



10

2024 OCT
No.777

令和6年10月10日発行
(毎月1回10日発行)

Information

インフォメーションたかまつ

高松商工会議所 会報

TOPIC

〔企業は一日にして成らず〕

創業100周年

株式会社多田文房堂

〔経営お役立ち情報〕

WEBマーケティング

TAKA MATSU



02 — 〈特集〉 企業は一日にして成らず

さらなる百年を見据え オフィスの理想を形にする

株式会社多田文房堂
代表取締役 多田 宗弘 さん

14 — セミナー・イベント等情報

16 — 各種支援制度

18 — 会議所からのお知らせ

24 — わたしのお気に入りスポット

04 — 〈特集〉 事例に学ぶIT・IoT導入(事例39)

クラウド型人事労務システム
『ジンジャー』
株式会社グリーンフィールドグラーフイク

06 — 〈特集〉 タカマツのヒト・モノ

NAMIDA ORIGINAL
株式会社プレックス

08 — 経営お役立ち情報

WEBマーケティング



企業は一日にして成らず

すべての軌は未来に通ず



代表取締役

多田 宗弘 さん

さらなる百年を見据え
オフィスの理想を形にする

創業100周年

株式会社多田文房堂

〒761-0302
高松市上林町501-1
TEL 087-887-0377
FAX 087-887-0378



ホームページ

文房具の世界を飛び出し、時代の中で求められているオフィス空間のあり方を追求してきた多田文房堂。「元気」を信念に、新たな挑戦を加速してきた6代目多田社長に、1世紀にわたる歩みと展望する未来像をお聞きました。

事業内容について
教えてください。

「文房堂」という社名から文具の販売というイメージをよく持たれますが、領域はもっと広く、オフィス空間をより良くしましょう、というのがコア業務です。具体的には、事務用品や事務器類、福祉施設用品、オフィス家具では新品とリサイクル品の両方を扱い、民間企業や病院、福祉施設、学校、官公庁まで幅広いお客さま先に日々ご提案しています。

今年に入ってから、防災関係のお問い合わせも多くいただいていますね。地震や風雨災害に備え、備蓄品の収納、取り出し

やすい管理の仕組みなどを紹介しています。

創業から現在までのあゆみについて教えてください。

1924(大正13)年に私の曾祖父である多田伊三朗が高松市築地町にて文房具店を開業したと言われてきましたが、叔祖父の話によると自宅があった松島町で商売を始め、すぐに築地町に移転したのではないかとのことです。その後、1952(昭和27)年に私の祖父である恵勇が有限会社多田文房堂を設立しました。株式会社組織変更したのは父・金市が代表となった2001(平成13)年ですが、その頃文具の世界も通

多田社長の モーニングルーティーン

朝の時間割

- 7:00 起床
前夜録画したニュースや経済番組などをコーヒーを飲みながらチェック
シャワーを浴びる
- 8:30 出社
- 8:50 朝礼・朝インプットした情報をすぐにアウトプット

よく飲むもの

朝はたいていブラックコーヒー。

こだわり

結婚して15年経ちますが、毎日かかさず妻への感謝を伝えています。

- ①新しいロゴを掲げた現在の社屋。
- ②社員が実際に仕事をしている現場を見ていただくことで、お客さまに自社のオフィスや働き方をイメージしてもらうことができるライブオフィス。
- ③初代多田伊三朗氏がオープンした築地町の店舗。「多田文房堂」の名が入った社用バイクも並んでいます。



信販売が台頭してくるという大きなターニングポイントを迎えます。当社も筆記用具などを扱う店売りから転換を決め、文具、オフィス家具、OA機器の3本柱で2000年代をスタートしました。

2004(平成16)年、末広町に社屋を移転し、2013(平成25)年には母である和世が社長に就任しました。その間、2007(平成19)年からリサイクルオフィス家具の販売やオフィス家具のクリーニングサービスを開始。SDGsに「作る責任」「使う責任」とありますが、その間の「扱う責任」として、売りつばなしではなく再利用に取り組んでいます。環境省が定めたエコアクション21の認証も受けました。

2015年頃からは、オフィスのトータルプロデュースにより、効率的で働く人にやさしい職場環境の実現を目指してきました。長年培った経験で、オフィスに関することならば建築分野以外は、なんでも自社でお応えできると自負しています。そこで2018(平成30)年、私が代表取締役就任したのを機に、会社のロゴを変更。扱っているのが「文房具」だけじゃないということアピールできるものになりました。

2020(令和2)年に現在地である高松市上林町に新社屋が完成し、ライブオフィスオープン。現在は、販売管理や顧客管理のソフトも取扱い、ソフトウェアロボットが仕事をこなしていくというRPAの紹介なども行っています。

経営者として大切にしていることや信条を教えてください。

営業としてがんばっていた母が大切にしていたのが「元氣」。女性の営業が珍しい時代、大変なこともあったと思いますが、悪いことが起きたからと落ち込まず、元気で働くというマインドを持っていると、物事は好転するというのが持論でした。そんな母の背中を見て育ったので、私も「元氣」であることを大切にしています。

今後のビジョンについて教えてください。

大きい夢で言うと、無重力の宇宙で働くオフィス空間も創造していきたい。実はさほど遠い未来の話ではないと思っています。そのためには、新しい情報に常にアンテナを張り、ビジョンは口に出すと決めていきます。

足元でいうと、企業のセキュリティ対策に注力しています。商工会議所さんから勧められ、営業職全員がITパスポートの資格を取得。確かな知識を持ってご提案できるようになり、成果を感じています。本格的なDXの導入には莫大な費用がかかりますが、限られた予算の中でDXに近づけ、セキュリティも保ちつつ、今後、コストダウンが起これば、すぐにシフトしていけるというシステムをお客さまと共に考えていきたいですね。

CASE
39株式会社
グリーンフィールドグラフィック

クラウド型人事労務システム

『ジンジャー』

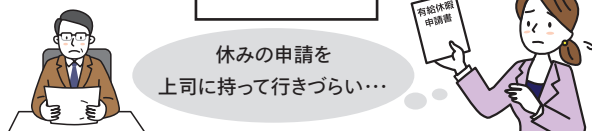


改善分野▼従業員の有休取得、立替払精算の効率化

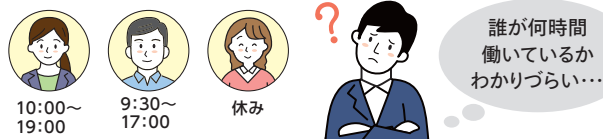
導入の決め手▼操作性、他社システムとの連携、最新のクラウドサービス

価格▼初期費用+ジンジャー勤怠・月400円×利用者数

Before



有給休暇の申請や出勤日の振り替えを紙で運用していたため、心理的に申請しづらい



出退勤や労働時間が従業員によって異なるため、管理が大変

全部バラバラで
処理に手間がかかる...

労働時間、休暇申請、経理の各システムの連携が取れていないため、事務処理に手間がかかる

解決したい!!

課題

1

社員が気軽に有給休暇を取得できる環境づくり

有給休暇の申請や出勤日の振り替えを紙ベースで管理していたため、多少なりとも、遠慮も含め心理的に、休日や振替の申請のやりづらさがあった。

課題

2

出退勤や労働時間、有給休暇の取得状況を視覚化

裁量労働制を採用しているため、従業員の勤務形態はバラバラ。紙ベースの管理では労働時間が分かりづらく、集計に手間がかかっていた。

課題

3

経理業務の負担軽減

出金伝票の確認や経理システムへの入力など、本職以外の仕事に時間を割かれることに。

2006年に創立した株式会社グリーンフィールドグラフィックは、企業やブランドのスタートアップにおけるブランディングから、事業再構築におけるリブランディングを軸に、グラフィックデザイン・ウェブサイト構築・ECサイト構築・空間デザイン・写真撮影・動画撮影・印刷・ウェブメディア etc.: アウトプットまでのクリエイティブワークをワンストップでシームレスに実現することを得意とするデザインプロダクションです。

「労働時間の短縮より、休日が多い方が社員の幸福度は高まる、という検証データがあると耳にしたことがあります。私たちの仕事はゼロからイチを生み出す仕事。社員が幸福でないとい良いアイデアも出てこないと思っています」と代表取締役の河西延彰さん。休暇を取りやすくするために、2024年4月から人事労務システム「ジンジャー」(人事労務勤怠・経理)を導入し、それまで紙ベースで行っていた有給休暇の申請や承認を、専用アプリで管理することに。「隔週で土曜勤務がありますが、プライベートも大切にしたいので、土曜の有休取得や土曜出勤の振り替えを会社として認めています。若い世代の社員は上司にお伺いを立てるこ



株式会社グリーンフィールドグラフィック

〒760-0053 高松市田町14-3-2F

TEL:087-816-6950

HP: <https://www.greenfieldgrafik.com/>

After

クラウド型人事労務システム ジンジャー

できる
こと

- ▶ 人事労務情報を一元管理
- ▶ スマホから出退勤や有給休暇取得などを登録、承認
- ▶ 経理書類のデータ化、自動申請 など

経営者 comment

社員が気兼ねなく、気軽にプライベートの予定を自由に立てられるよう、有休や振替申請を行いやすい環境の職場を目指し、人事労務管理のシステム化に踏み切りました。最新型のクラウドサービスで、裁量労働制にも柔軟に対応できる点がジンジャー導入の決め手になりました。

スマホやパソコンから
有休や出勤日振り替えなどの
申請、承認が簡単に



労働時間や有給休暇の
残日数も一目で確認できる

勤務日数		
出勤日数	休日日数	有休取得日数
19	11	1
勤務時間		
勤務時間	残業時間	深夜労働時間
152.00	00.00	00.00
休暇残日数		
有休残日数	振休残日数	
20	0	



領収書読み取り(OCR)機能で
経理業務の負担軽減



効果を実感!!

経営者 comment

勤務状況がスマホやパソコンから確認できることで、仕事と休みのメリハリができ、作業効率が上がったと思います。給与計算や経費も自動で計算してくれるので、事務処理にかかる負担も軽減されました。



効果 1

有給休暇の申請・承認が簡単かつスムーズに。
ワークライフバランスも向上

専用アプリから簡単な操作で有給休暇を申請できることで、休暇が取りやすい環境に。仕事と休みのメリハリが付き、作業効率がアップし残業時間も減少。

効果 2

出退勤情報から労働時間を自動集計、
給与計算も簡単に

従業員の勤務形態に合わせた設定ができ、労働時間や有給の残り日数も一目で確認できるように。給与システム(JDL)と連携することで給与計算も簡単に。

効果 3

領収書のデータ化でペーパーレスを実現

同時に導入した「ジンジャー経費」では、領収書をスマートフォンで撮影するだけで情報をデータ化。出金伝票が不要になり、大幅な手間の削減と、ペーパーレス化も実現。



代表取締役の河西延彰さん



ジンジャーの出退勤画面(上)と
経理のレシート読み込み画面(下)

とが苦手なようなので、スマホ一つで申請できる機能性と、裁量労働制の勤務形態に対応している点が導入の決め手」と河西さん。使い方も簡単で、休みも取りやすくなり、社員からも「仕事と休みのメリハリができる」と好評です。管理者としても労働時間や有給休暇の残り日数が一目で分かり、勤怠管理や給与計算の業務の負担を大きく減らすことができました。また、煩雑化していた立替払いの現金精算も、「ジンジャー経費」も一緒に導入したことで領収書の読み込み機能で個人ごとの立替額が一覧で確認でき、経理手続きの簡素化につながりました。

「企業の価値を高めるためにブランディングは必要不可欠なものです。ブランディング支援にはディレクション、グラフィックなど各チームの連携が欠かせません。アイデア交換やコミュニケーション、雑談も含めた息抜きという意味でもオフィスで顔を合わせることを大切にしています」と語る河西さん。社員一人ひとりがパフォーマンスを発揮しやすい環境をつくり、会社一丸となって世の中に「経営に活用できるブランディングデザイン」の価値を広めていきたいと考えています。

ヒト ✦ モノ

いい商品・サービスを紹介します

新商品

NAMIDA ORIGINAL namiliva Gift Box

商品データ

香川県産のオリーブだけを使用した最高品質のオイルを、スタイリッシュな専用箱に入れてギフト仕様に。基本のエキストラバージンオリーブオイルに、フレーバーオイルやオリーブビネガーを組み合わせた3種類が現在販売中です。〈価格〉7,980円～



こだわり志向のお客さまへ 最高品質のオリーブオイルを届けたい



世界に認められた「BRENDA」のほか、「HONTAKA」、「LEMON」などのフレーバーオイルを展開。マイルドな味わいの「OLIVE VINEGAR」は珍しいこともあり大人気だそう



「ギフト商品として売り出したい」という百貨店の要望から、組み合わせる商品パターンや箱のサイズ、同梱物に至るまで検討を重ね、約1年かけて作りしました。今年の7月に販売開始しましたが、滑り出しは好調です。

Q 「Gift Box」を作ったきっかけは？

「ギフト商品として売り出したい」という百貨店の要望から、組み合わせる商品パターンや箱のサイズ、同梱物に至るまで検討を重ね、約1年かけて作りしました。今年の7月に販売開始しましたが、滑り出しは好調です。

Q 販売するうえでこだわった点は？

高品質かつ高価な商品のため、食にこだわりのある方、健康志向の方にちゃんと届くよう、商品の立ち位置を分析して、取引先などを検討していきました。ブランドカラーはネイビー+金を採用し、高級感を演出。パッケージにはあえてオリーブのモチーフを入れないというギャップを狙い、他社との差別化を図りました。

Q 「namiliva」のオリーブオイルの特長は？

香川県産のオリーブを一つ一つ手摘みで収穫してきたオイルで、保存料や着色料は一切不使用。エキストラバージンオリーブオイルの国際基準の中でも最高品質を誇り、今年のOLIVE JAPAN国際オリーブオイルコンテストで金賞を受賞しました。マタニティ期（妊娠中・授乳中）の方にとって「安心しておすすめできる食品」として、マタニティフード認定も受けています。

Q オリーブオイルを扱い始めたきっかけは？

知り合いのオリーブ農家からの依頼がきっかけです。当社もともと国際的なカラーデザイナーの資格を生かしたりフォーム事業や、珍奇植物販売などを展開していますが、話をするうちに、今まで手掛けてきた「住環境だけでなく、「食」の面からもお客さまを笑顔にしたいと強く思うようになり、2020年に自社ブランド「namiliva（ナミリヴァ）」を立ち上げました。

商工会議所、うまく活用するコツは？

9月から始まるプログラムにも参加予定。テーマである「海外販路開拓」についてさらに知見を深め、事業拡大に反映させたいと考えています。

商工会議所が開催するGROWUPプログラムに、過去2回参加しました。初めての商談会は散々の結果でしたが、食品業界のイロハを改めて勉強するいい機会になりました。商談会に至るまでのセミナーでは、SNS発信の仕方などためになる内容を学べるほか、さまざまな講師の方と出会え、セミナー後のつながりもできます。プログラムに参加することに大きなメリットがあると実感しましたね。異業種の参加者の意見で視野が広がったり、コラボレーションの話が生まれたり…事業者同士が交流する貴重な場とも感じました。



代表 雨山直行さん

Q これからの目標は？

第一に輸出を増やすこと。まずはアジア圏で経験を積み、最終的にはアメリカへ輸出を広げたいと考えています。ギフトについては、取引先という関係を築き、母体を増やしていきたいですね。

Q 現在の課題は？

味の評価がとても良い反面、価格がネックに。価格の見直しとともに、ターゲット層に適した販路を再検討しているところです。

Q どこで販売していますか？

主に高級レストランやホテル、結婚式場に卸しているほか、商社を通じて台湾へ輸出も行っています。個人の方へはECサイトでの販売がメイン。一部のアンテナショップにも置いてもらっています。

NAMIDA ORIGINAL
〒761-0312 高松市東山崎町276226
TEL 050-3718-1937



ホームページ



シニア人材

タカマツの

高松でキラリと輝く人材や新し

株式会社プレックス フィールドテクノグループ グループ長 日向 勝弘 さん

プロフィール

親会社の株式会社トーカイで営業や新規事業の立ち上げを経験後、55歳でプレックスへ転籍。関東エリアの業務量増加に伴い2018年から関東営業所へ。所長として基盤固めに奔走する中、管理職で初めての再雇用社員となる。63歳。

「自分に何ができるか」 定年を経て大きく変化した意識

Q 今の仕事内容は？

今は主に本社のサポートをしています。少し前までは関東営業所所長として、本社と行き来しながら、メンテナンス業務の調整を含めた営業活動をはじめ、人材採用にも携わってました。おかげで社員も増え、現場を任せられるようになりました。ありがとうございます。

Q 定年を迎えたときは関東営業所所長だったのですね

赴任してまだ1年半ほどでした。営業所内も落ち着いておらず、自分が採用した社員もいたので引き続き働こうと思いましたが、何より会社から必要とされていたのが一番でした。ありがとうございました。

Q 定年前後で変化はありましたか？

60歳を過ぎてからは、管理職で初めて再雇用されたこともあり、意識が大きく変わりました。会社から必要とされている間、自分には何ができるのかを考えるようになりました。

Q 働くうえで意識していることは？

会社からの指示や考え方をいかに社員に分かりやすく伝えるか、です。常に本社と関東営業所のパイプ役として動き、赴任当初と比べてお互いの関係性をより強固にできました。

Q 指示を伝える際、若い社員との考え方の違いも出てきそうですが…

特に修理作業は顧客の営業時間外(例えば夜間や土日)になるので、社員に出勤時間の理解を得ることを心掛けた。同時に顧客に対して定期点検を推奨。徐々に定期点検が浸透し、人の手がしやすい仕組みを作ることができました。



リネンサプライ工場の省人化・省スペース化を目指した製品

Q やりがいを感じる場所は？

社員の成長を見られるのがうれしいですね。朝のあいさつなど、なるべく私から声掛けて話しやすい雰囲気をつくり、入社した人に会社を好きになってもらえるよう意識しています。

Q これからのように働きたいですか？

会社の課題と思われるところへ積極的にサポートに入り、組織を固めていきたいと思っています。自分の引き際を考えながら、次の時代を担う人たちの相談役のような存在でありたいですね。

経営者からひとこと

2001年に株式会社トーカイから独立した当社は、リネンサプライ事業のオリジナルマシンを製造・販売する国内では数少ないメーカーの一つです。

シニア人材の良さは、積み重ねてきた経験が即戦力になること。特に技術系社員は機械の特徴や部品についてよく分かっているため、判断力や作業の効率が全く違います。定年後も引き続き働いてもらうため、嘱託社員の給与や手当なども見直しました。

当社の社員の年齢層は40代がメインで50代はほとんどいません。そのため、喫緊の課題は「人を育てる」こと。シニア人材はまだ数人ですが、経験を生かしてプレーヤーとしても次の世代の指導者としても活躍してほしいですね。定年を迎える社員が働きやすい環境をつくっていきたいと思っています。



代表取締役社長 元木孝治さん(左)と日向さん

株式会社プレックス

〒761-8032 高松市鶴市町949-1
TEL0877-88026501



ホームページ

経営お役立ち情報

WEBマーケティング編

今の時代、情報収集はテレビよりネットが主流です。だからこそ、これからの時代、SNSやWEBを効果的に活用して集客につなげる取組みは欠かせません。予算感や社内人材の有無などで打ち手が変わる奥の深い分野ですが、今回は入門編として基本的な知識や考え方をお伝えします。



SNSやWEBは顧客と「関係構築」する手段として使おう

- 集客に必要な3つの要素
- 各種SNSツールの特徴と事例
- 低予算からできるSNS活用とは？



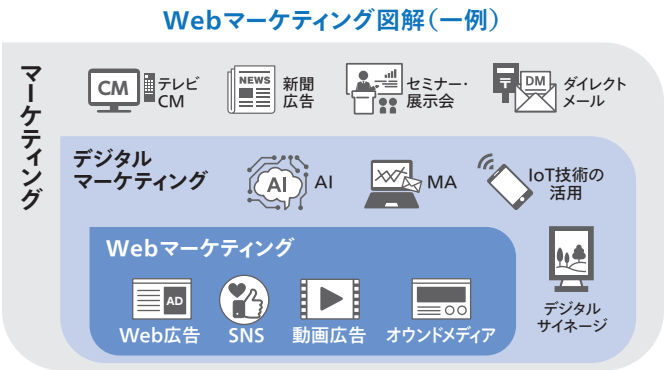
そもそも、WEBマーケティングって？

▶ マーケティングとは、一言でいうと「売れる仕組みを作ること」

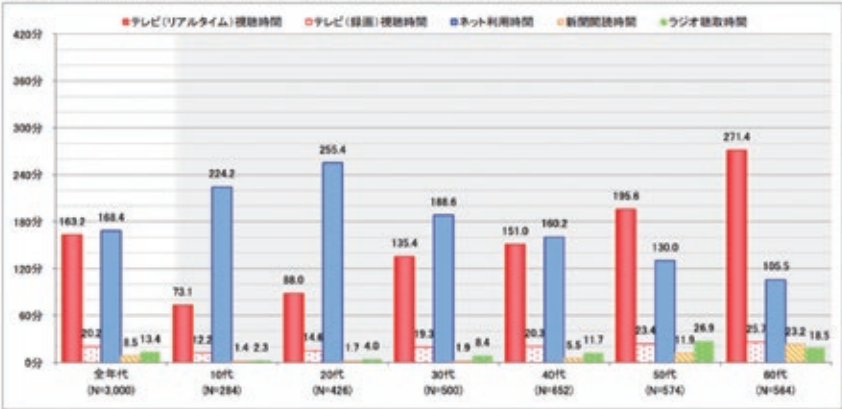
具体的には、マーケティングの中心にいるのは顧客であり、顧客のニーズに応え、自然と顧客が引き付けられるような仕組みを作ることです。

▶ SNSはWEBマーケティングの1つ

広義のマーケティングの中に、デジタルマーケティングがあり、その中に今回のテーマのWEBマーケティングがあります。



【令和2年度】[平日] 主なメディアの平均利用時間(全年代・年代別)



『総務省情報通信政策研究所』が発表したデータによると、令和2年の時点でテレビよりもネットを利用する人が多くなっています。
webマーケティングが今後、どんどん重要になっていきます。

WEBマーケティングをつかった「集客」の基本

各種SNSツールの特徴

ツール名 国内ユーザー数	文化などの特徴
Facebook 2,600万人	実名なので信頼度が高い。 名刺の延長で使うことも。
X (Twitter) 4,500万人	拡散力が強い、炎上しやすい。 広報にも向いている。
Instagram 3,300万人	視覚的な価値を伝えやすく、 最も購買につながっている。
YouTube 7,000万人	情報の入手元としても 活用されている。
tiktok 1,700万人	早く結果が出る。 最近の流行りの起点になっている。
LINE 8,900万人	密なコミュニケーションが取れる。 一斉送信も可能。

訪問したことが「ある」方は、どのような内容がそのきっかけになりましたか？

	Instagram	X(Twitter)	LINE	Facebook	YouTube
企業アカウントの キャンペーンやクーポン	54.1%	57.4% ^{1位}	57.3% ^{1位}	57.4% ^{1位}	57.3% ^{1位}
フォローした 企業アカウントの投稿	57.7% ^{1位}	55.6%	54.7%	54.5%	55.8%
友人やフォローしている 一般の方の口コミ投稿	52.9%	50.3%	49.7%	51.5%	51.2%
企業アカウントの広告	22.6%	23.0%	24.1%	24.6%	24.6%
インフルエンサーの投稿	15.7%	13.3%	12.4%	12.7%	15.3%
ハッシュタグ検索で 見つけた投稿	13.8%	12.8%	12.7%	11.5%	12.5%
その他	0.7%	1.0%	1.1%	1.0%	1.0%

[n=747] [n=928] [n=939] [n=582] [n=806]

当てはまるもの全てにチェックする形式で回答
アライドアーキテクト調べ

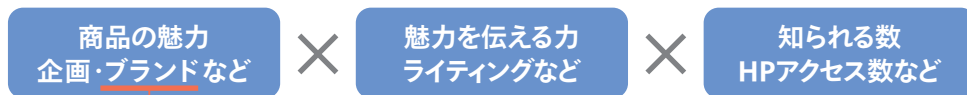
1つの要素だけでは集客はできない

集客にはフロー（流れ）があり、各ステップで必要なツールや施策を用意する必要があります。



そして、新規・リピーター問わず、商品に対して、次の3つの視点を持ちます。

1つでも欠けると集客は0になりがちで、分散して投資することでコストを下げるすることができます。



ブランディングとは「どう思い出されるか」

情報社会になり良いビジネスの事例はすぐに広まるようになりました。

そのため、インパクトのある新規事業や新商品を作ってもすぐにマネされてウリではなくなるが増えてきました。

No.1ではなくonly1を目指すブランディング = 長期的に愛され集客ができるように



ブランディングは高価値の演出と誤解されがちですが、主にはブランドが持つ“らしさ”である独自の価値観や世界観を見込みから上得意の顧客にも、同じようにイメージしていただく活動です。

イメージしていただく内容である、“独自の価値観=コンセプト”を作ることがブランディングの最初の一步になります。

内部から作らないと瓦解する

インナーブランディング（社内の共通認識）から作り込み、アウトターブランディングとマーケティングへとつなげていきます。

「マーケティングキャンパス」を考える

ブランディングの方向性が決まった後は、集客フローの各ステップで必要なツールや施策を具体的に考えていきます。

手順

- 1 『ターゲット』を“ニーズ”（見込み顧客が抱えている課題や欲）で具体的に書き出す。
- 2 『顧客化』で使うツール（受付窓口）は何か？
- 3 『関係構築』（固定）は、“何を使い説明をするのか？”
『関係構築』（運用）は、『LINE』『メルマガ』『SNS』のどれを使うか？
- 4 『認知』（固定）は、“何を使い半自動化させるか？”
『認知』（運用）は、“何が効果的で、自分が継続できるか？”
- 5 『パーソナリティ』は過去に言われた言葉、『メッセージ』は自身のエゴを

インナーブランディング

経営者・社員など内部に向けたブランディング【共通認識】

安定して価値観、世界観を伝えられる状態

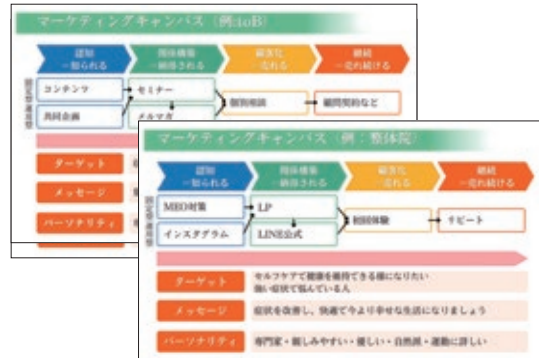
アウトターブランディング

顧客・協力企業・社会など外部に向けたブランディング【ブランディング】

独自性から選ばれる理由ができる

マーケティング

商品・サービスが売れる仕組み、戦略や戦術【集客】



低予算からできるSNS活用とは？

SNSはコミュニケーションツール、人付き合いであることを忘れずに

歴史上もっとも影響力があるマーケティング手法は、口コミ（クチコミサイトのレビューではなく、本来の口コミ）です。SNSは大前提として、コミュニケーションツールです。SNS上でお互いにコメントし合う人を増やしましょう。そして、社内にSNSの運用ルールをつくるなど炎上対策の取組も準備すると安心です。

テクニック

- ✓ LIVE配信などリアルタイムにコメントへの返答ができる機能を使う（親密になりやすい）
- ✓ アンケート機能など返信しやすい発信機能を使う（投稿へのコメントがしにくい方もいるため）
- ✗ 初対面の人にいきなり宣伝されると嫌な気持ちに
- ✗ 信頼関係ができていないまま宣伝
- ✗ 多くのフォロワーを抱えて、一方通行の発信をすること

マイクロインフルエンサー活用法

インフルエンサーに無料体験を提供し、Instagramなどへの投稿と二次利用（ホームページやチラシなどの販促物に掲載）の許可をお願いします。

人選にはさまざまな視点がありますが、中でも、フォロワー3,000～5,000のインフルエンサーは、「広告慣れ」しておらず、一生懸命に投稿してくれやすく、フォロワーさんがしっかり投稿を見る確率も高いため、おすすめです。

フォロワー属性

男女比や年代、住まいなどの属性が合わないと集客できない

フォロワー数

フォロワー数が多い方が集客できるが、関係の深さも大切。そこそこのフォロワー数の方が、効果が出る場合がある

投稿内容

普段の投稿内容と、依頼する投稿内容が近い方が集客できる

その他内部データ

リーチ数・いいね数・リンククリック数など

※本原稿は、7/17開催「SNS活用の最前線と効果的なWebマーケティング」セミナー資料等をもとに当所が編集したものです。

高松商工会議所

WEBマーケティングのご相談ができます！

同じSNSでも、オーガニック（基本投稿）運用とSNS広告はまったくの別物で、得られる成果も違ってきます。基本的な考え方など、気軽にご相談ください。専門家に相談（相談・施策実行とも原則有料）もできます。

お問い合わせ先

事業推進部 企画推進課

TEL 087-825-3507

E-mail suishin@takacci.or.jp

LOBO 早期景気観測調査結果

商工会議所 **2024年8月期**

日本商工会議所は、全国325商工会議所の2,500企業等の協力を得て、日本商工会議所イントラネットを利用し、速報性を重視した景気調査を実施しています。

業況DIは、物価高が重荷で力強さ欠き、ほぼ横ばい
先行きは、消費回復等への期待感から明るい兆し

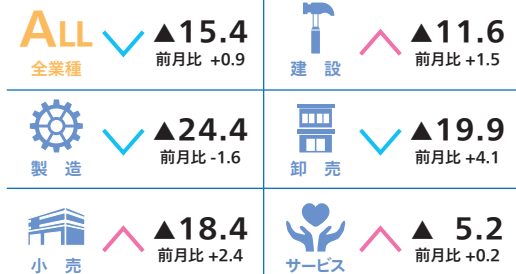
四国ブロックの概況

四国は、改善。サービス業では、南海トラフ地震臨時情報が発表されるも、比較的天候に恵まれたことで観光地は賑わいを見せ、宿泊業や飲食店で採算が改善した。一方、一部の事業者からは、輸送コストの上昇や人材確保に向けた賃上げの実施により、収益が圧迫されている、という声が聞かれた。卸売業では、飲食店などからの引き合いが増加し、飲食品関係で売上・採算が改善した。

詳細はこちら <https://cci-lobo.jcci.or.jp/>



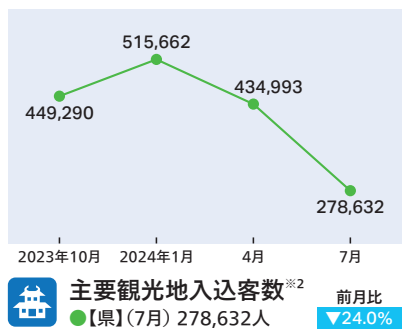
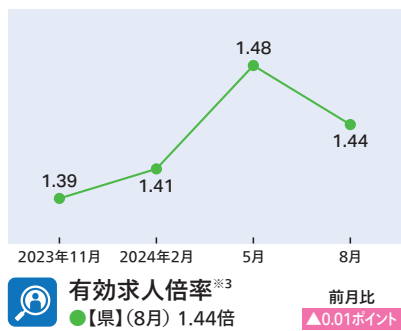
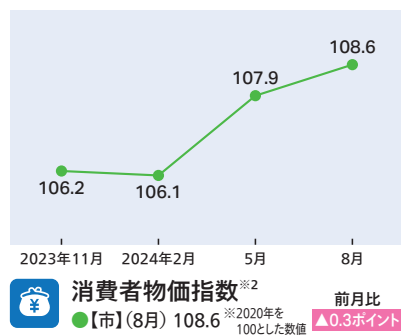
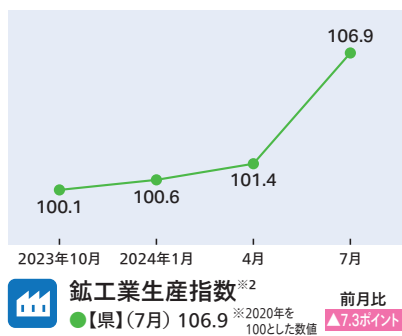
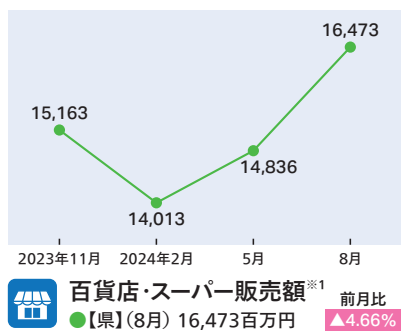
産業別業況DI (8月)



業界DI【全国】

(※DI=「好転」の回答割合 - 「悪化」の回答割合) 好転 不変 悪化
(日本商工会議所「LOBO調査結果8月分」より一部抜粋)

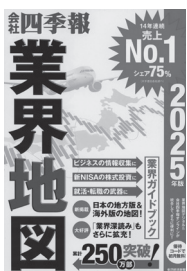
データで見る地域



ビジネス書籍 売上ランキング

2024年8/11 ~ 9/10
宮脇書店本店調べ

1位 「会社四季報業界地図 2025年版」
東洋経済新報社/編



読者の要望が多かった各地域の業界地図を初掲載。掲載数は過去最多の193業界。定番業界はもちろん、「水処理プラント」「かぼん」「給食」など意外と知らないニッチ業界の最新事情も。国内と世界の知られざる有力業界・企業がわかる、もっとも売れている「業界地図」の最新版。

【東洋経済新報社/刊 価格1,870円(本体1,700円+税)】

2位 「あなたを疲れから救う休養学」片野秀樹/著

“休養イコール睡眠ではない”休養はもっと多面的で奥深い。人はなぜ疲れるのか。疲れても無理をして休まずにいると、人間の体はどうなるのか？

どんな休み方をすれば最も効果的に疲れがとれるのか？ビジネスパーソン向けに休養を体系化。

【東洋経済新報社/刊 価格1,650円(本体1,500円+税)】

3位 「あつという間に人は死ぬから
「時間を食べつくすモンスター」の正体と倒し方」佐藤舞/著

ビジネス統計学の専門家である著者が、古今東西の知恵とエビデンスに基づいた「人生における有意義な時間の使い方」その具体的な指針を展開。「1年が早い」と感じるすべての大人に向けて、後悔しない人生を送るための時間の使い方を提案。【KADOKAWA/刊 価格1,760円(本体1,600円+税)】

概要

- 調査基準日／令和6年9月1日
- 調査対象／当所管内の中小企業等より135社
- 回答企業数／125社(回答率93%)

DI値(景気動向指数) DI=(増加・好転などの回答割合) - (減少・悪化などの回答割合)

DI値は、売上、採算、業況などの各項目についての判断の状況を表す指数である。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がりの意味する。

全体概況〈今期(令和6年7月～9月)の全業種の概要〉

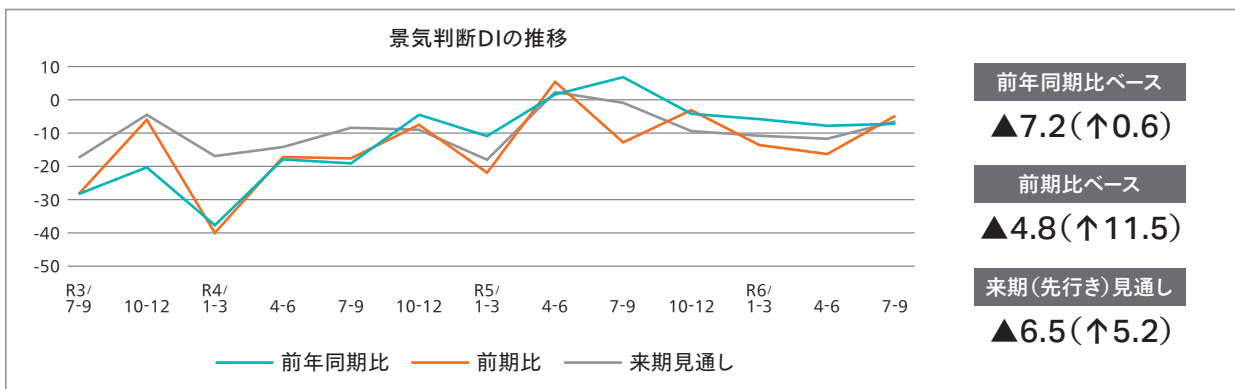
前年同期比で横ばい。 前期比、来期見通しでは不安感緩和の兆しも。

景 気判断DIは前年同期比で▲7.2(前期比+0.6)。前期比、来期見通しでは、「物流の2024年問題」の影響が垣間見えた前回調査からは上振れとなった。

一 方、事業資金借入難易度DI、借入金利DIはマイナス幅拡大。特に来期見通しは厳しく、政策金利の引き上げに伴う金融機関からの借入コストの上昇や金融機関との調整難航への懸念が一定見受けられる結果となった。

I

景気判断 景気判断DI(「上昇した企業割合」-「下降した企業割合」の指数)



その他DI

業況判断DI

前年同期比 ▲8.1(↓4.1)
前期比 ▲9.7(↑3.0)
来期見通し ▲12.2(-)

売上高DI

前年同期比 ▲5.6(↑0.6)
前期比 ▲9.6(↑5.1)
来期見通し ▲4.9(↓1.0)

雇用DI

前年同期比 21.7(↓4.3)
来期見通し 26.1(↓2.0)

採算DI

前年同期比 ▲9.6(↓4.8)
来期見通し ▲12.0(↑0.1)

II

当所管内業種別景況天気図

(令和6年7月～9月期)

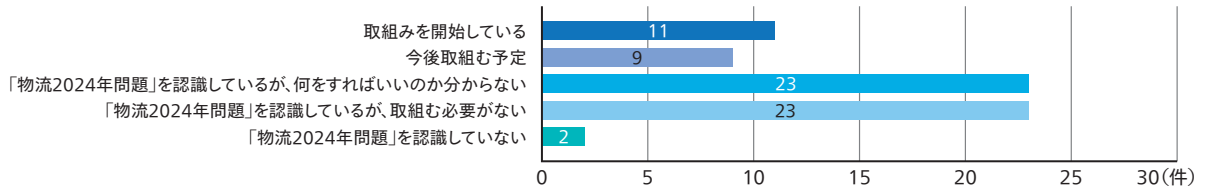
凡例



業種	前年同期比	前期比	来期	コメント
製造業				・円安に伴うコスト増加。(輸送用機械器具製造業) ・物流2024年問題については、運送費上昇以外に大きな問題は発生していない。
建設業				・建設業の残業規制適用が負担である。元請や上位業者の運営が変わらなければ、下請業者は法遵守が困難である。(設備工事業) ・人手不足は長年の課題。少子化傾向の加速が更に人手不足を助長する負のスパイラルが永遠に続くのかと心配。(設備工事業)
卸売業				・物価高における消費の冷え込みが多々売り上げに影響している。(その他の卸売業)
小売業				・エネルギー価格の上昇が続いており、先行きが不透明。円安による原材料の高騰⇒商品値上げ。(各種商品小売業) ・円安の影響で、海外からのお客様(インバウンド)が戻ってきている。(飲食料品小売業)
サービス業				・需要はあるが対応できる人材の育成、確保ができなければ機会損失となってしまうため人材が最優先課題である。(情報サービス業) ・ドライバーの拘束時間、時間外労働を減らすため、配送の受注を減らしている。(道路貨物運送業)
その他の業				

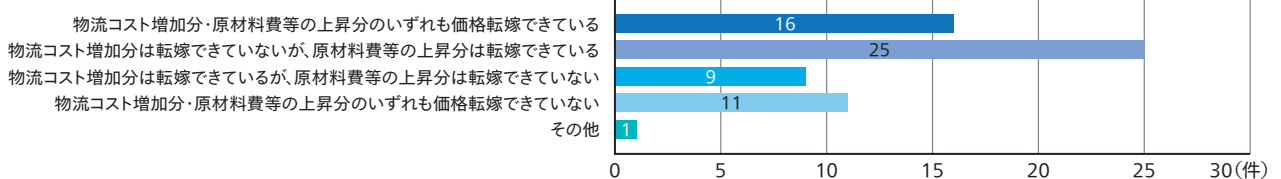
トピックス1 物流効率化等の取組み状況について

物流2024年問題等を背景とした物流効率化等の取組み状況について



トピックス2 物流コストの価格転嫁状況について

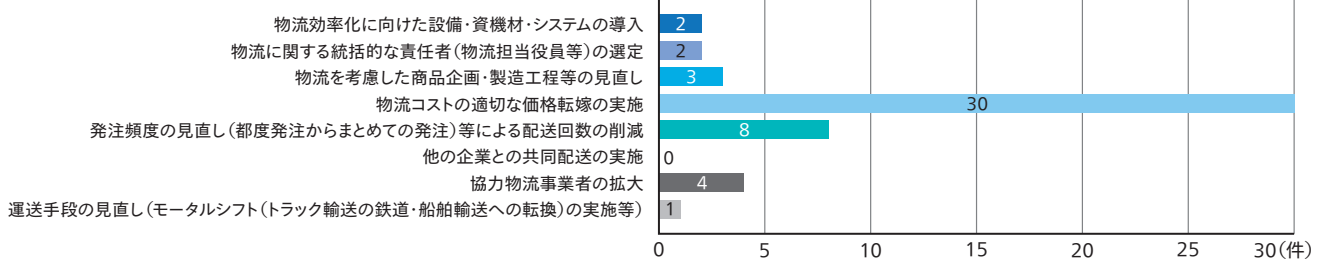
貴社の物流コストの増加分の価格転嫁状況について



トピックス3 物流効率化の取組み内容について

※「1:取組みを開始している」、「2:今後取組む予定」と回答された方

貴社において取組んでいるまたは今後取組む予定の内容について



※詳細は、高松商工会議所ホームページ
(URL <https://www.takacci.or.jp/>)をご覧ください。

お問い合わせ先

事業推進部 企画推進課

TEL 087-825-3507

セミナー・イベント等情報

講習会・セミナー サイバーリスク対策

参加無料 対面

サイバーリスク対策セミナー 2024年秋最新版

日時 10/22^火 13:30~15:30 申込締切 10/18^金

場所 当所会館2階大ホール
定員 100名 受講料 無料



中小企業の皆様を取り巻く最新のサイバー犯罪・被害の現状をご認識いただき、今、備えておくべきサイバーリスク対策のポイントを解説します。

〈第1部〉サイバー犯罪の現状と対策
〈第2部〉中小企業経営者が知っておくべきサイバーリスクの実態と対策のポイント

【参加者特典】セキュリティ診断サービス※にて無料診断
※NTT西日本が運営するセキュリティサポートセンタによる遠隔診断

講師	〈第1部〉 香川県警察本部生活安全課 サイバー犯罪対策課 課長補佐	松永 裕二氏	いま 中小企業が 狙われている!
	〈第2部〉 東京海上日動火災保険株式会社 広域法人部 専門次長	中村 郁雄氏	

お問い合わせ先 事業推進部 企画推進課
TEL 087-825-3507 E-mail suishin@takacci.or.jp

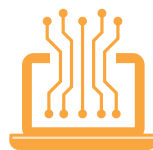
部会・委員会 カーボンニュートラル

参加無料 対面

卸売業におけるGXセミナー

日時 10/18^金 13:30~15:00 申込締切 10/16^水

場所 当所会館4階401会議室 定員 40名
受講料 無料 主管 卸商業部会



地球環境の未来を考えたとき、持続可能な発展は避けて通れないテーマです。GXへの理解を深めるとともに、業態に関連した取り組み事例をご紹介します。

講師	(独)中小企業基盤整備機構 四国本部 アドバイザー	藤田 和久氏	物流から GXを考える
	トヨタL&F香川(株) 営業部 マネージャー	武川 真一氏	
	トヨタL&F香川(株) 営業部	山田 真司氏	

お問い合わせ先 総務会員部 会員活動推進課
TEL 087-825-3501 E-mail kaiin@takacci.or.jp

講習会・セミナー 外国人材

参加無料 対面

外国人材活用セミナー・ 交流会

日時 11/11^月 13:30~15:30 申込締切 11/5^火

場所 当所会館2階大ホール
定員 20社 受講料 無料



第1部では外国人材の活用を検討中の企業を対象に、受入時に必要な事務手続きや県内留学生の就職状況、今後の活用の展望についてお伝えします。第2部では県内留学生と参加企業の交流会を実施します。



講師	学校法人穴吹学園 広報・キャリアセンター 所長補佐	井上 和之氏	外国人材活用で 組織力強化!
	吉井行政書士事務所 行政書士	吉井 健人氏	
	香川大学 副学長	原 直行氏	

お問い合わせ先 事業推進部 産業・人材課
TEL 087-825-3518 E-mail sangyou@takacci.or.jp

研修講座 営業力強化

会員割引 対面

営業スキルアップセミナー

日時 11/19^火 10:00~16:00 申込締切 11/14^木

場所 当所会館4階401会議室 定員 40名
受講料 会員(高松商工会議所または(公社)高松法人会):5,000円(税込)
非会員:10,000円(税込)



営業に大切なのは顧客の課題を的確に掴み、いかに自社の商品やサービスがその課題の解決に繋がるかを提案すること。本セミナーではその提案スキルの向上を図ります。営業が初めての方から経験のある方までどなたでもご参加いただけます。



講師	(株)Smart Present 代表取締役	新名 史典氏	提案力向上で 営業スキルアップ!	
	平成23年10月に独立開業。研究者、営業マン、企画マンそれぞれの立場でのプレゼンを豊富に経験しており、そのノウハウ化、指導にあたっている。			

お問い合わせ先 事業推進部 経営支援2課
TEL 087-825-3505 E-mail kyouka@takacci.or.jp

講習会・セミナー 決算確定申告

参加無料 対面

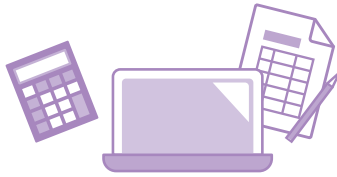
令和6年分所得税 青色申告決算説明会

日時 12/3^火 午前の部 10:00~11:00 午後の部 14:00~15:00 申込締切 11/26^火

場所 当所会館2階 大ホール
定員 各200名 受講料 無料



確定申告における様式等の変更点や作成方法について、税務署職員の方に来所していただき、説明してもらいます。



講師 高松税務署職員

令和6年分
確定申告に向けて

お問い合わせ先

事業推進部 経営支援1課
TEL 087-825-3505 E-mail sien@takacci.or.jp

講習会・セミナー 定額減税

参加無料 対面・WEB

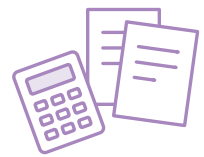
定額減税を踏まえた 年末調整の実務対応セミナー

日時 11/26^火 14:00~16:00 申込締切 11/22^金

場所 当所会館4階401会議室/Web
定員 会場40名、Web100名 受講料 無料



年末調整にあたり、今年は定額減税が実施されているため、例年以上に複雑かつ慎重な処理が必要です。本セミナーでは、年末調整の基礎知識から改正点まで、税理士がわかりやすく解説します。



講師 ハマダ会計事務所 所長
税理士 濱田 透氏

今年は例年以上に
要注意です!



2010年税理士登録およびハマダ会計事務所設立。現在は約120社の顧問先に対して税務だけでなく経営全般を支援している。

お問い合わせ先

事業推進部 経営支援2課
TEL 087-825-3505 E-mail kyouka@takacci.or.jp

各種支援制度



制度一覧
年間カレンダー

10月2日時点の情報であり、すべてを網羅しているものではありません。最新情報及び詳細は、HP等でご確認ください。

<p>設備投資 高松市企業立地ワンストップサービス</p> <p>高松市において、工場又は事業所の新增設を行う際に企業誘致専門員等が関係機関と連携を取りながら、迅速かつ確にサポートするワンストップサービスを行っています。施設などを設置する企業に対し、投下固定資産額や雇用人数に応じて助成するものです。</p> <p>〈助成内容の一例、対象者 中小企業の方〉 工場の場合 【要件】設備投資額：3千万円以上 雇用：2人以上 【主な助成内容】投下固定資産額の10% 新規常用雇用者数×50万円</p> <p>運輸施設、物流拠点施設、情報処理関連施設、試験研究施設、地方拠点強化施設、知的創造サービス業を行う事業所に対する助成制度があります。工場や事業所の新設・増設等がありましたら、まずご連絡ください。</p>	 <p>高松市 創造都市推進局 企業立地推進課 ☎087-839-2412 平日8:30～17:00 https://www.city.takamatsu.kagawa.jp/jigyosha/sangyou/yuchi/yuchi.html</p>
<p>販路開拓 高松市需要開拓促進事業(新市場販路開拓)補助金</p> <p>自社製品等の新たな販路を開拓するため、見本市・オンライン見本市・越境ECモールに出展する際に要する経費の一部を補助します。</p> <p>【対象者】中小企業者等 【補助率】3分の2 【補助額】国内枠・オンライン枠 上限35万円、国外枠 上限55万円</p> <p>※申請に当たっては、事前に定められた支援機関で専門的指導(令和6年5月14日受付開始)を受ける必要があります。 ※予算上限に達した時点で、受付終了 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>高松市 創造都市推進局 産業振興課 ☎087-839-2411 平日8:30～17:00 https://www.city.takamatsu.kagawa.jp/jigyosha/sangyosien/hannrokaitaku.html</p>
<p>販路開拓 高松市特産品・伝統的ものづくり展示会等出展事業補助金</p> <p>申請期間:令和6年8月1日(木)～令和7年1月31日(金)</p> <p>特産品に関する事業又は伝統的ものづくりに関する事業を実施する事業者等が、高松市の特産品及び伝統的ものづくりに関する製品の販路拡大のために、県外で開催される展示会及びオンライン展示会等への出展に要する経費の一部を補助します。</p> <p>【対象者】市内の特産品・伝統的ものづくり関連事業者等 【補助率】2分の1 【補助額】上限10万円 ※予算上限に達した時点で、受付終了 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>高松市 創造都市推進局 産業振興課 ☎087-839-2411 平日8:30～17:00 https://www.city.takamatsu.kagawa.jp/jigyosha/sangyou/tokusan/tenjikaihojo.html</p>
<p>人材関係 高松市中小企業等人材育成事業補助金</p> <p>申請期間:令和6年4月1日(月)～令和7年2月28日(金)</p> <p>市内の中小企業者の積極的な人材育成を支援するために、対象となる研修の受講料の一部を補助します。</p> <p>【対象者】市内に本店(個人事業主の場合、住所)を有する中小企業者等 【補助率】2分の1(上限5万円) 【補助対象経費】ポリテクセンター香川が実施する「能力開発セミナー」・「生産性向上支援訓練」 四国職業能力開発大学校が実施する「能力開発セミナー」の受講料</p> <p>※予算上限に達した時点で、受付終了 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>高松市 創造都市推進局 産業振興課 ☎087-839-2411 平日8:30～17:00 https://www.city.takamatsu.kagawa.jp/jigyosha/sangyou/sangyosien/jinzaikusei.html</p>
<p>DX IT導入補助金</p> <p>通常枠 (追加公募) 申請締切:令和6年10月15日(火)17時(予定)</p> <p>業務効率化・売上アップのため、自社の課題やニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を補助</p> <p>【補助額】(1プロセス以上)5万円～150万円未満 (4プロセス以上)150万円～450万円以下 【補助率】1/2以内</p> <p>セキュリティ対策推進枠 (追加公募) 申請締切:令和6年10月15日(火)17時(予定)</p> <p>サイバー攻撃被害が供給制約・価格高騰を潜在的に引き起こすリスクや生産性向上を阻害するリスクを低減していただくことを目的とする。</p> <p>【補助額】5万円～100万円 【補助率】1/2以内</p> <p>インボイス枠(インボイス対応類型) (追加公募) 申請締切:令和6年10月15日(火)17時(予定)</p> <p>会計ソフト・決済ソフトなどの経費の一部を補助</p> <p>【補助額】会計ソフト ～50万円以下(補助率4/5以内)、50万円超～350万円以下(補助率2/3以内) PC・タブレット等 ～10万円以下、レジ・発券機 ～20万円以下(補助率1/2以内)</p>	 <p>IT導入補助金2024・2023後期事務局 コールセンター ☎0570-666-376 IP電話用 050-3133-3272 平日9:30～17:30 https://it-shien.smrj.go.jp/</p>
<p>DX 中小企業省力化投資補助金</p> <p>申請期間:8/9(金)から随時受付</p> <p>中小企業等の売上拡大や生産性工場を後押しするため、人手不足に悩む中小企業等がIoT・ロボット等の人手不足解消に効果がある汎用製品を導入するための事業費等の経費の一部を補助することにより、簡易で即効性がある省力化投資を促進し、中小企業等の付加価値額や生産性向上を図るとともに、賃上げにつながることを目的とします。</p> <p>【補助対象経費】省力化製品の設備投資における①製品本体価格、②導入経費</p> <p>【補助額】従業員数5名以下:200万円(300万円) 従業員数6～20名:500万円(750万円) 従業員数21名以上:1,000万円(1,500万円) ※()内は賃上げ要件を達成した場合の補助上限額</p> <p>【補助率】1/2以下</p> <p>導入できる製品についてはHPに掲載されているカタログをご参照ください。</p>	 <p>中小企業省力化 投資補助事業 コールセンター ☎0570-099-660 IP電話用 03-4335-7595 平日9:30～17:30 https://shoryokuka.smrj.go.jp/</p>

補助金

補助金	<p>DX 人材関係 高松市中小企業ITパスポート等取得支援補助金</p> <p>事前申請期間:令和6年4月1日(月)～令和6年12月31日(火)</p> <p>中小企業等における従業員のデジタル基礎知識の習得を図るとともに、リスクリングに取り組む企業の拡大を図るため、ITパスポート等の合格に向けた費用の一部を補助します。</p> <p>【対象者】市内に本社又は主たる事業所(個人の場合にあっては、住所)を有する中小企業者等</p> <p>【補助率】10/10(1申請者当たり上限20万円)</p> <p>【補助対象経費】合格した従業員の受験手数料(上限6,800円)及び対策講座受講料(上限13,200円)</p> <p>※予算上限に達した時点で、受付終了 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>高松市 創造都市推進局 産業振興課 ☎087-839-2411 平日8:30～17:00</p> <p>https://www.city.takamatsu.kagawa.jp/jigyosha/sangyou/sangyosien/ITpass.html</p>
	<p>街づくり 工業団地等の整備支援 ※ご利用には別途要件があります。</p> <p>民間事業者による工業団地整備に対する支援制度</p> <p>【対象経費】分譲用地を除く公共施設(団地内の道路、公園・緑地、上水・工業用水道、下水道・排水施設、調整池等)の土地取得費及び工事整備費</p> <p>【助成率、助成額上限】対象経費の50%、5億円</p>	<p>香川県企業立地推進課 交流推進課(観光施設)</p>  <p>☎087-832-3354 ☎087-832-3389 (観光施設) 平日8:30～17:15</p> <p>https://yuchi-100plan.pref.kagawa.lg.jp/</p>
	<p>街づくり 製造業の工場や物流拠点施設等への立地支援</p> <p>※下記は工場の場合、施設等により異なります。</p> <p>【要件】土地を除く投下固定資産額5億円以上、新規常用雇用者数10人以上</p> <p>【助成内容】①投資に対する助成:助成率10%(投下固定資産額が10億円を超える部分については5%) ②新規常用雇用者に対する助成:11人目以降×50万円、51人目以降×100万円</p> <p>【助成上限】5億円</p>	
	<p>観光振興・街づくり 高松市高松中央商店街創業新規出店補助金</p> <p>申請期間:令和6年5月7日(火)～令和7年1月31日(金)</p> <p>高松中央商店街の空き店舗に新たに出店する創業者に対し、その出店に係る経費の一部を補助します。</p> <p>【対象者】創業者 【補助率】4分の1 【補助額】上限50万円 【特例制度】補助率:2分の1 補助額:上限100万円 特定創業支援等事業による支援を受ける必要があります。</p> <p>※予算上限に達した時点で、受付終了 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>高松市 創造都市推進局 産業振興課 ☎087-839-2411 平日8:30～17:00</p> <p>https://www.city.takamatsu.kagawa.jp/jigyosha/sangyou/sangyosien/sougyousinnkisuyuten.html</p>
	<p>その他 香川県県内中小企業設備投資資金利子補給補助事業 申請期限:令和7年1月31日(金)</p> <p>※令和6年1月1日(月)～令和6年12月31日(火)に融資実行、設備納品・引渡し、支払のすべてが完了したもの</p> <p>【事業内容】県内中小企業者(製造業)が行う設備投資のための事業資金の借入金に対する利子補給補助を行うもの</p> <p>【補助対象者】県内に本社又は事業所を有する中小企業者(製造業)で、設備投資のために1,000万円以上の証書による資金借入を行ったもの(BCP(事業継続計画)の策定が必要)</p> <p>【補助対象設備】県内における製造業のための工場又は試験研究施設の新築若しくは増改築又は取得並びに機械及び装置の取得</p> <p>【補助率】3/4</p> <p>【補助額】上限100万円/年、年率1%部分まで (BCP優良取組認定事業所・かがわSDGs登録事業者は上限200万円/年)</p> <p>【補助期間】最初の利子が支払われた日から起算して7年以内 ※詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3345 平日8:30～17:15</p> <p>https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/kinyu/rishihokuy.html</p>
	<p>その他 香川県事業承継支援事業費補助金 申請期限:令和6年12月20日(金)</p> <p>【事業内容】専門事業者を活用した事業承継計画の策定やM&Aに着手する際に必要な経費の一部を補助します。</p> <p>【補助対象者】県内に本社を有する中小企業者</p> <p>【補助上限】30万円 【補助率】1/2(事業承継計画の策定等)、1/3(M&Aの仲介委託料等)</p> <p>※予算額に達した段階で募集を終了します。 ※詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3345 平日8:30～17:15</p> <p>https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/shokei/wuw6sb200413094711.html</p>
<p>その他 香川県中小企業BCP策定等支援補助金 申請期限:令和6年12月20日(金)</p> <p>【事業内容】県内中小企業者が専門家等を活用してBCPを策定、又は既存のBCPの改善を行う際に要する経費の一部を補助します。</p> <p>【補助対象者】県内に本社を有する中小企業者</p> <p>【補助上限】50万円 【補助率】1/2(かがわ地方創生SDGs登録事業者は2/3)</p> <p>※予算額に達した段階で募集を終了します。 ※詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3345 平日8:30～17:15</p> <p>https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/bcp/r2_bosyu.html</p>	
融資	<p>観光振興・街づくり 商店街活性化融資</p> <p>【融資限度額】5,000万円(運転資金は2,000万円)</p> <p>【融資対象者】県内の商店街(商店街振興組合法に基づく組合が存在する商店街に限る)で既に事業を行っている、若しくは事業を行おうとしている中小企業者(会社・個人・NPO法人) ※創業を除く</p> <p>【融資利率】年1.30%(固定) 【信用保証料率】年0.40%～1.55%</p> <p>【申込方法】商店街振興組合の推薦状を添付して、取扱金融機関の窓口にて申込 ※詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3343 平日8:30～17:15</p> <p>https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/kinyu/yuushi/yuushi.html</p>
	<p>その他 子育て応援企業支援融資</p> <p>【融資限度額】8,000万円(運転資金は5,000万円)</p> <p>【融資対象者】県内に事業所を有し、6か月以上同一事業を営む、国や県から子育てに関する認定又は認証を取得した中小企業者又は組合</p> <p>【融資利率】年1.30%以内(固定) 【信用保証料率】年0.35%～1.50% ※詳細はホームページをご確認ください。</p>	 <p>香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3343 平日8:30～17:15</p> <p>https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/kinyu/yuushi/kosodate.html</p>

これから			これまで				
10月							
18 金	16 水	15 火	10 木	8 火	7 月	2 水	1 火
卸売業部会主管「卸売業におけるGXセミナー」 14P 「卸売業におけるGXセミナー」申込締切 14P サイバーリスク対策セミナー 2024年秋最新版申込締切 14P	卸売業部会主管「卸売業におけるGXセミナー」申込締切 14P DX推進委員会主管「DX経営塾」③/10回 開催	IT導入補助金申請締切 16P 期限	電気部会主管 第25回高松市中央公園内照明灯清掃奉仕事業	海外展開等推進委員会主管セミナー 「インバウンド対策基本のキ〜訪日と越境ECの親和性〜」	建設部会主管「県立アリーナ視察見学会」	DX推進委員会主管「DX経営塾」②/10回	高松市長と高松商工会議所との懇談会 18P

会議所の動き

10/1 高松市長と高松商工会議所との懇談会

高松市長と高松商工会議所との懇談会を当所会館で開催しました。

高松市からは、大西市長をはじめ、副市長、幹部職員が、当所からは綾田会頭をはじめ副会頭、専務理事、常務理事が出席し、意見交換を行いました。

高松商工会議所

「高松市中央卸売市場水産物棟及び余剰地の活用について」並びに「多様な人材の活躍推進について」

「市場再整備に伴う活性化特別委員会」を立ち上げ、ウォーターフロントエリアの全体構想について、大西市長へ要望・提言に向け、議論を進めていることを説明しました。また、人手不足の現状と課題を鑑みた令和7年度の当所施策を説明し、外国人材や、女性、兼業・副業人材など多様な人材活用のための制度整備などについて要望しました。

高松市

「令和6年度からの新たな中小企業等支援施策について」

「需要開拓」、「労働力不足への対応」、「社会情勢等の変化」の重要課題に対応するため、「中小企業等成長促進事業」を令和6年度に新設し、人口減少が進行する中、市内企業の成長に向けて、協力して取り組んでいきたい旨の説明がありました。



役員・議員の異動

議員職務執行者変更

(敬称略)

1号議員 (株)百十四ディーシーカード

新

代表取締役 藤村 晶彦

令和6年8月22日

就任

旧

代表取締役 多田 喜兼

令和6年8月22日

退任

職員人事異動

令和6年9月1日付 新

旧

氏名

主事補級

総務会員部会員活動推進課主事補

-

中井 佳世(採用)

11月

6
水

開催
DX推進委員会主管「DX経営塾」(4/10回)

締切
外国人材活用セミナー交流会申込締切 14P

5
火

開催
香川県知事と香川県商工会議所連合会との懇談会

31
木

期限
個人の県民税、市町村民税の納付期限(第3期分)
※市町村の定める日まで

28
月

開催
2024たかまつ創業塾
～9月開講コース～(4/4回)

26
土

開催
2024高松de婚活

23
水

開催
第574回常議員会

22
火

開催
サイバーリスク対策セミナー
2024年秋最新版 14P

21
月

開催
2024たかまつ創業塾
～9月開講コース～(3/4回)

新会員紹介

ご入会ありがとうございます 【法人】19事業所、【個人】16事業所

備考:新会員の内、名簿の公表を希望しない事業所は掲載していません。
(事業所名五十音順、敬称略)

事業所名	代表者名	所在地	事業内容
(学)倉田学園 大手前高松中学・高等学校	溝渕 聖豪	高松市室新町1166	学校教育
晃成建設(有)	大谷 剛	高松市岡本町182-1	土木・建設業
坂口電水サービス(株)	坂口 保樹	高松市円座町1936	電気設備工事
さぬきクラフト(合)	高橋 裕子	高松市元山町612-13	食品製造業
(株)讃香制作	鵜川 久司	高松市香西南町400-11	鋼構造物工事業
(株)勝院メンテナンス	篠田 勝重	丸亀市三条町64-4	電気コンサルタント
(株)T-style	左達 隆久	高松市由良町1145-1 クレイドルカーム201	建築業
(株)トミオ	富尾 政和	高松市中間町502-5	建設(解体・足場)
(一財)野田共済会	野田 頼孝	高松市錦町2丁目3-6	不動産賃貸業
(特非)遍路とおもてなしのネットワーク	半井 真司	高松市高松町2306-3 イーグルビル3F	特定非営利活動
(株)You Clean	藤川 祐志郎	高松市新田町甲283-1 201	建築業(美装)
S-TOWNS	重藤 英樹	高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センタービル2F-2111	不動産業
エンゼルブレッド	谷定 秀俊	高松市仏生山町甲394-1	パン製造業・販売
オンオクル	吉川 賢司	高松市牟礼町大町2172-11	営業代行
KIT未来経営	北濱 慶	東京都目黒区中央町2-35-17 NOVAハイツ学芸大学301	コンサルタント
CREPE DE GIRAFE 高松店	渋谷 範子	高松市田町14-1 田町プラザビル1F	カフェ
スナックパー Energy	高橋 紗織	高松市古馬場町14-2 サクセスビル2F-3	飲食業(スナック)
Soimeme	柳萬 亜矢子	高松市上林町305-5	まつ毛エクステ・増毛エクステ
トシCL	今井 俊之	高松市円座町2328-9 ヴァリュエーマリオン円座305	介護関連事業
nailsalon room.	笹岡 沙希	高松市川部町277-12	ネイルサロン
FORTUNA	石橋 恵美子	高松市古馬場町7-13 若宮ビル303	飲食(スナック)
	丸山 幸三	高松市仏生山町甲1043-3	不動産賃貸業
吉井行政書士事務所	吉井 健人	高松市六条町599-11	行政書士事務所
ライフサブライ	横山 誠人	高松市田村町930-3	福祉車両架装

会員満足度調査ご協力をお願い

会員
満足度調査
実施中

この機会にぜひ皆さまのお声をお聞かせください!

実施時期 10月18日(金) 17:00まで

5分ほどの簡単な調査です

こんな質問です

Q.高松商工会議所のサービスを利用
したことがありますか?

Q.今後、高松商工会議所に期待する
サービスはありますか?



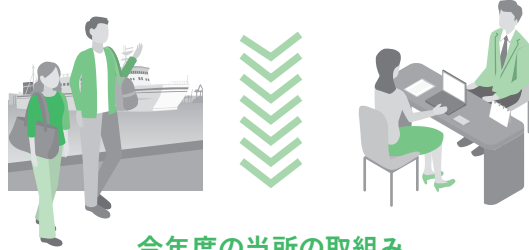
アンケートの
回答はコチラ



<https://forms.gle/pe94nQrS11ktzjfb7>

昨年度のお声

- 国際定期便就航先への商談会等交流機会がほしい
- 外国人観光客にとって魅力ある街づくりを!
- 総務、人事担当者とも交流したい!



今年度の当所の取組み

- ★香港等の商談会出展に向けた情報収集・視察
- ★港エリア再開発と運用に向けての検討
- ★労働・社会保険実務講座&講師を交えた交流会の開催

お問い合わせ先

総務会員部 会員活動推進課

TEL

087-825-3501

E-mail

kaiin@takacci.or.jp

部会の再編について

社会構造の変化に伴う業種・業態の多様化への対応及び、部会活動の活性化を目的として、部会を再編しました。
これに伴い会員の皆さまに対応していただくことはございません。

現状(令和6年4月1日現在)

部会名	会員数	再編内容
小売商業部会	735	飲食店(68人)を観光・飲食部会へ
卸商業部会	320	
サービス業部会	1607	生活関連サービス部会と専門サービス部会に分割、飲食店(219人)を観光・飲食部会へ
工業部会	311	
交通運輸部会	157	
金融部会	106	
観光部会	67	飲食店(287人)を追加
電気部会	121	
工芸部会	42	工業部会に統合
建設部会	739	

再編後(令和7年1月1日)

部会名	会員数
小売商業部会	667
卸商業部会	320
生活関連サービス部会	551
専門サービス部会	837
工業・工芸部会	353
交通運輸部会	157
金融部会	106
観光・飲食部会	354
電気部会	121
—	—
建設部会	739



入って安心! 共済制度

生命共済

24時間365日
保障します!

加入資格			補償(保障)範囲			
役員	従業員	パート	就業者	通勤途上	就業外	海外
○	○	○	○	○	○	○

ご加入例 年齢41歳~45歳 男性・2口

【掛金】月額 **840円**

【保障】不慮の事故による死亡 …………… 400万円
 病気による死亡 …………… 200万円
 不慮の事故で5日以上入院 ……… 3,000円/日
 (入院日数120日分限度)

生命共済制度 委託保険会社

大樹生命保険(株)／幹事 アクサ生命保険(株)
 朝日生命保険(相) ジブラルタ生命保険(株)
 住友生命保険(相) 第一生命保険(株)
 大同生命保険(株) 日本生命保険(相)

1. 簡単な手続で、事業主さまも従業員さまもご加入できます
2. 業務上・業務外を問わず、24時間・365日保障(病気・事故死亡、不慮の事故による入院や障害も保障します。手術、通院は対象外です)
3. 75歳まで継続加入が可能です(新規加入資格は、満15歳以上65歳6カ月以下となります)
4. 1年ごとに収支計算し、剰余金が生じた場合は、配当金として還元します
5. 掛金は、法人:全額損金、個人事業主:必要経費に算入できます(個人事業主ご自身の掛金は生命保険料控除になります)
6. 1年更新で、医師による診査も不要です(ただし健康状態についての告知が必要です)
7. 保険金の受け取りは、事業所(事業主)にすることができます

特定退職金共済

特色

- 掛金は1口1,000円で1人30口(30,000円)まで加入できます。
- 掛金は全額損金または必要経費として扱われ、従業員の給与にはなりません。
- 国の制度(中小企業退職金共済制度)との重複加入も認められています。

求人対策、従業員の定着化に役立つ

掛金	1口1,000円で1人30口(30,000円)まで加入できます
掛金の負担	全額事業主負担です
加入資格	当所管内事業所の従業員 (但し、事業主自身、役員、事業主と生計を一にする親族以外の満15才以上66才未満の従業員に限ります)

特定退職金共済制度
委託保険会社

大樹生命保険(株)／幹事 アクサ生命保険(株)
 第一生命保険(株) 大同生命保険(株) 日本生命保険(相)

お問い合わせ先

総務会員部 会員活動推進課

TEL 087-825-3501

E-mail service@takacci.or.jp

わたしの
お気に入りの
スポット

連載 #24



旧御殿水源地

(高松市鶴市町)



旧御殿水源地については、
こちらからご参照ください。

常議員 鈴木 雅登 〈三喜工事 代表取締役社長〉



今回ご紹介させていただきたい場所は旧御殿水源地です。私が生まれ育った校区内にあり、小さい頃から慣れ親しんできた浄水場です。

旧御殿水源地とは大正4年から大正7年にかけて建設された6つの建物が、ほぼ創建当時のまま現存しており、平成9年には唧筒場そくとうじょうと事務所、平成28年には倉庫と集水埋渠しゅうすいまいま東方人孔、北門門柱、擁壁の6件がいずれも国の登録有形文化財に登録されております。

お近くにお越しの際は是非お立ち寄りいただき、大正ロマンに包まれた建物を見学いただきたく存じます。

会議所からのメッセージ

読者の声をご紹介します

読者の方から届いたメッセージの一部をご紹介します。

- いつも楽しく拝見させていただいています。補助金の情報だったり、地域の最新情報が手に入るののでいつも楽しみにしています。これからも勉強のために活用させていただきます。
- 経営に関する情報が掲載されていて、業務の参考にしています。地域の情報を知れるいい機会なので、今後も楽しみにしています。
- 高松にあるいろいろな企業の状況が知れる会報誌、いつも楽しく読んでいます。これからも地域に密着した記事を楽しみにしています。



読者の声を募集します!!

会報誌「インフォメーションたかまつ」について皆さまからのご意見・ご感想を募集します。

いただいたご意見は、会報誌でご紹介します。



注)ご意見・ご感想は趣旨を変えない範囲で表現を変更する可能性があります。

編集後記

時の流れは驚くほど早く、今年も100日を切りました。(9月23日でちょうど残り100日でした。)

年度で考えても、半年が経過しています。私が広報誌を担当させていただくようになってから、そんなに時間が経ったのかと驚きです。

これからも、読者の皆さまに少しでも有意義な情報をお届けできるよう引き続き頑張ります。

今月号の発刊にご協力いただきました皆さま、ありがとうございました。

