

経営発達支援計画の概要

|                |   |
|----------------|---|
| 実施者名<br>(法人番号) | 直島町商工会 (法人番号 8470005001022)<br>直島町 (地方公共団体コード 373648)   |
| 実施期間           | 令和2年4月1日～令和7年3月31日  |
| 目標             | 直島町商工会では、地域振興の方向性を踏まえ、【小規模事業者の経営基盤の改善と強化】、【創業、事業承継支援の強化による地域商工業者減少の抑制】、【直島町観光産業における、地域内事業者の販路開拓及び拡大】を目標にして、個々の小規模事業者に対して伴走型の経営支援を行うことで事業者の持続的発展を図り、もって地域経済全体の活性化に寄与する。  |
| 事業内容           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域の経済動向調査に関すること<br/>経営指導員による小規模企業景気動向調査に加え、新たに地域経済分析システムを活用した地域経済動向分析を行い、より厚みのある情報を事業者へ提供する。</li> <li>2. 経営状況の分析に関すること<br/>事業計画を策定する前段階として、財務分析（定量分析）に加えて、事業者への経営状況のヒアリングやSWOT分析等の定性分析を実施し、総合的な経営状況の分析を行う。</li> <li>3. 事業計画策定支援に関すること<br/>経営分析結果から確認された経営課題に対して、経営指導員と専門家が連携し、課題解決に向けた事業計画策定支援を行う。</li> <li>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること<br/>事業計画の策定を支援した支援対象者の事業の進捗状況に応じた巡回頻度を設定して、定期的に状況確認を行うことで円滑な事業の実行を支援する。</li> <li>5. 需要動向調査に関すること<br/>独自の需要動向調査を実施し、収集した情報を支援対象者へフィードバックを行い事業計画策定の基礎資料に活用するとともに、マーケットインの考え方による商品改良や新商品開発につなげる。</li> <li>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること<br/>土産物小売業者や飲食業者を支援対象にして、商工会主催によるマルシェの開催等のB to C支援を行うことで、支援対象者の新たな需要開拓を目指す。</li> <li>7. 地域経済の活性化に資する取組に関すること<br/>地域の調和の取れたまちづくりと地域の一体化を促進していくため、直島町が実施する各種事業や、団体などが開催するイベントへの協力とともに企画・実施を支援することにより、交流人口の拡大や地域の結束を図る。</li> <li>8. 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<br/>専門家や政策公庫の支援ノウハウ吸収を行い、他の支援機関と連携した会議等を通じて小規模事業者の支援能力向上に努める。</li> <li>9. 経営指導員等の資質向上等に関すること<br/>各種講習会への参加、OJT制度の導入、職員間の情報共有の強化を行い、支援スキルの向上を推進する。</li> <li>10. 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<br/>外部有識者を含めた「直島町商工会経営発達支援協議会」を設置し、計画の0評価及び見直しを行っていく。</li> </ol> |
| 連絡先            | <p>直島町商工会<br/>郵便番号 761-3110 住所 香川県香川郡直島町 2249 番地 22<br/>電話番号 087-892-2849 メールアドレス <a href="mailto:naoshima@shokokai-kagawa.or.jp">naoshima@shokokai-kagawa.or.jp</a></p> <p>直島町まちづくり観光課<br/>郵便番号 761-3110 住所 香川県香川郡直島町 1122 番地 1<br/>電話番号 087-892-2020 メールアドレス <a href="mailto:matidukuril@town.naoshima.lg.jp">matidukuril@town.naoshima.lg.jp</a></p>   |

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の概要

直島町商工会の行政区である直島町は、瀬戸内海の香川県高松市の北に約 13km、岡山県玉野市の南に約 3km の位置にあり、直島を中心とした大小 27 島の島々で構成された、白砂青松の美しい自然に恵まれた町である。(図表 1・図表 2)

本土の陸地自体への距離は当町が所属する香川県よりも岡山県の方が近いが、県庁所在地への距離は香川県の方が近く、岡山県庁(岡山市)が約 23.1km なのに対し香川県庁(高松市)は約 14km である。井島は岡山県と香川県の県境が存在し、南側が直島町に属している。

1954 年(昭和 29 年)に直島村は単独で町制を施行し直島町となる。直島村・町の区域は明治時代から一貫して島嶼部のみであり、他の自治体とは一切合併せずに 21 世紀を迎えている。



(2) 人口の状況

直島町の人口は 3,079 人(香川県人口移動調査報告)で、昭和 30 年の 7,501 人をピークに減少の一途をたどっている。(図表 3)

(図表 3) 直島町の人口の推移

| H7 年  | H12 年 | H17 年 | H22 年 | H27 年 | H28 年 | H29 年 | H30 年 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 4,162 | 3,705 | 3,538 | 3,325 | 3,139 | 3,133 | 3,092 | 3,079 |

【出典：香川県人口移動調査報告】

また、人口構成を平成 25 年と平成 30 年を比較すると(図表 4)、年少人口は 325 人(全体に占める割合 10.1%)から、301 人(同 9.8%)へ低下、生産年齢人口も 1,821 人(同 56.8%)から、1,699 人(同 55.2%)に低下、一方、老年人口は、1,059 人(同 33.0%)から 1,076 人(同 35.0%)に増加し、直島町においても少子高齢化が進行している。

(図表 4) 直島町の年齢別人口

| 年     | 総数    | 15 歳未満<br>(年少人口) |       | 15~64 歳<br>(生産年齢人口) |       | 65 歳以上<br>(老年人口) |       |
|-------|-------|------------------|-------|---------------------|-------|------------------|-------|
|       |       | 実数               | 割合(%) | 実数                  | 割合(%) | 実数               | 割合(%) |
| H25 年 | 3,207 | 325              | 10.1  | 1,821               | 56.8  | 1,059            | 33.0  |
| H30 年 | 3,079 | 301              | 9.8   | 1,699               | 55.2  | 1,076            | 35.0  |

【出典：香川県人口移動調査報告】

### (3) 地域の現状と課題

#### ①地域産業の現状

平成 24 年及び平成 28 年の経済センサス（図表 5）によると、直島町の商工事業者数は平成 24 年の 193 事業所から平成 28 年には 190 事業所と 3 事業所の減少（△1.6%）となっている。

また、経済センサス（H28 年）商工業者の内で 158 事業者が小規模事業者であり、商工業者の 83.1%を占めている。商工業者数に対する小規模事業者数の割合では、宿泊・飲食サービス業 87.6%・卸・小売業 75.0%（従業員数 5 人以下の小規模事業者）、建設業 92.8%、製造業 33.3%（従業員数 20 人以下の小規模事業者）となっている。製造業は三菱マテリアル㈱の関係で小規模事業者以外の事業者が多いが、その他の業種では、大半の商工業者が資金・人材・情報収集力の脆弱な小規模事業者である。

(図表 5) 直島町 業種別商工業者数推移

|                   | H24 年 | H28 年 |    |       |           |
|-------------------|-------|-------|----|-------|-----------|
|                   | 商工業者数 | 商工業者数 | 増減 | 構成比   | 内 小規模事業者数 |
| 農業、林業             | 1     | 1     | —  | 0.5   | 1         |
| 漁業                | 22    | 19    | △3 | 10.0  | 19        |
| 鉱業、採石業、砂利採取業      | 0     | 0     | —  | 0     | 0         |
| 建設業               | 29    | 28    | △1 | 14.7  | 26        |
| 製造業               | 7     | 6     | △1 | 3.2   | 2         |
| 電気・ガス・熱供給・水道業     | 0     | 0     | —  | 0     | 0         |
| 情報通信業             | 1     | 0     | △1 | 0     | 0         |
| 運輸業、郵便業           | 11    | 10    | △1 | 5.3   | 7         |
| 卸売業、小売業           | 37    | 32    | △5 | 16.9  | 24        |
| 金融業、保険業           | 1     | 1     | —  | 0.5   | 1         |
| 不動産業、物品賃貸業        | 8     | 7     | △1 | 3.7   | 7         |
| 学術研究、専門・技術サービス業   | 0     | 1     | 1  | 0.5   | 1         |
| 宿泊業、飲食サービス業       | 53    | 65    | 12 | 34.2  | 57        |
| 生活関連サービス業、娯楽業     | 10    | 8     | △2 | 4.2   | 7         |
| 教育、学習支援業          | 1     | 1     | —  | 0.5   | 0         |
| 医療、福祉             | 0     | 0     | —  | 0     | 0         |
| 複合サービス業           | 2     | 2     | —  | 1.1   | 2         |
| サービス業(他に分類されないもの) | 10    | 9     | △3 | 4.7   | 4         |
| 合計                | 193   | 190   | △3 | 100.0 | 158       |

【出典：経済センサス】

直島町の地場産業としては、三菱マテリアル㈱直島製錬所とその関連企業を含めた工業、瀬戸内海の豊かな自然を活かした漁業や製塩業が挙げられる。

また近年では公益財団法人 福武財団の地中美術館や李禹煥美術館などが開館したことで、アートツーリズムの島として世界中から多くのインバウンド客が集まっており、観光関連業が盛んになっている。

平成 28 年の経済センサスの業種別事業者数においても宿泊業・飲食サービス業が 65 事業者（構成比 34.2%）と最も多く、次いで卸・小売業の 32 事業者（16.9%）となっており、直島町の産業の中で観光関連業が大きなウェイトを占めている。

## ■工業

古来より農業に向かない地形であり、かつては製塩業や海運業や漁業で栄えたが、明治時代にはそれらの産業が不振になり島の財政は破綻しかけた。1913年（大正6年）に三菱金属鉱業（現三菱マテリアル株）の製錬所が設立され、全国各地から労働移民を受け入れ、島の人口も増加した。1969年には同社の新製錬所が稼動し、以後同社を中心とした工業が島の主要産業となっていた。

1990年代に隣の豊島にて発生した産業廃棄物の不法投棄が問題となり、1998年から三菱マテリアル直島製錬所敷地内に、豊島廃棄物中間処理施設から産出される飛灰を処理し金属などの資源として再生する産廃処理施設を総合的に整備する「直島エコタウン事業」構想（エコアイランドなおしまプラン）が始まった。2003年香川県直島環境センター（豊島産業廃棄物等中間処理施設）、2004年有価金属リサイクル施設／溶融飛灰再資源化施設が相次いで稼動。環境センターでは豊島から海上輸送された産業廃棄物と直島町内から出る生活ゴミを溶融炉で溶融し、コンクリートの骨材などに使用されるスラグと溶融飛灰を生成。溶融飛灰は近接する有価金属リサイクル施設／溶融飛灰再資源化施設に搬入され、自動車やパソコンのシュレッターダスト等と共に金、銀などの重金属を抽出して再資源化に供するようになるなど、三菱マテリアル直島精錬所とその関連企業は業務を拡大しており、島内の発展を支えている。

## ■漁業・製塩業

島の主要産業の一つである漁業については、海苔とハマチの養殖が盛んである。製塩業は邪馬台国時代から行われ、昭和の時代まで盛んにおこなわれていた。直島で作られる「ソラシオ」は島の海水を太陽の熱だけで塩にしており、輸入塩に頼らないその伝統的製法は、今では全国でも貴重である。その塩や海苔を活かした土産物が、宮浦港にある海の駅「なおしま」で販売されている。

## ■観光関連業

島の南端の風光明媚な地区を秩序だった観光地にしようと藤田観光を誘致し、キャンプ場が1960年代後半の観光ブームの時期にオープンしたが、国立公園内という制約もあり大規模な開発はできず、石油ショック後は業績が低迷し撤退した。

その後島を文化的な場所にしたいという意向で町長・三宅親連と福武書店の創業者・福武哲彦との間で意見が一致し、急逝した福武哲彦の跡を継いだ福武総一郎が1987年に一帯の土地を購入し、1989年に研修所・キャンプ場を安藤忠雄のマスタープランでオープン。福武総一郎は「直島南部を人と文化を育てるエリアとして創生」するための「直島文化村構想」を発表し、1992年にホテル・美術館の「ベネッセハウス」建設などへと拡大する。

当初美術館は浮き気味で町民の関心も薄かったが、島全体を使った現代美術展（スタンダード展）、本村の無人の古民家を買って保存・再生し現代美術のインスタレーションの恒久展示場とする家プロジェクト（正確には古民家の再生は2件、ほか1件は新築で残る1件は老朽化した神社の再生）などを重ねることで、徐々に活動が町内の理解を得られるようになり、直島でしか見られないプロジェクトや建築は国内外からの注目も集めるようになった。アーティストの宮島達男は家プロジェクト第1弾の「角屋（かどや）」を創るに当たって町民125人を公募し、作品を構成する125個のデジタル・カウンタの明減速度を一人一人にセッティングしてもらい、地域住民参加という手法を取ることで、現代アートという異質なものが保守的な土地に入ってくることに對する町民の反感、抵抗を払拭した。

2005年には地中美術館、2010年には李禹煥美術館が開館し、アートの島として広く認知されるようになり島外からの観光客が増え、それに伴い本村の中もゲストハウス・民宿、カフェ等ができるなど徐々に変化し、今では観光関連業が島の主要産業の一つとなっている。

## ②課題

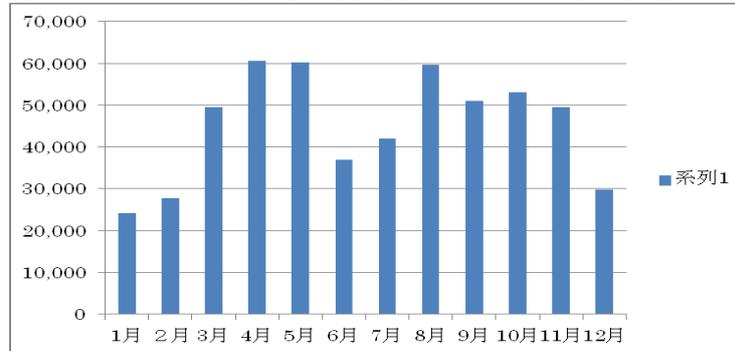
島内に三菱マテリアル(株)直島製錬所があり、関連会社を含めると島内の60%超の人が三菱マテリアル(株)直島製錬所と関係している。地域総合分析システム RESASによる地方財政マップでは、一人当たり地方税254千円・一人当たり固定資産税161千円などいずれも高い数値となっており、自治体の財政は健全である。

地区内工業関連事業者は三菱マテリアル(株)直島製錬所の下請け会社が多い為、受注状況は恵まれた環境にあり業況は安定している。

商業関連事業者においては、平成17年に地中美術館が完成したころから、観光客が増え始めるに伴い、観光関連事業者が増加。特に宿泊業は簡易宿泊営業許可の手続きが比較的簡単なため、水産業・飲食業の事業者が家を改装して営業するケースや、移住して飲食業・宿泊業を開業するケースが多く、旅館営業施設のうち、食事を提供しない素泊まりの施設(一泊1名3千円～5千円程度)が半数以上を占める。

(図表6)は平成30年地区内各施設の観光客入込合計数をまとめたものだが、直島への観光入込客数は、3年に一度開催される瀬戸内国際芸術祭の開催年は70万人前後、それ以外の年は50万人前後で推移している。現在も観光関連事業の新規創業に関する相談・問い合わせが多いことから、今後も観光関連事業者は増加すると予想されている。

図表6 NPO法人直島町観光協会 平成30年観光客入込数



(平成30年各施設入場者数合計544,317人 NPO法人直島町観光協会調べ)

また、最近の傾向としては、外国人旅行者の急増が目立つ。平成26年四国における外国人宿泊動向では四国で直島が第3位となった。平成28年の1-9月期の四国運輸局の調査でも前年同期に比べ香川県の外国人宿泊者数は52.5%増と非常に高い伸び率を示しており、直島町に訪れる観光客も外国人旅行者の割合が目立って増加している。

しかしながら、観光客向けのサービス、特に外国語対応やキャッシュレス対応など、外国人旅行者に対する情報提供や受け入れ体制などはまだまだ限られている。外国人の増加に対してそれほど積極的ではない観光産業従事者が多く、国際観光地としての成長はこれからの課題である。施設管理、サービス、値段や情報提供がともに高水準であるベネッセの施設に比べるとその他の観光産業は小規模で、個人的で施設の水準があまり高くなく、そのギャップは大きい。中間レベルの観光産業が存在しないことが直島の特徴である。

また、直島町の少子高齢化が進み経営者の高齢化も顕著になっており、小規模事業者の事業承継も大きな課題となっている。直島が世界から注目される観光の島へと急激な変化を遂げているなかで、外国人観光客の受け入れ態勢がなかなか進まないのは、経営者の高齢化も一つの要因と言える。

このような状況の中、直島町では平成25年4月に「第4次直島町総合基本計画(平成25年度～平成36年度)」を打ち出しており、その中の「第6章にぎわい島プラン」第3節「商工業」において「増加する来島者に対応して、特産品や郷土料理の開発及び販売促進の調査研究」と「地

元中小企業の育成」、第4節「観光」において「受け入れ態勢の整備」、第5節「若者定住」において「若者の雇用の場の確保」を掲げ、観光産業を含む地元商工業者の育成と雇用の確保に努めるとともに、観光客の受け入れ態勢の充実に向けた取り組みを推進し、交流人口の拡充を図ることとしている。商工会としても、町と連絡調整を密にしながら、地域の経済団体として中小・地域小規模事業者の持続的発展の為の支援にあたっていく。

## ○直島町 第4次直島町総合基本計画 第6章にぎわい島プラン 抜粋

### 第3節 商工業 基本目標

- ◆商業活動の活発化、経営指導の強化並びに融資制度の活用、大資本小売店に対抗できる体制の強化を図るとともに、町内で購入できる商品は町内で購入する運動を推進し、その安定を図ります。
- ◆増加する来島者に対応して、特産品や郷土料理の開発及び販売促進等についての調査・研究を進めます。
- ◆企業の発展と連動して町民生活の向上を図るため、新企業の誘致に取り組むとともに、環境産業の支援に努めます。
- ◆地元中小企業の育成・強化を図ります。

### 第4節 観光 基本目標

- ◆恵まれた自然・歴史的風土を活かしながら、つり公園・つつじ荘を中心とした既存施設の整備を進めるとともに、受け入れ体制・サービス機能の充実を図ります。
- ◆ベネッセアートサイト直島との連携を強化し、瀬戸内国際芸術祭など官民一体となったイベントや観光事業を推進します。

### 第5節 若者定住 基本目標

- ◆地域活性化の主たる担い手となる若者の定住化を促進するため、町内に若者の雇用の場を確保します。
- ◆若者が異性と出会える場を提供し、結婚促進事業を推進します。

## (4) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

小規模事業者は経営資源が乏しい為、地域経済の影響を直接に受ける。直島町の小規模事業者の場合、工業関連は三菱マテリアル(株)直島製錬所、観光関連は(株)ベネッセコールディングスのベネッセアートサイト直島(※)の事業展開に大きな影響を受ける。

工業関連は、三菱マテリアル(株)直島製錬所が金(地金)の生産量日本一であり、関連企業を含め受注は安定しており、今後も順調に成長していくと予想されている。

観光関連については、ベネッセアートサイト直島の取組みが、直島だけではなく近隣の島、豊島、犬島でもアート事業を展開しており、直島が豊島・犬島航路のベース基地の役割を果たす非常に魅力的な事業で、今後も外国人を中心とした旅行者の増加が見込まれる。

前述の「にぎわい島プラン」の中で、地域活性化及び商工業の振興につながるものとして挙げた「特産品や郷土料理の開発及び販売促進の調査研究」「地元中小企業の育成」「来島者の受け入れ態勢・サービス機能の充実」「若者の雇用の場の確保」は商工会が中心となって取り組むものと認識し、特に、今後の直島の基幹産業になると期待される観光関連事業者を重点的に支援していく。

以上を踏まえて、今後10年先を見越した振興策のあり方を以下のとおり設定する。

1. 小規模事業者が明確な目標をもって計画的に経営を行うことで、売上・利益の向上による持続的な発展を成し遂げられ、地域雇用の確保、しいては地域経済の安定化が図られること。
2. 町と連携して創業者の発掘・育成や事業承継支援を行い、地域小規模事業者の新陳代謝を活性化させることで、商工業者の減少に歯止めがかかること。
3. 直島の基幹産業になると期待される観光関連事業者を重点的に支援することで、島の魅力を高め、地域経済全体の活性化が図られること。

(※) ベネッセアートサイト直島は直島、豊島、犬島を舞台に、株式会社ベネッセホールディングスと公益財団法人 福武財団が展開しているアート活動の総称

#### (5) 経営発達支援計画の目標と方針

直島町の小規模事業者の現状・課題、直島町「にぎわい島プラン」にある基本目標や計画内容と連動した長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画の目標とそれを実現するための方針を以下のとおり設定し実行する。

##### 【目標①】 小規模事業者の経営基盤の改善と強化

本計画を実施し、支援者が一対一で継続的に課題解決のための支援を行う伴走型支援を行い毎年一定数の売上の増加事業者や利益率増加事業者を生み出し、小規模事業者の育成・経営基盤の改善と強化することを目的とする。

【方針】 経営分析をとおして小規模事業者の経営診断を行い、地域の経済動向調査などを踏まえた事業計画策定支援に取り組む。また、策定後のフォローアップを実施して確実に目標達成までを支援し、小規模事業者の経営基盤の改善と強化を図る。

##### 【目標②】 創業、事業承継支援の強化による地域商工業者減少の抑制

創業や事業承継の支援希望者に対し、計画策定までの支援を強化することで円滑な創業や事業承継の推進に繋げ、地域商工業者の減少を抑制することを目的とする。

【方針】 創業希望者には「夢を実現する創業」、事業承継支援対象者には「事業承継ガイドライン」等のツールを活用し、また、他の支援機関や専門家と連携しながら計画策定を促進することで、創業と事業承継支援の強化を図る。

##### 【目標③】 直島町観光産業における、地区内事業者の販路開拓及び拡大

3年に1度、瀬戸内海の12の島と2つの港を舞台に開催される現代アートの祭典「瀬戸内国際芸術祭」を機に国内外から直島町へ訪れる観光客が増加。支援者が一対一で継続的に課題解決のための支援を行う伴走型支援を通じて、観光関連事業者への販路開拓及び拡大を行うことを目的とする。

【方針】 直島町内でマルシェを開催し、直島町観光関連事業者の販路拡大とマルシェ開催時にアンケート調査に基づいた需要動向調査を行い、個社のサービスの向上、事業計画の策定に活用する。また、インバウンド対応セミナーを年1回開催し、当町へ来島する欧米人に対するサービス向上を図る。

以上の目標を達成するために、直島町、香川県商工会連合会、香川県よろず支援拠点等と連携を図り、小規模事業者の抱える課題に的確に対応できる支援体制を整備するとともに、OJT制度の導入や支援ノウハウの共有化等で職員の資質向上を図り、小規模事業者への円滑な支援に努める。

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和2年4月1日～ 令和7年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

### I. 経営発達支援事業の内容

#### 2. 地域の経済動向調査に関すること

現在、本商工会での地域経済動向の把握の手法は、経営指導員が小規模事業者へ調査票を送付して回収する調査のみであり、また、小規模事業者への情報提供についても、調査対象事業者への巡回訪問の際に香川県商工会連合会等から提供される報告書の配布による、伝達にとどまっている。

本計画では、これまでの調査票の送付による調査を経営指導員等による事業者へのヒアリング調査へ変更して直接生の声を収集する手法に改善するとともに、本計画での支援対象とする観光関連事業者への調査数を増加させて実施する。さらに、これまでは実施していなかった国が提供するビッグデータを活用した分析を新たに実施する。

#### 《事業内容》

##### (1) 小規模企業景気動向調査の実施 (改善して実施)

【事業目的】 島内の景気動向調査等について、より詳細な実態を把握するため、これまで継続して行っている「小規模企業景気動向調査」に独自調査項目を追加するとともに、本計画での主たる支援対象に設定する観光関連事業者への調査数を増加させて、調査・分析を行い、調査時期毎に年4回公表する。

【調査対象】 管内小規模事業者20社  
(製造業2社、建設業1社、小売業3社、サービス業4社に観光関連の飲食・宿泊業10社を追加)

【調査項目】 売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資の状況など。

【調査回数】 4回 (6月・9月・12月・3月に実施)

【調査手法】 経営指導員が調査対象事業者を巡回して聴き取りにて調査して、調査結果を経営指導員と外部専門家が連携して分析を行う。

##### (2) 「RESAS」地域情報システムの活用 (新規実施)

【事業目的】 当地域において地域内の事業者に対して、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ため、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。

【調査回数】 年1回 (6月に実施)

【分析手法】 地域経済循環マップの生産分析・・・産業ごとの生産額の変化と傾向を分析  
産業構造マップ・・・観光関連の飲食・宿泊業の購買(消費)金額、購入(利用)人数などの情報を収集して産業の現状等を分析  
まちづくりマップのFrom-to分析・・・当町への(当町からの)人の動き等を分析  
上記の3つの分析を総合的に分析して、事業計画支援等の基礎資料に活用する。

##### (3) 成果の活用

- ① 新たに商工会ホームページに経済動向調査ページを設けて、調査分析結果の情報提供を行う。
- ② 事業計画策定支援等の基礎資料に活用する。
- ③ 経営指導員が巡回指導を行う際の参考資料とする。

《目 標》

|              | 現状     | R 2 年度 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 小規模企業景気動向調査  | 4 回    | 4 回    | 4 回    | 4 回    | 4 回    | 4 回    |
| 対象事業者数       | 10 事業者 | 20 事業者 |
| 情報提供回数       | 未実施    | 4 回    | 4 回    | 4 回    | 4 回    | 4 回    |
| 「RESAS」の活用回数 | 未実施    | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    |
| 情報提供回数       | 未実施    | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    | 1 回    |

### 3. 経営状況の分析に関すること

現在、商工会で実施している経営分析は、記帳指導・税務相談や金融相談の際に行う、決算書に基づいた財務分析に重点をおいた支援のみにとどまっている。

本計画では、改めて小規模事業者へ経営分析の重要性を幅広く周知するとともに、現在実施している財務分析（定量分析）に加えて、新たに経営者等への経営状況等のヒアリングやSWOT分析などを用いた定性分析を実施して、総合的な経営状況の分析を行う。

#### 《事業内容》

##### （1）支援対象者の掘り起こし（新規実施）

本事業において、主たる支援対象に設定する観光関連事業者を中心にして、次の手法を用いて掘り起こしを行う。

- ① 支援者発掘チラシの作成  
経営分析の重要性を周知するとともに、支援対象者の掘り起こしを行うために、新たに経営分析PRチラシを作成する。
- ② 経営指導員等による巡回訪問（相談）の機会をとらえて、①のチラシを活用して支援対象者を掘り起こす。
- ③ 窓口での経営、税務、金融相談等の基礎的な経営支援の機会をとらえて、経営分析の重要性を説明して支援対象者を掘り起こす。
- ④ 小規模企業景気動向調査の対象企業に対して経営分析の必要性を説明して、支援対象者を掘り起こす。

##### （2）財務分析の実施（改善して実施）

【分析方法】（1）で掘り起こした支援対象者の損益計算書や貸借対照表、収支内訳書などの財務諸表を基に、経済産業省の「ローカルベンチマーク」や中小機構の「経営自己診断システム」を活用して定量分析たる「財務分析」を実施する。

【分析項目】 支援対象者の「収益性」「安全性」「成長性」「生産性」の各経営指標を算出する。

##### （3）定性分析の実施（新規実施）

【分析方法】（3）の財務分析データに加えて、新たに経営指導員と外部専門家が連携して支援対象者に対して、SWOT分析やブレインストーミング等の分析手法により経営状況の把握を行うとともに、特に60歳以上の経営者に対しては、事業承継診断チェックリストを用いて、事業承継に向けた現状把握を行う。

【分析項目】 支援対象者の経歴、顧客、取扱商品、保有資産や技術などの強みや弱み、競合他社の状況や現在の経営環境などの脅威、機会のほか、今後の目指したい方向性や現在の経営課題等

**(4) 成果の活用（新規実施）**

- ① 当該事業者にはフィードバックして、事業計画の策定等の基礎資料に活用する。
- ② 商工会内のハードディスクに事業者毎のフォルダーを作成して、分析結果をデータベース化して職員間で情報共有することで、職員のスキルアップに活用する。

《目 標》

|             | 現状  | R 2 年度 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 |
|-------------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| 経営状況の分析事業者数 | 未実施 | 20 事業者 |

**4. 事業計画策定支援に関すること**

これまでの事業計画の策定支援は、持続化補助金等の施策活用や融資斡旋等を希望する小規模事業者からの要請により各種申請書に合わせた計画策定にとどまっているため、事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していない。

本計画では、経営分析から確認された支援対象者毎の経営課題に対して、外部専門家と経営指導員が連携して事業計画の策定を支援して、これまでの各種施策活用のための計画策定にとどまらず、本来の目的である円滑な経営の羅針盤となる計画策定を支援する。

《事業内容》

**(1) 支援対象者の見極め（新規実施）**

経営指導員と外部専門家が連携して、経営状況の分析を行った観光関連事業者を支援対象者とし、事業者毎の分析結果を基にして必要となる事業計画を見極めて策定支援を行う。

**(2) インバウンド対応セミナーの開催（新規実施）**

外国人観光客の増加に伴い、観光関連事業者を対象にして、当町へ来島する欧米人に対するサービス向上のためのインバウンド対応セミナーを年1回開催する。

開催内容としては、相手を知るための欧米圏の観光客の特徴、外国人観光客に対応する心構えのほか、英語での基本の挨拶、基本用語、発音などのカリキュラムとする。

**(3) 事業計画の策定支援（改善して実施）**

① 新商品開発等を目指す事業者への計画策定支援

取扱商品やサービスを顧客ニーズに合ったものへ改善を目指す事業者や新規顧客の開拓を目指す事業者に対し、全国商工会連合会が作成した「経営計画作成支援ツール」を活用して、次の手順で計画策定を支援する。

1. 支援対象者自身が「経営状況セルフチェックシート（図表7）」で自社、商品・サービス、顧客、売り先、そして自身を今一度振り返りを行う。

（図表7）経営状況セルフチェックシート

| 経営状況セルフチェックシート  |   |
|---|---|
| <p>※本表は、経営者自身が記入するものです。記入の際は、必ず「自己の心」を第一に振り返りをお願いします。</p> <p>※記入の際は、必ず「自己の心」を第一に振り返りをお願いします。</p> <p>※本表は、経営者自身が記入するものです。記入の際は、必ず「自己の心」を第一に振り返りをお願いします。</p>  |   |
| <p><b>自社の商品・サービスについて振り返りましょう</b></p> <p>1 商品/サービスの強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>2 自社の商品/サービスは競争相手と比べて優れていますか？</p> <p>3 自社の商品/サービスは競争相手と比べて劣っていますか？</p> <p>4 競争相手は自社の商品/サービスにどのような強み/弱みを持っていますか？</p> <p>5 長期的にわたって、安定した売上/利益を確保できていますか？</p> | <p><b>経営者として、自分のこと、振り返りましょう</b></p> <p>18 経営者としての自分の強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>19 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>20 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p>   |
| <p><b>現金化するまで考えていますか？</b></p> <p>6 利益を現金化するまでに、課題を克服するために取り組んでいますか？</p> <p>7 利益を現金化するまでに、課題を克服するために取り組んでいますか？</p> <p>8 利益を現金化するまでに、課題を克服するために取り組んでいますか？</p> <p>9 利益を現金化するまでに、課題を克服するために取り組んでいますか？</p>                                   | <p><b>人材のこと、もう一度チェックしてみましょう</b></p> <p>21 経営者としての自分の強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>22 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>23 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>24 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p>  |
| <p><b>大切なお客様について確認しましょう</b></p> <p>10 大切なお客様は、自社の商品/サービスにどのような価値を感じていますか？</p> <p>11 大切なお客様は、自社の商品/サービスにどのような価値を感じていますか？</p> <p>12 大切なお客様は、自社の商品/サービスにどのような価値を感じていますか？</p> <p>13 大切なお客様は、自社の商品/サービスにどのような価値を感じていますか？</p>                 | <p><b>自社の資産について振り返りましょう</b></p> <p>25 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>26 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>27 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>28 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> |
| <p><b>販売方法や営業活動を見直ししていますか？</b></p> <p>14 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>15 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>16 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>17 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p>                  | <p><b>会社の関わりで起きていることも確認しましょう</b></p> <p>29 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p> <p>30 自社の強み/弱み/競争相手との強み/弱みを客観的に評価していますか？</p>  |

2. 経営状況を深掘りするための「質問・提案ポイント集」を活用して、経営指導員がセルフチェックシートだけでは確認・把握できない事項を更に確認する。
3. 経営指導員が2. でヒアリングした内容や後述の需要動向調査結果などを「経営状況まとめシート（図表8）」に記録・整理して、現状と課題を明確にして、今後の方向性を事業計画として取りまとめる。

（図表8）経営状況まとめシート

| 経営状況 まとめシート   |   |
|---|---|
| <p>得意先名: _____</p> <p>記入日: _____</p> <p>記入者: _____</p>                      |   |
| <p>●ライバル</p>  | <p>●パートナー</p>   |
| <p>●お客様(市場)</p>   | <p>●専攻</p>  |
| <p>●商品/サービス</p>   | <p>●ターゲット</p>   |
| <p>●販売先/経路</p>  | <p>●得意先/得意先</p>   |
| <p>●販売モデル</p>   | <p>●販売先/得意先</p>   |
| <p>●特長/強み</p>   | <p>●特長/強み</p>   |
| <p>●課題/弱み</p>   | <p>●課題/弱み</p>   |
| <p>詳細数値と今後の方針・プラン</p>   |   |
| <p>【現在のプラン】</p> <p>&lt;得意先&gt;</p> <p>&lt;いつまでに&gt;</p> <p>&lt;どのよう&gt;</p> | <p>【今後のプラン】</p> <p>&lt;得意先&gt;</p> <p>&lt;いつまでに&gt;</p> <p>&lt;どのよう&gt;</p> |

4. より実現性の高い計画書とするため、外部専門家の知見を活用して取りまとめた事業計画書のブラッシュアップを行う。

② 事業承継を目指す事業者への計画策定支援

事業承継が必要となる支援対象者に対しては、中小企業庁が発刊している「事業承継ガイドライン」に基づき、次の手順で計画策定を支援する。

1. 「事業承継ガイドライン」を示して、事業承継対策の重要性や計画的に取り組む必要性を説明して理解を得る。
2. ガイドラインで例示されている事業承継計画書を基にして、経営指導員が支援対象者へ聴き取りを行い、人・物・金・情報といった経営資源や経営者自身の資産の状況、後継者候補等の現状把握を行う。
3. 2. で把握した内容を基にして、経営指導員と支援対象者が外部専門家を交えて承継の方法や承継の時期を確定させて、事業承継計画として取りまとめる。

③ 新規創業を目指す者への計画策定支援

創業希望者に対しては、中小企業庁が発刊している「夢を実現する創業」の冊子に基づき、次の手順で計画策定を支援する。

1. 「夢を実現する創業」を示して、創業計画の重要性や必要性を説明して理解を得る。
2. 経営指導員が創業希望者へ創業時期をヒアリングして、期限から逆算して創業までに実施すべき事項をスケジュール表として取りまとめる。
3. 「夢を実現する創業」の創業計画書の様式を基にして、経営指導員と外部専門家が連携して、創業希望者から「経歴」「創業動機」「創業分野」「取扱商品・サービス」「取引先」「雇用の有無」「現在の資金の状況」「開業に必要な資金と調達法」「事業見通し（収支計画）」等をヒアリングして、創業計画に取りまとめる。

《目 標》

|                     | 現状    | R 2年度  | R 3年度  | R 4年度  | R 5年度  | R 6年度  |
|---------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 事業計画策定支援事業者数        | 3 事業者 | 15 事業者 |
| 内、新商品開発等の計画策定支援事業者数 | 3 事業者 | 10 事業者 |
| 内、事業承継計画策定支援事業者数    | 0 事業者 | 3 事業者  | 3 事業者  | 3 事業者  | 3 事業者  | 3 事業者  |
| 内、創業計画策定事業者数        | 0 事業者 | 2 事業者  | 2 事業者  | 2 事業者  | 2 事業者  | 2 事業者  |

**5. 事業計画策定後の実施支援に関すること**

これまでの事業計画策定後の実施支援は、事業者からの要請に応じて採択を受けた補助金や決定した融資の執行状況の確認が主であり、その回数も不定期であった。

本計画では、事業計画の策定を支援した支援対象者の事業の進捗状況に応じた巡回頻度を設定して、定期的に状況確認を行うことで円滑な事業の実行を支援する。

## ＜事業内容＞

### （１）伴走型支援の実施（改善して実施）

#### ① 新商品開発等を目指す事業者への伴走型支援

経営指導員等が四半期に 1 回程度の巡回訪問を実施して、事業計画に基づく進捗状況確認を行い、計画と実績に大幅な乖離が見られる事業者に対しては、巡回頻度を高めて、問題点の洗い出しを行うとともに、外部専門家と連携して、事業計画の見直しを行い計画的な事業の実施を支援する。

#### ② 事業承継を目指す者への伴走型支援

事業承継を目指す者に対しては、経営指導員が四半期に 1 回程度の巡回訪問を実施して、事業承継に関する税制や信託、保険、融資などの情報提供を行いながら、現在の売上、利益、債務などの状況をヒアリングして確認する。

また、後継者に対しては、経営のノウハウの習得、新たな事業展開に向けた事業計画策定を促す。

#### ③ 創業希望者に対する伴走型支援

創業を目指す者に対しては、経営指導員が 1 か月に 1 回程度の巡回訪問を実施して、創業前はスケジュール通りに作業が進んでいるか、また創業後は計画通りに顧客や売上、利益等が確保できているかの進捗確認を行う。

また、創業後に新たに生じた計画目標数との差異や販路、資金繰り等の課題に対して、新たな取組みに向けた事業計画策定を促す。

### （２）事業計画通りに進んでいない者への支援（改善して実施）

伴走型支援の実施の際に策定した事業計画どおりに事業が進んでいなかったり、計画した事業が頓挫しそうな事業者に対しては、その進捗状況等に応じて巡回回数や頻度を増やすことで、事業計画が確実に実行できるよう支援を行う。

### （３）各種支援施策の活用支援（改善して実施）

経営指導員が事業計画書に基づき支援対象者に応じて必要となる支援策を精査して提案・活用を支援する。

#### ① 新たな資金需要に対する支援

新たな資金需要が発生した支援対象者に対しては、(株)日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金（マル経）や小規模事業者経営発達支援資金、普通貸付、また県や町の制度融資や民間金融機関の融資などの中から、最も有利な融資制度を選定して、借入推薦を行い円滑な資金調達を支援する。

#### ② 法認定に対する支援

新規事業や新商品開発を目指す支援対象者に対して、経営革新や経営力向上計画などの法認定制度を説明して理解を得たうえで、外部専門家と連携して円滑な法認定を支援する。

#### ③ 補助金等の施策の活用支援

補助金等の活用を希望する支援対象者に対しては、経営指導員がミラサポを活用して事業内容や実施時期、予算規模に応じた施策を選定して、事業計画書を基に補助事業の申請を支援する。

| 《目 標》             |    |        |        |        |        |        |
|-------------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
|                   | 現状 | R 2 年度 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 |
| フォローアップ対象事業者数     | —  | 15 事業者 |
| フォローアップ回数         | —  | 延 76 回 |
| 売上高 3 %以上の増加事業者数  | —  | 6 事業者  |
| 粗利益率 5 %以上の増加事業者数 | —  | 6 事業者  |

## 6. 需要動向調査に関すること

これまでの需要動向調査は、県の統計データやインターネット上に公開されているシンクタンクの調査データの活用であったため、個々の事業者が取扱う商品や提供するサービスに対する消費者ニーズの把握までにはいたっていなかった。

本計画では、消費者が求める商品・サービスは何かを的確に把握するため、新たに独自の需要動向調査を実施して、得られた情報を個々の事業者に対するサービスの向上、事業計画策定の資料などに活用することで需要拡大につなげる。

特に当町では、特産品の天然塩を「ソラシオ」と命名してブランド化を進めており、本取組みは当町全体の経済発展の一助となるものである。

### 《事業内容》

#### (1) マルシェを活用した需要動向調査（新規実施）

【事業概要】 支援対象者が取扱う商品の需要動向を調査するため、新たに商工会主催のマルシェを開催して、経営指導員と支援対象者が連携して来場者に対して調査する。

#### 【調査場所（マルシェの概要）】

新たな需要開拓等を目的に令和 2 年度より商工会主催により開催するミニ物産展。秋の観光シーズンである 10 月・11 月の連休に各 1 回、当町の玄関口である宮ノ浦港隣接広場において開催する。来場者は島内住民のほか、国内外からの観光客 800 名/回を見込んでいる。

【調査回数】 マルシェを開催する毎年 10 月・11 月の各 1 回（計 2 回）

【調査対象】 観光関連事業者のうち土産物小売業者が取扱う海苔や干物、天然塩などの水産加工品や飲食業者が提供するシーフードカレーや焼き菓子などの飲食品

【調査項目】 基礎情報：年齢・性別・居住地・家族構成等

商品情報：価格・見た目・味・パッケージ・内容量等の評価

【調査手法】 事前に経営指導員が作成した調査票を基にして、経営指導員と支援対象者が連携してマルシェへの来場者に対してテストマーケティング形式でのヒアリング調査を実施する。

【活用方法】 収集した情報を、経営指導員が調査対象別に調査項目を集計して、支援対象者へフィードバックを行い、事業計画策定の基礎資料に活用するとともに、マーケットインの考え方による商品改良や新商品開発につなげる。

《 目 標 》

|                  | 現状 | R 2 年度 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 |
|------------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| マルシェでの需要動向調査事業者数 | —  | 5 事業者  |
| 1 事業者当りの調査回収数    | —  | 20 枚   |

**(2) 来店客に対する需要動向調査（新規実施）**

【事業概要】 支援対象者が提供するサービスの需要動向を調査するため、支援対象者の店舗において経営指導員と支援対象者が連携して来店客に対して調査する。

【調査回数】 毎年 10 月～11 月にかけて 1 回

【調査対象】 観光関連事業者のうち飲食業者が提供する料理や宿泊業者が提供するサービスなど

【調査場所】 調査対象者の店舗

【調査項目】 基礎情報：年齢・性別・居住地・家族構成等

商品情報：来店目的・価格・個店のイメージ・提供商品やサービス・今後望む商品・サービス・次回の利用可否などの評価

【調査手法】 事前に経営指導員が調査票を作成して、来店客へアンケートの回答を依頼して支援対象者の店舗に設置した回答箱に投函していただき調査する。

【活用方法】 収集した情報を、経営指導員が調査対象別に調査項目を集計して、支援対象者へフィードバックを行い、事業計画策定の基礎資料に活用するとともに、個店のマーチャンダイジングの改良につなげる。

《 目 標 》

|                 | 現状 | R 2 年度 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 |
|-----------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| 来店客への需要動向調査事業者数 | —  | 3 事業者  |
| 1 事業者当りの調査回収数   | —  | 20 枚   |

**7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること**

他方、目標にも記載したとおり、当町は三菱マテリアル(株)直島製錬所の企業城下町であり工業系の事業者は、三菱から安定して受注しており、さらに離島であることから他地域からの受注は厳しい環境にある。

このため、商工会が実施している需要開拓支援は、平成 20 年から行っている海の駅「なおしま」内に設置されている特産品販売所「直島楽市」を活用した土産物販売事業者の販路開拓支援のみである。

本計画では、観光関連事業者のうち土産物小売業者や飲食業者を支援対象にして、支援対象者が取扱う海苔や干物、天然塩などの水産加工品や飲食業者が提供するシーフードカレーや焼き菓子などの飲食品を「直島楽市」での需要開拓を継続実施するほか、新たに商工会主催によるマルシェの開催や県内で開催される物産展への出展、通販サイトへの出品などの BtoC 支援を行うことで支援対象者の新たな需要開拓を目指す。

## 《事業内容》

### (1) 特産品販売所でのBtoCの需要開拓支援

#### ① 「直島楽市」での需要開拓（継続実施）

当町は、アートツーリズムの島として世界中から多くのインバウンド客を中心に国内外からの観光客を需要開拓のターゲットに設定して、土産物小売業者の新たな需要開拓を目的に、直島町観光協会が海の駅「なおしま」内に設置している特産品販売所「直島楽市」を活用した需要開拓を支援する。

【名称】 海の駅「なおしま」内「直島楽市」

【スペース】 30 m<sup>2</sup>

#### 【海の駅なおしまの概要】

海の駅「なおしま」は、宮之浦港に隣接しており、フェリーの待合スペース、観光案内所、イベントホールのほか、特産品販売所「直島楽市」やカフェが設置されている。フェリーを待つ人やカフェでくつろぐ人、車でフェリーに乗る人、島をこれから観光する人など様々な人たちであふれ、いわば島のエントランスホールのような場所である。

#### 【需要開拓の対象者】

海の駅「なおしま」を利用する年間約 500,000 人の国内外からの観光客を対象にして需要開拓を実施する。

#### ② 出品に向けた支援

【開催前支援】 経営指導員の巡回訪問により小規模事業者へ商品出品の希望を募り、出品商品の選定から価格設定、商品訴求するPOPの作成などを支援する。

【開催中支援】 出品が決まった商品の陳列支援を行うとともに、経営指導員が定期的に「直島楽市」へ出向き商品の売上状況を確認する。補充が必要な商品について当該事業者へ連絡して補充依頼を行う。

【出展後支援】 毎月、直島町観光協会からの売上を商工会が預かり商品別の売上を事業者毎に整理して売上精算を行う。

## 《目 標》

|              | 現状    | R 2 年度 | R 3 年度 | R 4 年度 | R 5 年度 | R 6 年度 |
|--------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 出品事業者        | 5 事業者 | 5 事業者  | 5 事業者  | 5 事業者  | 5 事業者  | 5 事業者  |
| 1 事業者当りの月売上額 | 30 万円 | 30 万円  | 30 万円  | 30 万円  | 30 万円  | 30 万円  |

### (2) 物産展等を活用したBtoCの需要開拓支援

#### ① マルシェの開催による需要開拓（新規実施）

島内住民のほか、国内外からの観光客をターゲットに設定して、新たに商工会が主催でマルシェ（ミニ物産展）を開催して新たな需要開拓を支援する。

【開催時期】 秋の観光シーズンである 10 月・11 月の連休に各 1 回開催する。

【開催場所】 当町の玄関口である宮ノ浦港隣接広場

#### 【需要開拓の対象者】

島内住民のほか、国内外からの観光客 800 名／回を対象にして需要開拓を実施する。

② 県内で開催される物産展への出展による需要開拓（改善して実施）

香川県商工会連合会が主催する「讃岐のイッピン！ええもんフェスタ」に対して、土産物小売業者や飲食業者の出展を支援新たな需要の開拓を支援する。

【名称】 讃岐のイッピン！ええもんフェスタ

【開催場所】 高松市内に設置されている「サンメッセ香川」

【開催時期】 毎年9月～10月の間の土日2日間

【開催内容】 香川県商工会連合会が主催に開催する物産展。香川県内の中小・小規模事業者の魅力ある商品・サービスを一堂に集めて、県内外から来場する約20,000人の一般消費者へ広く情報発信することで、需要開拓、事業者の認知度・経営力の向上を図る。

【需要開拓の対象者】

県内外から来場する約20,000人の一般消費者を対象にして需要開拓を実施する。

③ 上記①・②に対する出展支援

【開催前支援】 各イベント等の開催1か月前を目途に、販路開拓の専門家を講師に招へいして接客マナーの指導のほか、商品や事業者の情報、商注文方法（注文票）などを掲載したリピート受注に対応するためのチラシ作成を支援する。

【開催中支援】 経営指導員が各物産展に同行して、来場顧客に訴求する商品陳列やPOP、装飾などのブース設営の支援を行うとともに、テストマーケティングやアンケート調査を実施して出品商品の需要開拓を支援する。

【出展後支援】 経営指導員がテストマーケティングやアンケート調査の結果を分析して支援対象者へ提供することで、出展後の商品改良や新商品の開発につなげるとともに、アンケート回答者に対するお礼状や商品チラシなどを同封したDM等の作成を支援することで継続した需要・販路拡大を支援する。

《目 標》

|                | 現状   | R2年度 | R3年度 | R4年度 | R5年度 | R6年度 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|
| ①マルシェ出展事業者数    | —    | 5事業者 | 5事業者 | 5事業者 | 5事業者 | 5事業者 |
| 1事業者当りの日売上額    | —    | 5万円  | 5万円  | 5万円  | 5万円  | 5万円  |
| ②県内物産展への出展事業者数 | 2事業者 | 2事業者 | 2事業者 | 2事業者 | 2事業者 | 2事業者 |
| 1事業者当りの期間内売上額  | 5万円  | 5万円  | 5万円  | 5万円  | 5万円  | 5万円  |

(3) ECサイトを活用した需要開拓

経営指導員による巡回訪問を通じて、ECサイトを活用して需要開拓を目指す事業者に対して、全国商工会連合会が運営している「ニッポンセレクト.com」を活用した需要開拓を提案して、インターネットユーザーのほか、上記(1)・(2)の取組みによって需要開拓を行った観光客や一般消費者を対象にして、通年を通じた需要・販路拡大を支援する。

【開設前支援】 支援対象者が掲載を希望する商品や製品の情報の取りまとめを支援する。

【開設中支援】 同業他社の掲載事例を示して、掲載を希望する商品や製品の見せ方やページ構成の作成を支援する。

【開設後支援】 定期的な伴走型支援を実施して出品商品の販売動向の確認を行う。特に売上が伸びていない支援対象者へは外部専門家と連携した支援を実施して、商品訴求力の向上に向けた商品写真や紹介コメント、商品の活用提案などの情報更新を支援する。

《目 標》

|                  | 現状 | R 2 年度      | R 3 年度      | R 4 年度      | R 5 年度      | R 6 年度      |
|------------------|----|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ECサイト出品事業者数      | —  | 3 事業者       |
| 1 事業者当りの対前年売上増加率 | —  | 対前年比<br>5%増 | 対前年比<br>5%増 | 対前年比<br>5%増 | 対前年比<br>5%増 | 対前年比<br>5%増 |

**II. 地域経済の活性化に資する取組み**

**8. 地域経済の活性化に資する取組に関すること**

地域の調和の取れたまちづくりと地域の一体化を促進していくため、直島町が実施する各種事業や、団体などが開催するイベントへの協力とともに企画・実施を支援することにより、交流人口の拡大や地域の結束を図る。

《事業内容》

**(1) 直島町観光協会理事会への参画**

地域観光関連事業者、町議会議長、直島文化村の代表者で構成するNPO法人直島町観光協会理事会へ委員として参画して、町の観光振興・交流人口の増加に向けた事業の推進・協力を行っている。

- ① 観光事業に関する観光マップやWeb等による宣伝紹介及び観光客の誘致事業
- ② 観光関係施設管理運営事業
- ③ 特産品宣伝販売事業
- ④ 環境美化・保全事業
- ⑤ 町営バス運行管理業務事業
- ⑥ 直島銭湯運営管理業務事業

特に海の駅構内にある特産品販売所「直島楽市」の運営全般及び直島の特産品として天然塩の「ソラシオ」のブランド化・販売促進及び新たな特産品開発について意見具申を行うことで、直島町の地域経済の活性化を推進している。

**(2) 直島町商工業振興審議会への参画**

直島町が町内の産業や商店の振興と均衡ある産業経済の発展を目的に設置する「直島町商工業振興審議会」へ委員として参画して、産業の振興を中心とした地域経済の活性化の方向性について意見具申を行うとともに、直島町の地域経済の活性化の方向性等を検討して推進している。

**(3) 瀬戸内国際芸術祭直島町実行委員会への参画**

瀬戸内国際芸術祭は、3年に1度、瀬戸内海の12の島と2つの港を舞台に開催される現代アートの祭典である。

瀬戸内国際芸術祭の直島町での受入態勢の整備及び直島町で実施するイベントの充実を図ることを目的とし、町議会議員、各種団体関係者、町内企業代表者、行政関係者、学識経験者で構成される「瀬戸内国際芸術祭直島町実行委員会」へ委員として参画して、観光関連事業者の状況報告や地域内観光関連事業者の活性化に向けた施策提案を行っている。

#### **(4) 直島町夏まつりの開催**

直島町夏まつりは、町民の交流・憩い・ふれあいを目的として、毎年8月第1土曜日に直島町民グラウンドで開催しており、町民・観光客約800名が参加する地域イベントである。

直島町夏まつりは、町内7地区でそれぞれ開催していた夏まつりを、昭和60年に商工会が中心となって開催したのが始まりであり、商工会が夏まつり実行委員会の事務局となり、実行委員会の運営から祭りの開催まで担っている。

### **Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組**

#### **9. 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**

現在は、他の支援機関とは情報交換のみの取組みであるが、今後は、専門家や政策公庫の支援ノウハウ吸収を行い、他の支援機関と連携した会議等を通じて小規模事業者の支援能力向上に努める。

#### **〈事業内容〉**

##### **(1) エコアイランドなおしま推進委員会への出席（年4回）**

エコアイランドなおしまプランに基づき、自治会・婦人会・老人クラブ連合会、文化協会農業委員会、町教育委員会、漁業協同組合、NPO法人直島町観光協会、直島文化村、三菱マテリアル(株)直島製錬所、商工会の代表者が一体となって、環境調和型まちづくりを核とする環境教育・環境学習のフィールドづくりに向け、環境教育・環境学習プログラムの開発、見学者対応、施設整備のあり方など受入体制及びエコツアー誘致に関する検討等行う推進委員会に出席し、直島町の環境調和型まちづくりの動向を把握するとともに、意見交換を行うことで、支援ノウハウの一層の向上に努める。

##### **(2) 日本政策金融公庫マル経資金貸付推薦団体連絡協議会への出席（年1回）**

(株)日本政策金融公庫高松支店との年1回の協議会で公庫担当者の金融支援ノウハウの吸収を行うとともに、地元の経済動向、小規模事業者の現状、需要動向などの情報交換、把握を行い支援力強化に努める。

##### **(3) 税務連絡協議会への出席（年1回）**

四国税理士会高松支部と讃岐地区商工会連絡協議会との年1回の協議会で、税務支援の現状や支援ノウハウ、税制改正についての意見交換を行っており、引き続き、この協議会において、情報交換を行うことにより、小規模事業者への税務支援に向けた支援能力の向上を図る。

##### **(4) ブロック内商工会との会議への出席（年1回）**

本商工会が所在する讃岐ブロックでは、ブロック内の4商工会で「讃岐ブロック商工会連絡協議会」を組織して、職種毎に「事務局長・経営指導員部会」を設置して、定期的に研修会を開催して、商工会を取り巻く環境や各商工会の実施事業等について意見交換・情報共有等を行っており、引き続き、この協議会において、小規模事業者に対する支援の現状や支援事業、支援ノウハウ、各地域で実施する地域振興事業等の情報交換を行うことにより、小規模事業者への支援や地域振興に向けた支援能力の向上を図る。

## **10. 経営指導員等の資質向上等に関すること**

小規模事業者を取巻く経営環境は常に変化する状況にあり、事業者が抱える経営課題も多様化しており、それらの経営課題に対して効果的に支援を行うため、次の取組みを通じて、本商工会内で支援状況の情報共有を図るとともに、経営指導員等の支援能力の向上を図り、小規模事業者への円滑な支援に努める。

### **《事業内容》**

#### **(1) 外部講習会等の積極的活用**

経営指導員及び経営支援員の支援能力の一層の向上のため、中小企業基盤整備機構四国本部が開催する「経営支援能力向上研修会」及び香川県商工会連合会主催の「経営指導員等研修」に対して、計画的に経営指導員等を派遣する。

本商工会では、今後事業計画の策定件数の増加とそのための支援能力の向上が必要となるため全職員に対して、継続的な自己啓発を推進するとともに、商工会の業務に必要な公的な資格の取得及び知識の取得を促し、全職員の3名の資質向上を図る。

#### **(2) OJT制度の導入**

支援経験の豊富な経営指導員と経営支援員がチームを組成し、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、組織全体としての支援能力の向上を図る。

#### **(3) 職員間の定期ミーティングの開催**

経営指導員研修会等へ出席した経営指導員が講師を務め、経営支援の基礎から話の引出し術に至るまで、定期的なミーティング（月2回、年間24回）を開催し意見交換等を行うことで、職員の支援能力の向上を図る。

#### **(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職員全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以上の対応ができるようにする。

## **1.1. 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**

現在、事業の評価及び見直しに関する仕組みがなかった。今後、毎年度以下の方法により評価・検証を行う。

### **〈事業内容〉**

#### **(1) 「協議会」の設置**

本商工会に直島町まちづくり観光課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等と正副会長をメンバーとする「直島町商工会経営発達支援協議会」を設置する。

#### **(2) 「協議会」での評価**

毎年度1回、事業終了後速やかに協議会を開催して、前年度の経営発達支援事業の進捗状況について評価を行う。

#### **(3) 評価結果の承認・報告**

理事会において協議会での評価結果の承認を受けるとともに事業実施方針等に反映させ、承認を受けた評価結果について総会で報告を行う。

#### **(4) 評価結果の公表**

評価結果については、商工会ホームページ及び会報へ掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

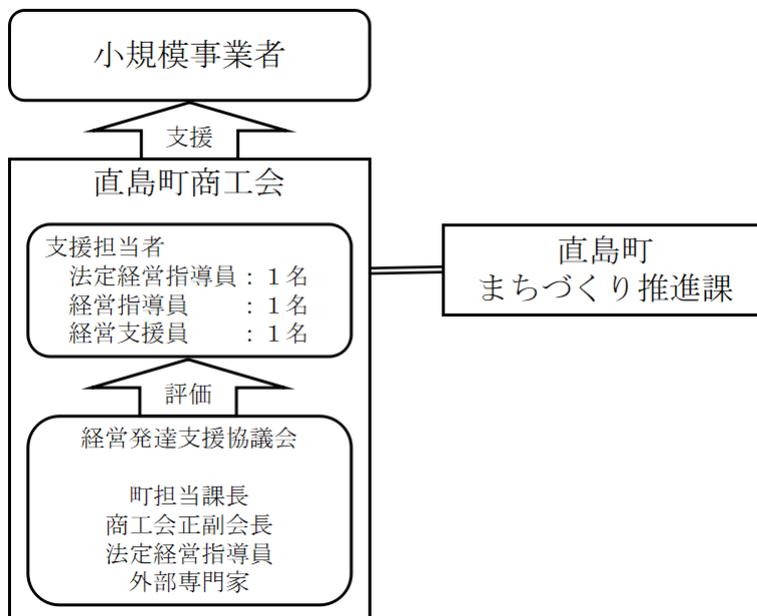
(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和6年 12月現在)

(1) 実施体制



(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当該経営指導員の氏名、連絡先

氏名 橋本 美穂

連絡先 直島町商工会 TEL 087-892-2849

②当該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を行う。

(3) 商工会／関係市町村連絡先

①商工会

〒761-3110 香川県香川郡直島町224番地22

直島町商工会

TEL：087-892-2849/FAX：087-892-3327

②関係市町村

〒761-3110 香川県香川郡直島町1122番地1

直島町まちづくり観光課

TEL：087-892-2020/FAX：087-892-3888

(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2年度  | 令和3年度  | 令和4年度  | 令和5年度  | 令和6年度  |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 必要な資金の額               | 20,130 | 20,130 | 20,130 | 20,130 | 20,130 |
| 経営指導員等の設置費            | 18,500 | 18,500 | 18,500 | 18,500 | 18,500 |
| 金融、税務及び経営等に関する相談指導等経費 | 600    | 600    | 600    | 600    | 600    |
| 施策普及費                 | 10     | 10     | 10     | 10     | 10     |
| 地域活性化及び商工業者の振興対策費     | 1,000  | 1,000  | 1,000  | 1,000  | 1,000  |
| 職員の資質向上対策費            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     |

(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、香川県交付金、直島町補助金、事業受託費、受益者負担金 |

(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<br>並びに法人にあつては、その代表者の氏名   |                     |
|--|---------------------|
| ①NPO法人直島町観光協会<br>会長 小林 眞一  | 香川県香川郡直島町2249番地40   |
| ②香川県商工会連合会<br>会長 篠原 公七   | 香川県高松市福岡町2丁目2-2-301 |
| ③公益財団法人かがわ産業支援財団<br>理事長 近藤 清志  | 高松市林町2217-15        |
| 連携して実施する事業の内容  |                     |
| ①NPO法人直島町観光協会<br>・地域経済の活性化に資する取組に関すること<br><br>②香川県商工会連合会<br>・事業計画策定支援に関すること<br>・事業計画策定後の実施支援に関すること<br>・新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること<br><br>③公益財団法人かがわ産業支援財団<br>・事業計画策定支援に関すること<br>・事業計画策定後の実施支援に関すること<br>・新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること |                     |
| 連携して事業を実施する者の役割  |                     |
| ①NPO法人直島町観光協会<br>・特産品の開発・販売<br>・観光マップ・観光HP等地域観光関連事業者への支援<br>②香川県商工会連合会<br>・専門家派遣事業<br>・専門家からのノウハウの吸収<br>③公益財団法人かがわ産業支援財団<br>・コーディネーター・専門スタッフによる専門指導<br>・専門家からの支援ノウハウの吸収  |                     |

連携体制図等

