

経営発達支援計画の概要

実施者名	指宿商工会議所（法人番号 9340005004103） 指宿市（地方公共団体コード 462101）
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目 標	<p>①小規模事業者個社の経営課題の抽出                  ②各種セミナーや経営課題解決のためのサポートの充実                  ③創業・第二創業支援および事業承継支援                  ④関係機関との連携強化                  ⑤商談会・物産展の紹介など商圈拡大支援                  以上の項目を目標に事業を推進する。</p>
事業内容	<p><b>I. 経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>1. 地域の経済動向の調査に関すること</b>                  国、鹿児島県、指宿市が公表する経済動向調査データの収集、提供。経営相談時における事業所ごとのヒアリング調査、分析を行うことにより小規模事業者の課題の発掘を行う。</p> <p><b>2. 経営状況の分析に関すること</b>                  小規模事業者の持続的発展に向け、小規模事業者に対して、経営指導員等が巡回指導を行い、経営支援ニーズを収集して財務分析やSWOT分析などから個社の経営について分析を行う。</p> <p><b>3. 事業計画策定支援に関すること</b>                  小規模事業者からのヒアリングに基づき、事業計画策定の重要性についての理解を促し、事業計画策定や創業・第二創業計画、経営革新計画等の作成支援を行う。</p> <p><b>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b>                  策定した事業計画をPDCAによる検証を行い、四半期ごとにその進捗状況の確認やフォローアップ、計画の見直しや修正等、個別に行う。</p> <p><b>5. 需要動向調査に関すること</b>                  関係機関との情報交換を通じて、小規模事業者の需要の拡大を図るために必要な情報を調査・分析を行い、小規模事業者へフィードバックする。</p> <p><b>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b>                  関係機関が開催する商談会・物産展等の情報の発信・周知、商品のPRのための支援、販路開拓など総合パッケージ支援を行う。</p> <p><b>II. 地域経済の活性化に資する取組</b>                  商店街活性化事業により商店街の活性化を図るため、イベント等の実施、地域ブランド力の向上と新たなビジネスモデルの創出に寄与する。</p>
連絡先	<p>〒891-0401                  鹿児島県指宿市大牟礼 1-15-13 指宿商工会議所 中小企業相談所                  TEL : 0993-22-2473 FAX : 0993-24-3175 E-mail : <a href="mailto:ibucci@ibusuki-cci.or.jp">ibucci@ibusuki-cci.or.jp</a></p> <p>〒891-0497                  鹿児島県指宿市十町 2424 指宿市 産業振興課部 商工水産課                  TEL : 0993-22-2111 FAX : 0993-23-4687 E-mail : <a href="mailto:shoko@city.ibusuki.jp">shoko@city.ibusuki.jp</a></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指宿市の現状

指宿市の立地

本市は、薩摩半島最南端に位置しており、東は鹿児島湾を隔てて大隅半島に対峙し、西は南九州市、南は東シナ海、北は県都鹿児島市に面している。面積は148.84km<sup>2</sup>であり鹿児島県全体の約1.6%となっている。

また、地目別面積は、下表のとおりであり、山林の占める割合が高くなっている。気候は、年平均気温が18.4℃、年間総降水量が2,375mmとなっている。

温暖で亜熱帯的な気候であり、市内にはソテツが自生しているほか、幸せを呼ぶといわれている熱帯蝶「ツマベニチョウ」が生息する北限の地ともいわれている。

本市は、中央部に九州最大の湖「池田湖」、東部に潮の干満で陸続きになる、環境省のかおり風景100選に認定された「知林ヶ島」、南西部に標高924m、日本百名山のひとつで薩摩富士と呼ばれる「開聞岳」、南部に南国ムード漂う「長崎鼻」を有している。

また、本市は霧島火山帯、鹿児島湾入口の阿多カルデラの中に位置することから、その副産物として、世界的にも珍しい天然砂むし温泉をはじめとする豊富な温泉資源に恵まれている。

このほか、天然の良港であり“鶴の港”と呼ばれる「山川港」や、1日10万tも湧き出る清水を有し国土交通省の水の郷百選にも認定された「唐船峡」などもある。



地目別面積 単位：km<sup>2</sup>

山林	畑	湖沼	宅地	原野	田	鉱泉地	その他	総数
50.34	36.89	12.60	12.73	2.68	3.09	0.01	30.50	148.84

資料：統計いぶすき（平成30年度版）

## 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、昭和45（1970）年の国勢調査で55,832人だった人口は、平成22（2010）年には約20%減少の44,396人になっている。

また、世帯数は増加傾向にあるが、1世帯当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

平成22（2010）年までに実施された国勢調査による人口推移をもとに、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、36,853人となっている。

人口および世帯数の推移 ※国勢調査による確報値

区分 年	人 口				世帯総数（人）	
	総数 （人）	男 （人）	女 （人）	前年比 （%）	総数 （戸）	1世帯当 りの人員 （人）
平成2（1990）年	52,292	23,742	28,550	95.5%	19,081	2.7
7（1995）年	50,529	22,940	27,589	96.6%	19,372	2.6
12（2000）年	48,750	22,122	26,628	96.5%	19,569	2.5
17（2005）年	46,822	21,243	25,579	96.0%	19,730	2.4
22（2010）年	44,396	20,169	24,227	94.8%	19,210	2.3
27（2015）年	42,186	19,299	22,887	95.0%	19,081	2.2

※平成17年以前の人口および世帯は、旧市町のデータを合算したもの

※平成27年の数値は、平成28年2月時点において、平成27年国勢調査確報値が公表されていないことから、平成22年国勢調査からの推計値（毎月推計人口値）を表示

## 小規模事業者を取巻く環境

### (1) 経済センサス基礎調査

平成26年度経済センサス基礎調査によれば商工業者のうち卸小売、宿泊飲食業関係で、43%を占めているが、全国的な傾向と同様に、指宿市においても小規模事業者の高齢化、後継者不足、消費人口の減少等により事業者数は減少してきている。直近2回の経済センサスの結果を比較しても全体で55件の減少。これは、地域経済環境として人口減少にともなう消費人口の減少、消費人口の高齢化が大きな要因と思われる。

業 種	平成 29 年		平成 30 年	
	小規模 事業者数	構成比 (%)	小規模 事業者数	構成比 (%)
農林漁業	37	3.4	35	3.4
鉱業, 採石業, 砂利採取業	0	0	0	0
建設業	124	11.3	114	10.9
製造業	63	5.7	55	5.3
電気・ガス・熱供給・水道業	3	0.3	3	0.3
情報通信業	2	0.2	2	0.2
運輸業, 郵便業	26	2.4	25	2.4
卸売業, 小売業	313	28.5	308	29.6
金融業, 保険業	20	1.8	20	1.9
不動産業, 物品賃貸業	37	3.4	33	3.2
学術研究, 専門・技術サービス業	27	2.5	26	2.5
宿泊業, 飲食サービス業	162	14.8	156	15.0
生活関連サービス業, 娯楽業	148	13.5	136	13.0
教育, 学習支援業	40	3.6	36	3.4
医療, 福祉	36	3.3	34	3.3
複合サービス事業	10	0.9	10	1.0
サービス業	48	4.4	48	4.6
合 計	1,096	100	1,041	100

#### 指宿商工会議所の会員数及びその動態

毎年、会員加入推進等を行っているが、退会が加入を上回り、前年対比で22件の減となっている。特に個人事業所の事業主の高齢を理由にした事業閉鎖の退会が増加してきている。

## 指宿市総合計画

区 分	29年度末 会員数	30年度 入 会	30年度 退 会	30年度末 会員数
個人会員	492	8	26	474
法人会員	337	7	11	333
団体会員	1	0	0	1
小 計	830	15	37	808
特別会員	32	1	1	32
計	862	16	38	840

指宿市が策定した第二次指宿市総合振興計画によると、

- ①市街地活性化の推進
- ②空き店舗の活用
- ③商店街の利用促進
- ④経営基盤の強化と人材育成
- ⑤創業支援

以上の重要施策が掲げられている。

## ② 課 題

### (1) 地域内の小規模事業者の現状と課題

地域の中小企業・小規模事業者は、現状は大型店の出店も一段落して、大型店による直接的な危機感は少ないが、消費者の高齢化、人口減少による購買動向の変化と、事業主の高齢化が進み、後継者不足や人材不足の状態である。これらの要因によって小規模事業者の経営環境が厳しくなり、業績の停滞を余儀なくされている。

このような状況下、小規模事業者が将来的に持続的な発展を促すためには、地域内小規模事業者の全体的な底上げのため、経営基盤の強化を図っていく必要がある。

### (2) 地域内農産物の特産品化、ブランド化や観光振興等に関する課題

市内産農畜産物の特産品化、ブランド化などによる「地産地消」や「特産品開発」の強化については、いろいろ施策が挙げられている中で、現在オクラについてはブランド化や商品化などが始まっている。また、他の主要産物についてもブランド化に向けた取組みが必要である。

今後、この流れを推進するには、市、観光協会関係団体と協力して地域資源となりうる農産加工品等の発掘や商品開発・販路拡大支援等を行うことが重要であるとする。

また、当市は、池田湖、開聞岳、知林ヶ島、唐船峡、鰻池、長崎鼻などの美しい自然景観や天然砂むし温泉などの豊かな温泉資源、日本最南端のJR駅である西大山駅など魅力ある観光資源に恵まれている。それぞれの観光資源が持つ魅力を高めながら、自然環境に配慮した観光ゾーンとしての一体的な整備をすすめることが必要とされている。

## **(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**

「指宿市版地方人口ビジョン」(平成27年度版)によれば、指宿市の人口は、1950年にピーク(約69,000人)を迎えた後は、「出生・死亡数」の差である自然減と「転入・転出数」の差である社会減により減少を続け、2010年には総人口44,000人となり2040年には約3万人になると推計されている。

人口減少が急激に進む中、今後10年間を見据えて、地域内の小規模事業者が今後生き残っていくためには、地域内の経済循環だけでなく、外需を取り込むことが今よりも必要になる。そのために、地域の強みである観光資源や農産品を活かしながら、時代にあった観光や特産品開発に取り組んでいくことが必要となってくる。

### **②指宿市総合計画と連動性・整合性**

当所は、指宿市の基本指針に基づき、指宿市と連携しながら、商店街活性化のため、通り会主催による各種イベント開催の支援、新規創業者のための創業塾を実施し、新規創業者の掘り出しを図るとともに、新規創業者への空き店舗状況の提供、財政面は国民生活金融公庫、関係機関と連携しながら小規模事業者への支援、並びに地域経済の振興を図る。

### **③商工会議所としての役割**

指宿商工会議所としては第二次指宿市総合振興計画を踏まえ、実状に照らし合わせた上で、以下のビジョンと支援方針で中長期的な振興に取り組んでいく。

地域の小規模事業者の全体的な底上げを図るために、小規模事業者が、自らの強みを活かしつつ前向きな一歩を踏み出していくことで、単なる成長発展だけでなく、地域に根ざした持続的発展を実現するために、小さいながらも財政基盤が整い、競業他社に負けない営業力・競争力のある企業づくりを目指す。

そのためには、経済社会の構造的変化の中で、小規模事業者が主体的に事業計画をたてて、経済の変化に対応できるようにすることが重要である。

取組みの支援にあたっては、事業者の抱える課題を市や日本政策金融公庫・地元金融機関などの関係機関と密接に連携しながら、専門家を交え小規模事業者により添ったきめ細かな持続的発展の為の支援を行う。

また、企業の経営力向上支援に加え、特産品開発や観光PR強化を行うことで、地域外から訪れる観光客の増加を目指し、将来的に企業・地域・人が潤う好循環を生み出し、地域全体の活性化を実現する。

## **(3) 経営発達支援事業の目標**

前述の地域小規模事業者の課題や中長期的な振興の在り方を踏まえ、当地域では以下の事項を重点事項として、商工会議所の会員・非会員を問わず地域内の小規模事業者の支援に取り組む。これらの課題の解決に向けた目標は以下の通りである。

- ① 個社の経営課題の抽出を行う。
- ② 各種セミナーや経営課題解決のためのサポートの充実を図る。
- ③ 創業・第二創業支援および事業承継支援を行う。
- ④ 関係機関との連携強化を図る。
- ⑤ 商談会・物産展の紹介など商圏拡大支援を推進。

#### (4) 目標達成に向けた方針

①小規模事業者や創業者を対象に、巡回・窓口指導におけるヒアリングで、支援対象者の情報収集を行い、個社の課題を抽出する。

②各種セミナー及び、小規模事業者や創業者の円滑な事業実施に向けた課題解決のためのサポートを当所で行うとともに、専門的な課題については専門家を交えて解決する。マル経や資金繰り等の金融相談、各種補助金の申請書作成など様々な機会を捉え、経営計画作成からフォローまでの伴走型の支援を行うことで小規模事業者の経営基盤の強化を図り、事業者が主体的かつ計画的に動くことを促していく。

③新しい企業等の創業を支援するとともに、また、今ある企業が新しい事業にチャレンジすることで新しい価値、サービスや雇用を創出する新規創業や第二創業の支援を推進する。創業検討期、立ち上げ期、成長期の各段階に応じて資金調達や人材確保、販路拡大情報提供などの支援を充実・強化していく。関係金融機関との連携強化などから創業希望者の情報収集をすることにより当所、並びに関係団体が開催する創業セミナーの参加斡旋などを行い、創業希望者の創業実現への支援と地域の起業者数の増加につなげる。

また、円滑な事業承継を促すために、「事業引継ぎ支援センター」と連携し事業承継支援を行う。

※注：「鹿児島県事業引継ぎ支援センター」とは、中小企業の事業の引継ぎをスムーズに行うための組織。

④各支援機関と連携して、多様化する様々なニーズに対応した経営相談を行うと同時に、専門家派遣の活用等によるビジネスプランの策定支援などを行い、個別にアフターフォローまできめ細かく支援を行うことで、経営基盤の強化を図り、持続的発展を促す。

また、県内外で行われる商談会等の情報収集・提供するため鹿児島県ブランド産品協会等と連携を図り、商談会への参加の支援を推進する。

⑤各支援団体と情報を共有し、最新の商談会や物産展の紹介・斡旋などの販路拡大支援も積極的に行い、商圏拡大支援も積極的に行っていくことで小規模事業者の持続的発展を図り、地域の小規模事業者全体の底上げを図ることを目指す。

販路拡大へのアプローチを充実・強化するために、商品開発やパッケージ、陳列などのセミナーの開催などを通じて、IT活用支援も含む販路拡大支援をトータルコーディ

ネットで提案をするとともに、個別にアフターフォローまで行う。

また、関係機関の開催する展示会・商談会などへの参加を積極的に促し、経営指導員の  
随行によるフォローなどで販売の促進や需要動向の収集なども支援する。

## 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2年4月1日～令和7年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

### I. 経営発達支援事業の内容

#### 2. 地域の経済動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

###### **[現状]**

当所は指宿地区の一部地域（旧指宿市）を管轄しているが、管轄区域内に限定した経済動向に関するデータは存在せず、小規模事業者が地域の景況感や地域を取り巻く環境などは、経営指導員等の巡回・窓口指導を通じたコミュニケーションを通じて得られる感覚的なものに依存した景況把握になっており、数字的な根拠として集約したものは乏しく、財務分析等、経営分析のもととなるデータの集積がなされていない。広域的な視点や業界動向を加味した視点、消費する側の真の情報が不足している。

###### **[課題]**

上記理由により、商品やサービス、及び地域の経済動向について小規模事業者が必要とする、効率的な情報収集方法、かつ事業者自身の情報収集力を強化させるとりくみが構築されていない。地域の経済動向について販路開拓先候補の取込み新規出店計画の参考など小規模事業者の持続化に寄与するような情報提供がなされていない。

##### (2) 事業内容

###### ①国が提供するビッグデータの活用【新規】

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効果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。

【分析手法】「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるかを分析する。

###### ②管内地区小規模事業者の景気動向調査【既存・拡充】

日本商工会議所が実施する小規模企業景況調査の結果に基づき、当所地域における小規模事業者の実態を四半期ごとに経済動向調査を実施することで把握する。

全国、県内、管轄地域という地域別や業種、資本金規模等の景気動向と支援対象事業所の個々の景気実態とを比較しその差異の原因について、外因内因に分け経営上の問題点などを把握・分析して改善を検討していく。

【調査対象】 管内小規模事業者約800社(製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業)の中から30社をピックアップ。

【調査項目】 業種、資本金、客数・客単価、業況、売上、資金繰り、採算、経営上の課題、雇用動向、設備投資の有無 等

【調査手法】 調査票を持って事業所を訪問しヒアリングを行う。

【分析手法】

ヒアリングシートを使い収集、その調査結果をもとに地域内の経済動向の情報をデータベース化して蓄積し、外部専門家と連携し分析を行う。

### (3) 成果の活用

情報収集、調査、分析した結果はホームページに掲載するとともに会報等で広く管内事業者にも周知する。

また、経営指導員等が巡回指導時に指導の参考資料とする。

### (4) 目標

支援内容	現状	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
調査及び分析件数	30	40	50	50	50	50

## 3. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

当所の現状として、経営分析は金融支援における可否の判断材料として返済計画の作成や、税務面で確定申告時期における決算書類の作成などの場面で行うこともあるが、あくまでも特定の目的に限られた場合のみである。それ以外で個社の経営分析を行うことは補助金申請支援を除くとほとんど無い。

#### 【課題】

消費者の需要が多様化し、変化する中で中小企業・小規模事業者が円滑かつ持続的に事業を運営していくためには、事業者自身が自らの強みを生かしつつ、変化に対応した経営計画づくりを進め、戦略的な販路拡大や、変化する顧客のニーズに応じた商品やサービスの提供などを推進していくことが必要である。

そのためには、前述の経済動向調査などを分析しフィードバックできる情報にする必要があるが、当所指導員・支援員は高度な知識が不足しているためその手法が分からない。よって、外部専門等と連携するなど、改善した上で実施する。

## (2) 事業内容

① 経営分析を行う事業者の発掘のため各種セミナーや巡回・窓口相談の機会を介して行う。

各種セミナーや管轄地区内の巡回・窓口相談によって、小規模事業者の経営支援ニーズの収集をして、その分析を行う。

## ② 経営分析の内容

### [対象者]

各種セミナーや管轄地域内の巡回・窓口相談の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者をピックアップして経営分析を行う。

### [分析項目]

- ①財務分析 売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益等。(財務分析)
- ②SWOT分析 強み、弱み、脅威、機会等。(非財務分析)

### [分析手法]

経済産業省の「ローカルベンチマーク」、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3名と経営支援員3名が経営分析を行う。また、より専門的な分析が必要な場合は、専門家とも連携して行う。

## (3) 成果の活用

分析結果は、事業ビジネスモデル分析、強みの見える可、経営課題の抽出及び経営課題の解決に向けた方策を探ることを可能にする。

また、分析結果は、データベース化し、小規模事業者へフィードバックし、併せて内部で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。

(目標)

支援内容	現状	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
ヒアリング調査数	無し	60	60	60	60	60
経営分析件数	無し	80	90	100	110	120

## 4. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### [現状]

現状では小規模事業者が能動的に事業計画書を作成することはあまりなく、あくまでも資金繰り相談や税務・経理相談などの必要に応じての対応が多い。

また、補助金申請支援や経営革新計画作成など、目的ありきの計画書の作成が多いのが実態である。

### **[課題]**

小規模事業者が経済社会情勢の変化に対応するために、どんぶり勘定ではなく、強みや弱みを理解した上での事業計画書を自ら作成することを意識させるための仕組みづくりが課題であるといえる。

これらの現状と課題を踏まえた上で、その改善策として商工会議所の会員・非会員を問わず下記の事業を行う。

### **(2) 支援に対する考え方**

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せるわけではないため、各種セミナーや巡回・窓口相談において、会員と同規模の小規模事業者の成功事例などを紹介するなどの工夫により、3. で経営分析を行った事業者の1割程度／年の事業計画策定を目指す。

併せて、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、より実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

### **(3) 事業内容**

#### **①事業計画作成セミナーの開催による事業計画の策定支援【新規】**

主に、経営分析を行った事業者を対象とした事業計画作成セミナー・創業セミナーを開催する。募集方法は毎月発行している会報への折込チラシや指導員・支援員が直接事業者に参加要請をする。回数は初年度1回、2年度以降年2回とする。カリキュラム内容は持続化補助金などに採択されやすい計画書作成セミナーなどを想定しているが、参加者が興味を持つような設えを工夫する。参加者数は約15名を考えている。

また、セミナー後のアフターフォローとして、巡回・窓口指導において経過状況の確認を行い専門的な支援が必要な場合は専門家と連携し、事業計画策定への助言・指導を行う。

#### **②事業計画の策定**

##### **[支援対象]**

経営分析を行った事業者を主な対象とする。

##### **[手段・手法]**

事業計画作成セミナーの受講者に対し、経営指導員・支援員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つなげていく。

#### (4) 目標

支援内容	現状	令和2 年度	令和3 年度	令和4 年度	令和5 年度	令和6 年度
事業計画作成、セミナー開催回数	1	2	2	2	2	2
受講者数	10	15	20	25	30	30
事業計画作成支援数	3	6	7	8	9	10

### 5. 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]

これまで事業計画策定後のアフターフォローは半年から1年後くらいに行っていたため、途中で事業計画の実施を中断するケースが多くある。

##### [課題]

小規模事業者が立てた事業計画に対して、定期的に検証し、実情に合わせて修正していくこと、いわゆるPDCAサイクルを回すことが事業発展には必須と考える。しかし、小規模事業者は、日々の業務に追われ、事業計画の見直しにまで目が向かない。支援機関として事業実施への取り組みを継続して行えるように粘り強くフォローしなければならない。

#### (2) 事業内容

##### ① 指導による事業計画のフォローアップ支援【既存拡充】

事業計画策定後のフォローとして、全ての計画策定事業者に定期巡回を実施し、進捗状況に応じて、定期とは別に適宜巡回指導を行う。

また新たな課題や事業計画の見直しも考えられるため、まず経営指導員・支援員が、支援を実施した上で、高度な専門的案件等については、専門家と連携し助言・指導を行う。

創業後の個別フォローとして、まずは金融・税務等の一般的な支援で事業計画の下支えを行い、場合においては見直しを行う。

##### ② 公的融資制度活用による積極的な支援【既存拡充】

資金調達が必要な場合は、一定の要件を満たした小規模事業者に対し日本政策金融公庫が事業の持続的発展のための取組みに必要な設備資金およびそれに付随する運転資金を低利で融資する「小規模事業者経営発達支援融資制度」の活用を積極的に推進し、事業計画

の進捗の確認を行う。

### ③ 事業計画に応じた経営革新・補助金制度の提案支援【既存拡充】

小規模事業者が事業計画実施にあたり、有効に活用できる施策を提案する。

特に新たな商品・サービスを計画している小規模事業者には経営革新や各種補助金を合わせた提案を行い、事業計画が円滑に実施できるようフォローを行う。

また、高度な専門性を有する案件等については、専門家と連携し助言・指導を行う。

### (3) 目標

支援内容	現状	令和2 年度	令和3 年度	令和4 年度	令和5 年度	令和6 年度
フォローアップ 事業者数	3	6	7	8	9	10
定期巡回延数	18	90	90	90	90	90
売上5%以上の 増加事業者数	0	3	3	5	5	7
利益率3%以上 の増加事業 者数	0	3	4	4	5	6

## 6. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

#### [現状]

当市には、ご当地グルメとして、認知されてきている「温たまらん丼」や「温たまらん豚」があるが、現状において消費者の評価など十分なマーケティングリサーチを行っておらず、個々の小規模事業者への需要動向に関する情報提供や的確な支援ができていない。

#### [課題]

日々の業務に追われ、需要動向調査を独自で行うことをしてこなかった。しかしより訴求力のある商品にブラッシュアップする情報提供を行う必要がある。よって、ポイントを絞って、効果のある情報を収集することを考察する必要がある。

### (2) 事業内容

(1) 商品アンケート調査等の実施（新規）

①売れる商品づくりに繋げるため以下の項目で商品アンケート調査等を実施する。その調査結果はよろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員が分析を行うとともに当該飲食店に直接情報を提供し、更なる改良等を行う。

**【サンプル数】**

50人×5店舗分

**【調査手段・手法】**

「温たまらん丼」加盟店より事業所5店舗を対象とする。アンケート用紙を配布して来店者に記入してもらう。実施時期は観光客の入込増が見込める8月の土日予定する。

**【分析手段・手法】**

調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

**【調査項目】**

①価格、②味、③量、④見た目、⑤商品にたいする満足度、⑥性別・年齢、⑦出身地

**【分析結果の活用】**

分析結果は、経営指導員等が当該飲食店に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

**(3) 目標**

支援内容	現状	令和2 年度	令和3 年度	令和4 年度	令和5 年度	令和6 年度
調査企業数	0	5	5	5	5	5
調査人数	0	250	250	250	250	250

※ 各店舗50件を目標にアンケートを回収

**7. 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】**

当所は、随時、食品製造・販売事業者へ各種商談会や物産展などの紹介や出展案内などを行っている。しかし、特に商談等に慣れていない事業所に対し、商談会等に臨む時の準備や商品のブラッシュアップ支援が手厚くできていない。また、なかなか実績を上げられない事業者に対して、売上を伸ばすための支援を行えていない。

**【課題】**

多くの小規模事業者は、PR不足（チラシ、商品の陳列、パッケージデザイン、商談の

進め方など)で成約に至らないケースが多々あるため、しっかり準備をして成約機会のロスを減らす必要がある。また、多様な顧客ニーズに対する販路開拓・商圏拡大のためには、自社HPやITを駆使した販路開拓が必要不可欠であるが、事業者は日々多忙であるためこれらのことにじっくり取り組む余裕がない。さらに、バイヤー、支援者、協力者などの人脈づくりも大きな課題である。

これらの課題を解決するための支援を十分に行えていないのが、支援機関としての当所の課題である。

## (2) 事業内容

### ① 関係団体の開催する商談会・物産展への斡旋と支援の強化【新規】

(支援対象者および効果)

関係団体の開催する商談会・物産展の斡旋を行うが、商品の売り込みに慣れていない事業者に対しては、必要な商品情報の整理に始まり、FCPシートの作成、商品陳列方法の検討などの支援を行う。また、実績を伸ばせていない事業所に対しては、商品構成や売り方などの見直しを随時行う。これらの支援において、専門的な事項に関してはエキスパートバンクやミラサポ、よろず支援拠点と連携しながら支援を行う。HP作成に関しても、同様に支援を行う。

なお、指宿市商工水産課特産品振興係などが主催する商品のブラッシュアップセミナーなどに同行し、事業者の悩みを把握しながら必要な支援を模索していく。

なお、会員・非会員を問わず、意識の高い事業者を支援対象とする。

### ② 地元の集客率の高い宿泊施設・物産販売所等との連携による特産品PR【新規】

(支援対象者および効果)

県内外からの集客率の高い宿泊施設内土産品売場や既存の道の駅等の物産販売所との連携により、指宿市の特産品製造・販売業者の販売ルートの拡大や新たな顧客獲得につながる支援を行う。各施設に特設コーナーを設置し、特産品を身近に感じてもらう特産品のPRに繋げる。

なお、会員・非会員を問わず、意識の高い事業者を支援対象とする。

## (3) 目標

項目	現状	令和2 年度	令和3 年度	令和4 年度	令和5 年度	令和6 年度
展示会・出店 事業者数	0	5	5	10	10	10
商談会参加 事業者数	0	3	3	5	5	5
成約件数/社	0	1	1	2	2	2

## II. 地域経済の活性化に資する取組み

### 8. 地域経済の活性化に資する取組みに関すること

#### 【現状】

当所は、指宿市商店街活性化事業として実施している通り会主催のイベントに主体的に関わっており、各イベントでは多くの市民らが参加して大いに賑わっているが、一過性になっている部分もあり、持続的な経済発展に十分活かされてきていない。

また、地域の食材を活かした指宿らしい特産品のよさを、まずは地元の旅館ホテルなどに知ってもらうための取組みも少しずつ進んでいるがまだ十分ではない。

#### 【課題】

各種イベントの賑わいを持続的な経済発展につなげるため、そして、地元の商品の良さを地元の人間に知ってもらうために、市内の様々な団体が連携し意識の共有を図りながら地域経済活性化の方向性を検討していく必要がある。

## 2. 事業内容

定期的にイベントの実施に向けての会議を開催し、行政も巻き込み、各通り会長・会員と意思疎通を密にし、更なる連携により指宿地域の観光資源や特産品などの認知度を上げるためのブランド化や、持続的なにぎわいを創出する事業の開催・周知等を行うことで地域経済の活性化を図る。

メイン通り会	総店舗	空き店舗	商業集積タイプ	通り会長
駅前通り会	20	3	近隣型商店街	西留将浩
渡瀬通り会	27	3	地域型商店街	渡瀬智治
中央通り	33	8	地域型商店街	浜田一生
摺ヶ浜通り会	33	3	近隣型商店街	下柳田毅

イベント名	実施時期	会場	担当	概要
ちっと呑み in フラフェスティバル	6月	指宿駅前及び摺ヶ浜周辺店舗	4通り会合同	夜の商店街を飲み・食べ歩いてもらう企画
ハワイアンビアガーデン	6月	指宿駅前広場	駅前通り会	フラフェスティバルに合わせビアガーデンを実施

中央通り スタンプラリー	年4回	中央通り商店 街	中央通 商店街 (振)	いぶすきマルシェ 開催日に会場内で スタンプラリーを 実施
イブの夜にスキ 焼き	12月24日	指宿駅前広場	駅前通り会	クリスマスイブの 日に合わせ子ども 向けのイベントを 開催。駅構内には 園児による絵画を かざる。
若宮神社で初詣	12月31日	若宮神社	摺ヶ浜通り 会	若宮神社で年越し イベントを実施

※すべてのイベントに市、商工会議所などが連携し、イベント毎に3回程の会合を持ちながら支援・協力を行う。

### Ⅲ. 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. 他の連携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】

よろず支援拠点と連携し、毎月1回当所で実施する経営相談会を通して、事業所の経営課題と支援内容に関する共有化を行っている。

また、日本政策金融公庫鹿児島支店と連携し、資金需要の掘り起こしのための「一日公庫」を、年3回実施しており、毎回、相談案件が終わった後に公庫職員と情報交換のためのミーティングを行っている。他にも、地元4銀行と情報交換のための会合を過去開いたこともあったが現在は行っていない。

###### 【課題】

各支援団体が、小規模事業者が真に必要とする情報をリアルタイムで共有することがより重要だと考えるが、そのための連携がまだ不十分である。

また、上記以外の支援団体とも広く連携を密にし、地域の小規模事業者の需要動向、支援策や支援ノウハウ等に関する情報を共有するための情報交換を行い、経営指導員等による巡回指導時に事業者へ情報を提供することが必要である。

##### (2) 事業内容

###### ①鹿児島県商工会議所連合会やその他公的支援機関との連携【既存拡充】

鹿児島県商工会議所連合会が職種別に概ね年2回開催する経営指導員研修や経営支援員研修の受講で職員の支援能力の向上を図る。

また、鹿児島県、よろず支援拠点等が事業所および経営支援機関向けに開催する研修会等についても積極的に参加し、他の地区の支援ノウハウを学び、その情報を事業者に提供し、かつ得られた情報を共有し、かつ組織内に還元する。

### ②地域金融機関等との連携【既存拡充】

年に1回以上必要に応じて「金融協議会」を開催することで、地域金融機関（鹿児島銀行、南日本銀行、鹿児島信用金庫、鹿児島相互信用金）・日本政策金融公庫鹿児島支店などと小規模事業者支援のために役立つ金融施策動向や地域経済動向などの情報を収集し事業者を提供していく。

### ③指宿市商工水産課特産品振興係との連携【既存拡充】

指宿市商工水産課特産品振興係は、製造販売業のための商品ブラッシュアップ、商談会出展のための支援などを主導的に行っており、年に1回、東京のバイヤー向けに指宿の商材を売り込む「薫るいぶすき商談会」などを主体的に進めている。この薫るいぶすき商談会への同行や、市が主催する各種セミナーへの参加を通じて、事業所の多面的な悩みを聞き出しながら、事業所のフォローアップを行っていく。

## 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】

近年、小規模事業者を取り巻く経営環境は、消費者の需要動向の変化、人材不足の慢性化、ますます求められるコンプライアンスの遵守など、目まぐるしく変化している。それに伴い、経営者の悩みも多様化してきており、経営指導員及び職員の対応力の強化が求められている。

#### 【課題】

経営者のあらゆる相談に応じるためには、まず傾聴力を高めること、次に相談者の話しを整理して真に必要なことは何かを考えること、最後に必要な知識を総動員して相談にあたる必要がある。また、専門的な分野については、専門家へつないで、その都度一緒に勉強をしながら必要な支援を粘り強く行う必要がある。

多くの経営者から相談される経営指導員・職員になるには、信頼を得ることが何よりも重要であり、親身になって聞く姿勢はもちろん、様々な研修等を通じて常にスキルアップを図っていく必要がある。当所の経営指導員は、意識を持って取り組んでいるが、更なる強化が必要である。

## **(2) 事業内容**

### **① 研修等の実施・参加**

鹿児島県商工会議所連合会が主催する研修会に年2回15時間（一般コース・特別コース）に参加し商工労働行政の一般的情報を研修し、中小企業を取り巻く経営環境、支援の取り組み等、経営指導員等の資質向上を図る。

### **② 専門家への同行による支援ノウハウの習得**

○J T（実践指導経営）として専門家に同行し、支援ノウハウを習得する。具体的には、専門家が有する業種別の基本知識や分析方法、分析結果を踏まえた提案内容を導き出す方法など、支援ノウハウについて習得する。そして、将来的には、蓄積したノウハウを活用して経営指導員のみならず職員全員体制で小規模事業者の支援が実施できるよう内製化を目指す。

### **③ 経営指導業務の共同化**

経営指導員、支援員を交えた定期的なミーティング(月1回 年12回)を行い、経営指導員研修で得られた知識、O J Tにより得られたノウハウなどを、順番で発表をする。話す側は人に話すことで知識の定着につながり、聞き手は新たな知識の習得につながる。

### **② 指導実績のデータベース化**

担当経営指導員等が基幹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のレベル以上の対応ができるようにする。

## **1.1. 事業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]**

より良い経営支援につなげていくために業務見直しの必要性を感じてはいるが、日々の業務に追われていることなどから、詳しく検討することもなく対応しきれていない。

#### **[課題]**

報告ありきの見直しとならないよう、職員が納得し、かつ真に役に立つ見直しになるように考慮していく必要がある。

### **(2) 事業内容**

○年2回、外部有識者を招き、経営指導員・支援員を集めて「協議会」を開催して、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。

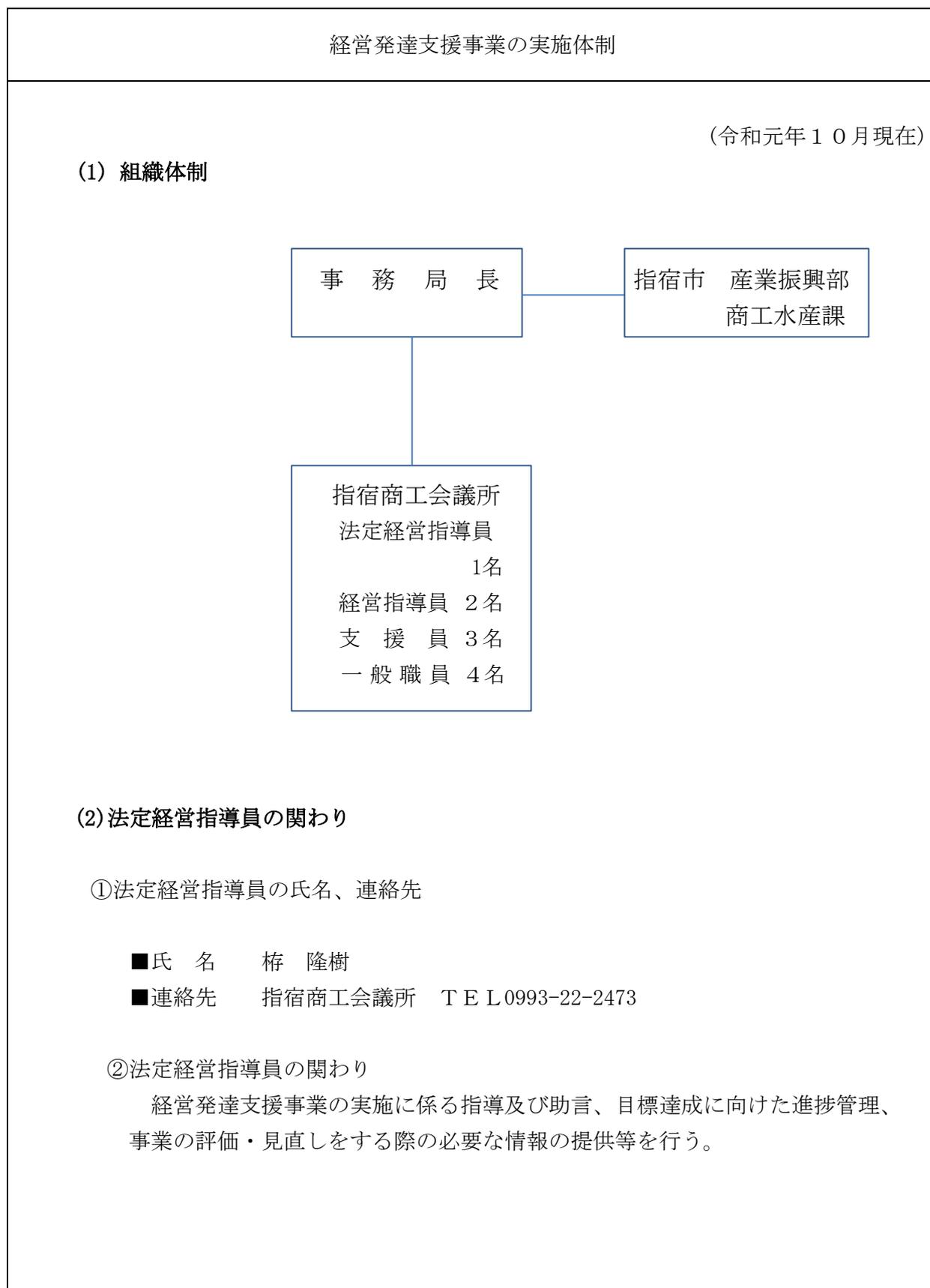
○評価結果は、役員会にフィードバックしたうえで、事業実施方針等に反映させるとともに、HP及び会報へ掲載(年2回)することで、地域の小規模事業者が常に閲覧可能

な状態とする。

※外部有識者は、税理士、鹿児島銀行支店長を予定。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



### (3)連絡先

#### ①指宿商工会議所

〒891-0401

鹿児島県指宿市大牟礼1-15-13

指宿商工会議所 中小企業相談所

TEL : 0993-22-2473 FAX : 0993-24-3175

E-mail : [ibucci@ibusuki-cci.or.jp](mailto:ibucci@ibusuki-cci.or.jp)

#### ②指宿市

〒891-0497

鹿児島県指宿市十町2424

指宿市 産業振興課部 商工水産課

TEL : 0993-22-2111 FAX : 0993-23-4687

E-mail : [shoko@city.ibusuki.jp](mailto:shoko@city.ibusuki.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2年 度	令和3年 度	令和4年 度	令和5年 度	令和6年 度
必要な資金の額	2,370 (令和2年 4月以降)	2,370	2,370	2,370	2,370
事業計画の策定 実施事業	150	150	150	150	150
商店街活性化支援事 業	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
経営指導員等資質向 上事業費 (旅費)					
県連研修	160	160	160	160	160
事業団研修	60	60	60	60	60

(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
県補助金 市補助金 事業収入

(備考)必要な資金の額については、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

連携して実施する事業の内容
<p><b>1. 地域の経済動向調査に関すること</b></p> <p>地域経済動向調査においては、業種ごとの調査を行い、各項目について調査シートでヒアリングを行う。</p> <p>また、RESASを活用しながら、結果の集計に関して専門家と連携し、地域外の経済状況との比較のためのデータの集約と、地域内小規模事業者が効果的な経営分析に活かせるための情報提供を行う。</p>
<p><b>2. 経営状況の分析に関すること</b></p> <p>経済動向調査で抽出した情報をもとに、専門家と連携し、小規模事業者個社の課題克服のための経営分析を行う。</p> <p>また、経済産業省の「ローカルベンチマーク」や中小機構の「経営計画つくるくん」を使って経営指導員3名と経営支援員3名が経営分析を行う。</p>
<p><b>3. 事業計画策定支援に関すること</b></p> <p>経営分析を行った事業所を中心に、事業計画策定に関するセミナーや個別相談会の開催などから、事業計画策定を必要とする事業所の掘り起しを行い、関係金融機関・各種専門家と連携し、策定支援を行う。</p>
<p><b>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b></p> <p>地元金融機関、日本政策金融公庫と連携し、創業希望者の情報収集や創業融資の支援のほか、創業後もフォローアップを行う。</p> <p>また、日本政策金融公庫とは密に連携し、小規模事業者経営発達支援融資制度の積極的な斡旋も行う。</p>
<p><b>5. 需要動向調査に関すること</b></p> <p>地域内外の顧客動向や需要動向を調査し、分析を行うとともに、専門家を交えて、新たな商品の開発支援を行う。</p>
<p><b>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b></p> <p>需要動向調査により抽出した販路開拓ニーズに対応するために、関係機関が開催する商談会や物産展などを斡旋するとともに、商談会や物産展で結果を出せるような事前準備の支援を行う。</p>

連携して事業を実施する者の役割

1. 地域の経済動向調査に関すること

鹿児島商工会議所連合会

鹿児島市東千石町1-38 Tel099-225-9500

2. 経営状況の分析に関すること

鹿児島商工会議所連合会

鹿児島市東千石町1-38 Tel 099-225-9500

3. 事業計画策定支援に関すること

鹿児島商工会議所連合会

鹿児島市東千石町1-38 Tel 099-225-9500

公益財団法人 かごしま産業支援センター 鹿児島よろず支援拠点

鹿児島市名山町9-1 Tel 099-219-3740

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

鹿児島商工会議所連合会

鹿児島市東千石町1-38 Tel 099-225-9500

公益財団法人 かごしま産業支援センター 鹿児島よろず支援拠点

鹿児島市名山町9-1 Tel 099-219-3740

5. 需要動向調査に関すること

鹿児島商工会議所連合会

鹿児島市東千石町1-38 Tel 099-225-9500

公益財団法人 かごしま産業支援センター 鹿児島よろず支援拠点

鹿児島市名山町9-1 Tel 099-219-3740

指宿ブランド産品協会

指宿市大牟礼1-15-13 Tel 0993-22-2473

指宿市観光協協会

指宿市湊2-5-33 Tel 0993-22-3252

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

鹿児島県商工会議所連合会

鹿児島市東千石町1-38 Tel1099-225-9500

指宿ブランド産品協会

指宿市大牟礼1-15-13 Tel 0993-22-2473

指宿市観光協協会

指宿市湊2-5-33 Tel 0993-22-3252

連携体制図等

