

2025

No.

5

石川県 中小企業 中央会報

トピックス

育児・介護休業法改正ポイントのご案内 (令和7年10月1日～施行分)



アンテナ工事の様子(石川県電器商業組合)

【組合詳細は24頁】



DX推進セミナーを開催(石川県中小企業団体中央会)

【詳細は5頁】



石川県中小企業団体中央会

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

目 次

石川県中央会会報 2025 No.5

【題字】故 安田隆明 初代名誉会長

特集コラム

01 連載エッセイ 七転八倒③

株式会社ブシロード 代表取締役社長 木谷 高明 氏

トピックス

04 育児・介護休業法 改正ポイントのご案内（令和7年10月1日～施行分）

中央会事業だより

- 05 DX 推進セミナーを開催
- 05 外国人採用・定着セミナーを開催
- 06 カスタマーハラスマントセミナーを開催
- 06 第39回組合交流ゴルフ大会を開催～19組が参加し、ナイスショット！～
- 07 中央会支援事業活用事例の紹介
 - セミナーの開催（石川県織物構造改善工業組合）
 - セミナーの開催（北陸ギフトサポート協同組合）
- 08 組合運営・管理 復習講座を開催
- 09 石川県中小企業団体事務局協議会 先進事例視察研修事業を実施
- 10 石川県中小企業青年中央会「令和7年度地区別研究会」を開催
- 11 県内の情報連絡員報告（9月）
- 13 ものづくり補助金成果事例集のご紹介

組合運営

- 22 組合運営 Q&A 「規約・規程の定義について」
「組合諸規程の決定機関について」
「1法人から複数の役員を選出することについて」

組合情報 Pick up !

- 23 組合女性部活動紹介（安原工業団地協同組合女性部『桜梅桃梨の会』）

お知らせ

- 23 会報読者アンケート プレゼントクイズ当選者発表！
- 24 くみWai広場（石川県電器商業組合）
- 29 From 編集室



連載エッセイ 七転八倒③

木谷 高明 氏

株式会社ブシロード 代表取締役社長

株式会社ブシロード社長の木谷高明です。この連載も3回目となりました。今回は、経営者が知りたい組織活性化のコツと、私の好きな言葉「ドM力」について語ります。

◆ビジネスを加速させる会議の方法

ブシロードは中国の会社ともビジネスをしています。中国の企業が一番に求めるのはスピードです。スピード、価格、正確さ。この順番で要求してきます。

マーケットが伸びているときは多少の粗は気にせず、どんどん進めてしまったほうがいい。逆に経済が横ばい、もしくは落ち込んでいるときは、ミスが致命傷になります。ですから成長のない現在の企業は、求めるものが正確さになっています。スピードももちろん求められるのですが、結果として遅くなる。そなならざるを得ない経済状況だったともいえるでしょう。

近年のデジタル化でビジネスの速度は増していますが、速さをここまで感じない企業がまだまだ多いのが実状です。縦割りの組織の場合、調整だけでかなり時間がかかってしまうためです。今後、上り調子な国々と仕事をしていくためにはスピードがさらに重要になってくるでしょう。機能として速くなってしまって仕組みとして遅いまではいけません。

つまり、いかに組織がフラットであるかが重要になります。大きな企業になればなるほど、常に間に人が挟まって組織のなかで忖度が蔓延していきます。たとえば会議を第三者が見たとき、発言によって参加者の役職がわかるようではダメ。部下が課長や部長に忖度して、課長も部長に忖度しているような会議は意味がありません。当然、議長なり役員がリーダーシップを發揮してまとめ

役にならなければいけないですが、それ以外の人は自由に発言するべきです。

そうするために会議の参加者は絞るべきです。参加者が多くなるほど、会議は報告が中心になっていきます。だから何かを決める会議の人数は多くても10人までが望ましい。発言しない人はオンラインで聞いているだけでもいいという時代になりましたから、必要に応じてオンラインも活用して実際の会議に参加する人数、顔の数ができるだけ絞ったほうがいいでしょう。

ひと口に会議といつても議題によってまったく内容は異なります。議論をする会議、付加価値を生み出す会議、付加価値を生み出す準備の共有のための会議を使い分けるべきです。

たとえば、当社のコンテンツ「バンドリ!」の宣伝定例会議は毎週水曜日に実施していますが、そのときに応じて会議のスタイルを変えています。中心メンバーだけのコアな議論をする会議と、幅広く報告してもらって共有するための会議をだいたい1回おきにやっています。そうすることでよりスピーディーに物事が決まるようになりました。

それと会議でもうひとつ問題なのが、紙の資料です。日本はまだ紙の資料がやたらと多いのが現状です。ペーパーレス化がもっと早く進むと思っていましたが、あまり進んでいません。まず、役所が紙を要求してきます。ようやくデジタル庁が動き出しましたが、役所自体がペーパーレスにするべきです。そうすれば全体が変わっていくはずです。ブシロードの社内会議では、スケジュール表以外は紙は使っていません。そうすると会議がスムーズに進行します。

紙の資料のよくないところは重要事項が書いてあるから簡単に捨てられないところです。コストの

面で無駄になりますし、それ以上に大きいのは事前に目を通せないことです。たとえば、日本の会議ではよくある風景だと思いますが、「お配りした資料の確認をします。みなさんお手元にありますでしょうか?」という確認から始まって、その資料を読みながら進行していく。ほぼ全員が初めて見る数字を眺めながら「では〇ページの表をご覧ください」と会議の場でイチから話を聞くことになります。

資料をデジタルにすれば、前日に「明日の会議の資料です」と送っておくことで先に目を通すことができます。紙の資料をその場で配るという行為は全員が内容を知らないという前提を作ってしまうため、どうしても進行が「初めて読むこと」を想定したものになります。その結果、深い話し合いはできずに、資料をさらっと読み合わせるような、無駄な時間に多くを割かれてしまいます。

デジタルでみんなが内容を知ったうえでの会議だと、始まってすぐに話し合いに入れます。報告事項については「あとで読んでおいてください」でもいいですし「すでにご覧になっていたいている方もいると思いますが」ということでどんどん進めていくのもいい。日本のホワイトカラーは明らかに会議が多いわけですから、中身のない会議をなんとかしたいなら、まずはペーパーレス化をすると効率を上げることができます。

◆部下の言い分は8割肯定せよ

上司は部下の提案に対して、5割はそのまま「いいんじゃない、進めたら?」というべきです。3割くらいは「もう少しこうしたら」と少し調整する。でも結果、通してあげる。2割くらいは「ちょっとダメかな?」でいいと思います。

つまりマネージャーなど上司は、部下の提案を8割は肯定できる人でなければならない。そうでなければ部下のやる気を削ぎ続けます。ただ、実際はそううまくはいきません。「ちょっとダメかな」が増えていく。これは注意してもなかなか直るものではありません。

のではありません。

先日、社員を面接していて、ある部署の企画会議で提案をすると「できるかどうか」の議論が始まってしまうという話を耳にしました。本当であれば、我々はエンタメ企業なので、そこは「面白い、でもどうやってやろう」「でもここは難しいな。じゃあこうしよう」という「面白いかどうか?」の評価から始まるべきです。

「できるかどうか」の議論から始めるとだいたい否定されて、ほぼ「それは難しい」という結論で終わってしまう。そうすると、提案する気がどんどん失われていきます。

会社側が考えて人材を適材適所に配置したつもりでも、こういうことが頻繁に起こります。

ただ、我々が作っているものはエンタメです。それを忘れてはいけません。幹部研修でも、そこを理解できている人間に話をさせたりしているのですが、伝わらない人にはなかなか伝わらない。

そして、部下の意見を常に打ち消し続けるとどうなるか。部下は、お客様や店舗さん向けではなく、その上司が通すような提案を考えはじめます。提案自体が、お客様や店舗さんに向いたものではなく、上司のチェックを通すためにはどうしたらいいか?ということが主体になってしまふのです。それでは何のための提案かわからなくなってしまいます。

そうかと思うと「とりあえずやってみ。失敗したら俺が責任持つから」という言葉を投げかける上司もいる。社員との面談で、その言葉があったから頑張れたと話してくれる人もいて、ブシロードだけ見ても対応はリーダーによってさまざまです。ですが、部下を委縮させずに提案をどんどん引き出すにはどんなリーダーであるべきか、常に考える努力をリーダーには求めなくてはなりません。

◆経営者にとって一番大事な素養は「ドM力」

人間はなにかを選択するとき、3つの要素を判断基準にしています。「損か得か」「楽かつらいか」

「好きか嫌いか」。すべてがこの3つに集約されます。

昔だったら、起業といえば「好きか嫌いか」の好きの部分がかなり優先されていました。好きは「面白い」にも変換できます。近年、起業による収益の期待値は昔より高くなっています。だから「損か得か」の得も入ってきています。一方で「楽かつらいか」は、確実につらいに決まっている。だから「楽をして好きなことやって、いい給料をもらいたい」という人は起業にはまったく向いていません。これは私がよく結婚式のスピーチでする話なんですが、結婚相手を選ぶとき「この人とだったら楽だし、得だし、好きだし」みたいな理由ではマイチです。そうではなく、「この人と一緒だったら苦労してもいい」という人と結婚すべきです。なかなかそういう相手を探すのは難しいですが、そういう人を選べばうまくいきます。

起業というのは、当てたときは大きなリターンはありますが、失敗する確率のほうがはるかに高いわけです。つらいこともずっとやり続けなければいけない。だからどこまでそのビジネスが好きなのか、それとも組織を成長させるのが好きなのか、またプロデューサー的なことが好きなのか……といったことをよく考えるべきです。ただ得や楽を求める

のなら絶対にやめたほうがいい。会社をある程度大きくしたら売却して引退する人がいますが、それはつらいことを早くやめたいからです。

会社経営で重要なのはつらいことを楽しめる感覚です。つらいことが続くから、それを面白いと思えなければやっていけない。私はこれを「D M力」と呼んでいます。

音楽をやっている人、スポーツをやっている人などは、アマチュアの延長線上にプロがある。アマチュアの段階で、ある程度、ものになるかどうかがわかります。一方、経営者にはアマチュアはないんです。やってみなければわからなくて、就いたらその瞬間から全員がプロです。「私は経営のアマチュアです」なんて言う経営者は存在できません。唯一言えるのは、「D M力」がある人がやるべきだということです。それが足りないと、失敗したときに気を病んでしまうことになりますから。

まずは、これまでの人生で一番つらいこと、ピンチに陥ったときのことを思い出して、そのとき自分がどうしていたか考えるべきです。苦境を受け入れて「D M力」を発揮していましたか?起業家、経営者になりたいと思ったら「D M力」をチェックしてみてください。



木谷 高明 (きだに たかあき)

株式会社ブシロード 代表取締役社長

【プロフィール】

1960年生まれ。石川県出身。武蔵大学経済学部を卒業。山一證券株式会社を経て、1994年に株式会社ブロッコリーを設立。2007年にカードゲーム商品を手がける会社として株式会社ブシロードを設立し、2019年に東京証券取引所マザーズ市場（現：グロース市場）に上場を果たす。2020年6月に株式会社ブシロードの代表取締役会長、2022年7月には代表取締役社長に再度就任し、コンテンツ開発の最前線に立つ。

育児・介護休業法 改正ポイントのご案内（令和7年10月1日～施行分）

男女とも仕事と育児・介護を両立できるように、育児期の柔軟な働き方を実現するための措置の拡充や介護離職防止のための雇用環境整備、個別周知・意向確認の義務化などの改正が行われました。

令和7(2025)年10月1日から施行

柔軟な働き方を実現するための措置等

義務

就業規則等の見直し

(1)育児期の柔軟な働き方を実現するための措置

- 事業主は、3歳から小学校就学前の子を養育する労働者に関して、以下5つの選択して講ずべき措置の中から、2つ以上の措置を選択して講ずる必要があります。
- 労働者は、事業主が講じた措置の中から1つを選択して利用することができます。
- 事業主が講ずる措置を選択する際、過半数組合等からの意見聴取の機会を設ける必要があります。

選択して講ずべき措置

- ①始業時刻等の変更
- ②テレワーク等(10日以上/月)
- ③保育施設の設置運営等
- ④就業しつつ子を養育することを容易にするための休暇
(養育両立支援休暇)の付与(10日以上/年)
- ⑤短時間勤務制度

フルタイムでの柔軟な働き方

注: ②と④は、原則時間単位で取得可とする必要があります

(2)柔軟な働き方を実現するための措置の個別の周知・意向確認

3歳未満の子を養育する労働者に対して、子が3歳になるまでの適切な時期に、事業主は柔軟な働き方を実現するための措置として(1)で選択した制度(対象措置)に関する以下の事項の周知と制度利用の意向の確認を、個別に行わなければなりません。

※利用を控えさせるような個別周知と意向確認は認められません。

周知時期	労働者の子が3歳の誕生日の1か月前までの1年間 (1歳11か月に達する日の翌々日から2歳11か月に達する日の翌日まで)
周知事項	①事業主が(1)で選択した対象措置(2つ以上)の内容 ②対象措置の申出先(例:人事部など) ③所定外労働(残業免除)・時間外労働・深夜業の制限に関する制度
個別周知・意向確認の方法	①面談 ②書面交付 ③FAX ④電子メール等のいずれか 注: ①はオンライン面談も可能。③④は労働者が希望した場合のみ

仕事と育児の両立に関する個別の意向聴取・配慮

義務

(1)妊娠・出産等の申出時と子が3歳になる前の個別の意向聴取

事業主は、労働者が本人または配偶者の妊娠・出産等を申し出た時と、労働者の子が3歳になるまでの適切な時期に、子や各家庭の事情に応じた仕事と育児の両立に関する以下の事項について、労働者の意向を個別に聴取しなければなりません。

意向聴取の時期	①労働者が本人または配偶者の妊娠・出産等を申し出たとき ②労働者の子が3歳の誕生日の1か月前までの1年間 (1歳11か月に達する日の翌々日から2歳11か月に達する日の翌日まで)
聴取内容	①勤務時間帯 (始業および終業の時刻) ②勤務地 (就業の場所) ③両立支援制度等の利用期間 ④仕事と育児の両立に資する就業の条件 (業務量、労働条件の見直し等)
意向聴取の方法	①面談 ②書面交付 ③FAX ④電子メール等 のいずれか 注: ①はオンライン面談も可能。③④は労働者が希望した場合のみ

(2)聴取した労働者の意向についての配慮

事業主は、(1)により聴取した労働者の仕事と育児の両立に関する意向について、自社の状況に応じて配慮しなければなりません。

具体的な配慮の例

- ・勤務時間帯、勤務地にかかる配置
- ・業務量の調整
- ・両立支援制度等の利用期間等の見直し
- ・労働条件の見直し

等

DX推進セミナーを開催

8月1日（金）、石川県地場産業振興センターにおいて、「上手なDXの進め方～入門編～」を開催しました。講師には、ITコーディネーターの資格を有する株式会社一期大福 代表取締役 福岡明夫様をお招きし、39名の方にご参加いただきました。

初めに、「DX化とは何か？」といった初歩の段階から、中小企業におけるDX化の取り組みのステップを紹介いただき、5年後のビジョンを描き、現状のプロセスを見える化し、課題を明確にすることの重要性についてお話しいただきました。また、「2025年の崖」と呼ばれる、国内のITシステム老朽化やDX推進の遅れにより2025年以降に最大12兆円の経済損失が発生する危機的状況についてもお話され、DX化のメリットについて言及されました。

今後、日本は深刻な労働力不足に陥り労働生産性も非常に低い状態になることが予想されるため、DX化導入を行うことで自動化やデータ活用、ペーパーレス化による業務効率化が実現でき、参加者の皆さんも自社での活用をイメージしながらお話を聞くことができました。



セミナーの様子

外国人採用・定着セミナーを開催

9月22日（月）、石川県地場産業振興センターにおいて、「はじめての外国人材の採用について」をテーマに開催しました。講師には、行政書士の資格を有する新保国際行政書士事務所 代表 新保則人様をお招きし、45名の方にご参加いただきました。

初めに、石川県内の外国人労働者の現状をお話され、国別で見ると、ベトナムが34.5%と一番多く、次いで中国が14.1%、インドネシアが10.9%となっているとのことでした。これから10年後には大幅に外国人材が増加することが予想され、外国人関連法規も厳格化されると説明がありました。

外国人材を安定的に雇用・定着させるためには、価格転嫁の仕組み作りが必須であり、今後の制度改革も踏まえて外国人材を活用していく必要があるとのことでした。外国人材を採用したことがない事業者様からも好評をいただき、セミナーを終えました。



セミナーの様子

カスタマーハラスメントセミナーを開催

9月30日(火)、石川県地場産業振興センターにおいて、「カスタマーハラスメントへの備え」をテーマに開催しました。講師には、社会保険労務士の資格を有する金沢ひばり社労士事務所 代表 朴遙子様をお招きし、55名の方にご参加いただきました。

初めに、「カスタマーハラスメントとは」ということからご説明をいただき、近年、顧客、取引先などの利害関係者が行う社会通念上許容される範囲を超える言動により就業環境が害される事案が増えていることをお話されました。カスタマーハラスメント対策については、今後事業主の方針等の明確化が義務化され、組織としてカスタマーハラスメント発生事案の共有やメンタルヘルス支援の継続等が必要になります。クレームとカスタマーハラスメントの線引きは難しいが、顧客からの要求の正当性と手段・対応の相当性を切り分けて判断する必要があるとのことでした。質疑応答では、参加者が実際に顧客から受けたハラスメントについての質問がなされ、参加者が今後の顧客対応を考えていく上で良い機会となりました。



セミナーの様子

第39回組合交流ゴルフ大会を開催 ～19組が参加し、ナイスショット！～

10月22日(水)、能登カントリークラブにおいて、第39回目組合交流ゴルフ大会を開催いたしました。当日はやや肌寒い秋曇でしたが、多くの参加をいただき、和やかな雰囲気の中で熱いプレーが繰り広げられました。

ご参加いただきました皆様、並びにご協賛いただきました関係各位の皆様に心よりお礼申し上げます。なお、大会結果は次のとおりです。

(敬称略)

○ 優 勝	小竹 真介 様 石川県鉄骨工業協同組合青年部
○ 商工中金賞 (第2位)	小浦 勇一 様 協同組合石川県高速道路交流センター
○ 大樹生命保険賞 (第3位)	東 克也 様 (一社)石川県ニュービジネス創造化協会
○ 青年中央会会長賞 (第4位)	池田 将明 様 明成物流事業協同組合
○ ベストグロス賞	小竹 真介 様 石川県鉄骨工業協同組合青年部 (日本海38、はまなす40、グロス78)



左から第4位の池田氏、第3位の東氏、優勝の小竹氏、第2位の小浦氏

中央会支援事業活用事例の紹介

本会では、組合及び組合員の皆様が直面する様々な課題解決を図ることを目的として、セミナーを実施しております。その開催事例をピックアップして紹介します。

セミナーの開催 【石川県織物構造改善工業組合】

8月5日（火）、金沢市内にて「環境課題解決に向けた原料転換およびサプライチェーン構築の重要性について」と題してセミナーを開催しました。講師には株式会社ゴールドワイン開発本部テックラボ エキスパート 柴田徹様をお迎えし、織維業界における環境課題および環境規制に対する取り組みについてお話をいただきました。

織維業界における外的環境には、PFAS規制（有害物質とされる有機フッ素化合物の使用規制）やエコデザイン規制（製品の持続可能性を高めるための規制）などの規制が欧米を中心に世界各国で強化されてきており、規制に対応した製品開発をしていく必要があることをご説明されました。

最後に、カーボンニュートラル実現に向けては個社のみならず、サプライチェーン全体、業界全体で取り組むことが必要であるとお話をされました。



セミナーの様子

セミナーの開催 【北陸ギフトサポート協同組合】

10月8日（水）、石川県地場産業振興センターにて「集客につながるCanva活用術」と題してセミナーを開催しました。講師には株式会社清森達士映像デザイン事務所の清森達士様を招へいし、実際にパソコンを用いてデザインツール「Canva」の活用法を学びました。

「Canva」とは、豊富なテンプレートや素材をドラッグ＆ドロップで組み合わせるだけで、SNS投稿、プレゼン資料、チラシ、名刺など、様々なデザインを無料で作成できます。パソコンとスマートフォンの両方に対応し、クラウド上で同期されるため、どのデバイスからでも作業を続けられるのが特徴です。

操作方法も比較的簡単であり、すぐにでも使用できるものであったため、早速それぞれのお店での活用を前向きに検討されることとなり、盛況にて終了しました。



「Canva」使用画面

組合運営・管理 復習講座を開催

本会では、石川県中小企業団体事務局協議会と連携して組合役職員を対象に、8月25日（月）と9月24日（水）に「組合運営・管理 復習講座」を開催しました。

本セミナーは、中小企業組合の法律や制度の基礎知識と組合特有な会計処理等について、再度確認いただくとともに、「中小企業組合士」制度の周知と検定試験へのチャレンジ機運を醸成することを目的とし、昨年に引き続き開催いたしました。

中小企業組合士とは、全国中小企業団体中央会が主催する「中小企業組合検定試験」に合格し、かつ組合等での実務経験が3年以上ある方に与えられる資格です。検定試験の内容は、事務局運営をスムーズに行うために必要な基礎的、実務的知識について行われます。

現在、全国で2,681名（令和7年6月1日時点）の方が、中小企業組合士として組合（事業協同組合、商工組合、信用組合、企業組合、協業組合など）はもちろん、商工組合中央金庫、中小企業団体中央会等それぞれの分野で活躍しています。中小企業組合士は、まさに組合運営のエキスパートです。

本年度の試験申し込みは終了しましたが、組合運営に関する専門知識を深めたい方は、来年度以降ぜひ受験のご検討をお願いいたします。

中小企業組合士が誕生するまでの通常の流れ

中小企業組合検定試験受験

- （組合会計・組合制度・組合運営）
・申込み…9月上旬～10月中旬
・試験日…12月の第1日曜日



合格（3科目）

- ・一部科目合格については翌年から3年間有効
・毎年3月上旬に合格発表



認定試験

- ・検定試験に合格し、かつ組合等で3年以上の実務経験のある方



中小企業組合士の誕生

- ・毎年6月1日付で認定証書、組合士章、組合士証を交付
・有効期間5年間、その後更新



詳細については、
全国中小企業団体
中央会ホームページまで▶



中小企業組合士  で検索！

石川県中小企業団体事務局協議会 先進事例視察研修事業を実施

石川県中小企業団体事務局協議会は、9月3～4日、15名の参加により、信楽陶器工業協同組合（甲賀市）、高島晒（さらし）協業組合（高島市）など滋賀県内を訪問する視察研修事業を実施しました。

1. 信楽陶器工業協同組合

窯元（メーカー、作家）、卸小売業、鉱山（長石採掘）業、粘土製造業、釉薬製造業、陶芸窯製造業、素地製造業など信楽焼に関わる様々な業種の事業者で構成される組合です。

主な共同事業として、釉薬と約30品種の陶土を工場で生産・供給する事業などのほか、後継者育成に注力するとともに、火まつり（7月）や陶器まつり（10月）などを開催し、業界の振興発展を図っています。

陶土の原土は、從来から350万年前の“琵琶湖層”を使っていましたが、近年は、“資源を守る”という観点から、様々な土を混ぜて製品を製造しているそうです。また、先の能登半島地震では、倒壊した住宅の屋根瓦を信楽焼の器に再生する取り組みを行いました。



2. 高島晒協業組合

組合員8社から原反を受入れ、組合の工場内設備を利用して、「延反」→「楊柳（型押し）」→「精練」→「連続漂白」→「染色（乾燥・幅出し、検反、捺染）」→「乾燥・幅出し」→「検反・梱包」までの作業を行う、「一部協業型」の協業組合です。

江戸時代から水と自然の息吹と共に息づく産業「高島ちぢみ」は、通常の平織りに比べ、緯糸（よこいと）の撚り（より）の回数を約2倍以上にひねる事により生じるシボ（凹凸）で肌に触れる面積を少なくし、織り糸の本数も通常180本のところ120本で織り上げる事で、隙間を多く、風通しが良くなるように仕上げられているため、汗をかいても肌にはつかず、べとつかず、涼しさを感じるのが特徴です。



石川県中小企業青年中央会 「令和7年度地区別研究会」を開催

◆8月20日（水）能登会場（会場：羽咋勤労者総合福祉センター）

青年経営者及び後継者等の自己・相互啓発を目的に、地区別研究会（能登会場）を開催いたしました。今回は、株式会社ドモドモコーポレーション代表取締役の遠田幹雄様を講師としてお招きし、「生成AI × 中小企業経営の実践活用について」をテーマにお話いただきました。はじめに生成AIの特性と可能性について、ビジネスに活用できる手法を交えてご説明いただきました。活用の前提としては、AIに指示を出す際の入力（プロンプト）で成果が大きく変わることを説明され、AIに対して問を立てるチカラの重要性を説かれました。中小企業における活用としては、データ分析や会計、事務処理などの定型的業務の効率化や、営業・接客や人材育成などの領域の組合せによる付加価値創出にも役立てることが出来るとお話されました。最後に、まずはChatGPTやGemini等の無料版から導入し、日常的に利用を重ねることによって、AI時代の中小企業競争力強化につながるとお話がありました。参加者からは、実際に生成AIを自らの仕事に活用していきたいという声が聞かれ、盛況にて研究会を終えました。



◆9月24日（水）加賀会場（会場：こまつドーム）

青年経営者及び後継者等の自己・相互啓発を目的に、地区別研究会（能登会場）を開催いたしました。今回は、ひらの経営支援事務所代表の平野様を講師としてお招きし、「リアルで学ぶ！事業承継の現場と未来」をテーマにお話いただきました。はじめに事業承継の基本をご説明され、株式会社における承継では、「支配権（株式）」と「経営権（業務執行）」を適切に移転することが企業の安定に直結し、株式の分散や少数株主による経営干渉を防ぐ仕組みづくりが不可欠であるとお話されました。承継は大きく分けて「親族内承継」「親族外承継」「第三者承継（M&A）」があり、それぞれのメリット・デメリットをご説明されました。これから事業を継ぐ側の方に関しては、「後継者教育」と「株式対策」の重要性をお話されました。実際の事業承継の事例についてもご紹介され、事業承継のリアルな現場の話から、計画的な準備が不可欠であることをお話されました。参加者からは、今回の研究会をきっかけに、真剣にこれから事業承継について考えていこうといった声も聞かれ、盛況にて研究会を終えました。





REPORT

石川県中小企業団体中央会 DI調査報告 令和7年9月

県内製造業情報連絡員：8 業種 31 人／県内非製造業情報連絡員：6 業種 27 人

※本調査は、当会に設置している情報連絡員（中小企業の組合（協同組合、商工組合等）の役職員58人に委嘱）による調査結果です。DI値は、情報連絡員が所属する組合の組合員企業の全体的な景況（前年同月比）です。

令和7年9月期において

- DI値で見ると、昨年同月比をもとに前月との増減を比べた場合、9項目中、7項目が上昇、2項目が悪化となった。全業種において、外需が堅調な業種もみられるが、国内需要は依然として停滞傾向で、全体として明確な回復基調には至っていない。
- 製造業では、9項目中、7項目が上昇、2項目が悪化となった。原材料高や人件費上昇に伴うコスト負担の増大の影響は大きい。価格転嫁は難航し、賃上げ対応が経営を圧迫、収益面は厳しい。悪化していた業種は、和装の需要が減少しており、売上も減少している織物業や、需要が減少し、厳しい状況が続いている印刷業、建機業界の減産で売上が低下し、また最低賃金引き上げで収益悪化につながる鉄素形材製造業などが挙げられる。一方、好調であった業種は、売上が昨年より増加し、好調に推移した調味材料製造業であった。
- 非製造業では、8項目中、6項目が上昇、2項目が悪化となった。物価高と最低賃金の上昇が経営を圧迫しており、収益面では依然として厳しい環境にある。悪化していた業種には、販売量が減少するとともに人件費や物流コスト増加で収益減少が続いている石油小売業、インバウンド客は少し戻ってきたが、物価高が続き、国内客は厳しい旅館・ホテルなどがある。一方、好調であった業種は、気候が安定し、アパレルを中心に売上が増加し、来街者も増えている商店街、上向き傾向が続いている各種商品卸売業などであった。
- 中小企業の資金繰り動向について

ゼロゼロ融資は返済開始から1年以上が経過し、返済を続ける企業がある一方で、資金繰りに苦しむ企業も増えている。金利上昇により借換や新規融資の条件も厳しくなり、資金調達環境は悪化している。そこで、中小企業の資金繰り動向について業界組合に聞いてみたところ次のとおりであった。
- ゼロゼロ融資の返済の影響について、全業種では、「影響はない」が56.3%、「影響がある」が43.8%であった。業種別でみると、製造業は「影響はない」が64.0%で「影響がある」が36.0%であり、非製造業は「影響がある」が52.2%で「影響はない」が47.8%であった。
- ゼロゼロ融資の返済の影響の理由について、全業種で「売上回復が不十分で返済負担が大きい」が61.9%で最も多く、次いで「元金返済により資金繰り悪化」「金利上昇による負担増加」が同数で42.9%、「追加融資・借換が困難」が28.6%であった。製造業と非製造業の結果の比較では、「元金返済により資金繰り悪化」「売上回復が不十分で返済負担が大きい」について製造業の方が高い結果であった。
- 返済開始・金利上昇への対応については、全業種で「経費削減」が最も多く72.1%、「商品・サービス価格の引き上げ」が41.9%、「設備投資の抑制・延期」が25.6%、「借換やリスクケジュールの検討」が20.9%と「雇用調整」が18.6%で「国・自治体の支援制度活用」が16.3%であった。その他の意見として、「繰り上げ返済（魚類小売業）」が挙げられた。
- 今後の資金繰りについては、「当面は返済可能だが今後不安」が61.4%、「問題なく返済可能」が18.2%、「既に返済負担が重く資金繰りに支障」が15.9%で「その他」が4.5%であった。売上回復の遅れや金利上昇などの影響で資金繰りが厳しさを増し、多くの企業が経費削減などで対応しつつも、今後の返済負担に不安を抱えていることがわかった。

令和7年

9月期

景況天気図

	全体	製造業	非製造業
売上高	雨 -12.3 (17.0)	雨 -12.9 (38.7)	雨 -11.5 (▼7.8)
在庫数量	晴 2.1 (12.7)	晴 -6.5 (9.6)	晴 18.8 (18.8)
販売価格	晴 33.3 (▼1.2)	晴 29.0 (▼3.3)	晴 38.5 (1.5)
取引条件	晴 -7.0 (6.8)	晴 -6.5 (6.4)	晴 -7.7 (7.1)
収益状況	雨 -36.8 (11.5)	雨 -48.4 (12.9)	雨 -16.7 (16.6)
資金繰り	雨 -15.8 (11.8)	雨 -16.1 (22.6)	雨 -15.4 (▼0.6)
設備操業度	雨 -29.0 (19.4)	雨 -29.0 (19.4)	-
雇用人員	雨 -19.3 (▼5.5)	雨 -25.8 (▼12.9)	雨 -11.5 (3.3)
業界の景況	雨 -31.6 (16.7)	雨 -51.6 (6.5)	晴 -7.7 (29.3)

※1: () 内の数字は前月とのポイント差 (▼は減少)

※2: 設備操業度は製造業のみ

全体の景況感

※主要3項目(売上高・収益状況・業界の景況)の平均値

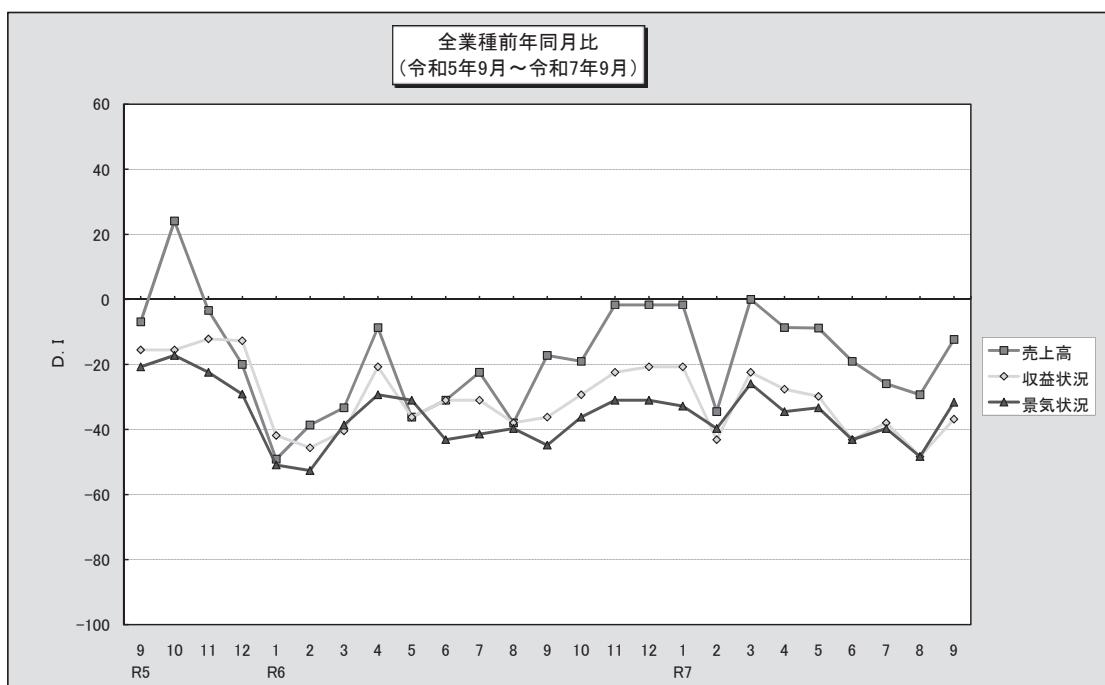
大雨
-26.9

天気図の見方

各景況項目について「増加」(又は「好転」との回答を頂いた業種割合から「減少」(又は「悪化」との回答を頂いた業種割合を引いた値をもとに作成しました。その基準は次の通りです。

快晴 25以上	晴れ 10~25未満	くもり 10未満~10未満	雨 -10~-25未満	大雨 -25以下
---------	------------	---------------	-------------	----------

景況の推移(前年同月比)石川県分(主要3項目)



ものづくり補助金成果事例集のご紹介



ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金は、中小企業・小規模事業者等が今後複数年にわたり相次いで直面する制度変更（働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入等）等に対応するため、中小企業・小規模事業者等が取り組む革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援するものです。

販売促進事業の一環として、補助事業に取り組んだ事業者の実施内容や成果などを会員の皆さんに周知し、独自の取り組みを促すことを目的に、事例をご紹介いたします。

目次

- P14 株式会社 北都鉄工（平成29年度補正）
「リードタイム10%短縮を実現する生産プロセス構築による橋梁事業強靭化計画」
- P16 株式会社 石野製作所（平成29年度補正）
「オートウェイターの生産量大幅拡大のための生産プロセスの改善」
- P18 株式会社 オリジナークロスジャカード（平成30年度補正）
「日本伝統の織技法とIT活用による高付加価値織物の生産プロセス開発」
- P20 エンパワー・サポート 株式会社（令和元年度補正）
「潜在保育士を掘り起こすシステムの開発と保育園の人員不足解消」

株式会社 北都鉄工

[業種] 金属製品製造業

事業
計画名

リードタイム10%短縮を実現する生産プロセス構築による橋梁事業強靭化計画

◆代表者名 代表取締役 小池田 康秀
◆設立年月日 昭和33年1月8日
◆所在地 〒924-0051
石川県白山市福留町555番地
◆TEL 076-277-2121
◆FAX 076-277-2127
◆URL <https://www.k-hokuto.co.jp>
◆E-mail info@hokuto-tekko.jp
◆従業員数 120名
◆資本金額 90,000千円



タケダ機械株製 オートボーラー ABP-1530G

事業に取り組んだ経緯・背景

当社は石川県唯一の鋼橋メーカーとして、地域インフラを支える役割が求められています。受注案件の規模に左右されず、常に安定した収益を確保しつつ製品を供給できる生産体制の構築を目指し、コスト競争力の強化に取り組んでいます。その中で、添接板の穴明工程は構造物全体の寸法誤差を吸収する重要な役割を果たしており、全体組立後に行うことが多いため、穴位置の確定後に作業負荷が一度に集中し、時間外労働の増加につながっていました。この作業が終わるまで後工程は待機時間となることも問題でした。このような課題を解決するため、機械加工能力と性能の向上、新たな機能を導入し、従来の作業方法を見直して高付加価値の生産プロセスを実現するための穴明機械を導入しました。

事業内容

この穴明機械の導入に際し、次の4つのテーマを掲げて事業を推進しました。

1. 連続無人運転化に向けたトライアル 8種類の板を、各ステージごとに複数枚重ねて自動運転による穴明のテスト加工を行いました。設定した切削長により工具を自動で交換する機能も有効に働くことを確認しました。
2. 添接板穴精度アップによる出来形品質の向上加工したワークの品質を確認するため、石川県工業試験場の支援を受けてテスト加工品の穴ピッチ間隔を三次元測定機で計測し、良好なデータが得られました。
3. 製作リードタイムの短縮 設計部門と情報の共有化を図り、寸法確定前に加工プログラムを作成し、計測後は即時に確定寸法値を加工プロ

ログラムに反映させるよう作業標準化を推進しました。

4. 環境負荷の低減 生分解性切削油の採用や循環方式の改善、工具の消耗度合いを判定することで長寿命化を図りました。

事業の成果

橋梁の工場製作リードタイム 10% 短縮を目指し、タケダ機械（株）製の最新型オートボーラーを導入しました。ネック工程となっていた添接板穴明加工工程の能力アップと連続無人運転化により、全体工程のラインバランスを再構築し、高付加価値生産プロセスの実現を図りました。成果として、リードタイムの短縮に加え、ラインバランスの向上による標準総作業時間の削減、出来形品質の向上、環境負荷の低減といった期待していた成果を得ることができました。



金沢外環状道路 大浦高架橋（完成）



金沢外環状道路 大浦高架橋（仮組立時）

事業の現在の状況

現在、オペレータの習熟度も更に向上し、全ての橋梁物件で有効に機能しています。今後は労働力不足が懸念される中で、添接板以外の穴明工程の自動運転化も検討しています。また、DXを活用して労働生産性を高めることを重要な課題の一つと位置付けており、本事業を通して学んだ設計データと製作データの同期化にも更に着目し、工程間のロス解消につなげようとしています。さらに、三次元設計データの活用によるシミュレーション効果にも注目し、可視化によって作業理解度を上げ、効率化につなげるとともに、新たな付加価値の創出を検討しています。



工場で製作中の橋桁

[得意分野]

大型鋼構造物に特化したものづくり

[主要取引先]

石川県、国土交通省、水資源開発機構、製造業各社、電力各社

[商品]

橋梁、クレーン、水門等

[代表者からの一言]

当社は令和6年2月に創業90周年を迎えることができました。これもひとえに皆様のご愛顧の賜物と、心より感謝申し上げます。今後もコア技術である大型鋼構造物の製造技術に一層の磨きをかけ、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



代表取締役 小池田 康秀

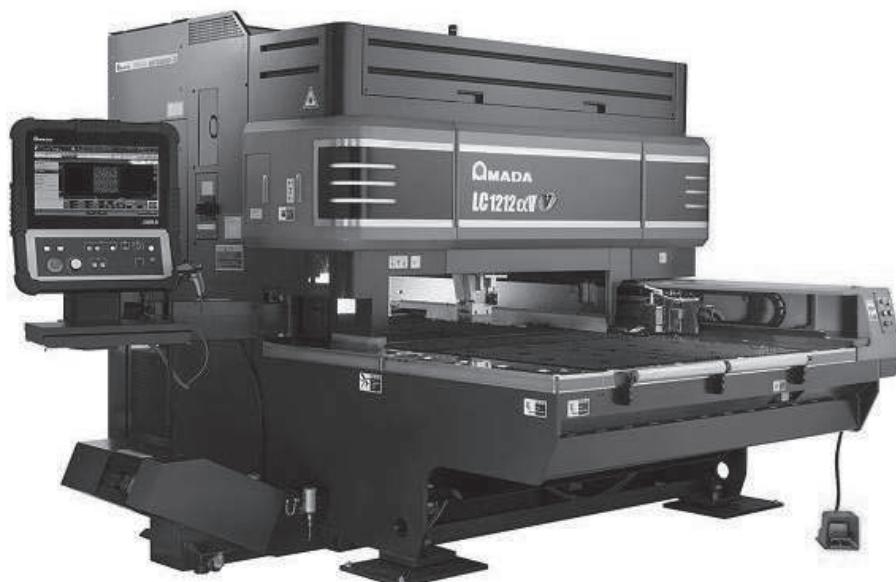
株式会社 石野製作所

[業種] 業務用機械器具製造業

事業
計画名

オートウェイターの生産量大幅拡大の
ための生産プロセスの改善

◆代表者名 代表取締役社長 石野 晴紀
◆設立年月日 昭和37年4月2日
◆所在地 〒921-8025
石川県金沢市増泉5丁目10番48号
◆TEL 076-241-7185
◆FAX 076-241-7551
◆URL <https://ishino-group.com>
◆E-mail soumu@isn-net.com
◆従業員数 147人
◆資本金額 50,000千円



導入機械装置「レーザー加工機 LC-1212 α V」

事業に取り組んだ経緯・背景

当社は主に、回転寿司店舗向け寿司コンベアや注文品搬送装置「オートウェイター」（以下 AW）等を生産している。事業実施当時、外食産業は深刻な人手不足により AW 需要が高まっていたため、回転寿司のみならずラーメン店や焼き肉店等、様々な外食業種からの需要があった。AW は、少ない人員で店舗運営できる非常に魅力的な機械として高い評価をいただいていた。しかし、AW の部品は種類・数量が多く、形状も複雑なため機械加工に時間を要したため、今後予想される受注に対応していくには現状の生産プロセスでは限界があった。

事業内容

・現行生産プロセスの課題

AW の部品は板金製作が多く、小さなセンサー・ラケットから客席側ユニットベースのような大きなものまで多様である。それぞれの部品には固定のための長穴やタップの下穴が数多く、複雑な形状もあるので、それぞれの加工機械の場所に移動して行っている。従って移動時間や段取りに多くの時間がかかり、また加工した部品を別工場へ運んで組み立てる際にも時間ロスが発生していた。

・課題の解決方法

目的

川北工場を AW 生産の専用工場とし、生産から出荷まで一元化することにより生産性を向上さ

せ、生産コスト面での競争力強化を図った。

手段

上記目的を達成するために川北工場に新たにレーザー切断機を導入し、AWの部品生産を行い、加工時間を大幅に減らしていく。導入したレーザー切断機は複雑な形状の切断・穴あけ・切り欠きの能力に優れており、一か所で多くの加工を完了させることができた。また、レーザーによる切断時間は現行の切断より大幅な時間削減となった。部品製作から組立・出荷まで一元化することで、これまでの工場間の運搬が不要になった。

事業の成果

- ・一つの工場で生産を一元化することにより、工場間の部品搬送・組立品搬送の必要がなく、リードタイムが短くなることで競争力強化を実現できた。
- ・図面情報のデータ化の結果、情報伝達のスピードアップおよびレーザー切断加工機へのデータ入力も容易になり、大幅な作業時間短縮ができた。
- ・当社AWは省力化機器として継続して高い評価を受け、人手不足の外食産業より強く求められるようになり、今後の進展が期待できる。

事業の現在の状況

- ・現在も川北工場ではレーザー切断機を使用しており、AW製作にはなくてはならない生産機械となって稼働している。



オートウェイター



株式会社石野製作所 松任工場



石野グループ営業所

[得意分野]

回転寿司コンベア及び周辺機器

[主要取引先]

あきんどスシロー、ゼンショーホールディングス、カッパクリエイト

[商品]

寿司コンベアシステム、周辺機器（寿司握り機、皿洗浄機等）、焼成機（ガス、遠赤外線）製造、食品加工機械の製造（温泉卵の製造装置等）

[代表者からの一言]

食に対するニーズはますます多様化しています。石野グループでは、創業から続く愚直なものづくりの志に半世紀を超えて蓄積されたノウハウを重ね、お客様とともに新たな価値に挑戦していきます。



代表取締役社長 石野 晴紀

株式会社 オリジナークロスジャカード

[業種] 織物業

事業
計画名

日本伝統の織技法とIT活用による
高付加価値織物の生産プロセス開発

- ◆代表者名 代表取締役社長 荒木 重晶
- ◆設立年月日 昭和54年4月1日
- ◆所在地 〒923-0841
石川県小松市本江町へ5番地1
- ◆TEL 076-122-5373
- ◆FAX 076-122-5363
- ◆URL <https://origina.co.jp/>
- ◆E-mail shigeakijob@outlook.jp
- ◆従業員数 10名
- ◆資本金額 1,000万円



ジャガード織機及び設計システムなど



タペストリー作品(1)



タペストリー作品(2)

事業に取り組んだ経緯・背景――

近年、人口減少に伴いオーダーカーテン市場規模の縮小が予測されている。(住宅着工件数の減少)。また、世界中のインテリアブランドが、コスト削減の為に中国へ生産基地を移している。

一方、日本への訪日外国人が急増しており、平成28年の訪日外国人数は2,400万人と過去最高を更新。政府は2020年の訪日外国人4,000万人の目標を掲げている。こうした動向を受け、大都市兼をはじめとする地方都市を中心にホテルの建設ラッシュが相次いでおり、物件向けのカーテンの需要も比例して伸びてきている。それに対し、ここ数年目立ってきたのが「泊まること」への特化だけにとどまらず、「癒し」「リゾート」など高級ホテルに滞在するラグジュアリーな憩いの時間や空間を過ごすことをコンセプトにしたホテルが軒並み人気となっている。

上記背景から、最近では自社の特注ジャカード織機の情報を知り、高級ホテルやリゾート物件などを手掛ける空

間デザイン事務所からオリジナルカーテンや、パネルアートといった1点物のジャカード織物の生産依頼が増えてきている。しかし、ホテル物件から求められるジャカード織物のクオリティーを満たすことが出来ず、現状は実績がない状態が続いている。このニーズに応えるために重要な4つの課題があり、それを実現する試作開発を行った。

〈課題1〉斬新でダイナミックな多色な柄の製造ができない。

今までに取組んだことがない。多色な柄表現をする織物の設計ベースの確立。

〈課題2〉緻密な柄表現ができない

自社の特徴である高密度織物をさらに密度を高めた超高密度織物の実現。

〈課題3〉耐久性の確保

腐食・色あせに強い素材を使用。

〈課題4〉ジャカードデータ作製工程のリードタイム削減

織物専用ソフトを導入し、委託していたジャカードデータ処理工程を自社に取り入れ独自の生産ラインを確立しリードタイムを削減する。

事業内容

本事業では日本伝統の織技法（つづれ織）とデジタルプリンター方式を融合させ、フルカラーの柄や写真データを精細で耐久性に優れたジャカード織物で表現することを開発目標として実施した。

また、専門業者に委託しているジャカードデータに落し込む工程を内製化したこと、リードタイム・コストを削減することを目標とした。

ジャカード織物の生産工程に基づく開発として、以下のような工程によって事業を実現した。

- ①ジャカードデータ処理工程 → 写真画像の色合を調整により、織物が最適な表現となるように原画の色相、明度・彩度を調整した。
- ②画像を意匠図に変換 → 基本設計（糸の色・太さ・密度・配列）に基づいて8色のドットに変換。
(※意匠図とは変換された画像のこと)
- ③意匠図から組織図を作成 → 色分けされた意匠図に織物組織を合成し組織図を作成。※組織図とは経糸の上下運動を支持する図。
委託している、上記のジャカードデータ処理工程を自社に取り入れ独自の生産ラインを織物専用ソフトの導入して確立しリードタイムを削減する
上記の処理工程で作成された組織図をジャカード機に読み込ませて製織する。
- 工芸品に近いテキスタイルアートとして、装飾品として作っていきたいと考えている。一品の芸術品、作品として織維産地の企業が関わっている例は少ないのではないか。主力はオーダーカーテンであるが、アート作品の制作によって付加価値の向上と差別化を図っている。織物らしさをアートとして表現し活用するようにしたい。

事業の成果

本事業では、日本伝統の織技法（つづれ組織）とデジタルプリンター方式を融合させた製造方法を組むこととする。

○織物の組織設計データ化

緯糸8色でドット表現をするため、ドット数が多く（細かく）なるほど精細な表現となる。一般的には経糸密度1cm間/50本 緯糸密度1cm間/80本のところ、自社では最も精細な表現を実現するために限界まで密度を高めた、経糸密度1cm間/94本 緯糸密度1cm間/255本という、超高密度織物を開発した。

○耐久性の確保

素材はポリエステルを使用する。ポリエステルは耐久性に優れており、堅牢度も非常に高い性質をもっている。
※堅牢度とは色が落ちにくい度合い。

また、防炎加工や消臭加工など後工程で機能性を持たせることも可能であり、縫製や2次加工品にも扱いやすい素材である。

○織物の意匠と組織の合成データ活用で準備工程短縮化

柄や写真をジャカードデータに落とし込む工程は専門知識がある職人でも高度な技とされているので専門業者に委託している。この工程を自社の生産工程に取り入れリードタイムを大幅に削減する。

自社の生産工程に取り入れる際に必要不可欠な項目として、風景写真・人物写真・動物写真・絵画計8パターンのジャカードデータで試験し、どんな写真や柄でも応用できる最適な【色】と【つづれ織り組織】を探り、ベストなデータを選定する。選定した【色】と【つづれ織り組織】のデータを本事業で購入する専用ソフトに記憶させることで自社独自のジャカードデータ処理工程が確立できる。

事業の現在の状況

新幹線が延伸して小松駅に止まるようになり、駅下のカフェ店舗や市役所の市長室にも当社のタペストリーが飾られています。併せてJR西日本の記念品採用などもあり、さらに大手企業での有力顧客への贈答品として採用される例も出てきている。テキスタイルアートでの象徴的な商品としての付加価値増が結果として、その他の商品への波及にも期待される。

[得意分野]

ジャカードファブリックの提案・開発・製造・販売

[主要取引先]

前多株式会社、住江織物株式会社など

[商品]

オーダーカーテンが主力

[代表者からの一言]

タペストリーなどのアート分野はビジネスとして伸ばしていきたい。この分野は弊社として象徴であり、自らのブランドとして商品であり。また、さらに飲食などの分野への進出も進めており、「空間」を「演出」する企業として進化していきたい。夢に向かって挑戦して、新しいものを取り入れていこうと思っている。



代表取締役社長 荒木 重晶

エンパワー・サポート 株式会社

[業種] システム開発、有料職業紹介事業

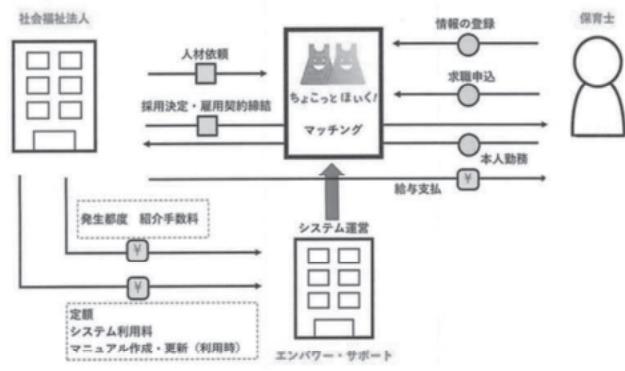
事業
計画名

潜在保育士を掘り起こすシステムの
開発と保育園の人員不足解消



ちょこっとほいく! アプリロゴ

◆代表者名 高井 新司
◆設立年月日 平成4年10月1日
◆所在地 〒920-0849
石川県金沢市堀川新町2-27 Sビル2F B号室
◆TEL 076-231-3977
◆FAX 076-231-3988
◆URL <https://chokotto.work/>
◆E-mail info@ensapo.jp
◆従業員数 5名
◆資本金額 1,900 万円



本事業のモデル図

事業に取り組んだ経緯・背景

地域差はあるが全国の保育施設で以下のような課題があり、福祉の持続的発展を可能にするためにはこれの解決こそが必要だ、との思いがあった。

保育現場のゆとりのなさが原因となり、保育の質の低下や保育者不足、ミスマッチによる早期離職、保育者不足による採用コストの高騰、長期間のブランクによるキャリアの分断を生み出しているため、これら課題を解消すべく本事業に取り組んだ。

事業内容

保育施設と保育者を1日単位の雇用で繋ぐアプリを活用し、保育者不足の解消やミスマッチの解消、と保育者の復帰支援を行うアプリの開発を実現させた。

(マッチング機能の充実強化)

専用アプリの開発という本事業の結果、スピーディーなマッチングを実現することができた。

これまで WEB ブラウザ版で保育園と保育士のマッチングを行ってたが、スピーディーにマッチングできず改善の必要があった。これを解決するため保育園と保育士がそれ

ぞれ希望勤務時間帯・希望エリア・対象クラス（3歳児クラスなど）などの条件を登録。双方の希望が合致すると保育士側に勤務先の保育園の勤務条件が通知、これを承認すれば勤務が確定する。このような機能によりスピーディーなマッチングが行われ、保育園が要望するスピード感を高めることができた。さらにマッチング精度を高めるためにレコメンド機能（勧める）を搭載し、登録した保育士の勤務実績やレビュー・評価などを基に保育園の求人情報を紹介することで、マッチング率を向上することができた。

(マニュアル機能の充実強化)

日々の勤務がある中で、教える手間が発生すると保育園としても依頼しづらくなるが、アプリ内で保育園ごとの業務マニュアルが閲覧可能になることで、この問題を解消できた。

本アプリでは、保育園のレイアウトや保育具の置き場所・スケジュールなどを画像マニュアルとして整備した。本マニュアル機能は、当社が保育専業として10年以上保育園との関係を築き、また代表自身が保育士として保育現場に出てきた経験・経緯によるものであり、当社の強みの源泉となっている。

このような就労マッチングサービスは他業種にもあるが、本サービスの特性はマッチングだけではなく、スムーズに業

務に入り、保育園・保育士双方に働きやすい環境を提供することにあると位置づけている。

上記に記したメイン機能の他、利便性と、さらに将来的な保育現場の質向上のため、以下の機能を搭載した。

マイページ機能

保育園と登録保育士双方にマイページを作成する。保育園側のページでは求人登録やマッチング状況・必要な帳票類などが管理できる。保育士側では、求職情報・帳票類の確認や健康状態の登録ができる。

レビュー機能

アプリにレビュー機能をつけ、保育園・保育士双方が働いた人、あるいは場所について相互評価をする。1つの保育園で勤務し続けていると新たな知識や改善案が出づらくなるが、人材交流により刺激が生まれ、またスポットで働くからこそ保育園の特徴がよく見えて、率直な意見をレビューすることで保育現場の改善につながり得る。

分析機能

保育園ごとのマッチング率とマッチングまで要した時間などのデータや他社比較データを見る化し、保育の質改善に活かす。将来的には、保育園のシフト登録機能なども搭載し、どの日・どの時間帯に本サービスを利用すると最適化できるか、など改善のための提案を行なう。

書類作成機能

保育園と保育士の1日単位の雇用契約となるため、契約書・給与明細・勤怠管理などの事務手続きが必要となるが、アプリ内で作成できるようにフォーマット化することで事務手続きを軽減する。

決済機能

アプリ内で給与の支払いが完結できる。
これらの機能を搭載した。

事業の成果

1日単位なら勤務が可能な潜在保育士の掘り起こしにつながった。また活用できていない保育者を保育現場とつなぐことで、保育士不足を軽減できた。アプリの活用により保育施設と潜在保育士双方の利便性を高めた。

事業の現在の状況

今日明日にも不足する緊急時の人材マッチングに力を入れるべく、システムのアップデートを進めている。また本システムを保育学生に向けて展開し、1日単位の就業を通じて園にインターンシップする機会を作っている。なお、今回の能登半島地震発生後には2次避難家庭のお子さんを預かる時の保育スタッフ確保にも本システムが活用された。



打合わせ風景

[得意分野]

保育園と潜在保育士のマッチング

[主要取引先]

社会福祉法人系保育施設

[商品]

保育園と保育士をマッチングするためのインターネットアプリ「ちょこっとほいく！」

[代表者からの一言]

現在の保育現場では、保育者不足が常態化しています。その背景として、国が定めた職員配置基準が適切な保育をするには不十分であり、ゆとりのない現場における不適切な保育や職員の就業環境悪化があり、そのため保育者不足に拍車がかかっているのです。

そこで、保育の仕事をしていない有資格の潜在保育士（保育学生）と保育施設とを、1日単位の仕事でマッチングするアプリを開発し、人手が必要になる時間や欠員が出た場合の代替え職員確保をサポートしております。

本事業ではビジネスモデル特許の取得もしております、現在のサービス展開は石川県内のみですが、2028年4月までに47都道府県どこにいても使えるサービスとして全国展開を視野に入れ、準備しております。



代表取締役 高井 新司

組合運営 Q&A

規約・規程の定義について

Q1 協同組合の運営上、諸規約規程を定めることが大切だと思うが、規約と規程との違いは何ですか。

A1 規約と規程はともに、組合の運営を合理的に推進するためのルールを示す事業の執行方法や機関の執行方法など実務上の手続き等を規定するもので、それぞれの明確な定義づけは困難ではありますが、従来の習慣並びに字義により区別すれば、それぞれ以下のとおりと考えます。

規約：組合の業務運営及び事務執行に関して、組合と組合員間を規律する自治規範といい、定款と同様、総会または総代会において決められるべき性質をもったもの。

規程：組合の事務、会計その他内部的な事務遂行上に必要な関係を規律する内規的なものであって、その設定、変更及び廃止は主に理事会等で決められるべきもの。

組合諸規程の決定機関について

Q1 本組合では、組合運営に必要な規程類を現在作成中ですが、次の規程はいずれも理事会の承認で良いですか？

業務処理規程、服務規程、経理規程、給与規程、退職金規程、旅費規程

A1 業務処理規程、服務規程、経理規程、給与規程、退職金規程、旅費規程は組合の事務執行上に必要な関係を規律する内規的な定めであることから、その設定、変更及び廃止については理事会の議決事項で足り、総会の議決を経る必要はありません。

ただし、理事、監事の報酬の設定については総会の議決を経るべきです。

1法人から複数の役員を選出することについて

Q1 理事のうち組合員たる1法人の役員から複数の理事を選任できますか？

A1 理事は、個人として委任契約に基づき就任しますので、組合員たる1法人の役員から複数の理事を選任することは可能です。

Q2 組合員たる1法人の役員から理事と監事を選任できますか？

A2 組合員たる1法人の役員から理事と監事を選任することもできます。

Q3 上記のQ1、Q2が可能な場合、被選挙者1人を除き他は員外役員となりますか？

A3 実際に選任した場合においても、員内役員となります。

組合女性部活動紹介

安原工業団地協同組合女性部「桜梅桃梨の会」

【概要】

- 住所／〒 920-0377 石川県金沢市打木町東 1400
(金沢市異業種研修会館内)
- 代表者名／東山 敦子 (ひがしやま あつこ)
- 設立／平成 15 年 6 月 21 日
- 会員数／15 名 (令和 7 年 10 月現在)
- 会員の主な業種／異業種
- 役員構成／部長 1 名、副部長 2 名、会計 1 名
- 連絡先／TEL: 076-240-1411
メール: yasuhara@mint.ocn.ne.jp



金沢三文豪の物語を学ぶ研修会



飾花事業



能美市防災センターにて

設立の目的・経緯

様々なチャレンジや新しい出会いを通じて学びと育ちを再発見し、英知と感性を磨きながら、会員同士が親睦を深め、ともに高め合うことを目的に設立されました。女性の視点を活かし、地域や親組織の活性化に貢献するとともに、世代を超えてつながり、支え合える場づくりを目指しています。

『桜梅桃梨の会』という名前は仏教の教えに基づく四字熟語が由来であり、桜・梅・桃・梨はそれぞれ異なる花を咲かせ実をつけるように、他人と比べず、自分らしい美しさ、価値を持つことが大切だという意味が込められています。

現在の主な活動内容

(1) 研修会 (年 2 ~ 3 回)

昨年度は防災の意識を高めることをテーマに、能美市防災センターで地震・火災・強風体験をし、金沢市のかがやき発信講座で AR ゴーグルを使って水害を体験しました。

本年度は朗読を通じて金沢の三文豪の物語を学び、あわせて聞き取りやすい声を届けるための発声の仕方も訓練しました。

(2) 飾花事業 (年 3 回)

バス通りに飾花

(3) 古切手・ブルタブ・ペットボトルのふたの収集 福祉団体へ寄付

(4) 親組合の事業への協力

組合員交流会 (サマーパーティ)、文化講演会、新年会への参加・協力

会報読者アンケート プレゼントクイズ当選者紹介！

会報 2025 年 No. 4 (7 月発行) にて実施したプレゼントクイズの答えは、「ビスコ」でした。

ご回答いただいた方から、抽選の結果、1名の方にプレゼントをお贈りさせていただきました！

当選者：石川県電器商業組合
片岡 重人 様

プレゼントは、10/29 (水) の女性部全国フォーラムの物産展に出展した能登地区の組合女性部会員が取り扱う商品「輪島塗の箸、輪島の岩のり、わくたまくんタオル」です。

ご回答いただき、ありがとうございました。



▲お渡ししたプレゼント



当選者の片岡様

今号のプレゼントクイズでは、ご回答された方の内から当選者の方に、中央会事業にちなんだ品物をお贈り致します。

〆切は 11 月 28 日 (金) !! ご回答お待ちしております !!



こんなにちは組合さん

石川県電器商業組合

【事業所所在地】

〒920-0376 金沢市福増町南1304番地
TEL:076-249-5297 FAX:076-249-8485

組合のPRをお願いします！

本組合は、石川県内の家庭電器小売商が昭和24年に石川県ラジオ商組合として集い、昭和26年に同名称で設立、名称変更を経て、昭和36年に石川県電器商業組合に改称し今日に至ります。主に電器器具商品の販売に関する安全点検制度と技術資格認定並びに環境安全に関する情報又は資料の提供、組合員の取り扱う電器器具商品の共同仕入れ、協同販売に関する事業を行っております。

○中央会事業を活用したWebデザイン・ 集客に関する専門家派遣を実施！

令和6年11月から2月にかけて、Webデザイナーの松岡裕子様を講師に招き、組合の組織力でいかに集約を図るかを考えていくために、専門家派遣を実施しました。まちのでんきやの顧客である高齢者の方に向けての販売促進について、無料で簡単に使用することができるデザインツール「Canva」を実際に操作し、Canvaの活用術を学びました。

○「安全講習会・技術講習会」を開催！

令和7年9月26日(金)に、北陸電力様にお越しいただき、安全講習会ならびに技術



本保理事長

講習会を開催いたしました。家電製品等の事故事例や、住宅における感震ブレーカー設置促進についてお話をありました。大規模地震発生時の電気火災の防止及び被害を抑制するために、石川県の補助金を活用しながら顧客に感震ブレーカー設置をお願いし、災害に備えた取り組みを行っていきます。

一言お願いします!!(本保理事長)

石川県電器商業組合は、石川県内の地域電器店による組合です。いわゆる「まちのでんきや」の集団です。当組合では新しい商品情報や法令などに対応するため日々の業務に役立つ講習会を開き、地域のお客様に支持される「かかりつけのでんきや」としてお家まるごとの困りごと解決はもちろんのこと、電気に関する安心安全な暮らしのサポートを行ってまいります。

当コーナーに登場していただける事務局さんを募集中です!自薦、他薦は問いませんので、中央会事務局まで連絡をお待ちしています!

ひとに寄り添う、 デジタルで寄り添う。

デジタル技術が激変する今、
新しいサービスが次々に誕生しています。
先のみえない時代だからこそ、問いかけてみたい。
日々の喜びって何だろう。家族の幸せって何だろう。
一人ひとりの幸せのカタチは様々。
固定概念に捉われず、自由に明日を描くこと。
その先に、きっと豊かな暮らしが待っています。
デジタルは、明日の社会をもっとよくしていく。
どれだけ便利な時代になんでも変わらないのは
新しい出会い、喜び、たくさんのアイデアが
ひとに勇気や希望を与えてくれることです。
ICCはこれからも、ひとに寄り添い、心豊かな未来を描き、
前に進んでいきます。



株式会社
石川コンピュータ・センター

www.icc.co.jp

安心

活気

やる気

働くみんなに 退職金効果！

中退共は、国がサポートする中小企業のための退職金制度です。

安心

国の退職金制度

掛金の一部を
国が助成します。

有利

掛金は全額非課税

手数料もかかりません。

簡単

外部積立型だから

管理もラクラク

転職先でも引き継げる
「通算制度」があります。

●パートタイマーさんや家族従業員もご加入いただけます。 ●他の退職金・企業年金制度等との資産移換も可能です。

詳しくはホームページをご覧ください

中退共

検索



独立行政法人労働者退職金共済機構
中小企業退職金共済事業本部

〒170-8055 東京都豊島区東池袋1-24-1
TEL(03)6907-1234 FAX(03)5955-8211

「米国関税に備えたい！」

事業者さまの資金対策に新保証制度

期間10年以内
(据置3年以内)

低金利
1.25%
(固定)

低保証料
0.13%~1.19%

申込受付期間: R7.7.1 ~ R8.3.31

制度名: **経営安定支援融資保証
(米国関税対応分)**



石川県信用保証協会キャラクター
えーるわんぱくくん

対象者: 下記①~③のいずれかに該当する方

- ①最近1か月売上高または売上総利益率または売上高営業利益率が3%以上減少
- ②米国関税の影響で資金繰りに著しい支障をきたしている又はそのおそれがある
- ③SN認定(各号)

限度額: 8,000万円 (同制度一般分と通算なし)

資金使途: 運転資金

期間: 10年以内 (据置3年以内)

金利: 固定 1.25%以内

売上や利益率が
現時点で減少していない方も
ご利用になれます

米国関税措置に伴う特別相談窓口も
設置しておりますので、お気軽にご相談ください。



あなたに寄り添う
石川県信用保証協会

〒920-0918 金沢市尾山町9番25号

保証申込のご相談は

保証課 TEL.076(222)1522

経営支援のご相談は

経営支援課 TEL.076(222)1550

経営者・役員・従業員とそのご家族の 安心の保障を準備するために 中央会の共済制度をご活用ください。

BESTパートナー
大樹生命

**従業員のための
退職金準備に
特定退職金共済制度**

従業員さまの定着が図られ、
安定した退職金準備が
できる共済制度です。

特定退職金共済制度 引受保険会社
大樹生命保険株式会社

**経営者・従業員のための
万一の保障
団体扱生命保険**

団体扱*(月払)の場合、
一般扱(口座振替扱月払等)で
ご契約いただくよりも、
保険料が割安になります!

オーナーズプラン
経営者の
各種リスクマネジメントのために
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

**業務上の災害への備えに
業務災害補償保険**

事業活動にかかる
従業員さまのケガなどのリスクに
対してお役に立つ保険です。

業務災害補償保険 引受保険会社
三井住友海上火災保険株式会社

業務災害補償保険 取扱代理店
大樹生命保険株式会社

* 団体扱とは、石川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。

* 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。

* 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)」「ご契約のしおりー約款」および石川県中小企業団体中央会の「退職金共済規程(規約・規則)」等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。

お取り扱いの詳細は、下記までお問い合わせください。

大樹生命保険株式会社 北陸支社

〒920-0853 石川県金沢市本町2-15-1 ポルテ金沢8F TEL:076-263-3256
<https://www.taiju-life.co.jp/>

大樹-KB-2023-432 (損保)A-2023-112 (2023.9)
R-2023-1009 (2023.9)

退職予定の皆さんへ

あなたの宝物 眼らせないで!

私たちは、あなたの知識・経験・能力を求めていきます



無理のない働き方(月10日以内・週20時間以内)で
“生きがい就業”しませんか!!

お住まいの地域にあるシルバー人材センターにお気軽に問い合わせください ※SCはシルバー人材センターの略です

珠洲市SC TEL(0768)82-6886

輪島市SC TEL(0768)23-8033

能登町SC TEL(0768)62-4688

穴水町SC TEL(0768)52-4680

志賀町SC TEL(0767)42-2170

七尾市SC TEL(0767)52-4680

中能登町SC TEL(0767)76-8060

羽咋市SC TEL(0767)22-2700

宝達志水町SC TEL(0767)29-4850

かほく市SC TEL(076)281-3655

内灘町SC TEL(076)286-2992

津幡町SC TEL(076)288-4462

金沢市SC TEL(076)222-2411

野々市市SC TEL(076)294-8303

白山市SC TEL(076)275-7604

能美市SC TEL(0761)58-4060

小松市SC TEL(0761)47-2855

加賀市SC TEL(0761)73-2456

シルバー人材センター



厚生労働省委託事業 高齢者活躍人材確保育成事業

From 編集室

こんにちは！編集者の「T-中村」です。つい最近まで夏日が続いておりましたが、急に冬の気候になり、体が気温の変化についていけないT-中村です…。そんな寒い日には、鍋を食べたくなる方も多いと思いますが、今回のプレゼントクイズでは、T-中村が、個人的に好きな鍋ランキングをご紹介いたします。

編集者 T-中村

Q プrezentクイズ

今回は、「T- 中村」が好きな鍋のランキングベスト3をお考えいただき、その後、【答え】の箇所に「イ」「ロ」「ハ」を当てはめると、今回のプレゼントクイズの回答が分かります。

Q.今シーズン(2025年)にプロ野球千葉ロッテマリーンズから、アメリカ大リーグのロサンゼルス・ドジャースに移籍した力強いストレートが持ち味のピッチャーは、「○さ○ ろ○き」です。(ひらがなでご回答ください)

<鍋ランキング(T- 中村の個人的嗜好)>

1位:石川県の鍋の定番。どんな食材にも合います。

			イ			
--	--	--	---	--	--	--

2位:旨味と辛味がおいしく、体もぽっかぽかに。

ロ		
---	--	--

鍋

【答え】

イ	さ	ロ	ハ	き
---	---	---	---	---

3位:植物性たんぱく質が豊富で体に良いお鍋です。

味はまろやか。

	ハ				
--	---	--	--	--	--

鍋

正解者の中から抽選で、中央会事業にちなんだ品物をお贈りいたします。

締め切りは11月28日(金)！ご回答お待ちしております！

今後、よりよい誌面づくりを行うために読者の皆様からのご意見、ご要望をお伺いしたいと思いますので、同封のプレゼント付き読者アンケートのご協力をお願いいたします。右記の二次元バーコードでの回答または同封アンケートをFAXで中央会までお送りください。少しでも多くの“声”をお待ちしています。

紙アンケートFAX:076-267-7720までお送りください。

WEB回答
スマートフォンで
読み取り、ご回答
お願いします。



日本経済の岩盤力「中小企業」を守り、この岩盤力をさらに強固にする「中小企業組織」を支援する
～全国中小企業団体中央会の損害保険団体補償制度～

全国中小企業団体中央会の
損害保険団体補償制度の主要制度である
「業務災害補償制度」と「ビジネス総合保険制度」で

事業活動リスクを 包括的にカバー します。

企業経営には
多くのリスクが
存在しています

労災訴訟
のリスク

労務災害
のリスク

事業休業
のリスク

賠償責任
のリスク

財物損害
のリスク



業務災害補償制度

新しい労災リスクから会員の皆様をお守りする
業務災害補償制度の特徴

ビジネス総合保険制度

事業活動を取り巻く様々なリスクから
会員の皆様をお守りする
ビジネス総合保険制度の特徴

- 全国中小企業団体中央会のスケールメリットによる
割安な保険料水準
一般加入と比べ約半額の掛金水準
- 労災賠償に備える**「使用者賠償責任保険」を標準セット**
- 政府労災保険の給付を待たずに**保険金のお支払いが可能**
政府労災保険への加入が必要です。(使用者賠償責任保険は給付決定後の支払いになります)
- 契約は無記名式。**短期労働者やパート・アルバイトも包括補償**
- 掛金は売上高と業種で算出**掛金は全額損金算入可能**

- 全国中小企業団体中央会のスケールメリットによる
割安な保険料水準
- 会員事業者を取り巻くリスクに対する補償のモレ・ダブリを解消し、**一本化してご加入**
- 賠償責任(PL、リコール、情報漏えい、施設・事業遂行等)
リスクを総合的に補償
- 事業休業補償により災害に遭った際の
事業継続のための資金を確保

本内容は業務災害補償制度およびビジネス総合保険制度の概要を示したもので、実際の加入および詳細は引受保険会社の約款、パンフレット等に従います。
全国中小企業団体中央会の損害保険団体補償制度としては、上記の他に、所得補償制度(病気や怪我による休業への備え)・取引信用保険制度(連鎖倒産リスクへの備え)・海外知財訴訟費用保険制度(海外における知財訴訟リスクへの備え)がございます。

お問い合わせ先

石川県中小企業団体中央会
〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地
石川県地場産業振興センター新館5階
TEL: 076-267-7711 / FAX: 076-267-7720
お見積り、ご加入手続きは引受保険会社にお問い合わせください。

制度引受保険会社(制度参入順)

東京海上日動火災保険株式会社 損害保険ジャパン株式会社
三井住友海上火災保険株式会社 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
共栄火災海上保険株式会社

制度運営

全国中小企業団体中央会