

経営発達支援計画の概要

実施者名	南さつま市商工会 (法人番号 3340005005940) 南さつま市 (地方公共団体コード 462209)
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小規模事業者の持続的発展に向けた経営力強化支援 ②創業、承継、第二創業希望者への支援推進 ③事業者のDX支援 ④地域資源を活用した新商品開発及び販路開拓支援</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p><u>3. 地域の経済動向調査に関すること</u> 地域経済動向分析と年1回の景気動向調査を行う。調査結果は年1回管内事業者への周知とホームページで広く公表する。関係団体とも情報共有し支援に反映する。</p> <p><u>4. 需要動向調査に関すること</u> 消費者ニーズアンケート調査と需要ニーズ把握調査を行う。既存の商圈及び新しい商圈のニーズやトレンドを把握し、商品開発・改良、新規開拓に活用する。</p> <p><u>5. 経営状況の分析に関すること</u> 巡回指導等により個社の方針や実態を確認しながら、その志向に応じて支援する。分析は定量・定性どちらも実施し、ワークショップ形式を基本とする。分析結果は事業所にフィードバックする。</p> <p><u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> 経営状況の分析実施者の8割程度を目標に、目的に応じた各種計画の作成支援を行う。実行可能な事業計画の策定になるように、専門家やセミナーを活用し支援する。創業・承継・第二創業は基礎知識を学び起業までの支援を行う。併せてDX推進に向けたセミナーも開催する。</p> <p><u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> 各種計画を作成した全事業者に対して、四半期に1回のペースでフォローアップを実施し、創業・承継・第二創業は、支援開始時は月1回ペースでフォローアップする。職員間で情報共有を行い、進捗状況に応じて頻度の見直しや専門家による支援を行う。</p> <p><u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> 県内外の展示会・商談会への参加促進、SNSやECサイトの導入・運用等について支援を行い、事業者の販路開拓に繋げる。</p>
連絡先	<p>南さつま市商工会 金峰本所 〒899-3403 鹿児島県南さつま市金峰町尾下1538-1 TEL: 0993-77-0097 Fax: 0993-77-0955 mail: minamisatsuma-s@kashoren.or.jp</p> <p>南さつま市産業おこし部商工水産課 〒897-8501 鹿児島県南さつま市加世田川畑2648 TEL: 0993-76-1606 Fax: 0993-78-3676 mail: e_shoukou@city.minamisatsuma.ig.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

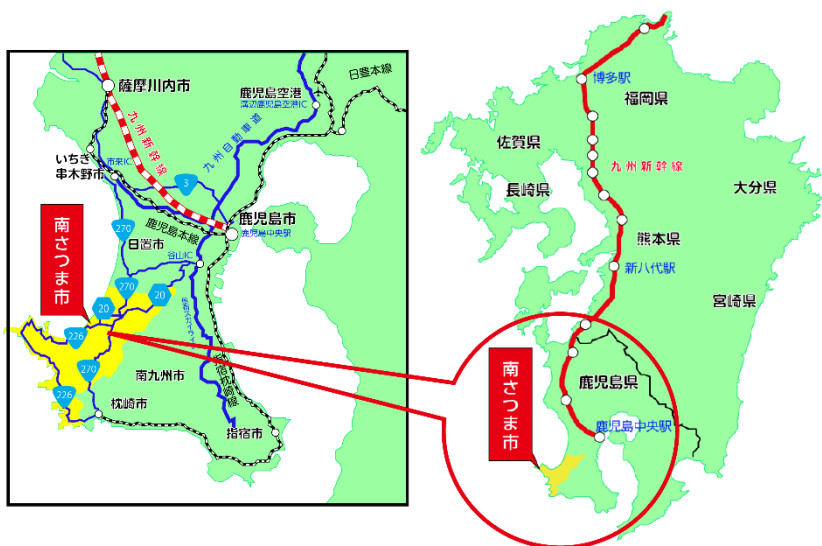
①現状

【南さつま市の現状】

南さつま市商工会が立地する南さつま市は、鹿児島県本土の東シナ海に面した最西南端に位置し、面積約283km²で県全体の約3%を占め、日本三大砂丘の「吹上浜」や九州百名山の「金峰山」などを有する自然豊かな地域である。

南さつま市は、平成17年11月に旧加世田市（会議所地域）、旧金峰町、旧笠沙町、旧大浦町、旧坊津町（商工会地域）が合併し誕生した。市中心部から隣接する鹿児島市、指宿市、枕崎市、日置市まで車で約30分から90分の場所である。公共交通機関はバスのみとなっているが、昨今の運転手不足によりバスの本数も減少が続いている。

南さつま市商工会は、市の行政合併に伴い、平成20年4月に旧金峰町商工会、旧笠沙町商工会、旧大浦町商工会、旧坊津町商工会が、旧郡区を超えた飛び地合併し誕生した。令和7年4月現在で、管内の商工業者は431名、小規模事業者は404名、会員事業者は246名である。



南さつま市の人口は、令和7年10月現在で30,672人（商工会管内人口10,864人）いるが、前回計画策定を行った令和2年の国勢調査時32,887人と比較すると市全体で2,215人、約6.7%の減少、商工会管内人口についても令和2年国勢調査時12,323人と比較すると1,459人、11.8%の減少である。特に大浦地区、笠沙地区については減少率が高く、両地区とも16%前後の減少率となっている。

また、国立社会保障・人口問題研究所が発表している将来推計人口では、5年後の令和12年には3万人を割り込み2.8万人となることが予想されている。南さつま市の第3次総合振興計画でも出産・子育てのしやすい環境整備や雇用創出、移住定住促進、交流人口拡大等の施策により人口減少抑制に取り組むとの記載があるが、地区内消費者の減少は避けられず、事業者の経営環境は一層厳しくなることが見込まれる。

高齢化についても進んでおり、65歳以上の高齢者人口は令和2年国勢調査時で13,214名、高齢化率は40.2%と高い状態となっている。

【南さつま市の人口推移】

	H17年11月 (合併当初)	平成27年 国勢調査	令和2年 国勢調査	令和7年 10月末	直近と合併当 初の比較増減
商工会地区 金峰・大浦・笠 沙・坊津	18,764人 (-)	14,302人 (△4,462)	12,323人 (△1,979)	10,864人 (△1,459)	△7,900人 △42.1%
商工会議所地区 加世田	23,933人 (-)	21,137人 (△2,796)	20,564人 (△573)	19,808人 (△756)	△4,125人 △17.2%
市全体	42,697人 (-)	35,439人 (△7,258)	32,887人 (△2,552)	30,672人 (△2,215)	△12,025人 △28.2%

※上段は人口、下段 () は前回との対比

南さつま市は、高速道路や鉄道がなく交通アクセスに関しては隣接する市と比べると弱い部分があるが、官民一体となってグリーン・ブルーツーリズム、スポーツ合宿の誘致活動を展開(市の合宿等誘致促進報奨金制度、県料飲業生活衛生同業組合加世田支部のスポーツ合宿弁当、各団体の差し入れ等)しており、熱意や協力関係は非常に強固である。

特にスポーツ合宿については積極的な誘致活動を行っており、令和6年度の実績で県内外より153団体、延べ9,755人を受け入れている。

(写真：合宿歓迎セレモニー)



(写真：サッカー大会)

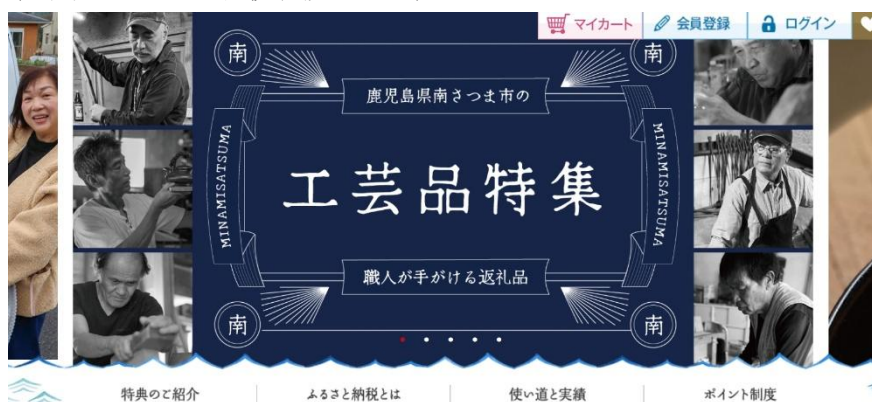


また、南さつま市では、ふるさと納税にも力を入れており、「チーム南さつま ふるさと納税振興協議会」を立ち上げ、官民一体となって取り組みを行っている。直近令和6年度の実績で54億9778万円となり、全国32位、鹿児島県2位となっている。また過去には県内1位となったこともある。協議会は南さつま市、南さつま市観光協会、商工会や会議所等関係機関、返礼品事業者で組織され、各ふるさと納税ポータルサイトでのPRや魅力ある返礼品開発、市場のトレンド分析等を行うことで実績を積み上げている。

南さつま市のふるさと納税が成果が上がっている要因は、上記の官民一体となった取り組みの他、豊富な農業資源・水産資源・観光資源の存在も大きい。農業資源は、超早場米で有名な金峰コシヒカリ、「かごしまブランド産地」第1号に認定された加世田かぼちゃ、県地域産業資源に指定されている砂丘らっきょう等がある。水産資源は、アカウミガメが産卵することで有名な日本三大砂丘の1つ吹上浜に面した海でとれる「バショウカジキ」「シラス」などの大型・小型魚や南さつま市が現在力を入れてPRしている深海魚「タカエビ」といった東シナ海独特の水産資源がある。観光資源は、焼酎造りに欠かせない黒瀬杜氏発祥の地笠沙にある「杜氏の里伝承記念館」、地元で「南さつま七蔵焼酎」として愛されている7蔵元の焼酎、旧万世特攻基地跡にある「特攻平和祈念館」、加世田麓地区にある武家屋敷群、坊津地区には秋目地区に鑑真大和上が上陸した地を記念し

た「鑑真記念館」や映画007が撮影された記念碑などがある。

(写真：ふるさと納税特設サイト)



(写真：タカエビ)



(写真：鑑真記念館)



【商工業の現状】

南さつま市商工会管内の産業構造については、建設業、卸・小売業が同率（24.8%）であり、この2業種で約半数を占める。市の中心に位置する旧加世田市地域（商工会議所管轄）に大型小売店や家電量販店等があることから、特に小売業について商工会地域からの消費流出も続いている状況である。対策として市からの補助を受けてプレミアム付き商品券の発行事業も実施している。

また、商工業者数、小規模事業者数ともには減少が続いている。主な要因としては事業者の高齢化、体調不良による廃業が挙げられる。商工会で実施している地域経済動向調査令和6年度版によると、後継者がいると回答した事業者の割合は約25%にとどまり、事業が好調であっても廃業が発生する可能性が高くなっている。また、同調査では今後の事業継続に不安を感じている事業者も78%に上っている。

※商工会地区の商工業者、小規模事業者、会員数の推移

	平成20年4月 (合併当初)	令和3年4月 (前回申請時)	令和7年4月	合併当初との 比較	前回申請時 との比較
商工業者	645	468	432	△213	△36

小規模事業者	621	425	404	△217	△21
会員数	401	273	246	△155	△27

※業種別会員数の推移

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他	合計
令和3年 4月	60	34	10	72	17	69	11	273
令和7年 4月	55	35	12	60	15	59	10	246
増減	△5	+1	+2	△8	△2	△10	△1	△27

(定款・特別会員を除く)

【南さつま市第3次総合基本計画】

南さつま市では、目指すまちの姿（将来像）とその実現に向けた施策の方向性を示した、第3次総合振興計画を策定している（計画期間：令和4年度～令和8年度）。

目指すべき将来像を「住みたい 働きたい 訪れたい 誰もが主役になれる 南さつま」と設定し、5つの基本理念と5つの施策大綱を定めている。

・基本理念

1. 心身の健康に心がけぬくもりに満ちたまちを作りましょう
1. 自然を大切に美しい郷土をつくりましょう
1. 勤労を重んじ活力に満ちたまちをつくりましょう
1. 教養を高め豊かな文化を育てましょう
1. みんなが心を通わせともにささえ合う地域社会をつくりましょう

・施策の大綱

1. 安心で元気あふれるまちづくり
2. 産業おこしで躍動するまちづくり
3. 自然環境と調和した災害に強いまちづくり
4. 未来を創る人と文化を育むまちづくり
5. 多様性が尊重され誰もが共生できるまちづくり

※大綱2. 産業おこしで躍動するまちづくりにおいて、商業の振興について記載されている

(抜粋) ⑤商業の振興

- ・魅力ある商店街づくり
- ・商業ゾーンの確立
- ・特産品販路拡大
- ・商工団体の育成・強化

②課題

ア) 高齢化等を理由とした廃業・倒産の増加

南さつま市の高齢化率は40%を超えているが、利便性が高く住民も多い旧加世田地区を含んだ数字であり、商工会の管轄する地域についてはより高齢化率が高くなっていることが予想される。事業者についても同様に高齢化は進んでおり、高齢化やそれに伴う体調不良等を理由に廃業する事業者がここ数年増加している。

廃業せず、事業承継により事業を継続する事業がある一方で、売上規模の小さい事業者については、後継者となりうる存在はいても、また経営的には黒字であっても、今後の見通し等考慮して、あえて廃業を選択している事業者もいるのが実情となっている。

創業についても、人口の多い中心部で創業するケースが多く、商工会地域での創業は非常に少ない状況となっている。

創業者の発掘、第三者承継を含めた事業承継支援等より、小規模事業者の減少傾向を食い止めることが非常に重要である。

近3年の倒産・廃業数の推移（単位：件） 南さつま市商工会調べ

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業 宿泊業	サービス業	その他
令和4年	2	1	0	7	1	5	0
令和5年	4	0	0	3	0	2	0
令和6年	1	0	0	3	2	2	0

※規模に関わらず倒産・廃業した事業者件数を記載。（理事会報告より）

※原因については、売上減少＋高齢による意欲の減少、病気等が多いのが特徴。

イ) DX化の遅れ

前述の事業者の高齢化も要因の一つであるが、小規模事業者を中心にDXについての取り組みが遅れている状況である。これまでのアナログな処理に慣れ、それで経営ができていた状況もあり、SNS運用やシステム導入による事務処理や経営の効率化に意識が向いていない。新たな顧客の獲得や、新規需要への対応に向け、DX化の啓蒙やセミナー実施、専門家活用等の支援を継続して実施していく必要がある。

ウ) 新たな販路開拓

南さつま市ではふるさと納税に力を入れており、その返礼品事業者となっている事業者は安定的な売上が確保できている。しかしながら、ふるさと納税も定期的に制度改定が実施されており、改正次第では現状通りとはいかない可能性も考えておく必要がある。万が一に備え、新たな販路を開拓しておく必要がある。

また、南さつま市の人口は減少を続けており、域内の購買力は低下を続けている。特に商工会地域では人口減少率が高くなっており、売上を維持・拡大し事業継続してく上で販路開拓は必要不可欠である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

南さつま市商工会管内では、事業者の高齢化等による廃業が増加し小規模事業者の減少に歯止めがかかっていない、周辺市も含め人口の減少が続いており域内購買力が低下している、SNS活用による広報活動やシステム導入による経営の効率化といったDX化が遅れている、といった現状となっている。

これらの課題に対応するため、商工会が実施する「経営発達支援計画」や「経営改善普及事業などの各種施策」を通じて地域経済の核となる小規模事業者の持続的経営の支援を、継続的に、事業者に寄り添って実施する。そのために、南さつま市や地元金融機関、関係機関と連携を図りながら、創業・事業承継支援や新商品開発・販路開拓、DX支援、経営者の経営スキル向上等に向け取り組みを実施する。

② 第3次南さつま市総合振興計画との連動性・整合性

南さつま市総合振興計画において、「産業おこしで躍動するまちづくり」というテーマで記載

があり、「基幹産業である農林水産業の振興を図るとともに観光など地域の特性を生かした分野により交流人口や関係人口を増やし、次世代を担う人材の育成や雇用機会の確保・拡大及び新たな産業の創出・育成を支援することで、賑わいのある躍動するまちづくりを進めます」と記述されている。以下のタイトルの記載内容と連動性・整合性がある。

- 工業の振興
 - ・活力ある地場産業の育成
 - ・人材の育成・確保
- 商業の振興
 - ・魅力ある商店街づくり
 - ・商業ゾーンの確立
 - ・特産品販路拡大
 - ・商工団体の育成・強化
- 観光交流の推進
 - ・通年的な観光コンテンツの開発
 - ・地域間交流イベントの推進

③商工会としての役割

「地域総合経済団体」として、商工会の強みである「長年地域に根差した活動」で蓄積した情報と信頼を活用し、「地域商工業者を熟知した顔なじみである職員」による伴走型支援を展開していく。小規模事業者の支援にあたり、南さつま市を中心とする行政機関、(株)日本政策金融公庫、地元金融機関、鹿児島県商工会連合会、南薩地域広域指導センター、エキスパートバンク登録専門家、(独)中小企業基盤整備機構、(公財)かごしま産業支援センター（よろず支援拠点）、その他支援機関等と協力連携しながら、小規模事業者の持続的発展に向け、伴走型により支援を行っていく。

また小規模事業者は地域経済の担い手のみならず、地域伝統芸能の継承や消防団等防災活動、子供見守り隊等の防犯活動等の担い手でもあり、地域コミュニティにとっても欠かせない存在である。「地域の担い手」たる小規模事業者が安心して事業継続できるよう、商工会として支援を行っていく。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記(1)、(2)を踏まえ、南さつま市商工会における支援目標を次のとおり定める。

①小規模事業者の持続的発展に向けた経営力強化支援

- ・「対話と傾聴」による経営課題の洗い出しと課題解決に向けた支援
- ・小規模事業者の経営スキル向上に資する講習会の開催
- ・経営者による経営の自走化を目的とした支援ツールの提案、支援

■支援計画の認定期間（5年間）目標

KGI：分析・策定実施事業者売上5%増

KPI：経営分析セミナー開催2回/年、計画策定セミナー開催2回/年、
経営分析件数24件/年、計画策定件数19件/年

※設定した理由：目まぐるしく変わる経営環境の中で、小規模事業者が持続的発展をしていくためには、自社の状況を客観的に見つめ、状況に応じた経営判断を行っていくことが重要となる。セミナーを通じ経営分析や計画策定のスキルを習得し、経営者自身で分析・計画策定できる状況を構築するとともに、経過観察やアフターフォロー等支援を行うことで企業の売上増加を目指す。

②創業、承継、第二創業希望者への支援推進

- ・創業等に係るセミナーの実施
- ・創業者等が事業継続できるようこまめなフォローアップの実施
- ・関係機関と連携した事業承継支援

■支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I：新規創業者5者、5年生存率50%、事業承継完了事業者3者

K P I：創業セミナー開催1回/年、創業・第二創業計画策定支援2件/年、
創業融資・補助金採択1件/年、事業承継診断6件/年、
事業承継計画策定3件/年

※設定した理由：小規模事業者の減少が続く当地域において創業者の掘り起こしは重要となる。創業に係る事業計画や補助金申請について支援を行うとともに、事業継続できるようフォローアップも合わせて実施する。また、併せて廃業ではなく第3者も含めた事業承継を選択してもらえよう、関係機関・専門家と連携し支援を行う。

③事業者のDX支援

・DXセミナーの開催

・SNS、ECサイト導入・運用に向けた支援

■支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I：SNS新規開設事業者10者、ホームページ・ECサイト開設事業者2者

K P I：DXに係るセミナー開催1回/年、SNS活用支援3件/年、
ホームページ作成支援2件/年、EC導入支援1件/年

※設定した理由：消費者が様々な場面で自分好みのものを検索する時代であり、事業者にとってもホームページやSNSは検索に掛かるために必須のツールとなる。SNS等導入・運用の支援を実施し、開設事業者の増加を図る。

④地域資源を活用した新商品開発及び販路開拓支援

・展示会、商談会への出展支援

・地域製品のブラッシュアップ及び新商品開発支援

■支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I：展示会・商談会参加事業所売上増加5%/年

K P I：商談会参加事業者4者/年、
新商品開発・既存商品ブラッシュアップ支援4件/年

※設定した理由：南さつま市及び周辺市の人口の減少が続く、地域住民を対象とした商売のみでは厳しい状況となる。展示会や商談会への出展について、商品のブラッシュアップやアフターフォローを含めて積極的に支援することで、域外への販路開拓を目指し、売上維持及び増加を図る。

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

①小規模事業者の持続的発展に向けた経営力強化支援

原材料価格の高騰や人件費の上昇、人手不足など、小規模事業者を取りまく環境は非常に厳しい状況が続いている。地域経済及び地域コミュニティの担い手である小規模事業者が持続的発展ができるよう、支援を行っていく。

具体的には、ワークショップ形式による経営分析セミナー、経営計画策定セミナーを実施し、財務面や自社の置かれている環境や強み等を再確認し、経営課題の洗い出しやその解決に向けた計画の策定等まで事業者自身が一貫してできるよう支援する。必要に応じて経営指導員が事業者と「対話・傾聴」を行うことで、事業者自身が気づき、解決に向けて自走できるよう工夫する。

②創業、承継、第二創業希望者への支援推進

高齢化等を要因とする小規模事業者の廃業が多くなっており、地域経済を維持していくためには事業者が持続的に経営を続けていけるような支援を行っていくとともに、新たな地域の活力となる創業者を発掘・支援することも重要となる。創業者及び第二創業者について、創業に向けて必要となる基礎知識の習得や経営を継続していくうえで重要となる「経営理念」等も含めたセミナーを実施する。受講者に対しては、巡回指導等により定期的なフォローアップを行い、事業継続ができるよう、継続したサポートを行う。

また、廃業者減少に向けて事業承継支援も積極的に実施する。日本政策金融公庫や鹿児島県事業承継引継ぎセンター等と連携して、親族承継の他、第三者承継も含めて支援を行っていく。

③事業者のDX支援

経営資源にどうしても限りのある小規模事業者にとって、今後持続的発展していくにはDX化は必要不可欠となってくる。システム導入による事務の自動化や商工会が導入しているクラウド会計システムMA1をはじめとするクラウド会計システムの導入、情報発信の場として現在多くの利用者がいるSNSの活用、遠隔地から商品を気軽に購入できるECサイトの活用など、DXセミナーの開催等を通じて事業者に提案するとともに、必要に応じて専門家も活用しながら導入支援を行っていく。

④地域資源を活用した新商品開発及び販路開拓支援

周辺地域も含め、南さつま市の人口が減少を続けており、製造業や小売業等が今後売上の維持、拡大を図っていくためには、これまでより商圏を広げる必要がある。域外へ販路開拓を行っていくために、既存商品の魅力を高めるためのブラッシュアップや新たな核となる特産品の開発について支援を行う必要がある。南さつま市第三次総合振興計画にも盛り込まれている「特産品販路拡大」について、県内の展示会や県外の商談会に出展を希望する意欲ある小規模事業者に対し、出展に向けた事前準備、出展中のサポート、出展後は成約に向けたアフターフォローを行っていく。また、出展にて得られた成果を商品のブラッシュアップや新商品開発に繋げられるよう、専門家も交えた支援を実施する。

また、出展経験のない事業者に対して、出展経験者の情報を共有することで、新たな出展者の掘り起こしも合わせて行っていく。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

現状

- ・地域経済動向調査は前回の経営発達支援計画に基づき、会員事業所を中心にアンケート調査を実施、売上高の推移や顧客ニーズの変化等について調査を行っている。
- ・調査項目についてはその時の状況に応じて人手不足や事業承継予定の有無等項目の追加や入れ替えを行っている。
- ・調査結果はホームページ上に掲載し、公表している。

課題

- ・地域の小規模事業者の状況把握に役立っているが、現状分析結果の公表までにとどまっており、課題解決に向けた支援策の実施まで結びついていない。
- ・行政や関係機関に対しても、調査・分析結果の提供を行っているが、提供までで止まっている。

(2) 目標

支援内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①地域の経済動向分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回

※公表は「地域経済動向分析」、「景気動向分析」をまとめたものを年1回、ホームページ上で公表する。

(3) 事業内容

①地域経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源の集中投下し、効率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、年1回公表する。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS（地域経済分析システム）」を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】・「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析

・「街づくりマップ・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景気動向分析

年1回、管内小規模事業者から地区別、業種別にピックアップした事業者に対し、経営状況調査アンケートを実施する。結果を業種別、地区別に集計し日頃の巡回指導の中での支援材料として活用する。

【調査対象】管内小規模事業者100者（金峰40者、大浦・笠沙・坊津各20者）

（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業）

【調査項目】最新の決算状況、資金繰り、設備投資、取引先増減、消費者ニーズの変化、雇用、後継者有無、原材料価格高騰の影響・対策等

【調査手法】アンケート用紙を郵送で配布し、経営指導員等が巡回しヒアリングを実施した後回収する

【分析手法】経営指導員等が外部専門家と連携し分析を行う

(4) 成果の活用

- ・調査結果の公表方法として、商工会管内事業者全体への周知はもちろん、ホームページでの公表も実施し、より広域に情報の拡散を図る。
- ・調査・分析結果を基に地域の課題を洗い出し、課題解決に向けたセミナーの計画や専門家による個社支援等を実施していく。
- ・市当局や地元金融機関といった関係機関と情報共有を行い、市に対して調査結果を基にした支援策の要望を行うとともに、関係機関とは連携して支援策を実施する等、より効果的な事業者支援を行えるよう体制を構築する。

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、まず消費者ニーズアンケートを鹿児島県商工会連合会主催で鹿児島中央駅アミュ広場にて開催される「商工会こだわりの逸品フェア」や同じく鹿児島県商工会連合会が運営するアンテナショップ「かごしま特産品市場（かご市）」にて開催する「南さつま市フェア」実施の際に行っている。
- ・需要ニーズアンケートについては、県外で開催される商談会に出展の際にバイヤー等に実施している。

課題

- ・消費者ニーズアンケートについてはある程度収集することができるが、需要ニーズアンケートについては、限られた時間の中で詳細なアンケートができず、他事業者にも活用できるほどのデータとはなっていないのが現状である。
- ・データ収集までは行えているが、そのデータを基にした新商品・新サービス開発まではまだつながっていないことも課題である。

(2) 目標

支援内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①消費者ニーズアンケート調査実施事業者数	7者	7者	7者	7者	7者	7者
②需要ニーズアンケート実施事業者数	4者	4者	4者	4者	4者	4者

(3) 事業内容

①消費者ニーズアンケート調査

地域特産品を活用した商品を製造する管内小規模事業者を対象に、鹿児島県商工会連合会が鹿児島市天文館地区で運営するアンテナショップ「かごしま特産品市場」で開催する「かご市南さつま市フェア」や、同じく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」等物産展出展時に、既存商品のブラッシュアップや新商品開発を目的としたアンケート調査を行う。調査結果の整理・分析については経営指導員が中心になって行い、事業者にフィードバックを行うとともに、必要に応じて専門家による支援も実施する。

【調査方法】「かご市南さつま市フェア」「商工会こだわりの逸品フェア」等物産展の来場客に対し、出展事業者の商品やサービスについてアンケート調査を行う。調査には下記調査項目を記載したヒアリングシートを使用する。

【サンプル数】来場者等30名（1者あたり）

【調査項目】・性別、年齢、居住地域

・商品について（価格、デザイン、味・食感、品質等）

・商品を選ぶ際に重要視する事項（風味、品質・安全性、価格、パッケージ等）

【調査結果の活用】調査結果は経営指導員より直接支援対象事業者にフィードバックし、既存商品のブラッシュアップや今後の新商品開発に繋げる。その際は必要に応じて専門家派遣も実施する。

②需要ニーズ把握調査

地域特産品を活用した商品を製造する管内小規模事業者を対象に、フードスタイルジャパンをはじめとする県内外で開催される各種商談会において、来場するバイヤー等に対し、試食やサンプル提供等を基にアンケート調査を行う。

【調査方法】各種商談会に来場するバイヤー等に対し、サンプルや試食の提供によりアンケート調査を行う。調査には、下記調査項目を参考に事業者と経営指導員で協議し作成したヒアリングシートを使用する。

【サンプル数】来場者等30名（1者あたり）

【調査項目】・顧客の基礎情報(事業エリア、業種)

- ・商品・サービスの購買動機や価格
- ・商品について(味、食感・香り、希少性、品質、価格、量、デザイン)
- ・商談の際に重視する事項

【調査結果の活用】調査結果は経営指導員より直接支援対象事業者にフィードバックを行う。必要に応じて専門家派遣も実施しながら、商品のブラッシュアップや新商品開発、ターゲティングや新規開拓エリアの選定を支援し、販路開拓等に繋げていく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現状

- ・小規模事業者持続化補助金を始めとする補助金申請や日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金（マル経）等融資相談時に経営分析を行っている。
- ・商工会で記帳代行業務（MA1）を実施している事業者については、必要に応じて簡易分析も実施している。

課題

- ・融資相談や補助金申請時に商工会で分析を行うケースが多く、事業者自らが定期的に分析を行っているケースはまだ少ない。
- ・現状、自身の経営感覚に基づく経営を行っている事業者も多く、自社の経営状況を客観的に把握するためにも経営分析の重要性を改めて周知する必要がある。
- ・経営分析について、財務分析は実施していても、SWOT分析をはじめとする非財務分析は実施していないという事業者もいる。事業者との「対話と傾聴」を通じて、数字だけではない経営の本質的な課題の把握とその解消に向けた支援を行っていく必要がある。

(2) 目標

実施内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①セミナー開催	2回	2回	2回	2回	2回	2回
②経営分析件数	24件	24件	24件	24件	24件	24件

※経営分析件数は経営指導員1名あたり8件目標（8件×3名）

(3) 事業内容

セミナーについては、事業を発展させたい、補助金申請等積極的に行いたいという「拡大志向」と、現在の事業規模を維持したい、経営について基礎的な知識等を身に着けたいという「維持志向」に分け、志向ごとに目標を設定し実施する。

①セミナーの開催

志向別の経営分析セミナーを開催する。セミナー内容については基礎的な経営分析手法等の知識習得に加え、自身で実際に分析を行うワークショップ形式も実施する。より深い分析等希望があれば、専門家による指導や個別相談会等を開催し支援する。

【募集方法】巡回や窓口相談、当商工会ホームページへの掲載、チラシ郵送等により広く周知する

【回数】年2回

【参加者数】10名程度/回

(拡大志向)

実施内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
セミナー開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(維持志向)

実施内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
セミナー開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回

②経営分析の実施

南さつま市内の小規模事業者でセミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大を志している事業者を選定し経営分析を実施する。定量分析と定性分析の双方から経営分析を実施する。

※分析内容

【分析項目】

- ・財務分析（直近3期）
 - 収益性（売上総利益・営業利益率等）
 - 生産性（労働生産性等）
 - 安全性（自己資本比率・流動比率等）
 - 成長性（売上高増加率等）
- ・非財務分析（SWOT等）
 - 内部環境：商品・製品・サービス
 - 技術、ノウハウ等の知的財産
 - 仕入先、取引先
 - デジタル化、IT活用の状況
 - 人材、組織統制
 - 事業計画の策定と運用状況
 - 外部環境：商圏内の人口、人流
 - 競合
 - 業界動向

【分析手法】財務分析にあたっては、決算書や月次残高試算表を参考に経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、商工会が利用しているクラウド会計ソフト「MA1」等を活用し経営指導員等が分析を行い、事業者の現状の課題把握に努める。非財務分析にあたっては、巡回や窓口相談によりヒアリングした内容を基に経営指導員が中心となりSWOT分析を実施し、経営環境の把握に努める。

(4) 分析結果の活用方法

- ・分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- ・分析結果については、商工会の共有フォルダに保存し全職員がいつでも閲覧できるようにすることで、当商工会の支援レベルを上げると共に経営指導員等のスキル向上へ繋げるとともに、問題解決が難しい事案に関しては専門家と連携を図り解決を図っていく。なお、収集データについては適正管理及び秘密保持を徹底する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

現状

- ・小規模事業者持続化補助金を始めとする補助金申請や融資相談、事業承継に係る相談や創業に係る相談への対応の際に、必要に応じて計画策定支援を行っている。

課題

- ・経営分析同様、補助金申請や融資等必要が生じてからの計画策定が多く、事業計画策定の意義や重要性は十分に浸透しているとは言えない状況である。
- ・上記とも関連するが、類似のセミナーを企画するものの参加者が少ない状況であり、巡回指導等によりより一層参加者の掘り起こしに注力しなければならない状況である。
- ・計画策定に関連して、現在補助金申請は電子申請が主流となっている。対応に苦慮する事業者も多く、経営も含めたDX化について支援の必要性を感じる。

(2) 支援に対する考え方

- ・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」のカリキュラムを工夫する等により、5. で経営分析を行った事業者の8割程度/年の事業計画策定を目指す。
- ・持続化補助金申請を契機とした小規模事業者に対し、実現可能性の高い事業計画策定を支援する。
- ・現在経営のDX化が進んでおり、各種補助金申請について原則電子申請となっているものが多くなった。これらへの対応に向け、計画策定の前段階としてDXに向けたセミナーを開催し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。
- ・廃業が増えている地域柄、新規創業を目指す方は貴重な存在であり、セミナーや専門家指導等を活用し、創業及びその後の企業経営を支援する。

(3) 目標

支援内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①DX推進セミナー	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー開催	2回	2回	2回	2回	2回	2回
③創業・承継・第二創業セミナー開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
④事業計画策定件数	17件	19件	19件	19件	19件	19件
⑤創業等計画策定件数	2件	2件	2件	2件	2件	2件

(4) 事業内容

事業計画策定セミナーについては、経営分析と同様、事業を発展させたい、補助金申請等積極的に行いたいという「拡大志向」と、現在の事業規模を維持したい、経営について基礎的な知識等を身に着けたいという「維持志向」に分け、志向ごとに目標を設定し実施する。

①DX推進セミナー

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サイト構築時の取り組みを推進することを目的にセミナーを開催する。

【募集方法】巡回や窓口相談、当商工会ホームページへの掲載、チラシ郵送等

【回数】年1回

【参加者数】10名程度/回

【講師】DXに精通する専門家（中小企業診断士、ITコンサルタント等）

【カリキュラム】DX総論、クラウドサービス、AI活用事例、SNS活用、ECサイト構築等

②「事業計画策定セミナー」の開催

専門家を講師に事業計画策定セミナーを開催する。受講者が集まりにくいセミナーであることから、セミナーの必要性をより感じて頂くため、補助金申請や融資の際に有効に活用できる内容で開催する。またセミナー中は経営指導員がサポートに入り、事業計画が確実に策定出来るよう支援する。

【募集方法】巡回や窓口相談、当商工会ホームページへの掲載、チラシ郵送等により広く周知する

【回数】年2回

【カリキュラム】事業計画策定のポイントや施策の有効活用法について

【参加者数】10名程度/回

(拡大志向)

実施内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
事業計画策定セミナー開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(維持志向)

実施内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
事業計画策定セミナー開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回

③「創業・承継・第二創業支援セミナー」の開催

専門家を講師にセミナーを開催する。事業を行う上で必要な基礎知識を学び起業までの支援を行う。起業後は、巡回・窓口対応にてフォローアップを行い、意欲的な事業者には経営分析を行い事業計画策定に向けた支援を行う。

【募集方法】当商工会ホームページへの掲載、支援機関（行政・市観光協会・地元金融機関）への周知依頼、市内への新聞折込他

【回数】年1回

【カリキュラム】創業に向けての心構えや基礎的な財務・労務・マーケティングについて

【参加者数】5名/回

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状及び課題

現状

・前回の経営発達支援計画に基づき、事業計画を策定した事業者及び創業者等に対し、巡回指導等によりフォローアップを行っている。具体的な内容は、進捗状況のヒアリングや発生した課題解決に向けた専門家指導等となっている。

課題

- ・担当する経営指導員によって経験年数等によりフォローアップ内容にどうしても差異が生じてしまう。統一した管理指標を策定する必要がある。
- ・定期的にフォローアップできている事業者とできていない事業者が出てしまっている。事業者に対して迅速な対応ができるよう、定期巡回のスケジュールリングを徹底する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

- ・売上、各利益、取引件数等、統一した指標を導入し、職員間でのフォロー内容の差異解消に努める。
- ・経営の自走化を重視し、コーチング・伴走支援により経営者自身が課題と解決策を見出すプロセスを支援する。現場の当事者意識醸成のため、経営者と従業員の協働を促す。
- ・小規模事業者ごとに規模も実情も異なるため、一律の支援ではなく、事業者に合わせた「伴走支援」を行っていく。
- ・創業・承継・第二創業間もない事業者に対しては、巡回訪問頻度を増やし、進捗状況や経営課題の発生等ないかこまめな確認を行い、状況に応じて専門家指導も活用しながら持続的経営ができるよう支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①事業計画策定者フォローアップ事業者数	17者	21者	21者	21者	21者	21者
②事業計画フォローアップ延べ回数(頻度)	75回	100回	100回	100回	100回	100回
③売上増加事業者数	5者	5者	5者	5者	5者	5者
④利益率3%以上増加の事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

- ・事業計画策定を行った全ての小規模事業者に対して行い、四半期に1回のペースを基準にフォローアップを実施。進捗状況確認・助言・成果検証まで行い、状況に応じて巡回訪問頻度を変更する。
- ・創業・承継・第二創業計画策定者については、開業後も不安定な経営や計画通りにいかないなどの課題も想定される。心理的な不安軽減も含め支援開始時は月1回ペースでフォローアップしていく。

※事業計画策定者 19者×4回(四半期1回) = 76回

創業等計画策定者 2者×12回(毎月1回) = 24回

合計 100回

- ・補助金申請など含めた事業計画の策定を行った小規模事業者の売上増加達成について、目標を「25%以上」とする。割合としては多くはないが、計画した年に売上増加等の目標達成ができる小規模事業者は少数と考えた。数年間かけて目標達成できるよう、支援を継続していく。
- ・進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にずれが生じていると判断する場合には、要因解明

や今後の対応策検討のため、フォローアップ頻度を月1回ペースに上げる、鹿児島県商工会連合会や南薩地域広域指導センターとの連携、専門家の派遣等対応を行う。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状及び課題

現状

- ・前回の経営発達支援計画に基づき、管内小規模事業者に対し、県内の展示販売会及び県外の商談会について積極的参加を促し、出展支援を行っている。
- ・商談会について、以前は九州地域に限定していたが、直近では関西地区の商談会にも参加し、多くのバイヤーと接点ができるよう、取り組んでいる。
- ・商談会に不慣れな事業者に対し、FCPシートの作成支援等をはじめとする各種支援を行い、商談会に参加するハードルを下げる支援を行っている。

課題

- ・商談会について新規出展者の掘り起こしに苦慮している。人員不足の問題、生産力の問題等により、商談会への参加意欲はあっても実際の参加は難しいという事業者も一定数存在する。
- ・商談会参加事業者の中には、日常業務に追われ商談が途中で停滞、結果販路開拓の機会を逃してしまう事業所も存在する。こまめなフォローアップが必要。
- ・ホームページやSNSを自社で運営している事業者が少なく、効果的な情報発信ができていない状況である。現在の消費者は様々な場面で検索をかけることが多いため、自店が検索にヒットし認知してもらうにはホームページやSNSを整備し、かつ定期的に情報発信していくことが重要となる。

(2) 支援に対する考え方

- ・特産品販路拡大については、南さつま市第3次総合振興計画（第2章産業おこしで躍動するまちづくり 第5節商業の振興）でも「様々な機会を捉えたPR活動により、特産品の認知度向上に努めます」と記載されている。商工会としても県内外で開催される展示会、商談会に積極的に参加し、小規模事業者の販路拡大を支援する。
- ・商談会については、九州地域の他、東京、関西といったマーケット規模の大きい地域についても参加検討する。商談会の選定にあたっては、巡回指導等を通じて商談会に参加意欲のある事業者よりヒアリング等を行い、会場を選定する。
- ・展示会・商談会の出展にあたっては、経営指導員を中心に、出展に向けた事前説明や商談シート作成等商談サポート、商談会終了後のフォローアップ等を行う。
- ・小規模事業者の中には情報発信力に難のある事業者も多い。展示会・商談会等の参加事業者を含む販路開拓に意欲的な事業者に対し、SNSによる情報発信やECサイト利用等について、経営指導員による支援や専門家による指導を行う。

(3) 目標

支援内容	現状	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
①展示会出展支援 参加事業者数	7者	7者	7者	7者	7者	7者
売上額/者	8.8万円	10万円	10万円	10万円	20万円	20万円
②商談会出展支援 参加事業者数	4者	4者	4者	4者	4者	4者
商談成約件数/者	0件	2件	2件	2件	2件	2件

③ SNS活用事業者	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%
④ ECサイト利用事業者数	8者	8者	8者	8者	8者	8者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

製造業や小売業、飲食業を対象に、地域資源を活かした商品・サービスの付加価値化と販路拡大を支援するとともに、SNSを活用した情報発信力の強化、ECサイト利用による域外販売の強化を支援する。

① 展示会出展支援

自社商品のPRや販路拡大を目指す事業者に対し、県内を中心に展示販売会への出展を支援する。出展する小規模事業者に対し、出展に向けた事前説明会の開催やブース設営アドバイス等事前準備の支援を行うとともに、展示会当日は試食提供や販売サポート、来場者アンケート収集等の支援を行う。展示会終了後については、アンケート取りまとめと事業者へのフィードバックを行い、商品のブラッシュアップや新商品開発に繋げる。

【想定する展示会】

・商工会こだわりの逸品フェア

鹿児島県商工会連合会が主催する、県内商工会地域の特産品を一堂に集め、魅力発信、販路拡大につなげることを目的とした展示販売会。鹿児島でも特に交流人口の多い鹿児島中央駅にて3日間開催され、県内を3ブロックに分け、各地域から事業者が出展、自社商品の販売やPRを行っている。

・かご市南さつま市フェア

鹿児島県商工会連合会が運営するアンテナショップ「かごしま特産品市場（かご市）」で開催する店頭販売会。鹿児島を代表する繁華街 天文館にあり、観光客から地元客まで多数来店する同店において、地域特産品のPRも兼ねて販売会を行う。

② 商談会出展支援

自社商品についての理解度が高く、新商品開発など積極的な企業活動を行う事業者に対し、九州・全国規模の商談会への出展支援を実施する。参加する商談会は九州内1回、九州外1回の計2回を想定し、1回の商談会に小規模事業者2者を選定し参加させる。出展する小規模事業者に対し、パンフレットや商品説明書等の準備、POPやタペストリー等ブース設営、FCPシートやバイヤー向けアンケートの作成といった事前準備の支援を行うとともに、商談会当日はブースでのPRや試食・サンプル提供、バイヤー向けアンケート収集等の支援を行う。商談会終了後については、アンケート取りまとめと事業者へのフィードバック、商談の進捗確認とサポートを行い、成約数増加を図る。

【想定する商談会】

・FOOD STYLE JAPAN<九州>

毎年11月に開催される、九州を中心に全国から外食・中食・小売業界関係のバイヤー、仕入れ担当者が多数来場する九州最大級の商談展示会。令和6年実績で45都道府県1,288の企業・団体が出展し、2日間合計で16,525名が来場している。

・FOOD STYLE JAPAN<関西>

毎年1月に開催される、近畿地域を中心に全国から外食・中食・小売業界関係のバイヤー、仕入れ担当者が多数来場する関西最大級の商談展示会。令和7年実績で47都道府県950の企業・団体が出展し、2日間合計で23,801名が来場している。

③ SNS活用支援

自社や自社商品の情報を積極的に発信し、認知度の向上や新規取引先・顧客の獲得に繋げることを目指し、SNSの活用について支援を行う。事業者にあったSNSの選定、導入等について、必要に応じて専門家指導も活用しながら、継続的な運用ができるよう支援する。

④ ECサイト利用支援

近隣商圏も含め人口減少が続いていく中で、持続的に事業を行っていくためには域外販売に取り組むことも必要となる。自社ホームページやECサイトを利用したオンライン販売に取り組む事業者は当地域の小規模事業者ではまだまだ少ない状況である。専門家とも連携しながらECサイト等を活用した販路開拓について支援を行う。

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) 現状及び課題

現状

- ・前回の経営発達支援計画に基づき、年2回事業評価委員会を開催している。第1回で当年度に実施した事業の報告及び評価を行い、第2回でその評価を踏まえての次年度計画について提案と評価を行っている。
- ・事業評価委員は商工会役員1名、南さつま市（市商工水産課）1名、外部有識者として市観光協会（事務局長）1名、地元金融機関代表1名、中小企業診断士1名、鹿児島県商工会連合会1名の6名に法定経営指導員2名で構成される。
- ・事業評価委員会にて承認を受けた事業報告書及び事業評価報告書については、商工会ホームページにて公表を行っている。
- ・事業評価委員会の議事録及び事業報告書関係は事務局内で回覧を行い、全職員で情報共有を行っている。

課題

- ・これまでと同様、事業評価委員会の開催、報告書の公表等を行っていくが、委員からは評価項目について一部見直しをしてはどうかとの提案がなされた。

(2) 事業内容

- ・事業評価委員会は年2回開催し、第1回にて事業報告及びその評価、第2回にて事業計画及びその評価を行う。
- ・評価は経営発達支援計画の各項目及び総合評価について行う。各項目A（100%達成）、B（80～99%達成）、C（30～79%達成）、D（達成30%未満）の4段階評価＋自由コメント記載とし、コメントは次年度支援計画策定の参考とする。
- ・評価委員については、現在と同様、商工会役員1名、南さつま市（市商工水産課）1名、外部有識者として市観光協会（事務局長）1名、地元金融機関代表1名、中小企業診断士1名、鹿児島県商工会連合会1名の6名に法定経営指導員2名の構成とする。
- ・事業評価委員会の評価については直近開催される正副会長会及び理事会に報告し、改善や見直し等が必要と評価された事業については、改善案を後日理事会提案し承認を受ける。

- ・事業報告書及び事業評価報告書については、これまで同様商工会のホームページに掲載し、広く周知を行う。また、求めに応じて書面の閲覧も可能な状態を取る。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状及び課題

現状

- ・鹿児島県商工会連合会が主催する「職種別研修会」「経営支援員等基本能力研修会」「経営指導員応用研修会」の受講、鹿児島県や中小企業基盤整備機構等関係機関が実施する各種研修会に積極的に参加することで支援スキル等資質向上を図っている。

課題

- ・現在経営環境は急速に変化を続けており、必要とされる情報・スキルも刻一刻と変わっている。小規模事業者からの相談に迅速に対応するため、幅広く専門的な知識が必要となる。職員が積極的にセミナー等に参加し、支援スキルの向上が図れる体制づくりが重要である。
- ・当会は合併商工会であるが職員の集中配置は行わず、旧商工会に分散配置を行っている。経営指導員が出張等で不在の場合は経営支援員等が対応を行う必要があり、情報の共有や一定の支援スキル習得が必要となる。
- ・人事異動等により様々な経験年数、立場の職員が配属される。各職員の持つ支援スキルや経験した情報を共有し、組織全体の資質向上及び支援力向上を図る必要がある。

(2) 事業内容

経営指導員と経営支援員等の支援能力を体系的に高め、ノウハウ共有とOJTを通じて組織力を強化する。さらに、小規模事業者が成功体験を積み、自ら考え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。

①外部研修・セミナーの計画的活用

- ・経営支援能力向上セミナー：中小企業庁や中小企業基盤整備機構、鹿児島県商工会連合会が主催する研修へ計画的に派遣する。
- ・事業計画策定セミナー：中小企業大学校等で課題設定・計画策定力を習得。
- ・DX推進セミナー：ITツール（RPA、クラウド会計、EC、SNS）活用支援力を強化。
- ・コミュニケーション研修：対話力・傾聴力を高め、信頼醸成と課題深堀を実践。
- ・課題設定力研修：小規模事業者が自ら考えるプロセスを促す支援手法を学ぶ。

②OJT制度の導入

- ・経験豊富な経営指導員と経験の浅い経営指導員及び経営支援員等でチームを組み、巡回指導及び窓口指導で実践的OJTを実施。
- ・成功事例を共有し、「やる価値が実感できる小さな成功体験」積み重ねる支援を現場で実践。

③支援情報共有の仕組み

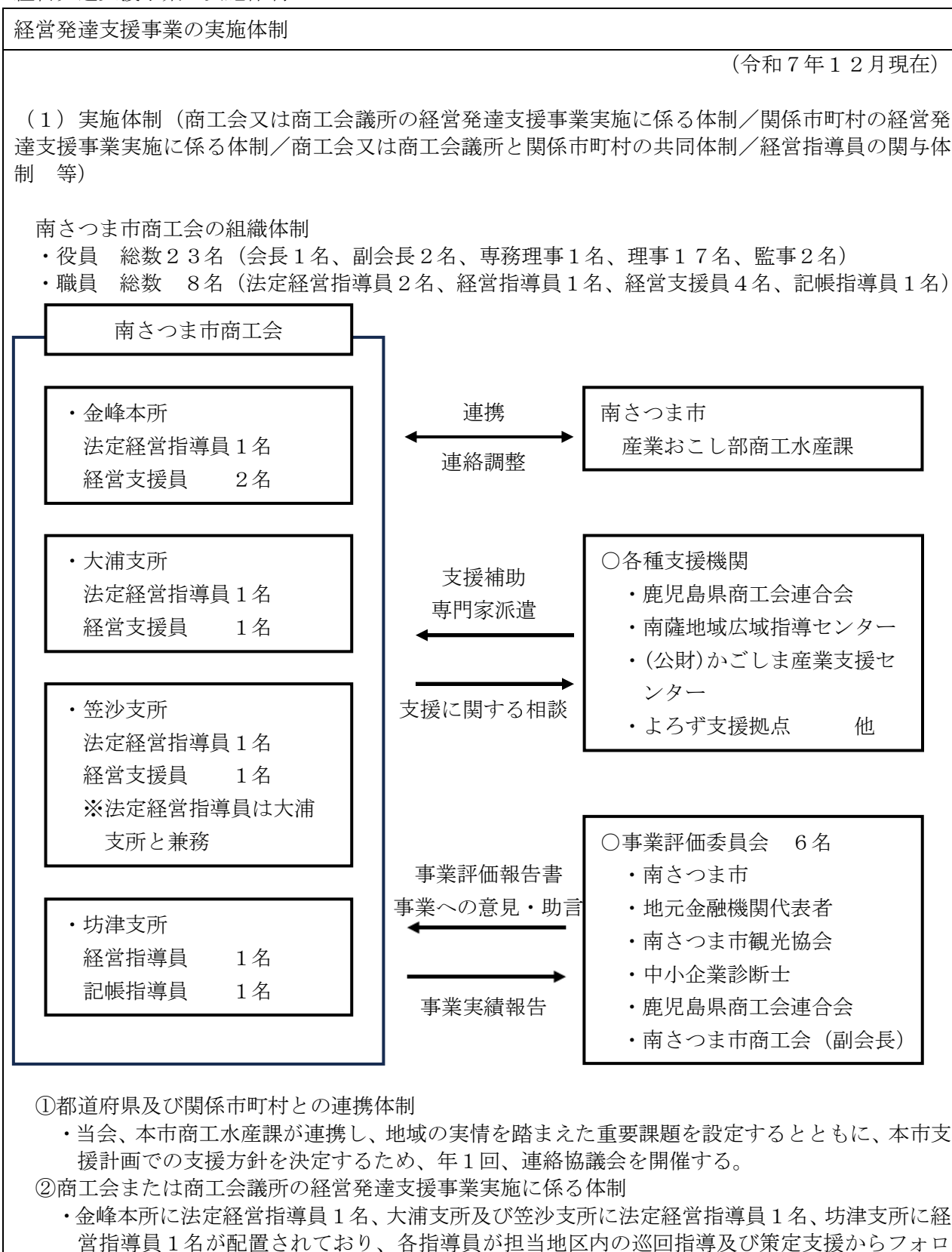
- ・経営支援システムに巡回指導・窓口相談での情報を入力し、支援内容や経過について職員全員が情報共有できる体制を構築する。担当職員が人事異動した際の引継ぎにも役立つ。

④経営リテラシー向上への寄与

- ・研修・OJTを通じ、小規模事業者の経営の自走化に向けたプロセスを支援。
- ・財務・人材・知財・デジタル活用など、段階的に学習→実践→定着を促す。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



ーアップまでの一体の支援を行う。

- ・隣の南九州市商工会に当会所属地域（南薩地域）を担当する南薩地域広域指導センターが設置されている。同センターと連携してセミナーや個社支援等を実施していく。

③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制

- ・法定経営指導員2名、経営指導員1名、経営支援員1名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。
- ・上記で把握・検証した実施状況を当会と南さつま市の連絡協議会（年1回開催予定）で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。

④経営指導員等の資質向上に係る体制

- ・当会職員向けに、生成AIやDX関連、経営分析やマーケティング、創業や事業承継といった支援に活用できる専門知識習得のための勉強会や研修を適宜実施する。また、支援ノウハウの向上を目的に支援事例の共有化も合わせて実施する。

（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： 下野 慎一

連絡先： 南さつま市商工会金峰本所 TEL0993-77-0097

氏名： 大地 恭輔

連絡先： 南さつま市商工会大浦支所 TEL0993-62-4141

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、事業の評価や見直しをする際の必要な情報提供を行う。

当計画の法定経営指導員については、当県では人事異動が5年前後で実施されることから計画期間内に法定経営指導員が異動する可能性が高いこと、当会が合併商工会で担当地域が飛び地となっていることを理由に、2名の配置を行うこととする。

③広域経営指導員の可否

申請書に記載の経営指導員 下野慎一、大地恭輔は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員には該当しない。

（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

南さつま市商工会 金峰本所

〒899-3403

鹿児島県南さつま市金峰町尾下 1538-1

TEL：0993-77-0097 / Fax：0993-77-0955

E-Mail：minamisatsuma-s@kashoren.or.jp

URL：https://r.goope.jp/srb-46-40/

南さつま市商工会 大浦支所

〒897-1201

鹿児島県南さつま市大浦町 7474-1

TEL：0993-62-4141 / Fax：0993-62-2079

南さつま市商工会 笠沙支所
〒897-1301
鹿児島県南さつま市笠沙町片浦 2347-6
Tel : 0993-63-0850 / Fax : 0993-63-0851

南さつま市商工会 坊津支所
〒898-0102
鹿児島県南さつま市坊津町泊 161-2
Tel : 0993-67-0167 / Fax : 0993-78-3607

②関係市町村

南さつま市 産業おこし部商工水産課
〒897-8501
鹿児島県南さつま市加世田川畑 2648
Tel : 0993-76-1606 / Fax:0993-78-3676
E-Mail : e_shoukou@city.minamisatsuma.lg.jp
URL : http://www.city.minamisatsuma.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	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300
①経営状況分析 支援関係費	200	200	200	200	200
②経営計画策定 支援関係費	500	500	500	500	500
③新たな需要開 拓支援関係費	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
④経営指導員等 資質向上関係費	100	100	100	100	100

(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
①国・鹿児島県・南さつま市補助金及び全国連補助金 ②伴走型小規模事業者支援推進事業費 ③商工会会費、手数料、受託料、使用料、雑収入 ④支援事業者事業負担金

(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。

(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