

経営発達支援計画の概要

| | |
|----------------|---|
| 実施者名 (法人番号) | 宇多津商工会 (法人番号 8470005002474) 宇多津町 (地方公共団体コード 373869) |
| 実施期間 | 令和4年4月1日～令和9年3月31日 |
| 目標 | 経営発達支援事業の目標 本計画期間の5年間については、商工業者の状況と課題を踏まえて、次の3つの目標を掲げて、小規模事業者に対する支援を実施する。 ①事業計画策定と実行支援による小規模事業者の経営力の向上 ②地域の特色を活かした商品・サービスの提案及び具現化 ③小規模事業者に対する支援体制の強化 |
| 事業内容 | 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と 中小企業景況調査を四半期毎に実施し、国のビッグデータで地域内の経済動向を分析し、調査結果は商工会ホームページに掲載し情報提供するとともに事業計画策定の基礎資料として活用する。 4. 需要動向調査に関すること 一般消費者やバイヤーに対してアンケート調査を行い、収集したデータを分析結果にまとめ、事業者提供し、商品改良等の資料として活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 経営分析セミナーや経営指導員等による巡回訪問等を通じて支援対象者を掘り起し、定量分析・定性分析で得た分析結果を事業者提供し、経営課題の解決に向けた事業計画策定に繋げる。 6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析セミナー参加者及び経営分析支援事業者に対し、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携し、経営課題の解決やDXによる競争力強化を目指した事業計画の策定を支援する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定事業者に対し、経営指導員が四半期毎に巡回訪問する。事業計画の進捗状況に合わせて訪問頻度を増減し、中小企業診断士等の専門家と連携し、事業の着実な実施を支援する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 策定した事業計画に基づく物産展や商談会への出展やITツール・ECサイトを活用する需要開拓やDXへの取り組みを支援する。 |
| 連絡先 | 宇多津商工会 〒769-0210 香川県綾歌郡宇多津町 1900 TEL : 0877-49-1311 / FAX : 0877-49-1314 E-mail : utadu@shokokai-kagawa.or.jp 宇多津町 まちづくり課 〒769-0292 香川県綾歌郡宇多津町 1881 TEL : 0877-49-8009 / FAX : 0877-49-8016 E-mail : machi@town.utazu.kagawa.jp |

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①宇多津町の概要

宇多津町は、瀬戸内海に面した香川県のほぼ中央に位置し、東は坂出市、西は丸亀市に囲まれた人口18,704人（令和2年国勢調査）、総面積8.10km²の県内最小の町である。（図表1）

北部に市街地、南部に田園地帯が広がり、これを取り囲むように青の山、聖通寺山、角山などの山々が位置している。宇多津町の市街地は、古くからの伝統と趣きを残す既成市街地と、かつての塩田跡地を埋め立てて形成された新宇多津都市の特徴ある2つの顔を有している。

温暖で雨が少なく、日照時間が長いという瀬戸内式気候を利用して、江戸時代中期から昭和47年の塩田廃止まで、全国屈指の塩の町であった。塩田廃止後の跡地は再開発によって、観光・商業施設や高層・中層マンションの建設が進んだ。さらに昭和63年の瀬戸大橋開通とともに鉄道網・高速道路網の整備が進み、現在では四国の玄関口として広域交通の要衝となっている。

(図表1) 宇多津町の位置

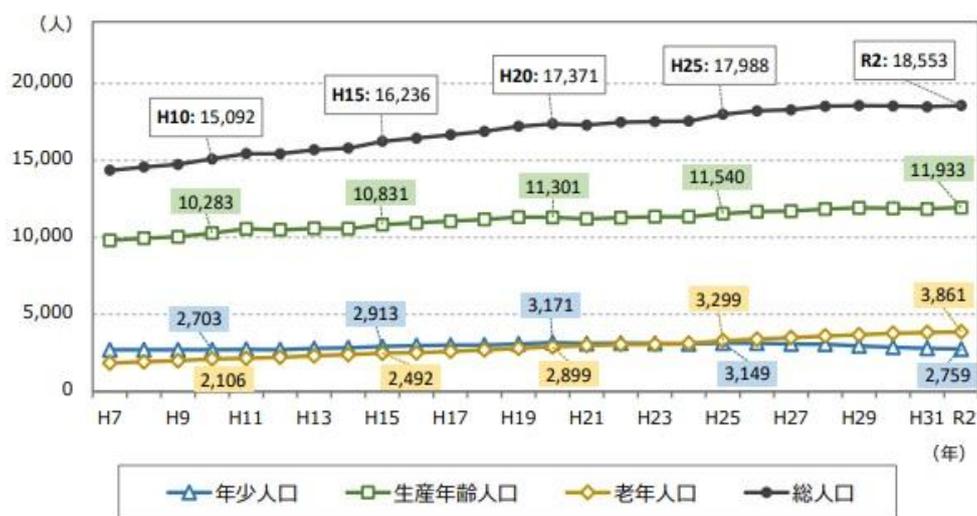


出典：「宇多津町総合計画」

②宇多津町の人口

宇多津町の人口は増加傾向にあり、令和2年1月1日時点（住民基本台帳／総務省）では18,553人に達している。年齢3区分別人口の推移を見ると、近年は、年少人口（15歳未満）は減少、生産年齢人口（15歳以上～65歳未満）は横ばい、老年人口（65歳以上）は増加で推移している。（図表2）

(図表2) 年齢3区分別人口の推移（宇多津町）



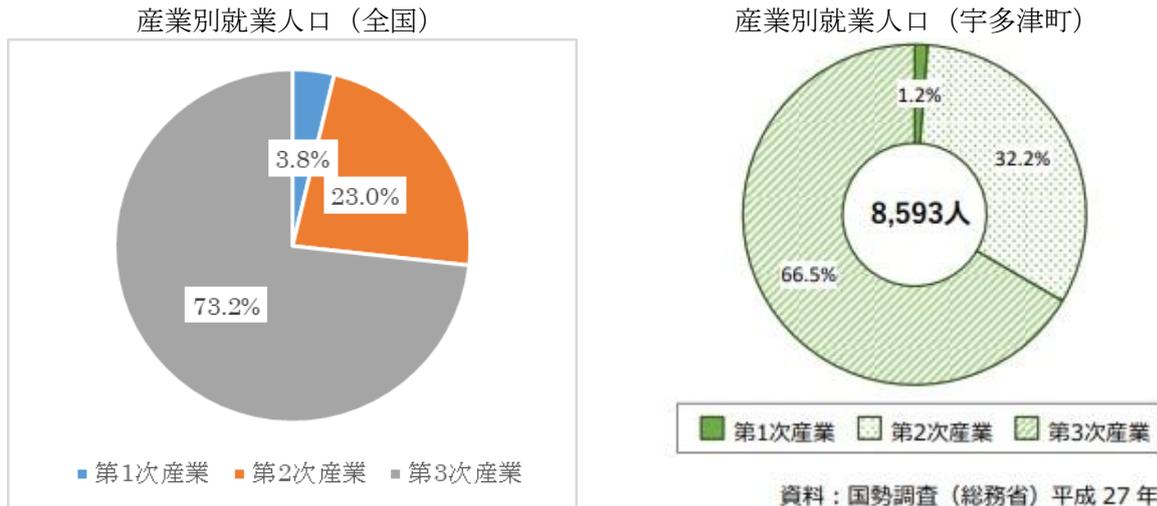
資料：住民基本台帳（総務省）※H7～H25は各年3月31日時点、H26～は各年1月1日時点

出典：「宇多津町まち・ひと・しごと創生人口ビジョン」

産業別就業人口をみると、第2次産業従事者が、全国平均(23.0%)と比較して、宇多津町(32.2%)が高い割合を示している。(図表3)

男女別産業人口をみると、男性は「製造業」が最も多く、隣接する丸亀市や坂出市の工業地帯に多くの工場が立地していることが要因である。次いで「卸売業・小売業」、「建設業」の順となっている。女性は「医療・福祉」が最も多く、これも隣接する丸亀市や坂出市に多くの医療機関が立地していることが要因である。次いで、「卸売業・小売業」、「製造業」の順となっている。(図表4)

(図表3)

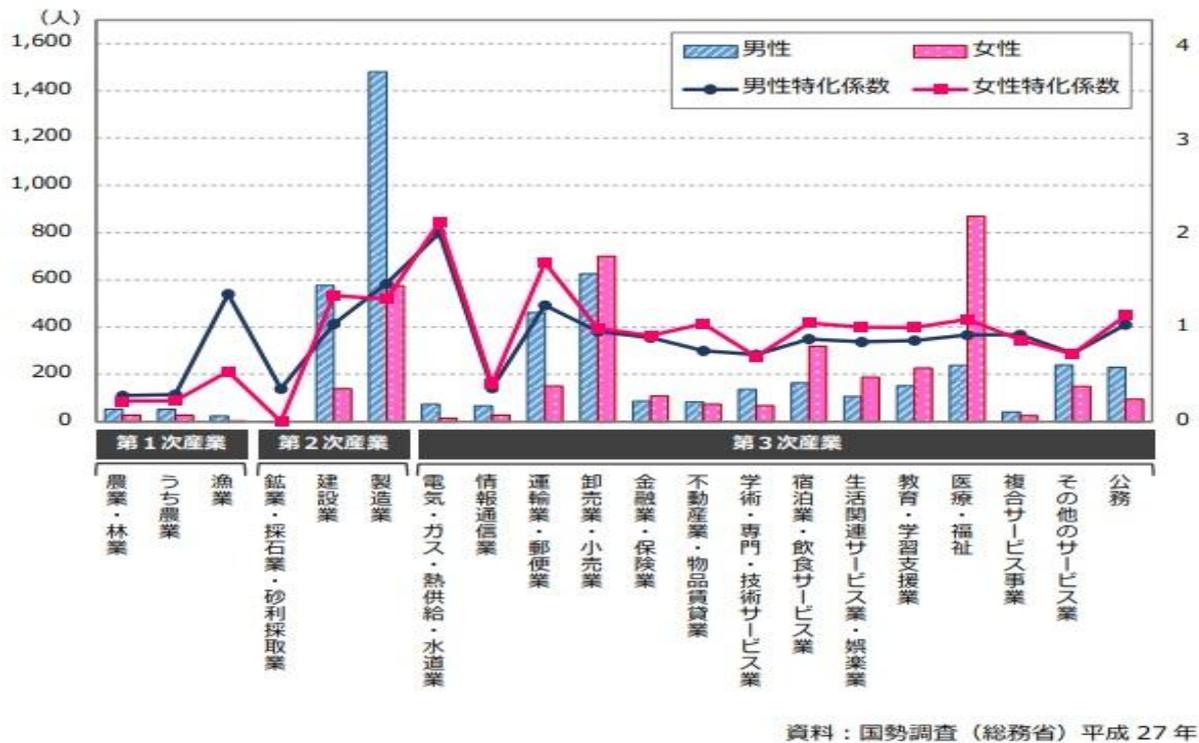


平成27年国勢調査より作成

出典：「宇多津町まち・ひと・しごと創生人口ビジョン」

(図表4)

男女別産業人口 (宇多津町)



出典：「宇多津町まち・ひと・しごと創生人口ビジョン」

③宇多津町の産業

平成24年と平成28年の経済センサスによると、宇多津町の商工業者数は平成24年の778事業者から平成28年には791事業者と13事業者の増加(1.6%増)となっている。業種別事業者数では「卸売業、小売業(243事業者)」が最も多く、次いで「宿泊業、飲食サービス業(113事業者)」の順になっている。

次に小規模事業者率をみると、宇多津町全体では66.2%(全国84.9%)。業種別では、「卸売業、小売業」が56.4%(全国78.9%)、「宿泊業、飲食サービス業」が38.9%(全国85.3%)となっている。全国と比較して小規模事業者率が低いことから宇多津町以外を本拠地とする大手企業が多く出店しているためと推測される。(図表5)

(図表5) 業種別商工業者数・小規模事業者数(宇多津町および全国)

| | 宇多津町 | | | | | | 全国 |
|-------------------|--------------|--------------------|------------------------|--------------|--------------------|------------------------|-------------|
| | 平成24年 | | | 平成28年 | | | 平成28年 |
| | 商工業者数 (A) | 小規模 事業者数 (B) | 小規模 事業者率 (B)/(A) | 商工業者数 (C) | 小規模 事業者数 (D) | 小規模 事業者率 (D)/(C) | 小規模事 業者率 |
| 農業、林業 | 0 | 0 | - | 0 | 0 | - | - |
| 漁業 | 0 | 0 | - | 0 | 0 | - | - |
| 鉱業、採石業、砂利採取業 | 0 | 0 | - | 0 | 0 | - | 86.6% |
| 建設業 | 70 | 66 | 94.3% | 67 | 64 | 95.5% | 95.3% |
| 製造業 | 43 | 25 | 58.1% | 44 | 27 | 61.4% | 85.7% |
| 電気・ガス・熱供給・水道業 | 1 | 1 | 100.0% | 3 | 3 | 100.0% | 69.5% |
| 情報通信業 | 7 | 7 | 100.0% | 3 | 3 | 100.0% | 64.6% |
| 運輸業、郵便業 | 40 | 27 | 67.5% | 40 | 26 | 65.0% | 71.6% |
| 卸売業、小売業 | 235 | 136 | 57.9% | 243 | 137 | 56.4% | 78.9% |
| 金融業、保険業 | 6 | 5 | 83.3% | 8 | 7 | 87.5% | 94.8% |
| 不動産業、物品賃貸業 | 71 | 68 | 95.8% | 68 | 61 | 89.7% | 97.4% |
| 学術研究、専門・技術サービス業 | 20 | 14 | 70.0% | 27 | 19 | 70.4% | 81.9% |
| 宿泊業、飲食サービス業 | 120 | 52 | 43.3% | 113 | 44 | 38.9% | 85.3% |
| 生活関連サービス業、娯楽業 | 94 | 73 | 77.7% | 101 | 78 | 77.2% | 92.9% |
| 教育、学習支援業 | 24 | 21 | 87.5% | 29 | 25 | 86.2% | 87.4% |
| 医療、福祉 | 20 | 14 | 70.0% | 20 | 12 | 60.0% | 69.1% |
| 総合サービス業 | 3 | 3 | 100.0% | 2 | 2 | 100.0% | 99.5% |
| サービス業(他に分類されないもの) | 24 | 14 | 58.3% | 23 | 16 | 69.6% | 60.0% |
| 合計 | 778 | 526 | 67.6% | 791 | 524 | 66.2% | 84.9% |

出典：経済センサスより作成

《卸売業、小売業》

平成28年の経済センサスにおいて宇多津町の業種別事業者数で、「卸売業、小売業」は243事業者と最も多くなっている。

平成24年と平成28年の経済センサスから「卸売業、小売業」の現状をみると、商工業者数は増加、小規模事業者数は微増となっている。(図表6)

一方で、小規模事業者率が△1.5ポイント減少している中で、年間商品販売額が大幅に増加しており、域外から進出してきた大型小売店舗やコンビニエンスストア等の躍進が顕著に表れていると考察される。

また卸売業・小売業の商工業者数の増加は、地域住民の就業機会確保という点で効果を表している。

(図表6) 卸売業・小売業の現状(宇多津町)

| | 平成24年 | 平成28年 | 増減 |
|---------|-----------|-----------|----------|
| 商工業者数 | 235事業者 | 243事業者 | 3.4% |
| 小規模事業者数 | 136事業者 | 137事業者 | 0.7% |
| 小規模事業者率 | 57.9% | 56.4% | △1.5ポイント |
| 年間商品販売額 | 47,021百万円 | 74,036百万円 | 57.5% |

出典：経済センサスおよびRESASより作成

《宿泊業、飲食サービス業》

平成 28 年の経済センサスにおいて宇多津町の業種別事業者数で、「宿泊業、飲食サービス業」が 113 事業者と二番目に多くなっている。

平成 24 年と平成 28 年の経済センサスから「宿泊業、飲食サービス業」の現状をみると、商工業者数、小規模事業者数ともに減少している。(図表 7)

「宿泊業、飲食サービス業」は、商工業者数の減少率が小規模事業者数の減少率が上回る中で、年間売上高が増加していることから、全国展開のチェーン店やフランチャイズ等の進出が進んでいることがうかがわれ、小規模事業者は、売上の確保が困難となり、廃業を余儀なくされる環境が進展していると推測される。

(図表 7) 宿泊業、飲食サービス業の現状 (宇多津町)

| | 平成 24 年 | 平成 28 年 | 増減 |
|---------|------------|------------|----------|
| 商工業者数 | 120 事業者 | 113 事業者 | △5.8% |
| 小規模事業者数 | 52 事業者 | 44 事業者 | △15.4% |
| 小規模事業者率 | 43.3% | 38.9% | △4.4ポイント |
| 年間売上高 | 18,042 百万円 | 23,704 百万円 | 31.4% |

出典：経済センサスおよびRE S A Sより作成

④宇多津町の課題

宇多津町は、広大な塩田跡地の再開発と瀬戸大橋開通を機に、新宇多津都市という新しいまちに生まれ変わった。

町北部の新宇多津都市には県道「川津丸亀線（さぬき浜街道）」が主要道路として横断しており、道路沿いには多くの商業施設やサービス施設が集積しており、小売業やサービス業が占める割合が高い地域で、週末ともなると町内外から多くの消費者が集まる状況にある。

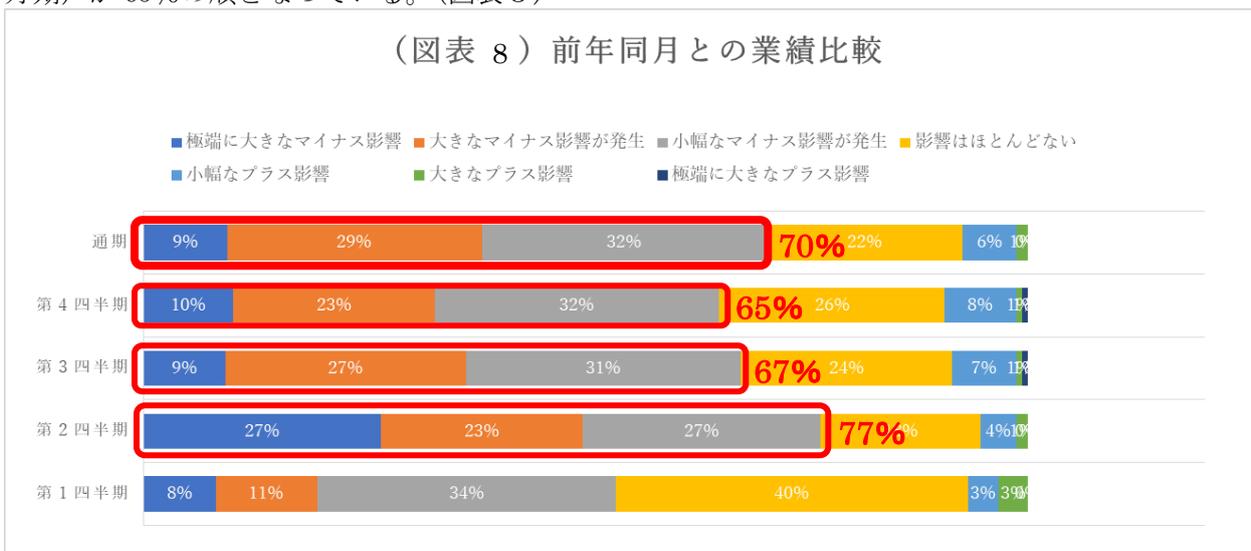
しかし、新宇多津都市の商業施設の賑わいに反して、宇多津町内に点在する小規模事業者を取巻く環境は年々厳しくなり、事業継続が大変困難な状況にある。

そのような環境の中、令和 2 年から感染が拡大した新型コロナウイルス感染症は地域の商工業者の経営に大きな打撃を与えた。

このような厳しい環境が続くことは誰も想定しておらず、想定外の要因で大きな影響を受ける状況は町内商工業者における喫緊の課題として捉え、宇多津商工会は「新型コロナウイルス感染症にかかるとる宇多津町内事業所の業績影響調査」を実施した。

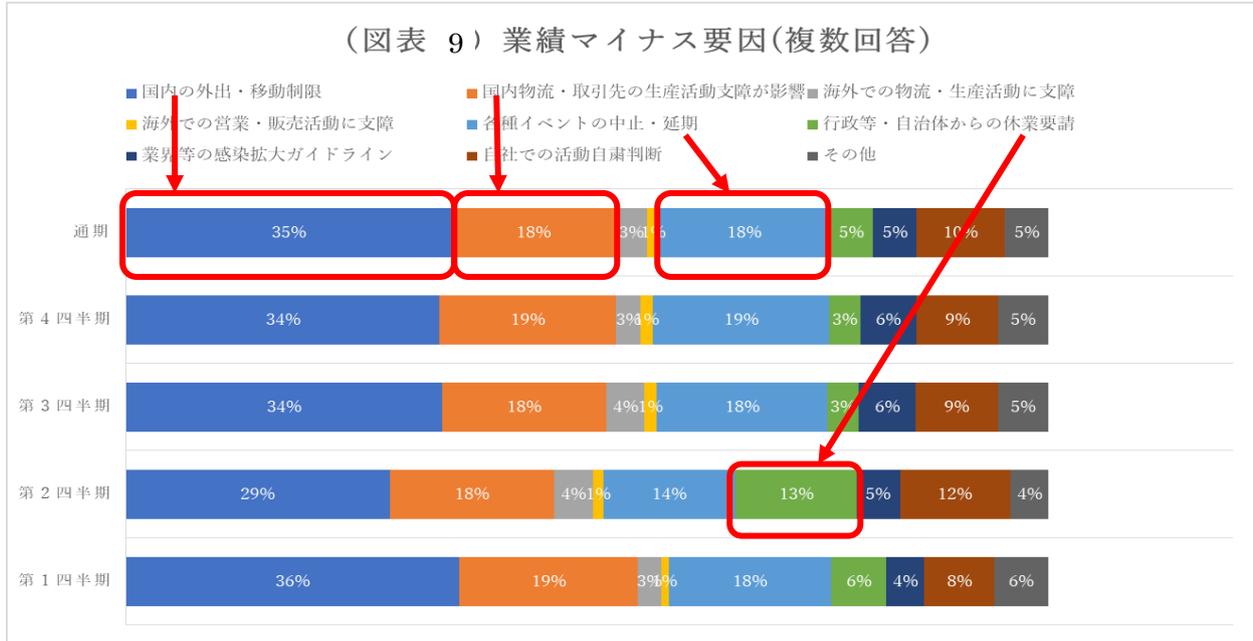
令和 2 年 12 月に実施した同調査の結果（有効回答 155 事業所）から、業績影響を見ると通期の回答で 70%の事業所が、業績にマイナス影響があった。中でも第 2 四半期（4～6 月期）に影響を受けた事業所の比率が 77%と最も高く、次いで第 3 四半期（7～9 月期）が 67%、第 4 四半期（10～12 月期）が 65%の順となっている。(図表 8)

(図表 8) 前年同月との業績比較



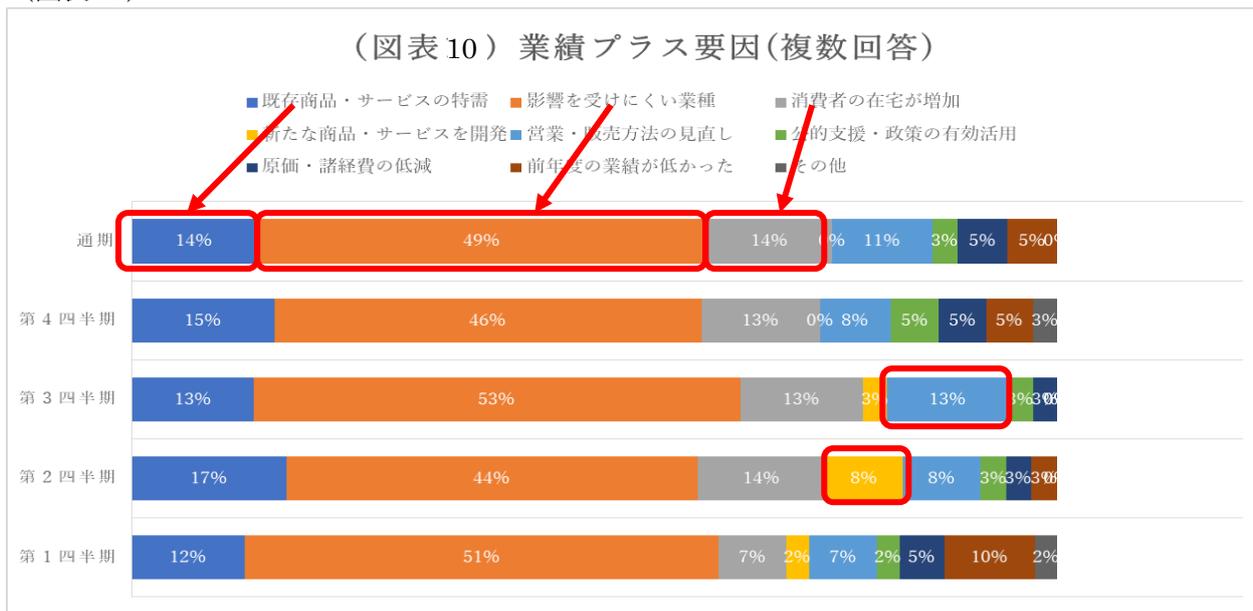
次にマイナス要因の中で最も回答が多かったのが、通期の回答で「国内の外出・移動制限」35%、次いで「国内物流・取引先の生産活動支障が影響」、「各種イベントの中止、延期」がともに18%であった。

業績影響（図表8）の設問で、マイナス影響の比率が77%と最も大きかった第2四半期では、国や香川県の緊急事態宣言中の、「行政等・自治体からの休業要請」が13%と他の期間と比較し、影響が大きかった。（図表9）



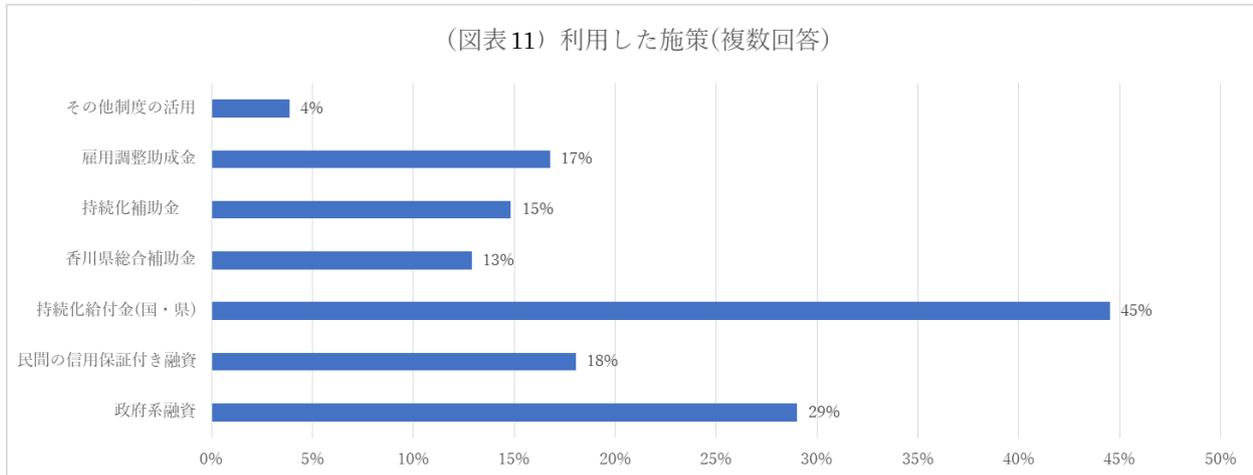
また、業績にマイナス影響を受けなかった事業所の要因を分析すると、通期の回答で「影響を受けにくい業種」と回答した事業所の比率が49%と最も高かった。次いで、「既存商品・サービスの特需」「消費者の在宅が増加」がともに14%となっている。

その他特徴的な要因としては、第2四半期において「新たな商品・サービスを開発」8%、第3四半期において「営業・販売方法の見直し」13%をそれぞれプラス要因として回答した事業所が多かった。（図表10）



最後に、利用した施策をみると、「持続化給付金(国・県)」を活用した事業所の比率が 45%と最も高く、次いで「雇用調整助成金」17%、「持続化補助金」15%「香川県総合補助金」13%の順となっている。

資金繰りについては、政府系融資を利用したと回答した事業所が 29%で民間の信用保証付き融資の 18%を上回った。(図表 11)



宇多津町の人口(図表 2)は増加傾向にあり、生産年齢人口は横ばいで推移している。

男女別産業人口(図表 4)を見ると、男性は隣接する丸亀市や坂出市の工業地帯に立地する「製造業」が最も多く、女性は隣接する丸亀市や坂出市に多くの医療機関が立地する「医療・福祉」が最も多いことから、地域外の稼ぐ力を町内で消費する地域内経済循環が形成されていると推測される。

そのような中、宇多津町の商工業者数は増加しているものの、小規模事業者数は減少している。小規模事業者にとっては、宇多津町以外の大手企業の進出や感染症などの外部要因への対応が難しく、売上の確保が困難となり、事業継続が大変厳しい状況にある。

今回実施した新型コロナウイルス感染症にかかる宇多津町内事業所の業績影響調査において「新たな商品・サービスを開発」、「営業・販売方法の見直し」等に取り組んでいる事業者は業績悪化を免れていることから、変化に対応するべく事業計画に基づいた事業者支援が、今後ますます重要になると考えられる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

宇多津町は、「宇多津町総合計画 基本構想・基本計画(2014~2023 年度)」(以下、宇多津町総合計画とする)を策定しており、各個人、各地域の自立により、住民一人一人が健康で安心して暮らせる安全なまちとして「元気創造! これからも自立する 宇多津町」を将来像として掲げている。

この宇多津町総合計画において商工業の振興施策については、6つの基本目標のうちの【基本目標⑤】「地域の特色を活かしたにぎわいのあるまち(産業・地域活力)」の中で、「活力ある商工業の振興」を掲げて、既存企業への支援策の充実を図ることとしている。

更に、上記の総合計画を踏まえた「第 2 期 宇多津町まち・ひと・しごと創生総合戦略」(令和 3 年 3 月策定)において商工業の振興施策については、4つの基本目標のうちの【基本目標③】地域の特色を活かした産業の振興の中で、創業支援を図り、雇用者数の 2025 年目標値 10,500 人(基準値 10,349 人(2016 年経済センサス))、町内事業所数の 2025 年目標値 1,000 事業所(基準値 995 事業所(2019 年))を目指している。

宇多津町総合計画（関係箇所抜粋）

《まちづくりの将来像》

『元気創造！ これからも 自立する 宇多津』

各個人、各地域、そして地域全体の自立により、住民一人ひとりが生涯健康で、安全・安心していきいきと暮らしていけるまち、さらに、個性と活力があふれるまちとして、これからも、そしていつまでも自立していけるような元気なまちを創造していきます。

《基本目標》

⑤地域の特色を活かしたにぎわいのあるまち

1-1 活力ある商工業の振興

【基本方針】

「新宇多津都市においては、これまで培ってきた産業基盤を活かしつつ、既存企業への支援の充実とともに企業間の連携の強化を図り、産業の活力維持・向上に努めます。

地域資源の活用や既成市街地、新宇多津都市それぞれの個性的なまち魅力を活かし、広い分野で地域の活性化を目指します。

また、起業家に対する支援・育成に積極的に取り組み、持続可能な産業の振興を目指します。」

【施策の内容】

1. 既存企業への支援策の充実

(1) 町内の既存企業への支援策の充実や企業ニーズに応じた環境づくりに取り組むとともに、起業家の創出や育成を図っていきます。

第2期宇多津町まち・ひと・しごと創生総合戦略（関係箇所抜粋）

《基本目標》

③地域の特性を活かした産業の振興

| 基本指針 | 基準値 | 目標値（2025年） |
|---------|--------------------------|------------|
| ①雇用者数 | 10,349人 (2016年経済センサス) | 10,500人 |
| ②町内事業所数 | 995事業所 (2019) | 1,000事業所 |

(1) 新たな「しごと」の創出と働きやすい環境づくり

・創業支援事業…創業支援制度を活用し、宇多津商工会・百十四銀行との共同による宇多津創業塾の開催や創業企業への補助金事業等を展開することにより、企業家の創出と支援を行います。

現在、当商工会は、宇多津町唯一の総合経済団体として、また小規模事業者の支援機関として経営指導員等による巡回訪問・窓口相談等を通じて、支援対象者を掘り起し、事業計画の策定支援を行っているものの、支援対象者は宇多津商工会会員が中心であり、その支援内容は、国や香川県の各種補助金・助成金の活用を希望する小規模事業者の申請に向けた計画策定が主である。

また、申請後の支援についても事業者からの問合せや連絡を受けて対応しており、支援の頻度も偏りが生じていることから、地域内の小規模事業者へ平準的な支援が実施されているとはいいがたい状況にある。

これからの当商工会のビジョンは、「応援します！元気な経営！！」である。小規模事業者のための商工会として、宇多津町が目指すまちづくりの方向性を共有しつつ、地域及び商工業の現状と課題を踏まえ、地域経済の基盤となる小規模事業者の持続的発展・新たな創出に向けて、経営改善・経営強化・創業支援を図る。

そのため、経営者の経験と勘による経営から事業計画に基づく計画的な経営に向けた伴走型支援を実施することで、活力ある企業を創出するとともに、産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画に基づき、起業しやすい環境づくりを宇多津町・地元金融機関等と連携して行い、創業や第二創業の促進を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

宇多津町総合計画等を踏まえて、厳しい経営環境にある小規模事業者の経営発達を支援するため、これまでの当商工会の小規模事業者支援の取組みを見直し・改善を図り、以下の3つの目標を掲げて本事業を実施し、小規模事業者の事業の持続的発展を支援する。

本事業の実施に際しては、当商工会と宇多津町が連携を図り、香川県商工会連合会や各支援機関の協力を得て、小規模事業者の経営環境や消費者ニーズを踏まえて経営分析を実施し、その結果から導き出された経営課題に対して、支援対象者毎に課題解決のための事業計画を策定して、その計画が確実に実行できるよう経営指導員による伴走型支援を実施することで、小規模事業者の経営力向上を支援する。

本計画期間の5年間については、商工業者の状況と課題を踏まえて、次の3つの目標を掲げて、小規模事業者に対する支援を実施する。

① 事業計画策定と実行支援による小規模事業者の経営力の向上

小規模事業者の事業計画策定と、その実行支援による売上の増加および利益の向上にて、個社の持続的な発展を図るとともに、必要に応じた円滑な事業承継支援を通じて、地域経済の活性化を図る。

さらに、宇多津町および百十四銀行と連携して創業支援に取り組み、円滑な創業者の輩出と育成を通じて、地域経済の活性化を図る。

② 地域の特色を活かした商品・サービスの提案及び具現化

地域資源を活用した商品やサービスについて、需要動向の変化に対応した新商品・新サービスの提案や営業・販売方法のデジタル化等による改善を通じて、小規模事業者の積極的な需要開拓を支援し、地域経済の活性化を図る。

③ 小規模事業者に対する支援体制の強化

経営指導員のみならず当商工会の全職員が小規模事業者の経営分析や経営計画の策定等の支援が行えるように、各種研修会への積極的な参加や当商工会内での情報共有や支援データの蓄積、専門家との同行支援によって、小規模事業者に対する支援体制の強化を図る。

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4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

当商工会では、経営発達支援事業計画の実施に際して、「(3) 経営発達計画支援事業の目標」に掲げた3つの目標に対して、次に記載する実施方針を設定して小規模事業者に対する支援を実施する。

① 事業計画策定と実行支援による小規模事業者の経営力の向上

地域内の小規模事業者への巡回訪問については、従来の経営指導員に経営支援員を加えて全職員で行うことで訪問体制を強化する。個々の小規模事業者へのヒアリングと経営分析によって抽出した経営課題の解決に向けた事業計画の策定を支援して、その計画の着実な実施とPDCAサイクルの運用を伴走型支援で行う。

また、事業承継が必要とされる小規模事業者へは、個別相談会において経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携し、経営資源や資産等の情報を整理したうえで、香川県事業承継・引継ぎ支援センター等の協力を得て、円滑な事業承継を支援する。

さらに、巡回訪問等の機会を捉え、創業希望者の発掘をする。当商工会・宇多津町・百十四銀行が連携して宇多津創業セミナーを開催し、産業競争力強化法に基づいて宇多津町が国の認定を受けた創業支援事業計画に沿って、創業希望者に対する創業計画の策定を支援するとともに、定期的な巡回訪問による進捗確認によって円滑に創業へ導く。創業後は、経営の安定化を目指して継続的な育成支援を行う。

② 地域の特徴を活かした商品・サービスの提案及び具現化

小規模事業者が製造・販売する地域産品や宇多津町の農産物を使用した加工品、香川県の代表的な特産品である讃岐うどん等について、物産展や商談会への出展を通じて、来場者からの意見を経営指導員が集約し、小規模事業者に提供することで、マーケットインによる新商品・新サービスの開発や改良を支援する。

香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等の協力を得て、専門家指導を実施し、小規模事業者の営業方法・販売方法の見直しやデジタル化・IT化による業務改善を通じて、需要開拓を支援する。

③ 小規模事業者に対する支援体制の強化

当商工会と宇多津町が連携し、香川県商工会連合会、日本政策金融公庫高松支店、百十四銀行宇多津支店、香川銀行宇多津支店、高松信用金庫宇多津支店、(公財)かがわ産業支援財団、香川県よろず支援拠点等の協力を得て、小規模事業者への支援体制を強化する。

また、商工会内部で支援データを蓄積し、情報の共有を通じて支援能力の向上を図り、さらに、経営発達支援事業計画によって得られた成果や課題等を検証して、次年度以降の支援事業に反映できる仕組みを構築して、PDCAサイクルを繰り返しながら伴走型支援を継続実施する。

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と

(1) 現状と課題

【現 状】 経営指導員による小規模事業者への巡回訪問の際のヒアリングによる調査と香川県商工会連合会から提供される報告書からの情報収集のみである。

【課 題】 小規模事業者への決算指導により財務・損益のデータを保有しているものの地域経済動向の視点で活用が出来ていないため、これまで実施している経営指導員によるヒアリング調査に加えて、小規模事業者の決算データや新たに国のビッグデータ（RESAS）を加えて分析することで、より詳細な地域の経済動向の把握と小規模事業者が経営判断に必要な情報の提供につなげる。

(2) 目 標

| | 公表方法 | 現状 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|------------------------|------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 中小企業景況調査公表回数（回） | HP掲載 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| ビッグデータからの経済動向調査公表回数（回） | HP掲載 | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 決算データからの管内景況調査公表回数（回） | HP掲載 | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

(3) 事業内容

① 中小企業景況調査＜継続実施＞

地域の小規模事業者に対して、宇多津町内の中小企業の景気動向に関する情報提供を目的に、香川県商工会連合会からの委託を受けて、中小企業景況調査を実施しており、本計画においても以下の内容で本調査を継続実施する。

| | |
|-------|---|
| 調査対象者 | 当商工会管内 10 事業者 内訳：製造業 2 社・サービス業 4 社・小売業 3 社・建設業 1 社 |
| 調査回数 | 四半期毎に年間 4 回実施 |
| 調査項目 | 業況・受注・引合い・経常利益・資金繰り・借入難度・従業員数・設備投資・在庫量・仕入単価・手形サイトなどの動向 等 |
| 調査方法 | 経営指導員が調査対象企業へ巡回訪問を行い、調査項目をヒアリングして調査を行う。 |
| 分析方法 | 調査項目毎に D I 値（増加・上昇・好転の割合から減少・低下・悪化の割合を差し引いた値）を算出して、前年同期と比較して景況感を分析する。 |

② ビッグデータからの経済動向調査＜新規実施＞

地域の小規模事業者に対して、宇多津町の経済動向に関する情報提供を目的に、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した経済動向分析を行う。

| | |
|--------|--|
| 調査回数 | 年間 1 回（3 月）実施 |
| 調査分析項目 | ・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の分析 ・産業構造マップ：卸売業・小売業や飲食サービス業等の購買（消費）金額、購入（利用）人数などの情報を収集して、産業の現状等の分析 |

③ 決算データからの管内景況調査<新規実施>

地域の小規模事業者（個人事業者）に対して、経営状況の分析や事業計画の策定を促すために、決算事務を行う経営支援員と経営指導員が、小規模事業者の確定申告書・決算書を基に経営状況の比較・分析等を行う。

| | |
|--------|---|
| 調査対象者 | 当商工会が決算事務を受託している小規模事業者（個人事業者）約 70 事業者 |
| 調査回数 | 年間 1 回（2～3 月）実施 |
| 調査項目 | 収入金額、常用従業員数、特前所得(利益) 等 |
| 調査分析方法 | 税務指導等実施している小規模事業者の決算書から損益状況を集計して、前年との比較・分析等を行う。 |

（４）成果の活用

調査結果は、多くの事業者が活用できるように当商工会ホームページに掲載し、幅広く情報提供を行うとともに、職員による小規模事業者への巡回訪問・窓口相談時に、経営分析や事業計画の策定を支援するための基礎資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現 状】 香川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などのマクロのデータからの需要動向の調査・分析にとどまっている。

【課 題】 個々の事業者が取扱う商品に対するニーズの把握には至っていないため、本計画では、経営指導員が個々の支援対象者毎に取扱う商品のミクロの需要動向を調査・分析する。

（２）目 標

①一般消費者に対する需要動向調査（BtoC）

| | 現状 | 令和 4 年度 | 令和 5 年度 | 令和 6 年度 | 令和 7 年度 | 令和 8 年度 |
|------------------------------|-----|------------|------------|------------|------------|------------|
| 県内開催の物産展での需要動向調査対象事業者数（事業者） | 未実施 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 1 事業者当たりの調査回収数（枚） | 未実施 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 首都圏開催の物産展での需要動向調査対象事業者数（事業者） | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1 事業者当たりの調査回収数（枚） | 未実施 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

②バイヤーに対する需要動向調査（BtoB）

| | 現状 | 令和 4 年度 | 令和 5 年度 | 令和 6 年度 | 令和 7 年度 | 令和 8 年度 |
|------------------------------|-----|------------|------------|------------|------------|------------|
| 県内開催の商談会での需要動向調査対象事業者数（事業者） | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1 事業者当たりの調査回収数（枚） | 未実施 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| 首都圏開催の商談展での需要動向調査対象事業者数（事業者） | 未実施 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 1 事業者当たりの調査回収数（枚） | 未実施 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

(3) 事業内容

小規模事業者が製造・販売する地域産品、とりわけ、宇多津町の農産物を使用した加工品（塩アメ・塩キャラメル・古代米酒）や香川県の代表的な特産品である讃岐うどんなどを製造・販売する事業者の商品について、「8. 新たな需要の開拓に寄与する事業」で支援する一般消費者を対象とした物産展や食品バイヤーが来場する商談会の会場において、経営指導員が当該商品の試食やアンケート調査を支援して需要動向を把握する。

① 一般消費者に対する需要動向調査（B to C）＜新規実施＞

1) 想定する物産展

| | 県内開催 | 首都圏開催 |
|------|--|---|
| 名 称 | さぬきのIPPINええもんフェスタ | ニッポン全国物産展 |
| 開催時期 | 毎年9月から10月のうちの土曜・日曜の2日間 | 毎年11月のうちの金曜・土曜・日曜の3日間 |
| 開催場所 | サンメッセ香川（香川県の展示ホール） | 東京都・池袋サンシャインシティ |
| 開催内容 | 香川県商工会連合会の主催により、香川県内の小規模事業者の商品や製品の販路開拓を行う物産展 | 全国商工会連合会の主催により、全国47都道府県の食品、名産品、工芸品が集まる物産展 |
| 開催規模 | 出展者：香川県内の小規模事業者約100事業者 来場者：香川県内の子供連れの家族を中心に2日間で約20,000人 | 出展者：47都道府県の小規模事業者約350事業者 来場者：3日間で約150,000人 |

2) 調査内容（方法）

| | |
|-------|---|
| 調査対象者 | 物産展に来場した消費者 |
| 調査項目 | ・調査対象者の「年齢」「性別」「世帯の状況」「居住地区」等の基礎的情報 ・「味」「食感」「香り」「色あい、見た目」「内容量」「パッケージデザイン」「購入する場合の価格」「改善点」等の個々の調査対象商品に対する情報 等 |
| 調査方法 | 1事業者あたり調査対象品を1品選定して、会場において試食を実施するとともに、経営指導員が調査対象品に応じて作成したアンケート票を使用し、消費者へのアンケート調査を行う。 |
| サンプル数 | 調査対象事業者毎に20件 |
| 調査の活用 | ・収集した調査票は、物産展別（県内開催・首都圏開催）、商品・調査項目別に集計し、物産展別と事業者別に分析結果をまとめて、支援対象者へ情報提供し、マーケットインによる商品改良につなげる。 ・商品改良の際に生じた高度な問題は、中小企業診断士等の専門家を派遣して課題解決を図る。 |

② バイヤーに対する需要動向調査（B to B）＜新規実施＞

1) 想定する商談会

| | 県内開催 | 首都圏開催 |
|------|---|---|
| 名 称 | 香川県食品商談会 | スーパーマーケット・トレードショー |
| 開催時期 | 毎年9月頃の平日1日 | 毎年2月の平日に3日間開催 |
| 開催場所 | 香川県内（高松市内）のホテル | 幕張メッセ |
| 開催内容 | 香川県及び（公財）かがわ産業支援財団が主催する、県内地場産業の中で重要な位置を占める県内食品産業の販路開拓を目的に開催される商談会 | スーパーマーケットを中心とする食品流通業界への販路の開拓を目的に、全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食、海外などから多数のバイヤーが来場する商談会 |
| 開催規模 | 香川食品関連事業者等約90事業者 県内を中心に食品関連のバイヤー等約70者 | 全国の食品関連の商品を取扱う事業者約1,300事業者（R2年） 全国の食品関連のバイヤー等延26,500名（R2年） |

2) 調査内容 (方法)

| | |
|-------|---|
| 調査対象者 | 商談会へ来場したバイヤー |
| 調査項目 | <ul style="list-style-type: none"> ・「商談会等への来場頻度」や「求めている商品・予算」「商談の際に重視する点」「商品の選定ポイント」等のバイヤーの基礎情報 ・「市場のニーズ」や「競合他社品の動向」等のバイヤーが持つ需要動向の情報 ・「商品の見た目」「味・パッケージデザイン」「取引金額・予算」「内容量」等の個々の調査対象商品に対する情報 等 |
| 調査方法 | 1事業者あたり調査対象品を1品選定して、会場において試食を実施するとともに、経営指導員が調査対象品に応じて作成したアンケート票を使用し、バイヤーへのアンケート調査を行う。 |
| サンプル数 | 調査対象事業者毎に20件 |
| 調査の活用 | <ul style="list-style-type: none"> ・収集した調査票は、商談会別（県内開催・首都圏開催）、商品・調査項目別に集計し、商談会別と事業者別に分析結果をまとめて、支援対象者へ情報提供し、マーケットインによる商品改良につなげる。 ・商品改良の際に生じた高度な問題は、中小企業診断士等の専門家を派遣して課題解決を図る。 |

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現 状】 小規模事業者の決算書等を基に経営指標を算出して、経営状況を分析する定量分析にとどまっており、SWOT分析等の定性分析が十分にできていない。

【課 題】 経営者等への経営状況等のヒアリングや各種分析手法を用いた定性分析が行えていないことから、定量分析に加えて定性分析も行うことで、より明確に経営課題を抽出して事業計画の策定につなげる。

(2) 目 標

| | 現状 | 令和 4年度 | 令和 5年度 | 令和 6年度 | 令和 7年度 | 令和 8年度 |
|----------------|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| セミナー開催件数 (回) | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 経営分析事業者数 (事業者) | 13 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

(3) 事業内容

① 支援対象者の発掘<拡充実施>

1) 発掘ツールの活用

経営状況の分析によって経営課題が把握できた事例や事業の方向性が明確になった事例などを具体的に提示したチラシを作成して、小規模事業者への巡回訪問・窓口相談での配布や当商工会ホームページにPR記事を掲載して支援対象者を発掘する。

2) 経営分析セミナーの開催

「経営分析セミナー」を開催して情報提供を行い、支援対象者を発掘する。

| | |
|--------|---|
| 受講対象者 | 新事業展開等により販路開拓や売上拡大などを図る管内小規模事業者 |
| 受講者数 | 15～20名程度の規模で開催 |
| 開催時期 | 年間1回（7～8月）開催 （受講希望者が予定数を超えた場合は、回数を増やして開催する。） |
| 開催内容 | 中小企業診断士を講師に招聘し、経営分析の基礎知識、代表的な分析手法、分析結果から経営課題の抽出方法、活用事例等の講演やワークショップを実施する。 |
| 周知方法 | <ul style="list-style-type: none"> ・セミナーで学ぶ分析手法を使って、経営課題の把握や課題解決を図る取り組みの方向性を導き出す活用例を記載したチラシを作成して小規模事業者への巡回訪問・窓口相談で配布して周知する。 ・当商工会ホームページにセミナーのPR記事を掲載して周知する。 |
| 受講後の対応 | セミナー受講者に対して、経営指導員が巡回訪問を行い経営分析の実施及び勧奨を行う。 |

② 定量分析の実施<継続実施>

| | |
|------|---|
| 分析方法 | 経営指導員等が上記①で発掘した支援対象者の貸借対照表や損益計算書、収支内訳書、申告書等の財務諸表を基に、経済産業省の「ローカルベンチマーク」やJ-Net21の「経営自己診断システム」等を活用し、経営指標等を算出して定量分析を行う。 |
| 分析項目 | 支援対象者毎に「収益性」「安全性」「成長性」「生産性」の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 | <ul style="list-style-type: none">経営指導員と中小企業診断士等の専門家が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。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 | <ul style="list-style-type: none">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を分析する。事業承継については、上記の内容に、承継の方法、後継者の決定、後継者教育、関係者の理解に向けた環境整備などの項目を加えて、現状分析を行う。 |

(4) 分析後の活用

中小企業診断士等の専門家と経営指導員が定量分析と定性分析で導き出された分析結果を整理して経営課題等を抽出して報告書に取りまとめ、支援対象者に対して指導・助言を行うとともに、事業計画の策定に繋げる。

また、これらの情報を当商工会のサーバにデータベース化して、職員間で情報共有する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 持続化補助金等の施策活用やマル経等の融資斡旋などの各種申請に合わせた事業計画の策定にとどまっている。

【課題】 小規模事業者に対して事業計画の策定の意義や重要性の理解を深められていないことから、改めて理解が深められるよう取組むとともに、経営状況の分析から導き出された経営課題に対して、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携して事業計画の策定を支援する。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対して、漠然と事業計画策定の意義や重要性を述べても計画策定にはつながりにくいことから、今後は、経営指導員による小規模事業者への巡回訪問や経営分析セミナーの開催を通じて、事業計画を作成して新たな事業に取組みによって売上を伸ばした成功事例などを説明し、理解を促したうえで、「個別相談会」を開催する。

この「個別相談会」では、個々の支援対象者の経営課題に応じた事業計画の策定を支援する。

さらにDXに向けた取り組みとして、小規模事業者の業務の効率化・販路開拓による競争力強化を目指し、データとデジタル技術を活用する意識醸成を図るとともに、DXに向けた取り組みを組み入れた事業計画の策定を支援する。

(3) 目 標

| | 現状 | 令和 4年度 | 令和 5年度 | 令和 6年度 | 令和 7年度 | 令和 8年度 |
|---------------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 事業計画策定事業者数（事業者） | 10 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| 経営力の向上を目指す事業計画策定事業者数（事業者） | 10 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 |
| 事業承継を目指す事業計画策定事業者数（事業者） | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 創業計画策定事業者数（事業者） | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| D Xに取り組む事業計画策定事業者数（事業者） | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| I T専門家派遣件数（件） | 0 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |

(4) 事業内容

① 個別相談会の開催 <拡充実施>

支援対象者毎に「個別相談会」を開催して事業計画の策定を支援する。

| | |
|--------|--|
| 支援対象者 | 経営状況の分析を支援した小規模事業者（20 事業者）及び創業希望者 |
| 開催時期 | 当商工会館の相談室で随時開催 |
| 参加募集方法 | <ul style="list-style-type: none"> 経営分析セミナー参加者及び経営状況の分析を支援した小規模事業者には、分析結果に基づく指導・助言の際に参加勧奨を行う。 創業希望者は、小規模事業者への巡回訪問の際に創業希望者の情報を収集し、経営指導員が個別訪問して参加勧奨を行うとともに「宇多津創業セミナー」を開催して創業希望者を発掘する。 |
| 開催内容 | <ul style="list-style-type: none"> 香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等の協力を得て中小企業診断士等の専門家派遣を受け、支援対象者に応じた事業計画の見極めを行うとともに、経営状況の分析や需要動向調査の結果から抽出された経営課題の解決に向けた事業計画の策定を支援する。 さらに、データとデジタル技術を活用して業務の効率化・販路開拓に取り組み、競争力強化を目指す事業計画の策定を支援する。 特に先端技術や専門性の高い支援を望む事業者には、I T専門家派遣を行う。 |

② 経営力の向上を目指す事業者への事業計画の策定支援<継続実施>

経営状況の分析を支援した小規模事業者の内、顧客ニーズに合致した商品・サービスの開発や改善、生産性の向上、新規顧客の開拓などに取組むことで自社の経営力の向上を目指す支援対象者に対しては、経営状況の分析や地域経済動向調査、需要動向調査の結果から抽出された経営課題に対して、個別相談会において経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携してヒアリングを行い、経営状況を深堀する。

ヒアリング結果から現状と課題を整理し、課題解決の目標を設定し、その達成に向けて「いつ（いつまで）」「誰が」「どこで」「何を」「どのように」「いくらで」等の観点で事業計画書の策定を支援する。

事業承継が必要な支援対象者に対しては、個別相談会において経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携して、ヒト・モノ・カネ・情報の経営資源や経営者自身の資産の状況に加え、後継者候補等の状況をヒアリングし、情報を整理する。

中小企業庁が発刊している「事業承継ガイドライン」を活用し、香川県事業承継・引継ぎセンター等の協力を得て、事業承継計画を策定し、円滑な事業承継を支援する。

創業希望者に対しては、個別相談会において、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携して、中小企業庁が発刊している「夢を実現する創業」を活用し、「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）」等のヒアリングを行い、その結果を取りまとめ、創業計画の策定を支援する。

③ デジタル技術を活用する事業計画の策定支援<新規事業>

経営状況の分析を支援した小規模事業者および創業希望者に対して、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携して、D X関連技術や活用事例を示したうえで、支援対象者毎に業務の効率化・販路開拓等それぞれの目的に応じたI TツールやE Cサイト等の選定・導入の助言を行うとともに、競争力強化を目指した事業計画の策定を支援する。

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

【現 状】 小規模事業者からの要請に応じて、補助事業の実行支援や課題の解決支援にあっていた。

【課 題】 これまでは支援対象者への訪問が不定期であり、回数にも差が見られることから、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、事業計画の着実な実行および計画の修正を支援する。

(2) 支援に対する考え方

事業計画の策定を支援した小規模事業者全てを支援対象とし、事業者が策定した事業計画のアクションプランに合わせて、適切な時期に巡回訪問を行い事業の進捗状況を確認する。

円滑に事業が進んでいる事業者とそうでない事業者への巡回訪問の頻度や支援内容を変えることで、事業計画が着実に実施できるようにする。

(3) 目 標

| | 現状 | 令和 4年度 | 令和 5年度 | 令和 6年度 | 令和 7年度 | 令和 8年度 |
|----------------------|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| フォローアップ対象事業者数（事業者） | 13 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 |
| フォローアップ（延回数） | 72 | 76 | 76 | 76 | 76 | 76 |
| 売上高増加事業者数（事業者） | 未調査 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 粗利益率3%以上の増加事業者数（事業者） | 未調査 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |

(4) 事業内容

① 事業計画・事業承継計画・D X取組計画策定事業者に対する伴走型支援の実施<拡充実施>

策定支援した事業計画に基づく事業が着実に実行できるよう、四半期に1回(3ヵ月に1回)の頻度で巡回訪問を実施して、計画に基づく事業の進捗状況を確認する。

なお、計画に基づいて順調に事業が進捗していると判断できる支援対象者については、訪問期間を延ばして、半期に一度定期巡回を行い、逆に計画どおりに事業が進んでいない事業者に対しては、1~2ヵ月に1度程度に巡回間隔を短縮して支援を行う。

② 創業希望者に対する伴走型支援<新規実施>

創業を目指す者に対して、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創業準備が進んでいるか確認を行う。

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確認を行うとともに、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支援する。

③ 専門家による事業計画の再構築支援<継続実施>

経営指導員による伴走型支援によって、計画どおりに事業が進んでいなかったり、目標と実績を比較して大幅な乖離が見られたりする支援対象者に対して、巡回訪問の回数や頻度を増やして問題点の抽出を行うとともに、香川県商工会連合会のエキスパート指導や香川県よろず支援拠点の専門家指導を行い、専門家と経営指導員が共同して事業計画の再構築を支援する。

※フォローアップ頻度（想定）

| 区分 | | 対象者 | 頻度 | 回数 |
|---------------------|-----------|-----|--------|-----|
| ①事業計画・事業承継計画・DX取組計画 | 事業計画策定者 | 6者 | 3ヵ月に1回 | 24回 |
| | | 2者 | 6ヵ月に1回 | 4回 |
| | 事業承継計画策定者 | 1者 | 3ヵ月に1回 | 4回 |
| | DX取組計画策定者 | 2者 | 3ヵ月に1回 | 8回 |
| ②創業希望者 | 創業計画策定者 | 1者 | 毎月1回 | 12回 |
| ③事業計画の再構築 | 事業計画策定者 | 3者 | 2ヵ月に1回 | 18回 |
| | DX取組計画策定者 | 1者 | 2ヵ月に1回 | 6回 |
| 合計 | | 16者 | — | 76回 |

④ 各種施策活用支援<継続実施>

上記①～③の支援を行う過程で、事業計画の目標達成に向けて必要がある場合、下記の1)～3)の支援を行う。

1) 各種法認定に対する支援

事業計画に基づいて、経営革新や経営力向上計画等の法認定を目指す小規模事業者に対して、香川県商工会連合会、(公財)かがわ産業支援財団、香川県よろず支援拠点等の協力を得て円滑な法認定を支援する。

2) 新たな資金需要に対する支援

事業計画に基づき、新たな資金を希望する支援対象者に対して、借入希望額や借入希望日、返済期間、希望利率等から、(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、民間金融機関のプロパー融資などの中から、支援対象者に最も有利な融資制度を選定して、事業計画に基づく資金繰り計画や返済計画を作成して借入推薦を行う。

また必要に応じて、経営指導員が金融機関との借入交渉に同行して、支援対象者の円滑な資金需要を支援する。

3) 補助金等の施策の活用支援

補助金等の施策を活用して経営課題の解決に取り組む支援対象者へ、ミラサボや中小企業施策利用ガイドブック（中小企業庁刊）等を活用して、実施事業の内容や開始・終了時期、予算等から補助金・助成金等の施策を選定し、支援対象者へ提案するとともに、事業計画書を基にした補助事業計画書等の作成を支援する。

また採択後は、補助事業の実施から実績報告までを伴走型支援で行い、経営課題の解決によって、支援対象者の経営体質を強化する。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 物産展や商談会への出展に係る手続きを当商工会が行い、事業者のみが出展する支援である。

【課題】 事業者のみが物産展等へ出展するため、当日の売上のみで継続した需要開拓につながっていないことから、本計画では、経営指導員が需要開拓の各場面に応じて伴走支援を実施する。

物産展で得られた販売結果や顧客情報などは、今後の販売促進に向けた貴重な情報である。効率的な販売促進を行ううえで重要となるDXに向けた取り組みについて理解を図り、情報とITツールを駆使した需要開拓を支援する。

(2) 支援に対する考え方

当商工会が独自に物産展や商談会を開催することは困難であるため、支援対象者が取扱う商品の訴求対象を見極めて、県内及び首都圏で開催される既存の物産展等に対して、出展前・出展中・出展後の場面に応じた支援を行うことで支援対象者の需要開拓を支援する。

DXに向けた取り組みとして、物産展で得られた情報とITツールを駆使した効率的な販売促進、物産展出展後の継続的な取り組みとして、ECサイトの活用など支援対象者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

① 対消費者（BtoC）を訴求対象とした支援対象者への需要開拓支援の目標

| | 現状 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|------------------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 県内開催の物産展への出展事業者数（事業者） | 未実施 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 売上増加率（対前年度期比／事業者） | 未実施 | 103% | 103% | 103% | 103% | 103% |
| 首都圏開催の物産展への出展事業者数（事業者） | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 売上増加率（対前年度期比／事業者） | 未実施 | 103% | 103% | 103% | 103% | 103% |

② 対バイヤー（BtoB）を訴求対象とした支援対象者への需要開拓支援の目標

| | 現状 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|------------------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 県内開催の商談会への出展事業者数（事業者） | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 成約件数（件／事業者） | 未実施 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 首都圏開催の商談会への出展事業者数（事業者） | 未実施 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 成約件数（件／事業者） | 未実施 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |

③ ECサイトを活用した需要開拓

| | 現状 | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|-------------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ECサイトを活用事業者数（事業者） | 未実施 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 売上増加率（対前年度期比／事業者） | 未実施 | 102% | 102% | 102% | 102% | 102% |

(4) 事業内容

事業者が策定した事業計画に基づき、地域の小規模事業者が製造・販売する地域産品、とりわけ、宇多津町の農産物を使用した加工品（塩アメ・塩キャラメル・古代米酒）や香川県の代表的な特産品である讃岐うどんなどを製造・販売する事業者の取扱う商品に応じて、一般消費者を対象とした物産展や食品バイヤーが来場する商談会、さらにECサイト活用を支援して需要開拓を進める。

① 対消費者（BtoC）を訴求対象とした支援対象者への需要開拓支援

1) 想定する物産展

| | 県内開催 | 首都圏開催 |
|-------|--|---|
| 支援対象者 | 県内消費者を対象にして、現在以上に県内での需要の深耕を目指す事業者 | 新たに県内から県外、特に首都圏の消費者に向けて需要の拡大を目指す事業者 |
| 名 称 | さぬきのIPPINええもんフェスタ | ニッポン全国物産展 |
| 開催時期 | 毎年9月から10月のうちの土曜・日曜の2日間 | 毎年11月のうちの金曜・土曜・日曜の3日間 |
| 開催場所 | サンメッセ香川（香川県の展示ホール） | 東京都・池袋サンシャインシティ |
| 開催内容 | 香川県商工会連合会の主催により、香川県内の小規模事業者の商品や製品の販路開拓を行う物産展 | 全国商工会連合会の主催により、全国47都道府県の食品、名産品、工芸品が集まる物産展 |
| 開催規模 | 出展者：香川県内の小規模事業者約100事業者 来場者：香川県内の子供連れの家族を中心に2日間で約20,000人 | 出展者：47都道府県の小規模事業者約350事業者 来場者：3日間で約150,000人 |

2) 場面毎の支援内容

| | |
|--------------------|---|
| 出展前支援 （準備） | <ul style="list-style-type: none"> 香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等の協力を得て専門家指導を実施して、接客マナーの指導を行う。 会場内で来場者へ配布する「商品情報」「事業者情報」「商品のストーリー性」のほか、「イメージ写真」「利用方法」「こだわり」「注文方法（注文票）」などを掲載した「商品チラシ」や来場者へ商品訴求させるためのPOP等の作成を支援する。 |
| 出展中支援 （同行） | <ul style="list-style-type: none"> 経営指導員が出品商品や会場什器に応じた商品が見やすく手に取って選びやすい商品陳列や出展前に作成を支援したPOPの装飾など、来場者へ商品訴求をさせる出展ブースの設営を支援する。 出品商品の試食やアンケート調査を実施して来場者に対する需要開拓を支援する。 |
| 出展後支援 （フォローアップ） | <ul style="list-style-type: none"> 支援対象毎の出品商品の試食やアンケート調査を来場者の属性に応じて集計・分析を行い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。 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等の作成について、香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等の協力を得て専門家指導を実施して、継続した需要・販路拡大を支援する。 |

② 対バイヤー（BtoB）を訴求対象とした支援対象者への需要開拓支援

1) 想定する商談会

| | 県内開催 | 首都圏開催 |
|-------|---|---|
| 支援対象者 | 商談会への出展を希望する支援対象者の商談の経験値を高め、需要開拓を進める。 | 県外バイヤーとの商談や県外で開催される商談会への出展を希望する支援対象者のさらなる商談・取引の機会を創出する。 |
| 名 称 | 香川県食品商談会 | スーパーマーケット・トレードショー |
| 開催時期 | 毎年9月頃の平日に1日開催 | 毎年2月の平日に3日間開催 |
| 開催場所 | 香川県内（高松市内）のホテル | 幕張メッセ |
| 開催内容 | 香川県及び(公財)かがわ産業支援財団が主催する、県内地場産業の中で重要な位置を占める県内食品産業の販路開拓を目的に開催される商談会 | スーパーマーケットを中心とする食品流通業界への販路の開拓を目的に、全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食、海外などから多数のバイヤーが来場する商談会 |
| 開催規模 | 香川食品関連事業者等約90事業者 県内を中心に食品関連のバイヤー等約70者 | 全国の食品関連の商品を取扱う事業者約1,300事業者（R2年） 全国の食品関連のバイヤー等延26,500名（R2年） |

2) 場面毎の支援内容

| | |
|--------------------|--|
| 出展前支援 （準備） | <ul style="list-style-type: none"> 経営指導員が商談会への出展に必要な申請書類の作成を支援して、主催団体と調整して参加手続き支援を行う。 バイヤーとの商談の際に提示する「商品情報」「事業者情報」「商品のストーリー性」のほか「ターゲット」や「卸価格・希望小売価格」「最低ロット」「納期」「原材料」「製造工程（製造フロー）」「製造の際に工夫した点」等を記載した「取引条件シート」の作成を支援する。 香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等の協力を得て専門家指導を実施して、商談会でのバイヤーとの商談を想定した模擬演習等を行う。 |
| 出展中支援 （同行） | <ul style="list-style-type: none"> 経営指導員が商談会へ同行して、ブース作りを支援する。 バイヤーとの商談に同席して商談内容やアドバイス等を記録して出展事業者へ提供することで、取引拡大のみならず今後の商品改良に生かされるよう支援を行う。 |
| 出展後支援 （フォローアップ） | <ul style="list-style-type: none"> 商談会へ出展後は、バイヤーとの商談内容や商品改良等のアドバイスを取りまとめて支援対象者へ提供する。 香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等の協力を得て専門家指導を実施して、商談したバイヤーへの出展後のアプローチ手法やフォローアップの支援を行うことで確実な取引成約につなげる。 |

③ ECサイトを活用した需要開拓支援<新規実施>

新たにインターネット通販へ取組む意向がある事業者を支援対象にして需要開拓を支援する。

1) 自社ECサイトの構築

| | |
|------|--|
| 名 称 | カラーミーショップ（商工会プラン） |
| 運営主体 | GMOペパボ株式会社 |
| 概 要 | カラーミーショップとは、インターネット上に自社のECサイトを作成するGMOペパボ株式会社のサービスで、40,000店以上の導入実績がある。 「ニッポンセレクト.com」の新規商品募集の終了に伴い、新たに事業者の自主的な努力による販路開拓の一つとして、自社ECサイトへの参入支援を行う方向へと転換し、全国商工会連合会がGMOペパボ株式会社と連携して提供を行う、「カラーミーショップ」における商工会プランを活用した支援を行う。 |

2) 場面毎の支援内容

| | |
|--------------------|--|
| 構築前支援 (準備) | 全国商工会連合会が実施するEC化支援メニューより、オンラインで行われるECセミナーの受講を支援する。セミナー受講後は、想定される課題の解決に向けた支援を行う。例えば、対象顧客層を想定した商品情報・商品写真の掲載や採用する決済方法等について、成功サイトの事例を示して指導し、効果的なECサイトの構築に結び付ける。 |
| 構築中支援 (同行) | 効果的なECサイト構築に向けて、以下の支援を行う。 ・基本コンテンツ（商品サービス紹介、事例実績、お客様の声、よくある質問） ・クロージングコンテンツ（資料請求、サンプルプレゼント等） ・顧客目線の検索キーワードを意識した掲載内容 ・アクセス回数、滞在時間などが確認できるシステム（Googleアナリティクス）の導入 |
| 構築後支援 (フォローアップ) | 香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等の協力を得て専門家指導を実施して、商品訴求力の向上に向けて、季節に応じ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。 |

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

【現状】 事業の評価及び見直しに関する仕組みを計画していたものの、十分機能しておらず、外部有識者の評価のみにとどまっている。

【課題】 自治体との連携が十分に取れていないことから、改めて自治体を加えた評価会議を設置し、幅広く意見聴収する体制を構築するとともに、評価結果を理事会で諮ったうえで当商工会HPにて公表する。

(2) 事業内容

① 評価会議の設置

当商工会に宇多津町まちづくり課担当者、外部有識者として当商工会と包括的連携・協力協定を締結している香川短期大学の教授、当商工会正副会長や法定経営指導員を含む事務局員をメンバーとする「宇多津商工会経営発達支援評価会議」を設置する。

② 実施状況の確認

毎年度1回、事業終了後速やかに上記①の評価会議を開催して、前年度の経営発達支援事業の実施状況や支援事実績等について評価・見直しを行う。

③ 理事会での承認

理事会において評価会議の評価結果を報告して承認を受ける。

④ 結果の公表

評価結果については、当商工会ホームページに掲載し、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態にする。

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

(1) 現状と課題

【現 状】 小規模事業者を取り巻く環境は大変厳しく、事業者が抱える経営課題は多様化し、高度化している。多様化・高度化する支援ニーズに対応しながら小規模事業者への経営支援が効果的・効率的に行えるよう経営指導員等の支援能力の質・内容の充実と向上を図ることが重要である。

【課 題】 研修会等で得た知識・支援ノウハウは、個人に帰属しがちになるため、組織内で情報共有できる体制を構築し実施する。

(2) 事業内容

① 支援能力向上に向けた取り組み

1) 基礎的知識の習得<継続実施>

香川県商工会連合会が開催する職員研修に計画的に受講させることで、経営支援の基礎的知識の習得および刷新を行う。併せて、国や県の最新の支援施策等の情報を収集する。

2) 専門的支援能力の向上<継続実施>

小規模事業者の経営力向上・販路開拓支援および創業支援、事業承継支援に対する支援能力の向上を図るため、中小企業大学校等が主催する中小企業支援担当者等研修に経営指導員を年1回以上参加させ、専門的支援ノウハウの習得を行う。

経営指導員・経営支援員を(独)高年齢・障害・求職者雇用支援機構が実施する生産管理やマーケティング管理等の生産性向上支援訓練へ参加させることにより、支援担当職員全員の支援能力向上を図る。

3) DX推進に向けた支援能力の向上<新規実施>

喫緊の課題である小規模事業者のDX推進に向けて、経営指導員・経営支援員のITスキルの向上および支援ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、中小企業大学校等が主催する「中小企業支援担当者等研修」および(独)中小企業基盤整備機構が主催する、POSデータや販売データの分析・活用方法を学ぶ「IT支援力向上講習会」を受講させ、基礎的知識の習得と支援能力の向上を図る。

② 支援ノウハウを共有する仕組み

1) OJTの実施<継続実施>

小規模事業者への支援は、経営指導員等がチームを編成し、支援にあたる。OJTを通じて支援ノウハウを共有し、支援体制の強化に繋げる。

2) 支援ノウハウのデータベース化<継続実施>

小規模事業者に対する支援情報は、事業者別に経営指導カルテに記載し、課題の内容、課題に対するアプローチ、活用した施策、支援結果と対策を職員全員が閲覧できるようにすることで、支援内容の継続性と一定レベルの質を確保する。

3) 職員会議の実施<継続実施>

職員会議を月一回程度開催し、職員が有する支援事例の報告や意見交換、情報交換を行う。さらに、DX推進に向けた支援事例の報告やITツールの活用方法の紹介を通じて、支援ノウハウを共有するとともに、今後の支援方針等の協議を行い、支援体制の強化を図る。

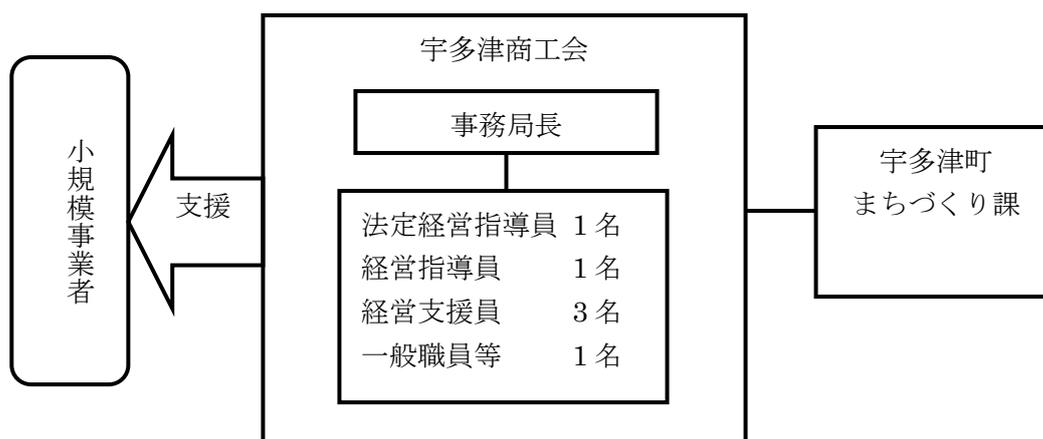
(別表2)

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7年4月現在)

(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は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)



(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：織田 哲也

連絡先：宇多津商工会 TEL：0877-49-1311

②法定経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度等)

毎年度1回、事業終了後速やかに開催する評価会議に出席して、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等を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会

宇多津商工会

〒769-0210 香川県綾歌郡宇多津町1900

TEL：0877-49-1311 / FAX：0877-49-1314 / E-mail：utadu@shokokai-kagawa.or.jp

②関係市町村

宇多津町まちづくり課

〒769-0292 香川県綾歌郡宇多津町1881

TEL：0877-49-8009 / FAX：0877-49-8016 / E-mail：machi@town.utazu.kagawa.jp

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

| | 令和4年度 | 令和5年度 | 令和6年度 | 令和7年度 | 令和8年度 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 必要な資金の額 | 20,428 | 20,428 | 20,428 | 20,428 | 20,428 |
| 経営指導員等の設置費 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 |
| 金融、税務及び経営等に関する相談指導等 | 448 | 448 | 448 | 448 | 448 |
| 職員の資質向上対策費 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 |

(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、宇多津町補助金、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。

