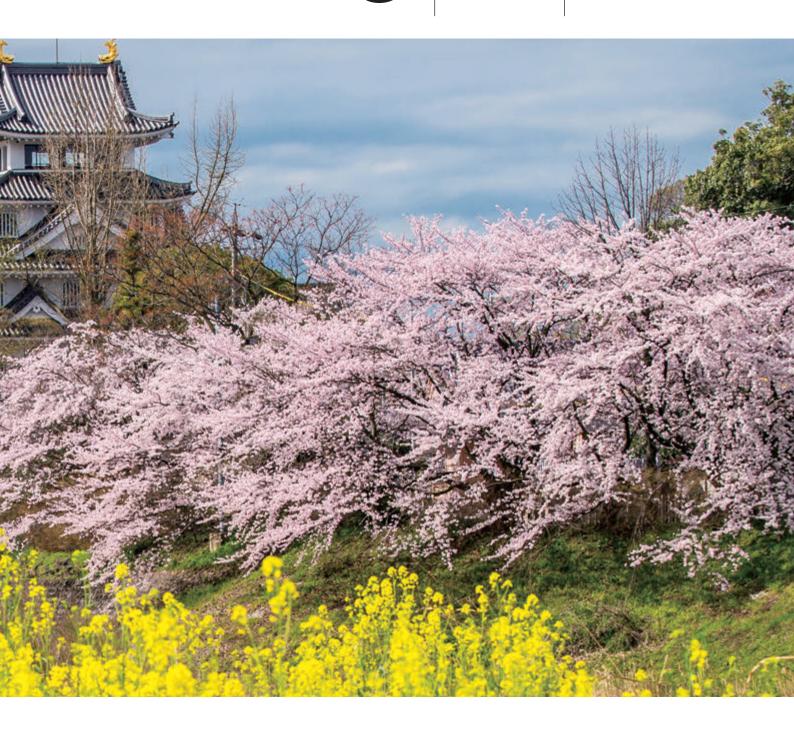
経済月報

Economic Monthly Report 2025 通巻835号 発行日/令和7年3月10日

2025

vol.140

発行:十六総合研究所



0) 色 ブ ル



エールを発しているように見えてくる。

岐阜県大垣市)。早春の気に満ちる姿から、静かに

変える。写真はその一

一つの色に包まれる墨俣

夜城

黄色とピンク。どちらも花の色がふわり

と

風

景を

が多いのは、昆虫たちにいち早く見つけてもらうた を思うような黄色である。 も含めて少しグリーンを帯び、どこか幼い日 ともいわれる。 花は菜の花畑を連想するからだろうか。 桜の花は 淡いピンクは薄花桜とも呼ばれるそうだ。 その かす かな色 春の始まりに黄色の花 を 集 がめて、 可 憐 葉の な色 の光景

Top トップと語る

Contents



interview



協和ダンボール株式会社 代表取締役社長

髙木 良直氏

十六総合研究所 取締役社長 佐竹 達比古

Special Contribution 【特別寄稿】

中部圏における若年層の 東京圏への流出の現状

- ~働く場の魅力と暮らす場の魅力の両面から若年層の人口流出対策の検討を~
- 一般社団法人中部経済連合会 調査部 部長 清水 誠 主任 中島 桐生

Research

早

春

0 墨

俣

夜

城

(岐阜県大垣市墨俣町

第209回 東海地区企業動向調査 (2024年10~12月期 十六景況判断指数 調査報告) 今月のData 経済動向 21 海外情報 海外拠点レポート[シンガポール] ………22 岐阜大学医学部附属病院 Report ⑩ ········ 24 患者参加型の医療安全とは? 相続税と事業承継 [vol.48] ······ 26 相続時精算課税制度

今月の「経済動向 ぎふ・あいち」は 当社ホームページ(www.16souken.co.jp)に掲載します。



協和ダンボール株式会社 代表取締役社長

高木 良直氏 明 井太総

十六総合研究所 取締役社長 佐竹 達比古

TAKAGI Yoshingo

KYOWA corrugated cardboard Co., Ltd.

一番強く思うのは、社員が働きたいと思える会社を一緒に作っていきたいとい うことです。それと、いろいろな改善策を考えて、今日よりも明日を良くしたい と考えてくれる人の集団にしたいです。そのためには、やはり企業として収益性 を求め、賃金の面でも環境の面でも、魅力ある会社にしなくてはいけませんね。

協和ダンボール株式会社は、1962年に、段ボールシートの製造販売を手掛ける協和ダンボール工業所として恵那市で創業しました。現在は、リサイクルシ ステムが確立された環境に優しい素材である段ボールのさらなる可能性を追求し、物流梱包資材にとどまらず、セールスプロモーションツールや避難所用 の簡易ベッドなど、多種多様な製品を開発・製造・販売しています。

持続可能な社会の構築に貢献するとともに、物流など他の分野へも事業のすそ野を広げ、新たな社会・環境・経済価値を創出すべく挑戦を続けています。

未来へつなげるアク 協和ダンボール株式会社

高术良宜。

十六総合研究所 取締役社長



環境への取り組みをPRしている

本日は協和ダンボール株式会社 本社を お訪ねし、代表取締役社長 髙木 良直(た かぎよしなお)氏からお話を伺いました。

段ボールシート生産から 箱も作る一貫メーカーへ



--- 会社設立から これまでの沿革に ついてお話し願い ます。段ボール箱 を作るための材料 である、段ボール シートを生産する 事業からスタート されたのですね。

先代である私の父 ●髙木社長(以下、敬称略) は、国鉄で機関士として働いていました。国鉄 を辞めてからは、家業の薪を結束する金具の製 造を手伝っていたそうですが、エネルギーが薪 などの木材から石油などに変わっていく流れの 中で、何か他の製造業をやろうということで、 段ボールに目をつけました。1962年に恵那の 町なかの小さな工場で、手作業で紙を貼り合わ せて段ボールシートを製造する事業をスタート しました。

当時、東濃地域の陶磁器産業が飛ぶ鳥を落 とす勢いで伸びていましたから、輸送用の段



代表取締役社長

ボールの消費量が増えていました。当社の売上 げや生産量も増え、機械化を進めて材料供給 メーカーとして事業を続けました。中には、シー トも箱も両方作る、一貫段ボールメーカーさん もありましたが、先代は「うちは箱を作らないか ら、競争相手になる一貫メーカーさんよりも、う ちから材料を買いませんか というセールストー クで、お客様の信頼を勝ち取っていったそうで

1973年に第一次オイルショックが起きると、 段ボールを製造するために必要な重油の供給 がままならなくなり、生産が難しい状況になり ました。また、円高で陶磁器メーカーさんの輸 出が減ったことで段ボール箱の需要も減り、 ボックスメーカーさんの倒産が増えました。当 社は材料を売る立場でしたから、売掛金を回収 するために、やむを得ずボックスメーカーさんを 会社ごと買う決断をしました。それをきっかけ に、箱は作らないと言っていた方針を転換し、 一貫メーカーとなりました。

4色刷りの製品を手掛けたことが 転換点に

社長様が入社された経緯を教えてください。

●髙木 大学を卒業し、大手商社系の紙販売 会社に入りましたが、3年くらいたった頃、戻って くるように言われました。

商社系の紙販売会社では、雑誌用の紙を 扱っていて、印刷というのは4色刷りのフルカ ラーが当たり前だと思っていました。ところが、 当社へ戻ってみると、ほとんど1色の印刷ばかり で、その差に愕然としました。段ボールは箱の 中身や会社名さえ分かればよいとされていて、 それで事足りていたのです。果たしてどう付加 価値を生んでいったらよいのかと悩みました。

また、当時の営業スタイルは、価格で勝負し て販売数量を伸ばすものでした。同業他社と安 さを競う薄利多売のビジネスモデルから転換 し、新しい挑戦をしていかないといけないと思 いました。

そこで、4色印刷を見てきた経験から、フルカ ラーの製品を作って他社とは違う付加価値を生 み出せないだろうかと考えました。

— どのような商品を手掛けられたのでしょうか。

●髙木 ある時、経営コンサルティング会社の 担当の方から電話があり、大手印刷会社さん で段ボール会社を探しているという話だったの



協和ダンボール株式会社 代表取締役社長 髙木 良直氏

で、すぐに飛んで行きました。そこで提案を求 められたのは、これまでアクリル板や木材など で作っていた、大手アニメ会社のセールスプロ モーションツール (販売促進用什器)を段ボー ルで作りたいというお話だったので、ぜひやら せてくださいとお受けしました。

セット梱包や組み立て作業があるうえ、部品 の点数が多く、大変な仕事ではありましたが、 収益性も高く、結果として大成功でした。フルカ ラーの華やかな製品を作るようになり、社員の 意識も大きく変わりました。当社にとって大きな 転換点でしたね。

総合物流・包装コンサルティング会社を 目指す

―― 現在の事業内容について教えてください。

●髙木 主製品は段ボールケースです。ケース



対談風景 協和ダンボール株式会社 代表取締役社長 髙木 良直氏(右)、 十六総合研究所 取締役社長 佐竹 達比古(左)

にする前のシートが約35%、ケースが約65% で、現在セールスプロモーションツールの企画・製造は子会社で行っています。

―― 物流事業にも力を入れていらっしゃいます

19

●髙木 グループ内に物流会社を持っていることは当社の強みですが、課題もあります。

配送トラックは、製品をお客様へお届けした 後、積み荷を空にして帰ってきますから積載率 は50%です。これを100%にしなくてはいけな いと思っています。

この課題を解決するべく、過去には、産業廃棄物運搬事業をやろうと考えたこともあります。客先へ製品をお届けして積み荷が空いたら、お客様の会社から出る産業廃棄物を積んで中間処理業者まで運ぶことを思いつきました。しかし、お客様から、うちの商品を入れる段ボールを運ぶ車でごみを運ぶなんて駄目だ、と強く反対され、実現しませんでした。

50%の空車を埋めるという課題を解決すべ

く、産業廃棄物以外の貨物を受託して運搬する 体制ができないかと考えています。

--- その他に、将来を見据えた取り組みにはどのようなものがありますか。

●髙木 2024年問題によって物流の形態が相 当変わってきています。それを受けて、これから は、総合的に物流を担えるよう準備を整えてい ます。

具体的には、新規事業として倉庫事業に着手しています。倉庫があれば、当社からお客様へ売るものだけではなく、お客様が他社から買うものを含めて、より満足していただける納品体制を提案できると思います。例えば、お客様の仕入れ先から、当社の倉庫であらかじめ材料を多めにお預かりしておき、必要な分だけ当社がお客様のところへ運ぶようなサービスを提案できるのではないかと思っています。

その他には、人手不足でお困りのお客様が多いですから、梱包などの軽作業や納品を当社が 代行する仕組みも考えています。



グループ内に物流会社を持つ



新規事業として倉庫事業を立ち上げ(倉庫パース図)

―― 総合的に物流や包装をコンサルティングできる会社を目指すということですね。

●高木 これまでは、例えば、段ボールなら段ボールのことだけ、配送なら配送のことだけ、といったように、所属した会社の営業をするのが精いっぱいで、「点」の営業しかできていませんでした。これからは、お客様に「物流や梱包のことで困りごとはありませんか」と、「点」ではなく「面」で営業できる企業にしていかないと成長はないと思います。

商売というのは本来、お客様が困っていらっ しゃる問題を解決するために提案を行うものだ と思います。提案を積み重ねていくことで、何か 困った時に、ちょっと協和ダンボールに相談し てみるか、と思ってもらえるといいですね。

グループ全体の強化を目指す

--- M&Aを積極的に進めていらっしゃいますね。

●髙木 他の企業様からたまたま後継者問題などのご相談があって、最近は4社ほどM&Aを進めました。おかげさまでうまくいっています。それぞれの会社が持っている、独自の技術やノ

ウハウを活かすことで、当社が一から工場を作るよりも効率よくできますし、既存のグループ会社との相乗効果も期待できます。

また、拠点が増えますから、物流の2024年 問題やBCPの面でも利点があると思います。本 社で作ったものをグループ会社に在庫として置 いておけば、トラブルがあった場合などでも、お 客様へより迅速に供給できます。

―― 現在、グループ企業は何社あるのですか。

●髙木 16社あります。中には、私が社長を兼任している会社もありますが、グループ全体で社長の数を増やしたいと考えています。社長の立場で、自社の仕事を深く理解するとともに、グループ全体の最適を考えられる人材を増やすことができれば、グループ全体が強くなると思います。

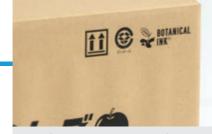
環境負荷を低減する取り組みを進める

―― 段ボールのリサイクル率は非常に高いですね。

●髙木 リサイクル率は95%以上です。SDGs の時代の優等生ですね。段ボールという素材

| Economic Monthly Report 2025_3 | 5 |

協和ダンボール株式会社



ボタニカルインキ使用段ボール



避難所用段ボールベッド

と、過去の紙パルプ業界が作り上げたリサイク ルの仕組みには本当に感謝しています。

製品の環境負荷をより低減すべく、業界初 の取り組みとして、印刷に使用するインキを、 CO。削減に効果的な植物由来成分を含有した ボタニカルインキに変更しました。従来のイン キと性能面で遜色なく、環境意識の高いお客様 にも喜んでいただけました。今後も取り組みを 進めていきたいです。

時代に合わせた制度を作り、 人材を確保する

一 この業界では珍しく夜勤がないと伺いま した。

●髙木 私は、あるべき姿をいつもみんなに 言っています。私だけ先に帰ってみんなが残業 するのはおかしいと。だから、シフトも一直し かやらないと約束しています。大手企業では二 直、三直(※1)にしてどんどん成長するところもあ りますが、就職にあたって、当社のような一直 型を志望する人は少なくないです。その状況を みると、このやり方も間違いではなかったと思 います。

最高の採用方法は、社員が自分のお子さん を入社させてくれることですね。当社ではそう いったケースも増えています。お子さんに限ら

ず、親戚や近所の人など社員のプライベートな ネットワークの中で、当社に興味を持ってくれる 人が増えるのは理想だと思います。そういう会 社を作ることができれば、採用活動をしなくて すみ、鬼に金棒です。

―― 人手不足が進む中、定年を延ばす企業も多い です。

●髙木 これからの世の中を考えると、定年 は延ばさなくてはいけないと思っています。そ のために、株式会社協和SPという会社を作り ました。SPはスペシャルパートナーの略で、定 年後、希望があればそちらへ移籍して働いても らっています。今、最高で75歳ぐらいの方がい ます。働いている人はみな熟練工でとても頼り になるので、その技術を若い人に伝えてもらうよ うに言っています。

また、今後は、定年を迎えた後も新たにチャ レンジしたいことがあったら、そのアイデアに出 資できるような仕組みを考えています。会社が 長年お世話になった方々ですから、できる限り 支援していきたいです。

―― 福利厚生ではどのような取り組みをしてい らっしゃいますか。

●髙木 以前は会社全体で社員旅行へ行って いましたが、次第に若い人が参加しなくなって

(※1)従業員を2つあるいは3つのグループに分けて交代勤務を行うこと。





トレーと外箱の開発により、作業性向上や コスト削減を実現したモンブラン輸送箱。 2023日本パッケージングコンテスト(※2) 輸送包装部門賞 受賞

サイズの異なるホイールにも対応可能な ホイール固定材。 2024日本パッケージングコンテスト(※2)

(※2)公益社団法人日本包装技術協会 主催

しまいました。そこで、団体旅行は廃止して、思 い切って、最低2人以上なら行き先は自由に企 画して良いことにしました。2年に1回、社員が 積み立てたお金と会社負担費用を合わせて、一 人10万円くらい使えます。日数の上限や公共交 通機関を使うことなど、いくつか条件がありま すが、事前の計画書や帰ってきた後の報告書、 使用明細などをきちんと提出してもらえば、海 外でも国内でも好きなところへ行けます。大切 なのは自分で企画を考えることですね。



本社玄関にて

こういった、社員満足度向上につながる、 ちょっと遊び心があることは今後もやっていき たいです。

社員が働きたいと思える会社を 一緒に作っていく

―― 今後の経営の中で実現したい事や、展望、 社長様の夢などをお聞かせください。

●髙木 一番強く思うのは、社員が働きたいと 思える会社を一緒に作っていきたいということ です。それと、いろいろな改善策を考えて、今日 よりも明日を良くしたいと考えてくれる人の集団 にしたいです。そのためには、やはり企業として 収益性を求め、賃金の面でも環境の面でも、魅 力ある会社にしなくてはいけませんね。

一 いろいろな面から御社の姿をお伺いでき、勉 強させていただきました。ありがとうございました。

(対談日:2025年1月15日)

会补概要

- ●本 社/岐阜県恵那市長島町中野1269-2
- ●創 業/1962年11月8日
- ●設 立/1969年1月8日
- ●事業内容/段ボール製造・販売
- ■関連会社/協和ダンボール株式会社信州、協和物流株式会社、株式会社協和SP、株式会社協和SP信州、株式会社ウェル協和、

三和紙器株式会社、廣春ダンボール工業株式会社、株式会社ビースト(Be-ST)、株式会社タカラニコー、

株式会社ベルテック、株式会社協和、株式会社協和パートナーズ、株式会社高和、

KYOWA MARUBUN(THAILAND)CO..LTD.、株式会社シネマコミュニケーションズ、長野県協同紙工業株式会社

中部圏における若年層の東京圏への流出の現状

〜働く場の魅力と暮らす場の魅力の両面から 若年層の人口流出対策の検討を〜

一般社団法人中部経済連合会 調査部 部長 清水 誠主任 中島 桐生



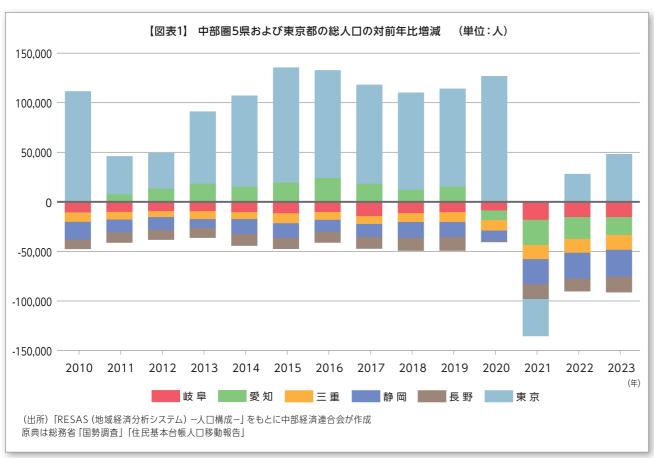


1 はじめに

日本の総人口は、2011年以降13年連続で減少が続いている。中部圏では、2002年に岐阜県と長野県、2008年に静岡県と三重県で人口が減り始めており、人口増が続いていた愛知県も2019年をピークとして減少に転じている【図表1】。一方、東京都の人口は2021年を除き増加し続けており、国内の人口動態からみると東京一極集中の是正は進んでいないのが現

状である。

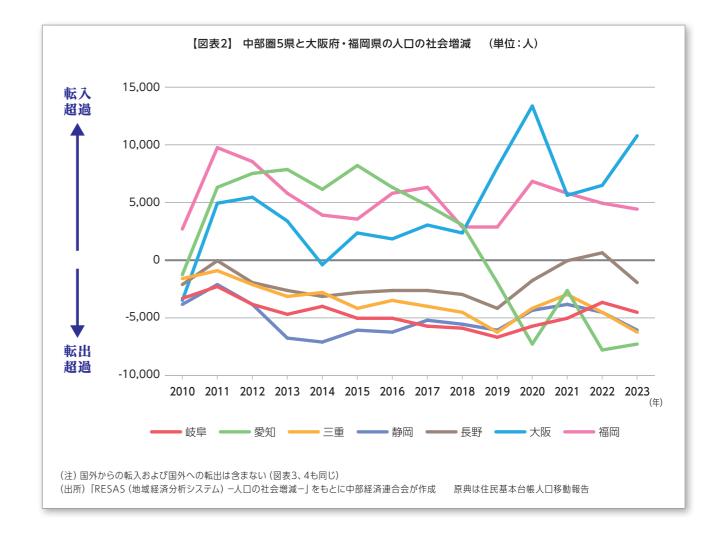
本稿は、内閣官房および経済産業省が提供するRESAS (地域経済分析システム)などの統計データに基づき、中部圏の人口減少の現状を主に転出入の観点から把握し、今後の対応策を考えるうえでの一助とすることを目的とする。



2 中部圏5県では転出が転入を上回り人口の社会減が続く

人口増減は、死亡数と出生数の差による「自然増減」と、転入数と転出数の差による「社会増減」の二つの要因に分けられる。自然減については、出産・育児の支援や、教育費用の軽減、育休・時短勤務の拡充などの少子化対策が講じられているが、若年層の将来不安やライフスタイル・価値観の多様化などもあり、婚姻数の減少と出生率の低下に歯止めがかからず、中部圏でも自然減のマイナス幅は年々拡大傾向にある。

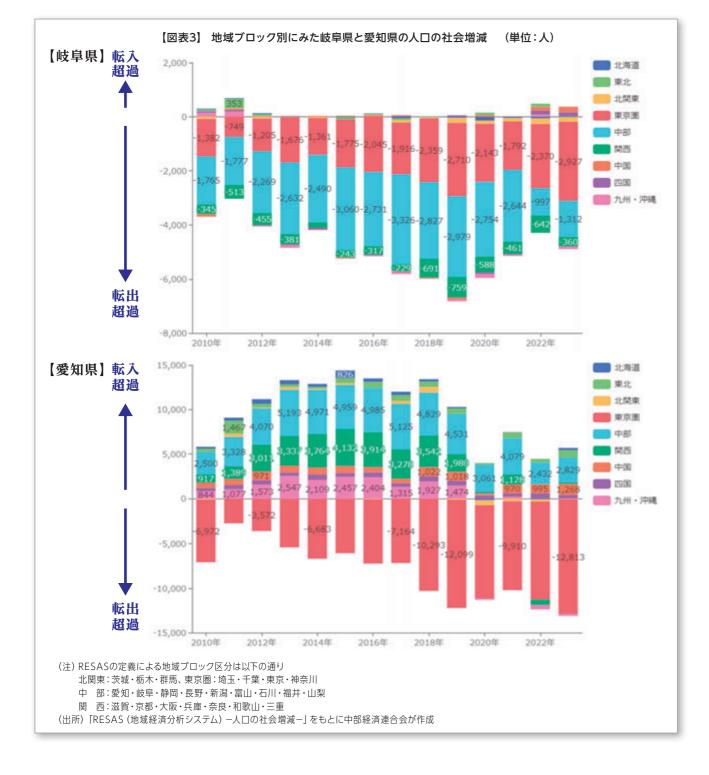
一方、中部圏の社会増減をみると、岐阜・三重・静岡・長野県は2000年頃から社会減が続いている。愛知県は2018年まで社会増が続いていたが、2019年に減少に転じている【図表2】。大阪府や福岡県が、転出を転入が上回ることで社会増を維持し、関西や九州における人口のダム機能を一定程度果たしているのとは対照的であり、中部圏全体として社会減の拡大を抑制する取り組みを急ぐ必要がある。



| 8 | | Economic Monthly Report 2025_3 | 9 |

3 岐阜県と愛知県では、中部圏内での純移動が減少し東京圏への転出超過が拡大

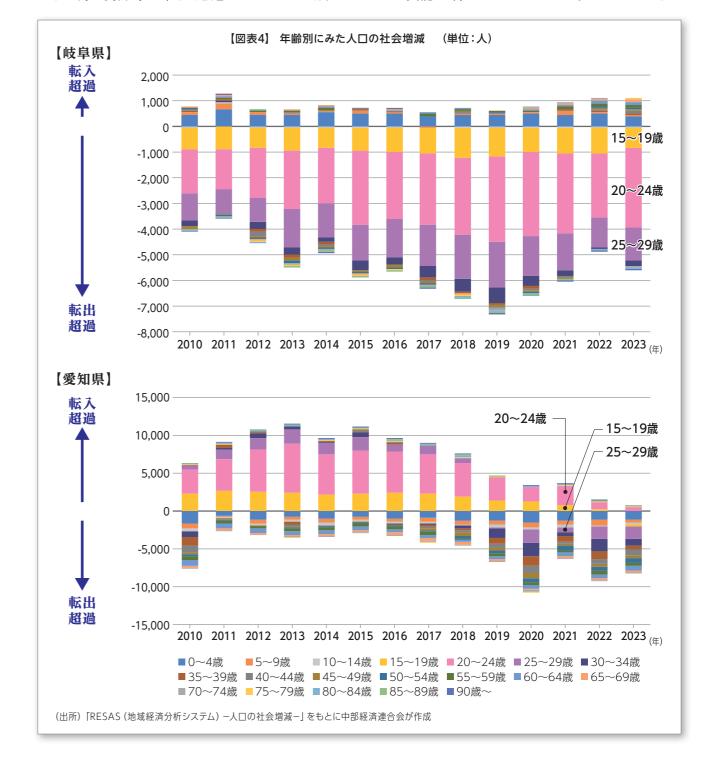
図表3で岐阜県と愛知県の社会増減を相手 先の地域ブロック別にみると、岐阜県は東京圏 (東京・神奈川・埼玉・千葉)への転出超過が 拡大傾向にある中で、愛知県をはじめとする中 部圏への転出超過が縮小している。愛知県は 東京圏への転出超過が拡大する中で、中部各 県や関西からの転入超過が縮小し、2018年よ り社会減となっている。



4 年齢別では進学と就職のタイミングで転出超過が拡大

図表4で岐阜県と愛知県の社会増減を年齢別にみると、岐阜県は就職期を迎える20~24歳と大学進学期の15~19歳の転出超過が続いており、三重・静岡・長野県も同様の傾向がみられる。一方、愛知県は転入超過だった15~19歳と

25~29歳が足下で転出超過に転じ、20~24歳の転入超過も縮小している。主に進学や就職を契機に中部圏から東京圏への流出が加速しており、中部圏人口の受け入れ先としての愛知県のダム機能が弱まっていることがうかがわれる。



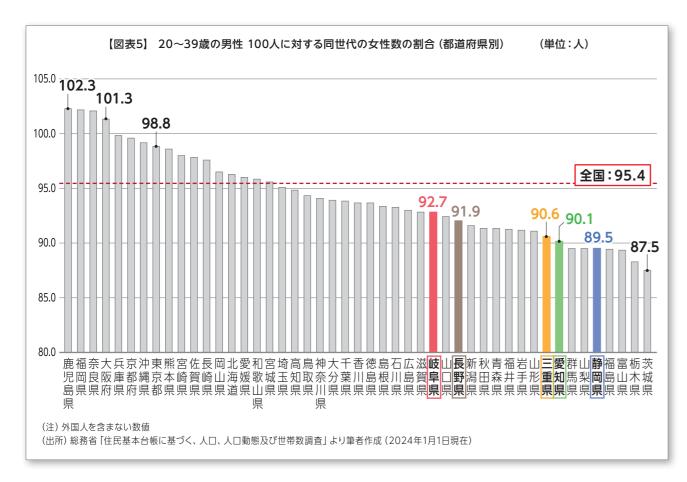
| 10 | | Economic Monthly Report 2025_3 | 11 |

▶ 中部圏は製造業の盛んな地域を中心に若年女性の割合が低い

生まれ育った場所から転出するきっかけは、 都会での生活への憧れや利便性といった個人 の好みに加え、進学・就職・結婚・子育て・介 護などのライフイベントとも密接な関連がある とみられる。

図表5で20~39歳の男性100人に対する同世代の女性数の割合(男女比率)をみると、中部圏5県はいずれも全国平均(95.4)を下

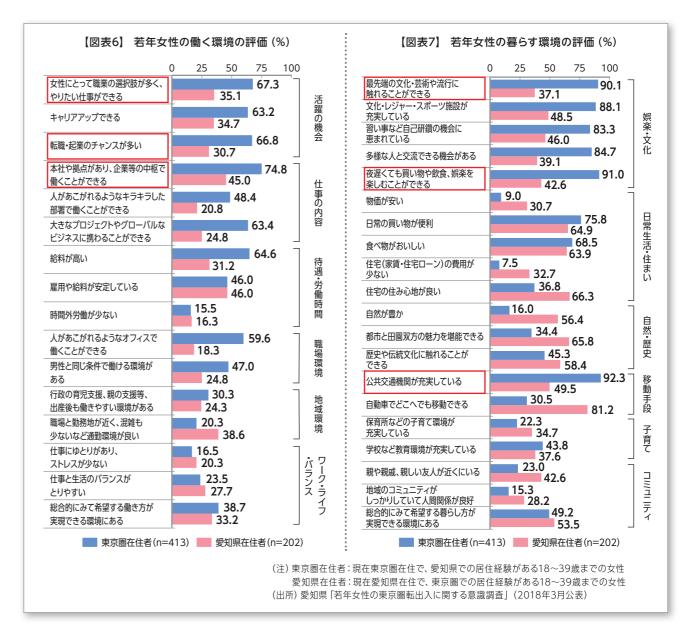
回っており、特に愛知県の田原市 (75.0) や豊田市 (76.6) など製造業が盛んな地域を中心に女性の割合が低いのが特徴である。これら西三河地域でも人口は減少し始めており、働く場の魅力と暮らす場の魅力の両面から、若年層、特に女性が中部圏から東京圏に流出する要因を分析することが、今後の対応策を考えるうえでのポイントになると考えられる。



6 若年層女性からみた東京圏と愛知県の働く環境および暮らす環境の評価

18歳から39歳までの女性を対象とする愛知 県のアンケート調査によれば、働く環境につい て、東京圏は「本社や拠点があり、企業等の中 枢で働くことができる」「女性にとって職業の 選択肢が多くやりたい仕事ができる」「転職・ 起業のチャンスが多い」ことが高く評価されており、仕事の内容や活躍機会、職場環境に関する項目で愛知県を大きく上回っている【図表6】。また、暮らす環境について、東京圏は「公共交通機関が充実している」「夜遅くても買

い物や飲食、娯楽を楽しむことができる」「最 先端の文化・芸術や流行に触れることができ る」ことの評価が高くなっている【図表7】。さ らに、大学進学時に東京に転出した理由として は、「親元・地元を離れたかったから」「学びたい学部・学科があった、学びたい教授・講師等がいたから」「東京圏で暮らしたかったから」の順に高くなっている。



7) おわりに

定住者を増やすには、その地域の魅力を高めるとともに、人々のニーズに合った環境を整えることが大切であるが、若年層の価値観やニーズは多様化しており、個々の自治体だけで職業選択や居住環境など様々な要望に対応す

るには限界があると思われる。中部圏から東京 圏への若年層人口流出への効果的な対策を検 討するにあたっては、広域的な視点から、デー タに基づく現状把握を踏まえ、産学官で議論し ていく必要があろう。

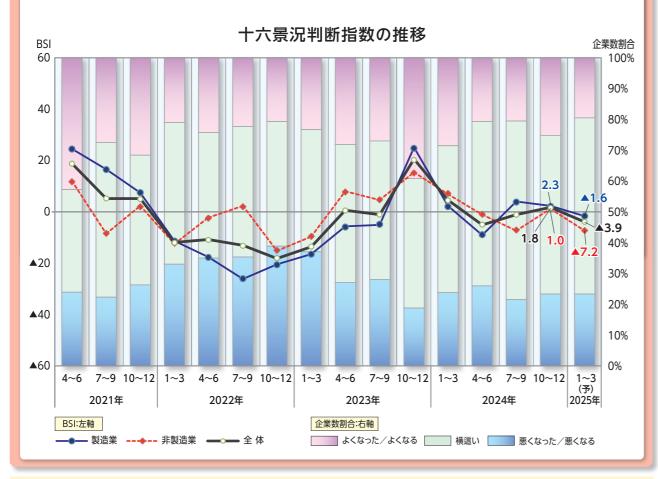
| 12 | Economic Monthly Report 2025_3 | 13 |

第209回 東海地区企業動向調査

『2024年10~12月期 十六景況判断指数 調査報告』

- ① 十六景況判断指数は1.8(前期比3.0 5 増)と2期連続で上昇しプラスとなった。来期は▲3.9(今期比5.7 5 減)と低下する見込み。
- ② 経営上の最大の問題点は13期ぶりに「売上げの停滞・減少」が1位に浮上。
- ③ 雇用人員の過不足感BSI(過剰-不足)は▲40.7(前期比1.9 が減)と低下。特に非製造業で人手不足感が高まった。

調査要領													
1.	調査方法	岐阜県、愛知県の企業に対し、Webと郵送を併用しアンケートを実施											
2.	調査時期	2024年 12月 1日~16日											
3.	調査期間	2024年 10月 ~ 12月期 実績 (見込み)											
		2025年 1月 ~ 3月期 予想											
4.	回答状況	有効回答数227社(岐阜県、愛知県の企業600社、有効回答率37.8%)											
5.	本調査の経緯	第1回調査 1966年1月(半期ごと)、1980年6月より四半期ごと											



* 十六景況判断指数

岐阜県、愛知県内の企業、600社を対象に、自社の業況について、前年同期と比べて「よくなった/よくなる」と回答した割合から「悪くなった/悪くなる」と回答した割合を差し引いて求めた指標

* B S I (Business Survey Index)

各項目につき、前年同期と比べて好転(増加・上昇・容易・過大)と回答した割合から、悪化(減少・低下・困難・不足)と回答した割合を差し引いて求めた指標

Research

第209回 東海地区企業動向調査 『2024年10~12月期 十六景況判断指数 調査報告』

1 今期実績と来期予想

(1) 十六景況判断指数

十六景況判断指数は、1.8 (前期比3.0 計増) と2期連続で上昇し、プラスとなった。業種別 にみると、製造業は2.3 (同1.6 計減)とやや低 下、非製造業は1.0 (同8.2 計増)と4期ぶりに上 昇し、製造業とほぼ同水準となった。

来期の十六景況判断指数は、▲3.9 (今期比5.7禁減)と低下する見込みである。業種別にみると、製造業は▲1.6 (同3.9禁減)、非製造業は▲7.2 (同8.2禁減)といずれも低下する見込みである。

製造業では「大手自動車メーカーのラインストップがあり人員配置・資材購入に大変苦慮し

ている。また、価格転嫁できない資材等の高騰が発生しており利益が減少している(プラスチック・その他)」などの声があり、生産ラインの停止による売上げ減少や、高止まりが続く生産コストを価格転嫁しきれていないことなどが、製造業の景況感を押し下げる要因になっていると考えられる。また、非製造業では、好調なインバウンドや個人消費の緩やかな回復により景況感が大きく改善したものの、人手不足感の強まりなどから先行きへの警戒感が高まったとみられる。

(2) 各項目のBSIの推移

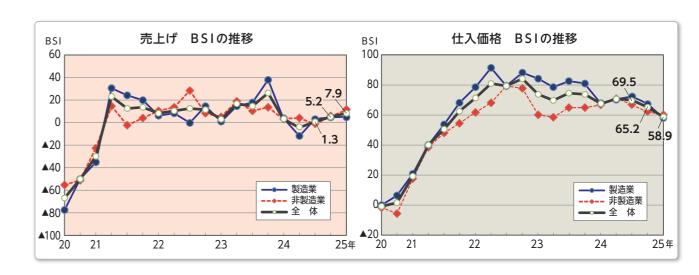
売上げBSIは5.2 (前期比3.9 料増)と上昇 し、来期は7.9とさらに上昇する見込みである。

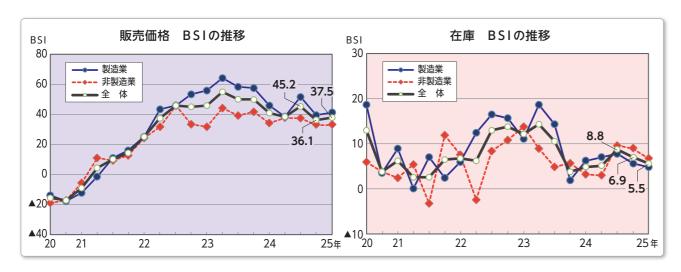
仕入価格BSIは65.2 (同4.3 評滅)と低下し、 来期は58.9とさらに低下する見込みである。

販売価格BSIは36.1(同9.1紫減)と大きく

低下し、来期は37.5とやや上昇する見込みである。

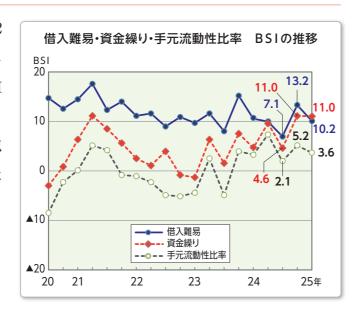
在庫BSIは6.9(同1.9弥滅)とやや低下し、 来期も5.5と小幅な低下が続く見込みである。





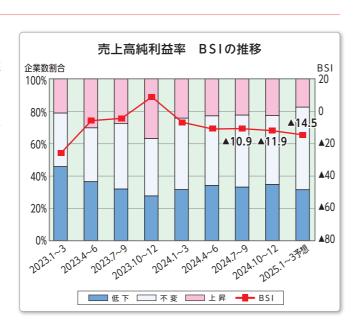
(3) 借入難易・資金繰り・手元流動性比率

今期の借入難易BSI(容易-困難)は13.2 (前期比6.1 新増)、資金繰りBSI(楽-苦しい)は11.0(同6.4 新増)、手元流動性比率BSI (上昇-低下)は5.2(同3.1 新増)といずれも 増加した。来期の借入難易BSIは10.2、手元流 動性比率BSIは3.6と低下し、資金繰りBSIは 11.0と横ばいで推移する見込みである。



(4) 売上高純利益率

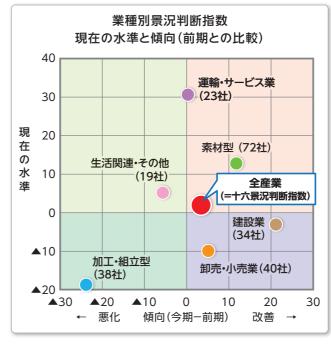
今期の売上高純利益率BSIは▲11.9 (前期 比1.0背減)とやや低下した。売上高純利益率 の上昇要因は「売上げ増加」が75.0%で最も 多く、2位は「諸経費節減」で15.4%だった。一 方、低下要因は「売上げ減少」が41.6%で最も 多く、次いで「原材料・仕入商品高」が36.4% だった。来期のBSIは▲14.5とさらに低下する 見込みである。

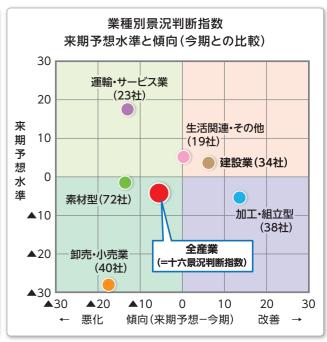


2 業種別の動向

調査対象から鉱業を除いた20業種を6グループに分け、景況判断指数の水準と傾向を示した。今期は建設業、素材型、卸売・小売業のグループでBSI(よくなった-悪くなった)が

前期比改善した。来期は加工・組立型、建設業のグループでBSIが今期比改善する見込みである。





注) 【製造業の分類】

素材型: 木材・木製品、紙・紙加工品、化学工業、窯業・土石製品、鉄鋼・非鉄金属、刃物・金属製品、プラスチック・その他製造業 加工・組立型: 一般機械器具、電気機械器具、輸送用機械器具

生活関連・その他:食料品、繊維工業、衣類その他繊維製品、家具・装備品、出版・印刷

*「鉱業」は回答企業数が少数であったため、分析の対象外とした。

3 当面する経営上の最大の問題点

当面する経営上の最大の問題点を尋ねたところ、13期ぶりに「売上げの停滞・減少」が24.7%で1位に浮上し、前期まで12期連続で1位だった「仕入商品・原材料高」は21.2%で3位に順位を落とした。業種別でみると、製造業は「売上げの停滞・減少」が30.0%で1位、「仕

入商品・原材料高」が23.6%で2位だった。非製造業は「求人難」が28.4%で2期連続の1位、

「売上げ・受注競争の激化」が20.0%で2位に浮上した。

自由コメント欄では「インバウンド需要は増加傾向にあるが、原材料費、光熱費、人件費

| 16 | | Economic Monthly Report 2025_3 | 17 |

等の費用が増加し、引き続き厳しい経営環境 (サービス業)」、「住宅着工数が減少し、受 注競争も厳しく販売価格の下落が続いている (卸売業)」、「昨今の温暖化で冬物の注文 が激減し、受注数量も小ロット短納期になっ てきている。円安による原材料の値上がり、 燃料費の高騰等で原価が上がったが、売値に 反映しきれていないのが現状(繊維工業)」、

「自動車業界における国内生産量の減少に危惧している。下請企業は自動車部品だけでは生きていけない(輸送用機械器具)」など市場の縮小を危惧する声や、コスト高とその価格転嫁に苦慮する声が多かった。

当面する経営上の最大の問題点(単一回答)順位の推移

全	体												(単位:順位,%)
202	3.10-12	202	4.1-3		202	24.4–6		202	24.7-9		2024	.10-12	問題点
0	31.7 →	0	28.9	\longrightarrow	0	31.1	→	0	25.6	1	1	24.7	売上げの停滞・減少
2	23.6 →	2	23.3	\ 1	2	24.6	\ 1	2	20.8	\forall	2	22.5	求人難
3	20.1 →	3	21.0	\bigvee	3	18.5	\bigvee	3	19.6	\	3	21.2	仕入商品•原材料高
4	12.1 →	4	12.9	→	4	15.1	→	4	13.5		4	15.3	売上げ・受注競争の激化
5	5.5	5	5.2		5	3.0		5	8.3		5	7.2	人件費増
6	3.5	6	2.9		5	3.0	>	6	4.8		6	3.6	設備の不足・老朽化
販売価格の不安定													
製造													
202	3.10-12	202	4.1-3		202	24.4–6		202	24.7-9		2024	.10–12	問題点
0	37.1 →	0	32.7	→	0	32.0	→	0	30.9	✓¹	1	30.0	売上げの停滞・減少
2	22.9 →	2	25.0	→	2	30.4		2	19.8	∕,	2	23.6	仕入商品·原材料高
3	17.1 →	3	15.5		3	15.2	>	3	16.7	→	3	18.1	求人難
4	8.6	4	9.5	→	4	12.8	→	4	9.5		4	11.8	売上げ・受注競争の激化
	不足·老朽化												
非製													
202	3.10-12	202	4.1-3		202	24.4–6		202	24.7-9		2024	.10-12	問題点
0	30.9 →	1	33.0	\checkmark	0	29.9	\checkmark	1	25.9	→	0	28.4	求人難
2	25.5 →	2	24.5		2	22.4		2	19.2	1	2	20.0	売上げ・受注競争の激化
3	17.0 →	3	17.0	>	3	17.8	\checkmark	2	19.2	X	3	17.9	仕入商品·原材料高
3	17.0 →	4	16.0	→	3	17.8	∕∕,	4	18.3	7	3	17.9	売上げの停滞・減少

4 設備投資

今期、設備投資を実施した企業の割合は製造業が41.9%(前期比0.5 料増)、非製造業が

34.0% (同2.8 料増) といずれも上昇し、全体では38.5% (同1.8 料増) となった。

来期、設備投資を予定する企業の割合は 製造業が41.9% (今期比0.0%) と横ばいで推 移、非製造業が23.2% (同10.8%減) と大きく 低下し、全体では33.9% (同4.6%減) となる見 込みである。

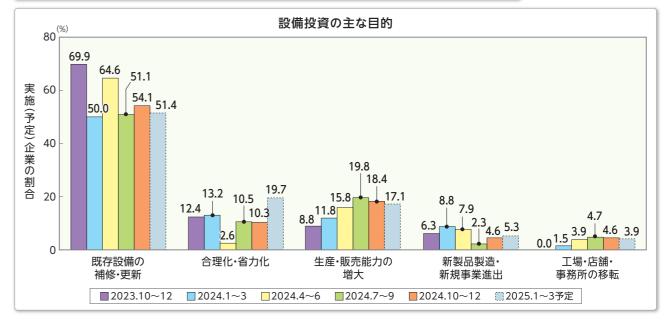
今期の設備投資の主な目的は、1位が「既存設備の補修・更新」で54.1%(前期比3.0紫増)、2位が「生産・販売能力の増大」で18.4%(同1.4紫減)、3位が「合理化・省力化」で10.3%(同0.2紫減)と上位3位の順位に変動は

なかった。

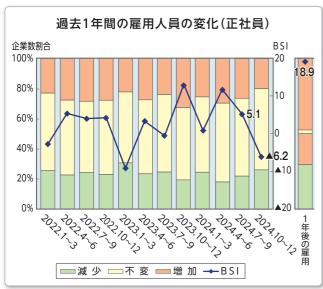
来期は、引き続き1位が「既存設備の補修・ 更新」で51.4% (今期比2.7 採減)とやや低 下し、2位が今期3位の「合理化・省力化」で 19.7% (同9.4 採増)と大きく上昇する見込み。 3位は「生産・販売能力の増大」で17.1% (同 1.3 採減)とやや低下し、4位が「新製品製造・ 新規事業進出」で5.3% (同0.7 採増)とほぼ横 ばいで推移する見込み。人手不足対策としての 省力化投資等がけん引し、生産性向上に資す る前向きな設備投資は堅調に推移するとみら

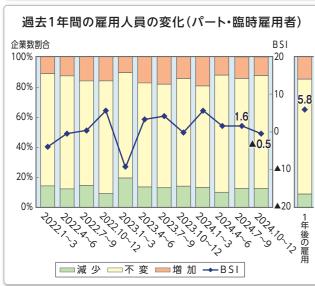
れる。

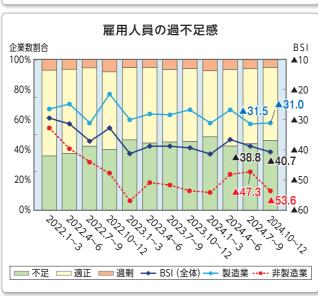
設備投資実施状況 (単位:%, 百万円)												
		全(本		製 造 業		非 製 造 業					
	実施企業 割合	投資総額	1企業当たり 平均投資額	実施企業 割合	投資総額	1企業当たり 平均投資額	実施企業 割合	投資総額	1企業当たり 平均投資額			
2022 7~9 実績	35.5	6,426	55	42.7	5,248	76	26.9	1,178	25			
2022 10~12 実績	31.5	8,521	64	34.4	6,223	84	27.5	2,298	39			
2023 1~3 実績	38.3	11,271	157	45.8	6,486	127	27.9	4,785	228			
2023 4~6 実績	33.2	10,680	148	40.0	6,871	146	25.5	3,808	152			
2023 7~9 実績	38.1	15,915	114	46.9	3,770	47	27.0	12,145	206			
2023 10~12 実績	40.1	7,581	56	44.9	3,210	43	34.7	4,371	72			
2024 1~3 実績	31.3	12,337	190	38.7	9,380	213	22.4	2,957	141			
2024 4~6 実績	31.5	6,530	40	35.4	4,235	47	27.0	2,294	31			
2024 7~9 実績	36.7	5,165	32	41.4	4,137	48	31.2	1,028	14			
2024 10~12 実績	38.5	9,599	113	41.9	6,325	119	34.0	3,274	102			
2025 1~3 予定	33.9	10,396	155	41.9	7,279	149	23.2	3,117	173			



Economic Monthly Report 2025_3 | 19 |







過去1年間の雇用人員の変化BSI (増加-減 少) は、正社員が▲6.2 (前期比11.3%減)と大き く低下し、パート・臨時雇用者は▲0.5 (同2.1%) 減)とやや低下した。

また、1年後の雇用人員の変化BSIは、正社員 が18.9、パート・臨時雇用者が5.8と、正社員の 増加を見込む企業が多い傾向が続いている。

雇用人員の過不足感BSI (過剰-不足) は▲ 40.7 (前期比1.9%減) と低下し、依然として人手 不足感は高い水準で推移している。業種別にみ ると、製造業が▲31.0 (同0.5 5 5 増)とほぼ横ば いで推移する一方、非製造業は▲53.6 (同6.3** 滅)と低下しており、特に非製造業において人手 不足が顕著である。自由コメント欄でも「中小企 業では大学、高校ともに新卒の採用が難しい。 (一般機械器具) |、「人材確保が難しい状況 が続いている。新卒採用も応募がない状況。大 企業など雇用条件のいい企業に人が集中して いる。国や自治体の支援が不可欠だと考える。 (電気機械器具) | 、「新卒者の進学、地域外 流出により採用が難しくなっている(運輸業) など人員の確保に苦慮する声が寄せられた。

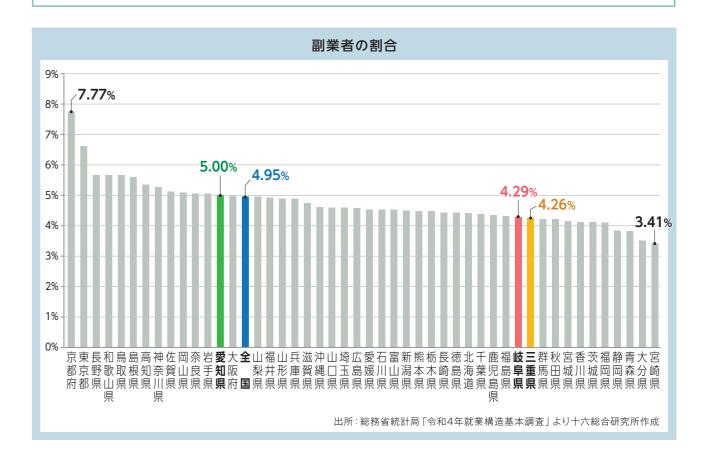
(研究員 藤木 由江)

経済動向 今月の at a

今月の指標

副業者の割合

愛知県は13位(5.00%)、岐阜県は36位(4.29%)、三重県は37位(4.26%)



* 就業構造基本調査とは

就業構造基本調査は、国が実施する調査のう ち、統計法により特に重要なものとされる「基幹 統計調査」のひとつ。国民の就業及び不就業の実 態を明らかにし、全国及び地域別の就業構造に関 する基礎資料を得ることを目的として5年ごとに実 施している。令和4年就業構造基本調査は、全国 の約54万世帯(15歳以上の世帯員約108万人)を 対象に令和4年10月1日現在で実施した。

* 全国及び都道府県別の動向

全国の副業者(本業以外の仕事に携わる者)は 332万人と前回調査から64万人増加し、副業者の 割合は4.95%となった。

副業者の割合を都道府県別にみると、京都府 が7.77%で最も高い。愛知県は5.00%と全国平均

を上回り、岐阜県は4.29%、三重県は4.26%と全 国平均を下回った。

副業者の割合を10年前(前々回調査)と比較 すると、全国平均は3.64%から4.95%と1.31%上 昇した。上昇幅が最も大きかったのが京都府で 3.21%、愛知県は2.14%と全国平均を上回り、岐 阜県は0.96%、三重県は0.53%と全国平均を下 回った。

* 今後も重要となる多様な働き方の推進

現在、全国的に人手不足の問題が顕在化してい る。今後も副業・兼業などの多様な働き方やワー ク・ライフ・バランスの実現を、少子化対策や女性 活躍の取組みと連携して推進することで、短期的 及び長期的な人手不足解消へとつなげたい。

| 20 | Economic Monthly Report 2025_3 | 21 |



シンガポール

国境を越えたイノベーションへの挑戦 ~日本とシンガポールの連携~

十六銀行シンガポール駐在員事務所 所長 髙井 昌彦

ビジネスの未来を変える新たな拠点が誕生するとき、それはどのようなインパクトをも たらすでしょうか? 世界イノベーション指数(GII)で2年連続アジア1位に輝くシンガ ポール。同国が誇る起業支援施設「BLOCK71 | が、愛知県の「STATION Ai | を 日本初のパートナーに選定しました。この連携が、アジアを超えて世界のスタートアップ シーンにどのような変革をもたらすのか、今、大きな注目を集めています。

シンガポールのスタートアップ

シンガポールは、アジアで最も注目されるスタートアップハブ国としての地位を確立し ています。「市場規模が小さい 」、「生活コストが高い |といった課題を抱えながらも、こ の成功を成し遂げた要因の一つが、2014年に政府主導で開始された「スマート・ネー ション構想」です(現在は改訂されSmart Nation2.0が示されています)。この構想の もと、高い教育水準、充実した行政支援、そして整備された市場環境を背景に、起業 家が新たなビジネスを創出しやすい基盤が形成されました。特に、フィンテックなど金融 デジタル化の分野では、国家プロジェクトとして市場が整備され、投資家が安心して資 金を投入できる環境が整ったため、シンガポールはAppleやGoogle発祥の地であるシ リコンバレーになぞらえて「アジアのシリコンバレー |と呼ばれています。

シンガポールの成長は、日本にも影響を及ぼしています。その象徴が、昨年10月に愛 知県名古屋市に設立されたSTATION Aiとの連携です。同施設にBLOCK71が参 加することで、両国間の技術革新を支える「架け橋」として機能することが期待されて います。

この連携を活用することで、技術交流だけでなく、グローバル市場へのビジネス展開 における新たな可能性が広がるのではないでしょうか。私が特に期待するのは、こうした 取り組みを通じて、日本企業がグローバル市場への「マーケットイン」の考え方を深く理解 し、国際競争力を高めることです。シンガポールとの協力が、単なる海外展開の一環では なく、グローバル市場で成功するための重要な足がかりとなることを期待しています。



BLOCK71は、2011年にシンガポールで最も古い工業ビ ルの一つを活用して設立。一見ただの団地のようだが、こ こからユニコーン企業11社を生み出している。



フィンテック分野ではアジアをリードしている。伝統屋台も 5年ほど前からキャッシュレス化がすすみ、今では現金が利 用できない店舗もある。右はアプリやコード決済の案内。

東南アジア、インドへの影響

このような期待は決して過度なも のではないでしょう。シンガポールは 東南アジア全体のスタートアップエ コシステムを牽引し、イノベーション を東南アジア地域全体に広げ、各 国の経済成長を促進する中核的 な役割を果たしています。特に、マ レーシアやインドネシアといった新 興経済国にとって、シンガポールの スタートアップ企業は単なる成功事



シンガポールは「東南アジアの玄関口」として知られ、非常に 多くの船が入港を待ち停泊している。

例を超えて、未来を示すロールモデルとなっています。

さらに、シンガポールは東南アジアにとどまらず、インドとの関係強化を通じた新たな 成長の可能性を模索しています。インドはその巨大な市場規模に加え、ユニコーン企 業数がアメリカ、中国に次ぐ世界第3位という実績をもち、グローバルなイノベーションハ ブとしての存在感を高めています。このインドですら、シンガポールから、投資やスタート アップのノウハウを積極的に取り入れ、新たなシナジー(相乗効果)を生み出そうとして います。

両国はインドの成長のため、社会インフラやデジタル部門への投資など新たな経済 連携に向けて議論を重ねています。例えば、シンガポールのスタートアップがインド市場 に進出することは、インド市場におけるAIやフィンテック分野の急速な成長を促進して いますが、シンガポールのスタートアップにとっても、新たな挑戦の機会と市場を獲得し 一層の技術力向上につながっているのです。このような相互作用は、両国にとって単な る経済的な利益を超えた、強固なパートナーシップを築く契機となっているのではない でしょうか。そして、このパートナーシップは、東南アジア全体の発展をけん引する重要 な原動力となり、近い将来、日本にも影響を及ぼすと考えられます。

さいごに

日本企業にとっては、シンガポールのスタートアップ企業との連携は、既存のビジネス モデルを刷新し、新たな価値を創造するとともに、グローバル市場参入において、自社 の課題解決につながる重要なパートナーシップを構築します。

十六フィナンシャルグループは、これまで構築してきたスタートアップのコミュニティと STATION Aiとの連携を強化するため、STATION Aiの最高位スポンサーである 「プログラムスポンサー」として参画しています。このような日本での活動と共に、シンガ ポール駐在員事務所では、お客さまが持つ技術や商品を東南アジアに展開するため に、シンガポールのイノベーションのトレンドを収集し、国の垣根を越えた協力、課題解 決を実現するシステム作りをしていきたいと考えています。以上のような取り組みを通し て、私どもはお客さまのグローバルな競争力向上に貢献してまいります。

岐阜大学医学部附属病院 Report 90

患者参加型の医療安全とは?

岐阜大学医学部附属病院 副病院長 医療安全管理室長 熊田 恵介

医療現場では、常に安全で質の高い医療を提 供することが求められています。そうした中で近 年、注目されるのが「患者参加型の医療安全」と いう考え方です。この考え方のもと、患者さん自 身が医療の安全性を高めるために、医療に積極 的に参加する取り組みが広まっています。では、 患者さんが医療に参加するとは、どのようなこと を意味するのでしょうか?

1 患者さんが医療に参加するということ

自宅で血圧を測定することは今では一般的で すが、以前は病院でしか測ることはありませんで した。検査や治療方針に関して全て「医師にお任 せ一であった医療は、今では病状の詳しい説明を 実施し、患者さんの同意の上決定します。最近普 及しつつあるACP (アドバンス・ケア・プランニン グ)*では、人生の最終段階の意思決定が患者さ ん側に求められています。また、同じ病気を持つ 患者さんや家族が患者会を組織し、社会に働き かける運動等も行われています。このような、患者

さんが積極的に医療に関わる取り組みを「患者協 働 といい、以下のような特徴が挙げられます。

- 1) 医療に関わるさまざまな場面で、患者、家 族、医療従事者が協働すること
- 2)協働は具体的な行動や組織の基本方針な どに見られること
- 3) 患者と家族はチームに欠かせない存在であ
- 4) 患者の健康、医療の質と安全、医療の在り 方を改善するための行動であること

※ ACP (advance care planning): 人生の最終段階で受ける医療やケアなどについて、患者本人と 家族などの身近な人、医療従事者などがあらかじめ繰り返し話し合う取り組みのことです。

2 患者参加型の医療安全とは

医師や看護師などの医療従事者は、専門的な 知識と技術を持ち合わせていますが、医療の現 場は機械化された工場とは異なり、人が介在す ることが多々あるため、いわゆる「ヒューマンエ ラー」が起こる可能性は「ゼロ」ではありません。

【図1】



そのため、患者さんに協力しても らうことで、より安全な医療の実 現につなげるという動きが広まっ ています。例えば、誤認を防ぐため に患者さん自身が姓名を名乗る取 り組み【図1】や、誤投薬を防ぐた めに医療従事者と一緒に患者さん も薬剤の確認作業に参加する取 り組み、検査の実施内容やその結 果を一緒に確認する取り組み【図 2】などがこれに当たります。最近 では、診療録(カルテ)を患者さんが閲覧できるよ うにすることで、間違いや見逃しを防ぐだけでな く、診断や治療経過の理解促進につなげている 医療機関もあります。

このように患者参加型の医療安全とは、医療従 事者と患者さんが共同して安全を確保することを 目的に、患者さんが単なる医療の受け手にとどま らず、医療チームの一員、パートナーとしての役割 を果たしていくことを指します。



【図2】

患者さんとご家族の皆様へ

検査の結果を かならず聞きましょう

【検査を受ける前】

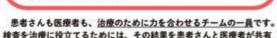
検査の目的と、結果がいつ頃にわかるか について説明を受けてください。

【検査を受けた後】

患者さんご自身から 「検査の結果は

することが大切です。

どうだったでしょうかつ と医師にたずねてください。



検査によっては結果が出るまでに時間がかかり、検査結果を後日に お伝えするものもあります。忘れずに結果の説明を受けましょう。



お気軽に お尋ねください

岐阜大学医学部附属病院 医療安全管理室

患者さんの経験を生かす

患者さんと医療従事者が、ともに安心して治療 やケアをおこなうことができる医療環境の実現を 目指し、日本では「患者安全行動計画」が掲げら れ、WHOは「世界患者安全の日」を設けるなど、 さまざまな取り組みがなされています。その中で 「患者経験価値(患者さんの経験を生かす)」と いう考え方が注目されています。これは時に不確 実性を伴う「診断」に着目し、自身の病気のこと をよく知っている患者さんの価値観を診断に活か すことをいいます。「診断」は医師が行うものとい うイメージがあると思いますが、現在では医師だ けでなく多職種がかかわり、チームとして行うこと が重視されています。多職種がかかわることで、 患者さんの文化的背景や心理的要因、生活習慣 に起因する病態など、医師一人では見逃しがちな 視点を補うことができます。そこにチームの一員 として患者さんが加わることで、より適切な診断 となるだけでなく、お互いの信頼関係の構築に もつながります(これを「診断の卓越性」といい ます)。

このように患者さんをチームの一員と位置づけ ることは、より安全な医療環境の構築につながる だけでなく、患者さん中心の価値観に基づく医療 の実践を可能にします。その結果、医療の質が向 上し、患者さんにとってもより安心して治療を受 けられる環境が整います。

あなたとの対話が創る 信頼と安心の病院

岐阜大学医学部附属病院 https://www.hosp.gifu-u.ac.jp/

療 外科/心臓血管外科/呼吸器外科/乳腺外科/脳神経外科/整形外科/形成外科/精神科/小児科/皮膚 科 科/泌尿器科/産婦人科/眼科/耳鼻咽喉科/リハビリテーション科/放射線科/放射線診断科/放射線治 療科/病理診断科/救急科/麻酔科/歯科/小児歯科/矯正歯科/歯科□腔外科



岐阜大学医学部附属病院 広報誌 ういっしょ 病院ホームページで公開中です ▶



| 24 | Economic Monthly Report 2025_3 | 25

相続税 と 事業承継 vol.48

相続時精算課税制度



税理士 吉川富造

前回は、負担付贈与と共働き夫婦の住宅ローンの返済についてお話ししました。今回は、贈与税の相続時精算課税制度についてお話しします。



相続時精算課税の適用

私は61歳です。子どもが2人おり、それぞれに土地を贈与しようと考えています。 長女は19歳、次女は16歳ですが、子どもたちは相続時精算課税が適用できますか。



贈与者であるあなたの年齢が60歳以上であり、長女は年齢が18歳以上であることから、相続時精算課税を適用することができます。 一方、次女は年齢が16歳であることから、相続時精算課税を適用することはできません。



1 制度の概要

贈与税の課税制度には、「暦年課税」と「相続時精算課税」の2つがあります。一定の要件を満たす場合は、相続時精算課税を選択することができます。



相続時精算課税制度の概要は、贈与時に贈 与財産に対する贈与税を納付し、その贈与者が 亡くなった時に、贈与財産の贈与時の価額と相 続財産の価額とを合計した金額を基に計算した 相続税額から、既に納付した贈与税相当額を 控除することにより、贈与税及び相続税を通じ た納税を行うというものです。

相続時精算課税制度は、生前に贈与を受けた財産についての課税上の精算を相続時に行うことが制度の前提とされていることから、基礎控除が設けられていませんでした。しかし、制度の利用を促進するために、令和5年度税制改正で、毎年110万円の基礎控除が設けられることになりました。

2 制度の適用要件等

(1)適用対象者

① 贈与者 (贈与をする人)

贈与をした年の1月1日において60歳以上の 父母又は祖父母

② 受贈者 (贈与を受ける人)

贈与を受けた年の1月1日において18歳以上 の者のうち、贈与者の直系卑属(子や孫)で ある推定相続人又は孫

(2) 適用対象財産

この制度の適用対象財産については、贈与 財産の種類、金額、贈与回数等の制限はありません。

(3)贈与税額の計算方法

令和7年1月1日以後に相続時精算課税の適用 を受ける贈与財産については、その選択をした 年以後、その贈与者から1年間に贈与を受けた 財産の価額の合計額を基に贈与税額を計算し ます。

贈与税の額は、贈与財産の価額の合計額から、基礎控除額(110万円。曆年課税の基礎控除額である110万円とは異なります)と特別控除額(限度額:2,500万円。ただし、前年以前において既にこの特別控除額を控除している場合は、残額が限度額となります)を控除した後の金額に、一律20%の税率を乗じて算出します。

なお、相続時精算課税を選択した受贈者が、 相続時精算課税に係る贈与者以外の者から贈 与を受けた財産については、その贈与財産の価 額の合計額から暦年課税の基礎控除額110万 円を控除し、贈与税の税率を適用し贈与税額を 計算します。

(4)相続税の計算方法

相続時精算課税を選択した者に係る相続税額は、相続時精算課税に係る贈与者の相続開始時に、それまでに贈与を受けた相続時精算課税の適用を受ける贈与財産の価額(贈与時の価額)の基礎控除後の価額(令和5年12月31日以前の贈与については、相続時精算課税に係る贈与税の基礎控除の適用はありません)と相続や遺贈により取得した財産の価額とを合計した金額を基に計算した相続税額から、既に納付した相続時精算課税に係る贈与税相当額を控除して算出します。その際、相続税額から控除しきれない相続時精算課税に係る贈与税相当額については、相続税の申告をすることにより還付を受けることができます。

(5) 適用手続

相続時精算課税制度を選択しようとする受贈者は、その選択に係る最初の贈与を受けた年の翌年の贈与税申告書の提出期間に、納税地の所轄税務署長に対して「相続時精算課税選択届出書」を受贈者の戸籍の謄本など一定の書類とともに、贈与税の申告書に添付して提出する必要があります。



相続時精算課税では、受贈者は贈与者ごとにこの制度の適用を選択できます。ただし一度選択すると、その年以後、贈与者が亡くなる時まで継続して適用され、暦年課税への変更はできませんので注意が必要です。 次回は、相続税の課税価格に加算する相続時精算課税の適用を受けた贈与財産の価額についてお話しします。

26 | Economic Monthly Report 2025_3 | 27 |







岐阜県多治見市本町三丁目101番地の1 クリスタルプラザ多治見2階 TEL:0572-25-1151



〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町九丁目27番地 大岐阜ビル1階 TEL:058-265-6111



T508-0033 岐阜県中津川市太田町二丁目4番6号 TEL:0573-66-1621



〒503-0901 岐阜県大垣市高屋町一丁目26番地 十六銀行大垣支店内 TEL:0584-74-9711



T460-0003 愛知県名古屋市中区錦三丁目1番1号 十六銀行名古屋ビル17階 TEL:052-265-5216





〒500-8833 岐阜市神田町7丁目12番地 十六ビル2F Tel.058-262-3116 Fax.058-263-3926



●リース・割賦販売業務

本社営業部

〒500-8833

岐阜市神田町7丁目12番地 十六ビル Tel.058-262-3120 Fax.058-263-2822

名古屋営業部

∓460-0003

名古屋市中区錦3丁目1番1号 十六銀行名古屋ビル18F Tel.052-972-8916 Fax.052-972-9622

大垣営業所

大垣市高屋町1丁目26番地 十六銀行大垣支店3F Tel.0584-81-3216 Fax.0584-81-3215

多治見営業所

〒507-0033

多治見市本町5丁目34番1 タイムビル3F Tel.0572-24-0216 Fax.0572-24-0217

中津川出張所

〒508-0033

中津川市太田町2丁目5番1号 十六銀行中津川支店3F Tel.0573-62-6616 Fax.0573-62-2716

美濃加茂営業所

美濃加茂市太田町後田1751番地の4 十六銀行美濃加茂支店2F Tel.0574-25-7116 Fax.0574-25-7117

高山営業所

高山市花里町6丁目29番地 十六銀行駅前中央通り出張所2F Tel.0577-34-7016 Fax.0577-34-7349

一宮営業所

〒491-0858

一宮市栄1丁目2番5号 十六銀行一宮支店2F Tel.0586-73-3816 Fax.0586-73-3827

三河営業所

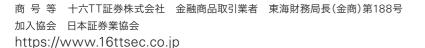
∓448-0858

刈谷市若松町6丁目35番地 十六銀行刈谷支店2F Tel.0566-24-2216 Fax.0566-24-2219

●キャピタル業務

本社キャピタル営業部

〒500-8833 岐阜市神田町7丁目12番地 十六ビル2F Tel.058-264-7716 Fax.058-264-7718







いつか夢見た 表での実現

私たちは、お客さま・地域の成長と豊かさを Digitalで実現します。

Digital 化の推進により、 地域の未来創造をサポートし、 ともに持続的な成長を遂げる企業を目指します。

Digital Solutions

業務支援システム

[財務・管理会計][人事・給与][販売管理][生産管理][顧 客管理]などの各種業務用システムを販売し、お客さまの業務 の効率化をご支援いたします。

ネットワークシステム

ネットワークシステムは、経営資源の重要な要素となってい ます。JDDSはお客さまのニーズに最も適したネットワーク環 境の構築、改善のご提案をいたします。

お客さまの課題を整理し、システム現状分析・要件定義から設 計・開発・テスト・導入・運用メンテナンスまで一貫した請負 開発を受託いたします。

デジタルソリューション

AI•RPA

Robotic Process Automation

日々進化を続けるAI技術やRPA技術を活用してお客さまの ビジネスチャンスの拡大と業務プロセスの効率化をご支援い たします。

情報セキュリティ対策

今では誰もがサイバー攻撃の脅威にさらされています。 JDDSはお客さまの大切な情報を守るため、お客さまに最 も効果的な情報セキュリティ製品をご紹介いたします。

POCKETALK

ボタンを押しながら話しかけるだけで、通訳がいるかのように 対話ができるAI通訳機「POCKETALK (ポケトーク)」の法人向け (商用利用・業務利用) レンタルサービスをご提供いたします。

Payment Solutions

決済ソリューション

JCSネット(集金代行)・コンビニ収納サービス

JCSネットは貴社にかわって貴社のお客さまの口座から代金を安全・確実に集金し貴社の口座に入金します。日本全国の 金融機関と提携(一部除く)。

コンビニ収納サービスは全国のコンビニエンスストアでご利用いただけます。

他にもお客さまのニーズに合わせ、さまざまなソリューションをご提案させていただきます。



法人・個人事業主の方のビ

クレジットカードを通じてバックアッ

十六力一片

地元でのお買い物をもっと楽しく!もっとおトクに! 地域 No.1 を目指す十六カードの オリジナルサービスです



は十六銀行が発行するJCBデビットカード

十六カードでは、

皆さまのカードライフを

さまざまなサービスを

ご用意しております。

もっとお得に・もっと便利にする

詳しくは下記までお問い合わせください

0120-16-3916 月~金/9:00~17:00 (祝・休日および12/31~1/3を除く)



十六電算デジタルサービス

人と、地域と、未来をむすぶ



十六カード

この街で暮らす、あなたと共に。

地域と共に歩む 保険と不動産の総合コンサルタント 共栄ライフパートナーズ



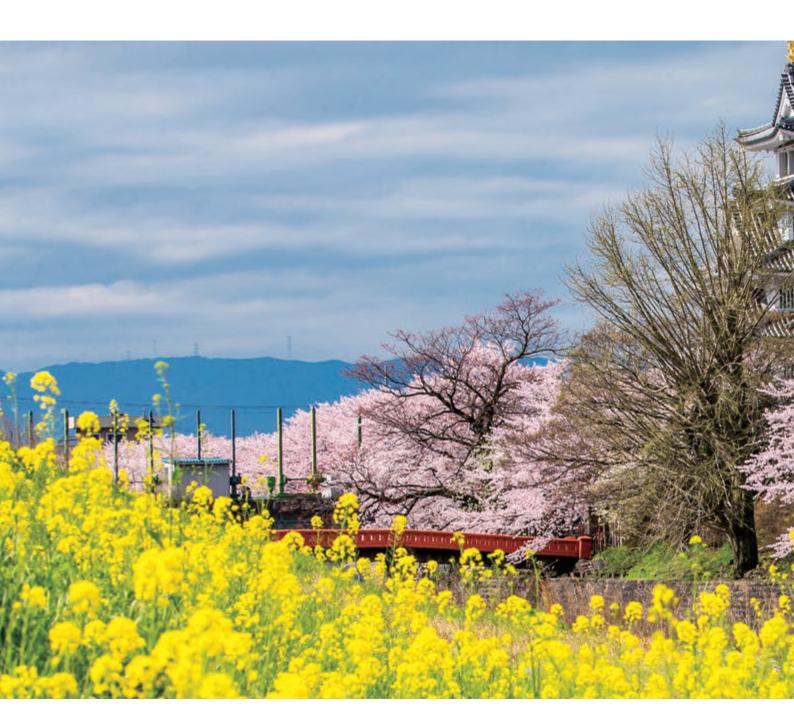
本 社・不動産部

〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町7丁目18番地 Tel:058-265-2361 Fax:058-266-7407









株式会社 十六総合研究所

〒500-8833 岐阜市神田町7丁目12番地 十六ビル7階 TEL:058-266-1916 FAX:058-265-7795 https://www.16souken.co.jp