

経営情報

KIRISHIN Management Information

2026



2025年度「新現役交流会」 開催報告

【開催日】2026年3月18日
 【会 場】桐生信用金庫太田スクエア
 ●詳細についてはP20参照

CONTENTS



1. 地域産業景気動向 最新調査 P1～P5
2. 地域産業景気動向 特別調査 P6
3. その悩みごと「ハイスکیل副業」で解消（パーソルキャリア） P7～P8
4. 建設業人材の悩み解決（助太刀） P9～P10
5. 債権保証で売掛金未回収をゼロに（リコーリース） P11～P12
6. 始めませんか！キャッシュレス決済（しんきんカード） P13～P14
7. 生産性向上支援センター開設のお知らせ（よろず支援拠点） P15～P16
8. トラックは借りる時代へ（リアライズコーポレーション） P17
9. 音声コンテンツ活用セミナー（FM桐生） P18
10. 全国初！信用金庫連携の製造業支援プラットフォーム発足 P19
11. 「新現役交流会」開催報告 P20
12. 群馬労働局からのお知らせ（助成金活用） P21～P22



桐生信用金庫

地域産業景気動向調査



全業種 《2026年4～6月期の業況》

【全体感】依然としてマイナス基調にあり、来期見通しは更なる悪化の予想

・景気の方角感を示す本調査の4～6月期のDIは▲3.4（1～3月期DI▲4.7）となり、依然として厳しい状況が続く。来期予想は▲8.1と、ますますの業況悪化が予想される。

【地域別】伊勢崎市が悪化、県央は引き続き堅調に推移

- ・伊勢崎市はDI▲7.9となり、前期DI5.7から大幅悪化。来期予想は▲12.1とマイナス幅は拡大する見通し。
- ・県央は製造業及び建設業が牽引し、良化。全地域で唯一のプラス圏内（DI13.0）を試す展開。
- ・太田市は製造業の影響もあり良化するも、DI▲1.6とマイナス圏内からは脱却できず。

【業種別】建設業を除く広範な業種において、販売価格の改善傾向が見られるも、収益は足踏み状態

・販売価格への転嫁は一定の進展があるものの、コスト上昇分を完全に吸収するまでには至っておらず、依然として資金繰りは厳しい状況。

●特別調査

【中小企業における価格転嫁について】

今回の特別調査では、①原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できているか、②労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できているか、③取引先との価格交渉・価格転嫁のために重視している取り組みは何か、④価格転嫁を進めるうえでの課題、⑤行政に重視してほしい取り組みを尋ねた。①の結果から、転嫁率50%未満という回答が57.7%と、半数以上が十分に価格転嫁できていないことが分かった。この結果は、「値上げによる顧客離れの心配」や「タイミングの難しさ」から適切な価格交渉に踏み切れていない背景を物語っている。※詳細は6ページ

【業種別天気図】

	2026年 1月～3月	2026年 4月～6月	2026年 7月～9月(予想)
全業種			
製造業			
卸売業			
小売業			
サービス業			
建設業			
不動産業			

（この天気図は、景気指標を総合的に判断して作成したものです。）

好調 ← → 低調

本景気動向調査の内容については、お客さまからのアンケートの結果であり、投資等の判断を断定するものではありません。

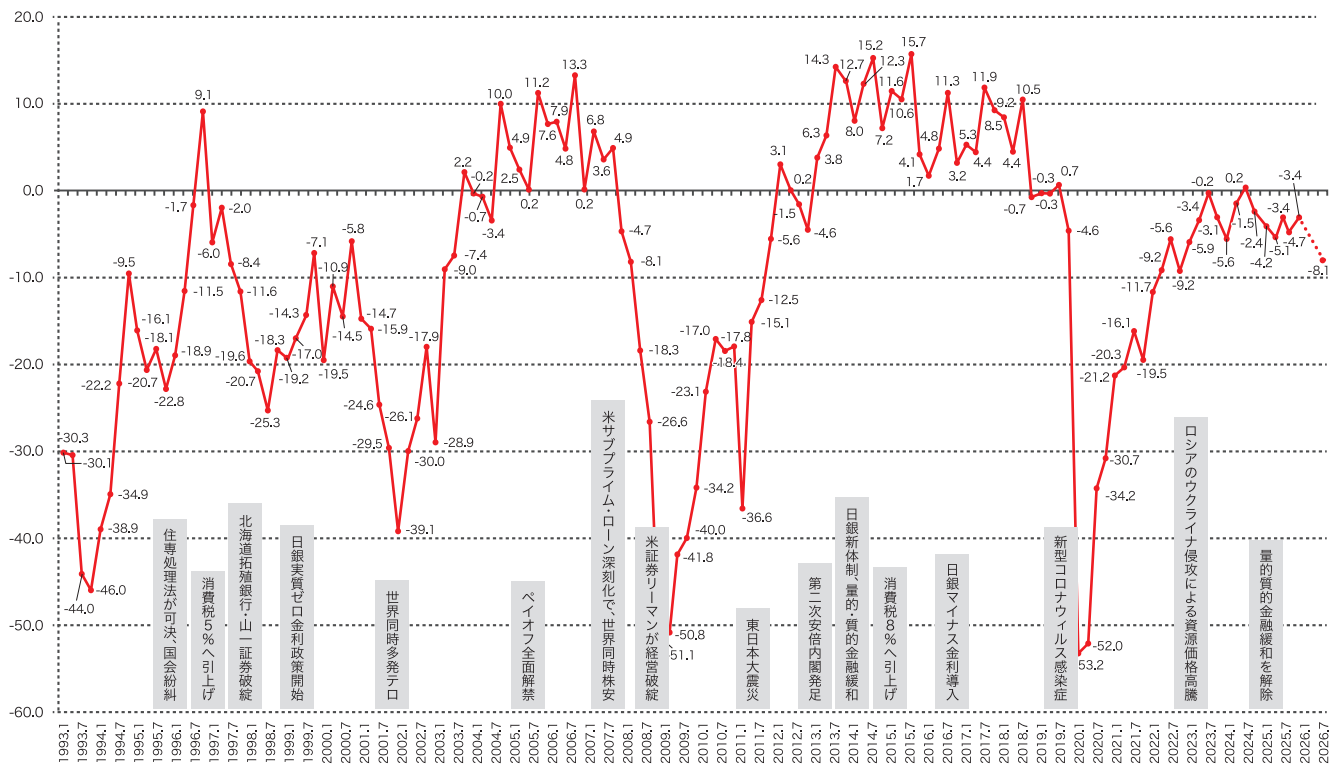
この調査は、当金庫取引先590先のご協力を得て聴き取り調査したものです。
当金庫業務地域の景気動向把握とともに、事業の経営指針に多少なりともご参考にしていただければ幸いです。

【調査対象企業数】

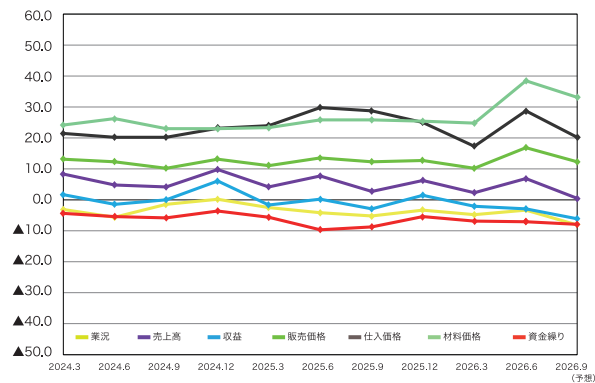
製造業	329先
卸売業	30先
小売業	44先
サービス業	109先
建設業	48先
不動産業	30先
合計	590先

●営業地域内の景気動向指数（全業種DIの推移）

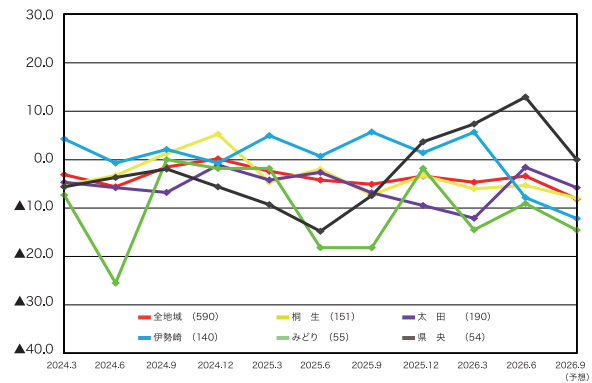
（1993年調査開始～2026年9月期予想）



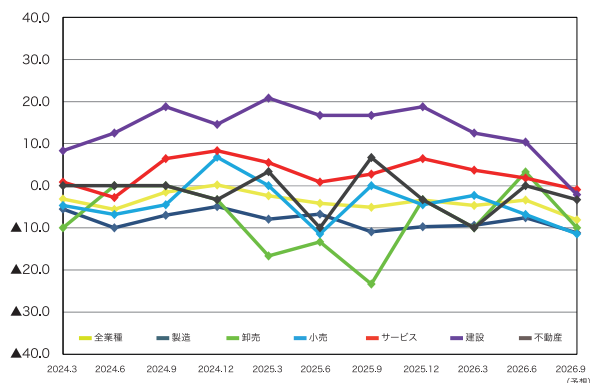
●項目別業況判断DI



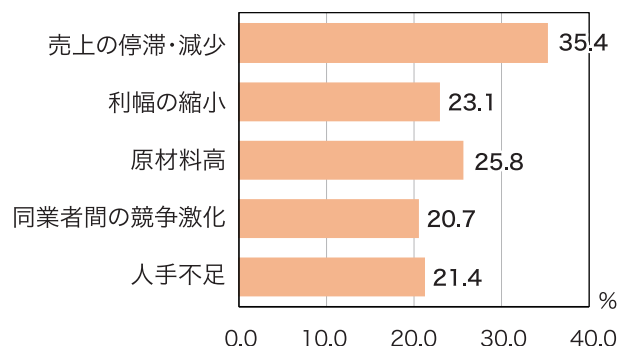
●地域別業況判断DI



●業種別業況判断DI



●経営上の問題点

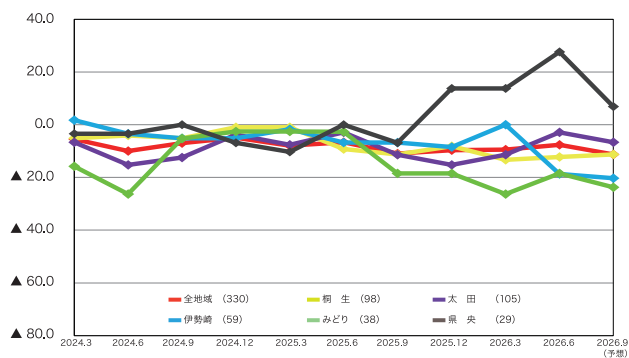




製造業

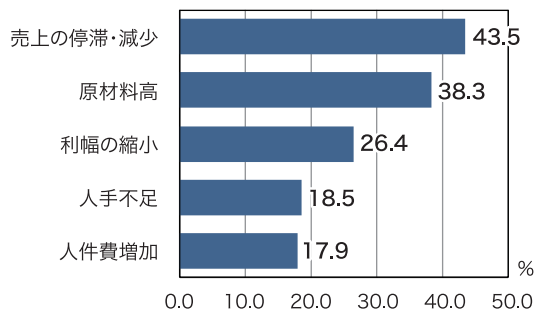
価格転嫁に苦慮。資金繰り依然厳しい状況。

●地域別DI推移



	前期	今期	来期見通し
全地域	▲ 9.4	▲ 7.6	▲ 11.2
桐生市	▲ 13.3	▲ 12.2	▲ 11.2
太田市	▲ 11.4	▲ 2.9	▲ 6.7
伊勢崎市	0.0	▲ 18.6	▲ 20.3
みどり市	▲ 26.3	▲ 18.4	▲ 23.7
県央	13.8	27.6	6.9

●経営上の問題点



●主要項目DI

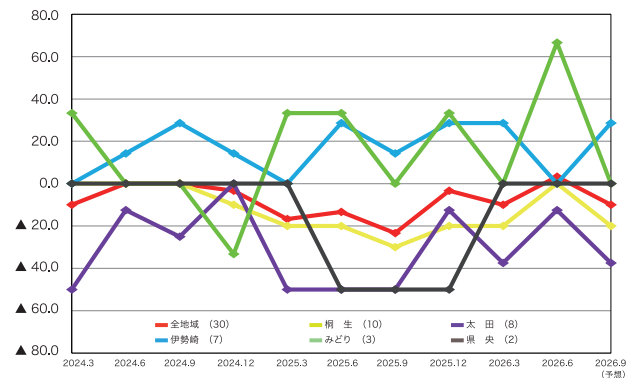
	前期	今期	来期見通し
業況	▲ 9.4	▲ 7.6	▲ 11.2
売上高	▲ 0.6	5.2	▲ 1.2
収益	▲ 4.3	▲ 4.3	▲ 4.9
販売価格	11.2	16.4	12.8
仕入単価	—	—	—
資金繰り	▲ 10.9	▲ 10.6	▲ 10.9



卸売業

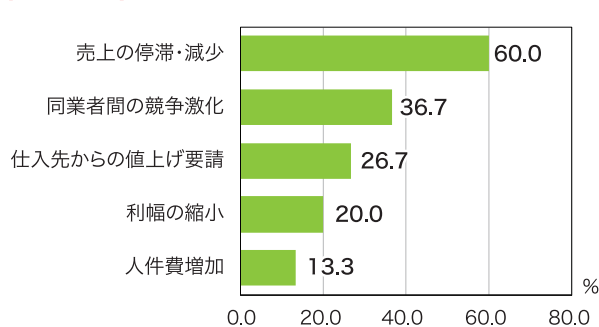
仕入価格高騰分の価格転嫁実施により、収益性回復。

●地域別DI推移



	前期	今期	来期見通し
全地域	▲ 10.0	3.3	▲ 10.0
桐生市	▲ 20.0	0.0	▲ 20.0
太田市	▲ 37.5	▲ 12.5	▲ 37.5
伊勢崎市	28.6	0.0	28.6
みどり市	0.0	66.7	0.0
県央	0.0	0.0	0.0

●経営上の問題点



●主要項目DI

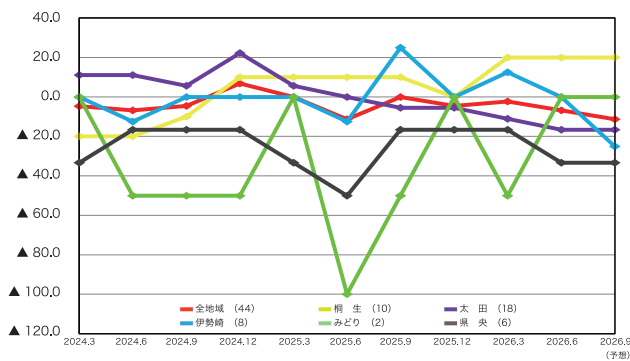
	前期	今期	来期見通し
業況	▲ 10.0	3.3	▲ 10.0
売上高	13.3	26.7	▲ 3.3
収益	▲ 3.3	6.7	▲ 20.0
販売価格	10.0	30.0	16.7
仕入単価	36.7	36.7	26.7
資金繰り	▲ 6.7	▲ 6.7	▲ 6.7



小売業

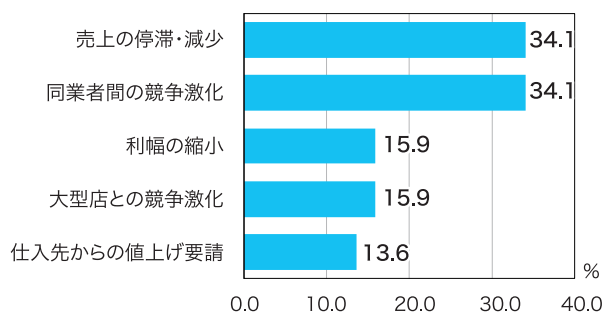
急激な仕入価格の高騰を吸収しきれず。来期更なる悪化見通し。

●地域別DI推移



	前期	今期	来期見通し
全地域	▲ 2.3	▲ 6.8	▲ 11.4
桐生市	20.0	20.0	20.0
太田市	▲ 11.1	▲ 16.7	▲ 16.7
伊勢崎市	12.5	0.0	▲ 25.0
みどり市	▲ 50.0	0.0	0.0
県央	▲ 16.7	▲ 33.3	▲ 33.3

●経営上の問題点



●主要項目DI

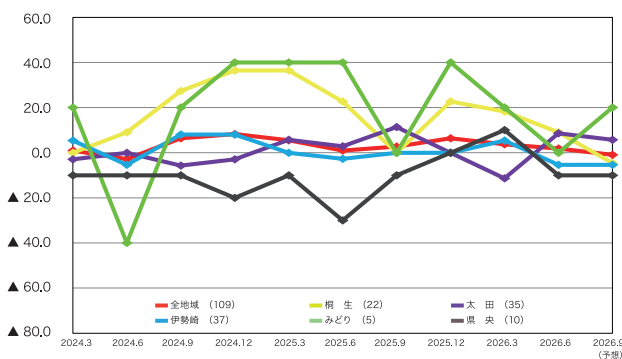
	前期	今期	来期見通し
業況	▲ 2.3	▲ 6.8	▲ 11.4
売上高	0.0	6.8	0.0
収益	▲ 4.5	▲ 4.5	▲ 6.8
販売価格	4.5	18.2	11.4
仕入単価	9.1	36.4	22.7
資金繰り	▲ 2.3	▲ 6.8	▲ 11.4



サービス業

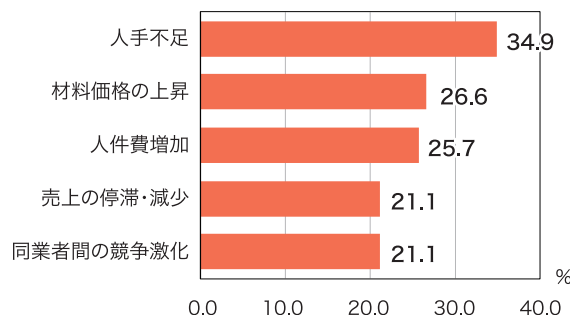
太田市を除く他地域において、悪化基調。見通しも不明瞭。

●地域別DI推移



	前期	今期	来期見通し
全地域	3.7	1.8	▲ 0.9
桐生市	18.2	9.1	▲ 4.5
太田市	▲ 11.4	8.6	5.7
伊勢崎市	5.4	▲ 5.4	▲ 5.4
みどり市	20.0	0.0	20.0
県央	10.0	▲ 10.0	▲ 10.0

●経営上の問題点



●主要項目DI

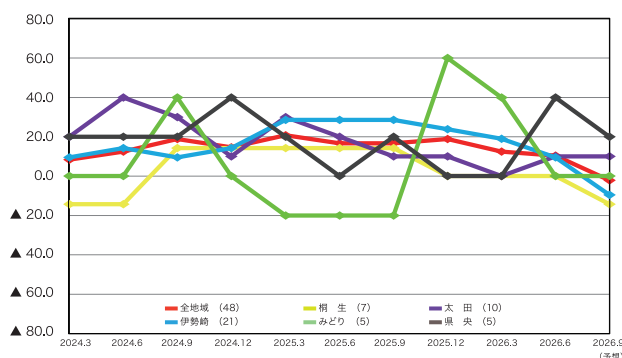
	前期	今期	来期見通し
業況	3.7	1.8	▲ 0.9
売上高	6.4	8.3	7.3
収益	1.8	1.8	▲ 1.8
販売価格	—	—	—
仕入単価	—	—	—
資金繰り	▲ 3.7	▲ 2.8	▲ 5.5



建設業

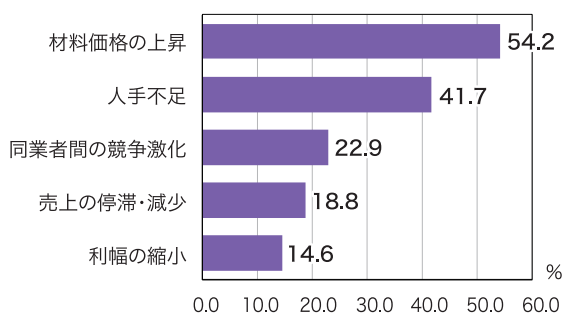
受注減少、収益性の悪化から来期全地域DI値はマイナス圏へ。

●地域別DI推移



	前期	今期	来期見通し
全地域	12.5	10.4	▲ 2.1
桐生市	0.0	0.0	▲ 14.3
太田市	0.0	10.0	10.0
伊勢崎市	19.0	9.5	▲ 9.5
みどり市	40.0	0.0	0.0
県央	0.0	40.0	20.0

●経営上の問題点



●主要項目DI

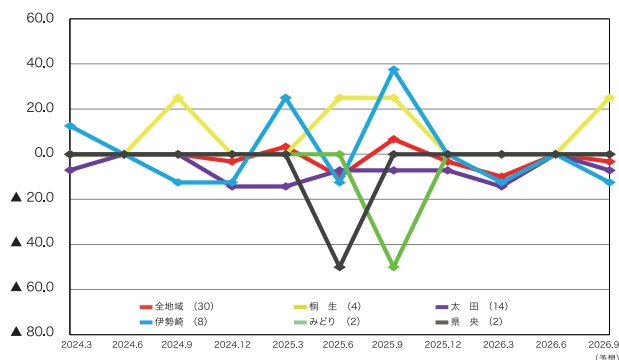
	前期	今期	来期見通し
業況	12.5	10.4	▲ 2.1
売上高	16.7	4.2	▲ 2.1
収益	18.8	▲ 6.3	▲ 10.4
販売価格	—	—	—
仕入単価	—	—	—
資金繰り	4.2	2.1	4.2



不動産業

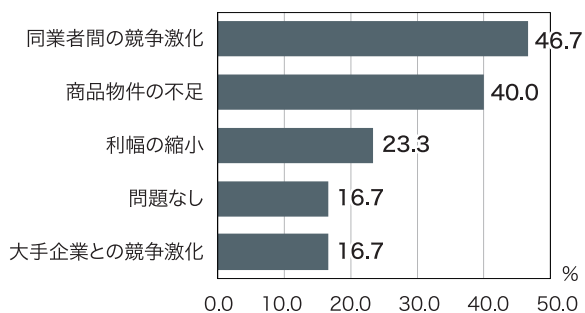
回復の兆し見せるも、収益が悪化し来期はマイナス圏へ。

●地域別DI推移



	前期	今期	来期見通し
全地域	▲ 10.0	0.0	▲ 3.3
桐生市	0.0	0.0	25.0
太田市	▲ 14.3	0.0	▲ 7.1
伊勢崎市	▲ 12.5	0.0	▲ 12.5
みどり市	0.0	0.0	0.0
県央	0.0	0.0	0.0

●経営上の問題点



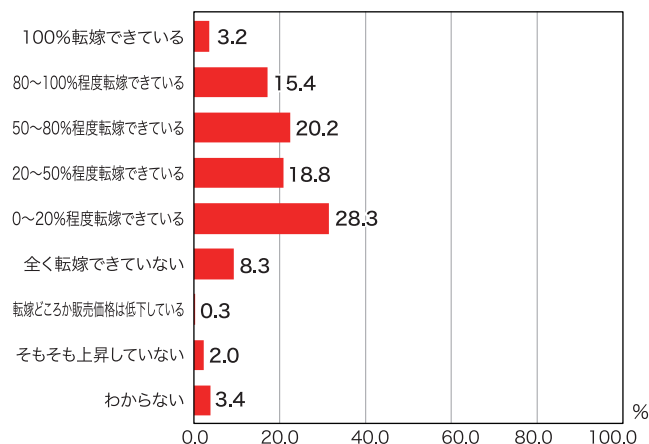
●主要項目DI

	前期	今期	来期見通し
業況	▲ 10.0	▲ 0.0	▲ 3.3
売上高	▲ 10.0	6.7	3.3
収益	▲ 20.0	▲ 6.7	▲ 13.3
販売価格	6.7	6.7	3.3
仕入単価	10.0	10.0	10.0
資金繰り	0.0	0.0	0.0

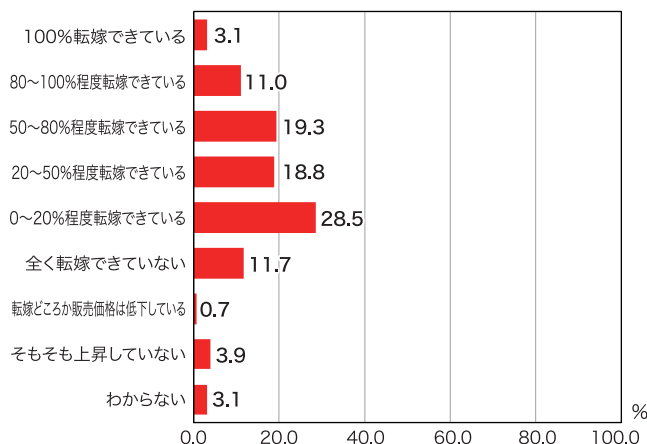


特別調査【中小企業における価格転嫁について】

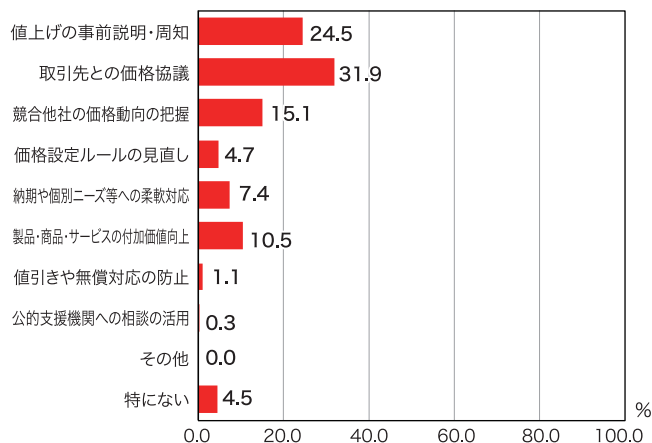
Q1. 近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。次の中から1つ選んでお答えください。



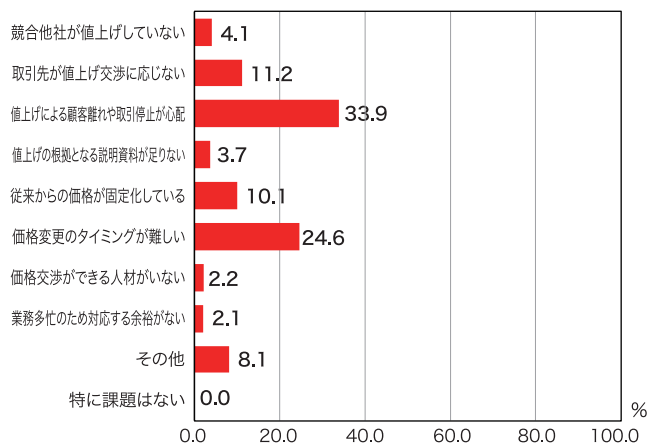
Q2. 貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の労務費・人件費を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。次の中から1つ選んでお答えください。



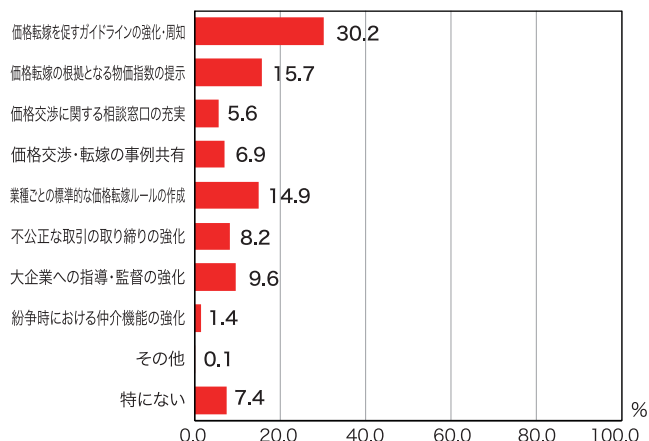
Q3. 貴社が取引先（販売先）との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組みは何ですか。次の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。

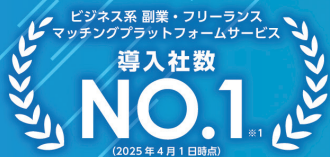


Q4. 貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。次の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。



Q5. 今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。次の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。





HiPro Direct for Local

こんなお悩み、ありませんか？

新しい取り組みを
始めたいが、
どう進めればいいのか
わからない

推進に必要な人を採用
しようとしても、
正社員採用だと年収や
条件が合わない

社員を
育成している
余裕がない



その悩みごと、“**ハイスکیل副業**”で安価に&すぐに解消できます！

約**47,000名**※2を超える専門スキルを持つ**副業人材**の中から、貴社にぴったりの人材が見つかります！

※2 HiPro Direct 2025年6月末時点

副業の主な特徴

- ・契約期間は **1ヶ月～**（平均3ヶ月）
- ・報酬は **月平均5～10万円**
- ・稼働時間は **月平均20～30時間**
- ・買い手市場だから、**副業決定率が高い**

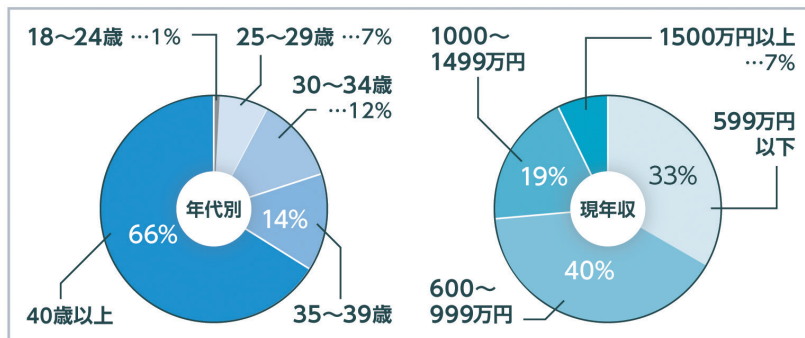
どんなことをお願いできるの？

- ・**新規事業** 立ち上げ
- ・**経営戦略・事業戦略** の策定
- ・**ECサイト** 立ち上げ・強化/**SNS** での情報発信
- ・社内の **デジタル化・DX推進**

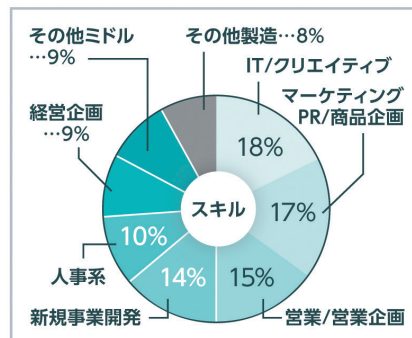
個人登録者の特徴

専門性が高い**ハイクラス人材**がご登録

※ HiPro Direct 2024年10月末時点



→ **専門性が高いハイクラス人材がご登録**



- **IT、営業、マーケティング人材**に強味
- **新規事業や人事**（採用・人事制度）も◎
- **経営企画**を得意とする“**参謀役**”も

期間限定！
通常価格
15万円のところ

“ハイスکیل副業”人材活用

初期費用無料 マッチング成立時

39,800円 (税抜)

全国で
2000件
超えの
副業マッチング
実績^{※3}

※2026年9月末日までに副業人材との契約締結が完了した案件が対象です。ただし、予告なく期間の変更・終了・延長の可能性がございます。
※3 HiPro Direct for Localの実績。2025年8月時点



※1「ビジネス系副業・フリーランスマッチングプラットフォームサービス」に関する市場調査（No.1 検証調査）（株式会社未来トレンド研究機構調べ、2025年4月1日時点）当調査は、ビジネス系フリーランスマッチングプラットフォームサービスの事業者を対象としており、エージェントを介したマッチングサービス等の事業者を含みません。※2フリーランス・副業人材サービスカオスマップ2024（一般社団法人プロフェッショナル&バレンスキャリア・フリーランス協会）の人事・広報・マーケティング・経理・財務・新規事業開発に該当するサービスのうちプラットフォームサービスを対象。

活用事例

事例①

製造業
従業員数100名程度

ECサイトの見直しによる 売上げの向上

BtoC営業を経て**Webマーケティングコンサルタント**として活動しており、**100社超の企業を支援**してきたプロ人材とマッチング



サイトの見栄えが格段に良くなり、かつ運用の工夫により**売上げは数倍に増加**。惜しみなくノウハウを伝授いただけただけで、**社内人員で自走できる**までに担当者のスキルが向上した

事例②

製造業
従業員数100名程度

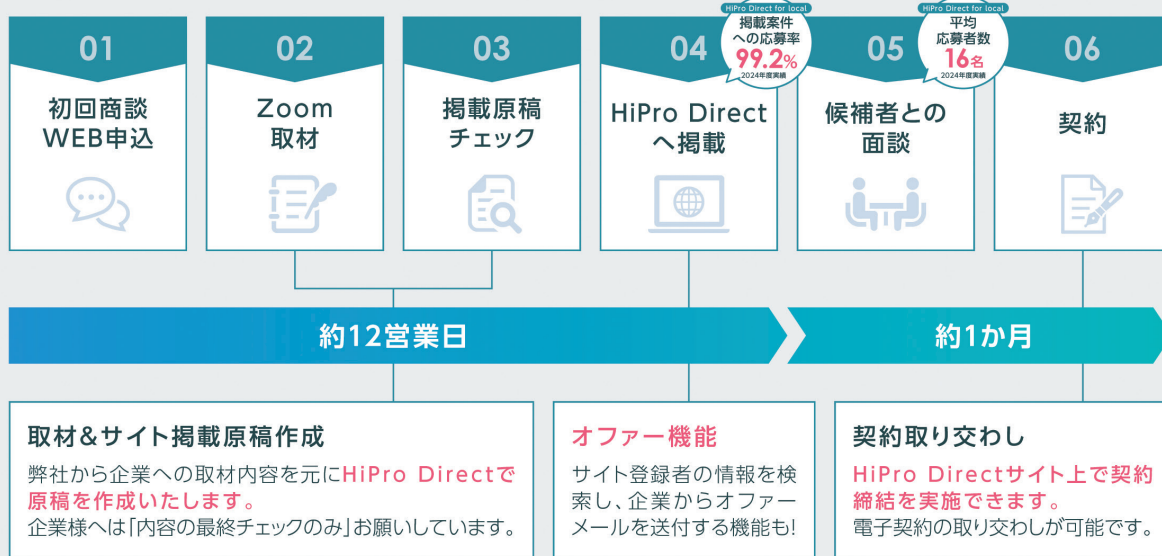
採用活動の強化による 人材確保

総務部長を現役で務めている**“採用”のプロ**とマッチング



採用活動へのテコ入れを経て、**半年程度で3名の採用**に成功。年に1名程度の応募者で「応募があったら即採用」の状況から抜け出し、**採用活動のコツ**をつかむことができた

企業に安心して活用いただけるサポート体制



運営会社について



社 名	パーソルキャリア株式会社
資本金	1,127百万円
従業員数	7,048名(有期社員含む グループ会社出向中の者は除く 2025年3月1日時点)
事業内容	人材紹介サービス、求人メディアの運営、転職・就職支援、採用・経営支援、副業・兼業・フリーランス支援サービスの提供

HiPro Direct for Local

お問い合わせ先

パーソルキャリア株式会社 副業兼業事務局

fukugyo-kengyo@persol.co.jp

その悩みごと“ハイスکیل副業”で解消(パーソルキャリア)

「人手不足を解消する」

工事会社の人手不足 解決セミナー

セミナーの
スケジュール
はこちらから



開催予定のセミナープログラム

毎月第2、第4木曜日(祝祭日除く)

人材確保・経営課題解消につながる具体的なノウハウをお届けする
特別セミナーを開催しております。この機会にぜひご参加ください。

中途 採用



建設業における 採用戦略

- ・採用力診断
- ・採用トレンドと獲得ノウハウ
- ・成功事例の共有

若手 採用



若手(高卒・未経験)の 採用・育成

- ・学校連携の進め方
- ・若手向けPR術 成功事例
- ・未経験者の育成法

協力会社 探し



職人・協力会社の ネットワークづくり

- ・職人や協力会社探しのノウハウ
- ・施工体制の強化による成功事例
- ・独自調査から分かる現場の声

教育 育成



新人・若手教育の 仕組み化

- ・キャリア形成と教育プログラム
- ・人事や評価制度
- ・定着を促すフォローアップ体制

社員 定着



離職防止・働き続け たくなる職場づくり

- ・働きやすい環境整備
- ・多様な人材が活躍できる組織づくり
- ・エンゲージメント向上の仕掛け

事業 承継



技能・事業の 引き継ぎ、M&A

- ・技術の継承方法
- ・承継準備と手順
- ・M&Aの進め方・事例

※実施内容は変更になる場合がございます

株式会社助太刀

〒160-0023
東京都新宿区西新宿6-18-1 住友不動産新宿セントラルパークタワー14階

<https://suke-dachi.jp>

助太刀



無料診断実施中！

無料診断実施中！ 採用力診断のご案内

現状の採用力を可視化

会社の魅力を最大限引き出すなら

助太刀 採用力診断

こんなお困りごとございませんか？



求人を出しているけど
応募が来ない…



自社の求人票が
良いか悪いかわからない…



自社の魅力を
訴求できていない…

助太刀 採用力診断 では過去の求人票から課題点を抽出し、採用に活かせる！

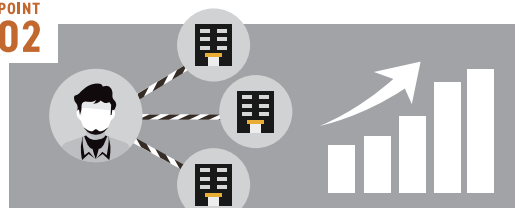
POINT
01



過去の求人票を元に 改善点をフィードバック

すでに掲載している求人票から、
ターゲット測定、インパクトやPRポイントを
確認し、それぞれの観点からフィードバックいたします

POINT
02



同エリア・同業種企業と 比較・分析が可能

給与・福利厚生・人事制度を
同業同エリアのほか企業と比較し定量分析を実施。
他社と比較するから課題点がわかりやすい！

給与水準 福利厚生 人事制度 ターゲット 魅力の明確さ 写真の訴求力

上記6点を定量分析することで、採用力向上の改善策を実施し、応募率改善へ！

無料診断はこちらのQRコードから！



株式会社助太刀

〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-18-1
住友不動産新宿セントラルパークタワー14階
<https://suke-dachi.jp/>

お電話でのお問い合わせ

03-4405-4424

受付 平日10:00 - 19:00

スマートフォンからのお問い合わせ



こちらの受付フォームから
お問い合わせください。))



債権保証で売掛金の未回収をゼロに。

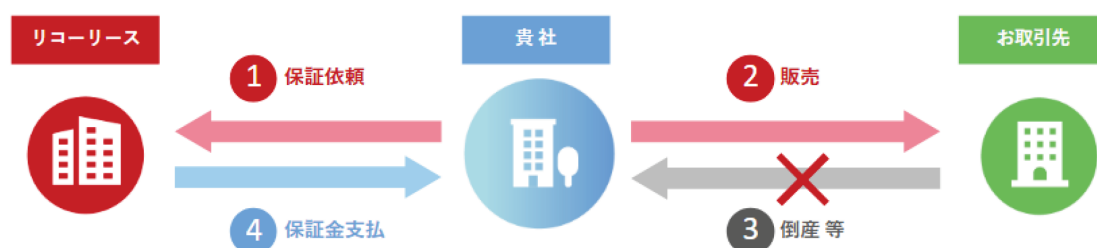
迫る「黒字倒産」の影。 貴社の売掛金は安全ですか。

リコーリースの債権保証サービス



債権保証サービスとは

法人間取引において発生する売掛金の未回収リスクを保証するサービスです。



お取引先には知られません

保証履行事由が発生しない限り、保証契約の存在はお取引先には知られません。



お取引先 1 社毎に保証審査をします

審査結果は当社独自の8段階評価（0～7）で、取引先の信用力を可視化します。



フルオーダーメイドの保証設計

最適な保証プランを提案するために、
当社担当者が保証対象先の選定や設定金額のご相談に応じます。

債権保証サービス お取引先無料診断のススメ↓↓

きりしん経営情報をご覧の方限定

お取引先 20社まで無料審査を承ります

お取引先の信用力を審査し
保証に必要な金額を見積書形式でご案内します。

桐生信用金庫 × リコーリース 株式会社

桐生信用金庫とリコーリース株式会社は
リース・割賦事業において協定を結んでいます。

リコーリースが債権保証サービス「Mamotte」を開始した経緯



長年のリース事業で培った与信管理ノウハウを活かし、「Mamotte」を開始しました。

リースのご相談も随時お待ちしております。

「桐生信金の記事を見た！」
とお伝えください。

お問い合わせ

☎ 0120-518-273

受付時間 平日9:00~17:00

✉ hosyo01@r-lease.co.jp

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号
をご記入の上、お問い合わせください。

資料請求はコチラ！ ▼



キャッシュレス決済端末導入のご案内



桐生信用金庫 ×



共に歩み、夢を育む

しんきんカード



始めませんか！

キャッシュレス決済

今ならおトクに端末導入！

特別料率

加盟店手数料を特別料率でご提案します！

無償提供

端末機費用をしんきんカードが負担します！



キャッシュレス決済導入のメリット

集客力がUP！



- ✓ キャッシュレスを希望する新規顧客が増加

売上金額がUP！



- ✓ お客様が手持ちの現金を気にせず利用
- ✓ 飲食店等で団体客が増加

業務効率がUP！



- ✓ 毎日のレジ締め作業の効率化
- ✓ 釣銭用の現金の両替が不要
- ✓ レジでの精算時間を短縮

現金より安心・安全！



- ✓ 釣銭間違いや盗難リスクを低減
- ✓ 信用金庫への売上金の入金が必要

しんきんカードなら、まとめてお申し込み OK

クレジットカード

電子マネー

コード決済

VISA



JCB

AMERICAN EXPRESS

Diners Club INTERNATIONAL

DISCOVER



お近くの桐生信用金庫窓口へご相談ください

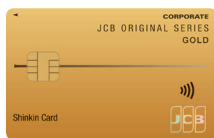
しんきんVISA・JCBカードのご案内



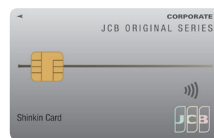
ビジネスカードゴールドVISA



ビジネスカードVISA



JCBゴールド法人カード



JCB一般法人カード

しんきんビジネスカードで **嬉しいメリット!**

しんきんビジネスカードを使うだけで業務を効率化!

経費の削減

月1回決済口座に入金するだけなので
振込手数料を削減!

＼入金は月1回のみ!／



ネットでの仕入れに便利

インターネットでオフィス用品を
購入する際、しんきんビジネス
カードでお支払いすると
あと払いや代引きの手間がなくなる!

＼ネットで決済が完了／



キャッシュフローが改善

しんきんビジネスカードを活用する
ことで、**最大56日間の猶予**が生まれ、
キャッシュフローが安定!



事務処理の効率化

ご利用代金明細書に支払い先・
利用日・金額が記載され、
経理処理がラクに!



あらゆるビジネスシーンで
活躍する便利なサービスが
充実!



● サービスの一例 ●

ETCカード

有料道路利用代金を経費として
まとめて精算することができます。



共に歩み、夢を育む

しんきんカード

お問い合わせ先
営業推進部

03-6758-7711

受付時間 / 9:00~17:00 (土・日・祝日・年末年始休)



2026.4.1 NEW OPEN

経済産業省 関東経済産業局委託事業

令和8年度 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業



群馬県生産性向上 支援センター



対応時間
平日（祝・休日除く）
9:00～17:00
電話番号
0276-55-1456
太田市本町29-1
ものづくりイノベーション
センター 2階

生産性向上のプロが企業に伺い、
今の現場に合った次の一步をサポート！

群馬県内の事業者のみなさん、こんな悩みをひとりで抱えていませんか？

- ☑「残業が減らず、人が定着しない…」
- ☑「本当は見直したいが、手作業が当たり前になっている…」
- ☑「忙しさに追われ、改善に手を付けられない…」

無料の訪問支援型サービスです。その悩み、ぜひ私たちにご相談ください！



ホームページ



群馬県よろず支援拠点
公式キャラクター よろずん

POINT

1

生産性向上の 「プロ」が支援

生産性向上に関する知識・経験豊富な「プロ」が「今の現場に合った」次の一步を一緒に考えます。

POINT

2

無料・複数回の 現場訪問

「相談にいく時間がない」、そんな場合でも、ご安心ください。サポーターが何度でも、無料で、現場へ伺います。

POINT

3

補助金活用にも メリット

センターの支援を受けることで、省力化投資補助金（一般型）の採択審査において加点が受けられます。（予定）

生産性に関するこんなお悩み

ございませんか？

飲食業

- タブレット注文導入
- 導入メニュー数削減

宿泊業

- 業務の多能工化
- 食事提供の省力化

小売業

- セルフレジ導入
- バックヤード作業の標準化

建設業

- 現場段取り改善/5S
- 書類/事務作業のデジタル化

クリーニング業

- 品目/サービスメニューの整理
- ICタグ/バーコード管理

製造業

- 現場改善(カイゼン/5S)の徹底
- 品種/工程の整理(やめる判断)

運輸業

- 配送ルートの最適化(配車システム導入)
- 積載率向上(混載/共同配送)

対象業種

国の省力化投資促進プランに指定されている9業種である①飲食業②宿泊業③小売業④生活関連サービス業(理容業、美容業、クリーニング業、冠婚葬祭業)⑤その他サービス業(自動車整備、ビルメンテナンス業)⑥製造業(中小製造業、食品製造業)⑦運輸業⑧建設業⑨警備業が重点支援対象となります。

ご相談までの 流れ FLOW

1

まずは相談予約票・電話・
Webで相談予約！

支援機関経由であれば支援機関とご相談頂きながら
作成下さい

2

出張し、現場を見ながら
詳細な内容を確認します

3

正式申込頂き
支援スタート！

4

現地にて複数回訪問の
伴走支援で問題解決へ！

5

支援後も定期的に
フォローします

企業のお悩みは私たち生産性向上の プロフェッショナルにお任せ下さい！

私たちサポーターが企業に直接訪問・伴走支援を行い、
5S、業務改善、デジタル化(DX)などの課題解決を支援
します。



サポーター 春山 敬重

ものづくり・工場/ライン改善・業務改善

自動車電装品メーカー生産技術部36年勤務。
IE、内製化推進、収益改善、コスト削減、工場
内環境整備、海外進出・撤退を得意とする。



サポーター 須田 幸也

中小企業診断士

ものづくり・現場改善・経営改善

産業用機器メーカーで28年の実務経験。生産
管理・資材管理・生産技術等に従事し、現場と
管理に精通。中小企業診断士。



統括サポーター 佐々木 秀文

現場からバックヤードの生産性向上

自動車製造メーカーに30年勤務。汎用エンジ
ンの実験、海外での技術営業、関連企業IT化、
現場のIT化、製造コストの計画管理を経験。



サポーター 横関 紀郎

中小企業診断士

ものづくり・現場改善・経営改善

メーカーを始めとして、35年の実務経験。油ま
みれの現場からサービス業のバックヤードま
で、「現場の無駄」排除を得意とする。



連携マネージャー 野口 一幸

こんなお悩み？アドバイス致します！

25年以上にわたる県の商工労働業務や商工
会議所等での支援経験を活かし、有機的な連
携を推進する。

群馬県よろず支援拠点 生産性向上支援センター

☎ 0276-55-1456

月～金曜日(祝・休日除く) 9:00 ～ 17:00

www.yorozu-gunma.go.jp

〒373-0057 太田市本町29-1 ものづくりイノベーションセンター2F

3F

2F

1F

ENTRANCE

(公財)群馬県産業支援機構
群馬県よろず支援拠点
生産性向上支援センター



コスト増・先行き不透明な時代に、 車両の悩みを減らす

R.リース®

中東情勢などの影響で、燃料代が上がったり、部品や車両の納期が遅れたりして、運送会社の現場は負担が増えやすい状況です。こうした変化は、車両の稼働や売上に直結します。

株式会社リアライズコーポレーションは、事業理念として「日本の物流を守り抜く」を掲げ、車両を“買う”以外の選択肢として「R.リース®」を提供しています。



必要なときに必要な分だけ、借りて使う

1. 車両調達



初期費用を抑えて必要な車両を確保

「R.リース®」はオペレーティングリースを活用し、まとまった資金がなくても車両を確保できる仕組みです。既存のファイナンスリースや銀行借入に依存しない新たな調達手段として、事業継続の選択肢を広げます。

2. 資金調達



保有車両の価値を活かすリースバック

保有車両を売却してリースに切り替えることで、手元資金を確保できます。当社は車両を長期運用する前提で査定するため、売却後もリースとして継続活用が可能です。ニーズに沿った資金需要にも対応できる、運送会社ならではの調達手段です。

3. 財務改善



「持たない経営」で財務体質を強化

車両をリースに切り替えることで固定資産をオフバランス化し、財務体質の改善につながります。売却資金を活用しながらリースで継続使用する仕組みにより、借入負担の軽減とコストの平準化を図ることができます。

4. 豊富なサポート



運送業界を、もっと元気に

タイヤプレゼントや大型牽引免許の合宿費用サポートなど、リースご契約企業様の現場を応援する取り組みを行っています。様々なサポートメニューで、運送業界に伴走します。
※サポート内容は予告なく変更・終了する場合があります。

サービス詳細・お問い合わせはこちら



<https://r-lease.jp/>

R.リース



会社概要

会社名 株式会社リアライズコーポレーション
住所 〒106-6134 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー34階
TEL 03-6804-2497
FAX 03-6804-2498
担当 小林・柳澤

登録 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第3023号 古物商許可証 第301111605130号（東京都公安委員会）

採用・定着・ブランディングに向けた音声コンテンツ活用セミナー

会社の熱は 声に乗る。



求人票やホームページだけでは伝わりにくい、会社の雰囲気、経営者の考え方、働く人の魅力を、音声コンテンツで「どう届けられるか？」を一緒に考えます。

こんな企業様におすすめ

- ・ 自社に合う人材と出会いたい
- ・ 会社の雰囲気や価値観を伝えたい
- ・ 入社後のミスマッチを減らしたい
- ・ 経営者や社員の思いを発信したい
- ・ 地域で自社の取り組みを知ってほしい

セミナーでお話しすること

- ① なぜ音声コンテンツが企業課題に役立つか
- ② 採用・定着・ブランディングへの活用方法
- ③ 企業課題を音声企画に読み換える考え方

経営、採用、広報、人事、営業…
全ての課題にアクセス！

 **2026年7月24日**  **14:00～16:00**

 **きりしん太田スクエア 5階ホール**
(〒373-0853 群馬県太田市浜町81)

 **定員 40名程度**

／ 実証パートナー企業も同時募集 ／

採用、定着、理念共有、社内浸透、企業ブランディング、地域連携など、貴社の課題に合わせた音声企画から制作・配信までを共に考えます。

問い合わせ 株式会社FM桐生

〒376-0034 群馬県桐生市本町5-365-1
桐生ガスプラザ3F

0277-22-3339 / radio@fmkiryu.jp

主催：株式会社FM桐生 共催：桐生信用金庫

スマホからも簡単！

QRコードから
簡単にお申し込みできます！



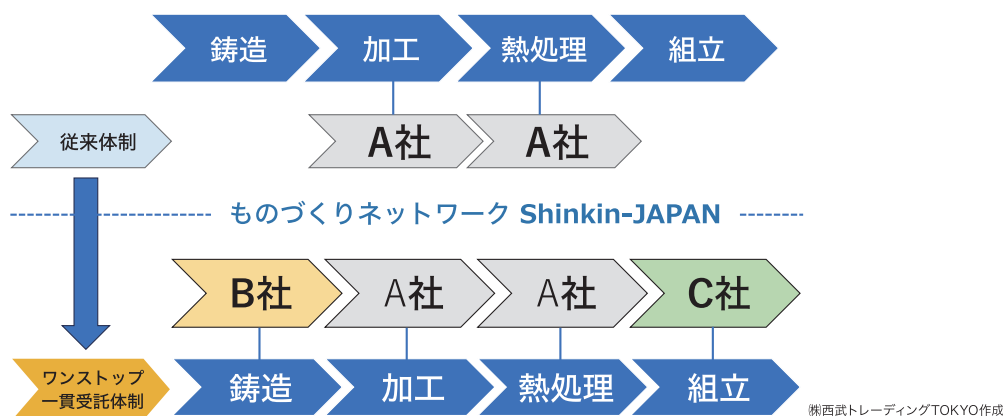
信用金庫連携による全国初の製造業支援プラットフォーム発足

生産年齢人口の減少やグローバル競争の激化に伴う顧客ニーズの高度化に加え、新規参入が難しい業態であることから、今後の激増が見通しづらい状況である製造業のお客さまの本業支援を強化すべく、当金庫・アイオー信用金庫（群馬県）・しののめ信用金庫（群馬県）・湘南信用金庫（神奈川県）・西武信用金庫（東京都）・飯能信用金庫（埼玉県）、地域連携商社である株式会社西武トレーディングTOKYO（東京都）が連携し、製造業支援プラットフォーム「ものづくりネットワークShinkin-JAPAN」を立ち上げ、2026年5月25日（月）に連携協定式が開催されました。

【概要/目的】

「ものづくりネットワークShinkin-JAPAN」は、信用金庫が地域を超えて広域で連携し、新市場開拓や業容拡大などに前向きな製造業が集まることができる場を形成する製造業支援プラットフォームです。パートナー探しを中心として、他社と組み、受託対応力を上げ、より大きな仕事を取り、売上を増やす仕組みを構築、取引先製造業のトップライン引上げを図ることを目的としています。

【連携イメージ】



これまで個社では、自社で対応できる業務しか受けていなかった（受けられなかった）が、ものづくりネットワークにより協力会社と組み、ワンストップでの一貫受託体制の構築が可能となり、トップラインの引き上げが可能となる。

【連携協定式について】



日時：2026年5月25日（月）
会場：西武信用金庫本部6階
初代参画6信金理事長および㈱西武トレーディング社長7者による記念撮影

第7回「新現役交流会」開催報告

～外部専門家の知見を経営に活かす～

当金庫では、多様化する事業者さまの経営課題解決に向け、大企業OB・OGを中心とした外部専門家（新現役）のノウハウを活用する「新現役交流会」を定期開催しております。

本交流会は、豊富な知識や経験、ネットワークを持つ新現役との出会いを通じて、自社のみでは対応が困難であった課題を解決に導くことを目的としています。

第7回目となった今回は、参加企業16社に対し、55名の新現役が参加。課題解決に向けた、熱気あふれるマッチングの場となりました。

開催概要

日程	2026年3月18日（水）
会場	桐生信用金庫 太田スクエア 5階ホール
参加企業	16社（1社につき最大6名の新現役と面談）
参加新現役	55名／計92面談
共催	経済産業省 関東経済産業局、桐生市、桐生商工会議所
後援	群馬県産業支援機構、信金中央金庫



新現役交流会の特徴・メリット

- 大企業等で培われた豊富な知識や経験、ネットワーク（新現役のノウハウ）を活用することで、自社のみでは対応が困難であった経営課題の解決が期待できます。
- 新現役による伴走型の実践的な支援は、自社が抱える課題への理解を深めるだけでなく、共に取り組む社内人材の成長・育成にも繋がります。
- 事前に当金庫職員と専属アドバイザーが訪問し、経営課題を丁寧に整理します。その上で最適な人材を募るため、課題の明確化を進めるとともに、課題解決に繋がる人材に出会えます。

支援事例

開催から3か月が経過し、参加企業16社中10社で個別契約が締結されました。（2026年6月時点）今回は、マッチングを終え、これから本格的な支援が開始される事例をご紹介します。

事例：寝具製造業 A 社様（新分野への挑戦とブランド構築）

背景

主に寝具を手掛ける製造業。会社の将来を見据え、新たな分野への展開を模索していた。

課題

新分野への進出にあたり、社内に商品企画やマーケティングのノウハウが不足していた。

マッチング人材

アパレル・生活関連用品のブランド構築や販売促進において、豊富な実務経験を持つ専門家とマッチング

商品企画から販売促進、マーケティング活動全般にわたり、プロの視点から伴走支援を受け、新ブランドの立ち上げを目指すことになり、現在も支援継続中



【次回開催日】2027年3月17日（水）

群馬労働局からお知らせ

令和8年度「業務改善助成金」のご案内

令和8年度の業務改善助成金についてのお知らせです。
令和8年度も引き続き助成金の受付がございましたが、一部変更点がございました。

変更点

- ・助成対象経費の特例となっていた**自動車（特殊用途自動車を除く）**は、**助成対象外**となりました。
- ・引き上げる対象労働者は、**雇用保険被保険者が対象**となりました。
- ・物価高騰等要件に係る売上高総利益率及び売上高営業利益率の申出書の記入について、「最近3か月間の任意の1月」から「**最近6か月間平均**」になりました。



↓↓↓詳細は変更点をまとめたリーフレットをご確認ください↓↓↓

(変更リーフレット)

令和8年度業務改善助成金の一部変更のお知らせ

✓ 助成率区分の変更について

助成率区分（引上げ前事業場内最低賃金額）について、以下のとおり見直しを行いました。

1,000円未満	4/5	1,050円未満	4/5
1,000円以上	3/4	1,050円以上	3/4

✓ 申請コースの再編について

申請コースについて、以下のとおり見直しを行いました。

<R7>			<R8>		
コース区分	事業場内最低賃金の引上げ額	引き上げる労働者数	コース区分	事業場内最低賃金の引上げ額	引き上げる労働者数 ^{※2}
30円コース	30円以上	1人	50円コース	50円以上	1人
		2～3人			2～3人
		4～6人			4～5人
		7人以上 ^{※1}			6～7人
45円コース	45円以上	1人	70円コース	70円以上	1人
		2～3人			2～3人
		4～6人			4～5人
		7人以上 ^{※1}			6～7人
60円コース	60円以上	1人	90円コース	90円以上	1人
		2～3人			2～3人
		4～6人			4～5人
		7人以上 ^{※1}			6～7人
90円コース	90円以上	1人			8人以上 ^{※1}
		2～3人			10人以上 ^{※1}
		4～6人			1人
		7人以上 ^{※1}			2～3人

※1 10人以上の上乗額区分は、特例事業者が対象



※1 10人以上の上乗額区分は、特例事業者が対象

※2 引き上げる対象労働者は、雇用保険被保険者

✓ 申請期間と賃金引上げ期間について

申請期間と賃金引上げ期間について、見直しを行いました。

申請期間	賃金引上げ期間	事業完了期限
令和8年9月1日～ 申請事業所の都道府県において適用される地域別最低賃金の発効日の前日又は同年11月30日のいずれか早い日	令和8年9月1日～ 申請事業所に適用される地域別最低賃金発効日の前日	交付決定年度の1月31日

<申請例>

	申請日	賃金引上げ日	対象
例①	令和8年度地域別最低賃金発効日前日（同年11月30日まで）	令和8年度地域別最低賃金発効日前日	対象
例②	令和8年度地域別最低賃金発効日前日（同年11月30日まで）	令和8年度地域別最低賃金発効日当日	対象外
例③	令和8年度地域別最低賃金発効日前日（同年12月1日以降）	令和8年度地域別最低賃金発効日前日	対象外

賃金引上げに当たっての注意点

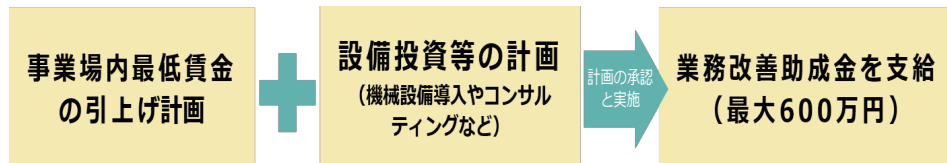
- ・賃金引上げは、申請より後に行う必要があります。また、地域別最低賃金の発効に対応して事業場内最低賃金を引き上げる場合、申請後から発効日の前日まで引き上げていただく必要があります。
- ・賃金引上げ後の事業場内最低賃金額と同額を就業規則等に定めていただく必要があります。
- ・複数回に分けての事業場内最低賃金の賃金引上げは認められません。
- ・令和7年9月5日以降、地域別最低賃金の改定日の前日までに賃金引き上げを実施していれば、賃金引上げ計画の提出は不要としていましたが、賃金引上げ後の申請は出来なくなりましたのでご注意ください。



※令和7年度内（令和8年(2026年)3月31日まで）にご申請いただいた場合は、本変更の適用対象外です。

制度概要

業務改善助成金は、生産性向上に資する設備投資等（機械設備導入やコンサルティングなど）を行うとともに、事業場内最低賃金を一定額（各コースに定める金額）以上引き上げた場合、その設備投資などにかかった費用の一部を助成するものです。



注意

- ・事業場内最低賃金の引上げや設備投資等は、これから実施するものが助成の対象となります。
- ・労働者（従業員）の事業場内最低賃金を引き上げるための支援制度であるため、労働者（従業員）がいない場合は助成の対象となりません。

対象事業者

- ・中小企業・小規模事業者であること（大企業と密接な関係を有する企業（みなし大企業）でないこと）
- ・事業場内最低賃金が、令和8年度地域別最低賃金未満であること
- ・解雇、賃金引き下げなどの不交付事由がないこと

助成対象経費

助成対象となる経費は「生産性向上・労働能率増進に資する設備投資等」です。具体例は、「生産性向上のヒント集」や厚生労働省ホームページに掲載されています。



（生産性向上のヒント集）

注意事項

- ・予算の範囲内で交付するため、申請期間内に募集を終了する場合があります。
- ・交付決定前に助成対象設備の導入を行った場合は助成の対象となりません。
- ・同一事業場の申請は年度内1回までです。
- ・必ず最新の交付要綱・要領で助成要件をご確認ください。



（業務改善助成金）

お問い合わせ

業務改善助成金についてご不明な点等ございましたら、コールセンターまでお問い合わせください。

電話番号：0120-366-440（受付時間 平日 9:00～17:00）

申請先

業務改善助成金の申請・支給窓口は、**群馬労働局雇用環境・均等室**です。

〒371-8567 前橋市大手町2-3-1 前橋地方合同庁舎8階 電話番号：027-896-4739



厚生労働省 群馬労働局 雇用環境・均等室

お問い合わせ **027-896-4739**

開催予告

ビジネスマッチングフェア 2026

170を超えるブースが出展予定

【日程】2026年11月12日(木)

【会場】桐生市民体育館
(桐生ガススポーツセンター)

写真:前回開催の様子

さまざまな経営課題を『きりしん』と解決!

経営課題の解決に向けて、お客様に寄り添って支援します。

下記にあるような課題を抱えている場合は、『きりしん』にご相談ください。

事業者のお客様向け
ウェブサイト



売上増加

【販路開拓】

- 全国信金ネットワークに加えて公的支援機関ネットワークを活用し、販路・外注などをマッチング

【商品開発・ブランディング】

- 公的支援機関や大手企業の技術紹介、専門家の派遣による商品開発・ブランディングをサポート

【HP作成・SNS活用】

- HP、SNSなどの専門家を活用することで魅力ある広報PRの構築サポート



生産性向上

【現場改善】

- 公的制度活用による技術支援、専門家の派遣による改善サポート
- 保全活動・5S活動の徹底による生産性向上をサポート
- 製造業に特化した顧問紹介サービスのご案内

【IT活用】

- IT活用による生産性向上をサポート
- ITコーディネータやITベンダー起用のためのコーディネート

【設備導入・補助金活用】

- 設備導入時の補助金活用をご提案
- 補助金申請の専門家をご紹介します

きりしんに
お任せください!

ご相談
無料

中小企業のライフステージに応じたあらゆる経営課題の相談に対し、専門家と連携し、解決を目指します!



人材不足

【人材紹介・顧問紹介】

- 提携先の人材紹介会社をご紹介
- プロフェッショナル人材(管理職)の採用サポート

【人事・労務・働き方改革】

- 公的支援機関の相談窓口や専門家との連携によるアドバイス



事業承継

【自社株承継】

- 円滑な事業承継プランをご提案

【後継者育成】

- 後継者育成機関をご紹介します。
- 次世代経営者をバックアップ

【M&A】

- 経験豊富な専門家との連携により、事業の引継先をご紹介します。お客様の事業継続のみならず事業拡大もサポート

【相続対策】

- 事業承継に加え、経営者の個人資産を含めた相続対策をサポート



経営改善

【経営計画・コンサル】

- 専門家の起用に関するアドバイスや提携する税理士・コンサル会社などをご紹介します

【リース活用・設備買取】

- 車両をはじめ各種設備のリース会社をご紹介します。設備買取をサポート

【決算対策】

- オペレーティングリースのご案内



資産活用

【賃貸アパート建設、工場建設、コンビニ】

- 提携先のハウスメーカーをご紹介します
- 不動産有効活用のためのコーディネート業務



知財活用

【知財相談・活用】

- 特許権や商標、意匠権の取得をサポート
- ブランドやネーミングを使用しても問題ないかをアドバイスする専門家を紹介

相談特化型店舗「Kiricos(キリコス)」にて個別相談会を実施中!

Kiricos 太田
—Kirishin consulting station—

〒373-0853 太田市浜町81
☎0120-000-045

【営業時間】平日 9:00~17:00 土日 9:00~17:00(12/31~1/3を除く)

Kiricos 桐生
—Kirishin consulting station—

〒376-0023 桐生市錦町2-15-21
☎0120-536-109

【営業時間】平日・土曜日 9:00~17:00(12/31~1/3を除く)



きりしん経営情報 2026 夏号

発行日 2026年7月1日

発行者 **桐生信用金庫**

編集者 地域応援部 青柳 雄大

〒373-0853 太田市浜町81

TEL: 0276-45-8193

きりしんホームページ

<https://www.shinkin.co.jp/kiryu>

