

中小企業ぎふ

Vol.696

2025年5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 <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～



関兼次刃物株式会社の自社ブランド包丁「瑞雲」

組合紹介 2～3

赤帽岐阜県軽自動車運送協同組合

クローズアップ企業 4～5

関連合刃物協同組合 組合員
「関兼次刃物株式会社」

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

組合等の活動 8～10

- ・飛騨のさるぼぼ製造(協)
さるぼぼ作りの体験指導で移住者と市民の交流に一役
- ・(協)岐阜関刃物会館
岐阜大学との共同研究成果報告会を実施
- ・各務原市管工事(協)
「かかみがはら安心ねっとわーく事業」の協定締結
- ・美濃手すき和紙(協)
「ねりんピック岐阜2025」で使用する表彰状を製作
- ・東濃各地で陶祖祭や春のイベントを開催
- ・郡上八幡玩具(協)
ぎふ木遊館「郡上市展」で木のおもちゃを出展

中央会の活動 10～13

- ・共同販売事業活性化セミナーを開催
- ・女性グループ活性化委員会を開催
- ・第1回理事会を開催
- ・中央会 情報連携会議(情報連絡員会議)を開催
- ・令和7年度 中央会の実施予定事業紹介

全国の先進組合事例 14

- ・(協)日本ライン花木センター

景況レポート 15

(公財)産業雇用安定センターからのお知らせ 16

インフォメーション 17

- ・中央会 人事異動のお知らせ
- ・春の叙勲の表彰
- ・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)からのお知らせ 18

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。



赤帽岐阜県軽自動車運送協同組合

- 理事長 西垣内 巧
- 組合員数 67名
- 設立年月 1978年4月
- 住所 羽島郡岐南町平成3丁目152番地
- TEL 058-247-4451

赤帽岐阜の挑戦と展望 ～地域に根ざし、未来へつなぐ物流のかたち～

◆組合の歴史・活動

■地域と共に走る赤帽岐阜～信頼でつなぐ物流の輪～



西垣内理事長

赤帽岐阜県軽自動車運送協同組合は、岐阜県内の軽貨物運送事業者が集まり、昭和53年(1978年)に設立された協同組合です。組合員の多くは個人事業主であり、それぞれが経営者としての自覚を持ち、引越し・緊急配送・定期配送など、柔軟で多様なサービスを提供しています。

当組合は全国各都道府県に組織されており、全国赤帽軽自動車運送協同組合連合会を中心としたネットワークを活かし、地域を越えた迅速な配送体制を実現しています。

当組合の中心的な業務は、貨物の共同受注および共同配車であり、依頼の約8割は法人企業からとなっています。特に、岐阜県が自動車産業の集積地であることから、運ぶ貨物の約6割は自動車関連の機械部品です。一方、個人のお客様には単身者や学生の方を中心に、引越しサービスをご利用いただいています。しかし近年では、家具付き賃貸や寮の増加、家具・家電のセット販売の普及など、他業種との競合も激しくなっており、運送業界全体が変化の時期を迎えています。

そのような中で、当組合では地域社会への貢献を重視した活動にも取り組んでいます。平成13年(2001年)からは、岐南町周辺の清掃を行う「赤帽クリーンロード活動」を毎年実施しており、また災害時には、岐阜市および岐南町と締結した災害協定に基づき、地域防災の一翼を担っています。

さらに、地元との連携を深めるべく、地域イベントへの出展や、県内高等学校での探究授業の実施など、次世代への理解促進にも力を入れています。

■変革期を乗り越えて ～赤帽岐阜の未来戦略と中期ビジョン～

平成2年に実施された道路貨物運送業の規制緩和や、その後の不況による貨物需要の低迷により、当時の運送業界は

極めて厳しい状況に置かれました。当組合においても例外ではなく、新規加入者の減少に加えて、組合員の高齢化や廃業による退会が相次ぎ、組合員数は減少傾向が続いていました。さらに、令和6年4月から施行された働き方改革関連法により、ドライバーの時間外労働時間の上限が年間960時間に設定され、個人事業主で構成される当組合としても、これにどう対応するかが新たな課題となっていました。

こうした背景を踏まえ、当組合では「今後のあるべき姿と実現すべき事項」を明確にする必要があると判断し、中央会の「組合等チャレンジサポート事業」を活用して、「組合ビジョン・中期計画の策定」に取り組みました。この取り組みでは、5年後の組合の目指す姿や重点課題、中期的な行動計画を明確化することを目的とし、検討委員会(役員9名と外部専門家2名)を立ち上げ、現状の課題整理から将来に向けたビジョンの具体化までを幅広く議論し、中期計画を策定しました。



検討委員会の様子

現在、中期計画に掲げた「岐阜県赤帽ブランドの浸透」と「迅速かつ効率化な集荷・配車体制の構築」に取り組んでおり、組合ビジョン実現に向けて順次施策を展開していく予定です。

■「赤帽の日常」を情報発信し、新規組合員を獲得



岐阜県版HP「赤帽の日常」

令和6年度に全国中小企業団体中央会の助成事業を活用して、「岐阜県版の赤帽HP」を開発いたしました。この背景には、全国赤帽軽自動車運送協同組合連合会で用

意された全国統一のHPが既にありましたが、赤帽の魅力をより深く、具体的に伝えるという目的がありました。岐阜県版HPでは赤帽の日常業務や現場での取り組みなどを定期的に発信することで、独立開業という働き方をより身近に感じてもらえるよう工夫しています。こうした継続的な情報発信が、新規組合員の加入促進につながると考え、令和6年12月より本格運用を開始しました。

さらに岐阜県版HP内には、組合員間の円滑な情報共有を目的とした「組合員情報共有システム」も構築し、配車手続きなどの事務効率化に向けた仕組みも取り入れました。

現在は、YouTubeチャンネルの運用も開始しており、ショート動画を通じて組合員の仕事内容や理事長の活動などを視覚的に紹介しています。

岐阜県版HP開設後は、赤帽開業説明会への参加希望者が増加し、令和6年度には6名の新規加入者を迎えることができました。この加入者数は直近10年間で最多であり、本取

り組みの成果が表れたものと認識しています。

今後は、組合内に「メディア班」を設置し、ホームページの更新頻度の向上と内容の更なる充実を図るとともに、若い世代を意識した魅力的なコンテンツの発信にも注力していく所存です。

■赤帽という選択～人が集まる理由、続けたい仕事～

近年、赤帽への認知度と関心が高まり、20代～40代の若い世代を中心に、従来とは異なる層からの加入が増えています。これまでは定年後のセカンドキャリアとしての加入が多く見られましたが、現在では「生涯の仕事」として赤帽を選ぶ動きが広がっています。

当組合では、毎月第2・第3土曜日に組合本部で赤帽開業に向けた事業説明会を実施しています。また、県内の商業施設でも年2回の出張説明会を行うなど、広報活動に注力しています。事業説明会では、事業内容や報酬の実例、サポート体制に加え、赤帽の働き方に対する情熱と将来を見据えた活躍を期待する姿勢を丁寧に伝えています。応募者の背景も多様化しており、運送業界に限らず異業種からの参入や、本業の閑散期を活用した副業としての参加も増加。個々のライフスタイルに応じた柔軟な働き方が可能な点も、大きな魅力となっています。

■赤帽の認知拡大に向けた地域PR活動

(1) 地域のお祭りや高等学校の探求事業への参加

当組合では、地域に根ざした存在として広く認知してもらうため、地域イベントへの参加を積極的に行っています。昨年は「JA岐阜農業祭 ぎなんフェスタ2024」に出展し、ゲームやお菓子のつかみ取り、オリジナル販促品の配布を通じて来場者と交流を深めました。特にファミリー層に好評で、多くの方に赤帽の存在や活動を知っていただく貴重な機会となりました。

また、岐阜聖徳学園高等学校では、理事長自らが講師として登壇し、個人事業主としての働き方や赤帽の事業内容



あかぼうオリジナル販促品

を紹介。将来のキャリア選択の一つとしての赤帽の魅力を伝える講義を行いました。高校生にとっては、地域に密着した仕事や自立して働く意義を学ぶ貴重な体験となり、将来的な人材確保にもつながる取り組みの一つとなっています。

(2) 献血推進活動への参加

当組合では、日本赤十字社岐阜県赤十字血液センターと連携し、県内商業施設で年3回、献血推進活動を支援しています。この取り組みは、理事長が緊急血液輸送を担ったことがきっかけで始まったもので、会場には赤帽のPRブースを設置。併せて事業説明会を同時開催し、



献血活動推進と合わせた事業説明会

地域の皆様に赤帽の働き方やサービスを紹介しています。現在は中濃・西濃地域が中心ですが、今後は岐阜市内や東濃地域への展開も視野に、さらなる社会貢献に努めるとともに、赤帽事業への理解促進や人材確保にもつながっていきたいと考えています。

◆組合が目指す方向性とは

■選ばれる赤帽へ～組合員とともに築く信頼と品質～

当組合の最大の強みは、全国規模のネットワークと、各組合員が“経営者”として責任を持って業務にあたっている点にあります。常に現場に経営者本人が赴き、質の高いサービスを提供できる体制を確立しています。赤帽ロゴの掲示された車両は、安心と信頼の証であり、サービス・安全基準の徹底を通じて他社との差別化を図っています。組合では目標の実現に向け、組合員の共通理解と組織の方向性を統一するため、研修会を積極的に開催しています。理事長が年1回各地区を訪問し、組合員の声を直接聞くことで、現場ニーズを把握しサービス向上へとつなげています。デジタル時代にあっても“対面交流”を重視し、信頼と団結力を育てています。経営者意識を持ち、誠実で高品質なサービスを提供することが、組織の成長と信頼につながると確信しています。

業界豆知識

～赤帽の軽トラックは、意外と荷物を沢山積めるんです!～

街中で赤帽トラックを見かけても、実際に何を運んでいるのかわからない方も多いのではないのでしょうか。大きな家具やベッドのマットレスといったかさばる荷物も問題なく運搬可能で、一人暮らしに必要な荷物であれば、ほとんどが一台のトラックで収まり、効率的で手軽な引越しを実現します。リーズナブルな料金設定も魅力で、費用を抑えたい方におすすめです。実際に赤帽の引越しは、オリコン顧客満足度ランキング「引越し会社コストパフォーマンス部門」で10年連続1位を獲得。単身引越しをご検討の方は、ぜひ「赤帽引越しシングルパック」をご利用ください。



白と赤を基調とした赤帽のトラック

クローズアップ企業

関連合刃物協同組合

関兼次刃物株式会社

《企業概要》所在地 岐阜県関市肥田瀬345-13
電話 0575-22-1731
代表 代表取締役社長 河村 洋介
主な事業 包丁の製造



関兼次刃物株式会社の外観

「売り手、世間、買い手」三方よしの精神に学ぶ持続可能なビジネス

◎ 御社のこれまでの沿革についてご紹介ください。

◆創業100年、受け継がれる刀匠「兼次」の伝統



河村代表

当社は大正7年に刀匠「兼次」の末裔である初代社長の河村松次郎が河村松次郎商店を創業し、家庭用の刃物の製造を始めました。「兼次」は、南北朝時代に美濃の地において、室町時代・戦国時代・江戸時代を通して日本刀の製造を行ってきました。岐阜県関市は古くから

刃物の産地であり、日本刀の特徴である「折れず、曲がらず、良く切れる」という特性が、現在でも広く刃物に受け継がれており、当社においても刀匠の伝統が受け継がれています。

そして、現在の関兼次刃物株式会社は昭和24年に設立され、河村松次郎が初代社長に就任しました。その後、昭和47年に河村成勝が二代目に就任し、平成6年には河村充泰が三代目に就任しました。

平成14年には工場の増設、平成28年には新事務所の建設、そして平成29年にも再度工場を増設しました。平成29年の増設の際には、新しい機械を導入し、生産体制の強化を図りました。

平成30年のはじめ、初代社長の名を冠したECサイト「松次郎商店」を開設し、自社商品の販売を開始しました。

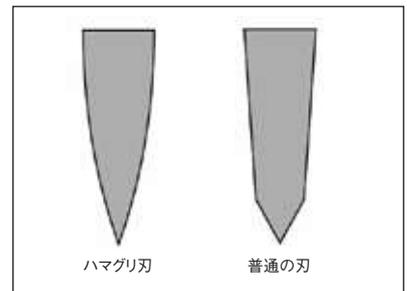
その後、三代目から事業を引き継ぎ、河村洋介が令和4年に四代目として就任し、現在に至ります。

◎ 御社の特徴や方針を教えてください。

◆伝統技術の継承と内製化による品質管理

当社の特徴は四つあります。一つ目は、「ハマグリ刃」です。このハマグリ刃とは、日本刀の形状に由来する、蛤貝のような丸みを帯びた形状を持つ刃のことを指します。当社では、刀鍛冶の伝統を受け継ぎ、多くの包丁に取り入れています。この形状の大きな特徴は、刃の強さと切れ味の両

方を兼ね備えている点です。ただし、この形状にするには、「刃肉を抜く（刃先の厚みを取り除き丸みを持たせる）」と呼ばれる、刃の先端部分を丸く削る加工工程が必要で、この作業には手間と時間がか



ハマグリ刃と普通刃の形状の違い

かかるため、他の多くの包丁では採用されていません。

二つ目は、「内製化」です。これは、かつて協力会社に様々な工程を順次依頼し、最終製品を完成させる体制がとられていましたが、協力会社の高齢化や後継者不足が進み、外部への委託が困難になったためです。現在も熱処理や大型プレスなど一部の工程は外部に委託していますが、包丁の主要加工は社内で行っています。その結果、内製化により品質が安定し、同規模の会社と比較しても高い生産量を実現しています。また、自社の裁量で生産管理ができるようになったため、細やかな納期調整が可能になりました。

三つ目は、「製造現場での経験」です。私が社長に就任するまでの16年間で全ての製造工程に携わったため、顧客からの難しい要望に対しても、可否の判断や仕様の決定を迅速に行うことができ、顧客とのやり取りや開発期間の短縮に繋がっています。

四つ目は、「販売スタイル」です。売上の3分の2はOEM（他社ブランド製品の製造）と国内販売が占め、残りの3分の1は、海外の刃物専門店向けに自社ブランドを直接販売しています。海外販売においては、実店舗を持つ専門店との取引に限定しています。その理由は、現地製の包丁と日本の包丁では使い方が異なるため、同じように扱うと刃が欠ける原因となります。日本の包丁は切れ味が優れている反面、刃が薄く繊細であるため、その特性を理解した上で、適切なメンテナンス方法と使用方法を顧客に説明する必要があるからです。

◆創業100周年記念モデル「瑞雲」

平成30年に当社が創業100周年を迎えた記念として、自社ブランド「瑞雲（ずいうん）」を発売しました。この商品は、海外で非常に人気を博し、6～7年経った現在でも人気商品となっています。



創業100周年モデル「瑞雲」

社員一同でどのような形状が良いか話し合い、商品名も社員から募集して決定しました。日本刀の「折れず、曲がらず、良く切れる」と

いう機能性を持ち、最高級刃物鋼を使用しています。また、特徴的なハマグリ刃に加え、握りやすい七角のハンドルを採用しました。特にデザイン性を重視したことで、海外のバイヤーからは、「日本らしいデザインと日本の優れた切れ味に魅力を感じる」と高い評価をいただいています。さらに、包丁を収める箱も通常の紙箱ではなく、桐箱にすることで、特別感が際立ち、贈り物としても選ばれています。

◆国際見本市「アンビエンテ」出展による商談先の獲得

当社は、昭和55年から平成元年にかけて、アメリカを中心とした展開でした。三代目の強い意向によりその他の国への展開も進めてきました。平成21年からドイツ・フランクフルトで開催される世界最大級の国際見本市「アンビエンテ」に毎年出展しています。この継続的な出展が、ヨーロッパでの認知度向上と海外のバイヤーとの繋がりを生み出し、現在の売上に繋がっています。



出展した際のブースの様子

この見本市は、当社単体で出展するのではなく、組合理事長企業である株式会社スミカマなど4社と合同で出展しています。自社だけでなく、業界全体、各出展者の販路拡大に繋がればと考えています。

◎経営していく上で大切にしていることはありますか？

◆値段以上の価値ある商品づくり

経営していく上で大切にしていることは、「三方良し」の精神です。売り手である当社は、適正価格で価格以上の価値ある商品を提供し、取引先の専門店は、当社製品を取り扱うことで、利益を確保し、その発展へと繋がります。そして、買い手であるお客様は、価格以上の価値ある商品を手にすることができ、この三者が満足できる関係を重視しています。また、長年培ってきた技術や強みを生かし、他社には真似できない商品づくりを通して、顧客からの信頼を得たいと考えています。

◎組合に期待することは何ですか？

◆安定した電力供給の継続

組合の主事業として、共同受電事業があります。今後も安定的な電力供給を継続していただくとともに、防災に関しても基本的な事項を組合で連携して対応していただき、各組合員が安心して経営に取り組めるよう、引き続き継続してもらえればと考えています。

◎御社の今後の展望、抱負をお聞かせください。

◆自社商品の認知度向上と海外市場の開拓

今後の展望としては、自社商品をより多くの国に展開し、なるべく沢山の方々に自社について認知してもらいたいと考えています。自社ブランド商品の生産がまだ追いついていないところがありますが、海外の取引先が複数店舗を展開する話などの成功事例を励みに、海外市場の開拓を積極的に行っていきたいと考えています。

【組合概要】 関連合刃物協同組合

組合住所 岐阜県関市肥田瀬345番地

代表理事 炭竈 勝美（株式会社スミカマ）

組合員数：16名

主な事業：共同受電事業

※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。

コロナ禍世代の早期退職防止策

◆新入社員が辞めるのは連休明けが多い

2025年のゴールデンウィーク後、多くの新卒社員が退職代行サービスを利用して企業を離れる事例が増加しています。

株式会社アルパトロスが提供する退職代行サービス「モーリ」による「2024年度新卒社員1,814名の退職データ (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000024.000103965.html>)」によると昨年の新卒社員による退職代行の利用は、以下のように推移しています：

4月：256名（全体の15.4%）
 5月：298名（最多、14.1%）
 6月：251名（11.9%）
 7月以降：徐々に減少し、2月は118名（5.6%）

特に5月のゴールデンウィーク明けに利用者が急増しており、入社直後から3か月以内の利用が全体の約半数を占めています。

一方、退職代行の利用が多かった職種は以下の通りです：

サービス業：319名（17.5%）
 営業職：222名（12.2%）
 医療関連職：144名（7.9%）

これらの職種では、人手不足や長時間勤務などの労働環境が厳しいことが影響していると考えられます。

実際の退職理由の例としては、以下が紹介されています。

「入社直後に退職 / 女性 / 美容関連:会社説明会と実際の業務内容が異なり、身だしなみの制限や入社式への不参加などに不満を感じた。」

「4月に退職 / 男性 / 建築・建設業:事前に聞いていた勤務条件と実際の勤務状況が異なり、研修もなく現場に配属された。」

「7月に退職 / 男性 / サービス業:上司からの暴言や必要以上の叱責により、精神的な苦痛を感じた。」

「1月に退職 / 女性 / サービス業:社訓の暗唱や合宿でのテストなどが辛く、配属先で相談できる相手もいなかった。」

入社直後の退職理由は、企業側の説明不足と労働者側の情報収集不足による「期待と現実のギャップ」が大きな要因となっています。

また、入社から3か月経過後は、職場の人間関係や上司からの接し方が退職の主な原因となっています。

◆「期待と現実のギャップ」をどう埋めるか

これらの調査結果から、企業側として検討すべき点は以下ようになります。

①入社前の情報提供の充実:業務内容や労働条件について、正確かつ詳細な情報を提供する。求人難のため

に、実際以上の待遇や勤務条件を提示し、その結果、実際とのギャップの大きさに退職していくというケースが多いようです。

「新人がいきなり希望する仕事などできるか。まずは、下積みからだろう」という企業側の意見が聞こえてきそうですし、その重要性は否定しませんが、そうした研修訓練制度になっていることを、就職説明会などできちんと伝えていでしょうか。

また、これまでの新入社員からも疑問や批判が出ていたやり方を、「うちがこれが当たり前」、「自分たちもやってきたから」と合理的な説明なく続けていないでしょうか。

②入社後のフォロー体制の強化:新入社員にとっては、学校から職場へと生活環境が大きく変化し、さらに引っ越しや通勤などの疲れが、一か月目くらいに出てきます。また、ゴールデンウィークで休日が続くと、そこから脱却できなくなる人もいます。

企業側としては、入社直後や大型連休明けに、定期的な面談や相談窓口を設け、早めに対処していく必要があります。

③職場の人間関係の改善:コロナ禍を高校生や大学生として過ごした世代は、他人とのコミュニケーションが不得意であり、その結果、社会人生活において対人関係や顧客対応で問題を抱えやすい傾向が見られます。上司や同僚とのコミュニケーションを円滑にし、相談しやすい環境を整えることが必要です。そのためには、新入社員を迎える職場の同僚、上司などに対して、事前の研修を行うことも必要となるでしょう。

こうした対策を講じることで、新卒社員の早期離職を防ぎ、定着率の向上が期待されます。

◆コミュニケーションが苦手なZ世代

コロナ禍世代の特徴：コミュニケーション能力の低下、コロナ禍においてはリモート授業が主流となり、直接的な対面コミュニケーションの機会が著しく減少しました。

中学校や高校でのグループワークやクラブ活動、学園祭、体育大会などの制限により、他者と意見交換する機会が減少しました。学校生活では、オンライン授業におけるチャットや音声のみのコミュニケーションが主流化になりました。

結果的に、対面での人間関係構築の経験の不足から、他人とのコミュニケーション能力が不足していると自覚しているZ世代が多いのです。

対面での面接や接客経験が不足しているため、業務上のコミュニケーションがスムーズに進まないことに、本人も同僚や上司も不満を感じるようになってきました。

顧客対応や電話応対を経験する機会が少なく、新卒社員の多くが「電話応対が怖い」と感じているという指摘もあります。

「電話応対など、いちいち研修などしなくても、普通にできるだろう」という昭和の発想でいくと、双方の不満が増大してしまいます。

内定期間中に受けたいサポートについての調査結果（ALL DIFFERENT社、2025年2月4日）によると、「先輩社員との人間関係を築く機会が欲しい」というのが第一位にきています。中高年の管理職社員が、「いまの若い連中は、人間関係などには関心がない」ということを言っていますが、実際の調査とは異なっているのです。

といっても、昔ながらの歓迎会や宴会などをすればよいというわけではないのです。

「先輩社員との交流といっても、昭和時代のようなタバコ吸い放題の居酒屋で、狭い座敷に押し込められて宴会などというのでは、今の世代は来ないし、嫌がる。店のアレンジなども社内の若い女性社員などに任せて、彼らが行ってみようかというイベントにしないとダメだ」と、首都圏のあるIT関連企業の経営者が指摘しています。

こうしてみると、新入社員研修において、「電話応対」「クレーム対応」「顧客対応」などの実践的なコミュニケーションの強化トレーニングを取り入れることが重要になっています。また、同期あるいは近い世代間でのグループディスカッションを導入し、交流機会を増やしておくことも重要です。

◆離職予備軍にはどうするか

株式会社学情の「新入社員の定着支援に関する企業調査」（2025年3月14日）によると、内定企業からいつか離れることを考えている離職意向者＝離職予備軍は、入社理由に「業界・事業内容への興味」だけでなく、「成長できる環境」と回答する割合が高い傾向が見られます。内定期間中に企業へ求める支援では、「キャリアの相談」や「実務経験を積む機会」と回答する割合が高く、成長に必要なことでは、「難しい仕事」と回答する割合も高いことから、自身のキャリアや成長への意識が高い特徴が見受けられました。

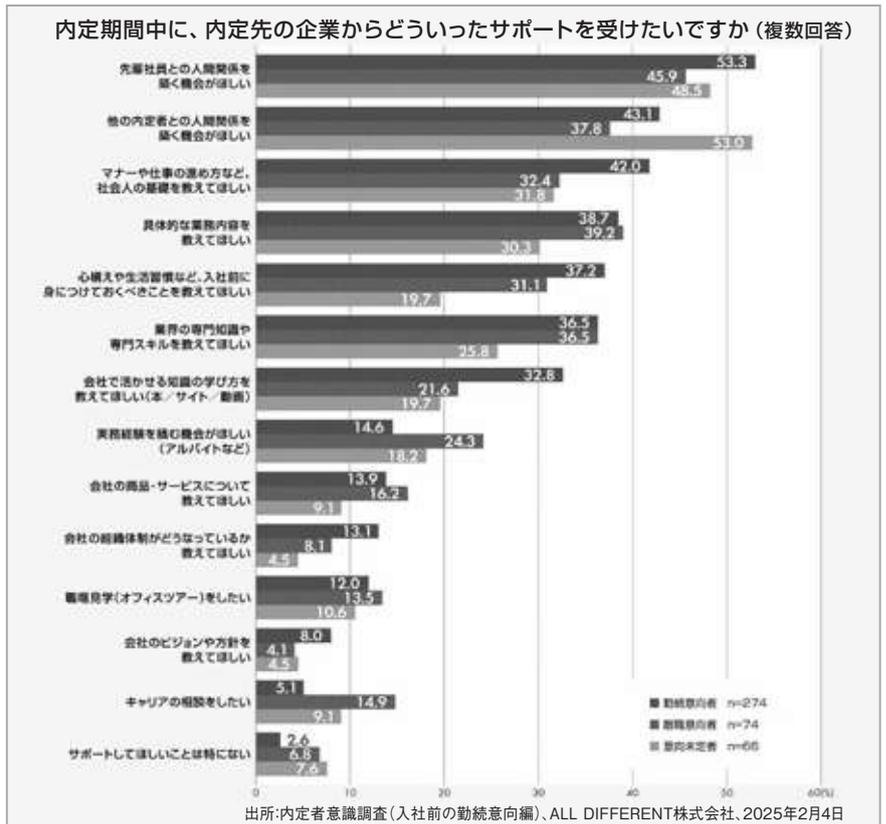
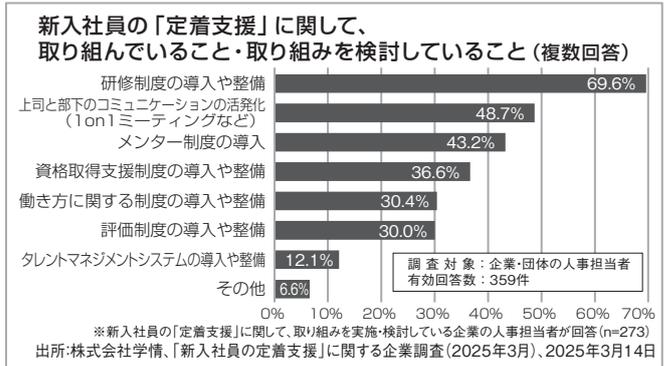
つまり、彼らは絶えず、現在の企業が将来の自己成長にふさわしいかを見ているということです。最近、若い世代の人たちの相談を受けると、入社までの話とは異なり、人材不足のためという理由で、希望とは全く異なり、また、その経験が将来に役立つとは思えない職場に配属されているため、転職したいという話をよく聞きます。

せっかく意識も向上心も高い新入社員を獲得したにもかかわらず、育成できずに早期退職を引き起こしているのは、企業側の責任も大といえます。

◆外部の目も利用すべき

「経営者の私が言っても、年長の社員たちの反発が大きい。若い連中のわがままに付き合いたくないという姿勢がある。もちろん、技術や技能を身に着けるには、ある程度の厳しさも必要なのは当たり前だ。ただ、内部だけではうまく調整がつかないので、管理職の社員に外部の人材研修を受けてきてもらうとか、外部の講師を招いて勉強会をするなども取り組んでいる。」ある中堅企業の経営者はそのように話します。

せっかく採用した新入社員をいかに辞めさせないで、社内で育てていくか。他社の事例なども参考にし、外部の目も活用しながら、社内の活性化、改革をするつもりで取り組んでみてはどうでしょうか。



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>

さるぼぼ作り体験の指導で移住者と市民の交流に一役

飛騨のさるぼぼ製造協同組合（森林三樹夫理事長）

飛騨のさるぼぼ製造協同組合は2月11日に高山市が開催した「市民×移住者交流イベント／さるぼぼ作り体験」に組合員が講師として参加し、移住者と市民の交流に一役買った。イベントには名古屋と福岡からの移住者3名と市民10名が参加。始めに、組合の森林良太事務局長より、「さるぼぼ」の歴史についての説明があり、その後、組合メンバーの指導により、参加者は真剣な表情で「さるぼぼ」作りに取り組んだ。

森林事務局長は、「現在、「さるぼぼ」の作り手不足が大きな問題となっている。この交流会をきっかけに少しでも多くの方に「さるぼぼ」作りの現場に興味を持っていただければ幸いだ。」と語った。



組合員より指導を受ける参加者

組合と岐阜大学が刃物の共同研究成果報告会を実施

協同組合岐阜関刃物会館（田中彰理事長）

協同組合岐阜関刃物会館は、2月26日に関市のせきてらすで、岐阜大学との共同研究成果報告会を開催し、学生4人が取り組んだ研究内容を発表した。

組合は、令和5年8月に岐阜大学と「産学連携に関する包括協定」を締結し、令和6年度から共同研究を開始した。成果報告会では、刃物の切れ味を数値で評価することを目指す「刃物の切れ味評価試験装置」のほか、「刃物自動研磨装置」、「VRを用いた刃物鑑賞システム」、「マルエージング鋼の刃物適用性」について、学生らが紹介した。

今後、品質管理や機械化、新素材などの研究や人材育成を進めていくことにしている。

田中理事長は、「思ったよりいい研究がされており今後も続けてほしい」と語った。



成果報告会の様子

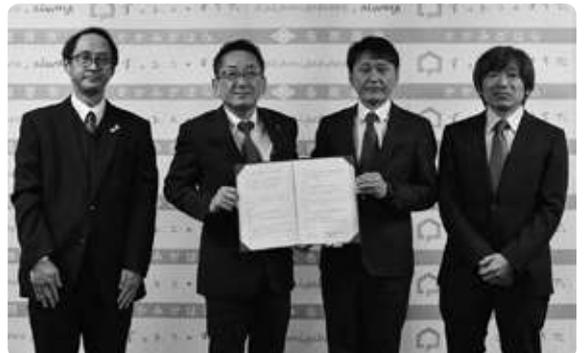
各務原市役所と「かかみがはら安心ねっとわーく事業」の協定を締結

各務原市管工事協同組合（安藤猛理事長）

各務原市管工事協同組合は、3月4日に各務原市と高齢者らの見守りを目的とした「かかみがはら安心ねっとわーく事業」の趣旨に賛同し、協定を締結した。

この各務原市が行う「かかみがはら安心ねっとわーく事業」は、市内の事業所、地域住民、そして市が連携し、孤立死を防いだり、徘徊などによる行方不明者の早期発見・保護を目的としている。現在411事業所が加入しており、地域住民の救急搬送に繋がった事例もあった。

安藤理事長は「地域住民と触れ合う機会が少なくなった昨今、この協定を機に高齢者らの異変に気付き、地域に貢献できれば嬉しい。」と語った。



左から田畑博之専務理事、浅野健司市長、安藤猛理事長、横山秋男副理事長

「ねんりんピック岐阜2025」で使用する美濃和紙の表彰状を製作

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、「ねんりんピック岐阜2025」で使用する表彰状約1,700枚を3月11日から約2週間かけて、美濃市の和紙の里わくわくファームで、組合員14人の職人が手作業で仕上げた。

「ねんりんピック岐阜2025」は、1988年から毎年開催され、60歳以上を中心にあらゆる世代が交流を深めることができるスポーツ、文化、健康と福祉の総合的な祭典である。

当組合では岐阜県から委託を受け、今年1月に「寒ざらし」をした楮を利用する一方で、コロナ禍で中止された2021年大会の表彰状の一部も再利用。大会名の文字を透かした和紙を漉き合せて完成させた。

鈴木理事長は、「組合員が丹精込めて作成した表彰状が成績優秀者の皆様に届くと思うと感慨深い。こうした機会を励みに手すき和紙業界の発展のために今後も尽力していきたい。」と語った。



美濃和紙を漉く様子

東濃各地で陶祖祭や春のイベントを開催

岐阜県陶磁器工業協同組合連合会傘下のうち11組合は、各地区で美濃焼産地恒例の陶祖祭を厳かに執り行った。陶祖祭とは、美濃焼産地の礎を築き上げた祖先及び中興の師祖の偉業を尊び称え、今後一層の振興発展を祈念する祭事として、各地域の陶祖碑や墓前で行われるものである。

また、東濃の各地域では春を盛り上げる陶器祭りが開催された。多治見市内では、市之倉陶磁器工業協同組合などで構成される陶の里フェスティバル実行委員会が「陶の里フェスティバルin市之倉」を美濃焼産地の多治見市市之倉町で開催した。

また、多治見陶磁器卸商業協同組合などで構成されるたじみ陶器まつり実行委員会は「たじみ陶器まつり」を開催した。多治見市本町オリベストリート周辺での大陶器市のほか、ブラスバンド演奏、チャリーディングなどのステージイベント等が催された。今年は新たな試みとして、新人陶芸作家による作品展示販売イベント「ルーキーズマーケット」が開催され、現代的な感性を取り入れた作品が並び、訪れた来場者の注目を集めた。新進気鋭の作家と来場者が直接交流できる貴重な機会ともなった。

土岐市内では、協同組合土岐美濃焼卸センターが主催する日本三大陶器祭りの一つである「土岐美濃焼まつり」が土岐市泉北山町の卸商業団地「織部ヒルズ」で開催された。また、土岐市陶磁器卸商業協同組合などで構成される美濃焼大陶器市実行委員会は、イオンモール土岐で美濃焼大陶器市を開催した。各まつり開催日には、県内外から美濃焼を求め多くの買い物客が来場し、大きな賑わいを見せていた。



たじみ陶器まつり



土岐美濃焼まつり

○陶祖祭と関連行事

【高田】4/5陶祖祭【瑞浪】4/6陶祖祭【市之倉】4/12陶祖祭【妻木】4/12陶祖祭【下石】4/13陶祖祭【肥田】4/13陶祖祭【笠原】4/13陶祖祭【駄知】4/19陶祖祭【滝呂】4/19陶祖祭【土岐津】4/19陶祖祭【泉】4/19陶祖祭

○イベント

4/12-13 陶の里フェスティバルin市之倉2025、4/19-20第82回たじみ陶器まつり、第29回美濃焼大陶器市2025、4/1-5/12 オンライン陶器市、5/3-5 第49回土岐美濃焼まつり、5/3-4定林寺まつり窯元巡り(土岐市泉町)

組合等④活動

ぎふ木遊館ギャラリー「郡上市展」で木のおもちゃを出展

郡上八幡玩具協同組合（和田久理事長）

郡上八幡玩具協同組合の組合員2社（㈱ひばり楽器製作所、㈱和田木工所）が、岐阜市の「ぎふ木遊館」で開催された『ぎふ木遊館ギャラリー企画展「郡上市展」』に出展した。

企画展は4月10日から5月13日までの期間、同館ギャラリーで開かれ、各社が製作した木のおもちゃのほか、郡上本染の鯉のぼりなどが展示されて来場者を楽しませた。

この企画展は、4年程前から開催されており、岐阜県の豊かな森林や「ぎふ木育」に取り組む県内市町村の木のおもちゃ作家などを紹介している。

今回、展示された木のおもちゃは、郡上市内在住の新生児へのお祝い品として贈られているもので、和田理事長は、「木のおもちゃは温もりがあり、安全面も優れている。知育という観点からも注目されているのでこうした機会に触れてもらえて嬉しい。」と感想を述べた。



㈱ひばり楽器製作所
「カタカタキューブ」

㈱和田木工所
「ナラ材白木つみぎ」

中央会④活動

共同販売事業活性化セミナーを開催

中央会は、組合による共同販売事業のさらなる活性化を目的に、「ECサイトで共同販売事業活性化!」をテーマとした「共同販売事業活性化セミナー」をセラミックパークMINOで開催した。2月21日と3月19日の2回にわたって実施され、すでにECサイトを導入している組合に加え、これから活用を検討している組合などの参加者が集まった。

講師を務めたのは、中央会DXアドバイザーであり、ITデザイナーの石井克成氏（本会報誌17頁でDXについて令和4年度から連載中）。石井氏は「ECサイトで成果を出すには、他者との差別化が不可欠」と強調し、成功につながる実践的なポイントを事例とともに解説した。各回とも後半では、実際に取り組みを進めている組合による事例発表が行われ、第1回では、山口県萩市の萩焼協同組合がオンラインで登壇。伝統工芸の魅力を活かしながらECサイトを活用した販売戦略を紹介した。第2回では、地元の土岐市陶磁器卸商業協同組合と、協同組合日本ライン花木センターが登壇。両組合とも、自らの課題や工夫を共有し、他の参加者の関心を集めた。いずれの回も、石井氏による取り組み内容の深掘りが行われ、とくに第2回では、発表組合に対して具体的な改善案や実践的なアドバイスが提示されるなど、活発な意見交換の場となった。

参加者からは、「ECの奥深さを改めて実感した」、「今回の学びを生かして、戦略的にECサイト運営に取り組んでいきたい」など、前向きな声が多く聞かれた。



セミナーの様子

女性グループ活性化委員会を開催

3月10日、OKBふれあい会館にて「女性グループ活性化委員会」が開催された。令和5年度に実施した組合女性部実態調査を踏まえ、女性部や女性グループの必要性を改めて検討するため、女性経営者の声を直接聞く目的で設けられたものである。

明治大学の森下専任教授がファシリテーターを務め、オブザーバーとして本会の川本専務理事とレディースクラブの谷田会長も参加。「女性グループに求めること」「課題」「活性化」の三つのテーマのもと、率直かつ活発な意見交換が行われた。委員からは、女性経営者同士がつながる意義や、継続的な活動を支える体制づくり、若手女性の参画促進に向けた工夫など、現場に根ざした具体的な声が多く寄せられた。

今後は、こうした意見と調査結果を分析し、森下専任教授の協力のもと、本会にて報告書を取りまとめる予定。本会では、引き続き組合女性部及び女性グループの活性化と持続的発展を目指していきたい。



委員会の様子

中央会活動

第1回理事会を開催

中央会は、令和7年度第1回理事会を4月25日にホテルグランヴェール岐山で開催した。

理事会開会にあたり、傍島会長は「今年は昨年と比べて大きな災害もなく順調にスタートしたと思われたが、トランプ大統領が大きな旋風を巻き起こしている。特に関税に関しては、今後色々な話が出てくるのではないかと。さらに、我々中小企業は賃上げにも苦慮しており、これは人材の確保にも影響してくるため厳しい経営状況が予想される。中小・小規模事業者にとっては依然として様々な課題があるが、本会は今年度も積極的に多様な事業を実施し、支援していく。」と述べた。

その後、議案審議に入り、傍島会長が議長に就任し、第70回通常総会提出議案、通常総会の開催日等について審議が行われ、全員の賛成により、全て原案どおり可決決定した。

また、理事会終了後には情報提供として、岐阜県商工労働政策課より中小企業等の支援施策、岐阜県森林活用推進課よりG-クレジット制度、大樹生命保険株式会社より共済制度について説明があったほか、本会よりのづくり補助金、省力化投資補助金の紹介を行った。



理事会の様子

■新規加入組合等のご紹介

(前回理事会(令和6年11月5日)~理事会(令和7年4月25日))

【1号会員】岐阜たばこ販売協同組合(岐阜市)、中部コーポレーション協同組合(大野町)

■第70回 岐阜県中央会 通常総会及び講演会のご案内

【日時】令和7年 6月18日(水) 13:30~

【場所】みんなの森 んぎふメディアコスモス「みんなのホール」

■中央会創立70周年記念式典のご案内

【日時】令和7年 11月7日(金) 15:00~

【場所】岐阜グランドホテル

中央会 情報連携会議(情報連絡員会議)を開催

中央会では、県内の地区・業種を代表する中小企業組合の役職員を情報連絡員として委嘱し、連絡員からの毎月の景況報告をもとに業界の現状及び課題等について情報提供を行っている(本誌15ページにも掲載)。

3月6日には、ホテルグランヴェール岐山で「中央会 情報連携会議(情報連絡員会議)」を開催し、14業種27名が出席した。

会議冒頭では、東海財務局岐阜財務事務所財務課長である青木香絵氏より「岐阜県内の経済情勢について」をテーマとした情報提供があり、続いて、県商工・エネルギー政策課及び本会からも情報提供を行った。その後、出席した情報連絡員を代表して12名の方より、各業界の動向や今後の展開等について、テーマ毎に下記及び次頁の通り報告があった。(所属役職等は開催当日のもの)



中央会 情報連携会議(情報連絡員会議)の様子

① 「令和6年度の業界の動向」

岐阜長良川温泉旅館協同組合 専務理事 永瀬 洋平氏

コロナ禍以降、宿泊人数は伸びているが、コロナ禍前と比べるとまだ十分に回復していない。インバウンドの宿泊人数全体に占める割合は15%前後であり、コロナ禍前と比べると回復率は80%程度で回復が遅れている。岐阜市と協力してDMO(観光地域づくり法人)を作り、他の観光地に追いつけるよう取り組みを進めている。今年度は新たにFAMトリップを行い、欧州の旅行会社を招いて岐阜の観光コンテンツや地場産業を紹介した結果、徐々に欧米の観光客が増加している。

② 「人手不足の影響と対応」

岐阜県石灰工業協同組合 専務理事 長村 隆氏

令和4~6年の出荷はコロナ禍より悪い状況である。中国の景気減速や自動車の認証不正問題等により右肩下がりとなっている。当業界全般の販売価格は上昇傾向にあり、価格転嫁は進んでいるが、燃料費や資材価格、運賃等の高騰により、十分ではないという声も組合員からある。人材確保のための賃上げに取り組んでいるが、賃上げのためには更なる価格転嫁を進めないといけない状況である。石灰の製造工程から二酸化炭素が排出されるため、カーボンニュートラルの取り組みが、今後の大きな課題である。

④ 「原材料・資材・エネルギー価格の高騰や物価高騰の影響と対応」

岐阜県鋳物工業協同組合 事務局長 丹羽 章氏

当業界の納入先は大手企業が多く、従来から値上げ交渉を行うものなかなか値上げが認められにくい業界である。変動費の中でコスト比率が高いのは、原材料費(鉄・鉄くず等)、エネルギー費(電気・コークス等)があるが、特に、原材料・エネルギーは一方的に購入価格が決められ、鉄くずは相場により日々価格が変動し、その都度、価格を上げるのは難しい。「サーチャージ制」の導入は、常に原価をオープンにして値上げ・値下げを行うため、納入先と価格交渉が効率的に行え、双方に公平感が出やすい。コスト表の中のパラメーターに単価を当てはめ、価格交渉を行う。常に適正な利益が得られることを目的に行っている。

岐阜県電設資材卸業協同組合 理事長 田澤 太郎氏

建設業界は、コロナ禍の影響を受けた後、昨年の夏前から比較的好調に業績が推移している。仕入先から度重なる値上げ要請があり、当業界が扱うアイテムはほぼ全て値上がりしている。まだ他業界に比べると価格転嫁が受け入れやすい業界であると感じているが、今後も値上げが予定されており、先行きが分からない状況になっている。2027年に蛍光灯の製造、輸出入の完全撤廃が決定し、LED照明への取り換え需要がこの先出てくるため、組合をあげて啓蒙や提案活動を行っていききたい。

高山市商店街振興組合連合会 専務理事 大萱 真紀人氏

高山全体の観光客は、令和6年は前年比198.6%増加の442万2千人となり、ほぼコロナ禍前の水準に近付いている。その中で、インパウンドは76万9千人であり、過去最高の宿泊者数となった。商店街にも海外からの観光客が多く訪れ、特に夜は夕食難民が多くなっている。宿泊は人手不足となっており、稼働率が70%にとどまっている。インパウンドは、円安傾向のため、物価高騰の影響はない。冬場は店舗を温めるために大変なエネルギーを使い、灯油の価格高騰に頭を悩ませている。

④ 「賃上げと価格転嫁の影響と対応」

岐阜県広告美術業協同組合 副理事長 田中 茂氏

コロナ禍以降、イベントの開催が随時復活し、回復傾向にあるが、実際はコロナ禍前よりかなり厳しい状況である。資材価格の高騰は、客に説明し、その部分の値上げはできているが、光熱費やガソリン代等の値上がりやどのように価格転嫁していくかが課題であり、利益を圧迫しながらなんとか現状維持を保っている。賃上げも、組合員は小規模であるため、賃金を上げたというような話はあまり聞いていない。組合員の中でも、業績が向上している組合員と厳しい状況の組合員の二極化している。

④ 「元気な組合員の情報」

岐阜県印刷工業組合 専務理事 河野 俊一郎氏

コロナ禍で印刷用紙の出荷量は3割程減少し、印刷用紙や刷版などの資材価格は、コロナ禍前と比べて1.5倍になり、大変厳しい状況であるが、元気な組合員は、岐阜という市場や紙という媒体にこだわっていない。当業界はB to Bの商売が多かったが、今後は一般消費者を相手にすることも視野に入れていかなくてはならない。インターネット等で宣伝し、全国から広く浅く客を集め、転換できているところが売上を伸ばしている。今までの仕事内容をいかに別のターゲットにするかが課題である。

赤帽岐阜県軽自動車運送協同組合 代表理事 西垣内 巧氏

代表理事になった際、改革をしなければ衰退してしまうという危機感を持った。中央会の事業を活用してアクションプランを作成し、組合員に赤帽のブランド価値を浸透させた。3月の受注件数は過去最高であり、売上も順調に推移している。新規開業者希望者へアプローチするため、中央会のサポートにより、新規開業者への情報に特化した岐阜県独自のホームページを立ち上げた。新規開業が相次ぎ、組合員数は増加傾向にある。受注件数をさらに伸ばし、赤帽にしかできないことに取り組んでいきたい。

④ 「今年度行った新しい取り組み」

協同組合岐阜関刃物会館 専務理事 桜田 公明氏

2023年8月に、岐阜大学と産官学連携の協定を締結し、今年度から具体的に事業が始まった。現状のままでは10年先まで刃物産地として生き残れないのではないかとという危機感があった。刃物に特化した先生を呼び、組合が毎年1千万円の負担金を支出して10年かけて共同研究する。共同研究のテーマは、①切れ味の数値化、②職人技術の機械化、③新しい刃物鋼材の開発の3つである。また、工学部の中にカリキュラムとして刃物学を創設し、刃物に詳しい人材を育成する。今後、大学と共に地道に取り組んでいきたい。

岐阜県室内装飾事業協同組合 専務理事 木田 貴彦氏

今年、岐南工業高校において、出前授業を行った。半年間かけて準備や打ち合わせを行い、当日は、ものづくりマイスターである当組合の実技指導にあたる組合員とスタッフで訪問し、午前はDVDを使って業界のことを知ってもらおうと座学と直角裁断の指導にあたり、午後はクロス貼りの実技指導を行った。高校生30名を対象に行い、非常に喜んでもらえ、本当にやって良かったと思っている。来年度も、高校生に当業界について知ってもらうためにも出前授業を行いたい。

岐阜県可児工業団地協同組合 専務理事 高橋 淳氏

中央会の事業を活用して将来ビジョンを策定し、情報インフラの整備やブランド化を進めることで、若者から注目されるスマートインダストリアルパークの構築を目指している。その一環として、総務省の「地域デジタル基盤活用推進事業」に、全国の工業団地としては初めて採択された。補助金を活用し、ローカル5Gの基地局を団地内に設置。実証実験として、BCP対応のドローンをローカル5Gに接続し、災害時の被害状況を迅速に把握する取り組みを実施した。あわせて、ドローンによるAEDの搬送、AI顔認証で受け取り手の本人確認を行うことで、迅速かつ安全な支援体制の実現を目指した。また、上空からの配電線の異常検知を通じて、共同受電エリアの停電復旧を迅速化する実験も行われた。実用化に向けてはなお課題が残るものの、こうした先進的な取り組みを通じて、工業団地の存在を広くPRする機会となった。

④ 「現在直面している課題及び対応策」

岐阜県砕石工業組合 事務局長 野原 匡人氏

エネルギー価格や物価の高騰等により、骨材の生産・輸送コストが大幅に上昇し、非常に厳しい状況である。販売価格の適正化に向けて、各地域の砕石販売協同組合では値上げ交渉を進めている。組合員の従業員の高齢化も進み、担い手確保が大きな課題である。若い人材の定着に向けて、残業時間の縮小や有給休暇の取得促進、福利厚生充実等の環境作りが求められるが、コスト負担を伴うことから、現状では十分に対応できていない。販売価格の適正化を図り、賃金水準や労働環境を改善し、魅力ある業界とするための取り組みを進めている。

令和7年度 中央会の実施予定事業紹介

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～

昭和30年11月に設立し、本年で70周年を迎える中央会は、県内の中小企業の組織化推進と中小企業の振興・発展をミッションに、中小企業連携組織の専門支援機関として更なる決意のもと、連携による経営資源の相互補完や新たな価値の創造、生産性の向上、事業の再構築、さらには社会の変化への柔軟な対応等、新たな時代に向けて自己変革に挑戦する組合・組合員に対して、中央会が持つ多様な施策やノウハウを通じて積極的に支援していきます。

令和7年度においては、中央会活動の基礎である巡回、窓口相談等により把握した組合及び組合員のニーズに対し、専門家の派遣による課題解決策の提案、研修会の開催、情報提供をより一層積極的に行うとともに、新たな連携組織の創出、人材の確保・育成、自動車次世代化、DX推進などビジネス環境の変化を見据えた支援を継続実施します。併せて、国等に対して、中小企業・小規模事業者を取り巻く厳しい実情と支援策の充実等を強く要望していきます。

下記は令和7年度に実施する予定の事業です。詳細やご不明点等はお気軽に本会までお問い合わせください。

中央会創立70周年記念式典開催事業

組合のさらなる発展に向けて、県内組合が集結しビジョンを共有する機会とします。

開催日時：11月7日(金) 15:00～

開催場所：岐阜グランドホテル

内 容：記念講演会の開催
優良組合、組合役員功労者等の表彰の実施

巡回訪問や相談等による組合ニーズ・課題の把握

組合等への巡回訪問や相談対応、そして組合役職員等が集う会議等の機会を活用し、ニーズや課題の把握に務めます。

○巡回・相談指導

全職員で取り組みます!

○情報連絡員会議の開催

○事務局代表者懇談会の開催

組合ニーズへの対応と解決策の提案支援

組合等が抱える課題への対応を各種事業や施策を通して支援します。

○組合等オーダーメイド支援事業 

組合等の個別の課題に応じて専門家を派遣します。まずは担当指導員にご相談ください。

○組合等支援事業

組合等の研修会等の開催を支援します。

組合での課題解決のための研修会を開催希望される場合は担当指導員にご相談ください。

○組合の魅力発信事業

組合の取り組み等のPR動画作成・公開支援セミナーを開催します。

○企業交流会の開催 

中小企業連携等の促進のための講演会等を開催します。

○業種別情報交換会の開催

陶磁器関連業界の今後を考える情報交換会を開催します。

○トップセミナーの開催

中央会役員を対象とした経営等に関するセミナーを開催します。

○女性活躍に関する調査等の実施

活動事例、活性化委員会に関する報告書を作成します。

○事業承継啓発事業 

事業承継の周知・啓発に係るリーフレットを作成します。

○諸制度改正に伴う専門家派遣等事業

制度改正に関連したテーマの講習会・専門家派遣等を行います。

○外国人技能実習制度適正化事業

制度についての研修会開催や組合等への巡回を予定しています。

○「組合まつり in TOKYO」(東京都中小企業団体中央会主催)への出展

組合製品の展示・販売・実演等、組合や業界の知名度アップの場として、展示会へ出展できます。

○中小企業組合等課題対応支援事業(全国中央会補助事業)の活用支援

展示会の出展や活路開拓、市場調査など組合事業活動に幅広く活用いただけます。申請については本会でお手伝いします。

○小規模事業者組織化指導事業(全国中央会補助事業)の実施
小規模事業者組合を対象とした事業です。ホームページ作成(リニューアル含む)やチラシ作成等にも活用できます。

○「ものづくり補助金」に係る地域事務所の運営

ものづくり補助金に係る地域事務所の運営を行います。

○「中小企業省力化投資補助金(※)」に係る地域事務所の運営

中小企業省力化投資補助金に係る地域事務所の運営を行います。

(※)中小企業等の人手不足解消を後押しする補助金になります。従来の「カタログ注文型」に加え、このほど、新たに「一般型」が追加されました。この「一般型」は、中小企業等が付加価値額や生産性の向上を図り、賃上げにつなげるために、個別現場の設備や事業内容に合わせた設備等を導入するなどの多様な省力化投資を支援する補助金になります。 

※その他、組合活性化、制度等普及に関する研修会の開催については随時ご案内します。

新たな連携の創出・促進と取組み支援

中小企業等の多様な連携をコーディネートし、組織化や新たな取組み等を支援します。

○小規模事業者連携促進事業の実施

連携推進員を設置し、小規模事業者による連携・組織化の創出支援を行います。

ビジネス環境の変化を見据えた支援

組合・組合員を取り巻くビジネス環境の変化に対応するための支援を強化します。

○自動車次世代化に伴う自動車産業への支援 

自動車関連部材製造企業向け次世代化自動車対応の相談窓口を設置し、県内自動車関連企業の次世代化自動車対応の支援や勉強会を開催します。

○デジタル化(DX化)の推進

バックオフィス業務におけるクラウドサービス導入の相談窓口を設置し、県内事業者のバックオフィス業務へのDX導入の支援やセミナー開催等を行います。

○脱炭素・カーボンニュートラルへの支援

国・県・関係機関等と連携し、セミナーを開催します。

組合等の人材確保・育成に対する支援

組合等の傘下中小企業等が求める若者や有能な人材確保の支援や次代を担う組織リーダー、女性経営者、組合役職員等の育成を支援します。

○人材確保・定着支援セミナーの開催 

従業員の心身の健康と幸福感を追求する経営手法“ウェルビーイング経営”を学ぶセミナーを開催します。

○組合青年部の活動支援・研修会等の開催

青年中央会の活動を支援します。

○組合女性部等の活動支援・研修会等の開催

レディースクラブの活動を支援します。

○中小企業組合士の資格取得の勧奨

中小企業組合士協会の活動を支援します。

○組合事務局スキルアップ支援事業の実施

組合制度・会計や事業運営など、組合事務局のスキルアップを図る講習会を開催します。



～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/>

協同組合日本ライン花木センター

デジタルで花開く。DXで実現する組合活性化

主な業種	苗木・植木及び花苗・鉢花の生産及び卸売				
住所	〒509-0206 岐阜県可児市土田4567番地				
URL	https://kaboku.jp/				
設立	昭和29年7月	組合員	29人	出資金	12,390千円

■ 背景・目的

本組合では組合員が生産した花木を組合施設において共同販売しているが、周辺への大型園芸店出店による影響で業績が低迷していた。また令和2年からのコロナ禍では販売イベントを中止せざるを得ず、おうち時間の増加によるコロナ特需にも対応しきれなかったため、販売機会を逃していた。このような変化の激しい経営環境に対応すべく、中央会より「組合等情報ネットワークシステム等開発事業」の活用提案を受け、事業に取り組んだ。その後も「ものづくり補助金」に取り組む等、DXによる組合事業の活性化を進めている。

■ 取り組みの手法と内容

令和3年度に実施した「組合等情報ネットワークシステム等開発事業」では、販売データ集計と情報分析・共有・配信システムの構築を行い、販売状況を迅速に取りまとめることが可能となった。これにより生産計画や補充タイミングの効率化に役立つ情報を、組合員に提供できるようになった。

またSNSやネットショッピングの普及に伴い、販路開拓のためのDX化を進めている。構築したシステムを含めこれまでに取り組んだDXの課題を整理するため、中央会の「バックオフィス業務等DX導入支援事業」を活用した。この支援事業を通じて、専門家にDMコスト削減のためのアプリ開発の助言を受けた。その助言をベースに「ものづくり補助金」を活用して会員カードのアプリ化を進め、DMコスト削減や情報発信の強化を実現した。さらに、中央会の「組合等活動支援事業」も活用し、DXの考え方を組合内に浸透させるためのセミナーを開催した。

集客ツールが整いつつあるなか、今後の来店増加に対応するため職員向けの接客・販売マニュアルの作成に取り組んだ。作成にあたっては、中央会の「組合等チャレンジサポート事業」を活用した。組合内にワーキンググループを発足し、1級販売士の協力を得てマニュアルを作成した。その結果、マニュアルは単なる手順書にとどまらず、職員の意識を統一する行動指針としても機能している。

■ 成果とその要因

適所で補助金事業に取り組んだため、売上増や人件費・DMのコスト削減に繋がった。補助金でハード面を、中央会事業でソフト面を整備したことで更なる発展が期待され、今後は会員カードアプリとSNSを関連付けることで、会員数・フォロワー数増のシナジー効果にも期待が持てる。



協同組合日本ライン花木センター全景



アプリ化した会員カード

！ポイント！

組合の変革的取組みに対して中央会が伴走者となり、日頃からの密なやり取りによる包括的な支援を行ったこと。



県内中小企業主要業種の景気動向

(4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) 4月の特色

- ◆景況感DI値マイナス23 前月比ほぼ横ばい
～製造業の景況感DI値マイナス34、令和3年5月以来の低い値～
- ◆米国の関税政策の影響を懸念するコメントは特に製造業から多く寄せられている
- ◆売上高DI値マイナス5 前月比12ポイントの改善
収益状況DI値マイナス24 前月比13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、依然として物価高騰や個人消費の低迷に関する声が多く聞かれる

4月次景況	
項目	DI値
景況	-23 (1)
売上高	-5 (12)
販売価格	21 (-8)
収益状況	-24 (13)
資金繰り	-11 (1)
雇用人員	-5 (4)

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	調査項目	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	乳	◎	—	—	—	—	—
		肉(国産)	—	—	—	—	—	—
	菓子	菓子	▲	—	▲	—	—	▲
		米	▲	—	▲	—	—	▲
繊維・同製品	糸	糸	◎	—	—	—	▲	▲
		ニット工業物	▲	▲	—	—	—	—
	毛織物	毛織物	—	◎	—	—	—	▲
		合成繊維織物	—	—	—	—	—	—
	メンズ・子供服	メンズ・子供服	▲	—	—	—	◎	—
		縫製(既製服)	▲	▲	▲	—	▲	▲
		縫製(既製服)	—	◎	—	—	—	▲
	木材・木製品	材	材	—	—	—	—	—
銘木			◎	◎	◎	—	—	—
家具		家具	◎	—	—	—	◎	▲
		東濃ひのき	—	◎	—	—	▲	▲
紙紙加工品	機械すき和紙	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)	陶磁器(工業)	—	—	—	—	—	
		タイル	▲	◎	▲	▲	—	▲
	窯業原料	窯業原料	—	—	—	—	—	
		石灰	▲	◎	▲	—	▲	
	生コンクリート	生コンクリート	—	—	—	—	—	
		砂利生産	—	—	—	—	—	
砕石生産	▲	—	—	—	—			
鉄鋼・金属	鋳物	鋳物	▲	—	—	—	▲	
		刃物等金属製品(輸出)	◎	—	—	—	—	
	メッキ	刃物等金属製品(内需)	—	—	—	—	—	
		メッキ	▲	—	▲	—	—	
一般機械	県金属工業団地	県金属工業団地	—	—	▲	▲	▲	
		可児工業団地	▲	—	◎	—	◎	
	金型	▲	—	▲	▲	—		
輸送用機器	輸送用機器	—	—	—	—	—		

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

おもて

愛称を制定しました

法人名を
覚えられない。

法人名が
一度で
聞き取れない。

法人名が
長くて
言いにくい。

何をやっている
法人なのか
分かりにくい。

このような皆さまの声を踏まえ、これからも身近な存在として、
末永くご利用いただくため、愛称を制定しました。

job sanko ジョブ産雇

「仕事」を表す「ジョブ」と産業雇用の「産雇（さんこ）」を組み合わせ、
『ジョブ産雇』です。

愛称ロゴには、「企業」と「求職者」の間に立つ「人材の橋渡し」を
虹で表現し、“企業と人をつなぐ架け橋”となり、
共に明るい未来に進んでいきましょう、という思いを込めています。



これからは「ジョブ産雇です」と
ご挨拶させていただきますので、
よろしくお願いいたします。

きっとみつかる いい人、いい仕事



公益財団法人 産業雇用安定センター（ジョブ産雇）岐阜事務所

〒500-8163 岐阜市鶴舞町2-6-7 ワークプラザ岐阜3階

TEL 058-246-7060 FAX 058-246-7062

ご利用時間

9:00~17:00(土・日・祝日を除く)

<https://www.sangyoko.or.jp>

産業雇用

検索



中央会・人事異動のお知らせ

中央会では、下記の通り事務局職員の人事異動を行いましたのでお知らせ致します。

○人事異動（4月1日付）

【総務部】江間 峻斗（連携支援部）（ ）内は旧所属

春の叙勲の表彰 おめでとうございます！

令和7年『春の叙勲』の受章者が発表されました。中央会関係者は以下のとおりです。

【旭日小綬章】板津 徳次 氏（岐阜県山林種苗協同組合・理事長）

【瑞宝双光章】正村 洋一郎 氏（岐阜県木材協同組合連合会・副会長）（中央会・理事）

【旭日单光章】徳田 泰昭 氏（岐阜県可児工業団地協同組合・副理事長）

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。今回は、石井克成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

「紙カード卒業！」花木センターが掴んだ“デジタル販促”成功の秘訣

本組合では、組合員が育てた花木を共同販売するにあたり、紙のポイントカードと郵送のダイレクトメール（DM）に頼った販促を続けており、年間約200万円ものコストが重い負担になっていました。

さらに、LINEを取り入れたものの利便性を感じていただけなかったお客様にブロックされる例が増え、レジのポイント情報ともつながっていなかったため、利便性を実感してもらえないという悩みもありました。

そこで現状の流れを細かく洗い出し、紙のカードと郵送中心のやり方を見直して、ポイント情報をインターネット上でまとめて管理できる仕組みを導入しました。

具体的には、

1. インターネット上で会員情報を一括管理
2. レジとすぐに情報をやり取りできるしくみ
3. 売出しやクーポンをショートメッセージ（SMS）で素早く送信

——という三つを柱にした新システムを提案。費用は「ものづくり補助金」を活用し、自己負担を抑えて導入へのハードルを下げました。

システムが動き始めると、郵送DMでは実現できなかったタイムリーなご案内をSMSを活用することで実現することができ、郵送コストの大幅な削減が実現しました。SMSによるメッセージは届いたその場で読まれやすく、売出し前日にリマインドを送ることで来店数の増加も期待できます。

また、LINEとレジがつながったことで、お客様は会計時にポイント残高やクーポンをすぐ確認でき、利便性を実感しやすくなりました。ブロック率の低下も見込めます。高齢のお客様向けには、紙の案内にQRコードを付けてスマホが苦手でも利用しやすい仕組みを検討しています。

今回の取り組みで、ばらばらに行っていたホームページ・Instagram・Googleビジネスプロフィール・LINEなどの情報発信を、レジで得られる来店データやポイント利用状況と結び付けて、ひと続きの流れで活用できるようになりました。いわば「紙と勘」に頼った昔ながらのやり方から、数字を裏付けにしたデジタル販促へ大きく踏み出した形です。今後も効果を見ながら改善を重ね、組合全体の販促力をさらに高めていきます。

岐阜県DXアドバイザーとして、地域の事業者が同じようにデジタルの力を活かせるよう、これからも伴走してまいります。



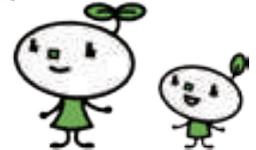
ITデザイナー
石井 克成 氏

岐阜県中央会会員の皆さまへ

経営者・従業員向けの生命保険や業務災害補償保険等、団体扱*とすることで各種共済制度を割安に利用することができます。



*団体扱とは、岐阜県中小企業団体中央会が団体扱としてお申し込みいただいた各保険契約の保険料を取りまとめ、一括して当社へ払い込む取り扱いのことです。



生命保険

①オーナーズプラン～経営者の各種マネジメントのために～

②パートナーズプラン～役員・従業員の皆さまの保障準備をサポート～

①オーナーズプランは、大樹セレクト以外の商品もお取り扱いしています。詳しくは下記までお問い合わせください。

損害保険

企業経営リスクに備える損害保険(所得補償保険・業務災害補償プラン等)について個別で加入するより割安な保険料でご加入できます



無配当保障セレクト保険

あなたにぴったりな保障を自由にセレクト!

- ※一部対象とならない商品・契約がございますので、詳細は下記までお問い合わせください。
- ※中央会が事前に認めた会員組合に所属する組合員(法人または個人事業主)、および当該組合員事業所に勤務する役員・従業員が対象となります。
- ※詳しくは、該当の「商品パンフレット」をご覧ください。
- ※ご検討にあたっては、「設計書(契約概要)」「特に重要な事項のご説明(注意喚起情報)」「ご契約のしおり一約款」を必ずご覧ください。

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。

大樹生命保険株式会社 岐阜支社

〒500-8844 岐阜県岐阜市吉野町6-14 大樹生命ビル8階
TEL:058-265-1472

K-2025-1006 (2025.5)
(損保)B-2025-116 (2025.5)