

vol. 02

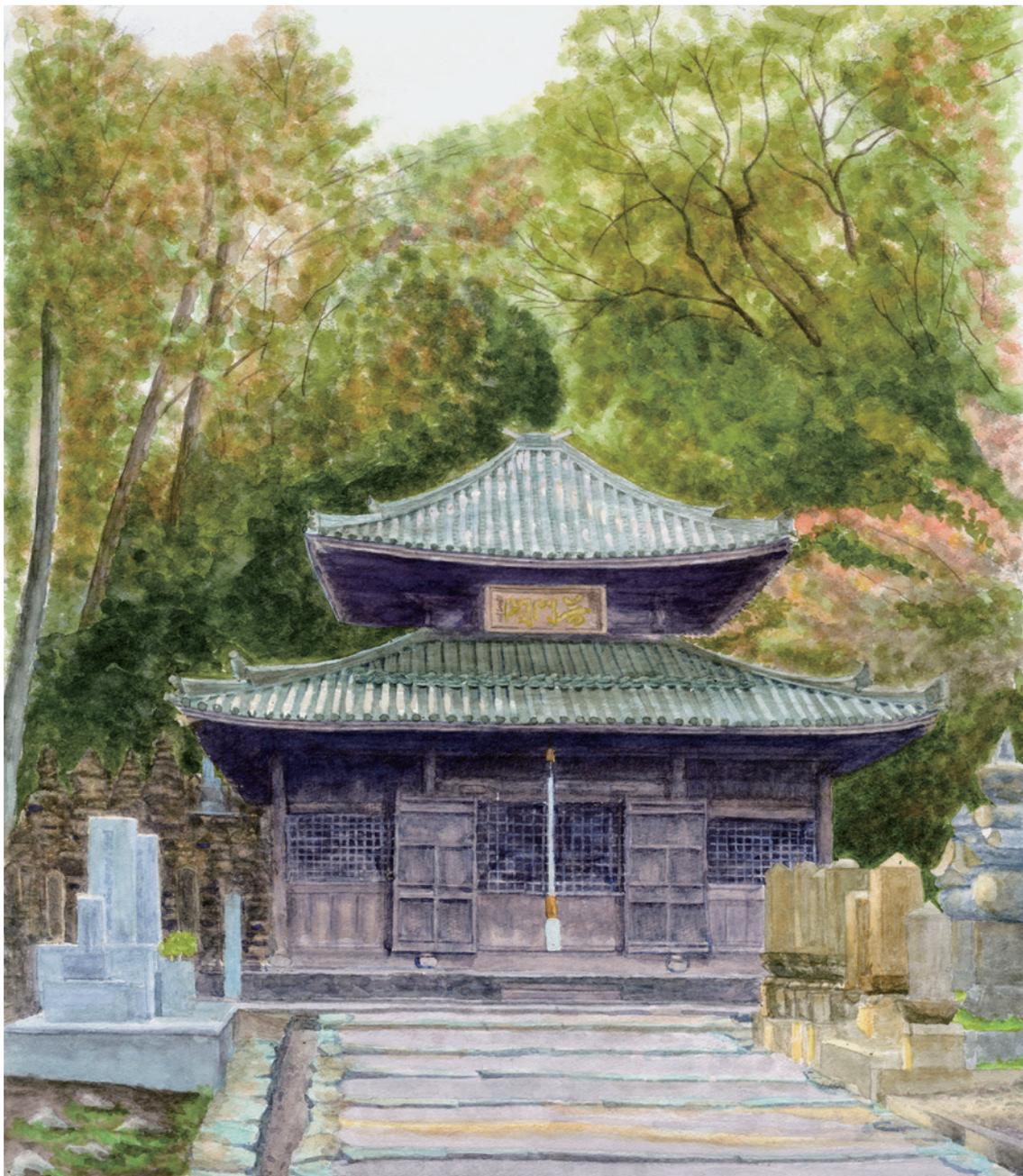
令和3年度 第2号  
(年間4回発行 通巻第160号)

# 組合活性化情報 中央会とくしま

特集

2021年版 中小企業白書・  
小規模企業白書のポイント

徳島県中小企業団体中央会 <http://www.tkc.or.jp/>



# 組合活性化情報 中央会とくしま

vol. **02**

令和3年度 第2号  
(年間4回発行 通巻第160号)

特集

2021年版  
中小企業白書・  
小規模企業白書のポイント **2**

組合クローズアップ **第10回**

シングルポ阿南協同組合 **4**



光友精機株式会社 **8**

組合ホットニュース **14**

- ◎三好木材センター事業協同組合  
徳島県農林漁業優秀経営者選定事業優秀経営者知事表彰を受賞
- ◎徳島県観光磯釣渡船協同組合  
巨大地震の津波に備え緊急時（津波等）避難訓練を実施
- ◎徳島県木材買方協同組合  
パワーアシストスーツ+kote着用体験研修会を開催
- ◎協同組合スーパーウディシステム  
第16回木の家の暮らし相談フェア～五感で感じる木の暮らし～を開催
- ◎徳島市指定上下水道工事店協同組合  
徳島市危機事象対策推進基金への寄附に対する感謝状贈呈

情報連絡員レポート **17**

令和3年7月の景気動向

青年部コーナー **18**

- ◎青年部活動トピックス  
徳島県中小企業青年中央会  
・第2回役員会開催

女性部コーナー **19**

- ◎女性部活動トピックス  
とくしまレディース中央会  
・とくしまSDGs未来会議入会  
・令和3年度第2回理事会開催

中央会トピックス **20**

- ◎令和3年度第1回BCP策定講座を開催
- ◎徳島県商工3団体 新型コロナウイルス感染症に係る予防接種の実施
- ◎徳島県中央会YouTube事業開始

中央会事務局職員 **十人十色** **22**

- ◎組織支援課係長 山内善文

お知らせコーナー **23**

- ◎早期経営改善計画策定支援事業（通称 ポストコロナ持続的発展計画事業）
- ◎令和3年度徳島県最低賃金額の改定について

編集  
後記



表紙絵

作者：徳島県中小企業団体中央会顧問 布川 嘉樹氏

タイトル：「丈六寺観音堂」

観音堂普門閣は、室町末期、永禄十年（1567年）に細川真之が父持隆の十七回忌に寄進したものです。三門と同様、唐様と和洋の折衷建築になっています。室町末期の姿が保たれていて、三門と共に県下で最も古い建築物で、昭和28年に国の重要文化財に指定されました。観音堂に安置されている聖観音坐像の座高が一丈六尺で、この大きさの仏像を丈六仏と呼び、これが丈六寺の名になっています。この観音像は、明治44年国宝に指定されましたが、昭和25年法律が変わり、県下には国宝がゼロになりました。



# 特集

## 2021年版 中小企業白書・ 小規模企業白書のポイント

中小企業庁から2021年版中小企業白書・小規模企業白書が発表されました。

同白書では、「危機を乗り越え、再び確かな成長軌道へ」をテーマに、新型コロナウイルス感染症が中小企業・小規模事業者に与えた影響をきめ細かく分析し、その実態を明らかにするとともに、危機を乗り越えるために重要となる取組や、経営者の参考になるデータや事例を豊富に紹介しています。

本誌では、そのポイントを紹介します。詳細については、右記中小企業庁ホームページでご参照ください。



<https://www.chusho.meti.go.jp/pamphlet/hakusyo/index.html>

### 1. 中小企業・小規模事業者の動向

#### (1) 新型コロナウイルス感染症流行の中小企業への影響

- 感染症拡大により、多くの中小企業が引き続き厳しい状況にある
- 倒産件数は低水準となっており、金融支援の拡大や持続化給付金など概ね各種支援策が功を奏していると見られるが、感染症の影響に引き続き留意することが必要

#### (2) 感染症流行による事業環境変化への対応

- 感染症流行化においても、事業環境の変化に合わせ、新製品の開発や新事業分野への進出など柔軟な対応ができていた企業ほど回復が早い
- 今回の変化を転機と捉え、顧客のニーズや自社の強みに着目し、事業を見直すことも重要

#### (3) 感染症流行による事業環境変化への対応

- 特に感染症流行の影響を受けた対面サービス関連企業においても、事業見直しの動きがある

### 2. 危機を乗り越える力

#### (1) 中小企業の財務基盤と感染症の影響を踏まえた経営戦略

- 中小企業の財務状況は、自己資本比率は高まりつつある一方、損益分岐点比率が高いため感染症流行のような売上高の急激な変化に弱い
- 感染症流行の影響を踏まえ、まずは自らの財務状況を把握することが必要。財務指標に基づいた経営分析は、財務基盤を含む経営戦略の基礎となる
- 財務状況も踏まえ、今後どのような経営戦略を立てていくかが重要。特にビジョンを明確にした経営計画を立て、日ごろから事業環境の変化に合わせた見直しを行っていくことが必要
- また、事業環境が複雑化する中では、自社のみならず外部の経緯資源を活用することも重要

- 中小企業の成長には、海外進出による需要獲得や、環境分野など新たな需要の獲得も重要
- 中小企業においても環境分野への進出意欲は高い。また、感染症流行化において海外需要を獲得するためにはECの利用の有効であり、中小企業においてもECの利用意欲が高まっている

#### (2)事業継続力と競争力を高めるデジタル化

- 感染症流行により、中小企業のデジタル化に対する意識が高まった。働き方改革や効率化の取組に加え、テレワークの推進など事業継続力強化の観点でデジタル化に取り組む企業が多く存在
- 他方、デジタル化推進に向けては、アナログな文化・価値観の定着といった組織的な課題や明確な目的・目標が定まっていないといった事業方針上の課題がある
- 中小企業のデジタル化推進に向けては、デジタル化に積極的に取り組む組織文化の醸成や業務プロセスの見直しなど、企業自身の組織改革が必要
- その際には、経営者が積極的に関与することによって、企業全体のデジタル化に向けた方針を示し、全社的に推進することでより大きな成果を生み出すことができる可能性がある

#### (3)事業承継を通じた企業の成長・発展とM&Aによる経営資源の有効活用

- 経営者の高齢化の進展等に加え、感染症の影響もあり、2020年の廃業件数は過去最多。一方、その中には高い利益を生み出す企業も存在。こうした企業の経営資源をいかしていくことが重要
- 事業承継後に販路開拓や経営理念の再構築など新たな取組にチャレンジする企業が多く、「新たな日常への対応」を含め企業の成長・発展を促していくためにも事業承継を推進することは重要
- 事業承継策の1つであるM&Aに対するイメージは向上し、件数は増加。売買双方が事業規模拡大を主な目的としている一方、売り手側は雇用維持を目的としている割合が最も高い
- M&A実施後は多くのケースにおいて譲渡企業の従業員の雇用は維持されており、M&Aは売り手側にとってもメリットがある

#### (4)消費者の意識変化と小規模事業者の底力

- 感染症流行により消費者の意識・行動は変化し、地元での消費やオンラインショッピングの利用などが増加。小規模事業者の顧客との関係づくりもオンラインツールを活用した取組が増加
- こうした変化を転機と捉え新たな需要を獲得する地域の小規模な事業者も存在
- 日頃から地域とのつながりを大事にしている小規模事業者は感染症流行下でも地域とのつながりに支えられ、売上の維持にもつながっている
- また、近年の動向としてSDGsの重要性の認識も広まりつつある。SDGsの取組は持続可能な地域づくりにも関係しており、小規模事業者の持続的な発展にとっても重要な取組と捉えられている
- 商工会・商工会議所の利用頻度は増加しており、感染症流行による事業環境の変化の中において、商工会や商工会議所による支援も重要であったことが示唆される
- テイクアウト・デリバリーの実施やECの導入支援など、事業環境の変化に合わせた支援も実施しており、小規模事業者からの期待は一層高まっている

### 3. 今後の中小企業政策の方向性

- 感染症流行の影響により大きく変化する事業環境に合わせて、将来に向けた経営戦略を立案し事業を見直していくことは中小企業共通の課題
- それぞれの中小企業が目指す方向性に合わせたきめ細かな支援とともに、取引の適正化や事業継続力強化など共通基盤の整備を進める

引用：2021年版中小企業白書・小規模企業白書概要（中小企業庁）

本会は、多種多様な業種の組合等が会員となっていただいています。各組合がその特徴を活かし日々活動を続けており、今後の組合活動のご参考になるよう、会員の皆様方の仲間を取材し、紹介していきます。

## シングルポ阿南協同組合 ショッピングプラザ アピカ (APICA)

「素敵な暮らしと夢空間」をイメージワードに  
「地域にゆとり・充実生活120%」をコンセプトにした  
光のまち阿南 最大級のショッピングセンター



### ☆組合の設立背景

シングルポ阿南協同組合は、平成5年1月に、徳島県阿南市でワンストップショッピングができる快適買物空間を創出するため、主に阿南市の小売・サービス業者等の組織化により設立されました。県南最大級の共同店舗型組合で、ショッピングプラザ・アピカ (Shopping Plaza APICA) を運営しています。

その共同店舗となるアピカは、平成6年6月24日(金)の午前10時にオープン、年商53億円を目標に41の専門店が出店しスタートしました。

以来、集客力の強化や、きめ細かなサービスによる顧客の固定化、各種データを収集し分析・活用することで経営の効率化などを図り、「何事も地域を大切にしながら行動していく」という経

営方針のもと、地域の1番店を目指して安定した運営を続けられています。

### ☆「アピカ」の由来

現在は、「ショッピングプラザ・アピカ」ですっかり定着していますが、ネーミングには紆余曲折がありました。

組合設立後から様々な協議を重ね、「明るく親しみやすく、地域とどう関連していくか、カタカナ三文字で表現」という観点で一般募集することが決定し、平成5年10月に募集開始したところ、ひと月で約500点の応募がありました。そこから更に内部投票・アンケート調査を重ね、同年11月15日、「アピカ」に決定しました。

ANAN：阿南（県南）において

PEOPLE：人々（消費者）に

KIND：親切（やさしさ）さ  
の頭文字APKから『アピカ』とし、『APICA』  
の表記を当てています。

「県南（阿南）の海岸より朝日が昇る瞬間に、  
ピカッ！と光が差し、明るく・将来の発展をイ  
メージする素敵な、将来発展的な地域密着型の  
ショッピングセンター」とする意味で名づけら  
れました。



## ☆ユニクロの誘致

平成6年6月のオープンから8年ほどが過ぎ、  
プラザ内のいくつかの飲食店が売上不振等を理  
由に撤退しました。その空き店舗対策について  
組合内で検討を進めるなかで、既存店舗と同業  
種でテナントリーシングするのではなく、アピ  
カにとって集客力の目玉となる店舗の誘致が必  
要ではないかとの意見が多くなりました。

そこで、理事長が自らユニクロ東京本部を何  
度となく訪問し、アピカへの出店交渉を行いま  
した。しかし、当時のユニクロはロードサイド  
への出店戦略が中心であったため、出店交渉は  
うまくいきませんでした。

ところが翌平成15年にユニクロ側から出店希



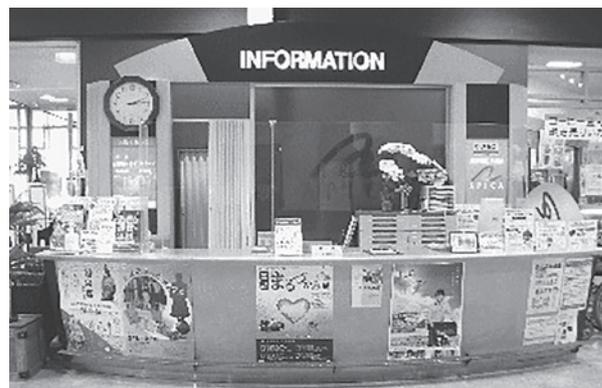
望の連絡をいただき、この絶好の機会を活かす  
べく、出店計画エリアにある既存店舗との移転  
交渉などを進め、平成16年のリニューアル時に、  
協同組合による共同店舗としては全国で初めて  
ユニクロの出店を実現させました。

## ☆お値段以上！ニトリの誘致

平成30年には株式会社ニトリから出店希望を  
いただきました。当組合としても空き店舗対策  
で様々な検討をしており、リーシングに苦慮し  
ていたところであったため、売り場面積の増床  
も踏まえ、積極的に検討を行いました。

しかし、法的規制や初期投資のコスト高等、  
様々な問題により希望の売場面積確保（約2,650  
㎡）が困難であるとの判断となりました。そこ  
でインショップとしての出店を提案し、売場面  
積の再検討も含めて交渉した結果、令和元年10  
月に正式な出店申し込みとなりました。

また、時期を同じくして誘致を進めていた大  
手ドラッグストアのココカラファインについ  
ても同年4月にオープンしました。これらの各出  
店計画に合わせて核店舗や組合員店舗との内部  
調整を進め、全館休店とならないよう段階的な  
工事計画を立て、アピカの全面リニューアルを  
実施しました。令和2年12月にニトリアピカ店  
がオープンし、これによって、日本有数の小売  
業者3企業3業種が出店する県南唯一のショッ  
ピングセンターとなっています。



インフォメーションカウンター

## ☆エコキャップ運動を支援

ショッピングプラザ・アピカでは、正面玄関・キョーエイ側入口・ユニクロ側入口・中央地下入口に回収ボックスを設置して、『エコキャップ運動』（※）を積極的に支援しています。

この取り組みは、平成21年から始め、令和3年においては8月31日現在で累計295,238個のキャップが集まりました。皆様のご協力に感謝しご厚意を大切にいたします。今後も引き続き、皆様のご協力をお願いします。



エコキャップ持ち込みに来られた近隣幼稚園の皆様

### ※エコキャップ運動

当組合の実施しているエコキャップ運動とは、ペットボトルのキャップ（エコキャップと呼ぶ）を収集し、業者にリサイクルしてもらう運動です。

## ☆全館LED化への取り組み

阿南市は、発光ダイオード（LED）の世界的メーカーである日亜化学工業株式会社のおひぎ元であり、市としても光のまち阿南として積極的にPRを進めています。そういった環境の中、当組合でもLEDを積極的に推進していこうという気運が高まり、平成24年8月に全館の照明（約4,500本）のすべてがLED照明に切り替えられています。

LED照明は、旧来の蛍光灯に比べ数倍長寿命であるため、交換作業や器具劣化に伴うメンテナンス工数が大幅に削減されます。また、それによって廃棄物も大きく減らすことができ、消費電力についても大幅な削減を実現できることから、この全館LED化は固定費削減等のための省エネ対策として取り組んだ一大事業となりました。



## ☆今後の将来を見据えた活動

### ① 駐車場の空きスペースを活用した不足業種のテナントリーシング

令和2年12月のニトリアピカ店のオープン及び全館リニューアルによって、ショッピングセンター内に空き店舗がない状態にはなっていますが、業種・業態の不足感はまだ払拭されていません。そこで駐車場の空きスペースを活用し、本館とは別に飲食業のテナントリーシングを計画し、店舗の誘致に向けて取り組みを開始しています。

しかし、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、時短営業や酒類提供の制限、休業を要請されるなど、大きなダメージを受けている飲食業界の出店意欲は低く、交渉にも苦慮しているところではあります。

### ② SDGsゴール7

社会ニーズの変化や環境問題等、様々な社会環境の変化に対応するため、SDGsが掲げる17目標のうちの7つ目の目標である環境エネルギーの持続可能性確保に向け取り組みを進めています。

当組合では、ショッピングセンターの屋上に自家消費型の太陽光発電装置を設置することで、ショッピングセンターで消費する電力の約半分をまかなうことができると積算されているため、早い段階で設置に向け取り組みを開始する予定です。

### ③ BCP（事業継続計画）の推進

当組合は、那賀川や桑野川、紀伊水道にも近い阿南市西路見町に立地しています。

近い将来に発生することが懸念されている南海トラフ巨大地震などの災害が発生した場合、お客様や従業員の安全確保について対応していただくだけでなく、損害を最小限に抑え、早期復旧を図ることは、地域密着型の観点からも非常に

重要です。

そこで令和3年度より、徳島県中小企業団体中央会が実施する企業力強化推進事業に参加し、事業継続のためのBCP（事業継続計画）策定に積極的に取り組んでいます。

#### \*施設情報\*

店名	ショッピングプラザ アピカ
コンセプト	地域にゆとり、充実生活120%
建物の構造	鉄骨造3階建
敷地面積	33,139㎡
建築延面積	25,801㎡
売場面積	9,231.46㎡
店舗数	28店舗
核店舗	キョーエイ
駐車場	1,000台
URL	: <a href="http://www.apica.or.jp/">http://www.apica.or.jp/</a>
携帯サイト	: <a href="http://apica.mobi/?in=60760/">http://apica.mobi/?in=60760/</a>



APICA



APICA(携帯サイト)

#### 組合プロフィール

### サングルポ阿南協同組合

住所：〒774-0009

徳島県阿南市西路見町堤外65番地1

電話：0884-23-7000

FAX：0884-23-7059

理事長名：川人 英昭

業種：小売業、飲食店又はサービス業

組合員数：6人

設立：平成5年1月19日



川人理事長





## 光友精機株式会社

中央会では、平成24年度から始まった補正事業「ものづくり補助金」の地域事務局として、ものづくり・商業・サービス分野において独自の事業展開に取り組む事業者を対象に、補助金交付や事業推進支援を行っています。このコーナーでは、本補助金を活用して成果を上げておられる県内中小企業の皆様方を「ものづくりの達人」としてご紹介しています。

第27回目は、平成25年度補正からものづくり事業に取り組まれた『光友精機株式会社』をご紹介します。同社は、各種の設備機器の導入によって、製品の高精度化や生産性の向上及び作業環境の改善といった様々な課題の解決を図っています。今回は、代表取締役会長の鈴木勝章氏と、社長の鈴木泰仁氏のお二人からお話を伺いました。



### 1 御社は昭和42年に大手ベアリングメーカーの協力会社として創業を開始しています。その経緯とこれまでの沿革についてお願いします。

鈴木会長：

もともとはその大手ベアリングメーカーに勤めてベアリングの加工などに携わっていました。当時、特に独立を推奨するような機運が高まっていたわけではありませんが、たまたま独



代表取締役会長 鈴木勝章 氏

立する同僚がおり、それに同調するかたちで退社したのがきっかけでした。

当初はその同僚と一緒に仕事をしていましたが、それぞれのやりたいことの方向性が違っていたため、別の道を歩むこととなりました。まさに、若さの勢いに任せて、という感じで、設備は借金してのはん用旋盤1台からのスタートでした。

昭和42年ごろといえばマシニングセンターやNC旋盤もまだ出ていなかったころで、はん用旋盤を用いて治具などを製作していました。メーカー勤めのころはそうしたことはやっていなかったため、色々な方面からアドバイスや技術指導を受けながら、昼は営業活動、早朝や夜に製作するという感じでした。

その後、中古ではありましたがフライス盤やシェーパー加工機など、1台ずつ増やしていきました。しかし、技術がなかなか伴わず苦労していたところ、NC旋盤が出たので何とかやれそ

うだ、となりました。

平成19年には、できるだけ早い機会に譲った方が良いという考えと、技術面・知識面において十分任せられることは分かっていたので、現社長と世代交代しました。

鈴木社長：

会社を任される前は、私も大阪でベアリング関係の仕事に従事していました。こちらに帰ってきてから大手ベアリングメーカーに1年ほどお世話になり、その後父と一緒に仕事をするようになって、当社を引き継いで現在に至ります。

鈴木会長：

大手ベアリングメーカーでの1年間は技術習得のためで、無報酬で働かせていただきました。その1年間の経験はかなりプラスになっているはずです。

鈴木社長：

帰ってきた当時はすでにNC旋盤も登場しており、当社も1976年には導入していました。価格は家が一軒建つくくらいと言われていた時代です。

鈴木会長：

当時のNC旋盤の主流となっていた機器メーカーのものを導入したのは、県内では当社が一番最初だったと思います。

設備投資に当たって、政府系金融機関に融資を相談しましたが断られ、機器メーカーも月賦での販売はしていませんでした。しかし、1年かけて折衝し、月50万円の月賦で購入できることとなりました。当時の月間売上は60~70万円でしたが、作れば売れる高度経済成長の流れに乗った時代であったことも幸いし、巡り合わせもあって、設備投資による仕事の日処も立っていました。

## ■ 現社長の代になってご苦労されたことは何かありますか？

鈴木社長：

創業当時はオイルショックの影響が大きかつ

たようですが、代替わりしてからはリーマンショックの影響を大きく受けました。それまでは、順調とは言えないまでも従業員が生活できる程度の給料は滞りなく払えていました。バブル期については、ピーク期でも崩壊後でも、良くも悪くも特に大きな影響はなかったと父から聞いていますが、リーマンショックの時はかなりつらい状況になりました。

最近では、やはり新型コロナウイルス感染症の影響が出ています。これこそまさに先が見えないといった状況です。世界中の自動車メーカーが生産調整をしている関係で、部品の需要が減るというのは大きく影響します。

昨年の3月頃などはリーマンショックのときよりも注文が少なく、ものづくり補助金の採択をいただきましたが、挑戦するかどうか悩むほどでした。

ただ、今年の初旬ごろからは、業界も動かなければならないという傾向になり、一時期に比べると動きが出てきていますが、またいつどうなるか分からない状況です。

鈴木会長：

昨年のもので補助金については、私も躊躇して一度止めましたが、最終的には社長の判断に委ねることにしました。

鈴木社長：

仕事もなく給料が払えるかどうか分からない状況で設備投資する、というのは従業員も不安



代表取締役社長 鈴木泰仁 氏

になると思います。

かなり悩みましたが、最終的には、何とか人件費等を確保しながら資金繰りの目処を立て、コロナ明けを目指して頑張ろうということで挑戦しました。

設備メーカーも受注が減って、売れなくなっていましたので、結果的に少し安く購入することができました。

- 2** **ものづくり補助金事業では、**  
**①ベアリングに係る高精度製品の製造のための技術及びシステムの開発**  
**②生産性向上、製品管理強化に向け、ファイバーレーザーマーカースの導入**  
**③最新ワイヤ放電加工機導入による増産体制の構築**  
**に取り組みられています。**  
**それぞれの成果と今後の課題についてお伺いします。**

ものづくり補助金事業では計3回ほど採択いただき、それぞれについて十分な成果を上げることができています。

①では、当社がベアリングに係る鍛造金型の製造で培った研削技術を基に、更に精度の高い研削技術を開発し、顧客の要望である「高精度品の短納期で低価格な製品」を実現することを目指しました。



精密平面研削盤

具体的には、導入した精密平面研削盤に、砥石の振れを $0.1\mu\text{m}$ 以下に抑える砥石オートバランサーを取り付け、機械精度及び製品精度の検証を実施しました。この結果、目標値（技術水準）である寸法精度  $1\mu\text{m}/70\text{mm}$ 、表面粗さ  $0.05\text{Ra}$ を実現することができました。

また、この技術を基に過去に失注した製品の設計製図及び製作を行い、全ての図面精度で満足する結果を得ることができました。

課題としましては、安価で高精度な製品の安定供給を継続すること、です。



輪郭形状測定機

②では、生産性で一番のボトルネックとなっていた型番マーキング工程を、ファイバーレーザーマーカース導入によるマーキングシステムを構築することで、生産性及び作業環境の向上を目指しました。

具体的には、マーキングに必要な情報を二次元コード化し、通常流動する仕様書（図面等）に貼付します。その二次元コードをリーダーで読み取ることのみでマーキングが可能となり、作業時間、作業への負担、製品品質、ヒューマンエラー等、様々な面において、向上、改善することができました。

ただ、2人以上の作業者が、異なる製品の製作をしている場合、マーキング待ち時間が発生

してしまいます。これは当初想定しておらず、現状はルール決めによって運用している状況です。このマーキング待ち時間を最小限にするシステムの構築が課題となっています。



ファイバーレーザーマーカ―と周辺機器類

③では、ワイヤ放電加工に関する取り組みを行いました。高精度加工において、以前より所有していたワイヤ放電加工機では0.005mm以下の加工を実現できないため、熟練技術者による治具研削加工にてサブミクロン単位の加工をしてきました。

これは技術者の経験値に頼る部分が多く、人的ばらつきが生じやすいうえに、加工時間が長くなりコストも高くなります。

超硬合金などの硬質材料、複雑形状の加工では刃具を用いた加工よりワイヤ放電加工のような熱を利用する方法が有利でありながら、ワイヤ放電加工機が1台と限定されていたため手作業の工程が多くなり、困難を極めている状況でした。

また、受注生産が主なため、繁忙期がまちまちで、従業員の残業や休日出勤で対応していました。

こうした生産体制では増産は難しく、積極的な受注確保が行えない状況にありました。

これらの課題に対応するため、最新設備導入により、課題であった手作業工程を改善、繁忙期においてオーバーキャパにより取りこぼしていた受注や、0.005mm以下の高精度加工の受注

の獲得が可能となりました。

また、これまで旧型1台で対応していた加工を最新型との2台で対応できるようになったことによって生産体制が効率化され、収益力の向上が見込まれます。

さらに、導入した最新機器は、使用できる最大電極径が旧型のものよりも大きいため、作業時間の短縮、電極消費量の削減が期待できます。



ワイヤ放電加工機

**3** 御社は企業の特徴として①磨かれた技術力、②高品質・短納期、③柔軟な対応力、④安心のアフターサポートの4項目を挙げておられます。それぞれについて具体的なところをお聞かせください。

鈴木社長：

①では、50年余り継承してきた技術力があります。また、最近の若手従業員には、ベテランの持つような固定観念がなく、言われてみればそうだな、と気づかされるような質問をされることがあります。そういった、若手の気づきが工数削減につながることもあり、自らの質問が業務に良い影響を与えたときなどはモチベーションアップにもなっています。

鈴木会長：

創業当時の、一人で始めたときから、できるだけ手間をかけないよう工夫するという考え方

が根幹となっていると思います。

もといたメーカーでは携わっていなかったことを生業としたので、それぞれのプロから指導を仰ぎながら、学びながらやってきたのが今を作り上げているのだと思います。

従業員が入るようになってからは、スピードを重視して工夫を凝らして効率を上げるよう指示してきました。そこに若手の発想力がうまく結びつくことがあります。

また、そういったことが②の高品質・短納期といったことにもつながっていると思います。

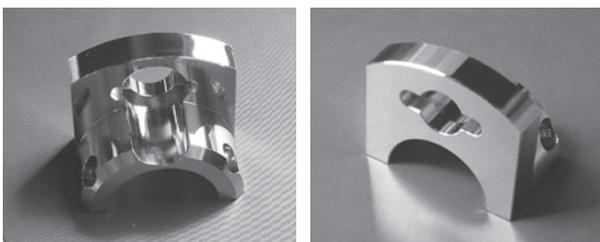
鈴木社長：

若手の発想力や効率化を心掛けるほかにも、当社では熱処理以外はほぼ内製化できますので、そういった工程面での短納期対応も可能となっています。

また、①も②も、③・④につながっています。顧客の大部分は徳島県内の事業者で、県外もお客様はいますが、主には近隣県です。

過度に営業範囲を広げないことで、今日・明日に納品して欲しい、といった超短納期・少量受注でも、大体は対応可能です。ただ、当社では無理なことや、できないかも知れないことは、正直にその旨をお伝えしてお断りしています。

県外からの問い合わせも割とありますが、四国の地方ということもあって安く見積もられたりすることもあります。安売りや過度な受注は、お客様に迷惑をかけてしまうことになりかねないと考えています。



金属加工の一例

#### 4 鍛造金型、治具や保持具の製造に力を入れておられますが、多品種・少量生産工程での精度、能率向上に向けての基本は何でしょうか。

鈴木社長：

難しいことへのトライは技術力を向上させ、成功すれば信頼もアップすることになります。お客様から良いと言ってもらえる仕事ができたら、それが事例となって自然と新たな受注を産みます。

ただ、受注して渡される図面は完ぺきなものは少なく、製作していく過程で、おかしいぞ、図面どおりにいかないぞ、ということは多々あります。そういった不都合が生じた場合は、勝手に判断して次の工程に進まず、発注者も含め緻密な確認を行うようにしています。それが社内ルールであり、ルールを遵守することで顧客満足度の向上にもつながると考えています。

言い換えれば、顧客満足度の向上のためには、お客様を大切にする、社内ルールを遵守させるには、内外問わず人と人とのつながりを大事にする、すべてこれに尽きると考えています。

会長の話にもありましたが、一人で始めたときから、もといたメーカーやその関係の人たちに助けていただきながらやってきています。私が1年ほどお世話になったときも、息子来たかと歓迎していただきました。従業員に関しても、コミュニケーションが取れていたつもりでも実際はそうでもなかった、というケースもあります。機械はボタンを押せば動きますが、人を育てるのが一番難しい。

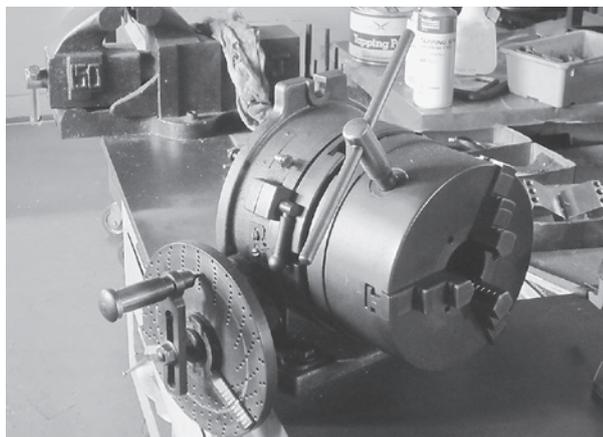
#### 新規人材の確保などはどうされていますか？

鈴木社長：

ポリテクセンターの方が、当社に直接、求職者の採用について相談に来られたのがきっかけですが、その道で働こうという想いで学校に

通っている人の方が、ハローワーク等で待っている人よりも一歩進んでいるのでは、と考えるようになりました。

それからは、人材が欲しいときはポリテクセンターに直接相談し、これまで3人ほど雇用に至っています。



手動割出台

**5** 自動車業界における世界的なEV化の展開はベアリング業界にも大きな影響を及ぼすと考えられます。徳島県の機械加工業界にどのような影響をもたらすか、そして今後の展開についてお聞かせください。

鈴木社長：

各ベアリングメーカーもそれぞれ色々考えておられるとは思いますが、ベアリングがまったく必要なくなるということはないですが、確実に市場は縮小されていくと考えています。

大手ベアリングメーカーは4社あり、各社それぞれ得手・不得手があります。これまでは不得意部門でも取り合いを競り掛けていたのが、今後は需要が増えることがない状況で勝てる算段が立たなくなるため、得意部門を伸ばす傾向になりつつあります。

ただ、このEV化がもたらす影響は、一時的なものであって、モノが流通する限りは機械加工業界の衰退の可能性は低いと考えています。

社是の『常に前進、日々挑戦』をモットーに、

全社員が技術力と能力を磨き、時代のニーズ、顧客の要望に応えるとともに、ものづくりを通じて地域社会の発展に貢献できるような企業を目指します。

## 企業の概要

- 企業名 光友精機株式会社
- 代表者 代表取締役 鈴木泰仁
- 業種 はん用機械器具製造業
- 従業員 11名
- 設立 昭和42年5月
- 所在地 徳島県徳島市南島田町4丁目63番地
- 電話 088-632-4862
- FAX 088-632-4790
- URL <http://koyuseiki-kk.com/>

**KSC**

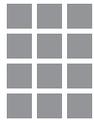


### 【取材を通して】

今回、是非会長様からもお話をうかがいたいということで、無理を言って同席を打診したところ、ご快諾いただきありがとうございます。独立された経緯の裏事情や、当時の最新設備の導入に係るちょっとした裏話など、冗談を交えながらお聞かせいただきました。

社長様におかれましては、創業者である会長から受け継いでいる、また、ご本人も実感されてきた、「人と人との係わりを大事にすることにつくる」、という考えを明確な言葉で話されているのが印象的でした。

この度はお忙しいなかご対応いただき、ありがとうございました。



# 組合ホットニュース

## 徳島県農林漁業優秀経営者選定事業 優秀経営者知事表彰を受賞 ～ 三好木材センター事業協同組合 ～

令和3年6月30日（水）、徳島県庁において令和3年度徳島県農林漁業優秀経営者選定事業に係る表彰式が行われ、三好木材センター事業協同組合が優秀経営者知事表彰を受賞されました。

徳島県農林漁業優秀経営者選定事業は、第60回全国農林水産祭行事の一環として実施されており、地域農林漁業発展の先駆的な役割を果たしている農林漁業者を、農産、野菜園芸、果樹園芸、花卉園芸、畜産、蚕糸・地域特産、林産、水産の8部門から選定し、その業績を称え表彰するとともに、県民の農林漁業に対する認識を深め、農林漁業者の技術改善及び経営発展の意欲の高揚を図るため実施されています。

同組合では、高性能林業機械の貸し付けなど地域林業の生産効率化にも力を入れており、林業や製材業が地域の基幹産業となるよう努力するとともに、国産材の安定供給と外材に奪われたシェアの奪還を目指しています。



表彰状を授与される三好木材センター事業協同組合  
長瀬光宏理事長



## 巨大地震の津波に備え緊急時（津波等）避難訓練を実施 ～ 徳島県観光磯釣り渡船協同組合 ～

南海トラフ地震等による津波に備えようと、磯釣り客が多く訪れる徳島県牟岐町の離島では、船で岩場にいる釣り客を避難させる訓練が行われました。令和3年7月24日（土）に行われた訓練には、組合や徳島県関係者などおよそ30人が参加しました。

訓練では磯釣りポイントがある離島の牟岐大島の岩場に、釣り客役の参加者を配置した後、無線で船に徳島県沿岸に大津波警報が出たことを知らせ、「船舶はただちに安全な海域まで避難して下さい」と連絡が入ります。無線を聞いた船は一斉に岩場へ向かい、釣り人を手際よく船に乗せて救助していました。船はこのあと港に向かうのではなく、津波の影響を受けにくいといわれる水深70mほどの

地点に移動し、無線の連絡から10分ほどで避難を完了させて訓練を終えました。太平洋に面した牟岐町は磯釣りが盛んで、年間1万人ほどの釣り客が訪れています。



## パワーアシストスーツ+kote着用体験研修会を開催 ～ 徳島県木材買方協同組合 ～

令和3年9月24日（金）、一般製材業や木材卸売業で構成する徳島県木材買方協同組合が、パワーアシストスーツ（ATOUN）+ koteの着用体験研修会を開催しました。前回は、狭所で重いものを取り扱う作業などで腰をサポートするパワーアシストスーツのみの体験会でしたが、今回は持ち上げ・持ち下げ・引き出し・保持移動といった作業におけるアームアシストパーツ「+kote」を搭載したモデルの体験会となります。体験会の様子や、着用方法、着用効果について説明したYouTube動画を組合HPに掲載しています。

運搬機器等を利用することができない狭い現場での重量物の運搬や上げ下ろし作業に係る負担は、腰痛や椎間板ヘルニア、脊柱管狭窄症などを引き起こす原因となり、重篤な労働災害につながります。アシストスーツ等の導入は、作業員の身体的安全を確保するだけでなく、過去に受傷した者や女性でも作業できるようになるなど、作業効率向上や労働時間削減に繋がることが見込まれ、労働人口の減少による負担増への対応にも効果が期待できます。

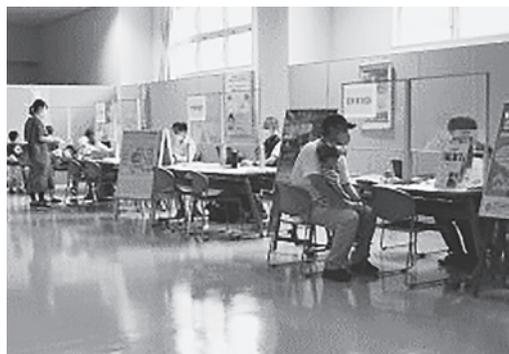
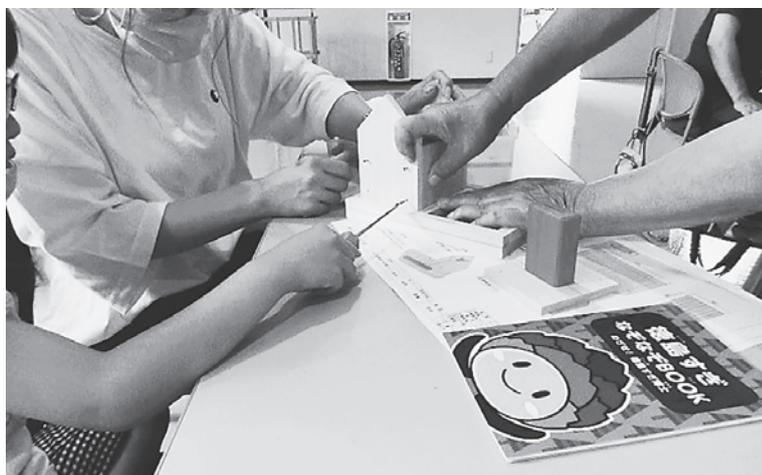
体験研修会の様子はこちらで動画でご覧になれます。

いい端材どっとこむ  
<http://www.e-hazai.com/>



## 第16回木の家の暮らし相談フェア～五感で感じる木の暮らし～を開催 ～ 協同組合スーパーウッディシステム ～

令和3年7月17日(土)～18日(日)、あすたむらんど徳島にある「子ども科学館特別展示室」にて「第16回木の家の暮らし相談フェア～五感で感じる木の暮らし～」が開催され、新築・リフォーム・リノベーション等の6人の「木の家設計家」が住まいに関するお悩み相談に対応されました。また、相談会のほかに、徳島すぎ木づかい体験教室や親子クイズラリーを開催。SDGsの取り組みについての説明も行い、体験教室では徳島すぎを使った貯金箱を作っていました。



## 徳島市危機事象対策推進基金への寄附に対する感謝状贈呈 ～ 徳島市指定上下水道工事店協同組合 ～

徳島市の財源と市民からの寄付金を積み立て、感染症や地震、台風など様々な危機事象に対する予防、応急対策、復旧に係る事業などに活用するという目的で設置された徳島市危機事象対策推進基金の趣旨に賛同し、徳島市指定上下水道工事店協同組合から寄附を行いました。これに対し、令和3年5月13日(木)、徳島市役所において内藤市長より感謝状が贈呈されました。



徳島市指定上下水道工事店協同組合 篠野義秀理事長 (左)

# 情報連絡員レポート(前年同月比)



この報告結果は、徳島県下の中小企業組合(協同組合、商工組合等)の役職員49名に委嘱している中小企業団体情報連絡員による報告を抜粋掲載しております。

## 《全体の景況》

食料品製造業では需要が増加傾向であった様子。また一部業種からも設備投資や持ち直しの動きがあるとの明るい報告も寄せられた。

一方、高齢化や人材・後継者不足など慢性化する労働力問題をはじめ、依然として原材料高や燃料価格の値上がりが続いており、商品への価格転嫁も難しく収益を圧迫している。加えて、長引く新型コロナウイルスの影響により、部品不足の発生、売上や集客を見込めないなど、先行きを不安視する声も多くの業種から寄せられた。

景気は米中貿易摩擦や日韓関係の悪化など緊迫する国際情勢、また我が国をはじめ世界中で出口の見えない新型コロナウイルス問題など国内外経済の下振れリスクが顕著化してきており、一部に持ち直しの動きがあるものの景気の低迷が続いている。県内中小企業においても、更なる景気の悪化に備える必要がある。

## 《製造業》

### 《食料品》

【味噌】前年同月比、みその生産量は117.9%、出荷量は106.7%であった。味噌の健康への効能がマスコミ等で取り上げられる機会も増えているので、組合においてもPR活動を積極的に行っていく。

【漬物】漬物製造業者ではようやく売上高の回復がみられ、農家では漬物用瓜等の収穫・加工の最盛期である。

### 《繊維・同製品》

【縫製】生産については、従前と同じく次月以降分の製品備蓄を中心に展開しているが、後半に向けて生産効率に注力予定であるものの、なかなか進捗が見えず、人員不足が生産数に影響している。

### 《木材・木製品》

【木材】木材調達困難なような風潮があるが、輸入木材の輸入量が減っているだけで、国内では生産調整をして単価を上げているぐらいのものだ。

【製材】秋以降の需要について先行きが読めない。

【木材】原木丸太の数量が多少増える。予定数量を期待したい。

【製材】製材品受注は好調で販売価格も上昇しているが外材原木入荷が不安定で原木高が続いている。

### 《印刷》

【印刷】依然イベントや催しが再開されないうえに、講演会はリモートに置き換わり需要には結びついていない。もっと色々なアプローチを試し、経済活動を活発にするため需要を掘り起こしていかなければならない。

【印刷】7月は昨年同月と比べて売上・収益ともアップした組合員が多かった。しかし、コロナ前に戻ることはないという意見が大半だった。これからは現在より状況が悪くなることを想定して経営していく必要があり、先行きは前途多難である。

### 《窯業・土石製品》

【生コン】7月は昨年同月と比較して約30%減少。前年度と比べて特需工事が少ないのが減少した要因ではあるが、今後はこうした状況が続くのではないと思われる。

【生コン】7月の出荷数量は、対前年同月比横這いであった。要因としては、出荷数量が前年同時期と比較して、四国横断自動車道の建設工事が順調に進み、相俟って水素ステーション建設など民間工事が確保され横這いとなった。

### 《鉄鋼・金属工業》

【鉄鋼】業況感に大きな変化はないが、一部ではあるが生産は緩やかに持ち直しつつある。

【ステンレス】大手を中心に設備投資が徐々に実施され始めたが、新種株の影響による全国的な感染の再拡大を受け、先行きの不透明さが増し始めている。

### 《一般機器》

【機械金属】景況感、一部に持ち直しの動きも見られるが、新

型コロナウィルスの影響もあり、営業活動の停滞、投資の中止や延期等により売上高や引合いなどに、依然として厳しい状況も見られる。

## 《非製造業》

### 《卸売業》

【食糧卸】外食を中心に米の消費減が影響し、新米価格の大幅な低下が見込まれる。

### 《小売業》

【ショッピングセンター】前年対比は売上93.6%、客数93.2%だった。改装セールの折込チラシを隔週出していた前年と比較すれば妥当なところだが、一昨年対比は98.9%なので改装前の水準に戻っている。

【電気機器】長引くコロナ禍の影響が大きく、全体的に商品の動きが鈍い。

【量小売業】新築現場の仕上がりが少なく遅れも目立つ。一般家庭と営業用が相変わらず少ない。

### 《商店街》

【徳島市】旅行へ行かれる方も少なく洋服へのニーズも減る一方。退店した店も何店もあり、さらに閑散としている。

【徳島市】コロナの影響が強く、人通りも少ないはまだだ。

【鳴門市】7月は大きな売り出しイベントもあり、売上は変わらず作れた。しかしコロナのため海外の工場が止まり、商品の流通が全体的に少なくなった。

### 《サービス業》

【土木建築業】去年度と比較すると、業務(工事発注に向けての資料作成量)は増加したが、金額的には各課(工務・道理・交対課)減少。官側の職員体制が不十分のため、技術員増員の要望があるが、現状では集まらない。

【自動車整備】7月の新車販売台数は、登録車・軽自動車ともにすべて減少した。軽自動車の落ち込みは大きく、新車は対前年度比18.9%減、軽自動車全体では17.5%の減少となった。新車販売に関しては、世界的な半導体不足に加え東南アジアのコロナ禍により現地で製造している部品の供給が滞っている。新車需要が回復しつつあるにもかかわらず生産が追いつかず、今後の新車供給に不安を残している。

【旅行業】ワクチン接種の状況により、少しでも動きが出ることを希望する。今はまだ全く動きがない。

【ビル管理】新型コロナウイルス感染症の影響が続く中、ホテル分野のメンテナンス業においては、雇用調整助成金等による休業補償でしのいでいるものの、一部においては低収入による従業員の職場離れが発生し、従業員の確保定着が大きな課題となっている。

【広告業】仕入価格高騰、高速料金の割引なしなど、コロナの影響が出ている。影響を受けているお客様からは値引きして欲しいとの声もある。

### 《建設業》

【建設業】県下の公共事業の7月の発注状況は、全体で対前年比約13.6%減。7月末の累計では増減はないが、国や独立行政法人は減少し、県が増加している。

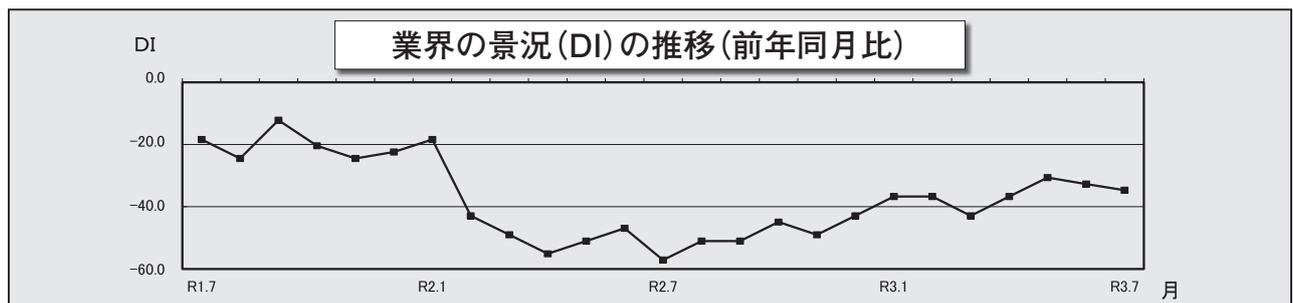
【電気工業業】新設住宅口数は142件であり、対前年比78.8%と減少した。

【板金工業業】ウッドショックと鉄板高騰により住宅業界現状見えず、欠品も出てきており見積りも出来ない。

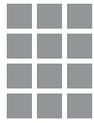
### 《運輸業》

【貨物運送業】新型コロナウイルスの影響の上に軽油単価の値上りを受け、運送業者は厳しい経営を強いられている。この状況下で運賃は転嫁が容易ではなく、また取扱業種によっては量的に回復が見られているが全般的に低調。

【貨物運送業】軽油価格は今年に入ってじわりと値上がりが続いて7ヶ月連続の値上がりとなった。高値が続く事業者の収益状況が悪化している。



※DI値とは、各景況項目について「増加」(又は「好転」)業種割合から「減少」(又は「悪化」)業種割合を差し引いた値



# 青年部コーナー

## 青年部活動トピックス

### ◇ 令和3年度 徳島県中小企業青年中央会 第2回役員会 ◇

令和3年9月13日（月）、オンライン会議システムZoomにより「令和3年度徳島県中小企業青年中央会第2回役員会」が開催され、以下の提出議案を審議し、原案通り承認・決定されました。

- 第1号議案 今後のスケジュールについて
- 第2号議案 令和3年度組合青年部研修・研究会事業の申込状況について
- 第3号議案 徳島商業高等学校との包括業務提携事業について
- 第4号議案 会員親睦交流会について
- 第5号議案 徳島県電気工事業工業組合からのお知らせ
- 第6号議案 その他

- (1)令和3年度エイジフレンドリー補助金について
- (2)徳島働き方改革推進支援センター 専門家無料相談事業について



第2回役員会の様子

### ◇ 徳島商業高等学校との包括業務提携事業 ◇

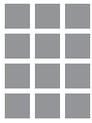
包括業務提携に基づき実施しているJimdoを活用したホームページ制作事業の第1回目の打ち合わせ会議がオンライン会議システムZoomにより令和3年9月10日（金）開催されました。実施対象として4件の企業が選ばれ、それぞれに対して徳島商業高等学校の生徒が専属で数人体制のチームを作り、ホームページの作成にあたります。担当教諭からの事業説明の後、それぞれブレイクアウトルームに分かれ、クライアントの要望を反映したホームページにするため、綿密な打ち合わせを行っていました。



打ち合わせ会議の様子

## ★今後のスケジュール★

- 商工三団体青年部 研修会（令和3年10月 下旬）
- 第3回役員会（令和3年11月中旬 徳島県）
- 令和3年度組合青年部全国講習会（令和4年1月予定 大分県）（詳細未定）
- リーダー研修会及び新年互礼会（令和4年2月上旬 徳島県）
- 四国ブロック中小企業青年中央会 会長会議（令和4年2月中旬 徳島県）



# 女性部コーナー

## 女性部活動トピックス

### とくしまSDGs未来会議の法人会員に入会しました。

近年急速に進む気候変動や環境汚染、紛争や社会不安による貧困問題、労働者の人権問題など、国や人種の違いを超えて、解決をしなければならない大きな課題に直面しています。2015年9月に国連で採択された「持続可能な開発目標（SDGs）」には、「誰一人取り残さない」という考えのもと、17のゴールと169のターゲットが示されました。徳島県においても、倫理的消費（エシカル消費）の取り組み先進県として、「消費者市民社会」の構築に向けて、行政や経済界、民間団体、教育機関などが積極的に活動を展開しています。



9月度SDGsモーニングセミナーの様子

この度、「とくしまSDGs未来会議」にとくしまレディース中央会が法人会員として入会いたしました。とくしまSDGs未来会議では、毎月第3金曜日午前8時30分からモーニングセミナーを開催しています。今後、レディース中央会会員様にご案内いたします。

### とくしまレディース中央会 令和3年度第2回理事会開催

令和3年9月28日（火）徳島市のホテルサンシャイン徳島アネックスにおいて「とくしまレディース中央会 令和3年度第2回理事会」を開催しました。以下の提出議案を審議し、原案通り承認・決定されました。



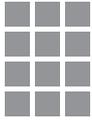
令和3年度第2回理事会

- 第1号議案 令和3年度事業スケジュールについて
- 第2号議案 研修会および交流会について
- 第3号議案 鳥取女性中央会とのオンライン交流会について
- 第4号議案 その他

未だに新型コロナウイルス感染症の収束時期が見えない状況ではありますが、レディース中央会では感染防止対策を実施した上で、研修会及び交流会等を予定しておりますので、今後ともよろしくご願ひ致します。会長を筆頭に事前準備をして参ります。

### ☆今後のスケジュール☆

- 研修会・交流会（令和3年11月下旬予定）
- 新年交流会・研修会（令和4年2月上旬予定）
- 鳥取女性中央会とのオンライン交流会（令和4年2月下旬予定）



# 中央会トピックス

## 令和3年度 第1回BCP策定講座を開催

令和3年9月15日、令和3年度第1回BCP策定講座をZoomにて開催しました。

講師に株式会社フォーサイトコンサルティングの五十嵐雅祥氏をお招きし、BCPの目的や策定手順、今後のBCP策定作業についての説明を頂きました。

令和4年2月まで集合研修や企業訪問を行いながら、6回にわたり参加している各社のBCPの策定に取り組んでいくこととしています。

今後も当会では、徳島県内においてより一層のBCP普及と実効性のあるBCP策定に向けての支援活動を行ってまいりますので、ご興味をお持ちの皆様は是非とも次年度以降の本講座への参加をご検討ください。



Zoomでの講座の様子

## 徳島県商工3団体

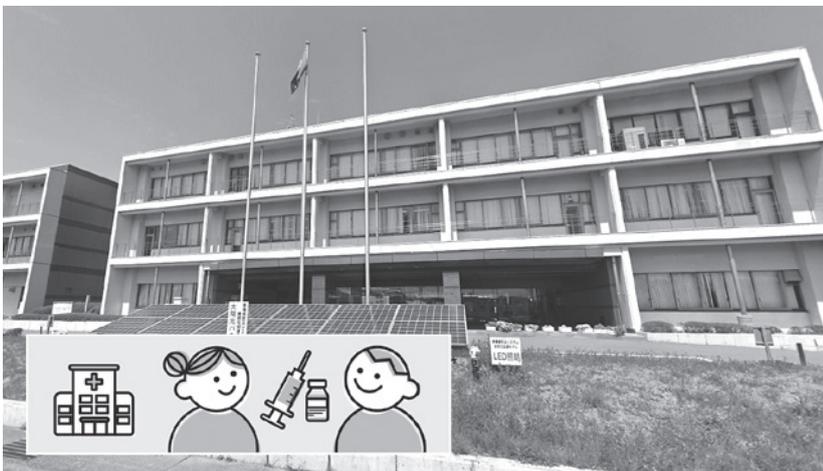
## 新型コロナウイルス感染症に係る予防接種の実施

新型コロナウイルス感染症の流行及び長期化に対し、身近な地域においてワクチン接種が受けられる仕組みを構築する必要があり、安心して接種できるよう、徳島県中小企業団体中央会は、徳島商工会議所及び徳島県商工会連合会とともに、中小企業等を対象にした新型コロナウイルス感染症に係る商工3団体中小企業合同ワクチン接種を9月6日（月）より徳島県立工業技術センターをお借りして

行っています。1回目の接種につきましては9月24日（金）をもって終了し、接種者数は5,019名となりました。

なお、2回目の接種はすでに10月4日（月）より開始しており、終了は10月22日（金）となっています。

今回接種している新型コロナウイルスワクチンは、武田／モデル



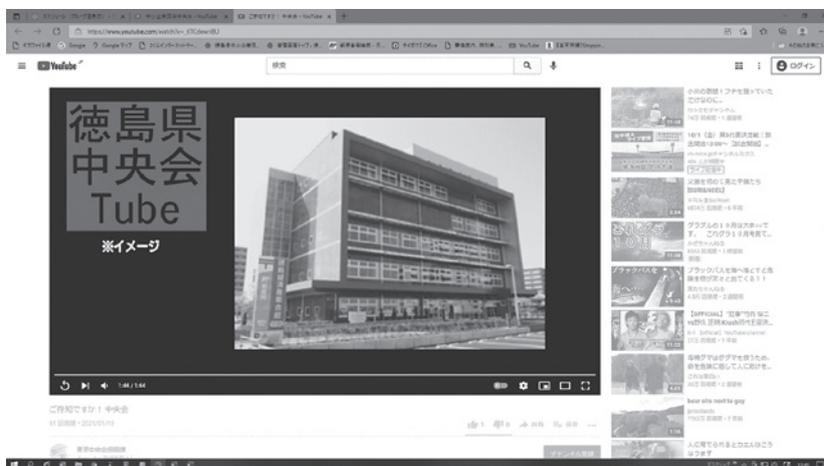
ナ社製で、医療運営は天満病院に依頼しています。ご支援いただきました徳島県、医療関係者の方々をはじめ、ご賛同いただきました当会会員組合及び傘下組合員企業の皆様には、深くお礼申し上げます。

コロナ禍の影響による経済を取り巻く環境は、まだまだ厳しい状況となっておりますが、当会としましても今後も事業者支援を継続して参りますので、引き続きご協力のほどよろしくお願い致します。

## 徳島県中央会は会員組合・企業の活動・商品・サービスを動画で紹介します！

徳島県中小企業団体中央会は、会員組合・企業の魅力あふれる活動・商品・サービス、中央会の活動を動画で紹介する「徳島県中小企業団体中央会公式YouTubeチャンネル」をこのほど開設しました。

現在、中央会は、292の組合、80社（令和3年9月30日時点）の企業の皆様に会員になっていただいております。それぞれの会員の皆様が持つ“素晴らしい技術力”“独創的な商品”“きめ細やかなサービス”など、さらにはそれらを創りだしている素晴らしい方々を日本全国、世界に向けて配信したいと考えております。



第1弾として、徳島県中小企業団体中央会の紹介動画を配信しております。今後、会員組合・企業の最新動画も配信して参りますので、よろしくお願い致します！



チャンネル URL

[https://www.youtube.com/channel/UCj5mEi-cayiEj\\_ky3dlFZBQ](https://www.youtube.com/channel/UCj5mEi-cayiEj_ky3dlFZBQ)



組合活性化情報令和元年度第1号から中央会事務局職員が会員の皆様に、より親しんでもらえるよう、プライベートなこと（趣味、特技、熱中している物事、最近気になっている物事など）について、綴っていきます。第10回目は、山内係長です。



## 山内 善文 [組織支援課・係長]

私は、2009年に中央会に入職しました。中央会に入る前は、県営住宅の管理をする業務に就いており、主に入居者のお世話や家賃の回収などの業務を担当していました。この業務では、県市町村の職員の方をはじめ、警察官・自衛隊職員のOBの方々や、建物保守を行う様々な業種の方々とも一緒に仕事をする事が多く、退職した後でも、偶然再会する機会も多々あり、私にとっては、若いころに社会勉強をさせていただいた時期となりました。中央会に入職後も、様々な事業を通じて、多種多様な業種の方々とお会いすることができ、日々充実した毎日を送らせていただいております。

さて、話はまったく変わりますが、私は、19歳も終わりの時に、人生の節目の年（Just何十歳ごと）に何か、今までしていなかったことをやっというていこうと当時ふと思いました。

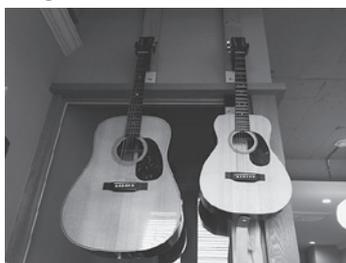
20歳には、「大学生になって不摂生ばかりなので、毎朝ランニングをしよう」と決めて、走り始めました。かれこれ23年ほど続けていますが、当初は女性にモテたいがためのダイエット的要素が強かったのですが、40歳を超えた今となっては、もっぱら痛風にならないようにと、目的が老化しています。

30歳の節目には、「大型バイクの免許を取って、ハーレーダビッドソンに乗ろう!」と決意しました。今までバイクの免許を取得したことがなかったので、教習所に通い、大型免許取得後にハーレーダビッドソン（FLSTF：通称ファットボーイ）というバイクを購入して乗り始めました。このバイクの選定理由は、ターミネーター2でアーノルド・シュワルツェネッガーが乗っていたバイクの同型のものというミーハーぶりです。G.W等大型連休には、バイク仲間たちと九州や長野県へ行ったりと、1日何百kmも走り回っていました。



結婚してから、妻に「危ない」と言われ、売却させられましたが、また子供がもう少し大きくなったら、購入し直そうと思っています。次は、パンヘッドかEvoを購入して、自分で修理しながら乗りたいという希望を持っています。

40歳の節目には、「ギターでChange the World (Eric Clapton) とHotel California (The Eagles) を弾く!」という目標を立て、楽器屋に直行してギターを購入しました。



はじめは、アコースティックギターとエレキギターの違いすらわかっていなかったのですが、間違えてエレキギターを購入し、その後、アコギを購入するという遠回りをしました。何事も形から入るため、今では満足に演奏もできないのに、家にはギターが3本あります。目標のChange the Worldは、Claptonのように優しくなめらかなメロディーラインを奏するにはほど遠いですが、その練習の合間で弾いていた「パプリカ（米津玄師作曲）」は、6歳の娘が曲にのって踊ってくれるようになったので、そこそこ演奏できているのでは？と勝手に思い込んでいます。2

年半の練習の成果がパプリカですが…。

最後になりますが、いろいろと新しいことをやり始めるには、体力や気力が必要ですが、いざ新しいことをはじめると、いままで出会ったことのない年齢性別のカテゴリーの方々に出会う機会も多く、それだけでも、チャレンジした甲斐があったなと、自分自身感じています。

これから先の人生も、興味を持ったことには積極的に関わり、無理をせずのんびりと付き合っていく、最後は笑って迎えられるような人生にしていきたいと思っています。



# お知らせコーナー

## 早期経営改善計画策定支援事業 (通称 ポストコロナ持続的発展計画事業)

新型コロナウイルス感染症の影響により、多くの中小企業者等が、売上の減少や借入の増大に直面しています。こうした中小企業者等の多くが、資金繰り計画などを作成していないために、将来の見通しが立てられていないのが現状です。本事業では、中小企業者等が基本的な内容の経営改善（早期経営改善計画の策定）に取り組むことにより、資金繰りの管理や採算管理が行えるよう支援を行います。

### 事業の概要

本事業は、資金繰りの管理や自社の経営状況の把握などの基本的な経営改善に取り組む中小企業者等が、国が認定した税理士などの専門家の支援を受けて資金繰り計画やビジネスモデル俯瞰図といった内容の経営改善計画の策定する際、その費用の3分の2(上限20万円)を補助することで、中小企業者等の早期の経営改善を促すものです。

### こんな人におすすめ

- ・このところ、コロナの影響などで資金繰りが不安定になっている。
- ・コロナなどの影響で売上が減少し、先行きが分からず不安だ。
- ・自社の状況を客観的に把握し、今後の取組事項を整理したい。
- ・初めてお願いする専門家に、いきなり高額な費用は払えないので、まずは1度お試して計画を作りたい。

### この事業でできること

- ・過去の資金繰り状況を分析し、今後の資金計画を策定することができます。
- ・自社の経営課題を把握し、具体的な行動計画を作成できます。
- ・計画策定から1年後に、専門家によるフォローアップを受け、計画の進捗を確認できます。

### ポストコロナ時代において資金繰り計画を作成することの重要性

コロナ禍において、多くの中小企業者等が、売上の減少や借入の増大に直面していますが、資金繰り計画を作成せず、今後のアクションを把握できていない者も多くいます。

コロナ禍の影響は先行きを見通すことが難しいものですが、手元の現預金がどのように推移するかを予測する資金繰り計画を作成し、逆算をして、早期に売上の向上や費用の抑制などの経営改善の取組を始める必要があります。

また、売上等が回復する時期が不透明なため、資金予定計画を作成する際には、複数のケースを作成してシミュレーションすることが重要です。

今回、質問事項に数値を入力するだけで、簡単に資金予定表を作成することができるツールを新設しましたので、ぜひご活用ください。

本件に関するお問い合わせ、及び申請書の提出は、下記の経営改善支援センターまでご連絡ください。

**徳島県経営改善支援センター**（設置主体：徳島商工会議所）

〒770-0865 徳島県徳島市南末広町5番8-8号

徳島経済産業会館 KIZUNAプラザ

電話番号 088-679-4090

その他詳しい情報は以下の中小企業庁サイトをご覧ください。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/kaizen/souki.html>



みんなチェック！  
最低賃金。

会社員、パート、  
アルバイトの方、学生さんなど  
働くすべての人と  
雇う人のためのルールだよ。

## 徳島県 最低賃金

令和3年  
10月1日から  
[時間額]

824 円

28円  
UP



最低賃金とは、働くすべての人に賃金の最低額を保障する制度です。

WEBで確認!

最低賃金に関する特設サイト  
<http://www.saiteichingin.info/>  
最低賃金制度



最低賃金に関するお問い合わせは徳島労働局または最寄りの労働基準監督署へ  
徳島労働局ホームページアドレス <https://site.mhlw.go.jp/tokushima-roudoukyoku/>



# 最低賃金制度って何？

働くすべての人に、  
賃金の最低額（最低賃金額）を保障する制度です。

年齢やパート・学生アルバイトなどの  
働き方の違いにかかわらず、すべての労働者に適用されます。



## 確認の方法は？

確認したい賃金を時間額にして、  
最低賃金額（時間額）と比較してみましょう！

最低賃金額との比較方法 あなたの賃金と該当する都道府県の最低賃金額を書き込んでみましょう。(※2)

1 時間給の場合	時間給 円	≧	最低賃金額(時間額) 円				
2 日給の場合	日給 円	÷	1日の平均所定労働時間 時間	=	時間額 円	≧	最低賃金額(時間額) 円
3 月給の場合	月給 円	÷	1か月の平均所定労働時間 時間	=	時間額 円	≧	最低賃金額(時間額) 円
4 上記 1, 2, 3 が 組み合わせられている場合	例えば、基本給が日給で 各手当(職務手当など)が 月給の場合		① 基本給(日給)→ 2 の計算で時間額を出す ② 各手当(月給)→ 3 の計算で時間額を出す ③ ①と②を合計した額 ≧ 最低賃金額(時間額)				

(※1) 最低賃金額との比較に当たって、次の賃金は算入しません。  
 ①臨時に支払われる賃金(給付手当など)②1か月を超える期間ごとに支払われる賃金(賞与など)③所定労働時間を超える時間の労働に対して支払われる賃金(時間外割増賃金など)④所定労働日以外の日の労働に対して支払われる賃金(休日割増賃金など)⑤午後10時から午前5時までの間の労働に対して支払われる賃金のうち、通常の労働時間の賃金の計算額を超える部分(深夜割増賃金など)⑥精算手当、通勤手当および家族手当  
 (※2) 詳細な計算方法や、歩合給の場合の計算方法などは労働局または最寄りの労働基準監督署へ

## 使用者も、労働者も、必ず確認。最低賃金。



スマホ、携帯で  
自分の地域の  
最低賃金を  
チェックしましょう！

最大600万円を助成

### 業務改善 助成金

中小企業事業者の皆さんへ

賃金引上げを支援する助成金を  
積極的に利用しましょう。

業務改善  
助成金の  
動画も  
あります。



「業務改善助成金」は、生産性を向上させ「事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)」の引上げを図る中小企業・小規模事業者を支援する助成金です。設備投資などを行なった場合、支給の要件に応じてその費用の一部を助成します。 [詳しくは、こちら](#) [業務改善助成金](#) [検索](#)

#### 1 支給の要件

- 1 事業場内最低賃金の引き上げ
- 2 引上げ後の賃金額の支払い
- 3 生産性向上に資する機器・設備などを導入
- 4 解雇、賃金引下げ等の不交付事由がない

設備投資等に要した  
費用の一部を助成

#### 助成金 支給までの 流れ

- 1 交付申請書・事業実施計画などを、最寄りの都道府県労働局に提出
- 2 交付決定後、提出した計画に沿って事業実施
- 3 労働局に事業実施結果を報告
- 4 支給

専門家による  
無料相談を  
実施

賃金引上げにお悩みの方は働き方  
改革推進支援センターにご相談ください。

[詳しくは、こちら](#) [働き方改革推進支援センター](#) [検索](#)

働き方改革  
推進支援  
資金

日本政策金融公庫では、事業場内最低賃金の引上げに取り組む者に対して、設備資金や運転資金の融資を行っています。

[詳しくは、こちら](#) [働き方改革推進支援資金](#) [検索](#)

リサイクル適性(A)

この印刷物は、印刷物の紙へリサイクルできます。

(R3.9)

# 編集 後記

◆第160号発刊にあたり、ご協力いただいた皆様に心から感謝申し上げます。  
ありがとうございました。

◆特集では、「2021年版中小企業白書・小規模企業白書のポイント」を掲載しています。  
主な内容はやはり感染症流行の影響に関連したもので、参考になる分析データや事例  
も紹介されています。Webでも詳細をご覧になれますので、是非ご参照ください。



◆今回の「ものづくりの達人」では、光友精機株式会社様をご紹介します。  
父と息子の親子2代で約50年の歴史を持つ企業で、創業者である鈴木会長にもご同席いただく  
ことができました。お二人の実直な印象やお人柄によるところも大きいのですが、お話をうか  
がうなかで感じたことは、「前向きな思考」を感じさせる話が多かった、ということです。これは  
個人的にすごく勉強になったと感じた部分でありました。色々ご苦労された話もありましたが、  
それぞれの局面で真摯に対応し、やはり人と人との関係を大事にすることで打開されてきたのだ  
と勝手ながら思いました。この度は興味深いお話をお聞かせいただきありがとうございました。

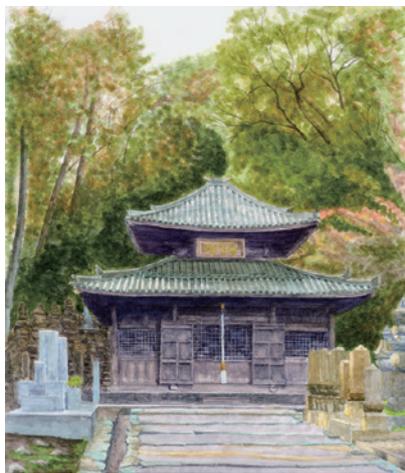
◆TOKYO2020オリンピック・パラリンピック競技大会が9月5日をもって全日程を終えました。  
コロナ禍の影響で史上初の1年延期、さらには大部分が無観客となった今大会ですが、個人的に  
は開催されて良かったなと思っています。振り返れば、大会エンブレムのデザインパクリ疑惑か  
ら始まり、担当大臣や組織委員会会長の辞任、演出関係者の不適切な人選、某知事の無断メダル  
かじりや海外選手の失踪・亡命、IOC会長の再来日・銀ブラなどなど、最初から最後まで様々な  
トラブルが続いた印象の残る大会でもありました。ただそれはそれで、今後の人生において多く  
の人と共有できる大きな話題の一つとなろうかと思えます。コロナ禍が終息し、誰に遠慮するこ  
となく語らえる日がまた来ることを願っています。  
最後までお読みいただきありがとうございました。

徳島県中小企業団体中央会  
<http://www.tkc.or.jp/>



vol. 02  
令和3年度 第2号  
(年間4回発行 通巻第160号)

組合活性化情報  
中央会とくしま



丈六寺観音堂 水彩画/布川 嘉樹