

## 経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	平戸商工会議所（法人番号 2310005006199 ） 平戸市（地方公共団体コード 422070）
実施期間	令和 6 年 4 月 1 日 ～ 令和 11 年 3 月 31 日
目標	<p><b>経営発達の目標</b></p> <p>【目標①】小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現      【目標②】貴重な文化遺産・伝統文化・観光産業など、地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進      【目標③】小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引出し、地域全体で持続的発展の取組みへ繋げる。</p>
事業内容	<p><b>経営発達支援事業の内容</b></p> <p>3. 地域経済動向調査に関すること      ①各種統計調査・R E S A S 等の活用による地域の経済動向分析      ②中小企業景況調査・分析の実施      ③各種団体からの情報収集・調査・分析の実施</p> <p>4. 需要動向調査に関すること      ①新商品開発に関する調査、試食・アンケート調査      ②ふるさと納税の注文履歴からの需要把握</p> <p>5. 経営分析に関すること      ①経営分析を行う事業者の発掘（現状把握と重要性）      ②セミナーの開催（財務分析・S W O T 分析を含む）      ③専門家派遣事業活用及び連携による経営相談対応</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること      ①事業計画策定セミナー、創業セミナー、個別相談会の開催      ②D X 推進セミナーの開催、I T 専門家派遣</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること      事業計画に基づく事業の推進を支援するとともに、必要に応じた専門家派遣事業の活用やフォローアップを行うなど伴走支援を行う。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること      ①「平戸市ふるさと納税特典制度」のP Rによる販路拡大支援      ②D Xに向けた取り組み（D X推進支援）      ③海外展開への支援</p>
連絡先	<p>平戸商工会議所 中小企業相談所      〒859-5121 長崎県平戸市岩の上町 1481-1      TEL ; 0950-22-3131 FAX ; 0950-22-3130      e-mail : <a href="mailto:info@hiradocci.or.jp">info@hiradocci.or.jp</a> URL : <a href="http://www.hiradocci.or.jp">Http://www.hiradocci.or.jp</a></p> <p>平戸市（商工物産課・観光課・文化交流課）      〒859-5192 長崎県平戸市岩の上町 1508 番地 3      TEL ; 0950-22-4111 FAX ; 0950-22-5178      e-mail : <a href="mailto:shoko@city.hirado.lg.jp">shoko@city.hirado.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 地域の概要

##### (1) 地域の特性・概要 (第2次平戸市総合計画 (後期基本計画 2018~2027) の引用)

平戸市は、九州の西、長崎県の北西端に位置し平戸島、生月島、大島、度島、高島の有人島及び九州本土北西部の沿岸部に位置する田平と周辺の多数の島々で構成されている。昭和53年に平戸島と田平(本土)を結ぶ平戸大橋が開通し、平成3年に平戸島と生月島を結ぶ生月大橋が開通した。

平戸市は日本の陸路(離島除く)の最西端に位置する歴史とロマンあふれる城下町である。大島、度島、高島は離島であり交通手段は船舶のみである。

平戸の歴史は古く1550年にポルトガル船が来航し、領主の松浦氏より商館の設置が認められ、南蛮貿易で栄えた港町である。以来、日本で最初の西洋貿易港として交流が始まった。

西洋文化の橋渡しとなった当市は、松浦史料博物館やオランダ商館、平戸城を始め、歴史を物語る建物や史跡が多く存在している。

平戸市は、平成17年(2005年)10月に、旧平戸市、旧北松浦郡生月町・田平町・大島村が新設合併した行政区域であり離島を有する自然豊かな地域である。平戸商工会議所(以下、「当所」とする)の管轄地域である旧平戸市(以下「当地」とする)

(※平戸市商工会管轄である生月町・田平町・大島村を除く)は、観光関連業を基幹産業とし、農水産業も盛んに行われている。

また、平成30年7月には、平戸の聖地と集落を構成資産とする【長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産】の世界遺産に登録決定がなされ、令和4年11月には平戸のジャンガラ等の「風流踊」がユネスコ(国連教育科学文化機関)の無形文化遺産に登録された。

また、令和3年4月1日より日本初の常設宿泊施設『城泊』がオープンし、一般には公開していない夜間の天守閣でのおもてなしなど城泊でしか体験できないサービスを提供し注目を集めている。

こうした中で、平戸市の『宝』である、歴史・文化・自然等の地域の特性と多彩な地域資源を最大限に活用し、また、交流人口の拡大を通じた観光業振興が及ぼす地域の小規模事業者への波及効果は大きいものと考え、関連する小規模事業者への経営発達支援を強化する事で、経営基盤の強化、雇用拡大、外貨獲得などの相乗効果による地域全体の活性化が期待出来る。

当所に於いても地域の特色を活かしながら、地域・業種に応じた、きめ細やかな支援を行い、地域経済の活性化を図っていく。



## (2) 現状・課題

- 平戸市は、長崎県の北西部に位置し、九州最大の都市である福岡市へ車で約2時間という地理条件(立地)にあり、若年者の人口流出、消費者の市外流出が激しく、又、郊外型の大型店舗の進出が相次ぎ、商店街区への影響も大きい。
- 当地においては、長崎県の平均高齢化率(33.5%)を上回る42.6%の高齢化率という事もあり、個人事業主の高齢化が進み、事業承継が進んでおらず、後継者不在のまま廃業する事業所が多いことが課題である。
- 管内商工業者数 1,198件／管内小規模事業者数 1,037件
- 平戸市当局は基幹産業である観光に力を入れ、交流人口の拡大を図っている。
- 人口推移は、次のとおりである。(※人、各年とも4月1日現在)

年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年
平戸市	31,831	31,242	30,641	30,082	29,509
当所管内	18,417	18,004	17,666	17,356	17,014

- 令和4年 観光客の動向について(※平戸市:観光統計より／( )は対前年比)
 

観光客数	1,604,886人	( 8.7% 約129千人の増 )
宿泊客数	246,658人	( 50.5% 約83千人の増 )
宿泊客延滞在数	269,964人	( 45.7% 約85千人の増 )
日帰り客数	1,334,922人	( 3.4% 約44千人の増 )
観光消費額	94億4千万円	( 26.2% 約19億6千万円の増 )
観光施設入館者数	170,695人	( 16.3% 約24千人の増 )
修学旅行客数	82校 6,397人	(△46.8% 66校減 56百人の増)

参考:平戸市における観光客数(宿泊+日帰り)(※平戸市観光統計より)

年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	前年比
平戸市	1,771千人	1,777千人	1,386千人	1,475千人	1,604千人	108.7%
当所管内	1,324千人	1,335千人	1,116千人	1,191千人	1,246千人	104.7%

参考:平戸市における将来推計人口(※国立社会保障・人口問題研究所より)

西暦年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年	2045年
人口	28,890人	25,964人	23,132人	20,430人	17,875人	15,440人
高齢化率	41.6%	44.7%	47.0%	49.0%	50.7%	51.8%

※2045年には、2020年と比較すると人口がほぼ半減し、住民の約半数は高齢者という推計結果。

※人口減少は、産業・経済の衰退や財政の縮小に直結することから、常に危機感を持って対応していく。

## ○小規模事業者全体の課題

- 次項、管轄地域をSWOT分析する事で、ソフト面・ハード面の課題が明確化。
1. 県内で最高の高齢化率という事もあり、商工業者の高齢化、後継者不足による廃業が多く、空き店舗・空き家の増加が重要な課題となっている。
  2. 企業・工場等の誘致実績も少なく、若者の定着が少ない。また、交通体系の利便性により、消費者の市外への流出が課題である。
  3. 郊外型の大型ディスカウントショップ、ドラッグストア、コンビニの進出による顧客の流出が課題である。
  4. 物価高騰による資金繰りの悪化、人手不足による労働力の低下

## ●当地の現状分析は以下のとおりである。

強み	弱み（課題）
<ul style="list-style-type: none"> <li>・歴史、文化などの資産が豊富</li> <li>・自然豊かな西海国立公園</li> <li>・歴史ある観光地のイメージ、知名度の高さ (南蛮貿易発祥の地 等)</li> <li>・ユネスコ文化遺産【世界遺産登録】 (平戸の聖地と集落 春日集落と安満岳 中江の島など)</li> <li>・平戸市は創業支援・DX推進に注力</li> <li>・商工業を含めた各種補助制度(市)の充実</li> <li>・観光客及び宿泊客数共に増加傾向</li> <li>・移住者の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・県内でも高い高齢化率</li> <li>・企業、工場の大規模誘致が少ない</li> <li>・介護系の求人は多いが全体的に雇用の場（求人）が少なく、所得が低い</li> <li>・情報発信力の弱さ</li> <li>・小売店舗の減少及び交通網の弱体化による買い物弱者の増加</li> <li>・商工業者の高齢化、後継者不足による廃業</li> <li>・IT化(DX)の導入遅れ</li> <li>・人手不足（若手）</li> <li>・若者の定着が少ない</li> <li>・消費者の市外・郊外への流出</li> </ul>
機会	脅威
<ul style="list-style-type: none"> <li>・西九州自動車専用道路の延伸及びインターチェンジの設置予定地（数年後）</li> <li>・九州最大の都市である福岡市まで車で約2時間以内という地域 (※当地を直接結ぶ定期バスの運行)</li> <li>・世界遺産登録地「平戸の聖地と集落」</li> <li>・新鮮な農・水産物の充実 (農水産物加工品の充実を含む)</li> <li>・土地価格が低い</li> <li>・国内外自動車メーカーのCMのロケ地</li> <li>・風力発電</li> <li>・歴史、史跡、博物館、平戸城 等の歴史的文化財が数多く存在</li> <li>・鄭成功生誕400周年事業を契機とした台湾やアジア圏からのインバウンド需要</li> <li>・平戸城の活用推進（城泊）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・郊外型の大型商業施設の進出 (ディスカウントストア、ドラッグストア、コンビニ等の進出)</li> <li>・商店街店舗の後継者不足による空き店舗の増加</li> <li>・子育て世代の憩いの場（公園等）や施設が少ない</li> </ul>

### ○平戸商工会議所 重点施策

1. 会員相互の連携と会議所組織の強化
2. 商工業の振興
3. 観光事業の振興
4. 中部・南部地区の活性化
5. 小規模事業者に対する経営改善普及事業の強化
6. 交通体系の整備促進

### 会員数 (令和5年4月1日現在)

区分	会員数
法人	228件
個人	550件
団体	2件
合計	780件

※管内商工業者数 1,198件

※管内小規模事業者数 1,037件

### 平戸商工会議所 会員構成

部会名	所属業種	所属会員数
商業部会	衣料品・小間物・履物・電器器具・医薬品 雑貨・書籍・文具・土産品等販売	96
食料品部会	青果物・野菜・味噌・醤油・牛乳・酒類 食料品等製造販売	229
建設工業部会	土木建築・電気工事・造船・機械製造	157
観光サービス部会	旅館・ホテル・理美容・飲食・クリーニング 旅客運送・自動車整備	216
理財庶業部会	金融・保険・その他	82
合 計		780

### 事務局の機構

事務局は事務局長のもとに2係1相談所をもって構成する。

事務局長 1名

総務係 2名

業務係 2名

中小企業相談所

経営指導員 3名

経営支援員 2名

区分	専任職員	経営指導員	経営支援員	計
男	3	3	0	6
女	2	0	2	4
計	5	3	2	10

## ○当地域の中長期的な小規模事業者に対する振興のあり方

### ① 10年程度の期間を見据えて

これまで、当所は小規模事業者に対し経営指導員3名と経営支援員2名を中心に、金融相談（資金繰り等）や補助金申請に係る経営計画書策定支援、時代に合わせた講習会や個別指導、展示商談会への出店支援や地場産品PRイベントの実施等地域活性化事業等に取り組んできた。また、行政とも連携した創業セミナー「企業塾」平戸市商工会と共に開催により開催し、創業を含む伴走支援を行ってきた。

しかし、昨今の新型コロナウイルス感染拡大の影響、商工業者の高齢化、後継者不足による廃業、郊外型の大型店舗の進出により、小規模事業者を取り巻く環境は更に厳しさを増している。

このような中、小規模事業者が継続的に発展するためには、地域資源の活用による商工業および観光業の活性化、小規模事業者のDX化に向けた取り組みなどが重要になってきている。今後10年間の目指すべき事は、自社や地域の「強み」を行政をはじめ、地域の各種団体や機関、商工業者、専門家と連携して伴走支援していくことで、新たな付加価値を創造できる小規模事業者を増やすことである。

### ② 第2次平戸市総合計画（2018～2027）との連動性・整合性

第2次平戸市総合計画（2018～2027）の商工業・観光業に関する部分は6つの基本プロジェクトの中に以下の2項目が掲げられている。

#### 【1】しごとをひろげるプロジェクト（産業、雇用）

- ・地域の特色を活かした産業振興による経済の活性化

#### 【2】たからをみせるプロジェクト（観光、文化、シティプロモーション）

- ・観光平戸の再生とシティプロモーションによる交流人口の拡大

↑『平戸市未来創造羅針盤』を策定。（※後期基本計画2023～2027を引用）

地域経済や雇用を支える中小企業を育成・振興するために、平戸市や各関係団体、金融機関などと連携し、中小企業の経営基盤の強化支援、地域資源を活かした情報発信、地場産品の開発と販売促進などを掲げており、当所の長期的な伴走支援、振興支援方針との連動性・整合性は高いといえる。

### ③ 平戸商工会議所としての長期的な振興の目標（10年）

地域の経済団体のリーダーとしての役割を果たすべく、下記のテーマに基づき当所の経営発達支援事業に取り組む。

- ・管内商工業者の経営基盤の強化、成長発展の支援、創業支援等へ積極的に対応し、行政をはじめ、地域の各種団体や機関、商工業者との連携を密にし、小規模事業者の経営基盤の強化の為、経営改善普及事業の施策を充分に活用し支援を行っていく。
- ・商工業並びに観光産業の活性化の為、平戸市・平戸観光協会・市内関係団体や地域住民と連携し、「にぎわい創出事業」「歴史を活かした本物のまちづくり事業」「おもてなし事業」「インバウンド対策」等による売上拡大への取り組み支援を行っていく。

- ・創業者も含めた小規模事業者に対して、新たな需要に向けての事業計画作成や実施が実現できるよう伴走支援を行っていく。

### 経営発達支援事業の目標

- 【目標①】小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現
- 【目標②】貴重な文化遺産・伝統文化・観光産業など、地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進
- 【目標③】小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引出し、地域全体で持続的発展の取組みへ繋げる。

## 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6年4月1日～令和11年3月31日）

### (2) 目標の達成に向けた方針

1. 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現

激変する環境変化に対応し、業務改善を図っていく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識する事に重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

又、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していく為の支援を行う。

2. 貴重な文化遺産・伝統文化・観光産業など、地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進

地域特産品・サービスの開発・改善を支援し、IT技術を利用した提供方法の推進や平戸市の施設を活用した販路開拓の支援等を通して、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。

※世界遺産登録決定による観光客の増加及び各種イベント開催による交流

人口の拡大へ向けた支援、当地中南部地区の振興、ふるさと納税制度活用等による小規模事業者の経営力強化

3. 小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。

人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話を通じて潜在力を引き出すことにより、個社に留まらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成する。

※経営内容の把握、物産展・展示会の開催及び積極的出店の斡旋、ポイントカード事業、関係機関団体・専門家・近隣の商工会議所・商工会との連携

## 経営発達支援事業の今後の展開について

- ①小規模事業者を取り巻く現状と課題を踏まえ、必要に応じて地域金融機関及び他の支援機関と連携しながら経営力強化を図り、その問題・課題の早期解決に向けた伴走型支援を行う。
- ※小規模事業者が、持続的に経営発達が出来る体制を構築する為に、経営課題を抽出し、事業計画の策定から実施、完了までの伴走型支援を行う。
- また、交流人口を拡大する為に、地域の特性を活かした支援を行い、経営基盤の強化に繋げていく。
- ②小規模事業者が取り組む事業や地域経済等の需要を見据えた事業計画の策定については、地域金融機関、その他支援機関などと連携し、国や県・市等の支援施策や各種専門家派遣事業を活用した、実現性の高い事業計画となるよう策定支援を行う。
- ③経営指導員等が積極的に巡回訪問を行い、経営状況の把握、問題・課題の確認、必要に応じて各種専門家派遣事業を活用し、その他支援機関と連携しながら、事業推進の為の伴走型支援を行う。
- ④小規模事業者の販路拡大・取引拡大や海外マーケットなどの新しい市場への進出を積極的に支援。および首都圏や海外への販路開拓の機会を提供し、売上増加に繋がるよう支援事業を強化しながら、小規模事業者の成長発展や持続的発展を図る。

## I. 経営発達支援事業の内容

### 3. 地域の経済動向調査に関するこ

#### (1) 現状と課題

地域経済状況の把握・分析について、当所では小規模事業者等の経営状況（財務状況）など、特に事業内容を分析する事もなく、現状にて小規模事業者と向き合い支援してきた為、地域経済の動向調査等は実施していない、また、他の事業所に対しても財務状況等の分析までは行っていないのが現状である。

小規模事業者に対し、現状に即した効果的な事業計画（販売戦略等）の策定支援、策定後の実施支援（フォローアップ等）を確実に行っていく上で、事業者の財務状況、強み・弱み等、当該事業所の状況を確実に把握する事が課題である。

当所としては、小規模事業者の持続的発展に向け、巡回・窓口相談、各種セミナーの開催をする等、小規模事業者の経営分析を確実に行い、問題・課題等を早期解決に繋げ伴走支援する。

また、経済社会情勢の影響を受けやすい小規模事業者に対し、地域経済の動向等について情報提供をいち早く行う事により、小規模事業者が地域経済社会の変化に速やかに対応できるよう支援する。

当所管内の経済動向を調査、分析することにより、地域住民の消費動向等を把握し、より現状に即した効果的な事業計画（販売戦略等）を作成する事が出来るよう支援する。（※平戸市観光統計調査票の活用含む）

## (2) 目標

	公表方法	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域の経済動向分析の公表回数	H P掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	H P掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
③各種団体から的情報収集・公表回数	H P掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

## (3) 事業内容

### ①各種統計資料等の情報収集

- ・長崎県及び平戸市の統計調査より経済動向を調査・分析することで地域住民の詳細な消費動向等を把握する。それにより、より現状に即した効果的な事業計画（販売戦略等）を作成する事ができ、小規模事業者の売上増加・収益確保・所得向上を図る。
- ・小規模事業者の事業計画策定の際、具体性を持たせる為に、金融機関等が実施し公表している各種統計調査の結果を、小規模事業者へ巡回・窓口相談、当所ホームページで広く情報提供する。

※具体的には、日本政策金融公庫が発行している、全国中小企業動向調査、全国中小企業月次動向調査、中小企業景況調査、生活衛生だより等を得た情報を、資金繰り計画や事業計画に活用する。

### ・地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域において、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「R E S A S」（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。

### 【分析方法】

- ・「地域経済循環マップ・生産分析等」→何で稼いでいるか等を分析
- ・「消費マップ・消費の傾向等」→生産地と消費地、消費地別シェア等
- ・「まちづくりマップ・From - to 分析」→人の動き等を分析

⇒上記を総合的に分析し、小規模事業者の事業計画策定支援に反映する。

### ②景気動向分析

- ・景気調査等の経済動向や地域情報の把握及び小規模事業者への情報提供  
上記（1）で得た情報（観光施設入館者状況、外国人宿泊客の推移、体験型観光客数、修学旅行客数等）を基に当市への観光客（全体）の推移を把握し、消費の動向や今後の見通しを的確に判断し小規模事業者への情報提供を行う。
- ・必要に応じて管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握する為、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等について、年1回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を配布し、FAXや職員の巡回等で回収する  
経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析  
を行う

【調査対象】管内小規模事業者 50社  
(製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業 から各10社)

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等

③各種団体(漁協・農協・観光協会等)からの情報収集

地元の漁協・農協などの各種団体へ対する補助金・助成金状況の把握及び観光  
関連事業に携わる平戸観光協会等と密に連絡・連携を図りながら、異業種間交  
流から生まれる新商品の開発、販路開拓へ繋げ支援する。

【調査手法】調査票を配布し、FAXや職員の巡回等で回収する  
経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析  
を行う

【調査項目】補助金・助成金等の申請状況、6次産業化を目指す企業などの情報  
収集等

#### (4) 調査結果の活用

○当地内消費者の消費動向から分析する経済動向の把握をすることにより、今後  
の当地小規模事業者の経営状況の伸展、事業所間交流による新商品開発、販路  
開拓へ繋げる。

○売上の拡大、利益の増大を図り、経営基盤の強化・安定化を支援する。

○調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。

○経営指導員等が巡回指導行う際の参考資料とする。

### 4. 需要動向調査にすること

#### (1) 現状と課題

需要動向調査について、これまでに実施していないのが現状である。

【課題】人口減少等により需要減が予想される将来において、需要動向を見誤ると  
①売上減少 ②収益低下 ③無駄な投資 以上3点に繋がり、廃業の危機に瀕す  
ことになる。

- ・消費者等の業種別、地区別の需要動向を正確に把握することは事業計画の策定、  
新たな需要の開拓先を検討する際に、必須の基礎資料となる。
- ・需要動向を把握するため、各地物産展や展示会・個別商談会等への出展を積極的  
に支援し、得られた消費者やバイヤーの声を基に需要動向調査を実施する。
- ・出展後は出展事業者の新商品開発や既存商品のブラッシュアップなどのフォロー  
アップを行う。

#### (2) 目標

	現行	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
(1)調査対象事 業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
(2)調査対象事 業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者

※ (2) 調査対象事業者：平戸市物産振興協会会員

### (3) 事業内容

#### ①新商品開発に関する調査、試食・アンケートの調査

需要動向を把握する為、各地物産展や展示会・個別商談会等への参加を促進し、聴き取り等により需要動向の調査・判断を行う。

- ・都市圏へ向けたPR活動として、各地物産展や展示会・個別商談会等への積極的な参加を促進し、また、他県のアンテナショップ等の視察研修を行い、現在の問題点などを精査し改善策及び販売方法等を検討していく。

(※パッケージデザイン、PRアイテム・方法、地域ブランド力の向上)

【調査対象業種】地域特産品を活かした商品開発、商品改良に取り組む事業者

【調査方法】物産展や展示会・個別商談会等への出展を積極的に支援し、来場者に対して商品PRを行う。

現地で名刺交換を行った会社毎にコメントを記録し調査を行う。

【対象展示会等】

- ・feel NIPPON 春

- ・スーパーマーケットトレードショー など

【分析手段】集約したコメントを基に、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞き、当該事業所及び経営指導員にて分析を行う。

【調査項目】パッケージデザイン、味、価格、分量、など

【分析結果の活用】

- ・正確な需要動向を把握する事は事業者の持続的発展及び新事業展開・新サービスの検討には必要不可欠であるため、調査項目及び分析内容を改善した上で需要動向調査を実施する。
- ・経営指導員が当該事業所へ分析結果をフィードバックし、既存商品の改善や新商品開発、経営分析に繋げる。

#### ②ふるさと納税の注文履歴からの需要把握

○返礼品別の受注数・時期・寄付者の属性等から分析を行い、新商品開発や既存商品のブラッシュアップの材料とし、新たな需要開拓に寄与する事業に取組む。

【調査対象事業者】平戸市物産振興協会会員

【調査項目】受注数・時期・寄付者の属性

【分析結果の活用方法】

- ・新商品開発や既存商品のブラッシュアップ、経営分析に繋げる。
- ・経営指導員が当該事業所へ分析結果をフィードバックし、既存商品の改善や新商品開発、経営分析に繋げる。
- ・2008年にふるさと納税制度が創設され、当市も市外在住の元平戸市民を中心には寄付を募る活動を行っていた。しかし、あまり反響は得られず年間の寄付金額は多くて240万円程度であった。
- ・2013年より当時では新しい「カタログポイント制度」を起案、ECサイト(インターネット)を活用してクレジットカードによる寄付の受付を開始し、ふるさと納税最大級の市場を誇るポータルサイト「ふるさとチョイス」に情報掲載を開始したところ、寄付件数・寄付金額が爆発的に増えた。
- ・2014年度にはふるさと納税寄附金額約14億6000万円を集め、日本一となった。

- ・平戸市役所が寄付金と特典の注文を受け付け、提携4団体が各事業所に商品の発注及び発送や事務処理を行う。これが平戸市のスタイルである。
- ・当所を事務局とする「平戸市物産振興協会」は、平戸市ふるさと納税の特典発送を行う提携4団体のうちの1つである。
- ・平戸市が多くの寄付者に選ばれた理由の1つは、先進的な取り組みを行った事（「カタログポイント制度」「クレジットカード対応」「ふるさと納税専用サイトの活用」）がある。そして、平戸の特産品が全国の寄付者に認められた事も理由の1つである。
- ・令和3年度及び令和4年度の注文履歴を見ると、肉類の注文が多く、次いで鮮魚類、干物と海産物が続く。ふるさと納税の返礼品の中には平戸で使える宿泊券等もあるが、大多数の方が食料品を注文している。

～なぜ平戸市が選ばれたのか～

- ・現在では多くの自治体が採用している「カタログポイント制度」を初めて起用したのが平戸市である。同時にクレジット支払やYAHOO公金支払等、寄付をする側の目線に立って、行政の枠を超えて様々な業種と連携し、寄付し易い寄付者目線の環境づくりが出来た事が1つの要因と考えられる。
- ・ふるさと納税を行う方のほとんどが返礼品目当てである。全国の寄付者に認められる特産品が平戸に多く存在したことも大きな一因である。
- ・令和3年6月より、平戸市ふるさと納税特典制度のコンサルや寄付受付業務代行として株式会社スチームシップ社が業務を受託している。  
平戸市以外の自治体のふるさと納税業務も受託しており、企画・PR・分析等専門的な知識を有しており、寄付金増加に伴う返礼品受注数の増加も期待している。スチームシップ社は本社が波佐見町であり、返礼品を生産する事業者との繋がりが希薄であるため、情報提供や企画の声掛け等協力連携し、「平戸市ふるさと納税特典制度」のPRによる販路拡大へ取り組む。

## 5. 経営状況の分析に関するここと

### (1) 現状と課題

- ・経営状況の分析について、当所では小規模事業者等の経営状況（財務状況）について、特に事業内容を分析する事もなく、他の事業所に対しても財務状況等の分析までは行っていないのが現状である。
  - ・小規模事業者に対し、現状に即した効果的な事業計画（販売戦略等）の策定支援、策定後の実施支援（フォローアップ等）を確実に行っていく上で、事業者の財務状況、強み・弱み等、当該事業所の状況を確実に把握する事が課題である。
  - ・経営指導員、経営支援員等が一体となって個別事業者の経営分析、事業計画を作成する経営指導力強化事業を通して当会議所職員の支援力は向上している。
- 当所としては、小規模事業者の持続的発展に向け、巡回・窓口相談、各種セミナーの開催などにより、小規模事業者の経営分析を確実に行い、問題・課題等を早期解決に繋げ支援を行う。

○経営指導力強化事業を通して培った支援力を活かして、巡回・窓口指導の件数目標を月ごとに設定し、事業所の進捗状況等を経営指導員等で把握し、確実に指導件数の増加及び創業補助金の申請が行えるように伴走型の支援を行う。

※経営指導力強化事業：小規模事業者へ対し継続的に経営分析・事業計画策定の支援を行い、地域の活性化に繋げる。

### 目的

- ・地域内の小規模事業者の実態把握を行い、経営状況の強みや弱みを明確にし、経営基盤の強化を図る事を目的とする。
- ・各事業所において、事業主や従業員等へSWOT分析等を行い、当該事業所の強み・弱み等を明確にする。また、事業主に対し、経営状況（財務状況）を聞き取り調査し分析を行う。

### （2）目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①セミナー開催件数	—	2回	2回	2回	2回	2回
②経営分析講習会開催回数	—	4回	4回	4回	4回	4回
③経営分析件数	—	15者	15者	15者	15者	15者

※毎年15業者を選択し支援する（当所経営指導員1人あたり5者×3名）

### （3）事業内容

- ①経営指導員の巡回・窓口相談による金融・税務・労働相談等に通じた経営分析
- ・小規模事業者の持続的発展に向けて、経営指導員を中心とした職員一体となった巡回・窓口指導を通して、小規模事業者へ現状把握の重要性を理解して頂き、その為の手法である経営分析を小規模事業者に対し提案・実施する。

【対象業種】卸売業・小売業・製造業・建設業・サービス業・その他

※会員事業所外にも対応する。

【分析項目】売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率などを中心に、金融・税務・労働相談等を分析する。

【分析方法】経営指導員を中心に、金融・税務・労働相談などから、経営分析現状把握を行い、小規模事業者へフィードバックし、伴走支援を行う。

### ②経営分析の内容

【対象者】4. 需要動向調査対象事業者、意欲的で販路拡大の可能性が高い事業者、事業計画策定に意欲的な事業者などを選定

### 【分析項目・手法】

財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率など

非財務分析：強み、弱み、脅威、機会など

事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、経営指導員が分析を行う。非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

### 【実施方法】

#### ○セミナーの開催

意欲的で販路拡大の可能性が高い事業者に対し、エキスパートバンク等を活用してセミナーを開催し、経営指導員が一緒になって分析を行う。

#### ○講習会の開催

事業計画策定に意欲的な事業者に対し、専門家派遣事業等を活用して講習会を開催し、経営指導員が一緒になって分析を行い、計画策定まで伴走支援を行う。

【対象者】講習会参加者の中から、事業計画策定に意欲的な15者を選定

【分析項目】財務分析：売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率など

SWOT分析：強み、弱み、脅威、機会など

【分析方法】専門家派遣事業等を活用して講習会を開催し、経営指導員が一緒になって分析を行い、計画策定まで伴走支援を行う。

### 目的・効果

- ・小規模事業者持続化補助金申請の際に培ったノウハウを、補助金申請者以外の小規模事業者への対応にも応用し、各事業所での経営分析（現状把握）の重要性を理解して頂き、小規模事業者の経営基盤強化を図る事を目的とする。
- ・巡回相談の強化を図り、小規模事業者が抱える問題・課題の早期解決へ向けての支援を行う。
- ・経営指導員の資質向上に繋げる。

## (4) 分析結果の活用

分析結果は、当該事業所へフィードバックし、事業計画の策定に活用する。

分析結果は、データベース化し内部共有する事により、経営指導員のスキルアップに繋げる。

## 6. 事業計画策定支援に関するこ

### (1) 現状と課題

事業計画策定支援に対して、これまでには、事業所より要望があった場合にのみの対応であった。また、当該事業所のみの対応である為、事業計画策定の意義や重要性を理解していないのが現状である。

小規模事業者が事業計画策定や経営課題を解決する為には、計画の策定の意義や重要性を深めるためにも、前述した客観的な経済動向、需要動向の統計調査資料及び事業所自らの現状を把握し、経営分析が必須となるためセミナーの内容・開催方法を見直し、実施する。

## (2) 支援に対する考え方

従来、資金調達、各種補助金申請等に伴う事業計画策定の支援であったが、今後は地域経済の動向、販路拡大・売上増加、所得向上に向けた支援はもちろんのこと、各小規模事業者が抱える様々な問題・課題にも十分注意し、問題解決に向けた支援を行っていく。

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を述べても、これまでの勘と現状に頼って実質的な行動や意識改革を促せる訳ではない為、セミナー等の開催により、事業計画書の策定の意義や重要性について理解を促す。また、経営分析を行った事業者を対象に、実現可能性の高い事業者を選定し事業計画の策定に繋げる。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

専門的な課題や相談はエキスパートバンク、中小企業119専門家派遣（旧ミラサポ）、よろず支援拠点、地域プラットフォーム等の専門家派遣制度を活用し、小規模事業者の課題解決に至るまで伴走支援を行う。

- ・課題解決に向けた方策の中で、専門的技術等を要する案件は各種専門家派遣制度等を活用し、専門家の支援を交えながら確実に課題解決に導く。
- ・課題を残したまま経営を行うのではなく、課題を解決し、より前向きな姿勢で経営を行うことで売上の増加、収益向上、所得の向上、経営革新等に繋げる。

## (3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①事業計画策定セミナー		4件	4件	4件	4件	4件
事業計画策定事業所数	一	8者	8者	8者	8者	8者
②DXセミナー	一	1回	1回	1回	1回	1回

## (4) 事業内容

- ①「事業計画策定セミナー、創業セミナー、個別相談会」の開催

事業計画策定に意欲的な事業所、新たに創業（第二創業を含む）を行う者等に対して、事業計画策定の重要性・心構えを明確にし、事業計画策定を行う。

- ・事業計画の策定

【支援対象】経営分析を行った事業者を対象とする。

【手段・方法】事業計画策定セミナー、DXセミナーの受講者、経営分析事業者に対し、専門家を交えて確実に事業計画の策定を行う。

- ・経営分析を行った事業者を対象に「事業計画策定セミナー」等の開催。

セミナー参加者に対しは個別相談会等を設け、ITに関する専門家派遣を行う。

【事例】平戸市の創業支援計画に基づく委託事業として、当所と平戸市商工会と連携し、共催で行っている新規創業者向けのセミナーを開催。

- ・事業計画策定セミナー、創業セミナー、個別相談会の開催  
内容 ①創業の心構え・経営理念について  
②新規創業の為の資金計画書の作り方・融資制度について  
③人材活用と労務管理について  
④マーケティング戦略について  
⑤事業計画書・創業計画書の作成について  
上記の5テーマを実施する。

※①～④(⑤を除く)のコースを受講された方は「特定創業支援認定者」として平戸市の認定を受けると、登録免許税の軽減や保証拡大等の優遇措置が受けられる。  
「平戸起業塾」を継続発展させることで、創業希望者の知識習得、創業への不安の払拭を図り、事業計画書・創業計画書の策定を目指す。

#### 目標指標（平戸起業塾 受講者数）

	現状	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
創業塾	15者	15者	15者	15者	15者	15者

※創業塾への受講者を確保しつつ、創業（第二創業）の実現に向けての支援を行い、新規創業者を増やす。

#### ○資金調達、補助金等の申請時における事業計画書の作成支援

- ・小規模事業者の持続的な経営に向け、事業計画書の作成を促進し、創意工夫を凝らした販路開拓、事業継続に寄与する。
- ・小規模事業者の活性化を目的とし、販路拡大への取り組み支援、売上の向上、利益向上、所得向上に繋げる為の事業計画書の作成を支援する。

#### 事業計画策定目標件数

現状	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
一	8者	8者	8者	8者	8者

#### 今後の取組み方法

- ・セミナー受講後のフォローアップを積極的に行う。
- ・創業計画書策定支援については、保証協会、金融機関、産業振興財団、平戸市商工会等との連携を行い、創業者への支援を積極的に行う。

#### ②「DX推進セミナー開催・IT専門家派遣」の開催

##### 【現状と課題】

- ・ここ数年で、安価で小規模事業者でも導入しやすいデジタルツールがたくさん開発されているが、デジタルツールは大手が導入するもの、価格が高いなどの

先入観があり、自分には関係ないものと考えている小規模事業者が少なくない。更に幅広い業種で人手不足が深刻であり、生産性の向上がすべての企業で求められている。

- ・DX化に向けたデジタルツールの紹介や事例紹介などのセミナーを開催しているものの、参加者数は少なく、毎回同じ事業所が参加している。IT知識が無い方にも伝わるように、参加者のレベルに合わせたセミナーを企画し、DXの重要性を伝えられるよう改善して実施する。

#### 【事業内容】

DX推進セミナーの開催（※事業所向け・経営指導員向け）

- ・デジタルに慣れ、DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得し、小規模事業者のDXに向けたITツールの導入を推進するセミナーを開催する。

#### 【事業対象】 経営分析を行った事業者、DXに関心の高い事業者 など

#### 【セミナー事例】

- ・勤怠管理を半自動化するクラウドツールの紹介
- ・キャッシュレス決済、在庫管理、売り上げ分析が可能なスマートレジシステムの紹介

また、セミナーを受講した事業者の中から取組意欲の高い事業者に対しては、経営指導員によるフォローアップを行い、必要に応じてIT専門家の派遣、ITツール業者とのマッチングを行う。

#### ③事業承継に向けた支援について

- ・当所管内において、脱会に係る理由については「事業主の高齢化に伴う廃業」が多く、今後も後継者不足が懸念される。
- ・こうした状況の中、今後もこのような問題の案件が出てくる可能性がある。業種によって問題等が異なってくる為、事業主の意向及び問題点・課題等を把握し、専門家と一緒に伴走型の支援を行う。

○巡回・窓口相談等より、事業所概況をいち早く把握し、事業承継への問題・課題への早期解決への支援を行うと共に、後継者がいない高齢の事業主に対しても積極的に事業承継の打診を行う。

○事業承継診断シートの記入及び事業承継ヒアリングを行う。

○依頼者の要望に応じて、親族内承継、第三者承継、M&Aに必要な事業承継計画の作成を支援を行う。

#### ④長崎県事業承継・引継ぎ支援センター、長崎よろず支援拠点、地域プラットフォーム、中小企業119専門家派遣事業（旧ミラサポ）、エキスパートバンクなどの専門家派遣制度の積極的活用及び連携による事業策定計画完了までの伴走支援を行う。

### 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

#### （1）現状と課題

事業計画は、策定後の進捗状況・管理が重要であるため、策定後の伴走支援など積極的に支援出来ている。

定期的な訪問を行っているが、事業計画内容を把握出来ていない面も多くある事が課題である。

## (2) 支援に対する考え方

当該事業所の自走化を意識し、経営者自身が当事者意識を持って取り組む等、計画の進捗フォローアップを通じて経営者への内発的動機付けを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定したすべての事業所を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、訪問回数を増やして積極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がない事業所を見極めた上でフォローアップを行う。

## (3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
フォローアップ 対象事業者数	一	8者	8者	8者	8者	8者
頻度（延回数）	一	96回	96回	96回	96回	96回
売上増加 事業者数	一	5者	5者	5者	5者	5者
利益率3%以上 増加の事業者数	一	5者	5者	5者	5者	5者

## (4) 事業内容

①日本政策金融公庫における「小規模事業者経営発達支援融資制度」の積極的活用  
【内容・手段】

- ・融資申込に合わせて、事業計画の策定が必要である。また、事業計画のフォローアップ支援時に、設備資金・運転資金の相談、必要性が生じる場合が予想される。この際に、経営状況等を考慮し計画実行遂行上で必要な場合は株日本政策金融公庫による経営発達支援資金を斡旋・活用する。
- ・「融資準備、申込→決定→実行→償還管理→完済」の一連の流れをサポートする。
- ・地域金融機関等への融資申込指導の際にも事業計画策定シートを応用・活用し事業計画の策定を行う。（企業概要書・資金繰り表を含む）
- ・事業計画を策定した全ての事業者を対象として、経営指導員等が月に1度の頻度で、巡回訪問・窓口指導のフォローアップなどを当所職員一体となって実施し、進捗状況の確認、改善等を行い確実な事業計画の実行を支援する。  
併せて、経営環境などの変化により、当初策定した計画と乖離した状態になれば計画の見直しを図ることを支援し、実行力の伴う計画とする。
- また、計画策定後のフォローアップ時に設備資金、運転資金等の確保が必要な場合は、株日本政策金融公庫の『経営発達支援資金』を活用する。

### 【目的・効果】

- ・事業計画策定を行い、金融機関へ当該資金の必要性を具体化することで説得力が増す効果がある。また、資金繰り表の作成を行い確実な借入金の償還を実施することで、経営安定化を図る。
- ・経営分析同様、外部専門家を活用し、確実に事業計画策定を行う。
- ・事業計画を策定し、成り行き経営に頼ることなく「計画的」に経営を行うことを目的に確実な売上増加、経費削減、収益確保に繋げる。

②国・県・市等の各種補助金、助成金制度の普及・活用及び完了までの伴走型支援を行う。

③創業者へのフォローアップを行い、必要に応じて専門家との連携による継続的な伴走型支援を行う。

④巡回訪問、窓口相談等による定期的な事業状況の確認・課題を把握し、その解決に向けた伴走型支援を行う。

- ・事業計画進捗との整合性を図ることができる融資制度の利用で、計画との一体管理ができ、事業者にとってメリットがある。
- ・事業計画策定者においては、事業計画を当所でも把握していることから、巡回・窓口相談等を通じて事業計画実行に伴い活用できる補助金の紹介、支援が出来るメリットがある。

## 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関するこ

### (1) 現状と課題

新たな需要の開拓に寄与する事業として、これまで実施はしていないのが現状。

当地は北に玄界灘、西に五島灘と恵まれた漁場に近いこともあり、水産加工業者が多い。また、漁業分野だけでなく農業分野においても農産品加工も注目を浴びている。その様な環境の中、地域資源活用型の販路開拓はもとより、当地の主要産業である小売・飲食業における小規模事業者の販路開拓（顧客拡大）も重視しなければならない。その一環として販路開拓（顧客拡大）を目的とする事業を実施する。

①「平戸市ふるさと納税特典制度」のPRによる販路拡大支援

- ・ふるさと納税の返礼品に求められるものは「地域性」である。平戸市の人気特産品ランキングをみると、どの自治体でも人気のある肉類に次いで海産物が多い。長崎県といえば『魚・海産物』というイメージが多くの寄付者にあると思われる。寄付者及び顧客にこれから先も選ばれる工夫を継続的に行分ければならない。その為にも「ふるさと納税制度」という大きな窓口を利用し販路拡大に繋がるよう支援を行う。

### 【現状・課題】

- ・平成26年度にふるさと納税寄附金額 全国1位となり、平成27年度には多くのマスメディアに取り上げられた。その反響は大きく、都心部にある大手百貨店や、催事の物産展に平戸市の事業所が招集されることが多くなった。

- ・物産展や百貨店において、商品を手に取っていただくには、他所の商品より魅力的にしなければならない。
- ・品質を向上させる必要があるが、食の安全性や商品の魅力・インパクトが課題である。

## ②DXに向けた取り組み

### 【現状と課題】

地域内の小規模事業者の多くがデジタルツールに慣れていないため、事業に組み込んで活用するまで取り組みが進んでいない。令和5年度にインボイス・電子帳簿保存法、スマートレジ、スマホで動画作成など、各回テーマを設定したDXセミナーを開催したが、DXの必要性を感じていないためか参加事業者数は少なかった。

## (2) 支援に対する考え方

デジタル化社会で新たな需要の開拓をする基盤として、企業のイメージを世界に発信していくことは非常に重要である。小規模事業者が行う情報発信は、HPの作成やSNSを活用したものと想定しており、情報発信基盤を構築したのちに会社内で工夫しながら小規模事業者のサービス・商品の魅力を発信できる様なセミナーを開催する。

ホームページやSNSアカウントを作成するだけではPR効果は薄く、定期的に発信する必要があるため、セミナー参加者を対象に定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

## (3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①DXに向けた取り組み	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率		10%	10%	10%	10%	10%
②海外展開への支援	—	3者	3者	3者	3者	3者
成約目標		1者	1者	1者	1者	1者
③展示会・商談会の対象者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上額／者		10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
成約件数／者		1件	1件	2件	2件	3件

## (4) 事業内容

①販売する場所や、顧客のニーズに沿った商品の改良・開発が出来るよう、各種セミナーの開催や販売ターゲットの策定など小規模事業者に合った伴走型支援を行う。これらの取組により小規模事業者のホームページ、SNS、ECサイト等の活用に繋げる。

**【支援対象】**

- ・事業計画策定事業者、SNS活用に積極的な事業者

**【セミナー内容例】**

- ・魅力PR力向上のためのHP活用セミナー
- ・魅力PR力向上のためのSNS活用セミナー
- ・SNS用写真撮影、画像編集セミナー
- ・SNS用動画撮影、動画編集セミナー
- ・都心部に出店している長崎県のアンテナショップへの出店等を支援し、又、都心部向けの新商品開発に取り組み、パッケージのリニューアル、ECサイトの活用など積極的に販路拡大に出来るよう支援する。

**②海外展開への支援（台湾市場への輸出促進及び観光客誘致）**

- ・台湾市場への輸出促進及び観光客誘致事業の支援

**【支援対象者】**

海外展開に意欲的な事業者、平戸市物産振興協会会員 など

**【支援内容】**

加工食品事業者を中心に、見本市（FOOD台北）などの物産展への参加支援。  
加工食品の現地工場の新設や観光客誘致の拠点づくりを視野に支援。

**③都市部や海外での物産展や商談会・アンテナショップ等への参加促進と出店  
及び販路拡大支援（年間イベントスケジュールや食材・特産品ページの作成）****【支援対象者】**

物産展や商談会に意欲的な事業者（海外展開含む） など

**【支援内容】**

台湾市場への輸出促進及び観光客誘致事業の支援。

**【物産展・商談会例】**

- ・食品催事（全国展） 池袋東部百貨店 6日間（長崎物産振興協会）
  - ・食品催事（九州展） 日本橋三越百貨店 6日間（〃）
  - ・地階食品催事（長崎展） 小倉井筒屋 7日間（〃）
- などの物産展への積極的参加を支援

**II. 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. 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**

- 事業の評価及び見直しを行う委員会が開催されていない現状であるが、下図の通り委員会を組織し、経営発達支援の進捗状況等について審議し、次年度への改善対応を図る。

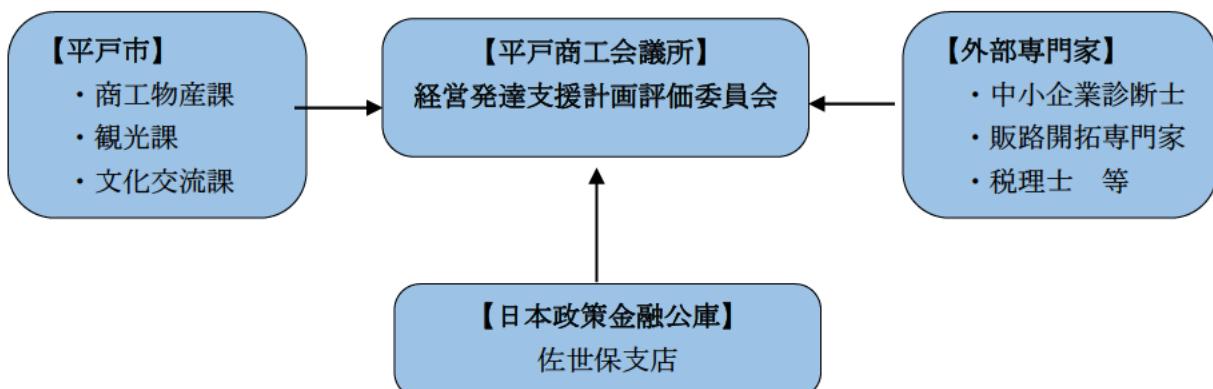
**(2) 事業内容**

- 毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・期中の進捗確認・検証を実施する。

事業名 「平戸商工会議所経営発達支援計画評価委員会」の開催

○評価委員会は、次のとおり開催する。

- ・委員構成は、当地外に在住の外部専門家である税理士・中小企業診断士・販路開拓の専門家・平戸市商工物産課・観光課・日本政策金融公庫佐世保支店の職員、平戸商工会議所法定経営指導員を想定している。
- ・計画認定を受けた段階において、第1回委員会を開催し、本会計画の策定趣旨、事業内容、目標を周知し理解いただく。
- ・年度終了後1ヶ月以内に委員会を開催し、評価結果を役員会にフィードバックしたうえで、事業実施方針等に反映させる。
- ・年度上半期終了後1ヶ月以内に委員会を開催する。
- ・事業進捗、結果は本所ホームページや会報で適宜周知する。



## 10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### (1) 現状と課題

- ・当所では経営支援と金融支援は一般職員が業務を行なわないため、巡回時に適切な説明やアドバイスが不足する場合がある。
- ・情報共有は行っているが支援制度の内容が複雑になった場合の説明や、補助金申請時の事業計画書作成などは一般職員は行わない。
  - 経営指導員・経営支援員の研修を実施する。一般職員も参加を促進し当所全職員の資質向上を図る。
  - 経営指導員・経営支援員においては中小企業大学校直方校・人吉校の研修を受講させ、経営支援力向上に努める。
  - 当所経営指導員が実施した創業補助金支援、持続化補助金支援等を通じて得たノウハウを職員全員で共有する為、2ヶ月に1回定期的に勉強会を実施する。
  - 年1回、外部専門家を招聘し支援力向上研修会を開催する。

## (2) 事業内容

### ■事業名 「長崎県商工会議所連合会主催の各種研修会」を受講

#### ①内容・手段

従来から受講している長崎県商工会議所連合会主催の経営指導員向け、経営支援員向け研修に、今後も継続して受講する。

#### ②目的・効果

専門分野の研修により、新たな経営支援手法等を学び、当所での経営支援に活かす事を目的とする。引いては、職員自身のスキルアップ及び小規模事業者への支援力を向上させることが出来る。

#### ③目標

専門分野の交流研修参加人数を目標とする。

現状	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
0人	1人	1人	2人	2人	2人

### ■事業名 「外部専門家招聘研修会」の開催

#### ①内容・手段

当所職員の経営分析力の更なる強化を図るため、中小企業診断士、税理士等の外部専門家を招聘し、経営分析に特化した研修会を開催する。

経営改善普及事業の基本的なことから各種補助事業にかかる留意点などを研修。

#### ②目的・効果

外部専門家による全職員を対象とした研修会を実施する事により、経営分析力強化を図り、小規模事業者への経営分析の重要性を再認識させる事を目的とする。金融、税務、労務等の一面的な支援から一步踏み込んだ経営分析、事業計画策定まで全職員が支援できる体制を整備することを目的とし、併せて、経営支援等に関する情報共有の場として日々の経営支援で悩んでいることなどを協議し、早期の解決に努める。

#### ③目標

現状	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
0回	2回	2回	2回	2回	2回

### ■講習会等の積極的活用

#### 【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員と一般職員の支援力向上のため、国県市、商工会議所連合会主催の「経営支援に関するセミナー」や「職員研修会」に経営指導員等を積極的に派遣する。

### 【事業計画策定セミナー】

中小企業大学校が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に実施する。

### 【DX推進に向けたセミナー】

・地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のITスキル向上、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、DX推進取組に係る相談・指導能力向上の為のセミナーについても積極的に参加する。

### 【OJT制度の導入】

- ・支援経験の豊富な経営指導員と一般職員とがチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、支援ノウハウを組織内で共有するとともに、組織全体としての支援能力の向上を図る。
- ・職員間の定期ミーティングの開催  
当所経営指導員が実施した各種補助金支援等を通じて得たノウハウを共有するため、2か月に1回定期的に勉強会を実施する。
- ・経営指導員、経営支援員の研修を実施する。一般職員も参加を促進し当所職員全体の資質向上を図る。
- ・担当経営指導員等が経営支援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出来る様にする事で、担当外の職員でも一定レベル以上の対応が出来るようになると共に、支援ノウハウを蓄積し、組織内ですることで支援能力の向上を図る。

## 1.1. 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

### (1) 現状と課題

当所は平戸商工会との同一市併存商工会議所であり、また平戸市役所とも各種事業や支援策などを連携して行っており、経営支援ノウハウ、販路開拓ノウハウについて情報交換等については良好な現状である。

### (2) 事業内容

- 当所は平戸商工会との同一市併存商工会議所であることから、このことを活かし経営支援ノウハウ、販路開拓ノウハウについて情報交換を実施する。
- また十八親和銀行平戸支店、日本政策金融公庫佐世保支店、江迎公共職業安定所と定期的に会議を開催し各種融資制度、補助金・助成金の活用について情報共有を行う。

### ■事業名 「小規模事業者支援関係機関との連携」 【随時開催：年2回以上】

#### ①内容・手段

平戸市内の支援機関である平戸市商工会、十八親和銀行平戸支店、平戸市商工物産課、江迎公共職業安定所による「小規模事業者支援」に特化した内容で連携を図る。

#### ②目的・効果

各機関が有する小規模事業者の動向、補助・助成金制度、専門家派遣制度等の情報共有を通じて、各機関のノウハウ、得意先に偏ることがない、より効率的

な小規模事業者支援を実現するため実施する。

併せて、各機関が実施している商談会、展示会等の販路開拓にかかる事業について、小規模事業者の出展機会を増やすことで取引先、売上の増加、収益確保に繋げる。

目標：年間2回、開催する。

現状	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
1回	2回	2回	2回	2回	2回

■事業名 「商工会議所・商工会連携会議」の開催【随時開催：年2回以上】

①内容・手段

国内展開、海外展開への支援を強化し、販路開拓支援を主なテーマとして平戸商工会議所及び平戸市商工会での連携会議を開催する。

②目的・効果

国内はもちろんの事、海外への販路開拓支援を強化することで、今後さらに見込むことができる海外需要を小規模事業者へ広く行うことを目的にする。取引先の拡大による売上増加、収益確保に繋げる。

目標：年間2回、開催する。

現状	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
1回	2回	2回	2回	2回	2回

■事業名 「商工会議所・日本政策金融公庫連携会議」の開催

①内容・手段

日本政策金融公庫佐世保支店管内の経済動向、ニーズ等の情報共有、支援制度の情報交換及び会員企業の経営状況に応じた融資、返済相談（条件変更等）を目的に会議・金融個別相談会を開催する。経営指導員、経営支援員は参加。

・小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会

（対象：長崎県北地区商工会議所及び商工会、日本政策金融公庫佐世保支店）

・一日公庫（個別相談会の開催）

②目的・効果

当所が属する長崎県北地域を管轄する公庫佐世保支店からの経済動向、他地区での新たな取り組み事例、支援制度の確認をする事で日々の巡回指導等の経営支援の際に活用できる効果がある。

事業所ごとの個別相談会を開催する事により、経営状況の確認、条件変更等により、資金繰りの緩和を図り事業継続に繋げる。

## 目標

	現状	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
連絡協議会	1回	1回	1回	1回	1回	1回
個別相談会	2回	2回	2回	2回	2回	2回

## III. 地域経済の活性化に資する取組

### 1.2. 地域経済の活性化に資する取組に関するこ

#### (1) 現状と課題

当所管内の強みは、保有している地域資源の豊富さである。しかし、この魅力に気付いておらず、情報発信できていない面もある。

故に、今後は情報発信を強化し、地域ブランド力を向上させ、地域外資金獲得対策を行い、また、地域消費者の市外流失の抑制する取組を活発に行い、地域経済の活性化に資することを目的に事業を実施する。

#### (2) 事業内容

##### ■ポイントカード事業の推進支援及び情報の収集、分析

ポイントカード：平戸クラブネットポイントカード

組織：平戸クラブネット運営委員会（事務局：平戸商工会議所）

委 員：12名（加盟店11名、代理店1名）

加盟店：30店舗（当会議所会員30事業所）

カード会員数約7,772名（令和5年9月30日現在）

#### 今後について

- 加盟店には毎月ポイントカード利用者を集計したコンサルティングレポートが代理店から送られてくる為、会員情報以外にも、毎日の客単価、月内の来店推移、売上推移、時間帯売上推移等の情報が得られ、当所の取組として販促企画や経営分析・指導に活用することができる。
- ポイントカードにより、来客者の囲い込みが出来る為、消費者の市外流失を抑制する事により加盟店の売上増加・所得の向上に繋がるよう支援する。

##### ■平戸市中部地区・南部地区合同委員会の開催

##### 【中部活性化委員会】

組織：中部活性化委員会／委員9名（当会議所会員9名）

事業内容：①会員事業所の経営支援 ③中部地区での創業支援

②事業承継支援

④まちづくり協議会との連携

## ○実現化するために（単独の事業所ではやりにくいこと）

- ・中部活性化委員会を定期的に開催し、現状を踏まえた意見交換を行う。
- ・長崎県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し事業者からの相談やスムーズな引継ぎ支援を行う。
- ・Iターン、Uターン者の創業支援を、平戸市・平戸市商工会と連携して行う。
- ・地域資源を活かした新商品開発・試食、共催イベントを開催し、交流人口の拡大に繋げる。

## ○推進体制の構築へむけて

平戸中部地区における活性化へ向けて、地域の持続的発展の為に経済的支柱である事業者（商工業・サービス従事者）を中心として、平戸地域および地区を取り巻く環境を現況の考察を行い、今後、事業者が本地区内における各種地域活性化策と連動しながら、持続可能なまちづくり計画の策定を行う。

### 【南部地区活性化委員会】

組織：南部地区活性化委員会／委員20名（当会議所会員20名）

事業内容：

#### ○視察研修事業の開催（東京都）

- ・ふるさと回帰支援センターでは県担当者より移住者が求めること、長崎県の強みについてお話を頂き、当市の移住に対しての受入態勢の弱さを実感し、市担当者にも報告を行い、次年度の計画にもり込んで頂いた。

#### ○『南部地区資源の活用について』講習会の開催

専門家により、南部地区ウォーキングルートについての集客方法やコースの見直しなどアドバイスを頂き、奥平戸マップやウォーキングイベントの際に内容を再検討し活かす。

#### ○奥平戸マップ改訂版の作成 ※40,000部作成

- ・奥平戸の全体マップのほか、各エリアの地域情報や観光に係る会員事業所の紹介を行い、売上向上に繋げる。改定版として宿泊・お食事・お土産などの店舗情報を写真とPR文付きで掲載し、マップ1枚で分かり易くした。
- ・以前のマップは店舗名のみの記載で情報不足であった。今回、奥平戸マップを改定し、宿泊施設や飲食店の情報を詳しく明記することでより足を運んで頂けるように追加した。また、更なる地域資源の掘り起こしにも繋がった。



奥平戸マップ（表面）



奥平戸マップ（裏面）

※現在、南部地区において4つのまちづくり協議会が運営されている。(中津良、津吉、志々伎、野子) 南部地区活性化委員会はこの4つの協議会内で事業を営んでいる方々が委員として活動を行っており、地域の中心人物となりえる方々の集まりである。当委員会が地域の手助けになれるような取組みを支援していく。

### 中部地区・南部地区活性化の取り組みによる今後の目標

- ・当市の観光名所の多くが、平戸市の北部地区にあるため、現在の観光客の観光ルートとして、北部地区の観光名所を見学→ハウステンボス→長崎・福岡方面にて宿泊のプランや西九州自動車道の整備による日帰り観光客の増加により、当市への宿泊客が減少している。
- ・世界文化遺産を有する中南部地区の情報発信を行う事により、目的を持った観光をして頂き、当市での滞在・滞留時間を延ばすことで、平戸市での宿泊に繋がるよう支援する。
- ・宿泊客数を伸ばすことにより、地場産品の流通促進を図る事に繋がる為、観光客の滞留時間を延ばす取り組みとして行う。

### ○平戸市中部地区・南部地区の取組みにより、交流人口の増大及び宿泊客の増加による小規模事業者への支援事項

- ・日帰り客と宿泊客の比率を調査。
- ・宿泊した場所の意見、要望等を聞き、ダイレクトに宿泊先に伝える事でおもてなし力の強化へつなげる。
- ・ネット社会となり、クチコミ評価をもとに宿泊先を選ぶユーザーが増えている事から受け入れ態勢の強化を図ることで、リピーター、新規顧客獲得に繋げる。
- ・社員への意識付け、おもてなし力向上のためのセミナーの開催。
- ・宿泊客増加による地域の商品の流通促進を図る。
- ・宿泊施設への地域産品の利用促進を推進する。

### ○各地区での魅力の掘り起し (歴史・文化・食等)、新商品開発と販売 (販路開拓)、各地域の核となる人材の育成支援。

### 支援策

- ・2018年、世界遺産登録となった「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」は450年以上にもおよぶ日本におけるキリスト教の伝播と浸透のプロセスを示す歴史的資産である。その関連遺産をどのように受容・継承してきたのか、また、どのような価値があるのかを見出し、新たな観光ルートの策定や新ビジネスの構築により、新商品開発を支援する。

#### 【新たな観光ルートの策定】

世界遺産登録に向けた観光客誘致のため、陸路の観光ルートとは別に、海から当地を望む観光ルートを模索・検討する。(海路の観光ルート策定)

### 【新ビジネスの構築】

上記、海路の観光ルートの策定により、漁業者の遊漁船登録を推進し、海からの観光案内業を行う等の新ビジネス構築を支援する。

### 【チラシ、ホームページ、ソーシャルメディア等の活用】

- ①小規模事業者の販路開拓（顧客拡大）の取り組みについて、地元報道機関、行政等に情報発信し活用を図る。
- ②地域住民に対して需要を喚起するチラシの作成・配布
- ③ふるさと納税において、新商品の掲載を促進し、カタログ掲載によるPR・未使用ポイントの使用を促し、地域経済の活性化を図る。

## ○地域の賑わい創出に係るイベント

### ■平戸海道渡海人まつり

- ・農林・水産・商工・観光の連携の元に、当市の地場産品を広く市内外にPRし、全産業をあげて地場産業の活性化を図ることを目的に開催する。

### 【重点目標】

- ① 農林・水産・商工・観光の連携強化
- ② 物産と観光の振興及び宣伝強化
- ③ 地産地消の推進
- ④ リピーター獲得の強化
- ⑤ 特產品開発の支援
- ⑥ 平戸・生月・大島・田平との連携強化

【主催・共催】平戸市、平戸商工会議所、JAながさき西海、平戸森林組合

（一社）平戸観光協会、平戸旅館組合、平戸市物産振興協会、  
平戸料飲業組合、各商店街振興組合

【後援】長崎県、（一社）長崎県公園緑地協会、民放テレビ局（6社）、ラジオ局  
各種新聞社（5社）、九州電力、九電工、佐川急便、十八親和銀行 など

【出店事業所】商工会議所、商工会会員事業所 24事業所（令和5年度実績）

### 【今後の支援策】

重点目標①及び⑥との連携強化を図る事により当市を訪れる観光客をはじめ、多くの方々に対する物産PRと交流人口の拡大に繋がる。

また、小規模事業者の売上増大、経営基盤強化に繋がるよう支援を行う。

### ■平戸くんち城下つんのーで祭の開催

- ・平成30年に終わった平戸くんち城下秋まつりに代わるイベントとして開催。
- ・平戸を代表する産品である『あご・シイラ』をはじめとする、秋に収穫される多くの農水産品や平戸ならではの農水加工品・グルメを一堂に集め、商店街のにぎわい創出、地場産品の消費拡大並びに販路拡大に寄与する事を目的として開催。
- ・平戸市中心市街地商店街区約700mの交通規制を行い、開催するこのイベントは市内飲食店や各種団体など34店舗が平戸の食材を使用した料理を提供。

また、毎月第4日曜日に行われるひらど軽トラ市と同時開催し、37店舗の参加店にて開催され、商店街の沿禦諸も協賛店と出店。商店街区以外の区域からの出店も多く、参加する商店街のイベントではなく、平戸市全体のイベントとなっている。

- ・当所会員以外に、平戸市商工会の会員も参加。

**【主催・共催】** 平戸市、平戸商工会議所、JAながさき西海、平戸森林組合  
(一社) 平戸観光協会、平戸旅館組合、平戸市物産振興協会、

平戸料飲業組合、各商店街振興組合、平戸軽トラ市実行委員会

**【後援】** 長崎県、(一社) 長崎県公園緑地協会、民放テレビ局(6社)、ラジオ局  
各種新聞社(5社)、九州電力、九電工、佐川急便、十八親和銀行など

**【出店事業所】** 商工会議所、商工会会員事業所 71事業所(令和5年度実績)

**【現状及び支援策】**

- ・商店街区の700mに交通規制をかけて開催する当イベントは、平戸市的一大イベントとなっており、商店街区以外の事業所も参加可能である。商工会議所エリアだけではなく平戸市商工会エリアの会員も参加できるようになっているが、現状として商工会エリアの参加店舗は少ない為、平戸市商工会職員と連携を図り、参加事業所を増やす取り組みを行う。
- ・イベントの入場者は年々増えてきており、(令和5年度来場者数約11,000人)市外からの来場者も多く、新規顧客獲得につなげることが出来る内容となっている。
- ・今後の支援策として、商工会エリアの事業所からは平戸商工会議所エリアの事業所のイベントと認識されてしまっている可能性も高い。商工会の職員と共に事業者へイベントの目的等の説明を行ない、出店して商売につなげられるように支援する。
- ・各種団体が連携する事により、情報の発信及びイベント内容の充実を図り、来場者の増加、参加事業所の売上増加に繋がるよう支援する。

#### ■世界遺産登録決定を利用しての新規事業開拓及び誘客策の検討。

- ・地域資源の発掘及び活用(世界遺産候補地含む)
- ・観光ルート(陸路、海路)の策定及び受入態勢の強化、活用
- ・平戸観光協会と連携し、新規の観光ルート、特色ある観光ルートを策定し、また、観光客の受け入れ態勢を整える。

#### ■異業種間の連携の強化

- ・イベント等を通して、各種団体(農協・漁協等)との異業種間交流を深め、情報交換等を行い、連携を深めるとともに地域の活性化、若者定着型の地域を目指し支援する。
- ・小規模事業者が取組む事業や地域経済等の需要を見据えた事業計画の策定については、地域金融機関、その他支援機関と連携し、国や県・市等の支援施策や各種専門家派遣事業(中小企業119専門家派遣等)を活用した、実現性の高い事業計画となるよう策定支援を行う。

- ・経営指導員等が積極的に巡回訪問を行い、経営状況の把握、問題・課題の確認、必要に応じて各種専門家派遣事業を活用し、その他支援機関と連携しながら、事業推進の為の伴走型支援を行う。
- ・小規模事業者の販路拡大・取引拡大や海外マーケットなどの新しい市場への進出を積極的に支援。および首都圏や海外への販路開拓の機会を提供し、売上増加に繋がるよう支援事業を強化しながら、小規模事業者の成長発展や持続的発展を図る。

(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5年11月現在)

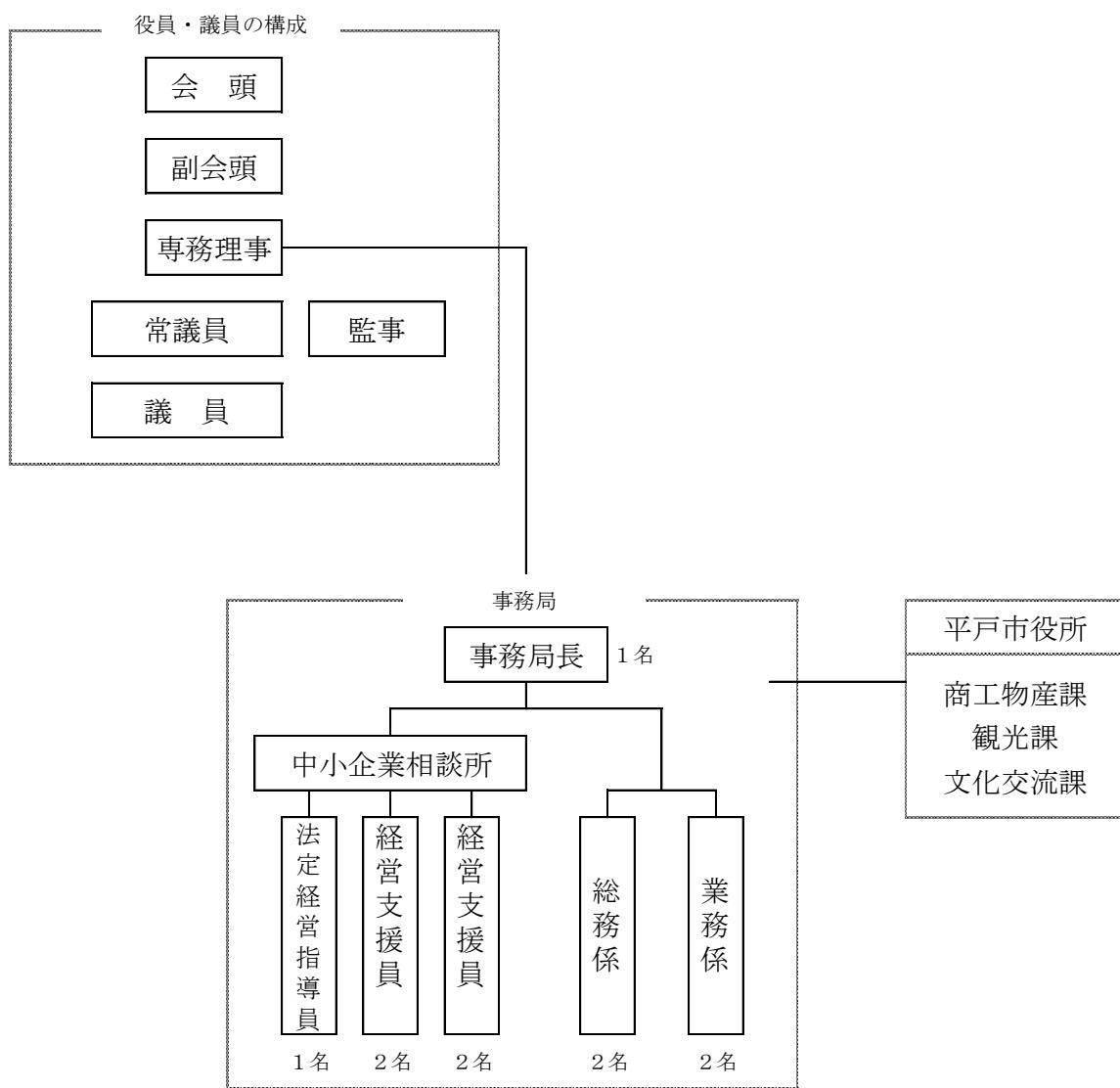
(1) 実施体制（商工会議所の経営発達支援事業に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等

○経営発達支援計画の目標達成に向け、実施体制内での情報共有、連携を図る。

平戸商工会議所 10名（内 中小企業相談所 5人）

（事務局長1名、経営指導員3名、経営支援員2名、一般職員4名）

【実施体制図】



(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

経営指導員 鴨川恵吾（カモガワ ケイゴ） 連絡先 0950-22-3131

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）

- ・巡回・窓口相談により、情報の提供及び各相談（金融・税務・労働相談等）への助言・提案を行う。
- ・毎月1回以上の訪問し、課題の掘り起こし、助言・提案を行っていく。
- ・必要に応じて専門家派遣事業を活用する。

(3) 連絡先

①平戸商工会議所 長崎県平戸市岩の上町1481-1

電話 0950-22-3131 / FAX 0950-22-3130

メールアドレス info@hiridocci.or.jp

②関係市町村

平戸市（平戸市役所） 長崎県平戸市岩の上町1508-3

電話 0950-22-4111（商工物産課、観光課、文化交流課）

(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6年度 (6年4月以 降)	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
必要な資金の額	11,300	11,300	11,300	11,300	11,300
経営改善普及 事業費	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
総合振興費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
商業振興費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
工業振興費	200	200	200	200	200
観光振興費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
金融対策費	700	700	700	700	700
経営対策費	400	400	400	400	400
税務対策費	200	200	200	200	200
海外展開支援	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000

(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

会議所会費、手数料収入、受託料収入、国補助金、県補助金、県連補助金  
平戸市補助金

(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 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
①各事業に対し定期的に情報共有を行う。
連携して事業を実施する者の役割
①地域経済動向調査に係る情報提供、地域経済の活性化に資する取組に係る情報提供、プロモーション活動 ②事業計画策定に係る情報共有、事業計画策定後に係る資金支援、新需要開拓、創業に係る情報提供 ③経営状況分析に係る実行支援、事業計画策定に係る実行支援、事業計画策定後における事後支援、新需要開拓、創業に係る情報提供 ④事業計画策定後に係る助成金等の情報提供 ⑤経営状況分析に係る実行支援、事業計画策定に係る実行支援、事業計画策定後における事後支援 ⑥海外展開に係る事業 ⑦産・学・官連携事業に係る事業
連携体制図等
【連携体制図】
<pre> graph TD     CC[Hiraue Chamber of Commerce] --- NPF[Nagasaki Prefecture Chamber of Commerce Federation]     CC --- LS[Nagasaki Prefecture One-Stop Support Center]     CC --- AC[Nagasaki Prefecture Association of Small and Medium Enterprise Diagnosticists]     CC --- KPEO[Kanayama Public Employment Office]     CC --- KLSO[Kanayama Labor Standards Office]     CC --- P[平戸市商工物産課 平戸市観光課 平戸市文化交流課 (一社)平戸観光協会]     </pre>