

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	隠岐の島町商工会（法人番号 5280005005755） 隠岐の島町（地方公共団体コード 325287）
実施期間	令和３年４月１日 ～ 令和８年３月３１日
目標	小規模事業者の持続的発展・長期的振興を実現するため、「隠岐の島町中小企業・小規模企業振興計画」と連動させ、関係支援機関等と連携し以下の目標の達成に向け取り組む。 ①経営改善、経営力向上による経営基盤の強化 ②地域資源等を活用した商品の開発と販路開拓による外貨獲得 ③創業支援、事業承継の推進による事業者数の維持、減少抑制 ④関係支援機関、専門家等との連携による支援体制の強化
事業内容	地域の経済動向調査に関すること 管内事業者の景況調査を実施し、地域の経済動向を把握する他、各種統計データを収集・整理して情報提供すると共に事業計画策定支援の際の外部環境データとして活用する。 需要動向調査に関すること 消費者へのアンケート調査を実施し、消費者のニーズを把握した上でマーケットインの考え方に基づく商品・サービス提供に取組み、外貨の獲得につなげる。 経営状況の分析に関すること 経営状況の分析を行うことにより多面的かつ客観的に経営状況を捉え、結果のフィードバックにより実現性の高い事業計画の策定に繋げる。 事業計画策定支援に関すること 経営状況の分析を行った事業者に対し、地域の経済動向調査や需要動向調査等の内容を踏まえた実現性の高い事業計画の策定支援を行う。 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画策定後の定期的な巡回訪問を通じて計画の進捗状況を確認し、PDCAサイクルにより計画の実現性が高まるよう指導助言を行う。 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 大都市圏での展示商談会やPRイベントへの参加を通じ、新たな需要の開拓を図る。 事業の評価・見直しをするための仕組みに関すること 商工会内において法定経営指導員による進捗確認を行い、商工会理事会、隠岐の島町商工観光課に報告し、確認・検討を行い、PDCAサイクルを実践しながら事業の質の向上を図っていく。 経営指導員等の資質向上に関すること 外部講習会への参加、OJTによる指導助言を通じたスキルアップに全職員で取組み、相談指導実績のデータベース化により知識経験の共有を図る。 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 隠岐ブロック経営支援連絡会議、金融機関との情報交換、関係自治体との連携により管内の商工業者への円滑な支援につなげる。 地域経済の活性化に資する取組に関すること 町や観光協会等、各関係機関と連携し、地域の活性化、賑わいの創出を目的とする取組みを実施する。
連絡先	隠岐の島町商工会 〒685-0013 島根県隠岐郡隠岐の島町中町目貫の二 54 番地 1 TEL08512-2-1157 Fax08512-2-5984 mail:oki@shoko-shimane.or.jp 隠岐の島町 商工観光課 商工労働係 〒685-8585 島根県隠岐郡隠岐の島町下西 78 番地 2 TEL08512-2-8575 Fax08512-2-3302 mail:kankou@town.okinoshima.shimane.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) 地域の現状及び課題

①地域の現状

ア. 隠岐の島町の概況

隠岐の島町が位置する島後は、島根半島の北東約 80 km の海上に位置し、隠岐諸島中最大の島。隠岐島の西北約 157 km には竹島があり、隠岐の島町に属している。島の外周は 151 km、面積は 242.82 km² (琵琶湖の約 36%)。面積の約 80% を森林が占めている。

平成 16 年 10 月 1 日に西郷町 (旧)、布施村 (旧)、都万村 (旧)、五箇村 (旧) の四町村合併により「隠岐の島町」となった。

地球のプレート活動や火山活動によって造られた大地、その大地の上に広がる特殊な生態系、そして、隠岐の歴史や文化などとの繋がりを楽しく知ることができる場所として、平成 25 年 9 月に世界ジオパークに認定された。また、隠岐の島町の強みは豊富な水産資源にあり日本でも有数な漁場である。



イ. 立地 (隠岐の島町商工会の管轄エリア)

隠岐の島町商工会は隠岐の島町全域を管轄エリアとしており、町内の商工団体は隠岐の島町商工会のみである。

ウ. 交通

隠岐の島町の中心である西郷地区は島の玄関口西郷港・隠岐空港を擁しており、島根県松江市・鳥取県境港市よりフェリーで約 2 時間半、高速船で約 1 時間でアクセス可能である。

また空路は大阪より直行便で約 1 時間、東京より出雲空港経由で約 2 時間と大都市圏とのアクセスも比較的容易である。

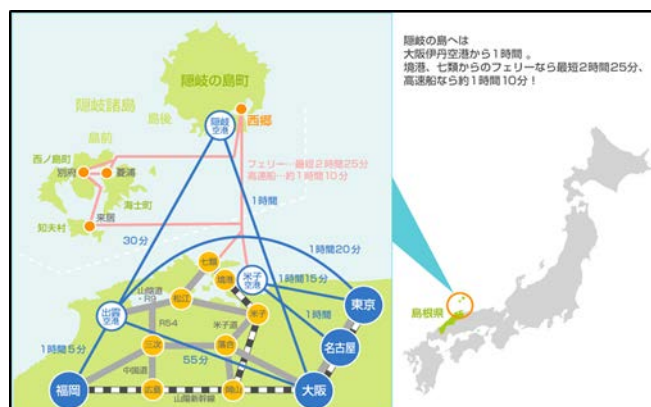
島内交通については鉄道はなく、高齢者が通院・買い物に路線バスを利用しているが、町民の大半の移動手段はマイカーである。

エ. 人口推移と人口ビジョン

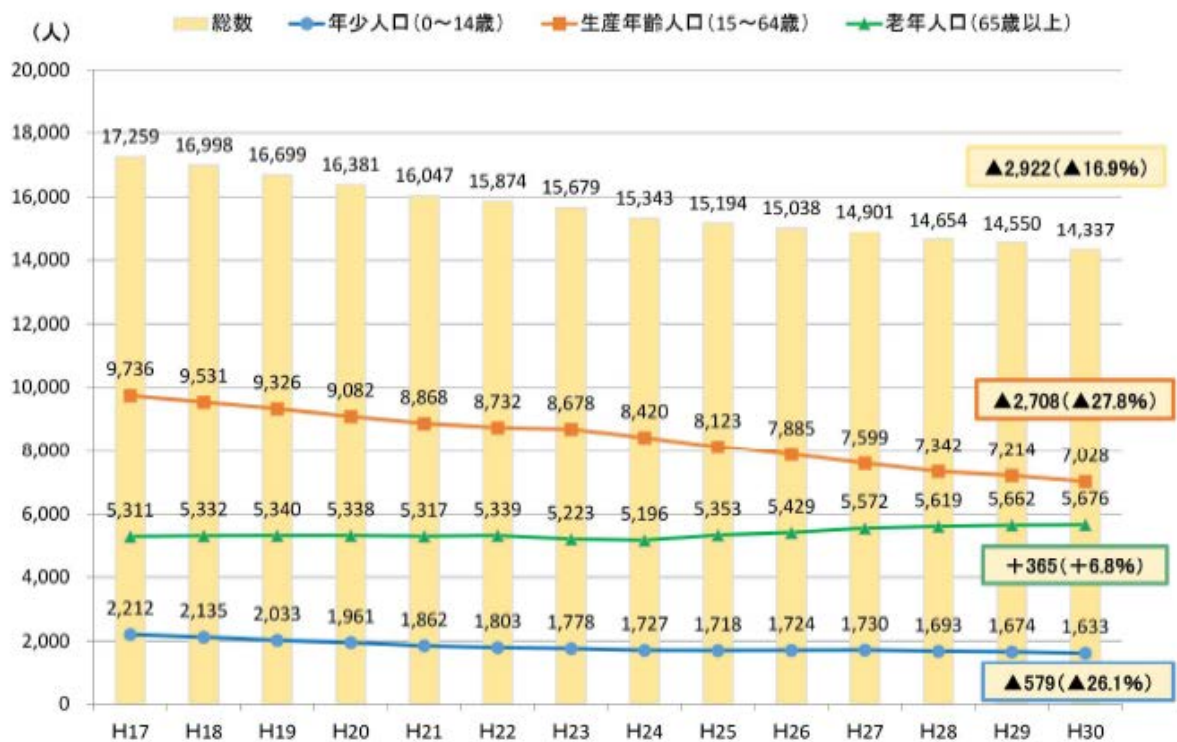
隠岐の島町の令和 2 年 9 月末現在の人口は 13,881 人、高齢化率は 40.57% であり、平成 27 年 3 月末の人口 14,901 人から 1,020 人の減少となっている。

隠岐の島町が平成 27 年に独自に策定した人口ビジョンでは、令和 2 年の予想人口を 13,530 人としていたがその数値に近い減少傾向にある。国立社会保障・人権問題研究所は 2060 年

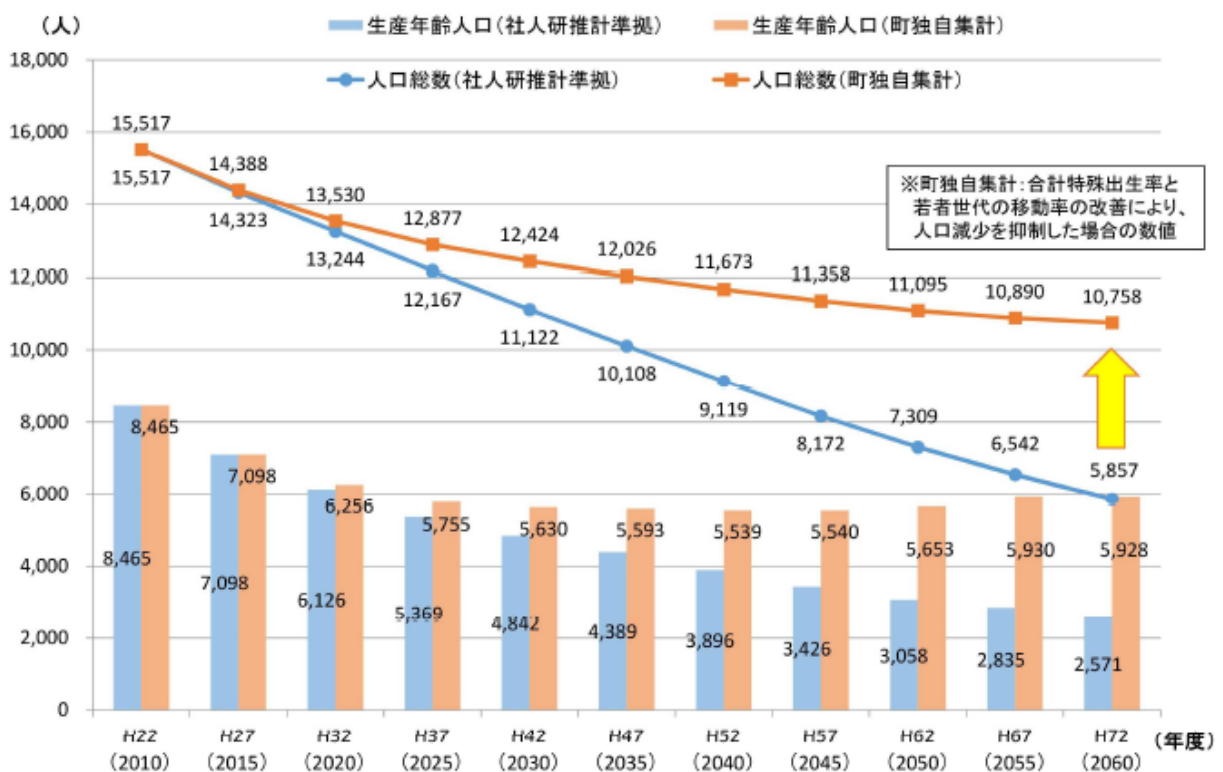
(令和 42 年) の人口を 5,857 人まで減少すると予測しているが、隠岐の島町では、合計特殊出生率と若者世代の島外流出を抑制することにより、10,758 人と 1 万人台を維持することを目指している。



1) 年齢別人口の推移



2) 人口の長期的な見通し



オ. 観光地

大山隠岐国立公園の一部である隠岐の島町を含む隠岐地域は平成 25 年に世界ジオパークに認定され、このジオパークを活用した観光振興に町を挙げて取り組んできた。

町内の代表的な見どころとして奇岩「ローソク島」、巨木「八百杉」「岩倉の乳房杉」「かぶら杉」があり、観光ツアーにも組み込まれる景勝地として多くの観光客を集めている。



(ローソク島)



(八百杉)



(岩倉の乳房杉)



(かぶら杉)

隠岐の島町への島外からの観光入込客数は近年 10 万人程度で推移しており、令和元年度 108,691 人、平成 31 年度 104,406 人から 4.1%増となっている。ただ、夏季(6 月～8 月)の入込客数が 45,175 人であるのに対し、冬季(12 月～3 月)の入込客数は 14,641 と大幅に減少している。これは冬季に天候が悪化する中、フェリー・航空機を利用して離島へ渡航することを敬遠する旅行者が多いためと考えられる。

②地域の課題

ア. 地域経済の現状と課題

(1) 商工業者数・小規模事業者数の推移

年 度	商工業者数	小規模事業者数	小規模事業者数の内訳					法定会員数
			建設業	製造業	卸小売業	サービス業	その他	
平成29年	1,085	1,034	179	112	226	287	230	592
平成30年	1,094	1,043	178	113	227	289	236	585
平成31年	1,104	1,054	180	114	225	294	241	574
令和2年	1,053	1,003	175	105	210	279	234	556
比較（H29～R2）	-3.0%	-3.0%	-2.2%	-6.2%	-8.1%	-2.8%	1.7%	-6.1%

管内の商工業者数・小規模事業者数については、令和2年4月1日現在商工業者数1,053社、小規模事業者数1,003社となっており、平成29年と比較して商工業者数32社の減少、小規模事業者31社の減少といずれも3.0%の減少率となっている。

業種別では、製造業・卸小売業の減少が顕著であり特に地域住民の日々の生活を支える存在である卸小売業の減少に歯止めがかからず大きな課題となっている。

(2) 開廃業の状況

年 度	開業者数						廃業者数					
	建設業	製造業	卸小売業	サービス業	その他	合 計	建設業	製造業	卸小売業	サービス業	その他	合 計
平成29年	3		1	3	5	12	1		3	7	1	12
平成30年	1		1	5	4	11	4	2	1	7	1	15
平成31年	1	2	3	6	1	13		2	6	5		13
令和2年		1		4		5	5	2	3	9	1	20
合 計	5	3	5	18	10	41	10	6	13	28	3	60

管内の開業・廃業の状況については、平成29年4月から令和2年3月までの間で、開業41件、廃業60件となっており、廃業の増加が顕著となっている。開業についてはサービス業が多く、廃業についてはサービス業が最も多くなっており、次いで卸小売業となっている。

原因としては、経営者の高齢化と後継者不在によるものが大半であり、創業支援と事業承継の推進をはかることにより小規模事業者数の維持、減少抑制をはかることが今後の課題といえる。

(3) 消費需要動向

平成28年度島根県商勢圏実態調査報告書（島根県商工会連合会発行）によると、隠岐の島町の地元購買率を「全商品」で見ると、H10からH28の間に8.7%減少した。

「食料品」の90%以上が地元購買であり、「日用雑貨品」の地元購買率は80%前後で推移している。

「衣料・身回り品」はH22までは無店舗販売が増加傾向にあったが、H22からH25の間に地元購買率が11.6%増加し、無店舗販売が14.9%減少。無店舗販売はH28でもH25と同様に25%前後となった。松江への流出はH13以降10%台で推移している。

「文化品」は調査年により増減はあるものの、地元購買率は減少傾向にあり、無店舗販売への流出が増加傾向にある。

離島という地理的特性から、他地域への消費の流出が県内他地域と比較して起こりにくい地域ではあるが、「食料品」の地元購買率は95%を超えており、地域住民の生活機能維持を支えている食料品や生活雑貨等を扱う店舗を中心とした小規模事業者の存続に注力する必要がある。

松江・隠岐圏域 商圏図(全商品)

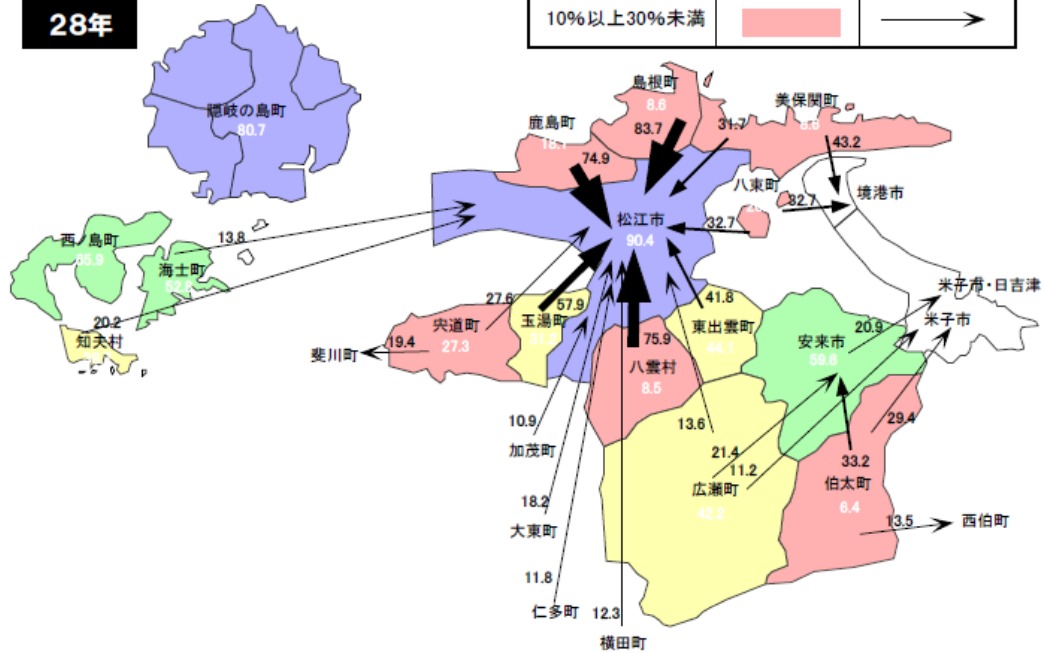
※市町村名は合併前の市町村名

【図の中の数値の意味】

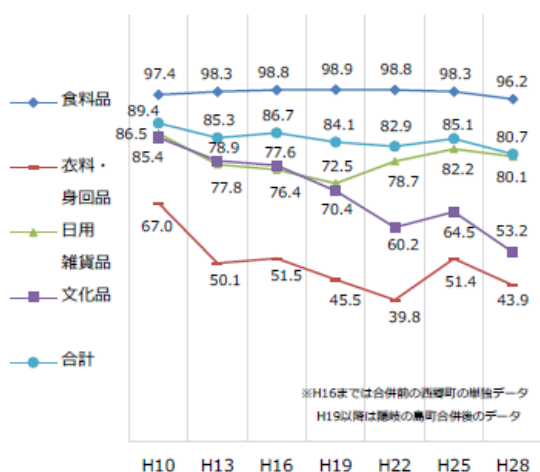
← 地元購買率(加重平均)

18.8 ← 他市町村への購買力流出率(加重平均)

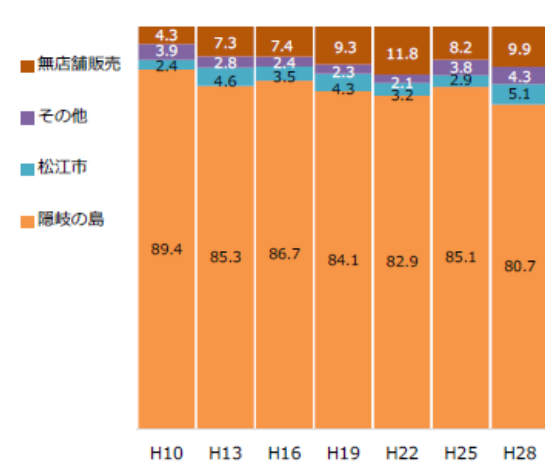
28年



隠岐の島:商品群別地元購買率推移 (%)



【全商品】地元購買力・購買力流出先の推移 (%)



(※出典：H28 年度島根県商勢圏実態調査報告書)

イ. 事業者の現状と課題

(1) 会員アンケート

経営上の課題について、平成 30 年に実施した会員アンケート結果によると、「売上の確保 (66.0%)」が最も多く、次いで「従業員確保・育成 (30.8%)」、「経費・原価の削減 (28.8%)」となっている。

このことから、売上の確保に苦慮しつつ人材の確保ができず事業の継続に不安を抱えている状況が伺える。

さらに、この結果を平成 25 年に実施したアンケート結果と比較してみると、「従業員確保・育成」が最も増加しており、次いで「後継者の確保・育成」、「老朽設備の更新」の項目が増加している。その一方で「経費原価の削減」、「資金繰り改善」が減少している。

このアンケート結果から、労働力の確保ができず、後継者が決定できないまま店舗設備の老朽化が進み今後の経営の先行きに不安を感じていることが読み取れる。

	経営上の課題	H 3 0	H 2 5 からの増減
1	売上の確保	66.0%	▲ 2.8
2	従業員の確保・育成	30.8%	10.8
3	経費原価の削減	28.8%	▲ 12.5
4	老朽設備の更新	22.4%	6.1
5	資金繰りの改善	17.6%	▲ 6.6
6	後継者の確保・育成	15.6%	6.4
7	生産性の向上	13.2%	2.4
8	新事業への取組	8.8%	0.9
9	I T の活用	3.6%	▲ 2.7
10	その他	4.8%	▲ 0.2

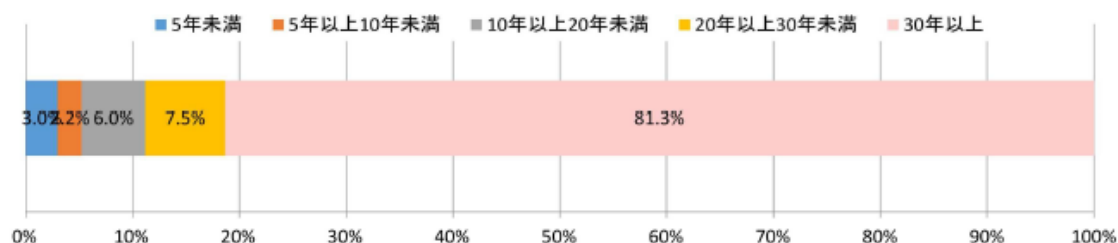
次に、今後の経営の方向性についてみると、「現状を維持」が 59.0%と最も多く、次いで「廃業」「経営を縮小」と続き、平成 25 年のアンケートと比較すると「経営を縮小」「廃業」が増加し、「現状を維持」や「事業の拡大」が減少している。このことから、会員の多くが現在の厳しい状況が続けば経営の規模縮小や廃業を選択せざるを得ないと考えていることがわかる。

	今後の経営方針	H 3 0	H 2 5 からの増減
1	現在の経営を拡大	11.3%	0.6
2	新事業で経営を拡大	9.0%	▲ 2.2
3	現状を維持	59.0%	▲ 3.8
4	経営を縮小	6.8%	1.4
5	廃業	13.9%	4.0

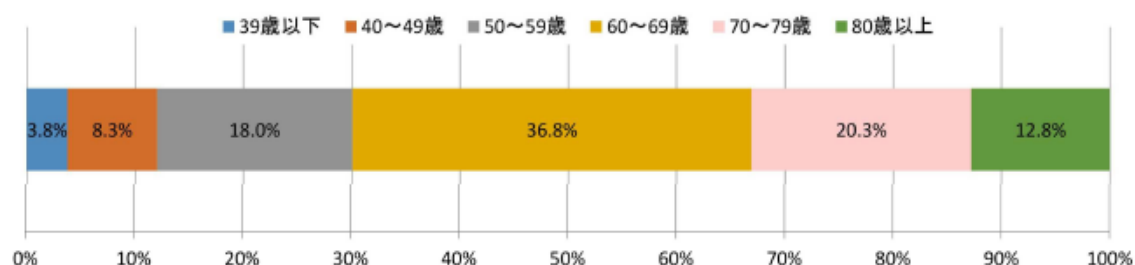
(2) 事業承継アンケート

平成 29 年に隠岐の島町商工会の会員事業者を対象に事業承継に関するアンケート調査を実施した。調査は今後の個社支援の基礎資料とすることを目的に、記名方式にて実施した。(回答数は 134)

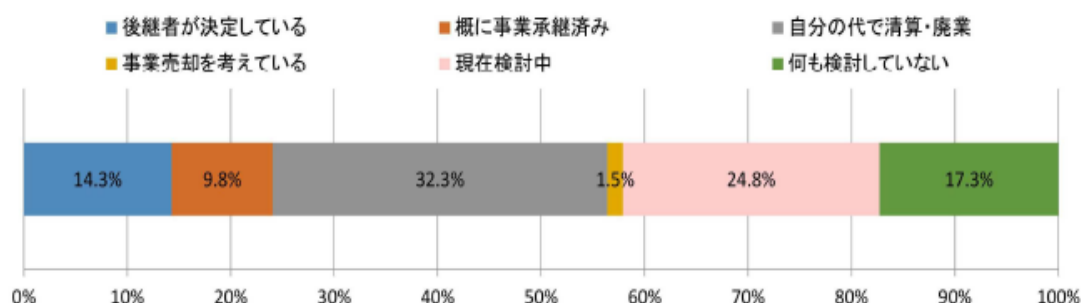
◆業 歴 (134人)



◆代表者の年齢 (133人)



◆事業継続の意向 (133人)



(隠岐の島町商工会 独自調査)

集計結果によると、経営者の年代は 60 歳代が最も多く、次いで 70 歳代となっており、60 歳代以上で 7 割を占める状況となっている。

事業継続の意向については、「現在検討中」と「何も検討していない」で 4 割を占める。「後継者が決定している」「事業承継済み」を合わせても 25.0%程度である。

また 3 割を超える事業所が「自分の代での清算・廃業」を考えていることについては早急に対応することが必要であり、地域経済の衰退を防ぐ観点から、第三者承継も視野に入れた対応を検討する必要がある。

今後より一層島根県事業引継ぎ支援センター等の関係支援機関との連携をはかりながら事業承継を進めていく必要がある。

(3) 業種別の現状と課題

【建設業】

(現状)

管内の建設業は工務店等を中心とする土木工事業と一人親方等を中心とする建築工事業、設備工事業が主である。近年では、港湾整備・道路整備をはじめとする公共インフラの普及率向上に伴う公共工事の減少、新設住宅着工数の伸び悩み等の要因により町内全体の工事高が減少し、同業者間での過当競争が激化している。加えて、従事者の高齢化や労働人口の減少による慢性的な人手不足や職人、専門的な資格を必要とする技術者の不足が業界全体の問題となっている。

(課題)

- ・公共工事や既存取引先からの下請工事への依存体質から脱却し、民間工事や消費者からの元請工事をはじめとする新たな販路開拓が求められている。
- ・働き方改革の推進による待遇改善や新技術導入による生産性向上と人材確保、社内での資格取得の推奨、熟練技能の承継等による人材育成。
- ・公共工事、建設需要の縮小を見据えた従来型ビジネスモデルからの転換や異業種、新分野への進出が進んでいない。

【製造業】

(現状)

管内の製造業は地域資源（農林水産品等）を中心とした小規模事業者が大半を占める。

地場産品（清酒、海産物・農産物加工品等）製造業は、地域資源等を活用した独自の商品開発と県外に向けた積極的な販路開拓等により比較的順調に業績を伸ばしている事業者もある。

(課題)

- ・設備の老朽化やマンパワー不足により取引先のニーズに対応できない事業所が多く、技術革新、設備導入、IT活用、業務効率化をはじめとする生産性の向上が急務である。
- ・スーパー・百貨店等の求めるロット数やパッケージ等のクオリティに応えることは難しいことから、個人経営の飲食店・小規模チェーン店などへの営業活動を行うなど新たな顧客獲得と販路開拓に取り組む必要がある。
- ・依然としてプロダクトアウトの発想が強く、消費者及び取引先ニーズに基づいた商品企画と高付加価値な商品開発。

【卸小売業】

(現状)

管内の小売業のほとんどが地元密着型経営の小規模店舗であり、そのほかドラッグストア・ホームセンター等が存在する。

近年では、大手ドラッグストアが進出したことや、消費者のインターネット通販の利用頻度が年々増していることから、人口減少による市場縮小の影響もあいまって小規模店舗は厳しい経営環境にあると共に売上減少や収益低下が進んでいる。

また、経営者の高齢化や後継者不足に伴う廃業が増加しており、事業者数の急激な減少が顕著となっている。

(課題)

- ・事業形態の転換による新たな顧客獲得と販路開拓。
- ・事業者数の減少や廃業増加による地域経済の衰退を抑制するため、島根県事業引継ぎセンター等の支援機関との連携体制を強化し、第三者承継等も視野に入れた事業承継の推進を図る必要がある。

【サービス業】

(現状)

宿泊業は、比較的客室数の多いホテル、旅館・民宿、ゲストハウスなど様々な業態があるが、特にホテルについてはシングル客室の設定が少なく、ビジネス客・個人旅行客のニーズに応えきれておらず、稼働率は良好であっても売上・利益に結びついていないのが現状である。

飲食業については経営者の高齢化や後継者不足に伴う廃業が増加しており、新型コロナウイルスの影響に伴う急激な需要収縮による事業者数の今後への不安が懸念材料となっている。

生活関連サービス業は高齢の事業主が廃業する一方、若年者がUターンし開業するなど経営者の世代交代が進んでいる。

(課題)

- ・宿泊業・飲食業において、建物・設備の老朽化が進んでいるが、更新には多額の資金を必要とすることから踏み出せずにいる事業者が多くみられる。
- ・顧客目線による事業展開と顧客ニーズに対応した魅力的かつ高付加価値、コストパフォーマンスが高いサービスの提供を可能とする新サービスの導入開発や技術、サービスの質的向上が求められている。

③隠岐の島町商工会管内の課題

①地域の現状、②地域の課題を踏まえると、管内の課題は以下のように集約できる。

□少子高齢化に伴う人口減少による市場の縮小

人口減少や高齢化率の上昇が地域の将来に与える影響として、域内市場及び消費需要の縮小、生産年齢人口の減少、地元産業の人材不足、生活支援機能の低下、地域コミュニティ機能の低下等があげられ、地域産業振興と共に地域の維持、存続が大きな課題と言える。

□商工業者数の減少と廃業増加

地域の維持存続のためには、地域経済、地域住民の生活機能維持を支えている小規模事業者数の維持、減少抑制についての早急な対策をはかることが課題といえる。

廃業増加の原因として経営者の高齢化と後継者不在によるものが大半であり、創業支援と事業承継の推進をはかることにより小規模事業者数の維持、減少抑制をはかることが課題といえる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①現状と課題に基づく10年程度の期間を見据えた振興の方向性

これまで記述してきた地域経済の現状と課題、事業者の現状と課題をもとに小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を次とおりとする。

■経営改善、経営力向上による経営基盤の強化

会員アンケート結果より、会員の多くが経営改善による経営基盤の強化、従業員の確保・育成、老朽設備の更新を重視し、新事業展開等による経営拡大、もしくは現状の維持を望んでいることから、小規模事業者の経営改善、経営力向上に伴う経営基盤の強化による持続的発展への取組みを支援する。

具体的には、小規模事業者自らが自社の強みや経営資源を把握し、事業計画を策定した上でそれに則した事業展開に基づく持続的発展を目指すとともに、施設設備の更新、業務効率化や付加価値向上に有益な新規設備の導入を後押しする。

■地域資源等を活用した商品の開発と販路開拓による外貨獲得

管内の食品製造業者が、島外へ目を向け外貨を獲得すべく積極的な事業展開をしていることから、地域資源等を活用した製造業の商品開発、改良と販路開拓への取組みを支援する。

具体的には、需要動向や市場調査を踏まえた上で、消費者及び取引先ニーズに基づいたマーケットインの発想による商品企画と地域資源等を有効活用した独自かつ高付加価値商品の開発、改良を実

施すると共に、地道な営業活動による新たな顧客獲得と販路開拓による外貨獲得を目指す。

■創業支援、事業承継の推進による事業者数の維持、減少抑制

事業承継に関するアンケート結果より、60歳代以上の経営者が7割を超えており、多くの事業所が事業承継の必要があるにもかかわらず4割の事業所で後継者が未定であり、3割の事業所は廃業を検討している状況である。

廃業増加の原因として経営者の高齢化と後継者不在によるものが大半であることから、創業支援と事業承継の推進をはかることにより事業者数の維持、減少抑制への取組みを支援する。

具体的には、関係支援機関との連携をはかりながら、創業支援では創業予定者の情報把握と相談しやすい環境整備を目指す。事業承継支援では極力早い段階から計画的かつ効率的に事業承継対策に取り組んでいけるよう、積極的な支援を展開していくことを目指す。

■関係支援機関、専門家等との連携による支援体制の強化

当会では従来から、高度かつ専門的な知識、ノウハウを有する各分野の専門家や島根県、隠岐の島町をはじめとして地域内の関係支援機関（島根県商工会連合会、しまね産業振興財団、島根県事業引継ぎ支援センター、島根県よろず支援拠点、地域金融機関等）との連携体制を構築してきた。

今後は、これまで以上に専門家、関係支援機関との情報交換及び共有を密接にし、有機的な連携体制を構築すると共に、事業者に対する適時適切かつ効果的な支援を目指す。

②隠岐の島町中小企業・小規模企業振興計画との連動性・整合性

■隠岐の島町中小企業・小規模企業振興計画

本計画は、中小企業・小規模企業の振興に関して町、事業者、経済団体、町民それぞれの役割とあり方について明らかにし、平成29年7月に制定された「隠岐の島町中小企業・小規模企業振興基本条例」に基づき、中小企業・小規模企業の振興に関する施策を総合的かつ計画的に実施するために策定されたものである。

以下に示す計画の体系は、本計画が示す小規模事業者に対する長期的な振興のあり方と連動性・整合性がある。（※下線部分が連動性・整合性がある箇所）

	基本方針	重点課題及びその対策
1	<u>経営の安定及び革新並びに経営基盤の整備を図ること</u>	<u>地元事業者の売上向上</u> ①施設・設備の更新及び新規導入の促進 ②消費者ニーズへの対応 ③消費者の理解・協力の促進 ④島外からの誘客促進
2	人材確保及び育成並びに雇用の安定を図ること	人材確保及び育成への対応 ①労働条件・雇用環境の向上 ②若者の町内就業の促進 ③町外の人材確保の促進 ④その他
3	<u>新事業の創出及び創業の促進を図ること</u>	(1)開業場所の確保及び開業ノウハウの習得 ①西郷港周辺エリアの有効活用 ②開業を促進する環境の整備 ③経営知識の習得促進 (2)事業承継への対応 ・後継者の確保及び育成の促進
4	町の観光資源を始めとする地域資源を整備・活用し、町の魅力を島内外に広く発信する	地域資源の活用の促進 ①地域資源の整備・活用 ②地域資源についての認識向上

	事業活動の推進を図ること	
5	資金調達の円滑化を図ること	多様なメニューの有効活用 ・ 情報発信・周知の促進
6	<u>事業者と関係機関との連携及び事業者相互の連携の促進を図ること</u>	<u>組織間の連携強化</u> ・ 行政と事業者の意見交換の促進
7	事業活動の推進に関する情報の提供及び発信を図ること	積極的な情報発信及び情報収集 ・ 時代に合った手法による情報発信・収集の促進
8	学校教育における勤労観及び職業観の醸成を図ること	ふるさと教育とキャリア教育の推進 ・ 地元の産業に触れる機会の創出

③隠岐の島町商工会としての役割

今後の当会の役割は、前述における管内の現状と課題に基づく 10 年程度の期間を見据えた振興の方向性に加え、「隠岐の島町中小企業・小規模企業振興計画」に掲げてある項目について取組み、その他関係支援機関との連携体制のもと、次のとおり取組むこととする。

1. 経営改善、経営力向上による経営基盤の強化への取組み
2. 地域資源等を活用した商品の開発と販路開拓による外貨獲得への取組み
3. 創業支援、事業承継の推進による事業者数の維持、減少抑制への取組み
4. 関係支援機関、専門家等との連携による支援体制の強化への取組み

（３）経営発達支援事業の目標

目標① 事業計画の策定、実施による経営基盤の強化と持続的発展に関する支援

支援内容	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
支援対象事業者数	—	28 件	28 件	28 件	28 件	28 件
売上増加事業者数	—	7 件	10 件	10 件	10 件	10 件
利益率増加事業者数	—	7 件	10 件	10 件	10 件	10 件

目標①設定の背景

管内小規模事業者の多くが経営改善、現状維持による持続的発展を望んでいる中で、地域住民の日々の生活を維持するためにも消費者から必要とされる事業者の経営基盤の強化が求められていることから、支援対象事業者を設定し、その上で持続的発展には売上・利益率の増加が欠かせないため、それぞれ増加させる目標を設定した。

目標①の達成がもたらす地域への裨益

事業計画の策定から実施を通じて売上・利益率の増加を達成することにより、その事業者の経営の安定化はもとより、新事業への展開意欲や地域の雇用の場の創出などの効果を生むことも可能となる。また、上記のような成功事例を創出することは、同業他社が事業計画策定のメリットを理解し、策定に取り組む意欲を持つ契機ともなり、商工会の支援計画もさらに円滑に進めることが可能となる。

目標② 地域資源等を活用した商品の開発と販路開拓による外貨獲得

支援内容	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
支援対象事業	5 件	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件

者数						
売上増加事業者数	—	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件
利益率増加事業者数	—	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件

目標②設定の背景

地域資源を活用した商品の開発と販路開拓については、当商工会に事務局を置く「隠岐スモールビジネス協議会」を通じて大規模展示商談会への出展や県外特産品 PR イベントへの出展支援を行ってきたが、特定の 3～4 事業者が継続して出展を続けている状況が続いていた。この状況を打開するため支援対象事業者を 10 社に拡大し、より多種多様な地域産品を県外へと売り出し、売上・利益率を増加させていく目標を設定した。

目標②の達成がもたらす地域への裨益

この目標を達成するため自社製品の特長を把握し付加価値を高め、販売先を絞り込み県外への販路を開拓することで外貨を獲得していく成功事例を生み出すことを目指す。

この取り組みにより売上・利益率の向上が図られる事業者を生み出すことは、後に続き販路開拓に取り組む意欲を持つ事業者を作ることにつながり、地域の食品製造業者の持続的な発展のみならず、農業者・漁業者など原料供給者である 1 次産業の活性化や、地場産品への注目度の向上などの効果も生み出すことができる。

目標③創業支援、事業承継の推進による事業者数の維持、減少抑制

支援内容	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
創業支援対象事業者数	—	12 件	12 件	12 件	12 件	12 件
創業支援売上増加事業者数	—	2 件	6 件	6 件	6 件	6 件
事業承継支援対象事業者数	—	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件
事業承継売上増加事業者数	—	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件

目標③設定の背景

多くの事業所が事業承継の必要があるにもかかわらず 4 割の事業所で後継者が未定であり、3 割の事業所は廃業を検討している状況であり、廃業件数が創業件数を上回る状況がここ数年続いていた。

特に卸小売業・サービス業の廃業が目立ち卸小売業の開業が少ない現状に対処することを念頭に置き、創業・事業承継を支援することで廃業数を上回ることができるよう支援事業者数の目標設定を行った。

目標③の達成がもたらす地域への裨益

この取り組みは後継者の未定・不在という課題をただ解消するだけでなく、特に地域住民の日々の生活を支える存在である卸小売業・サービス業の存続や事業者数の維持を図るものであり、地域の雇用の維持や、域内マネー循環の維持を実現することができる。

2. 経営発達支援計画の実施期間、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

目標① 事業計画の策定、実施による経営基盤の強化と持続的発展に関する支援

目標①達成のための方針

事業者の多くが経営改善、現状維持による持続的発展を望んでいることから、事業者自らが自社の強みや経営資源を把握したうえで事業計画を策定し、計画に基づいた事業展開を促すことで経営基盤の強化による持続的発展を目指す。

- ・経営分析等を行った事業者に対して、新事業展開（経営革新）や経営課題解決に向けた計画策定、必要に応じて計画の見直し支援を行う。

- ・専門的な支援が必要な場合はアドバイザー派遣事業等、専門家を招聘して個別支援を実施していく。

- ・計画の実効性を高めるため、定期的にフォローアップを行い計画の進捗状況を確認するとともに、PDCA サイクルを意識したサポートを実施する。

目標② 地域資源等を活用した商品の開発と販路開拓による外貨獲得

目標②達成のための方針

管内事業者の地域資源等を活用した地場産品製造業の商品開発、改良と販路開拓への取組みを支援する。

具体的には、食品製造業者を中心に組織している「隠岐スモールビジネス協議会」の補助事業を活用し事業者の商談会・展示会への出展、特産品PR・販売イベントへの参加を支援するとともに、ネット販売・SNSの活用・販路開拓に関するセミナーを開催し、事業者が販路開拓していく上で課題となっている自社及び製品サービスの魅力的かつ効果的なPR手法、戦略的な意図を持った営業活動による新規顧客獲得や販路開拓に関する支援を実施する。

より専門的な支援が必要な場合はアドバイザー派遣事業等を活用し、専門家を招聘して個別支援を実施していく。

最終的には自社製品の特長を把握し付加価値を高め、販売先を絞り込み県外への販路を開拓することで外貨を獲得していく成功事例を生み出すことを目指す。

目標③創業支援、事業承継の推進による事業者数の維持、減少抑制

目標③達成のための方針

多くの事業所が事業承継の必要があるにもかかわらず4割の事業所で後継者が未定であり、3割の事業所は廃業を検討している状況である。

廃業増加の原因として経営者の高齢化と後継者不在によるものが大半であることから、創業支援と事業承継の推進をはかることにより事業者数の維持、減少抑制への取組みを支援する。

創業支援については役場と連携した物件紹介・設備導入支援や創業者向け融資・創業者向け補助事業の利用を契機とした事業計画策定支援を行い、開業後に必要となる記帳・税務申告、労務関係等の基礎的な支援を積極的に行うことで安心して事業を継続できるようサポートしていく。

事業承継支援については、関係支援機関の開催する事業承継セミナーや島根県事業承継新事業活動等支援事業等を契機とした事業承継計画策定支援を行う。実際の事業承継にあたっては、高度かつ専門的な支援が必要となるため、島根県事業引継ぎセンター等をはじめとする関係支援機関や金融機関等と連携しながら総合的な支援を実施する。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

地域の経済動向を調査、分析し、情報提供することにより、小規模事業者に対する事業計画策定支援をする際の基礎資料、データとして活用すると共に、管内の小規模事業者や行政、関係機関等に周知する。

(1) 現状と課題

第1期経営発達支援計画においては、全国商工会連合会が実施する中小企業景況調査先5事業所に加え、独自調査先として15事業所を追加した20事業所に対して4半期単位で調査を実施してきたが、中小企業景況調査は、調査対象事業所数が少ない上に事業規模等に偏りがあり、事業規模の異なる幅広い業種の事業者へ情報をフィードバックするには情報量が不足していた。

また広報・ホームページ等での情報提供が不十分であり、いつでも簡単に情報を手に入れ経営に生かせる体制となっているとは言い難い状況であった。

(2) 目標

支援内容	現状	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
事業内容① 調査数	20社	40社	40社	40社	40社	40社
事業内容① 公表回数	4回/年	4回/年	4回/年	4回/年	4回/年	4回/年
事業内容② 公表回数	—	1回/年	1回/年	1回/年	1回/年	1回/年

(3) 事業内容とその手法及び活用方法

①中小企業景況調査【継続】

【情報収集方法】

全国商工会連合会が行う「中小企業景況調査」に独自調査項目を追加したシートをとりまとめ、管内小規模事業者等の景気動向について、より詳細な実態を把握し、四半期毎に分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者 40社程度

(製造業、建設業、小売業、サービス業等における重点支援先。各10社程度)

【調査項目】売上額、経常利益、資金繰り状況、雇用状況、設備投資や経営上の課題等

【調査手法】当会職員が訪問してヒアリングして調査票に記入する。

【活用方法】当地域の業種別の経済動向を全国平均・県平均と比較分析し、当会HPへ掲載する。また、個社の取扱商品・サービス内容に応じて情報を絞り込み、適宜小規模事業者へ提供し、事業計画の基礎資料とする。

②国が提供するビッグデータの活用【新規】

【目的】当地域において稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指す。

【情報収集方法】経営指導員が「RESAS（地域経済分析システム）」を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【調査項目】人口マップ（人口構成）、産業構造マップ（稼ぐ力分析）、企業活動マップ（中小・小規模企業財務比較）、地域経済循環マップ（地域経済循環図）、まちづくりマップ（From-to分析、滞在人口比率）など

【調査手法】当会職員がRESASを活用し、上記調査項目について調査分析を実施する。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画においては、各種新聞、業界誌、日経テレコン POS 情報、インターネット等を活用して需要動向の調査、分析と情報提供を行ったが、定期的な調査の実施及び広報等による小規模事業者への情報提供が十分ではなかった。また、これまでは全体的な市場動向調査が主体であり、個社の商品サービスに対する市場調査という視点が欠けていた。

(2) 目標

支援内容	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
個社の商品市場調査数	—	3 件/年	3 件/年	3 件/年	3 件/年	3 件/年
個社の商品市場調査	—	1 回/年	1 回/年	1 回/年	1 回/年	1 回/年

(3) 事業内容とその手法及び活用方法（第1期の課題を踏まえた内容）

①個社の商品サービスの市場調査【新規】

市場ニーズに合致した売れる商品とはどのようなものなのかを把握し、自社製品の立ち位置を理解したうえで新たな高付加価値な商品サービスの開発、改良につなげていくことを目的とした事業者の商品サービスの市場調査を実施する。

目 的	市場ニーズに合致した売れる商品サービスを創出し、新たな需要を獲得できる独自かつ高付加価値な商品サービスの開発、改良に関する支援を行う。
対 象	管内の食品製造業等の商品及び試作品、地域資源等を活用した地場産品等を中心として年間3事業者の商品等についての調査を実施する。
調査方法	島外からの観光客を対象とし、主に試食等を基にしたアンケート調査を実施する。調査場所については、不特定多数の消費者が訪れる隠岐ふるさと直売所や島根ふるさとフェア等のPRイベント会場とする。
調査時期	年1回
調査項目	☐ 味 ☐ パッケージ ☐ 内容量 ☐ 価格 ☐ 家庭用かお土産か ☐ 知り合いに勧めたいか ☐ その他改善点 等
分析方法	調査結果は各調査項目について、男女別、年齢別等で集計し、集計結果から読み取れるターゲット顧客層や評価点、改善点等を抽出する。調査分析については経営指導員が行う。
活用方法	集計分析結果は事業者へフィードバックし、事業者と一緒に改善点等について検討し、商品改良及び販路開拓等については事業計画策定、実施支援に繋げると共に、関係支援機関や専門家との連携による継続支援を実施する。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

第1期計画においては、基礎的支援である金融斡旋、記帳指導、税務相談を中心に相談事業者の経営状況の把握するほか、成長志向の小規模事業者の個別支援での経営革新計画認定、経営改善計画、補助金申請に伴う事業計画策定支援、また、専門家派遣事業を次資する中で経営状況の把握を行ってきた。

しかしながら、金融・税務申告・補助金申請などの案件が発生した場合のみ行う受動的な取り組みとなっており、また分析結果を職員間で共有し職員のスキルアップにつなげていく取り組みも不十分であった。

(2) 目標

支援内容	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
経営分析数	20 件	28 件	28 件	28 件	28 件	28 件

（３）事業内容とその手法（第１期の課題を踏まえた内容）

①経営分析対象事業者の掘り起こし

- （１）巡回訪問や窓口相談時に対象事業者の掘り起こしを行い、新たな商品サービスの提供や新事業分野へ進出する等意欲のある事業者や、今後の事業継続可能な後継者がいる事業所、金融支援や記帳代行及び決算指導時に、売上が連続して減少、債務超過や借入金過多に陥っている事業者等に対して能動的かつ積極的な経営分析支援を提案する。
- （２）ホームページや広報誌への記事掲載や案内チラシを作成配布することにより、経営分析支援を紹介する。
- （３）青年部、女性部、各種部会等の総会や役員会、定例会議等において情報提供し、経営分析支援を紹介する。

②経営分析の内容【拡充】

（１）経営分析の手法

統一したヒアリングシートを活用して分析項目を調査する。また、その中でより高度な経営分析が必要な事業者に対しては島根県事業継続力強化アドバイザー派遣事業等の専門家による指導を実施する。調査した分析項目を経済産業省ローカルベンチマークツール、ネットde記帳システム等に落とし込み、経営指導員間で分析情報を共有、検討し、事業者の経営状況を客観的に把握すると共にデータベース化する。

（２）分析項目

分析種類	分析項目	目 的	活用ツール
定量分析 (財務分析)	・売上増加率（売上持続性） ・営業利益率（収益性） ・損益分岐点（収益性） ・労働生産性（生産性） ・EBITDA 有利子負債率（効率性） ・営業運転資本回転率（健全性） ・自己資本比率（安全性）	現在の経営状況を多角的に分析して問題点を認識し、改善計画を立てる指針を認識する。	・専門家による分析ツール ・ネットde記帳システム ・ローカルベンチマークツール ・経営計画つくるくん 等
定性分析 (非財務分析)	・経営理念 ・経営ビジョン ・事業承継の有無 ・SWOT分析	内部環境（自社の強みと弱み）と外部環境（機会と脅威）の現状分析をもとに、自社のビジネスチャンスや戦略の方向性を探る。	

（４）成果の活用

分析結果に基づき企業の経営状況を把握した後は、わかりやすい形に整理し当該事業者にフィードバックしその後事業計画の策定・日々の営業活動等に活用する。

また、商工会でのデータ管理については、事業者毎に整理保存し、担当職員が不在の場合や人事異動等があっても、いつでも・誰でも対応できるよう情報共有を図り、進捗管理及び継続支援に繋げる。

５．事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

第１期計画では、地域経済を担う小規模事業者の経営革新・新分野進出・農商工連携・６次産業化等への取り組みや、地域の環境変化に応じた持続化に向けた取り組みに対して、また、起業を望む者の事業計画策定等のための支援を専門家の派遣や他の支援機関と連携し取り組んできた。

これまでは、借入申込や補助金の申請時など事業者側からの希望があった場合のみの対応にとどまっており、作成後も小規模事業者自身が計画作成の重要性・必要性について十分認識しないまま経営を継続している、という状況が続いていた。

また、商工会内部・職員間においても作成後の効果的な管理、情報共有が不十分であった。

（２）支援に対する考え方

本計画においては、「既存事業者」、「事業承継を見据える事業者」を切り口とした事業計画策定支援を実施する。「既存事業者」に対しては、経営分析等を行った事業者や事業計画策定セミナー受講者等に対して、新事業展開（経営革新）や経営課題解決に向けた計画策定支援を行う。

事業承継予定事業者に対しては、関係支援機関の開催する事業承継セミナーや島根県事業承継新事業活動等支援事業等を契機とした事業承継計画策定支援を行う。

支援にあたっては、経営指導員が中心となって実施するが、専門的な支援が必要な場合は島根県事業継続力強化アドバイザー派遣事業等を活用し、専門家を招聘して個別支援を実施していく。

事業計画策定にあたっては、中小機構の「事業計画作成サポートキット」等の計画策定ツールを活用し、効率的な支援を実施する。

（３）目標

支援内容	現状	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の開催	1 回/年	1 回/年	1 回/年	1 回/年	1 回/年	1 回/年
セミナー参加者数	—	20 名	20 名	20 名	20 名	20 名
事業計画策定件数	—	28 件	28 件	28 件	28 件	28 件
事業承継予定者の策定件数	—	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件

（３）事業内容およびその手法

①既存事業者に対する事業計画策定支援

- （１）事業計画策定セミナーの開催により事業計画策定の必要性、作成ノウハウを理解してもらうとともに、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
セミナー開催時は、事業者にとってより相談しやすい個別相談形式も導入する。受講者の募集方法については、従来までのチラシ等の周知による募集から、商工会として予め支援先として選定していた支援対象者に対する直接的な声掛けなどを通じて募集を行う。
- （２）巡回訪問、窓口相談、記帳、決算指導等の機会を通じて、予め選定した支援対象者、潜在的な事業者に対する全職員による継続的な掘り起こしを行う。
- （３）事業計画策定にあたっては、計画策定を目指す事業者への直接的支援を行うと共に、各種補助金申請時、経営改善計画策定時の支援も従来通り併せて実施する。

②事業承継に対する事業計画策定支援

- （１）関係支援機関との共催で開催する事業承継セミナー等に管内の事業承継予定者等の参加を促すと共に事業承継計画策定支援、事業承継に関する情報提供や事例を学ぶ機会を提供する。
- （２）島根県事業承継ネットワーク事務局、島根県事業引継ぎ支援センター、事業承継推進員等と連携して、支援対象者の掘り起こしや専門的な相談案件に対するアドバイザー派遣による個社支援を行う。
- （３）島根県「事業承継新事業活動等支援事業補助金」等の申請に係る事業承継計画策定支援を行う。

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

第1期計画では、地域経済を担う小規模事業者の経営革新・新分野進出・農商工連携・6次産業化等への取り組みや、地域の環境変化に応じた持続的な経営に向けた事業計画の取り組みに対して、また、起業を望む者の事業計画策定後の実施支援を専門家の派遣や他の支援機関と連携しフォローアップを実施してきた。

しかしながら、経営革新申請・6次産業化申請・バンクミーティング・経営改善計画（条件変更含む）・創業・事業承継・小規模事業者持続化補助金・経営力強化アドバイザー派遣要請で経営計画の策定支援を行うが、その後の計画の検証等は、企業の求めに応じて支援に入るという常に受動型の支援体制であった。そのため、計画策定後の定期的な検証及びフォローアップもまた不十分であった。

（２）支援に対する考え方

事業計画、創業計画、事業承継計画を策定したすべての事業者を支援対象として、原則として4半期単位でのフォローアップ支援（28社×4回/年）を行う。その際、事業計画の進捗状況や経営状況等をチェックしたうえで、進捗状況が思わしくない事業者は訪問回数を増やして集中的にフォローアップ支援を行う。

（３）目標

	現状	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	10社	28社	28社	28社	28社	28社
頻度（延回数）	—	140回	140回	140回	140回	140回
売上増加事業者数	—	7社	10社	10社	10社	10社
利益率増加事業者数	—	7社	10社	10社	10社	10社

（４）事業内容とその手法

事業計画策定後に、経営指導員等による4半期単位での継続的かつ定期的な巡回訪問等を行い、現状把握や計画の進捗状況の確認、売上高、利益率のチェックを実施し、事業計画の着実な履行がなされるよう支援を実施する。併せて、PDCAサイクルによる検証を行い、当初計画とのズレが生じている場合には他の経営指導員や外部専門家など第三者の客観的視点を導入し、ズレの要因分析及び対処方法を検討し、フォローアップ頻度を増やす対応をとることとする。

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

当会は、平成19年度に島内で食品加工を営んでいる小規模・零細な事業規模の事業者を構成員として組織化した「隠岐スモールビジネス協議会」の事務局として、構成員が取り組んでいる地域資源を活用した商品開発や展示会・商談会への参加に対して支援を行なっている。また、他業種においても新たな需要開拓に取り組みたい意欲的な小規模事業者や企業の売上増加・利益確保に向け継続した支援を行なっている。

しかしながら、域外に向けた商品開発や販路開拓に対する取組みが不十分な事業者が多く存在しており、乏しい経営資源の中、自社で商品開発から販路拡大までを行うことは困難な状況である。

また、依然としてプロダクトアウトの発想が強いことから、消費者及び取引先ニーズに基づいたマーケットインの発想による商品企画と地域資源等を有効活用した高付加価値な商品開発と販路開拓を支援する必要がある。

（２）支援に対する考え方

乏しい経営資源を考慮し、支援先ごとに優先順位に基づく効果的な需要開拓に関する側面支援を中心に行い、事業者自らが新たな需要を獲得する契機となる機会を提供するという発想で支援を実

施する。

具体的には、「隠岐スモールビジネス協議会」と連携して、各種展示会・商談会への出展を通じた新たな販路開拓、大規模な特産品PR・販売イベントへの出展を通じた売上の向上について支援を実施する。

併せて、IT利活用・販路開拓に関するセミナーを開催し、事業者が販路開拓していく上で課題とされている自社及び製品サービスの魅力的かつ効果的なPR手法、戦略的な意図を持った営業活動による新規顧客獲得や販路開拓に関する支援を実施する。

目標として、BtoCの取組みでは「売上額」を、BtoBの取組みでは「新規成約件数」とする。

(3) 目標

支援内容	現状	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
展示会出展支援者数	—	10社	10社	10社	10社	10社
新規取引先成約数	—	5件/社	5件/社	5件/社	5件/社	5件/社
島根ふるさとフェア参加事業所数	—	5社	5社	5社	5社	5社
売上額/件	—	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円
IT利活用・販路開拓セミナー	—	1回/年	1回/年	1回/年	1回/年	1回/年
セミナー参加者数	—	20名	20名	20名	20名	20名

(4) 事業内容とその手法（第1期の課題を踏まえた内容）

(1) 展示会・商談会への出展に関する支援

①「アグリフードEXPO 大阪・シーフードショー大阪」への出展支援【BtoB】

対 象	管内食品製造業者・農林水産物取扱業者
訴求相手	主に関西方面の取引先等
内 容	関西地区の主に飲食業界のバイヤー・飲食店開業予定者・飲食店経営者・業界関係者が来場する大規模な食品展示商談会である。例年2日間の開催で約15,000名の来場がある。 アグリフードEXPOは日本政策金融公庫、シーフードショー大阪は大日本水産会の主催で開催されている。
効 果	効率的な商談実施による新規取引先の獲得、販路開拓を目指すことができる。

②「しまねふるさとフェア」への出展支援【BtoC】

対 象	管内食品製造業等
訴求相手	広島市をはじめとする山陽エリアの一般消費者等
内 容	島根のグルメや食品、工芸品、郷土芸能、観光情報等を紹介する大規模なPRイベントである。島根県内の全19市町村が一堂に会するイベントで、今年で23回目を数える。昨年は2日間で約152,000人が来場した。主催は島根県と島根県内19市町村で構成する「広島地区観光情報発信事業実行委員会」である。
効 果	大消費地における効率的な新規顧客の獲得、販路開拓を目指すことができる。

③IT活用・販路開拓に関するセミナーの開催

事業者が販路開拓していく上で課題とされている自社及び製品サービスの魅力的かつ効果的なPR手法、戦略的な意図を持った営業活動や新規顧客獲得や販路開拓を行うことを目的とし

て、IT活用・販路開拓に関するセミナーを開催する。

対 象	管内製造業、地場産品製造業等 20 名
時 期	1 回/年
内 容	事業者が適切かつ効果的な経営効果に結びつく展示会出展をはかるために必要とされるスキル、心構えの習得を目的として事前準備から開催時の商談、アフターフォローの方法まで出展の効果を最大限に得るための取組みのほか、小規模事業者に必要な IT 利活用による効果的な情報発信、マーケティングの考え方、営業戦略の立て方、POP 等の販促ツールの作成、活用等について解説する。
効 果	営業戦略の考え方と営業戦略に立脚した営業活動、展示会出展の手法を学び、今後の経営及び営業活動に活かすことができる。

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

実施体制のメンバーによる会議を実施し、外部有識者で構成される評価委員会や企画支援委員会並びに正副会長会へ報告し意見を求めている。年 1 回、事業年度末（3 月）の理事会にて報告を行い、改善策等について判断を求めて PDCA サイクルを回す仕組みを実践している。隠岐の島町商工会のホームページで事業報告を行っている。

これまでのところ、課題はない。今後も同様の形態で事業を実施する。

(2) 事業内容

経営発達支援事業について、職員会議及び経営指導員会議等の場において法定経営指導員による進捗確認を行い、商工会理事会、隠岐の島町商工観光課に報告し、確認・検討を行い、PDCA サイクルを実践しながら事業の質の向上を図っていく。

①事業の評価・見直し

隠岐の島町商工観光課長、法定経営指導員、中小企業診断士等外部有識者をメンバーとする評価委員会を設置し、毎年度、経営発達支援事業の実施状況および成果について評価を行い、適切な事業の見直しが可能な体制を構築する。

外部有識者による評価委員は産業政策や小規模企業支援に関して豊富な知見を有する地域金融機関を選定する。

②事業の評価・見直しの方法

(1) 事業の目標数値と結果を比較すると共に、実施効果について説明を受けたのち、小規模事業者のニーズを満たす成果があげられたかなど質的成果も検証し評価する。また、事業推進体制の整備状況並びに推進プロセスについても評価する。

評価項目	評価内容
事業内容について	・対象事業者と選定基準は適切であったか ・事業の実施方法は適切であったか ・定量目標は達成されたか ・事業効果はどうだったか
事業推進プロセスについて	・事業全体の手順、スケジュールは適切であったか ・各事業内容の手順、スケジュールは適切であったか
連携者について	・連携者は適切であったか
事業実施体制について	・計画の業務量を実施できる推進体制であったか ・職員の職務能力で不足する知識ノウハウは何であったか

(2) 事業の成果、評価、見直しの結果は随時、隠岐の島町商工会のホームページにて公開し、地域の事業者が常に閲覧可能な状態にする。

9. 経営指導員等の資質向上に関すること

(1) 現状と課題

①現状

島根県、島根県商工会連合会、商工会議所等が実施している経営指導員等研修会や中小機構主催の中小企業支援者等研修会へ参加している。小規模事業者支援のノウハウ習得に努めている。

②課題

主に研修会に参加しているのは、経営指導員である。職員間で支援能力に差があるため、職員全体の支援能力向上の取組が必要である。

また、参加した研修内容によって、得られる知識や情報の量にばらつきが生じる。支援ノウハウを全員で共有できる仕組みづくりを構築しなければならない。

(2) 取組内容

①外部講習会等への積極的参加

経営指導員、指導職員及び一般職員が各種研修会へ参加し支援ノウハウの向上を図る。近年、働き方改革に

より業務のIT化が推奨されている。会員企業への指導を行う上で、ITシステムの導入及び運用に関する知識が不足しているため、IT研修に参加する。

②OJTによる資質向上の取組

支援経験の豊富な経営指導員と実務経験の浅い指導職員等が共に巡回指導や窓口相談をすることとでOJTを実施する。現場での指導助言内容について学ぶことで、支援能力向上を図る。

③データベース化

担当経営指導員等は巡回指導や窓口相談後に、基幹システム上のデータ入力を行う。支援先の状況を全職員が相互共有することにより、担当者不在の場合でも支援先の相談に対応できる。

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

他の支援機関との支援ノウハウ等の情報交換としては、島根県商工会連合会が年2回、地域ごとに開催する連絡会議において同ブロックの他の商工会と小規模事業者の需要動向や支援ノウハウ等の情報交換をおこなっている。また、日本政策金融公庫、信用保証協会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、支援ノウハウ等の情報交換を行うとともに、小規模事業者の需要動向について情報交換し、金融支援等に役立てている。その他、担当課である隠岐の島町商工観光課と定期的な連絡会議を開催し、町内小規模事業者の課題の把握と解決に向けた情報交換を行っている。

(2) 事業内容

①隠岐ブロック経営支援連絡会議（年2回）

島根県商工会連合会が、地域ごとに開催する連絡協議会において情報交換を行う。

日常の業務においての相互のスキル等に関する意見を交換し、他の商工会と小規模事業者の需要動向などの情報交換をすることで、支援ノウハウの向上を図る。

②日本政策金融公庫、島根県信用保証協会との支援ノウハウ等の情報交換を実施（年3回）

日本政策金融公庫、信用保証協会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、小規模事業者支援に有効なノウハウ等に関する情報を交換・収集し管内事業者の円滑な支援に繋げる。

③隠岐の島町商工観光課との連携・情報交換（随時）

隠岐の島町の商工行政の担当課である、商工観光課との連携を密にし、町の課題、施策の動向を把握し、その対応について連携して取り組むことにより、町内事業者の支援に役立てる。

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

地域の活性化、賑わい創出を目的とした事業としては、夏まつり、しげさ祭り、各地域文化祭への参加などの事業を行っており、特に商工会が実施主体として取り組む夏まつりについては常に町民に関心を持ってもらっているイベント事業であり、夏の風物詩として定着している。また、地域資源を活用した産業振興支援とし、隠岐スモールビジネス協議会の事務局、運営に携わっており、島内の地域資源を活用して「加工食品」の製造に取り組んでいる事業者等への商品開発・販路開拓支援を実施し、隠岐の島町のブランド推進を図っている。

（２）事業内容

①ふるさとにぎわい事業「夏まつり」

隠岐の島町西郷港周辺地域において、毎年８月第１土曜日に商工会が実施主体として隠岐の島町、他関係機関と連携して「夏まつり」を開催しており、町の夏の風物詩とし定着しており、地域内外から不特定多数の集客があることから、引き続き開催し地域のにぎわい創出を図る。

「夏まつり」については、当商工会内部組織である企画支援委員会、地域の商工業者や関係機関を構成員とするふるさとにぎわい事業実行委員会において事業内容・実施体制・地域経済への効果など検証を実施し、地域経済の活性化および西郷港周辺のにぎわいに資するものとなるよう活動する。

実施時期	年５回程度開催
実施主体	隠岐の島町商工会 企画支援委員会・ふるさとにぎわい事業実行委員会
連 携 先	隠岐の島町

②隠岐スモールビジネス協議会の運営（事務局）

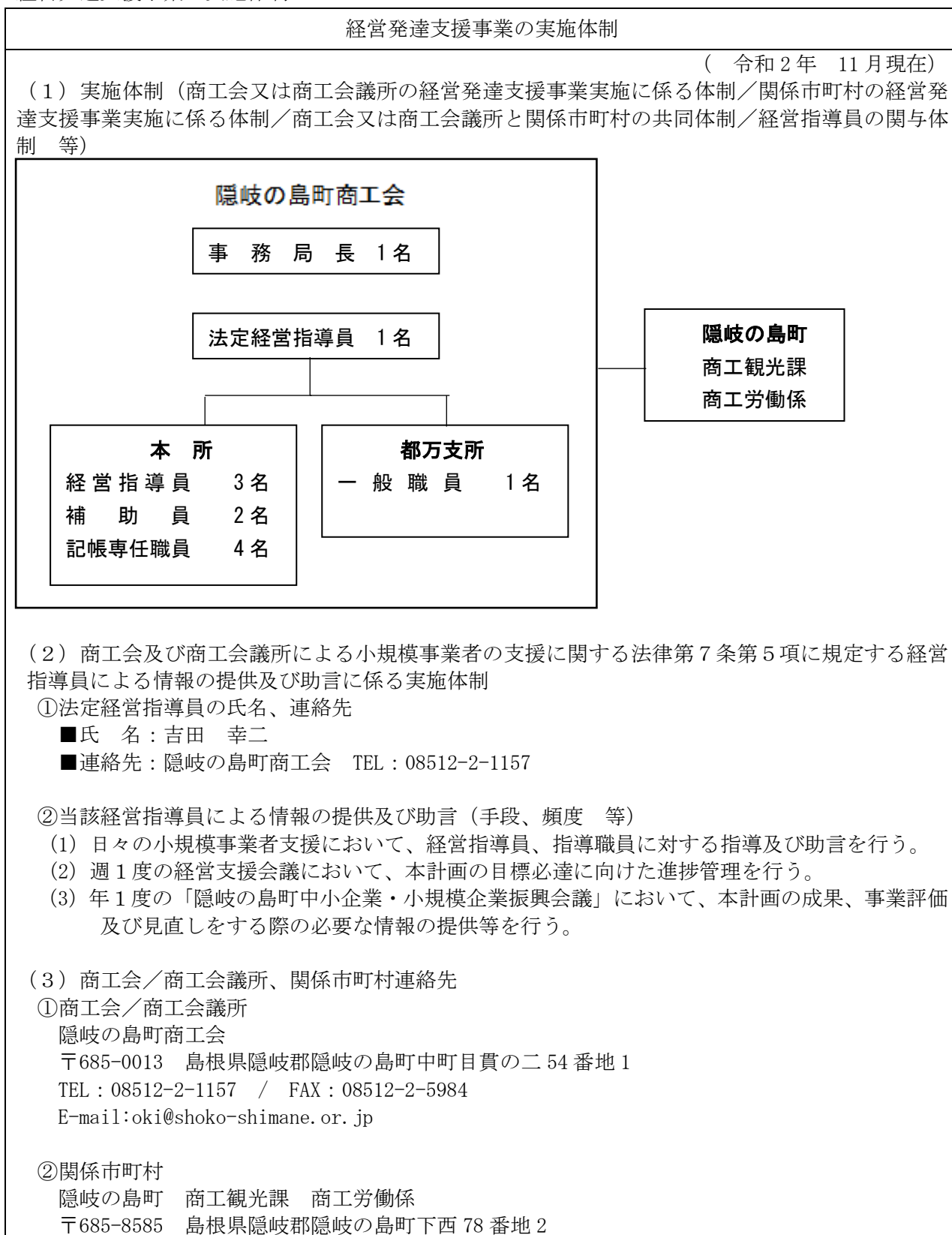
商工会が事務局を担っており、島内食品製造者事業者、関係機関と連携し島内の地域資源を活用した商品開発、各種講習会、展示会商談会出展支援等販路開拓支援をおこなっており、隠岐の島町のブランド推進を図り、地域外からの外貨獲得と地域経済の波及に繋げるべく活動奥なっている。

事業実施にあたっては、協議会事務局（隠岐の島町商工会）、隠岐の島町、隠岐國商工会（海士町）、西ノ島町商工会（西ノ島町）との連携を最大限活用し、協議会会員事業者が求める支援、課題解決の方策を提供するため、先進地視察・外部専門家の招聘・展示会商談会への出展支援・セミナーの開催・特産品ＰＲイベントの企画実施等、協議の場を設け随時検討実施する。

実施時期	年３回開催
実施主体	隠岐スモールビジネス協議会
連 携 先	隠岐の島町・隠岐國商工会・西ノ島町商工会 島根県隠岐支庁

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



TEL : 08512-2-8575 / FAX : 08512-2-3302
E-mail:kankou@town.okinoshima.shimane.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)

項 目	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	2,750	2,750	2,750	2,750	2,750
経営発達支援事業費	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)
1. 経済動向調査	100	100	100	100	100
2. 需要動向調査	100	100	100	100	100
3. 経営状況分析	100	100	100	100	100
4. 事業計画策定支援	500	500	500	500	500
5. 事業計画実施支援	500	500	500	500	500
6. 新たな需要開拓	700	700	700	700	700
地域経済活性化事業費	(750)	(750)	(750)	(750)	(750)
1. イベント関連費	750	750	750	750	750

(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
国補助金、島根県補助金、隠岐の島町補助金、事業委託費、会費手数料収入 等

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名	
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	