

経営発達支援計画の概要

実施者名	伯耆町商工会（法人番号 1270005003903） 伯耆町（自治体コード 313904）
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日～令和 13 年 3 月 31 日
目標	伯耆町の総合計画を踏まえ、伯耆町商工会・西部商工会産業支援センターと伯耆町が共同で以下の目標達成に向けて取り組んでいく。 ①「伯耆」ブランド力向上による地域経済の活性化 ②小規模事業者等への事業計画策定支援の強化とデジタル化支援による生産性の向上 ③小規模事業者等への幅広い需要開拓支援による収益性と経営体質の強化
事業内容	<p>【経営発達支援計画の内容】</p> <ol style="list-style-type: none"> 地域の経済動向調査に関すること 事業計画の有益性を高めるため、地域経済の動向や将来予測等の多角的な統計データ分析、把握を行い情報提供する。 需要動向調査に関すること 市場や消費者の動向・ニーズ等を把握するため、情報収集・調査を行い、新たな販路開拓に繋げるとともに計画策定に活用する。 経営状況の分析に関すること 経営分析により経営状況の把握や本質的な経営課題を洗い出し、実効性の高い事業計画の策定に繋げる。 事業計画策定支援に関すること 地域経済動向調査・経営分析等を踏まえ、事業計画の策定支援を行い、課題解決に自発的に取り組むことを促す支援を行う。 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定後のフォローアップを行い、PDCAサイクルを習慣づけることで事業者の自走化を図り事業計画の実行性を高める。 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること BtoB を促進する商談事業と BtoC を促進する物産事業を総合的に展開し、事業者の取引拡大、商品開発を促進し収益向上に繋げる。
連絡先	伯耆町商工会 鳥取県西伯郡伯耆町押口 92 番地 2 TEL：0859-68-2174 FAX：0859-68-4953 E-mail： houki-sci@tori-skr.jp 伯耆町産業課 鳥取県西伯郡伯耆町吉長 37 番地 3 TEL：0859-68-4211 FAX：0859-68-3866 E-mail： cis@houki-town.jp

(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】

伯耆町は、鳥取県西部に位置し、平成17年1月1日、岸本町、溝口町の2町が合併し、伯耆町が誕生した(総面積139.44km²、人口10,107人(R7.11.1現在))。秀峰大山(伯耆富士)を望み、米子道、国道、JR伯備線(岸本駅・伯耆溝口駅)と交通の便も良く、古くから地域資源、観光資源、歴史的資源が豊富な地域である。なお、伯耆町商工会は、行政合併に伴い、旧岸本町商工会、旧溝口町商工会が合併して発足した商工会である。「伯耆町」の町名の由来は、当町から望む「伯耆富士」「伯耆大山」の眺望が、町の誇りであることから命名されている。

本町は、中国地方を代表する国立公園大山や鳥取県の三大河川の一つである日野川など、雄大な自然景観に囲まれたうるおいのある環境の中にある。秀峰大山に蓄えられたミネラル豊富な水が天然の湧き水として伏流する地域で、ブランド米やブランド牛等の農畜産物も豊富にある恵まれた環境にある。

この恵まれた自然環境を観光や産業など、さまざまな面で活かすとともに、自然環境の保全や自然と調和した生活環境の創出を図り、国立公園大山に代表される自然環境を活用したゴルフ場やスキー場、また自然を活かした公園や広場、さらには温泉などの観光・リゾート施設が整備され、多彩な観光資源とともに大山を中心とした観光エリアを形成している。



伯耆町(令和7年11月1日現在)
面積 139.44 km² 人口 10,107人
人口密度 72.48 人/km²
世帯数 3,921世帯 平均世帯人数 2.58人/世帯

[出典] 第3次伯耆町総合計画

【課題】

○少子高齢化への対応

本町の人口は、今後緩やかな減少傾向にあり、高齢化率も徐々に高まることが見込まれている。これらに起因して、町の活力低下を招き、医療や福祉などの社会保障経費の増大、税収減などによる地方財政の悪化、独居高齢者の増加、地域の自治活動や福祉活動、伝統文化の継承への影響など様々な問題が懸念される。今後、子育てしやすい環境づくりや産業の振興・雇用創出、魅力あるまちづくりなど、地域の特性や課題を踏まえて、地方創生の取り組みを進めていくことが求められている。

○環境や景観の保全

本町は、豊かな自然に恵まれており、まちづくりアンケートの結果でも「自然環境や景観の保

全」を求める住民の声は強く、多くの人々に安らぎを与えるかけがえのない自然や景観を守り、後世に財産として残していくことは重要な課題である。そのためには、農村地域の持つ多面的機能を守ることによる景観の保全をはじめ、自然環境の保護とごみの減量化、再資源化といった地球環境に負荷をかけない取り組みを一層進めていくことが求められている。

○安全・安心への取り組み

鳥取県西部地震、東日本大震災など、多くの傷跡を残した自然災害を教訓に対策を強化し、災害に強い安全な地域づくりを進めていく必要がある。

また、全国的に高齢者や子どもを巻き込んだ犯罪や交通事故、巧妙な手口による消費者被害、特殊詐欺被害の問題が深刻化しており、本町においても住民の不安を解消していくための安全・安心への取り組みが急がれている。

○多様化する住民ニーズへの対応

時代の変化、ライフスタイルの個性化などにより、住民ニーズは多様化し、近年は、便利で快適な都会的生活を好む一方で自然の中での田舎暮らしを好む傾向もある。本町には、豊富な自然に囲まれた暮らしと県西部の中心都市に隣接した便利で快適な暮らしを兼ね備えた住みやすい環境があり、その利点を活かしたまちづくりが求められている。

○地域の自立

地方分権改革が進められ、自治体は自らの責任と判断の下に、地域の特性に応じたまちづくりや住民に身近なサービスを提供していくことが求められている。また、本町の財政は、地方交付税に依存した財政構造となっている。このうち普通交付税が、合併算定替による特例措置で段階的に縮減され、令和元年度で終了となったため、更なる経費の削減が必要です。今後とも、自主的な財源確保等財政基盤の強化や効率的な行政運営を実現して財政の健全化を図り、持続性のある行政サービスの提供に努めることが求められている。

○地域資源の活用と地域産業の活性化

本町には国立公園大山を中心に魅力あふれる観光地や施設が多く整備されているが、観光地、施設、そして産業間の連携による効果は、まだ充分には発揮されていない。

また、新型コロナウイルス感染症の拡大により、観光・宿泊業、飲食業等への影響は深刻であり、経済面で大きな影響を受けている。

今後は、より一層、多様な地域資源や地域産業の連携を強め、相乗効果を創出する取り組みが必要である。

○高度情報社会の進展

第5世代移動通信システム(5G)(※1)などの最新技術を活用し、これまでの情報社会をさらに進めたSociety5.0(※2)の実現に向けた技術革新は、住民生活や企業等の経済活動に大きな変化を与えることが予想され、その有効活用が期待されている。また、一方で、プライバシーの保護、セキュリティの確保等への対策が重要となっている。今後は、自治体経営の更なる効率化と、安全な情報通信サービスの提供が求められています。

※1 第5世代移動通信システム(5G):現在の移動通信システムより100倍速いブロードバンドの提供や超低遅延を実現する次世代移動通信システム。

※2 Society5.0:サイバー空間(仮想空間)とフィジカル空間(現実空間)を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会づくりを目指し、第5期科学技術基本計画において我が国が目指すべき未来社会の姿として提唱されたもの。

○生活利便性の向上

交通基盤の整備にともない、地域住民の生活圈や交流圏はますます拡大する傾向にある。このような中で、特に山間部の自動車を運転できない高齢者等にとっては、買い物や通院における交通手段の確保が課題となっている。このため、市街地域や医療機関へのアクセスの向上を図るための公共交通の確保・維持といった、生活利便性の向上に向けた取り組みが必要となっている。

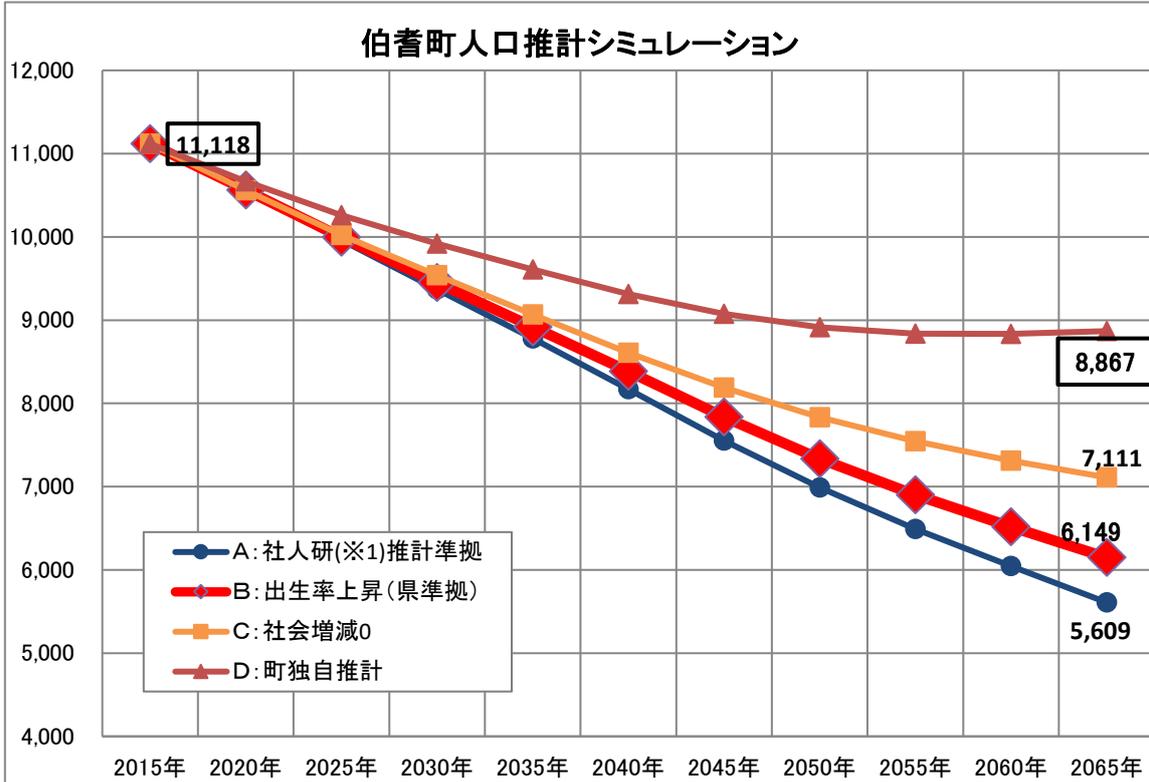
②人口動態から見た現状及び今後の方向性

【現状と今後の見通し】 令和7年（2025年11月1日現在）人口：10,107人

将来人口推計と今後の方向性

○将来人口試算

試算に当たっては、本町の人口の状況を踏まえ、A・B・C・Dの4つのパターンによる将来人口推計を行った。



[出典] 第3次伯耆町総合計画

《各推計パターンの概要》

A	○基準人口：平成27年（2015年）国勢調査 ○主に平成22（2010）年から27（2015）年の人口の動向を勘案し将来の人口を推計 ○移動に関する仮定：原則として、平成22（2010）年から27（2015）年の国勢調査（実績）等に基づいて算出された移動率が、継続すると仮定
B	A（社人研推計）の仮定のうち、合計特殊出生率について、鳥取県策定の「鳥取県人口ビジョン」で設定している2035年までに1.95、2040年までに2.07と仮定して推計
C	A（社人研推計）とB（鳥取県準拠による推計）の設定のうち、移動については社会増減（転入・転出傾向）がゼロであると仮定して推計
D	○2015年から2019年における社会増減（転入・転出傾向）が今後も継続すると仮定 ○A（社人研推計）と比較して、若年層の移住者や進学や就職による町外転出抑制、大学卒業後の出戻り増加など、社会増減が更なる改善傾向となると仮定 ※1年間に10代後半、20代前半、20代後半のそれぞれ男女5人ずつ、計30人ペースで改善すると仮定。

※1 社人研：国立社会保障・人口問題研究所の略称。厚生労働省に設置された国立の政策研究機関。社会保障と人口問題の政策研究を行う。

合計特殊出生率の上昇を前提とし、社会増減の改善条件が加わったD（伯耆町独自推計）による

と、2065年時点で約8,900人の人口を維持することができる。各推計を比較すると、例えばA（社人研推計）とB（鳥取県準拠による推計）では、2065年時点で540人の差であり、出生率上昇によりこれだけ人口減少を抑えることができると言える。また、B（鳥取県準拠による推計）とC（社会増減ゼロとした推計）では、社会移動について増減が0になる程度まで改善することができれば約1,000人の人口減少の抑制が見込める。A（社人研推計）とD（伯耆町独自推計）を比較すると、2065年時点では約3,200人の違いがあり、町独自推計の条件に近い改善が進めば、人口減少もそれだけ抑制することができると言える。

D: 伯耆町独自推計による年齢3区分別人口

【人】

		2015年	2025年	2035年	2045年	2055年	2065年
総人口		11,118	10,258	9,606	9,073	8,837	8,867
年齢3区分別人口	年少人口	1,276	1,307	1,396	1,528	1,647	1,726
	0～14歳	11.5%	12.7%	14.5%	16.8%	18.6%	19.5%
	生産年齢人口	5,801	4,832	4,606	4,381	4,335	4,751
	15～64歳	52.2%	47.1%	48.0%	48.3%	49.1%	53.6%
	老年人口	4,037	4,120	3,604	3,164	2,855	2,390
	65歳以上	36.3%	40.2%	37.5%	34.9%	32.3%	26.9%

※2015年は国勢調査の実績値（年齢3区分別人口は年齢不詳を除いて算出）。

※各区分の小数点以下の端数処理の関係で合計と一致しない場合があります。

【出典】第3次伯耆町総合計画

○今後の方向性

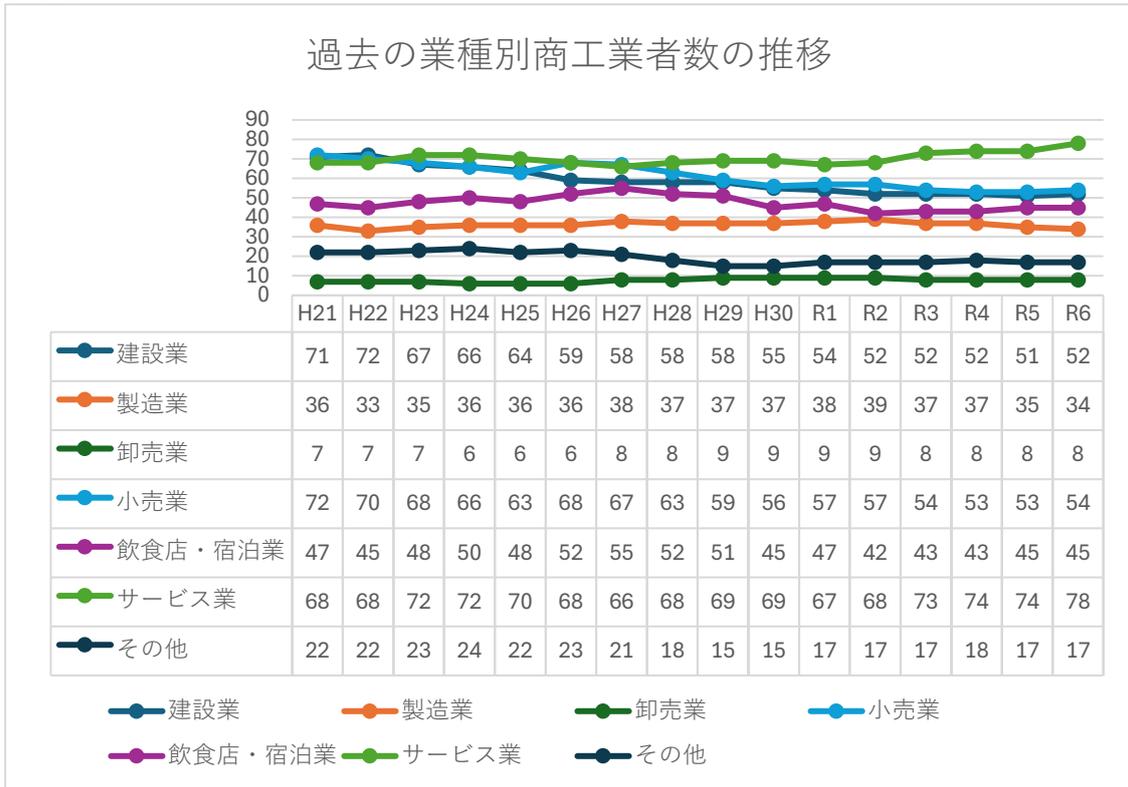
社人研の推計については、2015年までの合計特殊出生率や社会増減等の水準が継続して推移したものであり、このままだと人口は減少を続け、2065年には5,600人程度となることが予想される。ただ、前述のとおり、2010年以降については、確実に人口減少しているものの、その減少の度合いについては緩和傾向にある。伯耆町独自推計程度の人口を維持するには、この緩和傾向にある今を機会に、今後の積極的かつ持続的な少子化対策・子育て支援策により、出生率の上昇やI・J・Uターン促進、雇用創出による若年層の転入増加を図り、人口減少に歯止めをかけることが重要である。

③伯耆町の主な資源

大山	乳製品	とっとり花回廊	福岡神社（蛸舞式神事）
星	和牛	大山ペンション村	別所川溪流植物公園
地ビール	菜の花 ひまわり	榊水高原	メルキュール鳥取大山 リゾート&スパ
米	大山の伏流水	日野川	植田正治写真美術館
どぶろく	小野小町	大山友禅染	平成の名水 地蔵滝の泉
蛭	鬼伝説	大山焼久古窯	榊水高原スキー場
柿・梨	黒ぼく	ゴルフ場	大寺廃寺心礎・石製鴟尾
大山おこわ	大山山麓野菜	キャンプ場	恋人の聖地（榊水高原）

④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(令和6年)

・建設業

近年、公共工事の減少で厳しい状況にあり、事業者数も減少傾向にあるが、企業淘汰は落ち着いた感がある。一方、一人親方の高齢化や後継者不足、材料や人件費を筆頭にすべての費用単価が上昇傾向にある上、人材不足等から利益確保が課題となっている。

・製造業

町内の製造業者は誘致企業を筆頭に事業所数に大きな変化はないが、働き手不足感は否めない。縫製業に関しても本社取引先の業績不振等による廃業が、今後の取引に影響を及ぼすとみられる。

・小売業

小売業者については、町内岸本地区のショッピングセンター（スーパーやホームセンター・ドラッグストア等により構成）の進出により消費が集中化している。一方でショッピングセンターから外れる一部岸本地区及び溝口地区の高齢者や交通弱者が利用するいわゆる地元の小売店については事業主の高齢化や後継者不足により廃業が相次ぎ、事業所数は減少が続いている。また近隣の日吉津村に大型ショッピングセンターが進出したことにより市部の集中化・大型店舗集中化がさらに進んでいるため、将来は買い物支援サービスや地域交通の活用が期待される。

・飲食・宿泊業

本町は国立公園大山のすそ野に位置し大手リゾートホテルが立地、過去には西日本最大級といわれた大山ペンション村と近くに他のペンション群や企業の保養所がある環境だが、ペンションについては経営者の高齢化や後継者不足による事業廃止が続く、事業所数は減少傾向にある。飲食業については近年フランチャイズや新規創業者が増加の傾向にはあるが、昔ながら

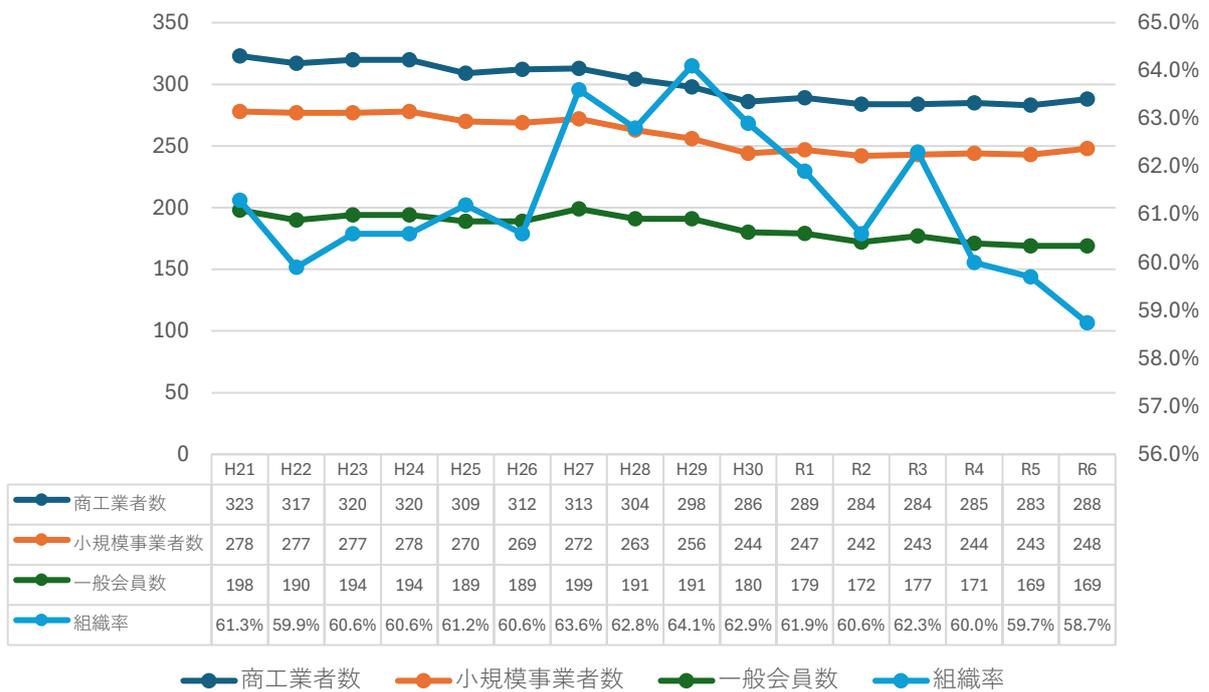
らの食堂・飲食店については事業主の高齢化により廃業店も増えている。

反面、ペット同伴に限定したホテルや一日限定一組の高サービス宿泊施設の進出、廃業ペンションをカフェとして開業する等、新規参入も見られ、今後更なる開業が期待される。

・サービス業

サービス業では理美容業においてはあまり変動がないが、今後事業主の高齢化による廃業増に至る可能性がある。顧客自体も高齢化しているため福祉分野の需要が期待される。一方でITやそれに付随する関連サービスについては需要が多く、固定店舗を有さない個人事業者（クリエイター）が増加している。

過去の商工業者数・会員数・組織率の推移



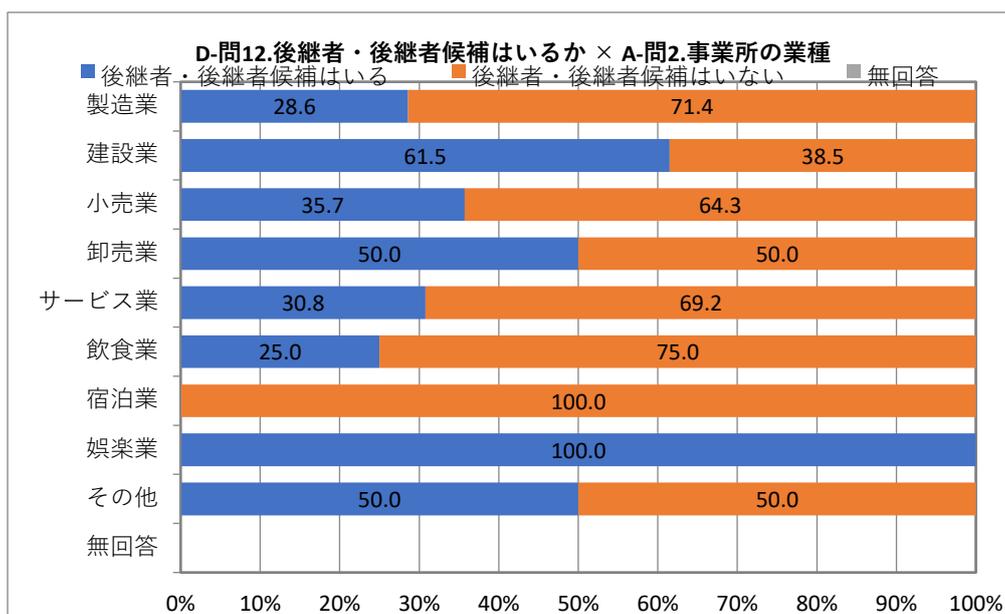
[出典] 鳥取県商工会白書(令和6年)

小規模事業者の動向について

	小規模事業者数			経営者が60歳以上 (R4)	後継者・候補者がいない (R4)
	H21年	令和元年	令和6年		
伯耆町商工会	278	247	248	53.4%	60%

[出典]鳥取県商工会白書(令和6年)

商工会員アンケート(令和4年)



[出典]鳥取県商工会連合会

令和 4 年に鳥取県商工会連合会が実施した「県内商工会地域の商工業者を対象としたアンケート」によると、本会においては「経営者が 60 歳以上(53.4%)と経営者の高齢化が進む中、「後継者・候補者がいない」が 60%もある。

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

【小規模事業者等産業全体から見た課題】

伯耆町は国立公園大山の中に位置しているが、「大山」＝「大山町」がメジャーと捉えられ、「伯耆町大山」の確立したブランドがなく、観光業や観光関連事業所としても効果的な発信ができていない。

一方、町内は少子高齢化が進み、事業者数も減少する中で、事業者全体としても事業の継続及び新事業の展開等が期待されている。

「伯耆町」及び「伯耆町大山」を観光業だけではなく、他の事業者との連携により確立したブランド化を目指す。

そのうえで「新たな事業展開の検討」「事業承継」「起業・創業」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。

⑤「森と光が織りなすうるおいのまち伯耆町総合計画」(商工会に關係する箇所)

伯耆町のまち・ひと・しごと総合戦略は、伯耆町総合計画と目指す目標が密接に關係していることからことから総合計画と一体的に策定され、まちの将来像を実現していくため、目標や施策の方向、具体的施策をまとめ基本方針として次の5つを掲げている。

1. 住みよさを感じるまち
2. 地域産業を育むまち
3. 健やかで心豊かな人を育むまち
4. 健康で安心して暮らせるまち
5. 住民とともに創る持続可能なまち

5つの基本方針の中で、本会と連携してその実現に向かう取組みとして、その内容が以下の通り示されている。

【2. 地域産業を育むまち】

まちに誇りと愛着を持って暮らすためには、まちの活力の源である産業の活性化と町内

外へ情報発信できる地域となる必要があります。そこで農業・林業・畜産業などの活性化に向けた支援の強化、広域連携による観光の推進、既存企業への支援、企業誘致の促進によって「地域産業を育むまち」を目指します。(基本方針)

重点施策と具体的施策

- 1) 持続可能な農業生産体制の確立
- 2) 和牛ブランド化の推進など豊かな食の魅力づくり
- 3) 畜産物の生産、担い手農家への支援
- 4) **広域連携による観光振興と商工業の振興**
 - 1 観光PRと販路拡大の推進
 - 2 観光施設・観光資源の利活用の推進
 - 3 起業・創業・経営改革に取り組む事業者への支援
 - 4 商工関係機関との連携による支援
 - 観光：観光振興体制の充実
観光施設・観光資源の活用
 - 商業：商工団体の支援
商業サービスの開発支援
起業・創業・競争力強化・特産品開発の支援
小規模事業者の経営支援
 - 工業：既存企業との連携強化
起業・創業・競争力強化・特産品開発の支援
- 5) **企業誘致による雇用の拡大と地域活性化**
 - 1 誘致企業を核とした観光拠点の創出
 - 2 広域連携による企業誘致活動の促進
 - 3 地域特性を活かした企業誘致活動
 - 企業誘致活動の推進
 - 企業立地に向けた支援
 - 小規模事業者の経営支援

(2) 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

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商工会ビジョンを策定し、「森と光が織りなすうおいのまち伯耆町総合計画」との整合性・連動性を有し、その実現に向けた取組みを行うことで、管内小規模事業者等及び地域経済の活性化に寄与する事業に取り組む。

① 「伯耆」ブランド力向上による地域経済の活性化

10年後における地域のあるべき姿：豊かな地域資源を活用した特産商品や体験アクティビティを開発し、通年を通じた体験型コンテンツが確立し、飲食・物販・サービス・宿泊の流れが常習型となる「伯耆ブランド」の向上とその後の益々の付加価値向上で新たな商品・サービス開発により雇用を確保した地域経済の活性化を実現する。

理由：地域資源を活用した観光新メニュー開発が引き金となり観光関連事業のみならず、他の産業への波及効果が見込まれ、町全体産業の活性化によるブランド化を図ることができる。

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

10年後における地域のあるべき姿：事業者の事業計画策定を通じて経営の持続的発展と、次世代に向けた経営のデジタル化、DXへの対応で企業の省力化を目指す

理由：事業者の事業継続を目指すためにも人手不足・人件費高騰等の対策が必須であり、事業計画を策定し、起業創業・事業承継や生産性向上と効率性の改善策としてデジタル技術の活用を促す。

③小規模事業者等への幅広い需要開拓支援による収益性と経営体質の強化

10年後における地域のあるべき姿：事業者の認知度向上と商品・サービスの付加価値を高め、企業間取引の拡大や一般顧客の更なる獲得で企業の体質強化を実現する。

理由：企業間マッチングや域内外商談会により自社で開発した新商品・新サービス等の価値を高めブラッシュアップ等を重ね流通することで事業者の認知度を向上させる。

■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、本会地域においては、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会社、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、町内全体を「面」として捉えた交流人口増による消費活性化の推進を伯耆町と連携して行うことで、地域活性化に貢献していくことが必要である。

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

①伯耆町商工会ビジョン基本計画】

「森と光が織りなすうるおいのまち伯耆町総合計画」に関する箇所

(1)経営支援への取り組み

従来から商工会へ望む最も重要な支援項目として、課題発見から提案支援型のパートナー機能を強化する経営改善普及事業支援（経営一般・情報化・金融・税務・労働・取引・環境対策等）の個社支援をより強化する。

事業者の持続的発展と成長のため、西部商工会産業支援センターと連携し、事業計画を策定、経営革新、創業・起業・事業承継、販路開拓、働き方改革、生産性向上等の各支援、国県町の各種支援施策に関する支援を強化する。

(2)地域経済振興事業への取り組み

今後は、創業や事業承継を支援する体制整備、働き方改革、経営力向上、経営革新、IT導入等、既存事業者の様々なビジネスチャンスを提供できる土壌を醸成し、商工会の本来の進むべき方向性（地域産業振興と個社活性化を意識した事業化、農商工連携による新たな取組み）へ転換を図り、地域社会と住民生活の発展等地域経済に貢献する事業活動への支援を強化する。

②「森と光が織りなすうるおいのまち伯耆町総合計画」との連動制・整合性

伯耆町は、豊かな自然や地域資源に恵まれた環境にありながら、その特性を活かしきれず人口の減少、空き家の増加、小規模事業者の減少など地域の衰退課題が多くある。そのような中、伯耆町は「森と光が織りなすうるおいのまち伯耆町総合計画」を策定し、その課題を解決するために、創業・起業などの新たなビジネスの創出、地域ブランドの確立・推進、新たなビジネスにチャレンジする事業者の支援などによる事業者の売上拡大や事業者数の維持・増加対策、移住定住による町内人口の維持・増加対策に取り組んでいる。

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

本会は、「伯耆町商工会ビジョン」を基本活動指針として、伯耆町の「森と光が織りなすうるおいのまち伯耆町総合計画」に掲げる以下の内容に取り組んでいく。

【広域連携による観光振興と商工業の振興】

【企業誘致による雇用の拡大と地域活性化】

1) 個社支援の強化

- ・事業の持続的発展と成長のための支援
- ・事業主の自主・自立に向けた体制の構築とパワーの発揮

- ・地域資源活用、農商工連携による新たな産業の創出
- ・次世代に向けて事業の創造と円滑な承継への対応
- ・地域社会と住民生活の発展等地域経済に貢献する事業活動への支援
- ・地域社会の維持に貢献するコミュニティビジネスの創出支援

2) 経営改善普及事業

経営革新・経営一般・情報化・金融・税務・労働・取引・環境対策・その他の支援業務はワンストップ経営相談所としての機能と、課題発見から提案支援型のパートナー機能を強化する

3) 事業計画作成支援

経営改善普及事業から専門的支援へつなぐ支援(簡易分析・ビジネスプラン作成等)

4) 事業承継支援

セミナー・個別相談・事業承継計画策定支援を通じて円滑な事業承継を支援する

5) 創業支援

行政及び関係機関と連携し、起業創業者対象の「創業セミナー」「創業スクール」「個別相談」を実施し意欲ある創業者を創出していく

6) 販路開拓支援

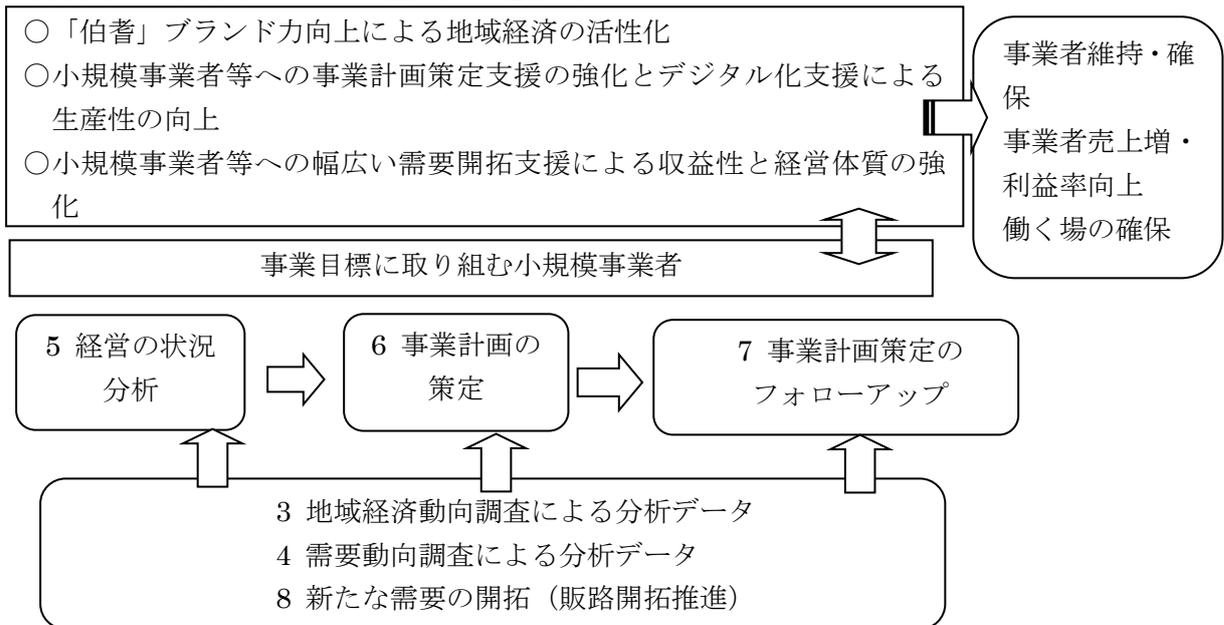
関係機関等が実施する商談会展示会当の情報提供や、事業者間のマッチング支援等で販路開拓支援を行う

7) 生産性向上支援

経営力向上計画、経営革新、IT導入支援等を積極的に推進することで、事業者の付加価値向上を支援する

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

<事業項目と各事業3～8との整合性・連動制>



③商工会としての役割

本会は、「伯耆町商工会ビジョン」を基本活動指針として、伯耆町における唯一の経済団体として「森と光が織りなすうらおいのまち伯耆町総合計画」を具現化するために各取組みを積極的に行っていくことで、本会地域の厳しい環境等の中に置かれている小規模事業者等の事業の持続的発展に寄与する。

本経営発達支援計画を伯耆町と連携して策定し、それに基づいて、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。

(3) 経営発達支援事業の目標

本会は、地域商工団体として、小規模事業者の10年先を見据えた対策を講じるための基本指針である「伯耆町商工会ビジョン」を策定し、伯耆町の総合計画の目的・目標達成に向けて、経営発達支援計画を策定。

① 「伯耆」ブランド力向上による地域経済の活性化

支援機関の認定機関(5年間)目標

KGI：売上増加事業者数 45社 利益率増加事業者数 21社

KPI：新商品・新サービス開発2件/年

設定した理由：大山(伯耆町)の魅力発信と資源を活用した商品及び商品力向上による売上増で地域活性化拡大に向けた取組みを推進する。

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

支援機関の認定機関(5年間)目標

KGI：事業計画策定50件 起業創業者15社 DXによる業務効率化支援10件

KPI：計画策定・創業・事業承継・DXセミナー1年1回開催

設定した理由：自ら経営計画が策定できる事業者を増やすことが地域経済の維持発展に不可欠であり、計画の策定・実行・見直しが習慣化した事業者の増加をもって経営の「自走化」達成となるため。そのうえでDX導入による生産性向上・業務効率化を図っていく。

③小規模事業者等への幅広い需要開拓支援による収益性と経営体質の強化

支援機関の認定機関(5年間)目標

KGI：新規取引成立件数10件

KPI：企業間マッチング5社/年 地域商社との商談会を随時開催3社/年

設定した理由：事業者の認知度を高め、新商品の開発や既存商品のブラッシュアップにより商品力の付加価値向上を目指し、企業間取引の拡大や一般顧客の獲得に向けた支援を推進し、収益性を高める。

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「伯耆」ブランド力向上による地域経済の活性化

達成方針1：既存商品のブラッシュアップ

地域資源を活用した商品開発および既存商品のブラッシュアップにより伯耆町のブランド力向上

設定理由：商品とパッケージの視覚的要素について、専門家を活用し現在の商品に対する評価の調査をする。商品のブラッシュアップができると、ブランド力の向上に繋がり、伯耆町の認知度向上にも貢献する

達成方針2：需要動向調査による分析、展示商談会への出展やDXの活用

設定理由：需要動向調査による分析は、商談会やマッチング交流会でITを活用した商品アンケートを取る。消費者が何を求めているのか把握し、事業計画策定セミナーで、販売促進事業の方向性を検討する。

達成方針3：販路拡大・情報発信の強化によるブランド価値の浸透

設定理由：ブラッシュアップされた商品をSNSに投稿し商品の訴求力を向上させる。県内外商談会へ参加、観光地との連携販売を行うことで、地域経済の活性化に寄与する。

②小規模事業者等への事業計画策定支援の強化とデジタル化支援による生産性向上

達成方針1：経営分析および事業計画策定支援

経営分析を市場・需要動向の調査・ロカベンを活用した財務分析・非財務分析を行ったうえで3～5年の中期計画を策定。

設定理由：専門家、経営支援専門員、広域支援専門員と伴走支援の構築体制を図り、実効性の高い計画へブラッシュアップを重ね、計画策定後は事業に必要なデジタル技術の導入を検討し、補助金の活用と金融機関の制度の活用を検討する

達成方針2：デジタル化支援による生産性向上

IT導入補助金、持続化補助金を活用したキャッシュレス・会計連動システムを導入し、業務効率化ツールの導入支援に繋げる

設定理由：計画づくり、補助金活用、デジタル挿入、結果検証の一連の流れを商工会が伴走することで実現度が高まる。デジタル化で省力化に繋がり、人手不足や売り上げ減少などの課題に継続的な改善が必要なため

③小規模事業者等への幅広い需要開拓支援による収益向上と経営体質の強化

達成方針1：市場ニーズを踏まえた商品需要開拓支援の強化（個社支援）

地域内外需要を的確に捉える体制を整えることで、持続可能な成長を目指す小規模事業者の経営基盤強化に繋がる

設定理由：市場規模が縮小する中、小規模事業者は自社商品の強みや需要構造を把握できないケースが多い。経営状況や商品の特性を踏まえ、需要動向調査や顧客分析を活用した支援を行うことで、市場が求める商品への改善や差別化が可能となり販売機会の増加で収益向上が期待できる

達成方法2：地域経済事業の支援の強化（面的支援）

設定理由：個社単独では解決できない課題に対応できる、また地域の持続可能性確保にも必要不可欠であるため、地域全体の集客力と生産性を高め、結果として小規模事業者の経営基盤強化にもつながる。

I. 発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

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

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

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

(2) 目標

支援内容	公表方法	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
RESAS公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
景況調査公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域動向分析

「RESAS」を活用した地域動向分析を行い年1回公表する。

特に「観光マップ(観光地分析・宿泊地分析)」にて、伯耆町及びその周辺の住民及び来訪者(観光客など)の消費・購買動向を、また「産業構造分析」及び「地域経済循環分析」により「製造業・小売業・観光業」等の現状分析から地域性をふまえた収益構造を把握し、公表・活用することで小規模事業者等の今後の事業展開（事業計画策定）に活かしていく。

②小規模事業者等景況調査の実施

本会地域の小規模事業者等の景気動向等について、より詳細な実態を把握するため地域景況調査を実施して、経済動向等を業種ごとに分析し、小規模事業者等の今後の事業展開（事業計画策定）に活かしていく。

- 実施期間 四半期ごと（4～6月、7～9月、10月～12月、1～3月）
- 調査対象 15社【業種別：建設、製造、小売、卸、飲食、宿泊、その他サービス】
- 調査項目 5項目【売上高、経常利益、資金繰り、設備操業度、雇用人員】
上記のほか、設備投資、最低賃金額についても聞き取りする
- 調査方法 対象事業所を担当経営支援専門員等によるヒアリング
- 調査結果 調査票を取りまとめ、外部専門家と連携して分析する。

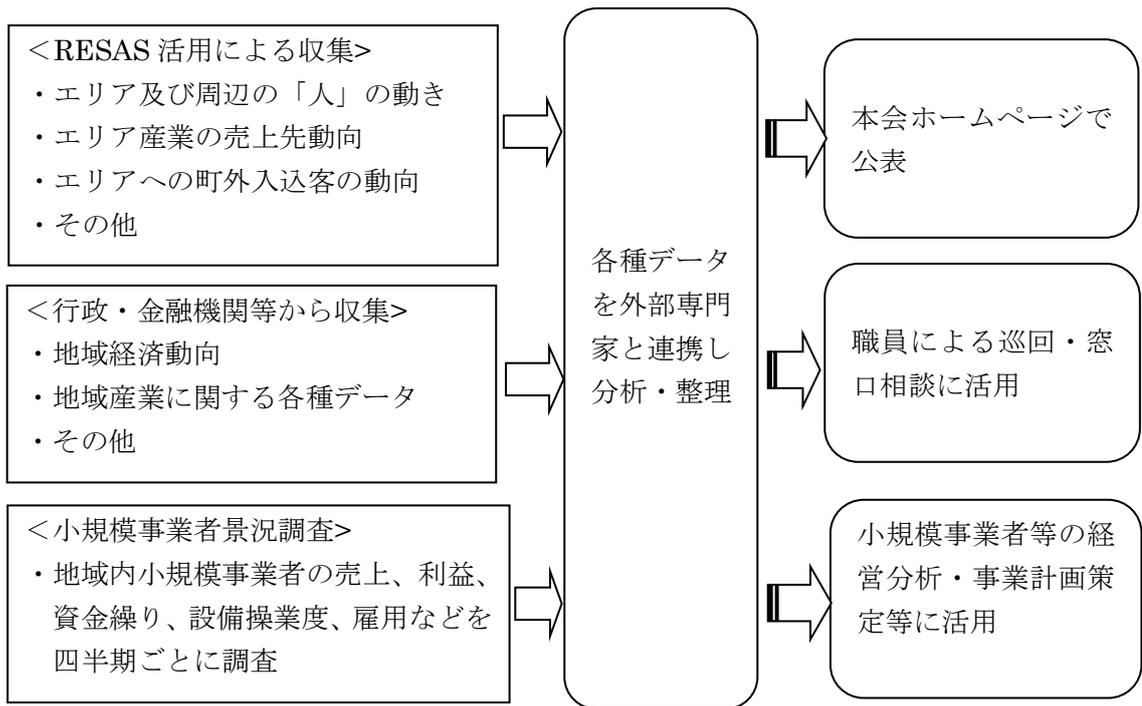
③関係機関が発行するデータ等の収集・分析

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

(4) 成果の活用

上記①～③で収集した各種データを外部専門家と連携して分析した結果を、本会ホームページ等に掲載し、広く本会地域小規模事業者等に周知する。また、経営支援専門員が訪問・窓口で相談を受けた際の指導参考資料、経営状況の分析や事業計画策定セミナーなどにも活

用していく。



4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者等の開発・製造した商品ごとや業種ごとの評価・需要動向を的確に事業展開に反映させていくことは、事業計画の進捗状況に大きく影響していくが、本会においては、これまでは調査ごとに取りまとめて報告するだけであったため、小規模事業者等の事業展開へ十分反映されていなかったこと、また、支援する側においても、事業進捗の中で十分な対応が出来ていなかった。

今後は、対象小規模事業者等の製造・販売する商品・提供サービスについて、その需要動向を調査フィードバックし、事業計画策定及び策定後の事業展開が効率よく進むための商品開発、販路開拓に繋げていく。

(2) 目標

支援内容	現行	R8年	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
マッチング交流会及び域内外販売会調査対象事業者数	3社	3社	3社	3社	3社	3社
観光商品調査実施件数	—	2件	2件	2件	2件	2件
観光施設等調査対象事業者数	—	3社	3社	3社	3社	3社
モニタリング実施件数	—	1件	1件	1件	1件	1件

<目標設定の考え方>

- マッチング交流会や域内外商談会等の観光商品での調査対象は、事業計画策定事業者を中心に、既存商品のブラッシュアップ及び新商品開発に着手する事業者を絞り込むことで3社を目標計上
- 観光商品調査対象は、事業計画策定事業者を中心に、既存商品やブラッシュアップ及び新商品開発に着手する事業者を絞り込むことで2件を目標計上
- 観光施設等での調査対象は、事業計画策定事業者を中心に、宿泊施設・観光施設のサービス向上に着手する事業者を絞り込むことで各3社を目標計上

○実証実験の調査対象は、事業計画策定事業者を中心に、新たな観光商品に着手する事業者を絞り込むことで1件を目標計上

(3) 事業内容

事業計画策定等を支援した小規模事業者等の開発した商品・提供サービス及び本事業により開発した観光商品などに対し、入込客に向けた観光商品等を対象に需要動向調査を実施し、ターゲットニーズを把握する。その結果を商品・サービスに反映させ、事業計画策定事業者の売上増加等や地域ブランドの発信力向上と商品力向上に繋げていく。

マッチング交流会や域内外販売会(西部商工会産業支援センターと共同開催)による試食・試飲・体験等のアンケート実施

- サンプル数 来場者 50 人
- 調査手段・手法 会場にて試食・試飲していただき、その結果を事業者及び経営支援専門員等が聞き取りの上アンケート用紙に記入
- 分析手段・手法 調査結果は経営支援専門員等と外部専門家の連携により分析を行う
- 調査項目 【味、甘さ、硬さ、色、大きさ、見た目、価格、パッケージ、ネーミング等】
- 分析結果の活用 分析結果は、経営支援専門員等が対象事業者にフィードバックすることで更なるブラッシュアップや新たな商品開発につなげていく

大山の麓、伯耆町丸山にある、観光案内所、特産品販売店、地元野菜直売所、テニスコートやレストランなどを完備した総合施設で毎年10月に開催される「森と清流の里ふれあい祭」(来客数約3,000人)、大山の栲水高原で毎年7月に開催される「フェスティバルディアマスマズ」(来客数約3,000人)において、開発した商品の試食・試飲・体験について来場者へアンケート実施

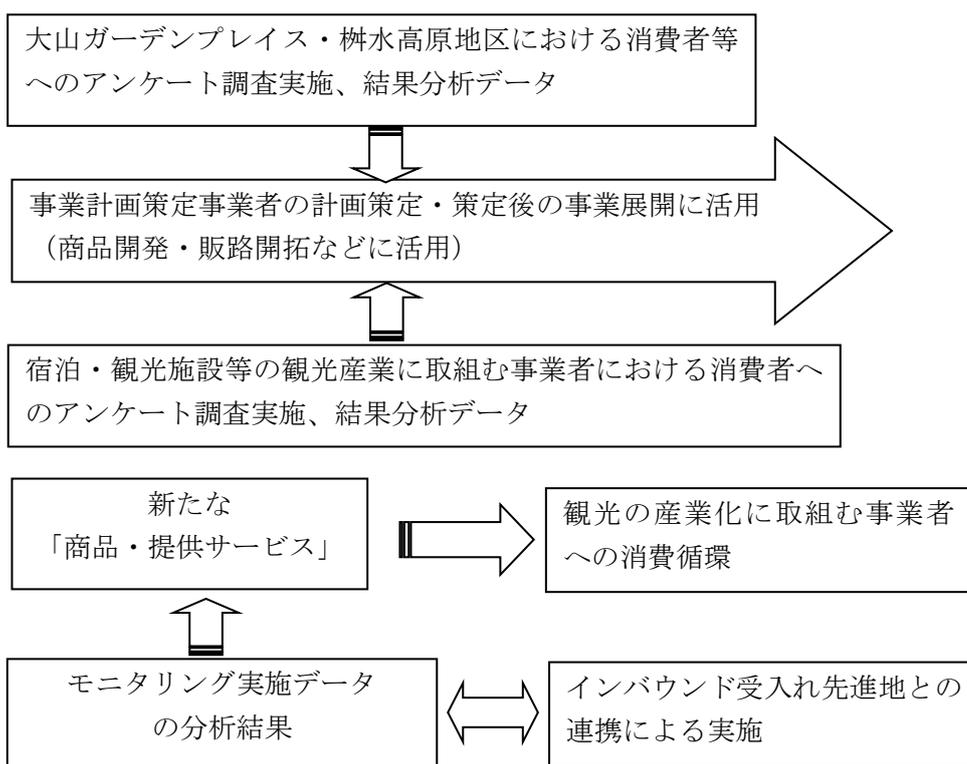
- サンプル数 来場者 100 人(1会場あたり)
- 調査手段・手法 会場にて試食・試飲・体験していただき、その結果を事業者及び経営支援専門員等が聞き取り上アンケート用紙に記入
- 分析手段・手法 調査結果は経営支援専門員等と外部専門家の連携により分析を行う
- 調査項目 【味・甘さ・硬さ・色・大きさ・見た目・価格・パッケージ・ネーミング・感覚・インバウンド対応等】
- 分析結果の活用 分析結果は、経営支援専門員等が対象事業者にフィードバックすることで更なるブラッシュアップや新たな商品開発につなげていく

実証実験の実施による観光商品の商品化に関するモニタリング調査

観光の産業化に伴い、観光+おもてなし+サイクリング等伯耆町を巡る新たな観光商品開発についてモニタリングツアーを実施し、商品化に繋げる

- サンプル数 5~10名程度
- 調査手段・手法 「観光商品・提供サービス」を体験し、その評価を調査
経営支援専門員等と外部専門家との連携により分析を行う
- 調査項目 観光商品としての満足度(周辺整備・地域の特色・価格・インバウンド対応標記等)
- 調査結果の活用 調査結果は、経営支援専門員等が対象事業者にフィードバックすることで更なるブラッシュアップや新たな商品開発に繋げて

<需要動向調査と活用の流れ>



5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

本会においては、伯耆町が地域の課題を解決するため、町小口融資等に係る利子補給や町独自の補助施策を創設して、小規模事業者等の新たな取組みを支援しているが、従来から、国の小規模事業者持続化補助金、鳥取県の県版経営革新計画補助金なども含め、小規模事業者等の新たな取組みへの支援の環境づくりが整備されている。

小規模事業者等の新たな取組みを効果的に進めていくためには、事業所が当事者意識をもって、課題や方向性を把握した上で事業計画を策定し実行することが重要となる。

「経営状況の分析」は事業者が経営計画を作成するうえで必要不可欠なものだが、従来の本会における「経営状況の分析」は財務分析中心に支援者が行っていたために、事業計画の策定が不十分なものとなり、国・県・町の施策を十分に活用することができていない。

今後は、この反省を踏まえ、経営の状況分析においては「財務」＋「非財務」による分析を事業者への傾聴と対話を通じて行っていく。その結果として小規模事業者の「気づき・腹落ち」を促すことで内発的動機づけを行い事業者の自走化につなげていく。

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

また、別表2に記載のとおり、本会は法定経営指導員「事務長」としており、「事務長」が当該経営発達支援計画の計画策定、進捗管理等を行っているが、事務長の普段の業務は商工会組織の運営・管理業務であり、実務的な経営支援職員は経営支援専門員であることから、1名基準とする。

※参考) 分析支援：鳥取県商工会における組織目標基準(積算根拠)

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

(2) 目標

支援内容	現行	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
経営分析件数(財務+非財務)	13件	13件	13件	13件	13件	13件

<目標設定の考え方>

- 経営状況の分析件数は令和7年度実績13者
- 令和8年以降、毎年新規事業者とし、5年間で65事業者の経営状況の分析を目標とする

(3) 事業内容

①小規模事業者等を巡回訪問・窓口相談

西部商工会産業支援センターの本会担当経営支援専門員を中心とした巡回訪問により、小規模事業者等の経営課題を把握し、経営状況の分析対象事業者を掘起こす。

また、最近の金融支援(斡旋)先や記帳継続支援先から対象事業者を掘り起こし、「経営計画等セミナー」への参加を推進する。

なお、「森と光が織りなすうるおいのまち伯耆町総合計画」に重点事業として掲げられている観光振興や起業・創業、販路拡大等に取り組む小規模事業者等の多くも掘り起こし対象としていくとともに雇用の確保にも貢献する。

②「経営計画等セミナー」「個別相談会」の開催

経営計画セミナーの中で、経営分析について解説をするセミナーを開催する。事業者の経営リテラシーを高めるため、経営判断に使える数字の見方、経営理念・ビジョンの整理、自社を取り巻く環境、自社の強み(知的資産)を活かした顧客提供価値の見える化についてワークを交えて学び、事業所に当事者自身が、自身の経営環境を分析できるセミナーを提供することで、事業者の自走化につなげる。

巡回・窓口相談等により「対象者を集め「経営計画等セミナー」参加者へつなげ、セミナー終了後に「個別相談会」を開催し対象者を絞り込んでいく。

③チームによる「経営分析」の実施

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

【対象者】 自走化が見込まれる小規模事業者

【分析項目】

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

<非財務分析> ローカルベンチマークを活用し、PEST分析、5 Forces分析、バリューチェーン分析、商流分析、3C分析、SWOT分析をする。

【分析手法】

<財務分析> 経済産業省の「ローカルベンチマーク」

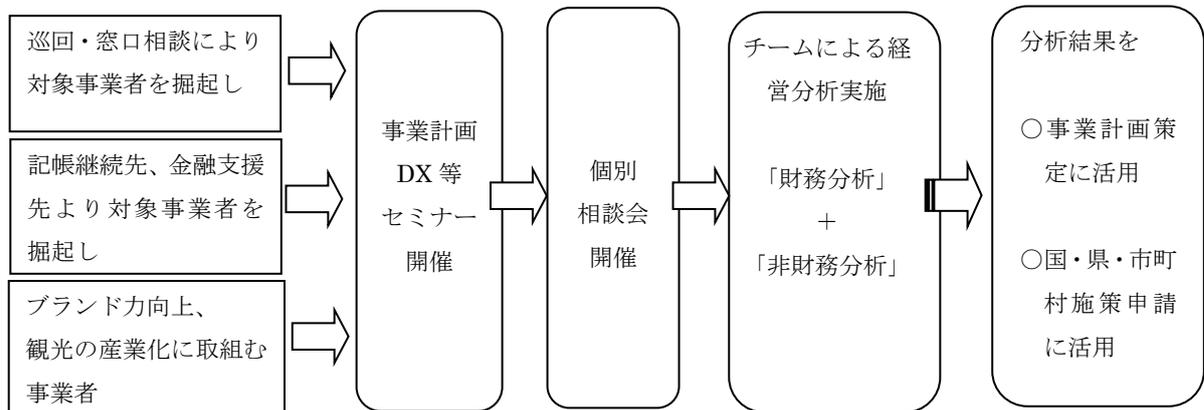
レーダーチャートで、6つの指標を可視化してあるため、同規模の他社との立ち位置の比較、直近3期における指標の推移を把握する。

<非財務分析>業務フロー・商流・4つの視点

ローカルベンチマークの業務フロー、商流、4つの視点を基に傾聴と対話を行い、業務フロー・商流・4つの視点の関係を整理することで、事業所の強みの源泉や経営課題を明確にし、事業者がとるべき戦略を明確にしていく。

(4) 分析結果の活用

非財務と財務分析の結果を総合し、現状を認識した上で「将来目標」を明らかにするために活用して、事業計画策定に繋げていく。



6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

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

今後は、事業計画策定においては、財務分析に加え、傾聴と対話による非財務情報分析を行うこと、また本会・西部商工会産業支援センターが小規模事業者等の現状認識を共有することで、事業者の腹落ちと内的動機づけに基づいた事業計画策定支援を行っていくことで事業所の自走化につなげていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画セミナーを伴走支援の入り口として開催する。事業所に当事者意識をもって、計画書を策定していただくため、経営判断に使える数字の見方、経営理念・ビジョンの整理、自社を取り巻く環境、自社の強み（知的資産）を活かした顧客提供価値の見える化等の分析後に、方向性の決定（経営戦略）、数値計画の策定についてワークを交えて学ぶセミナーを開催する。事業者へ経営計画の必要性を腹落ちしていただき、この過程を踏むことで事業者の経営リテラシーの向上を図るとともに、セミナー後の伴走支援の前捌きを行う。

あわせて小規模事業者等のビジネス環境の厳しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品や、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化、風土を変革し、競争上の優位性を以下の図表のとおり、ステップ的に確立していく必要がある。

(3) 目標

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
事業計画策定セミナー開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
創業等セミナー開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
D X 推進セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定件数	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件
実創業支援件数	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
事業承継支援件数	5 件	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件

<目標設定の考え方>

- 事業計画策定セミナー、D X 推進セミナーの開催（現行の 1 回は西部 7 商工会共同開催）
- 現行については、計画策定セミナーと創業セミナーは令和 7 年度実績、その他は今年度実績見込みを記載する
- 令和 8 年度以降の事業計画策定件数・実創業支援者数・事業承継支援者数については、鳥取県商工会連合会で示した目標値を計上。

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナー・個別相談会開催

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

開催は、上期(7 月)・下期(10 月)と分けて年 2 回開催を計画。内容としては、事業計画策定の流れ(経営状況分析⇒方向性確認⇒目標設定⇒計画策定)とポイントを学ぶことで、事業者の経営リテラシーの向上に寄与する。なお、流れを学ぶ際に、地域経済動向調査と需要動向調査を如何に活用していくかも学んでいく。

「事業計画策定セミナー」

【対象者】 経営状況の分析を行った小規模事業者

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

「D X セミナー開催」

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

【講師】 外部専門家

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

②チームによる「事業計画の策定」の実施

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

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

なお、D X 活用としての事業計画の策定は中小企業基盤整備機構の「事業計画策定キット」や全国商工会連合会の「事業計画策定ツール」等を活用する。

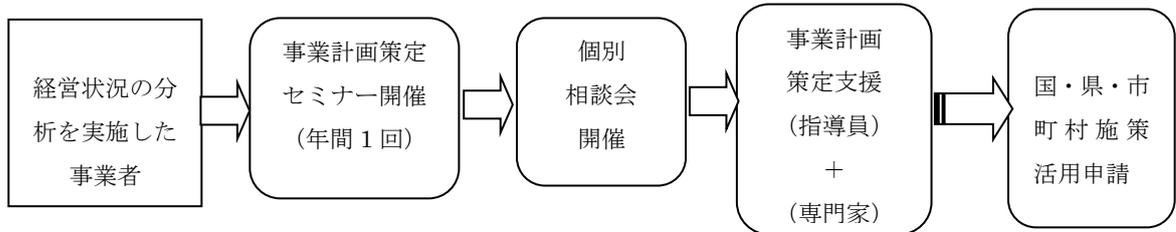
③創業・起業&事業承継セミナー開催

創業・起業及び事業承継と移住定住希望者のマッチングにより掘り起こした対象者に対し、創業または承継までの流れと、利害関係者の理解と支援を求めていくための事業計画策定セミナーを開催する。開催は年間 1 回を計画し、町や本会への相談・紹介状況を見て開催

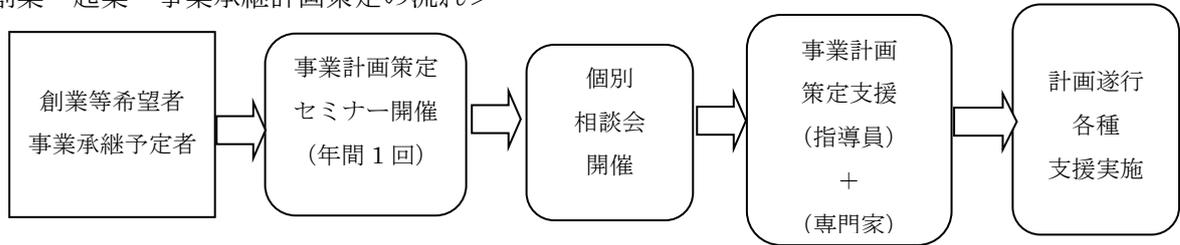
する。

なお、移住定住者の掘り起こしは、支援機関としての本会が、空き家所有者や後継者を探す事業者とのマッチング、マッチング後のフォロー(事業計画策定、金融斡旋、開業手続き、開業後記帳・労働保険、人材育成など)が一貫して対応可能なことを周知(行政ホームページ、県外でのマッチング交流会などを通じて)すること、また、県事業承継引継ぎ支援センターや県ふるさと定住機構と情報共有することで掘り起こしを行う。

<事業計画策定支援の流れ>



<創業・起業・事業承継計画策定の流れ>



7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

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

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

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

(2) 支援に対する考え方

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

(3) 目標

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
フォローアップ対象事業者数	10 社	23 社	33 社	33 社	33 社	33 社
頻度（延べ数）	70 回	66 回	86 回	86 回	86 回	86 回
売上増加事業者数	6 社	5 社	10 社	10 社	10 社	10 社
利益率 3%以上の増加事業者数	6 社	3 社	6 社	6 社	6 社	6 社

<目標設定の考え方>

- 現行のフォローアップ企業数と頻度については、今年度の支援実績見込みを想定。
- 令和8年度以降のフォローアップ対象事業者数には、創業・起業・事業承継支援にて事業計画策定を見込む者が含まれている。
- フォローアップ対象事業者数には、該当年度の事業計画策定数に加え、前年度の事業計画策定者も継続してフォローアップを行うこととする。
- 令和8年度以降のフォローアップ頻度（延べ数）については、1件当たり年間4回程度のフォローアップを実施する。令和9年からは、前年度フォローアップ対象事業者1件当たり年間2回のフォローアップも行う。

令和8年度	フォローアップ延べ回数			
	事業計画策定者数	10社×4回=40回		
	実創業者数	3社×2回=6回		
	事業承継支援者数	10社×2回=20回	23社	66回
令和9年度以降	フォローアップ延べ回数			
	事業計画策定者数	10社×4回=40回		
	前年度計画策定者数	10社×4回=20回		
	実創業者数	3社×2回=6回		
	事業承継支援者数	10社×2回=20回	33社	86回

- 売上の増加事業者の目標は、フォローアップ企業数の内、50%を目標として計上。
- 利益率3%以上増加の事業者数の目標は売上増加事業者数の内、60%として計上。

(4) 事業内容

対象小規模事業者等の事業計画策定後のフォローアップ体制については、進捗の状況、進捗の妨げとなる問題点の内容などを下記の①～③の流れにおいて解決していくが、それぞれの支援過程の中で、対象事業者に対するフォローアップ頻度を臨機応変に対応していく。

①巡回訪問による進捗状況の把握

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

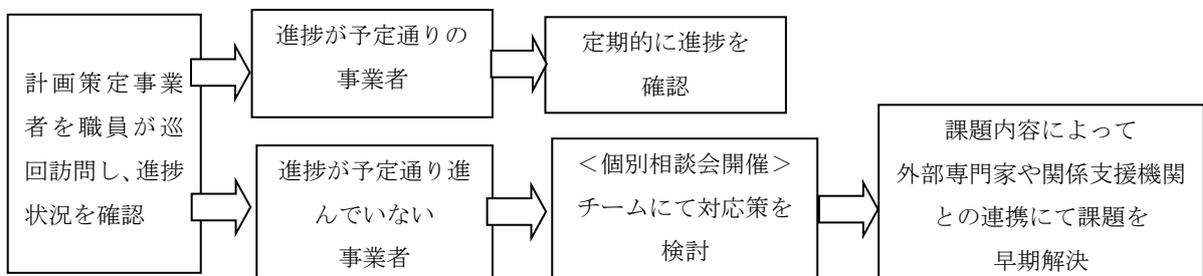
②個別相談会実施

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

③外部専門家及び関係機関等との連携

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

<フォローアップの流れ>



8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

伯耆町は、秀峰大山に蓄えられたミネラル豊富な水が天然の湧き水として伏流する地域で、リゾートホテル、ペンション、スキー場、ブランド米やブランド牛等の農畜産物も豊富にある恵まれた環境にある。地域の小規模事業者は、これらかけがえのない特有の地域資源を素材とした観光施設や加工飲食品開発・製造・販売や料理を開発・提供し、他社との差別化を図ることで、顧客を獲得していく必要があるが、現状として販路開拓・売上増に結びついていないのが現状である。その原因は、「大山山麓の恵まれた資源」の特徴を活かし切れていないことや十分な周知が図られていないことがあげられる。

(2) 支援に対する方針

エリア：大山麓周辺地域

業種：観光及び観光関連業

対象者：販路拡大意欲が高い小規模事業者

新たな取組み、開発・製造された商品を如何に首都圏の消費者やバイザーに知っていただくか、新たなサービス開発商品を如何に集客に結びつけるかが課題となっていることから、本会においては、限られた資源（財源、人員など）の中で、関係機関と連携して「B to C」と「B to B」に向けた域内外展示会と商談会に出展し、課題解決に取り組んでいく。

なお、出展する展示会と商談会は、首都圏で開催されるイベントに出展する。

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

(3) 目標

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
マッチング交流会出展事業者数	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
同上 成約数/者	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
域内外商談会等出展事業者数	2 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
同上 売上額/者	—	3 万円	3 万円	3 万円	3 万円	3 万円
ふるさと納税等ECサイト利用事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
同上 売上額/者	—	20 万円	20 万円	20 万円	20 万円	20 万円

<目標設定の考え方>

○マッチング交流会出展者は、事業計画策定事業者を中心に、出展後ECサイトなどにて売上を獲得する。

○域内外商談会出展者は、県内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社に絞り込むことで、成約に繋げる出展をおこなう。

○行政と連携しふるさと納税等のECサイトへ掲載し目標を利用事業者数2社とし、消費者向け売上額を10万円とする。

(4) 事業内容

①販路開拓マッチング交流会(B to B)

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

<販路開拓マッチング交流会>

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

②域内外商談会等

ア. 展示会出展事業(BtoC)

リアルの出店としては、西部地区7商工会共催で、域内の大型ショッピングモールや、土産店等で実施する販路開拓事業に出店し、新たな需要開拓を支援する。

イ. 商談会等参加事業(BtoB)

西部管内にある地域商社と連携し、需要開拓を図る。1つは国内のバイヤーに向けて、「大山時間」事業を活用した地域商社と定期的に連携し、開拓を図る。

- ・地域商社との定期商談会

地元地域商社と毎日1回、「大山時間商談・相談会」(仮称)を実施。販路開拓との商品のブラッシュアップを図る。

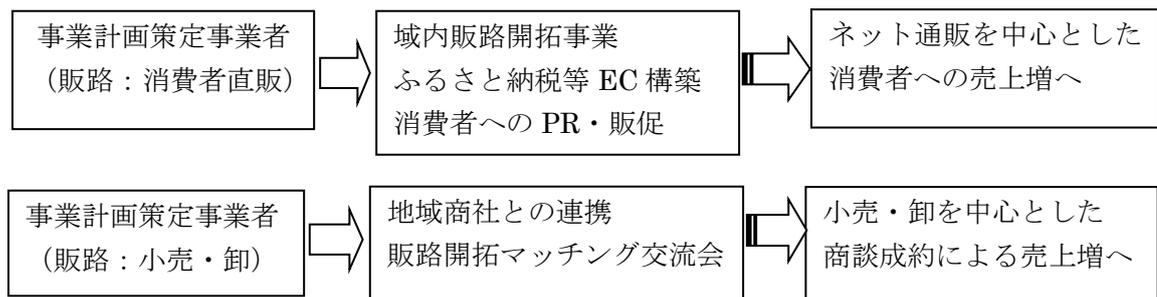
- ・地域商社と連携した、国内バイヤーとの商談会

地域商社が、国内有数のスーパーマーケット等の口座を開設している強みを生かし、取引先バイヤーを招聘し、商談会を開催する。

③「ふるさと納税」のECサイト活用

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

<BtoC、BtoBによる販路開拓の流れ>



II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

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

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

(2) 事業内容

①定量的把握

- ・KPI設定：事業計画策定件数、販路開拓支援件数、セミナー参加者数、EC導入件数、売上前年対比増加、利益率3%増加など。
- ・データ収集：巡回等による定期的訪問によるフォローアップによる実績管理。

②事業評価協議会を設置・開催

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

③評価・見直しの頻度

- ・年1回以上の総合評価＋半期レビュー。
- ・必要に応じて臨時委員会を開催し、地域の産業ビジョンにおける重要課題(観光、起業創業、雇用)を議論

④事業評価の公表方法

当委員会の評価結果は、「伯耆町商工会あり方検討委員会」にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、本会ホームページへ掲載(年2回)することで、本会地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

10. 経営指導等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

本会は、経営支援専門員2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1名(主事)の4名と小規模商工会であり、合併などによる商工会組織体制の変更、職員数の減少などにより支援人材の不足・支援能力の低下が大きな課題となっている。本会地域の小規模事業者等は249事業者で年々減少傾向にあるが、相談内容は年々多様化かつ高度化しており、その課題解決・対応に苦慮している。

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

(2) 事業内容

①中小企業基盤整備機構中国本部との連携による経営支援専門員の資質向上対策

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

②外部講習会等の積極的活用

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

③OJT制度の実施

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

④チーム編成による経営の状況分析の実施

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

本会経営支援専門員の資質向上については、経営改善の必要な事業所に対して西部商工会産業支援センター広域担当経営支援専門員によるチーム編成により、経営支援を行うことで支援ノウハウの共有を図り、経営支援専門員の資質向上に取り組む。

⑤支援ノウハウの共有を目的とした職員間の定期ミーティングの開催

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

また、金曜日には他の商工会経営支援員、西部商工会産業支援センター広域担当職員によるエリアミーティングにより、特に経験の浅い経営支援専門員の支援案件のゆきづまりや困りごとについて情報共有を行い、参加者同士での意見交換やアドバイスを行うことで支援ノウハウの共有を図っている。

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

本会は、経営支援専門員2名（内1名は事務長）と総務担当職員1名（主事）、記帳担当職員1名（主事）の4名と小規模商工会であり、支援人材の不足・支援能力の低下が大きな課題となっている。本会地域の小規模事業者等は249事業者で年々減少傾向にあるが、相談内容は年々多様化かつ高度化しており、その課題解決・対応に苦慮しているところであるが、経験のある職員を中心にOJTを通じた支援力の強化に努めている。

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

(2) 事業内容

①西部地区商工会と西部商工会産業支援センターとの連絡会（年12回）への参加

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

目的：支援ノウハウ・支援情報の共有による西部地域支援力の底上げ。

②県企業支援ネットワーク西部圏域会議への出席（年1回）

県内の商工団体、公的支援機関、金融機関等の20機関が連携して企業支援ネットワークを構築。西部・中部・東部の3圏域単位で開催。

目的：事業計画策定支援力の強化と、現在のネットワーク支援構築を図る

③中海・宍道湖・大山圏域市町村・商工団体との懇談会への出席（年8回）

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

目的：域内の経済状況の共有、また、当圏域の広域連携観光事業を推進していく。

④他の支援機関との連携巡回支援の実施

日本政策金融公庫や事業承継引継ぎ支援センターと経営支援専門員とで事業所へ巡回実施
目的：他の支援機関との役割分担と連携強化による効果的支援を実施していく。

1.2. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

伯耆町は平成17年1月、旧岸本町と旧溝口町が合併して発足、秀峰大山（伯耆富士）を望み、米子道、国道、JR伯備線（岸本駅・伯耆溝口駅）と交通の便も良く、古くから地域資源、観光資源、歴史的資源が豊富な地域ではあるが、昨今の気象状況による豪雪や雪不足、近年の観光に関する多様化した志向やニーズに十分に答えられず、年々交流人口が減少している中、より強力なブランド力が必要となってくる。

しかし、先に述べたとおり将来的には人口の減少・少子高齢化・事業者の減少等が懸念される。

今後は、地域資源・観光資源・歴史資源を活かしたブランド化及びインバウンド対応に向け、伯耆町全体を一つの面とした誘客促進が必要であり、そのため伯耆町内だけではなく、その周辺の商工会や関係機関との連携を行うことで、その課題への対応に取り組んでいく。

(2) 事業内容

①「森と光が織りなすうるおいのまち伯耆町総合計画」推進会議への出席

伯耆町の総合計画について、各事業を確実に遂行するため、並びにそれぞれ定めた重要業績評価指標（KPI）を確実に達成することを目的とし、外部の有識者等を構成員として、進捗状況の検証と課題への対応について協議しており、各事業の目標数値の変更や次年度の取組みについて伯耆町に提言している。農業委員会、本会、県西部総合事務所、教育委員会、山陰合同銀行、鳥取西部農業協同組合、新日本海新聞社、社会福祉協議会、区長協議会、観光協会、などで構成されている。

本会は、事務長が本委員会の委員を務めることで、伯耆町の面的活性化への提言・取組の役割を果たしている。

②伯耆町商工会あり方検討委員会

本会の組織運営（財政中心）と小規模事業者等支援、行政への各種提言内容の協議を行うことで、本会の現状認識と今後の運営方針について取りまとめる役割を果たしている。

構成員は、伯耆町産業課長、本会理事会、西部商工会産業支援センターなどで、年間1回程度開催する。

③鳥取県西部7商工会ブロック会議

鳥取県西部7商工会（大山町・米子日吉津・南部町・伯耆町・日南町・日野町・江府町）共同で取り組んでいる面的着地型観光と域内外商流推進の統一ブランド「大山時間」についての進捗状況確認と課題対応を協議し、ブランド化推進を図る。

④新たな観光メニューの開発

伯耆町への誘客促進を目的とした地域の既存資源（地域資源・観光資源・歴史資源）と埋もれている資源を掘り起こし、恵まれた地形と融合した新たな着地型観光（体験型・潜在型）商品を、伯耆町、本会、西部商工会産業支援センター、外部専門家等と連携し観光の産業化を目指し取り組む。

初心者からファミリー、アスリート、また外国人富裕層及びインバウンド等をターゲットとし、伯耆町内を巡るサイクルコースを作成し「サイクル＋観光＋おもてなし」の視点で事業展開する。同時に消費支出を創出する仕組みを構築することで地域活性化に取り組む。

⑤町内外の人的交流推進による起業・創業及び事業承継支援の取組み

町内及び町内外における人の交流を促進し、伯耆町内で起業・創業希望及び店舗出店者、多店舗展開希望者に対し伯耆町の資源を活用した新たな事業の創出を支援する。空き店舗等の活用希望者については、行政や自治会からの提供情報のもとマッチングし、リフォームやリノベーション小規模事業者を支援、創業を可能とする。加えてIJUターン者の起業・創業、移住、また働く場を求める人と既存事業者を繋げて事業承継支援を行い、町内小規模事業者等の維持を図ることで町内人口増加を目指す。

⑥西部7商工会と連携した西部ブランディングプロジェクト「大山時間」の推進

鳥取県西部ブランディングプロジェクト「大山時間」事業のモノ事業（商品開発による域外販路開拓）、コト事業（サイクルツーリズムによる域内集客）により域内の地域経済活性化を推進していく。

解決する課題：「大山時間」参画事業者の魅力づくり、また事業所間連携による新商品・サ

ービスの開発支援により、西部地域経済の振興に寄与する。

(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)	
<p>(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制 等)</p>			
<p>法定経営指導員(事務長) 1名 ※組織及び発達支援計画の管理・統括</p> <p>経営指導員(経営支援専門員) 1名 ※発達支援計画の実行、経営支援業務</p> <p>商工会主事(経営支援員) 2名</p>	<p>連携</p> <hr/> <p>連絡調整</p> <hr/> <p>事前相談</p> <hr/> <p>連携</p> <hr/> <p>連絡調整</p>	<p>伯耆町産業課</p> <hr/> <p>鳥取県</p> <hr/> <p>西部商工会 産業支援センター</p>	
<p>① 鳥取県及び伯耆町との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当会、伯耆町産業課と連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、事前に連絡会を開催する。 ・ また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体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 町内を各地区に分け、商工会支援員と経営指導員で巡回指導を行い、法定経営指導員1名がそれを統括する。策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。 ・ また、西部商工会産業支援センターと連携し、西部商工会産業支援センターに常駐している広域担当を含めた伴走支援やセミナー個別相談の体制とする。 			
<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"> ・ 法定経営指導員1名、経営指導員1名、商工会主事(経営支援員)2名の体制で、実施状況を定量的に把握し効果測定を行う。 ・ 上記で把握・検証した実施状況を当会と南部町の連絡会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。 			
<p>④ 経営指導員等の資質向上に係る体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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：坂東あゆみ

■連絡先：伯耆町商工会 TEL 0859-68-2174

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

③ 広域経営指導員の当否

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

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

伯耆町商工会

鳥取県西伯郡伯耆町押口 92 番地 2

TEL：0859-68-2174 FAX：0859-68-4953 E-mail：houki-sci@tori-skr.jp

②関係市町村

伯耆町産業課

鳥取県西伯郡伯耆町吉長 37 番地 3

TEL：0859-68-4211 FAX：0859-68-3866 E-mail：cis@houki-town.jp

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
地域経済動向調査	250	250	250	250	250
需要動向調査	100	100	100	100	100
販路開拓支援事業	200	200	200	200	200
経営状況分析	200	200	200	200	200
事業計画策定	200	200	200	200	200
創業支援事業	200	200	200	200	200
事業承継支援事業	100	100	100	100	100
地域活性化事業	500	500	500	500	500
クラウド型経営支援システム	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

(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。

