支援を粘り強く行うことが必要である。

多くの経営者から相談される経営指導員・職員になるには、信頼を得ることが何よりも重要であり、親身になって聞く姿勢はもちろん、様々な研修等を通じて常にスキルアップを図っていく必要がある。当所の経営指導員は、意識を持って取り組んでいるが、更なる強化が必要である。

(2)事業内容

① 研修等の実施・参加

鹿児島県商工会議所連合会が主催する研修会に年2回（一般コース・特別コース）参加し商工労働行政の一般的情報を研修し、中小企業を取り巻く経営環境、支援の取り組み等、経営指導員等の資質向上を図る。また経営支援員や一般職員にも当所が開催する経営計画セミナー等へ参加をしてもらい支援能力向上を図る。

② 専門家への同行による支援ノウハウの習得

鹿児島県商工会議所連合会が行うスーパーバイザー事業を活用し専門家に同行し、

OJTとして支援ノウハウを習得する。具体的には、専門家が有する業種別の基本知識や分析方法、分析結果を踏まえた提案内容を導き出す方法など、支援ノウハウについて習得する。そして、将来的には、蓄積したノウハウを活用して経営指導員のみならず職員全員体制で小規模事業者の支援が実施できるよう内製化を目指す。

③ 経営指導業務の共同化

経営指導員、支援員を交えた定期的なミーティング(月1回 年12回)を行い、経営指導員研修で得られた知識、OJTにより得られたノウハウなどを、順番で発表をする。話す側は人に話すことで知識の定着につながり、聞き手は新たな知識の習得につながる。

一般職員向けに、基本的な補助金や融資制度等の説明を経営指導員が年2回研修会を開催し支援能力の向上を図る。

④ 指導実績のデータベース化

担当経営指導員等が基幹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のレベル以上の対応ができるようにする。

1 1. 他の連携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]

よろず支援拠点と連携し、毎月1回当所で実施する経営相談会を通して、事業所の経営課題と支援内容に関する共有化を行っている。

また、日本政策金融公庫鹿児島支店と連携し、資金需要の掘り起こしのための「一日公庫」を、年3回実施しており、毎回、相談案件が終わった後に公庫職員と情報交換のためのミーティングを行っている。他にも、地元4銀行と情報交換のための会合を過去開いたこともあったが現在は行っていない。

[課題]

各支援団体が、小規模事業者が真に必要とする情報をリアルタイムで共有することがより重要だと考えるが、そのための連携がまだ不十分である。

また、上記以外の支援団体とも広く連携を密にし、地域の小規模事業者の需要動向、支援策や支援ノウハウ等に関する情報を共有するための情報交換を行い、経営指導員等による巡回指導時に事業者へ情報を提供することが必要である。

(2) 事業内容

① 鹿児島県商工会議所連合会やその他公的支援機関との連携

鹿児島県商工会議所連合会が職種別に概ね年2回開催する経営指導員研修や経営支援員研修の受講で職員の支援能力の向上を図る。

また、鹿児島県、よろず支援拠点等が事業所および経営支援機関向けに開催する研修会等についても積極的に参加し、他の地区の支援ノウハウを学び、その情報を事業者に提供し、かつ得られた情報を共有し、かつ組織内に還元する。

②指宿市ふるさと納税課との連携

指宿市ふるさと納税課は、製造販売業のための商品ブラッシュアップ、商談会展展のための支援などを主導的に行っており、市が主催する各種セミナーへの参加を通じて、事業所の多面的な悩みを聞き出しながら、事業所のフォローアップを行っていく。

1.2. 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

【現状】

当所は、指宿市商店街活性化事業として実施している通り会主催のイベントに主体的に関わっており、各イベントでは多くの市民らが参加して大いに賑わっているが、一過性になっている部分もあり、持続的な経済発展に十分活かしきれていない。

また、地域の食材を活かした指宿らしい特産品のよさを、まずは地元の旅館ホテルなどに知ってもらうための取組みも少しずつ進んでいる。

【課題】

各種イベントの賑わいを持続的な経済発展につなげるため、そして、地元の商品の良さを地元の人間に知ってもらうために、市内の様々な団体が連携し意識の共有を図りながら地域経済活性化の方向性を検討していく必要がある。

2. 事業内容

定期的にイベントの実施に向けての会議を開催し、行政も巻き込み、各通り会長・会員と意思疎通を密にし、更なる連携により指宿地域の観光資源や特産品などの認知度を上げるためのブランド化や、持続的なにぎわいを創出する事業の開催・周知等を行うことで地域経済の活性化を図る。

また、令和6年度より当所がいぶすきグルメ祭り実行委員会を立ち上げ、地域の食材を活かした指宿の食の魅力を全国に発信する為、漁協、農協、旅館、ホテル、観光協会が一体となり、ホテルや飲食店で春、秋の味覚を使った料理を提供し魚介類や農産物をPRすることで経済活性化に繋げる。

メイン通り会	総店舗	空き店舗	商業集積タイプ
駅前通り会	18	2	近隣型商店街
渡瀬通り会	29	4	地域型商店街
中央通り	24	6	地域型商店街

摺ヶ浜通り会	15	0	近隣型商店街
--------	----	---	--------

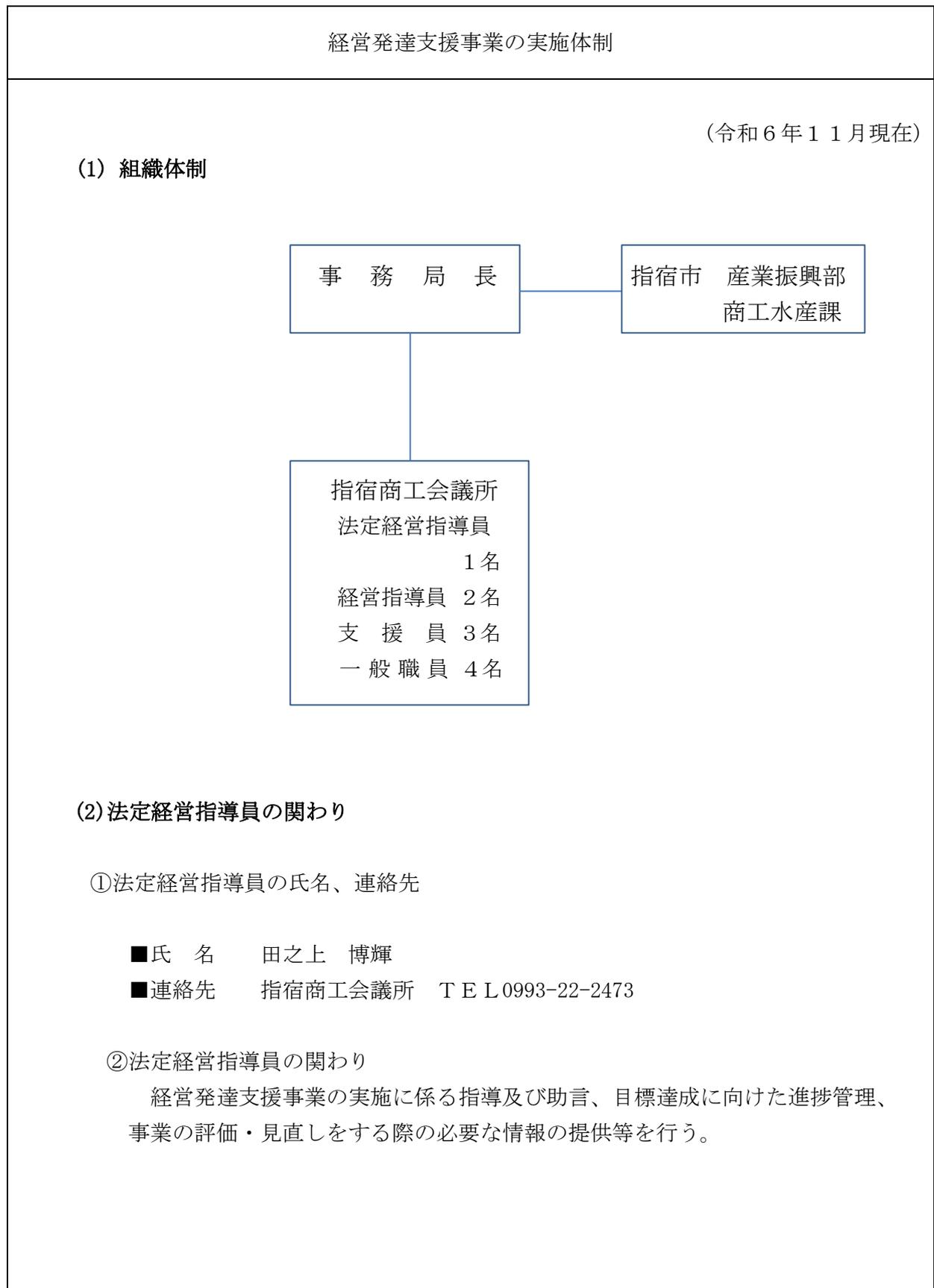
イベント名	実施時期	会場	担当	概要
いぶすきバル	1月・9月	各メイン通り会の飲食店	市	年2回3枚一綴りチケットを販売し飲食店を回るイベントを開催
ハワイアンビアガーデン	6月	指宿駅前広場	駅前通り会	フラフェスティバルに合わせてビアガーデンを開催
中央通り商店街朝市	年12回	中央通り商店街	中央通商店街(振)	毎月第3日曜日に中央通り商店街にて開催
イブの夜にスキ焼き	12月24日	指宿駅前広場	駅前通り会	クリスマスイブの日に合わせて子ども向けのイベントを開催
若宮神社で初詣	12月31日	若宮神社	摺ヶ浜通り会	若宮神社で年越しイベントを開催

※すべてのイベントに市、商工会議所などが連携し、イベント毎に3回程の会合を持ちながら支援・協力を行う。

春のいぶすきグルメ祭り(仮称)	2月～4月(予定)	山川漁協(キックオフイベント) 市内飲食店・ホテル・旅館	関係団体	桜鯛をメインとしたイベントを開催予定
秋のいぶすきグルメまつり(仮称)	9月～11月(予定)	指宿漁協(キックオフイベント) 市内飲食店・ホテル・旅館	関係団体	伊勢海老をメインとしたイベントを開催予定

※いぶすきグルメ祭り実行委員会開催予定表

(別表2)経営発達支援事業の実施体制



(3)連絡先

①指宿商工会議所

〒891-0401

鹿児島県指宿市大牟礼1-15-13

指宿商工会議所 中小企業相談所

TEL : 0993-22-2473 FAX : 0993-24-3175

E-mail : ibucci@ibusuki-cci.or.jp

②指宿市

〒891-04097

鹿児島県指宿市十町2424

指宿市 産業振興課部 商工水産課

TEL : 0993-22-2111 FAX : 0993-23-4687

E-mail : shoko@city.ibusuki.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	1,720 (令和7年 4月以降)	1,720	1,720	1,720	1,720
事業計画の策定実施事業 (DXセミナー等含む)	300	300	300	300	300
商店街活性化支援事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
いぶすきグルメ祭り 実行委員会	200	200	200	200	200
経営指導員等資質向上 事業費 (旅費)	160	160	160	160	160
県連研修	60	60	60	60	60
事業団研修					

(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
県補助金 市補助金 事業収入 自己財源 ほか

(備考)必要な資金の額については、想定される調達方法を記載すること。

