

経営発達支援計画の概要

実施者名	日野町商工会（法人番号 7270005003683） 日野町（地方公共団体コード 314021）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>日野町の「第3次きらり日野町創生戦略」を踏まえ、日野町商工会、西部商工会産業支援センターと日野町が共同で以下の目標に向けて取り組んでいく。</p> <p>① 事業承継、創業支援、新事業展開等による域内小規模事業者の持続的発展と雇用の維持</p> <p>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</p> <p>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</p>
	<p>【経営発達支援計画の内容】</p> <p>1. 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。</p> <p>2. 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。</p> <p>3. 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、実行性の高い事業計画の策定に繋げる。</p> <p>4. 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。</p> <p>5. 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。</p> <p>6. 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力向上に繋げる。</p>
連絡先	<p>日野町商工会 〒689-4503 鳥取県日野郡日野町根雨 341-2 TEL：0859-72-0249 FAX：0859-72-1430 E-mail hino-sci@tori-skr.jp</p> <p>日野町産業振興課 〒689-4503 鳥取県日野郡日野町根雨 101 TEL：0859-72-2101 FAX：0859-72-1484 E-mail sangyou@town.tottori-hino.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 立地から見た現状と課題

日野町は鳥取県南西部、中国山地の山間に位置し、東西約20km、南北約12.5km、総面積133.98km²の町で、約2,500人が暮らす小規模自治体である。町の中央には一級河川の日野川が流れ、町域は岡山県新庄村・新見市、鳥取県江府町・日南町・伯耆町・南部町と接している。1959年に根雨町と黒坂村が合併し「日野町」が誕生した。現在は根雨地区に企業、商店が集中している。

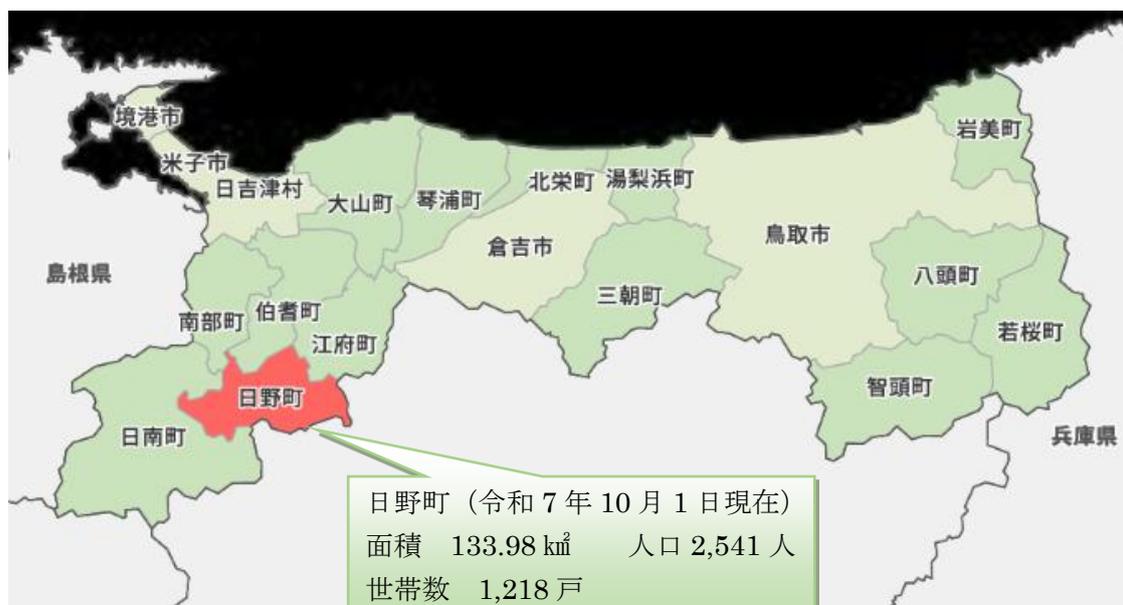
町面積の約89%を山林・原野が占め、国立公園に指定されている宝仏山(標高1,005m)をはじめ、奥日野県立自然公園の鶴の池公園、滝山公園など豊かな自然環境を有する。

日野町および隣接する日南町の「奥日野」地域では、古くから山砂鉄を採取し鉄を生産する「たたら製鉄」が盛んで、江戸時代から明治・大正期にかけて一大産業として栄えた。特に、現在の日野町役場が所在する根雨地区には、奥日野の大鉄山師として知られる近藤家があり、製鉄業だけでなく地域の経済・文化・教育の発展に大きな役割を果たした。

町の主な産業は農林業で、清流に育まれた「日野米」をはじめ、ソバ、白ネギ、原木シイタケのほか、えごま、はぶ茶など多様な特産品が知られている。

観光資源としては、県および町の鳥に指定されている「オシドリ」や、全国で唯一の名称を持つ縁起の良い「金持神社」が特に有名である。近年は、ラフティング、サイクリング、キャンプなどアウトドア・アクティビティも盛んになりつつあり、これらの資源を活用した交流人口拡大、特にインバウンドの受入強化に向けた取組が課題となっている。

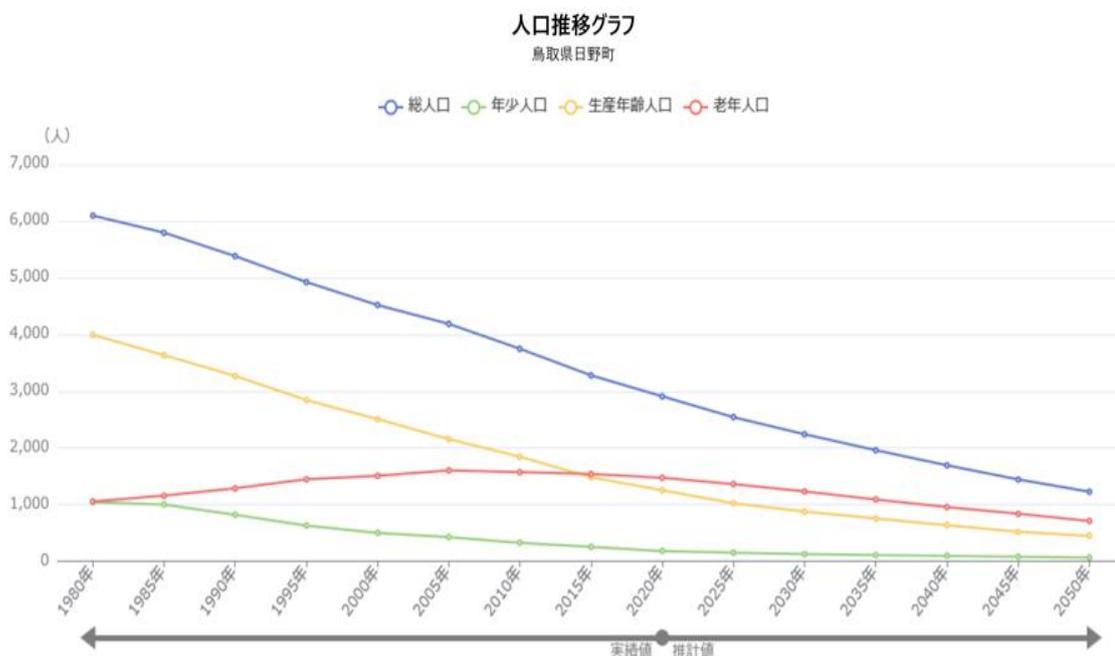
令和7年4月には、第3期日野町地方創生総合戦略を策定し、「地域資源を活かした賑わいのあるまち」「住民が生きがいをもち、自ら考え実行する住民主導のまち」「若者・子どもが住み続けられる未来につながるまち」「みんなの笑顔が光る安心・安全なまち」の4つを基本理念とし、「住んで良かったと思えるまち」の実現を目指して取組を推進している。



【出典】 Map-IT

② 人口動態から見た現状と課題

日野町の総人口は、町政発足時（昭和34年5月1日）時点で9,124人であったが、2025年にはその28%にまで減少している。今後も減少が予想され、2060年には1,000人台前半まで縮小する見通しである。年少人口は特に急減しており、将来の担い手不足が深刻化することが読み取れる。生産年齢人口も一貫して減少しており、地域の労働力確保や産業維持が困難になることが明らかである。一方、老年人口は2000年代に一時増加した後、緩やかに減少へ向かうが、相対的な割合は高く、高齢化率の上昇が続く状況である。かつての日野町は、多くの事業所や企業をはじめ、国・県の出先機関などが特に根雨地域に集積し、大いに賑わいをみせていた。このため小規模な飲食店が根雨地域に集中している。現在は、人口減少に伴って農林業・商工業における担い手不足が深刻な課題となっている。



【出典】

総務省「国勢調査」、厚生労働省「人口動態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

【注記】

2020年までは「国勢調査」のデータに基づく実績値、2025年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」のデータ（令和5年12月公表）に基づく推計値。

③ 地域産業から見た現状と課題

【観光】

日野町の観光面では、日本で唯一の縁起の良い名称を持つ「金持神社」が年間約20万人を集めるほか、毎年約800羽が日野川に飛来する様子が見える「オンドリ観察小屋」も高い人気を誇る。また、宝仏山、滝山公園、鶉の池公園などの自然公園や、出雲街道、黒坂鏡山城跡などの歴史資源を活かした散策・まち歩きも推奨している。近年は、かつての一大産業である「たたら製鉄」に注目し、県指定史跡「都合山たたら跡」の整備を進めるとともに、道路改修やトレッキングツアーの開催など、観光素材の磨き上げにも取り組んでいる。また、日野川をゴムボートで下る「日野川くだり（ラフティング）」は春・秋の人気アクティビティとして定着し、リピーターも多い。

一昨年には、JR伯備線特急「やくも」新型車両導入の影響により来訪者が増加し、また、根雨地区に複合施設「金持テラスひの」が、金持神社参拝者の動線を町内へ誘導する役割を担い、特産品販売等を通じて地域の賑わい創出に寄与している。一方で、観光ガイドの不足・高齢や

観光資源間の連携不足などの課題が依然として存在しており、町全体の魅力を体系的かつ効果的に発信する体制の構築が求められている。

【農業】

日野町の農地は谷沿いに小規模で点在し、良質な自然条件から良食味米の名産地として知られるほか、「幻の餅米」といわれる鈴原糯やソバ、原木しいたけ、多品目野菜など多様な農業が行われている。しかし高齢化により人手不足が深刻化し、農業後継者がいない農家が約6割、農地維持が困難な農家が3割に達するなど、持続性が大きな課題となっている。

【林業】

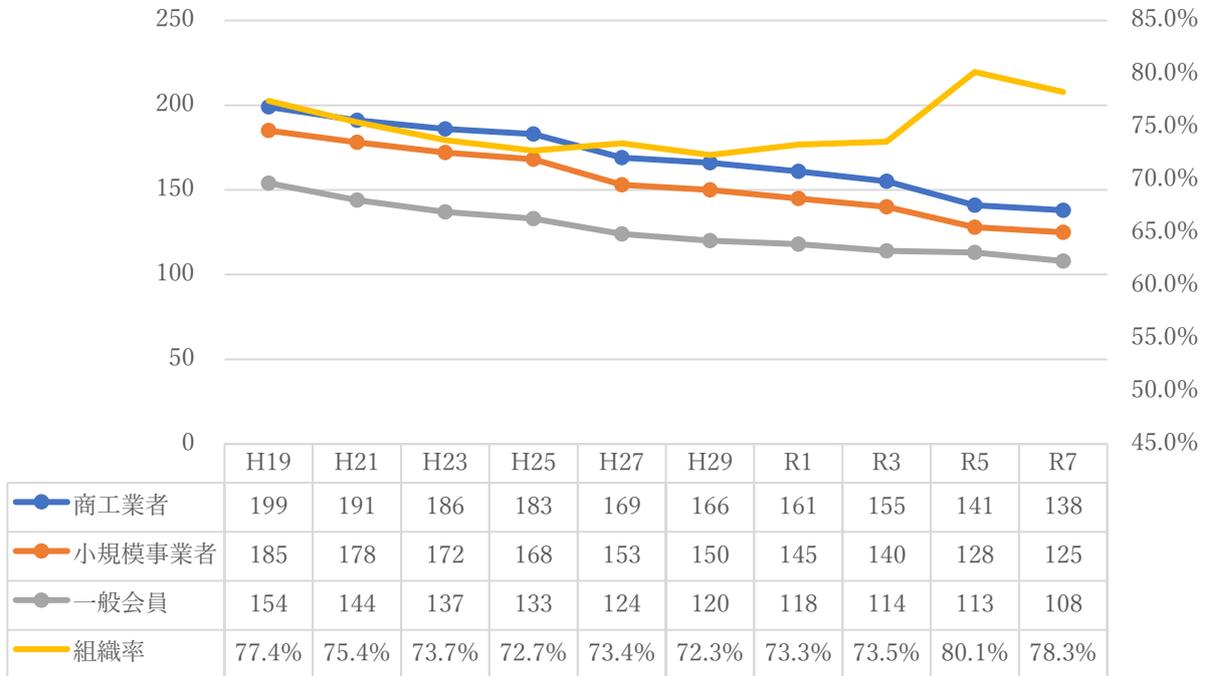
日野町は面積の約89%が山林で、人工林率は県平均を大きく上回る68.9%。戦後に造林された針葉樹の多くが伐期を迎えているが、路網整備の遅れや所有の分散、木材価格低迷で手入れ不足の森林が増加。さらに林業従事者の高齢化や担い手不足が森林荒廃を招いている。

【商工業】

商工業はかつて農業と並ぶ日野町の主要産業で、根雨地域、黒坂地域の中心部には商店街が形成され賑わいを見せていた。昭和39年には卸・小売業者数が126店あり、その後も従業員数や販売額は増加した。しかし昭和57年以降、近隣市町で大型ショッピングセンターが開業し、平成期には公共機関の撤退も重なって消費が町外へ流出、商工業環境は急速に悪化した。平成26年には商店数は56店と最盛期の半数以下となり、現在では50店を下回る数となった。高齢化により買い物弱者も増えており、町は町内を周遊する移動販売などの支援を進めている。また、建設業・製造業でも高齢化や後継者不足、設備老朽化、ICT活用の遅れなどが深刻で、事業継続や新展開に課題を抱えている。

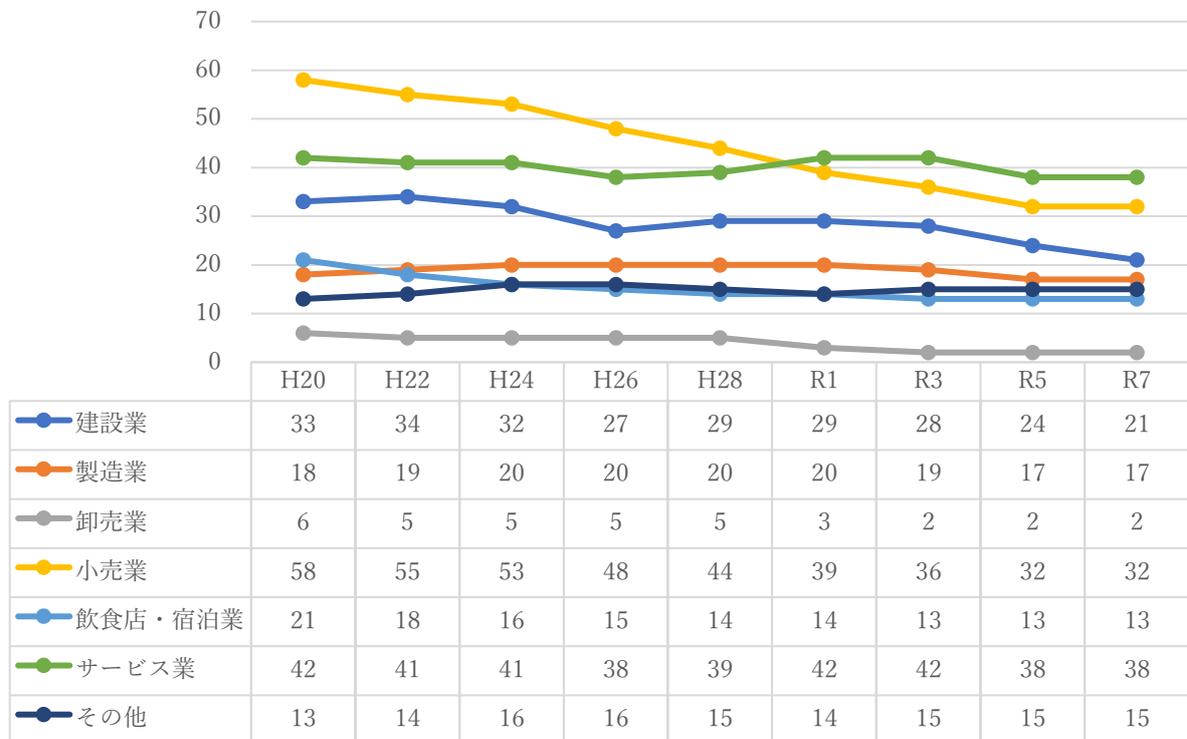
【商工業者等推移・業種別商工業者数の推移】

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

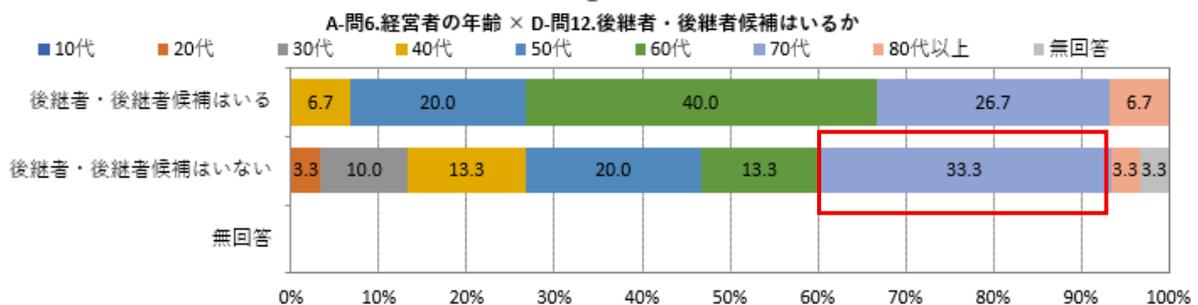
過去の業種別商工業者数の推移



【出典】鳥取県商工会白書

日野町における小規模事業者数は、平成19年から令和7年までの約20年間で約33%減少しており、地域経済を支える事業者基盤の縮小が進んでいる。また、この減少に伴い商工会の一般会員数も約3割減少している。一方で、組織率は緩やかな増加傾向にあり、コロナ禍における各種支援策への対応や伴走支援の強化が要因と考えられる。今後は、組織率向上を活かした支援体制の強化を行い、地域事業者の持続的成長につながる環境整備が求められる。

業種別の推移を見ると、小売業は大幅に減少しており、地域商店の縮小や後継者不足、消費需要の低下が顕著である。建設業は他業種に比べ減少幅が小さく、一定の地域需要に支えられている。製造業は小規模ながら安定的に推移しているものの、技術者や従業員の確保が課題となっている。飲食店・宿泊業も減少傾向が続き、観光受入体制の弱体化が懸念されることから、着地型観光の推進や関係人口の拡大に向けた一体的な取組が求められている。一方、サービス業は新規需要の可能性や業態転換への柔軟性があるため、比較的減少率が低く、地域における事業基盤として一定の役割を維持している。小規模事業者を含めた全産業に共通する課題として、人口減少による労働者の確保、さらに事業主の高齢化に伴う後継者不足が上げられる。



【出典】鳥取県商工会連合会事業承継に関する商工会員アンケート（R4）

令和4年度に鳥取県商工会連合会が実施したアンケート調査によると、日野町商工会（以下、「本会」という）においては、回答者のうち「後継者未定」と回答した事業者が約66.6%を占め、特に70代が約33.3%と最も高い割合となっている。このことから、今後の廃業増加を抑制するためには、事業承継対策の強化が喫緊の課題である。対策としては、創業者を含む新たな担い手の確保、事業承継ニーズへの適切な対応、人材不足を補完するデジタル化の推進など、多角的な取組が必要となる。加えて、実効性のある抜本的な事業計画に基づく支援を推進することが必要となっている。

④ 「第3次きらり日野町創生戦略」（商工会に関連する箇所の抜粋）

日野町の創生戦略は、「まち、ひと、しごと創生法」に基づき、日野町人口ビジョンを踏まえ3期目となる日野町のまち、ひと、しごと創生に向けた目標や施策の方向、具体的施策をまとめ、基本理念を「住んで良かったと思えるまち」としている。各種事業や施策の基本目標として「義務教育学校1学年あたり15人以上」を数値目標として掲げ、次の4つの基本視点を挙げている。

1. 地域資源を活用した賑わいのあるまち
2. 住民が生きがいをもって自ら考え実行する住民主導のまち
3. 若者・子どもが住む未来へつながるまち
4. みんなの笑顔が光る安心安全なまち

【基本視点1. 地域資源を活用した賑わいのあるまち】

◇取り組む具体的な施策

- ・ 基本産業である農林業の振興
- ・ 地域資源を活用した観光振興
- ・ 中小企業の振興
- ・ 産業を支える担い手の育成・確保

◇数値目標

- ・町内総生産 110億円（令和11年度）
- ・雇用創出数 延べ50人（5年間累計）

4.産業・雇用

【現状】 少子・高齢化に伴い、農業では担い手不足や耕作放棄地の増加、商工業では後継者不足による閉業や空き店舗の増、雇用の場の減少などの諸問題が発生している。観光面では、金持神社やオシドリ観察など、多くの観光客が訪れるスポットのほか、「鉄道ファン」「サイクリング」など、新しいコンテンツにも取り組みを始めている。

【課題】 将来を担う人（担い手、後継者、就業者等）の確保、地域外からの観光客、交流人口の増。

【基本目標】 活力と魅力のあふれる産業を創り、安定した雇用を創出する

【戦略のポイント】

魅力と可能性を感じるしごとづくり

人口減少につながる若者や女性を中心とした転出者の増加や、U・Iターンが実現できない大きな理由として、町内に希望する仕事が少ないことが挙げられます。このため、豊かな自然を背景とした農林業を基幹産業とするまちとして、保有する資源や特性を最大限に活かすため、第一次産業の振興に取り組むとともに、観光産業の新たな展開や、創業支援・事業承継を含めた商業の活性化を図ることで、本町で暮らしたいと魅力と可能性を感じることできる「しごと」の創出に取り組みます。本町には、オシドリ観察をはじめ、滝山公園や鶴の池など自然を感じられる観光スポットや、金持神社、黒坂鏡山城址、根雨の街並み、都合山たたら跡など歴史ある名所が数多くあります。また、キャンプ、ラフティングのほか、登山やウォーキング、サイクリングなど大自然の中で幅広く楽しめる環境が存在するとともに、米子鬼太郎空港の多角化により本県への外国人観光客も年々増加しています。こうした状況において、着地型メニューの造成や滞在を促進する周遊観光ルートづくりを進めるほか、国内外への売り込みや情報発信の強化、鉄道・駅を活用した観光地づくり、インバウンドに対応した受け入れ環境づくりなど、交流人口の拡大に向けた取組を加速させるとともに、「金持テラスひの」を拠点とした賑わいづくりや広域観光の取組などを進めます。

(2) 小規模事業者に対する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針を踏まえつつ、「第3次きらり日野町創生戦略」との整合性・連動性を確保した「日野町商工会ビジョン」の実現に向けた取組を推進する。これにより、管内小規模事業者等の稼ぐ力の向上と経営の自走化を図るとともに、地域産業の課題への対応を進める。また、地域内経済循環の拡大や交流人口・関係人口の増加を見据えた事業展開に取り組み、持続的発展と地域経済の活性化に寄与することを目指す。

【日野町商工会ビジョン基本方針】

経営支援の強化

◇事業所支援の充実「個社支援」

- ・経営計画策定・実行支援
- ・記帳・労働・税務等の確実な支援
- ・創業・事業承継を推進するセミナー開催
- ・生産性向上、経営力向上、IT導入等の積極支援
- ・国の出先機関との連携による、タイムリーな情報提供の実施
- ・需要開拓、販路支援によるビジネスチャンスの提供
- ・事業者の売上拡大につながるマッチングや情報提供

◇地域経済振興事業「面的支援」

- ・地域産業の発展を目的とした提案および推進

- ・地域の核となる産業支援
- ・地場産業創出、異業種連携、新分野進出
- ・「きらり日野町創生戦略」の実現に向けた取組推進
- ・新しい人流および若い世代が住み続けることが出来る環境整備
- ・活力と魅力あふれる産業と雇用の創出
- ・鳥取県西部商工会で取組むブランディングプロジェクト「大山時間」の継続と連携
- ・インバウンド対策、キャッシュレス化の推進

「日野町商工会ビジョン」と「第3次きらり日野町創生戦略」との連動性・整合性
 日野町商工会は、「商工会ビジョン」を基本活動方針として、「第3次きらり日野町創生戦略」に掲げる以下の内容に取り組んでいく。

第3次きらり日野町創生戦略

日野町商工会ビジョン（対応箇所）

「中小企業の振興」「産業を支える担い手の育成・確保」を掲げ、町内事業者の経営基盤強化を重点化	経営計画策定支援、生産性向上支援、IT導入支援等の個社支援の強化
後継者不足・廃業増加を主要課題とし、「創業・事業承継を含めた商業の活性化」を明示	創業支援・事業承継の推進
「第一次産業の振興」「地域資源を活用した産業展開」を掲げ、産業の高度化・多角化を目標化	地場産業の創出・異業種連携・新分野進出の推進
観光・地域資源を活かした新規需要の創出、広域観光・国内外への売り込みを推進	販路開拓・需要開拓支援、事業者間マッチングの実施
観光振興を重点施策とし、着地型メニュー造成・周遊観光ルートづくり・インバウンド受入環境整備を推進	観光関連事業者への支援強化、インバウンド対応の推進
基本視点「地域資源を活かした賑わいのあるまち」と一致し、人口減少に対抗する産業創出を目標化	地域の核となる産業支援、地域経済振興の推進（面的支援）
基本目標「魅力と可能性を感じるしごとづくり」「安定した雇用創出」を明確化	若い世代が住み続けられる環境整備、雇用創出の推進
広域観光、鉄道・駅を活用した観光地づくりなど広域的な観光施策と連動	「大山時間」を活用した広域ブランディングの取組
現状として交流人口増加が課題とされ、周遊促進・情報発信強化・観光地の磨き上げを重点化	地域活性化と交流人口の拡大を図る取組の実施

◇経営支援の強化

地域の小規模事業者は、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社会の課題対応など、持続的発展に向けての「個社」支援に加え、町全体を「面」として捉えた交流人口増による消費活性化の推進を日野町と連携して行うことで、地域経済活性化に貢献していくことが必要である。交流人口増に欠かせない観光関連事業や飲食業を重点に、根雨地域にある事業者同士の連携を強化し稼ぐ力の向上に取り組む。

①事業承継、創業支援、新事業展開等による域内小規模事業者の持続的発展と雇用の維持

◇10年後における地域のあるべき姿：後継者候補育成と第三者承継の事業所把握ができることで、見える化による要支援企業の70%が計画的に承継を成立する姿である。また起業・創業者が増加し5年生存率80%を維持している姿である。

◇理由：人口減少と高齢化、担い手が不足する中、事業承継と創業支援は両輪で推進していく必要がある。事業承継引継ぎセンターと連携し、後継者がいない企業へのM&Aを含む第三者承継を検討する等、Uターン希望者とのマッチングを含めて持続可能な地域産業を維持が必須である。また、空き店舗の活用を検討し、創業支援拠点として得た経験を基に地域課題にも目を向けた事業の起業を促すため、創業相談から開業資金の計画、ターゲット等の一連の事業の流れを伴走支援し地域で連携して創業者が稼ぐ力の体制を整える。

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

◇10年後における地域のあるべき姿：域内事業者の事業計画策定支援によって、事業者の将来目標を明確にすることで90%の事業者が事業を維持発展させている姿である。

◇理由：物価や人件費が高騰する中で、小規模事業者においても生産性向上が重要となるため、可能なデジタル化を勧めると共に経営の持続的発展を目指す。地域の経済動向・需要動向をしっかりと把握した経営分析支援を通じて、それらの分析データをベースとした実質的かつ効果的な事業計画策定支援を実施する。支援にあたっては「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）を意識しながら質の向上に努めるとともに、デジタル化DX対応を推進し経営資源の限られた事業者の省力化と生産性向上に努める。

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

◇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が高まり、経営体質の強化と経営の自律・自走化が図られている姿である。

◇理由：商工会地域の需要開拓においては、事業者への「需要開拓支援(個社支援)の強化」と「地域経済事業(面的支援)の強化」の両輪が必要であり、企業間取引による新規取引の成約や一般消費者向けの顧客獲得による収益向上等に繋がる。

(3) 経営発達支援事業の目標

①事業承継、創業支援、新事業展開等による域内小規模事業者の持続的発展と雇用の維持支援計画の認定期間（5年間）目標

KG I： 起業・創業者の5年生存率80% 実事業承継数10件

KPI： 実創業支援件数2件・事業承継支援件数10件/年

設定した理由：経営者の高齢化や後継者不在を背景に廃業が進行しており、域内事業所数の減少と雇用の縮小が大きな課題となっている。このため、本事業では「創業の量」だけでなく、「事業として定着し継続する質」を重視した。事業承継については、本会管内において後継者未定事業者が多数を占めている現状を踏まえ、現実的かつ着実に地域経済の下支えにつながる目標として設定した。

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支援計画の認定期間（5年間）目標

KG I： 事業計画策定件数30件 うち経営の自走化企業数30%

KPI： 経営分析支援者数8件・事業計画策定件数6件・生産性向上支援数2件/年

設定した理由：経営判断できる事業者を増やすことが、地域経済の維持に不可欠であり、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「自走化」の達成となるため。

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

支援計画の認定期間（5年間）目標

K G I：新規取引成約件数30件のうち売上増事業者60%

利益率3%以上増加事業者数18件

K P I：売上増加事業者数3件/年 2年目から6件/年

設定した理由：売上は、取組み次第で収益向上に繋がる可能性が高い。販路開拓は小規模事業者が従来の営業方法だけでは持続的な経営が難しくなっているため、幅広い需要開拓の対応をすることにより事業者の持続的発展と地域経済の底上げに効果的であるため。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

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

(2) 目標の達成に向けた方針

第2期発達支援計画における実績の検証等

経営発達支援事業の中核となる事業計画策定支援やフォローアップ支援により、売上増加・利益増加を達成した小規模事業者もあり一定の成果に繋がった。第3期計画においては、フォローアップ支援の頻度を高め、さらにきめ細やかな支援を実施する。また、日野町の現状と課題、本会の現状と課題を踏まえて策定した経営発達支援計画の目標を達成するための方針を下記に示す。

① 事業承継、創業支援、新事業展開等による域内小規模事業者の持続的発展と雇用の維持

達成方針1：事業承継の早期診断と事業承継計画の策定

鳥取県事業承継・引継ぎセンターと連携し、60歳以上の後継者がいない企業へ事業承継診断を実施し、承継計画と併せて承継メリットの提案をする。

設定理由：診断によって支援する先を的確に把握することができる。事業者が承継へのメリットを知り得ることで、承継に前向きな事業者が増え承継後も伴走支援を継続し、地域産業の維持に繋がる。

達成方針2：創業前・創業後の全体的支援

西部商工会産業支援センターと共同で開催する創業スクール（年1回）を活用して創業前に創業計画書を作成し、創業初期に係る経営のサポートをよろず支援拠点等と連携して支援をすることで幅広い支援の相談に対応する。

設定理由：創業初期での資金調達・資金繰りの円滑化は大きな課題となる。許容できるリスクをふまえながら挑戦できる環境を整えていくために計画の作成と検証が重要となる。町の創業補助金の活用も検討し、創業資金のハードルを下げなど、計画書では実行可能性の高い計画を立てて、創業後の経営の安定化を図ることが重要となる。創業後の生存率向上を目指す。

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

自社の事業を見直すきっかけとなるよう、財務分析、SWOT分析、市場・需要動向の把握等による総合的な経営分析を行う。その結果を踏まえて、実効性の高い事業計画の策定を支援し、経営者自身が自立的に経営を改善・発展させていく経営の自走化を推進する。

設定理由：専門家の知見を活用するとともに、経営支援専門員および広域支援専門員との連携による伴走支援体制を構築することで、事業計画のブラッシュアップを継続的に実施できる仕組みを整える。こうした支援により、事業者が自社の経営課題を客観的に把握し、その克服に必要な手法等を習得することができ、結果として経営の維持発展に繋がる。

達成方針2：デジタル化支援による生産性向上

IT導入補助金や小規模持続化補助金を活用し、キャッシュレス決済や会計連動システム等のデジタルツール導入を支援し、業務効率化を図り、事業者の生産性向上を実現する。

設定理由：商工会が、計画策定から補助金活用、デジタル機器導入、導入後の効果検証までを一連の流れで伴走支援することで、デジタル化の実現度を高めることができる。業務プロセスを見直し、デジタル化可能な部分を改善することにより、事務作業の省力化や生産性向上が可能となり、人手不足等の課題への対応にも寄与する。

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）

地域内外の市場ニーズを的確に把握できる体制を整備し、小規模事業者が持続的な成長を実現できるよう、需要開拓に向けた個社支援を強化する。これにより、小規模事業者の経営基盤の強化を図る。

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市場の需要構造を十分に把握できていないケースが多い。そこで、事業者の経営状況や商品特性を踏まえ、需要動向調査や顧客分析を活用した支援を行うことで、市場ニーズに即した商品改善や差別化が可能となる。その結果、販売機会の増加による収益向上が期待できる。

達成方法2：地域経済事業の支援強化（面的支援）

事業者の収益向上に直接寄与する地域経済事業（例：お食事割引券事業等）を実施し、面的な支援を強化する。これにより、地域全体の需要喚起と事業者の経営基盤強化を図る。

設定理由：小規模事業者が個社単独では解決することが難しい「集客力向上」の課題に対し、地域全体として取り組むことで効果的な対応が可能となる。また地域として集客力と生産性を高めることは、地域経済の持続的発展にも寄与する。こうした面的な支援の実施により、小規模事業者の将来的な経営基盤強化へと繋がる。

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、小規模事業者等においては、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、今後の方向性提案等について十分に活用することが出来ていなかった。

今後は、国が提供するビックデータ「RESAS」等の活用に加え、訪問巡回等での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収集・分析することで、小規模事業者等の事業の持続化・成長に向けて活用（事業計画策定支援など）を行う。

(2) 目標

	公表方法	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
リーサス公表回数	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国が提供するビックデータの活用による地域動向の分析

「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域動向分析を行い、年1回商工会HPにて公表する。

特に、日野町及びその周辺の「人」の動き、「製造業・小売業・観光など」現状を経営支援専門員等が分析し、その特性、何で稼いでいるのか、どこから来訪するのかなどの状況・特性を分析し公表・活用することで、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。

②小規模事業者等景気動向調査の実施

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、小規模事業者等の事業の今後の事業展開（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、10～12月、1～3月）
- 調査対象 15社【業種別：建設、製造、小売・卸、飲食、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

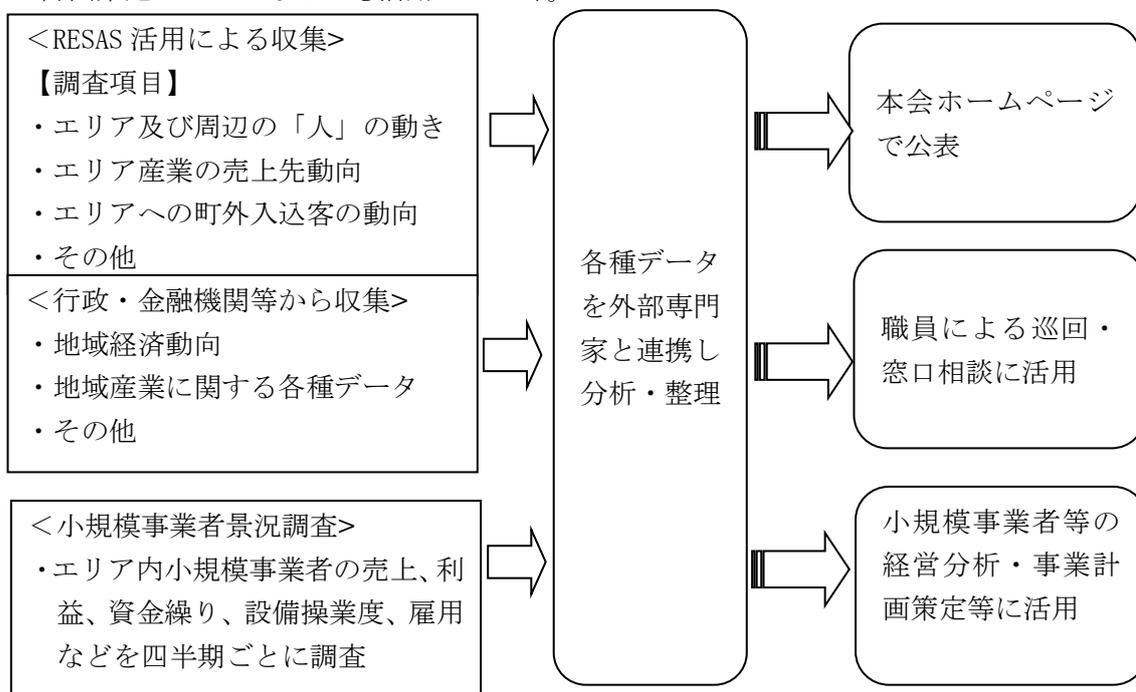
③関連機関が発行するデータ等の収集・分析

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) 調査結果の活用

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してフィードバックし、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、販路開拓につなげていく。

(2) 目標

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
マッチング交流会及び域内外販売会調査対象事業者数	2 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

<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予定の事業者を絞り込むことで3者を目録計上。

(3) 事業内容

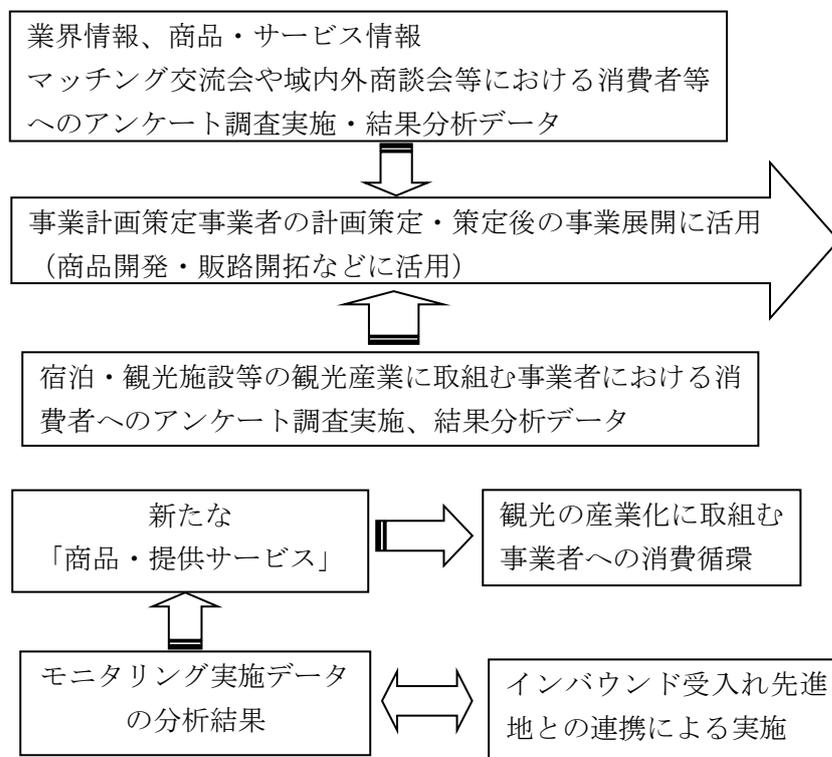
事業計画策定を作成するにあたり、開発しようとする商品・サービスの需要動向を調査し計画に反映させるとともに、事業計画策定後も、作成支援した小規模事業者等の開発した商品・提供サービスなどを対象に、各出展等先にて試食・試飲及び来場者アンケートを実施し、調査

結果を分析した上で対象事業者にフィードバックすることで、既存商品のブラッシュアップや新たな商品開発を支援する。計画期間中の対象者は、町内販売所へ卸す商品を生産、加工、販売を一貫して行う事業者とする。

マッチング交流会や域内外販売会（西部センター共同事業）による試食・試飲等のアンケート実施

- サンプル数 来場者 15 人
- 調査手段・手法 店頭にて試食・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調査票に記入
- 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、価格、パッケージ、ネーミングなど】
- 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

<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、国の「小規模事業者持続化補助金」や県の「鳥取県産業未来共創事業補助金」等の活用を通じ、小規模事業者等の新たな取組を支援する環境が着実に整備されている。これらの施策により、創業・新規事業展開に向けた資金調達や取組の実現を後押しする体制が強化され、小規模事業者等の新たな取組を効果的に進めていくためには、「強み」や「弱み」の内部環境、「機会」や「脅威」の外部環境を明確（SWOT分析）にすることで、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」はそのために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」は財務分析中心となっていたために、事業計画の策定が不十分なものとなり、国・県・市町村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・事業承継支援など）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て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を「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名の基準とする。

※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（財務+非財務）	5者	8者	8者	8者	8者	8者

<目標設定の考え方>

- 経営状況の分析件数は令和6年度実績5者（令和7年目標8件のうち9月現在4件）
- 令和8年以降、毎年新規事業者とし、5年間で40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、経営状況の分析の対象事業者を掘り起こす。また、最近の金融支援（斡旋）先や記帳継続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、日野町の地方総合戦略に重点事業として掲げられている創業、新事業展開、インバウンド対策、DX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「経営分析」対象者を集め「経営計画等セミナー」「DXセミナー」参加へつなげ、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。

「経営計画やDXセミナー」では、なぜ経営分析が必要なのか、その結果がどのように事業計画の策定につながっていくのかを事例を交え分かりやすく説明することで、その後の対象

者への支援が効果的・効率的に進めていくように行っていく。経営者自らが課題や成長機会を認識し、根拠ある意思決定と持続的な経営の自走化につなげる。

③チームによる「経営分析」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、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」

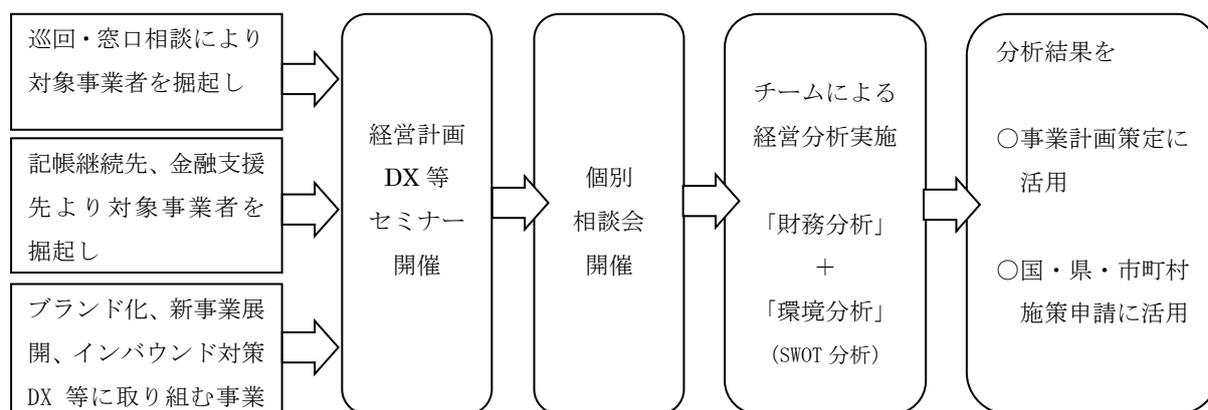
レーダーチャートで、6つの指標を可視化してあるため、同規模の他社との立ち位置の比較、直近3期における指標の推移を把握する。

<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

分析結果は、当該事業者へフィードバックし、事業状況の検証、課題の洗い出し、経営戦略の見直し等を実施することで、事業計画の策定等に活用する。また、西部商工会産業支援センターの経営支援チームによる経営分析を実施し、チーム内での意見交換を経て事業者へPDCAサイクルを伝え経営の強化を図る。なお、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」、全国商工会連合会「事業計画作成ツール」等を活用し、国・県・市町村の施策活用にもつなげていく。



6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者等にとって、事業計画の策定は経営の持続化および成長に向けた不可欠なプロセスである。しかし、これまで本会が実施してきた事業計画策定支援においては、現状把握に必

要な経営分析が財務面に偏る傾向があり、事業環境分析（顧客動向、競合動向、地域市場の変化等）が十分に行われていなかった。そのため、策定した事業計画が実行段階で円滑に展開されず、戦略の不整合や課題の顕在化がみられる事業者も少なくない。

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) 支援に関する考え方

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。

経営状況分析を実施した小規模事業者等を対象として、「事業計画策定セミナー」「DXセミナー」および個別相談会を開催する。セミナーでは、現状分析に加え、地域経済動向調査や需要動向調査の結果を踏まえた実効性の高い事業計画の策定を基本とする。また、事業計画策定後の具体的な目標として、国の小規模事業者持続化補助金や県の産業未来共創事業補助金（旧県版経営革新）等の申請・活用を位置づけることで、事業者の実行意欲を高めるとともに、本会および西部商工会産業支援センター職員の支援水準向上にもつなげる。さらに、事業環境の急速な変化に対応するため、データおよびデジタル技術の活用を促進し、顧客・社会ニーズを踏まえた製品・サービス・ビジネスモデルの転換を支援する。加えて、業務プロセスや組織体制、企業文化の改革を段階的に進めることで、小規模事業者等が競争上の優位性を確立できるよう、以下の図表に基づき体系的な支援を推進する。

(3) 目標

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年
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
DXセミナー	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
創業等セミナー回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定者数	5 者	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者
実創業支援者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
事業承継支援者数	7 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者

<目標設定の考え方>

- 事業計画策定セミナー、DXセミナー各1回は西部7商工会共同開催。DXセミナー1回は単独。
- 現行について、令和6年度実績。
- 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・DX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」、「DX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）

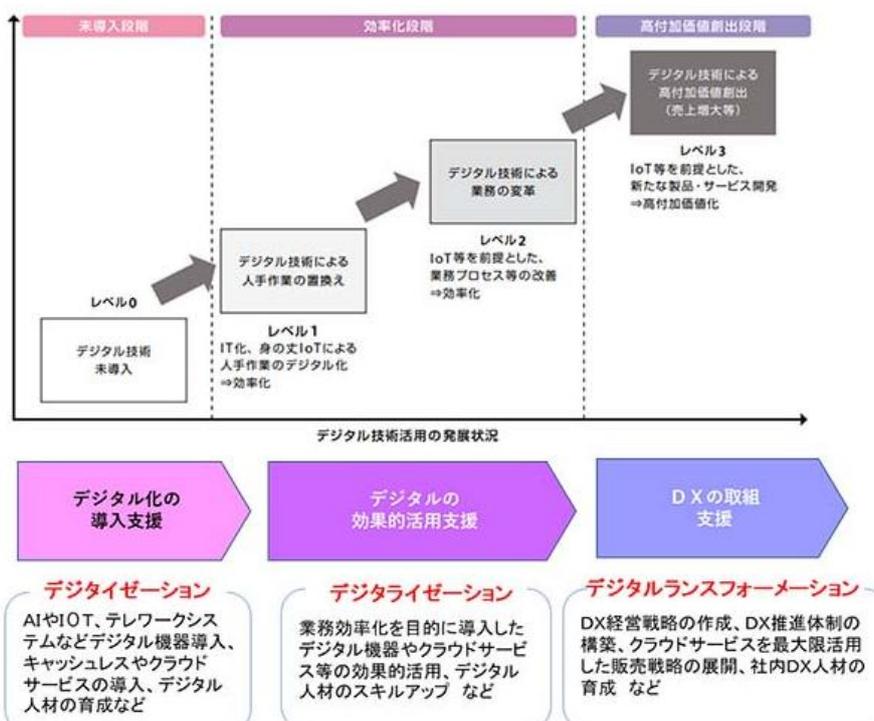
◇DXセミナー

【対象者】 ITの導入をしているもののDXまで至っていない、もしくは今後IT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（DX総論、SNSを活用した情報発信方法等）

未導入	レベル0	手書きで、カーボン紙で見積書や請求書を書いていた。 会計も、税理士さんに領収書を丸投げしていた。
効率化	レベル1	パソコンを購入し、エクセルで見積書を作成するようになったが、実際に商談成立した取引のみを納品書・請求書へ転記する作業が負担であった。また、顧客台帳や会計等は別であった。
	レベル2	販売管理・在庫管理ソフトを導入し、いちどの入力で見積・納品・請求につながり、出荷と在庫の自動連動等ができるようになった。しかし、受発注や会計の自動化にはいたっていない。
高付加価値化	レベル3	対顧客： WEB受注システムを導入し、顧客は「在庫の有無・納期」等が即時に把握できるため利便性が高まった。営業担当は、 お客様視点の商談や提案 に時間をさけるようになった。 社内業務： 顧客の発注データを、その後の在庫管理・販売管理・会計業務につなげ、事務処理の省力化・正確性の向上につながった。リアルタイムで現状の売掛・入金等が反映されるため、 正確な資金繰り把握・迅速な営業戦略立案 につながった。



【出典】 中企庁HP（デジタル化DX対応スキーム）

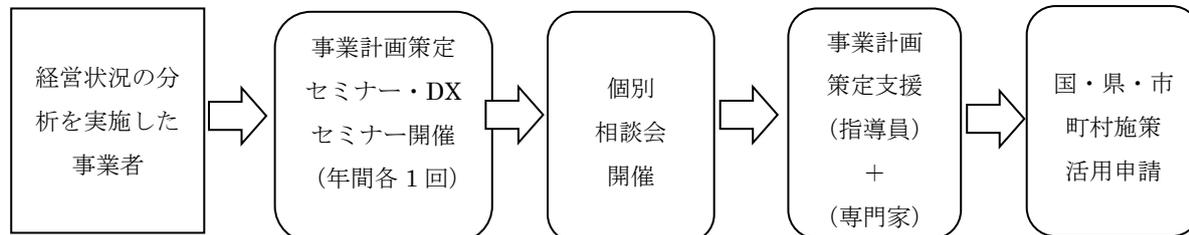
②事業計画の策定

事業計画策定セミナーの受講者を対象に、経営状況分析の結果を踏まえ、今後3～5年を見据えた中期的な事業計画の策定につなげる支援を行う。支援の進め方としては、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の広域経営支援専門員が連携し、まず個別相談会を開催した上で、必要に応じて外部専門家も活用しながら、確実に事業計画の策定に結び付ける。また、策定した事業計画を基礎として、国・県・市町村の各種施策の申請・活用につなげ、事業者の持続的発展を図る。なお、DX活用の観点から、事業計画の策定にあたっては、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」等のITツールを積極的に活用する。

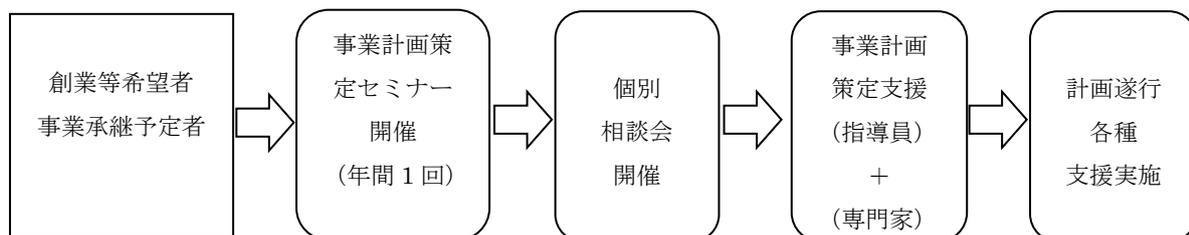
③創業・起業&事業承継セミナー開催

創業・起業希望者および事業承継希望者、さらに移住・定住希望者とのマッチングにより把握した対象者やI・Uターン者に対し、創業または事業承継のプロセスを理解し、関係者の合意形成を促すことを目的として、事業計画策定セミナーを開催する。開催は年間1回を基本とし、町や本会への相談や紹介状況を踏まえ、適切な時期に実施する。また、移住・定住希望者の掘り起こしについては、本会が支援機関として、空き店舗所有者や後継者を必要とする事業者とのマッチングを行い、マッチング後には事業計画策定支援、金融機関との調整、開業手続支援、開業後の記帳指導、労働保険手続、人材育成など、一貫した伴走支援を実施する。その取組内容を行政ホームページや県外でのマッチング交流会等を通じて周知し、関係人口・定住人口の拡大につなげるとともに、県事業承継・引継ぎ支援センター等との情報共有を強化し、創業・承継希望者の効果的な掘り起こしを図る。

<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、対象事業者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十分に出来ていない状況にあり、事業遂行に効果的な国・県等の支援施策の活用ができないなど事業展開の進捗管理（PDCA管理）が徹底されていない。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 者	18 者	24 者	24 者	24 者	24 者
頻度（延回数）	14 回	48 回	60 回	60 回	60 回	60 回
売上増加事業者数	8 者	3 者	6 者	6 者	6 者	6 者
利益率 3%以上増加の 事業者数	2 者	2 者	4 者	4 者	4 者	4 者

<目標設定の考え方>

○現行の数値については、令和 6 年度の実績を計上。

○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数も継続してフォローアップを行うこととする。

○令和 8 年度のフォローアップ頻度（延べ数）については、事業計画策定支援事業者 1 件当たり年間 4 回程度のフォローアップを実施する。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。頻度（延回数）の積算は下記のとおり。

【令和 8 年度フォローアップ延回数】

事業計画策定 6 者×4 回=24 回
 実創業支援 2 者×2 回=4 回
 事業承継支援 10 者×2 回=20 回
 合計 18 者 48 回

【令和 9 年度フォローアップ延回数】

前年事業計画策定 6 者×2 回=12 回
 当年事業計画策定 6 者×4 回=24 回
 実創業支援 2 者×2 回=4 回
 事業承継支援 10 者×2 回=20 回
 合計 24 者 60 回

○売上増加事業者数の目標は、フォローアップ事業者数の内、25%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、66.6%として計上。

(4) 事業内容

対象事業者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

対象事業者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。

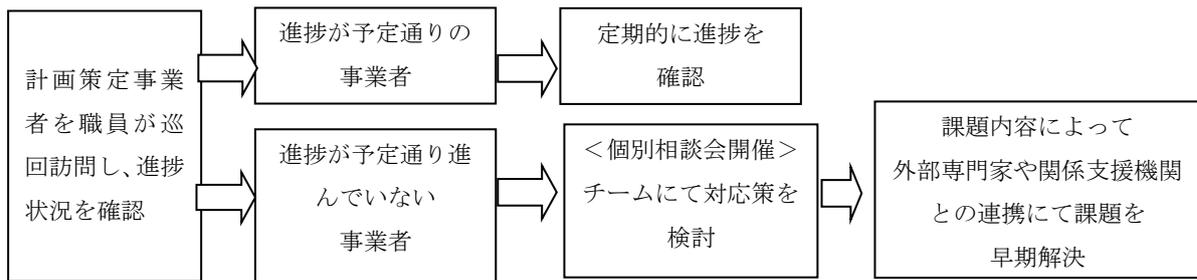
② 個別相談会実施

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り組んでいく。

<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

日野町の観光は、「金持神社」「オシドリ観察小屋」、自然公園「滝山公園」、さらには「出雲街道」「たたら製鉄」への関心が高まり、県指定史跡「都合山たたら跡」の整備など観光素材の磨き上げが進む。また、新型「やくも」導入による来訪者増加や、根雨地区の複合施設「金持テラスひの」が参拝客を町内へ誘導する拠点となり、地域の賑わい創出に寄与している。一方で、観光ガイドの不足、観光資源間の連携の弱さ、情報発信の統一性の欠如が課題である。地域の小規模事業者は、地域独自の資源を活用した観光サービスや、加工食品等の開発・製造・販売、料理提供などにより差別化を図り、顧客獲得につなげることが求められている。しかし現状では、これらの取組が十分に販路開拓や売上向上に結び付いていない。その要因として、地域の特性を十分に活用しきれていないこと、また効果的な情報発信や周知が不足している点が挙げられる。

(2) 支援に対する方針

エリア：根雨地域

業種：観光関連業

対象者：販路開拓の意欲が高い小規模事業者

新たに開発・製造された商品やサービスについて、首都圏の消費者・バイヤーへの認知度向上と、集客・販売促進につなげることが大きな課題となっている。この課題に対応するため、本会では、限られた資源（財源・人員等）の中にあっても、関係機関との連携を図りながら、「B to C」および「B to B」双方に向けた域内外の展示会・商談会への出展を積極的に推進する。特に、販路拡大効果が期待できる首都圏で開催される展示会・商談会への出展を重点的に行い、域外からの需要開拓を図る。また、DXの取組として、リアル出展と並行して地域行政が運営する「ふるさと納税」関連ECサイトへの登録支援を行い、オンライン販売への展開を促進することで、継続的な販路開拓と収益向上につなげていく。

(3) 目標

支援内容	現行	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
① マッチング交流会 出展事業者数	3 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
同上 成約数/者	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
② 域内外商談会等出 展事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
同上 売上増/者		3 万円	3 万円	3 万円	3 万円	3 万円
③ ふるさと納税サイ ト出展事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
同上 売上額/者	—	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円	5 万円

<目標設定の考え方>

- マッチング交流会及び域内外商談会出展者目標 2 者は、事業計画策定事業者を中心に、出展後 EC サイトなどの通販にて売上を確保する。
- 域内外商談会出展者は、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 2 社に絞り込むことで集中的な支援を行う。
- 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 1 社とし、消費者向け売上額を 5 万円とする。

(4) 事業内容

① 販路開拓マッチング交流会

鳥取県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、地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、企業者同士の新たな取引に繋げていく。

② 地域内外商談会等

地元地域商社と毎月 1 回、「大山時間商談・相談会」(仮称)を実施。販路開拓と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へいし、商談会を開催する。

ア. 展示会出展事業(B to C)

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(B to B)

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。

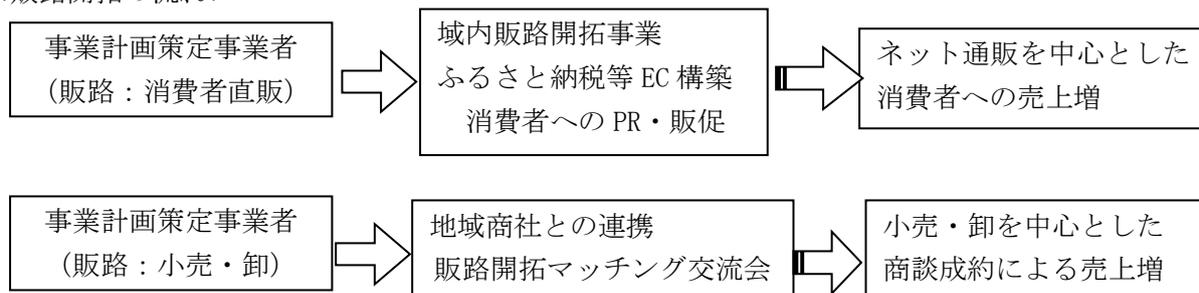
・地域商社と連携した、国内バイヤーとの商談会

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げられるよう、自社サイトへの誘導も可能となってくる。

<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「日野町商工会あり方検討委員会」にて行ってきたが、構成員が、日野町産業振興、本会理事会、西部商工会産業支援センターと内部のみになっていたため、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かった。さらに経営発達支援事業の進捗確認は年1回評価委員会にて実施しているが、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、評価数値を確認するだけでなく、実施状況やその過程での課題等を総合的に見直し、外部有識者の意見を取り入れながら継続的な実行・改善を図る。

(2) 事業内容

① 定量的把握

- ・ K P I 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

「日野町あり方検討委員会」と併設して、商工会正副会長、日野町産業振興課長、法定経営指導員、経営支援専門員、経営支援員、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、町内金融機関をメンバーとする「委員会」を設置し、「経営発達支援計画」の進捗状況等について検証・評価を行う。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回以上の評価、改善提案
- ・ 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を含めた議論を行う。

④ 事業評価の公表方法

評価結果は「日野町商工会あり方検討委員会」にて報告するとともに、事業実施方針等を反映させるため、ホームページに掲載し地域事業者が常に閲覧可能な状態とする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

本会は、経営支援専門員2名（内1名は事務長）と経営支援員1名（主事）の3名と小規模な商工会である。支援人材の不足がある一方で、本会内の小規模事業者は125事業者（令和7年3月31日現在）と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。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している。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。研修については、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」を受講して資質向上を図っている。しかしながら、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と言える。このような環境の中、本会が、今後一層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経営支援員の支援能力向上が急務となっている。対応策としては、関係機関との連携や情報共有を図るとともに、内部での研修体制の構築により組織全体の支援能力の強化を図る。

(2) 事業内容

◇目的

経営発達支援計画の円滑な実施を実現するため、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として組織的な強化を図るため、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。

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 経営力再構築伴走支援の取組み

対話と傾聴を基本姿勢としたコミュニケーション力が支援を行うために必要なスキルである。さらに経営の自走化に向けた内発的動機付けで「自己改革力」を引き出す方法や、相手の状況や局面に応じた具体的な支援を行うため、経営者との信頼関係を築くコミュニケーション能力の養成を行う。

③ 知的財産権を通じた支援とOJT制度の実施

知的財産権の取得方法等、INPITとの連携を強化し連携して事業所の課題を共有する。また、OJT制度については、実施県連合会所属の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ミーティングを随時実施し、組織全体としての支援能力の向上を

図る。

④ 外部講習会等の積極的活用

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、計画的に経営支援専門員等を派遣する。事業計画策定、地域資源掘起し、着地型観光の取組、DX活用などをテーマにした研修に参加する。

⑤ チーム編成による経営の状況分析の実施

記帳機械化先を中心に、本会経営支援専門員をリーダーとして経営支援員とのチームによる簡易診断を実施することで、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。

⑥ 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。

⑦ DX化に向けた相談・支援能力の習得および向上

ITリテラシー、データリテラシー向上のための専門機関との連携による集合研修の開催や、組織内でのDX推進のための理解やスキルの共有のための継続的な学習を行う。将来的な生成AIによる経営相談や経営診断など、経営支援業務の効率化や省力化に向けたデジタル変革をリードする経営支援専門員の育成と資質向上に繋げる。

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（うち1名は事務長）、経営支援員1名の計3名で構成される小規模商工会である。当会管内の小規模事業者等は125事業者であり、年々減少傾向にある一方、相談内容は多様化・高度化しており、その解決に向けた対応が課題となっている。このような状況を踏まえ、本会では、西部商工会産業支援センターにおける職員の指導のもと、経験のある職員を中心にOJTを通じた支援力の向上に努めている。また、限られた体制の中で課題に的確に対応するため、関係機関との連携を一層強化するとともに、講習会・会議等へ積極的に参加し、知見の蓄積と支援の高度化に対応していく。

(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への参加（年12回）

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が集まり情報の共有、意見交換を行う。県商工会連合会とも連携し開催する。

【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 とっとり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機関が連携してとっとり企業支援ネットワ

ークを構築している。西部・中部・東部の3圏域単位で、現在のネットワーク支援先の現状と課題を共有するとともに、経営支援の方向性について協議を行っている。

【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の構築を図る。

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）が出席している。

ブロック経済協議会では、域内の経済状況の共有、ものづくり協議会では域内と関西圏の企業とのマッチング支援を、観光局では当圏域の広域観光事業の推進に取り組んでいる。

【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

日野町は、1959年に根雨町と黒坂村が合併し「日野町」が誕生した。一級河川の日野川が流れ、国道180、181号線が走っており、JR伯備線（根雨駅、黒坂駅、上菅駅）には3駅が100周年を超え、根雨駅には特急電車も停車するなど、交通の便が良い環境と言える。また、サマーズーンには日野川を活用したラフティング、ウインターシーズンには町の鳥であるオシドリの観察を主要な観光資源として位置付けてきた。また、全国に一社のみとされる縁起の良い名称を持つ「金持神社」は、宝くじ高額当選者が出たことで知られ、年間を通じて一定数の参拝客を維持している。しかし近年、多様化する観光客のニーズに応えることができず、交流人口が伸び悩んでいる中、より強力なブランド力が必要となっている。

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の対応に向け、日野町全体を一つの面とした誘客促進が必要であり、そのため日野町内だけではなく、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 本会あり方検討委員会の開催

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、日野町産業振興課長、本会理事会、西部商工会産業支援センターなどで、年間1回程度開催し、日野町の方向性と会の事業方針を確認し、各事業を確実に遂行するための協議を行う。

② 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・江府町・日南町・日野町）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について協議を行っている。メンバーは、各商工会会長・経営支援専門員（事務長）及び西部商工会産業支援センター所長、鳥取県商工会連合会で構成し年3回程度開催している。

③町内外の人的交流推進による創業・起業及び事業承継支援の取り組み

町内外における人の交流を促進し、「ひと」と「しごと」のマッチングを促す。日野町の資源を活用した新たな事業の創出を支援することに加え、空き店舗の活用希望については、行政や自治体からの情報提供のもと、マッチング支援を行い、リフォームやリノベーションを斡旋しながら小規模事業者の創業・起業を可能にする支援に繋げる。また、I J Uターナー者などの働く場を求める人と既存事業者を繋げて後継（事業承継）支援を行うことで、町内小規模事業者等の維持発展を図ると共に、日野町の人口増加を目指す。

④歴史あるたたら活用による交流人口増加対策

日野町は、古くからたたら製鉄の歴史を有し、特に良質な玉鋼の産地として全国的に知られてきた地域である。幕末から明治中期にかけては、日本国内の鉄生産の大部分を担い、その際に砂鉄採取に伴って発生した廃砂は、弓ヶ浜半島や米子市周辺の地形形成にも大きな影響を与えたとされている。また、町内には多数のたたら製鉄関連遺跡が現存し、当時の繁栄を今に伝えている。これらの歴史的・文化的資源は、日野町の特色を示す重要な地域資源であり、観光振興及び地域産業の活性化に資する可能性が高い。今後は、たたら製鉄の歴史を体感できる観光商品の開発や、当町の魅力を活かした特産品づくりを推進し、地域ブランド力の向上と交流人口の拡大に繋げていく。

⑤サイクルと観光を融合した新たな着地型観光の開発

日野町では、サイクルツーリズムと観光資源を組み合わせた新たな着地型観光の創出を目指す。具体的には、外国人富裕層や初心者、ファミリー層など幅広い層をターゲットとし、町内を自転車で周遊しながら地域の自然・歴史・文化に触れられる「サイクル×観光・おもてなし」事業を展開する。これにより、自転車を活用した体験型コンテンツの提供と滞在時間の延伸を図り、飲食・宿泊・体験等での観光消費額の増加につなげる。また、鳥取県が主体となって日野郡（日野町・江府町・日南町）3町で令和7年に作られた「日野郡自転車活用推進計画」を基に、地域事業者との連携によるサービス構築を進めることで、観光による新たな収益機会を生み出し、地域経済の活性化を促進する。

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

日野町商工会は、鳥取県西部7商工会が共同で推進してきた西部ブランディングプロジェクト「大山時間」の着地型観光事業に、モノ事業（商品開発による販路開拓）とコト事業（サイクルツーリズムによる集客）を町内事業者と繋げて積極的に参画を推進していく。

特に、「大山時間サイクルツーリズム推進会議」では、西部地域の誘客を目指し、他6町と連携してモノとコトが融合することで魅力あるサイクリングコース作りを検討する。目標としては、国内外のサイクリストに対する情報発信を強化して、地域の魅力を広域的に発信することで観光客の増加に繋げ、地域経済の活性化に寄与する。

(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11月現在)	
(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)	
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 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 経営支援員 (主事 総務・税務) 1名	日野町産業振興課
	鳥取県
	西部商工会産業支援センター
<p>① 鳥取県及び日野町との連携体制</p> <ul style="list-style-type: none">・ 当会、日野町産業振興課と連携し、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1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：足立 尚子
- 連絡先：日野町商工会 TEL 0859-72-0249

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・日野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・足立尚子は、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

- 日野町商工会
鳥取県日野郡日野町根雨 341-2
TEL：0859-72-0249 FAX：0859-72-1430
E-mail：hino-sci@tori-skr.jp

②関係市町村

- 日野町 産業振興課
鳥取県日野郡日野町根雨 101
TEL:0859-72-2101 FAX:0859-72-1484
E-mail：sangyou@town.tottori-hino.lg.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
商品開発・販路開拓支援事業	200	200	200	200	200
経営状況分析	100	100	100	100	100
事業計画策定	200	200	200	200	200
クラウド型経営支援システム利用料	250	250	250	250	250
創業支援事業	200	200	200	200	200
事業承継支援事業	100	100	100	100	100
地域活性化事業	600	600	600	600	600

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費、国補助金、県交付金、県補助金、町補助金、事業受託費

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

