

# 中小企業ぎふ

Vol.675

2021年11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、「ウイズ・コロナ時代」の組合・中小企業の挑戦を応援します



## 組合紹介 2~3

笠原陶磁器工業協同組合

## クローズアップ企業 4~5

岐阜県美容用品卸商業協同組合 組合員  
「株式会社野々村美容商事社」

## 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 8~9

- ・陶磁器関連組合が東濃各地でイベント実施
- ・岐阜県毛織工業(協)「ひつじサミット尾州」開催
- ・美濃手すき和紙(協)、(協)岐阜関刃物会館「東京2020大会記念品プロジェクト」への寄贈に対し感謝状を授受
- ・丸重製紙(企)「SDGs推進ネットワーク」リーディング会員に認定
- ・岐阜県管設備工業(協)災害発生時の情報伝達訓練を実施
- ・岐阜水産物商業(協) 恵比寿講を開催

## 中央会の活動 10~12

- ・「DX戦略研究会」を開催
- ・外国人技能実習制度適正化講習会を開催
- ・インボイス制度対策セミナーを開催
- ・組合事務局スキルアップ講座を開催
- ・県へ官公需に関する要望
- ・レディース中央会全国フォーラムへ参加

## 全国の先進事例 13

- ・(協)鳥取県鉄構工業会

## 中央会イベント情報 13

## 景況レポート 14~15

## 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

- ・秋の叙勲、全国中央会65周年表彰
- ・中央会日誌
- ・中央会 職員コラム

## 人材確保・定着セミナー、 事業承継セミナーのご案内 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いるのが特徴です。  
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。



### 笠原陶磁器工業協同組合

- 理事長 谷口 英二郎
- 組合員数 29名
- 設立年月 1947年5月
- 住所 多治見市笠原町2105番地の4
- TEL 0572-43-2141

### 業界PRで次世代に繋ぐ

#### ◆組合の歴史・活動

#### ■組合員の多くはタイル製造業者



谷口理事長

当組合は、昭和22年に創立され、70年余りの歴史を誇ります。東濃地域には、陶磁器製造業者で組織する組合がいくつかありますが、その中でも、当組合は組合員にタイル製造業者が多い事が他組合と違った特徴と言えます。

笠原町は、モザイクタイルの発祥の地と言われ、タイルのイメージが強い地域ですが、元々茶碗の製造が盛んな町であり、組合設立当初は食器製造業者とタイル製造業者の数は同じぐらいでした。最盛期である昭和30年代は、約140名の組合員がいましたが、時代の流れもあり、食器製造業者は徐々に減り、今では組合員の大半はタイル製造業者となっています。

当組合では、市場開拓事業や美濃焼タイルPR事業、共同購買事業、共同販売事業、外国人技能実習生受入事業等を実施しています。

#### ■2つの軸で業界PR

市場開拓事業や美濃焼タイルPR事業により、積極的に業界PRを行っています。

市場開拓事業では、多治見市からの協力もいただきながら、『建築・建材展』等の展示会に継続参加しており、建設関係者、工務店、タイル商社等にアピールをしています。

美濃焼タイルPR事業では、タイルアートの設置やタイルのワークショップ等、タイルの魅力を伝えるためのさまざまな事業を実施しています。

タイルアートの設置は組合員で協力しながら、多治見

市内だけではなく、市外、県外でも行っています。地域貢献やまちづくりの一環として、タイルアートの設置は、学校で生徒と一緒にやることや、公園で市民と一緒にやることもあります。



多治見市内設置のタイルアート

子ども達とも触れる機会が多く、若い感性が求められるため、企画は組合青年部が主体となり行っています。

市場開拓事業は商談等を行うためプロに向けたPRであることに対して、美濃焼タイルPR事業は、需要喚起や地域貢献の意味合いが強い側面があります。現在の需要だけでなく、将来の需要も開拓したいとの思いで、両軸で魅力の発信をしています。

最近の子ども達は、タイルにあまり馴染みがありません。タイルアートやワークショップを通して、タイルをより身近なものと感じていただき、将来の需要に繋がれたらと考えています。また、若手デザイナーにとってもタイルは身近なものになっていきます。景観としてタイルアートをご覧になることで、タイルのデザイン性等を感じていただき、タイル使用機会の増加に繋がれたらと考えています。

また、今や笠原町の一大観光地とも言える、モザイクタイルミュージアムとの関わりは強く、運営やイベントに協力し、共にタイルの魅力を発信しています。

#### ■共同購買事業、共同販売事業について

共同購買事業は、マスクや軍手、安全保護具等を共同仕入れ、組合員に廉価で販売しています。昨今は、ネット通販などが便利になり、各組合員独自で仕入れるようになったため取扱量は減っていますが、昨年の新型コロナウイルス感染症の影響でマスクが手に入りやすくなった際には、多くの組合員にご利用いただき、組合の役割を担うことができたと感じています。

共同販売事業では、小学校や大型ショッピングモール等が行うワークショップで使用されるタイルの販売窓口を組合で担っています。また、輪之内町商工会が平成28年に

実施した郡上踊り壁面アートや輪之内町が平成29年に完成させた親水広場にタイルを提供した縁もあり、輪之内町のふるさと納税返礼品として当組合員の茶碗やお猪口の販売も行っています。

### ◆組合が目指す方向性とは

#### ■次世代に業界を繋ぐ

全盛期との組合員数の比較からも分かるように、上向きの業界ではありません。このような中でも、次世代にタイル文化を繋いでいくことが、我々の役割だと感じています。

新型コロナウイルス感染症の影響で、当業界も大きなダメージを受けておりますが、海外に目を向けると、さほど大きな需要の減少は見られません。アメリカでは日本のタイルの評判は良く、高い評価を得られている現状を継続していくために、今後も市場開拓事業により、展示会等に参加して積極的なPRが必要と考えます。

また、市場開拓事業と並行し、美濃焼タイルPR事業

にもより一層力を入れていきます。タイルアートの設置や地域貢献、まちづくりは、決して組合員1社では行えません。1社でできないことを可能にするのが組合だと思います。

2022年にタイルは、複数の呼称が“タイル”の名称に統一され100周年を迎えます。当組合でも100周年に合わせて様々なイベントを企画しています。今後も、組合員一同前を向き、次の時代に向けて一生懸命取り組んでまいります。



タイルワークショップの様子

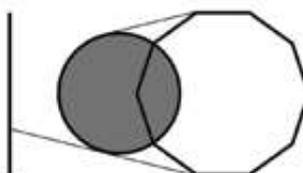
## 業界豆知識

### 2022年はタイル名称統一100周年!?

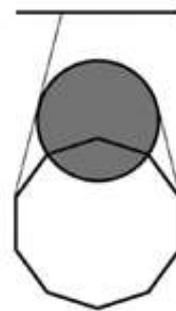
大正11年(1922年)4月12日、東京上野で開催された平和記念博覧会において、全国タイル業者大会が開催され、化粧煉瓦、貼付煉瓦、装飾煉瓦などそれまでの様々な呼称から、「タイル」という名称に統一することが決まりました。2022年に名称統一からちょうど100周年を迎えます。タイルに名称統一することが決まった「4月12日」は、『タイルの日』として(一社)日本記念日協会に記念日登録されています。

全国タイル工業組合では、100周年記念ロゴマークを制作し、このロゴマークは、100(横)と百(縦)を同時に表現しており、名称が「タイル」に統一された「起源」から100年の節目を迎え、再び「起点」とし繋がり広がるイメージを、幾何学構成で表現しています。日本を象徴するライジングサンの赤い丸(起源)、個性的なシルバーの10角(起点)は、クリエイティブな未来をイメージしています。

BEYOND 100 YEARS  
BEYOND TILE



ロゴマーク100(横)



ロゴマーク百(縦)

# クローズアップ企業

岐阜県美容用品卸商業協同組合

## 株式会社野々村美容商事社

《企業概要》

所在地：岐阜市光町1丁目28番地 電話：058-295-1121

代表：代表取締役社長 野々村 剛

主な事業：美容室向け業務用化粧品や店舗機器・器具等の卸売



本社外観

### ビジネスパートナーと共に繁栄・成長

◎ 御社のこれまでの沿革についてご紹介ください。

#### ◆美容業界進展の時代に創業



野々村社長

昭和31年、父が岐阜市で創業し、60年以上になります。

創業には、当時の時代背景が大きく関わります。当時は、高度経済成長期を迎える直前で、女性の社会進出の時代を迎えていました。働きにでる女性たちは、手入れの関係から、それまでの髪

を結うではなく、パーマをかけるようになりました。この時代の美容室は、開店前よりお店に人が並び、夜までひたすらパーマをかけ続けていたと聞いています。この時のパーマのための薬剤等を販売したのが、当社のスタートです。

その時代、同業者が増える中、当社は岐阜の郊外での営業を商機と捉え、営業活動をしていました。郊外は、今のように道路は整備されておらず、物流も発展していなかったため、商品はおろか、情報も入手しづらい地域でした。当社では、郊外に商品だけではなく、情報も提供することで郊外のシェアを伸ばした経緯があります。

パーマの流行が進むとともに、次に来たのはブライダルの流行でした。ベビーブーマーが結婚し、ブライダルを美容室で行う時代が到来し、美容室業界が大きく伸びた時代です。

ブライダルの次は、カットデザインと言うカット技術を売りにする美容室が登場し、その後、現在の女性の7割がヘアカラーを行う時代につながります。

当社は、時代や流行、美容室の変化とともに、商品や様々なサービスを展開し、現在に至ります。

◎ 御社の特徴や方針を教えてください。

#### ◆7万点を超える商品

当社は、美容室やヘアサロンをビジネスパートナーに、業務

用化粧品・器具の販売を行っており、7万点を超える商品を扱っています。シャンプーやヘアケア用品、パーマ用薬剤、ハサミ等だけではなく、シャワー台やボイラー等の設備、美容室にあるあらゆるものを取扱っていると言っても過言ではありません。創業したいといった相談をいただいた場合でも、当社で全て揃いますので、設備の用意から建築の相談まで受けることもあります。



美容用化粧品等

#### ◆商品とともに『問題解決』を提供

何でも取り扱う当社ですが、最大の特徴は、商品を販売するだけではなく、商品とともに『問題解決』を提供する点にあります。多くの同業者の中から、当社を選んでいただくために、15年程前より、営業の考え方を変え、ビジネスパートナーである美容室が成長できるようなコンサルティング営業を始めました。

相談内容は美容室ごとに様々で、「客数を増やしたい」、「客単価を上げたい」、「新規顧客を増やしたい」、「規模を大きくしたい」等といったものがあります。時には、経営計画作成のお手伝いから携わることもあります。

様々なお悩みを営業社員が伺い、問題解決のお手伝いをします。そのために、OJTや成功事例の共有により、お客様の悩みを解決できるように社員のスキルアップを図っています。時には、専門的な内容で、社員では解決が難しいケースもありますが、その際は、当社取引先メーカーの専門家をコーディネートして解決に導きます。

美容室は、コンビニの3倍程あると言われており、過当競争です。現在、人口減少傾向にあり、更なる競争の激化が予想されます。その中で、当社としては、美容室の将来につ

いて問題提案をしながら、美容室の売上増加や継続して経営できるようなサポートをしています。

### ◆自社ビルでセミナー実施

コンサルティング営業以前より、当社では自社ビルのフロアで美容師を対象としたセミナーを開催しています。セミナーでは、技術講習や商品説明、新入社員研修等、美容室のニーズに沿った内容で実施しています。



セミナーの様様

美容師の仕事は、手作業で行うため職人的な性質を持っており、日々、技術の向上が必要です。今でこそ、専門学校を経て、美容師免許を取得することが一般的で

すが、古くは、働きながら資格取得を目指すことは珍しくなく、技術や情報を得ることのできるセミナーは大きなニーズがありました。

現在でも専門学校を卒業し現場に出ると、情報を得ることや最新の技術を習得することが難しくなりますので、多くの美容師の方にご参加いただいています。

### ◎経営していく上で大切にしていることを教えてください。

#### ◆お客様からの信頼

お客様からの信頼を大切にしています。これは、先代からも言われていることで、全社員がその大切さを認識していると思います。

昨今は、ネット通販等で何でも買える時代です。美容用品も例外ではなく、美容室も我々商社からではなく、直接ネットで購入される方も増えました。

その中で、どういった理由で当社と取引をしていただいているかに、会社としての存在意義があると考えています。信頼によりモノを売る、選ばれる会社になれたらと考えます。

### ◆ビジネスパートナーと共に繁栄・成長

ビジネスパートナーである美容室と共に繁栄を目指す考え方を大切にしています。

当社では、美容室を地場産業と捉えています。飛びぬけた技術や有名スタイリストでない限り、基本的には美容室のお客様は地元の方です。美容業界には、全国展開している美容室もありますが、地域で営業している小さな美容室の方が圧倒的に多いのです。

当業界の大手企業だと、全国を営業エリアとしておりますが、当社は、岐阜を中心とした東海3県で活動し、地元のお客様としっかり向き合った営業をしています。

そういった地域の美容室へのコンサルティング営業を通して、ビジネスパートナーである美容室の繁栄に貢献し、共に繁栄できたらと考えます。

### ◎最後に御社の今後の展望、抱負をお聞かせください。

#### ◆取り巻く環境は日々変化 ビジネスパートナーの成長のサポート

当社のビジネスパートナーである美容室を取り巻く環境は日々変わりますが、今後も成長が期待できる業界です。

今でこそ、ネット予約やSNSを活用した情報発信等、様々なツールを活用する美容室が増えてきました。しかし、他業界では当たり前ビジネスモデルが、美容業界には浸透していないことが、まだまだ多くあります。

昨今のコロナ禍においても、来店頻度の変化、ハロウィンやクリスマス等の季節イベントの消失、売れ筋商品の変遷等、取り巻く環境に変化が見られます。

当社は、コンサルティング営業により、こうした環境変化への対応のためのアイデアやサポート体制を持ち合わせています。新しい考えを取り入れていけば、美容室はまだまだ成長を続けられますし、様々なサービスの提供が可能です。当社として、その成長のサポートを担い、今後もビジネスパートナーの繁栄とともに、自社の繁栄を目指していきます。

### 【組合概要】

岐阜県美容用品卸商業協同組合

代表理事 野々村 剛 (株式会社野々村美容商事社)

岐阜市光町1丁目28番地 (株)野々村美容商事社内

組合員数：8名

主な事業：共同購買事業、福利厚生事業 等

※組合員企業の掲載希望がございましたら、企画振興課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。

### 叩き上げ社長が陥る罠～なぜブラック企業になってしまうのか

10月、近畿地方の人気洋菓子店が、労働基準法違反で労働基準監督署から3年間で2回の是正勧告が行われていることが話題になった。従業員に「過労死ライン」を超える月100時間以上の時間外労働をさせていたことに対して、3年前にも是正勧告が出されていたにも関わらず、時間外労働の改善も行われず、さらに残業代も未払いであったことから悪質であるとの批判を集めたのだ。

会社側は、「担当した社員が退職し、是正勧告について社内でも共有されなかった」ことが原因だと説明をした。

事態はこれで収まらなかった。テレビの取材に対して、この会社の広報担当が、「時間をかけていいものを作る、技を磨くというスタイルを誰も疑ってこなかった」と発言。さらに、「手間のかからないものにするしかない」と聞き直りともとれる発言をしたために、再びネット上などで炎上することとなった。

こうした問題は、この洋菓子店だけに限らない。飲食業界で下積みから叩き上げて、一大チェーン店に成長させた経営者や、貧困から叩き上げて大学を卒業し、のし上がってきた政治家など、しばしば同様の発言をして問題視されている。

根底にあるのは、「自分は、もっと苦勞してきた」という発想である。筆者も、ある企業で営業マンをしていた時の上司が苦勞人だった。中卒で入社し、社内の定時制高校を卒業し、社内で出世してきたという「伝説の人」であり、人情家の人物だったが、「昔はこれだけ大変だった」という話にしばしば悩まされた。30年前の話である。当時、「時代が違うよ」と反発していた世代が、すでに50歳代半ばになっているのと同じようなことが繰り返されている。いつの時代も、年長者の苦勞自慢は嫌われることを、上の世代として自覚する必要がある。

しかし、苦勞話と「お前たちはいいねえ」と嫌みを言われる程度であれば、若手も我慢する許容範囲かも知れない。問題は、長時間労働や賃金の不払い、あるいは暴言などが当然のここのように行われる点である。なぜこのようなことが繰り返されるのだろうか。

「起業した時は、友人たちがボランティアのような形で手伝いに来てくれた。社員として働いてくれていたのも友人たちや、意気を感じてくれた人たちだった。会社を大きくしよう、良い商品を作ろう、そう言い合いながら、時には徹夜もいとわずに働いていた。本当に楽しかった」ある中堅企業の経営者が、筆者に体験を話してくれたことがあった。

この企業は、そうしたやる気ある社員たちが集まり、次々に人気商品を市場に送り出し、順調に成長した。

「空気が変わったのは、自社ビルを購入しようとした頃だった。自分は、それまでと同じように面白おかしく仕事をし、周り

からここまで成長したのだから、中心部に立派なビルを持ちたいと思い、設計も一流の人になどとはしゃいでいた」

ところが、創業の際に力を貸してくれた友人たちが徐々に離れ、中核となっていた古参の社員たちが次々と退職していった。

「みんなが不満を持ってきたことを気が付かなかった当時の私の至らなさでした。社内は以前のような活気が失われ、社員も暗く、若手でもすぐに辞めるようになったのです」

わずかに残っていた創業時からの幹部社員に、正直に相談した経営者はショックを受けたという。

「なぜこんなことになったのだろうと聞くと、彼は、普通の会社になったのに、あなたが気が付かないからだと言ったのです。会社が儲かり、規模も大きくなり、株主でもある社長は大儲けしているが、一般の社員たちはどうか。給与も零細企業の時のまま、残業などいい加減なまま。私一人が、昔と同じようにビルを建てよう、立派なオフィスにしようなどとはしゃいでいたわけです」

大学の講義でも、一番最初に「会社は誰のものか」という説明をする。いろいろな見方ができるが、基本的には「会社は株主のもの」であり、「株主の利益確保のために会社は存在する」のである。つまり、創業者であり、経営者である人物にとっては、会社が発展すれば、株の価値が上昇し、それだけ利益を得ることができる。なので、創業時に苦しい思いをしても、成功すれば、応分の利益を期待できるのである。

しかし、従業員はどうだろうか。もちろん企業によっては従業員への株の譲渡や、株式報酬という形を取っている場合もある。中小企業では、そうしたことは稀であり、創業者がオーナー経営者として、ほぼすべての株式を保有している。つまり、従業員にとっては苦しい思いをさせられても、将来の利益を期待することはできないのである。

こうした「ズレ」は、時代の推移の中で、大きくなりつつあるようだ。別の中小企業の経営者から、このような悩みを聞かされたことがある。その企業は、事業の国際展開に伴って、海外拠点に人員を配置したいのだが、希望者を募っても誰も手を上げず、これという社員に打診しても断られる。経営者は、「全く最近の若者たちは、好奇心やチャレンジ精神が欠けている。私が海外に初めて行ったのは、商社に勤務していた40年ほど前で、日本人もいないようなアメリカの地方都市にまで足を運んだ」と言う。

ここまでであれば、どこでもよく聞く話である。しかし、この会社の海外駐在員の待遇を聞いて、納得した。家族がいても単身赴任、したがって家族帯同する場合には、子供の学校の費用などすべて自己負担、さらに給与も国内で勤務するのと

ほぼ同じだ。これで、まだ子供が小さい30歳代や40歳代の社員に打診しても、断られるのは当然だ。しかし、経営者は釈然としないうらい。

実はこの会社、結局のところ、後継者が見つからず、同業他社にM&Aで譲渡された。創業社長の後継を名乗り出るのは、家族にも、従業員にもいなかったのだ。

ある中堅メーカーの技術開発部長は、この20年ほどで若手社員の意識が大きく変わってきたと言う。「うちの会社のように研究開発が中心の場合、担当する従業員の多くは大学院の研究室に在籍して入社してくる。専門分野のことが大好きで、研究開発を始めれば、日夜も問わず、休日も家に帰らない。それが楽しいのだという人材ばかりでやってきたと思っていました」と言います。「ところが、20年ほど前から、退職者が増え、経営陣からも、従来のようなやり方では人材確保が難しいし、世間からも許されないと指摘されるようになった」さらに、後継社長に代替わりすると、「女性人材の登用」が打ち出され、研究開発要員にも女性が登用されるようになった。「これまでの常識が非常識になった。好きでやっているのだから、何時まででも構わないとか、残業手当など関係ないなどという考えでは、必要な人材を確保できないことに気付かされた」と言う。「確かに、大学の研究室のノリで、深夜までワイワイやっていた頃が懐かしいと思う気持ちはあるが、それはノスタルジーでしかない」

冒頭で紹介した洋菓子店の事例は、こうしたズレを認識できてないことが、騒ぎをさらに大きくしてしまっている。「残業代などを支払わず、長時間労働を強いていたことは認めて謝罪する」が、「良いものを作るためには必要なことなので、残業代の支払いや長時間労働を改めた場合、質を落とさざるを得ない」と主張してしまったことに問題があるのだ。

この論理は、一見、正しいように思える。同じような主張に次のようなものがある。「うちの会社の特に若手は子供を抱えて、生活費が必要だ。残業代だけでは充分ではないから、若手は競って、残業をしようとする。若くて元気だし、残業時間の制限など必要ないと言っている」しかし、これに対して、ある中小企業を後継した若手経営者は一刀両断する。「残業代がなければ、従業員が満足な生活を送れない程度しか給与を支払っていないということを正当化しているだけでしょ。経営者として恥ずべきことです。私の父もそういう主張でした。毎晩毎晩、深夜まで働くのが当たり前で、新入社員が入ってもすぐ辞めていく。中堅社員は、同業他社に引き抜かれる。だいたい、社員が普段から家族と夕飯を食べることができないような会社は存在意義などないと、私は思って改善してきました」

この経営者は、父から経営を受け継ぐと、公的機関の支援を受け、自社の経営の見直しに着手し、不採算受注の撤廃、残業をしなくとも従前と変わらない年収の保証などを従業員とともに整備していった。「実現するためには、経営者にとって嫌なこともしなくてはいけない。一番は、経理の透明化でしょう。いくら売り上げ、いくらかかって、いくら儲けたのか。きちんと儲ければ、従業員の給与も上がることをしっかり示すべきです。儲かってないと言って、従業員の給与を満足に払わず、その裏で自分だけ高級車を経費で購入している経営者など生き残れないですよ」

日本は、すでに急激な人口減少局面に差し掛かっている。高齢化し、少子化することで、総人口も減少している。当然ながら、労働力人口も減少し、人材不足は深刻化する。この2年間、コロナ禍のために多くの事業がストップし、人材が余っているかのように見える。しかし、人材派遣会社などに話を聞いても、以前の不景気の際のような余剰感は低いとする。

「やりがいある仕事をさせているのだから、待遇や労働条件が悪くてもかまわない」という経営者の姿勢を、若い世代は「やりがい搾取」と呼んで批判している。「憧れの仕事だったから」、「有名な企業に入ったのだから」といった思いを利用して、低賃金長時間労働を強いているという点に、若い世代は敏感になっている。今回の事例のように華やかなイメージでブランドを形成してきた洋菓子店などだと、ダメージは大きい。飲食業や観光業などの場合、一企業だけではなく、地域名が繰り返し報道されることもあり、地域的なイメージを悪化させる可能性も多い。

ある大企業の幹部社員は、「うちはずいぶん前から、だったん族をせん滅すると言っていたよ」と笑います。「だったん族」というのは、「俺の若いころは、こうだったんだぞ。今はずっと楽になっているなあ」という人たちのことだ。「人はどうしても過去を美化してしまう。今どきの言葉で言えば、盛ってしまっている。上司や経営者が、変化に対応できないことを自己弁護するために、だったんだというのを使っている職場は、崩壊するでしょう」と言う。

「働き方改革なんて大手企業のこと、中小企業では関係ない」などと言っていると、気が付くと従業員から見放され、ブラック企業だというレッテルが貼られて求人にも支障をきたす可能性がある。洋菓子店の事例を、他山の石として、自社の経営を見直してみてもどうだろうか。



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・日本福祉大学経済学部 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】愛知県「愛知ブランド」認定委員・京都府向日市ふるさと創生計画委員会座長

東京都北区産業活性化ビジョン検討委員会副委員長・山形県川西町第5次総合計画アドバイザー  
やまがた里の暮らし大学校「まめ学部」学部長

<http://www.facebook.com/mamenoarumachi>

## 陶磁器関連組合が東濃各地でイベント実施

東濃各地では陶磁器関連の組合がイベントを行った。

9月18・19日には、協同組合土岐美濃焼卸センターが、織部ヒルズで「織部ヒルズオータムフェア2021」を開催。織部ヒルズ内の12店舗が食器等の販売を行ったほか、陶器かぼちゃのカラフル絵付け体験が行われ、大いに盛り上がった。

10月9・10日には、多治見美濃焼卸センター協同組合が、多治見美濃焼卸センターで「たじみ陶器まつり」を開催。これまでは、「たじみ茶碗まつり」の名称で親しまれていたが、今回より春に本町オリベストリート一帯で開かれる「たじみ陶器まつり」と名称を統一した。会場では、通常より手ごろな価格で食器が販売され、多数の来場があった。

11月3日には、多治見陶磁器卸商業協同組合が、陶都創造館で「スパイスアップ!カーニバル カレーと美濃焼と音楽の祭典」を開催。組合青年部主催のコロナ情勢で落ち込む地元を盛り上げる1日限定のカレーフェス。6店のスパイスカレー店が出店し、カレーの販売を行った。また、「美濃焼カレー皿コレクション」と題し、美濃焼商人がセレクトした、カレー皿などのカレーメニューにマッチする美濃焼の展示販売のほか、ダンス&DJパフォーマンスが行われた。



カラフル絵付けの様子



たじみ陶器まつりの様子

11月6・7・8日には、岐阜県陶磁器工業協同組合連合会がセラミックパークMINOで「2021美濃焼新作展」を開催。グランプリの中小企業庁長官賞は、小田陶器(株)の「隅切重箱sumikirijubako」が、岐阜県中央会会長賞には丸健製陶(株)の「和・Lineage「アロマディフューザー『誕生シリーズ』」が選ばれた。



スパイスアップ!カーニバルの様子



新作展示会

## 「ひつじサミット尾州」開催

岐阜県毛織工業協同組合（浅野宏治郎理事長）

「ひつじサミット尾州」が、10月30・31日に、ウールを中心とした繊維の一大産地である「尾州」（岐阜県羽島市から愛知県一宮市の一円）内各地で開催された。

岐阜県毛織工業協同組合が運営するテキスタイルマテリアルセンター（羽島市）も会場の1つとなっており、10月30日に、国内最大の生地資料館である「テキスタイルマテリアルセンター」の見学や、親子のミニ織物体験、生地やマフラーの格安販売を行った。また、浅野鍛冶屋による鍛冶体験、ゲゲゲの鬼太郎作者の愛弟子の土屋慎吾先生によるひつじをモチーフにした似顔絵大会、老舗蔵元「千代菊」の甘酒や当サミット限定の羊羹がふるまわれ、会場は大いに盛り上がり、200人を超える来場があった。



マテリアルセンター案内の様子

当組合専務理事の山田幸士氏は「様々な方の協力もあり、盛況のうちに無事終了することができた。このイベントが毛織物の魅力発信や尾州地域の活性化につながれば」と語った。

## 2組合が「東京2020大会記念品プロジェクト」への記念品の寄贈に対し感謝状を授受

美濃手すき和紙協同組合（鈴木竹久理事長）  
協同組合岐阜関刃物会館（田中彰理事長）

東京2020大会記念品プロジェクトに「美濃和紙 扇子」と「関の刃物 爪やすり」を寄贈した美濃手すき和紙協同組合と協同組合岐阜関刃物会館に対して、同プロジェクト実行委員長からの感謝状が岐阜県知事から贈呈された。贈呈式は、10月21日に岐阜県庁で開かれた。

このプロジェクトは、東京2020大会関係者（IOC委員、IPC理事、国家元首など約1,200人程度）に対し、各都道府県から提供された伝統工芸品を贈呈するプロジェクトで、岐阜県からは「美濃和紙 扇子」と「関の刃物 爪やすり」を含む4品目が採用され、令和3年7月に大会関係者に贈呈された。

美濃手すき和紙協同組合の鈴木理事長は「今回、美濃の紙すき技術を世界にアピールできたと思っている。今後も後継者の育成に尽力し、様々な可能性にチャレンジしていきたい」と語った。

協同組合岐阜関刃物会館の田中理事長は「オリンピック・パラリンピックに協力できて大変光栄である。関の刃物を世界にPRするきっかけにつながれば」と語った。



左から田中理事長、鈴木理事長、  
古田岐阜県知事

## 「『清流の国ぎふ』SDGs推進ネットワーク」リーディング会員に認定

丸重製紙企業組合（辻晃一理事長）

丸重製紙企業組合が、「『清流の国ぎふ』SDGs推進ネットワーク」リーディング会員に認定された。

リーディング会員の認定は、「『清流の国ぎふ』SDGs推進ネットワーク」会員の中から、SDGs達成に向けた取組みが顕著であり、他の会員をけん引するなどの役割を担い、岐阜県とともに県内のSDGsの取組みの輪を広げていただける会員を岐阜県が認定するもの。

丸重製紙企業組合では「美濃と和紙を元気にする」の経営使命のもと、持続可能な和紙産業の在り方を創るだけでなく、企業や行政、教育機関に向け、SDGs、特に「11.住み続けられるまちづくりを」をテーマとした講演や研修を行うほか、社内におけるSDGsの取組みとして、カンガルー出勤（子連れ出勤）を実施し、子育て世代の女性が働きやすい環境を整備している。

今回の認定にあたって、辻理事長は、「リーディング会員に認定された事で、岐阜県内のSDGsの推進に更なる貢献ができるよう邁進して参ります」と抱負を語った。



左から古田岐阜県知事、辻理事長

## 災害発生時の情報伝達訓練を実施

岐阜県管設備工業協同組合（荒川晶一理事長）

岐阜県管設備工業協同組合は、9月27日に災害発生時の情報伝達訓練を実施した。当組合は、平成29年に岐阜県建設業広域BCMの認定を受けており、計画通り情報伝達、収集が円滑に行えるか実証訓練の場となった。

訓練では、南海トラフ地震が発生して県内で最大震度6を記録したとの想定で、11地区対策本部を立ち上げ県内29地域組合との情報伝達の手順を確認した。さらに、中津川市の水道施設に被害があったとの別の想定でも訓練は行われ、東濃第二地区災害対策本部（中津川市及び恵那市の組合）と緊密なやり取りの確認も行った。

荒川理事長は、「一部連絡の取れない組合もあり課題が残った。災害時に役割を担えるように、課題解決に務めたい」と語った。



災害情報伝達訓練の様子

## 恵比寿講を開催

岐阜水産物商業協同組合（林幸伸理事長）

岐阜水産物商業協同組合は、11月9日に組合事務所で恵比寿講を執り行った。

恵比寿講とは、七福神の一人である商売繁盛の神様であるえびす様をお祀りする行事。えびす様は、もともと漁民の神様で、海運守護や豊漁といったご利益があるとされる。

当組合では、毎年恒例行事として恵比寿講を執り行っており、今年は30人の組合員らが参加した。

当組合遠山宏紀副理事長は、「コロナ禍で各組合員ダメージを受けているが、マイナスなことばかりは言ってもらえない。みんなで盛り上げてやっていきたい」と語った。



恵比寿講の様子

## 「DX戦略研究会」を開催 ～IT/IoT・AIの導入効果を実践的に学ぶ～

中央会では、“ものづくり現場におけるDX”をテーマとした「DX戦略研究会」を開催した。

コロナ禍で企業経営は大きな変革が迫られる中、DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用した経営の効率化が目され、特にデジタル技術の活用によるビジネスモデルの変革や生産性向上が企業の成長の大きな課題となっている。

「DX戦略研究会」では、全3回（「①セミナー」、「②企業視察／意見交換」、「③ワークショップ」）を通して、情報交換や情報共有を行いながら、共通課題を協同的に解決することを目的に、参加企業のDX化の実現に向けた取り組みを支援した。

### 【第1回：セミナー 「DX活用の気づき、動機付け」】

（公財）ソフトピアジャパン 理事長 松島桂樹氏を講師に迎え、「『中小企業のDX戦略』～何から着手すべきか～」をテーマに講演いただいた。

松島氏は「日本の中小企業の生産性は低くない。企業間のやり取りの仕方に無駄があり、中小企業にしわ寄せが起きているだけだ」と課題を指摘した。そのうえで「企業間がデジタルでつながり、業務連携が自動化できれば、中小企業の生産性は大きく向上する」と説いた。



第1回「セミナー」

### 【第2回：企業視察／意見交換 「DX導入・活用イメージ」】

デジタル技術（IT/IoT・AI）活用の理解度を深めるため、参加者が解決したい自社の課題に合わせて視察コースを選択し、実際にIoT等を活用して成果を挙げている現場を視察した。

**Aコース** 解決したい課題：『コスト削減、品質向上、不良率低減』

視察先：『ワイ・ケー・ピー工業(株) (中津川市)』

取組内容：『自社開発IoT活用による射出成形機等の現場管理の改善』

**Bコース** 解決したい課題：『歩留り率向上、生産性向上、原価低減』

視察先：『豊桑産業(株) 各務原工場 (各務原市)』

取組内容：『加工のデジタル化による工程改善』

**Cコース** 解決したい課題：『見える化、効率化、生産性向上』

視察先：『(株) 大野ナイフ製作所 (関市)』

取組内容：『IoT活用によるボトルネック工程の見える化』

視察後、視察先企業担当者との意見交換を行い、“デジタル技術導入の経緯、導入効果、運営体制、導入までの苦労”等の説明を受けた。また、参加者のDX導入・活用に向けた活発な意見交換がなされた。



第2回「企業視察」豊桑産業(株)

### 【第3回：ワークショップ 「DX活用を相互で学ぶ」】

講師にコンサルティングファーム ベレーバント 代表の山崎隆氏、アドバイザーに(有)トリガーデバイス 取締役社長の佐藤忠彦氏を迎え、講義とワークショップを行った。

講義では、山崎氏が、「最新のIoT/AI事例」、「DX導入の勘所」、「DX化のためのフレームワーク」を説明。ワークショップでは、佐藤氏がアドバイザーとなり、視察参加者がコースごとにグループに分かれ、参加者同士で課題の抽出や目標設定、DX活用による課題解決策の検討を行い、DX活用のイメージを膨らませた。

全3回受講した参加者からは、「共通課題について情報共有することができて良かった」、「業務の効率化とDXの推進を勇気を持って進めようと思った」等といった意見が寄せられた。



第3回「ワークショップ」

## 「外国人技能実習制度適正化講習会（第1回）」を開催

中央会は、「外国人技能実習制度適正化事業」において、県内の外国人技能実習生受入組合を対象とした講習会を10月28日にホテルグランヴェール岐山及びオンライン配信で開催し、会場、オンライン合わせて約60名が参加した。

岐阜県からの情報提供

【岐阜県外国人活躍・共生社会推進課より】

新型コロナウイルス感染症への対策について情報提供があった。

- ・監理団体の皆様方に置かれましては、外国人技能実習生へ感染対策の情報提供や注意喚起を引き続き協力されたい。

【岐阜県商工政策課より】

岐阜県の外国人施策について情報提供があった。

- ・外国人技能実習生地域社会共生推進事業費補助金

県内に事務所を有する監理団体が行う「日本語研修」や「文化・伝統行事の体験事業・地域住民との交流事業」の費用の一部を補助するもの。

- ・外国人材雇用相談

岐阜県中小企業総合人材確保センター内に外国人材の雇用や定着に関する様々な相談に無料で応じる窓口を開設。

【外国人技能実習機構 名古屋事務所より】

- ・「改正版技能実習制度運用要領の解説等」

今年4月に運用要領が変更された中の注意点として、「監理事業を行う事業所を実習実施者等が所有する建物等に設置しないこと」が挙げられる。

実習実施者の敷地内に複数の建屋があり、そのうちの一つの建屋を監理団体が占有している場合について、賃貸契約が締結されていたとしても、「実習実施者等が所有する建物等」に該当。建屋が独立した構造であり、賃貸契約が締結されていても、要件を満たさない。



講習会の様子

## インボイス制度対策セミナーを開催

中央会は、10月11日にホテルグランヴェール岐山及びオンライン配信により諸制度改正に伴う専門家派遣等事業として『インボイス制度に向けて必要な対策』をテーマとしたセミナーを開催した。

適格請求書等保存方式（インボイス制度）は、複数税率に対応した消費税の仕入税額控除の方式として令和5年10月1日より導入される。インボイスを交付する事業者となるには、事前に登録申請が必要で、本年10月1日より登録申請の受付は開始されている。

今回のセミナーは、税理士 森靖氏が講師を務め、インボイス制度の概要や対策について解説を行った。セミナーには、会場、オンライン合わせて約50人が参加した。

森氏は「インボイス制度は自社だけの問題ではない。売り手側、買い手側の双方が制度を理解する必要がある。取引先が発行できるのか、インボイスを必要とするのか、双方の意思を確認しながら、適格請求書発行事業者となるか考える必要がある」と解説した。

セミナー内で説明した内容の中から一部紹介します。

- ・登録申請書はe-Taxを利用して提出が可能。書面申請の場合は、登録処理に1か月程度必要となるが、e-Taxの場合は、2週間程度と手続がスムーズに行える。
- ・適格請求書発行事業者となると、T+（法人番号13桁）の登録番号が発行される。（個人事業主の場合は、13桁は任意に発行される）
- ・適格請求書等であると誤認させるような表示をした書類や偽りの記載をした適格請求書等を交付した場合には罰則がある。それらを交付された側も仕入税額控除ができない。登録事業者は国税庁HPで公表されるため、初めて取引する場合は一度確認すると良い。
- ・適格請求書発行事業者の売り手側の義務については、相手から発行を求められた時だけ発行義務が生じる。
- ・適格請求書が発行できないと、買い手側は仕入税控除が受けられないため、値引きの強要が危惧される。



セミナーの様子

インボイス制度の詳細や登録申請につきましては、「国税庁HP」をご確認ください。また、国税庁では、オンライン説明会を開催しており、インボイス制度の基本的な事項や留意すべき点などを解説しています。

## 中央会活動

### 組合事務局スキルアップ講座（第1回）を開催

中央会は、組合事務局役職員を対象とした「組合事務局スキルアップ講座」を開催した。

本講座は、テーマ別研修会により、組合に関する様々な知識について学ぶもので、今年度は、「労務管理」、「組合会計」、「組合制度」、「組合運営」の全4テーマで開催される。

第1回の「労務管理」を10月20日にホテルグランヴェール岐山及びオンライン配信で開催し、『組合事務局が知っておくべきコロナ禍における労務管理のポイント』をテーマに、中小企業診断士、社会保険労務士の河合正尚氏が新型コロナウイルス感染症によりイレギュラーな対応が求められる労務管理について解説した。セミナーには、会場、オンライン参加合わせて約40名が参加した。

河合氏は、感染者・濃厚接触者発生の際の対応として、事前準備の必要性や感染者の休暇の取り扱い等について解説した。

また、活用できる補助金・助成金を調べるためのサイトとして「経済産業省 新型コロナウイルス感染症関連 特設サイト」、「厚生労働省 事業主の方のための雇用関係助成金」を紹介した。



スキルアップ講座の様子

### 県へ官公需に関する要望

中央会並びに岐阜県建設関連業団体部会は、10月29日に岐阜県議会棟にて、県土整備部、都市建築部、商工労働部に対し「地元業者の優先活用と適正価格の設定並びに分離・分割発注の推進」や「入札契約の適正化の推進」、「感染症対策と働き方改革促進を両立させる取組の推進」などの県の官公需に関する7項目の要望を行った。

同部会では、毎年「官公需フォーラム」を開催して県担当部局及び県議会幹部議員との懇談会を実施している。このフォーラムに先立ち、事前に37組合等の部会員から寄せられた意見を取りまとめて要望活動を行っている。

当日は荒川晶一部会長と副会長5人らが、船坂県土整備部長、大野都市建築部長、崎浦商工労働部長、それぞれと面談し、初めに荒川部会長より要望書の要旨を説明し、続いて副会長より県内建設関連業界の現状等を報告した。



右から船坂県土整備部長・荒川部会長

### レディースクラブが「全国フォーラムin宮崎」に参加

「令和3年度レディース中央会全国フォーラムin宮崎」が10月7日にシーガイアコンベンションセンター（宮崎市）で開催され、本会レディースクラブからは4名が参加した。

コロナ禍で去年は延期となり、2年ぶりの開催となった今年のフォーラムは、会場参加のほか、オンライン配信を行うハイブリッド方式での開催となった。

基調講演では、KIGURUMI.BIZ(株) 代表取締役 加納ひろみ氏より「向こう側の笑顔とこちら側の笑顔～あたたかいキャラクターを産み続ける女子力の現場～」をテーマとした講演が行われた。続いて行われたパネルディスカッションでは、(株)藤木石油店、(株)延岡シネマ、長友味噌醤油醸造元をパネラーに迎え、「地方の魅力を再発見 ～アフターコロナを見据えて～」をテーマに各社の取り組みの発表や意見交換が行われた。



オンライン配信の模様



# ～活動の棚卸ときづきの循環を実践に～**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2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」<http://jirei.chuokai.or.jp/newjirei/>

## 協同組合鳥取県鉄構工業会

### 若手労働者の雇用ツールに動画を作成し、YouTube配信で閲覧数大幅アップ

主な業種	機械金属製品製造業				
住所	鳥取県倉吉市清谷2丁目68				
URL	<a href="https://tekkou-kogyokai.com/">https://tekkou-kogyokai.com/</a>				
設立	平成4年10月	組合員	15人	出資金	3,000千円

**■ 背景・目的** .....  
 令和2年当時は、組合員各社とも事業が活発化していたにも関わらず、高齢化が進み、若手人材の不足が大きな課題となっていた。また雇用を期待するターゲットの若年者には鉄構業界の認知度も低く、新たな手法でイメージアップを図り、雇用につながる活動が課題となった。そのため組合全体の人材確保事業として取組みを考えた。

**■ 取り組みの手法と内容** .....  
 動画作成について理事会等で検討を進める中で、鳥取県中央会より「人材確保PR支援事業」の活用のアドバイスがあり、検討委員会を立ち上げた。  
 動画の構成には、映像の専門家からインパクトのある映像で分かり易い内容、従業員等が出演することが受け入れやすいというアドバイスを受けながら、人材募集と企業紹介の二面性をもってドローンによる組合員工場の全景紹介、従業員のインタビューによる職場環境や仕事の内容紹介等を行った。またハローワーク等の求人掲載にも若年者が気軽に企業の動画が見えるようにHPのURLを掲載したことが「求人企業の可視

化」にも役立った。若者の利用度が高く話題性のあるYouTubeを活用して配信したことにより、従前に比較して格段にHPの閲覧件数が増え、月間200件以上となった。

従来、ハローワークや求人誌に求人広告等を出しても反応が薄く応募に至らなかったため、若手の求人者に向けた求職内容や職場環境、従業員の生の声を掲載するなどの作成の工夫が閲覧数増加につながり、動画が若者に受け入れられている確信が得られた。地域の工業高校にも作成した動画をDVDにして配付し、学校から好評を得ている。これらの取組みにより組合員各社の従業員は、見たことがなかった同業他社と自社を比較することが出来、自社の職場改善意識と業界の重要性の理解につながった。

**■ 成果とその要因** .....  
 現在の若年労働者を確保するには、紙ベースではなく、動画や映像を観て理解、納得してもらう手法が受け入れられやすいことを確信した。YouTubeの閲覧件数の大幅増加が物語っているが、昨今のコロナ禍により職を失った人たちの求職時に今回の動画が受け入れられ、多くの応募につながることを期待している。

#### ❗ キーファクター

若年者の人材確保に動画を利用し、YouTubeによる配信を行ったことである。動画に抵抗がなく、閲覧することに興味を持っている若者層に受け入れられている。

## 中央会イベント情報

中央会では、組合及び組合員の支援のため、さまざまなセミナーを展開しております。今後開催予定のセミナーは以下のとおりです。各セミナーの詳細は、本会HPでご確認いただけます。たくさんのご参加お待ちしております。

#### 2021年

- 12月 8日 「特定地域づくり事業協同組合制度」講習会
- 12月 14日 アフターコロナ時代の人材確保・定着セミナー【労働環境整備】  
『DXのできる働き方改革』
- 12月 15日 「企業連携講演会・交流会2021」  
『～ウィズ・コロナ時代、企業連携にチャンスあり～』
- 12月 17日 組合事務局スキルアップ講座【組合制度】  
『組合制度の最新情報』

#### 2022年

- 1月 14日 アフターコロナ時代の人材確保・定着セミナー【採用活動】  
『中小企業におけるソーシャルリクルーティング』
- 1月 18日 組合事務局スキルアップ講座【組合運営】  
『組合運営Q&A ～よくある相談事例より～』
- 1月 27日 事業承継セミナー【経営者・後継者対象】  
『5年先、10年先の会社を考える』
- 1月 31日 アフターコロナ時代の人材確保・定着セミナー【インターンシップ】  
『中小企業のインターンシップ活用戦略』
- 2月 7日 事業承継セミナー【後継者対象】  
『5年先、10年先の会社を考える』
- 2月 14日 事業承継セミナー【経営者対象】  
『5年先、10年先の会社を考える』



本号の『組合イベント情報』は休載させていただきます。次号Vol.676（1月25日発行号）の掲載情報は随時募集中です。奮ってのご応募お待ちしております。応募方法については、本会HPをご確認ください。



# 景況レポート

令和3年  
10月末調査  
(前年同月比)

中小企業団体情報連絡員70名  
の情報連絡票から

## (I) 10月の特色 (調査項目は新型コロナウイルス感染症の影響があった前年同月との比較)

- ◆景況感DI値マイナス33 前月比プラス1ポイントの横ばい
- ◆緊急事態宣言は解除されたが、依然として厳しい状況が続いている
- ◆多くの業種に原材料・燃料価格の高騰によるコスト増の影響が生じ、収益の悪化を懸念する声もある

## (II) 10月の概況

当月の概況は新型コロナウイルス感染症の影響が顕在化した時期との比較となる。

当月の景気動向を前年同月比の景況感DI値で見ると、好転7、悪化40で、DI値はマイナス33となり、前月のDI値マイナス34に対し、プラス1ポイントの横ばいとなった。

業種別の景気動向を前年同月比の景況感DI値で見ると、製造業のDI値はマイナス25となり、前月比±0ポイントの横ばい、非製造業のDI値はマイナス42となり、前月比3ポイントの改善となった。

なお、回答のあった70業種のうち、前月調査より景況感が改善したとする業種は、製造業においては、牛乳、家具、刃物等金属製品(輸出)の3業種(前月比+1業種)であり、悪化したとする業種は、米菓、窯業原料、メッキ、可児工業団地の4業種(前月比+3業種)であった。

また、非製造業において改善したとする業種は、家電機器販売、生花販売、下呂温泉旅館、広告美術、貸植木業の5業種(前月比+4業種)であり、悪化したとする業種は、機械・工具販売、水産物商業、石油製品販売、高山市商店街の4業種(前月比-1業種)であった。

主要な調査項目を見ていくと、売上高DI値はマイナス9で前月比10ポイントの改善、販売価格DI値は±0で前月比1ポイントの悪化、収益状況DI値はマイナス34で前月比6ポイントの改善、資金繰りDI値はマイナス25で前月比2ポイントの改善、雇用人員DI値はマイナス11で前月比2ポイントの改善となった。

コメントを見ると、プラスの内容について、製造業では、「売上高が増加する企業が多くみられた。新型コロナウイルス感染症も落ち着き、各展示会や営業活動も活発化してきた影響によるものと思われる。(家具)」といった内容が報告された。

非製造業では、「新型コロナウイルス感染症が終息して元通りになるのか不安ではあるが、業界全体では仕事量が元に戻りつつあり、活気もあるように見られる。(管設備工事)」といった内容が報告された。

一方で、新型コロナウイルス感染症の影響によるマイナスのコメントも多数報告されており、製造業では、「緊急事態宣言解除後、7割~8割回復したようであるが、まだまだ見通しが立たず、景況は悪化している。(菓子)」、「緊急事態宣言の余韻が大きく残り、景況は悪化し、昨年より悪いという声も多い。イベント等が未だ開かれないのが影響し、9月に続き10月も動きが鈍かった。(印刷)」などといった内容が報告された。

非製造業では、「緊急事態宣言が解除され人も多少増えてきたが、良くなったとはいえない。人出が戻るにはもう少し時間がかかるのではないかと思う。(岐阜市商店街)」、「緊急事態宣言がようやく解除されたが、10月の秋の高山祭も中止となり例年の入込には戻らず厳しい状況のままである。(高山旅館)」などといった内容が報告された。

また、原材料・燃料価格の高騰については、「燃料費が高騰しており、販売価格に転嫁できていない。(陶磁器(工業))」、「原材料の高騰は自社で吸収出来るレベルではない。(メッキ)」、「半導体不足による減産や鋼材価格の高騰の影響により、ここにきて景況感の回復は鈍化しており、この状況はこれからも当分続くと考えられる。(県金属工業団地)」、「世界的に原油価格が高騰を続け、小売店の仕入原価が上がる中、販売価格に反映されない状況が見られ、収益に影響が及んでいる。(石油製品販売)」、「10月期は材料費の値上げ分が物件減少に伴い見積価格競争になり、販売価格に上乗せできない状況である。(室内装飾)」などといった内容が報告されている。

## <主な調査項目での動向>

10月次景況	
項目	DI値
景況	-33 (1)
売上高	-9 (10)
販売価格	0 (-1)
収益状況	-34 (6)
資金繰り	-25 (2)
雇用人員	-11 (2)

カッコ内は前月比増減ポイント

### 【売上高の動向】

売上高DI値マイナス9、前月比10ポイントの改善。

売上高が増加した業種は22業種(前月比+7業種)であり、製造業の米菓、家具、東濃ひのき、機械すき和紙、紙加工品、プラスチック、陶磁器(工業)、砂利生産、砕石生産、鋳物、刃物等金属製品(輸出)、メッキ、県金属工業団地と、非製造業の陶磁器卸、機械・工具販売、石油製品販売、

生花販売、理容・美容業、電気工事、木造建築、貨物運送(岐阜地区)、軽運送である。

売上高が減少した業種は28業種(前月比±0業種)であり、特に食料品、繊維・同製品、サービス業の区分が多かった。

### 【販売価格の動向】

販売価格DI値±0、前月比1ポイントの悪化。

販売価格が上昇した業種は7業種(前月比-2業種)であり、特に鉄鋼・金属、小売業、建設業の区分が多かった。

販売価格が低下した業種は7業種(前月比-1業種)であり、製造業の婦人・子供服、銘木、石灰と、非製造業の機械・工具販売、長良川畔旅館、高山旅館、建築設計である。

### 【収益状況の動向】

収益状況DI値マイナス34、前月比6ポイントの改善。

収益状況が好転した業種は7業種(前月比+3業種)であり、製造業の家具、機械すき和紙、メッキと、非製造業の陶磁器卸、土木(飛騨地区)、木造建築、軽運送である。

収益状況が悪化した業種は31業種(前月比-1業種)であり、特に食料品、繊維・同製品、商店街、サービス業の区分が多かった。

### 【資金繰りの動向】

資金繰りDI値はマイナス25、前月比2ポイントの改善。

資金繰りが好転した業種は0業種(前月比-1業種)であった。

資金繰りが悪化した業種は18業種(前月比-2業種)であり、特に商店街の区分が多かった。

### 【雇用人員の動向】

雇用人員DI値はマイナス11、前月比2ポイントの改善。

雇用人員が増加した業種は3業種(前月比-1業種)であり、製造業の米菓と、非製造業の機械・工具販売、生花販売である。

雇用人員が減少した業種は11業種(前月比-2業種)であり、特に一般機械の区分が多かった。



# 県内中小企業

(10月末調査)

## 主要業種の景気動向

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	○	△	▲	△	○	△
織 維 ・ 同 製 品	製 麵	▲	△	▲	▲	△	▲
	擦 糸	△	△	△	△	△	△
	ニ ッ ト 工 業	▲	△	▲	△	△	△
	毛 織 物	△	△	△	△	△	△
木 材 ・ 木 製 品	製 材	△	△	△	△	△	△
	銘 木	▲	▲	▲	△	△	△
	家 具	○	△	○	△	△	○
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	碎 石 生 産	○	△	△	△	△	△
	鑄 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	○	▲	▲	△	○	▲
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 )	▲	△	▲	△	△	▲
	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	△	△	△	△	△	▲
	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	▲	△	△	△	△	△
運 輸 業	木 造 建 築	○	△	○	△	△	△
	貨 物 運 送 ( 岐 阜 地 区 )	○	△	▲	△	△	△
	軽 運 送	○	○	○	△	△	▲
其 他 の 非 製 造 業	貸 植 木 業	△	△	△	△	△	△

凡 例

○ : [増加]、[上昇]、[好転]

△ : [不変]

▲ : [減少]、[下降]、[悪化]

# 出向・移籍で築く 人と企業の安心ネット

事業の整理・  
縮小等に伴い、  
人員削減せざる  
を得ないとき

高齢者の方々の  
継続雇用  
雇用確保  
に取組まれるとき

事業の拡大・  
欠員補充等による  
人員確保を  
行いたいとき



そんなとき、お気軽にご相談ください  
情報の提供、相談、あっせんについての費用はかかりません



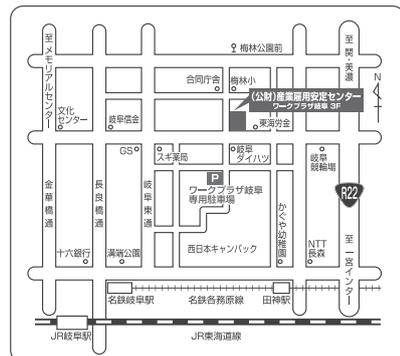
**公益財団法人産業雇用安定センター 岐阜事務所**

〒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から17:15(土・日・祝日は休業)  
★車でお越しの場合は、ワークプラザの専用駐車場をご利用下さい

インターネットで最新の人材情報をどうぞ

<http://www.sangyokoyo.or.jp/>





## ◎秋の叙勲・褒章の表彰 おめでとうございます!

令和3年『秋の叙勲』の受章者が発表されました。また、全国中央会創立65周年記念式典における表彰が発表されました。中央会関係者の方々は以下のとおりです。

叙 勲 【旭日単光章】 加藤 隆司 氏(株式会社加藤製作所・代表取締役)

全国中央会創立65周年記念式典 中小企業長官表彰

【中央会専従役員】 大島 達也(本会 組織支援課 課長)  
水野 謙二(本会 総務課 課長)

### 中央会日誌

#### (9月18日~11月19日)

##### 【中央会事業】

9月27日	DX戦略研究会 セミナー
10月11日	インボイス制度対策セミナー
10月20日	スキルアップ講座 労務管理
10月25日・26日	DX戦略研究会 企業視察
10月28日	外国人技能実習制度適正化講習会
11月 5日	DX戦略研究会 ワークショップ
11月16日	正副会長会議、理事会及び講演会 スキルアップ講座 組合会計
11月18日	業種別情報交換会
11月19日	官公需フォーラム

##### 組合等チャレンジサポート事業

9月29日	岐阜県眼鏡商業協同組合
10月12日	岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会
10月13日	岐阜県家畜商業協同組合
10月26日	奥美濃カレー協同組合
10月26日	岐阜長良川温泉旅館協同組合

##### 組合等活動支援事業

10月 4日・7日	川崎岐阜協同組合
10月13日	岐阜県眼鏡商業協同組合
10月14日・11月 6日	飛騨美濃鶏ちゃん協同組合
10月14日・11月18日	岐阜県既製服縫製工業組合
10月15日	岐阜県印刷工業組合
11月16日	岐阜県舞台設備管理事業協同組合

諸制度改正に伴う専門家派遣事業
10月26日 岐阜県室内装飾事業協同組合
11月10日 養老町水道設備協同組合

##### 【出席会議等】

9月28日	岐阜県新型コロナウイルス感染症対策協議会・ 対策本部本部員会議
10月 5日	新型コロナウイルス感染症の影響拡大を踏まえた 岐阜県金融緊急会合
10月 7日	岐阜県航空機・同附属品製造業最低賃金専門部会
10月12日	岐阜県新型コロナウイルス感染症対策協議会・ 対策本部本部員会議
10月15日	岐阜県航空機・同附属品製造業最低賃金専門部会
10月18日	岐阜地方最低賃金審議会 岐阜県外国人県民感染症協力推進会議
11月 5日	全国中央会 創立65周年記念式典
11月12日	岐阜地方労働審議会 岐阜県地域訓練協議会
11月19日	岐阜県事業承継ネットワーク会議



### 職員コラム

組合、組合員企業におかれましては、コロナ禍で大変厳しい状況と推察いたします。昨今の業務で、組合、組合員企業の各種補助事業等の相談が多くあり、そのことについて書きたいと思っております。

補助事業を活用することは、経営力強化に資する。また、事業承継を考慮している場合は、事業承継計画というものを作成しておくことも有利と考えます。これらは、補助事業の加算以外に、税制の優遇なども受けられることがあります。

補助事業の利用への備えということ、補助事業の申請書には、組合や会社の概要などを詳細に記入する必要があります。自組合等を見つめ直し、強みや弱みを整理する良い機会にもなると思います。支援機関や専門家と一緒に取り組むことにもつながります。

また、共通の目的をもった企業連携の活動も重要になっていきます。企業連携においても補助事業の活用ができる場合があります。共同申請という形もあります。この他、組織化により組織の会則や会計を持つことで、組織として必要な要件の中で利用できる場合があります。企業連携を継続的に活動する場合は、組織としての形を備えることも必要と考えます。

硬い話になり、また、さまざまな条件等もありますので、相談は中央会をご利用ください。



東濃支所 曾我 圭次

中央会職員が交代で徒然なるままに綴ります。

# アフターコロナ時代の人材確保・定着セミナー

中小企業にとってコロナ禍以前から課題とされてきた人手不足の問題。新型コロナウイルス感染症の影響により、変化した採用活動方法や働き方に対応していくために、労働環境整備、採用活動、インターンシップの3つの視点から、人手不足問題について学べるセミナーです。

会場・オンライン同時開催

全3回(1回でも参加可能)

参加無料

第1回

労働環境整備

**DXでできる働き方改革  
～ウィズコロナ時代の新しい働き方～**

日時: 令和3年12月14日(火)  
内容: ・人手不足の中小企業だからこそDXで業務改善を  
・DX環境の整備の方法  
・事例紹介

講師 税理士法人長尾会計  
代表社員 税理士 長尾 博氏

第2回

採用活動

**中小企業におけるソーシャルリクルーティング  
～SNSを使った採用と  
オンライン企業説明会・オンライン面接の方法**

日時: 令和4年1月14日(金)  
内容: ・コロナ禍の採用活動について  
・若手人材確保に向けたSNSを使った採用活動方法  
・オンライン企業説明会、オンライン面接の方法

講師 株式会社ジオコス 都梅まき氏

第3回

インターンシップ

**中小企業のインターンシップ活用戦略**

日時: 令和4年1月31日(月)  
内容: ・インターンシップとは  
・インターンシップ実施に向けた必要な準備  
・インターンシップで作る若者が集まる企業ブランドづくり  
・最新のインターンシップ事例(コロナ禍におけるインターンシップ事情)

講師 特定非営利活動法人 G-net  
代表理事 南田 修司氏

■時間(全3回)

14:00～16:00

■開催場所(全3回とも)

ハートフルスクエアG 研修室50  
(岐阜市橋本町1丁目10番地23(JR岐阜駅東))

■定員(全3回とも)

会場:20名 オンライン:20名

## 経営者、後継者のための「5年先、10年先の会社を考える」 事業承継セミナー

オンライン  
セミナー

「会社を子どもに継がせたいけど話をしていない」「事業承継といっても何をすればよいかわからない」  
「会社を継ぐことに不安がある」…

こんな思いや不安、お悩みをお持ちの経営者、後継者の方、ぜひご参加ください。事業承継を税務・法務だけの問題ではなく、経営を引き継ぐ切り口で捉え、5年先、10年先の自社の姿を、前向きに考えてみませんか。

### 《第1回》【経営者・後継者対象】

日時: 令和4年1月27日(木)  
内容: 「事業承継の考え方」  
・今なぜ事業承継が必要なのか  
・事業承継は経営者にとって最後の大事な  
・事業承継は業績向上を目的に「経営革新」を伴う  
講師 ジャイロ総合コンサルティング株式会社  
代表取締役 渋谷 雄大氏(中小企業診断士)

### 《第3回》【経営者対象】

日時: 令和4年2月14日(月)  
内容: 「事業承継の進め方」  
・次世代に伝えるべき理念  
・承継の意味と価値を経営者と後継者で  
認識を一致させる  
「後継者育成」  
・後継者を一人前にする方法  
・次世代が活躍できる土壌を整えるには  
講師 ジャイロ総合コンサルティング株式会社  
コンサルタント 高田 佳昭氏(中小企業診断士)

### 《第2回》【後継者対象】

日時: 令和4年2月7日(月)  
内容: 「自社の経営把握」  
・自社の棚卸し(状況把握)  
・事業を取り巻く環境を知る  
「次世代経営者のリーダーシップ」  
・事業を承継する次世代経営者の心構え  
・経営者としての新戦略を打ち出す  
講師 ジャイロ総合コンサルティング株式会社  
コンサルタント 高田 佳昭氏(中小企業診断士)

■開催方法(全3回とも)

Zoomを利用したオンラインセミナー

■ライブビューイング会場(全3回とも)

ハートフルスクエアG「中研修室」  
(岐阜市橋本町1丁目10番地23(JR岐阜駅東))

■定員(全3回とも)

オンライン:30名  
会場(ライブビューイング):20名

詳細、申込は本会HP (<http://www.chukokai-gifu.or.jp/>) をご覧ください。【問合せ先】岐阜県中小企業団体中央会 企画振興課 TEL:058-277-1101

この広報誌は岐阜県からの助成を受けています。