

出雲市中小・小規模企業振興モデル事業の実施状況について

1. 事業の沿革

平成 29 年 3 月に制定された「出雲市地場中小企業・小規模企業振興基本条例」をふまえ、平成 30 年 8 月に、市内の地場中小・小規模企業の持続的な振興を図ることを目的として、「出雲市中小企業・小規模企業振興計画」(H30～R4)を策定した。

この計画をもとに、市内企業が自ら行う課題解決のための取組を支援するため、「出雲市中小・小規模企業振興モデル事業」を実施している。

2. 事業の概要

市内の企業経営者等で構成されるワーキンググループ(WG)が主体となり、市内中小・小規模企業が成長・発展していくためのモデル事業を提案・実施することにより、企業自らが課題に取り組む仕組みづくりや今後の中小・小規模企業の振興施策に活かしていく。

【提案するテーマの例】

- ・地域内での資金循環の促進 ・生産性向上に向けた I T 化等の促進
- ・経営者の意識・行動改革と多様化する働き方への対応
- ・人材確保支援 ・事業承継の支援・第二創業の推進 など

3. 令和 3 年度 実施事業

【令和元年度からの継続事業】

WG 名	事業目的	事業内容(概略)	補助額 (千円)
神門通りうさぎプロジェクト (R1～R3)	商店街の自主財源確保と持続可能な仕組みづくり	出雲神話に縁の深い「うさぎ」を新たなコンテンツとしてブランド化し、街歩きを促す仕組みづくりや関連商品の開発・販売のほか、クーポン付き有料街歩きガイドブックやうさぎスタンプラリーの企画、開発した独自商品の情報発信などを通じて、商店街の自主財源確保に向けた収益モデルの構築に向けて取り組んだ。	R1 : 840 R2 : 455 R3 : 700 <u>計 1,995</u>
空き家再生WG (R1～R3)	空き家再生による移住・定住の促進と空き家の商業利用の拡大	空き家の解体や修繕を行うワークショップを開催し、空き家活用のニーズの掘り起こしを行うとともにモニターツアーを実施した。また、雲州平田駅前の空き家を整備したシェアハウス「すずかけ荘」の入居者募集を行い、5 部屋中 3 部屋の入居につながった。	R1 : 120 R2 : 300 R3 : 300 <u>計 720</u>
I T による生産性向上WG (R1～R3)	I T を活用した生産現場の生産性向上と技術の伝承	令和元年度に制作した「動画による作業改善 I T ツール」の更なる利便性向上のため、作業評価機能・音声マニュアル機能を追加。ツールを活用した企業において業務改善意識の醸成が図られるなど、業務効率化による職場改善につながった。また、事例発表会を行い、ツール活用の効果を P R した。	R1 : 660 R2 : 670 R3 : 684 <u>計 2,014</u>

【令和2年度からの継続事業】

WG名	事業目的	事業内容(概略)	補助額 (千円)
『出雲STYLE』ブランド開発グループ (R2～R4)	「出雲」のブランディングによる販路や事業の拡大	地元の魅力ある商品を「出雲スタイル」としてブランド化するため、販路、商品内容などのリサーチを行い、モデルとなる業者や小売店を選定。また、リサーチ結果を踏まえて、メインターゲットを30代女性に定め、コンセプトの名称(izumotriko)及びデザインを決定。選定した商品の販売を行うため、ECサイトを新設した。	R2 : 822 R3 : 210 計 1,032
出雲市内資金循環促進ワーキンググループ (R2～R4)	市内で資金が循環する経済モデルの創造	消費に伴う市外への資金流出を防ぐため、地元小売店で可能な限り買い物が完結できる仕組みづくりを検討した。持続的な市内資金循環促進について、コーディネーターを招き、勉強会や研修会を開催。課題の抽出や解決策のほか、キャッシュレス決済アプリを利用した実証実験の実施について検討した。	R2 : 332 R3 : 360 計 692
神門通りご縁社会推進ECメンバーズ (R2～R3)	コロナ禍に対応するための新たな販売チャンネル(インターネット通販サイト)の構築	令和2年度に立ち上げた「出雲大社」「縁結び」「神話」などのイメージを活かした通販サイトについて、課題抽出のためのアクセス解析を行った。その結果に基づき、ターゲットを明確にするなど、サイトをリニューアルした。また、商店街に親しみが持てる動画サイトを開設した結果、売上が増加した。	R2 : 1,000 R3 : 600 計 1,600

【令和3年度 新規事業】

WG名	事業目的	事業内容(概略)	補助額 (千円)
多伎元気プロジェクト (R3～R4)	地域資源を有効活用した産業の活性化と町全体の魅力づくりによる目的地化	山陰道開通後においても、通過地とならないため、「地域の連携・名所の再発掘」「効果的なPR方法」「資金循環のための商品づくり」に取り組んだ。観光名所の周遊ルートを検討するとともに、フィンランドの妖精「トントウ」によるブランディング化を検討。また、独自商品の試作品が完成し、試験販売を行った。	R3 : 152
飲食DXプロジェクト (R3～R4)	デジタル技術活用によるコロナ禍の飲食店利用促進	コロナ禍での飲食店利用の向上に向け、顧客の来店動機を高めるための仕組みを検討した。飲食店従事者の意見を反映するなど、実際の運用に係る課題の洗い出しを行った。その結果を踏まえ、よりシンプルな空室状況配信システムとなるよう設計を行った。	R3 : 0

※ 最長3年間、事業継続可能(令和4年度も事業を継続するWGは、『出雲STYLE』ブランド開発グループ、出雲市内資金循環促進ワーキンググループ、多伎元気プロジェクト、飲食DXプロジェクトの4グループ)

※ 各事業の詳細は、別添のとおり

令和3年度 事業実施報告（令和元年度からの継続事業①）

WG名	神門通りうさぎプロジェクト
WG構成員	影山商事(株) 顧問 田邊 達也(神門通りおもてなし協同組合) 他3名
モデル事業名	ブランディングによる商店街振興の仕組みづくり
事業概要	出雲神話に縁の深い「うさぎ」を新たなコンテンツとしてブランド化し、街歩きを促進する関連グッズを開発・販売することにより、商店街の自主財源を確保する収益モデルを構築する。
令和3年度 実施内容	・商店街の周遊を促す有料街歩きガイドブックの制作に取り組んだ。 ・継続的に「出雲うさぎ」を用いたオリジナル商品の開発に取り組み、新作御朱印帳、カトラリー等を制作した。「出雲うさぎ」自動販売機を新規に設置し、御朱印帳を販売した。 ・既存のオリジナル商品の情報発信により、売上拡大を図った。 ・観光客の街歩きを促すため、商店街の組合員店舗に「うさぎモニュメント」の設置を依頼した。 ・「出雲の日」イベントとして、商店街周遊を図る「うさぎスタンプラリー」の企画を行った。
令和3年度 事業成果	・有料街歩きガイドブックの概要が完成した。店舗クーポンや商店街周遊を促す付録など、他のガイドブックにはないオリジナルの内容を盛り込むことができた。 ・新規オリジナル商品の開発及び情報発信により、更なる売上拡大を図ることができた。 ・うさぎモニュメントについて、新たに7店舗の設置に至った。 ・うさぎスタンプラリーについては、新型コロナウイルス感染拡大の影響で実施できなかったが、来年度以降実施するための準備を進めることができた。
3年間の 事業総括	・定期的な企画会議の開催により、次世代の若手事業者の意識向上と人材育成につなげることができた。 ・オリジナル商品の開発により、自己財源を確保し、次の計画の原資とする基盤をつくることができた。 ・スタンプラリー等イベントの企画により、商店街周遊の仕組みをつくることができた。



ワーキンググループ 会議の様子



オリジナル商品一例（カトラリー）

令和3年度 事業実施報告（令和元年度からの継続事業②）

WG名	空き家再生 WG
WG構成員	(有)伊藤製材所 専務 伊藤 晃章 他2名
モデル事業名	空き家利活用による移住・定住の促進とビジネスユースの拡大
事業概要	市民参加型のワークショップや居住及び商業利用の希望者を対象としたモニターツアーを実施し、空き家活用のニーズの掘り起こしを行う。また、空き家の効率的な利活用に向けた仕組みを構築し、新規創業や移住・定住の促進を図る。
令和3年度 実施内容	・「すずかけ荘」オープンスペースの利用促進を図るため、空き家相談会や島根県立大学の講師を招いた健康講座等を開催した。 ・「すずかけ荘」の管理・保全を行うワークショップを実施した。 ・空き家居住ニーズの掘り起こしのためのモニターツアーとして、県立大学生を対象とした「平田暮らし体験ツアー」を実施した。 ・「すずかけ荘」の入居者募集を積極的に行った。
令和3年度 事業成果	・健康セミナーは各回5～10人程度の参加者があった。空き家相談会は各回3～5組程度の相談があった。 ・ワークショップにより、「すずかけ荘」の管理経費の負担軽減につなげることができた。平田高校生と共同で実施したことにより、「すずかけ荘」オープンスペースの利用促進の手法を共に考える機会となった。 ・モニターツアーにより「すずかけ荘」や平田の魅力を学生に伝えることができ、結果として、5部屋の個室のうち、島根県立大学生2名と一般の方1名が入居することになった。
3年間の 事業総括	・改修した空き家4軒は全て利活用が決まった。地域住民と共同で改修することで、地域との連帯感が生まれた。 ・「すずかけ荘」の整備にかかるクラウドファンディングは、58人から597,500円の支援があった。Instagram「すずかけ荘」アカウントのフォロワーも増加しており、認知度が上昇傾向にある。 ・平田商工会議所主導により、ひらた空き家再生舎、平田高校、一畑電車、地元町内会等が参画する「平田駅前旧角好古堂改修施設支援連絡協議会」が設立され、「すずかけ荘」のオープンスペース活用、シェアハウス運営、地元調整等の支援体制が整ってきている。 ・本事業ではボランティアにより空き家改修をしたが、今後は地元工務店や職人の受注につながるスキームを検討する。



「平田暮らし体験ツアー」の様子



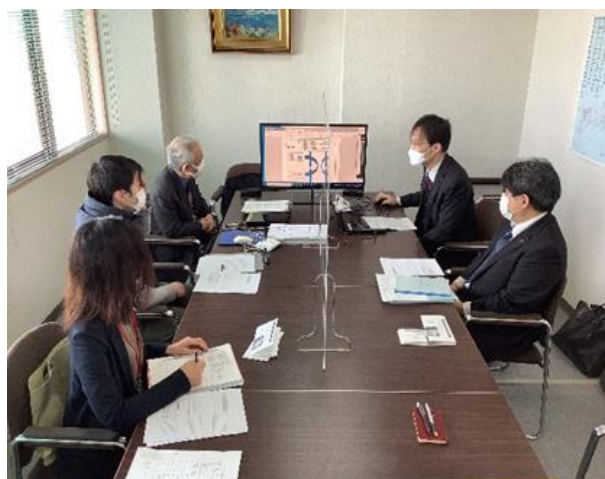
入居募集チラシ



募金箱（ワークショップ作成）

令和3年度 事業実施報告（令和元年度からの継続事業③）

WG名	IT による生産性向上 WG
WG構成員	(有)田中豆腐店 代表取締役 田中 章一 他2名
モデル事業名	生産現場における動画による作業改善 IT ツールを活用した生産性向上事業
事業概要	生産現場において動画による作業改善 IT ツールを活用し、現場作業の改善、生産性向上に向けた検討を行う。
令和3年度実施内容	・昨年までに撮影した動画に、新たな機能として日本語・中国語の音声を追加した。 ・動画を基に作業工程ごとの時間を測定し、作業のムリ・ムラ・ムダを指摘する評価シート機能を制作した。 ・事例発表会を開催し、市内の他の事業者への横展開を図った。
令和3年度事業成果	・音声の追加により、初めて従事する従業員や外国人でも分かりやすい作業手順マニュアルを制作することができた。 ・評価シート機能の追加により、従業員が自ら課題の発見、チェックができるようになった。 ・事例発表会には12社・17名の参加者があった。3年間の取組を周知するとともに、ツール活用の効果をPRすることができた。
3年間の事業総括	・ベテラン従業員と若手従業員の比較、作業工程分割、作業分析により、今まで気が付かなかった微細な差異を発見できた。 ・動画を使用したミーティングにより、従業員間で積極的な意見交換がなされるようになった。 ・動画を通じて、従業員が自ら業務改善する意識が芽生えた。 ・担当外業務を学習する環境ができ、従業員の多能工化が進んだ。 ・業務が代替可能となったことで、休暇取得がしやすくなるなど、職場改善の契機となった。 ・今後は、定期的な事例発表会開催や、ツールと併せた業務改善マニュアルの提供により、他の事業者へ横展開を図っていく。



ワーキンググループ会議の様子



作業改善 IT ツールの追加機能

令和3年度 事業実施報告（令和2年度からの継続事業①）

WG名	『出雲 STYLE』ブランド開発グループ
WG構成員	松井(株) grappino 店長 原田 幹也 他2名
モデル事業名	出雲スタイルブランド開発グループ
事業概要	これまであまり知られていなかった地元の魅力ある商品についてジャンルを超えて、「出雲スタイル」としてワンブランド化し、商品のブラッシュアップを図る。ブランド認知度の向上により、地元商品を地元で購入・消費する流れを構築するとともに、ブランドを活用した各事業者の販路や事業の拡大につなげる。
令和3年度 実施内容	・本事業のメインターゲットの30代女性目線で、コンセプト作成に取り組んだ。 ・コンセプトに基づき、ギフト包装のデザインを検討・作成した。 ・商品の選定、販売方法の検討に取り組んだ。 ・消費者直接販売向けのECサイトを新たに整備した。
令和3年度 事業成果	・当初掲げていた“出雲のくらし”を提案し、購買意欲を掻き立てるコンセプトを“izumo trico (出雲トリコ)”という名称に決定した。 ・若い女性に対し訴求力があり、また、幅広い商品にマッチするギフト包装のデザインを作成することができた。 ・幅広いジャンルの商品を検討し、商品選定のイメージを掴むことができた。 ・コロナ禍の販売手段として、消費者直接販売向けのECサイトを整備し、来年度の販売開始に向けた準備をすることができた。
令和4年度 事業計画	・grappino (グラッピーノ)をはじめ、WGメンバーの各店舗で販売を開始し、地元の若い女性に出雲の産品の魅力を発見してもらえようPRする。 ・ECサイトでの販売を開始し、全国への販路拡大を図る。県外の若い女性客に対し“出雲のくらし”を提案し、出雲への興味や関心へもつなげる。



ワーキンググループ会議の様子



商品パッケージデザイン

令和3年度 事業実施報告（令和2年度からの継続事業②）

WG名	出雲市内資金循環促進ワーキンググループ
WG構成員	(株)田中種苗 代表取締役 田中 充 他3名
モデル事業名	持続的な出雲市内における資金循環型経済圏域創造事業
事業概要	消費に伴う市外への資金流出を防ぐため、地元小売店でできるだけ買い物が完結できる仕組づくりを検討していく。地元の消費者に付加価値（メリット）を提供するための手法の検討や消費者目線での現状分析に基づいた新たなビジネススタイルの考察などを通じ、市内で資金が循環する経済モデルの創造に取り組む。
令和3年度 実施内容	・持続的な市内資金循環促進について、コーディネーターを招き、勉強会や研修会を開催して理解を深めた。 ・学習成果を活用し、地域内資金循環の実態を検証するため、キャッシュレス決済アプリを利用した実証実験を検討した。 ・アプリを運用している金融機関と協議し、実証実験の計画の具体化に取り組んだ。
令和3年度 事業成果	・勉強会や研修会の開催を通して、小売業として地域に密着・貢献し、付加価値を提供する手法について検討することができた。 ・地域内資金循環における課題の発見や解決策の検討などを行うための実証実験の計画を策定し、具体的な準備に着手した。
令和4年度 事業計画	・引き続き持続的な市内資金循環促進についての勉強会を、コーディネーターを招いて開催し、WG内での理解を深める。 ・地域内資金循環を検証する実証実験を実施する。 ・実証実験にあわせ、地域内資金循環の啓発活動に取り組む。 ・消費者の決済データ、事業者の仕入れ簿により、地域内資金循環の実態を調査・分析する。 ・消費者、事業者へのアンケートにより、地域内資金循環についての意識調査を行う。 ・結果を検証し、地元消費を高め地域内資金循環を促進するための手法を提言する。



ワーキンググループ 会議の様子



実証実験計画図 (案)

令和3年度 事業実施報告（令和2年度からの継続事業③）

WG名	神門通りご縁社会推進 EC メンバーズ
WG構成員	(株)いづもファクトリー 代表取締役 多々納 光教 他2名
モデル事業名	Together Izumo～インターネット通販におけるご縁の國出雲モデル確立事業
事業概要	今般のコロナ禍に対応すべく、出雲ブランドを活用したインターネット通販という新たな販売チャネルを構築する。「出雲大社」「縁結び」「神話」などのイメージを活かした出雲らしさの演出や IT の活用の不慣れな事業者の参画を支援する体制を構築し、出雲の魅力ある商品の売上拡大を図る。また、宿泊・体験・飲食をセットにして販売するなど、「モノ」に加えて「コト」を取り扱うことで、サイトの魅力アップと出雲らしい着地型観光を推進する。
令和3年度 実施内容	・令和2年度に制作した神門通り商店街統合 EC サイト「出雲の國大社観光ご縁市場」のコンセプト・デザインを再考し、「IZUMO GIFT」としてリニューアルした。 ・商品開発、サイト改修等の参考にするため、サイトのアクセス解析を行った。解析の結果をもとに、導線の変更など、サイトの機能向上に取り組んだ。 ・サイト閲覧回数の増加を図るため、SNS 投稿を行った。 ・動画検索からの新規ユーザー獲得と、来店動機を高めることを目的として、商店街の店舗の動画を投稿した。 ・期間限定の新商品を企画し、販売した。
令和3年度 事業成果	・ターゲットをギフト需要者に絞るなど、サイトのねらいを明確にすることで、閲覧回数を増やすことができた。 ・サイトの機能の向上により、消費者が購入しやすいサイトになることができた。 ・商店街に親しみを持ってもらえる動画を投稿したことで、動画サイトを開設した11月後半から売上が増加した。 ・期間限定の新セット商品は、目標販売数に達し、完売となった。
令和4年度 事業計画	・2年間の活動を通して、通販サイトの開設とブラッシュアップ、商品の企画に取り組み、サイト改修は一段落した。このことから、モデル事業の取組としては、令和3年度をもって終了する。 ・令和4年度は、おもてなし協同組合の事業として、①運営体制の確立 ②企画商品の開発、販売 ③商品だけでなくその背景を伝える動画等の投稿 ④現地及び自宅での体験型商品の企画、開発に取り組み、売上拡大に効果的な取組を検証していく。



ワーキンググループ会議の様子



企画商品販売時の通販サイト画面

令和3年度 事業実施報告（令和3年度 新規事業①）

WG名	多伎元気プロジェクト
WG構成員	㈱多伎振興 常務取締役 杉谷 伸二 他4名
モデル事業名	多伎元気プロジェクト
事業概要	令和6年に山陰道「出雲～多伎」間が開通すると、これまで多伎町に立ち寄っていた人々が、多伎町を通過してしまい、地域産業が衰退する事態を懸念している。この状態を打破するため、「地域の連携・名所の再発掘」「効果的なPR方法」「資金循環のための商品づくり」を実践する。特産品をはじめとする多伎の地域資源を活用して、山陰道開通後も目的地となるように、多伎町をリデザインすることで、地域コミュニティ及び地域経済を活性化する。
令和3年度 実施内容	・WGメンバー以外の事業所に対する本事業への参加の呼びかけや、持続的な運営方法についての検討を行った。 ・「多伎町＝トントウの宿る町」をブランディングするため、コンセプトの策定に取り組んだ。 ・多伎町内の観光名所の選定と周遊ルートの作成を検討した。 ・商品の開発及び試作を行うとともに、完成した試作品を試験販売する準備を行った。
令和3年度 事業成果	・多伎町内のWGメンバー以外の事業所にも事業に参画してもらい多くの関連商品を販売するための組織体制が整った。 ・多伎町とフィンランドの共通点を整理し、コンセプト策定の準備をすることができた。 ・一部の商品については試作品が完成し、試験販売を行った。また、WGメンバー以外の事業所の協力のもと、追加の商品の開発に至ることができた。
令和4年度 事業計画	・現在本事業に未参画の事業所にも呼びかけを行い、協力者を増やすとともに利益（自主財源）を獲得し、持続可能な商品開発ができる仕組と安定した運営体制を築く。 ・コンセプトを策定し、商品販売に際し提示する。 ・観光名所を選定し、周遊ルートを定めるとともに、ルートを周知するためのリーフレットを作成する。 ・観光名所に「トントウ」のオブジェを設置する。 ・継続して新商品を開発し、販売する。



活動の様子（試験販売）



試作品

令和3年度 事業実施報告（令和3年度 新規事業②）

WG名	飲食DXプロジェクト
WG構成員	(株)エクスブレイン 代表取締役 松尾 貴久 他1名
モデル事業名	飲食店×DX
事業概要	コロナ禍により各業界が経済的ダメージを被ったが、中でも飲食業界への影響は顕著である。新しい生活様式を考慮しつつ、飲食店を利用してもらう仕組みを作る。
令和3年度 実施内容	・コロナ禍において来店動機を高めるため、消費者に対してコロナ禍で行くか否か、客入状況を見て決断してもらえよう、消費者がWEBサイトから店の空室状況を確認し、席を予約するシステムの設計に取り組んだ。 ・基本設計をシステム導入候補飲食店の従業員に提示し、システムに対する要望や、実施可能な運用方法について聞き取りを行った。 ・現場の意見を集約し、実現可能なシステムに再設計した。
令和3年度 事業成果	・実際にシステムを設計してみることで、希望するシステムを構築するために必要な費用を知ることができた。 ・実際の店舗の声を聞取ることによって、運用にかかる課題を洗い出すことができた。 ・課題を整理したことで、費用を抑え、現場の負担を最小限にできるシステムを再設計することができた。
令和4年度 事業計画	・空室状況配信と予約が連動したシステムではなく、空室状況の配信に特化した簡易システムを構築する。 ・「何時現在空席あり」「現在何分待ち」など空席情報をリアルタイムで発信し、当日に発生した飲食需要に対応できるようにする。 ・当日の空室情報は、大手のインターネット広告会社のシステムにはないため、当該システムとの差別化を図ることができる。 ・システムを実際の店舗で運用を開始する。 ・多くのお客様に気軽に見て頂けるよう、Instagram等のSNSから誘導できるような仕組みを作る。 ・お客様の利便性、空席率の低減効果などを検証し、他の店舗でも導入を広げるためのPRを行う。



ワーキンググループWEB会議の様子



飲食店従業員ヒアリングの様子