

経営発達支援計画の概要

実施者名	まんのう町商工会（法人番号：7470005003358） まんのう町（地方公共団体コード：374067）
実施期間	令和8年4月1日～令和13年3月31日
目標	<p>【経営発達支援事業の目標】 香川県並びにまんのう町の総合計画を踏まえ、3つの目標を設定して、小規模事業者の経営課題の解決に向けた事業計画の策定を支援し、その計画が円滑に実行できるようPDCAサイクルでの伴走型支援を強化する。</p> <p>① 小規模事業者の自走化による経営力向上 ② 起業・事業承継支援の推進 ③ 6次産業化の推進</p>
事業内容	<p>【経営発達支援事業の内容】</p> <p><u>3. 地域の経済動向調査に関すること</u> 小規模事業者へのアンケートや決算データ、国のビックデータから情報収集し、収集したデータを分析・判断することで、地域の経済動向を把握する。</p> <p><u>4. 需要動向調査に関すること</u> 経営指導員が個々の事業者が取扱う商品などのテストマーケティングやアンケート調査を支援して需要動向を把握する。</p> <p><u>5. 経営状況の分析に関すること</u> 決算書等を基にした定量分析と経営者等へのヒアリングや各種分析手法を用いた定性分析により、経営課題を抽出して事業計画の策定につなげる。</p> <p><u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> 経営分析した小規模事業者や創業希望者などの支援対象者が抱える個々の経営課題について、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携して事業計画の策定を支援する。</p> <p><u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> 支援対象者毎に巡回訪問をスケジュールリングして、事業計画の実行時期に合わせて訪問頻度を変えて、事業計画が円滑に実行できるよう支援する。</p> <p><u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> 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物産展や商談会への出展前・出展中・出展後の場面に応じた支援を行い支援対象者の需要開拓を支援する。</p> <p><u>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</u> 評価会議を設置して事業評価を行うとともに、当商工会ホームページを活用して、理事会で承認された評価書を公表する。</p>
連絡先	<p>まんのう町商工会 〒766-0022 香川県仲多度郡まんのう町吉野下 281-1 TEL：0877-73-3711 / FAX：0877-73-3712 E-mail：mannou@shokokai-kagawa.or.jp</p> <p>まんのう町地域振興課 〒766-8503 香川県仲多度郡まんのう町吉野下 430 TEL：0877-73-0122 / FAX：0877-73-0113 E-mail：chiiki@town.manno.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目 標

(1) 地域の現状及び課題

① 町の概要

まんのう町は、香川県の南西部に位置(図表1)し、平成18年3月20日に香川県仲多度郡の3町(満濃町、琴南町、仲南町)が合併して誕生した町であり、人口17,201人(令和6年10月現在)、面積は約194.33平方キロメートルと県内市町の内3番目の面積の田園のまちである。

町名の由来となった日本最大のかんがい用ため池「満濃池」が町の中央に位置し、近隣にある金刀比羅宮、善通寺とともに、香川のシンボルとなっている。

町域の北部は、讃岐平野の西縁部に位置し、古代条里制の遺構を今に遺す米・麦・野菜・果樹などの肥沃な営農地帯となっているが、高度経済成長期以降の瀬戸内工業地域の発展により、主に近隣市町に通勤しまんのう町に居住するという住宅地域としての土地利用も進展している。

一方、町域の南部は、クヌギ・コナラなどの広葉樹とヒノキ・マツなどの針葉樹が混交する森林地帯であり、土器川と財田川が作る溪谷に沿う狭あいな平坦地を利用して住宅や公共施設が立地している。

まんのう町の最大の観光地は、国営讃岐まんのう公園であり、県内・近県のファミリー層を中心に年間を通じて多くの来客があるのに加え、夏には中四国最大規模の野外音楽イベント「モンスター・バスシュ」も開催されており、さらに、まんのう町は、うどん街道バス停付近を中心に、町内各所に「うどん県」香川の名店が集積し、重要な観光・交流の場となっている。

また、まんのう町では、ひまわりの里の25万本を筆頭に、ひまわりによる景観形成を進めるとともに、ひまわりオイルの製品化や搾りかすの飼料化など、まちづくりの様々な局面で活用を図っている。

(図表1) まんのう町の位置

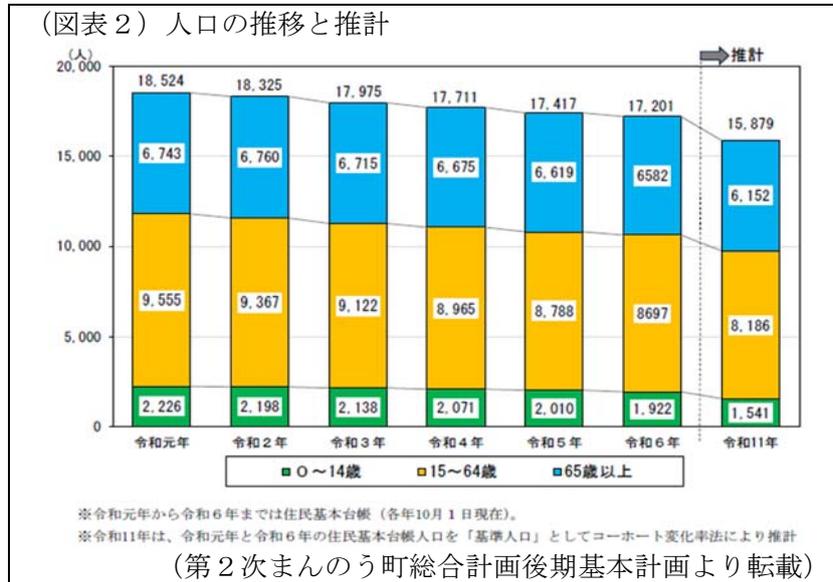


(第2次まんのう町総合計画より転載)

② 人口の推移

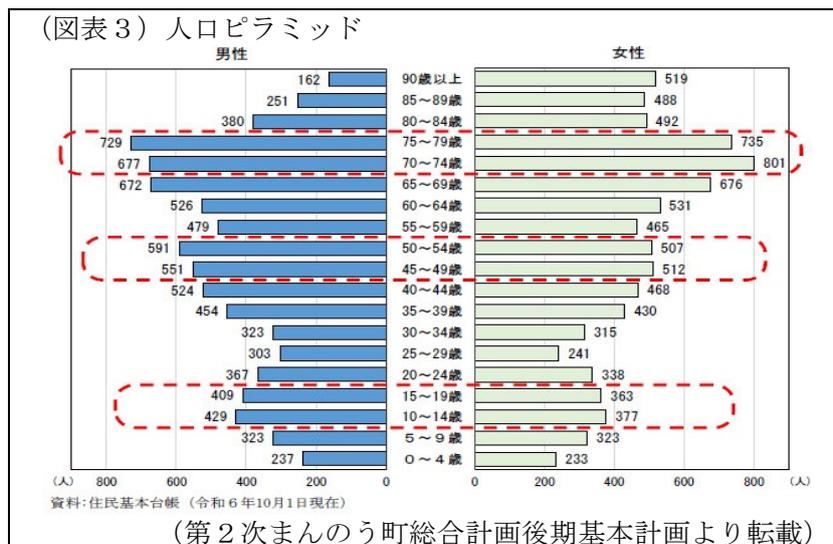
まんのう町の人口（図表 2）は減少基調で推移しており、令和 6 年 10 月現在で 17,201 人と、令和元年に比べて約 7%の減少となっている。

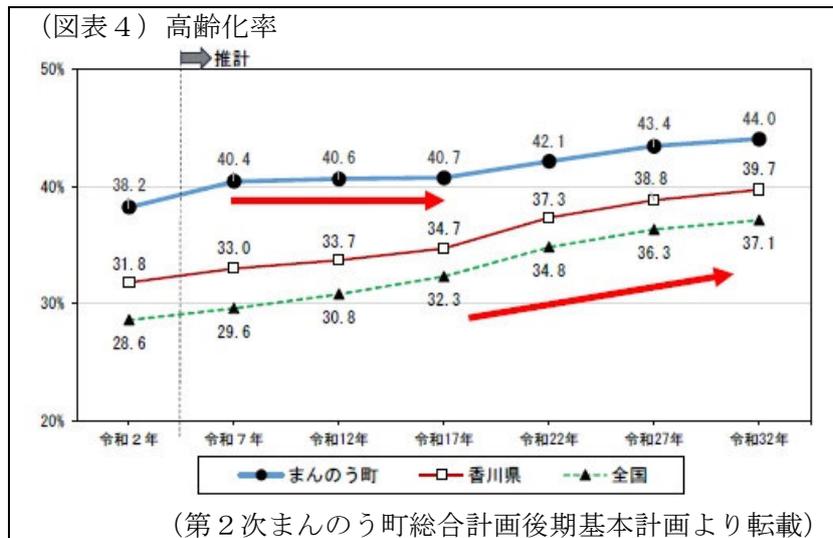
このままの傾向で人口が推移すると、令和 11 年には 15,000 人台に減少し、横ばい傾向で推移してきた年少人口（0～14 歳人口）も急速に減少すると推測されている。



次に令和6年のまんのう町の人口ピラミッド（図表3）を見ると、70歳代を頂点とした逆三角形型となっており、団塊の世代を含む70歳代及び団塊ジュニア世代を含む50歳前後の層とその子どもの15歳前後の層が多い一方で、0～4歳と25～29歳が極端に少ないことが地域活力の課題である。

また、65歳以上の高齢者の割合（図表4）は、令和7年に40.4%を占め、全国平均の高齢化率29.6%を10.8ポイント上回り、香川県の高齢化率33.0%と比較しても7.4ポイント上回っており、全国値や県平均値と比べ高い水準で推移している。





③ 商工業者・小規模事業者の現状

経済センサスによるまんのう町の事業者数（図表5）について、商工業者数は平成28年の672事業者から令和3年には643事業者と29事業者が減少し、減少率は△4.5%となっている。小規模事業者数については、564者から532者へと32事業者減少し、減少率は6.0%と商工業者以上に減少幅が大きい。これに対し、小規模事業者率（商工業者数に占める小規模事業者の割合）は、平成28年の83.9%から令和3年には82.7%と、わずかではあるが低下しており、地域経済の活力が緩やかに低下している可能性がうかがえる。

(図表5) 業種別商工業者・小規模事業者数

	平成28年			令和3年		
	商工業者数	小規模事業者数	小規模事業者率	商工業者数	小規模事業者数	小規模事業者率
A 農業、林業	16	13	81.3%	29	24	82.8%
B 漁業	0	0	—	0	0	—
C 鉱業、採石業、砂利採取業	0	0	—	0	0	—
D 建設業	142	139	97.9%	148	145	98.0%
E 製造業	68	47	69.1%	65	48	73.8%
F 電気・ガス・熱供給・水道業	1	1	—	0	0	—
G 情報通信業	5	5	100.0%	4	4	100.0%
H 運輸業、郵便業	12	10	83.3%	15	10	66.7%
I 卸売業、小売業	190	145	76.3%	168	124	73.8%
J 金融業、保険業	4	4	100.0%	5	5	100.0%
K 不動産業、物品賃貸業	13	12	92.3%	15	12	80.0%
L 学術研究、専門・技術サービス業	23	20	87.0%	25	23	92.0%
M 宿泊業、飲食サービス業	68	51	75.0%	64	47	73.4%
N 生活関連サービス業、娯楽業	71	65	91.5%	52	45	86.5%
O 教育、学習支援業	12	12	100.0%	10	8	80.0%
P 医療、福祉	18	15	83.3%	15	13	86.7%
Q 複合サービス事業	7	7	100.0%	7	7	100.0%
R サービス業（他に分類されないもの）	22	18	81.8%	21	17	81.0%
合計	672	564	83.9%	643	532	82.7%
対前期減少比率	—	—	—	△4.5%	△6.0%	—

(経済センサスから作成)

④ 主要業種の現状

1) 建設業

建設業の小規模事業者数は、平成28年から令和3年の間139事業者から令和3年には145事業者と微増し、小規模事業者比率はほぼ変わらず97.9%から98.0%と高い割合であり、小規模事業者が地域密着型の産業として、地域のインフラ整備や公共工事を支え、地域経済の基盤を形成しており、景気や公共投資の動向に敏感に反応するものの、現状では堅調に推移している。

2) 製造業

製造業は、商工業者数が3事業者減少する中、小規模事業者数は、47事業者から48事業者と1事業者増加し、小規模事業者比率は69.1%から73.8%へと上昇している。

小規模の製造業者の多くは、金型や機械部品等の金属加工業、讃岐うどんなどの食品製造業、木材加工業などであり、地域の産業を継続する小規模事業者が多くを占めているものの、少子高齢化や市場の競争激化への対応に工夫が求められる。

3) 卸売業・小売業の現状

卸売業・小売業は事業者数の変動が大きく、商工業者数は190社から168社へ減少しており、小規模事業者数も145事業者から124事業者へ減少しているため、小規模事業者比率も76.3%から73.8%と2.5ポイント低下している。

これは、大型小売店舗やコンビニエンスストア、EC化などの進出、モータリゼーションの伸展とともに地域の個人商店や小規模店の競争力低下に加えて、消費者の購買行動の変化や、コロナ禍における非接触型販売の進展などに起因しているものと推察される。

4) サービス業の現状

サービス業のうち、宿泊業・飲食サービス業は、コロナ禍の観光需要の減少により大きな打撃を受け、小規模事業者数は、51事業者から47事業者へと減少し、また小規模事業者比率も75.0%から73.4%へと減少している。

また、生活関連サービス業・娯楽業は、小規模事業者数は65事業者から45事業者と20事業者と大きく縮小しており、これによって小規模事業者比率も91.5%から86.5%へ減少している。

⑤ 小規模事業者の現状のまとめ

まんのう町の商工業者の大半は小規模事業者であり、企業活動においても自ずと地域内を商圏とした地域密着型の活動となっている。その一方で、地域内では高齢化の進行や若年者の減少に伴う人口の減少が進み、購買力の低下に加えて、他地域への消費者の購買流出が進行しており、その影響として顧客数が減少し、売上高の低迷が急速に進んでいる。

さらに、こうした地域内での購買力低下が深刻化する状況下で、全国的な実質賃金の伸びが物価上昇に追いついていないことが、まんのう町内の消費マインドのさらなる低下を招いている。加えて、円安の進行や海外情勢の不安定化等による原材料、エネルギー価格の上昇による経費の増加や、最低賃金の急激な引き上げなどによる人件費の高騰等が利益を圧迫しており、地域需要の縮小とコスト増の二重苦により、大変厳しい状況にあるといえる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

香川県では、令和3年10月に策定した『みんなでつくるせとうち田園都市・香川』実現計画（計画期間：令和3年度～令和7年度）を、令和5年10月に『人生100年時代のフロンティア県・香川』実現計画（計画期間：令和3年度～令和7年度）へと変更した。この計画の実現に向けて、3つの基本方針と17の重点政策が掲げられている。

このうち、産業ビジョンについて、重点施策の一つとして「産業拠点香川へ」の項において、

「企業誘致やスタートアップ等の創出促進」によって、本県経済の活性化につなげるとともに、「企業の競争力強化や産業人材の育成」では、産業を振興し、本県経済の持続的な発展と雇用の場創出を実現することが掲げられている。

これらの取り組みの方向性として、まずスタートアップの創出や新事業展開の促進が示されている。創業や第二創業による新たなビジネスの創出を後押しするため、産業支援機関や金融機関等と連携し、起業家マインドの醸成から創業後のフォローまで、一貫したきめ細かな支援施策を展開するとしている。

また、中小企業の経営支援では、新型コロナウイルス感染症や原油価格・物価高騰などの影響を踏まえ、県内中小企業の事業継続と雇用維持を引き続き支援する方針が示されている。特に、事業承継計画の策定支援など、事業承継に至るまでの各段階に応じた支援を進めることとしており、これらの施策を円滑に進めるために、商工会・商工会議所等の体制整備や指導力向上を図ることが求められている。

次にまんのう町の総合計画については、令和2年3月に策定された「第2次まんのう町総合計画」が見直され、令和7年3月に「第2次まんのう町総合計画後期基本計画（計画期間：令和7年度～令和11年度）」が策定されている。

後期基本計画においても、まちづくりの基本理念を『豊かな自然を活かし みんなで創るまちなまんのう ～地域のつながりを大切にするまちづくり～』とし、まちの将来像も引き続き「元気まんまん まんのう町 ～水と緑がひとを育み支えあうまち～」としている。

また、まちづくり基本目標のうち、商工業の振興については、「2 農林商工・観光が息づくまち」の項において、「はつらつと働ける商工業の継承・発展」を掲げている。その実現に向けて、商工会、JA、金融機関、行政が連携し、政府や県の制度融資に対する利子補給、起業や新規事業展開に対する助成制度の充実など、既存商工業の振興と起業・事業承継に対する支援強化を図る方針を示している。

さらに、「6次産業化」の推進においては、「まんのう町ものづくりセンター」を拠点とし、農林産物の加工による高付加価値化を進めるとともに、観光施設やインターネットなど多様な販売チャネルを活用した戦略的販売を行うことで、地域活性化につなげるとしている。

以上の香川県の「人生100年時代のフロンティア県・香川」実現計画及び「第2次まんのう町総合計画後期基本計画」に基づき、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方として、以下の3つを設定して、まんのう町と共同で本計画を策定し、経営指導員を中心に全職員が地域内の全小規模事業者への巡回訪問を徹底する。さらに、従来の記帳・税務・労務支援といった基礎的な経営支援や補助金申請書類作成に偏った支援にとどまらず、各事業者の経営分析により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。そして、その計画が円滑に実行されるよう、PDCAサイクルに基づく伴走型支援を強化する。

① 小規模事業者の自走化による経営力向上

【10年後のあるべき姿】

町内の小規模事業者が自ら経営課題を把握し、その解決に向けてPDCAサイクルを活用しながら主体的に経営改善へ取り組むことで、安定した経営基盤の確立を図る。そして、各事業所の持続的な発展を通じて、地域の雇用と暮らしを支える存在となることを目指す。

【理由】

まんのう町の事業者の多くは小規模事業者であり、経営者の高齢化・後継者不足・デジタル対応の遅れといった課題を抱えている。これらの事業者は町の産業の基盤を支える存在であるため、その経営力の向上が、地域経済全体の持続に直結しているため。

② 起業・事業承継支援の推進

【10年後のあるべき姿】

若手や女性、移住者など多様な人材が町内で新規創業に挑戦し、地域課題の解決を担う事業が増加するとともに、円滑な事業承継が進むことで、地元企業の活力の強化を目指す。

【理由】

事業主の高齢化が進み、後継者不足による廃業が増加しており、新規創業者と既存事業者の橋渡しを行い、地域経済の維持が急務であるため。

③ 6次産業化の推進

【10年後のあるべき姿】

まんのう町の観光・商業と連携して農林産物を活用した加工品・特産品が地域ブランドとして定着し、町外・県外での販路が拡大し、地域資源が新たな雇用と所得を生み出していることを目指す。

【理由】

農林産物の価格下落や人口減少により、一次産業だけでは地域経済の持続は困難であり、加工・販売・観光を一体化することで付加価値を創出するため。

(3) 経営発達支援事業の目標

厳しい経営環境に置かれている小規模事業者の発展を図るため、本計画では、小規模事業者に対する長期的な振興の方向性を踏まえ、計画期間5年間で3つの目標を掲げて支援する。

支援に際しては、本商工会とまんのう町が連携し、さらに香川県商工会連合会や各支援機関の協力を得ながら、小規模事業者の経営環境や消費者ニーズを踏まえた経営分析を実施する。その分析結果から明らかになった経営課題に対して、支援対象者ごとに課題解決のための事業計画を策定し、経営指導員による伴走型支援を通じて、その計画が確実に実行されるよう支援することで、小規模事業者の経営力向上を図る。

① 小規模事業者の自走化による経営力向上

【支援計画の認定機関（5年間）目標】

K G I : 小規模事業者の5年後の存続率を現状比3%向上させる。

K P I : 伴走型支援件数年間92回以上

事業計画策定支援件数年間17者以上

補助金・助成金の申請支援件数年間3件以上・採択率70%以上

商工会の支援に対する事業者満足度80%以上

【設定した理由】

小規模事業者が消費者ニーズに対応した経営が行えるよう「対話と傾聴」による課題設定を行い、事業計画の策定支援や策定後の伴走型支援を実施する。これにより、小規模事業者がPDCAサイクルを活用して経営改善に取り組み、経営力向上を促進させて、まんのう町の商工業の振興を図るため。

② 起業・事業承継支援の推進

【支援計画の認定機関（5年間）目標】

K G I : 5年後に15事業者以上の新規創業者を輩出する。

廃業件数を5年で3%抑制する。

K P I : 創業相談件数年間50件以上

創業セミナー参加者数10名以上

事業承継計画の作成支援件数年間2件以上

【設定した理由】

小規模事業者の廃業を抑制するため、まんのう町と連携して創業支援に取り組み、新規創業者の輩出に努める。また、高齢化や後継者不足が課題となっている事業承継については、各事業者の特性を踏まえ、将来を見据えた事業承継支援を推進することで、地域経済の持続的な発展につなげるため。

③ 6次産業化の推進

【支援計画の認定機関（5年間）目標】

K G I：6次産業化によって3品以上の商品を開発する。

K P I：6次産業化の相談件数年間5件以上

6次産業化に係る専門家派遣件数5件以上

【設定した理由】

小規模事業者が製造・販売する既存商品に加え、「6次産業化」に向けて「まんのう町ものづくりセンター」を拠点に、農林産物の加工によって開発された商品の新たな需要開拓を支援することで、地域経済の活性化につなげるため。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

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8年4月1日～令和13年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

本商工会では、経営発達支援事業計画の実施に際して、「(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を踏まえ、「(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、次に記載する達成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 小規模事業者の自走化による経営力向上

【達成方針1】 経営診断・個別伴走支援の強化

小規模事業者の自走化に向けて、「傾聴と対話」による定量・定性的な経営分析（年15事業者）を行い、経営上の課題を抽出し、事業計画の策定支援を実施する。

小規模事業者の経営状況を的確に分析して、売上・利益構造・コスト管理・資金繰り等の課題を明確化する。また必要に応じて中小企業診断士等の専門家による指導を通じて、実行可能性の高い事業計画の策定を支援するとともに、策定した計画が確実に実施されるよう、継続的な伴走支援を展開する。

【設定した理由】

「傾聴と対話」による経営分析は、事業者自身では気づきにくい経営課題を明確化でき、その結果、支援の方向性を誤らず、事業者自らが納得した上で、計画を策定できるため、計画の質と実効性を大幅に高められるため。

【達成方針2】 セミナーと個別支援の連動

原価管理、人材育成、販路開拓、デジタルマーケティングなど、実務に直結するテーマでセミナーを年1回開催するとともに、学んだ知識を実際の経営改善に結びつけるため、個別支援と連動した支援を実施する。

【設定した理由】

原価管理や人材育成、販路開拓、デジタルマーケティングなどは、多くの小規模事業者が日常的に抱える課題であり、セミナーと個別支援と組み合わせることで、学んだ知識を実際の経営改善につなげられるため。

【達成方針3】 DX・デジタル活用支援の推進

小規模事業者を対象に、年1回のDX活用セミナーを開催するとともに、個別相談を通じてデジタル技術導入の初期段階を支援する。その中で、事業者の実態に応じた段階的な支援を行い、必要に応じて専門家による個別指導も提供する。

【設定した理由】

多くの小規模事業者は、人手不足や業務の属人化により生産性が低い状態にある。デジタル化を初期段階から支援することは、業務効率を向上させ、限られた経営資源を有効に活用するうえで不可欠であるため。

② 起業・事業承継支援の推進

【達成方針1】 新規創業者への総合的支援

新規創業を目指す町民や移住者を対象に、毎月1回の個別相談窓口にて、ビジネスモデル構築・資金調達・補助金申請・販路開拓などに関する総合的な支援を行う。

【設定した理由】

創業を検討する際、ビジネスモデルづくりから資金調達、補助金、販路拡大まで、複数のテーマで悩みを抱えることが多いため、個別相談窓口において総合的に支援することで、相談者が抱える複雑な課題を一括してサポートできるため。

【達成方針2】 事業承継支援体制の構築とマッチングの推進

事業承継の準備状況や課題を把握するため、事業承継診断を定期的実施する。後継者不在の事業者を中心に個別の承継支援を行い、必要に応じて、後継者マッチングシステム等への登録を支援して、町内外の後継希望者と事業譲渡希望者のマッチングを推進する。

【設定した理由】

事業承継は長期的な準備が必要であり、後継者不在や承継課題の発見が遅れると廃業リスクが高まることから、定期的なヒアリング・診断を行い、企業の状況を早期に把握することで、適切なタイミングで支援を提供できるため。

【達成方針3】 相談体制の充実

創業希望者・承継希望者が気軽に相談できる体制を整備して、相談時の課題整理・改善提案を明確かつ迅速に行い、加えて、相談内容や支援状況をデータ管理し、事業者の状況に応じた継続支援を実施する。

【設定した理由】

創業希望者や事業承継を検討する事業者は、資金調達、人材、マーケティング、法務、後継者探しなど多岐にわたる課題を抱えているため、気軽に相談できる体制を整備して、初期段階から適切に支援することで、地域の創業・承継促進につなげられるため。

③ 6次産業化の推進

【達成方針1】 商品開発支援

地域の農林産物を活用した高付加価値商品の創出に向け、専門家と連携しながら商品企画・試作・パッケージ・食品表示・販路戦略などを支援する。

【設定した理由】

地域資源を活かして差別化し、商品企画やパッケージ開発などを通じて付加価値を高め、持続的な競争力を生み出す必要があることから、専門家と連携した支援を行い、実現性の高い商品開発につなげるため。

【達成方針2】 商品企画力の向上支援

市場分析、マーケティング、ターゲット設定など、商品企画の基礎を習得できる個別相談会を開催して、新商品開発へ取り組む事業者の企画力の向上を支援する。

【設定した理由】

商品開発の課題は、業種・規模・商品特性によって異なるため、個別相談形式にすることで、事業者ごとに最適な企画アプローチを提供でき、支援効果を高められるため。

【達成方針3】 販路拡大支援とオンライン販売の強化

ECサイト活用支援、オンラインモール出店、SNS等を活用したデジタル販促など、オンライン販売を強化するとともに、物産展や商談会等のリアル販路を組み合わせ、複数チャンネルで売上拡大を図る。

【設定した理由】

ECサイトやオンラインモールは、アクセス解析や購買データを取得しやすいため、顧客ニーズを把握でき、物産展は、試食・対話などを通じてリアルでしか伝えられない価値を提供できることから、複数チャンネルを活用することで相乗効果が生まれるため。

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】

経営指導員が小規模事業者への巡回訪問等で実施するヒアリング調査や、香川県商工会連合会から提供される報告書をもとに情報収集を行っている。収集した調査結果はホームページに掲載して、広く情報提供している。

【課題】

ビッグデータを用いた地域経済の分析結果をホームページ等で情報提供、また小規模事業者への決算指導を通じて財務・損益データを保有しているものの、これらの報告書が事業計画の策定に十分活用されていないため、経営分析時に当該報告書の積極的な活用が求められる。

(2) 目標

	公表方法	現状	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
中小企業景況調査公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回
ビッグデータからの経済動向調査公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
小規模事業者等意識調査	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回
決算データからの管内景況調査公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

① 中小企業景況調査<継続>

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。

調査目的	地域内の短期的な業況や景況感を把握し、経営分析や事業計画策定支援の際の基礎資料として活用する。
調査対象者	本商工会管内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して、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。
調査回数	四半期毎に年間4回実施

② ビックデータからの経済動向調査<改善>

「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析を行う。

調査目的	地域経済の状況や特性を把握し、地域固有の課題と具体的な顧客層を明らかにすることで、事業者のマーケティング活動や事業計画策定に活用する。
調査回数	年間1回(3月)実施
調査分析項目	<ul style="list-style-type: none"> ・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・小売業や飲食等のサービス業の購買(消費)金額、購入(利用)人数などの情報を収集して産業の現状等の分析 ・人口マップ：人口の推移や人口増減等、人の動きの分析

③ 小規模事業者等意識調査<継続>

小規模事業者の経営状況についてアンケート調査を行う。

調査目的	小規模事業者が自社の現状を把握できるよう、財務・雇用・資金調達・設備投資などの状況を調査する。これらの調査結果を専門家と連携して集計・分析し、地域や業種の最新動向を把握することで、事業計画策定等に活用する。
調査対象者	本商工会管内小規模事業者
調査回数	年間1回(11月)実施
調査項目	売上高、採算(経常利益)、受注数(客数)、受注・客単価、経費、製品(商品)在庫、資金繰り、雇用者数、設備投資、経営課題等
調査方法	小規模事業者へ調査票を送付して調査を行う。
分析方法	調査項目毎に集計して「最近の経営状況」と「今後の見通し」、前年度との比較を行い地域内の小規模事業者の経営状況を分析する。

④ 決算データからの管内景況調査<改善>

小規模事業者のうち、特に個人事業者の確定申告書・決算書から経営状況及び業種動向の実情を把握する。

調査目的	小規模事業者(個人事業者)の経営状況及び業種動向を把握するため
調査対象者	本商工会が決算事務を受託している小規模事業者約150業者
調査回数	年間1回(7~8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個人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) 調査結果の活用

職員による小規模事業者に対する巡回訪問・窓口相談での参考資料とするほか、経営分析や事業計画の策定支援の経済動向を判断する基礎資料として活用するとともに、調査結果については、本商工会のホームページに調査報告書を掲載して小規模事業者に対して情報提供を行う。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地域や個々の事業者における需要動向の情報収集や分析が十分でなく、日々の巡回訪問や窓口相談においても、本商工会から積極的な情報提供や収集した情報を活かした商品・サービスづくりの支援が行えているとはいえ、小規模事業者においても、業種別・品目別などの大きな単位

での動向や、自社の商品・サービスに対する需要や買い手のニーズを十分に把握できていないケースが多い。

【課題】

顧客の意見や市場環境を反映した具体的な需要動向を把握したことがない事業者が多いことから、小規模事業者に対して、消費者の需要動向や買い手のニーズを踏まえた「売れる商品づくり」や「効果的なサービス提供方法」を共に検討し、小規模事業者にマーケットインの思考を浸透させる必要がある。

また、小規模事業者の商品・サービス開発に活用できる情報が不足していることから、経営指導員を中心に、地域や個々の事業者における需要動向の情報収集・分析を行い、その結果を小規模事業者への提供が必要である。

(2) 目 標

	現状	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
県内開催の物産展での需要動向調査対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
1事業者当たりの調査回収数	20枚	20枚	20枚	20枚	20枚	20枚
首都圏開催の物産展での需要動向調査対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
1事業者当たりの調査回収数	20枚	20枚	20枚	20枚	20枚	20枚
商談会での需要動向調査対象事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
1事業者当たりの調査回収数	20枚	20枚	20枚	20枚	20枚	20枚

(3) 事業の内容

新たな需要開拓を目指す小規模事業者が製造・販売する商品に加え、「6次産業化」に向けて「まんのう町ものづくりセンター」を拠点に、農林産物の加工によって開発された商品について、その訴求対象に応じて支援を行う。県内・首都圏それぞれの一般消費者を対象とした物産展や、県内外の小売店や卸売事業者のバイヤーが来場する商談会などにおいて、経営指導員によるテストマーケティングやアンケート調査などの支援を実施し、当該商品の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<改善>

1) 想定する物産展の概要

	県内開催	首都圏開催
名 称	高松空港催事販売事業 讃岐のイッピン！特別販売会	ニッポン全国物産展
訴求対象	高松空港を利用する一般消費者	首都圏の一般消費者
開催概要	香川県商工会連合会の主催により、小規模事業者の商品の売り方やデザイン等を工夫して商品力を高めて、販売力の強化、商圈の拡大を目的に、8月頃に高松空港内出発ロビーで販売会を開催して、空港利用者に向けた販路拡大を行う。	全国商工会連合会の主催により、毎年11月中旬の金・土・日の3日間、東京の池袋サンシャインシティにおいて開催される物産展であり、全国47都道府県の食品や名産品、工芸品などが集まり、3日間で約150,000人の来場者がある。

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」「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	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基にして、消費者へヒアリング調査を行う。
サンプル数	調査対象事業者毎に 20 件
調査結果の活用	収集した調査票は、商品・調査項目別に集計分析して、支援対象者へフィードバックし、マーケットインによる商品改良につなげる。

② バイヤーに対する需要動向調査<改善>

1) 想定する商談会の概要

名 称	香川県食品商談会
開催場所	高松市内のホテル
訴求対象	県内外の大手小売店や卸売り事業者のバイヤー
開催概要	香川県、(公財)かがわ産業支援財団、県内金融機関の主催により、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支援することを目的に、9月頃に高松市内のホテルで開催される商談会であり、バイヤー60社程度、県内食品関連事業者90社程度が参加している。

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	・「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	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基にして、バイヤーへヒアリング調査を行う。
サンプル数	調査対象事業者毎に 20 件
調査結果の活用	収集した調査票は、商品・調査項目別に集計分析して、支援対象者へフィードバックし、マーケットインによる商品改良につなげる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現 状】

巡回指導や窓口相談、経営分析セミナーの参加者から対象事業者を掘り起こし、専門家とともに経営分析を行っているものの、現状は小規模事業者へのヒアリングによる定量分析に偏りがちである。そのため、経営者が納得し、自発的な行動につながるような分析や課題抽出が十分に行えていない。

【課 題】

経営状況に関するヒアリングや各種分析手法を活用した定性分析が不十分であるため、定量分析と定性分析の双方の重要性を理解してもらう必要がある。また経営者等へのヒアリングは、「対話と傾聴」を重視して支援を行うことで、本質的な経営課題よりの確に抽出し、実効性の高い事業計画の策定を行うことが必要である。

(2) 目 標

	現状	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度	令和 12年度
経営分析セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
経営分析事業者数	15者	15者	15者	15者	15者	15者

(3) 事業の内容

① 支援対象者の発掘ツールの作成・活用<改善>

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掲載したチラシを作成して、経営指導員等の巡回訪問・窓口相談に際に小規模事業者へ配布するとともに、本商工会のホームページに掲載して支援対象者を発掘する。

目的	小規模事業者に成功事例や支援の効果を示すことで、「支援を受けたい」と思う事業者を新たに掘り起こすこと。
----	---

② 経営分析セミナーの開催<改善>

目的	参加者が自社データを用いて財務・非財務を可視化し、強み・課題・機会を自ら発見。分析の意義と具体的活用法を体験し、個別支援につなげる入口を形成する。
受講対象者	自社の経営力の向上を目指す小規模事業者（定員20名）
開催時期	本商工会館の研修室で年1回開催する。
募集方法	・経営分析セミナーのチラシを作成し、経営指導員等の巡回訪問・窓口相談に際に小規模事業者へ配布して周知する。 ・本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。
開催内容	中小企業診断士を講師に招へいして、経営分析の基礎知識、原価管理の手法、代表的な経営分析手法、分析結果からの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。
受講後の対応	経営分析セミナーの受講者に対して、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。

③ 経営状況の分析<拡充>

①又は②によって発掘した支援対象者に対して、定量・定性それぞれの分析手法を用いて経営状況を分析する。

1) 定量分析

分析方法	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」等を活用して、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。

2) 定性分析

分析方法	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。 また、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、経営指導員が事業承継に向けた現状把握を行う。
分析項目	支援対象者の「経歴」「顧客」「取扱商品」「保有資産や技術」などの強みや弱み、競合他社の状況や現在の経営環境などの脅威、機会のほか、今後の目指したい方向性や現在の経営課題等を分析する。

(4) 分析結果の活用<拡充>

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、支援対象者へ結果をフィードバックして、経営指導員が経営課題の抽出と対応策について説明、助言を行い、事業計画の策定、経営改善計画の策定支援に活用する。

また、分析結果は、本商工会の共有フォルダーに保存、データベース化して内部で情報共有し、同業種や同規模の小規模事業者の支援の際の参考データとして活用するとともに、分析手法等の標準化及び見直しを図ることで支援の質の向上を目指す。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

巡回や窓口相談を通じて事業者の発掘を行い、補助金や融資を目的とした事業計画の策定支援は実施しているが、新商品や新サービスの販路開拓に向けて、各種分析手法を用いた経営状況の分析や、需要動向を踏まえた事業計画の策定支援までは十分に行えていない。

【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が深められていないことから、事業計画策定の重要性を周知する必要がある。また定量・定性分析により導き出された経営課題を踏まえ、需要動向を考慮した経営戦略・マーケティング戦略・営業戦略等の策定支援が求められる。

(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ため、経営指導員が巡回訪問を通じて、事業計画を作成して新たな事業に取り組み売上を伸ばした成功事例などを説明し、理解を促す。さらに経営分析を実施した小規模事業者を対象に「DX活用セミナー」や「個別相談会」を開催し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

また、巡回訪問の機会を活用して、創業希望者の情報を収集して、創業希望者へ「個別相談会」への参加を勧奨することで、創業計画の策定段階から円滑な支援につなげる。

事業計画策定支援は、単なる知識提供ではなく、小規模事業者の行動変容を促すことが重要である。

そのため、以下のような支援方針を作成し、体系的に支援を行っていく。

- ・経営分析を実施した小規模事業者のうち、年間5割程度が事業計画の策定を目指す。
- ・起業・創業、事業承継における支援に関する計画策定支援を体系化し、段階的に支援。
- ・経営指導員による対話と傾聴を重視し、最適な意思決定を支援する伴走型支援を実施。

(3) 目標

	現状	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
事業計画策定セミナーの開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
DX活用セミナーの開催回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
個別相談会の開催回数	—	12回	12回	12回	12回	12回
事業計画策定事業者数	10者	17者	17者	17者	17者	17者
経営力の向上を目指す事業者	10者	12者	12者	12者	12者	12者
新規創業を目指す者	—	3者	3者	3者	3者	3者
事業承継を目指す事業者	—	2者	2者	2者	2者	2者

(4) 事業の内容

① セミナーの開催

1) 事業計画策定セミナーの開催<改善>

目的	事業計画策定の重要性を理解し、創業・事業承継・新事業展開に向けた持続的な経営改善を図るための支援体制を構築する。
支援対象	経営状況の分析を支援した小規模事業者及び創業希望者（定員 20 名）
開催回数	本商工会館の研修室で年 1 回開催する。
募集方法	事業計画策定セミナーのチラシを作成し、経営状況の分析を支援した小規模事業者へ配布して参加勧奨を行う。
開催内容	中小企業診断士を講師に招聘して、事業の戦略や目標の計画策定、課題抽出とその解決方法、具体的な展望など事業全体の方向性までも含めた計画の立て方等についてスクール形式で開催する。

2) DX活用セミナーの開催<新規>

目的	DXに対する理解不足という課題を解決し、業務効率化と販路拡大を図ることで、新事業展開の基盤を整備する。DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得し、実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していく。
支援対象	経営状況の分析を支援した小規模事業者のうち、DXへの取り組みを目指す者（定員 20 名）
開催回数	本商工会館の研修室で年 1 回開催する。
募集方法	DX活用セミナーのチラシを作成し、経営状況の分析を支援した小規模事業者へ配布して参加勧奨を行う。
開催内容	ITコーディネータやDXに精通する中小企業診断士を講師に招聘して、DX総論やDX関連技術、DX活用事例、事業計画策定におけるDX導入の重要性、デジタルマーケティング等についてスクール形式で開催する。

② 個別相談会の開催

1) 小規模事業者を対象とした相談会の開催<拡充>

支援対象者	経営状況の分析を支援した小規模事業者
開催回数	本商工会館の相談室で毎月 1 回開催する。
募集方法	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。 DX活用セミナーを受講した小規模事業者毎には、セミナー受講の際に個別相談会を周知して参加勧奨を行う。
開催内容	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の派遣を受けて、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。

2) 新規創業を目指す者を対象とした相談会の開催<拡充>

支援対象者	新規創業を目指す者
開催回数	本商工会館の相談室で毎月 1 回開催する。
募集方法	経営指導員等による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。
開催内容	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の派遣を受けて、創業希望者の事業の見極めを行うとともに、ビジネスモデルの構築、資金調達など創業に必要な要素に応じた創業計画の策定を支援する。

③ 事業計画の策定支援

1) 経営力向上を目指す小規模事業者の事業計画の策定<拡充>

経営状況の分析を支援した小規模事業者に対して、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携し、経営状況や需要動向調査結果から抽出された経営課題について、支援対象者との「対話と傾聴」によるヒアリングを実施する。その結果から現状と課題を整理し、課題解決の目標を設定して、その達成に向け「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。

2) 新規創業を目指す者の創業計画の策定<拡充>

新規創業を目指す者に対して、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携し、支援対象者の「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て創業計画の策定を支援する。

3) 事業承継を目指す小規模事業者の承継計画の策定<拡充>

経営状況の分析や事業承継診断チェックリストの結果から、事業承継が必要な支援対象者に対して、経営指導員と中小企業診断士等の専門家が連携し、支援対象者の「人」「物」「金」「情報」の経営資源や経営者自身の資産状況、後継者候補等の状況をヒアリングして整理し、事業承継の方法や時期を確定させて、事業承継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】

事業計画の作成を支援した小規模事業者や創業希望者、事業承継を目指す者に対して、巡回訪問を実施しているものの、その頻度や時期が事業計画の進捗確認に合致していない場合がある。

【課 題】

支援対象者への訪問が不定期であり、フォローアップ回数にも差が生じていることから、経営指導員の巡回訪問をスケジューリングして、定期的に行うとともに、必要に応じて専門家を交えた助言・指導を行い、支援内容の質を向上させる必要がある。

(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、今後の自走化による経営力向上を図る。経営指導員は、支援対象者毎に巡回訪問をスケジューリングし、事業計画の実行時期に合わせて巡回訪問を行う。計画どおりに事業が進んでいる支援対象者とそうでない支援対象者で巡回訪問の頻度を調整し、伴走支援を行うことで、事業計画の円滑な実行を支援する。

(3) 目 標

	現状	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
フォローアップ対象事業者数	10 者	17 者	17 者	17 者	17 者	17 者
延フォローアップ回数	40 回	92 回	92 回	92 回	92 回	92 回
売上高増加事業者数	3 者	5 者	5 者	5 者	7 者	7 者
粗利益率 3 % 以上の増加事業者数	1 者	3 者	3 者	3 者	4 者	4 者

※延フォローアップ回数の内訳

	対象者数	頻度	延回数
経営力向上を目指す事業者	12者	3か月に1回（年間4回）	48回
新規創業を目指す者	3者	毎月1回（年間12回）	36回
事業承継を目指す事業者	2者	3か月に1回（年間4回）	8回
合 計	17者		92回

(4) 事業の内容

① 伴走型支援の実施

1) 経営力向上を目指す小規模事業者への伴走型支援<拡充>

事業計画の策定を支援した小規模事業者が着実に計画を実行できるよう、経営指導員が3か月に1回程度の巡回訪問を実施し、売上、利益、客単価、仕入、受注動向等の項目について、事業の進捗を確認する。計画どおりに事業が進んでいない支援対象者に対しては、巡回訪問の頻度を増やして事業計画の円滑な実行を支援する。

2) 新規創業を目指す者への伴走型支援<拡充>

創業計画を策定した者に対し、経営指導員が創業前は1か月に1回程度、創業計画がスケジュールどおり実行されているかを確認する。計画に遅れがある場合は巡回頻度を増やし、円滑な創業計画の実行を支援する。創業後は3か月に1回程度の巡回訪問で、顧客数、売上、利益の達成状況を確認し、計画との差異や販路・資金繰りなどの課題に応じて新たな事業計画策定を支援する。

3) 事業承継を目指す小規模事業者への伴走型支援<拡充>

事業承継を目指す者に対して、経営指導員が3か月に1回程度の巡回訪問を実施し、事業承継に関する税制、信託、保険、融資等に関する情報提供を行うとともに、売上、利益、債務などの進捗状況を確認する。計画どおりに進んでいない場合は巡回頻度を増やし、特に承継時期が迫った際には巡回を強化して円滑な事業承継を支援する。

② 専門家による事業計画の再構築支援<拡充>

経営指導員による伴走型支援で、計画どおりに事業が進んでいない、または目標と実績に大幅な乖離がある支援対象者に対して、巡回訪問の回数や頻度を増やし、問題点を抽出する。そのうえで、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活用し、専門家と経営指導員が共同で事業計画の再構築を支援する。

③ 各種施策活用支援

1) 各種法認定に対する支援<拡充>

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<拡充>

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は、経営指導員が借入希望額、借入希望日、返済期間、希望利率等をヒアリングし、(株)日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金や普通貸付、香川県・まんのう町の制度融資、民間金融機関のプロパー融資などから、支援対象者に最も有利な融資制度を選定する。さらに事業計画に基づく資金繰り計画や返済計画を作成し、借入推薦を行う。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、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<拡充>

事業計画の実行にあたり、補助金等の活用を希望する支援対象者に対しては、経営指導員が実施事業の内容、開始、終了時期、予算等をヒアリングし、適切な補助金・助成金等の施策を選定して提案する。また事業計画を基にした補助事業計画書等の作成を支援する。

4) 事業承継プラットフォームの活用支援<新規>

事業承継に向けて事業計画を策定した支援対象者のうち、第三者承継を希望する事業者については、香川県事業承継・引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫が運営する事業承継プラットフォームへの登録を支援する。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

意欲的に販路開拓に取り組む小規模事業者が少ない状況にあるため、香川県商工会連合会を通じて案内のあった展示会や商談会等への参加の周知にとどまっており、出展支援も単発である。

【課題】

出展支援が単発にとどまっているため、継続的な出展前・出展中（同行）・出展後の各段階に応じた伴走支援が必要である。また小規模事業者が扱う商品・サービスの需要動向調査の結果を踏まえ、事業者ごとの訴求対象に合った物産展や展示会を提案することが求められる。

(2) 支援に対する考え方

政策目標：“しごと”を創出する「はつらつと働ける商業の継承・発展」

- ・既存商工業の振興と起業・事業承継等への支援の推進
- ・「6次産業化」の推進

(出展：第2次まんのう町総合計画後期基本計画)

この、まんのう町の後期基本計画に沿い、「新たな販路開拓に意欲が高い小規模事業者」を重点対象者と設定する。

新たな販路開拓に意欲のある小規模事業者に対して、物産展・商談会・インターネット通販サイト等への出展に際し、出展前・出展中・出展後の各段階に応じた支援や通販サイトへの出品支援を行うことで、需要の開拓を図る。また、出展時に来場者などから意見を収集し、新商品開発や商品改良に活かすことで、副次・派生的な効果を創出する。

(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	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度	R12年度
県内開催の物産展への出展事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
1事業当たりの売上額	—	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円
首都圏開催の物産展への出展事業者数（事業者）	—	1者	1者	1者	1者	1者
1事業当たりの売上額	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
商談会への出展事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
商談会での成約件数（件）	—	3件	3件	3件	3件	3件
ECサイト活用事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
対前年度期比売上増加率	—	102%	102%	102%	102%	102%

(4) 事業の内容

経営指導員が、小規模事業者の製造・販売商品に加え、「6次産業化」に向けて「まんのう町ものづくりセンター」を拠点とした農林産物の加工商品について、それぞれの商品の訴求対象に応じ、一般消費者を対象とした物産展、食品バイヤーが来場する商談会、インターネット通販サイト等への出展を通じて需要開拓を支援する。

① 一般消費者に対する需要開拓<改善>

消費者を対象にして支援対象者が取扱う商品のブランド力向上と新規顧客開拓に向けた販売機会の創出を目的にして、香川県商工会連合会が開催している「讃岐のイッピン！特別販売会」や全国商工会連合会が首都圏で開催している「ニッポン全国物産展」への出展を支援する。

出展に際しては、事業者の販売及び展示技術の向上を図るため、需要動向の調査結果を踏まえて、香川県商工会連合会や香川県よろず支援拠点等と連携して、専門家による商品選定やプロモーション手法等の事前指導を行い、会期中は、販売ブースの展示方法や装飾及び商品説明を含む接客などについて会場での個別指導を行うことで、販路開拓を支援する。

1) 想定する物産展

	県内開催	首都圏開催
名 称	高松空港催事販売事業 讃岐のイッピン！特別販売会	ニッポン全国物産展
訴求対象	高松空港を利用する県内外の一般消費者	首都圏の一般消費者
開催概要	香川県商工会連合会の主催により、小規模事業者の商品の売り方やデザイン等を工夫して商品力を高めて、販売力の強化、商圏の拡大を目的に、8月頃に高松空港内出発ロビーで販売会を開催して、空港利用者に向けた販路拡大を行う。	全国商工会連合会主催により、毎年11月中旬の金・土・日の3日間、東京の池袋サンシャインシティにおいて開催される物産展であり、全国47都道府県の食品や名産品、工芸品などが集まり、3日間で約150,000人の来場者がある。

2) 場面毎の支援内容

出展前支援 (準備)	<ul style="list-style-type: none">・物産展出展に必要な申請書類の作成を支援するとともに、主催団体と調整のうえ出展手続き支援する。・会場内で来場者へ配布する「商品情報」「事業者情報」や、「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」、さらに来場者への商品訴求用のPOP等の作成を支援する。・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、接客等の専門家の派遣を受けて、接客マナーの指導を行う。
出展中支援 (同行)	<ul style="list-style-type: none">・出品商品や会場什器に応じて、商品が見やすく手に取りやすい商品陳列や事前に作成支援したPOPの装飾など、来場者への商品訴求を意識した出展ブースの設営を支援する。・出品商品のテストマーケティングや来場者アンケートを実施して、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テストマーケティングや来場者アンケートの結果を集計・分析して支援対象者へ提供することで、今後の新商品開発や商品改良につなげる。・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等の作成を支援することで、継続した需要開拓を支援する。

② バイヤーに対する需要開拓<改善>

バイヤーを対象にして支援対象者が取扱う商品の新たな取引拡大を目的にして、香川県、(公財)かがわ産業支援財団、県内金融機関が主催する「香川県食品商談会」への出展を支援する。

出展する事業者に対しては、商談技術や商品アピール手法の向上、取引条件シートの作成等、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、販路開拓の専門家との事前相談会を開催するとともに、商談会当日は経営指導員も出展者に帯同しバイヤー等の意見や商品の評価等を整理する。

また、商談後は、整理した内容を小規模事業者へ提供しながら、商品開発・改良等、バイヤーとの成約に向けた取組みを継続的に支援するなど小規模事業者の販路開拓を支援する。

1) 想定する商談会の概要

名 称	香川県食品商談会
訴求対象	県内外の大手小売店や卸売り事業者のバイヤー
開催概要	香川県、(公財)かがわ産業支援財団、県内金融機関が主催し、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支援することを目的として、毎年9月頃に高松市内のホテルで開催される商談会である。参加者は、バイヤー60社程度、県内食品関連事業者90社程度が参加している。

2) 場面毎の支援内容

出展前支援 (準備)	<ul style="list-style-type: none"> ・商談会へ出展に必要な申請書類の作成を支援するとともに、主催団体と調整のうえ出展手続き支援する。 ・バイヤーとの商談の際に提示する「商品情報」や「事業者情報」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、販路開拓の専門家の派遣を受けて、商談会でのバイヤーとの商談を想定した模擬演習を行う。
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。 ・経営指導員がバイヤーとの商談に同席して商談内容やバイヤーのアドバイス等を記録する。
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し、今後の新商品開発や商品改良につなげる。 ・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、販路開拓等の専門家の派遣を受けて、商談したバイヤーへの出展後のアプローチ手法等の指導を行い取引の成約につなげる。

③ インターネット通販サイトを活用した需要開拓<改善>

物産展や商談会に参加できない小規模事業者に対して、「産直お取り寄せニッポンセレクト」や「カラーミーショップ」を活用した需要開拓を提案し、一般消費者を対象にして、通年を通した需要・販路拡大を支援する

1) 想定するECサイト

名 称	産直お取り寄せニッポンセレクト	カラーミーショップ
URL	https://www.nipponselect.com/	https://shop-pro.jp/
運営主体	データトレード株式会社	GMO ペパボ株式会社
サイト概要	小規模事業者が開発した商品や魅力ある隠れた地域産品をウェブ上で紹介・販売し、小規模事業者の商品展開力・販	GMO ペパボ株式会社が提供するネットショップ作成サービスであり、個人事業主から中小企業まで、利用者は国

	売力の向上等を図ることを目的としたサイトである。	内で最大級の4万店舗以上にのぼるサイトである。
--	--------------------------	-------------------------

2) 場面毎の支援内容

出展前支援 (準備)	小規模事業者へ同業他社の掲載事例を示しながら、出展を希望する商品の情報を取りまとめて、サイト上での商品等の見せ方やページ構成を支援する。
出展中支援 (同行)	定期的な伴走型支援を実施して出品商品の販売動向の確認を行う。
出展後支援 (フォローアップ)	サイト上での商品訴求力の向上に向けて、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、販路開拓等の専門家の派遣を受けて、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】

事務局が作成した実績表を基に、中小企業診断士が評価書を作成して理事会で報告しているものの、評価会議での事前の評価を実施できておらず、また、事業の成果・評価・見直し案について公表できていない。

【課題】

評価会議を設置して評価を受けたいうえで評価書を作成する必要がある、定期的な評価と改善を行い、理事会で承認された評価書を公表する仕組みを構築する必要がある。

(2) 事業の内容

① 定量的把握

事業計画策定件数、セミナー参加者数等のKPIの定量的評価を行う。

② 評価会議の設置<改善>

本商工会にまんのう町地域振興課担当者、法定経営指導員、本商工会正副会長、中小企業診断士等の外部有識者、事務局長及び経営指導員をメンバーとする「まんのう町商工会経営発達支援評価会議」を設置する。

③ 実施状況の確認<改善>

毎年4月に上記②の評価会議を開催して、前年度の事業の実施状況の確認や支援事業者、支援の成果等実績数の取りまとめ及び事業評価を行う。

④ 評価書の作成<継続>

評価会議の構成員である中小企業診断士等の外部有識者に対して、上記③で取りまとめられた前年度実績データを基にした評価や次年度の取り組みに向けた改善案の提案書の作成を依頼する。

⑤ 理事会の承認<継続>

本商工会長から上記④の評価書の決裁を受けた後、事業の成果・評価・見直し案について、本商工会の理事会へ報告して承認を受ける。

⑥ 結果の公表<改善>

計画期間中、理事会で承認を受けた事業の成果・評価・見直し案について、本商工会ホームページ (<http://www.shokokai-kagawa.or.jp/mannou/>) で公表する。

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

【現 状】

香川県商工会連合会が実施する各種研修会への参加や、中小企業大学校、他の支援機関や関係団体主催の研修会にも積極的に参加し、資質向上を図っている。また専門家指導の際には同行して支援ノウハウの習得に努めている。

【課 題】

小規模事業者が抱える経営課題は年々高度化・複雑化しており、専門性の高い相談も増加しており、特にDX対応など、新たな支援領域への知識習得が遅れている。このため、引き続き経営指導員等を研修会等へ参加による支援能力の向上を図るとともに、専門家との同行支援による支援ノウハウの習得などを行うことで、小規模事業者が抱える課題解決に向けた経営指導員等の支援能力の一層の向上に努める必要がある。

(2) 事業の内容

① 基礎的知識の習得<継続>

経営指導員、経営支援員及び一般職員を香川県商工会連合会が開催する商工会職員研修について、各職員の得意分野に応じた研修コースを計画的に選択して受講させることで各職員の資質向上を図る。

② 専門的知識の習得<継続>

DX活用支援力を強化するため、セミナーの受講や中小企業大学校研修に派遣して、専門的な知識や支援能力の向上を図る。

③ 専門家のノウハウ吸収<継続>

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、専門家指導を実施する際には、経営指導員等が同行して支援にあたり、専門家のノウハウを吸収することで支援能力の向上を図る。

④ ブロック内商工会との情報共有<継続>

本商工会が所在する中讃ブロックでは、ブロック内の5商工会で「中讃ブロック商工会連絡協議会」を組織し、職種毎に「事務局長・経営指導員部会」「経営支援員部会」を設置している。各部会では、商工会による小規模事業者に対する支援事業や支援ノウハウ、各地域で実施する地域振興事業等の情報交換を行うことにより、小規模事業者への支援や地域振興に向けた支援能力の向上を図る。

⑤ DX推進に向けた支援能力の向上<新規>

小規模事業者にとってDXの推進は、喫緊の課題であることから、(独)中小企業整備基盤機構や(公財)かがわ産業支援財団等が主催するDXセミナーへ経営指導員等を派遣するとともに、本商工会独自に、ITコーディネータやDXに精通する中小企業診断士を講師に招聘して、全職員を対象に「情報セキュリティ対策」「電子決済システム等の活用」「インターネット等を活用した企業PR策」「SNSを活用した広報」「AI活用等」等をテーマにした勉強会を開催して、小規模事業者のDX推進に向けた職員の支援能力の向上を図る。

⑥ 自己啓発の推進<継続>

経営指導員等が小規模事業者への支援の際に必要な各種公的資格等の取得及び知識等を習得するための継続的な自己啓発を推進する。

⑦ 定期的な職員会議の開催<継続>

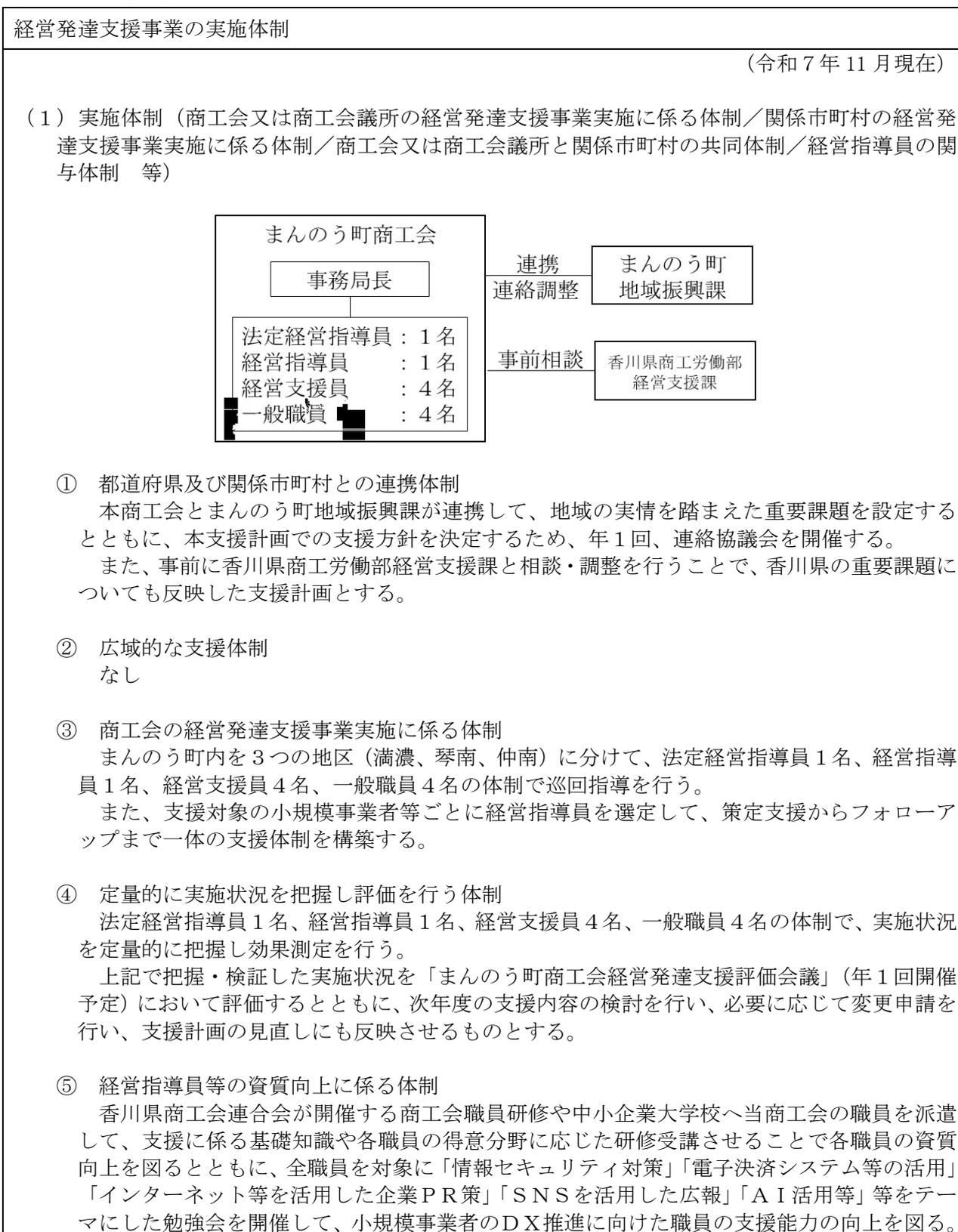
経営指導員等による小規模事業者等への巡回指導を通じて、事業者が抱える課題やニーズの発掘を行い、毎週火曜日に開催する職員会議において、職員間での情報交換・情報共有を図るとともに、支援方針を協議してその方針に基づき支援を実施する。

⑧ 支援ノウハウのデータベース化<拡充>

本商工会のファイルサーバーに経営発達支援事業の共有データフォルダーを設けて、支援対象者毎の需要動向データや経営分析、事業計画の策定支援での分析データのほか、経営指導員が実施した支援手法や支援事例等の情報、専門家指導を通じた支援ノウハウ等の情報をデータベース化し、全職員が閲覧できる仕組みを構築して支援情報の共有を図る。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



また、各種公的資格等の取得及び知識等を習得するための継続的な自己啓発を推進のほか、ブロック内商工会との情報共有、定期的な職員会議の開催、支援情報の共有を通じて支援能力の一層の向上に努める

(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：國廣 達郎

連絡先：まんのう町商工会 TEL：0877-73-3711

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）

毎年4月に開催する「まんのう町商工会経営発達支援評価会議」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 広域経営指導員の当否

なし

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

① 商工会／商工会議所

まんのう町商工会

〒766-0022 香川県仲多度郡まんのう町吉野下 281-1

TEL：0877-73-3711 / FAX：0877-73-3712 / E-mail：mannou@shokokai-kagawa.or.jp

② 関係市町村

まんのう町地域振興課

〒766-8503 香川県仲多度郡まんのう町吉野下 430

TEL：0877-73-0122 / FAX：0877-73-0113 / E-mail：chiiki@town.manno.lg.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8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度
必要な資金の額	19,400	19,700	20,000	20,300	20,600
経営指導員等の設置費	17,000	17,300	17,600	17,900	18,200
金融、税務及び経営等に関する相談指導等経費	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100
職員の資質向上対策費	300	300	300	300	300

(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
商工会費、受益者負担金、国補助金、香川県交付金、まんのう町補助金、まんのう町受託事業費

(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。

