

経営発達支援計画の概要

実施者名	北栄町商工会（法人番号 8270005004672） 北栄町（地方公共団体コード 313726）	
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日～令和 13 年 3 月 31 日	
目標	<p>北栄町の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」と整合性をとり、小規模事業者に対して、北栄町商工会・中部商工会産業支援センターと北栄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"> ①地域ブランドの確立 ②観光と連携した産業振興 ③創業支援 ④事業承継支援 ⑤デジタル化推進 ⑥人材確保・育成支援 ⑦地域内消費循環の拡大、住民サービスのデジタル化の推進 	
事業内容	<p>3.地域の経済動向調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ①地域景況調査（四半期調査） ②産業構造分析（RESAS活用） 	<p>4.需要動向調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ①新開発商品の調査 ②観光客アンケート調査
	<p>5.経営分析支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ①経営分析セミナー ②経営リテラシーの習得支援 ③創業・事業承継支援 ④個別経営分析 	<p>6.事業計画策定支援</p> <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
	<p>7.事業計画策定後支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ①個別支援計画策定 ②KPIモニタリング ③経営リテラシー向上 	<p>8.新たな需要開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> ①地域資源を活用した商品開発・付加価値化 ②宿泊施設整備による新たな観光需要の創造
連絡先	<p>北栄町商工会 〒689-2221 鳥取県東伯郡北栄町由良宿 409 電話：0858-37-4057 FAX：0858-49-6006 E-mail: hokuei-sci@tori-skr.jp</p> <p>北栄町 産業振興課 農商工推進室 〒689-2292 鳥取県東伯郡北栄町由良宿 423-1 電話：0858-37-3153 FAX：0858-37-5339 E-mail: sangyo@e-hokuei.net</p>	

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状と課題

① 立地から見た現状と課題

【現状】

北栄町商工会は（以下、「本会」という）は、鳥取県中部に位置し、平成17年10月1日に旧大栄町と旧北条町の行政合併に伴い平成18年4月3日に、旧大栄町商工会と旧北条町商工会が合併し発足した商工会である。

北栄町は、鳥取県のほぼ中央に位置し、山陰道がJR山陰本線と並行し、鳥取米子間がおおむね1時間で結ばれるその中間点にあり、東西の広域交流軸を形成しているほか、北条湯原道路が南北の広域交流軸を形成し、広域交流の拠点と位置づけられる。

また、広域交流軸と並行して東西に走る県道羽合東伯線、上井北条線等により広域交流軸を補完し、中部圏域内の市町を結ぶ地域交流軸として位置づけられている。

「北条砂丘」に代表される美しい白砂青松と、中国地方最高峰「大山」の肥沃な黒ぼく大地などの恵まれた自然環境や、国史跡「由良台場跡」に代表される永年培われてきた歴史や伝統、文化など誇るべき財産を有する町である。

また、近年では漫画「名探偵コナン」の作者「青山剛昌」先生の出身地であることから、「名探偵コナンに会える町」として観光振興が進められており、国内外の名探偵コナンファンの聖地として、多くの観光客が訪れることでも知られている。観光の拠点施設「青山剛昌ふるさと館」には、年間20万人を超える観光客が訪れている。

なかでも、台湾や香港、中国、タイや韓国など東アジアで人気が高く、外国人入館者数が年々増加しており、外国人観光客の受け入れ態勢の整備が進められてきた。

また、名探偵コナン目的の観光客の多くの移動方法は公共交通機関を利用されている一方、観光地の入り口となるJR由良駅（通称コナン駅）から、青山剛昌ふるさと館の間の1.4kmのコナン通りには、食事や休憩のできる場所が少ないため、青山剛昌ふるさと館でのアンケートからも不満を感じる声が出ていた。

そこで、本会は、コナン通りの中間地点となる出会いの広場の一角に、新たな商業施設「コナンの家 米花商店街」を整備した。管理運営は本会が行い、事業活動はテナント4店舗（ファストフード店、喫茶店、ジェラート店、コナン商品のショップ）が実施主体となり、平成29年3月18日（土）に開業した。

「コナンの家 米花商店街」は3つの建物で構成し、コナンの世界観を感じる外装及び内装で、マンガのワンシーンをイメージしながら、買い物や食事を楽しむことができるよう整備をした。施設整備には、青山剛昌先生や小学館集英社及び著作権元の小学館集英社プロダクションのアドバイスを��て整備した。このことにより、この場所がより多くの観光客を集客する観光スポットの機能も持ち合わせた場所となり、青山剛昌ふるさと館、JRコナン駅に続く集客施設となった。

北栄町の産業をみると、元々全国的にも知られている「大栄スイカ」や砂丘地から収穫される「長芋」、「ラッキョウ」、「ぶどう」等の産地であり、「北条ワイン(株)北条ワイン醸造所」や「地酒・長いも焼酎(梅津酒造(有))」を代表する農産品を活用した特産品がブランド化されるなど、農業を主体とした産業振興、まちづくりが進められてきたが、近年は、「名探偵コナンに会えるまち」として観光産業の育成にも力を注いでいるところである。

商工業においては、山陰道（国道9号線）沿線の北栄町内2か所の道の駅（道の駅大栄、道の駅ほうじょう）での地元農産品、加工品の販売拠点となっている。特に令和7年4月にリニューアルオープンした「道の駅ほうじょう」は、年間来場者が100万人に迫る勢いで推移している。また、鳥取県の中央部に位置する利便性を活かした企業誘致や運送業等を中心に発展している。



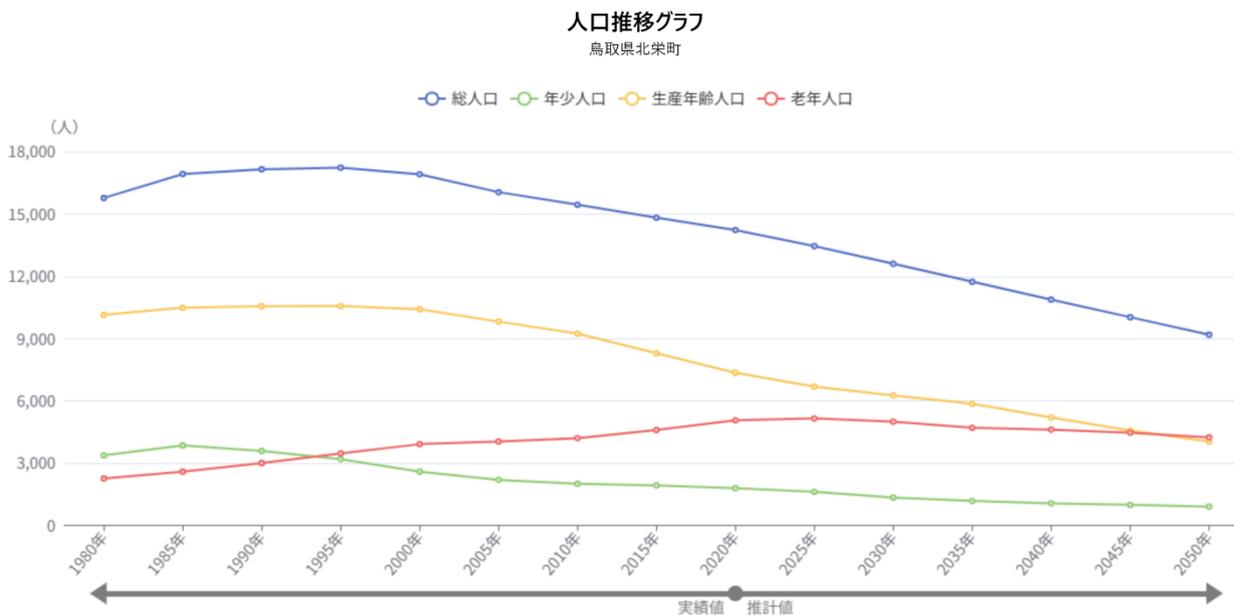
【出典】北栄町観光協会ホームページ

【課題】

恵まれた立地環境からなる多くの地域資源を有する北栄町であるが、地域資源を活かした産業育成が進んでいない為、地域の経済活力の低下が懸念されている。

また、公共交通や道路の利便性が高いがゆえ、消費の町外流出が顕著で、地域住民を主な顧客として経済活動を行う本会管内の小規模事業者にとって、マーケットの縮小に直結するため、この問題にどのように対応し、克服していくかが重要な課題である。

②人口動態からみた現状と課題

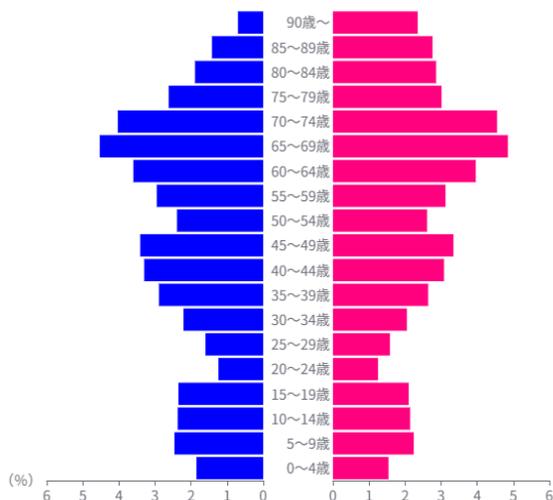


【出典】RESAS (地域経済分析システム)

人口ピラミッド
鳥取県北栄町

2020年

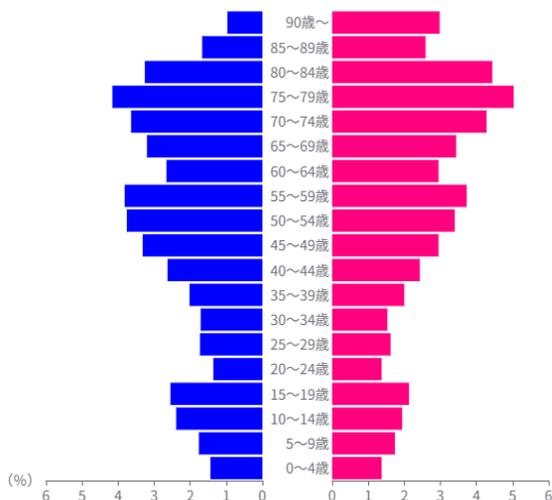
■ 男性 ■ 女性



老年人口 (65歳以上) : 5,060人 (35.56%)
 生産年齢人口 (15歳～64歳) : 7,352人 (51.67%)
 年少人口 (0歳～14歳) : 1,793人 (12.6%)

2030年

■ 男性 ■ 女性



老年人口 (65歳以上) : 4,998人 (39.66%)
 生産年齢人口 (15歳～64歳) : 6,263人 (49.69%)
 年少人口 (0歳～14歳) : 1,342人 (10.65%)

【出典】 RESAS (地域経済分析システム)

【現状】

北栄町の総人口は、1995年(平成7年)の17,228人をピークとして減少し続け、2015年には14,820人と15,000人を下回り、2040年には、10,876人と推計されている。

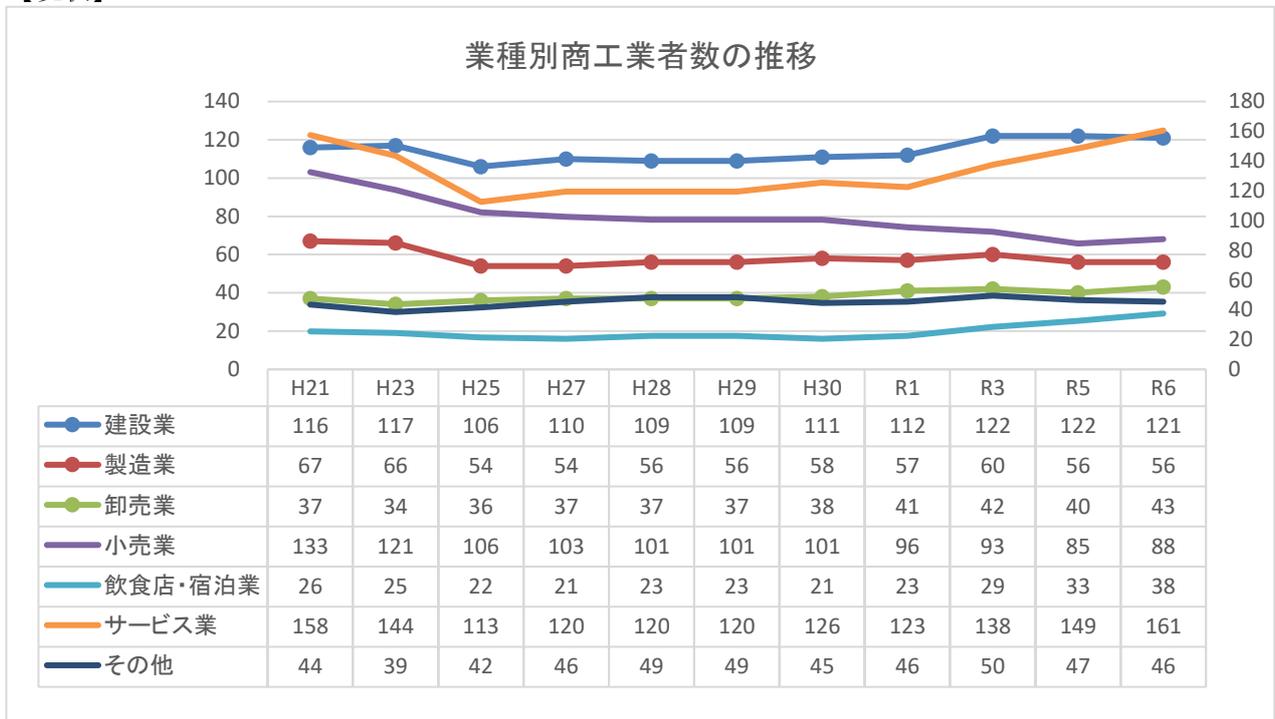
総人口を年少人口(0歳～14歳)、生産年齢人口(15歳～64歳)、老年人口(65歳以上)の3区分を見ると、年少人口と生産年齢人口は、総人口の傾向と同じように減少を続けるが、老年人口は、2020年に5,000人を超え、2040年には、総人口に占める割合が、約4割になると推計されている。

【課題】

人口の減少は様々な悪影響を及ぼしていく。事業者にとって人口減少と高齢化は地域の消費力低下と労働力減少に直結していき、小規模事業者にとって厳しい経営環境が続いていくことが予測され、販売額減少による事業の継続への不安、事業主の高齢化による事業承継を含む「人材確保」が重要な課題である。また、事業者の活力低下は、行政への税収減少による財政にも影響を及ぼす上、賑わいの低下による地域全体の衰退も懸念される。

③ 地域産業から見た現状と課題

【現状】



【出典】鳥取県商工会白書(R7)

【小規模事業者等の業種別課題】

(建設業)

近年は企業淘汰が進み、山陰道の整備促進などもあり公共工事が活発に動き、業績は堅調に推移しているが、民間工事は材料等物価高騰による需要の減退が懸念される。

また、公共事業においては、人材不足が深刻であり、現場監督がいなくて思うように受注できないことや現場作業員や下請け業者の高齢化等が懸念される。

(製造業)

町内の製造業は、これまで主力であった縫製業の淘汰が進み、現在では機械器具関係の製造業が町内雇用の一役を担っている。今後も、売上・利益とも堅調に維持することが予測されるが、トランプ関税の間接的影響や、人件費の上昇等のコスト増の影響を受け、売上・利益の確保をするために、生成AI活用やDX化等とあわせて生産性の高い設備導入を進めることが必要である。

(卸・小売業)

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

特に地域住民のコミュニティ的な役割を果たしてきた小規模小売店は、大規模店に顧客を奪われ売上も大きく減少してきており、後継者も無く、高齢により廃業せざるを得なくなる。

北栄町の老年人口は増加するが、地域の活力となる生産年齢人口の減少に伴い、地域内での購買力低下が懸念される。

(飲食・宿泊業)

町内の飲食業は、幹線道路沿いに点在しているが、カフェ・ランチを中心とした昼型の飲食店が多く収益性が高いお酒を伴う夜型の飲食店は数少なく、多くは近隣の市町に流出している。また、コンビニの出店加速などの影響を受け、昼食需要が多様化するとともに、高齢化による廃業なども相次ぎ事業者数、売上ともに減少傾向にある。

宿泊業は数件あるのみでもともと少ない業種であるが、経営者の高齢化などもあり、増加するインバウンド需要への対応の遅れが課題である。近年は民泊の開業が増加しているが、1日1組の受け入れだけでは限界があり、機会損失が目立っている。

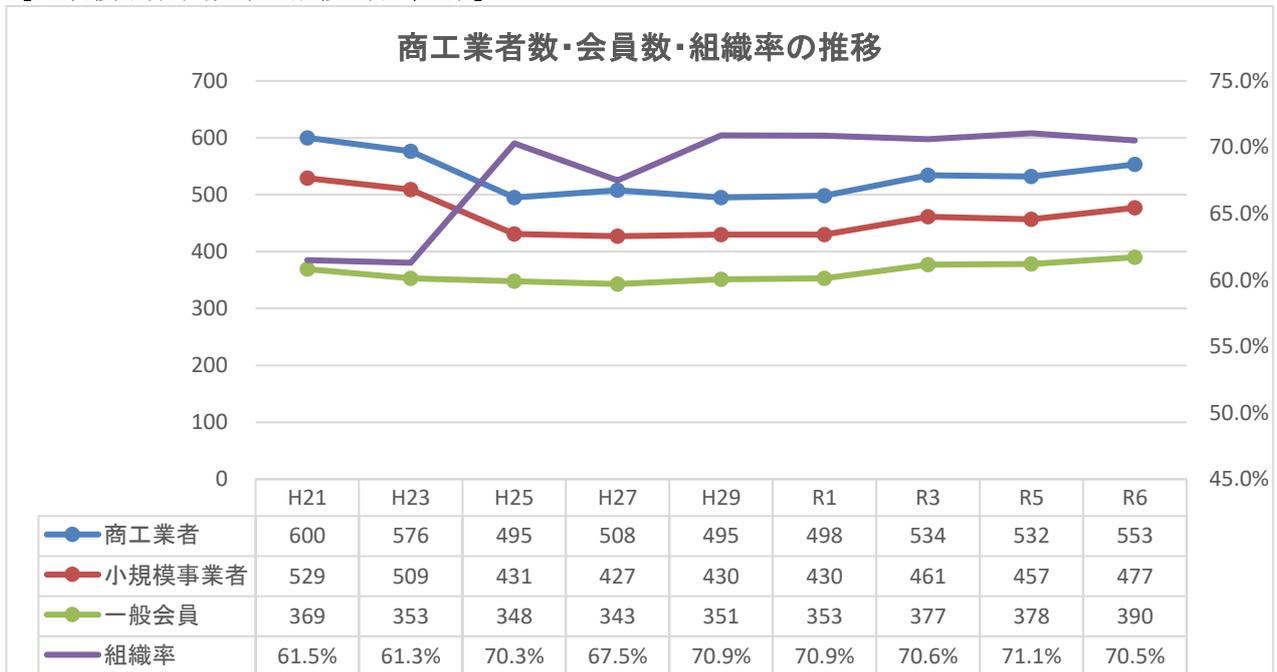
(サービス業)

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

また、昨今の健康意識の高まりにより、美容・整体業などの開業が増加傾向にあるが、個人開業が多く、雇用の創出には繋がっていない。

運輸サービスについては、大型車の運輸依頼や、倉庫需要も多いが、高止まりしている燃料代や、働き方改革による労働の制約、慢性的なドライバー不足が課題である。

【小規模事業者数等の推移（北栄町）】



【出典】鳥取県商工会白書(R7)

【小規模事業者の動向について】

北栄町商工会	小規模事業者数		小規模事業者の開廃業(R6)	
	H21	R6	開業	廃業
	529	477	20	25

【出典】鳥取県商工会白書(R7)

本会管内における小規模事業者は、平成21年と比較すると約10%減少しているが、ここ5年の比較では、全体として増加傾向にある。サービス業関連での起業・開業は活発に行われているが、高齢による廃業等による小規模事業者がそれを上回る状況にあり、全体として減少が懸念される。後継者がいない状況と重ねて「事業承継」に対する支援ニーズが拡大すると予想される。

【小規模事業者等産業全体から見た課題】

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

今後は、DX等を活用した生産性向上による効率化や複業人材の活用、移住定住とリンクさせた人

材確保や事業承継への対策が必要であるほか、事業所数減少への対策としての創業・起業者の掘り起しも課題となる。

また、既存事業者の持続的発展に向けた取組みへの支援も重要となってくることから、今後、本会として、「新事業展開」「生産性向上」「賃上げ・物価高騰への対応」「事業承継」「創業・起業」等を視野に入れ、需要を見据えた経営、実質的抜本的な経営計画策定に基づく経営への支援を強化する必要がある。

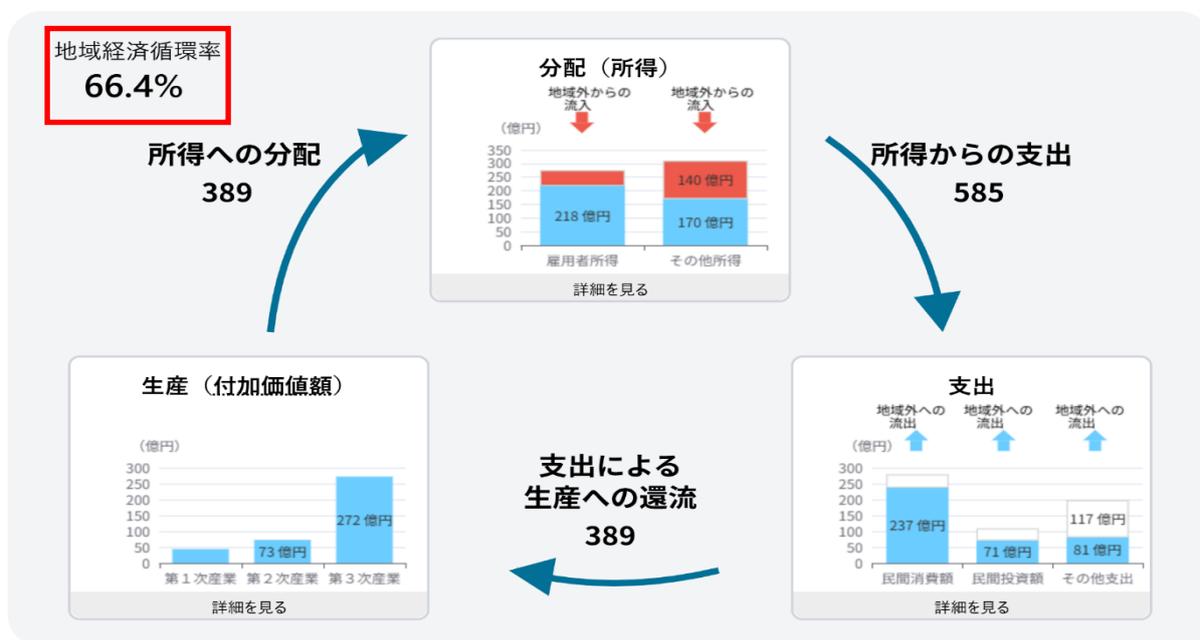
その他、今後の人口減少と高齢化の影響による、地域活力の低下が予想されることから、地域全体の経済活性化に向けた取組みも重要になってくることが考えられる。

④ 地域の消費動向から見た現状と課題

【地域経済循環図】

地域経済循環分析

2018年
指定地域:鳥取県北栄町 (最新公表データ)



付加価値額 (一人当たり)
2018年
指定地域:鳥取県北栄町

	第1次産業	第2次産業	第3次産業
付加価値額 (一人当たり)	237万円	586万円	851万円
付加価値額 (一人当たり) 順位	958位	1,363位	572位

所得 (一人当たり)
2018年
指定地域:鳥取県北栄町

	雇者所得	その他所得
所得 (一人当たり)	191万円	215万円
所得 (一人当たり) 順位	1,249位	914位

支出流出入率
2018年
指定地域:鳥取県北栄町

	民間消費	民間投資	その他支出
支出流出入率	-15.1%	-35.0%	-59.0%
支出流出入率 順位	1,267位	1,387位	811位

《参考》地域経済循環率

- ・鳥取県内全体…81.7%
- ・(鳥取県中部) 倉吉市…88.8%
- 琴浦町…72.2%

※地域経済循環率とは？

「生産 (付加価値額)」を「分配 (所得)」で除した値、地域経済の自立度を表している。

値が低いほど、他地域から流入する所得に対する依存度が高い地域であるとみなせる。

【出典】RESAS (地域経済分析システム)

【現状】

本町の地域経済循環図から見る消費動向は、前回調査データと比較し循環率は5%程度改善してい

るが、鳥取県内全体、鳥取県中部地区の近隣市町と比較しても所得の町外への支出流出率が、約10%程度も高く、事業活動等によって得た所得を、地域外に流出させてしまっていることが分かる。

【課題】

地域の消費動向をみると、経済活動によって生み出した付加価値の多くが町外での消費に回されていることから、消費の町外流出を食い止め、地域内消費循環の流れを作ることにより、小規模事業者の持続的な発展に繋がると考える。

地域内消費の停滞は、地域の活性化にも悪影響を及ぼしかねず、高齢化や規模縮小が続く地元小規模事業者の生き残り策として、行政と一丸となって町外への消費の流出を食い止めるとともに、域外販路開拓や観光客の流入による外貨獲得により、地域経済に好循環を生んでいかなければならないと考える。

⑤ 北栄町のまち・ひと・しごと創生総合戦略（※商工会に關係する箇所を抜粋）令和2年8月策定

第1章「稼ぐ力」の強化と地域経済循環の活性化

第1節 農業の振興

(2) 新たな販路開拓、農商工連携

北栄町農産品を活用した商品開発や販路開拓等を行う者の支援や町内観光農園及び飲食店と連携した町内周遊イベントを実施し、北栄町農産品の付加価値を高めるとともに町内外に向けた魅力発信に取り組みます。

重要業績評価指標（KPI）	基準値（R1実績）	目標値（R7）
新たな商品開発件数	商品開発1件/年	商品開発3件/年

第2節 商工業の振興

1. 施策の基本的方向

町内の商工業活性化を目指して、町商工会と連携して町内事業者及び創業を志す人を支援します。

また、雇用相談や職業紹介の場の提供による求職者への支援及び新規に雇用を行う事業者への支援を通して、雇用の確保及び町内事業者が求める人材のマッチングを促進します。

重要目標達成指標（KGI）	基準値（R1実績）	目標値（R7）
製造品出荷額等	83.7億円（H30）※速報値	83.7億円を維持
製造業従業者数	553人※速報値	553人を維持
年間商品販売額	266.9億円（H28）	266.9億円を維持
卸売業・小売業従業者数	711人（H28）	711人を維持

※達成状況は 経済センサス活動調査（令和3年、8年に実施予定）で確認。

2. 具体的施策

(1) 商工業活性化の推進

商工会と連携して町内事業者への支援を行い、本町の商工業活性化を促進します。規模を拡大しようとする事業者に対して、北栄町企業立地促進奨励金制度により、有効な支援を行います。

また、「名探偵コナンに会えるまち」の魅力をさらに高めるために、由良宿周辺地域での創業を重点的に支援するとともに、空き店舗の有効活用と事業継承を支援し、既存の商店街の賑わい創出を図ります。

重要業績評価指標（K P I）	基準値（R1実績）	目標値（R7）
商工会会員数	377社	380社
町内企業増設社数 ※企業立地促進奨励金申込み件数	4社/年	25社/6年
町内起業者数 ※創業支援事業利用件数	3件/年	18件/6年

（2）雇用・人材確保施策の充実

雇用の安定、新たな雇用の創出のため、雇用相談・職業紹介の場の提供、職業能力向上の推進、雇用創出の取り組みに対する支援、障がいのある人の就労支援など、関係機関と連携しながら各種の取り組みを進めます。

また、事業者が求める人材確保に係るマッチング支援を行います。

重要業績評価指標（K P I）	基準値（R1実績）	目標値（R7）
特別創業支援認定者数	5件/年	30件/6年
職業能力向上研修者の正規雇用者数 ※町内者が研修受講し、正規雇用となった人数	7人/年	45人/6年
企業立地促進奨励金利用雇用者数	6人/年	40人/6年

第3節 観光の振興

1. 施策の基本的方向

「名探偵コナンに会えるまち」という本町ならではの取り組みや、恵まれた自然環境、豊かな特産品、青山剛昌ふるさと館に近接する国史跡 由良台場跡など多くの文化・歴史・文化財資源などを活かし、その魅力をさらに高める取り組みを推進することで、本町の魅力を多くの人に知ってもらい、交流人口を増加させるとともに地域経済の活性化につなげ、地域の賑わいと活力を創出します。

重要目標達成指標（K G I）	基準値（R1実績）	目標値（R7）
北栄町観光入込客数	76万5千人/年	105万7千人/年

2. 具体的施策

（1）「名探偵コナンに会えるまち」の推進等による観光地づくり

「名探偵コナンに会えるまち」の推進による観光ルートづくりを推進するとともに、飲食・物販施設の開設等を促すことで交流人口の増加・地域経済の活性化を図ります。

青山剛昌ふるさと館を、「名探偵コナンに会えるまち」北栄町のシンボルとして、必要な機能を取り入れ充実させ、町民はもちろんのこと、ファンや観光客にも愛される施設に再整備します。また、作品の保存・展示やイベントの企画運営に携わる専門的人材の育成や活用を進めます。

重要業績評価指標（K P I）	基準値（R1実績）	目標値（R7）
青山剛昌ふるさと館入館者数	22万人/年	20万人/年

(2) 道の駅の整備

本町の2つの道の駅を、観光情報を発信する広域交流拠点として位置づけ、道の駅「北条公園」について、国や施設の管理運営者と連携しながら再整備を進めます。

また、道の駅「大栄」についても、再整備に関する検討を行います。

重要業績評価指標 (KPI)	基準値 (R1実績)	目標値 (R7)
道の駅「北条公園」への立寄者数 (レジ通過者数)	4万3千人/年	33万人/年
道の駅「大栄」への立寄者数 (レジ通過者数)	31万1千人/年	32万6千人/年

⑥その他の課題

・人口減少地域における生活関連サービスの維持

人口減少と高齢化が進み、食料品店、衣料品店、医薬品店等の生活関連サービスの維持が困難になっている。コンビニや診療所の撤退により、買い物や通院に空白地帯が生まれており、「買い物難民」や「医療難民」が増加し、高齢者を中心とする交通弱者の増加により、地域の暮らしやすさが低下している。

・最低賃金の引上げや物価高等への対応力強化

最低賃金の引上げや原材料等の物価高騰により、事業者は収益圧迫に直面している。人材不足で雇用したいが、収益圧迫により雇控えを行っている事業所もあり、価格転嫁や省力化、デジタル化による生産性向上の取り組みが急務である。

・市場環境の変化 (SNSでの広報、キャッシュレス決済、AI技術の普及等)

市場環境は急速に変化しており、SNSを活用した情報発信やキャッシュレス決済、AI技術の普及が進んでいる。しかし、北栄町内の小規模事業者は対応が遅れており、デジタル活用力の強化が喫緊の課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

本会は、全国商工会連合会、鳥取県商工会連合会の方向性を踏まえ、北栄町の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」との整合性・連動性を保ちながら、その実現に向けた取り組みを行うことで管内小規模事業者等の持続的発展及び地域経済の活性化に寄与する。

【10年程度の期間を見据えて】

地域の小規模事業者等は、地域の雇用・生活基盤を支える重要な役割を担っているが、当地域においては、小規模事業者等の減少、事業承継に係る課題に加え、深刻化する人手不足、進展するIT社会、働き方改革など新しい課題への対応などの持続的発展に向けての「個社」支援に加え、地域全体を「面」として捉えた交流人口の増加や地域内消費の拡大等、行政と連携し地域活性化に取り組むことが必要である。

その課題対応として、小規模事業者にメリットのある地域経済振興事業の実施と、伴走型支援による会員事業所の経営力を強化し、地域経済の持続的な発展を実現すべく、10年間を見据えた商工会のあり方の検討を進め、小規模事業者等の支援に積極的に取り組んでいく。

【商工会としての役割】

本会は、地域における唯一の総合経済団体として、「北栄町まち・ひと・しごと創生総合戦略」を具現化するため、以下の取り組みを積極的に行うことで、厳しい環境の中に置かれている本会エリアの小規模事業者等の事業の持続的発展に寄与する。

本経営発達支援計画を北栄町と連携して策定し、それに基づく地域産業振興の企画・実施、小規模事業者等による事業計画の作成及びその着実な実施を支援する。

①地域ブランドの確立

10年後における地域のあるべき姿：「名探偵コナンに会えるまちづくり」を更に推進し、コナン通りの賑わいが周辺地域に波及、賑わいが面的に広がる姿である。令和9年3月の「青山剛昌ふるさと館」新築移転に合わせ、マンガ「名探偵コナン」の聖地として、国内外に強く印象付けることにより、観光地としてのブランド価値を高める。

理由：人口減少で域内需要が縮小する中、ブランディングと高付加価値化により外需を獲得し、価格主導権を確立する必要がある。賑わいが面的に広がることにより、より多くの事業者を引き付けることが出来、観光誘客にも好循環が生まれる。

②観光と連携した産業振興

10年後における地域のあるべき姿：「名探偵コナン」という漫画コンテンツだけに偏らないバランスをもって、地元食材の活用や体験型コンテンツの提供など、ファンだけでなく初見の方でも楽しんで観光してもらえる観光地となる姿である。現状不足している宿泊施設の誘致に取り組み、観光客の北栄町内での滞在時間を増やし、観光消費額を上げる。

理由：年間を通じて豊かな食や体験価値を提供していくことにより、北栄町への観光リピート率を押し上げることが出来る。また、観光客が北栄町内に宿泊していただくことで、周遊が可能になり周辺の飲食・物販・体験サービスなどへの波及効果を生む。

③創業支援

10年後における地域のあるべき姿：北栄町内のコナン通り周辺において起業が盛んであり、年間創業数が安定的に10件、5年生存率が80%を維持する姿である。特に観光客のニーズ充足型のビジネスを後押しし、事業者同士のコミュニティを誘発していく。

理由：人口減少と高齢化で事業の担い手が不足する中、創業により新陳代謝と産業の多様化を促し、地域の稼ぐ力を再構築する必要がある。単発支援ではなく、計画策定・実行支援・フォローアップの伴走体制を整えるとともに、事業者同士の情報交換を活発化させ、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：好事例の周知・啓発により事業承継への心理的ハードルを下げ、引き合いが活発化し、地域へのインパクトや雇用等を勘案し、事業継続が必要な企業のマッチングが円滑に進む姿である。

理由：啓蒙活動に継続して取り組むことで事業者の意識改革を促し、早期の事業承継計画、M&A仲介・金融・専門家連携を図り、承継後の経営改善まで切れ目なく支援する必要がある。

⑤デジタル化推進

10年後における地域のあるべき姿：自社に合わせた業務アプリの開発、導入や、生成系AIを使いこなし、効率的に販路拡大や集客に活用する姿である。またデータを活用した需要予測や販売予測により最適な価格設定や人員配置により収益性を継続的に改善する。

理由：業務のデジタル化により見える化が進み効率化が図れ、より創造的な業務に時間を割くことが出来る。内部データと外部データの組み合わせにより予測精度を上げ売上拡大とコスト削減を同時に達成するためである。

⑥人材確保・育成支援

10年後における地域のあるべき姿：地域で一体となって人材の募集・採用・育成を行い、地域全体が一つの人事部として機能させる姿である。

理由：採用難が常態化する中、人事担当がいらない小規模事業者にとって雇用のハードルは高くなっている。また採用後の育成に時間をかける余裕がなく、離職を食い止める余裕がない小規模事業者が多いため事業の継続発展に支障をきたしている。

⑦地域内消費循環の拡大、住民サービスのデジタル化の推進

10年後における地域のあるべき姿： デジタル地域通貨により、町民がキャッシュレスで地域内の店舗で自由に買い物ができるようになり、地域内消費が増加し生活インフラが維持されている。

理由： 人口減少と高齢化、大手チェーン店の進出により、特に高齢者をはじめとする住民の生活を守る地域の事業者は生活インフラとして重要な存在である。生活インフラの維持は転出抑制と雇用維持に直結し、地域の持続性を左右するものなので、地域内で消費が循環する仕組みをデジタル活用によって効率的にコストを抑えて作っていく必要がある。

【北栄町のまち・ひと・しごと創生総合戦略との連動性・整合性】

「北栄町まち・ひと・しごと創生総合戦略」と整合性を取って策定したものであり、連動性・整合性のとれた取り組みとなる。

「北栄町まち・ひと・しごと創生総合戦略」への対応状況は以下の通りである。

北栄町まち・ひと・しごと創生総合戦略	小規模事業者に対する取り組み方針 (※対応箇所)
<p>第1節 農業の振興</p> <p>(2) 新たな販路開拓、農商工連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ○商品開発支援 ○販路開拓支援 	<p>②観光と連携した産業振興</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元食材の活用や体験型コンテンツの提供 ・年間を通じた豊かな食や体験価値の提供 <p>⑤デジタル化推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタル活用を推進し、販路拡大や集客に有効活用
<p>第2節 商工業の振興</p> <p>(1) 商工業活性化の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ○企業増設 ○起業促進 ○事業承継 	<p>③創業支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コナン通り周辺での起業・創業・進出支援 <p>④：事業承継支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域へのインパクトや雇用等を勘案し、事業継続が必要な企業のマッチング <p>⑤デジタル化推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタル活用を推進し、販路拡大や集客に有効活用
<p>(2) 雇用・人材確保施策の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ○創業支援 ○リスクリング ○企業増設 	<p>③創業支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コナン通り周辺での起業・創業・進出支援 <p>⑥人材確保・育成支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域で一体となって人材の募集・採用・育成を行い、地域全体が一つの人事部として機能させる
<p>第3節 観光の振興</p> <p>(1) 「名探偵コナンに会えるまち」の推進等による観光地づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ○飲食・物販施設の開業促進 ○交流人口の増加 ○地域経済の活性化 	<p>①地域ブランドの確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コナン通りの賑わいが周辺地域に波及、賑わいを面的に広げる ・マンガ「名探偵コナン」の聖地として観光地としてのブランド化 <p>②観光と連携した産業振興</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元食材の活用や体験型コンテンツの提供 ・宿泊施設整備による飲食・物販・体験サービスなどへの波及効果

(2) 道の駅の整備

○観光情報発信

①地域ブランドの確立

・マンガ「名探偵コナン」の聖地として観光地としてのブランド化

②観光と連携した産業振興

・地元食材の活用や体験型コンテンツの提供
・年間を通じた豊かな食や体験価値の提供

(3) 経営発達支援事業の目標

①地域ブランドの確立

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：北栄町観光施設入込客数 年間160万人。

K P I：青山剛昌ふるさと館入館者数 年間30万人、道の駅「ほうじょう」への立寄者数（レジ通過者数）年間80万人、道の駅「大栄」へのレジ通過者数 年間30万人、コナンの家 米花商店街レジ通過者数 年間20万人、宿泊施設開業者数 5件

設定した理由：

北栄町観光施設入込客数のK G Iは核施設の集客力強化による外需獲得の効果を測るためである。K P Iは核施設の集客目標の積み上げによりK G I達成に繋がるものであるため。核となる施設の集客力を高めること、宿泊施設を増やしていくことで、周辺店舗施設への波及効果が期待できるためである。

②観光と連携した産業振興

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：観光関連事業者売上30%増（既存事業者）、観光関連起業・進出事業者数 3件/年。

K P I：体験サービスメニュー開発数 5件、宿泊施設開業者数 5件、北栄町内滞在時間30%増。リピーター比率 20%増

設定した理由：

滞在時間・リピーター率と売上は連動するため波及効果の重要指標である。起業・進出数は、観光地としての魅力を図る指標となる。

③創業支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：創業者数 6件/年、5年生存率が80%、創業2年後の平均売上10,000千円/社。

K P I：観光関連業種創業者数 3件/年、それ以外の創業者数 3件/年、創業計画策定支援 5件/年、創業融資・補助金採択件数 4件/年、創業後フォローアップ件数 5件

設定した理由：

K G Iは創業の量と質（継続・売上）を示す成果指標である。K P Iは、計画策定⇒融資・補助金⇒開業⇒フォローアップの流れで計画策定を実施した先には100%フォローアップし、事業継続・改善を支援するとともに売上増加につなげる必要があるため。

④事業承継支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：事業承継3件/年、承継後2年で売上20%増・雇用維持率100%。

K P I：事業承継支援20件/年、事業承継計画策定4社/年、マッチング成立1件/年。

設定した理由：

承継件数と事後業績は実効性の最終指標である。早期に事業承継計画を策定することにより、承継、その後に事業改善がスムーズに進むことで売り上げ拡大・雇用の維持に繋がるため。第3者承継においては関係機関と連携して取り組む必要があり、連携度合いを測る指標となるため。

⑤：デジタル化推進

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：デジタル活用による売上向上 30%、業務効率化による営業利益率改善 10%

K P I：ネット販売・集客支援件数 10件/年、デジタル活用による業務効率化支援 3件/年

設定した理由：

売上増加と効率化による利益率改善はデジタル投資の費用対効果を示す。ネット販売・集客支援件数、デジタル活用による業務効率化支援件数は売上増加、利益率改善に繋がるものであるため。

⑥人材確保・育成支援

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：人材募集企業採用充足率 80%、採用後 3 年以内離職率 20%

K P I：北栄町版「地域の人事部」事業参画事業者数 40 社、「地域の人事部」事業による採用事業者数 10 社/年、採用後の人材育成支援参画事業者数 30 社

設定した理由：

採用力の強化、離職防止は人手不足克服の最も重要なポイントである。事業者の人材確保・育成に係る支援は意識改革に繋がり、課題が明確になるため K G I 達成の重要なポイントである。また、事業者間の情報交換の活発化による好事例の横展開が期待できる。人材の確保と生産性の向上を実現し、企業の「稼ぐ力」を高めることが出来る。

⑦地域内消費循環の拡大、住民サービスのデジタル化の推進

支援計画の認定期間（5年間）目標：

K G I：地域経済循環率 70%、生活インフラ事業所の維持 100%、

K P I：買い物・生活インフラ関連開業事業者 3 件、デジタル地域通貨活用者 50%

設定した理由：

地域経済循環率は地域の経済的自立性を示し、地域経済の持続性を図る重要な指標である。なかでも、地域のコミュニティの場ともなっている商店や生活インフラに欠かせない事業者を維持することは、転出抑制と雇用維持に直結し、地域の持続性を左右するものであるから。

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

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

①地域ブランドの確立

達成方針1：核施設単体の集客力アップ

まずは核となる施設のそれぞれへの連携・協力支援により集客力を上げる。観光客が目指して来町される施設になるため、定期的なイベントの実施とともに、地元特産品等を活用した特色ある商品・メニュー開発に取り組み集客力を高める。

設定した理由：

本町において核施設とは、「青山剛昌ふるさと館」、「コナンの家 米花商店街」、道の駅「ほうじょう」、道の駅「大栄」がそれにあたる。オーバーツーリズムを避けるため特に閑散期におけるイベント実施による集客の平準化を念頭に取り組みすることで集客のコントロールが可能になる。北栄町内の特産品を活用した商品・メニュー開発を支援し、北栄町の特色、核施設の特徴や強みを強く打ち出すことで観光客が目指して来られる施設となる。

達成方針2：核施設の連携による集客力アップ

集客の核となる施設を線として繋ぐため、町内に2つある「道の駅」で連携したイベントを実施する。この取り組みは主に車を移動手段とする観光客を想定する。また、「青山剛昌ふるさと館」、「コナンの家 米花商店街」さらには(一社)北栄町観光協会と連携したイベントを継続的に実施する。この取り組みは主に公共交通機関で来町される観光客を想定する。

設定した理由：

北栄町内での滞在時間を延ばし周辺店舗への波及効果を生むため、観光客の周遊やまち歩きを促進する。また、核施設が連携・情報交換することにより、それぞれの核施設の特徴や強みが明確化され、更なる核施設の集客力強化につながるため。

達成方針3：核施設周辺地域の魅力アップ

核施設を結ぶ導線上の周辺エリアを重点地区として、導線上に観光スポットを点在させ、観光周遊ルートを設定することで、周辺地域への賑わい波及効果を生む。またエリアで観光地が賑わうことにより滞在時間が増え、北栄町内での宿泊ニーズも高まる。

設定した理由：

観光客の導線を延ばすことにより、その周辺地域に新たなビジネスチャンスが生まれる。周遊が可能になることで、核施設と連携したスタンプラリーの実施等新たなコンテンツの提供ができる。宿泊施設を増加させるためには、宿泊に不可欠な食事や買い物、体験などの滞在時間の過ごし方が紹介可能であることが不可欠であるため。

②観光と連携した産業振興

達成方針1：観光モデルルート設計

「青山剛昌ふるさと館」からJR由良駅(コナン通り)を結ぶ通称「コナン通り」周辺の観光関連店舗・施設を紹介する周遊回遊マップを整備、導線上から少し外れたところへも足を運んでいただくことで観光客の新たな気づきを促し、新たな経済波及効果を創出する。周遊には食や買い物だけでなく体験要素も重要なコンテンツであるため体験サービスメニュー開発にも積極的に取り組み観光商品化に向けて掘り起こしを行っていく。

設定した理由：

点在資源を線で結ぶことで滞在時間の増加が期待できるためである。導線設計は機会損失を減らし複数拠点の売上に波及する。周辺地域に足を運んでもらうことで、コナンコンテンツ以外の魅力発見に繋がり、観光客の満足度向上、リピート率向上に繋がる。体験メニューは既存事業者の中でも開発可能であり、既存事業者の新たな顧客獲得や売上増加にもつながる。体験は物販連動の起点となり、地域全体の収益最大化に寄与する。

達成方針 2：宿泊施設の開業促進

観光客の宿泊ニーズを満たすとともに、滞在時間の長期化による町内消費拡大のため、民泊の開業を後押しすることともに、行政とも連携し概ね 20 室以上の核となる宿泊施設を整備又は誘致する。民泊は新たに 5 件の開業に向けて取り組む。

設定した理由：

民泊開業の機運は高まっており今後も増加を期待できるが、核となる一定規模の宿泊施設がないと、北栄町が宿泊地として選ばれにくい傾向にある。また 1 つ 1 つの民泊では宿泊ニーズに応えるには限界があり、観光客に予約や受入、送迎・施設管理など、フロントやオペレーションを集約してまち全体が 1 つの宿として観光客を受け入れる体制づくりが必要となってくる。

達成方針 3：開業・進出企業の受入環境の整備

開業・進出希望者に対して観光客データの提供や支援策を紹介するとともに、使用可能な空き店舗や空き家物件の調査を実施し、迅速な紹介を可能とする。

設定した理由：

開業・進出希望者に対して必要な情報を迅速に提供することで意思決定や事業計画（ターゲット・メニューなど）の後押しとなるとともに、ターゲット設定が明確になり、計画とのミスマッチをなくすことで開業後の 5 年後生存率を上げることに繋がる。

③創業支援**達成方針 1：伴走支援による計画策定**

創業セミナー・スクール・個別相談会を毎年開催する。観光客等提供可能なデータを提供することで、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 5 年生存率が向上する。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

創業期においては、事業者によって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し、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

65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：

事業承継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・コスト削減はでき、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、経営不振による離職や廃業を防ぐ。

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デジタル化推進

達成方針 1：デジタル活用による売上増加・集客強化

EC・SNS・チラシ作成等の販売促進活動にAI等デジタル技術を活用することで、効率的に多頻度で更新が可能となる。業種・業態に合わせた販促媒体の提案による販促計画の策定、実行とデータに基づく効果測定、検証によるPDCAサイクルを回すことで、より効率的に売上増加・集客強化に繋げる。

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。感覚頼みの販促は再現性が低いためである。データで仮説検証を回すことで広告効率を高め、転換率を着実に向上させる。小さな改善の積み重ねが売上増加・集客強化につながる。

達成方針 2：販売管理・人員配置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⇒売上・利益増大への取り組みを支援する。

設定した理由：

システムの統合により販売・在庫・人員配置の最適化が可能となり、利益率改善に直結する。可視化は現場の自律改善を促し、持続的な効果をもたらす。

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、適切な運用が可能にする。

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人材確保・育成支援

達成方針 1：北栄町版「地域の人事部」事業

地域における人材課題の解決を目指して、本会と北栄町が、地域の関係機関（教育機関・業界団体・地域金融機関等）と連携して、地域企業の人材確保・育成・定着を行う「地域の人事部」事業に取り組み、経営を地域全体でサポートする。また、都市部の複業人材活用により、経営戦略の策定と事業展開をサポートする。取り組みにあたっては、本会に地域活性化起業人、地域おこし協力隊を配置して事務局体制を構築し、マンパワーの不足を補う。

設定した理由：

採用難が常態化する中、人事担当がいない小規模事業者にとって雇用のハードルは高くなっている。また採用後の育成に時間をかける余裕がなく、離職を食い止める余裕がない小規模事業者が多いため事業の継続発展に支障をきたしている。また、今後の事業展開を担う社長の右腕人材が不足しているため。

達成方針 2：募集・採用活動の強化

地域の中学生向けの職場体験の実施と共に高校生向けのキャリア教育、企業説明会等を開催人材の流出を防ぐ。また、北栄町と連携し、地域の総合求人ポータルサイトを作成して、地域全体で募集・採用活動を行い、町民に情報が行き渡りやすくしてマッチングを促進する。

設定した理由：

職場体験やキャリア教育を通じて地元への愛着が醸成されるとともに、地元企業の魅力発信や仕事を通じたやりがいを先輩社員が伝えることにより、地域の共通課題である若者人材の流出防止に繋がるため。また、国内人材サービスが多様化する中で、複数のサービス利用によるコストが増加するだけでなく、適切なサービスを選択し、企業側が求める人材にリーチすることが益々難しくなっているため。

達成方針 3：採用後の人材育成の強化

新入社員向けに合同研修会を開催し、一般社会人としての基礎を学ぶとともに、採用後も懇談会を開催し新入社員同士、企業間の横の繋がりがつくりや情報交換を活性化させる。人材育成に基づく地域内でのキャリアステップの構築を後押しするため、年間を通じての研修プログラムを実施し、定着化に向けた支援を実施する。

設定した理由：

地域の小規模事業者の人材育成は、OJTが中心で現場レベルでの対応にとどまってしまうがちになるため、社員間、事業者間の情報交換の活性化による好事例の横展開が期待できる。また、社内の様々

な制約から単発の研修で終わってしまい、主体性や考え方を深める継続的な学びにつながらず、本質的な行動変容や定着化に結びつきにくいいため、継続性のある研修プログラムを体系的に構築する必要がある。

⑦地域内消費循環の拡大、住民サービスのデジタル化の推進

達成方針1：地域内電子マネー付きポイントカードのデジタル化

本会が令和3年4月に開始した電子マネー付きポイントカード「ほくほくカード」の更なるデジタル化を進める。行政の様々な施策に対して発行する「行政ポイント」のデジタル化と共に、カードレス化しスマホだけで決済が可能にし、より利便性を高める。また、シニア世代を中心に住民・事業者のデジタルリテラシー向上のため相談窓口を設置、高齢者のデジタルデバインド解消に向けて取り組む。

設定した理由：

地域内消費拡大のツールとして一層の利用拡大を図るため、更なるデジタル化による利便性の向上が必要である。今後住民サービスのデジタル化も進むことから、行政と一体となって取り組むことで信頼性が増し、高齢者のデジタルデバインド解消を後押しする。

達成方針2：買い物・生活インフラ関連開業支援

地域のコミュニティの場ともなっている商店や生活インフラに欠かせない事業者の高齢化は顕著であり、後継者不在の先が多い。地域の生活者が最低限生活を維持するのに困らない食品・生活関連のサービス維持のため行政と自治会等が中心となって、地域のコミュニティ維持を検討する。住民福祉的な観点を持つため、他の医療・福祉・行政サービスとの連携などを念頭に、移動販売又は、コミュニティバスによる買い物等支援も視野に入れる。

設定した理由：

地域のコミュニティの場ともなっている商店や生活インフラに欠かせない事業者を維持することは、転出抑制と雇用維持に直結し、地域の持続性を左右するものであるから。自治会等の住民が主体性をもって方向性を検討することは、福祉観点から行政の支援も受けやすく、事業の持続性にも繋がる。

達成方針3：共同運営・拠点集約

宿泊業において、地域の小規模な民泊が共同してフロント機能を集約することにより、オンライン宿泊予約において、地域全体で見た機会ロスの削減による売上の最大化、アメニティやリネン等の共同仕入れや共同委託により運営コストの抑制により、利益を最大化させるとともに、サービスの平準化により地域全体の評価を高める。

設定した理由：

人的資源が十分でない小規模民泊単体では、スケールメリットがなく、大規模ホテルと比較して売上・コスト面で大きく下回るため共同運営は有効な手段である。旅館運営において一番の負担となるフロント機能を集約することにより、民泊経営者の心理的・時間的負担を軽減することが出来る。

さらに、各目標に共通する取り組み方針として以下のことを念頭に置くことで、目標達成に向けてより実現性の高いものとする。

- ・経営発達支援事業は 本会全職員が一丸となって遂行するにあたり、職員の資質向上を積極的に図って取り組む。
- ・経営発達支援事業の見える化を広報誌やメディアを活用して積極的に行い、対象事業者の事業展開を促進させるとともに効果の最大化を図る。
- ・経営発達支援事業の実施にあたっては、アウトカムを意識して支援にあたり、PDCA管理を徹底するとともに、外部評価制度を取り入れて経営発達支援事業の効果を検証する。

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"> ● 全国の商工会地域の小規模事業者を対象に毎月調査を実施し、その結果をHPに公表している。 ● 小規模企業景気動向調査は年4回実施し、その結果をHPにて公表している。 ● RESAS活用は「地域経済循環マップ」を年1回HPにて公表している。
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は北栄町「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。 ● 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 (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	北栄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、「北栄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"> ● 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北栄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"> ● 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 ● 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

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 中小企業景況調査報告書	鳥取県 鳥取県の経済	地銀・信金、シンクタンク等 各調査レポート
収集項目	業種別動向 景気動向指数	各種経済指標とそ 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収集し、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D I を算出。景況D I 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D I 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

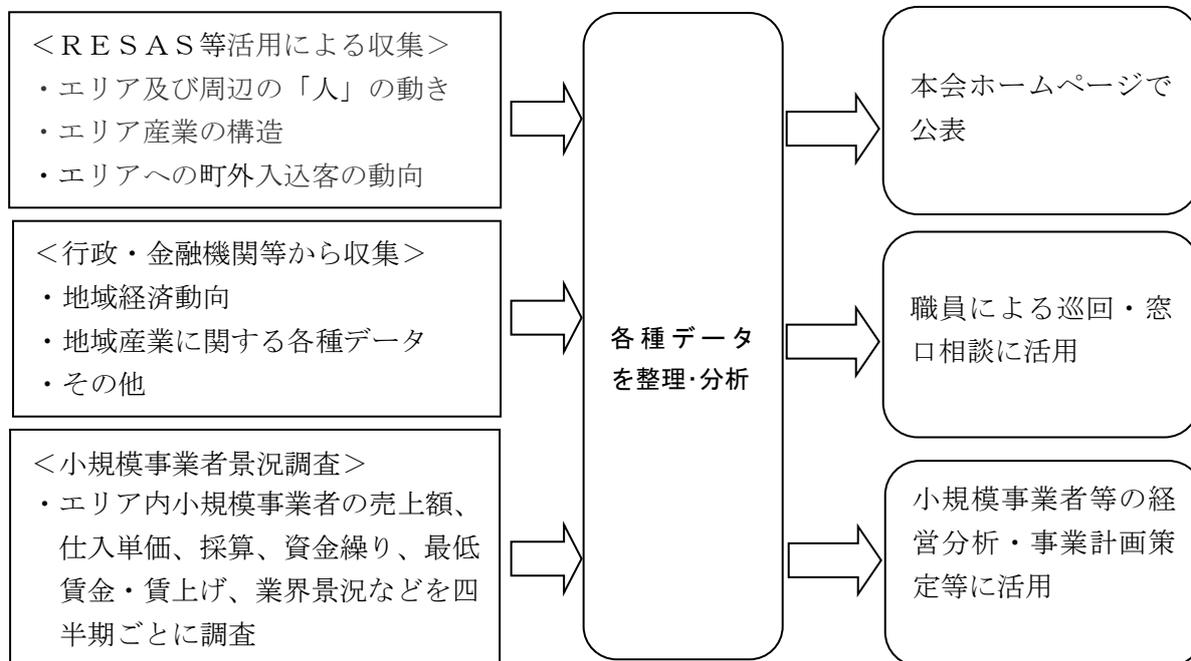
RESAS産業構造（経済センサス活動調査の「売上高」「付加価値額」）で特定した重点産業に対し、需要開拓・生産性向上・創業・事業承継を一体的に支援する。

【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、北栄町役場と協議の上、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、北栄町役場と協議の上、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"> ● 観光や地域ブランドに関する認知度・購買行動の定量データが不足し、マーケットイン型の商品開発や販路戦略に活かせていない。 ● 地域の経済動向調査は、これまで国提供のビッグデータを活用した分析に限定され、小規模事業者の商品・サービスに対する市場ニーズや消費動向の把握は十分でなかった。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● ビッグデータ分析のみでは、顧客ニーズや市場環境を反映した具体的な需要動向を把握できない。 ● 地域ブランド形成や観光地の知名度向上に資する調査が未実施であり、小規模事業者の商品・サービス開発に活用できる情報が不足している。 ● ヒアリングやアンケートを含む市場調査を組み合わせ、事業計画策定に直結する分析が必要。

(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新開発商品の 調査対象事業者数	—	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
②観光客アンケート 調査回答数	838 名	1,000 名	1,000 名	1,000 名	1,000 名	1,000 名

＜目標設定の考え方＞

・「県内バイヤーとの商談会」で、年2回、各回3者を目安に新開発商品の評価やアドバイスを受けられる機会を創出する。

・観光客アンケート調査については、「青山剛昌ふるさと館」「コナンの家 米花商店街」、「北栄町観光案内所」が共同で実施するイベントの集客に合わせて実施することで回答を促進する。

（3）事業内容

①新開発商品の調査

【調査手法】

地域内バイヤーとの商談を進めることで、地域での販路確保や流通の活性化を図るとともに、身近なバイヤーから評価やアドバイスを受けられる機会を創出する。これにより、商品改良、価格設定、パッケージ改善など、実践的で即効性のある改善点を把握でき、次なる商品展開や広域販路開拓に向けたブラッシュアップにつなげていく。

【調査項目】①味、②容量、③価格、④パッケージ等

【調査結果の活用】調査結果は、整理・分析した上で、経営指導員等が当該事業者に対して直接フィードバックし、改善・改良等商品化計画に活かす。

②観光客アンケート調査

「青山剛昌ふるさと館」や「コナンの家 米花商店街」、「北栄町観光案内所」を訪れる観光客に対して、観光地全体の知名度向上や、商品やサービスに対するニーズや改善点など、観光地全体の知名度等の向上のための調査を行い、個々の事業者のお土産品の売上や宿泊者数の向上に繋げる。

【調査手法】

（情報収集）「青山剛昌ふるさと館」「コナンの家 米花商店街」、「北栄町観光案内所」の来場者にQRコードによるWEBアンケートフォームによる調査を実施する。調査期間は、11月から12月にかけての約1か月半～2か月間。

（情報分析）調査結果を即座に集計し、経営指導員等が情報を整理・クロス分析を実施するとともに、事業者の要望に応じた分析を行い、フィードバックする。

【サンプル数】「青山剛昌ふるさと館」「コナンの家 米花商店街」、「北栄町観光案内所」の来場者1,000名程度

【調査項目】観光目的、来訪手段、地域、性別、年代、趣味・趣向、求めるもの(商品・サービス等) 観光消費額、来訪回数など

【調査結果の活用】調査結果は、HP上に掲載しフィードバックするほか、必要に応じて要望があった事業者個人情報を除いた生データを提供し、各社の目的に応じた分析に活用してもらう。

既存事業者においては、調査結果を反映させた商品・メニューの開発等な経営分析・事業計画作成支援に繋げていくほか、創業・進出希望者に対しては、調査結果を事業計画策定に反映させ、新たな参画事業者の増加や創業者の増加による地域内消費の拡大にも繋げていく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

<p>現 状</p>	<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。 ● 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onz）、事業承継に至った事業者情報を管理。
<p>課 題</p>	<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、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。

	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)	31 者	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者

【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

(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、RE S A S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。

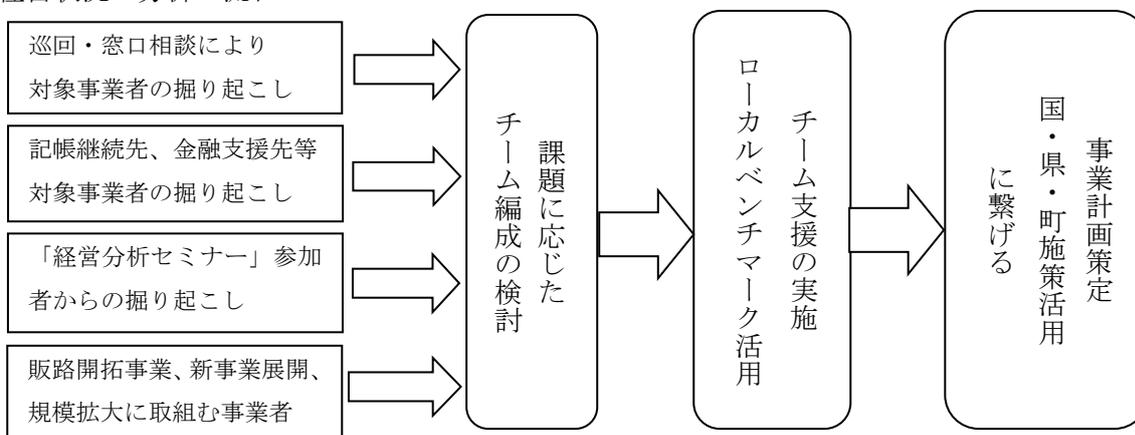
③創業・事業承継支援（個別相談会）

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。
対象者	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。

<経営状況の分析の流れ>



（４）分析結果の活用

①事業計画策定	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● 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NZ）、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なか、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。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、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。

	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
⑤事業計画策定事業者	27者	20者	20者	20者	20者	20者

【参考】経営計画策定：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

(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体制を構築する。
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> <p>大きな目標</p> <p>会計</p> <p>お客様</p> <p>業務</p> <p>学習</p> <p>各目標を4つの視点に振り分ける</p>	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
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																				

②DX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	● 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 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <table border="1"> <thead> <tr> <th>日程</th> <th>カリキュラム</th> <th>講師</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">1日目</td> <td>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</td> <td>外部講師</td> </tr> <tr> <td>販路に関すること ・誰に、何を提供するか ・売上の方程式 ・顧客満足の仕組み</td> <td>外部講師</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">2日目</td> <td>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</td> <td>日本政策金融公庫 鳥取支店国民生活事業</td> </tr> <tr> <td>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</td> <td>鳥取県よろず支援拠点</td> </tr> </tbody> </table>	日程	カリキュラム	講師	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 ・売上の方程式 ・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
日程	カリキュラム	講師												
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 ・売上の方程式 ・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、補助金申請件数	

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	● 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。
----	---

	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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PDCA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PDCA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PDCA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・売上総利益率）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PDCA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	27者	20者	40者	40者	40者	40者
頻度（延回数）	150回	170回	290回	290回	290回	290回
売上増加者数	5者	5者	13者	14者	15者	16者
売上総利益増加者数	—	5者	13者	14者	15者	16者

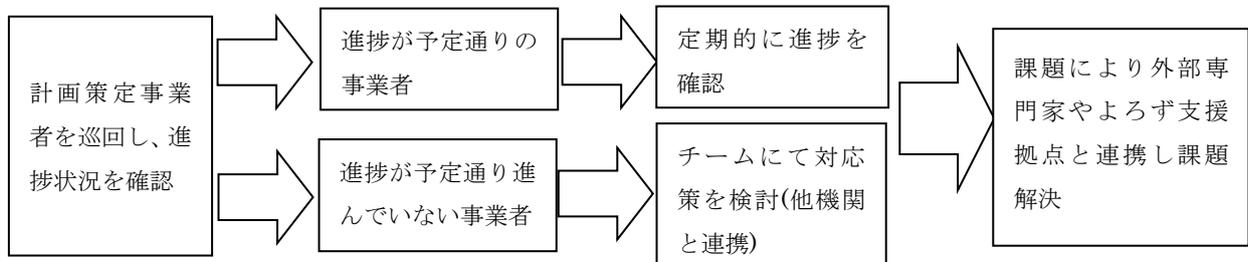
上記目標に係る積算根拠等は次の通り。

	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		20者		20者		20者		20者		20者		20者		20者		20者		
頻度(延回数)	170回		40者				40者				40者				40者				
			290回				290回				290回				290回				
<頻度内訳>	事業 者数	回数	事業 者数	回数	事業 者数	回数	事業 者数	回数	事業 者数	回数	事業 者数	回数	事業 者数	回数	事業 者数	回数	事業 者数	回数	
																			高
↑	隔月1回	5者	30回	10者	60回	5者	30回	10者	60回	5者	30回	10者	60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	5者	20回	5者	20回	5者	20回	5者	20回	5者	20回	5者	20回	5者	20回
↓	低	年2回		2者	4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、「鳥取県商エイントラシステム」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。

<フォローアップの流れ>



※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	・経営リテラシー習得の継続支援が必要な事業者。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、外部専門家等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げている事業者。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"> ● 地域内の小規模事業者はIT活用による集客や販路開拓に関心があるが、高齢化・IT知識不足・人材不足によりDX推進が停滞。商圏は近隣に限定され、EC・SNS・データ活用が遅れている。 ● 輸出に関する商談会は一部実施しているが、対象となる事業者数が少なく成果が限定的。 ● 観光客は増加しているが、町内に宿泊施設が少なく、町内での滞在時間が短く消費が伸びない。
課 題	<ul style="list-style-type: none"> ● DX推進の理解促進と実装支援（EC、SNS、CRM、データ分析）を体系化する必要。 ● 商談会出展においては、事前準備・事後のフォローアップを重視し、成功事例を横展開していく必要がある。 ● 農商工連携や六次化による地元農産品の活用や体験型コンテンツの提供等、新商品開発・付加価値化を促進していく必要がある。 ● 観光分野においては、宿泊施設整備による飲食・物販・体験サービスなどへの波及効果を創出していく必要がある。

(2) 支援に対する方針

北栄町まち・ひと・しごと創生総合戦略を具現化するために、地域資源を活かした商品・サービスの付加価値化と販路拡大を支援する。

①地元農産物等を活用した商品開発・付加価値化

業種：農業者、食品加工事業者、体験型コンテンツ提供事業者、地域資源活用型製造業等。

対象者：ITを活用しているが、うまく販路開拓や集客に繋がっていない小規模事業者。

IT未導入であるが、販路開拓意欲に高い小規模事業者。

需要開拓支援：県内で開催される商談会等への出店を支援するとともに、フィードバックに基づく商品の磨き上げを、専門家等を活用しながらブランド構築を支援する。
DX推進は、SNS発信・ECサイト構築・販売管理・顧客管理を段階別に支援。
必要に応じてIT専門家派遣を実施。

②宿泊施設整備による新たな観光需要の創造

業種：宿泊業者、飲食業者、観光関連サービス事業者、食品加工業者、地域資源活用型製造業等。
エリア：コナン通り周辺地域。

対象者：ITを活用しているが、うまく販路開拓や集客に繋がっていない小規模事業者。

IT未導入であるが、販路開拓意欲に高い小規模事業者。

需要開拓支援：観光客の宿泊ニーズに応えるため宿泊施設を整備⇒滞在時間の増加に伴う観光客のニーズに応える既存事業者の飲食・物販・体験サービスの開発支援と新規開業支援
⇒観光客の動向を踏まえた新事業展開、創業後のフォローアップの流れで実施。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
商談会等による事業者のマッチング支援	10者	10者	10者	10者	10者	10者
同上 売上額/者	65万	80万	80万	80万	80万	80万
観光需要開拓事業者数	—	5社	5社	5社	5社	5社
同上 売上額/者	—	500万円	500万円	500万円	500万円	500万円

<目標設定の考え方>

- ・商談会出展者は、県外バイヤー向け商品の成約・売上増に取り組む事業者を3者に絞り込み、事務局がフォローすることで、確実に成約に繋げる。その他7社は県内・外の本会及び関係機関のネットワークによる個別取引照会によるマッチングを想定している。
- ・観光需要開拓においては、年間に宿泊事業者1件、飲食業2件、サービス業その他で2件を想定している。創業・進出にあたっては「北栄町創業補助金」「由良宿まちづくり補助金」の活用を支援し、開業にあたるコストを削減することで、事業継続を後押しする。

(4) 事業内容

目的：地域資源を活かした商品・サービスの付加価値化と販路拡大を支援し、DX推進と組み合わせることで、持続的な需要創出と競争力強化を図る。

①地元農産物等を活用した商品開発・付加価値化

課題：展示会出展の成果が限定的、オンライン販路未開拓

手法：

- ・補助金活用支援（試作・設備導入）の実施
- ・事前準備：ターゲット市場分析、商品選定、価格戦略、「FCPシート」作成
- ・出展中：陳列・商談サポート、SNSでリアルタイム発信
- ・事後フォロー：商談記録管理、フォローアップサポート支援
- ・オンライン販路：ECサイト構築、SEO対策、SNS広告運用

②宿泊施設整備による新たな観光需要の創造

課題：宿泊事業者の開業・進出支援、利用可能な空き店舗・空き家の調査による情報収集

手法：

- ・行政と一体となって宿泊事業者の募集、土地・物件所有者の交渉を行い、マッチングを推進する。
- ・北栄町、空き家活用株式会社と連携して、コナン通り周辺の地区を中心に空き物件の調査を実施し、出店候補地としての情報をストックし、希望者に対していつでも紹介可能な状態にする。
- ・創業・新事業展開事業者に対する事業計画策定支援(観光客アンケートを踏まえた需要等を確認)。需要を見据えた事業計画を策定するための指導・助言や、事業の実効性向上に必要な指導・助言を行う。
- ・補助金活用支援(試作・設備導入)の実施
- ・出店後のフォロー支援を実施し、事業計画とのミスマッチがあれば修正・改善を行い、事業継続を後押しする。
- ・SNS活用による情報発信支援に加え、MEO対策等低コストで実施可能な販促施策の有効活用による新たな需要の開拓について、専門家派遣等を活用しながら支援を行う。

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">● 本会の組織運営や事業の評価・見直しについては、毎年7月頃に「経営発達支援事業評価委員会(構成員：本会理事、行政、中部商工会産業支援センター、金融機関)の外部の評価を受けるものとなっていない。」を開催し、実績に基づき内部、外部からの評価をいただいている。● 実績については、KPI・成果指標を用いた定量的評価を行っている。● 評価結果については、速やかに本会HPに掲載し、管内小規模事業者等が常時閲覧できる環境となっている。
課題	<ul style="list-style-type: none">● 評価に対する改善や見直しは限定的で、十分にPDCAサイクルが回せているとは言えない。● 結果をHPで公開しているが、認知されておらず、会報で公開していることを知らせる等周知を図っていく必要がある。● 広域的な支援体制を踏まえ、複数商工会・関係機関との情報共有・改善提案を組み込む必要がある。

(2) 事業内容

①定量的把握

- ・KPI設定：経営分析件数、事業計画策定件数、フォローアップ件数、売上増加数、利益率増加数など。
- ・データ収集：経営支援実績管理表において月次実績を管理、ダッシュボードで可視化。

②評価手法

・事業推進のPDCAサイクルの確認のため、「北栄町商工会経営発達支援計画評価委員会」を設置する。年間1回(7月頃)の会議を行い、事業の評価及び見直しについて取り纏め、計画にフィードバックする。評価は改善提案方式で、次年度支援計画に反映。

[委員構成]

外部専門家(中小企業診断士・金融機関支店長)	1人
北栄町役場 産業振興課	2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回の総合評価を実施、必要に応じて臨時評価委員会を開催し、地域の産業ビジョンにおける重要課題（商品開発・創業・事業承継等）を議論する。
- ・評価に対する見直しを総合的に行い、PDC Aサイクルを回す。
- ・クラウド型経営支援システム「商工イントラシステム」活用による適切な評価・見直しを実施する。各種経営支援情報を収集・分析・共有できるクラウド型経営支援ツール「商工イントラシステム」を引き続き利活用し、経営発達支援計画にて標榜した、経営状況分析・事業計画策定・フォローアップ支援の遂行状況を管理し、データを蓄積していくことで、適切な評価・見直しに活かしていく。

④結果の公表方法

- ・評価結果はHPに掲載し、地域事業者が常時閲覧可能な状態を確保。
- ・会報等にて評価結果を公表していることを周知する。
- ・広域連携先（近隣商工会・行政・関係機関）にも共有し、改善策を協働で検討。

⑤広域的支援体制の活用

- ・複数商工会、商工会議所と情報共有し、共通課題（商品開発・創業・事業承継等）に対する合同会議で検討する。他の商工会・支援機関等の事例を取り入れ、地域間の成功事例を水平展開させる。

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

- 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。
- 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、INPIT鳥取県知財総合支援窓口と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（INPIT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">● 本会は、経営支援専門員 3 名（内 1 名は事務長）と総務担当職員 1 名（主事）、記帳担当職員 3 名（主任・主事）と臨時職員 1 名（主事補）の 8 名と、県内商工会では比較的大きな商工会であるが、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。● 当商工会管内の小規模事業者等は 464 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 O J T を通じた支援力の強化に努めている。
課 題	<ul style="list-style-type: none">● 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。● 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。

(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「創業セミナー」「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。

12. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

(1) 現状と課題

現 状

- 「青山剛昌ふるさと館」やコナン通りなどに設置されたコナンのオブジェなどを見て楽しむ観光に合わせ、「コナンの家 米花商店街」ができたことでコナンを感じながら食事や休憩、買い物を楽しむことができるようになり、これまで以上の観光客増加に繋がった。コナンの家 米花商店街のテナント4店舗の買上客数が、令和6年度17.9万人にのぼり、県内外から多くのコナンファンが集まった。「コナンの家 米花商店街」のオープンにより、コナン通りがある由良宿地区を歩く人が更に増加しており、近隣の由良宿商店街にも足を延ばす人も多く見られ、集客効果がさらに高まってきている。
- 令和3年4月より地域内消費循環の拡大による町内小規模事業者の持続的な発展を目的に、行政と一体となって電子マネー付きポイントカード「ほくほくカード」事業を開始、町内の81店舗が加盟し、会員数は町民の半分を上回る約6,900名が加入、地元消費の拡大とキャッシュレス決済の普及を目的に、定期的にキャンペーンを行って利用促進を行っている。
- 人材不足対策として、令和5年4月より、町・商工会・(一社) Work Design Labの3者が連携協定を結び都市部の複業人材が地元企業の課題解決に取り組む「複業人材マッチング支援事業」を開始、年間3者程度のマッチングを行い、EC売上の増加や組織体制の構築等着実に成果に結びついている。

<p>課 題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 北栄町では、コナン通りまたは由良宿地区への開業希望者に対して補助金を新設するなど、北栄町商工会が取り組んだ事業を含め、事業者支援についてもサポート体制を整備しており、コロナ禍明けの直近2年間で、飲食・宿泊・サービス業などの観光関連業種のみで11件が創業、地域への賑わい波及波及に繋がっているが、民泊を含めて5件と宿泊施設が少なく観光客の滞在時間が短いため、地域経済への波及効果が限定されており、宿泊受け入れ態勢の整備が課題となっている。 ● 地域経済全体を見ると、景気に左右されにくい地元消費循環の拡大にも取り組む必要性もある。地域の消費動向をみると本町は交通の利便性が良く、近隣市町の商業集積地に車で10分圏内の行動範囲にあり、経済活動によって生み出した付加価値の多くが町外で消費に回されている。消費の町外流出を食い止め、地域内消費循環の流れを作ることにより、町内小規模事業者の持続的な発展に繋げていきたいと考える。地域内消費の停滞は、地域の活性化にも悪影響を及ぼしかねず、高齢化や規模縮小が続く地元小規模事業者の生き残り策として、行政と一丸となって消費の流出を食い止め、地域経済に好循環を生んでいかなければならないと考える。
------------	---

(2) 事業内容

①「名探偵コナン」を核としたまちづくりによるブランド化の推進

・「観光事業についての意見交換会」への参画（年4回）

名探偵コナンを核とした観光資源活用により観光客の増加を図り、観光客の顧客満足度を高め、滞在時間を増やすための取組みとして、「青山剛昌ふるさと館」及び「コナンの家 米花商店街」を中心としたコナン通りへの誘客等により、交流人口の増加と地域の賑わいづくりに繋げ、周辺地域の地元商店等への波及効果創出に取り組む。

また、北栄町の観光事業に取り組む行政担当課、並びに観光協会、商工会、観光関連事業者代表が一堂に会し、現状の取組みの成果や課題を共有し、今後の取組み方針を決定するとともに、各団体、事業者の役割分担や共同でのプロモーション活動の取組みを調整する意見交換会を4半期毎に開催、町内観光課連団体、事業者が一丸となって「名探偵コナン」を核としたまちづくりによるブランド化を押し進める。

解決する課題： 統一的な認知・信頼を形成し、付加価値と単価を向上。観光地として選ばれる根拠を可視化する。

②地域内消費循環の拡大による町内小規模事業者の持続的な発展

・「電子マネー付ポイントカード事業」推進会議の開催（年1回）

地元根付いた商売を行う小規模な店舗も、買い物弱者である高齢者や地域コミュニティにおいて重要な役割を担っているという認識のもと、高齢化や規模縮小が進む地元商店の生き残り策として、立ち遅れているIT化への道筋をつける。その導入段階として、必ずしも大型店ありきではなく、地元小規模事業者が一丸となって、消費の流出を食い止める。

行政や商工会、その他協賛団体の主催事業、イベント等への参加等にポイントを付与し、加盟店でのお買い物に利用して頂くことで、地域通貨や各種ポイントを通じて地域コミュニティを醸成し、地域住民と手を取り合って地域経済を盛り上げ、地域が持続的に成長する礎をつくる。

なお推進にあたっては、本会が音頭を取り、行政や参加店舗、地域団体、住民代表との意見交換を年1回開催、本事業の取組みを様々な角度から検証、見直しを図り、今後の更なる普及拡大による地域内消費循環を促進させる。

解決する課題： 地元消費を推進する意味の住民への理解促進。商店のIT化の促進と需要創出、新規顧客の獲得。

③北栄町版「地域の人事部」事業による人材確保・育成支援

・北栄町地域人事部事業打合せ会への参画（月1回）

地域の人事部事業は、「地域全体で人材を育て、企業を支え、街を活性化する仕組み」で、単なる採用支援ではなく、キャリア形成や地域経済の持続的成長を目指す包括的な取り組み。

複数の地元企業を束ね、北栄町・地元金融機関・教育機関・業界団体などと連携し、企業群の経営戦略と人材戦略を地域の関係機関が伴走支援する。毎月の会議により進捗状況を管理し、人材の確保から育成、キャリア形成、定着までを一体的にサポートしていく。都市部の複業人材のマッチング支援についても継続的に取り組み、地元企業の課題解決を後押しし、中小企業の人材不足を解消し、地域経済の持続的な成長を目指す。

解決する課題：小規模事業者単独では難しい「人材確保・育成・定着」を地域全体で解決する。若者の都市部流出を防ぎ、地域への就職やU I Jターンを促進する。

④「二地域居住促進支援事業」による交流人口の拡大、

・北栄町二地域居住促進支援会議への参画（年2回）

二地域居住促進支援事業は、「都市と地方をつなぐ新しい暮らし方を制度的に支援する仕組み」で、北栄町における人口減少や地域衰退といった構造的課題を緩和しつつ、働き方・暮らし方の多様化、交流人口の増加による地域経済の活性化を目的として取り組む。地域の人事部事業とも関連して、人材不足の解消や消費需要の創出、雇用機会の拡大を目指す。

北栄町においては特に、ターゲットをコナンファン（主に20代、30代の女性）として、推し活による二地域居住を支援する。本会も「二地域居住促進支援法人」の認定を受け、すまい・なりわい・コミュニティの形成を後押しする。「お試し居住施設」「コワーキングスペース」「二次交通整備」「インターネット環境構築」などの受け入れ環境の整備に行政と一体となり取り組む。半期ごとに支援会議を開催し、各団体の取り組み状況の報告と今後に向けた取り組みについて協議する。

解決する課題：北栄町に人の流れを生み、地域の持続性を高める。空き家活用や地域サービスの整備による新ビジネスを創出する。

⑤ 地域資源を活かした商品・メニュー等開発・販路開拓支援

・「北栄町6次産業化連携会議」への参画（年1回）

全国的ブランドの大栄スイカや砂丘ながいも、ねばりっこ、らっきょう、ぶどう、柿等、北条砂丘の特性を活かした農産物を活用した農商工連携・6次産業化等への取り組みを行い「北栄町地域特産品」の開発を行い、町内の「道の駅」での販売の他、県外・海外での販路開拓に取り組む。

また、北栄町の農商工連携・6次化推進に取り組む行政担当課、並びに商工会、中部商工会産業支援センター、鳥取県、6次産業化支援機関が一堂に会し、北栄町内での農商工連携や6次産業化の現状の取組みの成果や課題、支援策等を共有し、今後の取組みや支援体制を決定する会議に年1回参画することにより、農商工連携・6次産業化による商品開発と販路開拓を推進、原材料調達～加工～販売の一気通貫で、試作・官能評価、法規・表示、価格設計、テスト販売を支援。

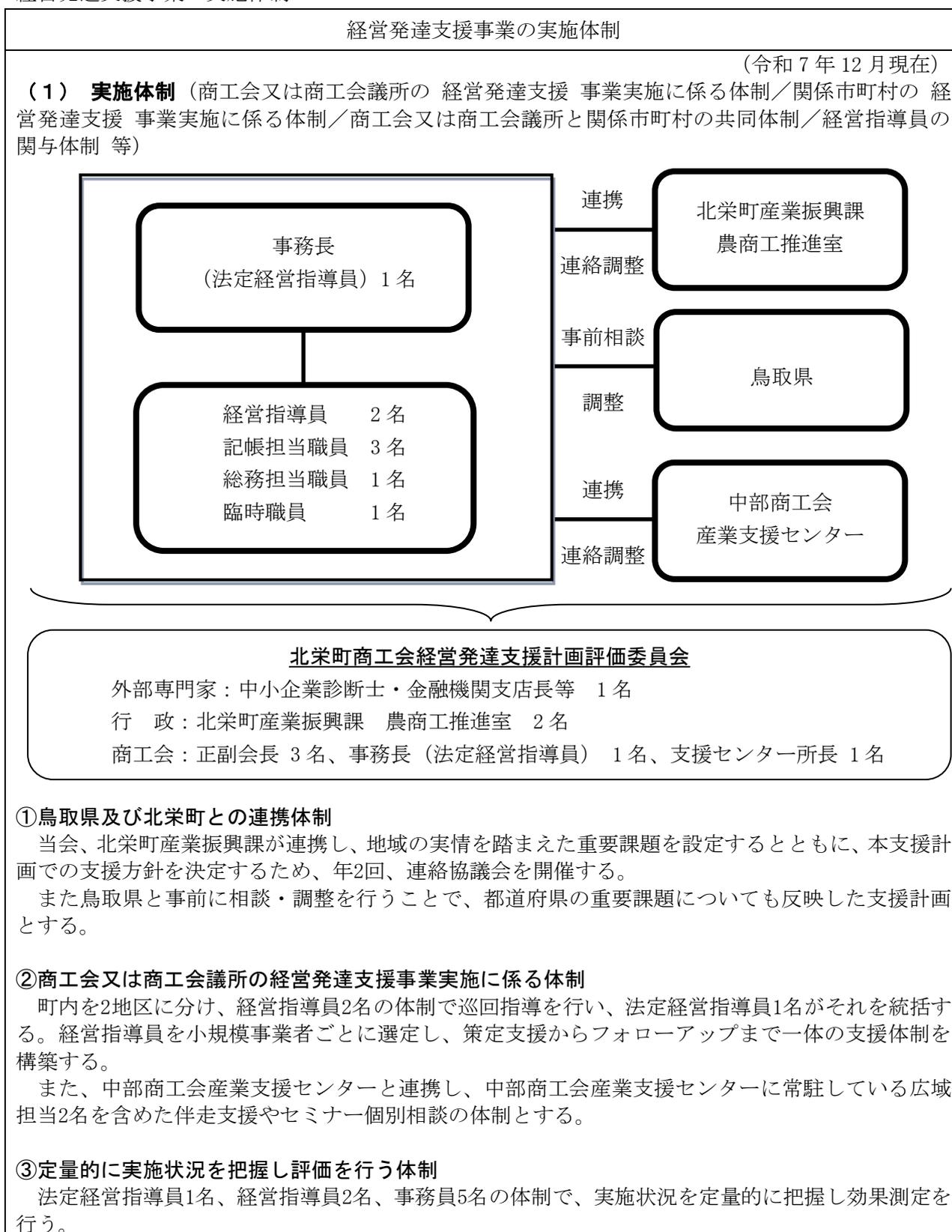
解決する課題：地域資源の価値を顧客価値へ転化。収益性を改善し、継続的な新商品創出を仕組み化。

上記取り組みにより、「北栄町まち・ひと・しごと創生総合戦略」と連動した小規模事業支援を行い、本会のビジョンを達成し、地域経済の持続的発展を目指す。
 本会の地域経済活性化の取組みを纏めると以下の通り。



(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



上記で把握・検証した実施状況を当会と北栄町の連絡協議会（年2回開催予定）で評価するとともに、次年度の支援内容の検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画に反映させる。

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 秀一

■連絡先：北栄町商工会 TEL0858-37-4057

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・北栄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 秀一は、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北栄町商工会

〒689-2221 鳥取県東伯郡北栄町由良宿 409

TEL：0858-37-4057 FAX：0858-49-6006

E-mail：hokuei-sci@tori-skr.jp

②北栄町

〒689-2292 鳥取県東伯郡北栄町由良宿 423-1

北栄町産業振興課 農商工推進室

TEL：0858-37-3153 FAX：0858-37-5339

E-mail：sangyo@e-hokuei.net

(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	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
需要動向調査	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
販路開拓支援事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
経営状況分析	250	250	250	250	250
事業計画策定	500	500	500	500	500
創業支援事業	250	250	250	250	250
事業承継支援事業	250	250	250	250	250
地域活性化事業	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
クラウド型経営支援システム利用料	250	250	250	250	250

(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、国の各種補助制度を活用、県補助金、町補助金等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

