

中小企業ぎふ

Vol.701

2026年3月25日 隔月25日発行

岐阜県中小企業団体中央会

岐阜市数田南5丁目14番53号
OKBふれあい会館9階

☎ 058-277-1100

HP <https://www.chuokai-gifu.or.jp>

連携の力で無限の可能性にチャレンジ!

～中央会は、組合・中小企業の変革・挑戦を応援します～



信栄ゴム工業株式会社 ゴム製品が出来上がるまで

組合紹介 2～3

協同組合東濃地域木材流通センター

クローズアップ企業 4～5

岐阜県金属工業団地協同組合 組合員
「信栄ゴム工業株式会社」

専門家コラム

「今をどう見る～生き残りツールとしての情報」 6～7

中央会の活動 8～11

- ・自動車産業次世代化対応事業の活動報告
- ・組合魅力発信事業を開催
- ・外国人技能実習制度適正化講習会を開催
- ・バックオフィスDX戦略セミナーを開催
- ・組合役員・事務局スキルアップ講座(第3回)「組合会計」を開催
- ・各団体の活動報告
- ・中小企業連携戦略セミナー&交流会を開催

組合等の活動 11～12

- ・美濃手すき和紙(協) 小学6年生の卒業証書づくりと毎年恒例の「コウゾの寒ざらし」を実施
- ・飛騨高山宮川朝市(協) 輪島市朝市組合を訪問
- ・岐阜県室内装飾事業(協) 児童福祉施設にロールスクリーン等を寄贈
- ・岐阜県金型(工組)、岐阜県プラスチック(工組) 「我社(うち)のじまん大会 ～ミニミニ展示会」を初開催
- ・川崎岐阜(協)、岐阜県金属工業団地(協)、岐阜県可児工業団地(協) 3組合同演習会を開催

全国の先進組合事例 13

- ・滋賀県電化工業(協)

景況レポート 14

インフォメーション 15

- ・中央会「理事会」・「通常総会」のご案内
- ・協会けんぽ岐阜支部 健康保険料率の変更
- ・DXって実際どうなの? 成功事例から学ぶ変革のヒント

大樹生命保険株式会社からのお知らせ 16

組合 紹介

こんな活動をしています！

本会は、多種多様な業種・業態の組合等が会員となっており、これが本会の特徴でもあります。各組合がその特徴を活かし日々活動を続けていますので、皆様の仲間を紹介します。



協同組合東濃地域木材流通センター

- 理事長 鈴木 秀利
- 組合員数 5名
- 設立年月 1993年12月
- 住所 岐阜県恵那市長島町正家613-10
- TEL 0573-25-6788

伝統を守り、流通を変える。 「東濃ひのき」の新たな流通拠点として

◆組合の歴史・活動

■産地直結を目指して



鈴木理事長

当組合は、「東濃ひのき」の産地として知られる岐阜県恵那市に拠点を置き、従来の木材流通の常識を見直し、生産者と消費者を直接結ぶ流通拠点として、平成5年12月に製材業者・木造建築工事業者・森林組合など6社が集結し、「協同組合東濃地域木材流通センター」を設立。通称は『木KEYPoint(キーポイント)』です。「一般ユーザー(施主)、国産木材(東濃ひのき)、お客様(大工・工務店)を情報と流通で結ぶ、キーポイントになる」という想いが込められています。

設立以前、東濃地域は全国有数のひのき産地でありながら、その流通構造には大きな課題がありました。地元の製材工場は製品を一度名古屋市の木材市場へ委託出品し、地元で木材が必要な場合には、わざわざ名古屋市へ出向いて買い戻さなければならない状況でした。この流通経路では、往復の運搬費や手数料、中間マージンも発生するため、地元の良質な木材を地元で適正に取り扱うことが課題でした。そこで、流通の合理化と地産地消を目的に、共同販売事業として「東濃ひのきの市売り」を開始しました。

しかし、施設のオープンを目前に控えた平成7年1月、阪神・淡路大震災が発生。「木造住宅は地震に弱い」という風評が瞬く間に広がり、全国的に木造住宅離れが加速しました。そのため、設立から半年間は、来場者もほとんどなく、先行きに不安がよぎる状況が続きました。

この逆境を乗り越えるため、従来の業界慣行を打ち破る抜本的な改革として、販売形態を「セリ売り」に踏み切りました。木材には定価がないため、誰がいくらで購入したかが分かるセリ売りを採用することで、価格形成のプロセスを透明化しました。その結果、売り手である製材所と買い手である工務店や材木店の双方に納得感と信頼が生まれ、健全な流通基盤が築かれていきました。

この公正な取引システムは次第に評価され、現在では岐阜県内にとどまらず、愛知県、長野県、さらには関東・北陸、

遠くは東北や九州からも買い付けに訪れるほどに商圏が拡大しました。設立から約30年が経った今、『木KEYPoint』は、全国の木材関係者を結ぶ拠点として、その役割を着実に果たし続けています。

■売る場所から、集い学ぶ場所へ

(1) 定例市と特別市の開催

組合の核事業である共同販売では、毎月2回の定例市と年4回の特別市を開催しています。定例市は、毎月第1・3土曜日に開催し、約300社を超える登録工務店や大工が来場しています。また、製品の最盛期に合わせて開催される特別市(1月・3月・7月・10月)は、全国各地から多くの来場者が集う一大イベントです。広大な土場には、柱や板材などの製材品をはじめ、丸太、さらには貴重な銘木までが整然と並び、活気あふれるセリが展開されています。

近年、「東濃ひのき」のブランド力が全国規模で評価されていることを実感しています。私たちは単に木材を販売するだけでなく、一本一本に込められた製材所の技術やこだわり、品質の特徴を的確に伝え、売り手と買い手双方にとって最適なマッチングの実現を目標にしています。



特別市の様子

(2) 専門家を招いて工務店や施主をサポート

私たちの役割は、木材を販売するだけではありません。その木材を用いて住まいを築く工務店を支援することも、重要な使命の一つです。「木KEYPoint」では、住まいづくりを通じて人々のライフステージを支える取り組みとして、工務店や施主、税理士、設計士が集う住宅建築の相談会を開催しています。



講座の様子

組合と共同で金子建築工業株式会社と半年間(全10回)にわたる講座を開催し、資金計画の立て方から建築基準法の基礎知識、さらにはインテリアに至るまで、家づくりに必要な知識を体系的に学ぶ機会を提供しています。

また、近年は建築を巡るトラブルや訴訟が複雑化し、工務店一社だけでは対応が難しいケースも増えています。そこで当組合では、建築紛争に精通した弁護士や建築士、大学教授などの専門家を招き、契約書作成の留意点や現場で役立つ実践的な対策を学ぶ勉強会を定期的に開催しています。

「何かあったときに相談できる場所がある」という安心感は、地域の工務店の経営基盤を支える大きな力となっています。私たちは、技術的支援にとどまらず、法的なリスクマネジメントまで含めた総合的なサポートを通じて、地域全体の住宅品質の向上と持続的な発展に貢献しています。

■環境性能を生かした木造住宅と木造オフィス

(1) ゼロ・エネルギー木造住宅(ZETH)

当組合は、ゼロ・エネルギー木造住宅の開発を行い、これまでにモデル住宅を5棟建設してきました。その背景には、3つ

の目的があります。1つ目は、岐阜県産材の需要拡大です。「東濃ひのき」をはじめとする岐阜県産材の活用を広げ、地域林業の持続的な発展に繋げること。2つ目は「社会的要請への対応」です。地球温暖化対策として二酸化炭素の削減が求められていることに加え、平成23年の東日本大震災以降、エネルギー資源の重要性や自然エネルギー活用への関心が社会全体で急速に高まったこともあります。そして3つ目は「化石燃料に頼らない快適な住宅づくり」です。東濃地域は、冬は厳しい寒さに見舞われ、夏は蒸し暑さが続く気候条件で、この地域の特性に最適な住宅を実現するため、長年にわたって蓄積してきたデータ分析を活かしました。

これらの研究成果を結集させ、平成24年に「ゼロ・エネルギー木造住宅」の開発に至りました。

この住宅は、単に太陽光パネルを載せただけの建物ではありません。構造材には東濃ひのきを使用し、壁には地元の土を使った土壁を採用。断熱材には古新聞を再利用したセルローズファイバーを用いるなど、地域資源を最大限に活用しています。



ゼロ・エネルギー木造住宅の外観

さらに、深い軒による日射遮蔽や、地窓による通風といった「パッシブデザイン」の手法を取り入れ、機械設備に頼りすぎない快適な住環境を追求しています。将来的には、建設時から解体・廃棄に至るまでのライフサイクル全体で二酸化炭素を削減する「LCCM住宅(ライフ・サイクル・カーボン・マイナス)」の実現を目指しています。

これらの取り組みによって、夏季は1台の小型エアコンで家全体の空調を賄い、さらに太陽光発電、太陽熱利用温水器や電気自動車をエネルギー源として活用することで、ゼロ・エネルギー化を実現しました。

(2) 木造オフィスモデル展示施設「木KEYPlus」を新たに建築



木KEYPlusの内観
(シザーストラス構造を採用)

令和8年2月20日には、木造オフィスモデル「木KEYPlus」が完成しました。このオフィスは、単なる事務所ではなく、前述したゼロ・エネルギー木造住宅をさらに進化させ、次世代木造建築の可能性を実証する「実験棟」として位置づけられています。この建物の最大の特徴は、電力会社の送電網(グリッド)に頼らず、再生可能エネルギーを利用して電力を自給自足する「オフグリッドシステム」を採用している点です。屋根に

設置した太陽光パネルで発電し、蓄電池に貯めた電気だけでオフィスの電力全てを賄っています。天候不順が続いた場合のデータ収集など、エネルギーの完全自給自足に向けた実証実験も日々行っています。

構造面では、地元材を使用した「シザーストラス(はさみ状トラス構造)」を採用し、柱のない大空間を実現しました。さらに、壁内には厚さ330mmの高性能グラスウール断熱材を充填し、窓にはトリプルガラスを用いることで、断熱性能を極限まで高めています。「木造でもこれだけの性能が出せる」「エネルギーを自給自足できる」。その事実を実証するこの施設は、見学に訪れる多くの建築関係者に驚きを与えています。

私たちは、この次世代木造オフィスが未来のスタンダードとなることを期待しています。

◆組合が目指す方向性とは

■住宅の進化と技術の承継

—時代を担う人づくりへの挑戦—

(1) 住宅の様式変化と新たなニーズへの対応

設立から約30年、日本の住宅事情は大きく様変わりしました。かつて主流だった真壁造りの和室は減少し、大壁工法による洋室が一般的になりました。また、プレカット技術の普及やハウスメーカーの台頭など、木材を取り巻く環境は大きく変化しています。

しかし、どれほど時代が変わろうとも、「人が住まう器」としての木の家の本質的な価値は不変です。近年、断熱性や気密性といった住宅性能への関心が高まる中、木材が本来持つ断熱性や調湿性は改めて見直されています。

私たちは、伝統ある東濃ひのきの良さを守りつつ、現代に求められる高い住宅性能(耐震等級3、断熱等性能等級6以上など)に対応できる木材供給のあり方を模索しています。CLT(直交積層板)などの新技術の活用や、非住宅分野(中大規模木造建築)への木材利用促進など、新たな需要の開拓にも積極的に挑戦していきます。

(2) 技術の継承と「人づくり」

今建築業界が直面している最大の課題は、大工職人の減少と高齢化です。AIやロボット技術が進化しても、最終的に家を組み立てるのは人の手です。

だからこそ私たちは、若手人材の育成や技術継承に向けた支援にも力を入れていきたいと考えています。『木が好きだ』『ものづくりに携わりたい』と志す若者が、誇りを持って働ける環境をつくること。そして、工務店が自信を持って「木の家」を提案できる知識と技術を提供すること。木を売るだけでなく、木を扱う人材を育てることこそ、これからの私たちに課せられた重要な使命です。

業界豆知識

誤解されがちな「木の家の断熱性」

「木造住宅は寒い」というイメージをお持ちの方もいらっしゃるかもしれませんが、それは過去の話です。実は、木材自体の断熱性能は非常に高く、コンクリートの約12倍、鉄の約480倍もの断熱性があります。

寒さの原因は、木材そのものではなく、かつての住宅の「隙間」や「断熱材の不足」にありました。当組合が推奨する、適切な気密施工と十分な断熱材(グラスウール)やサッシなどを組み合わせた現代の木造住宅は、魔法瓶のように熱を逃さず、冬でも半袖で過ごせるほどの快適さを実現しています。

「木KEYPlus」で実証されているように、木造建築こそが、省エネで快適な未来の住まいのスタンダードになる可能性を秘めているのです。



木KEYPlusの断熱施工内部の様子

クローズアップ企業

岐阜県金属工業団地協同組合 信栄ゴム工業株式会社

《企業概要》所在地 岐阜県各務原市金属団地20番地
電話 058-389-1611
代表 代表取締役 小栗 國男
主な事業 ゴム製品の製造・販売

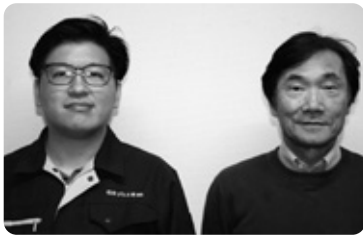


信栄ゴム工業株式会社の外観

～ゴムのチカラで、人ともものづくりを弾ませる～

◎ 御社のこれまでの沿革についてご紹介ください。

◆戦後の生活用品から最先端産業へ広がるゴム技術



高橋常務(左)と小栗代表(右)

当社は、昭和22年に初代が名古屋でゴム草履の卸売業を創業しました。戦後の混乱期の中で物資が極端に不足していた時代、ゴム草履は人々の生活に欠かせないものとして、飛ぶように売れました。商いを続ける中で「自社で一からモノづくりをしたい」という思いが次第に強まり、昭和30年に岐阜市内の岐阜競輪場付近にあったゴム工場を買い取る形で、本格的に製造業へと舵を切りました。当時は現在のように高品質な合成ゴムが豊富に流通している時代ではなく、古いタイヤなどを回収・粉砕し、熱を加えて再びゴムとして再生させる「再生ゴム」を用いた製造が主流でした。こうした素材を活用し、ゴム草履に加えて乳母車や三輪車のタイヤなど、当時の生活に密着した日用品のゴム部品を数多く生産し、地域の暮らしを支えてきました。

その後、日本の高度経済成長とともに自動車産業が急速に発展し、当社もその流れの中で、自動車用の泥除けやフロアマットなど、自動車関連のゴム製品の製造を本格化させました。事業の拡大に伴い既存工場が手狭となったため、新たな生産拠点を求め、昭和51年に現在の岐阜県金属工業団地へと移転しました。以来、この地を重要な生産拠点として、自動車部品を中心に多岐にわたる工業用ゴム製品を世に送り出してきました。

先代から受け継いできた「ものづくりへの実直な姿勢」と、自動車業界の厳しい要求に応える中で培われた品質管理のノウハウを基本としながら、時代の変化に合わせた新たな事業領域の拡大にも取り組んでいます。

近年では自動車分野にとどまらず、建設機械やインフラ用途、さらにはヘルスケア領域に至るまで、ゴムが持つ可能性を追求し続けています。



創業当時から作っていたゴム草履の型

◎ 御社の特徴や方針を教えてください。

◆多様なゴム製品ニーズに応える柔軟な製造体制

(1) 「両手サイズから1m超の大型ゴム製品」まで対応



両手サイズから1m超まで対応している

当社の最大の特徴であり、強みは、両手サイズから1m超の大型ゴム製品のプレス成形を得意としている点です。世の中に流通しているゴム製品の多くは、手のひらに収まるような小さなリングやパッキン類ですが、あえて大型製品の製造に注力しています。

1,000tや600tといった大型のプレス機を複数保有しており、最大

で1.7mの大きさの製品まで一体成形が可能です。

このような大型製品を柔軟に生産できるゴムメーカーは全国的にも多く無く、当社の大きな強みになっています。

(2) 「小ロット多品種」への対応

「小ロット多品種」への対応力も、強みの1つです。ゴムの材料選定や配合設計から、設計、試作、量産、さらには両面テープの貼り合わせなどの最終アッセンブル工程に至るまで、自社内で一貫して対応できる「ワンストップ体制」を構築しています。一口にゴムといっても、耐油性、耐熱性、耐候性、防音性など、使用環境によって求められる性能は多岐にわたります。当社では、天然ゴムやニトリルゴム、フッ素ゴムなど多様な素材の特性を熟知しており、お客様の細かな要望に応じて最適な配合をご提案する「オーダーメイドの材料選定」を行っています。

他社が敬遠しがちな手間のかかる案件であっても、当社は長年培ってきた技術力を生かし、確かな品質で形にしています。

(3) 「金型移管」の受け入れ

昨今、当社が特に力を入れている取り組みの一つが「金型移管」の受け入れです。現在、日本のものづくり産業では、経営者の高齢化や後継者不足により、優れた技術を持ちながらも廃業を余儀なくされるゴムメーカーが後を絶ちません。その結果、「これまで依頼していた会社が廃業し、部品の調達ができなくなった」というご相談が急増しています。

当社では、こうした状況に対応するため、これまで他社で生産されていた製品の金型を引き継ぎ、図面がない状態であっても長年培ってきた知見を活かして生産を行い、安定供給しています。サプライチェーンを止めることなく供給を継続するための「駆け込み寺」としての役割を積極的に担っています。

また、実現が難しい条件については、その旨を率直にお伝えする誠実さも大切にしています。ただし、最初から不可能と決めつけるのではなく、まずはお客様のお話を丁寧に伺い当社で対応できる可能性があるかを慎重に検討する、そのような柔軟な姿勢を常に心がけています。

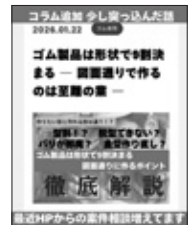
(4) 情報発信による新たな出会い

当社では、情報発信にも積極的に取り組んでいます。従来の下請け型の営業スタイルから脱却するため、令和6年からはInstagramを活用し、日常の工場の様子などを発信するなど、SNSによる発信力を強化しました。

さらに、令和7年にはホームページを大幅にリニューアルし、ゴムの特性や用途を解説する技術コラム「徹底解説」やこれまでに実際にあった案件を紹介する「解決事例」を定期的に配信しています。その結果、自動車業界にとどまらず、全国の様々な業界から直接お問い合わせをいただけるようになりました。

加えて、神奈川県横浜市で開催される「テクニカルショウヨコハマ(工業技術見本市)」や「マッチングフェアinなごや(愛知・岐阜・三重・静岡・長野広域商談会)」にも出展し、新たな商談機会の創出にも取り組んでいます。

最近では、ブームとなっているサウナ向けヒーター用の耐熱ゴムなど、これまで接点のなかった分野からの案件も生まれています。こうした経験を通じて、自ら情報を発信することの重要性を強く実感しています。



HPでコラムを掲載

◆人がつくり、人が支えるものづくり

(1) 質の高いものづくりを支えているのは社員

質の高いものづくりを根底で支えているのは「人」です。社員が生き生きと健康的に働ける環境を整えることは、経営者にとって最も重要な責務だと考えています。かつてのものづくりの現場では、長時間労働や休日出勤が常態化していた時期もありましたが、現在では働き方改革を進め、完全週休2日制の定着や残業時間の大幅な削減を実現しました。

また、現場にタブレット端末を導入し、日報や工程管理のデジタル化を進めるなど、DXによる業務効率化にも取り組んでいます。こうした取り組みにより、業務の効率化と社員の負担軽減を図っています。

さらに、従業員に対しては、働きやすく風通しの良い環境づくりを大切にしながら、これまで築いてきた伝統を守りつつ、新しい人材を積極的に受け入れ、組織として成長していくことを目指しています。こうした地道な社内改革は社員の定着率向上につながり、ひいては生産性の向上や高品質な製品づくりにも結びついています。

同時に、「相手の目を見て挨拶をする」「現場の整理整頓を徹底する」といった基本的な社内風土の醸成にも力を入れています。お客様が工場見学に来られた際、社員の明るい挨拶や清掃の行き届いた清潔な現場をご覧いただくことは、何よりの信頼につながります。こうした日々の積み重ねこそが、品質への安心感を生み出す大切な要素だと考えています。

(2) 就労支援施設との連携

社会的な取り組みとして、当社ではダイバーシティ推進にも力を入れています。数年前から地域の就労支援施設と連携し、単に業務の一部を委託するだけでなく、施設の方々に当社の工場に来ていただき、社員と同じ空間で共に働く取り組みを始めました。



社員と同じ空間で作業する様子

作業工程を細分化し、それぞれの個性や得意分野を活かせる環境を整えることで、利用者の方々のやりがいや自立を支援しています。同時に、社内にも「お互いを尊重し、多様性を受け入れ、助け合う」という文化が根付き、非常に良い相乗効果が生まれています。

◎経営していく上で大切にしていることはありますか？

◆人を大切に、納期・品質を守り挑戦し続ける経営

(1) ものづくりで、人と会社を弾ませる

私たちが経営の上で最も大切にしているのは、企業理念の「ものづくりに携わる人と会社を弾ませる」という言葉です。ゴムの最大の特性である「弾力性」にたとえ、お客様の課題を解決することで事業を弾ませ、さらに当社で働く社員一人ひとりの人生も前向きに弾むような、元気で活力ある会社でありたいという思いを込めています。

(2) 「納期と品質の順守」と挑戦する姿勢

事業を継続する上で絶対に譲れないのが、「納期と品質の順守」です。製造業のサプライチェーンにおいて、部品の供給が途絶えることは、お客様の生産ラインを止めてしまう致命的な事態につながります。だからこそ当社では、いかなる状況においても「お客様のラインは絶対に止めない」という強い使命感を持って日々の業務に取り組んでいます。

そのために大切にしているのが、「まずはやってみる」という挑戦の姿勢です。難しい案件を相談された際にも、最初から「できない」と判断するのではなく、まず実現の可能性を真剣に検討し、試作や検討を重ねながら解決策を練ります。もちろん、物理的・技術的な制約により、どうしても実現が難しい場合もあります。そのような場合に

は、無理に引き受けたり、曖昧な返答をしたりするのではなく、『この条件では難しいですが、形状や素材を変更すれば対応できる可能性があります』といった代替案を誠実に提示することを徹底しています。こうした正直で真摯な姿勢の積み重ねが、お客様との長期的な信頼関係につながっていると考えています。

◎組合に期待することは何ですか？

◆情報共有と連携が生み出す相乗効果

当社は長年にわたり岐阜県金属工業団地協同組合に所属し、多くの支援を受けてきました。組合活動を通じて得られるメリットは多岐にわたりますが、経営基盤を支える実利の面で特に大きな支えとなっているのが「共同受電事業」です。

当社では大型のプレス機や加硫機を多数稼働させ、熱を扱う工程も多いため、電力は生産活動を支える最も重要なインフラの一つであり、コスト面でも大きな割合を占めます。組合の共同受電システムにより、電力を安価かつ安定的に供給していただけることは、エネルギー価格が高騰する現在において、企業の競争力を維持する上で欠かせない大きな支えとなっています。

また、組合は「情報交換や異業種交流の場」としても非常に重要な役割を果たしています。同じ団地内には、多様な技術やノウハウを持った企業が集まっており、自社だけでは解決が難しい課題に直面した際にも、近隣企業に相談して助言を得たり、互いに協力し合ったりできるネットワークは大きな財産です。

さらに、業界動向や行政の支援策、補助金に関する情報などが組合を通じて迅速に入ってくることも、経営判断を行う上で大きな助けとなっています。

◎御社の今後の展望、抱負をお聞かせください。

◆変化の時代に強い事業基盤を

当社が今後強く目指しているのは、「特定の業界に依存しない、強靱な事業構造の構築」です。長年にわたり、当社の売上の大半は自動車産業に支えられてきました。しかし近年、新型コロナウイルス感染症の拡大や世界的な半導体不足による自動車メーカーの減産など、予測不可能な外部環境の変化を経験し、特定の業界に過度に依存することのリスクを認識するようになりました。

そこで現在は、大切な自動車関連の基盤を維持・発展させながら、機械、インフラ、ヘルスケアなど他分野の事業比率を段階的に高め、各分野でバランスの取れた事業ポートフォリオの構築を進めています。この取り組みはすでに成果を見せ始めており、幅広い業界からの引き合いが増加することで、経営の安定化にもつながりつつあります。

また、日本のものづくり産業全体が直面している「廃業・事業承継問題」に対しても、当社の役割は今後さらに重要になると考えています。優れた技術や製品を持つメーカーが廃業していく中で、当社がその受け皿となり、金型や技術を引き継いで生産を継続することで、日本の製造業のサプライチェーンを守る「セカンドパートナー」としての使命を果たしていきたいと考えています。

創業から78年を迎え、先人たちが築き上げてきた信頼と実績の重みを感じる一方で、私たちは決して立ち止まるわけにはいきません。「変えてはいけないものづくりへの誠実な姿勢」を守りながら、変えるべき手法や市場へのアプローチには果敢に挑戦していきます。さらに、世代交代を見据えた若い技術者の採用と育成にも注力し、次の100年企業を目指して、お客様、地域社会、そして社員とともに力強く「弾む」会社であり続けたいと考えています。

【組合概要】 岐阜県金属工業団地協同組合

組合住所 岐阜県各務原市金属団地173番地
代表理事 鈴木 純一 (株式会社豊菱製作所)
組合員数：47名
主な事業：共同受電事業、金融事業

※組合員企業の掲載希望がございましたら、企画振興部までお知らせください。

今をどう見る～生き残りツールとしての情報

このコーナーでは、神戸国際大学経済学部 中村智彦教授より折々に感じておられる組合・中小企業向けの有益な情報についてご執筆いただきます。組合運営、企業経営にお役立てください。

緊急提言

- 中東紛争・円安・原材料高・人手不足の時代
- 中小企業は「省略経営」に転換せよ

円安の進行、原油価格や資材価格の上昇、人手不足の深刻化、さらにAIなどデジタル技術の急速な普及。現在の中小企業経営は、複数の課題が同時に押し寄せる状況に置かれている。これらはそれぞれ独立した問題ではなく、互いに影響し合いながら企業経営に大きな圧力をかけている。

さらに最近では、アメリカとイスラエルによるイラン攻撃によって中東情勢が急速に緊張し、国際経済の先行き不透明感が強まっている。原油輸送の要衝であるホルムズ海峡をめぐる緊張が高まれば、エネルギー価格のさらなる上昇も懸念される。資源の多くを輸入に頼る日本経済にとって、その影響は決して小さくない。

多くの経営者は、こうした状況を「一時的な景気の悪化」として捉えがちである。しかし、実態はそれよりもはるかに構造的な変化である可能性が高い。人口減少と労働力不足、エネルギー価格の不安定化、国際情勢の変動、そして技術革新。たとえ中東紛争が将来的に収束したとしても、これらの要因そのものが消えるわけではない。

つまり、中小企業は従来の経営モデルのままでは立ち行かなくなる可能性がある。

こうした時代に求められるのが、「省略経営」という考え方である。

省略経営とは、単純にコストや人員を削減することではない。企業活動の中で、本当に必要なものと、そうでないものを見極め、経営資源を集中させることである。中小企業は大企業のように資金や人材を潤沢に持っているわけではない。だからこそ、すべてを抱え込む経営から脱却し、必要なものに絞る経営が重要になる。

しかし、そうはいつでも「どこから手をつければよいのか分からない」と感じる経営者も多いだろう。そこで、中小企業経営者のために「省略時代の経営」10の実践チェックリストを整理した。次の項目のうち、どれだけ実行できているか確認してほしい。

① 原材料・エネルギー価格の上昇を前提に経営計画を作っているか

原油や資材価格は国際情勢の影響を受けやすく、短期的な変動が続く可能性がある。コストが「元に戻る」ことを前提にした経営計画ではなく、高コスト環境を前提とした計画を作ることが重要である。「そのうち落ち着くだろう」という期待だけでは、経営判断を誤る危険がある。

② 価格転嫁について取引先と定期的に協議しているか

原材料費やエネルギー価格の上昇を企業努力だけで吸収することには限界がある。

そのためには、「原価構造」「市場価格」「取引条件」などを整理し、取引先と適正価格について協議する関係を作ることが重要になる。その際には、口約束ではなく、明確な契約を結ぶ必要がある。

【事例】A社 IT関連企業

古くからの取引先の紹介で新たな企業から受注した際、「お互い様だから」と明確な契約書を作成しないまま仕事を引き受けてしまった。数年後、納品したソフトの改良を求められ、追加料金を提示したところ取引停止を主張された。弁護士に相談した結果、仕様書を含めた契約書を締結していなかったことが問題となった。その後、同社では定型契約書を整備し、すべての取引で契約書を締結するようにしている。

③ 自社の「利益を生む商品・サービス」を把握しているか

意外に多いのが、どの商品やサービスで利益が出ているのかを正確に把握していない企業である。「利益率の高い商品」「手間のかかる商品」「将来性のある事業」を整理し、経営資源を集中すべき分野を明確にする必要がある。

【事例】B社 製造業

本業の製造部門は安定した利益を生んでいたが、新社長が新規事業に力を入れ、本業への設備投資を後回しにした。新事業は思うような利益を生まず、本業の利益を補填に使う状況が続いた。結果として中堅社員の離職を招き、本業の競争力も低下してしまった。

④ 利益の出ない事業を見直す議論をしているか

中小企業では長年の取引関係や慣習により、利益の出にくい事業を続けているケースが多い。しかし、人材・設備・資金が限られる中では、事業の選択と集中が不可欠である。

【事例】C社 機械部品製造業

三代目社長が公的支援機関と共に収益分析を行ったところ、大企業向けの仕事が赤字の原因であることが判

明。値上げ交渉を行い、受け入れられなかったため受注を停止した。その後、新規営業を強化し利益率を改善。働き方も改善され、従業員の定着率も向上した。

⑤「人を増やす経営」から「少人数で回る経営」へ発想を転換しているか

人口減少社会では人手不足は長期的に続く可能性が高い。重要なのは「業務の標準化」「作業工程の見直し」「IT活用」などにより、少人数でも回る仕組みを作ることである。

⑥デジタル化・AIを小さな業務から試しているか

AIは大企業だけのものではない。
例えば

- ・ 文書作成
- ・ 翻訳
- ・ データ整理
- ・ 顧客対応

などの業務でも活用できる。大きな投資を行う前に、日常業務の効率化から始めることが現実的である。

⑦社内の「属人業務」を減らしているか

特定の社員しかできない業務が多い企業は、人材不足の時代に大きなリスクを抱える。

「業務マニュアル」「作業手順書」「データ共有」を進め、組織として業務を回せる体制を作ることが重要である。

【事例】D社 建設業

職人の経験に依存した経営を行っていたが、求人難をきっかけに業務の標準化を進めた。施工計画や報告書作成をマニュアル化し、デジタル化を導入。最初は反発もあったが、若手社員の協力を得て技術伝承の仕組みづくりに成功している。

⑧ 自社の「強み」を説明できるか

価格競争だけに依存する企業はコスト上昇の影響を受けやすい。

経営者は次の問いに答えられる必要がある。

- ・ なぜ顧客は自社を選ぶのか
- ・ 競合企業と何が違うのか
- ・ 自社の価値はどこにあるのか

これらを明確にすることが、価格転嫁や市場開拓の基盤となる。

⑨ 外部との連携を活用しているか

中小企業がすべてを自社で抱え込む必要はない。外部専門家、大学、高専、IT企業、金融機関などとの連携により、新しい技術や市場へのアクセスが可能になる。

【事例】E社 機械製造業

経営者だけでなく若手研究者も異業種交流会や研究会に参加させ、他社の研究者と交流する機会を増やしている。外部との連携により技術開発が進み、新製品の開発につながった。「すべてを自社で抱えるのは不可能。連携こそが中小企業の生存戦略」と同社経営者は語る。

⑩ 経営者自身が「変化を前提に経営しているか」

最も重要なのはこの点である。多くの経営者は「景気が戻れば」「市場が回復すれば」と考えがちである。しかし現在の変化は一時的なものではなく、社会構造の変化である可能性が高い。

そのため経営者自身が

- ・ 経営の仕組み
- ・ 事業構造
- ・ 働き方

を見直す必要がある。

◆まとめ

これら10の実践チェックリストは主に経営者の判断に関わるものである。しかし、もう一つ重要な要素がある。それは**従業員との問題意識の共有**である。

経営者だけが危機感を持っていても会社は変わらない。まず現状を説明し、従業員の理解と協力を得ることが必要である。企業の変革は、組織全体で取り組んでこそ成果が出る。

環境が厳しい時代ほど、経営の本質が問われる。変化に対応できる企業こそが、次の時代を生き残る。

できない理由を探すのではなく、まず動くこと。今は平時ではない。非常時の経営判断が求められているのである。



中村 智彦
(なかむら ともひこ)

【ホームページ】 <http://monodukuri.jp/>

【常勤】 神戸国際大学経済学部 教授

【非常勤】 関西大学商学部 非常勤講師・愛知工科大学工学部 非常勤講師

【専門】 中小企業論・地域経済論

【略歴】 昭和39年 東京都生まれ

昭和63年 上智大学文学部卒業

平成12年 名古屋大学大学院国際開発研究科博士課程修了（学術博士・名古屋大学）

【活動】 総務省地域創造力アドバイザー・京都府向日市ふるさと創生計画委員会座長
東京都北区ネスト赤羽支援機能拡充検討委員会座長・山形県川西町第5次総合計画アドバイザー
ヤフー! ニュース <https://news.yahoo.co.jp/byline/nakamuratomohiko>

◆自動車産業次世代化対応事業

再生ゴム活用による試作づくり研究会を開催

—県内ゴム企業8社が参加、次世代自動車産業への新たな可能性を探る—

中央会では、県内中小自動車部品サプライヤーの次世代自動車産業への新規参入および取引拡大を支援するため、各種研究会事業に取り組んでいる。今年度は、自動車ゴム部品の成形・加工事業者を対象に、「再生ゴム」を活用した試作づくり・評価に取り組む研究会を開催し、県内企業11名(8社)が参加、全4回のプログラムを通じて技術的な可能性や課題について検討を行った。

本研究會の実施にあたっては、豊田合成株式会社との全面協力のもと取り組んだ。研究会では、ゴムリサイクル分野の最新動向を学ぶセミナー「ゴムリサイクルの現状とマテリアルリサイクル技術」を開催したほか、再生ゴムのマザー工場である豊田合成株式会社森町工場の視察を実施し、リサイクル技術の現場を学んだ。

さらに、豊田合成株式会社より再生ゴムのサンプル提供を受け、参加企業はそれぞれの成形・加工技術を活かしながら役割分担・連携して試作づくりに取り組み、材料特性や加工性などの評価を行った。

最終回は、岐阜県産業技術総合センターにおいて成果報告会を開催。研究会の統括コーディネーターを務めた臼杵氏(京都大学特任教授)は「県内ゴム企業がこれだけ集まり議論できたことは大きな財産。来年度以降もコンソーシアムのような形で継続していければ」と今後への期待を述べた。

また、豊田合成株式会社栗本部長からも「個別企業では難しい課題だからこそ、業界として仲間づくりを進め、ビジネスとして循環を成り立たせていきたい」と、研究会の継続と連携強化に前向きなコメントが寄せられた。

今後は、本研究會の活動内容や取組成果を広くPRするため、6月に開催される「人とするまのテクノロジー展2026 NAGOYA」(6月17日～19日)において、岐阜県ブースでの展示を予定。中央会では今後も、本研究會で構築されたネットワークや成果を活かし、県内ゴム企業の新たな技術開発やビジネス創出につながる取り組みを支援していく。



再生ゴムの試作条件、評価試験の方法を検討している様子



再生ゴムの試作品を確認している様子

製造業のための営業力強化講座を開催

—中小自動車部品サプライヤー20社が参加—

中央会は2月27日、OKBふれあい会館において、中小自動車部品サプライヤーを対象とした「製造業のための営業力強化講座」を開催した。県内企業20社から延べ29名が参加し、営業活動の基本的な考え方や実践的な手法について学んだ。

講師は、株式会社グロービス 名古屋オフィス グループリーダーの栗井祐介氏が務めた。講座では、製造業における営業に求められる役割や能力、営業プロセスの全体像、新規開拓の進め方などについて解説。講義に加え、参加者同士で意見交換を行うグループワークも実施され、実務を想定した営業戦略の整理や課題の共有が行われた。

参加者からは、「具体的な考え方のプロセスが学べた」「近く客先へのプレゼンテーションの予定があるので、今回の内容を活かしてみたい」など、実務への活用を期待する声が聞かれた。



グループワークの様子

新分野展開セミナー&マッチング交流会を開催

—産業機械・建設機械、ロボット分野の発注企業と交流—

中央会は3月6日、じゅうろくプラザにおいて、中小自動車部品サプライヤーの新分野進出を支援する「新分野展開セミナー&マッチング交流会」を開催した。

本交流会は、新たな進出先として関心の高い「産業機械・建設機械」分野と「ロボット」分野における発注企業の調達方針やニーズを把握するとともに、商談機会の創出を目的として実施した。

当日は、「産業機械・建設機械」分野に28名(20企業)、「ロボット」分野に27名(18企業)の中小部品サプライヤーが参加した。

交流会は2部構成で実施。第1部では、発注企業が調達方針や発注ニーズ、求める受注企業像、新規取引を進めるうえでのポイントなどについてプレゼンテーションを行った。

続く第2部では、発注企業ごとのブースを設け、購買・調達担当者と参加企業がグループ面談形式で交流し、具体的な技術や取引の可能性について意見交換を行った。

参加者からは、「今回のように様々な企業と出会える機会は大変ありがたい」「参加企業同士の交流もできてよかった」といった声が寄せられたほか、「このようなマッチングの機会を引き続きお願いしたい」「今回のようなイベントを継続的に実施してほしい」など、今後の継続開催を期待する声も多く聞かれた。



【第2部】発注企業とのグループ面談の様子

「産業機械・建設機械」分野	(参加した発注企業) 4社(カヤバ(株)、(株)竹内製作所、DMG森精機(株)、新興機械(株))
「ロボット」分野	(参加した発注企業) 4社(大羽精研(株)、(株)豊電子工業、スターテクノ(株)、(株)IME)

組合魅力発信事業を開催

中央会は、12月22日、1月14日、2月16日、3月4日の全4回にわたり、「組合の魅力発信に向けた動画作成・活用塾 ～SNS×ショート動画で組合の魅力を発信しよう!～」を開催した。

本セミナーは、SNS等による組合の情報発信をテーマに、昨今、情報発信の手段として主流となりつつある「ショート動画」に焦点を当て、撮影から編集、配信、活用方法までをグループワーク形式で一体的に学ぶ内容である。

講師は、企業や自治体のSNS運用支援や動画制作、Webマーケティング支援等を行う株式会社ルゴの代表取締役、岡田庸平氏が務めた。

第1回は「SNSマーケティングの『今』とスマホを使った動画作成のコツ」、第2回は「スマホアプリ『Edits』を使った動画編集」、第3回は「ショート動画の試写会と意見交換会」、第4回は「今後の活用方法について」をテーマに実施した。

各回において、参加者それぞれが作成した動画の発表、講師による講評およびブラッシュアップ、実務での展開に向けた意見交換等を行い、実用性の高い内容となった。



説明を行う岡田講師

外国人技能実習制度適正化講習会を開催

中央会は2月4日、「外国人技能実習制度適正化講習会(第2回)」をホテルグランヴェール岐山で開催し、118名が参加した。

講習会は、「育成就労制度の円滑な導入について」をテーマに、全国中小企業団体中央会 事務局次長 佐久間一浩氏、主事 熊野祐気氏が講師を務めた。

両氏からは、『育成就労制度』の最新動向のほか、現行の外国人技能実習制度との主な変更点や制度移行に向けた今後の対応について解説があった。



講習会の様子



組合が「育成就労外国人の共同受入れ事業」および「育成就労外国人の受入れに係る職業紹介事業」を実施する場合は、定款への明記が必要となります。現行の「外国人技能実習生」に関する記述や「付帯事業」の文言による読み替えは認められないため、該当する組合においては定款変更の対応をお願いします。定款変更手続きについては本会で支援を行いますので、ご相談ください。

「バックオフィスDX戦略セミナー」を開催

中央会は3月5日、ホテルグランヴェール岐山で「バックオフィスDX戦略セミナー」を開催し、組合関係者ら35名が参加した。

同セミナーは、人手不足の深刻化や業務効率化が喫緊の課題となる中で、デジタル化の重要性や具体的な導入方法を伝え、DXによりコスト削減と生産性向上に向けた取り組みに繋げることを目的に開催した。

第1部では、富士フィルムビジネスイノベーションジャパン株式会社の奈良浩子岐阜支社長が登壇。DXには「デジタイゼーション→デジタルイノベーション→DX」の3段階あり、単なるペーパーレス化に留まらず、情報を構造化して次の業務に繋げることが重要であると解説した。また、AIを活用した帳票処理により確認作業時間を4分の1に削減した事例も紹介した。

第2部では、最初に中央会の支援事例として、長尾DXアドバイザーと鈴木鑄造株式会社の鈴木康幸社長がクロストークを展開し、クラウドツールを活用して給与計算・会計処理・請求書管理を一連で自動化した実践例を紹介。鈴木社長は、「守りのDX」から蓄積したデータを経営判断に活用する「攻めのDX」への転換の重要性を訴えた。続いて、名古屋国税局の交田亨企画課長が、電子帳簿保存法やデジタルインボイスなど法制度への対応も踏まえ、身近な業務のデジタル化から段階的に取り組む重要性を強調した。



セミナーの様子

組合役員・事務局スキルアップ講座(第3回)「組合会計」を開催

中央会は、1月13日、ホテルグランヴェール岐山およびオンライン配信にて「組合役員・事務局スキルアップ講座」を開催した。本講座は全3回のシリーズ企画であり、前号に掲載した「組合制度」「組合運営」に続き、今回は「組合会計」をテーマに実施した。

当日は、森靖税理士事務所の代表 森靖氏を講師に迎え、会場およびオンラインを合わせて30名が参加した。

「組合税務と税務申告」をテーマに、株式会社等とは異なる組合特有の会計処理や決算実務上の留意点について分かりやすく解説が行われた。参加者は、適正な会計処理と重要性について理解を深めた。



第3回「組合会計」の様子

青年中央会 視察研修会を開催

県中小企業青年中央会(古田聡会長)は、2月3日に視察研修事業を実施し、会員6名が愛知県名古屋市昭和区にあるSTATION Aiを訪問した。

同施設は、国内最大級のオープンイノベーション拠点であり、スタートアップ企業の創出・育成やパートナー企業(大企業)との共創を目的としている。現在は約1,000社が入居・参画するなど活況を呈しており、施設内では企業間の共創を促す仕掛けとして定期的なイベント開催やオンラインコミュニティが提供されており、わずか5カ月で1,000件以上のビジネスマッチングが生まれている。

今回の視察では、施設の概要や運営システムについて説明を受けたほか、入居企業から直接会社説明を受けた。施設は、各階がスロープと段床状のラウンジでつながる「スキップフロア」構造となっており、フロア間の視覚的・空間的なつながりを生み出すことで、入居企業同士の交流や共創を促す設計となっている。参加者は各フロアを見学しながら、特徴的な空間づくりを体感した。

参加者からは、「あたり前のようにスーツを着用して参加したが、すれ違う方の格好がカジュアルで、自分が少し浮いているように感じて驚いた。職場環境や働き方など、新たな感覚を取り入れることができ刺激的であった」との声が聞かれた。



入居企業の展示デモを見る様子

青年中央会 組合青年部強化研修会を開催

中央会および青年中央会(古田聡会長)は、組合青年部の育成強化と資質向上を目的に、2月27日、ホテルパークにおいて「組合青年部強化研修会」を開催し、会員ら16名が参加した。

今回の研修会は、元テレビ東京のディレクターで、現在は合同会社ストーリーマネジメント代表社員や中小企業診断士としても活躍する下矢一良氏を講師に迎え、『「ワールド・ビジネスサテライト」「ガイアの夜明け」に見る成功する経営者の条件』をテーマに講演が行われた。

下矢氏は、経済報道番組の制作現場における実体験を通じて出会った多くの経営者の事例を紹介し、成功する企業に共通する条件として、創業初期の段階から自社の強みや理念を戦略的に情報発信していくこと、またそれらをストーリーとして発信し、共感を得ていくことの重要性について説明した。参加者からは、「自社の強みや挑戦をストーリーとして発信していくことにヒントを得られた」等の声が聞かれた。



説明を行う下矢講師

組合士協会 第2回研修会を開催

県中小企業組合士協会(高橋淳会長)は、中央会との共催により、3月2日に『組合事務局の業務効率化に役立つ生成AIの実践活用』をテーマとした研修会を開催し、会員ら24名が参加した。

講師は、ITデザイナーの石井克成氏が務めた。研修では、組合事務局の業務を想定した生成AIの活用など、実践的な解説が行われた。

石井氏は、「2022年11月のChatGPTの登場以降、生成AIはものすごい勢いで普及している。これはインターネットの普及をはるかに凌ぐスピードであり、生成AIがあつて当たり前が来る。今から慣れておくことが重要である」と説明。また、押さえておきたい生成AIツールとして「NotebookLM」、「ChatGPT」、「Gemini」、「Genspark」を紹介した。

研修会終了後には懇親会を開催し、会員同士が情報交換を行い、交流を深めた。



研修会の様子

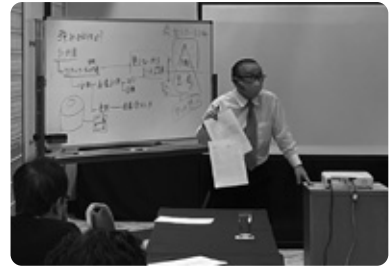
中央会④活動

「中小企業連携戦略セミナー&交流会」を開催

中央会は、3月9日にホテルグランヴェール岐山において「～補完・共同・創出で未来を切り拓く、戦略的連携のヒント～」をテーマにセミナー及び交流会を開催し、7名が参加した。

中部マネジメントシステムオフィス代表 松岡 隆 氏が講師を務め、第1部の基調講演では、激しい環境変化の中で、自社のリソースのみで生き残ることは困難であり、他社との「連携」が不可欠であることを強調した。連携を成功させるポイントとして、世の中の変化を察知し、経営資源の不足を模索する「自己変革力」の重要性について説明した。また、企業間連携の形態を、強みを活かしあう「補完型」、効率を追求する「共同型」、新市場を創り出す「創出型」の3つに分類し、ビジョンの共有やスモールスタート、現場主義といった成功のポイントを豊富な事例を交えて解説した。

第2部のワークショップでは、参加者が自社の「強み(提供価値)」と「課題」の棚卸しを行った。その後、互いの強みや課題を共有し、どのような協力が可能かについて意見交換を実施した。



松岡講師による説明

組合等④活動

小学6年生の卒業証書づくりと毎年恒例の「コウゾの寒ざらし」を実施

美濃手すき和紙協同組合(鈴木竹久理事長)

美濃手すき和紙協同組合は、美濃市内の小学6年生を対象に、卒業証書を自作する取り組みを支援している。今年度は12月10日に美濃小学校の児童約50人、1月22日には牧谷小学校の21人が紙漉きに挑戦した。

当日は、組合員の丁寧な指導のもと、児童たちが伝統的な「流し漉き」の技法で、原料となるコウゾを一枚一枚丹念に漉き上げた。その後、自身が漉いた和紙と組合員が漉いた和紙を重ね合わせ、その間に和紙製の校章を挟み込むことで、世界に一枚だけの卒業証書を完成させた。美濃市内の小中学校では、在学中を通して美濃和紙について学び、卒業を迎える児童が、自身の卒業証書を漉く行事が、長年にわたり伝統として受け継がれている。

また、1月9日には、古来の技法を後世に伝えるため、毎年恒例となっている「コウゾの寒ざらし」を市内を流れる板取川で行った。現在では水槽での作業が主流となっているが、かつては厳冬の冷たい川にさらすことで、原料をより白く、柔らかく仕上げていた。当日は、職人が川に入り、茨城県産の「大子那須楮」を清流に広げる、昔ながらの伝統的な光景が再現された。



自身の卒業証書を紙漉きで制作する様子



「コウゾの寒ざらし」の様子

輪島市朝市組合を訪問

飛騨高山宮川朝市協同組合(反中正人理事長)

飛騨高山宮川朝市協同組合は、1月13日、視察研修のため輪島市朝市組合(石川県輪島市)を訪問した。両組合は、約10年前に交流協定が結ばれたことを契機に交流が始まり、能登半島地震後も義援金支援や出張朝市の実施などを通じて、相互協力関係を継続している。

当日は、震災後の現場視察や体験談の聴講を通じて、被災地の復興状況への理解を深めるとともに、輪島ワイプラザ内(石川県輪島市)で開催される出張輪島朝市にも足を運んだ。組合員同士の交流や朝市に関する情報交換を行い、今後の朝市の展望について認識を共有した。

本視察研修を通じて、反中理事長は「これからも、地域に根付いた市場が長く続けられるよう、交流を深めていきたい。」と話している。



出張輪島朝市(輪島ワイプラザ内)の様子

児童福祉施設にロールスクリーン等を寄贈

岐阜県室内装飾事業協同組合（虫賀友則理事長）

岐阜県室内装飾事業協同組合は、児童養護施設「美谷学園（関市）」と「自立援助ホーム Ohanaの家（羽島市）」の2施設に対し、ロールスクリーン及びブラインドを寄贈した。

同組合では、平成18年度から社会貢献事業の一環として障がい者福祉施設等への寄贈を開始し、平成29年度からは児童福祉施設等に対象を変えて、カーテン等の寄贈と併せて取付工事を実施している。

こうした活動に対し、1月16日に岐阜県庁において、岐阜県並びに児童福祉施設から感謝状が贈呈された。感謝状を受け取った虫賀理事長は、「平成18年から継続してきたボランティア活動も、今年で20年という節目を迎える。現在組合では、当活動に加え、小・中・高校生を対象とした出前授業にも注力しており、今年度は高校4校で実施することが出来た。来年度もこれらの活動を引き続き継続していきたい」と語った。



寄贈したロールスクリーン

「我社（うち）のじまん大会 ～ミニミニ展示会」を初開催

岐阜県金型工業組合（猪熊篤俊理事長）・岐阜県プラスチック工業組合（田中肇理事長）

岐阜県金型工業組合と岐阜県プラスチック工業組合は、1月20日、ホテルグランヴェール岐山にて「我社（うち）のじまん大会 ～ミニミニ展示会」を初開催した。

この展示会は、多くの人的交流を生み出すための共催行事に加え、各社の新技術や取り組みをPRする情報発信の場として、「じまん大会」を実施。限られた時間の中で、個々のブースでの紹介を通じ、新たな発見や気づき、そして次につながるネットワークが生まれることを期待した。

岐阜県金型工業組合の猪熊篤俊理事長は「盛況に開催できたことを大変喜ばしく感じている。アンケートでも好評を得ており、次回開催も検討したい」と手応えを語った。また、岐阜県プラスチック工業組合の田中肇理事長は「今回、初めての企画として開催することができ、大変嬉しく思っている。両分野の幅広い技術等の展示により、業界の持つ力と未来を実感できた。ここでの交流が新しいビジネスへ発展することを願っている。」と期待を寄せた。

会場からは、展示規模の拡大や県内会員企業のさらなる出展を望む声も上がるなど、次回の展開に期待が高まる有意義な開催となった。



ミニミニ展示会の様子

3組合合同講演会を開催

川崎岐阜協同組合（榎本尚浩理事長）・岐阜県金属工業団地協同組合（鈴木純一理事長）
岐阜県可児工業団地協同組合（山口正裕理事長）

川崎岐阜協同組合、岐阜県金属工業団地協同組合、岐阜県可児工業団地協同組合は、2月27日に各務原市産業文化センターにて、「日本の課題と岐阜県の未来」をテーマとした合同講演会を開催し、組合員ら約140名が参加した。

講師には、岐阜県知事の江崎禎英氏を迎え、日本経済が直面する課題と、岐阜県が秘める可能性について、講演が行われた。

江崎氏は、「日本のモノづくりは優れた技術力に固執するあまり、かつての輝きを失いつつある。世界市場が求めているのは、単なる『モノ』ではなく、それによって得られる『体験』や『感動』といった付加価値である。日本人が日常の中でごく自然に実践している「おもてなし」や「思いやり」の精神にこそ、海外の人々は高い価値を見出している。私たちは自らの強みを再認識し、自信を持って適正な価格で世界にその価値を問いかけるべきである。さらに、長時間労働といった旧来の価値観から脱却し、誰もが能力を最大限に発揮できる働き方への改革も急務である。」と指摘した。また、「岐阜県には世界に誇る豊かな資源が数多く眠っている。リニア開業という歴史的な転機を目前に、変化を恐れずに新たな価値創造へ挑戦していくことが不可欠である。」と力強く語った。



江崎知事による講演



～ニッポンのがんばる組合～ 全国の先進組合事例

全国の先進組合事例を収集した「先進組合事例抄録（令和6年度組合資料収集加工事業報告書）」より抜粋して紹介します。先進組合事例抄録は過去のものを含め全国中央会のホームページ上で「組合事例検索システム」で公開していますのでぜひご活用ください。「組合事例検索システム」<https://www.chuokai.or.jp/index.php/jireisearch/>

滋賀県電化工業協同組合

組合員企業全社が「健康経営優良法人認定」申請による健康経営の推進

主な業種	電気機械器具製造業				
住所	〒525-0033 滋賀県草津市下物町20番地1				
URL	—				
設立	昭和46年9月	組合員	9社	出資金	4,950千円

■ 背景・目的

地方の中小企業、特に製造業で人材不足が大きな課題となるなか、「健康経営」への取り組みは従業員の心身の健康増進のみならず、組織の活性化、採用の増加と離職率の低下に効果があると考えられる。しかし、組合員企業の間では健康経営に対する認知度が低く、申請を行っている企業もゼロというのが現状であった。そこで、令和5年5月の総会において、全組合員企業による「健康経営優良法人2024」認定をめざすことを提案し可決された。

■ 取り組みの手法と内容

申請実績ゼロという実情を問題視した高田豊郎理事長がキーマンとなり、令和5年度の組合の事業方針として申請に取り組むこととなった。同氏が代表取締役を務める別の企業では前年度に申請・認定を行っており、その事例と併せて滋賀県中小企業団体中央会からの情報提供（オンライン研修動画「組合で健康経営に取り組みましょう!!」）を参考に、組合で取り組みを進めた。

5月のキックオフから10月の申請受付開始まで短い準備期間ではあったが、事務局が中心となって6月に2回の勉強会とワークショップを開催。保険会社の支援プログラムを活用したことで効率的に情報提供や相談を行うことができ、遠方の組合員にはリモートで実施した。申請方法や相談窓口などは事務局から情報提供を行い、実際の申請作業は各組合員企業が懇意とする健康保険組合や保険会社のサポートを受けることにした。

令和6年3月に組合員全企業の認定が決まり、次年度も引き続き取り組みを行う予定である。また、今後は商工組合中央金庫のサービス提供のもと組織の幸せを可視化する「幸せデザインサーベイ」の導入も検討している。

申請作業を行うなかで、従業員の心身の健康や生産性の向上、採用の増加、離職率の低下などに対する課題の洗い出しを行うことができたことに加え、顧客からも良い反応を得られている。また従業員のストレスチェックについて、従業員50人未満は義務対象外ではあるものの実施した組合員も出てきており、健康経営への意識が高まっている。

■ 成果とその要因

当初は大規模事業者の認定事例などを見て気後れし、何から始めるべきか当惑する組合員も多かったが、まずは「越えられるハードルを設定しましょう」という支援機関からのアドバイスを受け、各組合員企業の規模や事業の実情に則したテーマを設定したことで、行き詰っていた申請作業をスムーズに進めることができた。



(パンフレット)健康経営に取り組みましょう!!



(パンフレット)生産性や企業価値を高めるために健康経営に取り組みましょう!!

① ポイント!

組合員全企業で「健康経営優良法人」認定。まずはメリットを周知して勉強会を開催し、「越えられるハードル」をテーマとすることで円滑に取り組みを推進した。



県内中小企業主要業種の景気動向

(2月末調査)

中小企業団体情報連絡員70名の情報連絡票から

過去のものを含め、詳細のものは、中央会HP (<https://www.chuokai-gifu.or.jp/chuokai/report/report01.html>) に公開しております。

(1) 2月の特色

- ◆景況感DI値マイナス19 前月比4ポイントの上昇
～景況感DI値がマイナス20を上回るのは令和6年12月以来1年2カ月ぶり～
- ◆売上高DI値マイナス9、収益状況DI値マイナス25 ともに前月比5ポイントの改善
～売上高DI値がマイナス10を上回るのは令和7年5月以来9カ月ぶり～
～非製造業の売上高DI値マイナス3 前月比18ポイントの改善～
- ◆売上高・収益状況DI値は前月比で改善したが、依然として原材料・資材価格の高騰や物価高、賃上げに伴う人件費の上昇に対する価格転嫁は十分に進んでおらず、中東情勢の悪化による影響を懸念する声も寄せられている

2月次景況	
項目	DI値
景況	-19 (4)
売上高	-9 (5)
販売価格	17 (-4)
収益状況	-25 (5)
資金繰り	-12 (-2)
雇用人員	-11 (-1)

カッコ内は前月比増減ポイント

製造業		前年同月比					
区分	業種	売上高	販売価格	収益状況	資金繰り	雇用人員	景況感
食料品	牛乳	◎	◎	—	—	—	—
	食肉(国産)	—	—	—	—	—	—
	菓子	—	—	—	—	—	—
	米菓	▲	—	▲	—	—	▲
繊維・同製品	製糸	▲	—	▲	▲	—	▲
	ニット工業物	▲	▲	—	—	—	—
木材・木製品	毛織物	—	◎	▲	▲	—	▲
	合成繊維織物	▲	—	▲	▲	—	▲
	メンズアパレル	▲	—	—	—	—	—
	婦人・子供服	▲	—	—	—	▲	▲
紙紙加工品	縫製(既製服)	◎	◎	—	—	—	—
	製材	—	—	—	—	◎	◎
	銘木	◎	◎	◎	—	—	—
印刷	家具	—	—	—	—	—	—
	東濃ひのき	▲	◎	—	—	▲	—
	機械すき和紙	◎	◎	◎	—	—	◎
化学ゴム	特殊紙	▲	—	—	▲	—	—
	紙加工品	▲	—	—	—	—	▲
窯業・土石	印刷	◎	—	—	—	—	▲
	プラスチック	—	—	—	—	—	—
	陶磁器(工業)	—	—	—	—	—	—
	タイル	▲	◎	▲	—	▲	▲
	窯業原料	—	—	—	—	—	—
	石灰	◎	◎	▲	—	▲	—
	生コンクリート	▲	—	—	—	—	—
鉄鋼・金属	砂利生産	—	—	—	—	—	—
	砕石生産	▲	—	—	—	—	—
	鋳物	—	—	—	—	—	—
一般機械	刃物等金属製品(輸出)	◎	—	—	—	—	—
	刃物等金属製品(内需)	—	—	—	—	—	—
	メッキ	—	—	▲	—	—	—
輸送用機器	県金属工業団地	—	—	▲	▲	▲	—
	可児工業団地	▲	◎	▲	—	—	▲
輸送用機器	金型	—	▲	▲	▲	—	—
	輸送用機器	—	—	—	—	—	—

非製造業		前年同月比					
区分	業種	売上高	販売価格	収益状況	資金繰り	雇用人員	景況感
卸売業	電設資材卸	◎	◎	—	—	—	—
	陶磁器産地卸	—	◎	—	—	—	—
	機械・工具販売	◎	◎	▲	—	—	—
小売業	青果販売	▲	▲	▲	—	—	—
	水産物商業	—	◎	—	—	—	—
	家電機器販売	—	—	—	—	—	—
	メガネ販売	—	—	—	—	—	—
	中古自動車販売	—	◎	▲	—	▲	▲
	石油製品販売	▲	▲	—	—	—	—
	共同店舗(飛騨)	—	—	—	—	—	—
商店街	生花販売	▲	▲	▲	—	▲	—
	岐阜市商店街	—	—	—	—	—	—
	大垣市商店街	—	◎	—	—	—	—
サービス業	高山市商店街	—	◎	—	—	—	—
	自動車車体整備	—	—	—	—	—	—
	長良川畔旅館	—	—	—	—	—	—
	下呂温泉旅館	—	—	—	—	—	—
	高山旅館	◎	◎	—	—	—	—
	クリーニング	▲	—	▲	▲	▲	▲
	広告美術	▲	◎	—	—	—	—
建設業	旅行業	▲	—	▲	—	—	—
	理容・美容業	◎	—	—	—	—	—
	土木(岐阜地区)	◎	—	—	—	—	—
運輸業	土木(飛騨地区)	▲	—	—	—	—	—
	建築設計	◎	▲	▲	▲	—	▲
	鉄構造物	—	—	—	—	—	—
	電気工事	◎	◎	—	—	▲	▲
	管設備工事	—	—	—	—	—	—
	建築板金	▲	▲	▲	▲	—	▲
	室内装飾	—	—	—	—	—	—
運輸業	木造建築	▲	—	▲	—	—	▲
	貨物運送(岐阜地区)	—	—	—	—	—	—
運輸業	軽運送	◎	—	—	—	—	—
	貨物運送(県内)	—	—	—	—	—	—

凡例 ◎: [増加]、[上昇]、[好転]
 —: [不変]
 ▲: [減少]、[下降]、[悪化]

中央会「理事会」・「通常総会」のご案内

中央会では、「令和8年度第1回理事会」並びに「第71回通常総会」を下記の日程で予定しております。関係各位には、日程調整と併せてご出席をお願いいたします。

○理事会

日時／令和8年4月23日(木) 10:00～
場所／ホテルグランヴェール岐山

○通常総会

日時／令和8年6月16日(火) 15:00～
場所／岐阜グランドホテル

協会けんぽ岐阜支部の加入者・事業主のみなさまへ

令和8年3月(4月納付分)からの**岐阜支部の健康保険・介護保険料率が変更**となります

健康保険料率 9.80%
(現行の9.93%から0.13%引き下げ↓)
介護保険料率 1.62%
(現行の1.59%から0.03%引き上げ↑)

令和8年4月(5月納付分)から
子ども子育て支援金制度が**開始**します

子ども子育て支援金率 0.23%

全国健康保険協会 岐阜支部 TEL058-255-5155
協会けんぽ

DXって実際どうなの?成功事例から学ぶ変革のヒント

中央会では、中小企業・小規模事業者の皆様のDX導入推進を目的として「バックオフィス業務等DX導入支援事業」相談窓口を設置し、専門家による相談窓口対応などを通じて、バックオフィス業務に係るクラウドサービス等の導入支援を実施しています。

このコーナーでは、本事業の専門家である4名のDXアドバイザーに、DXに取り組んだ支援事例やツールの活用方法についてご執筆いただきます。最終回となる今回は、石井DXアドバイザーにご執筆いただきます。

【お問合せ窓口】 TEL:058-277-1104

金属加工業のDX事例:資料探しを「数時間」から「数秒」へ

今回は金属加工業の事業者様への支援事例をご紹介します。

課題:紙資料の山に埋もれた「大切な財産」

その企業では、図面や見積書、技術資料など全ての情報を紙で保管していました。しかし、過去の類似案件を参照しようとするたび、担当者は壁一面のファイル棚の前で1冊ずつ資料を探さねばならず、膨大な時間がかかっていました。時には見つからず、「ゼロから検討し直す」という大きなロスも発生していました。課題は明確でした。「過去の実績が活かしきれていない」という点です。

解決策:文書管理システム「デジチャボ」の導入

同社に最適なシステムを検討し、文書管理システム「デジチャボ」を導入。単にシステムを入れるだけでなく、膨大な紙資料をスキャンしてデータ化する作業も並行して行いました。

成果:検索性は向上し、組織の知見へ

導入後、キーワード入力だけで必要な資料が瞬時に見つかる環境が整いました。

- ・ **時間短縮**:1時間かかっていた資料探しが「数秒」で完了。

- ・ **精度向上**:類似案件を即座に参照でき、見積精度が向上。
- ・ **知見共有**:個人の記憶に頼らず、組織全体で情報を共有可能に。



DXは身近な「困りごと」から始まる

DXは決して難しく、大掛かりなものではありません。今回の事例も「情報を探す時間を減らす」という身近な課題から始まりました。

貴社にも、無駄な「探している時間」はありませんか? その時間をより価値の高い仕事へ振り向けることが、DXの第一歩です。



ITデザイナー
石井 克成 氏

岐阜県中央会会員組合の企業・従業員の皆さまへ

自動車保険割引制度開始のご案内

2026年4月より取扱開始！

一般扱よりも
約5%割安*1で
ご加入できます！

大樹生命岐阜支社は、
『GKクルマの保険』集団扱の
取扱を開始します。



*1 集団扱一括払の場合、5%の割引が適用され、一般契約の一時払保険料と比べて割安です。
集団扱分割払の場合、分割割増(5%)なしで分割払にできるため、一般契約と比べて割安です。

安全のクルマキーパーで盛りだいたい。



クルマの保険は、三井住友海上火災保険株式会社の
自動車保険（家庭用自動車総合保険）です。

岐阜県中小企業団体中央会の共済制度には、その他に以下のような制度がございます。

◎ 生命保険

- ① オーナースプラン
経営者の各種リスクに備える保険です。
- ② パートナースプラン
経営者・従業員の皆さまの保障準備を
サポートする保険です。

大樹生命保険株式会社は三井住友海上火災保険株式会社の
代理店・扱者として損害保険代理店委託契約を締結しています。

◎ 損害保険

企業経営リスクに備える損害保険

- ① 業務災害補償保険(最大58%割引)
従業員様の事業活動に関わるケガ等を補償
- ② ビジネス総合保険(最大28%割引)
『損害賠償責任に関する補償』、『事業休業に
関する補償』など事業活動を行う中で発生す
る様々なリスクを補償します。

大樹生命保険株式会社 岐阜支社

〒500-8844 岐阜市吉野町6-14
TEL: 058-265-1472

K-2026-1003(2026.3)
(損保) B-2026-118 (2026.3)

ご加入・更新手続き前に一度比べてみてください！
ご連絡は、大樹生命保険株式会社 岐阜支社
の担当者または組合経由にて岐阜県中央会へお
問い合わせ下さい