

# 男鹿市商工会

## アクションプログラム

### 戦略・施策の体系表

戦略		施策	
共通 戦略 1	革新的な経営戦略に踏み込んだ支援の推進	施策 1	挑戦する事業者への徹底した個社支援
		施策 2	事業者の持続的発展を促す支援の推進
共通 戦略 2	新たな可能性を切り拓く多様な連携の推進	施策 3	異業種と連携した農水産品の高付加価値化
		施策 4	活力ある地域をつくるための地域内外との連携強化
共通 戦略 3	成果を創出し続ける組織・運営体制の構築	施策 5	会員サービス向上のための事務局体制の強化
		施策 6	時代と環境変化に対応できる組織基盤の強化
独自 戦略 1	男鹿駅周辺を核とした地域経済活性化	施策 7	駅周辺の機能拡充による賑わいとビジネスチャンスの創出
		施策 8	駅周辺市街地の魅力向上と集客力強化
独自 戦略 2	男鹿の魅力を活かした観光地づくりの推進	施策 9	地域一体となったおもてなし観光の推進
		施策 10	新しい観光スタイルにつながる商工会事業の開発

## 1 男鹿市商工会アクションプログラム推進のスローガン

『ゴールを見据えた”提案” 価値を生み出す”連携” 新たな時代への”挑戦”』

プラン全体の推進に当たっては、事業者一人ひとりの将来を見据えた提案を行い、地域や組織の垣根を超えた連携・協働を通じ、変化の激しい新たな時代の中で地域事業者の可能性を広げていく取組に挑戦していきます。

## 2 男鹿市商工会の目指す姿

『男鹿の強みを活かし地域活性化に寄与する商工会』

男鹿市の「観光（景観、グルメ、温泉、文化）」、「農水産業（海産物、梨、桃、男鹿牛）」、「船川港（洋上風力発電、クルーズ船）」といった豊富な地域資源を強みとして活用し、商工業との連携で付加価値を高め地域活性化に寄与している姿です。

## 3 男鹿市商工会アクションプログラムの推進に当たっての基本方針

### (1) 関係機関や他市町村との連携

商工会単独では解決が難しい課題については、県連合会や関係機関をはじめ、行政区域を超えた連携により、組織間・地域間の相乗効果を生み出していきます。

### (2) 事業者の視点による成果の把握

アクションプログラムに掲げる施策の成果については、具体的かつ明確に示すとともに、地域経済への貢献度など事業者視点による成果について把握します。

### (3) 外部専門家の意見を取り入れた事業の企画

重要課題に関する事業の企画に当たっては、外部専門家や士業などからの幅広い意見を集約しながらとりまとめます。

### (4) 評価結果を踏まえた事業計画への反映

評価によって導き出された成果や課題については、翌年度事業計画に反映するなど、マネジメントサイクルを回しながら進行管理を徹底します。

### (5) 環境変化への対応

アクションプログラムに盛り込まれている取組については、社会経済情勢の変化に適切に対応していることを確認・点検し、適宜修正を行い、毎年度事業計画に盛り込んで迅速・的確に進めます。

## 4 独自戦略の設定理由とその概要

### 【独自戦略1】男鹿駅周辺を核とした地域経済活性化

男鹿駅周辺では、道の駅おが・複合観光施設「オガーレ」（以下「オガーレ」という。）の開業を皮切りに、駅前広場内に商工業チャレンジ施設、子供の遊具が揃った芝生広場、カフェ&バーベキューハウス、酒類醸造所が次々と建設され、新たな集客拠点・着地型観光の起点として期待されています。また、船川港においても外航を含むクルーズ船の寄港、洋上風力発電建設の一部を担うことが有望視されるなど、新たなビジネスチャンス獲得に向けた取組が求められています。

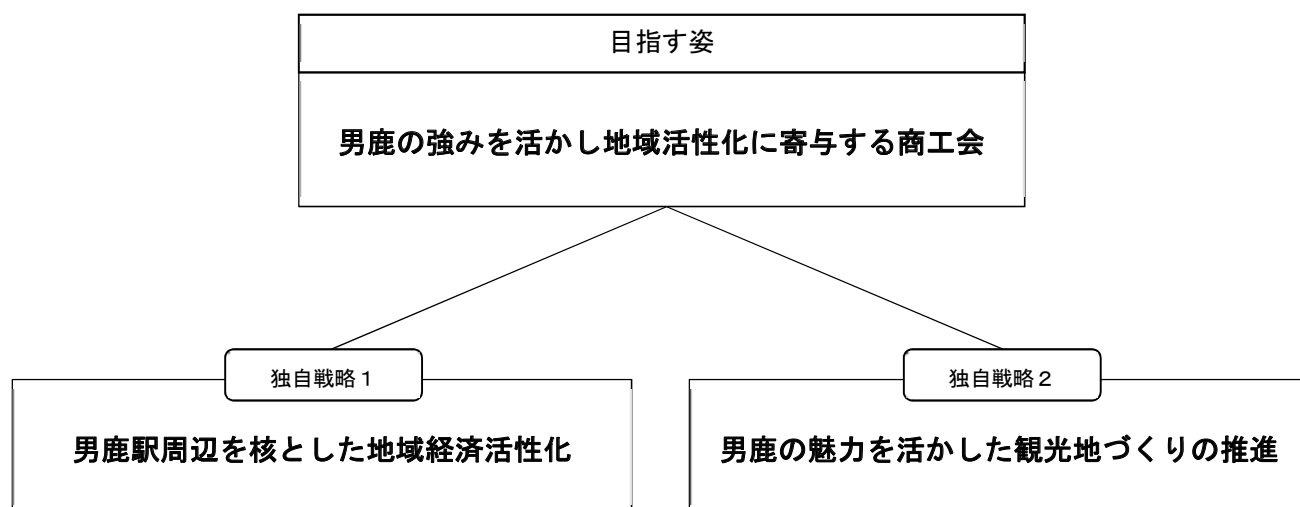
これらのことから、男鹿駅周辺の整備（船川港港湾整備を含む）を契機に、中心市街地の賑わい創出と地域観光の起点・拠点化、さらには地元企業のビジネス参入など、官民一体となって後押しすることで地域経済活性化につなげていきます。

### 【独自戦略2】男鹿の魅力を活かした観光地づくりの推進

男鹿市の基幹産業である観光業は、平成30年のオガーレ完成や「男鹿のナマハゲ」がユネスコ無形文化遺産に登録されたことなどを背景に、平成31年の「なまはげ柴灯まつり」の来場者数が過去最高を記録するなど、観光客数が増加傾向にあったものの、新型コロナウイルスの影響で主要観光施設の入場者数が令和元年対比で約30～65%まで落ち込み、関連事業者は非常に厳しい状況が続いています。

このことから、行政や観光協会等と連携しながら、男鹿の持つ「強み」を活かした宿泊滞在型観光を目指すため、観光施設・宿泊・飲食・物販・交通事業者などが地域一体となって「おもてなし力」を高めるとともに、イベントやプロモーション活動などを通じて観光需要の喚起を図ります。

また、新幹線や日沿道などの高速交通体系から離れた男鹿半島においては、単独での観光回復に限界があることから周辺地域の関係機関と連携しながら、魅力的な広域観光ルート等を企画立案していきます。



## 施策1 挑戦する事業者への徹底した個社支援

### 1 施策展開方向

感染症や自然災害によって引き起こされる経営環境の変化を、将来の発展につなげる転機と捉え、事業者はこれまでにない柔軟な発想で事業を見直すことが求められています。

商工会は、各種補助金の活用支援などを通じて、新事業展開などの革新的かつ付加価値を高める取組を推進し、特にPDR（プレップ：準備／ドゥ：実行／レビュー：検証）を基本に、できるだけ早く行動に移すことで到達目標が実現できるよう伴走型支援を行います。

### 2 施策目標

#### (1) 革新的な取組に挑戦する事業者の輩出

革新的な取組（新事業展開、業態転換等）に挑戦する事業者に対して、各種補助金申請書等の作成及びその実行に向けて支援します。

革新的な取組実行企業数	基準値	目標値（単位：社）				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
経営革新計画や事業再構築補助金等に取り組んだ企業数（累積）	0	3	6	9	12	15

#### (2) 新しいビジネスに挑戦する起業・創業者の輩出

市内で創業を目指す若者や移住者等を対象に、チャレンジショップ等での実践的な体験の場を提供し、創業の実現に向けて支援します。

起業・創業者数	基準値	目標値（単位：社）				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
事業計画策定や制度活用支援により実現した起業・創業者数（累積）	3	3	6	9	12	15

#### (3) 域外市場をターゲットとした販路拡大支援の強化

展示会や商談会、ECサイトなど様々な販促や取引の機会を活用して販路拡大を支援します。

域外への販路拡大企業数	基準値	目標値（単位：社）				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
域外に新しい取引先を獲得した事業者数（累積）	—	5	10	15	20	25

### 3 取組内容

#### (1) 革新的な取組に挑戦する事業者への支援

中小・小規模事業者が、新事業展開などの革新的な取組に挑戦することを促し、提案から実現化まで伴走型で支援します。

##### ① 事例研究による実践的な支援

様々な課題を逆手にとって革新的な取組をしている事例やノウハウを研究し、ウィズコロナ・ポストコロナ時代にあった計画提案及び実行支援を行います。

② 支援施策等の情報発信力強化

支援策等の活用促進を図るため、タイムリーかつスピーディーに支援施策や事例等をメルマガ配信など様々な媒体を活用して情報提供します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・事例収集、研究、提案	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・情報発信手法の検討、実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 若者や移住者と連携した起業・創業の促進

若者や移住者などが、より実効性・実現性ある創業計画や準備ができるように、実践的な体験の場の提供や、若者同士の連携・つながりを築くネットワーク化を支援します。

① 若年者・移住者等のチャレンジ機会創出

創業希望者に対して、駅前広場のチャレンジショップや空き店舗等を活用して実践的な体験の場を提供するほか、創業希望業種企業のインターンシップ等を支援します。

② 新しいビジネスに挑戦する若者のネットワークづくり

若者同士の連携や新しい価値を生み出すために活発な議論をするネットワークを構築し、起業・創業に当たっての協力体制や人材育成を支援します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・起業チャレンジイベント及びインターンシップ企画	・起業チャレンジイベント及びインターンシップ実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・若者のネットワークづくり検討	・若者のネットワーク構築	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(3) 新たなマーケット獲得につながる販路拡大支援の強化

ターゲットの特性に合わせたブランディング戦略に基づいて商品開発等を支援するほか、展示会やECサイト等の販促や取引の機会を活用して、個社の販路拡大を支援します。

① 商品開発からブランディング、プロモーションまで一貫した支援

小ロットでも売れる商品づくりを実現するため、専門家等と連携して明確な差別化と魅力的な訴求力をもった商品開発、ブランディング、プロモーションを支援します。

② 展示会等を活用した販路拡大支援

男鹿の逸品コレクションやオガール等でのテストマーケティングを通じて商品改良等につなげるとともに、商談会やECサイト等を通じて販路拡大を支援します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・ブランディング と取引拡大支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・商談会等への出 展計画策定	都市圏大規模商談 会等出展支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## 施策2 事業者の持続的発展を促す支援の推進

### 1 施策展開方向

人口減少や後継者難などを背景に、事業の将来性を見通せずに廃業や廃業予備軍が増え続けると見込まれ、地域住民の雇用や生活にも大きな影響を及ぼすことが危惧されます。

商工会は、事業承継を推進するため、事業の魅力や将来性、個人債務、人手不足など、様々な課題を一つ一つ解決支援するほか、今後生じるコロナ融資の返済に向けて中長期的な資金繰りを勘案した事業計画の策定を支援し、安定的な事業継続に寄与していきます。

### 2 施策目標

#### (1) 事業承継計画の実現化

事業承継計画の実現化を図っていくことで、地域事業者の維持及び経営の持続的発展に寄与します。

事業承継計画の実現数	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
第三者承継やM&Aを含む事業承継の実現件数(累積)	—	2	4	6	8	10

#### (2) 資金繰りリスクに備えた経営改善計画の策定

ポストコロナ時代の借入返済等の資金繰り管理をするため、経営改善計画の策定を支援します。

資金繰り管理のための経営改善計画策定数	基準値	目標値(単位:社)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
計画策定による資金繰りや採算管理の件数(累積)	—	10	20	30	40	50

#### (3) 経営の維持・持続的発展のための予算実績管理

定期的に予算と実績の差異を把握し、事業者の課題を早期に改善提案することで経営の維持・持続的発展につなげます。

財務目標達成企業数	基準値	目標値(単位:社)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
財務データのモニタリングで財務目標を達成した事業者数	—	20	20	20	20	20

### 3 取組内容

#### (1) 課題・形態別の事業承継支援

事業承継の実現化に向けて、個々の事業者の課題や形態別に課題解決を支援するほか、学生や創業予定者に実践的な体験の場を提供し、起業・承継のマッチングを支援します。

##### ① 事業承継上の課題解決支援

承継上の課題は、事業の魅力や将来性、個人債務、後継者難のほか、法人と個人によっても異なるため、その事業者にあった課題解決支援を専門家と連携して行います。



② インターンシップ事業によるマッチング支援

学生や創業予定者が希望業種企業にインターンシップできる環境をつくり、後継者不在事業者と起業家のマッチングを後押しすることで事業承継の実現化を図ります。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・対象者の掘り起し ・専門家等を活用した承継促進	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・インターンシップ事業の検討	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 資金繰りリスクに備えた経営改善計画策定支援

今後のコロナ融資返済に向けて、事業者の経営改善の意識を高め、早期からの対応を促すため、資金繰り管理や採算管理などの基本的な経営改善計画の策定を支援します。

① 個社の資金繰り計画の策定支援

個社の収益の仕組みや商流等が見える化し、今後、手元の現預金がどのように推移するかを予測する資金繰り計画の作成を支援します。

② 今後の行動計画の策定支援

資金繰りから逆算して、いつまでに売上確保や費用抑制を図るのかなど、経営改善の取組を行動計画に落とし込み、改善効果や計画の進捗状況等を支援します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・資金繰り計画の策定支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・行動計画の策定支援と進捗管理	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(3) 財務データに基づく月次での予算実績管理支援

記帳指導先を対象に、日々の記帳から得られる財務データの分析結果をもとに、経営診断レポートを作成し、事業者の実態に沿った経営改善の提案を行います。

① 月次での予算実績管理と改善提案

個社の収益目標を達成するため売上や経費等を予算組みし、達成できなかった課題については改善策等を検討の上、「簡易診断レポート」として提案します。

② 決算書に基づく次年度計画への改善提案

決算書の財務情報から強みや課題を把握する経営分析ツールを活用し、「決算診断提案書」を作成して、次年度以降の事業計画に反映するよう提案します。



【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・予実管理と簡易 診断レポート提 供	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・決算診断提案書 の提供	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## 施策3 異業種と連携した農水産品の高付加価値化

### 1 施策展開方向

男鹿市では水産業（県内総生産額の45%）や農業（果実、肉用牛）の生産額が高い一方で、食品加工等が弱く、より付加価値を生み出すための取組が求められています。

商工会は、恵まれた農水産資源の高付加価値化と新たな市場開拓を目指して、農水産業者や食品加工業者、飲食店などとの多様な連携を促進し、地域の強みや特性を活かした新たなビジネスの可能性を切り拓いていきます。

### 2 施策目標

#### (1) 事業者間連携・農商工連携による新商品開発

地域内外の事業者間連携や農商工連携等を促進し、男鹿の資源を活用した新たな食品加工品などの新商品開発を促進します。

地域資源を活用した新商品開発	基準値	目標値（単位：商品）				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
商品開発数	—	5	5	5	5	5

#### (2) 多様な販売ルートの開拓支援

バイヤーとの商談会等を通じて、域内外の販売ルートを開拓するとともに、農水産品や加工品等の産地直販を支援します。

販売ルート獲得による収益拡大	基準値	目標値（単位：社）				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
販売ルート獲得による収益拡大事業者数（累積）	—	5	10	15	20	25

### 3 取組内容

#### (1) 事業者間連携・農商工連携による新商品開発

地域内外の事業者間や農水産業者等との連携による新商品開発やセット商品化など、付加価値を高めて販売する取組を推進し、地域全体の収益向上につなげます。

##### ① 事業者間のビジネスマッチング促進

地域内外の事業者間をはじめ、農水産業者等との多様なつながりを促進し、ビジネスマッチングや事業者間連携等のコーディネート支援を実施します。

##### ② 加工施設と連携した地場加工品の商品化支援

男鹿市内には食品加工場等が不足しているため、他市町村の既存加工施設との連携なども視野に、地場加工品の商品化を支援します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・ビジネスマッチング支援先の掘り起こし	・事業者間連携、農商工連携支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・加工品開発検討	・商品試作、商品化	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## (2) 多様な販売ルートの開拓支援

域内・域外への新たな販売ルートを開拓するとともに、鮮度の高い地場産品に付加価値をつけて消費者や業者に直販する体制整備を支援します。

### ① 一般消費者への直販商品の拡大支援

オガーレや駅前広場、オンライン販売サイトと連携して、地場産品を一般消費者に直販する機会を増やし、取扱商品の拡大と収益性向上を支援します。

### ② 域内外業者への卸売ルートの開拓支援

バイヤーとの商談会等を通じて、地場産品を大手流通業者や飲食店、宿泊施設等への卸売ルートの開拓を支援します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・一般消費者への直販ルート研究	・オガーレ、駅前広場の販売機会の拡大 ・オンライン販売開始	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・商談会等による販路拡大支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## 施策4 活力ある地域をつくるための地域内外との連携強化

### 1 施策展開方向

人口減少や少子高齢化が急速に進む中、域内市場の縮小などによる地域経済の衰退は大きな課題となっています。

商工会は、若者の定着や回帰に向けて、地域内外の若者や移住者と一体となった取組や、他商工会との共同事業を展開し、地域経済の発展と新たな活力を生み出すことに寄与します。また、行政・関係機関との連携を強化し、地域商工業振興策の推進につなげます。

### 2 施策目標

#### (1) 地域内外との連携事業の実施

若者や移住者等と連携した取組や、他商工会との共同事業を実施します。

連携事業取組数 若者や移住者、他商工会との連携事業取組数(累積)	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
	—	1	2	3	4	5

#### (2) 行政・関係機関との連携強化

行政・関係機関と連携して、地域事業者の経営発達支援の取組を推進します。

商工会が政策提案し実現した支援施策件数 商工会が行政に提案し実現したハード・ソフト面での支援施策件数(累積)	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
	—	1	2	3	4	5

### 3 取組内容

#### (1) 地域内外の連携事業の推進

地域内外の若者や移住者等との交流・連携とともに、他商工会との連携事業により男鹿の魅力や活力を高めることにつなげます。

##### ① 若者や移住者等による連携事業の実施

地域内外の若者や移住者等の事業者同士の人脈づくりや、刺激し合える交流の場をつくり、男鹿の魅力や活力を高めるための取組を検討し、連携事業を実施します。

##### ② 商工会連携事業の実施

近隣商工会や観光地にある商工会との連携を研究し、点在する個別市町村の強みや魅力をつなげて、お互いに相乗効果を生み出す連携事業を実施します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・若者等の交流の場づくり ・若者等の連携事業実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・商工会連携事業の検討	・商工会連携事業の実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 行政・関係機関等と連携した地域商工業振興策の推進

行政や関係機関等と定期的な意見交換を開催し、各機関の連携・協働による地域商工業振興策を推進します。

① 行政・関係機関等との定期的な意見交換会の実施

地域事業者の業況動向や課題等について定期的な意見交換を開催し、顕在化された課題等に即した実効性ある政策提言、事業立案等につなげます。

② 経営発達支援のための行政への政策提案

国の認定を受けた経営発達支援計画の実行に当たっては、効果的な経営発達支援の実現のため、行政に対し支援施策等の政策提案を行います。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・行政等との定期的な意見交換会	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・経営発達支援のための行政への政策提言	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## 施策5 会員サービス向上のための事務局体制の強化

### 1 施策展開方向

厳しい経営環境下においても、会員事業者が持続的に発展し、地域全体が活性化できるよう、効率的な組織体制と質の高い会員サービスの両立を図ります。

具体的には、限られた財源及びマンパワーを効率的に活用するため、従来の管理的業務のあり方を見直しつつ、新しいデジタル技術を積極的に導入するほか、県連合会や各商工会、関係機関との事業連携により、多様化・高度化する会員ニーズや課題に対応します。

### 2 施策目標

#### (1) 関係機関等との連携による課題解決支援の強化

高度な相談に対し、関係機関と連携しながら課題解決策を提案します。

関係機関と連携した課題解決件数	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
経営課題解決支援の件数(累積)	—	3	5	10	15	20

#### (2) 管理的業務を省力化するデジタル化の推進

デジタルツール等を活用し業務負担を軽減することで、会員サービスの向上を図ります。

業務改善件数	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
所要時間の短縮等改善が図られた業務の件数(累積)	—	2	4	6	8	10

### 3 取組内容

#### (1) 関係機関等との連携による課題解決支援の強化

限られたマンパワーで多様化・高度化する経営課題等に対応できるよう、県連合会や各商工会、専門機関等との事業連携を推進し、より専門的な支援ができる体制を整備します。

##### ① 県連合会「経営支援アシスト会議」を活用した支援体制の強化

「経営支援アシスト会議」等を通じて職員間の情報交換や必要に応じて専門家のアドバイス等を得て、経営課題解決に向けた提案力の向上を図ります。

##### ② 関係機関と連携した課題別支援体制の強化

事業承継については、「事業承継・引継ぎ支援センター」や金融機関と連携して課題解決支援するなど、課題に応じて必要な関係機関とチーム編成してサポートします。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・経営支援アシスト会議の活用	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・関係機関との連携強化	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) デジタル技術の活用による支援力強化と業務効率化

最新のデジタルツールを活用し、定型業務等の簡素化・効率化を図るとともに、組織内での支援能力向上や支援ノウハウを共有する体制を構築します。

① 支援能力向上のためのデジタルツール導入

デジタルツールを導入し、煩雑で負担が大きい記帳や経理業務を効率化する一方、経営状況の分析や経営計画策定支援など、支援能力向上等につなげます。

② 申請手続き等の業務の効率化

申請手続業務については、e-G o v等の活用を進め、所要時間の短縮を図るほか、ペーパーレス化や各種口座振替化などにより事務の効率化を図ります。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・新会計システムの導入 ・小規模事業者支援システムの活用	・経営支援ツールの検討	・経営支援ツールの導入	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・電子申請システムの検討	・電子申請システムの導入	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→



## 施策6 時代と環境変化に対応できる組織基盤の強化

### 1 施策展開方向

市内の商工業者数、会員数は減少の一途をたどっており、商工会の組織力の低下が懸念され、会員増強は組織にとって喫緊の課題となっています。

また、会費以外の手数料等の自主財源の減収が続いていることに加え、商工会館の維持管理費・改修費は年々増加していることから、新たな収益確保に取り組み、中長期的に安定した組織基盤の強化を図ります。

### 2 施策目標

#### (1) 会員加入促進による組織力の強化

農水産業者や創業予定者を含めた未加入者の掘り起こしを行い、役職員一体となった加入促進活動を実施します。

会員組織率	基準値	目標値(単位:%)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
地区内商工業者に対する会員数の割合	51	52	53	54	55	56

[組織率=会員数÷商工業者数×100 各年4.1現在]

#### (2) 財政運営を支える新たな収益事業の検討

事業者ニーズの高い経営支援について、収益事業を検討し、活用を高めることで財政基盤の安定化につなげていきます。

新たな支援メニューの活用件数	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
収益事業の活用件数(累積)	-	-	-	10	30	50

### 3 取組内容

#### (1) 実効性の高い加入促進運動の実施

未加入者に対して、商工会活動の地域経済への貢献度や会員加入メリットをアピールするとともに、農水産業者などの新たなターゲットの掘り起こしを行います。

##### ① 農水産業者等に対する加入促進

農水産業者や産直販売業者などを対象に、販路拡大や創業支援などを通じて新規加入活動を積極的に行います。

##### ② 役員及び青年部、女性部のネットワークを活かした加入促進

同業種や同地域など、役員及び青年部員・女性部員が持つネットワークにより加入見込みのある未加入者をピックアップし、職員を帯同した加入促進を実施します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・農水産業者等への加入促進	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・候補者リストの作成、加入促進	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 新たな収益事業の検討

これまでの共済推進を主とした手数料確保では限界があることから、商工会の根幹をなす経営支援において新たな収益事業を検討します。

① 従来の手数料規程の見直し

記帳機械化手数料等の事務手数料について、受益と負担の適正化の観点から基準を見直し、手数料規程を改正します。

② 新たな支援メニューの検討

経営計画策定、補助金申請、WEBサイト・SNSの導入、キャッシュレス導入、バーチャル観光のY o u T u b e 配信など、受益者に手数料課金できる支援メニューを構築します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・手数料規定の見直しと改正	・新規程の適用	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・新たな支援メニューの検討	・手数料規程の見直しと改正	・新たな支援メニューの運用	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## 施策7 駅周辺の機能拡充による賑わいとビジネスチャンスの創出

### 1 施策展開方向

男鹿駅周辺では、オガレをはじめ駅前広場の整備が進展しているほか、船川港では洋上風力発電建設の一部を担うことが有望視されるなど、交流人口や市場規模の拡大、さらに新たなビジネス参入の機会として期待されています。

商工会は、オガレ等への出品促進、駅前広場を活用したイベントや情報発信、クルーズ船の受入や洋上風力整備などの地元企業のビジネスチャンスにつながる取組を推進します。

### 2 施策目標

#### (1) オガレ及び駅前チャレンジ施設への出品促進

オガレ及び駅前チャレンジ施設への出品を促進します。

オガレへの出品事業者数	基準値	目標値(単位:社)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
オガレを出品や出店で活用した新規事業者数(累計)	2	4	6	8	10	12

#### (2) 駅前広場を活用した賑わい創出と情報発信

駅前広場でのイベント実施や、広場内に建設予定のモニュメント(東屋)を活用して、地域情報をYouTube等で動画発信します。

駅前広場のイベント来場者数	基準値	目標値(単位:人)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
駅前広場でのイベント来場者数(年)	-	300	500	600	800	1,000

Webサイトアクセス数	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
Webサイトアクセス数(年)	-	100	200	300	400	500

#### (3) 洋上風力事業への新規参入・事業拡大企業の創出

洋上風力発電等の整備事業に関する情報提供や要望活動を通じて、関連事業への新規参入・事業拡大に取り組む企業を創出します。

洋上風力関連事業への参入企業数	基準値	目標値(単位:社)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
洋上風力等の新エネルギー関連産業への新規参入企業数(累積)	-	2	3	5	10	15

### 3 取組内容

#### (1) オガレ等への出品及び地場産品等の情報発信

新たな販売拠点として、オガレ等への出品促進を図るとともに、対面販売による魅力訴求等を通じて売上アップを支援します。

① オガーレ及び駅前チャレンジ施設への出品支援

オガーレ等の売れ筋商品や販売したい商品の分析を行い、需要が見込まれる事業者に対して出品・出店を提案するほか、取扱品等の改良支援などを行います。

② オガーレでの地場産品・店舗等の情報発信

オガーレの来店客に地場産品・店舗情報をPRするため、チラシ配布や対面販売によるセールス、散策マップ提供などを通じて中心市街地への誘導を仕掛けます。

【取組実施工程表】

R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
・オガーレの売れ筋商品等の分析 ・オガーレ等への出品支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・オガーレでの商品、店舗等の情報発信 ・散策マップの見直し	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 駅前広場を活用した賑わい創出及び地域情報発信

駅前広場でのイベント実施をはじめ、広場内に建設予定のモニュメント（東屋）を地域情報発信の拠点化・聖地化し、駅前広場の賑わい創出を推進します。

① 定期的なイベントの実施

駅前広場でのチャレンジ施設やキッチンカー等の出店等による食べ比べや酒類醸造所での利き酒体験など、定期的なイベントを実施します。

② 地域情報発信の拠点化・聖地化

青年部が主体となって、広場内のモニュメント（東屋）を活用して季節ごとの観光やグルメ情報、駅前通行客へのインタビューなどの地域情報発信を実施します。

【取組実施工程表】

R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
・駅前イベント企画の検討	・駅前イベントの実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・モニュメント（東屋）の設置	・地域情報の発信の拠点化	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(3) 洋上風力発電等に係る整備事業をビジネスチャンスにつなげる取組

洋上風力発電は、風車・基礎及びその他設備の製造・組立・建設、運転管理とメンテナンスなど産業の裾野は広く、これら様々な分野での事業参入に向けた取組を支援します。

① 船川港港湾計画の改訂に向けた要望活動の実施

洋上風力などの新エネルギー関連産業の補完港として必要な港湾計画の改訂に向けて、市及び港湾振興会と連携して、国・県等への要望活動を行います。

② 地元企業による受注、地元雇用の創出支援

現時点で市内企業が参入できる分野は限られるため、技術支援や風車メーカーとのマッチング機会の場を提供し、地元企業の受注や地元雇用の創出に寄与します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・港湾ビジョンに基づく国県への要望	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・地元企業への説明会	・新規参入に係る情報提供	・風車メーカー等とのマッチング	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## 施策8 駅周辺市街地の魅力向上と集客力強化

### 1 施策展開方向

市内の消費行動は、地域の商店から郊外に進出した大型量販店へと変化してきたことから、商店数は減少傾向にあり、特に中心市街地である船川地区では、男鹿駅周辺部を中心とした既存商店街の沈滞化・空洞化が進んでいます。

商工会は、男鹿駅周辺整備を機に新たな人の流れにつなげることで、中心市街地における賑わいやふれあいを創出し、集客につなげられるよう魅力ある地域づくりを支援します。

### 2 施策目標

#### (1) 個店の魅力アップ支援

意欲ある個店に対して、専門家による診断・指導を集中的に行い、売上や集客力をアップする店舗を創出します。

売上増加店舗数	基準値	目標値(単位:社)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
売上や集客数がアップした事業者数(累積)	-	2	4	6	8	10

#### (2) 駅周辺市街地(船川地区商店)への集客促進活動

駅周辺市街地に消費者が足を運ぶようなイベントや仕掛けを行い、集客促進を図ります。

イベント企画等による集客数	基準値	目標値(単位:人)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
イベント企画等による集客数(年)	50	100	150	200	250	300

### 3 取組内容

#### (1) 個店の魅力アップ支援事業

意欲ある個店を対象に、経営コンサルタントによるアドバイスを集中的に実施し、魅力ある個店の創出を支援します。

##### ① 個店強化セミナーの実施

セミナー参加者に対して、「顧客の視点」や「自分でも気づかないセールスポイント」などについてアドバイスを行います。

##### ② 専門家による個店診断・指導

店主自らが持つお店をよくするアイデアを専門家のアドバイスを受けながら具現化することを支援します。(店主の思いが詰まった手作りPR看板など)

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・個店強化セミナーの実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・専門家による個店診断、指導	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 駅周辺店舗への集客促進活動

駅周辺店舗に足を運んでいただくよう集客イベント等を行うとともに、地域住民のコミュニティの場づくりなどを支援します。

① 集客促進のためのイベント等の実施

売出しや集客イベント、「まちゼミ」や「クーポンチラシ」の実施など、地域を回遊する機会を増やす仕掛けづくりを支援します。

② 空き店舗を活用したシェアハウス等の商店街再生支援

空き店舗・ビル等を活用して、地域住民のコミュニティの場をはじめ、若者が集うようなシェアハウス（店舗・工場・オフィス・住居を含む）の展開を支援します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・集客促進のためのイベント実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・空き店舗を活用したシェアハウス検討	・空き店舗を活用したシェアハウス実現化支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→



## 施策9 地域一体となったおもてなし観光の推進

### 1 施策展開方向

男鹿市における観光客数をみると、「オガーレ」完成や「男鹿のナマハゲ」のユネスコ無形文化遺産の登録、大型イベント等の効果により日帰り客数は回復が見られるものの、宿泊客数は減少傾向にあり厳しい状況にあります。

そのため商工会は、行政や観光協会等と連携しながら、観光地経営の視点に立って、地域一体となったおもてなしを強化し、地域の稼ぐ力を引き出すことを支援していきます。

### 2 施策目標

#### (1) 誘客促進活動による観光客及び宿泊客数の増加

行政等と連携した受入態勢の強化や誘客宣伝等により観光客数及び宿泊客数、地域内消費額の増加に寄与します。

宿泊客数	基準値	目標値(単位:千人)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
宿泊客数(年) ※キャンプ場、コテージ除く	100	110	115	120	125	130

日帰り客数	基準値	目標値(単位:千人)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
日帰り客数(年)	1,532	2,000	2,100	2,200	2,300	2,400

消費額	基準値	目標値(単位:百万円)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
地域内での消費額(年)	9,000	9,200	9,400	9,600	9,800	10,000

### 3 取組内容

#### (1) 観光客の受入態勢の充実・強化

観光客の受入課題等を整理・分析し、地域全体のおもてなし向上、観光スポットへの誘導や利便性向上につながる取組を推進します。

##### ① 観光客へのおもてなし力の向上

観光施設や宿泊、飲食、物販、交通事業者などを対象に「おもてなしセミナー」や専門家による「個店指導」を行い、おもてなしの裾野を地域全体に広がっていきます。

##### ② 観光地への誘導促進及び利便性の向上

行政・関係機関と連携して、「二次交通の確保(タクシー、バス、レンタカー等)」や「電子決済・キャッシュレス化」などを推進します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・おもてなしセミナー、個別指導	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・二次交通の検討と協力体制整備 ・電子決済の促進	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 誘客促進プロモーション活動

関係機関との連携を強化し、実効性の高い誘客促進事業を実施します。

① 駅周辺を起点とした周遊観光ルート化と誘客促進

関係機関と連携しながら、駅周辺を起点に観光スポットを巡る周遊観光ルート化とスタンプラリー等を組み合わせた誘客事業を行います。

② SNS等による情報発信

現在、各機関で行っているWEBサイトでのSNSについては観光情報発信を統一化し、相互連携しながら効果的な情報発信をします。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・周遊観光ルート化及び誘客事業の検討	・周遊観光事業の実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・SNS等による情報発信の検討、実施	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(3) 男鹿温泉郷へのリピーター獲得支援

各ホテル・旅館ならではの独自の魅力・価値、集客方法を強化することで、男鹿温泉郷へのリピーターを増加させ、観光関連業者全体の収益向上につなげます。

① リピーター促進のための個社支援

専門家等と連携して、観光客が価値を感じる接客、料理、雰囲気、イベント、DM、リピーター特典など、宿泊客の満足度アップを図るための個社支援を実施します。

② 温泉郷全体のイメージアップ戦略

組合や事業者（周辺飲食店等含む）へ働きかけて、温泉郷一体となったイベント企画やサービス、PR活動を行うことで、温泉郷全体のイメージアップを図ります。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・温泉郷個社ごとの課題対応支援	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・温泉地先進事例収集、イベント企画、PR活動	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→

## 施策 10 新しい観光スタイルにつながる商工会事業の開発

### 1 施策展開方向

男鹿市は、県内有数の観光地ですが、昨今は新型コロナウイルスの影響等もあり県外及びインバウンドの団体ツアー客の減少が顕著で、観光関連業者は厳しい状況下にあります。

商工会は、ポストコロナ時代を見据えて、旅行ニーズの多様化・個性化に合わせた新たな観光スタイルを研究・情報発信するとともに、観光回復には単独では限界があることから周辺市町村と連携しながら、より魅力的な広域観光ルートの開発等に寄与します。

### 2 施策目標

#### (1) 多様化するニューツーリズムの共同開発

市や観光協会等を連携して、旅行ニーズの多様化・個性化に対応した新しい観光コンテンツを共同開発します。

観光コンテンツの共同開発	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
教育・体験をテーマとした観光コンテンツの開発(累積)	—	0	1	2	3	5

#### (2) 男鹿市を中心とした広域観光の推進

男鹿市への誘客を増やすため、周辺市町村の観光拠点・施設と連携した広域周遊ルートを共同開発します。

広域周遊観光ルートの共同開発	基準値	目標値(単位:件)				
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
他市町村と連携した広域周遊観光ルートの開発(累積)	—	0	1	2	3	5

### 3 取組内容

#### (1) 多様化するニューツーリズムの開発

市や観光協会等と連携して、旅行ニーズの多様化・個性化に対応した新しい観光コンテンツの共同開発とプロモーション活動を強化し、誘客促進を図ります。

##### ① 観光コンテンツの共同開発

洋上風力等の次世代エネルギーに関する教育研修など、「学び・遊び・体験」の要素をもった新たな観光コンテンツを関係機関と連携して開発します。

##### ② 観光プロモーション活動の強化

男鹿の魅力を紹介したPR動画(YouTube等)を制作配信するほか、効果的なプロモーションにつなげるため、夕日海岸のライブカメラ配信などを検討します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・観光コンテンツの課題整理と今後の方向性検討	・洋上風力に関する教育など新たな観光コンテンツの研究	→→→→→→→→	・洋上風力に関する教育など新たな観光コンテンツの企画実施	→→→→→→→→
・観光プロモーションの課題整理と今後の方向性検討	・観光素材等の情報収集	・PR動画等の制作および配信	→→→→→→→→	→→→→→→→→

(2) 男鹿市を中心とした広域観光の推進

周辺市町村の観光拠点・施設との連携強化を図り、お互いの強みを活かし弱みを補完し合いながら、観光客にとって魅力ある広域周遊ルートを企画し、広くPRします。

① 広域観光の推進体制づくり

近隣地区の商工会をはじめ、各自治体、旅行代理店、JRなどの交通事業者等による広域観光事業について協議する場をつくります。

② 広域周遊観光ルートの企画立案とPR活動

広域エリアのマーケティング調査を行った上で、男鹿市まで観光客を呼び込む観光ルートを選定し、市や観光協会、JR等と共同でツアー企画立案とPRを実施します。

【取組実施工程表】

R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度
・関係者等による広域観光の検討	・広域観光の推進体制づくり	→→→→→→→→	→→→→→→→→	→→→→→→→→
・マーケティング調査	・テーマ別観光拠点の選定	・テーマ別観光企画立案	・PR活動	→→→→→→→→