

経営発達支援事業の概要

実施者名 (法人番号)	いちき串木野商工会議所(法人番号 1340005003731) いちき串木野市(地方公共団体番号 462195)
実施期間	令和6年4月1日 ～ 令和11年3月31日
目 標	経営発達支援事業の目標 ①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続及び自走化の実現 ②地域資源の活用による商品開発と販路拡大の支援 ③円滑な事業承継及び創業者支援による地域経済力の持続的発展
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 ・管内小規模事業者に対する景況調査を実施し、その分析結果を公表する。 ・地域経済分析システム(RESAS 等)を活用し、経済動向に関する情報を提供する。 4. 需要動向調査に関すること ・消費者アンケート調査の実施やバイヤーへの試食・アンケート調査を実施し、市場ニーズや顧客ニーズを把握した上で、商品開発・販路開拓支援に取り組む。 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、対話と傾聴を重ね、本質的な経営課題を把握して経営分析を行う。分析結果は、事業計画策定のデータとして活用する。 6. 事業計画策定支援に関すること ・事業計画策定に関するセミナーやDX 推進セミナーを開催し、事業者が事業計画の意義や重要性を理解したうえで事業計画策定支援を行う。合わせて同様に、事業承継計画、創業計画策定支援も行う。 7. 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を実施し、事業計画の進捗の確認や新たに生じた課題等についてアドバイス及び専門家派遣等を行うことで課題解決力を向上させ、事業者が自走化できるように支援する。 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(B to B)、展示即売会・百貨店催事等(B to C)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	いちき串木野商工会議所 〒896-0015 鹿児島県いちき串木野市旭町 178 番地 TEL 0996-32-2049 E-mail info@ikcci.jp いちき串木野市水産商工課 〒896-8601 鹿児島県いちき串木野市昭和通 133 番地 1 TEL 0996-32-3111(代表) E-mail shokan1@city.ichikikushikino.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) 地域の現状と課題

① 現 状

いちき串木野市は、鹿児島県の薩摩半島北西部、日本三大砂丘の一つである吹上浜の北端に位置し、平成 17 年に串木野市と市来町が合併し誕生した。総面積は 112.30 km²であり、北は薩摩川内市、南東は日置市に隣接している。

また、市街地の西側を東シナ海に、北側と東側を山々に囲まれており、これらの地形がもたらす清らかな地下水や温泉、温暖な気候など、豊かな自然に恵まれ、この恵みにもたらされた「焼酎」「ポンカン」「サワーポメロ」、さらに、遠洋まぐろ漁業の「まぐろ」や、沿岸漁業による「つけあげ」「ちりめん」などの水産加工品など多くの特産品がある。



<人口推移>

本市の人口は 3 万人を割り、今後ますます減少していくと予測されている。高齢化率は平成 27 年度（2015 年度）末で 33.9%と、3 人に 1 人が高齢人口となっており、さらに高齢化が進行していくことが予測されている。また、合計特殊出生率は、平成 20 年（2008 年）から平成 24 年（2012 年）で 1.55 人となっており、少子化による人口減少が進んでいる。

「いちき串木野市第 2 次総合計画」に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 7 年

（2025 年）時点で 25,843 人と予測されているが、平成 27 年（2015 年）10 月に策定した「いちき串木野市人口ビジョン」では、若い世代の転入促進や出生数の増加等により、令和 7 年（2025 年）に 27,400 人程度の人口維持を目指すこととしている。

【市の人口推移と長期的な見通し】



<産 業>

産業構造は、産業就業人口比率を比較すると、第 1 次産業が 5.8%、第 2 次産業が 28.1%、第 3 次産業が 65.9%と、第 3 次産業が高い状況となっている。（平成 27 年度国勢調査より）

また、一人当たりの市町村民所得額は、226 万円と県平均の 251 万円を下回っている状況である。このような産業の状況は、東シナ海の好漁場を活かした水産加工業や恵まれた水資源による焼酎製造業などの食品関連企業の立地によるところが大きいですが、第 1 次産業から第 3 次産業を通じて、消費者ニーズの変化や地域間競争の激化、従事者の高齢化や後継者不足など、地域経済の活力の低下が懸念される。

※「いちき串木野商工会議所管内」の商工業者数の推移

業 種	H28	R1	R4
農林漁業	19	12	12
建設業	165	166	171
製造業	88	88	84
卸・小売業	294	290	277
宿泊・サービス業	359	360	363
その他	68	77	78
合 計	993	993	985

※上表のうち小規模業者数の推移

業 種	H28	R1	R4
農林漁業	5	2	2
建設業	155	161	169
製造業	71	70	65
卸・小売業	253	242	230
宿泊・サービス業	323	327	337
その他	49	53	55
合 計	856	855	858

<交 通>

本市の道路・交通網は、南九州西回り自動車道と国道3号線を軸として、主要地方道の川内串木野線、串木野樋脇線、一般地方道の荒川川内線、郷戸市来線が幹線道路となって、串木野新港・西薩中核工業団地等の臨海部へのアクセス道路や中心市街地への通過交通の混雑を緩和する環状道路などの都市計画道路、さらには生活道路等の市道が整備されている。

南九州西回り自動車道は、串木野ICと市来ICの2箇所のICを有しており、鹿児島市までの所要時間は約30分とアクセスは良い。また、鉄道はJR串木野駅、神村学園前駅、市来駅の3つの在来線の駅があるほか、九州新幹線の発着する川内駅まで在来線で約10分、車で約20分となっており、市外・県外からの交通利便性は比較的良好い。

②課 題

いちき串木野市は、上述のとおり、市外・県外からの交通利便性が良いことが強みである反面、購買人口の地域外への流出も容易であることを意味している。この地域外への流出を最小限に抑えるため、地域及び個店の魅力アップに対する支援を強化する必要がある。より有効な支援を実現するため、RESAS（地域経済分析システム）の活用、経済動向、需要動向、購買動向調査等の調査を経営発達支援計画に基づき実施し、小規模事業者等にフィードバックする必要がある。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

いちき串木野商工会議所では、管轄する串木野地域（旧串木野市）の小規模事業者の振興の有り方として、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商品・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、いちき串木野市第2次総合計画における商工業、農林水産業等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＞

いちき串木野市の人口は、令和5年8月末現在で26,223人であり、うち60歳以上の人口は、12,060人であり、およそ半数を占める割合となっている。また、50代3,341人、40代3,031人、30代で2,025人と大きく減少し、20代においては、1,802人と2千人を下回り、若い世代の人口減少が顕著なものとなっている。

今後10年程度は高齢者向けビジネスの需要は高まると予想されるが、各業界における事業承継を推し進めていくにあたり、人口減少による需要縮小が円滑な事業承継の障壁になることは避けられないため、地域外への販路開拓など新たな販売チャネルの構築が急務となっている。

また、ウィズコロナ、原材料やエネルギーの高騰、カンントリーリスクへの対応、人手不足、デジタル化への移行など、様々な環境変化に対応しうる地域小規模事業者等の産業基盤強化を推し進めていく必要がある。

＜いちき串木野市第2次総合計画との連動性・整合性＞

いちき串木野市では、第2次総合計画において『世界に羽ばたく力強い産業が展開する「活力ある産業のまちづくり」』をテーマに掲げ、「本市の持続的な発展を支え、いきいきしたまちを創出するためには、産業の活性化が不可欠であり、多種多様な就業機会を確保することは、定住人口の維持・拡大のための重要な条件である」と謳っている。内容は、①農業の振興 ②林業の振興 ③水産業の振興 ④製造業の振興 ⑤企業誘致 ⑥商業・サービス業の振興 ⑦観光の振興 ⑧食のまちづくりの推進 ⑨コミュニティビジネスの振興 ⑩海外との経済交流 の各分野・項目等について取り組むこととしており、商工会議所と市が両輪となり、活力ある産業のまちづくりに努めていくものとする。また、市来地域を管轄する市来商工会とも必要に応じて連携を図りながら、いちき串木野市一体となったまちづくりを進めていくものとする。

＜いちき串木野商工会議所としての役割＞

いちき串木野商工会議所としての役割は、第2次総合計画の主旨を踏まえて、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小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続及び自走化の実現

伴走型支援により、小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続及び自走化を実現する。また、対話と傾聴を通じて個々の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、地域全体での持続的発展の取組へ繋げる。

②地域資源の活用による商品開発と販路拡大の支援

地域資源の魅力を活かし、地域の賑わいづくりや新商品開発による販路開拓を推進する。

③円滑な事業承継及び創業者支援による地域経済力の持続的発展

円滑な事業承継と創業者の掘り起こしから育成まで支援し、地域経済の持続的発展を実現する。

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「小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続及び自走化の実現」について

事業環境が激しく変化するなか、直面する課題と向き合い業務改善を図っていくうえで、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、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認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決フレームワークやツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。合わせて、DXを推進し事業効率化や生産性向上について積極的に支援を行う。

さらに、小規模事業者との対話と傾聴を通じて個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走支援において、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。

②「地域資源の活用による商品開発と販路拡大の支援」について

いちき串木野市は第2次総合計画のなかで「食のまちづくりの推進」に取り組むとしており、本市特産品の付加価値向上による産業の振興等を支援するとしている。

地域特産品の開発・改善や体験型のサービスのブラッシュアップ等を支援し、テストマーケティングや商談会・展示会、地域イベントでの展示販売を通して販路開拓支援を行う。

また、IT技術やSNSを利用した情報発信や販売方法を推進し、域外需要を呼び込める魅力ある商品開発及び地域づくりに貢献する。

③「円滑な事業承継及び創業者支援による地域経済力の持続的発展」について

経営者の高齢化や後継者不在による廃業に対応し円滑な事業承継を推し進めるため、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を図り、専門家派遣制度の活用による事業承継支援を行う。

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〕平成29年、30年、令和3年に実施したが、令和4年度は実施していない。

〔課題〕過去に3回実施しているが、回収率が思うように伸びず、十分に必要なデータが得られたとは言えない結果であった。巡回や窓口指導で調査依頼を強化し回収率の増加を図る必要がある。また、ビッグデータ等を活用した専門的な分析が出来ていなかったため、改善した上で実施する。

(2) 目標

項 目	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地域の 経済動向の 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を分析
・「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

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、独自に管内小規模事業者の景気動向について、年 1 回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒で回収する。また、巡回等により、調査票への回答依頼を行う。

経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家等と連携し分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者 80 社 ※管内小規模事業者の 10%超のサンプル数を想定（サンプルは業種に偏りがないように抽出する）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資、業況感 等

(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、広く管轄内事業者等に周知する。
- ・経営指導員等が支援・指導を行う参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現 状】これまで実施していないが、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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
① 消費者モニター調査 (B t o C)	-	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
② バイヤー等調査 (B t o B)	-	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 (B t o C)

当市の「食のまち」の情報発信の拠点である『「食彩の里いちきくしきの」(物産館・総合観光案内所・漁協直営まぐろ料理専門店併設)』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)「食彩の里いちき串木野」の来場者に対して試食及び来場者アンケート調査を実施し、調査結果を分析した上で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 50 人

【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

【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 (B t o B)

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」や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、調査結果を分析した上で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

【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】 金融相談、補助金申請等の支援において、合わせて経営分析を行いアドバイスしている。

【課題】 これまで実施しているものの、財務データから見える表面的な課題へのアドバイスに留まっているため、さらに「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる。

(2) 目標

項 目	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 開催件数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②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】対話と傾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・傾聴を通じて、事業者の内部環境における強み、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 ・仕入先、取引先 ・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、IT 活用の状況 ・事業計画の策定・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 分析のフレームで整理し、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

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を述べても、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」の内容を工夫するなど、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。

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したうえで、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、対話と傾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 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
①DXセミナー開催件数	2 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②事業計画策定セミナー	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定事業者数	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
創業計画策定事業者数	3 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
事業承継計画策定事業者数	1 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 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

【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

※セミナーを受講した事業者の中から取組意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・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など事業者の段階に合った支援を行う。

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、事業計画策定に意欲のある事業者

【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】中小企秒診断士やコンサルタント等

【回数】年1回

【参加者数】15者

【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

令和2年度から毎年開催しており、今後も継続して開催する。

【支援対象】創業後2年以内の事業者、創業に意欲のある個人

【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

【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〕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
②事業計画フォロー アップ対象事業者数	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
頻度 (延回数)	20 回	30 回	30 回	30 回	30 回	30 回
売上増加 事業者数	-	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
利益率 3%以上 増加の事業者数	-	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
③創業者フォロー アップ事業者数	3 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
頻度 (延回数)	15 回	30 回	30 回	30 回	30 回	30 回
④事業承継フォロ ーアップ事業者数	1 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
頻度 (延回数)	5 回	30 回	30 回	30 回	30 回	30 回

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回訪問を行い、策定した計画が着実に実行されているか定期的（年 5 回程度）かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、スケジュールを組み計画的に行うものとするが、事業者からの申し出等により、臨機応変に対応する。

なお、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、外部専門家などの第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応策を検討の上、フォローアップ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〕これまでの販路開拓支援は、自社ホームページ作成など、エキスパートバンクの指導を入口とした I T 事業者への橋渡しや、鹿児島県よろず支援拠点と連携して開催している定期相談会への参加を勧め、SNS による情報発信の指導などを行っている。

また、商工会議所で事務委託を受けている、いちき串木野市観光特産品協会と連携して、県内外で開催される特産品フェアや百貨店催事等のイベントへの出展の斡旋や、鹿児島県特産品協会が主催する新特産品コンクールへの参加について支援を行ってきた。

〔課題〕これまで実施しているものの、オンラインによる販路開拓について、ホームページの作成や SNS による発信のみに留まっており、I T を活用した D X に向けた取組が進んでおらず、必ずしも効果的な販路開拓ができているとは言えない。今後、新たな販路開拓には D X 推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定を行った事業者、商談会等への参加意向があった意欲ある製造業を重点的に支援する。

首都圏及び名古屋、大阪、福岡等の主要都市で開催される既存の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、きめ細かな伴走支援を行う。

D X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、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

	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
展示即売会(東京他) (売上額/者)	-	3 者 (10 万円)	3 者 (10 万円)	3 者 (10 万円)	3 者 (10 万円)	3 者 (10 万円)
百貨店等商談会 (成約件数/者)	-	3 者 (1 件)	3 者 (1 件)	3 者 (1 件)	3 者 (1 件)	3 者 (1 件)
SNS 活用事業者 (売上増加率/者)	-	5 者 (10%)	5 者 (10%)	5 者 (10%)	5 者 (10%)	5 者 (10%)
EC サイト利用事業者数 (売上増加率/者)	-	2 者 (10%)	2 者 (10%)	2 者 (10%)	2 者 (10%)	2 者 (10%)
ネットショップの開設者数 (売上増加率/者)	-	2 者 (10%)	2 者 (10%)	2 者 (10%)	2 者 (10%)	2 者 (10%)

(4) 事業内容

①東京(大都市圏)展示即売会(B to C)

東武百貨店池袋店で開催される「大鹿児島展」や関西かごしまファンデー(大阪市)、フードエキスポ九州(福岡市)など、首都圏及び大都市圏で開催される物産展・展示即売会等において、商工会議所で必要なブースを借り上げ、事業計画等を策定し出展に意欲がある事業者を優先的に出展し、来場するバイヤー及び購入されたお客様等に対してヒアリング及びアンケート調査等を実施し、新たな需要開拓を支援する。

関西かごしまファンデーは、大阪市で年1回開催されており、京セラドームやマイドーム大阪等で、これまで17回開催されている。会場の規模により、出展者150～250者、来場者7千5百人～3万人超と違いはあるが、鹿児島に縁がある方など、多くの来場者が見込める物産展である。

※展示即売会は毎年企画内容が変わるため、その選定については、鹿児島県特産品協会や鹿児島県等から事前に情報収集を行い、より効果的と判断した展示即売会に出展する。

②百貨店等商談会(B to B)

大阪商工会議所が主催する「買いまっせ!売れ筋商品発掘市」など、事業計画等を策定し意欲がある事業者を百貨店等のバイヤーが参加する商談会に参加させる。

また、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるように事前研修を行うとともに、事後には、名刺交換を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。

「買いまっせ!売れ筋商品発掘市」は、毎年11月に開催されており、約80社のバイヤーと売り手企業関係者800名が参加しており、多くの商談成約がなされている。

③SNS活用

事業計画策定に積極的に取り組む小規模事業者等に対して、SNS活用を支援し、近隣顧客の利用頻度の増加を促すだけでなく、より遠方の顧客の取込みのため、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。

④ECサイト利用(B to C)

事業計画策定に積極的に取り組む小規模事業者等に対して、大手企業等が運営するショッピングサイトのうち、より支援事業者に有効なサイト等の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走型支援を行う。

⑤ 自社ホームページによるネットショップ開設（B to C）

事業計画策定に積極的に取り組む小規模事業者等に対して、ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ校正、PR方法等、WEB専門会社やITベンダーの専門家等への橋渡し、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〕令和4年度及び令和5年度は、未認定のため実施していない。

〔課題〕計画認定後は、経営発達支援事業の評価及び結果の見直しを行い、ホームページ等で公表する必要がある。

（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、副会頭2名、いちき串木野市水産商工課長及びシティセールス課長、企画政策課長、法定経営指導員、外部専門家として中小企業診断士等、金融機関支店長等をメンバーとする。

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〕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等が多いため、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、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実施する。

【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・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】

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（対話と傾聴）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。

【小規模事業者課題設定力向上研修】

鹿児島県商工会議所連合会が開催する職種別研修会や、かごしま産業支援センター等の連携機関が開催する研修を受講し、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、その後に続く課題解決をスムーズに行うことを目的とする。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。

② ＯＪＴ制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員が豊富な職員を中心に、経験の浅い職員及び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

経営発達支援事業の実施体制	
(令和 5 年 11 月現在)	
(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）	
【いちき串木野商工会議所】 専務理事兼事務局長 総務課・業務課 (職員 3 名) 中小企業相談所 (5 名) 所長 (法定経営指導員) 経営指導員 1 名 経営支援員 2 名 記帳指導職員 1 名 【いちき串木野市】 水産商工課 商工係 【いちき串木野市】 シティセールス課 (物産展・商談会等) 【いちき串木野市】 企画政策課 (DX 推進等)	
(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 内田 直樹 連絡先 いちき串木野商工会議所 中小企業相談所 TEL 0996-32-2049	
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・見直しをする際の必要な情報提供を行う。	
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先	
①いちき串木野商工会議所 〒896 - 0015 鹿児島県いちき串木野市旭町 178 番地 いちき串木野商工会議所 TEL 0996-32-2049／FAX 0996-32-9891 E-mail info@ikcci.jp	
②関係市町村（いちき串木野市） 〒896-8601 鹿児島県いちき串木野市昭和通 133-1 いちき串木野市 水産商工課 TEL 0996-32-3111／FAX 0996-32-3124 E-mail shokan1@city.ichikikushikino.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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
必要な資金の額	1, 100	1, 100	1, 100	1, 100	1, 100
地域動向調査	100	100	100	100	100
需要動向調査	100	100	100	100	100
経営状況の分析	100	100	100	100	100
事業計画策定支援	200	200	200	200	200
需要開拓支援	300	300	300	300	300
事業評価	100	100	100	100	100
職員の資質向上	200	200	200	200	200

(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、鹿児島県補助金、いちき串木野市補助金、会費収入、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	