

2021

4

— April —

中 小 企 業

力を合わせて
ともに成長し、
広島をもっと元気に。

ひろしま

No.771

広島県中小企業団体中央会
令和3年4月10日発行(毎月10日発行)

INDEX

巻頭特集/組合・企業紹介 1~2

新商品で勝つ!!
老舗金型メーカーが目指す
新たなBtoC市場
平岡工業株式会社

特集 3~5

SDGs経営への転換
~ニューノーマル時代における中小企業の事業戦略とは~

中央会ニュース 6

第3回理事会を開催
組合会計講習会をオンラインにて開催

青年中央会ニュース 7

青年中央会初の「オンラインセミナー」を開催

組合ニュース 8

中国・四国・九州地方初の試み、
「事前確定運賃サービス」で利用者の不安を解消!
協同組合タクシーセンター

お知らせ 9~10

事業再構築補助金の申請受付が開始されます!
中小企業庁
県内飲食店と取引がある飲食店納入事業者の皆様へ!
広島県

2月景況レポート 11~12

中央会トピックス 13~15

「令和3年度中小企業組合等課題対応支援事業」の募集受付中です!
事業報告書への中小企業組合士氏名の記入推進について
令和3年度広島県中小企業団体中央会組織・機構図



尾道市
「歴史情緒に魅せられる、
尾道の町並み」

春の千光寺公園は桜が
とっても綺麗なんですよ!

写真提供:
広島県



中小企業ひろしまの
マスコット
ヒロミちゃん

特集 頭巻 組合・企業紹介

平岡工業株式会社

新商品で勝つ！！ 老舗金型メーカーが目指す 新たな BtoC 市場

専務取締役

平岡 良介 氏

弊社の概要

弊社は1937年に創業。自動車ゴム部品用の精密金型、切断折り曲げ機、精密部品、大物加工を手掛けています。最近では、働き方改革による残業減少、外注加工先減少などで困っている生産技術者や生産現場担当者のため、部品加工専用サイト「精密部品加工・調達代行センター」を立ち上げ、図面の作成、材料調達、加工まで、一貫したサポートを行っています。もともと自動車関係の仕事が主であり、製品の品質、納期、コスト面で鍛えられていることが弊社の強みとなり発注者への安心感につながっています。

過去の危機と意識変化

弊社は、これまでも幾度となく不況・景気低迷で経営危機に直面してきました。その中でも、特に大きな出来事の一つになったのが、2008年世界金融危機（リーマンショック）です。リーマンショック後の自動車販売は大きく落ち込み、弊社の中核事業である自動車用ゴム金型の受注は大幅に減少、売



上げは半分以下になりました。

この大きな受注減少をきっかけに、新事業としてフォトレリーフづくりに挑みました。このフォトレリーフ事業は、自動車用ゴム金型を造る技術である三次元加工を活用し、写真を元に浮き彫りで立体加工するため、非常に再現性の高いことが特徴です。この金型技術を活かしたユニークな新事業が話題となり、マツダスタジアムのスロープに設置された広島東洋カープの歴代スター選手のレリーフの製作に始まり、今では企業や学校からの受注も増え、弊社

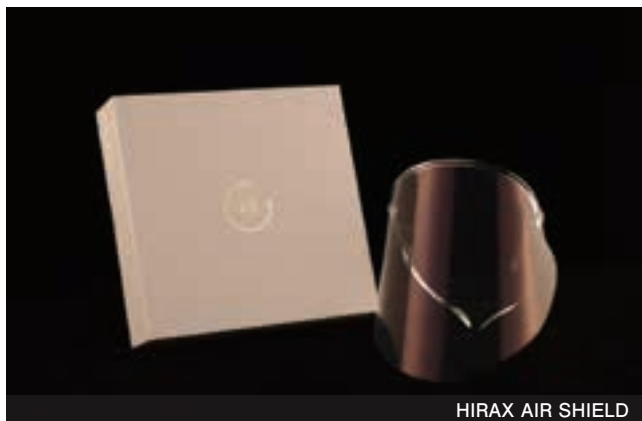
事業活動の下支えとなっています。また、この新事業は、社内の意識変化にも良い影響を与え、「保有技術を活用して遊び心ある商品を作りたい」「お客様の喜ぶ顔が見たい」など、社内風土の中に、新事業に取り組んでいくポジティブな姿勢が従業員に根付き、「アイアンツリー（植物と鉄の融合）」「アイアンテーブル（廃材を活用したテーブル）」「もみじ饅頭製造機」などユニークな製品が生まれました。

自由な発想力とスピード開発

今般、世界中で猛威を振るう新型コロナウイルス。リーマンショック時の経験を活かし、事業活動に影響が出る前に、フェイスシールドプロジェクトを始動しました。事業活動への影響もさることながら、「80年培ったモノづくりの力で、感染症に対して何かできないか」その一心でフェイスシールドの開発にいち早く取り組みました。

フェイスシールドは、「必要がなければ、装着しなくてよいモノ」。安全で誰もが気軽に装着できるデザイン性とフィット感を求め、「メガネ21」をはじめとする県内企業4社で共同開発をスタートしました。従来の製品とは毛色が異なりますが、長年培ってきた金型技術を活かし、金型屋ならではのスピード開発で、試作品は100を超えましたが、開発から2.5ヶ月で量産販売を可能にしました。

「神は細部に宿る」という言葉があります。スピード開発でありながら、



HIRAX AIR SHIELD



作業風景

形や装着感など細部にまで拘った次世代フェイスシールド(HIRAX AIR SHIELD)は、抗ウイルス・抗菌・髪型を崩さない自然な着け心地とデザイン性が好評で、一流ファッションデザイナーの目にとまり、パリコレの裏舞台でも利用されました。また、クラウドファンディングサイト「makuake」では、2週間で当時のフェイスシールド売上史上最高額を達成しました。

BtoCへのチャレンジ

これまでの弊社の事業は、BtoB(企業同士の取り引き)であるのに対し、フェイスシールド事業は、BtoC(企業・消費者間の取り引き)が主であり、一般消費者に興味を持ってもらうには、社名が「平岡工業(株)」では、堅いイメージになってしまうため、「HIRAX」ブランドとして販売を開始しました。

販売開始と同時に、「フェイスシールド100万個販売プロジェクト」を始動しました。100万個とは、とてつもない数字。日本人人口の100人に一人が持っている計算になります。この非現

実的な数字を達成するためには、海外も視野に入れた販売戦略が必要です。

販売にあたり、高級路線による差別化とプレスリリース配信、各種広告配信(SNS、雑誌など)、ECサイトの立ち上げ、NHK「WORLD」出演、展示会出展などの情報発信を戦略的に矢継ぎ早に打ち出すなど、BtoBでは必要なかった販売戦略にゼロから立ち向かっています。

HIRAXが大切にしていること ～ご縁～

弊社が製作する金型の精度は、0.01mmを要求される精密な世界であり、一般的に日常で接することのないものです。

HIRAXでは、これまで脈々と受け継がれてきた精密加工技術とその精神をベースに、様々なジャンルのプロフェッショナルの力を融合して、高品質な製品を開発し、世界中の皆様が必要とされる製品をお届けするものです。

そのためには、人と人とのつながり(ご縁)が、始めは小さなつながりでも、その一つ一つを大切にすることで、出会いがまた出会いを呼び、大きなつながりへと成長します。これまで様々なジャンルの方との協業で生み出された製品は、誰が欠けてもできなかったものばかり、ご縁はとても得難く、最も大切にすべきものと考えています。

(取材:連携支援部 内海 出)



平岡工業株式会社

〒731-3168
広島市安佐南区伴南2丁目5番19-31号
TEL : 082-849-6007
<https://www.hiraokaind.co.jp>




特 集

SDGs経営への転換

～ニューノーマル時代における中小企業の事業戦略とは～
 — 3月2日開催「SDGsオンラインセミナー」より —



広島県中央会では、3月2日、SDGsをテーマとしたセミナーの第2弾をオンラインにて開催しました。今回の特集では、セミナーの内容をピックアップしながら、SDGsを取り巻く現状、SDGs経営の実践に向けたポイントや県内の中小企業や組合が取り組む身近な事例についてご紹介します。

 **講演:** 青山学院ヒューマン・イノベーション・コンサルティング(株) 代表取締役
 (青山学院大学 経営学部 教授) 玉木 欽也氏

I. SDGsの国内動向

○日本政府のSDGs実施指針

国連の動きに合わせて、日本政府でもSDGsを重点課題と位置づけ、2016年5月に「SDGs推進本部」が設置され、同年12月に「SDGs実施指針」を策定し、日本として特に推進すべき目標として「8つの優先課題」を発表。

【SDGsの構成“5つのP”と「8つの優先課題」】

People(人間)	1. あらゆる人々の活躍の推進 2. 健康・長寿の達成
Prosperity(繁栄)	3. 成長市場の創出、地域活性化、科学技術イノベーション 4. 持続可能で強靱な国土と質の高いインフラの整備
Planet(地球)	5. 省・再生可能エネルギー、気候変動対策、循環型社会 6. 生物多様性、森林、海洋等の環境の保全
Peace(平和)	7. 平和と安全・安心社会の実現
Partnership(パートナーシップ)	8. SDGs実施推進の体制と手段

○SDGsアクションプランとSDGsモデル

・2017年12月に企業や自治体を支援する「SDGsアクションプラン2018」を公表。この「SDGsアクションプラン」は毎年改定され、発表されている。「SDGsアクションプラン2020」では、以下の3つを柱とする「日本のSDGsモデル」が掲げられた。

- ①ビジネスとイノベーション～SDGsと連動する「Society 5.0」の推進～
- ②SDGsを原動力とした地方創生、強靱かつ環境に優しい魅力的なまちづくり
- ③SDGsの担い手としての次世代・女性のエンパワーメント

・SDGsは、政府内の重要文書で次々に取り上げられており、「経済財政運営と改革の基本方針2019」にSDGsが位置づけられた。今後、SDGsの政策面での主流化が進み、各省庁で、SDGsを掲げることで、その枠組みに関する予算や制度が通りやすい状況となっている。

II. 未来志向の企業経営に向けたSDGsの必要性

○経営者にとってのSDGsのメリット

・SDGs経営は、自前主義から脱却し、“イノベーション”を創出するものである。
 ・環境vs 経済(=コスト負担)ではなく、環境投資によりどのように利益を生み出すかにシフトしており、SDGsを成長機会ととらえる企業だけが生き残っていく。

○SDGs経営戦略への転換

2030年時点で実現する社会を想定し、SDGsの各目標を実現できるよう未来志向による「バックキャスト」を行い、自社の技術やサービスにいかなるイノベーションが必要かを考え、それを創出するための資源配分を大胆に行うとともに、事業構造の組み換えを行う。

○国際レベルで持続可能性を目指す企業経営とSDGs

・中小企業こそ、SDGsに取り組むことが国際レベルの持続可能性を担保した企業経営となる。
 ・規模・業種・業態にかかわらず、どの企業においてもSDGsの取組みは不可欠である。
 ・SDGsは短期事業目標ではなく、10年後以降にも企業の存続を目指す戦略的投資と言える。

- ・社会課題の解決に向けた自社のビジョン、ターゲット、評価指標を設定できるヒント集として活用でき、これに基づいた経営活動は、収益を上げつつ、社会貢献事業を実現できる。
 - ・SDGsに基づいた経営活動は、社員のモチベーションを向上させ、優秀な人材を確保することにも繋がり、就活学生に対するプロモーションにもなる。
 - ・SDGs、ESG、CSVの3つを意識した中・長期経営計画を立案し、新規事業部門を立ち上げ、世界や社会、顧客から評判の良い企業経営を目指す。
- ※ ESGとは「環境(Environment)」「社会(Social)」「ガバナンス(Governance)」を意識した取組みのこと。

県内のSDGs取組み事例の発表

○株式会社虎屋本舗「創業400年和菓子屋のSDGs経営」(発表者:取締役副社長 高田海道氏)

1. 自社を取り巻く課題

創業400年を迎えた老舗企業ではあるものの、地方人口の縮小、高齢化による労働力不足などの社会課題、伝統菓子技能の継承などの経営課題があり、決して順風満帆ではないことに加え、そもそも、家族構成や文化も変わっていく中で、果たして和菓子屋の経営が今後成り立つのかという危機感があった。時代の変化も速く、これらの課題に適応していかなければ、企業として生き残れないと強く感じた。このような中で、自社が向こう100年存続できるのか、変化に対応して生き残れるのかという思いが、SDGs事業に取組むきっかけであった。

2. 新たなビジネスモデル

SDGsを意識した最初の取組みは、少人数に向けた出張和菓子教室から始まり、口コミで人数も徐々に増えていき、年間2,000人の規模までになった。さらにある小学校の先生からの1本の電話をきっかけに、瀬戸内の島々にあるそれぞれの歴史や文化の多様性とその魅力に気づき、島の果物を使った和菓子づくりに取組むこととなった。

島の高齢者の人たちが子供たちに地元の文化を教えながら和菓子づくりのアイデアを出し、我々がそれを商品作りに活かして流通販路に乗せ、そこで儲けたお金をもとに、また他の島に展開していく「せとうち和菓子キャラバン」に発展した。

瀬戸内の島々における希少性と多様性を持った地域リソースを活かし、新しいお菓子を商材に新たな市場開拓を行うという、地域の伝統文化の継承や地方創生にも貢献できる新たなビジネスモデルとなった。

島の人々とお菓子開発を通じて「新しい文化を作り出す」という他社には真似できないこの取組みは、2019年に「SDGsパートナーシップ賞」の特別賞を受賞することとなった。



3. SDGs事業による気づき

「せとうち和菓子キャラバン」の目指すところは、和菓子を通じて「子供たちの文化への思いを育みたい」ということである。顧客だけでなく社会全体を相手にしている商売と捉え、環境や食料問題、高齢化、教育や文化など、これらの社会課題も同時に解決するアプローチができる「共通言語」がSDGsであると考えて取組んでいる。このSDGs事業を通じて、我々は「和菓子を商い」としてではなく、「文化を商い」としなければ、向こう100年は存続できないということに気づくことができた。

4. なぜ今SDGsなのか

今後、コロナへの対応をどうするかを考えた場合、地方のものづくり企業にとって、「既存の事業を深化させる」「新しいイノベーションを起こす」といった二つの共通言語であるSDGsは無視できないものになっている。SDGs事業では、中小企業の持続性が担保されると同時に、「儲かる社会貢献」ということも担保される。より自社のブランドを深化できるビジネスモデルを展開しながら社会貢献にもつながるということが理想である。「社会を良くしよう」という考え方は、もともとの日本のアイデンティティでもあり、どのようにして子供たちにこの継承すべき価値を伝えていけるかを考えながら、これらを経営理念として、お菓子づくりに取組んでいきたいと考えている。

○協同組合庄原里山の夢ファーム「里山整備の廃材で農業再生」(発表者:理事 松田 一馬 氏)

1. 廃材の有効活用

当地域で住民を悩ませていた竹林の繁茂の問題を解決するため、11年前に始まったのが伐採した竹を燃やして処分するのではなく、竹を粉にして繁茂を防ぐ「里山の整備」と、副産物である竹の粉を作物に施肥することで品質向上を図る「特産品開発」であった。里山整備で出た廃材の活用については、米作りでは前例がない中、手探りで試験を行いながら、現在の栽培方法を確立した。

【SDGsの取組み目標①】

- ◆SDGs 目標15 「陸の豊かさを守ろう」
課題: 竹林の繁茂 ⇒ 森林の竹林化、農地の浸食
ターゲット: 15.2 森林の減少を阻止し、劣化した森林を回復
- ◆SDGs 目標12 「つくる責任つかう責任」
課題: 廃材(竹) ⇒ 焼却(大気への放出)
ターゲット: 12.4 廃棄物の大気への放出を削減
12.5 廃棄物の再生利用



2. 生産

平成22年に作付面積1.7ヘクタール、生産者6名で試験栽培からスタートした竹粉堆肥を使用したブランド米づくりも、地域の賛同者が増え、現在では作付面積48ヘクタール、生産者も農事組合法人2団体を含め46名と大きく拡大した。「竹粉堆肥による土づくり」で栽培し、農家の夢を託した美味しいお米を「里山の夢」と銘々し、平成25年よりネット販売と関西圏における店頭販売を開始した。

3. 販路

公の場で味を競う米コンクールに出品し、3度の日本一に輝き、認知度も向上することとなった。我々の栽培したお米を広く知ってもらうため、広島市内を始め、大阪・東京での商談会にも積極的に参加し、また、地元の道の駅をはじめ、広島市内の大手スーパー、大阪の米屋、東京の百貨店などでも生産者自らが店頭立ち、PR活動を展開してきた。



【SDGsの取組み目標②】

- ◆SDGs目標2 「飢餓をゼロに」
課題: 土壌の劣化 ⇒ 持続的な生産性の低下
ターゲット: 2.4 土壌の質を改善し、持続可能な食料システムを確保
- ◆SDGs目標12 「つくる責任つかう責任」
課題: 廃材(牛糞、牡蠣殻、鉄粉) ⇒ 有効利用
ターゲット: 12.5 廃棄物の再生利用



4. 組織化

平成30年9月、山内地域の農家43名で協同組合を設立。法人化により、栽培管理、共同販売、機械の共同利用などが強化された。また、今後の課題である高齢化、後継者問題へも協同の力で対応していこうと考えている。

5. 次世代へつなぐ食育

庄原市内の小中学校に我々が栽培した米を提供しており、この米は、とぎ汁を排出しない環境にやさしいものである。地元の小学校では、伝統の花田植えを実施し、稲の生長観察・栽培管理の体験学習を行っており、また、秋の刈り取りは、児童と地元の老人会で収穫体験を行っている。子供たちが自ら育てたお米を学校給食で食べることで、栽培の大変さを経験するとともに、食料のありがたさや大切さを考える機会を提供している。

【SDGsの取組み目標③】

- ◆SDGs目標4 「質の高い教育をみんなに」
課題: 若者の農業への無関心 ⇒ 後継者問題
ターゲット: 4.7 持続可能な開発のための知識・技能の習得
- ◆SDGs目標12 「つくる責任つかう責任」
課題: 食料の大切さを意識しない⇒フードロス
ターゲット: 12.3 食料の廃棄を半減させる
- ◆SDGs目標17 「パートナーシップで目標を達成しよう」
課題: 過疎化・高齢化 ⇒ 地域力の衰退
ターゲット: 17.17 経験や資源戦略を基にした、効果的なパートナーシップを奨励・推進する(協同組合設立など)



広島県中央会では、SDGs経営に向けた事業計画の策定など、具体的な支援を希望される組合・企業に対する支援を行っております。詳しくは、担当指導員までご相談下さい。

【お問い合わせ先】 広島県中小企業団体中央会
広島本所 TEL:082-228-0926 福山支所 TEL:084-922-4258

中央会NEWS

第3回理事会を開催

広島県中央会は、3月10日、メルパルク広島にて第3回理事会を開催し、令和2年度予算更正及び令和3年度業務の執行方針について審議した。

令和2年度は新型コロナウイルス感染症の影響によって中小企業組合の経営環境が激変し、その影響が長期化する傾向が見られ、経営の在り方や事業構造の転換が求められた。当日は33名の出席があり、原案通り承認された。議案では令和2年度予算更正の他、令和3年度収支予算案、令和2年度の事業成果等が提出された。また、デジタル化推進の一環としての中央会発出文書の電子化について提案され、会を挙げて組合との双方向のICT化推進に取り組んでいくこと

とした。

広島県中央会は、「広島県中央会ビジョン2020」等に基づく令和3年度事業執行方針により、喫緊の課題解決をはじめ、中小企業の生産性向上やDXの実行支援、そして、SDGsによる持続可能性のある経営改革の支援を図ることとしている。



感染防止のため席間隔を広げに開催した

組合会計講習会をオンラインにて開催

～組合会計における基礎知識の習得を目指す～

広島県中央会では、3月18日(木)、今回はコロナ禍のためオンライン形式にて、組合会計講習会を開催した。

組合会計担当者には、企業会計知識に加え、中小企業等協同組合法に基づいた組合特有の経理処理の理解が求められている。このため、講習会では、入職間もない組合職員の方でも、組合会計に携わる上で必要となる基本的な知識習得の機会となるよう企画した。



講師の石原広一氏

講師に石原会計事務所の石原 広一氏を迎え、「組合会計の基礎～組合会計の基本及び決算関係書類の作成における留意点～」と題し、基礎的な内

容を中心にお話しをいただき、組合会計と一般的な企業会計との違いや、決算後の納税にあたっては、新型コロナウイルス感染症対策に関連した税制上の措置についても触れていただいた。

今回はオンライン開催で、会場に足を運ぶ時間や経費の節減もあり、63人と多くの参加を得られた。また、事務局に入職して間もない参加者からも質疑が寄せられ、全体の理解促進につながる講習会となった。

青中NEWS

青年中央会初の「オンラインセミナー」を開催 ～若手経営者、後継者よ、「熱い想い」を持っていこうやあ～



講師 板坂 裕治郎氏

広島県青年中央会は3月15日、若手経営者や後継者の育成の一環として、会で初の試みとなるオンライン形式でのセミナーを開催。株式会社タイアンドギー代表取締役板坂裕治郎氏を講師に迎え、「今の仕事の流れ、いつまでも続くと思っとらん？～会社が生き残る方法、考えていこうやあ！」をテーマに講演をいただいた。以下、主な内容を紹介する。

中小零細弱小家業の社長は「怠慢、傲慢、自堕落、無知」の4大疾病にかかり、「アホ社長」となっているケースが多い。会社をスーパーカーに例えると、ボディとエンジン(社長自身)があり、左のタイヤ(経済力)と右のタイヤ(熱い想い)で会社は前に進んでいるが、時が経つにつれ、右のタイヤ(熱い想い)が徐々に小さくなり、最後にはなくなってしまう。そうすると、前に進まず、右回りばかりを繰り返して前に進めなくなるので、会社として儲けることが出来ない。まずは「アホ社長」が4大疾病を克服することが重要であり、ミッション、パッション、ビジョンをしっかりと持ち、これらを社員と共有しなければならない。

また、コロナ禍で大企業や元請け企業も大きな影響を受けている今こそ、中小零細は「脱下請」を図る必要があるが、なかなか上手くいかない理由の一つに「先代との意見の相違」がある。2代目、3代目は新しいことに取り組み、脱下請を図ろうとするが、親である先代の理解を得られず苦労することが多い。先代はアナログ世代であり足で仕事を取ってきたが、今はデジタルの時代で、顧客は知りたい情報を手

の平(スマホ)で探することができる。それだけに顧客が探す情報にいかにか自分がヒットするかが重要である。結果を出している2代目は、デジタルを上手く使い、顧客を「ファン」にしている。子供が結果を出せば親は必ず退く。2代目には意地でも結果を出すという根性や覚悟が必要である。



青年中央会 田崎会長

最後に、ビジネスはかけ算であり、「自分のスキル」に「協力者の数」を乗じたものが「影響力」となる。自分のスキルアップに時間がかかるなら、協力者を増やすことで影響力を増やした方が効率がよい。協力者を増やすには自分の想いを公表し、共感を呼ぶことが重要である。私は13年間毎日欠かさずブログを書き続けている。ブログで自分の想いを綴ることで、共感を呼び、協力者を増やしていった。今の世の中は「共感ビジネス」であり、協力者を集めることが鍵となる。

青年中央会会員の経営者層は、親の代から会社を引き継いだ2代目以降の社長などが多く、板坂氏の壮絶な人生体験から導き出した経営理論や、経営者が持つべき「熱い想い」の重要性などについて、熱心に聞き入っていた。参加者からは「刺激的な講演であり、魂がこもっていて、背中を押された」「理論や事例がわかりやすく、腹に落ちた」との感想が聞かれた。



(株)タイアンドギーからのオンライン配信風景

組合NEWS

中国・四国・九州地方初の試み、 「事前確定運賃サービス」で利用者の不安を解消！ 協同組合タクシーセンター



協同組合タクシーセンター（理事長 厚井 次郎）では3月1日、タクシー利用者が配車を頼む際に目的地までの料金を事前に知ることができる「事前確定運賃サービス」を、広島市や廿日市市、安芸郡海田町などの広島交通圏で開始した。

事前確定運賃は、2019年10月に国土交通省が認可するタクシーの新しい運賃体系であり、関東や関西などではすでに運用されているものの、中国・四国・九州地方では初の試みとなる。

当サービスは、「目的地まで金額がわからない」「渋滞で高くなるかも」など、これまでのタク



DiDiモビリティジャパン(株)
宮脇営業本部長(写真右)と同組合の石川理事(写真左)

シー運賃に関する不安を解消するもので、同組合は、既に連携しているDiDiモビリティジャパン株式会社の協力を得て、実現に至った。利用者は事前に金額を知ること、電車やバスに加え、タクシーも選択肢に入りやすくなる。これまでも「DiDi」による配車の効率化や、キャッシュレス化による料金支払い方法の簡素化などにより、生産性は大きく向上している。さらに今後は、乗客の利用状況に関するデータの活用の可能性も期待している。

厚井理事長は「タクシーの一番の魅力は『利便性』であり、

交通機関として「線ではなく面」の輸送ができることにある。この『利便性』を高めるために、これまで当組合ではアプリ配車やキャッシュレス決済にも対応してきたが、今回は事前確定運賃にも対応する。さらに今後はダイナミックプライシング制度（状況に応じて運賃を柔軟に変化させる仕組み）の導入も検討されている。今



後、タクシーが地域の交通機関として生き残っていくためには、従来のビジネススタイルをどんどん時代に合わせていくことが求められており、そのためには、ICT活用は不可欠である。今回の事前確定運賃は、利用者の不安解消による需要喚起の一環に繋がると期待している。『この金額ならタクシーに乗ろうかな』と思ってくれるような新規利用者の増加を図っていきたい。」と語られた。

コロナ禍の現状ではこの効果は測りにくいと思われるが、今後、観光や出張で広島を訪れる人々が増えてくるアフターコロナの時代に向けた大きな布石である。

「DiDi」との協業で、利用者の利便性向上、乗務員の負担軽減と安全運行をサポートする、タクシー版のDX事業の取組みとして今後注目される。

お知らせ

事業再構築補助金の申請受付が開始されます！ (予算規模 1.1兆円)

中小企業庁

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援するための事業再構築補助金の申請受付が開始されます。5回程度の公募が予定されており、その1回目となります。

第1回目の申請は、4月15日(木)より開始予定です。

申請をお考えの事業者は、公募要領をご確認の上、予めGビズIDプライムアカウントの取得手続きを行っていただき、認定経営革新等支援機関等と事業計画の策定に着手ください。

1. 申請期間 (第1回) 令和3年4月15日(予定)～令和3年4月30日 18:00
2. 申請方法 電子申請システム(原則GビズIDプライムアカウントの取得が必要)
3. 主要申請要件(次のいずれの要件も満たす必要があります。)

【売上高減少】

申請前の直近6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、コロナ以前(2019年又は2020年1～3月)の同3か月の合計売上高と比較して10%以上減少している。

【事業再構築】

ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編に取り組む。

※ 詳細については、次のサイトを確認ください。

<https://jigyousaikouchiku.jp/>



【認定支援機関サポート】

認定支援機関に相談の上、事業計画を策定するので、応募申請時には認定支援機関が確認したことが分かる確認書が必要です。

また認定支援機関は、補助事業実施期間中にも、必要に応じて新規事業の実施に対する専門的な観点からの助言やサポートを行います。

【付加価値額要件】

補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0%以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%以上増加する見込みの事業計画を策定する。

(※ 付加価値額とは、営業利益、人件費、減価償却費を足したもの)

お問合せ先

<事業再構築補助金事務局コールセンター>

受付時間:9:00～18:00(土日祝日を除く) 電話番号:<ナビダイヤル>0570-012-088

県内飲食店と取引がある飲食店納入事業者の皆様へ！

広島県

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、売上が減少した県内の飲食店納入事業者を広島県が応援します！

■対象 県内の飲食店と直接取引がある県内の納入事業者

■支援額 **30万円**

1事業者当たり

財(製造・卸)	食材、食品、酒類、飲料、割り箸、おしぼりなど
サービス	清掃、クリーニング、花、ごみ廃棄など

申請手続

申請受付期間 **令和3年3月15日(月)～令和3年4月23日(金)** ※消印有効

申請方法 **①郵送での申請**もしくは**②電子申請**

必要書類 (必要書類はHPよりダウンロードしていただけます。)

①チェックシート、②申請書、③誓約書、④県内飲食店との取引が分かる書類(納品書等の証拠書類)、⑤直近の確定申告書の写し、⑥個人事業の開業・廃業等届出書の写し(個人事業主のみ)、⑦令和2年12月～令和3年2月のいずれかの月の売上台帳の写し及び前年同月の売上台帳の写し、⑧本人確認書類、⑨振込先口座の通帳の写し等

申請要件

県内の飲食店と直接取引がある県内の法人または個人であって、次の全てに該当する者

- ①広島県内に本社があること。
- ②中小企業基本法で定義する中小企業であること(個人事業主を含む)
- ③令和2年12月～令和3年2月のいずれかの月の売上が対前年同月比30%以上減少していること(新規創業者の売上比較方法はQ&Aをご覧ください)
- ④県内の飲食店(飲食店営業許可1類または3類、喫茶店営業許可1類)と定期的な取引を行っていること。
※デリバリー、テイクアウト専門店等との取引は対象になりません。
- ⑤代表者、役員及び従業員が「広島県暴力団排除条例」に規定する暴力団、暴力団員等及び暴力団関係者でないこと。
- ⑥県または県から委託された者が事前通告なしに行う訪問調査に協力すること。
- ⑦今後も事業を継続する意思があること。
- ⑧広島県の「新型コロナウイルス感染症拡大防止協力支援事業」、「頑張る飲食事業者応援事業」の対象事業者でないこと。

詳しくは **広島県 飲食店納入事業者応援** **検索** でご確認ください。



お問合せ

頑張る飲食店納入事業者応援事務局 ☎082-248-6860 9時30分から17時まで(土・日・祝は除く)

2月 景況 REPORT

— 情報連絡員報告から —

☀️ 増加・上昇・好転
 ☁️ 変らず
 ☔️ 減少・下落・悪化

製造業

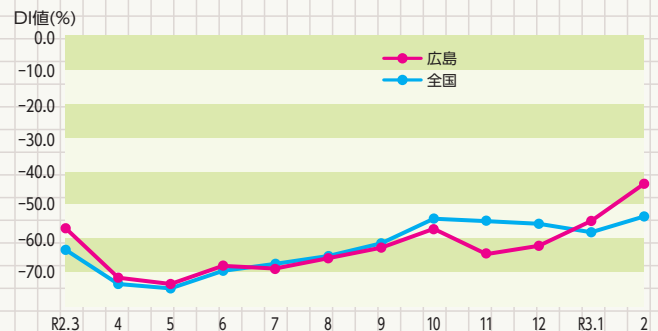
業種	前月比		前年同月比	
	売上高	業界の景況	売上高	業界の景況
食料品	☀️	☁️	☁️	☁️
繊維・同製品	☔️	☁️	☔️	☔️
木材・木製品	☀️	☀️	☁️	☀️
印刷	☔️	☔️	☔️	☔️
化学・ゴム	☁️	☔️	☔️	☔️
窯業・土石製品	☀️	☁️	☔️	☁️
鉄鋼・金属製品	☀️	☔️	☔️	☔️
一般機器	☀️	☔️	☔️	☔️
電気機器	☀️	☁️	☀️	☁️
輸送用機器 (自動車・造船)	☔️	☔️	☔️	☔️
その他 (家具・装備品)	☁️	☁️	☔️	☔️

(注)DIとは、ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略で、「増加」・「好転」したとする企業割合から、「減少」・「悪化」したとする企業割合を差し引いた値です。

非製造業

業種	前月比		前年同月比	
	売上高	業界の景況	売上高	業界の景況
卸売業	☔️	☁️	☔️	☔️
小売業	☔️	☔️	☔️	☔️
商店街	☔️	☔️	☔️	☔️
サービス業 (自動車整備・広告・警備・情報サービス)	☀️	☀️	☁️	☁️
建設業 (工事業)	☔️	☔️	☔️	☁️
運輸業	☁️	☁️	☔️	☔️
その他 (不動産業)	☀️	☁️	☀️	☁️

景況DI値の推移 (前年同月比)



情報連絡員からのコメント紹介

製造業

食料品

- 2月の出荷量は前月比4.8%増加、前年同月比2.8%増加となり、売上高は前月比2.1%増加、前年同月比0.3%増加となった。
- 月次では業種柄、出荷時期の変更とスポット受注のため売上は前月比80%増加した。前年同月比は、コロナ禍の影響で国内外の設備投資意欲が低下したため30%減少となった。受注は外需を中心とした回復が継続中である。

木材・木製品

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により昨年3月から売上の大幅な落ち込みが始まった。今年は持ち直して欲しい。
- <全国>
 - ・令和3年1月の全国の住宅着工戸数は58,448戸で前年同月比3.1%減少
 - ・季節調整済年率換算値では801千戸(前月比2.2%増加)
 - ・利用関係別では、持家は19,200戸で前年同月比6.4%増加、貸家は19,794戸で前年同月比18.0%減少
 - ・分譲住宅19,089戸で前年同月比6.9%増加
 - ・木造住宅着工は33,400戸で前年同月比1.3%減少
 - ・住宅着工動向は前年同月比19ヶ月連続の減少
 - ・6万戸割れは2010年5月以来10年8ヶ月ぶりの低水準となった
- <広島>
 - ・1月の着工戸数は1,178戸で前年同月比12.8%増加
 - ・コロナ禍で営業機会を失い売上減となった企業がある反面、オンライン営業や国の木材利用促進施策をツールとしながら積極的に営業を行っている企業もあり、さらなる企業間格差の拡大が見られる
 - ・内装工事は年度末に向けてピークを迎えるが、プレカット工場の稼働は年末までの勢いが鈍っており、輸出梱包は依然停滞している

・コロナ禍により消費マインドは今ひとつの状況で市況は混沌としており、今後の非住宅分野の中・大規模木造物件等の需要動向をしっかりと注視していく必要がある

●国産材原木については、2月の第3週にまとまった積雪があったものの、影響は限定的であり出材量はある程度増加した。大手製材業者は、原木在庫を十分確保出来ていない状況が続いており、市場ではスギ・ヒノキともに高い相場が続いている。

広島県内のプレカット工場は3月加工の物件が増えてきており、前倒しで加工する先が多く、2月も多忙となった。新型コロナウイルスの影響で遅れていた大型物件の加工も始まりつつある。

アメリカの木材製品価格の上昇が続いており、これによりヨーロッパ材も一部アメリカに流れ込み、日本向けの供給量が減少している。当面は全般的に製品高が予想される。

印刷 (出版・印刷・同関連)

●年度末に向けて若干仕事に戻りつつあるが、前年比20%減少で推移している。今後どうやって取り戻していくのかが、喫緊の課題である。

化学・ゴム (工業用ゴム製品)

●先月から大きな変化はない。設計・生産技術・開発の各部門でのCO2排出量削減や生産現場での省エネへの取組みを継続している。

コロナ禍による低操業度を逆にチャンスと捉えてグローバルな取組みにしている。

化学・ゴム (プラスチック製品製造業)

●業界では全体的に設備稼働率が低下しており、売上也低迷している。新型コロナウイルス感染拡大の影響や、半導体不足に伴う自動車生産への影響等先行きは不透明である。早い終息が望まれる。次月以降もまだまだ不透明感が強い。

窯業・土石製品

●出荷状況(24工場)
R3年2月2,857㎡(前年比11.5%減少)

R3年1月2,605㎡

R2年2月3,228㎡

鉄鋼・金属製品(鉄鋼業)

●組合員が1社廃業し3月末で脱退するため、送電を停止した。

鉄・非鉄とも原材料が高騰している。

新型コロナウイルスの影響は各社異なるが、団地全体の設備の稼働状況は低下している。今年2月まで前年比10%以上電気使用量が減少している。

一般機器(一般機械器具)

●短期期の受注が少しずつ増えてきているが、まだまだ先行きは不透明である。

電気機器(電気機械器具)

●今月の売上は、営業活動の縮小を余儀なくされる状況にあるが、中国顧客の操業再開が売上増加に寄与するようになり、前月比10%増加、前年同月比30%増加となった。

半導体業界のスーパーウェーブ(好況が続く)の恩恵は、地場中小企業には未だ届いていない。

輸送用機器(輸送用機械器具(自動車))

●組合員の業況は、ビジネス依存度の高い主要顧客(マツダ)の業況(生産台数)に比例している。

・2月の国内自動車販売台数は全需が432千台、前年同月比3.9%増加と5ヶ月連続の前年超え。登録車は前年同月比2.2%減少と5ヶ月振りの前年割れ、軽自動車は同14.9%増加と5ヶ月連続の前年超え。マツダ車は同0.4%増加と2ヶ月連続の前年超え

・マツダ車の1月の海外販売合計台数は94千台、前年同月比2.9%減少で13ヶ月連続の前年割れ

・マツダの1月の輸出台数は前年比5.0%減少と2ヶ月連続の前年割れ

・マツダの1月の国内生産台数は、前年同月比12.1%減少と2ヶ月振りの前年割れ

輸送用機器(輸送用機械器具(造船))

●中小造船業については、前月と大きな変化はない。

●県内2,500総トン以上の令和3年1月の船舶建造許可実績は2隻43,100総トンであった。(前月4隻355,000総トン、前年同月3隻68,040総トン)

なお、この2隻は輸出船で、貨物船1隻、油槽船が1隻であった。

非製造業

卸売業(総合)

●景況感にやや好転が見られるものの、先行きは再度悪化を見込んでいる。全般的に新型コロナウイルス感染拡大の更なる長期化が懸念される。

各種助成金の活用や金融機関の支援効果も薄れつつあり、全体的には手元資金が減少し、資金繰りの影響が大きくなっている。

DXのインフラとなるIT投資、働き方を含めた「新状態への適応」の進捗は不芳。

卸売業(電設資材)

●12月の新築住宅着工は前年比1.1%減少と持ち直し感があるが、非住宅店舗(飲食・アパレル)関係は、コロナ禍の影響が継続しており非常に厳しい状況にある。

卸売業(家具)

●1月は正月セールがあったため売上が伸びており、今月の売上は前月比減少となった。

1店舗、閉店セール中である。

卸売業(畳・敷物)

●コロナ禍の影響もあり販売量、取扱量ともに明るい兆しが見えない厳しい状況にある。営業の自粛により電話やインターネットを通じた取引が主流となっている。

国産表では、極端な在庫をなくすため、注文にあわせて製織を行っている。

一方、中国産においても販売実績は前年比減少した。輸出においては、需要と輸入価格を見ながらの商いとなっている。

小売業(各種商品小売業)

●中央市場における2月の取扱高は、水産部が前年同月比20%減少、青果部が前年同月比12%減少の低水準で、好転の兆しが見えない状況が続いている。2月21日で広島県の新型コロナウイルス感染症集中対策は終了したが、飲食業界ではリバウンドの警戒感があり営業再開のスピードはゆっくりした感じがある。飲食店等へ納入する業者の業績回復は当面の間望めないと思われる。

特売品を求め週末のまとめ買いなど家計防衛意識が高まりコロナ禍

が終息するまで辛抱している「リベンジ消費」に期待している。

●感染防止対策のため、イベントは中止され、催事場・多目的ホールの利用もなく、客数、売上ともに前年同月比約10%減少となった。今後も下降は続く予想である。

小売業(家庭用電気機械器具小売)

●今月の販売実績は前年同月比2.2%増加となった。

小売業(その他の小売業(燃料))

●2050年カーボンニュートラル宣言や2035年までに新車販売で電動車100%を目指すなどの施策方針演説があり、石油販売業界には動揺が広がっている。今冬の冷え込み程度で電気の使用を抑えるように求めるCMが流されるなど、電力供給は脆弱であると言わざるを得ないが、このまま車の電動化を進めていいのだろうか。また、給油所の維持を含めたエネルギー計画の提示がないまま「脱ガソリン」といった報道から石油が諸悪の根源であるかのような雰囲気醸成されることは避けて欲しい。

石油販売業界は、コロナ禍においてもエッセンシャルワーカーとして営業の継続が求められる。また、業界団体には、災害時における燃料供給のための協定の締結が求められているが、需要の減少や利益の縮小により給油所の減少が進みそうである。これ以上の減少や、地域的偏りが出ると、災害時のみならず平時の安定供給にも支障をきたしかねない。調達コストだけにこだわらず、官公需適格組合の積極的活用も含め、地域産業の継続と地域住民の安心安全を守るための議論を進めてもらいたい。

商店街(各種商品小売業)

●主要都市の緊急事態宣言が解除されることを想定して3月下旬に商店街主催のイベントを計画していたが、保健所等に確認したところ地域内外から一定の人が集まる場合には事前相談(実質の自粛要請)があり、さらに出店希望も予定数を大幅に下回ったため3月のイベント開催は見送った。

サービス業(自動車整備業)

●車検台数は、前月比36.3%増加、前年比13.2%増加

車検場収入は、前月比34.7%増加、前年比14.3%増加

重量税・登録印紙の売上は、前月比6.2%増加、前年比8.1%増加

サービス業(広告業)

●例年のこの時期は閑散期であるが、年度末の駆け込みが前倒しで稼働している。年度末に向けての需要に期待したいところではあるが、業界の動きは鈍い。

サービス業(警備業)

●春に向けてコロナ禍の影響がどこまででのか心配している。

建設業(工事業)

●カーテン、敷物、壁装クロスの3品目合計について、2月度は前月比17.0%増加、前年同月比9.7%減少、累計前年比4.1%増加となった。クロスの上上がよく、他の品目をけん引した。

予想に反して1,2月の売上は下落せず、3月次第では前年度を少し超えるところまで回復基調にある。

●建築業界の景気が停滞している。新築住宅希望者等への更なる補助金制度・税金の優遇制度の拡充を希望する。

電気工事業界への若手作業員の就職率が向上するような施策を希望する。

運輸業(道路貨物運送業)

●2月は半導体不足により自動車産業が生産調整をしたことや、飲食業の営業時間短縮、イベントの開催が制限されたこと等で物流量が減少した。稼働日数が少なく、運賃も下落してきていることから収益は減少した。

●まれに飲食関連の元得意先からスポット受注がある。この1~2年は我慢のしどころである。

●2月の売上は、前月比、前年同月比と比較して大きな変化はなかった。

その他(不動産業)

●前月は、公的評価作業で一般評価作業が減少した分、今月は一般評価作業等が増加し、収益等も好転した。前年同月比では昨年2~3月まで固定資産の評価替え作業で一般評価が減少していたが、今年是一般評価作業が増加しており、売上は好転した。

依然としてコロナ禍の不動産鑑定業界への影響は少ない。

賃貸飲食店ビルオーナーは、1月以降、引き続き店子に対して家賃減額を行っている。

不動産市場においては、コロナ禍の影響による先行き不透明感はあるものの新規賃貸物件の成約が増加している。建築・リフォーム業界では、大工、左官職人等の専門職の高齢化による後継者不足で人材確保が困難な状況にある。



「令和3年度中小企業組合等課題対応支援事業」 の募集受付中です！

当事業では、中小企業組合等による、新たな活路の開拓や単独では困難な課題の解決にむけた幅広い活動に対して支援を行うものです。3つのメニューのうち、「中小企業組合等活路開拓事業」は、様々な取り組みに活用でき、全国の多くの組合で実施されている事業です。

現在、2次募集(4月1日～5月28日)の受付を行っておりますので、応募を希望される場合には、中央会までご相談下さい。

○「中小企業組合等活路開拓事業」の概要

組合等を中心に共同して調査研究、将来ビジョンの策定、試作品の開発など、様々な取り組みに対して補助します。

「活路開拓事業」では、専門家を招聘して委員会を開催するほか、市場調査、試作品の開発、成果を発表する場を設けるなどして、課題を解決し、成果を共有していきます。

「展示会等出展・開催事業」は、国内外の展示会出展や開催経費が対象となります。

◆取組みのイメージ

- i) 組合員の意識や経営環境を調査したい。
- ii) 他業界で成功している手法を学びたい。
- iii) 高度化資金を活用したりリニューアルの方向性や課題を考えたい。
- iv) 厳しい環境規制に対応する方策を検討したい。
- v) SDGsを学び、業界を挙げて実践したい。
- vi) 展示会で、新製品を評価してもらいたい。

◆補助金額上限(補助率6/10)

- ・大規模・高度型 : 2,000万円(下限100万円)
- ・通常型 : 1,200万円(下限100万円)
- ・展示会等出展・開催事業 : 1,200万円(下限なし)

◆公募期間

- ・2次募集: 4月1日～5月28日(審査結果公表: 7月中旬頃)
 - ・3次募集: 7月16日～8月13日(審査結果公表: 9月下旬頃)
- ※2次募集において予算枠に到達した場合、3次募集は実施しません。

◆中央会による伴走支援

当事業では、全国中央会と当会が連携し、組合の事業目的の達成に向け、**伴走支援**を行うこととなっています。当会による事前支援等を受け、応募内容が一定の水準を満たしたと判断された場合には、当会より**支援計画(推薦書)**を交付することができますので、応募書類に添付して提出することが可能です。

実施事業の事例①

令和の時代に対応する共同店舗づくり

協同組合東広島ショッピングモール

共同店舗である協同組合東広島ショッピングモール(代表理事 多山 宰佐)では、中小企業組合等活路開拓事業を活用し、組合の将来像を描いたビジョン策定に向けての調査及び研究を行った。

●調査・研究事業

各種調査(来店客カウント調査、来店客アンケート調査、東広島市内市場動向調査、グループミーティング調査、商圈調査等)及び分析を行い、ハード・ソフト両面における改善点等を把握。

●ビジョン作成事業

調査・研究事業の結果・分析をもとに、顧客ターゲットと店舗コンセプトの再定義を柱とするビジョンを策定。

●成果普及講習会開催事業

組合員及び関係者へビジョンの普及・浸透を図った。



実施事業の事例②

「瀬戸内つくり手ストーリー」をテーマとしたギフト向け販路開拓

瀬戸内フードコミュニティー

地元食品メーカー7社による瀬戸内フードコミュニティー(代表 栗栖 恭一)では、中小企業組合等活路開拓事業(展示会等出展・開催事業)を活用し、地域の方々にも愛されるギフト市場に特化した「瀬戸内プチプラギフト展」を開催し、新たなギフト向け市場の販路開拓を目指した。

●展示会等開催事業

当グループの食品メーカーが連携して「瀬戸内プチプラギフト」をテーマとした展示会を開催し、瀬戸内の爽やかなイメージのコーナーづくりを行うとともに、各社商品の詰め合わせによる「ギフトボックス企画」を提案し、バイヤー、一般消費者等の来場者に対して当企画や展示商品に関する意識調査を実施。





事業報告書への中小企業組合士氏名の記入推進について

広島県中小企業組合士会

組合運営のエキスパートである中小企業組合士の認知度を高める一環として、組合が総会に提出する事業報告書の中に、所属する中小企業組合士氏名の記入を推進しています。(なお、法令等で定められたものではなく、あくまで組合の任意です。)

【事業報告書記入例(抜粋)】

職員の状況及び業務運営組織図

職員の状況

	前期末	当期増加	当期減少	当期末
人数	人	人	人	人
平均年齢	歳	歳	歳	歳
平均勤続年数	年	年	年	年

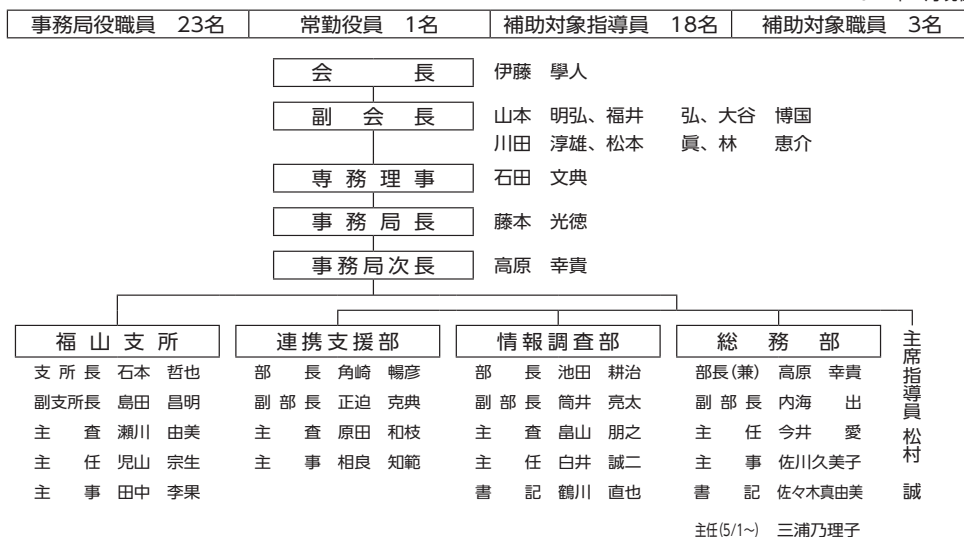
〈在籍中小企業組合士の氏名(当期末)〉

〇〇 〇〇(認定番号00000号) 〇〇 〇〇(認定番号00000号)
 〇〇 〇〇(認定番号00000号) 〇〇 〇〇(認定番号00000号)

広島県中小企業団体中央会 組織・機構図

令和3年度の組織体制は次のとおりとなります。今後とも宜しくお願いいたします。

2021年4月現在



火災共済



火災



落雷

災害はいつ起こるか分からない…
備えは万全ですか？



水災



台風

**広島県共済の 総合火災共済 は
万一の災害から、大切な事業所・
お住まいを守ります!!**

労災費用 共済

大好評

従業員と事業所の
「安心・安全」のために
誕生した共済制度です。

〈事業所の様々なリスクを複合的にサポート〉

従業員の業務中のケガをしっかり補償

法定外給付費用
補償

事業所の費用損失を補てん

事業者費用
補償

労災訴訟による事業所の損害賠償を補償

使用者賠償責任
補償

労働問題にしっかり対応

労働紛争
弁護士費用補償



つながる力で、安心と成長を

広島県共済

(広島県認可)

広島県中小企業共済協同組合
〒730-0048 広島市中区竹屋町4-17
<https://www.kyosai.or.jp>



広島県共済組合員相談室
☎0120-708030



広島県中小企業団体中央会団体扱 「オーナーズプラン」のご案内

BESTパートナー
大樹生命

Owner's Plan



- 事業保全資金
- 事業承継・相続
- 就業不能
- 役員の退職慰労金・弔慰金
- 従業員の退職金・弔慰金

限りない繁栄のために…

リスクマネジメントは万全ですか？

お取り扱いの詳細は、下記までお問い合わせください。

大樹生命保険株式会社 <https://www.taiju-life.co.jp/>

広島支社 〒732-0828 広島県広島市南区京橋町 1-23 大樹生命広島駅前ビル 6F TEL:082-262-0250

福山支社 〒720-0043 広島県福山市船町 7-25 ケイエースビル 7F TEL:084-928-3388

R-2021-5001 (2021.4)

※一部対象とならない商品・契約がございますので、
詳細は下記までお問い合わせください。

中央会誌

3月 MARCH 2021

- 1日 ●コロナ専門家派遣 尾道観光土産品(協)
- 2日 ●管理者等講習会「SDGsセミナー」(オンライン)
- 3日 ●コロナ専門家派遣 広島県石油販売(協)
- 5日 ●コロナ専門家派遣 広島中央通商店街(振)／(株)SOPAKかねみつ
- 8日 ●コロナ専門家派遣 広島県外壁補修工事業(協)/MCG(協)
- 9日 ●コロナ専門家派遣 鞆鉄鋼(協)連合会
- 10日 ●令和2年度第1回正副会長会議・第3回理事会(メルパルク広島)〈会長・専務〉
- 11日 ●令和2年度中国ブロック指導員研究会(商業)(オンライン)
- 12日 ●コロナ専門家派遣 福山自動車整備(協業)
- 12日 ●(協)福山卸センター 卸商業団地機能向上支援事業 第3回委員会(組合同会館)
- 15日 ●青年中央会 令和2年度後継者育成事業(オンラインセミナー)
- 16日 ●令和2年度第2回広島県中小企業・小規模企業振興会議(広島県庁)〈専務〉
- 17日 ●コロナ専門家派遣 福山自動車整備(協業)/MCG(協)
- 18日 ●管理者等講習会「組合会計」(オンライン)
- 18日 ●コロナ専門家派遣(協)神辺わかば会
- 19日 ●広島県石油(商) 特定問題研修会「組合BCP策定の進め方」(中央会7F会議室)
- 19日 ●(協)福山卸センター 卸商業団地機能向上支援事業 報告会(組合同会館)
- 22日 ●(協)ベイタウン尾道 卸商業団地機能向上支援事業 第4回委員会(組合同会館)
- 22日 ●令和2年度中国ブロック指導員研究会(情報)(オンライン)

※太字になっているものが、広島県中央会の事業・行事になります。

編集後記

早いもので私が会報誌の担当をして丸2年が経ちました。今年度も会報誌の担当となりましたので、引き続き「中小企業ひろしま」をよろしくお願ひ致します。

新型コロナウイルス感染症も第4波到来かとも言われていますが、Withコロナ時代の新しい生活様式も定着しつつあり、各方面でコロナ禍と向き合う環境を整える中、観光業界におけるWithコロナ時代の旅行のあり方として提唱されたのが「マイクロツーリズム」です。3密を回避する環境を確立し、感染拡大防止を目指す旅行のあり方は、アフターコロナにも新しい旅行様式として定着するのではないのでしょうか。

新年度を迎え、会報誌の表紙もこの「マイクロツーリズム」を意識したデザインにリニューアルしました。広島県内にはまだまだあまり知られていない隠れ観光スポットも数多く存在しますので、会報誌の表紙を通じてご紹介できればと思っています。ご好評をいただいておりますマスコットの「ひろみちゃん」も健在です！これから気候も暖かくなりますので、ぜひ近場の観光地にも目を向け、広島の魅力を再発見してみてください。(筒井)

表紙のことば

尾道市
春の千光寺公園は
桜がとっても綺麗
なんですよ！



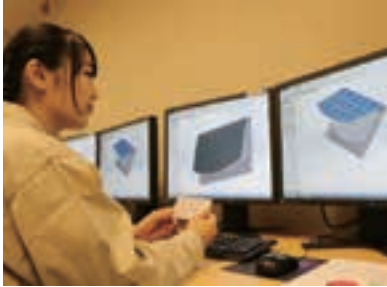
写真提供:広島県

歴史情緒に魅せられる、尾道の町並み

古くから交通の要所として栄え、日本遺産にも登録されている「尾道市」。文学作品や映画の舞台として選ばれることも多い、広島屈指の人気観光地です。尾道の魅力は、何と言っても美しい町そのもの。歴史ある社寺やレトロな民家を眺めながら細い路地を歩き、石畳の坂を上って町を振り返れば、青い空と海、ノスタルジックな町並みに心を奪われます。また、尾道のシンボリック的存在である「千光寺公園」には約1500本もの桜が植えられており、夜はほんほりの灯りによるライトアップも行われています。情緒あふれる古き良き町並みと咲き誇る春の風情を、ぜひご覧ください。

(※ホームページなどで最新の情報をご確認下さい。)

社員教育・人材確保



能力開発セミナー

ものづくり分野における従業員の専門的な知識及び技能・技術の習得を目的とした職業訓練を実施しています。

コース分野 ※コース詳細はHPをご覧ください。

- **機械設計・加工系** …機械設計・製図、測定等
- **金属・溶接系** ……各種溶接、非破壊検査等
- **電気・電子・制御系** …シーケンス制御・PLC制御等
- **建築・居住系** ……建築計画・設計等

生産性向上支援訓練

従業員の課題解決力を強化して生産性をアップさせたい企業のニーズに対応した訓練を実施しています。

コース分野 ※コース詳細はHPをご覧ください。

- **生産・業務プロセスの改善** …生産管理、品質管理等
- **横断的課題** …組織マネジメント、生涯キャリア形成
- **売上げ増加** …営業、マーケティング、企画等
- **IT業務改善** …データ活用、情報発信等

技能を持った人材の採用

ポリテクセンターでは、就職を目指す方のための職業訓練を行っており、受講者の求職情報を企業に提供し人材を採用したい企業とのマッチングを支援しています。

やる気のある人材が揃っています

機械加工 CAD/CAM
 金属加工 シートメタル
 電気設備工事・制御盤製作・保守管理・設計
 ICT 住宅リフォーム 住環境計画 ビル管理

お問い合わせ先

能力開発セミナー

TEL:082-245-4338

生産性向上支援訓練

TEL:082-248-1532

人材の採用について

TEL:082-245-0230 (訓練内容)

TEL:082-245-0234 (採用について)

<http://www3.jeed.go.jp/hiroshima/poly>



独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構 広島支部 (JEED広島)
 広島職業能力開発促進センター

ポリテクセンター広島

〒730-0825

広島市中区光南5-2-65

商工中金は、経営の総合支援パートナーへ。

01.

全国ネットワーク支援

全国ネットワークで、
企業間の連携をサポート。

47都道府県に広がる店舗網や、7万社以上のお客さまとのリレーションを活かし、商工中金はビジネスマッチングや事業承継・M&Aなど、企業の縁結びをサポートします。

02.

組合支援

中小企業組合の活動を、
情報と金融でサポート。

個々の企業では解決しきれないさまざまな課題に、連携して対応する中小企業組合。商工中金は、組合運営のフォローや情報提供、ご融資まで、組合活動を継続的にサポートします。

03.

海外展開支援

海外進出を、情報と金融で
継続的にサポート。

海外拠点や現地の政府機関、提携金融機関とのネットワークを活かし、商工中金はお客さまの海外進出検討段階から現地での事業拡大ニーズまで、幅広くサポートします。

広島支店 〒730-0051 広島市中区大手町2-1-2

TEL:082-248-1151

広島西部支店 〒733-0833 広島市西区商工センター1-14-1

TEL:082-277-5421

福山支店 〒720-0814 福山市光南町1-1-30

TEL:084-922-6830

<https://www.shokochukin.co.jp/>

商工中金

検索



人を思う。未来を思う。

商工中金