

2026

No.

2

石川 中央会報

トピックス 令和7年度中小企業労働事情実態調査結果報告



AIセミナーの様子(協同組合金沢問屋センター)

【詳細は19頁】



情報連絡員を対象とした研修会及び意見交換会を開催

【詳細は8頁】



石川県中小企業団体中央会

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

特集コラム

01 連載エッセイ 七転八倒⑤

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 令和7年度中小企業労働事情実態調査結果報告

中央会事業だより

06 令和7年度労務管理セミナーを開催

07 令和7年度小企業者組織化特別講習会を開催

07 価格転嫁・取引環境改善セミナーを開催

08 情報連絡員を対象とした研修会及び意見交換会を開催

08 石川県中小企業団体中央会女性部 令和7年度第2回全体研修会を開催

09 令和7年度小規模事業者組織化指導事業

～取引力強化推進事業の取組紹介～

11 県内の情報連絡員報告（12月）

13 ものづくり補助金成果事例集のご紹介

組合情報 Pick up !

18 先進組合事例のご紹介（令和7年度資料収集加工事業報告書）

石川県テントシート工業組合／金沢仏壇商工業協同組合

お知らせ

19 会報読者アンケート プレゼントクイズ当選者発表！

19 くみW a i 広場（協同組合金沢問屋センター）

23 From 編集室



連載エッセイ 七転八倒⑤

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。今回はスケールを広げ、コンテンツビジネスの世界展開と、日本が必要としているリーダーのあり方について語ります。

◆日本語話者の拡大を国策にせよ

比較的均質な文化の中で同一の言語を使い、教育レベルも高い集団が過密なエリアで生活をしている日本は、世界的に見ても特異なマーケットです。これまでは国内のマーケットだけでも十分にビジネスが展開できましたが、ご存じの通り、少子高齢化で日本の人口は減少に転じています。

そこで重要になってくるのが海外展開です。多くの日本企業と同様、ブシロードも海外展開には力を入れています。

ブシロードオリジナルのトレーディングカードゲーム「カードファイト!! ヴァンガード」は、いまや60以上の国と地域で販売されており、日本語／英語／簡体中国語／韓国語／タイ語／バハサ語の6言語が発売されています。

現地の言葉に翻訳されたカードや吹き替えのアニメは自然と広がっており、世界中でプレイヤーが増加しています。日本のカードゲームやアニメに関心を持ってくれるから、ファンのほうから来てくれるんですね。海外にも現地語ではなくあえて“本場”である日本語版カードを集めるマニアもいます。

カードに書かれているテキストは各国の言語に対応させていますが、内容は日本で展開しているものとまったく同じです。

外国人社員を雇って現地マーケットに対応するのは、現地の文化に合わせてコンテンツを変えるためではありません。もちろん、文化的、歴史的な背景を踏まえて微調整をする部分もありますが、海外ユーザーに媚び

る必要はありません。

他社のアニメやゲーム、コミックも、日本で人気がある内容そのままが海外でもウケたわけです。だから“クールジャパン”なんです。個々の作品の魅力を通じて、日本の文化が面白いと評価されたんです。

海外のユーザーに受け入れられるために内容を変更したら、ジャパンカルチャーのファンはむしろがっかりするでしょう。

そもそも海外では日本の文化への関心が高いという前提からクールジャパンを考え直せば、個々の作品がいくら売れたとかイベントが盛況だったとか、そんなミクロな話ではなくなります。

コンテンツホルダーも政治家も、大きな視点が欠けていると思います。

そもそもクールジャパンの目的とはなんだったのでしょうか。

自動車や家電に続いて、アニメやゲーム、コミックといった日本文化を輸出産業にすることですね。和服や和食も含めた、日本文化を受け入れてもらうための取り組みです。

それなのに、国産のコンテンツが海外で売れたり訪日外国人が増えただけで喜んでいる。

私から言わせれば、志が低すぎます。

コンテンツホルダーでもあるブシロードから言いますが、本当に日本の文化を輸出して市場を形成したいなら、まずはドラマでもバラエティでもアニメでも、外国のテレビ放送の枠を買っていくべきです。個別にビジネスになるかとか売上が立つかなど考えてはいけません。ネットでもいいから日本専門チャンネルを作って英語字幕で流しまくるべきです。とにかく外国人にもっと日本のコンテンツを見せなければいけません。

そして今、日本全体に広がっている、グローバル化の流れに乗り遅れないためにはとにかく英語を身につけなければいけないという風潮。これはとてつもない苦勞を国民に強いていると思います。この島国で生活しながら外国語を身につけると言われても、並大抵の努力じゃ済みません。だったら逆に、日本語を話せる外国人の数を増やしたっていいわけです。インターネットやテレビ放送を通じてジャンジャン日本のアニメを流す。その結果、それぞれの国で5%の人が日本語を理解できるようになったら、日本語だけでも海外で仕事ができる時代が来ます。

私が首相だったら、日本語を、英語、中国語、スペイン語に続く4つ目の世界言語にすることを政策に加えますね。日本語を話す人を増やすことは、日本人と日本のコンテンツの活躍の場を広げていきます。国策として推し進めるべきです。

それから留学生の数を5倍くらいに増やします。日本が好きで日本で暮らして、日本語を話せる人が帰国したら、何年先にも続く情報発信源になってくれます。

まずは日本を知ってもらうことです。興味を持つ、ファンになる、お金をを出してくれるお客さんになるという段階を経るには、まずは知らないと始まらない。

コンテンツを売るのではなく、日本文化、日本のライフスタイルの提案をしていると考えるべきなのです。

◆政界のリーダーは経営者感覚を持て

そもそもクールジャパンという大看板を掲げたのに、国産コンテンツがいくら売れたなどという短期的でみみっちい話は、実にお役所的な発想です。自分の担当領域で小さくまとめて「売上伸びました」で済ませたんだろうな、というセコさが透けて見えます。

マスコミが政治家や政策にいちいち噛みつきすぎることの弊害でもあるんですが、小さく失敗しないようにコツコツとかコソコソやるのが今の日本の政治です。

結果、先送り主義や隠蔽体質に染まりきってしまうんです。

サラリーマン的に考えれば、自分の担当分野で波風が立たないように頭を低くしてやり過ごすのは、ある意味で正解でしょう。大企業だったら、組織の中に紛れて定年までいられるかもしれません。

でも中枢が官僚的で硬直化していると、かつての山一證券のような末路を迎えることになります。

企業も政治も、組織と自分が運命共同体という意識を持っているリーダーが必要です。

日本の歴史を振り返れば、実行力や決定力を持ったトップは少ないですが、時代が混乱してどうしようもなくなったときには、必ず次世代の価値観を生み出すリーダーが現れてきました。

大化の改新から壬申の乱までの飛鳥時代、貴族政治の腐敗から武家政権が成立するまでの平安末期、応仁の乱から信長の天下布武を経ての徳川幕府成立、そして幕末から明治政府への移行。どの時代も、システムができたときには“いいもの”として始まっていると思うんです。平安時代の貴族政治だって、最初は優秀な人材を天皇や皇族が抜擢するところから始まった部分があります。でも数世代のうちに形骸化して、家系のつながりで権力をもてあそぶだけのシステムになってしまう。末永く世のためになるシステムが、権力者が自分と一族を守るものに変化してしまった。

応仁の乱なんて貴族や寺社が政治的な特権を握っていた末の混乱ですよ。やり方が強引で暴力的でしたけど、信長のやったことは時代が求めたことでもあると思います。

幕末も徳川幕府の中の特権集団からではなく、地方から志士が立って新しいシステムを作り上げました。それでも二世代目になったら藩閥ができて権力を保持するようになってしまった。

会社に例えれば、起業したときのスピリットを継承できず、組織だけ渡された二代目社長がサラリーマン的な守りに入ったような

状態です。

せっかくいいシステムを作っても、二代目、三代目と継承するうちにシステムを維持することが目的化する事例は、古今東西、枚挙にいとまがありません。

しかも、日本の場合は、直近の政変である第二次世界大戦後に新しいリーダーやシステム作りを行えなかった。時のリーダーが実行したのはアメリカとの交渉だけです。強いと言えば、外交と軍事をアメリカに外注するシステムを作ったことにはなります。

経済専門の国になったから、急成長ができたんですね。

優秀な人材は経済に関わるために企業に集まり、仕事熱心で勤勉だからと日本の製品やサービスのブランド力も高まるのは当然です。

アメリカの傘下で経済だけやる特化集団というシステムは、国内の経済成長が天井にぶつかって、世界のパワーバランスが変化したからには、変えなくてははいけません。

経営者的に考えれば、経費を減らして収入を増やし、借金返済もする方法を探すわけですけど、そのためには国会議員の数を減らして意志決定を早くし、財政支出も見直す。インフレターゲット政策を取って借金を薄めつつ増収のために増税する。これを同時にやるくらいのスピードが必要です。

政治家だって、そんなことはわかっていると思うんです。でも、できない。やっているうちに生じた歪みが問題になって選挙で落ちるからです。

だから長期的な目標をぶち上げて納得させるパワーも必要です。

もともとリーダー育成が苦手な日本人には厳しい時代です。

乱世の後には独裁者が現れて強権を振るい、新しいシステムをぶち上げるのが歴史の常ですが、近代国家ではそれも難しい。それに暴力で立てたシステムは継承されにくく、また暴力での革命を呼びやすい土壌を育みますから、長期的にはデメリットが大きくなります。

経済に集まりすぎた人材を政界に登用して、経営者の観点でリーダーを支える体制が必要だと思います。

クールジャパンが掲げるべき目標は、売上ではなく、「日本語を話して日本文化を愛する人口を世界に増やす」ことです。2050年に日本人を含めて日本語を話せる人を世界中に2億人とか、遠くても実現すべき目標をまず日本全体で共有させることです。

国全体で同じ目標を見ることができたなら、具体的にやるべきことも見えてくるはずです。

非常に不遜な言い方ですが、クールジャパン政策担当者は、ブシロードの起業スピリットの共有と継承、カードゲーム立ち上げのノウハウ、海外進出のスキームについて参考にしてほしいです。

私は自分のビジネスで手一杯なので政治家になるつもりは毛頭ありませんが、前向きにお手伝いしたいと考えています。



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。山一証券株式会社を経て、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。

令和7年度中小企業労働事情実態調査結果報告

毎年、7月1日を基準日とし、「中小企業労働事情実態調査」を実施しています。本誌では、今年度の調査の抜粋を紹介いたします。これからの時節、中小企業における労働問題等に関する検討の一助としてご利用いただければ幸いです。

また、調査結果全体は本会ホームページで公開しておりますので、ご参照ください。

公開ページ URL <https://www.icnet.or.jp/chousa.html>

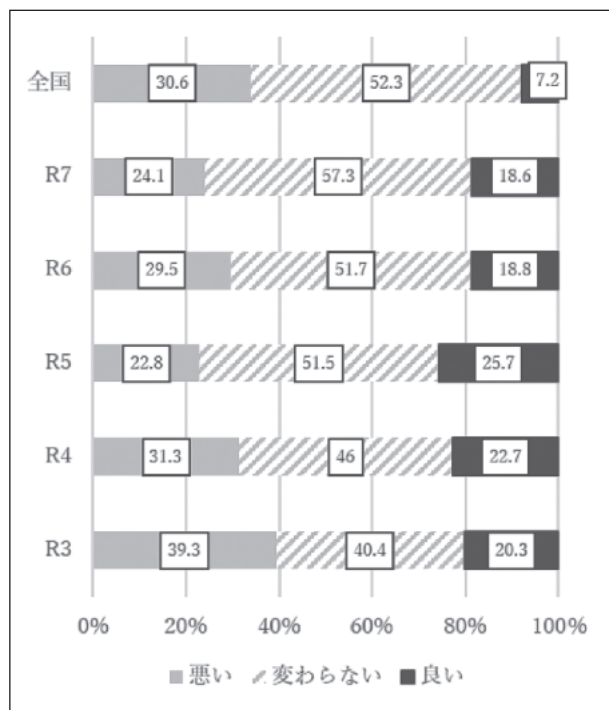


1. 調査時点：令和7年7月1日（火）
2. 調査対象事業所数：
800 企業（製造業 440 社、非製造業 360）社）
3. 回答事業所数：308 企業（回収率：38.5%）

1. 経営状況

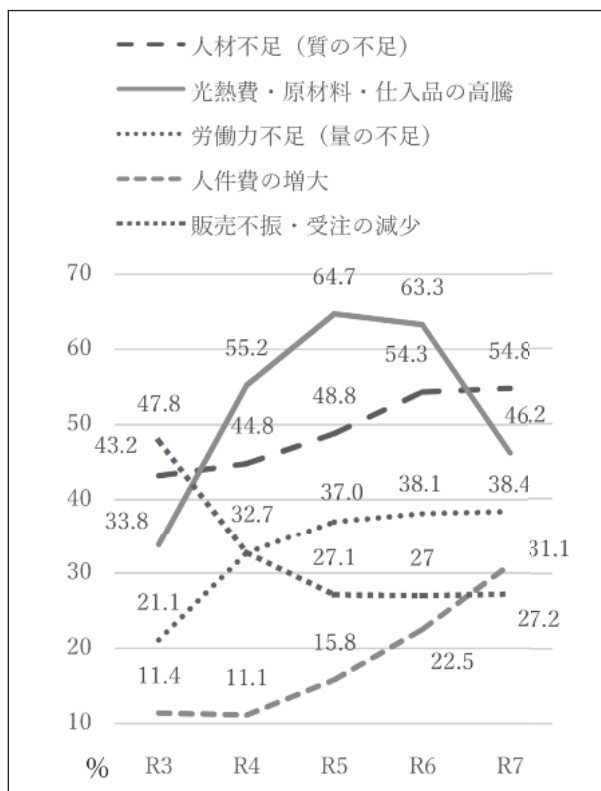
<グラフ1-1>前年と比べ、「悪い」割合は5.4ポイント減少、一方「良い」割合も0.2ポイント減少。

グラフ1-1：経営状況の経年推移（全国比較）



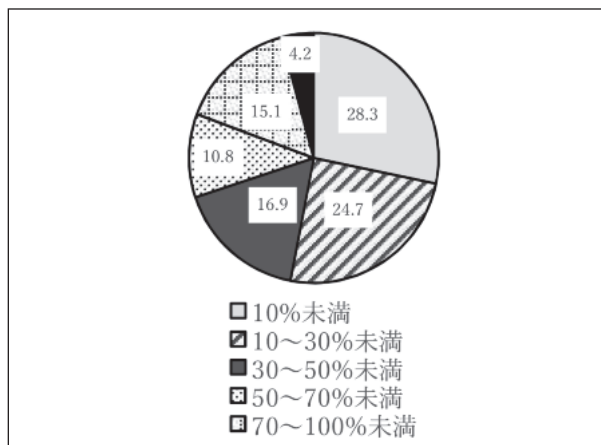
<グラフ1-2>経営上の障害では、「人材不足（質の不足）」が最も多く、次いで「光熱費・原材料・仕入品の高騰」「労働力不足（量の不足）」の回答順となった。

グラフ1-2：経営上の障害の経年推移

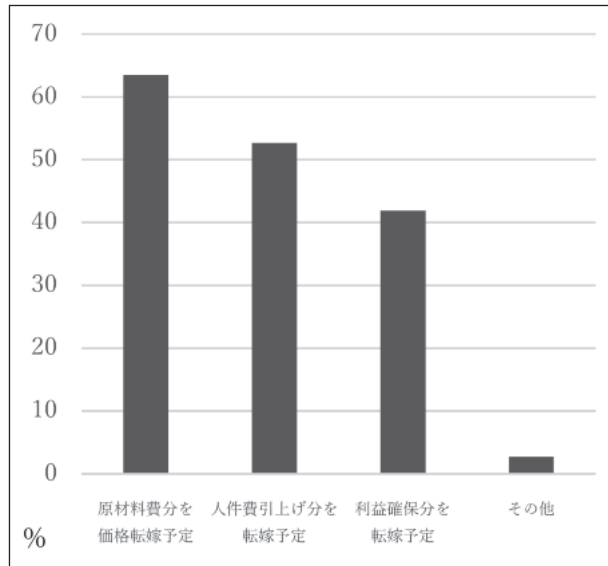


2. 原材料費、人件費等の増加による販売・受注価格への価格転嫁率の状況と転嫁予定内容

<グラフ2-1>価格転嫁率の状況（全体）は、「10%未満」が最も多く、次いで「10～30%未満」

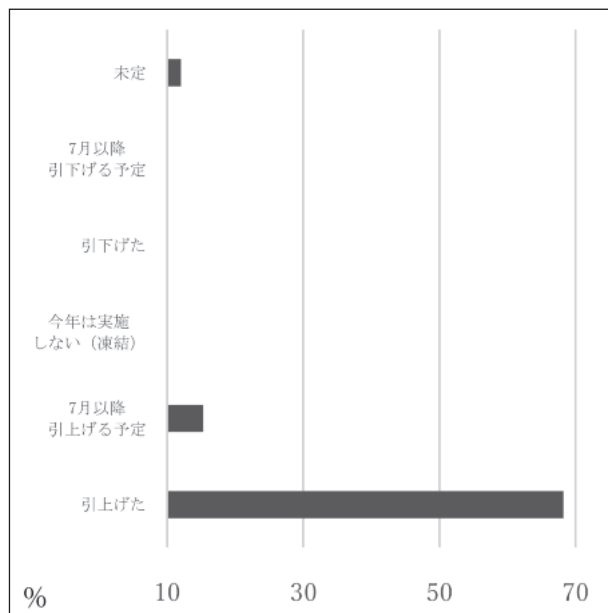


＜グラフ2－2＞「価格上げの交渉中」、「これから価格上げの交渉を行う」と回答した事業所において、販売価格への転嫁予定の内容（複数回答）についてみると、「原材料分を展開予定」が63.5%と最も多い結果となった。

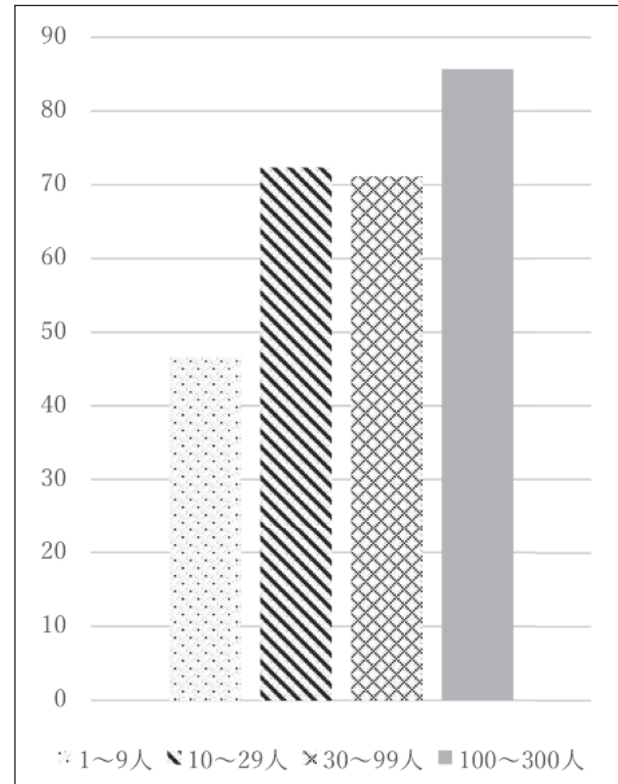


3. 賃金改定の実施状況

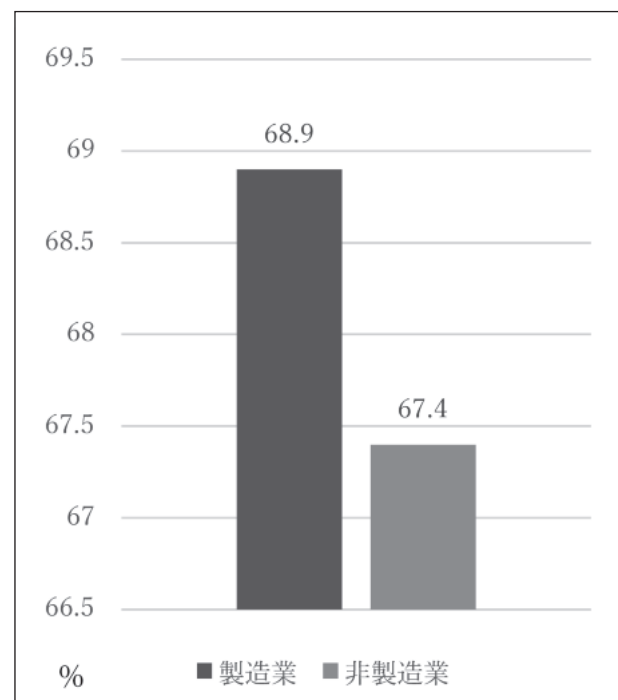
＜グラフ3－1＞令和7年1月1日から7月1日までの間に、賃金を「引上げた」と回答した事業所は、210社（68.2%）となり、「7月以降引上げる予定」と回答した47社（15.3%）と合わせると、8割を超える事業所で「引上げ・引き上げる予定」と回答した。



＜グラフ3－2＞グラフ3－1で「引上げた」と回答したうちの賃金改定実施状況を従業員数規模別にみると、従業員数の規模が大きいほど賃金の引上げに積極的なことがわかった。



＜グラフ3－3＞グラフ3－1で「引上げた」と回答したうちの賃金改定実施状況を業種別にみると、大きな差はないことがわかった。



4. 従業員1人当たりの月額賃金改訂の内容

令和7年1月1日から7月1日までの期間について、賃金を「引き上げた」「引き下げた」「今後は実施しない（凍結）」と回答した事業所において、従業員1人当たりの賃金改定についてみると、「改定後の平均所定内賃金」は、269,876円、昇給額は11,088と昨年の平均昇給額を1,240円上回った。平均昇給額は年々増加しており、全国比較すると、872円高くなった。

表1：従業員1人当たりの月額賃金改定内容（経年変化・全国比較）

区分	改定前 平均所定内賃金（円）	改定後の 平均所定内賃金（円）	平均昇給額（円）
石川県（R7）	269,876	280,964	11,088
石川県（R6）	259,288	269,136	9,848
石川県（R5）	259,255	267,766	8,211
石川県（R4）	255,894	262,749	6,855
全 国（R7）	268,203	278,419	10,216

令和7年度労務管理セミナーを開催

11月26日（水）に、いしい社労士事務所代表の石井 真由香様を講師にお招きし、「選ばれる会社になる！働きやすさをつくる労務管理セミナー」をテーマに労務管理セミナーを開催しました。

セミナーでは、労務コンプライアンスの基本や人材定着につながる職場づくり、信頼に見える化する社労士診断認証制度等について説明いただきました。具体的には、労務コンプライアンスの基本として、経営者や労務担当者が知っておくべき労働時間の管理方法やハラスメント防止体制、労働条件通知書の内容について説明いただきました。多くの企業において、離職理由の上位は仕事内容の相違、労働条件（賃金や労働時間）への不満、職場の人間関係、ハラスメント関連などの労務管理の不備であり、いずれも労務コンプライアンスを改善し、労務管理体制を整えることで離職リスクを低くすることができるとのことでした。



セミナーの様子

令和7年度小企業者組織化特別講習会を開催

12月3日（水）に、WEB制作やMEO対策に豊富な実績を持つLIGHT UP代表 清水美耶子様を講師にお招きし、「初心者のための集客力UP!! すぐに始める情報発信 ～Googleビジネスプロフィール活用セミナー～」をテーマに講習会を開催しました。当日は14名の方にご参加いただきました。

講習会では、Googleビジネスプロフィールを活用して地域検索（MEO）で上位表示を目指すための基本情報（NAP）整理、カテゴリ設定、属性入力、写真の登録方法などについて、基礎から丁寧な説明が行われました。特に「写真」の効果的な撮影方法や検索されやすい文章の書き方、投稿機能の活用方法については、参加者の業種に合わせた具体的な事例を紹介しながらご説明いただきました。

セミナー終了後、参加者からは「学んだ内容を早速自社のGoogleビジネスプロフィールに反映したい」、「自己流で設定していた点の改善ポイントが明確になった」などの声が寄せられ、非常に有意義な学びの場となりました。



講習会の様子

価格転嫁・取引環境改善セミナーを開催

12月11日（木）に東京都の弁護士法人阿部・井窪・片山法律事務所 弁護士 大月雅博様を講師に迎え、価格転嫁・取引環境改善セミナーを開催し、組合の役職員28名が参加しました。

昨年5月に公布された中小受託取引適正化法の改正内容のほか、物価高騰や最低賃金の引き上げ、従業員の賃上げ等の対応のため、取引先との価格交渉や価格転嫁が、多くの中小企業において重要な課題となっているなか、価格交渉の有効な手段である、組合による団体協約の締結について、制度概要や活用法等をお大変分かりやすく説明いただきました。

※団体協約とは、組合員と取引関係にある事業者と中小企業組合が団体協約等を結ぶことによって、取引条件を決めることができる制度です。



セミナーの様子

情報連絡員を対象とした研修会及び 意見交換会を開催

「調査員から見た全国及び石川県内の商環境の展望について」

1月27日（火）、石川県地場産業振興センターにて、当会における業界の景気動向を把握する上での重要な役割を担っていただいている、『情報連絡員』の方々にお集まりいただき、研修会及び意見交換会を開催しました。

研修会では株式会社帝国データバンク 金沢支店 調査課 副係長 山本 裕介様をお招きし、「調査員から見た全国及び石川県内の商環境の展望について」をテーマにお話いただきました。

出席組合の方は、物価上昇をはじめとした経済情勢の変化へ対応することの重要性を改めて実感しておられ、組合の現状を踏まえた上での課題解決策を導き出すための良い機会になったとお言葉をいただきました。北陸3県の企業倒産件数についてもお話があり、業種別に見ると、「小売業」、「サービス業」次いで「建設業」の順に倒産企業が多いといった報告がありました。特にサービス業については、長引く物価高や人件費高騰などに加え、価格転嫁が思うように進んでいないことが要因であることをお話されました。

その後引き続き、意見交換会を行い、業界ごとの現状や今後の見通し、取組みなどについて参加者より発言がなされました。

※情報連絡員：県内 58 組合（製造業 8 業種 31 組合・非製造業 6 業種 27 組合）の役員や事務局の方々に委嘱し、毎月「売上高」、「収益状況」、「業界の景況」などの 9 項目について 3 段階評価するとともに特記事項に関して調査し、当会にてその情報を取りまとめ、DI 値による分析を実施しております。



山本氏による講演



意見交換会の様子

石川県中小企業団体中央会女性部 令和7年度第2回全体研修会を開催

1月15日（木）招龍亭において、馳 浩石川県知事を講師に迎え、中央会女性部の令和7年度第2回全体研修会を開催し、女性経営者等 37 名が参加しました。

本研修会では、「新たな時代を捉えて飛躍・成長する産業づくり（成長戦略）」をテーマにご講演いただき、県の施策や取組みについての理解を深めました。

講演後は、知事に各テーブルを順にお回りいただき、女性部会員との意見交換・懇談を行いました。県知事と直接言葉を交わすことで、一人ひとりが、今後の事業展開や地域づくりに活かせる多くの学びと気づきを得ることができました。

参加者からは、「日頃の経営に直結する内容だった」「県の取組みを身近に感じることができた」といった声が聞かれました。



馳知事によるご講演



意見交換・懇談の様子

令和7年度小規模事業者組織化指導事業 ～取引力強化推進事業の取組紹介～

○協同組合金沢木工センター

＜テーマ＞組合ホームページ制作による情報発信強化事業

＜実施内容＞

組合の広報機能強化と組合員の販路拡大・雇用創出を目的に、ホームページを新規構築しました。具体的には、各企業の技術や強みを集約した紹介ページを制作し、団地全体の技術力を外部へ提示できる基盤を整備。あわせて、採用情報や事業活動を随時更新できる発信ページを実装し、求職者等への周知体制を整えました。これにより、組合員の受注機会増加を支援し、組織全体の共同事業活性化と取引力強化を図りました。



○金沢魚商業協同組合

＜テーマ＞金沢魚商業協同組合ホームページ制作

＜実施内容＞

組合の広報基盤確立を目的に、公式ホームページを制作しました。サイト内には組合員紹介に加え、明治18年創立からの歩みを伝える「組合の歴史」ページを構築し、金沢の食文化を支える伝統と信頼性を周知できる体制を整備。また、組合事業や旬の魚介情報を随時発信できる更新機能を実装しました。これらの取り組みにより、組合の認知度向上と各店への集客を促進し、組合運営の活性化と継続的な発展を目指しました。



○尾山神社前商店街振興組合

＜テーマ＞インバウンド需要獲得に向けた英語対応ホームページのリニューアル事業

＜実施内容＞

尾山神社前商店街振興組合の公式ホームページをリニューアルし、新たに英語版を制作しました。訪日外国人観光客が増加する中、従来の日本語サイトを英語対応とし、商店街の概要や店舗情報、観光案内を英語で発信する体制を整備。海外からの利用者にも分かりやすくアクセスしやすい構成に改善しました。これにより、外国人観光客への適切な情報提供が可能となり、商店街全体の集客力向上および広報発信力の強化を図りました。



○協同組合土質屋北陸

＜テーマ＞取引力強化を促進するためのホームページリニューアル事業
＜実施内容＞

組合のホームページを刷新し、利便性と情報発信力の向上を図りました。従来の専門的な内容を整理し、トップページから試験依頼書等の必要書類を即座に取得できる導線を整備。初めての依頼者でも業務内容を視覚的に把握しやすい、実用的な構成としました。あわせて未加入事業者向けに加入メリットを掲載し、組織基盤の拡充を推進。これにより、外部からのアクセス性向上と信頼性強化を実現し、土質試験の受注機会拡大と取引力強化を図りました。



○石川県インテリア事業協同組合

＜テーマ＞組合や組合員の認知度を向上させるパンフレットの作成
＜実施内容＞

組合の認知度向上と内装業の魅力発信を目的に、新たに組合パンフレットを制作しました。業界の深刻な後継者不足や厳しい経営環境を受け、具体的な業務内容や社会的意義、若手・女性職人の活躍を掲載。一般消費者や教育機関等へ配布することで、業界への関心喚起とイメージ向上を図りました。これにより、内装業への理解促進と人材確保に向けた体制を整え、組合員の事業活性化および取引力強化に寄与しました。



○羽咋市商業協同組合

＜テーマ＞組合ガイドマップ制作事業
＜実施内容＞

組合加盟店舗の情報や地域の魅力を掲載したガイドマップを新たに制作しました。郊外型商業施設の進出や人口減少により来街者が減少する中、地域住民や来訪者に商店街の魅力を広く発信し、回遊性の向上と購買促進を図りました。これにより、組合の経済的基盤を強化するとともに、地域密着型の商業活動を再活性化させる体制を整備。各店舗の集客力向上を通じて、持続可能な地域商業の再構築と組織力の強化を目指しました。



※来年度助成を希望される方は、本会商業支援課（076-267-7711）までお問い合わせください。

景況

REPORT

石川県中小企業団体中央会 DI調査報告

令和7年12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12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、6項目が上昇、3項目が悪化となった。全業種において、一部の業種で堅調な動きがみられるものの、依然として停滞・下降傾向が継続しており、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、6項目が上昇、3項目が悪化となった。原材料高、電気料金の高騰や人件費上昇に伴うコスト負担の増大の影響が継続しているほか、アメリカ政権の高関税による輸出コスト上昇や中国のレアアース規制がもたらす影響などにより先行きが不透明な状態となっている。悪化していた業種は、大手建設機械メーカーの需要減少が続いており、年度内は減産が続く見込みとなった一般機械器具製造業や、原材料である「金」の価格が史上最高値を更新し続け、仕入に苦慮している非鉄金属・同合金圧延業、中国との政治的軋轢の問題から成約実行に影響が出始めている繊維機械製造業、年末年始の買いだめ需要を期待したが、家庭向け需要が落ち込んだ調味材料製造業（醤油）などが挙げられる。一方、中でも好調であった業種は、民間工場等の新設や能登半島地震震災復興工事に係る需要が寄与した生コンクリート製造業であった。
- 非製造業では、8項目中、2項目が上昇、5項目が悪化、1項目が横ばいとなった。物価高と最低賃金の上昇が経営を圧迫しており、売上が増加してもコスト負担により収益面では依然として厳しい環境にある。悪化していた業種は、しばらくの間は荷動きが悪くなる見込みとなる一般貨物自動車運輸業、年末年始の繁忙時における売上を期待したが、物価高の影響により個人消費が抑えられてしまった商店街などがある。一方、好調であった業種は、忘年会等のシーズンで売上が上がった旅館業（能登方面）、円安によるインバウンド客の増加で土産品の売上が良かった土産品小売業などであった。全体としては、製造業・非製造業ともに原材料等の価格高騰並びに人件費の上昇などにより売上がコスト上昇によって収益が確保出来ない状況が続いている傾向にある。世界経済を含め、次月以降も注視していく必要がある。

2026年の見通しについて

原材料価格、電気料金等のコスト上昇で価格転嫁が追い付かず、厳しい収益状況が続いている昨今。日経平均株価が過去最高値を記録するなど景気は緩やかに回復しつつある、との報道もあるが、中小企業は景気の回復を実感するまでに至っておらず、また人手不足の問題も解消されているとはいえない状況にある。こうした中で、2026年の見通し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。

- 「2026年の事業活動は2025年と比較してどうなると思いますか」という問いについて、全業種では、「良くなる」が15.8%、「変わらない」が42.1%、「悪くなる」が同じく42.1%であった。業種別で見ると、製造業は「良くなる」が16.2%、「変わらない」・「悪くなる」が41.9%であり、非製造業は「良くなる」が15.4%で「変わらない」・「悪くなる」が42.3%であった。業種を問わず全体の約8割が「変わらない」・「悪くなる」の回答となった。
業種を問わず人手不足が続いており、人材確保がいかに難しいか、ということがわかる結果となった
- 回答理由について、「変わらない」・「悪くなる」と回答した方に尋ねてみると、「原材料の高騰に対する販売価格の転嫁が出来ていない。また、賃金高騰や人手不足で人材確保が出来ていない。今後もこのような状況が続くものと思われる。」という回答が約6割であった。その他としては「アメリカ政府による高関税、中国との政治的軋轢等の世界経済による影響」という回答が約2割弱であった。
- 一方、「良くなる」について、回答理由を尋ねてみると「既存のままでは回復は見込めない。印刷会社各社は、デジタル技術を使ったコンテンツやアート作品との連携からオリジナル性の高い商品を開発し、新たな市場開拓を進めている（印刷業）」、「マイナス要因の予防策を講じ、これまでのマイナス事案を反省にし、成長を前提とした計画を立案すればプラスになるのでは（繊維機械製造業）」、「3月頃から業界の景況が良くなる、と言われている。次年度の生産計画も若干とはいえ上方修正となる見込みである（一般機械製造業）」、「商品の値上げは避けて通れない。商品によって売上が大きく変わるのでどの商品が売れて、利益率が高いのか見極めが必要になる。見極めがしっかり出来れば結果は付いてくる（茶類小売業）」、「2026年は約2件の旅館が営業再開を見込むほか、3月から石川県応援復興割が実施されることに期待している（旅館業）」など前向きな回答であった。

令和7年

12月期

景況天気図

	全体	製造業	非製造業
売上高	 -5.3 (8.7)	 -12.9 (22.6)	 3.8 (▼7.7)
在庫数量	 -12.8 (▼19.2)	 -12.9 (▼16.1)	 -12.5 (▼25.0)
販売価格	 33.3 (5.2)	 32.3 (6.5)	 34.6 (3.8)
取引条件	 -7.0 (3.5)	 -6.5 (6.4)	 -7.7 (0)
収益状況	 -35.1 (▼12.3)	 -48.4 (▼12.9)	 -19.2 (▼11.5)
資金繰り	 -10.5 (1.8)	 -9.7 (9.7)	 -11.5 (▼7.7)
設備操業度	 -16.1 (12.9)	 -16.1 (12.9)	-
雇用人員	 -14.0 (1.8)	 -22.6 (▼3.2)	 -3.8 (7.7)
業界の景況	 -35.1 (▼10.5)	 -38.7 (6.5)	 -30.8 (▼30.8)

※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



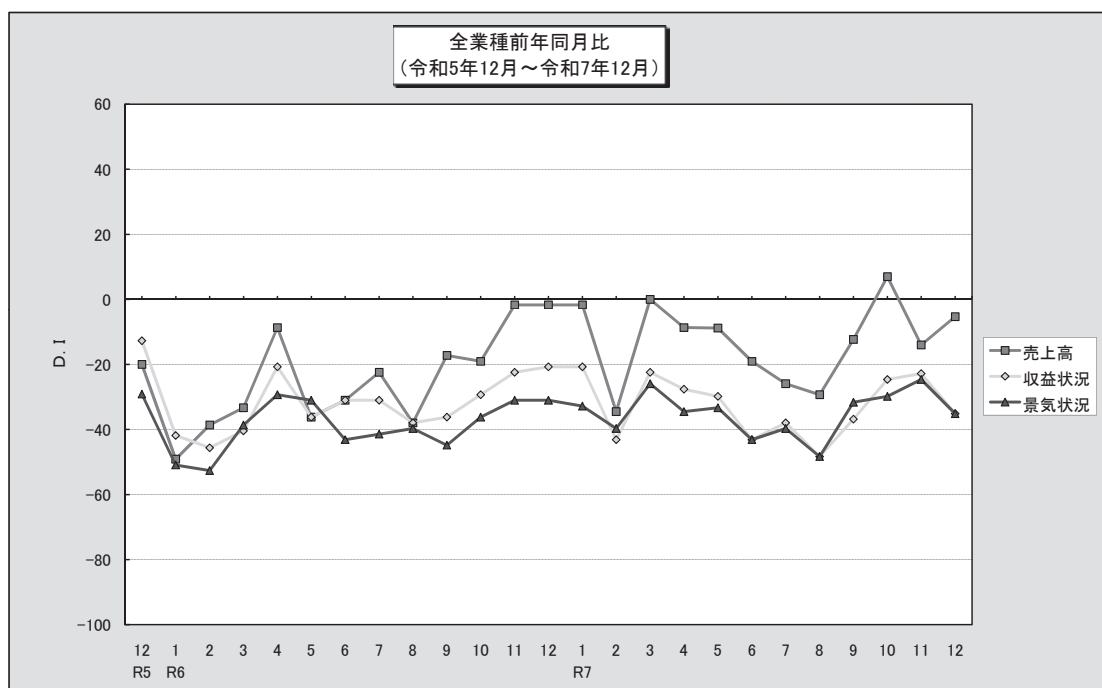
大雨
-25.1

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まに周知し、独自の取り組みを促すことを目的に、事例をご紹介します。

目次

P14 株式会社銭屋（令和元年度補正）

「世界へ羽ばたく料亭の経験と技を伝承・可視化し、進化する厨房へ」

P16 株式会社東振精機（令和元年度補正）

「新材料展開へ向けた非破壊硬度検査装置の実用化」

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たちは様々。
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っても変わらないのは
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

株式会社 銭屋

〔業種〕 飲食業（日本料理店）、そうざい製造業

事業
計画名

世界へ羽ばたく料亭の経験と技を
伝承・可視化し、進化する厨房へ

- ◆代表者名 高木 慎一郎
- ◆設立年月日 平成11年9月1日
- ◆所在地 〒920-0981
石川県金沢市片町2丁目29番7号
- ◆TEL 076-233-3331
- ◆FAX 076-262-7560
- ◆URL <https://zeniya.co.jp/>
- ◆E-mail info@zeniya.co.jp
- ◆従業員数 25名
- ◆資本金額 1,000万円



ポン酢



和牛のステーキ



ごま昆布茶漬け

事業に取り組んだ経緯・背景

弊社調理場の機材・レイアウトは一般的な日本料理店に求められたもので、必要に応じて機材の入れ替えを行ってきたが、基本的には開店時の調理作業をベースとして大幅な見直しは行っていない。コロナ禍でお客様の来店が少なかった時間を使い、県の制度を活用して指導を仰いだ専門家の指摘により、最新の厨房機器や調理場と比較して、商品の衛生管理面、職人の労働環境面、電気等エネルギー面など、様々な部分でロスが発生している状況を認識した。

また、国内大手食品商社との共同開発の提案を受け、商品の量産体制の構築が必要となった。国内流通向けの商品開発を前進させ協業者と連携した増産体制を構築させるためには、当社の料理人

の調理技術やノウハウといった「暗黙知」を数値化するなど客観的に他社が認識できる「形式知」に転換する事が大きな課題だった。

商品の品質やおいしさを一定の範囲にコントロールし、バラつきが生じないようにしなければならない流通から求められる食品衛生基準は厳格であり、これを満たすため機器設備や作業フローの見直しも絶対条件となり、本事業に取り組むに至った。

事業内容

- ・国内大手商社と連携し、国内流通（中食）向けに加工食品（高級和惣菜）の共同開発を実施するため、レシピや調理条件の見える化を実施する。

- ・維持してきた料理人の調理技術やノウハウを、スムーズに製造委託先が導入するためのデータベースを構築する。
- ・限られた人材で国内流通事業を拡大させていくため、主力の銭屋料亭部である調理現場（開発現場）における作業効率の向上をはかる。

事業の成果

国内流通（中食）部門の育成強化・量産に向けて、厨房機器等の改善・充実を図り「レシピや調理条件の見える化」「食品衛生レベルの向上」に取り組み、いくつかの新商品開発、業務効率化を実現できた。

厨房機器等を使用する事で品質を落とすことなく業務の効率化が実現し、その結果、マンパワー不足による欠品状態が大幅に減少した。

事業の現在の状況

- ・ボン酢：定番商品化、それに付随する生産委託計画は販路開拓も含め協議中。東南アジア諸国への輸出も検討中。
- ・塩昆布、胡麻昆布茶漬け：現在食品の加工まで完了し、商品化に向け最終的な梱包等の決定をしていく段階であったが、原材料の昆布が供給不足、価格高騰のため、新たな仕入れ先を検討中。
- ・鮑のステーキ：スチームコンベクションとチラーを使用することで、仕込み時間が大幅に短縮できた。
- ・鰹節ふりかけ：出汁を引いた後の鰹節を調理し、コンベクションを使って低温加熱し、乾燥状態にして風味豊かな「料亭ふりかけ」（仮称）を開発中。
- ・外販用弁当：仕込みした料理をチラーで一気に冷却することで、より安全な仕込み及び盛り付けが出来るようになり、食衛生レベルも向上した。



店舗外観

【得意分野】

新役務サービスの開発として新規顧客層への展開、独自性・独創性の発揮、ブランド力の強化、サービス提供の向上を目指す。

【主要取引先】

株式会社大和、旭食品株式会社

【商品】

鮑のステーキ、ボン酢、塩昆布、胡麻昆布茶漬け

【代表者からの一言】

大手食品商社と連携していくにあたり、これまでの取り組みで構築された「銭屋」のブランド力をさらに向上させたい。銭屋のブランドがあってこそ消費者からの引き合いもあり、大手食品商社との連携の関係性が成り立つ。いずれは海外への輸出も視野に入れている。そのためには、料亭部においてお客様に提供する料理・サービスをより一層高品質化させていくことがもっとも重要な事と考えている。



代表取締役 高木 慎一郎

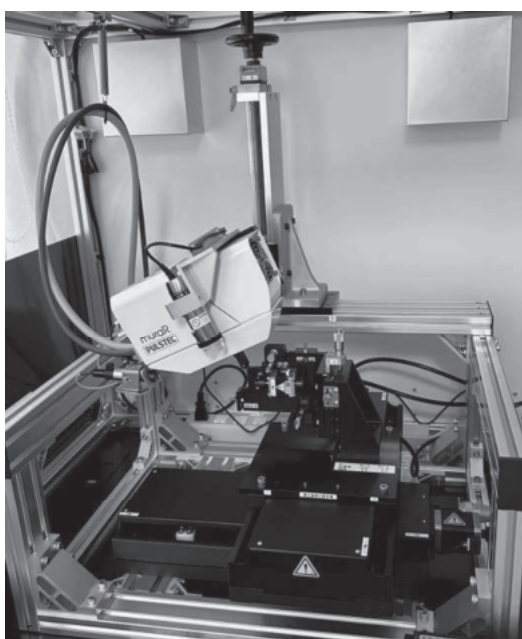
株式会社 東振精機

〔業種〕 はん用機械器具製造業

事業
計画名

新材料展開へ向けた非破壊硬度検査装置
の実用化

- ◆代表者名 中村 翔太
- ◆設立年月日 昭和31年12月
- ◆所在地 〒923-1121
石川県能美市寺井町ハ18番地
- ◆TEL 0761-58-5222
- ◆FAX 0761-58-5221
- ◆URL <https://www.tohshin-inc.co.jp/>
- ◆従業員数 521 名
- ◆資本金額 9.210 百万円



muraR 外観



各種サイズ円筒ローラ

事業に取り組んだ経緯・背景

1956 年 12 月に東振精機は設立、1962 年に現在の石川県能美市寺井町に本社工場を移転し、今年で満 65 年となります。従業員数も現在は 520 人となり、能美市の中では中核を担う企業となっています。

東振精機で製造しているローラは、円錐形状、円筒形状、球面形状、針状形状、ピン形状と多種多様であります。業界における当社のシェアは、品種によっては最大で日本市場の 70%、世界市場の 20% を占めています。ベアリングは“産業の米”と呼ばれるように、自動車や産業機械、産業用ロボットやエレベータなどで使用されており、回転部には欠かせない重要な機械要素です。ベアリングは外輪、内輪、転動体と保持器で構成されています。ベアリングは振動や騒音を嫌うため、ローラは 1/1000mm 以下の寸法精度で管理されています。昨今の情勢として、

脱炭素化が大きな課題として挙げられている中で、自動車の燃料もガソリンから電気へのシフトが急激に進んでいます。電気自動車へシフトすることは自動車で使用されるベアリング使用数の減少につながり、当社にとっては生産量の減少につながるおそれがあります。受注量を確保するためにも、新規分野への展開の動きが社内であり、その一つとして産業機械への割合が高い円筒ローラに注視しています。特に半導体分野への展開を視野に入れるために本事業に取り組みました。

事業内容

半導体の分野で展開するためにはステンレス製ローラの製造が必要不可欠となります。ベアリング用ローラの製造は主に研削加工により成り立っています。研削加工を行う際には『研削焼け』という材料が硬度低下

する現象に特に注意を払う必要があるため、製造現場では『研削焼け』を定期的に品質確認しています。当社の主な材質は高炭素クロム軸受鋼材を使用しており、硝酸腐食を利用したナイトルエッチング法にて『研削焼け』評価を行っています。ステンレス材ではこの評価方法を適用することができないことから、今回新たにステンレス材での非破壊硬度検査装置を導入し品質保証体制の構築に向けて取り組みました。

事業の成果

非破壊硬度検査装置を導入するに当たり、4つの課題をクリアする必要がありました。

①硬度低下確認時間の短縮

当社での既存評価方法では約80分/回と非常に長時間となり製造工程内での評価方法としては適切ではありません。生産ライン内で短時間、かつ容易にステンレス材の硬度確認検出ができる方法として非破壊硬度検査装置を使用し約5分/回の測定サイクルでの評価が可能となることになりました。

②硬度低下を検出できるかの評価確認と不良品サンプルの製作

硬度低下品が確実に検出できるかを評価するために社内の熱処理設備を利用して硬度低下品を製作。NGサンプルの製作をすることで装置が確実に機能しているかの確認が可能となります。

③X線を使用するため安全面に配慮した環境づくり

X線を使用して硬度測定を行うため、周辺にX線が漏れないように設備側へ対策しました。また、安全装置を設置しカバー閉時のみ稼動可能とすることで、資格なしで誰でも使用が可能となるような設備としました。

④測定時にローラを回転させる方法の検討

硬度測定を実施するにあたり、ローラを回転させ外径の全周で硬度低下が発生していないかを確認する必要があります。今回の対象製品は外径が小さく長さも短いため爪等で固定をしてしまうと、ワークが隠れ測定できなくなります。磁石を使うことで誰でも簡単に使用でき、かつ回転させる機構にしました。ベアリング部品にとって磁力はご法度であるため、検査後のワークは必ず廃棄する必要がありますが、1個から測定は可能となりますので、必要最低限の廃棄数にとどめることができます。



社屋外観

事業の現在の状況

本事業を行うことで、ステンレス製ローラの受注に向けた動きを進めることができました。現在は受注量が少ないですが、今回の事業を機に更なる拡販へとつなげます。一方、当社での評価技術の面からは、継続して測定精度のさらなる向上へ日々試行錯誤を行っています。

今回、非破壊硬度検査技術を当社でスタートできたことで、今後はステンレス以外の材質要求があった際にも有効に活用できることから、販促活動や新規顧客開拓へ積極的に繋げていきたいと思っています。

【得意分野】
金属の研削加工

【主要取引先】
各種ベアリングメーカー

【商品】
軸受組込用各種ローラ、精密ピン、シャフト類

【代表者からの一言】
あらゆる品種のローラをラインナップし、高精度に拘った内製設備で一貫生産が出来ることが強みです。カーボンニュートラル時代に向けた新しい製造技術を開発して参ります。



代表取締役 中村 翔太

先進組合事例のご紹介（令和7年度資料収集加工事業報告書）

連携事業継続力強化計画に基づく被災地支援と事業継続

石川県テントシート工業組合

住 所	〒921-8011 石川県金沢市入江 2 丁目 29		
U R L	http://www.tentiroiro.jp/		
設 立	昭和 56 年 5 月	主 な 業 種	帆布製品製造・販売・施工業
組合員数	12 人	出 資 金	600 千円

■背景・目的

テントシート事業者は、イベント会場等で使われる大型テントから災害発生時の救助隊員待機用テント、現場用ブルーシートまで幅広い商材を手がけており、災害支援や復興と密接な関わりがあった。そのため、自然災害に対する意識は高いものの、自社の事業継続についても真剣に向き合わなければならないと考えていた。そこで代表理事は「県境を越えた事業継続の取り組み」を東海・北陸ブロック協議会に提案することとした。

■取組みの手法と内容

- ①2021年：石川県及び金沢市と災害時協定を締結した。商工中金と1億円の「コミットメントライン契約」を締結した。日本テントシート工業組合連合会 東海・北陸ブロック協議会7県で災害時の相互支援を約する「協定書」を締結した。
- ②2022年：中小企業基盤整備機構の支援のもと、東海・北陸ブロック協議会7県で「災害時等対応連携協定」を締結した。併せて、想定されるリスクや対応手順等によって構成される「連携型事業継続力強化計画」を策定し、認定を取得した。
- ③2024年：能登半島地震発生を受け、1月3日に代表理事が資材取扱業者に連絡し在庫の仮押さえを行った。金沢市からの要請に基づき、1月中旬にブルーシート4,000枚を同市に納品した。また、日本テントシート工業組合連合会を通じた経済産業省からの要請に対し、プライバシー保護用テント1,100台を納品した。
- ④2024年：七尾市および珠洲市に拠点を置く2組合員が被災した。両組合員からの「代替生産を依頼する可能性がある」という連絡に対し、グループLINEにて6県の代表者より支援承諾を得ることができた。その結果、組合員は代替生産場所探し等に手を取られることなく生産設備復旧に注力でき、代替生産なしに事業を継続できた。当該事業推進に強力なリーダーシップを発揮した代表理事がキーパーソンである。

■成果とその要因

能登半島地震ではいち早く資材確保に動き、調達目標を達成した。また、生産設備復旧に注力できた組合員2者は事業を継続できた。成果として、東海・北陸ブロック7県が共通の目的・貢献意欲・コミュニケーションという組織の三要素を充足していることが挙げられる。特に資材調達においては「被災者支援最優先」の意思決定プロセスが目標達成に貢献した。

ポイント：東海・北陸ブロック7県の「連携事業継続力強化計画」に基づく広域連携体制と迅速な意思決定システムにより、被災地向け資材調達と被災組合員の事業継続を実現した。



災害時等対応連携協定締結後の集合写真



金沢市発注のブルーシートを大桑備蓄倉庫に納品

再生と復活。廃棄仏壇を家具・装飾品等に生き返らせる

金沢仏壇商工業協同組合

住 所	〒 921-8014 石川県金沢市糸田 1 丁目 18 番地 8 セルラ新神田 EAST202 号室		
U R L	https://kanazawa-butsudan.or.jp		
設 立	昭和 34 年 4 月	主 な 業 種	宗教用具製造業
組合員数	18 人	出 資 金	1,050 千円

■背景・目的

伝統的工芸品である金沢仏壇の需要低迷、廃棄処分のため受け入れた仏壇への対応など先行きが見えない中、形を変えてでも伝統技術を残そうと新たな挑戦として青年部が主体となり取り組んだのは、仏壇の一部を家具や装飾品として再生することだった。この活動は「再生と復活」というテーマで定義され、蒔絵を施した扉を取り出し天板にはめ込んだ座卓や環珞（ようらく）を室内装飾用にリメイクした小物を制作し公開した。

■取組みの手法と内容

組合には顧客から預かった処分待ちの仏壇が溜り、その対応に苦慮していた。青年部の若手組合員の間では「伝統を断絶処分することが自分たちの仕事なのか」という思いが強くなっていた。これまで住居環境に合わせた小型化や金箔等加飾の簡略化など、既存の仏壇の延長線上での新商品開発にも取り組んできたが、十分な需要喚起には至っていなかった。また、仏壇は宗教用具であることから、公的な伝産品の展示会では「なるべく宗教色を避けてもらいたい」といった要望や小物がなくかさばるなど、搬入性の悪さから出展点数が制限されるなど、仏壇という枠組み自体が制約となっていた。そこで、「仏壇」という固定観念を一度切り離し、他の伝統工芸との交流による新たな商品開発に発想を変えた。本事業は青年部有志による「自然発生的な連携」から始まり、厳格な組織体制や規約を設けず、話し合いを基調とするスタイルをとった。このゆるやかな開発チームに家具・クラフトデザイン、九谷焼、輪島塗など外部からの参加を得て、仏壇という発想から外れたことが今回の商品開発実現につながった。

■成果とその要因

何かを形にすることから取り組み、外部協力者の意見を得ながら廃棄仏壇の一部を用いた試作品完成することが出来た。この取り組みにより新たな発想によるものづくりのノウハウを得ることができ、その次のステップとして青年部の職人一人ひとりが自らの技術や感性と向き合い、独自の商品開発に挑むための土台を整えることができた。

ポイント：産地消失の危機感と以前の持ち主が仏壇に対して持っていた愛着や想いを形にして残したいという気持ち。それらが交差し今回の取り組みへとつながった。



仏壇の戸板を中央に据え、九谷焼の意匠を散りばめたリメイクテーブル



箔彫り職人のオリジナル彫刻と、リサイクルした環珞を組み合わせたインテリアアクセサリー

会報読者アンケート プレゼントクイズ当選者紹介!

会報2026年新年号(1月発行)にて実施したプレゼントクイズの答えは、「新日本プロレス」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: 協同組合金沢問屋センター
飯田 様

プレゼントは、金沢魚商業協同組合組合員の大口水産株式会社様がお取り扱いしております商品のセットです。
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



当選者の飯田様

今号のプレゼントクイズでは、ご回答された方の中から当選者の方に、中央会事業にちなんだ品物をお贈り致します。
メ切は3月16日(月)!! ご回答お待ちしております!!

くみWai広場

こんにちは組合さん

協同組合金沢問屋センター

【事業所所在地】

〒920-0061 金沢市問屋町2丁目61番地

TEL:076-237-8585 FAX:076-237-5240

組合のPRをお願いします!

本組合は、金沢駅前、武蔵ヶ辻を中心とする卸問屋の有志が市内の同業者に参加を呼びかけ、昭和38年10月に設立され、経営の合理化、共同事業の推進、店舗の拡大等を目的に活動をしてまいりました。

築42年を迎える金沢流通会館は今年4月から9月の期間、修繕改修工事を控えております。ご利用者様には大変ご迷惑をおかけいたしますが、安全安心な環境でご利用いただけるように進めてまいります。修繕工事期間は閉館しておりますが事務局は通常営業しており、10月以降の予約は受付ておりますので、お気軽にお問い合わせください。



高桑理事長

○AIセミナー・相談会を実施!

令和7年10月後半から12月にかけて、会員企業向けにAIに関するセミナー、個別相談会、企業単位の講習会を開催しました。会員企業のみなさんからは好評を得ました。日程の都合上参加できなかった会員企業からは再度、計画して欲しいとの声もいただきました。今後も必要とされる組合事業を開催していきたいと思い日々、取り組んで参ります。

一言お願いします!!(高桑理事長)

目まぐるしく変化する世の中に対応していくために組合員企業の皆さんからの声を聞きながら組合事業を進めていきたいと思っています。

金沢流通会館も問屋町のシンボルとしてなくてはならないもの、と思っております。幅広くご利用いただけるように役職員一同工夫と研鑽をしてまいりますので、ぜひともご利用ください。

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!

5分で
わかる!

「その道のプロ派遣」 無料

利用者さまの声



「その道のプロ派遣」とは、専門家と保証協会職員が事業者さまの課題解決のお手伝いをする支援メニューです。保証付融資をご利用中の方であれば無料で受けられます。



こちらのQRコードから
動画をご覧ください



無駄がなくなり生産性向上!

製造業コンサルタント
と一緒に...

製造ラインを改善

株式会社ふくべ鍛冶 様(鍛冶製造業)



お店の魅力向上と価格見直し!

フードコンサルタント
と一緒に...

新メニューを開発

加賀料理 秋月 様(料亭)



不安な気持ちが前向きに!

専門家と保証協会職員
と一緒に...

経営と心のサポート

シェパーズ 様(フランス料理店)

「その道のプロ派遣」については、お取引金融機関または当協会へ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

お電話

経営支援課
076(222)1550

WEBで
ご相談



経営者・役員・従業員とそ
 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

事業活動にかかわる
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)

退職予定の皆さまへ

あなたの宝物 眠らせないで!

私たちは、あなたの知識・経験・能力を求めています



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お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！1月末に石川県内で降雪した記録的な大雪により、町民からの除雪依頼の連絡が相次ぎ、改めて町内会長の大変さを痛感したT-中村です。気持ちがブルーになるので大雪による除雪の話はほどほどにし、今年は冬季オリンピック「ミラノ・コルティナ2026オリンピック」が開催されました。原稿を書いている時点ではオリンピック開催前ですが、前回（2022年）の北京大会に続く2大会連続の金メダルが期待される、スノーボードハーフパイプの平野歩夢選手の連覇に期待したいと思います。

編集者 T-中村

Q プレゼントクイズ

今回は、「T-中村」が注目している「ミラノ・コルティナ2026オリンピック」の競技種目ベスト4をお考えいただき、その後、【答え】の箇所に「イ」「ロ」「ハ」「ニ」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.ミラノ・コルティナ2026オリンピックのスノーボードハーフパイプに出場予定である平野歩夢選手が、前回の北京大会で成功させた最高難度の大技は「○○○○コーク1440」です。「○○○○」にあてはまるカタカナを4文字をご回答ください。

<注目競技ランキング>

1位:小さなソリで滑走し全長1300から1500メートルのコースの速さを競う競技。
頭を進行方向に向けうつ伏せの状態ですりに乗るのが特徴。

			イ	
--	--	--	---	--

2位:そりの前方に足を乗せる状態で仰向けに乗って氷上を滑る速さを競う競技。

ロ				
---	--	--	--	--

3位:レジェンドの葛西 紀明選手が有名です。

スキー

			ハ
--	--	--	---

4位:雪山に作られた傾斜のあるコースを滑り降り、タイムを競い合う競技。

	ニ		
--	---	--	--

スキー

【答え】

イ	ロ	ハ	ニ
---	---	---	---

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3月27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
をお願いします。



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



災害や事故などを
はじめ、様々な
リスクへの備えが
企業経営への安心
につながります。

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

- 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**

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
- 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す。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 石川県金沢市鞍馬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

事務管理代理店 有限会社エヌ・エス・エイサービス