

8

活性化情報誌



中小企業かごしま

2025 第842号

- 特集1 2025年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要
- 特集2 組合の現状について～組合台帳アンケートの集計結果より～
- 特集3 中小企業省力化投資補助金の概要
～人手不足に悩む中小企業の省力化投資を支援します～



目次

特集1 2025年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要	1
特集2 組合の現状について ～組合台帳アンケートの集計結果より～.....	19
特集3 中小企業省力化投資補助金の概要 ～人手不足に悩む中小企業の省力化投資を支援します～.....	29
組合インタビュー.....	35
●鹿児島県電気工事業工業組合	
前途彩々～女性活躍推進企業を訪ねて～.....	39
●株式会社森山（清）組	
中央会の動き.....	43
寄稿 外国人材雇用のABC.....	44
教えてぐりぶー！組合運営.....	45
組合運営のスペシャリストを目指そう！.....	46
業界情報.....	47
令和7年6月 情報連絡員報告	
倒産概況.....	50
令和7年7月 鹿児島県内企業倒産概況	
中央会関連主要行事予定.....	51

2025 年版 中小企業白書・ 小規模企業白書の概要

2025年版の中小企業白書・小規模企業白書では、円安や物価高の継続、「金利のある世界」の到来に伴う生産・投資コストの増加、さらには構造的な人手不足といった、中小企業・小規模事業者が直面する経営環境の変化を分析しています。

特集1では、白書の概要のほか、分析から考えられる中小企業・小規模事業者の今後の展望をご紹介します。

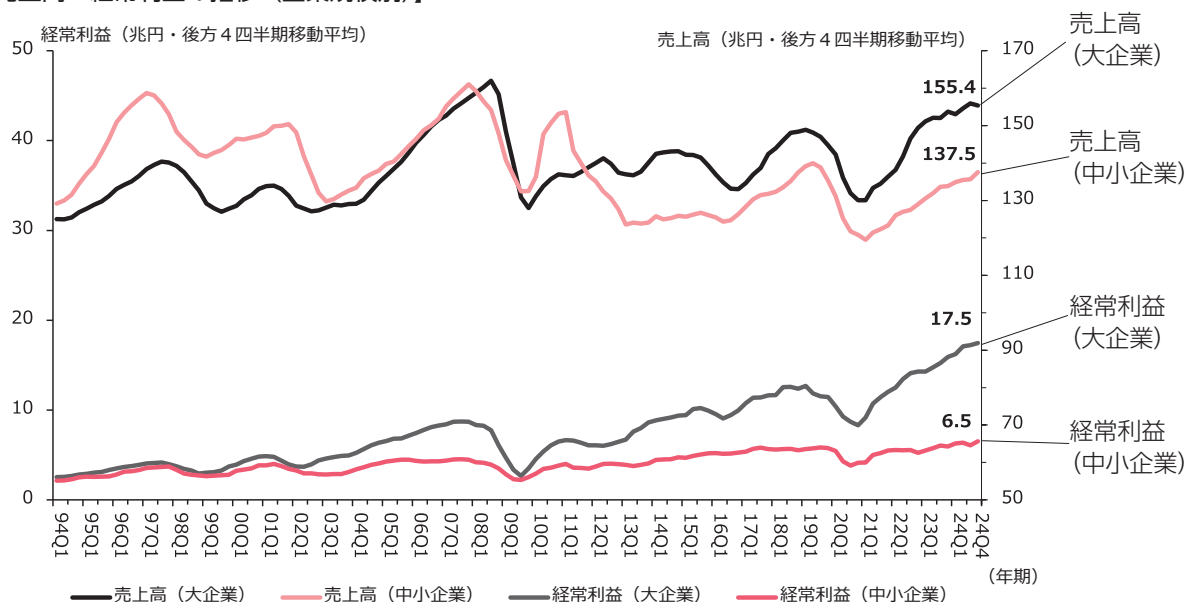
1. 令和6年度中小企業・小規模事業者の動向

(1) 中小企業の業況

① 売上高・経常利益の推移

中小企業の売上高は、2021年第1四半期を底に増加傾向にあり、引き続き増加傾向で推移しています。経常利益も長期的には上昇傾向がみられますが、大企業と比較して伸び悩んでおり、その差が拡大しています。

【売上高・経常利益の推移（企業規模別）】



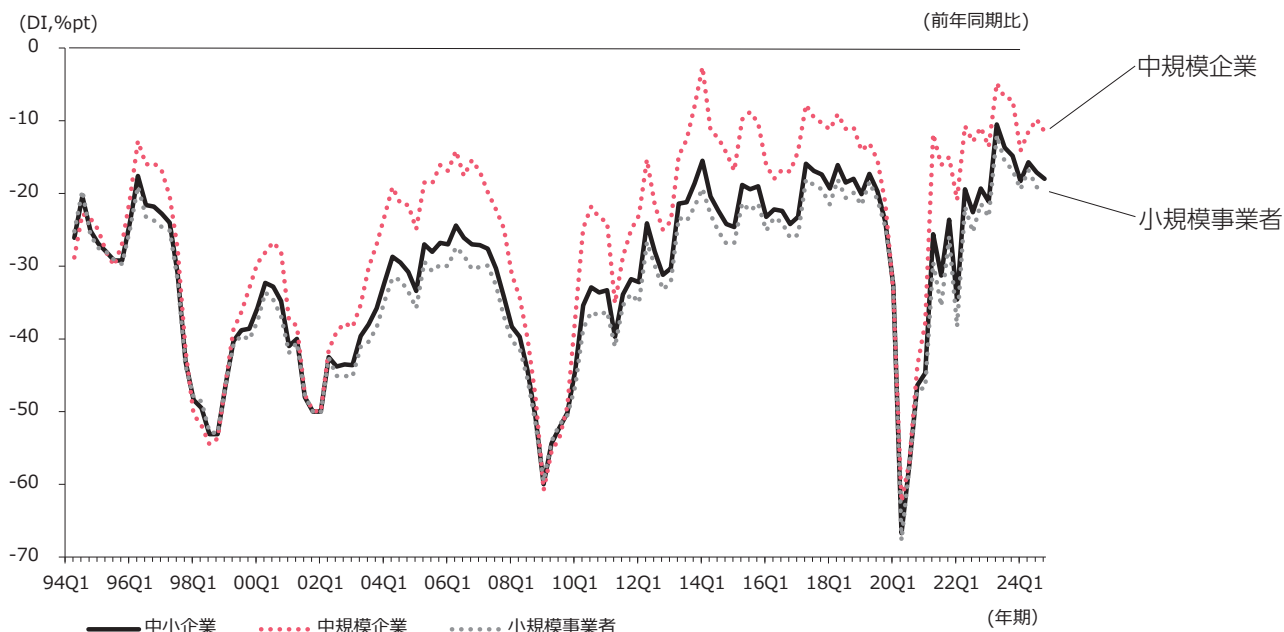
資料：財務省「法人企業統計調査季報」



② 業況判断 DI の推移

中小企業の業況判断 DI は、2020年に新型コロナウイルス感染症の影響で大きく落ち込んだものの、2023年第2四半期に約30年ぶりの高水準を記録しました。一方で、足下では回復に足踏みの傾向が続いています。

【業況判断 DI の推移（企業規模別）】



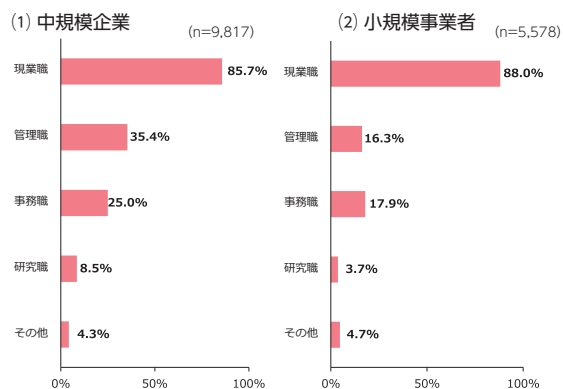
資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

③ 従業員過不足の現状

企業規模別の従業員過不足 DI の推移によると、中小企業・小規模事業者の人材不足は依然として深刻な状況です。特に、「中規模企業」の不足感が強いことがわかります。

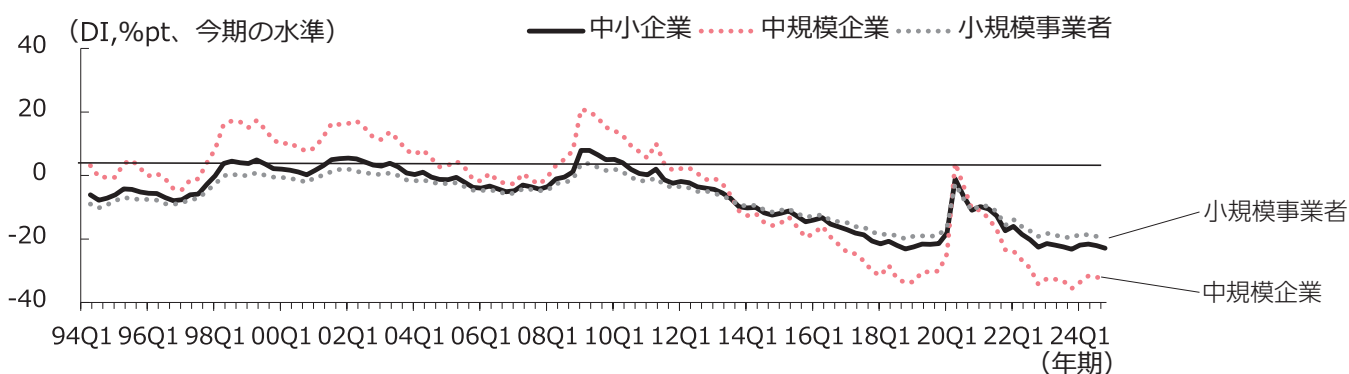
また、職種別に見ると、製造作業員・サービス職業従業者等の現場作業に従事する「**現業職**」の**人材が特に不足**しており、「**管理職**」や「**事務職**」と大きな差があることがわかります。

【不足している職種（企業規模別）】



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

【従業員過不足 DI の推移（企業規模別）】



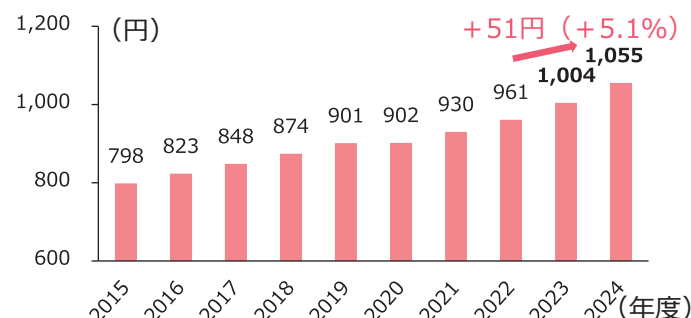
資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

④ 賃金・賃上げの動向

2024年度の最低賃金の全国加重平均額は、前年度と比較して51円、比率にして5.1%の改定が行われたことで、1,055円となりました。

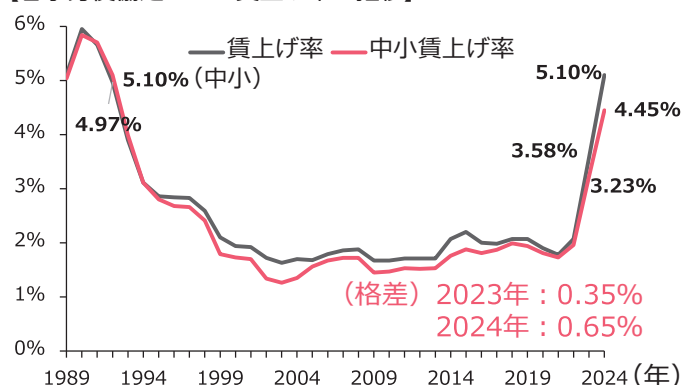
2024年度の春季労使交渉による賃上げ率は、中小企業単独で見ても**引上げ率が+4.45%と約30年ぶりの高水準**となっています。一方、**大企業と中小企業の間の賃上げ率の差は拡大**しており、今後も大企業の水準についていけなければ、人材流出を招く可能性があります。

【最低賃金の推移】



資料：厚生労働省「地域別最低賃金の全国一覧」

【春季労使協定による賃上げ率の推移】

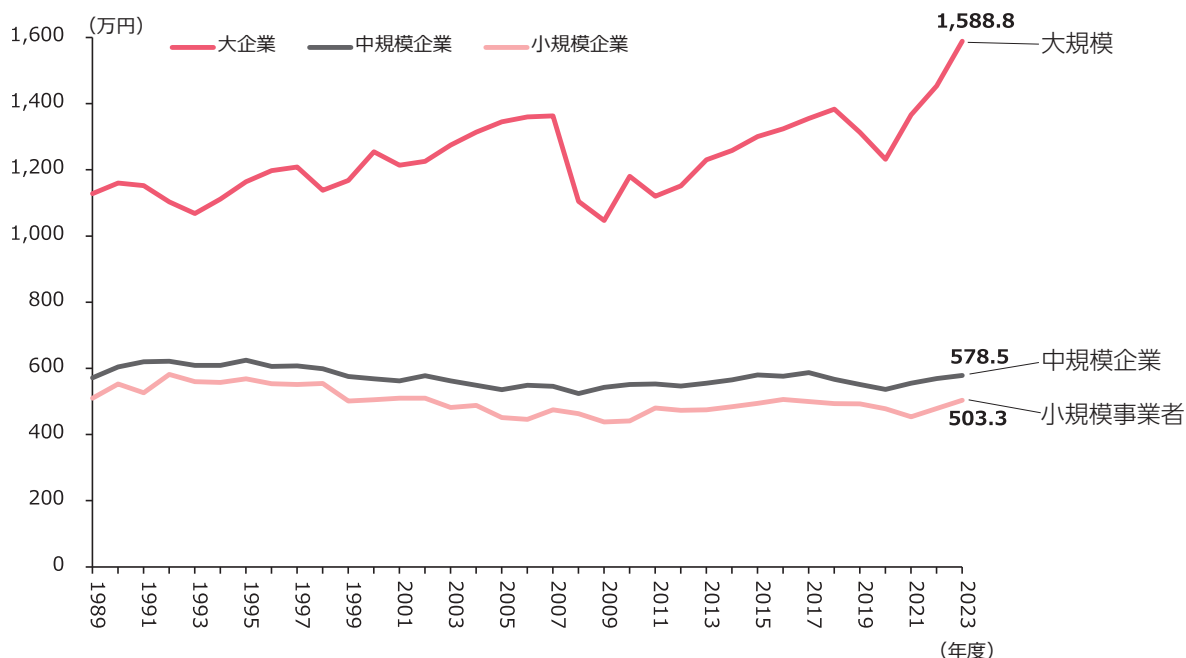


資料：日本労働組合総連合会「春季生活闘争第7回（最終）回答集計」

⑤ 労働生産性の推移

賃上げ余力を高めるためには、労働生産性（一人当たり付加価値額）を高めることが重要ですが、大企業の労働生産性が上昇傾向にあるのに対し、中小企業では足下で改善傾向がみられるものの伸び悩んでいます。

【労働生産性の推移（企業規模別）】



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

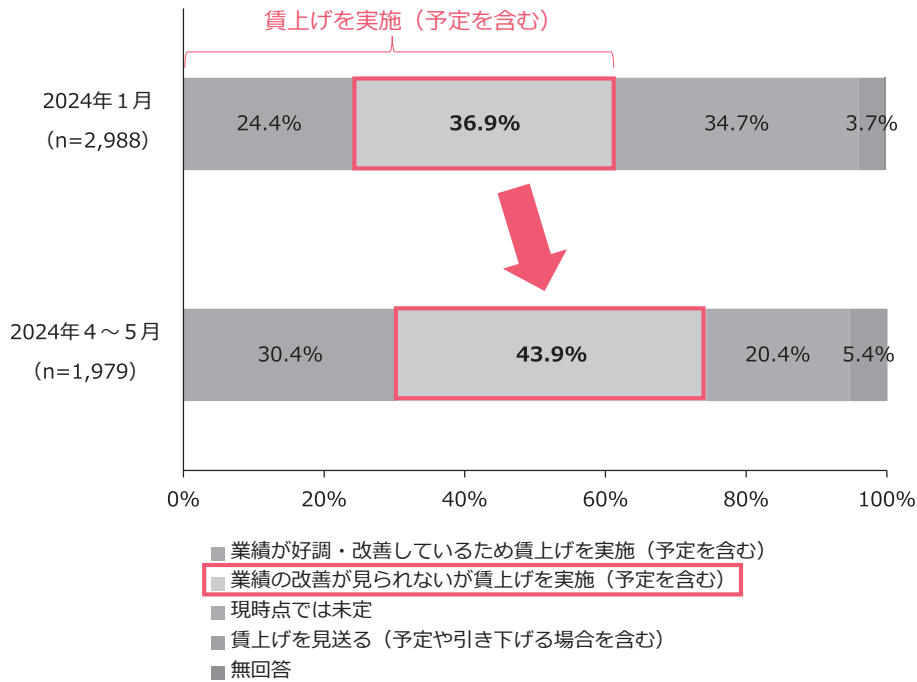


⑥ 賃上げ実施状況と付加価値額の分析

賃上げを実施する中小企業の割合は増加していますが、業績の改善が見られない中で実施している割合が高まっており、賃上げを実施した中小企業の過半数を占めています。

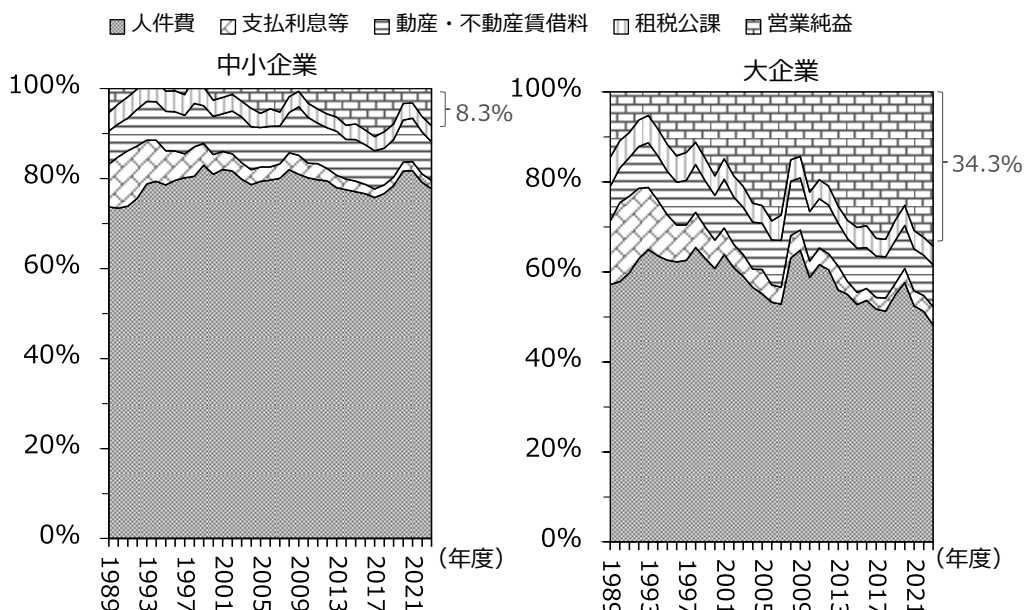
賃上げ余力を高めるためには、付加価値額に占める営業利益の割合を高める必要がありますが、中小企業は大企業と比較してこの割合が小さく、その差は拡大傾向にあります。コスト上昇に直面する中、中小企業の営業利益は今後さらに圧迫される可能性があります。**営業利益向上が賃上げ余力創出の鍵となっており、業績改善なき賃上げからの脱却が必要です。**

【中小企業の賃上げ実施状況】



資料：日本商工会議所・東京商工会議所「『中小企業の賃金改定に関する調査』集計結果」、「『中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査』集計結果」

【付加価値額の構成要素（企業規模別）】

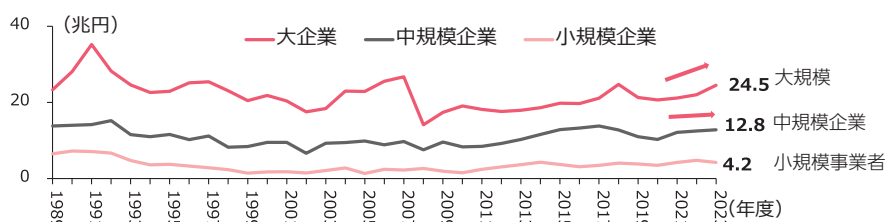


資料：財務省「法人企業統計調査年報」

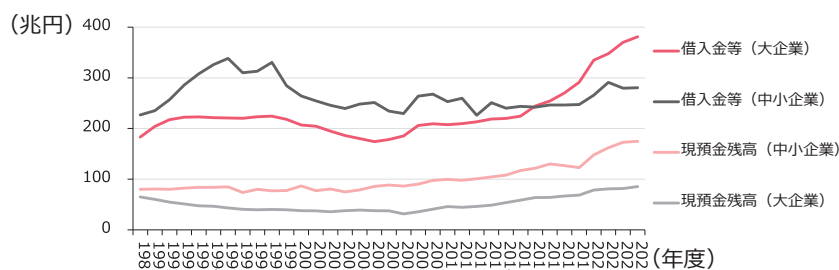
⑦ 設備投資の動向

中小企業の設備投資額は、大企業と比較して低い水準で推移しています。また、中小企業の現預金はリーマン・ショック以降、増加傾向で推移していますが、コロナ禍では借入金等も増加しました。物価・金利・人件費の上昇と構造的な人手不足に直面する今こそ、一人当たりの業務効率化と付加価値向上を加速させるため、積極的な設備投資が必要です。

【設備投資額の推移（企業規模別）】



【現預金残高及び借入金等の推移（企業規模別）】



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

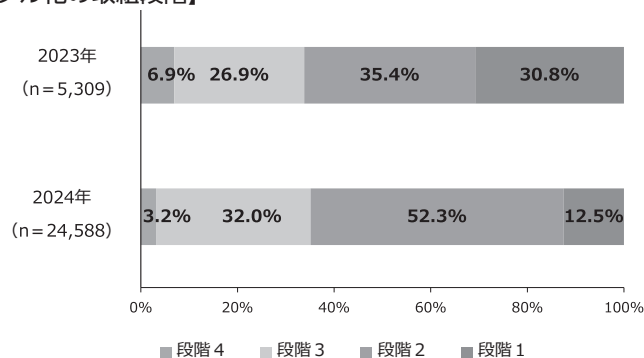
⑧ デジタル化の取り組み状況

労働生産性の向上が期待できるデジタル化については、多くの中小企業がその重要性を認識し、近年では取り組みが加速しています。

一方で、デジタル化に全く取り組んでいない中小企業（段階1：デジタル化が図られていない状態）も依然として一定数存在しており、企業間での取り組み状況にはばらつきがあることがうかがえます。

中小企業におけるソフトウェアの投資額の比率は、大企業と比べて低水準にとどまっています。

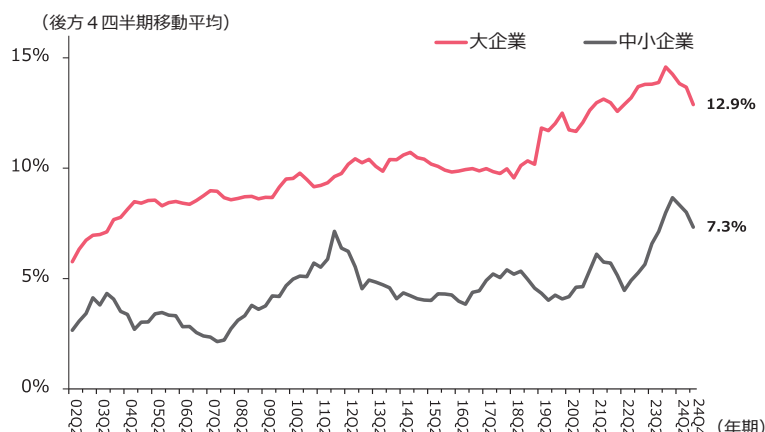
【デジタル化の取組段階】



段階4：デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態
 段階3：デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態
 段階2：アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態
 段階1：紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態

資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」

【ソフトウェア投資比率の推移（企業規模別）】



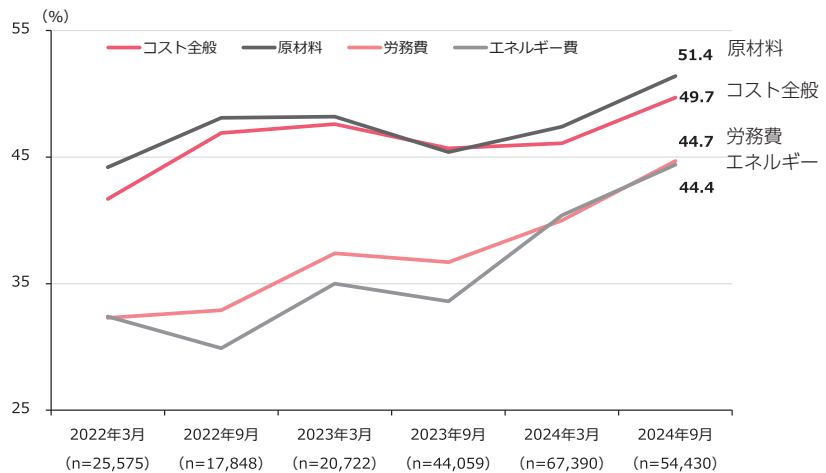
資料：財務省「法人企業統計調査季報」



⑨ 価格転嫁状況

価格転嫁率は上昇傾向で、「コスト全般（2024年9月期、49.7%）」は5割程度まで上昇しているものの、生産コストや品質に見合った価格転嫁が必要であり、**原価計算などの適切な準備を行ったうえで取引先と積極的に交渉を行う必要があります。**

【各コストの変動に対する価格転嫁率の推移】



資料：中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査」

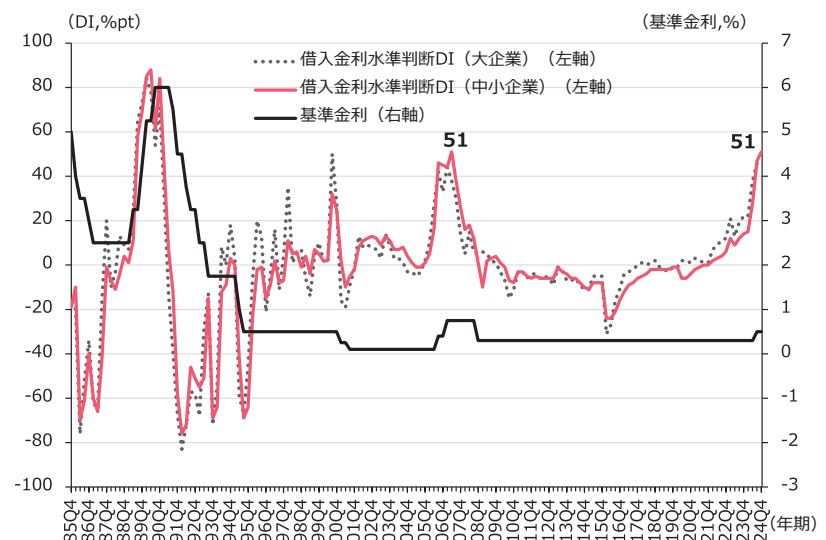
(2) 外部環境の影響

① 「金利のある世界」の到来

「金利のある世界」が到来し、金融機関の貸出金利の上昇を受けて、中小企業の借入金利水準判断DIは大幅に上昇しています。前回の利上げが行われた2006年、2007年以来の高水準となっています。

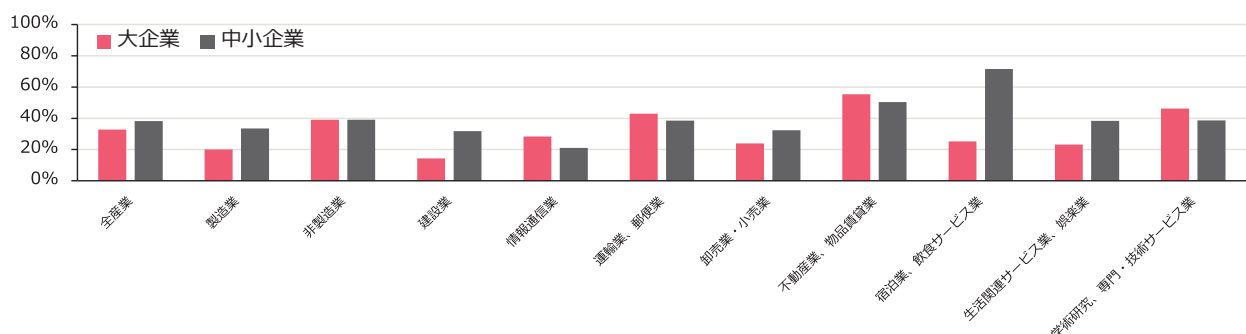
借入金依存度に着目すると、宿泊・飲食業を中心に貸出金利の上昇が大きな利益下押しリスクとなっています。

【借入金利水準判断DI（企業規模別）、基準金利の推移】



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「基準割引率及び基準貸付利率」

【借入金依存度（企業規模別、業種別）】



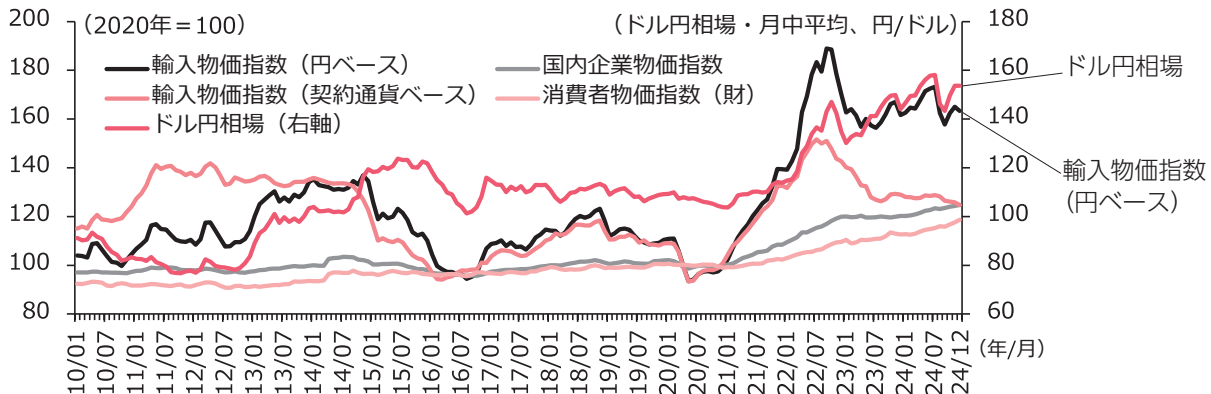
資料：財務省「法人企業統計調査年報」（2023年度）

② 物価・為替等の動向

政策金利の引上げ等に伴い、今後為替レートが円高方向に動く可能性があるものの、歴史的な円安とそれに伴う輸入物価の高騰は2024年度も継続しています。

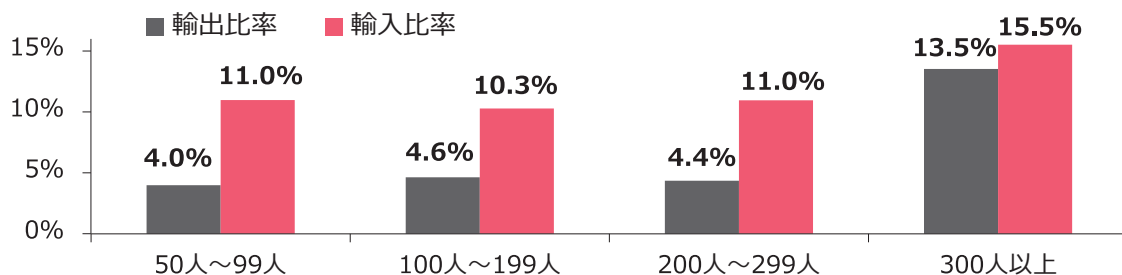
また、従業員300人未満の中小企業では、300人以上の大企業に比べて「輸入比率」が「輸出比率」を大きく上回っており、円安による輸入コストの増加が利益を押し下げる影響を受けやすい状況にあると言えます。

【国内企業物価指数、消費者物価指数、輸入物価指数、ドル円相場の推移】



資料：日本銀行「企業物価指数」、外国為替市況、総務省「消費者物価指数」

【輸出入比率 (従業員規模別)】



資料：経済産業省「企業活動基本調査」

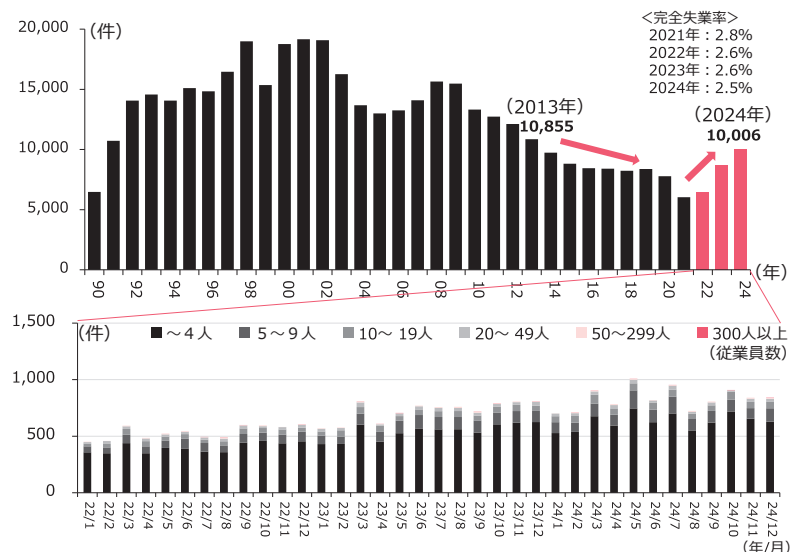
(3) 倒産・休業業・事業承継

① 倒産件数の推移

2010年以降、倒産件数は減少傾向にありましたが、コロナ禍以降は再び増加に転じ、2024年の倒産件数は10,006件となりました。なお、倒産件数は2022年に増加に転じた一方で、完全失業率は足下でも横ばいの傾向が続いています。

要因別に見ると、人手不足によるものや物価の高騰を要因とした倒産件数が増加しています。

【倒産件数の推移】

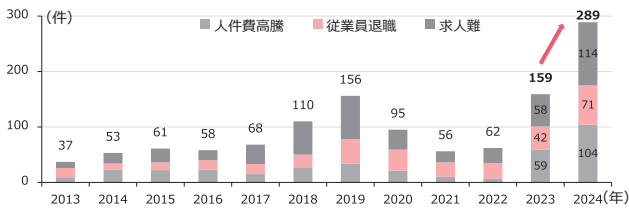


資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」、総務省「労働力調査 (基本集計)」



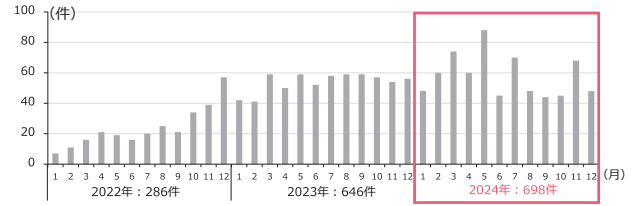
【要因別の倒産件数】

(1) 「人手不足」関連倒産



資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」

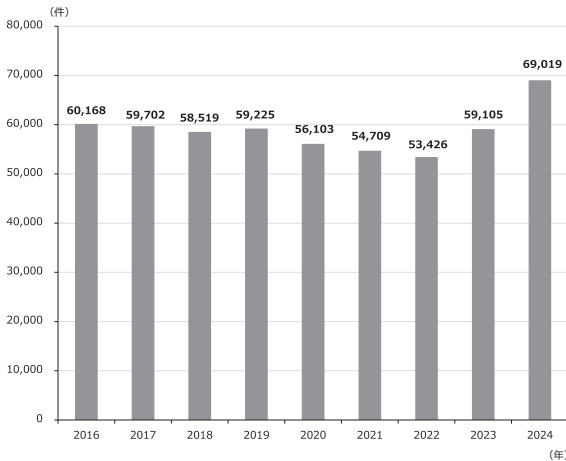
(2) 「物価高」倒産



② 休廃業・解散件数の推移

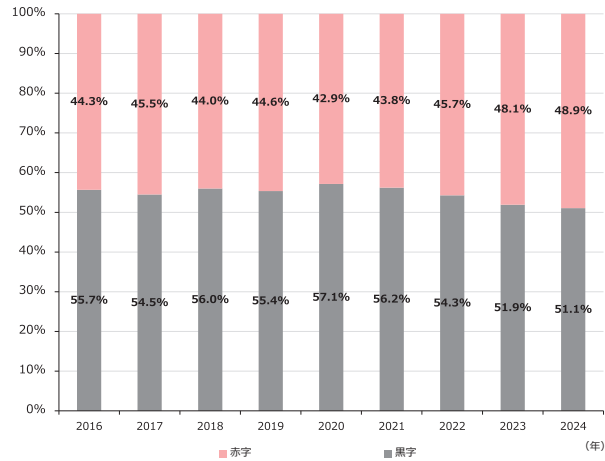
休廃業・解散件数は、2010年代後半以降、減少傾向にあったものの、2023年に増加傾向に転じ、2024年は約7万件となっています。損益別に分類すると、黒字にもかかわらず休廃業・解散した企業の割合は2024年に51.1%と過半数を占めていますが、2020年以降、緩やかにその割合が減少しています。

【休廃業・解散件数の推移】



資料：(株)帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」

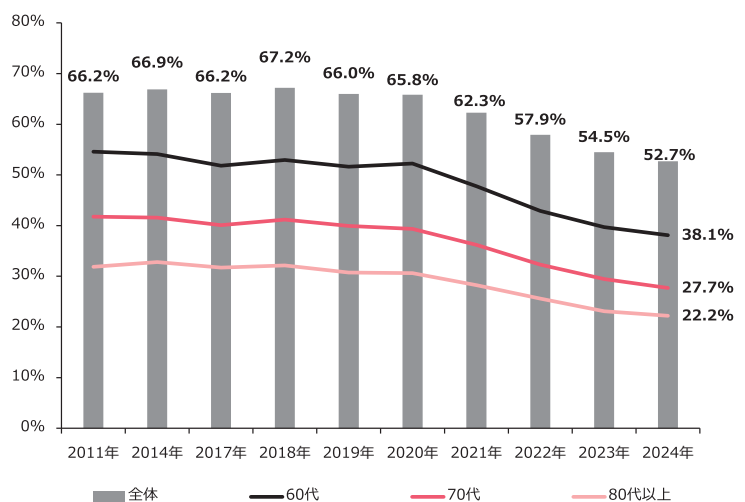
【休廃業・解散企業の損益別構成比の推移】



③ 後継者不在率の推移

中小企業の後継者不在率は、2018年の67.2%をピークに全体として減少傾向にあり、経営者の年代が「60代」以上の事業者においても同様の傾向がみられることから、後継者不足の解消が一定程度進んでいることがわかります。

【中小企業における後継者不在率の推移（経営者の年代別）】



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」、「信用調査報告書」再編加工

2. 新たな時代に挑む中小企業の経営力と成長戦略

(1) 経営力の重要性

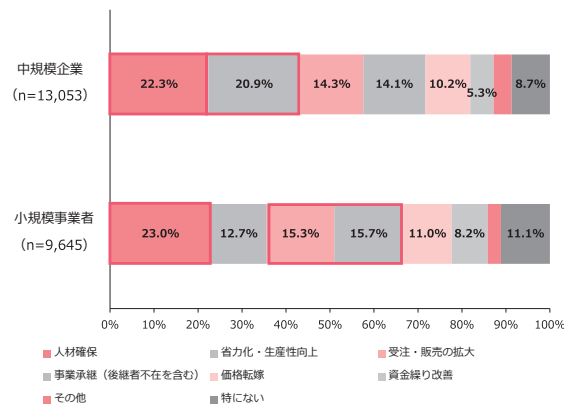
① 経営計画の策定

経営環境を踏まえれば、従来のやり方では現状維持も困難であり、自社内外の状況を正確に見極め、適切な行動を起こしていくことが重要です。

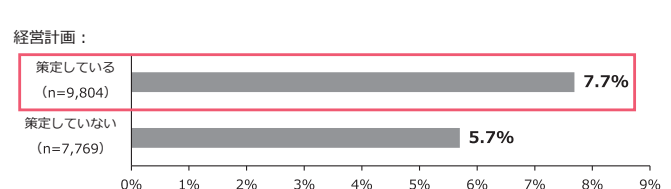
中小企業が足下で最も重要と考える経営課題は「人材確保」ですが、特に中規模企業では「省力化・生産性向上」、小規模事業者では「受注・販売の拡大」、「事業承継」が比較的高い傾向にあり、これらの課題に真摯に取り組んでいくことが重要です。

外部環境が激変する中、足下の課題への対応に加え、**長期的な視野で人材確保に向けた戦略を検討し、不断に見直していくことが重要**です。実際、長期を見据えた経営計画を策定実行している企業ほど付加価値額が大きく増加しています。

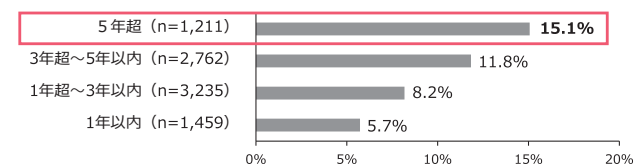
【最も重視する経営課題（企業規模別）】



【売上高の増加率（経営計画の策定状況別）】



【付加価値額の増加率（経営計画の計画期間別）】

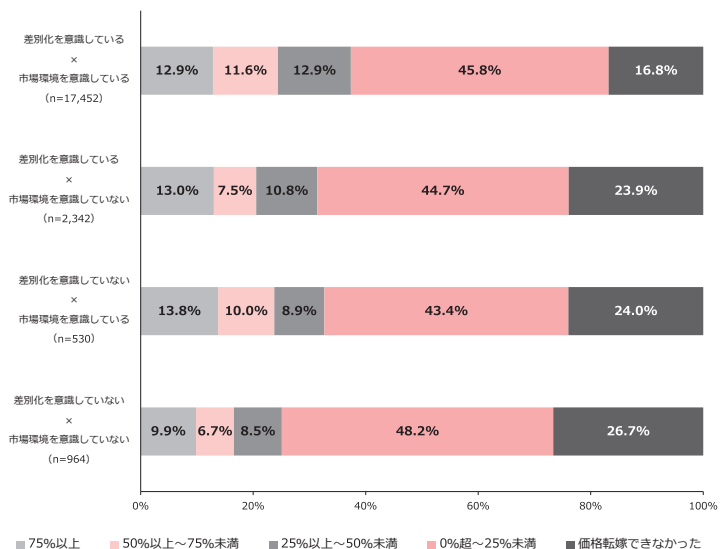


資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

② 適切な価格転嫁

自社の製品・商品・サービスの差別化や市場環境を意識した経営を行っている事業者ほど、価格転嫁が進んでいる傾向にあります。こうした経営姿勢は、自社の競争力強化につながり、価格転嫁の実現度にも影響を与えている可能性があります。

【価格転嫁の状況（差別化への意識・市場環境への意識の有無別）】



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

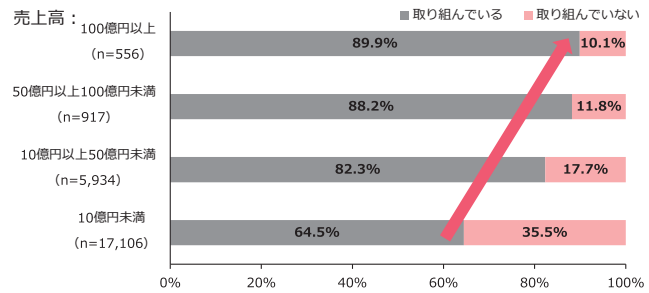


③ 経営理念の共有と経営の透明性向上

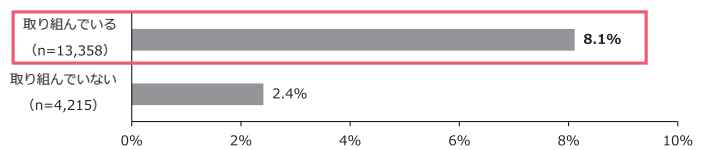
経営戦略の検討に当たっては、自社の立ち位置や経営者の想いを踏まえた経営理念・ビジョンを定め、従業員に共有して主体的に育むことが重要です。

売上高規模が大きい事業者ほどこれに取り組んでおり、また、取り組んでいる企業の売上高変化率が高いことから、成長に向けて重要な要素と考えられます。

【従業員への経営理念・ビジョン共有の取組状況（売上高規模別）】



【売上高の変化率（経営理念・ビジョンの共有への取組状況別）】



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

④ ガバナンス体制の強化

本白書では、経営者の属性を「同族企業」、「パブリック企業」、「所有と経営の分離企業」の3類型に分けて分析を行っています。

企業タイプの構成割合は、売上高規模が大きくなるほど「同族企業」の割合が低下し、「パブリック企業」の割合が高まっていることがわかります。

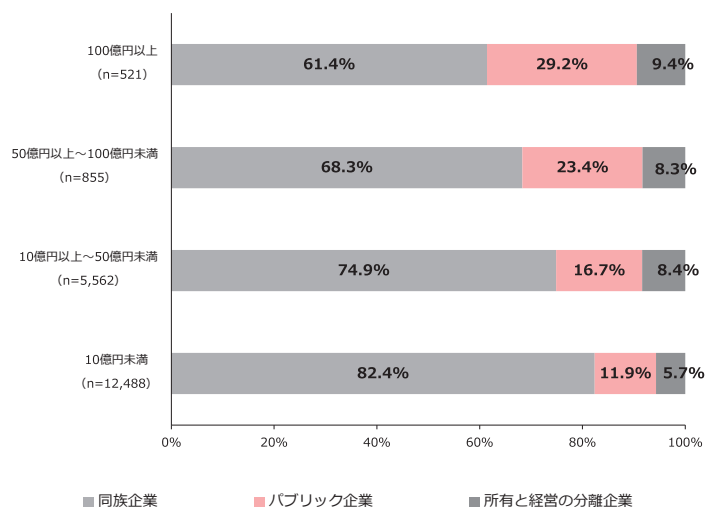
同族企業においては「所有と経営の一致」による迅速な意思決定を可能とする反面、情報が社内の一部の経営陣に過度に閉じた不健全な経営に陥る可能性があります。

取締役会の設置は一定程度進んでいるものの、社外取締役の登用といった外部の目線を取り入れるガバナンス体制の強化に取り組んでいる割合は他の類型企業に比べて低い傾向にあります。

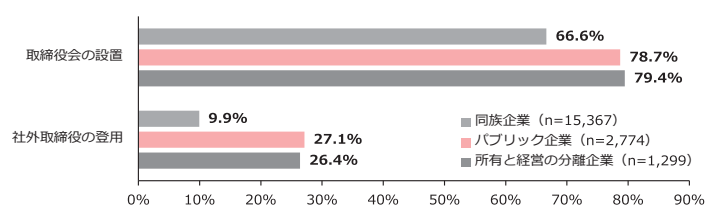
【企業類型図】

		経営者	
		同族	非同族
株式保有比率	同族グループ50%超	同族企業	所有と経営の分離企業
	同族グループ50%以下	パブリック企業	

【企業タイプの構成割合（売上高規模別）】



【ガバナンスの取組状況（企業類型別）】



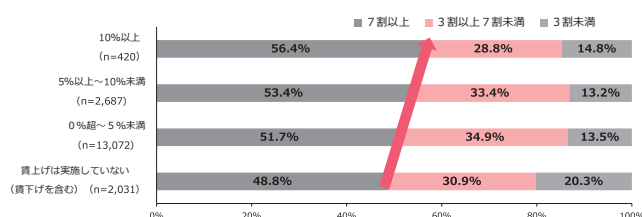
資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

⑤ 人材確保に向けた取り組み

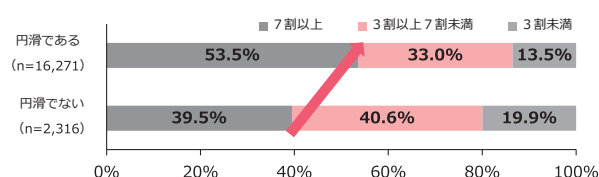
中小企業が足下で最も重要と考える経営課題である人材の確保については、**高水準の賃上げ実施による待遇改善に加え、社内のコミュニケーションが円滑であるという風通しの良さや心理的に働きやすい職場環境等が従業員の定着率向上につながっている可能性があります。**

働き方改善の取り組みは中小企業にとって大きな負担となる場合もありますが、取り組みの有無で人材確保状況に差が生じており、労働供給制約が強まる中ではその重要性が一層高まっています。

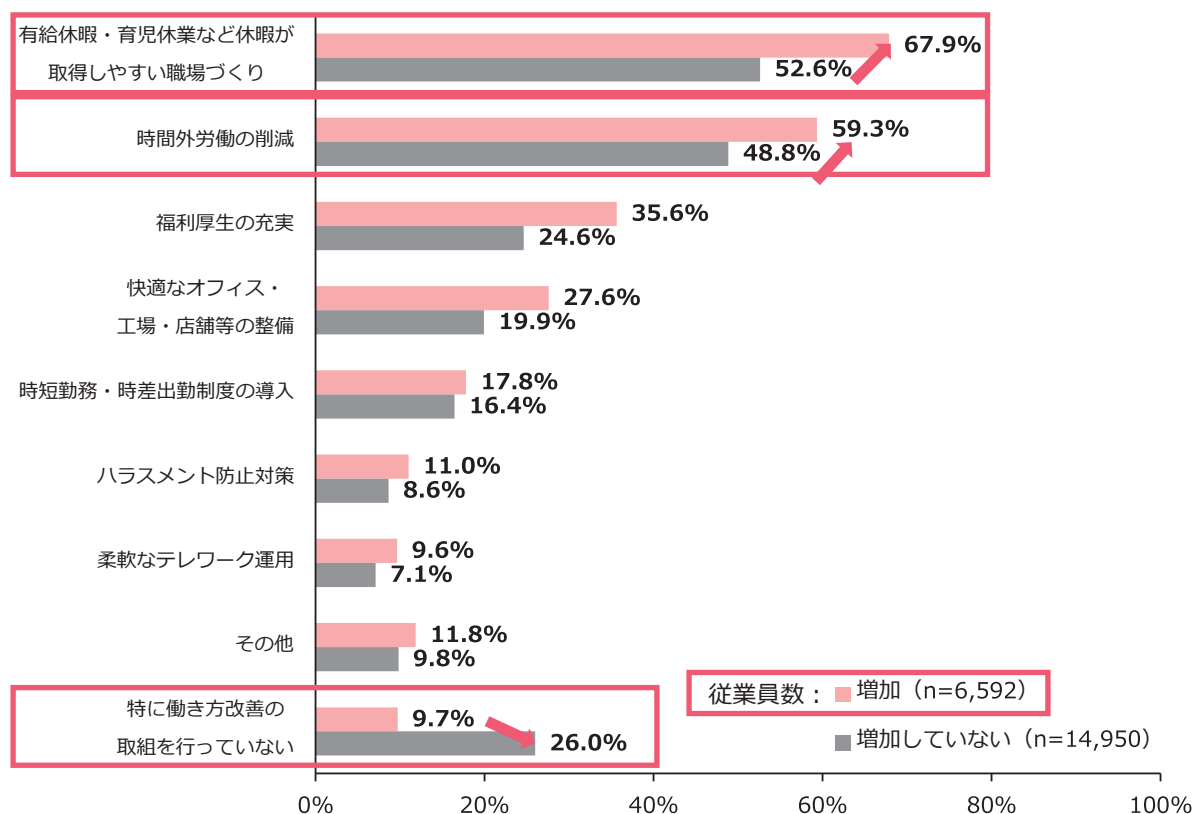
【従業員の直近3年の定着率（賃上げの実施状況別）】



【従業員の直近3年の定着率（社内コミュニケーションの円滑度合い別）】



【人材確保に効果があった働き方改善の取組】



資料：(株)帝国データバンク
「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

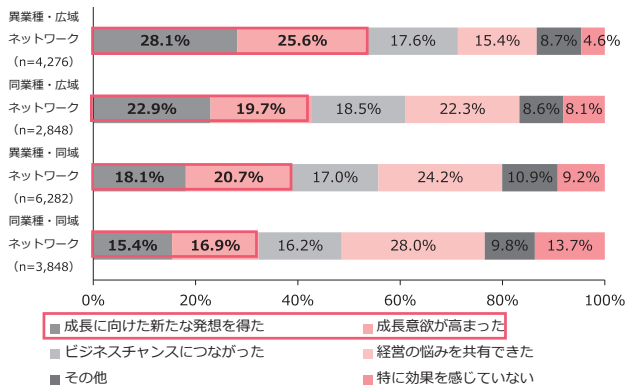


⑥ 経営者ネットワークの構築

「異業種」かつ「広域」のネットワークに参加している経営者は、成長に向けた新たなアイデアを得る機会が多く、成長意欲が高まる傾向にあり、多様なバックグラウンドを持つ経営者との交流が、経営者自身の成長につながっていると考えられます。

また、経営者自身がリスクリングを通じて経営力の向上に取り組んでいる企業では、実際に売上が増加している傾向が見られます。さらに、こうした**経営者の成長志向が社内にも波及し、従業員の意識改革を促すことで、付加価値の向上につながっている可能性があります。**

【経営者ネットワークへの参加で最も得られた効果
(経営者ネットワークの属性別)】

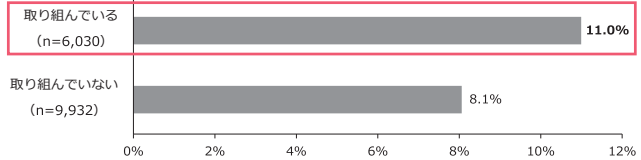


【経営者のリスクリングの効果】

(1) 売上の増加率 (中央値)



(2) 付加価値額の増加率 (中央値)



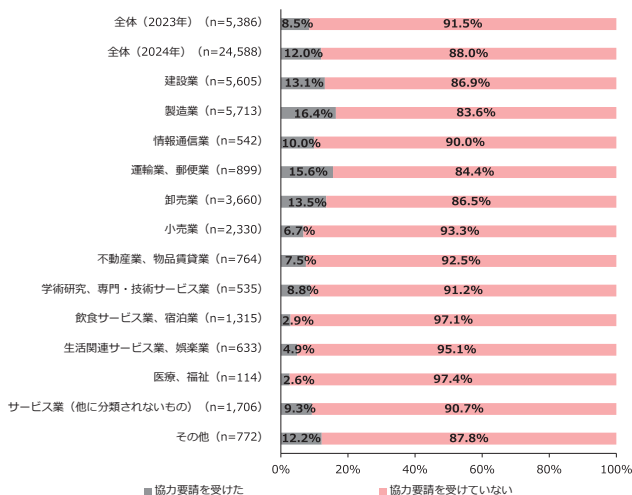
資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

⑦ 脱炭素化・経済安保・人権尊重に対する対応

中小企業においても、取引先から脱炭素化、経済安全保障、人権尊重といった価値観への対応を求められることが増加しています。大企業はサプライチェーン全体での対応を目指しているため、対応の有無が取引に影響を及ぼす可能性があります。

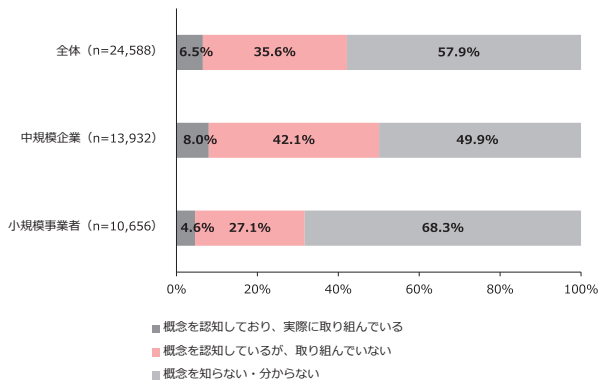
しかし、これらの取り組みは収益への短期的な効果が見えにくいいため、実行している中小企業は限定的です。**「選ばれる企業」になるためにも、対応を求められる前から自主的に取り組む経営姿勢が重要**です。

【脱炭素化に向けた協力要請状況 (業種別)】



【サーキュラーエコノミー

の認知・取組状況 (企業規模別)】



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」、「中小企業が直面する外部環境の変化に関する調査」

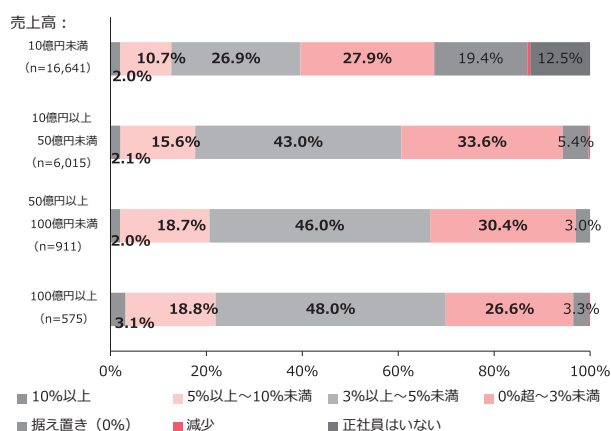
(2) スケールアップへの挑戦

① 中小企業の成長が地域経済にもたらす影響

中小企業においては、売上高の規模が大きいほど、賃上げの実施割合や上昇幅が大きく、域内での仕入れ額も高い傾向にあります。こうした企業は、**輸出などを通じて域外需要を獲得しつつ、域内での調達によって地域に新たな需要を生み出し**ており、その意味でもスケールアップは重要です。

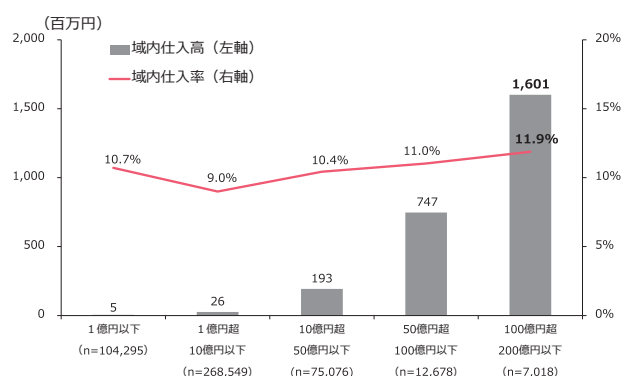
中小企業が、売上高100億円規模のいわゆる「100億企業」を目指して成長していくことは、経済環境が大きく変化する中であっても、持続的な賃上げの実現や地域経済の下支えにつながるとともに、日本経済全体の成長にも寄与することが期待されます。

【賃上げ率（売上高規模別）】



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

【域内仕入高・域内仕入率（売上高規模別）】



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」、「取引シェア推計データ」再編加工

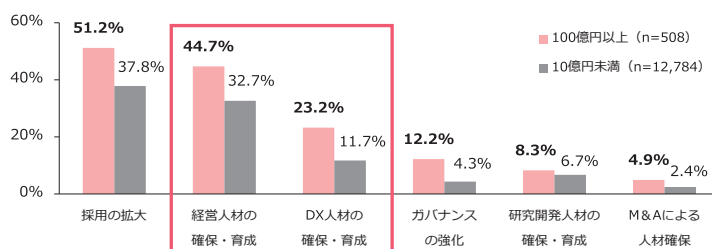
② 企業規模拡大

売上高100億円以上の事業者では、事業の拡大に伴い、経営者と同じ目線で判断できる経営人材や、DX（デジタルトランスフォーメーション）による業務変革を主導できる人材の重要性が、売上高10億円未満の事業者と比較して高いことがわかります。

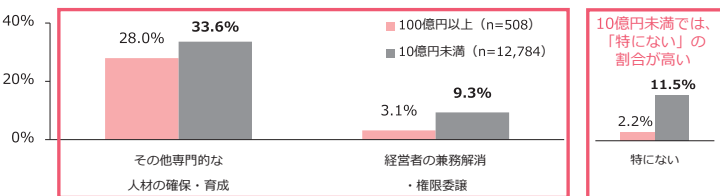
一方、売上高10億円未満の事業者では、経営者が持たないスキルを補完する専門人材の確保や、経営者に集中しがちな職務権限の委譲が課題となっており、**経営者一人による経営体制の限界を克服**することが求められます。

【企業規模拡大に重要な組織・人材戦略】

(1) 売上高「100億円以上」の割合が高い戦略



(2) 売上高「10億円未満」の割合が高い戦略



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

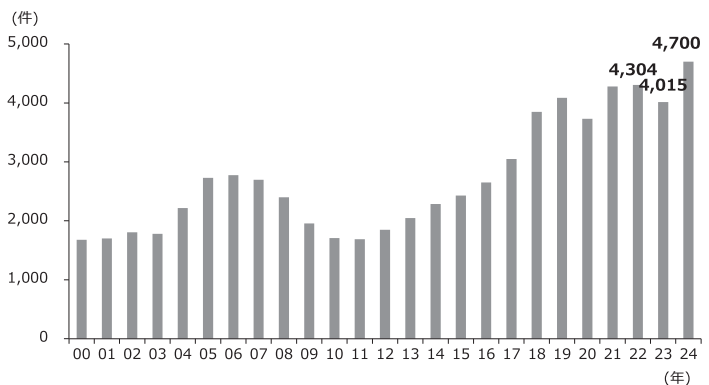


③ スケールアップの手段としてのM&A

M&Aの件数は近年増加傾向で推移しており、2024年には過去最多の4,700件となりました。これはあくまでも公表されている件数であり、未公表のものも一定数存在することを踏まえると、M&Aはさらに活発化していることが推察されます。

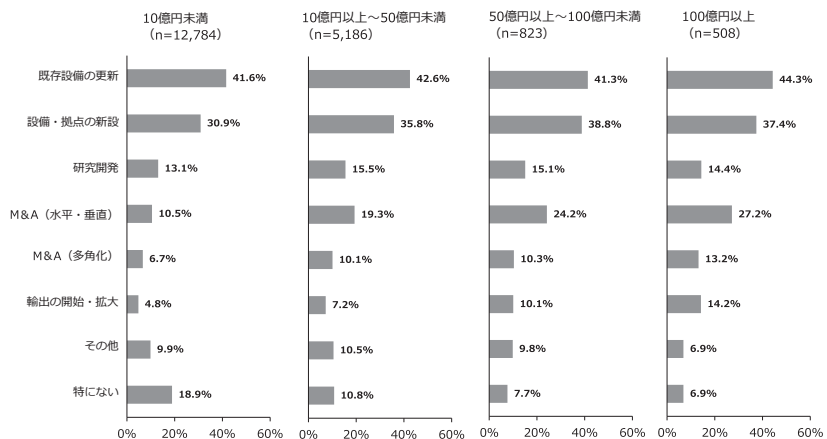
また、企業規模を拡大するに当たって、重要と考える投資戦略を示すグラフでは、売上高の規模が大きい企業ほど、「M&A（水平・垂直）」、「M&A（多角化）」と回答する事業者の割合が高くなっており、**M&Aが成長に向けた重要な選択肢の一つとして位置付けられていることがうかがえます。**

【M&A件数の推移】



資料：(株)レコフデータ調べ

【企業規模を拡大するに当たって、重要と考える投資戦略（売上高規模別）】



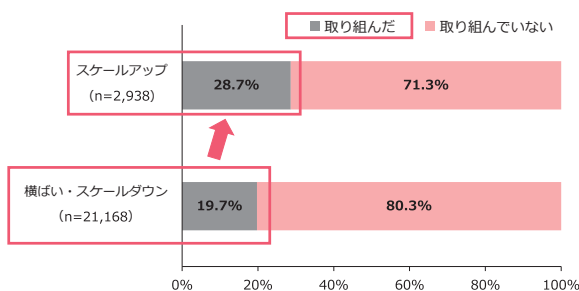
資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

④ イノベーション活動が与えるスケールアップへの影響

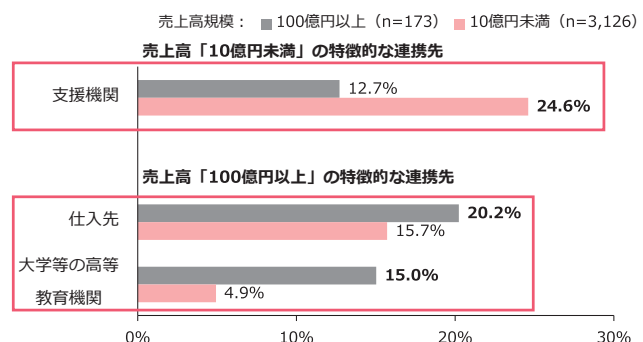
スケールアップを実現している事業者では、プロダクト・イノベーションやビジネス・プロセス・イノベーションといったイノベーション活動に取り組んでいる割合が高い傾向にあります。

また、売上高規模が小さい事業者では「支援機関」を活用する割合が比較的高い一方で、売上高100億円規模のいわゆる「100億企業」では、「仕入先」や「大学などの研究機関」といった外部プレイヤーと直接連携し、オープンイノベーションに取り組んでいる事業者も一定数存在していることがわかります。

【イノベーション活動の取組状況】



【イノベーション活動における提携先】



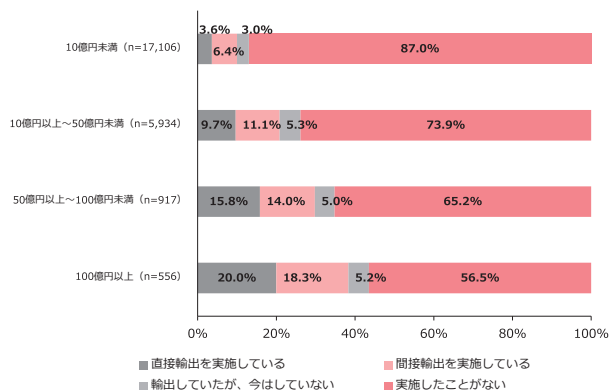
資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

⑤ 輸出によるスケールアップ

売上高規模が大きい事業者ほど輸出を行っている傾向があり、輸出による海外展開はスケールアップに寄与している可能性があります。

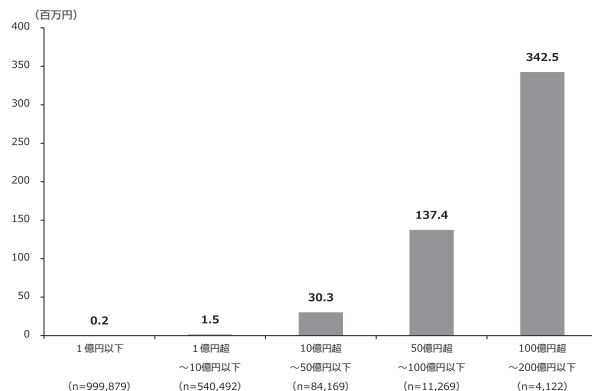
また、1社当たりの直接輸出額を見ても、売上高規模が大きい企業ほど輸出額が高く、スケールアップに伴って輸出も拡大していることがうかがえます。このような企業が増えることで、**更なる外需の獲得が期待**されます。

【輸出の実施状況（売上高規模別）】



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

【1社あたりの直接輸出額（売上高規模別）】



資料：中小企業庁「令和5年中小企業実態基本調査」（令和4年度決算実績）再編加工

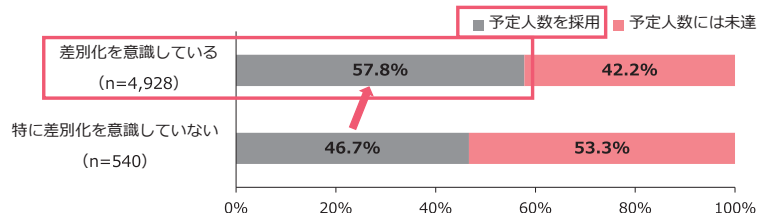
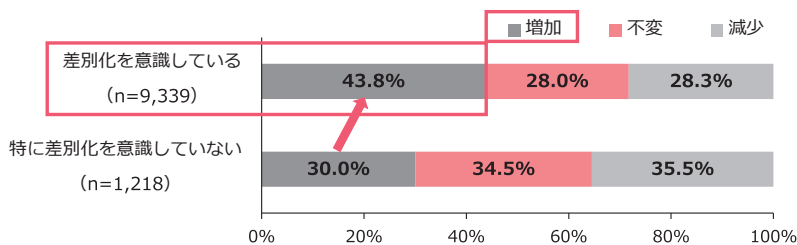
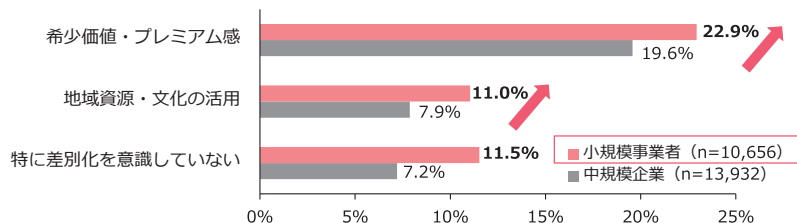
3. 経営力を高める小規模事業者の持続的発展と地域貢献

(1) 差別化・希少性の重要性

小規模事業者は、中規模企業に比べて、事業規模や商圏が小さいため、顧客のニーズを的確にとらえる必要があり、「希少価値・プレミアム感」や「地域資源・文化の活用」といった観点から、差別化に取り組んでいる割合が比較的高いことが特徴です。

販路拡大や人材確保といった課題に対応するためには、**自社の強みやターゲットとする顧客層を明確にした上で、差別化を意識して取り組むことが重要**です。

【小規模事業者の特徴的な差別化の取組】



資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」



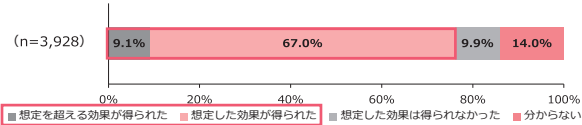
(2) 経営計画の策定と運用

経営計画の策定は、自社の経営状況を把握するだけでなく、その過程において、自社の強みや弱みを見つめ直す機会となり、差別化に向けた取り組みを検討するきっかけにもなります。

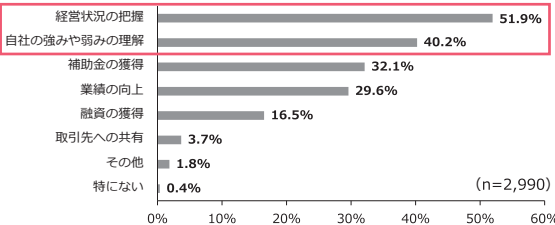
また、**策定した経営計画を活用して事業を振り返ることは、経営改善において効果的**です。実際に、経営計画に対する実績の評価や計画の見直しを行っている小規模事業者では、収益が向上している割合が高い傾向にあります。

【経営計画の策定により得られた効果】

(1) 策定した経営計画の評価

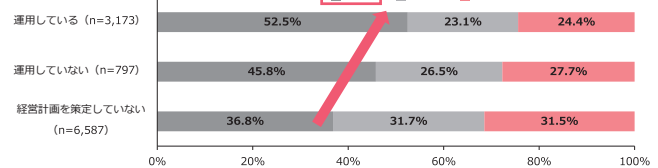


(2) 想定以上の効果が得られた事業者における、経営計画策定の効果

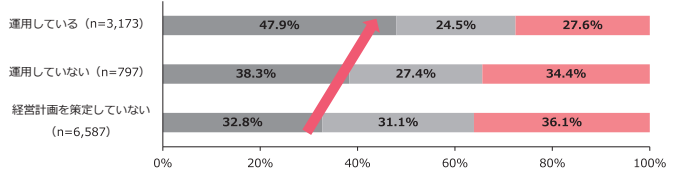


【経営計画の運用状況と業績との関連性】

(1) 売上高



(2) 営業利益



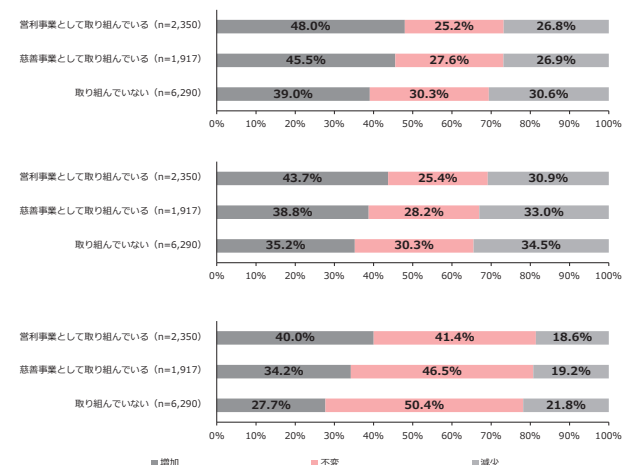
資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

(3) 社会課題解決における小規模事業者への期待

地域課題の解決に取り組んでいる事業者では、売上高の増加など、業績面での好影響が見られるケースも多くあります。中小企業も、地域の課題をビジネスの手法で解決する「ローカル・ゼブラ企業」として、ポジティブに取り組むことで、地域からの信頼や支持を得ながら、事業の成長につなげていくことが期待されます。

地方自治体からは、「地域経済の活性化・雇用創出」「高齢化対策」「生産性向上」など、さまざまな社会課題が挙げられています。こうした**地域課題に向き合い、地域の中で自らの強みを生かして対応していくことは、小規模事業者にとっても、付加価値を創出し得るビジネスチャンス**といえるでしょう。

【業績等の見通し（地域の社会課題解決の取組状況別）】



【事業者に対応してほしい地域の社会課題】

グループ	実際の回答例
①地域経済活性化、雇用の創出	地域のにぎわいの創出、産業の振興及び雇用の創出、地域住民への身近な購買機会の提供
②高齢化対策、事業承継	人口減少・少子高齢化対策、買物弱者対策、経営者の高齢化に伴う事業承継・後継者の育成
③人材確保、生産性向上	ものづくり産業の高付加価値化と生産性向上の推進、設備投資による生産性向上
④空き店舗・空き家の活用	空き家・空き店舗の活用・解消
⑤新規創業	第二創業等での新規事業展開、商店街を中心とした創業機運の醸成
⑥DXの推進	DXによる生産性向上への取組
⑦働きやすい環境の整備	多様な働き方の導入による潜在人材の活用

資料：(株)帝国データバンク「令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

4. 重要な取組事例

<事例> 適切な価格設定

「自社の強みを踏まえた適正な価格設定により、 業績改善を実現した企業」【有限会社岡三屋】

福井県若狭町の有限会社岡三屋（温泉旅館「彩かさね」、従業員4名）は、宿自慢の食事プランで提供するカニの仕入価格変動や、コロナ禍以降のコスト対応の遅れが業績回復の妨げとなっていました。

岡社長は取引銀行の助言を受け、原価管理とコスト削減に着手。加えて地域同業者の価格調査や立地、料理、接客など自社の強みを踏まえ、稼働率や原価率などを基に適正価格の算出と価格設定の見直しに取り組み、宿泊プラン・食事プランそれぞれの値上げを実施しました。

その結果、業績が回復し3期ぶりに黒字化を達成。設備修繕や献立・接客の工夫など顧客満足度向上の取り組みも奏功し、値上げへの反発は見られず、増収を原資とした賃上げを実施したほか、設備投資も進めています。



岡勝之社長



食事プランのカニ料理

<事例> 付加価値向上

「『仲間まわし』により新たな需要を獲得する プロジェクト型共同受注体」【I-OTA 合同会社】

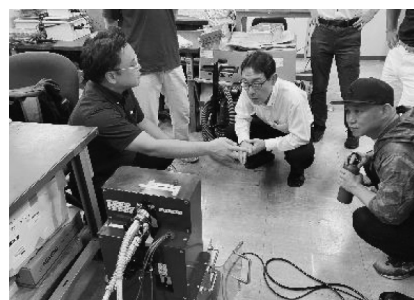
東京都大田区のI-OTA 合同会社は、地域の中小企業が連携して高付加価値の案件に対応するプロジェクト型共同受注体です（運営メンバー13名）。大手製造業がユニットや完成品を「まとめ発注」する動きが進み、中小企業単独での対応が困難な納品条件が増加していました。

そこで同社は、大田区に根付く「仲間まわし」の文化に着目し、自社が営業窓口となって受注を担い、中小企業が連携して対応する体制を構築しました。この仕組みにより、個社では対応が難しい案件の失注を防ぎつつ、開発段階から完成品までを一貫して手がけることで、より付加価値の高い仕事の獲得を目指しました。

現在までに累計相談案件は500件を超え、海外・医療・半導体関連など高度な技術を要する案件の受注にも成功しています。



西村修代表（左）、
國廣愛彦代表（右）



大田区の
技術力を集結



5. まとめ

変化の激しい現代において、中小企業・小規模事業者は日本経済を支える重要な存在です。2025年版中小企業白書・小規模企業白書では、「成長・発展」に向けて、「経営力」の向上がカギであることが強調されました。

中小企業は雇用の7割を占め、地域経済の担い手としての役割も大きく、スケールアップによる質の向上や域内取引の拡大、柔軟な経営による独自価値の創出が求められています。一方で、物価高や人手不足、低い価格転嫁率といった課題も山積しており、経営の効率化と戦略的な投資が不可欠です。

成長のためには、外部人材の登用や DX 人材の育成、M&A や海外展開といった経営戦略が効果的です。とりわけ小規模事業者においては、自社の強みを活かした差別化や経営計画の策定により、「経営の自走化」を図ることも重要です。

これらの取り組みを支える土台が「経営力」の向上であり、学び直しや他社との交流、戦略的な価格設定、従業員を大切にする組織づくりが成果を生み出します。中小企業が未来を切り拓くためには、現状を見つめ直し、変化を恐れず挑戦する姿勢が求められます。

「経営力」の向上において重要な取り組み

① 個人特性面	異業種間や広域ネットワーク等で他の経営者と交流し、学び直しに取り組む経営者の成長意欲の高さが業績向上に寄与する。
② 戦略策定面	経営計画の策定・実行、差別化、市場環境を意識した適切な価格設定等を行う戦略的経営は、業績向上や賃上げ、投資を促進する。
③ 組織人材面	経営理念、業績、経営情報の共有を重視するオープンな経営が業績向上に寄与する。また、賃上げや社内コミュニケーションの円滑化、働き方・職場環境改善など、従業員を大切にする人材経営が従業員の確保・維持に貢献する。

「2025年版中小企業白書・小規模企業白書」(中小企業庁)を加工して作成

中小企業白書

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



小規模企業白書

<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/syokuboinindex.html>



組合の現状について ～組合台帳アンケートの集計結果より～

本会では、事業協同組合等の中小企業連携組織に対し、組合運営の円滑化、共同事業の活性化等を目的とした様々な支援を行っています。

組合の皆様のニーズに基づいた的確な支援を行っていくため、令和7年1月に「組合の実態に関するアンケート調査」を実施し、組合事業の運営上の課題に加え、組合事務局の運営状況や、事務局の現況、デジタル化の取り組みについて調査しました。

今回、調査結果をとりまとめましたので、本結果を活用しながら、組合運営に役立てていただけると幸いです。

ご協力いただきました組合の皆様方には、貴重な情報やご意見等をいただきましたことをこの場を借りてお礼を申し上げます。

調 査 概 要

・調査対象

対象組合数：県内520組合

回 答 数：389組合（回答率74.8%）

事業協同組合	320
協業組合	16
商店街振興組合	14
商工組合	13
事業協同組合連合会	12
環境衛生同業組合	5
企業組合	4
信用協同組合	3
商店街振興組合連合会	2

合計389組合

・調査内容

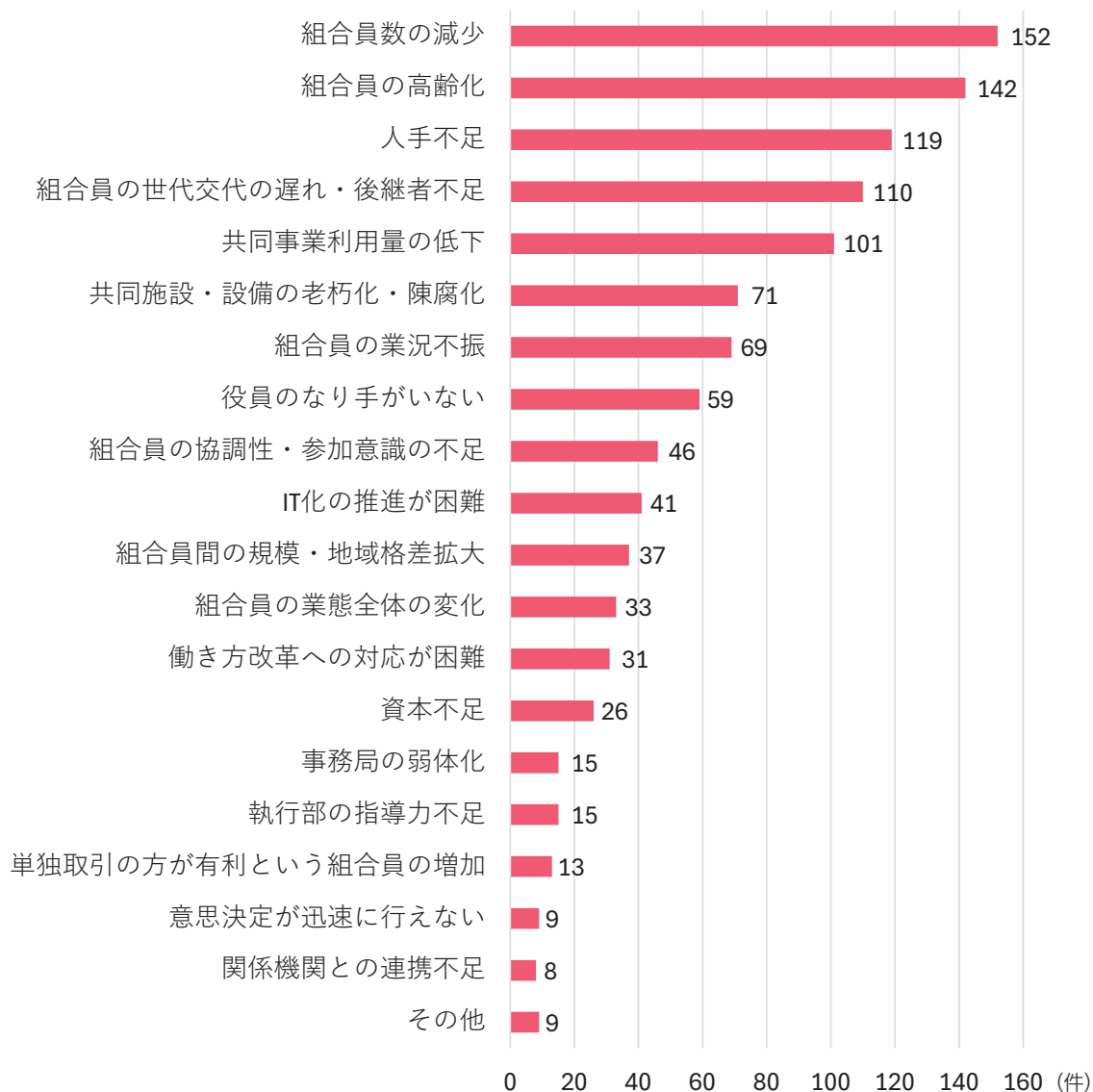
1. 組合の概要
2. 組合の現況に関する調査
 - (1) 組合事業の動向について
 - (2) 組合の特徴的な活動（経済事業以外）について
 - (3) 事務局の労働環境改善・人材確保について
 - (4) デジタル化の取り組み状況について



■ 組合事業の運営上の課題や取り組み等について

Q 1. 事業実施における課題や難点についてお答えください。

回答数：1106件（389組合、複数回答可）



その他の意見：職員の高齢化、取り組む事業がない …等

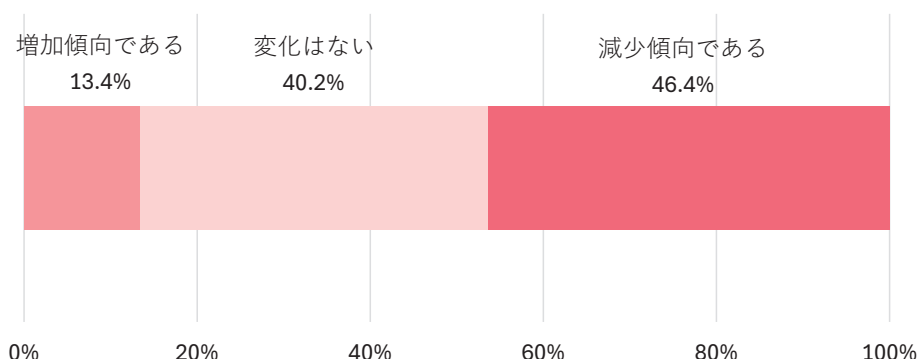


「組合員数の減少」が最多回答であり、いかに組合の価値を高めて加入を促進していくかが重要となります。また、減少要因は自由脱退だけでなく、組合員の高齢化や後継者不足による廃業（法定脱退）も多いと考えられることから、事業承継に早期から取り組んでおくことが重要です。

また、「人手不足」や「IT化の推進が困難」の項目は高い値にありますが、省力化のためのIoT・ロボット等への投資を支援する中小企業省力化投資補助事業（補助金）をぜひご活用ください。（詳しくは特集3P29をご覧ください）

Q 2. 組合員の事業利用量の推移を教えてください。

回答数：336組合（「共同事業未実施」・無回答53組合）

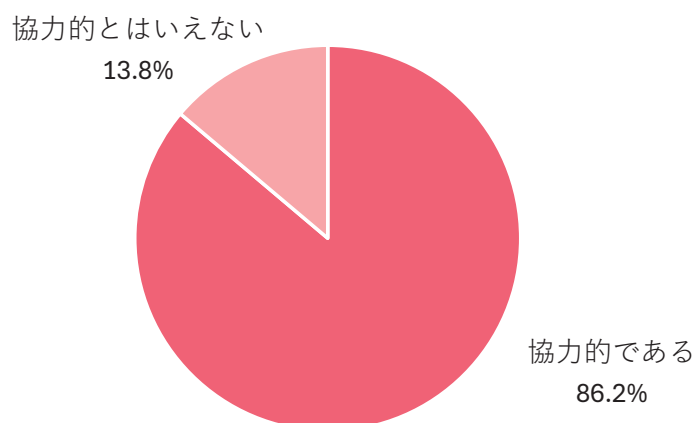


「減少傾向である」が5割近くを占めている原因は、組合員減少だけでなく、時代とともに変化する環境の中で、組合事業が組合員のニーズに合わなくなっていることが考えられます。

内部・外部環境の変化を的確に捉えるとともに、組合員の声を聞き、実施事業の見直しや改善等、事業のあり方を検討することが重要です。

Q 3. 組合員の組合に対する協力状況を教えてください。

回答数：354組合（無回答35組合）

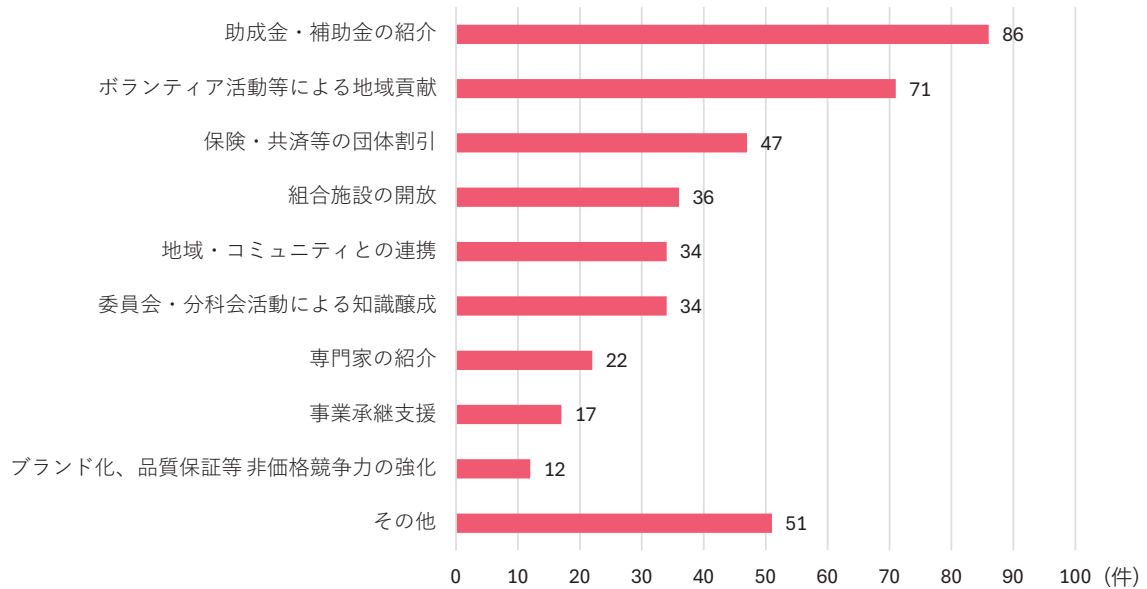


組合員の組合に対する協力状況については約8割以上が「協力的である」との回答でした。協同組合は、人と人との結びつきを中心とする組織形態であり、組合員同士の協力体制が不可欠です。協力度合を組合活動活性化に確実に結びつけることが重要です。



Q 4. 組合で行っている経済事業以外の取組みのうち、組合員に喜ばれているものについて教えてください。

回答数：410件（複数回答、無回答116組合）



その他の意見

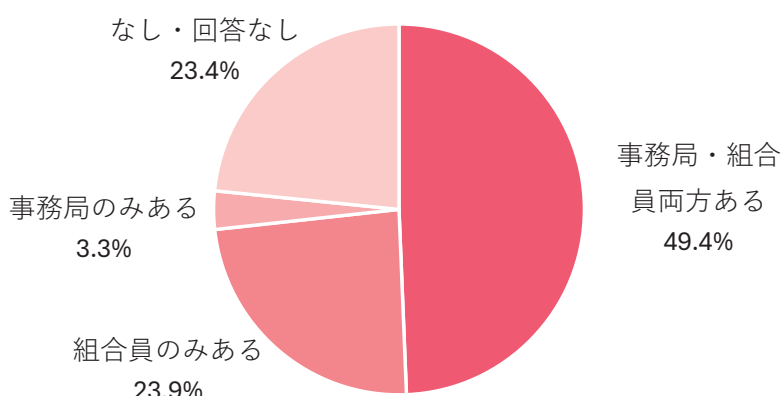
- ・ 資格取得によるお祝い金の支給
 - ・ 物品の貸与
 - ・ 認可申請等の代行
 - ・ 事業実績データの作成
 - ・ ボウリング大会
 - ・ 視察研修旅行
 - ・ 研修会、技術講習会の開催
 - ・ 日本政策金融公庫からの低利での融資
 - ・ 技術等講習会
 - ・ 労災防止に関する講習会の開催
 - ・ 情報提供・人材派遣
 - ・ 大学との共同研究
 - ・ 街路灯広告
 - ・ 実習生との交流会実施
 - ・ 技能実習制度の内容や育成就労制度に関する情報提供
 - ・ 送出各国の状況に関する情報提供
 - ・ 稚魚放流、植林事業
 - ・ PC 操作の手伝い
 - ・ 行政との懇談会
 - ・ 任意団体との協調活動
- …等



「助成金・補助金等の紹介」が最多であり、有益な情報提供が組合員に喜ばれていることが分かりました。中央会では情報誌や HP、セミナーなどを通じて助成金・補助金等の情報を随時提供しております。

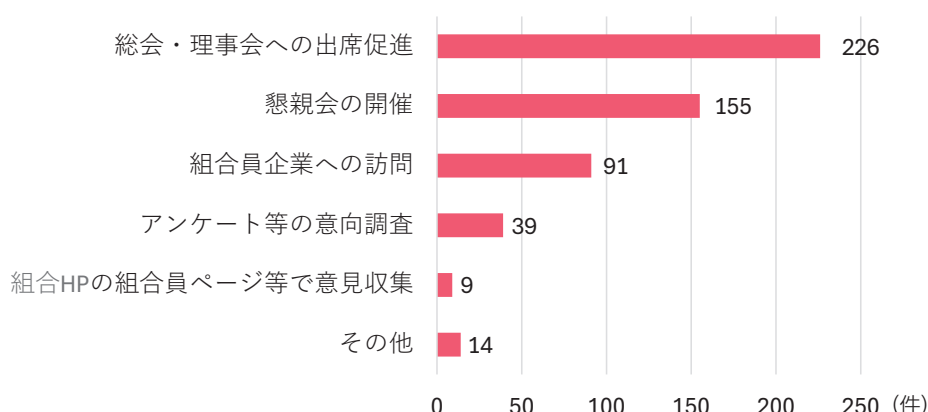
Q5. 組合が現状より良くなるような企画提案をする機会の有無について教えてください。

回答数：389組合



Q6. 組合員の組合への要望を把握するために取組んでいる活動を教えてください。

回答数：534件（複数回答、「未実施」・無回答70組合）



その他の意見

- ・美化活動での直接対話
- ・ゴルフコンペ開催
- ・勉強会・研修会
- ・定例会の開催
- ・運営委員会の定期開催
- ・組合員としての特典・利点の紹介
- ・電話等で意見を聞いている
- ・個別の対話など
- ・一斉メールによる情報共有など
- ・LINE での意見収集
- …等



「総会・理事会への出席促進」が最多であり、次点が「懇親会の開催」でした。やはり直接膝を突き合わせて組合員の生の声を聴くことが最もわかりやすく、有効であることが見て取れます。

一方で、前述の通り共同事業の利用量が減少している組合が全体の約5割を占めています。時代に沿った組合運営に取り組むためにはこれまで以上に組合員の要望を拾い上げ、組合員に寄り添った事業を実施する必要があります。

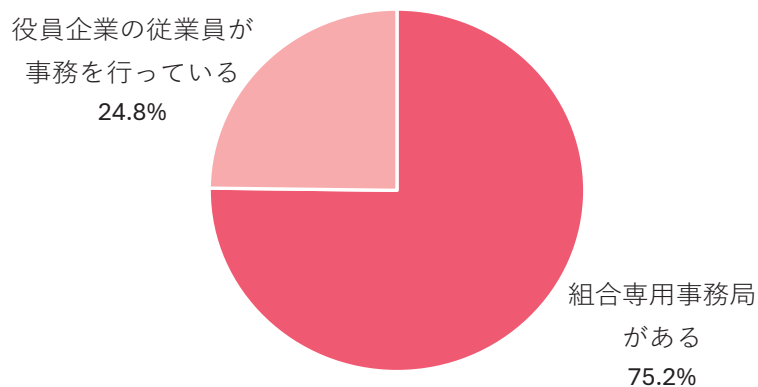
総会や理事会、懇親会といった方法だけでなくアンケートやホームページでの情報収集といった方法もありますので、ぜひ参考にしてください。



■ 事務局の労働環境改善・人材確保について

Q1. 事務局の設置形態についてお尋ねします。

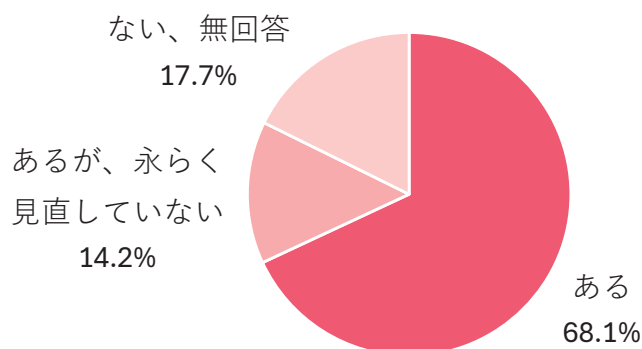
回答数：383組合（無回答6組合）



組合専用事務局があるとお答えの方に質問です。（対象：288組合）

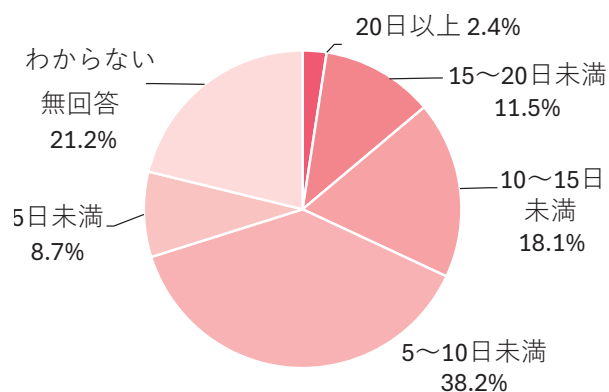
Q2. 就業規則はありますか？

回答数：288組合



Q3. 年次有給休暇の取得日数

回答数：288組合



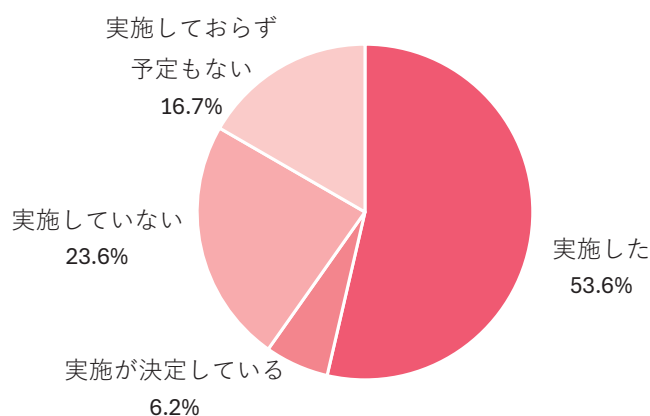
「就業規則がない」・無回答、「見直していない」は合わせて全体の約3分の1となっています。近年、働きやすい職場環境整備のための法改正が急速に進められていることから、就業規則の見直しが必要となります。

中央会では、諸制度改正の概要や今後の対応に向け、講習会や専門家を派遣する「制度改正等の課題解決環境整備事業」を行っています。

各種ご相談等、お気軽にお問い合わせください。

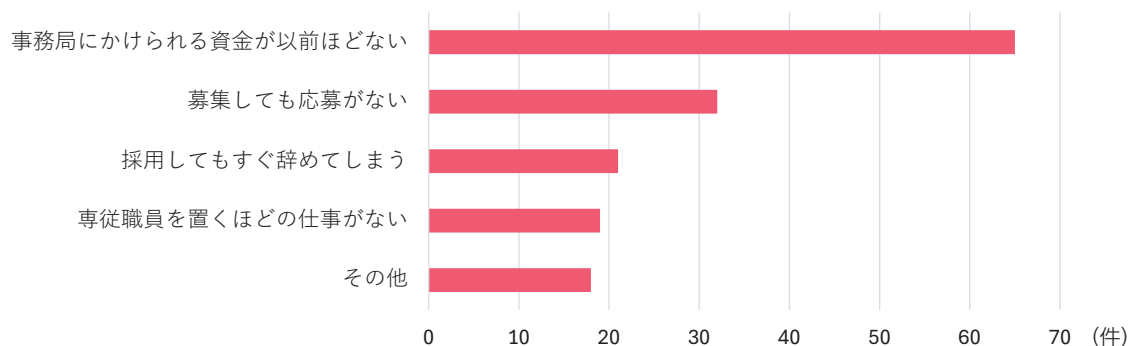
Q 4. 今年度の賃上げの実施状況について

回答数：276組合（無回答12組合）



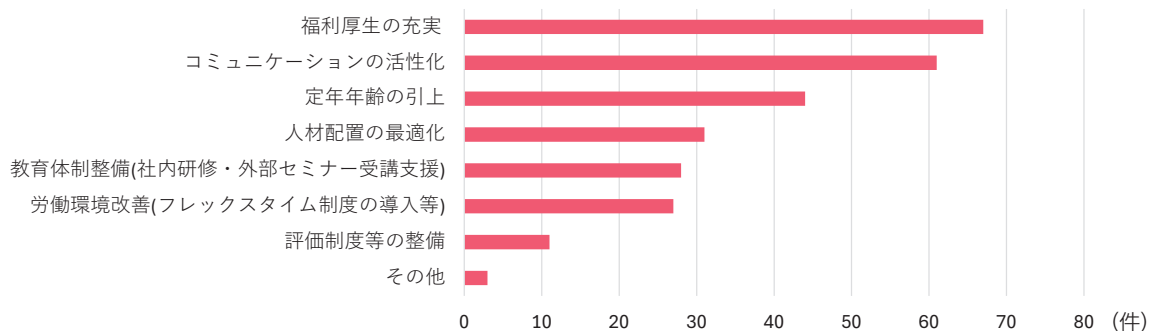
Q 5. 組合事務局職員設置におけるお困りごとについて教えてください。

回答数：155組合（「なし」・無回答133組合）



Q 6. 組合事務局における人材定着・育成・確保のための取り組みを教えてください。

回答数：272組合（複数回答、「なし」・無回答125組合）



約6割の組合が賃上げを「実施した」、「実施が決定している」と回答しています。一方で、組合事務局の困りごととして最も多いのが「事務局に掛けられる資金が前ほどない」となっており、財政的に苦しい中での賃上げが見取れます。そのため、職員一人当たりの生産性の向上は火急の問題であることがわかります。

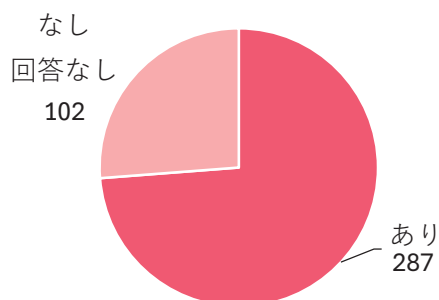


■ デジタル化の取り組みの状況について

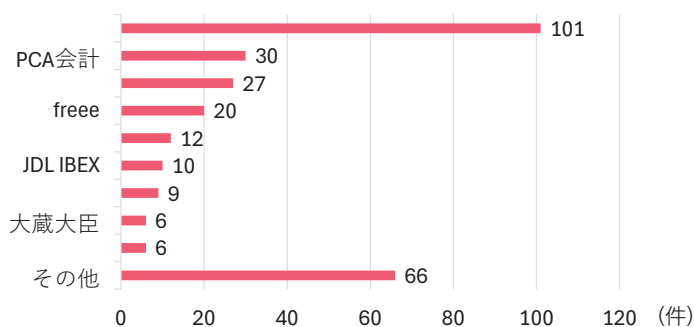
Q1. 現在利用しているデジタルツールについて教えてください。

【会計ソフト】

回答数：389組合

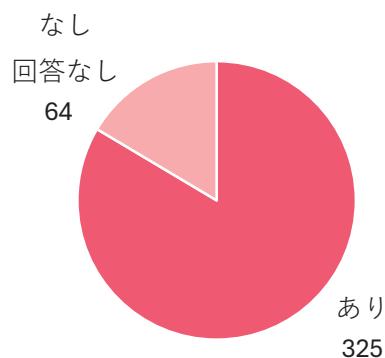


回答数：287組合

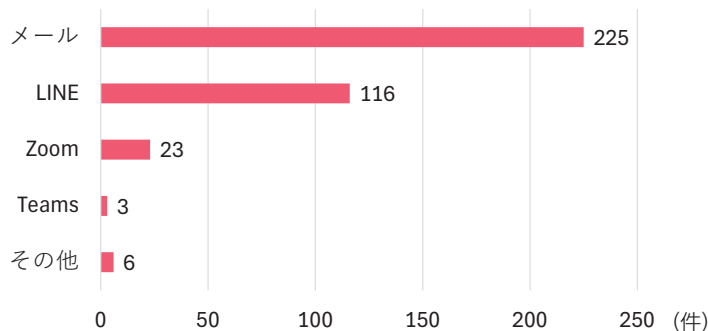


【組合員とのコミュニケーションツール（電話・FAX・対面は除く）】

回答数：389組合

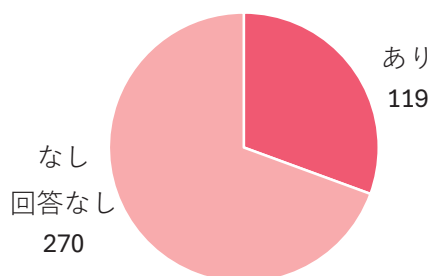


回答数：373件（複数回答）

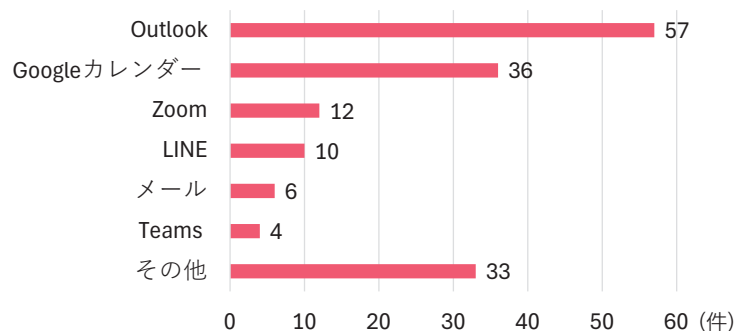


【日程調整ツール（電話・FAX・対面は除く）】

回答数：389組合



回答数：158件（複数回答）



会計ソフトやコミュニケーションツール（主にメールやLINE）は過半数の組合が導入していますが、日程調整ツールの導入はまだ少ない傾向にあります。多くの組合や中小企業が直面している人手不足に対応するために、これらの取り入れやすい業務からシステム化を進めていく必要があります。

Q 2. 上記の目的以外に組合で活用しているツール等があれば教えてください。

(情報共有・情報発信)

- ・ グーグルフォーム
- ・ インスタグラム
- ・ ドキュワークス
- ・ IP メッセンジャー

(請求書納品書等の管理)

- ・ 楽々明細
- ・ WEB 請求発行システム
- (内部監理)
- ・ フォルダー監視システム

…等



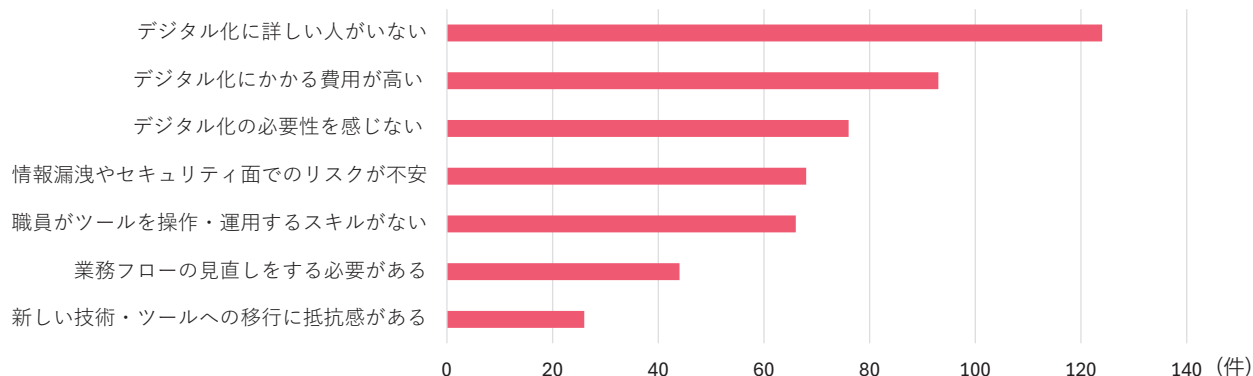
中小企業白書（[特集 1 P 5](#)をご覧ください）によると、2023年と2024年で比較した時に、「紙や口頭による業務が中心でデジタル化が図られていない」項目が半減していることから、多くの企業でデジタル化が進んでいることが見て取れます。

また、同白書によると企業の大小に関わらず実際に取り組んだデジタル化の取り組み内容は、「自社ホームページの作成・更新」「紙書類のペーパーレス化」「コミュニケーションツールの導入」が上位3項目となっています。

組合員同士の情報共有や顧客への情報発信といった情報の授受はデジタル化の得意とするところですので、導入により大きく生産性を向上させることに繋がります。

Q 3. デジタル化を進める際の課題について教えてください。

回答数：497件（複数回答、無回答53組合）



「デジタル化に詳しい人がいない」が最多であり、次点が「デジタル化にかかる費用が高い」でした。この結果から、IT ツールの導入は敷居の高いものとなっていることが伺えます。

中央会では、組合の情報化を支援するため、専門家又は中央会指導員の派遣事業「組合等連携強化指導事業（情報関連）」を行っています。各種ご相談等、お気軽にお問い合わせください。

また、IT ツール導入等に利用可能な「IT 導入補助金」について次ページにてご紹介いたしますのでぜひ参考にしてください。



IT 導入補助金2025 複数社連携 IT 導入枠

【事業概要】

事業協同組合等、複数の中小・小規模事業者（10者以上の組合等の団体）が連携して IT ツール及びハードウェアを導入することにより、地域 DX の実現や、生産性の向上を図る取組に対して、複数者への IT ツールの導入等を支援する。

【補助金】

(a)基盤導入経費（会計ソフト・PC・レジ等）

上限	350	万円	補助率	$\frac{1}{2} \sim \frac{4}{5}$
限	×事業者数	円	上限	

(b)消費動向等分析経費（分析・決裁・需要予測システム等）

上限	50	万円	補助率	$\frac{2}{3}$
限	×事業者数	円	上限	

(c)事務費・専門家費

上限	200	万円	補助率	$\frac{2}{3}$
限		円	上限	

※(a)+(b)、合わせて3,000万円まで

【活用のイメージ】

- ・簡易な決済システム導入
→電子決済システムの導入により
顧客サービス向上とレジ省力化
- ・IT ツール導入による分析
→来街者を把握する AI カメラの
導入による売り上げアップ
- ・専門家によるサポート
→新規顧客獲得のための
IT ツール活用手法提案

IT 導入補助金2025 通常枠

【事業概要】

中小企業・小規模事業者等が、働き方改革、被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイスの導入等に対応するため、生産性の向上に資する IT ツール（ソフトウェア、サービス等）の導入費用を支援する。

【補助金】

1 業務プロセス以上のソフトウェア

補助額	5~150	万円	補助率上限	※
			$\frac{1}{2}$ 又は $\frac{2}{3}$	

4 業務プロセス以上のソフトウェア

補助額	150~450	万円	補助率	$\frac{2}{3}$ 又は $\frac{1}{2}$
			上限	

※3か月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員が
全従業員の30%以上であることを示した場合の補助率は、2/3以内

【活用のイメージ】

- ・勤怠・労務管理ツール導入
→出先からの打刻が可能になり、
残業時間削減、人事担当の
作業効率も大幅アップ
- ・セルフオーダーシステム導入
→注文・支払のタブレット対応により
省人化と回転率向上を実現

上記以外にも、インボイス枠（インボイス対応類型）、インボイス枠（電子取引類型）、セキュリティ対策推進枠があります。詳細はこちら（<https://it-shien.smrj.go.jp/>）をご参照ください。

中小企業省力化投資補助金の概要

～人手不足に悩む中小企業の省力化投資を支援します～

中小企業の人手不足が深刻化するなか、「省力化投資」による生産性向上は、企業経営にとって重要なテーマとなっています。

賃上げ機運が高まるなかで、中小企業が売上・収益を拡大し、賃上げ原資を確保するためにも、労働生産性の向上は不可欠です。

そこで、特集3では、中小企業の売上拡大や生産性向上を後押しするために、昨年6月より公募が開始されている「中小企業省力化投資補助金」について、概要等をご紹介します。

■ 中小企業省力化投資補助金とは

中小企業省力化投資補助金とは、人手不足解消に効果のあるロボットやIoTなどの製品や設備・システムを導入するための経費を国が補助することにより、中小企業の省力化投資を促進し、売上拡大や生産・業務プロセスの効率化を図るとともに、賃上げにつなげることを目的とした補助金です。

開始当初は、簡易で即効性がある「カタログ注文型」での公募のみでしたが、今年1月より、中小企業の事業内容に合わせて多様な設備やシステムが導入できる「一般型」での公募も開始されています。

【カタログ注文型】 随時申請受付中 !!

1 カatalog注文型の特徴

- ① 補助対象製品リスト（カタログ）に登録された汎用製品から、事業課題に合わせて省力化製品を選択！
- ② 申請手続きが簡易で、申請から交付決定まで最短1ヶ月。随時公募受付のため、いつでも申請が可能！
- ③ カatalogに登録された省力化製品販売事業者が、省力化製品の導入と補助金申請・手続きをサポート（共同申請）！

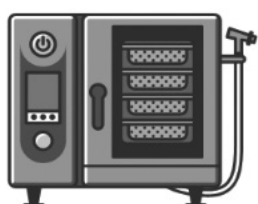
2 カatalog掲載の補助対象製品カテゴリ（令和7年7月17日現在）

中小企業省力化投資補助金ホームページで公開されているカatalogには、令和7年7月31日現在で、103件の製品カテゴリと1,145件の製品が登録されています。

なお、製品カテゴリ・製品は、どちらも随時拡大中です。

併せて、共同申請者となる省力化製品販売事業者の登録も進んでおりますので、公募開始当初より利用しやすい状況になっています。

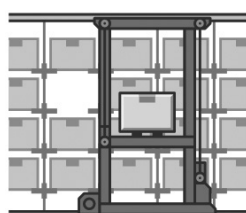
【製品カテゴリ（一例）】



スチームコンベクションオーブン



券売機



自動倉庫



無人搬送車（AGV・AMR）



3 補助対象となる事業

人手不足の中小企業が、省力化製品をカタログから選んで導入し、省力化製品の販売事業者と共同で「労働生産性年平均成長率3%向上」を目指す事業計画に取り組むものを対象とします。

なお、申請時に全ての従業員の賃金が最低賃金を超えていること、補助金の重複に該当しないなどの要件を満たす必要があります。

また、補助金の交付が決定された場合でも、事業実績報告の審査によって補助額が減額となる場合があります。

4 補助率と補助上限額

補助率は1/2以下、補助上限額は従業員数ごとに異なります。

従業員数	補助率	補助上限額	大幅な賃上げを行う場合
5名以下	1/2以下 ^(※)	200万円	300万円
6～20名		500万円	750万円
21名以上		1,000万円	1,500万円

なお、各申請における補助額の合計が補助上限額に達するまでは、複数回の応募・交付申請が可能です。

【補助上限額アップの適用要件】

事業終了時に①給与支給総額+6%以上かつ②事業場内最低賃金+45円以上とする計画を策定し、申請する必要があります。なお、上記①②いずれか一方でも未達の場合、補助金の減額となります。

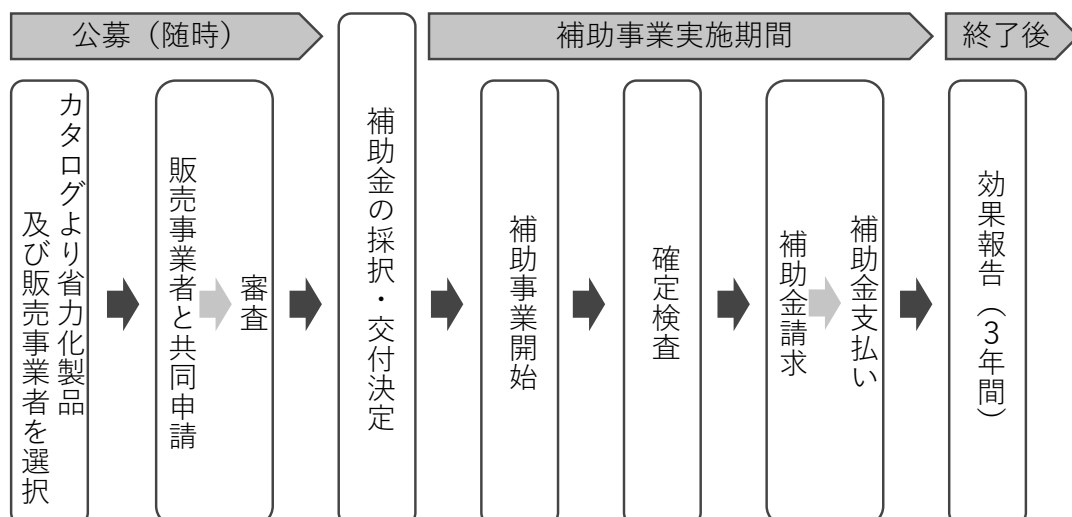
(※) 省力化製品の購入価格が、製品毎に設定された補助上限額の2倍を上回る場合に補助率が1/2未満となる。

5 申請から事業完了までの流れ

申請から事業完了までの流れは下図の通りです。カタログ注文型では、採択と同時に交付決定が行われます。

なお、補助事業実施期間は、交付決定日から原則12ヵ月以内です。

また、効果報告期間は3年間で、期限までに効果報告が提出されなかった場合、交付決定の取消しを行うことがあります。



【一般型】 公募回制（年3～4回を予定）

1 一般型の特徴

- ① オーダーメイド・セミオーダー性のある設備導入・システム構築など、多様なニーズに対応！
- ② 公募回制で、省力化指数などに関する詳細な事業実施計画の審査（3ヶ月程度）を経て交付決定！
- ③ 補助上限額アップの特例や補助率アップの特例あり！

2 補助対象となる事業

人手不足の中小企業が、省力化効果のあるオーダーメイド・セミオーダーメイド性のある設備やシステムなどを導入し、「労働生産性年平均成長率4%向上」を目指す事業計画に取り組むものを対象とします。

基本要件とその他要件は以下のとおりです。

【基本要件】

以下の要件を全て満たす3～5年の事業計画を策定すること。

1. 労働生産性の年平均成長率が+4%以上増加
2. 1人あたり給与支給総額の年平均成長率が、事業実施都道府県における最低賃金の直近5年間の年平均成長率以上または給与支給総額の年平均成長率が+2%以上増加
3. 事業所内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+30円以上の水準
4. 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表等（従業員数21人以上の場合のみ）

※最低賃金引き上げ特例事業者の場合、基本要件は1.2.4のみとします。最低賃金引き上げ特例については、公募要領をご参照ください。

※3～5年の事業計画に基づき事業を実施していただくとともに、毎年、効果報告を提出いただき、事業成果を確認します。基本要件などが未達の場合、補助金返還義務があります。

【その他要件】

基本要件に加えて、以下の全ての要件を満たすことが必要です。

1. 補助事業者の業務領域・導入環境において、当該事業計画により業務量が削減される割合を示す省力化効果が見込まれる事業計画を策定すること。
2. 事業計画上の投資回収期間を根拠資料とともに提出すること。
3. 3～5年の事業計画期間内に、補助事業において、設備投資前と比較して付加価値額が増加する事業計画を策定すること。
4. 人手不足の解消に向けて、オーダーメイド設備などの導入を行う事業計画を策定すること。

※カタログ注文型の製品カタログに登録されているカテゴリに該当する製品を本事業で導入する場合は、審査の際に考慮されます。



3 補助率と補助上限額

補助率は、補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3（小規模・再生事業者）、1,500万円を超える部分は1/3。補助上限額は従業員数ごとに異なります。

従業員数	補助率	補助上限額	大幅な賃上げを行う場合
5名以下	中小企業 1/2	750万円	1,000万円
6～20名		1,500万円	2,000万円
21～50名		3,000万円	4,000万円
51～100名	小規模・再生 2/3	5,000万円	6,500万円
101名以上		8,000万円	1億円

【補助率アップの適用要件】

中小機構が指定する一定期間において、3ヵ月以上地域別最低賃金+50円以内で雇用している従業員が、全従業員の30%以上いること。なお、補助金額1,500万円までが引上げ対象となります。

【補助上限額アップの適用要件】

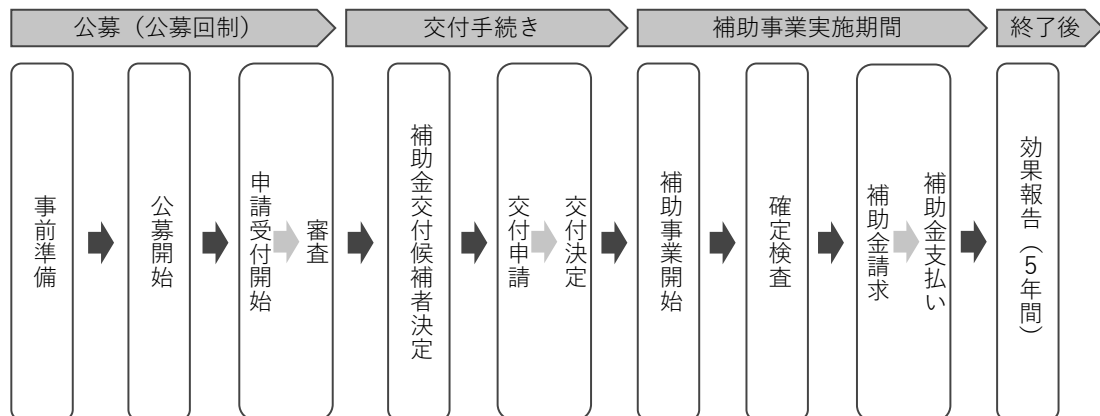
事業計画期間終了時点において①給与支給総額の年平均成長率+6%以上増加かつ、事業計画期間において②事業場内最低賃金を事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準とする計画を策定し、申請する必要があります。なお、上記①②いずれか一方でも未達の場合、各申請枠の従業員規模別の補助上限額との差額について補助金の返還を求めます。

4 申請から事業完了までの流れ

申請から事業完了までの流れは下図の通りです。一般型では、採択（補助金交付候補者）となった後、交付申請が必要となります。

なお、補助事業実施期間は、交付決定日から18ヵ月以内です。

また、5年間の効果報告が必要で、事業成果の確認により基本要件などが未達の場合、補助金返還義務があります。



お問い合わせ先（コールセンター・インフォメーション窓口）

【中小企業省力化投資補助事業コールセンター】

お問い合わせ時間 9：30～17：30／月～金（土・日・祝日除く）

ナビダイヤル：0570-099-660

IP 電話等からのお問い合わせ先：03-4335-7595

【インフォメーション窓口】（※ホームページからの事前予約必要）

鹿児島県省力化投資補助金事務局

鹿児島市城山町1-24 鹿児島県中小企業団体中央会内



中小企業省力化
投資補助金
ホームページ

※ホームページより、公募要領等の資料やよくあるご質問を確認のうえ、お問い合わせください。

■ 中小企業省力化投資補助金の一般型公募（第1回）採択結果

中小企業省力化投資補助金ホームページで公開されている一般型公募（第1回）の採択結果概要より、実際に採択された案件の概要について一部ご紹介します。

なお、ご紹介する内容は、一般型での申請を検討されている事業者向けに、申請イメージがわくよう、実際に採択された事業計画の概要を参考として示したものです。

ご紹介する事業計画の概要は、事業者から提出のあった事業計画を省力化投資補助金事務局にて短縮・要約等して加工したものであり、実際に提出された事業計画とは異なります。

なお、採択審査においては、様々な観点から総合的に審査されますので、ここでご紹介した事業計画と同様の事業計画を提出されたとしても不採択となる可能性がございますのでご注意ください。

製造業

オーダーメイド性の高い設備を導入することで、高い省力化効果が
見込まれる事例

グリーン水素をつくりだす電解槽の部品製造を行う事業者の例

導入前の課題

- 部品製造のプロセスのうち、加工材溶接の作業難易度が高く、熟練技術者による長時間の手作業に依存している。
- グリーン水素の需要が加速するなか、電解槽部品の需要も増加しており、このままでは生産対応の遅れ、ひいては顧客離れにつながる恐れがある。
- 新人が熟練技術者になるまで数年かかるため、短期間での技術者確保は困難。

導入する設備

3Dスキャナー搭載溶接ロボット

主に、以下の要素で構成

- ①産業用ロボット
(可搬型ロボット、スキャナーを取り付ける)
- ②3Dスキャナー
(形状を自動スキャンし、溶接箇所を正確に認識できるオーダーメイド機器)
- ③溶接機
- ④ポジショナー
(溶接機の角度や向きを調整する)

導入後の効果

- 熟練技術者に依存していた属人的な溶接工程を自動化・標準化。
- 生産性向上と品質確保が可能となる。これにより人手不足を解消するとともに、工場全体の生産能力を大幅に引き上げることが可能となる。
- 余剰人員は、品質管理業務や、顧客対応などの部門に再配置することで、品質の安定性向上や受注率改善に繋げることができる。

建設業

一連の業務プロセスを全て自動化することで、高い省力化効果が
見込まれる事例

鉄筋加工・組立工事を行う事業者の例

導入前の課題

- 鉄筋加工工程の一部が人手による作業に依存している。
- 特に、加工機に対して、紙図面を元にした加工指示を手入力で入力していることで、人為ミスが多発している。
- 現場で手戻りが発生してしまい、コスト増加や工期遅延が生じることもある。

導入する設備

CAD図面

(デジタル図面処理作成・加工帳自動作成システム)

加工指示書QRコードシステム

(①で作成した加工指示データをQRコード化して加工機にスキャンすることで、瞬時に加工機への加工指示入力完了するソフト)

鉄筋加工機 (自動曲装置)

導入後の効果

- 自動化による人的ミスが削減でき、無駄なコストを削減できるだけでなく、品質・精度向上による顧客満足度の改善に繋がる。これによりリピート受注率の増加や新規案件の受注が期待できる。
- ベテラン技術者の人的リソースは、技術継承・新規案件対応力に振り向ける。



小売業

複数の汎用設備を組み合わせて導入することで、高い省力化効果が
見込まれる事例

青果物の卸売・加工・出荷を行う事業者の例

導入前の課題

- 主力商品である青果の加工業務を手作業に依存している。
- 品質・歩留まりのバラつきが発生することや、人員確保が難しいことが課題。
- 青果加工業務に人手が取られていることで、新商品開発や販路拡大の人的リソースが残っていない。

導入する設備

オートフルーツカッター
(カット・皮むき・芯抜きを一貫で行い、課題の廃棄処理も自動化)

オートラベラー
(価格表示ラベル貼付を自動化)

※複数の汎用品を、既存の生産ラインに組み込むために一部カスタマイズを施して導入

導入後の効果

- 既存生産ラインに組み込みカスタマイズすることで、高い省力化効果を発揮。
- カットフルーツ加工工程の自動化による労働力不足の解消を図る。これにより新製品開発や販路開拓に注力し、売上増を目指す。

宿泊業

一連の業務プロセスを全て自動化することで、高い省力化効果が
見込まれる事例

旅館業を営む事業者の例

導入前の課題

- 宿泊客の受付予約管理業務が、手作業によるパソコンへの入力作業が中心。
- フロントで予約者を待たせる時間も長く、フロント係全体での作業時間がボトルネックとなっている。

導入する設備

宿泊業務一元管理システム
(宿泊管理システムを導入。予約管理・フロント・顧客管理から会計機能までをシステム連動、リアルタイムでのデータ反映・予約状況の更新を可能とした)

導入後の効果

- 予約管理・会計・顧客管理・HP運用の一元化によりフロント業務を効率化・省力化。
- 予約時に食事メニューの要望を事前に聞き取ったり、宿泊後の礼状を送るなど、電話受付では十分にできなかったサービス提供ができるようになる。
- 空いた人員を付加価値の高い業務に振り向けることで、宿泊件数と客単価の増加が見込める。

飲食業

複数の汎用設備を組み合わせて導入することで、高い省力化効果が
見込まれる事例

フードデリバリー事業や外食事業など複数の業態を営む事業者の例

導入前の課題

- 複数の業態・店舗ごとの調理工程・サービス基準に差異がありオペレーションが煩雑化。人材育成・品質維持にコストがかかり、顧客満足度にも影響。
- 飲食業界における人材確保難による人件費の高騰に加え、原材料費、燃料費の上昇が収益を圧迫。
- コロナ禍を経て飲食デリバリー関連の新規参入が増加し、競争環境が激化。

導入する設備

オートフライヤー
(温度の自動制御)

ドゥメイクマシン
(ピザ生地自動生成器。均一な品質と成形時間の短縮)

ベーカリースキャン
(パンの自動識別機。会計業務の省力化)

ろ過機付自動給油式電気フライヤー
(廃油処理・油交換時間の削減)

導入後の効果

- フライヤーやドゥメイクマシンの導入により、調理工程等を自動化し、複数業態のオペレーションの煩雑さの軽減につながる。また、店舗ごとの品質を一定にし、顧客満足度の向上にもつながる。
- 調理・後片付け工程を効率化し少人数でも安定した生産体制を整備し、リソースをリーダー・スタッフ教育に振り向け、組織力を強化。
- 油の効率利用や省エネ効果で原材料費、燃料費を抑制し、リソースを販促・企画立案に振り向け、競合他社との差別化を強化。



鹿児島県電気工事業工業組合



福重理事長



岩崎理事

電気の安全・安定供給の背景には、地域に根ざした電気工事業者の確かな技術と努力があります。そうした事業者を支え、業界の発展に取り組んでいるのが、鹿児島県電気工事業工業組合です。

今回、当組合の福重理事長と岩崎理事に、これまでの取り組みや今後の展望についてお話を伺いました。

■ 組合の概要

当組合は、昭和35年に県内の電気工事業者により、業界の健全な発展と組合員の技術力及び社会的地位の向上を目的として設立されました。現在は、県下に9支部を設けており、約500人の組合員が所属しています。

設立以来、定期的な研修会を通じた資質向上の支援や、電気設備の安全確保に向けた取り組み等を進めてきました。加えて、一般用電気工作物の保守管理や調査業務などの受託事業も実施しており、組合員の技術力強化と地域社会への貢献を両立する多様な事業を展開しています。

鹿児島県電気工事業工業組合	
代 表 者	理事長 福重安治
設 立 年 月 日	昭和35年10月10日
組 合 員 資 格	鹿児島県で電気工事業を営む中小企業者
組 合 員 数	492人（令和7年4月1日現在）
所 在 地	〒890-0062 鹿児島市与次郎1丁目3番11号
主 な 事 業	● 電気工事業に関する指導及び教育 ● 電気工事業に関する情報又は資料の収集及び提供 ● 電気設備保安確保のための「電気設備保守センター」に関する事業 等
電 話	099-255-5507



■ 業界の現状：変化の波と新たな課題

当組合は、県下9支部と協力しながら事業を行ってきました。なかでも、各支部が実施する電気供給申請手続きの代行事業は、組合に所属することで電力会社への申請が可能となるなど組合員にとって大きなメリットとなっていました。

しかし近年、業界を取り巻く環境は大きく変化しています。電力の小売全面自由化や電力会社の分社化が進んだことで、これまで組合の大きな強みであった申請手続き代行事業の優位性が薄れつつあります。そのため、特に若い世代にとっては、組合に所属する意義を感じにくくなっており、新規加入者の減少が続いています。

また、電気工事業は開業資金が比較的少額で済むことから独立しやすく、一人親方も増加傾向にありますが、その一方で、個人事業主には法改正や安全管理に関する情報が十分に行き届かず、結果として事故や法令違反のリスクが高まるという課題も抱えています。

さらに、組合員の高齢化と後継者不足が深刻化しており、今後も組合員の減少が続く見込みです。公共工事においては、資材価格の高騰に加え、地方と都市部の設計労務単価の差から人材流出が懸念されるほか、工期に電気工事の工程が十分に組み込まれず現場の負担が増加しています。

こうした複合的な課題に直面する中で、組合の存続そのものが危ぶまれるという強い危機感を抱き、抜本的な改革の必要性に迫られています。

■ 変革に向けたワーキンググループの設置

このような危機的状況を背景に、当組合では令和5年度に理事長の諮問を受け、組合が抱えている問題に対する改善案の提案を行う「県工組改革ワーキンググループ」を立ち上げました。岩崎理事が座長を務めたこのワーキンググループは、「組合員の増強を図るとともに組合員メリットを創る」を命題に協議を行いました。

メンバーには、青年部活動に携わってきた経験豊富な組合員や女性メンバーも参加し、多様な視点から活発な議論を交わしました。始動にあたっては、各支部の理事や組合員を対象としたアンケート調査を実施し、組合の現状と課題の把握に努めました。

その後、約1年半にわたって10回以上の協議を重ね、実効性のある提言内容を検討してきました。全国でも同様の取り組みが求められる中、鹿児島県は九州内でも先駆的にこの取り組みを進めており、注目を集めています。

令和7年3月にまとめられた答申書に基づき、今後組合では、行政や電力会社との連携強化、組合員の資質向上に資する技術講習会等の拡充、委員会の編成による組織力強化等を柱に、組合の持続的な発展に向けた改革を本格的に進めていくこととしています。



答申書説明の様子

■ 組合の事業・取組

技術力向上と人材育成に向けた取り組み

当組合は、技術者のスキル向上を目的に、第1種電気工事士定期講習や労働安全衛生法に基づく低圧電気取扱業務従事者の特別教育研修などの各種研修会を定期的を実施しています。

また、電気関係技術者の後継者育成にも積極的に取り組んでおり、若手技術者による電気工事技能競技大会を実施するほか、県内の工業高校で開催される「高校生ものづくりコンテスト」では理事が審査員として参加し、若い技術者の卵たちの技術力を評価するとともに、的確な審査講評を通じて技術向上のアドバイスを行っています。これにより、学生の技術への関心を高め、将来の電気工事業界を担う人材の発掘・育成を図っています。

組合をけん引する青年部活動

組合の活性化には、若い世代の育成と業界の魅力発信が不可欠です。その中心的役割を担っているのが各支部に設置されている青年部であり、その青年部は、フットワークの軽さを活かし、高校や専門学校への出前授業、各種イベントにおける子どもたちとのふれあいなどを通じて電気工事業の魅力を伝え、将来の担い手確保に取り組んでいます。

鹿児島県の青年部は意欲的に活動しており、九州各県の中でも先駆的な取り組みを実践してきました。その一例が、高齢者住宅を対象とした「電気設備無料点検」で、これは鹿児島県から始まり九州全体に広まりました。

また、青年部の活動は、会員間の横の連携を強化し、他地域の良い取り組みを共有し合う刺激の場ともなっています。

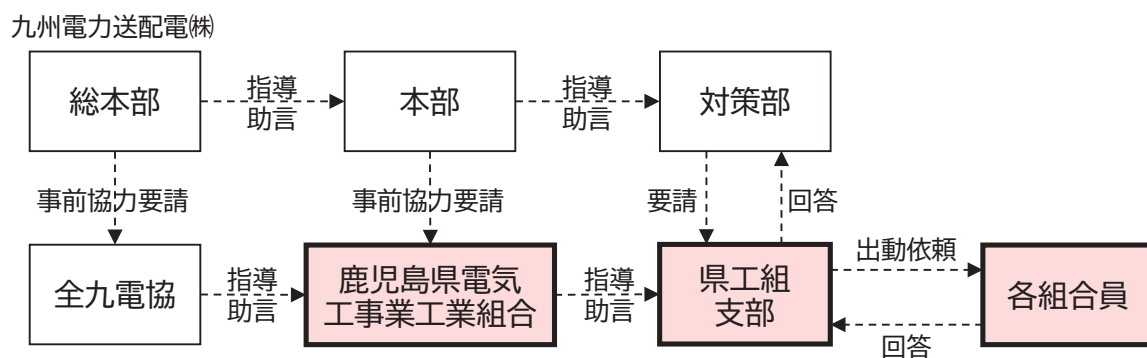


出前授業の様子

災害時における復旧応援業務

当組合は、地域社会のインフラを支える上でも欠かせない存在として、災害時における重要な役割を担っており、県本部及び各支部では、県や市町村合わせて10の自治体と防災協定を締結しています。

また、九州電力送配電(株)と災害時の協力体制を構築しており、台風などによる停電時には、組合員が待機要請に応じて出動し、電力会社の指示の下、復旧作業に協力しています。組合員は昇柱訓練などの専門的な訓練も受けており、迅速な対応が可能です。



非常災害時における復旧応援業務の連絡体制



新たな事業と地域貢献

組合の財政基盤強化と組合員への新たな仕事の提供を目的として、街路灯付防犯カメラの設置工事業に取り組みでいます。これは、(株)九電送配サービスが推進する取り組みで、防犯やデータ収集にも役立つ高機能な街路灯の設置工事を組合員が請け負うものです。

本事業は、種子島での先行導入を皮切りに県内全域での展開が期待されています。組合は、工事の売上の一部を手数料として受け取ることで、収益を確保し組合運営の安定化を図ります。これは、組合員の売上向上と同時に、地域社会の防犯・安全向上にも貢献する取り組みです。



街路灯付防犯カメラ

■今後の展望

当組合は、地域社会の生命線である電気インフラを支える専門技術者集団として、時代の変化に対応し、持続可能な業界の構築を目指します。その実現に向けて、以下の取り組みを推進し、「信頼される街の電気ドクター」として地域のライフラインを守り、地域社会の発展に貢献します。

<「持続可能な電気工事業界」に向けた取り組み>

組合員の声を聴き、共に成長する組織

組合員一人ひとりの声に耳を傾け、共に考え、成長できる組合を目指します。特に、増加傾向にある一人親方へのサポートとして、情報提供、教育、保険制度などを拡充し、安心して働ける環境づくりに努めます。

次世代に向けた人材育成と技術力の向上

急速に進化する技術への対応力を高めるため、専門人材の育成に注力していきます。また、組合員であることが高度な技術力の証となるよう取り組みを進め、地域社会からの信頼確保と業界全体の資質向上を図ります。

関係機関との連携強化と業界地位向上

行政や電力会社、他団体との連携を強化し、電気工事業界の社会的・経済的地位の向上に努めます。特に、公共工事における設計労務単価の適正化に向けて、全国の上部団体と連携し、国や県等へ働きかけていきます。

社会インフラを担う自覚と責任

今後予測される多様な災害に備え、迅速な初動体制を確立するため、各支部と地域行政との災害協定締結を積極的に推進します。

取
材
後
記

組合が直面するさまざまな課題に対し、果敢に立ち向かい変革を遂げようとする強い意志を感じました。電気は私たちの生活に欠かせない存在です。その基盤を支える電気工事業の皆様のご尽力に、あらためて感謝の気持ちが湧きました。



前途彩々

～女性活躍推進企業を訪ねて～



株式会社森山（清）組



今号では、創業から100年を超える歴史を持ち、鹿児島県内で土木、建築、港湾工事の3つの分野で事業を展開する株式会社森山（清）組を訪問し、営業、経理、総務、工務の分野で奮闘する4名の社員の皆さんと森山崇社長に話を伺いました。

取材にご対応いただいた皆さん／



戸高有紀さん
(営業部／課長補佐)

サウナと水風呂で頭を整理し、リセットする時間が至福のひととき。お酒に合うつまみ作りが得意で、最近はフライパンで作る焼きシュマイが大ヒット。体が硬いため、YouTubeを見るだけでなくストレッチを習慣にしたいと奮闘中。



福石真莉菜さん
(経理部／主任)

学生時代から続けているバドミントンがライフワーク。連休に旅行を楽しんでいて、最近訪れた四国ではうどんを5杯以上堪能するほど満喫。いつか海外旅行（中でも韓国）に挑戦したいと思いを膨らませている。



濱田望美さん
(総務部)

平日なかなか時間がとれない分、休日は子どもと過ごす時間を何より大切にしており、日々の成長を見守るのが一番の楽しみ。最近は、子ども服やおもちゃ、バッグなどを手作りしてみたいと、手芸にも興味を持ち始めている。



若松美咲さん
(工務部／建設ディレクター)

休日は友達とドライブや自然散策を楽しんでおり、最近「#自然界限」でお気に入りのスポットを探すのがマイブーム。成人を機に、いろいろな“初めて”を楽しみにしている。韓国やセブ島など海外旅行にも行ってみたい。



—皆さんの表情から職場の雰囲気の良さや仕事に対する充実感が伺えます。 皆さんが感じる会社の魅力を教えてくださいませんか。

戸高さん：私は平成31年の吸収合併で当社に合流しました。合併当初は吸収される側で戸惑いも多くありましたが、皆さんに温かく受け入れてもらえました。また、新しい提案も「ダメ」とは言われず、「やってみようか」と前向きにさせてくれる自然な雰囲気があります。

福石さん：私が入社を決めたのは当社が長く続く伝統ある会社だったからです。両親も知る会社で、「いい会社に入ったね」と今でも言われます。それに、会社の人たちは何でも教えてくれますし、従業員との距離が近く、困ったことがあればすぐに相談できる環境があります。

濱田さん：私も吸収合併で合流した一人ですが、皆さんに温かく迎えてもらい、溶け込むのにそこまで時間はかかりませんでした。本当に個性的な人がたくさんいて、山登りからアニメ、お酒など、いろんな趣味を持つ人がいます。彼らとの交流を通じて、色々な知識が増えていくんですよ。



—若松さんは、新卒で入社されたそうですが、森山（清）組での初めての社会生活はいかがですか？

若松さん：部長や先輩方はとても話しかけやすく、私が困っているときにはすぐに気づいて声をかけてくださるので、安心して相談することができます。また、自分から「やってみたい」と伝えたことにも前向きに協力してくださり、一緒に取り組む中で会話も増え、自然と仲も深まりました。高校の先生に勧められて入社を決めたのですが、SNS で見ていた社内の雰囲気と実際に働いてみた印象とのギャップは、良い意味で「想像以上に楽しい!」というものでした。今は社会人としての毎日を、とても充実して過ごしています。

—建設ディレクターという新しい職域を設けられたそうですね。

若松さん：建設ディレクターは、建設業界の長時間労働や人材不足、現場監督の負担増大といった課題に対応するために定義された職域です。業務内容は会社によって異なりますが、私の主な業務は書類作成や現場の写真撮影、測量補助など現場監督のサポートを務めています。現場監督から頼られる機会も増えてきて、やりがいを感じています。

「建設ディレクター」とは…

IT とコミュニケーションで現場とオフィスをつなぐ新しい職域です。現場技術者の負担を軽減し、作業の効率化と就労時間の短縮を図る効果的な取組として「働き方改革への取組」にも繋がります。

<建設ディレクターの業務（一例）>

工事書類一覧	建退協関係・施工体制台帳・安全書類・道路使用許可・産業廃棄物管理・コリンズ・打合せ簿 ASP 等
出来形管理	工事写真・竣工書類・電子納品 等
ICT 業務	図面の修正・起工測量・測量補助・出来形確認の補助・完成写真の空撮・点群データ取得・処理・3D モデル作成 等

参照：一般社団法人建設ディレクター協会ホームページ (<https://kensetsudirector.com/>)

—ブログや SNS で「女性パトロール」の活動を拝見しました。

福石さん：当社では、平成28年から女性社員による安全パトロールを実施しています。普段現場に行くことが少ない女性ならではの視点が現場の良い点や改善点の発見につながっています。私はあまり現場に出る機会がないので、「現場ってこんなことをしているんだ」「こういう大変さがあるんだ」と学ぶ良い機会になっています。特に、請求書を見る部署なので、現場を見ることで内容をより深く理解できるようになりました。



パトロールの様子

—濱田さんは最近育児休業から復帰されたそうですね。

濱田さん：育児休業の取得と復帰はとてもスムーズに行うことができ、希望を聞いてもらったことがとても助かりました。現在は、時短で勤務しており、家事の時間も確保することができています。

戸高さん：その他の福利厚生も充実しています。年に一度の社員旅行は、社員同士が仲良くなるいい機会になっています。お酒が好きな社員も多くて、懇親会では部署や年齢の垣根を越えて、交流しています。最近の旅行では、長野県に行って上高地や松本城を観光しました。こういう場で自然と打ち解けられるので、社内の雰囲気がよくなるきっかけにもなっていると感じます。



社員旅行の様子

—建設業の魅力について教えていただけますか。

若松さん：「かっこいい」ところだなと感じますし、自分がインフラ整備に関わっていることに誇らしい気持ちにもなります。また、自分たちが普段使っている道路のありがたさを以前より実感するようになりました。最近は、「この道も整備されたらもっと使いやすくなるのに」なんて、ちょっと職業病みたいな目線で見えてしまうこともあります（笑）。

—仕事で今後トライしたいことについて教えてください

戸高さん：後輩指導と業務の標準化をさらに進めていきたいです。これまでは個々の能力に合わせて業務量を調整していましたが、属人化をなくして、みんなで成長していける会社にしていきたいですね。

濱田さん：誰が見てもわかりやすいマニュアルを整備することです。育休に入る前に引き継ぎ用のマニュアルを作成しましたが、今振り返ると、もっと具体的で、初めて見る人にもスムーズに理解してもらえる内容にできたと感じています。今後は、誰にでも伝わる実用的なマニュアルづくりを目指していきたいです。



—最後に読者の皆さんにメッセージをお願いします

若松さん：当社は年齢の壁がなく、上の人も下の意見をちゃんと聞いて色々取り組んでくれる会社です。写真や SNS から伝わる仲の良さがあるので、もし当社を検討される学生さんがいたら、ぜひ安心して飛び込んできてほしいです！

企業としての想い・取り組みについて

女性活躍の推進は、もともと建設業界に女性社員が少なかった中で、国（国土交通省）がこの取り組みを始めたことがきっかけです。

近年、現場環境も改善され、男女別の快適なトイレ設置が推奨されるなど、女性が働きやすいハード面も整ってきています。これにより、業界全体で女性を受け入れやすい下地ができてきているのを実感しています。

今後も建設ディレクターのような専門職の育成をさらに進め、「人材＝財産」という考えのもと、多様な人材が活躍できる環境を追求していき、明るい社風を発信することで、新たな人材の受け入れに努めていきたいです。



森山 崇 社長

森山（清）組の情報はコチラ！

Instagramやホームページでは、日々のお仕事の様子やちょっとした日常の一コマを発信中。現場の雰囲気や社員の素顔が垣間見える内容になっています。Instagramは、毎週火・木に更新しているので、ぜひのぞいてみてください。



株式会社森山（清）組	
代 表 者	代表取締役社長 森山 崇
設 立 年 月 日	創業：大正10年（1921年） 法人改組：昭和29年（1954年）
所 在 地	鹿児島市唐湊1丁目13番25号
電 話	099（252）1313
H P	https://www.moriyamasei.co.jp/

取
材
後
記

インタビューでは、皆さんの生き生きとした表情がとても印象的で、明るい雰囲気の中、私たちも楽しく取材させていただきました。女性パトロールや建設ディレクターの導入、SNSの活用など、森山（清）組の取り組みからは、女性が活躍する建設業の未来を切り拓く姿がはっきりと見えてきました。

組合実務における生成 AI 活用法について学ぶ ～令和7年度 IT 活用セミナーを開催～

令和7年7月4日、かごしま Biz ホールにおいて、IT 活用セミナーを開催しました。講師には、株式会社 にぎわい研究所 代表取締役 村上 和也 氏をお招きし、「その組合実務、AI に任せてみませんか？」をテーマに、組合実務における生成 AI の活用法を解説いただきました。

村上氏は、「生成 AI は急速に進化・普及しているが、中小企業の現場では十分な活用が進んでいない。業務効率化には段階的な導入が効果的であり、まずは個人の作業から取り入れることが重要である。組合業務でも議事録作成や文書校正、補助金申請支援等から取り入れてほしい。」と述べました。

参加者は、生成 AI に関する具体的なサービスや活用方法等について理解を深め、自身の業務効率化に向けたヒントを得た様子でした。



セミナーの様子

企業が取り組むべき最新労務対策について学ぶ ～令和7年度組合事務局講習会を開催～

令和7年8月5日、かごしま Biz ホールにおいて、組合事務局講習会を開催しました。講師には、社会保険労務士法人人事アップ 代表社員 岩切 勝造 氏をお招きし、「何から始めればいい？企業が取り組むべき最新労務対策～義務化ラッシュに備える！最新法改正と実務のポイント～」をテーマに講演いただきました。

講習会では、育児介護休業法の改正、熱中症対策の義務化、健康保険の扶養者認定基準の見直し、カスタマーハラスメント対策の義務化、社会保険・雇用保険の適用改正など、近年急速に進む法改正への実務対応について、事例を交えてわかりやすく解説いただきました。

参加者は熱心に耳を傾け、自身の事業所における労務管理体制を見直す有意義な機会となった様子でした。



講習会の様子

外国人材雇用の ABC

ブリック労働法務事務所
代表 橋本 裕介



2027年4月より施行を予定されている育成就労制度では、育成就労開始前及び育成就労終了時点である特定技能1号への移行時に日本語能力の習熟度の確認が必要となります。

最初に、育成就労開始前までに日本語能力A1相当以上の試験合格または、それに相当する日本語講習の受講が必要となり、A1相当の日本語能力とは「具体的な欲求を満足させるための、よく使われる日常的表現と基本的な言い回しは理解し、用いることもできる。もし、相手がゆっくり、はっきりと話して、助け船を出してくれるなら簡単なやり取りをすることができる。」と定義され、日本語能力試験(JLPT)の最初級であるN5がそれにあたります。現行の技能実習制度では、一定の語学講習は義務付けられているものの、語学「能力」の要件は定められておらず日本語能力試験を母国で受験して来日してくる技能実習生はごく少数で、語学能力に大きな個人差があるのが現状です。

	育成就労	特定技能1号	特定技能2号
技能水準 ※1	終了時点で特定技能1号水準に達することが必要	相当程度の知識又は経験を必要とする技能(特定技能1号評価試験、技能検定3級等を想定)	熟練した技能(特定技能2号評価試験、技能検定1級等を想定)
日本語能力水準 ※1	就労開始前:A1相当(相当講習でも可) 終了時点:A2相当	A2相当	B1相当
期間	3年 (試験に不合格だった場合、最長1年延長)	通算で5年を上限 一部例外を規定 ※2	在留期間の更新回数に上限はない
家族帯同	基本的に不可	基本的に不可	可能

※1 技能・日本語能力に関する水準は試験により確認する。試験は分野別運用方針において定める(分野の実情に応じて上乗せ可能)。

※2 妊娠・出産等に係る期間は、通算期間に含めない。また、特定技能2号評価試験等に不合格になった場合、一定の要件の下で最長1年の在留継続を認める。

出典「特定技能制度及び育成就労制度に係る制度の運用に関する基本方針の概要」

次に、育成就労修了後に特定技能1号へ移行するためには、日本語能力A2相当以上(日本語能力試験(JLPT)N4)の試験の合格が必須となります。A2相当の日本語能力とは「ごく基本的な個人情報や家族情報、買い物、近所、仕事など、直接的関係がある領域に関する、よく使われる文や表現が理解できる。簡単で日常的な範囲なら、身近で日常の事柄についての情報交換に応じることができる。」とされており、より高度な日本語運用能力が求められます。育成就労での就労期間は3年間(試験不合格者には最長1年間の延長制度あり)しかありません。その間、企業としていかに効率的に日本語を教育していくか課題になります。語学教育は継続的に行う必要があり、本人たちのモチベーションの維持が重要になります。そのため、各種手当の創設(勤勉手当など)や特定技能移行時の昇給や昇格などのキャリアパスの明確化など工夫が必要です。

規定の日本語能力試験等に合格しなければ特定技能へ移行できず、結果的に帰国しなければなりません。育成就労で来日する外国人は特定技能移行が前提なので合格率の低い企業は当然に外国人から選ばれない企業となることは必然です。最後に、特定技能1号は通算5年間の就労期間の上限があるため、無期雇用を目指す場合は、特定技能2号へ移行する必要があります。そのための要件は、日本語能力B1相当(日本語能力試験(JLPT)N3)以上の試験合格が必要となり、試験合格のための難易度はさらに上昇するため、受け入れ企業が彼らをサポートする仕組み作りが求められます。

(次回掲載は11月号)

テーマ

第110回「全役員が辞任した場合の新任者の任期」について

役員全員が任期途中で辞任した場合、次に選ばれる役員の任期は前任者の残りの任期になりますか？

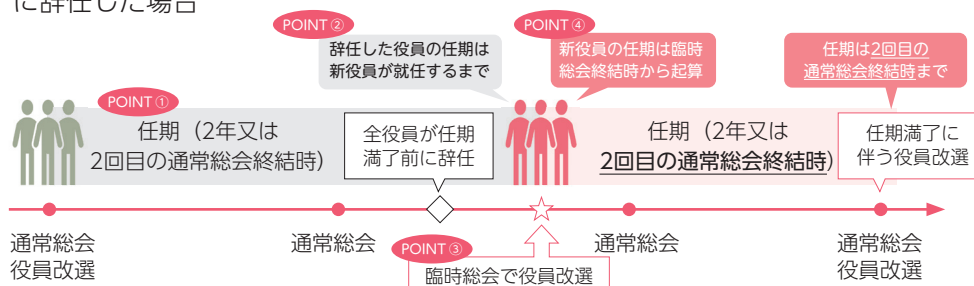


はい！お答えします！

前任者の残りの任期ではなく、新たに起算された本来の任期（「2年又は2回目の通常総会終結時まで」が一般的）となります。

<イメージ>

全役員が任期満了前（1回目の通常総会を経て2回目の通常総会を開催する前）に辞任した場合



POINT ① 本来の任期

通常、役員の任期は定款で「2年」または「2回目の通常総会の終結時まで」と定められています。

POINT ② 前任者の残任義務

途中で全員が辞任してしまった場合でも、新しい役員が選任されるまでは辞任した役員が引き続き職務を行う必要があります。

POINT ③ 臨時総会で新役員を選任（役員改選）

速やかに臨時総会を開いて新たな役員を選出します。

POINT ④ 新役員の任期

この新役員の任期は、この臨時総会終結時から起算され、通常どおり「2年」または「2回目の通常総会の終結時まで」です。



詳しいことは中央会職員へ質問してほしいが～



中小企業組合士試験問題にチャレンジ！

次に掲げたA～Eは、「中小企業等協同組合法」の条文である。下線が引かれた箇所の記載について、正しいものには○印を、誤っているものには×印を記入しなさい。

なお、条文は全文ではないものがあるが、各問題文に記載の内容をもって判断すること。



A. 中小企業等協同組合法（自由脱退）

第十八条 組合員は、九十日前までに予告し、事業年度の終において脱退することができる。

2 前項の予告期間は、定款で延長することができる。ただし、その期間は、一年を超えてはならない。

B. 中小企業等協同組合法（創立総会）

第二十七条 発起人は、定款を作成し、これを会議の日時及び場所とともに公告して、創立総会を開かなければならない。

5 創立総会の議事は、組合員たる資格を有する者でその会日までに発起人に対し設立の同意を申し出たものの半数以上が出席して、その議決権の三分の二以上で決する。

C. 中小企業等協同組合法（役員）

第三十五条 組合に、役員として理事及び監事を置く。

7 理事又は監事のうち、その定数の三分の一を超えるものが欠けたときは、一年以内に補充しなければならない。

D. 中小企業等協同組合法（役員の改選）

第四十二条 組合員は、総組合員の五分之一（これを下回る割合を定款で定めた場合にあっては、その割合）以上の連署をもつて、役員の改選を請求することができるものとし、その請求につき総会において出席者の三分の二以上の同意があつたときは、その請求に係る役員は、その職を失う。

E. 中小企業等協同組合法（総会の招集）

第四十七条 臨時総会は、必要があるときは、定款の定めるところにより、いつでも招集することができる。

2 組合員が総組合員の五分之一（これを下回る割合を定款で定めた場合にあっては、その割合）以上の同意を得て、会議の目的である事項及び招集の理由を記載した書面を理事会に提出して総会の招集を請求したときは、理事会は、その請求のあつた日から二十日以内に臨時総会を招集すべきことを決しなければならない。

令和7年6月 情報連絡員報告

令和7年6月期における鹿児島県内45組合（傘下組合員数4,160社）の景況は次のとおり。

【前月比】

「業界の景況」と「売上高」は低迷しており、「取引条件」が2ポイント、「収益状況」が3ポイント悪化するなど依然として厳しい状況が続いている。

また、厳しい暑さが続いており、建設業を中心に作業効率の低下を懸念する声が上がっている。

【前年同月比】

「売上高」と「収益状況」は依然として低い水準にあるが、「取引条件」が2ポイント改善した。

一方、「雇用人員」が4ポイント悪化しており、人手不足が深刻化している様子が見えてくる。

【DI 値 前月比】

	前月 令和7年5月	今月 令和7年6月	比較結果
業界の景況	-14	-14	→
売上高	-14	-14	→
在庫数量	-5	-5	→
販売価格	8	7	↘
取引条件	-2	-4	↘
収益状況	-14	-17	↘
資金繰り	-12	-9	→
設備操業度	-2	-5	↘
雇用人員	-9	-6	→

【DI 値 前年同月比】

	前年 令和6年6月	今月 令和7年6月	比較結果
業界の景況	-16	-14	→
売上高	-14	-14	→
在庫数量	-2	-5	↘
販売価格	4	7	→
取引条件	-6	-4	→
収益状況	-17	-17	→
資金繰り	-7	-9	↘
設備操業度	-5	-5	→
雇用人員	-2	-6	↘

※比較結果(数値の範囲) ↑ = +10以上 ↗ = +5~+9 ➡ = 0~+4 ↘ = -9~-1 ↓ = -10以下

※ DI 値：前年同月と比較して「好転（増加・上昇）」したとする回答数から「悪化（減少・低下）」したとする回答数を差し引いた値

（※その他の動向は以下の通り）

製 造 業

食料品（味噌醤油製造業）

売上は、前年並みで推移している。市況は依然として低迷しており、出荷数量は減少傾向にある。原材料や人件費の高騰など諸経費の値上りが1年以上続き、企業努力では賄えない状況に陥った。最終的に製品価格の見直しを実施し、ようやく市場に浸透してきたものと思われる。今後、市況が少しでも改善し、経営状態が安定していくことが望まれる。

食料品（酒類製造業）

(令和7年6月分データ)		(単位：kℓ・%)		
区 分	R6.6	R7.6	前年同月比	
製成数量	6,767.4	6,432.1	95.0%	
移出数量	県内課税	2,711.8	2,486.9	91.7%
	県外課税	4,037.5	4,253.7	105.4%
	県外未納税	2,124.0	2,034.2	95.8%
在庫数量	186,364.5	186,747.4	100.2%	

食料品（漬物製造業）

7月5日の予言騒動により、中国・韓国・台湾方面からの観光客が激減した。取引先の土産店では3,000人規

模のキャンセルがあり、4,500千円の損失となった。原料不足により、積極的な売込みができない状況にある。

食料品（蒲鉾製造業）

父の日にちなみ、量販店やデパートがチラシなどで販売促進などを行い、一定の売上があった。猛暑で食欲不振に陥り、さつま揚げのような揚げ物は敬遠されると思われがちだが、揚げ物は体力をつける為に意外に食べられており、お中元としても先取りで受注している。トランプ相互関税により、すり身の価格も高騰するものと予想される。

食料品（鰹節製造業）

6月前半の浜値は安値で取引されていたが、後半になるにしたがって高騰し、180円～200円前後で推移している。鯖の漁獲量は依然少なく、価格も高止まりしている。輸入する鰹の量が激減した。製品の動きは、5月と比較すると多少改善してきた。



食料品（菓子製造業）

米粉を用いるお菓子が多いため、米の価格高騰の影響を受けている。6月16日の「和菓子の日」にちなみ、イベントを開催した組合員があった。

食料品（茶製造業）

共同販売事業の前年度売上対比は119.8%であり、前年同月比は65.9%である。

大島紬織物製造業

生産数量が減少した。

本場大島紬織物製造業

6月の検査反数は218反であり、33.0%増加した。県外でイベントが開催されるので売上に期待したい。

木材・木製品

第一四半期を終えて、昨年同期と比較して明らかに木材製材製品の流通が滞っている。現状の経済状況で県域地場における新築住宅着工戸数の増加は望むべくもない惨憺たる低調ぶりである。諸物価の高騰が、木製品の需要低迷に追い打ちをかけている。

木材・木製品

県内4月分の新設住宅着工戸数は、650戸で前年同月比88.0%、うち木造は519戸で同119.0%、木造率は79.8%と4月からの改正建築基準法の施行（4号特例の対象縮小）に伴う若干の駆け込み需要が一服したとみられる。県産スギ丸太4m中目材の5月の価格は若干減少しているものの、輸出及び木質バイオマス発電等の低質材が丸太全体の価格を底上げしており、前年同月比94.0%に留まっている。一方、スギ製品の柱角の5月の価格は、前年同月比98.0%、KD材も同97.0%と昨年と比べて僅かに下げの状態である。製材所は原木高の製品安が続いており、厳しい環境となっている。

生コン製造業

対前年比で、官公需・民需合計92.6%となった。対前年比で、官公需・民需合計で7地域が増加し、増加率の大きい順に喜界島267.3%、南薩59.1%、南隅39.1%となっている。一方、11地域が減少し、減少率の大きい順に与論島66.6%、種子島38.3%、屋久島37.1%となっている。鹿児島地域は、対前年比で官公需103.5%、民需80.5%、官公需・民需合計で87.6%となっている。

コンクリート製品製造業

6月度の出荷量は、3,671トンの前年同月比109.9%となった。出荷量は南薩地区、奄美地区にて前年同月比を上回り、他地区は前年並みが多かった。しかし、鹿児島地区において前年同月比49.0%と大きく下回っており、2ヶ月連続で半減した。6月度の受注量は前年度並みとなり、県内各工場は出荷量の減少に伴い、在庫調整を行っている。これからも、前年度を上回る出荷が続くことを期待している。

鉄鋼・金属（機械金属工業）

工場稼働率が著しく低下しており、業界は停滞している。秋以降も未確定な物件が多く、小さな工事でもいいので、直近の製作物件の受注が欲しい。

畳製造業

畳資材が高騰している。

印刷業

6月は参院選が行われるため、ポスターやチラシ等の需要があり、業界が活況を呈している。飲食類等の値上げはニュース等で報道されるため周知されているが、紙やインキ類の価格高騰は一般的に見えづらく、価格転嫁することが難しい。

非製造業

水産物卸売業

前年同月比で、数量83.0%、金額98.5%、単価118.6%であり、前月比は数量94.4%、金額90.7%、単価96.0%である。太物（マグロ）、青物（カツオ・サバ等）の数量は前月・昨年度同月と比較すると増加しているが、瀬物（イサキ等）などの漁獲量は40%近く減少し、価格も下落している。そのため全体としての売上が減少となっている。

燃料小売業（LPガス協会）

7月積みサウジアラムコ産の液化石油ガスはプロパン575ドル（前月比△25）、石油化学原料のブタンが545ドル（前月比△25）と下がった。米中貿易戦争、イスラエル・イラン戦争と地勢学リスクに翻弄される

展開になった。不需要期で中東市場はディスカウント市況、米国市場は不需要期にも関わらず輸出は堅調、一時船積みの遅延が発生し、急騰したが原油市況と共に軟化した。

中古自動車販売業

厳しい暑さが続いているため、来客数が減少している。暑い日が続くので、売上の減少が懸念される。

青果小売業

前年同月の業績が特別に良かったため、前年同月比はマイナスとなるものの、数値的には例年並みである。

農業機械小売業

米農家の手取り額の増加が期待されており、久しぶりに販売額が伸びた。米農家が多い東日本は、より販売

額が増加した。

石油販売業

米軍イラン核施設攻撃により、ホルムズ海峡封鎖という緊迫したエネルギー問題を惹起する危機感から、政府施策や国家備蓄等の冷静な行動が求められ、消費者に理解を促す。その後、イラン・イスラエル停戦維持が示され落ち着きを取り戻すものの、仕入れ価格の上昇を招き不安定な動きに注視している。6月からの改正労働安全衛生法規則による熱中症対策の対応から、目が離せず試行錯誤している。これまでの物価高に対応するための燃焼価格支援事業の追加緩和措置も示され対応を余儀なくされ周知作業に追われた。燃料油の出荷状況も昨年を割り込み、厳しさが続いているものの、夏場のガソリンの季節商品を期待している。

鮮魚小売業

梅雨に入り、入荷も少ない。降雨や猛暑が続き、小売店の客足は遠のいている。天候の良かった「父の日」も客足が少なく、売上が落ち込んでいる。

商店街（始良市）

暑い日が続いたためか、商店街を歩く人が少ない。新規開店した飲食店が組合に加入した。

商店街（鹿児島市）

梅雨が明け、夏商戦が本格化する。6月末に「まちゼミ」を開催し、7月末の結果検証会に向けた準備を行っている。ジョイントアーケード建設が決定し、ハード事業とソフト事業をバランスよく組合せ、商店街の賑わいを持続可能なものとしたい。空き店舗が3店舗あるが、今年中には2店舗が決まる予定である。夏に開催するイベントの準備が順調に進んでいる。

サービス業（旅館業 / 県内）

団体のインバウンドが減少傾向である。

測量設計業

実質賃金がマイナスであり、景気が浮上する策を期待したい。

旅行業

仕入単価が値上りしており、販売単価は上昇している。

建築設計監理業

6月の公共団体等の入札状況は62件程度であり、契約金額は約2億3,900万円程度である。前年同月（74件、約3億300万円）と比較すると件数、契約金額ともに減少した。また、5月の新設住宅着工戸数は485戸で、対前年同月比（678戸）は28.47%と減少した。

自動車分解整備・車体整備業

例年、6月の車検台数は年間の平均的であるが、今年は増加した。梅雨明けが早く猛暑日が長くなるので、冷却水やオイル管理等、車体のメンテナンスが重要で

ある。

電気工事業

人手不足が深刻化しており、受注困難な物件が出てきている。厳しい暑さが続いており、現場の作業効率が低下している。熱中症を懸念し、無理な作業は控えている。

造園工事業

6月は公共機関の発注が行われ、街路樹維持管理業務・公園維持管理業務等に取り掛かり、押しなべて多忙な時期である。しかし、造園業務は季節的な要因が多く、同業種で繁忙期が重なるので、人員の手配等に苦労している。

管工事業

梅雨が明け、一斉に現場が忙しくなった。事業者が熱中症対策の強化が義務付けられ、昨年以上に猛暑日も続いていることから、組合員に対して更なる注意喚起を行った。

建設業（鹿児島市）

建設資材や燃料費等の高止まりに加え、人件費や下請け単価、金利の上昇などが建設業の経営を圧迫しており、適正な利潤の確保が困難となっている。特に、格付下位の組合員企業においては、公共工事（特に鹿児島市）の減少等により、事業縮小や廃業、吸収合併などの動きが見受けられる。また、熟練技術者をはじめ人材の確保が課題となっている。

建設業（薩摩川内市）

発注案件が減少傾向にある。組合員全体の受注状況も上向いていない。

貨物自動車運送業

県下161運送事業者の燃料の購買動向について、対前月比102.24%と増加した。一方、対前年同月比は87.49%となり、減少した。

運輸業（個人タクシー）

物価高の影響は依然続いており、低迷している。コロナ明けの賑やかさが無くなった。

運輸・倉庫業

食品・雑貨の物量は前年並みだが、車輛の確保が難しくなっている。気温が高いため、卵の出荷量が減少傾向である。荷待ちや積み降ろし時間の短縮を考慮する会社が出てきた。燃料補助が始まり、収支的には助かっているが、長時間対策でフェリー等を使用している。

令和7年7月 鹿児島県内企業倒産概況

(負債額1,000万円以上・法的整理のみ)
(株)帝国データバンク 鹿児島支店

件数8件 負債総額19億7,400万円

〔件数〕 前年同月比増減なし 〔負債総額〕 前年同月比7.4%増

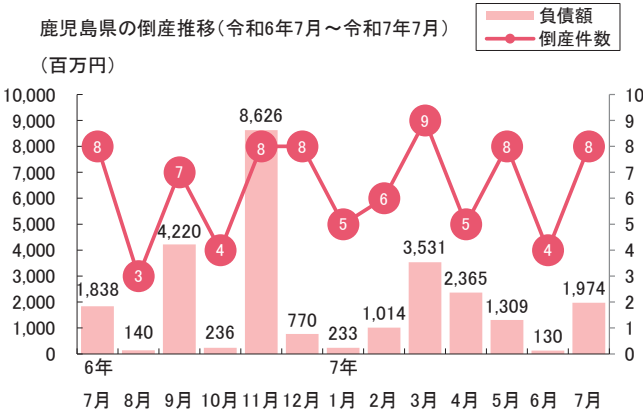
ポイント

～前年同月比で件数は横ばい、負債総額が増加～

- ◆倒産件数は8件で前年同月比横ばい、前月比で4件増。
- ◆負債総額は19億7,400万円で前年同月比7.4%増、前月比1418.5%増。
- ◆新型コロナウイルス関連倒産は3件。

鹿児島県の倒産推移(令和6年7月～令和7年7月)

(百万円)



【概況と今後の見通し】

新型コロナウイルスに関連する倒産は3件となった。

今後の見通しでは、倒産件数は直近5年でも最多ペースで進んでおり、販売不振という不況型倒産が増加傾向にある。物価高を背景とした個人消費鈍化による影響は引き続き注視していく必要があらう。

また、トランプ関税とも呼ばれる米国の相互関税

率は、当初の25%から15%へと引き下げられた。比較的好感を持って受け止められているが、それでも15%は非常に高い関税率であることから、国内経済や企業への影響は避けられないであろう。

加えて、米国の利下げ観測が強まり、ドル売り・円買いが加速していることから、今後は為替変動を要因とした倒産件数の増加も懸念される。

令和7年7月 主な企業倒産状況（法的整理のみ）

企業名	業 種	負債総額 (百万円)	資本金 (千円)	所在地	態 様	備考
(株) S	肥料・飼料卸	1,000	15,000	鹿児島市	破産	
K (株)	生菓子製造	270	10,000	鹿児島市	破産	
(有) S	各種食料品小売	250	12,700	鹿児島市	破産	
(株) M	土木工事業	160	20,050	大隅地区	破産	
(株) E	中古車販売	140	5,000	鹿児島市	破産	新型コロナウイルス関連倒産
(有) K	公衆浴場業	84	5,000	霧島始良地区	破産	新型コロナウイルス関連倒産
K (株)	リネンサプライ業	40	10,000	鹿児島市	破産	
(株) C	その他の食料飲料卸	30	2,000	鹿児島市	破産	新型コロナウイルス関連倒産

※主因別は「販売不振」7件、「その他」1件

第77回 中小企業団体全国大会

■日 時 令和7年11月12日(水)
 全国大会 13時00分～15時30分
 場 所 広島市「広島県立総合体育館
 (広島グリーンアリーナ)」
 交流会 16時00分～17時30分
 場 所 広島市
 「リーガロイヤルホテル広島」
 ☆企画旅行のご案内 出発日11/12(1泊2日)
 往復新幹線利用・現地では貸切バスにて移動
 全国大会参加と厳島神社、原爆資料館等を訪問
 ☆お問い合わせは総務企画課まで

P.46 組合のスペシャリストを目指そう! ～中小企業組合士試験問題にチャレンジ～

解 答

A	B	C	D	E
○	○	×	×	○

表紙・本文中で登場する
 ぐりぶー&さくらとその子供達は
 鹿児島県のPRキャラクターです♪
 © 鹿児島県ぐりぶー#811



令和7年9月

11日(木) 第64回中小企業団体九州大会
 15:00 福岡市「福岡国際会議場」

令和7年10月

4日(土) 中央会青年部会
 11:00 かごんまわっぜかフェスタ'25
 鹿児島市
 「天神おつきや商店街ぴらも〜る」
 24日(金) 中央会青年部会
 17:00 創立50周年記念講演会
 「後継者不在の時代にこそ、
 “志”が継ぐ力となる」
 鹿児島市「かごしま Biz ホール」

中小企業かごしま

(令和7年度 活性化情報第2号)

発行人：鹿児島県中小企業団体中央会
 会長 小正芳史

〒892-0853 鹿児島市城山町1番24号
 鹿児島県中小企業会館2階

TEL: 099-222-9258 FAX: 099-225-2904

HP: <https://www.satsuma.or.jp/>

印刷所：斯文堂株式会社

写真協力：鹿児島県鹿児島地域振興局

情報誌へのご意見・ご要望はこちらまで
magazine@satsuma.or.jp

今月の表紙

鹿児島港

鹿児島港は錦江湾の中央部に位置し、大隅半島や離島等、県内各地を結ぶ人流・物流の拠点として重要な役割を担っています。また、雄大な桜島を望み、自然や歴史、文化に恵まれた港として、国内外のクルーズ船の寄港地としても利用されています。

今号では、港湾工事等にも携わる(株)森山(清)組に女性活躍推進企業として取材しましたので、是非ご一読ください。





ビジネスに役立つ “さつマガ” 配信中。

中央会では、組合及び中小企業に役立つ情報を「組合員企業や企業の役員・従業員の皆様方に周知するためのメールマガジン「**さつまのメルマガ**（略称『**さつマガ**』）」を発行しています。

各種補助金や中小企業に役立つ施策情報、セミナー・講習会のご案内、組合のイベント情報等を広く周知することで、施策や事業の利用促進やセミナー参加による課題解決等にぜひお役立て下さい。

発行回数 原則月2回（緊急のお知らせ等を含めても月4回）

提供内容

- ・ 中小企業に役立つ補助金情報・施策情報
- ・ 課題解決につながるセミナー・講習会のご案内
- ・ 各種イベント情報
- ・ 情報誌掲載のご案内 等

登録方法 右のQRコードをご利用いただくか、中央会のホームページから登録下さい。



鹿児島県中小企業団体中央会

検索

※登録解除はいつでも簡単にできますので、お気軽にご登録ください。