

令和 8 年度 中小企業・小規模企業振興会議 主要意見

日 時 令和 8 年 7 月 27 日(月)14:00～16:00
場 所 県庁別館 9 階特別第二会議室
議 題 中小企業・小規模企業における経営環境の急激な変化への対応と課題

企業及び支援機関からの発言

発言者	現状	意見等
株式会社ジーアクト 代表取締役 堀内 康博 氏 (静岡県商工会連合会からの推薦)	・浜松市で金属加工業を行っている。中東情勢について、機械を潤滑にする摺動油（しゅうどうゆ）がとにかく手に入らない状況が続いている。既存の仕入れ先が手に入らず、横の繋がりにより確保できている状態であり、日頃から横の繋がりを作ることの重要性を感じている。 ・B C Pについて、工場の移転新築時にテラス部分を水害時の一時避難場所として地域の皆様に開放できるスペースを用意した。また、A E Dや災害ベンダー付きの自販機を設置し、自社だけでなく、地域にお返しして役に立てる会社を目指している。 ・10 年前から首都圏の展示会等に参加し販路開拓をしている。顧客も増えて展示会の効果を感じており、継続して出展することが重要だと痛感している。	・展示会は販路開拓に非常に有効な手段と考えているので、積極にご支援いただきたい。 ・浜松市は様々な産業支援策があるが、市町により支援策に差があるようなので、足りない部分を県の方に補っていただきたい。
有限会社東洋音響 代表取締役 加福 友博 氏 (（一社）静岡県商工会議所連合会からの推薦)	・オルゴールのムーブメント（内部機構）から筐体までを一貫生産するオルゴールメーカーである。 ・1987 年に創業し、当初はムーブメントの製造を専門としていたが、筐体や塗装部門の協力会社の廃業が進み、「完成品まで作っていただきたい」という声が増え、少しずつ一貫生産できる体制を整えた。 ・オルゴールは携わっている会社がほとんどなく、顧客からの注文数に応えるには過重労働せざるを得ないような状況である。 ・中東情勢の影響は、資材が入りづらいのは確かであるが、今決まってる注文の分に関しては積極的に資材を仕入れて製作している。 ・当社の強みとして、O E M製品はコスト管理を徹底して行っている。同じものを同じ個数作っても、実際のコストは毎回変動するため、繰り返しコスト表を出している。 ・O E M製品の価格転嫁は、全てに関して価格交渉の相談ができている。背景として、オルゴールという競争他社が少ない事業であることが関係していると考える。	・人材の募集は積極的に行っているが、「ものづくり」に関わりたいと思う方々が少ない。
TEA SEVEN 協同組合 代表理事 小野 慎太郎 氏 (静岡県中小企業団体中央会からの推薦)	・藤枝のお茶に関係する 7 社（1 社は生産ノウハウ、6 社が茶商）で海外展開を目指し平成 30 年に設立した。 ・平成 27～8 年頃、「海外では日本茶に対してどんな反応があるか」と考えていたところ、台湾のイベントで展示を行い、日本茶に対し様々な反応があり大変勉強になった。その頃から台湾への出展は年に 1～2 回の頻度で続けている。 ・昨今「抹茶ブーム」により、海外の数カ国からお声掛けいただけている。 ・需要と供給確保の面は、難しい面もある。 ・国内では、航空自衛隊の静浜基地から、「静浜基地の練習機「T-7」とコラボできないか」とお声掛けいただき一昨年に商品化となった。「人がやってないことでもとりあえずやってみよう」という考えから始まった組合ではあるので、今後も活動を広げていきたいと考えている。	・「抹茶ブーム」により海外の方からお声がけをいただく機会も増えたが、ブーム到来前から海外マーケットへ挑戦していたことで、スムーズな輸出対応ができたことは、組合を設立していてよかった点と感じている。
ニチフリ食品株式会社 代表取締役社長 塩坂 恵理子 氏 (（一社）静岡県経営者協会からの推薦)	・創業 1940 年。静岡市清水区蒲原に生産拠点をもち、ふりかけ・お茶漬けの製造販売を行う。 ・中東情勢については、ナフサ関連の原料資材のコストアップが不可避であり、調達はできているものの、見通しが不安定。既存の取引先との連携を強めながら新規開拓もしているが難しい。社内の仕様変更、運用変更により対応している。 ・価格転嫁について、「ふりかけ」という日常に近い商品の特性や商流がスーパーマーケット等が 9	・組織作りとして、「静岡県プロフェッショナル人材拠点」を活用し、現在 7 名が知財や契約書関連等の専門分野で取り組んでいただき、社内の活性化に繋がっている。 ・様々な施策がある一方で、D X等の施策は現場にどのような変化が起きるかイメージしづらく、導入がなかなか進まない状況である。

	割であることから慎重になっている。消費者スーパーからの脱却を含めた販路拡大に取り組んでいる。 ・人手不足について「地域に根ざしたい」という気持ちはある一方、人口減少により地域で事業継続できるかと不安に感じることもある。選ばれる企業であるための組織作りを私のミッションとしてやっている。ただし、「食品の物作りの現場」に関心を持っていただく難しさも感じているので、酷暑での作業環境に関する設備的な対応を進めることが課題である。 ・若い世代が子育てと仕事を両立するには、ファミリーサポートセンターや家事代行を活用するといった手もあるが、支出も伴う手段であることから、働き方改革も大きな課題として捉えている。	
株式会社アサギリ 代表取締役 簗 威頼 氏 (静岡県中小企業家同友会からの推薦)	○静岡県中小企業家同友会の景況調査について ・会員企業より、5・6月に行った景況調査では、全体として売上高、経常利益も後退しているとの結果が出た。 ・価格転嫁、社員教育、民需の停滞といった課題に加え、中東情勢の影響が各業種にわたって色濃く広がっており収束が見られない。 ・原料価格の上昇について、どの会社も在庫の積み増しをしながら、商品の製造・工事・作業等ができる体制作りを行っているが、コロナのように影響が飲食業等の特定分野に集中しがちな状況とは異なり、今回は影響が全業種に広がっている。 ○弊社の取組 ・弊社は富士宮市北部の朝霧地区で産業廃棄物の肥料化を行っている。主に扱う原料は、静岡県内外からの下水汚泥と県内の食品会社から出た製造残渣や汚泥を排水処理した残渣を肥料にし、それを農家に販売する事業を行っている。 ・価格交渉について、取適法が施行されたということもあり100%達成している。しかし、販売先は農協や代理店経由の農家であるため、価格転嫁できるかどうかは農家の購買力による部分もある。 ・展示会への出展、中京圏の農協との新規取引や「みどりの食料システム戦略」等の活用により、販路開拓を図っている。 ・若年者労働力に関しては、それほど現状では不安視していない。「リサイクル」に対する若年者の意識が変化してきているのではないかと感じる。	・価格転嫁については、エビデンスに基づく価格交渉が大事だと認識しており、特に埼玉県の「価格交渉支援ツール」は物価指数の更新等も迅速であることから大変使いやすい。
有限会社大石自動車 代表取締役 大石 秀之 氏 (静岡県商工団体連合会からの推薦)	・掛川市南部で自動車販売・修理業を40年以上続けている。従業員の技術力を高めるということモットーに事業を行ってきた。 ・価格転嫁については、事業者間では共鳴していただけるが、一般のお客様の理解を得るのは難しい。他事業者からは、「値上げを告知したら予約が2割減った」とか「値上げの交渉して上げてもらったけれども、要求通りにならなかった」といった声も聞く。 ・中東情勢については、商品が届かないため、エンジンオイルの交換頻度を少なくしてもらうよう顧客と交渉することもある。また、自動車販売の事業者からは「中古車をコンテナで送ったけれども、ホルムズ海峡が通過できず戻された」といった声も聞く。	・物価を抑えるという点で消費税率を5%へ引き下げ、社会保障の充実、中小企業・小規模事業者への資材高騰対策支援が必要と考える。 ・当社は猛暑での作業環境の対策として、工場屋根に反射パネルを設置をしたが、支援金は時期が合わず活用できなかった。年間通して支援金がタイミングよく使えるような状態を整えてほしい。
静岡県商工会連合会 企画経営課長 設楽 真邦 氏	○景況について ・県内35商工会の経営指導員により、毎月景気動向調査を行っている。 ・製造業ではサクラエビ等の地域特産品の売上が堅調に推移している一方で、エネルギーや包装資材、原料価格の高騰や円安が利益を圧迫しており、価格転嫁の遅れや受注の減少も見られている。 ・建設業ではナフサ不足等による資材調達難、原材料価格・人件費の上昇により工期の遅れや利益確保に苦慮する状況が続き、一部では供給の改善や現場再開の動きは見られるものの、依然として厳しい状況にある。	・県連合会として、県下商工会と連携して引き続き中小・小規模事業者の事業継続力強化支援に取り組むため、関係機関の皆様には連携及び協力をお願いしたい。

	・商工会に寄せられる金融相談では、経費増加、物価高騰、中東情勢の影響等を背景に資金繰りに関する相談が見られ、資金繰りが悪化し当面の諸経費の支払いに充当しているという声もあった。 ・静岡県商工会青年部連合会役員からは、中東情勢等の国際情勢の変化に伴い燃料価格や物流コストの上昇、原材料調達の不安定化などを懸念する声があり、地方の事業所にも影響が及んでいる模様。 ○ＢＣＰについて ・事業継続力強化支援を行う上で「事業継続力強化計画の認知度が低い」「日常業務が最優先となり事業継続力強化計画が後回しになっている」「これまで大きな被害を受けた経験がないことから災害の影響を実感しにくく、自社の課題として捉えにくい」ことが課題だと感じている。 ・上述の課題を解消できるよう、以下の取組を行っている。 ①小規模事業者に対する災害リスクの周知、商工会の会報やＳＮＳを通じて災害対策の必要性や保険の概要、また事業継続力強化計画に取り組む事業者の事例を発信し、意識啓発を図る。 ②関係団体との連携による事業継続力強化計画策定支援、具体的には保険会社と連携をして、事業継続力強化計画策定ツールを活用した実践的な策定支援を行っている。	
静岡商工会議所 中小企業相談所長 風間 禎之 氏 （(一社)静岡県商工会議所連合会からの推薦）	・「よろず支援拠点」に、４月１日から「生産性向上支援センター」が開設された。現在 14 名のサポーターで運用し、123 社からお申し込みをいただいている。そのうち 108 社で事業説明を行い、今後は、生産現場を訪問して人手不足解消に向けたＡＩやＩｏＴデータを活用した設備稼働の可視化や、生産、在庫、工程管理などのシステム導入に加え、生産性向上に必要な設備投資を見据えた経営計画の策定など様々な支援に取り組む予定である。現時点で経営計画策定まで到達した企業が４社あり、「省力化補助金」の申請準備をしている。 ・全都道府県の支援センターの内、商工会議所が受託している拠点は静岡だけであり、その強みを活かして、今年４月に３ヶ年の「第６次中期行動計画」を作成した。その中で国や県の補助金申請や経営革新計画に関わる支援などを行い、採択された伴走支援先 100 社以上に対して、付加価値額を年平均３％以上向上させるチャレンジ目標を設定した。目標達成のため生産性向上支援センターと連携を強化しながら進めていきたいと考えている。 ・日本政策金融公庫の「マル経資金」について、以前は無担保無保証人、低金利が特徴であったが、昨今の長期金利上昇局面により、この１年間で 1.8％から上昇し、現在は 2.6％の利率となっている。これは、コロナ禍では金利 0.3％で利子補給制度により実質ゼロで借りられた頃とは対照的で、借り換えに慎重な事業者も多く、今年度第１四半期では、斡旋件数は低調となった。しかし、一向に改善しない中東情勢の影響により資金繰りの改善や手元資金を厚くしたいという考えから相談件数が増加しており、７月の斡旋件数と金額は倍となった。	・県の「価格転嫁サポーター制度」について、当連合会で経営指導員研修会のカリキュラムでサポーター制度に関する研修を受ける予定。受講後は、パートナーシップ構築宣言の登録支援に併せて積極的に情報提供を行う。 ・令和９年度の行政施策要望（10 月予定）でも、「価格転嫁サポーター制度」を引き続き推進し、実効性が高まるよう要望する予定である。 ・利子補給について、マル経資金の利子補給の有無は市町により異なる。市町によって利子補給の差がある状況について統一感を持たせて対応がとれるとよいと考える。
静岡県中小企業団体中央会 経営支援部 部長 押尾 昌俊 氏	・中央会は、県内の商工業者で組織される事業協同組合の専門支援機関ということで活動している。現在、県内には約 830 の会員組合があり、毎年 20 前後の協同組合が新規設立されていることから組合制度の必要性は高い。 ・６月の景況報告では、売上高、取引条件、設備投資、雇用人員は若干の改善が見られる。中東情勢を背景とした原油由来製品の調達難は一部改善の兆しが見られるが、原材料費やエネルギーコスト、包装資材の高騰は続き企業収益を圧迫している。特に価格転嫁が進まない業種は、売上が回復しても利益確保につながらない状況が広がっているという報告がある。 ・環境変化への好事例を３例ほど御紹介する。 ①TEA SEVEN 協同組合をはじめ、地域の特産品をブランド化し複数社合同で販路を開拓していこうといった活動が盛んに行われている。令和７年度は組合設立が 17 件あり、そのうち地域産品のブランディングの取り組みを行う組合は５組合であった。中でも「波乗りレモン協同組合」（牧	・中小企業が連携してブランディングを行い販路開拓していく協同組合の取り組みを引き続き御支援いただきたい。 ・「育成就労制度」について、外国人材の活用は複雑な問題を多く含むが、製造業、建設業、サービス業、小売りをはじめ、外国人材なしでは考えられない世の中になっている。育成就労制度の適正な管理と行政からの支援がますます必要になってくると思われる。

	之原市)、「駿河レモン協同組合」(静岡市)はイベントへの出展や新商品開発を通じ、知名度や売り上げを伸ばしていこうとしている。また、飲料残渣を菌床としたキノコ栽培を目指す「みらいキノコラボ企業組合」(藤枝市)、知名度の高い「うなぎいも協同組合」(浜松市)など、全国や世界に販路を開拓していこうという前向きな活動が盛んに行われている。 ②中小企業における生産性向上、省力化に向けた設備投資に対する国の補助金である「省力化投資補助金」は当会が事務局を担っており、従来のカタログ注文型設備投資に加え、昨年度から事業内容に合わせて多様な設備投資ができる一般型への応募が始まり順調に増加している。現在カタログ型は23次公募まで行われ県内は151件の交付申請があった。一般型は6次公募時点で262件の県内企業が採択されている。9月末には「新ものづくり補助金」がスタートし、これまでの事業再構築補助金と一体となり、生産性の向上、新事業者の挑戦を支援する意味で、多くの企業が活躍されることと思われるので、ご注目いただきたい。 ③来年4月から外国人材の新たな受け入れ活用に向けた「育成就労制度」が始まる。人材不足を背景に注目を集めている。技能実習生や特定技能者を受け入れている協同組合が県内に約120組合あり、その中で約70組合が育成就労制度に取り組む計画である。	
(公財)静岡県産業振興財団 常務理事兼事務局長 石田 豪志 氏	・当会議出席の企業の皆様と同様の御意見は、財団にも数多く寄せられています。 ・地政学リスク、関税障壁、自然災害等により、これまでの当たり前が通用しない予測不可能な状況の常態化を迎えており、今後の見通しを厳しく見る企業が多く見受けられます。具体的には、物価高、人手不足、中東情勢等を含めた国際情勢の緊迫化に由来するエネルギーの問題等がある一方で、仕入れ値の上昇分を販売価格へ適切に上乗せする「価格転嫁」が十分にできていないのが現状だと思います。 ・この厳しい現状に対し、コスト削減など一方だけを追求するのではない、「リスクへの向き合い方」が重要ではないでしょうか。それは、「リスクを分散し、柔軟性を高めること」、そして「何か起きる前提で、いかに早く立ち直れるか」という『しなやかな回復力』を身につけることは重要なことだと考えています。 ・特定の調達先に依存しない「仕入れルートの分散(マルチソース化)」や、有事でも事業を止めないための経営力・継続力強化に関する専門家の派遣等を行う支援ができればと考えています。	・販路開拓については、県と協力し、今年度は約50社の企業について展示会出展を支援させていただいています。今後も企業のアウトプットに向けた支援を行っていければと考えています。
株式会社静岡銀行 地方創生部 地方創生グループ長 熊田 功 氏 (一財)静岡県銀行協会からの推薦)	○景況について ・静岡経済研究所による県内主要15業種の7～9月景気見通しでは、「好調」が情報サービス業の1業種、「順調」が2業種、「普通」が10業種、「低調」が2業種(製紙、住宅関連)となっている。 ・製紙業は大きな固定資産を抱える業種であり、エネルギー価格や維持管理コストの上昇等の影響から景況感は低調である。 ・一方、情報サービス業はDXやAI関連需要を背景に堅調に推移しており、見通しも良好である。 ・原材料価格の上昇が消費に影響を及ぼしており、県内産業全体としては足踏み感がみられる状況である。 ○設備投資融資残高について ・こうした経営環境下においても、当行の設備投資向け融資残高は34か月連続で増加している。 ・これは、人手不足への対応や生産性向上に向けた設備投資に加え、厳しい環境だからこそ企業改革や事業成長に取り組もうとする経営者の前向きな姿勢が、設備投資需要につながっているものと考えている。 ○経営者のAI等への関心について ・7月23日から25日にかけて、静岡県と静岡銀行の共催により「TECH BEAT Shizuoka 2026」を開	・地域のDX化やAI活用の推進については、地域金融機関として資金供給に加え、スタートアップとの連携機会の創出などを通じて、引き続き伴走支援を行っていきたい。 ・静岡県においては、鈴木知事がCAIO(AI統括責任者)を掲げAI活用を積極的に推進しており、県と金融機関が連携しながら、地域企業のデジタル化や生産性向上を支援していくことが重要である。 ・利子補給について、ゼロ金利時代と比べると企業の資金調達コストは相当程度上昇している。金融機関としても顧客に寄り添った対応に努めているが、一方で調達コストや預金金利も上昇しているため、貸出金利の優遇のみで対応することには限界がある。 ・そのため、成長投資や省力化投資、DX・GX関連投資を後押しする観点から、県独自の利子補給制度や国と連携した支援制度について検討いただきたい。

	催した。国内外 205 社のスタートアップが出展し、来場者数は 14,684 人と前年を約 5,000 人上回った。 ・今年は「フィジカル A I」をテーマに掲げ、ロボットや製造業の省力化につながる技術の出展が多く見られたことが特徴である。 ・イベントを通じて、多くの経営者が「何かを変えなければならない」「A Iに取り組まなければ競争力を維持できない」といった強い危機感を持っていることを実感しており、A IやD Xに対する関心は着実に高まっていると感じている。	
三島信用金庫 執行役員 元気創造部 部長 佐野 千尋 氏 （(一社)静岡県信用金庫協会からの推薦）	・県内信用金庫の連携による 1,245 社を対象とした合同景況調査によれば、4～6 月の景況感 D I はほぼ横ばいであった。業種別では、小売、製造卸売業が改善し、不動産業はプラス水準を維持、建設業とサービス業は悪化した。地区別では、東部地区と西部地区はやや改善し、中部地区は悪化した。これらの結果を受け、事業者が取り組む好事例を紹介する。 ①製造業の選択と集中 需要増加に伴う拡張で建屋が複数になったり飛び地で運用になる等、非効率化が顕在化している企業が散見され、選択と集中という観点から事業所集約を進める動きが見られる。現在支援している企業では、3 ヶ所に分散している製造保管拠点を 1 ヶ所に集約している。 ②M&A 事例 1) 国際情勢変化に伴う事業の先行き不透明な状況を打開するための業務提携という形で、自動車部品製造業について、取引のあるサプライヤーから紹介を受けた他地域の産業用機械製造業と業務提携をした事例。同社の販路を活かす形で、既存の事業者分野とは異なる分野の受注獲得を目指し、大手産業用機械メーカーからの新規受注の内諾を得た。 事例 2) 経営環境の変化の経験を踏まえた M&A による多角化戦略の事例。飲食店を中心に事業展開していたが、コロナにより休業を余儀なくされた経験を踏まえ、リスクの分散を目的に教育関連事業や理容関連事業等を買収して多角化を図った。 ③省エネによるコスト抑制 事例 1) 省エネの専門家派遣による伴走支援という形で、令和 7 年度に省エネに関する専門家派遣を 52 件実施した。専門家派遣事業を通じ、設備更新だけでなく空調設計の見直しやコンプレッサーのエアリー漏れ対策など運用改善を提案し、設備投資を伴わない改善でもエネルギーコスト削減に繋がる事例として地域企業に波及している。 事例 2) 補助金と金融支援を組み合わせた設備更新として、省力化補助金等の活用支援に加え、設備資金の融資相談まで一体的に支援し、空調機器、冷凍冷蔵設備やキュービクルなどの更新を進め、電気料金の削減に繋がった。 事例 3) G X 脱炭素経営の伴走支援として、J クレジットを活用したカーボンオフセットを作成し、設備更新だけでなく脱炭素に関する普及啓発、企業のブランディング支援を実施した。東部地区の自治体等とも連携し、地域全体で G X を推進する取り組みを行っている。 ④運送業の D X 事例 燃料コスト高騰など、経営の効率化が求められている状況下で、会計、給与、購買、運行、車両、乗務員管理についてそれぞれ別のシステムを用いており、システムが連動しておらずバックオフィスの非効率な運営の改善が課題であった。そこで、バラバラの業務を統合しデータが自動で流れる仕組みを構築した。当金庫担当者が提携 I T ベンダーに相談したところ、運送に特化したツールを提供する企業から提案があり、統合システムをトライアルしている。 ⑤宿泊事業者の選択と集中	・観光業の高付加価値化に関する補助金の使いやすさや金額の拡充をお願いしたい。 ・M&A を行うことによって、非常に多額な手数料等もかかる。それらを補完する仕組みを検討いただきたい。 ・中小企業・小規模企業の生産性向上に向けた取り組み全体の傾向として、自社の業務フローやボトルネック工程の発見、必要な対処方法を把握できていないケースが多い。D X 分野における現状把握やボトルネックの把握、改善方法の可視化取り組みに関して、補助金を検討いただきたい。 ・県制度資金について、コロナ禍では、業種によって「対象にならなかった」という事例もあったことから、業種が満たされているか見直しをしていただきたい。 ・利子補給についても皆様の関心の高いところではあるので、再度御検討いただきたい。

	取引先の宿泊事業者で、コロナ禍に老朽化した設備を、客室露天風呂やサウナ付きの客室に大規模改修した。さらに、大浴場を無くし貸し切り風呂やサウナに改修した。貸し切り風呂の中心部分に複数種類の高級ドライヤー、ヘアアイロン、高級アメニティを用意したプレミアムパウダールームを配置し、高級感の演出による付加価値の向上とコストリソースの大幅な軽減を実現した。	
--	---	--