

経営発達支援計画の概要

実施者名	八代市商工会（法人番号 2330005006610） 八代市（地方公共団体コード 432024）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>(1) 個社支援強化による小規模事業者の経営力向上支援</p> <p>(2) 創業・経営革新及び円滑な事業承継支援</p> <p>(3) 地域資源と観光資源を活用した商品開発・販路開拓支援</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、MieNa などの活用及び中小企業景況調査や管内事業者実態調査を行い、地域の経済状況の情報収集・整理・分析を行い、課題の抽出を行う。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 顧客や市場ニーズを把握する為に、地域外物産展や管内に立地する物産館と連携し来場者へのアンケート調査を行い、消費者ニーズを的確に捉え、事業者の新商品開発や事業計画策定に繋げる。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 財務状況分析・非財務などの分析を行い小規模事業者の状況を把握することで、抱える課題を明確にし、事業計画策定に結び付ける。 また、事業者自身に経営分析の必要性を促す。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 地域の経済調査やニーズ、分析を踏まえた事業計画策定支援を行う。 また、事業計画策定の重要性や意義を理解・浸透させ実効性のある事業計画書策定支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画の進捗状況を外部専門家と連携を図りフォローアップ支援を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 新たな需要開拓に取り組むため、物産展・商談会やDX推進など支援を行う。 効果的な事業となるよう事前事後の取り組みを強化する。</p>
連絡先	<p>八代市商工会 〒869-4202 熊本県八代市鏡町内田 460-3 TEL:0965-52-8111/FAX:0965-52-8095 / mail:yatsushiro@kumashoko.or.jp</p> <p>八代市経済文化交流部 商工政策課 〒866-8601 熊本県八代市松江城町 1-25 4階 TEL:0965-33-8513/FAX:0965-33-4516 / mail:shoko@city.yatsushiro.lg.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

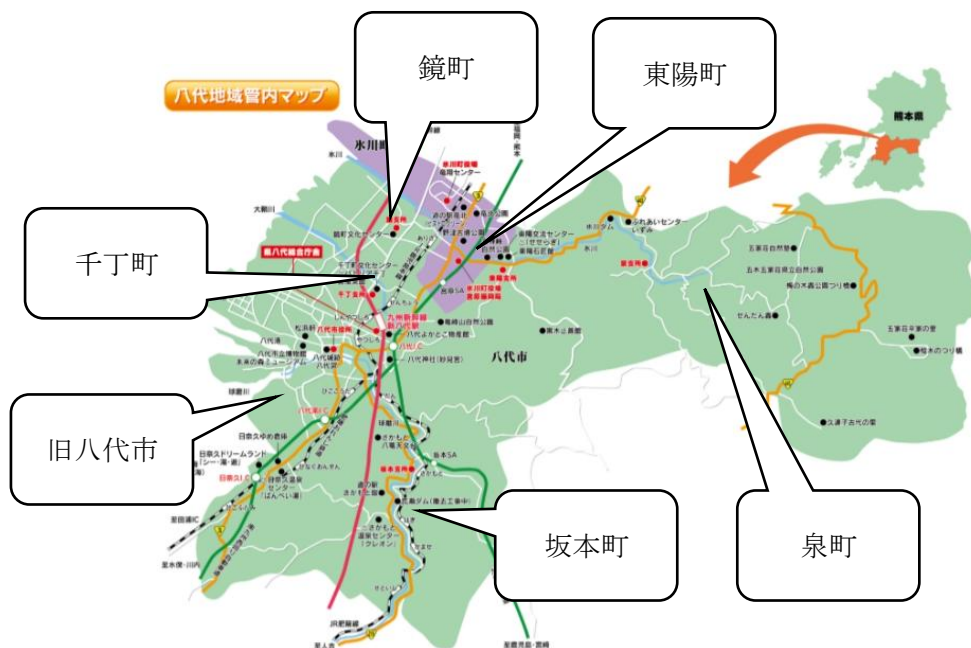
(1) 地域の現状及び課題

① 現状

1) 位置と地勢

八代市は、熊本市から南に約40kmに位置し、東西約50km、南北約30km、面積約681km²を有し、全国有数の農業生産地、県内有数の工業都市であることに加え、歴史と豊かな自然に恵まれた地域である。平成17年8月1日に八代市と八代郡内であった鏡町・千丁町・坂本村・東陽村・泉村の1市2町3村が合併し、県下第2の都市、新「八代市」となった。全面積の約73%が山間地、約27%が平野部から成り、日本三大急流である球磨川の河口に位置する八代平野は球磨川と氷川などから流下した土砂が堆積してできた扇状地と藩政時代から行われてきた干拓事業により形成された平野であり、人工的に生み出された新地は約6,000haといわれる。球磨川の豊富な水は、広大な八代平野を潤し、米や畳表原料のイ草、トマト等の生産地を形成するとともに、臨海工業用地の造成や港湾施設の整備充実が早くから図られたこともあり、県南最大の工業都市としても発展してきている。

交通アクセス面では、九州縦貫自動車道八代インターチェンジの他、平成13年には南九州西回り自動車道日奈久インターチェンジ、平成26年には隣接する氷川町スマートインターチェンジの開通、平成16年3月には九州新幹線（新八代ー鹿児島中央間）先行開通、平成23年3月には博多ー新八代間の営業運転開始となり九州新幹線全線が開業、博多ー鹿児島中央間が開通している。また、海の玄関口である八代港は現在、韓国便3便と神戸港との間に国内航路が就航しており、平成29年7月には国の「国際旅客船拠点形成港湾」に指定されて以降、岸壁等の整備が進められてきた。令和2年4月には八代港クルーズ拠点「愛称：くまモンポート八代」として物流、人流の双方の拠点として役割を担う。八代市商工会の管轄地域は、坂本町、千丁町、鏡町、東陽町、泉町の5町で山間部と平野部を抱える地域である。



2) 人口推移

八代市の人口は、令和7年11月末現在118,843人（男性55,216人、女性63,627人）である。国勢調査人口推移によれば、合併前の1955年（昭和30年）の約165,000人をピークに一時的な人口増加（昭和50年～55年）は見られたものの、旧八代市及び管轄地域ともに年々減少傾向にある。合併後も少子高齢化の加速や就職・進学による若年層の市外流出等により、生産年齢人口の減少が続き、高齢化率は平成29年で33.0%と熊本県の平均（30.1%）を上回っている状況である。地域別（5町）で見ると、旧八代市に隣接し利便性の高い千丁町を除けば人口減少は続いており、その他の地域では人口の減少に伴い高齢化率も上昇、特に山間部（坂本町、東陽町、泉町）での高齢化率は50%～70%と著しく高くなっている。

国立社会保障・人口問題研究所「日本の市区町村別将来推計人口」（令和5年（2023年）推計）によると、10年後の令和17年（2035年）には人口が103,803人（高齢化率37.1%）、20年後の2045年には人口92,810人（高齢化率40.5%）と人口は100,000人を割ると推計されている。

八代市では、人口減少対策のため令和7年に第3期八代市人口ビジョンが策定され、自然・社会増減などを踏まえた人口の将来展望や今後の目指すべき将来の方向が提示されている。

《人口減少克服と地方創生の取組み（5つの視点で推進）》（八代市総合計画）

- ・誰もがいきいきと暮らせるまち『人を支える視点』
- ・郷土を担い学びあう人を育むまち『人と育てる視点』
- ・安全・安心・快適に暮らせるまち『くらしを支える視点』
- ・地域資源を活かし発展するまち『活力を高める視点』
- ・人と自然が調和するまち『環境を創る視点』

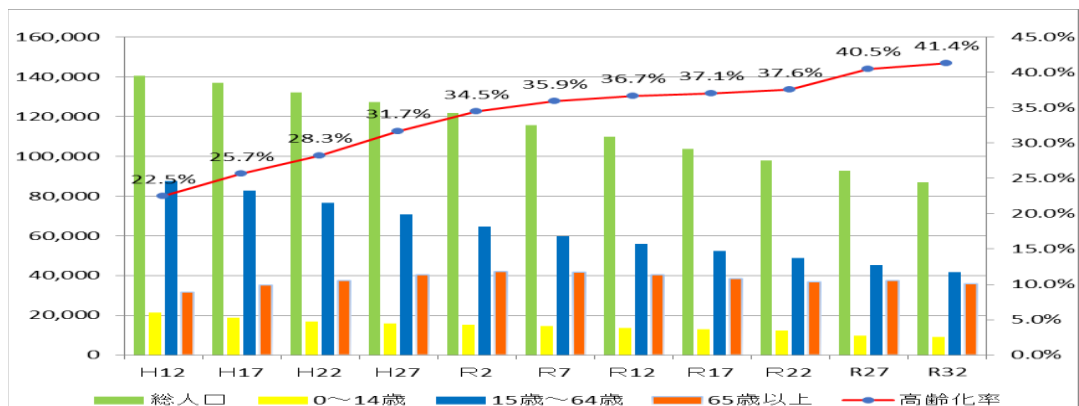
【人口の推移】

(人)

	H12年	H17年	H22年	H27年	R2年	R7年	伸び率 R7/H12
坂本町	6,125	5,546	4,783	4,025	3,049	2,217	36.2%
千丁町	7,206	7,107	7,247	7,113	7,331	7,251	100.6%
鏡町	16,797	16,246	15,565	15,249	14,325	13,731	81.7%
東陽町	2,896	2,765	2,551	2,296	1,978	1,728	59.7%
泉町	2,857	2,674	2,345	2,023	1,725	1,364	47.7%
5町計	35,881	34,338	32,491	30,706	28,408	26,291	73.3%
旧八代市	107,714	105,224	101,823	99,847	97,047	92,552	85.9%
合計	143,595	139,562	134,314	130,553	125,455	118,843	82.8%

市市民課、市情報政策課「住民登録世帯数人口数別調査表」

《八代市の人口推移及び将来推計人口（八代市内全域）》



市文書統計課 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」（令和5（2023）年推計）「国勢調査報告」集計

3) 産業構造

《産業構造》

管内における産業構造は、令和3年経済センサスによれば、第1次産業（農林漁業）が3.3%、第2次産業（鉱業、建設業、製造業）22.1%、第3次産業（卸・小売業等）が74.6%となっている。八代市は古くから行われてきた干拓事業により、平野部では農業が盛んで特に畳表の原料となるい草の作付面積及び生産量は全国1位の一大産地となっており、他にも柑橘類の晩白柚やトマトの生産地としても有名である。しかし、日本一を誇るい草の生産も生活様式の変化に伴う畳の需要減少と中国産畳表の増加により作付面積はピーク時（平成元年：4,537ha）の約10分の1以下の（令和4年：313ha）にまで減少している。農林業センサスによれば、自営農業従事者における農業就業人口は、平成17年9,751人から平成27年6,829人と約30%減少し、平成12年11,608人と比較すると約半数まで減少するなど、後継者不足の問題が浮彫りとなっている。下表⑦は、管内における事業者推移であるが、全体的に見ると特に建設業、卸・小売業、宿泊・飲食業の減少が目立つ。減少要因として下記のことが考えられる。

業種	減少要因
建設業	平成28年に発生した熊本地震や令和2年豪雨災害による災害復興特需により、一時的に売上高が増加したものの、特需も落ち着いた現在では受注の減少、人材不足、事業主・従業員の高齢化、後継者不足の状況は否めず、住宅建築などでは大手ハウスメーカーとの競争に水をあけられている。特に後継者不足や若手従業員不足は深刻な状況であり、外国人実習生の雇用を行うなど対応している企業も多数ある。
卸・小売業	人口減少や事業主の高齢化、後継者不在による事業所の廃業と大型ショッピングセンター（イオン・ゆめタウン）や家電量販店、大手ドラッグストアやディスカウントストア（コスモス・ドラッグストア・ダイレックスなど）の進出及び近年の物価高、ネットショッピングの需要拡大により、安価や利便性の高い市内中心部やネットショップに購買が集中しており、価格競争を含めた消費者の購買動向に変化が生じている。特に新型コロナウイルス感染症以降、著しく環境変化しており、生き残るための対応が必要となっている。
宿泊・飲食業	八代市全体で考えると新型コロナウイルスや令和2年7月豪雨災害の影響により、宿泊客数・日帰り客数を含めた観光入込み客数が大幅に減少している。特に被害が大きかった坂本町では災害復旧工事の影響もあり、客足が途絶えている。一方、道の駅（東陽・泉）の開駅により盛り上がりを見せている地域もある。飲食店においては経営者の高齢化や後継者不在による廃業により事業所数の減少が見られる。また、新型コロナウイルス感染症による外食を控えたことによる影響もあると見られる。

《表⑦》

八代市商工会管内における事業者推移（業種別）

		農林 漁業	鉱業	建設業	製造業	卸売 小売業	宿泊 飲食業	サービス業	その他	合計
平成24年	事業所数	29	2	174	99	396	90	97	289	1,176
	割合(%)	2.5	0.2	14.8	8.4	33.7	7.7	8.2	24.6	100.0
平成28年	事業所数	29	1	150	100	347	82	91	285	1,085
	割合(%)	2.7	0.1	13.8	9.2	32.0	7.6	8.4	26.3	100.0
令和3年	事業所数	34	1	137	88	287	64	97	315	1,023
	割合(%)	3.3	0.1	13.4	8.6	28.1	6.3	9.5	30.8	100.0
増減（R3対H24）		5	▲ 1	▲ 37	▲ 11	▲ 109	▲ 26	0	26	▲ 153
増減率（R3対H24）		17.2	▲ 50.0	▲ 21.3	▲ 11.1	▲ 27.5	▲ 28.9	0.0	9.0	▲ 13.0

八代市文書統計課（平成24・28年・令和3年経済センサス-活動調査調査報告）

八代市商工会管内における事業者推移（業種・地域別）

町名	農林				鉱業				建設業			
	H24	H28	R3	増減	H24	H28	R3	増減	H24	H28	R3	増減
坂本町	2	2	3	1	0	0	0	0	15	14	11	▲ 4
千丁町	2	2	3	1	1	0	0	▲ 1	49	45	38	▲ 11
鏡町	18	20	21	3	1	1	1	0	76	60	60	▲ 16
東陽町	4	2	1	▲ 3	0	0	0	0	14	12	13	▲ 1
泉町	3	3	6	3	0	0	0	0	20	19	15	▲ 5
合計	29	29	34	5	2	1	1	▲ 1	174	150	137	▲ 37

町名	製造業				卸売				宿泊			
	H24	H28	R3	増減	H24	H28	R3	増減	H24	H28	R3	増減
坂本町	10	6	6	▲ 4	36	28	14	▲ 22	6	6	4	▲ 2
千丁町	19	17	17	▲ 2	92	80	68	▲ 24	4	2	4	0
鏡町	50	57	43	▲ 7	216	187	162	▲ 54	53	56	38	▲ 15
東陽町	4	4	6	2	19	21	19	0	3	2	2	▲ 1
泉町	16	16	16	0	33	31	24	▲ 9	24	16	16	▲ 8
合計	99	100	88	▲ 11	396	347	287	▲ 109	90	82	64	▲ 26

町名	サービス業				その他				合計			
	H24	H28	R3	増減	H24	H28	R3	増減	H24	H28	R3	増減
坂本町	13	10	10	▲ 3	34	34	22	▲ 12	116	100	70	▲ 46
千丁町	16	12	15	▲ 1	51	52	70	19	234	210	215	▲ 19
鏡町	60	59	58	▲ 2	164	158	162	▲ 2	638	598	545	▲ 93
東陽町	4	4	6	2	25	22	29	4	73	67	76	3
泉町	4	6	8	4	15	19	32	17	115	110	117	2
合計	97	91	97	0	289	285	315	26	1,176	1,085	1,023	▲ 153

八代市文書統計課（平成24・28年経済センサス-活動調査調査報告）

管内全体として平成24年と比較すると153者（約13%減）の減少

代表者の高齢化及び後継者不足による廃業等が主な原因となっている。

新規創業の増加以上に廃業等による減少が大きくなっている。

また、坂本町においては令和2年7月豪雨災害の影響もあり45者（約40%）の減少

廃業に加え、旧八代市内地区への移転を余儀なくされている状況もある。

4) 地域・観光資源

(地域資源)

管内地域は、平野部から山間部で東西約 50 km と幅広く、自然条件の違いから、生産高日本一のい草、トマトをはじめ、しょうが、じゃがいも、いちご等の農産物が生産されている。また、管内は海に面していることもあり近年では牡蠣の養殖も行われている。これらの地域資源は商品開発も行われておりトマトを使用した『ヤツシロトマトドラフト ICHI (壺)』しょうがを使用した、『ヤツシロジンジャードラフト NI (弐)』、「食べるい草」としてい草を麺に練り込んだ『いぐさ麺』麦味噌をベースに特産品の晩白柚の皮を使用した『晩白柚味噌』、『お茶』の栽培など、くまもと県南フードバレー構想における八代市の豊富な農林水産物を活用し「食」に関連した新たな成長産業としての期待も高まっている。

※「くまもと県南フードバレー構想」

平成 25 年 3 月に熊本県が策定した、熊本県・県南地域（八代・水俣・芦北・人吉・球磨地域）の豊富な農林水産物を活かし、食関連の研究開発機能や企業を集積させる「フードバレー」を形成することにより県南地域の活性化を目指すもの。



【い草】



【はちべえトマト】



【しょうが】



【お茶】

(観光資源)

九州中央山地の山々に囲まれた場所にあり、九州の秘境とも呼ばれる「五家荘」。壇ノ浦の戦いに敗れた平家が逃げ延びて里を作ったと言われているこの地は、新緑や紅葉の絶景スポットとしてシーズンになると多くの観光客が訪れる。そして、八代平野・阿蘇・熊本城・島原半島までもが一望できる公開天文台としては最大級の八竜天文台は、コテージやロッジなどの宿泊施設や BBQ 施設も備え、休日には多くの来場者で賑わう。さらには、牡蠣（マガキ）で新たな地域ブランド化を目指して養殖・販売・カキ小屋を地元漁協が運営している「鏡オイスター」は、肉厚で小粒でも濃厚、クリーミーでコクもあり、メディアや口コミによりシーズンになると県内外より多くの来場者で賑わい活況を呈している。

このような地域特産品の PR を兼ねて管内ではイベント（祭り）も毎年行われている。

また、管内には3つの温泉・物産施設も有しており、観光入込み客数(表④)を見ると、温泉施設のある地域では増加もしくは横ばいとなっているが、逆に減少している地域もあることから、既存の地域資源と観光資源をうまく活用した集客、新規顧客の開拓が必要である。

管内に3か所の道の駅がある。『坂本』に加え、『東陽』が令和3年3月オープン、『秘境の郷いづみ』令和6年4月オープンした。物産・温泉施設、24時間使用できる多目的トイレ及び情報発信施設等の整備が進められ、観光資源として交流人口が増加した。今後も管内の観光の起点として、道の駅を核とした商品開発が模索される。



【五家荘】



【石匠館】



【八竜天文台】

《地域資源・観光資源・イベント》

地域	地域資源	観光資源	イベント(祭り)
坂本町	鮎	八竜天文台、道の駅、温泉	坂本ふるさと祭り
千丁町	い草/トマト/いちご	い草発祥の地、温泉	千丁いぐさの里まつり
鏡町	い草/トマト/いちご/じゃがいも/牡蠣	オイスターハウス	ふる郷愛鏡祭
東陽町	しょうが	石工の里、道の駅、温泉	東陽しょうが祭
泉町	ゆず/お茶/椎茸	五家荘(秘境)、道の駅	平家いづみお茶まつり

《表④》 《観光入込客数》

(単位:人)

年次	坂本町			千丁町			鏡町		
	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数
平成30年	1,385	128,487	129,872	-	108,497	108,497	1,469	2,150	3,619
令和元年	1,458	129,034	130,492	-	70,284	70,284	1,442	8,550	9,992
令和2年	219	69,283	69,502	-	38,202	38,202	-	-	0
令和3年	82	50,794	50,876	-	30,978	30,978	-	-	0
令和4年	507	132,771	133,278	-	76,888	76,888	421	-	421

年次	東陽町			泉町			管内合計		
	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数
平成30年	-	289,663	289,663	3,168	82,791	85,959	6,022	611,588	617,610
令和元年	-	266,323	266,323	3,300	79,205	82,505	6,200	553,396	559,596
令和2年	-	200,144	200,144	2,381	67,472	69,853	2,600	375,101	377,701
令和3年	-	207,605	207,605	2,360	66,881	69,241	2,442	356,258	358,700
令和4年	-	427,920	427,920	3,112	86,795	89,907	4,040	724,374	728,414

年次	旧八代市			総合計			管内/総合計(管内の割合)		
	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数	宿泊客数	日帰り客数	入込み客数	宿泊客	日帰り客	入込み客
平成30年	296,819	1,620,383	1,917,202	302,841	2,231,971	2,534,812	2.0%	27.4%	24.4%
令和元年	345,265	1,264,887	1,610,152	351,465	1,818,283	2,169,748	1.8%	30.4%	25.8%
令和2年	185,187	979,616	1,164,803	187,787	1,354,717	1,542,504	1.4%	27.7%	24.5%
令和3年	375,864	892,267	1,268,131	378,306	1,248,525	1,626,831	0.6%	28.5%	22.0%
令和4年	274,664	985,129	1,259,793	278,704	1,709,503	1,988,207	1.4%	42.4%	36.6%

資料:市観光・クルーズ振興課

5) 八代市の総合計画

八代市は、2018年度から2025年度の8年間を計画期間とする第2次八代市総合計画を策定し、目指す将来像として、「しあわせあふれるひと・もの交流拠点都市”やっしろ”」を掲げており、八代市が抱える政策課題を5つの基本目標・視点①誰もがいきいきと暮らせるまち【人を支える視点】②郷土を担い学びあう人を育むまち【人を育てる視点】③安全・安心・快適に暮らせるまち【くらしを支える視点】④地域資源を活かし発展するまち【活力を高める視点】⑤人と自然が調和するまち【環境を創る視点】として整理し、施策に取り組み、誰もが住みたい、住み続けたいと思えるまちづくりを基本にさらに魅力ある都市として飛躍することを目指している。また、令和7年の八代市人口ビジョンを踏まえ2025年度の目標人口を120,000人と設定し、産業・観光部分においては、基本目標の一つである「地域資源を活かし発展するまち」を目標とし、活力ある産業、販路開拓、雇用創出、にぎわいのあるまちづくり等、下記の政策が掲げられている。

基本目標 《地域資源を活かし発展するまち（活力を高める視点）》

政策 ○活力ある産業と雇用を創出し魅力に満ちたまちづくり

分野	具体的な施策
【商業】	・魅力ある商店街づくりの促進 ・中心市街地の活性化
【企業振興】	・地域での雇用、就労の促進 ・地場企業の育成 ・企業誘致の推進
【フードバレー】	・食の拠点、ブランドづくり ・国内外の販路、連携体制づくり

政策 ○交流人口の増加によるにぎわいのあるまちづくり

分野	具体的な施策
【観光】	・八代の魅力発信 ・地域資源の活用と観光コンテンツの開発 ・広域観光の推進 ・インバウンドの推進

6) 商工会の取組み

(主な取組内容)

当会では、小規模事業者の持続的発展や地域経済成長の支援機関として平成17年の合併当初から商業・工業・観光の各部会や青年部、女性部等の組織的活動支援や小規模事業者の経営支援に取り組んでいる。令和7年度には「八代経営塾」を開塾し、経営計画、DX研修、事業継続力強化計画策定など小規模事業者の経営力向上を図り、各種団体とも連携し創業者の創出、後継者の育成などの推進に努めている。

主な経営力向上支援の取組み	主な販路開拓支援の取組み	主な地域経済振興支援の取組み
<ul style="list-style-type: none"> ・経営分析支援 ・事業、経営計画策定支援 ・金融支援 ・税務・労務支援 ・創業者の創出支援 ・後継者の育成支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・国県市補助金（持続化補助金など） ・商談会出展（FOODSTYLE九州） ・くまもと物産フェア ・ECサイト支援（専門家） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ふる郷愛鏡祭 ・平家いずみお茶まつり ・千丁い草の里まつり ・東陽しょうが祭り ・坂本ふるさと祭り 他

《会員数》

商工会の会員数の推移は下表のとおりであり、H30年とR6年を比較すると減少傾向である。

	H30年	R2年	R6年	増減	
				H30とR6比較	
建設業	154	154	150	▲	4
製造業	111	101	104	▲	7
卸売業	19	17	22		3
小売業	165	150	132	▲	33
飲食・宿泊業	60	59	63		3
サービス業	135	134	141		6
その他	60	58	44	▲	16
定款会員	4	3	9		5
合計	708	676	665	▲	43

《創業・廃業（会員）》

	H26年	H27年	H28年	H29年	H30年	R3年	R6年
創業	1	4	3	0	2	10	8
廃業	21	11	20	19	22	23	28

商工会の現況

◆管内における強み・弱みの整理

強み	<ul style="list-style-type: none"> ・総農家数は減少傾向にあるものの、生産量の一大産地となっているい草の他、トマト、しょうが、お茶等の地域資源が豊富である ・管内の町内集客施設として、4つの温泉施設と3つの道の駅（物産館）を有しており、癒しの場として多くの利用客に親しまれ入込み客数は増加傾向である。 ・九州の秘境と呼ばれる五家荘、日本遺産に認定された石工の郷、日本最大級の口径を誇る八竜天文台等の特筆すべき観光資源を有する。 ・九州新幹線、九州縦貫自動車道（八代IC、氷川スマートIC）を利用した外部からの交通アクセスがよい。 ・八代港のクルーズ拠点として供用が開始される「くまモンポート八代」は物流のみならず、人流の拠点として観光入込み客が期待される。 ・農産品等の付加価値化の調査・研究及び支援拠点としての熊本県のフードバレー構想に基づく「フードバレーアグリビジネスセンター」や「県南フードバレー推進協議会」がある。
弱み	<ul style="list-style-type: none"> ・利便性の高い大型スーパーやドラッグストアやネットショッピングの存在により、経営者の高齢化と後継者不在による小売業・飲食業等にとっては厳しい現状となっている。 ・経営者及び従業員の高齢化により、技術やノウハウの承継が危惧される。 ・就職・進学による市外流出による若年層の地元定着度が低い状況にある。 ・豊富な地域資源、観光資源を有しているがその磨き上げが十分にできていない。（土産品・観光ルートの整備など） ・地域毎にイベント（祭り）が開催されているが、一過性の集客に過ぎず、交流人口の増加に繋がっていない。 ・地域の魅力を域外へ伝える情報発信力が弱い。

②課題

上記に整理した地域や管内における産業別の状況、強み・弱み等を踏まえて下記の課題を抽出する。

1) 小規模事業者の経営環境の変化に対応した経営力不足

八代市中心部や隣接市における大型スーパーやドラッグストアの他、市内大型ショッピングモール等の進出による競争激化の他、ネット通販の需要が高くなるなど、新型コロナウイルス感染症以降、消費動向の変化により必然的に管内の地元小売店での利用の減少が見受けられる。また市内中心部の大型店等の利便性や品揃え、価格帯を鑑みれば今後更なる管内の地元事業者からの地元消費者の疎遠が懸念される。飲食店・小売店においてはキャッシュレス決済やSNS、DX普及など消費者ニーズに対応することが増加している。製造業においては地域資源を活かした食品製造業の割合が比較的高いものの、これらの事業所が減少傾向にある。このように地域の小規模な食品製造業、小売業、宿泊・飲食業などの、経営環境の変化に対応した改善意欲や改善スキル等の経営力不足が懸念される。

2) 人口減少等に伴う地域購買力等の低下と後継者不足・創業機会の喪失

少子化と高齢化、若年層の市外流出等による後継者不足が地域購買力の低下へと繋がり、更に外部環境の変化（自然災害やコロナ禍など）急激な経営環境の変化が大きな経営リスクとなっている。結果として後継者不足で廃業を余儀なくされている小規模事業者もみられ、更に地域での創業機会の喪失も見られる。加えて、事業承継に関する認識の甘さもあり、後継者不在等による廃業は増えてくると予想される。こうした傾向は、地域毎にバラつきはあるものの、特に中山間部での影響は大きい。

3) 保有する地域資源と観光資源の活用不足

恵まれた特徴ある地域資源と観光資源を有しているものの、地域間での各資源の強みの活用や連携による農商工連携などの連携による新たな商品開発や商品のブラッシュアップ、これらの取り組みによる地域ブランド化及び観光資源間の回遊性を向上させる取り組みが十分とは言えず、観光入込み客数や交流人口の増加、更に観光関連産業の売上増加に繋がっていない。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年後の将来を見据えて

当会では、これまで経営力向上、販路開拓、地域振興と小規模事業者の持続的経営に関して支援を行ってきた。しかし、人口減少や事業主の高齢化、後継者不足、若年層の市外流出が顕著に表れ始め、廃業も増加傾向にある。また外部環境の変化（自然災害（熊本地震、R2年7月豪雨災害、R7年豪雨災害）や新型コロナウイルス感染症、物価高騰、SNSやキャッシュレス決済の普及など）や急激な経営環境の変化が大きな経営リスクとなりつつある現況を踏まえ、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を考える時、上記の「課題」に示したように、中山間地域を含む管内において人口の維持さえも厳しい状況にあり、経済の拡大は困難な現状である。しかしながら、管内小規模事業者の持続的且つ安定的な成長が地域経済の発展に不可欠であることを認識し、小規模事業者の経営力の向上を図るとともに、廃業を減少させるべく、事業承継や創業者の掘起こしなどにより、地域の人々の生活を支え、地域経済の循環を活性化させ、向上・維持させていくことが必要となる。また、管内には豊富な地域資源や観光資源を有しており、この地域資源の強みを活用した「食」に関する販路開拓や生産性向上の仕組みを構築していくことで振興を図り、地域外からの交流人口や関係人口の増加、外貨獲得の拡大など、小規模事業者の付加価値向上による他地域との差別化により、事業者の所得向上へ繋げていく。

②第2次八代市総合計画との連動性・整合性

八代市は、目指す将来像として、「しあわせあふれる ひと・もの 交流拠点都市” やつしろ”」を掲げ、子どもから高齢者まで、安全で安心に、そして快適に暮らせるまちづくりを進めるとも

に、県南地域の中核都市として南九州における物流・人流の拠点機能をさらに高め、一層魅力あふれる都市として飛躍することを目指している。商工業においては、地場産業の振興、企業誘致などについては、企業が発展するために必要な設備投資などに対する支援の実施や人材の育成、雇用の確保を含めた多様な事業に取り組んでいる。農林水産業においては、担い手・生産・流通対策に関する農林水産施策の充実を図るとともに、「食」に関する産業の活性化「フードバレーやつしろ」を目指し、観光においては、八代市の伝統行事などを通じて新たな価値や感動を提供し、交流人口の拡大や地域経済の活性化を図っていくことから、当会での小規模事業者に対する長期的な振興のあり方と連動している。八代市と連携しながら振興を図り、交流人口の増加、「食」に関する商品開発を推進し、小規模事業者の成長を支援していく。

③商工会としての役割

当会は、小規模事業者の支援機関として伴走型支援を重視し、きめ細やかな支援の実施が事業所の経営力向上による持続的発展や販路開拓、地域経済拡大に寄与することを認識し、第2次八代市総合計画を踏まえた上で経営改善普及事業を実施し、事業所の現状課題を抽出、早期解決を図り安定性のある事業所へと促していく。また、創業や事業主の高齢化による後継者不足についても、専門家や熊本県商工会連合会特任支援課と連携し円滑な事業承継に繋げていく。経営分析・事業計画策定により事業者への気づき、意識改革を促進し、関係機関との連携を図りながら地域活性化に繋げていく。また、少子高齢化・事業主の高齢化・後継者不足・若手人材不足などに伴う生産性向上を図る為にもDX活用についても積極的に学ぶ意識付けが必要と感じる。

(3) 経営発達支援事業の目標

少子高齢化、人口減少、事業主の高齢化、若年層の市外流出等による地域産業の脆弱化に歯止めをかけるべく、小規模事業者の現状分析を行い、長期的な振興のあり方を踏まえながら、小規模事業者の強みを再発見しブラッシュアップを進めることで、事業者の売上増加、収益基盤の安定のため持続的成長を目的とした経営力向上の支援に取り組む。そのため、以下に示す目標を掲げ、各支援機関と連携し、事業所の収益基盤の安定のため課題抽出を徹底し、事業計画策定、販路開拓などを重点に支援する「伴走型支援」に取り組む。また、事業承継においても計画的且つ円滑に進め、スムーズな承継が実施できるよう支援していく。

①個社支援強化による小規模事業者の経営力向上支援

小規模事業者と信頼関係構築を図り事業所の経営状況の把握、課題等の情報を共有し、経営環境の変化に対応した経営改善・経営革新等に取り組む経営力向上に向けた支援を各支援機関、専門家、金融機関との連携により解決、事業所の強みとして持続的成長を促す。個社支援においては、業種・取扱商品・事業規模・業歴・代表者年齢や地域性や地域ニーズ、外部環境の変化（自然災害や新型コロナウイルス感染症、物価高騰、DXなど）等を考慮し、各事業者の特性に応じた支援に努める。また、事業計画作成によるPDCAサイクルの進捗状況を確認し、経営体質の強化へと繋げていく。

支援計画（5年間）の目標

KGI：3年連続売上高10%増加、売上総利益10%増加、営業利益10%増加

オンライン売上比率30%、労働生産性10%向上

KPI：経営分析75件、経営計画策定50件、経営革新承認2件

DXセミナー年3回、クラウド会計活用事業者5者、キャッシュレス対応5者、

ECサイト構築5者、専門家や金融機関などとの連携会議年1回

設定した理由：KGIは経営分析や事業計画策定などの支援により売上・利益上昇やDX化による効果を示す指標。KPIは分析を行い課題の抽出を行い、課題解決する為に、専門家や金融機関などと連携を図り、実現可能性が高い事業計画策定を測定する、また、DXに対する取り組み（SNS、キャッシュレス決済、会計ソフト導入、ESサイト構築）について段階的に測定するためである。

②創業・経営革新及び円滑な事業承継支援

新規創業及び第二創業などの新分野等の取組みに挑戦する事業者及び経営革新を目指す事業

者に対しては、行政・県連・各種認定支援機関と連携を図り、相互の施策を活用し長期的な視点で支援を行う。事業承継については早期且つ計画的な後継者育成、関連機関との連携による事業承継基盤の構築により円滑な支援をしていく。

支援計画（５年間）の目標

K G I：年間創業件数１０件、５年生存率５０％

事業承継相談年１０件、うち承継完了年５件、承継後の売上１０％増

K P I：創業計画策定１０件、八代市特定創業認定１０者、創業融資・補助金採択１０件、事業承継診断実施１０者、事業承継計画策定５者、マッチング成立５者、後継者育成研修２０者

設定した理由：

創業）K G Iは創業の量と質（継続・売上）を示す成果指標である。K P Iは創業に関わるプロセスを定量化し、持続可能な経営を図るためである。

事業承継）K G Iは高齢化している事業主の経営や事業承継に係る課題を可視化し、課題解決に取り組むための指標である。K P Iは事業承継診断・事業計画策定・後継者育成を可視化し、事業承継後の経営発展を可能にするためである。

③地域資源と観光資源を活用した商品開発・販路開拓支援

恵まれた地域資源と観光資源を活用した需要・販路開拓により、地域ブランド化の推進を図り、事業所の経営力向上と競争力を高め、地域外からの消費向上に繋げる。また、各資源のブラッシュアップと地域の魅力を広く情報発信し、他地域との差別化による需要・交流人口の増加に繋げていく。特に、特産の農産物の付加価値化においては、県南フードバレー推進協議会等へ主に販路拡大や財務・経営管理面などの支援において、官民一体となった農商工連携・６次産業化を推進し、食品加工・販売関連産業の成長を支援していく。

K G I：新商品・ブラッシュアップ商品売上２０％増、新規商談売上２０％増

K P I：商標・意匠登録３件、商談会出展５者、地域内外物産展１０者、E C出展５者

設定した理由：K G Iは新商品開発などにおける売上と外貨獲得の実現度を図る為である。

K P Iは地域ブランドとなる商品の知的財産・パッケージ・販路などを段階的に積み上げ、成果に因果接続するプロセス管理を可能にするためである。

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

本事業における目標達成へ向けて、本市管内の小規模事業者の経営力不足等の課題を踏まえるとともに、経済動向の変化、需要動向の変化等への対応した、本市管内の小規模事業者の実態に即した個社支援を実施する。経済・需要動向調査等で得た情報を小規模事業者と共有化を図りながら、経営分析等における課題を明確にし、事業計画策定や販路開拓、情報発信など個社支援を強化し、小規模事業者の持続的な経営、地域経済の活性化を図るため、下記方針を掲げ取り組む。

① 個社支援強化による小規模事業者の経営力向上支援

経済動向調査や需要動向調査を通じて小規模事業者を取巻く外部環境を把握、加えて経営分析から得られる経営課題を明確にし、個店の魅力度を高め競争力を確保し成果を確保するための事業計画策定支援と実行支援を的確に実施していく。また、策定した計画の進捗状況を確認するとともに状況に応じた経営改善策を検討し経営指導員と経営支援員、外部専門家とも情報の共有化・連携を図り、PDCAサイクルに基づく継続的な伴走型支援により小規模事業者の経営力向上に繋げていく。なお、支援対象の個社の重点化支援等においては、業種・取扱商品・事業規模・業歴・代表者年齢や地域性や地域ニーズ等を考慮し、各事業者の特性に応じた支援に努める。

(主な方針)

- 経営分析に基づく事業計画作成、計画達成のためのフォローアップ等による経営力強化支援
- 需要動向調査や経営資源力等に基づく新商品、新サービス開発計画作成支援
- 需要動向調査や商品力等に基づく需要開拓計画・販売計画作成支援
- 人口減少・高齢化・若年層の市外流出による地場産業の脆弱化に歯止めをかける為にもDXを活用した生産性の向上に取り組むための支援

② 創業・経営革新及び円滑な事業承継支援

八代市「創業支援事業計画」の特定創業支援事業に参画し、創業者への経営・財務・人材育成・販路開拓に関する継続的な支援を行い、地域ニーズの紹介やビジネスモデルの構築、創業計画書策定及び正しい税務知識を伝え、関連する補助金活用支援など創業者の安定した成長と経営力向上を図る。

また、小規模事業者持続化補助金等の申請支援、更には経営革新へと事業所の次なる事業展開を支援し、事業承継については、現状・課題の把握や解決、後継者の育成支援など早期から取組み、熊本県商工会連合会の特任支援課や熊本県事業引継ぎセンター等との連携を含めた事業承継計画の作成支援を行い円滑な事業承継を支援していく。

(主な方針)

- 創業、第二創業、業態転換など経営革新による事業計画書作成支援
- 経営者及び後継者等の現状把握と事業承継に対する意識づけのための支援
- 熊本県商工会連合会の特任支援課等との連携による事業承継計画作成支援

③ 地域資源と観光資源を活用した商品開発・販路開拓支援

小規模事業者の強みを活かした商品や既存サービスのブラッシュアップ、新商品・サービスの開発、更にはくまもと県南フードバレー推進協議会や晩白柚ブランド推進協議会なども活用し、新たな需要開拓を支援、地域ブランド化を推進し八代市が目標とする地域資源を活かし発展するまちの創出と活性化を図り、地域外からの需要拡大及び交流人口の増加を図る。

また、小規模事業者のPRの場を提供すべく、展示販売会や商談会への積極的参加、各地域イベントにも積極的に参加、地域物産館との連携などによる商品のテスト販売、マーケティング調査を行い新たな販路開拓に繋げるため販売促進支援を強化していく。

(主な方針)

- 需要動向調査や地域資源に基づく新商品、新サービス開発支援
- 需要動向調査や需要開拓計画・販売計画等に基づく販売促進支援
- くまもと県南フードバレー推進協議会等と連携した生産者、食品製造業者の農商工連携支援
- 地域物産館等との連携などによる地域資源を活用した新商品開発および販路拡大支援
- 地域経済の活性化に資する取組における商品開発・販路開拓支援
- 地域特産品の付加価値化と販路開拓の強化を図り、地域外からの需要拡大支援

なお、目標達成へ向けて、八代市、金融機関、更には高度・専門的相談に対応するために、熊本県商工会連合会をはじめ中小企業基盤整備機構、各土業団体等の専門機関と連携し、個別企業の経営力向上及び販売促進等を継続して支援する。

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]

- ・全国商工会連合会が実施している中小企業景況調査
- ・小規模事業者実態調査（3年ごと）
- ・RESAS（地域経済分析システム）の情報提供（人口分析、労働生産性の付加価値額など）
- ・MieNa（市場情報評価ナビ）の情報提供（各地域の商圈レポートなど）

[課題]

- ・全国商工会連合会が実施している中小企業景況調査の調査結果の公表（調査対象者のみ）
- ・管内事業者実態調査は、3年に1度である為企業情報や課題などの鮮度が低い
- ・RESAS・MieNaの公表は、年1回で不十分
- ・調査結果を事業計画活用へのプロセスが不足

(2) 目標

	公表方法	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①景況調査	HP掲載	-	4回	4回	4回	4回	4回
②実態調査	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③産業構造分析 (RESAS)	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
④商圈分析 (MieNa)	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①中小企業景況調査（四半期調査）

【調査対象】：建設業、製造業、卸小売業・宿泊・宿泊業、サービス業（合計15者）

【調査項目】：売上、客単価、客数、資金繰り、従業員など（前期・前年同期等との比較）

【内 容】：全国商工会連合会が行う景況調査

【手 法】：年4回、経営指導員による巡回調査・分析を行う

②管内事業者実態調査（独自調査）

【調査対象】：建設業、製造業、卸小売業・宿泊・宿泊業、サービス業など全業種

【調査項目】：組織状況、売上、ニーズ、課題、事業承継など

【内 容】：八代市商工会独自で行う実態調査

【手 法】：郵送及びメールによる調査・分析を2年に1回行い、年1回公表する

管内の事業者の現状や課題等について、詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」に独自項目を追加した調査を実施し管内小規模事業者の現状や課題把握を行う。

③産業構造分析（RESAS活用）

【調査対象】：建設業、製造業、卸小売業・宿泊・宿泊業、サービス業など全業種

【手 法】：年1回、商圈レポートなどの機能を活用・公表

・「地域経済循環・生産分析」何で稼いでいるか等を分析

・「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。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

需要動向調査については、これまで5支所地区の代表的催事の際に事業者の提供商品について来場者にアンケート調査を実施し、商品の感想、改良、改善などの調査結果を事業所へフィードバックし、改良や改善の取組みを確認していた。地域外での物産展出展においても同様に出品事業者の商品に対し来場者のアンケート調査により結果を周知し、巡回指導時に改善・改良の取組みの確認と今後の販売促進についての情報提供を行っていた。

[課題]

調査項目や分析については、各事業所の既存商品・新商品分析や内容、結果の活用が不十分であった。また、管内で実施される催事来場者へのアンケート調査では、地域外からの来場者が少ない為、アンケート結果が偏る傾向があった為、『管内物産館と連携した試食・販売事業』や『くまもと物産フェア』などの来場者に対する調査手段の再検討が必要。また、地域ブランドに関する認知度や購買に関する調査が不足していた。

(2) 目標

		現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①地域外	調査対象事業者数	2者	5者	5者	5者	5者	5者
	調査回数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
②管内	調査対象事業者数	-	5者	5者	7者	7者	10者
	調査回数	-	1回	1回	1回	1回	2回

(3) 事業内容

地域資源を活用した商品の地域ブランド化を図るため、地域外物産展等(①)において、来場者への商品試食にて消費者アンケートによる需要動向調査を実施する。また、管内(②)には観光資源も有していることから、観光地の知名度向上のために、観光地に求めるもの等についても併せてアンケート調査を実施する。消費者ニーズを捉えるとともに、事業計画策定に反映させ事業者の商品改良や新商品開発に繋げる。

【サンプル数】 来場者100人(各イベント、施設毎)

【調査手段・手法】 熊本県商工会連合会が主催する「くまもと物産フェア」等の地域外の物産展(①)や管内(②)に管内物産館と連携し、来場者にアンケート調査を行う。

【分析手段・手法】 調査結果は、熊本県商工会連合会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】 物産品：(味、見た目、価格、量、パッケージ等)

観光商品メニュー：(八代市のイメージ、属性(性別・年代)、一緒に観光する相手、旅行を計画する際の情報源、利用する交通手段、宿泊・日帰り、観光地に求めるもの等)

【分析結果の活用】 分析結果は、経営指導員等が当該事業所へ巡回によるフィードバックを行い抽出された課題の解決や改良など商品のブラッシュアップ、新商品開発や販路開拓などにより、さらなる地域ブランド化の推進へ繋げる。観光に関するアンケート結果については、宿泊業や行政等と共有を図り、販路開拓等観光入込み客数の増加へと繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営状況調査についてはこれまで金融相談や各種補助金に関する申請の指導時に財務分析を中心に行っており、本会で行う決算指導事業所においては財務分析に非財務的な要素を踏まえて分析を行ってきた。また、セミナーや専門家含む個別相談会等の開催を行い、財務・非財務分析を行ってきた。R7年度より経営力向上に意欲ある方で構成する『八代経営塾』を開講し、月1回の勉強会を実施している。

[課題]

経営分析により小規模事業者の現状を認識することはできていたが、情報収集に留まることが多く、分析結果を活かした売上強化や販路開拓支援などの経営力向上や事業承継支援に資する支援が出来ていなかった。財務的・非財務的の双方を踏まえた分析が必要であり、その情報を基に課題の抽出、解決を図っていく必要がある。また、セミナー等開催してもセミナーに留まり、深掘りした分析やフォローアップ支援まで至っていない。

(2) 目標

		現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①経営分析セミナー 【八代経営塾】	開催回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
	参加者数(延べ)	30者	30者	30者	30者	30者	30者
②個別経営分析	分析件数(人数)	-	75者	75者	75者	75者	75者

(3) 事業内容

①経営分析セミナー

【目的】受講者が自社の決算書等を用いて財務・非財務を可視化し、内部環境(強み・弱み)、外部環境(機会・脅威)、課題を見つめ直し経営計画策定に落とし込む。

【募集方法】チラシ・ホームページ・SNS周知、巡回・窓口相談時、関係機関と連携

【開催回数】年2回(定員15名×2回 延べ30名)

八代経営塾のカリキュラムに含めることで意欲ある参加者を募る

※八代経営塾(R7年度より希望者15者を募って全8回の勉強会等を実施)

【内容】財務分析(ローカルベンチマーク、経営計画ツール、5カ年分析)

非財務分析(SWOT分析、経営支援プログラム※1)

②個別経営分析

経営分析セミナー・個別相談会、経営指導員等による巡回、窓口相談指導・金融相談・記帳代行指導など、小規模事業者に対し経営分析の必要性を促し、事業者の発掘を行う。

【目的】財務・非財務を可視化し内部環境・外部環境を分析し、経営計画策定に落とし込む。事業承継や創業支援に関しては、深掘りした分析を実施する。

【対象者】セミナー参加者及び決算・金融指導事業者のうち意欲ある事業者(合計75者)

【分析項目】財務分析(ローカルベンチマーク、経営計画ツール、5カ年分析)

非財務分析(SWOT分析、経営支援プログラム※1、商圈分析)

また、60歳以上の事業主については、上記分析のほか事業承継における現状把握と取り組みや後継者育成について分析を深める。

※1 経営支援プログラム

熊本県の統一様式で、事業計画策定を行う際に自社の経営環境の把握、取組みの動機や背景、取り組みたいことなどを整理し、項目毎に課題解決するために、計画の策定を行う。事業の整理、目標や資金面での計画などを立てる際に非常に有効である。また、本プログラムに沿った資金調達（熊本県制度融資）においては一部利率の低減措置（基準金利△0.2%）がある。
 《参考資料 経営支援プログラム》

経営支援プログラム

事業者名 代表者

支援内容

経営革新	知財資産経営
経営・再チャレンジ	経営承継・第二創業
経営力向上	

作成日

提出申請書作成	年月日	担当
特別支援申請	年月日	担当
融資申請書作成	年月日	担当
支援DC受取	年月日	担当

経営支援の事前調査

経営支援プログラム作成の留意事項 → 専門家の活用を積極的に行い、経営支援の期間は1年以上継続することを基本とする。

【企業概要】 企業名 代表者名 業種 業種コード 法人番号 設立年月(西暦) 所在地

【取り組みの動機・理由】

【取り組み骨子】 経営指導員は、事業者等への聞き取りを通じて、共に課題解決に向け取り組みの骨子を作成する。

(1) 経営計画策定(経営理念、ビジョン、経営方針など)

(2) 経営資源(員数と主要設備)の把握

(3) 経営環境分析

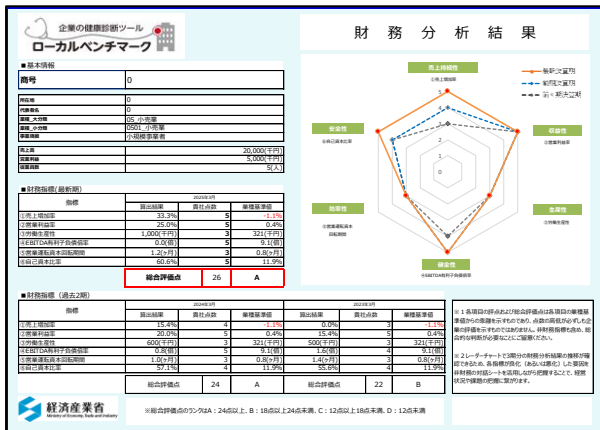
項目	業種	得意先	得意先	得意先	得意先
得意先					
得意先					
得意先					
得意先					

(4) 経営者へのインタビュー結果

(5) 取り組みたい事業

《参考資料 ローカルベンチマーク》

《参考資料 5カ年分析》



5カ年分析

項目	毎年12月	毎年12月	毎年12月	毎年12月	毎年12月
売上高	100	0	0	0	0
営業利益	100	0	0	0	0
経常利益	100	0	0	0	0
純利益	100	0	0	0	0
資産	100	0	0	0	0
負債	100	0	0	0	0
純資産	100	0	0	0	0

(4) 分析結果の活用

①小規模事業者支援への活用

分析結果については、当該事業者へフィードバックし課題解決や事業計画策定に落とし込む。また、今後（短期・中期・長期）の計画や経営戦略等に活用する。専門的課題が生じた場合は、連携機関や専門家を活用し早期解決を図る。

②情報の共有とスキルアップ

分析結果を当会の共通フォルダで管理し、経営指導員等で情報共有や分析手法についての事例を検証することによりスキルアップにも繋げていく。

③行政・金融機関・関係機関との連携

分析結果により浮き彫りになった地域課題（資金繰り、事業承継、DX化）を行政や金融機関・関係機関と情報共有し、支援策の提案に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまでの事業計画策定支援は経営分析を実施し、各種補助金申請時や金融相談、経営革新、事業承継・創業等において計画策定支援、セミナーの開催を行ってきた。

セミナーで事業計画の重要性を伝えても補助金など一時的な計画に留まっていた。

[課題]

事業計画策定の重要性や意義の理解・浸透が十分に浸透しておらず、事業者も事業計画の必要性への理解が薄いように感じられた。計画未達などの事業の持続化に影響を与えることが懸念される為、内容や方法の検討が必要である。今後は、事業計画の必要性を小規模事業者に理解してもらい、外部環境の変化（自然災害や新型コロナウイルス感染症、物価高騰など）や社会情勢の変化による事業計画の見直しの必要性も含め実効性のある事業計画書の作成と実践が課題である。

(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述べても、実質的な行動や意識変化を促せることは容易ではない。事業所に応じた事業計画作成支援が必要となるため「事業計画策定支援」の内容を工夫することにより理解してもらえるよう事業者の意識改革を促す。前述5. で経営分析を行った事業所の6割程度/年の事業計画策定を目指す。

また、小規模事業者持続化補助金の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。

事業計画策定と併せてDX化に取り組むためのセミナーを行い、業務効率化・生産性向上・販路開拓による経営力向上を目指す。

創業者に対しては、八代市の特定創業支援事業を活用し、経営・財務育成・販路開拓等の創業計画策定支援を実施していく。

事業承継に関しては、承継までノウハウ伝達・資格・株式などの資産譲渡に時間が掛かる為、数年後を見据えた準備を促す。また、第三者承継においては専門機関と連携を図りながら進める。

(3) 目標

	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
①事業計画策定セミナー	1回	2回	2回	3回	3回	3回
②創業・事業承継セミナー	1回	2回	2回	3回	3回	3回
③DX推進セミナー	3回	3回	3回	3回	3回	3回
事業計画策定事業者数	-	50者	50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

【目的】 事業計画の重要性を促し小規模事業者の経営力向上、創業（予定）者、事業承継（予定）者に向けて実効性の高い計画策定を行うため実施する。また、R7年度より開催している『八代経営塾』のカリキュラムに加えることで、経営分析・事業計画策定と実効性の高い計画策定支援を行う。

【対象】 経営分析を行った事業者や創業（予定）者、事業承継（予定）者、八代経営塾塾生

【回数・人数】 定員25名×2回 延べ50名

【募集方法】 チラシ・ホームページ・SNS周知、巡回・窓口相談時、関係機関と連携
八代経営塾塾生のカリキュラムに加える

【実施方法】 中小企業診断士等の外部専門家によるセミナー、経営指導員等が伴走型で支援する。

【成果指標】 事業計画策定件数、補助金申請件数等

②創業・事業承継セミナーの開催

【目的】創業者（予定予定）者や後継者に対しては、創業に対するノウハウと事業計画の重要性を促し、創業（承継）後の円滑な事業を実施出来るよう実効性の高い事業計画策定支援を実施する。

事業承継に関しては既存事業の整理や継承が多岐に渡る為、早めの準備が必要である。円滑な事業承継を行う為の支援を実施する。

【対象】創業（予定）者、事業承継（予定）者及び後継者（候補）

【回数・人数】定員20名×2回（創業1回・事業承継1回） 延べ40名

【募集方法】チラシ・ホームページ・SNS周知、巡回・窓口相談時、関係機関と連携

【実施方法】中小企業診断士等の外部専門家によるセミナー、経営指導員等が伴走型で支援する。外部専門家や熊本県商工会連合会の特任経営指導員と連携し、確実な事業計画の策定に繋げる。

【内容】（創業）創業マインド醸成（動機や目的、理念など）

創業計画・資金計画の策定

創業ノウハウ（創業前準備、経理、法令確認、関係機関の手続き）

（承継）現在の事業の整理（財務・非財務状況の分析と把握、課題抽出）

承継パターン（親族内・従業員・第三者など）の確認

事業承継計画書策定支援（承継時期を明確にし、具体的な内容を検討）

後継者育成（後継者の意思確認、現状や課題の情報共有）

【成果指標】（創業）特定創業支援件数、創業融資件数、補助金申請件数等

（承継）事業承継計画書策定件数、相談件数

③DX推進セミナーの開催

【目的】DXに関する理解度・人材不足という課題を解決し、業務効率化と販路拡大を図ることで、新事業展開の基盤整備を行う。DXに関する意識や知識などを習得し、DXに向けたITツールの導入や整備を推進する為実施する。また、R7年度より開催している『八代経営塾』のカリキュラムに加えることで、実効性の高い計画策定支援を行う。

【対象】経営分析を行った事業者や創業（予定）者、事業承継（予定）者、八代経営塾塾生

【回数・人数】定員20名×3回 延べ60名

【募集方法】チラシ・ホームページ・SNS周知、巡回・窓口相談時、関係機関と連携
八代経営塾塾生のカリキュラムに加える

【実施方法】くまもとデジタル相談窓口専門家やIT関連の外部専門家によるセミナー、経営指導員等が伴走型で支援する。

【内容】AI活用、クラウド会計システム、SNS活用、ECサイト構築

【成果指標】ITツール導入件数、補助金申請件数等

《参考 八代経営塾》



7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

これまでは事業計画策定後のフォローアップ支援は実施していたものの、担当者間で異なり、実施頻度・方法については統一されていなかった。また、経営革新・新事業・創業・事業承継・DX化など支援テーマに合わせた支援策が未整備であった。

[課題]

フォローアップ支援方法（頻度・数値化等）の整備が必要である。また、支援テーマに合わせた支援策の整備や進捗状況の効果・未達の場合の検証を経営指導員等で行う場が必要である。

(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対象とし、事業計画の進捗状況確認と着実な実行を支援するため、回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し回数を減らしても支障ない事業所を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。また、経営者自身が自社の状況（財務・非財務、課題）を踏まえた解決策を見いだせるよう、経営指導員等で伴走支援を行い、経営の自走化を目指す。必要に応じて専門家を招聘し、データに基づきPDCAを繰り返し、策定した事業計画が達成できるよう支援を実施する。

(3) 目標

	現行	R 8 年度	R 9 年度	R 1 0 年度	R 1 1 年度	R 1 2 年度
フォローアップ 対象事業者数	—	6 0 者	6 0 者	6 0 者	6 0 者	6 0 者
頻度（延回数）	—	3 2 0 回	3 2 0 回	3 2 0 回	3 2 0 回	3 2 0 回
売上増加 事業者数	—	1 5 者	1 5 者	1 5 者	1 5 者	1 5 者
利益率3%以上 増加の事業者数	—	1 5 者	1 5 者	1 5 者	1 5 者	1 5 者

(4) 事業内容

具体的には、事業計画策定 60 者のうち 20 者は「年 10 回」、20 者は「四半期に 1 回」、20 者は「年 2 回」を事業者の状況に応じて臨機応変に対応する。また、過年度の事業計画策定などについてもその後の状況のヒアリングや計画の修正などのフォローアップを行っていく。

なお、進捗状況が思わしくなく売上増や利益率の増加等が計画通りに実行できていない場合は、経営指導員、経営支援員間での情報共有により、計画とのズレや要因の把握を行うとともに、外部専門家と連携を図りながら客観的な視点を踏まえた上で、今後の対応方策及び頻度を検討していく。

フォローアップ支援としては、毎月・四半期・年 2 回の収益・資金繰り・販路などの財務状況、計画の進捗状況の確認等を数値化して事業者と検証・分析などを行う。

また、年 10 回フォローする重点支援先である 20 者については、特にフォローアップ頻度を高めることで、事業者と支援者の信頼関係を高め、経営者だけでなく、家族や従業員を含め意識・認識の共有を図ることで、新たな課題の抽出・解決、新事業展開などに取り組む。

また、資金繰りのフォローアップを行うことで、マル経資金などの活用により早めの資金手当を行うことが出来る為、経営や事業により集中できる環境を創るよう支援をする。

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

[現状]

これまでは熊本県商工会連合会が実施する物産展『くまもと物産フェア』の他、地域内外の物産展、商談会、小規模事業者持続化補助金の活用によるチラシ、ホームページ作成等の EC・SNS 支援を行ってきた。物産展においては、売上報告はあるものの事前準備やフォローが不十分であった。商談会においては、事前事後支援を行っているもののバイヤーや取扱業者との商談成立件数は少ない。また、EC サイト・SNS 活用の事業所も少なくフォローが不十分であった。

[課題]

物産展における一時的な需要開拓に留まっており、実施後のフォローアップが不十分であった。物産展などの直売の参加要望は多いものの、非販売型の商談会に参加する事業所が少なく、事業所の商品認知度や販路開拓の機会であることを小規模事業者に浸透させ、参加を促す必要がある。

商談会に事前事後支援のみならず、商談成立までの受注管理が必要である。

また、少子高齢化や人口減少などの課題がある当地域においては、販路拡大に必要不可欠である DX 推進に支援の強化が必要である。

(2) 支援に対する考え方

新たな需要開拓のため、県内や首都圏で開催される物産展、商談会への出展機会を増やし、地域を代表するブランド創造を目指す。地域ブランド創造の為に関係機関と連携を図る。物産展・商談会の事前指導として、出展ブースの作り方や自社商品の PR 方法等、商談会に必要なノウハウを提供し、バイヤーが求めるものに対応できるよう準備を万全にする必要がある。また、商談会や終了後に商談成立件数を増やす支援を行う。

物産展・商談会において得た多様な消費者ニーズを的確に捉え、商品のブラッシュアップ、新商品開発、サービスの提供により、出展内容の質を高め効果的な販路開拓支援を行っていく。

DX 推進を図る為に、SNS・EC サイト構築・クラウド会計システム・受注管理システムなどを IT 専門家と連携を図りながら支援する。

(3) 目標

	現行	R 8 年度	R 9 年度	R 1 0 年度	R 1 1 年度	R 1 2 年度
①物産展・催事						
出展事業者数	9 者	1 0 者	1 0 者	1 0 者	1 0 者	1 0 者
売上額/者	2 0 万円	2 5 万円	2 5 万円	2 5 万円	2 5 万円	2 5 万円
②商談会						
出展事業者数	2 者	2 者	2 者	5 者	5 者	5 者
成約件数/者	5 件	5 件	5 件	1 0 件	1 0 件	1 0 件
③DX推進	—	5 者	5 者	1 0 者	1 0 者	1 0 者

(4) 事業内容

①物産展・催事出展事業 (B to C)

【目的】地域資源を活かした商品力を高め、効果的な販路拡大を支援する。

【内容】県内・県外・管内で開催される物産展や催事において、事前準備（商品、試食、陳列、POP など）に対する支援を行い、出展事業者及び商品の認知度向上を図り、より効果的な新たな需要の開拓を支援する。また、終了後も売上や集客、課題などを整理しフォローアップを行う。

【物産展】くまもと物産フェア等

熊本県商工会連合会主催の県内の特産品を集めた物産展で、来場者は約 2 万人。250 の企業や団体が出展し、様々な県産品等を販売する県下最大規模の物産展。

②商談会事業（BtoB）

【目的】人口減少や高齢化、需要低迷など地域課題を要する当地域では新たな需要の開拓が必要である。その為、県外の商談会へ参加し、地域の特産品のみならず、地域のPRが必要となっている。

【内容】県外で開催される商談会に参加する為、事前に専門家によるセミナー・準備等を実施。商品の営業力向上、商談会やバイヤーに対する知識習得、FCPシート・パンフレット・POP・動画作成など事前の準備を支援する。また、商談管理シートによるフォローアップを行い、商談成立に向けた効果的な支援を行う。

県南フードバレー（アグリビジネスセンター）などの関係機関と連携を図りながら新商品開発・商品のブラッシュアップ・ブランド化の支援を行う。

【商談会】「Food Style Japan 九州」等

県内外への商談会に管内の食品加工業者等2者（後に5者）を選定し参加。

また、熊本県商工会連合会主催の販路開拓セミナーや展示会に参加し、事業者の新たな需要開拓支援を行う。

《参考》 Food Style Japan 九州

福岡県で開催される小売・中食・外食業界に向けて販路拡大するための九州最大級の商談会。来場者約15,000人、出展企業約1,000者。

《参考》 フードバレーアグリビジネスセンター

県南地域の豊富な農産物を活かし、高付加価値化に関する試験研究を行い、6次産業化の支援や食品関連企業などとの新たな結び付け、地域の活性化につながるオープンイノベーションを創出することを目的に整備された施設。

③DX推進

【目的】人口減少や高齢化、需要低迷など地域課題を要する当地域では地域の特産品という商品の認知度向上、リピーター確保、管内外の新たな需要開拓と業務効率・生産性向上が必要である。

【内容】需要開拓及び業務効率化・生産性向上に向けたSNS発信、ECサイト構築、顧客管理システム、クラウド会計システム、AI活用などDX推進が必要となってきている。単にITを活用するだけでなく、地域課題解決の為に業務効率化・生産性向上に目を向ける必要がある。

セミナー・IT専門家による内容

・SNS活用（LINE、Googleビジネスプロフィール、Instagram等）

・AI活用（Gemini、ChatGPT、Canva、Genspark、NotebookLM等）

・決済システム（Paypay、携帯キャリア決済サービス等）

・クラウド会計システム（free、Money Forward等）

・ECサイト（自社HP、ショッピングサイト出品等）

事業者の実情に合わせたメニューを『くまもとデジタル相談窓口』のIT専門家と連携を図りながら進めていく。

《くまもとデジタル相談窓口》

小規模事業者の生産性向上や経営課題の解決に向け、ECサイトの構築や生産管理、受発注システムの導入等のデジタル化の推進を支援。

熊本県の委託を受けて、熊本県商工会連合会が窓口を設置

（活用事例）

・自社WEBページ開設 ・飲食店のメニューのDX化（タブレット注文）

・券売機の導入 ・予約・顧客管理等の受注システムの構築

・クラウド会計システム導入

導入に向けて、IT導入補助金などの施策活用

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営発達支援計画の評価については、内部評価委員会（八代市商工会役員会）と外部評価委員会（外部専門家（中小企業診断士）・八代市商工政策課・熊本県商工会連合会）により評価・検証、見直しを行ってきた。また、本会の通常総会にて資料の提示と説明を行ってきた。

[課題]

各事業における評価検証は行っていたが、KPI や成果など定量的評価の仕組みが必要。
また、事業の実施内容、結果・課題について HP ・会報等で公開する仕組みが必要。

(2) 事業内容

【目的】 経営発達支援計画に基づく各事業を計画的に実行するために定量的把握や検証する仕組みが必要となっており、また結果を HP など公開することで、事業者の持続的経営発展に活かす。

【定量把握】 KPI 設定：事業計画策定件数、販路開拓支援件数、セミナー開催・参加件数等
データ収集：経済動向調査・実態調査・実績等を報告書にまとめる

【評価手法】 「評価委員会」（内部・外部評価委員含めた）を設置する。

「内部評価委員」商工会役員、事務局長、経営指導員等

「外部評価委員」外部専門家（中小企業診断士）、八代市商工政策課、法定経営指導員
毎年度 1 回以上の評価委員会を実施。

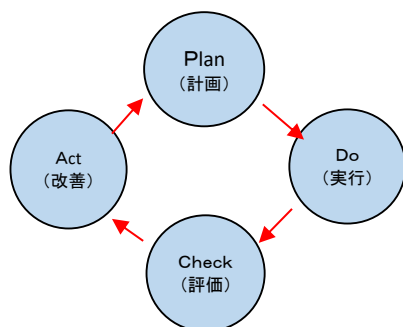
また、内部評価委員会に実施状況を提出・承認を得る。

評価委員会の意見を踏まえて改善を図り、次年度計画に反映させる

【結果の公表】 実施状況報告及び評価結果は HP ・会報等に掲載し、常時閲覧可能な状態にする

【情報共有】 近隣の商工会や同一地域にある商工会議所と情報の共有を図り、共通課題についてセミナーの合同開催や意見交換等を実施する。

《参考 経営発達支援計画の P D C A サイクル》



P： [計画]
八代市商工会・八代市・法定経営指導員
D： [実行]
八代市商工会
C： [評価]
評価委員会
A： [改善]
八代市商工会・八代市・法定経営指導員

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]

熊本県商工会連合会主催の研修会や中小企業基盤整備機構による中小企業大学校での研修、税務関係等、その他関係団体が実施する研修会に経営指導員、経営支援員等が参加し、WEB研修や効果測定において、各自がスキル向上を図り効果的な支援能力・資質向上に努めてきた。

支援ノウハウが個人に依存している所が多く、組織内で共有する仕組みが不十分である。

また、DX化に関する内容に対しては、認識や知識習得が遅れている状況である。

[課題]

研修会や支援により得た情報やノウハウをOJTなどで組織的に共有し、同じ支援を行う仕組みの整備が必要である。また、本計画は経営指導員だけでなく組織として行う必要がある為、支援能力の向上と経営者の意識改革、対応などを整備することが必要である。

(2) 事業内容

【目的】経営指導員及び経営支援員等の支援能力を高め、ノウハウの共有とOJTを通じて組織力を強化する。また、小規模事業者が成功体験を積み、自走するプロセスを支援することで、経営リテラシー向上に寄与するを促す。

【内容】①外部研修会等の活用

経営指導員及び経営支援員等の支援能力向上のため、熊本県商工会連合会が主催する経営支援能力向上研修会や中小企業庁が主催する経営指導員研修、WEB研修など積極的に参加し、小規模事業者の経営や支援制度に関する最新情報、売上拡大及び経営力強化等に向けた支援ノウハウを習得し、支援力強化を図る。

②OJT制度の導入

経営指導員と経営支援員のチーム支援を行い、巡回指導や窓口相談で実践型のOJTを実施することで、組織全体として実務面で支援能力の向上を図る。

③ノウハウ共有の仕組み作り

支援情報を熊本県商工会連合会の『経営支援システム』や『共通フォルダ』にて整備し、組織で共有する仕組み作りを行う。

また、定期的に支援事例(成功・失敗事例)を説明する機会を設け、組織で共有する。

④経営リテラシー向上への寄与

経営指導員等が得た情報やノウハウを買い徴して、小規模事業者の自走化に向けた支援を実施する

《参考 経営支援システム》

熊本県商工会連合会で統一した経営支援カルテで経営支援などの情報を記載

The image displays two screenshots of the '経営支援システム' (Business Support System) interface. The left screenshot shows the '経営カルテ(トップ)' (Business Card Top) page for the '八代・芦北地区広域' (Yachi/Ryuhoku Area). It features a navigation menu on the left, a header with the user's name and role, and a main content area with a calendar for 2025 and various support statistics. The right screenshot shows the '商工会支援(入力)' (Chokai Union Support Input) page, where users can input support details for a specific business. It includes a header with the user's name and role, a main content area with a form for inputting support details, and a footer with the system version.

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]

これまでは、経営指導員や経営支援員等の小規模事業者に対する支援ノウハウは、熊本県商工会連合会、職員協議会八代支部等が定期的で開催する研修会で習得したものや行政や商工会議所や金融機関、関係機関との情報交換により支援力向上に努めてきた。

[課題]

情報交換の場は多数あるものの、支援ノウハウの共有が充分とは言えず、個人に依存しがちである。相談内容の専門化、複雑化に対応していくためには、職員が個別に有する知識や情報を共有する体制や他の支援機関、専門家との連携を積極的に行うことが必要である。幅広い視野での支援を継続していくためにも関係機関とのネットワークを強化し支援ノウハウの向上に努めていく。

(2) 事業内容

【目的】地域内外の支援機関との連携を強化し、支援ノウハウの共有と小規模事業者の連携に対する支援を促進することを目的とする。

①小規模事業者支援に関する情報交換（年2回）

熊本県商工会連合会及び中小企業基盤整備機構が支援機関を対象として開催する小規模事業者支援研修等に参加し、地域及び国内の需要動向を把握するとともに経営支援のノウハウや支援の進め方等について支援能力を高め、情報交換を行う。

②地域課題（外部）に関する情報交換（年2回）

地域の課題に関する情報交換・意見交換・要望活動を行う。八代市における経済5団体（商工会議所、商工会、経済同友会、青年会議所、DMO やつしろ）でまとめた要望を行政に行い、支援メニューの拡充や地域振興の発展に努める。

③地域課題（内部）に関する情報交換（年2回）

八代地区（八代市・氷川町・芦北町・津奈木町）の経営指導員、経営支援員の各部会研修会に参加し、各地域の需要動向や支援の現況、課題や対策、支援事例、支援体制について情報交換し、参加者相互の支援ノウハウの交換を行うことで効果的な支援力向上に努める。

④金融機関等との金融懇談会開催による情報交換（年2回）

日本政策金融公庫八代支店が主催する「小規模事業者経営改善貸付連絡協議会（マル経協議会）」や熊本商工会議所が主催する「金融懇談会」に参加し、管内における融資状況や新制度に関し意見交換を行い、小規模事業者への資金繰りや支援ノウハウ等、同席する商工会議所、金融機関、士業（中小企業診断士、行政書士、弁護士等）、行政との意見交換も行い、金融支援能力の向上に努める。

⑤他の支援機関との情報交換（年2回以上）

八代市は平成17年の合併（八代市・八代郡）により、八代市商工会と八代商工会議所が併存している。経済圏が同じ市町村であるため、八代市全体の景気動向や需要動向等に関する情報を把握しておく必要があるため、八代商工会議所とそれらの情報や支援ノウハウ等の情報交換を行い、小規模事業者へ支援資質向上を図る。

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

[現状]

当会は、地域経済の活性化に寄与すべく、管内5支所地域におけるイベント「ふる郷愛鏡祭」「平家いずみお茶まつり」「千丁い草の里まつり」「東陽しょうが祭」「坂本ふるさと祭り」等、継続性による浸透を図り地域の賑わい創出に取り組んできた。

しかし、事業所数の減少により、雇用機会の減少や後継者不足、若年層の市外への人口流出など、今後地域経済への影響が懸念される。

[課題]

イベントについては、一過性の賑わい創出に留まっており、また通年での集客がないため地域経済の活性化という観点から見れば、管内に有する地域資源、観光資源を活かし、交流人口の拡大を図っていくことも課題である。小規模事業者が関わりの深い地域産品を取扱う製造小売業の発展は、地域活性化に不可欠なものであり、当会としても関係団体と問題意識の共有を図り、連携した取組みを行っていく必要がある。

人口についても、今後は減少が続くと予測されていることから、雇用の促進、小規模事業者の持続的発展、成長を促すとともに、各種支援策を有効に活用した取組みを行政や関係機関と連携し、地域経済の活性化に繋げていく。

(2) 事業内容

①「地域活性化会議」(仮称)の開催(年1回以上)

地域産業の活性化や地域資源の活用による商品化や地域ブランド化の推進・認知度の向上、情報発信を関係団体と連携、推進を図ることにより小規模事業者の経営改善発達を支援し、観光における交流人口拡大、地域の賑わい創出など、今後の地域経済活性化の方向性の共有を図っていくため、八代市、八代商工会議所、八代市商工会等の関係者参加による地域活性化会議を定期的に年1回以上開催する。

日本一の生産量を誇る『い草』は年々生産農家の減少や需要低迷の状況にある為、地域として再度ブランド化に対する取り組みなども協議が必要である。

②若者の地元就職のためのUIJターン(雇用促進会議)への参加(月1回)

八代市・芦北町・氷川町・八代商工会議所・八代市商工会は、地域に存在する企業のために八代圏域雇用促進センターが設置(通称:HRCY)されている。インターンシップを地域として整備し、地域企業への就業を促すと同時に八代圏域へのUIJターンの受け皿として、地元企業とマッチング等の機能も備えており、地域経済活性化のために、当会もより多くの会員事業所の紹介(冊子掲載)をおこない周知させ地元雇用を創出し、事業承継も含めた事業所の持続的発展に寄与していく。

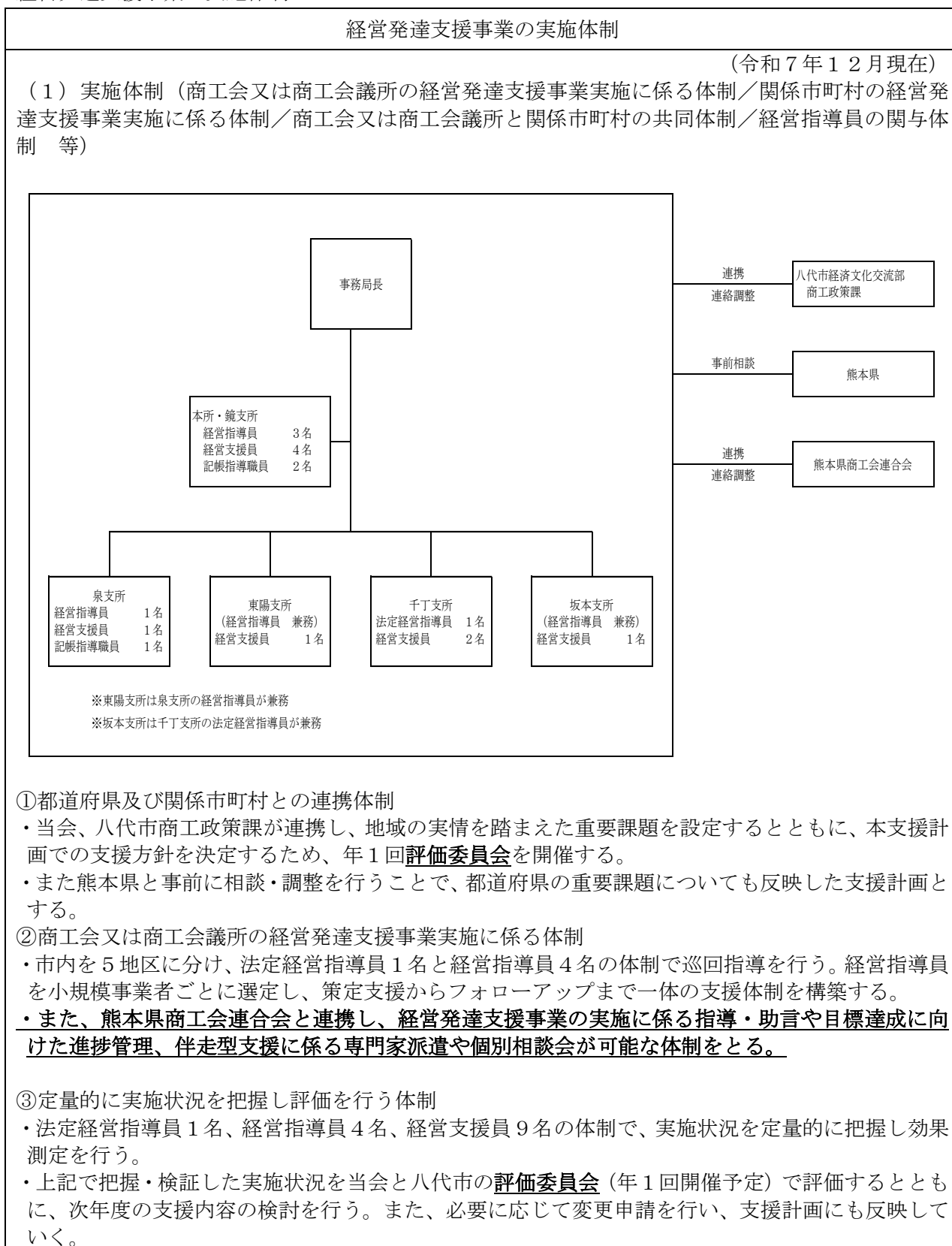
※HRCY(フレシー)…Human Resources Center of Yatsushiro districtの略称

③くまもと県南フードバレー推進協議会への参加(年1回以上)

小規模事業者が関わりの深い地域産品を取扱う製造小売業の発展は、地域活性化に不可欠なものであり、「食」に関連した産業の振興は地域経済の活性化に資するもの、加えて雇用創出にも繋がるものである。豊富な地域資源の更なる活用により、高付加価値商品を開発、情報発信により、地域ブランドの確立や大消費地である首都圏への認知度向上、さらには八代港等の活用による国外への販路開拓などフードバレー構想の推進を図るため「くまもと県南フードバレー推進協議会」が設置されている。商品開発や需要開拓のために、当会もより多くの会員事業所に当協議会の紹介等をおこない周知させ、八代市を含む県南地域の強みを最大限活用し、会員事業所の販路開拓に結びつけ、成長発展に取り組む。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



④経営指導員等の資質向上に係る体制

・当会職員向けに研修や勉強会を開催し、DX化や生成AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うためのロールプレイング、事例共有などを行う。

(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：今田 圭祐

■連絡先：八代市商工会 TEL 0965-52-8111

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

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の提供等を行う。

③広域経営指導員の可否

申請書に記載の経営指導員 今田圭祐は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(3) 商工会／関係市町村連絡先

①商工会

〒869-4202 熊本県八代市鏡町内田 460-3

八代市商工会

TEL 0965-52-8111 / FAX 0965-52-8095

E-mail:yatsushiro@kumashoko.or.jp

②関係市町村

〒866-8601 熊本県八代市松江城町 1-25 4階

八代市 経済文化交流部 商工政策課

TEL 0965-33-8513 / FAX 0965-33-4516

E-mail:shoko@city.yatsushiro.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	1,900	1,900	2,900	2,900	2,900
セミナー開催費	300	300	300	300	300
専門家派遣費	400	400	400	400	400
商談会出展費	1,000	1,000	2,000	2,000	2,000
チラシ作成費	200	200	200	200	200

(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	
R8・9年度	会費・手数料収入(1,000千円)、市補助金(900千円)等
R8・9年度	会費・手数料収入(1,500千円)、市補助金(1,400千円)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。

