

SHIRAKAWA



中心商店街レシートラリー抽選会

令和7年6月3日(火)に中心商店街レシートラリーの抽選会を開催しました。

応募総数155件の中から厳選なる抽選を行い、60本の当選者を決定しました。景品は地元産品や商品券、お食事券などとなっており、当選者の発表は商品の発送をもって代えさせていただきます。

参加店舗のみなさまにはご協賛いただきありがとうございました。

特集

シリーズ

会費改正のお知らせ③

～他地域の会費状況との比較など～

... 2

専門家派遣って
どんな支援？

... 4～5

会員限定!!

チラシ折込サービス

白河商工会議所が毎月発行している会報「SHIRAKAWA」に、商品紹介やイベント案内などのPRチラシを同封して、大勢の読者にお送りする会員限定のサービスです。

格安で効率的・効果的な広報手段として是非ご利用ください。

3つのメリット

1

開封率が高い!

会報に封入するので単独DMに比べて高い開封率が期待できます。

2

割安な価格!

A4チラシ単独DMの場合…

121,000円

@110×1,100社

当サービスを利用すると…

11,000円

3

訴求力が高い!

公共性・信頼性の高い商工会議所の会報に同封することで効果的に情報発信できます。

郵送代・封筒代削減に!

お申込み方法・サービスの詳しい内容はHPをご確認ください



イベントや研修会の会場に!

貸会議室利用サービス

使用目的・人数にあわせて9時から21時までご利用いただけます。

音響や液晶プロジェクター・スクリーンなどの付属設備も充実しています。

社内外の会議等に是非ご利用ください。



お申込み方法・サービスの詳しい内容はHPをご確認ください



1

最大定員 50 名 ※机・椅子を使用した場合

2

1,320円 / 時間～ ※夏冬期間加算あり

3

アクセス良好! 白河駅から徒歩 3 分

会費改正のお知らせ③ ～他地域の会費状況との比較など～

今月号では、「他地域の会費状況との比較など」についてご説明します。

他地域の会費状況について

県内10商工会議所・市内3商工会の「最低年会費額」について調査した結果、会員区分の「個人」、「法人・団体」とともに【表1】のとおりで、「当所が最も低い」会費基準であることが明らかになりました。

会費基準・会費額の設定は様々ですが、個人会員では最低が当所の6,000円から最高は30,000円、法人・団体会員では最低が当所の10,000円から最高は30,000円と大きな差があります。

【表1】		個人		法人・団体	
		最低年会費額	1口単価	最低年会費額	1口単価
1	A商工会議所	10,000円	1口目 7,000円 2口目から 3,000円	16,000円	1口目 10,000円 2口目から 3,000円
2	B商工会議所	10,000円	5,000円	15,000円	5,000円
3	C商工会議所	10,000円	5,000円	15,000円	5,000円
4	D商工会議所	12,000円	1口目 6,000円 2口目から 3,000円	18,000円	1口目 6,000円 2口目から 3,000円
5	E商工会議所	10,000円	2,500円	15,000円	2,500円
6	F商工会議所	16,000円	8,000円	24,000円	8,000円
7	G商工会議所	10,000円	2,000円	20,000円	2,000円
8	H商工会議所	30,000円	3,000円	30,000円	3,000円
9	I商工会議所	10,000円	2,000円	20,000円	2,000円
10	J商工会	8,400円	月700円	15,600円	月1,300円
11	K商工会	14,400円	月1,200円	22,800円	月1,900円
12	L商工会	12,000円	月1,000円	12,000円	月1,000円
13	白河商工会議所	6,000円	2,000円	10,000円	2,000円

更に、当所と同規模グループにある全国の商工会議所の会費を調査した結果からも、当所の会費基準は低い水準であることが判明しました。また、「資本金や従業員数に応じた会費基準」を設定している地域が多いということも分かりました。それは、「規模の大きさに応じて会費額を設定」することで、「負担の公平性」を確保しようとする考え方によるものです。

会費改定の基本的な考え方

先月号でお知らせした当所の「会費の現状」や「今後の収支見通し」などを踏まえ、更には上記の「他地域の会費状況」なども参考として、改定に当たっては、以下のような考え方を基本方針としました。

① 最低口数での加入が大半を占めている（一般会員 93.8%）ことから、全体の公平性を保ちつつ底上げを図るため、「会費1口単価の引き上げ」を行うものとする。【表2】

【表2】	
現行(1カ月換算額)	改定後(1カ月換算額)
2,000円(約167円)	4,000円(約333円)

② ただし、少数の議員に負担が大きく偏っている現状に鑑み、更なる負担増となることを防ぎ、会費収入割合の均衡を図るため、「議員の負担は据え置く」ものとする。

③ 会員の規模別の公平性を保つ観点から、新たに「資本金・出資金に応じた会費基準を設ける」ものとする。【表3】

④ 急激な会費負担の増加を和らげるため、段階的に引き上げを行う「激変緩和の暫定措置を講じる」ものとする。【表4】

⑤ 今後は、「5年毎を目途」として、社会経済情勢や当所財政状況などを勘案し、会費の見直しを検討することとします。

【表3】		
資本金・出資金	加算口数	最低持口数
300万円未満	—	5口以上
300万円以上	1口	6口以上
1,000万円以上	2口	7口以上
5,000万円以上	5口	10口以上

【表4】			
年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度以降
1口会費額(年額)	2,000円(据え置き)	3,000円	4,000円

次回は、具体的な改定内容について詳しくお知らせします。



専門家と一緒に、
「次の一手」を描きませんか？

白河商工会議所では、会員の皆様の経営課題に応じて最適な専門家を無料で派遣する「専門家派遣制度」を実施しています。
「新商品を作りたい」・「ECサイトを強化したい」・「事業を再構築したい」、そんな想いをお持ちの方は、是非ご活用ください。

利用者の声！

とみやま食堂



代表者／富山 強 さん 事業／飲食業
住 所／白河市中町24 TEL／29-8908

M.D.とみやまで長年培った経験を活かし、福島牛にこだわった焼肉店を開業したいと考えていた富山 強さん。

事業計画を考えている時、第三者からの客観的な視点を求めて専門家派遣事業を利用しました。

Q. 専門家派遣を利用してみていかがでしたか？

専門家の方から多くの視点やアドバイスをいただいたことで、自分の強みや課題を一緒に整理できたのがありがたかったです。

特に、これまでの精肉や惣菜の経験が飲食店の武器になると気づけたことで、方向性がより明確になり、自信を持って準備を進めることができました。

自分の強みや課題が
はつきりしました。

専門家派遣ってどんな支援？



専門家ってだれがいるの？

税理士、中小企業診断士、ITコーディネータなど、各分野に精通した専門家が丁寧にご相談に応じます！

また、毎月定例の相談会では、弁護士による法律相談、日本政策金融公庫の資金繰り相談など幅広い分野に対応します！



費用負担なし（無料）

- ・市内の専門家の派遣を受ける場合、費用は発生しません。
- ・市外の専門家の派遣を受ける場合のみ、交通費が実費負担となります。

テーマは自由（販売促進、商品開発、業務改善、人材育成など）

一社につき複数回の利用が可能

※対象企業は下記のとおりです。

経営課題解決等に取り組む小規模事業者の方

- ・【卸売業・小売業】常時使用する従業員5人以下
- ・【サービス業（宿泊業・娯楽業以外）】常時使用する従業員5人以下
- ・【サービス業のうち、宿泊業・娯楽業】常時使用する従業員20人以下
- ・【製造業その他】常時使用する従業員20人以下

やっぱりプロの方に聞いた方が早いですよね

ZELKOVA

令和6年12月に、デジタル化支援のための個別相談会（専門家派遣）を利用したZELKOVAの寺山裕美さん。ZELKOVAは、西郷村で木材を加工した家具やおしゃれアイテムを扱うインテリア店です。

「自分でできるネットショップ成功法セミナー」に参加したことをきっかけに、もっと実践的なことを学びたいと個別相談会を利用し、オンラインショップ立ち上げを前進させました。

Q. 実際に受けてみて、専門家による個別相談の良さは何だと思いますか？

やっぱり、疑問に思ったことをその都度質問できる点だと思います。

自分たちだけではなかなか進まない行程も、相談に乗ってくださった上級ウェブ解析士の渡邊先生の説明がとても分かりやすく、いろんなことがスッキリしました。



有限会社 エーアイティ研究所
上級ウェブ解析士 渡邊 功 氏



スタッフ／寺山 裕美さん 事業／インテリア店
住 所／西郷村字豊作東34 TEL／21-6700

Q. 今回はオンラインショップの個別相談会でしたが、IT・デジタル化関連で、他にどんなことをお聞きになりたいですか？

ホームページの魅力UPやCanvaの使い方とか写真の撮り方とか…あと、仕事に役立つPCの便利機能や小ワザを聞きたいですね！

Q. 今後もデジタル化支援のための個別相談会（専門家派遣）があったら、活用したいですか？

はい、ぜひはと言いますが(笑)、半年に1回は是非お願いしたいです。

困った時には、商工会議所に相談してみる事をお勧めします。

ミリオンテック合資会社

代表者／鶴丸 彰紀 さん 事業／バッテリー修理等
住 所／白河市昭和町69-6 TEL／31-2813

助成金の利用を考えていた時に本事業を利用し、社会保険労務士に相談された鶴丸 彰紀さん。

Q. 専門家派遣事業を利用したきっかけを教えてください。

助成金の利用を考えていた時に経営指導員さんに相談したら、「この制度で社労士の先生を紹介できますよ」と言われたことがきっかけです。費用負担なしで相談を受けられたので、安心して利用することができました。自分では、専門家の方となかなか繋がりを持てませんが、会議所さんから課題解決に最適な先生を紹介してもらえました。

Q. 利用されていたいかがでしたか？

当初想定した助成金は、課題があって申請を諦めましたが、それに代わる助成金を紹介してもらい、申請に繋げることができました。皆様にも、まずは気軽に商工会議所へ相談してみることを是非お勧めします。

専門家派遣事業は随時受付中！

今月の定例
相談会は

法律相談
7/8 (火)

金融相談
7/9 (水)

まずは
お電話ください
☎ 0248-23-3101

今年は議員改選の年です！！

白河商工会議所の議員の任期は「3年」です。現議員は、令和7年10月31日をもって任期満了となります。そのため、9月から10月にかけて議員改選の手続きが実施されます。会員の皆さまには、議員改選にあたり手続きが円滑に行われますよう、特段のご協力をお願い申し上げます。

商工会議所議員とは…？

議員は「商工業者の代表」です。商工会議所の議員は会員の中から選ばれ、地域における商工業の振興と地域社会の進展に尽力をいただく重要な役割を持っています。

選ばれた議員は、商工会議所の最高議決機関である「議員総会」の構成員として、商工会議所の運営について意思決定を行うこととなります。

議員定数は「70名」！

当所の議員定数は70名となっています。広く商工業者の意見を反映させるため、幅広い業種・分野から、会員の意思を託すことのできる議員を選出します。

その選任方法は次の3つに区分されます。

区 分	定 数	特 徴	選任方法・日程
1号議員	36名	会員や特定商工業者の投票で選出する議員【選挙議員】	○ 立候補届期間 9月1日(月)～9月30日(火) ○ 選挙期日 10月1日(水)
2号議員	24名	業種別の部会(7部会)において選任する議員【部会選出議員】	○ 選任部会の開催 9月22日(月)～9月30日(火)
3号議員	10名	選任委員会において選任する議員【推薦議員】	○ 選任委員会の開催 9月19日(金)

*選挙人は、選挙人名簿に記載され、9月9日(火)までに会費を納入している会員に限ります。

*また、選挙人は、特別負担金(5万円)の納付が必要となります。

*1号議員は、立候補が定数を超えない場合「無投票」となります。

LOBO調査報告

本調査は、地域や中小企業が「肌で感じる足元の景況感」や「直面する経営課題」（採用、設備投資、賃金動向等）を毎月調査し、その結果を集計・公表しています。

建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業
				

業況の全産業DIは前月と比べて横ばいでした。

業種別に見ると、製造業・サービス業は+0.3ポイント上昇しました。

一方で建設業は-0.2ポイント、小売業は-0.1ポイント下降しました。卸売業は横ばいでした。規模別で見ると、小規模は横ばい、それ以外は+0.1ポイント上昇しました。



日本商工会議所
LOBO調査HP

職務執行者変更のお知らせ

(令和7年7月1日付)



EAファーマ(株)福島事業所
事業所長 野田 裕昭 氏

潮流

読む

最高益の銀行決算に死角はないか

日本の5大銀行グループ（以下大手銀行）と上場地域銀行73行・グループ（以下地域銀行）の

2025年3月期の決算が5月15日に出そろった。あくまでも速報ベースではあるが、大手銀行では「合計の連結純利益は前の期比30%増の4兆3973億円となり、2年連続で最高益を更新」し、地域銀行では「連結純利益の合計は前の期比29%増の1兆2519億円となり、9期ぶりに過去最高」であった。その理由は、前者が「国内の金利上昇で貸出金利やが拡大し、政策保有株式の売却益が業績を押し上げた」とし、後者が「貸出金利の引き上げが寄与」としている。大手銀行と地域銀行とも、貸出金利の上昇が最高益更新の主な要因である。

ただし、大手銀行と地域銀行のそれぞれの貸出残高に主に採用されている貸出金利の基準金利が異なることには、留意が必要である。大手銀行の貸出金利はTI BOR（タイボ）と呼ばれる市場金利（日本のインターバンク市場（銀行間の市場）の金利を示す円の金利指標）を基準金利として採用している場合が多く、市場金利が上昇すれば貸出金利に反映される。一方、地域銀行の大部分の貸出金利の基準は短期プライムレート（金融機関が企業向けに提供する1年未満の短期融資に適用される基準金利）で

あり、日本銀行の政策金利に連動している。前者は、市場で決まる金利であるため、後者より当然ながら市場金利上昇が貸出金利に反映されるスピードが速い。このような背景があることから、大手銀行は2期連続、地域銀行は25年3月期決算での最高益となった。

最高益となった銀行決算に死角はないだろうか。まず、米国の相互関係による国内企業の業績へのマイナスの影響である。業績が悪化すれば、企業が期日通り債務の返済ができなくなる、あるいは最悪の場合には倒産するリスクが高まることが想定される。銀行は、その場合の損失を見込んで準備する資金である貸倒引当金が増加することでコスト増となり、減益要因となる。次に、金利が上昇すれば、銀行間での貸し出し競争が激しくなる。このため貸出残高あるいは貸出先の顧客基盤を維持するために、健全性が高い大手銀行、大手地域銀行はほかの中堅・中小地域銀行よりも貸出金利を戦略的に低下させる。このため、中堅・中小地域銀行は思い通りに金利を上げることができなくなる、あるいは顧客を一部失うことが想定され、収益悪化になる。ここまでは貸し出しという銀行の資金運用の部分の課題である。

一方、預金という銀行の資金調達の部分で課題も多い。市場金利が上昇すれば、預金金利も追隨して上げる必要が出てくる。つまり、貸し出しなどの資金運用の原資となる預金という資金調達コストが上昇する。加えて、預金者は金利が高い預金を選択す

るようになり、金利引き上げ競争が激化する。このため、十分に金利が上げられない銀行からは、預金流出する可能性が高まる。他方、地方圏の地域銀行は、特に相続によつて域外に預金流出する可能性がある。さらに都市圏の地域銀行でさえ、ネット銀行の台頭がこの預金流出の流れを促進することも懸念される。大手銀行も、うかうかしてられない。オンラインという利便性を考えると、ネット銀行に預金流出する可能性がある。例えば、25年5月15日に公表された、三井住友カードがソフトバンクとの包括提携の下でPayPayと連携することは、その懸念に対応する戦略の代表事例といえるだろう。

今後の銀行業界の勢力図を占う最大の焦点は、ロイヤルティが高い、つまり「粘着性のある」預金者の獲得において、ネット銀行を含めて、どの銀行が強みを発揮するのか、である。コストが低く、利便性の高いオンラインのみではそれが生まれにくいとも考えられる。本質的には、預金者の情報を活用しながら、決済、資産形成などさまざまなサービスを提供し、預金者＝顧客の囲い込みが重要であろう。とすれば、預金残高、預金口座の規模が重要ではなく、預金者にひもづく顧客データの多さが重要であり、それらを、生成AIなどを活用して顧客基盤の強化に生かせるような戦略が不可欠となるだろう。その点を間違えると、大手銀行でさえ、盤石とはいえないであろう。銀行の決算よりも本当の死角はそこにあるのではないか。

文〓株式会社大和総研
金融調査部 主席研究員
内野 逸勢



できました。

「思考の仕方」を学ぶことが

経営計画や販路開拓に必要な

根田醤油合名会社

専務取締役

鈴木 豪彦 さん

◆所在地 白河市萱根根田4

TEL (0248) 23-3221 FAX (0248) 23-3037

◆味噌、醤油の製造販売



事業内容について

教えてください。

当社は、白河市萱根地区の根田を拠点として、醤油・味噌の製造販売を行っています。屋号は地名に由来しており、昔から地域の人々には「根田の醤油屋」と呼ばれています。

歴史は古く、もともとは名主と聞いておりますが、宿場町の検断屋敷だったようです。その傍ら両替商を営み、江戸時代後期（約200年前）に醤油屋を創業しました。そして、明治、大正、昭和へ引き継がれ、太平洋戦争による一時中断を経て、昭和45年11月に会社を設立し、現在に至っています。

平成23年3月11日の東日本大震災では、強い揺れで建物1棟が大規模半壊、仕込容器や木桶が崩れ落ち、多くの醤油・味噌を処分するなど大きな損害が生じました。また、風評被害の影響により県外を中心に顧客離れが進んだものの、首都圏での催事や海外輸出の展示会への参加など、新たな販路開拓に取り組んでいます。

会議所をどう

利用されていますか。

新商品の開発に当たり新たな設備が必要になり、商工会議所に相談したところ「ものづくり補助金」の紹介を受け、経営指導員さんと一緒に申請書作成に取り組みました。適切な支援のおかげもあり、無事に採択を受け新設備の導入にこぎつきました。

補助金の申請には、事業計画作成や生産工程の見直しなど、深く考えなければならぬことが多く、とても苦労しましたが、経営指導員さんや専門家の先生と話すなかで、経営戦略や商品のブラッシュアップ、販路開拓などの「思考の仕方」を学ぶことができ、今後の経営に大変貴重な経験となりました。

その後も、色々なセミナーに積極的に参加しましたが、考え方のベースを持ったことで、多くの気づきに結び付き、経営改善の参考になりました。

また、診断士の先生とは経営以外にも色々な話をすることができ、広い視野と新しい知識が得られました。

こうしたことに時間をかけるのは非効率的なように思っていました。が、目的を定め、最短距離で進めるようになるので、決して無駄ではなく、かえって効率的なのだと実感しました。

皆様も会議所を上手く使って、自社の成長に繋げていただければと思います。



オンラインショウアップ
しています。



アクサ生命

経営者ご自身と 会社を守るがん保険

アクサの
治療保障の
がん保険

ガン治療保険(無解約払いもどし金型)

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

郡山支社 白河営業所

〒961-0957 福島県白河市道場小路96-5 白河商工会議所2F

TEL 0248-23-4143



がん負けずに、
人生を歩むために。

●お引受けには所定の条件があります。本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)」と「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。

AXAAXA1-903-0522/957