

Information

インフォメーションたかまつ

TAKAMATSU

高松商工会議所会報

3 | 2026 MAR
No.794

令和8年3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50周年

株式会社植木センター広瀬

[経営お役立ち情報]

脱炭素経営 編



CONTENTS

02P 歴史が導く、未来成功の鍵
特集

顧客の幸せが自分の幸せ 今のライフスタイルに 「ちょうどいい」庭の 楽しさを提案したい

株式会社植木センター広瀬
代表取締役 廣瀬 雄二さん

04P (特別編)
特集 IT・IoT導入
ワインディング・
ロード
株式会社Soilook

06P 特集 タカマツのヒト・モノ
・かざみどり幼児教室
・高橋石油株式会社

08P 経営お役立ち情報

11P 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

20P 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

高松商工会議所 会報

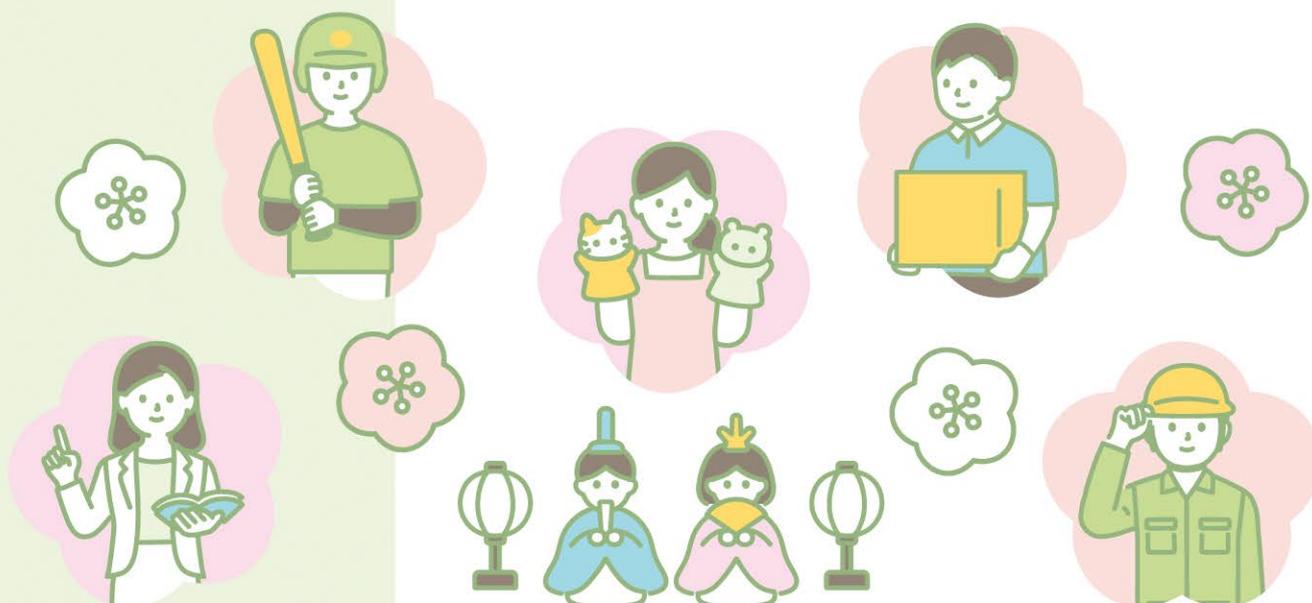
Information
TAKAMATSU

インフォメーションたかまつ

2026 MAR 03 / No.794

[Cover Photo]

株式会社植木センター広瀬





ホームページ

20代半ば、まったくの素人だった身で父の跡を継いで四半世紀。父が残したものを礎に、時代の流れに柔軟に対応し、自らの手で新しい体制を確立してきた代表取締役・廣瀬雄二さんに、お話を伺いました。

高松市前田西町204
「TEL」0878475247
「FAX」0878477600

株式会社植木センター広瀬

創業
50
周年

特集

歴史が導く
未来の鍵
成功のカギ

楽しみを提案したい

「ちょうどいい」庭の

今のライフスタイルに

顧客の幸せが自分の幸せ



代表取締役
廣瀬 雄二 さん

植木ブームとともに躍進

高松市前田西町にある「植木センター広瀬」。本社に隣接する約1ヘクタールの園地では、小さなポットから見上げるほどの大木まで、市場で仕入れたり産地から直接取り寄せた常緑樹・落葉樹を、日々1本1本丹精込めて育てています。

「植木の生産量が少ない香川において、常に豊富な在庫を持ち柔軟にニーズに応えられるのが当社の強みです」と、廣瀬雄二さん。父・勝さんが創業した当時は花ものを中心でしたが、植木の流通が増え始めたことにビジネスチャンスを感じて植木の取扱をスタート。折しも植木ブーム全盛期の昭和50年代、伝統的な和風庭園に映えるマツ・マキ・バベなどは仕入れるそばから庭師や造園業者がどんどん買っていき、ストックしておくひまがなかったほどだったそう。

現在も業者向けの庭木の卸売を軸に、老健施設、温浴施設や保養施設、工場の緑地から個人宅の庭まで、比較的規模の大き



い庭園に使う庭木を納めるかた
 わら、住宅や施設の庭の管理も
 手掛けています。日々植物の様子
 を確かめて水やりをしたり、大
 木を扱う際は重機を操ったりは
 しごをかけて高所作業をしたり
 と、自らも率先して現場に立つこ
 とが多い雄二さん。県外での実
 績も多いものの、「要望があつた
 時にすぐ駆けつけられる地域の
 お客さまとの関係を、より深く
 育みたい」と語ります。

父の遺産に支えられて 素人から経営者へ

雄二さんは三人兄弟の次男。
 東京で音楽の夢を追いかけてい
 ましたが、父が突然病に倒れた
 と聞いて帰郷し、自分が家業を
 継ぐことを決意。父の死を乗り
 越えて、26歳で経営者となりま
 した。

まだ木の名前もろくに知らな
 い雄二さんを支えたのは、父のも
 とで働いていたベテランの職人た
 ち。「技術と知識が一通り身につ
 くまで、5年くらいかかったで
 しょうか。どんな風に現場をこな
 していたかを思い出せないほど

大変でしたが、職人さんたちが
 親身に面倒を見てくれたことは
 よく覚えています。父は顧客も植
 木も人も残してくれたんだと、
 本当にありがたかった。」

その頃の業界は、バブル崩壊と
 ともに庭木ブームが下火になり、
 90年代になるとガーデニングブー
 ムが到来。庭のデザインも、風格
 を重視する日本庭園から主婦層
 が楽しむ家庭的な洋風ガーデン
 へと移行していった時期でした。
 雄二さんは「そうしたトレンドの
 変化にも柔軟に合わせることで
 できたのは、私自身が先入観な
 く業界に入ったからかもしれま
 せん」と振り返ります。

その後は中四国の市場や高松
 商工会議所青年部の活動を通じ
 て、全国の同業者とのつながりを
 積極的に深め、全国の造園業者
 が技術向上を目指す「日本造園
 組合連合会」の青年部長も務め
 るなど、新しいネットワークを広
 げていきました。業界全体が人
 手不足とはいえ、同社から独立
 して今もつながっている同業者も
 おり、確かな技術力と柔軟な対
 応力で安定したニーズを維持し
 ています。

今の暮らしに合う庭で 気軽に緑を楽しんで

雄二さん自身が庭をつくる時
 は、場所・背景・土壌・家屋の雰
 囲気など現地の条件を踏まえた
 上で、10年先の景観を見越し、敢
 えて抑えた提案をするよう心掛
 けるそうです。

「最初は物足りないと感じる
 人も多いでしょうが、いずれ木が
 育つとゴチャついてしまふし、管
 理も大変。今の暮らしには、土地
 に合う植物を管理しやすく整
 え、生活の余白を楽しむつもり
 で気軽に緑に触れるコンパクト
 な庭が最適です。私たちの理念

『緑とともに幸せを育てる』を体
 現する『ちよūdい庭』の魅力
 を伝えたい。」

人生で大事にしているのは、こ
 れまで出会った憧れの人たちに
 共通する「S(誠実)・S(素直)・
 K(謙虚)」の姿勢だという雄二
 さん。「私もそうあれば、周囲に
 いい影響を与えることができる
 のではないのでしょうか。お客さま
 の幸せが自分の幸せ、お客さま
 のためになる努力を喜んでもら
 えたら、その喜びは自分にも返っ
 てくるのだと思っています」。
 現場で直接触れる顧客の笑顔を
 励みに、日々の作業と向き合っ
 ています。

廣瀬社長の モーニングルーティーン

朝の時間割

- 6:30 起床
- 7:00 朝食
- 7:28 出社
- 7:30 始業

朝食のメニューは、具だくさんの
 みそ汁と旬のフルーツが定番。
 社長があまり早く出社しすぎて
 社員にプレッシャーを与えてしま
 わないよう、あえてギリギリに到
 着するよう家を出ています。

IoT導入 ワイディング・ロード

IoTに関心はあるものの、自社にどう導入すればいいのかわからない...という方に向けて、IoT導入企業の活用事例を紹介してきた当企画。今回は特別編として、当所開講の「DX経営塾」受講企業に注目。IoT導入の軌跡をワイディングロード(曲がりくねった道)として紹介します。

START!
STEP 01
~2024.6

**社内体制強化のため
臨んだ、DX経営塾**

株式会社 Soilook は成分可視化カメラシステムの研究開発、サービスを提供する企業。創業当初、同社ではグループウェア等のITツールは最小限に抑え、無償ツールを中心に使用していました。創業5年目を迎えるに当たり、高い専門性を有した人材を集めるためにもメンバーたちの社外業務の幅を広げ、活動場所の制約を軽減する必要性を感じるように。また、フリーランスエンジニアや業務提携先等との連携を円滑にし、健全かつ効率的な事業運営を行うっていくためにも社内管理体制強化へ取り組むことを決め、2024年度開催の「DX経営塾」に参加しました。

STEP 02
2024.7~

**DXへの前向きな姿勢が
メンバーたちにも見られるように**

「DX経営塾」の講義内容は逐一メンバーと共有し、ツールやシステムの試験運用を開始しました。「メンバーの中からも運用に関する意見が少しずつ出てくるように。全社で前向きにDXへ取り組む姿勢が見られるようになって嬉しかったです」と西藤代表取締役。
2024年末にはチーム連携を強化するため、もともと活用していたクラウド型グループウェアを有料版へ移行し、基幹システムとしての運用を始めました。アクセス制限が細かく設定できるようになったことで意図せぬ情報漏洩のリスクを軽減しています。

導入ツール

クラウド型グループウェア
Google Workspace など
業務効率化

【導入ポイント】

- コストを抑えながら基幹システムとして活用できる
- 個人・中小・大手企業問わず、活用しているところが多い



詳しくはこちら



株式会社Soilook(ソイルック)

〒761-0301
高松市林町2217-44
ネクスト香川205号
URL: <https://soilook.com>

ホームページ



香川大学発のスタートアップ企業。赤外線分光技術を用いて「見えないガス」を可視化し、デジタル技術を使ってガスプラントなどの定期検査の負担を減らす事業を展開している。

STEP 03

2025.1~

成長段階に合わせたシステム体制方針が確立 優先順位を決めながらDXを進める

全セミナー終了後には企業成長段階に合わせたシステム体制方針が見通せるようになりました。現在は「お客さまも社内も連携企業も安心・安全で効率的に！」というスローガンのもとにDXを進めています。「システムやツールの導入に当たっては当社よりも先の成長フェーズにいる方々から積極的に情報やアドバイスをいただき、その上で優先順位を決めながら導入することを意識しています」と西藤代表取締役。

2025年夏には人やプロジェクト等のマッチング機能を備えた顧客管理システムを導入。現在はテスト運用中ですが、将来的には蓄積データを活用することで見込み顧客の獲得、育成、営業連携まで一連のマーケティングプロセスを自動化し、データに基づいたスピーディーな経営判断につなげたいと考えています。

導入ツール

Edison Match

顧客管理CRM

【導入ポイント】

- スモールスタートでCRMが導入できる
- 将来的に導入を予定しているSalesforceへのデータ移行が可能



詳しくはこちら

+αの効果も

NotebookLMなど

AI関連ツールはこう使っている

AIそれぞれの強みを活かし、業務へ活用中。補助金申請書類等の専門性が高い文章作成が可能になった。実際に補助金が採択され、新拠点整備の資金として使うことができています。



STEP 04

2025.3~

地方の自律分散型の 若手エンジニアコミュニティを設立

「DX経営塾」での経験をもとに香川県のものづくりスタートアップ企業をDX面で支える自律分散型コミュニティ「一般社団法人かがわDXモデル研究所」を設立。20代〜40代若手エンジニアを中心としたコミュニティで各人の得意分野を活かしたDXセミナー、組織規模や成長段階に合わせたDXモデルの提案を行っています。「コミュニティを通じた活動や話し合いは当社の事業、DX等の貴重な情報収集源にもなっています。今後はさらにコミュニティを広げ、関係人口を増やしていくことで香川県の地域活性化の一助になればと考えています」と西藤代表取締役。

vision 長期ビジョン 今後の展望

当社は創業5年の節目を迎えたところ。「DX経営塾」に参加してDXへ本格的に取り組むようになってからは遠隔地での働き方を増やす仕組みづくりが順調に進んできています。今後はさらに外部エンジニアたちとの連携を強化して当社の成長へとつなげていきたいと考えています。また、長期的な展望としては社内データを集約させ管理し、スピード感を持った意思決定を行っていきたくです。

株式会社 Soilook
代表取締役

西藤 翼 さん

企業成長段階に合わせてテスト運用を行いながらフレキシブルにDXを進めている同社。
「DX経営塾」での学びがきっかけになったと思うと嬉しいです。(担当M)

ヒト✦モノ



新サービス

かざみどり幼児教室

高松市上福岡町2044-8
高田ビル1階
TEL.087-884-3151
営業時間 9:00~17:00
定休日 日曜日・祝日



ホームページ

モンテッソーリ教育の出張教室

モンテッソーリ教育をもっと多くの方に知って欲しいという想いで始めました。集客イベント、従業員向けの福利厚生、幼稚園・保育園での習い事教室等、企業・団体・個人それぞれのご要望に合わせた最適な教室作りを提案します。モンテッソーリ教育に興味がある、お試してやってみたい方はぜひ一度お問い合わせください。



古くから続く教育方法をもっと多くの方に伝えたい

Q 開業のきっかけについて教えてください

自分の子どもが生まれ、メディア等を通してモンテッソーリ教育と呼ばれる子どもを尊重し、一人ひとり自らの意志で選ぶことによつて学んでいく「教育方法について知りました。この教育方法は110年以上も前から世界中で実践されています。我が家でも取り入れたいと考え、県内でモンテッソーリ教育を実施している保育園や幼児教室を探しましたが見つけれず…。地方ではまだまだ浸透していない現状を思い知りました。この教育方法をもっと広げたいという想いから、モンテッソーリ教育の専門施設を地元香川県にて開業することを決めました。

Q 教室の特徴は？

当教室は「子どもが自分を育てる力」「自己教育力」を養うための環境を作り、自らの力で選び、決定し、自立を目指す「教室運営を行っています。教具と呼ばれる子どもの興味を最大限に引き出す教材を使い、視覚や触覚等の五感を刺激したり、立つ・座る、手や指先を使った日常生活の動作を繰り返し練習することで子どもたちの自立を促します。教具は子ども「やってみたい」を引き出すために多種多様なものを用意しています。また、教室では異年齢の子どもが共に活動を行い、基本的に教師や保護者は活動を見守ります。どのように過ごす

のか、どの教具を選ぶのかは子どもたち次第。自分で考え、選択することで幼少期から責任を持つてやりとげること、助け合いや協調性等を身につけていきます。

Q 新たなサービスについて教えてください

香川県内には現在も習い事としてモンテッソーリ教育を取り入れている場所が少なく、県内各地から当教室へお問い合わせをいただいています。中には遠方で教室に通いたいけど通えない…という方もいらっしゃいました。そのような悩みを解決するため2026年1月から出張教室を開始。出張教室では事前に綿密な打ち合わせを行い、子どもたちの発達段階や興味に合わせて厳選した教具をお持ちします。また、このサービスは企業や団体向けにも展開しています。モンテッソーリ教育の体験として、従業員の方の福利厚生の一つとして当教室を活用していただきたいです。

Q 今後の展望を教えてください

今後は出張教室や教育イベントへの参加等を通して、より香川県内にモンテッソーリ教育を広げていきたいと考えています。そして、この教育を実践したい方へ当教室の情報がスムーズに届けられるようになります。



嬉しいです。



当教室では現在、3~6歳の子どもたちが中心に活動中。今後はより幼い時期(0~3歳)からもモンテッソーリ教育が受けられるように体制を整えていく予定です!

教えて中條さん!

商工会議所をうまく活用するコツは?



代表 中條 夏奈さん

補助金の申請相談がきっかけとなり、2025年の年末に商工会議所へ入会しました。担当者の方にはよく経営の相談をしたり、教室運営のアドバイスをいただいたりと大変お世話になっています。今年には担当者の方の勧めもあって、教育系イベントへの参加を計画しています。イベントに参加することでモンテッソーリ教育をもっと多くの方に認知していただくと嬉しいです。

商工会議所には今後も私たち事業主にとって有益な情報を集め、定期的に提供していただけることを期待しています。

高松でキラリと輝く人材や

新しい商品・サービスを紹介します

タカマツの

高橋石油株式会社

シニア人材

LPG営業部

日高一陽さん

日々の晩酌が癒し。同社が竹林整備の一環として製造している「さめきメンマ」をおつまみとしていただくこともあるそうです。おすすめの味は香川県産オリーブオイルとレモン果汁で作られたメンマ。ぜひお試しください!

【本社】高松市三条町50-3
TEL.087-867-7111

営業時間 8:30~17:00

定休日 日曜日・祝日



ホームページ

エネルギー分野で 地域の快適な暮らしを支え続ける



入社までの経緯を
教えてください

もともと県外で働いていましたが両親の今後を考え、地元香川へ戻ることに。その際に当時、父が勤めていた会社を紹介してくれたんです。それが高橋石油でした。営業として採用され、先輩についてお客さまのもとを回り、検針や集金等を行っていました。入社1年後には営業所の管理者に。それからガス工事や設備機器修理等を中心に長くお客さま対応を行っていました。2023年には定年を迎え、再雇用をしていただき、今も働き続けています。

印象に残っている
仕事について教えてください

営業所勤務となった当時はまだ世の中に携帯電話が普及していない頃。通信手段はポケットベルが基本でした。そのため、お客さまからの呼び出しに合わせて担当エリアを何度も往復することが多かったです。毎日、長距離運転を行っていたようで大変でした。でも、地元の方に頼りにされている感覚があり、とてもやりがいを感じていました。

現在どのような業務を
担当していますか?

普段はLPGガスの販売量や保安体制等の業務内容を監督官庁へ報告する書類の作成、営業管理・販売促進のデータ作り、買掛金支払いの手続き等、事務業務を主に担当しています。時には安全運行管理の副管理者として従業員に安全教育を行うこともあります。当社にはガスや石油をお客さまのもとへ届けるため、配送車を多く所有しています。地域の方をはじめ従業員の命を守るためにも教育を通し、交通事故を0に近づけることが目標です。

今後の働き方について
教えてください

私の手が離れた後、会社や部下たちが困ることがないように今から少しずつ業務を引き継いでいきたいと考えています。特に監督官庁の報告書作成は資料が膨大でハードルが高い業務のひとつ。私が培ってきた経験やノウハウを後世に残せるよう、できるだけ丁寧に伝えていきたいです。

世の中が脱炭素社会へと大きく変化しつつある今、その影響から当社の経営の柱であるLPGガスと石油は先行きが不透明な部分が少ないからあります。今後も長く、地元の方に愛される老舗企業として発展・活躍していくためにも、早期に事業を立ち上げ、新たな経営柱についてともに考えていきたいと思っています。

経営者から
ひと言



代表取締役
高橋 勲さんと日高さん

当社は創業120年を超える地元密着型のガス会社。創業以来、石油やLPGガスをはじめ電機、住宅設備、栽培生産など多角的なエネルギー事業を展開し、地域の快適な暮らしを支えています。当社で働くシニア人材たちは長く同じ業務に携わってきた方が多く、とても頼りになる存在。シニア人材たちの経験や知識は貴重ですから、現役世代へ伝え、引き継いでいってもらいたいです。

当社では働きやすい職場づくりの一環として、現場の意思決定は各部署の責任者へ一任しています。現場の声をより反映させやすく、スピード感を持った判断ができており、従業員の働きやすさへとつながっています。今後も地域の暮らしを支えるとともに、エネルギーに関連した新分野へ挑戦するため自由な発想を持った人材を確保していきたいと考えています。

脱炭素経営 編

「脱炭素経営」という言葉が聞こえるようになってから約5年が経過し、2026年度からは「改正GX推進法」が施行されます。一部企業に排出量取引制度への参加を義務付けられるなど、本格的な動きが始まるに伴い、これからますますの適応が迫られるようになります。脱炭素をとりまく全体像を把握し、できる準備を始めましょう。

POINT

「脱炭素経営」はCSR活動の一環として行われることが多かったが、「事業継続」に関わる重要な経営戦略となっていきます。

▶ 脱炭素経営を取り巻く環境

大企業・グローバル企業

2026.4～
改正GX推進法施行により、
・排出量取引制度への参加
・脱炭素経営の本格化



「協力」から「要請」へ

・直接取引あり
・同じサプライチェーン内

中堅・中小企業

・環境対策への協力
・サプライチェーン全体での脱炭素化を
目的に「取引条件」として要請される可
能性も



取引先A

取引先B

取引先C

まず、自社を取り巻く環境を「知る」ことから始める

1 知る(Know)



・自社が脱炭素に取り組む必要性
(外部・内部環境)
・CN、GXの背景理解
・SBT(科学的根拠)の把握

2 測る(Measure)



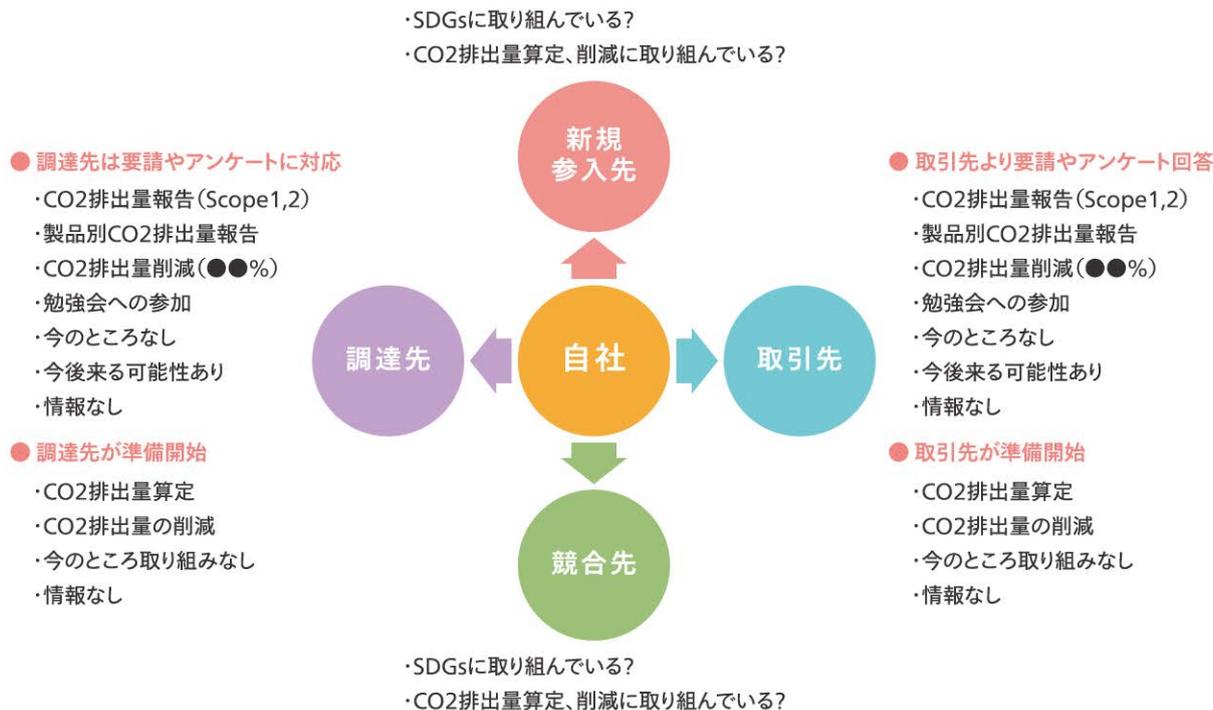
・自社排出量の見える化
(Scope1&2)
・CFP算定

3 減らす(Reduce)



・削減目標の設定(SBT水準)
・ロードマップ策定
・対外的なPR、ブランディング

▶ 自社が脱炭素に取り組む必要性(外部・内部環境)の考え方の例



自社を取り巻く環境・状況を把握することが脱炭素経営の第1歩です。
 待ったなしなのか、猶予があるのか、取り組む場合はどこまで取り組む必要があるのか、メリットはどこにあるのか。
 取引先とコミュニケーションをとり、ゴールの設定をしましょう。

中小企業が脱炭素経営に取り組むメリット

①優位性の構築

サプライチェーン全体での脱炭素化が求められる中、いち早く取り組むことで他社との差別化を図り競争力を高めることができます。

②光熱費・燃料費の削減

非効率な業務プロセスの見直しや、最新の省エネ設備への更新を行うことで、エネルギー使用量そのものを抑え、直接的なコストダウンにつながる可能性があります。

③知名度・認知度の向上

脱炭素経営への先駆的な取り組みをメディア等に取り上げられる、国や自治体からの表彰対象となれば、知名度や認知度の向上が期待されます。

④社員のモチベーション向上や人材獲得力の強化

気候変動問題の解決に取り組む姿勢が社員や入社希望者の共感を呼ぶことにつながります。

⑤資金調達において有利に働くこと

脱炭素経営に取り組む事業者に対しては、融資条件が優遇されることもあります。

脱炭素経営に関する支援体制

①相談窓口・専門家派遣

(中小機構:無料(ただし専門家派遣は3回まで)
 カーボンニュートラル・脱炭素化の実現に関するアドバイスをいたします。さらに、CO2排出量の点綴等についても専門家がサポートします。

詳しくはこちらから



中小機構HP

②見えサポ(商工会議所:有料)

脱炭素に向けた、「知る」「測る」「減らす」のうち、「測る」すなわちCO2排出量の見える化をサポートします。無料で活用できる「CO2チェックシート」の配布や、有料ツールの紹介を行います。

詳しくはこちらから



※本誌面は、令和7年8月4日開催セミナー「脱炭素経営セミナー」資料の一部をもとに当所で編集したものです。

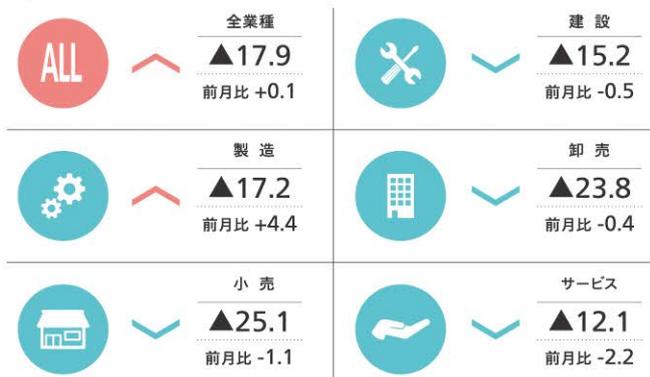
商工会議所 2026年1月期

日本商工会議所は、全国324商工会議所の2,442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、長引く物価高が足かせとなり、ほぼ横ばい先行きは、経営課題の長期化で慎重な見方

四国は、悪化。製造業では、消費者の節約志向の高まりにより、小売業やサービス業からの引き合いが減少した飲食料品関係を中心に、売上・採算が悪化した。建設業では、資材価格や労務費の高騰による工事受注の減少や、深刻な人手不足が継続しており、業況が悪化した。事業者からは、不安定な国際情勢によって、今後の原材料の価格高騰や調達の高騰、納品遅延などを懸念する声が聞かれた。

産業別業況DI(1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1月分」より一部抜粋)

詳細はこちら

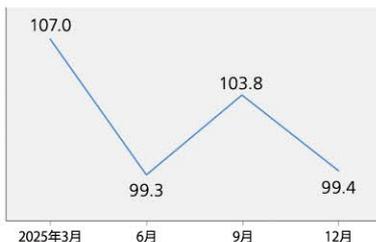


<https://cci-lobo.jcci.or.jp/>

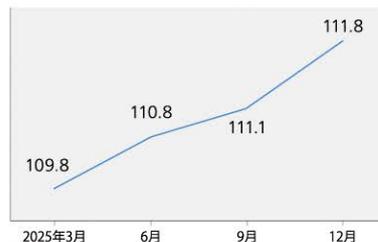
データで見る地域



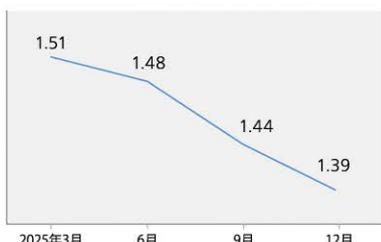
百貨店・スーパー販売額※1
●【県】(1月)16,245百万円
前月比 ↓15.9%



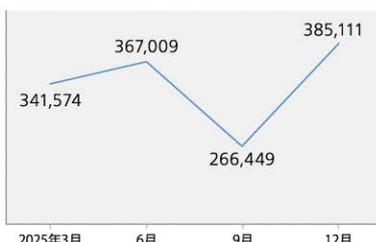
鉱工業生産指数※2
●【県】(12月)99.4
前月比 ↑3.2%
※2020年を100とした数値
※「季節調整済指数」より引用



消費者物価指数※2
●【市】(12月)111.8
前月比 ↓0.7pt
※2020年を100とした数値
※「総合指数」より引用



有効求人倍率※3
●【県】(12月)1.39倍
前月比 ↑0.03pt



主要観光地入込客数※2
●【県】(12月)385,111人
前月比 ↓21.2%

人口※2
●【市】(2月)406,838人
前月比 ↓258人

企業倒産件数※4
●企業倒産件数【県】(1月)8件
前月比 ↑1件
新設法人設立数※4
●新設法人数【県】(1月)50件(速報値) ↓7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2/11~3/10
宮脇書店本店調べ



1 科学的に証明された
すごい習慣大百科
堀田秀吾 / 著

気合いや精神論は、一切ナシ。代わりに、世界中の心理学、行動経済学、脳科学などの研究をベースに、「もっとラクに、もっと自然に、習慣化できる方法」を見開き図解入りで100個紹介。

S&Cクリエイティブ/刊 価格1,760円(本体1,600円+税)

2 やりたいことが見つかる
世界の果てのカフェ
ジョン・ストルキー / 著 鹿田昌美 / 訳

手渡されたメニューには、「人生を変える3つの質問」が書かれていた。読めば必ず「やりたいこと」が見つかる、不思議なカフェの物語。一生を変える、珠玉のストーリー。

ダイヤモンド社/刊 価格1,760円(本体1,600円+税)

3 今さら聞けない投資の超基本
改訂新版
泉美智子 / 著 奥村彰太郎 / 監修

シリーズ累計170万部突破。投資初心者必携の『投資の超基本』がアップデート。データをすべて更新したほか、いま知っておきたいトピック「オルカン」「ポイント投資」などの解説を補完。

朝日新聞出版/刊 価格1,540円(本体1,400円+税)

令和8年度 セミナー・イベント年間スケジュール

4月	階層別研修講座(新入社員Ⅰ)	対面	有料
	IT資格説明会	対面	新入社員研修内で実施
	越境EC(Zen Plus)活用セミナー①	対面	無料
5月	たかまつ創業塾～春開講コース～	対面	無料
	職種別研修講座(営業)	対面	有料
	職種別研修講座(労働・社会保険実務講座)	対面	有料
6月	海外展開セミナー①	対面	無料
	異業種交流会(非会員)	対面	無料
7月	越境EC(Zen Plus)活用セミナー②	対面	無料
	階層別研修講座(管理職候補者)	対面	有料
	中小企業BCP策定セミナー	対面・WEB	無料
	販路開拓セミナー	対面	無料
	CCI夏季会員交流会	対面	有料
7～10月	AI-X経営塾	対面	有料
8月	経営分析セミナー、経営革新塾(デザイン経営)	対面	無料
	異業種交流会(人材育成担当者)	対面	有料
	脱炭素経営セミナー	対面・WEB	無料
9月	階層別研修講座(新入社員Ⅱ)	対面	有料
	知財経営塾	対面	無料
	海外展開セミナー②	対面	無料
9月・10月	ITパスポート試験対策講座	対面	有料
10月	たかまつ創業塾～秋開講コース～	対面	無料
	AI活用セミナー	対面	無料
	越境EC(Zen Plus)活用セミナー③	対面	無料
	高松de婚活	対面	有料
11月	サイバーリスク対策セミナー	対面	無料
	年取の壁を踏まえた年末調整セミナー	対面	無料
	会員事業所ゴルフ大会	対面	有料
	新入会員オリエンテーション	対面	無料
12月	税務署決算説明会	対面	無料
	海外展開セミナー③	対面	無料
1月	令和9年新春経済講演会	対面	無料
	新春会員名刺交換会	対面	有料
2月	異業種交流会(女性起業家)	対面	有料
2月・3月	テーマ別研修講座(確定申告)	対面	有料
3月	脱炭素経営セミナー	対面・WEB	無料
通年	東京商工会議所オンライン研修講座	WEB	有料

※ セミナー・イベント等は予告なく変更する場合があります。

お問い合わせ先

事業推進部 経営支援2課

TEL 087-825-3505 FAX 087-825-3525 E-mail kyouka@takacci.or.jp

講習会・セミナー

SNS活用

参加無料

対面

実務担当者向け これからの時代、無視はできないTikTok

日時 5/13(水) 14:00~15:00 (セミナー)
15:00~ (個別相談会)

場所 当所会館 4階401会議室

定員 40名 (セミナー)
先着3社 (個別相談会)

受講料 無料

申込締切 5/8(金)



日本での利用者数が4,200万人を突破し、企業の採用やブランディングにも活用されるようになったTikTok。本セミナーは広告のプロが運用代行する際に必ずチェックする目線や社内で運用する際に投稿疲れしないための目的意識&数字管理術をお伝えします。参加者特典として撮影方法・投稿のネタ帳・台本を提供します。

講師 原田 嘉一 氏



成果に
コミット!

大手広告代理店やIT・メガベンチャーで20年以上の実績を持つクリエイティブディレクター。マス広告からSNS、動画マーケティングまで幅広く精通し、現在は自治体や企業のデジタルマーケを支援。

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

講習会・セミナー

海外販路

参加無料

対面

Zen Plusセミナー ~越境ECの概要と今後の可能性・商品登録ワークショップ~

日時 4/24(金) 13:00~15:00

場所 当所会館 4階402会議室

定員 20名

受講料 無料

申込締切 4/21(火)



国内販売の感覚で始めることのできる越境EC「Zen Plus」。「低コスト」で「簡単」に、自身での「海外輸送不要」で海外に販売。本セミナーを受講すればすぐに海外へ自社商品を販売できます。

講師 ZenGroup(株)

向吉 里樹 氏



誰でも海外へ
挑戦できる

「海外販売×地方事業者」を越境ECモールで結びサービスづくりに従事。これまで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。

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

新入社員研修

締切間近

対面

階層別研修講座 (新入社員)

日時 4/1(水) 13:00~17:00 3/19(木)

4/2(木) 10:00~17:00

4/3(金) 10:00~16:00

場所 当所会館 2階大ホール

定員 40名



4/1 ビジネスマナー&金融教育

受講料 会員:3,000円(税込) 非会員:5,000円(税込)

講師 ビジネスマナー講師 谷澤 優花 氏他



4/2 新入社員としての心構え編&IT資格説明会
4/3 ビジネス実践編

受講料 会員:10,000円(税込) 非会員:20,000円(税込)

講師 (株)Gentle 代表取締役 中村 成博 氏他



大切な人財を全力でサポート

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

講習会・セミナー

創業

参加無料

対面

2026たかまつ創業塾 ~春開講コース~

日時 5/8(金)・15(金)・22(金)・29(金)
各13:30~16:30

4/30(木)

場所 当所会館 5階501会議室(5/8,15)
当所会館 2階201会議室(5/22,29)

定員 40名

受講料 無料

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4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。※創業済みの方も申込可能ですが、これから創業される方を優先いたします。

講師 ㈱ユーアイ経営 代表取締役/中小企業診断士

高橋 国男 氏



創業で未来を
切り拓こう

観音寺商工会議所経営指導員として、数多くの経営支援の現場を経験。2020年に経営コンサルタントとして独立開業。豊富な知識・経験と事業所の立場に寄り添った、親身で情熱溢れる支援スタイルが評判。

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

対面

職種別研修講座 (労働・社会保険実務講座)

<p>日時 5/21木</p>	<p>労働・社会保険制度の仕組み(超入門)</p>	<p>各13:30~17:00 ※16:30~17:00は個別相談会</p>
<p>日時 5/28木</p>	<p>実際の書式で見る"採用"から"退職"まで</p>	<p>申込締切 5/14木</p>
<p>日時 6/4木</p>	<p>業務目白押し!旬の手続きを重点解説</p>	<p>場所 当所会館 2階201会議室</p>
<p>日時 6/11木</p>	<p>社会保険からの給付実務を一挙に解説</p>	<p>定員 40名</p>
<p>日時 6/18木</p>	<p>ズバリわかる! 公的年金制度</p>	<p>受講料 会 員/3,000円(税込) 非会 員/6,000円(税込)</p>

社会保険労務士佐藤秀樹事務所
講師 **佐藤 秀樹** 氏



「難しい」を「分かる」に

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

対面

職種別研修講座 (営業職入門セミナー)

<p>日時 5/15金</p>	<p>10:00~16:00</p>	<p>場所 当所会館 2階201会議室</p>
<p>申込締切 5/8金</p>	<p>定員 40名</p>	<p>受講料 会 員/5,000円(税込) 非会 員/10,000円(税込)</p>

グローバル化の進展により、企業は業界や国境を越えた激しい競争に直面しています。本セミナーでは「営業改革成功公式」を通じて、競争ポードレス時代を勝ち抜くための具体的な営業改革手法を学びます。

講師 経営・人事コンサルタント/
㈱ジーアップキャリアセンター 代表取締役
加賀 博 氏



株式会社リクルートにて「とらば一ゆ」事業の開発など多くの新規事業を手がけ、その後独立し現職に。多数の大学・大学院にてキャリア教育学を専任し、年間1万人の学生を教える実績を持つビジネスキャリア教育の第一人者。

大切な人材を全力でサポート

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

約5,200の会員や団体に毎月届く

会報誌で商品・サービスを紹介できるようになりました!

New

掲載イメージ図

【 高加水のもちっと食パン(1斤) 】 (紹介する商品・サービス名・店舗名)



人気のプレーン食パン。国産小麦を高加水で練り上げ、塩味を少し利かせたフォカッチャのリスベクト商品。バタートーストよりも、食材を挟んで食べてほしい。1斤1,000円/半斤650円。
(PR文 80文字以内)

㈱〇〇〇〇 高松市番町x-x-x
Tel 087-825-xxxxx email xxxxxx@xxxx.co.jp

申込方法

- 1 詳細確認
 - 2 申込(掲載希望月の前月5日まで)
①事業者情報 ②掲載する情報 ③写真 を提出
 - 3 掲載可否連絡
掲載月の前月には当会議所で原稿を作成し、メールにて原稿を確認いただけます。
 - 4 掲載(毎月10日発行)
 - 5 ご請求
(掲載料2,200円 ⇒ 令和9年3月号まで50%OFFの1,100円)
請求書+会報誌1部を郵送送付
支払期限:掲載月の翌月末
- ※掲載は有料です。
※申込受付は先着順です。
※文章やレイアウトは会議所で校正させていただく場合があります。

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

各種支援制度

2月27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。

香川県制度
一覧▶



高松市制度
一覧▶



各種支援制度

	<p>販路開拓 小規模事業者持続化補助金 第19回</p> <p>申請期間:令和8年3月6日(金)~4月30日(木)17時まで 事業支援計画書(様式4)発行の受付締切:令和8年4月16日(木)17時まで</p> <p>小規模事業者等が自ら策定した持続的な経営に向けた経営計画に基づく、地道な販路開拓等の取組(例:新たな市場への参入に向けた売り方の工夫や新たな顧客層の獲得に向けた商品の改良・開発等)や地道な販路開拓等と併せて行う業務効率化(生産性向上)の取組を支援するため、それに要する経費の一部を補助</p> <p>通常枠 【補助上限額】50万円 【補助率】2/3 インボイス特例 【補助上限額】100万円 【補助率】2/3 賃金引上げ特例 【補助上限額】200万円 【補助率】2/3(赤字事業者は3/4) 両特例要件適用 【補助上限額】250万円 【補助率】2/3(赤字事業者は3/4)</p>	<p>高松商工会議所 経営支援1課 ☎087-825-3505 平日8:30~17:15 https://r6.jizokukahojokin.info/index.php</p> 
<p>補助金</p>	<p>人材関係 香川県外国人材の住まい環境整備事業補助金</p> <p>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。</p> <p>【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。</p>	<p>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</p> 
	<p>物価高 香川県事業者の未来への投資を応援する総合補助金</p> <p>申請期間:令和8年2月12日(木)~3月23日(月)</p> <p>物価高騰が継続する中、県内事業者の稼ぐ力の強化と賃上げの好循環の実現に向けて、県内事業者の成長、生産性向上につながる未来への設備投資に対して、幅広く補助金を交付し、支援します。 【対象事業】成長につながる新事業展開、事業分野拡大に必要な設備投資、生産性向上につながる設備投資 【補助率】補助対象経費合計額の3/4 【補助限度額】100万円(直近の売上高が10億円以上の事業者は500万円) 【補助対象者】県内に本社を有する中小企業等、県内に主たる事務所を有する医療法人、農業法人、NPO等の法人、県内に住所を有する個人事業者 ※補助制度の詳細はホームページをご確認ください。</p>	<p>未来投資応援補助金事務局 コールセンター ☎087-802-1901 平日9:00~17:30 https://j-lppf2.jp/kagawa-ouenhojokin/</p> 
<p>その他</p>	<p>協調支援型特別保証融資</p> <p>【融資限度額】2億8,000万円以内(組合は4億8,000万円以内) 【融資対象者】県内に事業所を有し、次の(1)または(2)のいずれかに該当する中小事業者 (1)申込金融機関から本制度による保証付き融資の実行と原則同時に本保証付き融資額の1割以上(融資期間12ヵ月以上)のプロパー融資を受けるもの (2)申込金融機関の支援を受けつつ、自ら経営行動計画の策定並びに計画の実行及び進捗の報告を行うもの 【融資利率】融資期間7年以内/年1.90%以内(固定) 融資期間7年超/年2.10%以内(固定) 【信用保証料率】年0.45%~1.90% 【申込方法】 融資対象者(1)の場合は、取扱金融機関の窓口へ申込 融資対象者(2)の場合は、申込人資格要件申告書兼誓約書及び経営行動計画書を添付して、取扱金融機関の窓口へ申込 ※融資制度の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 https://www.pref.kagawa.lg.jp/keiei/kinyu/yuushi/31.html</p> 
	<p>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、迅速かつ的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。 (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 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> 

会議所の動き



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12月末調査] 空き店舗数、空き店舗率はともに減少
本調査は、高松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(R7.6との比較)	1階部分(R7.6との比較)
総店舗数	1,036店舗(±0店舗)	645店舗(-2店舗)
空き店舗数	154店舗(-20店舗)	75店舗(-12店舗)
空き店舗率	14.9%(-1.9ポイント)	11.6%(-1.8ポイント)

調査結果の詳細はこちら  <https://www.takacci.or.jp/news/news-16596/>

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

令和7年度 会報誌アンケート調査結果

ご協力ありがとうございました。皆さまから頂いたご意見をもとに、よりよい会報誌を目指します。
これからも率直なご意見をお待ちしております!



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

4月

23
月

縮切 14 P
香川県事業者の未来への投資を応援する総合補助金
申請締切

25
水

開催
第587回常議員会
第184回通常議員総会・表彰式・懇親会

31
火

期限
令和7年分消費税及び地方消費税納付期限

1
水

開催 12 P
階層別研修講座(新入社員)
ビジネスマナー&金融教育

2
木

開催 12 P
階層別研修講座(新入社員)
新入社員としての心構え編&IT資格説明会

3
金

開催 12 P
階層別研修講座(新入社員)
ビジネス実践編

16
木

締切 14 P
小規模事業者持続化補助金(第19回)
事業支援計画書(様式4)発行の受付締切

新会員紹介

ご入会ありがとうございます。〔法人〕26事業所、〔個人〕12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	営業内容
(株)Atture	藤本 明代	高松市庵治町1861-1	経営コンサルタント
(株)綾川葬祭	伊藤 雄介	綾歌郡綾川町北1250-6	サービス業
(株)オフィスSA-KU-RA	小笠原 律子	高松市旅籠町16-5	記帳代行(サービス業)
CAMPANELLA JAPAN(同)	横山 佳弘	高松市宮脇町2丁目22-7	オーダースーツ
(株)カンマン	貝出 康	徳島市中昭和町2丁目39-5	ウェブ制作、システム開発、生成AI導入支援
(有)久保燃料	久保 公男	高松市香西本町264	LPガス及び各種燃料品
(株)グランテスト	若松 誠	綾歌郡宇多津町2628-868	WEB制作
(有)クリーンカガワ	金原 良華	高松市庵治町6390-98	一般廃棄物収集運搬
(有)合同保険事務所	野上 泰宏	高松市塩上町3丁目15-18	保険業
(株)サンライズリゾート	安岐 亨	高松市丸亀町5-8	リゾート開発
(株)スペースポア	岸川 俊大	高松市上福岡町709-4	製造業(宇宙関連)
(有)建物管理保証	坂本 成也	高松市仏生山町甲510-5	不動産管理業
(株)TEAM MY Media	木戸 亜耶	高松市上林町510-39 エニシア高松1F OFFICE-I	広報(イベント・SNS番組制作)
(株)宗	山口 淳子	高松市多肥下町244	訪問介護
つながるネット(株)	森 修	高松市中野町29-5 高松プラザビル4F	経営コンサルティング
(株)ティーケービー 中四国支店	茶置 貴秀	高松市浜ノ町1-20 TAKAMATSU ORNE 南館3F	貸会議室事業、ホテル・宴会場運営
(一社)華樹会	奥野 実	高松市郷東町16-1 労住協15ビル607	訪問介護及び介護保険タクシー
(株)花みずき	柳本 義雄	高松市勅使町720-5	葬祭業
(有)轟眞屋	宮崎 多加志	高松市多肥下町1568-1	飲食業
(医)らく楽会	太田 憲吾	高松市室町1903-4	医療業
(株)和建エルネット	政廣 和志	高松市新田町甲2536-1	情報通信・配電インフラ設計施工、特殊伐採業務
行政書士 文月法務事務局	林 一興	高松市福岡町2丁目28-4	行政書士 (補助金申請サポート・公的認定支援)
SKY DESIGN	岡田 直樹	丸亀市土器町東8丁目319 2F	各種POPデザイン制作
千進	瀧 竹千代	高松市香西西町347-3	建設業(沈下修正)
ドラ・マジック	橋田 孝二	三豊市山本町辻3876-2	建築業
和ませ屋	三宅 匡彦	高松市屋島西町2307-1 フォブール屋島2 102	ヘルスケア支援事業
Fato	藤原 康隆	高松市瓦町2丁目1-8 末沢ビル2F	BAR
ファイナンシャルアライアンス(株)高松支店	土井 貴大	高松市勅使町632-4 2F	保険業
松岡建装	松岡 力哉	高松市元山町1134-8	建築塗装工事業
モジュールコンサルティングオフィス	山地 日和	奈良市東城戸町21-1-303	経営コンサルティング
Yoda Yoga	與田 玲子	高松市番町5丁目6-37-207	ヨガ講師

法人

個人



連載
#41

わたしのお気に入りスポット

夕暮れのモニユメント

高松市

常議員 宮本 吉朗 (株式会社アムロン 取締役相談役)

夕暮れのサンポート高松に立つ二本の柱のモニユメント。2010年、初回の瀬戸内国際芸術祭の折、この場所で「出船入船」をテーマに音楽演奏を企画したことが、「街角に音楽を@香川」の原点となりました。仕事の傍らジャズベースを弾いてきたご縁から企画したこの活動も十五年。Music Blue(5月)や真夏の夜の夢(8月)などを通じて音楽が人と人を結び、街に楽しさと豊かさを育んできたことを実感しています。支えてくださった皆さまへの感謝とともに、これからも音楽の力を信じ続けたいと思います。

教えて!
中小機構さん

海外展開 スモールスタート講座



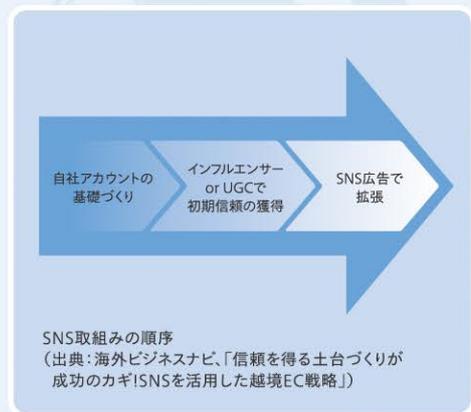
#11

対面の出会いをSNSへ—— “知り合い”を“フォロワー”に変える導線設計

今回、執筆を担当したm.k.です。
海外在住の方とお話していると、名刺交換の代わりにInstagram・Facebook・LinkedIn等のSNSアカウントを伝えるケースが主流になっていると感じます。

最近お会いした事業者さまは、リアルで出会った方に自社のSNSフォローを促すため、名刺サイズのカードに二次元コードを印刷して配布していました。カードには、商品や製造工程の写真も掲載されており、フォロー後も「手元に置いておきたい」と思わせる工夫がなされていました。

中小機構では、海外展開に関する実務情報等を配信しています。『SNSを活用した越境EC戦略』をテーマとしたコラムもあるので、ぜひご一読ください!



SNSに関するコラム

「信頼を得る土台づくりが成功のカギ! SNSを活用した越境EC戦略」
(出典: 海外ビジネスナビ、運営: 中小機構)



<https://biznavi.smrj.go.jp/23161/>