

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	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３年４月１日～令和８年３月３１日
目標	北栄町の地方創生総合戦略を踏まえ、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取り組んでいく。 ①経営分析と需要を見据えた、実抜的な経営計画の策定と実行支援 ②創業、事業承継や新事業展開等による小規模事業者の持続的発展と雇用・人材の確保 ③地域内消費循環の拡大に繋がるシステムの導入・活用による小規模事業者の持続的な発展支援 ④「名探偵コナン」を核とした地域のブランド化推進による交流人口の増加と地域の賑わい創出 ⑤6次産業化・農商工連携による特産品の開発・ブランディングと販路の確立
事業内容	①地域の経済動向調査 ②経営分析・需要動向調査 ・ビックデータ、巡回、景気動向調査結果の分析・活用 ・セミナー、個別相談、チーム診断による経営分析 ⑥事業の評価・見直し ・事業評価委員会による評価・公表 ⑦経営指導員等の資質向上 ・OJT、OFF-JT、チーム支援 ⑧支援ノウハウ等の情報交換 ・他の支援機関との意見・情報交換 ③事業計画策定支援 ・巡回窓口相談、セミナー、個別相談 ④事業計画実施支援 ・巡回窓口支援、進捗管理、専門家派遣、関係機関との連携 ⑤新たな需要開拓 ・商品・サービス・観光開発支援 ・商談会、マッチング、情報交換等 ⑨地域経済の活性化 ・「名探偵コナン」を核とした地域のブランド化推進 ・地域内消費循環の拡大に繋がるシステムの活用 ・とっとり中部発信プロジェクト「とり そら たかく」による特産品の販路開拓 ・事業所の持続的発展に繋がる事業（空き店舗活用、雇用・人材確保等）
連絡先	北栄町商工会 〒689-2221 鳥取県東伯郡北栄町由良宿 4 0 9 電話：0858-37-4057 FAX：0858-49-6006 E-mail:hokuei-sci@tori-skr.jp 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 4 2 3 - 1 電話：0858-37-3153 FAX：0858-37-5339 E-mail: sangyo@e-hokuei.net

(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、タイや韓国など東南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望まれていた。

また、名探偵コナン目当て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版權元の小学館集英社プロダクションのアドバイスを心得て整備した。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(㈱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、道の駅北条公園）での地元農産品、加工品の販売拠点となっているほか、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きた。



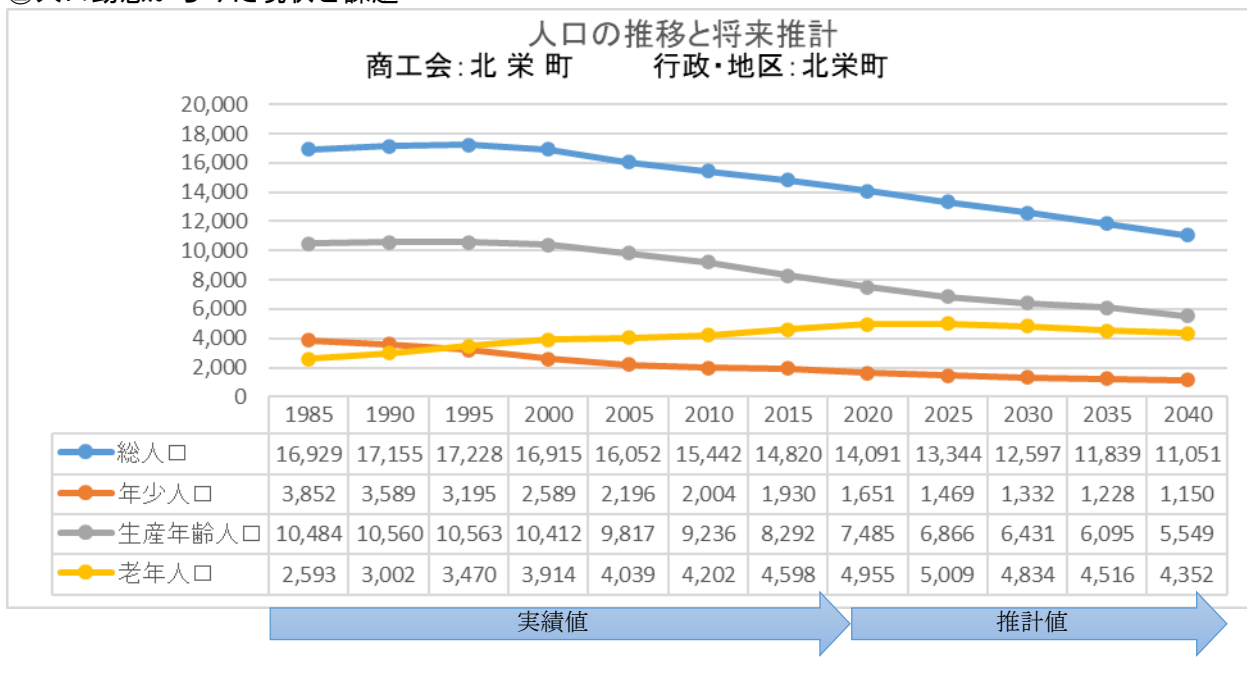
【出典】北栄町観光協会ホームページ

【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。

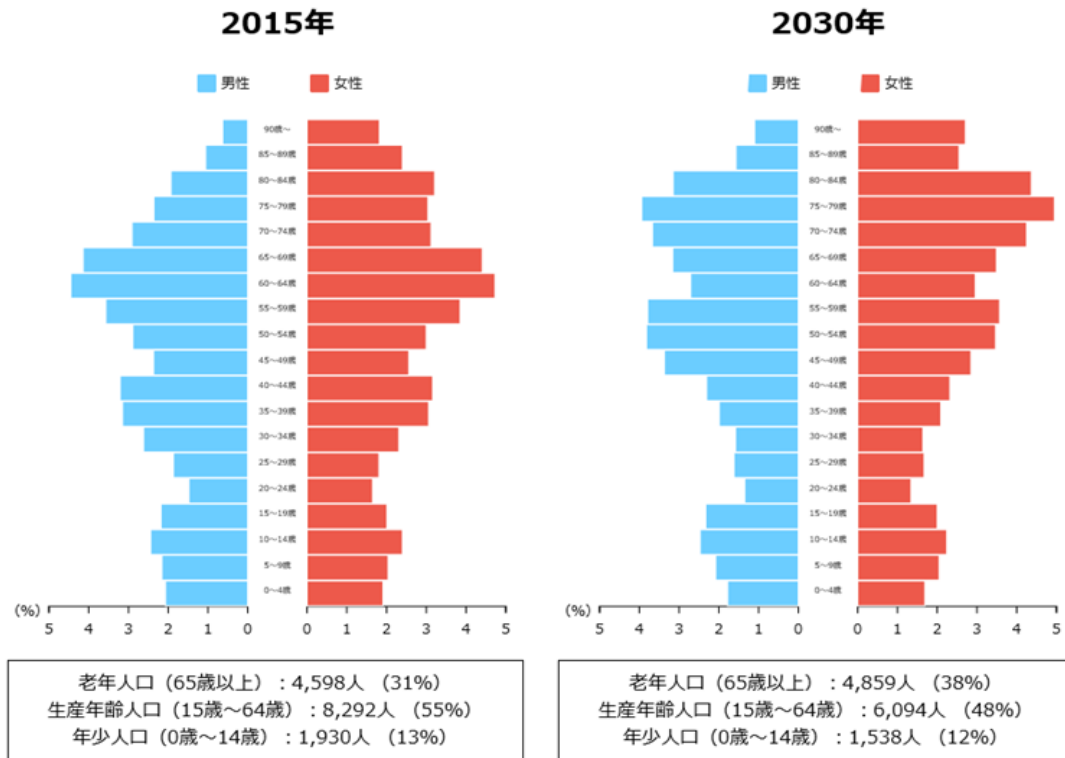
また、公共交通や道路の利便性が高いがゆえ、消費の町外流出が顕著で、地域住民を主な顧客として経済活動を行う本会管内の小規模事業者にとって、マーケットの縮小に直結するため、この問題にどのように対応し、克服していくかが重要な課題である。

②人口動態からみた現状と課題



人口ピラミッド

鳥取県北栄町



【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14,771人と15,000人を下回り、2040年には、11,051人と推計されている。

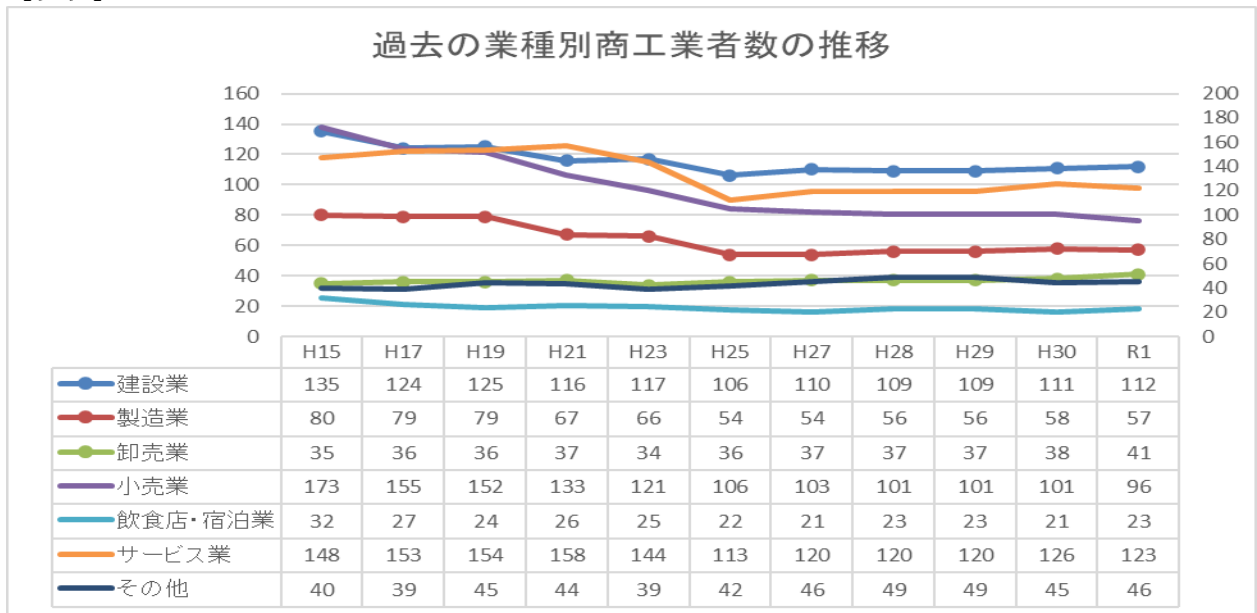
総人口を年少人口（0歳～14歳）、生産年齢人口（15歳～64歳）、老年人口（65歳以上）の3区分を見ると、年少人口と生産年齢人口は、総人口の傾向と同じように減少を続けるが、老年人口は、2025年に5,000人を超え、2040年には、総人口に占める割合が、約4割になると推計されている。

【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(R1)

【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、民間工事は昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動やコロナ不況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、人手不足、人件費の上昇等のコスト増の影響を受け、更なる売上・利益の確保をするには、生産性の高い設備導入が求められている。

(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ことが予想される。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。

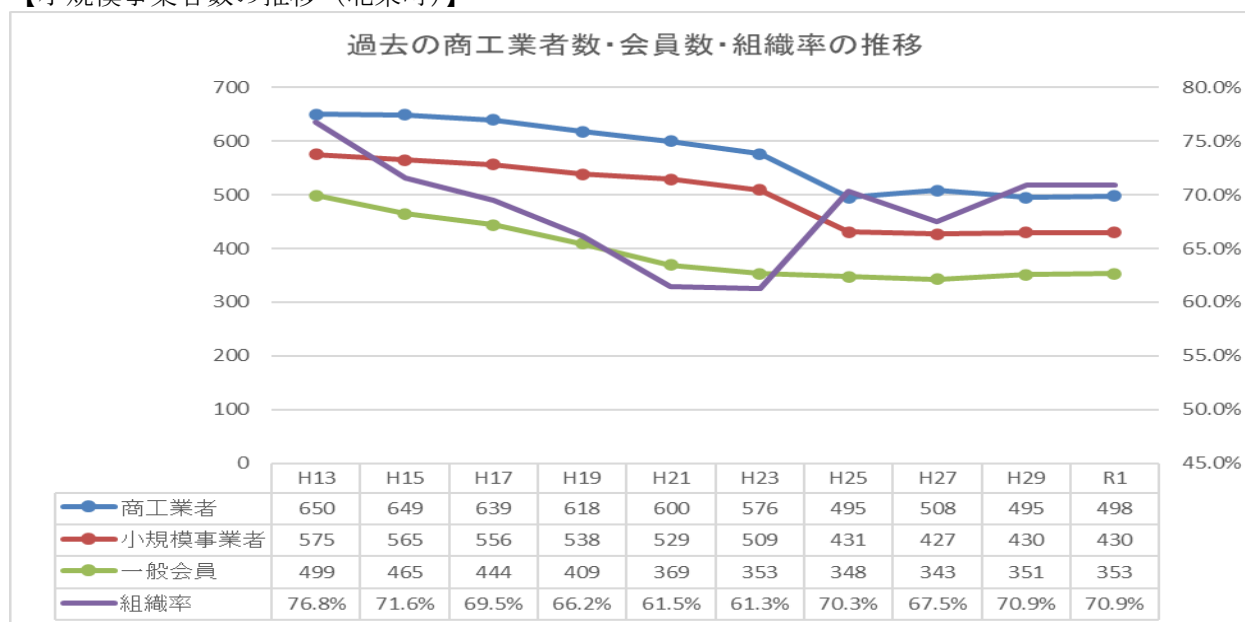
(サービス業)

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、整体業などの開業も目立っているが、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、単価や燃料コストの上昇リスクが高く、慢性的な人手不足が課題である。

【小規模事業者数の推移（北栄町）】



【出典】鳥取県商工会白書(R1)

【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(R1)		経営者が 60 歳以上 (H29)	後継者無し 又は未決定 (H29)
	H13	R 1	開業	廃業		
	575	430	6	6	204	215

【出典】鳥取県商工会白書(R1)、事業承継アンケート調査（北栄町部分抜粋、H29）

本会管内における小規模事業者は、平成13年と比較すると約25%減少しているが、ここ5年の比較では、全体として横ばいで推移している。また、平成29年度に鳥取県中部商工会産業支援センターが実施した「鳥取県中部管内商工会員を対象とした事業承継アンケート調査」によると、「経営者が60歳以上」の事業所が54.5%あり、「後継者無しまたは未決定」と回答した比率が69.2%と高く、今後高齢による廃業等による小規模事業者の減少が懸念される。さらに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。

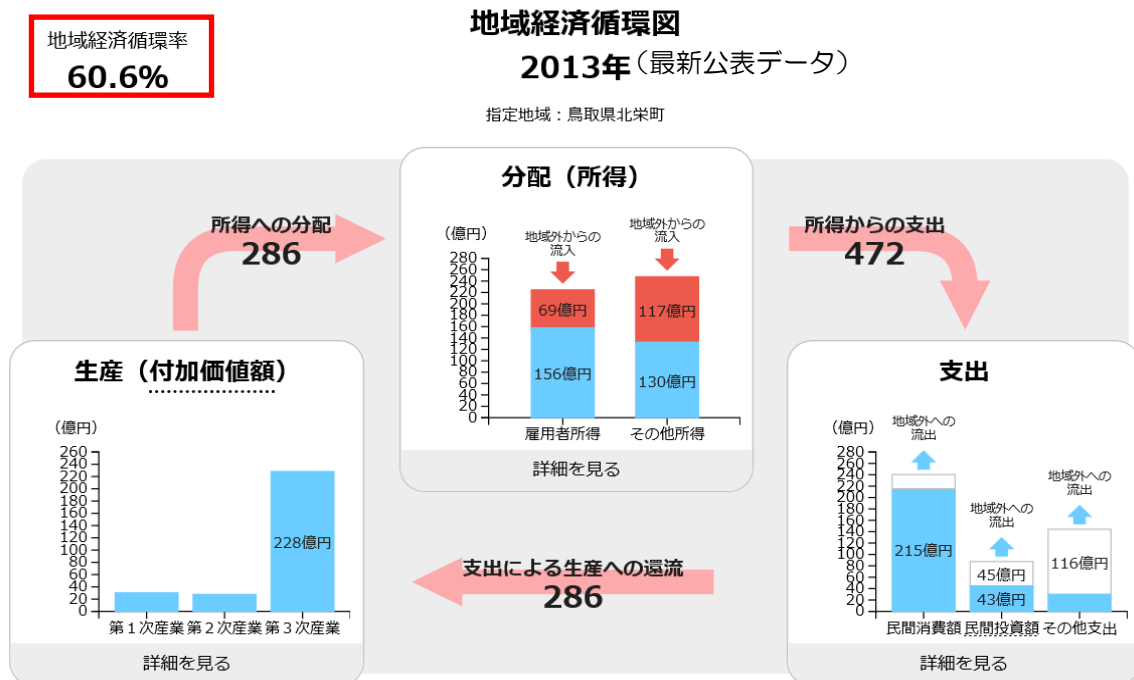
今後は、IT等を活用した生産性向上による高効率化や外国人材の活用、移住定住とリンクさせた人材確保や事業承継への対策が必要であり、事業所数減少への対策としての創業・起業者の掘り起しも課題となる。

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、「新たな事業展開の検討」「働き手確保」「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】



《参考》地域経済循環率

- ・鳥取県内全体…84.7%
- ・（鳥取県中部）倉吉市…92.4%
- 琴浦町…75.4%
- 三朝町…68.4%

※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、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%～30%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 北栄町の地方創生総合戦略（※商工会に関係する箇所を抜粋）

1 農業の振興

（１）活力ある産地づくり

③農商工連携、6次産業化の推進

商品のブラッシュアップや販路開拓のための研修会や商談会を開催し、商品開発や販路開拓等を行う者を支援し、6次産業化に取り組む商社的な組織の確立を目指します。

2 働きやすいまちづくりの推進

（１）商工業の振興

①企業誘致の推進

山陰道（北条道路）及び北条湯原道路等の高速ネットワークを活かした大都市圏及び空港港湾等へのアクセス向上のPRを行い、県及び他市町とも連携して企業誘致に取り組み、商工業の活性化を目指します。

②町内企業との連携強化

町内企業と連携を強化するとともに必要な支援を行います。また、北栄町産業振興奨励金制度の利用促進を図ります。

③商業活性化の推進

商業機能の充実、住民の生活を支えるとともに、来訪者の増加、特産品の販売促進、商品の開発と雇用の創出による産業の振興につながります。

商工会と連携し、店舗、飲食店や小売事業者に対する支援を行い、商業活性化を促進します。新たな商業拠点をつくることで、交流人口の増加を図り、空き店舗の有効活用と事業継承を支援し、歩行者の増加と既存の商店街への賑わいの創出を図ります。また、本町の2つの道の駅を拠点に、町外からの入込客と町民がともに作り上げる地域内循環および地域内交流による地域活性化を実現し、活力ある商業圏の形成を図ります。

④事業者支援

住宅省エネルギー改修工事を町内事業者が発注することで事業者を支援し、地域経済の活性化を図ります。

⑤販路拡大支援

農商工連携に取り組むほか、農産加工品の開発と販路拡大を支援します。そのためのコーディネーターを育成または外部人材を活用します。また、企業が商品の販路拡大のために取り組む展示会等への出展に対する支援に努めます。

（２）雇用対策の充実

①雇用相談・無料職業紹介窓口の開設

雇用安定のため、町担当課に雇用相談・無料職業紹介所窓口を開設します。

②職業能力開発への支援

有利に就職活動ができる職業能力を身に付けようとする失業者を支援するとともに、社員の職業能力の向上を図る企業への支援を行います。

③新規雇用に対する企業助成

雇用を創出するため、北栄町産業振興奨励金の利用を推進します。

④障がい者の働く場の確保

町内企業へ、障がいのある方への理解を深めるための啓発を行います。あわせて、ハローワークや障害者職業センターと連携をとりながら、就労につなげていきます。

3 観光の振興

(1) 観光資源の活用

①コナンのまちづくりの推進

名探偵コナンに会えるまちとして、山陰道（北条道路）及び北条湯原道路等の高速ネットワークとコナンを活用した観光ルートづくりを推進するとともに、飲食物販施設の設置を促すことで交流人口の増加を図ります。

(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「しごと・ひと・くらし創生総合戦略」との整合性・連動性を有する「北栄町商工会ビジョン 2020」を令和元年 10 月に策定。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 I T 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、本会が令和元年 10 月に策定した「北栄町商工会ビジョン 2020」の基本方針「北栄町の商工業者にメリットのある地域産業振興事業の実施と、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目指す」のもと、今後 5 年間の小規模事業者支援の指針に基づくアクションプランの実行と 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。

①経営支援力(個社支援)の強化

厳しい外部環境の変化に対応し、経営の持続的発展に取り組む事業者の課題に真摯に向き合い、ともに課題解決へと導く「良き伴走者」として、個社支援の充実に取り組む。

《アクションプラン》

■既存事業者への事業の持続的発展支援

- ・従前の経営改善普及事業において、効率化の視点を加味して見直しを図るとともに、事業を取り巻く環境変化に対応した抜本的な経営改善や新事業展開や販路開拓への取り組みに対する伴走型支援の推進

- ・会員企業の I T 利活用、外部人材活用等の推進による、「働き方改革」「人手不足」「消費増税(軽減税率・インボイス)」「生産性向上」「I o T 化」「人口減少・高齢化」等構造的課題や法律への対応支援の推進

■創業支援

- ・創業予定者の円滑な創業に向けた行政と連携した創業支援と、創業後間もない事業所へのフォローアップの実施

■事業承継支援

- ・円滑な事業承継を進めるため、外部機関と連携した支援を実施
- ・事業継続が難しくなった事業者に対しては必要に応じた事業終了への支援を実施

■上記を推進するための支援体制の構築

- ・巡回支援のあり方…これまでの施策普及や現状把握、支援ニーズの把握に留まることなく、巡回の質を重視し、事業者の具体的課題解決に導くための巡回支援を実施する
- ・窓口支援のあり方…これまでの経営改善普及事業に留まることなく、産業支援センター、その他支援機関、専門家等と連携した専門性の高い経営支援を実施する

■チーム支援の推進

事業所の経営課題に応じ、外部機関等とチームを編成して支援することでより効果的な支援を実施する。

(例) とっとり企業支援ネットワーク、よろず支援拠点など

■テーマ別支援の推進

より専門性の高い経営課題に対して、テーマ別担当者を設置し、県下横断的に情報共有し、事業展開の企画・支援を行うことで、事業者にとってより有効な支援を行う。

(例) 広域的なビジネスマッチング、販路開拓、人的ネットワークなど

②地域経済振興事業（面的支援）の強化

限られた人的資源で最大限の効果を発揮するために、時間や手間といった労力に見合うだけの経済的効果が見込めない地域イベント等事業については、実施体制の見直し（会員の事業参画・協力）等関与の仕方について見直しを図る。

今後の事業実施に際しては、地域経済への影響度の観点から「地域経済振興」につながる事業であるかどうかを見直し尺度とする。

《アクションプラン》

■地域内消費の拡大に繋がる事業

- ・地域内消費の拡大、ほくえい共通商品券の拡充（イベント実施等）
- ・地域内会員事業所利用クーポンの配布
- ・公共事業・民間事業の町内事業者への発注推進
- ・移住・定住施策の拡充要望
- ・町内就業場所の確保
- ・観光客誘致による外貨の獲得（若い世代が魅力を感じる店づくり。飲食店・宿泊施設等を増やす。）

■町内事業所就業促進による町内商工業の活力維持・増大に繋がる事業

- ・高齢者の就業拡大
- ・インターンシップの推進と効果的な制度への見直し
- ・学校教育での地元愛の醸成
- ・外国人人材の活用検討（住居等も含めた受け入れ態勢の整備）
- ・北栄町及び鳥取県、鳥取県定住機構、ハローワークとの連携による生産年齢人口の確保
- ・産業振興条例の見直し（雇用維持に重点、就職した人にメリットがある施策へ見直し）
- ・行政と空き店舗の情報共有、掘り起こしによる円滑な創業支援実施（チャレンジショップの設置）

■地域のブランド化の更なる推進に繋がる事業

- ・「コナンのまちづくり」の更なる推進
- ・コナン通りの賑わいを周辺地域に波及させるための事業
- ・「コナンの家 米花商店街」を含めた「出合いの広場」の今後の活用方針の検討
- ・道の駅「北条公園」を活用した地域の魅力発信

③人材育成

商工会を取り巻く環境変化、求められる役割・業務の増大に対し、組織の運営・業務遂行のため最も核となる商工会役職員の資質をさらに高めていくことが求められる。

商工会の運営および方向性決定のため、役員はそれぞれの地域の未来に向けその経験と識見を発揮し、トップマネジメントを遂行させていく。あわせて、地域の次世代リーダーとして青年部・女性部・壮青年部の育成強化を図る。

また、職員は商工会の財産（人財）であるとの考えのもと、組織の目的遂行・目標達成のため、職員一人ひとりの意欲と能力を最大限に引き出し、商工会の組織力向上を図ることが不可欠である。人材育成基本方針に基づいた職員育成をすすめ、職員自ら自己の果たすべき役割を認識し、自己研鑽を図るとともに、人材育成体制を構築し、環境整備を進める。

《アクションプラン》

■人材育成基本方針に沿った職員の育成

- ・事業者の求める支援を的確に提供できる職員の資質向上
- ・事業者へ一歩踏み込んだ支援を実現するための、コミュニケーション能力の向上研修の実施
- ・職員の新陳代謝に対応した若手職員の人材育成の実施
- ・商工会内（職員）における支援ノウハウの承継
- ・職員数の減少に対応するための商工会職員の業務内容の精査（必要に応じ外部委託）

■後継者育成（青年部・女性部）

○青年部育成

- ・役員後継者の加入促進による部員増強
- ・指導者研修会等資質向上事業による部員の育成
- ・事業・業務・進め方等自主的な運営による次世代経営者の育成

○女性部育成

- ・女性部若年世代の加入推進
- ・事業・業務の進め方の再構築
- ・女性部ならではの地域貢献のあり方の検討

○新規開業事業所に対する青年部、女性部のPR

- ・魅力ある事業を行う事と、部員加入しやすい雰囲気づくり
- ・商工会HPを利用した情報発信で活動PR

④リスクマネジメント力強化

近年、大規模自然災害や重大な影響をあたえる事故等が多発し、災害時、商工会が対応すべき事案が非常に増えている。災害発生時の迅速な対応のための体制整備および事前の備えとして、リスクマネジメント支援の重要性が高まっている。

自然災害・事故・病気等様々な経営リスクから事業者を守り、事業継続を支援するため、BCP策定支援や共済・保険制度の普及・推進への取組みを強化する。

《アクションプラン》

■町行政と連携した事業継続力強化支援計画の策定の取組み

■会員事業所へのBCP普及、策定支援

■会員事業所のリスク管理

- ・会員向けセミナーおよび保険相談会の実施
- ・全国商工会会員福祉共済の加入促進
- ・商工貯蓄共済の加入促進
- ・休業対応応援共済の加入促進
- ・労災防止のための適切な安全対策の啓蒙
- ・税務・納税等に係るリスク管理の啓発
- ・従業員の適切な労務管理による紛争リスク回避
- ・取引先等のリスク管理による連鎖倒産防止
- ・災害未然防止のための施設の整備促進

■商工会版BCP（事業継続計画）策定および適正運用実施

- ・商工会危機管理マニュアルの改訂
- ・商工会版BCPの適正な運用および定期的な計画見直し

- ・災害時の迅速な対応のための体制整備
- ・町行政との災害連携協定締結
- 事務局職員の適切な知識の習得とリスクマネジメント
- ・業務遂行に関するリスクマネジメント（金銭・事業所情報の適切な管理）
- ・税務支援における税理士・税務署との相談とチェック体制
- ・共済業務における知識の習得とマニュアルに沿った運用
- ・労働保険受託業務における、適切な知識と緊急時の対応習得
- ・一人親方労災保険の適切な運用と加入者への教育の徹底

【北栄町の地方創生総合戦略との連動性・整合性】

本会は、「北栄町商工会ビジョン 2020」を基本活動指針とするが、北栄町の「地方創生総合戦略」と整合性を取って策定したものであり、「北栄町商工会ビジョン 2020」に掲げる基本指針に基づくアクションプランを実行することで、連動性・整合性のとれた取り組みとなる。

北栄町の地方創生総合戦略への対応状況は以下の通りである。

北栄町地方創生総合戦略	北栄町商工会ビジョン2020（※対応箇所）
1 農業の振興 (1) 活力ある産地づくり ③ 農商工連携、6次産業化の推進	① 経営支援力強化（個社支援） ■ テーマ別支援の推進 広域的なビジネスマッチング、販路開拓等
2 働きやすいまちづくりの推進 (1) 商工業の振興 ① 企業誘致の推進 ② 町内企業との連携強化	② 地域経済振興事業強化（面的支援） ■ 町内事業所就業促進による町内商工業の活力維持・増大に繋がる事業
③ 商業活性化の推進	② 地域経済振興事業強化（面的支援） ■ 地域内消費の拡大に繋がる事業 ■ 地域のブランド化の更なる推進に繋がる事業
④ 事業者支援	① 経営支援力強化（個社支援） ■ 既存事業者への事業の持続的発展支援
⑤ 販路拡大支援	② 地域経済振興事業強化（面的支援） ■ 町内事業所就業促進による町内商工業の活力維持・増大に繋がる事業
⑥ 起業支援、規模拡大支援	① 経営支援力強化（個社支援） ■ 創業支援
(2) 雇用対策の充実 ① 雇用相談・無料職業紹介窓口の開設 ② 職業能力開発への支援 ③ 新規雇用に対する企業助成 ④ 障がい者の働く場の確保	② 地域経済振興事業強化（面的支援） ■ 町内事業所就業促進による町内商工業の活力維持・増大に繋がる事業
3 観光の振興 (1) 観光資源の活用 ① コナンのまちづくりの推進	② 地域経済振興事業強化（面的支援） ■ 地域のブランド化の更なる推進に繋がる事業

【商工会としての役割】

本会は、「北栄町商工会ビジョン 2020」を基本活動指針として、地域における唯一の総合経済団体として、「地方創生総合戦略」を具現化するための各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。

（３）経営発達支援事業の目標

①経営分析と需要を見据えた、実抜的な経営計画の立案に基づく経営支援の実現

個社企業経営の自立化と持続的発展を念頭に置き、経営分析と需要を見据えた、実抜的な経営計画の立案に基づく経営を支援するビジネスプラン作成支援とフォローアップの強化を図る。

②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

事業承継、創業、働き方改革・生産性向上・IoT化支援、海外展開・販路開拓など、新たな課題への支援を実施し、小規模事業者の持続的発展を支援し雇用の維持を図る。

③地域内消費循環拡大による売上高の向上・地域経済の活性化

行政と一体となって、独自のポイントカードシステム、地域通貨を活用し、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、一丸となって消費の流出を食い止めるとともに、立ち遅れているIT化やキャッシュレス決済の普及を促進する。

④「コナンのまちづくり」の推進による観光客等誘客促進

新たな顧客としてのインバウンド対策も含め、観光資源、地域伝統文化をはじめとする地域資源を活用し、「名探偵コナンに会えるまち」の推進による観光客等の誘客促進による交流人口の増大を図るとともに、地域内消費の拡大による地域経済の活性化を図る。

⑤6次産業化・農商工連携による特産品の開発・ブランディングと販路の確立

広域的なビジネスマッチング、販路開拓による新たな需要の開拓への取り組みを支援する。

【数値目標】

支援内容	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
経営分析件数	24 件	24 件	24 件	24 件	24 件
事業計画策定件数	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
売上増加事業者数	5 社	11 社	13 社	13 社	13 社
利益率 3%以上の増加事業者数	5 社	11 社	13 社	13 社	13 社
実創業支援件数	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
事業承継支援件数	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件
フォローアップ 事業者数	15 社	35 社	40 社	40 社	40 社

<目標設定の考え方>

○数値目標は、各事業における目標計上理由を参照

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3年4月1日～令和8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経営分析と需要を見据えた、実抜的な経営計画の立案に基づく経営支援の実現

- ・北栄町及び本会単体では取組みに限界があるため、中部4商工会エリア及び各行政・商工団体及び関係機関（鳥取県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構など）、地域金融機関と積極的に連携して取り組む。
- ・経営発達支援事業の目標に向けた取組みを行う小規模事業者等の事業計画策定後のフォローアップ支援を重視することで、目に見える売上・利益増を生む伴走型支援を徹底する。

②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

- ・経営発達支援事業の目標に向けた取組みを行う小規模事業者等の事業計画が効果的に進むために国・県・町の施策を事業段階ごとに活用支援する。
- ・創業・事業承継に関しては、中部4商工会合同で行うセミナー受講者を対象に、その後の個別相談会への参加勧奨や外部専門家を交えた個別指導によりフォローアップし、確実に創業・事業承継に結び付ける。
- ・特に創業においては、北栄町の創業支援担当者と連携して、支援制度を活用しながら円滑な創業に結び付ける。
- ・雇用・人材の確保にあたっては、北栄町の産業振興条例に基づく施策を活用しながら、雇用創出の取組みに対する支援を行政と連絡を密にとりながら行っていく。
- ・また、北栄町役場の窓口には「町内事業所求人情報コーナー」が設置されていることを広く周知するとともに、北栄町、ハローワーク、県内高校と連携を取り、雇用相談・職業紹介の場を提供するなど、事業者が求める人材確保に係るマッチング支援を実施する。

③地域内消費循環拡大による売上高の向上・地域経済の活性化

- ・新規顧客の獲得や売上の維持のための解決策として、新たに地域振興型のポイントシステムを導入し、地元根付いた商売を行う小規模な店舗も含め100店舗を目標に参加店舗を募り、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。
- ・事業実施にあたっては、行政と一体となって主催事業、イベント等への参加等にポイント付与を行うことにより、地域内での利用促進・消費循環を念頭に置く。
- ・地域内の加盟店等で利用できるチャージ式電子マネーとそれに付随するポイントサービスにより、キャッシュレス決済に後ろ向きな地元小規模事業者を後押しすることで普及を促進する。
- ・行政や商工会、その他協賛団体の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ーを醸成し、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。

④「コナンのまちづくり」の推進による観光客等誘客促進

- ・名探偵コナンを核とした観光資源を最大限に活用することにより、観光地としての魅力増大を図り、観光客の顧客満足度、滞在時間の増加による、地域消費拡大を後押しする。

・「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、コナン通りの通行量を増やすことで、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。

・コナン通りを中心とした「まち歩きルート」を造成することにより、周辺地域の歴史・文化等の観光資源にも注目が集まり、観光地としての魅力を更に高めることを念頭に置き事業に取り組む。

⑤6 次産業化・農商工連携による特産品の開発・ブランディングと販路の確立

・小規模事業者に不足する経営資源を補うため、広域的なビジネスマッチングによる6次産業化・農商工連携による新商品開発を支援する。

・専門家等のアドバイスに基づき、開発商品や既存商品の販路を見据えたブラッシュアップを行い、ブランディングの後押しをする。

・ターゲット顧客を見据えた商談会への積極的な参加により、販路開拓や新たな需要の開拓への取り組みを支援する。

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。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】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、調査した内容や集計結果を他の機関の調査資料と合わせて小規模事業者者に有効かつ具体的な形で情報提供ができていない。

【課題】今後は、地域内事業者の経営実態を把握するため、小規模事業者の事業計画策定の指標となるべき調査項目を設定し、調査する必要がある。また、国が提供するビッグデータの活用に加え、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、そして自治体や金融機関、シンクタンク等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）していかなければならない。

(2) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
地域景況調査公表回数	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
地域経済動向調査公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

（３）情報収集・整理・分析を行う項目

地域の小規模事業者に対して的確な支援を行うため、地域の経済・消費動向を、以下のデータ活用、調査、分析を行うことにより把握する。

①小規模事業者の経営実態や動向等の調査・分析。

②国が提供するビッグデータ、関係機関が発行するデータ等の収集・分析、活用。

（４）手段・手法

小規模事業者が、経営判断や事業計画策定の指標として活用できる情報を提供することを目的に以下のことを実施する。

①小規模事業者の経営実態や動向等の調査・分析

小規模事業者の経営実態を把握するため景況調査を行い、「北栄町商工会地域景況調査」としてまとめ公表する。

[ねらい] 小規模事業者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、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）に活用

[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] ２０社【業種別：建設、製造、小売、観光、飲食・サービス】

[調査項目] ６項目【売上高、収益状況、資金繰り、設備操業度、雇用人員、業界景況】

[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

[分析手法] 調査票を取りまとめ、外部専門家と連携して分析する

②国が提供するビッグデータ、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。

[ねらい] 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し年１回公表する。

[調査対象・分析手法]

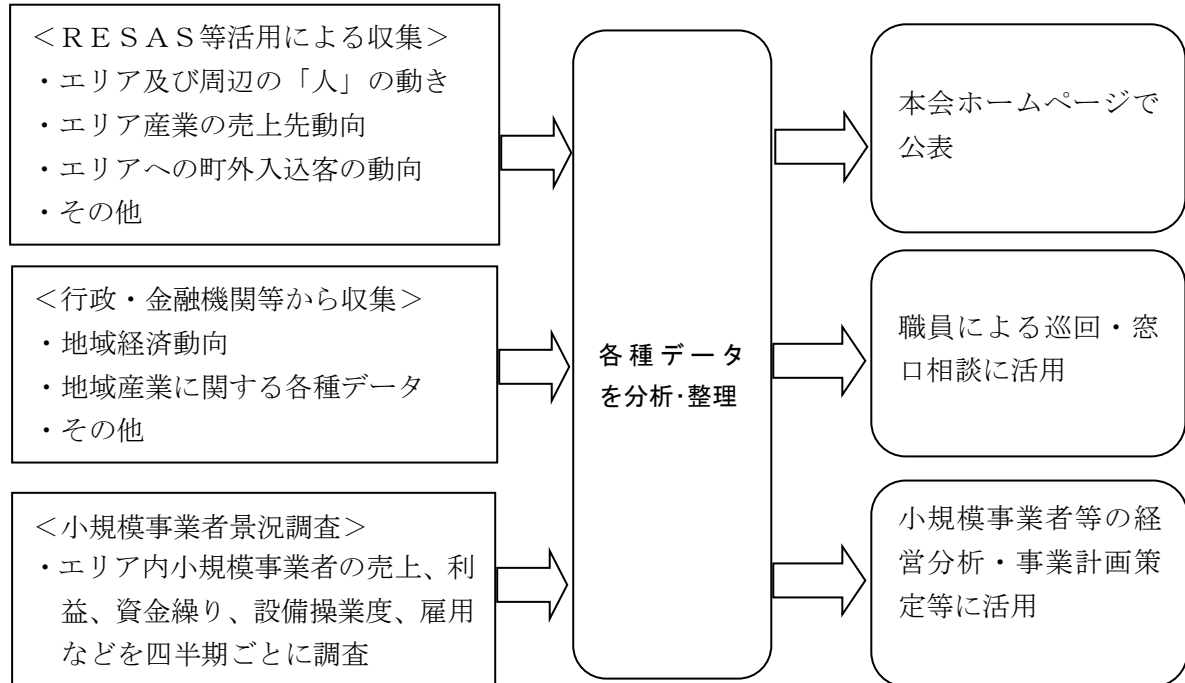
情報収集先・資料名	地域経済分析システム（RESAS）	全国商工会連合会 中小企業景況調査報告書	鳥取県 鳥取県の経済	地銀・信金、シンクタンク等 各調査レポート
収集項目	産業の現状 人口動態と人の流れ、消費動向	業種別動向 景気動向指数	各種経済指標とその判断	各経済指標と業況判断
項目分析手法	各機関の公表資料を毎回收集し、四半期ごとに上記①の調査６項目と共通の項目を中心に抽出する。 なお RESAS は本町及びその周辺・商圈の「人」の動き、「製造業・小売業・観光など」現状を分析し、その特性、何で稼いでいるのか、どこから来訪するのかなどの状況・特性・規模等を分析し活用することで、小規模事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。			
総合分析手法	外部専門家と連携して抽出項目を町内動向と比較しデータ蓄積することで経年比較を行う。			

（５）成果の活用方法

「北栄町商工会地域景況調査」の結果は、四半期ごとに外部専門家と連携して分析、地域経済動向調査の結果は、年１回ホームページに掲載して小規模事業者に公開することで広く周知し、小規模事業者の経営分析等の基礎データとして活用してもらう。

また、分析結果は随時経営支援専門員による会議で共有し、職員の巡回・窓口相談に活用する他、事業計画策定支援を行う際に根拠資料として活用する。

＜地域の経済動向調査の流れ＞



3-2. 需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】本会地域の小規模事業者に係る商品や観光の需要動向を調査し、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。

これまで、本会においては、調査項目が不足していたり、分析内容が不十分なため、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。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。

【課題】今後は、地域の小規模事業者等の経営状況の分析や、事業計画の策定に役立つ調査実施のために調査項目の精査と分析の実施を行い、事業の持続的発展に向けて活用（事業計画策定支援など）していかなければならない。

（２）目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①「大日本市」需要動向調査対象事業者	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
②観光需要動向調査対象事業者数	—	4 社	4 社	5 社	5 社	5 社
③観光客アンケート調査対象事業者数	—	4 社	4 社	5 社	5 社	5 社

＜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 社に絞り込むことで、成約に繋げる出展を行う。

○「名探偵コナン関連」の商品等を取り扱う事業者は、現在4社であるが、今後名探偵コナン関連商品の売上や観光客増加が期待できることから、R5年度以降は新規参入業者を想定し1社を加えた5社を調査対象とする。

(3) 調査を行う項目

①中川政七商店「大日本市」でのBtoB需要動向調査

とっとり中部発信プロジェクト(※)において鳥取県中部のブランドづくり事業に参加する事業所の商品開発や販路開拓に資するため「大日本市」においてBtoB需要動向調査を行う。

[調査数]来場するバイヤー30社程度

[調査項目]味、品質、形状、取引価格、取引数量、衛生管理、納期、表示・パッケージ等

※「とっとり中部発信プロジェクト」について

本会、湯梨浜町商工会、三朝町商工会、琴浦町商工会及び倉吉商工会議所が共同で実施する県中部地区のブランド(統一ブランド名「とりそらたかく」)発信事業。主に加工食品・工芸品の商品開発・販路開拓を支援する。

②全国商工会連合会「観光商談マッチングフェア」でのBtoB需要動向調査

地域の観光関連事業者(「青山剛昌ふるさと館」併設のコナングッズショップ、「コナンの家 米花商店」の飲食店、ジェラート店、コナングッズショップのテナント4店舗をはじめとする「名探偵コナン」関連事業者や周辺の飲食店、宿泊施設等)、商工会担当者と全国の旅行エージェント・メディアとつながりの場に参加することでBtoB需要動向調査を行う。

[調査数]来場する旅行エージェント10社程度

[調査項目]知名度、魅力度、ニーズ、価格、PR素材等

③観光来町者アンケート調査

「青山剛昌ふるさと館」を訪れる観光客に対して、観光地全体の知名度向上等のために、商品やサービスに対するニーズや改善点など、BtoC需要動向調査を行う。

[調査数]「青山剛昌ふるさと館」の入館者1,000名程度

[調査項目]観光目的、来訪手段、地域、家族構成、求めるもの(商品・サービス等)など

(4) 手段・手法

①中川政七商店「大日本市」でのBtoB需要動向調査

経営支援専門員及び(株)新藤(当プロジェクトの商社機能)の担当者が、「大日本市」で商品発掘に訪れるバイヤーに聞き取り調査して、結果を集約分析して取り纏めする。

②全国商工会連合会「観光商談マッチングフェア」でのBtoB需要動向調査

コナン通り周辺地域を紹介するパンフレット等を活用し、地域の観光関連事業者、商工会担当者と全国の旅行エージェント・メディアと面談、聞き取り調査して、結果を集約分析して取り纏めする。

③観光来町者アンケート調査

コナン通り周辺地域を紹介するパンフレット等を活用し、「青山剛昌ふるさと館」担当者が来館者に聞き取り調査して、結果を集約分析して取り纏めする。

(5) 成果の活用方法

調査分析結果を経営支援専門員が当該事業所にフィードバック(書面)して、商品の改良や新たな販売先の開拓に繋げる。なおこの場合において経営分析・事業計画作成支援に繋げていく。

また、調査分析結果を、観光地としての知名度向上による対象事業者の売上の向上に活用していくとともに、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。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】これまで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等における経営分析や経営力向上計画、先端設備導入計画、マル経融資等において財務分析を行い、経営計画作成セミナー等の実施により小規模事業者とともに職員もスキルアップを図ってきた。

【課題】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、これまで取り組んできた経営分析は、補助金申請に必要な事業計画策定や融資のために行うことが多く、特定の課題のための分析が中心となっていた。日々の経営支援のなかから、小規模事業者が経営を「どう変えていくのか」「どうありたいのか」といった経営発達という本質的な課題への対応が不足していた。

また、職員によって経営状況の分析に濃淡あるいは偏りがみられたことから、経営支援専門員の会議で支援進捗状況を報告・把握し、中部商工会産業支援センターと連携してノウハウの共有と支援能力の向上につなげていくことが必要である。

(2) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
経営分析セミナー回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
経営分析件数	—	24 件	24 件	24 件	24 件	24 件

＜目標設定の考え方＞

○経営分析セミナーは経営分析のニーズを掘り起こすために年 1 回開催し、対象事業者を掘り起こしすることにより新たな支援先を開拓する。

○経営分析件数には、需要動向調査の対象事業者を含める。

○令和 3 年以降の分析件数は、経営支援専門員 1 名×12 件を目標値とする。5 年間で 120 事業者の経営状況の分析を目標とする。

(3) 分析を行う項目

巡回・窓口相談及び「経営分析セミナー」により絞り込んだ小規模事業者を対象に、定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」を行う。

○財務分析・・・収益性、財務安全性、成長性、損益分岐点、キャッシュフロー等

○SWOT分析・・・外部環境、内部環境、自社強み、自社弱み等

なお、分析の際は、上記 3-1 地域経済動向調査、3-2 需要動向調査の調査分析結果を活用する。

(4) 分析手段・手法

①経営計画策定に取り組む小規模事業者等を掘り起こし巡回訪問・窓口相談

担当経営支援専門員を中心とした巡回訪問、商工会職員による窓口相談により、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、これまでどおり持続化補助金や鳥取県産業成長応援補助金等の施策普及を通じて経営分析対象事業所を掘り起こす。

加えて、経営分析セミナーを開催して、セミナー参加者に対して経営分析によって自社把握をしたうえで経営計画につなげていくことを説明し、セミナー後には経営支援専門員が巡回相談等により経営分析を実施するよう働きかけをしていく。

また、最近の金融支援先や記帳継続支援先から対象事業者を掘り起こし、各種研修会へ参加を勧奨する。

なお、北栄町の地方創生総合戦略に重点事業として掲げられている販路拡大や農商工連携や創業、規模拡大に伴う生産性向上、インバウンド対策等に取り組む小規模事業者等の多くを対象としていく。

②「経営分析セミナー」の開催

[募集方法] 広報紙やDM、ホームページにより町内小規模事業者セミナーを周知する他、金融支援先や記帳継続支援先から対象事業者を掘り起こし、「経営分析セミナー」への参加を推進する。

[開催回数]年間1回

[参加者数]10名×1回

[カリキュラム]経営計画の必要性と流れ、自社分析と環境分析、方向性とコンセプト

③チームによる「経営分析」実施

巡回・窓口相談により絞り込んだ対象者に対し、本会・中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。

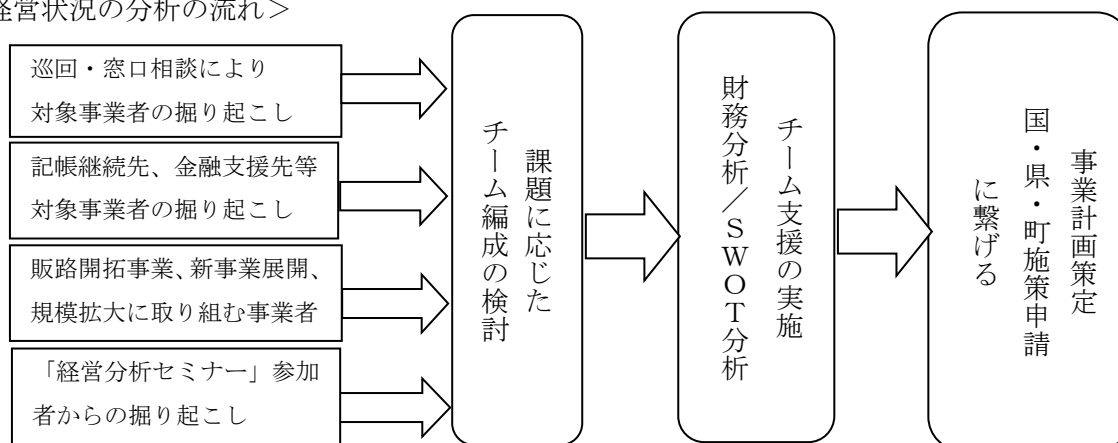
なお、分析には経済産業省の「ローカルベンチマーク」を基本的に活用し、その他、中小企業基盤整備機構「経営計画つくるくん」等ソフトを活用する。

より正確な分析またはOJT・支援能力向上の観点から、本会経営支援専門員に加え中部商工会産業支援センターや鳥取県よろず支援拠点と連携して分析を行う。

※中部商工会産業支援センターについて

本会を含む中部地区4商工会を担当する鳥取県商工会連合会の経営支援出先部門。

<経営状況の分析の流れ>



(5) 分析結果の活用方法

分析結果は、当該小規模事業者にフィードバックし、その後の事業者自らが経営状況をしっかりと把握してもらい、事業計画策定という次のステップへと進んでいくことの必要性の認識と期待や自覚をしてもらう。

また、分析結果はデータベース化して、本会及び中部商工会産業支援センターで共有し、経営支援専門員の支援能力のレベルアップに活用する。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】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あっては、経営分析同様、補助金申請や金融調達に関する事業計画策定支援が多く、その目的に限った事業計画策定支援にとどまり、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）であったことから、小規模事業者の

持続的発展といった本質的・中期的な課題への対応に繋がらず、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。

【課題】今後の事業計画策定支援は、補助金獲得や金融調達という課題にあっても、財務分析に加えSWOT分析を行い、自社の経営課題をしっかりと見極め、本会、中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し、小規模事業者の持続的発展に向けた中期的な課題の解決に向けて、積極的な提案を行っていく必要があると考える。

（２）支援に関する考え方

事業計画は計画目標で示す売上や利益などを達成するための実行計画であるべきだが、補助金等申請に伴う提出書類作成にとどまる小規模事業者が多く、計画目標達成に向けて継続的に検証しながら計画実行をしていないというのが実情でもある。

引き続き、経営支援専門員の巡回訪問等にコミュニケーション強化と啓蒙活動を行いながら、「事業計画策定」「事業承継」「創業」等のセミナーや個別相談会を開催していくが、補助金採択後や資金調達終了後の小規模事業者に改めて中期の事業計画策定を提案したり、「知的資産経営」や「マダラート」等課題抽出型のカリキュラムを導入することで実効性のある事業計画策定支援を増やしていく。また、セミナーについては、現状分析のみならず地域経済動向調査と需要動向調査を踏まえた事業計画の策定を基本とする。

（３）目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
セミナー等開催回数	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
事業計画策定件数	—	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
実創業支援件数	—	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
事業承継支援件数	—	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件

＜目標設定の考え方＞

○セミナー等開催回数は、「経営分析セミナー」を除いた、「事業計画策定セミナー・個別相談会」「事業承継セミナー・個別相談会」「創業セミナー・個別相談会」の開催回数。

○上記「４．経営状況の分析」を行った小規模事業者の概ね 8 割程度の事業計画策定を目指す。

○小規模事業者持続化補助金及び鳥取県産業成長応援事業補助金の令和 3 年度以降の採択件数は、経営分析＋計画策定した 15 件の内 10 件を採択に結び付けていく。

○創業、事業承継の目標は、令和元年度実績を参考に目標計上。

（４）支援対象

①事業計画策定セミナー・個別相談会の受講者

上記の「３－２．需要動向調査」「４．経営状況の分析」を行った小規模事業者等を対象とするが、まだ経営分析を行っていない事業者で、生産性向上や販路開拓等の課題を有する者も対象とする。

②創業&事業承継セミナーの受講者

創業を予定する者、事業承継を課題とする経営者又は事業後継者と移住・定住希望者のマッチングにより掘り起こした事業者を対象とする。

③金融支援先など事業計画策定を必要とする小規模事業者等

日頃の金融相談や経営相談の中で、経営支援専門員が特に事業計画策定が必要と判断した事業者を対象とする。

（５）手段・手法

① 事業計画策定セミナー・個別相談会開催

[募集方法]経営支援専門員等による呼びかけやDM、広報紙、ホームページによる周知。

[開催回数]上期（７月）・下期（１０月）各１回の年２回開催。

[カリキュラム]経営分析に基づく目標設定、実施施策検討、投資計画と資金計画。

課題抽出型のカリキュラムを組み入れる。

[参加者数]１０名×２回

[手段・手法]セミナー受講者を対象にセミナーと同一専門家による個別相談会を開催して、計画策定支援を確実なものとする。

セミナー・個別相談会終了後、本会経営支援専門員及び中部商工会産業支援センターの広域経営支援専門員を中心としたチーム支援により計画策定支援を進捗管理しながら進める。

計画策定にあたっては、「地域の経済動向調査」「経営状況の分析」及び「需要動向調査」を踏まえて策定する。

②創業&事業承継セミナー開催

「事業承継」「創業」が経営課題となる事業計画の作成支援を行うセミナー・個別相談会を開催する。

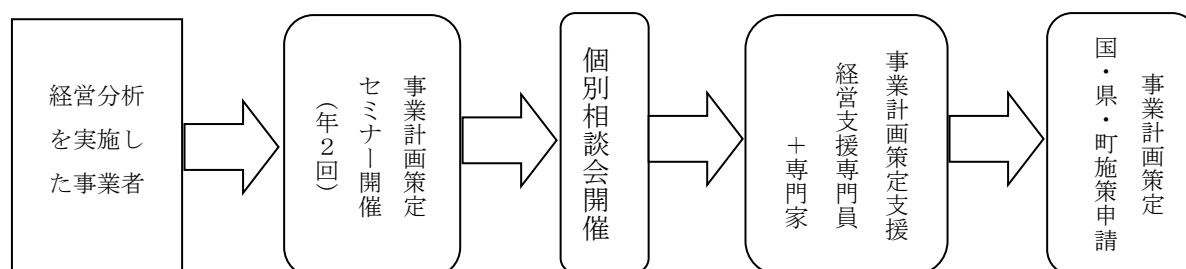
	創業セミナー	事業承継セミナー
募集方法	ホームページ(商工会及び行政)、広告	ホームページ、広報紙、DM巡回
回数	５回程度の連続カリキュラム	１回
カリキュラム	経営理念、顧客獲得、税務・法務 労務、資金調達等	事業承継の実施項目とその時期 承継に関する法務・税務問題 後継者の育成と承継後の事業計画
参加者数	１０名程度	１０名程度
手段・手法	創業支援事業は県中部地区１市 ４町の共同創業支援計画と連携 する。 専門家の他、金融機関や保証協 会、労働局等と連携する。	公認会計士や引継ぎ支援センターと連 携する。 経営支援専門員は課題把握に努め専門 家への橋渡しに徹する。

③金融支援先など事業計画策定を必要とする小規模事業者の事業計画策定

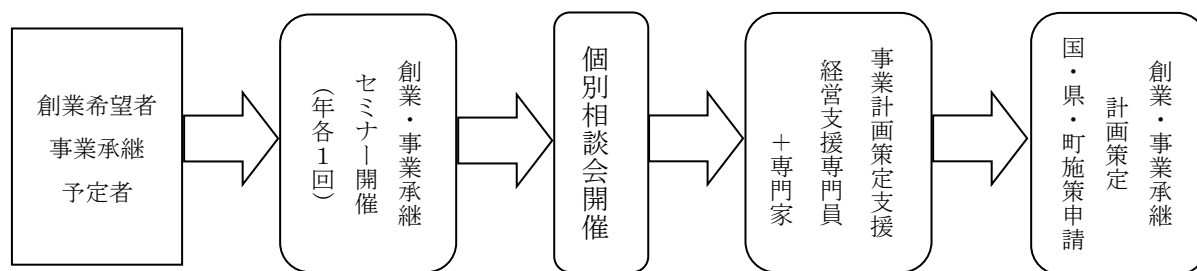
経営の状況分析を行った結果をもとに、事業の方向性を今後３～５年の中期計画として策定できるようにする。事業計画策定の進め方としては、本会担当経営支援専門員と中部商工会産業支援センター広域経営支援専門員の連携により「個別相談会」を開催後、経営支援専門員や内容によっては外部専門家を交え、確実に事業計画策定につなげていく。また、事業計画策定をもとに、国・県及び町の施策活用に結び付けていく。

なお、事業計画の策定は、中小企業基盤整備機構の「経営計画つくるくん」等ソフトを活用する他、全国商工会連合会の「事業計画策定ツール」等を活用する。

<事業計画策定支援の流れ>



＜創業・事業承継事業計画策定支援の流れ＞



6. 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】事業計画策定を行った小規模事業者が自ら実施と進捗管理を行うのは容易なことではない。これまでは事業計画策定支援後の組織的な取り組みが十分でなく、進捗管理と支援が個々の経営支援専門員の判断で実施し、定期的で確実なフォローアップ及び数値管理ができていなかった。このため、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。

【課題】定期的で確実なフォローアップ及び数値管理ができていなかった原因としては、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。フォローアップについて県版経営革新補助金制度では、経営支援専門員の役割を含めて要領で定めており、確実に実施している。組織的な対応はこれに倣って定期的にすべての事業計画のフォローアップを実施し、売上・利益等の増減・改善状況など経営指標の把握も行っていくとともに、フォローアップの実施状況もシステム管理によって常時把握する必要がある。

（２）支援に対する考え方

小規模事業者等は事業計画策定後どう対応していいかわからないケースが多々あるため、上記の現状と課題を十分に踏まえ、本会経営支援専門員と中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をして、事業計画を策定した小規模事業者全員に対して、事業の進捗管理確認や課題解決も含めフォローアップ支援を行う。課題解決にあたっては、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。また、売上・利益の増減や目標達成度など数値管理も徹底して計画実行が効果あるものになるよう結び付けていく。

（３）目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
フォローアップ事業者数	—	15 社	35 社	40 社	40 社	40 社
頻度（延べ回数）	—	60 回	140 回	160 回	160 回	160 回
売上増加事業者数	—	5 社	11 社	13 社	13 社	13 社
利益率 3%以上増加事業数	—	5 社	11 社	13 社	13 社	13 社

＜目標設定の考え方＞

○事業計画を策定したすべての事業者をフォローアップ支援対象とし、計画策定後 2 年間のフォローアップ期間を想定して設定、但し、事業計画策定 20 社のうち 5 社程度は事業計画策定が年度末となる見込みであり、当該年度のフォローアップ対象事業者数には含まない。

※R4年度は、前年度15社+5社と当該年度15社=35社で設定、R5年以降は、前前年度5社+前年度15社+5社と当該年度15社=40社で設定。

○フォローアップ支援は、原則4半期毎に1回行っていく。

○売上・利益率増加件数については、フォローアップ支援先の3件に1件程度を目標に支援を実施する。但し、事業計画策定が年度末となる見込みのフォローアップ対象事業者件数を考慮に入れる。

（４）支援内容

〔支援対象〕事業計画策定先全ての事業者を対象とするが、定期的な訪問回数で支援すべき事業者とある程度順調と判断し、訪問回数を減らしても支障ないと判断される事業者を見極めた上でフォローアップ頻度等を設定する。

〔支援頻度〕原則として四半期に1回の巡回訪問により進捗管理を行う。ただし、事業計画の遂行に支障がないと判断する場合には半年に1回程度とする場合又は電話・メール等の通信手段により進捗管理をする場合も可とする。

また、計画の遂行が思わしくない支援先や計画遂行上で課題が発生した支援先など、特に支援が必要と判断した者については、毎月1回程度の頻度で支援する等、優先度合いを見て頻度をコントロールする。

〔支援内容〕対象事業者の事業計画策定後の進捗状況について、事前に作成したフォローアップ計画をもとに、経営支援専門員を中心に進捗状況の確認を行う。

事業計画との間に乖離が生じていると判断される場合には、その要因等を分析した上で施策の活用や計画の見直し等の支援を行う。また、外部専門家や鳥取県よろず支援拠点などの関係機関と連携した支援を行う。

（５）支援の手段・手法

原則として対象事業所を巡回訪問により進捗管理し、場合によっては電話・メール等の通信手段による方法で行う。また、進捗管理においては、必ず売上・利益額等の数値確認をして、計画目標に対する達成度を把握する。なお、進捗確認の状況はシステム管理により効率的に行い、支援チーム間で共有する。

対象事業者の進捗の状況、進捗の妨げとなる問題点の内容などを、下記の①～③の手段において解決していく。

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。

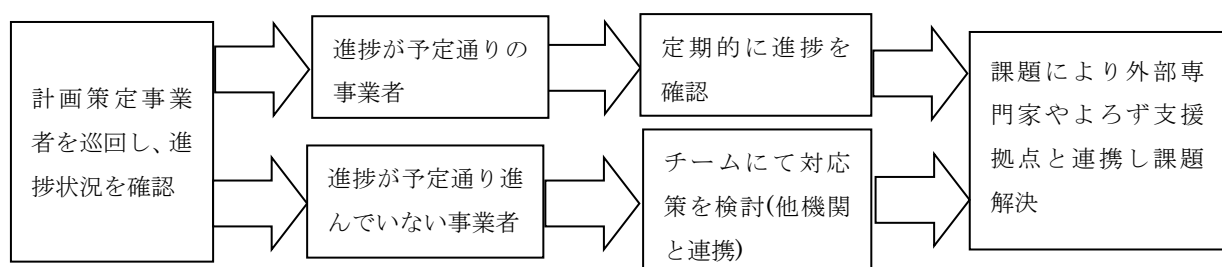
②個別相談会実施

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中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>



7. 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】本会では、特産品分野においては、これまで中部地区の商工会・商工会議所が連携して実施する「とっとり中部発信プロジェクト」に参画することで小規模事業者の地域ブランド商品の開発と販路開拓を支援してきたほか、本町特産の「北条ワイン(㈱北条ワイン醸造所)」や「地酒・長いも焼酎(梅津酒造㈱)」のブランド化の取り組みや、商品開発・販路開拓の支援をしてきた。

観光分野においては、これまで本会が運営する「コナンの家 米花商店街」の商品開発やPR・情報発信による集客への取り組みを主に支援してきた他、県外又は国外の旅行エージェント等の視察受入や県が行うプロモーション活動への協力などを行ってきた。

【課題】特産品分野においては、これまで商品の開発やブランド認定に重点を置いてきたため、商品群はラインアップされたが、ターゲットや需要動向を的確にとらえた商談会・展示会等への出展ができなかった。また、出展後のフォローアップが十分でなかったことやネット販売などIT化による取引拡大の取組ができていなかった。

また、現状の観光分野の取り組みは、観光客増加による観光関連事業者の売上増加につながり、一定の成果を生んでいるものの、これらの効果を一過性で終わらせない恒常的なものにしていくため、受け身だけの対応だけではなく、パンフレットのみならず、ネット媒体を活用した情報発信をこれまで以上に強化するとともに、県外で開催される観光商談会等に出展し、「名探偵コナン」を核として周辺地域の魅力ある史跡や商店、体験などを積極的にアピールしていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

中部発信プロジェクトではデザインを重視した商品を開発しているので、主として首都圏・全国規模でターゲットを絞った商談会や展示会に出展をする。また、各商品の販路開拓にあたって事業計画(販売計画)を作成しFCPシートを確実に揃えた上で商談に臨むとともに、フォローアップを確実に行うことで成約・取引拡大につなげていく。

また、全国の旅行エージェントを対象とした観光商談会への出展を目指す。出展にあたっては、地元行政、観光協会とも連携し、観光地としてのPRだけでなく、観光地にある魅力ある事業者の店舗・商品・サービス・人なども併せて紹介することで、新たな需要の開拓の支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
中川政七商店「大日本市」出展事業者数	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
同上 成約数/社	—	1 件	2 件	2 件	3 件	3 件
地銀フードセレクション出展事業者数	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
同上 成約数/社	—	1 件	2 件	2 件	3 件	3 件
観光商談マッチングフェア出展事業者数	—	3 社	3 社	4 社	4 社	4 社
同上 成約数/社	—	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件

<目標設定の考え方>

○BtoB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社に絞り込み、事務局がフォローすることで、年々ブラッシュアップしていき、成約件数アップに繋げる出展を行う。
○観光商談会出展事業者は、県外旅行エージェント向けの企画造成による売上増に取り組む事業者を中心にマッチング支援を行い、出店回数を重ねるごとに商談の精度を上げていき成約件数を増やしていく。

(4) 支援対象

①中川政七商店「大日本市」(BtoB型商談会等出展事業)

中部発信プロジェクトに参画する小規模事業者3社

②地銀フードセレクション(BtoB型商談会等出展事業)

当地域の素材を活かした商品・特産品を製造し、販路を全国に求める小規模事業者3社

③観光商談マッチングフェア(BtoB型商談会等出展事業)

「コナンの家 米花商店街」テナント事業者3社、及び「青山剛昌ふるさと館」テナント事業者1社

(5) 支援の手段・手法

本会が次の①及び②のBtoB型商談会でのブースを借上げ、販路開拓・商品開発に係る事業計画策定者や中部発信プロジェクトに参画する事業者の出展支援を行う。出展に先立って計画策定及びFCPシートの作成支援を行い、商談会への準備対応をとった上で参加をしてもらう。商談会の終了後は、バイヤー等からのフィードバックを整理し、フォローアップ営業を確実に行えるよう支援する。また、商品等に改良が必要な場合は専門家、専門機関との連携支援を行う。

①中川政七商店「大日本市」(BtoB型商談会等出展事業)

[開催概要] 奈良県の(株)中川政七商店が主催する全国規模の展示商談会(東京)。

年間に2回(9月、2月)開催され地域の工芸品・食品メーカーと小売バイヤーの出会いの場となっている。

令和元年度実績:【来場者数】約2,600名 【出展者数】48ブランド

②地銀フードセレクション(BtoB型商談会等出展事業)

[開催概要] 全国の地方銀行が主催して毎年1回(9月)行われる食品系商談会。

各地方銀行の取引先等、お互いに地域から全国に向けた販路の拡大を希望する「食」関連の企業および団体が出展している。

令和元年度実績:【来場者数】13,412名 【出展者数】1,031事業者

観光商談会については、「コナンに会えるまち北栄町」の地域資源をアピールするとともに、主に「青山剛昌ふるさと館」や「コナンの家 米花商店街」等観光の核となる施設にテナントとして入店する事業者の売上向上を支援する目的で出展する。全国の旅行エージェント・メディアと商談することにより、旅行商品の企画や、ツアーの実施、特産品の共同開発、販路開拓、広告宣伝など送客と購買促進につなげる。出展にあたっては、事業者のみならず、地元行政、観光協会とも連携して取り組む。

③全国商工会連合会「観光商談マッチングフェア」(BtoB型商談会等出展事業)

[開催概要] 全国各地の事業者と旅行エージェント等とつながりの場を設け、観光事業の更なる活性化につなげることを目的として年1回(12月)開催される商談会。旅行エージェントと連携して広域的な送客の仕組みを作りたい先や地域の観光資源や特産品を旅行関連のメディアで取り上げてほしい事業者等が出店している。

8. 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】本会の組織運営や事業の評価・見直しについては、「北栄町商工会あり方検討委員会」にて行ってきたが、構成員が、本会理事、中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、外部有識者等の外部の評価を受けるものとなっていない。

そのため、評価後の課題対応が十分なものではなく、評価結果についても、管内小規模事業者等が常時閲覧する環境となっていなかった。

【課題】今後は、事業の評価と見直し、いわゆるPDCAサイクルを的確に回すために、本会独自の外部評価の仕組みが必要である。行政、外部有識者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、北栄町の活性化の中心的役割を果たしていく。また現状は年度中途(9月～10月頃)に行っていたが、年度終了後速やかに公表できるよう評価時期の見直しも必要である。

(2) 事業内容

①事業評価委員会の設置・開催

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回の会議を行い、事業の評価及び見直しについてとりまとめ計画にフィードバックする。
[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

②評価結果の公表

当該委員会の評価結果は、理事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、HP及び会報へ掲載(年1回)することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にする。

③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・見直しの実施

R1年度より導入した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。

9. 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】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2名(主事)と臨時職員1名(主事補)の6名と県内商工会では比較的大きな商工会であるが、合併などによる商工会組織体制の改変、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。本会管内の小規模事業者等は430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とから、経験のある職員を中心にOJTを通じ支援能力の向上に努めているところである。

【課題】現状の支援体制の中、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)の支援能力向上が急務となっている。

経営支援会議では経営支援専門員と広域経営支援専門員との支援ノウハウの共有はできるが、各商工会の一般職員との共有をすることができない。研修会への参加は県連合会主催のもののほか、各団体が行っている研修会にも一般職員が積極的に参加できるような業務体制をとる必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

年々多様化・高度化する経営課題に対して、経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上を図るため、中小企業基盤整備機構が開催する「経営指導員研修」及び鳥取県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」や中部商工会産業支援センターが主催する専門研修に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

特に、「事業承継」「販路開拓の進め方」「知的財産活用」「税制改正への対応」など、時宜に応じた新たな支援テーマに対して、職員に不足する知識を補うため外部講習会等を積極的に活用する。

②OJTの実施

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、一般職員の経営支援能力を引き上げ、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③OFF-JTの実施

経験の浅い職員に対して、県連所属スーパーバイザーによる商工会職員へのOFF-JTを定期的実施し、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

記帳継続支援先を中心に、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。

⑤職員間のミーティング・意見交換会の開催

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員等が、ミーティングにおいて研修内容について不定期で報告及び意見交換を実施することで、支援ノウハウや情報の共有を図るとともに、職員の支援能力の向上を図る。

⑥支援内容や状況のデータベースの蓄積及び共有

担当経営指導員等が基幹システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等をデータベースで蓄積するとともに、職員全員が支援内容や状況を相互共有し、支援ノウハウや情報を共有することで、担当外の職員でもスムーズな支援が可能になるとともに、一定レベル以上の対応ができるようにする。

10. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1) 現状と課題

【現状】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2名（主事）と臨時職員1名（主事補）の6名と、県内商工会では比較的大きな商工会であるが、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。当商工会管内の小規模事業者等は430事業者で減少傾向にあるが、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。そこで経験のある職員を中心にOJTを通じた支援力の強化に努めている。

【課題】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るとともに、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、ノウハウを共有していく必要性がある。

(2) 事業内容

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担当課長との意見交換会（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、及び琴浦町の担当者が一堂に会して意見交換会を開催して、中部地区における経済動向、行政施策、経営支援の状況及び経営発達支援計画の実施状況を把握するとともに、中部4町の地方版総合戦略について、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倉吉商工会議所との連携（とっとり中部発信プロジェクトの連携実施(継続)と事務局会議の設置）

県中部地区1市4町の共通地域ブランドを構築して地域産品を全国に販売拡大していこうとする取り組みに資するため、引き続き倉吉商工会議所と連携する。新たに事務局会議（年２回）を行い相互の担当者の情報共有を確実にする。

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。

11. 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】これまでの既存の施設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。平成31年4月1日から令和2年3月31日までの米花商店街テナント4店舗の買上客数が、前年対比25%増の11.6万人にのぼり、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。

「コナンの家 米花商店街」の集客については、SNS等による情報発信や、青山剛昌ふるさと館や北栄町観光協会と連携して観光客の満足度の向上に努めている。

運営体制においては、北栄町商工会が鳥取県や北栄町等関係機関と連携し、知名度向上に取り組んだこともあり、商工会による伴走支援と併せて、4つの店舗が由良宿商店街のけん引役となって、国内外からより多くの観光客を呼び込み、さらには由良宿商店街を回遊することで由良宿商店街の賑わいづくりと地域の活性化に繋がっている。

北栄町では、コナン通りまたは由良宿地区への開業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、米花商店街オープン以降、1件の創業を含む4件が新しく事業活動を開始したほか、地域への波及効果により、由良宿商店街に3件の創業（飲食業・サービス業）があり、平成27年度より本会が取り組んできた、『「コナンの里」集合店舗事業』の取り組みの事業効果が確認できた。

外国人対応では、外国人観光客の利便性向上のため無料wi-fiの整備を行うとともに、多言語対応の施設案内表示、多言語パンフレットを今年度も作成したほか、専門家による接客マナー講座・外国語対応の接客指導講座を継続して開催し、接客のレベルアップに取り組んできた。

さらに、令和元年度は、「コナンの家 米花商店街」と「由良宿商店街」の魅力ある店舗を紹介した英語字幕入りの動画を制作、町内観光施設での放映の他、動画サイトにも投稿し、米花商店街周辺の店舗にも足を運んでいただけるよう仕掛けづくりを行っている。

【課題】現状の課題としては、北栄町内に民泊を含めて3件と宿泊施設が少ないため、観光客の滞在時間が短く、地域経済への波及効果がコナン関連施設に限定されている。年々増加する外国人観光客への対応や周辺地域への波及効果を狙った取り組みとして、地元事業者の活性化や地域の歴史・文化の掘り起こし、特産品の開発を継続して進めていく必要がある。

町内では、これまで大栄ポイントカード会（加盟店:17 店舗）があったが高齢化などで廃業する店舗が増加し今期で解散することになった。しかしながら、加盟店や他の小規模店舗にとっては、ポイントカードがお客様とのコミュニケーションの重要手段であり、地域の小規模店舗のお客様へ還元したい、地域貢献したいという気持ちから出来ることならば継続させたい意向がある。お店独自のポイントカード(スタンプ)を発行する店舗もあるが、お客様にとっては利便性が低く、ポイントカードなどを発行していない店舗においては、単独で独自の取組みを行うことに足踏みしている状態で、「単独では難しくても共同ならば参加してみたい」という声がある。

令和元年 10 月の消費税率引き上げに伴う景気対策として導入されたキャッシュレス決済のポイント還元制度が令和 2 年 6 月末で終了したが、キャッシュレス決済は顧客との接触機会が減り感染症対策につながるだけでなく、インバウンド対策としても有効である。急速なキャッシュレス決済普及を見ても、高齢化が進む本町の住民、商店主においても避けられないものとなってきた。

また、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、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推し進める。

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）

本会ではこのたび、行政と一体となって地域活性化につながる新たなポイントカードと地域電子マネーが一体となったシステムを導入する。

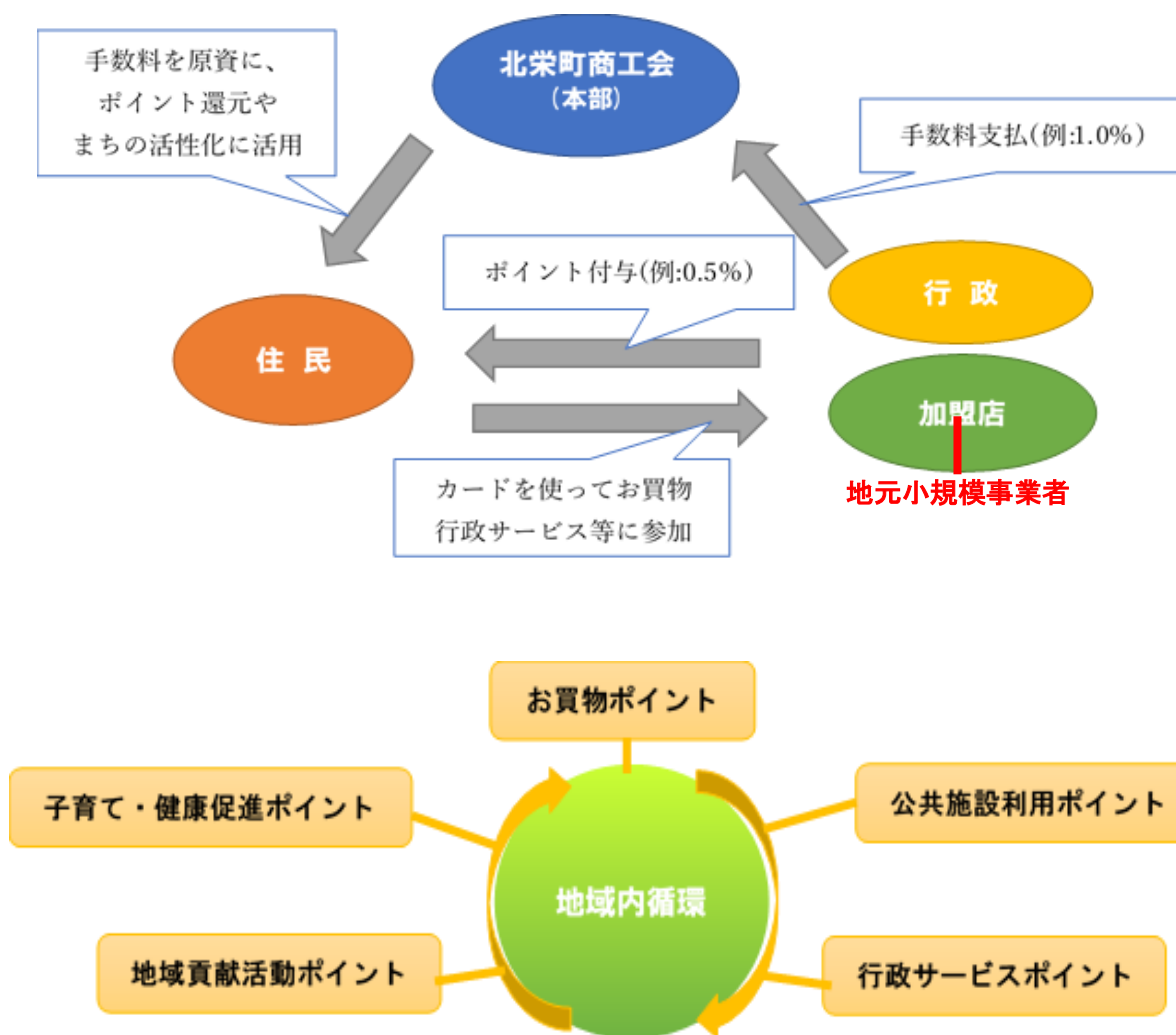
地元根付いた商売を行う、小規模な店舗も、買い物弱者である高齢者や地域コミュニティにおいて重要な役割を担っているという認識のもと、高齢化や規模縮小が進む地元商店の生き残り策として、立ち遅れている IT 化への道筋をつける。その導入段階として、必ずしも大手ありきではなく、地元小規模事業者が一丸となって、消費の流出を食い止める。

地域内の加盟店等で利用できるチャージ式電子マネーとそれに付随するポイントサービスにより、普及促進を図る。今後発行するプレミアム商品券（期間限定で流通する電子マネー）の役割を付加することも可能。加盟店の手数料負担を最小限に抑えることでキャッシュレス決済に後ろ向きな事業者を後押しすることで普及を促進する。

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するとともに、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。

＜地域活性化型のポイントカードシステムの概要＞



③農商工連携・6次産業化の推進による商品開発と販路開拓

・「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等により農商工連携・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、とっとりキャピタル株式会社(6次産業化支援センター)代表が一堂に会し、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する。

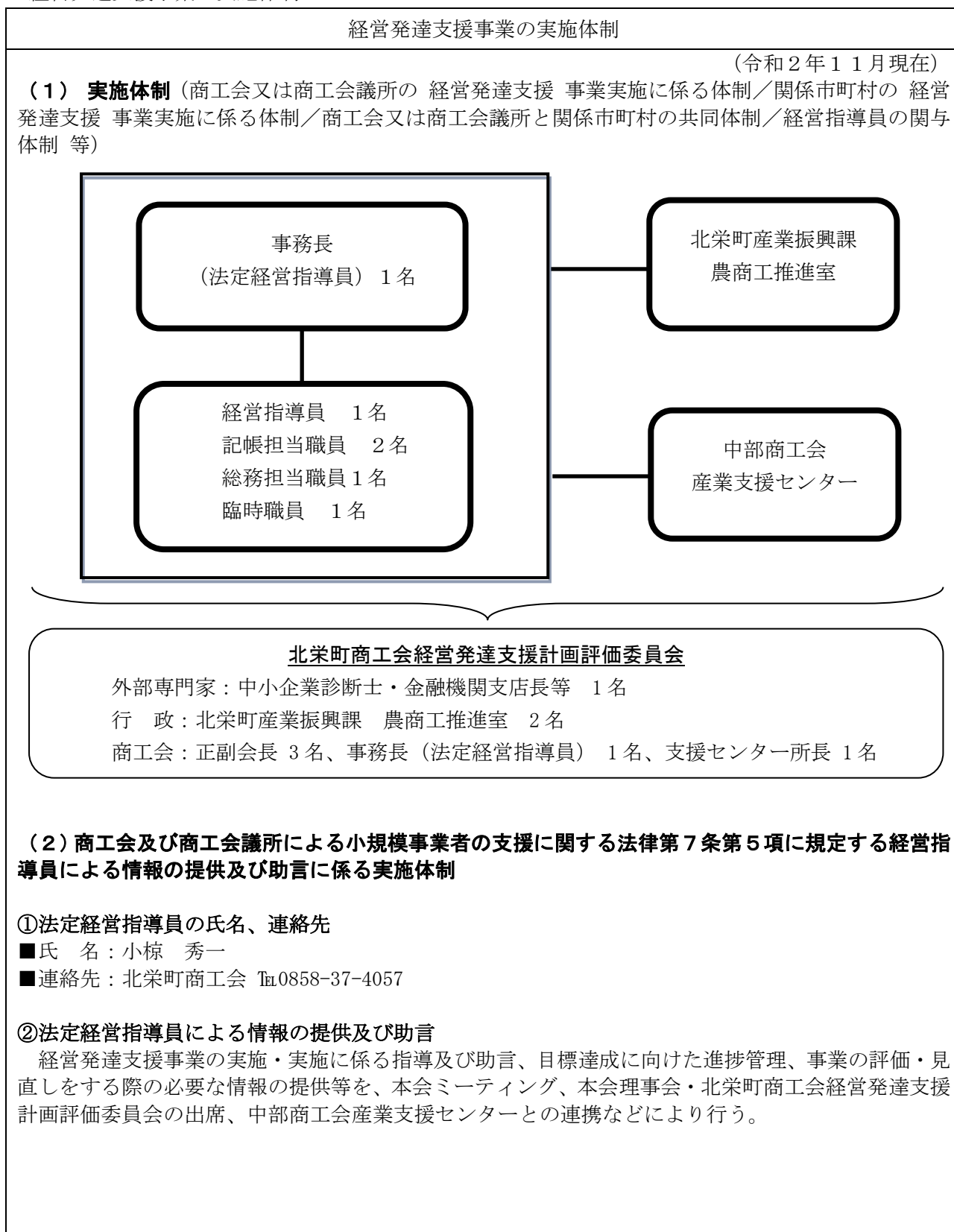
④町内事業所の持続的発展に繋がる事業の実施

今後高齢化が進む町内事業所の経営者の「事業承継」を支援するとともに、やむを得ず廃業された事業所の空き店舗等を活用した新たな起業を促進するためのチャレンジショップの設置や、地域コミュニティの場となる空間の提供による高齢者の就業機会の拡大、移住・定住や外国人材の受け入れ促進に取り組む。

事業承継については、よろず支援拠点や鳥取県事業引継ぎセンターと連携して支援を実施、雇用対策については、鳥取労働局や産業雇用安定センターと連絡を密に取り、雇用情勢の把握や人材のマッチング情報を共有することで、有効かつ効率的な支援を実施する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



北栄町商工会経営発達支援計画評価委員会

外部専門家：中小企業診断士・金融機関支店長等 1名

行政：北栄町産業振興課 農商工推進室 2名

商工会：正副会長 3名、事務長（法定経営指導員） 1名、支援センター所長 1名

(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 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 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、国補助金、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。

(別表 4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携者なし	
連携して実施する事業の内容	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携して事業を実施する者の役割	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携体制図等	
①	
②	
③	