

ななお 会議所だより

Nanao Chamber Of Commerce And Industry

2026

No. 660

3

<https://nanao-cci.or.jp>
mail:office@nanao-cci.or.jp

 七尾商工会議所

 七尾商工会議所



橋げたを持ち上げる本復旧工事中のツインブリッジのよ

CONTENTS

- P2 工業部会／経営改善普及事業連絡協議会／
日本政策金融公庫より
- P3 青年部／女性会
- P4 N-As通信／公式LINEの運用方法を学ぶセミナー／
石川県賃上げに関するアンケート調査へのご協力をお願い
- P5 景況・業況動向調査結果報告

- P6 第153回通常議員総会のご案内／
第236回珠算能力検定試験・第146回段位認定試験の実施／
広告掲載・折込チラシのご案内／
年次有給休暇取得促進
- P7 トレンド通信／行事カレンダー
- P8 アクサ生命

工業部会 一新体制始動 新たな一步と事業計画協議

2月16日(月)、当所にて工業部会役員会を開催し、令和8年度事業計画について協議しました。

冒頭、新たに就任された高橋志栄部長より、今後の部活動への抱負と会員企業の発展につながる取り組みを積極的に進めていきたいとの決意が述べられました。

また、今回より2名の役員が加わり、体制も一層充実。新体制のもと、より活発で実りある部会運営を目指してまいります。

議事では、次年度事業計画について意見交換が行われ、研修視察およびセミナーの開催を柱とする方向で意見がまとまりました。視察研修先については、水素

関連施設を候補としてはどうかとの意見が出され、次回役員会において他の候補先も含め具体的に検討していくことを決定し、閉会しました。



令和7年度 経営改善普及事業連絡協議会を開催 ～復興支援とマル経融資の有効活用を協議～

2月20日(金)、当所にて「令和7年度 経営改善普及事業連絡協議会」が開催されました。本協議会は、県内7商工会議所(金沢・小松・輪島・加賀・珠洲・白山・七尾)と日本政策金融公庫(金沢・小松支店)が一堂に会し、小規模事業者への金融支援や地域経済の現状について情報交換を行いました。

冒頭、開催地を代表して七尾商工会議所の小川幸彦専務理事が「マル経融資は復興の『一丁目一番地』。事業者に寄り添う伴走支援として活用したい」と挨拶しました。続いて、日本政策金融公庫金沢支店の金丸幸義事業統轄が「マル経融資は50年以上の歴史があり、地域にとって安心感のある制度。金利上昇局面において固定金利のメリットを訴求し、次世代へ繋いでいきたい」と挨拶しました。

最初に、日本政策金融公庫より、マル経融資の現状報告が行われました。公庫の報告では、令和7年度の県内マル経融資実績が、件数・金額ともに前年同期比で約1.6倍と大幅に回復していることが示されました。また、賃上げを実施する事業者への特例や、事業

承継支援「継ぐスタ」についても説明がありました。

意見交換では、各会議所から管内経済の状況が報告されました。建設業等の復旧需要がある一方、多くの業種で人手不足や原材料価格の高騰が深刻化している現状が浮き彫りとなりました。特に能登地域の会議所からは、なりわい再建支援補助金の申請支援に加え、事業再開に伴う運転資金需要が急増していることや、人口流出による将来への懸念も報告されました。

最後に、日本政策金融公庫 小松支店 神田崇行支店長が「被災地の現状と課題を再認識した。公庫としても「伴走支援」の精神で、資金面に限らず地域に寄り添った支援を継続していきたい」と挨拶され、閉会しました。



日本政策金融公庫より全国の応援メッセージを寄贈いただきました

2月20日(金)、日本政策金融公庫の阿部武史氏(東京地区統轄)、青野浩之氏(東海地区統轄)、森田達也氏(北陸地区統轄)、金丸幸義氏(金沢統轄)が当所を訪れ、能登地区3商工会議所(輪島・七尾・珠洲)へ、全国から寄せられた応援メッセージと活動報告が届けられました。

同公庫では、能登の物産支援として全国33支店で「ロビー展」を開催。今回の訪問では、各地の利用者や職員から募った温かいメッセージと、展示の様子を収めた写真が贈呈されました。現在も東京地区の応接室ではポスター掲示等が継続されており、首都圏でも支援の輪が広がっています。面談では「ロビー展で支援を終えるのではなく、今後も息の長い支援を続ける」との力強い決意をいただきました。今後は資金繰り

支援に留まらず、全国152店舗のネットワークを駆使した情報発信や販路開拓など、多面的なサポートを展開していく方針です。

当所としても、同公庫と密に連携し、一日も早い復興に向けて歩みを進めてまいります。いただいたメッセージや写真は当所玄関に掲示しておりますので、お立ち寄りの際はぜひご覧ください。



2月定例会 「人生の目的を明確にし、組織の基盤を整える技術」



挨拶をする松原会長

2月23日(月・祝)、当所青年部(会長:松原圭一郎)は、2月定例会(ビジネス活性化委員会担当)を開催しました。冒頭、松原会長は今期のスローガン「YEGベネフィット」に触れ、「ベネフィットは会に求めるものではなく、自ら学びを掴み、みんなで作り上げるもの。その姿勢が自己成長を促し、ひいてはYEG活動の所属価値向上に繋がる」と挨拶しました。

会長挨拶の後、アチーブメント株式会社の加藤将太氏を招き「人生の目的を明確にし、組織の基盤を整える技術～人が良くなれば地域が良くなる～」と題し、組織基盤の構築と自己成長を目的とした講演会・ワークショップを行いました。本事業は、ビジネス活性化委員会のもと今年度3回にわたり実施してきた人間関係研修の集大成として開催されました。

講演後の感想発表では、当青年部メンバーの山崎君が自身の師匠の教えである「お金を残すのは三流、人を残すのが一流」という言葉を引き合いに出し、「小さな枠に収まらず、地域の発展を願う視点を持つ大切さを再確認した」と意気込みを話しました。また中島君は「自らのアイデンティティを確立することが、周囲に流されず目標を持ち続ける強さになる」と自身の気づきを共有しました。

監事講評では、宮川監事が冬季オリンピック選手を例に挙げ「明日、そしてこの瞬間から変わっていきけるよう、学んだことを習慣化したい」と述べ、清水監事は「相手側が何を求めているかを考えることの重要性」を



講演をする加藤氏

自身のセルフカウンセリングの結果を交えて総括しました。最後は、研修の成果を今後のビジネスや地域活動にどう活かしていくかについて、メンバー間で活発に意見が交わされました。



ワークショップの様子

七尾商工会議所女性会 令和8年新春会員懇談会開催

2月13日(金)、七尾商工会議所女性会では、令和8年新春会員懇談会を開催し、会員約40名が参加しました。新春にあたり、会員相互の親睦を深めるとともに、本年の活動への決意を新たにす有意義な機会となりました。



講師:赤喜久造氏

講演会では、株式会社akatome代表取締役社長であり七尾商工会議所副会頭の赤喜久造氏を講師にお迎えし、「何を言ったかではなく、何をやったかである」と題してご講演いただきました。自社チュロス開発の秘話をはじめ、幾多の試行錯誤や挑戦の積み重ねについて具体的に語られ、成果は行動の先にこそ生まれるという力強いメッセージが参加者の心に深く響きました。

講演会後の懇親会では、七尾市副市長の星野様をはじめ来賓5名のご臨席を賜り、終始和やかな雰囲気の中で交流を深めました。余興では木下氏、春木氏、森

氏による七尾まだらの披露、さらに平石氏による三絃の演奏が行われ、会場は大いに盛り上がりました。ゲームも交えながら笑顔あふれるひとときとなり、新たな一年の門出にふさわしい懇談会となりました。



七尾(N)の明日(As)の経営/経営のなやみ、なんでも、お手伝い

「公式LINEの運用方法を学ぶセミナー」開催！ ～来店・売上につなげる活用ポイントを解説～

2月24日(火)、当所において、スマートフォンやパソコンを活用した公式LINEの運用方法を学ぶセミナーを開催しました。講師には、石川県よろず支援拠点コーディネーターの守部和孝氏を迎え、初心者にも分かりやすいよう実践を交えながらご解説いただきました。



本セミナーでは、公式LINEの基本的な運用方法に加え、来店・来客・売上につなげるための具体的な活用ポイントについて学びました。当日は、講師作成のデジタル資料を用い、実際に各自の端末で画面を確認しながら操作を行う実践的な形式で進行了しました。



講師：守部和孝氏

少人数での開催となったことで、参加者一人ひとりの状況に合わせた丁寧な助言を行うことができました。参加者からは具体的な質問も多く寄せられ、「公式LINEの活用メリットや効果的な運用方法への理解が深まった」「顧客との継続的な関係づくりや情報発信の大切さを改めて実感できた」といった声が聞かれ、有意義な学びの機会となりました。

当所では今後も、こうした実践的かつ双方向型のセミナーを企画し、会員事業者の皆様の販路拡大やデジタル活用を積極的に支援してまいります。

石川県賃上げに関する アンケート調査への ご協力をお願い

石川県では、賃上げについての状況をお伺いするとともに、積極的な伴走支援を行っていくため、アンケートを実施いたします。

アンケート回答先



上記の二次元コードを読み取るか
URLを入力し、アクセスしてください。

<https://forms.office.com/r/H2fjbqzFzr>

みなさんの声をお聞かせください!



アンケート受付期間 | 令和8年2月26日(木)～4月17日(金)

問合わせ先 石川県賃上げ事業者支援センター TEL: 0120-500-912

七尾商工会議所『景況・業況動向調査結果報告』 (2025年第3四半期：10月～12月)

当所では、会員事業所131社のご協力を得て景況調査を実施しました。結果の概要は次のとおりです。

実施期間：令和8年1月10日～
1月30日
有効回答数：131件（オンライン60件、
書面71件）
回答形式：選択回答（複数回答可）
および自由回答



とにかく好調 (+50以上) 好調 (+5～+50) まあまあ (-5～+5) 不振 (-50～-5) きわめて不振 (-50以下)

【今期】

DI	景況感	売上高	売上単価	仕入原価	資金繰り	採算性
全産業	18.1	27.1	50.4	-42.2	15.6	4.7
製造業	25.0	35.0	57.5	-32.5	12.5	-25.0
建設業	42.9	23.8	50.0	-42.9	31.0	14.3
小売業	10.3	29.3	53.6	-62.1	27.8	8.9
卸売業	-5.0	30.0	65.0	-20.0	10.0	30.0
サービス業	14.0	23.5	42.7	-38.8	5.0	5.0

【来期】

DI	景況感	売上高	売上単価	仕入原価	資金繰り	採算性
全産業	14.6	9.1	42.9	-22.6	19.6	2.8
製造業	0.0	2.5	42.5	-32.5	7.5	-12.5
建設業	30.0	27.5	37.5	-37.5	30.0	15.0
小売業	24.1	8.6	56.9	-17.2	31.5	12.5
卸売業	40.0	-20.0	40.0	-20.0	10.0	35.0
サービス業	3.1	10.6	37.2	-16.0	15.6	-8.3

DI（ディフュージョン・インデックスとは『増加・上昇・好転』の割合（%）から『減少・低下・悪化』の割合（%）を差し引いた指数です。

◆景況感の動向

今期は、売上高や販売単価の上昇により、景況感は全体として回復傾向がみられました。一方で、資材や原材料、人件費などのコスト上昇が依然として大きく、利益面では十分な改善に至らない状況となっています。特に、冬季要因や人口減少の影響により、小売・サービス業を中心に先行きへの慎重な見方が多くみられました。

来期については、売上の伸びが鈍化するとの見通しがある一方、仕入価格の上昇は緩やかになると予想され、収益環境は安定に向かうことが期待されています。ただし、需要の力強さには欠け、引き続き先行きに不透明感が残る状況です。

◆業種別の特徴

製造業：受注の回復と単価上昇が進み、景況感は改善しました。仕入コストは高止まりしているものの、価格転嫁の進展により採算性は概ね安定しています。

建設業：復旧関連需要により受注は堅調に推移しましたが、足元では落ち着きもみられます。資材価格はやや下向している一方、人手不足が引き続き課題となっています。

小売業：物価高による節約志向の強まりから、売上や販売単価は伸び悩みました。仕入価格は安定しつつあるものの、利益確保には厳しい状況が続いています。

卸売業：売上や採算は一部で改善がみられたものの、取引先の動向に左右されやすく、景況感は横ばいで推移しました。需要の先行きに対する慎重な見方が広がっています。

サービス業：観光や外食を中心に売上は回復傾向となり、単価も上昇しました。一方で、人件費の増加が収益を圧迫しており、利益面では伸び悩みがみられます。

◆経営課題

今期の調査では、「仕入単価の上昇」（23%）と「経費の増加」（20%）が上位を占め、燃料費や資材費、物流費、人件費など幅広いコストの上昇が経営を圧迫しています。特に小売・サービス業では価格転嫁が難しく、利益確保が大きな課題となっています。また、「需要の伸び悩み」や「販売単価の低下」といった回答もみられ、売上は回復傾向にあるものの、収益改善には至っていない状況です。

人材面では、「従業員の確保難」（19%）が依然として高い割合を占めており、採用に加え人材の定着や育成、技能継承への対応が求められています。さらに、「後継者不在」（11%）も課題として挙げられ、中長期的な事業承継への備えが重要となっています。

加えて、震災からの復旧・復興の進展には事業者間で差がみられ、設備更新や修繕、資金繰りへの負担などが経営に影響を及ぼしています。人口減少や消費の縮小といった構造的な課題も背景にあり、安定した受注・売上の確保に向けた取組の必要性が高まっています。

◆今後のポイント

地域経済の回復に向けて、今期の結果から特に次の3点が重要と考えられます。

①コスト管理と価格転嫁の推進

仕入や経費の上昇が続く中、業務の効率化や原価管理の徹底を進めるとともに、適切な価格設定や付加価値の向上による価格転嫁が重要となります。

②人材確保・省力化の取り組み

人手不足への対応として、採用や人材育成の強化に加え、デジタル化や設備導入による省力化を進め、生産性向上につなげることが求められます。

③地域消費・観光需要の回復と販路拡大

地元消費の喚起や観光客の回復に向けた取組を進めるとともに、ネット販売や新たな取引先の開拓など販路の多様化が、売上確保の鍵となります。

当所では、補助金活用や専門家相談などを通じ、引き続き事業者の皆様へ寄り添い、経営課題の解決に向けた伴走支援を行ってまいります。

景況・業況動向調査 ▶
結果報告レポート



第153回通常議員総会 及び講演会のご案内

当所の第153回通常議員総会が下記の日程で開催します。

今回の通常総会は令和8年度の事業計画・収支予算について審議をします。

また、講演会には七尾市長 茶谷義隆氏をお迎えしますので、併せてご案内申し上げます。

■と き：令和8年3月27日(金)

■ところ：番伊 石川県七尾市府中町239

■日 程：総 会／14：00～

講演会／15：00～

講師：七尾市長 茶谷 義隆 氏

日本商工会議所 第236回珠算能力検定試験・ 第146回段位認定試験の実施

令和8年2月8日(日)、当所にて第236回珠算能力検定試験・第146回段位認定試験が実施されました。

珠算能力検定合格者・段位認定者は下記のとおりです。

珠算能力検定 2級 林 佑晟
3級 戸代原 悠之介・寺下 開世

段位認定暗算 準三段 堀川 颯真
七 段 萩 文哉

「会議所だより」に広告を載せてみませんか？

貴社の商品やサービスのPRにご利用ください。

「会議所だより」は七尾商工会議所の会員事業所を始め、市内主要施設、他都市商工会議所に毎月約2000部発行しています。七尾市を中心に貴社の商品やサービスについて幅広く周知したいとお考えの会員の皆様におすすめします。

※発行日は毎月10日前後です。

【お申込・お問合せ】

七尾商工会議所 TEL 0767-54-8888 FAX 0767-54-8811

広告掲載料金(税込)

1ページ 99,000円
1/2ページ 49,500円
1/4ページ 33,000円

チラシ折込料金(税込)

A4サイズ 33,000円
A3サイズ 66,000円



もっと自分らしい
Refresh!
働き方
休み方

春の訪れに
年休で
ゆとりある
時間を。

年次有給休暇 を上手に活用し 働き方・休み方を見直しましょう

- 「年次有給休暇の計画的付与制度」を導入しましょう。
- 年次有給休暇付与計画表による個人別付与方式を活用すれば休暇の分散化にもつながります。

厚生労働省 | 都道府県労働局 | 労働基準監督署

働き方・休み方改善ポータルサイト <https://work-holiday.mhlw.go.jp/>

年次有給休暇取得促進特設サイト

年休取得促進
特設サイト▶



「当たり前」の営業時間を見直してみる」

広島市から東に車で1時間ほど、福山市との間に竹原市というまちがあります。以前NHK連続テレビ小説『マッサン』の主人公のモデルとなったニッカウヰスキーの創設者・竹鶴政孝の生家だった酒蔵などが、重要伝統的建造物群保存地区として美しいまち並みを残しています。

この竹原市に「御幸（みゆき）」という老舗のお好み焼き屋さんがあります。1972年の創業から50年以上にわたって地元のお客さんに支えられてきました。広島のお好み焼きといえば、クレープのように薄く敷いた生地の上に大量のキャベツや中華麺、豚肉や海鮮などを乗せてつくるのが一般的です。御幸では、創業者が大阪で修業したこともあって、キャベツなどを混ぜ込んだ生地をホットケーキのように厚く焼く、関西スタイルのお好み焼きも提供しています。

御幸では先のコロナ禍を機に、ほかの店と同様、家で食べられるメニューを強化しました。通常通り鉄板で焼き上げたお好み焼きを冷ました後、適度に水分を吸収する専用容器に入れ、真空パックにしたものを急速冷凍します。冷凍の商品ラインアップを持ったことにより、クール便での通販のほか、あらかじめ商品を送って催事や出張販売に遠くまで行くことが可能になりました。ここまではコロナの影響を受けたほかの多くの飲食店にも共通する話です。

御幸が面白いのは、コロナによる落ち込み期間が明け、多くの飲食店が通常営業に戻す中、「コロナによって自宅での飲食が当たり前になったお客さんの消費行動は元には戻らない」という判断に基づいて、店舗の営業時間を大幅に短縮したところ。具体的には、夜営業をやめ、ラン

チ営業を16時までとし、19時まで通販やテイクアウトで販売するためのお好み焼きをひたすら焼くという営業スタイルに変えました。16時以降は、テイクアウトの注文には対応しますが、接客を伴う食事提供の営業はしません。

商品は提供するけれど、サービスとして人手のかかる時間と空間の提供を減らし、その分を店舗であれ通販であれ「わざわざ買いにきてくれる客」のためのものづくりに充てるというビジネスモデルの転換を試みました。同時に、ウェブサイトやSNSなどを通じ、商品の魅力やくつろぎの雰囲気などを伝える情報発信を充実させることにも取り組みました。家庭的で老舗のお店が持つ懐かしい世界観を表すキャラクターを中心に、デザインテイストやコミュニケーションに一貫性を持たせ、きちんとブランディングしました。

情報発信の強化と並行して、広島県のアンテナショップを通じて東京や大阪など、遠方の都市部へ積極的に営業や出張販売に出かけ、地道に遠隔地のファンを増やしていきました。

客の理解や定着まで少し時間はかかったものの、夜の営業をやめたことで逆に昼の営業時間は混んできました。土日には駐車場に県外ナンバーの車が多く押し寄せ、行列ができる店になっています。人手不足の中で限られたリソースを効率的に使い、次世代につながる事業への転換も見据えて取った作戦が「当たり前」の営業時間を見直す」だったのです。

地域経済アナリスト/コンサルタント 渡辺 和博



【プロフィール】◇渡辺 和博/わたなべ・かずひろ

合同会社ヒナニモ代表。1986年筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了。同年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。その後、日経BP 総合研究所 上席研究員を経て、2025年4月から現職。全国の自治体・商工会議所などで地域活性化や名産品開発のコンサルティング、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している。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）。

2026 行事カレンダー

3月 March

16(月)	
17(火)	
18(水)	常議員会
19(木)	賃上げに向けた収益力強化補助金説明会 日本商工会議所 第142回通常会員総会
20(金)	
21(土)	
22(日)	
23(月)	
24(火)	青年部理事会 日本公庫定例相談会
25(水)	
26(木)	
27(金)	第153回常議員総会
28(土)	
29(日)	
30(月)	
31(火)	能登経済復興広域連携協議会設立総会

4月 April

1(水)	
2(木)	小丸山城址公園下植樹帯清掃 INPIT石川県知財総合支援窓口
3(金)	
4(土)	
5(日)	
6(月)	
7(火)	
8(水)	
9(木)	
10(金)	
11(土)	
12(日)	
13(月)	
14(火)	正副会頭会議
15(水)	



アクサ生命

「人生を経営する[®]」ことが、 あたりまえの社会へ。

ライフマネジメント[®]で、
すべての人に自分らしく生きる自信を。

「人生を経営する[®]」。
まだあまり聞き慣れない言葉かも知れません。
でもこの考え方こそが、人々が自分らしく生きるための
最適解だとアクサは信じています。

正解が見えにくい今の時代だからこそ、まず人生の目的を明確にする。
そうすることで、今やるべきことや将来へのビジョンが見えてくる。
迷いや不安が晴れていく。
アクサはライフマネジメント[®]を通して、
人々が自分の「人生を経営する[®]」お手伝いをしていきます。

すべての人々のより良い未来のために。
私たちはみなさまの大切なものを守ります。



アクサ ライフマネジメント

検索

<https://www.axa.co.jp/life-management>

「ライフマネジメント」および「人生を経営する[®]」はアクサ生命保険株式会社の登録商標です。

AXA-A2-2410-0659/9WD

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。

北陸支社 金沢営業所

〒920-0918 石川県金沢市尾山町9-13 金沢商工会議所会館3F TEL 076-221-7728 FAX 076-262-1883