

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	大山町商工会（法人番号 3270005003902） 大山町（自治体コード 313866）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>①ブランド力向上による地域経済の活性化 地域資源を活用し、ブランド力の向上を目指すとともに、地域内外への販路拡大支援により地域の交流人口増加、賑わい創出に繋げ、地域経済の活性化を図る。</p> <p>②小規模事業者等への事業計画策定支援の強化とデジタル化支援による生産性の向上 事業者の事業計画策定を通じて経営の持続的発展を目指すとともに、次世代に向けた経営のデジタル化、DXへの対応を推進し企業の省力化を図る。</p> <p>③小規模事業者等への幅広い需要開拓支援による収益向上と経営体質の強化 事業者の認知度向上と商品・サービスの付加価値向上を目指すとともに、企業間取引の拡大や一般顧客の獲得を通じて経営体質の強化を図る。</p>
事業内容	<p>【経営発達支援計画の内容】</p> <ol style="list-style-type: none"> 地域の経済動向調査に関すること 事業計画の有益性を高めるため、地域経済の動向や将来予測等の多角的な統計データ分析、把握を行い情報提供する。 需要動向調査に関すること 市場や消費者の動向・ニーズ等を把握するため、情報収集・調査を行い、新たな販路開拓に繋げるとともに計画策定に活用する。 経営状況の分析に関すること 経営分析により経営状況の把握や本質的な経営課題を洗い出し、実行性の高い事業計画の策定に繋げる。 事業計画策定支援に関すること 地域経済動向調査・経営分析等を踏まえ、事業計画の策定支援を行い、課題解決に自発的に取り組むことを促す支援を行う。 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後のフォローアップを行い、PDCAサイクルを習慣づけることで事業者の自走化を図り事業計画の実行性を高める。 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること BtoBを促進する商談事業とBtoCを促進する物産事業を総合的に展開し、事業者の取引拡大、商品開発を促進し収益力向上に繋げる。
連絡先	<p>大山町商工会 鳥取県大山町西坪 1300-24 番地 TEL：0859-54-2065 FAX:0859-54-2066 e-mail：daisen-sci@tori-skr.jp</p> <p>大山町商工観光課 鳥取県西伯郡大山町末長 500 番地 TEL：0859-53-3110 FAX:0859-53-3163 e-mail：kankou@town.daisen.lg.jp</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) 地域の現状と課題

① 立地から見た現状と課題

【現状】

大山町は、鳥取県西部に位置し、平成 17 年 3 月 28 日、大山町、名和町、中山町の 3 町が合併し、新大山町が誕生した(総面積 189.8 km²、人口 14,832 人)。なお、大山町商工会は、行政合併に伴い、旧大山町商工会、旧名和町商工会、旧中山町商工会が合併して発足した商工会である。

町内には、昭和 11 年に指定された大山隠岐国立公園を抱え、海拔 0m から中国地方最高峰大山山頂 1,709m までを町土に持つ特色がある。秀峰大山には、西日本最大規模のスキー場があり、グリーンシーズンの登山やエコツーリズムの隆盛に伴って、宿泊・飲食・サービス業など観光関連業種が集まり、1 年を通じて多くの観光客が来訪する鳥取県を代表する観光地となっている。

また、我が国最大級の弥生遺跡である妻木晩田遺跡や、大山寺、大神山神社、阿弥陀堂などは国の重要文化財に指定される文化遺産を有している。

また、自然豊かな風土に特色があり、肥沃な土壌、ミネラル豊富な伏流水が生み出す農畜水産物に恵まれている。水産物においては、近海物の漁獲量が我が国有数の漁港である境港に次いで県内 2 位の水揚げ(トビウオ、タイ、ヒラメ、サザエ、わかめ等)を誇っている。また、農産物においては、ブロッコリーが西日本一の生産高を誇り、畜産物においても、一昨年、町内で生産飼育された和牛が全国和牛共進会において肉質日本一になるなど、食の恵み豊かな町である。また、工業団地を有し、県内外から多数の企業を誘致している。

このように、大山町は「大山」という「山」と「日本海」という「海」の両方に面した中国地方でも特異なエリアでもあり、交通の面でも JR 山陰本線(本線最古の木造建築である御来屋駅、大山の玄関口大山口駅などがある)、JR 山陰本線に接続する JR 伯備線・JR 境線、米子鬼太郎空港、外国クルーズ船が年間 50 隻程度寄港する境港岸壁(空港・境港とも JR 境線接続)と観光する上での利便性も良く好立地である。なお、当会の管轄地域は大山町全域にわたる。



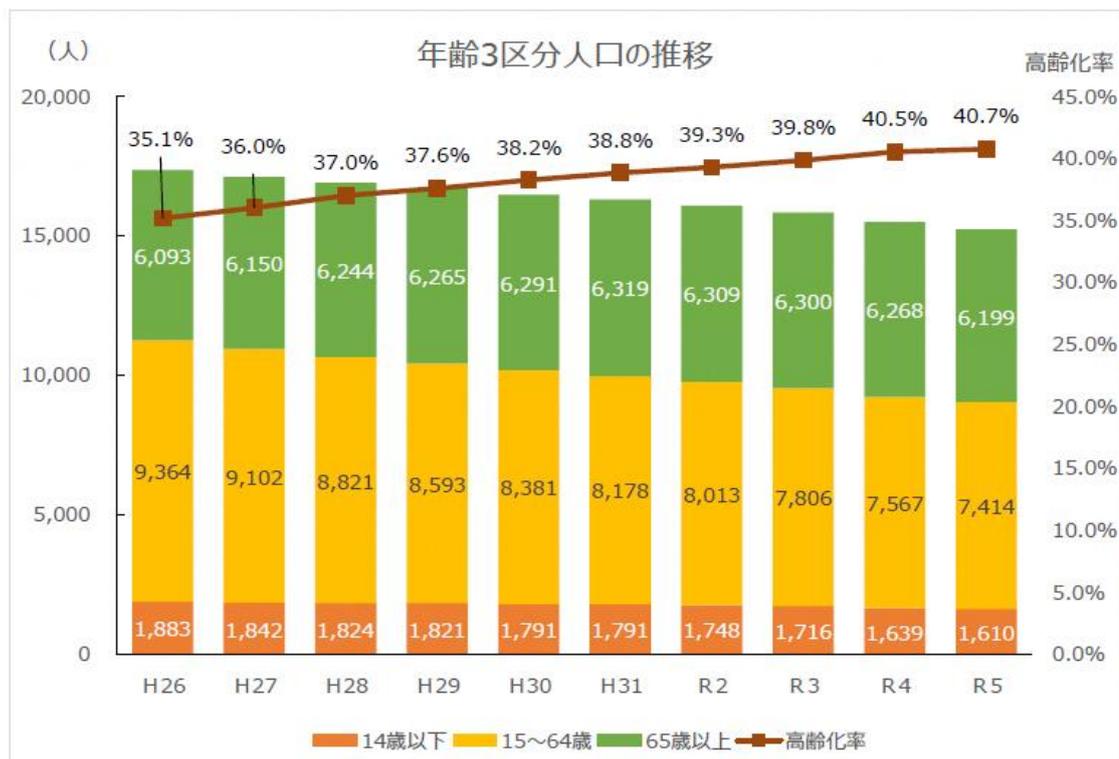
【出典】大山観光局ホームページ

【課題】

恵まれた立地にある大山町だが、町を取り巻く環境の変化、人口減少、暖冬、県外スキー場の開設などによるスキー客の減少、宿泊施設の老朽化、後継者不足、事業者の高齢化、廃業、空き店舗の増加など、好立地の特性を活かし切れていない現状がある。

今後、好立地を活かした取組を行うことで、観光面の誘客促進、創業・起業及び事業承継の推進、県内外から企業誘致のさらなる推進などを図り、町内の活性化につなげていく必要がある。

② 人口動態から見た今後の見通しと課題



【出典】 「大山町人口動向分析及び将来人口推計」

【現状と今後の見通し】

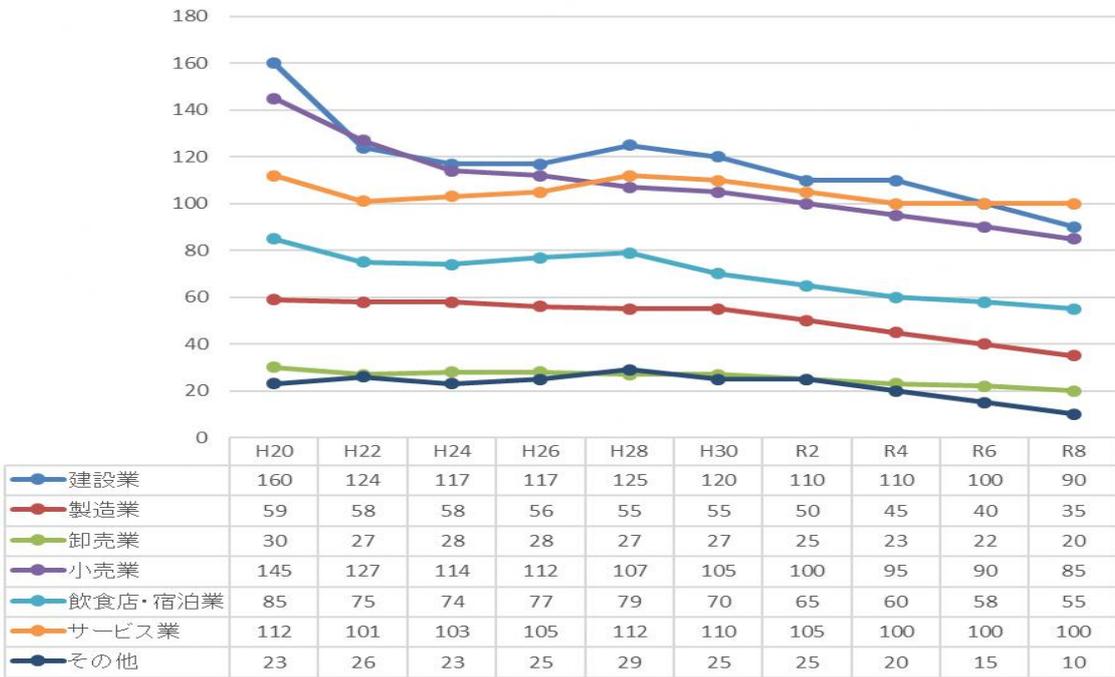
地域の人口減少は加速的に進んでおり、今後は著しい少子・高齢化時代が到来する。大山町の将来人口は、今後30年の間に、高齢化率が45%を超え、超高齢化社会になることが懸念される。将来予測として、2040年以降も各年齢別階層で減少は続くが、生産年齢人口の減少が激しく、老年人口の減少が緩やかなため、2045年には生産年齢人口より老年人口が多くなると予測される。

【課題】

事業者にとって人口減少と高齢化は地域の消費力低下と労働力減少に直結し、小規模事業者にとって厳しい経営環境が続いていくことが予測され、販売額減少による事業の継続への不安、事業主の高齢化による事業承継を含む「人材確保」が重要な課題である。また、町への税収減少による財政難も加え、賑わいの減少などによる町全体の衰退が大きな課題となっている。

③地域産業から見た現状と課題

過去の業種別商工業者数の推移



実績値

推計値

【出典】RESAS(地域経済分析システム)

【小売業】

町内小売業は、町内外に進出した大手スーパー、ドラッグストア等の影響、景気減退や消費税増税による消費需要の低迷、人口減少や高齢化・ネット通販の浸透による固定客の減少等の様々な影響を受け、売上の減少や事業者数の大幅な減少が予測される。

【サービス業】

サービス業で最も多い理美容業も、人口減少、高齢化に加え、事業主も高齢化、後継者が無い事業所が多いため、減少傾向にあるが、高齢化社会を迎え福祉分野の需要が期待される。

運輸サービスについては、大型車の運輸依頼や、倉庫需要も多いが、運賃の上昇機運が高く、人手不足である。

【製造業】

町内の製造業は、高田工業団地内の機械器具関係の製造業が大半であり、町内雇用に一役を担っている。今後も、売上・利益とも堅調に維持することが予測されるが、仕入単価は上昇傾向にあり、人手不足、人件費の上昇等のコスト増の影響を受け、更なる売上・利益の確保をするには、生産性の高い設備導入が求められている。

【建設業】

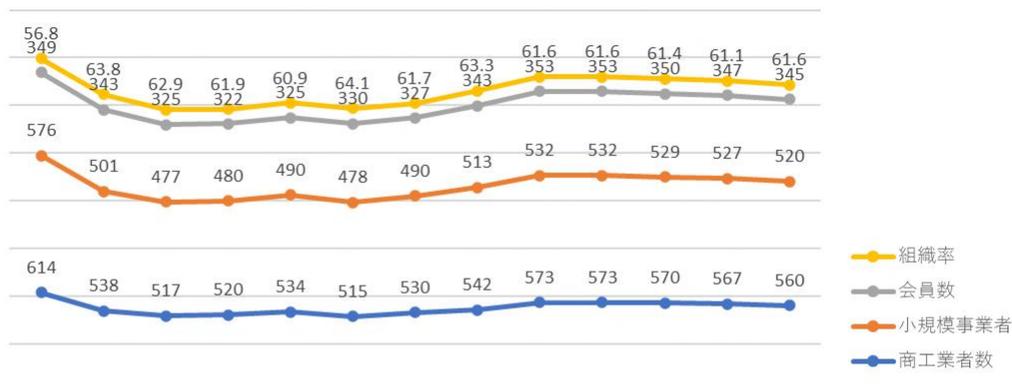
公共工事は堅調に推移している。資材価格の高止まりや住宅関連を中心とした民需の不振は継続している。特に民間工事では人件費・輸送費、ウッドショック等のコストが増え酷暑による対策経費により減収減益に傾くことが懸念される。また、雇用人材の高齢化や職人がいなくて思うように仕事を受注できない(人手不足)等が課題である。

【飲食・宿泊業】

町内の観光産業に大きな影響を与える大山寺周辺の事業者に関しても、現在 20 店舗ある旅館のうち、後継者がいる事業所は 13 件である。町内全域をみても 51 店舗ある飲食店のうち、後継者がいる事業所は、約 3 分の 1 である。このままでは、将来的に飲食・宿泊業者が半分以上となり、大山の賑わいがなくなってしまうことが懸念される。その他にも、宿泊施設の老朽化、事業者の高齢化、食材価格の高騰、人手不足、人件費の上昇など、事業を継続していくにあたって多くの課題がある。

また、現在、大きな集客ターゲットとなっているインバウンド対応の遅れも課題となっている。

組織率・会員数・小規模事業者数・商工業者数の推移（大山町）



	H21	H23	H25	H27	H29	R1	R3	R5	R7	R9	R11	R13	R15
組織率	56.8	63.8	62.9	61.9	60.9	64.1	61.7	63.3	61.6	61.6	61.4	61.1	61.6
会員数	349	343	325	322	325	330	327	343	353	353	350	347	345
小規模事業者	576	501	477	480	490	478	490	513	532	532	529	527	520
商工業者数	614	538	517	520	534	515	530	542	573	573	570	567	560

【小規模事業者】

A-問6.経営者の年齢 × D-問12.後継者・後継者候補はいるか

	上段:度数 下段:%	A-問6.経営者の年齢									
		合計	10代	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代以上	無回答
D-問12.後継者・ 後継者候補はいる か	全体	156	-	1	5	36	27	47	30	10	-
		100.0	-	0.6	3.2	23.1	17.3	30.1	19.2	6.4	-
	後継者・後継者候補はいる	51	-	-	2	5	5	18	13	8	-
		100.0	-	-	3.9	9.8	9.8	35.3	25.5	15.7	-
	後継者・後継者候補はいる	98	-	1	3	31	22	25	14	2	-
	100.0	-	1.0	3.1	31.6	22.4	25.5	14.3	2.0	-	
無回答	7	-	-	-	-	-	4	3	-	-	
	100.0	-	-	-	-	-	57.1	42.9	-	-	

令和 3 年に鳥取県商工会連合会が実施した「県内商工会地域の商工業者を対象としたアンケート」によると、大山町商工会（以下本会という）においては「経営者が 60 歳以上（55.7%）」と経営者の高齢化が進む中、「後継者が未決定」が 52.1%もある。

今後も、廃業等による小規模事業者の減少が続く中、「後継者対策」が大きな経営課題となり、「事業承継」に対する経営支援ニーズが大きくなっていくと予想される。

【小規模事業者等産業全体から見た課題】

小規模事業者を含めた全産業に共通の課題としては、人口減少による働き手不足、それに加え事業主の高齢化による後継者不足が挙げられる。

今後は、移住定住とリンクさせた働き手確保や事業承継への対策が必要であり、減少する事業所数の維持対策としての創業・起業者の掘起しも課題となる。

また、既存事業者の事業の継続と成長に向けた取組みへの支援も重要となってくることから、今後の本会の支援の重点テーマとして、「働き手確保」「事業承継」「創業・起業」「新たな事業への取組」への支援などが挙げられる。

③ 大山町「しごと・ひと・くらし創生総合戦略」～「一人ひとりの楽しさが循環するまち」へ～ (商工会に関係する箇所)

大山町は、第2期総合戦略では、これまでの取組みを土台とし、「一人ひとりの楽しさが循環するまち」として発展的に地域の力を高めていく目標として、3つの基本目標を掲げている。

- ・基本目標1《ひと》すべての世代の楽しさ自給率を向上させる
- ・基本目標2《くらし》定住、子育て、健康維持のための仕組みをつくる
- ・基本目標3《しごと》地域の人材と新たな人材で産業を発展させる

3つの基本方針の中で、本会と連携して基本目標3《しごと》の実現に向う取組みとして、その内容が以下の通り示されている。

①販路の拡大

今ある第1次産業や商工業の営みを基本に据え、ふるさと納税サイトの返礼品としての魅力ある商品を増やすための取組みを推進する。また、小規模ロットの農産物の販路開拓や、個々の商品の付加価値を上げるためのブランディングを推進する。

②事業承継者育成、人材不足への対応、地元雇用の推進

地元雇用を進めるため、事業者が雇用に向かう環境整備を進る。具体的には、社員寮への支援や税制的に優遇されるような仕組みを検討するとともに、匠の技術力や価値を高める取組みを進め、後継者育成や人材不足に対応する。

③インターンシップを通じた人材の育成

総務省の地域おこし協力隊制度や集落支援員制度を活用することで、職業訓練の場を提供し、様々な働き方を受け入れる体制を構築する。キャリアアップの場の提供や、挑戦を受け入れたる姿勢を示すことで、大山町の魅力度を高め、これがあるから仕事ができるといった「稼げるまち」を樹立していく。

④新たな働き方への環境整備

一つの職に就く時代から、多種多様な仕事を持ちながら生計を立てる若者が増える時代になってきている。これからは、3つの肩書が必要といわれる時代に入っていく中、いろいろな仕事を経験したり、柔軟に体験できたりする環境づくりのため、スタートアップの支援を行うなど、住み始めの手伝いができる仕組みを構築する。

⑤新たな産業の育成

新規起業の準備が整っている事業者への支援を継続しながら、サテライトオフィスの設置を通じて町外企業の誘致などを積極的に行い、若者が魅力と感じる新たな産業を生み出していく。また、町内外で自ら仕事を作るといった起業・創業の意識を高揚させるため、きっかけや環境づくりを進め、大山の資源を活かした斬新な産業を育成する。

⑥新たな価値の創造

「食」をキーワードとし、豊富な資源を余すことなく活用するため、食材の物語や背景を感じるような提供方法のデザインや演出のほか、それを生み出すクリエイターを積極的に取り込んで新たな価値を生み出す。まずは、小商いができる環境や、セミプロを育成するソフト事業から展開し、食のクリエイティブセンターの開設を目指す。

⑦小さな商いや地域商社等への支援

地域自主組織等の住民団体を基軸とし、新たな収益事業を始める団体に対して、スムーズに事業を開始できるよう伴走型で取り組む。小さな経済活動を通じて、町民の所得向上に少しでも貢献できる取り組みを応援する。

⑧観光施策、インバウンドの推進

アウトドアや自然・歴史・文化に触れるアクティビティを充実させ、年中楽しめる体験型観光のメニューを町内全域で展開できるよう、周遊拠点の整備や機能強化、事業者育成やスタートアップの支援、事業者間の連携強化等を図る。注目度が高いフォトロゲイニングやサイクリング、アウトドアアクティビティは豊かな自然や伝統文化・歴史といった農村環境の体感のみならず、健康づくり・防災・教育にも寄与する取り組みであり、さらなる活用を進める。また、海外に住んでいた経験のある人材を積極的に受け入れ、外国人目線による大山ブランドの発信や商品開発など、インバウンドへの展開も推進する。

(2) 小規模事業者に対する中長期的な振興の在り方

本会は、商工会ビジョンを策定し、大山町「しごと・ひと・くらし創生総合戦略」と整合性・連動性を有し、その実現に向けた取組みを行うことで、小規模事業者等の活性化（事業の継続と成長）に取り組んでいく。

① 10年程度の期間を見据えて

地域の小規模事業者等は、地域の雇用・生活基盤を支える重要な役割を担っているが、当地域においては、小規模事業者等の減少、事業承継に係る課題に加え、深刻化する人手不足、進展するIT社会、働き方改革など新しい課題への対応など持続的発展に向けての「個社」支援に加え、町内全域を「面」として捉えた交流人口増による消費活性化の推進を行政と連携して行うことで、地域活性化に貢献していくことが必要である。

その課題対応として、本会は令和元年10月に「大山町商工会ビジョン」を策定し、今後10年後を見据えた小規模事業者支援の指針を示し小規模事業者等の支援に積極的に取り組んでいく。

【大山町商工会ビジョンの基本方針】

<経営支援(個社支援)の強化>

～商工会の強み、そして第一の使命・役割である経営支援の更なる強化～

○2016年に実施した会員アンケートにおける「今後、最も重要な支援」の回答では、日常的な経営支援(記帳・労働保険・税務・金融)が8割のニーズを占めていた結果を踏まえて、より一層、日常的な経営支援の強化を行う。

○支援ニーズが高い、経営革新他、各種施策補助金申請支援、創業、事業承継、働き方改革、生産性向上、DX、IOT化支援、販路開拓等を西部商工会産業支援センターと連携し支援を行う。

<地域経済振興事業の強化>

～小規模事業者等の持続的発展に繋がる地域経済振興事業への転換、実施～

○大山町の地方総合戦略の目標である「大山町の恵みを活かしたしごとづくり」と「未来のま

ちを支えるひとづくり」を達成するために、本会において第3期経営発達支援計画(2025年度～2029年度)を町と共同で作成し実施することで計画的な事業推進を行い町の経済振興、小規模事業者の持続的発展に繋げる。

○従前の地域振興事業の見直しを行う。

② 大山町「しごと・ひと・くらし創生総合戦略」との連動性・整合性

大山町は、地域経済を活発化していくために、大山町の地力を高める「地域人材と新たな人材によるしごとづくり」を強化していく必要があり、さらにそれを連動させ、実現していくための持続的で継続性のある町の運営が必要となっている。

本会は、地域商工会として、小規模事業者等の10年先を見据えた対策を講じるための基本指針である「大山町商工会ビジョン」を策定し、大山町総合戦略の目的・目標達成に向けて、経営発達支援計画の策定を行った。

本会は、「大山町商工会ビジョン」を基本活動指針として、大山町の「しごと・ひと・くらし創生総合戦略」に掲げる以下の内容に取り組んでいく。

【創業・起業・事業承継】

○新規起業・事業承継共通

⇒移住定住者への紹介とマッチングを促す

⇒地域おこし協力隊とのマッチングを促す

⇒第3者承継を希望する事業者と創業希望者のマッチングを促す

○大山寺参道エリア、御来屋等の空き店舗対策を促し創業、起業へ繋げる

○事業承継セミナー・個別相談会を開催し参加を促す。専門的部分については事業承継サポートオフィス等、連携して円滑な支援を行う

【人材不足への支援】

○人材不足対策、労働環境整備、魅力ある職場環境に繋げるためのセミナー・個別相談を行い労働施策活用等支援を行う

○働き方改革、労働力不足に効果的な人材マネジメント、キャリアアップに対応するためハローワークと連携を強化し、国・県・町の施策活用、専門家派遣等、個社支援を行う

【新たな事業への支援】

○大山町と連携しサテライトオフィスの設置を通じて町外企業の誘致を行う

○地域課題をビジネスで解決する活動を支援する

○第2次創業を支援する

○大山寺参道エリアの空き店舗対策、体験メニュー等の受入体制の抜本的整備を図る

○多分野での起業支援、人材育成を行うことを目的に、若者の教育、事業者養成、移住者交流の3本柱を同時実現できるようなプロジェクトを発足させる

【商品力向上・販路開拓への支援】

○町内産品を活かした食・土産品等の商品力向上支援、新商品開発等に対する支援の継続強化を行い、ふるさと納税返礼品に繋げる

○大山グルメ食道プロジェクトの面的な展開を促進する

○大山めぐみの里公社と連携を図り域内外の販路開拓支援を促す

○ECサイトの立上げ・SNS活用を行い販路開拓へ繋げる

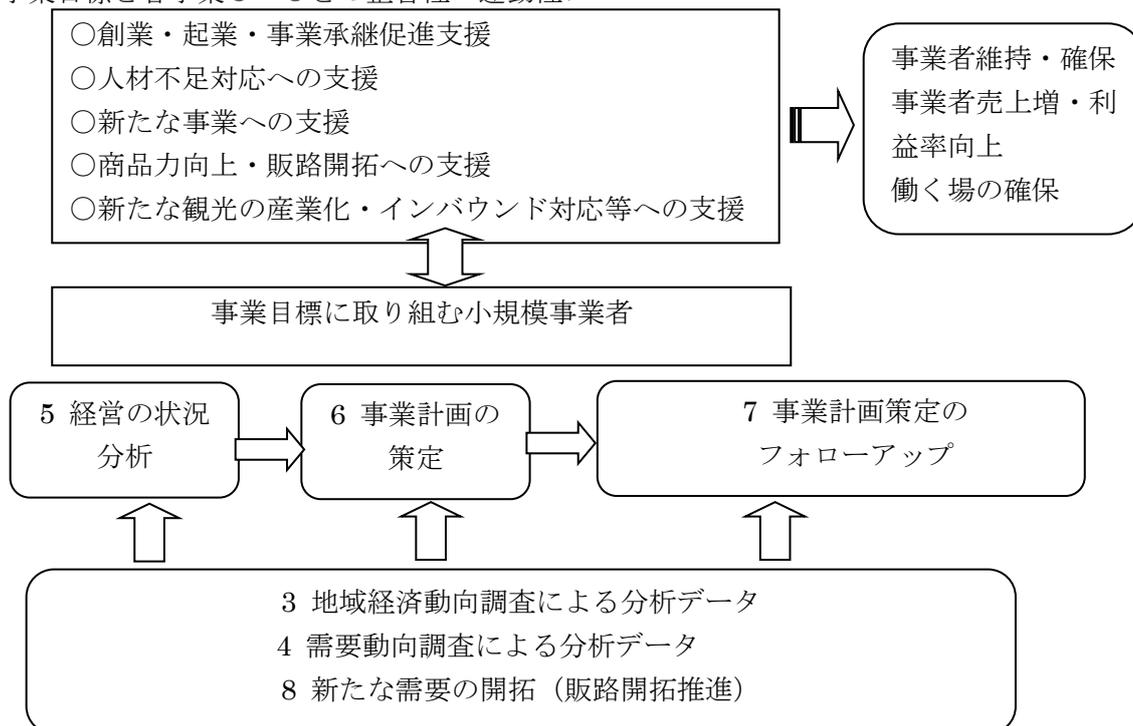
【新たな観光の産業化・インバウンド対応等への支援】

○大山グルメ食道プロジェクトの面的な展開を促進する

- サイクルコース等観光商品づくりを行う事業者の育成を支援する
- キャッシュレス決済の普及拡大、多言語対応等インバウンド対応を強化する
- 「大山町まるごと体験プロジェクト」を展開し、食の魅力向上、多様な体験メニューの充実、歴史文化遺産の活用等により、「目的地」の創出を図る

また、後述する目標に向けた取り組みを行う小規模事業者等を掘り起こし、掘り起こした小規模事業者等の事業を効果的・効率的に推進するために、小規模事業者等の経営状況の分析（事業項目5）、分析結果を踏まえた事業計画の策定（事業項目6）、策定後のフォローアップ（事業項目7）を行っていく。又、小規模事業者等が策定した計画を遂行し売上増などへつなげていく上で必要不可欠な、地域の経済動向調査（事業項目3）、需要動向調査（事業項目4）、新たな需要の開拓に寄与する事業（事業項目8）を事業展開の段階ごとに取り組むことで、その実現に寄与していく。

<事業目標と各事業3～8との整合性・連動性>



③ 商工会としての役割

本会は、「大山町商工会ビジョン」を基本活動指針とし、経営発達支援計画を大山町と連携して策定し、大山町の「しごと・ひと・暮らし創生総合戦略」に掲げられた各種目標を具現化するための取り組みを積極的に行っていく。計画の中では、本会エリアの厳しい環境等の中に置かれている小規模事業者等の事業計画の作成をサポート、着実なフォローアップをすることで、事業の持続的発展を実現し、それと並行し、地域産業振興を企画・実施することで、大山町の全体の活性化の軸となる役割を果たせるよう寄与していく。

(3) 経営発達支援事業の目標

①ブランド力向上による地域経済の活性化

地域資源を活用し、ブランド力の向上を目指すとともに、地域内外への販路拡大支援により地域の交流人口増加、賑わい創出に繋げ、地域経済の活性化を図る。

②小規模事業者等への事業計画策定支援の強化とデジタル化支援による生産性の向上

事業者の事業計画策定を通じて経営の持続的発展を目指すとともに、次世代に向けた経営のデジタル化、DXへの対応を推進し企業の省力化を図る。

③小規模事業者等への幅広い需要開拓支援による収益向上と経営体質の強化

事業者の認知度向上と商品・サービスの付加価値向上を目指すとともに、企業間取引の拡大や一般顧客の獲得を通じて経営体質の強化を図る。

これらの目標を掲げ、地域経済及び小規模事業者等への持続的な発展に寄与するため、以下2-(3)「目標の達成に向けた方針」の中で具体的に記載する。

【数値目標】

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
事業計画策定件数	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
売上増加事業者数	11 件	10 件	10 件	12 件	12 件	14 件
実創業支援件数	3 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
事業承継支援件数	3 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件

<目標設定の考え方>

○数値目標は、各事業における目標計上理由を参照

①大山町及び本会単体では取組みに限界があるため、西部7商工会エリア及び中海・宍道湖・大山圏域の各行政・商工団体及び関係機関（鳥取県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構など）、地域金融機関と積極的に連携して取り組む

②経営発達支援事業の目標に向けた取組みを行う小規模事業者等の事業計画策定後のフォロー支援を重視することで、目に見える売上・利益増を生む伴走型支援を徹底する

③経営発達支援事業の目標に向けた取組みを行う小規模事業者等の事業計画が効果的に進めるために国・県・市町村の施策を事業段階ごとに活用支援する

④経営発達支援事業は本会員が一丸となって経営発達支援事業を遂行するにあたり、職員の資質向上を積極的に図る

⑤経営発達支援事業の見える化を広報誌やメディアを積極的に活用して、対象小規模事業者等の事業展開を促進させる

⑥経営発達支援事業の実施にあたっては、進捗状況に応じたきめ細やかなPDCA管理を徹底するとともに、外部評価制度を取り入れて経営発達支援事業の効果を検証する

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7年4月1日～令和12年3月31日

(2) 目標の達成に向けた方針

大山町の現状と課題、ならびに本会の現状と課題を踏まえて策定した経営発達支援事業の目標を達成するための方針を、以下に示す。

①ブランド力向上による地域経済の活性化

地域資源を活用した商品開発または既存商品のブラッシュアップにより大山町のブランド向上を図る。小規模事業者が地域特産品・サービスの開発、商品を改善する取組みに対し、商工会として需要動向調査による分析、事業計画策定セミナーの活用、展示商談会への出展やDX活用の支援を通じて、事業者の経営力、ブランド力向上を図る。事業者自らが地域内外で需要を呼び込める魅力ある商品を生み出し、地域内外へ販路を拡大することで、大山町地域の交流人口増加、賑わい創出に繋げていく。

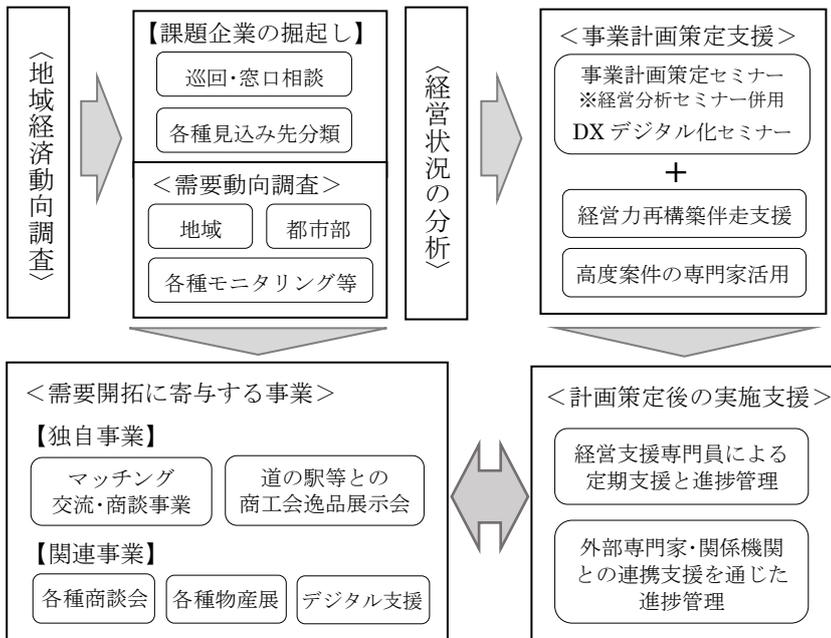
②小規模事業者等への事業計画策定支援の強化とデジタル化支援による生産性の向上

地域の経済動向・需要動向をしっかりと把握した経営分析支援を通じて、それらの分析データをベースとした実質的かつ効果的な事業計画策定支援を実施する。支援にあたっては「経営力再構築伴走支援」の考え方やプロセス（対話と傾聴・内発的動機付け等）を意識しながら質の向上に努めるとともに、デジタル化DX対応を推進し経営資源の限られた事業者の省力化と生産性向上に努める。

③小規模事業者等への幅広い需要開拓支援による収益向上と経営体質の強化

商工会地域の需要開拓においては事業者への「需要開拓支援(個社支援)の強化」と「地域経済事業(面的支援)の強化」の両輪が必要であり、それらを意識しながら総合的な事業を展開することで、企業間取引による新規取引の成約や一般消費者向けの顧客獲得による収益向上等に努めていく。事業者の直接的な利益に繋がる需要開拓支援を強化することで、将来的な経営体質の強化と経営の自律・自走化に繋げていく。

<小規模事業者等への経営支援スキーム>



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

本会地域及び周辺の地域の経済動向・産業構造や地域内の小規模事業者等の景況を調査し、現状の課題等を把握・分析し、その結果を知ることは、小規模事業者等にとっては今後の事業展開に役立ち、また商工会等の支援機関にとっては、経営状況の分析や方向性提案に必要なものとなる。

しかし、本会においては、これまでは四半期ごとに小規模事業者等の景況調査を全国連へ取りまとめて報告するだけであったため、小規模事業者等に対して調査結果がフィードバック出来ておらず、今後の方向性提案等について十分に活用することが出来ていなかった。

今後は、国が提供するビッグデータの活用に加え、巡回訪問等での本会地域の小規模事業者等の実態データ、そして地域金融機関や行政が発表する各種データを分析し、フィードバックすることで、小規模事業者等の事業の持続化・成長に向けて活用（事業計画策定支援など）していく。

(2) 目標

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
ビッグデータ公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
景況調査公表回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①国が提供するビッグデータの活用

「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域動向分析を行い年 1 回公表する。特に、大山町及びその周辺の「人」の動きの分析から消費者の動きを、また、「製造業・小売業・観光業」等の現状分析から地域性を踏まえた収益構造を把握し、公表・活用することで、小規模事業者等の事業の今後の事業展開（事業計画策定）に活かしていく。

①小規模事業者等景況調査の実施

本会地域の小規模事業者等の景気動向等について、商工会員、事業所の事業活動の詳細な実態を把握する。調査項目も加えた地域景況調査を実施して、経済動向等を業種ごとに分析し、小規模事業者等の事業の今後の事業展開（事業計画策定）に活かしていく。

○実施期間 四半期ごと（4～6月、7～9月、10～12月、1～3月）

○調査対象 15社【業種別：建設、製造、小売・卸、飲食、宿泊、その他サービス】

○調査項目 5項目【売上高、経常利益、資金繰り、設備操業度、雇用人員】

○調査方法 対象事業所を担当経営支援専門員等によるヒアリング

○調査結果 調査票を取りまとめ、外部専門家と連携して分析する

②金融機関（地方銀行、政策金融公庫など）が定期的に発表する地域経済動向、地方紙、県・市町村等の商工業・観光等に関するデータ、民間調査会社の景況調査などを収集・分析し域内の小規模事業者等の経営環境を把握することで小規模事業者等の事業の今後の事業展開（事業計画策定）に活かしていく。

<目標設定の考え方>

- 「大山町フェア」の調査対象は、事業計画策定事業者を中心に、既存商品のブラッシュアップ及び新商品開発に着手する予定の事業者を絞り込むことで各2社を目標計上する。
- 観光施設等の調査対象は、事業計画策定事業者を中心に、旅館、飲食店、物産施設を「山側」1社、「海側」1社に絞り込み目標計上する。
- 観光商品での調査対象は、「山」と「海」をテーマとした観光商品を各1件目標計上する。
- デジタルスタンプラリーは大山町商工会で組織する「大山グルメ食道」の参画店舗を対象とする。

(3) 事業内容

事業計画策定等を支援する小規模事業者等の開発した商品・提供サービスなどを対象に需要動向調査を行う。その結果として、事業計画策定事業者の売上増加等や「大山ブランド」の発信力向上と商品力向上に繋げていく。

道の駅、大山夏山開き祭、鳥取県フェアなどにおいて、大山町を代表する農畜水産物「さざえ」「わかめ」「ブロッコリー」「落花生」「白ネギ」「大山豚」「大山黒毛和牛」「ジビエ」などを素材とした加工商品や料理などを対象に、試食・試飲及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で対象事業者にフィードバックすることで、既存商品のブラッシュアップや新たな商品開発を支援する。

① 大山恵みの里公社との連携による調査実施

東京板橋ハッピーロード大山商店街振興組合の直営ショップ「とれたて村」は、商店街と農山漁村との交流を目的に全国市町村へ参加を呼びかけ、商品販売やイベント開催などで市町村の魅力を集客に利用し販路拡大や交流促進など参加市町村のニーズの充足を支援しており、大山町と直接契約を結んでおり新鮮なとれたて野菜や、各地の特産品等を販売している。「大山町フェア」に出展し、来館する消費者に対し、試食・試飲及びアンケートを実施し調査結果を分析し、既存商品のブラッシュアップのみならず新たな商品開発、さらには販路開拓を支援する。

- サンプル数等は上記(2) 目標-① (2社×50。なお、調査項目に取引条件等を加える。
- 開催場所：東京板橋ハッピーロード
- 開催時期：11月中旬

② 観光の産業化に取り組む飲食店と観光施設の料理・提供サービス調査の実施

大山寺参道沿いに新しくオープンする「大山時間」ショップ&ゲストハウスを含めた大山町内の各施設にて宿泊者等を対象に料理・サービスに関するアンケート調査を実施する。

- サンプル数 ・施設数5店舗10各、施設ごとに50人
- 調査手段・方法 ・大山町内に来訪される観光客等の多い6月と11月に、対象店舗でチェックアウト時にアンケート調査を実施、後日その結果を職員等が回収し集計。
- 分析手段・手法 ・調査結果は経営支援専門員等と外部専門家との連携により分析を行う
- 調査項目 ・料理：四季、客を引きつける（魅力を感じる）料理の提供となっているかなど
・お土産品：その地域の特色のあるものかなど
・サービス：従業員の対応、設備環境など（インバウンド含む）
・その他：観光目的、来訪手段、家族構成など
- 分析結果の活用 ・分析結果は、経営支援専門員等が対象事業者にフィードバックすることで新メニュー開発、サービスの充実につなげていく

③モニタリングツアー実施による新たな観光商品開発

観光の産業化に伴い新たに商品化する「観光商品」についてモニタリングツアーを実施し、商品化に結び付ける。観光商品は、「山」と「海」をテーマに各1商品を対象とする。

なお、サンプル対象は、今後増加する見込みのある外国人を対象に実施する。そのため、インバウンド対応に実績のある地域との交流を図ることにより、モニタリング対象の絞り込みを図っていく（予定：大山観光局、大山時間プロジェクト事業）

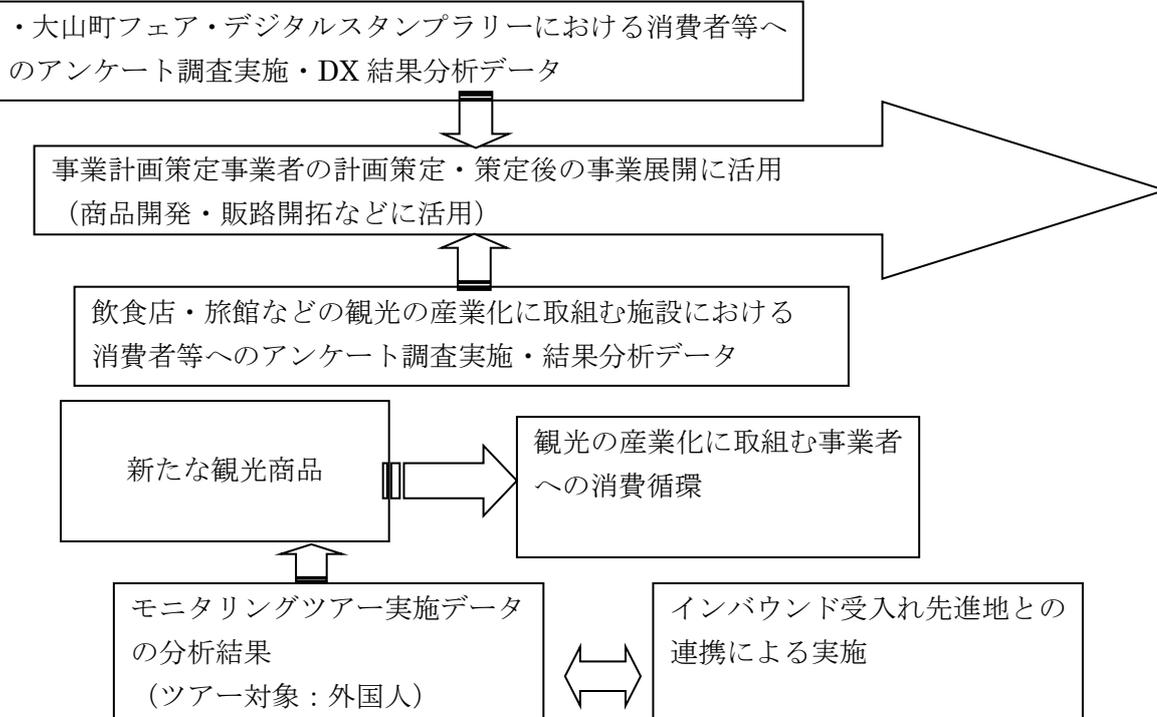
- サンプル数 各5～10名程度
- 調査手段・方法・1泊2回程度の滞在により、該当「観光商品」を体験することで、その評価を調査
- 分析手段・手法・調査結果は経営支援専門員等と外部専門家との連携により分析を行う
- 調査項目 ・インバウンド対応となっているか（外国語表示、設備、地域特色、値段など）
- 分析結果の活用・大山町商工観光課、鳥取県、ツアー取扱事業者へ情報共有し、新たな観光商品・サービスの開発に繋げる。

④DX デジタルスタンプラリーを活用した誘客促進

管内飲食店31店舗で組織している「大山グルメ食道」においてデジタルスタンプラリーを活用したイベントを実施しSNS等活用した新規集客を図る。

- 調査対象 ・グルメ食道参画店舗
- 調査項目 ・参加者属性、例えば年代・性別・居住地
- 調査手段：方法・山陰放送BSSが運営するアプリを利用する。
- 分析手段・手法・上記から得られたデータをもとに経営指導員等が来客者の属性分析を行う。
- 分析の活用 ・分析結果を参画事業者に共有を図り誘客に繋げる。

<需要動向調査と活用の流れ>



5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

現在、国の小規模事業者持続化補助金、鳥取県の県産業未来共創事業補助金、町の支援施策等も含め、小規模事業者等の新たな取組への支援への環境づくりが整備されている。

本会が支援していく中で、これらの施策を活用し、小規模事業者等の新たな取組を効果的に進めていくためには、「強み」や「弱み」の内部環境、「機会」や「脅威」の外部環境を明確（SWOT分析）にすることで課題や方向性を把握した上で事業計画を策定し実行することが重要となる。

「経営状況の分析」はそのために必要不可欠なものだが、従来の本会における「経営状況の分析」は財務分析中心となっていたために、事業計画の策定が不十分なものとなり、国・県・市町村の施策を十分に活用することができていなかった。

今後は、この反省を踏まえ、経営の状況分析においては「財務分析」＋「SWOT分析」による分析を行っていく。その結果として小規模事業者等の事業計画策定及び策定後の事業が効率よく展開していくことに繋げていく。

なお、支援に対する考え方として、鳥取県商工会組織においては、各支援分野（経営分析・計画策定・創業・事業承継支援など）における目標数値を定め、それぞれの商工会の実態に即した中で、小規模事業者数と経営支援専門員数に応じた積算基準を設けた上で経営支援業務にあたっている。このようなことから、今回の発達支援計画の目標設定についても組織目標と連動させることとする。

また、別表2に記載のとおり、本会は法定経営指導員を「事務長」としており、「事務長」が当該経営発達支援計画の計画策定、進捗管理等を行っているが、事務長の普段の業務は商工会組織の運営・管理業務であり、実務的な経営支援職員は経営支援専門員であることから、2名基準とする。

(2) 目標

支援内容	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
掘起しセミナー回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
経営状況分析件数	39件	26件	26件	26件	26件	26件

<目標設定の考え方>

※参考) 分析支援：鳥取県商工会における組織目標基準(積算根拠)

小規模事業者割(人)						
経支員/小規模	100人未満	100~200未満	200~300未満	300~400未満	400~500未満	500以上
経営支援専門員 0~1名	5	8	13	13	—	—
経営支援専門員 2名	—	—	—	26	26	26

(3) 事業内容

①小規模事業者等が抱える課題掘り起こしのための巡回訪問・窓口相談

まず、西部商工会産業支援センターの本会担当経営支援専門員を中心とした巡回訪問により、小規模事業者等の経営課題を掘り起こす。

また、窓口支援においては、最近の金融支援（斡旋）先や記帳継続先の経営課題を抱える小規模事業者を「掘起しセミナー」の参加に繋げる。

②「事業計画策定（掘起し）セミナー」、「事業計画策定個別相談会」の開催

巡回・窓口相談等により「経営分析」対象者を集め「掘起しセミナー」参加へ繋げて行き、「セミナー」終了後に「個別相談会」を開催し対象者を絞り込んでいく。

「掘起しセミナー」では、なぜ経営分析が必要なのか、その結果がどのように事業計画の策定につながっていくのかを事例を交え分かりやすく説明することで、その後の対象小規模事

業者等への支援を効果的・効率的に進める。

「個別相談会」は、本会担当経営支援専門員と西部商工会産業支援センター広域経営支援専門員が連携し実施する。

③ チームによる「経営分析」実施

巡回・窓口相談及び「掘起しセミナー」により絞り込んだ対象者に対し、本会・西部商工会産業支援センターと鳥取県よろず支援拠点などの関係機関との連携によるチームを編成し、経営状況の分析を行う。

なお、経営状況の分析を行う上で、「財務分析」は従来から活用していたツールを、「SWOT分析」は中小企業基盤整備機構の「事業価値を高める経営レポート」を活用する。

【対象者】経営分析が必要な小規模事業者

【分析項目】

＜財務分析＞ローカルベンチマークを活用し、売上持続性・生産性・収益性・健全性・効率性・安全性を（3期分の財務情報入力から分析）する。

＜非財務分析＞SWOT分析を活用し、機会・脅威・強み・弱みを分析する。

【分析手法】

＜財務分析＞経済産業省の「ローカルベンチマーク」

ローカルベンチマーク（略称：ロカベン）とは、企業の経営状態の把握、いわゆる「企業の健康診断」を行うツール。企業の経営者と金融機関・支援機関等がコミュニケーション（対話）を行いながら、ローカルベンチマーク・シートなどを使用し、企業経営の現状や課題を相互に理解することで、個別企業の経営改善に活用する。

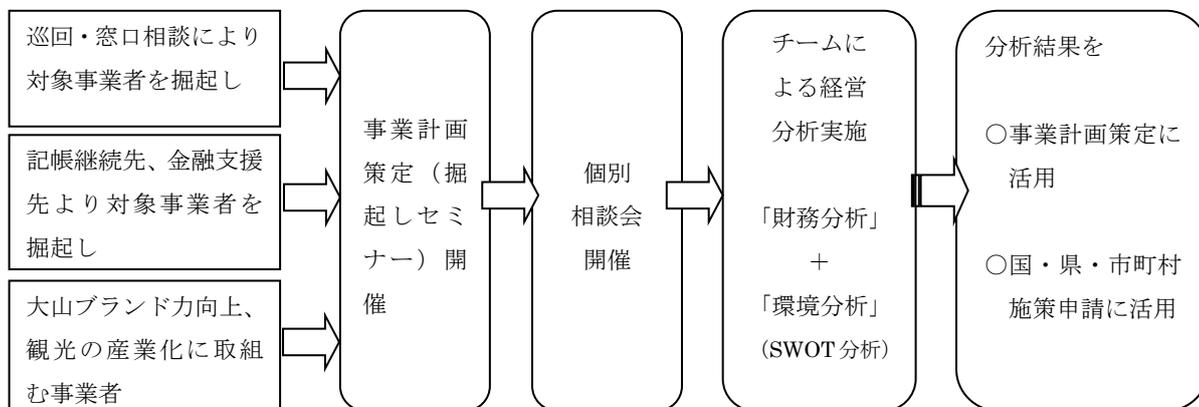
＜非財務分析＞SWOT分析のフレームで整理する

事業者の経営計画策定において、内部および外部の要因を評価するための、自社分析ツール。この分析を通じて、自社の強み・弱み、外部環境の機会・脅威を明確にし、戦略的な意思決定を図っていく。

クロスSWOT分析では、SWOT分析で利用した4つの項目区分である、「強み」、「弱み」、「機会」、「脅威」をそれぞれ掛け合わせることで、選択すべき戦略を明確にしていくことができる。

(4) 成果の活用

分析結果は、当該事業者フィードバックし、事業計画の策定等に活用し、国・県・市町村の施策活用にもつなげていくとともに、事業状況の検証、課題の洗い出し、軌道修正、経営戦略の見直し等に活用する。



6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者等の事業計画策定は、今後の事業の持続化・成長に向けて必要不可欠なものであるが、従来の本会における事業計画策定支援においては、事業計画策定に係る現状の把握に必要な経営状況の分析が不十分（財務分析中心）であったことから、事業計画策定後の事業展開がスムーズにいかない小規模事業者等が多くみられた。

今後は、事業計画策定においては、財務分析に加え SWOT 分析を行うこと、また本会・西部商工会産業支援センターが小規模事業者等の現状認識し、事業計画策定支援を行い効果的に進めていく必要がある。

(2) 支援に関する考え方

経営の状況分析を実施した小規模事業者等を対象に、「事業計画策定セミナー」と個別相談会を開催する。セミナーについては、現状分析のみならず地域経済動向調査と需要動向調査を踏えた事業計画の策定を基本とした内容とする。

なお、事業計画策定セミナー受講者の事業計画策定後における目標として、国（小規模事業者持続化補助金など）、県（鳥取県産業成長応援事業補助金：旧県版経営革新）などの申請・活用を掲げて実施することで、受講者である小規模事業者等及び支援者である本会・西部商工会産業支援センター経営支援専門員の資質向上を図る。また、小規模事業者の競争力を維持・強化し、高付加価値化や生産性の向上を図るために、デジタル化やDXの推進に向けた取組が有効なことから、DX推進セミナーを開催する。なお、高度な案件や知見を必要とする場合には、専門家や各種支援機関と連携し適切な支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
事業計画策定セミナー開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
創業等セミナー回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
DX 推進セミナー回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定件数	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
実創業支援件数	3 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
事業承継支援件数	3 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件

<目標設定の考え方>

- 事業計画策定セミナー、DX 推進セミナーの開催（現行の 1 回は西部 7 商工会共同開催）。
- 現行については、計画策定セミナーと創業セミナーは令和 6 年度実績、その他は今年度実績見込みを記載する。
- 令和 7 年度以降の事業計画策定件数は、経営分析実施事業者（26 件）の内 20 件と、創業と事業承継支援実施段階で策定した 10 件を加えた件数を目標計上。
- 創業、事業承継の目標の中の内、移住定住者は各 1 名として計上する。

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナー開催

経営状況の分析を行った小規模事業者等を対象に「事業計画策定セミナー」を開催する。

開催は、上期（7 月）に年 1 回開催を計画。内容として、事業計画策定の流れ（経営状況分析⇒方向性確認⇒目標設定⇒計画策定）とポイントを学ぶ。

なお、流れを学ぶ際に、地域経済動向調査と需要動向調査の証左結果の活用を併せて学んで行く。

【対象者】経営状況の分析を行った小規模事業者

【カリキュラム】事業計画策定の流れ（経営状況分析⇒方向性確認⇒目標設定⇒計画策定）

② DX 推進セミナー開催

DX に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また DX に向けた IT ツールの導入や WEB サイト講習等の取り組みを推進していくためにセミナーを開催する。

【対象者】 IT の導入をしているものの DX まで至っていない、もしくは今後 IT ツール等の導入を検討している小規模事業者

【講師】 外部専門家

【セミナー内容】 事業者のスキーム度合いにより対応、(DX 総論、SNS を活用した情報発信方法 等)

③ 事業計画の策定

策定セミナー受講者を対象に、経営の状況分析を行った結果をもとに、事業の方向性を今後 3～5 年の中期計画として策定できるようにする。

事業計画策定の進め方としては、本会担当経営支援専門員と西部商工会産業支援センター広域経営支援専門員の連携により「個別相談会」を開催後、担当経営支援専門員が伴走型支援を行い、内容によっては外部専門家を交え、確実に事業計画策定につなげていく。また、事業計画策定をもとに、国・県及び市町村の施策活用に結び付けていく。

③ 創業・起業&事業承継セミナー開催

町内外の人的交流を促進し、創業・起業及び事業承継を推進することで、小規模事業者等の維持・確保へと繋げることを目的に創業・起業及び事業承継セミナーを開催する。

セミナーの内容は主として、創業または承継までの流れと、利害関係者の理解と支援を求めていくための事業計画策とし、開催は年間各 1 回 (計 2 回) を計画し、町・本会への相談・紹介状況を見て開催する。

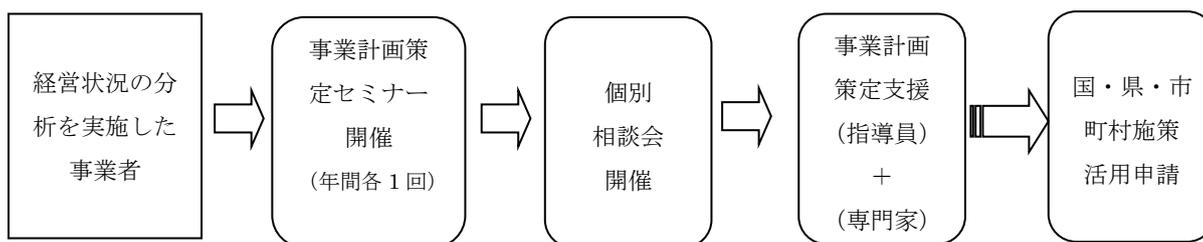
なお、町内外の人的交流の内、町外の対象者 (IJU ターン者) に向けて、支援機関としての本会が、創業・起業及び事業承継準備から実現後のフォローアップ (事業計画策定、金融斡旋、開業手続、開業後記帳・労働保険、人材育成など) を一貫して対応可能なことを周知 (町ホームページ、県外でのマッチング交流会などを通じて) すること、また、県事業承継引継ぎ支援センターや県ふるさと定住機構と情報共有することで掘り起こしを行う。

【セミナー内容】

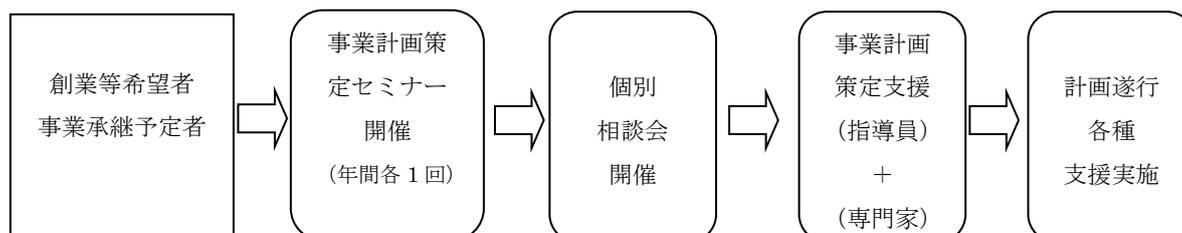
創業・起業：創業の心構え、創業計画策定の重要性とポイント、税務・財務 等

事業承継：事業承継の方法、承継計画策定方法、承継事例紹介等 等

<事業計画策定支援の流れ>



<創業・起業・事業承継計画策定の流れ>



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

事業計画策定後のフォローアップは、対象小規模事業者等の事業展開において重要な支援業務である。本会においては、事業計画策定後のフォローアップが不十分であったため、事業遂行に効果的な国・県等の支援施策の情報提供及び効果的な活用ができていなかった。また、事業展開の進捗管理が徹底されておらず、そのため、計画通りに進まず計画途上で断念されるケースもあった。

この原因としては、小規模事業者側の問題（人材不足、資金不足、ノウハウ不足など）のみならず、本会側（支援ノウハウ、支援職員の人数など）の問題がある。

今後は、鳥取県よろず支援拠点や関係機関（金融機関、公的支援機関など）との連携を強化し進捗管理を徹底していく。

(2) 支援に対する考え方

上記の現状と課題を十分に踏まえ、対象小規模事業者等の事業展開の進捗状況を見ながら、外部専門家や関係機関（鳥取県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構など）との連携、国・県・市町村施策を有効に活用するなど、PDCA 管理を徹底した支援に徹していくことで、対象小規模事業者等の売上増や利益率増に結び付けていく。

(3) 目標

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業者数	30 件	30 件	38 件	38 件	38 件	38 件
頻度（延べ数）	47 件	88 件	104 件	104 件	104 件	104 件
売上増加事業者数	11 件	10 件	10 件	12 件	12 件	14 件

< 目標設定の考え方 >

< フォローアップ等の根拠 >

項目	1年目		2年目				3年目				4年目/5年目(同じ)			
	本年策定事業者	前年策定事業者	本年策定事業者	前年策定事業者	本年策定事業者	前年策定事業者	本年策定事業者	前年策定事業者	本年策定事業者	前年策定事業者	本年策定事業者	前年策定事業者	本年策定事業者	
フォローアップ対象事業者数 (計画策定事業者)	30社		38社				38社				38社			
			18社	20社		18社		20社		18社		20社		
頻度(延回数)	88回		104回				104回				104回			
			30回		74回		30回		74回		30回		74回	
< 頻度内訳 >	事業者数	回数	事業者数	回数	事業者数	回数	事業者数	回数	事業者数	回数	事業者数	回数	事業者数	回数
高	隔月1回	4社 24回	-	回	4社 24回	-	回	4社 24回	-	回	4社 24回	-	回	4社 24回
↑	四半期1回	10社 40回	2社 8回	10社 40回	2社 8回	10社 40回	2社 8回	10社 40回	2社 8回	10社 40回	2社 8回	10社 40回	2社 8回	
↓	半年1回	8社 16回	6社 12回	4社 8回	6社 12回	4社 8回								
低	年1回	8社 8回	10社 10回	2社 2回	10社 10回	2社 2回								
フォローアップ頻度	フォローアップ対象事業者のイメージ													
高	隔月1回	・近く事業計画を実現したい先、小規模施策等を活用したい先、特に支援を要する先 等 → 計画の完成度を高める/内容をブラッシュアップ。												
↑	四半期1回	・事業計画を実現したい先、小規模施策等を活用したい先、やや支援を要する先 等 → 計画の完成度を高める/内容をブラッシュアップ。												
↓	半年1回	・急ではないが事業計画を実現したい先 → 自律・自主事業者であり特に支援を要しない。												
低	年1回	・自律・自主事業者であり計画策定後はほぼ支援を要しない。実行確認等のフォローアップ程度。												

(3) 事業内容

対象小規模事業者等の事業計画策定後のフォローアップ体制については、進捗の状況、進捗の妨げとなる問題点の内容などを下記の①～③の流れにおいて解決していくが、それぞれの支援過程の中で、事業所の状況に応じたフォローアップを臨機応変に行っていく。

①巡回訪問による進捗状況の把握

対象小規模事業者等の事業計画策定後の進捗状況について、事前に作成した巡回行動計画をもとに、経営支援専門員を中心に進捗状況の確認を行う。

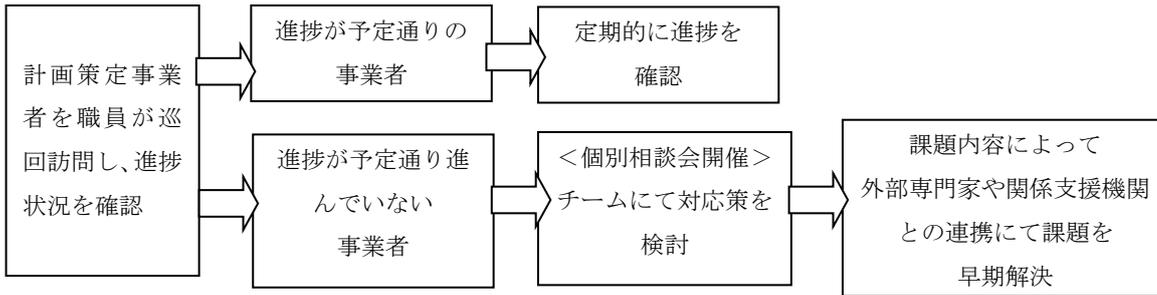
②個別相談会実施

巡回訪問により進捗状況に遅れが生じている対象小規模事業者等について、別途、本会担当経営支援専門員と西部商工会産業支援センター広域経営支援専門員の連携による個別相談会を実施し、遅れの状況の把握、その対応策について検討する。

③外部専門家及び関係機関等との連携

個別相談会にて把握した問題点を早期に解決するために、外部専門家や鳥取県よろず支援拠点などの関係機関との連携を強化し取組んでいく。

<フォローアップの流れ>



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

大山町は、秀峰大山の雪解け水が流れる天然ブナ林で育まれた栄養豊富な水が、肥沃な「黒ぼく」の土壤に浸み渡り、また日本海に流れ込むことにより良質な農畜水産物が豊富にある恵まれた環境にある。それを素材とした加工飲食品開発・製造・販売や料理を提供する小規模事業者等が増えつつあるが、思うような販路開拓・売上増に結びついていないのが現状である。その原因は、「大山（だいせん）」及び「大山ブランド」が関西圏ではある程度認知されているが、首都圏においてはその認知度の向上につながっていないことが要因となっている。

まず、開発・製造された商品を如何に首都圏の消費者やバイヤーに周知することが課題となっていることから、当商工会においては、限られた資源（財源、人員など）の中で、DXを活用し関係機関と連携して「BtoC」と「BtoB」に向けた展示会と商談会に出展する。

(2) 支援に対する考え方

経営分析、事業計画策定支援を行った事業者で、新たな販路開拓や売上拡大に意欲のある事業者を重点的に支援する。開発・製造された商品を如何に首都圏の消費者やバイヤーに知っていただくかが課題となっていることから、本会においては、限られた資源（財源、人員など）の中で、関係機関と連携して「BtoC」と「BtoB」に向けた域内外展示会と商談会に出展し、課題解決に取り組んでいく。

なお、出展する展示会と商談会は、首都圏で開催されるイベントに出展する。

また、DXへの取組みとして、リアル出展と並行し地域行政の「ふるさと納税」ECサイトへの登録により、ネット販売へ繋げていく。

(3) 目標

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
マッチング交流会出展事業者数	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社
同上 成約数/社	2 社	2 件	2 件	2 件	2 件	2 社

域内外商談会等出展事業者数	4社	4社	4社	4社	4社	4社
同上 売上額/社	4万円	4万円	4万円	4万円	4万円	4万円
ふるさと納税等 EC サイト利用事業者数	—	2社	2社	2社	2社	2社
同上 売上増加率/%	—	3%	3%	3%	3%	3%

<目標設定の考え方>

○マッチング交流会及び域内外商談会出展者は、事業計画策定事業者を中心に、出展後 EC サイトなどの通販にて消費者向け売上を獲得する。

増加に取り組む4社を絞り込み目標計上。また出展者1社の1日売上1万円以上を目標として計上。

○域内外商談会出展者は、県外バイヤー向け商品の成約・売上増に取り組む事業者を2社に絞り込むことで、成約に繋げる出展を行う。

○行政と連携しふるさと納税等の EC サイトへ掲載し目標を利用事業者数2社とし、消費者向け売上増加率を3%とする。

(4) 事業内容

①販路開拓マッチング交流会 (BtoB)

西部管内の商工会連携で実施している販路開拓マッチング交流会に出店し、地域内でのビジネスマッチング獲得を目指していく。

<販路開拓マッチング交流会>

鳥取県西部地区7商工会が合同で開催する事業。地域内の事業所が一堂に会し、自社の商品・サービスをPRし、合わせて参加事業者同士のマッチングの場を提供し、企業同士の新たな取引に繋げていく。

②域内外商談会等

ア. 展示会出展事業 (BtoC)

リアルの出店としては、西部地区7商工会共催で、域内の大型ショッピングモールや、土産店等で実施する販路開拓事業(イオンモールフェスタ「大山時間」フェア)に出店し、新たな需要開拓を支援する。

イ. 商談会等参加事業 (BtoB)

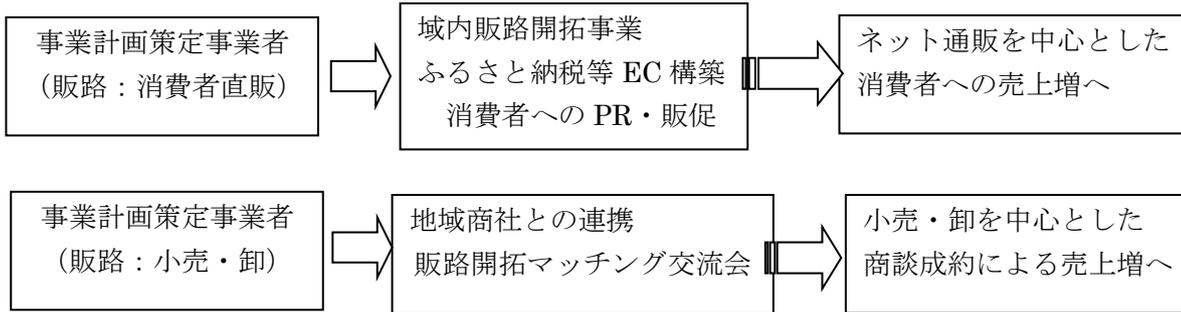
西部管内にある地域商社と連携し、需要開拓を図る。国内のバイヤーに向けて、「大山時間」事業を活用した地域商社と定期的に連携し、開拓を図る。また、必要に応じて海外(香港等)にバイヤーを持つ地域商社が主催する商談会に出店し、海外販路開拓を目指す。

<国内バイヤー向け>地元地域商社と毎月1回、「大山時間商談・相談会」(仮称)を実施。販路開拓と商品のブラッシュアップを図る。

<海外バイヤー向け>地元地域商社及び観光会社の香港支社を活用した「香港商談会」(仮称)を実施し新たな販路開拓を図る。

③各行政で実施している「ふるさと納税」のECサイトに登録・出品。継続的な繋がりが期待できる納税者(お客様)への需要開拓を目指せるよう、写真撮影や商品紹介文の作成等の支援を行う。ふるさと納税から直接取引にも繋がられるよう、自社サイトへの誘導も可能となってくる。

<BtoC、BtoBによる販路開拓の流れ>



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

本会の組織運営や事業の評価・見直しについては、従来「本会あり方検討委員会」にて行ってきたが、構成員が、大山町、本会理事会、西部商工会産業支援センターと内部のみとなっていたことから、これまで外部有識者等の外部評価を受ける体制を取ってなかった。そのため、評価後の課題に対しての検証、対応が十分なものとなっておらず、また、評価結果についても、町内小規模事業者等が常時閲覧できる環境となっていなかった。

今後は、外部有識者、支援機関（公的支援機関、金融機関等）を構成員に加えた評価機関を設置し、経営発達支援事業推進に取り組みことで、大山町の活性化の中心的役割を果たしていく。

(2) 事業内容

①事業評価協議会を設置・開催

本会の「商工会あり方検討委員会」と併設して、大山町商工観光課課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士、鳥取県よろず支援拠点チーフ、町内金融機関支店長等をメンバーとする「協議会」を設置し、半期ごとに開催することで「経営発達支援事業」の進捗状況等について検証・評価する。なお、この検証・評価は計画年度の毎年実施する。

②事業評価の公表

当協議会の評価結果は、「商工会あり方検討委員会」にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、本会ホームページへ掲載（年2回）することで、本会地域の小規模事業者等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

本会は、経営支援専門員3名（内1名は事務長）と総務担当職員1名（主任）記帳担当職員3名（主事）と臨時職員1名（主事補）の8名と県西部商工会では比較的大きな商工会であるが、合併などによる商工会組織体制の改変、職員数の減少などにより支援人材の不足・支援能力の低下が大きな課題となっている。本会内の小規模事業者等は532事業者で横ばい傾向にあるが、相談内容は年々多様化かつ高度化しており、その課題解決・対応に苦慮しているところであるが、経験のある職員を中心にOJTを通じ支援力の育成に努めているところである。

このような環境の中、本会が、今後一層多様化かつ高度化する経営支援に対する課題に向けスムーズな対応を行っていくためには、経営支援専門員のみならず一般職員（総務・記帳担当）の支援能力向上が急務となっている。対策としては、関係機関との連携や外部機関への積極的派遣により、情報共有を図るとともに、内部での研修体制の構築により組織全体の支援能力の強化に取り組んでいく。

(2) 事業内容

① 中小企業基盤整備機構中国本部との連携による経営支援専門員の資質向上対策

中小企業基盤整備機構中国本部サポートにより、事業価値を高める経営レポートを活用した現状分析、事業計画作成キットを活用した事業計画作成をマスターする。また、事業承継を予定している小規模事業者の中長期事業承継計画の策定を、実戦形式で行うことにより、本会経営支援専門員の事業承継支援能力向上に取り組む。

② 外部講習会等の積極的活用

本会経営支援専門員と一般職員（記帳担当など）の支援能力の一層向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び鳥取県商工会連合会主催の「経営支援能力向上のための各種研修会」に対し、計画的に経営支援専門員等を派遣する。特に、事業計画策定、地域資源掘り起こし、着地型観光の取組などをテーマにした研修に参加させる。

③ OJT 制度の実施

県連所属スーパーバイザーと西部商工会産業支援センター広域担当経営支援専門員による商工会職員への OJT を随時実施し、商工会組織全体としての支援能力の向上を図る。

④ チーム編成による経営の状況分析の実施

記帳機械化先を中心に、本会経営支援専門員をリーダーに一般職員とのチームによる簡易診断を実施することで、一般職員の資質向上に取り組む。

⑤ 職員間の定期ミーティングの開催

毎週火曜日開催の本会ミーティングに西部商工会産業支援センター広域担当職員が参加し、西部商工会産業支援センター全体の支援の状況、各種研修会や会議等への出席における内容報告をすることで情報を共有し、職員の支援能力の向上を図る。

⑥ DX 化に向けた相談・支援能力の習得および向上

IT リテラシー、データリテラシー向上のための専門機関との連携による集合研修の開催や、組織内での DX 推進のための理解やスキルの共有のための継続的な学習を行う。将来的な生成 AI による経営相談や経営診断など、経営支援業務の効率化や省力化に向けたデジタル変革をリードする経営支援専門員の育成と資質向上に繋げる。

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

本会は、経営支援専門員 3 名（内 1 名は事務長）と総務担当職員 1 名（主任）、記帳担当職員 3 名（主事）と臨時職員 1 名（主事補）の 8 名と、県西部商工会では比較的大きな商工会であるが、支援人材の不足・支援能力の低下が大きな課題となっている。当商工会内の小規模事業者等は 486 事業者で年々減少傾向にあるが、相談内容は年々多様化かつ高度化しており、その課題解決・対応に苦慮しているところであるが、経験のある職員を中心に OJT を通じた支援力の強化に努めている。

このような環境の中、本会が、課題対応を行っていくために、各関係機関との連携を取り、積極的に講習会・会議などに参加・出席を行っていく。

(2) 事業内容

① 西部地区商工会と西部商工会産業支援センターとの連絡会（年 12 回）への参加

毎月第一水曜日開催の連絡会に出席し、西部 7 商工会事務長と西部商工会産業支援センターの広域担当経営支援専門員から、経営発達支援計画を中心に検証・課題解決に向けた意見交換と情報収集を行う。

② 鳥取県地方創生チーム西部会議への出席（年1回）

会議出席により県及び市町村の地方総合戦略について、達成状況の総括を行うとともに、次期総合戦略に向けた視点等を整理する。出席者は、鳥取県、県西部市町村、商工団体、金融機関、鳥取大学などが構成員商工会は、西部商工会産業支援センターの所長が主で、本会事務長はオブザーバー出席する。

③ 県企業支援ネットワーク西部圏域会議への出席（年1回）

現在鳥取県では、県内の商工団体、公的支援機関、金融機関等の20機関が連携して企業支援ネットワークを構築している。西部・中部・東部の3圏域単位で、現在のネットワーク支援の現状と課題を共有するとともに、支援担当職員のノウハウ習得について意見交換を行う。西部商工会産業支援センターが主で、本会担当経営支援専門員がオブザーバー出席する。

④ 県事業引継ぎ支援ネットワーク西部圏域会議への出席（年1回）

県内の商工団体、公的支援機関、金融機関等の20機関が連携して承継ネットワークを構築する。西部・中部・東部の3圏域単位で、現在のネットワーク支援の現状と課題を共有する。西部商工会産業支援センターが主で、本会担当経営支援専門員がオブザーバー出席する。

⑤ 中海・宍道湖・大山圏域市町村・商工団体との懇談会への出席（年8回）

当圏域の5市（米子・松江・境港・安来・出雲）と商工団体（6商工会議所、11商工会）が構成員である当圏域経済ブロック協議会（年2回）、当圏域ものづくり事業連携推進協議会（年4回）、当圏域観光局会議（年2回）に各担当職員（事務長、経営支援専門員、西部商工会産業支援センター）が出席している。

ブロック経済協議会では、域内の経済状況の共有、ものづくり協議会では域内と関西圏の企業とのマッチング支援を、観光局では当圏域の広域観光事業の推進に取り組んでいる。

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

大山町は、旧大山町、旧名和町、旧中山町の3町が合併して発足し、特に、観光資源の豊富な大山寺及び大山周辺といった旧大山町を中心とした活性化事業に取り組んできた。しかし、昨今の観光（客）の志向が多様化した中では、大山を中心とした交流人口の増加策には限界がきている。そのため、今後は、大山町全体を一つの面とした誘客促進が必要であり、大山町内だけではなく、その周辺の商工会や関係機関との連携を行うことで、その課題への対応に取り組んでいく。

(2) 事業内容

① 大山町しごと・ひと・くらし創生総合戦略外部検証委員会

大山町の地方創生総合戦略について、外部の有識者等を構成員として、進捗状況の検証と課題への対応について協議しており、各事業の目標数値の変更や次年度の取組みについて大山町に提言している。構成員は、大山町企業連絡会、本会、鳥取県西部総合事務所、鳥取大学地域学部教授、山陰合同銀行、鳥取銀行、新日本海新聞社、民間コンサル、女性団体などで、年2回開催している。商工会は、会長が本委員会の委員長を務めることで、大山町の面的活性化への提言・取組の中心的な役割を果たしている。

② 本会あり方検討委員会

本会の組織運営（財政中心）と小規模事業者等支援、行政への各種提言内容の協議を行うことで、本会の現状認識と今後の運営方針について取りまとめる役割を果たしている。構成員は、大山町商工観光課長、本会理事会、西部商工会産業支援センターなどで、年間3回程度開催している。

③鳥取県西部7商工会ブロック会議

鳥取県西部7商工会（大山町・米子日吉津・南部町・伯耆町・江府町・日南町・日野町）共同で取組んでいる経営発達支援計画（面的着地型観光と域内外商流推進：統一ブランド「大山時間」）についての進捗状況確認と課題対応を協議し、その推進の役割を果たしている。メンバーは、各商工会会長・事務長及び西部商工会産業支援センター所長、鳥取県商工会連合会で構成している。

④「大山まるごと体験」プロジェクト

「山」と「海」を核とした大山町全体を面とした「まるごと体験」ができる観光商品を、大山町、本会、西部産業支援センター、外部専門家、中小企業基盤整備機構（要調整予定）などの公的支援機関と観光の産業化に取り組む（今後取り組むことを検討する）小規模事業者等が連携し開発していく。

<具体的取組>

○空き店舗対策

- ・大山寺参道沿いの空き店舗を中心としたリニューアルを支援することで、リニューアルした店舗の中に西部7商工会が取組む「大山時間」を誘致し、7商工会のそれぞれのエリアの体験観光が楽しめるメニューを開発する。
- ・若者、外国人、女性が気軽に宿泊できるゲストハウスの開業を支援する。
- ・大山中腹に位置する「あけまの森」の空き店舗を活用してインバウンドに向けて体験観光メニューを開発し集客を図る。

○サイクルと観光（自然+歴史）を融合した新たな着地型観光商品の開発

- ・外国人富裕層、初心者、ファミリーなどをターゲットに、大山町を自転車で楽しんでいただく「サイクル+観光・おもてなし」を事業展開し、楽しんでもらうと同時に消費支出を創出する仕組みを構築することで地域活性化に取り組む。

なお、事業推進の過程で、中国経済産業局が取り組んでいる※サクラプロジェクトとの連携を検討する。

※サクラプロジェクト（Cycling x Life x Project）とは、中国経済産業局が中国地域内外のプラットフォームを構築し、サイクリングをツールとした新たな観光関連産業を創出する取り組み。このプロジェクトが目指すビジョンは「あらゆる人がテクノロジーや人の繋がりを通じ、達成感や非日常のある体験や、心と体の健康を得ることで、笑顔あふれる豊かな人生を実現する。大切な人達と安全に、気軽に、サイクリングで、楽しめる社会を実現する。」（経産局HPより）

○「大山（だいせん）」の知名度向上

- ・大山グルメ食道プロジェクトの拡大・推進を図ることで、町内の食に関する事業（飲食店、スイーツ店、旅館など）に取り組む小規模事業者等の参画を推進し、「山」と「海」の両面で大山の「食」の魅力を提供する体制を構築。
- ・首都圏での「大山（だいせん）」ブランド認知度向上を目指し、「食」と「観光」に関するイベントに出展する。

○御来屋観光客誘客の取り組み

・御来屋地内にある西日本最古の駅舎「御来屋駅」、後醍醐天皇御掛の岩、御来屋漁港の倉庫、消波(アメリカハワイ伝統的なアーティストによる壁画アート)、御来屋の飲食店、ゲストハウスを入れた観光ルートを作り、マップを作成、情報発信を行い、誘客を図る。

⑤町内外の人的交流推進による創業・起業及び事業承継支援の取り組み

町内外における人の交流を促進し、「ひと」と「しごと」のマッチングを促す。大山町の資源を活用した新たな事業の創出(創業・起業)を支援することに加え、IJUターン者などの働く場を求める人と既存事業者を繋げて後継(事業承継)支援を行うことで、町内小規模事業者等の維持を図る。

⑥西部7商工会と連携した西部ブランディングプロジェクト「大山時間」の推進

平成27年度から取り組んでいる西部7商工会の共同事業である西部ブランディングプロジェクトの面的取組みである着地型観光事業に、積極的に関与していく。特に、「大山時間」ホームページを活用した情報発信を促進する。

⑦中海・宍道湖・大山圏域観光局と連携した広域観光連携の推進

本会は、中海・宍道湖・大山圏域観光局の構成員である圏域ブロック経済協議会に参画しており、圏域の5市6町村にまたがる広域観光事業に積極的に関与していく。

⑧中国経済産業局産業部中小企業課・流通・サービス産業課との連携

地域経済の活性化に資する取組を推進していく過程で、小規模事業者等の個社支援と観光産業の面的支援においては、当局の指導と連携を推進し取組んでいく。

<地域経済の活性化に資する取組と小規模事業者等支援の連動性>

○大山町内における創業・起業、事業承継の推進
○大山町内の小規模事業者等の新たな取組みによる売上増

「大山まるごと体験」
プロジェクト
4つのプロジェクトの実施

移住定住と各取り組みとの
マッチング推進

外部検証
委員会

商工会
あり方検討
委員会

鳥取県西部
7 商工会「大
山時間プロジ
ェクト」

中海・宍道湖
中海圏域
観光局

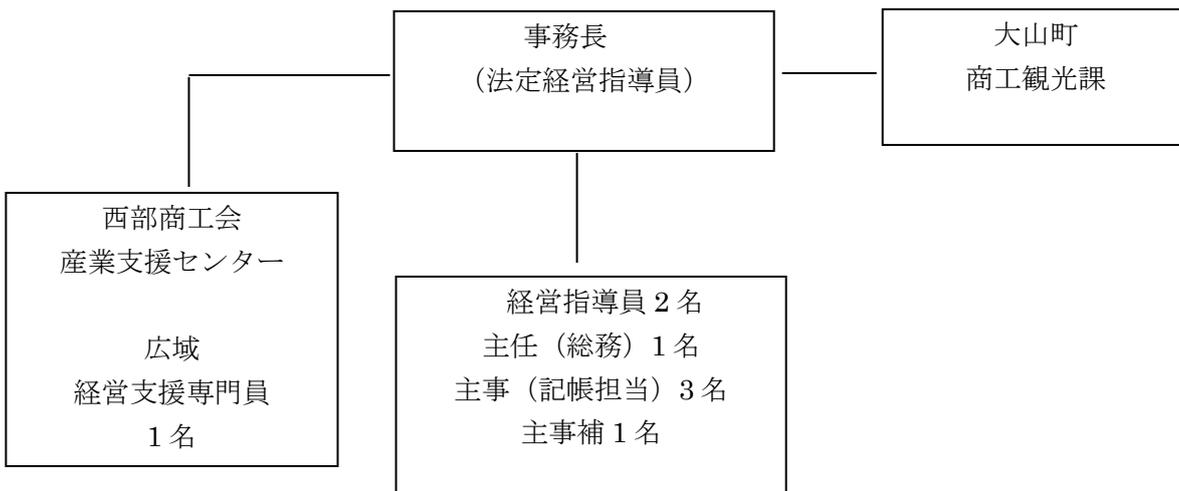
(別表2)

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7年4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)



(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 : 桑本 清美
- 連絡先 : 大山町商工会 TEL 0859-54-2065

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の提供等を、本会ミーティング、本会理事会・あり方検討委員会・評価協議会への出席、西部商工会産業支援センターとの連携などにより行う。

(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

大山町商工会

鳥取県西伯郡大山町西坪 1300-24

TEL 0859-54-2065 FAX 0859-54-2066

E-mail daisen-sci@tori-skr.jp

④ 関係市町村

大山町商工観光課

鳥取県西伯郡大山町末長 5 0 0 番地

TEL 0859-53-3110 FAX 0859-53-3163

E-mail kankou@town.daisen.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	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
地域経済動向調査	250	250	250	250	250
需要動向調査	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
販路開拓支援事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
経営状況分析	250	250	250	250	250
事業計画策定	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
創業支援事業	500	500	500	500	500
事業承継支援事業	500	500	500	500	500
地域活性化事業	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500

(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

会費、国補助金、県補助金、町補助金、事業受託費

(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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等