

経営発達支援計画の概要

実施者名	西ノ島町商工会 (法人番号：8280005005777) 西ノ島町 (地方公共団体コード：325261)
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目 標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>(1) 小規模事業者の経営分析を行い事業計画の策定を行う。さらにその後の経営支援に繋げ事業者数の維持を図る。</p> <p>(2) 新商品・特産品の開発を通じて外貨獲得を図り、地域経済の底上げを図る。</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 中小企業景況調査や、各種データを収集・整理・分析して小規模事業者に提供し、事業計画策定の際、外部環境データとして活用する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 新たな販路開拓や新商品の開発に活かせるよう消費者のニーズ、市場動向の調査内容を事業者提供し、事業計画策定や新たな需要の開拓に寄与する。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 巡回や金融相談時の状況を踏まえ、経営分析を行い事業計画策定に繋げる。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析の結果を基に事業計画を策定し、経営の持続的発展を図る。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した事業者の進捗状況を確認し、必要な支援を実施する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 地域内の様々な商品の情報を発信し、新たな需要を開拓する。</p> <p>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 事業の進捗状況を事務局で確認する体制を確立する。また定期的に他の関係機関と協議し、事業内容の評価・分析を行う。</p> <p>10. 経営指導員等の資質向上等に関すること 小規模事業者の経営安定に繋がる幅広い支援能力を得るため、様々な研修会に参加して能力を高め、職員が共有できる環境を整備する。</p> <p>11. 他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的な小規模事業者支援に関すること 島根県商工会連合会などのネットワークを活用・連携し、情報交換を行う。</p> <p>12. 地域経済の活性化に資する取組に関すること 西ノ島町・観光協会・その他関係機関と連携して地域の活性化に取り組む。</p>
連絡先	<p>西ノ島町商工会 住 所 〒684-0211 島根県隠岐郡西ノ島町大字浦郷 531 番地 4 電 話 08514-6-1021 F A X 08514-6-1964 M A I L kuniga_nishi@shoko-shimane.or.jp U R L https://kuniga.shoko-shimane.or.jp/</p> <p>西ノ島町役場（産業振興課 観光商工係） 住 所 〒684-0303 島根県隠岐郡西ノ島町大字美田 600 番地 4 電 話 08514-6-1220 F A X 08514-6-0683 M A I L kinoshita-youichi@town.nishinoshima.shimane.jp U R L https://www.town.nishinoshima.shimane.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) 地域の現状及び課題

①現状

■立地

西ノ島町は島根県の島根半島沖合（日本海西部）約44kmに浮かぶ隠岐諸島のうち島前地区に位置し、町名と同じ「西ノ島」一島で一町を形成している。人口・面積ともに、隠岐諸島で隠岐の島町に次ぐ2番目に大きな町となっている。

その地形の大部分は、火山島特有の高低起伏の激しい山地丘陵によって占められている。また、島の東西を走る標高200mから300mの山脈により、内海側と外海側とに分かれている。

内海側には、西ノ島・中ノ島（海士町）・知夫里島（知夫村）に囲まれた穏やかで広々とした湾を抱き、海岸は屈曲に富んだ天然の良港に恵まれている。また、集落はこれらの港に面して14地区が点在している。

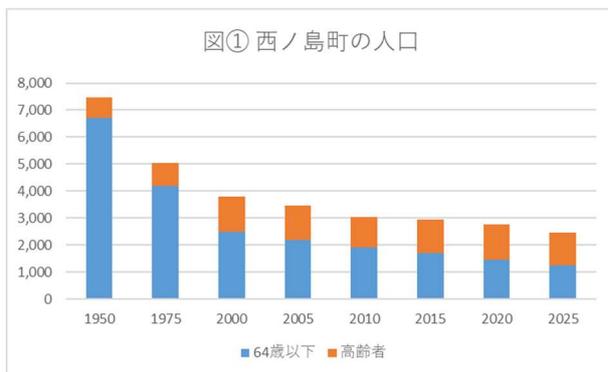
外海側は、西北岸に集落が1地区あるほかは延々37kmに及ぶ海蝕崖の連続で、海岸は勇壮な景観を呈し、特に国賀海岸は隠岐諸島の観光の代表的景観として知られている。

西ノ島の面積は約55.77km²で、東京都の三宅島（55.2km²）とほぼ同じ面積である。

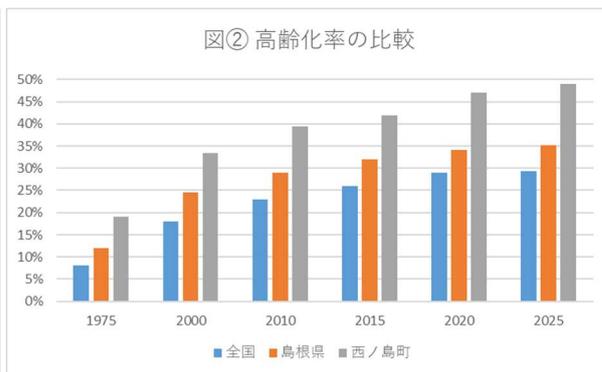
■人口

人口は令和7年3月末現在2,455人で、最高だった昭和20年の7,463人をピークに人口の減少は続いている。（図①参照）

また、少子高齢化の影響で高齢化率も49.04%と全国、島根県と比べてもかなり高くなっている。（図②参照）。



出典：西ノ島町観光協会



全国・島根県は推計値

■産業

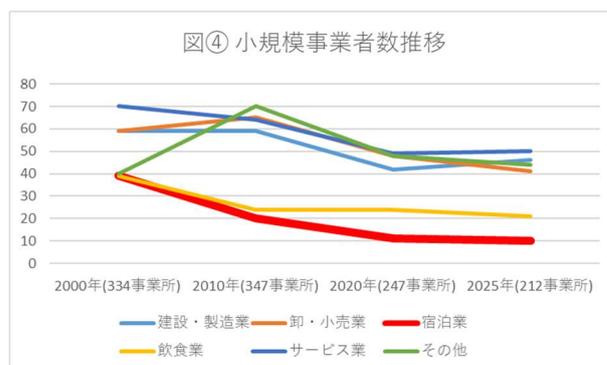
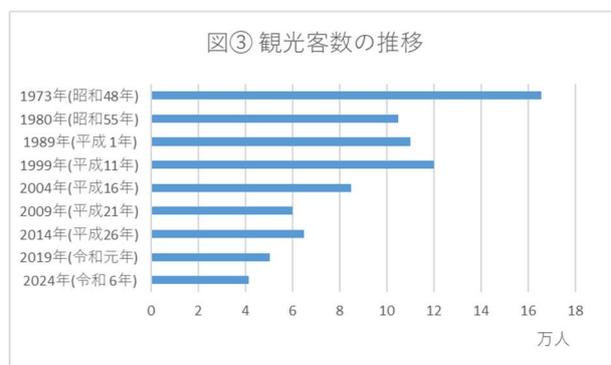
産業は漁業、観光業等が大きな柱だが、漁業は表①で表すとおり、漁業者の高齢化、後継者不足による漁業就労者の減少が大きな問題となっている。

表① 西ノ島町の漁業者数（組合員数）と漁獲高の推移

	平成16年度	平成21年度	平成26年度	令和元年度	令和6年度
組合員数(人)	1,079	1,099	905	773	710
漁獲高(千円)	2,724,112	2,694,754	2,369,404	1,904,974	3,168,006

図③は、隠岐諸島を訪れた観光客の入り込み客数の推移表である。昭和38年4月大山隠岐国立公園に指定され、昭和40年代に全国離島ブームが起きると、観光客数は165,460人と飛躍的に伸びたが（昭和48年）、その後は徐々に観光客数は減り続け、令和元年度には52,514人と最盛期の約32%となっており、近年の観光客数は減少の一途を辿っている。

また、図④で表す通り人口減少と同様に小規模事業者数も減少し続けている。特に小規模な旅館等の宿泊業は事業主の高齢化や業績不振で廃業が多くなっており、25年前の38事業所と比べ76%減の9事業所となっている。人口減少による後継者不足等の影響により倒産・廃業が増加しており、営業している事業所も全般的に業績は落ちており、今後は観光関連事業者だけでなく建設業者など他の産業も含め状況を注視する必要がある。



出典：西ノ島町隠岐観光協会

管内の事業所は全て小規模事業者

■交通

隠岐島前地区と本土を結ぶ交通機関は隠岐汽船のみで、大型フェリーは一日2往復3便、高速船が1往復している（大型フェリーは、冬季（11月から翌年2月末）、6月中旬から7月中旬、および、9月は減便。高速船は冬季（12月から翌年2月末）休航）。西ノ島町内の公共交通機関は町営バスのみで便数は少なく、タクシー会社は2社、レンタカー業者は3社のみである。観光シーズンになると元々バスの本数は約1時間で1便、タクシーは8台（ジャンボタクシー3台、普通タクシー5台）、レンタカーも31台（普通車5台、軽自動車26台）しかない。また、タクシーはドライバー不足もあり稼働率は高くない状況が続いている。そのため、島を訪れたビジネス客・観光客からは、利用したくても台数が少ないため予約が出来ないなどの苦情が観光協会等に届いている状況である。

②課題

■漁業

西ノ島町全体の漁獲高31億円の内7割以上を占めるまき網業を見てみると、乗組員の内訳は約50%が県外からの移住者となっており、地元には漁業者へのなり手が少なく、ここにも人手不足が深刻なことが表れている。西ノ島町の第3期総合戦略は『西ノ島町まち・ひと・しごと創生総合戦略』と銘打ち、令和7年3月に策定された。人口減少は購買力の低下に繋がり、地域経済衰退の要因となっていることから、農林水産業を含め新規就業を促すため、就業体験制度、研修受け入れ先の確保に取り組むほか、就業に関する相談体制の充実、移住に係る経費の助成等、漁業就業者数を確保する施策に行政も参加し、地域全体で取り組む必要がある。

■建設業

公共工事は減少傾向にあるが地元業者の業績は安定している。今後も人手不足・就業者の高齢化、労務費等の経費上昇は、生産性の低下に繋がり事業所の経営を圧迫することから、先行きの不透明感は否めない。一方で災害復旧、冬季の除雪作業など生活インフラの確保には、迅速な対応をする現状の事業所数の確保は不可欠であるため、事業の効率化、後継者育成などの経営支援を商工会が引き続いて行い、事業者の存続に繋げる必要がある。

■小売業

当町の15集落の内10集落は無店舗の状態が続いている。その主な原因は人口減少による購買力の低下だが、昨今はネット販売、島を離れて電化製品・生活用品を買い物する若い購買層の増加もみられていることから、仕入れ価格では太刀打ちできない小売店の現状を分析し、地域に密着した経営を進める道を探っていく。

■観光関連事業（宿泊業・運輸業等）

最盛期には100事業所以上を数えた宿泊業者数は現在9事業所となっている。観光客数の減少はそのまま宿泊客数の減少となり、また、高齢化が進み新たな従業員の確保も難しい状況にある。

観光施設の老朽化も目立ち先行きを不安に感じている観光関連事業者もいることから、観光客の利便性や顧客満足度向上に向け西ノ島町の総合戦略で謳っている「観光施設の更新」を盛り込み、当町の主観光地である国賀海岸をメインとした主要観光施設の整備に向け行政をあげて整備を推進していき、今後も事業を継続する意思・意欲のある事業者に対し重点的に支援を行う必要がある。

また観光業全般において分析すると、昭和後半からの日本経済の発展で国民所得が増加し、選択肢も広がったことから、北海道、沖縄など他の主な観光地と隠岐諸島に旅行するのを比較した場合むしろ時間がかかるうえ、金額的にも優位性が認められない。結果、観光客数は減り続けていたが、その間、平成25年9月に隠岐諸島がユネスコ世界ジオパークに認定された事から観光客数は前年比で微増したものの効果は限られている。今後、(一社)隠岐ジオパーク推進機構とも連携して、観光客数を回復させていき観光事業を如何にして立て直すことが出来るかが当町の課題となっている。

■サービス業

サービス店の多くは理美容業(店)だが、毎日営業して利益を上げている事業所と、人口減少により自然と顧客が減り、予約のみの営業形態となり事業主も高齢化のため、自然に廃業していくと思われる事業所の二つに分かれている。

上記の状況と課題を踏まえ、小規模事業者の中長期的な振興のあり方は次の通り。

(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

当地域では人口の減少が続き、さらに高齢化に伴う購買力の減少により、地元事業者の課題は売上高の確保が最重要課題となっている。

その課題を克服するには、販路開拓や新規顧客の獲得、新たな産業の創出が必要であり、小規模事業者の減少に歯止めをかけ、長期的な振興に繋がられるよう、次のとおり目標を定める。

- ① 地域の小規模事業者の経営分析を行い、事業所の収益力の強化に繋がる事業計画を策定し、その後の後継者の育成や経営支援を行い事業者数の維持に繋げる。
- ② 外貨獲得に繋がる観光関連事業者を支援し、新商品・特産品の開発、販路開拓を

- あわせて行い、さらに若手経営者、新規創業者が生まれる環境づくりを行う。
- ③ 人口減少を食い止め購買力の維持を図るため、西ノ島町と一体となって労働力の確保、既存事業所の継続、新規産業の創出を目指す。

②西ノ島町総合振興計画との連動制・整合性

西ノ島町では令和7年3月に『第6次西ノ島町総合振興計画・第3期西ノ島町まち・ひと・しごと創生総合戦略』を策定している。

その基本構想（将来像）は、「わたしがつくる みんなの「わがとこ」～未来へ誇れるまち 西ノ島～」で、内容は下記のとおりとなっている。



出典：第6次 西ノ島町総合振興計画

西ノ島町における総合振興計画の基本構想のうち、まちづくりの視点として「持続可能な発展」を掲げている。人口減少などの課題に向き合うため「人材確保・育成」も重要である。その中で西ノ島町の資源を活かし、安定した雇用を創出する（産業・雇用）を達成するための具体的な施策として、観光の基盤整備等、観光関連施策に取り組むこと、また、産業の担い手確保と人材育成、企業誘致と新規産業の創出支援の三つなど商工会が役割を分担すべき施策である。

西ノ島町商工会は、西ノ島町が実施する観光関連施策、担い手確保、企業誘致などの各施策を共有し、観光関連事業者のフォローアップ、新規就業者などの支援に取り組み、地域全体の持続的発展に繋げるため以下の役割を果たす。

③商工会の果たす役割

※第6次西ノ島町総合振興計画・第3期西ノ島町まち・ひと・しごと創生総合戦略（抜粋）

●水産業・畜産業・農林業の支援

- ・六次産業化の推進、農林水産畜産品物の品質向上

●観光の支援

（観光の基盤整備）

- ・滞在型観光の充実（観光消費の拡大、施策推進のための人材確保・育成）
- ・宿泊施設などの整備や老朽化した宿泊施設の改修や設備投資に対する支援
- ・外国人旅行者の利便性の向上を図る（関係者の英語力向上、表示方法等）
- ・来訪者の二次交通対策（電動自転車、自動運転自動車等）

●産業の担い手確保と人材育成

- ・半農半X、半漁半X等、様々な仕事や働き方に挑戦する人への支援
- ・女性活躍の場の充実

●企業誘致と新規産業の創出支援

- ・IT、コンサル、デザイン等西ノ島町のゆったりとした環境と親和性の高いソフトビジネスの誘致し新規産業の創出に取り組む

■観光の基盤整備

現在稼働しているホテル・旅館等の宿泊業者には、後継者がいる、又は既に代替わりした若い経営者もいる。それらの事業継続意欲のある若い経営者に対しては個別に経営相談に応じ、現在の経営分析を行い、老朽化した施設の改修等、今後の設備投資計画も含めた事業計画を策定し、その後の支援も継続する。

■産業の担い手確保と人材育成

従来働き方に囚われず様々な生き方に挑戦している若手経営者を支援する。また、仕事と子育て・介護が両立できる職場環境を整える。

■企業誘致と新規産業の創出支援

西ノ島町に移住してくる新規起業家の支援をするため、西ノ島町と情報を共有し必要な支援を行う。

■西ノ島町商工会の方針

小規模事業者を取り巻く環境が厳しくなる中で商工会は、これまでの経営指導業務と地域振興業務に加え、小規模事業者の課題の解決策を計画的に進めて行く必要がある。そのためには行政や金融機関、地域の関係団体などと連携して事業を進めていく。

また、商工会として計画的に支援する仕組みと評価する仕組みが依然として不十分である事が課題としてあるので、本事業でPDCAサイクルを回す仕組みを引き続き推進する。また、指導する立場の商工会職員の雇用も重要事項と位置づけ、ホームページ等を活用しUIターン者の発掘に尽力する。

さらに、人口減少、売上減少による廃業の増加により地域の活力が低下していることから、UIターン者を含めた第三者承継、起業・創業等を支援する。

(3) 経営発達支援事業の目標

■地域への裨益目標

令和8年以降恵まれた観光資源を生かし、日本国内だけでなく、世界中から『のんびりゆっくり』、『何度も訪れて』もらえるような観光地を目指し、インバウンド対策も実施し外貨を獲

得し、隠岐諸島全体での経済循環の向上を図り、島内消費を拡大し安定した経済基盤を確立させることで、地域経済及び地域全体の維持・存続へ貢献することを目標とする。

目標(1) 小規模事業者の経営分析を行い事業計画の策定を行う。さらにその後の経営支援に繋げ事業者数の維持を図る。

漁業・観光業を中心とした基幹産業の経営課題を把握し、収益力強化と交流人口拡大に資する改善提案を行う。経営分析結果を踏まえ、観光関連事業者を中心に持続可能な事業計画を策定し、策定した事業計画の着実な実行を支援することで、売上・利益の向上を通じて小規模事業者の持続的成長を実現する。

KPI :

経営分析支援件数：毎年度 20 社、分析報告書提出率：100%

事業計画策定・フォローアップ件数：毎年度 10 社、策定支援後の計画承認率：80%以上

KGI :

経営改善施策を導入した事業者割合：50%以上

観光関連事業者の売上増加率：平均 2%以上

策定事業者のうち、計画実行率 70%以上

観光関連事業者の継続率 95%以上

売上金額 2 %以上増加の事業者数：15 社（5 年目標）

経常利益 1 %以上増加の事業者数：15 社（5 年目標）

設定した理由：地域経済の柱である観光業・漁業の持続的発展は外貨獲得と地域雇用維持に直結するため。分析を通じて課題を可視化し、計画策定により経営改善の実行力を高め、画策定後の伴走支援により成果を定着させる。また、商工会職員と他支援機関の連携により、売上・利益の向上を確実に実現し、地域経済の持続性を高める。

目標(2) 新商品・特産品の開発を通じて外貨獲得を図り、地域経済の底上げを図る。

地域経済の現状と変化を把握し、事業者への的確な経営指導に資する情報基盤を整備する。また西ノ島町と連携し地域資源を活用した特産品開発を促進し、持続可能な新規事業の創出と販路拡大を支援する。

KPI:

特産品開発対象事業者数：毎年度 2 社

ホームページ作成：4 社

イベント出展（商談会・フェア等）支援：4 社

KGI :

新規販路開拓に成功した事業者数：累計 5 社以上

イベント等出展にかかる売上額：3150 千円

設定した理由：地域の特産品（例：ハチミツ）を核とした新規事業は、地域ブランド力の向上と経済循環の拡大に直結する。

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、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

【目標①の達成方針】小規模事業者の経営分析を行い事業計画の策定を行う。さらにその後の経営支援に繋げ事業者数の維持を図る。

達成方針1：観光業・漁業を中心に、財務・販売・人材面の総合的な経営分析を行い、観光関連事業者の交流人口増加に直結する施策を重点的に検討する。また経営分析結果を基に、課題解決型の事業計画策定を支援する。

理由：分析に基づく計画は実効性が高く、事業者の成長に直結するため。

達成方針2：伴走支援により計画策定後の実行可能性を高め、売上・利益の向上を目指し、金融機関や支援機関と連携する。

理由：外部支援を取り込むことで、資金調達や販路開拓など計画実行力が強化される。商工会単独では限界があるため、連携により支援の幅と効果が拡大。

達成方針3：内部会議を定期開催し、支援状況の共有を行い、さらなる改善を図る。

理由：職員間で情報を共有し、支援の質を高めることで成果を確実にする。

【目標②の達成方針】新商品・特産品の開発を通じて外貨獲得を図り、地域経済の底上げを図る。

達成方針1：特産品候補事業者を選定し、需要調査を実施する。

理由：対象を絞ることで調査の精度を高め、事業計画策定に直結するデータを得る。

達成方針2：「売れる商品づくり」に向けた市場調査・消費者アンケートを実施し、新商品等の開発支援を行う。

理由：消費者ニーズを反映した商品開発は、販路拡大と事業安定に不可欠である。

達成方針3：調査結果を基に、イベント出展やホームページ作成等の販路開拓支援を行う。

理由：調査と支援を一体化することで、実効性のある事業計画に結び付ける。

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

現在取り組んでいる景況調査の事業所は5件である。また、関連機関からの情報は、ファイリングし必要な場合に活用している。

■課題

現状では、金融や補助金申請時などの添付資料として経営分析が必要になった都度、対応しているが、計画的に実施しているとは言い難い。また小規模事業者に対しても情報の活用は不十分で、経営分析の必要性が周知されていないため、地域内小規模事業者の直面する諸問題の抽出やその対策を探求するため、特に近年の物価高や円安、エネルギー価格の高止まりの影響など地域内事業者へのアンケートを実施する。また、国が提供するビッグデータ等を活用し、事業計画書策定に必要な外部環境を整える。

(2) 目標 (公表回数)

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
地域の経済動向調査	1回	1回	1回	1回	1回	1回
景気動向分析	1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 (情報収集方法)

本事業では、国が提供する「RESAS (地域経済分析システム)」を活用し、法定経営指導員が地域の経済動向分析を行い、年1回商工会広報誌またはホームページ等で公表する。

目的：

RESASは、人口動態・産業構造・企業活動・消費・観光などの官民ビッグデータを可視化し、地域経済の現状と課題を客観的に把握することを目的としている。本事業では、地域の経済循環や産業構造を分析し、事業者への経営指導や政策立案に資する基盤情報を整備することをねらいとする。

手法：

RESASの各種マップ(人口マップ、地域経済循環マップ、産業構造マップ、企業活動マップ、消費マップ、観光マップ、まちづくりマップ、医療・福祉マップ、地方財政マップ)を用いて、時系列比較・自治体間比較・産業別分析を行う。これにより、地域の強みや課題を定量的に抽出し、巡回指導や事業計画策定支援に活用する。

項目：

具体的には以下の項目を中心に分析する。

人口動態 (年齢構成、将来推計人口)

産業構造 (漁業・観光業を中心とした産業別付加価値)

企業活動 (事業所数、従業員数の推移)

消費動向 (購買力、商圈分析)

観光動向 (交流人口、滞在人口、観光消費額)

地域経済循環 (所得・消費・投資の流れ)

活用方法：

分析結果は以下の形で活用する。

巡回指導資料の作成：職員が事業者訪問時に活用し、経営課題の把握と改善提案に役立てる。

事業計画策定支援：需要動向調査や経営分析と連動させ、実効性のある事業計画の策定に繋げる。

地域への情報提供：年1回の公表を通じて、地域事業者や住民に経済動向を共有し、地域全体での課題認識と対応を促す。

②管内の景気動向等について詳細な実態を把握

全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内の小規模事業者の景気動向等について年4回調査・分析・公表を行う。

■調査対象

管内の小規模事業者20社を対象とする。

(内訳) 建設・製造業、卸・小売業、宿泊・飲食業から各6社、サービス業から2社

■調査項目

(建設・製造業)

売上額の推移、経常利益、仕入状況、雇用状況、資金繰り等を調査する。直近の経営状況を知ることによって事業者の状況を把握することができ、将来に向けた展望を見出すことができる。

(卸・小売業)

売上額の推移、経常利益、仕入価格、雇用状況、資金繰り等を調査する。隠岐地区での小売業は船便運賃などが仕入れ価格に上乗せされるため、本土とは違った状況にある。経営上の課題、問題点を探り、経営分析に活用する。

(宿泊・飲食業)

来客数の推移、売上額、経常利益、雇用状況、資金繰り等を調査する。特に来客数の推移は収支に直結するため、観光協会、隠岐汽船のデータも活用し、経営状況の分析を行う。

(サービス業)

売上額の推移、経常利益、仕入状況、資金繰り等を調査する。当地区のサービス業で多いのは理美容店が主であるため、2社を選び今後の展望もあわせて調査する。

■調査手法

対象となった事業所に調査票を郵送し返信用封筒で回収する。

■分析手法

経営指導員が外部専門家とも連携し分析する。

(4) 成果の活用

■調査結果の活用

- ・調査内容の公表は、新聞折込みで町内全域に配布している商工会の広報誌に結果を掲載し、広く町民に周知する。
- ・経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料とし、その後の経営支援に繋げる。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

■現状

商品、消費者トレンドなどの重要動向について、小規模事業者から求められた場合にのみ需要調査を行っている。3年に1度の商勢圏実態調査は事業計画書等にあまり反映されていない。

■課題

需要調査は商勢圏実態調査と、小規模事業者が補助金活用する場合など頻度が少なかった。今まで新たな商品開発が町内には少なかったが、事業者に有益な情報を収集し、如何に迅速かつ的確に情報提供して経営支援に繋げるかが課題であり、消費トレンドや市場ニーズが変化するスピードが速い昨今、需要調査の必要性を認識し計画的に行うことが重要である。

(2) 目標（特産品開発に関すること）

	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
特産品開発の対象事業者数	—	2社	2社	2社	2社	2社

■本事業の目的

数年前から町内に日本蜜蜂のハチミツの製造を始めた者が複数名いるが、商品として販売しているのは2名だけである。ハチミツは付加価値が高く、町内に多く存在する休耕地を活用できればさらに数量も確保でき、西ノ島町の新たな特産品の目玉となる可能性を秘めている。

今後も増える見込みのあるハチミツ製造事業者に対し起業、商品化を支援するとともに、既に製造販売している事業者に対しても「売れる商品」を製造・販売するには、買い手のニーズ

を知ることが成果に繋がることから、「マーケットイン」の考え方を浸透させ、収益力を高める事を本事業の目標とする。販売する商品については、新たな販路開拓や新商品の開発に活かされるよう展示商談会、県人会への情報提供等を実施し、消費者ニーズ、市場動向等を把握、提供し、事業計画書の策定やホームページの開設等、新たな需要の開拓に寄与するために本事業を行う。

(3) 事業内容

■調査項目・調査内容

- ・全国のハチミツ製造業者・販売店等の商品名・金額・数量・パッケージ・デザイン等の情報を調査し、当地で製造される日本蜜蜂のハチミツと比較する。あわせて購入者の「声」も調査し、優れている点、劣っている点を比較・分析する。「売れる商品」開発に繋げる。

■調査手段・調査手法

- ・購入者の「声」を商品開発に繋げるためアンケート調査を実施し、その結果を経営指導員が分析し商品開発に繋げる。

(4) 成果の活用

■調査結果の活用

- ・調査内容は該当する事業者にはフィードバックする。
- ・経営指導員が参考資料とし、その後の経営支援、商品開発、事業計画の策定に繋げる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

■現状

日々の業務において記帳指導時や決算・申告終了時に経営状況の把握。決算書をもとに全国連の経営分析システムを活用して経営状況の分析・説明を行っている。

■課題

現状では、金融や補助金申請時などの添付資料として経営分析が必要になった都度対応しており、計画的に実施しているとは言い難い。また小規模事業者に対しても情報の活用は不十分で、経営分析の必要性が周知されているとは言えない。

(2) 目標

内 容	現 行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
セミナー開催回数	0回	3回	3回	3回	3回	3回
経営分析件数	20社	20社	20社	20社	20社	20社

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者を選定、発掘し経営分析セミナーを開催

商工会広報で参加を呼びかけ経営分析セミナーを開催し、若手経営者、後継者、新規創業者等の事業者の中から対象事業者を選定し経営分析を行う。また、日頃の巡回・窓口相談等の中で対象者があれば必要に応じて分析を行う。

経営分析セミナー（3回シリーズ）（案）

目的

自社の経営状況を「見える化」し、課題抽出と改善策を導く力を養う。

若手経営者・後継者・新規創業者が、財務諸表や経営指標を理解し、持続的な経営戦略

を立案できるようにする。

経営分析を通じて、事業計画策定や補助金申請などの実務に活用できる基盤を整備する。

募集方法

商工会広報誌・ホームページで告知

巡回指導時に職員が直接案内

参加対象：若手経営者、後継者、新規創業者、小規模事業者（会員・非会員問わず）

参加費：無料（定員 20 名程度、先着順）

開催回数

全 3 回シリーズ（各回 2 時間程度）

年度内に 3 回開催し、連続受講を推奨（単回参加も可能）

内容

第 1 回：財務諸表の読み方と基礎分析

決算書の基本構造

損益計算書・貸借対照表のポイント

「儲かる体質」と「倒産しにくい体質」の違い

第 2 回：経営指標と現状分析

売上高・利益率・キャッシュフローの分析

コスト構造の把握と価格設定の考え方

SWOT 分析による強み・弱みの整理

第 3 回：経営戦略と事業計画への応用

経営分析結果を踏まえた改善提案

事業計画策定のステップ（将来の損益計算書・行動計画）

補助金・金融機関との連携に活かす方法

②経営分析の内容

■対象者

セミナー参加者、巡回等で経営分析が必要と思われる事業者の中から 20 社を選ぶ。

■経営分析の内容

分析項目	方 法
財務分析（収益性、生産性、安全性、成長性）	ヒアリングの実施及び貸借対照表・損益計算書等からのデータ分析を「経営分析システム」を利用して行う
商品・製品分析・技術	ヒアリング、売れ筋商品や製品等の商品分析、顧客分析、取引先からの評価、自社技術の調査
人手不足における職場環境・人材確保	現地調査・経営者等のヒアリング
経営の強み・弱み・脅威・機会	経営者等のヒアリング・SWOT分析

■分析の手法

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、経営指導員が分析を行う。

（４）分析結果の活用

- ・分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画書策定に活用する。
- ・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

年間10件を事業計画策定の目標としており、令和6年度は10件の策定を行った。

■課題

観光関連事業者の中には現在の宿泊施設が老朽化し、事業を継続していくには相当の費用が掛かる事業主も多く、将来を見据え新しい事業計画を策定する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

- ・事業者に対して事業計画書の策定の必要性を伝えるためには経営分析を実施し、財務状況や自社の強みや弱みをまず知ってもらう必要がある。自社の本質的な課題について把握してもらい、進むべき方向性をイメージするきっかけをつくり、自発的に行動する動機付けが必要である。
- ・経営分析を行った事業者の中から、地域経済の維持に直結する観光関連事業者を中心に、緊急の対応が必要な事業者、若手の経営者、意欲があり実現の可能性が高いと見込まれる事業者から順に選定し、事業計画書を作成する。

(3) 目標

■策定支援件数

当商工会の経営指導員は1名で業務量に限りがあるため、事業計画策定件数は毎年10社を目標とする。

支援内容	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
事業計画策定件数	10社	10社	10社	10社	10社	10社

(4) 事業内容

事業計画策定セミナー

■目的

経営分析を踏まえた事業者が、自社の課題を整理し、持続可能な経営戦略を立案できるようにする。

事業計画策定を通じて、金融機関や支援機関との連携を円滑にし、資金調達や販路開拓に繋げる。

若手経営者・後継者・新規創業者を含む参加者が、計画的な経営改善の重要性を理解し、地域経済の持続的発展に寄与する。

■具体的手法

セミナー開催

年1回、参加者20名程度を対象に開催。

商工会広報誌・ホームページ・巡回指導時の案内を通じて募集。

外部専門家の活用

中小企業診断士、公認会計士、金融機関担当者などを講師に招き、実務的な事業計画策定手法を指導。

ワークショップ形式

財務分析・市場分析・SWOT分析を行い、自社の課題を抽出。

事業計画書の雛形を用いて、将来の損益計算書や行動計画を作成。

個別相談の実施

セミナー終了後、希望者に対して経営指導員が個別相談を行い、計画のブラッシュアップ

ブを支援。
成果の共有

策定した事業計画を商工会内で共有し、フォローアップ支援（販路開拓・補助金申請等）に繋げる。

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

今までは策定後の実施支援が計画的ではなかった。

■課題

事業計画の検証とフォローアップという面において、不十分であった事は否めない。計画策定後の定期的な検証及びフォローアップを図る必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定者において、計画の着実な推進のために、事業計画の進捗状況の確認、早い段階での問題点の発見や状況の変化を踏まえた目標の変更等、事業計画の遂行を断念することが無いように、PDCAに沿ってフォローアップを行い、実施する取り組みの改善等を行いつつ計画の推進を図る。事業計画を策定した全ての事業者に対し支援を実施するが、事業計画の進捗状況により事業者ごとにフォローアップの回数を随時変更するなど柔軟に対応する。

(3) 目標

内容	現 行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
フォローアップ対象事業者数	10社	10社	10社	10社	10社	10社
頻度（延回数）	40回	40回	40回	40回	40回	40回
売上2%以上の事業者数	3社	3社	3社	3社	3社	3社
経常利益1%以上増加の事業者数	3社	3社	3社	3社	3社	3社
内部会議	年4回	年4回	年4回	年4回	年4回	年4回

(4) 事業内容（手段・手法）

- ①四半期ごとに経営者と一緒に計画の状況を確認し、進捗状況が思わしくなく、計画どおり実行できていないなどズレが生じている場合はその理由を明らかにし、必要な場合は計画の修正の指導・助言を行う。
- ②計画の実施支援で専門的な知識が必要と判断した場合は、専門家派遣制度の活用や他地区の経営指導員、外部専門家等の関係支援機関と連携し支援していく。
- ③内部会議を四半期ごとに開催し、情報共有すると共に支援や支援体制について協議する。

(5) フォローアップの頻度、対象事業者数、延回数の整合性

- ①事業所毎に状況も違うため事業計画を策定した事業者のフォローアップの回数は、原則とし四半期に一度で計画し支援する。
- ②進捗状況が良好な場合は半年に1度に変更可能とする。
- ③その他事業所からの要望があった場合や、業績悪化等が明らかになった場合等は毎月の支

援とするなど、様々な状況を踏まえ臨機応変に対応する。

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

西ノ島町、観光協会との「意見交換会議」を行い、地域経済活性化の方向性を検討しており、観光業のPR、消費拡大を目的とした「くになが祭り」を毎年開催している。また、姉妹町の鳥取県江府町とは年2回の交流事業を行っている。

新規開業者に対しては経営相談、起業後の金融支援等を行っている。

■課題

「くになが祭り」開催は、観光客の増加など一定の成果を挙げるものと期待しているが、恒常的に外貨を得るには、観光に関連したものづくり（特産品の開発と販路開拓）を一体的に進める必要がある。江府町との交流では先方が当地を訪れての肉・野菜類即売会は盛況だが、当町の産品は種類も少なく、魚類が中心のため大きな成果が上がっているとは言えない。

新規開業者に対しては、現状は創業前に開業資金の相談や起業後の補助金申請時などの場合に対応しているだけのため、今後は経営相談・経営計画の策定に積極的に関与し、事業所の維持・発展に繋げられるよう支援する必要がある。

(2) 支援に対する方針

商工会が単独で展示会等を開催するのは困難で、まずは地元で開催されるイベントへの出展を促進する。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、経営指導員のきめ細かい指導の下、既存の商品、新商品等を出展、販売し観光客等に対しPRを行う。

支援対象：ハチミツ製造業者、水産加工品製造業者

(3) 目標

①国賀開き月間に開催されるイベント参加 (BtoC)

■開催時期：毎年4月

■実施内容：夜神楽祭り（神社境内）に参加する

■対象事業者：ハチミツ製造業者（2社）水産加工品製造業者（2社）

■事業内容：訪れた観光客、西ノ島町民を相手に商品のPR、即売会を開催する

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
目標来場者数	200人	300人	300人	300人	300人	300人
売上金額(千円)	—	100	100	100	100	100

②鳥取県江府町（姉妹町）との交流事業 (BtoB)、(BtoC)

■開催時期：毎年11月頃

■実施内容：当地の産業文化祭に参加する

■対象事業者：ハチミツ製造業者（2社）水産加工品製造業者（2社）

■事業内容：訪れた江府町民を相手に商品のPR、商談、即売会を開催する

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
目標来場者数	500人	600人	600人	600人	600人	600人
売上金額(千円)	—	100	100	100	100	100
契約成立件数	—	2件	2件	2件	2件	2件

③西ノ島町産業文化祭参加 (BtoC)

- 開催時期 : 毎年10月頃
- 実施内容 : 産業文化祭に参加する
- 対象事業者 : ハチミツ製造業者(2社) 水産加工品製造業者(2社)
- 事業内容 : 訪れた観光客、西ノ島町民を相手に商品のPR、即売会を開催する

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
目標来場者数	500人	600人	600人	600人	600人	600人
売上金額(千円)	—	200	200	200	200	200

④町人会(近畿国賀会・東京国賀会)での新商品展示PR、即売会開催 (BtoB)、(BtoC)

- 開催時期 : 「近畿国賀会」毎年6月頃、「東京国賀会」隔年1回10月頃
- 実施内容 : 会場での商品PR、展示即売
- 対象事業者 : ハチミツ製造業者(2社) 水産加工品製造業者(2社)
- 事業内容 : 参加した西ノ島町出郷者を相手に商品をPR、同時に展示即売会を開催し商品を情報発信する。

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
(近畿国賀会)						
目標来場者数	100人	100人	100人	100人	100人	100人
売上金額(千円)	—	100	100	100	100	100
契約成立件数	—	1件	1件	1件	1件	1件
(東京国賀会)						
目標来場者数	隔年30人	30人	0人	30人	0人	30人
売上金額(千円)	—	50	0	50	0	50
契約成立件数	—	1件	0件	1件	0件	1件

⑤県産品商談会への参加 (BtoB)

- 開催時期 : 毎年3月(出雲市)
- 実施内容 : 会場での商品PR、展示即売
- 対象事業者 : ハチミツ製造業者(2社) 水産加工品製造業者(2社)
- 事業内容 : 西ノ島町産のハチミツ、水産加工品の販路拡大を目指した商談会参加

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
契約成立件数	—	1件	1件	1件	1件	1件

⑥島根ふるさとフェアへの参加 (BtoC)

- 開催時期 : 毎年1月(広島市)
- 実施内容 : 会場での商品PR、展示即売
- 対象事業者 : ハチミツ製造業者(2社) 水産加工品製造業者(2社)
- 事業内容 : 広島県民に商品をPR、同時に展示即売会を開催する。

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
売上金額(千円)	—	100	100	100	100	100

⑦ネット販売方法講習

- 開催時期 : 毎年10月頃
- 実施内容 : ホームページを作成し、ネットでの商品販売を支援する

■対象事業者： ハチミツ製造業者（2社） 水産加工品製造業者（2社）

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
開催回数	－	年1回	年1回	年1回	年1回	年1回
対象事業者	－	4社	4社	4社	4社	4社

(4) 事業内容

目的

- ①西ノ島町、観光協会他観光関連団体と一体化した事業推進を行うため「観光振興勉強会」を行い、隠岐ユネスコ世界ジオパークの中心的な観光地である西ノ島町で、4月1ヶ月間「国賀開き月間」として開催されるさくらのライトアップ、夜神楽等をエージェントに向け宣伝し、同時に即売会を開催し、商品の認知を図る。
- ②江府町との交流事業に既存の商品を含め、新たな商品を開発・販売し認知度向上を図る。
- ③西ノ島町で開催される産業文化祭で商品を展示し、観光客も含めた来客に商品をPRする。
- ④大阪（毎年）、東京（隔年）で開催される西ノ島町出郷者に対し、西ノ島町の産品を紹介し、新商品開発、商品化、売上高の向上に繋げる。
- ⑤出雲市で開催される県産品商談会に参加し、商品をPRしその後の契約に結び付ける。
- ⑥広島市で開催される島根ふるさとフェアに参加し商品の情報発信、展示即売会を開催する。
- ⑦ネット販売方法を学ぶため、講習会を実施し商品の売り上げ増に繋げる。

支援内容

- ①国賀開き月間イベント参加（BtoC）
 - 事前支援：観光客向けの効果的なPR方法（商品説明、試食・試飲、接客トーク）の指導
 - 当日支援：ブース設営・展示方法の助言、販売補助
 - 事後支援：来場者アンケートの分析支援、次年度に向けた改善提案
- ②江府町交流事業（BtoB・BtoC）
 - 事前支援：商談に向けたプレゼン資料作成指導、価格設定・契約条件の確認
 - 当日支援：商談場面でのプレゼン補助、即売会での販売支援
 - 事後支援：バイヤーアンケートの分析、契約成立後のフォローアップ（納品・継続取引支援）
- ③西ノ島町産業文化祭参加（BtoC）
 - 事前支援：展示レイアウト・POP作成指導、来場者への効果的な声掛け方法の研修
 - 当日支援：販売補助、来場者アンケート収集
 - 事後支援：アンケート結果の分析、次年度に向けた改善提案
- ④町人会（近畿国賀会・東京国賀会）での展示PR（BtoB・BtoC）
 - 事前支援：出郷者向けの商品説明方法、郷土性を強調したPR資料作成指導
 - 当日支援：展示即売会での販売補助、参加者との交流促進
 - 事後支援：契約成立後のフォローアップ、次年度に向けた改善提案
- ⑤県産品商談会参加（BtoB）
 - 事前支援：商談に必要な商品資料・価格表作成指導、プレゼン練習
 - 当日支援：商談場面での補助、展示ブースでの販売支援
 - 事後支援：バイヤーアンケートの分析、契約成立後の納品・継続取引支援
- ⑥島根ふるさとフェア参加（BtoC）
 - 事前支援：広島県民向けのPR戦略指導、試食・試飲の準備方法の助言
 - 当日支援：展示即売会での販売補助、来場者アンケート収集
 - 事後支援：アンケート結果の分析、次年度に向けた改善提案
- ⑦ネット販売方法講習（BtoC・BtoB）
 - 事前支援：講習会案内・参加者募集（対象事業者4社）

講習会内容

基礎編：ネット販売の仕組み、ECサイトの種類（自社サイト・モール型）

実践編：ホームページ作成演習、商品写真撮影・説明文作成方法

応用編：SNS活用による集客、決済・物流の仕組み、顧客対応方法

事後支援：参加事業者のネットショップ開設支援、販売データの分析指導、改善提案

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

事業の進捗状況を四半期ごとに事務局長及び経営指導員が確認し、事務所内で実施状況や課題、成果等を検討し、計画の見直しや担当者ごとの役割について検証した。

■課題

四半期ごとに開催し実施状況を報告する予定の『三役会』、『外部評価委員会』の開催の遅延や、未開催の場合があった。

(2) 事業内容

事業の進捗状況確認は事務局長及び経営指導員が随時行い、PDCAサイクルの管理手法を活用し四半期ごとに事務所内での協議・検証会議を実施する。特に事業計画を策定した事業者の情報を職員が共有できる体制にするためアクションプランを作成し、職員ごとの行動計画に明記する。また、職員会議を開催後、『三役会』に報告、意見を受け入れ評価の見直しを行う。

『外部評価委員会』のメンバーは、当商工会副会長、事務局長、法定経営指導員、西ノ島町観光商工係長、山陰合同銀行浦郷支店長又は中小企業診断士資格者、島根県商工会連合会経営支援課長とする。委員会は年2回開催とするが、緊急の案件があれば柔軟に対応する。

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
内部での評価・検証会議	年4回	4回+随時	4回+随時	4回+随時	4回+随時	4回+随時
三役会	2～3回	4回	4回	4回	4回	4回
外部評価委員会	1～2回	2回	2回	2回	2回	2回

■評価項目

項目	評価内容
●事業内容	<ul style="list-style-type: none">対象事業者・選定方法は適切か事業の実施方法は適切か定量目標は達成されたか対象事業者はどうだったか
●推進のプロセス	<ul style="list-style-type: none">事業全体の手順、スケジュールは適切だったか各事業の手順、スケジュールは適切だったか
●推進体制	<ul style="list-style-type: none">計画の業務量を実施できる体制だったか職員の能力は足りていたか、他の業務に影響があったか

■評価・見直しの公表

地域の小規模事業者が検証結果を閲覧できるよう、事業の成果・評価・見直しの結果を広報誌に掲載し、事務所内にも常備する。

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

経営指導員の資質向上に関しては島根県商工会連合会等が実施している研修会に参加し、職員会議や事業所の対応指導の際に情報共有を図り、全職員で支援ノウハウの向上に努めている。

■課題

研修内容は復命書を回覧することで全職員に共有しているが、実際の業務に携わらないと身につかないので、計画的に支援能力向上の機会を得られることが望ましい。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

各種研修会に積極的に参加する。また、全国商工会連合会のWEB研修を年1回受講し、効果測定を実施する。

②OJTによる支援能力の向上

専門家招聘時に指導・助言内容などの方法を学び支援能力を高める。支援経験豊富な経営指導員と一般職員を含む指導職員等がチームとして巡回指導や窓口相談の際、指導に充てることで組織全体の支援能力の向上を図る。

③職員会議の開催

研修・実践で得たノウハウを職場内で共有するとともに、種類ごとにファイリングし整理し、安易な相談については職場内研修を行い、組織全体の指導レベルを向上させる。

④データベース化

経営指導員が基幹システム上のデータ入力を適時・適切に行い、職員全体で支援中の小規模事業者等の状況を共有することで、担当外の職員の対応能力が上がりレベルアップに繋がる。

11. 他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的な小規模事業者支援に関すること

(1) 現状と課題

■現状

島根県商工会連合会等の研修会、地域ごとに開催されるブロック会議に出席し、支援ノウハウ等の情報交換を行い、職員の資質向上に努めている。

■課題

伴走型支援の実施にあたり、商工会全職員に支援能力の向上が求められているが、職員全体のレベルアップには繋がっていない。

(2) 事業内容

■島根県商工会連合会・他商工会等との連携

県内、又は中国地方各地で開催される事務局長会議（年3～4回）、職員研修（経営指導員研修会等：年5～6回・指導職員研修会等：年5～6回）に積極的に参加し、情報交換することで職員個々のスキルアップに繋げる。

項目	現行	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
県連主催 事務局長会議	3回	3回	3回	3回	3回	3回
隠岐ブロック 経営支援会議	2回	2回	2回	2回	2回	2回
日本政策金融公庫主催 経営改善貸付推薦団体連絡協議会	2回	2回	2回	2回	2回	2回
隠岐地区 税務指導連絡協議会	2回	2回	2回	2回	2回	2回

県連主催 事務局長会議：

役割：地域商工会の代表として参加し、管内事業者の課題や要望を県連へ伝える。

目的：県内商工会の運営方針や支援施策を共有し、事業推進の方向性を確認する。また、各回に専門のテーマを定めて研修会を実施する。

情報交換の詳細：各商工会の事業実施状況、課題事例、成功事例を共有し、相互に改善策を検討する。

主な参加者：県連（専務理事・事務局長・課長（総務人事課・商工会支援課・経営支援課）、単会 21 商工会長

隠岐ブロック 経営支援会議：

役割：隠岐地域の商工会として、地域特有の産業課題（漁業・観光業等）を報告し、共同で支援策を検討する。

目的：ブロック内での連携強化を図り、事業者支援の効率化と効果的な施策展開を目指す。

情報交換の詳細：巡回指導の成果、事業計画策定支援の進捗、補助金活用状況などを共有し、地域横断的な支援体制を構築する。

主な参加者：県連（経営支援課長・主任）、隠岐ブロック経営指導員

日本政策金融公庫主催 経営改善貸付推薦団体連絡協議会：

役割：推薦団体として、対象事業者の経営改善計画の進捗を報告し、金融支援の円滑化に寄与する。

目的：金融機関との連携を強化し、資金繰り改善や事業再建を支援する。

情報交換の詳細：貸付利用事業者の事例共有、推薦手続きの改善点、金融支援後のフォローアップ方法について意見交換する。

主な参加者：日本公庫 松江支店（支店長・融資課長・融資課 上席課長代理・課長代理）、経営指導員

隠岐地区 税務指導連絡協議会：

役割：事業者の税務相談窓口としての活動状況を報告し、税務署・会計専門家と連携する。

目的：事業者の適正な申告・納税を支援し、税務コンプライアンスの向上を図る。

情報交換の詳細：税制改正情報の共有、事業者から寄せられる相談事例の分析、税務指導の改善策について協議する。

主な参加者：西郷税務署（署長・総務課長・統括国税調査官）、隠岐地区経営指導員

12. 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

「西ノ島町総合戦略推進会議」、隠岐地域全体の自治体が参加する「離島総合振興会議」と連携し、地域経済の状況報告、今後の発展について協議している。

■課題

行政との会議で示された内容は通常の業務に役立っているとは言えない。

（2）事業内容

①西ノ島町総合戦略推進会議

地域の状況・課題を整理し、商工業者に対する今後の支援策発案・実行する。

（会議メンバー）西ノ島町副町長、議会から3名、学校関係者、農協、漁協、観光協会、山陰合同銀行、区長会、商工会経営指導員他、総勢16名

（事務局）西ノ島町役場

②観光振興勉強会

西ノ島町内の、観光関連事業所や関連団体が連携し、観光の振興と経済活性化を目指してい

くため勉強会を開催する。

(会議メンバー) 西ノ島町観光商工係、観光協会、地元各事業所(宿泊業・タクシー業)、
地元観光事業所他

(事務局) (一社)西ノ島町観光協会

③離島総合振興会議

隠岐地域全体の状況・課題を共有し、解決策を全体で協議する。

(会議メンバー) 隠岐地区4町村の代表4名、隠岐支庁支所長、同商工会の会長3名、
農協、漁協、森林組合、議会、観光協会他総勢22名

(事務局) 隠岐支庁県民局地域振興観光課

④隠岐ジオパーク推進機構

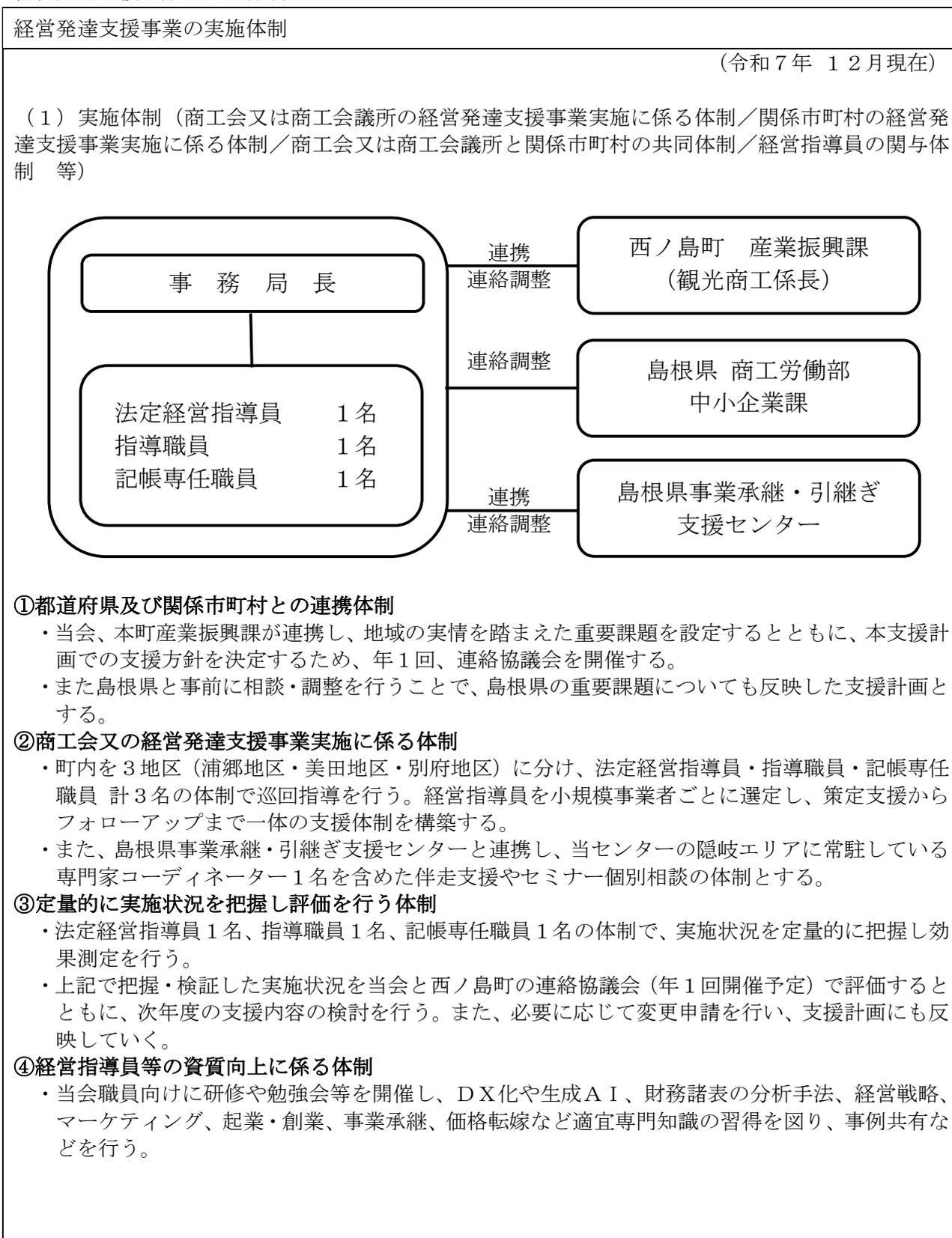
隠岐4島にて隠岐ジオパークを基盤とした観光振興を推進し、地域全体の状況・課題を共有し、解決策を全体で協議する。

(理事メンバー) 隠岐地区4町村の代表4名、隠岐汽船(株)代表取締役1名、島根県3名(商
工労働部長、環境生活部長、隠岐支庁長)、町村観光協会の会長4名、隠岐
地区商工会の会長3名、隠岐ジオパーク推進機構事務局2名の理事17名
と、金融機関の監事2名

(事務局) (一社) 隠岐ジオパーク推進機構

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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 : 足立 洋紀
- 連絡先 : 西ノ島町商工会 電話08514-6-1021

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助言の提供等を行う。

③広域経営指導員の可否

申請書に記載の経営指導員・足立 洋紀は、施行規則第7条第2項に規定する広域経営指導員に該当しない。

(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

西ノ島町商工会

住 所 〒684-0211 島根県隠岐郡西ノ島町大字浦郷 531 番地 4

電 話 08514-6-1021 F A X 08514-6-1964

M A I L kuniga_nishi@shoko-shimane.or.jp

U R L <https://kuniga.shoko-shimane.or.jp/>

②関係市町村

西ノ島町役場(産業振興課 観光商工係)

住 所 〒684-0303 島根県隠岐郡西ノ島町大字美田 600 番地 4

電 話 08514-6-1220 F A X 08514-6-0683

M A I L kinoshita-youichi@town.nishinoshima.shimane.jp

U R L <https://www.town.nishinoshima.shimane.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
調査研究費	100	100	100	100	100
セミナー講師	300	300	300	300	300
販路開拓事業	500	500	500	500	500
専門家派遣	200	200	200	200	200
印刷消耗品費	100	100	100	100	100

(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・県補助金、町補助金、その他補助金、事業受託費、記帳手数料、雑収入等

(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。

