

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	隠岐國商工会（法人番号 7280005005860） 海士町（地方公共団体コード 325252） 知夫村（地方公共団体コード 325279）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目 標	経営発達支援事業の目標 ①地域の経済動向調査の実施 20事業者×年4回 ②需要動向調査の実施 対象事業者2社 ③経営分析の実施 対象事業者20社 ④事業計画策定の実施 実施件数15件 ⑤事業計画策定後の支援 対処事業者15社 ⑥新たな需要の開拓の実施 成約件数3件
事業内容	経営発達支援事業の内容 1. 地域の経済動向調査に関すること 国のビッグデータであるRESASと地域版RESASを活用して実施 2. 需要動向調査に関すること 隠岐の特産品をもって首都圏で調査実施 3. 経営上の分析に関すること 財務分析・SWOT分析の実施 4. 事業計画の策定支援に関すること 対象事業者の選定、事業計画策定セミナーの開催 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 売上高増加事業者数3社 営業利益率5%増加事業者数3社 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 離島キッチン神楽坂店・日本橋店において展示会・試食会開催 7. 事業の評価・見直しをするための仕組みに関すること 毎月の職員ミーティングで検討・情報共有し、年に1回行政・金融機関・外部有識者による総合的 総括・評価を実施するとともに、その結果は商工会HP等で公表する
連絡先	○隠岐國商工会 担当者：多根俊一郎、岡野研二 住 所：島根県隠岐郡海士町大字福井1367-1 電話番号：08514-2-0376 メールアドレス：shuta@shoko-shimane.or.jp ○海士町交流促進課 担当者：宮原 颯、 柏谷 猛 住 所：島根県隠岐郡海士町大字福井1375-1 電話番号：08514-2-0017 メールアドレス：miyahara-hayate@ama.town ○知夫村地域振興課 担当者：吾郷 均、 渡辺智彦 住 所：島根県隠岐郡知夫村1065 電話番号：08514-8-2211 メールアドレス：ago-h@vill.chibu.lg.jp

(別表1)

経営発達支援計画

1. 経営発達支援事業の目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

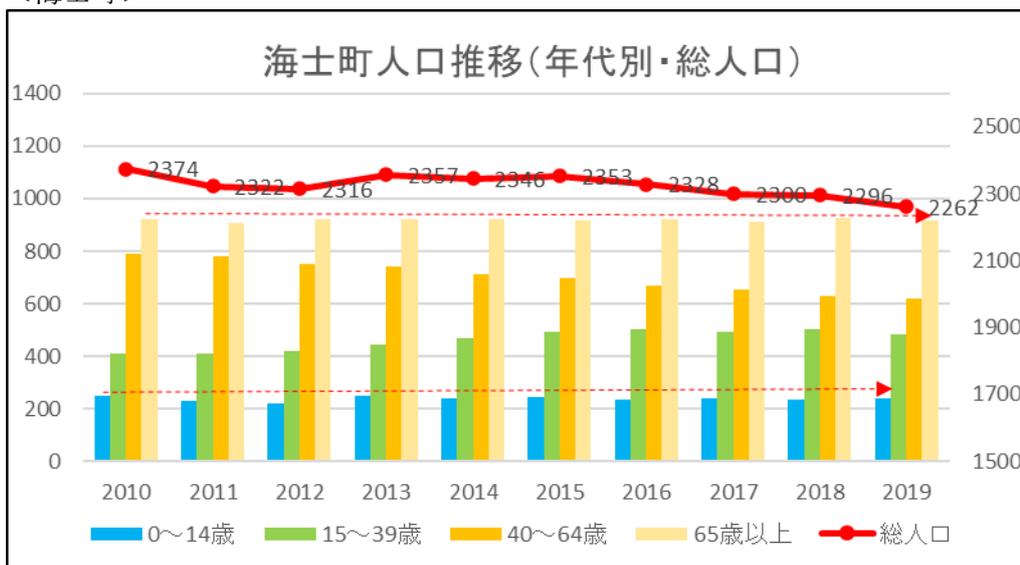
■立地



当商工会地域は島根県の離島である隠岐郡海士町と知夫村をエリアとしている。両町村の人口を足しても3,000人以下であり、小規模事業者数も172事業所の小規模行政区域である。このような地域ではあるが、海士町ではUIターン者の増加や県立隠岐島前高校の島留学制度により学生が増加し年少人口・生産年齢人口が増加傾向にある

■人口

<海士町>

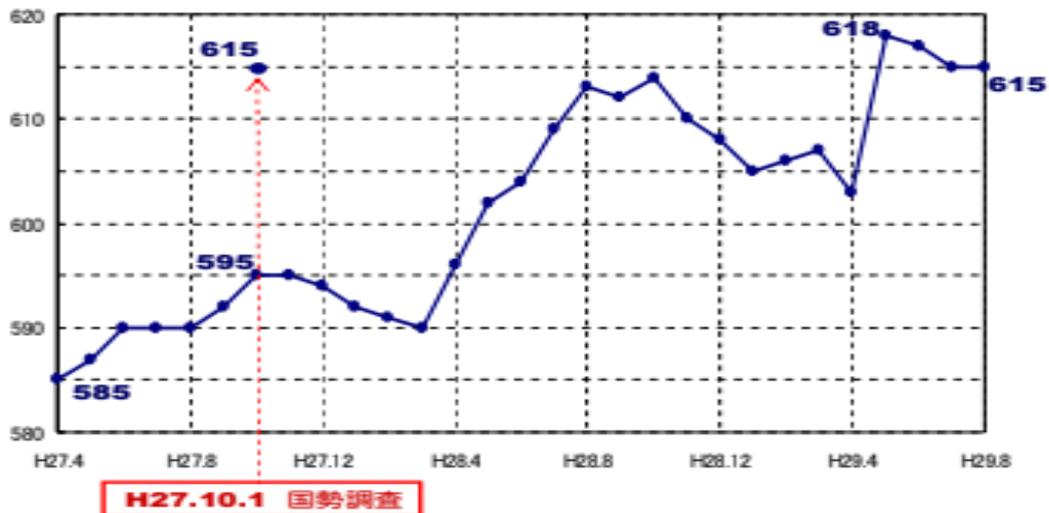


2010年から2019年までの人口動向をみると、海士町ではこれまでの産業政策による雇用の創出や、隠岐島前高校魅力化プロジェクトによる生徒、教員増などにより、人口減少は最小限に留まっており、国勢調査での人口は、2010年の2,374人から2019年の2,262人と、112名の減少となっている。

年代別でみると、15~39歳の年代は少しずつ増えている。若者の定住に伴い、結婚や出産も増え、0~14歳までの人口も減少が止まり横ばいで推移している。65歳以上の年代も横ばいで推移している一方、40~64歳の年代は少しずつ減少しているが、2010年ごろから人口の多い段階の世代が65歳以上の年代にシフトする時期でもあったため、その分40~64歳の年代が少なくなっていると考えられる。

<知夫村>

人口推移H27.4~H29.8 (※住基人口)



※「平成28年 島根の人口推移と推計人口」より抜粋

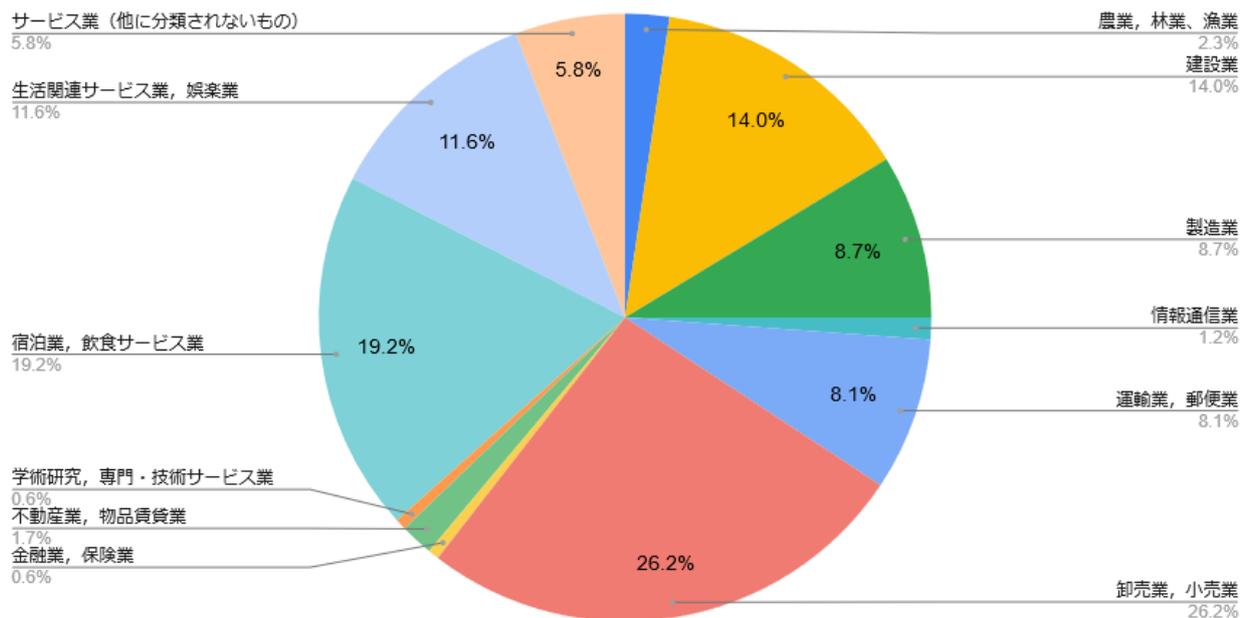
H27.10~H28.9の1年間で島根県下19市町村のうち17市町村で人口が減少する一方で、出雲市と知夫村は人口が増加した。特に知夫村は人口増加率(3.25%)と社会増加率(4.55%)は群を抜いている。

更にH27.8~H29.5までの22か月間にわたって、月平均1.15増(季節調整後)という趨勢傾向が続き、力強い人口増と人口構成の若返りを達成した。

■産業

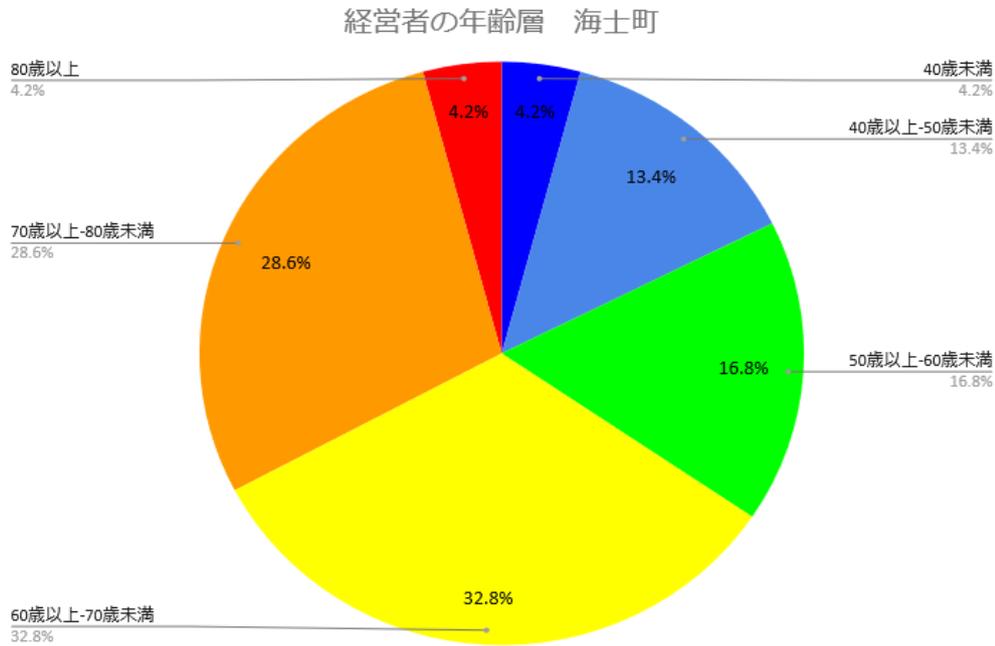
(小規模事業者の割合)

R2.4.1 小規模事業者数



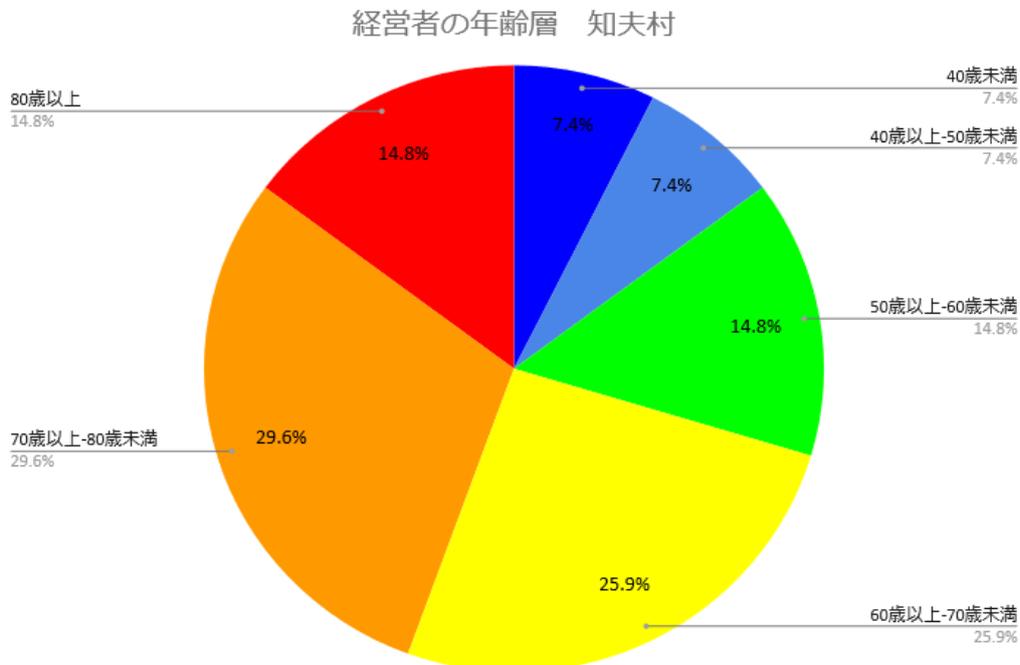
隠岐國商工会管内の小規模事業者数は 172 で、業種構成は卸・小売業が 26.2%と最も高く、宿泊飲食サービスが 19.2%、建設業が 14.0%と続く。

(経営者の年齢層・海士町)



60歳未満の割合が 34.4%となっており、70～80歳代が 32.8 を占める。年々高齢化が進んでいる状況である

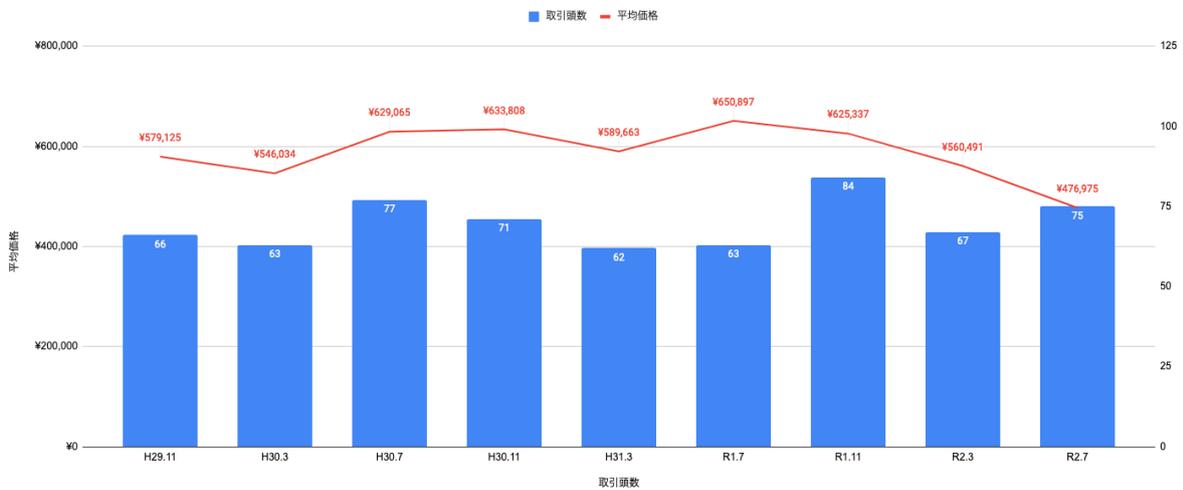
(経営者の年齢層・知夫村)



60歳未満の割合が 29.6%となっており、70～80歳代が 44.4%を占める。海士町と比較すると 60歳以上70歳未満の経営者が少ないことがよくわかる

(畜産業)
 <海士町>

平均価格と取引頭数-海士



<知夫村>

平均価格と取引頭数-知夫



隠岐市場は年に3回(3月・7月・11月)市場が開場される。和牛ブームやインバウンド効果により、全国的に子牛の市場価格は高止まりしていた。隠岐地区全体で畜産が盛んにおこなわれているが、隠岐4島の中でも知夫村は特に盛んで出荷頭数は群を抜いている。

海士町の出荷は年間を通して平均的な出荷頭数となっているが、知夫村の出荷は11月が特に多くなっている。これは子牛から成牛になるまで(市場に出荷できるまで)約3年かかるが、これは1年で最も牛肉の消費量が増える12月に間に合わせるためである。ただし、出荷頭数の割には平均購買価格が上がっていないことが懸念される。

令和2年は新型コロナウイルス感染症の影響があり、3月・7月の平均購買価格は大幅に減少しており、この状況は当面続くと思われる。

※海士町や知夫村にとって畜産業は大きな外貨収入源となっている。これにより新規就労を目指すU・Iターン者が増え、人口の維持・増加が図られており、町の活性化に大きく寄与している。

このことは、小売業はじめ地域経済にとっても重要な要素といえる。

(観 光)

<海士町>



隠岐神社：昭和 14 年 後鳥羽上皇崩御 700 年に合わせて建立された。1221 年承久の乱に敗北した後鳥羽上皇は海士町に遠流される。2021 年は遠流 800 年にあたる。



明屋海岸：通称ハート岩と呼ばれている。海岸沿いには 600 万年前に噴火した、噴火口の跡がある。

<知夫村>



赤壁：地元では赤滝と呼ばれている。ここも 600 万年前も噴火口跡が見て取れる。約 1 km に渡って荒々しく削り取られた断崖。



赤ハゲ山：世界でも珍しいカルデラ湾に浮かぶ島前の島々や島根半島・大山を望むことができる。

※海士町・知夫村にとって観光収入は大きな柱になりうるが、観光バス事業者の廃業、民宿・ホテルの老朽化・コロナの影響による休業・海士町内のホテルの改築等により、観光客を受入れる状態が整っていない。両町村ともに観光協会等と協議して、アフターコロナ・ウイズコロナの状況を見定めており、今後の観光の方向性を模索している最中である。

(特産品)



隠岐牛 海士町・知夫村ともに畜産業が盛んで、島の各地で放牧がされている。毎年、3・7・11月の第1水曜日行われる市場において子牛が高値で取引され、全国のブランド牛となる。隠岐牛は「島生まれ・島育ち」東京市場でのA4～A5ランクでの取引という厳格な条件がついている。



イワガキ養殖：清浄な海域で養殖されるイワガキ。3年もの歳月をかけてじっくり育てられる。



ふくぎ：山地に自生する低樹木「クロモジ」の隠岐での呼び名。さわやかな香りが特徴で、隠岐ではお茶として飲む習慣があり、「島のハーブティ」として商品化されている。

■交通



〔隠岐汽船 フェリーくになが〕



〔高速船レインボージェット〕

【一般的な本土からのアクセス】

本土から知夫村（来居港）海士町（菱浦港）へは、七類港（松江市）9：30 発フェリーくにながに乘船するのが一般的である。11：30 来居港着、12：40 菱浦港着となっている。

アクセス方法はいろいろあるが、フェリー（高速船含む）に乗船することは必須である。

②課題

・小売業～地元購買率の低下～

人口減少・高齢化により小売業の売上減少が続いている。その反面、U・I ターンによる若い子育て世代が増加することで、ネットでの購買やコストコを活用しての共同購買は増加している傾向にある。各小売店の仕入先が限定されていることや、問屋の隠岐諸島からの撤退も重なり、消費者ニーズを十分にとらえることができない状況にある。

小売事業者へ支援を行うため行政とも協力し、売上増加と品揃えの確保のため、景気動向調査等をしっかり行った上で共同仕入・共同倉庫の実現を検討していかなければならない。

・建設業～人手不足の深刻化・技術の伝承不安～

管内において総合建設業といわれる業者は1社のみとなっている。当地域においても公共工事は減少傾向にある。また従業員の高齢化、人手不足は顕著となっており技術の伝承に大きな問題が出ている。もし災害が発生した場合の迅速な対応やインフラ整備は欠かせない事業なので、企業の存続は極めて重要である。

建築関係は、民間住宅の建設は年に1件あるかないかだが、役場発注による公営住宅の建設、修繕は毎年ほぼ同額の予算化がなされている。ただ、知夫村においては大型の公営住宅が発注されても村内で施工できる業者がないため、他の島の業者が請け負う状況にある。

その他、管工事等建築関連業者は、公営住宅建設のほかにコロナ感染症対策として、センサー付き水道蛇口の交換や小中学校のエアコン設置工事等があり、数年先まで改修工事等が見込める。このように仕事はあるが人手不足もあり手が回らない状況となっている。

・宿泊飲食サービス業～コロナの影響で大打撃～

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、2020年4月から6月にかけて大打撃を受けたが、飲食業に関してはテイクアウト営業に注力し各店舗が努力を重ねた結果、6月以降はV字回復をした。

その反面、宿泊業に関してはイベント関連がすべて中止となる中、ビジネス客・観光客の戻りがとても遅く、この影響は長く続いていくものと思える。

宿泊飲食事業者へ支援を行うためには、まだ結論の出ていない観光の在り方・方向性を行政と共に検討し早く方向性を見出すことが重要となる。それに沿って施策を実施していくべきだが、それまでに資金繰りや経営状態が悪化しないよう必要な支援を適宜行っていく。

・製造業～人手不足・営業力不足～

管内の製造業のほとんどは魚介類の加工業で小規模に行っている事業者である。その中で三セク企業であるCAS（CELLS ALIVE SYSTEM）冷凍加工（従来の凍結技術で損なわれていた食材の鮮度、食感、旨味、色味などを保持することのできる）は、特産のイワガキをCAS冷凍にかけて保存すれば、1年中鮮度が変わることなく食することができるので、多くの飲食店に出荷をしている。このCAS冷凍加工業者も慢性的な人手不足となっており、都市部での展示会・商談会へはなかなか出展することができず、営業活動が行えない状況となっている。このことを解消するため、一般社団法人離島百貨店・観光協会と協力して、離島キッチン神楽坂店・日本橋店での試食会・展示会を開催する。

- ・小規模事業者の全体的な経営課題～経営者の高齢化・後継者不足・売上高の確保～
海士町の経営者年齢層のグラフを示したが、商工会が聞き取り調査をした結果、60歳代の経営者の70%が自分の代で営業を畳むと回答している。これは後継者不足とともに人口減少等の影響により売上高減少も大きな要因である。
これは今後10年のうちに事業所数が大幅に減少することを意味している。後継者育成、創業支援・売上高確保が、この町村にとっても大きな課題となっている。

(海士町エンジン全開計画より抜粋)

- ・《第二期海士町創生総合戦略・人口ビジョン》

■第二期創生総合戦略の基本目標

基本目標1 海士ならではの「住みよいまち」を整える - 自然と文化 とけあうところ -

基本目標2 海士ならではの「魅力あるひと」を育む - 躍進の意気 たからかに -

基本目標3 海士ならではの「活力あるしごと」を生み出す - 生産の歌 はつらつと -

基本目標3 より抜粋

【現状と課題】

- 人口減少が進む中、外貨を稼ぎ家族で生活できる産業が未だ十分に育っていません。
- 今後廃業の可能性のある宿泊業が多く、観光客数の受け入れが難しくなっています。
- 島内事業所の衰退や廃業に伴い、島外への依存度が高まりつつあります。
- 地域経済への不安から民間事業者の活力が低下しています。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

①10年程度の期間を見据えて

令和2年度、特定地域づくり事業推進法により「海士町複業協同組合」が全国に先駆けて設立された。知夫村においても現在設立準備を行っている。この事業組合設立・今後の事業運営については、商工会も大きく関わっていくことになる。

この事業は国からの補助もあり、軌道に乗ってくるとU・Iターン者は多様な働き方を組み合わせて就労し、将来的には自らに合う仕事への定着も視野に入れることができる。これにより更なるU・Iターン者の呼び込みができ、人手不足解消・後継者育成・創業につなげていくことができる。

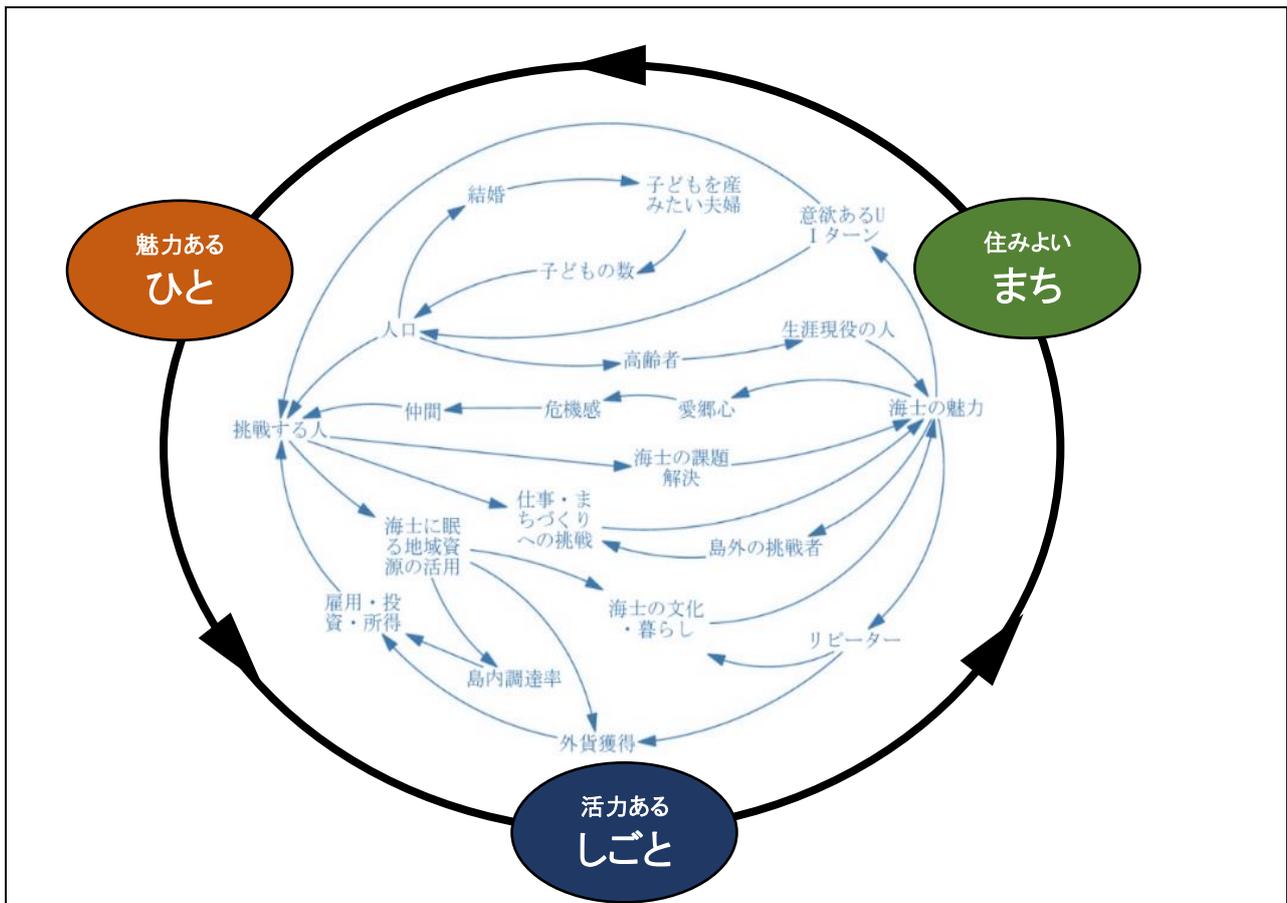
今後、経営者の高齢化が進み廃業の増加が懸念されているが、この協同組合を核にして事業を展開していけば、人手不足等の諸問題の解決にもつながり、人口の維持増加、地域の活性化も可能となる。

②第二期海士町創生総合戦略・人口ビジョンとの整合性

海士町においてはまず人口の維持を図ることを第一目標に掲げている。そのために必要な産業(雇用)教育・福祉の充実を図るとしている。商工会としても行政と一致協力して事業展開することが地域の小規模企業者の発展にもつながっていく。

将来の海士に影響のある要因や関係性について考え、見える化したものを「ループ図」と言います。

下図のように各分野を越えて好循環をC回していくことで、島全体にも好循環が生まれ、活力ある島の姿が実現すると考えます。



海士ならではの「活力あるしごと」を生み出すための政策①

島にある地域資源を戦略産品として位置づけ、新技術の研究開発・導入により生産体制を整えながら、国内外に向けた販路拡大を支援していきます。

【具体的施策】

- ・いわがき春香、CAS 商品、隠岐牛等の更なるブランド化推進と拡大支援
- ・みかん、本気米、ぶどう（ワイン）、大敷定置など、新たな取り組みへの支援
- ・集落営農組織の立ち上げ、共同利用による農地、農業用施設の維持管理の推進
- ・持続可能な一次産業構築に向け、新技術や ICT などの積極的な導入による環境整備

海士ならではの「活力あるしごと」を生み出すための政策②

島を守り、島を繁盛させる新たな観光の仕組みづくりを構築していきます。

【具体的な施策】

- ・ホテル魅力化プロジェクト、島宿によるブランディング事業
- ・島のバックヤード再生プロジェクト
- ・滞在型エリアのゾーニング（隠岐神社）
- ・島会議、俳句ツアー等、新たな旅行業での集客
- ・隠岐ユネスコ世界ジオパーク拠点の整備及び活用
- ・キンニャモニャセンターを活用した「おもてなし空間」の創出

海士ならではの「活力あるしごと」を生み出すための政策③

民間の新たな挑戦を支援し、地域資源と人材を活用した新たな仕事づくりと島内事業者の起業・継業を図りながら、島の持続可能な経済循環を実現します。

【具体的な施策】

- ・ AMAホールディングス、特定地域づくり事業組合
- ・ 島内の地域資源を活用して稼ぎに繋げる事業所や生産者への支援（島内経済循環づくり）
- ・ ふるさと納税の運用強化による経営事業体の育成と基盤強化（海士町未来投資基金）
- ・ 島内事業所における起業・継業支援と経営安定化を図る民間経営支援プロジェクト
- ・ 役場職員による半官半Xの働き方推進

③ 隠岐国商工会としての役割

この度の計画書においては主に海士町のケースを取上げて計画を策定しているが、もちろん知夫村も同様な取組みをしていかなければならないと考えている。現在知夫村では、商工会職員も委員となって「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定している。知夫村の総合戦略も当計画に反映させるべく、必要であれば変更届の提出も検討する。

また商工会としては個者支援を中心に取組むとともに、商工会が中心となって行政と事業者とのコーディネート役になり、地域経済活性化のために新規事業の立上げや地域特産品のブランド化に積極的に取組むことにしている。

（3）経営発達支援計画の目標

こうした現状を踏まえ、地域内の多くの小規模事業者の課題である「売上高の確保」「人手不足」「後継者不足」解消に繋がる支援として、経営発達支援計画で計画した経済動向・需要動向等の情報提供、新商品開発・販路開拓支援の他に、「海士町複業協同組合」への事業参画や新事業取組みのための事業計画策定や経営革新申請などを支援し、地域小規模事業者の持続的発展並びに地域経済の底上げを図ることを目的に島根県・海士町・知夫村・金融機関・その他の支援機関と連携し、商工会役員一丸となって事業に取り組んでいく。

■ 地域全体目標：小規模事業者の衰退・現象は地域経済の衰退にも直結する。小規模事業者の発展と維持拡大していくことが商工会の使命だと考える。

■ 個別目標：

① 地域の経済動向調査の実施

目標：管内小規模事業者 20事業者 年4回 × 5年間

② 需要動向調査の実施

目標：海士町来島者 50名 離島キッチン神楽坂店・日本橋店来店者 100名を対象に実施

③ 経営分析の実施

目標：経営分析件数 20事業者 × 5年間

セミナー開催 3回 × 5年間

④ 事業計画策定の実施

目標：策定件数 15件 × 5年間

⑤ 事業計画策定後の支援

目標：フォローアップ事業者のうち 売上高増加件数 3～5社

営業利益率5%増加件数 3～5社

⑥ 新たな需要の開拓の実施

目標：離島キッチン神楽坂店・日本橋店における展示会

開催回数 2回 × 5年間

出店事業数 3～5社 食品加工業者・漁業会社・酒造会社他

成約件数 3件

※「離島キッチン」とは、一般社団法人離島百貨店が首都圏で運営している、離島の特産品販売とレストランが併設されている店舗である。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標達成の方針

(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) 経営発達支援事業の方針

①地域の経済動向調査の実施

国のビッグデータであるRESASと地域版RESASを活用して効率的な経済動向調査を実施し、管内状況をしっかりと把握した上で経営指導員等が小規模事業者の支援にあたる。

②需要動向調査の実施

管内の特産品であるサザエ・白バイ貝・アカモク等を活用して新商品を開発し、首都圏を中心に需要動向調査を行い、調査結果を生産者や事業所にフィードバックする。

③経営分析の実施

対象事業所の経営分析を行い、経営状況がどのようになっているか経営者の認識向上に努める。

④事業計画策定の実施

経営分析を行った事業者を対象に事業計画策定を行い、持続化補助金等の活用や新規事業の推進を目指していく。

⑤事業計画策定後の支援

事業計画策定後は計画が順調に進んでいるか定期的に確認し状況を把握する。計画の進捗が思わしくないと判断したときは法定経営指導員が重点的に支援する。

⑥新たな需要の開拓の実施

離島キッチン神楽坂店・日本橋店において百貨店やスーパーのバイヤーを招き、新商品等の展示会を行う。展示会においてバイヤーからの意見をまとめて参加者へフィードバックする。

3. 経営発達支援事業の内容

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 地域の現状と課題

■現状 景気動向調査を年に4回20事業所を対象に実施していた。事業所数が少なくどこの事業者かということがすぐにわかるため公表は控え、職員間での情報共有にとどめていた。

■課題 現在、地域版 RESAS を当商工会と海士町とで開発中で、2021年には運用開始する予定である。この先進的な取組みをどのように生かしていくかが今後の課題である。
知夫村においても、少ないデータをどのように活用していくかが今後の課題である。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①地域の経済動向分析の公表回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	—	2回	2回	2回	2回	2回

(3) 事業内容

①国のビックデータである RESAS と地域版 RESAS の活用

当地域（当面は海士町中心）における、事業承継・雇用拡充・創業・UI ターン促進を強力に押し進めていくために、どのような分野で、どのような資源を生かし、どのような施策を打てばいいのか、効率的な経済動向調査を目指すため RESAS を活用しながら実施し、年に1度海士町と共に分析し発表する。

②管内の景気動向等について詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向に等について、年4回調査分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者 20事業所（製造業・建設業・小売業・サービス業）

【調査項目】売上高 仕入価格 経常利益 資金繰り雇用 設備投資 等

【調査方法】巡回時に調査票をもってヒヤリング調査を行う

【分析手法】経営指導員を中心に商工会職員や役場担当職員とで行う

これらの調査を実施することで、管内の景気状況を役場担当者と共有することができ、現時点でどのような支援が必要か、将来的にはどのような施策が必要なのか検討することができる。

(4) 成果の活用

- ・情報収集・調査・分析した結果は個人情報に抵触しないよう、商工会職員・役場職員で共有するとともに商工会 HP に掲載し広く管内事業所へ周知する。
- ・経営指導員等が巡回指導する際の参考資料とする。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

- 現状 これまでは需要動向調査は隠岐牛の調査を行っただけだった。
- 課題 当商工会管内の食品製造業は基本的に1事業所しかなく、それも三セク企業なので町が独自の取組をしていた。そのためどうしても対象事業者及び商品には限りがある。

(2) 目標

支援年度	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①新商品開発の調査対象事業者数	—	2社	2社	2社	2社	2社
②試食・アンケート調査対象事業者数	1社	2社	2社	2社	2社	2社

(3) 事業内容

①三セク企業と協力して、これまで未利用だったサザエ・白バイ貝・アカモク（海藻の一種）等を活用した新商品開発を行う。

町民（島民）は、サザエや白バイ貝、アカモク等を好んで食しようとはしない。あくまでも島外向けの商品となるので、一般社団法人海士町観光協会が主催する「島会議」で来島されるお客様や、一般社団法人離島百貨店が東京の日本橋や神楽坂で展開している「離島キッチン」で来店されたお客様を対象に試食してもらいアンケート調査を実施する。

【サンプル数】海士町来島者 50名

離島キッチン神楽坂店・日本橋店来店者 100名

【調査方法・手法】海士町観光協会職員・離島キッチン社員が三セク企業の求める情報の内容を記したアンケート用紙に記入してもらい回収する。

【調査項目】三セク企業が求める内容と共に離島のイメージや隠岐に関することを調査する。

調査項目：味・量・価格・パッケージ等

【分析結果の活用】分析は三セク企業・海士町観光協会・海士町役場・離島百貨店の担当者と法定経営指導員とで行い、結果は出店者をはじめ各部署において情報を共有し必要な施策にフィードバックする。

4. 経営上の分析に関すること

(1) 現状と課題

■現状 経営分析は記帳機械化加入者を中心に年間30件を目標に実施していた。

■課題 経営状況が今どようになっているか経営者の関心が薄い。

事業者からの日計表等の提出が遅いため、現状がどのような経営状況にあるのか不明なことが多い。

(2) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①セミナー開催件数	2回	3回	3回	3回	3回	3回
②分析件数	30件	20件	20件	20件	20件	20件

※現行30件から次年度以降20件に減少させているのは、確実に20件の経営分析を行い量より質の支援を重視させるためである。

(3) 経営分析の事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘のため「経営分析セミナー」や「巡回・窓口相談を介した掘り起こし」を実施する。

②経営分析の内容

【対象者】意欲的で売上拡大の可能性が高い事業者や、創業間もない事業者を中心に20社を選定

【分析項目】定量分析として「財務分析」並びに定性分析として「SWOT」の双方を行う

財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等

SWOT分析：強み、弱み、脅威、機会等

【分析手法】推奨されている経済産業省の「ローカルベンチマーク」を基本とするが、記帳機械化システムの「経営分析」も活用する

(4) 分析結果の活用

・分析結果は、当該事業者にはフィードバックし事業計画の策定に活用する。

・分析結果は、商工会職員内部で共有するとともに商工会と事業者とで諸課題の認識を共有する。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

■現状 これまでも実施しているものの、不定期だったことや職員間の情報共有がなされていなかったことで、策定後の実施支援が計画的でなかった。

■課題 事業所によっては進捗確認が不十分で計画通りに進捗していないケースもあった。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を認識してもらうため「事業計画策定セミナー」を開催する。「4. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った事業者のうち15事業所において、毎年度事業計画策定を目指す。併せて、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者においても事業計画策定につなげていく。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
事業計画策定事業所	—	15件	15件	15件	15件	15件

(4) 事業内容

経営分析を行った事業者を対象とした「事業計画策定セミナー」を開催する。

【対象者】経営分析を行った事業者を対象とする

【手段・手法】事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当で張り付き、外部の専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

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 これまでも実施しているものの、不定期だったことや職員間の情報共有がなされていなかったことで、策定後の実施支援が計画的でなかった。

■課題 事業所によっては進捗確認が不十分で計画通りに進捗していないケースもあった。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に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のない事業者を見極めたうえで、フォローアップ頻度を設定する。

(3) 目標

支援年度	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	15社	15社	15社	15社
頻度（延回数）	—	60回	60回	60回	60	60回
売上高増加事業者数	—	2社	3社	3社	5社	5社
営業利益率5%以上増加事業者数	—	2社	3社	3社	5社	5社

(4) 事業内容

事業計画策定の15社は四半期ごとに1回のペースで巡回訪問し状況を聞き取る。

事業計画の進捗状況が思わしくないと判断した場合は、法定経営指導員が重点的に巡回訪問を実施する。また必要とあれば外部専門家を招聘しズレの要因分析や対応方針の検討を行うなどのフォローアップを行う。

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 海士町観光協会と協力して、離島キッチン神楽坂店・日本橋店で隠岐の観光を含め、特産である隠岐牛・イワガキ・海士町の水と米で作られた日本酒・ふぐ茶等の試食会を行った。

■課題 アンケート結果では、「おいしい」「隠岐に旅行したい」との高評価をいただいているが、現実的にどれだけの売上や来島者につながっているのか不明である。

(2) 支援に対する考え方

一般社団法人離島百貨店・海士町観光協会と協力して離島キッチン神楽坂店・日本橋店で新たな需要の開拓に寄与する取組を行うが、それ以外は首都圏で開催される既存の展示会等への出店も目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中は、陳列・接客などきめ細やかな伴走支援を行う。

(3) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①離島キッチンでの試食会出展	—	2回	2回	2回	2回	2回
②上記出展事業者数	—	2社	3社	5社	5社	5社
③上記成約件数/社	—	1件	1件	2件	2件	2件
④コンビニ商談会参加事業者数	—	2社	3社	3社	3社	3社
⑤成約件数/社	—	1件	1件	2件	2件	3件

(4) 事業内容

①離島キッチンでの試食会の開催（商工会独自事業）

前期の経営発達支援計画同様に一般社団法人離島百貨店・海士町観光協会と協力して、離島キッチン神楽坂店・日本橋店において隠岐の観光PRを含め、特産品である隠岐牛・イワガキ・日本酒・商品開発した白バイ貝やサザエの試食会を行う。

当日は食品加工業者（三セク）・漁業会社・酒造会社3～5社を選定し参加させ、一般客と共に大手百貨店やスーパーのバイヤーを招き、商品開発やパッケージ、都会で受ける味、価格帯等の助言をいただき、今後の商品開発の一助とする。

また、離島百貨店と取引のある三越・高島屋等での催事出店も検討する。

②コンビニ向け商談会の開催（商工会独自事業）

2020年1月東京ドームシティで開催された「ふるさとの祭り2020-日本の祭り・故郷の味」に離島百貨店が出店し、全国の離島の産品による「おでん」を発売したところ、これは斬新な商品だということで主催者側からも高い評価を受けた。

おでんの具材のなかに、隠岐産の白バイ貝も入っており、これも他にない具材だということで、大手コンビニチェーンも関心を寄せていた。

離島キッチンにおいてコンビニバイヤー向け商談会には白バイ貝の生産者である漁業会社と味付けや保存を行う食品加工会社（三セク）2～3社を選定し参加させる。

この経緯もの踏まえコンビニ向け商品の開発のため、新たな需要の開拓に寄与していく。

③商談会開催への事前準備・アプローチ支援

各商談会開催前は事前に研修を行うとともに、事後は商談相手へのアプローチ支援など、商談成立むけた実効性のある支援を行う。

8. 事業の評価・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 不定期ではあるが、各役場担当職員との協議会の場において、現状と計画の進捗状況の報告をしており、理事会等では特に報告はしていない。
- 課題 協議会メンバーの中に外部メンバーがいない中での開催となっているので、外部からの意見が聞き取りにくいという課題がある。

(2) 事業内容

【海士町官民連携協議会】海士町交流促進課長・法定経営指導員・商工会事務局長、外部有識者として山陰合同銀行海士支店長をメンバーとする。

【知夫村官民連携協議会】知夫村地域振興課長・法定経営指導員・商工会事務局長、外部有識者として山陰合同銀行浦郷支店長をメンバーとする。

その他両町村において山陰合同銀行地域振興部所属の中小企業診断士等を加える。

PDCA サイクルが適正に回り計画通りに進捗しているかどうかを、事業計画策定支援等事業所においては四半期ごとに1度のペースで行われる評価・見直しの内容と、商工会全体の計画が順調に推移しているかどうかの判断を月1度開催している職員ミーティングで検討・情報共有し、総合的な総括・評価を両官民連携協議会で年1回は必ず行う。

両協議会の総括・評価の結果は商工会 HP で公開し、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状況にしておくとともに事務所内でも閲覧できるようにしておく。

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 隠岐には隠岐の島町商工会・西ノ島町商工会・隠岐國商工会があり（以下3商工会という）隠岐圏域として事務局長研修、経営指導員研修、指導職員研修を行っており、緊密な連携を図り情報交換を行うことで、各地域の景気動向や小規模事業者の経営状況等を把握し、圏域全体で底上げできる体制を構築している。
その他隠岐全体としては3商工会も構成員である「隠岐観光協会」や「隠岐スモールビジネス協議会」が全域をエリアとして活動しており、これらの会議には事務局長や経営指導員が参画している。
また、島根県や島根県商工会連合会が主催する研修会に経営指導員等を派遣して資質の向上に努めている。
- 課題 小規模事業者の抱える経営課題は複雑化・多様化しており、小規模事業者の安定した経営につながる幅広い分野での支援能力が求められている。また組織全体としても幅広い分野で知識を蓄積し共有する必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会の積極的な活用

経営指導員等が支援能力を一層向上させるため、島根県・島根県商工会連合会主催の研修会に計画的に派遣し資質の向上を図る。

この他、海士町や知夫村主催の人権セミナーにも積極的に参加して事業所の経営面のみならず、労働環境・福利厚生面での支援強化を図る。

②OJT 制度の導入

支援経験豊富な経営指導員と指導職員が巡回訪問や窓口相談を通じて得られた経験を OJT に活用し、組織全体として底上げを図り職員全員の支援能力向上を図る。

③職員間の定期的なミーティングの開催

支所職員も月1度は本所に集合し、経営指導員研修等へ出席した経営指導員が講師を務め、経営支援のノウハウや知識を研修する場を設ける。(月1回 年12回開催)

④データベース化

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全職員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベルの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 他の支援機関との連携は会議や研修会への出席にとどまり、ある一定程度の情報共有は得られてはいるものの、事業者への支援にいかせていないのが現状である。
- 課題 伴走型支援の実施にあたり、商工会全体として支援能力向上が求められており、他の支援機関等との情報交換や連携強化は重要性を増しているが、隠岐という離島地域と新型コロナウイルスの感染症対策から会議や研修会等への出席も憚れてしまうことが課題となっている。

(2) 事業内容

①海士町・知夫村・山陰合同銀行(海士支店・浦郷支店)との協議会

名称：海士町官民連携協議会 知夫村官民連携協議会(両町村において年2回)

当商工会は海士町・知夫村と行政区が分かれているので、それぞれの行政の担当者と銀行の支店長との協議会を両町村において協議会を開催し、地域の現状・事業者の経営状況等参加者相互の支援ノウハウを交換し、支援能力向上を図っていく。

②日本政策金融公庫松江支店主催の協議会への参加(年2回)

日本政策金融公庫が支店管内の商工団体を対象に実施する協議会・研修会において、支援ノウハウの情報交換を行うとともに、他地域の小規模事業者の需要の動向についても支援に役立つ情報収集を行う。

11. 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

- 現状 地域内では少子高齢化・人口減少・後継者不足などの影響で購買力は低下し、全ての産業において担い手不足が顕著となっている。
まだ体力のある事業者は独自の取組を模索しているが、経営者の高齢化による廃業は止めようがなく、今後廃業件数増加が懸念されている。
- 課題 管内には当地域を代表する特産品や観光資源は多数存在しているが、販売先や観光客の受入れ態勢の未整備な状況である。

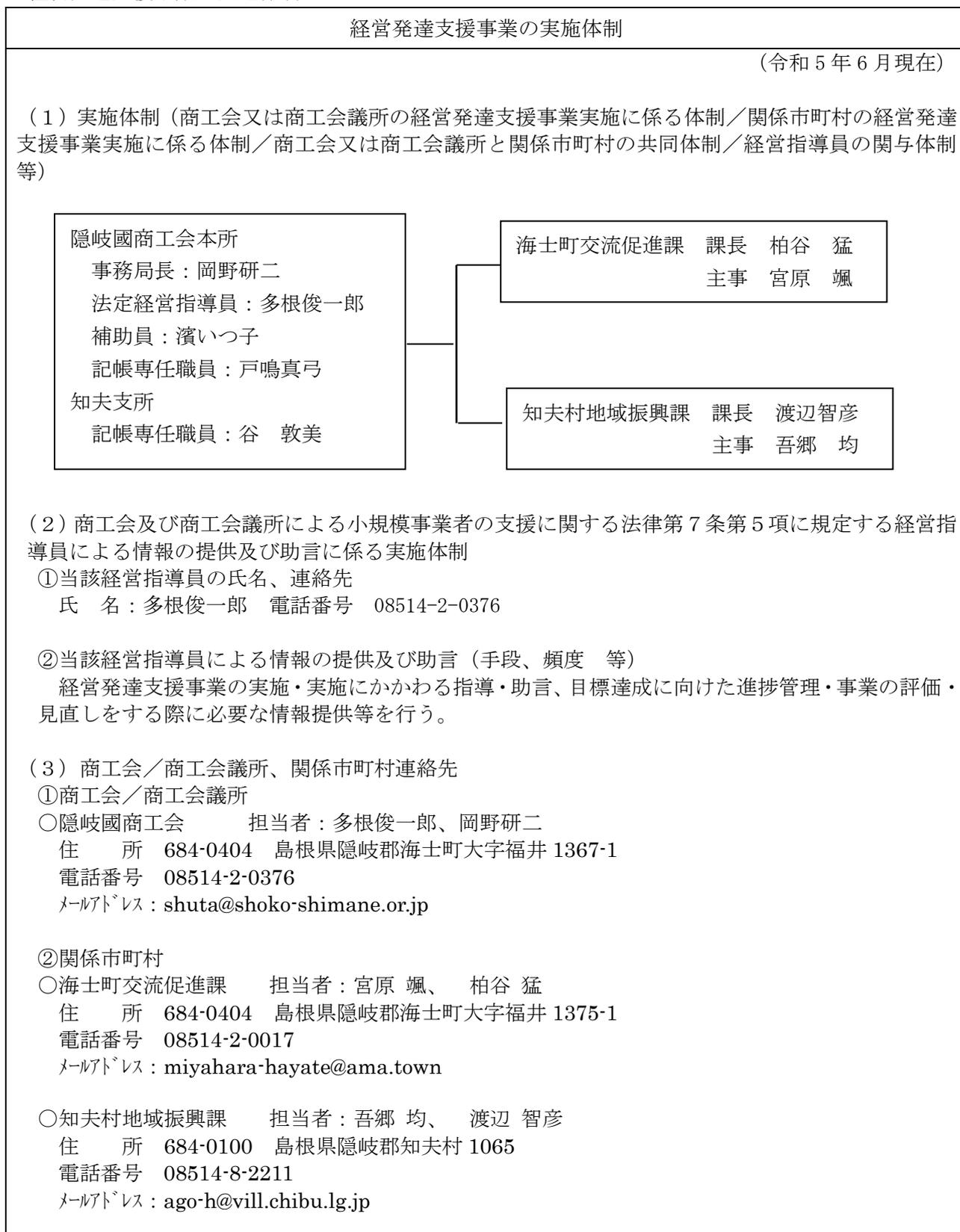
(2) 事業内容

①「海士町官民連携協議会」「知夫村官民連携協議会」の開催(両町村において年2回)

海士町・知夫村担当者、山陰合同銀行海士支店・浦郷支店 支店長または担当者と定期的に協議会を開催し、地域内の小規模事業者の動向、雇用、後継者問題等を幅広く協議し、行政・金融・商工会とで情報を共有する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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)

	年度	年度	年度	年度	年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
調査研究費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
専門家派遣費	300	300	300	300	300
商談会参加費	700	700	700	700	700

(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
島根県・海士町・知夫村からの補助金、伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金、会費、手数料収入 事業委託収入等をもって充てる。

(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。

