

経営発達支援計画の概要

実施者名	志布志市商工会（法人番号：1340005007518） 志 布 志 市（地方公共団体コード：462217）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>【経営発達支援計画の目標】</p> <p>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 ② 創業及び事業承継の積極的な支援強化による地域経済の活性化 ③ 地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進 ④ 小規模事業者との対話と傾聴を通じて個々の課題を顕在化させ、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体の持続的発展へ繋げる。</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 地域の経済動向と景気動向の分析を、国や県等のビッグデータ使用と独自の調査を活用し、分析・公表を行う。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 消費者アンケート等を収集・分析し、結果を事業者へフィードバックする。それら結果に基づいて市場ニーズを把握し、商品開発・販路開拓支援を行う。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 経営指導員の巡回指導やセミナー等の開催を通じて経営状況の分析を行い、地域の経済動向に関する情報の分析を行う。専門的な課題等は他支援機関と連携し、支援体制を構築する。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること ①前述した調査や分析結果等を行った事業者等を対象として、小規模事業者が自ら経営課題の解決に結び付けるための事業計画策定支援を行う。また、今後の重要な課題となりうる「DX」についても推進セミナーを開催し、事業計画の重要性の理解を促進させ、専門家と連携を図りながら伴走型支援を実施する。②創業塾を開催し、創業・第二創業を支援する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 経営指導員等による計画策定後のフォローアップを定期的実施し、経営状況、進捗状況を確認する。経営課題の解決に伴走型の支援を実施する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 当商工会及び関係機関が開催する地域内外のイベントや物産展・商談会・展示会等への出展支援等を行い、地域内外への販売促進及び認知度向上を図るとともに、商品のブラッシュアップやITを活用した販路開拓支援を行う。</p>
連絡先	<p>■志布志市商工会 志布志本所 〒899-7103 鹿児島県志布志市志布志町志布志 3225-5 TEL：099-472-1108 / FAX：099-472-0939 E-mail：shibushi-s@kashoren.or.jp</p> <p>■志布志市 シティセールス課 〒899-7192 鹿児島県志布志市志布志町志布志 2-1-1 TEL：099-472-1111 / FAX：099-473-2203 E-mail：syoukousinkou@city.shibushi.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

【市の概要】

志布志市は、平成18年1月1日に曾於郡松山町、同郡志布志町及び同郡有明町の合併により誕生し、当会の管轄地域は志布志市全域となっている。鹿児島県東部、志布志湾奥ほぼ中央に位置し、東部は宮崎県串間市、西部は大崎町、北部は曾於市と境をなし、その一部は宮崎県都城市と接している。東西約23km、南北に約18kmの扇方の区域で、総面積290.25km²となっており、北部から東部にかけて丘陵山間地帯で、市域面積の6割を占める森林地が広がる傾斜の多い地形となっている。海岸部一帯は日南河岸国定公園に指定されており、亜熱帯性の植物が繁茂し、沖合の枇榔島亜熱帯性植物群落は国の特別天然記念物に指定されている。また、中央部には九州唯一の国際バルク戦略港湾(※)に選定されている志布志港があり、南九州地域の国内・国際物流拠点となっている。また、令和3年7月に東九州自動車道志布志ICが開通し、鹿児島中央駅まで1.5時間(開通前は2.2時間)、鹿児島空港まで1.1時間(開通前は1.4時間)とアクセスし易い環境が整いつつある。

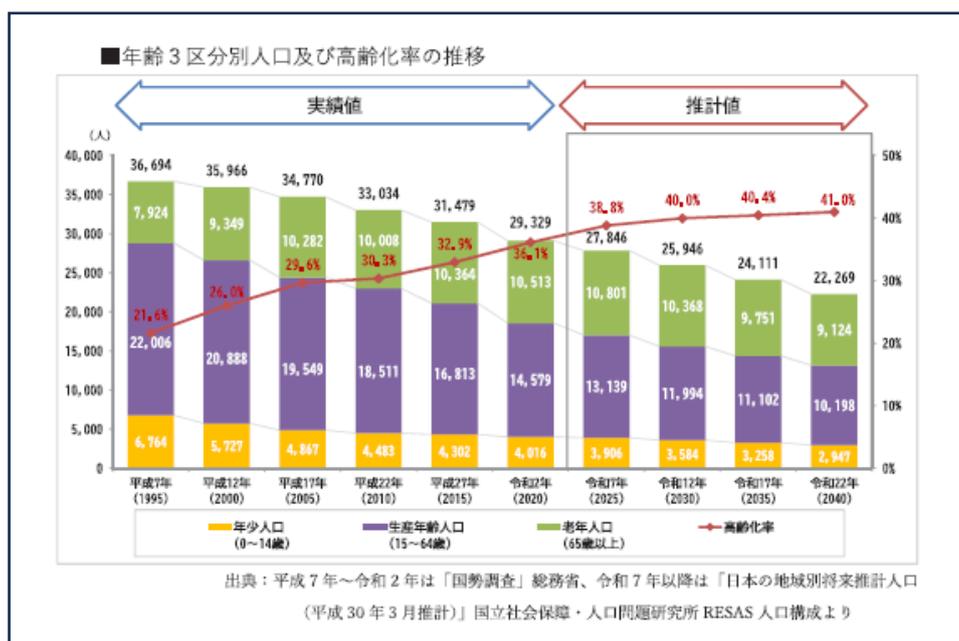


※国際バルク戦略港湾

港の強化と国際競争力の増強を目的とした国の成長戦略の一環で、国内の港を選定して集中的に整備される港。(第2次志布志市総合振興計画後期基本計画より抜粋)

【人口（推移）】

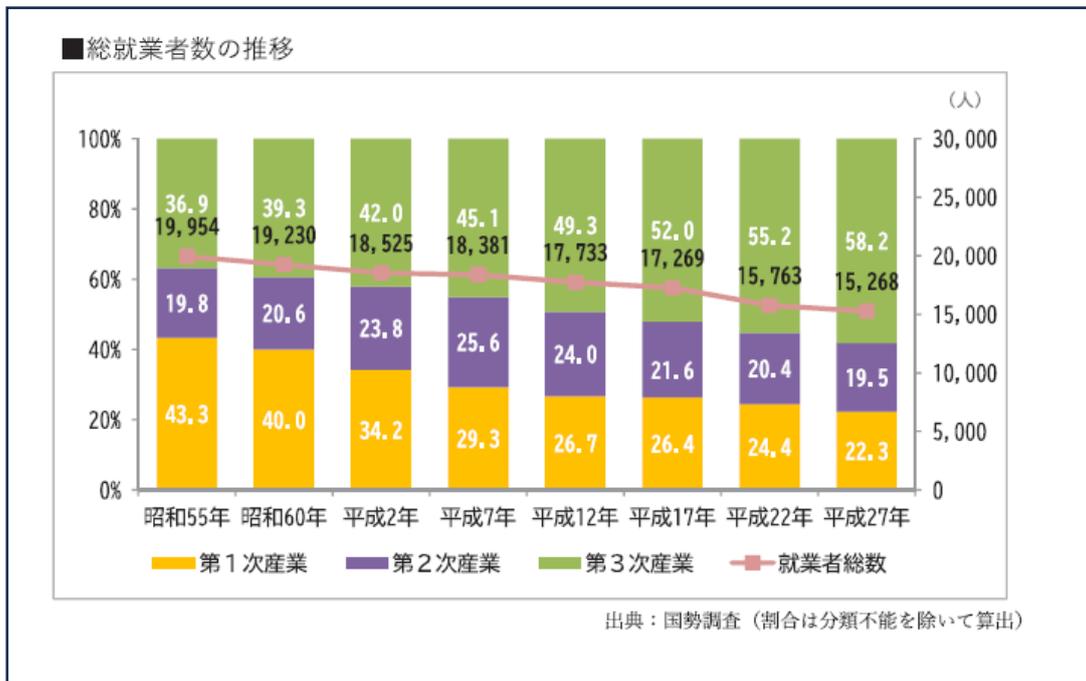
志布志市の人口は、令和2年国勢調査によると29,239人となっており、10年前（平成22年）と比較し3,705人減少（▲11.2%）した。志布志市の人口は鹿児島県43市町村中13番目の規模であり、鹿児島県全体（1,588,256人）の1.85%を占めている。年齢別人口構成比の推移をみると、年少人口（0～14歳）と生産年齢人口（15歳～64歳）はともに減少しているのに対し、老年人口（65歳以上）は増加しており、少子・高齢化が進行している。なお、令和2年で老年人口割合は36.1%となり、全国平均（28.6%）よりも7.5ポイント、鹿児島県平均（32.5%）と比較しても高い状況下にある。また、世帯数は13,214世帯（令和2年国勢調査）と平成17年以降減少に転じ、平成27年と比較し628世帯減少しており、今後も人口減少とともに世帯数の減少も予想される。



【志布志市の産業】

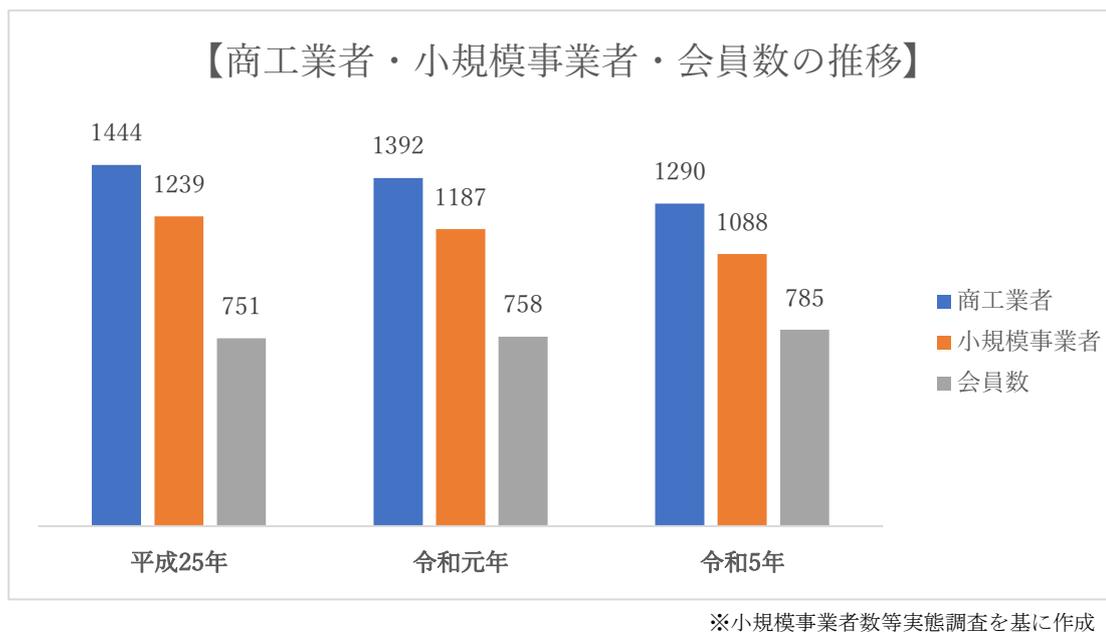
市の基幹産業は農林水産、畜産業をはじめとした第1次産業であり、菱田川の流域に開けた水田やシラス台地の畑地など、広大な農地と温暖な気候を生かした特色ある農業や畜産が盛んであり、特に、いちご、ピーマン、茶、さつまいも、肉用牛、豚、ブロイラーなどの農畜産物、養殖うなぎなどの水産物、さかき、しきみなどの特用林産物の生産も盛んであり、県内上位の生産量となっている。なかでも、茶、肉用牛や豊富で良質な水資源を活用した養殖うなぎは、国内トップクラスの生産量を誇っている。また、市の中央部に位置する志布志港は、昭和44年に重要港湾の指定を受け、現在は本港地区、外港地区、若浜地区、新若浜地区で形成されている。現在では、配合飼料の工業出荷額が全国1位（2016年経済センサス）、木材（原木）の輸出量全国1位（2018年貿易統計）、外貿コンテナ取扱量九州3位（2018年港湾統計）を誇っている。なかでも、志布志港の若浜地区は、穀物貯蔵施設、配合飼料製造業や運送業などの企業形成が進み、市内に立地する食品製造業や食肉製造業とともに南九州の農畜水産業を支え、南九州地区の国際物流拠点として重要な役割を担っており、今もなお発展を続けている。

就業構造は第1次産業22.3%、第2次産業19.5%、第3次産業58.2%となっており、第1次産業が減少、第2次産業がほぼ横ばい、第3次産業は増加傾向となっている。



【管内商工業者等の現状】

小規模事業者数等実態調査における商工業者・小規模事業者の過去10年の推移を比較すると、商工業者は約10.6%、小規模事業者は約12.1%減少している。令和2年度に発生した新型コロナウイルス感染症の影響にて廃業が相次いだことや、代表者の高齢化、後継者不足といった背景が推察される。



■志布志市商工会の商工業者等内訳（令和5年）

業種別内訳	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	計
商工業者数	180	149	331	132	291	207	1290
小規模事業者数	164	119	265	124	263	153	1088
会員企業数	109	111	218	101	140	106	785

※商工会独自調査

【特産品】

・ピーマン

志布志市は日照時間が長く、温かい気候に恵まれているため、1年を通して美味しいピーマンが作られている。また、多くのIターン者が生産者として活躍している。

・いちご

志布志市は、いちごの生産量が鹿児島県内で1位である。雨が少なく、日照時間も長いので、いちごの栽培に適しており、気品のある香りと濃厚な甘味があるいちごが生産されている。

・さつまいも

鹿児島県は、さつまいもの生産量が全国1位である。志布志市では、芋焼酎に使用される「黄金千貫」をはじめ、焼き芋にしたときにとっても甘くなる「紅はるか」などが生産されている。

・しぶし茶

志布志市は、鹿児島県で2位、九州では3位の茶栽培面積を誇る、全国でも有数の産地となっている。深蒸し煎茶や碾茶（抹茶の原料となるお茶）、玉露など多様なお茶が生産され、有機栽培への取り組みも盛んである。

・鹿児島黒牛

鹿児島黒牛は第12回全共（和牛オリンピック）で日本一に輝くなど、鹿児島県が誇るブランド牛である。南国の温暖な気候と緑豊かな自然の中で、大切に育てられている。

・うなぎ

志布志のうなぎは、養殖が盛んである。鹿児島県は養殖うなぎの生産量日本一であり、志布志市もその一翼を担っている。

・しらす

志布志のしらすは、カタクチイワシの稚魚を指す。春から夏にかけて、志布志湾で多く漁獲されている。新鮮なしらすは透明感があり、上品な甘みの特徴である。

・はも

志布志のはもは夏が旬の魚である。身が引き締まっており、淡白ながらも上品な味わいが特徴である。

【交通】

志布志市は現在、高速道路網の整備が急速に進められており、地域全体の交通インフラが大きく変貌しようとしている。特に高速道路網の整備と志布志港との連携は、この地域の経済活性化に大きな期待を集めている。東九州自動車道の一部は既に開通しており、志布志市へのアクセスが大幅に改善された。今後、都城志布志道路が完成すれば宮崎県との結びつきが更に強まり、地域の交流が活発化することが期待される。



志布志港は、前述したとおり、国際バルク戦略港湾として国内外の物流の中心的な役割を担っている。高速道路網の整備により港へのアクセスが向上し、物流の効率化が大幅に進むことが見込まれる。これにより、物流コストの削減や輸送時間の短縮が可能となり、企業の競争力強化に貢献すると思慮される。高速道路網と志布志港の連携は、志布志市に新たな可能性をもたらし、物流業の振興や、港湾関連産業の集積による雇用創出が期待されるだけでなく、水産加工業や物流業など、港湾を拠点とした新たな産業の創出も期待できる。広域的な視点で見ると、高速道路と港湾を結ぶことで九州全体の物流ネットワークが強化され、地域の経済活性化に貢献することが期待される。また、災害発生時には、物資輸送の効率化により、迅速な復旧・復興が可能となり、志布志市の高速道路網の整備と志布志港の機能強化は、地域全体の活性化に不可欠な要素である。両者の連携により志布志市は、九州における物流拠点としてさらなる発展が期待される。



【志布志市総合計画の引用（商工・観光部分）】

第2次志布志市総合振興計画後期基本計画では「大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち」を基本目標に、商工業の振興について「雇用が生まれ経済活動が活発なまち」、「一次産業が発展し続けるまち」、「商工業が発展し続けるまち」という3つの個別目標を掲げている。また、観光振興については「地域資源を生かした観光のまち」と個別目標を掲げている。ダグリ岬公園一帯に国民宿舎「ボルベリアダグリ」、海水浴場、ダグリ岬遊園地を整備しており、総合的な観光レクリエーション施設としての拠点を形成しているほか、麓地区を中心に多くの歴史資源が点在している。志布志市の観光は日帰り型、立ち寄り型の傾向が強く、滞在型観光の造成に至っていない状況となっている。



②課題

【強み】

志布志市は、温暖な気候と豊富な日照時間、そして肥沃な土地に恵まれ、茶・ピーマンやいちごなどの農産物や特産物が育つ農業の宝庫である。また、九州唯一の国際バルク戦略港湾である志布志港は、国内外の物流を支える重要な拠点となっている。美しい日南海岸国定公園は、豊かな自然と歴史・文化が融合した観光地として、多くの人々を魅了している。さらに、うなぎやしらすなど、地元で獲れる新鮮な海の幸も魅力の一つである。これらの強みを活かし、志布志市は農業、水産業、観光業がバランス良く発展する持続可能な地域を目指せる可能性を持っている。

【弱み】

人口減少・少子高齢化が深刻な問題となっており、若年層の流出が止まらず、高齢化率が全国平均を上回っている。この状況は、労働力不足や地域サービスの維持を困難にし、地域社会の持続可能性を脅かしている。また、産業構造の変化も大きな課題であり、製造業や卸売業・小売業を中心とした産業の衰退が顕著で、特に中小・小規模事業者の経営は厳しさを増している。さらに、観光の活性化も進んでおらず、滞在型観光施設の不足や地域の魅力の発信不足により、観光客の増加が鈍化しており、地域経済への波及効果が小さい状況である。交通インフラの整備遅れも地域の発展を阻む要因の一つである。高速道路網の整備が遅れているため、物流コストが増大し、地域間の連携が不足している。

加えて、近隣の自治体との連携不足も課題として挙げられる。広域的な観光ルートの開発や共同事業の推進が遅れており、地域全体の活性化につながっていない。これらの課題は、相互に関連し合い、複合的に地域の発展を阻んでいる。

【強みと弱みを踏まえた課題】

- ・地域経済を活性化するためには、引き続き新規の創業や企業誘致を推進する必要がある。また、既存の企業が操業しやすい環境を整備することで、今後も市内を拠点として、継続した企業活動や事業拡大を行うことができるよう支援を行い、雇用の創出を図る必要がある。
- ・新たな雇用が創出されている一方で、就業者数も減少している現状において、立地した企業の安定操業を促進するためにも、今後の雇用促進の取り組みが求められる。
- ・1次産業・農林水産業を持続的に発展させるためには、1次産業従事者を安定的に確保するための対策が急務となっている。後継者の円滑な就農や農業以外からの新規就農など、国県の支援事業を活用しながら関係機関とも連携し、担い手の育成に努める必要がある。
- ・生産コストの削減や高収益作物の導入などによる、農林水産物の高品質化や高付加価値化、輸出の取り組みによる新たな市場の開拓が求められる。
- ・かつて「千軒まち」とうたわれたにぎわいを取り戻すべく消費者をひきつけ、にぎわいのあるまちを形成するため、商工会、商店街が一体となって市民ニーズのきめ細かい把握に努め、イベントなどの実施による集客を図るとともに、魅力ある空間の創出を取り戻す必要がある。
- ・特に基幹産業である農林水産業の6次産業化をはじめ、付加価値の向上につながる食品加工業の振興に取り組む必要がある。
- ・地域間競争が激化する中、交流人口の拡大を図り、志布志市が「選ばれる都市」になるためには、地域固有の資源を磨き、その魅力を市の内外に戦略的に発信するなど都市イメージの向上を図り、都市全体の価値や魅力を高める取組を推進していく必要がある。
- ・多くの観光客を受け入れるための志布志市ならではの受入体制の充実を推進するとともに、近隣市町などと連携した広域観光の推進が必要となっている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

志布志市の『第2次志布志市振興計画』では、産業経済についての基本目標の中で、「商工業は、消費の低迷などにより厳しい経営環境が続き、地域の雇用にも大きな影響があるとともに、農林水産業は、生産物の価格低迷や担い手不足に直面しており、本市が持続的に発展していくためには、これらの課題に対する様々な施策が必要」と述べられている。また、「中心商店街をはじめとする集客商業拠点の活性化」、「市内の中小企業をはじめ、地場産業の更なる振興を図り、また、市外からの企業誘致の促進などに継続的に取り組み、新たな雇用を創出するとともに、担い手の育成や確保など次の世代につながる農林水産業の振興を図る」、「観光交流人口の拡大を図る」ことを挙げている。以上を踏まえ、志布志市では、小規模事業者に対し、①空き店舗の解消や店舗リフォーム助成、②商工会が実施する商工業振興対策事業などの支援、③創業支援のための各種セミナー・相談会等の開催や助成制度の整備、④地域企業の新分野進出や新製品開発に対する支援を行う、⑤にぎわいづくりのために定期的にイベントを開催する、⑥プレミアム商品券発行事業等商工業振興事

業の継続による消費者の購買意欲の高揚、などを施策として挙げられている。志布志市商工会として、①商店街の活性化に能動的に関与し、地域交流人口を増加させ、商店街で活動する小規模事業者の持続的発展に寄与する②小規模事業者向けの補助金や優遇制度の周知に努め、地域内小規模事業者の経済的負担軽減に寄与する、③日本政策金融公庫や地銀への斡旋、事業計画の策定、補助金申請支援、事業承継支援などを能動的に働きかけ、小規模事業者の事業継続に寄与する④地域ブランド力の向上を図り、域外への販路拡大に寄与する、以上を小規模事業者に対する長期的な振興の方針とする。志布志市の施策にも沿う内容であり、志布志市との連携も密に行う。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記(1)及び(2)を踏まえ、地域の裨益となるべく小規模事業者である「飲食業、食品製造業、特産品製造・販売業、小売業」の支援に重点を置き、以下の①～④の目標を設定した上で、その実現に向けて支援を行っていく。

【目標①】小規模事業者の自立的な経営強化による事業継続を実現

【目標②】創業及び事業承継の積極的な支援強化による地域経済の活性化

【目標③】地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進

【目標④】小規模事業者との対話と傾聴を通じて個々の課題について導き、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体の持続的発展へ繋げる

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

[目標①に対する方針]

自社の財務データなどの定量的な分析や地域の経済動向データの提供による課題抽出と経営者との対話と傾聴による本質的な課題を経営者自らが認識することで、本質的な課題やビジョンを反映させた事業計画の策定支援を行う。また、各支援ツールの活用・提案を行い、経営者自身が自己変革の意識を持ち、自らが実行していくための支援を行う。

[目標②に対する方針]

志布志市及び曾於地区広域指導センターと共催する「創業塾」や鹿児島県事業承継引き継ぎ支援センターとの連携を図り、創業及び事業承継に関する支援をワンストップで支援していく。創業後3年～5年経過後の企業の生存率が40%～50%と言われている中、いかに事業を継続し、拡大していくのかについて、フォローアップを強化しながら随時支援していく。また、事業承継後のフォローアップについても強化していき、承継後の事業拡大を後押ししていく。

[目標③に対する方針]

豊かな地域の農産物・水産物を活かした商品開発について、関係機関や一次産業者と連携を図りながら、商品開発を進めていく。新商品製造や生産性向上に必要な設備投資計画の策定や新商品をいかに市場に売り出していくかの事業計画策定についても支援し、販売会や商談会への参加を積極的に促すとともに、新たな販路拡大を図っていく。販売方法や商品PRについては、従来の方法に捉われず、DX推進の一環としてSNSやホームページの活用、ECサイトでの販売、データによる顧客管理などの必要性を説きながら、支援を行っていく。

[目標④に対する方針]

人口減少などによる厳しい地域経済環境の中、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に向けて実施する伴走支援において、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。

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]

- ①巡回指導や窓口相談時での事業者からの情報収集。
- ②独立行政法人中小企業基盤整備機構が商工会等に委託する中小企業景況調査の実施。
- ③経営指導員等が補助金・助成金等の事業計画作成時に RESAS（地域経済分析システム）を活用して行う消費動向調査による経済動向調査。

[課題]

上記の事業を行ってきたが、これまでの調査等は職員個々の活用に留まり、情報共有や事業所への提供方法が効果的なものでなかった。今後は、小規模事業者が新たな商品開発、販売方法、サービス提供方法等を検討する際に、必要とする地域情報を提供すると同時に、RESAS（地域経済分析システム）等の国のビッグデータを活用した専門的な分析の実施、調査で得た結果を広く公表することで、小規模事業者の経営課題の解決に役立てていく必要がある。

(2) 目標

	公表方法	現 行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①経済動向分析の公表回数	当商工会 HP 掲載	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	当商工会 HP 掲載	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①経済動向分析（拡充事業）

当地域において真に稼げる産業や小規模事業者に対し、限られたマンパワーや経営資源を集中投下し、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。

【調査目的】

支援を行う小規模事業者の経営上の課題の抽出、経営分析や事業計画策定、目標設定、計画実施の算定基礎資料として活用する。

【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の分析
 - ・「まちづくりマップ・From-to 分析」・・・人の動き等を分析
 - ・「産業構造マップ」・・・産業の現状等の分析
- ⇒上記の結果を総合的に分析し、事業計画策定等に反映する。

②景気動向分析

管内の景気動向等をより詳細に実態を把握するために、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」を年4回実施や各団体が実施している企業動向の調査の収集・分析を通して、管内景気動向について詳細な把握を行う。

《小規模事業者景況調査》(継続事業)

【調査手法】

現在、令和3年度から3年間の期間で受託している中小企業景況調査を、令和7年度からも当会事業の景気動向調査として年4回継続的に実施する。具体的には調査票を用いて、巡回や窓口対応時での聴き取り等を行い、データを収集。経営指導員等により、集計及び分析を行う。

【調査対象】 管内小規模事業者

建設業2社、製造業3社、小売業4社、サービス業(飲食)6社 計15社

【調査項目】

業況判断DI、売上額DI、採算DI、資金繰りDI、借入難易度DI、生産設備過不足DI、地域別業況判断DI

《企業動向調査・分析》(継続事業)

各団体が実施している企業動向調査(全国中小企業動向調査…日本政策金融公庫、鹿児島県内企業業況調査…鹿児島銀行)のデータ収集を行い鹿児島県、全国の業種ごとの経済動向を分析する。小規模事業者景況調査と収集したデータを基に四半期ごとの業種別景況調査結果をホームページ上にて情報提供を行う。

(4) 調査結果の活用

- ・調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・収集した情報をもとに経営分析や事業計画策定時の基礎資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

鹿児島県商工会連合会が主催し、鹿児島中央駅前「アミュ広場」で毎年開催される「商工会こだわりの逸品フェア」にて当会の事業者が出展した際に、購入者等に購入商品に対するアンケート調査を行っている。アンケートの結果は出展事業者へフィードバックしている。また、鹿児島県が実施している消費者購買動向調査等の各種統計資料から需要動向に関する情報を得ている。

[課題]

当会独自の需要動向調査を行っているが、調査対象の事業所数や商品数が少ないことが課題である。また、需要動向調査の頻度も年1回となっており、回数の少なさも課題であると言える。

(2) 目標

	現 行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
需要動向調査回数	1 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
需要動向調査事業者数	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(3) 事業内容

①消費者ニーズアンケート調査（継続事業）

これまで年1回、鹿児島中央駅前広場「アミュ広場」で毎年開催される「商工会こだわりの逸品フェア」時に行っていた当会独自のアンケート調査を、天文館にて運営しているかごしま特産品市場（かご市）で年1回行っている「志布志フェア」でも実施し、調査回数を計2回、調査事業者数を5者とする。調査対象事業者はフェア参加事業者のうち、小売業および食品製造業等を想定している。

【調査手法】

「商工会こだわりの逸品フェア」・「志布志市商工会フェア」での購入者に対し、購入商品並びに新商品の感想をアンケート調査票やGoogleフォームを活用して経営指導員等が調査する。（情報収集）調査結果は、県連合会エキスパートバンク登録専門家等（販路開拓等）に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行う。（情報分析）

【サンプル数】

75名程度を想定。（15名/者）

【調査項目】

①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等

(4) 調査結果の活用

経営指導員が需要動向調査事業者へ直接説明する形でフィードバックし、新商品の開発や既存商品のブラッシュアップに活用していただく。また、当該事業者の経営分析や事業計画策定時の基礎資料としても活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

小規模事業者の実態把握については、巡回指導等により基本情報である事業所名、事業主名、所在地、業種、資本金（法人の場合）、従業員数、専従者の状況等について随時情報収集し、小規模事業者支援システムへの入力をもって、情報を蓄積してきた。

また、融資相談時や小規模事業者持続化補助金等の各種補助金申請時等には、経営指導員等による経営状況の分析（定量的）を行ってきた。

[課題]

今までは融資時や補助金申請時に主に分析を行っていたが、決算書類をもとに財務分析（定量的）に留まることが多く、定性的な分析が少なかった。また、分析後の活用も少なく、支援対象事業者に有用に活用できていたか疑問が残る。今後は、定量的（財務分析）だけに留まらず、「対話と傾聴」をもとに、定性的な分析を含めた経営の本質的な課題を把握できるような分析を実施することが必要と考える。それにより、経営者自身が自己変革に向けた課題発見につながると考える。

(2) 目標

	現 行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
経営分析事業者数（※） （指導員一人当たり）	88 件 (22 件)					

※今までの分析は、融資や補助金相談時に行ってきたが、事業計画の濃密性を重視し、時間をかける分析を行うため、件数という点では、現状維持の見込み。

(3) 事業内容

巡回指導や窓口相談において、経営分析の必要性や手法、活用方法などについて情報提供していき、経営分析を行う小規模事業者の掘り起こしを行うと同時に、経営者自身が経営分析を行う重要性を知ってもらおう。特に地域特産品を製造販売している事業者には、販路開拓や新たな販売方法を含めた事業計画策定のために自社分析が必要であることを働きかける。また、事業承継を考えている事業者についても、定量的・定性的双方の自社の状況を分析することが必要であることを認識してもらおうよう働きかける。

【対象者】

巡回や窓口相談において、重点的に支援する必要がある事業者、需要動向分析を行った事業者、経営分析に意欲的な事業者等を対象とする。

【分析項目】

財務データをもとにした「財務分析（定量的分析）」と対話と傾聴を強化しての「非財務分析（定性的分析）」の双方を実施する。

《財務分析（定量的分析）》

直近3期分の財務データによる、収益性・生産性・安全性・効率性 など

《非財務分析（定性的分析）》

経営者との対話を通じて、以下の分析手法を実施する。

①SWOT 分析 …内部環境の強み・弱みと外部環境の機会・脅威の整理について分析

内部環境	外部環境
<ul style="list-style-type: none">・商品・製品・サービス・仕入先・取引先等・人材・組織・事業承継・技術・ノウハウ等の知的財産・DX化・IT活用状況・事業計画の策定及び運用状況 等々	<ul style="list-style-type: none">・商圏内人口・世帯・人流・競合他社・業界動向 等々

②ABC 分析 …売上高・利益・販売個数・コストなどの指標を大きい順にランク付けし、優先度を決めて管理をする。

【分析手法】

《財務分析（定量的分析）》

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」、「経営デザインシート」独立行政法人中小企業基盤整備機構の「経営計画つくるくん」等のソフトや商工会「クラウド会計ソフト MA1」などを活用し、経営指導員等が経営分析を行う。

《非財務分析（定性的分析）》

SWOT 分析のフレーム及び ABC 分析のパレート図で整理・分析を行う。

（４）分析結果の活用

- ・分析結果を支援対象事業者にフィードバックし、経営者自身に自社の現状把握をしてもらい、今後の事業計画策定等に活用する。
- ・分析結果をデータベース化し、内部共有を行い、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]

これまで巡回指導時や事業計画策定セミナーの開催時により、計画的な経営戦略の重要性について繰り返し周知をしてきた。一部の事業者には事業計画の重要性が浸透しているものの、いまだ広く浸透するには至っていない。また、事業計画を策定する事業者及び創業者は、補助金活用や融資を目的としていることが多いのも現状である。DXの取り組みについては、ほとんどの小規模事業者が取り組んでいない現状がある。

[課題]

小規模事業者および創業者に事業計画の重要性・有効性を浸透させ、経営力向上に向けた計画書を作る必要がある。今後は、セミナーの開催方法や専門家の活用方法を改善した上で、補助金や融資目的だけでなく、将来的なビジョンや本質的課題を見据えて事業計画を策定する事業者を増やすことが課題である。また、DXへの取り組み方として、小規模事業者は難しく考えてしまうことと、「規模の大きな事業者が行うもの」という先入観を多く持っている。まずは、小規模事業者が行う（行える）DXの取り組み方法や様々なITツールの活用方法について、周知を広げていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者や創業者に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や個別相談会において、計画策定方法だけでなく、計画策定の意義を重点的に指導する等の工夫を加え、5.で経営分析を行った事業者の4割程度の事業計画策定を目指す。また、創業予定者および創業後間もない事業者に対して、税務や労務、販路開拓などの経営に関する基礎的な知識を習得できる創業塾を開催する。また、創業塾の開催に向けて、幅広く周知を図ることで地区内創業予定者および創業後間もない事業者に対して、支援団体としての「志布志市商工会」を認識してもらう。創業塾は、志布志市、(株)日本政策金融公庫鹿屋支店、曾於地区広域指導センターの協力を仰いで開催する。また、IT化が進む中、事業者のITに関する知識向上、意識改革を目的としてDX推進セミナーを開催し、ITを盛り込んだ事業計画の策定支援を行う。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。なお、創業予定者や事業承継予定者についても同様に事業計画策定を支援する。

(3) 目標

	現 行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
①事業計画策定セミナー・個別相談会開催件数 (※)	6 回	3 回	3 回	3 回	3 回	3 回
事業計画策定件数 (事業承継者含)	35 件	35 件	35 件	35 件	35 件	35 件
②創業塾開催件数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定件数	—	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件

③DX 推進セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
------------	---	-----	-----	-----	-----	-----

※開催件数については、新たに創業塾（計8コマ）やDX推進セミナーを実施することと、実現可能性を加味しての回数とした。

(4) 事業内容

①経営分析を行った事業者等を対象とした「事業計画策定セミナー・個別相談会」の開催

【支援対象】経営分析を行った事業者の4割程度を対象とする。4割の選定方法は、分析結果から成長意欲が高い、新たな事業展開に関心を持っているなど、事業計画策定に意欲的と判断できる事業者を経営指導員が抽出する。

【募集方法】管内全域にセミナー開催チラシを新聞折込。当会ホームページ上で開催情報の掲載にて、周知を行う。

【回数】3回/年

【参加人数】10名程度/回

【支援方法】事業計画策定セミナー参加者に対し、経営指導員等が担当制を用いて事業計画の意義と重要性を説き、外部専門家を交えて、経済動向や需要動向等の資料を提供しながら、確実に事業計画策定につなげる。

【カリキュラム例】

①事業計画の必要性について、②事業計画の考え方、③事業環境の整理、④ビジネスモデルの検討、⑤売り上げ計画と収支計画 等

②「創業塾」の開催

【募集方法】曾於地区全域にセミナー開催チラシを新聞折込。当会ホームページ上で開催情報の掲載。志布志市並びに日本政策金融公庫鹿屋支店等へ創業塾開催の周知依頼。

【回数】1回/年

【参加人数】20名程度/回

【支援対象】創業予定者。創業後間もない事業者（おおむね創業後3年以内）

【カリキュラム例】

①創業に必要な手続き、②事業計画（創業計画）の策定方法、③資金計画、④労務、⑤税務、⑥マーケティング（販路開拓）、⑦ITの活用、⑧先輩創業者の声 等

③「DX推進セミナー」の開催

管内小規模事業者は高齢の事業主も多く、DXについて認識していない。その中でDXに対しての意識の醸成や基礎知識の習得を行い、事業者のDXへの意欲を高める。計画初期はDX総論やDX関連技術を活用した取り組みやすい事例を紹介する基礎的セミナーを行う。その後、DXが浸透した中で、ITツールやWEBサイト等の有効活用、構築に向けたセミナーを実施する。また、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専門家派遣を実施する。

【募集方法】市内全域にセミナー開催チラシを新聞折込。当会ホームページ上での開催情報の掲載。

【回数】1回/年

【参加人数】10名程度/回

【支援対象】管内小規模事業者のうち、ITの活用に意欲のある事業者。DXを推進することで売上増加が見込まれる事業者等

【カリキュラム例】

①DXの定義、②生成AIの基礎知識、③DXを推進していくための方法と施策、④ICTツールの活用方法、⑤トレンドや実際の活用例について 等

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]

事業計画を策定した小規模事業者に対しては、進捗状況に応じて巡回及び窓口でのフォローアップを実施してきた。支援の際に必要と感じた際は、各専門家派遣を活用するなど課題解決に向けた取り組みを実施している。

[課題]

事業成果の確認や新たな問題・課題の把握、解決支援については、受動的な対応であったため事業計画が策定当初のままとなり、定期的な実施支援が行われていないことが課題である。現在の事業計画策定事業者の必要に応じて支援するスタイルから、策定した事業計画に基づいて経営改善を目指す支援に転換する必要がある。また、創業者は事業が軌道に乗るまでの間は経済的に不安定であり、目の前の仕事に集中してしまうことが多く、コミュニケーション不足に陥ってしまうことが課題である。継続的かつ細やかな支援が必要であるので、定期的なフォローアップを実施していく必要がある。事業承継を検討している事業者については、事業の承継、譲渡、売却、統合など様々なケースが想定されるため、長期的な支援を実施していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「課題」を見出すこと、対話を通じてよく考えること、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り組むことなど、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。

また、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、巡回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巡回回数を減らしても支障の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

	現 行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業者数 (事業計画策定事業者) (創業計画策定事業者)	35 者 (一) (一)	39 者 (35 者) (4 者)				
頻度 (延べ数) ※	140 回	156 回	156 回	156 回	156 回	156 回
売上増加事業者数	12 者	14 者	14 者	14 者	15 者	15 者

※頻度回数設定根拠

- ◆集中的に支援する事業者：13 者×6 回/年 (巡回数) =78 回
- ◆ある程度順調な事業者：13 者×4 回/年 (巡回数) =52 回
- ◆他の事業者：13 者×2 回/年 (巡回数) =26 回 計 156 回

(4) 事業内容

事業計画を策定したすべての事業者を対象とする。巡回数については、巡回数を増やして集中的に支援すべき事業者13者は2ヶ月に1回 (延べ78回)、ある程度順調と判断し、巡回回数を減らしても支障のない事業者13者は四半期に1回 (延べ52回)、他の13者については年2回とする。(延べ26回)ただし、事業者からの相談や申し出等により臨機応変に対応する。また、事業計画の進捗状況 (売上・利益の状況) 等により、巡回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、巡回回数を減らしても支障のない事業者は入れ替えを行う。進捗状況が思わしくなく、

事業計画との間に乖離が生じていると判断される事業者には鹿児島県商工化連合会のエキスパートバンク登録専門家や鹿児島県よろず支援拠点と連携し、乖離の発生原因およ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) 現状と課題

[現状]

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」(BtoC・B)や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(通称:かご市)」への出品支援ならびに「志布志市商工会フェア」(BtoC)を行ってきた。また、九州圏への販路拡大を目指し、福岡県福岡市マリメッセ福岡で開催される九州最大の商談会「Food Style Kyushu in 福岡」(BtoB)への出展支援を行った。

近年では、新型コロナウイルス感染症の影響により、展示会・商談会の開催方法も様々なスタイルが確立され、オンラインによる販路拡大方法も急成長を遂げている。しかし、地域内の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、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、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

[課題]

展示会や商談会に参加した事業者からは「取引には至らなかったが出展してよかった」、「また機会があれば出展したい」など、前向きな感想が多かった。しかし、商談会や物産展に向けた事前の取り組みが不足していたため、全体的に商談スキルが低く、バイヤーにうまく自社の商品をPR出来ない事業者が多かったことが課題として挙げられる。

また、出展事業者へのフォローアップも商談・取引の確認のみで、その後の状況確認等ができていないため、出展の事前・事後のフォローアップを実施する。それに加え、地域資源を活用した商品・サービスを開発する事業者の掘り起こしを行い、地域内外での需要拡大を図ることが必要である。新型コロナウイルス感染症拡大以降、オンラインでの商談・販売は日に日に重要度を増し、今後の新たな販路開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取り組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に関する考え方

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、各地で開催される既存の展示会への出展を目指す。経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、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。必要な場合は展示会や商談会に精通している専門家の指導も仰ぐ。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、キャッシュレス対応、ECサイトの利用等、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、理解度を高める。それら導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

出展者は経営分析の実施及び地域の経済動向、需要動向などを基に事業計画策定支援を行った意欲のある事業者や地域特産品を製造・販売している事業者等を重点的に支援する。

(3) 目標

	現 行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
商工会こだわりの逸品フェア in アミュへの出展事業者数 (売上額/1 者)	3 者 (50 千円)	3 者 (50 千円)	3 者 (50 千円)	3 者 (50 千円)	3 者 (50 千円)	3 者 (50 千円)
Food Style Kyushu in 福岡等への出展事業者数 (商談成約件数/1 者)	—	2 者 (2 件)	2 者 (2 件)	2 者 (3 件)	2 者 (3 件)	2 者 (3 件)
かご市志布志フェアへの出展事業者数 (売上額/1 者)	4 者 (500 千円)	2 者 (50 千円)				

商工会こだわりの逸品フェア in 東京等への出展事業者数 (売上額/1者)	—	2者 (100千円)	2者 (100千円)	2者 (100千円)	2者 (100千円)	2者 (100千円)
SNS等活用事業者数 (売上増加率(※)/1者)	—	9者 (5%)	9者 (5%)	9者 (5%)	9者 (5%)	9者 (5%)

(※) 売上増加率については一般的な適正水準(安全水準)である5%を設定。

(4) 事業内容

■商工会こだわりの逸品フェア in アミュ出展事業 (BtoC、toB)

(会場：鹿児島中央駅アミュ広場 / 開催時期：9月下旬～10月初旬 / 来場者数：約14,793人/3日間)

県内外の多くの人々が利用する鹿児島中央駅にて、商工会が「商工会こだわりの逸品フェア in アミュ」において3ブースを借り上げ出展する。普段の店舗では出会えないような層へ商品をアピールし、新規顧客への販路拡大を目指す。出展者は経営分析や事業計画を策定した意欲ある事業者を中心に、新たな需要の開拓を支援する。(継続事業)

■Food Style Kyushu in 福岡等への出展事業 (BtoB)

(会場：マリンメッセ福岡 / 開催時期：11月中旬 / 来場者数：約1万6千人)

フードスタイル実行委員会主催「Food Style Kyushu in 福岡」に、市外への販路開拓を強化したい管内の製造販売業等から2者を選定し参加させる。参加させるだけでなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前研修を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。(継続事業)

■かご市志布志フェア出展事業 (BtoC)

(会場：かごしま特産品市場 / 開催時期：8月下旬以降 / 来場者数：約300人)

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(通称：かご市)」に出展する。県内外から多くの集客力を持つかご市でのフェア開催は、市外への販路開拓の強化や志布志市特産品の認知度向上、また、購入者等からの生の声を直接聞くことで、今後の商品開発やサービス向上などを図ることが見込める。出展事業者については、経営分析・事業計画を策定した意欲ある2者を選定し、新たな需要開拓を支援する。(継続事業)

■商工会こだわりの逸品フェア in 東京シティアイ等への出展事業 (BtoC、toB)

(会場：東京シティアイ / 開催時期：12月中旬 / 来場者数：約1,000人)

鹿児島県商工会連合会主催による「商工会こだわりの逸品フェア in 東京シティアイ」に参加。首都圏での商圏獲得を図る管内の意欲的な製造・小売事業者を優先的に出展し、新たな需要開拓を支援する。(新規事業)

■SNS等の活用支援事業

上記フェアや展示会へ出展した事業者を中心に、遠方の顧客の取り込みを図るため、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。

他にも、外部のショッピングサイトへの出展提案を促し、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。

II. 経営発達支援事業の内容

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]

本事業に係る評価委員会を年1回開催。委員会は市シティセールス課、中小企業診断士などの専門的な知識を有する第三者、法定経営指導員で構成。評価委員会にて事業内容・成果報告・次年度における改善箇所等を検討し、次年度の事業計画に反映させている。事業内容の進捗状況・成果は理事会に報告し承認を得ている。

[課題]

これまで同様に事業の進捗状況の確認や評価・検証等の方法を継続していくが、事業の実施状況報告では、事業計画の策定件数やセミナー等の開催回数等目標に定められた数値だけの報告であったため、今後は支援後の売上増減や販路の開拓状況等、詳細な支援結果について報告し、より具体的な評価・見直しにつなげる必要がある。

(2) 事業内容

当会の理事会と併設して、志布志市シティセールス課、外部有識者として中小企業診断士、(株)日本政策金融公庫鹿屋支店長等、法定経営指導員、経営指導員をメンバーとする「評価委員会」を年1回開催し、計画に記載した全ての項目(事業)について評価を行う。

当該協議会の評価結果は、理事会に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、ホームページ及び会報誌へ掲載(年1回)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に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営指導員等の資質向上のため、鹿児島県商工会連合会主催の「職種別研修会」「基本能力研修会」、「応用研修会」、関係機関が主催する業務担当者研修へ職員を派遣している。

加えて各外部機関が主催する専門的研修にも職員を派遣し、資質向上を図っているが、経営指導員が中心となっており、専門的な知識の習得に職員間での偏りが見られた。

[課題]

職員間（経営指導員や経営支援員等）や経験年数などによって、支援スキルの違いが表れており、その差を埋めていく必要がある。また、地域内には多様な業種の小規模事業者や事業者ごとで支援に関する難易度が違っており、高度な支援が必要な事業者も存在する。今後、多種多様な支援に応えられるよう、職員の資質向上と支援スキルの共有ができる仕組みを構築することが課題である。

(2) 事業内容

■外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員や経営支援員、一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び鹿児島県商工会連合会主催の「職種別研修会」、「基本能力研修会」、「応用研修会」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

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、経営指導員や経営支援員、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も積極的に参加する。

《DXに向けたIT・デジタル化の取り組み》

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、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等

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】

対話能力等のコミュニケーション能力を高める研修に、経営指導員や経営支援員、一般職員が積極的に参加することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

【小規模事業者課題設定力向上研修】

経営指導員や経営支援員等は巡回や窓口相談時において、様々な企業の経営課題に直面している。課題設定に焦点を当て、そのポイントと手順を習得することで、その後続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。

【OJT制度の導入】

支援経験の豊富な経営指導員や経営支援員が、若手職員や個々の支援能力向上、引いては組織全体の支援力を向上させるためチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施する。

【職員間の定期ミーティングの開催】

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が順番で講師を務め、IT等の活用方法や具体的なツール等についての紹介や経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（四半期/1回、年間4回）を開催し、意見交換等を行うことで全職員の支援能力の向上を図る。また、上記に記載したOJT実施による支援情報をフィードバックし、職員間の連携強化を図っていく。

【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。

(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7年4月現在)		
<p>(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)</p>		
【事務局構成】		
職種	人数	役割
事務局長	1名	各種折衝、環境整備
広域指導員	2名	連携による経営発達支援事業の支援
法定経営指導員	1名	経営発達支援事業の監督及び実施ならびに助言
経営指導員	3名	経営発達支援事業の実施
経営支援員	4名	経営発達支援事業の補助
一般職員	2名	経営発達支援事業に付随する各事業の補助
臨時職員	1名	経営発達支援事業に付随する各事業の補助
【実施体制図】		

(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：神田 誠

■連絡先：志布志市商工会 志布志本所 電話 099-472-1108

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／商工会議所

志布志市商工会 志布志本所

住 所：〒899-7103 鹿児島県志布志市志布志町志布志 3225-5

電 話：099-472-1108

F A X：099-472-0939

E-mail：shibushi-s@kashoren.or.jp

志布志市商工会 松山支所

住 所：〒899-7601 鹿児島県志布志市松山町新橋 134-1

電 話：099-487-2143

F A X：099-487-2081

志布志市商工会 有明支所

住 所：〒899-7402 鹿児島県志布志市有明町野井倉 1760-1

電 話：099-474-0024

F A X：099-474-2290

②関係市町村

志布志市

住 所：〒899-7192 鹿児島県志布志市志布志町志布志 2-1-1

電 話：099-472-1111

担当課：シティセールス課

E-mail：syokousinkou@city.shibushi.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)

科 目	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	20,896	20,896	20,896	20,896	20,896
経営改善普及事業 指導事業費	11,359	11,359	11,359	11,359	11,359
1 旅 費	605	605	605	605	605
2 事 務 費	1,024	1,024	1,024	1,024	1,024
3 指導事業費	4,583	4,583	4,583	4,583	4,583
4 法定経営 指導員手当	125	125	125	125	125
5 研修事業費	270	270	270	270	270
6 指導環境整備費	4,202	4,202	4,202	4,202	4,202
7 創業・経営革新 支援事業費	345	345	345	345	345
8 広域振興等地域 活性化事業費	110	110	110	110	110
9 地域中小企業 支援事業費	95	95	95	95	95
地域総合振興事業費	8,870	8,870	8,870	8,870	8,870
1 総合振興費	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300
2 商業振興費	150	150	150	150	150
3 建設工業振興費	150	150	150	150	150
4 製造業振興費	150	150	150	150	150
5 サービス業振興費	150	150	150	150	150
6 観光業振興費	150	150	150	150	150
7 金融対策費	100	100	100	100	100
8 経営税務対策費	70	70	70	70	70
9 労務対策費	500	500	500	500	500
10 福利厚生対策費	450	450	450	450	450
11 青年女性対策費	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
12 商工貯蓄共済 事業等推進費	400	400	400	400	400
13 広報対策費	500	500	500	500	500
14 記帳機械化等 対 策 費	800	800	800	800	800
15 商工後継者人材 育成事業費	100	100	100	100	100

	16 広域指導対策費	300	300	300	300	300
予	備 費	667	667	667	667	667

(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
国補助金・県補助金・市補助金収入
会費・手数料・受託料収入

(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。

