

丸亀商工会議所

平成 29 年度 経営発達支援事業 報告書

(平成 29 年 4 月～平成 30 年 3 月)

平成 30 年 6 月

## はじめに

丸亀市が平成 26 年にまとめた企業ニーズ調査における小規模事業者アンケートの結果、小規模事業者の経営課題として「業者間における競争の激化」「新規販路開拓の停滞」「従業員不足や高齢化及びスキルアップ」が主に挙げられている。よって当支援事業では、アンケート調査で浮き彫りとなった「競争力強化」「販路開拓」「能力開発」という地域の小規模事業者が抱える課題に向け、昨年度に引き続き、経営発達支援計画に沿って各種事業を実施した。

## 経営発達支援事業の内容

### 1. 地域の経済動向調査に関すること

#### ①公開されている 2 次データの活用促進

公開されている各種調査データをテーマごとに分類し、商工会議所のホームページに掲載し活用を促すとともに、経営相談時において、小規模事業者各々の課題等に応じたデータを抽出し活用することで、ターゲット顧客の動向や業界内の競合分析など、外部環境の整理に活用した。

#### 【地域経済等の動向に関するデータ】

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

#### 【人口構成・事業所数・観光客数】

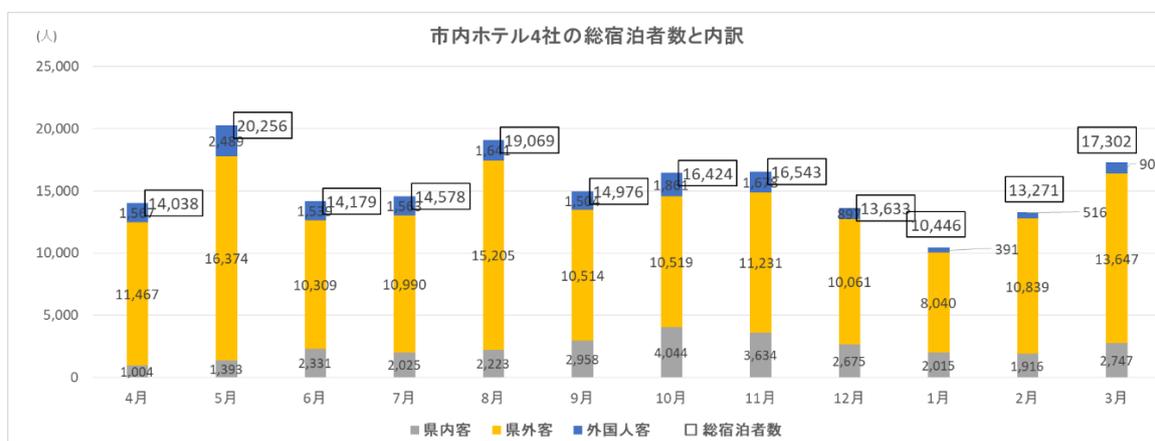
調査名	調査主体
香川県統計情報データベース	香川県
丸亀市統計書	丸亀市
丸亀市中央商店街通行量調査	丸亀商工会議所
丸亀市中央商店街空店舗調査	
丸亀市内宿泊者調査(新)	

#### 【消費者等に関するデータ】

調査名	調査主体
消費者物価指数	総務省統計局
家計消費状況調査	
家計ミニトピックス	
統計トピックス	
家計簿からみたファミリーライフ	
消費品目別都道府県ランキング	

## ②丸亀市宿泊者調査の実施

市内の主要ホテルを対象に宿泊客数や来訪目的等を調査する「丸亀市宿泊者調査」を引き続き実施し、市内を訪れる観光客等の増減を把握することで小規模事業者がビジネスチャンスを探るための基礎資料として活用できるよう努めた。



①と②の 経営相談時の活用件数	年度	目標件数	実績件数
	平成 28 年度	10	8
	平成 29 年度	10	13

## 2. 経営状況の分析に関すること

### ① 小規模事業者のニーズに沿ったWebセミナーの開催

丸亀市が行った企業ニーズ調査で浮かび上がった「競争力強化」「販路開拓」「能力開発」という地域の小規模事業者が抱える課題について、相談時に事業者のニーズを聞き取り調査したところ、セミナー内容についての要望は千差万別である。また、昨年度においては、主催者側でテーマや日程を決定し開催しても、「あまり興味がない」「予定が合わない」などのミスマッチが起こるなどの課題を抱えていた。

そこで、平成 29 年度は小規模事業者にとって「学びたいとき」に「興味がある内容」を「いつでも」「どこでも」「何度でも」受講できることを目的に、(株)イーブレインと連携し「丸亀商工会議所Webセミナー」を開設した。

丸亀商工会議所 WEBセミナー

ようこそ！丸亀商工会議所 ゲスト会員様 [ログインはこちら](#) [ご利用に際して](#)

全セミナー	実務家	経営革新・事業承継	一般経営	法律	労務	税務・財務・経理
研修・人材育成	環境・高齢化	健康・ライフスタイル	政治経済	著名人	その他	

> ホーム > セミナー一覧 > 経営革新・事業承継

### セミナー一覧 【経営革新・事業承継】

**事業承継の壁をどう乗り越えるか**

講師名：古河 正己（ふるかわ まさみ）  
アダカプランニング株式会社 代表取締役  
カテゴリー：【経営革新・事業承継】【一般経営】

[サンプル視聴](#) [詳細を見る](#)

**相続・事業承継への準備と心がまえ**

講師名：島津 悟（しまづ さとる）  
OfficeSHIMADU 代表  
カテゴリー：【経営革新・事業承継】【一般経営】

[サンプル視聴](#) [詳細を見る](#)

**徳川家康に学ぶ 事業承継の最強モデル**

講師名：岡田 眞（おかだ あきら）  
経済評論家 大阪経済大学客員教授  
カテゴリー：【経営革新・事業承継】【著名人】【一般経営】

[サンプル視聴](#) [詳細を見る](#)

**会社を次世代につなげるための「課題と解決手段」**

講師名：井上 幸葉（いのうえ こうよう）  
葉ppiness ハピネス 代表  
カテゴリー：【経営革新・事業承継】【一般経営】

[サンプル視聴](#) [詳細を見る](#)

**日本企業の事業承継と人づくり**

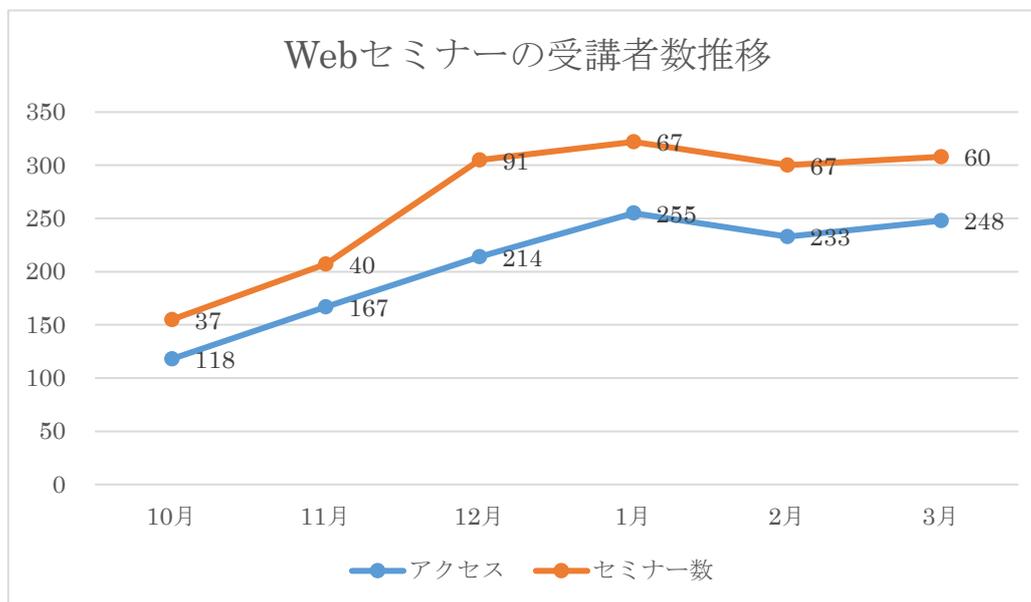
講師名：柴田 光榮（しばた みつえ）  
株式会社モアクリエーション代表取締役 FBAA認定 ファミリービジネスアドバイザー 新進江戸しぐさ研究会代表  
カテゴリー：【経営革新・事業承継】【一般経営】

[サンプル視聴](#) [詳細を見る](#)

**英語で学ぶ「事業承継」**

講師名：こころ亭 久茶（こころてい きゅうちゃ）  
本名：木崎 海洋 行政書士きざき法務オフィス 代表  
カテゴリー：【経営革新・事業承継】

[サンプル視聴](#) [詳細を見る](#)



平成 29 年 10 月に開設した同Webセミナーにおいては、当所ホームページや会報誌などで事業者へ周知を行うと同時に、経営相談時において、各事業者の課題に応じたメニューの受講を推奨している。結果として、平成 29 年 10 月から平成 30 年 3 月の 6 ヶ月間において、アクセス総数 1,235 回(月平均 206 回)、受講セミナー種数 362(月平均 60)という結果を得ており、セミナー開催回数 5 回という目標値は達成できていると考える。

## 【受講セミナー内容の一例】

### (経営一般)

ちいさな会社ほど有利な「勝てる市場」のつくり方  
お客様は見ています！ お店の売上が上がらない5つの理由  
製造現場における 5S 業務プロセスのスピードUP  
事例で説明！ 中小企業のための一番化戦略

### (財務・金融)

簿記の基礎が9割わかる動画セミナーシリーズ  
お金の流れを先読みできる会社のやりくり術！  
誰でもわかる 決算書の読み方セミナー  
横山式シンプル・キャッシュフロー計算書でキャッシュの増減理由をつかむ

### (販売促進)

誰でもできるPR！ お金をかけずにお店・商品の魅力を伝える方法  
LINEを活用した売上アップの方程式  
スマホ 6000 万人時代の集客  
小さな会社だから出来る！ ネットを活用した顧客獲得法

### (人材育成)

建設業界の常識を変えるイノベーション 人材不足に負けない採用と教育  
実践！ 営業の「3力」を高めるシリーズ  
男性・女性の購買心理特性  
やりぬく社員の育て方  
「ワードが使えます！」と言えるようになる講座  
「エクセルができます！」と言えるようになる講座  
すぐに役立つクレーム対応

### (創業・補助金等)

ゼロから始める起業・創業への道  
補助金活用の基礎知識  
平成 29 年度補正 「小規模事業者持続化補助金」について  
これで納得！ 中小企業の賃金制度見直し

## ② 小規模事業者の経営分析 (目標 10 件→実績 26 件)

- ・小規模事業者持続化補助金の申請にあたり、小規模事業者 5 事業所の経営分析を実施。財務分析(収益性、安全性、資金繰り)や、SWOT分析などを行うことにより、経営計画策定のサポートを実施した。
- ・平成 29 年度中に推薦を行ったマル経融資の申込事業所において、経営分析の必要性があると判断した事業所については、経済産業省が企業の経営状態の把握、いわゆる「健

康診断」を行うツールとして推奨している「ローカルベンチマーク」を用い、財務分析等を実施した。

小規模事業者持続化補助金 に係る経営分析等支援	件数	ローカルベンチマーク による財務分析等支援	件数
	4		22

※1 平成 28 年度第 2 次補正予算追加(追加公募分)の受付件数(H29. 4. 14~5. 31)

### 3. 事業計画の策定支援

#### ① 個別相談会の開催 (目標 2 件→実績 7 件)

過去において小規模事業者持続化補助金申請時に経営計画を策定した事業所などを対象に、スーパーバイザー事業やミラサポの専門家派遣を活用し、個別相談を実施した。

スーパーバイザー 事業での個別相談	件数	ミラサポ専門家派遣 による個別相談	件数
	4		3

#### ② 事業計画の策定支援 (目標 5 件→実績 7 件)

・小規模事業者持続化補助金の申請にあたり、5 事業所の事業計画策定を支援した。

小規模事業者 持続化補助金	申請件数	うち計画策定支援	うち採択件数
	5	4	1

・創業・事業承継補助金の申請にあたり、1 事業所の事業計画策定を支援した。

創業・事業承継 補助金	申請件数	うち計画策定支援	うち採択件数
	1	1	1

・新規創業希望者の相談にあたり、2 事業所の事業計画策定を支援した。

創業相談	相談件数	うち計画策定支援
	2	2

### 4. 事業計画策定後の実施支援

#### ① 事業計画策定事業者のフォロー

(目標:売上高等向上事業所 3 件→実績:売上等向上 3 件)

計画策定後におけるフォロー回数としては、1 事業所につき平均約 3 回のフォローを実施し、事業計画の実施におけるアドバイス等を行っている。

また、事業実施後の売上高と粗利益率を調査した結果は下記の通りとなっている。

	増 加	横ばい	減 少	計
売 上	3	4	0	7
客 数	3	4	0	7
客 単 価	1	6	0	7

## ② 日本政策金融公庫「小規模事業者経営発達支援融資制度」事業計画策定

→昨年度は申込者なし。

### 5. 需要動向調査

#### ① 事業者個々の需要動向調査 (目標 10 件→実績 9 件)

##### うち販路拡大等事業所 (目標 5 件→実績 3 件)

小規模事業者持続化補助金における経営計画作成支援や新規創業希望者などの小規模事業者を中心に、2次データ等を活用して下記の需要予測等を行った。

- ・ペット飼育者の希望サービスから考察する顧客ニーズと需要動向
- ・女性の健康志向に対するニーズの把握と分析
- ・中国市場におけるベビー用品ニーズと需要予測
- ・対象地区内における年齢層の分析とイベントスペース活用に対する需要予測
- ・蓄電池再生事業に係る対象事業所の見込数並びに市場規模分析
- ・高級エクステリア市場のターゲットの選定と需要動向
- ・若年層の理美容に対するトレンドと競合他社のサービス比較による需要予測
- ・女性単独客の飲食店に対するニーズ調査と地区内需要予測
- ・地区内カイロプラクティック事業所数から考察するターゲット顧客数と需要予測

### 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

#### ① WEB展示会場「丸亀えーもん市場」の運営と小規模事業者の動画制作



小規模事業者が展示会等に出店するには、資金や人材不足が障壁となり、なかなか実行できないのが現状と言える。よってWEB上に仮想展示会場を開設し、魅力ある小規模事業者の商品やサービスを動画で楽しくわかりやすく紹介する「丸亀えーもん市場」を昨年より開設し、地区内小規模事業者のPRに努めている。また昨年度に引き続き、丸亀市や中讃ケーブルビジョン(株)と連携し、特産品や魅力ある小規模事業者を紹介する動画(約5分)を18本製作し、WEB展示会場「丸亀えーもん市場」にて紹介・展示している。(累計40本製作)

**往**



**パッシブハウス**

“30年後も資産価値がある家”とは…?

(株) パッシブパッシブ (垂水町)

一生一つの家に住み続けるなら、フルオーダーメイドのお家を建てませんか？

**食**



**和三盆バーガー**

「プチ幸せ」を感じてみませんか！

アン・クールケーキファクトリー (郡家町)

四つ葉のクローバーを見つけた時のような、プラスアルファな幸せを…

**食**



**熊本直送馬刺しの赤身**

和食に合った美味しい日本酒を楽しみませんか！

味彩 (山北町)

県下トップクラスの品揃えの日本酒と旬の素材を生かした和食！

**往**



**額装**

身近な文具から、専門的な画材まで！

Art & Stationery TAOKA (川西町)

記念に残したい絵はがきや、お子様の絵など、額縁に入れて飾ってみませんか！

**往**



**プラスG**

ワンランク上のエクステリア

(株) SLBC (川西町)

限られたスペースでも快適に過ごせる庭を創造します！庭のこと、全てお任せください！

**食**



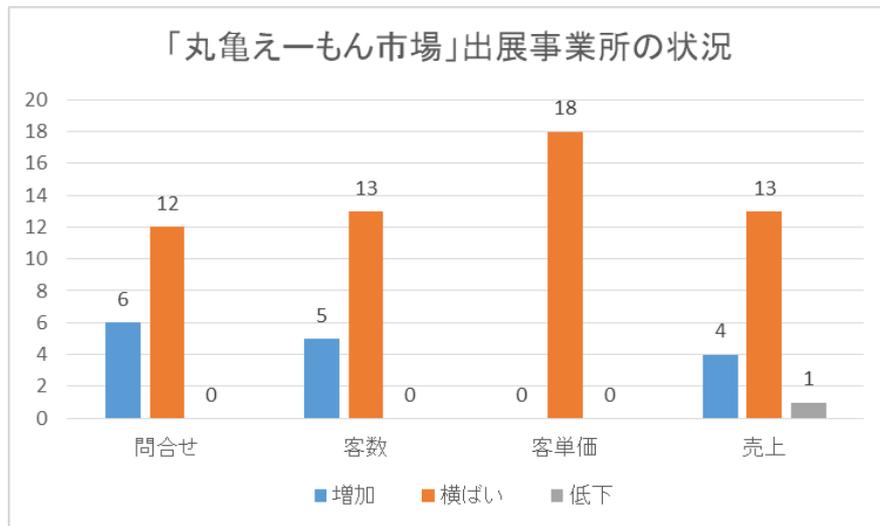
**骨付鳥**

「辛」と「甘」の2種類の●●！

とりあたま丸亀本店 (通町)

県外の方へ丸亀の食の魅力を届けます！

「丸亀えーもん市場」での新規契約(客数増加)件数 (目標 5 件→実績 5 件)



なお、プロモーションスキル習得のための相談会(目標 2 件)については、平成 29 年度については希望者がなく、実施には至っていないが、事業者には前述の Web セミナー内の販路開拓やプロモーションスキル向上に係る講座を紹介して受講を促している。また、実際の展示会・商談会への出店については、紹介・勧誘しているものの人材や資金面、時間の都合により希望者はいなかった。今後は実際の展示会や商談会への出展が有効であると判断できる場合、丸亀市の補助金制度の活用も視野に入れつつ実現できるよう支援していきたい。

## II. 地域経済の活性化に資する取組

### ① まるがめ婆娑羅まつりの開催(目標:観客数 155,000 人→実績:178,000 人)

広く丸亀市全体の観光宣伝と経済振興に寄与することを目的に、丸亀市や関係団体と連携し、まるがめ婆娑羅まつり実行委員会を組織して平成 29 年 8 月 19 日(土)、20 日(日)の 2 日間開催した。18 回目を迎える本年は、延べ 119 連約 6,500 名の踊り子が参加。また 19 日(土)には丸亀港にて花火大会も開催し、両日合計で昨年を上回る 178,000 人の観客で賑わった。



▲まるがめ婆娑羅まつり花火大会

### ② 事業所のロゴマーク等作成支援(産学官連携事業)

(目標:12 件 → 実績 7 件)



▲生徒が制作したロゴマーク

ロゴマークは、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、「どの会社の何という商品」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。よって独自のロゴマークや商品パッケージ、ポスターなどを作成したいが、時間や費用等の関係により、躊躇する小規模

事業者のために、丸亀市及び穴吹デザインカレッジと連携し、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、ロゴマーク等のデザイン制作をサポートした。

### ③ 商店街のシャッターアート事業の実施(産学官連携事業)

(目標:4 枚 → 実績 4 枚)※3 枚で 1 種類+1 枚 1 種類のシャッターアートを完成

商店街への賑わい創出と景観の整備を目的に、専門学校穴吹デザインカレッジの学生と連携し、こんぴら街道をイメージした「シャッターアート事業」を 3 年計画で実施。最終年度となった平成 29 年度は、重要文化財の丸亀城と妙法寺の蘇鉄図という 2 種類のシャッターアート塗装を行った。また、説明パネルを設置するとともに、チラシ(MAP:次項参照)を作成し、観光案内所等に設置することで、観光客等が歩きながら丸亀の歴史や文化を学べるよう努めた。



▲シャッターにペイントする専門学校生

(専門学校生徒がデザインしたシャッターアートMAP)



### Ⅲ. 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

#### 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

##### ① 他経営指導員や支援員との支援の現状やノウハウ等についての情報交換。

「商工会議所経営支援事業担当職員研修会」(年6回)

「丸亀税務署管内青色申告会連合会諸会議」(年4回)

##### ② 行政との情報交換や意識の共有

丸亀市産業振興課、香川県経営支援課等との情報交換(随時)

#### 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

##### ① 中小企業大学校が主催する支援担当者研修への参加

- ・ 中小企業支援担当者等研修(専門研修)

「中小企業の資金調達戦略」(平成29年11月14日～17日)

- ・ 中小企業支援担当者等研修(上級研修)

「円滑な事業承継・事業廃止の進め方」(平成30年2月5日～9日)

##### ② 支援スキルを組織内で共有するための取組み

- ・ 経営指導員や支援員同士の勉強会(月2時間)

- ・ 若手職員の支援スキル向上(窓口や巡回指導時におけるOJTによるノウハウの伝達)

## (総括)

経営発達支援計画に沿った各種事業の推進も平成 29 年度で 2 年目となった。支援機関である当所としても、地区内小規模事業者の持続的発展に向け、事業者のニーズや実情に合った支援方法を模索しつつ、試行錯誤を繰り返して事業に取り組んだ年であった。

小規模事業者の動画制作については、平成 30 年度も 14 件の製作を予定しており、製作後の事業者自身による積極的な SNS 活用なども視野に入れつつ、引き続き小規模事業者の PR 支援に努めていく予定である。

また経営分析においては、今までは大まかな業種別による分析であったものを、第 13 次業種別審査辞典を導入することにより、対象事業所に沿った小分類での比較が可能となり、よりの確な経営分析や財務分析を行っていく。

なお、各項目の中で「需要動向調査」と「ロゴマーク作成」においては、若干目標値を下回る結果となった。ロゴマークについては専門学校側の事情等も勘案し、当初の目標数を若干見直す必要があるが、需要動向調査については、引き続き経営指導員等の資質向上と支援力強化を図り、目標値を達成できるよう努めていきたい。

## (事業に対する有識者の評価)

(会議名) 平成 29 年度 経営発達支援事業 評価委員会

(開催日時) 平成 30 年 6 月 8 日(金) 午前 11 時 30 分～12 時 10 分

(開催場所) 丸亀商工会議所 会頭室

(議題) (1)平成 29 年度経営発達支援事業に係る評価について  
(2)その他

(出席者)

兵庫県立大学経営学部 教授	小宮 一高 氏
丸亀市中央商店街振興組合連合会 代表理事	杉尾 英美 氏
四国税理士会丸亀支部 事務局長	松井 政行 氏
香川県うちわ協同組合連合会 代表理事	山下 清 氏
丸亀市産業観光課 課長	林 裕司 氏
中小企業診断士	山崎 純一 氏

以上 6 名(※都合により書面評価の者を含む)

ほか、

丸亀商工会議所 商工相談所長、次長、支援担当者 2 名の 4 名

(評価の概要)

兵庫県立大学経営学部 小宮教授より

・宿泊者調査については、今までは感覚でしか掴めていなかった丸亀市への来訪者の推移を把握する上で、有効な調査であると思われる。今後は同規模で同じような地域資源や観光

資源を持つ地域と季節変動等を比較することができれば、観光客誘致への取組のヒントになるのではないかとと思われる。

- ・事業所のPR動画については、製作後いかに個社がホームページなどのオウンドメディアや、SNSなどのアールドメディアを活用して情報を発信していくかが顧客数アップのカギとなる。小規模事業者のIT活用については個々でITスキルの違いが明確に分かれるため支援の困難さも推察できるが、個社に応じた着実なスキルアップ等を支援することで、事業所のIT化推進と販路拡大に寄与されることを期待したい。

丸亀市中央商店街振興組合連合会 杉尾代表理事より

- ・Webセミナーについては、ニーズの多様化やスマートフォンなど情報機器の進展に即しており、実際に安定したアクセス数を確保できていることからしても、良い取り組みであると感じる。今後はそれを経営相談等とうまく連携できるよう取り組んでいただきたい。
- ・事業計画策定後のフォローについては大切であると思う。その他業務で普段より多忙であることは承知しているが、引き続き支援を継続していただきたい。
- ・商店街連合会のパブリックスペースである「FACE21」では、フリーWiFiやタブレット端末を設置しているので、制作した動画を紹介する取り組みも可能である。
- ・今後は商店街連合会事業をはじめ丸亀市の支援策とも更なる連携強化を図り、相互の協力体制をさらに深めることで、地区内小規模事業者支援に共に取り組みたいと考える。

四国税理士会丸亀支部 松井事務局長より

- ・新たに始めたWebセミナーについては、小規模事業者のニーズと事情を勘案した良い取り組みであると思う。今後はセミナーを受講された方の質問等に対する専門家等への橋渡しがスムーズに行えることを希望したい。
- ・動画撮影については、えーもん市場のさらなる認知度向上に加え、事業者自身が積極的に活用することで、顧客数増加や販路開拓へと繋げられることを期待したい。
- ・シッターアート事業については、通りが明るくなり、また説明パネルの設置により、観光客や子供たちが楽しみながら歩ける道になったと思う。今後予想される劣化等に備えて、修繕費用の確保などの対策も必要ではないかと考える。

香川県うちわ協同組合連合会 山下代表理事より(事前送付資料をもとに書面にて講評)

- ・国等の補助金制度は、小規模事業者にとっては慣れない言葉や文書作成など、実務面でのハードルが高いと言える。それらを計画の内容と共にアドバイスしてくれる支援機関が身近にあることは頼もしいと思う。かなり手間がかかるのではないかとと思うが、地道に取り組んでいただくことで、個社の経営力向上につながると思われる。
- ・小規模事業者のニーズに沿った良い取り組みができていると思う。ロゴマークの作成については、社名とロゴがセットになり、記憶に残りやすい名刺やチラシなどの作成ができ

る。小規模事業者にとっては営業力の向上につながると思うので、学校側の都合もあると思うが、今後もぜひ継続していただきたいと思う。

丸亀市産業観光課 林課長より(事前送付資料をもとに書面にて講評)

- ・丸亀商工会議所とは、市内商工業者の発展のみならず、地域の活性化など様々な方面で連携し、共に目的達成のため協力し合っている。計画の策定だけでなく、後のフォローも行っていることは非常に評価できる点であると言える。
- ・丸亀市においても産業振興支援補助事業として、製品パッケージの変更など13項目について補助の対象としているので、ロゴマーク作成などの取組みと併せてぜひ活用していただきたい。

山崎中小企業診断士より(事前送付資料をもとに書面にて講評)

- ・平成29年度実施事業の小規模事業者の動画制作は、PR効果もあり実のあるユニークな事業であった。また、ローカルベンチマークを用いた経営分析は、目標を大きく上回る実績を達成している。
- ・「需要動向調査」と「ロゴマーク作成」は、若干、目標に至らなかったが、定量的成果に表れない定性的成果についても評価すべきである。総じて企業目線にたった実践的な事業が推進されたと思料する。今後は、引き続き経営指導員等の資質の向上を図りながら、より地域に密着した事業を推進していただきたい。

### (評価に基づいた次年度方針案)

事業2年目となる平成29年度については、基本スタンスとして1年目の事業を継続しつつ、Webセミナーなど小規模事業者のニーズにより応えられる支援策を新たに実施した年度であった。また、引き続き取り組んでいる動画制作においては、地元ケーブルテレビでの放送やWeb展示場での展示により、問合せ数や客数の増加などの効果が表れている。ただ、その中でも視聴回数を伸ばし売上増加へと繋げられている事業所と、一時的な数値アップのみに留まっている事業所を比較すると、SNSなどによる動画データの積極的活用の有無が見受けられる。よって、3年目となる平成30年度については、制作した動画を事業所自身が積極的に有効活用できる方法等をアドバイスすることに加え、Webセミナーの受講を促すとともに、ケースに応じ専門家の派遣などを活用することにより、小規模事業者の更なる販路拡大や売上増加に寄与できるよう努めていきたい。

また、目標値に達しなかった需要動向調査については、引き続き経営指導員等の資質向上と支援力強化を図り、目標値を達成できるよう努めると同時に、基本計画沿った地道な支援を継続することで、小規模事業者の持続的発展を着実に支援していく。

**(事業の評価を報告し、次年度見直し案の承認を受けた正副会頭会)**

(会 議 名) 平成 30 年度 第 1 回正副会頭会

(開催日時) 平成 30 年 6 月 8 日(金) 午後 16 時～17 時 00 分

(開催場所) 丸亀商工会議所 会頭室

(議 題) (1) 常議員会提出議案について

(2) その他

・平成 29 年度経営発達支援事業の評価並びに次年度方針案について

(出席者)

丸亀商工会議所	会 頭	森	茂
丸亀商工会議所	副会頭	真鍋	志朗
丸亀商工会議所	副会頭	近澤	亨
丸亀商工会議所	副会頭	田中	祥友
丸亀商工会議所	顧 問	橘	節哉
丸亀商工会議所	専務理事	藤井	公雄

(議事の概要)

評価委員会における評価を報告し次年度方針案を諮ったところ、異議なく承認を受けた。