

令和6年度活性化情報誌

「稼ぐ力向上」宣言！

～ 組合が拓く中小企業の可能性 ～

静岡県中小企業団体中央会

はじめに

国内外の政治・経済情勢が大きく変化し、大きな転換期を迎えた今、日本経済を支える我々中小企業が活躍していくためには、これまで以上に新しい価値の提供が求められています。

そのためにはヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源が必要となりますが、中小企業の経営資源は十分ではなく、自助努力では限界があるのもまた事実です。

そうした中、中小企業の連携組織である中小企業組合には、傘下組合員の「稼ぐ力向上」への挑戦を支援すべく、従来の役割に捉われない「新しい役割」が求められています。

本誌『『稼ぐ力向上』宣言！～組合が拓く中小企業の可能性～』では、現代で求められる組合の姿や、組合員の新たな取り組みを支援するための支援体制について解説するほか、組合員の経営資源を集結し、新たな収益力向上を目指す組合の取り組み事例などをまとめました。

社会構造の急激な変化の中で、組合の組織力によって中小企業が持つ可能性を広げ、組合員の「稼ぐ力向上」の実現にお役立ていただけたら幸いです。

目次

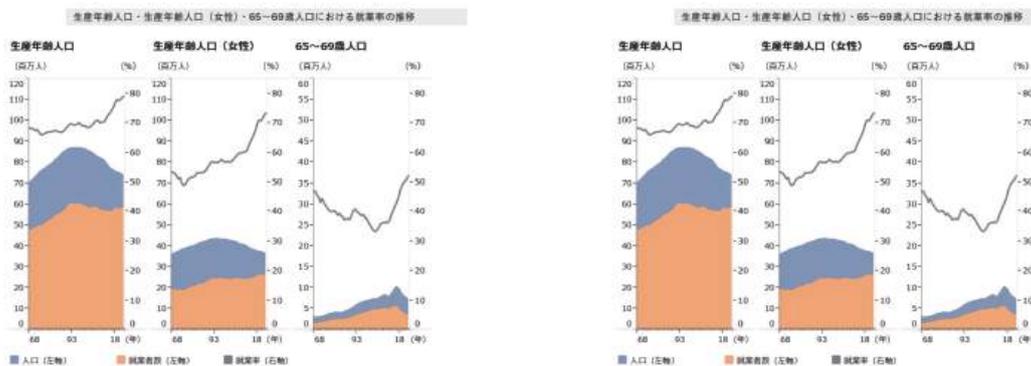
・はじめに	1
・令和6年の中小企業を取り巻く環境の変化	2
・「稼ぐ力向上」のための組合の役割	3
・組合事例紹介「OJJ 協同組合」	4
・組合事例紹介「TEA SEVEN 協同組合」	5
・組合事例紹介「富士美芋協同組合」	6
・連携事例紹介「株式会社浜野製作所」	7
・「稼ぐ力向上」につながる補助事業のご紹介	8

令和6年の中小企業を取り巻く環境の変化について

令和6年の国内経済は、30年来続いてきたデフレ経済から脱却すべく、投資や賃金が抑制された「コストカット型経済」から、民需主導の「成長型経済」への転換が進められた。円安により輸出関連企業やインバウンド関連業種が好調ではあるが、原材料・資源の高騰はコストプッシュ型の物価高を引き起こしている。

結果として、賃金引上げや投資の活性化がみられた一方、名目賃金が物価上昇に追いついておらず、個人消費が伸び悩んでいる。

このような経済情勢下において、中小企業は生産年齢人口の減少や時間外労働の上限規制により、人手不足が深刻化。日本国内の就業者数増加が見込めない中で、人材の定着や生産性の向上に向けた投資が急務と化している。さらに原材料費や人件費の高騰に対する価格転嫁の動きは鈍く、多くの中小企業収益に悪影響を及ぼしている。



2024年版中小企業白書(中小企業庁編)より抜粋

中小企業における「稼ぐ力向上」の意義とは

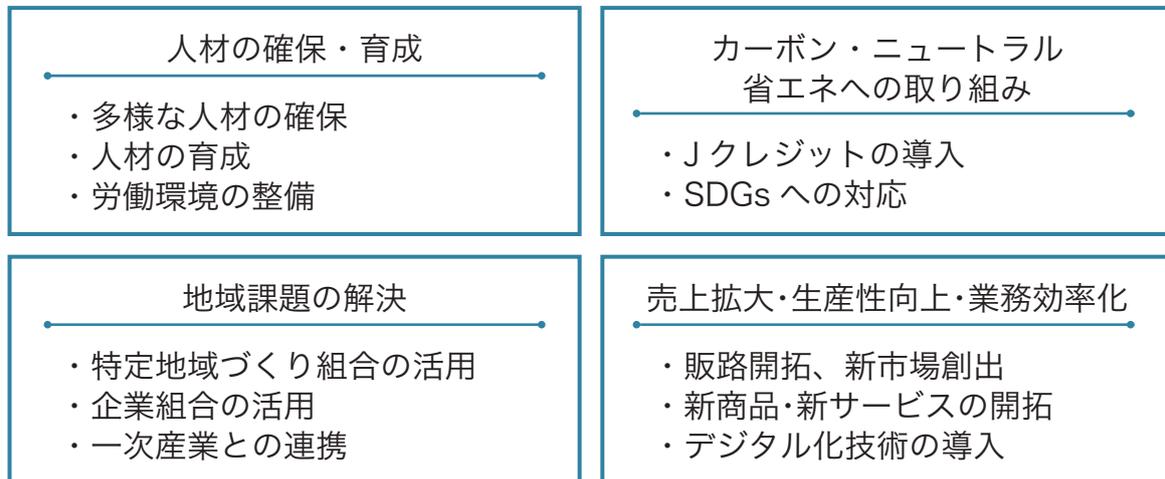
このような国内経済の転換期において、企業が人手不足や多様化するニーズへ対応するためには、ヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源への投資が不可欠となっている。経営資源への投資は企業の競争力を増強させ、経営課題の解決のみならず、持続的な成長・発展をもたらす。一方、規模で劣り資金調達手段が限られる中小企業が単独で経営資源を増強することは容易ではない。

そこで、共助の組織である中小企業組合を活用した、共同事業による「稼ぐ力向上」が重要となる。中小企業の持つ可能性を結集し、組合で新たな価値の提供やイノベーションへの取り組みによる「稼ぐ力向上」を達成することで、組合員の収益力を向上させ、成長投資の源泉を確保することが求められている。

次頁では、中小企業組合が組合員の「稼ぐ力向上」を達成させるうえで、果たすべき具体的な役割・価値を明らかにしていく。

組合員の「稼ぐ力向上」=「新しい価値の提供」の ためにできる中小企業組合の役割とは

組合共同事業の新たな展開



組合員が市場の変化に対応するための ”組合としての新たな価値”の創出

従来の中小企業組合の役割は、「共同購入事業」による組合員の資材の安定供給や仕入れコストの削減、「共同受注事業」「販売促進事業」による組合員の受注機会の確保・拡大など、組合員の既存事業に焦点を当てたものが主であった。

しかし、縮小する市場の中で求められる組合の役割とは、新市場の開拓や新しい製品の開発、あるいは新たなサービスの構築など、組合員が市場の変化に対応するための新たな取り組みを支援する体制である。例えば、新事業に必要な人材を確保、あるいは従業員を教育するための「人材確保・育成事業」の実施や、新技術を習得するための「デジタル化支援事業」など、新たな取り組みを行う中小企業が共通して抱える潜在的問題や成長阻害要因を把握し、そのボトルネックを解消する、共助の組織としての新たな価値が求められている。

このような組合は、細やかな傾聴と対話による伴走支援によって組合員の抱える課題を把握し、共同事業によって組合員企業の自己変革・行動変容を促す伴走支援機関としての役割を果たしている。

『稼ぐ力向上』に取り組む組合事例①

OJJ 協同組合

設立年月日：令和5年4月3日

所在地：浜松市

共同事業：共同受注・共同宣伝 他

業種：船舶製造・修理業、船用機関製造業、デザイン業

設立目的

浜松市内で船舶製造・修理業、船用機関の製造業、デザイン業の異業種4社により設立されたOJJ（アウトボードジェットジャパン）協同組合。水難事故発生時の迅速救助を目指して組合員が分業で開発・製造するレスキュー用ボートの知名度向上及び販路拡大を図るため、組合による共同受注・共同宣伝に積極果敢に取り組んでいる。

主な取り組み及び活用した補助事業

設立1年目である令和5年には『連携組織等経営基盤強化支援事業（静岡県中央会）』を活用し、官公庁や国内全体の水難救助に係る業界関係者へ広くPRし、共同受注事業の活性化を図るため、全国の水難事故・救助に係る事業者などが集まるネットワーク会議に出展。当組合のレスキュー用ボートのPRと商品に関する調査を行い、流通・市場の開拓と改善事項の調査を実施した。

令和6年は、新たに民間企業等へ販路開拓を図るべく、民間企業向け新型レスキュー用ボート開発に関する情報収集及び研究を目的として、東京ビックサイトで開催された「危機管理産業展2024」に出展。業界動向及びニーズ調査を行った。

（『連携組織等経営基盤強化支援事業（静岡県中央会）』を活用）



『稼ぐ力向上』に取り組む組合事例②

TEA SEVEN 協同組合

設立年月日：平成30年11月1日
所在地：藤枝市
共同事業：共同販売・共同宣伝 他
業種：製茶業

設立目的

ペットボトル飲料の普及等によるリーフ茶の消費と販売価格の低迷から、全国的に茶商製茶出荷額が減少している中で、藤枝市で製茶業を行う若手製茶業者7社が集まり協同組合を設立。新たな市場として海外への販路開拓に向けた商品の生産・受注体制を確立すると共に、新商品開発等による藤枝茶のブランド強化を図っている。

主な取り組み及び活用した補助事業

組合設立直後は、新型コロナウイルス感染症の発生により海外への販路開拓が思うように進められない中であっても、国内における販路拡大と組合ブランド化に注力。

令和4年には、台湾市場への販路開拓に取り組むべく、『小企業者組合成長戦略推進プログラム等支援事業（全国中央会）』を活用し、台湾の市場調査を実施した。

市場調査の結果を踏まえて、令和5年には台湾ニーズに合致する新商品開発及び台湾現地での求評調査を行った。

実施にあたっては、『中小企業組合等課題対応支援事業（全国中央会）』を活用。新商品として「4種のフレーバーティー」を開発し、台湾市場でのニーズを把握した。コロナ禍を乗り越え、台湾における調査・交流・商談を重ねており、組合員の販路開拓を着実に進めている。



TEA SEVEN Cooperative

『稼ぐ力向上』に取り組む組合事例③

富士美芋協同組合

設立年月日：令和4年4月4日

所在地：富士市

共同事業：共同販売・共同加工・共同検査 他

業種：耕種農業・その他の飲食料品小売業

設立目的

スイーツブームを背景としたさつまいも需要の高まりを受け、高品質なさつまいもの生産・安定供給を図ることを目的として協同組合を設立。農業事業者を中心に構成され、組合で取り扱う糖度 30 以上のさつまいも（紅はるか）を地域ブランド「富士美芋」として販売し、知名度及び付加価値向上を図ることでブランド確立を目指している。

主な取り組み及び活用した補助事業

組合設立時点では、生のさつまいもの共同販売が中心であったことから、「富士美芋」の活用の幅を広げることで、ブランド価値向上を図るため、「富士美芋」を用いた新商品開発を企画。『連携組織等経営基盤強化支援事業（静岡県中央会）』を活用し、新商品の試作開発及びパッケージデザイン案を作成した。

令和5年には、「富士美芋」の品質保持・向上とブランド力強化に取り組むべく、冷蔵貯蔵庫等さつまいも保管体制の調査・研究のため県外視察（愛知県・茨城県）を実施するとともに、視察結果を踏まえた組合ビジョン策定や今後の販売計画策定に向けた研究会を開催した。（『連携組織等経営基盤強化支援事業（静岡県中央会）』を活用）



新たな価値の提供に取り組む中小企業の連携事例

株式会社浜野製作所

設立年月：昭和53年9月

所在地：東京都墨田区

業務内容：各種装置・機械の設計開発、精密板金、レーザー加工、架台・筐体設計
：製作、機械加工、金属プレス加工、金属プレス金型製作、各種アッセンブリ、ラピッドプロトタイピング など

スミファ（すみだファクトリーめぐり）への参画

墨田区にある町工場が工場を一般開放し、工場見学・ワークショップ・ツアー等を実施するイベント。町工場だけでなく地域が一体となり、職人の技術や魅力を参加者に伝え、従業員の新規雇用や参加事業者間の取引成立などの成果を上げている。

イベントの企画・運営によって異業種間連携が深まったほか、参加社員のプレゼン・説明力の向上といった社内教育効果が生まれ、地域全体での人材の確保・育成による「稼ぐ力向上」を達成している。

「Garage Sumida」を通じた共創体制の構築

業界・業種を跨いだ都市型・先進ものづくり開発拠点として「Garage Sumida」を開設。社会的課題の解決を目指すスタートアップ企業や大企業の新規事業のアイデアを、企画開発段階からプロトタイプ開発、量産化まで一気通貫で支援する共創体制を提供している。「Garage Sumida」の機能は開発支援だけにとどまらず、外部のパートナーや協力工場を含めた企業間連携による巨大な共助のネットワークを構築。参画企業の得意領域を集結することで、参画者全体の「稼ぐ力向上」を達成している。



「稼ぐ力向上」につながる補助事業のご紹介 ①

◎ 事業再構築や新分野挑戦に向けた取り組みを支援！

[補助事業名：連携組織等経営基盤強化支援事業（静岡県補助事業）]

組合や連携グループが取り組む新たな事業展開や新商品の開発、これらに伴うマーケティング活動等を支援します。

具体的には、新商品の試作・アンケートによる求評、展示会出展、先進事例調査、デジタル化促進に向けた事業、専門家を交えた検討・研究などにご利用いただけます。

- 事業対象：組合、組合設立を目指すグループ等
- 対象経費：謝金、旅費、会場借料、資料費、印刷費、借損料、原材料費、出展料、会場設営費等
- 事業費：400,000円以上
- 補助率：事業費の1/2以内（補助上限額 200,000円）
- 対象数：21組合・連携グループ



活用事例（活用組合・内容）

企業組合黄金の湯（静岡市）

当組合が運営・管理する温泉浴場のリニューアルが令和6年3月に予定し、新規顧客確保の機会と捉えるなか、同施設食事処のメニューや供給体制の改良・改善をしたいと考えていた。

そこで、専門家の指導を受けながら、食事処の新メニュー開発とキッチンオペレーション体制の再構築に取り組んだ。



OJJ協同組合（浜松市）

当組合では、組合員が連携してレスキュー用ボートを共同開発したが、当該商品の周知・販路開拓が思うように進まず、課題となっていた。

そこで、業界関係者が集まるイベントへ出展しPR活動を行ったほか、専門家の指導のもと今後の販促展開に向けた組合の内部体制構築に取り組んだ。



「稼ぐ力向上」につながる補助事業のご紹介 ②

◎ 専門家による研修で、組織や個人のレベルアップを支援！

[補助事業名：連携組織経営力支援強化事業（静岡県補助事業）]

組合や連携グループが抱える課題について、専門家派遣や研究会開催による解決を支援します。
具体的には、組合員企業の人材育成やBCP策定のほか、経理・税務・労務、デジタルツールの活用法に関する知識習得などにご利用いただけます。

課題内容や組織の規模に応じて、複数回(最大5回まで)実施できます。

- 事業対象：組合、組合設立を目指すグループ等
- 対象経費：謝金、旅費、会場借料等
- 事業費：1回あたり60,000円を基準に
最大5回(300,000円)まで
- 補助率：事業費の2/3以内
(1回あたり40,000円×回数分を上限)
- 実施回数：300回



活用事例（研修テーマ・内容）

『SDGsとサステナブル経営』

SDGsへの取り組みが手つかずになっている組合員を対象に、SDGsの概要や具体的な実践例を学ぶ研修会を実施。



『生成AIの活用法』

業務効率化や生産性向上につなげるツールとして注目を集める生成AIの概要や活用を学ぶ研修会を実施。



『BCPの策定』

自然災害やサイバーテロなど、有事の際でも企業・組合活動を継続するための計画の策定や見直しについて専門家と検討。



「稼ぐ力向上」につながる補助事業のご紹介 ③

◎「小企業者組合」の新たな取り組みの具体化を支援！

[補助事業名：小企業者組合成長戦略推進プログラム等支援事業（全国中央会補助事業）]

「小企業者組合」の既存事業改善や新事業・新商品開発を支援します。

具体的には、実現可能性調査（利用者・消費者等へのアンケート調査、国内外の展示会等への出展による調査、新商品のテストマーケティングによる調査など）と、調査結果を踏まえた新事業・新商品の具体化・ブラッシュアップなどにご利用いただけます。

- 事業対象：小企業者組合（「組合員の3/4以上が“小企業者”である組合」や「企業組合」）
※“小企業者”＝常時使用する従業員が5人（商業サービス業等2人）以下の事業者
- 対象経費：謝金、旅費、会議費、印刷費、借損料、通信運搬費、雑役務費、委託費等
- 補助率：事業費の6/10（補助上限額 1,200,000円）
- 対象数：1組合 ※1組合あたりの事業・補助金額により複数対象となる場合もあり

実施例

- 新商品・新技術の開発（試作・改造・実験・実用化試験）及び求評調査
- 首都圏や海外等の新たな販路開拓に向けた調査及び販売計画策定 など



◎「小規模事業者組合」の取引力拡大・強化を支援！

[補助事業名：取引力強化推進事業（全国中央会補助事業）]

「小規模事業者組合」の事業活性化や受注拡大など、取引力の強化促進を支援します。

具体的には、共同購買や共同受注の活性化のために行う組合ホームページやチラシ等の検討及び作成、共同販売促進のための組合ロゴや統一パッケージの検討・作成などにご利用いただけます。

- 事業対象：小規模事業者組合
（「組合員の1/2以上が“小規模事業者”である組合」や「企業組合」）
※“小規模事業者”＝常時使用する従業員が20人（商業サービス業等5人）以下の事業者
- 対象経費：謝金、旅費、印刷費、委託費等
- 補助率：事業費の2/3（1組合あたりの補助上限額 500,000円 ※補助下限額 100,000円）
- 対象数：6組合

実施例

- 組合事業や組合員企業・事業紹介を行う組合ホームページの作成
- ブランド力向上のための組合統一ロゴの作成及び運用基準の検討 など



「稼ぐ力向上」につながる補助事業のご紹介 ④

◎ 新たな販路の開拓や課題解決システムの開発を支援！

[補助事業名：中小企業組合等課題対応支援事業（全国中央会補助事業）]

新たな販路の開拓や単独では困難な問題解決のための取り組みを支援するもので、以下2つの事業区分で該当する取り組みにご利用いただけます。

★ 中小企業組合等活路開拓事業

専門家を招聘した委員会で検討を行い、市場調査、試作品の開発、ビジョンの策定、成果を発表するなどして、課題を解決、成果を共有する取り組みにご利用いただけます。

また、販路拡大のために、組合等や組合員等の既存の製品及び技術等（商品化の目処がたっているものを含む）を持ち寄って、国内外の展示会などに出展または自主開催する取り組みにもご利用いただけます（商品などの販売を伴う出展・開催は不可）。

- 対象経費：謝金、旅費、会場借料、印刷費、借損料、通信運搬費、雑役務費、委託費 等
- 補助率：事業費の6/10（補助上限額 12,000,000円）
※展示会出展・開催をしない場合、補助下限額 1,000,000円

実施例

- 業界の課題抽出のために関連業界への書面及び実地調査を行うほか、調査結果の分析、分析結果を踏まえた将来ビジョンの策定、組合員へのビジョンの周知・普及 など
- 組合製品について消費者へ求評調査を行うほか、求評結果を踏まえた製品改良、改良した製品の販路開拓を目的とした展示会出展 など

★ 組合等情報ネットワークシステム等開発事業

組合の課題解決のために行うアプリケーションシステムや情報ネットワークシステムの開発、開発のための計画立案、RFP(提案依頼書)策定などの取り組みにご利用いただけます（既存システムの機能追加・拡張も対象となりますが、単純なシステム更新などは対象となりません）。

- 対象経費：謝金、旅費、会場借料、印刷費、借損料、通信運搬費、委託費 等
- 補助率：事業費の6/10（補助上限 12,000,000円）※補助下限額 1,000,000円

実施例

- WEBシステムを活用した組合員間ネットワーク構築のための基本計画策定
- WEBサイトを活用した組合員の取り扱う製品の共同販売システムの構築
- クラウドを活用した組合員の取扱製品等の管理システムの構築 など



静岡県中小企業団体中央会
令和6年度活性化情報誌

令和7年3月 発行

発行 静岡県中小企業団体中央会
〒420-0853
静岡県静岡市葵区追手町 44 番地の 1
静岡県産業経済会館 5F
電話 054-254-1511



静岡県中小企業団体中央会

静岡市葵区追手町 44 番地の 1
Tel (054) 254-1511 Fax (054) 255-0673

〔東部事務所〕 沼津市米山町 6 番 5 号
Tel (055) 926-8220 Fax (055) 926-8230

〔西部事務所〕 浜松市中央区中央一丁目 17 番 19 号
Tel (053) 453-2195 Fax (053) 453-2198