

Information

インフォメーションたかまつ

TAKAMATSU

高松商工会議所会報

09

2025 SEP
No.788

令和7年9月10日発行
(毎月1回10日発行)



TOPIC

[歴史が導く、未来成功の鍵]

創業75周年

讃岐化学工業株式会社

[経営お役立ち情報]

販路開拓 編



CONTENTS

02P
特集

歴史が導く、未来成功の鍵

「この人と仕事をしたい！」
そんな出会いの数々が結んだ
深い信頼関係をいしずえに

讃岐化学工業株式会社

代表取締役 鈴木 琢真さん

高松商工会議所 会報

Information
TAKAMATSU

インフォメーションたかまつ

2025 SEP 09 / No.788

[Cover Photo]

讃岐化学工業株式会社

04P
特集

事例に学ぶ

IT・IoT導入(CASE49)

ネットワーク接続型ストレージ

NAS Synology

株式会社 雑賀工務店

08P

経営お役立ち情報

12P

セミナー・イベント等情報

14P

各種支援制度

16P

会議所からのお知らせ

06P
特集

タカマツのヒト・モノ

- ・ 有限会社 矢野商店
- ・ 株式会社 日進堂

24P

わたしのお気に入りスポット
海外展開スモールスタート講座





ホームページ

製造現場の臨機応変な対応力と設備力を生かし、競合関係が少ないオーナー企業ならではの懐深いものづくりを強みとする讃岐化学工業。2019年から代表取締役を務める鈴木琢真さんに、思いを伺いました。

【本社・高松工場】
高松市朝日町4丁目12-44
【TEL】087-851-8836
【FAX】087-851-8837

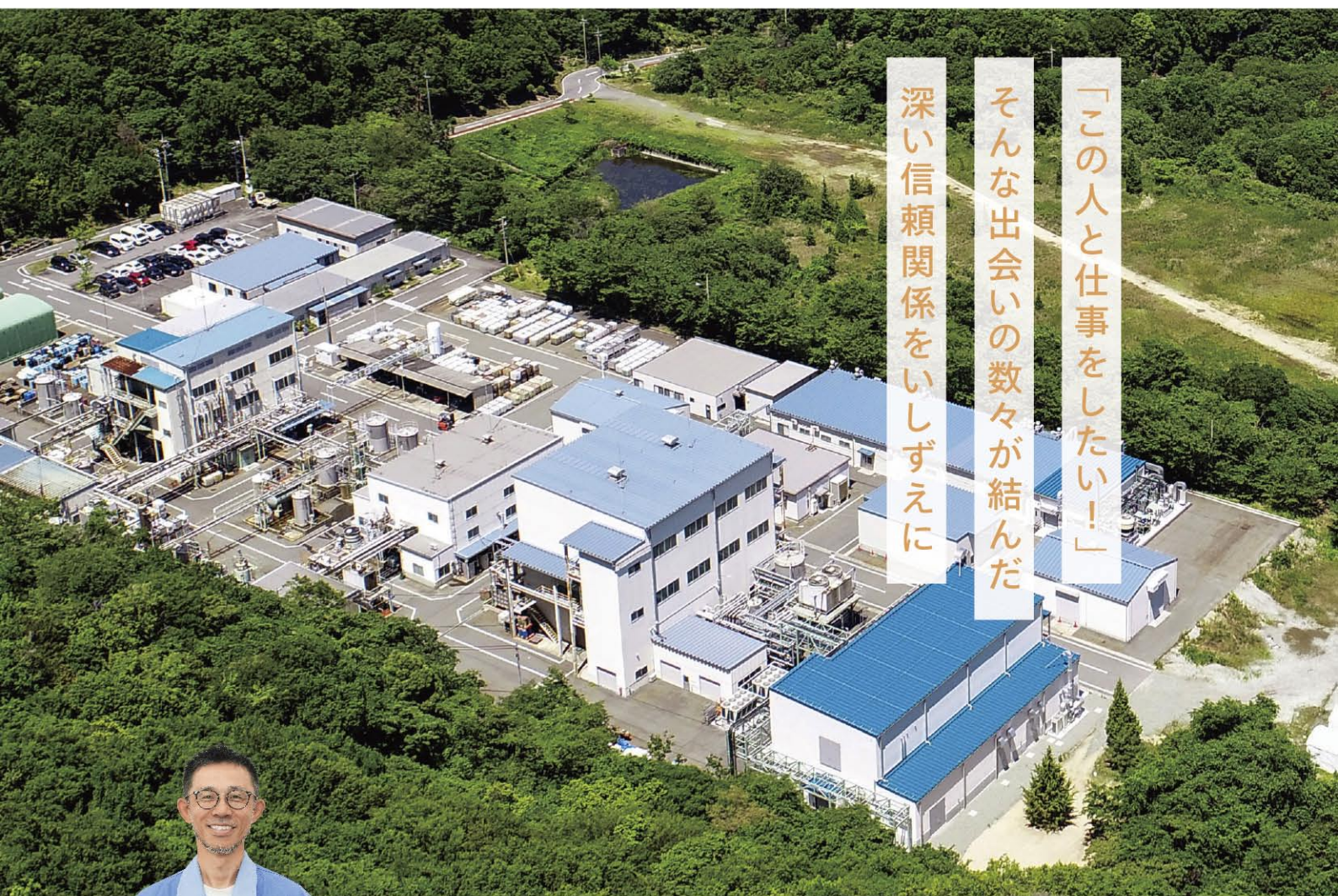
讃岐化学工業株式会社

創業
75
周年

特集 //

歴史が導く
未来の鍵
成功のカギ

「この人と仕事をしたい！」
そんな出会いの数々が結んだ
深い信頼関係をいしずえに



代表取締役
鈴木 琢真 さん

多分野を支える
有機合成技術

同社の事業は、有機化合物を人工的に作り出す「有機合成」を主体とする受託合成。国内大手化学メーカーからの依頼を受けて、研究開発・製法確立・量産まで広く手掛けられる体制が整っており、現在の主軸は量産事業です。製品そのままを日常生活で目にする機会はありませんが、パソコンやスマートフォンの液晶ディスプレイ・半導体チップ・医薬品などさまざまな分野で材料に使われ、暮らしに深くかかわっています。

1950年、高松市塩上町で創業した当時の主力製品は香料中間体。「商品を抱いで大阪・道修町へ売りに行っていたとも聞いています」と、代表取締役の鈴木琢真さん。その後63年に高松工場、92年に白鳥工場と順調に規模を拡大してきました。

特に大きな転機となったのが、白鳥工場の建設です。88年から始まった、2段階で反応させる物質を扱う取引がきっかけでした。



当初は1回目の反応を終えた「粉」の状態が納品していましたが、粉体の扱いにくさから製造現場は苦労の連続……。このまま製造を続けるなら生産性の高い「液体」にする次工程まで手掛けたいと、粉の状態を取り出さず一気に液体まで仕上げるフローを提案し、液体製品をつくる拠点として白鳥工場が誕生。以降は白鳥が液体、高松が粉体という役割分担が確立し、対応力が大きく向上しました。

現場の最前線に 立った若き日々

母方の叔父が同社の社長を務め、同社で専務として働く父も化学専門と、家の中で化学の話が盛んに飛び交う環境で育った鈴木社長。やがて自然科学に興味を持つ理系へ進み、大学では有機化学を専攻。会社を継ぐよう言われたことはなく、就職先もほぼ決まっていたが、「出向に行かないか」と叔父に声を掛けられたのが1999年のこと。「おそらく後継者としての第一歩になる、やれるだけやってみよう」と腹をくくった感じ。使命感というより、選択肢の一つでした」と振り返ります。

入社直後から2年間シンガポールに出向、化学者として知見を発揮するかわら、後半1年は現場改善にも従事。帰社後も現場の最前線に立ち、2001年から08年にかけて、新工場や設備の立ち上げ、新規プロジェクトにかかわる濃密な約10年を過ごしました。

大学院を出てすぐに入社した鈴木さんを「後継者」とみる周囲の視線に、人の2倍3倍働いて認められようと努力したことが、貴重な経験になったと語ります。「特に広い視野で現場をみる改善業務は、非常に有意義でした。安全かつ効率的に製造を進めるためのトライ＆エラーを繰り返す中で、ものづくりの鍵を握るのは設備だと学んだのもこの頃です」。

2004年から白鳥工場にも粉体を扱える設備を導入し、その後もさらに設備強化と増築を重ねて、半導体分野に注力するための第4棟が22年に完成。現在の同社は業界有数の設備力を誇ります。高水準化する顧客ニーズについて、「既存設備でも十分対応はできますが、外部要因による予期せぬ不具合を減らせる環境を整備し、品質をよりよくコントロールしたい」と意気込みます。

出会いと信頼が 支える歴史

鈴木さんはかつて、引受先がなく困っているという顧客の仕事を、破格の安さで請けたことがあります。あるプロジェクトがとん挫して使い道のなかった設備が生かせるチャンスでもあり

ましたが、何より、鈴木さんのビジネスの信条は「会社や利益ではなく『目の前の人』をみる。この人となら仕事したい、と思えた時はうまくいくことが多い。これもそういう出会いでした」。20年経った今、そのつながりは売上規模で約20倍にまで拡大しています。

さまざまな出会いを通じて若い頃からよく知る人たちの交流は今も続き、すっかり遠慮なくものを言い合える関係に。「人と人のつながりが、いろんな仕事に結びつきました。長年の信頼が、当社を支えてくれています」と語っています。

鈴木社長の モーニングルーティーン

朝の時間割

- 6:50 起床。
妻と愛犬にあいさつをして身支度
- 7:10 自家用車で家を出る
- 7:50 白鳥工場に到着
- 8:00 朝礼

24時間のうち睡眠時間を含めた16時間は飲食しない「16時間絶食」をずっと続けていて、朝食は基本的に食べません。会食時は例外として、空腹をちゃんと感じるよう、満腹にならないよう普段の食事量やペースに気をつけていると、体の調子がいいんですよ。

Before

建築図面に修正が入ると…

この部分、こうなってませんか？



一度会社に
戻って修正
しないと…



現場



自社



帰社しないとデータを引き出すことができない

保管データを取捨選択する必要あり



消しても問題ない
データはどれだろう

容量がもっと
あればなあ

ハードディスクの容量を常に気にする必要があった



あのデータ
どこに格納
したっけ？

もしかして
前のデータ
消した…？

元データに
上書き保存
しちゃった！

データ紛失のリスクあり

事例に学ぶ

導入

CASE 49

ネットワーク接続型ストレージ

NAS Synology

初期費用

具体的な導入費用は
代理店へ直接
お問い合わせください。

導入の決め手：

・ネットワーク環境が
あれば、どこでも
つながる！



株式会社 雑賀工務店

〒760-0074
高松市桜町2丁目8-10
TEL: 087-833-5544
FAX: 087-837-3565
URL: <http://saiga-k.co.jp>

ホームページ



施工管理と設計が業務の主要領域。長い歴史の中で
培われてきた技術やノウハウを活かし、一般住宅の内
装リフォーム、新築施工などを中心に行っています。

株式会社雑賀工務店は創業から4世代に渡って事業を続ける老舗建設業者。一般住宅及び店舗の設計や施工を中心に受注しています。

同社では数年前からNASと呼ばれる、ネットワーク接続型ストレージを導入。事業に関するあらゆるデータの保存やバックアップを行っています。NAS導入以前は外付けハードディスクへ工程管理表や建築図面、工事写真などを保存。特に図面や写真はデータサイズが大きく、数が膨大であったことから保管データは常に選別して保存するか、個々のパソコン内で管理していました。「当社の従業員たちは日中、施工管理等でほとんどの時間を外で過ごします。現場によってはその場で図面修正等が入ることもしばしば…。その場合、会社と現場を往復して対応しますから、時間コストや燃料代が多かった」

ネットワーク接続型ストレージ NAS Synology

メリット

- 各種データの保存、共有、バックアップ
→複数のデジタルデバイスから同時アクセス可能
- データへのアクセス制限
- ランサムウェア対策 ●ビジネスチャット etc

既存の複合機と連携させると
ファクスやスキャンデータの保存先に!

現場からストレージへアクセス可能に!



現場担当者の帰社後の業務減



効果を実感!

経営者コメント

私は地元経済団体をはじめ他業種の経営者の方々との意見交換や情報共有を通してITに關しての見聞を広げています。また、長年お世話になっている代理店の方々に相談することも。身近にアドバイスをしてくれる方々がいるからこそ、当社の業務により合致したツールを導入することができています。これからますますさまざまな人との交流から視野を広げていきたいです。



株式会社 雑賀工務店
代表取締役

蒲生 亜季 さん

効果1 時間やガソリン代などコスト削減に

ネットにつながる環境があれば、現場や外出先から文書や画像などのデータを確認することができるように。現場と本社を行き来する時間や手間、ガソリン代などのコスト削減につながっている。

効果2 大容量のデータを安全に長期保存できるように

以前と比べて大容量。工程管理表をはじめ図面やファクス、画像など同社の企業データを全て保管することができている。データを選別する必要がなくなった。

効果3 データのリスクヘッジにつながっている

クラウド上にデータがバックアップ保存されているため、個々のパソコンでのデータ管理が不要に。また、災害等の有事の際、会社のデータを守り、事業中断を最小限に抑えられるよう備えることができている。

トラ吉は蒲生代表取締役が工事現場で保護した猫。来月10月で満2歳!絶賛人見知り発動中だけど、会社のマスコットとして従業員たちに癒しを与えています!



しまっていることが課題でした。ハードディスクの更新時期を迎えた際、代理店の方からNASを提案いただいて導入を決めました」と蒲生代表取締役。同社が導入したNASはデータ容量を気にすることなく図面や写真を保存することができています。また、現場からスマホ等を使ってデータが引き出せるようになったことで業務効率アップへとつながっています。

蒲生代表取締役は経営と現場作業の二足の草鞋を履いて会社を支えています。経営者が現場の実状を把握しているからこそ、ITツール導入にも意欲的。直近では現場からスマホを使って打刻できる勤怠管理システムを導入しました。「当社は少数精鋭ですから、各人の力が最大限に引き出せるようICTやデジタル機器をうまく活用していく必要があります。ただ、やみくもにツールを導入するのではなく、従業員たちの要望や考えをしっかりと聞いた上で検討していきたいと考えています」とIT導入についての今後の展望を語ってくれました。

ヒト・モノ

有限会社 矢野商店

高松市瀬戸内町30-73

TEL.087-862-5633

営業時間 5:00~17:00

定休日 日曜日・祝日



ホームページ

新商品

オリジナルちくわ

しっかりとした食感の「竹ちくわ」をはじめ、プロテインバーに匹敵するタンパク質を含んだ「筋肉ちくわ」、ふわっとカカオが香る「チョコちくわ」、香川県産パジルをふんだんに練り込んだ「パジルちくわ」など、オーソドックスなものから個性的なものまで多種多様なちくわを開発しています。



50年以上続く老舗ちくわ・伊達巻専門店の 飽くなき挑戦

常に嬉しかったです。

当社は1968年創業の老舗ちくわ・伊達巻の専門店。卸売をメインで手がけています。数年前の新型コロナウイルス流行をきっかけにBtoC販売にも力を入れようとオリジナルちくわの開発をはじめました。個人商店の強みを活かし、他店にはないバラエティ豊かな商品作りに挑戦しています。

最近市内のイベントへ出店させていただく機会が増えてきました。お客さまからのご意見、ご感想は商品開発のヒントとなっています。

Q どのようちくわを開発していますか？

県産食材を使用したものなど、さまざまちくわを開発しています。中でも「筋肉ちくわ」は複数のSNSやメディアに取り上げられて話題となった商品。プロテインをたっぷり練り込んだこのちくわには従来品の約2倍のタンパク質が含まれ、砂糖不使用。気軽に良質なタンパク質が摂取できると健康志向の若者や高齢者を中心に注文が殺到しました。また、今年5月には「TGC 香川 2025」のケータリングメニューのひとつとして、県産オリブ粉末と高栄養ナッツから抽出されたオイルを練り込んだちくわ「ロカボスマートスティック」が採用されました。多くの方に当社の商品を知ってもらうことができ、非常に嬉しかったです。

Q オリジナルちくわ開発のきっかけを教えてください

当社は創業当初から白身魚を石臼で丁寧にすりつぶし、すり身から練り物を作り続けています。どの商品も添加物をできるだけ控え、体に優しい素材を使っているところがこだわりのひとつ。年間を通して変わらない美味しさが届けられるよう魚の配合や練り具合、塩加減などをその都度調整しながら商品を作っています。

Q お客さまからの反響はいかがですか？

イベントへ出店した際には珍しいちくわに興味を持ってくれる方が多い印象。購入者の中には後日、お店へ直接ちくわを買いに来ってくれる方もいらっしゃるようです！

Q 今後の展望について教えてください

今後は今ある商品ラインナップのアップデートを予定しています。合わせて、先代の頃にはなかった練り物の天ぷら商品の販売も増やしていきたいと考えています！

当社は創業当初から白身魚を石臼で丁寧にすりつぶし、すり身から練り物を作り続けています。どの商品も添加物をできるだけ控え、体に優しい素材を使っているところがこだわりのひとつ。年間を通して変わらない美味しさが届けられるよう魚の配合や練り具合、塩加減などをその都度調整しながら商品を作っています。

Q 商品のこだわりについて教えてください

当社は創業当初から白身魚を石臼で丁寧にすりつぶし、すり身から練り物を作り続けています。どの商品も添加物をできるだけ控え、体に優しい素材を使っているところがこだわりのひとつ。年間を通して変わらない美味しさが届けられるよう魚の配合や練り具合、塩加減などをその都度調整しながら商品を作っています。

Q 教えて矢野さん！

商工会議所をうまく活用するコツは？



また、今後はBtoC販売をさらに強化させたいと考えています。商工会議所を通してイベントなど引き合いがあれば積極的に参加させていただきたいです！

また、今後はBtoC販売をさらに強化させたいと考えています。商工会議所を通してイベントなど引き合いがあれば積極的に参加させていただきたいです！

また、今後はBtoC販売をさらに強化させたいと考えています。商工会議所を通してイベントなど引き合いがあれば積極的に参加させていただきたいです！

また、今後はBtoC販売をさらに強化させたいと考えています。商工会議所を通してイベントなど引き合いがあれば積極的に参加させていただきたいです！

また、今後はBtoC販売をさらに強化させたいと考えています。商工会議所を通してイベントなど引き合いがあれば積極的に参加させていただきたいです！

代表取締役
矢野 耕資さん



ちくわはそのまま食べてもちろんOK！
炒め物や煮込み料理に入れるのもおすすめ。
不足しがちな栄養素を手軽にチャージ！

女性人材

設計部

原内 希 さん

仕事や家事・育児の際に心掛けていることは「我慢をしすぎないこと」。心の健康を保つことが仕事と家庭を両立させるためのポイント。家で飼っている愛猫たちが癒しのひとつ。可愛くて仕方がないそうです。

高松市伏石町2037-18
TEL.087-866-6100



ホームページ

風通しの良い職場環境が ライフステージに合わせた働き方を実現



Q 入社の決め手となった出来事を教えてください

学生時代は建築について学んでいました。日進堂と出会ったのは就職活動中。いくつかの企業インターンシップに参加した際、最も印象に残った会社だったんです。職場全体の雰囲気明るく、役職や職歴関係なく社員同士の関係性がフラットであったところが魅力的でした。将来、日進堂で働きたいと考えるようになったのは、この頃からです。

Q 現在の業務内容を教えてください

入社当初はお客さまとお話をしながら居住空間を提案するコーディネーターとして働いていました。その後、産休・育休を経験し、家庭と仕事を両立させるために設計部へ。はじめは未経験業務への不安がありましたが、部署の皆さんが優しく、一から丁寧に仕事を教えてくださったため、すぐに一通りの業務を覚えることができました。現在も設計部に所属し、図面を書いたり、プラン作成のサポートをしたりと充実した毎日を送っています。

Q 印象に残っている仕事について教えてください

数年前、日進堂では「暮らしを提案する」住宅展示場プロジェクトを企画。社内コンペにて選ばれた6案のモデルハウスが建築されました。その内のひとつに私の案も採用していただいたんです。自分が考案したものが目に見える形で残るという貴重な経験ができて本当に嬉しかったです。私の強みである子育て経験の目線、コーディネーターとしての経験をフルに活かすことができた仕事となりました。

Q 職場の環境や雰囲気はどうですか？

職場はとにかく風通しがよく、子育てに理解があります。そのため、安心して産休・育休を取得することができました。また、有給休暇も取りやすく、子どもたちの行事に参加したり、急な体調不良にも対応することができています。

日進堂では年2回、日常の困りごと、挑戦したいことなどを社長へ直接相談する機会が設けられています。経営者が常に社員の声を吸い上げ、反映してくださっているところも職場全体の雰囲気より良いものとしています。

Q 今後の目標を教えてください

まだまだ先の話ですが、子育てが一段落したら、以前のようにお客さまと直接やり取りをする業務に挑戦したいです！

経営者から
ひとこと



代表取締役社長
喜久山 知哉さんと原内さん

弊社は長い歴史を持つ住宅会社。新築のみならず土地分譲・リフォーム・不動産仲介などをワンストップで提供し「日本いち笑顔を作る住宅会社」を目指して、地域に密着した安心・快適な暮らしづくりをサポートしています。

住宅は「家族」や「生活・暮らし」の要素が大きい商品。女性ならではの視点やアイデアが加わることで顧客ニーズに対し、より細やかで共感的な視点を提供することができ、顧客満足度の向上につながっています。また、女性の活躍は職場のコミュニケーションを活性化させチームワーク強化に寄与します。感情の共有や細やかな気配りが組織の調和を促し、明るく活気ある職場環境を作ってくれていると感じます。弊社では今後もさまざまな部門等で女性人材の活躍の場を提供していきたいと考えています。

販路開拓 編(小売業におけるtoBへの展開を軸に)

「良い商品」=「売れる商品」ではありません。重要な「売れる仕組み」をどう築くかということ。ターゲットの明確化、販路の選定、価格設定、パッケージ戦略など、これらを戦略的に組み合わせ、新たな販路開拓と、価格競争から脱却を図りませんか。

POINT

自分の店で売るわけではない=バイヤーの欲しがる商品のポイントを押さえる

バイヤーとの交渉術や出展する商談会選びを「つつい」考えてしまいがちですが、営業企画～販売促進のステップはずっと後ろの工程です。商品に関する基礎、つまりバイヤーの欲しがるポイントが整理できた後でないと効果が薄く、たとえ売れたとしても、それは「たまたま」とも言えます。

- ・ターゲット設定(誰に購入してもらうか)
- ・価格設定・原価計算(儲かる商品作り)
- ・差別化(自社分析:自社の強みを知る)
- ・パッケージ(拘りを分かりやすく視覚化する)
- ・地域性やストーリー性のある商品(付加価値)
- ・品質管理(食品製造者の使命)
- ・販売先の設定(相手の売場や客層を知る)

全体の流れ

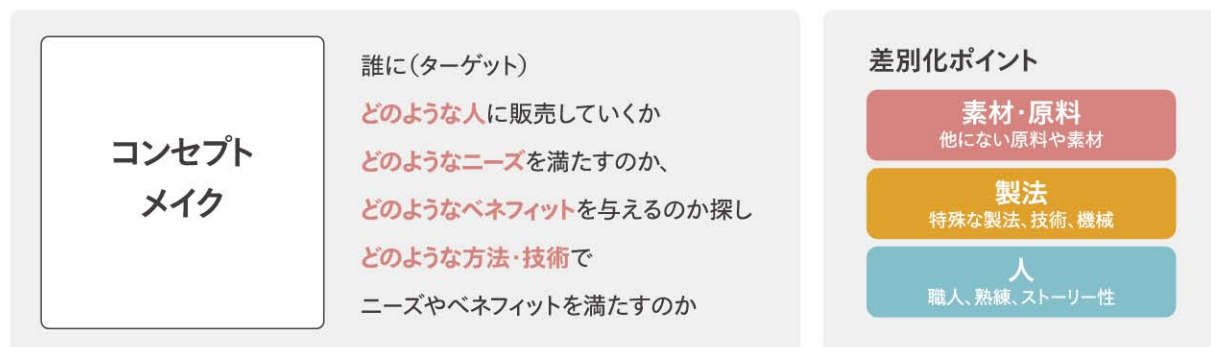


どの工程もとても重要な要素ですが、私たちにご相談いただく中では、「商品企画(コンセプト)」と「チャンネル」がポイント(改善が必要)となっている傾向があります。今回はこの2つに価格戦略を絡めてお伝えします。

「商品設計(コンセプト)」と「チャネル」の考え方

「商品設計(コンセプト)」の設計の前には、まず「自社分析」や「ターゲット設定」の工程が欠かせません。toBで売っていきたいなら、いま設定している強みやターゲットの視点をさらに深く掘り下げていく必要があります。(第三者の意見も取り入れながら進めるのがベター)

さて、商品設計のポイントです。コンセプトはなんとなく頭の中にあるだけでは十分ではありません。以下の視点にきちんと目を向け、商談時にバイヤーに伝えられるよう端的な表現で言語化しておくことが重要です。



次は、チャネル、つまり販売先の設定です。ターゲットやコンセプトに合うチャネルを拾い出す「前方向の動き」が基本ですが、実際に商談するバイヤーが誰なのか、どのような条件を希望しているのかを予め想定して勝ち筋を探す「逆算的な動き」と合わせて行くと効果的です。



ここで価格設定が ネックに

さて、売りたいチャネルが決まったとして、それは本当に継続できるチャネルといえるでしょうか。卸す際には、上代(消費者が実際に買う値段)と下代(バイヤーに売る値段)があります。卸値に自社の利益を含めておかないと、いくら売っても赤字になります。

設定売価



卸価格 =
設定売価の**60%**

卸価格 = 営業経費

製品原価 =
加工賃 + 運賃 + **メーカー利益**

製造原価 =
原材料費 + 光熱費 +
人件費 + 減価償却費

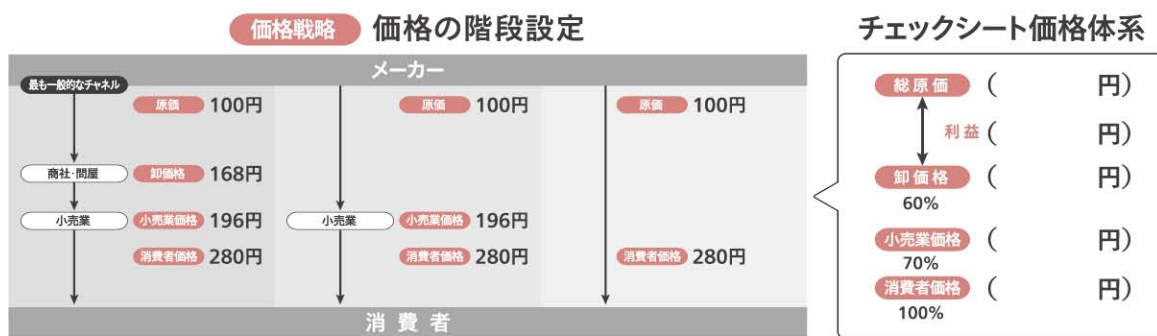
上代1,000円の商品であれば、卸価格の目安は600円。この600円(卸価格)の中に、

- ・営業経費
 - ・製品原価(加工賃+運賃+**メーカー利益**)
 - ・製造原価(原材料費+光熱費+人件費+減価償却費)
- を含めて考えます。

(※)営業経費とは

- ・取引に関する経費(取引開始に伴う手数料、販売後のサポート)
- ・情報流・物流・販売促進にかかる経費(商品流通のための運送費、カタログや試食会などの販促費)
- ・小売業に対するリテールサポート経費(POP装飾や、店頭スタッフの教育、共同広告など)

価格設定の全体像とバリエーションはこのようなイメージです。

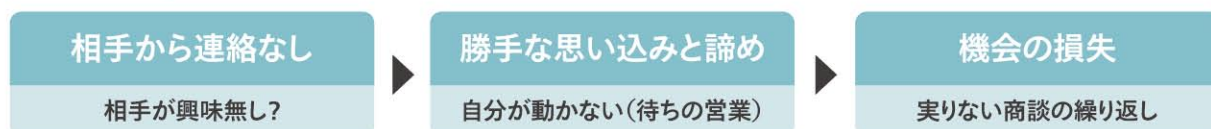


原価の構造を理解して、価格を前提とした商品企画をすることが重要

商流によって、適切な価格設定をする必要がありますが、売るチャネルが違うからといって、価格を自由には変えにくいもの。先行して世に出ている小売価格=卸の上代となる場合もあります。toB取引でも儲けるには、商品設計とチャネル設計の段階から、価格を意識することの重要性をお伝えさせていただきました。

販促・営業

営業は企画と営業方法が重要です。たとえば…こんな営業繰り返していませんか？



バイヤーは年間500件-700件の商談をしており、とにかく忙しいため、戦略無しの営業では興味を持ってもらえません。上手な営業=饒舌とは違います。短いキャッチフレーズ・短い言葉で特徴を確実に表現したり、提案先別にプレゼンテーションやFCPシートなどの規格書を用意したり、事前の準備が重要となります。

最後に

売れる 商品販売のコツ

・価格設定のコツ

既存品を合わせるの難しい。ならば、価格条件を踏まえ改良・開発する。

・定番化を実現するコツ

既に売り場にある定番商品を押しつける「いいわけ・ストロングポイント」が必要。
売り場は常に100%埋まっている。

・長く売れるコツ

売り場で売ってくれるのはバイヤーでも店長でもありません、担当者を仲間にする。

本資料は令和7年8月7日開催 販路開拓セミナー の資料等を基に、当所で編集したものです。



高松商工会議所までご相談ください！

やり方が分からない、自分で分析してみたけど、これでいいのか分からない…

そんな方はぜひ、高松商工会議所までご相談ください！自社分析、ターゲット設定など、中小企業経営のプロ、国家資格の中小企業診断士に無料で相談することができます。また、当会議所職員が皆さまの考える作業を伴走でサポートもできます。



事前のご予約が必要です

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

LOBO早期景気観測調査結果

商工会議所 2025年7月期

日本商工会議所は、全国324商工会議所の2,450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、消費者の節約志向に猛暑が重なり悪化
先行きは、米国関税措置の影響懸念から慎重な見方

四国は、悪化。小売業では、猛暑の影響で各店舗への来店客数が減少し、商店街を中心に売上・採算が悪化した。サービス業でも、猛暑による外出機会の減少や、長引く物価高に伴う消費者の節約志向の高まりにより、生活サービス関係などで売上・採算が悪化した。徳島県の旅館からは、立地などの問題から、インバウンドや大阪・関西万博に関連する需要の恩恵を受けられていない、という声が聞かれた。

産業別業況DI(7月)



業界DI【全国】(※DI=「好転」の回答割合-「悪化」の回答割合)

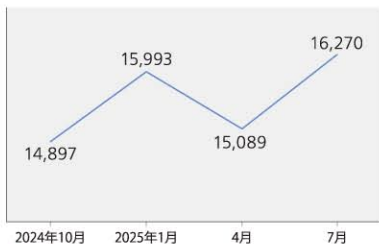
▲ 好転 — 不変 ▼ 悪化
(日本商工会議所「LOBO調査結果7月分」より一部抜粋)

詳細は
こちら

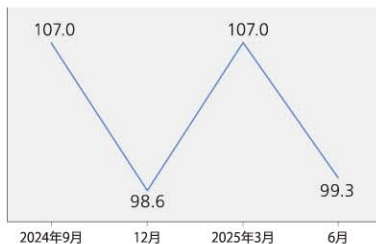


<https://cci-lobo.jcci.or.jp/>

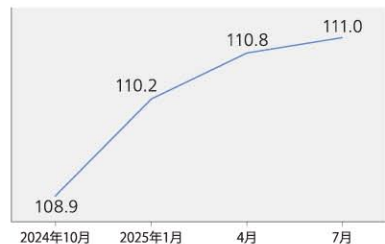
データで見る地域



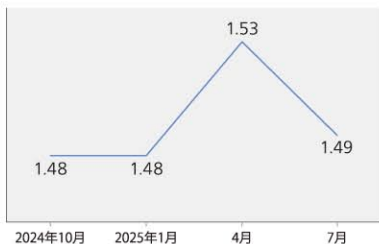
百貨店・スーパー販売額※1
●【県】(7月) 16,270百万円
前月比 ▲4.9%



鉱工業生産指数※2
●【県】(6月) 99.3
※2020年を100とした数値
※「季節調整済指数」より引用
前月比 ▼4.7pt



消費者物価指数※2
●【市】(7月) 111.0
※2020年を100とした数値
※「総合指数」より引用
前月比 ▲0.2pt



有効求人倍率※3
●【県】(7月) 1.49倍
前月比 ▲0.01pt



主要観光地入込客数※2
●【県】(6月) 367,009人
前月比 ▼24.0%

人口※2
●【県】(8月) 909,088人
●【市】(8月) 407,437人
前月比 ▼375人
▼50人

企業倒産件数※4
●企業倒産件数【県】(7月) 6件
前月比 ▲4件
新設法人設立数※4
●新設法人数【県】(7月) 72件(速報値) ▲11件

データ出所(下記をもとに当所で加工して作成)
●経済産業省※1…商業動態統計速報(meti.go.jp)
●香川県※2…香川県統計課HP(kagawa.lg.jp)
●香川労働局※3…有効求人倍率
●(株)東京商工リサーチ 高松支社※4…企業倒産件数、新設法人設立数

ビジネス書籍 売上ランキング

2025年7/11~8/10
宮崎書店本店調べ



1 50万円を50億円に増やした
投資家の父から娘への教え
たーちゃん / 著

4度の手術を経て、49歳で肺と肝臓へのがん転移が判明。主治医からは「50歳は迎えられても51歳はわからない」と宣告された個人投資家が、50万円を50億円に増やした投資法を愛娘に向けて全力指南。

ダイヤモンド社/刊 価格1,870円(本体1,700円+税)

2 心に折れない
刀を持て
森岡毅 / 著

数々のテーマパークを成功に導いてきた実業家の森岡毅。“沖縄を日本の観光産業の要にして、日本の産業構造に変革をもたらす”建設費700億円のリゾートテーマパーク「ジャングリア」オープンに至るまでのドキュメンタリー。

ダイヤモンド社/刊 価格1,980円(本体1,800円+税)

3 本を読む人は
うまくいく
長倉顕太 / 著

「知識が少ない、動けない……」が消えてなくなる最強の方法、それは読書。編集者としてベストセラーを連発してきた著者の読書哲学。7つの目的別・本の選び方や、人生が好転し、視野が広がるオススメ本101冊リストも収録。

すばる舎/刊 価格1,650円(本体1,500円+税)

講習会・セミナー

リスキリング

締切間近

参加無料

対面

助成金で始める
リスキリング戦略セミナー

日時

10/7^火
13:30~15:00

場所

当所会館
2階201会議室

定員

30名

受講料

無料

申込締切

9/30^火

リスキリングに活用できる助成金に焦点を当て、具体的な内容や申請方法をわかりやすく解説します。社会保険労務士である講師を交えた座談会も合わせて開催。こんなことをしたいけど助成金を使えるか?など、自由に情報交換できる場としてご利用ください。

講師

ワイズ社会保険労務士事務所 社会保険労務士

中村 陽介 氏

企業の人事労務管理に関するさまざまな課題に対応。人手不足の解消に向けた採用支援や人材の定着化、また助成金の活用方法、最適な支援策の提案を得意とする。

リスキリングを
もっと身近に

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

部会・委員会

海外販路

締切間近

参加無料

対面

Zen Plusセミナー実践編②
外国人にウケるSNSの概要と活用方法

日時

9/26^金
13:00~15:00

場所

当所会館
2階201会議室

定員

40名

受講料

無料

申込締切

9/19^金

ECサイトが盛り上がるブラックフライデーや年末商戦に向け、Zen Plusに登録するなら今がチャンスです。セミナーでは、欧米のトレンドやSNSを活用した外国人への情報発信の方法などについてお伝えします。

講師

Zen Group株式会社

向吉 里樹 氏

「海外販売×地方事業者」を結ぶ越境ECモールの国内営業として、全国の企業の海外販路拡大を支援している。これまでに1,000社以上を支援し、日本各地で年間20回以上セミナーを実施。

今始めれば
間に合います

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

スタートアップ

締切間近

参加無料

対面

2025たかまつ創業塾
～秋スタートアップコース～

日時

10/14^火・17^金・20^月・11/5^水・10^月
13:30~16:30

場所

当所会館 5階501会議室
※10/17のみ当所会館 2階大ホール

定員

40名

受講料

無料

申込締切

10/7^火

高松市内でこれから創業される方を対象に、創業の心構えや創業計画づくりを5回コースで学びます。本セミナーは、高松市の特定創業支援等事業であり、受講することで融資や補助金を利用するうえでの優遇が受けられます。※創業済の方も申込可能ですが、これから創業される方を優先させていただきます。

講師

株式会社プランコンサルティング 代表取締役社長

茂井 康宏 氏

ビジネスプラン策定のプロフェッショナル。補助金等の審査業務も数多く行う。全国の経営指導員等を対象とした研修講師を務めている。

起業力、
身につけよう

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

研修講座

国家試験

対面

情報セキュリティマネジメント試験
対策講座

日時

10/23^木・11/6^木・20^木・12/4^木
18:30~20:00

場所

当所会館
4階401会議室

定員

20名

受講料

5,500円

申込締切

10/16^木

※受講料は高松市補助金対象です。

詳細はP15「高松市中小企業ITパスポート等取得支援補助金」を参照

情報セキュリティマネジメント試験とは、組織の情報セキュリティ確保に貢献し、脅威から継続的に組織を守るための基本的なスキルを認定する国家試験です。受講特典としてe-ラーニングも4か月間受講可能です。



組織の情報セキュリティ確保に貢献

講師

株式会社インフォテック・サーブ 専任講師

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

イベント

素敵な出逢い

締切間近

高松de婚活

日時

申込締切

10/18^土 9/19^金
13:00~17:00

場所

当所会館2階大ホール

定員

30名(男性:15名、女性:15名)※先着順

参加費

3,000円

対象者

男性:30~45歳までの独身の方

※高松商工会議所会員事業所の経営者・従業員
もしくは会員事業所からの紹介

女性:27~40歳までの独身の方



昨年度マッチング実績3件の大好評婚活イベントを今年も実施!クリスマススリースづくりやフリートークで楽しい時間を過ごし、カップル成立を後押しします♡ぜひご参加ください。

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

イベント

会員交流

締切間近

第19回 会員事業所ゴルフ大会

日時

会場

高松グランドカントリークラブ

11/13^木
8:00 スタート

定員

先着80名

参加資格

当所会員事業所の経営者・
役員・従業員等

申込締切

参加費

2,000円
※当日ご持参ください。

9/30^火

競技方法

18ホールストロークプレー、
ダブルペリア方式、6インチプレス

■プレー費 ※フロントにて各自精算

【キャディ付】ビジター:11,250円 メンバー:メンバー料金

【キャディ無】ビジター:8,170円 メンバー:メンバー料金

■プレー終了後、表彰式を開催。

■組合せは事務局にご一任ください。

賞品寄贈
のお願い

参加・不参加に関わらず会員さまからの
賞品寄贈のご協力をお願いしております。
ご寄贈いただけます場合は
9月30日(火)までにご連絡ください。



お一人でのご参加も大歓迎!今回も1企業4名1組で参加できます!

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

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

日時

場所

当所会館
2階大ホール

11/7^金
14:00~16:00

定員

先着100社

受講料

無料

申込締切

10/31^金



中小企業の皆さまを取り巻く最新のサイバー犯罪・被害の現状をご認識頂き、
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

講師

香川県警察本部生活安全課 サイバー犯罪対策課 警部 妻鹿 匡 氏

第2部

知らないでは済まされない!サイバー攻撃の現実を手法から学ぶ

講師

香川大学 創造工学部 教授 喜田 弘司 氏

第3部

実被害から考えるセキュリティ対策

講師

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
リスクコンサルティング支援部 サイバー・特殊リスクチーム 担当次長 神山 太郎 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

イベント

親睦・交流

締切間近

対面

異業種交流会 ~醸造者の声を聞いて、飲んで、つながる夜~

日時

申込締切

10/3^金
18:00~20:00

9/22^月

場所

ビールルームとりかご

定員

先着20名(1社1名まで)

参加費

2,000円

交流会内容

・クラフトビールについての説明、醸造所見学
・自己紹介
・交流会(クラフトビール・おつまみ)



クラフトビール好きという共通項を通じて、新たなつながりの場となる
異業種交流会を開催します。クラフトビールの醸造所の見学や醸造者
の思いを聞くこともできます。お気軽にご参加下さい!

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

各種支援制度

8月29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。

制度一覧
年間カレンダー▶



各種支援制度

補助金	販路開拓 たかまつ地域産品販路開拓サポート補助金 (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) 申請期間: 令和7年4月1日(火)～令和8年1月30日(金) 本市において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、本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。 【対象者】特産品や伝統的ものづくりに関する事業を行う下記の事業者 (1) 高松市内に住所を有する個人事業主 (2) 高松市内に主たる事業所を有する会社 (3) 高松市内に主たる事務所を有する商工団体 【補助率】1/2 【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。	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/shoukougyou/tokusan/tenjikaihojyo.html 
	販路開拓 たかまつ販路開拓チャレンジ補助金 (高松市需要開拓促進事業(新市場販路開拓)補助金) 申請期間: 令和7年4月7日(月)～※予算上限に達した時点で、受付終了 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。 【対象者】中小企業者 【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 ※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を受ける必要があります。 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。	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/shoukougyou/seityousokushin/hannrokaitaku.html 
	販路開拓 たかまつイノベーション創出支援補助金 (高松市需要開拓促進事業(研究開発)補助金) 申請期間: 令和7年7月30日(水)～令和7年9月12日(金)〈再募集〉 新たな分野へ進出するための新製品や新サービスの開発、試作品の作成、既存製品の高付加価値化を図るために研究開発を実施する事業に要する経費の一部を補助します。 【対象者】中小企業者 【補助率】3分の2 【補助額】150万円 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。	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/shoukougyou/seityousokushin/kennkyuukaihatsu.html 
	人材関係 ～能力開発・生産性向上を応援～社員スキルアップサポート補助金 申請期間: 令和7年4月1日(火)～令和8年2月27日(金) 高松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。 【補助対象者】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 ※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。	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/shoukougyou/seityousokushin/jinzaikusei.html 
	人材関係 高松市伝統的ものづくり後継者育成支援奨励金 申請期間: 令和7年4月1日(火)～令和8年1月30日(金) 本市の伝統的ものづくりを担う人材の確保及び育成を図る観点から、伝統的ものづくりの後継者の育成に取り組む事業者及び産地組合に対し、予算の範囲内で高松市伝統的ものづくり後継者育成支援奨励金を交付します。 【対象者】本市の伝統的ものづくりの後継者の育成に取り組む強い意欲を有し、実践的な技術指導の実施及び当該技術指導を受ける者に対する後継者育成に係る総合的な支援を行うことができる者であって、次のいずれかに該当するもの。 (1) 事業者であって、次のアからウまでのいずれかに該当する者であること。 ア 市内に本社を有する法人又は市内に住所を有する個人であって、香川県が認定する伝統的工芸品指定製造者である者 イ 国又は香川県が認定する伝統工芸士又はその者が従事する法人であって、市内に本社(個人の場合にあっては、住所)を有する者 ウ 市内に本社を有する法人又は市内に住所を有する個人であって、伝統的ものづくりの後継者の育成及び技術・技法の伝承を支援する者として産地組合から推薦を受けた者 (2) 産地組合であって、次のア又はイのいずれかの伝統的ものづくりに関する活動を行っている者であること。 ア 香川漆器 イ 庵治産地石製品 【奨励金の額】5万円に、技術指導を行う月数を乗じて得た額 ※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。	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/shoukougyou/tokusan/syoko_up20240729143.html 
	人材関係 香川県外国人材の住まい環境整備事業補助金 募集期間: 随時募集(令和8年3月末日までに工事完了し、県に実績報告書を提出できるもの) ※予算額に達した時点で募集を終了します。 【事業内容】外国人材受入企業サポーター※が取り扱う空き家を購入して、外国人材受入企業が雇用する外国人材の住まいとして改修する事業 ※県が「外国人材受入企業サポーター」として登録している不動産事業者 【補助対象者】県内事業所で外国人材を雇用する法人事業者又は個人事業主 【補助上限】100万円 【補助率】1/3 ※詳細は香川県ホームページをご確認ください。	香川県政策部 地域活力推進課 ☎087-832-3125 平日8:30～17:15 https://www.pref.kagawa.lg.jp/chiiki/iju/gaikokujinnzair7.html 

補助金	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 【事前申請期間】令和7年4月1日(火)～令和7年12月31日(水) 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。 【対象者】市内に本社又は主たる事業所(個人の場合にあつては、住所)を有する中小企業者等 【補助率】10/10(1申請者当たり上限20万円) 【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) ※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。	 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/shoukougou/seityousokushin/ITpass.html
	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 【申請期間】令和7年4月1日(火)～令和8年1月30日(金) 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。 【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。 ※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。	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/smph/jigyosha/sangyou/shoukougou/syoutennagai/syoutennngaisien/sougyousinnkisyutten.html
	香川県事業承継支援事業費補助金 【募集期間】令和7年12月19日(金)まで※予算額に達した時点で募集を終了します。 【事業内容】県内の中小企業に蓄積された優れた技術やノウハウを次世代に引き継ぎ、地域生活網の維持や安定的な雇用の場の確保などを図るため、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。 【補助対象者】県内に本社を有する中小企業者 【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) ※補助金の詳細は香川県ホームページをご確認ください。	 香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3345 平日8:30～17:15 https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/shokei/wuv6sb200413094711.html
	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8年1月31日(土)※令和7年1月1日(水)～令和7年12月31日(水)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 【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 【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) 【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もしくは増改築又は取得並びに機械及び装置の取得 【補助率】3/4 【補助額】上限100万円/年、年利率1%部分まで 【優遇措置】 ①BCP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 ②令和7年4月1日(火)以降に事業承継者(注)となった者が、事業承継者となった日から3年以内にを行った設備投資は200万円/年(補助率10/10) (注)県内に本社を有する法人又は県内に住所を有する個人事業に限る。 【補助期間】最初の利子が支払われた日から起算して84ヶ月以内 ※補助金の詳細は香川県ホームページをご確認ください。	香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3345 平日8:30～17:15  https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/kinyu/rishihokyu.html
その他	香川県中小企業BCP策定支援補助金 【申請期限】令和7年12月19日(金)まで※予算額に達した時点で募集を終了します。 【事業内容】県内中小企業者又は県内中堅企業者等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。 【補助対象者】県内に本社を有する中小企業者又は中堅企業者等 【補助上限】中小企業者:50万円、中堅企業者等:30万円 【補助率】中小企業者:1/2(かがわ地方創生SDGs登録事業者は2/3)中堅企業者等:1/3 ※詳細は香川県ホームページをご確認ください。	 香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3345 平日8:30～17:15 https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/bcp/r2_bosyu.html
	販路開拓 香川県台湾等販路開拓アドバイザー 【申請期限】令和8年2月27日(金)まで※予算額に達した時点で募集を終了します。 【事業内容】台湾の市場や販路開拓に知見を有するアドバイザーを設置し、県内企業の台湾等での販路開拓等に係る相談対応やアドバイスなどを行います。 【対象地域】台湾(韓国や近隣の東南アジア諸国も対応可能な場合があるため応相談) 【対象者】県内に本社又は事業所を有する企業及び商工関係団体等(台湾の現地法人、支店、駐在員事務所等を含む)。 ※1社あたり原則2回まで利用可。※詳細は香川県ホームページをご確認ください。	香川県商工労働部 産業政策課 ☎087-832-3352 平日8:30～17:15  https://www.pref.kagawa.lg.jp/sangyo/kaigai/taiwan-adviser.html
	香川県中小企業BCP策定専門家支援事業 【申請期限】令和8年2月27日(金) 【事業内容】県内事業者がBCPを策定、又は既存のBCPの改善を行う際に、専門家による支援(助言・指導)を行います。 【支援対象者】県内に本社を有する中小企業者又は中堅企業者等(法人に限る) 【支援方法】オンライン形式による助言・指導(1回あたり2時間程度、1社あたり3回まで) 【費用負担】専門家に支払う費用は県が負担 ※詳細は香川県ホームページをご確認ください。	 香川県商工労働部 経営支援課 ☎087-832-3345 平日8:30～17:15 https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/bcp/online.html

会議所の動き

9月

1月

階層別研修講座（新入社員Ⅱ）

3月

DX経営塾（5/10回）

4月

小売商業部会

生活関連サービス部会

建設部会

工業・工芸部会

電気部会

5月

観光・飲食部会、講演会

専門サービス部会

8月

交通運輸部会

卸商業部会、講話

10月

金融部会

これから

12月

年収の壁対策セミナー

生活関連サービス部会主管

2025大阪・関西万博視察見学会

18月

電気部会・GX推進委員会共催

カーボンニュートラルに向けた視察見学会 in 広島・岡山

19月

Zenplusセミナー実践編②

外国人にウケるSNSの概要と活用方法 申込締切

締切 13P

高松de婚活 申込締切

8月14日 第58回さぬき高松まつり総おどり

総勢134名！ たくさんのご参加ありがとうございました！



8月21日 四国新幹線整備促進期成会 第7回東京大会



四国新幹線の早期実現に向け、「基本計画路線」に位置付けられている四国新幹線を「整備計画路線」へと格上げするため、四国4県の知事、市町会、町村会、商工会議所等の経済団体などが連携し、官民一体となって地域全体で整備の機運を高める決起集会が開催され、綾田香川県商工会議所連合会会長が出席しました。

署名活動を通じて集まった署名を関係機関に提出するとともに、四国新幹線の早期実現に向けて、国等に対して要望活動を実施しました。

10月											
18 土	17 金	16 木	14 火	8 水	7 火	3 金	30 火	26 金	24 水	22 月	
高松de婚活 開催 13P	2025たかまつ創業塾〜秋スタートアップコース〜(2/4回) 開催 12P	情報セキュリティマネジメント試験対策講座 申込締切 締切 12P	2025たかまつ創業塾〜秋スタートアップコース〜(1/4回) 開催 12P	建設部会主管 2025大阪・関西万博視察見学会 開催	助成金で始めるリスティング戦略セミナー 開催 12P	異業種交流会 開催 13P	助成金で始めるリスティング戦略セミナー 申込締切 締切 12P	ZenPlusセミナー実践編② 外国人にウケるSNSの概要と活用方法 開催 12P	会頭副会頭会議 第582回常議員会 開催	異業種交流会 申込締切 締切 13P	第19回会員事業所ゴルフ大会 申込締切 締切 13P

会員満足度調査を行います 予告

調査時期 令和7年10月上旬頃 調査方法 メールにて回答を依頼(5分程度の調査です!)

昨年、皆さまからいただいたお声を、こんなふうにかたちにしています。

昨年度のお声

- ▶ 既存商品のブラッシュアップをしたい!
- ▶ 企業が学生にアプローチできる支援をしてほしい!
- ▶ 異業種交流会を実施してほしい!

今年度の当所の取組み

- ★ 売れるチカラを育てる「販路開拓プログラム ミガ×クル」実施
- ★ 学生に向けた企業紹介(中学校への出前講座、県内大学生向け就活講座)
- ★ 年2回の小規模異業種交流会の開催

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

高松中央商店街店舗立地動向調査

空き店舗調査結果について[令和7年6月末調査] 空き店舗数、空き店舗率はともに上昇傾向
本調査は、中央商店街の店舗立地状況や空き店舗の状況を把握するため、平成7年度から、6月末・12月末現在の年2回実施しています。

	全フロア(R6.12との比較)	1階部分(R6.12との比較)
総店舗数	1,036店舗(+6店舗)	647店舗(-1店舗)
空き店舗数	174店舗(+10店舗)	87店舗(+8店舗)
空き店舗率	16.8%(+0.9ポイント)	13.4%(+1.2ポイント)

調査結果の詳細はこちら



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

2025全国あんざんコンクール

香川大会結果

7月20日、日本珠算連盟・同香川県連合会主催の全国あんざんコンクール香川県大会が開催されました。この大会は、かけ暗算・わり暗算・みとり暗算の3種目の合計点で競われ、小学1年生以下から、一般まで11部門の香川県1位と全国での1位から100位までを決定する大会です。香川県の各部門上位入賞者は次のとおりです。(写真は総合優勝と各部門1位の方)



総合優勝

絹田 琉偉(附属高松中)

(敬称略)

小 学 校

1年生以下の部	2年生の部	3年生の部	4年生の部	5年生の部	6年生の部
					
1位 橋本 孝佑(国分寺北部)	木下 結善(木太南)	桑島 宏和(中央)	高畑 千佳(屋島西)	東原 咲太(多肥)	中田 敦三(太田南)
2位 村尾 泰知(弦打)	明石 旺介(栗林)	高橋 統真(弦打)	八田 宗茂(附属坂出)	三谷 柊太(三溪)	岡内 雅弥(亀阜)
3位 森 真結(鬼無)	齋藤 淳仁(太田南)	浦川 倫樺(弦打)	中村 咲南(亀阜)	中村 茉莉(川添)	中島 洸(亀阜)
4位 氏家 佑希(川添)	高儀 和真(附属高松)	杉本 花凜(多肥)	松本 真由子(円座)	武田 結楓(附属高松)	久保 健晴(香西)
5位 三輪 千桜子(附属高松)	池畑 桜輔(国分寺北部)	齋藤 紘睦(太田南)	井上 華乃(亀阜)	今木 詠美(国分寺北部)	大谷 桜(附属高松)

中 学 校

1年生の部	2年生の部	3年生の部
		
1位 井上 晴起(紫雲)	林 優汰(勝賀)	絹田 琉偉(附属高松)
2位 橋本 隼司(香川誠陵)	諏訪 桜子(勝賀)	石上 瑛琉(太田)
3位 木田 愛菜(太田)	馬場 茉桜(香南)	大西 理斗(国分寺)
4位 真野 龍輝(太田)	渡邊 結香(附属高松)	竹田 聡美(太田)
5位 山下 胡涼(勝賀)	小新 梨織(白峰)	中村 悠聖(坂出東部)

高校生の部



尾下 羽那(高松商業)

益 樹生(高松第一)

鶴身 煌(高松西)

佐野 玖晶(高松商業)

中島 航(高松西)

一般Iの部



鶴身 光彩(YU_そろばん塾)

川田 文香(井手上珠算塾)

松田 ゆずき(香川高専高松4年)

永岡 政幸(丸亀郵便局)

そろばんグランプリジャパン2025

猛暑の中、7月27日(日)に神戸常盤アリーナにて開催されました。
今大会では、ジュニアの部に出場した中島 洸さんに「奨励賞」が渡されました!





連載 #35

JRホテルクレメント高松からの 瀬戸内の景色

高松市

常議員 藤本 聡（株式会社JR四国ホテルズ 代表取締役社長）

海なし県の奈良県の田舎で育った私は、とにかく海を見るとテンションが上がります。20年以上前に高松で初めて勤務することになった際、マリンライナーの車窓から初めて見た瀬戸大橋からの景色は未だ忘れられません。島影一つない雄大な太平洋も素晴らしいですが、私は瀬戸内海の多島美が大好きです。写真は、ホテルのオフィスからの風景です。日々景色を楽しみながら仕事ができる最高のロケーションです。

教えて！
中小機構さん

海外展開 スモールスタート講座

#05

展示会って“出展するもの”？実は情報収集型もあるんです

今回、執筆を担当したm.k.です。

海外展開のきっかけとして展示会を思い浮かべる方も多いのではないのでしょうか。

先日、「支援者側が出展し、事業者さまは来場者として気軽に情報収集できる展示会」に参加しました。

事業者の方々から、「海外のビジネスはこのような状況なんです」「何をしてくれる組織ですか？」等、フラットにお声がけいただき、嬉しく感じました。

情報収集を目的に来場される事業者さまの様子を知り、支援機関としても新たな気づきがありました。

海外展開を検討される皆さまにとって、こうした展示会も一つのきっかけとなれば幸いです。

近畿地域の展示会にて、
機構の近畿本部もブースを出しました。

