

SANJO

会報

A booklet
about the events
in Sanjo.

2
2026

三条商工会議所会報

VOL.878

2/25号

毎月25日配信

三条商工会議所が発行する、
ビジネス情報誌

三条と沖縄の 架け橋

木ノ実産業株式会社
遠藤 孝輔 氏

- 02..... 常議員会
金融部会 視察研修
- 03..... 石垣ずいそう
青年部だより
- 04..... 若手仕事人図鑑
- 06..... 新入会員一覧
生成AI情報セミナー
- 07..... 人材採用セミナー
新潟県の最低賃金
- 08..... LOBO調査

常議員会

当所常議員会を1月29日に開催し、令和8年度の運営方針ならびに事業計画案を承認した。新年度は、長らく続いたデフレからの脱却や金利のある世界への移行など、日本経済の転換点を踏まえ、「従来の成功体験に固執しない変革」と「多様な主体との共創」を掲げる。三条市立大学などとの連携を深め、地域の「稼ぐ力」を増強する方針。事業計画案は3月17日（火）の通常議員総会で協議される。主な重点施策を見てみると、「イノベーションの創出とデジタルの実装」では、生成AIの現場レベルでの実装を具体的に推進すると同時に、セキュリティ対策を強化。これまでの常識に囚われない革新的なビジネスモデルの創出を後押しする。

「世界市場への挑戦と産業観光による地域振



興」では、フランス・パリで開催される「ジャパンエキスポ」への出展を計画し、市場開拓と共にインバウンド需要の取り込みを図る。海外展示会を通じて燕三条地域への還元と、若年層など新たなファン層の獲得を目指す。

「持続可能な経営基盤の整備と現場主義の徹底」では、適正な価格転嫁の定着支援やパートナーシップ構築宣言の実効性を高めることで、賃上げと投資の好循環を生む「成長型経済」への転換を推進する。また、工場環境改善を通じた人材確保・定着も支援していく。これらに伴い、事業予算は約5,800万円（前年度比約1,400万円増）を計上した。

なお、直近の事業として、2月26日には「企業内起業セミナー（第2回）」が開催され、地元経営者による新事業の事例発表が行われる。また、2月27日からは個人事業所向けの「決算・確定申告相談会」が予定されている。

「温故知新」で探る経営の未来 最新トレンドと渋沢栄一に触れる

金融部会 視察研修会

当所金融部会は、2月4日、「第101回東京国際ナショナル・ギフトショー春2026」、麻布台ヒルズの「森ビル デジタルアートミュージアム：エプソン チームラボ ボーダレス」、「渋沢史料館」などを巡る視察研修会を開催。20名が参加した。本研修会は、日本経済の礎を築いた偉人の足跡を辿るとともに、国際的な見本市や最新テクノロジーを駆使した施設を視察することで、温故知新の視点から幅広い知見を得て、自社の経営戦略の一助とすることを目的として実施された。

渋沢栄一翁の旧邸「暖依村荘」跡地に建つ渋沢史料館では、渋沢翁の生涯と事績に関する資料を見学。国指定重要文化財である大正期の洋風茶室「晩香廬」や書庫「青淵文庫」の建築美に触れるとともに、「論語と算盤」に代表される道徳経済合一の精神を再確認し、現代の経営



にも通じる普遍的な理念を学んだ。

「第101回東京国際ナショナル・ギフトショー春2026」は「平和と愛の贈り物 Part II」をテーマに国内外から約2,800社が出展。日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市で、参加者は熱心に最新のトレンド動向や新製品の情報を収集し、市場の今の空気を肌で感じ取っていた。

森ビル デジタルアートミュージアム：エプソン チームラボ ボーダレスでは境界のないアート群が部屋から出て移動し、他者と影響し合う没入型の空間を体験。最新のデジタル技術と身体性が融合した「未来型体験価値」の最前線に触れ、参加者は既存の枠組みにとらわれない発想の重要性に大いに刺激を受けていた。



石垣ずいそ

「仲間を信じ、互いに支え合い、共に挑む“ONE TEAM”」

本間電機工業株式会社 代表取締役
令和8年度三条商工会議所青年部会長
本間 隼人



【基本方針】“ONE TEAM”

三条YEGの最大の魅力は、個人や一企業だけでは成し得ない事業に、仲間とともに果敢に挑戦できる点にあります。私自身、これまで委員長や副会長として、海外事業をはじめ数多くの貴重な機会をいただき、かけがえのない経験を積ませていただきました。

変化の激しい現代において、現状にとどまらず、常に次なる可能性へ挑み続ける姿勢が不可欠であると考えております。もちろん、挑戦には困難や不安が伴います。しかし、会員同士が強く結束し、互いに信頼し支え合うことで、そ

の壁を乗り越えていけると確信しております。

令和8年度は、国際的な展示会への出展、「国道289号八十里越」の機運醸成事業、地域資源を活用したまちづくり事業、さらにはAI・RPAなどの先進デジタルスキルの習得など、新たな価値を創出する“ゼロからの挑戦”に取り組み、地域経済の発展に寄与してまいります。

会員数が減少する今だからこそ、結束を一層強め、情熱と行動力をもって「ONE TEAM 三条YEG」として、地域とともに新たな時代を切り開いてまいります。

情熱と行動で、世界へ挑む 三条YEG 令和8年度方針固まる

1月30日、当所青年部（三条YEG）の臨時総会が開催され、本間隼人次年度会長（本間電機工業（株））が掲げる令和8年度の基本方針「ONE TEAM」および事業計画が全会一致で承認された。本間次年度会長は、「情熱と行動で、YEGから地域へ、そして世界へ新たな時代を切り拓く」という強い意志を示した。令和8年度は組織の結束力を最大限に高め、地域や世界に向けた挑戦を行い、三条YEGは次なるステージへと歩みを進める。



令和8年度は、以下の5つの委員会と他団体出向を通じ、地域に「挑戦する風土」を育む事業を展開する。

● 総務委員会

総会や卒業式の円滑な運営を基盤に、会員同士のつながりを深める事業を推進する。組織運営に必要なツール整備や名刺作成なども担い、三条YEGの根幹となる強固な結束力を醸成する。

● 燕三条プロモーション委員会

燕三条地域の価値をさらに高めるため、国際的な展示会への出展に挑戦する。世界に誇る地域の

魅力を発信し、未来を切り拓く力へと変えることで、地域全体に挑戦の気運を波及させる。

● 魅力発信委員会

HPやSNS、ご当地ヒーロー「燕三条戦隊カジレンジャー」を活用し、地域の魅力を多角的に発信する。また、開通が待たれる「国道289号八十里越」の機運醸成事業を行い、交通・物流の利便性向上や地域経済活性化への期待を広く伝えていく。

● まちの活性化委員会

地域行事への参加やコミュニティとの交流を通じ、まちの活性化に貢献する。地域資源の掘り起こしやブランド向上に取り組み、誰もが「訪れたい・歩きたい」と思える魅力的なまちづくりを推進する。

● スキルアップ委員会

現状にとらわれない新たな挑戦として、AIやRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）などの先進デジタル技術を積極的に導入する。業務そのものを進化させる実践的なスキル習得の場を会員や地域へ提供し、持続的な発展を目指す。



三条と沖縄の架け橋



三条市と沖縄県。直線距離で約1,500km離れた2つの土地を、金物とマンゴーでつなぐ。

大工道具などプロユースの商品をメインに取り扱う総合金物卸商社。昭和48年に遠藤氏の祖父・勝さんが創業し、昭和55年に法人化した。三条市、兵庫県三木市、沖縄県浦添市に拠点をもち、50年以上にわたり「金物産地である三条、三木の商材を、沖縄県に販売するスタイル」を確立してきたことが同社の特徴であり強み。遠藤氏によると、沖縄地方に販売ルートを持つ金物卸業者は市内でも珍しく、「会社の強みであり、財産ともいえる販売ルート」だという。

沖縄県に拠点を持っていることが縁で、沖縄県名護市の農園「IRIE FARM」で生産されたマンゴーを販売するなど、沖縄の商材も手掛けている。アイリーファームは遠藤氏と同年代の若者が営む農園で、2024年にマンゴーを初収穫した。収穫期限定で、主にネットショップ「KoNoMi's Store」で販売する。同ネットショップでは、新潟県産コシヒカリも取り扱い、三条と沖縄の架け橋の1つとなっている。

スモールスタートでDX化

遠藤氏は、県立新潟県中央工業高校を卒業後、新潟市内の企業に就職したが、2018年5月に木ノ実産業に入社。30歳と三条の本社では最年少ながら営業事務、総務など事務部門の中核

木ノ実産業株式会社
遠藤 孝輔氏

〈所在地〉
本社 三条市西大崎1丁目28-24
TEL : 0256-38-4081
FAX : 0256-38-4025
三木営業所
兵庫県三木市加佐字西ノ芝250
沖縄営業所
沖縄県浦添市屋富祖3丁目20-2



ECサイト



Instagram



メイン商材は大工道具など

を担うほか、自ら立ち上げたECサイト、SNSの管理運営も行っている。遠藤氏は入社の際について「創業者である祖父が亡くなり、家業を支えたいという思いが強くなりました」と振り返る。

ECサイト、SNSの運用は約2年前から独学で着手した。電話、FAX中心の受発注体制は現在も変わらないが、時流を見据えた「プチDX化」に取り組んだ。ECサイトはショップ開設から決済、会員管理などを一括管理できるプラットフォームを活用し、商品をアップロードして「受注があった時に対応する体制」としている。SNSも更新作業に追われるという感覚ではないが、販売チャネルを増やしつつ自社を周知する役割は十分に果たしている。

ECサイトでは、前出のマンゴーやコシヒカリ、さらにヒノキのウッドフラワー「ひのきろうず」といった商品を前面に押し出しているこ



沖縄営業所が縁でマンゴーの取扱いも

とも特徴。遠藤氏は「ECサイトは発展途上で屋台骨と言えるほどではないが、ネットで商品を探し当てて指名買いするお客様もいる。いずれはモール型ECサイトへの出店を検討したい」と構想している。

家業支えるマネージャーに

沖縄営業所では20代の社員も活躍するなど、同社でも世代交代が進む。本社の事務部門でも同様に世代交代が進みつつあり、遠藤氏は「入社8年目ではありますが、会社の事務部門を見渡せるよう経験を積み、社長、会社を支えるマネージャーのような存在になっていきたいですね」と、自らの将来像を描いている。

ひのきろうず



ウッドフラワーの一例

新入会員のご紹介 (敬称略)

事業所名	代表者	所在地	事業内容	所属部会名
和栗裕一	和栗 裕一	三条市西四日町4	生命保険販売	金融
three-v	小野塚 雄也	新潟市西蒲区高野宮	HP・デザイン制作	専門サービス
酒菜 ますちゃん	石附 秀広	三条市五明	居酒屋	飲食・サービス
日本ハム惣菜(株)	伊藤 昌俊	三条市籠場1	加工食品の開発、製造	飲食・サービス
(一社)サンクチュアリ つねよし	松岡 暢彦	三条市嘉坪川1	自立援助ホームMOMO、 居住支援	専門サービス

生成AIがもたらすインパクトと業務実装に向けた実践アプローチ 生成AI最新情報提供セミナー

生成AIは「正解」ではなく「問い」を導くパートナーへ

2月10日、株式会社NTTデータより道下良司氏を招いて、昨今注目を集める「生成AI」をテーマとした最新情報セミナーを開催した。ニ



ュースで耳にしない日はない生成AIだが、実務への適用となると、具体的なイメージを持たない経営者も少なくない。本セミナーでは、単なるツールの操作説明にとどまらず、生成AIがもたらす「業務変革」の本質と、中小企業の現場で直面する課題解決への実践的なアプローチが提示された。

生成AI活用による「考える組織」への転換

セミナーの核心は、生成AIの導入とは単なる効率化ツールの採用ではなく、経営そのものの変革であるという点。その活用の一例として紹介されたのが、多くの会員企業が課題とする「熟練技術・ノウハウの継承」へのアプローチ。AIだけですべての問題が解決するわけではな

いが、従来困難だった「暗黙知」の継承において、有効な手立てとなり得るという。

暗黙知の継承における最初の一步は、業務中の「気づき」や「違和感」といった一言メモを、AIに記録させること。完成された報告書である必要はなく、現場の生の声をAIに蓄積させることが、他社が模倣できない自社独自の競争力の源泉となる。しかしながら、蓄積された記録から、AIに「正解」を求めさせてはならず、代わりに、組織が無意識に置いている「暗黙の前提」を抽出させ、そこから人間が思考するための「問い」を生成させることが肝要。例えば、「顧客は製品の良さを初見で理解できるはずだ」という前提をAIが可視化し、「説明なしで価値を伝えるにはどうすべきか？」という問いを投げかける。これに対し人間が考え、判断を下す。このサイクルを回すことが重要といえる。

NTTデータが提唱するのは、生成AIを「思考を停止させる装置」ではなく、「思考を深めるための鏡(ミラー)」として活用すること。AIが出した答えを鵜呑みにする「考えなくなる組織」ではなく、AIが映し出した自社の前提や問いに対し、人間が改めて価値判断を下す「より考える組織」への転換こそが、これからの企業経営における勝負の分かれ目となる。

強みのない会社はない！ 「人材採用セミナー」

当所は1月26日、人材募集に苦慮する市内事業所を対象とした「人材採用セミナー」を開催した。「年間休日数を増やすなどの待遇改善を行っても応募がない」と悩む企業に向け、自社の魅力に気づき採用活動に活かしてもらうことを目的としたもので、18社の経営者や採用担当者ら21名が参加した。



講師には株式会社ユウミ代表取締役の小口正史氏を迎え、テーマは「もう採用には困らない！若手採用の成功法則」。小口氏は、採用が

うまくいかない根本的な理由や、お金をかけずに採用を成功させる手法を具体的に解説した。

小口氏は、「強みがない会社はない。すべての人が働きたいと思う会社はない」と述べ、「どんな会社にも必ず働きたいと思ってくれる人がいる。採用は身につけることができるスキルである」と呼びかけ、受講者の意識改革を促していた。



大雪はねのけ熱気 三条YEG「むかしあそびフェス」256人が笑顔で交流

当所青年部は1月24日、三条市総合福祉センターで「チャレンジ！むかしあそびフェス」を開催した。大雪に見舞われたが、家族連れなど256人が来場。子どもたちはゲーム機から離れ、お年寄りボランティアらからコマやけん玉など昔遊びを教わりながら世代を超えた交



流を深めた。

ご当地ヒーロー「カジレンジャー」のショーや、けん玉パフォーマーGATAKENのパフォーマンスも披露され大盛況となった。



新潟県の最低賃金

最低賃金	時間額	効力発生日
新潟県最低賃金 (新潟県内の事業場で働くすべての労働者に適用されます)	1,050円	令和7年10月2日
新潟県電子部品・デバイス・電子回路、電気機械器具、情報通信機器製造業最低賃金	1,050円	令和7年10月2日
新潟県各種商品小売業最低賃金	1,053円	令和7年12月4日
新潟県自動車(新車)、自動車部分品・付属品小売業最低賃金	1,053円	令和6年12月8日

※最低賃金に関するお問合せは
新潟労働局賃金室(TEL 025-288-3504)または最寄りの労働基準監督署へ。

1月LOBO調査(商工会議所早期景気観測)

調査期間:令和8年1月15日~21日

調査対象:全国の324商工会議所が2,442企業にヒアリング

※DI値(景況判断指数)について

DI値は、売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表す。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。従って、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がりを意味する。

DI=(増加・好転などの回答割合)-(減少・悪化などの回答割合)

業況・採算:(好転)-(悪化)

売上:(増加)-(減少)

業況DIは、長引く物価高が足かせとなり、ほぼ横ばい 先行きは、経営課題の長期化で慎重な見方

全産業合計の業況DIは、▲17.9(前月比+0.1ポイント)

物価高の長期化に伴う消費者の節約志向の高まりを受け、小売業では商店街を中心に買い控えがみられたほか、サービス業では、飲食店を中心に客数が減少し、悪化した。一方、製造業では、堅調な設備投資・半導体需要を背景に機械器具関係で引き合いがみられ、改善した。

コスト負担への理解が進んでいることもあり、全体として価格転嫁に進展がみられている。取適法の施行で、発注先との取引適正化が進んでいるという声も聞かれた。もっとも、長引く物価高による消費マインドの弱含みや、円安の影響を含む原材料価格や労務費の高騰、人手不足による供給制約などが重荷となり、業況はほぼ横ばいとなった。

先行き見通しDIは、▲17.8(今月比+0.1ポイント)

高水準での賃上げが続く中、政府・自治体による物価高対策への期待感もあって、消費マインドは持ち直しつつある。

一方、賃金の上昇が物価高に追いついていない中、一段と消費者の節約志向が高まることが懸念されるほか、円安の長期化を含むコスト高とその分の価格転嫁や人手不足等、依然として経営課題は山積している。また、国際情勢の不安定化を懸念する声も聞かれるなど、先行きは慎重な見方が続く結果となった。

1月全産業DIの推移

		全業種	建設	製造	卸売	小売	サービス
全国	1月の業況(前年同月比)	▲17.9 ➔	▲15.2 ➔	▲17.2 ➔	▲23.8 ➔	▲25.1 ➔	▲12.1 ➔
	先行見通し(3ヶ月先の見通し)	▲17.8	▲14.3	▲17.6	▲18.3	▲22.8	▲16.3
北陸 信越	1月の業況(前年同月比)	▲27.9 ⬇	▲19.4 ➔	▲32.6 ➔	▲28.6 ⬇	▲29.0 ⬇	▲28.8 ⬇
	先行見通し(3ヶ月先の見通し)	▲29.0	▲27.8	▲41.9	▲23.8	▲22.6	▲25.0

※➔は12月の業況DIとの比較。±5未満は横ばい(➔)、±5以上15未満(↗↘)、±15以上(↗↘)

令和8年
3月 三条商工会議所専門家相談日
秘密を厳守しておりますのでお気軽にご相談ください!

ご相談
無料

相談時間:10:00~12:00 ※一部時間が異なります。

会場:三条商工会議所3F相談室
(資金繰り相談のみ2F日本政策金融公庫三条支店)

税理士による
9(月)
税務・消費税
対策相談

弁護士による
18(水)
法律相談

事業承継
18(水)
相談

知的財産権相談
12(木)と**27(金)**
※13:00~16:00

M&A相談
11(水)

社労士による労務相談
行政書士による行政書士相談
随時お受けしております

貿易相談
BCP相談
随時お受けしております

日本政策金融公庫による
資金繰り相談
随時お受けしております

TEL 0256-32-1311
まずはお電話にてお申し込みください。

※「税務・消費税対策相談」は相談日の3日前、「法律相談」「事業承継相談」「M&A相談」「知的財産権相談」は相談日の7日前迄に予約が無い場合は中止となります。(予約締切日が休日の場合は、その前日迄にご予約ください。)