

中小企業ぎふ

Vol.695

2025年3月25日 隔月25日発行

岐阜県中小企業団体中央会

岐阜市藪田南5丁目14番53号
OKBふれあい会館9階

☎ 058-277-1100

HP <http://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～



株式会社田口鉄工所に設置してある5軸制御マシニングセンタ(左)と小型6軸制御産業用ロボット

組合紹介 2～3

岐阜長良川温泉旅館協同組合

クローズアップ企業 4～5

大垣市鉄工協同組合 組合員

「株式会社田口鉄工所」

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 8～10

- ・自動車産業EV化展開支援事業の活動報告
- ・「講習会&デジタルツール紹介」を開催
- ・外国人技能実習制度適正化講習会を開催
- ・「陶磁器関連業界における情報交換会」を開催
- ・青年中央会
「組合青年部強化研修会、創立50周年記念式典」、「青中講習会」を開催
- ・組合士協会 研修会を開催
- ・3組合が将来ビジョン策定、ブランディング事業に取り組む

組合等の活動 11～12

- ・各務原市建築工業(協)
- 各務原市消防本部と訓練用建物提供で協定締結
- ・岐阜県室内装飾事業(協)
- 県立岐南工業高校へ初めての出前授業を実施
- ・岐阜県可児工業団地(協) 高速ネットワーク「ローカル5G」を活用したドローン飛行の実証実験
- ・岐阜電気工事(協) 組合女性部創立総会を開催
- ・岐阜電気工事(協) 県立岐南工業高校で出前授業を実施
- ・岐阜県既製服縫製(工組) 創立50周年記念式典を開催

全国の先進組合事例 13

- ・山梨県水晶美術彫刻(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
- ・DXについて知ろう

令和7年度の中央会の事業紹介 (専門家派遣事業) 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。



岐阜長良川温泉旅館協同組合

- 理事長 伊藤 善男
- 組合員数 6名
- 設立年月 1966年2月
- 住所 岐阜市長良福光2610番地4
- TEL 058-297-2122

組合活動による観光誘致の取り組み

◆組合の歴史・活動

■歴史と自然の融合

～長良川温泉の未来を築く組合の取り組み～



伊藤理事長

当組合は、昭和41年に岐阜市内の長良川兩岸沿いにある旅館・ホテルを営む23事業者により「岐阜市長良川観光旅館協同組合」として設立され、平成10年に「岐阜長良川温泉旅館協同組合」に名称を変更しました。

長良川河畔は、夏季に長良川鵜飼、長良川

花火大会が開催され、岐阜城、遊歩道「長良川プロムナード」や川原町界隈等の歴史と自然を感じられる景観を備え、また岐阜市街地から近い立地環境を持つ温泉地です。

古くは江戸時代から続く旅館もあり、鵜飼見物などの観光地として栄えていましたが、昭和43年に温泉導水管が敷設され、長良川温泉が誕生しました。平成20年に特許庁の地域団体商標に「長良川温泉」を取得し、ブランドの価値を高めています。女性目線のプロモーションや「長良川おんぱく」開催など、地域一体となった取り組みを行い、全国の旅行会社などが選ぶ、全国約3,000ある温泉地の中から「にっぽんの温泉100選」にも選出されるようになりました。

令和2年には新型コロナウイルス感染症が拡大したことにより、宿泊者数が大幅に減少しましたが、組合内の「企画宣伝委員会」、「マーケティング委員会」、「長良川温泉女将会」、「料理長会」の内部組織を活用して観光誘客に取り組んでいます。

組合の共同事業では、共同受注（組合員ホテル・旅館の斡旋等）、共同宣伝事業（パンフレット作成等）を中心に行っています。

■女性ならではの感性

～新しいお土産の開発とともに温泉の魅力を発信～

長良川温泉を盛り上げるため、女性ならではの感性を生かそうと、平成17年に「長良川温泉若女将会（現：長良川温

泉女将会）」が結成されました。同会は、長良川温泉の旅館・ホテルの女将と女性スタッフ6名で構成され、当温泉への女性客の呼び込み、スキルアップセミナーの開催や長良川温泉の新しいお土産の開発及び販売に取り組んでいます。これまでに「薬用入浴剤（長良川 美の薬泉）」、「お菓子（鮎果鈴（あゆかりん）」、「オリジナルブレンドコーヒー」、高級茶葉を使用した「オリジナルブレンド紅茶」（第1弾から第3弾）を製品化してきました。これまで製品化してきた商品は、組合員旅館で購入できます。

令和5年度には、オリジナルブレンド紅茶の第4弾として『紅茶蜜（花の詩 めぐり、風の香り ビューティ）』の製品開発に取り組みました。

令和6年3月25日に岐阜商工会議所の支援を受けて開発され、優れた商品をたたえる「わかあゆ賞」を受賞し、11月29日には、女性が企画・開発に参画している商品など特に優れたものを県が認定する「ぎふ女のすぐれもの」にも選ばれるなど高い評価を得ています。



製品化された「紅茶蜜」

■良質な長良川温泉の安定供給に向けた取り組み

当組合の組合員旅館で提供される温泉は、岐阜市三田洞にある神仏温泉を源泉としています。その源泉から約4キロ離れた組合員旅館のある長良川温泉地域までは、岐阜市が敷設・管理する温泉配管により温泉水が供給されています。

しかし、その配管も経年劣化等が進み、今日までに破損などによる漏水事故が度々発生し、所有者である岐阜市が応急処置を施してきました。特に平成30年3月の漏水事故では、修繕工事に時間を要し、一時的に組合員が休業したり、組合が手配した大型ローリー車で温泉水を各組合員に運ばなくてはならない事態となりました。

このような状況を踏まえ、安定した温泉供給と事業継続への対応に加え、令和6年1月に発生した能登半島地震での温泉地における被害状況などを教訓に、BCP策定の必要性を痛感しました。そこで、中央会の組合等チャレンジサポート事業を活用して、「緊急時対応マニュアル」の策定に取り組むことにしました。この取り組みは、組合でアクションプランを作成し、パイプ補修やタンクローリーでの温泉配給など、応急体制の確立を目指すものです。専門家を交えた企画宣伝委員会の5名及びオブザーバー等をメンバーとし、具体的には、3日以上温泉供給が停止した場合を想定した「長良川温泉の供給事故発生時の対応マニュアル」と長良川温泉「タンクローリー車による温泉運搬スケジュール表」を作成しました。組合では、観光客が安心して温泉を利用できるよう、温泉供給の安定化とともに、設備の改善や緊急対応策を強化

していきたいと考えています。

また、老朽化した配管の修理や交換など、行政に対して協力を求めていると考えています。

■長良川温泉の魅力を世界へ

～欧州向けファムトリップツアーで新たな観光客を誘致～

全国的にインバウンドの需要が高まる中、岐阜県の観光地も注目を浴びています。

長良川温泉地域は、伝統的な日本文化と自然体験を組み合わせた独特の魅力を持っています。そのため、組合ではファムトリップツアーに初めて取り組むことにしました。ファムトリップとは、観光地の誘致促進のため、ターゲットとする国の旅行事業者などに現地を視察してもらうツアーのことです。今回のツアーは、令和6年9月30日～10月2日の日程で、欧州（ドイツ・ベルギー・英国など）の自然やサステナブルツーリズムに関心が高い層を対象に、岐阜和傘・岐阜提灯・長良川鵜飼や川原町などの近隣スポットを巡る3日間のツアーを企画しました。特に鵜飼体験は、多くの参加者にとって最も印象に残る体験となったとの感想であり、和傘作りや居合斬りなどの伝統文化体験も高く評価されました。これらは欧州の観光客にとって魅力的なコン



ファムトリップツアーの様子

テンツだと自信を深めることができました。また、日本の安全性や親切さも外国人観光客にとって魅力の一つになっていることが確認できました。

◆組合が目指す方向性とは

■「長良川温泉2031年に向けたビジョン」策定にあたって

令和3年度に中央会事業を活用し、組合では「長良川温泉2031年に向けたビジョン」と、達成のためのアクションプランを策定しました。最終的なビジョンとして、『清流長良川の

恵みが育んだアイデンティティを守り続けながら、常に新たな発見が生まれる、持続可能な温泉地へ』を掲げ、5つの事業活動方針を定めました。その中には、「温泉供給に関する長期的・具体的なプランを作り、市と事業者相互の役割を明確にしつつ、できることから進めていく」などの方針が含まれています。この方針に基づき、以下のような取り組みを進めています。

(1) 働き方改革と休館日の導入

宿泊業界は年中無休が当たり前という考えが根強いですが、時代の変化に合わせた宿泊業の働き方として、コロナ禍の令和3年度から組合員旅館の中には、「働き方改革の一環」、「社員のモチベーション向上」、「有給休暇の消化」のほか、「設備点検、修繕」などを目的に、「休館日」を設けるところが出てきました。全国的にも、同様な理由で休館日を導入する同業者は増えています。人手不足が深刻化するなか、客足の少ない平日を休館日することで、シフトの効率化や人件費の削減にも繋がっています。

組合としては、このような先進的な取り組みや労働関係施策に関する情報を積極的に提供し、組合員の働き方改革を支援していく考えです。

今日では、4社が平日に休館日を設け、従業員の健康と福祉に寄与しています。働きやすい職場環境にあることを積極的に情報発信することで、人材確保にも、繋げていきたいと考えています。

(2) SNS等による情報発信の強化

組合では外国人観光客だけでなく、国内の旅行者にも岐阜長良川温泉を訪れていただき、双方の宿泊者数を増やしたいと考えています。そのためにも、組合ホームページや女将会のブログ、各種SNSなどを効果的に活用し、当地域の魅力や組合員の施設・サービスなどの情報発信に力を入れています。

2026年には、インバウンド宿泊者数6万人を目指すという数値目標も設定しています。組合単独での活動だけでなく、岐阜県や岐阜市、近隣の観光スポットとも連携しながら、最終的なビジョンの達成に向けて取り組んでいきたいと考えています。

業界豆知識

～江戸時代 徳川将軍家へも献上された「鮎なれずし」～

当地でも、鮎の保存食として作られてきた「鮎なれずし」の歴史は古く、1,300年ほど前から「長良川鵜飼」で獲れた鮎から鮎鮓（鮎なれずしの別名）を作り、徳川将軍家へも献上されたと伝わっています。

献上のため運ばれた街道を、今日「鮎鮓街道」と呼んでおり、岐阜城の麓にある御鮓所を出発し、（岐阜県）加納から笠松、（愛知県）一宮から熱田のルートをとどり、約5日かけて江戸まで運ばれました。献上されるころ発酵して食べごろになるよう作られていたということです。

現在「鮎なれずし」は、組合員（鵜匠の家すぎ山・ホテルパーク・岐阜グランドホテル）でも提供しています。ご興味のある方は一度ご堪能ください。

クローズアップ企業

大垣市鉄工協同組合

株式会社田口鉄工所

《企業概要》所在地 岐阜県大垣市中曾根町319の1

電話 0584-91-3226

代表 代表取締役 田口 薫

主な事業 精密機械部品加工



株式会社田口鉄工所の外観

～産業用ロボットと人材育成を通じた未来創造～

Q 御社のこれまでの沿革についてご紹介ください。

◆家業を継ぎ、新たな未来へ ～三代目社長の挑戦～



田口代表

当社は、1951年に祖父がポンプ部品加工を主な業務として岐阜県大垣市三和町で創業しました。二代目は、祖父の娘と結婚した父が継ぎ、私が三代目となります。祖父は元々、零戦の製造に携わった技術者でした。当時は東京都に住んでいましたが、戦災により焼け出され、祖母の実家がある大垣市に移り住み、起業したそうです。祖父は比較的早くに父へ会社を譲り、二代目の父は50年以上にわたり社長を務めました。1988年に法人名を現在の株式会社田口鉄工所に変更しました。

私は大学卒業後、東京都に住み、税理士事務所で2年半ほど勤務していました。そこでは、会社経営の基本や決算、税金の計算方法などを学びました。

2008年のリーマンショックの際、兄から2年間家業を手伝ってほしいと頼まれ、単身で大垣に戻りました。その後も東京に戻らず手伝いを続けていたため、当時弁理士事務所を経営していた夫が事務所を共同経営者に引渡し、夫婦で大垣に移住することとなりました。

当初は兄が家業を継ぐ予定でしたが、兄から社長業に向いていると言われ、2024年7月に代表取締役に就任し、現在に至ります。

Q 御社の特徴や方針を教えてください。

◆ロボット業界の成長とRTC東海の誕生

当社の中心業務は産業用ロボットの関節部分の部品加工を行っています。しかし、自社でもロボットを使って製造に生かしたいと考えていましたが、ロボット製造には図面や制御プログラムなどの専門知識が必要なことや、ロボット製造のための人材育成に膨大な時間がかかることが課題でした。

2016年に産業用ロボットのシステムインテグレータである高丸工業株式会社（兵庫県）の高丸代表と知り合い、専門知識の習得や人材育成についての助言を受けるとともに、産業用ロボットを導入する際に必須の安全特別教育のスクール運営を提案されました。高丸氏は同年にRTC（ロボットテクニ

産業用ロボット特別教育



RTC東海 お申込はこちら

2019年にRTC東海を設立

ルセンター）兵庫、2018年にRTC東京を開設しています。当社も2019年にRTC東海を設立し、産業用ロボットを扱える人材を育成するために、年間100人の受講を目標に運営を開始しました。

◆産業用ロボットの普及と人材育成

RTC東海では、産業用ロボットを取り扱う際に義務付けられている安全特別教育を実施しています。労働安全衛生規則第36条第31号、第32号に基づく安全教育として、座学では、法律や安全に関する知識、ロボット操作、事例について学びます。また実技では、実際にロボットを操作し、ロボットへの教示などの検査・作業方法、操作方法を体験してもらいます。終了後には、労働安全衛生規則に定められた特別教育修了証を発行しています。現在までに約90人が受講していますが、受講者をさらに増やしたいと考えています。

また、中小企業向けにロボットに関するコンサルティングやシステム提案を行うロボット導入支援事業を展開しています。人手不足などの課題を抱える企業から、自動化したい作業や工程についてヒアリングを行い、企業のニーズに対し、どのような自動化が可能か、具体的なシステムを提案しています。現状はまだ始めたばかりですが、相談件数が増えてきています。今後は、試作や要素検証が可能なラボの設立を検討していきます。

その他の活動として、一般社団法人日本ロボットシステムインテグレータ協会と共催で、高校生や高専生などを対象とした「ロボットアイデア甲子園」を開催しています。同甲子園は、地方大会と全国大会があり、地方大会で最優秀賞を獲得すると、全国大会で発表することができます。2024年度は全国約25の地域から参加がありました。



2024ロボットアイデア甲子園

このイベントは、産業用ロボットの新たな使い方のアイデアを高校生等から募り、大人では思いつかないような斬新な活用方法を考えてもらっています。ビジネスに繋がるようなアイデアはまだ少ないですが、中には面白いアイデアを出す学生もいます。

また、イベントでは、ロボットの歴史や活用事例などの講習や工場見学も行っています。講習を聞いた工業高校の先生から授業の依頼を受けることもあります。工業高校だけでなく、よ

り多くの学生に産業用ロボットを身近に感じてもらう必要があると考えています。このイベントをきっかけに産業用ロボットや業界へ興味を持ち、多くの高校生が地元で就職してくれることを期待しています。

◆多様な人材活用とプロジェクトを通じた成長の促進

当社の女性従業員の割合は4割弱と、製造業の中では比較的高い水準です。20代から70代まで幅広い年齢層の従業員が活躍しています。最近では、更衣室やトイレの整備など、働きやすい環境づくりにも力を入れています。女性従業員が結婚や出産を理由に退職するリスクを回避するため、育児休業の延長など個々の事情に合わせた柔軟な対応を心がけています。

また、看護休暇や有給休暇を取得しやすい雰囲気も醸成されていると思います。多様な人材活用を推進しており、新卒、中途、復職者、年齢、国籍に関わらず、働く意欲のある方を歓迎する方針です。現在は、ベトナムとカンボジアから技能実習生や特定技能者を受入れています。

従業員に経験を積ませるため、展示会の出展などにおいて、様々なプロジェクトチームを立ち上げ、積極的に参加を促しています。プロジェクトのリーダーだけを経営陣で決定し、その後はリーダーがメンバーの人選を行い、説明会への参加から企画立案、出展内容、実施方法まで、チームのメンバーが主体的に決定し、すべてを行います。過去には女性従業員だけのチームもありました。

最近では、「ロボットテクノロジージャパン2024」、「ものづくり岐阜テクノフェア2024」、「メッセ名古屋2024」などの展示会に出展しました。これらの展示会では、従業員のアイデア



展示会で使用しているロボット

でブース装飾を浴衣やハロウィン仕様とするなど、ユニークな取り組みも行いました。

展示会などのプロジェクトチームでの活動を通じて、従業員のスキルアップを図るなど、人材育成にも積極的に取り組んでいます。

◎経営していく上で大切にしていることはありますか？

◆挑戦から学び、成長する仕事の楽しさ

最近では、与えられた仕事だけをこなせば良いという傾向が見られます。自分で考えることを避けながらも、周囲からの期待を求める従業員もいます。その人の性格にもよるかもしれませんが、期待が大きすぎると過度のプレッシャーを感じ、深く考え込んでしまう人もいます。また、叱責を極端に恐れる傾向も見られます。指示されたことに対して期待通りの成果を出

せない、自己否定に陥りがちですが、そこを乗り越えてこそ成長できると私は考えています。分からないことがあれば、自分で調べたり、人に聞いたりすれば良いのです。仕事を与える側も、現状の能力から少し先の課題を与えているのであって、到底不可能なことを要求しているわけではありません。私の経験上、一度トライすればその後同様の状況に遭遇しても対応できるようになります。

従業員には、仕事を楽しくしてほしいと願っています。「楽(らく)」という安易な楽しさではなく、「愉快」な楽しさです。与えられた仕事を言われた通りにやるだけではつまらないと思います。1日の3分の1は会社で過ごすため、その中で楽しみを見つけ出してほしいと考えています。そのために、会社としてもプロジェクトチームを立ち上げ、従業員には自分たちのやりたいことを楽しんでやってほしいと思います。

◎組合に期待することは何ですか？

◆情報交換会やコミュニケーションの場の提供

組合に期待することは、同業種との情報交換会やコミュニケーションの場の提供、業界特有の課題に対応できる研修会の実施などです。自社の利益に繋がるため、発言しにくい部分もありますが、自動化をどのように進めるべきかといった同業種に共通の課題について情報交換できる機会があれば有益だと感じます。以前、別の場で契約書の読み方について学びましたが、このような実務に役立つ内容であれば、より効果的だと思います。

また、組合青年部の活動に参加していた際は、人数が少ない分、部員同士のコミュニケーションが密であり、同世代の体験談が参考になりました。会長に就任した際には、挨拶、年間スケジュールや予算の立て方を学ぶことができました。今後も、若い世代には青年部での活動を活発に行ってほしいと思います。

その他に、近隣企業と連携した会社見学ツアーや合同での新入社員研修などを組合が主催する機会があれば、ぜひ参加したいと思います。

◎御社の今後の展望、抱負をお聞かせください。

◆企業価値向上を目指して

私は企業の価値をどう向上させるかをより重視しています。企業価値が向上すれば、結果的に賃上げも実現できると考えています。その上で、大企業にありがちな既存の枠組みにとらわれることなく、中小企業の強味を生かして様々なことに挑戦し、従業員の幸せのために愉しく働ける環境を作りたいと思っています。

【組合概要】 大垣市鉄工協同組合

組合住所 岐阜県大垣市浅西3丁目22番地の6

代表理事 天木 一喜(株式会社天木鉄工)

組合員数：46名

主な事業：共同購買事業

※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。

M&A問題～なぜこんなことが起こっているのか

M&Aを巡っては、成功事例も多い反面、問題事例も数多くなってきています。今回は、実際に起こった事例を紹介しながら、中小企業経営者として、あるいは中小企業を支援する機関などの担当者として、注意すべき点を整理したいと思います。

なお、事例に関しては、個人情報保護の観点から個人が特定できないように、記述を行っております。

さて、一昨年後半からM&A、特に中小企業でのM&Aが急増してきました。この背景にあるのは、かねてからの経営者の高齢化、後継者不足が深刻化していることがあります。そして、一時的に経済活動が停滞していたコロナ禍の期間が終わり、経済活動が再開するにしたがって、これらの問題が深刻化し、その対処方法としてM&Aというものが着目されてきました。政府も中小企業の支援策の一環として、このM&Aへの支援を強化しており、これらの流れの中で中小企業のM&Aが急増しているのです。

しかし、中小企業のM&Aに関しては、本来必要であるはずの法整備が遅れているため、そこに目を付けた悪質な業者などが、詐欺行為と断じてよいような手法で問題を起こしている事実があります。

◆気が付いた時には倒産～A社の事例

A社は、地元では堅実な経営で知られる製造業企業でした。1970年代に創業され、以降、創業者がワンマンオーナー経営者として、経営を続けてきました。

しかし、創業経営者のXさんが70歳を超え、経営の継承を検討するようになりました。Xさんには、息子と娘がいましたが、両者ともに会社経営には関心なく、承継する考えも全くありませんでした。Xさんは、従業員の中でとも考えたのですが、年齢面や資金面で名乗りを出す人はいませんでした。

そんな折、郵送されてきたダイレクトメールから、XさんはあるM&Aの仲介業者に相談することにしました。

「連絡をすると、すぐに東京から担当者という方が会社に来てくれました。立派なパンフレットを持参し、M&Aに関するプレゼンテーションも素晴らしく、この人たちならば力になってくれると信頼したのです。ただ、後から考えてみれば、M&Aは急がないといけないとか、インサイダー取引なるかもしれないので、顧問弁護士や取引金融機関にも一切話さないようにとか、少し変なことも言っていたようにおもいます。」

M&Aの話は順調に進み、この仲介業者が紹介したB社への売却が決定しました。社業を継続し、現在いる従業員もそのまま継続雇用をするという条件で、Xさんは肩の荷が下りたような安ど感があったといえます。

Xさんは、請われるまま代表権のない会長に就任し、必要な時だけ出社してくれればよいということになりました。買収したB社からは30歳代の若い社長が送り込まれてきました。

「私も家族も、従業員や取引先の金融機関も、後継者ができて良かったと喜んでいました。取引先の金融機関は、これまで私が高齢だったために見合わせていた設備投

資のための融資も再開してくれました。」

異変が起きたのは、1年半ほどした月末でした。金融機関の支店長から、切迫した声で電話がかかってきたのです。

「口座に資金がなく、なんとかしなくては、不渡りを出し、倒産するというのです。慌てて、会社に行ったのですが、社長と話しても埒が明かず、経理担当者に聞くと、社長の指示で資金を買収した親会社にはほぼ全額送金したというのです。本社に確認の電話を入れましたが、子会社の資金をいったん親会社を集めて、再度分配する予定だったか、予想以上に資金が不足しているの、入金ができないという訳のわからない説明で、翌日には電話にも出なくなりました。」

送り込まれてきた社長を問い詰めても、「本社の指示のままやったことで、自分も良くわからない」と繰り返すばかり。

結局、取引先への支払いができず、不渡りを出し、事実上の倒産となりました。

◆明らかになった狡猾な手法

送り込まれてきた社長である人物は、「自分は全く違う業種で働いてきたので、実は経営に関して、全く知らない。社長にしてやるから、行ってこいと言われただけで、全くなにも知らない」と繰り返すばかり。

驚いたことに、A社の銀行口座からは、ほぼ全額が本社に送金されているだけではなく、従業員のためにと掛けていた保険も解約され、さらには社屋や土地も売却されて、リースしている形にされていました。さらに金融機関から融資された資金も、当然のように全く無くなっていました。

◆オーナー経営者の個人保証がそのままに

Xさんにとって、さらに驚きの事実も発覚しました。オーナー経営者であるXさんは、金融機関からの融資に個人保証をしていました。通常、M&Aが成立した段階で、負債やこうした個人保証している借り入れ契約なども、すべて買収側に移るはずですが。

「最初の約束では、そうなるはずだった。ところが、手続きに時間がかかっているとか、今、本社の決済をどうのとか、はぐらかされているうちに一年半過ぎてしまい、結局、個人保証の名義は私のままで、会社は倒産。買収側から支払われた金額よりも、個人保証している金額の方が大きく、私の手元には借金だけが残ってしまったのです。良かれと思ってやったことが、結局、従業員にも、取引先にも、金融機関にも迷惑をかけてしまった。本当に申し訳ないことをした。」

◆なにが問題だったのか

企業の経営問題に詳しい弁護士は、「昨年あたりから、M&Aに関してのトラブルの相談が増えています。表に出ている件数よりも、数はかなり多いのではないかと考えています」と言います。

そもそも何が問題だったのでしょうか。

「厳しいようですが、中小企業経営者にももう少し勉強してもらいたいです。ダイレクトメールなどで安易に業者を選

び、仕事ができそうで、親切だと信頼してしまいます。そして、最悪なのは、契約書にちゃんと目を通していないことです。」

個人保証の書き換えに関しても、契約書を改めて見てみると、「M&Aの契約締結後に、できるだけ速やかに名義の変更を行うようにする」といった「努力目標」しか書かれておらず、さらにM&Aの仲介業者との契約も「M&A完了後に発生したいかなる問題に対しても保証しない」といった文言が入っていたと言います。

「世間一般から見て、巨額の仲介手数料を取りながら、責任は一切取りませんという契約は、いかがなものかと個人的には思いますが、契約を締結してしまっている以上、どうしようもありません。」

この弁護士は、このように話し、経営者がもう少し慎重に、契約書などをよく読み、内容を理解した上で、契約を行うべきだと言います。

さらに、「ゆっくり考える時間を与えないために、すぐに契約しないと損をするとか、インサイダー取引になるから、顧問弁護士や取引金融機関にも、M&A契約が締結するまで一切秘密にしろなどと言われているケースがあります。」

こうした手法は、オレオレ詐欺や地面師などと共通だと指摘します。そもそもインサイダー取引というのは、その情報で株式を購入できる場合に言うのであり、すべての株式をオーナーが保有し、それをすべて売却する場合には当てはまらないのです。とにかく、他人に相談されたり、アドバイスされたりすることが都合が悪いために、そうした言動を行う点も注意が必要です。

◆「恥」の文化が事件を隠蔽してしまう

なぜこうしたM&Aの問題案件が、あまり世間に出てこないのでしょうか。

「取材に行っても、もう金は戻ってこないし、周囲に迷惑をかけて恥ずかしい。さらに、笑いものになるのは耐えられないと、断られることが多いのです。真面目な方が多く、騙されたことへの怒りよりも、恥ずかしいと思っておられるのでは」と、あるマスコミの記者は、話します。

同じように、「金融機関でも被害が出ているが、やはりプロがまんまと騙されて、融資したものを持ち逃げされたというのは、みっともないとする考えが強い。倒産する企業は少なくなく、そうした通常の倒産企業の回収不能金扱いで、内部で処理してしまっている。そのため、外部に実はM&Aでの問題でということは伝わらないでしょう」とある金融機関の従業員は話します。

資金を吸い取った親会社も、倒産し、仮に訴えたところで回収できる見込みはない。さらに、巧妙に仕組まれており、違法性を指摘することが極めて困難な状況なのです。「訴えたところで、世間に恥をさらすだけで、資金も戻らないのだから、黙ってしよう」と、被害にあった元経営者、従業員、さらに金融機関もそう考えてもおかしくはないでしょう。

◆騙されないためには

こうした問題事例を見ていくと、被害を防ぐ方法もあると言えます。関係者や弁護士などの話を通じて、中小企業経営者がM&Aについて注意すべき点を最後にまとめておきましょう。

- ① 派手な宣伝や広告を信用しない ⇒ M&A仲介業者は2千を超すと言われています。しかし、業界団体に所属するのはわずか100社程度。また、不動産業のような資格や許認可制度が未整備のため、いわば全く素人でもM&Aのアドバイザーだのコンサルタントを自称できる状況にあります。ネットやダイレクトメールなどで派手な宣伝をしていても、信用がおけるかどうかは疑問なのです。
- ② 公的機関、商工会議所、顧問弁護士など信頼がおける機関や人に相談をする ⇒ 問題事例の多くが、こうした機関や人に相談せず、仲介業者や買収企業の言い分だけを信じた結果と言えます。信頼のおける第三者を相談相手として、持っておくことが重要です。
- ③ 契約書はきちんと読む ⇒ この契約書を読むという行為は、日本の経営者は苦手としてきたとよく言われます。「まさか、こんなことまでしないだろう」あるいは、「まさか、こんなことを要求されないだろう」といったこれまでの「常識」や「共通理解」が、もはや通用しない時代になっていることを中小企業経営者も理解し、受け入れなくてはなりません。

なかには、「契約書なんか読んでも、素人の自分にはわからない」と言う方もいますが、わからないものにサインをして押印することのリスクの高さを、まず理解しなくてはなりません。②で書いたように、もしわからない点があるような場合は、自分の側の信頼おける専門家に相談することが必要です。

- ④ 「おかしい」と感じたら立ち止まる勇気を持つこと ⇒ 「企業の経営者、特に中小企業の経営者は、どんどん進めていくことは得意だが、止めることは苦手な人が多い」とある中小企業支援機関の担当者は苦笑いします。M&Aは、自分が苦勞して育ててきた事業そのものを売却することです。少しでもおかしいと感じた場合は、いったんストップし、再検討する勇気が必要です。優柔不断に思われるが嫌だというオーナー経営者、創業社長は多くいらっしゃいますが、時には立ち止まる勇気を持つことが重要になります。

最後になりますが、筆者は、後継者難の今、M&Aは非常に重要な手段だと考えています。これからも健全なM&Aが行われるようにしていかなければなりません。政府でも、今後、M&Aに関する法規制などが話し合われていくことと思われますが、それまでは、それぞれの経営者が自ら身を守るしかありません。良かれと思ってしたこと、今まで築き上げてきた信頼や資産をすべて失い、大切な従業員や取引先にも大きな迷惑をかけるようなことがないように、経営者自らが学び、対応していくことが求められます。



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EV化展開支援事業

EV業界別研究会（金属業界・樹脂業界）を開催

中央会は、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・取引拡大を支援するため、EV業界別研究会を金属業界、樹脂業界を対象にそれぞれ開催した。

金属業界編は、岐阜大学や岐阜県産業技術総合センターと連携しながら、「金属系3Dプリンタを活用した自動車産業への応用」をテーマに、計4回（R6.10～R7.1）開催。金属3Dプリンタの知識習得の他、最適設計ソフトウェアを用いた設計実習、金属積層造形の造形実験、造形品の評価などを行い、延べ30名（27企業）が参加した。

樹脂業界編では、「サーキュラーエコノミー（循環型社会）実現に向けた、中小サプライヤーの取り組み」をテーマに、計5回（R6.10～R6.12）開催。次世代樹脂素材の先端研究視察（京都大学 宇治キャンパス）、自動車の再生樹脂リサイクルの現場実習（いその株）やトヨタTier1企業（トヨタ紡織株、豊田合成株）との懇談会などを行い、延べ52名（42企業）が参加した。



樹脂業界【第2回 現場実習】
「次世代樹脂素材の先端研究を視察」
（京都大学 宇治キャンパス）

経営戦略策定・プロジェクトリーダー育成講座を開催

中央会は、2月10日、27日（2日間）にOKBふれあい会館で、中小自動車部品サプライヤー向けの「経営戦略策定・プロジェクトリーダー育成講座」（計2回）を開催し、延べ32名（32企業）が参加した。

講師は、(株)グロービス シニアアソシエイトの栗井祐介氏が務め、【第1回】では、経営戦略策定、アップデート手法等について、【第2回】では、組織変革を担うリーダーとして持つべき視点、役割と行動プロセス等について、講義及びグループワークを通じながら学んだ。参加者からは、「自社の場合に置き換えて具体的なイメージが深められた」、「変化を嫌う風習に変化をもたらすプロセスと自分の役割が理解できた」などの声が聞かれた。



【第1回】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

中央会は、3月4日、7日にOKBふれあい会館で、中小自動車部品サプライヤーの新分野進出先として特に関心が高い「産業機械（工作機械）」分野と「健康福祉」分野について、市場・技術動向セミナーと、購買・調達に係るニーズを探るためのマッチング交流会をそれぞれ開催した。

工作機械分野では、23名（20企業）が出席し、（一社）日本工作機械工業会 田中調査企画部長より、最近の工作機械の受注動向について情報提供を受けた後、ヤマザキマザック株 堀田生産統括本部長他と工作機械の調達とサプライチェーンなどについて懇談を行った。

健康福祉分野では、13名（10企業）が出席し、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株のヘルスコンサルティング室 外石室長より、ものづくり企業による医療・ヘルスケア業界への新規参入について情報提供を受けた後、三菱日立ホームエレベーター株 石田資材課長と調達部品の需要などについて懇談を行った。



ヤマザキマザック調達関係者（6名）との懇談

「講演会&デジタルツール紹介」を開催

中央会は、2月4日にホテルグランヴェール岐山で、「バックオフィス効率化に必要なDX戦略」と題して講演会とデジタルツール紹介を行った。

県内の組合事務局や企業経営者ら31名が参加し、最初に「デジタルインボイス～岐阜モデルが中小企業にもたらす効果」をテーマに（公財）ソフトピアジャパンの松島桂樹理事長が講演した。デジタルインボイスの導入による中小企業の具体的なメリットが示され、本県全体でデジタル化を推進することの重要性を訴えた。また、経営者の意識改革やビジネスモデル変革の必要性にも言及し、より広い視点から中小企業のデジタル化を捉えることが重要であると説明した。

続いて、バックオフィス業務の効率化に繋がるデジタルツールを3点紹介した。最初にデジタルインボイス「ペポリンク」について、(株)ミライコミュニケーションネットワークが詳細を説明した。次に勤怠管理「ハーモス勤怠」は(株)ビズリーチが、会計・経理「マネーフォワード クラウド」は(株)マネーフォワードがそれぞれクラウドソフトで“何ができるのか”、導入により“どう変わるのか”といった視点から分かり易く説明するとともに、各社が展示ブースを設置して、商品やサービス内容を具体的に紹介した。また、DXアドバイザーによる個別相談会も実施し、参加者からの踏み込んだ相談に対するアドバイス等を行った。



講演会の様子

外国人技能実習制度適正化講習会を開催

中央会は、2月17日に「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、会場及びオンライン合わせて49名が参加した。

講習会は3部構成で行われ、第1部では、「岐阜県担当者より県の各種施策に関する情報提供があった。

第2部では、「育成就労制度への移行、特定技能外国人制度の拡大と監理団体の今後の取り組みについて」をテーマに、Linolaパートナーズ法律事務所の片岡邦弘代表弁護士が講師を務めた。

片岡氏は、新制度となる育成就労制度のポイントを解説した他、新制度に向けた監理団体の今後のあり方として、「労働コンプライアンス徹底」、「日本語教育体制の整備」、「信頼できるパートナーを見つけること」が重要であると説明した。

第3部では、初の試みとして監理団体同士による情報交換会を開催した。トピックごとに片岡氏から助言を仰いだ他、忌憚のない意見交換が行われ、第2部に解説のあった“信頼できるパートナーを見つけること”に繋がる取り組みとなった。



講習会の様子

「陶磁器関連業界における情報交換会」を開催

中央会は、2月19日及び27日にセラミックパークMINOで、「陶磁器関連業界における情報交換会」を開催し、19日は陶磁器・石膏型製造組合を対象に19名が、27日は原料関係組合を対象に13名が参加した。

この情報交換会は、令和3年度に第1回目を県陶磁器産業連盟に加盟する陶磁器業界全体を対象に実施したが、今回は業界別に開催することで、業界ごとの固有の課題や組合運営の実情を把握し、今後の新たな事業展開や方向性を探ることを目的としている。情報交換会に先立ち、陶磁器関連企業751社に対してアンケート調査を行い、その調査結果を報告した上で情報交換会を実施した。

参加者からは、事業承継問題や経営状況の悪化による設備更新の困難さなど、厳しい現状に関する報告がある一方で、今後は青年部の若年人材育成に力を入れ、業界を盛り上げていきたいなどの前向きな意見も出た。

総括として、専門家である明治大学の森下正専任教授は、全国の他産地の事例を取り上げながら「各企業・組合が現状の課題を正確に認識した上で、具体的な中・長期ビジョンを策定し、実行していくことが今後の美濃焼産地の未来を切り開く鍵となる」と助言した。



情報交換会の様子

青年中央会

「組合青年部強化研修会、創立50周年記念式典・祝賀会」、「青中講習会」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として、2月28日、グランヴェール岐山にて「組合青年部強化研修会」を開催し、68名が参加した。

本研修会では、「時代と共に変化する中小企業経営～働き方改革と利益の両立～」をテーマに、1日100食限定で料理を提供する飲食店「佰食屋」の代表、中村朱美氏を講師に迎えた。中村氏は、「売上の最低ラインを目指す経営」や「勤務時間の柔軟性確保」といった施策を通じ、従業員のワークライフバランスの確保と企業利益の両立について講演された。参加者からは「具体的な事例を交えた講演で、すぐに現場で実践できる内容であった」との声が挙がった。

また、同日、青年中央会創立50周年を記念する式典・祝賀会が開催され、会員および来賓合わせて63名が参加した。式典では、古田聡会長より、50周年を迎えられたことへの感謝の言葉が述べられた。祝賀会では、青年中央会のこれまでの歩みを振り返る記念映像が上映され、丹羽崇泰副会長より、「来年度のスローガンを『CHANGE～カタチにとらわれるな!～』とし、固定観念にとらわれない革新的な取り組みを実施していく」との決意表明がなされた。

3月14日には「青中講習会」を開催し、会員ら59名が参加した。本講習会では、藤田金属株の代表取締役 藤田盛一郎氏を講師として迎え、「価格競争・赤字経営からの脱却～町工場の固定概念を打破し挑戦した独自ブランド戦略～」をテーマに、中小企業でも実現可能な「高付加価値商品の開発とブランディング戦略」について講演された。参加者からは「実践的な戦略が具体的に示され、経営者としての視野が広がる内容であった」との声が挙がった。



説明を行う中村講師



古田聡会長からの挨拶



説明を行う藤田講師

県中小企業組合士協会が研修会を開催

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3日に「組合活性化に向けた共同事業実施のポイント」をテーマとした研修会を開催し、会員ら25名が参加した。

講師は、(一財)商工総合研究所の浅黄久隆常務理事 兼 事務局長が務めた。研修会では、組合活性化に向けた共同事業実施のポイントについて解説が行われ、「組合の取り組みは多様で様々な可能性を持っている。実現のためには、皆が熱意をもって目的達成のための協業を惜しまないことが大切である」との説明があった。

その後、岐阜県電気工事(協)の古田利一事務局長より、業界PRに向けた取組み(業界理解促進事業)、赤帽岐阜県軽自動車運送(協)の西垣内巧理事長からは、組合員とのコミュニケーション強化の取組み(組合事業活性化)について事例発表が行われた。

研修会終了後には、懇親会を開催し、会員らが情報交換を行った。



研修会の様子

3組合が将来ビジョン策定、ブランディング事業に取り組む

中央会では組合等が抱える課題への対応、新たな挑戦への取組みをバックアップするために、本会がオーダーメイド型のプランを提案し、専門家と中央会職員が一緒となって課題解決に取り組む「組合等チャレンジサポート事業(専門家派遣事業)」を展開中。

今年度は3組合が、組織のブランド価値向上、組合事業の持続的発展に向けて、組合の将来ビジョンや中期計画の策定、持続可能な観光ブランディング事業に取り組んだ。

●テーマ:組合の新たなビジョン「新将来ビジョン」策定について

【岐阜県自動車車体整備協同組合(平野将告理事長)】

専門家:中小企業診断士 蛭原健治 氏

●テーマ:持続可能な地域観光を目指したブランディング

【平湯温泉旅館協同組合(山田幸一理事長)】

専門家:北海商科大学 観光産業学科 教授 池ノ上真一 氏/株式会社未来政策研究所 顧問 真板昭夫氏/主任研究員 西村公一 氏/研究員 細木智子 氏

●テーマ:組合ビジョン・中期計画の策定について

【赤帽岐阜県軽自動車運送協同組合(西垣内巧理事長)】

専門家:中小企業診断士 森竜也 氏/中小企業診断士 小久保剛利 氏

組合等活動

各務原市消防本部と訓練用建物提供で協定締結

各務原市建築工業協同組合（藤原民雄理事長）

各務原市建築工業協同組合は、10月17日に各務原市消防本部と訓練用建物の提供で協定を締結した。

各務原市消防本部では、訓練施設が少なかったことや施設の構造に慣れてしまうなど、訓練環境に問題を抱えていた。そこで、市内の解体予定の建物を把握している同組合に相談したところ、継続的に訓練に使用できる建物を提供する協定を結ぶこととなった。この協定は、岐阜県内初となる。

11月26日～12月3日に、旧法永寺（同市蘇原島崎町）で、協定に基づいた初めての訓練が行われ、様々な場面を想定した訓練が実施された。

藤原理事長は「住宅を提供してくれる方からの理解を得ることが課題となるが、小さなことでも消防本部に協力していきたい。」と語った。



消防本部との訓練時の様子

岐阜県立岐南工業高校へ初めての出前授業を実施

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、1月17日に岐阜県立岐南工業高校の建築工学科2年生30名を対象に、組合員の指導の下、座学と実技指導を行った。

厚生労働省が実施している若年技能者支援等事業（ものづくりマイスター制度）を利用して、岐阜県立岐南工業高校から申込みを受け、今回初めて実現した。

この制度は、優れた技能や経験を持つ専門家を認定し、彼らが中小企業や学校で若年技能者に実技指導を行うことで、技能の継承と後継者育成を促進する仕組みである。

授業では、壁装研究会の教材を基に内装業の紹介、ものづくりマイスター（内装仕上げ業）による、クロス貼りや直角裁断方法の実演・実技指導を行った。

虫賀理事長は、「今回の体験授業を通して、内装業の仕事を理解していただけたかと思う。一人でも多くの学生がこの業界に興味を抱いてくれれば嬉しい。」と語った。



クロス貼りを行う学生の様子

災害時を想定した高速ネットワーク「ローカル5G」を活用したドローン飛行の実証実験

岐阜県可児工業団地協同組合（山口正裕理事長）

岐阜県可児工業団地協同組合は、2月5日に可児工業団地内で、災害時を想定した高速ネットワーク「ローカル5G」を活用したドローン飛行の実証実験を行い、組合員、行政機関等の関係者90人が視察した。

この実験では、地震や火災を想定し、BCP対応ドローンの団地内自動飛行を実施し、高精細な映像をリアルタイムで受信して、被害を素早く把握することができた他、負傷者の下へAED（自動体外式除細動器）を運び、AIの顔認証で関係者に引き渡した。

同組合は、昨年8月に総務省の「地域デジタル基盤活用推進事業（実証事業）」に採択され、ネットワークの構築を進めてきた。同事業で工業団地が採択されたのは、全国初となる。

山口理事長は「本事業を通じて若者や女性からも注目されるスマートインダストリアルパーク構築へ向け第一歩を踏み出すことができた。今後はローカル5Gの運用が工業団地全体へ広がることを期待したい。」と語った。



「ローカル5G」を活用したドローン飛行のAI顔認証を行う様子

組合女性部創立総会を開催

岐阜電気工事協同組合（高倉善一理事長）

岐阜電気工事協同組合は、1月31日にグランヴェール岐山で組合女性部の創立総会を開催し、7名が出席した。

以前から組合では、組合員企業に勤めている女性電気工事従事者を対象に「もっと女性が活躍できる電気工事業界を目指す」をテーマに意見交換や情報交換会を開催してきた。

今回の創立総会では、女性部の名称、趣旨・目的、規約及び細則を決定したほか、役員を選定した。

同組合女性部東田会長は「女性活躍は、全日本電気工業工業組合連合会からの流れでもあり、社会での話題性もあり、良い時期に立ち上げることができました。私たちは女性目線できめ細かな事業の実施、組合に対していろいろな提案ができるよう、努力していきたいので、ご協力をお願いします」と挨拶を行った。



後列左から高倉善一理事長、長屋幸典支部長、東田加奈会長、組合女性部

県立岐南工業高校で出前授業を実施

岐阜電気工事協同組合（高倉善一理事長）

岐阜電気工事協同組合は、2月4日に岐阜県立岐南工業高校の電気工学科の2年生21人を対象に同組合青年部が出前授業を実施した。組合では、生徒の職業選択の一つにしてみられればと、毎年出前授業を実施している。

生徒は、高所作業車への搭乗体験や、工具を使って鉄パイプを曲げる加工作業、コンセントの取り付け作業などを体験した。

また、体験型学習を通じて電気工事業の仕事のやりがいや魅力を感じてもらった。

高倉理事長は、「私たちは、業界理解促進事業として、この出前授業を行っている。これを機にライフラインを支えている電気工事業界に興味を持っていただき、職業選択肢のひとつになっていただければありがたい」と話した。



コンセントを取り付ける学生

創立50周年記念式典・祝賀会を開催

岐阜県既製服縫製工業組合（野呂誠理事長）

岐阜県既製服縫製工業組合は、2月15日に岐阜市の長良川清流ホテルで「創立50周年記念式典」を開催した。関係者ら約60人が出席し、業界の発展を誓い合った。

組合は昭和49年に設立し、ピーク時には1,000社以上の組合員がいたが、海外製品との価格競争などの影響により56社まで減少した。近年は日本人技術者向けの研修会が好評で、令和7年1月時点で101社まで回復した。

記念式典には組合員のほか、野田聖子衆院議員や日本アパレルソーイング工業組合連合会の井上美明会長ら来賓が出席した。

野呂理事長は「先人たちが築き上げた技術と誇りを受け継ぎ、この業界を守っていききたい。また、今後はデジタル化やグローバル化などにも挑戦していかなければならない」とあいさつを述べた。



挨拶する野呂理事長



全国の先進組合事例を収集した「先進組合事例抄録（令和5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活用ください。「組合事例検索システム」<https://www.chuokai.or.jp/index.php/jireisearch/>

山梨県水晶美術彫刻協同組合

共同研究による物価高騰への対応と組合員の技術向上

主な業種	水晶その他諸貴石の美術工芸彫刻品の製作加工を行う事業者				
住 所	〒406-0032 山梨県笛吹市石和町四日市場1569番地				
U R L	https://suishou.jp/				
設 立	昭和28年9月	組合員	37人	出資金	4,460千円

■ 背景・目的

新型コロナウイルス感染症の蔓延とそれに続く物価高騰の影響により、貴石原石である素材だけではなく甲州貴石細工の製造に欠かせない研磨過程において必要となる材料費が1.5倍に上昇、組合における共同購買事業をしても安価な購入は難しくなり、近年のコスト上昇は組合員の経営を圧迫していた。こうしたなか当該組合においては、研磨方法について共同して研究を行うことで価格の安定化を図り、さらには組合員全体の技術向上に繋げる取組みを行った。

■ 取り組みの手法と内容

これまで組合では、貴石原石の最終工程の磨きはバレル研磨剤単体で行っていた（バレル研磨とはバレル容器に貴石・研磨石・研磨材・研磨助剤・水などを入れ、バレル容器に回転運動や振動を与えて研磨する加工法のことである）。しかし近年の物価高騰によってバレル研磨剤が高騰したため、組合においてはバレル研磨剤単体での研磨ではなく、貴石のざざれ石や別の研磨工程で利用する酸化クロム等をバレル研磨剤に混ぜ込み、混入割合の研究を行った。

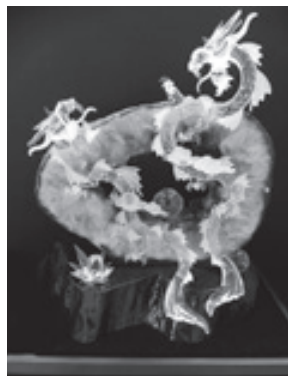
貴石彫刻の研磨作業はバレル研磨が欠かせず、代替方法が無い。高騰する研磨剤費用の削減のため組合員を4つのプロジェクトチームに編成し、研磨剤の調合割合による研磨能力を検証、研磨時間の短縮と研磨剤の消費量削減など生産性の向上を目指した。

プロジェクト活動のなかで、それぞれの事業者が積極的に自らの研磨方法などの情報について提供し、費用削減方法や研磨技術の情報共有を図ったことで、成果を上げることができた。

本来、研磨方法などについては企業秘密であるが、物価高騰や職人の高齢化など伝統工芸そのものが危機に瀕するなか個々の利益を追求するのではなく研磨情報などを相互に共有し、業界全体の維持発展を第一に考えたことで成果に結びついたと考える。

■ 成果とその要因

今回の事業を通じて、研磨剤のコスト削減による価格安定化の可能性を見出すことができた。また組合員同士で技術情報を共有できる素地を構築し、組合員の技術力向上に繋げることもできた。そのため今回構築した事業者間での協働体制を基盤に、今後は付加価値の高い商品開発や新技術の開発などに繋げることができると考える。



水晶の硬度はガラスに比べ倍以上も硬いため、加工は大変困難で形作りには非常に時間を要します。石の種類により組成が異なるため、粘り強い石やもろい石などがあり、加工には細心の注意と根気強さが要求され、最終仕上げに進むまでは決して気が抜けません。

！ポイント！

物価高騰や高齢化など業界が危機に瀕するなか、甲州貴石細工という伝統工芸に誇りと責任を持ち、個々の利益追求を超えて相互に共有したことが、成果のキーファクターである。



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 (<http://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21 前月比ほぼ横ばい
- ◆売上高DI値マイナス13 前月比4ポイントの悪化
- ◆収益状況DI値マイナス31 前月比で3ポイント改善しているが依然として悪い
- ◆原材料・資材・エネルギー価格の高騰や物価高、人手不足、先行き不安に関するコメントが引き続き多く寄せられている
- ◆販売価格DI値プラス17 前月比9ポイントの悪化
- ◆販売価格DI値がプラス20を下回るのは6カ月ぶりであり、価格転嫁は十分に進んでいるとはいえない～
- ◆寒波の影響による人出や売上の減少がみられた業種もある

2月次景況	
項目	DI値
景況	-21 (1)
売上高	-13 (-4)
販売価格	17 (-9)
収益状況	-31 (3)
資金繰り	-14 (-3)
雇用人員	-8 (2)

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	▲	—	▲	—	—	▲
	麺	—	—	—	—	—	—
繊維・同製品	燃糸	▲	—	▲	—	—	▲
	ニット工業	—	▲	—	—	—	—
	毛織物	—	◎	—	—	—	▲
	合成繊維織物	▲	▲	▲	▲	—	▲
	メンズアパレル	—	—	—	—	—	—
	婦人・子供服	▲	▲	▲	—	▲	▲
	縫製(既製服)	—	—	—	—	—	—
木材・木製品	製材	—	—	—	—	—	—
	銘木	◎	◎	◎	—	—	—
	家具	—	—	—	—	—	—
	東濃ひのき	◎	—	—	—	▲	—
紙紙加工品	機械すき和紙	◎	◎	◎	—	—	◎
	特殊紙	▲	—	—	—	—	▲
	紙加工品	▲	—	▲	—	—	▲
印刷	印刷	▲	—	—	▲	—	▲
化学ゴム	プラスチック	◎	◎	—	—	—	—
窯業・土石	陶磁器(工業)	—	—	—	—	—	—
	タイル	▲	◎	—	—	—	▲
	窯業原料	—	—	—	—	—	—
	石灰	▲	◎	▲	—	▲	—
	生コンクリート	—	—	—	—	—	—
	砂利生産	—	—	—	—	—	—
鉄鋼・金属	砕石生産	◎	—	—	—	—	—
	鋳物	—	—	—	—	—	◎
	刃物等金属製品(輸出)	◎	—	—	—	—	—
	刃物等金属製品(内需)	—	—	—	—	—	—
一般機械	メッキ	▲	—	▲	—	—	—
	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	▲	◎	▲	—	—	▲
	青果販売	▲	◎	▲	—	—	▲
	水産物商業	—	◎	—	—	—	—
小売業	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)	▲	—	—	—	—	—
	生花販売	◎	—	—	—	—	—
	岐阜市商店街	▲	—	▲	▲	—	▲
商店街	大垣市商店街	—	◎	▲	▲	—	—
	高山市商店街	—	◎	▲	▲	—	—
	自動車車体整備	◎	—	—	—	—	—
サービス業	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	▲	◎	▲	—	—	—
	旅行業	—	◎	—	—	—	—
	理容・美容業	▲	—	—	—	—	—
建設業	土木(岐阜地区)	▲	—	—	—	—	—
	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	◎	—	—	—	—	—
	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7年度第1回理事会」並びに「第70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7年4月25日(金) 10:00～

場所／ホテルグランヴェール岐山

○通常総会

日時／令和7年6月18日(水) 13:30～

場所／みんなの森ぎふメディアコスモス

協会けんぽ岐阜支部の加入者・事業主のみなさまへ

令和7年3月(4月納付分)からの岐阜支部の
健康保険・介護保険料率が変わります

健康保険料率 **9.93%**

(現行の9.91%から0.02%引き上げ↑)

介護保険料率 **1.59%**

(現行の1.60%から0.01%引き下げ↓)



全国健康保険協会 岐阜支部 TEL058-255-5155

協会けんぽ

DXについて知ろう

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や組合向けの啓発セミナー及び個別相談会の開催、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石井克成DXアドバイザーに毎号、バックオフィス業務等へのDX導入に関する情報提供を行っております。今年度は、石井アドバイザーが支援した過去の特徴的な事例をもとに、DXに取り組むにあたってのきっかけや方法についてご執筆いただきます。

今回で最終回になる、実際に石井アドバイザーが過去に経験した失敗例をご紹介します。

【お問合せ窓口】 TEL:058-277-1104

繁忙期に起きた悲劇!地酒システム導入の失敗事例

前回は、「繁忙期に起きた悲劇」の内容についてお話ししました。今回は、その元凶を探った結果をご紹介します。

「繁忙期に起きた悲劇」

この大トラブルを招いた元凶は、関係者全員にあった、と言えます。

新システムの仕様を決める段階で、システム会社の担当者と現場スタッフの間に一切のコミュニケーションがありませんでした。つまり、システムを使う現場の意見がまったく反映されていなかったのです。



さらに、システムの仕様を決定し、それを確認したのは経営者だけでした。しかし、この経営者は、現場の状況やシステムについて十分に理解していなかったのです。(もっとも、経営者がシステムに詳しくないこと自体は問題ではないと思います)

もともと、このシステム会社は新システム導入前のシステムを開発していました。厳密に言えば、システム会社が開発したシステムに、業務の方が合わせて運用していたのです。

そのため、経営者は、「システム会社にまかせておけば大丈夫だろう」と、考えていたのだと思います。

しかし、その時点での業務運用は、旧システム導入当初から数年が経過し、大きく変わっていました。つまり、旧システムのバージョンアップだけでは対応しきれないほど現場の実務が進化していたのです。



この変化に気づかないまま、経営者とシステム会社だけで仕様を決定し、さらに、現場へのヒアリングを一切行わなかったこと。

そして、現場スタッフも、経営者やシステム会社に依存し、システムの仕様を理解しようとしなかったこと。

これらすべてが重なり、最終的に「悲劇」を招いたのです。

どんなシステムでも、実際に使う人が仕組みを理解していないと、思わぬトラブルにつながります。

仕様を決める上司やシステム会社が、現場の声を聞かずに開発を進めることは、きわめてリスクが高いのです。

システム導入を検討する際は、必ず「現場」との調整を怠らないこと。そうでなければ、あなたの会社にも私が体験した「悲劇」が降りかかるかもしれません。



ITデザイナー
石井 克成 氏

専門家派遣事業 ／ リニューアルのお知らせ ／

岐阜県中小企業団体中央会では、中小企業組合および組合員等の課題解決や新たな挑戦を支援するために、無料の専門家派遣を実施しています

／ 令和7年度より、本事業をリニューアルし、さらに利用しやすくなります！ ／

名称の変更

「組合等チャレンジサポート事業」→「組合等オーダーメイド支援事業」へ変更。
個々の課題に応じたオーダーメイド型のプランで、皆さんのチャレンジを応援します！

補助対象経費 の拡充

これまでの専門家謝金・旅費・会場費に加え、新たに材料費も補助対象となりました。試作品の開発など、新たな取り組みを支援します！

事業概要

費用／無料

(専門家謝金・旅費、会場費、材料費等は中央会が負担) ※予算がなくなり次第終了。

対象

岐阜県内の中小企業組合等、組合員である中小企業、任意グループ、創業等で組織化を検討されている方

支援内容

個別の課題に応じた支援(複数回の相談もOK)

事業実施の流れ

STEP
1

相談申込

些細なご相談でも構いません。まずは、中央会にご相談ください。(申請・審査手続きなし)

STEP
2

相談内容の確認

中央会職員が電話や面会等により、ご相談内容を詳しくお伺いします。

STEP
3

支援内容の提案

中央会職員がご相談内容に応じた支援内容(専門家の選定等)を提案します。

STEP
4

専門家派遣

日程調整の上、専門家と中央会職員が課題解決をサポート。

令和6年度の支援実績

組 合 名	テーマ
岐阜長良川温泉旅館協同組合	長良川温泉の温泉水供給継続に向けた「緊急時対応マニュアル」の策定について
平湯温泉旅館協同組合	持続可能な地域観光を目指したブランディング
丸重製紙企業組合	販売力強化に繋がるECサイトの構築について
岐阜県自動車車体整備協同組合	組合の新たなビジョン「新将来ビジョン」策定について
岐阜県石油商業協同組合 組合員	経営基盤(組織・事業基盤)の強化

<お問合せ先>

岐阜県中小企業団体中央会

連携支援部

TEL:058-277-1103

東濃支所

TEL:0572-25-0865

飛騨支所

TEL:0577-34-4300