

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	霧島商工会議所 (法人番号) 6340005002415 霧島市 (地方自治体コード) 462187
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	<p>霧島商工会議所では、次の2点を目標とし本計画を実施する。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 小規模事業者の持続的発展を支援するため、これまでも増して事業者に寄り添った「伴走型支援」の強化を行う。小規模事業者の事業計画作成やその実施のためのフォローアップを伴走型支援により行い、その事業計画に基づく補助金等の各種支援の活用を促す。また、事業継承やデジタル化・IT化、DXの取組・支援を行い、時代に即した事業継続力強化を図る。 2. 地域の小規模事業者が、その優位性や恵まれた農林水産資源等を十分に活かした事業等に取り組むことができるよう、商工会議所の強みである「地域に密着した顔の見える支援」や「継続的・総合的支援」を強化しながら、小規模事業者の中長期的な振興に取り組むことを目標とする。
事業内容	<p>I 経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること (1)業況調査等による経済動向の調査 (2)業種別・地区別経営環境把握のための小規模事業者実訪調査 (3)調査結果等の情報提供 4. 需要動向調査に関すること (1)こくぶ通り会連合会と連携した需要動向の実態把握 (2)国内外の専門家から需要動向情報収集及び小規模事業者への情報提供 5. 経営状況の分析に関すること (1)巡回訪問・窓口相談・セミナー開催等による相談ニーズの掘り起こし (2)分析ツールを活用した経営分析や課題抽出及び分析結果の活用 (3)分析データの蓄積・部内共有 (4)専門家や他支援機関との連携 6. 事業計画策定支援に関すること (1)事業計画策定の重要性の周知並びに支援先の掘り起こし (2)経営発達に向けた計画策定の支援 1)持続的発展のための支援(経営力向上計画、経営革新、販路開拓、生産性向上) 2)基盤強化のための支援(資金調達、補助金申請) (3)創業に関する相談ニーズの掘り起こしや支援 (4)事業継承に関する支援 (5)経営安定・中小企業再生に関する支援 (6)専門家派遣による策定支援及びフォローアップの推進 (7)各種支援施策に関する広報の推進 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1)定期的な巡回等による実施支援及び検証 (2)事業計画や取り組みのブラッシュアップ (3)専門家等を活用しての改善に向けた実施支援及びフォローアップの推進 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (1)小規模事業者の販路開拓を支援する商談会への参加支援 (2)小規模事業者の販路拡大に関する情報提供 <p>III 地域経済の活性化に資する取組</p> <ol style="list-style-type: none"> 12. 中心市街地活性化事業への取組
連絡先	霧島商工会議所 中小企業相談所 〒899-4332 鹿児島県霧島市国分中央三丁目44番36号 TEL:0995-45-2552 / FAX:0995-45-5669 E-mail:yokoi@kirishima-cci.or.jp

【霧島市地区別人口推移】

	令和3年10月	平成31年4月	
地区	人口(人)	人口(人)	増減
国分	59,643	58,895	748
溝辺	7,834	7,972	△138
横川	3,643	4,004	△361
牧園	6,062	6,520	△458
霧島	4,327	4,554	△227
隼人	38,779	38,330	449
福山	4,525	4,853	△328
合計	124,813	125,128	△315

(資料:霧島市住民基本台帳人口より)

(資料:鹿児島県人口移動調査より)

II 商工業の状況

霧島市の温暖な気候を活かして作られる焼酎や黒酢は、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、平成28年経済センサスによると、事業所数1,207事業所、従業員数9,288人、年間商品販売額は2,287億円となっています。中心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、空き店舗対策が必要です。

工業(製造業)においては、平成28年経済センサスによると、事業所数289事業所、従業員数11,775人、製造品出荷額は3,091億円と交通・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。

産業別人口で見ると、第1次産業が1.3%、第2次産業が28.3%、第3次産業が70.4%となっており、特産品である「本格焼酎」、「きりしま茶」、「かるかん」、「福山黒酢」等の製造業のほか、京セラ、ソニー、アルバックなどIT関連企業が進出しており、県内でも比較的、製造業が盛んな地域でもあります。

産業3部門別就業人口構成比 (%)

	霧島市	鹿児島県	全国
第1次産業	1.2	2.2	0.6
第2次産業	28.3	20.2	22.1
第3次産業	70.5	77.6	77.3

(H26 国勢調査)

霧島商工会議所管内商工業者推移



霧島商工会議所管内業種別事業者数 単位：企業（令和2年12月31日現在）

コード	業種	商工業者	小規模事業者
A～B	農林水産業	17	16
C	鉱業、採石業、砂利採取業	1	1
D	建設業	193	178
E	製造業	85	58
F	電気・ガス・熱供給・水道業	4	1
G	情報通信業	13	8
H	運輸業、郵便業	25	18
I	卸売業、小売業	570	349
J	金融業、保険業	39	33
K	不動産業、物品賃貸業	85	81
L	学術研究、専門・技術サービス業	61	47
M	宿泊業、飲食サービス業	369	246
N	生活関連サービス業、娯楽業	260	230
O	教育、学習支援業	58	51
P	医療、福祉	36	32
Q	複合サービス業	17	13
R	サービス業	82	51
合 計		1,915	1,413

② 課題

霧島市では、市内商工業者の持続的な経営安定、経営基盤の強化に努めるとともに、空き店舗等を利用した創業希望者に対する家賃補助など、創業しやすい環境整備を行ってきまし

た。しかしながら、少子高齢化の進行による社会構造の変化や大型商業施設・コンビニエンスストアの出店増、ICT(情報通信技術)を活用した商取引等の購買動向の多様化等により、市内商工業を取り巻く環境は依然として厳しい状況にあります。

また、地理的特性や企業立地等に係る優遇制度の充実等により、4年間で17件の企業誘致を実現し、市民の雇用の場を確保する一方で、就職や進学時期の年齢層を中心に、市外への人材流出に歯止めがかからない状況であることから、今後、更に企業誘致を強化し雇用の場を確保するとともに、地元への就職率を向上させ、若者の人材確保を強化していく必要があります。

農林水産業においては、農商工や産学官が連携し、消費者ニーズに対応したブランド戦略を推進し、消費者の認知度や信頼度の向上を図るとともに、6次産業化の推進により、農林水産物の付加価値を高めるなど、所得の向上と経営の安定化を図る必要があります。

観光面においては、アフターコロナを見据え、近年外国人観光客を含め、個人や小団体の旅行形態が主流となっていることから、観光客のニーズに合った観光素材の創出や活用、インターネットなどによる効果的な情報発信に努める必要があります。さらに、「観光地・霧島」としてのブランド戦略を明確にし、霧島の魅力を生かした「選ばれる」観光地へ、また、2022年に第12回全国和牛能力共進会、2023年特別国民体育大会、特別全国障害者スポーツ大会と全国規模でのイベントを見据え、観光関係者、地域、市民の協働によるおもてなし活動を展開するとともに、インバウンド対策や二次アクセスの充実を図ることで、「また訪れたいくなる」、満足度の高い、快適な観光地づくりを進める必要があります。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

霧島商工会議所では、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、農・林・水産業及び観光業の振興方針や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することとし、以下の目標を設定し管内小規模事業者の発達支援を目指す。

- ① 今後10年恵まれた地域資源を発掘・ブランド化して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。ブランド化については、霧島市が策定した地域ブランド「霧島ガストロノミー」の確立事業に当所も積極的に参加し、この事業をもとに認定制度「ゲンセン霧島」の認定を受ける特産品の開発・販路拡大の支援を強化する。
また、観光立国を国の重要な施策の一つに掲げた観光立国推進基本法が施行され、2008年に観光庁が設置され、2013年以降急増した訪日外国人旅行者であったが、コロナ禍で急激に減少した動きがあり、アフターコロナに向け、ハード・ソフト面の強化を図り、人材教育にも力を入れ、観光地霧島のイメージ向上を図る。
- ② 第二次霧島市総合計画での将来像「人にやさしく 人をはぐくむ 一人ひとりが輝きにぎわう 多機能都市」に沿い、人口減少社会の到来、地球規模の環境問題、大規模な地震災害等を契機とした安全・安心な暮らしへの関心の高まり、経済・社会のグローバル化や技術革新の急速な進展等取り巻く環境の変化に対応でき、社会が持続的に発展し、更に多くの人々が本市を訪れることを目指し、まちづくりを進めていく。
- ③ 商工会議所は、商工業者の基本理念を念頭に置きつつ、地域に密着した「顔の見える」支援、継続的、総合的な支援をさらに強化して、小規模事業者支援に関する様々な情報収集を行い、有益な情報発信に努めるとともに、振興・発展につながる経営発達支援事業に取り組む。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つなげる。

(3) 経営発達支援事業の目標

上述のような地域の強み、課題を踏まえ、鹿児島県、霧島市、公益財団法人かごしま産業支援センター、鹿児島県工業技術センター、地域の金融機関等、関係機関が一体となって綿密に連携し、個別企業の経営力向上、販売力、生産力向上に向けて継続して支援するとともに、平成26年12月から稼働した霧島市創業支援センターとも連携し、県内でも人口が増加している地区であることを積極的にPRすることで多くの創業希望者を誘致し、霧島市国分地区での創業を促進する。また、地域資源でもある半導体に関係する製造業や大型量販店と競合性が高い小売業の後継者育成にも努め、後継者不在による廃業の防止を図る。更に日本最初の国立公園があるまちとして観光のまちを積極的にPRし、観光客や交流人口の増加などに取組み、地場産業の大きな柱でもあるサービス業の更なる発展にも貢献し、産業の振興及び地域活性化を図ることを目標とする。

- ① 域外からの交流人口のさらなる増加に対応するため、今後は、個社が取り扱う商品・サービス等を対象とした需要動向調査や商談会の開催・情報提供を行うとともに、地域資源を活用した商品開発から販路開拓までの継続的・総合的な支援を行う。

また、地域の活力を維持・向上させるためには、事業者数の維持は不可欠であることから、新規創業者の増加に取り組む。

- ② 少子高齢化、人口減少の見込まれる中で、県央中核都市の事業者としての優位性、独創性を十分に発揮できるように、事業内容の見直し、事業の多角化・専門化、新分野への進出等を推進、地域が継続的に発展できるように協力、支援を行う。

- ③ 当商工会議所が継続的に取り組んできた巡回、窓口相談等の従来の支援事業スキームを改善・強化することにより、小規模事業者が直面する課題を迅速に把握し、丁寧な解決を図るために伴走型支援により、様々な経営課題を自ら解決できるような高度な経営力を身に付け、独立立ちできるような総合的發展を目指す。

また、小規模事業者のIT化への取り組みが遅れ、地域・顧客から取り残されないようにするために、公的な支援策を活用した取り組みを支援する。

以上のような支援が積極的かつ効果的に実施できるように、経営指導員、経営支援員の資質向上のための研修を実施するとともに、支援内容や支援手法、実績の共有化を図り更なる支援力の向上につなげる。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

① 地域の資源を活かし、小規模事業者の事業活動が継続的に持続するよう、霧島市の地域ブランド「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、地域、小規模事業者、行政と連携し、互いに研究と創造に努め、長期安定な成長と共存共栄を実現するために支援を行っていく。

地域活力の一つ、新規創業者の増加のため、創業計画の策定支援や創業後の基礎的・基本的なビジネススキルの習得や金融・売上拡大等の支援を行い、短期・中期・長期といった経営計画の策定を支援し、事業者が事業を維持・発展させるための経営力を身に着けるよう継続的支援に取り組む。

② 社会環境の変化や世の中の動きを適切に把握し、小規模事業者が計画的な事業展開を図っていくために、経営指導員による巡回訪問等を通じて様々な情報の収集や調査・分析を引き続き行い、事業計画策定等に有効活用する。

その情報を支援する小規模事業者だけでなく、他の事業者にも幅広く提供し、地域経済の活性化の一助とする。

③ 巡回や窓口相談等を通じて小規模事業者に事業計画策定の重要性を啓蒙しながら、経営発達支援事業の支援効果が高まるようにPDCAを確立し、支援事業の進捗や成果等を把握するなど、巡回等の従来事業の見直しによる事業強化に取り組み、継続的に小規模事業者の発展を支援する。

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

現在、地区内小規模事業者のうちの年間 200 件以上の個人事業者の税務支援業務を行っている。更に、金融支援業務として年間約 250 件、総額 20 億円程度の金融あっせん業務を行っていることもあり、全業種の地域の経済動向について把握できる状況にある。また、独自の通行量調査も実施しており、消費者の購買動向等の情報収集を行うこともできる。

しかし、これまでビッグデータ等を活用し、全国、県内、会議所管内と専門的な分析が出来ていなかったため、今後、事業者の経済動向を詳しく調査、分析することにより、消費者のライフスタイルの変化やニーズの多様化、需要動向、個性化などの実態把握を行うことができる。加えて、通り会連合会の事務も受託していることから、商店街等を取り巻く環境や個社の経営状況、課題等も把握し、その課題解決に努めるとともに、分析、提供することにより小規模事業者の経営改善や持続的発展に努める。

(2) 目標

	公表方法	現行	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
地域経済状況の公表回数	HP 掲載	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
景気動向分析の公表回数	HP 掲載	1 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

① 各種景気動向調査結果の収集及び分析

小規模事業者に提供する基本的な経済状況の情報提供として本事業を行います。収集する資料としては、(全国)帝国データバンク、東京商工リサーチ:景気動向調査、日本銀行:企業短期経済観測調査、日本政策金融公庫:中小企業動向調査、日本商工会議所:商工会議所 L O B O 調査(早期景気観測)、(県)鹿児島県:景気動向指数、九州経済研究所:県内企業・業況調査等について収集分析し、全国・鹿児島県・霧島市の業況を比較した調査結果を HP で掲載し情報提供する。

② 中小企業景況調査

巡回訪問、窓口相談時による聞き取り調査、アンケートの実施等により、地域の経済動向を調査、分析する。調査結果は、創業支援や経営革新の取組み、新たなビジネス・事業分野への進出時などのあらゆる相談時に利用できるものとし、金融相談会、税務相談等をはじめとした各種個別相談時や小規模事業者が集まる会議の開催時等に提供していく。

③ 各種統計調査及び情報誌の収集・分析

①の景気動向調査以外について、その他の業種にも対応できるように、国等が提供する各種統計データ並びに業界団体など民間調査会社を実施する多様な調査結果を収集する。また、業界誌等から域内の出店状況、事業所動向、消費構造などのデータ収集と市場ニーズの分析を行い、HP にて公開し、小規模事業者等への情報提供と具体的な活用方法の提案を図ります。また、調査した結果は公表できる範囲において HP で情報提供する。

調査項目

- ・家計調査(総務省統計局)
- ・消費者意識基本調査(消費者庁)

- ・地域経済分析システム〈RESAS リソース〉(内閣府)
- ・日経テレコン POS EYES(日本経済新聞)
- ・日経 MJ(日本経済新聞)

(4) 調査結果の活用

- ・情報収集、調査、分析した結果は、当所HPに掲載し、管内事業者等へ迅速に周知します。
- ・経営指導員、経営支援員が巡回・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ために活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

当所では、支援要請のあった小規模事業者の業種、業態に合わせた需要調査を行い、商談会や展示会への参加、売出しの実施、新たな融資制度の創設、販売促進のための独自のクレジットカードの発行など各種事業に取り組んできた。

商談会参加による商談成立、融資制度の積極的な利用など効果も出てきている事業もありマスコミ報道でも高い評価もいただいているものの、販路拡大、販路開拓面等の増収対策では、まだ限定的な効果となっている面もある。多くの小規模事業者の増収を図るためにも、小規模事業者に役立つ需要動向調査について、さらに掘り下げる必要があると考えている。

(2) 目標

支援内容	現状	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
新商品開発の調査対象事業者数	2者	5者	5者	5者	5者	5者
物産展・商談会参加時のアンケート調査実施事業者	4者	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

①新商品・新サービス開発及び商品・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

新商品・新サービス開発及び商品・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います。開発途中の商品や既存商品について消費者の意見をデータとして捉え、小規模事業者に提供します。それを元に問題点や改善点について、鹿児島県商工会議所連合会のエキスパートバンクやよろず支援拠点による専門家派遣を通じて抽出し、新商品・新サービス開発や既存商品・サービスの改良を行い、売り上げ拡大を図ります。

〔対象事業者〕

- ・特産品等の食品製造業を営む小規模事業者
- ・飲食業、宿泊業、体験型観光等のサービス業を営む小規模事業者

〔対象消費者〕

- ・食料品製造業者では、国分通り会連合会、地域女性団体(商工会議所女性部等)所属の5～10名

- ・飲食業、宿泊業、体験型観光等のサービス業では、その事業所を利用した顧客10名程度

〔調査項目〕

- ・食料品製造業者では「味、価格、商品パッケージ、問題点」、飲食業では「味、価格、問題点」、宿泊業では「設備、料理の味、独自サービスの内容、価格、問題点」、体験型観光等のサービス業では、「独自サービスの内容、価格、問題点」について調査を行う。

②物産展・商談会参加時のアンケート調査の実施

新たな需要開拓に関して有効である各種物産展・商談会の参加時は、消費者やバイヤーから直接、生の声がいただける機会の一つです。物産展・商談会の参加時には、積極的にアンケート調査を実施します。

〔対象事業者〕

- ・物産展・商談会参加事業所

〔調査消費者〕

- ・物産展・商談会参加の一般消費者、バイヤー

〔調査項目〕

- ・一般消費者は、年齢、性別、住所、購買商品、購買金額、商品購入の動機、充実して欲しい品目(顧客嗜好等)
- ・バイヤーは、個別商品の味、価格、商品パッケージ、変更したほうが良い点等

(4) 需要動向調査結果の活用方法

アンケートの結果について、参加した小規模事業者や商店街(国分通り会連合会)にフィードバックを行い、各種専門家と協議の上、商品のブラッシュアップを図り、売れる商品への移動を目指します。小規模事業者の販売する商品、提供するサービスの需要動向に関する情報を収集、分析、整理、提供することで、小規模事業者が置かれている外部の経営環境の認識を高め、自社の販売戦略や事業計画策定、経営方針の決定、新商品開発等の判断材料として活用していただく。

また、伴走型支援を行う経営指導員の支援方針を決定する際の判断材料としても活用する。さらに、必要に応じて個別の小規模事業者が事業計画を策定するために必要な具体性のある調査を随時実施していく。

(5) 期待される効果

今後は、より需要動向が明確になることで小規模事業者が事業計画を策定する際に、売上に直結する計画を策定できることが期待できる。窓口相談時はもとより、巡回相談時にも小規模事業者が求める需要動向に関する調査結果を積極的に提供することで消費者の求める商品開発、サービス提供の精度が高まり、消費者の高い支持が得られることが期待できる。また、需要動向調査結果を活用し、小規模事業者が新たに商品やサービス等の拡大を目指す際には、新たな需要の開拓に寄与する事業などを活用することで販路拡大、販路開拓が期待できる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

当所では、年間 250 件以上の金融斡旋先、200 件以上の税務申告相談先に対して、経営指導員や専門家による個別相談で課題解決を含めた経営分析支援を行ってきた。

また、鹿児島県商工政策課による企業支援手法把握手段として「小規模事業者経営支援ブラッシュアップ事業」もあり、個社の経営分析をはじめ、企業支援の方針、手法、4 半期別の支援結果、反省点などを企業別に記載した「支援成果把握報告書」により有効的な支援方法の情報共有を図っている。

しかしながら、多くの小規模事業者の相談には、時間的な制約、相談員の人員不足等もあることに加え、小規模事業者の業種、営業時間、従業員の雇用数、事業意欲等も千差万別であり、会計ソフトから出力される資料による財務面の説明、配布や単なる資金繰り支援に留まる先もあり、小規模事業者の求める増収対策に向けた支援策など多様な支援ニーズに対して十分に対応しているとは言えない面もある。

(2) 目標

税務支援関与先や金融相談先、各種補助金の申請支援先の事業所を主体に経営分析に積極的に関与する。

支援内容	現状	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
巡回訪問事業所	811 者	840 者	860 者	880 者	900 者	920 者
セミナー開催回数	13 回	15 回	15 回	17 回	18 回	19 回
セミナー参加数	191 人	220 人	230 人	240 人	250 人	260 人
経営分析件数	480 者	500 者	520 者	540 者	560 者	580 者

(3) 事業内容

下記の項目を主体に経営分析を実施し、小規模事業者の掘り起しを行い実施目的の達成を図る。

- ・事業所概要（業種、資本金額、従業員数、経営資源）
- ・景況（業種別、事業所ごとの現状）
- ・今後の経営環境等（売上高、受注高、設備投資、資金繰り、利益率、販売価格、数量等、在庫、雇用者数）
- ・経営上の課題（売上・受注不足、原材料・仕入価格の上昇、後継者不在、人材不足等）

①小規模事業者の掘り起し

金融相談、税務相談時をはじめ、セミナー受講者、補助金申請希望者、巡回による施策普及パンフレットの配布先、当所の事業利用先等を通じて、事業の持続的発展のために支援を希望する小規模事業者の掘り起しを行う。

特にセミナーの告知については、HP はもとより、共催団体、事務受託団体、商工会議所報、市報等を活用し、広く広報周知を行う。

②経営指導員、経営支援員担当制個別相談による経営分析の実施

①で掘り起こした小規模事業者に対して、更に経営の向上に取り組む経営者自身のモチベーションが維持できるように経営指導員、経営支援員を専任担当制とし、巡回相談、窓口相談により、伴走型の経営分析支援を行う。

決算資料による財務分析時には、最新の「鹿児島県中小企業の経営指標」を参考値として提供し、優良企業平均値、黒字企業の平均値、欠損企業の平均値と比較し、業界における自社の位置づけを意識していただくことを心がけ、利益や売上が確保できる経営に転換するように意識付けを図る。

巡回訪問による店舗、工場等診断時には、商品構成、レイアウトの適合性、設備投資の必要性、人員配置、クリーンネス、接客、デジタル化、IT化など必要と思われる事項について調査、分析、確認を行う。

窓口相談、巡回訪問相談を通じて小規模事業者からの個社の状況を詳細に聞き取り、個社の強み、弱み、脅威、機会のSWOT分析や財務資料に表れない経営資源の評価、現状の把握、問題点、今後の課題を洗い出し、経営指導員がローカルベンチマーク等の分析ソフトを活用し、小規模事業者に提示していき、気づきを啓発する。

③専門家、連携機関等による個別相談の実施

②の個別相談の終了後、さらに高度で専門的な経営分析が必要な場合は、連携機関である専門家や公益財団法人かごしま産業支援センター、鹿児島県工業技術センター、地元の第一工科大学等の支援機関による分析に発展させ、より詳細な経営分析に移行する。連携機関による経営分析は、担当経営指導員等が同行、同席し、支援ノウハウ等を習得し、支援スキルの向上につなげフォローにも努める。また、設備投資等に伴う資金需要時については、金融機関へあっせんを行う。小規模事業者に対しても融資制度の具体的な提案を行い、資金調達に伴う計画書等の作成支援など伴走型支援により、円滑な資金調達に寄与する。

(4)分析結果の活用

小規模事業者が当商工会議所の経営指導員、専門家等と綿密な連携を保つことにより伴走型支援を通じ、「勘による経営」から「データ収集・分析による経営」に転換することで計画的経営につながり、利益の確保できる経営体質へ転換し、個社のレベルアップを図ることが期待できる。また、今まで以上に密接に寄り添うことで、個別の小規模事業者の経営状態を詳細に把握し、個社のレベルアップに必要な各種調査、分析、支援を講じることで、小規模事業者が自社の置かれている現状、問題点、克服すべき課題を把握でき、経営への持続的発展に向けた取り組みに移行することが期待できる。

伴走型支援による小規模事業者と濃密なコミュニケーションを保つことで信頼度が高まり、更に強固な信頼関係を築きながら今後の事業計画策定、実行、検証へと円滑に移行し、経営の品質を高めていくことが期待できる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

事業計画策定に関して、日々の巡回指導、窓口指導を事業者数 776 先、延べ 1,810 回行い、新規創業者に対しても 35 先、延べ 46 回の指導を行ってきたが、事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していると言いきれないため少なかった。「事業計画策定セミナー」として明文化して開催し実施する。創業予定者に対しても、年 1 回創業塾を開催し、創業相談ニーズを掘り起こしてきたが、相談から創業への流れがしっかりできていなかった面もあった。

(2) 支援に対する考え方

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訳ではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを専門家と作成し、経営分析を行った事業所に対し、年間 40 件の事業計画策定を目指す。

また、持続化補助金やものづくり補助金等の各種補助金申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定に繋げていく。

また、事業計画策定前の段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

さらに創業予定者に対しても年 1 回創業塾の開催の中で、一層の事業計画の策定の重要性を説いていく。

(3) 目標

支援内容	現状	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
DX 推進セミナー	—	1 回	1 回	2 回	2 回	2 回
事業計画策定セミナー開催回数	—	1 回	1 回	2 回	2 回	2 回
事業計画策定事業者数	—	20 者				
継承計画策定事業者数	—	3 者	5 者	7 者	10 者	10 者
創業スクール開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
創業支援者数	35 者	40 者	45 者	50 者	55 者	60 者

(4) 事業内容

① 事業計画策定の重要性の周知及び支援策の掘り起こし

経営指導員や経営支援員の巡回・窓口相談の強化や計画策定セミナー等の開催により、各事業者に対し、事業計画策定の有効性・重要性の認識を高める周知活動を進めつつ、支援先の掘り起こしを強化する。

支援対象：経営分析を行った事業者

募集方法：当所HP・会報、市報

講師：経営コンサルタント、中小企業診断士

回数：1～2 回

カリキュラム：事業計画策定の有効性・重要性の認識を高める

参加者数：10～20 名程度

支援手法：事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導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繋げていく。

②経営発達に向けた計画策定支援

業界動向や売り上げ、資金繰り、雇用の状況等に関する面談や各種経営指標による経営分析結果を踏まえ、これまで取り組んできた財務改善中心の支援から、経営力向上や売上拡大、販路開拓等の計画策定支援を行う。

③創業に関する相談ニーズの掘り起こしや支援

創業予定者を対象に開催している創業塾を引き続き開催し、創業相談ニーズを掘り起こすとともに、創業に必要な手続き、税務、金融、マーケティング、事業計画作成等の知識やノウハウを提供することで、新規創業者の輩出に取り組む。

また、霧島市が行っている遊休不動産活用の「まちなかりノバージョン推進協議会」に関与し、エリア全体での新規創業者育成に努める。

④事業継承に関する支援

後継者不在の問題が年々顕著になってきており、事業継続が困難な事業所に対して、鹿児島県事業引継ぎセンターと連携して、事業継承計画(親族内継承、第三者継承、M&A)の計画策定に取り組む。

⑤経営安定・中小企業再生に関する支援

様々な経営上の問題を抱えているが、事業改善意欲を持つ小規模事業者に対して、商工調停士や鹿児島県中小企業再生支援協議会と連携して、経営改善計画策定支援並びに計画策定後のフォローアップに取り組む。

⑥専門家派遣による計画策定及びフォローアップの推進

小規模事業者の様々な経営問題を解決するために、当所会員の各分野の専門家やミラサポ、エキスパートバンクやよろず支援拠点に登録されている各分野の専門家を直接小規模事業者に派遣し、問題点や抽出した経営課題について専門的立場から高度な調査・分析を行い、より精度の高い事業計画を支援する。

⑦各種支援施策に関する広報の推進

これまでのリーフレットを活用した施策の広報に加えて、様々な補助金・助成金情報を一元的に掲載した「補助金ナビ」を当所HPに掲載し、広報をこれまで以上に強化することで、補助金等の推進を図るとともに、事業計画策定の際に小規模事業者が利用しやすい環境の整備を推進する。

⑧DX推進セミナーの開催・IT専門家派遣の支援

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にセミナーを開催する。

支援対象：商業・サービス業を主体とした小規模事業者

募集方法：当所HP・会報、市報

講師：ITベンダー、経営コンサルタント

回数：1～2回

カリキュラム：SNSを活用した情報発信、ECサイトの利用方法

参加者数：10～20名程度

また、セミナーを受講した小規模事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による個別対応、経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

経営革新の取り組み先についても相談、指導を行い、経営革新セミナー等を行い、取り組み先の掘り起こしを図り、万全の態勢で計画の策定を継続的に支援を行ってきたが、実施については不定期であり、訪問頻度に差があることが多かったため、安定した支援が行われていない状況であるので、改善したうえで実施する。

(2) 支援に対する考え方

経営革新塾等の開催により、経営革新に取り組もうとする事業者の発掘を図る。

(3) 目標

支援内容	現状	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
経営塾・革新セミナー開催回数	2回	3回	3回	4回	4回	4回
第二創業（経営革新）支援者数	10者	12者	14者	16者	18者	20者
フォローアップ対象事業者数	—	20者	20者	20者	20者	20者
頻度(延回数)	—	100回	100回	100回	100回	100回
売上増加事業者数	—	5者	5者	7者	7者	7者
利益率5%以上増加の事業者数	—	5者	5者	7者	7者	7者

(4) 事業内容

①事業計画策定後に、国、県、市、県産業支援センター等の行う様々な支援施策等の周知広報、ミラサポの活用による情報収集、専門家活用などの案内により施策情報を周知するなど十分なフォローアップを実施する。

その頻度については、事業計画策定15者のうち、5者は毎月1回、5者は四半期に1度、他の5者については年2回とする。ただし、事業者からの申し出により、臨機応変に対応する。

なお、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には、他地区の経営指導員や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因および今後の対応方策を検討の上、フォローアップを実施する。

②事業計画策定後に随時訪問し、当該計画の達成に向けた取り組み、進捗状況の確認を行うとともに、資金需要、施策活用、事業提携先など個別事業者の状況を十分に勘案し、金融機関や専門家とも連携しながら必要な指導、助言等を行う。

③小規模事業者経営発達支援融資制度の効果的活用のため、持続的事業発展に取り組む小規模事業者掘り起しを行うとともに、事業計画の実施支援、雇用拡大などに向けた取り組みのフォローアップを行う。

④地域の模範となっている経営者の経営理念や経営方針などのセミナー・意見交換会、経営指導員・経営支援員による個別フォローアップ、販路拡大、資金繰り支援、税務相談を重点的にを行い、伴走型の支援を行う。

⑤第二創業（経営革新）に関する相談会を開催し、第二創業（経営革新）計画の策定を支援し、第二創業（経営革新）支援を実施する。

⑥創業後も、金融支援、税務支援、労務支援はもとより経営相談全般について支援機関や専門家と連携を図り伴走型の支援を実施する。

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

管内だけの消費には限界があるため、地域の優れた商品の販路開拓を目指し、各種展示会・商談会に小規模事業者に参加を促し、支援を行ってきた。しかしながら、昨年からの新型コロナウイルス感染症の影響により、各種展示会・商談会の開催がなく、あるとしても事業者の参加見送りがあり、販路拡大のチャンスを失ってきた。管内の小規模事業者の多くは、オンラインによる販路開拓に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みが進んでおらず、商圏に限られた範囲に留まり、販路拡大の機会を失っている。

(2) 支援に対する考え方

地域における優れた技術を保持する小規模事業者の認知度向上、焼酎、菓子、トマト、お茶など地域を代表する特産品の振興、農商工連携、六次産業化により関係する小規模事業者の販路開拓を支援する。併せて、展示会、商談会等への出展支援を行い、販路開拓やビジネスマッチングを推進する。

また、高い技術水準を誇る製造業の販路開拓を支援するため、展示会、商談会への参加はもとより、中小企業基盤整備機構の「J-Goodtech」等の活用やホームページ、各種広報誌等の活用より販路開拓やビジネスマッチングを推進する。

さらに、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、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓によるセミナー開催や個別相談を行い、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し、事業者への段階にあった支援を行う。

- ①東京都及び大阪府で開催される株式会社日本政策金融公庫農林水産事業主催の展示会に出展を行い、地域特産品のPR、知名度向上に努めるとともに販路開拓を支援する。
- ②福岡県で開催される「製造業」に特化した株式会社日刊工業新聞社主催の「モノづくりフェア」に出展支援を行い、地域の製造業の技術力の高さを広くPRし、販路開拓と認知度の向上を図る。
- ③鹿児島商工会議所等が主催するバイヤー商談会へ参加を促し、販路開拓を支援する。
- ④株式会社日本政策金融公庫農林水産事業の公庫資金活用事業を活用し、先進地視察、商談会への参加により販路開拓を支援する。
- ⑤霧島市では、平成29年5月より「食」にまつわる様々な分野を融合させながら地域の食文化を活かす「ガストロノミー」の理念に沿って、長年培われてきた「食」の伝統を尊重しながら地域経済の活性化や交流人口の拡大を図るため、霧島市内の産学官組織が連携した組織である「霧島ガストロノミー推進協議会」を設立しました。当所もこの協議会の構成員となっています。この「霧島ガストロノミー推進協議会」では「きりしま食の道10か条」に沿った製品や活動を「霧島ガストロノミーブランド『ゲンセン霧島』」として認定する、霧島ガストロノミーブランド認定制度を設けており、当所管内の小規模事業者の商品ブランド認定を積極的に支援して、商品の地域ブランド化による新規需要開拓を行い、特産品製造業者及び宿泊、飲食関連業者の販路開拓支援を行う。
- ⑥霧島商工会議所などが構成団体となる霧島ふるさと祭実行委員会により、地域特産品の展示、商談会を開催する霧島ふるさと祭を開催し、販路開拓を支援する。

- ⑦エキスパートバンクやよろず支援拠点等を活用し、SNS活用術、ECサイト導入等に伴う講習会、個別相談会を実施、IT導入補助金等の活用を促し、費用負担の軽減も促進する。

(3) 目標

日本の食糧基地として「安心、安全な食」を全国的に広くPRし、地域特産品でもある農産加工品の振興を目指す。また、世界的技術水準を誇る地域の製造業もあることから小規模事業者の底力を全国に知らしめるべく「霧島から世界へ」をモットーに技術力の高さを広くPRし、販路開拓と認知度の向上を直接出向き、DXを活用し両面から支援を図る。

支援内容	現状	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
①展示会、商談会への参加回数	未実施	2回	3回	3回	3回	3回
展示会出展支援者数	未実施	4者	5者	6者	7者	8者
売上額/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
成約件数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
②先進地視察	未実施	1回	1回	1回	1回	1回
③霧島ガストロノミー認定事業者数	—	2者	2者	3者	3者	3者
④SNS活用事業者	—	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加者/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑤ECサイト利用事業者	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加者/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
⑥ネットショップの開設者	—	1者	2者	2者	3者	3者
売上増加者/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①展示会・商談会出展事業(B to B)

日本政策金融公庫が主催するアグリフードEXPOにおいて、ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業所を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

【参考】アグリフードEXPOは、東京と大阪で年2回開催、小間数400で、国内外から多数の来場者がある。

②先進地視察事業

ECサイトやSNSを活発的に利用活動している地域、団体等へ事例紹介、意見交換を行い、地域事業者へのフィードバックを行う。

③特産品開発開拓事業

地域資源のブランド化である「霧島ガストロノミー」において、「ゲンセン霧島」認定事業者を増加させるため、売れる商品の開発、包装、売り方を専門家とともに伴走支援を行う。

④SNS活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取り込みのため、SNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

⑤ECサイト利用(B to C)

楽天やy a h o oが運営するショッピングサイト等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、専門家と連携しながら伴走支援を行う。

⑥ネットショップ開設(B to C)

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成やPR等を専門家と連携し、セミナーの開催や専門家の事業所派遣を行い継続した支援を行う。

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

監事による業務・会計監査は行ったものの、支援事業等について具体的な評価は実施してこなかった。そのため、事業進捗状況や年度ごとの見直しを行ってこなかった。

(2) 事業内容

毎年度、本計画の記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ①金融機関、顧問税理士、経営コンサルタント等の外部有識者と霧島市商工観光部長、法定経営指導員を加えた協議会を設置、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を年1回会議を開催する。
- ②正副会頭会議において、評価・見直しの方針を決定する。
- ③事業の成果・評価・見直しの結果については、常議員会、議員総会へ報告し、承認を受ける。
- ④事業の成果・評価・見直しの結果をホームページ (<http://www.kirishima-cci.or.jp/>) で計画期間中公表する。

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

県連や中小企業大学校の研修へは、今までも参加できていたものの、数値目標の設定、知識向上の外部研修への参加、情報交換会等が計画的、定例会的に開催できていなかった。

(2) 事業内容

小規模事業者に伴走してきめ細やかな支援を行えるよう以下の取り組みを行う。

- ①日本商工会議所が主催する研修会への参加に加え、Web研修の実施、九州経済産業局や九州商工会議所連合会が主催する研修会に年間2回以上参加することにより、売上アップや利益確保を重視したビジネスモデルを学ぶことにより、支援能力の向上を図る。
- ②鹿児島県内の商工会議所を対象とする「経営指導員研修会」、「経営支援員研修会」において、支援ノウハウ、支援の現状、支援スキルの向上を図る。
- ③始良伊佐地域広域指導協議会、伊佐湧水地域広域指導協議会と共同で行う、「地域中小企業支援事業」において、創業及び経営革新への取り組み事例、支援ノウハウ、支援の現状、専門家の活用状況について情報交換を行い、支援能力の向上を図る。
- ④中小企業大学校を活用し、時代に即した経営手法や専門的知識の向上を図り、「事業計画策定セミナー」への参加は優先的に実施する。
- ⑤毎週1時間程度の「所内研修会」を開催し、経営支援員、記帳指導員も参加し、IT等の活用方法や支援能力の向上を図るとともにベテラン経営指導員の支援ノウハウを共有する。
- ⑥小規模事業者にさらに専門的な指導を行えるよう、中小企業診断士の資格取得を目指し、1次試験を合格した経営指導員については、診断士養成講座へ派遣し、より高度な支援スキルを習得させる。そのために所内での勉強会を開催する。(令和3年科目合格者2名誕生)
- ⑦小規模事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員の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、下記の当所職員向けセミナーを開催する。
 - ・小規模事業者向け業務効率化の取り組み
クラウド会計、テレワークの導入、電子マネー商取引システム等のITツール、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等
 - ・小規模事業者向け需要開拓等の取り組み
HPを活用した自社及び商品のPR及び情報発信方法、ECサイトの構築・運用、オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等
 - ・その他 オンライン経営指導への取り組み
- ⑧担当経営指導員や経営支援員が基幹システム(TOAS)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る。
- ⑨経験の浅い経営指導員、経営支援員については、鹿児島県の実施する経営指導員ブラッシュアップ事業による企業支援を通じて、指導、助言内容、情報収集方法を学ぶなど、OJTにより、伴走型の支援能力向上を図る。

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

地元金融機関や日本政策金融公庫、県信用保証協会とは、個別案件ごとに支援策の打ち合わせ、制度新設、改正時には都度情報を提供していただき情報交換はできている状況である。今後も日々新しい情報が提供される度に、漏れなく小規模事業者へ周知活動を行っていく必要がある。

(2) 事業内容

- ・鹿児島県内の中小企業支援機関を対象とする「中小企業支援機関連携推進会議・鹿児島県中小企業経営革新支援協議会（経営革新チーム会議）」において、支援ノウハウ、支援の現状、支援スキルの向上、支援事例等について情報交換を年1回以上行う。
- ・九州管内の経営革新等認定支援機関が集まる「認定支援機関定例会議」において、創業及び経営革新への取り組み事例、施策の活用方法、支援ノウハウ、支援の現状、専門家の活用状況について情報交換を年1回以上行う。
- ・始良伊佐地域広域指導協議会、伊佐湧水地域広域指導協議会と中小企業支援事業会議を開催し、創業及び経営革新のセミナー開催、施策の活用方法セミナー開催、支援ノウハウ、支援の現状、専門家の活用状況について情報交換を年1回以上行う。

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

霧島市国分中心市街地活性化のために、平成18年度少子高齢化等対応中小商業活性化支援事業を活用し、駐車場複合施設国分パークプラザを施工し、運営を行い、広場にて定期的にイベントを行い、中心市街地の購買力維持、活性化のため活動しているが、減少傾向が見受けられる。

(2) 目標

市民参加型のイベントを開催することにより郷土愛を育むとともに、地域に愛される特産品の開発、浸透を図る。また、着地型観光の提案により交流人口の増加を図る。

支援内容	現状	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
開催回数	—	4回	4回	4回	4回	4回
出展者数	—	100者	100者	110者	110者	120者
来場者数	—	100,000人	100,000人	110,000人	110,000人	120,000人

(3) 事業内容

- ①中心市街地の活性化、回遊性の向上、通り会に属する個店の知名度向上を目的に「秋祭り」をこくぶ通り会連合会、各通り会と連携して実施する。こくぶ通り会連合会、各通り会役員と集客効果、地域活性化への普及効果について、年2回協議を行う。
- ②中心市街地に立地する個店のPR、消費拡大、中心市街地活性化を目的に、「霧島国分夏まつり」を中心市街地において、霧島市、霧島商工会議所青年部と連携して実施する。連携する霧島市、霧島商工会議所青年部と霧島国分夏まつり実行委員会を組織し、地域活性化や各商店への普及効果について、年3回協議を行う。
- ③霧島商工会議所、霧島市、霧島市特産品協会、霧島市観光協会、霧島市商工会、JAで構成する「霧島ふるさと祭実行委員会」を組織し、地域特産品の振興発展を図り「観光関連業」を中心とした地域の活性化を図る。集客効果、地域活性化への普及効果について、年2回協議を行う。
- ④消費拡大や個店のPR、ニーズ把握などのため商店主が講師となって、専門知識やプロならではのコツを無料で提供する少人数制の「まちゼミ」を実施、個店の経営力強化や地域活性化につなげる。イベント後には、実施者及び関係団体との協議を年1回行い、地域活性化に繋がる回遊性の向上に繋がったか検証を行う。

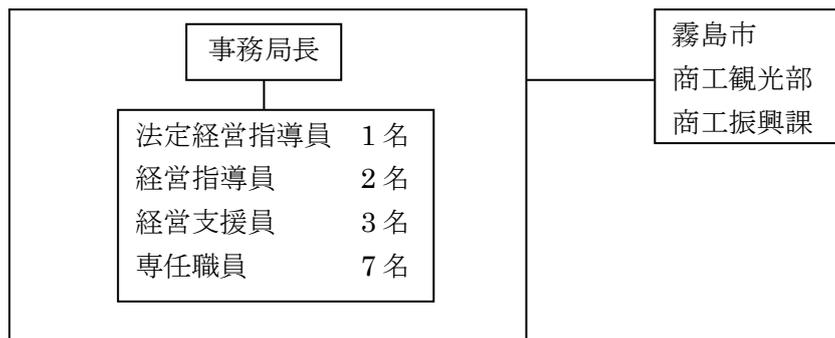
(別表2)

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3年10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)



(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

■ 氏名：横井 竜也

■ 連絡先：霧島商工会議所 中小企業相談所 tel 0995-45-2552

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)

経営発達支援事業の実施・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・見直しをする際の必要な情報提供を行う。

(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

〒899-5106 鹿児島県霧島市隼人町内山田一丁目14番10号

霧島市商工会 本所

Tel 0995-42-2128 / fax 0995-42-2129

② 関係市町村

〒899-4394 鹿児島県霧島市国分中央三丁目45番1号

霧島市 商工観光部商工振興課

Tel 0995-64-0912 / fax 0995-64-0958 E-mail: 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	5,300	5,300	5,300	5,300	5,300
I. 経営発達支援事業	5,300	5,300	5,300	5,300	5,300
(3) 地域の経済動向調査に関する こと	200	200	200	200	200
(4) 需要動向調査に関する こと	500	500	500	500	500
(5) 経営状況の分析に関する こと	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
(6) 事業計画策定支援に関する こと	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
(7) 事業計画策定後の実施支援 に関する こと	500	500	500	500	500
(8) 新たな需要開拓に寄与する 事業に関する こと	800	800	800	800	800

(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
鹿児島県補助金、霧島市補助金、日本商工会議所委託金、事業収入(手数料、受講料) 等

(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