

経営発達支援計画の概要

| | |
|------------------------|---|
| <p>実施者名 (法人番号)</p> | <p>西之表市商工会 (法人番号 4340005004215) 西之表市 (地方公共団体コード 462136) 中種子町商工会 (法人番号 3340005004216) 中種子町 (地方公共団体コード 465011) 南種子町商工会 (法人番号 2340005004217) 南種子町 (地方公共団体コード 465020)</p> |
| <p>実施期間</p> | <p>令和5年4月1日～令和10年3月31日</p> |
| <p>目標</p> | <p>当地域の強み・課題を踏まえて、各支援機関・各団体等と連携し、個別企業の経営力向上・販売促進等を継続して支援するとともに、以下の3つの目標を設定し、管内小規模事業者の持続的発達支援を推進する。 ①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現 ②1市2町毎の産業構造・特性を活かした地域力の向上と小規模事業者支援 ③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。</p> |
| <p>事業内容</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■地域の経済動向調査に関すること 全国連や国・行政機関等の統計資料と本事業独自の聞き取り調査を実施し、調査結果を事務局内で共有化を図る。調査結果はホームページ等で情報公開し、巡回指導でも事業者支援に活用する。 ■需要動向調査に関すること 物産展・展示会における需要動向調査を実施。分析結果を出展事業者にフィードバックし、新商品開発、既存製品のブラッシュアップに繋げる。 ■経営状況の分析に関すること 経営分析セミナー、経営相談会を開催し、財務分析やSWOT分析により自社の課題を明確にし、事業計画策定の基礎資料とする。 ■事業計画策定支援に関すること 事業計画策定の意義や重要性の理解を浸透させるため、事業計画策定セミナーを開催し事業計画策定の支援を行う。またDXに関する基礎知識の習得とITツールを活用した販路開拓策を習得する為、DX推進セミナー・IT活用販路開拓セミナーを開催する。 ■事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した全ての事業所を対象として巡回指導を行い、個別フォローアップ支援を実施する。状況によっては専門家派遣も活用し長期的な伴走型支援を行う。 ■新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 県内外での物産展・商談会へ出展支援。また商談会等での販路拡大に向けての商品力向上・販売力向上のための専門的指導も行う。 |
| <p>連絡先</p> | <p>西之表市商工会 (0997-23-1141) 鹿児島県西之表市栄町2番地 中種子町商工会 (0997-27-0222) 鹿児島県熊毛郡中種子町野間5170番地24 南種子町商工会 (0997-26-0140) 鹿児島県熊毛郡南種子町中之上2293番地5 西之表市経済観光課 (0997-22-1111) 鹿児島県西之表市西之表7612番地 中種子町企画課 (0997-27-1111) 鹿児島県熊毛郡中種子町野間5186番地 南種子町企画課 (0997-26-1111) 鹿児島県熊毛郡南種子町中之上2793-1</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

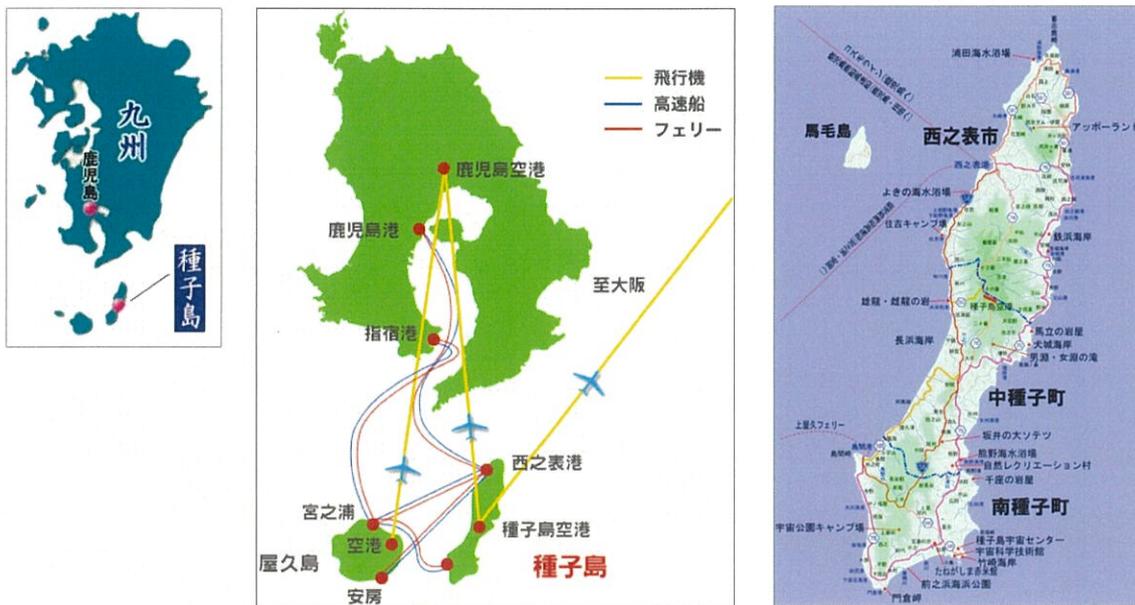
(1) 地域の現状及び課題

①現状

ア種子島の立地

種子島は鹿児島市より約115km離れた離島で、西之表市・中種子町・南種子町の3行政区で構成されている。面積が445平方キロメートルで全国有人離島では日本で5番目の大きさである。鹿児島から種子島への交通手段は、船便と航空機があり船便については西之表市に港(表玄関)があり、1日4往復の高速船(所要時間約95分)、旅客フェリー2便(所要時間約3時間30分)、貨物船が2艘運行されている。航空機については、中種子町に飛行場があり、プロペラ機が鹿児島空港まで1日4便(所要時間約35分)、臨時便として9月限定で大阪伊丹空港直行便が1日1便(所要時間約90分)運航している。

《鹿児島と種子島の位置関係図》



イ種子島1市2町の人口推移

種子島全体の人口は令和4年9月調査現在、西之表市14,528人・中種子町7,529人・南種子町5,381人となっており、本計画の当初申請時点(平成30年)から比較すると全体で約1,493人5.4%の減少となっている。3行政区ともに昭和35年をピークに約半数まで減少となっているが、これは、進学や求職(種子島には若い世代の働き口が極めて少ない)による島外への人口流出が要因であると考えられる。

※参考資料1:3行政区の人口推移表 HPより

| | 昭和35年 | 平成元年 | 平成20年 | 平成30年 | 令和2年 | 令和3年 |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 西之表市 | 32,645 | 21,457 | 17,412 | 15,236 | 14,708 | 14,508 |
| 中種子町 | 19,321 | 10,801 | 8,856 | 7,794 | 7,539 | 7,429 |
| 南種子町 | 12,566 | 7,672 | 6,218 | 5,901 | 5,445 | 5,429 |
| 合計 | 64,532 | 39,930 | 32,486 | 28,931 | 27,692 | 27,366 |

ウ種子島の産業構造

種子島の産業構造は、第1次産業が31.0%、第2次産業は12.6%、第3次産業が56.4%となっている。第1次産業の構成比が減少傾向にある一方で、第3次産業の構成比は増加傾向にある。その中でも農業は、基幹産業として「安納芋」や「さつま芋」、「さとうきび」などが生産され、特に「安納芋」は、平成19年以降、栽培面積5.1倍、生産量7.6倍、販売額9.3倍と右肩上がりの成長を続け、平成25年の販売額は青果用で約22億円と過去最高となった。しかしながら、平成27年は長雨や台風等の影響による不作となり、令和2年から令和4年にかけては基腐れ病の影響を受け歴史的な不作となっている。

もう一つの主幹産業である「さとうきび」は、それを原料にした「黒糖」「りんかけ（黒糖からませた落花生）」等の加工商品があり、特産品として島内外から根強い人気を誇っている。さらに「さとうきび」は、砂糖精製の原料として幅広く利用されており、今後の新たな特産品の開発についてはその余地が十分にあると思われる。

第3次産業については、宿泊業が多いなど、マリンスポーツのサーフィンや唯一の大型ロケット発射場がある種子島宇宙センターなど観光資源が豊富な種子島について、それに関連する産業が主になっている。しかしながら、離島が故の交通費のコスト高等の影響により、種子島への入込客数は平成19年の45万人をピークに減少傾向にあり、宿泊業・飲食業等の経営は厳しい状況に陥っている。種子島には、宇宙センター以外にも鉄砲伝来の地（門倉岬）、千座の岩屋、メヒルギのマングローブ、透明度の高い多数の海水浴場、鉄砲館等の観光資源が島内随所に多く存在している。

エ種子島の商工業者数の推移

種子島全体の商工業者数は、令和4年3月末時点で1,575人、小規模事業者は1,404人、会員数は873人であり、本計画の前回申請時点（平成27年）対比商工業者1.2%減（19人減）、小規模事業者4.6%減（68人減）、会員2.2%減（20人減）である。前回申請以降、ここ数年減少しているもののやや横ばいが続いている。しかしながらコンビニや大型スーパーの進出、最近では、新型コロナウイルス感染症の影響も受け、小規模小売店は大打撃を受けている。また高齢化が進んでおり、後継者を確保できていない事業所も多いことから、近い将来廃業事業所が増えるのではないかと危惧している。

【種子島1市2町商工会の商工業者数・小規模事業者数】 令和4年3月末現在

| | 西之表市 | 中種子町 | 南種子町 | 合計 |
|---------|------|------|------|-------|
| 商工業者数 | 921 | 377 | 277 | 1,575 |
| 小規模事業者数 | 824 | 335 | 245 | 1,404 |
| 会 員 数 | 455 | 244 | 174 | 873 |

※商工会実態調査より

【上記業種別内訳】

| | 西之表市 | 中種子町 | 南種子町 | 合計 |
|-------|------|------|------|-----|
| 建設業 | 68 | 38 | 34 | 140 |
| 製造業 | 38 | 17 | 12 | 67 |
| 卸売業 | 14 | 8 | 4 | 26 |
| 小売業 | 119 | 66 | 40 | 225 |
| 飲食業 | 59 | 39 | 26 | 124 |
| 宿泊業 | 14 | 7 | 20 | 41 |
| サービス業 | 111 | 51 | 30 | 192 |
| その他 | 32 | 18 | 8 | 58 |
| 合 計 | 455 | 244 | 174 | 873 |

※商工会実態調査より

オ種子島1市2町総合計画（基本目標）の引用

■西之表市

- 基本目標 1 安定した雇用を創出する
- 基本目標 2 本市への新しいひとの流れをつくる
- 基本目標 3 結婚・出産・子育ての希望をかなえる
- 基本目標 4 中心部と周辺の小さな拠点の連携による魅力ある地域を創出する



■中種子町基本目標

- 基本目標 1 活気あふれる産業づくり（産業経済）
- 基本目標 2 快適な生活を支える基盤づくり（社会基盤）
- 基本目標 3 生涯学び続ける人づくり（教育・文化）
- 基本目標 4 安心して住める生活環境づくり（生活環境）
- 基本目標 5 共につくる生き甲斐に満ちた健康と福祉のまちづくり（保険・医療・福祉）



■南種子町基本目標

- 基本目標 1 南種子町における安心した雇用を創出する
- 基本目標 2 南種子町における新しいひとの流れをつくる
- 基本目標 3 南種子町における結婚出産子育ての希望をかなえる
- 基本目標 4 住み慣れた地域で、安心して暮らせる、支え合う体制づくり



■種子島（1市2町）の基本的な考え方

まち・ひと・しごとの創生と好循環の確立による自立的で持続可能な社会の創生 人口減少の構造的な課題の解決に当たって重要なのが、国の総合戦略でも指摘されているように、負のスパイラルに歯止めをかけ、好循環を確立する取組である。「しごと」が「ひと」を呼び、「ひと」が「しごと」を呼び込む好循環を確立することで、新たな人の流れを生み出すことや、その好循環を支える「まち」に活力を取り戻し、人々が安心して生活を営み、子どもを産み育てられる環境をつくり出すことが急務である。種子島の歴史や地理的条件を背景に、自然資本ポテンシャルを生かし、「ひと」や「もの」の動きをつくることによる活性化を促進しつつ、住民と共に、自立的で持続可能な社会を創生することが必要である。

■商工業の振興

方針 豊かな資源を活用した稼げるまちづくりと創造する企業の育成と強化

- ・地域資源を有効活用した地域ブランドの確立や1次産品の高付加価値化、規格外商品の商品化など収益性向上に向けた取り組みを推進する。
- ・起業や事業の収益向上に向けた取り組みに支援するために、各団体や個人が持つアイデアやノウハウ、ニーズなどを集約し、必要な情報提供を行う体制づくりを推進する。
- ・種子島ブランドの確立と地域に埋もれた素材の普及拡大を図るため、島外に向けた情報発信の強化や販路の拡大に向けた取り組みを推進する。

■観光業の振興

方針 種子島の特性を活かした観光プログラムづくり

- ・観光施設の整備・充実、新たな観光資源の発掘・観光ルート化、景観形成等により、来訪者がより満足できる観光を創出する。
- ・種子島の観光資源を有機的に結びつける観光資源のネットワーク化を図り、多様化する観光ニーズに応える観光施策を講ずる。
- ・自然環境や伝統芸能、食文化などの豊かな地域資源を守り、継承することで、来島者に種子島らしさや物語を感じてもらえるようなまちを目指す。

②課題（種子島管内における小規模事業者の課題と商工会の課題）

■管内小規模事業者の課題

ア経営上の大きな問題である売上の停滞や減少が進んでいる事業所において、従来の受け身の経営スタイルから脱却せずに事業縮小に追い込まれている事業所が多く存在しており、新たなチャレンジ、スキルアップ、モチベーション等の経営者の意識改革が希薄になっている。イ商店街の高齢化、後継者不足、経営の行き詰まりにより、事業承継が円滑に進まず廃業を余儀なくされているケースが多く、技術・技能・知識を有する人材や事業所等の貴重な経営資源が減少傾向にある。

ウ離島である当地の小規模事業者は、新たな商品・サービスの開発に係る経営資源が乏しく、新商品開発や販路開拓に於いてハードルが高くなってきている。

エ需要が伸びている安納芋の加工品は、納期・流通コスト等により島外企業での製品化及び販売が独占しており、島内業者は一次加工品の卸に留まっているケースが多く、島内での高付加価値を付けた新たな商品開発と「種子島の逸品」ブランドとしての地位が確立されていない。

オ趣味や嗜好が多様化しコアな体験を好む旅行者、観光客が増加しているなか、種子島の売りである「宇宙センター」、「海」の体験、マリンスポーツ等の情報を専門誌やSNS、ホームページなどを通じて特定の層にピンポイントで発信する仕掛けづくりと手段がなされていない。

■管内3商工会の課題

ア創業者、新たなビジネスチャンスの創出と拡大を求めている事業者に対する継続的な研修会が少ない。また、支援する立場の職員のスキル向上も必要である。

イ小規模事業者に対して、新たな商品・サービスの開発や営業力・販売力の強化への支援対策として、商工会連合会の専門家派遣や中小企業119・よろず支援機関等の専門家の活用やその情報提供・周知活動が必要である。

ウ特産品や新たな商品の販路拡大に向けた商談会、物産展等への参加、情報発信、種子島の名所が網羅された観光商品のメニュー化、観光地としてのイメージを感じさせる仕掛けづくり等に十分な対応ができていない。

エ地域ブランドの確立や交流人口の促進のための観光プログラムづくりに対して、種子島では、県の出先機関、3つの行政、3つの特産品協会、観光協会、JA等の各機関・団体等がそれぞれの事業を実施しているが、その多くの事業が単独での実施であり、その効果が限定され相乗効果が顕れてない現状であるため、各団体の垣根を越えた種子島全体としての組織体制の構築が必須的課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

■3商工会連携による経営発達支援計画申請の意義

種子島内の1市2町は、平成の大合併時に合併を行わず、現在3行政区域がそのまま残った状態である。西之表市は海の玄関、中種子町は空の玄関、南種子町は宇宙の玄関を有する為、3行政区ともそれぞれの強みを持っている。3行政の産業振興計画及び産業構造、地域資源は類似しており、離島という地理的要因からのハンデ等も考慮して、本事業計画では種子島は一つとの認識により実施すべきと考えている。

また、管内の3商工会の職員の状況については、西之表市商工会が8名、中種子町商工会が4名、南種子町商工会が4名など職員数の少ない商工会もある。西之表市商工会には広域指導員（種子島担当）も配置されていることから、人的配置やマンパワー不足、小規模事業者に対する安定的かつ継続的な個別支援が効果的に協力しあって実施できるよう3商工会共同の経営発達支援計画の申請をする。3商工会連携を図り中長期的な事業計画のもと事業者への伴走型支援を行う。

①10年程度の期間を見据えて

ア地域の総合的経済団体及び小規模事業者の支援機関である商工会に求められている機能としては、身近な相談窓口であり、専門的かつきめ細かな伴走型の支援体制が求められている。小規模事業者における経営上の問題解決にベストなテーマ（項目）の絞り込みとスピード感をもって課題解決に当たっているが、今後もこれらの取り組みを発展させていき、課題の抽出を的確に捉え、その解決に向けた専門家派遣等の前さばきと中長期的な支援計画を立てながら、適正できめ細かな伴走型支援を行う。

イ人口減少、高齢化等により経営環境は厳しくなると予想され、経営環境に左右されない小規模事業者を育成する。このためには、地元商圈と共存しつつも内需に依存しない新たなビジネスモデルの確立が必要であり、これを踏まえた既存ビジネスのブラッシュアップとリストラクチャリングを進めるとともに、新たな需要と販路、商圈の開拓、新商品・メニューの開発等を並行して進めることで実現させる

ウ種子島特有の農産物である安納芋やさとうきび、特殊な観光資源である宇宙センター、鉄砲伝来地等の地域資源が豊富であり、それを活用した高付加価値商品の開発や顧客ニーズを的確に捉えた商品サービスのブラッシュアップ、その顧客開拓に向けた販売促進活動、島外物産展・商談会の開催など、新規顧客開拓や販路開拓の機会創出等を支援して経営力の拡充を図る。さらに島外に向けた特産品や観光商品のITツールを活用した情報発信を強化しながら効果的な事業推進を行い、種子島ブランドの確立と交流人口の拡充による種子島経済の底上げを行う。

②種子島1市2町との連動性・整合性

各市町ともに地域資源（自然、伝統・文化、産業）を生かしたまちづくりや商品開発・販路拡大、観光による交流人口の増加、地域外からの消費獲得、地域性を活かした魅力ある商店街の形成や個店の経営改善の推進等を掲げており、本会の中長期的振興のあり方と高く整合する。また、小規模事業者をはじめ創業者などの育成・事業拡大・経営革新等、利益率向上や付加価値額増加に意欲的に取り組む地場企業への支援強化等を振興計画の基本方針に掲げており、本会の長期的な振興のあり方と高く整合する。種子島1市2町（西之表市・中種子町・南種子町）を連携かつ協同で小規模事業者の持続的発展に繋げる。

③商工会としての役割

ア種子島1市2町商工会は、地域における総合経済団体として、長年にわたり小規模事業者支援や地域活性化に取り組んできた。また、1市2町商工会においては平成30年度に経営発達支援計画の認定を共同で受け、1市2町連携しながら事業を実施している。今後も商工会の果たす役割は変わることなく、変化する社会情勢等を的確に把握し、小規模事業者への伴走型支援を実施していく。

イ種子島1市2町の特色を活かし、行政区を超えた地域資源活用や事業者間の連携を促進し、1市2町回遊型の交流人口増加による地域経済の発展を目指していく。関係団体等と連携しながら地域資源の磨き上げを支援していく。併せて、都市部で1市2町物産品の展示会や商談会を開催し地域ブランドをPRしていく。

ウ小規模事業者と専門家や金融機関とを経営指導員等がコーディネートして、伴走型による経営指導のプロデューサー的な役割となることが重要と考えている。また、専門的かつ多様化する支援内容に対応するために、職員の支援スキル向上、各支援機関を含めた情報の共有化、それぞれの事業毎にPDCAを繰り返し持続的発展支援と組織の拡充を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記(1)地域の現状及び課題、(2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、商工会は地域の総合経済団体として、また、小規模事業者の支援機関としての役割を果たすため、関係機関と連携し、以下の通り経営発達支援計画を進めていく。

- ①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現（伴走型支援）
- ②1市2町ごとの産業構造・特性を活かした地域力の向上と小規模事業者支援
- ③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。

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5年4月1日～令和10年3月31日）

(2) 目標の達成に向けての方針

①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現（伴走型支援）

ア高度化、多様化する厳しい経営環境の中で、管内の小規模事業者のニーズを把握するため、経営指導員等による窓口・巡回指導の強化を図る。窓口・巡回指導をベースに小規模事業者の経営分析を行い、経営課題の抽出と課題解決に向けた取り組み体制を構築する。小規模事業者の立場に立った伴走型の事業計画策定支援を行い、管内小規模事業者の売上・利益拡大に向けた支援を実施する。

イ小規模事業者が持続的な経営を実現するため、事業計画に基づいた経営支援のため窓口・巡回指導や経営セミナーによる事業計画策定とフォローアップによる小規模事業者に寄り添った伴走型支援を実施し、小規模事業者の持続的な発展を支援する。また、地域経済の発展源泉である創業者、第二創業者、事業承継者については専門家と連携し、事業計画の策定、遂行状況のフォローを行い地域経済の活性化に繋げる。

ウ小規模事業者の特産品や新商品の販路拡大に向けた効果的な商談会・展示会の開催、参加を積極的に推進する。また、商談会、展示会においては消費者やバイヤー等の意見収集を行い、商品完成度を高めるため専門家や支援機関と連携し売れる商品づくりを支援し小規模事業者の売上拡大に貢献する。またこのような場を通じて経営者の自走化に繋げる。

エ激変する環境変化に対応し、業務改善を図っていく上で、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が認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。

②1市2町ごとの産業構造・特性を活かした地域力の向上と小規模事業者支援

西之表市・南種子町・中種子町、それぞれの特色を有機的に連動させ、農商工連携や6次産業化を視野に入れつつ、地域の強みを活かした商品開発・ブランド化・IT技術を活用した情報発信をすすめることで、地区内の小規模事業者の持続的な経営発達と外貨獲得に繋げる。また、観光商品の創出や話題性のあるメニューづくり、地域資源を活用した土産品の開発等を支援し、受け入れ態勢整備による滞留時間と回遊性の向上を図ることで、宿泊・飲食業者、土産品店等の支援にも繋げる。

③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。

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する。

(4) 調査結果の活用（周知方法）

- 業種別景況調査については結果を種子島1市2町が保有する種子島地区商工会ホームページ（<https://www.tanegashima-s.com/>）に掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- 経営指導員や経営支援員等が指導（巡回・窓口）を行う際に参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

熊毛支庁と共同で需要動向調査を実施し、その結果を事業所へのフィードバックは実施したが、具体的な商品のブラッシュアップには至らず、新たな展開へ至っていなかった。また商工会が開催する物産展等においても独自調査やアンケート調査も十分に行えていなかった。

[課題]

新たな販路開拓に資するための事業として当商工会主催の種子島フェアや鹿児島県商工会連合会主催のこだわりの逸品フェアにおいてアンケート調査と調査分析が不十分であったため、改善した上で実施する。その集計・分析結果を今後の経営・商品開発方針として活用できるよう各出展事業者へフィードバック・自走化に繋げる。また、分析結果をもとに職員間の共有やデータベース化することでよりタイムリーな支援ができる体制も整備する。

(2) 目標

| | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|------------------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①新商品開発の調査対象事業者数 | - | 3者 | 3者 | 3者 | 5者 | 5者 |
| ①アンケート調査/人 | - | 60人 | 60人 | 60人 | 60人 | 60人 |
| ②物産展来場者へのアンケート調査対象事業者数 | - | 5者 | 5者 | 5者 | 7者 | 7者 |
| ②アンケート調査/人 | - | 60人 | 60人 | 60人 | 60人 | 60人 |
| ③商談会参加によるアンケート調査対象事業者数 | - | 2者 | 2者 | 2者 | 3者 | 3者 |
| ③アンケート調査/人 | - | 50人 | 50人 | 50人 | 50人 | 50人 |
| ④インキュベーションショップ事業の活用事業者 | 1者 | 2者 | 2者 | 2者 | 3者 | 3者 |

(3) 事業内容

①新商品開発の調査

特産品を活用した新商品を開発するため、管内飲食店、食品製造事業者において種子島の特産品安納芋・さとうきび・その他の農産物をはじめ、きびなごやトビウオの海産物等を活用した新規メニューや新たな商品を開発する。さらに、完成したものについて、種子島管内に存する1市2町3か所の物産館等みやげ品店において、試食及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で作成事業者へフィードバックすることで、新商品開発・改良に役立てる。

【調査手法】

(情報収集) 管内3か所の物産展等土産品店の来場者が増加する5月・8月（計2回）に、来場者に

開発中のメニューや新商品を店頭で試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

(情報分析) 調査結果は、販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う。

【サンプル数】 来場者60人 (対象事業者：3者～5者)

【調査項目】 ①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤太さ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員が当該事業者に直接説明する形でフィードバックし商品改良・開発、新サービスに役立ててもらおう。

②物産展来場者へのアンケート調査

種子島1市2町商工会が主催する「種子島フェア」や鹿児島県商工会連合会が主催する「商工会こだわりの逸品フェア」において、種子島の特産品をはじめ、既存商品や開発段階商品の試食及び来場者アンケートを実施する。調査結果を分析し当該事業所へフィードバックすることで商品改良・開発に繋げる。

【調査手法】

(情報収集) 物産展来場者に対し、試食をしてもらい、物産展出店事業所の商品やサービスについて聞き取りによるアンケート調査を行う。

(情報分析) 調査結果は、販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う。

【サンプル数】 来場者60人 (対象事業者：5者～7者)

【調査項目】 顧客情報 (年齢、性別、居住地等)、購入した商品及び購入動機、価格、パッケージ、商品の満足度・改善点)

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員が当該事業者に直接説明する形でフィードバックし商品改良・開発、新サービスに役立ててもらおう。

③商談会参加によるアンケート調査 (新商品開発調査と大都市部での引合い調査)

県内外で実施される商談会、具体的には福岡で開催されるFood Style Kyushu等において、来場するバイヤーに対し、試食試飲等の調査を実施する。調査結果を分析し当該事業所へフィードバックすることで商品開発・改良に役立てる。

【調査手法】

(情報収集) 商談会に来場するバイヤーに店頭で試食・試飲してもらい、意見を聞きつつ、アンケート票へ記入する。

(情報分析) 調査結果は、販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が外部専門家と連携し分析を行う。

【サンプル数】 来場者50人 (対象事業者：2者～3者)

【調査項目】 ①味、②色、③大きさ、④価格、⑤見た目、⑥パッケージ 等

【調査結果の活用】 経営指導員が当該事業所に直接フィードバックし今後の商品開発・改良等に活かす。

④鹿児島県商工会連合会「かご市」のインキュベーションショップ事業の活用

新商品開発の調査商品について、鹿児島県商工会連合会の事業である「かご市」インキュベーションショップ事業を活用し、チャレンジ商品として出展し、実店舗で購入した生の消費者の声や専門家の評価を集約した調査結果を出展事業者へフィードバックし、新商品開発のための情報提供をする。

【調査手法】

(情報収集) かご市店内チャレンジ商品コーナーにて販売し、販売結果と試食会等による消費者モニターやかご市委員会からの意見を集約し、商品力向上提案シートにて取りまとめを行う。

(情報分析) 調査結果は、販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が外部専門家と連

携し分析を行う。

【サンプル数】 購入者及び専門家委員10～30人（対象事業者：1者～3者）

【調査項目】 ①味、②香、③量、④価格、⑤容器、⑥デザイン、⑦表示、⑧パッケージ等

【調査結果の活用】 経営指導員が当該事業所に直接フィードバックし今後の商品開発・改良等に活かす。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

種子島1市2町商工会は県内でも決算件数の多い地域である。個別の決算状況をデータ化し、前年実績との比較結果を定量データとして、税務指導や金融指導時に活用している。しかしながら経営指導を行う際、決算データから経営状況の分析が有効に活用されておらず、また売上減少等の経営課題解決に必要な経営状況の分析に基づいた支援も十分対応してきていない状況である。

【課題】

決算分析は確定申告結果の把握にとどまっており、蓄積された膨大な決算データが個別の税務指導や金融指導等に限定され、経営状況の分析に有効に活用できていないことが課題である。また、金融支援や税務指導、補助金申請書の作成支援等を行った事業者以外は、経営状況を把握できていなかった。セミナーの開催を通じて、経営分析の重要性を多くの小規模事業者にも周知を図り、意欲的な小規模事業者においては経営分析をともに行う。高度・専門的な知識が必要ならば専門家と連携して指導を行う。今後は対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を引出し、把握する事で、多様な支援ツールから事業者に合わせて支援・指導が必要である。

(2) 目標

【種子島1市2町合同】

| | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|-----------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①セミナー開催数 | 3回 | 3回 | 3回 | 4回 | 4回 | 4回 |
| ②経営分析事業者数 | 32者 | 50者 | 50者 | 50者 | 60者 | 60者 |

【商工会別経営分析事業者数】

| | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|-----------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ②経営分析事業者数 | 32者 | 50者 | 50者 | 50者 | 60者 | 60者 |
| 西之表市商工会 | 18者 | 30者 | 30者 | 30者 | 36者 | 36者 |
| 中種子町商工会 | 7者 | 10者 | 10者 | 10者 | 12者 | 12者 |
| 南種子町商工会 | 7者 | 10者 | 10者 | 10者 | 12者 | 12者 |

※1 指導員あたり10件を目安とした目標を設定。対話と傾聴を通じた、本質的な課題を抽出し、効果的かつ継続性ある分析・指導が確実に実施可能な件数設定とした。

(3) 事業内容

■経営分析を行う事業者の発掘

①経営分析セミナーの開催

セミナーの開催を通じて、経営分析によって自社の経営課題等を把握し、また自社の強み・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、経営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う。

【募集方法】 チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時にも案内する。

②巡回等による経営分析・継続支援

経営指導員が巡回等において小規模事業者の経営状況や問題点をヒアリング(対話と傾聴)し、また、各社の財務諸表をベースに収益性・安全性・生産性・活動性・成長性等の定量分析を行う。経営指導員当たり10件を選出し、3～5年間の継続指導も行い、事業計画と現状との差異を検証するなど、継続的な企業の成長を支援する。

■経営分析の内容

【対象者】 巡回・窓口指導時のヒアリングやセミナー参加事業所より成長に意欲的な事業所を経営指導員1人当たり10事業所(合計50事業所)を選定。

【分析項目】 定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。

《財務分析》 直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析。

《非財務分析》 下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

| (内部環境) | (外部環境) |
|---|----------------------------|
| ・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織 ・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、IT 活用の状況 ・事業計画の策定・運用状況 | ・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向 |

【分析手法】 事業者の状況や局面に合わせて、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、経営指導員等が分析を行う。
非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

(4) 分析結果の活用

①分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、需要を見据えた経営戦略を構築するための資料として事業計画の策定等に活用する。

②事業者の分析結果は、基幹システムにデータベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

創業・第二創業・事業承継者並びに既存の経営者に対してセミナーを年に3回(各商工会1回)開催している。継続した定期的な支援に至っておらず、事後の成果の確認が取れない。また各種補助金申請を前提とした事業計画が中心となっており、事業者の経営基盤となる事業計画策定を行う必要がある。更には経済動向・市場動向等の外部環境を研究して、事業の進むべき方向性と目標を持った実行可能な事業計画書の策定が必要不可欠である。

【課題】

これまで実施しているものの、事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していないため、セミナー開催方法を見直すなど、改善した上で実施する。今後、小規模事業者(非会員を含む)に実施する事業計画策定支援は、持続可能な経営発展を支援することを目的とし、実施にあたっては、セミナー・個別相談会への参加を促進し、事業計画策定の重要性の理解を深めるように努める。また、小規模事業者のIT化への取り組みが遅れている現実があり、ITツールの有効活用する取り組みについて支援する。

(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」のカリキュラムを工夫するなどにより、5.で経営分析を行った事業者の7割程度/年の事業計画策定を目指す。

また、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、実現可能性の高い事業者を選定し、事業計画の策定につなげていく。

IT化に対応するために事業計画の策定前段階において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。

5.で実施するセミナーを通じて、自ら経営分析を行い、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

(3) 目標

【種子島1市2町合同セミナー開催数】

| | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|----------------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ①DX推進セミナー | - | 3回 | 3回 | 3回 | 3回 | 3回 |
| ②事業計画策定セミナー | 3回 | 3回 | 3回 | 3回 | 3回 | 3回 |
| ③創業セミナー (5日間15時間) | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |
| ③事業計画策定事業者数 | 22者 | 35者 | 35者 | 35者 | 50者 | 50者 |
| ④創業計画事業承継計画策定件数 | 4者 | 7者 | 7者 | 7者 | 10者 | 10者 |

【商工会別事業計画策定件数】

| | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|-----------------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ④事業計画策定事業者数 | 22者 | 35者 | 35者 | 35者 | 50者 | 50者 |
| 西之表市商工会 | 8者 | 15者 | 15者 | 15者 | 20社 | 20社 |
| 中種子町商工会 | 7者 | 10者 | 10者 | 10者 | 15者 | 15者 |
| 南種子町商工会 | 7者 | 10者 | 10者 | 10者 | 15者 | 15者 |
| ⑤創業・事業承継に関する事フォローアップ数 | 4者 | 7者 | 7者 | 7者 | 10者 | 10者 |
| 西之表市商工会 | 2者 | 5者 | 5者 | 5者 | 6者 | 6者 |
| 中種子町商工会 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 | 2者 | 2者 |
| 南種子町商工会 | 1者 | 1者 | 1者 | 1者 | 2者 | 2者 |

(4) 事業内容

①DX推進セミナー開催・IT専門家派遣の開催

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取り組みを推進していくために、セミナーを開催する。

【支援対象者】 管内小規模事業者で、IT化に意欲のある事業者、DXを活用することで販売促進に繋がり売上増加が期待できる事業者。

【募集方法】 商工会のHP、折込チラシ、DMによる開催案内。指導員等が行った経営分析事業者の中で、DX活用により経営力向上が期待できる事業者を個別に勧誘する。

【セミナー（カリキュラム）の事例】

- ・DXの基礎知識や具体的な活用事例
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・ECサイトの利用方法等
- ・商工会無料HP作成ツール「グーペ」を活用したHPの作成

【個別支援】 セミナーを受講した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相談対応・経営指導を行う中で、必要に応じてIT専門家派遣を実施し個別強化支援を行う。

②事業計画策定セミナーの開催

事業計画策定に取り組む意欲のある小規模事業者の発掘を行うとともに、支援対象事業者を対象とした経営計画策定セミナーを引き続き開催し、事業計画策定のノウハウについて理解を深める。

【実施内容】 各商工会1回計3回開催。講師は中小企業診断士等の専門家を講師とした事業計画策定セミナーを実施する。事業計画作成の手順、SWOT分析等による自社の強み、弱み、事業機会、事業脅威、マーケティングや資金計画などについて理解を深める。

【支援対象】 経営分析を行った事業者を対象とする。（事業承継者及び事業承継予定者も含む）

【支援手法】 事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等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。

③創業セミナーや創業者を対象としたセミナーの開催

創業希望者や創業間もない方を対象とした創業セミナー全5回を7月開催する。また、創業希望者から創業2年目以内の方を対象とした事業計画策定セミナー全1回も開催し、創業間もない時期から事業計画策定のノウハウについて理解を深める。

【実施内容】 創業スクール全5回 創業者等対象とした事業計画策定セミナー全1回
(5項目以上、5日15時間)

講師は中小企業診断士・税理士・IT専門家等

【支援対象】 創業者・創業間もない方を対象とする。

【支援手法】 セミナーの受講者に対し、受講後も経営指導員が継続的に5年計画でフォローアップ支援を行い、各種補助金等事業計画の策定に繋げていく。

【①②③募集方法】 チラシを作成し新聞折込実施、会員事業所へ郵送、商工会HPへ記載。

7. 事業計画策定後の事業支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

事業計画策定後の実施支援については、商工会職員や専門家派遣事業（よろず支援・中小機構119・県のエキスパートバンク）を通じて、フォローアップ支援を実施してきたが、すべての事業者に定期的な支援を実施できておらず、事業計画の達成確認が把握されていない状況となっている。

[課題]

今後はすべての事業計画策定事業所（非会員を含む）を四半期に1回巡回し、事業計画後の事後調査・状況を把握し、達成できていない場合や新たな経営課題が発生している場合には、事業所と一体となって計画達成を阻害している問題点を抽出し、徹底的に課題解決を図り、事業計画の見直しを含めて事業計画が達成するよう経営支援を実施する。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が答えを見いだすこと、対話を通じてよく考える事、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで、現場レベルで当事者意識を持って取組む事など、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、訪問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訪問回数を減らしながらも支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

(3) 目標

【種子島1市2町合同】

| 事業計画策定後 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|-----------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| フォローアップ対象事業者数 | 26者 | 42者 | 42者 | 42者 | 60者 | 60者 |
| フォローアップの頻度（延回数） | 80回 | 158回 | 158回 | 158回 | 210回 | 210回 |
| 売上増加事業者数 | - | 10者 | 10者 | 12者 | 15者 | 15者 |
| 利益率3%以上の増加事業者数 | - | 10者 | 10者 | 12者 | 15者 | 15者 |

【商工会別フォローアップ支援数】

| 事業計画策定後 | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|---------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| フォローアップ対象事業者数 | 26者 | 42者 | 42者 | 42者 | 60者 | 60者 |
| 西之表市商工会 | 12者 | 18者 | 18者 | 18者 | 26者 | 26者 |
| 中種子町商工会 | 7者 | 12者 | 12者 | 12者 | 17者 | 17者 |
| 南種子町商工会 | 7者 | 12者 | 12者 | 12者 | 17者 | 17者 |

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。その頻度については、事業計画策定35者のうち、5者は毎月1回、10者は四半期に一度、他の20者については年2回とする。ただし、事業者からの申出等により、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、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上フォローアップ頻度の変更等を行う。

■フォローアップ頻度の整合性（令和5年～令和7年）

- ・ 5者（毎月1回） → 5者×12回 60回
- ・ 12者（4半期に1度） → 12者× 4回 48回
- ・ 25者（年2回） → 25者× 2回 50回 合計42者（158回）

■フォローアップ頻度の整合性（令和8年～令和9年）

- ・ 5者（毎月1回） → 5者×12回 60回
- ・ 20者（4半期に1度） → 20者× 4回 80回
- ・ 35者（年2回） → 35者× 2回 70回 合計60者（210回）

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]

新たな需要の開拓に寄与する事業として、種子島1市2町商工会主催の物産展「種子島フェア」を年2-3回（開催場所：鹿児島市天文館・鹿児島市大型商業施設）開催した。また、鹿児島県商工会連合会が主催する「商工会こだわりの逸品フェア」にも毎年参加し、各商工会より2事業所、合計6事業所が出展している。更には種子島1市2町共同の商工会ホームページにて管内小規模事業者の情報発信とEC支援サイトも構築し事業所支援をネット上でも実施している。

[課題]

県内での種子島フェアの開催や展示会での即売の部分では一定の成果は上げられたと思われる。しかし、バイヤーを相手とした商談では県内では思うような成果を上げられておらず、これからは県外を見据えた需要開拓支援に関する展示会参加が必要である。また、展示会・商談会等に参加する前の商談手法等の習得やITを活用した情報発信、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらう為の取り組み・支援を行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会主催の物産展「種子島フェア」は継続事業として、開催の効果が見込まれる鹿児島市で年に2-3回開催する。また、福岡市など県外で開催の展示会・商談会へも積極的に参加し、出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援フォローアップを行うとともに、出展期間中には、陳列・接客など、きめ細やかな伴走支援を行う。

DXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイト利用、種子島商工会共同ホームページの活用、ホームページ作成支援等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を活用するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

【種子島1市2町合同】

| | 現行 | 令和 5年度 | 令和 6年度 | 令和 7年度 | 令和 8年度 | 令和 9年度 |
|-------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ①物産展 種子島フェア出展事業者数 | 5者 | 6者 | 7者 | 7者 | 7者 | 7者 |
| 売上額/者 | 5万 | 8万 | 8万 | 15万 | 15万 | 15万 |
| ②商談会 参加事業者数 | 1者 | 2者 | 2者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 成約件数/者 | 1件 | 2件 | 2件 | 3件 | 3件 | 3件 |
| ③SNS活用事業者 | — | 9者 | 9者 | 9者 | 9者 | 9者 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 8% | 8% | 10% |
| ④ECサイト 利用事業者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 8% | 10% | 10% |
| ⑤ネットショップ 開設者数 | — | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 | 3者 |
| 売上増加率/者 | — | 5% | 5% | 8% | 10% | 10% |

(4) 事業内容

①種子島1市2町商工会合同主催の物産展「種子島フェア」事業（BtoC）

当商工会主催の物産展として、鹿児島市のかごしま特産品市場（かご市）と鹿児島市の複合商業施設「イオンモール鹿児島店」にて、年2回-3回物産展を開催する。かご市での開催は4ブースを借上げし5者程度を予定しており、イオンモール鹿児島店での開催については、同店の花の広場イベントスペースを貸し切りして物産展の販売ブースを設置して行い、7者程度の出展を予定する。かご市では物産展は10万円、イオンモール鹿児島店では40万円の売上目標とする。

（1者あたりの売上（令和5年～令和7年）：かご市3万円、イオンモール鹿児島店 5万円）

（1者あたりの売上（令和8年～令和9年）：かご市5万円、イオンモール鹿児島店15万円）

【参考】

■当商工会主催の物産展

1. 物産展「かごしま特産品市場」

鹿児島県商工会連合会のアンテナショップであり、県民からの馴染みも深く、同店の存する天文館は県内外からの観光客や買い物客も多く往来する。同店周辺及び天文館来訪者（8,000人/日）を対象とする。2日間実施、5者の出展を予定。

2. 物産展「イオンモール鹿児島店」

鹿児島県内一の大型商業施設イオンモール鹿児島のイベントスペース花の広場を貸し切り、種子島フェアを2日間実施する。同店来場者（6,000人/日）が対象。7者の出展を予定。

■鹿児島県商工会連合会主催の物産展

商工会こだわりの逸品フェア

鹿児島中央駅「アミュ広場」で開催される商工会こだわりの逸品フェアにて地場製品の販売支援を行う。鹿児島県内を3ブロックに分け、毎年9月～1月の3日間開催で約6,000人が来場。展示会・商談会で約30事業者が出展する。離島ブロックのフェアに参加し種子島1市2町から6社が出展を予定。

■その他県内で実施されるフェア

県内で実際されるその他物産展等についても積極的に参加し、地場製品の販売支援を行う。

②商談会参加事業（B to B）

毎年福岡県で開催するFoodStyleinFukuoka に食品製造業者から2者を選定し参加させる。

FoodStyleinFukuoka は、例年580社以上が出展する九州最大級の食品関連の展示会であり、小売・中食・外食業界の仕入れ業者が一堂に集まるため、展示効率が非常に高いと考える。出展にあたって、経営指導員が事前にFCP展示会・商談会シートの作成支援を行うとともに、期間中は陳列・接客などの支援を行う。展示会後には実績についてのヒアリングをし、継続的な取引を目指し支援を行う。参加各社最低2-3件の成約を目指す。

③SNS活用

近年、スマートホンなどの通信媒体を使った販売促進のツールとしてSNS活用が増加している。費用対効果の面から有効な手段として活用されている。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込のため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

④ECサイト活用（B to C）

かごしま特産品市場（かご市）が運営するショッピングサイトへの出展の提案を行い、出展事業者には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う。また、種子島1市2町が保有する種子島地区商工会ホームページ（<https://www.tanegashima-s.com/>）にて、販路開拓支援ツールオンラインモールも活用し商品紹介等販路支援を行う。

⑤自社HPによる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、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家と連携し、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う。全国商工会連合会が運営しているGMOペパボのグーペ（ホームページ作成サービス）の積極的活用推進する。また種子島地区商工会ホームページとも相互リンクし相乗効果を図る。

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

[現状]

経営発達支援計画の実行性を高めるためにPDCAサイクルに基づいて、毎年度評価員による事業評価を実施し、必要な場合は事業の見直しを図るものとしている。

[課題]

毎年度末に、経営発達支援事業報告書を作成し評価委員会において担当者が報告している。

また、理事会や種子島1市2町商工会広域連絡協議会においても事業報告し認識を深めているが、事業評価による見直しはされていないのが現状である。

(2) 事業内容

- ①種子島1市2町行政担当課課長、中小企業診断士の資格を持つ外部有識者、種子島1市2町商工会会長、商工会事務局長、法定経営指導員で構成される「経営発達支援計画事業評価委員会」を設置し、年1回経営発達支援事業の進捗状況を報告し評価を行う。
- ②当該委員会の評価結果は、理事会や種子島1市2町商工会広域連絡協議会にて報告しフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、種子島1市2町が保有する種子島地区商工会ホームページ (<https://www.tanegashima-s.com/>) 及び会報へ掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

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]

鹿児島県商工会連合会が主催する経営指導員研修会・経営支援員研修会に参加し小規模事業者の経営や支援に関する最新情報、売上拡大、経営力強化等に向けたノウハウ等取得している。また中小企業大学校、中小企業基盤整備機構、鹿児島産業支援センター等が実施する研修会や説明会に経営指導員が参加し、支援能力の向上を図っている。

[課題]

研修会や説明会に出席後、個々の支援能力は向上するが、その後の情報や支援能力の共有が行われず、商工会の一体とした支援能力の向上と3商工会組織全体の共有も図る必要がある。更には、今後の経営発達支援計画の目標としているDXに向けた相談・指導能力の習得・向上を図る取り組みを経営指導員のみならず経営支援員・一般職員も含めた支援能力の向上に受けた取り組みが必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力強化・事業計画策定強】

鹿児島県商工会連合会が主催する、経営指導員研修会(年2回)・経営支援員等研修会(年2回)に参加し小規模事業者の経営や支援に関する最新情報、売上拡大・経営力強化等に向けたノウハウ等の習得をする。また、中小企業大学校、中小企業基盤整備機構、鹿児島産業支援センター等が実施する研修会や説明会に経営指導員が参加し、支援能力の向上を図る。

【DX推進に向けたセミナーへの参加 (DXに向けた相談・指導能力の習得と向上)】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び経営支援員の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、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについて積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

ア) 事業者にとって内向け(業務効率化等)の取組

RPAシステム(オフィス業務の効率化や自動化)、クラウド会計ソフト、電子マネー 商取引システム等のITツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策

イ) 事業者にとって外向け(需要開拓等)の取組

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・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

ウ) その他取組

オンライン経営指導の方法等

【コミュニケーション能力向上・セミナーへの参加】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高めるセミナーを実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的な課題の掘り下げの実践に繋げる。

②OJT制度の導入

鹿児島県商工会連合会の協力も得ながら、支援経験の豊富な経営指導員と一般支援員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実践し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

種子島1市2町商工会の経営指導員等職員の定期的なミーティング(四半期1回年4回)を実施し、外部研修に参加した職員はその研修内容を報告し、知識の共有を図り職員の支援能力の向上を図る。特にDX推進に係る活用法やツール等の紹介等については、都度のミーティングの研修課題として取り上げる。

④データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・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。

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]

現在も情報交換を目的とした会議の開催や研修会、会議への参加はできているが、得た支援ノウハウについて職員全員が共有できる仕組みとなっていない。

[課題]

今後も情報交換を目的とした会議の開催や研修会、他支援機関主催の会議へ積極的に参加し、高度な先進事例や効果的な支援方法等のノウハウを蓄積し、職員間でその情報を共有し職員個々の支援力向上に繋げる。

(2) 事業内容

①専門支援機関との連携と情報交換

ミラサポ・よろず支援機関等との密な連携を図り、小規模事業者に対する定例相談会を年4回（四半期ごとに開催）、個別相談（相談案件に応じて随時開催）を積極的に行い、その事例ごとの経営支援のノウハウと知識を情報交換して、支援能力を高めて小規模事業者の弱み・課題等の「負」の解消を支援する。

②鹿児島県商工会連合会やかごしま産業支援センターとの情報交換（年2回）

鹿児島県商工会連合会が開催する「広域指導体制運営協議会」「担当者会議」への出席（年2回）各地域の小規模事業者の経営状況等について情報を収集し、経営力向上に向けた経営支援の手法について情報交換を行う。また、鹿児島産業支援センターが開催する「中小企業支援機関連携推進会議」への出席（年2回）中小企業・小規模事業者の支援に携わる鹿児島県・金融機関・支援機関等の担当者と経営環境の現状や支援内容、支援ノウハウ等について情報交換を行う。

③各金融機関との連携と情報交換（年2回）

日本政策金融公庫とは、「一日公庫」を年2回（7月・11月）種子島全体で実施する。一日公庫終了後には研修会も行い、資金の需要動向や金利情勢及び小規模事業者の資金調達支援方法等に関して情報収集及び情報交換を行うことができ、職員のスキル向上が図られ小規模事業者支援ノウハウの一層の向上に努める。

④行政及びその他の関係機関との連携と情報交換（全体年1回／各地域年2回）

種子島地区内の小規模事業者の支援及び各関係機関との情報交換と経営発達支援計画の有効的な事業化を推し進めるために、行政及びその他の関係機関との全体情報交換会を年1回、それぞれ1市2町においては年2回開催し、管内の情勢把握と小規模事業者の強力な支援と地域浮揚を図る。

また管内の創業を目指すものに対する情報提供や助言指導等を行っている行政及び支援機関並びに商工会において、創業支援に係る情報の共有を図るとともに、支援事業の連携を図る為、創業支援ネットワーク会議を年1回開催し、総合的かつ効率的な創業者育成を推進する。

⑤種子屋久地域広域指導協議会の開催（年2回）

種子屋久地域広域指導協議会が主催する会議・研修会への出席（年2回）し、各地域の小規模事業者の経営状況等について情報を収集し、経営力向上に向けた経営支援の手法について情報交換を行う。

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

それぞれの市町のイベントや観光拠点には県内外から広く集客出来ている。特に種子島は鉄砲伝来の地として知名度が高く、毎年8月に開催される「種子島鉄砲祭り」には県内外から多くの方々が来島される。また種子島には種子島宇宙センターも存在しロケット発射時には多く見物客が来島される。しかしながら、開催期間中は会場近辺が賑わう程度にとどまっており、イベントの集客効果を十分に地域経済に反映させるには至っていない。今後は多様な業種の販促機会ととらえると共に、近隣地域（西之表市・中種子町・南種子町）との連携により、種子島商工会全域への回遊促進策を講じることで、域内小規模事業者の販売促進を支援する。

（2）事業内容

①地域活性化イベントの開催

各地域で開催されるイベント等を活かし、地域活性化に繋げていくためにも、関係機関（西之表市・中種子町・南種子町各行政及び各市町特産品協会並びに観光協会と種子島1市2町商工会）が連携し種子島全域への回遊促進策を講じることで、特産品小売業者・製造販売業者、観

光関連産業者、飲食業等、小規模事業者のPR、知名度向上、販売促進を支援する。

【種子島1市2町地域活性化イベント】

| イベント名 | 開催月 | イベント内容 | 市町名 |
|-----------|-----|--|------|
| 種子島鉄砲祭り | 8月 | 鉄砲伝来地にちなんだ南蛮行列パレード、火縄銃の試射、花火大会等 | 西之表市 |
| よいら〜いき祭り | 8月 | よいら〜いきとは種子島弁で皆さんと一緒にという意味。花火大会・街頭おどりパレード等 | 中種子町 |
| ロケット祭り | 8月 | 36回の伝統を誇る、宇宙をイメージした花火大会・街頭みこし等 | 南種子町 |
| 商工フェスティバル | 11月 | 商工業者が一堂に介して、展示販売や事業内容の紹介 | 西之表市 |
| 農林漁業祭 | 11月 | 産業祭 農産物・水産物・加工品展示販売等 | 中種子町 |
| ふるさと祭り | 11月 | 産業祭 農産物・水産物・加工品展示販売等 | 南種子町 |
| ロケットマラソン | 3月 | 島外からの参加者もある、宇宙センターをゴールとするマラソン大会。1,500人程度参加 | 南種子町 |

※その他、種子島宇宙センターロケット打上げ年間3回〜4回

②プレミアム商品券事業の実施

種子島1市2町の各地でプレミアム商品券事業を実施。地域の消費拡大を促す。

③種子島1市2町地域活性化セミナーの開催

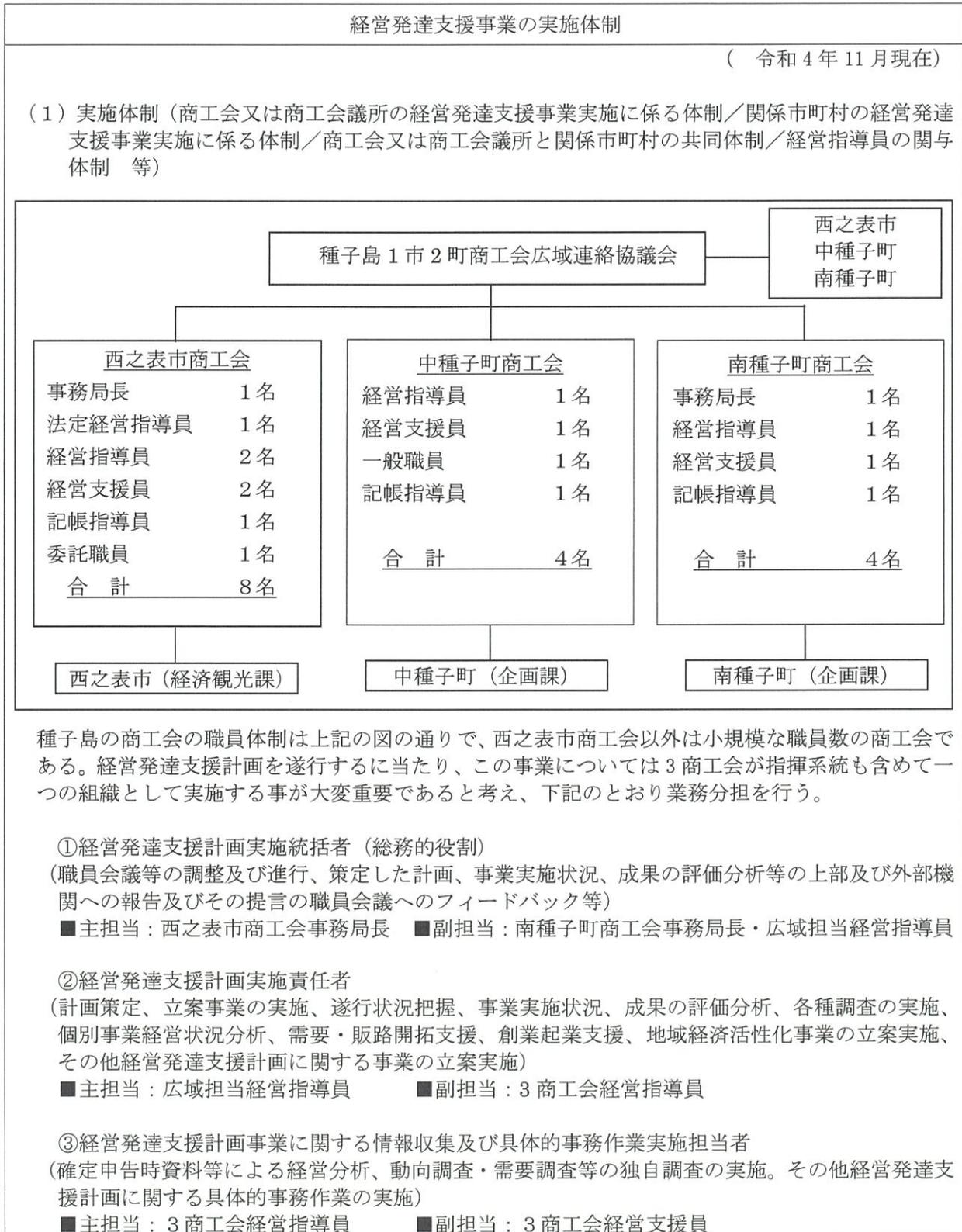
種子島1市2町商工会が共同で「種子島1市2町地域活性化セミナー」を実施。セミナーにおいて、特産品製造販売業者や観光関連産業、飲食業等向けに今後の地域経済活性化に活かせるセミナーを開催する。また鹿児島県商工会連合会が募集する街おこし指導事業にも参加し専門家の協力を得て重点的かつ継続的な地域活性化に取り組む指導・支援を行う。

【種子島1市2町合同セミナー開催数】

| | 現行 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|-----------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 地域活性化セミナー | - | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 | 1回 |

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



④種子島1市2町商工会広域連絡協議会

経営発達支援計画事業においては共同で実施することから、計画立案、事業実施、成果分析、その結果や結果改善点等、各商工会理事会・3商工会会長会・種子島1市2町商工会広域連絡協議会を通じて事業を随行していく。3商工会並びに3商工会長との連絡を密に取り合い事業実施の意思の統一を図る。

更には行政等を始めとした各種団体等との連携・協力を得ながら、この経営発達支援事業の地域への浸透と事業達成へ確度の向上に繋げていく。

(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：長倉俊成

■連絡先：西之表市商工会 TEL0997-23-1141

■氏名：戸破健太郎

■連絡先：南種子町商工会 TEL0997-26-0140

②当該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) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

〒891-3112 鹿児島県西之表市栄町2番地

西之表市商工会

TEL:0997-23-1141/FAX:0997-24-3456 E-mail:nishinootemote-s@kashoren.or.jp

〒891-3604 鹿児島県熊毛郡中種子町野間5170番地24

中種子町商工会

TEL:0997-27-0222/FAX:0997-27-3430 E-mail:nakatane-s@kashoren.or.jp

〒891-3701 鹿児島県熊毛郡南種子町中之上2293番地5

南種子町商工会

TEL:0997-23-0140/FAX:0997-26-1805 E-mail:minamitanes@kashoren.or.jp

②関係市町村（担当課）

〒891-3101 鹿児島県西之表市西之表7612番地

西之表市 経済観光課

TEL:0997-22-1111/FAX:0997-24-3111

E-mail:shoukou@city.nishinootemote.lg.jp

〒891-3692 鹿児島県熊毛郡中種子町野間5186番地

中種子町 企画課

TEL:0997-27-1111/FAX:0997-27-3591

E-mail:naka-kikaku@town.nakatane.kagoshima.jp

〒891-3792 鹿児島県熊毛郡南種子町中之上2793-1

南種子町 企画課

TEL:0997-26-1111/FAX:0997-26-0708

E-mail:kankou02@town.minamitanes.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

【共同実施商工会合計】

(単位 千円)

| | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 7,500 | 7,500 | 7,500 | 7,500 | 7,500 |
| ①経営改善普及事業費 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | 4,000 | 4,000 |
| ②地域総合振興事業費 | 3,500 | 3,500 | 3,500 | 3,500 | 3,500 |

(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

下記の①～④をもって本事業費に充当する。

①国・鹿児島県・西之表市補助金・中種子町補助金・南種子町補助金

②各商工会費・手数料・受託料・使用料・雑収入

③助成金

④支援事業者負担金

(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。

【西之表市商工会】

(単位 千円)

| | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 3,500 | 3,500 | 3,500 | 3,500 | 3,500 |
| ①経営改善普及事業費 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 |
| ②地域総合振興事業費 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 |

【中種子町商工会】

(単位 千円)

| | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 |
| ①経営改善普及事業費 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| ②地域総合振興事業費 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |

【南種子町商工会】

(単位 千円)

| | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 | 令和9年度 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 必要な資金の額 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 | 2,000 |
| ①経営改善普及事業費 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| ②地域総合振興事業費 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |

(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。

(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 |
| |