

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	肝付町商工会（法人番号：6340005007158） 肝付町役場（地方公共団体コード：464929）
実施期間	令和４年４月１日～令和９年３月３１日
目標	１．小規模事業者の持続的発展・経営安定強化に導く伴走型支援 小規模事業者のニーズの把握とリッチな情報の提供、小規模事業者支援体制の充実を図ることで事業者の持続的発展・経営安定強化を支援する。 ２．地域資源を生かした特産品の開発と販路開拓の支援 地域資源の掘り起こしとブラッシュアップを行い、地域の事業者に浸透させ、資源を活用した商品化と地域ブランド化を図る。
事業内容	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 各機関が作成する資料、独自調査を活用して、地域の経済動向を調査・分析し、地域の需要を見据えた事業計画となるべき調査資料を作成する。 ４．経営状況の分析に関すること 小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員の巡回指導、セミナーの開催等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、支援機関と連携し、丁寧にサポートする体制を構築する。 ５．需要動向調査に関すること 消費者のアンケートに基づいた需要動向調査、既存データや町内各団体から収集した地域の需要動向調査を行い、それに基づいた新商品、サービスなどの提供について支援する。 ６．事業計画策定支援に関すること 小規模事業者に対し巡回指導を中心として、事業計画、創業・第二創業計画、経営革新計画の策定支援を行う。なお、セミナー等通じて、事業計画の重要性の理解を促進し、専門家と連携を図りながら伴走型の策定支援を行う。 ７．事業計画策定後の実施支援に関すること 経営指導員による計画策定後のフォローアップを実施し、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。 ８．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 地域イベントや地域外の展示会・商談会への出展機会を増加させ地域内外の販路開拓、認知度向上を図るとともに商品ブラッシュアップやITを活用した支援策で全国に向けた販路開拓を行う。
連絡先	肝付町商工会 高山本所 〒893-1207 鹿児島県肝属郡肝付町新富 117-1 TEL:0994-65-2226 FAX:0994-65-2236 HP:https://r.goope.jp/kimotsuki-shoko E-mail:kimotsuki-s@kashoren.or.jp

(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

【町の位置と人口の状況】

肝付町は平成 17 年 7 月 1 日、旧高山町と旧内之浦町が合併し誕生した。本土最南端の大隅半島の南東部に位置し、中央部に国見山系を有し、北西部は鹿屋市に隣接している。町域には笠野原台地（シラス台地）や肝属平野が広がっており、高隈山系や国見山系を源に発する肝属川が流れ、志布志湾に注ぎ込んでいる。東部は、この志布志湾や内之浦湾を含む太平洋の海岸線が続き、南西部は錦江町に隣接し、美しい海岸線や豊富な森林に恵まれている。

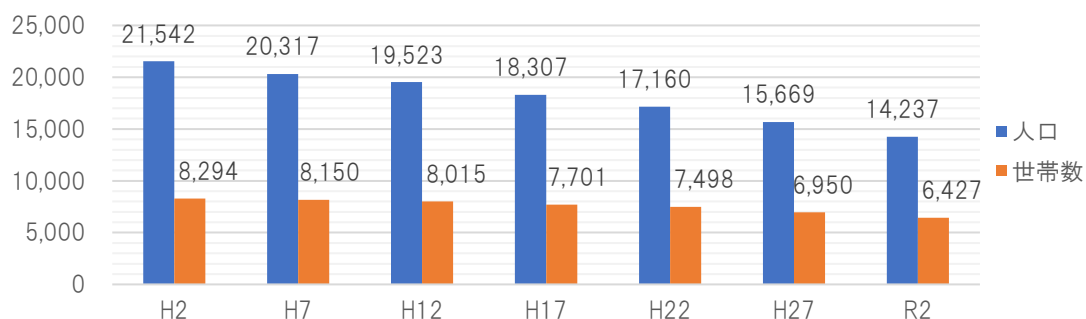
(肝付町の位置)



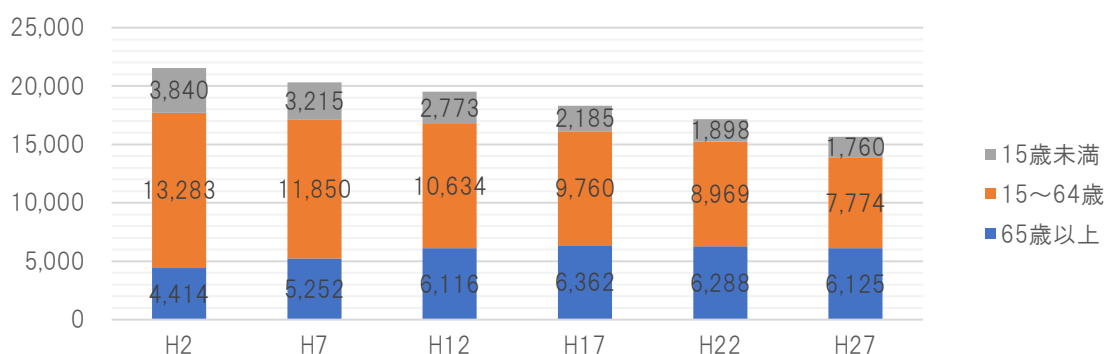
人口は令和 2 年の国勢調査によると、14,237 人であり、鹿児島県の総人口の約 0.9% となっている。平成 2 年調査から毎回 5% 程度の割合で減少を続けてきたが、平成 22 年から 27 年、27 年から令和 2 年にかけては約 9% と減少率が上昇している。

高齢となる 65 歳以上人口率（令和 2 年）は 39.1% と鹿児島県平均 29.4% を大きく上回り少子高齢化に歯止めがかからない状況である。

人口・世帯数の推移



年齢3区分別人口の推移



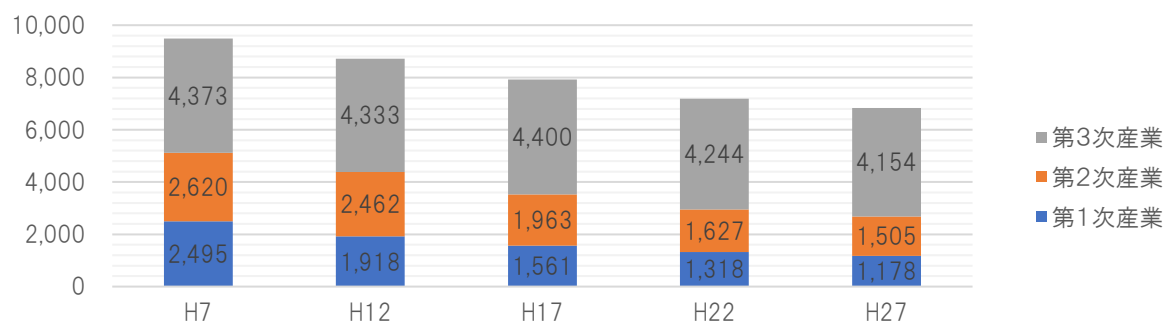
【町の産業】

町の基幹産業は、稲作、さつまいも等の土地利用型農業、施設園芸、果樹、畜産、林業、漁業といった第一次産業であり、米農家、畜産農家が多くを占める。農業産出額は全体の 2/3 を肉用牛・豚が占め、耕種においては野菜、いも類、米の順に多くなっている。町内は、林野面積が全体の 8 割を占めており、森林資源が豊富なことが特徴である。水産業は、サバ類、アジ類の漁獲高が多く、県内シェアで約 40%と高いシェアを占めている。これらのことから、町内の第一次産業は付加価値の高い農林産物供給基地並びに新鮮な魚介類の供給基地が形成されつつある。

商工業は、平成 28 年経済センサス情報によると小売業年間販売額が約 133 億円であり、町民一人当たり約 85 万円と、隣接する鹿屋市の約 110 万円と比較すると少なく消費の流出が見られる。商店街は役場や金融機関が並び町の中心部である新富地区、高山駅跡周辺の前田地区、漁業で栄えた内之浦地区に存在していたが、事業主の高齢化、後継者不足、業績不振により空き店舗が目立ち、その一方で後田地区に町外資本であるドラッグストア、コンビニエンスストアの進出による新たな商業集積地が形成されるなど、既存の小規模小売店は厳しい経営環境下にある。工業の従業者数、製造品出荷額は、近年横ばいに近い減少傾向であったが、平成 28 年には食品を主体として増加している。

就業構造は、第一次産業 17.2%、第二次産業 22.0%、第三次産業 60.8%であり、第一次産業の中では農業、第二次産業では建設業及び製造業、第三次産業ではサービス業の比率が高くなっている。就業人口の推移をみると、第一次および第二次産業が減少、第三次産業が横ばいの傾向にある。

産業別就業人口の推移



【町の観光・特産品】

町内の観光入込客数は、平成 30 年が約 34 万人であり、令和元年は大型温泉施設の改装工事のための休館があったことで約 27 万人、令和 2 年は、新型コロナウイルス感染症の影響があり大幅に減少して約 9 万人となっている。

本町は、波見公園、二股川キャンプ場、叶岳ふれあいの森公園、上床公園など自然を生かした観光資源のほか、二階堂家住宅、宇宙空間観測所、四十九所（しじゅうくしよ）神社の流鏝馬（やぶさめ）など歴史・文化的な資源など、多くの観光資源に恵まれている。

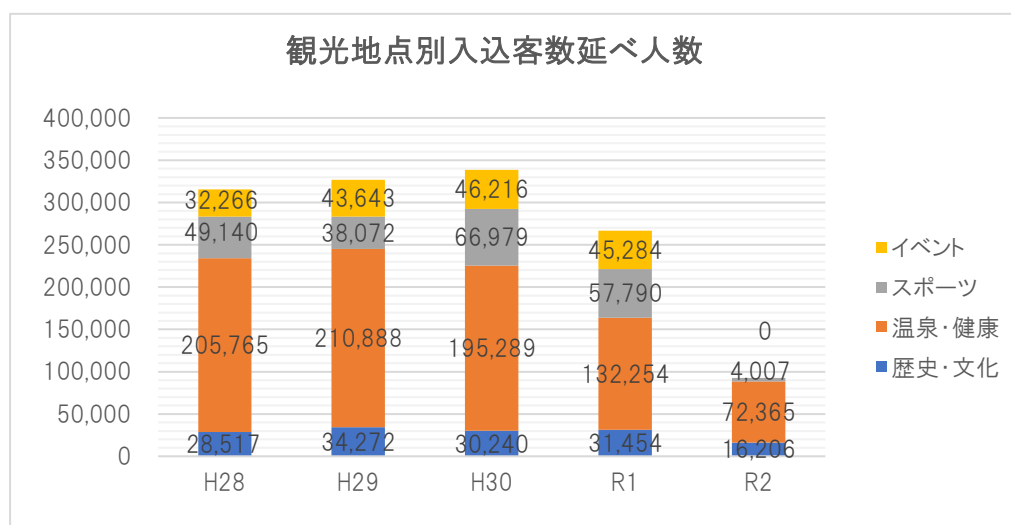


また、我が国に 2 か所しかないロケット射場を有する内之浦宇宙空間観測所は、昭和 45 年、わが国初の人工衛星「おおすみ」を打ち上げて以来、主に、宇宙科学研究を目的とした多くの天文観測衛星や惑星探査機が打ち上げられ、近年では、平成 25 年に打ち上げ成功した「イプシロン」ロケットでも世界中の注目を集めた。現在 4 号機まで打ち上げ成功しており、打上げの際は全国よりその打上げの瞬間を見ようと多くの方が来町されており、地元の経済効果も高い。



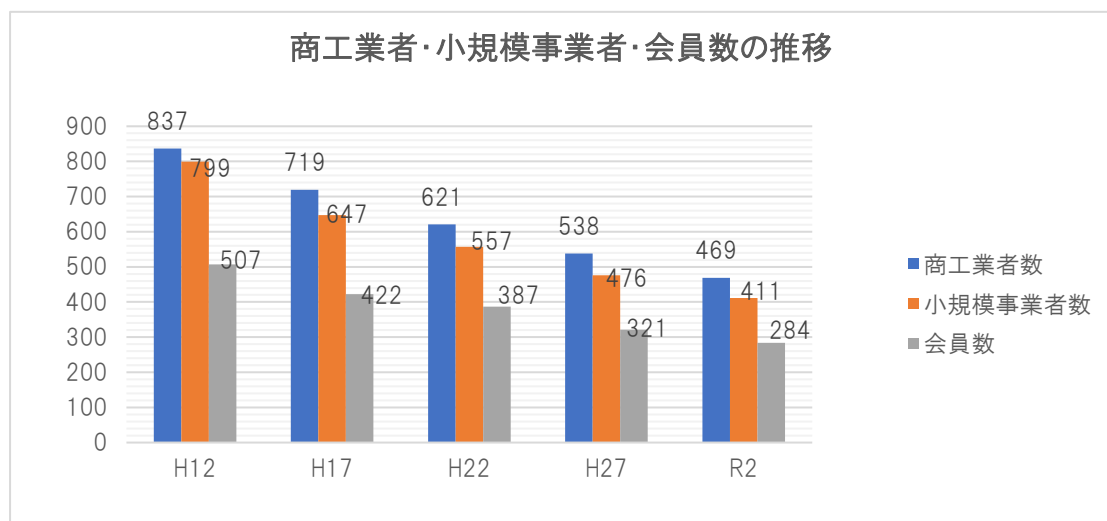
しかしながら、令和 3 年 10 月のイプシロンロケット打上の際も町外者の見学は制限されるなど新型コロナウイルス感染症の影響は大きく、観光目的の来町は大幅に減少しており、今後も影響が継続することが懸念される。

特産品としては、平成 29 年に GI 登録された香酸柑橘類の「辺塚だいたい」を活用した調味類や菓子、果皮を飼料に養殖した辺塚だいたいカンパチ等商品開発が進められている。また、内之浦漁港で水揚げされる伊勢海老は県内でもトップクラスの漁獲量であり、漁解禁月となる 4 月、9 月には「えっがね祭（えっがねは内之浦地区での伊勢海老の呼称）」として町内飲食店でえっがね定食を割安価格で提供し多くの観光客が来町している。しかし、辺塚だいたい、えっがねともに地域限定的であり全国、九州管内でも周知されるまでには至っていない。



【肝付町商工会管内の商工業者数】

商工会実態調査における商工業者・小規模事業者の過去 20 年の推移を比較すると商工業者は約 44%、小規模事業者は約 49%減少している。令和 2 年における小規模事業者の業種構成は上位からサービス業（28%）、小売卸売業（27%）、建設業（18%）となっている。平成 27 年の業種構成の小売卸売業（30%）、サービス業（28%）、建設業（16%）と比較すると上位が入れ替わっており小売卸売業の減少数（143→111）が目立つ。また、代表者の高齢化が進み、後継者不足や電子的な取引が出来ないといった事業者が多い。



業種別内訳	建設業	製造業	小売業 卸売業	飲食業 宿泊業	サービス 業	その他	計
商工業者数	78	38	134	52	129	38	469
小規模事業者数	75	31	111	46	116	32	411
会員企業数	52	31	102	25	45	29	284

【肝付町の商工業及び観光業の振興計画】

肝付町は第 2 次肝付町総合振興計画基本構想（平成 29 年度～令和 8 年度）において、商工業及び観光業の振興及び関連する農林水産業振興について下記の基本目標を示している。

【商工業振興】

ふれあいの場の創出や、町の中心部に残された歴史的資源を活用した街並み整備、空き家等を活用した新しいサービスや産業の創出等を図り、きめ細やかな商工業振興策を進めます。

【観光業振興】

海外からの観光客の増加も見据え、大隅地域全体での広域観光連携強化を進めるとともに既存施設のブラッシュアップや各地域にある資源を活用した地域発信型の観光振興等を図り、新たな観光客の誘致に努めます。

また、ロケット射場が立地するという本町の特徴を活かした宇宙のまちづくりを図ります。

【農林水産業振興】（一部抜粋）

特産品開発、六次産業化等による產品の高付加価値化、ブランド化や、関係機関と連携した新しい流通体系の構築、地産地消の取り組み等による町内産物の販売・流通の拡大を図ります。

②課題

現状を踏まえた上での当管内の小規模事業者の課題を挙げる。

1. 小規模事業者数減少と地域商業の衰退

人口減少・高齢化や町外資本大手企業の出店、若年層の大手通販サイトでの EC 購買等による地域内購買力低下、高齢事業主の後継者不在等を主要因とした廃業が多く、小規模事業者数は過去 10 年で約 26% の 146 事業者減少している。特に小売業の経営環境は厳しい状況が続いており廃業が多く商店街等において空き店舗が増えるなど地元企業で成り立っていた地域商業は衰退の一途をたどっている。前回の計画に沿い伴走型支援を行った結果、平成 27 年から 5 年間の減少数は 65 事業者となりそれ以前と比較すると最小の減少数となっているが、減少率自体は横ばいであり大きな効果は得られていない。

2. 環境・時代変化に合わせた経営の必要性

増加傾向にあった観光入込客数が新型コロナウイルス感染症で大幅に減少するなど、大きな環境変化が生じている。また、各種申請、取引の電子化等を国が推進する等、環境・時代は常に変化しており、事業継続するためには常に対応しなければならない。しかしながら、事業主が高齢の小規模事業者が多く、その変化に対応できる事業者は少ない。

3. 地域限定的となっている特産品

辺塚だいたいや伊勢海老、鮮魚など全国に誇れる農林水産物資源を保持しているが人の手の入った加工特産品となると地域限定的となっている。対外的に流通している商品も単独企業が行っているものであり地域としての有名な特産品がないと言える。地域資源を活用した新たな商品開発、地域特産品の認知度向上が必要である。

（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

- 小規模事業者の経営力強化
 - ・調査・分析を行い、小規模事業者及び顧客のニーズを的確に把握し、個社に適した事業計画策定支援を行うことで経営安定および経営基盤強化につなげる。
 - ・小規模事業者持続化補助金などの各種施策を周知し積極的に活用することで販路開拓・経営改善を実現する持続的発展を支援する。
 - ・事業主が情報化や経営環境変化に柔軟に対応できる経営体制構築を支援する。
 - ・創業者や創業間もない小規模事業者をフォローアップすることにより小規模事業者数増加を目指す。
- 地域資源を生かした特産品開発と販路開拓支援
 - ・地域資源を活用した産業（特産品製造業、観光関連業種）の持続的発展を支援し、地域経済を活性化させる。JA 鹿兒島さもつき、内之浦・高山漁協等各種団体と連携して 6 次産業化、農商工連携を推進することで地域資源を生かした特産品開発支援を行い特産品のブランド化を目指す。
 - ・「歴史と宇宙のまち」のコンセプトが、外部からより多くの人を呼びこむ、或いは一

度訪れた客がリピートすることにつながるまで昇華することを目標とする。

② 第2次肝付町総合振興計画との連動性・整合性

第2次肝付町総合振興計画において、商工業振興の基本施策について、「商工業の活性化として町内商工業者の経営安定化や起業家の育成等のための支援制度の充実を図るとともに、ITを活用した活性化や複合的施設の整備等を進め、商工業の再生を図る」、「空き地・空き家・空き施設を活用した産業振興」等があげられ、観光振興の基本施策として「広域連携・受入体制の強化を行うことで民間主導での「稼げる」観光推進」、「観光情報の収集・発信」等が挙げられている。また、基本方針としてロケット射場を生かした「宇宙のまちづくりの推進」や「六次産業化・農商工連携の促進」、「地場産物のブランド化の推進」が挙げられている。

総合振興計画の施策や方針、地域の現状と課題を踏まえ、当商工会として小規模事業者の経営安定・強化に向けた取組、空き店舗等を生かした創業者への支援、観光業の活性化や地域資源を生かした特産品開発等を行うことで地域内事業者の持続的な発展を支援していく。

③ 商工会としての役割

肝付町商工会は平成21年4月に旧高山町商工会と旧内之浦町商工会が合併して誕生した。合併前から地域総合経済団体として経営改善普及事業、地域振興事業を中心に地域商工業小規模事業者支援を行い、前回の経営発達支援計画を生かし事業計画策定支援も行ってきた。しかしながら、廃業等により小規模事業者数は減少の一途をたどっており、商工会としての支援体制をより強固なものにし地域経済の持続的な発展を支援する必要がある。支援にあたり、個々の職員の支援能力の向上と支援ノウハウを共有する仕組みを構築し組織としての支援体制を強化する。また、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、各専門家等地域内外の支援機関と連携することで小規模事業者の悩みを解決する「地域内小規模事業者の頼れる拠り所」として伴走型支援を行っていく。

また、肝付町内の漁協や農協等と連携することで農林水産業と商工業の橋渡し役を担い地域資源を生かした特産品の開発、販路開拓を支援することで地域経済の活性化を目指す。

(3) 経営発達支援事業の目標

小規模事業者の持続的な発展と地域資源の活用が見込まれる「飲食業、食品製造業、観光関連業、特産品製造・販売業」の支援に重点を置き、下記の目標のもと事業を実施する。

1. 小規模事業者の持続的な発展・経営安定強化に導く伴走型支援

小規模事業者が持続的に発展することで経営安定強化となり廃業数の抑制につなげ、創業希望者の伴走型支援を行い、創業者をフォローすることで管内小規模事業者数を維持・増加させる。その支援の目標として下記二つを掲げる。

①小規模事業者のニーズの把握とリッチな情報の提供

国・県をはじめとする小規模事業施策は、小規模企業振興基本法の制定により多くの施策が予算化されている。事業者はその施策を届け、活用していくことが本会の役割として重要であると考え。そのためには、小規模事業者がどのような経営課題とニーズを持ち、どのような方策が必要なのかを把握し、ニーズと施策供給のマッチングを図る。国・県のあらゆる機関が発信する情報をリアルタイムに入手し、真に必要な情報を事業者に届けるためのノウハウと体制を構築する。

②小規模事業者支援体制の充実

小規模基本法制定にあたり、小規模事業者の持続的発展が定義され、利益確保策としての施策が打たれてきている。商工会の経営指導員も幅広い指導ではなく、各々の小規模事業者のニーズに対応すべく専門性を生かし、指導に当たることが重要視されているため、職員が持つ専門スキルを活かす支援体制を構築する。また、事業者固有の課題を分析及び共有し、創業支援・経営改善指導・販路開拓支援等、事業者満足度の向上を目指した伴走型の支援を図る。

2. 地域資源を生かした特産品の開発と販路開拓の支援

肝付町の強みである 900 年の歴史を持つ「流鏑馬」とロケット発射基地でもある「内之浦宇宙観測所」といった観光資源及び、「辺塚だいたい」や「えっがね」といった農林水産物を初めとした地域資源の掘り起こしとブラッシュアップを行い、地域の事業者に浸透させ、資源を活用した商品化と地域ブランド化を図る。

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4年4月1日～令和9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・経営安定強化に導く伴走型支援

①小規模事業者のニーズの把握とリッチな情報の提供

多様化する小規模事業者のニーズを把握するため、巡回・窓口指導の強化を推進し、前回計画により設置した「経営支援チーム」を継続して設置する。巡回・窓口指導を基本に小規模事業者の経営分析を行い、経営者とともに経営課題の把握と解決に向けた検討を行う。専門的な課題については専門家や連携機関と協調しサポートを行う。

既存の地域経済動向と需要動向に関する調査レポートや日経テレコン情報に加え、巡回指導やイベント等の物産販売・物産展において商工会ならではの情報収集を積極的に行い、その情報を分析する。そして小規模事業者にわかりやすい形でフィードバックしていき、これらの情報を活用した具体的な指導が可能となるよう充実させる。加えて、マーケティング調査による情報提供、事業計画に基づいた支援、販路開拓に向けた支援を中心に、町内の小規模事業者の中長期的な売上、利益を確保することを小規模事業者支援機関としての役割とし、その責務を果たしていく。

また、日々の指導における事業者の情報及び支援内容の共有を行うため、「小規模事業者支援システム（※）」に情報を蓄積し、事業者間における共通の課題や支援手法の見える化を行う。

（※）肝付町内の小規模事業者（会員・非会員）の事業所の各種データ・巡回や窓口等の日時・相談内容等が入力できるシステム。入力することで事業所データの蓄積が図れ、支援していく際の基礎資料として活用できる。

②小規模事業者支援体制の充実

事業計画に基づいた経営支援のため巡回指導やセミナーによる事業計画書策定とフォローアップを中心とした小規模事業者に寄り添った伴走型支援を行い、小規模事業者の持続的発展を支援する。特に地域経済発展の源泉である創業者、第二創業者については専門家と連携し、事業計画の遂行状況を逐次フォローしていき、小規模事業者数の維持を目指す。また、商工会の一番の強みであるワンストップ機能の充実を図るため、従来の経営改善普及事業に必要な能力の向上に加え、個々の職員にとってどのような支援能力が不足しているかを分析し、商工会組織全体のレベルアップのためどのような能力向上を図るかを明確にして、高度化する経営課題に対応するため専門家、支援機関と連携や情報共有を行い、小規模事業者の事業の持続化のための支援能力の向上と支援ノウハウを共有する仕組みを構築する。事業実施における評価及び見直しを行う為に、肝付町経営発達支援計画評価委員会を継続して組織し、PDCA サイクルを構築する。

2. 地域資源を生かした特産品の開発と販路開拓の支援

管内の優良資源を最大限活用した特産品の見直しや高付加価値の特産品開発を、肝付町、町観光協会、県特産品協会、地元金融機関、JA、漁協、よろず支援拠点等外部支援機関や中小企業診断士等と密に連携を図りながら実施し、地域ブランド化確立を目指す。

各事業者の商品の特性を職員が把握し、共有化されたデータを構築する。そのデータを

活用して、商品の特性に合わせ効果的な商談会、展示会の開催、参加を積極的に行う。また、商談会、展示会後においては消費者、バイヤー等の意見を取りまとめ、専門家や連携機関とともに商品をブラッシュアップすることにより事業者にとって継続した売上に貢献できる支援を目指す。

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…中小企業景況調査（※）を 15 事業者×年 4 回、年 1 回程度の単発的な業種別の事業者への景況感アンケートを実施している。経済動向分析として経営指導員等が補助金等の事業計画作成時に RESAS（地域経済分析システム）を活用して消費動向調査を行っている。
（※）中小企業庁及び独立行政法人中小企業基盤整備機構が商工会等に委託して実施する四半期毎の中小企業の景況についての聴き取り調査。
- ・課題…中小企業景況調査については、調査結果を活用した専門的な分析が出来ていない。また、県内、全国の事業者の景況についての情報提供が出来ていない。
事業者への景況感アンケートについては、業種別で実施するため特に景況が悪化している事業者の抱える問題点・課題の把握に有効であると考えるが、その調査内容の有意義な活用が行えていない。
経済動向分析については、調査を行っているが、事業計画策定の際の限定的な活用となっているため広く情報提供する必要がある。

(2) 目標

実施内容	現行	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①業種別景況調査実施回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
小規模事業景況調査対象事業者数	15 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
情報提供回数（HP 公表）	1 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
②経済動向分析回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
情報提供回数（HP 公表）	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

(3) 事業内容

①業種別景況調査について 〈拡充事業〉

管内小規模事業者を対象とした年 4 回の景況調査の実施、各団体が実施している企業動向調査の収集・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

現在、令和 2 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当会事業の小規模事業者景況調査として年 4 回継続的に実施する。

【調査手法】

調査票の郵送、返送用封筒による回収。回収したデータをもとに、経営指導員等により集計・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 4 社、小売業 5 社、飲食・宿泊業 5 社、サービス業 4 社 計 20 社

【調査内容】

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

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 HP 上にて情報提供を行う。

②経済動向分析について 〈拡充事業〉

RESAS を利用し、年 1 回地域内滞在人口推移の項目や産業構造、地域経済循環マップ等について調査、経済動向の分析を行い、情報提供を行う。

【分析内容】

「昼夜別地域内滞在人口推移による消費動向」「産業構造による産業の現状」「地域経済循環マップにより何で稼いでいるのか」等

（４）調査結果の活用

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とともに、業種別景況調査については四半期ごと、経済動向分析については年に 1 回 HP 上で公開する。

4. 需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

- ・鹿児島特産品市場「かご市」で、年 1 回出展事業者の商品試食アンケートを実施しフィードバックしていたが、調査対象事業者が少なく提供情報も限られていたため、調査回数の増加、調査項目の改善を図る。
- ・各職員が担当する小規模事業者へ各業界のトレンドや需要動向を情報提供していたが、職員間での情報共有が出来ていなかったため情報を四半期ごとにまとめ共有情報として整理する。また、マクロ的なデータだけでなく肝付町観光協会や漁協等各種団体の保持する地域の需要動向情報等を入手することでよりミクロ的な情報の提供も行う必要がある。

（２）目標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①消費者ニーズアンケート 調査対象事業者数	2 者	8 者	8 者	10 者	10 者	10 者
②各種団体と連携した需要 動向情報収集	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①消費者ニーズアンケート調査〈拡充事業〉

重点支援対象となる「飲食業、食品製造業、観光関連業、特産品製造・販売業」小規模事業者の取り扱う商品について鹿児島特産品市場（かご市）や、当商工会主催で年2回実施するやぶさめ軽トラ市で商品内容に対するアンケートを行い消費者の要望などをまとめ、商品ごとの販売数量、購入客層など販売データと合わせてまとめ特産品製造業・販売業の小規模事業者へフィードバックし需要動向を把握してもらい商品改善に役立ててもらふ。また、特産品開発に向けて「辺塚だいたい」を活用した新商品の試食アンケートを実施し同様に商品改善に役立ててもらふ。

【調査手法】

- ・かご市で年1回行う「肝付町フェア」にて鹿児島市内の購買者に既存商品並びに新商品の試食アンケートを経営指導員等の聞き取り調査にて実施する。
- ・「やぶさめ軽トラ市」の年2回実施時に肝付町内の購買者に同様のアンケート調査を実施する。

【調査数】

一商品当たり 20 名

【調査項目】

購入客層（年齢、性別、職業）、購入商品、購入理由、商品評価（味、価格、見た目等）商品への要望（改善点）により購買傾向を調査

【調査結果の活用】

調査結果を取りまとめ、地域経済動向調査結果の内容も踏まえ経営指導員が直接事業者へデータとして提供し商品ブラッシュアップに活用してもらふ。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。

②各種団体と連携した需要動向調査〈新規事業〉

日経テレコン POS 情報による流行商品や最新トレンドの情報収集を行い全国的な需要動向を把握するとともに、管内に訪れる観光客の需要動向や地域内産品の動向を把握し小規模事業者に情報提供することで消費者の求めている商品開発を目指す。

【調査手法】

経営指導員が日経テレコン POS 情報を月に1回調査することで最新のトレンドを常に把握する。四半期に一度、町観光協会から観光客の飲食や購買情報の入手、JA、漁協等から地域内産品の動向情報（単価の推移、収穫・漁獲量、産品ごとの出荷額等）を入手する。

【調査結果の活用】

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とともに、簡潔にまとめた報告書を四半期ごとに HP 上で公開する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者の巡回指導時にヒアリングした内容及び決算書等を基に「経営分析シート」を作成し月に1回経営指導員、経営支援員等による経営状況分析会議を実施している。また、小規模事業者支援システムへの入力も行い分析に役立てている。しかし、分析内容については、補助金事業申請や金融斡旋時の活用が主となっており、中長期事業計画策定につながる分析が出来ていない。

(2) 目標

項 目	現 状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①巡回訪問件数	852 件	950 件	1,000 件	1,050 件	1,100 件	1,100 件
②経営分析会議	9 回	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回
経営分析事業者数	35 者	40 者	40 者	40 者	40 者	40 者

(3) 事業内容

①経営分析を行う必要性の高い事業者の発掘 〈継続事業〉

巡回指導において、重点支援対象である「飲食業、食品製造業、観光関連業、特産品製造・販売業」を中心とした小規模事業者を巡回し、経営課題を持つ事業者や事業計画策定に意欲のある事業者を発掘する。また、窓口相談においても、経営相談の際は経営指導員が対応することで、経営分析の必要性が高い事業者を発掘する。その上で、「経営分析シート」を基に経営課題や需要動向等のヒアリングや経営分析に必要な情報の収集を行い、ネット de 記帳利用事業者については財務情報の紐づけも行う。収集した情報は商工会内の共有サーバーに保管し、小規模事業者の経営課題解決ならびに事業計画策定支援の為の情報として共有を図ると共に、経営分析会議の資料として活用する。

【発掘対象】

管内小規模事業者 年間 40 事業者

(基本的には新規事業者だが、経営状況に応じ既分析事業者も対象とする)

【調査項目】

経営分析シートによる定性面（内部環境・外部環境における SWOT 等）・定量面（財務状況等）の調査

※経営分析シート書式

○経営分析シート(経営状況)

事業所名

企業概要	創業年	創業時間	定休日
	従業員	保有資格	
	代表者経歴		
	沿革		
事業の動向や課題	業界動向		
	消費動向		
	立地環境		
	競合店		
提供している商品・サービスの概要	取扱商品		
	単価		
	顧客層		
	事業領域		
経営方針	経営の方向性		
	コンセプト		
問題点			
課題			

○経営分析シート(財務)

事業所名

【損益計算書】	1年目	2年目	3年目
売上高			
仕入高			
売上高総利益	0	0	0
一般管理費			
営業利益	0	0	0
営業外収益			
営業外費用			
経常利益	0	0	0
【貸借対照表】			
現金及び預金			
受取手形			
売掛金			
短期資産			
その他の流動資産			
流動資産合計	0	0	0
土地			
減価償却資産			
無形固定資産			
その他の固定資産			
固定資産合計	0	0	0
純資産合計			
負債合計	0	0	0
支払手形			
買掛金			
短期借入金			
その他の流動負債			
流動負債合計	0	0	0
長期借入金			
その他の固定負債			
固定負債合計	0	0	0
負債合計	0	0	0
資本金			
利益剰余金			
純資産合計	0	0	0

	1年目	2年目	3年目	業界平均
収益性	売上高総利益率			
	売上高営業利益率			
	売上高経常利益率			
	総資本利益率			
安全性	自己資本比率			
	負債比率			
	流動比率			
	固定長期適合率			
効率性	短期資産回転期間			
	固定資産回転期間			
	売上債権回転期間			
	増収率			
収益性	増益率			

②経営分析会議〈拡充事業〉

上記で発掘し収集した支援対象事業者の経営状況、商品・サービス等の需要動向など総体的な情報等を、経営指導員を中心とした分析チームを編成、整理分析し、データベースを構築し、事業者からの相談に応じて必要な情報を提供する。分析チーム会議は、原則として毎月1回実施し、データベースの更新を行う。高度な経営課題や事業計画策定基礎資料としてより精度の高い分析を行う際は、中小企業診断士等の専門家を招聘することで中長期的事業計画策定の基礎資料としての分析資料を作成する。

【対象者】

上記発掘した管内小規模事業者 年間 40 事業者（月 3 件から 4 件）

【分析項目】

定性分析

- ・ 企業概要（創業年、営業時間、定休日、売場面積、代表者経歴、沿革、問題点、課題）
- ・ 顧客ニーズと市場の動向（業界動向、消費動向、立地商圈、競合店）
- ・ 自社や自社の提供する商品・サービス（取扱商品、単価、顧客層、事業領域）
- ・ 経営方針（経営の方向性、コンセプト）

定量分析

- ・ 過去3年決算書データ（貸借対照表、損益計算書）
- ・ 収益性（売上高総利益率、売上高営業利益率、売上高経常利益率、総資本利益率）
- ・ 安全性（自己資本比率、負債比率、流動比率、固定長期適合率）
- ・ 効率性（棚卸資産回転率、固定資産回転率、売上債権回転率）
- ・ 成長性（増収率、増益率）

【分析手法】

上記経営分析シートをもとに、定性面は、地域内経済動向や需要動向調査と比較し分析会議で分析を行う。定量面については、まず経済産業省の「ローカルベンチマーク」等のソフトを活用し経営指導員等が分析を行いその結果をもとに、記帳を行う経営支援員等と分析を行う。

（４）分析結果の活用

結果については、事業者へ分析結果のフィードバックを行うとともに、需要を見据えた経営戦略、サービス戦略を構築するための基礎的数値として活用し、経営指導員の巡回・窓口指導、各種セミナー等を通じ小規模事業者の中長期的な事業計画策定へ反映させる。

また、小規模事業者支援システムに各事業者の分析結果を入力することで対象事業者の担当職員が変更となっても事業者の状況をすぐに把握できる体制を構築する。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

- ・ 前回の計画において事業計画策定セミナーである肝付経営塾で事業計画策定支援を行ったことで一定数の事業者の事業計画策定を行った。その結果、令和2年度は、小規模事業者持続化補助金 20 件、ものづくり補助金 1 件、事業継続力強化計画 1 件、創業補助金 1 件と補助金支援も行うことが出来た。しかしながら、各種補助金の申請前提で策定した事業計画もあり、事業者としての経営基盤となる事業計画策定支援を行う必要がある。
- ・ 小規模事業者の増加に向けて重要となる創業者の事業計画策定支援件数について、計画を大きく下回っていたため、創業者が頼れる支援団体としての体制を強化する必要

がある。

- ・IT化が進む中で管内小規模事業者はその変革に対応できていない事業者が多い。基礎的な知識を習得してもらうこと、ITツールの有効活用が必要である。

(2) 支援に対する考え方

事業計画は、小規模事業者の経営力強化となるだけでなく頭の中にある経営理念や中長期的な経営戦略を可視化する意味でも非常に重要である。実績のある事業計画策定セミナー「肝付経営塾」を継続し開催することで、事業計画の重要性を事業者理解してもらいより多数の事業計画策定支援を行っていきたい。対処療法となっている小規模事業者持続化補助金申請時の事業計画策定を足掛かりとし、その中で実現可能性の高い基盤強化に繋がる計画においては、ブラッシュアップをおこない中長期的計画として策定支援していく。

創業者に対しての税務や労務、販路開拓に対して基礎的な知識を習得できる創業セミナーを開催する。また開催に向けて幅広く周知を図ることで地区内創業希望者に参加してもらうとともに支援団体としての肝付町商工会を認識してもらう。

また、IT化が進む中、事業者の知識向上、意識改革を目的としてDXに向けたセミナーを行い、ITを盛り込んだ事業計画策定ができるよう支援する。

(3) 目標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①DX 推進セミナー	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②事業計画策定セミナー	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
③創業者・後継者向けセミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
創業支援事業者数	2 者	4 者	4 者	5 者	5 者	5 者
第二創業支援事業者数	—	2 者	2 者	3 者	3 者	3 者
④専門家個別相談事業者数	5 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
事業計画策定者数	24 者	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者

(4) 事業内容

①DX 推進セミナーの開催〈新規事業〉

管内小規模事業者は高齢事業主も多く、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なセミナーを行う。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。

【支援対象】

管内小規模事業者の内、IT化に意欲のある事業者、DXを活用することで売上増加が見込まれる事業者等

【募集方法】

HPや折込チラシ・DMによる開催案内。経営分析対象事業者の中でDXの活用が特に有効な経営戦略と見込まれる事業者のピックアップ等。

【セミナー内容】

IT 関係での販路開拓支援専門家等を講師とし年 2 回セミナーを開催する。1 回 20 名程度の参加者を見込み、オンラインでの参加も可能とする。セミナーの題材としては、

- ・ DX の基礎知識、関連技術や簡易に取り組める有効活用事例
- ・ 商工会無料 HP「グーペ」を活用した HP の作成
- ・ クラウド型顧客管理ツールや POS レジ等の活用事例
- ・ SNS を活用した販路開拓の取組事例

等を想定している。

【個別相談】

上記セミナー開催後、意欲的に取り組みたい事業者には、経営指導員等が基礎的な IT ツール活用や「グーペ」作成について支援を実施する。より高度な取組に対しては、対応する専門家を招聘し個別相談を行うことで支援していく。

②事業計画策定セミナー 〈継続事業〉

事業計画策定を目指す小規模事業者の発掘を進めるとともに、支援対象事業者を対象とした事業計画策定セミナー「肝付経営塾」を継続して開催し、事業計画の重要性、計画策定のノウハウ等についての理解・認識を深める。

【支援対象】

経営分析を行った小規模事業者を対象にセミナー参加を促す。また③創業者・後継者セミナー受講者も対象とする。

【セミナー内容】

年に一度、四回構成による中小企業診断士等事業計画策定に造詣の深い専門家を講師とした自主的な事業計画策定を行うためのセミナー。1 回 15 名程度の参加を見込み SWOT 分析や PEST 分析等の内外環境分析や、資金計画やマーケティング等の手法について理解を深める。

③創業者・後継者向けセミナー 〈新規事業〉

創業するうえで、必要となる税務・労務・販路開拓等といった幅広い知識を基礎から学ぶことが出来るセミナーを開催することで創業者等の支援をおこなう。

【支援対象】

管内創業希望者（創業 3 年以内を含む）、事業承継予定の後継者、第二創業者

【募集方法】

HP や折込チラシによる開催案内。日本政策金融公庫や地区内民間金融機関にも開催について告知することで金融機関への創業相談者にも周知を図る。

【セミナー内容】

年に一回、税理士や社会保険労務士等を講師とした創業に対する心構え、事業経営するうえでの必要知識を基礎から学べるセミナー。1 回 5 名程度の参加者を見込み税務・労務・販路開拓・資金計画等を中心としたカリキュラムで実施する。

④専門家個別相談 〈拡充事業〉

上記セミナー参加者を中心に事業計画策定支援を経営指導員等が行っていく。各職員の得意分野を生かし組織全体として支援を行う。その中で、専門知識を必要とする経営課題を抱える事業者に対しては、随時専門家による個別相談を実施し、課題解決に導く事業計画策定を行う。

【支援対象】

②、③のセミナー受講者、経営分析を行った事業者等

【支援内容】

事業計画策定にあたり、障害となる事業者の抱える大きな経営課題を解決するために経営指導員等による伴走型支援、専門家による個別相談を実施する。その上で事業計画策定に繋げる。

上記 4 つの事業を行うことで年間 25 者の事業計画策定支援を行う。

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**

これまで事業計画策定支援に注力しその後の計画実施については事業者任せが多かった。事業計画の実施に伴う課題解決のために専門家招聘し課題解決に向けてフォローした実績もあるが、今後は、経営指導員等による計画策定者の巡回訪問回数を増加させ、より事業者に寄り添った支援を行うことで手厚いフォローアップ体制を構築することが重要である。

(2) 支援に対する考え方

今までに策定した事業者も含め全ての事業計画策定事業者を対象とするが、直面している経営課題の重要度や事業計画の進捗状況に応じ支援頻度を設定する。重要度の高い事業者については月 1 回の巡回訪問、後述のフォローアップ会議での支援対象とし手厚い支援を行う。

(3) 目標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
フォローアップ事業者数	21 者	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者
内創業フォローアップ事業者数	2 者	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者
内売上増加事業者数	4 者	6 者	6 者	8 者	8 者	10 者
内営業利益率 5% 増加事業者数	4 者	6 者	6 者	8 者	8 者	10 者
①フォローアップ巡回指導件数	63 件	150 件	150 件	150 件	150 件	150 件
内創業フォローアップ巡回指導件数	12 件	36 件	48 件	48 件	48 件	48 件
②フォローアップ会議の開催	—	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回

(4) 事業内容**①フォローアップ巡回指導〈継続事業〉**

策定した事業計画の進捗状況の確認として経営指導員による巡回訪問を実施する。進捗状況の確認には、事業計画に工程表がある場合はそれを活用し、ない場合は指導員が工程表を作成し、進捗確認用として活用する。

フォローアップの巡回頻度としては、経営課題の重要度が高い事業者や創業者を 8 者選定し月 1 回、比較的順調である事業者を 10 者とし四半期に 1 回、事業計画通りかそれ以上の成果が出ている事業者を 7 者とし半期に 1 回とする。

事業目標の達成に向けて事業計画の見直し、修正、実行、評価のサイクルを用いた継続的支援を行い、売上の拡大、利益向上が実現するように巡回指導する。進捗状況の確認の結果、計画遂行における課題、問題点が見つかった場合は、必要に応じて中小企業119、よろず支援拠点、エキスパートバンク事業（※）の活用等により課題解決のための支援を行う。

（※）鹿児島県商工会連合会が実施している経営や技術強化など多くの問題点を抱えている企業に、相談内容にあった専門家を直接企業に派遣し、具体的・実践的なアドバイスをを行う事業。

②フォローアップ会議〈新規事業〉

事業計画策定後、どのような支援を実施するか職員間で共有するため、フォローアップ会議を月1回実施し、全職員により支援内容を確認する。加えて、経営指導員と経営支援員、一般職員計6名による経営支援チーム制を導入し、対象事業所をチーム制で支援することにより、得意分野を活かした多面的な伴走型支援を行う。

※事業計画を策定支援した全ての事業者をフォローアップする

※目標件数については、毎年の経営計画見直しの際に件数も含めて修正する。

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

・ 前回の経営発達支援計画の重点支援対象であった「観光・飲食・サービス業」を中心として鹿児島特産品市場「かご市」や鹿児島県商工会連合会主催「逸品フェア」、関西鹿児島県人会主催の「関西鹿児島ファンデー」等の展示会への出展、毎月第一日曜日に開催していた「やぶさめ軽トラ市」の開催（令和3年現在コロナ禍により開催できていない）、「FoodStyle 福岡」といった商談会への出展等の支援を行った。

展示会については一時的な物販となり、商談会については新たな取引の獲得もあったが大きな成果を得ることが出来なかった。物産展や商談会を一時的なものでなく持続的な取引を獲得できる機会とするため事前準備を万全にする必要がある。

・ 上記展示会等に出展した事業者を対象に商品ブラッシュアップとして専門家を活用しパッケージデザインの改良等を行った。事業者の売上増加につながり一定の成果を得ることが出来た。

・ Web や SNS の活用についての支援はあまり行うことはできなかったため、地域外に向けた情報発信と販路開拓、新たな取引機会の創出を積極的に支援していく。

（2）支援に対する考え方

重点支援対象となる飲食業、食品製造業、観光関連業、特産品製造・販売業を中心として、商工会主催の「やぶさめ軽トラ市」、関係団体が主催する地域イベントに小規模事業者の出店を促すことで地域内の需要開拓、認知度向上を支援する。また地域外で行われる展示会や商談会に出展支援することで地域外の需要開拓を目指す。商談会においては、事前準備を経営指導員等が支援することで商品及び事業者の訴求力を高めることで大きな成果を獲得する。また、展示会、商談会前後に専門家による商品ブラッシュアップを行うことで持続的な取引獲得につなげたい。

DX に向けた取組として、オンライン展示会・商談会への出展支援、SNS の有効活用、事業者 HP 及び EC サイトの構築・運用等販路開拓を重視した支援を行う。

(3) 目標

項目	現状	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
①やぶさめ軽トラ市延べ出店事業者数（1 回開催売上額/者）	80 者 (2 万円)	35 者 (4 万円)	40 者 (4 万円)	40 者 (4 万円)	40 者 (4 万円)	40 者 (4 万円)
②かご市出展事業者数（月売上額/者）	2 者 (3 万円)	3 者 (3 万円)	4 者 (4 万円)	4 者 (4 万円)	5 者 (5 万円)	5 者 (5 万円)
③逸品フェア出展事業者数（売上額/者）	2 者 (9 万円)	3 者 (10 万円)	3 者 (12 万円)	3 者 (12 万円)	3 者 (12 万円)	3 者 (12 万円)
④関西鹿児島ファンデーター出展事業者数（売上額/者）	8 者 (13 万円)	8 者 (15 万円)	8 者 (15 万円)	8 者 (15 万円)	8 者 (15 万円)	8 者 (15 万円)
⑤商談会出展事業者数（成約件数/者）	2 者 (1 件)	4 者 (2 件)	4 者 (2 件)	4 者 (2 件)	4 者 (2 件)	4 者 (2 件)
⑥商品ブラッシュアップ事業者数	2 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
⑦オンライン展示会出展事業者数（売上額/者）	4 者 (1 万円)	5 者 (3 万円)	5 者 (5 万円)	5 者 (5 万円)	5 者 (5 万円)	5 者 (5 万円)
⑧グーペによる商品提供事業者数(売上増加率/者)	—	5 者 (10%)	8 者 (10%)	10 者 (10%)	12 者 (10%)	15 者 (10%)

※②かご市出展事業者数、⑧グーペによる商品提供事業者数については一度出展、提供した事業者は継続して出展・提供を行うものとして算定。

(4) 事業内容

①「やぶさめ軽トラ市」〈拡充事業〉

当商工会主催で月に 1 回開催していたが現在新型コロナウイルス感染症の影響で開催中止となっている。約 10 年継続し定例化している軽トラ市をリニューアルし年 2 回の開催に変更したうえで再開する。1 回の参加事業者を 20 社程度見込み、地域内（肝付町内）の需要開拓、認知度の向上について支援するとともに、新商品のテスト販売や PR の場として提供する。また、町内外に広く認知される「やぶさめ祭り」、「えっがね祭り」等のイベントにおいて事業者の出店を促進し、近隣市町村（大隅半島）の消費者へ商品の認知度向上と販路拡大を支援する。

②かごしま特産品市場「かご市」への出展支援〈継続事業〉

かごしま特産品市場「かご市」及びかご市肝付町フェアへの出展を促し、県内消費者への認知度の向上・販路開拓を行う。特に、対面販売することで、営業力の向上を併せて行う。現在 2 者のみの出展となっているが、計画最終年度の R8 年度には 5 者の出展を目標とする。

※かご市…鹿児島県最大の繁華街天文館通に立地する県商工会連合会による県内特産品アンテナショップ。R2 年度のレジ通過者は 127,000 人。年に一度肝付町フェアとして店舗前にて店頭販売を行っている。

③逸品フェアへの出展支援〈継続事業〉

鹿児島中央駅で開催される逸品フェアへ3者程度の出展を促し、②と同様の成果を期待する。

※逸品フェア…県商工会連合会主催の地区別特産品展示会。大隅半島地区、薩摩半島地区、種子島・屋久島・奄美群島地区の3地区ごとに各3日間、鹿児島中央駅前広場で開催され各回30店舗程度の出展がある。

④関西鹿児島ファンデーへの出展支援〈継続事業〉

大阪で行われる約300店舗が集う関西鹿児島ファンデーに出展することで、県外消費者の販路開拓を行う。8者程度の出展を見込む。

※関西鹿児島ファンデー…関西鹿児島県人会主催の京セラドームで行われる大規模展示会であり鹿児島県出身者を中心に1日の開催で約3万人の来場者を擁する。

⑤商談会への出展支援〈継続事業〉

FoodStyle等の商談会に地域資源を生かした特産品や食品の製造・販売業事業者の出展支援を行う。商談シート作成や商談成立にむけたプレゼンテーション指導といった事前支援、商談会後のアプローチ指導等伴走型支援を行う。4者程度の出展を見込む。

※FoodStyle 福岡（参考）…福岡県博多で2日間開催される300社以上が出展する大型商談会。延べ15,000人来場し主に食品を中心として商品展示・商談が行われる。

⑥商品ブラッシュアップ〈継続事業〉

商談会・展示会に向け、エキスパートバンク事業等を利用してパッケージデザインの改良、内容量と価格の適正化、販促ツールの作成支援、商品の中身・品質の担保など商品力向上及び開発に向けてその分野の専門家に指導・助言を依頼して支援を行い、小規模事業者のビジネスチャンス獲得と販路開拓、経営力強化を図る。また、展示会等の出展やアンテナショップ販売時における、バイヤーまたはエンドユーザーからの意見に基づき、商品のブラッシュアップと商品力向上を支援する。各種商談会・展示会に出展した事業者の中で5者程度のブラッシュアップを実施する。

⑦オンライン展示会出展〈継続事業〉

新型コロナウイルス感染症の拡大以降、オンライン展示会が注目され様々な形での展示会が開催されている。事業者の新たな販路開拓の一手、またDX推進に向けた取組の一環として事業者の出展支援を行う。出展予定としては、県商工会連合会主催の逸品フェアWEBを想定する。5者程度の出展を見込む。

※逸品フェアWEB…県商工会連合会主催のオンライン上での展示会。令和2年度は県内を3地区に分けそれぞれ1週間の日程で開催された。3週間の合計アクセスは約37,000件、合計売上が約1,000,000円。

⑧グーペによるECサイト構築〈新規事業〉

商工会無料HP作成サイトであるグーペを活用してHP及びECサイト構築を支援する。サイト構築だけでなく、SNSの情報発信による販路開拓やSEO対策について専門家派遣制度等を利用し効果的なIT活用方法を支援する。計画最終年度の令和8年度には15者のECサイト構築を見込む。

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

商工会理事会において進捗状況の確認、見直しを行い、「経営発達支援計画評価委員会」にて毎年度の事業の成果報告に対して評価を行っていた。その評価に対して改善を行っていたが、経営指導員の案による改善となっていたために高水準な改善とは言えず計画期間を通して評価は一定値となってしまうていた。そのため PDCA サイクルの中での Action（改善）をより高いレベルで実施する。

(2) 事業内容

・P（計画）

4 月及び 10 月開催の理事会において、上半期・下半期の年 2 回当該年度の経営発達支援事業の方針を決定する。

・D（実行）

経営発達支援事業計画および上記の当該年度の事業方針に基づき実行する。

・C（評価）

中小企業診断士等外部有識者 1 名、肝付町産業創出課 1 名（課長）、商工業者代表 3 名、法定経営指導員 1 名による「肝付町経営発達支援計画評価委員会」で事業の実施状況、成果の評価・見直しの方針を決定する。現状年 1 回であるが半期ごと（9 月、3 月）に実施することで見直しの頻度を増加させる。

・A（改善）

経営発達支援計画評価委員会の評価、見直しの方針を元に経営指導員による計画の改善案を策定する。その改善案を中小企業診断士等外部有識者にブラッシュアップしてもらうことで高いレベルまで昇華させ、そのうえで P（計画）の理事会に提案する。

事業の成果・評価・見直しについては肝付町商工会の HP において公表する。また、当会事務局にて、来訪者が常時閲覧可能な状態にする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

県連合会が主催する研修については、全職員が参加している。また、令和 2 年度には、社会保険労務士による職員対象の労務対策セミナーを実施しコロナ禍で相談が急増していた雇用調整助成金の知識習得を行った。

課題としては、経営指導員と経営支援員・一般職員の連携支援の強化やそれぞれの職員の苦手分野の知識の補充等があげられる。また、DX が今後の IT 化の主流となる中で、職員が事業者の相談対応、指導を行うため必要最低限の知識取得が必要である。

(2) 事業内容

①各研修会・講習会の積極的な利用

「県連合会主催の各種研修会への参加」

参加が義務的となっている研修会は当然ながら任意参加の研修会であっても経営指導員や経営支援員、一般職員の中から 1 名は研修会に参加する。金融指導や経営改善だけでなく労務や IT、小規模事業者支援策等様々な知識を学ぶことが出来る。また、各職員が知識不足となる分野の研修会に参加することで支援能力の水準を高める。

「外部団体が主催する講習会への参加」

中小企業大学校が主催する支援機関担当者向けの研修及び、九州経済産業局、中小企業基盤整備機構、かごしま産業支援センターが主催する経営支援に関する説明会、経営セミナー等に年間 1 回以上参加する。これらへの参加を通じ、小規模事業者の売上や利益確保、経営力強化を図ることを重視した支援能力の向上を図る。

「DX 関連セミナーへの参加」

管内小規模事業者へ DX 推進を行うに当たり、経営指導員等全職員が必要最低限の IT スキルを持ち DX についての基礎知識を習得する必要がある。そのため業務効率化や販路開拓を達成する DX についてのセミナーに積極的に参加する。

- ・業務効率化（クラウド会計ソフト・電子マネー商取引等の IT ツール、GBiz の有効活用、情報セキュリティ対策等）
- ・販路開拓（魅力的な HP の作成、EC サイト構築、SNS の有効活用、クラウドファンディング等）

②チーム制による連携強化と支援能力の向上

事業計画策定や経営分析について豊富な支援経験を持つ経営指導員と記帳や労務指導について豊富な経験を持つ経営支援員がチーム制で事業者を支援することで相互の経験を生かした高いレベルでの伴走型支援を行う。また、一般職員もチームに加入することで OJT を行い組織全体としての支援能力向上を行う。

また、エキスパートバンク事業や経営安定特別相談事業においての専門家派遣時には経営指導員も同行することで支援ノウハウを習得し専門的な分野での支援能力向上を図る。

③データ共有による支援能力向上

習得した支援ノウハウ・知識、成功事例を組織の財産として共有するため、県連に導入済みの「小規模事業者支援システム」に支援データの蓄積を積極的に行う。加えて、本所共有サーバを活用し、経営革新事例や経営改善事例等各種支援実績を集約し、業種別、支援策別等による参考事例が検索しやすい環境を整え、事例の共有化を図る。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 1. 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

肝付町は、内之浦宇宙空間観測所における小惑星探査機「はやぶさ」やイプシロンロケットの打ち上げ成功で世界中の注目が集まっており、ロケット打ち上げには全国から多くの見学者が訪れている。また、内之浦地区で毎年開催されているえっがね（イセエビ）祭りは当地域の名物イベントとして県内外から多くの観光客で賑わっている。さらに、900 年間続いている伝統芸能「流鏑馬」など伝統文化が引き継がれている。また、GI 登録された辺塚だいだいを利用した特産品開発も行われている。地域経済の活性化の方向として肝付町独自の観光イベント開催による交流人口の増加や肝付ブランド確立を図り需要増加による地域経済の発展振興を実現する。

（2）事業内容

- ①肝付町産業創出課、肝付町観光協会、肝付町商工会、地元金融機関、J A、漁協等に

よる「肝付町地域経済活性化推進協議会」を年 1 回開催し、本会議において、「特産品製造・販売業」を中心とした地域ブランドの確立、賑わい創出による活性化の方向性について検討する。

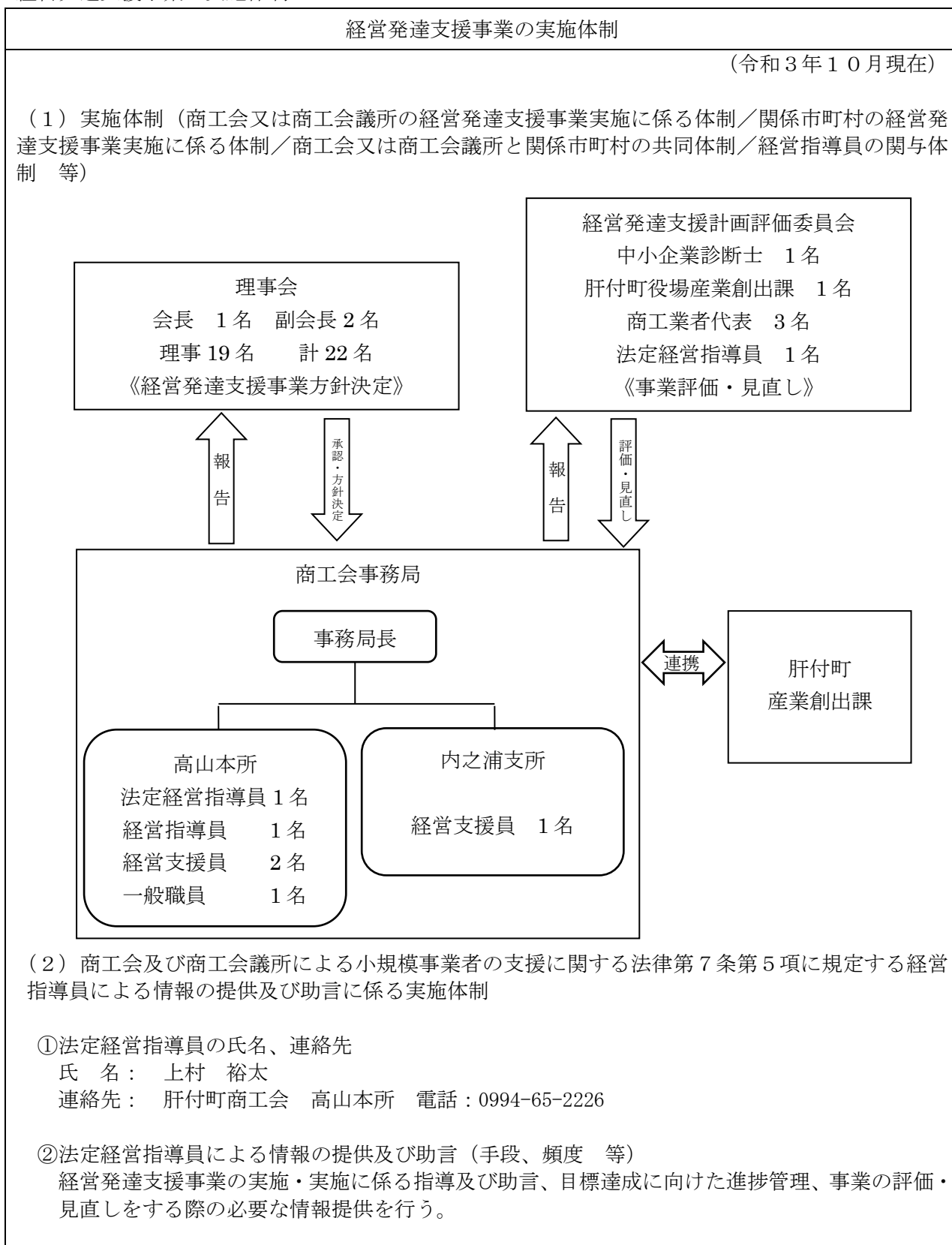
②肝付町、肝付町観光協会と連携して、地域特産品及び特産品を活用した料理・メニューの開発・PR、消費拡大を目的とした特産品販売を実施する。旧内之浦町で開催される「えっがね祭り」については、当地域の一大イベントとして強力に推進する。

③肝付町の観光土産品、農産加工品、農産物のPR、消費拡大を目的とした特産品マーケット（やぶさめ軽トラ市）を年 2 回開催する。

④肝付町、肝付町観光協会、内之浦漁協、流鏝馬保存会などと連携し、当商工会地域で開催される既存の地域活性化イベントの集客力向上、魅力度アップ、知名度向上を図り「観光関連産業」のPRを行い地域経済活性化の効果を高める。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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

肝付町商工会 高山本所

住 所 〒893-1207 鹿児島県肝属郡肝付町新富 117-1

電 話 0994-65-2226 FAX 0994-65-2236

E-mail kimotsuki-s@kashoren.or.jp

肝付町商工会 内之浦支所

住 所 〒893-1402 鹿児島県肝属郡肝付町南方 286-4

電 話 0994-67-2043 FAX 0994-67-2849

②関係市町村

肝付町 産業創出課 商工担当係

住 所 〒893-1402 鹿児島県肝属郡肝付町南方 2643

電 話 0994-67-2116 FAX 0994-67-2488

E-mail syoukou@town.kimotsuki.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 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度
必要な資金の額	3,350	3,350	3,350	3,350	3,350
① 小規模企業 対策事業費					
・経済動向調査	100	100	100	100	100
・経営分析・需 要動向調査	300	300	300	300	300
・事業計画策定 実施支援	500	500	500	500	500
・創業・第二 創業支援	100	100	100	100	100
・販路開拓支援	150	150	150	150	150
② 地域総合振 興事業					
・総合振興費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
・商業振興費	300	300	300	300	300
・観光振興費	100	100	100	100	100
・工業振興費	50	50	50	50	50
③ 一般管理費					
・旅費	200	200	200	200	200
・事務費	50	50	50	50	50

(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
補助金収入 (国補助金、券補助金、町補助金)
会費手数料収入 (会費、手数料、共済受託料、雑収入、使用料、分担金)

(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	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①	
②	
③	