

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	南部町商工会 (法人番号 1270005003904) 南部町 (地方公共団体コード 313891)
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	南部町の地方総合戦略を踏まえ、南部町商工会・西部商工会産業支援センターと南部町が共同で以下の目標達成に向けて取り組んでいく。 ①小規模事業者等の新たな取組みを提案・支援することで、事業の継続と拡大 ②創業支援・事業承継の推進による管内事業者数の維持・確保 ③観光メニューの開発による観光の産業化 ④町内産品を活かした6次産業化等による特産品開発
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 巡回ヒアリング・景気動向調査・ 分析結果の活用 セミナー・個別相談・チーム診断 ③ 事業計画策定支援 巡回窓口相談・相談会・セミナー ④ 事業計画の実施支援 相談会・検証・専門家派遣 関係機関との連携 ⑤ 新たな需要を開拓する事業 商品・サービス開発 物産展・商談会・マッチング等 ⑥ 地域経済活性化の取組み ○「なんぶ創生総合戦略」会議への参画 ○本会あり方検討委員会・南部町商工会ビジョンの推進 ○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 ・サイクルツーリズムの実現に向けた新たな観光商品の開発 ○中海・宍道湖・大山圏域観光局と連携した広域観光連携の推進 ○移住定住者と創業・起業及び事業承継マッチング ・小規模事業者の維持 ・人口増加
連絡先	○南部町商工会 〒683-0351 鳥取県西伯郡南部町法勝寺 371 番地 1 TEL : 0859-66-2035 FAX : 0859-66-5535 E-mail nanbu-sci@tori-skr.jp ○南部町役場 企画政策課 〒683-0351 鳥取県西伯郡南部町法勝寺 377 番地 1 TEL : 0859-66-3113 FAX : 0859-66-4426 E-mail kikaku-town.nanbu.tottori.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】

南部町は鳥取県の西端に位置し、2004年(平成16年)10月1日に会見町と西伯町の2町が合併して誕生した町である。なお、南部町商工会は、行政合併に伴い、西伯町商工会、会見町商工会が合併して発足した商工会である。

米子市からの幹線道路として国道180号線が当町を縦断しており、日南町一部経由し、日野町へと続いている。

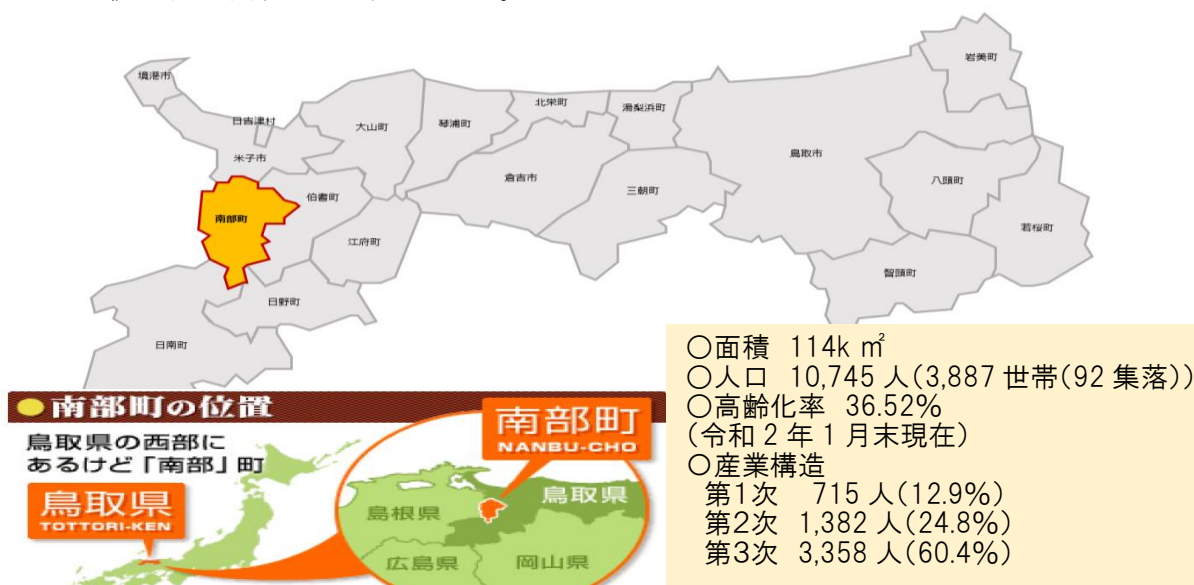
町の面積は114.03平方キロメートルで、平成29年に町全体が環境省から、生物多様性の保全上重要な「里地里山」に選定されており、町域は豊かな自然に恵まれている。その「里地里山」を活かしたサイクリングやトレイルランなどでインバウンド誘客を見込んだスポーツツーリズムを推進している。又、県下有数の古墳密集地帯で、古事記に記されている大国主命に由来する史跡・地名が多く見られ、律令国家以前から豊かな文化が栄えた場所である。

町の南側に鎌倉山(731m)など日野郡に連なる山地、北側に手間要害山(329m)を挟んで平地・丘陵地が広がり、水田地帯と町の特産物である柿・梨・いちじく等の樹園地が形成されている。

南部山地を水源とする日野川支流法勝寺川が西部を北流し、途中で鎌倉山から発した東長田川を合わせ、要害山の西麓を抜けて米子市域に入る。1988年(昭和63年)に法勝寺川を堰き止めた賀祥ダムが竣工し、緑水湖一帯はアウトドアスポットとして整備された。

なお、1999年(平成11年)に大山を一望できる越敷野台地にオープンした日本最大級のフラワーパーク「とっとり花回廊」は約50haの敷地を有し、年間約33万人の来園客が訪れる県内有数の観光地となっている。

また、令和2年度4月には「第2期なんぶ地方創生総合戦略」をスタートさせ、第1期の「なんぶ100人委員会」の提案も尊重しつつ、共生・協働・環境の大国柱(基本理念)のもと将来にわたり発展していく持続可能な南部町を目指している。



環境省より町全域が重要里地里山に指定

【出典】★面積・人口・高齢化率→南部町調べ、★産業構造「令和元年度市町村要覧」

【課題】

南部町の7つの地域において、地域振興協議会による地域活動が展開され、特色ある地域づくりの検討や地域住民との協働の実践が行われてきたが、昨今の少子高齢化問題による担い手不足が深刻化する中、集落機能としての維持の問題が顕在化している。

観光の面では、豊かな観光資源等のポテンシャルは秘めているが、それらを活かし切れていない状況である。

また人口減などの影響もあり、緑水園をはじめとした観光施設においても老朽化したものも多く、魅力的な観光施設としてのブラッシュアップが図られていない。

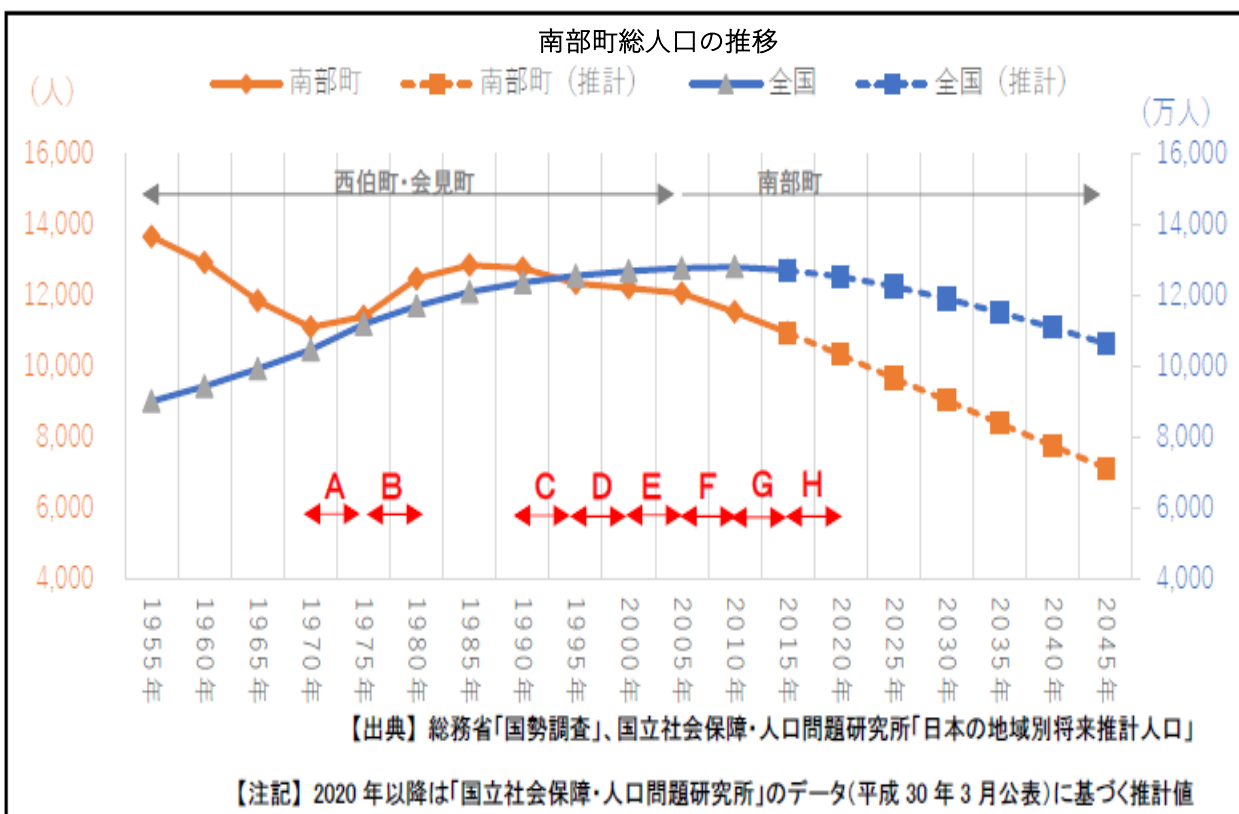
公共交通インフラ整備も喫緊の課題であり、地域交通・観光における二次交通についても、現在、町内を循環する町営バスの受託事業者の一部撤退に伴い、速やかに「経費削減・二酸化酸素排出削減・利用者の利便向上」を鑑みたデマンド型を組み入れ、将来的にはドア to ドアに近い新たな公共交通の構築が必要である。

小規模事業者にとって厳しい経営環境であり、今後も人口減少、少子高齢化がさらに進むと地域の消費の低下や労働力減少は加速していくことが予測され、販売額減少による事業継続への不安を招くことなどから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、行政への税収にも影響を及ぼす上、地域全体の衰退も懸念される。

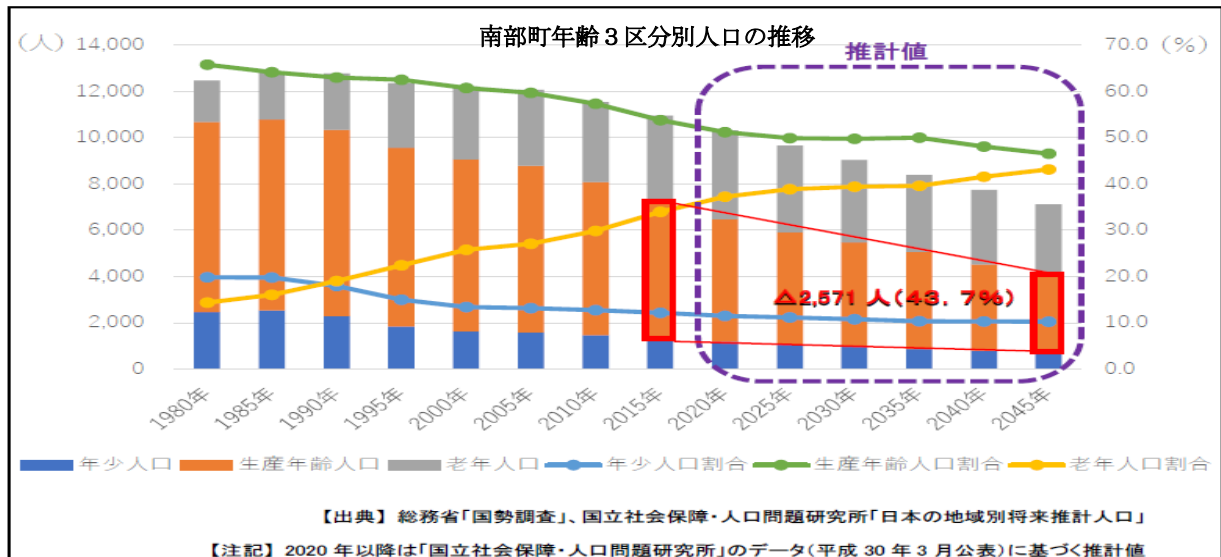
②人口動態から見た現状と課題

【現状】

人口は、旧西伯町及び旧会見町の町政施行時（1955年）に13,670人を記録して以降減少が続き、1970年を底に一旦増加するも、1985年以降再び減少に転じ、以来現在までゆるやかに減少し続けている状況である。そして国立社会保障・人口問題研究所（以下「社人研」という。）の推計では、2045年に7,129人まで減少することが見込まれている。全国の人口のピークは2008年であることを考えると、当町の人口減少の波はかなり早い段階で訪れていたと言える。



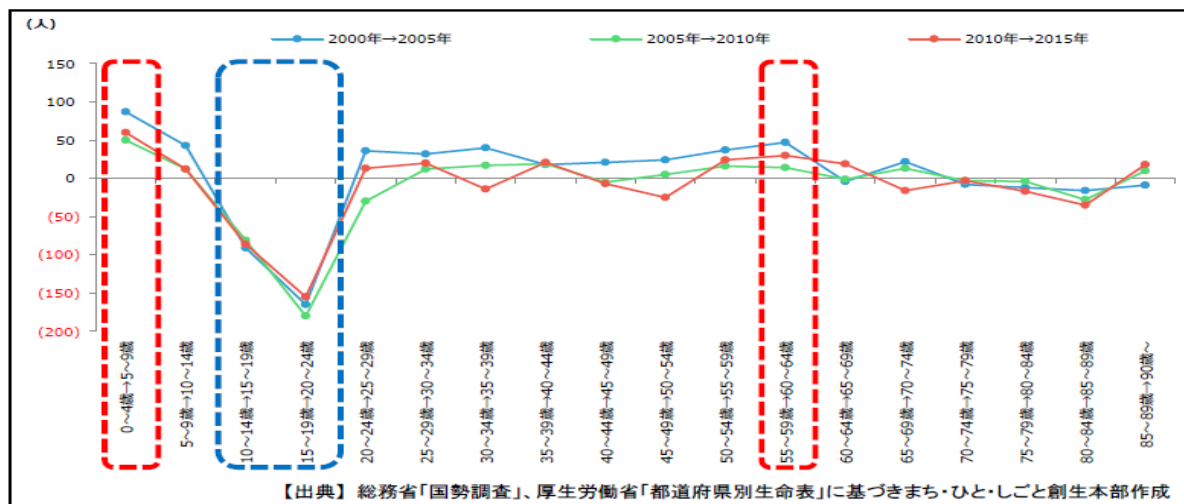
次図は年齢3区分の人口推移を示している。年齢3区分別の状況を見ると、65歳以上の老年人口が実数、割合ともに伸びており、15歳～64歳の生産年齢人口の減少が実数、割合ともに大きいことが分かる。社人研の推計では、2015年～2045年の間に生産年齢人口が2,571人（43.7%）減少することが見込まれている。



次図は社会増減の状況を年齢階級別に時系列で推移を示している。調査期間すべての年において15歳～24歳にかけての転出者が多く、それ以外の年齢層では転入者の方が多い傾向にあることが分かる。これは高校を卒業後、進学や就職で町外に転出する者が多数存在することを示している。一方で大学卒業となる年齢層の転入者はそれほど多くないことから、地元就職によるUターン者の数は伸び悩んでいると推測される。

また、一番転入者が多いのは0歳～9歳までの年少者であり、これは当町の子育て環境が比較的充実していることが要因として考えられる。そして、55歳～64歳の層も比較的転入者の割合が多く、会社をリタイア後にUターンする者も一定程度存在すると推測される。

年齢階級別純移動数の時系列推移

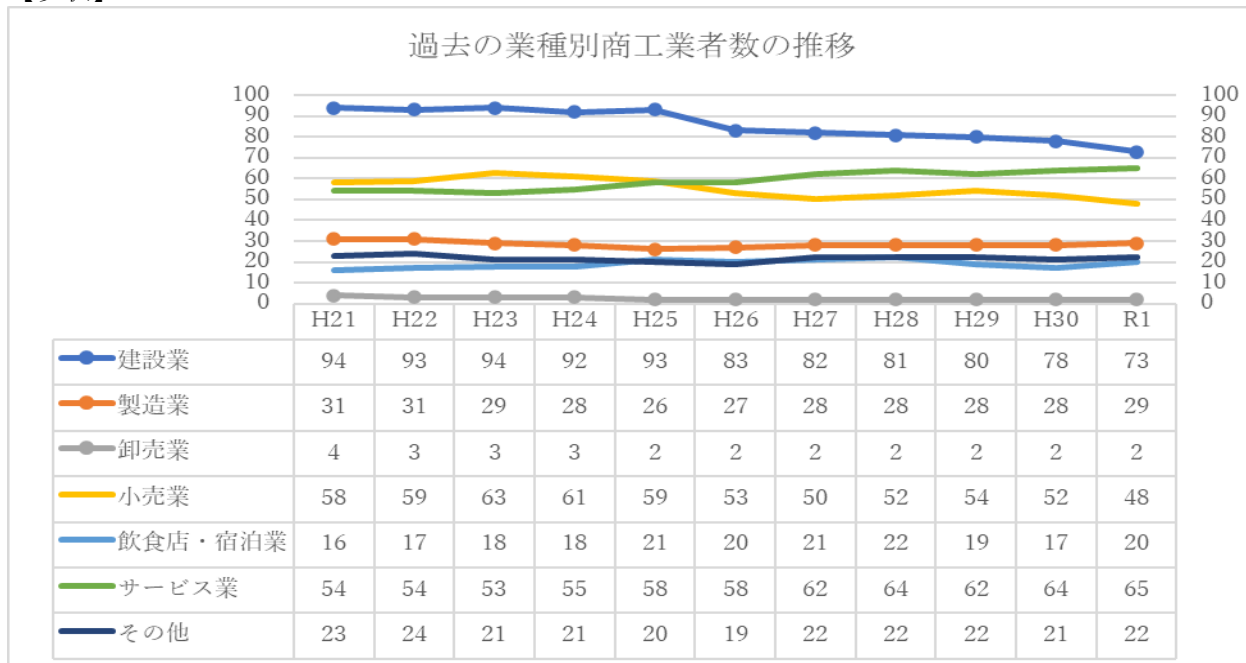


【課題】

南部町の人口、令和2年9月末現在、約10,630人が5～6年後には10,000人を切ると予想され、今後も人口減少・少子高齢化による消費需要の減退や経営者の高齢化による廃業がさらに進み、地域経済は縮小傾向である。又、年齢階級別グラフのとおり高校卒業後は県外の大学等へ進学、就職するなど若者の地元への就職率が低下し働き手不足が今後も一層懸念される。

③地域産業から見た現状と課題

【現状】



【出典】鳥取県商工会連合会白書

（建設業）

公共工事の減少で厳しい状況が続く中、事業者数が平成23年をピークに減少傾向であったが最近では30～40代の創業者が増えてきた。規模の大きな企業は少なく、ほとんどが小規模事業者であり労働力の高齢化など課題も顕在していることから、若手の人材確保に努めているが離職率が高い傾向にあり、人材育成の課題を抱える事業所が多く、職場環境の改善に努める必要がある。

（製造業）

工業団地における誘致企業を中心とした自動車部品関連工場などでは、多く従業員を雇用し、また関連した下請け企業も数社あり地元経済、地域活性化に貢献している。それ以外の縫製、鉄工、木材加工などの製造業については、従業員の高齢化などによる人材不足など雇用問題に加え、新型コロナウイルスの影響による受注減少などが課題となっている。なお食品関連の製造業は大手の㈱鳥取グリコがあるものの地域の産物を使った加工業は少ない。

（小売業）

小売業は山陰の商都、米子市に近いことや、平成11年以降、大手のスーパー、ホームセンター、ドラッグストアなど大型店舗の町内進出に加え、近年では消費者ニーズの変化によりネット通販などの影響を受け固定客が減少している。特に食料品全般を取扱う事業所は町内の中心にある大手スーパーとコンビニだけとなった。食品小売業以外にも経営者の高齢化により事業所数は減少しており、今後も更に減少が予測される。

(サービス業)

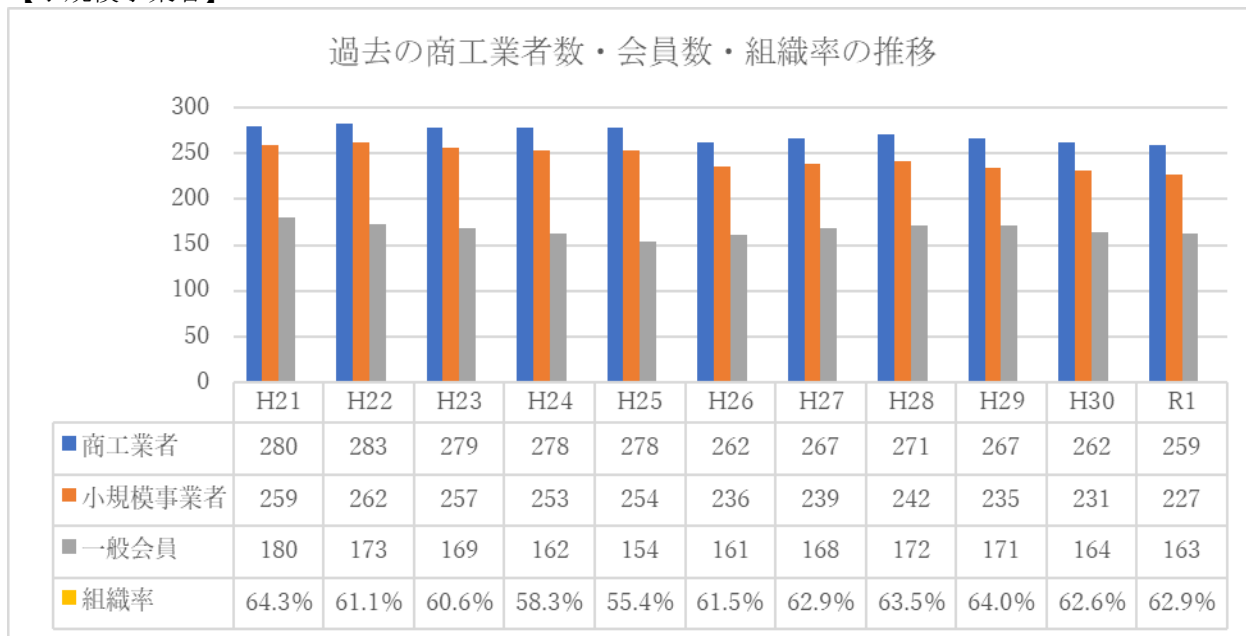
葬祭業、美容、整体業の開業が増え業種別の中でも10年前と比べ大幅に事業所数が増加している。サービス業の中でも事業所数が多いのが理美容業であるが、経営者が高齢化しており、若年の顧客層は近隣の米子市内の店舗を利用する傾向にある。

(飲食・宿泊業)

宿泊業は米子市に近いということもあり、町内では公設民営がわずか2事業所だけであったが、最近では農家が民泊をされるところが増えてきている。しかし、生業としては成り立っていない。

飲食業は最近では特色のある飲食店の創業が若干増えている。特に2年前にオープンしたジェラート店は県外・町外から来町の目的になるほどの人気店となっている。従来からの事業所については多くが小規模店舗ではあるが、経営者が高齢な事業所は後継者があり、又安定した売上を維持して、いることから今後事業所数が大きく減少することはない。

【小規模事業者】



【出典】鳥取県商工会連合会白書

小規模事業者の動向について

南部町商工会	小規模事業者数		小規模事業者の開廃業(H30年)		経営者が60歳以上(R1年)	経営者が60歳以上で後継者無し又は後継者が未決定(R1年)
	H21年	R1年	開業	廃業		
	259	227	6	8	71.2%	82.7%

【出展】鳥取県商工会白書(令和元年) 鳥取県商工会連合会商工会員アンケート(令和元年)
南部町における小規模事業者数は廃業等による減少傾向であり、ここ10年の比較では13%減少している。経営者の高齢化が進み60歳以上の事業所が半数以上で後継者が無しまたは未決定が58.2%と今後も廃業等による小規模事業者数の減少が続くことが懸念される。これにより「後継者対策」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】

小規模事業者を含めた全産業に共通する課題としては、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あげられる。

今後は移住定住とリンクさせた雇用の確保や事業承継対策が必要であり、事業所数減少への対策としての創業・起業家の掘起しも課題となる。

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、実現性のある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。

④南部町の地方総合戦略(商工会に關係する箇所)

第2期なんぶ創生総合戦略 <https://www.town.nanbu.tottori.jp/admin/kikakuseisakuka/y108/>

取組みの3つの柱

《豊かな里を紡ぐまちづくり》

1. 魅力ある農林業と商工業の振興

- ①創業・事業展開支援
- ②起業家の育成
- ③町内店舗の受入れ環境整備
- ④ローカル電子マネーの導入 ※令和2年9月追加
- ⑤特産加工品の開発・販売促進支援

《豊かな里が心育むまちづくり》

1. ともに支え合う地域づくり

- ①障がい者雇用の拡大

《豊かな里に調和するまちづくり》

1. 快適な生活環境の整備

- ①地域と事業者が連携した買物支援
- ###### 2. 移住定住・交流・観光の推進
- ①なんぶ里山デザイン機構との協働
 - ②赤猪岩神社の情報発信
 - ③さくらまつりの充実
 - ④自転車によるまちづくり
 - ⑤里山まるごと体験観光と民泊の推進
 - ⑥オリジナルな土産物の開発
 - ⑦観光パンフ等の作成
 - ⑧企業版ふるさと納税
 - ⑨婚活イベント等の開催

(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、南部町の「第2期なんぶ創生総合戦略」との整合性・連動性を有する「南部町商工会ビジョン」を策定し、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の持続的発展及び地域経済の活性化に寄与する事業に取り組む。

①10年程度の期間を見据えて

地域の小規模事業者等は、地域の雇用・生活基盤を支える重要な役割を担っているが、当地域においては、小規模事業者等の減少、事業承継に係る課題に加え、深刻化する人手不足、進展するIT社会、働き方改革など新しい課題への対応などの持続的発展に向けての「個社」支援に加え、地域全域を「面」として捉えた着地型観光の推進を行政と連携し地域活性化に取り組む必要がある。

その課題対応として、本会は令和元年10月に「南部町商工会ビジョン」を策定し、今後5年

間の小規模事業者支援の指針と10年間を見据えた商工会のかたちを示し、小規模事業者等の支援に積極的に取り組んでいく。

また、今後、南部町における小規模企業振興の基本指針となる「小規模企業振興条例」の制定に向け、南部町と継続協議を行っていく。

②南部町の地方総合戦略との連動性・整合性

本会は、「南部町商工会ビジョン」を基本活動指針として、南部町「第2期なんぶ創生総合戦略」に掲げる以下の内容に取り組んでいく。

第2期なんぶ創生総合戦略	南部町商工会ビジョン 2020(※対応箇所)
《豊かな里を紡ぐまちづくり》 1. 魅力ある農林業と商工業の振興 ①起業・事業展開支援 ②起業家の育成	○経営支援の強化(個社支援) 【新たな取組への支援】 ・町内企業の第2創業、新分野への事業展開の支援 【創業・起業・事業承継への支援】 ・起業・事業展開支援 ⇒町民ニーズの高いニッチな業種への起業支援 ⇒移住定住者と後継者不在の事業者とのマッチング
③町内店舗の受入れ環境整備 ④ローカル電子マネーの導入	○地域経済振興事業強化(面的支援) 【観光の産業化への支援】 ・町内店舗の受入れ環境整備(キャッシュレス決済普及拡大)
⑤特産加工品の開発・販売促進支援	○経営支援の強化(個社支援) 【特産開発・販路拡大への支援】 ・町内産品を活かしたオリジナルな土産物の開発、販売促進
《豊かな里が心育むまちづくり》 1. ともに支え合う地域づくり ①障がい者雇用の拡大	○地域経済振興事業の強化(面的支援) ・町内就業場所の確保(求人などの雇用対策)
《豊かな里に調和するまちづくり》 1. 快適な生活環境の整備 ①地域と事業者が連携した買い物支援	○地域経済振興事業の強化(面的支援) ・地域内の交流人口・消費拡大に繋がる事業推進
2. 移住定住・交流・観光の推進 ①なんぶ里山デザイン機構との協働 ②赤猪岩神社の情報発信 ③さくらまつの充実 ④自転車によるまちづくり ⑤里山まるごと体験観光と民泊の推進 ⑥オリジナルな土産物の開発 ⑦観光パンフ等の作成 ⑧企業版ふるさと納税 ⑨婚活イベント等の開催	○地域経済振興事業の強化(面的支援) 【観光の産業化への支援】 ・新たな観光メニューの開発 ⇒自転車等によるまちづくり ⇒里山まるごと体験観光と民泊推進 【特産開発・販路拡大への支援】 ・町内産品を活かしたオリジナルな土産物の開発

【南部町商工会ビジョン基本方針】

○経営支援の強化(個社支援の充実)

《基本指針》

小規模事業者等の持続発展を実現するために、高度化、専門化する経営課題への支援ニーズに対して、地域に密着した支援機関の強みを活かし、経営発達支援事業に向け伴走支援する体制、機能を重点的に強化する。日常的な税務、経理等の基礎的な経営改善普及事業については、「自立化」に重点を置いた支援へシフト。

- ・ワンストップ経営相談所としての機能と課題発見のパートナー機能の強化を図る。
- ・経営改善普及事業から専門的支援へのつなぐ支援(簡易分析・ビジネスプラン作成等)
- ・行政と連携し創業者の掘起しを行い円滑な創業に向けた支援及び後継者がいない事業者とのマッチング支援を行う。
- ・販路拡大支援として、関係機関が行う商談会等への情報提供やBtoB取引の斡旋
- ・働き方改革、経営力向上計画、経営革新、IT導入支援など国が定める経済対策を積極的に推進する。

○地域経済振興事業の強化(面的支援)

《基本指針》

商工会はこれまで広く「地域振興事業」に関わってきたが、商工会の経営資源が減少傾向にある中、事業の見直しが必要。今後は小規模事業者等の経営に継続して好影響を与える「地域経済振興事業」を検討していく。「地域経済振興」は「地域のブランド化」「地域をけん引する企業、地域産業の創出」など、南部町だけでなく他地区とも連携して事業実施する。

- ・小規模事業者等の持続的発展に繋がる地域経済振興事業への転換
- ・地域内の交流人口・消費拡大に繋がる事業推進
- ・商工業の活力維持・増大に繋がる事業推進

③商工会としての役割

本会は、「南部町商工会ビジョン」を基本活動指針として、南部町「第2期なんぶ創生総合戦略」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、管内の厳しい環境等の中に置かれている小規模事業所等の事業の持続的発展を支援するため、本経営発達支援計画を南部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ことで、南部町の活性化に寄与していく。

(3) 経営発達支援事業の目標

①小規模事業者等への新たな取組みを提案・支援することで、事業の継続と拡大

新たな取組みを目指す小規模事業者等の経営の自立化と持続的発展を念頭に置き、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を行い、実現性のあるビジネスプラン作成支援の強化を図る。

②創業支援・事業承継の推進による管内事業者数の維持・確保

小規模事業者の減少、経営者の高齢化などに対応するため、創業者と後継者不在の事業者とのマッチングや各種施策と連動させながら、管内の事業者数を維持・拡大に取り組む。

③観光メニューの開発による観光の産業化

「里地里山」の魅力ある観光資源(地域・観光・歴史)を活かした新たな観光商品を開発し「観光の産業化」を目指すことで町内全域への消費循環を促進する。新たな顧客としてインバウンド対策を含め、スポーツ(サイクル・トレイルラン)ツーリズムの推進による観光客等の誘客促進による地域経済の活性化を図る。

④町内産品を活かした6次産業化等による特産品開発

柿・梨など農産品を活用した地域産品のブランド化に向けての高付加価値商品の開発と販路開拓を支援し新しい取組みに挑戦する事業者を育成する。

【数値目標】

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
事業計画策定件数	15 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
新規取引成約件数/社	—	1 件	2 件	2 件	4 件	4 件
売上増加事業者数	—	5 社	9 社	9 社	11 社	11 社
利益率3%以上の増加事業者数	—	5 社	9 社	9 社	11 社	11 社
実創業支援件数	8 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
事業承継支援件数	2 件	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件

＜目標設定の考え方＞

○各事業項目を参照

注) 実創業支援件数の現状については例年3件前後であり現行8件は近年にない多い状況であった為、R3年度以降は上記の数値目標とする。

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

南部町の現状と課題、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小規模事業者等への新たな取組みを提案・支援することで、事業の継続と拡大

小規模事業者等に対して財務分析をはじめ、総合的な環境分析を行い市場の動向を調査した上で新たな取組みへの提案やビジネスプランの作成を支援する。必要に応じて西部商工会産業支援センター、中小企業基盤整備機構、地域金融機構等と積極的に連携し取り組む。

②創業支援・事業承継の推進による管内事業者数の維持・確保

関係機関との連携等による創業案件の掘起しから創業計画の策定支援により創業者数の増加に結びつける。また、事業承継については現状を把握し後継者不在の事業者と創業予定者とのマッチングなど円滑な事業承継を支援し、管内事業者数の維持・確保に繋げる。

③観光メニューの開発による観光の産業化

行政との連携のもと、改めて本町の地域資源（地域・観光・歴史）を分析・研究、ターゲットとなる域外のニーズを調査する。それらを繋げることで、域外に向けた魅力ある観光メニューを開発する。また、観光の産業化を図るにあたり、西部7商工会が連携して取り組む鳥取県西部ブランドینگ事業「大山時間」を活用し、連携して情報発信を行う。

④町内産品を活かした6次産業化等による特産品開発

南部町の特産である柿・梨などの地域資源を活用し他産業との連携や6次産業化を支援し特産品開発に取組み、その魅力を情報発信し商品の販路拡大のための展示会、商談会出展の支援を行い地域産業の活性化及び外貨獲得に繋げる。

3-1. 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が、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、これまでは四半期ごとに小規模事業者等の景況調査を全国連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出来ておらず、今後の方向性提案等について十分に活用することが出来ていなかった。

今後は、国が提供するビッグデータの活用に加え、巡回訪問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（事業計画策定支援など）していく。

(2) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
ビックデータ 公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
景況調査公表 回数	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

「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回公表する。特に、南部町及びその周辺の「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、小規模事業者等の今後の事業展開(事業計画策定)に活かしていく。

【分析手法】

- ・「地域経済循環マップ・生産分析」:何を稼いでいるか等を分析
- ・「まちづくりマップ・From to 分析」:人の動き等を分析
- ・「産業構造マップ」:産業の現状を分析

⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②小規模事業者等景況調査の実施

南部町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、10～12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】
- 調査方法 対象事業所を担当経営支援専門員によるヒアリング
- 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。

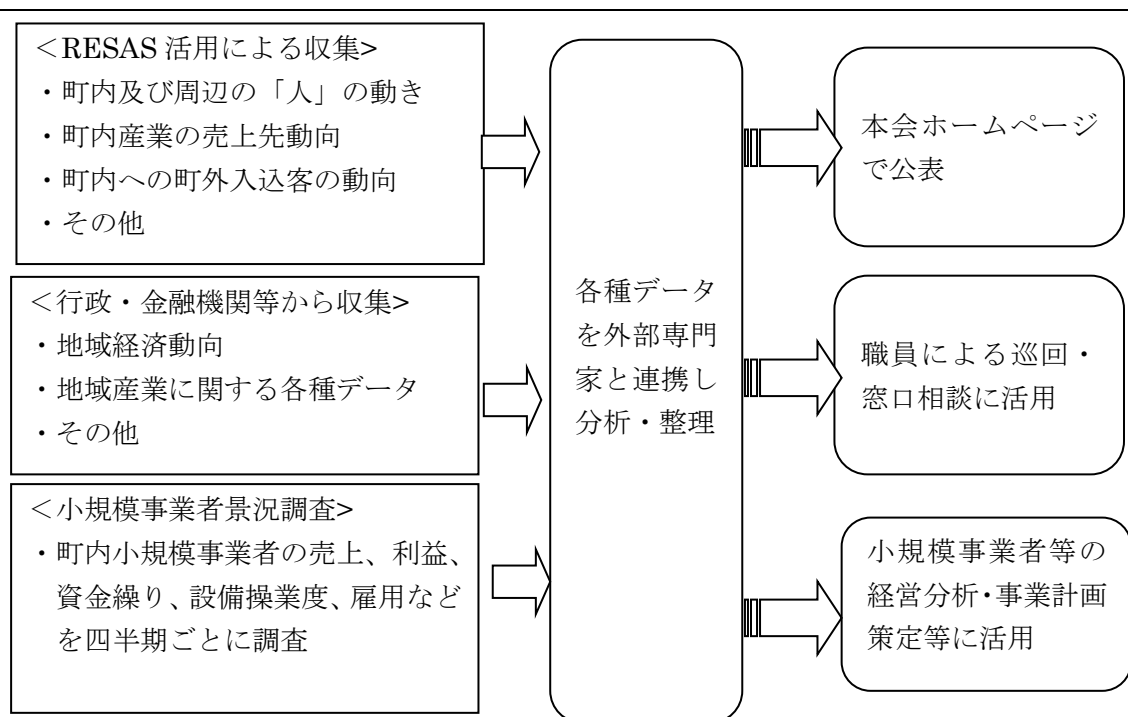
③関係機関が発行するデータ等の収集・分析

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、広く本会内小規模事業者等に周知する。

また、経営支援専門員等が訪問・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。



3 - 2. 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（体験・観光商品含む）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	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①商工会まつり調査対象事業者数	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
②物産展（域外）調査対象事業者数	—	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
③観光商品調査実施件数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

<目標設定の考え方>

- 物産展等の調査対象は、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各 3 社を目標計上。
- 観光商品での調査対象は、「自然＋歴史」をテーマとした観光商品を毎年度 1 件目標計上。

(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、観光の産業化により南部町への入込客増に向けた新たな観光商品を対象に需要動向調査を行う。

調査方法としてはイベント会場店頭での試食・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のみならず新たな商品開発を支援する。

なお、需要動向調査は、圏域内調査として、鳥取県西部と島根県東部にまたがる中海圏域の中核都市であり域内外の交流人口の多い米子市内大型商業施設の物産展と市内で開催される食品フェアに出展し、県外調査として、関西で開催される鳥取県フェアに出展する。

また、観光商品の調査としては、モニタリングツアーなどを実施した結果を、新たな観光商品の開発に結び付けていき、交流人口増加（入込客増）により南部町内の小規模事業者等の売上増・事業継続につなげていく。

①「商工会まつり」における特産品の試食・試飲及び来場者アンケート実施(11月開催)

- サンプル数 来場者 100 人
- 調査手段・手法 小規模事業者等が農産品を使って開発した特産品をイベント会場店頭にて試食・試飲していただき、その結果を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と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小規模事業者等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

②鳥取県との連携による実施調査

鳥取県関西本部主催で、ピーコックストア千里中央店で開催される「鳥取県フェア」に出展し、来館する消費者やバイヤーに対し、試食・試飲及びアンケートを実施し調査結果を分析した上で対象小規模事業者等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のみならず新たな商品開発、さらには販路開拓を支援する。

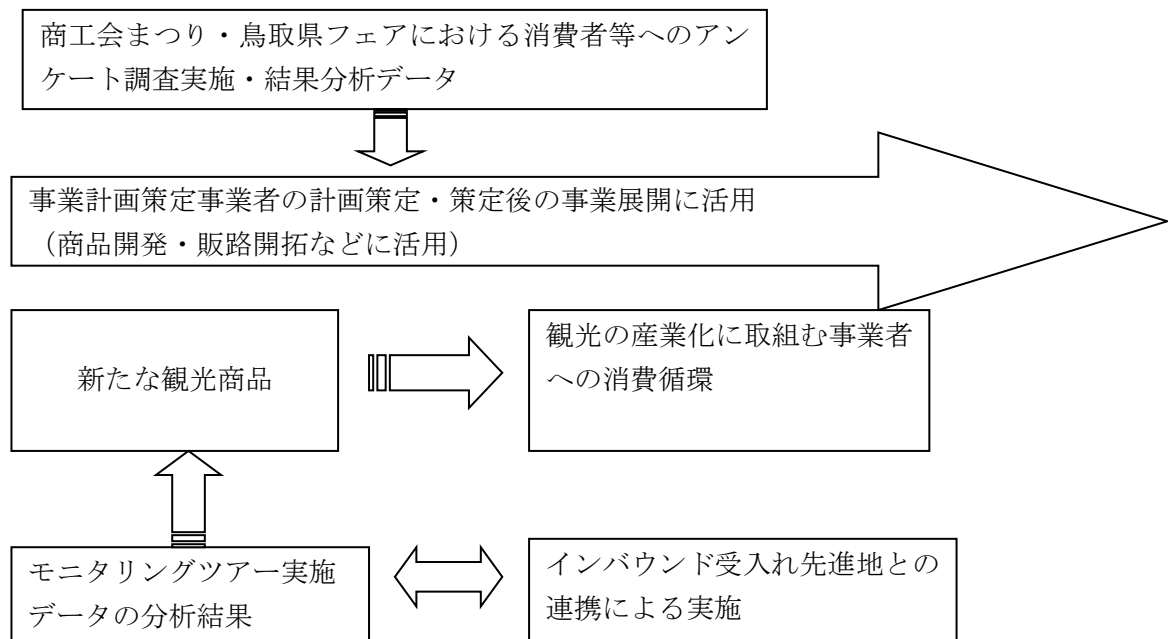
- サンプル数等は上記①と同様。なお、調査項目に取引条件等を加える。
- 調査手段・手法 消費者やバイヤーに、試食・試飲していただき、見た目、価格などの商品力について経営支援専門員等が聞き取りアンケート調査票に記入する。
- 開催場所 大阪府豊中市新千里東町 1-1-1 北大阪急千里中央駅前
- 開催時期 8 月後半 3 日間、10 月中旬 3 日間のいずれかに出展
- 調査結果の活用 アンケート調査をもとに商品のブラッシュアップし販路拡大につなげる。

③モニタリングツアー実施による新たな観光商品開発

観光の産業化に伴い自然＋歴史を融合したサイクリング、トレイルランなど地域を巡る新たな観光商品開発についてはモニタリングツアーを実施し、商品化に結び付ける。

- サンプル数 5～10 名程度
- 調査手段・方法 観光商品を体験してもらうことで、その評価を調査
- 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、外国語表記等)
- 調査結果活用 分析結果を参考に施設整備や観光商品のブラッシュアップ及び管内商工業者のビジネスチャンスの創造へつなげていく。

<需要動向調査と活用の流れ>



4. 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、南部町が事業の成長への支援のための施策として「南部町新分野参入支援事業」制度を創設し、小規模事業者等の新たな取組みを支援している。従来から、国の小規模事業者持続化補助金、鳥取県の産業成長応援補助金なども含め、小規模事業者等の新たな取組への支援へ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」の外部環境を明確にすること（SWOT分析）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、事業者が経営計画を作成する上で、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・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「財務分析」＋「環境分析」による分析を行っていく。その結果として小規模事業者等の事業計画策定及び策定後の事業が効率よく展開していくことに繋げていく。

(2) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①掘起しセミナー回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②経営状況分析件数	12 件	24 件	24 件	24 件	24 件	24 件

<目標設定の考え方>

○掘起しセミナー等開催（現行の1回は西部7商工会共同開催）

○現行の内、経営状況の分析件数は令和元年度実績（ただし財務分析のみ）

○令和3年以降の分析件数は、経営支援専門員2名×12件を目標値とする。ただし、毎年新規事業者とし、5年間で120事業者の経営状況の分析を目標とする。

(3) 経営分析の事業内容

- 対象者 最近の金融支援（斡旋）先や記帳継続支援先、経営計画作成支援事業者等
- 分析項目 環境分析（内部環境：強み・弱み、外部環境：機械・脅威）
財務分析（各種分析指標）

○分析手法

①「事業計画策定（掘起し）セミナー」、「事業計画策定個別相談会」の開催

巡回・窓口相談等により「経営分析」対象者を集め「掘起しセミナー」参加へつなげていき、「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。

「掘起しセミナー」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、その後の対象小規模事業者等への支援を効果的・効率的に進める。

「個別相談会」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が連携し実施する。

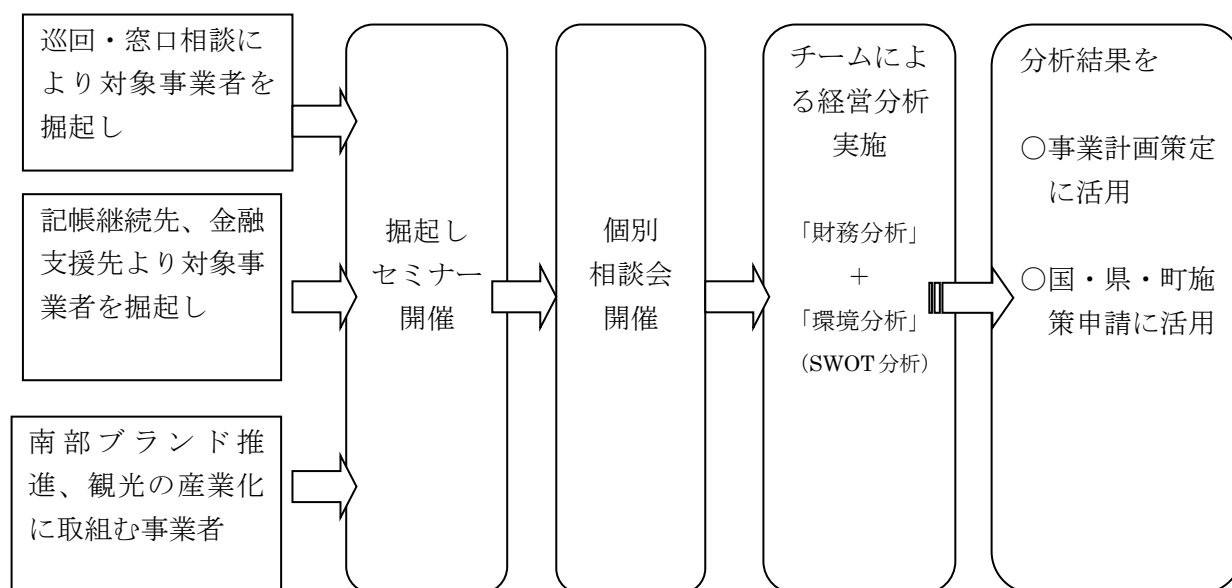
②経営支援専門員及び連携チームによる「経営分析」の実施

鳥取県の商工会は、マンパワーを共有し、より高度な経営支援に対応するため、経営支援専門員を集め、鳥取県の東部・中部・西部の3か所に産業支援センターを設置し、各事業所の支援にあたっている。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支援や、最近の金融支援先や記帳継続支援先から小規模事業者等の経営課題を把握し、経営分析対象事業者を掘り起こす。セミナーや巡回などで掘り起こした事業所に対して、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分析を行う。

なお、経営状況の分析を行う上での「支援ツール」は、鳥取県商工会連合会が独自に作成した従来から活用している簡易財務分析の excel ソフトや「ローカルベンチマーク」及び「経営計画つくるくん」等を活用。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、当該事業者へのフィードバックし、事業計画の策定等に活用し、国・県・町の施策活用にもつなげていく。



5. 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）であったことから、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 SWOT 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、事業計画策定支援を行っていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営の状況分析を実施した小規模事業者等を対象に、「事業計画策定セミナー」と個別相談会を開催する。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した内容とする。

なお、事業計画策定セミナー受講者の事業計画策定後における目標として、国（小規模事業者持続化補助金など）、県（鳥取県産業成長応援事業補助金：旧県版経営革新）などの申請・活用を掲げて実施することで、受講者である小規模事業者等及び支援者である本会・西部商工会産業支援センター職員のモチベーション向上を促していく。

(3) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
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
創業等セミナー回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定件数	15 件	20 件	20 件	20 件	20 件	20 件
持続化補助金及び県応援事業採択件数	6 件	6 件	6 件	6 件	6 件	6 件
実創業支援件数	8 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
事業承継支援件数	2 件	4 件	4 件	4 件	4 件	4 件

＜目標設定の考え方＞

○事業計画策定セミナー等開催（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元年度実績、その他は令和 2 年度実績見込みを記載する。

○令和 3 年度以降の事業計画策定件数は、経営分析実施事業者(24 件)の内 11 件と、創業と事業承継支援実施段階で策定した 9 件を加えた件数を目標計上。

○持続化補助金及び県応援事業の令和 3 年度以降の採択件数は、計画策定した 20 件の内 6 件を採択に結び付けていく。

○創業、事業承継の目標の中の内、移住定住者は各 1 名として計上

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナー開催

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」を開催する。開催は、年 1 回上期（7 月）に開催を計画。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。
なお、流れを学ぶ際に、地域経済動向調査と需要動向調査の活用方法を併せて学んで行く。

②事業計画の策定

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、経営支援専門員が張り付き、内容によっては外部専門家を交えることで、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。

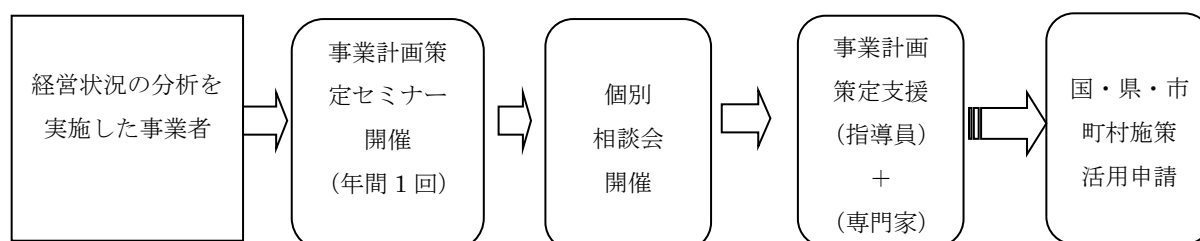
③創業・起業&事業承継セミナー開催

町内外の人的交流を促進し、創業・起業及び事業承継を推進することで、小規模事業者等の維持・確保へと繋げることを目的に創業・起業及び事業承継セミナーを開催する。

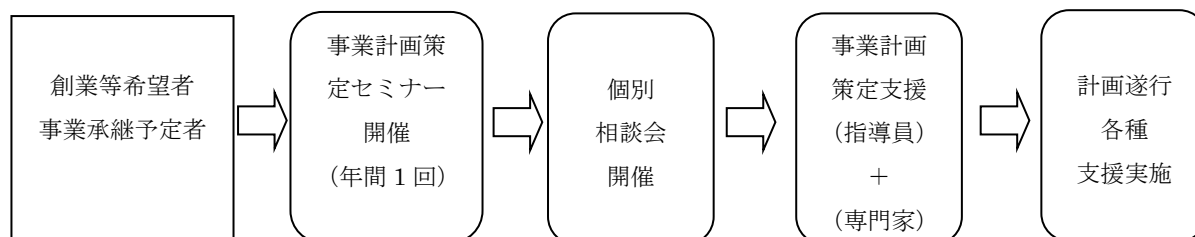
セミナーの内容は主として、創業または承継までの流れと、利害関係者の理解と支援を求めていくための事業計画策定とし、開催は年間1回を計画し、町・本会への相談・紹介状況を見て開催する。

なお、町内外の人的交流の内、町外の対象者（IJU ターン者）に向けて、支援機関としての本会が、創業・起業及び事業承継準備から実現後のフォローアップ（事業計画策定、金融斡旋、開業手続、開業後記帳・労働保険、人材育成など）を一貫して対応可能なことを周知（町ホームページ、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>



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

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十分に対応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する。

(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、計画策定を行ったすべての事業者を対象に、事業者が目指している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	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
フォローアップ 対象事業者数	15 社	20 社	35 社	35 社	35 社	35 社
頻度（延べ回数）	—	80 回	120 回	120 回	120 回	120 回
売上増加事業者数	—	5 社	9 社	9 社	11 社	11 社
利益率 3%以上の 増加事業者数	—	5 社	9 社	9 社	11 社	11 社

<目標設定の考え方>

- 令和 3 年度以降のフォローアップ対象事業者数には、創業・事業承継支援にて事業計画策定事業者を含む。
- 令和 4 年度以降のフォローアップ対象事業者数は当年度計画策定事業者 20 社、前年度策定事業者 20 社のうち、計画通り進捗が予定進んでいない事業者 15 社の 35 社を見込み計上する。
- 令和 3 年度のフォローアップ頻度（延べ数）については、隔月ごとを 5 社、四半期ごとを 10 社、半年ごとを 5 社のフォローアップを実施し、令和 4 年度以降は当年度計画策定事業者 20 社のうち進捗状況に応じ、隔月ごとを 5 社、四半期ごと 10 社、半年ごと 5 社のフォローアップを見込み計上と前年度計画策定事業者の進捗状況が計画通りになっていない事業者 15 社については四半期ごとを 5 社、半年ごと 10 社のフォローアップを実施する見込みで計上する。
- 売上の増加事業者の目標は、フォローアップ企業数の上記 20～35 社の内、25～30%を目標として計上。
- 利益率 3%以上の増加事業者の目標は売上増加事業者数と同数。

(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、事業所の状況に応じたフォローアップを行っていく。

①巡回訪問による進捗状況の把握と伴走支援

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、本会担当経営支援専門員を中心に進捗状況の確認を行う。

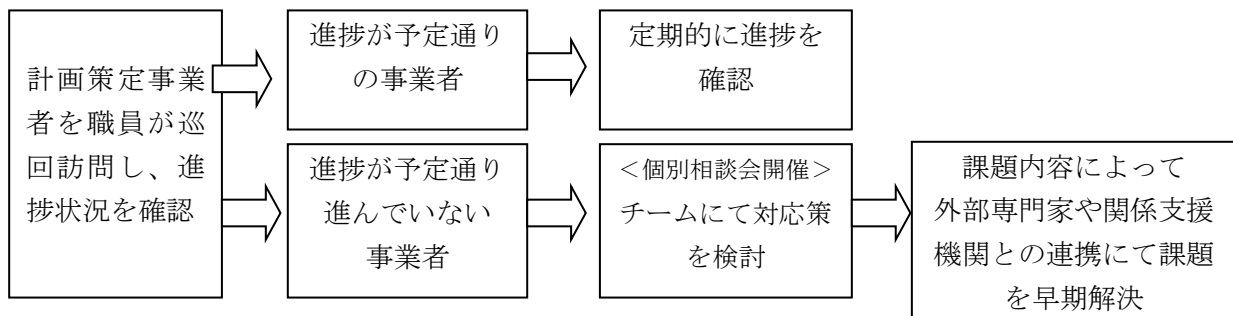
②個別相談会実施

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＞



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

南部町は、良質な農産物が栽培・収穫されているが、それらを素材とした加工品製造に取組む事業者が少なく又、地元顧客を対象に経営を行っており、域外へ向けた商品開発や販路開拓の取組みが出来ていないのが現状である。その原因は、小規模事業者のため生産体制（生産量、他社生産など）、営業活動が出来ていないなど問題がある。新たな販路の開拓が急務でありことや生産体制については、今後、南部町や支援機関ネットワークを活用して徐々にではあるが、解決に向けた支援を行っていくが、まず、開発・製造された商品を如何に多くの消費者やバイヤーに知っていただくかが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

当商工会においては、限られた資源（財源、人員など）の中で、自前で展示会等を開催するのは困難なため、関係機関と連携し、特に「BtoB」へ向けた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、取組にあたっては、山陰・山陽及び関西圏での取引促進や全国各地から多くのバイヤーが集まる首都圏で開催されるイベントに出展する。商工会では、ターゲットを見据えたマーケットインの商品開発・ブラッシュアップを経た商品をもって、域外に販路を拡げていく支援を実施していく。なお、販路開拓においては、西部産業支援センターを軸に、鳥取県西部7商工会が共同でブースを構えるなど、面としての開拓手法も取っていく。

(3) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
展示会等出展事業者数	—	2 社	3 社	3 社	3 社	5 社
同上 成約数/社	—	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
商談会等出展事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 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＞

- 展示会出展者は、事業計画策定事業者を中心に、出展後 EC サイトなどの通販にて消費者向け売上増加に取組む3社を絞り込み目標計上。また出展者1社の1件以上の成約を目標として計上（2日間出展）。
- 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。

(4) 事業内容

①展示会兼商談会事業（BtoB）

中海・宍道湖・大山圏域連携推進協議会（5市・6商工会議所・13商工会加盟）主催す

る「ものづくりビジネスマッチングフェア」において、本会が出展ブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、山陰・山陽及び関西圏での知名度向上、新たな需要の開拓を支援する。

「ものづくりビジネスマッチングフェア」は毎年5市が持ち回りで開催。毎年10月から11月に、開催市のコンベンション等で実施される。毎年、圏域の500事業者と山陰・山陽及び関西圏の製造業・食品卸・スーパー等200事業者のバイヤーが参加。

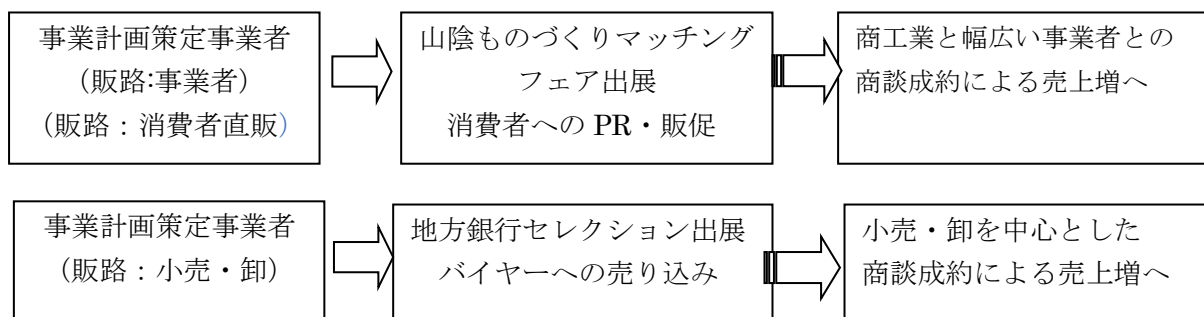
参加することによりBtoBの促進のみならず、バイヤーの意見を聞いて新商品開発・既存商品のブラッシュアップにつながるケースが多く、近隣の県内外のみならず、アフターコロナを見据えて南部町に来町される外国人観光客へのお土産品開発を支援する。

なお、事前事後においては、BtoCの促進に向けたネット展開への支援と課題となっている生産体制について支援を行っていく。

②商談会参加事業（BtoB）

本会が全国の地方銀行が共催する「地方銀行フードセレクション」において1ブースを借り上げ、事業計画を策定した小規模事業者等を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。「地方銀行フードセレクション」は、毎年9月中旬の2日間、東京ビックサイトにて開催。地域に特化した「食品専門」の展示商談会で、2018年度の実績は、出展者970社、来場者13,248名（2日間）、当日成約数621件、継続商談数15,513件で、地元金融機関の出展後のフォローも充実し、出展者満足度は91%と高水準の商談会である。事後は、地元金融機関と経営支援専門員が連携し、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

＜BtoC、BtoBによる販路開拓の流れ＞



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

本会の組織運営や事業の評価・見直しについては、従来「南部町商工会あり方検討委員会」にて行ってきたが、構成員が、南部町、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、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となっていなかった。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する環境となっていない。

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することで、経営発達支援事業推進に取り組むことで、南部町の活性化の中心的役割を果たしていく。

また、令和元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実施遂行状況を管理し、データを蓄積していくことで、適切な評価・見直しに生かしていく。

(2) 事業内容

①事業評価協議会を設置・開催

本会の「理事会」と併設して、南部町企画政策課長、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チーフ、町内金融機関等をメンバーとする「協議会」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。

②事業評価の公表

当協議会の評価結果は、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せるとともに、本会ホームページ掲載（年2回）することで、本会地域の小規模事業者等が常に関覧可能な状態とする。

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

本会は経営支援専門員2名（内1名は事務長）、総務担当職員（主事）、記帳担当職員（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。本会内の小規模事業者等は令和元年度末、231社と少ないものの、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。本会のような小規模商工会が、このような課題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。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、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作成をマスターする。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）の支援能力の一層の向上のため、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、計画的に経営支援専門員等を派遣する。特に、事業計画策定、地域資源掘り起し、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

記帳指導先を中心に、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職員間の定期ミーティングの開催

毎週火曜日開催の商工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

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（主事）、記帳担当職員（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。本会内の小規模事業者等は令和元年度末231社と少ないものの、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事務長が出席。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、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。

②鳥取県地方創生チーム西部会議への出席（年1回）

県内他町の戦略やその動向を把握し、本会の経営発達支援計画の遂行の参考とするため、会議出席により県及び市町村の地方創生総合戦略について、達成状況の総括を行うとともに、次期総合戦略に向けた視点等を整理する。出席者は、鳥取県、県西部市町村、商工団体、金融機関、鳥取大学などが構成員。商工会は、西部商工会産業支援センターの所長が主で、本会事務長はオブザーバー出席。

③とっとり企業支援ネットワーク西部圏域会議への出席（不定期）

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。

西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。

④県事業承継ネットワーク西部圏域会議への出席（不定期）

県内の商工団体、公的支援機関、金融機関等の20機関が連携して承継ネットワークを構築。西部・中部・東部の3圏域単位で、現在のネットワーク支援の現状と課題を共有。

西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）

本会は、商圈を同じくする、中海・宍道湖・大山圏域で組織する団体に所属しており、ものづくりや販路開拓の事業に参加している。圏域のその動向を把握し、本会の経営発達支援計画に活用するため、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）が出席。

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主として、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。

1 1. 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

南部町は米子市、島根県安来市の市部と隣接した地域で、自然と人との程よく調和した里地里山の風景など住みやすい環境にありながら、人口減少、少子高齢化、それに起因する企業数が減少している。

また、年間 33 万人が来園される「とっとり花回廊」観光施設や古事記に記されている「大国主再生神話」などの観光資源、歴史文化や自然を活かした魅力的な観光商品がなく、町内に滞留させる商品開発が必要である。

今後は、「里地里山」、「歴史」、「食材」など地域資源を有効活用し、南部町だけではなく、その周辺の自治体を含めた圏域全体を 1 つの面とした誘客促進が必要であり、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必要がある。

(2) 事業内容

①第 2 期なんぶ創生総合戦略有識者会議の開催(年 2 回)

南部町の地方総合戦略について、各種事業を確実に遂行するため、ならびにそれぞれ定めた強化指標(KPI)を確実に達成することを目的とし、外部の有識者等を委員として、進捗状況の検証と課題への対応について協議・提案している。

構成員は、本会、県、NPO なんぶ里山デザイン機構、町建設業協会、国立大学法人鳥取大学などで、年 2 回開催。

商工会は、理事及び職員が委員を務めることで、南部町の面的活性化への提言・取組の中心的な役割を果たしている。

②南部町商工会あり方検討委員会の開催(年 3 回)

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、南部町企画政策課長、本会理事会、西部商工会産業支援センターなどで、年間 3 回程度開催。

③鳥取県西部 7 商工会ブロック会議の開催(年 3 回)

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)共同で取組んだ第 1 期経営発達支援計画(面的着地型観光と域内外商流推進: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、その推進の役割を果たしていく。メンバーは、各商工会会長・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。

④「里地里山まるごと体験」プロジェクト(新たな観光メニュー・特産品開発)

南部町にある素晴らしい地理的特性を持つ場所、歴史的背景を持つ場所、特異な文化を残す場所、最大の観光資源である自然を面とした「まるごと体験」ができる観光商品を開発する。

サイクル・トレイルラン観光(自然+歴史)を融合した新たな着地型観光の開発

・初心者、ファミリー、外国人富裕層などをターゲットに、南部町を自転車、ランニングで楽しんでもいただく「観光・おもてなし」を事業展開し、楽しんでもらうと同時に地域にお金を消費する仕組みを構築することで観光地として魅力アップし地域活性化に取り組む。

なお、事業の企画、推進は南部町観光協会、NPO スポネットなんぶ等と連携する。

町内産品を活かした 6 次産業化による特産品開発

・町の特産である柿・梨などの地域資源を活用した特産品開発を行政等と連携し取組み、町内に訪れた観光客へのお土産やふるさと納税返礼品など外貨獲得に繋げる。

⑤移住定住者と創業・起業及び事業承継とのマッチングプロジェクト

人口増、小規模事業者等増、働き手確保という課題に向けて、町が進める移住・定住促進と連携して、移住・定住者への起業支援とフォロー体制を再構築する。

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

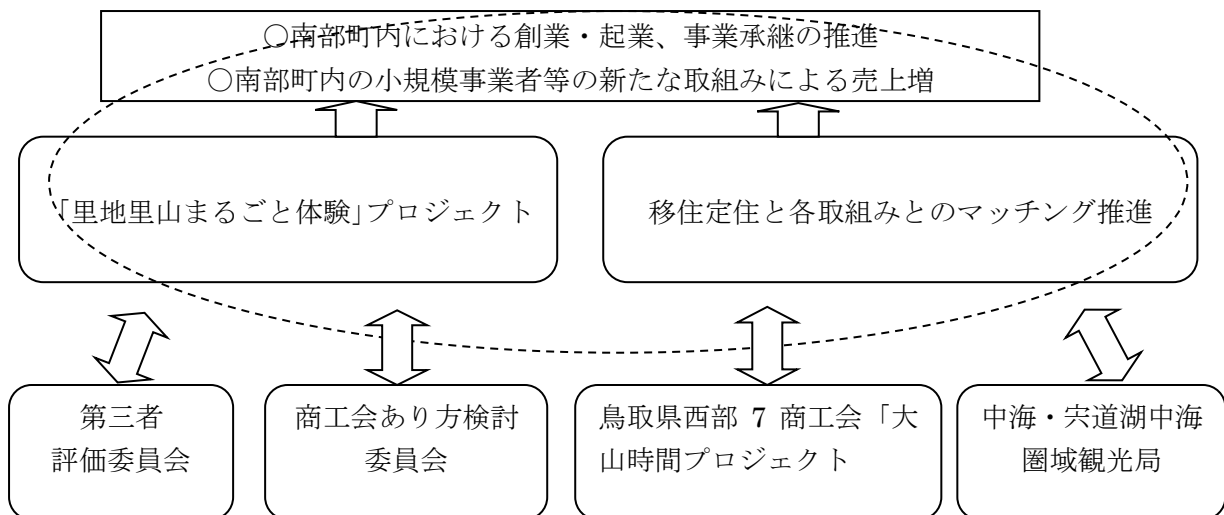
平成 27 年度から令和元年度まで取り組んだ、西部 7 商工会の共同事業である西部ブランディングプロジェクトの面的取組みである着地型観光事業に、積極的に関与していく。

特に、「大山時間」ホームページを活用した情報発信を促進する。

⑦中海・宍道湖・大山圏域観光局や大山山麓・日野川流域観光推進協議会(西部地区 9 市町村が構成)と連携した広域観光連携の推進

本会は、中海・宍道湖・大山圏域観光局の構成員である圏域ブロック経済協議会に参画しており、圏域の 5 市 6 町村にまたがる広域観光事業に積極的に関与していく。

<地域経済の活性化に資する取組と小規模事業者等支援の連動性>



(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6年4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

経営指導員1名

主事（総務）1名

主事（記帳担当）1名

南部町
企画政策課

西部商工会
産業支援センター

(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：篠田 貴士

■連絡先：南部町商工会 TEL 0859-66-2035

②法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

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・あり方検討委員会・評価協議会への出席、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) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

南部町商工会

鳥取県西伯郡南部町法勝寺 371-1

TEL 0859-66-2035 FAX 0859-66-5355

E-mail nanbu-sci@tori-skr.jp

① 関係市町村

南部町 企画政策課

鳥取県西伯郡南部町法勝寺 377-1

TEL 0859-66-3113 FAX 0859-66-4426

E-mail kikaku-town.nanbu.tottori.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 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	5,250	5,250	5,250	5,250	5,250
地域経済動向調査	250	250	250	250	250
需要動向調査	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
商品開発・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	500	500	500	500	500
事業承継支援事業	500	500	500	500	500
地域活性化事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ｸﾗｳﾄﾞ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、県交付金、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
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等