

NEWing

CHAMBER of
HAMAMATSU

特集

自社らしさが、未来をつくる。

「エシカル」という視点が育てる、自社らしい価値

P 3-9

●株式会社 豆乃木 ●Teatrino (テアトリノ) ●共和レザー株式会社



P10 教えて! ニャンじゃ朗
小規模事業者持続化補助金
のポイントと変更点

P12 中小企業あるある相談室

P13-16 ニューイング ニュース

P17 会員の広場

P18 浜松手みやげ帖
うずら卵プリン

P19 トレンド通信

P20 浜松経済人いちおしの味
BEBER Hamamatsu (ベベル ハママツ)

P21 共済だより

P22 論より現場
浜松Real Voice



メールマガジン
「デジタルNEWing」

ここが
ポイント

- 最新のセミナー・イベント情報をいち早くご案内
- 補助金や施策情報など、経営に役立つ情報を配信
- 毎月1日には会報誌NEWingのデジタル版を配信

登録は
こちらから



P22

読者アンケート実施中!

素敵なプレゼントが当たります
本誌へのご感想、ご要望をお聞かせください



浜松商工会議所会館の貸会議室を ご利用ください！

ホームページから いつでも空室照会・予約申込可能

土日・祝日もご利用いただけます。

ミーティング・研修・セミナー・面接・展示会などに
ご利用ください。



20人~100人収容



商工会議所
会員事業所

割引あり



浜松駅から
車で7分



バス停
すぐ



駐車場

約100台完備



Wi-Fi完備



無人売店(Maxマート)設置



利用可能な会議室

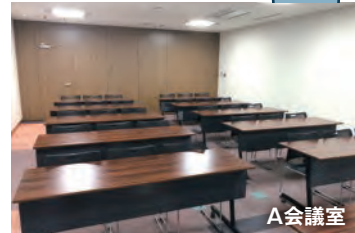
4階 A会議室(定員:30名) / B会議室(定員:99名)

利用可能な時間

午前 9:00~12:00 / 午後 13:00~17:00 / 夜間 18:00~21:00
組合せ有 ▶ 《午前 + 午後》《午後 + 夜間》《1日》



4階 会議室レイアウト▼



A会議室



B会議室

使用料

例 / 4階A会議室 9:00~12:00

会員
料金

6,600円~

非会員料金
8,800円~

付帯設備ほか

マイク、移動式ホワイトボード、スクリーン、モニター、プロジェクター、DVDセット、白布、簡易舞台、パーティーション、駐車場サービス料金
※その他、無料設備もあります
(申し込み先着順)

全力投球! 地域の元気と未来のために



浜松商工会議所

The Hamamatsu Chamber of Commerce and Industry

詳細のご確認・お申し込みは
当所ホームページから

浜松商工会議所 貸会議室



お申し込み・お問い合わせ

浜松商工会議所 貸会議室受付

✉ kaigishitsu@hamamatsu-cci.or.jp

特集

自社らしさが、未来をつくる。

「エシカル」という視点が育てる、自社らしい価値

「エシカル」という言葉に、「社会貢献」や「環境への配慮」といったイメージを持つ人は多いだろう。それは決して特別な企業だけの取り組みではない。ビジネスにおいては、自社が大切にしてきた理念や技術、地域とのつながりを見つめ直し、事業の価値を高めるための経営の視点である。今回取材した3社も、エシカルを目的に事業を始めたわけではない。それぞれが“自社らしさ”を追求した先に、人や地域、環境への配慮があり、その積み重ねが共感呼び、やがて他社にはない価値となる。本特集では、そんな3社の実践から、自社の強みを未来へつなぐ経営のヒントを探る。



「エシカル(Ethical)」とは

直訳すると「倫理的な・道徳上の」という意味を持つ言葉。ビジネスにおいては「人や地域、地球環境にやさしい考え方や行動」を指す。例えば、環境に配慮した素材を選ぶことや、地産地消、伝統技術の継承、フェアトレード製品の取り扱いなどもその一つ。



毎年訪問するメキシコ・チアパス州のコーヒー産地。
標高1500m以上の高地にあるドン・ラファ農園



メキシコの女性生産者グループCAFE FEM 89は、栽培から収穫、精製までが非常に丁寧。彼女たちから果実感のある芳醇なスペシャルティコーヒーを仕入れる

対等な取引がもたらす事業拡大と未来への展望

生産者の人生を背負うフェアトレード

大手商社が9割以上を占める日本のコーヒー生豆輸入において、自社での直接輸入を続ける株式会社豆乃木。代表の杉山世子氏が世界各地の農園に通い、農薬・化学肥料不使用で育てたスペシャルティコーヒーを仕入れる。生産者や顧客と真摯に向き合う姿勢から、「エシカルであることが当たり前」とする経営のあり方が見えてくる。

「エシカルを意識したことはありません。それは当然のことだから」と語る、豆乃木代表の杉山氏。途上国のコーヒー農園から、生豆を適正価格で輸入するフェアトレードを行い、国内向けに卸売りや小売販売をしている。

「コーヒーに携わるなんて思ってもいませんでした」そう笑う彼女の原点は、青年海外協力隊員として滞在したアフリカにある。活動をする中で雇用の重要性を感じた杉山氏は、28歳で大学に入学。開発途上国支援を学んだ。

在学中は、メキシコで有機栽培に取り組むマヤビニックコーヒーの生産者を支援し、焙煎やカフェ

運営のノウハウを伝える活動に取り組んだ。しかし、静岡のある茶農家の言葉が彼女の人生を変える。

「生産者は支援よりも買ってもらえるほうがうれしい。杉山さんは、そのコーヒーを買ったの？」

この時初めて、自らは購入のリスクを負わず、安全な立場から生産者の自立を語っていた自分の欺瞞^{まん}に気づいた。そこで大学卒業後の2011年、神奈川県で豆乃木を起業し、メキシコの生産者と対等な立場で輸入を始めたのだ。

生産者との信頼関係を構築し 危機を乗り越え事業を拡大

起業当初は、豆の輸入を専門業

者に委託し、国内で卸売りをすることから始めた。販路を広げつつあった2014年、世界的なコーヒーさび病による収穫量の減少に直面。「売るものがないのなら」と、杉山氏は2カ月間メキシコに滞在し、生産者と対話を重ねた。これが、今に続くパートナーシップの根幹になっている。

国内では、コーヒーセミナーやドリップバッグコーヒーのOEM製造を企画した。豆に付加価値を付けた提案によって苦境を脱し、2017年には杉山氏の故郷である浜松市に作業場を設立して移転。自社単独での豆の輸入を始め、ECサイトを拡充することで売り



コーヒー生豆の輸入卸売・通信販売

株式会社豆乃木 杉山世子 代表取締役

2000年から青年海外協力隊の活動を始め、ジンバブエ、ケニアなどアフリカ4カ国に赴任。2007年に慶應義塾大学総合政策学部に入學。卒業後の2011年に株式会社豆乃木を設立。生産者からスペシャルティコーヒーを輸入し、舞阪の事務所を拠点に卸売、ECショップでの販売を行う。

● 浜松市中央区舞阪町

上げも増加した。

ペルーやインドネシアの農園が取引先に加わり、2025年には輸入総量46トン、年間売上高1億円を超えるほどに成長。同年に実施した輸入資金を募るクラウドファンディングでは、1800万円を集めるなど多くの共感を得た。

上質なコーヒー豆を仕入れるために

同社が一貫して変えないのは、杉山氏が毎年現地の農園を訪れ、適正価格で買い続ける姿勢だ。「今年は買う。でも来年は未定」では、農家は将来を思い描けない。さらに彼女は言う。「現地で50kgものカゴを背負って急斜面を上る手摘み作業を実際に見ています。有機JAS認証を取得し、農薬・化学肥料不使用で育て、天日乾燥で丁寧に仕上げています。豆ですから、絶対に買い叩けない」

この誠実な取り組みにより、生産者にも変化が生まれている。彼らが自発的に新たな挑戦を始めた

のだ。例えば、ペルーで生産者協働組合長を務める24歳の男性は、新品種や精製方法への挑戦を「楽しくて仕方ない」と語り、浜松へサンプルを送って熱心に感想を求めてくる。一方、ペルーの女性農家は、収穫まで3年以上かかる品種の新規栽培を提案してくれた。

杉山氏が農園を訪れることによる緊張感が品質を保つのはもちろん、生産者たちの挑戦がさらに豆の質を高め、「フェアトレードコーヒーっておいしいんだ」という認識を広げている。それが、顧客のリピート購入にもつながる。

人に対する透明性と責任感

生産者に対する取り組みと同様に、杉山氏は顧客への姿勢にも公正であることを貫く。他者のフィルターを通さず、自分の言葉で真実を伝えるために、農園の状況、商品の魅力、価格の根拠、会社の姿勢を日々ブログや動画サイトで発信している。関わる人すべてと正面から向き合う。ここにエシカ



発送作業を行う舞阪の作業場の一角に、ドリッパバッグコーヒーが並ぶ。主に通販などで販売

ル経営の本質が見て取れる。

2011年に一人で立ち上げた豆乃木は、14人のチームへ成長した。今年9月には、名古屋市の「JICA中部センター」内に初の実店舗となるフェアトレードショップを開店し、浜松を含む中部地方のフェアトレードタウンをつなぐ基地として始動している。

彼女の最終目標は、青年海外協力隊員として訪れた原点、アフリカの生産者から直接、豆を仕入れること。生産者の人生を背負うパートナーとして取引を続けながら、一歩ずつ夢に近づいている。

遠州織物オリジナル帆布バッグ
は、S・M・Lの3サイズを展開。
1万4800円～



ジビエレザーの名刺ケースは軽く
柔らかな手触り。7700円

地域の課題に向き合い、デザインの力で唯一無二のブランドを確立

誠実な姿勢と創造力が導く事業成長

ブランドの差別化を見据え、地元の特化した素材を選ぶTeatrino (テアトリノ) 代表の増田美由記氏。

職人の技術、心意気、素材の魅力すべてに惚れ込み、素材の供給元と強固な信頼関係を築いてきた。

企画とデザインの力で、地域課題でもある素材の価値を高め、商品の魅力と事業の独自性を形にしている。

イタリア語で「小さな劇場」を意味するTeatrinoは、代表の増田氏が企画とデザインを手掛けるバッグブランド。地場産業である遠州織物や、天竜地域で駆除された野生動物の革を使い、暮らしに寄り添う製品を生み出してきた。静岡県主催のプラスエシカル事業にも参加している。

起業当時からエシカルを目指したわけではない。地元根ざす素材を模索する中で、職人や機屋が減少しつつある遠州織物に出合ったのである。

厚手の帆布を得意とする高田織布工場へ足を運んだ彼女は、低速

織機で丁寧に織り上げられた高密度で軽やかな生地に魅了された。そしてまた、自社製品に誇りを持つ高田社長の熱意にも心を動かされた。「この技術を守り、職人と一緒にものづくりがしたい」との思いから、取引の枠を超えた関係が始まる。

職人の視点に立って一緒に創る

「まずは相手に貢献したいと考えました。私は工業高校の繊維科出身で、織機に触れた経験もあります。人手が足りない聞き、すぐに手を挙げました」

増田氏は週に数日、高田社長の

もとに通い、検品作業を手伝い始めた。その傍ら、工場にある端切れをカットし、自社のバッグと一緒にクラフトフェアで販売した。「そんなもの売れないよ」と半信半疑だった高田社長に、「売れましたよ！」と報告し続けた結果、工場が自ら一般向けの生地販売を始めるきっかけとなった。

この結果、オリジナルカラーや撥水素材の開発に協力してもらえる信頼関係が築かれた。新しい価値を生み出して地域産業の発展に貢献するエシカルな要素が強まったといえる。

「表面的な関係性に納得できな



バッグ・小物の企画販売

Teatrino(テアトリーノ)

増田美由記 代表

20年間アパレル企業に勤めた経験をもとに、オリジナルバッグの企画・製作を行う。遠州織物や天竜ジビエレザーといった、地場産業や地域課題に関わる素材を使って独自性を追求。自社アトリエ、百貨店イベント、クラフトフェア、ECサイトなどで販売。百貨店で主催イベントの企画も手掛ける。

●湖西市新居町

い」という彼女は、取引を行いな
がら相手に寄り添い続ける。今年
は高田社長が指導する手筒花火の
保存会に加わり、手筒花火に挑戦
したほどだ。

傷を生きた証として捉える

遠州織物を活用し始めた頃、天
竜区のジーンズショップSpiral
と提携し、鹿や猪のジビエレザー
の活用も始めた。駆除対象の害獣
が多く困っていると耳にし、力に
なりたいと思ったためだ。

革は、切り売りではなく、1枚
革を丸ごと仕入れる。厚みのばら
つきや穴があっても必ず購入する
リスクを受け入れることで、持続
的な取引が実現している。

「傷や色ムラはその生き物が生
きた証。理解してくれるお客さま

に販売しています」。それも個性
として生かし、革小物や遠州織物
のバッグのあしらいに活用する。

素材の価値を高めるデザイン

地域課題を商品の魅力に変換す
る上で、核となるのが増田氏の企
画・デザイン力だ。ブランドを代
表する「遠州織物オリジナル帆布
バッグ」は、ありそうでない個性
的な台形型と自立性が特徴で、大
容量ながら美しいシルエットを持
つ。使い込むごとに生地風の合い
が深まっていく。

ブランド活性化のための新製品
開発も怠らない。今年は別の遠州
織物工場からチノクロスを採用し、
バッグ製造専門工場と開発したユ
ニセックスなシリーズを発売。月
に数日のアトリエ開放日に、新作

を待ちわび訪れるファンの姿が商
品の魅力を物語る。

地域と歩み続けるブランドへ

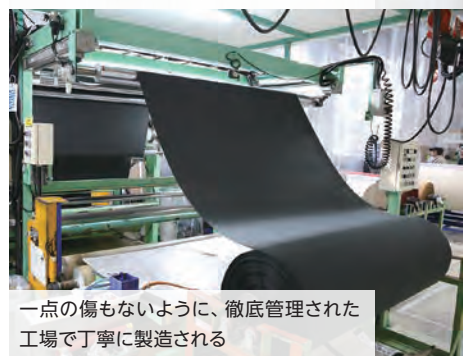
バッグの製作・販売と並行して、
アパレル企業での勤務経験を生か
し、地域の作家を集めた企画展
“Comfort”を定期的で開催して
いる。遠鉄百貨店や静岡伊勢丹な
ど、確実な結果が求められる場所
で成果を上げ、事業の安定基盤に
なっているという。

彼女にとってエシカルとは、人
や地域に対する誠実さと、課題を
魅力に変えるクリエイティブ力が
結実したものだ。真摯な姿勢で信
頼を築き、デザインの力で価値を
高める。その両輪がそろったから
こそ、地域と共に成長するブラン
ドが確立したといえるだろう。



Sobagniのバックパックは、高級感と多機能性を兼ね備えながら重量は800～1000g前後。本革の6割程度の軽さ

自動車内装用に開発された合成皮革は、肌触りや色みが上品



一点の傷もないように、徹底管理された工場で丁寧に製造される

老舗メーカーが誇る超高耐久の合成皮革を使った、BtoCの挑戦

自社の独自技術を強みとして再定義

自動車内装用の合成皮革メーカーとして、国内ナンバーワンのシェアを誇る共和レザー。

耐久性の高い自社素材を活用し、2021年に自社ブランドSobagni（ソバニ）を立ち上げた。

トレンド消費型の社会に向けて、新しい価値基準を提案する独自のエシカル観と、BtoCに挑む実情に迫る。

私たちが考えるエシカルとは、高品質な素材を活用し、ずっとそばに寄り添えるアイテムをつくることです。買い替えるの必要を減らし、無駄な消費をなくしたいと考えています」。そう語るのは、共和レザーでSobagni事業部を取りまとめる和田剛氏。

同事業部では、自社開発素材を使ったバッグや小物など、幅広い製品をそろえるオリジナルブランドSobagniを展開している。製品の最大の特徴は、10年以上にわたって美しい状態を保つ耐久性だ。一般的な合成皮革のように、経年劣化によってひび割れることがない。つまり加水分解が起これにくいのだ。

この素材こそが、創業90年を

超える共和レザーが生み出した、自動車の内装用合成皮革である。

高耐久かつリアルな質感

同社が製造する合成皮革は、主に高級車のシートやインストルメントパネルといった内装に使われている。過酷な車内環境に耐えられるよう、水分、紫外線、高温、摩耗に対する耐久性を極限まで高めている。

材料には、短期間で劣化しやすいポリエステル系ポリウレタンを使わず、加水分解に強いポリカーボネート系ポリウレタンを使用。材料の配合から、裏地の基布の選定、加工に至るまで、製造技術を徹底的に追究し、強靱で加工しやすい素材を形にしている。

この素材は、温度70度、湿度95%というジャングルのような環境で、10年相当の劣化促進試験（ジャングルテスト）を行ってもほとんど劣化しない。それでいて軽く、水拭きで汚れが落ちるほどメンテナンス性が高い。

丈夫だけではない。高い技術力により、天然皮革を思わせるリアルな色の深みや凸凹感を表現。触り心地はしっとりとなめらかで、本革のような高級感を持つ。

素材の価値を広くアピール BtoCへの新たな挑戦

自動車メーカーの黒子としてクルマ生産を支えてきた同社が、オリジナルブランドを立ち上げた理由。その一つが、「自社が誇る素



合成樹脂製品製造

共和レザー株式会社

1935年創業の素材メーカー。自社で開発・製造する自動車用合成皮革は、国内シェア70%を占め、世界でもトップクラスのシェアを誇る。住宅用フィルムなども製造している。自動車基準を満たす高耐久の合成皮革を材料に、2021年から自社ブランド「Sobagni（ソパニ）」を展開。ECサイトなどで販売している。

●浜松市中央区東町

Sobagni事業部
ブランド推進部
和田 剛 部長

村田圭司 部長代理

材の価値を、エンドユーザーへ直接届けたい」という情熱だ。

この老舗メーカーが持つ合成皮革製造の独自技術は、客観的に再解釈すれば「買い替えを必要としないエシカルな素材」としての魅力を備える。これがBtoCに挑戦する原動力になったといえる。

素材の価値を広く知ってもらうため、Sobagniではバッグだけでなく、ゴルフ用品、雑貨、文具などの小物類まで製品を充実させてきた。

さらに、認知拡大に向けてさまざまな取り組みを模索している。ECサイトの運営のほか、自社ショールームでの販売や、浜松市内4カ所での委託販売も実施している。

浜松のランドセルメーカー「こ

とゆく社」とコラボした超軽量ランドセル「ことゆくラックーカラックー」をはじめ、新商品も続々と開発。並行してBtoB戦略を進め、ホテルのアメニティ、企業やスポーツチーム向けのノベルティ製造も行っている。

顧客の声を味方に進化

自社での直接販売は、社内にも変化をもたらした。社員がエンドユーザーと直接触れ合える機会が生まれたからだ。

ECサイトに寄せられる、「軽くて柔かい」「上品な生地感で高見えます」「定番色を増やしてほしい」といったレビューは、毎月、チーム全員で内容を確認し共有している。スタッフにとって顧客の声は、モチベーションを高め、新

たな企画を生む原動力となっている。

「合成皮革のイメージを、より高い位置へ引き上げたいと思っています」と語る和田氏。何年も美しい状態で使え、飽きた後も別の製品へリメイクできるほどの耐久力が、「汚れるから」「すぐダメになるから」と諦めてきたファッションの悩みを解決する。真っ白なバッグでさえ、気軽に日常使いができるのだ。

自社が誇る技術力を、エシカルという文脈で再定義したSobagniの試みは始まったばかり。その先にあるのは、お気に入りのアイテムをずっと永く使い続けられる社会だ。使い捨ての概念をなくす同社のチャレンジは、これからも続いていく。



今回のテーマ

小規模事業者持続化補助金 (第20回一般型・第4回創業型) のポイントと変更点

このコーナーでは、浜松商工会議所情報発信担当福会頭のニャンじゃ朗が、相談者のお悩みに対応した支援策をニャンとも簡単にわかりやすく解説します。

< ニャンじゃ朗 × 相談者：たろう

相談者



たろうさん

パン太郎 業種 小売業

創業半年の小さなパン屋を営む店主。販路拡大や新商品PRに取り組みたいと考えている。
※相談者は架空の人物です

概要



たろう

ニャンじゃ朗さん、相談です。うちのパン屋もオープンして半年。もっとお店の認知度を上げてファンを増やしたいんだけど、広告や新設備、ホームページ制作にはお金がかかって……。持続化補助金を使いたいんだけど、今回からルールがいろいろ変わったって本当？

よく知っているんだにゃ！持続化補助金は販路開拓を目指す事業者の強い味方だけど、第20回（創業型は第4回）からいくつか大事な変更点があるんだにゃ。



ニャンじゃ朗

ポイントと変更点



たろう

どんなところが変わったの？

まず審査の観点で大きな変更点としては、計画書にデータなど客観的な根拠を示して「売上高や売上総利益の増加が見込める計画」であることをしっかり書くことがより求められるようになったんだにゃ。



ニャンじゃ朗

ポイントと変更点



たろう

なるほど！ちゃんとデータに基づいた実効性のある計画を作ることが重要な審査基準になったんだね。対象経費のルールも変わったの？

そうだにゃ！例えば「ウェブサイト関連費」と「広報費」は、補助金の申請額上限が「30万円（税込）」になったんだにゃ。あと、広報費とウェブサイト関連費については単独での申請ができないんだにゃ。



ニャンじゃ朗



たろう

上限額や申請基準が変わったんだね。しっかりチェックしておかなきゃ！ちなみに、自分みたいな創業半年の事業者はどっちの枠が使えるのかな？

たろうさんのように創業1年以内なら、上限が200万円になる「創業型」が使えるんだにゃ！



ニャンじゃ朗



たろう

条件や経費のルールが細かくなったから、自分一人で申請を作るのは少し不安だな…

安心してにゃ。当所がしっかりサポートするにゃ！経営指導員が申請書づくりをお手伝いしてるんだにゃ！



ニャンじゃ朗

第20回一般型・第4回創業型 小規模事業者持続化補助金



小規模事業者が自ら経営計画を作成し、
商工会議所の支援を受けながら行う「販路開拓」や
「生産性向上」の取り組みに要する経費を助成します。

事業目的・対象

小規模事業者※が経営計画を自ら策定し、商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む販路開拓等を支援
※従業員数が「商業・サービス業(宿泊業、娯楽業を除く)」の場合5人以下、製造業またはそれ以外の業種の場合20人以下である事業者

補助上限

- 一般型（通常枠）：50万円
(特例を活用した場合は最大250万円)
- 創業型：200万円
(特例を活用した場合は最大250万円)

加算・特例制度の活用ワンポイント！

通常枠(最大50万円)でも、インボイス特例(+50万円)や賃金引上げ特例(+150万円、赤字事業者は補助率4分の3)を活用することで補助上限が最大250万円(創業型は最大250万円)まで拡大します。また、事業承継加算や経営力向上計画加算などの加算項目を活用することで審査時のアピールが可能です。

補助率

3分の2（賃金引上げ特例活用事業者のうち赤字事業者については4分の3）

対象経費

機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費、旅費、新商品開発費、借料、委託・外注費

公募スケジュール

申請受付開始：2026年11月5日（木）
事業支援計画書（様式4）発行の受付締切：2026年12月4日（金）
申請受付締切：2026年12月15日（火）17：00

※予定は変更する場合があります
※事業支援計画書（様式4）について、受付締切以降の発行依頼は、いかなる理由があってもできません。また、補助対象者の要件を満たしていないと判断される場合も発行はできません

申請手続

本補助金の申請は電子申請システム限定であり、「GビズIDプライム」アカウントの取得が必須です。IDの発行には数週間程度を要する場合もあるため、早い段階で発行手続を行う必要があります。

浜松商工会議所の経営指導員が 計画づくりを無料サポート

本補助金は、事業者が自ら計画を策定する事が求められます。「書き方が不安」「自社が対象か知りたい」方はお早めにご相談ください。様式4発行依頼は12月4日（金）まで。※申請締切より早いご注意ください

【注意】交付決定前の発注は補助対象外！

採択された後、見積書を提出して交付決定通知が届いて「発注・事業開始」が可能。交付決定通知が届く前に発注や契約をしたら補助金は受け取れません。



ご相談はこちら

浜松商工会議所 中小企業相談所

tel.053-452-1115

「広報誌のニャンじゃ朗を見たよ」と伝えてにゃ！

受付時間 9:00～17:00(土日祝・年末年始を除く)
keiei@hamamatsu-cci.or.jp



予約
画面



『売り上げ至上主義』が会社を苦しめる ——逆ザヤを生む営業評価制度——

「売り上げは増えているのに、なぜか利益が残らない」

これは中小企業支援の現場で、非常によく耳にする悩みです。決算書を見ると、売上高は前年より伸びている。しかし、利益はほとんど出ていない、あるいは赤字になっている。こうした企業では、実は“逆ザヤ”の受注が常態化しているケースが少なくありません。

逆ザヤとは、簡単に言えば「売れば売るほど利益が減る状態」です。本来、仕事は利益を生み出すために受注するものですが、原価より安い価格で受注してしまえば、忙しくなっても会社にはお金が残りません。むしろ、受注量が増えるほど資金繰りは苦しくなります。

では、なぜ逆ザヤが起きるのでしょうか。もちろん、原価管理ができていないことも一因です。材料費や人件費、外注費、輸送費などを正確に把握できていないため、「利益が出ているつもり」で受注してしまうのです。

特に昨今は、原材料高や人件費上昇が急激に進んでおり、昔の感覚のまま価格を決めていると、気付かないうちに赤字案件になっていることもあります。

しかし私は、それ以上に大きな問題は、「営業成績の評価が売り



上げ中心になっていること」だと感じています。

多くの企業では、営業担当者は「いくら売ったか」で評価されます。すると営業現場では、「利益率が低くても、とにかく受注を増やそう」という行動になりがちです。場合によっては、「赤字でも案件を取ってこい」という空気すら生まれます。営業担当者からすれば、利益よりも売上数を優先するのは当然のことです。

つまり、逆ザヤは営業担当者個人の問題ではなく、会社の仕組みの問題なのです。だからこそ、収益改善の第一歩は、「逆ザヤ受注をやめること」です。そして、そのためには評価制度を変えなければなりません。売り上げだけではなく、「粗利額」や「利益率」も含めて評価すること、あるいは、

「安売りをしない営業」を正當に評価するなどの仕組みづくりが必要です。

実際、利益重視に切り替えた企業では、「売り上げは少し減ったが、利益は大きく改善した」という例も少なくありません。経営において本当に大切なのは、“どれだけ売ったか”ではなく、“どれだけ利益を残したか”だからです。忙しいのにもうからない会社ほど、まず見直すべきは“売り上げ”ではなく、評価制度であり、“利益の出ない仕事を続けていないかどうか”の再確認なのかもしれません。



中小企業診断士
秋島一雄

あきしま かずお

第13回軽トラはままつ出世市 浜松の「おいしい・楽しい」が中心街に大集合

軽トラはままつ出世市実行委員会では、11月22日（日）に「第13回軽トラはままつ出世市」を開催します。当日は、鍛冶町通り・モール街を歩行者天国とし、浜松・浜名湖地域の農産物・海産物・特産品をはじめ、それらを使った飲食物などを販売します。

松菱跡地にはキッチンカーなどが集まる飲食エリアを設け、鍛冶町通り・モール街とあわせて90店舗以上が出店します。このほか、法多山名物「厄除けだんご」と「奥浜名湖みそまん物語」も数量限定で販売。プロスポーツチームによる体験ブース、キッズダンスやミニライブ、縁日など、ご家族で楽しめる企画も盛りだくさんです。

同日には、まちなかを巡るスタンプラリーや「まちなか文化祭」、「家康公祭り」も開催されます。一日楽しめる浜松のまちなかへ、皆さまお誘い合わせの上、お越しください。

日 時 11月22日（日）10:30～14:30

会 場 鍛冶町通り・モール街周辺
（交通規制は9:30～15:00）

詳細はこちら▼



問い合わせ先

浜松商工会議所 商工観光課

TEL.053-452-1114 shoko@hamamatsu-cci.or.jp



うれしい時、悲しい時、もしもの時、
いつも「人」を支えるチカラへ。

損害保険 生命保険 不動産仲介・斡旋

浜松損害保険サービス株式会社

浜松本社 〒430-0946 浜松市中央区元城町114-1 保険部 TEL(053)459-4181 FAX(053)459-4191
浜松いわた信用金庫 本店棟3階 不動産部 TEL(053)459-4180 FAX(053)459-4190

地域とともに100年。
静岡保険総合サービス株式会社
会社経営に、人生設計に、リスクマネジメントの視点を。

本 社 〒420-0031 静岡市葵区呉服町1-1-2 (静岡呉服町スクエア5階)
電話 (054) 254-2677

西 部 支 社 〒430-0926 浜松市中央区砂山町 355-4 (浜松駅南大通りビル2階)
電話 (053) 452-2622

東 部 支 社 〒410-0801 沼津市大手町 4-3-4 5 (アゴラ沼津ビル5階)
電話 (055) 962-0572

首都圏支社 〒143-0016 東京都大田区大森北 1-12-5 (井門大森ビル2階)
電話 (03) 5460-8151

URL <https://www.shizuokahoken.co.jp/>

専門社労士による労務担当者向けスポット支援サービス

産休NAVI・育休NAVI

- ◎ eメールで産休・育休手続きを完全ナビゲーション
- ◎ 申請書作成～提出もオンラインで代行
- ◎ 両立支援等助成金のサポートも行っております

全国健康保険協会(協会けんぽ)加入企業 対応
健保組合加入企業はご利用できません(助成金サポート除く)

詳しいサービス内容は、WEBサイトをご覧ください。

Q <https://www.towa-syaroshi.com/lp/>

FUSE
Co-startup Space & Community

コトを起こす、すべての人々へ。
スタートアップに必要なプロセスは、
ここですべて体感できる。

浜松いわた信用金庫

地元商品の販路開拓を支援！ はままつ逸品商談会

当商工会議所では、地元事業者の販路開拓を支援するため、スーパーや百貨店等のバイヤーとの商談機会を提供する「はままつ逸品商談会」を開催します。今後、お菓子や調味料、ギフト商品、土産品などの地域産品を対象に、商談機会の拡充を図っていきます。

「自社の商品を新たな販路で販売したい」「バイヤーに直接商品をPRしたい」という事業者の皆さまは、ぜひ今後の商談会情報にご注目ください。

なお、商談会の募集案内はメールマガジン「やらまいかブリッジ」を通じて配信していますので、参加を希望される方はぜひご登録ください。

会員限定・登録無料
「やらまいかブリッジ」の
登録はこちら ▶



問い合わせ先

浜松商工会議所 商工観光課
TEL.053-452-1114 shoko@hamamatsu-cci.or.jp

「中小企業景気動向調査」発行のお知らせ

静岡県西部地域の中小企業を対象に四半期ごとに実施している景況感調査の結果をまとめた資料を公表しています。下記の2次元コードよりご覧ください。

中小企業景気動向調査
2026年7～9月期 ▶



問い合わせ先

浜松商工会議所 経営支援課
TEL.053-452-1115 keiei@hamamatsu-cci.or.jp

働く人たちの心の健康管理に メンタルヘルス・マネジメント検定試験

仕事や職業生活に強い不安や悩み、ストレスを抱える人は増加傾向にあり、心の不調による休職や離職もまた増加しています。働く人たちがその持てる能力を発揮し、仕事や職場で活躍するためには、心の健康管理（メンタルヘルス・マネジメント）への取組が一層重要になっています。

メンタルヘルス・マネジメント検定試験は、働く人たちの心の不調の未然防止と活力ある職場づくりを目指して、職場内での役割に応じて必要なメンタルヘルスケアに関する知識や対処方法を習得していただくものです。

■ 各コースの内容(受験料)

職位・職種別(対象別)に3つのコースを設定
(いずれのコースからの受験も可能です)

I 種 マスター コース	人事労務管理スタッフ向け (社内のメンタルヘルス対策の推進)	11,500円 (税込)
II 種 ラインケア コース	管理職向け (上司としての部下の メンタルヘルス対策の推進)	7,480円 (税込)
III 種 セルフケア コース	一般社員向け (従業員自らの メンタルヘルス対策の推進)	5,280円 (税込)

■ 第42回公開試験スケジュール(II種・III種)

2027年3月21日(日)

※次回I種試験は、2027年11月頃を予定しています。

詳細・お申し込みはこちら ▶



問い合わせ先

浜松商工会議所 団体運営課
TEL.053-452-1154 dantai@hamamatsu-cci.or.jp

次世代ZEB& BCPオフィスビル

環境のリーディングカンパニー

中村建設株式会社

TEL ☎ 0120-300-616
www.nakaken.co.jp

中村建設 ZEB 🔍 検索

〒430-0904 静岡県浜松市中央区中沢町71-23 TEL.053-471-3421(代)・FAX.053-472-4066

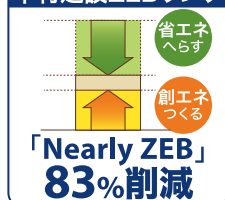


未来のために環境をつくりそして守る

省エネ + 創エネ + 免震 + 防災

ZEB(ゼブ)とは、Net Zero Energy Building(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)のことで、エネルギー負荷の抑制や、自然エネルギーの活用、高効率な設備システムの導入により室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現した上で、再生可能エネルギーの導入によりエネルギー自立度を高め、年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロとすることを目指した建築物のことで、また、BCP(事業継続計画)とはBusiness Continuity Planの略で、災害や事故など不測の事態を想定して、事業継続の視点から対応策をまとめた計画のことで、

中村建設ZEBランク



会員の声を市政に 浜松市長に15項目の要望書を提出

9月10日（木）に、斉藤会頭は中野祐介浜松市長を訪問し、浜松市政に関する要望書を提出しました。

要望書は、当商工会議所の部会からあがった声をもとに経済活動の円滑化・活力向上に資する15項目に取りまとめたもので、規制緩和、制度の新設・拡充など多岐にわたります。

斉藤会頭は中野市長に「要望内容の大半は人口減少を要因とした内容といえる。この地域の未来のためにできることから取り組んでいただきたい」と要望の趣旨と地域が抱える現状について伝えました。



中野祐介浜松市長に要望書を提出する斉藤会頭

要望内容

1. 建築物のZEB化促進に向けた設計費補助制度の創設
2. 公共工事の平準化の徹底及び猛暑時期に配慮した発注計画の見直し
3. 遮熱シート等を活用した建築物の猛暑対策に係る補助制度の創設
4. 企業立地促進事業費補助金の事業完了期限延長
5. ロボット・プログラミング等の習い事に対する費用補助制度の創設
6. 開発行為における面積要件の緩和
7. 農用地区域内農地（青地農地）の窓口設置及び土地利用状況の確認
8. 盛土規制法に係る開発審査の迅速化及び手続き負担の軽減
9. 地域資源のブランディング強化に向けた支援
10. 外国人介護人材の長期定着に向けた就労・生活支援制度の拡充
11. 医療・福祉・児童福祉施設等の複合利用に係る建築・消防規制の柔軟な運用
12. 北遠地域の実情に応じた公共交通・送迎支援体制の充実
13. 小規模事業者経営改善資金（マル経融資）利子補給制度の拡充
14. 地域企業の成長投資を促進する支援制度の創設
15. 事業承継支援制度の拡充

問い合わせ先

浜松商工会議所 団体運営課

TEL.053-452-1154 dantai@hamamatsu-cci.or.jp



その課題、
伊勢屋が解決します。

株式会社伊勢屋 TEL:053-463-5111

特許や著作権等の知的財産の専門家

- ① 中間処理のセカンドオピニオン
- ② 国内特許出願（中間処理では、事務所コメントを無料作成します。）
- ③ 知的財産の相談・セミナー（例：AIと著作権）

伊藤特許アシスト事務所

浜松市中央区田町223-21 ビオラ田町3階 20号室
TEL:090-8705-8138、e-mail:MXE02640@nifty.com
<https://itoh-pat.net/>

Sankyo

環境を守る、
地域の未来を創る。

三共は廃棄物処理サイクルで
環境保全に取り組んでいます。



一般廃棄物 株式会社三共 0120-396-101



MAI BOWL 毎日ボウル

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



有玉

浜松市中央区有玉町1867
TEL.053-472-8201

芳川

浜松市中央区四本松町460-11
TEL.053-426-0203

掛川

掛川市領家499-1
TEL.0537-22-0025

大学生を対象にした職場体験型の特別イベント 「ジョブパーク浜松2026」初開催！

当商工会議所では浜松市と連携し、大学生などを対象とした職場体験型オープンカンパニー・インターンシップイベント「ジョブパーク浜松2026」を初開催しました。

本事業は近年の就職活動早期化を受け、早期に学生と地元企業を結び付ける目的で開催したもので、市外・県外の学生が夏休みに帰省するタイミングで地元出身の学生に地元企業の魅力をPRし、将来的なU・Iターン採用につなげることを企図しています。

初年度の今年は約80社が参加し、製造、建設、IT、金融、サービスなど多彩な業種で特色ある体験プログラムを用意しました。期間中は大学1～4年生の延べ約100人が参加し、「求人情報だけでは分からない職場の雰囲気や仕事の面白さを実感できた」「浜松にある魅力的な企業の存在を知り、将来の進路を考える機会になった」といった声が寄せられました。

当商工会議所では今後も、早期からの接点づくりを通じて若者の地元就職・定着を力強く支援していきます。



問い合わせ先

浜松商工会議所 人材支援課

TEL.053-452-2861 jinzai@hamamatsu-cci.or.jp



病気やケガに一生備えたい方も、
特にガンが心配な方も、必要な保障にあわせて
保険をお選びいただけます。

**あなたのため、
大切な人のために。**



●お引受けには所定の条件があります。本掲載商品をご検討の際には「重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報・その他重要なお知らせ)」
「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。 AXA-AJ-3903-0515/9F7

アクサ生命

アクサの医療保険シリーズ

**短期入院や通院、
最新の医療事情に
対応した一生の医療保険**
医療治療保険(無解約払いもどし金型)

**持病のある方や、
過去に入院・手術をされた方へ**
限定告知型終身医療保険
(無解約払戻金型)

**変化するさまざまなガン治療に
備えたい方へ**
ガン治療保険(無解約払いもどし金型)

**アクサの
一生保障の医療保険**
スマート・ケア

**アクサの
一生保障の医療保険**
スマート・ケア
with You

**アクサの
治療保障のがん保険**
マイセラピー

**高額になりがちな先進医療に備えたい方は、
先進医療の特約をプラスできます。**

先進医療

まるごとサポート

先進医療給付特約(12)
 限定告知型先進医療給付特約
 ガン先進医療給付特約(12)

給付対象となる医療行為や医療機関の範囲には制限があります。

アクサ生命は、商工会議所と協力し、会員事業所の各種ニーズ(弔慰金・見舞金制度、退職金制度、リスク対策や事業承継など)を共済制度/福祉制度でサポートしています。

アクサ生命保険株式会社
静岡支社 浜松営業所
〒432-8036
静岡県浜松市中央区東伊場2-7-1 浜松商工会議所会館9F
TEL 053-453-5926

皆さん専用のPRコーナー

会員の広場

HAMAMATSU MEMBER'S BOARD

掲載
無料

掲載事業所募集中!

会員事業所限定で1回のみ無料掲載できます。お申し込みは電話もしくはメールにて!

TEL 053-452-1110 (情報推進課)

newing@hamamatsu-cci.or.jp

※掲載情報の詳細や取引に関しては、取引当事者間で直接連絡・交渉をお願いします。
(トラブルが生じた場合、当会議所では責任は負いません)

住まい探いを 全力サポート

Solution Corporationでは、お客さま一人ひとりに寄り添った住まい探いをサポートしています。日本人のお客さまはもちろん、外国籍のお客さまにも安心してご相談いただけるよう、多言語での対応も行っています。住宅ローンのご相談からご契約、お引き渡しまで丁寧にサポートします。浜松市をはじめ、東海エリアはもちろん全国のお客さまにもご利用いただいております。信頼される不動産会社を目指しています。住まいに関することはお気軽にご相談ください。



Solution Corporation株式会社

浜松市中央区元浜町34-15
シャイニースクエア浜松5階 502号室
TEL 053-415-9380
<https://www.solutioncorporation.net/>



人と企業を、 確かな仕事でつなぐ

山梨県韮崎市に本社を置く人材サービス会社です。浜松では製造業・物流・宿泊業を中心に、浜松・磐田・掛川エリアの企業さまと求職者さまをつなぐお手伝いをしています。有料職業紹介・労働者派遣の両方の許可を持ち、現場のニーズに合わせた人材のご提案が強みです。地域のものづくりを支える企業さまのお役に立てるよう努めていきます。ご相談はお気軽にお声がけください。



有限会社ジャンル

山梨県韮崎市中島2-6-19
TEL 0551-22-8376
<https://www.ganre.co.jp/>



オフィスも住まいも、 感動の快適空間へ

私たちは、ご自宅のリフォームから、オフィスや店舗の施設改修まで幅広く手がけています。集客力を高める客室刷新やインバウンド対応、感染症対策のトイレの洋風化・タッチレス水栓の導入はいかがでしょうか。水回りから外構まで、多様なプランで魅力ある環境をご提案します。ご提案から工事、その後のアフターメンテナンスまで一生涯のお付き合いをお約束します。「LIXILトータルサービス」で検索、またはお気軽にお電話でご相談ください!



株式会社LIXILトータルサービス 浜松拠点

浜松市中央区中沢町69-12
TEL 050-1781-2701
<https://www.lixil-total-service.co.jp/>



「会員の広場」の掲載事業所を 募集しています!

「会員の広場」はサービスや商品を紹介する会員事業所専用のPRコーナーです。無料で掲載できますので、ぜひご活用ください。詳細は当サービス申込書をご覧ください。

《申込方法》

申込書に記入の上、写真データと一緒に下記までメールにてお申し込みください。

- ・申込期限は掲載月の前々月20日までです
- ・事前に電話またはメールにて空き状況をご確認いただくとスムーズです
- ・申込書は、浜松商工会議所ホームページ内「申請書類」よりダウンロードできます(下記の2次元コードからもアクセスできます)

浜松商工会議所 情報推進課

TEL 053-452-1110
newing@hamamatsu-cci.or.jp



えんちゃんアプリ

地域のお店で使える
お得なクーポンGET!

えんちゃんアプリは
「toypō」
の公式ミニアプリです



ゆとりのくらしのパートナー
遠州信用金庫
<https://www.enshu-shinkin.jp>

事業用地をお探しの方 土地活用をお考えの方
ぜひご相談下さい

事業用地・売土地・建貸用地

◇土地造成 ◇工場 ◇倉庫 ◇物流施設

不動産事業部・建設事業部

(株)インテリア平出

浜松市中央区下石田町 1294-1 ☎(053) 422-1522

◆ ちょっと語りたくなる ◆

浜松手みやげ帖

vol.15

Hamamatsu
Thank-you Gift
Selection

卵の風味と軽やかな余韻に
ほろ苦カラメルを添えて



1個324円。プリン1個につきウズラの卵を約4個使っている

「うずら卵プリン」

佐鳴湖の南側にたたずむ人気パティスリーに、数年前から登場したのがウズラの卵を使ったプリンです。豊かなコクと奥行きのある風味が楽しめるのは、黄身の割合が高いウズラならでは。蒸し焼きにしたプリンの弾力を感じながら味わえば、卵と上質な生クリームが生み出すなめらかな食感や、繊細な後味が心地よく、思わず笑みがこぼれます。ほろ苦いカラメルがアクセントとなり、最後まで飽きることがありません。大人のためのデザートとしても喜ばれそう。

ウズラの生卵を卸す農場は全国でもごくわずか。その一つ、湖西市の「浜名湖ファーム」の卵を使っています。抗生物質を投与せず、発酵飼料で育てた卵はクセがなく、ビタミンが豊富。一つひとつ手で割って時間をかけて仕込むため、毎日数量限定で店頭に並びます。

◆アンケートに答えて抽選で手みやげ帖の商品をプレゼント。詳しくは 22 ページへ

取引先に赴く少し特別な場面では
気の利いた手土産を持参したいもの。
さり気ないセンスと先様への敬意が伝われば、
きっと好印象につながるはず。
浜松商工会議所の職員がお薦めする
とっておきの手土産を紹介します。



パティスリー ル・タン

2016年に開店。「ふじのくに食の都づくり仕事人」に選出されたパティシエが、厳選した素材や旬のフルーツを使い、やさしい味の生ケーキや焼き菓子を製造。センスあふれるギフトラッピングや、限定のクッキー缶を目当てに訪れるリピーターも多い。

浜松市中央区入野町8864-1
TEL/053-449-5530
営業時間/平日10:00~19:00
土日祝10:00~18:00
火曜休(不定休あり)
Instagram: letemps1111

MAP



アートとの触れ合いを前面に出した温泉宿

東北新幹線的那須塩原駅から車で30分ほどの山中に、那須七湯の一つ、板室温泉があります。ここで、現代アートの展示と宿泊を組み合わせたユニークな温泉旅館を運営している大黒屋の室井俊二会長にお話を聞きました。

千年以上の歴史を持つ湯治場として栄えてきた板室温泉ですが、高度成長期が過ぎると、全国各地の温泉郷と同様に、団体客中心から個人客中心へとビジネスモデルの大きな転換を迫られていました。

大黒屋は約470年前に創業した老舗の旅館で、16代目に当たる室井さんの代になって、経営方針を大きく変えました。「保養とアート」をコンセプトに、現代アートの作品が旅館の庭や屋内のそこかしこに置かれ、独自の宿泊空間をつくり上げました。

今でこそ、アートでまちおこしといった考え方は広く知られており、さまざまな地域に事例がありますが、室井さんは1980年代半ばから、アートを核に置いた旅館経営に取り組んできました。

具体的には、日本を代表する現代アートの作家である菅木志雄（すが・きしお）氏の創作活動を支援し、その作品を買い求めて旅館に展示・配置していきました。また、旅館の敷地の一角には、菅

氏の作品を中心とした「倉庫美術館」を開設しました。

世界に向けて日本の現代アートを発信する拠点を自前で那須の山中に一つ、つくり上げました。これにより、その分野に興味のある人にとって、そこはわざわざ足を運びたくなる場所となりました。

室井さんによると、「アート作品を通じてお客さんの感性を刺激し、人里離れた環境と相まって、この旅館に滞在すること自体が特別な体験となってもらいたい」という狙いです。

先代から受け継いだ旅館を、アートを軸にモデルチェンジすることは、当初、金融機関をはじめ地元の自治体やそれまでの客にもなかなか理解されず、受け入れてもらえなかったそうです。もちろん、それまでの事業を築いた先代も反対でした。ただ、海外を巡った経験などから、この先は、強い独自性を持たないと生き残れないと考えた上で、アートで違いを生み出

す戦略を進めたということです。

続けていくうちに、訪れた利用者にその価値が徐々に理解され、結果としてこの20年ほどはリピート率が7割に達するほど、しっかりとファンが根付いてきたとのこと。

「駐車場には高級外車もあれば軽トラックも止まっています。富裕層であるか、そうでないかといったくくりでなく、アートを受け止める感性のある人が選んでくれている」と室井さんは言います。現在は経営を引き継いだ17代目が、予約や顧客の管理のIT化などに取り組み、室井さんとは別の意味での経営改革に取り組んでいます。

溪流ふうこうめいびのそばにたたずむ自然豊かで風光明媚、歴史もある温泉宿。それだけだと日本全国に競合が数多く存在します。そんな中でコスパ勝負ではない、オンリーワンとして選ばれるには、リスクを取る方法論とそれを支える経営哲学が必要なのだと感じました。



地域経済アナリスト／コンサルタント
渡辺和博 わたなべ かずひろ

合同会社ヒナニモ代表。元日経BP総合研究所上席研究員。筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了後、日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌の編集を担当。日経BP総合研究所上席研究員として全国の自治体・商工会議所などでコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援。2025年4月から現職。著書に『地方発ヒットを生む 逆算発想のものづくり』（日経BP社）。NHKラジオ「マイ! あさ」マイ! Bizコーナーでも地域の事業者の取り組みを定期的に紹介している。

食の愉しみ
浜松経済人
いちおしの味

リレー連載 125店目

基準はうまくて、
そんなに高くないの2点だけ。
地元財界人が、通い慣れた店を
思い入れたっぷりにご紹介！

私がお薦めします

株式会社ベストシステム 溝口亨 代表取締役

みぞぐち みちたか

1989年浜松市生まれ。浜松南高校卒業後、
薬学部を経て薬剤師に。名古屋市内で勤務後、
2018年に浜松に戻り、株式会社ベストシ
ステムに入社。薬剤師として働きながら、
在宅医療や終末医療のサポートも行う。映
画鑑賞や旅行が息抜き。



BEBER
Hamamatsu
(ベベル ハマツ) の

浜松餃子

TEL.053-452-5711

浜松市中央区田町331-13 1階

18:30～ラスト

日曜休



1人前は8個800円（写真はおよそ1.5人前）。通常の餃子より一回り大きいサイズ

たっぷり詰まった肉の満足感と ワインとのマリアージュに舌鼓



仕事でお付き合いのある医師に紹介してもらったこちらのワインバー。路地裏にあり、大人の隠れ家といった雰囲気で居心地が良く、ひとりでもよく訪れるようになりました。ソムリエ資格を持つオーナーが厳選するワインがそろい、グラスワインサーバーから注がれる新鮮な一杯を手軽に味わえます。人気のパスタをはじめ、豊富な料理も魅力のひとつです。

私のいちおしは浜松餃子。ワインバーで餃子？と驚かれるかもしれませんが、浜松で一番おいしいと思うほどお気に入りです。

一般的な浜松餃子のように野菜多めのあっさり味ではなく、肉の分量が多くてうま味が強い。10年以上前の開店時からオーナーがレシピを研究し、ミンチの大きさ、野菜の種類、調味料の配合までこだわった一品です。餡に味が染み

込んでいて、味わうたびに肉汁がじゅわっと口じゅうに広がる瞬間がたまりません。浜松産ラー油をちょっとまぜたタレにつけて食べると箸が止まらなくなります。

この餃子には、スパークリングワインや白ワインはもちろん、自家製シロップを使ったこの店特製のレモンサワーもぴったり。餃子とワインの意外なマリアージュを体験してみてください。

お薦め情報募集中／本コーナーに登場していただけるお店をご紹介ください。お待ちしております！

共済 だより

11月

浜松商工会議所共済制度 第131次加入 キャンペーン

11/20 » 2/18 まで

応募
対象

- ① プラタナス共済に新規加入した事業所
- ② プラタナス共済に5口以上追加・増口した事業所
- ③ 特定退職金共済に新規加入した事業所

＼ 浜松で昔ながらの製法と素材にこだわる！ ＼
加藤醤油の「濃口醤油&つゆの素」セットを
もれなくプレゼント！



プラタナス共済・特定退職金共済とは
従業員満足度を高める「福利厚生向上」に効果的な制度です。



プラタナス共済

3
つ
の
特
徴

- 1 加入者の「死亡・障がい・入院」を1年365日、24時間保障！
- 2 割安な保険料と配当金により経費節減を実現！
- 3 見舞金・祝金制度により会社の慶弔規定を補完！

全額
必要経費

個人事業は
従業員分のみ



プラタナス共済は
ネットで簡単お見積りが可能！

浜松商工会議所 共済制度ホームページでは、
簡単に月額掛け金のお見積りをすることができます。

QRコードから御社の料金シミュレーションをしてみてください。



*年齢と性別、希望する保障を入力するだけの簡単操作。その他の個人情報、メールアドレス等の入力是不要で、後日営業のメールが届くこともありません。
*保険金は任意で設定できるため、貴社のニーズに合った保障で見積が可能です。

特定退職金共済

3
つ
の
特
徴

- 1 月々1口 1,000 円～30 口 30,000 円の範囲で計画的に従業員の退職金を積み立てます。
- 2 公共工事入札（建設業）に係る経営事項審査の加点対象になります。
- 3 掛金は損金または必要経費に算入できます。

連
絡
票

- ☐ 資料を送ってほしい
☐ 詳しい説明を聞きたい

事業所名

担当者名(フリガナ)

電 話

F A X

➡ FAX 053-452-6685

【この機会に貴社の福利厚生を見直しませんか？ ご連絡お待ちしております】

担当：浜松商工会議所 会員サービス課 TEL 053-452-1117

※既加入事業さまよりFAXをいただいた場合は、担当者より手配をさせていただきます。

論より“現場”

～浜松 Real Voice～

今月のテーマ

災害対策・BCPに関する 実態調査アンケート

ちまた

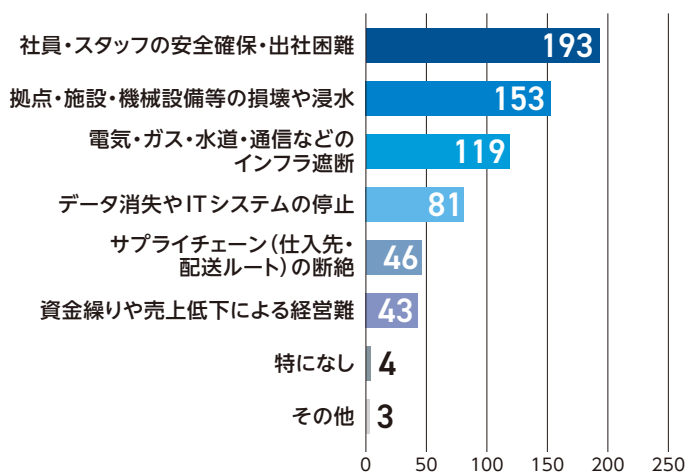
巷の調査・統計からはうかがい知れない「浜松の経営現場の実感」をアンケート収集。当地域の“今”を知る指標としてご活用ください。



調査期間: 2026年9月10日(木)～16日(水) / 対象: 浜松商工会議所会員事業所 / 回答者数: 227名 / アンケート方法: メール配信によるオンライン調査

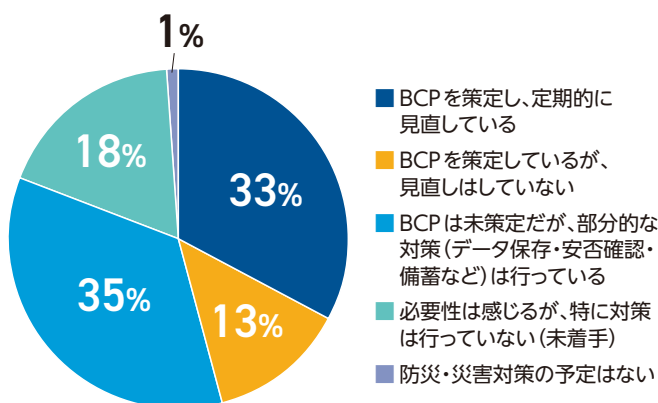
Q1. 災害発生時、自社の事業継続において 最も懸念しているリスク

回答者227 (最大3項目選択)



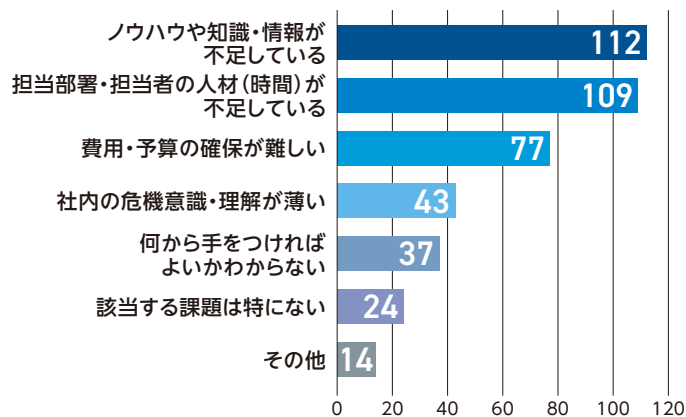
Q2. 災害対策・BCP(事業継続計画)の 策定状況

回答者227 (単一選択)



Q3. 災害対策やBCPを進める上での 課題やハードル

回答者227 (複数選択)



まとめ

BCP必要の認知進むも、 策定には2つの壁

ノウハウと人材不足で約半数の企業が停滞

災害発生時の最大懸念として社員の安全確保が挙がる一方、十分なBCPを策定・維持できている企業は45.8%と半数未満にとどまる。

対策が進まない背景には「専門知識の不足」と「担当者の時間・人材不足」という二大課題が存在する。防災の必要性を強く感じながらも自社単独での対応には限界があり、組織的な推進体制の構築と実践的なノウハウの確保が各社の共通課題となっている。

アンケート
結果報告
詳細はこちら



NEWing 読者アンケート

より充実した会報誌づくりのために誌面内容に関するアンケートを実施しています。ご回答いただいた方の中から抽選で10人の方に右記の品をプレゼントします。2次元コードの回答フォームからご意見・ご要望をお聞かせください。

【応募条件】 浜松商工会議所会員

【応募方法】 2次元コードから

【応募締切】 11月30日(月)

■当選者の発表は賞品の発送をもって代えさせていただきます

■ご記入いただいた個人情報はプレゼントの抽選・発送以外の目的には使用しません



今月の
プレゼント



10名
様

本誌 P18 で紹介している

パティスリー ル・タンの
うずら卵のマドレーヌ
と焼き菓子



ビタミン豊富で風味が濃厚なうずら卵を100%使用したマドレーヌは、後味が繊細で上品。焼き菓子との詰め合わせをお届け。

アライアンス・パートナー 発掘市

Alliance Partner Excavation Market

業種・規模・業態を問わず無料で参加できる
事前調整型の商談会

「売りたい」「買いたい」はもちろん、自社PR、
販売サポート、こんな商品が欲しい、普段
会えない企業と交流したい、情報収集したい等、
貴社のビジネスの幅を広げることができます。

POINT
1

**どなたでも
参加可能**

個人事業主から大企業まで
規模・業種・業態を問わず
会員であればどなたでも
参加可能です。

POINT
2

**事前調整で
効率的な
商談を実現**

事前に商談相手の選定を
行っただき、それに合わせて
事務局が希望に沿った
商談日時でセッティングします。

POINT
3

**参加費用
無料**

エントリーからマッチングまで
費用は一切かからないので、
営業にかかるコストを
節約できます。

2027
1/26 火 **27** 水

会 場

名古屋商工会議所 会議室
(名古屋市中区栄2-10-19)

参加資格

名古屋・岐阜・四日市・浜松・桑名・
各務原商工会議所の会員事業所

参加費用

無料

商談時間

20分 / 商談

申込締切

11月26日(木)
※23:59まで



エントリー・
詳細は
こちらから

前回実績

エントリー数 **605** 社
実施した商談件数 **1,100** 件
1社あたりの平均商談件数 **3.6** 件

開催動画



昨年の開催の
様子はこちら



FUKUDA LED Vision rental

LEDビジョンを展示会で活用!!

6 展示会で活用する つのメリット

- 1) 強力な顧客ツールになる
- 2) 高い輝度と鮮やかな映像表現で遠くからはっきり視認
- 3) 製品やサービスの魅力を効果的に伝える
- 4) インパクトのある効果的なPRができる
- 5) 製品の使用を映像化! 来場者がイメージしやすくなる
- 6) 映像を通して企業の歴史や理念を伝える事で信頼感を高められる



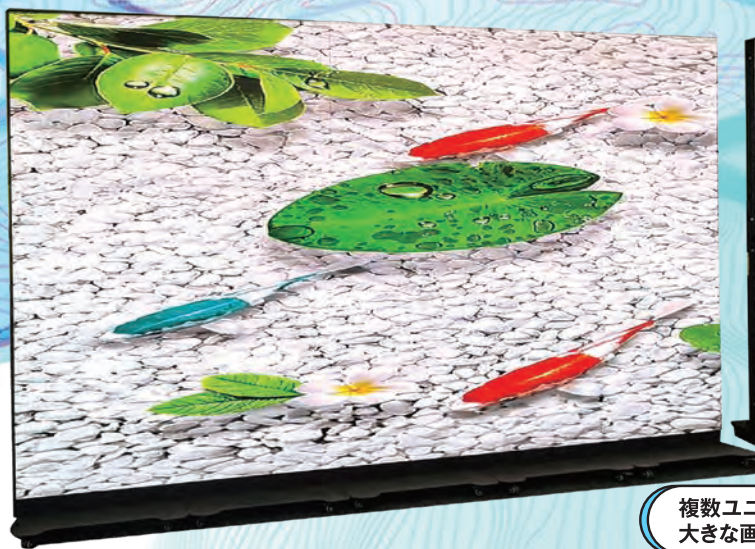
1ユニット

2,000



180°

折り曲げて両面タイプ



複数ユニットを継ぎ合わせて
大きな画面を作れます(最長 3,840mm)



看板
「共感と好感」のある空間創り
視線をキャッチ
よい看板は100人のセールスマンに勝る

イベント
プロデュース
イベントの企画から制作まで、トータルクリエイティブ。

FUKUDA

(株) フクダサインボード <http://www.fukuda-sign.net>

■ 本 社
〒433-8105
静岡県浜松市中央区三方原町930-1
TEL.053-437-0777 FAX.053-437-3094
E-mail fukuda23@fukuda-sign.net

■ 東京支社
〒101-0063
東京都千代田区神田淡路町2-23 アクセス御茶ノ水3F
TEL.03-5298-2203 FAX.03-5298-2206
E-mail fukuda10@fukuda-sign.net

フクダサインボードホームページ

