

商工 News ニュース

第747号

令和8年1月1日発行
(毎月1日発行 発行部数18,900部)

2026

1



CONTENTS

2 年頭のごあいさつ

3 経営者の「モヤモヤ」相談室

4 未来を応援 / PR TIMES

商工会は経営支援を通じて
事業者の未来に貢献する

全国統一スローガン

「商工会は 行きます 聞きます 提案します」

当店は、揖斐郡大野町を拠点に、婦人服のデザインから製造・販売までを一貫して行うオリジナリティブランドです。自宅横のアトリエ兼店舗を中心に、マルシェやECサイトも展開。受注販売を軸に、一人ひとりに寄り添う服づくりを続けています。着丈や袖丈を1cm単位で調整できるオーダー対応も特徴で、「長く愛される一着」を届けています。



手仕事の温もりを形に

当店の服づくりは、生地選びから始めます。肌ざわりや耐久性を重視し、裏まで美しく仕立てる丁寧な縫製。ボタンも手作業で仕上げるなど、細部まで心を込めています。その背景には、代表者が幼少期に祖母から仕立ててもらつた服の記憶が息づいています。手仕事の温もりと天然素材の優しい風合いを大切に仕上げる一着は、既製品ではない特別な

存在です。この姿勢と代表者の人柄に惹かれ、リピーターが絶えません。

大野町発、手仕事の服づくり

gmily(グミル)

元気企業紹介

存在です。この姿勢と代表者の人柄に惹かれ、リピーターが絶えません。



▲アトリエ兼店舗外観

商工会との連携で広がるつながり

当店は、商工会の会員交流会を通じ、地域の事業者とのつながりも深めています。その出会いからコラボ企画も生まれています。また、商工会に事業計画書の作成支援を受けて申請し採択された、国の「第15回小規模事業者持続化補助金」を活用し、オーダー品以外にも気軽に購入できる小物づくりに挑戦。新しい取り組みにも積極的です。

地域とともに歩む、未来への一步



▲knock on the door フライヤー

毎年3月に開催していた受注会は一定の成果はあったものの、集客に課題もありました。「他に立ち寄れるお店はないか」という声を受け、商工会に相談したところ、「地域全體で回遊するイベントはどうか」と提案を受けました。

そこで令和7年3月、大野町の「令和6年度販路拡大支援事業補助金」を活用し、「地域とともに歩む、未来への一步」として、大野町から長く愛される一着を生み出していくことを目標に、地域とものづくりをつなぐ存在として、大野町から長く愛される一着を生み出していくことを目標に、地域とともに歩む、未来への一步です。



▲代表(アトリエ兼店舗内にて)

(所属 大野町商工会)



Instagram gmily

gmily(グミル) 代表 美濃羽 富士子



Instagram knock on the door

商工ニュース 読者アンケート

ご協力ください。ご意見ご要望もこちらまで。



発行所・発行人
岐阜県商工会連合会
岐阜市薮田南5丁目14の53 OKBふれあい会館9F

年頭にあたつて



全国商工会連合会
会長
森 義久

会保険料等の負担軽減」などを満場一致で決議いたしました。

中小企業・小規模事業者が直面する重要課題の解決に向け、これらの決議

項目を実現し、目まぐるしい時代の変化に的確に応えるきめ細やかな支援

を、今後も全力で進めてまいります。

我が国経済はいま、本格的な成長型

経済への転換期にあります。日本経済の中核を担う中小企業・小規模事業者には、持続的発展に向けた新たな挑戦へ踏み出すことが求められています。

そして、地域に根差した支援機関である商工会に対する期待も益々高まっています。

商工会の座標軸は、いつの時代も変わることなく「会員」と「地域」にあります。どれほど社会が変化しようと

地域の声を確実に国へ届け政策に反映し、会員・地域の現状に応じた支援につなげるため、関係機関との連携を一層深め、意見具申や要望活動にも取り組んでまいります。私自身も全国商工会連合会会長としての責務を果たすべく、全力全身で邁進する覚悟でございます。結びに、全国の商工会員の皆様並びに関係各位にとりまして、本年が、駿馬のごとく力強く歩みを進める一年となりますよう、心よりご祈念申し上げ、新春のご挨拶といたします。

令和八年 元旦

年頭のごあいさつ



岐阜県商工会連合会
会長
坂井田良道

新年あけましておめでとうござい

ます。商工会員の皆様におかれましては、

心新たに希望に満ちた新春をお迎えの

こととお慶び申し上げます。平素より

よる事業承継問題、頻発する自然災害

に対する迅速かつ的確な支援が求め

るにあたり、地域の回復と発展を支えるためには、商工会だけでも

材料等の高騰、深刻化する人手不足、

急激な少子高齢化や労働人口の減少など、社会・経済構造の変化とともに一段と複雑化しております。コロナ禍からの回復が続く一方、原油・資材・原

金の引き上げ、人材確保の困難など、依然として厳しい経営環境が続いている。さらに、生産性向上、事業承継、販路開拓、防災・減災対策、デジタル化への対応など、多岐にわたる課題が存在しています。

こうした中、昨年十一月に開催した「第六十五回商工会全国大会」では、全国から約三千名の商工会関係者の皆様にご参集いただき、「中小企業・小規模事業者向け支援施策の大幅拡充」「地方創生実現に向けた支援施策の実施」「最低賃金の引き上げ等に伴う社

事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況が続いております。特に岐阜県においては、昨年2月に江崎知事が就任され、人手不足という喫緊の経営課題に対し、従業員目線に立った柔軟な雇用環境の整備や労働生産性の向上など、企業側の意識改革を強く打ち出しておられます。

こうした県の方針に呼応し、本会が運営する「岐阜県小規模事業者持続化補助金」では、昨年「働いてもらい方改革枠」を創設し、200件を超える事業者による職場環境の改善等の取組を支援することができました。本年も、引き続きこの取組を力強く推進してまいります。

この環境の中、新しい年を迎えるにあたり、地域の回復と発展を着実に進めるためには、商工会だけではなく市町村行政との緊密な連携強化

も、中小企業・小規模事業者の伴走支援に徹するとともに、地域の発展を力強く支えることが使命であることを、組織一丸となって共有し、今年一年、体現してまいりましょう。

地域の声を確実に国へ届け政策に反映し、会員・地域の現状に応じた支援につなげるため、関係機関との連携を一層深め、意見具申や要望活動にも取り組んでまいります。私自身も全国商工会連合会会長としての責務を果たすべく、全力全身で邁進する覚悟でございます。

結びに、全国の商工会員の皆様並びに関係各位にとりまして、本年が、駿馬のごとく力強く歩みを進める一年となりますよう、心よりご祈念申し上げ、新春のご挨拶といたします。

令和八年 元旦

経営者の 「モヤモヤ」相談室

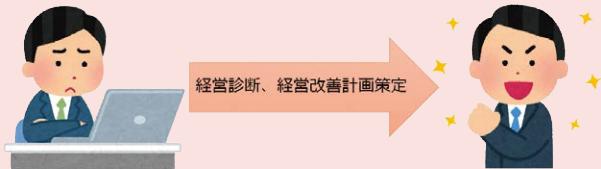
藤井先生には、全12回シリーズで会員事業者様のための経営に役立つ情報をトピックスとして、連載していただきます。

コロナ禍から2年半が経ち、いま多くの中小企業がコロナ融資の返済に直面しています。返済が始まったばかりの企業、借換で一息ついた企業など状況はさまざまですが、物価高や人件費の上昇も重なり、返済負担が経営を圧迫し始めているケースも少なくありません。しかし、借りたお金は必ず返さなければなりませんし、問題を放置すれば状況は悪化するばかりです。そこでぜひ活用してみていただきたいのが、岐阜県・岐阜市の信用保証協会が行う「経営診断」と「経営改善計画策定支援」です。

これらは信用保証協会を利用しているなど一定の条件を満たせば、中小企業診断士など専門家の支援を無料で受けられる制度です。各内容はこんな感じです。

- ・経営診断：資金繰りや財務に加え、生産・仕入・販売、人事・労務など経営全般を分析し、改善案をまとめます。
- ・経営改善計画策定支援：より深く踏み込み、将来の数値計画や返済計画まで含めた実行可能な計画を作成します。

私もこれらの支援に携わった経験があります。コロナ融資対応ではないものの、参考になる2つの事例をご紹介します。



● 「顧客ターゲットを誤っていた」

サービス業の事例

長年売上不振が続き、コスト削減や従業員削減に取り組んでも利益が出せず苦しんでいました。ホームページをリニューアルし、SNS活用などに

第9回

「コロナ融資」どうしたら？

早めに気づいて対応を

信用保証協会(経営診断、経営改善計画策定)

株式会社ACC

中小企業診断士 藤井 健太郎



も取り組んでおり、それらを見る限り一般個人向けと思われましたが、実際には売上の95%は特定業界の企業でした。

業績不振の本当の原因是、本来の顧客ターゲットへの営業不足と競合の台頭にあったのですが、一般個人向けの誤った取り組みばかりして効果が出ず、さらに従業員削減までしてサービスがますます悪化して顧客を競合に取られる、という悪循環です。

そこで、本来のターゲットに合わせたホームページの見直し、営業ツールの作成、営業方法の構築など、本質的な改善策を計画化しました。

● 「社長が覚悟を決めて変化に挑戦した」

小売業の事例

部門が2つあり、企業向け外商部門が業界変化で大幅な売上減となり、店舗販売部門の販促努力だけでは補えない状況でした。ただし、取引企業の中には人手不足で「〇〇をヘルプしてほしい」という声が複数あり、当社の商材とも関係性がありました。私は「そのヘルプ業務をサービス化して提供してはどうか?」と提案。社長は即断し、店舗のシフト調整や料金設定を進め、数値計画では返済に向けた道筋が明確になり、「これはイケる!」と社長の覚悟がさらに固まりました。金融機関も計画を評価して返済を止めてくれて、1年後には計画通り利益を出し返済を再開することができました。

多くの皆さんにとって信用保証協会は縁遠い存在に感じられるかもしれません。しかし、状況が悪化してからでは支援の幅が狭まります。まずは商工会に相談してみてください。きっと必要な制度につないでくれるはずです。

次回は【「お金」借りられます?】です。お楽しみに!



未来を応援

n_chiffon

空き店舗を活用した創業で地域活性化！人々が集うシフォンケーキ店の女性起業家を伴走支援

■ 食品スーパー廃業とシフォンケーキ店開業のマッチング

70余年親しまれた食品スーパーの経営者から廃業の相談があり、事業承継や事業譲渡の意向を確認し「あと継ぎデータベース構築事業」への登録等支援を行いました。閉店まで残り1か月程となったある日、安江さんから相談がありました。安江さんは近隣のスーパーに勤め、パンやケーキの製造販売に携わる中、自分で店を持ちたいと思い始めていたタイミングでこの閉店する店舗で創業したいと決心されたのです。

開業と廃業の課題に対し、岐阜県商工会連合会の「創業・事業承継支援事業」の専門家派遣制度を活用し、賃貸契約という形で空き店舗の3分の1のスペースを改装し洋菓子店を開業することとなりました。



店舗外観

■ 創業までの準備と課題

はじめての経営で不安を抱える安江さんに対し、中小企業診断士による個別講習会への参加を促し、県連合会本部の専門経営指導員と連携した創業計画書策定支援を実施し、店舗改装については、創業融資の斡旋と東白川村の新規開業補助金申請といった支援を行いオープンを迎えました。



笑顔で迎える店主

■ オープンしたシフォンケーキ店の特徴

ふわふわな生地とほどよい甘さのクリームのシフォンケーキに加え、季節ごとのフルーツ入り生地等30種類を超える商品が日替わりでショーケースに並びます。常にお客様へのサービスを心がけている安江さんは、創業後もラスクやドリンク、冷凍手羽餃子などの



左上:記念日のためのオーダーケーキ 右:こだわりのシフォンケーキ
左下:イートインコーナー

新商品を展開、最近はイートインスペースも設置するなど、顧客獲得に向けた活動に余念がありません。

■ 創業後の支援

冷凍手羽餃子のふるさと納税登録支援、東白川村商工会主催のIT講習会の案内を支援し、現在は記帳・税務支援やプレスリリース支援等を行っています。

■ 成果と今後の課題

専門家派遣制度活用によるスムーズな賃貸契約、経営計画に基づく損益分岐点売上や原価率等意識した経営によるロスの少ない経営が実現し、新商品の開発や新事業開始等によるリピーターの増加、IT講習会で得た知識でLINE公式アカウントを開設し、Instagramと合わせて発信力の強化を図っています。

非常に前向きで行動力ある女性起業家である安江さんの販路開拓やプランディング等、今後も伴走支援し地域ぐるみで応援していきます。（東白川村商工会）

n_chiffon

代表 安江 なぎさ

↑ 加茂郡東白川村越原1098-1

📞 090-8930-2528



LINE

@N_CHIFFON

Instagram

特別プラン（全国商工会連合会プログラム）のご案内

国内最大級プレスリリース配信サービス「PR TIMES」を 6か月間・配信3件まで無償提供



専用フォーム

<https://prtims.jp/main/registcorp/tieup/shokokai>

最寄りの商工会までお問い合わせください

本プログラムのご案内や資料の
ダウンロードはこちらから
<https://tayori.com/q/shko/>

