

経営発達支援計画の概要

実施者名	丸亀商工会議所（法人番号 1470005002472） 丸亀市（地方自治体コード 372021）
実施期間	令和 8 年 4 月 1 日 ～ 令和 13 年 3 月 31 日
目標	<p><b>経営発達支援事業の目標</b> 当所地区内の小規模事業者の現状・課題や中長期的な振興のあり方を踏まえ、本計画の期間における目標を以下のとおりとする。</p> <p><b>①地域への裨益目標</b> 目標 1 「地域の好循環を担う『未来の 100 年企業』の創出」</p> <p><b>②事業計画策定支援を実施すべき小規模事業者を想定した目標</b> 目標 2 「利益を生み出せる体質改善による事業継続力の強化」 目標 3 「戦略的に当所の資源を集中させた伴走型支援による販路開拓」 目標 4 「広域的な支援機関等と連携した創業と事業承継の促進」</p>
事業内容	<p><b>経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>3. 地域の経済動向調査に関すること</b> ・地域経済分析システム「RESAS」を活用した分析調査の実施 ・巡回によるヒアリング調査の実施</p> <p><b>4. 需要動向調査に関すること</b> ・重点的支援による個別需要動向調査</p> <p><b>5. 経営状況の分析に関すること</b> ・成長段階の「中期レベル」に該当する事業者の定量・定性分析</p> <p><b>6. 事業計画策定支援に関すること</b> ・創業塾の開催やワンストップ創業相談窓口・個別指導事業での支援 ・巡回によるヒアリング調査を入口とした戦略的重点支援 ・円滑な事業承継や廃業支援</p> <p><b>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b> ・経営基盤の確立を目指した創業後のフォローアップ ・さらなるレベルアップや自走化に向けたWEBセミナーの受講促進</p> <p><b>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b> ・PR動画作成とWEB展示会場「丸亀えーもん市場」による需要の開拓</p>
連絡先	<p>丸亀商工会議所 指導課 〒763-0034 香川県丸亀市大手町一丁目 5 番 3 号 (TEL)0877-22-2371 (E-mail) info@marugame.or.jp 丸亀市 産業生活部 産業観光課 〒763-8501 香川県丸亀市大手町二丁目 4 番 21 号 (TEL)0877-24-8844 (E-mail) sangyokanko-k@city.marugame.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 現 状

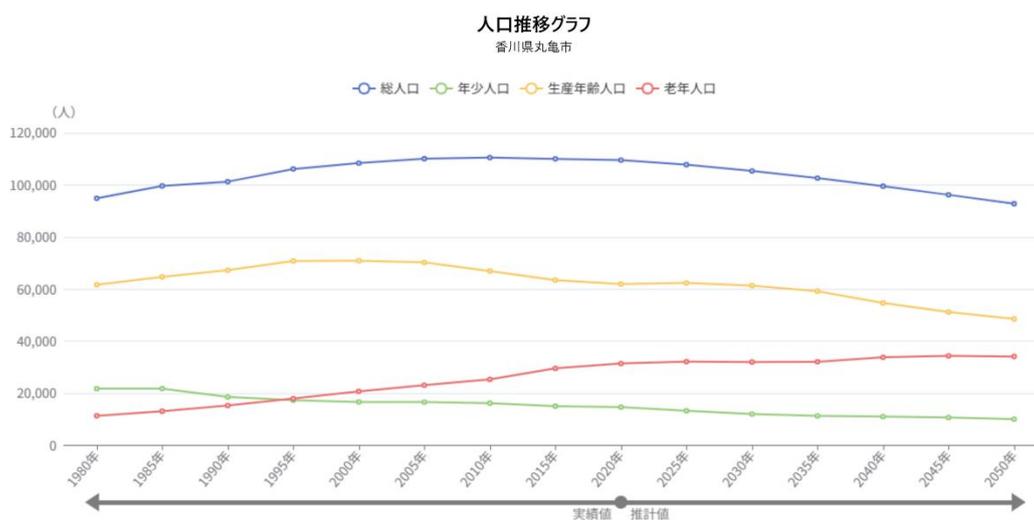
【立 地】

～歴史と文化を併せ持つ住みやすいまち～

丸亀市は香川県の中西部に位置し、人口約 11 万人(うち、当所地区は約 8.2 万人)で、香川県では高松市に次ぐ第二の都市である。また東洋経済新報社が発表する「住みよさランキング」では、香川県内において上位にランクインすることもあり。市内には現存する木造天守 12 城の一つである丸亀城があり、京極家の大名庭園であった中津万象園や丸亀市猪熊弦一郎現代美術館などの文化施設があり、歴史と文化を併せ持つ地域であると言える。



▲(図表 1) 丸亀市の位置図



【出典】  
総務省「国勢調査」、厚生労働省「人口動態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

▲(図表 2) 丸亀市の人口推移グラフ(「RESAS」より当所作成)

【人 口】

～今後は人口減少と高齢化が進み、生産年齢人口の減少によりさらなる人手不足が懸念される～

地区内人口は、現在まではほぼ横ばいで推移しているものの、図表 2 が示す通り、今後は緩やかに減少していくことが予想されている。

また、65 歳以上(老年人口)の割合が増加する一方で、15～64 歳(生産年齢人口)の割合が減少すると予想されており、企業の人手不足がさらに深刻化することが懸念される。

【産 業】

令和 3 年経済センサス活動調査によると、当地域内の産業構造は、第 1 次産業 0.4%、第 2 次産業 17.5%、第 3 次産業 82.1%となっており、全国平均に近い構造と言える。地場産品としては、国内生産量の 9 割を誇り国の伝統的工芸品にも指定されている「丸亀うちわ」や、広島町で採掘される「青木石」などがあるが、生活様式の変化や海外製品の攻勢により生産量は伸び悩んでいる。

業種	平成28年		令和3年		比較	
	商工業者数	うち小規模事業者数	商工業者数	うち小規模事業者数	商工業者数	うち小規模事業者数
農業、漁業、鉱業等	21	21	20	19	-4.8%	-9.5%
建設業	289	263	286	264	-1.0%	0.4%
製造業	252	176	242	162	-4.0%	-8.0%
電気・ガス、情報通信、運輸業	106	72	108	77	1.9%	6.9%
卸売業、小売業	975	619	872	550	-10.6%	-11.1%
金融、保険、不動産業	311	283	282	255	-9.3%	-9.9%
学術研究、専門・技術サービス業	145	112	154	118	6.2%	5.4%
宿泊業、飲食サービス業	508	346	453	307	-10.8%	-11.3%
生活関連サービス業、娯楽業	325	284	313	280	-3.7%	-1.4%
教育、学習支援業	100	74	100	74	0.0%	0.0%
医療、福祉	90	67	86	66	-4.4%	-1.5%
その他サービス業	139	76	139	83	0.0%	9.2%
合計	3,261	2,393	3,055	2,255	-6.3%	-5.8%

平成28年・令和3年経済センサス-活動調査より当所作成

▲(図表3)丸亀市の業種別商工業者数

**(製造業) ~従業者数と製造品出荷額等は増加基調にあるも事業所数は減少~**

製造業の事業所数は減少している一方、従業者数と製造品出荷額等は、景気状況等による変動はありつつも増加基調となっている。これは、丸亀市の沿岸部に世界最大級のドックを持つ造船所をはじめ、合成樹脂、電機部材、鉄鋼、化学製品等の工業地帯があることが要因であると考えられる。

**(商業) ~大型店などの影響により、厳しさを増す小規模事業者の経営環境~**

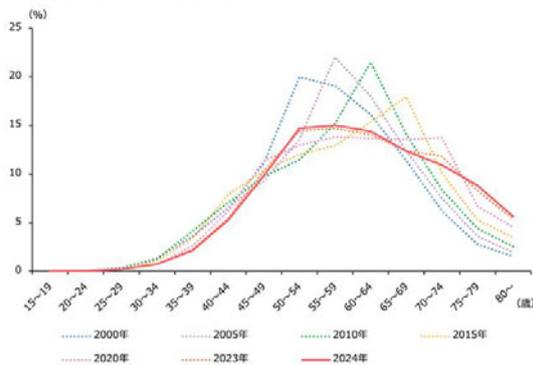
香川県は全国でも稀なオーバーストア県で、当地区も例外ではなく、小売店舗売場面積に占める大型店の割合は50%を優に超えている。また現在も幹線道路沿いにスーパーなどの出店が続いている。こうしたことから市民の利便性が向上する一方、小規模事業者の経営環境は厳しさを増しており、卸・小売業の事業所数は平成6年(1994年)の1,765事業所から令和3年(2021年)には872事業所まで大きく減少している(図表3参照)。

**(サービス業) ~消費者ニーズの多様化に伴い、様々な業態が出現~**

宿泊業、飲食サービス業や生活関連サービス業、娯楽業の小規模事業者は減少傾向にあるなか、学術研究、専門・技術サービス業やその他のサービス業は増加傾向にある。また、消費者ニーズの多様化に伴い、サービス業は創業希望者が多く、従来の枠に捉われない様々な事業が考案されている分野と言える。

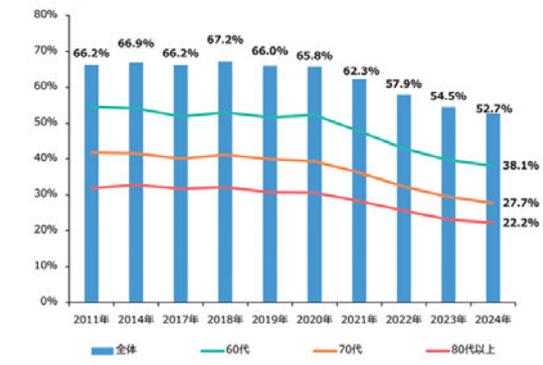
**【経営者の高年齢化と後継者問題】**

第1-1-68図 中小企業における経営者年齢の分布



▲(図表4)中小企業における経営者年齢の分布 (中小企業白書2025より抜粋)

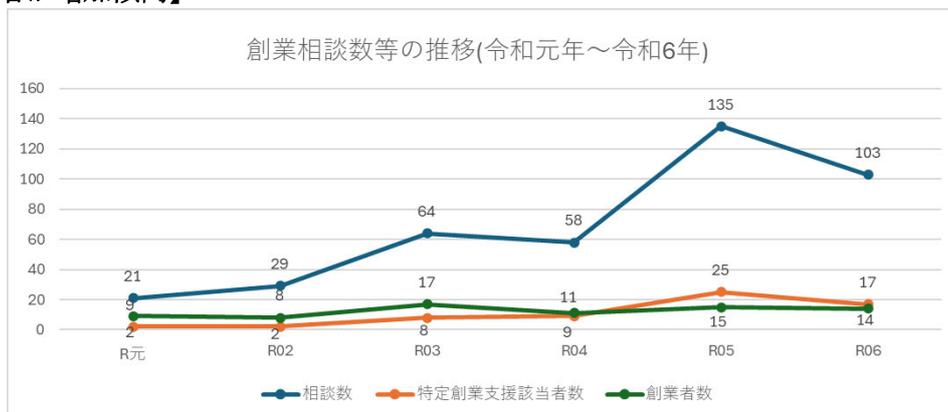
第1-1-67図 中小企業における後継者不在率の推移 (経営者の年代別)



▲(図表5)中小企業における経営者不在率の推移 (中小企業白書2025より抜粋)

全国的な問題となっている経営者の高年齢化と事業承継(図表4及び図表5)については、当地区も例外ではない。小規模事業者については、外部環境の変化などに伴う経営悪化によりスムーズな着地(廃業)がベストな選択肢となるケースと、経営状態に問題がないにもかかわらず、後継者不在により廃業を余儀なくされるケースとに分かれている。

## 【創業希望者が増加傾向】



▲(図表6)創業相談数の推移(当所相談実績データをもとに作成)

また、当地区における特徴として、令和に入ってから創業希望者が急激に増加傾向にあることが挙げられる(図表6参照)。これは、補助金や融資など行政を中心とした積極的な創業促進施策が功を奏している結果であると思料する。

ただ、創業時に必要な資金調達や法人設立が比較的容易になった反面、計画性に不安がある案件も多々見受けられるのも現状である。よって、創業することがゴールではなく、その後の事業継続の可能性に焦点を当て「補助金なき経営支援」の価値を高めることが課題となっている。

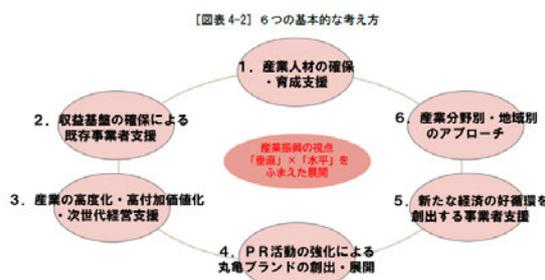
## 【香川県や丸亀市における産業振興の方針】

そのような中、香川県では「人生100年時代のフロンティア県・香川」実現計画を令和5年に変更し、経済発展に向けた活力に満ち挑戦できる香川を目指している。(図表7参照)

また丸亀市は、丸亀市産業振興条例の基本方針を踏まえ「『未来の100年企業』を育むまち・丸亀」を基本理念とした「第三次丸亀市産業振興計画」(令和5年度～令和9年度)を策定し、広域連携による地域内経済循環のさらなる促進という視点で、6つの基本的な考え方にに基づき、産業分野別及び地域別に今後の振興方針と主要な施策展開を示している。(図表8参照)



▲(図表7)「人生100年時代のフロンティア県・香川」実現計画(概要版)より抜粋



▲(図表8)「第三次丸亀市産業振興計画」より抜粋

## ② 課題

コロナ禍が終わり、人の流れが正常に戻ったとはいえ、急速に進展した市場環境(IT化やネット販売など)に対応ができず、売上が回復しないまま、ゼロゼロ融資の返済により、資金繰りに問題を抱える小規模事業者も多い。また、物価や人件費の高騰、慢性的な人手不足などにより、小規模事業者を取り巻く経営環境は好転しているとは言い難い状況であり、地区内の小規模事業者数は年々減少傾向にある。

今後は人口の減少などにより、地区内需要の低下や人手不足のさらなる深刻化、消費者ニーズのさらなる多様化や複雑化などが予想されており、小規模事業者は限られた経営資源を活用し、変化する外部環境に適応できるかどうか、事業の継続や成長に向けての分かれ道となる。

よって、当所地区内の小規模事業者が抱える課題は下記の通りとなる。

- (課題1) 外部環境の変化を乗り越えるための経営リテラシー向上
- (課題2) 限られた経営資源で利益を最大化させるための仕組みづくり
- (課題3) 地区内経済を持続的に発展させるための創業や事業承継の促進

## (2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

小規模事業者は、大企業では対応できないような高付加価値でも少量の製品・商品・サービスの供給が可能であり、取引先や消費者の多様なニーズにきめ細かく対応し、バラエティ豊かな製品・商品・サービスを提供することができ、かつ新たなニーズを喚起することができる特性がある。

そして、小規模事業者が地域における経済、雇用、コミュニティの維持に必要な役割を果たし、地域内経済循環のさらなる促進に寄与するためには、持続的な発展によってロングラン経営を行うことが重要である。そのためには、小規模事業者が経営リテラシーを高め、自社や外部の状況を的確に把握したうえで計画を策定し、必要な利益を創出し続ける「稼ぐ力」を強化することが必要不可欠となる。

以上から、当所においては、他の支援機関等と連携しつつ限られた資源を有効活用し、戦略的かつポイントを絞って適切な支援を行う「戦略的重点支援」を軸に、香川県や丸亀市の産業振興とベクトルを合わせ、「未来の100年企業」を育むことを地域への裨益目標とする。そのため、小規模事業者それぞれの経営リテラシーのレベルに合わせ、必要な売上や利益を獲得できるための体質改善を図り、将来自走化できるように誘うと同時に、創業や事業承継を促進することで、地区内経済の振興を図る。

### ① 地域への裨益目標

(目標1) 地域の好循環を担う「未来の100年企業」の創出

### ② 当該支援計画で支援する小規模事業者を想定した目標

(目標2) 利益を生み出せる体質改善による事業継続力の強化

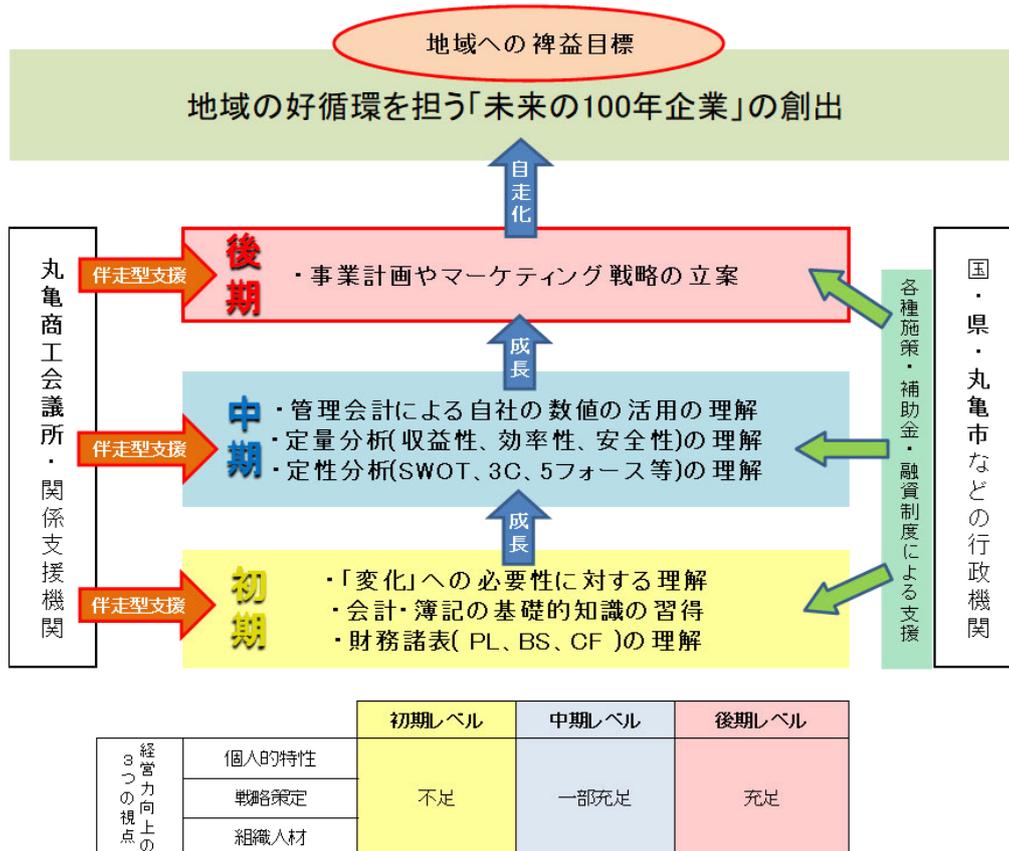
(目標3) 戦略的に当所の資源を集中させた伴走型支援による販路開拓

(目標4) 広域的な支援機関等と連携した創業と事業承継の促進

## 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



▲(図表9) 地域の裨益目標に向けた事業者の成長レベル (当所作成)

### ① 地域への裨益目標

目標1 「地域の好循環を担う『未来の100年企業』の創出」

(達成に向けた方針)

「事業継続」、「新規創業」、「円滑な事業承継」を戦略的に支援し、丸亀市が掲げる「未来の100年企業」の創出に寄与する。特に新規創業においては、丸亀市や香川県よろず支援拠点、丸亀市飯綾商工会、金融機関等と協力し、創業機運醸成講座や創業塾、フォローアップという一連の施策により、創業を志す段階から事業が軌道に乗るまで継続的に支援することを方針とする。同時に、事業者への巡回により、経営指導員が身近な相談者となり、後継者不在の優良企業に対しては、円滑な事業承継に向け、早期の承継意識を醸成することで、貴重な経営資源と雇用を守り抜くことを方針とする。

(設定した理由)

地域を支える企業の事業継続力を高め、リスク耐性の高い強靱な産業構造を築き、地域経済の持続的かつ自立的な好循環の確立を図るため。

## ②当該支援計画で支援する小規模事業者を想定した目標

### 目標2「利益を生み出せる体質改善による事業継続力の強化」

#### (達成に向けた方針)

事業者に対して、経営者個人の成長意欲の醸成、計画策定及び実行できる組織力の醸成を基盤とした付加価値重視の事業再構築を伴走支援にて行う。具体的には、独自の強みを再定義した上で、市場ニーズを捉えた新規販路の開拓を重点的に支援するとともに人手不足解消に向けたIT化・DX化の推進による生産性の大幅な向上を支援することで、「稼ぐ力」を最大化する。さらに、経営者による自社財務状況の把握を基本とした財務体質の健全化を徹底し、企業が自立的に利益を確保し続ける盤石な経営基盤を築くことで、地域経済の持続的な成長に貢献することを方針とする。

#### (設定した理由)

事業者の利益を生み出す力の根本的な強化（経営力の強化）を最優先課題とし、外部環境の変動に耐えうる強靱な事業継続力を確立するため。

KGI：ローカルベンチマークB評価以上 5件/年

KPI：事業者の成長レベル(図表9参照)「後期レベル」への育成 10件/年

### 目標3「戦略的に当所の資源を集中させた伴走型支援による販路開拓」

#### (達成に向けた方針)

当所の限られた資源を最大活用するため、個々の事業者の現状やレベル感に合わせた適切な支援を戦略的かつポイントを絞って行う戦略的重点支援を導入する。この重点支援においては、専門家派遣やWEB展示場掲載への予算・人材を集中投下し、企業ごとにカスタマイズされた販路開拓戦略（市場分析、自社分析、IT活用、展示会活用等）の策定から実行までを深く掘り下げて支援することを方針とする。

#### (設定した理由)

当所の限られた資源を最大活用することで支援効果を最大化し、成果の出た成功事例を地域全体に横展開することで、地域経済全体の販路開拓力向上と持続的な収益機会の獲得を実現するため。

KGI：販路開拓による売上増加 3件/年

KPI：小規模事業者持続化補助金 採択率 70%以上

### 目標4「広域的な支援機関等と連携した創業と事業承継の促進」

#### (達成に向けた方針)

地区内小規模事業者の減少という問題に対しては、創業者の創出と円滑な事業承継支援がその対応策であると考えられる。ただ、物価高騰下で経済が落ち込み、消費マインドが低下している現在においては、通常時よりも創業リスクが高い環境であると言える。よって、初期投資を抑えつつ、自身の強みを生かして比較的気軽に開業できるフリーランスやSOHOなどの新しい形態を含めた創業者を丸亀市とともに発掘し支援することで、地区内の小規模事業者を増加させる。また、事業承継に問題・課題を抱える小規模事業者については、巡回により当所が身近な相談者となることで早期に事業承継意識を醸成し、香川県事業承継・引継ぎ支援センター等の関係機関や専門家と連携を深めつつ、円滑な事業承継を支援することを方針とする。

#### (設定した理由)

物価高騰等の高リスク環境下で進む「小規模事業者の減少」を食い止めるため、ハードルを下げた創業促進と専門機関連携による承継支援で、地域の担い手を確保・維持する必要があるため。

KGI：新規創業件数及び事業承継件数 創業：3件/年、事業承継：1件/年

KPI：創業塾の理解度・満足度 70%以上

## 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)

現状では下記の各種調査データを収集・整理して当所のホームページに掲載し、小規模事業者に提供するとともに、経営指導や事業計画策定時に活用している。また、平成28年度から開始した市内の主要な宿泊施設における月毎の宿泊者数や宿泊目的などの動向を調査する「丸亀市宿泊者調査」については、当地区を訪れる観光客やビジネス客の推移が可視化でき、小売業や観光関連のサービス業にとって有益な情報提供となっている。

##### 【経済の動向】

(項目) 業況、売上、採算、従業員、引合い、資金繰り、生産設備、経営課題、支援ニーズ

調査名	調査主体	頻度・回数
中小企業景況調査	中小企業庁・中小企業基盤整備機構	四半期(年4回)
四国地域の経済動向調査	四国経済産業局	四半期(年4回)
日商早期景気観測調査	日本商工会議所	毎月(年12回)
全国小企業月次動向調査	日本政策金融公庫	毎月(年12回)

##### 【人口構成・事業所数・観光客数】

(項目) 香川県及び丸亀市の人口構成(性別、年齢別、世帯数、町別等)、業種別事業所数

調査名	調査主体	頻度・回数
香川県統計情報データベース	香川県	毎年
丸亀市統計書	丸亀市	毎年
丸亀市観光客数調査	丸亀市・丸亀商工会議所	四半期(年4回)
丸亀市中央商店街通行量調査	丸亀商工会議所	毎年
丸亀市中央商店街空店舗調査	丸亀商工会議所	毎年
丸亀市宿泊者調査	丸亀商工会議所	四半期(年4回)

##### (課題)

上記二次データについては、経営分析や事業計画を策定する事業者ごとに加工して情報提供を行っており、管内地域経済の動向調査は年に2回実施しているものの、厳しい環境変化における事業者の悩みやニーズ等の本音を聞き出すまでには至っていない。

#### (2) 目標

目標項目	現状	公表方法	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
① RESAS分析の公表	1回	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回
② 巡回によるヒアリング調査結果公表	1回	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回

#### (3) 事業内容

##### ① 地域経済分析システム「RESAS」を活用した分析調査

当地域において真に稼げる産業や小規模事業者に対し、当所の限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指せるよう、経営指導員等が地域経済分析システム「RESAS」を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

### 【分析手法】

#### ア. 地域経済の循環構造分析

地域の「生産」「分配」「支出」の各段階におけるお金の動き（域外への流出・流入状況）を把握し、経済活動の全体像と自己完結性を評価する。

#### イ. 稼ぐ産業の特定と特化度分析

地域内で特に生産性が高く、雇用を創出している産業や、地域外から外貨を獲得している産業を特定し、その経済における相対的な特化度を分析する。

#### ウ. 産業別・年齢別の就業者構造分析

産業ごとの就業者数とその年齢構成を把握することで、将来の労働力不足リスクや、特定の産業における担い手確保の緊急性を明らかにする。

#### ②巡回によるヒアリング調査

経営指導員等が管内小規模事業者のもとを訪問し、紙やWEB上でのアンケートでは引き出せない事業者の「真の悩みや支援ニーズ」を傾聴と対話により引き出し、分析を行った上で、公表する。

#### 【調査対象】

管内小規模事業者 50 者

#### 【調査項目】

業況、経営課題、雇用、設備投資等

#### 【調査手法】

経営指導員等が巡回によりヒアリングし、身近な相談者としての関係を構築しつつ調査する。

#### 【分析手法】

経営指導員等がITやAIを用いて課題や問題点の分析を行う。

#### (4) 調査結果の活用

- ・情報収集・調査、分析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。
- ・経営指導員等が経営支援を行う際の参考資料とする。

## 4. 需要動向調査に関すること

### (1) 現状と課題

#### (現状)

取り扱う商品やサービスの売れ行きが芳しくなく、顧客ニーズと提供する商品等にズレが生じていることが予想できた場合、個別に顧客アンケート等の需要動向調査を実施する支援を行っている。

#### (課題)

支援事業者数を考慮するあまり、当所としても事業者としてもアンケートを行うこと自体が目的となり、調査から活用へのプロセスが不足している。

### (2) 目標

目標項目	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
需要動向調査対象者数	4 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
事業計画への活用件数	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件	3 件

### (3) 事業内容

#### 重点的支援による個別需要動向調査

需要動向調査を真に活用結びつけるため、支援事業者を絞り込み、3か月間にわたり重点的に支援する。特に小規模事業者持続化補助金等を活用した新たな商品・サービスの提供を行う際に、ターゲット顧客の真のニーズを深掘し、ニッチ市場に対し小規模事業者ならではの強みと創意工夫を活

かした独自の価値提供ができるよう需要動向調査を支援する。また、丸亀市が実施する丸亀ブランド制度への認定申請にあたり、地場産品であるうちわや骨付鳥はもちろんのこと、市内で製造・加工される「丸亀セレクション（注）」をより効果的に販売につなげるための需要調査等を行う。

（注）丸亀セレクションとは

丸亀市で製造、加工された物又は生産された農林畜水産物で将来性及び市場性のあるものについて、認知度を高め、販路拡大と地域産業の活性化につなげることを目的に「丸亀ブランド」として認定された商品。

#### 【調査項目】

##### （小売業、サービス業）B t o C

- ・ パーソナルデータ（性別、年齢、住所、職業、興味がある分野等）
- ・ 商品・製品について（価格、品揃え、納期、品質、購入頻度等）
- ・ サービスについて（接客態度、アフターサービス、修理・保証等）
- ・ 店舗について（立地、駐車場、店内レイアウト、清潔感、照明、ディスプレイ、陳列等）
- ・ その他（来店目的、来店理由、他社との比較、期待する商品やサービス、改善点等）

##### （製造業、建設業、卸売業）B t o B

- ・ 商品・製品について（価格、納期、品質等）
- ・ サービスについて（接客態度、アフターサービス、修理・保証等）
- ・ その他（他社との比較、期待する商品やサービス、改善点等）

#### 【手段・手法】重点的支援による個別需要動向調査

調査する事業者を絞り、重点的に支援する。具体的には、3か月間かけて、既存顧客の属性や口コミを整理したうえで、市場動向調査も加味し、新商品のテストマーケティングを行う。その際に口頭での聞き取りやGoogleフォームを活用したWEBアンケートを実施する。調査項目については中小企業診断士や経営指導員等と相談の上、自社に必要な情報を効果的に収集できるよう努める。「丸亀セレクション」においては、域内外でのお土産需要に加え、多様な販路での展開を見越した調査等を行う。

#### 【調査結果の活用】

顧客アンケート等の需要動向調査結果を該当する小規模事業者にフィードバックすることでそれまでの販売思考と異なり、マーケットイン思考をベースとした商品の選定や新商品・新サービスの開発が可能になり、売上高や顧客数の向上が見込まれる。また、丸亀市における特産品等の販路開拓にもつながる。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### （1）現状と課題

#### （現状）

経営指導員による巡回・窓口相談時において、事業所ごとに抽出された課題や問題点に対し、財務分析（収益性、安全性、資金繰り）やSWOT分析等により、財務状況の把握、並びに外部環境の整理と経営資源の洗い出しを行い、事業者が自身の問題点や課題を認識し、強みと機会の融合を模索することで、事業計画を立案・実施するための前段階となるよう支援している。

#### （課題）

当所自体も人手が不足していることに加え、経営指導員の分析手法にも違いがあり、統一的な分析ができていない。また、小規模事業者自身の経営や会計の知識、IT化のレベルが追い付かず、表面的な理解にとどまっているケースが多い。

### （2）目標

当所が定義する成長レベルの「中期レベル」をターゲットとした支援の結果、小規模事業者が経営分析の必要性・重要性を認識し、定量的な財務状況、並びに定性的な外部環境や内部環境の強み・弱

みなどを深く把握することで、「後期レベル」へと円滑に移行することを目指す。

目標項目	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
経営分析事業者数	17者	15者	15者	15者	15者	15者
うち後期レベルへの移行数	9者	10者	10者	10者	10者	10者

### (3) 事業内容

#### 「中期レベル」に対する定量・定性分析

##### 【目的】

小規模事業者の経営力を向上させる3つの視点（個人特性面、戦略策定面、組織人材面）の充足度合いで初期、中期、後期の成長レベルに分類する(図表9参照)。重点支援対象である「中期レベル」の小規模事業者に対して、財務諸表に基づく定量的分析とともに経営者の特性や外部・内部環境等の定性的分析を同時に実施する。この統合的な分析を通じて、問題点や課題を把握し経営方針を明確化するとともに、経営指導員の統一的な分析手法の確立を図る。

##### 【対象者】

巡回・窓口相談時において抽出した「中期レベル」の小規模事業者のうち、経営力を向上させる3要素（個人特性面、戦略策定面、組織人材面）をさらに磨き、経営指導員や専門家との対話を通じて経営分析を行うことで「後期レベル」へと移行する意欲がある事業者を対象とする。

##### 【分析項目】

#### (定量分析)

##### ①収益性・採算性の分析

- ・売上高営業利益率、ROE（自己資本利益率）
- ・商品・サービス別、部門別の正確な原価計算と採算性（どの事業が真に利益を出しているか）等

##### ②効率性の分析

- ・棚卸資産回転期間、営業運転資本回転期間など資産の効率的な利用状況
- ・従業員一人当たりの売上高・利益など、労働生産性の分析

##### ③財務安定性の分析

- ・EBITDA有利子負債倍率、自己資本比率、流動比率、損益分岐点、キャッシュフローなどの財務基盤の安定性と借入金依存度

##### ④将来投資の分析

- ・研究開発費、設備投資費などの未来に向けた戦略的投資の適切な規模と実績対計画の差異

#### (定性分析)

##### ①個人的特性・戦略的特性に関すること

- ・経営理念、ビジョン、経営者自身のスキルや能力、協力者(後継者を含む)の有無
- ・市場規模やシェア、競合他社との比較、リピート率、リスクリングや外部環境への学習意欲

##### ②組織的特性に関すること

- ・組織体制、経営目標の有無、共有状況
- ・社内会議の実施状況、人材採用及び育成の仕組み
- ・事業承継や後継者育成に対する具体的な準備
- ・省力化に係るIT・DX化の体制構築状況

##### 【分析手法】

経済産業省のローカルベンチマークを積極的に活用し、財務諸表による定量的分析を行うと同時に、事業者個々が有する定性的な項目については、当該事業者にヒアリングを行い、SWOT分析等を用いて自社を取り巻く外部環境や内部環境等の現状等を分析し、問題点や課題の洗い出しを行う。

また、経営分析の過程で発生した専門的な課題や詳細な分析を要する場合には、当所専門相談員や香川県よろず支援拠点等の専門家と連携し、課題内容に応じたさらなる専門的な分析等を行う。

#### (4)分析結果の活用

分析結果は、当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用するとともに、データベース化し内部共有することで、経営指導員のスキルアップに活用する。

### 6. 事業計画策定支援に関すること

#### (1)現状と課題

##### (現状)

事業計画策定については、目標数を達成できてはいるものの、大半は補助金申請に伴うものが多い。また、事業者本人でなくコンサルタント等の意見をそのまま取り入れているケースも多く、小規模事業者の真の自走化につながっているかどうかについては懸念される部分もある。

##### (課題)

事業計画については、たとえ簡易であっても、事業者本人や関係者が考え、悩み、納得して作成することで実効性が伴い、従業員等のステークホルダーに対しての説得性も高まる。よって、「小規模事業者の成長レベル(図表9参照)」における「後期レベル」の育成が課題であると考ええる。

また、事業者が分析の結果を踏まえ、かつ論理的な思考をもって自身が腹落ちできる戦略や計画を策定するまでに至る支援を続けるには、相応の時間を要する。

#### (2)支援に対する考え方

事業者のサイクルを①創業期、②成長期、③安定・成熟期、④衰退期の4つの段階に分け、それぞれのフェーズ毎に必要な支援を行う。まずは、各段階のレベルに即した課題設定や支援を提供することで、事業者が着実に成果を実感できる環境を作る。そしてその自信を内発的動機へとつなげることで、当事者意識を持って自ら課題に挑む姿勢を確立させ、自走化へと誘う。

また、当所の限られた資源を活用し、適切な支援を戦略的かつポイントを絞って行う戦略的重点支援によって、事業者自身が納得し腹落ちできる計画を策定できることを第一に考え、従来の計画策定者数を大幅に見直し、より丁寧な伴走型支援を目指す。

##### ①創業期：「経営基盤の確立」

経営者が自分の生活を最低限維持するための資金確保が実現できる創業計画の策定を支援する。

##### ②成長期：「事業の拡大」

既存事業で得たリソースを最大限に活用し、付加価値を高めつつ市場シェアを拡大するための設備投資や人材採用、省力化のためのIT・DX化を積極的に推進する。

##### ③安定・成熟期：「新製品・商品や新規事業の模索」

競争優位性を確立・維持するための新規事業領域への戦略的な進出を検討する。

##### ④衰退期：「円滑な事業承継や廃業計画策定」

後継者不在の事業者における承継意識の醸成と円滑な事業承継に向けた支援を行う。また、事業を継続すべきでないかと判断した場合には、ステークホルダーに大きな影響を与えず、かつ経営者及びそのご家族が廃業後も安心して暮らせるような円滑な廃業支援を目指す。

#### (3)目標

目標項目		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
創業期	創業塾等 開催回数	6回	6回	6回	6回	6回	6回
	創業計画 策定者数	17者	7者	7者	7者	7者	7者
成長期 安定・成熟期	個別相談会 開催回数	常時	常時	常時	常時	常時	常時
	事業計画 策定者数	16者	6者	6者	6者	6者	6者
衰退期	個別相談会 開催件数	常時	常時	常時	常時	常時	常時
	事業承継・廃業 計画策定者数	3者	2者	2者	2者	2者	2者

#### (4) 事業内容

##### ①創業塾の開催やワンストップ創業相談窓口・個別指導事業での支援

###### 【目的】

創業に必要な経営、財務、販路開拓、人材育成などの基礎知識や実践的なノウハウを提供し、参加者が具体的な事業計画を策定することで、無計画な創業による失敗のリスクを最小化し、事業成功の確率向上とリスクの軽減を図ることで、地域経済の新規産業創出と雇用機会拡大を図る。

【対象者】 創業期：創業を考えている方、創業後1～2年の事業者。

###### 【具体的手法】

- 丸亀市や香川県よろず支援拠点、丸亀市飯綾商工会、金融機関等と連携し、下記の支援を行う。
- ・創業機運醸成講座：創業に対する関心や興味を醸成し、創業へのモチベーションを高める。
- ・創業塾：経営に必要な知識を学び、創業を志す仲間との横のつながりを創出する。

##### ②巡回によるヒアリング調査を入口とした戦略的重点支援

###### 【目的】

成長期にある小規模事業者に当所の資源を集中させ、設備投資や人材採用、省力化のためのIT・DX化を積極的に推進しつつ既存事業の高付加価値化を図る。

【対象者】 「成長期」段階の事業者

###### 【具体的手法】

巡回訪問で得られた定性・定量的な評価に基づき、成長期の事業者の中で意欲と経営力向上に必要な3要素により事業者を分類し、効率的な支援体制を構築した上で事業拡大を支援する。まず、経営指導員による傾聴と対話及び経済産業省のローカルベンチマークなどを活用した経営分析により真の課題（利益体質改善、販路開拓、DX推進等）を特定する。続いて抽出された課題に対し、既存事業の付加価値を高めつつ市場シェアを拡大するための設備投資や人材採用、省力化のためのIT・DX化を積極的に推進することで事業者による高付加価値経営への転換を支援する。

##### ③巡回によるヒアリング調査を入口とした戦略的重点支援

###### 【目的】

変革を必要とする安定・成熟期レベルの事業者に対し、強みや市場を再定義したうえで新商品・製品、新事業の開発及び販路開拓に向け、事業の見直しを図る。

【対象者】 「安定・成熟期」段階の事業者

###### 【具体的手法】

経営力の強化に向けた基盤として事業者に対して変革に対する意欲の醸成を促す。同時に、顧客価値の再定義、市場や競合の再評価、自社の強みの棚卸しを行い高付加価値経営に向けた再構築戦略の立案を行い、再び成長期への転換を目指せるよう支援する。

##### ④円滑な事業承継や廃業支援

## 【目的】

経営者に早期の意識醸成を促し、複雑な税務・法務問題を整理した円滑な事業承継を支援することで、事業の継続と地域経済の安定を確実なものとする。同時に、事業継続が困難な企業に対しては、円満な廃業をサポートし、経営者の生活基盤の安定と再出発を支援する。

【対象者】「安定・成熟期」並びに「衰退期」段階の事業者

## 【具体的手法】

まず当所において窓口相談、個別相談会の実施や香川県と連携した巡回調査を実施し、経営者の承継意向や事業の財務・経営状況を初期診断する。この診断を通じて、課題が親族内承継、M&Aによる第三者承継、または廃業のいずれに該当するかを判断し、事業者が取るべき具体的な道筋を提示する。特に、M&Aや高度な専門知識を要する案件については、当所が持つ地域情報と、香川県事業承継・引継ぎ支援センターが持つM&A仲介や専門家ネットワークを速やかに活用できるよう連携を強化する。これにより、初期の相談から専門的な課題解決、そして最終的な引継ぎ・廃業実行まで、途切れることのない一貫した支援を提供する。また、計画策定の過程でより専門的な課題等が生じた場合には、当所専門相談員、香川県よろず支援拠点等の専門家、丸亀市、日本政策金融公庫及び地域金融機関等と連携し、必要に応じた専門的な支援等を行う。

## 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

#### (現状)

事業計画を策定した小規模事業者に対しては、巡回訪問等により計画の進捗状況を確認しながら、新たな販路開拓等に向けたフォローアップ支援を行い、新規創業者に対しては、金融・経理・税務・労務等の経営に係る基礎的支援を行うとともに、小規模事業者持続化補助金等の販路開拓に伴う支援施策や資金調達に伴う金融支援を実施しサポートを行っている。

#### (課題)

事業計画の実施については、補助金申請等で計画策定にまでは至るものの、補助金の給付が決定した段階で事業者のモチベーションが低下し、継続的な計画実行にはつながらないケースもある。

### (2) 支援に対する考え方

創業塾受講生や創業計画、事業計画を策定した事業者を対象にフォローアップを行うこととし、小規模事業者の進捗状況に応じてフォローアップの頻度を考慮しながら、必要に応じて当所専門相談員や香川県よろず支援拠点等の専門家と連携し、事業遂行上の課題解決に向けた支援を実施するとともに、特に売上・利益等の検証を踏まえ、事業の成果を意識したフォローアップ支援を実施する。

### (3) 目標

#### 【創業計画】

目標項目	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
フォローアップ対象事業者数	13者	7者	7者	7者	7者	7者
頻度(延回数)	46回	28回	28回	28回	28回	28回
売上等の目標達成者数	6者	5者	5者	5者	5者	5者

#### 【事業計画】

目標項目	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
フォローアップ対象事業者数	14者	6者	6者	6者	6者	6者
頻度(延回数)	68回	24回	24回	24回	24回	24回
売上増加等の目標達成者数	6者	4者	4者	4者	4者	4者
利益率2%以上増加の事業者数	4者	3者	3者	3者	3者	3者

## 【事業承継計画】

目標項目	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
フォローアップ対象事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
頻度(延回数)	3回	8回	8回	8回	8回	8回
売上増加等の目標達成者数	—	—	—	—	—	—
利益率2%以上増加の事業者数	—	—	—	—	—	—

現状の対象事業者数や訪問頻度から縮小する理由は、支援事業者数を考慮すると事業者との接触自体が目的化し、継続的な計画実行のサポートが疎かになる懸念があるためである。真の成果を得るために当所の資源を集中させて重点的に支援することを重視する。

### (4) 事業内容

#### ① フォローアップ

フォローアップの頻度としては、原則として四半期に一度とし、事業者からの申出などにより臨機応変に対応する。なお、計画と進捗状況にズレが生じている場合や、新たな問題・課題が発生している事業者に対しては、当所専門相談員等の専門家と連携しながら、ズレが発生した要因や対応方策等を検討し、フォローアップの頻度変更や計画の見直しを図るなど、支援対象事業者の状況に応じた適切な支援を伴走型で実施する。

創業塾受講生へのフォローアップとしては、丸亀市等の関係機関と連携し、年2回フォローアップ講座を設けるほか、創業計画の見直し並びに市補助金（創業後の販路開拓補助や空き店舗等活用促進補助）や市創業者向け融資制度の活用を促すなど継続的に支援する。

#### ② WEBセミナー受講による小規模事業者のレベルアップ

当所ではホームページから無料でアクセスできるWEBセミナーを提供しており、税務・財務・経理、経営、販路開拓、経営革新・事業承継、法律、労務などのコンテンツに分類された約600のセミナーを、いつでも、どこでも、何度でも視聴可能である。よって、個別相談で把握した事業者のレベルに応じたセミナーを紹介し、経営に必要な知識や意欲のレベルアップを図る。

【周知方法】 当所ホームページでの周知や窓口・巡回訪問、個別相談会時による案内

【内容】 財務分析や経営分析の手法、並びに自社の経営環境の分析手法など

【開催回数】 小規模事業者に合わせ随時視聴可能

【視聴目標数】 年間視聴数 2,000回

## 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)

伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金を活用し、地元ケーブルテレビと連携して特色ある商品やサービスを有する小規模事業者のPR動画を作成し、ケーブルテレビの番組で放送すると同時に、当所が開設するWEB展示会場「丸亀えーもん市場」に掲載する取り組みを行っている（現在63者の小規模事業者を展示中）。経営資源が限られており、リアルな展示会にはヒト、カネ、時間の問題で出店することが困難な小規模事業者にとっては、インターネット上でいつでも、どこでも、何度でもPRが可能な自社の動画があることは、商圈拡大や販路開拓にとって大きな強みになると好評をいただいている。

#### (課題)

ケーブルテレビの放送後は、ほとんどの事業所で問合せ数や売上が増加するが、継続した売上の確保には至っていない。また、PR動画完成後の発信力に課題を抱えている事業者が多い。

## (2) 支援に対する考え方

当所が単体で展示会を開催するのは困難であることに加え、経営資源が限られる小規模事業者はリアルな展示会や商談会への出展はハードルが高い。よって、支援対象者を自己変革及びSNS等の活用により意欲的な小規模事業者に重点化する。まずは経営指導員の伴走支援により、自社の強みとターゲットを再定義し、「何を」「誰に」届けるかを明確にする。この戦略に基づき、自社サイトやSNS等による発信力を強化するとともに、当所のWEB展示会場「丸亀えーもん市場」を最大限に活用することで、小規模事業者の限られた経営資源で域内外の需要を獲得し、利益を最大化させるための仕組みづくりを支援する。

## (3) 目標

目標項目	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
「丸亀えーもん市場」 展示支援事業者数	63者	66者	69者	72者	75者	78者
売上等増加(5%以上)事業所	—	3者	3者	3者	3者	3者

## (4) 事業内容

小規模事業者の限られた経営資源で域内外の需要を獲得し、利益を最大化する仕組みの構築に向けて、まずは経営指導員が傾聴と対話を通じて、小規模事業者の商品やサービスを根本から見つめ直し、強みを明確化する。これにより、他社との差別化を図りつつ効果的なPR戦略を策定する。PR活動をスムーズに誘導するため、商品やサービスの特徴を紹介する5分間の動画に加え、概要を訴求できるショート動画も併せて制作する。制作した5分間の動画は「丸亀えーもん市場」に展示することで域内外の需要開拓につなげる。また、事業者がSNSでのPR活動を自立して行えるよう、経営指導員や必要に応じて専門家が同席しながらPR活動の自走化を推進する。

## 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)

現状においては、事業の評価及び見直しをするための仕組みとして、香川大学経済学部准教授、中小企業診断士、四国税理士会丸亀支部事務局長、丸亀市産業観光課長、香川県うちわ協同組合連合会代表理事、小規模事業者の代表者等の有識者で構成される評価委員会を開催し、事業の実施状況や成果の評価、並びに次年度に向けた見直し案の提示を受けている。

##### (課題)

事務局内部での評価会議は実施しておらず、担当者間のみでの情報交換が主となっており、支援に対する事務局全体での体制が万全とはいえない状況である。

#### (2) 事業内容

##### ①事務局内部における定期的な情報共有と支援内容の検討

事務局内部において「伴走型支援連絡会議」を開催し、事業の実施状況についての報告と確認を行うとともに、今後の取組について検証等を行う。

##### ②「評価委員会」設置による事業の評価・検証・見直し案の検討

香川大学経済学部准教授、中小企業診断士、四国税理士会丸亀支部事務局長、丸亀市産業観光課長、香川県うちわ協同組合連合会代表理事、小規模事業者の代表者、法定経営指導員等の有識者で構成さ

れる評価委員会を年1回開催し、事業の実施状況や成果について、各項目ごとに5段階で評価を行い、次年度に向けた見直し案の提示を受ける。

### ③正副会頭会における事業評価・検証及び見直し

上記の評価委員会で提示された事業評価・見直しの結果については、正副会頭会に報告し承認を受ける。

### ④計画の評価及び見直し結果の公表

上記会議にて決定した事業の成果・評価・見直し等の結果について、地域小規模事業者に広く公表するために、当所のホームページに掲載する。(年1回)

## 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)

現在は、香川県商工会議所連合会等が実施する専門研修等の参加を中心に支援知識の習得を図っており、また定期的に開催する職員勉強会等において、習得した支援知識等を職員間で共有している。

#### (課題)

地域小規模事業者が抱える経営上の問題がより複雑化・高度化しているなかで、一貫性のある伴走型の支援が求められていることから、職員個人の資質向上はもちろん、職員全体による支援ノウハウ等の共有を図るなど、更なる支援能力の向上が必要である。

### (2) 事業内容

#### ①職員別の目指すべき能力の設定

次に掲げる事項を経営指導員や経営支援員が身に付けるべき能力と定め、資質向上を図る。

職種	目指すべき能力
経営指導員	<ul style="list-style-type: none"><li>・経営分析や取り巻く環境に基づき事業計画を策定支援する能力</li><li>・社会動向や消費者ニーズを察知し、新たな需要開拓を提案する能力</li><li>・導いた経営戦略に基づき、具体的な戦術を提案する能力</li><li>・PDCAサイクルを意識し、計画検証と軌道修正できる能力</li><li>・上記能力を含めた創業・事業承継に関する支援能力</li><li>・人手不足や省力化に対応するITツールを提案する能力</li><li>・支援内容に合った専門家や外部支援機関を有効活用できる能力 等</li></ul>
経営支援員	<ul style="list-style-type: none"><li>・小規模事業者の相談内容を捉え、経営指導員に明確に繋げる能力</li><li>・決算関係書類に基づき事業所の経営状況が把握できる能力</li><li>・小規模事業者の課題に関する基礎的な分析や方向性を提案する能力</li><li>・経営指導員をサポートする能力</li></ul>

#### ②OJTによる資質向上

若手職員については、窓口指導及び巡回指導時において、ベテラン経営指導員とともに小規模事業者を支援することを通じ、指導や助言の方法、情報収集や分析のやり方を学ぶなど、より緊密なOJTにより伴走型の支援能力向上を目指す。

#### ③OFFJTによる資質向上

商工会議所連合会や日本商工会議所が主催する研修の参加に加え、中小企業大学校が主催する支援担当者研修(専門・上級)に経営指導員が積極的に参加することで、経営分析や事業計画策定、売上や利益率の向上、効果的なプロモーション戦略など、小規模事業者の事業が持続・発展できるための支援能力向上を図る。また上記研修等で習得した支援スキルを組織内で共有するため、勉強会を月2時間開催し、内容によっては経営支援員も参加することにより、組織全体の支援能力向上を図る。

## **12. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること**

### **(1) 現状と課題**

#### **(現状)**

地域経済の活性化に資する取り組みとしては、丸亀市や地元短期大学と連携した産学官連携事業、(一社)日本中小型造船工業会との共催で行う造船所見学会、商店街における歳末イベントの実施などを継続して実施している。

#### **(課題)**

中小企業や小規模事業者を取り巻く、働き方改革や人手不足という問題に向き合う取り組みについては、現在まで実施していない。

### **(2) 事業内容**

#### **① 郷土愛の醸成と子どもや保護者を対象とした地元企業のPR**

丸亀市と当所、行政、教育委員会、および地域で活動する関係団体から構成する「丸亀市キッズウィーク推進協議会」において、「家庭や地域の教育力の向上」と大人の「休み方改革」を軸とした丸亀市独自の休日「丸亀こどもデー」を10月に設定し、子どもと保護者が連休を過ごせるキッズウィークを実現することで「郷土愛の醸成」、「休暇取得を根付かせる職場環境づくり」に努める。加えて、キッズウィーク期間中にお仕事体験イベント「ワクワク体験Kids王国」を開催し、子どもや保護者を対象とした地元企業PR並びに産業教育を実施する。

#### **② 商店街における歳末イベントの実施による中心市街地や商店街の魅力度向上**

商店街における歳末の販売促進を目的として、丸亀市中央商店街振興組合と連携し、協賛店で買い物することで配布される抽選券1枚につき1回の抽選が可能となるイベントを、商店街の空き店舗を活用して開催する。

#### **③ 学生とコラボした小規模事業者のロゴマーク等制作や商店街活性化事業**

当所と丸亀市、そして専門学校とが連携し、学生のキャリアアップと市内商工業の振興を目的として、企業のデザイン制作をサポートする。今まで時間や費用等により、ロゴマークやポスター制作を躊躇していた小規模事業者がオリジナルのロゴマーク等を制作することで、社名等が単なる字でなく「かたち」として認識されやすく、顧客や取引先の印象に残り、企業のイメージ定着が図れる。また、商品パッケージなども、「どの会社のなんという商品」といった情報がわかりやすくなり、他商品との差別化が図れ、販促効果も期待できる。

また、香川短期大学と連携し、適塩レシピ等の開発や商店街での配布を行うことで商店街の活性化にも引き続き取り組む。

#### **④ 造船所見学会の開催**

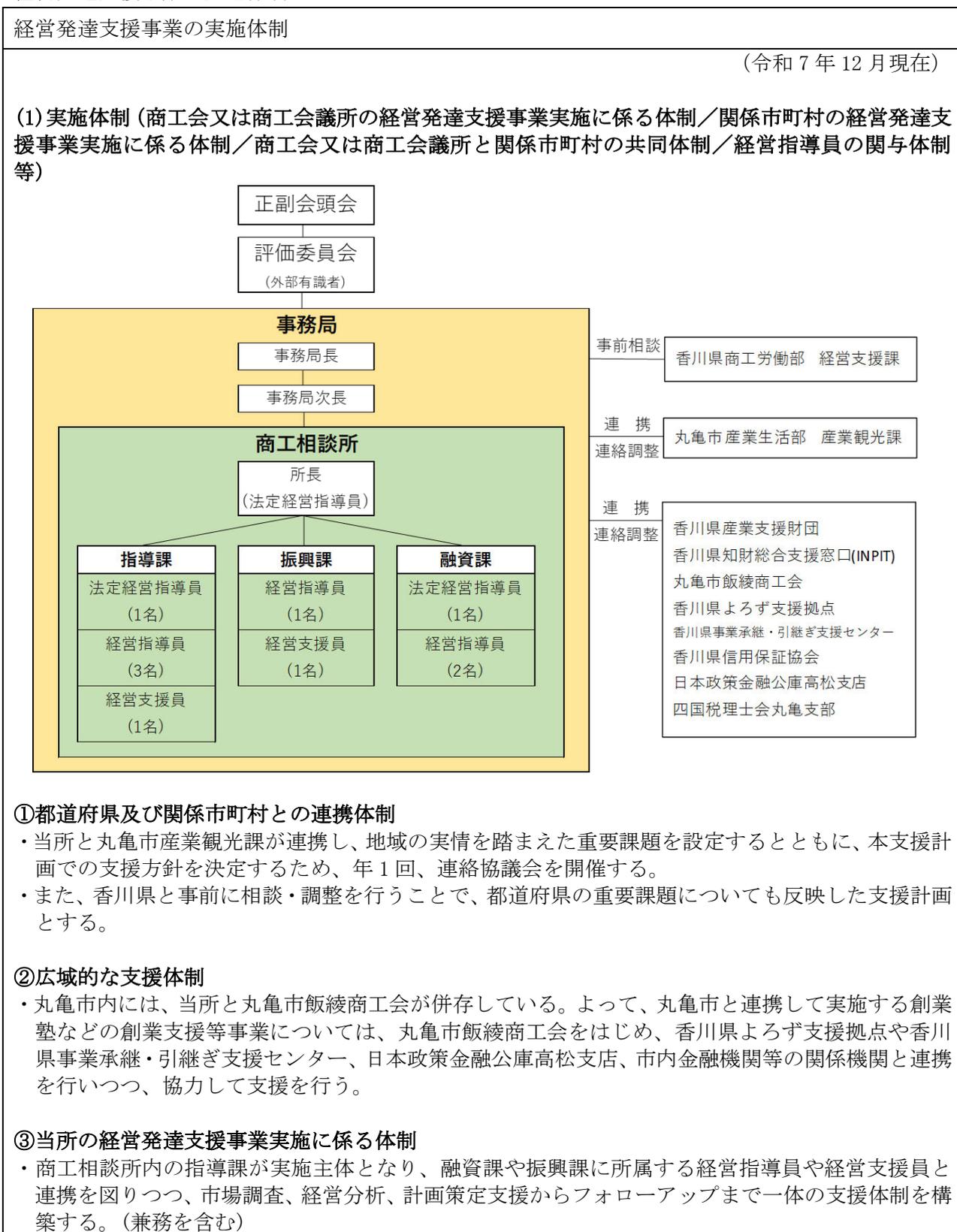
(一社)日本中小型造船工業会と連携し、未来を担う幼稚園児や小・中学生を対象に、丸亀市の主力工業の一つである造船所や建造中の船舶の見学会や講習会を開催することで、船の魅力やものづくりの素晴らしさを理解してもらい、将来における地元企業への就職率向上を図る。

(令和6年度の実績)

- ・造船所見学会…小学校5校、中学校1校 計9校 (合計301名参加)

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



①都道府県及び関係市町村との連携体制

- ・当所と丸亀市産業観光課が連携し、地域の実情を踏まえた重要課題を設定するとともに、本支援計画での支援方針を決定するため、年1回、連絡協議会を開催する。
- ・また、香川県と事前に相談・調整を行うことで、都道府県の重要課題についても反映した支援計画とする。

②広域的な支援体制

- ・丸亀市内には、当所と丸亀市飯綾商工会が併存している。よって、丸亀市と連携して実施する創業塾などの創業支援等事業については、丸亀市飯綾商工会をはじめ、香川県よろず支援拠点や香川県事業承継・引継ぎ支援センター、日本政策金融公庫高松支店、市内金融機関等の関係機関と連携を行いつつ、協力して支援を行う。

③当所の経営発達支援事業実施に係る体制

- ・商工相談所内の指導課が実施主体となり、融資課や振興課に所属する経営指導員や経営支援員と連携を図りつつ、市場調査、経営分析、計画策定支援からフォローアップまで一体の支援体制を構築する。(兼務を含む)

**④定量的に実施状況を把握し、評価を行う体制**

- ・法定経営指導員 2 名、経営指導員 3 名、経営支援員 2 名の体制で、実施状況を定量的に把握し、進捗状況の確認と効果測定を行う。
- ・上記で把握・検証した実施状況を、当所と丸亀市の連絡協議会(年 1 回開催)で評価するとともに、次年度の支援内容について検討を行う。また、必要に応じて変更申請を行い、支援計画にも反映していく。

**⑤経営指導員の資質向上に係る体制**

- ・中小企業基盤整備機構や日本商工会議所等が開催する各種研修に積極的に参加し、財務諸表の分析手法、経営戦略、マーケティング、創業、事業承継、価格転嫁、DX化や生成AIなどの専門知識の習得を適宜図り、2 ヶ月毎に開催する所内の勉強会やOJTを通じて共有を行う。

**(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) 大西真司、須田恭祥  
(連絡先) 丸亀商工会議所 (TEL)0877-22-2371

**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)**

- ・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。
- ・当計画の法定経営指導員については、当計画の着実な遂行と、不測の事態においても柔軟に対応し得る機動性の担保を理由に、2 名の配置を行うこととする。

**③広域経営指導員の可否**

申請書に記載の経営指導員・大西真司、須田恭祥は、施行規則第 7 条第 2 項に規定する広域経営指導員に該当しない。

**(3)商工会／商工会議所、関係市町村連絡先**

**①商工会議所**

〒763-0034 香川県丸亀市大手町一丁目 5 番 3 号  
丸亀商工会議所 指導課  
(TEL)0877-22-2371 (FAX)0877-22-2859  
(E-mail) info@marugame.or.jp

**②関係市**

〒763-8501 香川県丸亀市大手町二丁目 4 番 21 号  
丸亀市 産業生活部 産業観光課  
(TEL)0877-24-8844 (FAX)0877-25-2409  
(E-mail) sangyokanko-k@city.marugame.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	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
I. 経営発達支援事業の概要					
3. 地域の経済動向調査	200	200	200	200	200
4. 需要動向調査	200	200	200	200	200
5. 経営状況の分析	200	200	200	200	200
6. 事業計画策定支援	200	200	200	200	200
7. 事業計画策定後の実施支援	200	200	200	200	200
8. 新たな需要の開拓に寄与する事業	800	800	800	800	800

(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、手数料、国補助金、県補助金、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。

