

経営発達支援計画の概要

|      |  |  |
|------|--|--|
| 実施者名 | 三朝町商工会（法人番号 6270005004410）<br>三朝町（地方公共団体コード313645）   |  |
| 実施期間 | 令和8年4月1日～令和13年3月31日  |  |
| 目標   | <p>三朝町の「第11次三朝町総合計画」と整合性をとり、小規模事業者に対して、三朝町商工会・中部商工会産業支援センターと三朝町が共同で以下の目標達成に向けて支援に取り組む。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 日本遺産の町ブランドの確立</li> <li>② 観光業を中心とした産業振興</li> <li>③ 起業・創業支援</li> <li>④ 事業承継支援</li> <li>⑤ デジタル化の推進</li> <li>⑥ 外国人対応の強化</li> </ul> |  |
| 事業内容 | <p>3.地域の経済動向調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①地域景況調査(四半期調査)</li> <li>②産業構造分析(RESAS活用)</li> </ul>  | <p>4.需要動向調査</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①新商品開発の調査</li> <li>②観光客アンケート調査</li> </ul>   |
|      | <p>5.経営分析支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①経営分析セミナー</li> <li>②経営リテラシーの習得支援</li> <li>③創業・事業承継支援</li> <li>④個別経営分析</li> </ul>  | <p>6.事業計画策定支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①事業計画策定セミナー</li> <li>②DX推進セミナー</li> <li>③創業スクール</li> <li>④価格転嫁セミナー</li> </ul>               |
|      | <p>7.事業計画策定後支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①個別支援計画策定</li> <li>②KPIモニタリング</li> <li>③経営リテラシー向上</li> </ul>   | <p>8.新たな需要開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①温泉資源を活用した体験型観光コンテンツの創出</li> <li>②新商品・サービスの開発</li> <li>③情報発信の強化</li> <li>④交流人口の創出</li> </ul> |
| 連絡先  | <p>三朝町商工会 〒682-0123 鳥取県東伯郡三朝町三朝 973-1<br/>         電話：0858-43-3131 FAX：0858-43-2929 E-mail:misasa-sci@tori-skr.jp<br/>         三朝町 観光交流課 〒682-0195 鳥取県東伯郡三朝町大瀬 999-2<br/>         電話：0858-43-1111 FAX：0858-43-0647 E-mail:kankou@town.misasa.tottori.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

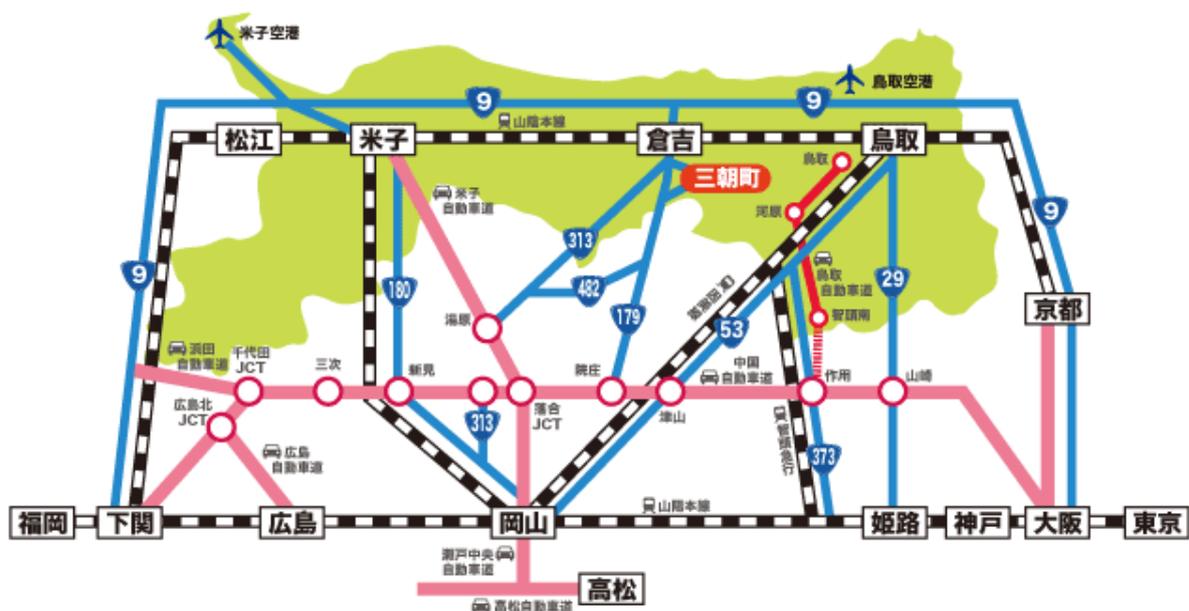
(1) 地域の現状及び課題

【現状-基幹産業】

三朝町は、鳥取県中央部に位置し、東西 24 km、南北 19 kmで総面積 233.52 km<sup>2</sup>、東は鳥取市、北は湯梨浜町、西は倉吉市、南は岡山県と隣接している内陸の町である。人口は 5,630 人 (R7.10 末時点) 森林が約 90%を占めている。

観光業では、世界有数の高濃度ラドン含有量を誇る「三朝温泉」、神社本殿形式の建築物としては日本最古級で平安時代後期に建築されたとする「国宝・投入堂」(三徳山) や名勝の小鹿溪があり、平成 27 年には、「六根清浄と六感治癒の地 日本一危ない国宝鑑賞と世界屈指のラドン泉」として日本遺産第 1 号に認定され、連泊による現代湯治(三朝温泉版)を提案するなど新たな取組みを行い宿泊客の増加を図っている。鳥取県内の宿泊者数におけるシェアは約 26%を占めており県下有数の観光地として知られている。

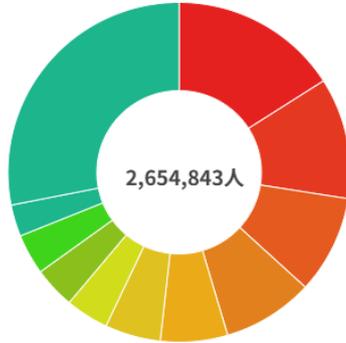
[図 1 : 三朝町の位置と交通環境]



出典：三朝町ホームページ

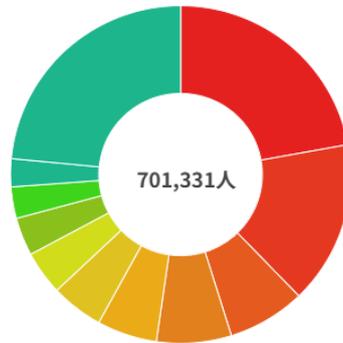
[図2：鳥取県と三朝町の延べ宿泊者数]

居住都道府県別の延べ宿泊者数（日本人）の構成割合  
2024年 鳥取県



- 1位 大阪府 423,858人 (15.97%)
- 2位 兵庫県 305,922人 (11.52%)
- 3位 東京都 247,667人 (9.33%)
- 4位 広島県 228,371人 (8.60%)
- 5位 岡山県 168,404人 (6.34%)
- 6位 神奈川県 139,668人 (5.26%)
- 7位 愛知県 108,101人 (4.07%)
- 8位 京都府 104,674人 (3.94%)
- 9位 埼玉県 102,381人 (3.86%)
- 10位 鳥取県 79,945人 (3.01%)
- その他 745,852人 (28.09%)

居住都道府県別の延べ宿泊者数（日本人）の構成割合  
2024年 鳥取県 三朝町



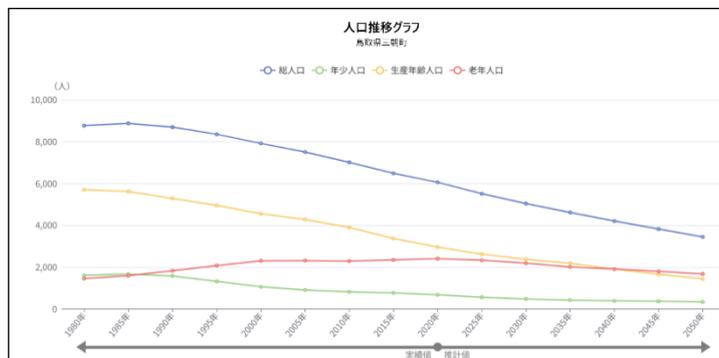
- 1位 大阪府 155,446人 (22.16%)
- 2位 兵庫県 109,483人 (15.61%)
- 3位 広島県 51,861人 (7.39%)
- 4位 東京都 49,879人 (7.11%)
- 5位 岡山県 40,043人 (5.71%)
- 6位 京都府 34,935人 (4.98%)
- 7位 神奈川県 29,445人 (4.20%)
- 8位 愛知県 25,572人 (3.65%)
- 9位 奈良県 21,134人 (3.01%)
- 10位 鳥取県 18,766人 (2.68%)
- その他 164,767人 (23.49%)

出典：RESAS

【現状-人口推移】

地域の人口減少は加速的に進んでおり、過去10年（2015年比）で△15.0%減、今後も減少が予測されている。特に、これまで遡増していた老年人口（65歳以上）も2020年をピークに減少しており、医療・介護サービス等、堅調であった需要の縮小も懸念される。

[表1：三朝町の人口推移]

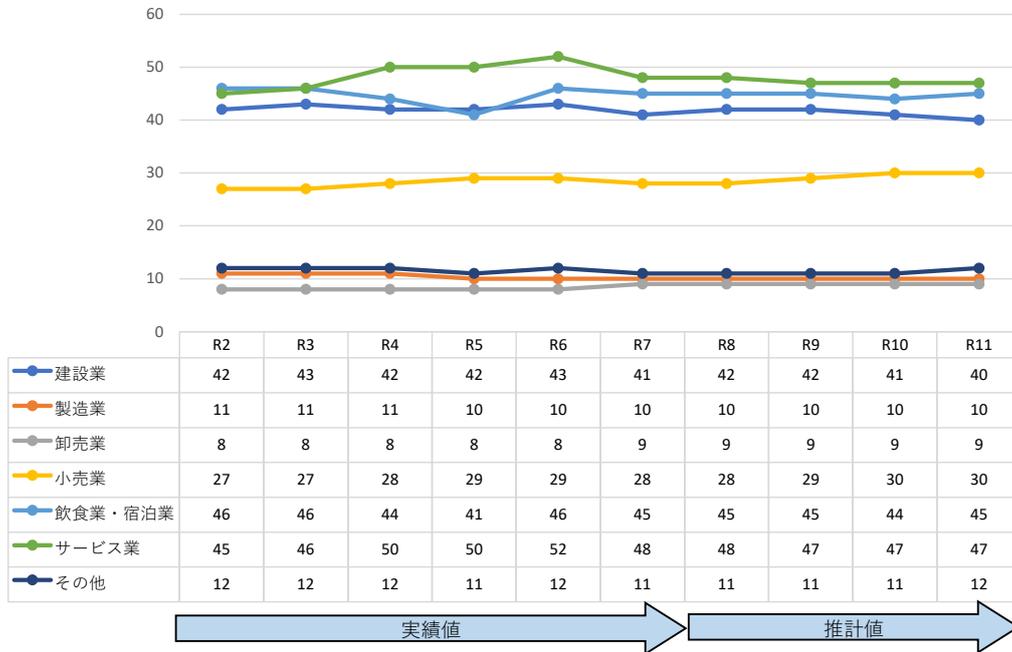


出典：RESAS

【現状-商工業者】

[表 2 : 商工業者数推移 (業種別)]

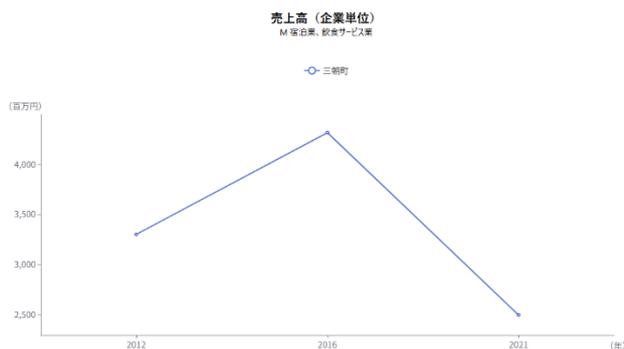
業種別商工業者数の推移



出典：鳥取県商工会白書

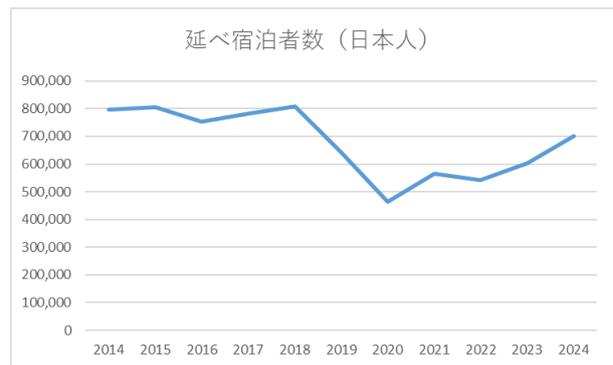
町内の人口は過去 10 年で 15.0%減少しているものの商工業者数は過去 10 年で 5.0%程度の減少に留まっている。業種別では主に飲食業が減少しており、それ以外の業種ではほぼ横ばいで推移している。

[表 3 : 三朝町宿泊業・飲食サービス業の売上推移]



出典：RESAS

[表 4 : 三朝町の延べ宿泊者数 (日本人)]



出典：RESAS

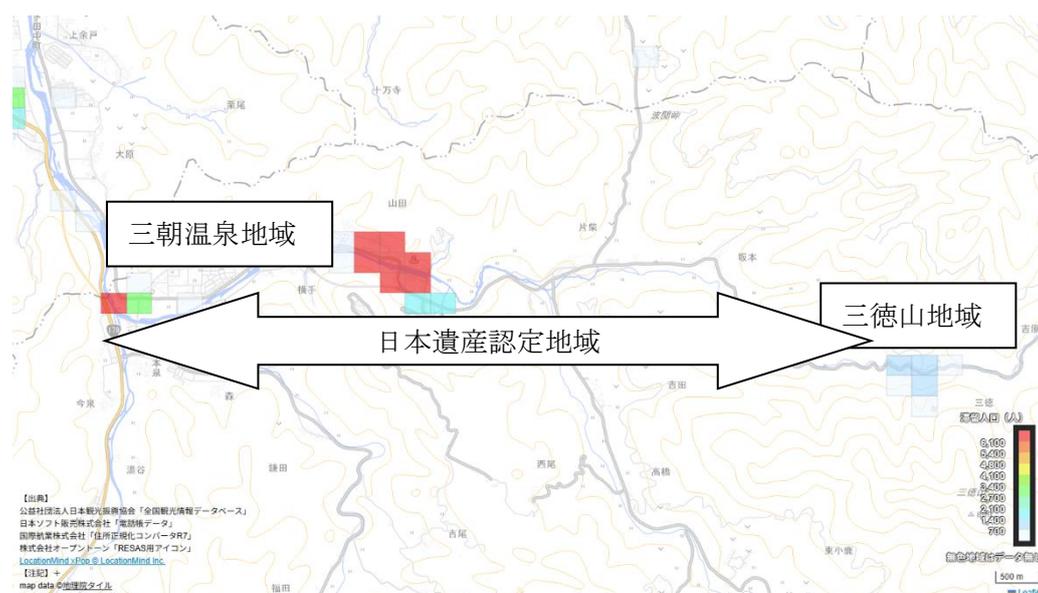
主な観光関連業種である宿泊業と飲食業の売上高は 2016 年 (平成 28 年) に 40 億円を超えていたが 2021 年 (令和 3 年) には 25 億円まで減少している。宿泊業では団体予約の減少 (客数減) や人材不足による素泊まり需要 (客単価減) の増加、飲食業では事業主の高齢化、観光客の街あるき周遊減少等により連鎖的に売上が減少した。その後、コロナ禍終息により宿泊者数も増加し、回復傾向にあり観光客・湯治客の関連ビジネスにおいては商機があると考えられる。

## 【課題】

### ・観光を中心とした町内産業の活性化

三朝町は平成27年に日本遺産の認定を受け、令和7年2月には認定継続に伴い重点支援地域の評価を得ているが、町内の商工業者による活用状況は個社または同業者連携による取組が中心となっており、日本遺産のテーマである温泉地域と三徳山地域の結びつきが十分ではない。重点支援地域の認定により機運が高まるなか、町内の商工業者が連携し、点在する観光資源を面として活用することで三朝町の魅力を高める必要がある。

[図3：来町者の滞留人口分布]



出典：RESAS

### ・起業・創業の促進

三朝町では経営者の高齢化により既存事業の廃業が増加し、空き店舗も多く見られるようになってきている。特に観光産業の中心地である三朝温泉地域の空き店舗は来町者にマイナスな印象を与えてしまうため、空き店舗に飲食・小売業など生活関連サービス業の新規創業者は、若干増加しつつあるが、引き続き三朝町の魅力向上と活性化につなげる。

### ・事業承継支援の推進

三朝町の小規模事業者は後継者不在による廃業リスクが高まっており、事業承継支援の需要は年々増加している。特に後継者不在の老朽化した旅館の承継は、三朝温泉地域の景観に大きく影響を与える問題でありながら譲受側に高い資力が求められるため、第三者承継プラットフォームや行政・支援機関連携による支援が重要である。

### ・最低賃金の引き上げや物価高騰への対応力強化

最低賃金の引き上げや原材料費の高騰に伴い、価格転嫁が必要であるが顧客離れの懸念により十分に価格転嫁できておらず収益圧迫に直面しているため、商品・サービスの価値向上や生産性向上の取組が必要である。

### ・デジタル活用力の強化

市場環境の変化により SNS を活用した情報発信や AI 技術の普及が進んでいる。しかし、三朝町の小規模事業者は対応が遅れており研修やセミナーを充実させるなど、デジタル活用力の強化が課題である。

### ・外国人観光客への対応

空路の利便性向上や円安の影響により、鳥取県内および三朝町内への外国人観光客が増加している。しかしながら、三朝町内の小規模事業者は外国人対応が遅れており、案内看板やメニューの多言語化、キャッシュレス決済の導入といった対応力強化が課題である。

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

### ①日本遺産の町ブランドの確立

10年後における地域のあるべき姿：全国に104ある日本遺産認定の中で、令和7年2月に重点支援地域となった「六根清浄と六感治癒の地 日本一危ない国宝鑑賞と世界屈指のラドン泉」の舞台である『三朝温泉地域』と『三徳山地域』を中心に全国から観光客が集い、それを商機に創業・投資が盛んな地域になることである。

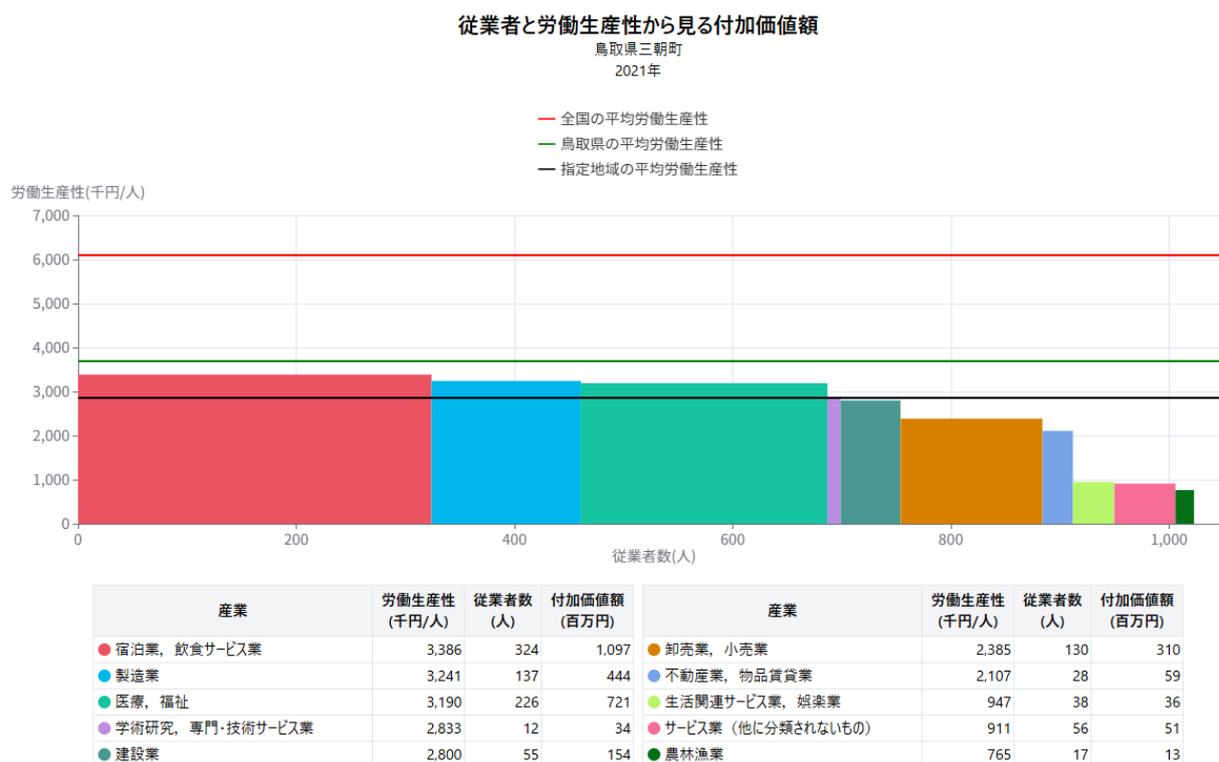
理由：地域内の需要が縮小し、地域外へ消費が流出するサイクルを食い止めるために、日本遺産という全国的にも選ばれたコンテンツを軸にブランド化を図ることが必要である。

### ②観光業を中心とした産業振興

10年後における地域のあるべき姿：宿泊業を中心とした観光業が外需を獲得することで、三朝町内の卸売業者・小売業者への需要、および飲食業の需要が高まり、それに付随した関連サービス業の需要が高まるといった需要サイクルの中で高付加価値商品・サービスが生まれ、強固な価値連鎖体が作られる地域になることである。

理由：現状の産業構造で最も付加価値額の大きい観光業（表5）が起点となり、町内産業を牽引することは即効性があり、中長期では観光に依存しない自立した高付加価値商品・サービスを生むことで、相互産業が底堅い需要を創出し環境変化に強い地域を目指す。

[表5：町内産業の業種別付加価値額]



出典：RESAS

### ③起業・創業支援

10年後における地域のあるべき姿：三朝町における年間創業者数3件、1年後生存率100%を維持する。また、三朝温泉地域内では飲食・小売業など生活関連サービス業を中心とした起業・創業が活発となり空き店舗が徐々に減少する姿である。創業支援にあたっては三朝町と商工会が連携して情報を共有しながら経営・金融・販路・人材の支援を行い、地域課題解決型ビジネスが持続的に生まれる。

理由：人口減少と高齢化で空き店舗が増加するなか観光客および居住者生活に関連の強い事業の創出を促すことで観光地としての魅力を高める。支援は単発支援ではなく個別支援計画に基づいたPDCAサイクルにより伴走し生存率を高める。

### ④事業承継支援

10年後における地域のあるべき姿：後継者候補育成と第三者承継の市場が整備され、代表者年齢が60歳以上の事業者が計画的に承継完了する姿を目指す。第三者承継支援においては行政・支援機関の連携による広域的な情報収集とオープンネームによる後継者募集により全国から後継者が集まる地域として。承継前後には事業の磨き上げ支援を行い売上・利益の向上と雇用の維持を実現する。

理由：廃業抑制は地域供給網と雇用の防波堤である。このため、特に承継前に事業を磨き上げることで企業の稼ぐ力の再構築、地域の魅力アップにつなげる。

### ⑤デジタル化の推進

10年後における地域のあるべき姿：三朝町内の全ての事業者がSNSにより自社および三朝町の情報発信を行うと共に、一次産品、二次加工品のEC販売力を高め国内外へ三朝町の魅力・商品を届けられる姿を目指す。

理由：地理上は周辺人口が少なく需要に限られた地域であるが、観光客の来町があるためデジタル活用により地域外の需要獲得が可能である。

### ⑥外国人対応の強化

10年後における地域のあるべき姿：案内看板やメニューの多言語化、キャッシュレス決済の導入等により外国人が三朝町内で消費・生活しやすい環境が整っており、既存地域住民と外国人が共存する姿を目指す。

理由：人口が少なく、需要に限られた地域であるため外国からの観光客・労働者一定数を呼び込む必要がある。

## (3) 経営発達支援事業の目標

### ①日本遺産の町ブランドの確立

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：地域ブランド売上を3億円、平均粗利率を70%へ。

KPI：新商品開発10件、統一パッケージ導入20件、EC出店5社、鳥取県認証（食パラダイス鳥取県特産品コンクール、鳥取県ふるさと認証食品制度、とっとり県産品登録制度）20件。

設定した理由：売上・粗利のKGIは外需獲得と価格主導の実現度を測るためである。KPIはブランド要素（知的財産・パッケージ・販売チャネル・信頼認証）を分解し個別目標を設定することでブランド化の進捗度を測る。

## ②観光業を中心とした産業振興

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：宿泊・飲食・卸・小売業の売上増加事業所数 15 社、延べ宿泊者数 10%増

KPI：湯の街ギャラリー 5 か所増、三朝温泉地域の滞留人口 30%増

設定した理由：KGI は三朝町の産業振興の起点として考える宿泊業と関連業種（飲食・卸・小売業）の外需獲得の実測度を測るため各指標を設定。KPI は三朝温泉地域の賑わい創出の度合いを測るため設定。

### 湯の街ギャラリー

温泉本通りを中心に、旅館やお店を小さな博物館として展示する取組。こだわりのコレクションや三朝町の歴史を感じられる資料等をショーウィンドウに展示したり、スペースを開放して自由に見学できるギャラリー。

## ③起業・創業支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：創業者数 13 者/5 年（うち空き店舗での創業 3 者）、1 年後生存率 100%

KPI：事業計画策定 3 件、創業融資 2 件、補助金採択 2 件

設定した理由：KGI は継続的な新陳代謝の実現度を測る指標として設定。KPI は商工会及び行政の伴走支援の関与度合いを測る指標として設定。

## ④事業承継支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：事業承継完了 8 件/5 年（うち第三者承継 3 件）

KPI：承継診断実施 8 件、事業承継計画策定 5 件、後継者育成事業参加 5 者

設定した理由：KGI は地域内産業全体の新陳代謝の実現度を測る指標として設定。KPI は診断→計画策定→マッチング→育成という承継プロセスの工程ごとの進捗度を可視化し、停滞しているプロセスの特定と対応を可能にする。

## ⑤デジタル化の推進

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：EC 開設 3 社

KPI：デジタル化研修 2 回/年

設定した理由：KGI はデジタル化による外需獲得体制構築度合いの指標として設定。KPI はデジタル化支援の進捗度合いを測る指標として設定。

## ⑥外国人対応の強化

支援計画の認定期間（5年間）目標：

KGI：外国人宿泊者数 23,000 人

KPI：飲食・宿泊・小売業のキャッシュレス導入率 100%、生活関連サービス業のキャッシュレス導入率 80%

設定した理由：KGI は三朝町が外国人に選ばれる観光地としての地位確立の度合いを測るため、KPI は消費に対する障壁の解消度合いの進捗を測るため。

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

#### ①日本遺産の町ブランドの確立

達成方針1：ブランド基準の統一

三朝町日本遺産のブランドガイドライン策定によりブランドの基準を明確化し、三朝町内の商工業者に周知する。

設定した理由：日本遺産はストーリー（面的な）の認証であるが、個社（点での）活用の際には焦点が狭まる恐れがあるため基準を明確化することで他の取組との連携・繋がりを担保する。

達成方針2：積極的な商品・サービス開発

ブランド基準に基づいた商品・サービスの開発を商工会が積極支援する。他地域での成功事例などを参考に外部専門家等も活用しながら新たなコンテンツを生み出していく。

設定した理由：今までは地域内商工業者の自発的な開発に頼っていたが地域の一体感と開発目標設定による行動の具体化により機運を醸成する。

達成方針3：ストーリーのプロモーション

日本遺産のストーリーに関連する動画作成コンペティションを実施し、全国からクリエイター、インフルエンサーを公募する。エントリー作品はSNS等で公開する。

設定した理由：ストーリーを動画化することにより付加価値を可視化し価格比較を回避する。

#### ②観光業を中心とした産業振興

達成方針1：回遊導線の設計

湯の街ギャラリーを使ったスタンプラリーを行い温泉街の回遊を促す。スタンプラリーの特典でクーポンを発行し物販購入へ誘導する。

設定した理由：温泉街各地に点在している湯の街ギャラリーを結ぶことで滞留時間と支出を拡大するため。

達成方針2：宿泊業と関連事業の連携

宿泊者に対しニーズ調査を実施し、不足しているもの、需要があるものを把握する。収集したデータを町内外の商工業者に対して周知・発信していく。

設定した理由：宿泊に訪れた観光客・湯治客を対象にしたビジネスの起業・誘致を促進し滞留人口を増加させる。

達成方針3：インバウンド対策支援の強化

三朝町内の商工業者に対しインバウンド需要を見据えた計画策定支援を行う。観光業と関連の強い飲食・宿泊・小売・サービス業がデータに基づいた需要分析と自社分析を行い提供価値の明確化、他地域との差別化を行えるよう支援する。対話と傾聴による内発的動機付けプロセスと外部専門家等を活用し先進事例を取り入れつつ当地の魅力向上につながるコンテンツを創出する。

設定した理由：強力な観光資源として地位を確立している三朝温泉であるが、観光産業全体としては宿泊業に頼っている部分が多い。飲食サービス等の関連事業も一体となってインバウンド需要を見据えることで相互が好影響を及ぼし合い持続的な魅力向上につながる。

### ③起業・創業支援

達成方針1：伴走支援による計画策定

創業スクール・個別相談会を毎年開催する。観光客データ、需要データ、空き家情報などのデータを提供し、コンセプト、ターゲット、商品・サービス、価格のミスマッチを防ぎ、市場性から売上予測の精度を上げる。また、仮説に基づいた試作やテスト販売などで顧客検証を行う。

設定した理由：初期段階で市場性データに基づく明確なコンセプト、ターゲット、商品・サービス、価格設定を行い、仮説検証を回すことで、失敗コストを下げ、成立確度を高めることが出来る。事業計画と現場検証を連動させる伴走により、顧客獲得までの時間を短縮し、資金調達・採択の可能性を高める。

達成方針2：金融・補助金等の資金調達支援による円滑な創業

伴走支援により資金計画とその調達方法を検討し、よろず支援拠点、金融機関、信用保証協会と連携し、事前審査・書類作成を支援する。また、許認可関係や人材確保、労務・経理・税務などのバックオフィス業務の実施方法についても、開業初期段階を想定した情報提供、支援を実施する。

設定した理由：創業者の最大課題は資金・人材・ノウハウの不足である。立ち上がりのリスクを低減することで生存率が向上する。各種専門機関との連携は手戻りを減らし、審査通過率を高め、時間短縮と質の担保に寄与する。

達成方針3：フォローアップ体制の整備

創業期において事業者は様々な課題を抱えている場合が多く、相談できる人的ネットワークが不足し、事業継続に不安を持つ事業者が多い。そこで、商工会支援担当者が窓口となり2年を目途に四半期に1回以上、定期的なフォローアップを実施する。対話と傾聴により経営者の内発的動機付けを図りつつ、必要に応じて各専門機関と連携し解決にあたる。特に売上に直結する集客、販路開拓については、重点的なフォローアップを実施する。

設定した理由：初期売上が立たないと資金繰りが悪化し、撤退リスクが高まるため。創業期においては、課題が多くあり、適切なフォローアップにより、課題の優先順序をつけて解決に取り組むことで成果に繋がりやすい。

### ④事業承継支援

達成方針1：早期の事業承継計画策定

50歳以上の経営者に承継診断を実施し、資産・知財・人材の棚卸しを行う。よろず支援拠点や事業引継ぎ支援センターと連携し、事業承継計画の策定を支援し、関係者・金融機関の合意形成する場を設定する。必要に応じて税務・法務の専門家とも連携する。

設定した理由：承継分析・計画策定により事業承継に向けた準備の必要性を認識させ、経営状況・経営課題等の把握（見える化）により経営者の意識啓発に繋がり、取り組みの先送りが無くなる。さらに、事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）に早期に取り組むことにより、金融支援も得やすくなり、税務リスク低減や価値向上に繋がるため効果が高い。

達成方針2：第三者承継のマッチング体制整備

商工会に事業承継相談窓口を設置し、鳥取県、日本政策金融公庫、中小企業基盤整備機構、鳥取県事業承継引継ぎセンターとの連携を密にとり、売り手企業、買い手企業の掘り起しを行う。セミナー・個別相談会の開催と共に、マッチングイベントを開催、オープンネームマッチングサイトへの登録を支援する。

設定した理由：親族内承継が減少する現在において、地域経済を維持するためには第三者承継による事業存続も視野に入れる必要がある。第三者承継には一般的に時間を要するため、各支援機関と連携・協力し、プロセスを標準化することで、承継までの時間短縮・コストを行うことが可能となり、成立率を上げることが出来る。

#### 達成方針3：承継後2年の伴走支援

承継後24か月の経営状況を四半期ごとにモニタリングし、必要に応じて経営改善を伴走支援する。経営諸課題に対して必要に応じて各専門機関と連携し解決にあたる。特に売上に直結する集客、販路開拓については、重点的なフォローアップを実施し、経営不振による廃業を防ぐ。

設定した理由：承継はゴールでなくスタートである。初期の試行錯誤期に伴走することで赤字転落や離脱を防げる。数値管理により早期の軌道修正が可能になり、売上成長へ接続し地域雇用維持にも貢献する。

### ⑤デジタル化の推進

#### 達成方針1：生成AI活用による効率化支援

EC・SNS・チラシ作成等の販売促進活動に生成AIを活用するためデジタル化セミナーを継続的に開催し生成AIに触れる機会を創出する。初級者向けからステップアップセミナーまで段階的な内容をラインナップし、早期自走化を図る。

設定した理由：販売促進活動にAI活用を推進することは、小規模事業者のデジタル活用の取り掛かりとして実施効果が高く、効果が現れやすい分野であるため。

#### 達成方針2：販売管理のデジタル化による売上・在庫・コストの最適化

販売管理と在庫管理をデジタル化することにより、売上状況の可視化と販売予測に基づく在庫管理が可能となり、機会ロスの防止と不良在庫の削減を支援する。

設定した理由：ECサイトを開設したばかりの事業所ではチャンネルの増設により販売・在庫管理が不十分になりやすいため、機会損失、資金繰りの問題に直面しやすいためデジタル化支援により早期自走化を目指す。

#### 達成方針3：人材育成と運用体制の確立

経営者向けにデジタルリテラシーの向上を図るセミナーを開催し、トップの意識改革を図るとともに、社内向けに外部専門人材等を活用し、現状の業務フローや販促・営業活動の分析を実施、デジタル化可能な業務・活動の洗い出しと、適切なツールを提案するとともに、社内にデジタル化担当者・部署を設け、デジタル化推進とデジタル人材育成を同時に進め、適切な運用を可能とする。設定した理由：ツール導入のみでは成果は出ないためである。人とルールが整うことでPDCAが回り、継続運用が可能となる。内製化は外部依存コストを低減し、変化に迅速に対応できる組織力の向上に資する。

### ⑥外国人対応の強化

#### 達成方針1：多言語対応による利用しやすい店舗づくり

多言語化メニュー・POPの作成支援、多言語対応アプリや翻訳ツールの導入支援を行う。事業者の負担を抑えながらも外国人が利用しやすい店舗・サービスを増加させ消費を喚起する。

設定した理由：外国人が買い物や生活サービスを利用しやすくなることで地域全体の利便性が向上する。

達成方針2：生活インフラや行政情報との連携

商工会と三朝町が連携し、外国人向け情報の整備と周知を支援する。外国人向け地域マップや交通、医療等の生活に密接したサービス情報などを多言語化してまとめ、配布する。

設定した理由：外国人と事業者・既存住民のコミュニケーションにおけるストレスを軽減することで双方にとって住みやすくなる街づくりにつながる。

達成方針3：事業者と外国人との交流支援

商工会と三朝町等との連携により国際交流イベントを開催し外国人と三朝町内の商工業者の交流の機会を設ける。地域の事業者と外国人が互いを知り、課題を見つけ改善支援につなげる。

設定した理由：行政等と連携することで多面的な支援を模索する。

**I. 経営発達支援事業の内容**

**3. 地域の経済動向調査に関すること**

(1) 現状と課題

|    |   |
|----|---|
| 現状 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模企業景気動向調査は年4回実施し、その結果をHPにて公表するに留まっている。</li> <li>● RESAS活用は「地域経済循環マップ」を年1回HPにて公表するに留まっている。</li> </ul>   |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模企業景気動向調査が小規模事業者等の事業展開へ十分反映されていない。また、商工会側も調査結果をもとにした資金繰り、価格転嫁、賃上げ、人材確保などの支援事業の展開、事業計画策定支援が不十分な状況。</li> <li>● RESASは三朝町「地域経済循環マップ」のHP公表と限定的。産業別構成、売上高、付加価値額の産業構造分析を鳥取県全体、県中部（倉吉市、湯梨浜町、三朝町、北栄町、琴浦町）とのベンチマーク比較などが未実施。</li> <li>● 小規模企業景気動向調査、RESASを生かした「小規模事業者の経営分析→事業計画→確実な事業実施→新たな需要開拓」の一体化した「稼ぐ力の支援」が不十分。</li> </ul> |

(2) 目標

|                  | 公表方法 | 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 |
|------------------|------|----|-------|-------|--------|--------|--------|
| ①地域景況調査（四半期調査）   | HP掲載 | 4回 | 4回    | 4回    | 4回     | 4回     | 4回     |
| ②産業構造分析（RESAS活用） | HP掲載 | 1回 | 1回    | 1回    | 1回     | 1回     | 1回     |

(3) 事業内容

①地域景況調査(四半期調査)

|      |   |
|------|---|
| 目的   | 三朝町の産業の状況や経済動向等について、一定時期ごとに変化の実態等を迅速・的確に収集し、「三朝町商工会地域景況調査」として公表、小規模事業者の経営分析の基礎データとしての活用の他、資金繰り、価格転嫁、人材確保に係る支援策を講じる。 |
| 調査対象 | 20社【業種別：建設、製造、小売、観光、飲食・サービス】  |

|      |   |
|------|---|
| 調査項目 | 6項目【売上額、仕入単価、採算、資金繰り、最低賃金・賃上げ、業界景況】   |
| 手 法  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営支援専門員等が対象企業を訪問し、調査項目についてヒアリング</li> <li>● 調査票はExcelで集計し、外部専門家と連携して各業種の業況変化、資金繰り、価格転嫁、人材確保の状況を分析し、事業環境変化への対応に向けた個別相談会、専門家派遣、補助金活用に繋げる</li> </ul> |

## ②産業構造分析（RESAS活用）

|      |   |
|------|---|
| 目 的  | ビッグデータをもとにグラフなどで三朝町の産業動向を可視化し、重点産業を特定し、対象事業者の現状と課題を把握→事業計画策定→確実な事業実施→新たな需要開拓に繋げ、「稼ぐ力」の支援強化を図る。  |
| 調査対象 | 産業別構成、売上高、付加価値額   |
| 手 法  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● RESASの産業構造（経済センサス活動調査の「売上高」「付加価値額」）、地域経済循環を活用</li> <li>● 鳥取県全体、県中部（倉吉市、湯梨浜町、三朝町、北栄町、琴浦町）とのベンチマーク比較を実施</li> </ul> |

## ③関係機関が発行するデータ等の収集・分析、活用

下記の情報提供元からの調査結果について収集し、「地域経済動向調査報告」としてまとめる。小規模事業者の限られたマンパワーや経営資源を集中投下し、効果的に経営の活性化を図るため経営判断の指標となる地域の経済動向を分析・活用することを目的に年1回公表する。

### [調査対象・分析手法]

|           |   |                 |                          |
|-----------|---|-----------------|--------------------------|
| 情報収集先・資料名 | 全国商工会連合会<br>中小企業景況調査報告書                                     | 鳥取県<br>鳥取県の経済   | 地銀・信金、シンクタンク等<br>各調査レポート |
| 収集項目      | 業種別動向<br>景気動向指数   | 各種経済指標とそ<br>の判断 | 各経済指標と業況判断               |
| 分析手法      | 各機関の公表資料を毎回收集し、四半期ごとに売上高、収益状況、資金繰り、設備操業度、雇用人員、業界景況を中心に抽出する。 |                 |                          |

## (4) 調査結果の活用

### ①地域景況調査と一体化した支援の推進

地域景況調査の結果をもとに、小規模事業者が特に直面する資金繰り、価格転嫁、賃上げ、人材確保等の経営課題に対して、外部専門家及び鳥取県よろず支援拠点等の関係機関と連携して一体化した支援を推進する。

#### 【手法】

- ・ 地域景況調査データを集計し、景況DIを算出。景況DIは業種別に加え、中部商工会産業支援センター管内商工会（湯梨浜町、三朝町、北栄町、琴浦町）も算出の上、悪化項目を抽出
- ・ 中部商工会産業支援センターミーティング（対象：経営支援専門員、鳥取県よろず支援拠点コーディネーター）で景況DIをもとに支援を協議。
- ・ 対象事業者を選定の上、支援事業（個別相談会、専門家派遣、補助金申請支援）を推進

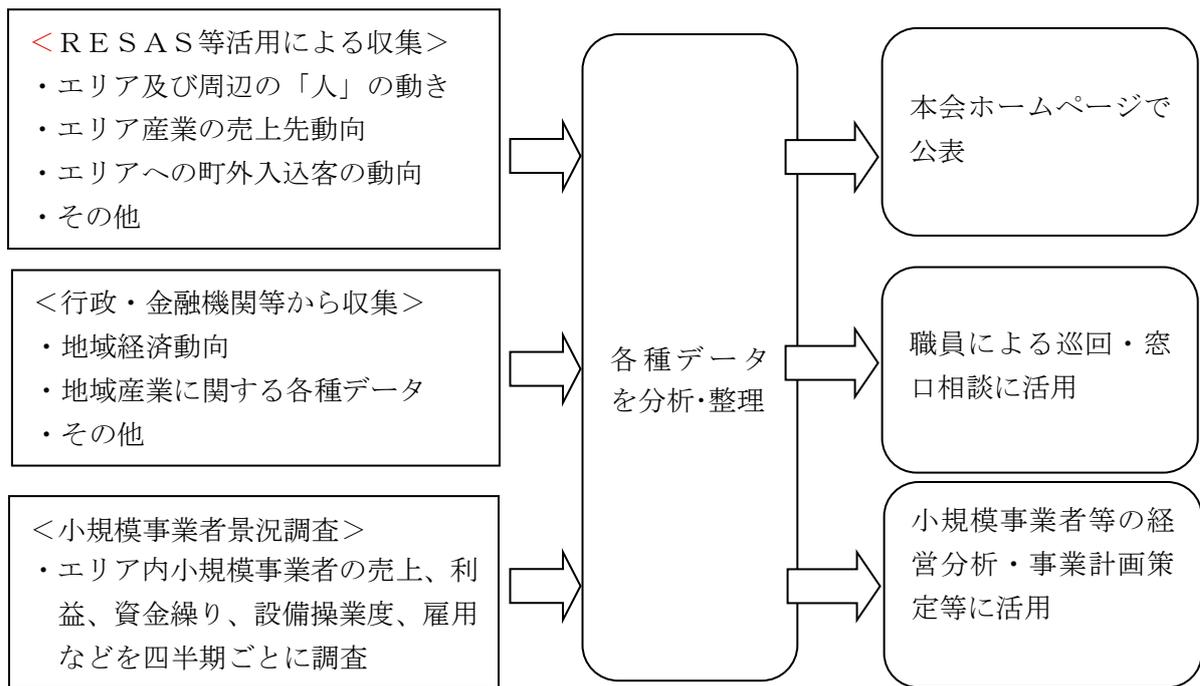
### ②RESAS分析を活用した重点産業への支援

RESAS産業構造（経済センサス活動調査の「売上高」「付加価値額」）で特定した重点産業に対し、需要開拓・生産性向上・創業・事業承継を一体的に支援する

**【手法】**

- ・重点産業に該当する事業者リストを作成の上、支援計画を立案、鳥取県よろず支援拠点コーディネーターと連携して支援を推進
- ・対象事業者の現状と課題を把握→事業計画策定→確実な事業実施→新たな需要開拓に繋げ、「稼ぐ力」の支援強化を図る。
- ・創業は、三朝町役場と協議の上、支援制度の充実化を図り、重点産業の創業促進を図る
- ・事業承継は、三朝町役場と協議の上、支援制度の充実化を図り、個社支援は鳥取県事業承継・引継ぎ支援センターと連携して円滑な親族内・第三者承継を図る

＜地域の経済動向調査の流れ＞



**4. 需要動向調査に関すること**

**(1) 現状と課題**

|    |  |
|----|--|
| 現状 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模事業者等の開発・製造した商品ごとの業種ごとの評価・需要動向を的確に事業展開に反映させていくことは、事業計画の進捗状況に影響していくが、これまでは調査ごとに取りまとめて報告するだけであった。</li> <li>● 日本遺産の活用が不十分であり、ブランド力を持った商品開発や地域の特産品開発ができていない。</li> <li>● インバウンドの対応、集客、受け入れ体制は不十分である。</li> </ul>  |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模事業者等は情報発信や販路開拓が不十分な状況である。計画策定後の事業展開が効率よく進むための商品開発・販路開発につなげ、商品の販売・サービスの提供など、SNSを活用して情報発信する。</li> <li>● 顧客ニーズの変化に対応するための商品・サービスの開発が遅れている</li> <li>● 小規模事業者等の商品・提供サービスについて、その需要動向を調査・フィードバックし、事業計画書策定に活かす必要がある。</li> <li>● 温泉街全体としての統一的なブランドイメージやプロモーションが不足している。</li> </ul> |

## (2) 目標

|                                 | 現行 | 令和<br>8年度 | 令和<br>9年度 | 令和<br>10年度 | 令和<br>11年度 | 令和<br>12年度 |
|---------------------------------|----|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| ①新商品開発調査対象事業者<br>(観光客・宿泊者アンケート) | —  | 5者        | 5者        | 5者         | 5者         | 5者         |

## (3) 事業内容

### ①新商品開発調査事業

|         |   |
|---------|---|
| 目的      | 三朝温泉エリアにおける観光客の消費動向や潜在的ニーズを把握し、宿泊・観光関連事業の経営改善・商品開発・サービス開発や効果的な情報発信に関する基礎データを把握する。   |
| 調査対象    | 旅館宿泊者・日帰り観光客  |
| 調査項目    | 年齢・目的・訪問回数・宿泊満足度・食・お土産に関する質問・情報の受け取り方など   |
| 手法      | 事業者による対面及びデジタルアンケートなど<br>● 観光協会・旅館組合に協力依頼、旅館は宿泊部屋・飲食店・小売り土産物店にインターネットアンケートを設置又は記載可能な、アンケート用紙の設置   |
| サンプル数   | ● 約500人   |
| 調査結果の活用 | ● 調査結果は集計分析し、会報やホームページ等に掲載し、対象となる事業者には直接説明提案する方法にてフィードバックを行う。<br>● 個別データを活用し、販路開拓や商品開発の提案に繋げる。<br>● 三朝温泉ブランド事業と連携し、地域全体で統一感のある観光商品の開発を推進する。<br>● 三朝町全体で、健康まちづくり事業と連携し、地元住民と一体となった取組を推進する。 |

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

|    |  |
|----|--|
| 現状 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 地域の経済動向調査（小規模企業景気動向調査・RESAS活用）及び需要動向調査は、調査結果をHPにて公表するに留まっている。</li><li>● ローカルベンチマークを活用した経営分析を実施。決算書2期分をもとにした財務分析結果を事業者の説明。非財務情報は、対話と傾聴をもと事業者が提供している商品・サービスを業務フロー、商流で把握、4つの視点でまとめることに努めているが、結果的に支援側主導で作成することが多い。</li><li>● 経営分析は、個別に支援するケースの他、事業計画策定セミナーのカリキュラムで経営分析を盛り込み外部専門家と連携した集団支援を実施することがあるが、セミナー終了後のフォローアップが不十分な場合がある。</li><li>● 知的資産経営等の定性情報は、定期的な巡回訪問を通じて把握し、その内容を「鳥取県商工イントラシステム」へ登録し、データ化、見える化することで、職員が共有できる経営支援の基礎資料としている。</li><li>● 地域内において課題を抱える事業者の把握と課題別分類（事業計画・補助金申請・資金調達）を行い、共有情報として活用している。経営リテラシー（経営戦略、人材戦略、デジタル、経営管理、知的資産・財産）にかかる支援は、鳥取県よろず支援拠点と適宜連携支援を実施しているが、習得の進捗状況は未整備。</li><li>● 創業は、鳥取県商工会全体で統一化された管理簿で進捗状況を把握している。</li></ul> |
|----|--|

|    |  |
|----|--|
|    | <p>左記管理簿で特定創業支援等事業証明に必要な「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の継続支援を記録。全てのテーマを履修後は町が特定創業支援等事業証明を発行。創業者情報も管理簿を通じて行政（県・町）、鳥取県商工会連合会と共有。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業承継は、鳥取県商工会全体で統一化された管理簿で進捗状況を把握している。承継区分（譲渡・譲受）、承継類型（親族内・第三者）、支援内容（課題形成・計画策定・課題解決・）、第三者承継プラットフォーム登録（日本政策金融公庫、事業承継・引継ぎ支援センター、バトonz）、事業承継に至った事業者情報を管理。</li> </ul>  |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模企業景気動向調査、RESAS及び需要動向調査を生かした地域経済動向等を把握し、各事業者のあるべき姿（将来目標）に向けた「小規模事業者の経営分析→事業計画→確実な事業実施→新たな需要開拓」への一体化した「稼ぐ力の支援」が不十分。</li> <li>● 課題別分類（事業計画・補助金申請・資金調達）に加え、経営リテラシー（経営戦略・知的資産財産・人材戦略・デジタル・経営管理）にかかる進捗管理及びテーマ別の計画的な支援事業実施が必要。</li> <li>● 経営分析に主体的に取り組む小規模事業者の掘り起こしが必要。</li> <li>● 「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）をより一層意識しながら対応することが必要。</li> <li>● 事業承継は、引き続き管理簿による進捗状況を把握するが、事業者が現状を把握し、強みを明確にし、事業価値を高めることの重要性に気づいてもらうことが不可欠。</li> </ul> |

## (2) 目標

鳥取県商工会連合会では、県下18商工会別の支援項目（経営分析・事業計画策定・創業・事業承継・需要開拓）の目標数値を毎年定めている。三朝町は、「経営支援専門員1名」「小規模事業者数100～200名未満」に該当するが、現行実績（12者）を鑑みて経営分析の目標は「経営支援専門員1名」「小規模事業者数200～300名未満」の基準に同等の13者とする。

なお、別表2に記載のとおり、法定経営指導員は事務長が担うが、事務長の業務は商工会組織の運営・管理業務のため、実務的な経営支援職員である経営支援専門員1名が主体となって経営分析の支援を実施する。

【参考】経営分析：鳥取県商工会連合会における組織目標基準（積算根拠）

| 経営支援<br>専門員数<br>小規模<br>事業者数 | 100人<br>未満 | 100～200<br>未満 | 200～300<br>未満 | 300～400<br>未満 | 400～500<br>未満 | 500<br>以上 |
|-----------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------|
| 経営支援専門員<br>0～1名             | 5          | 8             | 13            | 13            | —             | —         |
| 経営支援専門員<br>2名               | —          | —             | —             | 25            | 25            | 25        |

|                           | 現行  | 令和<br>8年度 | 令和<br>9年度 | 令和<br>10年度 | 令和<br>11年度 | 令和<br>12年度 |
|---------------------------|-----|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| ①経営分析セミナー<br>(計画策定セミナー併催) | 1回  | 1回        | 1回        | 1回         | 1回         | 1回         |
| ②経営リテラシー習得支援<br>(個別相談会)   | —   | 4回        | 4回        | 4回         | 4回         | 4回         |
| ③創業・事業承継支援<br>(個別相談会)     | —   | 8回        | 8回        | 8回         | 8回         | 8回         |
| ④個別経営分析<br>(ローカルベンチマーク)   | 12者 | 13者       | 13者       | 13者        | 13者        | 13者        |

### (3) 事業内容

#### ①経営分析セミナー (計画策定セミナー併催)

|      |  |
|------|--|
| 目 的  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営分析を主体的に取り組む小規模事業者の掘り起こし。</li> <li>● 財務情報に加え、事業者が提供している商品・サービスを業務フロー、商流と言った非財務情報を可視化することで自社の強み、価値・魅力、新しい可能性を見極め、各事業者のあるべき姿(将来目標)に向けた課題の明確化。</li> <li>● 経営分析結果をもとにした事業計画策定に繋げる。</li> </ul>  |
| 募集方法 | 巡回・窓口相談時の個別案内、ホームページ、鳥取県よろず支援拠点・金融機関・支援機関との連携紹介  |
| 開催回数 | 年1回(定員35名)<br>※湯梨浜町10名、三朝町5名、北栄町10名、琴浦町10名を想定  |
| 内 容  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 中部商工会産業支援センター管内4商工会(湯梨浜町・三朝町・北栄町・琴浦町)が共催で実施。</li> <li>● 小規模企業景気動向調査、RESAS及び需要動向調査結果を活用して、地域経済動向等を把握するノウハウを助言。</li> <li>● ローカルベンチマークの財務情報は、セミナー開催前に入力し事業者と支援側が予め共有。セミナーでは事業者が提供している商品・サービスを業務フロー、商流と言った非財務情報を可視化することで自社の強み、価値・魅力、新しい可能性について事業者に気づきの機会を提供。</li> <li>● セミナー全カリキュラムを受講できない事業者に対しては、個別で経営分析、事業計画をサポートする機会を提案。</li> </ul> |

#### ②経営リテラシー習得支援 (個別相談会)

|      |   |
|------|---|
| 目 的  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営リテラシーを習得して、新たな需要を開拓するための新規事業に積極的に取り組み、提供する付加価値に適切に価格転嫁し、「稼ぐ力」を強化する。</li> </ul>         |
| 募集方法 | 巡回・窓口相談時の個別案内、ホームページ、鳥取県よろず支援拠点、INPIT鳥取県知財総合支援窓口との連携紹介  |
| 開催回数 | 年4回(各回定員4名、計16名)  |
| 内 容  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 鳥取県よろず支援拠点並びにINPIT鳥取県知財総合支援窓口と連携して経営リテラシー(経営戦略、人材戦略、デジタル、経営管理、知的資産・財産)の習得を支援。</li> </ul> |

### ③創業・事業承継支援（個別相談会）

|      |   |
|------|---|
| 目的   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 創業に必要な「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の知識習得、そして重点産業の創業促進を図る。</li> <li>● 事業承継は、いかにして事業者が現状を把握し、強みを明確にし、事業価値を高めることの重要性に気づいてもらい、事業承継への取り組みに繋げる。</li> </ul>  |
| 募集方法 | 巡回・窓口相談時の個別案内、ホームページ、鳥取県よろず支援拠点、鳥取県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携紹介   |
| 開催回数 | 創業：年4回（各回定員4名、計16名）<br>事業承継：年4回（各回定員4名、計16名）  |
| 内容   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 鳥取県よろず支援拠点と連携して創業に必要な「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の知識習得を支援。具体的な創業計画策定は、創業スクール受講及び商工会と鳥取県よろず支援拠点との継続的な連携を実施。</li> <li>● 鳥取県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、「事業承継に係るヒアリングシート」をもとに事業者の現状を把握、強みを共有し、事業価値を高めることの重要性に気づいてもらう。事業承継の機運醸成に繋がった後は、鳥取県事業承継・引継ぎ支援センターと定期巡回などで継続支援を実施。</li> </ul> |

### ④個別経営分析（ローカルベンチマーク）

|      |  |
|------|--|
| 目的   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業者と支援機関が対話を深めることで、事業者の強み、価値・魅力、新しい可能性を共有し、あるべき姿（将来目標）に向けた課題の明確化にし、具体的なアクションプランに繋げる。</li> </ul>   |
| 対象者  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営分析セミナー（計画策定セミナー併催）の受講者、新たな需要開拓に向け経営分析に主体的に取り組む事業者を選定（計13者）</li> </ul>   |
| 分析項目 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ローカルベンチマークを活用して、財務・非財務を分析。</li> <li>● 財務分析：売上増加率、営業利益率、労働生産性、EBITDA 有利子負債倍率、営業運転資本回転期間、自己資本比率</li> <li>● 非財務分析：商品・サービスの提供における業務フロー（差別化ポイント）、商流把握、そして次の4つの視点※をもとに分析。<br/>※4つの視点…経営者（経営理念、経営意欲、後継者の有無）、事業（事業沿革、強み、弱み、ITに関する投資・活用状況）、企業を取り巻く環境・関係者（市場環境、顧客・取引先からの評価、従業員定着率、メインバンクとの関係）、内部管理体制（組織体制、事業計画・経営計画の有無、商品開発等の体制、人材育成）</li> <li>● 市場環境は、小規模企業景気動向調査、RE S A S及び需要動向調査を生かした地域経済動向等の活用を伴走支援。</li> </ul> |
| 成果物  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● あるべき姿（将来目標）に向けた課題を明確化した中・長期計画の構想。中・長期計画の構想をもとに事業計画策定に繋げる。</li> </ul>  |

### （4）分析結果の活用

|             |  |
|-------------|--|
| ①事業計画策定に繋げる | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営リテラシーを習得の上、新たな需要を開拓するための新規事業に積極的に取り組み、提供する付加価値に適切に価格転嫁し、「稼ぐ力」を強化したい事業者があるべき姿（将来目標）を達成するための事業計画策定に繋げる。</li> <li>● 事業実施後の売上、利益率を前年同月で対比して進捗状況を共有。計画と実績が大きく乖離した場合は経営分析を検証し見直しを図る。</li> </ul> |
|-------------|--|

|                 |  |
|-----------------|--|
| ②情報共有<br>(支援機関) | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営分析結果は、中部商工会産業支援センターミーティングで共有。特に対話と傾聴を通じ、事業者が「気づき→腹落ち」できたポイントを共有して支援者の資質向上を図る。</li> <li>● 中部商工会産業支援センター管内4商工会の経営分析結果を集計し、事業者が大きく影響を受けている経営課題を抽出、次年度の重点支援事業に繋げる。</li> </ul> |
| ③関係機関との<br>連携促進 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 中部商工会産業支援センター管内4商工会の経営分析結果を集計し、事業者が大きく影響を受けている経営課題を行政機関と共有し、より一層の連携促進を図る。</li> <li>● 重点産業に大きな影響を及ぼす経営課題は有用な施策整備を要望する。</li> </ul>  |

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

|    |   |
|----|---|
| 現状 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● これまでの本会における事業計画策定は、事業者を取り巻く外部環境、内部環境を踏まえた経営分析支援を実施の上、計画策定を支援した。経営分析にはローカルベンチマークを活用しているが、小規模企業景気動向調査、RE S A S及び需要動向調査を生かした地域経済動向等の活用に至っていない。</li> <li>● 地域内において課題を抱える事業者の把握と課題別分類(事業計画・補助金申請・資金調達)を行い、共有情報として活用しているが、各種補助金申請に関する相談から短期計画を策定するケースが多い。事業環境が著しく変化する中、中・長期的な目標達成の経営戦略に基づいた事業計画策定の支援が不十分。</li> <li>● 小規模事業者のデジタル・DX化が十分に浸透していないため、セミナーを実施しているものの、事業計画策定セミナーとの一体性に欠け散発的に終わっている。</li> <li>● 創業は1市4町(倉吉市、湯梨浜町、三朝町、北栄町、琴浦町)の行政・商工団体・関係機関が連携して創業スクールを実施し、創業者を輩出している。</li> <li>● 事業承継は、鳥取県商工会全体で統一化された管理簿で、承継区分(譲渡・譲受)、承継類型(親族内・第三者)、支援内容(課題形成・計画策定・課題解決・)、第三者承継プラットフォーム登録(日本政策金融公庫、事業承継・引継ぎ支援センター、バトンズ)、事業承継に至った事業者情報を管理。事業承継に向けた課題形成を抽出し、個別に事業承継計画策定の支援を実施。</li> </ul> |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模企業景気動向調査、RE S A S及び需要動向調査を生かした地域経済動向等を把握し、各事業者のあるべき姿(将来目標)に向けた「小規模事業者の経営分析→事業計画→確実な事業実施→新たな需要開拓」への一体化した「稼ぐ力の支援」が不十分。</li> <li>● 事業環境が著しく変化する中、中・長期的な目標達成の経営戦略に基づいた事業計画策定の重要性が事業者に浸透していない。補助金申請時の短期計画策定に留まらず、「経営力再構築伴走支援」の考え方やプロセス(対話と傾聴・内発的動機付等)を念頭に置いた支援を講じ、事業者の事業構想を明確化にして具体的な中・長期計画策定支援に繋げることが必要。</li> <li>● 経営資源が脆弱な小規模事業者のデジタル・DX化に向けた生産性向上も不可欠。事業計画策定と連動した支援事業実施が必要。</li> <li>● 創業に必要な「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の知識習得、そして重点産業の創業促進を図るため、引き続き1市4町の行政と商工団体が連携した創業スクール実施が必要。</li> <li>● 事業承継は、いかにして事業者が現状を把握し、強みを明確にし、事業価値を高めることの重要性に気づいてもらい、事業承継に向けた計画策定支援の実施</li> </ul>  |

が必要。

- 原材料、エネルギー価格の高騰や最低賃金の引き上げ等、事業者を取り巻く経営環境はますます厳しい状況にある中、生活関連事業者を中心とした小規模事業者の適正な価格戦略による収益の確保は喫緊の経営課題。消費者に新たな価値を提供し、円滑な価格転嫁を支援する必要。

**(2) 支援に対する考え方**

各種補助金申請に関する相談から短期計画を策定するケースが多い現状ではあるが、著しい事業環境の変化に対応するためにも中・長期的な目標達成の経営戦略に基づいた事業計画策定の重要性を対話と傾聴による巡回・窓口支援を推進する。

経営分析を実施した事業者に対し、経営支援専門員による伴走支援で事業計画策定を実施することに加え、中部商工会産業支援センター管内4商工会共催で「事業計画策定セミナー」「DX推進セミナー」を実施して小規模事業者が環境変化に迅速・柔軟に対応する「自己変革力」を引出す。

創業は、産業競争力強化法に基づく認定を受けた創業支援事業計画を1市4町（倉吉市、湯梨浜町、三朝町、北栄町、琴浦町）の行政・商工団体・関係機関が連携して創業スクールを実施。

事業承継は、「事業承継に係るヒアリングシート」をもとに事業者の現状を把握、強みを共有し、事業価値を高めることの重要性に気づいてもらい、事業承継の機運醸成に繋がった後は、後継者を対象に「事業計画策定セミナー」で事業承継計画策定支援を実施。

以上の取り組みで経営分析を行った小規模事業者の概ね80%程度の事業計画策定を目指す。

**(3) 目標**

鳥取県商工会連合会では、県下18商工会別の支援項目（経営分析・事業計画策定・創業・事業承継・需要開拓）の目標数値を毎年定めている。三朝町は、「経営支援専門員1名」「小規模事業者数100～200名未満」に該当するが、現行実績（10者）を鑑みて事業計画策定事業者の目標は「経営支援専門員1名」「小規模事業者数200～300名未満」の基準に同等の10事業者とする。

【参考】経営分析：鳥取県商工会連合会における組織目標基準(積算根拠)

| 経営支援<br>専門員数<br>小規模<br>事業者数 | 100人<br>未満 | 100～200<br>未満 | 200～300<br>未満 | 300～400<br>未満 | 400～500<br>未満 | 500<br>以上 |
|-----------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------|
| 経営支援専門員<br>0～1名             | 4          | 6             | 10            | 10            | —             | —         |
| 経営支援専門員<br>2名               | —          | —             | —             | 20            | 20            | 20        |

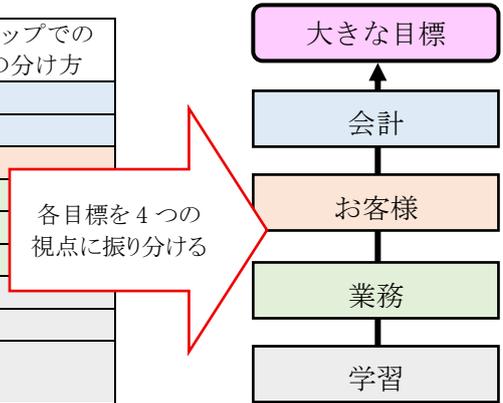
|                         | 現行 | 令和<br>8年度 | 令和<br>9年度 | 令和<br>10年度 | 令和<br>11年度 | 令和<br>12年度 |
|-------------------------|----|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| ①事業計画策定セミナー<br>(経営分析併催) | 1回 | 1回        | 1回        | 1回         | 1回         | 1回         |
| ②DX推進セミナー               | —  | 1回        | 1回        | 1回         | 1回         | 1回         |
| ③創業スクール                 | 1回 | 1回        | 1回        | 1回         | 1回         | 1回         |

|                      |            |            |            |            |            |            |
|----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| ④価格転嫁セミナー            | —          | 1回         | 1回         | 1回         | 1回         | 1回         |
| 事業計画策定事業者            | 10者        | 10者        | 10者        | 10者        | 10者        | 10者        |
| 創業者数<br>(うち空き店舗での創業) | 2者<br>(0者) | 2者<br>(0者) | 2者<br>(0者) | 3者<br>(1者) | 3者<br>(1者) | 3者<br>(1者) |
| 事業承継完了<br>(うち第三者承継)  | 2件<br>(0者) | 1件<br>(0件) | 1件<br>(0件) | 2件<br>(1件) | 2件<br>(1件) | 2件<br>(1件) |

#### (4) 事業内容

##### ①事業計画策定セミナー（経営分析セミナー併催）

|        |   |     |  |
|--------|---|-----|--|
| 目 的    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営分析並びに事業計画策定を主体的に取り組む小規模事業者の掘り起こし。</li> <li>● 著しい事業環境の変化に対応するためにも中・長期的な目標達成の経営戦略に基づいた事業計画策定の重要性を認識し、事業者のあるべき姿（将来目標）を達成するため「自己変革」への行動変容を図る支援体制を構築する。</li> </ul>  |     |  |
| 支援対象   | ● 経営分析を実施した小規模事業者及び事業承継の後継者   |     |  |
| 募集方法   | 巡回・窓口相談時の個別案内、ホームページ、鳥取県よろず支援拠点・金融機関・支援機関との連携紹介。  |     |  |
| 開催回数   | 年1回（定員35名）<br>※湯梨浜町10名、三朝町5名、北栄町10名、琴浦町10名を想定   |     |  |
| 実施方法   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 中部商工会産業支援センター管内4商工会（湯梨浜町・三朝町・北栄町・琴浦町）が共催で実施。</li> <li>● セミナーは外部講師に加え、経営支援専門員も同席し、実現性の高い事業計画を伴走支援する。</li> <li>● 小規模企業景気動向調査、RESAS及び需要動向調査結果を活用して、地域経済動向等を把握するノウハウを助言。</li> <li>● ローカルベンチマークの財務情報は、セミナー開催前に入力し事業者と支援側が予め共有。セミナーでは事業者が提供している商品・サービスを業務フロー、商流と言った非財務情報を可視化することで自社の強み、価値・魅力、新しい可能性について事業者に気づきの機会を提供。</li> <li>● 著しい事業環境の変化が続く中、自社の方向性を見失わずに未来に向かって進むために、事業者自身が「心からやってみたい」と思えるビジョンと戦略が描けるよう戦略的な思考を可視化するツール「戦略マップ」を活用し、「考える、作る、実行する」という簡単なステップで事業計画策定を支援。</li> <li>● 「戦略マップ」を活用した事業計画策定セミナーは令和7年度に実施。事業者の「気づき」にも繋がり受講者の多くが事業計画を策定出来たことから本計画においても引き続き「戦略マップ」を活用した事業計画策定セミナーを実施する。</li> </ul> |     |  |
| カリキュラム | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営分析と事業計画策定のカリキュラムは次の通り。 <table border="1" data-bbox="427 1800 1447 1980"> <tr> <td>1日目</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営分析 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 小規模企業景気動向調査、RESAS及び需要動向調査結果を活用した地域経済動向の把握</li> <li>➢ ローカルベンチマークを活用した経営分析</li> <li>➢ 損益計算書から分かる儲けの仕組み（損益分岐点分析等）</li> </ul> </li> </ul> </td> </tr> </table> </li> </ul>  | 1日目 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営分析 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 小規模企業景気動向調査、RESAS及び需要動向調査結果を活用した地域経済動向の把握</li> <li>➢ ローカルベンチマークを活用した経営分析</li> <li>➢ 損益計算書から分かる儲けの仕組み（損益分岐点分析等）</li> </ul> </li> </ul> |
| 1日目    | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営分析 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 小規模企業景気動向調査、RESAS及び需要動向調査結果を活用した地域経済動向の把握</li> <li>➢ ローカルベンチマークを活用した経営分析</li> <li>➢ 損益計算書から分かる儲けの仕組み（損益分岐点分析等）</li> </ul> </li> </ul>  |     |  |

|              | <p>2日目</p>                    | <p>■事業計画</p> <p>➢ 戦略マップを活用した事業計画策定。</p> <p>※戦略マップ</p> <p>「会計」「お客様」「業務」「学習」の経営上の小さな目標を4つの視点に振り分け、その繋がりを考えて大きな目標（経営理念・経営ビジョン等）を実現する取り組みを可視化したツール。</p> <table border="1" data-bbox="622 515 1021 907"> <thead> <tr> <th>経営上の小さな目標</th> <th>戦略マップでの目標の分け方</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上・利益</td> <td>会計</td> </tr> <tr> <td>経費削減</td> <td>会計</td> </tr> <tr> <td>顧客満足</td> <td>お客様</td> </tr> <tr> <td>新商品開発</td> <td>業務</td> </tr> <tr> <td>生産性の向上</td> <td>業務</td> </tr> <tr> <td>アフターフォロー</td> <td>業務</td> </tr> <tr> <td>従業員教育</td> <td>学習</td> </tr> <tr> <td>調査研究活動</td> <td>学習</td> </tr> <tr> <td>社内のコミュニケーション</td> <td>学習</td> </tr> </tbody> </table>  | 経営上の小さな目標 | 戦略マップでの目標の分け方 | 売上・利益 | 会計 | 経費削減 | 会計 | 顧客満足 | お客様 | 新商品開発 | 業務 | 生産性の向上 | 業務 | アフターフォロー | 業務 | 従業員教育 | 学習 | 調査研究活動 | 学習 | 社内のコミュニケーション | 学習 |
|--------------|-------------------------------|---|-----------|---------------|-------|----|------|----|------|-----|-------|----|--------|----|----------|----|-------|----|--------|----|--------------|----|
| 経営上の小さな目標    | 戦略マップでの目標の分け方                 |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 売上・利益        | 会計                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 経費削減         | 会計                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 顧客満足         | お客様                           |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 新商品開発        | 業務                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 生産性の向上       | 業務                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| アフターフォロー     | 業務                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 従業員教育        | 学習                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 調査研究活動       | 学習                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| 社内のコミュニケーション | 学習                            |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
|              | <p>セミナー終了後</p>                | <p>■フォローアップ</p> <p>➢ 事業計画策定セミナー終了時、事業計画が策定出来なかった事業者に対して経営支援専門員が伴走支援を実施して策定に繋げる。</p> <p>➢ 必要に応じてセミナー講師を専門家派遣で招聘し事業計画のブラッシュアップを図る。</p>  |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |
| <p>成果指標</p>  | <p>事業計画策定件数、補助金申請件数、計画実行率</p> |   |           |               |       |    |      |    |      |     |       |    |        |    |          |    |       |    |        |    |              |    |

②DX推進セミナー

|               |  |
|---------------|--|
| <p>目的</p>     | <p>● 経営資源が脆弱な小規模事業者のデジタル・DX化に向けた生産性向上も不可欠なため、事業計画策定と連動した支援の一環としてDXに向けた取組みを支援。</p>  |
| <p>支援対象</p>   | <p>● 経営分析・事業計画を策定した小規模事業者</p> <p>● 経営分析・事業計画策定に意欲のある小規模事業者</p>   |
| <p>募集方法</p>   | <p>巡回・窓口相談時の個別案内、ホームページ、鳥取県よろず支援拠点・金融機関・支援機関との連携紹介</p>   |
| <p>開催回数</p>   | <p>年1回（定員35名）</p> <p>※湯梨浜町10名、三朝町5名、北栄町10名、琴浦町10名を想定</p>   |
| <p>実施方法</p>   | <p>● 中部商工会産業支援センター管内4商工会（湯梨浜町・三朝町・北栄町・琴浦町）が共催で実施。</p> <p>● セミナーは外部講師に加え、経営支援専門員も同席し、実現性の高い事業計画を伴走支援する。</p> <p>● セミナー終了後、個別にIT専門家を招聘した専門家派遣を実施し、DXに向けた取組みを支援。</p> |
| <p>カリキュラム</p> | <p>■生産性向上に向けたDX推進</p> <p>➢ DXが求められる背景</p>  |

|      |   |
|------|---|
|      | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ DXの基礎知識、取り組むメリット</li> <li>➤ 小規模事業者にも取り組めるDXに向けたIT活用推進</li> </ul> |
| 成果指標 | 参加者数、ITツール導入件数、Webサイト開設件数   |

### ③創業スクール

|      |   |
|------|---|
| 目的   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 創業の進め方を体系的・実践的に学ぶため「創業スクール」を開催し、創業に向けた心構え、アイデアの固め方、創業支援施策活用と資金調達、マーケティングと販売促進手法を習得し、創業計画書に落とし込み創業の実現に繋げる。</li> </ul>   |
| 支援対象 | ● 創業希望者   |
| 募集方法 | 町広報誌、ホームページ、鳥取県よろず支援拠点・日本政策金融公庫との連携紹介   |
| 開催回数 | 年1回（定員25名）<br>※湯梨浜町5名、三朝町3名、北栄町5名、琴浦町5名、倉吉市7名を想定  |
| 実施方法 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 産業競争力強化法に基づく認定を受けた創業支援事業計画を1市4町（倉吉市、湯梨浜町、三朝町、北栄町、琴浦町）の行政・商工団体・日本政策金融公庫・鳥取県よろず支援拠点が連携して創業スクールを実施。</li> <li>● セミナーは外部講師、日本政策金融公庫、鳥取県よろず支援拠点に加え、経営支援専門員も同席し、実現性の高い創業計画策定を伴走支援する。</li> </ul> |

#### カリキュラム

#### ■創業スクール in 鳥取中部

| 日程      | カリキュラム  | 講師                     |
|---------|---|------------------------|
| 1日目     | 経営に関すること<br>・創業に向けて<br>・経営を知る<br>・目標やゴールを描く<br>・計画で目標を実現する            | 外部講師                   |
|         | 販路に関すること<br>・誰に、何を提供するか<br>・売上の方程式<br>・顧客満足の仕組み                       | 外部講師                   |
| 2日目     | 財務に関すること<br>・売上とコストを分けてみる<br>・収支をプラスにする<br>・資金計画とお金の流れ                | 日本政策金融公庫<br>鳥取支店国民生活事業 |
|         | 経営・人材育成に関すること<br>・社会保険や雇用に関する知識<br>・創業に関する支援や施策                       | 鳥取県よろず支援拠点             |
| スクール終了後 | <b>■フォローアップ</b><br>➤ 創業スクール終了時、経営支援専門員が鳥取県よろず支援拠点と連携して創業計画策定、資金調達を支援。 |                        |

|      |                       |
|------|-----------------------|
| 成果指標 | 創業件数、資金調達成功件数、補助金申請件数 |
|------|-----------------------|

### ④価格転嫁セミナー

|    |   |
|----|---|
| 目的 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 原材料、エネルギー価格の高騰や最低賃金の引き上げ等、経営環境が厳しい状況にある中、地域住民の生活を支える生活関連事業者を中心とした小規模事業者の適正な価格戦略による収益の確保は喫緊の経営課題。消費者に新たな価値</li> </ul> |
|----|---|

|        |  |
|--------|--|
|        | を提供し、円滑な価格転嫁と稼ぐ力の強化を図る。  |
| 支援対象   | ● 生活関連の小規模事業者（理・美容、洗濯、飲食サービス等）   |
| 募集方法   | 巡回・窓口相談時の個別案内、ホームページ、鳥取県よろず支援拠点・金融機関・支援機関との連携紹介  |
| 開催回数   | 年1回（定員35名）<br>※湯梨浜町10名、三朝町5名、北栄町10名、琴浦町10名を想定  |
| 実施方法   | ● 中部商工会産業支援センター管内4商工会（湯梨浜町・三朝町・北栄町・琴浦町）が共催で実施。<br>● セミナーは外部講師に加え、経営支援専門員も同席し、実現性の高い事業計画を伴走支援する。<br>● 応じてセミナー終了後は、外部専門家派遣、鳥取県よろず支援拠点と連携して価格転嫁に向けた事業計画策定を支援する。 |
| カリキュラム | ■ 儲けの仕組みを理解する価格転嫁セミナー<br>➢ 自社の「儲けの仕組み」を正しく理解する<br>➢ 事業を継続するために必要な利益・売上を逆算する<br>➢ 価格に反映させるための考え方とヒント<br>➢ 値上げしても選ばれるための工夫                                     |
| 成果指標   | 参加者数、事業計画策定件数、価格転嫁実施件数   |

## 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 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業計画策定後の実施支援は、対象事業者が策定した計画に基づいた行動が重要であるため、経営支援専門員等が巡回訪問等で進捗状況を確認している。進捗状況で確認した内容、実施支援支援の内容そして財務諸表は、「鳥取県商工イントラシステム」へ登録し、データ化、見える化し、職員で共有している。</li> <li>● 実施支援の訪問頻度は、順調に事業実施し経営の自走化に近づいている事業者は概ね半年に1回、経営の自走化に時間を要する事業者及び計画通りに事業が捗っていない事業者は2カ月に1回もしくは四半期に1回実施支援している。事業者が直面している課題は経営リテラシーに係る内容が多く、ヒアリングの上、課題テーマに応じた専門家派遣等で解決支援を実施している。</li> <li>● 計画との乖離が発生した場合は、乖離した原因を事業者と一緒に検証の上、適宜専門家派遣等で課題解決支援及び計画の見直しをフォローしている。乖離する一因は、補助金申請相談から始まる事業計画のため、申請期限に間に合わせるよう支援側が主導で事業計画を策定することが考えられる。事業者が事業計画に対して「腹落ち」に至っていないため計画通りに事業捗っていない。</li> <li>● 設備導入を目的とした補助金申請の事業者及び創業希望者は、短期計画（1～2年）のため設備導入完了のみの事業実施に留まり、計画に記載された販路開拓、設備導入による生産性向上の検証が不十分な状態で継続支援が途切れることが多い。補助金が不採択になった場合は事業計画を断念することが多い。</li> </ul> |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営の自走化に向けた事業者の育成支援が必要。現在、事業が順調に捗っていない事業者は経営リテラシーに関する課題に直面していることが多い。</li> <li>● 「鳥取県商工イントラシステム」に登録した情報をもとにPDCAを踏まえた実施支援を講じる必要がある。</li> <li>● 設備導入を目的とした補助金申請相談が多い現状、設備導入が目的ではなく、</li> </ul>  |

|  |  |
|--|--|
|  | あるべき姿を達成するためにも中・長期計画策定を事業者と対話と傾聴を繰り返し認識してもらう必要がある。 |
|--|--|

## (2) 支援に対する考え方

- ・事業計画を策定事業者が自走しながら「稼ぐ力」を養ってあるべき姿（将来目標）を達成するため、事業実施の進捗状況を鑑みながら、伴走支援の頻度を設定する。
- ・「稼ぐ力」を養い順調に事業計画が捗っている事業者に対しては、経営の自走化に向けた潜在力を導き出すためPDC A管理を事業者と経営支援専門員が共有できることを目指す。
- ・計画と乖離が生じた場合は、伴走支援の頻度を高め、乖離した原因を検証し、事業計画のブラッシュアップ、課題解決、事業計画の見直し等を講じて支援側と事業者がPDC A管理を共有できることを目指す。
- ・経営リテラシー（経営戦略、人材戦略、デジタル、経営管理、知的資産・財産）に係る課題解決は、「鳥取県商工イントラシステム」を活用して課題をテーマ別に情報を経営支援専門員が共有して伴走支援の資質向上を図り、小規模事業者の経営の自走化に向けた継続支援に繋げる。
- ・設備導入を目的とした補助金申請を希望する事業者には、設備導入が目的ではなく、あるべき姿を達成するためにも中・長期計画策定を事業者と対話と傾聴を繰り返して内発的動機づけを促し、事業計画の見直しを図る。
- ・創業計画を策定した創業希望者は、経営リテラシー（経営戦略、人材戦略、デジタル、経営管理、知的資産・財産）の習得が必要なため、創業前後より対話と傾聴を重ねて伴走支援を実施する。
- ・事業承継計画を策定した事業者は、事業承継に向けた各種課題（税務・法務・財務・会計等）があり、専門的な知見が必要となるため、外部専門家、鳥取県事業承継・引継ぎ支援センターと連携を図る支援体制を整備する。
- ・KPI（売上・売上総利益増加）のモニタリングは事業計画を策定した事業者全員を対象に毎年実施。経営の自走化に向けた対話と傾聴を主眼に置いた伴走支援を実施。ヒアリング内容と入手した財務諸表を「鳥取県商工イントラシステム」に登録、集計データは伴走支援のPDC Aを図り、継続支援の強化を図る。

(3) 目標

| 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 |
|---------------|-----|-------|-------|--------|--------|--------|
| フォローアップ対象事業者数 | 10者 | 10者   | 20者   | 20者    | 20者    | 20者    |
| 頻度(延回数)       | 35回 | 86回   | 158回  | 158回   | 158回   | 158回   |
| 売上増加事業者数      | 3者  | 3者    | 6者    | 6者     | 7者     | 8者     |
| 売上総利益増加事業者数   | —   | 3者    | 6者    | 6者     | 7者     | 8者     |

上記目標に係る積算根拠等は次の通り。

|               | 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  |        |         |        |
|---------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
|               | 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 | 10者     |        |
| 頻度(延回数)       | 86回     |        | 158回    |        |         |        |
| <頻度内訳>        | 事業者数    | 回数     |
| 高             | 毎月1回    | 5者 60回 | 3者 36回  | 5者 60回 |
| ↑             | 隔月1回    | 3者 18回 | 5者 30回  | 3者 18回 |
|               | 四半期1回   | 2者 8回  | 1者 4回   | 2者 8回  |
| 低             | 年2回     |        | 1者 2回   |        |
| 売上増加事業者数      | 3者      |        | 3者      |        | 3者      |        | 3者      |        | 4者      |        | 3者      |        | 4者      |        | 4者      |        | 4者      |        |
| 売上総利益増加事業者数   | 3者      |        | 3者      |        | 3者      |        | 3者      |        | 4者      |        | 3者      |        | 4者      |        | 4者      |        | 4者      |        |

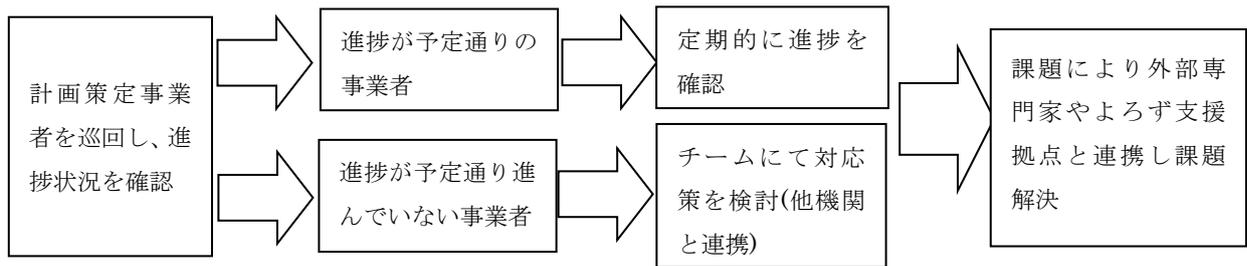
(4) 事業内容

- ・実施支援の対象者は、当該年度と前年度に事業計画を策定した事業者。
- ・経営支援専門員は、「鳥取県商工イントラシステム」より対象事業者を抽出し、支援履歴を確認の上、個別支援計画を策定し実施支援の頻度を決定する。
- ・実施支援の頻度は、経営リテラシー習得状況、事業計画の進捗状況、事業者と経営支援専門員とのPDC A共有状況を勘案した実施支援を計画。
- ・当該年度の事業者の進捗状況と実施支援状況を勘案して、次年度の実施支援を計画。経営リテラシー習得と進捗状況が芳しくない場合は引き続き毎月1回の実施支援、概ね経営リテラシー習得してレベルアップした場合は隔月1回に変更。
- ・実施支援の内容は、中部商工会産業支援センターミーティングで経営支援専門員と鳥取県よろず支援拠点コーディネーターと情報共有し、経営支援専門員の資質向上に繋げ、KPI(売上増加事業者数・経常利益増加事業者数)の向上、そして新たな需要を獲得して「稼ぐ力」を養い経営の自走化に繋がった事業者創出を図る。
- ・具体的な実施支援の頻度、想定する実施支援対象者数とその支援内容は次の表の通りだが、事業者からの相談等は臨機応変に伴走支援を実施する。

※実施支援の頻度

| 頻度     |       | 実施支援対象者と支援内容  |
|--------|-------|---|
| 高<br>↑ | 毎月1回  | ・経営のリテラシー習得の継続支援が必要な事業者。経営のリテラシー習得は鳥取県よろず支援拠点・IT専門家・INPIT鳥取県知財総合支援窓口等と連携支援。経営の自走化に至っていないため事業実施の進捗状況を毎月確認。事業計画との乖離が想定されるため、乖離した原因を検証し、外部専門家等と連携して課題解決、事業計画の見直しを支援。 |
|        | 隔月1回  | ・経営の自走化に至っていないが経営のリテラシーは概ね習得した事業者。事業実施の進捗状況を隔月で確認。事業計画との乖離が発生した場合は、乖離した原因を検証し、外部専門家・鳥取県よろず支援拠点と連携して課題解決、事業計画のブラッシュアップを支援。   |
|        | 四半期1回 | ・事業実施の進捗状況を確認し、稼働力を養い概ね事業計画との乖離が生じていない事業者。事業者と経営支援専門員がPDCA共有可能。経営の自走化に向け、内発的動機付けにより今後の対応策を事業者から導き出す。今後の対応策は外部専門家・鳥取県よろず支援拠点と連携支援。                                 |
| 低<br>↓ | 年2回   | ・事業実施の進捗状況を確認し、稼働力を養い事業計画通りに捗り新たな需要開拓に繋げている事業者。事業者自らがPDCAを回すことも可能となり経営の自走化に近づいた事業者。   |

<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

|    |   |
|----|---|
| 現状 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 本町はラドン泉を有する温泉地として知名度はあるが、観光客数は社会情勢の影響により、変動しており、インバウンドの集客も国際情勢により変動している状況である。</li> <li>● 地域の事業者において、観光需要の取り込みや体験型事業など新たな事業展開ができていない状況である。</li> </ul> |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 町内事業においては、新たな需要獲得やデジタル活用の強化など課題が多い。</li> <li>● 本町の強みである温泉を活用した健康や癒しを伴う事業が、インバウンド観光客を含む広く伝わっていない状況である。</li> </ul>                                     |

(2) 支援方針

「温泉地としての魅力向上」「交流人口の拡大」「地域産業の持続的発展」を実現するために。観光関連事業者の新商品開発・情報発信強化・体験型観光の増設などを支援し、観光を核とした地域経済活性化を図る。

### (3) 目標

|                    | 現行 | 令和<br>8年度 | 令和<br>9年度 | 令和<br>10年度 | 令和<br>11年度 | 令和<br>12年度 |
|--------------------|----|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| ① 体験型観光コンテンツ支援事業者数 | —  | 2者        | 2者        | 2者         | 2者         | 2者         |
| 観光関連事業者売上増加件数      | —  | 3者        | 3者        | 3者         | 3者         | 3者         |
| ② 開発支援事業者数         | —  | 4者        | 4者        | 4者         | 4者         | 4者         |
| 新商品・サービス開発件数       | —  | 3者        | 3者        | 3者         | 3者         | 3者         |
| ③ 情報発信支援事業者数       | 9者 | 10者       | 10者       | 10者        | 10者        | 10者        |
| デジタル化情報発信強化研修      | 1回 | 2回        | 2回        | 2回         | 2回         | 2回         |

### (4) 事業内容

- ① 温泉資源を活用した体験型観光コンテンツの創出
  - ・温泉を活かした健康づくりのプログラム開発支援
  - ・自然環境を活かした体験プログラムの創設
  - ・文化的資源を活用したガイドツアーの企画
- ② 新商品・サービスの開発
  - ・温泉・町内産品を活用したお土産、商品の開発支援
  - ・パッケージデザイン等改善に向けた支援
- ③ 情報発信の強化
  - ・SNSを中心としたデジタルマーケティング研修
  - ・多言語対応整備
  - ・インバウンド向け情報発信強化
- ④ 交流人口の創出
  - ・ワーケーション、長期滞在宿泊の企画
  - ・地域店舗魅力発信「まちゼミ」事業の実施による地域内消費の増加と交流人口増加

### (5) 手法

- ・専門家を活用したワークショップ及び個別相談による経営支援
- ・販路開拓支援（ECサイト活用など）
- ・事業者同士の連携強化（情報共有・「まちゼミ事業」）
- ・行政・観光協会・旅館組合等と連携した推進体制の構築

## 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 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 経営発達支援事業の進捗状況は適宜、理事会にて報告をしているが、定量化はされていない状況である。</li><li>● 評価結果の公表は限定的で、常時閲覧できる状況にはなっていない。</li></ul>                        |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 定量的な指標に基づいた評価・見直しを行うことが必要である。</li><li>● 外部有識者や町を交えた評価体制の整備が必要である。</li><li>● 年に1回以上の評価・見直しと結果をHPなどで公表体制の確立が必要である。</li></ul> |

#### (2) 事業内容

### 1. 定量的把握

- 各種経営支援の情報を収集・分析・共有できるクラウド型経営支援ツール「鳥取県商工イントラシステム」を活用し、経営発達支援計画にて標榜した経営状況分析、計画策定、フォローアップ支援の実施状況を把握し、データを蓄積して、目標数値（KPI）の達成度合いを定量的に把握して、適切な評価・見直し活かしていく

### 2. 評価手法

- 「事業評価委員会」を設置・開催する。

事業推進のPDCAサイクルの確認のため、「事業評価委員会」において、定量的、定性的に事業の評価見直しを実施する。

[委員構成]

|                |    |
|----------------|----|
| 外部専門家（中小企業診断士） | 1人 |
| 三朝町役場 観光交流課    | 1人 |
| 本会役員           | 2人 |
| 本会法定経営指導員      | 1人 |
| 中部商工会産業支援センター  | 1人 |

### 3. 評価・見直しの頻度

- 年1回程度、事業評価委員会を開催し、定量的・定性的に事業の評価及び見直しを実施し、内容を取りまとめ、フィードバックする。
- 必要に応じて、三朝町総合計画における課題などを協議する。

### 4. 結果の公表方法

- 評価の結果はHPに掲載し、地域事業者が常時閲覧可能な状況を確保する。
- 鳥取県中部商工会支援センターとも共有し、改善策を協働で検討する

### 5. 広域的支援体制の活用

- 中部商工会産業支援センターと情報共有し、共通課題（販路開拓・DX・人材育成等）に対する合同研修・専門家派遣を実施する。

## 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 | <ul style="list-style-type: none"><li>中部商工会産業支援センター管内4商工会の経営支援専門員と鳥取県よろず支援拠点コーディネーターがミーティング（毎週1回）を実施。経営分析、事業計画、実施支援等について各担当者の支援の進捗状況を共有している。鳥取県よろず支援拠点コーディネーターがミーティングに参加していることで、支援ノウハウの共有及び円滑な連携支援に繋がっている。</li><li>鳥取県商工会連合会では、重点テーマとして「創業・事業承継」「黒字体質に向けた体質強化」を掲げ、県下3商工会産業支援センターの経営支援専門員（中小企業診断士他、経営支援のリーダー）が四半期に1回程度ミーティングを開催。各テーマの経営支援ノウハウを共有し、経営支援の現場でチーム支援及び経験の浅い経営支援専門員のOJTを実践している。</li><li>研修は、中小企業大学校「中小企業支援担当者等研修（基礎研修・専門研修）」への派遣、鳥取県「とっとり今から備える事業承継コンソーシアム支援者向け研修（令和6年～）」等の外部研修、鳥取県商工会連合会「経営支援専門員研修」、中部商工会産業支援センターがINPIT鳥取県知財総合支援窓口を招聘した「知的財産研修」を受講して資質向上を図っている。</li></ul> |
|----|---|

|    |  |
|----|--|
|    | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営のリテラシーのうち、小規模事業者のDX化に向けたIT・デジタル化は、IT専門家との連携支援は図っているものの、経営支援専門員及び経営支援員の資質向上に係る取組みは不十分。</li> <li>● 経営力再構築伴走支援は、過去に鳥取県商工会連合会「経営支援専門員研修」を実施し、基本姿勢（対話と傾聴）を踏まえた経営支援に心掛けているものの、経営支援専門員経験年数等の要因で職員間において理解度にバラツキがある。経営支援員等の商工会職員に対しては研修受講の機会が無く不十分。</li> </ul>   |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営支援専門員の経験年数、得意分野において経営支援力にバラツキが生じている。経営支援員は、経営支援専門員のOJTを受けながら経営分析支援（財務分析）に留まっている。経営発達支援計画の円滑な実施のためにも、経営支援専門員、経営支援員双方の支援スキル向上を図る必要がある。</li> <li>● 小規模事業者の経営のリテラシー向上を支援するためにも経営支援専門員、経営支援専門員の同リテラシーの知識及び助言ノウハウの向上を図る必要がある。</li> <li>● 「小規模事業者の経営の自走化には時間を要する」「経営支援専門員の経験年数問わず伴走支援の軸が課題設定よりもまだ課題解決に寄っている」ことから、経営力再構築伴走支援（経営の自走化に向け、対話と傾聴を繰り返し小規模事業者の内発的動機づけを促して「自己変革」への行動変容を図る）に資質向上が必要。</li> </ul> |

## (2) 事業内容

### 目的

- ・経営発達支援計画の円滑な実施のためにも、経営支援専門員、経営支援員がより一層の支援スキル向上を図る。
- ・小規模事業者が強みを生かして新たな需要を開拓し「稼ぐ力」を養うとともに、事業者自らがPDCAを回す等、経営の自走化を目指すためには経営のリテラシーの向上が欠かせない。そのためにも経営支援専門員、経営支援員が小規模事業者の「経営の自走化」及び「経営のリテラシー向上」を経営力再構築伴走支援で組織的な強化を図る。

### ①経営支援専門員、経営支援員に不足している能力向上に向けた取組

次の(ア)～(エ)を不足している能力として捉え、資質向上に取り組む。

経営支援専門員は外部研修の受講機会が多いが、経営支援員はその機会が極めて少ない。経営発達支援計画に携わる職員全員が資質向上に繋がるよう、中部商工会産業支援センター管内4商工会の法定経営指導員が事業環境変化対応型支援事業「経営指導員等研修会」、鳥取県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構、INPIT鳥取県知財総合支援窓口に協力を得ながら内部研修を企画する。

#### (ア) 経営力再構築伴走支援

- ・対話と傾聴を基本姿勢としたコミュニケーション力の養成  
(事業者を理解するためにどのような情報を把握する必要があるか、本質的な課題を引き出すため、経営者とどう関わればよいか)
- ・経営の自走化に向けた内発的動機付けで「自己変革力」を引出す方法
- ・相手の状況や局面に応じた具体的な支援

#### (イ) DXに向けたIT・デジタル化支援

- ・経営課題、業務課題の抽出
- ・IT化による課題解決の選択、IT活用による課題解決方法

(電子決済、クラウド会計、インボイス、SNS、EC)

- ・データ活用によるデータドリブン経営の進め方

(ウ) 知的財産権

- ・知的財産の概要 (知的財産の保護の重要性、知的財産権の種類等)
- ・知的財産が経営にもたらす効果
- ・知的財産権を通じた連携支援 (I N P I T鳥取県知財総合支援窓口)

(エ) 事業承継支援

- ・事業承継支援の必要性・心構え・ニーズ発掘 (対話と傾聴、強みを見つける他)
- ・事業承継の基礎知識 (「事業承継ガイドライン」「中小企業白書」活用)
- ・事業承継の方法を考える (親族内・第三者)

### ②データベース化された支援ノウハウの共有・有効活用

クラウド型経営支援ツール「鳥取県商工イントラシステム」に支援内容 (経営リテラシー・経営分析・事業計画策定・計画策定後の実施支援等)、支援ノウハウ、事業計画策定状況、フォローアップ状況、補助金採択状況、セミナー・商談会支援、専門家派遣等の支援履歴、財務情報等を登録。

支援内容は、「対話と傾聴」を通じた支援、内発的動機付けに繋がったポイント (課題解決から課題設定の支援へ)、P D C A管理等、経営の自走化に向けた支援登録に注力。左記内容を適切に登録することで、経営支援専門員及び経営支援員が支援で参考となる事例が「鳥取県商工イントラシステム」で検索可能となり、情報共有が深化する。蓄積された情報は、法定経営指導員、中小企業診断士及び全国商工会連合会認定経営支援マネージャー等の資格保有している経営支援専門員が中心となって課題設定・課題解決プロセスの好事例を検証し、有用な支援事例データベース構築に繋げる。

K P I (売上・売上総利益増加)に係るモニタリングで成果が上がった事業者の支援内容、活用した施策 (補助金・セミナー・商談会・専門家派遣)を検証し、支援ノウハウの共有、次年度の支援事業計画に繋げる。

### ③支援ノウハウの共有を目的にした経営発達支援ミーティング

毎週実施している中部商工会産業支援センターミーティングで支援状況を共有していることに加え、経営発達支援ミーティングを実施。上記②記載した支援事例データベースを毎月1回1～2事例を選定し、担当経営支援専門員が小規模事業者の内発的動機付けに繋がった対話と傾聴のポイント、課題設定及び課題解決プロセス等を発表して支援ノウハウの共有強化を図る。

### ④法定経営指導員、資格保有者が牽引するO J Tの推進

法定経営指導員、中部商工会産業支援センター管内の資格保有者 (中小企業診断士及び全国商工会連合会認定経営支援マネージャー等)が、経験年数の浅い経営支援専門員と経営支援員を対象に対話と傾聴を基本姿勢としたコミュニケーションを重ね、上記①で培った支援ノウハウを実践する。

経営支援ツールは、小規模企業景気動向調査、RESAS及び需要動向調査結果、ローカルベンチマーク、戦略マップの活用を統一化し経営支援専門員、経営支援員の円滑な資質向上を図る。

### ⑤経営リテラシー向上への寄与

小規模事業者の経営リテラシー向上に寄与するため、上記①～④に加え、経営支援専門員、経営支援員全員がキャリアプラン (3年計画)を作成。法定経営指導員と経営支援専門員及び経営支援員のコミュニケーションツールとして活用し、経営支援専門員及び経営支援員の自発

的自己研鑽を図り、経営リテラシー向上への寄与に繋げる。

|                     |  |
|---------------------|--|
| キャリアビジョン            | 経営支援専門員、経営支援員としてあるべき姿を記入   |
| 重点項目                | 「①経営支援専門員、経営支援員に不足している能力向上に向けた取組」に記載した（ア）～（エ）についての課題設定及び行動計画（3年間）を記入   |
| 自己チェックと法定経営指導員アドバイス | 経営支援専門員、経営支援員は、自己チェック欄に重点項目の進捗状況について記入の上、法定経営指導員に提出。法定経営指導員は自己チェック欄を確認の上、面談を年2回実施。進捗が芳しくない場合は、対話と傾聴を通じて内発的動機付けに繋げ、自発的な自己研鑽を促す。 |

## 1.1. 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 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 本会は、経営支援専門員2名（内1名は事務長）と総務担当職員1名（主事）、3名と小規模商工会であるが、支援課題の多様化・高度化に伴う対応が大きな課題となっている。</li> <li>● 当商工会管内の小規模事業者等は166事業者で近年は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。そこで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。</li> </ul> |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 現状の支援体制の中、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・会議などへの参加を行っていくことで支援ノウハウの一層の向上に努めなければならない。</li> <li>● 経営指導員間や他の一般職員とのミーティングで具体的支援に関連付けて報告等を行い、ノウハウを体系的に共有していく必要がある。</li> </ul>   |

### (2) 事業内容

目的：本事業は、地域内外の支援機関との情報交換と連携支援体制を強化し、支援ノウハウの体系的な共有と、小規模事業者の創業、事業計画策定、生産性向上等支援の質的向上と取組促進を目的として実施する。

#### ① 中部地区商工会と中部商工会産業支援センターとの連絡会（週1回）への参加

毎週金曜日開催の連絡会に出席し、中部4商工会事務長（法定経営指導員）と中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・情報交換を行う。

#### ② 中部ブロック会議への出席（年3回）

会議出席により中部4町の経営発達支援計画について、達成状況の総括を行うとともに、次期経営発達支援計画に向けた視点等を整理する。出席者は、県商工会連合会、中部商工会産業支援センター、商工会長、事務長（法定経営指導員）である。

#### ③ 中部地区4商工会事務局と各行政首長との意見交換会（年1回）

本会、湯梨浜町商工会、三朝町商工会、琴浦町商工会、中部商工会産業支援センター、湯梨浜町、三朝町、北栄町、及び琴浦町が一堂に会して意見交換会を開催して、中部地区における経済動向、行政施策、経営支援の状況及び経営発達支援計画の実施状況を把握するとともに、中部4町の地方創生総合戦略について、達成状況の総括と、次期総合戦略策定に向けた視点等を整理する。また、参加者

相互の情報交換を行うことで支援ノウハウの向上につなげる。

#### ④とっとり企業支援ネットワークによる連携支援、及び連携会議参加（年1回）

経営改善個別支援案件について、案件に応じて適宜、県内の商工団体、公的支援機関、金融機関等の20機関が連携して経営分析、事業計画策定、金融支援、モニタリング(フォローアップ)を行う。

連携会議では、全支援案件の特性や計画内容、改善状況等について分析や傾向を協議し、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。中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。

#### ⑤行政・倉吉商工会議所との創業支援連携

県中部地区1市4町の創業希望者をサポートするため、引き続き倉吉商工会議所と連携する。共同で「創業スクール」等を開催する。

一定の創業支援を者に対して、「特定創業支援証明書」を発行して、会社設立時の登録免許税の低減や、日本政策金融公庫新規開業資金の貸付利率の引き下げといった支援策が受けられるようサポート体制を整備している。

#### ⑥日本政策金融公庫との情報交換会参加（年2回）

日本政策金融公庫鳥取支店の情報交換会に参加して、各種融資制度、支援メニューについて情報収集を行い、地域金融を通じた相互の意見交換を行う。各情報やノウハウはすべての職員に伝達して共有を行い、経営支援に役立てる。

## 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

|    |  |
|----|--|
| 現状 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 三朝町の主要産業である観光業は三朝温泉を中心した取組をしてきたが、観光ニーズが多様化しており、新たな魅力づくりが必要となっている。</li><li>● 地域内の事業者によるIT活用や新たな、商品開発・販路開拓への取組が遅れている。</li></ul>                    |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"><li>● 行政、観光協会、旅館組等との連携をさらに深め、地域資源や温泉を活用した新たな体験メニューなどが必要である。</li><li>● インバウンドに対応した受入れ環境の整備が必要である。</li><li>● 日本遺産認定を活用した魅力の情報発信の取組を進めていく必要がある。</li></ul> |

### (2) 事業内容

三朝温泉を中心として、町の魅力を全国・世界に発信し、町の活性化への取組を行う。

三朝温泉観光協会、三朝温泉旅館協同組合、NPOみささ温泉、三朝町関係者と連携して事業に取組む。

#### ① 日本遺産の町ブランド化推進事業

- ・ 新たな観光商品、特産品の開発支援と販路拡大を行う。
- ・ 国内外からの観光客増加を目指して、日本遺産の魅力を発信し、観光客の満足度向上と地域経済の活性化を図る。
- ・ SNSを活用した情報発信を行い、宿泊客、交流人口増加に繋げる。
- ・ 三朝町日本遺産活用推進協議会への参加（年4回）

#### ② 健康まちづくりとの連携

- ・新規に建設される温泉施設を活用し、温泉と健康づくりを連動させ、地元住民や観光客の利用促進を図る。

③ 創業支援

- ・空き店舗、空き家を活用して創業支援に向けた取組を推進する。
- ・空き店舗にて創業希望者へ相談支援や事業計画策定に向けての支援を実施する。

④ 外国人観光客への対応

- ・今後、増加する外国人観光客に対して、看板案内や個店のメニューの多言語化、キャッシュレス決済対応への対応など、個店の支援をする。

⑤ 自然を生かした体験観光

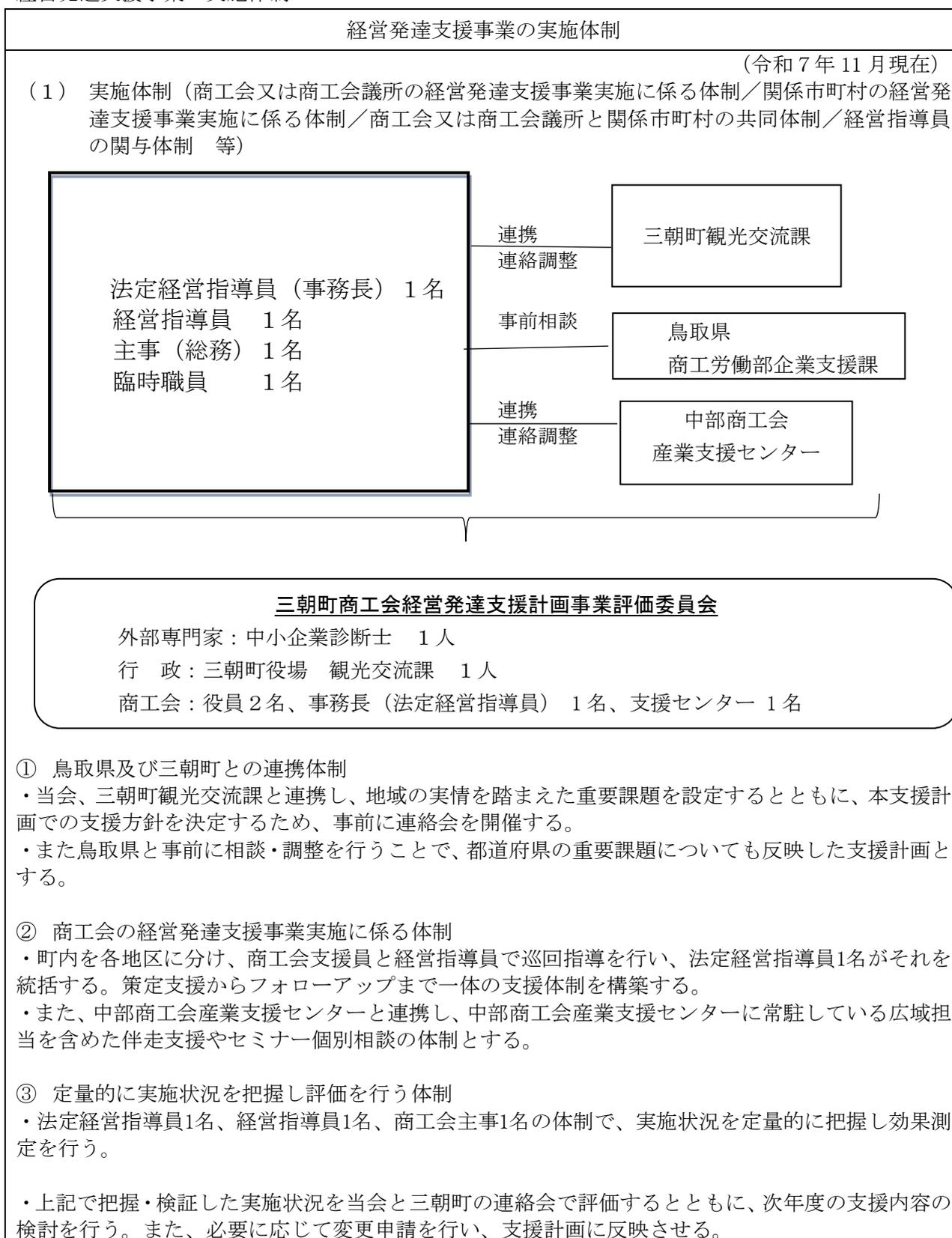
- ・豊かな自然を活かして、さまざまな体験の企画を提案し、自然のなかでの健康づくりなどを提案する。

⑥ 「得する街のゼミナール（まちゼミ）」の開催（年1回）

「まちゼミ」事業により、地域の店舗を訪れる人が増加、個々の店舗の認知度向上に繋がり、新規顧客の獲得や交流人口の増加につなげ、地域住民や店舗間の交流が活発となり、町全体の経済的効果が高まることになり、小規模事業者が地域での存在価値を高める事業を実施する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



④経営指導員等の資質向上に係る体制

・当会職員向けに研修や勉強会等を開催し、DX化や生成AI、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、起業・創業、事業承継、価格転嫁など適宜専門知識の習得を図り、小規模事業者の内発的動機づけを行うためのロールプレイング、事例共有などを行う

(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法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：小椋 まみ

■連絡先：鳥取県東伯郡三朝町三朝 973-1 TEL 0858-43-3131

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

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・三朝町商工会経営発達支援計画評価委員会の出席、中部商工会産業支援センターとの連携などにより行う。

③広域経営指導員の当否

申請書に記載の経営指導員・小椋 まみは、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

○三朝町商工会

鳥取県東伯郡三朝町三朝 973-1

TEL：0858-43-3131 FAX：0858-43-2929 E-mail：misasa-sci@tori-skr.jp

②関係市町村

○三朝町 観光交流課

鳥取県東伯郡三朝町大瀬 999-2

TEL：0858-43-3514 FAX：0858-43-0647 E-mail：[kankou@town.misasa.tottori.jp](mailto:kankou@town.misasa.tottori.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          | 2,000 | 2,000 | 2,000  | 2,000  | 2,000  |
| 地域経済動向調査         | 100   | 100   | 100    | 100    | 100    |
| 需要動向調査           | 100   | 100   | 100    | 100    | 100    |
| 商品開発・販路開拓支援事業    | 200   | 200   | 200    | 200    | 200    |
| 経営状況分析           | 100   | 100   | 100    | 100    | 100    |
| 事業計画策定           | 200   | 200   | 200    | 200    | 200    |
| クラウド型経営支援システム利用料 | 250   | 250   | 250    | 250    | 250    |
| 創業支援事業           | 200   | 200   | 200    | 200    | 200    |
| 事業承継支援事業         | 100   | 100   | 100    | 100    | 100    |
| 地域活性化事業          | 750   | 750   | 750    | 750    | 750    |

(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、県交付金、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

(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<br>並びに法人にあっては、その代表者の氏名 |
|--|
| 連携者なし  |
| 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  |
|  |