

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	出水商工会議所（法人番号 8340005005127） 出水市（地方公共団体コード 462080）
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	（１）小規模事業者の経営課題解決に向けた経営力再構築伴走支援 （２）創業セミナー開催による創業者の育成とフォローアップ （３）DXセミナーやITに関する専門家派遣などの経営支援の実施 （４）商談会・展示会等への出展支援による販路拡大
事業内容	経営発達支援事業の内容 1．地域の経済動向調査に関すること 地域経済分析システム（RESAS）を活用し、小規模事業者へ有益な情報を提供する 2．需要動向調査に関すること 特産品さつまいもを活用した商品の売上分析や趣向など、データ分析による需要動向調査 3．経営状況の分析に関すること 巡回や窓口相談により、小規模事業者の経営課題を把握し、SWOT分析等を活用し、事業計画策定支援等へ活用する 4．事業計画策定支援に関すること DX推進セミナー、IT専門家派遣、事業計画策定セミナーの開催を通じて、事業計画の策定を支援する。また、創業セミナー、事業承継個別相談会を通じて、創業者、事業承継者に対する事業計画策定支援に繋げる 5．事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的なフォローアップによる経営力再構築伴走支援（対話と傾聴）を重ね、自走化へ向け事業者の潜在力を引き出す 6．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 需要開拓支援として商品展示会や商談会出店支援、DXに向けた販路開拓支援
連絡先	〒899-0205 鹿児島県出水市本町 7-16 出水商工会議所 中小企業相談所 TEL0996-62-1337 FAX0996-63-0552 E-MAIL：so-mu@izumi-cci.or.jp 〒899-0292 鹿児島県出水市緑町 1 番 3 号 出水市役所 商工観光部 商工観光課 TEL0996-63-4040 FAX0996-63-1331 E-MAIL：cs_c@city.izumi.kagoshima.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

〔現状〕

出水市は、鹿児島県の北西部に位置し、陸の三方を阿久根市、薩摩川内市、さつま町、伊佐市及び熊本県水俣市に接しており、面積は329.98平方キロメートルで、東西への広がり約27キロメートル、南北の広がり約23キロメートルであり、緑豊かな森林や優良農地が多く、北西部は八代海(不知火海)に面しています。

また、地目別面積は、下表のとおりであり、山林の締める割合が高くなっている。

気候は、令和3年度、年平均気温が18.0℃、年間総雨量が、2,944mmとなっている。

当市は、北東に矢筈岳(687.3m)と南に紫尾山(1066.8m)、北を八代海に囲まれた盆地状の範囲で、山麓には見事な扇状地が発達し、所々にシラスの体積地が高地段丘状に形成されている。平野の大部分は、礫層や粘土層からなっている。米ノ津川は朝日岳を源として、肥薩・紫尾両山塊の境を流れ、下流には三角州の干拓による平野が広がっています。

鹿児島県出水市の位置



区分	総面積	田	畑	宅地	池・沼	山林	原野	その他
面積	329.98	28.11	30.19	17.38	0.28	190.12	3.74	60.16
構成比	100	8.5	9.1	5.3	0.1	57.6	1.1	18.2

(地目別面積 単位：km²、%)

資料：出水市税務課

「人口の推移」

国勢調査

「人口の推移」

国勢調査によると、本市の人口は年々減少を続けており、平成 7 (1995) 年の国勢調査で 58,655 人だった人口は、令和 2 (2020) 年には約 12%減少の 51,994 人になっている。

また半比例して、世帯数は増加傾向にあるが、1 世帯あたりの人員は減少を続けており、核家族や単身世帯の増加を示している。

「将来人口の予測」

国立社会保障・人口問題研究所が推計した令和 7 (2025) 年の本市の人口予測は、49,162 人となっている。

人口及び世帯数の推移

年次	世帯数	人口			1 世帯当 たり人員
		総数	男	女	
平成 7 (1995) 年	21,196	58,655	27,342	31,313	2.8
平成 1 2 (2000) 年	22,222	58,460	27,309	31,151	2.6
平成 1 7 (2005) 年	22,839	57,907	26,922	30,985	2.5
平成 2 2 (2010) 年	22,555	55,621	25,676	29,945	2.5
平成 2 7 (2015) 年	22,508	53,758	24,984	28,774	2.3
令和 2 年 (2020) 年	22,796	51,994	24,237	27,757	2.28

資料：令和 2 年国勢調査

「産業（業種別景況感）」

経済センサス

平成 24 年度経済センサスによれば商工業者のうち「卸小売、宿泊飲食業関連」で 43%を占めているが、全国同様に、出水市においても小規模事業者の高齢化、後継者不足、人口減少などにより、事業者数は減少している。直近の経済センサスの調査結果を比較してみると、全体の事業者が 36 件減少している。少子高齢化の進展、生産年齢人口の減少により、地域需要の減少による経済規模の縮小が、消費減退の主要因と思われます。

なお、出水商工会議所の管轄地域は、出水市の中でも 1 市 2 町（旧出水市、旧高尾野町、旧野田町）の合併前の旧出水市地域になる。

業種別の商工業者数（うち、小規模事業者数） 「出水商工会議所管内小規模事業者数」

業 種	平成 24 年		平成 28 年	
	小規模事業者	構成比 (%)	小規模事業者	構成比 (%)
農林漁業	40	3.2%	41	3.4%
鉱業、採石業、砂利採取業	0	0.0%	0	0.0%
建設業	107	8.7%	93	7.8%
製造業	90	7.3%	97	8.1%
電機・ガス・熱供給・水道業	2	0.2%	6	0.5%
情報通信業	2	0.2%	2	0.2%
運輸業、郵便業	22	1.8%	23	1.9%
卸売業、小売業	346	28.1%	326	27.2%
金融業、保険業	26	2.1%	24	2.0%
不動産業、物品賃貸業	57	4.6%	56	4.7%
学術研究、専門・技術サービス業	23	1.9%	28	2.3%
宿泊業、飲食サービス業	193	15.7%	181	15.1%
生活関連サービス業、娯楽業	183	14.8%	181	15.1%
教育、学習支援業	41	3.3%	42	3.5%
医療、福祉	42	3.4%	43	3.6%
複合サービス事業	7	0.6%	8	0.7%
サービス業	52	4.2%	46	3.8%
合計	1,233	100.0%	1,197	100.0%

※最新の経済センサスが令和 5 年 11 月発表の為、平成 28 年度を使用

「出水商工会議所の会員数の推移」

直近4年分の会員数を比較すると、令和3～4年度において、コロナ関係の支援施策で会員確認が必要となったため、令和2年度と比較し、会員数が70件程度増加している。個人事業主の高齢化による廃業が退会の最大の理由であり、年次、10～20件の減少している。

区分	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
法人会員	461	467	471	464
個人会員	494	513	555	541
合計	955	980	1,026	1,005

資料：出水商工会議所会員名簿

出水市 第二次出水市総合計画

第二次出水市総合計画では、「地域の^{たから}資源を生かした多様な産業でつくるにぎわいあるまちづくり」を掲げています。

出水市 第二次出水市総合計画

【商工・サービス業の振興】

- ・日常の買い物の中心は大型店舗が集中する地域に移り、地元商店街・通り会は集客力が著しく低下しています。このような現状を踏まえ、商業の競争から個性に視点を換え、買い物をするだけでなく回遊することを楽しさを感じられる商業空間の創出を推進します。
- ・製造業、流通サービス業を始めとする第2次・第3次産業の振興のために、頑張る地元企業の競争力の強化及び人材育成を支援し、異業種の企業間連携及び農商工連携を推進します。

【観光の推進】

- ・ツルや武家屋敷に代表される本市ならではの観光素材の更なる魅力アップに努め、戦争遺跡、体験型観光並びに特産品及びその加工品などの地域の多彩な観光資源と組み合わせることで、滞在型観光を推進するとともに、国内外へのプロモーションや観光ホームページなどを活用した情報発信による誘客に努めます。また、官民一体となった観光客の受入れ体制の整備・強化と地域の活性化につながるイベントや新たな観光資源の充実を図ります。

【雇用の創出と安定、雇用環境の整備】

- ・幅広い業種での安定的な雇用確保、新たな雇用創出のために、企業誘致、創業支援及び経営安定化の支援に努めます。また、事業者及び被雇用者の相互理解による「仕事と生活の調和のとれた働き方（ワーク・ライフ・バランス）」の取組を推進し、魅力ある職場環境の創出に努め、事業活動の効率化及び勤労者福祉の充実を図ります。

※出水市第二次出水市総合計画より引用

〔課題〕

【出水市の商工業、小規模事業者の課題】

商工業を取り巻く状況は、時代の変遷とともに、原材料の高騰、従業員不足及び高齢化、後継者不足等により厳しい状況にあります。出水市においても、全国チェーンの専門店の進出や新幹線、高速道路の整備に伴い、周辺都市への消費流出が加速しています。業態についてもコンビニエンスストア、ドラッグストアなどの大手資本に移行し、新型コロナウイルス感染症の影響により、インターネット販売がさらに加速し、本町商店街・通り会は著しく集客力が低下、後継者不足から空き店舗の増加も目立っています。

【出水市の観光の課題】

世界一の鶴の渡来地で知られる出水平野は、令和3年11月に「出水ツルの越冬地」が「国際的に重要な湿地を特定するための9つの基準」のうち、「定期的に2万羽以上の水鳥を支える湿地」など4つの条件を満たしていることから、国内で53番目となるラムサール条約湿地に登録されました。また、出水市の国の重要伝統的建造物群保存地区「出水麓」は、2019年度の日本遺産に認定されています。出水市独自の観光として、鶴のねぐらからの飛び立ちを見る観光体験や麓武家屋敷に宿泊し、牛車体験を行う等、非日常のメニューを提案し、旅行会社等を通じ、コロナ後回復傾向にあるインバウンド需要海外観光客も視野に入れた情報発信や観光プロモーションが必要となってきます。またそれにとまなう宿泊施設や地元特産品を踏まえた食事の提供など、受入れ体制の充実も課題となっています。

【事業承継、雇用確保等への支援】

出水市の工業系高校卒業者の約半数は、県外就職を希望し、今後、地域柄、熊本県に進出する台湾積体回路製造(TSMC)大規模半導体製造工場が建設される中で、さらに若年層の就業人口流出が懸念される。現在、鹿児島県と出水市、商工会議所等で、人財確保育成協議会を立ち上げ、地元企業と高校生との合同企業説明会等を実施するなど、人財確保に向けた取組を本格化させているが、人口減少が加速する中、IUターン等、社会人に向けた取組も必要と思われます。

(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

「出水市人口ビジョン2020」によると、出水市の人口は昭和25年に最大人口71,893人を記録し、高度成長期に合わせるように、集団就職などによる若者を中心とした人口の転出が続き、昭和50年には55,006人に減少した。

昭和50年以降は緩やかな増加に転じ、平成7年には58,655人と昭和50年の水準を下回っている。将来推計は、令和27年には、38,463人を見込み4万人を割り込む見込みがなされている。

人口減少が進み、地域内の消費需要の落ち込みが見込まれる中、今後10年間を見据えて、地域内の小規模事業者が外需を取り込んでいくことが必要となってくる。その為には、地域の歴史や自然を活かした観光資源や農産品を活かした特産品開発などに取組み、事業主の高齢化も考慮したデジタルトランスフォーメーション(DX)による設備の自動化などを検討する必要があると思われる。プログラムシステム系やロボット等の導入支援やITを活用した通信販売、ふるさと納税制度の活用促進など、地域外への売込みを見据えた小規模事業者への支援強化が必要となります。

② 出水市総合計画との連動性・整合性

当所は、出水市の第二次出水市総合計画に基づき、出水市と連携しながら、管内小規模事業者や新規創業者・後継者のためのセミナーを開催し、経営基盤の強化、新規創業者の掘り起こしを図り、特に新規創業者へは空き店舗利活用や魅力ある店舗づくりの支援に努める。更に、金融面に関しては、日本政策金融公庫川内支店、鹿児島県信用保証協会及び出水市内の金融機関と連携し、創業者及び事業承継者の支援、並びの地域経済の振興を図る。

これらは、先述の第二次出水市総合計画と整合するものである。

③ 商工会又は商工会議所としての役割

出水商工会議所は、地域総合経済団体として経営改善普及事業及び経営発達支援事業を中心に、長年にわたり地域と小規模事業者に寄り添い支援を実施してきた。今後も変化する社会情勢や小規模事業者のニーズを的確に捉え、各種機関と連携しながら小規模事業者の持続的発展に繋がる伴走型支援を行うと共に、地域資源を利用した特産品の開発・販路拡大や交流人口増加の為の取組を通じた地域経済の活性化を目指す。

(3) 経営発達支援事業の目標

- ① 小規模事業者の経営力強化と持続的発展
- ② 新規創業者育成支援による商店街及び地域活性化を推進
- ③ 小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の事業者と課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、持続的発展の取組みへ繋げる

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（ 令和6年 4月 1日～ 令和11年 3月 31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

① 地元小規模事業者の経営基盤強化と持続的発展

小規模事業者が、地域や企業の資源などの強みを活かした事業計画作成を商工会議所の経営指導員が支援することで、後継者育成・事業承継も含めた支援を行う。また、事業計画作成支援を行う中で事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが気づき、潜在的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

また、事業主自らが、考え行動する事業の自走化を目指し、エキスパートバンク専門家派遣制度やよろず支援拠点、産業支援センターや行政等と連携を図りながら、多方面から事業主のサポートを図る。

② 新規創業者育成支援による商店街及び地域活性化を推進

金融機関や行政等と連携し、創業セミナーを開催することで、出水市の制度融資や空き店舗補助金、改装補助金など創業支援策を周知することで、起業意欲の醸成を図り、商店街の空き店舗活用を推進する。また、行政が進めている観光庁の地域と一体となった観光地・観光産業の再生・高付加価値化事業等の補助事業を、会員、非会員を問わず広く周知することで地域活性化を推進

する。

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

高齢化及び人口減少地域である出水市において、地域経済を支える小規模事業者の潜在課題を抽出し、経営課題の解決を図る為、事業主との対話と傾聴を通じ、課題設定型伴走型支援を実施する。

また、地域の歴史や自然を活かした観光資源や農産品を活かした特産品開発などに取組み、事業主の高齢化も考慮したデジタルトランスフォーメーション（DX）による設備の自動化などを提案。プログラムシステム系やロボット等の導入支援やITを活用した通信販売、ふるさと納税制度の活用促進など、地域外への売込みを見据えた小規模事業者への支援強化を目標とする。

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】

出水商工会議所は、新型コロナウイルス感染拡大による経営影響等を調査するため、令和4年度出水商工会議所会員実態調査アンケートを実施した。

【課題】

データを活用した専門的な分析ができていなかったため、改善した上で実施する。

（2）目標

	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① 地域経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	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	1回	1回	1回	1回	1回	1回

（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）

出水市における強み・弱み・観光資源等を把握し、効率的経済活性化を目指すため、「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、当所ホームページ及び会報誌等で公表する。

【調査手法】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う。

【調査項目】

「産業構造図」	→	産業の現状分析
「地域経済循環図」	→	付加価値額が大きな産業は何かを分析
「観光分析」	→	地域外からどこを目指して来ているのか分析

③ 景気動向分析

出水商工会議所では、独自の調査として、コロナ禍により影響の大きかった飲食業や宿泊業を中心について、景気動向調査をしており、引き続き景気動向調査等を実施し、HP等で公表する。

【調査対象】

管内景気動向調査・・・飲食業、宿泊業、生活衛生業、食品製造業、小売業等、建設業、機械製造業など、小規模事業者50社程度

【調査方法】

管内景気動向調査・・・巡回・窓口・電話・メール・ファックス・チャット等

【調査項目】

売上高、仕入価格、利益、資金繰り、雇用情勢、経営課題、景況等

(4) 調査結果の活用

情報収集を行い、調査分析したデータは、出水商工会議所ホームページや会報誌において掲載し、管内事業者へ周知します。また、経営指導員及び経営支援員が巡回・窓口指導時において、参考資料として提供し、経営計画策定時にも役立てていただきます。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

コロナ以前は、商品等の販売数調査を行ってきたが、需要動向調査は実施していなかった。小規模事業者における地域内消費者のニーズに基づいた具体的な需要動向の把握を現状、各事業者の販売努力頼みとなっていた。

〔課題〕

「いずみさん推進協議会」の認定商品で「さつまいも」を活用した「出水いもクッキー・出水ようかん」を開発し、地域の特産品として販売してきた。しかし、調査項目が不足しており、分析内容が不十分なため、今後は積極的に消費者の需要動向に基づいた販路開拓の支援を実施し、競合事業者と比較してより充実した商品・サービスの提供及び開発に繋がるものとなるよう、需要動向を的確に把握し、小規模事業者と協議の上、支援参考となる需要動向調査を行う。

(2) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
調査事業者	なし	3社	3社	3社	3社	3社

(3) 事業内容

①認定商品の調査

特産品を活用した商品をブラッシュアップするため、菓子製造店3店において特産品の「さつまいも」を活用した商品の調査を実施する。具体的には、イベント等に出展した際や菓子製造販売店において、試食及び来店者アンケートを実施し、調査結果を分析したうえで当該3店にフィードバック

することで、新たな商品開発やブラッシュアップに繋げる。

【調査手法】

（情報調査）地産地消を推進し、売上を伸ばすために、イベント出店時や菓子製造店に来店された方に試食・アンケートを実施する。その調査結果を分析し、3 店舗の事業主にフィードバックする。

（情報分析）調査結果は、販路開拓等の専門家の意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】来店客数10 人×3 店舗

【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、⑨販売数量

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員または経営支援員が当該飲食店に直接説明する形でフィードバックし更なる改良、経営分析につなげる。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

〔現状〕

管内の小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員による巡回・窓口相談、セミナー開催等を通じ、年間180 件以上の金融斡旋、150 件以上の税務申告相談等、経営分析支援を実施してきた。

〔課題〕

これまでこのように経営状況の分析を実施してきたが、「売上や利益率の改善」といった財務状況から読み取れる表面的な課題にのみ着目していたため、「対話と傾聴」を通じて本質的課題の把握に繋げる。

（2）目標

	現 行	令和6 年度	令和7 年度	令和8 年度	令和9 年度	令和10 年度
① セミナー開催数	1 回	2 回	2 回	3 回	3 回	3 回
② 経営分析事業者数	13 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者

（3）事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

セミナーの開催や巡回、窓口相談を通じて、意欲のある小規模事業者を掘り起こし、経営分析によって自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、経営課題の把握に繋げ、事業計画の策定を促進する。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページで広く周知、巡回・窓口相談時に案内

②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者や巡回・窓口相談の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い小規模事業者を選定する。

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う
 ≪財務分析≫売上高・営業利益・経常利益・損益分岐点
 ≪非財務分析≫SWOT 分析（内部環境による強み、弱み、外部環境による事業者を取り巻く脅威、機会）

【分析手法】事業者の局面や状況に合わせて、経営支援機関システム「BIZミル」、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う。
 より専門的な分野については、よろず支援拠点やミラサポ、エキスパートバンク専門家派遣等を活用する。非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

（４）分析結果の活用

財務分析結果は、「ローカルベンチマーク」を活用し、リーダーチャートで3期分の財務分析の推移の説明や財務指標についても、用語解説を行いながら実施する。

また、SWOT 分析結果は、強み、機会を最大化し、事業の課題解決に向けた具体的な提案を行う。

なお、分析結果は、必ず当該事業者へフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。さらに、職員間でも共有化するために経営支援機関システム「BIZミル」を活用し、データベース化し、経営指導員や経営支援員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〕

小規模事業者に対する事業計画策定支援については、持続化補助金やものづくり補助金、創業補助金などの補助金申請時や創業計画書等の作成における金融支援等の機会を通じて実施している。

〔課題〕

小規模事業者は事業計画を作成するための知識やスキルに乏しいことや日々の業務に追われ、作成する時間や意欲に欠けることが多い。このようなことから、事業計画を作成する異議や重要性の理解が浸透していない状況にある。また、潜在的な経営課題を含めて解決するための効果的な「事業計画」「創業計画書」の策定支援を実施する必要がある、セミナーの開催方法の見直しを含め、事業計画策定の支援として実施する必要がある。

（２）支援に対する考え方

持続化補助金やモノづくり補助金等の申請等を契機として、経営計画策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定に繋げていく。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

また、出水市の小規模事業者に対して、「事業計画策定セミナー」等において、カリキュラムを工夫するなどして、具体的な取組について紹介することで、経営分析を行った事業者に対し年15件の事業計画策定を目指す。

さらに、創業塾を開催し、中小企業診断士や政府系金融機関、労働保険等の専門家などから創業計画に対する知識を得ることで、事業計画策定の重要性の理解を深めていただく。

(3) 目標

	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
① D X推進セミナー	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
② 事業計画策定事業者数	13	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
③ 創業セミナー	1	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
④ 創業計画策定数	10	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件
⑤ 事業承継専門家相談会	2	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件

(4) 事業内容

① 「D X推進セミナー開催・I T専門家派遣」の開催

D X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D Xに向けたI Tツールの導入やW e bサイト構築等の取組を推進していくためのセミナーを開催する。

支援対象 : 経営分析を行った事業者、D Xに関心のある事業者、飲食やサービス業等を主な事業とする経営者

募集方法 : 当所HP・会報・チラシ広告等

講師 : I Tベンダー・経営コンサルタント等

回数 : 1～2 回

カリキュラム : S N SやE Cサイト、ふるさと納税等を活用した販売戦略等

参加者数 : 10～20 名程度

② 「事業計画策定支援」

経営分析を行った事業者を支援対象として、企業の健康診断ツールであるローカルベンチマークを活用し、経営指標をもとにした気づきを与え、事業計画策定の動機づけとする。必要によっては、関係機関と連携し、専門家・コーディネーターを講師として派遣することで効果の高い支援を目指します。

③ 「創業セミナー開催」

創業に関する基礎知識、創業の心構え、販路開拓、経営財務等、2 日間の短期集中型で年 1 回開催。

支援対象 : 経営分析を行った事業者

募集方法 : 当所HP・会報・チラシ広告等

講師 : 中小企業診断士・経営コンサルタント等

回数 : 1～2 回

カリキュラム : 事業計画策定の重要性の認識を深める

参加者数 : 10～20 名程度

④ 「創業計画策定数」

創業希望者が経営の基礎知識を身に着けるために、事業計画書の策定を支援。
定数査定の財務分析のみならず、定性査定の非財務分析も計画書に落とし込むことで、効果的な事業計画書を作成。

⑤ 「事業承継に係る個別相談会」

事業承継に関する個別相談会を鹿児島商工会議所内にある事業承継引継ぎ支援センターの専門支援員と連携して開催し、事業承継計画の策定を支援し、事業承継支援を実施します

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]

事業計画策定後の実施支援フォローについては、持続化補助金やモノづくり補助金、マル経融資等の事業期間が終了すれば、そこで支援が終わってしまうケースもあり、事業計画策定事業者に対して、長期的で継続的なフォローができていないのが現状である。

[課題]

経営者の目先の課題だけでなく、潜在的な課題解決を図るための意識づけができていない。事業計画策定を行った事業者に対して、長期に渡るフォローアップができていない。そのため、定期的な声掛け、巡回による改善を図る。

(2) 支援に対する考え方

ローカルベンチマーク等の分析ツールを活用し、経営者自身が課題に気づき、納得した上で、事業に取り組むことで、伴走型から自走化へと変革するように、経営者の内発的動機付けを促す。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障のない事業者と区別し、濃淡をつけて、フォローアップを実施する。

(3) 目標

	現行	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
事業計画策定 フォローアップ 対象事業者数	—	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
頻度（延回数）	30 回	45 回	45 回	45 回	45 回	45 回
売上増加事業者数	2 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
利益率 2 % 以上増加の 事業者数	2 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した小規模事業者に対しては、定期的に 1 者 3 回/年巡回訪問し、事業計画が適正に遂行されているか継続的にフォローアップを行う。

また、進捗状況が思わしくなく、事業計画と実際の経営に差が生じており、課題解決が困難な場合

は、支援機関や外部専門家と連携し、今後の計画の見直しを踏まえて、フォローアップの回数を変更するなど柔軟に対応し、課題解決を図る。

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

〔現状〕

人口減少が続く地域管内のみの販売では、売上の増加が見込めないため、地域の特産品の販路開拓を目指し、展示会・商談会等へ小規模事業者に参加を呼びかけ、支援を実施してきた。しかしながら、新型コロナウイルス感染の拡大により、ここ数年は規模縮小やオンラインによる商談会となっていたが、「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に向けた取組が進んでおらず、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている。

〔課題〕

これまで出展支援等を実施しているものの、展示会出展の事前・事後のフォローが不十分であったため、改善した上で実施する。また、これからの商談会、販路拡大には、DX推進が必要であるということを理解してもらい、取組を支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会議所独自で展示会等を開催するのは困難なため、展示会は主に鹿児島県商工会連合会が主催する展示会への出展を目指す。出展にあたっては、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、きめ細かな伴走型支援を行う。また、地方銀行フードセレクション等の首都圏で開催される商談会等への出展支援を実施する。

DXに向けた取組として、SNSの情報発信に加え、ネットショップの開設やECサイト利用による販路開拓支援を行い、課題解決が困難な事例については、必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど、多方面から伴走型支援を実施する。

(3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
① 鹿児島商工会議所連合会物産展	9者	10者	10者	10者	10者	10者
売上額／者	9万円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
② 地方銀行フードセレクション	—	3者	3者	3者	3者	3者
成約件数／者	—	1件	1件	2件	2件	2件
③ SNS活用事業者	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%
④ ECサイト利用事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%
⑤ ネットショップの開設者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
⑥ 売上増加率／者	—	5%	5%	5%	5%	5%

(4) 事業内容

① 「鹿児島県商工会議所連合会ふるさと物産展」(BtoC)

鹿児島県商工会議所連合会が主催する「鹿児島商工会議所連合会ふるさと物産展」において、10 者出展し、新たな需要の開拓を支援する。

支援対象：事業計画策定の支援を行った事業者、商品開発等に意欲的な事業者 等

支援手法：既存商品のブラッシュアップ支援、地域資源を活用した商品開発支援 等

【参考】

鹿児島商工会議所連合会が令和3年度より開催しており、今年で3回目を迎える。開催場所は鹿児島一の繁華街である天文館で開催され、県内から大変多くの出品（菓子、畜産・水産加工品、土産品等）があり、昨年度開催の第2回物産展〔令和5年1月13日（金）～2月19日（日）の38日間〕におきましては、地元105社の事業所の皆様から570品目の出品をいただくと共に、延べ7,000人が来場。

② 「地方銀行フードセレクトション」(BtoB)

全国の地方銀行が主催する「地方銀行フードセレクトション」においてブースを借り上げ、事業計画に沿った出展支援を行い、新たな需要の開拓を支援する。

支援対象：事業計画策定の支援を行った事業者、全国展開を行っている又は検討している事業者等

【参考】

全国の地域食品に特化した商談会として2006年からスタートし、本年度で第18回目を迎えます。主催銀行49行の取引先の出展社645社、5,152名の食品バイヤーが参加。

全国の地方銀行と協力し、地方の素晴らしい商品を、首都圏をはじめとした全国の食品バイヤーへPRする機会を提供することで、地方銀行による地元企業の取引先支援としての“地方創生”並びに、地方銀行や食品事業者、地方自治体、経済団体等が一体となり地域で連携することで、地域経済の活性化を図る。また、全国の食品バイヤーとの予約制個別商談会の開催や出展社同士のマッチング、出展社の商品展示コーナーを設置することで、食品バイヤーや全国の食品事業者への商品提案の機会を増やす商談会。

③ SNS活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

支援対象：事業計画策定の支援を行った事業者、SNS活用に積極的な事業者 等

④ ECサイト利用促進 (BtoC)

楽天やアマゾンが運営するショッピングサイトの活用

小規模事業者持続化補助金やIT補助金等を活用し、大手ショッピングサイトに自社ページを作成する等、DXに向けた取組を促し、セミナーやエキスパートバンク専門家派遣事業等を活用し、効果的な商品紹介や写真撮影等、販路開拓の伴走支援を実施する。

支援対象：事業計画策定の支援を行った事業者、新たな販路拡大を検討している事業者 等

⑤ HPによるネットショップ開設 (BtoC)

小規模事業者持続化補助金やIT補助金等を活用し、ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等、エキスパートバンク専門家派遣等活用して、DXに向けた取組を支援するとともに効果的な支援を継続する。

支援対象：事業計画策定の支援を行った事業者、新たな販路拡大を検討している事業者 等

Ⅱ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9．事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕

毎年、中小企業診断士や行政、金融機関の方々に委員を担当していただき、外部評価委員会を開催し、商工会議所の事業評価や見直しについて意見を頂いている。

〔課題〕

外部評価委員である中小企業診断士や金融機関、行政担当者の方々と「事業評価委員会」を開催し、事業を見直し、HP や会報誌等に掲載し、商工会議所以外にも周知し、改善していくことが課題である。

(2) 事業内容

① 年1回、出水市商工観光課、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士、鹿児島信用金庫支店長等をメンバーとする「外部評価委員会」を催し、経営発達支援事業の進捗状況について評価を行う。

② 事業評価委員会の評価結果については、三役会へ報告し、事業実施方針等に反映させるとともに、「HP 及び会報誌等へ掲載すること」や「事務所への常時備え付け」を行い、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態とする。

10．経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

〔現状と課題〕

鹿児島県内の商工会議所を対象とする経営指導員研修会や経営支援員研修会や中小企業大学の研修へは、参加できていたものの「経営指導員等の支援能力向上に向けた取組」や「支援ノウハウを組織内で共有する仕組み」ができていなかった。

(2) 事業内容

① コミュニケーション能力向上セミナーへの参加

中小企業大学の実施する支援担当者向けのコミュニケーション能力向上セミナー等に、経営指導員が定期的に参加し、事業主との対話と傾聴の習得及び向上、事業主からの信頼を図ります。

② OJT制度の導入

経験豊富な経営指導員と経営支援員が、巡回指導の際にペアとなり巡回を実施する。同行することでOJTとなり、組織全体のスキル、支援力の向上を図る。クラウド化した事業所カルテに、支援内容を記入することで、支援内容の共有化を図る。また、ミラサポ等（専門家派遣）に同行し、専門家の支援ノウハウについて学び、類似する事例に対して応用する。WEBなどを活用し、非接触型の相

談に対しても柔軟に対応を行う。

③ B I Zミルシステムを活用した支援情報の共有とデータベース化

経営指導員や経営支援員が経営支援基幹システム（B I Zミル）のデータ入力を行い、小規模事業者への支援状況を全職員が把握でき、情報共有することで、職員全体のスキルアップを行う。

④ D X推進に向けたセミナー

少子高齢化が進行する出水市において、課題となっている人材不足を補うために、D Xの推進は重要な課題となっている。小規模事業者への情報提供や経営指導を行うために、下記のようなD X推進にかかるセミナーに経営指導員が参加し、支援力を向上させる。

「D Xに向けた I T・デジタル化の取組」

ア. 事業者のバックヤードオフィスのD X化

クラウド会計、電子マネー商取引、テレワーク、補助金申請、セキュリティ対策等

イ. 事業者の販売促進のD X化

ホームページ、SNSによる情報発信、WEB展示会、モバイルオーダーシステム等

1 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

（１）現状と課題

[現状]

鹿児島県・出水市・鶴の町商工会・市内金融機関等と連携を図りながら、地域振興や地域経済の発展に取り組んできているが、支援ノウハウ等の情報交換や連携が上手に取れているかは不透明である。

[課題]

地域振興や地域経済の発展に取り組んできているが、支援ノウハウ等の情報交換や連携が他の支援機関と効率的にできていないことが課題である。

（２）事業内容

①鹿児島県事業引継ぎ支援センターとの連携（年3回）

鹿児島商工会議所内にある鹿児島県事業引継ぎ支援センターの中小企業診断士、税理士、金融機関経験者の専門家と連携し、事業承継に悩む小規模事業者の個別相談支援を推進する。

②地域中小企業支援事業セミナーの開催（年1回）

出水商工会議所、阿久根商工会議所、川内商工会議所、北薩地域広域指導協議会が主体となり開催される「地域中小企業支援事業セミナー」へ参加。

各商工会議所、各商工会地区、経営指導員及び事業者が参加する講習会。近隣市町村の景気動向及び制度変更、支援ノウハウについても情報交換を実施する。

研修会で得た情報を事業主に還元し、最新の融資制度や円滑な融資実行に活用してもらい、地域の活性化に繋げていく。

③ 日本政策金融公庫との情報交換

日本政策金融公庫川内支店と連携し、迅速な融資の対応と資金需要の喚起のために、「一日公庫」

融資相談会を毎年2回開催し、相談会終了後に、公庫担当者と融資案件や景気動向について情報交換会を開催している。融資実行における課題解決方法やマル経融資の迅速化のために、支援ノウハウを提供していただき、事業主の支援に役立てる。

④中小企業支援に関する合同会議への出席（年2回）

国、鹿児島県、中小企業基盤整備機構、（公社）鹿児島県工業倶楽部、（公財）かごしま産業支援センター、金融機関、商工会議所、商工会等が参加し、最新の中小企業、小規模事業者施策の概要についての施策紹介や各支援機関からの事業説明、先進的な取組について情報交換を実施する。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

（1）現状と課題

〔現状〕

豊かな自然が残されている出水市荘地区は、日本最大の鶴の渡来地として、国の特別天然記念物に指定されている。また、出水市麓地区は、歴史的建造物群（重要伝統的建造物群保存地区）であり、令和元年に、出水麓のストーリー「薩摩の武士が生きた町 ～武家屋敷群「麓」を歩く」が「日本遺産」に認定され、「マチテラス（竹灯籠）」等の歴史文化遺産を活用した着地型観光の提案や海外からの異文化体験等、観光客の誘致を出水市や観光協会等と連携しながら、地域活性化に努めている。

〔課題〕

上記のように、豊かな自然や勇猛果敢な薩摩の武士を育んだ歴史等、地域資源が多数ある。これらの観光ニーズを活かし、行政や観光協会などと連携しながら、情報発信やPRを行い、地域活性化に繋げていくのが観光課題となっている。

また、出水市は人口減少、若年層の人口流出（工業系高校においては半数が、県外へ流出）し、地域の労働人口の減少の要因ともなっており、その対策が急務となっている。

（2）事業内容

①「出水市地域活性化協議会」の開催（年1回）

上記のような地域資源を活用し、観光客を誘致し、地域活性化を協議するために、出水市役所、出水市観光協会、出水商工会議所と協議会を定期的に開催する。出水商工会議所観光交通対策委員会が協議会の事務局となり、地域活性化への提案を行うなど、中心的な役割を果たす。

②北薩地域人財確保・育成推進協議会への参画

鹿児島県北薩地域（出水市、阿久根市、薩摩川内市、さつま町及び長島町）の雇用環境、若年層の定着当に関する現状や課題等を踏まえ、鹿児島県、大学、高校、企業、関係団体等で組織し、以下の事業を実施する。

「北薩地域広域企業説明会の開催」

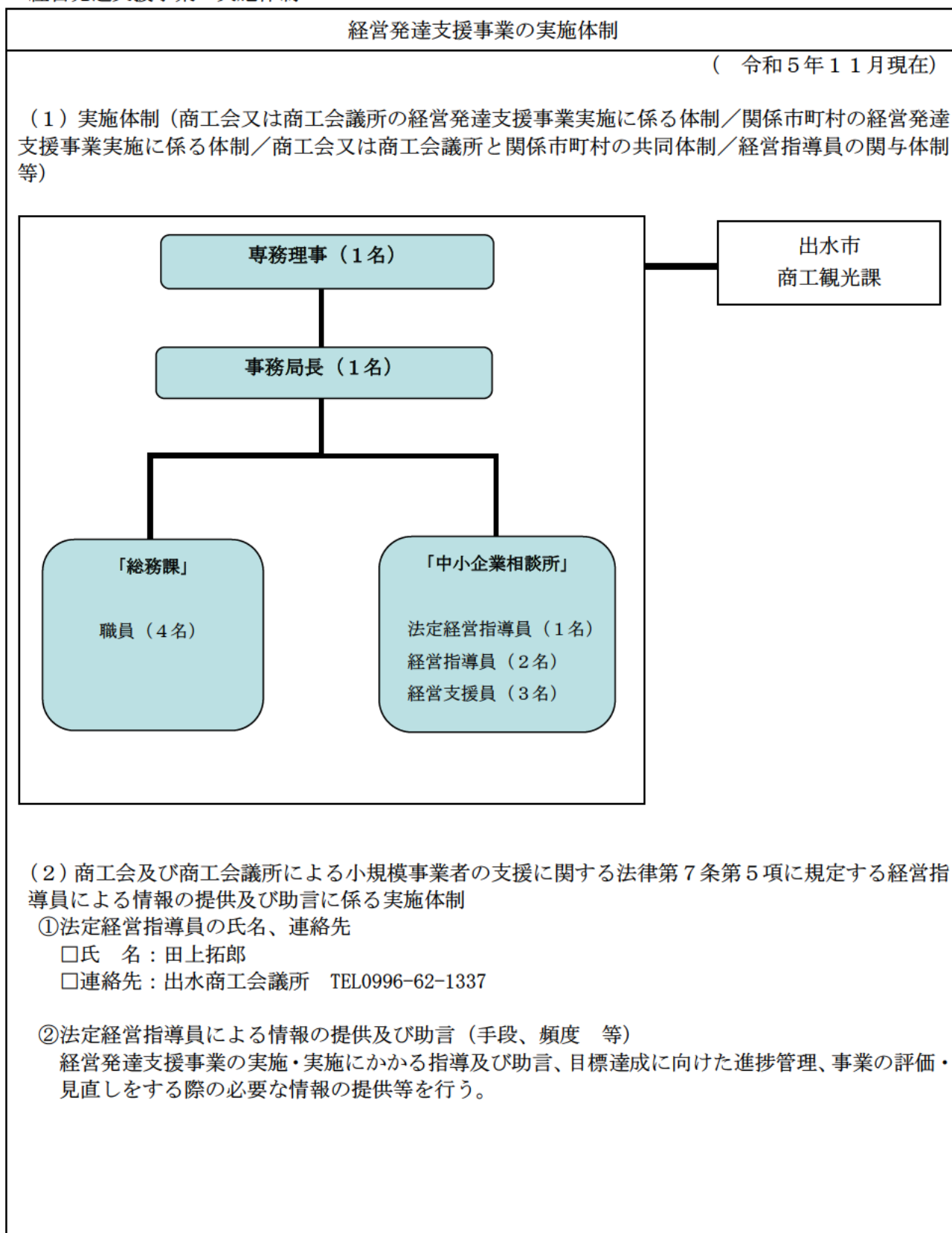
地域の高校、大学に在学する生徒や保護者に対して、北薩地域に存する企業や法人がブース形式の企業説明会を開催する。

「北薩地域企業ガイドブックの作成」

北薩地域の企業の会社情報、給与、勤務体系、会社の特長、代表者メッセージ、製品等の紹介等を掲載し、地元出水市においても、優良な企業が存在することを、学生や保護者の方々に知っていただくことで、県外への人口流出抑制を図る。

(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出水商工会議所

〒899-0205 鹿児島県出水市本町7-16
出水商工会議所 中小企業相談所
TEL:0996-62-1337 FAX:0996-63-0552
E-mail: so-mu@izumi-cci.or.jp
HP : <https://www.izumi-cci.or.jp>

②出水市役所

〒899-0292 鹿児島県出水市緑町1-3
出水市役所 商工観光部 商工観光課
TEL:0996-63-4040 FAX:0996-63-1331
E-mail: cs_c@city.izumi.kagoshima.jp
HP : <https://www.city.kagoshima-izumi.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)

	6 年度	7 年度	8 年度	9 年度	1 0 年度
必要な資金の額	3, 000	3, 000	3, 000	3, 000	3, 000
○経営発達支援事業					
（3）地域の経済動向調査に関すること	200	200	200	200	200
（4）需要動向調査に関すること	500	500	500	500	500
（5）経営状況の分析に関すること	500	500	500	500	300
（6）事業計画策定支援に関すること	1, 000	1, 000	1, 000	1, 000	500
（7）事業計画策定後の実施支援に関すること	300	300	300	300	500
（8）新たな需要開拓に寄与する事業に関すること	500	500	500	500	300

(備考) 必要な資金の額について、見込み額を記載すること。

調達方法
会費、国補助金、鹿児島県補助金、出水市補助金、手数料収入等

(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	