

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	南さつま商工会議所（法人番号 8340005005829） 南さつま市（地方公共団体コード 462209）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	① 小規模事業者の経営力向上のためのDXの推進 ② 新規創業及び事業承継の促進（小規模事業者数の減少を止める） ③ 地域資源を活用し、行政・南さつま市観光協会とともに、交流人口の増加を図る ④ 過去にあった中心市街地の水害を教訓に事業継続力強化計画の再周知と計画書作成支援の推進
事業内容	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 ・「RESAS」（地域経済分析システム）を活用し、南さつま市の地域経済動向分析を行う。管内小規模事業者及び全会員に対する景況調査を実施し、分析を行い、結果を公表する。 4. 需要動向調査に関すること ・販路開拓のための新商品開発及び既存商品のブラッシュアップ後の動向調査及び分析結果を対象事業所へ情報提供する。 5. 経営状況の分析に関すること ・経営指導員等の巡回・窓口相談において、経営分析の重要性を周知し、対話と敬聴を大切にしながら経営課題を把握して分析を行う。分析結果は当該事業者へ情報提供する。 6. 事業計画策定支援に関すること ・事業計画策定セミナーや、DX推進セミナーを開催する。また、長年開催できなかった創業セミナーを開催することで創業希望者、第二創業希望者の計画支援をサポートする。さらに、事業承継支援に関しても同様の計画支援を行う。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること ・小規模事業者の自走化を目指した事業計画策定後のフォローアップの強化、所内ネットワークによる支援情報を共有しつつ支援を実施する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・商談会・展示会（BtoB）、展示即売会・百貨店催事等（BtoC）への出展支援、IT、DXを活用した新たな販路開拓支援を行う。

連絡先	南さつま商工会議所 〒897-0006 鹿児島県南さつま市加世田本町 23 番地 7 TEL：0993-53-2244 FAX：0993-52-2016 E-mail:info@minamisatsuma-cci.or.jp 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
-----	---

(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

【南さつま市の現状】

① 現状

南さつま市は九州南部、鹿児島県の薩摩半島南西部に位置し、北東に鹿児島市、北に日置市、南は枕崎市、東は南九州市に隣接し、南側及び西側は東シナ海に面している。乗用車で鹿児島市内まで約1時間、枕崎市・南九州市まで共に30分という位置にある。公共交通機関はバスのみという状況である。

総面積は283.3km²で県全体の3.1%を占める。海岸線の北西部は砂丘地帯を形成し吹上浜と呼称する。



薩摩半島西部のいちき串木野市、日置市、南さつま市にまたがり「日本三大砂丘」にも挙げられる砂丘地帯が伸びる。総延長は47kmに及び国内でも一番長い砂丘地帯となる。南西部は変化に富んだリアス式海岸が続いており、国の名勝

『坊津』及び坊野間県立自然公園の指定を受けた景勝地を有している。

焼酎造りの指揮を執る「杜氏」の発祥の地でもあり、市内に「7つの蔵」(酒造メーカー7社)が存在する。キンカンをはじめ様々な柑橘類やかぼちゃ、砂丘らっきょうなども特産品として親しまれている。なお、当所の管轄地域は南さつま市

加世田地区(旧加世田市地区)である。

【人口推移】

区分	H17年11月末 (市合併時)		→	R6年10月末現在		対比 b-a	増減率 (b-a)/a
	人口(a)	人口割合		人口(b)	人口割合		
商工会議所地区 加世田	23,933人	56.1%	→	19,983人	64.1%	△3,950人	△16.5%
商工会地区 金峰・大浦 笠沙・坊津	18,764人	43.9%	→	11,200人	35.9%	△7,564人	△40.3%
市全体	42,697人	100%	→	31,183人	100%	△11,514	△26.9%

本市の人口は31,183人(令和6年10月現在)で、南さつま市として合併した当時と比較しても減少が続いている。

「南さつま市総合振興計画」掲載の国立社会保障・人口問題研究所による将来推計人口では、『令和22(2040)年の人口が20,772人にまで減少すると推計されており、子どもを産み、育てやすい環境の整備や魅力ある雇用の場の創出、移住定住促進対策、交流人口拡大に向けた取組など、様々な分野において人口減少の抑制に向けた施策の強化』が必要であることが記載されている。続いて、『本

市は、本計画に位置付ける基本構想及び基本計画等の確実な推進により人口減少の抑制に努めることで、令和 22（2040）年の人口を国立社会保障・人口問題研究所推計値より 2,724 人多い、23,496 人を目標』としていることから、事業所数の減少には歯止めをかける必要がある。

【産業構造】

総務省 国勢調査及び国立社会保障・人口問題研究所 将来推計人口、及び住民基本台帳に基づく人口動態及び世帯数を基に GD Freak!が作成したデータからの引用であるが、国勢調査が行われた平成 27 年度と比較したときに、ほぼ横ばいの状況であった。このことから、産業構造としては数年たった今でも、大きな変化はないと推察する。

また、1 人当たりの所得額は 371 万円で、鹿児島県の平均が 402 万円、その差は 31 万円となり、県内でも 23 位の位置にある。

域内の人口減少、従業員の高齢化等も勘案したとき、創業者を増やすこと、事業承継により事業者を減らさないことに加え、DX を推進し「稼ぐ力」を挙げていく努力は必要と考える。

南さつま市の産業区分

区 分	平成 27 年度	令和 2 年	増減
第 1 次 産 業	11.3	11.4	0.1
第 2 次 産 業	20.6	20.7	0.1
第 3 次 産 業	67.6	67.8	0.3
分 類 不 能 の 産 業	0.4	0.1	△0.3

【交通】

南さつま市には大正 3 年（1914 年）に開通した南薩鉄道もあったが、昭和 59 年（1984 年）に廃止され、鉄道はなくなった。九州自動車道に繋がる一番近い入り口である「指宿スカイライン谷山 IC」まで約 40 分かかる。また公共交通機関であるバス運行に関しても利用率の観点から、令和 6 年 4 月に減便になった。自家用車が必要不可欠な地域である。

南さつま市から枕崎市に至る国道 270 号は比較的なだらかではあるが、鹿児島市および指宿市側（錦江湾方向）に向かう際、主要な幹線道路（県道）はすべて山間部を走る「峠越え」が必要であり、人口増に繋がらない要因の一つではないかと思料する。

② 課題

上記のとおり、南さつま市は交通利便性も良好とは言えない。しかし、「南さつま市総合振興計画」で市民向けアンケート調査では、「住みやすい・まあ住みやすい」が合計 86.5%に上る。「住み続けたい・まあ住み続けたい」も 81.9%。小さな町ではあるが日用品等の買い物場所（スーパー 4 軒、コンビニ 6 軒）、飲食店（40 軒以上）が多い地域でもある。定住人口は少ないながら、昼間人口が多く、鹿児島市内に向かう主要な県道 20 号（大坂（だいざか）峠）では朝夕のラッシュが激しいと聞く。

県の出先機関である「南薩地域振興局」および「加世田保健所」については、老朽化が激しく、「現地建て替え」または「移転新設」のどちらかで協議がなされ、鹿児島県は南九州市知覧町の「県立保健看護学校跡地」に令和 9 年ごろまでに移転する計画が正式に決まった。関係職員約 200 名を有する機関が消失してしまうことは大きな課題である。

人口減少が進む中、小規模事業者数の維持を考えると、地域内消費だけでは限界がある。令和 6 年 7 月末に JR 大阪駅に隣接する「KITTE 大阪」2 階に全国のアンテナショップが展開され、（一社）鹿児島県商工会議所連合会主管の、「かごしま屋」として出店がスタートした。スタート時点では当所より 2 事業者が参加しているが、販路を広げるための「1 ツール」として、南さつま市内で参加意欲を醸成することも今後の課題となる。

今後南さつま市とも協力し、より有効な支援を実現するために RESAS（地域経済分析システム）の活用、経営発達支援計画に基づく様々な調査を行い、情報共有する必要がある。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

南さつま商工会議所では、管轄する南さつま市加世田地域（旧加世田市）の小規模事業者の振興のあり方として、小規模事業者の経営課題、強みや機会等を捉え、小規模事業者の経営力強化、地域のブランド力の創出等のために、関係機関と密接に連携を図りながら、個社支援のみならず、商工会議所の強みである多種多様な業種を相互に連携させ、より付加価値の高いサービスの提供を図り、新たなビジネスモデルを構築するなど地域全体の経済の活性化に繋げる。

また、南さつま市第３次総合振興計画における商工業、農林水産業の振興方針や基本事業の趣旨に則り、小規模事業者の経営力向上、販路開拓等を継続して支援することとし、以下の目標を定め経営発達支援計画に取り組む。

<10 年程度の期間を見据えて>

人口減少や事業者の高齢化及び後継者・労働者不足による事業廃止の増加等、上記の②課題を踏まえ、既存事業者の事業継続や新規創業者の継続的な支援を行い、小規模事業者数の減少に歯止めをかける。

また、観光客増加や滞在時間を延ばすため、魅力ある事業創出や地域資源を活かした産業の底上げを、市と方向性をひとつにしつつ、観光施策の実行に協力する。

小規模事業者が自ら自社の経営課題を見極め、様々な環境変化に柔軟に対応して自社を変革出来るように、南さつま市や金融機関、その他支援機関と連携を図り、伴走型支援の強化に取り組む。

<南さつま市第３次総合振興計画との連動性・整合性>

南さつま市第３次総合振興計画の将来像に「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」を掲げている。「施策の大綱」として以下の５つがある。

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

上記の「2.」には①農業の振興、②林業の振興、③水産業の振興、④工業の振興、⑤商業の振興、⑥観光交流の推進、について取り組むこととされている。商工会議所と市が両輪となり、活力あるまちづくりに努めていく。また、旧４町地域（金峰・大浦・笠沙・坊津）を管轄する南さつま市商工会とも必要に応じて連携を図りながら、南さつま市市一体となったまちづくりを進めていく。

<南さつま商工会議所としての役割>

南さつま商工会議所は、南さつま市ふるさと産品コンクールを通じて小規模事業者の新事業・新製品の開発、製品・サービスの高付加価値化や販路開拓支援を行ってきた。また通常の支援業務として補助金申請、資金調達、事業承継など、直面する様々な目下の課題の解決に対し、課題解決型の支援を行ってきた。

南さつま市総合振興計画の趣旨も踏まえて、実践的な面で講習会の開催や専門家派遣制度等を活用した個別支援を実施するとともに、事業承継支援、創業支援等に積極的に取り組み、事業者数減少を最小限にとどめ、地域経済力の維持発展に努める。また、管内事業所の DX を促進し、人手不足等の経営課題の解決に向けて支援を行う。

（３）経営発達支援事業の目標

① 小規模事業者の経営力向上のための DX の推進

これまでも DX に関する講習会等重ねているが、受講者数も少なく受け止め方に大きく差が生じていると思う。集団指導から個者支援につながることを想定し、重要性和必要性を繰り返し周知したいと考える。

- ② 新規創業及び事業承継の促進（小規模事業者数の減少を止める）
創業者の発掘と円滑な事業承継を支援し、地域内の小規模事業者の減少に歯止めをかける。
- ③ 地域資源を活用し、行政・南さつま市観光協会とともに、交流人口の増加を図る
南さつま商工会議所内に事務を置く「南さつま地域資源活用促進協議会」をはじめ、市・観光協会とともに交流人口増加へ向けて連携し推進を図りたい。
- ④ 過去にあった中心市街地の水害を教訓に事業継続力強化計画の再周知と計画書作成支援の推進
南さつま市は過去に河川が氾濫し、加世田地区中心部が約 100 c m 床上浸水した経験を持つ。その後、治水対策が施され功を奏しているものの、昨今の異常気象により、「これまでの経験」があてにならない時代に入っているものと推察する。BCP について南さつま市・南さつま市商工会とも共同で認定を受けているが、事業者レベルでどのくらいの保有率なのか実態がよくわからない。計画策定支援を繰り返し行い、周知を図りたい。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(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) 目標達成に向けた方針

① 小規模事業者の経営力向上のためのDXの推進

人手不足や仕入価格の高騰劇化など事業環境が厳しくなる中、その地域にあり続ける「地元の企業」として、持続的成長＝（経営力向上）は必要不可欠なことである。しかし、人口減少は避けて通れないため、デジタルをフル活用する以外には方策はないことを事業主が理解し、DXを取り入れてもらうようセミナー等を繰り返し行い、個別対応に繋げたい。

② 新規創業及び事業承継の促進（小規模事業者数の減少を止める）

新規創業や第二創業の希望者に対して、基礎的なビジネススキルの習得や金融の斡旋の他、売上拡大に繋がる支援を実施する。事業継続・承継等に悩む事業者に対しては、名義変更等の初歩的な手続は当所で支援し、M&A等の高度な支援は専門家を派遣もしくは事業承継センターを紹介し対応する。

③ 地域資源を活用し、行政・南さつま市観光協会とともに、交流人口の増加を図る

南さつま市の総合振興計画にも盛り込まれている、「訪れたい」という切り口から来訪者の増加と南さつま市のファンの増加、そして住んでみたい（住んでみてもいいかな？）というつながりができるよう、関係団体と連携して推進を図りたい。

④ 過去2度あった水害を教訓に事業継続力強化計画の再周知と計画書作成支援の推進

補助金申請の際、加算項目にもある。本来の趣旨とはずれるかもしれないが、それでも、事業所本来の「災害対策指示書」が救急箱と同じレベルで備えておく必要はあると思料する。自走する事業所であり続けるためにも、策定支援については専門家等と連携して支援を行う。

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〕令和元年度から令和4年度までは実施できていなかったが、令和5年度に実施した。

〔課題〕九州経済研究所（KER）に依頼したが、回収率が思いのほか伸びなかったことに加え、かなりの費用が掛かった。今後、毎年調査を実施するならば改善したうえでの実施を検討したい。

(2) 目標

項目	公開方法	現行	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
①地域の経済動向調査の公表回数	HP掲載	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	0回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域の経済を牽引する稼げる産業や事業者に対し、政策資源の積極的活用を促進し、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进行分析

・「まちづくりマップ・From-to 分析」→人の動き等进行分析

・「産業構造マップ」→産業の現状等进行分析

⇒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

管内の景気動向等について、より詳細な実態を把握するために、独自に管内小規模事業者の景気動向について調査分析を年1回行う。

【調査手法】調査票を巡回・窓口において、経営指導員等がヒアリングを行う。

【調査対象】管内小規模事業者 50 者（製造業・建設業・卸小売業・飲食業・サービス業から各 10 者ずつ）

【調査項目】売上額・仕入価格・経常利益・資金繰り・雇用状況・設備投資等

(4) 調査結果の活用

各種調査・分析結果をエクセル・PDF 等を活用し報告書形式にして、常に小規模事業者が地域経済の状況を把握できるよう、当所ホームページ及び会報で公表する。また、分析した情報を職員で共有し、窓口相談や巡回訪問時にも、経営分析や事業計画書作成のための基礎資料として活用・情報提供する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現 状】令和 5 年度に経済動向調査と共に 1 度だけ実施した。今回の経営発達支援計画作成を機に取り組む。

【課 題】消費者の直接的意見を調査し、事業者にフィードバックすることで、新商品開発や自社商品・特産品のブラッシュアップに取り組む際に気づきを与え、消費者ニーズを満たす商品開発等に繋げられるよう、調査項目をしっかりと検討しデータを取る必要がある。

(2) 目標

項目	現行	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
①消費者モニター調査 (BtoC)	-	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
②バイヤー等調査 (BtoB)	-	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(3) 事業内容

①消費者モニター調査 (BtoC)

観光交流施設でもある「きやったもんせ南さつま」において、商品開発に意欲的な食品製造業者の商品について消費者モニター調査を実施する。

【調査手法】

(情報収集)「きやったもんせ南さつま」の来店者に対して試食及び来場者アンケート調査を実施し、調査結果を当該事業者へフィードバックする。

(情報分析) 調査結果は、経営指導員等が分析を行い、必要に応じて専門家等の意見を聴く。

【サンプル数】 来客等 30 人

【調査項目】 ①味、②色彩、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】 調査結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行うとともに、経営分析に繋げる。

②バイヤー等調査 (BtoB)

隔年開催する「南さつま市ふるさと産品コンクール」や鹿児島県特産品協会が開催する「かごしまの新特産品コンクール」、各種商談会等において、来場するバイヤー等に対し、食品製造業等の商品の試食、アンケート調査を実施する。

【調査手法】

(情報収集) 来場するバイヤー等にアンケートを実施し、調査結果を当該事業者に対してフィードバックする。

(情報分析) 調査結果は、経営指導員等が分析を行い、必要に応じて専門家等の意見を聴く。

【サンプル数】 バイヤー等 10 人

【調査項目】 ①味、②色彩、③大きさ、④価格、⑤見た目、⑥パッケージ等

【調査結果】 調査結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行うとともに、経営分析に繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕 小規模持続化補助金、ものづくり補助金などの補助金申請支援、日本政策金融公庫小規模事業者経営改善資金等融資斡旋時や、専門家派遣制度時にしか経営状況の分析を行っていない。また、多くの小規模事業者が経営状況の分析を実施することに対して必要性等の認識が低い。

〔課題〕 小規模事業者は己の経営感覚に頼る経営が多く、認識を改めていただくためにも「経営状況の分析の必要性」を周知していくことが肝要である。また、これまでのような「利益率の改善」といった財務データから見える表面的な課題だけではなく、「対話と敬聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げたい。

(2) 目標

項目	現状	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
セミナー開催回数	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営分析事業者数	-	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘（経営分析セミナーの開催）

実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、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、事業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、ホームページや SNS で広く周知、巡回・窓口相談時に案内を行う。

②

経営分析の内容

【対象者】対話と敬聴を通じた伴走型支援を徹底するため、セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い6者を選定。

（※経営指導員2名×3者＝6者）

【分析項目】定量分析の「財務分析」と、定性分析の「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・敬聴を通じて、事業者の内部環境における強みと弱み、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 ・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	・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向

【分析方法】

- ・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」、「経営デザインシート」、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分析のフームで整理し、必要に応じてその他の経営分析手法を取り入れて整理する。

(4) 分析結果の活用

- ・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。
- ・さらには、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も活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】補助金、金融、事業承継、創業等の相談を受けた際に、必要に応じて実施している。

【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を深めさせる必要がある。セミナーの開催方法を見直すなど、十分に検討した上で実施する。

(2) 支援に関する考え方

これまで、経営計画を主題にしたセミナーは開催できていない。類似した内容の際に参加者数が非常に少なかった経験がある。今後「事業計画策定セミナー」については、興味を持って参加できる内容等工夫をして開催し、必要性を訴求するためにも粘り強く開催を重ねていくこととし、経営分析を行った事業者の事業計画策定を行う。

また、持続化補助金等の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者に対して、その計画内容について検討を重ねた上で、実現可能な場合は、積極的に事業計画の策定支援を行う。

事業計画策定前の段階や実行中の事業計画の修正・改善に繋げるため、DX 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。

ワークショップ型のセミナーを通じて、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て現状を正しく認識する機会とする。その分析に基づき、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、対話と敬聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

(3) 目標

項目	現状	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
①DX 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	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定 事業者数	2 者	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者
創業計画策定 事業者数	2 者	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者
事業承継計画策定 事業者数	0 者	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者

(4) 事業内容

①DX 推進セミナーの開催

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 サイトの構築等の取組を推進していくためにセミナーを開催する。

【支援対象】DX の取組に意欲があり成長が見込める事業者

【募集方法】チラシを作成し郵送するほか、ホームページ・SNS で広く募集する。

【講師】DX の取組に精通する中小企業診断士や IT コンサルタント等

【回数】年 1 回

【参加者数】15 者程度

【カリキュラム】

- ・DX 総論、DX 関連技術（クラウドサービス・AI 等）や具体的な活用事例
- ・クラウド型顧客管理ツールの紹介
- ・SNS を活用した情報発信方法
- ・EC サイトの利用方法等

②事業計画策定セミナーの開催

【支援対象】経営分析を行った事業者、管内小規模事業者、創業予定者

【募集方法】チラシを作成し郵送するほか、ホームページ・SNS で広く募集する。

【講師】中小企業診断士やコンサルタント等

【回数】年 1 回

【参加者数】15 者程度

【カリキュラム】計画策定の必要性、経営戦略策定

【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繋げていく。

③ 創業支援セミナー（創業塾）の開催

以前開催した際、参加者全員が南さつま市外での創業だったため、開催を見送っていたが、昨今南さつま市内での創業者を見かけ入会に繋がっている。また南さつま市との間でも創業支援ネットワークを構築していることから、今後継続して開催する。

【支援対象】創業希望者及び創業後2年以内の事業者、第二創業希望者

【募集方法】チラシを作成し郵送するほか、ホームページ・SNSで広く募集する。

【講師】中小企業診断士やコンサルタント、金融機関、よろず支援拠点等

【回数】年1回（講座数4～7講）

【参加者数】15者程度

【カリキュラム】

- ・経営の基本と創業戦略・SNSの有効活用・マーケティングと販売戦略・効果的な資金調達
- ・資金計画と損益計画・帳簿記帳と決算書作成・ビジネスプラン策定

④事業承継計画策定支援

【支援対象】事業承継を必要としている事業者

【募集方法】鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センターの「事業承継診断票」の調査依頼時に、事業承継を実際に考えている事業者を選定し支援を行う。

【支援内容】鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター及び中小企業基盤整備機構南九州事務所と連携し、専門家派遣制度等を活用しながら、中長期的な事業計画策定を支援する。

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〕金融実行支援や補助金申請時に作成した事業計画については、進捗状況や補助事業終了後の事業化状況等を確認し、その状況に応じてアドバイスや支援を行っている。

〔課題〕これまで実施しているものの、こちらからの確認は不定期であり、事業者から相談されてからの対応が多かったため、定期的に巡回訪問し、しっかりと進捗状況等を見極める必要がある。

（2）支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見つけること、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員が共通認識のもと作業を行い、現場レベルで当事者意識を持って取り組むことなど、計画の進捗状況の確認や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。

事業計画書を策定した全ての事業者を対象とする。事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、その状況を見極めながら、集中的な支援を要する事業者については、訪問回数を増やすなど十分な支援が行えるように配慮する。

(3) 目標

項目	現状	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
事業計画フォローアップ事業者数	2 者	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者
頻度（延べ回数）	4 回	12 回	16 回	16 回	16 回	16 回
売上増加事業者数	-	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者
利益率 3%以上増加の事業者数	-	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者
創業者フォローアップ事業者数	2 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
頻度（延べ回数）	6 回	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回
事業承継フォローアップ事業者数	1 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
頻度（延べ回数）	2 回	20 回	20 回	20 回	20 回	20 回

(4) 事業内容

- ① 経営指導員は、事業計画を策定した全ての事業所に対し、3 カ月に 1 度は巡回及び窓口相談でフォローアップを行い、事業の進捗状況を把握する。ただし、事業計画の進捗状況に応じて、訪問回数を増やし支援を集中すべき事業者と、順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めた上で、フォローアップの回数を計画的に決定する。
- ② 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、外部の専門家等第三者の視点を投入し、ズレの発生要因の特定及び今後の対応策を検討する。また必要に応じてフォローアップの頻度の変更等を行う。

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〕（一社）鹿児島県商工会議所連合会「商工会議所ふるさと物産展（※1）」や「南さつま市ふるさと産品コンクール」などの各種イベントやコンクールへの出店案内、また、コンクール参加社及び小規模事業者の既存商品のデザインを専門家が評価するブラッシュアップセミナーや販路拡大セミナーを開催してきた。

〔課題〕これまで実施しているものの、実施後の結果分析等によるフィードバック等の継続的なフォローアップが不十分であったため、参加者が年々減少してきていた。今後は改善した上で実施する。併せて「商工会議所ふるさと物産展」を足掛かりに令和 6 年 7 月 31 日に「かごしま屋」が、JR 大阪駅に隣接する「KITTE 大阪」2 階に出店した。南さつま地域資源活用促進協議会とも協力し、そちらへも引き続き参加できるよう支援する。

また、新たな販路開拓における DX 推進の重要性を理解してもらい、取り組みを支援してい

く必要がある。

※1 商工会議所ふるさと物産展とは・・・

(一社)鹿児島県商工会議所連合会主催により、鹿児島市天文館の店舗にて開催されて、令和3年度から3回開催された。県内商工会議所会員事業所より、105社から570品目の出品があり、延べ7,000人を越える来場客があった。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある食品製造業者を重点的に支援する。

商工会議所が自ら展示会等を開催するのは困難なため、都市部で開催される既存の展示会等への出展を目指す。

DXに向けた取り組みとして、ホームページやSNSの活用の重要性を伝え、自らが常に情報発信できること、データに基づく顧客管理や販売促進が行えること、域外の購買力を上げるためのECサイトを活用した販路開拓の推進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専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

項目	現状	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
① 「かごしま屋」参加事業者	2者	3者	4者	5者	6者	6者
「かごしま屋」展示試食即売会参加者	-	2者	3者	3者	3者	3者
「かごしま屋」参加後売上増加事業者数(5%超)		1者	2者	3者	4者	4者
② SNS活用事業者(売上増加率)	-	4者(5%)	4者(5%)	4者(10%)	4者(10%)	4者(10%)
③ ECサイト利用事業者数(売上増加率)		2者(5%)	2者(5%)	2者(10%)	2者(10%)	2者(10%)
④ ネットショップ機能の開設者数(売上増加率)		2者(5%)	2者(5%)	2者(10%)	2者(10%)	2者(10%)

【補足】

① については、現在のところ運営上、出展事業者は20%の販売手数料を支払っている。東京有楽町にある「さつまいもの館 かごしま遊楽館」でも参加事業所は4事業者のみ。事業者を確認をするとやはり「販売手数料が高い」ということがネックであるとのこと。そういうことから今回の「かごしま屋」への参加についても現状は2者になっている。そのため目標としては、説明を丁寧に行い、年に1者ずつは増加できるようにしたい。

・展示試食販売参加者については、売場面積の限られた空間で展示即売という「南さつまフェア」を展開できるスペースが非常に狭いため、実際に参加していただく事業者が年ごとに交代しながら現場に立っていただくことを想定しての2者及び3者という書き方をした。なお、展示即売に立っていただく方が、参加事業所すべての商品についても試食等対応は行う。

・①～④について、支援対象者は「南さつま市ふるさと産品コンクール」参加事業所および「商工会議所ふるさと物産展」に参加経験のある事業を足掛かりに支援をして行きたいと考える。

利益追求することを、「加世田地区内だけ」で行う傾向がある。人口減少する当地において食品製造業については、大消費地（東京・大阪他）に向かって販路を広げるという意識が薄い。そのためホームページを所有していない事業所も加世田地区では多くいる中、DX のセミナーを実施しても反応は悪い。人手不足の中、DX を進めて行くことの重要性を説明し、必要に応じてセミナーや専門家派遣を実施する。成功事例を重ね「早く着手しておけば」と実感頂いた先には、食品製造社のみならず、あらゆる業種に効果が広がることを期待する。

・②～④については、SNS や EC サイト利用事業者そのものの数が増えることを目標に支援する。またネットショップは自社のホームページに「商品購入希望の方はこちら」のページを設定されることを想定している。

・併せて SNS、EC サイト、ネットショップ開設者の中でも、売上貢献につながったという事業者を増やしたいとの思いから、令和 8 年度までは売上増加率が 5%以上という事業者を 4 者、令和 9 年度以降は売上増加率が 10%以上の事業者を 4 業者、という表記をした。

(4) 事業内容

① 「かごしま屋」参加事業

（一社）鹿児島県商工会議所連合会主催の KITTE 大阪 2 階に展開中の「かごしま屋」に、令和 6 年 7 月 31 日より、南さつま商工会議所の 2 会員事業所が参加している。今後は 1 年度に 1 事業者ずつ増加できるように支援を行う。

併せて、店内一角で参加事業者自らが立って展示即売会も実施する計画である。令和 6 年 7 月に開店して以来、「売れ行きの良くない商品を試食販売したところ、改善した例が多数である」との報告を受けている。

② SNS 活用

管内事業者の新規の取引先を増やし、遠方の顧客を取り込むために SNS を活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

③ EC サイト利用 (BtoC)

食品製造業及び小売業の事業者に対して、Amazon や楽天市場、Yahoo ショッピング等に代表される「インターネットショッピングモール」の活用について、それぞれの特徴を説明しつつ提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文、写真撮影、商品構成などの伴走支援を行う。

④ 自社 HP によるネットショップ開設 (BtoC)

食品製造業及び小売業の事業者のネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR 方法について WEB 専門会社や IT ベンダーの専門家等と連携し、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。

Ⅱ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援向上のための取組

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〕これまで年 1 回、専務理事、事務局長、経営指導員、経営支援員、一般職員により内部検討会を実施し、外部有識者による評価委員会へ報告・評価・検討・見直しを行い、結果を議員総会等で報告してきた。令和 6 年度は未認定のため実施していない。

〔課題〕評価委員会の報告・評価等については、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にはしていたが、「再検討・見直し案」の部分までは公表していなかったため、今後、改善した上で進めていく。

(2) 事業内容

○年に1回、年度末に評価委員会を開催し、事業の内容・進捗状況・成果及び評価委員会の評価結果は、三役会（必要に応じて常議員会まで）に報告し、事業実施方針等に反映させる。

○評価結果については、ホームページに年1回掲載し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

○評価委員は、筆頭副会頭1名、商工会議所議員で構成する金融サービス委員会委員長、南さつま市商工水産課長、司法書士資格保有者である南さつま商工会議所監事に依頼する。法定経営指導員と経営指導員、事務局長も同席する。外部専門家として消費生活アドバイザー兼行政書士試験合格者にもメンバーに加わっていただく予定。

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】（一社）鹿児島県商工会議所連合会が主催する経営指導員研修等を受講し、基礎研修から応用研修まで、基礎知識から専門的な知識の習得に臨んでいる。また、鹿児島県産業支援センター等、連携する他の支援機関が実施する研修会等に参加し、資質向上に努めている。

【課題】経験年数が浅く支援実績が少ない経営指導員が1名在籍しているため、スーパーバイザー事業の活用や中小企業大学校の研修の受講、支援ノウハウ等を共有するOJTの実施が必要である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員、経営支援員等及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、（一社）鹿児島県商工会議所連合会が主催する各職種別の研修に参加するほか、鹿児島県産業支援センターや中小企業基盤整備機構等の支援機関が実施するセミナーに積極的に参加する。

【事業計画策定セミナー】

事業計画策定セミナーについて、経営指導員、経営支援員等及び、一般職員を問わず積極的に受講し、上記【経営支援能力向上セミナー】のカリキュラムに含まれる事業計画策定に関する内容に変えるほか、中小企業大学校人吉校等が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に促進する。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員、経営支援員等及び一般職員の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積極的に参加する。

<DX推進に向けた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、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や情報発信方法、ECサイトの構築と運用、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】

①（一社）鹿児島県商工会議所連合会が開催する職種別研修会や、鹿児島よろず支援拠点等の連携機関が開催する研修において、対話力の向上等のコミュニケーション能力を高めるカリキュラムを受講し、支援の基本姿勢（対話と敬聴）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、本質的課題の掘り下げの実践に繋げる。受講者は、経営指導員、経営支援員等及び一般職員を問わず積極的に受講する。

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員を中心に、経験の浅い経営指導員及び職員が巡回指導や窓口指導に臨む際に同席するなど、OJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力向上を図る。

また、各担当業務について、その分野に長けた職員が中心になり、業務実績の少ない職員にノウハウ等の知識共有を図り、支援能力の向上及び支援サービスの改善を図る。

③職員間の情報共有

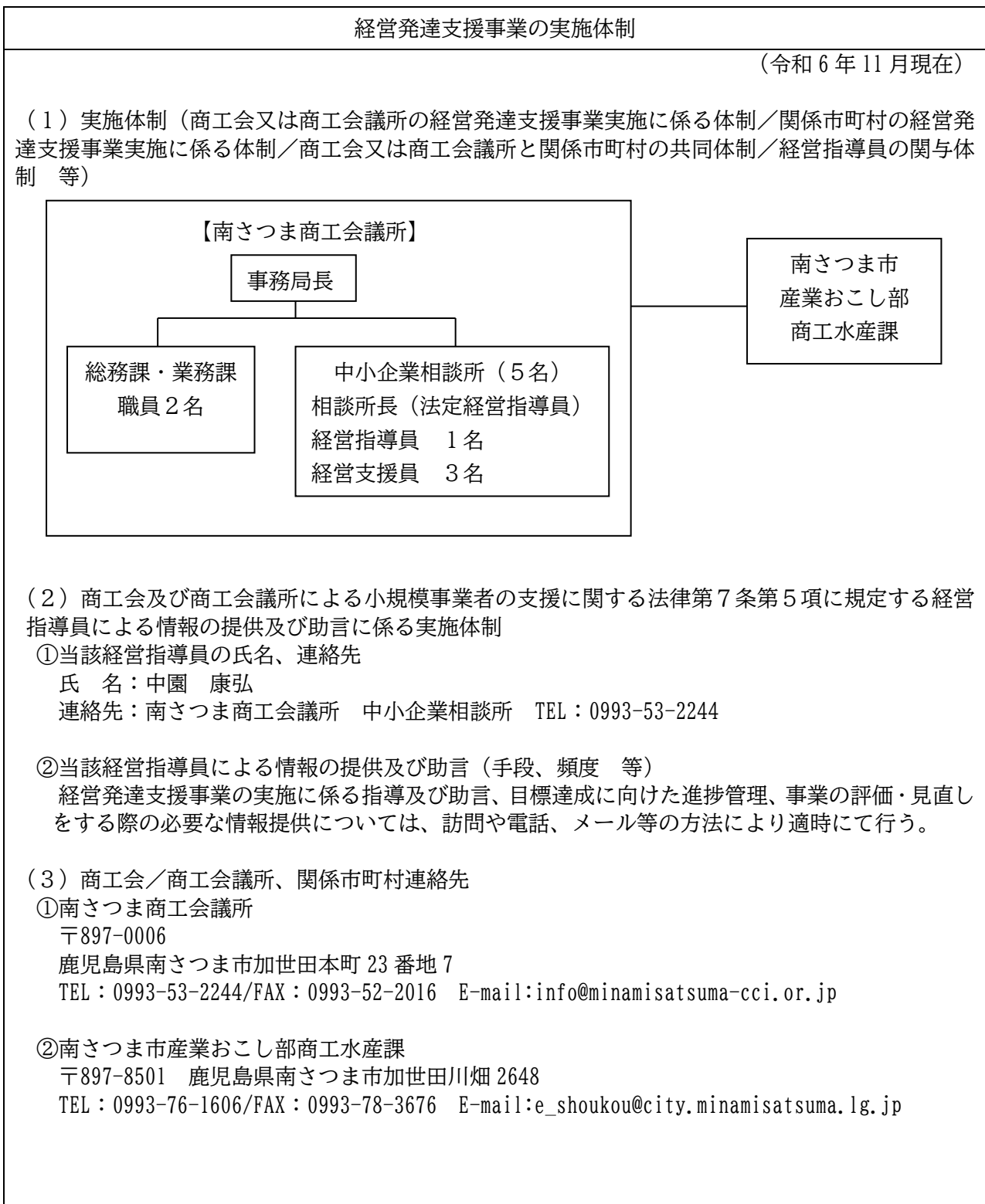
経営指導員研修会等へ出席した経営指導員等は、報告書（出張復命書を含む）を作成し、研修資料に添付して回覧するほか、必要に応じて出席した職員が講師を務め、ミーティングを開き、意見交換等を行う。また、毎週月曜日に開催する朝礼（ミーティング）時に、支援状況等を報告し、情報共有を図る。ただし、重要案件等については、その都度に「報連相」を徹底し、漏れなく情報共有を行う。

④データベース化

経営指導員等が、TOASに巡回・窓口指導の指導実績や財務情報、各種経営分析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することで、担当外の職員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



(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 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	900	900	900	900	900
事業計画策定 セミナー開催 費	300	300	300	300	300
DX 推進セミナー 開催費	300	300	300	300	300
創業セミナー 開催費	300	300	300	300	300

(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
南さつま市補助金、国補助金、鹿児島県補助金、自己財源ほか

(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。

(別紙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	