

経営発達支援計画の概要

実施者名	湯梨浜町商工会（法人番号 7270005004673） 湯梨浜町（地方公共団体コード 313700）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<ul style="list-style-type: none"> ① 創業支援…KGI：創業件数25件（5件／年）、創業3年後…営業利益300万円（個人）、黒字化（法人） ② 事業承継支援…KGI：承継完了5件、承継後2年で売上または利益の3%増加 ③ 生産性の向上とデジタル活用の推進…KGI：労働生産性（一人あたりGDP）700万円 ④ 観光と連携した産業振興…KGI：消費単価30,000円、観光入込客数（とっとり梨の花温泉郷周辺）1,200千人
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①地域景況調査、②産業構造分析…地域の状況を数値で把握 4. 需要動向調査に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①試食・アンケート調査…重要をふまえた商品・サービスの開発、改良を行う 5. 経営状況の分析に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①経営分析セミナー、②経営リテラシー習得支援、③創業・事業承継支援、④個別経営分析…定性的・定量的な分析によって事業状況を正確に把握する 6. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> ①事業計画策定セミナー、②DX推進セミナー、③創業スクール、④価格転嫁セミナー…経済動向、経営状況の分析、需要をふまえた計画を策定 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> 事業者の自走化を目指し、経営リテラシー習得状況、計画の進捗状況に応じた頻度・内容での伴走支援を実施 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ul style="list-style-type: none"> 商品開発（改良）と販路開拓支援により新たな需要を獲得する
連絡先	<p>湯梨浜町商工会 〒689-0714 鳥取県東伯郡湯梨浜町龍島 501-1 TEL:0858-32-0854 FAX:0858-32-0893 E-mail:yurihama-sci@tori-skr.jp 湯梨浜町 産業振興課 〒682-0723 鳥取県東伯郡湯梨浜町久留 19-1 TEL:0858-35-5383 FAX:0858-35-5376 E-mail:ysangyo@yurihama.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】

湯梨浜町商工会（以下、本会という）は、平成18年4月に旧羽合町商工会、旧泊村商工会、旧東郷町商工会が合併して誕生した商工会である。

湯梨浜町（以下、本町という）は、鳥取県のほぼ中央に位置し、北は日本海に面し、西は北栄町と倉吉市、南は三朝町、東は鳥取市と接しており、海、川、湖、山など豊かな自然環境に恵まれた風光明媚な地域である。生産数全国一位を誇る二十世紀梨をはじめとして、豊かな果肉と大きさを誇る野花梅や、ブドウ・メロンといった砂丘地を活用した農産物の生産も盛んである。

本町内には「道の駅はわい」と「道の駅燕趙園」2つの道の駅があり、観光客等集客の核施設となっている。また、本町の中央部には周囲約12kmの東郷湖があり、「はわい温泉」「東郷温泉」の2つの温泉地を有し、観光振興の柱となっている。近年では、その東郷湖周を活用してウォーキング事業を展開しており、「全日本ノルディックウォーク連盟公認コース全国第1号」に認定され、「ガストロノミーウォーキング」では、「2024レジェンド開催地賞」を受賞するなど、地域資源とおもてなしの姿勢が評価されている。



【出典】湯梨浜町ホームページ

<人口動態>

人口は減少傾向が続き、今後も減少が続くと見込まれている。一方、羽合地域や東郷地域の一部では周辺行政区からの転入や首都圏からの移住が見られ、社会動態では増減がプラスとなる年もある。移住者による創業が周辺地域活性化に寄与する事例もあり、創業・事業承継の側面からも重要な要素となる。

	自然動態			社会動態			人口増減
	出生	死亡	増減	転入	転出	増減	
平成29年	151	248	△97	550	498	52	△45
平成30年	127	257	△130	542	445	97	△33
令和元年	129	250	△121	518	532	△14	△135
令和2年	119	201	△82	479	486	△7	△89
令和3年	134	246	△112	466	441	25	△87
令和4年	144	315	△171	531	490	41	△130
令和5年	112	273	△161	470	494	△24	△185

(住民基本台帳 年報)

【出典】湯梨浜町勢要覧

＜産業構造＞

県内他地域と比較して産業構造に大きな違いはないが、規模の大きな建設業・製造業が少なく、小規模事業者である小売業や飲食業、サービス業（理美容や生活関連サービス業）が全体の9割近くを占めている。経営資源が乏しく、経営環境の変化に十分な対応ができていない事業者も多く、地域経済の下支えとなる小規模事業者の支援が重要である。

また、はわい温泉・東郷温泉に12の旅館（宿泊施設・旅館組合加盟店）がある。最近ではゲストハウスも増えてきており、観光産業は本町における重要産業となっている。

事務所総数	528 (3,808)
農林漁業	11 (81)
建設業	67 (353)
製造業	34 (521)
卸売業・小売業	140 (801)
金融業・保険業	9 (52)
不動産業・物品賃貸業	27 (91)
運輸業・郵便業・情報通信業	8 (106)
電気・ガス・熱供給・水道業	5 (38)
教育・学習支援業	20 (94)
医療・福祉	40 (752)
各種サービス業	167 (919)

※（ ）内は従業者数（令和3年経済センサス活動調査）

【出典】湯梨浜町勢要覧

【課題】

・創業、企業誘致による経済活性化

近年、新規創業は5～10件程度（約2%）で推移している。全体の創業率（2022年：3.9%…2024年版小規模企業白書）からすると低位で推移している。一方、本町松崎地区を中心に移住者が創業し地域経済の一旦を担う事例が出てきている。今後はこの流れを一層加速化していくことで創業による地域経済活性化を図っていくことが必要である。

また、関西圏や都市部からもアクセスが良好（空港から空港バス直通1時間未満）であり、企業の複数拠点としての活用も期待できる。ワーケーションなど新しい働き方としての活用にも力を入れていくことが必要である。

・円滑な事業の承継

経営者の高齢化が進み、後継者不在率は6割近くとなっている。廃業によるノウハウの消失や地域経済の後退が危惧される状況となっている。後継者候補がいる事業所においても、具体的な事業承継計画が進んでおらず、承継のタイミングが遅れることで新規事業に取り組む革新的な事業風土を形成できていない事業所も目立つ。親族内に承継者がいない場合において、小規模事業者でも取引先や第三者承継が有効な手段となりつつあるが、経営者への周知・理解が進んでおらず、マッチング登録数が伸び悩んでいる。また、現経営者側の引継ぎ準備として、株式や金融債務の整理だけでなく、情報資産や人材についても考慮する必要があるが、具体的準備が進んでいない事業所が多くある。

親族内外を含めた後継者の育成・マッチングを進めるとともに、スムーズに事業を引き継ぎできるような事業所側の準備を進めることが必要である。

・経営環境の変化への対応力強化

最低賃金の引き上げや物価高などによる急激な社会環境の変化へ十分な対応ができていない。飲食業や小売業を中心に価格転嫁による顧客離れを危惧し、価格据え置きによって利幅を圧縮している事業者が増えている。また、建設業における一人親方やデザイン業などフリーランスにおいて

も同様の状況といえる。

価格転嫁やサービス強化等による利益改善を伴う対応力強化が必要であり、自社の経営構造を的確に整理し、改善策の立案とその実行を行う体制構築が必須となる。

・生産性の向上とデジタル活用の推進

鳥取県の労働生産性は全国平均の8割程度と低い。本町においても、効率化・付加価値の両面で対策が必要である。

レジシステムと会計システムが連動していない事業所が多く、予約・受発注業務がアナログ（電話やFAX、店頭受付のみ）のため作業効率が悪く、ミスも多く発生している。鳥取県のキャッシュレス比率は22.7%（全国家計構造調査：2019年）と全国平均よりも低く、キャッシュレス自体は導入している事業所でも、手数料が負担となり活用が進んでいない現状がある。簡易なデジタル化から進め効果を実感していくことが必要といえる。小規模事業者を中心に活用が遅れている作業の標準化、デジタル化を進めることで効率化を図る。

独自の商品、サービスを有しておらず付加価値が低い事業所が多い。既存商品・サービスの組み合わせや独自開発によって魅力を高めていく。また、HPやマップ、クチコミサービスなど基本となりつつある情報発信手法の登録・整備が整っていない事業所も多い。SNSの活用においても十分に活用しているといえない事業所が多く、情報発信、提案・販売力が弱いため魅力が伝わっていない。商品・サービス力の強化とデザイン、マーケティング、販売力の強化により付加価値向上を図っていく。

・観光業の振興

主要産業である観光業について、平成15年度に20万人程度だった町内宿泊客数は近年15万人程度で推移しており、団体旅行から個人旅行への需要変化や個人旅行における需要の多様化に対して十分に対応できているとはいえない。温泉地としては県内3番目の地位であり、県外客からの知名度が低い。

従来、観光地と宿泊施設中心に観光業が成り立ってきたが、旅行需要の変化により、宿泊施設と体験商品の組み合わせによって宿泊の満足度を向上させることが重要となっている。本町においては、地元に着した観光商品を開発する民間事業者がなく、事業者間の連携も一部に留まっている。体験商品を起点とした旅行商品の開発が必要である。

情報発信において、外部への主要な情報発信は観光協会が中心である。（観光協会の情報発信ツールであるインスタグラムのフォロワー数：1,500人であり、皆生温泉旅館組合2,300人、三朝温泉観光協会：2,900人より少ない）近年は旅行エージェントや旅行雑誌からの情報だけでなく、スマホでのSNSを中心としたメディアからの情報が観光においても重要となっていることから、個別事業者による情報発信を充実させることが必要といえる。（結果的に観光協会の情報発信の重要度も増していく）

観光商品（体験）の充実、受け入れ態勢の整備（宿泊業以外の観光関連業種と一体となった取り組み）、魅力的な情報発信の強化などを進めていくことが必要である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 創業支援

10年後におけるあるべき姿：関西圏在住者を中心に移住、企業移転を考える際の候補として創業しやすさなどを理由に認知度が高まっている状態。地域スタートアップとして地域課題解決だけでなく、全国や世界を市場にする企業が増加することで雇用創出にも貢献している。

また、外部事業者が地域経済へ参入することで経済そのものや、既存事業者の意識が活発化され、同業種だけでなく、異業種にまで好影響をもたらしている。

理由：社会環境の変化へ対応するために、創業による新規参入・新規事業の創出を図っていくことが必要である。移住者も含めた創業者が増加することで地域経済が活性化される。

② 事業承継支援

10年後におけるあるべき姿：経営者に事業承継の意識が醸成され、60代より前に早期に検討・後継者育成している事業所が増加している。親族内及び従業員等の後継者候補育成だけでなく、第三者承継も有効な選択肢として機能している。また、承継前後の支援により、事業継続だけでなくサービス改善や新規事業に取り組み、売上・利益増加や、雇用の維持、拡大を実現する先進的な事業所が増加している。一部では、雇用者数・売上規模も小規模事業から大きく成長している。
理由：地域活力維持のために円滑な事業承継は必須である。引継ぎ側と譲受側双方の立場にたった支援が必要であり、税務面なども含め専門家とも連携した支援が必要となる。

③ 生産性の向上とデジタル活用の推進

10年後におけるあるべき姿：作業の標準化とデジタル活用により、作業の効率化が図られており、少人数でも安定的に運営できる。付加価値向上の側面においても、魅力的な商品・サービスの作成のために常に改良が図られており、SNSなどを活用して魅力的に情報を発信できる体制を構築している。
理由：人件費高騰、人材不足への対応の中で労働生産性に着目して改善していくことが重要となる。小規模事業者においては、大きな投資が難しい中、まずはデジタル技術等を用いて効率性を改善し、余剰となった時間・人員を活用して付加価値向上を行うサイクルを確立していく。

④ 観光と連携した産業振興

10年後におけるあるべき姿：自然環境などを活かした体験型コンテンツが複数確立され、目的を持って来訪する観光客が多くいる。観光消費単価は現在の2.4万円（旅行・観光消費動向調査2024年・鳥取県）から増加している。
理由：変化する観光需要を捉えて、旅行者へ価値を提供していくためには、旅行先での体験価値によってリピートする観光地となる必要がある。温泉だけでなく、宿泊・飲食・体験が一体として機能していくことでより価値が高まる。

(3) 経営発達支援事業の目標

支援計画の認定期間（5年間）目標

① 創業支援

KGI：創業件数25件（5件／年）、創業3年後…営業利益300万円（個人）、黒字化（法人）

KPI：創業計画書作成15件、特定創業支援等事業認定10件

設定した理由：創業件数と利益目標を設定。スタートアップ企業として大きく成長する企業を育てられる地盤を確立する。創業前後で創業計画書の作成を支援し、円滑な創業と利益体質強化を支援する。

② 事業承継支援

KGI：承継完了5件、承継後2年で売上または利益の3%増加

KPI：セミナー開催5回、事業承継診断10社、事業承継計画策定7社、マッチング成立1社

設定した理由：完了件数と業績は事業承継支援の目標として設定。親族内外の事業承継意識の掘り起こしと早期取り組み推進のため、毎年セミナーを開催、承継診断と計画策定件数を目標に設定。

③ 生産性の向上とデジタル活用の推進

KGI：労働生産性（一人あたりGDP）700万円

KPI：キャッシュレス比率30%、デジタル化取り組み事業者5社、DX推進指標活用事業所3社、顧客単価10%向上

設定した理由：労働生産性は効率化、付加価値両面から達成すべき目標。キャッシュレス比率はデ

デジタル化の第一歩である。そのほかのデジタル化への取り組み（ペーパーレス化など）を総合的に支援する。この際、デジタル化の取り組み段階（段階1～4）を意識する。また、DXに取り組む事業所を増やしていく指標としてDX推進指標の活用が適当である。

付加価値の目標として顧客単価の向上を用いる。魅力ある商品・サービスを開発し、顧客に伝えることができれば、商品個別単価を引きあげることができ、全体的な顧客単価も向上する。

④ 観光と連携した産業振興

K G I：消費単価 30,000 円、観光入込客数（とっとり梨の花温泉郷周辺）1,200 千人

K P I：体験商品造成 5 本、観光協会インスタグラムフォロワー数 3,000 人

設定した理由：消費単価と入込客数を把握することが重要である。

目標達成のための要素として、商品造成数を増やし、情報発信強化による成果として観光協会のフォロワー数を把握する。

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

① 創業支援

達成方針1：創業前・初期の全体的支援

中部地区共同で開催する創業スクール（年1回）を活用し創業前及び初期の創業に係る不安払しょくや全体計画立案を支援する。タイミングにより創業スクールを受講できない場合、特定創業支援等事業の各項目（経営・財務・人材育成・販路開拓）に沿った個別面談を通して知識習得を支援する。その際、よろず支援拠点などと連携して支援することで総合的な内容の充実を図る。

設定した理由：

創業初期段階で体系的にビジネスや会計に関する知識を得ることで経営の難易度を大きく下げることができる。

達成方針2：創業計画書の作成と資金計画

創業計画書を作成し、必要な資金の洗い出しと資金調達方法の検討を行う。必要に応じて金融機関と連携する。また、町の創業補助金を活用できるよう、実行可能性の高い創業計画書を作成する。

設定した理由：

創業初期での資金調達・資金繰りの円滑化は大きな課題となる。許容できるリスクをふまえながら挑戦できる環境を整えていくために計画の作成と検証が重要となる。町の創業補助金は本町で創業する理由のひとつにもなるため、実行可能性の高い計画策定が重要。

達成方針3：創業後の定期フォロー

創業後、事業内容を確認し、固定客を獲得、売上・利益を獲得していくフェーズまでがひとつの大きな山場となる。創業初期段階を脱するまでの段階ではより伴走支援を意識し困ったときにいつでも聞ける体制をとる。

また、商工会員間のビジネスマッチングなどを活用し、創業初期の商品作り・顧客作りを支援する。

設定した理由：

早期に創業期を脱し、安定した売上・利益を確保できるかが重要となる。より重点的なフォロー体制を設定する。

② 事業承継支援

達成方針1：事業承継の状況把握

正確な状況を把握するために65歳以上の経営者に対し、後継者の有無や教育状況、経営者の方針などを把握する。方法としては、鳥取県や鳥取県商工会連合会が実施するアンケート調査などを参考にすのほか、事業承継・引継ぎ支援センターと連携した事業所巡回を行う。

設定した理由：

まずは状況を把握することが必要である。令和3年度に鳥取県、令和4年度に鳥取県商工会連合会がそれぞれ事業承継に係るアンケートを実施している。今年度にも鳥取県がアンケートを実施予定であり、結果を活用する。

達成方針2：事業承継意識の醸成

経営者及び後継者（後継者候補）の事業承継意識醸成のためセミナーを開催する。（年1回）

設定した理由：

事業承継に積極的に取り組む事業所を増やすためには先進事例を紹介するセミナー実施が効果的である。現経営者だけでなく、後継者（後継者候補）側の意識醸成を行うことで事業承継の機運を高めていく。

達成方針3：事業承継診断の実施、計画策定

65 歳以上の経営者を主対象に事業承継診断を実施し、さらに簡易的な計画策定まで行う。会計上など目に見える資源だけでなく、ノウハウや人材など目に見えない資源の棚卸により自社の価値を再認識する。個人・法人ともに税務・法務は専門家とも連携した支援を行う。

設定した理由：

自社の現状把握が重要であり、計画を作成することで親族や外部（取引先や金融機関）の理解も得やすくなる。

達成方針 4：支援体制の強化

令和 5 年度に湯梨浜町・日本政策金融公庫鳥取支店（以下、公庫という）・本会の 3 者で事業承継に係る連携協定を締結し、事業承継情報の共有などを行っている。公庫との相談会開催によって事業承継時の資金・補助金活用などトータルでサポートできる体制をより強固にしていく。また、第三者承継のマッチング支援をより活用する。なお、承継実施後においても連携した支援により企業の拡大を支援する。

設定した理由：

協定締結により連携した支援がとれる体制の基盤を構築したが、マッチング成立には至っていない。親族内承継以外の選択肢の活用を増やしていくことが必要である。

③ 生産性の向上とデジタル活用の推進

達成方針 1：デジタル化（アナログからデジタルへの置き換え）推進

身近な業務からデジタル化を図り、低コストで業務効率化を実感する。小売業・サービス業においてはキャッシュレス導入から活用、顧客管理システム、会計システムの連動までを目標に進める。卸・小売業については、受発注業務の電子化を中心に進める。

設定した理由：

デジタル化の推進のためには小さな改善から効果を実感することが必要である。

達成方針 2：現状分析と方針検討

「同業他社比較マップ」や「IT 戦略マップ」（独立行政法人 中小企業基盤整備機構）といったツールの活用を促し、自社の経営状況と IT の活用とを見える化する。また、「IT 経営サポートセンター」など専門家を活用することで不足する IT スキルを補う。

設定した理由：

具体的に効率化や DX を進めていくために自社業務の洗い出しや、経営と IT を組み合わせることが必要となる。小規模事業者では内部人材のリソースが不足するため、ツールや外部人材の活用が有効な手段となる。

達成方針 3：商品・サービスの開発・強化

商品・サービスの開発のためのセミナーを開催する。完全に独自商品を開発するだけでなく、既存商品の組み合わせや他業種での事例を取り入れるなど工夫によって小規模事業者でも独自性を持った展開ができる方法を学ぶ。

設定した理由：

付加価値向上のために商品・サービス自体の開発・磨きあげが必要であり、取り組んでいない事業者が多いため初歩的な内容理解からはじめる。

達成方針 4：情報発信力の強化

自社 HP の作成・整備については、商工会員向けの無料プランがあるグーペ活用を促し、セミナー開催や個別指導を通して、説明や作成補助を行うところからはじめ、自社作成については外部専門家活用などによって支援する。

マップサービスやクチコミサービス、SNS などの作成・運用は専門的知識も必要なため、セミナーによって意識醸成の後、専門家の活用によって個別支援を行う。

設定した理由：

情報発信は手軽に実施でき、部分的には効果を実感しやすい反面、長期的な運用を見据えた計画も必要となる。魅力の伝え方によって大きく顧客単価に寄与する部分である。

④ 観光と連携した産業振興

達成方針1：体験商品の造成

農園（養鶏、果樹園等）の収穫体験、自然を活かしたアクティビティ（ウォーキング、サイクリング、SUP 等）、ヨガ、作品づくりなどの体験商品を造成する。宿泊施設の繁忙期を意識し通年で体験メニューを準備する。体験商品を作成する経験のない事業者が大半のため、本会から事業者に個別に働きかけを行い、商品リリース後の改善もフォローする。

設定した理由：

体験商品を充実させることが地域の魅力を作ることの土台となる。魅力的な商品設計を行い、動向を把握することで商品の再設計に繋げていくことが重要。

達成方針2：事業者間の連携強化

飲食、物販、体験、宿泊などの複数事業者が連携することで旅行者にとって魅力あるプランを作成する。予約情報や顧客情報（趣味嗜好やアレルギー情報）の共有を行うことで顧客満足度を向上させる。情報伝達のために情報共有ツールなど IT 活用を進める。

設定した理由：

宿泊施設と連携することで安定した利用者獲得が見込め、宿泊施設側も顧客満足度向上に寄与するため連携するメリットが多く取り組みやすい。

達成方針3：情報発信力の強化

セミナー開催、専門家派遣により、SNS での情報発信を強化する。SNS での情報発信は、広告を活用した短期的な効果と継続的な情報発信により中長期的な効果とに分けられる。両方を適切に使い分けられるよう、経営状況をふまえて専門家の意見を活用して進める。

自社情報だけでなく、複数業者の情報を横断できるよう、ハッシュタグの活用、中心的な立場となる観光協会との連携を意識して行う。

設定した理由：

情報発信が重要な要素となる。若い世代を中心に広告を避け自主的に獲得した情報に価値を感じる傾向が強いため SNS の活用は重要である。

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"> ● 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。 ● RESAS活用は十分に整備されていない。「地域経済循環マップ」のHP公表と限定的である。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● RESAS活用は産業別構成、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。 ● 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。

(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	HP	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(四半期調査)	掲載						
②産業構造分析 (RESAS活用)	HP 掲載	-	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	湯梨浜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、「湯梨浜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【売上高、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"> ● 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 ● 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

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本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、宿泊者、人口動態
手法	<ul style="list-style-type: none"> ● 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、宿泊者分析、定住人口（From・To）等を活用 ● 鳥取県全体、県中部（倉吉市、三朝町、北栄町、琴浦町）とのベンチマーク比較を実施

(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

② RESAS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、湯梨浜町役場と協議の上、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、湯梨浜町役場と協議の上、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

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"> ● 小規模事業者の多くは、商品・サービスの開発にあたり、需要の動向を十分に調査しておらず、その手段も持ち合わせていない。 ● 既にある商品・サービスについても、改良を行うことがほとんどなく、需要の変化に十分な対応ができていない。 ● 本会において定期的な需要動向調査を実施していない。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● 魅力ある商品・サービスの開発のために小規模事業者が商品・サービス開発に活用できる地域情報が不十分。 ● ヒアリングやアンケートなどを通して消費者の情報を直接取得して活用することが必要。

(2) 目標

	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試食・アンケート調査	-	20者	20者	20者	20者	20者

(3) 事業内容

① 試食・アンケート調査

道の駅（道の駅燕趙園、道の駅はわい）での販売イベントや、本会主催の商工会フェスタにおいて観光客・地域住民に対してアンケート調査を実施する。対象小規模事業者は本会主催の展示販売会等に出店する特産品等開発事業者を中心に20者を想定。

目 的	観光客、地域住民の需要動向について直接的な情報を収集し、商品・サービスの開発に役立てる。 特産品である野花梅商品の開発・改良を中心に魅力ある商品の開発を図る。
調査対象	<ul style="list-style-type: none"> ・道の駅に来場の観光客：50名 ・イベント来場の地元客：50名
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・商品の味、見た目、価格、パッケージ、等 ・宿泊施設、観光地としての魅力度、改善項目等
手 法	<ul style="list-style-type: none"> ● 試食、アンケートによる聞き取り ● イベントでの調査は内容を変えながら毎年実施 ● 道の駅での調査は場所、内容を変えながら隔年実施
結果の活用	<ul style="list-style-type: none"> ● 特産品等開発事業者に調査結果を説明するとともに、開発・改良の資料として活用する。

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"> ● 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。
-----	---

	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。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。 ● 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、バトンズ）、事業承継に至った事業者情報を管理。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 「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。 ● 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、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うかが不可欠。

(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。目標数値は、各商工会の小規模事業者数と経営支援専門員数に応じた積算基準で設定されていることから、本申請にかかる目標は組織目標と連動させることにする。

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、本会における実務的な経営支援職員は経営支援専門員2名であることから、下記参考表の「経営支援専門員2名」「小規模事業者数400～500名未満」の基準とする。

【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 専門員数 小規模 事業者数	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	—	—	—	25	25	25

	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経営分析セミナー (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 (個別相談会)	—	4回	4回	4回	4回	4回
③創業・事業承継支援 (個別相談会)	—	8回	8回	8回	8回	8回
④個別経営分析 (ローカルベンチマーク)	26者	25者	25者	25者	25者	25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"> ● 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。 ● 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。 ● 経営分析結果をもとにした事業計画策定に繋げる。
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) ※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"> ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。

② 経営リテラシー習得支援 (個別相談会)

目的	● 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。
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	● 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。

③ 創業・事業承継支援（個別相談会）

目 的	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。
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） 事業承継：年4回（各回定員4名、計16名）
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。

④ 個別経営分析（ローカルベンチマーク）

目 的	● 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）に向けた課題を明確にし、具体的なアクションプランに繋げる。
対 象 者	● 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25者）
分析項目	<ul style="list-style-type: none"> ● ローカルベンチマークを活用して、財務・非財務を分析。 ● 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 ● 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。 ※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） ● 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。
成 果 物	● 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。

(4) 分析結果の活用

①事業計画策定に繋げる	● 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
-------------	--

	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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。
②情報共有 （支援機関）	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。
③関係機関との 連携促進	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。

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"> ● 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、RESAS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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。 ● 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。

- 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。
- 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ことが必要。

(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・窓口支援によって推進する。

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。目標数値は、各商工会の小規模事業者数と経営支援専門員数に応じた積算基準で設定されていることから、本申請にかかる目標は経営分析と同じく組織目標と連動させることにする。

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、本会における実務的な経営支援職員は経営支援専門員2名があることから、下記参考表の「経営支援専門員2名」「小規模事業者数400～500名未満」の基準とする。

【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）

経営支援専門員数 小規模事業者数	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	4	6	10	10	—	—
経営支援専門員2名	—	—	—	20	20	20

	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事業計画策定セミナー（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	21者	20者	20者	20者	20者	20者
創業者数	7者	5者	5者	5者	5者	5者
事業承継完了	2件	1件	1件	1件	1件	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"> ● 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。 ● 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） ※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"> ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 「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。
カリキュラム	● 経営分析と事業計画策定のカリキュラムは次の通り。

	1 日目	<p>■経営分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 小規模企業景気動向調査、RE S A S 及び需要動向調査結果を活用した地域経済動向の把握 ➢ ローカルベンチマークを活用した経営分析 ➢ 損益計算書から分かる儲けの仕組み（損益分岐点分析等） 																				
	2 日目	<p>■事業計画</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 戦略マップを活用した事業計画策定。 <p>※戦略マップ 「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" style="display: inline-table; margin-right: 20px;"> <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																					
セミナー終了後	<p>■フォローアップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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。 ➢ 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。 																					
成果指標	事業計画策定件数、補助金申請件数、計画実行率																					

② DX推進セミナー

目的	● 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。
支援対象	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営分析・事業計画を策定した小規模事業者 ● 経営分析・事業計画策定に意欲のある小規模事業者
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） ※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"> ● 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。 ● 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。

	● 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。
カリキュラム	■生産性向上に向けたDX推進 ➢ DXが求められる背景 ➢ DXの基礎知識、取り組むメリット ➢ 小規模事業者にも取り組めるDXに向けたIT活用推進
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	● 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。		
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） ※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	● 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。 ● 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。		
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	
	1日目	経営に関すること ・創業に向けて ・経営を知る ・目標やゴールを描く ・計画で目標を実現する	外部講師
		販路に関すること ・誰に、何を提供するか ・売上方程式 ・顧客満足の仕組み	外部講師
	2日目	財務に関すること ・売上とコストを分けてみる ・収支をプラスにする ・資金計画とお金の流れ	日本政策金融公庫 鳥取支店国民生活事業
		経営・人材育成に関すること ・社会保険や雇用に関する知識 ・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	■フォローアップ ➢ 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		

④ 価格転嫁セミナー	
目 的	● 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） ※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。 ● 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。 ● 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 > 自社の「儲けの仕組み」を正しく理解する > 事業を継続するために必要な利益・売上を逆算する > 価格に反映させるための考え方とヒント > 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"> ● 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。 ● 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。 ● 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。 ● 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。
課 題	● 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。

- 「鳥取県商工イントラシステム」に登録した情報をもとにP D C Aを踏まえた実施支援を講じる必要がある。
- 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、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P D C 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P D C 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。
- ・K P I(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P D C 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	21者	20者	40者	40者	40者	40者
頻度(延回数)	124回	170回	290回	290回	290回	290回
売上増加事業者数	6者	5者	13者	14者	15者	16者
売上総利益増加 事業者数	-	5者	13者	14者	15者	16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	20者																		
頻度(延回数)	170回		290回																
			120回		170回														
<頻度内訳>	事業者数	回数																	
高 ↑	毎月1回	10者	120回	3者	36回	10者	120回												
	隔月1回	5者	30回	10者	60回	5者	30回												
	四半期1回	5者	20回	5者	20回														
低 ↓	年2回		回	2者	4回		回												
売上増加事業者数	5者		8者		5者		9者		5者		10者		5者		11者		5者		
			13者				14者				15者				16者				
売上総利益増加事業者数	5者		8者		5者		9者		5者		10者		5者		11者		5者		
			13者				14者				15者				16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P D C 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、K P I（売上増加事業者数・売上総利益増加事業者数）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	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・I N P I T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、稼ぐ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P D C A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	年2回	・事業実施の進捗状況を確認し、稼ぐ力を養い事業計画通りに捗り新たな需要開拓に繋がっている事業者。事業者自らがP D C A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。

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"> ● 観光地として有名な特産品が少ない。 ● 加工品など独自の商品、サービスを保有している事業所は少ない。 ● オンライン販売や町外・県外への販路開拓に積極的な事業所が少ない。 ● 商品の開発にあたり原価や需要をふまえた価格設定、魅力的な商品の見せ方ができていない。 ● バイヤーとの商談のための基本的情報（卸価格、ロット数や販売条件など）が整備できていない。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● FCP シートなどを活用して情報を整理し、商談機会の増加と成約率の向上を図る。 ● 商談会やバイヤーとの接触機会の体系を整備する。 ● ターゲット（地元客や観光客、性別や年代、趣味嗜好など）の需要をふまえた商品開発。 ● 観光増進に繋がる特産品の開発、魅力的な情報発信。

(2) 支援に対する方針

- ・ 農産物を利用した特産品開発事業者を中心に、需要に対応する商品・サービスの開発、個社の魅力・特性を活かした優位性のある商品・サービスの開発を支援する。
- ・ 観光客が本町を訪れる理由になるような特徴的な商品を開発する。
- ・ FCP シートの活用や効果的な記載方法を整理し、バイヤーとの商談成功率を向上させる。
- ・ 道の駅等での販売会（「ゆりはま物産展」として特産品である野花梅商品開発事業者など町内商工業者の商品が集結した特設販売会）を活用し、町外からの観光客への売上増加や、商品のテスト販売を活用してブラッシュアップを図る。
- ・ 目的に応じて販売会、商談会への参加を推奨し、参加前後のフォローを強化する。
- ・ SNS（LINE、インスタグラム、Google マップ等）活用により、情報露出機会を増加させる。商品の品質・性能を中心とした情報発信ではなく、商品や事業者のストーリー、地域との結びつきを意識した魅力的な情報発信を図る。

(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
①商品開発・改良事業者数	-	1者	3者	3者	5者	5者
売上額/者	-	10万	10万	20万	30万	30万
②販売会（物産展）参加事業者数	15者	20者	20者	20者	20者	20者
売上額/者	1万円	1.5万	2万	2万	2万	2万

(4) 事業内容

① 商品開発・改良支援

目 的	<ul style="list-style-type: none"> ● 観光地としての魅力を向上させるために特産品の開発・改良を支援する。 ● 独自商品開発により小規模事業者でも他社と差別化し競争優位を築く。
課 題	需要、ターゲットをふまえ、市場での競争力の高い商品を開発する。
手 法	● 事前準備：商品開発に係るセミナー、専門家派遣により商品開発の基礎知識を習得、公開情報の収集・整理やアンケート実施等により需要情報を入手

	<ul style="list-style-type: none"> ● 開発：専門家や関係機関（よろず支援拠点、県産業技術センター等）との連携により、素材、加工技術、原価管理、パッケージ、全面的なデザインを意識した商品開発を実施 ● 商品化：販路拡大（スーパー、道の駅、EC）、商談会等への出展をフォロー
目 標	加工品が中心になるため単価は低いことを想定 近隣店舗以外への販路開拓、大ロットでの納品による売上額増加を目指す

② 販売会（物産展）支援

目 的	<ul style="list-style-type: none"> ● FCP シート等を活用して情報を整理し、商談機会の増加と成約率を向上する。 ● 商品の魅力発信力、情報発信力を強化する。
課 題	商談の成約率を高めるための情報を整備する。
手 法	<ul style="list-style-type: none"> ● 事前準備：FCP シート作成（ロット、納品状況等整理）、価格戦略、パッケージ修正・変更、販促資料作成 ● 商談会：陳列、POP 作成支援、商談同行、情報発信支援 ● 事後フォロー：商談記録管理、次回戦略策定（不足した情報や改良が必要な項目の整理） ● オンライン販路：EC サイト、SNS サイト作成・運用支援
目 標	<p>現行の販売実績より平均して者あたりの売上を算出 （目標額は販売会における売上であり、期間は1か月間）</p> <p>販売会は期間限定で実施、常設での販売や他店舗での取引も視野に入れる 物産展自体の魅力アップによる来場者増加を支援</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

(1) 現状と課題

現 状	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営発達支援事業の進捗確認は年1回、経営発達支援計画評価委員会（以下、評価委員会という）にて実施し、正副会長会及び理事会にて報告している。 ● 評価委員会の結果概要をHPにて公表している。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● 評価数値を確認するだけでなく、実施状況やその過程での課題等を総合的に見直し、改善していくことが必要。 ● 外部有識者の意見を取り入れながら継続的な実行・改善を図る。

(2) 事業内容

① 定量的把握

KPI 設定	経営分析実施数、事業計画策定件数、創業計画書作成件数、事業承継計画書作成件数、売上増加事業者数、売上総利益増加事業者数
データ収集	経営支援実績（分析数、計画作成数、巡回数など）を整理して報告

② 評価手法

評価委員会を設置し、年1回以上の評価を実施する。評価の際に数値目標の達成状況だけでなく、改善事項を聞き取り次年度以降の計画実施に反映していく。

【評価委員会 構成】

外部専門家(中小企業診断士)	1人
湯梨浜町役場産業振興課	1人
本会役員	3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所長	1人

③ 評価・見直しの頻度

- ・年1回以上の評価、改善提案
- ・想定より大幅に下回る（上回る）場合や新たに早期対応が必要な課題を認識した場合など、必要に応じて臨時の評価委員会を実施する

④ 結果の公表方法

評価結果は本会理事会にて報告するとともに、HPにて公表し、地域事業者が閲覧可能な状態とする。

⑤ 広域的支援体制の活用

- ・中部商工会産業支援センター管内4商工会（湯梨浜町・三朝町・北栄町・琴浦町）で情報共有を行い、課題解決や成功事例を共有する。

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"> ● 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。 ● 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。 ● 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INPI T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。 ● 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。 ● 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。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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。 ● 「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。

(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、I N P I T鳥取県知財総合支援窓口にて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、経営者にとって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）、PDCA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。

KPI（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OJT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。

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 県内商工会との情報交換会に定期的に参加している。 ● 外部支援機関との情報交換等も定期的で開催している。 ● 鳥取県よろず支援拠点等外部支援機関と情報交換、連携支援を実施している。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● 情報交換の場があり、積極的な情報交換を行っているものの、内容や進め方など属人的な部分が残る。 ● ノウハウが体系的に整理されておらず、情報が埋もれてしまうことがある。

(2) 事業内容

<目的>

- ・地域内外の支援機関との連携を一層強化し、スムーズな支援実施と、支援ノウハウの共有によるスキルアップを図る。
- ・外部機関との情報交換で得たスキル・ノウハウを内部ミーティングやOJTを通して共有する。

① 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

経営改善個別支援案件について、本会・県・保証協会及び該当金融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。経営支援専門員は、支援案件に応じて、経営支援会議・モニタリング会議に出席する。

年1回開催する連携会議では、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について協議する。

② 倉吉商工会議所との連携

とっとり中部発信プロジェクトを連携して実施している。(継続) 県中部地区1市4町の共通地域ブランドを構築して地域産品を全国に販売拡大していこうとする取り組みに資するため引き続き倉吉商工会議所と連携する。また、担当者と創業や支援に係る情報交換を実施する。

③ 中部地区4商工会事務局と各行政担当課長との意見交換会

本会、三朝町商工会、北栄町商工会、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、琴浦町の担当者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。(年1回開催)

④ 日本政策金融公庫との情報交換会参加

日本政策金融公庫鳥取支店の情報交換会(年2回)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。

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	<ul style="list-style-type: none">● 小規模事業者が多く、産業は町内または近隣行政区在住者向け需要の産業が多数を占める。● 地域資源として、農業(梨、ぶどう等)の栽培が盛んであるが、ブランド化、加工品としての町外への販路開拓は進んでいない。● 本会を中心に希少品種「野花梅」のブランド化事業に取り組んでいるが、生産の課題や加工、販売における課題などがあり大きく展開できていない。● 町内において転入が多い地域もあるが、IJUターン支援は十分とはいえない。● 廃業に伴う空き店舗は増加傾向にあり、地域の活気が減少している。
課 題	<ul style="list-style-type: none">● 地域ブランドの体系化、認知度向上とマーケティング体制の構築。● 大型店や近隣地区店舗への消費の町外流出を防ぎ、地域内循環の流れを強化。● 地域外からの流入及び地域外への販売の強化。● 移住者、創業者、誘致企業向けの支援体制の強化。● 空き店舗の活用、創業者等とのマッチングを強化。

(2) 事業内容

① 湯梨浜町総合計画審議会

町の総合計画に対しての評価・検証を行う委員会に本会会長が参画し産業界としての意見を提言

している。なお、第5次総合計画の策定検討にあたっては、令和7年度より審議会に参加している。

解決する課題：町全体での情報共有により需要をふまえた計画策定とする。

② 地域経済循環促進

町内の需要に対する町内業者の対応を強化するため、商工会フェスタやまちゼミを通して地域住民に町内事業者の魅力を発信する。小規模事業者が不得意な価格や品揃えではなく、専門性や店主との繋がりを活かした経営を強化していくことで地域経済活性化を図っていく。また、専門性を高めることで町外への販売に繋がる事業所を発掘する。

解決する課題：個店の魅力強化、消費の町外流出防止に取り組み、町外への販売を拡大。

③ 観光関連事業者・行政の情報交換会議

行政・観光協会・旅館組合・道の駅・観光関連施設と本会役員との情報交換会議を開催し、観光情報の共有や全体的な施策検討を行う。ランチミーティングとして年6回程度開催する。

解決する課題：横断的な情報共有を行い、個別解決できない課題に取り組む。

④ 地域ブランド認定・マーケティング体制の整備

現在、本会が中心となり特産品として「野花梅」のブランド認証制度を設けている。認定した商品をブランドとして認知拡大、売上拡大していくために、マーケティング・販路拡大体制を整備していく。また、野花梅以外の加工品開発など、新たな地域ブランド創出を図る。

解決する課題：認知度向上させ、売上拡大につなげる。

⑤ 空き店舗活用、地域の賑わい創出

移住支援を行う「湯梨浜まちづくり株式会社」や地域不動産業者、湯梨浜町役場担当課と連携し、空き店舗活用の情報（貸したい人、借りたい人）共有体制をより綿密に行う。短期間のポップアップ店舗による創業体験の場などを提供する。

また、まちゼミ事業による事業所間連携や、三八市などの商業イベントと連携することで地域の賑わい創出を支援する。

解決する課題：空き店舗を事業試行の場として活用、地域の商業イベント活性化

(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12月現在)																			
(1) 実施体制 (商工会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/商工会と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制 等)																			
<p style="text-align: center;">【湯梨浜町商工会】</p> <table><tr><td>法定経営指導員 (事務長)</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営指導員 (経営支援専門員)</td><td>2名</td></tr><tr><td>経営支援員、総務担当</td><td>1名</td></tr><tr><td>経営支援員、記帳担当</td><td>3名</td></tr><tr><td>主事補 (臨時職員)</td><td>1名</td></tr></table>	法定経営指導員 (事務長)	1名	経営指導員 (経営支援専門員)	2名	経営支援員、総務担当	1名	経営支援員、記帳担当	3名	主事補 (臨時職員)	1名	<table><tr><td style="text-align: center;">連携</td><td rowspan="2" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">【湯梨浜町】 産業振興課</td></tr><tr><td style="text-align: center;">連絡調整</td></tr><tr><td style="text-align: center;">事前相談</td><td rowspan="2" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">【鳥取県】</td></tr><tr><td style="text-align: center;">連携</td></tr><tr><td></td><td style="border: 1px solid black; padding: 5px;">【中部商工会産業支援センター】</td></tr></table>	連携	【湯梨浜町】 産業振興課	連絡調整	事前相談	【鳥取県】	連携		【中部商工会産業支援センター】
法定経営指導員 (事務長)	1名																		
経営指導員 (経営支援専門員)	2名																		
経営支援員、総務担当	1名																		
経営支援員、記帳担当	3名																		
主事補 (臨時職員)	1名																		
連携	【湯梨浜町】 産業振興課																		
連絡調整																			
事前相談	【鳥取県】																		
連携																			
	【中部商工会産業支援センター】																		
<p>①都道府県及び市町村との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none">・本会、湯梨浜町役場産業振興課と連携し地域の実情をふまえた重要課題の設定と、計画の検証を行う。・鳥取県と事前に相談・調整を行うことで、都道府県の重要課題についても反映した支援計画とする。																			
<p>②商工会の経営発達支援事業実施に係る支援体制</p> <ul style="list-style-type: none">・町内を町村合併前の行政区である羽合地区と東郷地区・泊地区の2つに分け、法定経営指導員1名と経営支援専門員2名の体制で巡回指導を行う。法定経営指導員は商工会組織の運営・管理業務も担うため、経営支援専門員2名が主で行う。・鳥取県よろず支援拠点と連携し、経営や税務の専門的知識を持った専門家と連携支援を行う。																			
<p>③定量的に実施状況を把握し評価を行う体制</p> <ul style="list-style-type: none">・支援状況については、中部商工会産業支援センター、本会での毎週のミーティングのほか、毎月の支援実績をもとに商工会内部にて効果測定・検証を行う。・評価委員会の内容をふまえ、次年度支援に反映する。必要に応じて変更申請を行う。																			
<p>④経営指導員 (経営支援専門員) 等の資質向上に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none">・経営支援専門員については外部研修を含め積極的に経営計画策定やDXなどの研修に参加し資質向上を図る。経営支援員については、職員向け研修の機会は少ないが、本会や周辺商工会で実施する事業所向けセミナーに参加することで専門知識習得を図る。																			
<p>(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</p>																			
<p>①当該経営指導員の氏名、連絡先</p> <ul style="list-style-type: none">■氏名 : 福本祐輔■連絡先 : 湯梨浜町商工会 Tel 0858-32-0854																			
<p>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)</p> <p>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</p>																			

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・総務委員会・評価委員会への出席、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（福本祐輔）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

〒689-0714 鳥取県東伯郡湯梨浜町龍島 501-1

湯梨浜町商工会

TEL：0858-32-0854 FAX：0858-32-0893

E-mail：yurihama-sci@skr.jp

②関係市町村

〒682-0723 鳥取県東伯郡湯梨浜町久留 19-1

湯梨浜町産業振興課

TEL：0858-35-5383 FAX：0858-35-5376

E-mail：ysangyo@yurihama.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)

	8年度	9年度	10年度	11年度	12年度
必要な資金の額	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000
専門家派遣費	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
セミナー開催費	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
チラシ作成費	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
調査・分析費	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
販路開拓事業費	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
運営費	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000

(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
<8年度> ・会費収入 : 600,000円 ・伴走型補助金 : 300,000円 ・町補助金 : 2,000,000円 ・県補助金 : 100,000円 ・全国連事業費 : 1,000,000円 ※次年度以降も同様

(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。

