

経済月報

Economic Monthly Report 2026 通巻846号 発行日/令和8年3月10日

3

2026

vol.151

発行:十六総合研究所



2026年4月号以降は
Web版をご覧ください。

紙冊子版をご希望の方は、
表紙裏の「お知らせ」をご覧ください、
お手続きをお願いいたします。

Top
トップと語る
79
interview

伝統技術と遊び心を融合。
社員の人生を豊かにする、460年企業の挑戦。
鍋屋バイテック会社 代表取締役社長 岡本 友二郎氏

Research
人手不足に関する特別調査

特別レポート
— 十六総合研究所は商船三井グループと業務提携しました —
高度外国人材活用で地域課題解決へ



十六総合研究所

重要なお知らせのため、
1・2月号に引き続き掲載しております。

お知らせ

1 今後の『経済月報』のご提供方法について

環境負荷低減を目的としたペーパーレス化推進のため、今後は、原則としてWeb版でのご提供とさせていただきます。

2026年3月号までは、紙冊子版の価格表示にかかわらず無料でお送りいたしますが、4月号以降も紙冊子版をご希望の場合は、以下の通りお手続きをお願いします。なお、自治体等の公的機関へは、引き続き無料で紙冊子版を寄贈いたします(詳細後述)。

2 4月号以降も紙冊子版『経済月報』をご希望の場合のお申込み方法

4月号以降も、引き続き紙冊子版をご希望の場合は、有料となります。

こちらの二次元コード、または十六総合研究所のウェブサイトもしくはお電話(下記お問い合わせ先)にてお申込みください。

経済月報 購読
お申込みフォーム
二次元コード



【購読料(送料込)】

ご希望の号、冊数をお申込みいただく場合 **単品購読 1,650円(税込)／冊**

年単位(4月～翌年3月)でお申込みいただく場合 **年間購読 14,850円(税込)／年**

ぜひお得な年間購読をお申込みください。
なお、2026年度の年間購読のお申込みは
2026年3月31日(火)までにお願い申し上げます。

お申込み手続き完了後、3営業日以内に受付完了メール(請求書)を送信いたします。記載の指定口座へお振込みください。受付完了メール(請求書)が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡ください。

お申込みをいただかない場合は、
4月号以降は『経済月報』を郵送いたしませんので、
無料のWeb版をご覧ください。

3 公的機関等の皆さまへ

現在、定期的に『経済月報』をお送りしている、行政およびその外郭団体、商工会議所、商工会、教育機関、図書館等へは、地域貢献の一環として、従来通り紙冊子版を無料で寄贈いたします。手続き等は不要です。

【お問い合わせ先】

十六総合研究所 企画事業部(TEL:058-266-1916)

Contents

Top **79**
トップと語る 1

interview



銅屋バイテック会社
代表取締役社長
岡本 友二郎氏

十六総合研究所
代表取締役社長
澤田 大輔

Research
人手不足に関する特別調査 8

インサイト 15

Special Report【特別レポート】

— 十六総合研究所は商船三井グループと業務提携しました —
高度外国人材活用で地域課題解決へ

十六総合研究所 コンサルティング部 16

2026年度【オンデマンド形式】
じゅうろく新入社員セミナー 18

海外情報
海外拠点レポート[タイ] 20

岐阜大学医学部附属病院 Report ⑩ 22
働き盛りの世代こそ知ってほしい「大腸の健康」
— 検診の活用と岐阜大学病院の最先端医療 —

相続税と事業承継 [vol.54] 24
父所有の貸駐車場で
賃貸料収入を得た場合の課税関係 他

経済動向 ぎふ・あいち 26

Top

トップと語る

★
79

interview

鍋屋バイテック会社



鍋屋バイテック会社 代表取締役社長

岡本 友二郎 氏

◎聞き手

十六総合研究所 代表取締役社長 澤田 大輔

OKAMOTO Yujiro

Nabeya Bi-tech Kaisha

**「資本主義」ではなく「民主主義」の共同体でありたい。
「会社はみんなのもの」であり、そこで一緒に働く社員を
大切に作る共同体でありたいと考えています。**

岐阜県関市に拠点を置く鍋屋バイテック会社。1560年(永禄3年)、織田信長が桶狭間の戦いで勝利した年から続く重厚な歴史を持つ機械要素部品メーカーです。鋳物製造を起源とし、その伝統技術を基盤に、現在はプーリー、ミニチュアカップリング、特殊ねじ、機械要素・メカトロニクス部品や直動サポート部品など、最先端の精密部品を開発・製造しています。ファクトリーオートメーション機器や半導体製造装置など幅広い産業分野を支え、伝統と革新を両立させながら世界へ高品質な製品を供給するグローバル企業です。

鍋屋バイテック会社 代表取締役社長

岡本 友二郎 氏

◎聞き手
十六総合研究所 代表取締役社長 澤田 大輔



ものづくりを支える、20万点の圧倒的ラインアップ



公園の中の自然豊かな工場「関工園」

今回は、鍋屋バイテック会社 本社をお訪ねし、代表取締役社長 岡本 友二郎氏からお話を伺いました。

「株式会社」の枠組みを超え、「民主主義」の共同体へ



十六総合研究所
代表取締役社長 澤田 大輔

—— 長きにわたる歩みの中で、2001年に社名を「鍋屋工業株式会社」から「鍋屋バイテック会社」へと変更されました。まずは、この社名に込められた思いからお聞かせいただけますか。

●岡本社長（以下、敬

称略）：「鍋屋」は、代々鋳物で鍋を作ってきた屋号に由来する、私たちが継承すべき大切な名前です。そこに、自転車(Bicycle)と同じく「2つの」を意味する「バイ」と、「テクノロジー」を掛け合わせて、「バイテック(Bi-tech)」という造語を組み合わせました。これは、伝統的な鋳物技術と、それ以外の新しい技術を融合させていくという決意を込めたものです。

—— 通称や英文社名から「株式会社」という言葉を外し、あえて「会社(Kaisha)」とされている点に強いポリシーを感じます。

●岡本：法人格としては「株式会社」ですが、名称を「会社」とした理由は、一言で言えば「資本主義」ではなく「民主主義」の共同体でありたいという想いです。一般的なロジックでは「会社は株主のもの」とされがちですが、私たちは「会社はみんなのもの」であり、そこで一緒に働く社員を大切にしたいと考えています。この「共同体」としての在り方を明確にするために、あえて「株式会社」という枠組みを超えた「会社」という呼称にこだわっているのです。

採用は能力よりも人間性を重視

—— その「共同体」という考え方は、採用や人材育成にも色濃く反映されているのではないのでしょうか。採用にあたってどのような点を重視されていますか。

●岡本：能力や学歴以上に、「当社の社風に合うかどうか」を最優先に見ます。具体的には、挨拶をきちんとする、といった人間としての基本や、カイゼン活動や資格取得に積極的に挑む「向上心」などです。やる気さえあれば、能力は必ず後からついてきます。

人材育成については、社内では活発にジョブローテーションを行っています。さまざまな業務に携わる中で、幅広い知見を持つことができ、結果としてその人の人生を豊かにすると信じています。



鍋屋バイテック会社
代表取締役社長 岡本 友二郎氏

—— 資格取得の奨励についても、非常にユニークな方針を取られていますね。

●岡本：以前から事務系・現場系を問わず、簿記や技能検定などのビジネス資格を広く推奨してきました。2024年にテレビ番組「がちりマンデー!!」に出演したことをきっかけに、これをさらに活性化させようと、趣味系の資格取得も認めるようにしました。現在では、船舶免許、ゴルフ検定、スキー検定、さらには空手・合気道・柔道といった武道やラジオ体操指導士なども対象に広がっています。

—— 趣味の資格が、仕事にどのようなプラスの影

響を与えるのでしょうか。

●岡本：例えば船舶免許を持つ人は釣りを嗜んでいることが多く、社内のランチタイムなどで共通の話題として花が咲きます。また、名刺にこうした資格を記載することで、お客さまや協力パートナー先の方とのコミュニケーションのきっかけにもなります。誰がどの資格を持っているかを現場に掲示することで、お互いのやる気を刺激し合う効果も出ています。こうした「横や斜めのつながり」は、新しい商品を生み出す際に極めて重要です。商品開発には部門間の連携が不可欠ですが、趣味を通じたネットワークが、自然と他部署との意思疎通をスムーズにしてくれるのです。

下請けからの脱却と「超ロングテール」戦略

—— 貴社は多品種・少量生産のイメージが強いですが、現在は「標準品」のラインアップが充実しているそうですね。

●岡本：鋳物の中で標準品を作ったことが当社の強みとなりました。鋳物業は、自動車関連企業など大手企業の下請けになりやすく、図面通りに作り、重量あたりの単価で量り売りするようなビ



対談風景
鍋屋バイテック会社 代表取締役社長
岡本 友二郎氏 (右)、
十六総合研究所 代表取締役社長
澤田 大輔 (左)

ジネススタイルに陥りがちです。自分たちで価格・価値を決めることができない厳しい世界から脱却するために、自ら設計・製造・販売を行う「自前主義」をポリシーとして、標準品を開拓してきました。現在は、標準品10万点、特殊品10万点の計20万点というラインアップを揃えています。

—— 20万点ものラインアップを揃えながら、「短納期」を実現するのは、バックヤードの構築も含めて大変なのではないでしょうか。

●岡本：当社では「多品種・変量・短納期」を掲げ、1本からのご注文にも即座に応えられる体制を整えています。これを支えるのが、独自の在庫管理と、国内外に広がる250社以上の協力パートナー先とのネットワークです。特にこだわっているのは、数年前に打ち出した「商品の廃止をしな

い」という方針です。

—— 商品を廃止しない、というのは在庫コストの面で大きなリスクになりませんか。

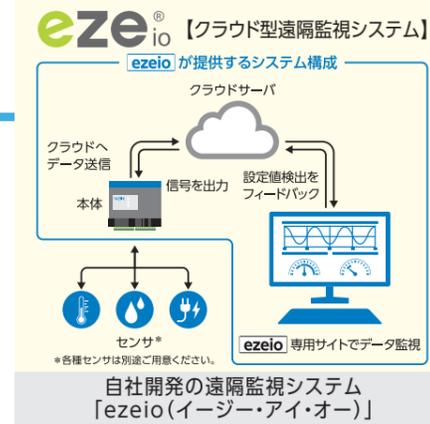
●岡本：一般的な経営判断では在庫圧縮が優先されますが、私たちは、「超ロングテール」という考え方を取っています。分析データによると、当社の製品は一度採用されると、20~25%の確率でその後もずっと使われ続けることがわかっています。今年の売上は、今年売ったものではなく、数年前からの積み重ねによって作られています。いつ必要とされるかわからないけれど、必要とされた瞬間に必ず在庫がある。その信頼こそが、私たちの強みです。

—— 供給体制を支える協力会社様との関係性も非常に深いですね。

●岡本：私たちは協力会社様を大切なパートナーと考えています。年に一度、パートナーシップを結んでいる会社様に集まっていただく「NBK未来の会」という会合を開催していますが、コロナ禍などの危機の際にお互いを支え合った経験を経て、より強固な信頼関係を築くことができます。



遠隔操作や自動化で、製造現場の安全と快適を追求



アグリテックへの挑戦。スマート農業を実践する「バイテックファーム」

第三のテック「アグリテック」で描く、社員の未来

—— 近年、新たな挑戦として「コーヒー栽培」を始められたと伺いました。製造業である貴社がなぜ農業に参入されたのでしょうか。

●岡本：背景には、当社の「ひょうたん型」の人口構成があります。今、60代は比較的少なく、50代から増え始め、40代でまた少し減り、30代で多くなるという構成です。将来、50代・40代の社員が定年を迎える頃、現場の検査や梱包といった仕事はAIや自動化によって置き換わっているでしょう。そのとき、高齢になった社員たちが誇りを持って、かつ採算を確保しながら働ける場所を作りたいと考えたのが始まりです。伝統技術、新技術に続く、第三のテックとして「アグリテック(農業技術)」を立ち上げました。

—— そこで「コーヒー」を選んだ理由は何だったのですか。

●岡本：せっかくやるなら岐阜ではあまり挑戦されていない、付加価値の高いものをやろうと思いました。そこで、高級品種のコーヒー生産に挑むことにしました。しかし、岐阜の気候で育てるのは一筋縄ではいきませんでした。ビニールハウス



社員の未来を拓く「コーヒー栽培」

での栽培を始めた直後の4月、想定外の気温上昇により、ハウス内が50~60度になってしまったのです。高温になったことを知らせる緊急アラームは発動していたのですが、ちょうど来客対応中だったため、すぐに対応することができず、危うく全滅しかけました。

—— アラームが発動したということは、そのビニールハウスには遠隔監視ができる仕組みなどが整備されていたんですね。

●岡本：はい、もともと自社製品として持っていた「遠隔監視システム(ezeio)」をハウスに導入しており、換気などを自動化していました。現在は、このDX技術をさらに駆使して、自動でミスト噴射や水やりもできる安定した栽培環境を構築しています。

—— 自社のDX製品を農業に転用したわけですね。そのコーヒーはいつ頃味わえるのでしょうか。

●岡本：今は苗木の状態ですので、最短で2



篠田桃紅氏の作品を常設する「岐阜現代美術館 桃紅館」

年後くらいに豆が収穫できる予定です。将来的には、本社の敷地内にある『岐阜現代美術館』の横にカフェを造り、そこで「桃紅(とうこう)コーヒー」として提供したいという構想を描いています。

伝統とアート、そしてグローバルな未来へ

—— 美術館のお話が出ましたが、貴社と篠田桃紅氏の絆は非常に深いものがあります。オフィスに桃紅氏の作品を飾るだけでなく、世界有数のコレクションを有する『岐阜現代美術館』まで運営されています。桃紅氏に傾注されたきっかけは何だったのでしょうか。



桃紅館は1,000点を超す桃紅氏の作品を所蔵 ※特別に許可を得て撮影しています。

●岡本：桃紅さんのお父様が岐阜の芥見出身というご縁があり、彼女の作品が持つ感性が、私たちの事業の成り立ちやビジネスモデルに通じるものを感じたことがきっかけです。本社のもとの地名は「倉知向山」でしたが、桃紅さんが岐阜にゆかりがあるということと、関市役所と提携して美術館を運営していた経緯もあり、関市と協議して「桃紅大地」に変更になりました。「桃紅大地(とうこうだいち)」の「大地」は、私の先代である岡本太一の名にちなんで、社内では「大地(たいち)」と呼んでいます。アートに触れることで、社員にとってもここが憩いの空間であり、新しい発想を生む場所であってほしいと考えています。

—— 2026年、新たな動きもあるとお聞きました。

●岡本：4月1日に全社のイノベーションを美濃工園から起こしていくことを目的とした新たなオフィスとして「イノベーションセンター」のオープンを予定しています。

—— 最後に、これからの展望をお聞かせください。グローバル競争が激化する中で、どのような未来を描かれていますか。

●岡本：グローバルに通用する会社であり続けることが不可欠です。現在は中国、アメリカ、シンガポールに拠点を置けていますが、私たちの強みであるメカニカルとエレクトロニクスを融合させた、世界に通用する商品をさらに生み出していきます。

世界を見据えた技術・商品開発を加速させつつ、足元では農業を通じて社員の雇用を守り、アートを通じて心の豊かさを育む。伝統を守りながら自己革新し続ける、そんな「鍋屋バイテック会社」としてのまとまりを大切に、これからも挑戦を続けていきたいですね。

—— 460年の重みと、未来への軽やかな挑戦。その融合こそが貴社における経営の真髄だと感じました。本日は貴重なお話をありがとうございました。

(対談日:2025年12月9日)



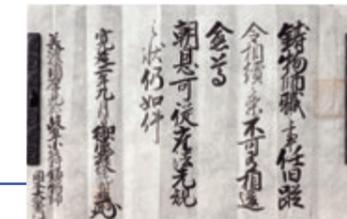
本社にて

* 取材後記 *

創業460年を超える歴史を持つ同社は、常に時代の先を見据え、鋳物という伝統技術と最先端のテクノロジーを融合させ続けています。その独自の経営哲学は、社名の呼称から社員の趣味の推奨、さらには岐阜でのコーヒー栽培に至るまで、一貫した「共同体」としての思想に裏打ちされています。250社の協力パートナー先との絆を深め、商品の廃番をせず、社員の趣味まで応援する。一見、効率性とは逆行するように見えるそれらの施策こそが、20万点もの商品群と強固な組織力を支えていることを、強く実感しました。

会社概要

- 本社・関工園 / 岐阜県関市桃紅大地1
- 創業 / 1560年(永禄3年) ● 設立 / 1940年(昭和15年)
- 事業内容 / 機械要素部品の開発・製造・販売、鋳物ソリューションの提供
- グループ会社 / NBKホールディングス株式会社、NBKマーケティング株式会社、鍋屋百迪精密機械(蘇州)有限公司、鍋屋百迪精密機械(常州)有限公司、NBK America LLC、NBK ASIA MANAGEMENT PTE. LTD.



朝廷から授かった「御鋳物師」の免許



香りを見る。新しい癒しのカタチ 《火山の形をしたお香立て》



新入社員が発案したお香立て「焚香(たこう)」。一般消費者向け市場への新たな挑戦として誕生した。お香の種類で煙や灰の動きが変わり、火山の多彩な表情を香りと共に楽しめる。



調査結果の概要

- ❶ 83.8%の企業が人手不足。
- ❷ 人手不足の影響として「需要増加に対応できない」を挙げた企業が最多で48.4%。
- ❸ 人手不足に対して効果があった対応は「賃金引き上げ」。
- ❹ 生成AIを導入している企業は25.8%。

少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少に加え、多様な働き方に対するニーズの増大、さらには運輸・建設・医療業界などで顕在化する「2024年問題」の影響などにより、当地域でも人手不足感が強まっている。

この現状を踏まえ、当地域の企業における人手不足の実態と、それが経営に与える影響、そして企業が講じている対応策等を明らかにするため、「第212回東海地区企業動向調査」において特別調査を実施した。

調査要領

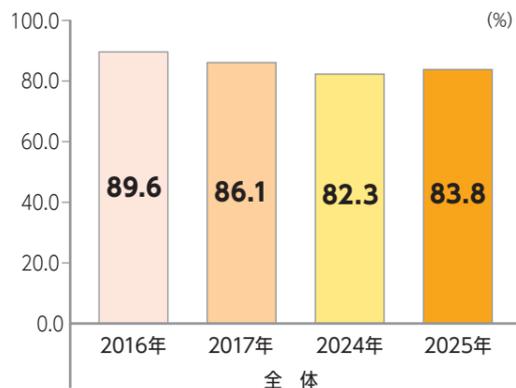
1. 調査方法 … 岐阜県、愛知県の企業に対し、Webと郵送を併用しアンケートを実施
2. 調査時期 … 2025年9月1日~16日
3. 回答状況 … 有効回答数229社(岐阜県、愛知県の企業600社、有効回答率38.2%)

(注)本文中の図表の計数は、四捨五入の関係で内訳の合計等が合致しない場合がある。

1 人手が不足している職種

社内で人手が不足している職種の有無を尋ねたところ、人手が不足している職種が「ある」と答えた企業は全体の83.8%だった【図表1】。コロナ禍前の2017年9月調査の86.1%からは2.3%低下したものの、前年調査からは1.5%上昇し、依然として高い水準で推移している。

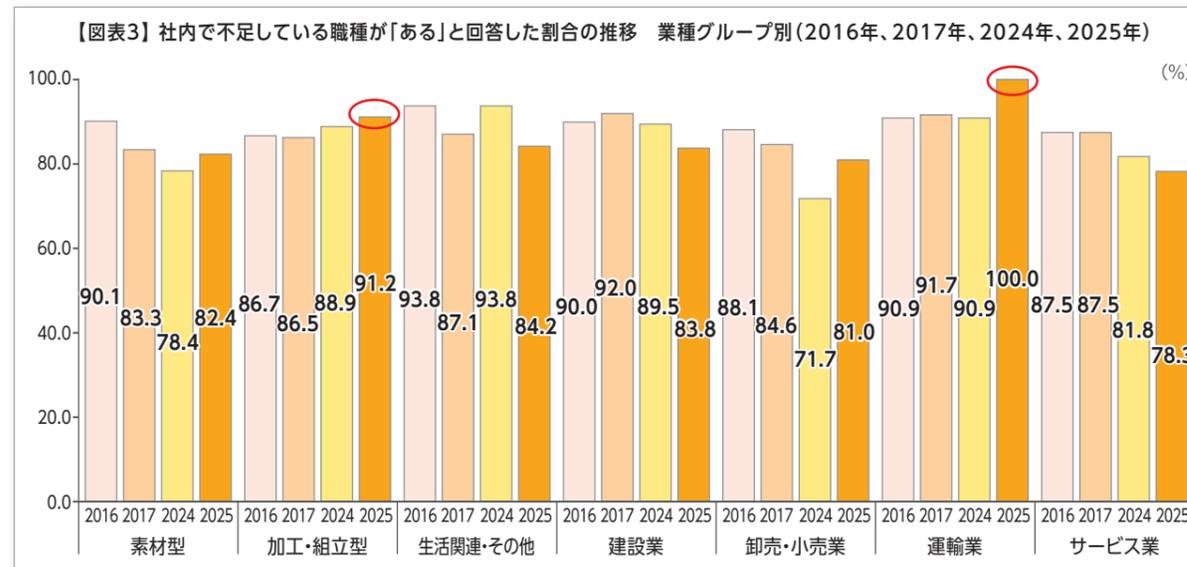
【図表1】社内で不足している職種が「ある」と回答した割合の推移 (2016年、2017年、2024年、2025年)



【図表2】業種グループ

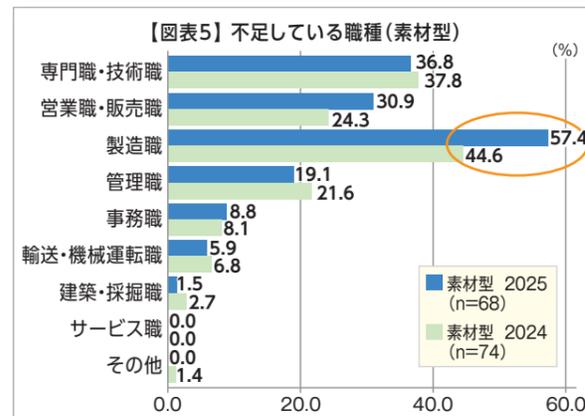
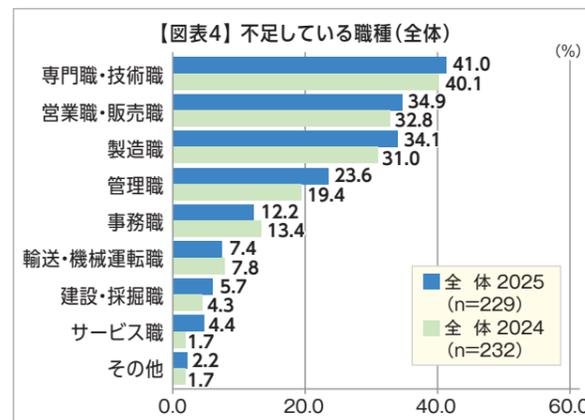
業種グループ	個別業種 (21業種)	回答数	比率
1. 素材型	木材・木製品、紙・紙加工品、化学工業、窯業・土石製品、鉄鋼・非鉄金属、刃物・金属製品、プラスチック・その他製造業、鋳業	68	29.7%
2. 加工・組立型	一般機械器具、電気機械器具、輸送用機械器具	34	14.8%
3. 生活関連・その他	食料品、繊維、衣類その他繊維製品、家具・装備品、出版・印刷	19	8.3%
4. 建設業	建設業	37	16.2%
5. 卸売・小売業	卸売業、小売業	42	18.3%
6. 運輸業	運輸業	6	2.6%
7. サービス業	サービス業	23	10.0%
全業種 合計		229	100.0%

※運輸業は回答数6件のため参考値



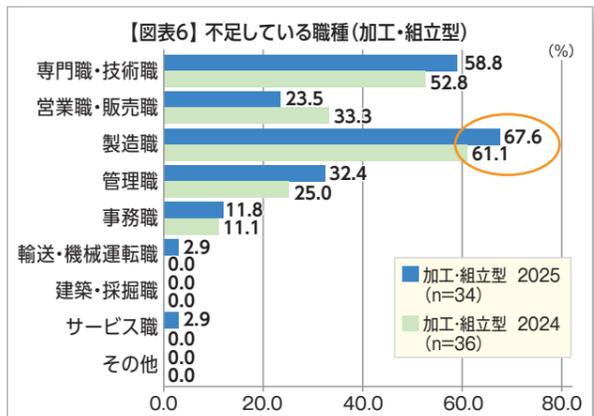
で推移しており、全体として高い水準が続いている【図表3】。

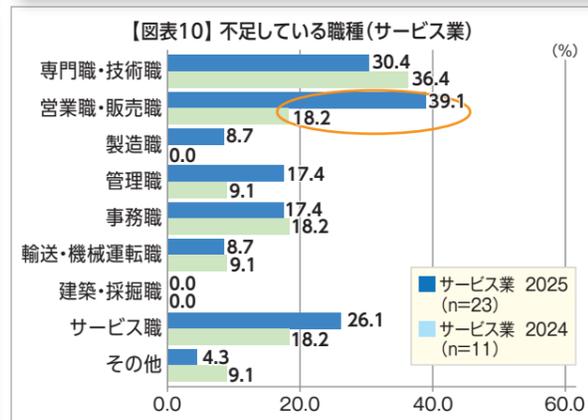
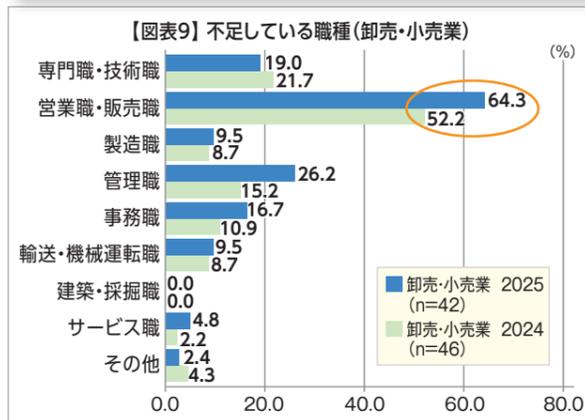
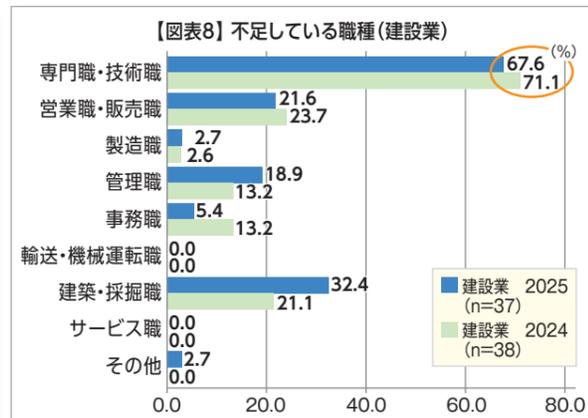
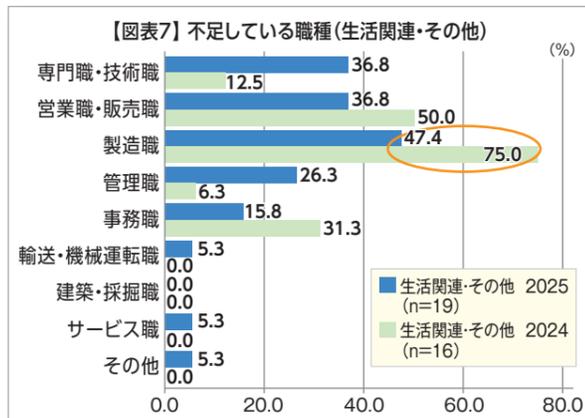
人手が不足している職種を複数回答で尋ねたところ、全体では1位が「専門職・技術職」



(41.0%)、2位が「営業職・販売職」(34.9%)、3位が製造職(34.1%)となった。前回調査(2024年)と比べ順位に大きな変動はなかったものの、上位4項目は前回調査より割合が上昇している【図表4】。

業種グループ別にみると、最も人手が不足している職種は、製造業中心のグループ(素材型、加工・組立型、生活関連・その他)では「製造職」、建設業では「専門職・技術職」、卸売・小売業、サービス業では「営業職・販売職」、運輸業では「輸送・機械運転職」であった【図表5~10】。多くの企業において、いわゆる「現場」の仕事をする人材の不足が続いていることがうかがえる。





※運輸業は回答数が少ないため割愛

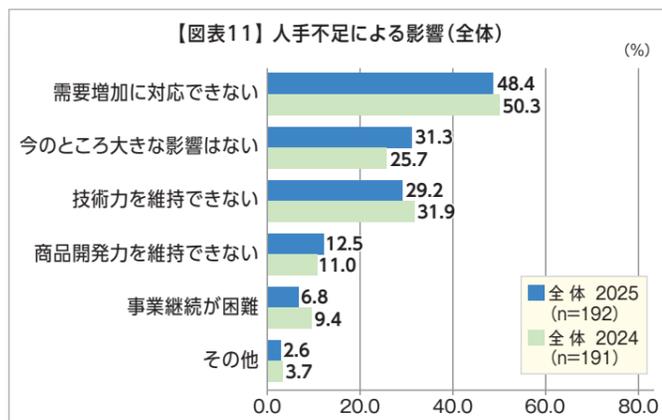
2 人手不足による影響

前問で「人手が不足している職種がある」と回答した企業に、人手不足による影響を複数回答で尋ねたところ、全体では「需要増加に対応できない」が48.4% (前回調査比1.9%増) で最多となっ

た【図表11】。人手不足が生じている企業の約5割で、機会損失が発生する状況が続いている。

一方、「今のところ大きな影響はない」と回答した企業の割合は31.3% (同5.6%増) と上昇し、2位となった。次いで「技術力を維持できない」が29.2% (同2.7%減) で3位となった。全体で約3割の企業が「技術力」、約1割の企業が「商品開発力」の維持に不安を感じており、商品・サービスの質や付加価値、すなわち競争力の低下を懸念している企業は少ない。

業種グループ別でも、サービス業を除くすべての業種グループで「需要増加に対応できない」が最多となった。加工・組立型と建設業では、約4割の企業が



「技術力を維持できない」と回答している。また、素材型と加工・組立型を除くすべての業種グループで「今のところ大きな影響はない」の割合が上昇しており、人手不足の状況を前提とし、その影響

を受けにくい経営を行う企業も増えていることがうかがえる。

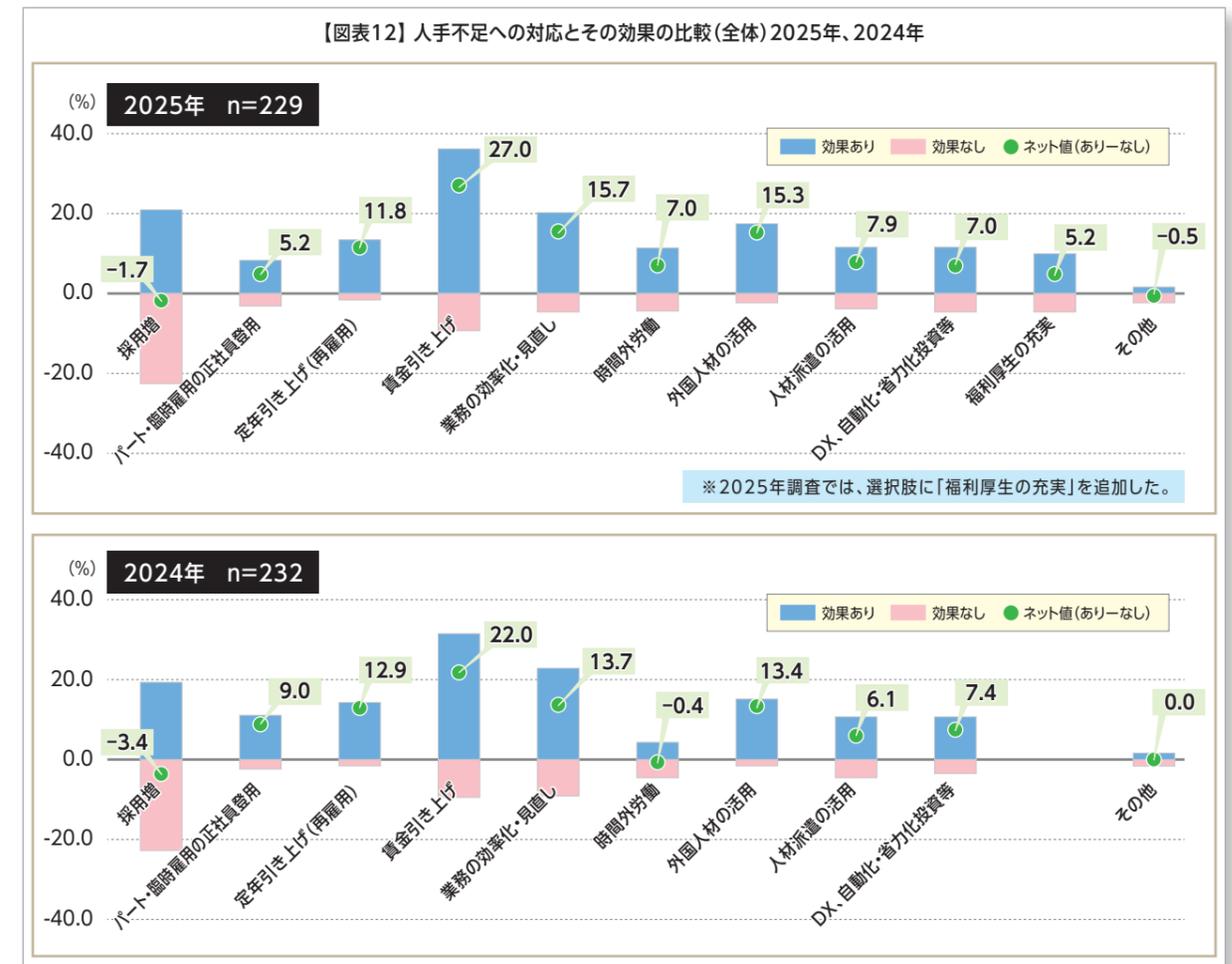
3 人手不足への対応とその効果

人手不足への対応とその効果を複数回答で尋ねたところ、全体では、人手不足に対して効果があった対応は「賃金引き上げ」が前回調査に引き続き最も多かった【図表12】。2位の「採用増」は「効果がなかった対応」の1位でもあり、前回同様に評価が分かれた。求人難のなか、希望通りの人材を集めることが難しくなっており、新たに採用した人材が十分な役割を果たせていないと感じる企業や、採用枠を増やしても期待する応募数に達しな

い企業が少なくないと考えられる。

ネット値(「効果あり」の割合から「効果なし」の割合を差し引いた実質的な評価値)は、「賃金引き上げ」が27.0で前回に引き続き1位となった。賃上げ機運が高まるなか、人手不足への対応として「賃金引き上げ」を実施する企業が増加しており、多くの企業でその実効性が高まっていることがうかがえる。

次いで「業務の効率化・見直し」(15.7)が2位、





「外国人材の活用」(15.3)が3位、「定年引き上げ(再雇用)」(11.8)が4位と上位の順位に変動はなかった。3位の「外国人材の活用」は「効果なし」と回答した割合が低く、実効性が高い施策と言えるだろう。

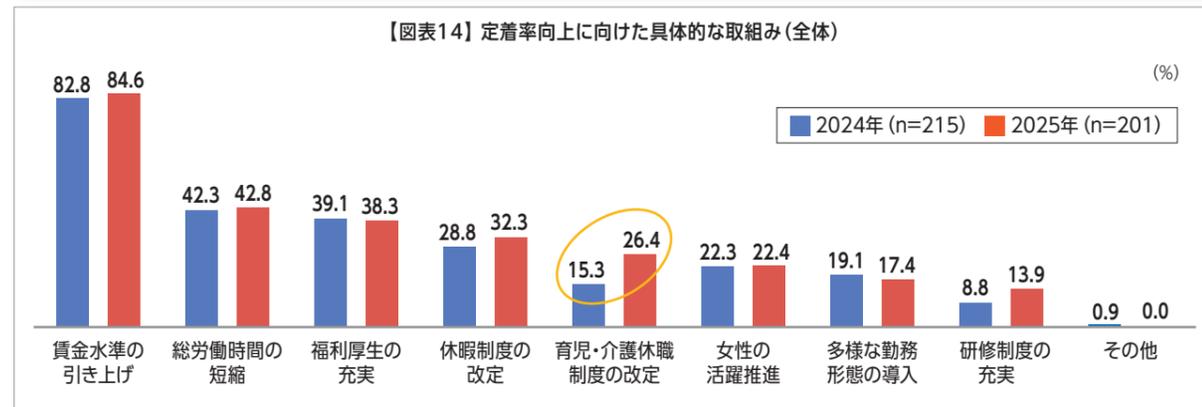
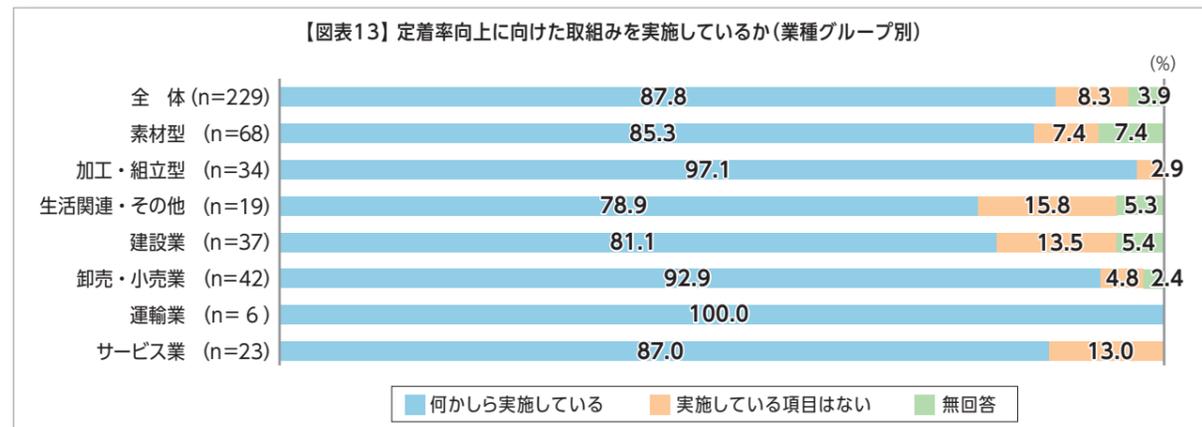
2025年調査から新たに追加した「福利厚生充実」のネット値は5.2となっており、「パート・臨時雇用の正社員登用」と同等の効果が認められている。

自由コメント欄では、「地域建設業は、技術者不足(高齢化による担い手不足)」という課題に直面している。継続的な正規社員採用が望まれるが、次世代への事業・技術の継承がなかなか進まないのが現状である(建設業)、「大企業と中小企業の雇用条件の乖離により、どんどん人材の確保が難しくなっている。ベースアップなどを実施しても格差が開く一方で対策が難しい。(電気機械器具)」など、採用に苦慮する声が寄せられた。

4 定着率向上に向けた取組み

人材の定着率向上に向けた取組みについて尋ねたところ、「何かしら実施している」と回答した企業は全体の87.8%、無回答を除いた有効回答ベースでは91.4%に達しており、大半の企業にとって定着率向上は喫緊の課題となっている【図表13】。業種グループ別にみると、加工・組立型、卸売・小売業、運輸業では「何かしら実施してい

る」の割合が9割以上を占めた。「何かしら実施している」企業の、定着率向上に向けた具体的な取組みとしては、全体では「賃金水準の引き上げ」(84.6%)が他の項目を大きく引き離して最多となった【図表14】。2位の「総労働時間の短縮」(42.8%)と比較しても約2倍の実施率となっており、人材流出を防ぐためには給与面



【図表15】 定着率向上に向けた具体的な取組み(業種グループ別)

	賃金水準の引き上げ	総労働時間の短縮	福利厚生充実	休暇制度の改定	育児・介護休業制度の改定	女性の活躍推進	多様な勤務形態の導入	研修制度の充実	その他
全体 (n=201)	84.6	42.8	38.3	32.3	26.4	22.4	17.4	13.9	0.0
素材型 (n=58)	84.5	34.5	46.6	24.1	25.9	15.5	17.2	5.2	0.0
加工・組立型 (n=33)	81.8	45.5	24.2	30.3	21.2	21.2	15.2	21.2	0.0
生活関連・その他 (n=15)	93.3	60.0	40.0	26.7	20.0	20.0	6.7	6.7	0.0
建設業 (n=30)	80.0	60.0	53.3	60.0	46.7	30.0	20.0	26.7	0.0
卸売・小売業 (n=39)	87.2	28.2	28.2	20.5	20.5	30.8	10.3	12.8	0.0
運輸業 (n=6)	100.0	50.0	66.7	0.0	33.3	50.0	16.7	16.7	0.0
サービス業 (n=20)	80.0	50.0	25.0	55.0	20.0	10.0	40.0	15.0	0.0

での処遇改善が必要であると多くの企業が判断していることがうかがえる。2位の「総労働時間の短縮」、3位の「福利厚生充実」(38.3%)、4位の「休暇制度の改定」(32.3%)は、ワークライフバランスを重視する現在の労働者のニーズに応える取組みといえる。

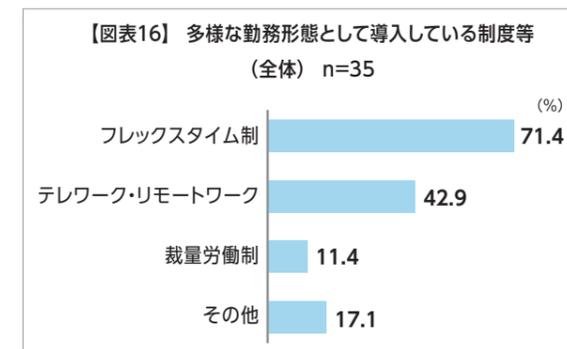
また、「育児・介護休業制度の改定」は前回調査(15.3%)から11.1ポイント増の26.4%となり、大幅に上昇している。これは2025年の育児・介護休業法の改正(段階的施行)を受け、社内制度の見直しや環境整備を進めた企業が増えたためであると推察される。一方で、「女性の活躍推進」(22.4%)、「多様な勤務形態の導入」

(17.4%)、「研修制度の充実」(13.9%)は、定着率向上へのアプローチとしては、対象者が一部に限定されることもあり優先度が低い傾向にあった。

業種グループ別でみると、すべての業種グループにおいて「賃金水準の引き上げ」と回答した割合が8割以上に達し、定着率向上に向けた取組みとして最多となった【図表15】。

「建設業」においては、賃金面のみならず、「休暇制度の改定(60.0%)」や「総労働時間の短縮(60.0%)」の割合が他業種と比べて高くなっている。労働環境全般を多面的に見直す動きが広がっている背景には、2024年4月から建設業でも適用が開始された「時間外労働の上限規制(いわゆる2024年問題)」への対応があると考えられる。

また、「多様な勤務形態の導入」と回答した企業(35社)に、導入している制度を具体的に尋ねたところ、「フレックスタイム制(71.4%)」が最も多く、次いで「テレワーク・リモートワーク(42.9%)」が多かった【図表16】。一方、「裁量労働制」は11.4%に留まっている。



5 生成AIの導入について

生成AIの導入状況について尋ねたところ、「導入予定はない」が最多で、全体の42.4%となった【図表17】。次いで「導入を検討中」が21.0%、「部署・個人の判断で導入」が19.7%と続いた。

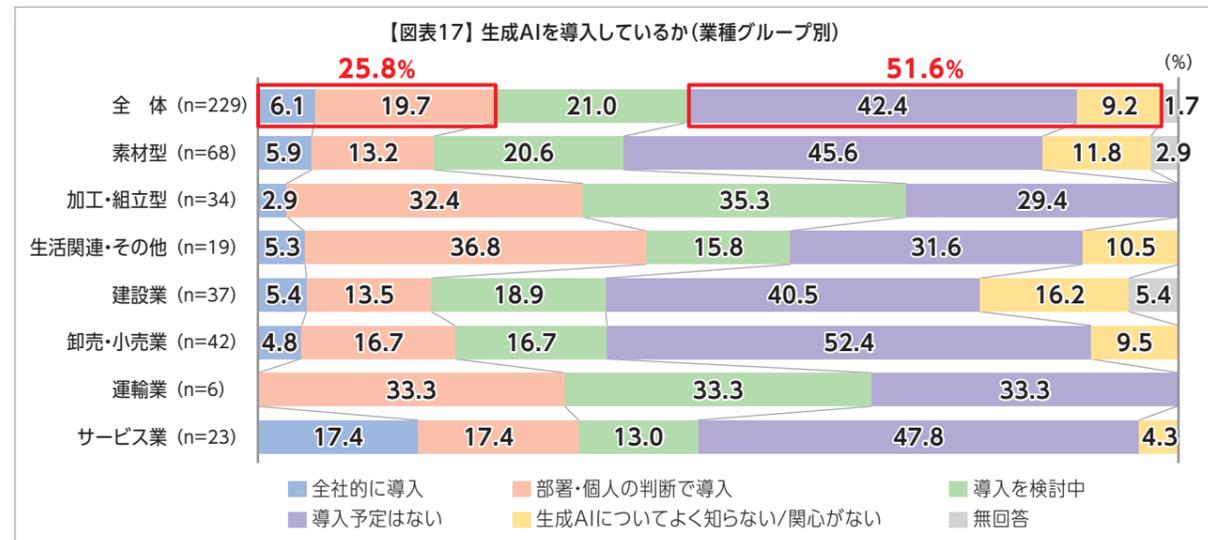
「全社的に導入(6.1%)」と合わせても、導入済みの企業は本調査実施時点で25.8%にとどまっている。

一方、「導入予定はない」または「生成AIにつ



いてよく知らない／関心がない」と回答した企業が51.6%を占めており、生成AIの活用を推進・検討する企業と、消極的な企業が半々という結果となった。

業種グループ別でみると、「生活関連・その他」や「加工・組立型」などにおいて導入済みの割合が高い。特に「加工・組立型」では「導入を検討中」が35.3%と全業種で最も高く、一層の普及が見込まれる。



6 おわりに

企業が直面する人手不足は、かつての「採用増」という入口対策だけでは解決が困難になっている。人手不足による倒産も増加する中、今後も事業を継続・拡大していくためには、以下のような多面的な取組みが必要だと考えられる。

第一に、処遇改善と柔軟な環境整備による「人材の定着」である。賃上げはもとより、時間や場所の制約を緩和した働き方の拡充は、育児・介護・趣味のための時間確保など、現代の労働者が重視する多様なライフスタイルの実現につながり、人材の定着・離職防止に有効な手段といえる。

第二に、「多様な人材の活用」である。2027年には「育成就業制度」の運用が開始される。シニア・女性の活躍推進に加え、外国人材を有望な戦力として受け入れを検討・推進していく必要性は、今後ますます高まるだろう。また、ギグワーカーや外部プロフェッショナルの活用等、必要な時に必要

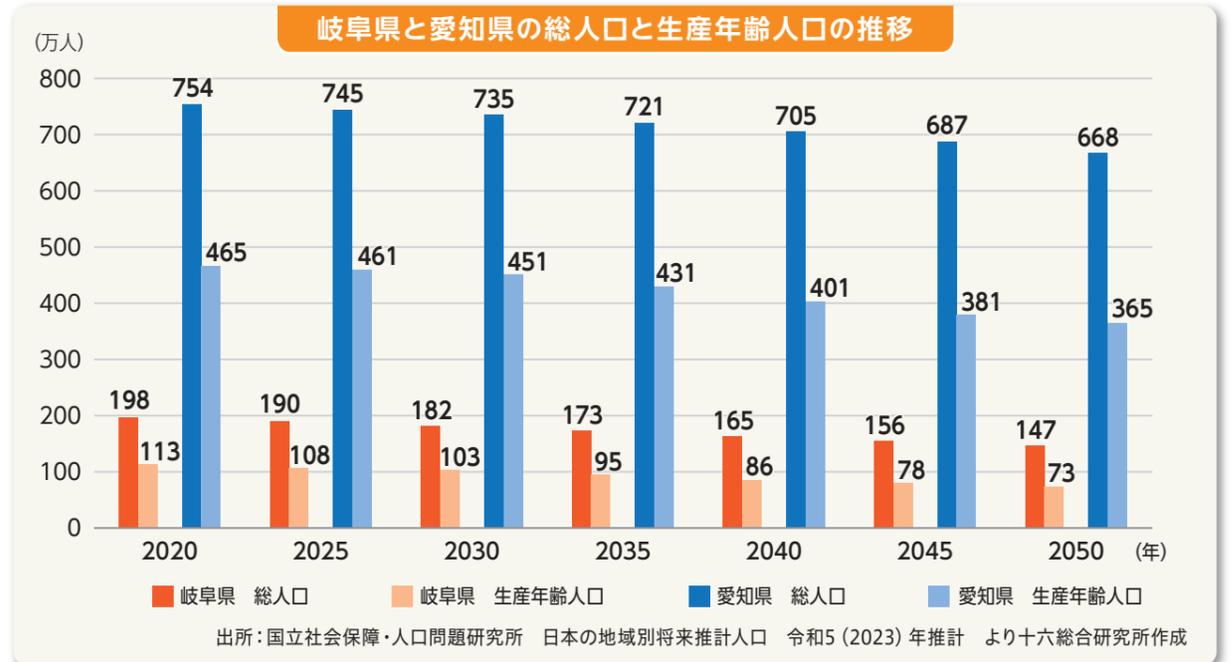
な人手・スキルを外部から調達する柔軟性や開放性も重要となるだろう。

第三に、「デジタル技術の活用による生産性向上」である。人手そのものを増やすことが困難な状況下で、生成AIを含むデジタル技術の活用は、労働生産性を高めるための有力な選択肢の一つである。現状では導入に慎重な企業が半数を超えているが、生成AIの恩恵はすべての業種に及び、早期の導入により競争優位につながる可能性が高い。現在はメリットを感じにくい業種・企業においても、将来的な競争力維持の観点から、まずはできるところからの導入検討が推奨される。

人手不足という逆風を、組織文化の刷新や生産性向上の好機と捉え、自社にとって最適な対策を継続していくことが、持続可能な経営を実現する鍵となるだろう。

(研究員 藤木 由江)

「副業人材 地方の課題解決に貢献」



「求人を出しても、まったく人が集まらない」。訪問先の経営者から、そんな悲痛な声が聞こえて久しい。岐阜労働局によれば、県内の正社員有効求人倍率は昨年12月時点で1.74倍と高止まりしている。地方では今後、労働力が増える見込みは乏しい。国立社会保障・人口問題研究所の推計では、岐阜県の実年齢人口は2050年には2020年比で約3割も減少する。もはや従来の「正社員雇用」という枠組みだけでは、地域の産業を守りきれない時代が到来している。

そんな閉塞感を打破する一手として、都市部のプロ人材を「副業」で招き入れる動きが始まっている。これは単なる人手不足の穴埋めではない。週に数時間、リモートワークを通じてDX(デジタルトランスフォーメーション)やマーケティングなどの専門知識を有する人材の知見を借りる、いわば「頭脳のシェア」だ。地方の企業では獲得が難しい高度なスキルを現実的なコストで取り込み、販路拡大や新商品開発といった「攻めの経営」へ踏み出す契機となる。

風向きは変わった。大企業の副業解禁が進み、「移住は難しくとも、地方の役に立ちたい」と考える都市

部の若者も増えている。十六総合研究所が携わった岐阜県関市の副業人材マッチング支援事業では、セミナーに参加したほぼ全ての企業から前向きな評価が寄せられた。1人の副業人材募集に対して都市部から20人以上の応募が集まる例も相次ぐなど、確かな手応えを感じている。

プロジェクトを通じ、心の絆で結ばれた副業人材は、地域づくりの頼もしい担い手となるだろう。副業で働く人たちは単なる外注先ではない。ともに働く地域の一員だ。「関係人口」とは、「定住人口」でも「交流人口」でもない、地域の人々や産業と多様に関わり続ける人々のことを指すが、都市部の人々が副業を通じて地域の関係人口となることにも大きな意義がある。

リモートワークの普及により、居住地やオフィスに縛られない働き方が可能となった。今こそ、都市の知見と地元の情熱を掛け合わせ、関係人口を上手に活用した「攻めの経営」を実現するチャンスだ。その成功は、地域経済を持続可能なものへと変えていく一つの鍵となるだろう。

[コンサルティング部 部長 小川 哲哉]

— 十六総合研究所は商船三井グループと業務提携しました — 高度外国人材活用で地域課題解決へ

十六総合研究所 コンサルティング部

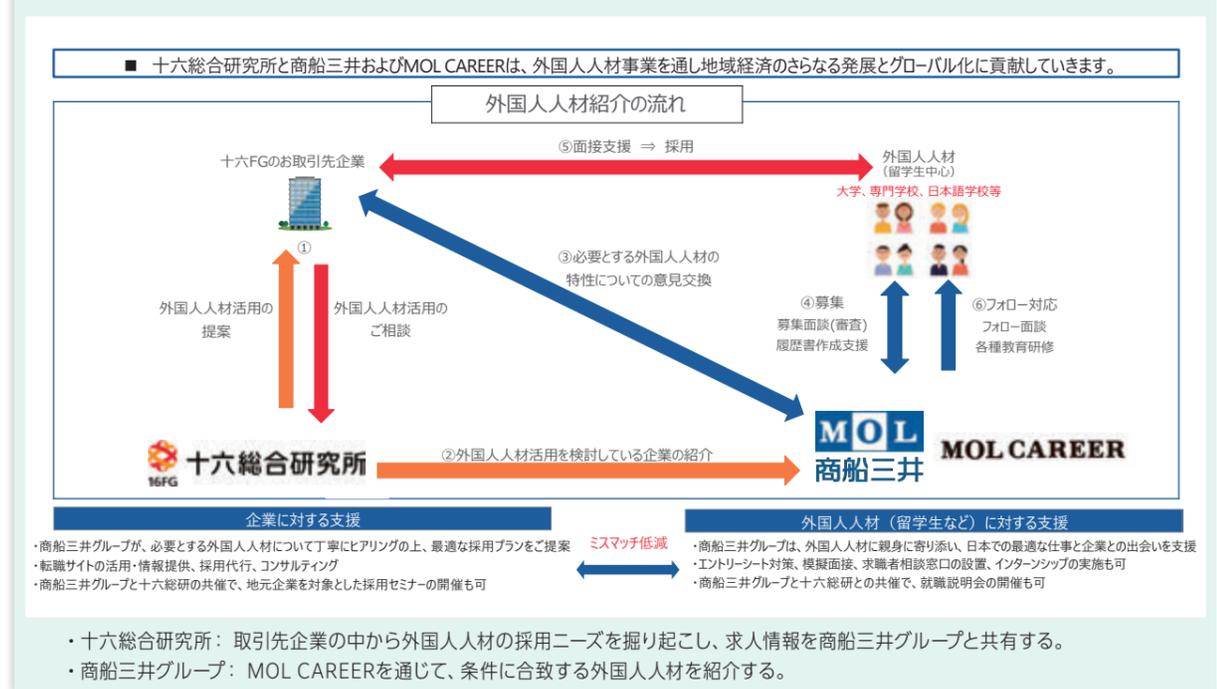
株式会社十六総合研究所（以下「当社」といいます。）は、2026年1月15日、海運大手の商船三井グループと外国人材の活用支援に関する業務提携を締結しました。地方銀行系シンクタンクの顧客基盤と、グローバル企業の専門ノウハウを融合させ、地域企業における「深刻な人手不足の解消」と「海外展開支援」を目的として取り組んでまいります。以下、本提携の内容について、詳しくお伝えします。

提携による新サービスの枠組み

当社、株式会社商船三井（代表取締役 社長 執行役員：橋本剛氏、本社：東京都港区、以下「商船三井」）、および同社子会社の人材紹介会社・株式会社MOL CAREER（代表取締役：渡邊健太氏、本社：東京都港区、以下「MOL CAREER」）の3社が提携することで、地域の

中堅・中小企業の皆さまを対象に、新たな外国人材紹介サービスを展開します。スキームの概要は以下の通りです。

【図1】 外国人材紹介の流れ（スキーム図）



提携の背景

当社は2019年から人材紹介事業に取り組んでおり、現在では主力事業のひとつとなっています。一方で、地域経済を支える中堅・中小企業の人材ニーズは変化しており、特に海外営業やインバウンド対応等の専門性の高い業務を担える外

国人材の需要が高まっています。こうしたニーズに応えるべく、一般的な技能実習生の紹介ではなく、在留資格「技術・人文知識・国際業務（技人国）」を持つ高度外国人材を紹介することで、地元企業の国際業務の拡大を

支援していきたいと考えました。新サービスで紹介可能な外国人材の約8割は、日本語能力試験（JLPT）でN1～N3相当の語学力*を有します。

* N1：新聞の社説が理解できる。N2：社内文書やマニュアルを理解できる。N3：日常会話、簡単な業務指示が理解できる。



【図2】 サービスの概要

外国人材紹介サービス		登録支援サービス（特定技能）
<ul style="list-style-type: none"> ● 国際業務（海外営業、インバウンド対応、海外拠点とのブリッジ人材） ● エンジニア（IT・機械・電気・建築設計・施工管理） 	主な対応職種	<ul style="list-style-type: none"> ● 外食・宿泊・ビルクリーニング・介護・飲食料品製造・自動車整備・航空・自動車運送業・造船・船用工業など全16分野
<ul style="list-style-type: none"> ● 大卒以上、高度な日本語力+語学・技術スキル ● 12,000名超のアジア・ASEAN人材データベース ● 60社の外国人材紹介会社・250名の専門家ネットワークを活用し多様な外国人採用ニーズに迅速対応 	特徴	<ul style="list-style-type: none"> ● 現地送り出し機関との強力な連携により、送り出し・教育・在留資格申請まで一貫対応 ● 主要提携国（送出ネットワーク） 【提携済】フィリピン、ミャンマー、インドネシア、ベトナム、中国、インド、ケニア、バングラデシュ 【提携予定】ネパール、タイ ● 来日後も商船三井全国拠点+各母国語に対応した支援専門チームで安定就労を支援

商船三井グループの強みを生かす

最大の特徴は、商船三井グループが長年培ってきた「外国人材の育成と管理の知見」を生かせる点にあります。同グループはフィリピンなどでの船員養成実績を基に、質の高い外国人材紹介事業を展開しています。実務を担うMOL

CAREERは、高度人材や特定技能の外国人材紹介を強みとしています。今回の提携により、当社が紹介できる人材の幅が広がり、より多様なニーズに対応できるようになります。

- 1. 高度人材への対応：**主に海外業務を担う高度な専門性を持つ人材を紹介することで、企業の成長戦略を支援します。
- 2. ワンストップ支援：**人材の紹介にとどまらず、複雑な在留資格の手続き支援や、来日後の生活支援までを包括的に提供します。

今後の展望

当社は商船三井グループとの連携により、東海地区の企業における課題解決に向けた高度外国人材の雇用を促進するなかで、地域社会の

持続的な発展に貢献していく所存です。本件に関するお問い合わせ・ご相談は、下記までお気軽にご連絡ください。

【お問い合わせ先】十六総合研究所 コンサルティング部 TEL:058-266-1916

オンデマンド形式

2026年度 じゅうろく新入社員セミナー



「じゅうろく新入社員セミナー(オンデマンド配信)」では、新入社員が社会人としての心構えとマナーの基本が学べるカリキュラムを体系的にラインアップしています。また、業種や職種に応じて、目的に沿った内容を組み合わせて利用することも可能です。

配信期間 **3月25日(水) ~ 6月24日(水)**

- 特徴
- 新入社員研修に必要なカリキュラムが揃っています。
 - **1社1アカウント(契約)で、何名様でも受講いただけます。**
 - 何時でも、何処でも、何度でも、見たい研修を視聴できます。
 - パソコンがあれば追加ソフト不要です。
 - PC、スマートフォン、タブレット対応です。



受講料 1社(1アカウント)につき **27,500円(税込)** ※1アカウントで、全カリキュラムが視聴可能です。

カリキュラム

No.	カテゴリ	セミナータイトル	時間
1	マインド	社会人としての心構え	全47分
2	マインド	新入社員 3つの心得	全13分
3	ビジネスマナー	ビジネスマナーの基礎知識	全38分
4	ビジネスマナー	社会人としての身だしなみ	全49分
5	コミュニケーション	相手を不快にさせない言葉遣いの実践講座 ~基本マナーを身につける~	全52分
6	電話対応	電話対応講座	全45分
7	コミュニケーション	ビジネスメールの基礎知識	全58分
8	コミュニケーション	相手のココロを動かすコミュニケーション術	全40分
9	マインド	「折れない心」の作り方 職場でのモチベーションとコミュニケーション	全42分
10	マインド	SNSの危険性 ~社会人としてのSNSの利用を考える~	全72分
11	PCスキルアップ	社会人必須! 「出張報告書」の作成から学ぶ社内文書の作り方	全20分
12	PCスキルアップ	新社会人なら必須! エクセルビジネス活用講座 ~日々の業務に使える15の技~	全34分

※セミナータイトルや時間は変更になる場合がございます。

オンデマンド配信のメリット

- ◇ 動画研修がクリックひとつで視聴可能!
パソコンやスマホ、タブレットから専用サイトにアクセスすることで、選択したコンテンツがクリックひとつで即座に視聴できます。
- ◇ 何時でも、何処でも、何度でもご利用可能!
時間、場所を問わずアクセス可能なインターネットの特性を活かし、いつでもどこでも利用可能です。受講者の都合に合わせて、何度でも繰り返し視聴することができます。
- ◇ 「新入社員研修」に必要なカリキュラムを厳選して配信!
「マインド」・「ビジネスマナー」・「コミュニケーション」など、「新入社員研修」としての必須カリキュラムや、実際の現場で役に立つ「電話対応」・「パソコンスキルアップ」など、厳選したコンテンツをラインアップしました。

受講にあたって

対象	十六フィナンシャルグループのグループ各社のお取引先企業における新入社員のみなさま
受講料	1社(1アカウント)につき、27,500円(税込) ※1アカウントで、同時に複数人が視聴可能です。 ※1アカウントで、全カリキュラムが視聴可能です。
お申込方法	①十六総合研究所のホームページからお申込みをお願いします。 ↓ ②折り返し「受付完了メール(兼請求書)」をお送りいたします。 受付完了メール内に記載の振込先へ、お振込みをお願いいたします。 ↓ ③お振込みをご確認させていただいた後、3月24日(火)以降順次、ログイン用のIDとパスワードを、ご登録いただきましたメールアドレス宛にお送りします。 ↓ ④3月25日(水)から6月24日(水)の期間中に、十六総合研究所のホームページ(www.16souken.co.jp)からログインしていただき、ご視聴ください。 ※振込手数料は、貴社にてご負担くださいますようお願い申し上げます。 ※受講料は、理由の如何にかかわらずお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
お申込期限	2026年4月23日(木)
ご注意事項	・アカウントのIDおよびパスワードの管理にはご注意ください。 ・ISDNや回線速度の遅いADSL回線の場合では、十分な品質が維持できない可能性があります。また、企業内のファイアーウォールや他のセキュリティ環境があるLAN内ではご覧いただけません。サンプル画面で動作確認いただいた上で、お申込みください。 ・本サービスは電気通信設備の保守上、やむを得ず停止する場合があります。 ・本サービスで提供するコンテンツの正当性・妥当性・適法性等については細心の注意を払っておりますが、その保証をするものではありません。 ・本サービスで配信するコンテンツを無断で複製、複製、転載、頒布することおよび集合研修の開催等による二次利用を禁止します。 ・本サービスおよびその一切の派生物にかかる著作権、特許権その他の知的財産権ならびに所有権その他いかなる権利も付与せず、利用者はこれらの権利を第三者に譲渡することはできません。 ・視聴に必要な推奨環境は以下の通りです。

対応OS	・Microsoft Windows11 ・mac OS 14 以降 ・Android 10 以降 ・iOS 16 以降
対応ブラウザ	・Google Chrome(最新版) ・Microsoft Edge(最新版) ・Safari(最新版)
接続回線速度	高画質での視聴の場合:1.5Mbps以上

来場形式・オンライン形式の新入社員セミナーも、お申込み受付中です!

お申込みはホームページからどうぞ!

www.16souken.co.jp

十六総研 セミナー

検索



お問い合わせ先: 十六総合研究所 企画事業部 TEL:058-266-1916 (平日/9:00~17:00)



タイ

中国小型EVの値引き競争過熱 日系各社、HVの上積み狙う

十六銀行 バンコク駐在員事務所 所長 松岡 修

タイの首都バンコク近郊で、タイ最大級の自動車商談会「第42回タイ国際モーターエキスポ2025」が昨年11月29日から12月10日まで開催され、自動車メーカー42社、バイクメーカー16社が出展しました。低迷が続いていた新車市場が底を打ち、回復に向かう中で始まった本エキスポでは、中国EVメーカーによる激しい値引き競争と、日系各社のハイブリッド車（HV）を前面に押し出した展示に来場者の注目が集まりました。

開催期間中における受注台数は7万5,246台で、前年比45%増となりました。1位はトヨタ自動車の1万872台、2位はホンダの6,278台、3位はBYD（比亞迪）の6,212台、4位以下にはEVに強みを持つ中国系メーカーが続きました。

BYDの大幅値引き

今回のモーターエキスポでは、特に中国EVメーカーの値引きが注目を集めました。タイのEV市場でトップを走るBYDは、全ブランドの中で最大の展示スペースを確保し、既存モデルの値引きを前面に打ち出す戦略を取っていました。同社のブースを訪れると、展示車両のフロントガラスには、値引き後の価格が大きく張り出されていました【写真1】。ちなみに最安モデルは、小型車「ドルフィン」の44万9,900バーツ（約225万円）で、通常価格56万9,900バーツからの割引率は21%でした。



【写真1】EV首位のBYDは大幅値引きをアピール

その他の中国EVメーカーも値引きをアピール

EV市場で2位のMG（名爵）も、BYDと同様に値引き後の価格をアピールする戦略を展開していました。タイ現地で生産している小型車「MG4エレクトリック」の実売価格は51万9,900バーツ（約260万円）で、通常価格の70万9,900バーツからの割引率は27%にも達します。

中国EVメーカーが総じて大幅な値引きを実施した背景には、タイ政府のEV普及奨励策「EV3.0」による補助金支給の条件が「25年12月31日までに販売し、26年1月31日までに登録すること」であった点が挙げられます。各社とも補助金支給の期限を見据えて販売に追い込みをかけていた反動で、「EV3.0」の終了とともにEVの販売にも一服感がでる見込みです。

小型EVの値引き合戦が過熱する一方、異なる意味で観客の関心を集めていたのが、長安汽車傘下のEVブランド「アバター」です。エキスポで発表されたアバターの高級EV「アバター07」は、インパネを囲むように配置されたディスプレイが特徴



【写真2】観客の注目を集めた「アバター07」の洗練された内装

で、カメラ式サイドミラーやマッサージ機能付きシートなどを搭載しており、販売価格は165万9,000バーツ（約830万円）からとなっていました【写真2】。小型EVと比較して高価格にもかかわらず、会場では試乗を希望する人の列ができていました。

日本メーカーはHVを前面に押し出す戦略

EV市場で攻勢を強める中国EVメーカーと異なり、日本メーカーは多様な電動化を推進しています。販売台数1位となったタイ国トヨタ自動車は、新型EVピックアップトラック「トラボ-e」やEV「bZ4X」などとともに、小型セダンHV「ヤリスHEV」や小型SUV「ヤリス・クロス」などのHV車を積極的にアピールしていました【写真3】。ホンダや三菱自動車、日産などの日本メーカーも相次いで新型HVモデルを発表しており、EVを推し進める中国メーカーに対し、日本メーカーはHVで対抗している印象を受けました。



【写真3】トヨタ自動車の特別仕様車「ヤリス・クロス・ナイトシェード」

2026年の自動車生産見通し

タイ工業連盟（FTI）は、12月22日に発表した2026年の自動車生産台数見通しを、2025年と同水準の約145万台とする従来の目標を据え置きました。好調なEV販売に寄与した「EV3.0」が「EV3.5」に移行し補助金は縮小するものの、政策金利の引き下げや雇用改善による所得増が追い風となり、景気回復の兆しも見え始めていることから、生産・販売は前年並みの水準を維持すると見込まれます。

さいごに

EV補助金が縮小する中、今後はタイおよび東南アジアのニーズに合致したモデルの投入や販売価格の設定など、各メーカーの動向に注目が集まるでしょう。十六銀行バンコク駐在員事務所では、東南アジアの最新情報を収集し、お客さまに有益な支援策を提供していきたいと考えています。

岐阜大学医学部附属病院 Report 101

働き盛りの世代こそ知ってほしい「大腸の健康」

— 検診の活用と岐阜大学病院の最先端医療 —

岐阜大学医学部附属病院 消化器外科・小児外科

教授
松橋 延壽臨床講師
横井 亮磨臨床講師
松本 圭太特任講師
浅井 竜一講師
田島 ジェシー雄

40歳代から60歳代は、仕事や家庭で中心的な役割を担い、責任も大きくなる時期です。そのためか、「多少の体調不良は我慢する」「忙しくて病院に行く時間が取れない」と、自分の健康を後回しにしてしまう方も多いのではないのでしょうか。しかしこの年代は、大腸がんをはじめとするがんの発症リスクが高まる時期でもあり、特に注意を要します。最新のがん統計では、大腸がんは男女合わせた罹患数で最も多いがんとなっており、働き盛りの世代にとって決して他人事ではありません。

◆ 早期発見のメリット

一方で、大腸がんは早期に発見し、適切な治療を行えば治癒が十分に期待できるがんです。特に、早期の大腸がんであれば、必ずしもおなかを切る手術が必要になるわけではありません。がんが粘膜内やごく浅い層にとどまっている段階で見つかれば、内視鏡を用いて病変を切除する「内視鏡治療(EMR:内視鏡的粘膜切除術、ESD:内視鏡的粘膜下層剥離術)」によって、身体への負担を最小限に抑えながら根治が可能です。入院期間も短く、早期の社会復帰が期

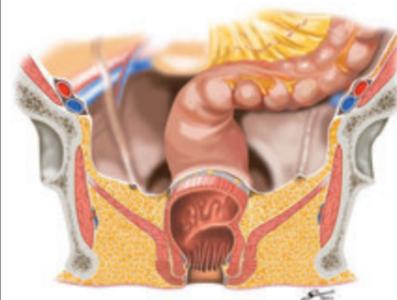
待できる点は、忙しい働き盛りの世代にとって大きなメリットといえるでしょう。

問題は、こうした「内視鏡だけで治せるチャンスのある早期段階」では、自覚症状がほとんどないことです。がんが進行すると、血便や下血、下痢と便秘を繰り返す、便が細くなる、便が残る感じがするといった症状が現れます。さらに、腹痛、体重減少、貧血によるふらつきなどが出ることもあります。これらは決して「年齢のせい」で片づけてよい症状ではありません。

◆ 大腸がん検診の重要性

こうした背景から、大腸がんの早期発見において重要なのが、企業健保や職域で行われる大腸がん検診を積極的に活用することです。便潜血検査は、便を採取するだけで受けられる簡便な検査であり、仕事で忙しい世代にとって非常に有用です。異常が指摘された場合には、大腸内視鏡検査などの精密検査につなげることで、内視鏡治療で治癒が期待できる早期がんの段階で発見できる可能性が高まります。「大腸がんになると人工肛門になるのでは」と心配される方も多いと思います。しかし、医療技術の進歩により、以前であれば人工肛門が必要だった直腸がんでも、肛門を温存できるケースが大きく増えています【図1】。

【図1】 直腸の解剖図



出所:ESS Website
<https://www.ess.jkkpro.jp/material/anatomy06>

◆ 低侵襲手術と先進的な研究

岐阜大学医学部附属病院消化器外科・小児外科では、直腸がん手術を全てロボット支援手術で実施しており、大腸がん全体でも9割以上を腹腔鏡手術やロボット支援手術といった低侵襲手術(傷が小さく身体への負担の少ない手術)で行っています【写真1】。低侵襲手術は、術後の痛みや身体への負担を抑え、早期回復や社会復帰につながる大きな利点です【図2】。

さらに当院では、肛門に極めて近い直腸がんなど、治療法の選択が難しい症例に対しても、がんの根治性を最優先しつつ、排便機能や生活の質を守る「機能温存治療」を重視しています。手術だけでなく、化学療法や放射線治療を組み合わせた集学的治療を行い、患者さん一人ひとりの病状や生活背景に応じた最適な治療を提



【写真1】 ロボット支援手術の様子



【図2】 低侵襲手術による創部

供しています。

また当院では、診療だけでなく研究にも力を入れており、多くの企業治験や医師主導臨床試験を実施しています。近年注目されているリキッドバイオプシー(血液を用いたがんの診断や再発予測)を含む先進的な研究にも積極的に取り組み、その成果を岐阜大学から全国、さらには世界へと発信しています。こうしたエビデンス(科学的根拠)創出は、将来の標準治療(最善の治療法)を形づくる重要な役割を担っています。



POINT
健康のための
ワンポイント
アドバイス

最後に、健康のためのワンポイントとしてお伝えしたいのが、日常的な運動の大切さです。近年の研究により、適度な運動習慣が大腸がんの再発リスクを下げ、予後を改善する可能性があることが、国内外のエビデンスとして示されてきています。運動は体力の維持だけでなく、免疫機能の活性化、炎症の抑制、腸の動きの改善、体重管理などを通じて、がんの再発予防や全身の健康に良い影響を与えられていると考えられています。

特別なことを始める必要はありません。速歩きや軽い運動を日常に取り入れること、そして定期的に検診を受けること、その一つひとつの積み重ねが、将来の大きな安心につながります。大腸がんは、「早く見つかれば、身体への負担を最小限にして治せるがん」であり、さらに正しい生活習慣と運動によって再発予防も期待できる時代になっています。

忙しい毎日の中だからこそ、どうかご自身の体にも目を向けてください。検診を受けること、少し体を動かすことが、これからの仕事、家族との時間、そして人生そのものを守る確かな投資になります。この機会にぜひ、ご自身の健康について考え、行動に移していただければ幸いです。

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/>

診療科
内科/消化器内科/循環器内科/腎臓内科/呼吸器内科/血液・感染症内科/脳神経内科/外科/消化器外科/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/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/歯科口腔外科

*麻酔科標準医/紙谷 義孝



岐阜大学医学部附属病院 広報誌 うぶね は 病院ホームページで公開中です ▶

<https://www.hosp.gifu-u.ac.jp/guide/ubune.html>



父所有の貸駐車場で 賃貸料収入を得た場合の 課税関係 他



税理士 吉川 富造

前回は、低額譲渡の課税についてお話ししました。連載最終回となる今回は、父が所有する貸駐車場用地を長男が無償で借り受け、賃貸料収入を得た場合の贈与税の課税と、確定日付のある公正証書による贈与の課税時期についてお話しします。

Q1

父が所有する貸駐車場用地を長男が無償で借り受け、賃貸料収入を得た場合の贈与税課税の有無



私は高齢となり、相続税対策を検討しています。私が所有するアスファルト舗装の貸駐車場用地を長男が無償で借り受け、使用貸借契約を締結したうえで、以後の賃貸料収入（年間360万円）を長男が受領することとしました。長男はこの収入について所得税申告を行う予定ですが、従来、私が得ていた収益を長男が享受することになるため、長男に贈与税は課税されるのでしょうか。

A1

収益の帰属者の判定

父（甲）は当該貸駐車場用地の登記名義人であり、かつ従前より収益を享受してきた者であることから、「単なる名義人」ではなく「真実の権利者」と認められます。使用貸借契約を締結したとしても、土地の所有権は甲に留保されたままであり、収益のみを長男（乙）に移転することは、収益の帰属者を恣意的に変更する行為とみなされます。

したがって、貸駐車場から生じる収益の帰属者は引き続き甲であり、所得税の申告義務も甲にあると解されます。一方、乙が享受する収益は、相続税法9条に規定される「その他の利益の享受」に該当し、贈与により取得したものとみなされ、乙には贈与税が課税されることになります。

Q2

確定日付のある公正証書による贈与の課税時期



私は8年前に公証人に依頼し、将来の住宅地とするため宅地（更地）を長男に贈与する旨の公正証書を作成していました。本年4月、長男の結婚を機に、その宅地を私名義から長男名義に贈与登記しました。この場合、贈与の日は、公正証書の確定日付による8年前となるのでしょうか。それとも贈与登記をした日になるのでしょうか。

A2

贈与の時期の判断

一般に、公正証書など書面による贈与については、その契約の効力の発生した時に贈与があったものとして取り扱われます。ご質問の場合は、贈与された宅地の管理・運用を誰が行っていたかなどの実態により、贈与の時期を判断することになります。

1 財産取得の時期の原則

贈与税の課税において、贈与による財産取得の時期は、納税義務の成立の時期や財産評価の時期、贈与税の課税価格の計算、申告書の提出期限などの判定基準となる極めて重要な事項です。そこで、贈与による財産取得の時期は、書面によるものについてはその契約の効力が発生した時点、書面によらないものについてはその履行の時点として取り扱うこととされています。

つまり、書面による贈与については、贈与財産を受贈者が受け取り、自分の財産として認識し、かつ管理・運用を行った時点で贈与があったこととなります。また、書面によらない贈与は、履行が終わるまではいつでも取り消すことができるため、贈与が確定的になる履行の時、すなわち贈与財産を受贈者に引き渡した時に贈与があったものとして取り扱われます。

2 財産取得の時期の特例

所有権等の移転の登記又は登録の目的となる不動産などの財産についても、上記1の原則により贈与の時期を判定することになります。

通常、贈与は親子などの親族間で行われることが多いため、贈与の時期が明確でない場合も少なくありません。そこで、所有権等の登記

又は登録の目的となる財産の贈与で、その時期が明確でないものについては、納税者において特に反証のない限り、登記又は登録がなされた時点で贈与があったものとして取り扱うこととされています。

3 公正証書による贈与の課税時期の判定

ご質問の場合、8年前に作成された公正証書の効力がいつ発生したかが問題となります。財産取得の時期の原則によれば、書面による贈与はその契約の効力が発生した時点が課税の時期となりますが、書面さえ存在していればよいというわけではありません。当該宅地の所有権移転登記が長期間行われなかった理由や、贈与財産の管理・運用を誰が行っていたかなどについて実質的な検討が必要です。このため、

公正証書の作成時期、親子間において贈与が行われた客観的、合理的な事情、長期間登記をしなかった合理的な理由、管理・運用の実態といった事実を総合して判定することになります。本例で、父親自身が固定資産税を負担していたり、草刈りなどの保全管理を行っていたりしたのであれば、贈与の時期は登記した時点と考えられます。



今回をもって、私の執筆は最後とさせていただきます。これまでご覧いただき、ありがとうございました。なお、次回からは私の長男、吉川明宏が執筆を担当します。引き続きご愛読いただければ幸いです。

吉川富造先生には、長きにわたり本コーナーをご担当いただきました。心より感謝申し上げます。次号より、吉川明宏先生による新連載が始まります。

1 産業動向

年月	実質GDP 年率%	景況感		
		企業動向調査	日銀短観業況判断指数	
		十六景判断指数 (好転-悪化)	(DI) (良い-悪い)	
		全国	東海三県	
22.04~06	3.9	▲10.7	2.0	▲2.0
22.07~09	▲1.4	▲13.3	3.0	▲2.0
22.10~12	1.8	▲18.2	6.0	0.0
23.01~03	2.9	▲13.7	5.0	▲1.0
23.04~06	0.8	0.9	8.0	3.0
23.07~09	▲5.4	▲0.9	10.0	9.0
23.10~12	2.2	20.6	13.0	15.0
24.01~03	▲2.3	4.6	12.0	10.0
24.04~06	0.7	▲5.3	12.0	9.0
24.07~09	2.7	▲1.2	14.0	12.0
24.10~12	1.9	1.8	15.0	13.0
25.01~03	1.0	▲5.1	15.0	15.0
25.04~06	2.1	▲10.8	15.0	14.0
25.07~09	▲2.6	▲8.7	15.0	17.0
25.10~12	0.2	▲5.0	17.0	20.0
26.01~03	-	▲6.9(予)	11.0(予)	13.0(予)

資料：内閣府、十六総合研究所、日本銀行

年月	景気動向指数 (2020年=100)								
	先行系列			一致系列			遅行系列		
	岐阜	愛知	全国	岐阜	愛知	全国	岐阜	愛知	全国
24.8	105.9	115.8	107.5	118.9	120.7	113.9	125.5	107.9	109.2
24.9	104.8	116.2	108.6	118.0	122.6	114.2	120.7	106.9	108.5
24.10	112.6	117.6	108.7	118.5	123.6	115.7	122.8	107.0	109.1
24.11	106.8	116.7	107.8	115.3	123.4	115.2	124.5	108.8	109.6
24.12	106.1	117.7	108.0	117.5	123.6	116.3	129.0	107.7	110.0
25.1	112.9	117.3	108.1	118.9	127.4	116.3	131.3	111.5	111.6
25.2	113.6	117.4	107.7	119.3	125.8	117.0	128.3	113.7	111.4
25.3	105.2	112.3	107.5	119.8	125.4	115.8	133.4	114.9	111.4
25.4	103.5	112.6	104.5	118.0	125.5	115.7	131.2	112.8	113.0
25.5	108.7	115.8	104.6	118.6	126.1	115.5	130.0	112.3	114.0
25.6	107.7	116.1	105.3	115.0	123.9	115.9	130.1	111.1	113.2
25.7	106.1	119.3	106.1	117.0	124.4	114.3	128.6	108.5	113.5
25.8	106.8	119.0	106.8	117.3	123.3	113.2	123.7	110.8	112.2
25.9	102.4	116.9	108.0	115.1	123.7	114.9	123.9	110.2	112.3
25.10	108.2	116.8	109.7	117.9	125.5	115.9	120.2	107.2	112.2
25.11	103.7	119.5	109.9	115.4	123.1	114.9	118.7	109.5	112.9

資料：岐阜県統計課、愛知県統計課、内閣府

3 消費関連

年月	商品販売額 (百貨店販売額+スーパー販売額)※(店舗調整前)						消費支出 (二人以上の世帯) (円)					
	岐阜		愛知		全国		岐阜(岐阜市)		愛知(名古屋市)		全国	
	(百万円)	前年比	(百万円)	前年比	(億円)	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	
2022	283,791	▲0.2	1,406,226	2.8	206,603	3.8	313,314	2.4	319,344	21.0	290,865	4.2
2023	282,223	▲0.6	1,436,767	2.2	216,049	4.6	320,779	2.4	300,221	▲6.0	293,997	1.1
2024	281,717	▲0.2	1,489,578	3.7	223,812	3.6	286,430	▲10.7	308,854	2.9	300,243	2.1
24.12	27,478	▲3.6	156,554	2.5	23,480	2.8	324,734	7.3	351,379	▲3.9	352,633	7.0
25.1	24,252	▲1.1	130,290	3.8	19,159	4.9	281,474	5.9	295,763	▲1.2	305,521	5.5
25.2	21,186	▲2.6	115,951	1.7	17,306	1.9	254,644	1.4	406,962	62.4	290,511	3.8
25.3	22,956	▲2.3	129,210	2.8	19,350	2.8	327,793	10.2	495,512	45.0	339,232	6.4
25.4	22,731	▲0.1	119,560	3.1	18,025	2.7	306,990	4.4	364,092	25.5	325,717	4.0
25.5	23,305	0.3	122,907	2.7	18,495	1.8	319,856	15.0	361,119	16.4	316,085	8.9
25.6	22,930	▲3.2	124,015	▲0.3	18,821	1.0	285,455	4.3	316,045	8.3	295,419	5.2
25.7	23,569	▲4.5	127,524	1.7	19,259	1.6	289,675	5.7	373,035	3.4	305,694	5.1
25.8	25,364	2.5	126,812	2.9	19,277	3.3	307,044	3.2	350,577	8.3	313,977	5.5
25.9	22,136	3.6	118,451	3.7	17,993	3.4	289,083	1.5	348,868	20.5	303,214	5.3
25.10	22,796	5.0	125,338	6.0	18,815	5.1	280,528	▲17.1	315,144	2.8	306,872	0.3
25.11	23,627	6.0	133,240	5.0	19,903	4.9	245,859	▲4.4	416,483	43.6	314,242	6.3
25.12	28,317	3.1	159,448	1.8	23,809	1.4	306,365	▲5.7	371,063	5.6	351,522	▲0.3

資料：経済産業省 ※岐阜県のデータは2024年7月末の岐阜高島屋閉店により、8月以降は実質スーパーの商品販売額である 資料：総務省

4 物価

年月	消費者物価指数(総合) 2020年=100					
	岐阜(岐阜市)		愛知(名古屋市)		全国	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
2023	105.4	3.1	105.7	3.2	105.6	3.2
2024	108.5	3.0	108.8	2.9	108.5	2.7
2025	112.3	3.5	112.5	3.4	111.9	3.2
24.12	111.0	4.2	111.4	4.4	110.7	3.6
25.1	111.7	4.6	111.8	4.6	111.2	4.0
25.2	111.2	4.2	111.3	4.1	110.8	3.7
25.3	111.3	4.1	111.6	3.9	111.1	3.6
25.4	111.7	3.6	111.9	3.5	111.5	3.6
25.5	112.3	4.0	112.5	3.8	111.8	3.5
25.6	112.2	3.6	112.3	3.5	111.7	3.3
25.7	112.4	3.6	112.7	3.3	111.9	3.1
25.8	112.3	2.9	112.7	2.8	112.1	2.7
25.9	112.1	2.8	112.4	2.9	112.0	2.9
25.10	113.3	3.1	113.3	3.1	112.8	3.0
25.11	113.8	3.1	113.7	2.9	113.2	2.9
25.12	113.6	2.4	113.7	2.1	113.0	2.1

資料：岐阜県統計課、愛知県統計課、総務省

5 労働市場

年月	有効求人倍率(季節調整)(倍)			所定外労働時間 (規模5人以上)(時間)					
	岐阜	愛知	全国	岐阜		愛知		全国	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
2022	1.59	1.35	1.31	9.6	0.7	11.7	0.3	10.1	4.6
2023	1.54	1.28	1.25	9.2	▲4.3	11.7	▲0.4	10.0	▲0.9
2024	1.45	1.27	1.22	9.5	3.3	11.0	▲5.8	10.0	▲2.7
24.11	10.0	2.0	11.5	▲4.1	10.4	▲1.9			
24.12	9.6	0.0	10.8	▲6.9	10.1	▲2.8			
25.1	9.3	1.1	10.7	2.9	9.5	▲1.0			
25.2	10.1	7.5	11.0	▲0.9	9.8	▲3.0			
25.3	10.1	3.1	11.2	▲4.3	10.2	▲2.8			
25.4	10.6	2.9	11.6	0.9	10.2	▲2.8			
25.5	10.0	9.9	10.7	1.9	9.7	▲1.0			
25.6	9.8	3.2	10.9	0.0	9.7	▲3.0			
25.7	10.0	5.3	11.3	0.0	9.8	▲3.0			
25.8	9.2	8.2	9.9	▲3.9	9.0	▲3.3			
25.9	10.5	10.5	10.9	0.9	9.7	▲2.0			
25.10	11.3	16.5	11.5	1.8	10.2	▲1.9			
25.11	10.4	4.0	11.1	▲3.5	10.0	▲3.8			

資料：厚生労働省

資料：岐阜県統計課、愛知県統計課、厚生労働省 (注)前年比は、所定外労働時間指数の前年比

2 設備投資

年月	新設住宅着工戸数 (戸)					
	岐阜		愛知		全国	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
2023	9,550	▲12.7	54,685	▲7.7	819,623	▲4.6
2024	8,887	▲6.9	56,119	2.6	792,195	▲3.3
2025	8,162	▲8.2	51,482	▲8.3	740,667	▲6.5
24.12	662	4.3	4,811	13.8	62,957	▲2.5
25.1	636	24.0	3,632	▲23.4	56,134	▲4.6
25.2	734	▲18.8	3,727	▲11.7	60,583	2.4
25.3	976	33.2	6,658	14.3	89,802	39.6
25.4	700	▲21.3	2,789	▲45.8	56,188	▲26.6
25.5	363	▲38.6	3,360	▲12.1	43,237	▲34.4
25.6	627	▲6.1	4,236	▲3.8	55,956	▲15.6
25.7	673	▲10.1	4,835	▲1.9	61,409	▲9.7
25.8	713	▲12.1	4,543	▲6.7	60,275	▲9.8
25.9	578	▲9.7	4,409	▲1.5	63,570	▲7.3
25.10	772	▲22.3	4,572	▲5.8	71,871	3.2
25.11	740	1.0	4,386	8.9	59,524	▲8.5
25.12	650	▲1.8	4,335	▲9.9	62,118	▲1.3

資料：国土交通省

年月	公共工事請負金額 (億円)					
	岐阜		愛知		全国	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
2,296	▲6.0	5,502	3.7	145,879	7.1	
2,831	23.3	6,346	15.3	153,153	5.0	
2,417	▲14.6	7,846	23.6	163,333	6.6	
93	▲9.4	273	38.8	6,785	▲5.7	
103	▲9.7	232	▲12.3	5,662	▲1.3	
47	▲72.2	187	▲25.9	6,914	▲22.5	
229	11.5	1,166	58.6	17,220	6.0	
526	12.5	1,996	25.0	27,254	12.0	
285	▲18.9	867	76.4	16,541	4.0	
274	▲0.3	697	7.1	19,055	10.8	
225	▲38.6	790	32.8	16,765	9.5	
143	▲26.2	543	38.4	10,996	2.7	
217	▲30.0	552	23.3	14,348	12.5	
183	▲8.5	348	▲21.1	13,327	18.1	
83	▲4.7	205	▲0.8	7,452	▲6.8	
102	10.5	263	▲3.4	7,799	14.9	

資料：東日本建設業保証

6 企業経営

年月	企業倒産件数 (件)					
	岐阜		愛知		全国	
	前年差	前年差	前年差	前年差	前年差	前年差
2023	137	38	532	162	8,690	2,262
2024	122	▲15	611	79	10,006	1,316
2025	134	12	659	48	10,300	294
25.1	10	0	49	2	840	139
25.2	9	3	57	19	764	52
25.3	8	▲3	54	0	853	▲53
25.4	7	0	52	11	828	45
25.5	10	▲2	55	▲10	857	▲152
25.6	11	▲2	55	15	848	28
25.7	15	2	63	▲6	961	8
25.8	14	2	56	13	805	82
25.9	14	8	58	▲1	873	66
25.10	13	6	45	▲11	965	56

同じ空の下、この街で暮らすあなたの力になりたい。



十六TT証券



そばにいるから、力になれる。
資産運用のご相談は
お近くの十六TT証券へ。



〒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



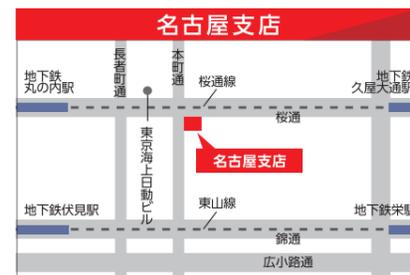
〒503-0901
岐阜県大垣市高屋町一丁目26番地
十六銀行大垣支店内
TEL:0584-74-9711



〒507-0033
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



〒508-0033
岐阜県中津川市太田町二丁目4番6号
TEL:0573-66-1621



〒460-0003
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

商号等 十六TT証券株式会社 金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第188号
加入協会 日本証券業協会
<https://www.16ttsec.co.jp>



人と、地域と、未来をむすぶ



人と、地域と、未来をむすぶ



十六リース

● 本社

〒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

〒503-0901
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

〒505-0041
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

〒506-0026
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 未来の実現

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

デジタルソリューション

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。

受託開発

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。

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

ポケットーク

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(ポケットーク)」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ネットは貴社に代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ジネスを
キャッシュレスを通じてバックアップ。



16FG

十六カード

十六カードでは、
皆さまのカードライフを
もっとお得に・もっと便利にする
さまざまなサービスを
ご用意しております。

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。

エリワンパートナーで十六カードまたは
じゅうろくJCBデビットを使うと、カード
利用ポイントが2倍になったり、割引が
受けられたりするサービスです。
十六カード、じゅうろくJCBデビットをご
利用の皆さまに、ポイントアップやおトク
な割引をお届けします。

エリワン



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)



十六カードHP

人と、地域と、未来をむすぶ



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



地域と共に歩む 保険と不動産の総合コンサルタント

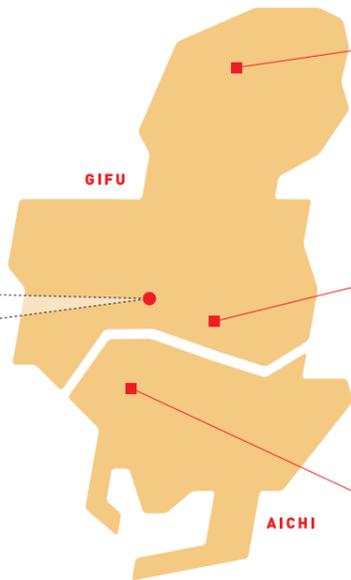
共栄ライフパートナーズ

この街で暮らす、あなたと共に。



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



高山営業所

〒506-0026
高山市花里町6丁目29番地
Tel:0577-36-1783 Fax:0577-36-0243

多治見営業所

〒507-0033
多治見市本町5丁目34番地1号 タイムビル2階
Tel:0572-25-8833 Fax:0572-25-8895

名古屋営業所

〒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19階
Tel:052-957-2322 Fax:052-973-2678

ポケットに いつも銀行を。

じゃらるくアプリ



じゃらるくアプリ



人と、地域と、未来をむすぶ

十六銀行

ダウンロードは
こちらから!





Photo/PIXTA(ピクスタ)

とき
季の
色
マイ
ア
ン
グ
ル

【 大府みどり公園のミモザ 】

(愛知県大府市)

国際女性デーのシンボルとしても知られる早春の花、ミモザ。原産はオーストラリアで、現地ではワトルと呼ばれる。

写真は愛知県大府市の大府みどり公園。同市とオーストラリアのポート・フィリップ市の姉妹都市提携を記念して、約30年前に植樹されたミモザである。青空の下、黄色の花々が光を集め、輝いている。

定価/1,650円(税込)

紙冊子版をご希望の方はこちらの二次元コード、または十六総合研究所のウェブサイトもしくはお電話(058-266-1916)にてお申込みください。



- ・万一、本書に乱丁・落丁、破損、汚損等があった場合は、すみやかに当社にご連絡ください。詳細を確認の上、当社の判断で当該号の新品をお送りします。
- ・本書に記載される記事、図表、画像等に関する著作権、商標権等の知的財産権およびその他の法的権利は、当社、情報提供者および許諾者に帰属し、お客さまその他の利用者は、これらの権利を侵害してはならないものとします。
- ・本書掲載記事および写真の無断使用を禁じます。本書のコピー、スキャン、デジタル化などの無断複製は、著作権法上での例外を除き禁じられています。
- ・本書を代行業者などの第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内の利用であっても著作権法上認められません。
- ・当社は、細心の注意を払って本書に各種情報を掲載していますが、本書の記載内容について、その正確性を保証するものではなく、本書の内容に基づいて利用者が行う判断・行為により生じた損害について、損害賠償の責を負いません。
- ・本文中に記載した組織名称、肩書などは、特に断りのない限り取材・インタビュー実施日時点のものです。

発行 | 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
<https://www.16souken.co.jp>

UD
FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。