

中小企業ぎふ

Vol.683

2023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 <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



羽島市の学校給食パン工場「日の丸製パン(有)」
オリジナルパン「みそぎパン」(左)で地域の魅力発信

組合紹介 2~3

岐阜県眼鏡商業協同組合

クローズアップ企業 4~5

岐阜県学校給食パン米飯協同組合
「日の丸製パン有限会社」

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 8~10

- ・ G-Club 企業交流会を開催
- ・ 自動車産業EV化対応研修会を開催
- ・ 市町村向けに事業承継セミナーを開催
- ・ クラウドファンディング活用セミナーを開催
- ・ 自動車産業EV化対応事業、
バックオフィス業務等DX導入支援事業 活動報告
- ・ 青年中央会
「組合青年部強化研修会」、「青中講習会」を開催
- ・ 組合士協会 BCPセミナー、先進事例視察研修を実施

組合等の活動 11

- ・ 岐阜県中古自動車販売(商工)
中古自動車販売促進キャンペーンを実施
- ・ 岐阜県自動車車体整備(協)青年部会
青年部会設立10周年記念式典を開催
- ・ 4組合が組合将来ビジョン等を策定

決算関係書類提出の流れ 12

全国の先進事例 13

- ・ 筑後染織(協)

景況レポート 14

インフォメーション 15

- ・ 理事会、通常総会のご案内
- ・ 全国中小企業クラウド実践大賞受賞
- ・ DX相談窓口通信

自動車産業EV化対応事業の紹介 バックオフィス業務等DX導入支援事業の紹介 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。



岐阜県眼鏡商業協同組合

- 理事長 宇佐見 潤
- 組合員数 42名
- 設立年月 1962年11月
- 住所 岐阜市本町3丁目14番地6
加藤ビル2階
- TEL 058-263-0052

組合独自の資格制度で量販店との差別化

◆組合の歴史・活動

■県民の目の健康に役立つメガネ組合



宇佐見理事長

岐阜県眼鏡商業協同組合(愛称:岐阜県メガネ組合)は、昭和37年設立の県内の眼鏡販売店の集まりです。

「県民の目の健康に役立つメガネ組合」を唯一最大の目的として、そのための技術者養成を中心事業に、県下各地から同志を

募ってスタートしました。設立にあたっては、当時の岐阜大学清水新一眼科教授(岐阜県眼科医会長)より、「眼科医と眼鏡店は車輪の両輪であり、眼科医が安心して紹介できる眼鏡店による組織が望まれる」との要請がありました。

設立当時から、教育研修事業、共同仕入事業、共同広告事業を3つの軸で活動を行い、平成20年前後からは、そこに社会貢献を加えて、今は4つの軸で活動しています。現在は、元々連携体制のあった眼科医会に加え、岐阜県立盲学校や視覚障害支援施設、視能訓練士等とも協力を行い、活動の幅を広げています。

■岐阜眼鏡士と岐阜県眼科医会指定店

組合事業の中でも、特に教育研修事業には力を入れており、組合独自の資格制度である「岐阜眼鏡士」制度の運用に積極的に取り組んでいます。現在までに、330名の岐阜眼鏡士が誕生しています。



岐阜県眼科医会指定店マーク

岐阜眼鏡士は、岐阜県中央会が定めた中小企業技能

認定実施要綱によるものです。岐阜県眼科医会監修のもと、岐阜眼鏡士認定講習を3年間受講し、かつ3回の試験に合格した者が、岐阜県中央会の審査を経て、岐阜県知事承認のもと岐阜県中央会により「岐阜眼鏡士」として認定されます。

認定講習では、基本技術や接客知識のほか、学科部門として眼科学や視覚光学等、実技部門としてレンズの加工調整やフレームフィッティングの技術を学びます。認定を受けた後も、知識と技術レベル向上のために、更新講習の受講を義務づけています。



岐阜大学名誉教授による「目の構造」に関する講習会を実施

併せて「岐阜県眼科医会指定店」認定制度も展開しており、岐阜眼鏡士が在籍する店舗は、岐阜県眼科医会から指定を受けることができます。この制度は眼科医の処方通りに眼鏡を作製する事を約束するのみならず、眼鏡作製にあたり、見え方の不安等がある場合、近隣の岐阜県眼科医会所属の眼科医へ紹介する相互のコミュニケーションを図れることが特徴です。

岐阜眼鏡士や岐阜県眼科医会指定店の取り組みは、「眼科医と眼鏡店は車輪の両輪」をまさに体現した取り組みであり、全国の眼鏡技術者資格のモデルケースとも言われています。

■眼鏡作製に関する国家検定資格がスタート

海外では、以前から眼鏡技術者の国家資格がありましたが、日本においても令和4年から「眼鏡作製技能士」という新しい国家検定資格が始まりました。

眼鏡作製技能士の新設は、高齢化に伴う目の衰えやスマートフォン等の普及による視力の低下等の多様化・高度化するお客様のニーズに伴い、適切な診断・治療を行う眼科医と、適切な眼鏡作製を行う眼鏡技術者が連携し、国民により良い眼鏡を提供し、目の健康を守るよう、眼鏡作製の技能を高めていくことを目的としています。

国民にとって良い眼鏡を作製する眼鏡店が増えることは良いことであり、岐阜県で取り組んでいる眼科医と眼鏡店との連携の仕組みが全国にも広がったように感じられ、大変うれしく思いました。一方で、これで岐阜眼鏡士の取り組みが役割を終えるのではないかと感じ、寂しい気持ちにもなりました。

しかしながら、各組合員が岐阜眼鏡士としての誇りを持っており、組合内で岐阜眼鏡士に対して否定的な意見

はなく、ほどなくして制度の継続が決まりました。

両資格取得を目指す組合員も多数おり、国家検定試験を受験した組合員は抜群の合格率を誇るなど、改めて岐阜眼鏡士のレベルの高さを証明できたと思います。技能検定に負けないように、今後も岐阜県眼科医会とも連携しながらレベルアップを図っていきます。

◆組合が目指す方向性とは

■組合ビジョンの策定

設立から60年以上が経過し、市場規模の縮小や、低価格を打ち出した眼鏡チェーン店の出現等、経営環境は年々厳しくなっています。加えて、今般のコロナ禍による経営状況の悪化、組合への帰属意識の低下による脱退増も予想され、将来に向けてさらに組織力の低下、組合運営や事業活動の低迷が危惧されます。

岐阜眼鏡士制度により、差別化とブランディングを行ってきましたが、国家検定資格の誕生等により、岐阜県独自制度である岐阜眼鏡士制度の優位性が薄れる懸念もあり、制度の在り方や、今後の組合活動を検討する必要がありますができてきました。

そこで、令和3、4年度に岐阜県中央会の組合等チャレンジサポート事業（専門家派遣事業）を活用し、専門家、岐阜県中央会から助言をいただきながら、組合の将来ビジョン策定を行いました。

ビジョン策定に際しては、SWOT分析から組合の「強み」、「機会」、「弱み」、「脅威」について具体的に検討するとともに、アンケート調査より判明した組合員の抱える課題やニーズを基に、組合員のために今後組合が目指す姿を固めました。

そして、新ビジョンとして、基本理念に『私達は岐阜県眼科医会と連携し、お客様に必要な眼鏡を提供する岐阜眼鏡士の集まりです』、ミッションに『私達は、岐阜眼鏡士としての誇りを持ち、知識の習得と技術の向上に努めます』、パーパス＝目的に『私達は、岐阜県眼科医会と共に県民の目を守るために、世代を超えて地域で愛され続ける店を目指します』を掲げ、活動方針を定めました。

組合員の気持ちは今も変わることなく、これからも県民の目の健康に重きを置いた眼鏡販売を目指す創立当時の精神を受け継ぎ組合一丸で活動を続けていきます。

業界豆知識

あなたにピッタリな眼鏡の選び方

眼鏡を買いに行ったけど、なかなか決められないといった方は多いのではないのでしょうか？眼鏡店にはたくさんの眼鏡フレームが並んでいますので、何を買ったらいいか悩んでしまいますよね。

今回は、あなたにピッタリな眼鏡フレームの選び方をお伝えします。

眼鏡選びのポイントは、ずばり5点。「価格（予算）」、「丈夫さ（堅牢性）」、「軽さ/掛け心地」、「デザイン」、「知名度（ブランド）」です。

しかし、この5点すべてを完璧に満たす眼鏡はないという点にご注意ください。

例えば、デザインを重視すれば丈夫さや掛け心地が損なわれる場合があります。掛け心地を重視して軽い眼鏡を選べば丈夫さが損なわれますし、安価な眼鏡を選べば知名度のあるブランド眼鏡は難しいでしょう。

5点のポイントは相反する関係にあるため、全てを満たすことは難しいのです。

その中で皆様が眼鏡を選ぶ際は、5つのポイントのうち、何を重視するか優先順位をつけてください。絶対に譲れない部分は何か、妥協はしたくないけど場合によっては譲歩できる点は何かを明確にしておくのがいいでしょう。

しっかり考え、選んだ眼鏡は愛着が沸き、きっとあなたにピッタリの眼鏡になるでしょう。

岐阜県メガネ組合の加盟各店には、技術や知識に自信を持った個性豊かな店主やスタッフが在籍しています。岐阜眼鏡士が、あなたにピッタリな眼鏡選びをお手伝いします。



クローズアップ企業

岐阜県学校給食パン米飯協同組合 日の丸製パン株式会社

《企業概要》

所在地：羽島市竹鼻町2541 電話：058-391-3026

代表：代表取締役 西松 敦

主な事業：学校給食パン製造



本社外観

コラボパンで地域の魅力発信

◎ 御社のこれまでの沿革についてご紹介ください。

◆3代続く羽島市の学校給食パン工場



西松社長

当社は、羽島市にあるパン工場で、学校給食用パンの製造がメインですが、卸売、イベント販売も行っています。

昭和32年創業で、当時、羽島市では唯一の学校給食用パン工場が存続問題を抱えており、

地域の子供たちへのパンの提供が危ぶまれておりました。この課題を打破するために市当局より祖父に同工場の立て直し要請があり、この要請を受け、学校給食用パン専門工場として発足したのが当社の始まりです。

以来、60年有余、祖父、父、私の3代にわたって経営を続けています。

当社では、羽島市内のほか、笠松町、安八町の小中学校に1日最大7,900食分のパンをお届けしております。パン工場の朝は早く、朝3時から仕込みを開始し、6時に社員が出勤し、工場が稼働します。

◎ 御社の特徴や方針を教えてください。

◆コラボパンの始まり

メインは学校給食用パンの製造ですが、当社オリジナルパンとして、ご当地パンやコラボパンの製造も行っています。オリジナルパンは、地元のまつりやパンマルシェ等のイベントにて販売しています。

コラボパンの始まりは、岐阜県中小企業青年中央会の事業で、他業種の方と連携しながらカレーパンを作ったことであつたと記憶しています。

パン製造は私が担当し、食肉関連組合の方が飛騨牛ミンチを提供し、包装ビニールは広告美術関連組合の方が担当

されました。包装ビニールには織田信長がデザインされ、「黄金の信長パン」としてコラボパンが誕生しました。

その後、岐阜県中小企業団体中央会が金山総合駅で開催した産品フェアにてコラボパンの販売を行いました。

今まで、直接消費者にパンを売る経験が少なかった私にとって、企画から販売まで行えたことは良い経験でした。

◆みそぎパンで羽島市をPR

オリジナルパンの一つである「みそぎパン」は、小倉あん、白あんをパンで包んだ菓子パンで、あんの甘さと表面に塗った味噌だれのしょっぱさとの絶妙なハーモニーが特徴です。

みそぎパンの由来は、小倉あんを団子で包み味噌をつけて焼いた「みそぎ団子」からきており、丸い2つのパンをくしで刺したような団子を模した見た目をしています。

羽島市では、毎年初夏に八剣神社でみそぎ神事

が行われ、その年前半の厄払いと後半の無病息災を願います。そのみそぎ神事の際に食されるのが、「みそぎ団子」であり、みそぎ団子や羽島市をPRするツールとしてみそぎパンを開発しました。

開発にあたっては、地元まちづくり団体での試食会等を通じて、ブラッシュアップを重ね、現在の形になりました。

羽島市のご当地パンとして、テレビや雑誌等で取り上げていただけており、地元羽島のPRに貢献できていると感じています。

◆地元企業とコラボパンを製作

コラボパンでは、「千代菊しろにごりパン」と「マッタイラパン」があります。

千代菊しろにごりパンは、羽島市の蔵元千代菊様とのコラボパンです。千代菊はにごり酒が有名であり、その白濁りを水の代わりに使用したあんパン、クリームパンです。蔵開きのイベントの際などに販売させていただいております。

当初は酒粕を使ったマフィンの開発を進めていましたが、すぐにカビが生えてしまうため断念。コラボパンはイメージ通りに



みそぎパン(手前)
2個ついているためシェアしやすい



マッタイラパン(左)

いかないこともあります。それではお酒を入れてみたらどうかということで、試行錯誤を重ねて今の形となりました。アルコールが入るため、上手に発酵させるためには工夫が必要です。

マッタイラパンは、羽島市で活動している漫画家・クリエイターである広東もな先生とのコラボパンです。肉まんの具とレンコンを和えたものを具材に、

おやき風に焼いたパンに、広東先生が描いたオリジナルキャラクター「肉まん先生」の焼き印を押しています。羽島市はレンコンの生産が盛んですので、レンコンを使用しています。

広東先生は羽島市の認定制度である「はしマイスター」の認定を受けており、シティセールスに取り組まれています。当社は町おこしの一環でご当地パンを作ってきましたので、広東先生と想いを一つにコラボパンを製作しました。

◆地元の食文化をつなぐ取り組み —羽島なまずバーガー研究会を発足—

ご当地パンづくりは、自社だけの枠にとどまらず、羽島地域で昔から親しまれてきたナマズを普及させようと、羽島市内の川魚料理店の魚勝様とで、羽島なまずバーガー研究会を発足しました。羽島市長からもなまずバーガーを作って、地域活性化に貢献してほしいとの後押しがあったことを覚えています。

地域の食文化を継承するには、若い人たちに関心をもってもらうことが大切であり、若者に人気で手軽に食べられるハンバーガーで普及を目指しました。そこから生まれたのが「羽島なまずバーガー」です。

地元大学の学生食堂で試食会等を行い、商品化に向けて若者の意見も取り入れました。

こうして固まったレシピは、当研究会メンバーに提供しており、羽島市内のカフェ3店舗でそれぞれがアレンジを加えたなまずバーガーが提供されました。

現在はカフェの休業等もあり、なまずバーガーを提供しているのは1店舗となっています。研究会メンバーは随時募集しておりますので、メニューに加えてみたい方はお声かけください。

一緒に地域の伝統的な食文化を未来につなげていけたらうれしく思います。

◎組合に期待することは何ですか？

◆組合活動は自分の視野を広げる場

当組合では、製パン講習会を開催しており、パン製作の新たな情報を入手することができます。また、日本パン技術研究所とで、酵素を使って製造の簡略化を目指す研究も進められています。こうした取り組みを通じて、業界が発展していくことを期待します。

他社と関わり、自分の視野を広げられることは組合活動に参加する意義だと思っています。私自身、組合青年部にも所属させていただき、県内だけでなく県外の方等、たくさんの方々に関わることができました。また、青年中央会の活動にも積極的に参加し、会長も務めさせていただき、コラボパンづくり等、貴重な経験を積むことができました。

今後も組合活動を通じて、さまざまなことを吸収していきたいと思っています。

◎御社の今後の展望、抱負をお聞かせください。

◆厳しくなる事業環境の中で事業の継続

学校給食用パン工場から始まり、地域で活動しつづけているため、地元への愛着は強く持っています。今後もオリジナルパンを製作し、地域の魅力を発信していきたいです。同じ思いをお持ちの方とコラボできることを楽しみにしています。

近年の学校給食は、子供たちの栄養を考えた献立とのこともあり米飯の増加、また少子化により、学校給食用パンの需要はどんどん減ると思います。加工賃の増収は見込めず、事業環境は厳しくなる一方ですが、地域の子供たちの食を支える責務を果たすため、子供たちが安心・安全に食すことができるよう、これからも事業を継続していきます。



大量に並ぶ食パン型

【組合概要】 岐阜県学校給食パン米飯協同組合

代表理事 竹中 誠一（株式会社コガネパン）

岐阜市司町28番地

組合員数：16名

主な事業：学校給食パン及び米飯委託加工に関する指導監督

学校給食パン及び米飯委託加工に対する加工賃の授受

※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。

多様な連携のかたち～事例から考える

令和5年3月13日に開催された岐阜県中小企業団体中央会主催の『「連携」「共同化」「組織化」を学ぶセミナー』で講師を務め、連携の重要性について、お話をさせていただきました。今回は、そこでお話をしたことを振り返りながら、一部情報を加えつつ、要点をまとめてみたいと思います。

・先行きが不透明な中小企業を取り巻く環境

コロナ禍はひと段落する様相を見せていますが、継続するウクライナ戦争、国家間の政治的な対立、資源供給の不安定さ、さらには金融不安など、日本を取り巻く社会状況は、先行きが不透明なままです。

原材料費や光熱費などの高騰などの外部要因だけではなく、後継者難や求人難など内部的な要因も、中小企業は大きな問題となっています。

そんな中で、中小企業は、もう一度、自社の立ち位置を見直さざるを得なくなっています。経営者は、いったい自分の事業をどう位置づけるのか。自社の、あるいは自身の存在する目的（パーパス）と、意義（ミッション）をどのように明確化するのが、混迷する中でより重要になっています。荒れている海で、船長が目的地を忘れ、進路を見失っているようでは、船員はどうして良いのかわかるはずがありません。中小企業では、社長は、船長なのです。

・一社で対応するのは難しい

昨年末からは、急にAIの導入が話題になっています。これまでとは異なり、誰もが簡単にAIを利用できる時代になりました。SFやアニメの世界ではなく、私たちの日常生活の中にAIが入り込みつつあります。

AIの導入が進めば、私たちの働き方や仕事の内容そのものが大きく変化する可能性があります。中には、人間がする必要がなくなってしまう仕事も出てきます。

こうした急激な変化に対して、中小企業が一社で対応することは、非常に難しくなっています。多くの情報を収集し、それを取捨選択し、自社の業務に役立てていくためには、今までの専門知識だけでは、対応できないため、同業種はもちろん、異業種の企業経営者や専門家の協力と連携を仰ぐ必要があります。

・多様化する連携

「連携」というと、複数の企業が共同で何かを開発したり、製品を製造して販売することを想像する人も多いかと思いますが、しかし、実際には、なかなかうまくいった事例を見つけることは難しいのが現状です。特に参加する企業の数が多ければ多いほど、取り組みが失敗すれば損失額の負担を巡って揉め、成功すれば利益配分を巡って揉めるという事例を、筆者はいくつも見てきました。

いわゆる「ガチの商品開発」の場合は、始める前に責任分担、リスク分担、知財の所有権などを明確化し、契約として交わしておくことが重要です。「連携」を行いたい、社長

同士が友達付き合いの延長ではじめ、補助金や助成金を使ってやっているうちはいいですが、それぞれが相応の負担をしなければいけなくなったり、成功して一部の企業だけが利益を得るようなことが起こると、仲間割れを起こしてしまいます。

こうした事例が多いことを理解して、2社など少数の企業間で契約に基づいて、連携を行う事例も出ています。また、最初から利益追求の事業ではない、教育、研修、地域連携などの分野に限定し行う事例もあります。

・「できるだけ地域内で調達する」連携

「同一価格、同一品質」ならば、同じ地域内企業から調達しようという運動は、以前からあります。「BUY～」などと言われる運動で、日本でも「BUY 川崎」などが知られています。

今回、視察させていただいた岐阜県の協同組合岐阜関刃物会館では、コロナ禍の間も品質の良い刃物を欲しいという人たちが買い物に来ていたといいます。コロナ禍が明け、視察した平日の午後にも、ひっきりなしに買い物客が訪れ、高額の刃物を購入する姿がありました。



特産品を特産品で包装することで、新たな魅力創出（協同組合岐阜関刃物会館）

コロナ禍の巣ごもり需要もあって、少し良い刃物が欲しいという人たちもいれば、友人や知人などへの贈り物に刃物を選ぶ人も多くなっているようです。

こうした贈答品として送る際に、プレゼント包装を希望する人が多くいます。会館では、5,000円以上の贈り物用お買上げで『美濃和紙』包装サービスを始めました。高級感もあり、地域性が出て、お客様に好評だそうです。

「どうせ購入するならば、同じ地域の企業から」という発想が、新しい商品やサービスを生み出すことにつながります。お中元やお歳暮、周年などの記念品などを、同じ地域の企業が作っている物を使うことは、見方を変えれば、緩やかな連携創出だと言えます。

・地域の同業者が共同でオリジナル商品を

「EyeLeafG」という商品をみなさんは、ご存じでしょうか。岐阜県内でしか購入できない眼鏡用のレンズなのです。このレンズは、岐阜県眼鏡商業協同組合が純国産のレンズメーカーである東海光学株式会社と協力して、オリジナルメガネレンズを開発、販売しているものです。

「全国チェーンとの競争の中で、私たちの技術やノウハウを生かしたオリジナルレンズを組合と東海光学との連携で作上げたわけですよ」と宇佐見潤理事長は話します。「もっ

『見えると、楽しい』
岐阜県めがね組合が開発したレンズです。

見たいシーンを快適にする

EyeLeaf G

アイリーフG

アイリーフGの4タイプの特徴

1 Daily <small>デイリー</small> 遠近両用タイプ	2 Town <small>タウン</small> 遠近両用タイプ(中間遠視)
3 Living <small>リビング</small> 中近両用タイプ	4 Desk <small>デスク</small> 近用ワイドタイプ

岐阜県眼鏡商業協同組合
オリジナルメガネレンズ「EyeLeafG」

岐阜県眼科医会監修のもと、岐阜眼鏡士認定講習を3年間(96時間)受講し、かつ3回の試験に合格した者が、岐阜県中小企業団体中央会の審査を経て、岐阜県知事承認のもと岐阜県中小企業団体中央会より岐阜眼鏡士として認定されるもので、個人経営の多い眼鏡店がチェーン店との競合の中で生き残るためには、高い技術が必要だという発想と、眼科医に信頼され、連携できる眼鏡店をという考えの上に立っています。

この事例は、組合員が連携、企画し、さらに大手メーカーとの連携を行うことで、オリジナル商品を製造、販売を可能としたものです。そして、そうした基盤は、長年にわたる地元眼科医との連携構築があることも重要な点です。

・後継者育成も地域の中で

岐阜県以外の事例も一つご紹介しておきましょう。筆者も講師を務めている後継者塾が、八王子市の「はちおうじ未来塾」です。これは全国でも珍しく、八王子市、八王子商工会議所、多摩信用金庫、そして地域の中小企業が連携して運営する中小企業後継者の塾です。

ユニークなのは、塾頭が中小企業経営者から選ばれ、中小企業経営者も交えた運営委員会でカリキュラムが決められます。短期ではなく一年間、様々な講座が開催され、経営者として必要な財務や人事といった講座もありますが、八王子市やその他の地域の中小企業経営者を招いて、経営者としての心構えや後継することの意味などを勉強していきます。



産官学の連携で運営されている「はちおうじ未来塾」の風景

さらに、この塾を卒業したOB会員たちが、今度は自主運営でHFA(Hachioji Future Association)という会を組織し、交流会や勉強会、さらには「はちおうじ未来塾」の運営支援に当たっています。

そして、さらにユニークなのは、こうした若手後継者を集め

とこのレンズの存在をみなさんに知っていただき、岐阜ならではのメガネを作っていただきたいです」と言います。

同組合は、これまでも岐阜県眼科医会との連携を構築し、岐阜眼鏡士という資格制度も作ってきました。これは

での議論の中で、中小企業の問題は、「後継する側」だけではなく、「後継させる側」にもあるのではないかという問題が提起されたことです。「後継者候補に、事業承継について話したことが無い」、「事業承継、何から手を付けたいかわからない」といった現役経営者の悩みを解決し、スムーズな事業承継を行うための「はちおうじ勇退塾」も開催されています。

後継者育成や事業承継の問題は、とすれば各社経営者のプライベートな問題として取り上げられがちですが、このように若手経営者の集まりの場を作り出し、そして現役経営者にも集まってもらって、他社の事例なども参考に相互で学んでいくことは、中小企業間の「連携」があってこそその事情だと言えます。

・実は情報が不足しているのではないか

ある自治体で開催された交流会の際、懇親の席に各社の製品を並べたのです。その中には、それまで関係外の商品を使っていた飲み物や食品などもありました。それらを見たり、試食、試飲した経営者の中には、意外なことを口にする方がいました。

「お恥ずかしい話ですが、社長同士、仲も良くて、ゴルフなんか一緒にプレーしているんですよ。もちろん、何をやっている会社かは知ってはいましたが、具体的にどんな商品か知らなかった。」

経営者同士で、様々な交流をしていると思ったが、実はお互いの製品や技術、サービスを詳しく知るきっかけがなかったというのです。中小企業間や産官学での「連携」の重要性については、多くの経営者が認めるところですが、実際に自社が取り組むとなると考え込んでしまうというのが実態でしょう。

しかし、「連携」というのは、いきなり複雑で大きな案件に取り組む必要はなく、まずは地域の中で他社がどのような商品やサービス、ノウハウ、技術を持っているのかを知るところから始まります。そして、お互い、同じ地域の中での取引関係を作っていくことから始めることができるのです。それも、本業ではなくとも、例えばこれまで全国チェーンの大企業から購入していたお中元やお歳暮を地元産のものに替えてみるとか、ほんの小さなことからでも始めることができます。そして、そうした小さな取り組みを、さらに大きな企画に繋げていけば良いのではないのでしょうか。

今回のセミナーでは、まず連携には様々な形態があること、そして、各地の事例を見ても、いきなり大きな取り組みをするのではなく、地域内企業としての相互が協力していくことの重要性、そのためには日頃からの情報発信と情報収集が大切なことをご説明しました。難しさを嘆いているだけではなく、まずは、小さな取り組みから実践することの重要性が、岐阜県内外の事例からもご理解いただけるのではないかと思います。



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>

ぎふものづくり連携倶楽部 (G-Club) 企業交流会を開催

中央会は、2月15日に都ホテル岐阜長良川で、「ぎふものづくり連携倶楽部 (G-Club) 第6回企業交流会」を2部構成で開催し、ものづくり補助金に取り組んだ事業者を中心に県内の中小企業者ら約80人が参加した。

企業交流会は、ものづくり補助金に取り組んだ事業者の販路開拓・販売促進、新事業創出、連携づくりなど、多様な事業展開及び経営力強化並びにビジネスチャンス獲得、技術的課題の解決に向け、新たな人脈・ネットワークづくりを目的としている。



企業交流会全体の様子

第1部

- 令和4年度補正中小企業・小規模事業者関連各種支援事業の概要説明
中部経済産業局 産業部 製造産業課 総括係長 伊藤大介 氏
- 基調講演
テーマ:「企業連携によるビジネス拡大の可能性」
神戸国際大学 経済学部 教授 中村 智彦 氏
- 好事例を基にした生産性向上・新規展開のためのワークショップ
テーマ:「デジタル展示場で地域の人と森を守るプロジェクト」
ヤマガタヤ産業株式会社 取締役 吉田 香央里 氏

第1部では、中部経済産業局の伊藤大介氏より、ものづくり補助金を含む「令和4年度補正中小企業・小規模事業者関連各種支援事業」の概要について説明があった。

基調講演では、本会報誌『今をどう見る～生き残りツールとしての情報』(6・7頁)でおなじみの神戸国際大学教授の中村智彦氏が登壇し、「企業連携によるビジネス拡大の可能性」をテーマに講演を行った。

中村氏は、「自社資源には限りがあり、それを補完するために他社との連携を模索し可能性を拡大することができる。しかし、弱者が単純に集まるだけでは発展性はない。連携において自分だけ得することはなく、自社のコア・コンピタンス(独自の強み)を持ち寄ることで、参加する意義が認められる」と解説した。

続いて、好事例を基にした生産性向上・新規展開のためのワークショップとして、ヤマガタヤ産業(株)取締役の吉田香央里氏より、令和元年度ものづくり補助金を活用し、工務店・木材メーカー等が連携して、各社のコンテンツ展示による情報発信を行う「デジタル展示場」を立ち上げた取り組みについて事例発表があった。その後、中村氏と吉田氏の対談が行われ、事例に対する深掘りがなされた。



基調講演を行う中村智彦氏

第2部

- ビジネス交流会
 - ・ものづくり補助金実施事業者の展示PRコーナー
(株)トライ / (株)F-tec / かみのほゆず(株) / サイトー電子(株) / 片桐(株) / 坪井自動車钣金(有) / ヤマガタヤ産業(株) / (株)黒田製作所
 - ・認定支援機関等の事業紹介コーナー
(公財)ソフトピアジャパン / (公財)岐阜県産業経済振興センター / 岐阜県中小企業総合人材確保センター / 岐阜県プロフェッショナル人材拠点

第2部では、ビジネス交流会が開催され、60名が参加した。「ものづくり補助金実施事業者の展示PRコーナー」、「認定支援機関等の事業紹介コーナー」を設け、PRコーナーにて各社は自社の取り組みをアピールした。その後、個別面談等、参加者同士での交流が行われ、ビジネスチャンス獲得に向けて、新たな人脈・ネットワークづくりが行われた。



ビジネス交流会の様子

自動車産業EV化対応研修会を開催

中央会は、2月27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、自動車産業EV化対応研修会を開催し、会場、オンライン合わせて72名が参加した。

研修会は2部構成で行われ、第1部の講演では、講師を(株)デンソー調達DX改革部長の内田敦史氏が務め、「デンソーのサプライチェーンにおける将来課題と取り組み」をテーマに、世界の電動化政策の動向や同社のEV化をはじめとするカーボンニュートラル対応の取り組みを解説した。

内田氏は、「EVはこれからどんどん増える。EVシフトにより、不要になる自動車部品も出てくる。特に加工部品業種で大きな影響が出ると考えられ、プレスや樹脂成型、ダイカストは製品ニーズの変化に対応することが求められる」と説明した。

第2部では、中部経済産業局や岐阜県産業技術課、(株)商工組合中央金庫より、EV化に関する最新施策情報の提供があった。



研修会の様子

市町村向けに事業承継セミナーを開催

中央会は、2月10日に都ホテル岐阜長良川にて、「事業承継の本質～事業そのものの承継、10年先の未来を考える～」をテーマに事業承継セミナーを開催した。

事業承継の促進にあたっては、事業承継制度を普及・支援する立場である支援機関や市町村の役割は重要であり、今回のセミナーは市町村商工担当者職員らを対象に開催した。セミナーには、市町村のほか、支援機関、組合職員ら25名が参加した。

講師は、合同会社ゆわく代表社員の大山雅己氏が務め、「事業承継の本質は、相続税対策ではなく、目に見えにくい経営資源やヒトの承継である」と解説した。また、1社が廃業することで、地域社会のつながりが崩れてしまうことを指摘し、「地域社会を支えている地元中小企業の多くが、事業承継という大きな問題を抱え、崩れそうになっている現状を無視してはいけない」と訴えかけた。



解説を行う大山講師

クラウドファンディング活用セミナーを開催

中央会は、1月25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「製造業が挑む!クラウドファンディング活用」をテーマとしたセミナーを開催し、会場、オンライン合わせて13名が参加した。

セミナーは2部構成で行われ、第1部ではクラウドファンディングサービスを提供する(株)マクアケキュレーター本部の浦田菜々氏が講師を務め、クラウドファンディングの概要を説明した。プロジェクト成功のカギとして「スタートダッシュが重要であるため、メディアへの露出を積極的に行うことが重要」と解説した。

第2部では、実際にクラウドファンディングに挑戦した経験のある企業として、関市の刃物メーカーである(株)サンクラフト取締役の川嶋康夫氏と、土岐市の陶磁器メーカーである大東亜窯業(株)代表取締役社長の楓英司氏が講師を務め、自社の経験談を紹介した。

川嶋氏は「プロジェクトを実施したことで、営業や企画チームに変化が生まれ、エンドユーザーを意識した企画提案を行う動きがみられるようになった」と語った。

楓氏は「プロジェクト成功のためには、紹介ページのつくり込み、周知PRのために時間をかけることが重要であり、周知PRの成果が初日に現れるように入念な計画や下準備が必要である」と語った。



セミナーの様子

自動車産業EV化対応事業、バックオフィス業務等DX導入支援事業 活動報告

中央会は、自動車EV化やDX推進などビジネス環境の変化を見据えた支援として、令和4年度より、新たな支援事業として「自動車産業EV化対応事業」と「バックオフィス業務等DX導入支援事業」に取り組んだ。

自動車産業EV化対応事業では、県内の自動車部品等メーカー366社に対して自動車EV化に対する取組状況や今後の意向などについて実態調査を行った。アンケート調査や窓口相談から経営課題を聞き取り、現状の把握や課題の整理、課題解決に向けた提案を行い、伴走型支援により5社の具体的なEV化対応計画策定を行った。

バックオフィス業務等DX導入支援事業では、アンケート調査などにより案件を掘り起こし、延べ125社（組合）からの個別相談に応じた他、DXへの意識醸成を図るため11組合に対して、組合向けセミナーを実施した。その後、具体的なクラウドシステム等の導入を希望した15社に対しては、導入に向けたアドバイスや計画策定等をサポートし、IT導入補助金、ものづくり補助金、IT経営簡易診断などの公的支援制度の活用を促しながら、導入後のアフターフォローまで一貫した支援を行った。

令和5年度も引き続き両事業を実施します。事業の詳細は、本会報誌裏表紙をご確認ください。

県青年中央会が「組合青年部強化研修会」、「青中講習会」を開催

中央会と県青年中央会は、組合青年部の育成強化や資質向上を図ることを目的に、連携して様々な事業を行っている。

2月16日には、ホテルパーク及びオンライン配信により「組合青年部強化研修会」を開催し、会員ら24名が参加した。

今回の研修は、「中小企業経営」に焦点を当て、累計販売点数1,400万点を超える大ヒットタオル『エアーカーおる』でお馴染みの浅野撚糸(株)代表取締役の浅野雅己氏を講師に迎え、「ものづくり企業 再生の極意」をテーマに講演いただいた。

3月8日には、セラトピア土岐にて「青中講習会」を開催し、会員ら29名が参加した。

「SDGs×中小企業講座」をテーマに、講師に(一社)SDGs design代表理事の曾根香奈子氏を迎え、『SDGsカードゲーム』を使った体験型研修により、自社にSDGsをどのように取り入れるかを学んだ。

各事業とも多くの青年部会員等が参加し、古田青年中央会会長は「引き続き来年度も積極的な活動を推進していく」と今年度の活動を締めくくった。



組合青年部強化研修会の様子

県中小企業組合士協会がセミナー、先進事例視察研修を実施

県中小企業組合士協会は、中央会と共催で2月3日にホテルパーク及びオンライン配信により「事業継続力強化セミナー」を開催し、会員ら18名が参加した。

講師は、事継舎代表の佐藤雅信氏が務め、事業継続計画(BCP)について解説を行った。

佐藤氏は、「個々の組合の活動が停滞している今こそ、連携BCPを行い、個の活動ではなく、業界内の連携、業務関係先との連携、地域の連携と、連携により組合活動を活性化し、組織の団結力と求心力を高めるときである」と説明した。

研修会終了後には、新春懇親会を開催し、会員らで情報交換を行った。

また、3月2・3日の2日間で、先進事例視察研修を行い、会員5名で静岡県浜松市を訪問し、(協)浜松技術工業団地やその組合員である(株)うなぎパイ本舗の視察のほか、静岡県中小企業組合士会との意見交換も行われた。



セミナーの様子

組合等活動

中古自動車販売促進キャンペーンを実施

岐阜県中古自動車販売商工組合（横山隆仁理事長）

岐阜県中古自動車販売商工組合（愛称：JU岐阜）は1月20日～2月5日の期間で中古車の販売促進キャンペーンを実施した。同キャンペーンは、組合員の店舗で中古車を購入された人の中から抽選で、宿泊ギフト券や組合員店舗で使用できる商品券等をプレゼントするもので、昨年が続いて2回目の実施となった。

キャンペーンは「JU岐阜SHOPの日」と銘打たれ、組合員の店舗でのポスター掲示だけでなく、新聞への広告掲載やテレビ・ラジオCM等で積極的に周知広報が行われた。期間中、500を超える申込みがあった。

当組合の副理事長の宮内靖人小売振興委員長は、「販売促進が目的であるが、JUショップの認知度向上につなげれば」と思いを語った。



「JU岐阜SHOPの日」ポスター

青年部会設立10周年記念式典を開催

岐阜県自動車車体整備協同組合青年部会（森敬次部会長）

岐阜県自動車車体整備協同組合青年部会が、設立10周年を迎え、2月25日にホテルグランヴェール岐山で10周年記念式典を開催し、関係者ら約70名が参加した。

式典では10周年の歩みを写真とともに振り返り、歴代の青年部会長4人と設立功労者2人の計6人への表彰が行われた。

記念講演も行われ、講師は青年部会員である太田祐司氏が務め、『2022年BPグランプリ』にて日本一になった取り組みを紹介した。

開会にあたり森部会長は「歴代部会長が自分たちの力で、業界を良くしたい思いを持って活動を続け、私も5代目として受け継いだ。次の10年に向けて、より積極的に活動を続け、次世代に自信をもってつなげられる持続可能な業界を創っていきたい」と力強くあいさつした。



森部会長(右3人目)と受賞者

4組合が組合ビジョン、アクションプランを策定

コロナ禍による事業環境の大幅な変化、経営者の高齢化や後継者不足、カーボンニュートラルやSDGsへの対応等、中小企業者の取り巻く環境が激変している。加えて、世代交代が進む組合員からは、組合不要論や加入のメリットを問う声上がることは珍しくなく、将来に向けて組織力の低下や組合運営、事業活動の低迷が危惧される。

このような状況下、組合のビジョンを構築し、組合の存在意義を内外に示していく必要があり、今年度は4組合が、中央会の組合等チャレンジサポート事業（専門家派遣事業）を活用して、組合の将来ビジョンや、ビジョン実現に向けたアクションプラン策定を行った。

●テーマ:組合の将来ビジョン策定

【岐阜県可児工業団地協同組合（傍島茂夫理事長）】

専門家:明治大学政治経済学部 専任教授 森下正 氏

【岐阜県眼鏡商業協同組合（宇佐見潤理事長）】

専門家:明治大学政治経済学部 専任教授 森下正 氏／岐阜大学 名誉教授 池谷尚剛 氏／

岐阜県眼科医会 会長 佐久間仁 氏

【岐阜県電気工事業工業組合（森輝廣理事長）】

専門家:明治大学政治経済学部 専任教授 森下正 氏

●テーマ:組合ビジョンの実現化に向けたアクションプランの策定について

【岐阜長良川温泉旅館協同組合（伊藤善男理事長）】

専門家:NPO法人ORGAN 理事長 蒲勇介 氏／カンダまちおこし株式会社 代表取締役 田代達生 氏

「組合等チャレンジサポート事業」(専門家派遣事業)をご活用ください

—組合、中小企業等のさまざまな課題に対し、専門家を派遣、オーダーメイドのプランで解決!—

中央会では、中小企業組合及び組合員はもちろん、任意グループやこれから組織化を検討している方の様々なチャレンジをサポートするために、無料の専門家派遣事業を実施しています。

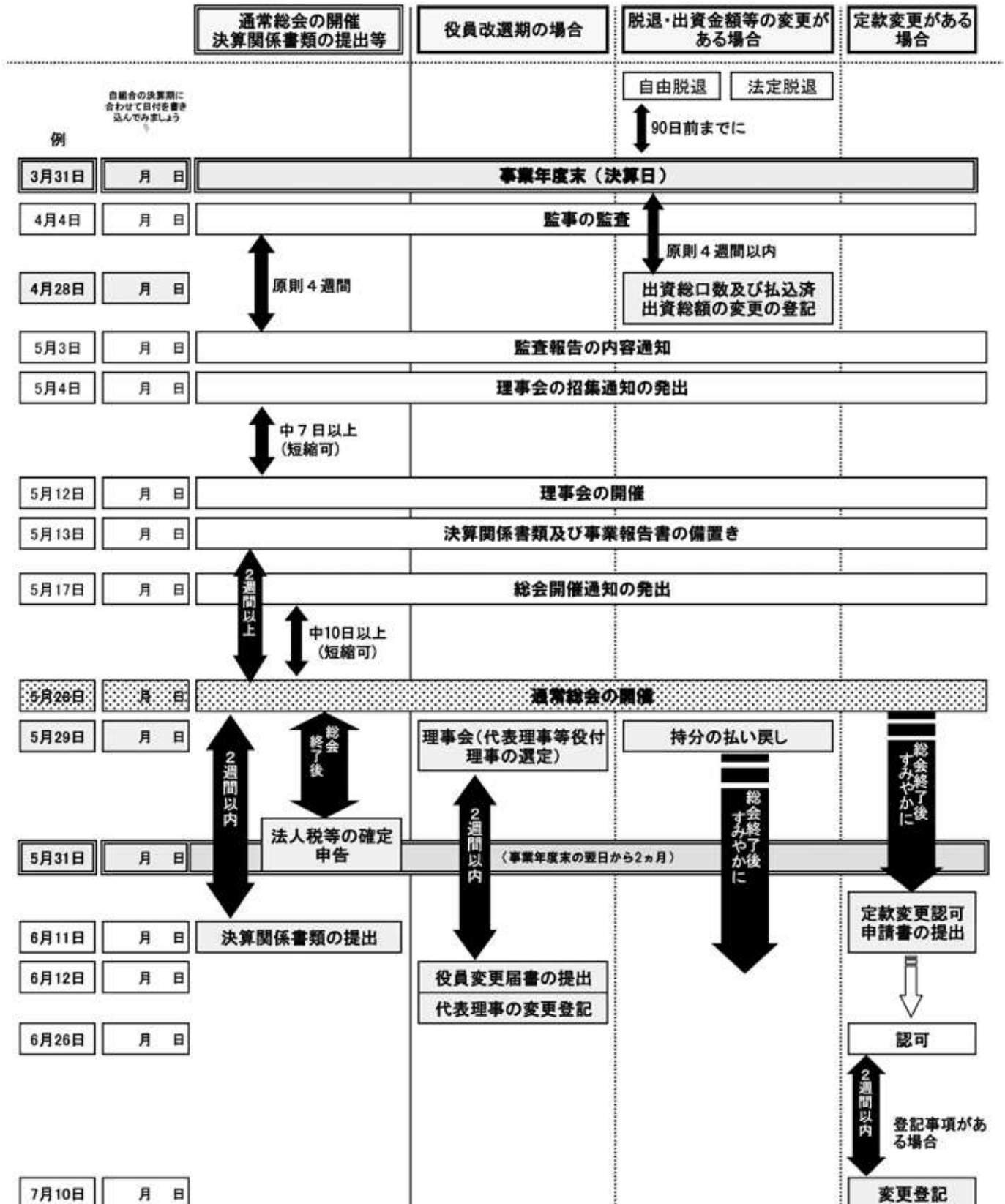
それぞれの課題に応じて手段や解決策を提案するオーダーメイド型のプランにより、みなさんのチャレンジを応援します!

組合決算期の各種事務手続き

多数の組合が年度末を迎える時期となりました。各種事務手続きを参考にしてください。

- 組合は通常総会の終了後2週間以内に「決算関係書類」を、役員に変更のあった日から2週間以内に「役員変更届書」を所管行政庁に提出しなければなりません。総会後には代表理事の変更登記等が発生する場合があります。
- 本会ホームページ「組合事務マニュアル」で法に則した様式例を掲載しています。
- 決算関係書類は中央会を経由（郵送又は持参）して所管行政庁に提出できますので本会にご提出をお願い致します。

(例) 決算期を3月31日、定款の規定により事業年度終了後2ヵ月以内に通常総会を開催する場合





全国の先進組合事例を収集した「先進組合事例抄録（令和3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/>

筑後染織協同組合

産地ブランド「シマオリチェック」の開発とDtoC販売への挑戦

主な業種	織物の製造又は染色				
住所	福岡県筑後市大字久富70				
URL	http://www.chikugosennshoku.com/				
設立	昭和45年5月	組合員	11人	出資金	129,190千円

■ 背景・目的

筑後染織協同組合では、久留米織を生産する企業の発展に寄与する活動に取り組んできたが、産地の新たなブランドづくりは大きな課題となっていた。そこで外部デザイナーなど専門家と連携し、支援機関の協力も得て、世界に通用する「シマオリチェック」生地を使用した商品開発とクラウドファンディングでの販売に挑戦した。

■ 取り組みの手法と内容

取り組みのきっかけは、平成30年に「久留米織復活プロジェクト」で商品開発を行ったことである。ファッションやデザインを学ぶ学生とのコラボレーションが刺激となり、伝統の技術と新しいデザインを融合させた産地ブランド開発への取り組みの機運が高まった。令和元年に、久留米織の特長である縞柄を活かしたブランド開発のため、外部デザイナーや支援機関を加えて「シマオリチェックプロジェクト」が発足した。具体的な活動としては、①コンセプトづくりとブランドロゴ開発、②ワンピースなど4種10型の試作品開発、③インスタグラムやHPでの情報発信、④展示会出展やマスコミへのリリース、⑤クラウドファンディングでの販売などに取り組んだ。プロジェクトの遂行にあたっては、5か月で生地と服の完成を目指すタイトなスケジュールのなか、色味や柄合わせの面で苦労もあったが、関係者が一丸となり乗り越えることができた。今回の取組みは、組合員にとっても産地としての魅力を考えるきっかけとなり大変貴重な経験となった。また、クラウドファンディングを活用し、応援金額約160万円、サポーター111人を得ることができたことは大きな励みとなった。今後は協力関係を大事にしながら、産地ブランドとして「シマオリチェック」が定着するよう事業を進めていきたいと考えている。

■ 成果とその要因

成果としては、外部関係者との連携をもとにプロジェクトチームを編成して、商品開発とDtoC販売に挑戦し、産地の顔となる「シマオリチェック」ブランドを確立できたことである。その要因は、理事長はじめ組合員の開発に対する熱い情熱と、色味や柄合わせなど技術的な困難に対して粘り強く取り組んだ結果といえる。



香蘭女子短期大学と連携したシマオリチェックの先行展示



シマオリチェックのロゴ

❗ポイント！

産地の顔となる「シマオリチェック」ブランドを確立するため、新しい発想で行動を起こしたことや、組合員が一丸となって取り組んだことが成功の要因である。



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19 前月比6ポイントの改善
～非製造業の景況感DI値マイナス6 前月比9ポイントの改善～
- ◆ 売上高DI値プラス7、収益状況DI値マイナス27
～原材料・資材価格の高止まりやエネルギー価格等の高騰が続いており、十分な価格転嫁ができていない～

2月次景況	
項目	DI値
景況感	-19 (6)
売上高	7 (13)
販売価格	26 (-4)
収益状況	-27 (5)
資金繰り	-12 (2)
雇用人員	-3 (6)

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	△	▲	△	△	△	△
	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	▲	○	△	△	△	▲
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	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)	▲	△	▲	△	△	▲
	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

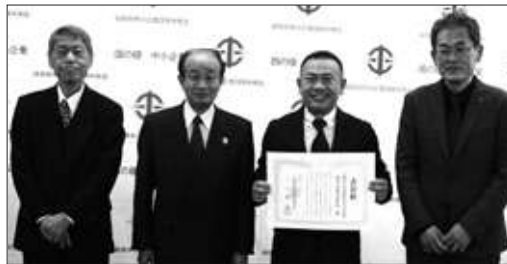
中央会では、「令和5年度第1回理事会」並びに「第68回通常総会」を次の日程で予定しております。関係各位には、日程調整と併せてご出席をお願いいたします。

○理事会	令和5年4月19日(水)	10:30	OKBふれあい会館
○通常総会	令和5年6月21日(水)	15:00	岐阜グランドホテル
※総会終了後、懇親会を予定			

全国中小企業クラウド実践大賞受賞 おめでとうございます！

令和4年12月21日に開催された「全国中小企業クラウド実践大賞2022全国大会(主催:クラウド実践大賞実行委員会)」において、岐阜県金属工業団地協同組合所属の(株)樋口製作所(各務原市:樋口徳室代表取締役社長)が「全国中小企業団体中央会会長賞」を受賞されました。

令和5年1月16日に本会事務所にて表彰状の授与式を開催し、来賓に総務省東海総合通信局情報部の本橋充成部長、公益財団法人ソフトピアジャパンの松島桂樹理事長をお招きし、本会の傍島会長より樋口社長に賞状を手渡しました。



樋口社長(右2人目)

DX相談窓口通信

中央会では、中小企業・小規模事業者の皆様のDX導入の推進を目的に「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行っています。

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、バックオフィス業務等へのDX導入に関する有益な情報についてご執筆いただきます。今回は、浅田正二DXアドバイザーに、本事業の支援事例をご紹介します。【お問合せ窓口】TEL 058-277-1104(専用ダイヤル)

飲食店へのPOSレジ・会計ソフト導入支援事例

クラウド型POSレジと会計ソフトを導入した事例をご紹介します。

2つの飲食店に加え、新たな事業への着手を目指す経営者Aさん。業務拡大により経理担当の業務負担が増えることを懸念し、何か対策は無いかとの相談がありました。

訪問や来会による相談対応を繰り返し、デジタル化に取り組む内容とその実現に向けた課題を整理し、POSレジとクラウド型会計ソフトの自動連携を提案。端末からの注文や決済情報がクラウド上で自動的に取り込めるため、売上管理などの効率化が期待できることから、POSレジと会計システムを導入することで経理担当の負担軽減を目指しました。

次に、資金的な支援メニューとして「IT導入補助金」の活用を提案し、補助金の概要等の説明からPOSレジの選定など、導入に向けた支援を行いました。そして、1回目の申請は不採択となり方針を転換。クラウド型POSレジは、店舗業務の軽減と金銭管理の面から導入が急務であったため、自費での先行投資に切り替えて、改めてクラウド型会計ソフト導入を対象に申請した結果、見事に採択されました。

導入後の定着支援を進める中で、新たに導入したクラウド型POSレジには、勤怠管理情報や従業員のシフト

管理、決済システムなどが搭載されており、特に従業員のシフト管理機能は、効率的な業務シフトを組むことが出来るようになるなど、経営者Aさんからは、数十万円の人件費を抑える効果があったとの報告も受けました。

一方で、システム連携のための初期設定に時間を要するといった課題もあります。初めの数ヶ月は従来システムと新システムが同時に稼働するため、経理担当者には従来以上の負担がかかると思われます。しかし、経理担当者の習熟度が上がるにつれて通常業務のデジタル化が進み、バックオフィス業務全体の負担軽減に繋がると考えています。

このように、POSレジと会計ソフトの連携によるDXに取り組むことで、経営判断に必要な情報がリアルタイムに入手でき、業務効率化による人件費の削減や顧客満足度の向上などが期待できます。デジタル化やDX導入に関心がある場合は、4月から再スタートする「相談窓口」にご相談ください。

Office ASADA
代表 浅田 正二 氏
(ITコーディネーター)



浅田 正二 氏

中央会の事業紹介

◆自動車産業EV化対応事業のご案内

2050年カーボンニュートラル達成、2035年乗用車新車販売で電動化100%の方針が打ち出される中、100年に一度といわれる大変革期を迎える自動車産業に対応するため、EVアドバイザーによる相談対応や計画策定支援、EV市場参入・新分野進出に向けた研究会の開催など、県内の自動車関連中小企業者のEV化対応、事業再構築を伴走型で支援します！



(対象) 県内の自動車関連中小事業者

(事業内容)

- ・EVアドバイザーによる相談窓口の開設 (平日9:00~17:00) : ※予約制
- ・EV化対応の課題解決に向けた計画策定の支援 (専門家による訪問相談対応)
- ・自動車産業を巡る環境変化や最新動向等をテーマとしたセミナーの開催
- ・EV市場への新規参入・取引拡大を目指す業界別 (金属・樹脂) 研究会の開催
- ・保有技術を活用し、異業種・新分野に進出する手法を学ぶワークショップの開催

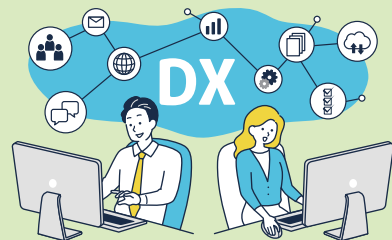
【お問合せ窓口】 組織支援課 TEL058-277-1102 (担当:高井、小林)



◆バックオフィス業務等におけるDX導入支援のご案内

中小企業・小規模事業者にとって収益力アップを図るためには生産性の向上が重要テーマであり、業務のデジタル化やDXの推進が鍵となります。

そこで、DX化へのファーストステップとして、経営に直結するバックオフィス業務(経理、総務、人事・労務、在庫管理など)のデジタル化について、クラウドサービスの利用やIT導入補助金の活用などをアドバイスする支援事業を今年度も実施します。



(事業内容)

- ・専門家による相談窓口の開設 (平日9:00~17:00) ※予約制
- ・組合及び組合員向けの啓発セミナーと個別相談会の開催
- ・専門家による個別訪問相談やIT導入補助金等の活用に向けた情報提供
- ・クラウドサービス等の導入に向けたサポートや導入後のフォロー 等々

◆啓発セミナー&個別相談会を無料で実施します◆

令和4年度では希望された11組合で実施し、250名以上の方が参加されました。満足度の評価も5段階中4以上と高く、DX推進に向けた研修が提供できると思いますので、興味のある場合は下記までご連絡ください。

【お問合せ窓口】 事業推進課 TEL058-277-1101 (担当:大島、安田)
相談窓口 TEL058-277-1104 (専用ダイヤル)

