

企業と地域、人と未来をつなぎます

諏訪商工会議所 News

Chamber of Commerce and Industry

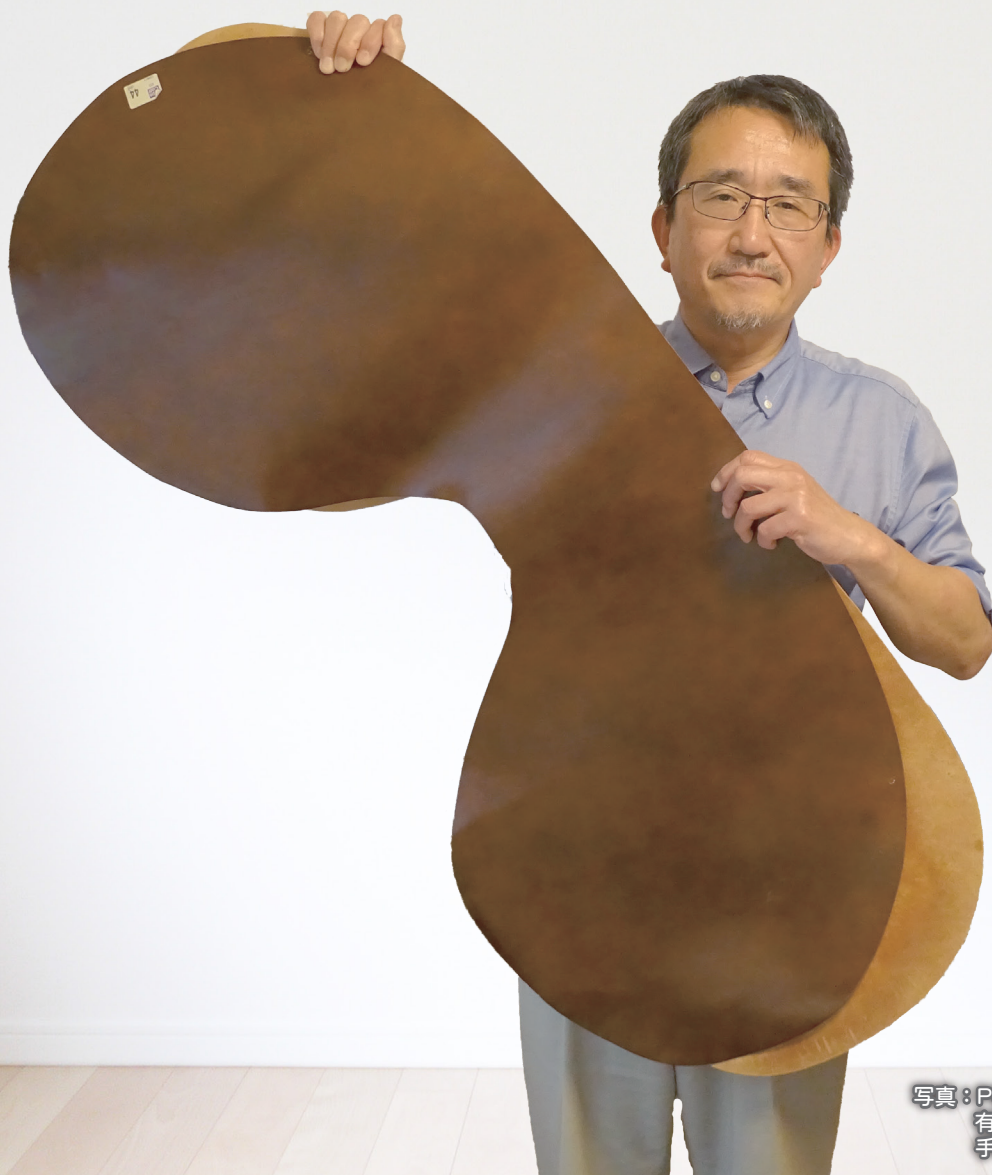
6

2026 Jun.
Vol.539

●特集	2
●会議所からのお知らせ	4
●魅せられて	6
●相談事例からの発見	20
●お知らせ	21

特集

令和7年度 事業報告



写真：P6「魅せられて」のコーナーで紹介
有限会社ケルビム 堀内 智樹さん
手にもつ草はコードバン

●メールマガジン 月2回配信しています！
セミナー、補助金、雇用対策など、最新の情報を
いち早くお届けします。ぜひ、ご登録ください。

●登録はコチラから



最新情報は
諏訪商工会議所
ホームページをチェック！
<https://www.suwacci.or.jp/>



諏訪商工会議所 令和7年度事業報告

当所は、令和7年度を総括する通常議員総会を5月28日に開催し、地域の総合経済団体としての役割を果たすべく行政等への要望、産業や地域の活性化を中心に取り組んだ昨年度の事業報告、収支決算について報告し、承認されました。



令和7年度 総括的概要

令和7年度は、国内外ともに混迷の年でありました。米国の関税引上げに伴う輸出入や為替の動向、ロシア・ウクライナ、中東の紛争の影響により経済見通しが立たず、一企業では対応できない大きな課題が多い一年間でありました。

地域においては、一部の業種に於いては持ち直しているものの、原材料費の高騰や労務費の上昇が続き、全体的には苦しい状況が続いていました。

地域経済活性化の重要なファクターであります「諏訪湖上花火大会」「諏訪五蔵酒蔵めぐり・まちあるき呑みあるき」「諏訪圏工業メッセ」「スワコエイトピークストライアスロン大会」「諏訪湖マラソン大会」など、より充実させることで、諏訪圏域以外からの多くのお客様をお呼びすることが、地域経済再興の一助にもなりました。

一企業・一個人では対応しきれない未曾有の危機の中で、地域経済の基盤となる中小・小規模事業者の皆様に適時適切なご支援ができるよう、「地域の総合経済団体」としての役割を果たすべく行政等への要望や、各種の経営支援策を行ってきました。

8月12日に諏訪市への要望書の提出を行い、諏訪湖イベントひろばや上諏訪駅西口整備の早期実現、人材確保・人材育成等の要望をしてまいりました。

また、長野県や政府の各種補助金などの申請において多くの案件をご支援し、経営継続に向けて取り組んでまいりました。

経済にとっては、最悪期は脱したものの、誰もが実感できる景況に戻るには多くの課題がありますが、地域の第一線で活躍する会員企業の皆様と共に、諏訪商工会議所は輝く未来に向けて挑戦し、会員の力を結集して地域経済を牽引していきたいと思えます。引続き「挑む輝く未来へ」をスローガンに、力強い地域経済基盤の構築を図るため、業界団体とも連携を密にして会員の皆様と共に活動してまいります。

総務委員会

情報交換等

交通対策特別委員会

国道20号下諏訪岡谷バイパストンネル、仮栈橋の視察

産業活性化委員会

情報交換等

地域連携特別委員会

セミナー開催、DMOによる観光経営と地域づくり
新たな観光財源について「宿泊税を観光振興に活かすには」

人材育成委員会

合同委員会 フォローアップ研修会



商業部会

商連花火大会の協力と、PayPay 還元事業販促事業への協力

食料品部会

定期的に正副部会長会議を行い、業界振興の検討

精密電機工業部会

東バル跡地の利活用に関する諏訪市経済部との懇談会
全国ものづくり受発注商談会&技術連携マッチング
福山通運様 新拠点見学会
日銀松本支店長による経済講演会
諏訪圏工業メッセ 2025 開催

建設産業部会

空き家バンク登録相談会、不動産売却相談会
視察研修：テーマ残土問題、公共投資の財源確保

観光関連部会

セミナー開催、新たな観光財源について
DMOによる観光経営と地域づくりセミナー
観光研修会 アクティビティ体験編
新たな観光財源について「宿泊税を観光振興に活かすには」
視察研修：入湯税引上げと財源の使い道についてなど（建設産業部会と合同）

生活関連部会

正副部会長会議にて情報交換

金融財務部会

正副部会長会議にて情報交換

メディア部会

デジタル社会・人手不足の時代に必要なサイバー BCP
セミナー

医療介護部会

正副部会長会議にて情報交換



諏訪中小企業相談所の活動実績

諏訪中小企業相談所では、経営指導員による金融・税務・経理・経営・労務・取引など経営相談は、巡回指導を 123 企業に対して 246 回、窓口指導を 318 企業に対して 762 回、創業指導は 34 人に対して 52 回の相談を行いました。そのうち新規創業者は 17 人。

また、経営セミナーなど講習会開催による集団指導は 32 回、受講者は 451 人、納税相談などの個別指導会は 17 回、受講者は 2,162 人でした。

他、令和 7 年度の提案型補助金事業及び受託事業は合計 3 件、総額 878 万円でした。

第 29 期スローガン

「挑む 輝く未来へ」

～会員の力を結集し、諏訪経済の新たな成長を目指そう～

基本方針

1. 時代に即応した中小・小規模事業者の新たな挑戦への支援
2. 地元愛の醸成と賑わいの創出
3. 元気で光る企業を増やすため、挑戦する企業を応援
4. 地域・産業振興のための政策提言、要望活動の推進
5. 行動し、会員から信頼され、役に立つ商工会議所の構築
6. 組織基盤の強化と事務局機能の充実





information 会議所からのお知らせ

▶▶▶ 会員の皆様へ 令和8年度会費納入のお願い

【お問い合わせ先】諏訪商工会議所 (TEL52-2155)

日頃より当所事業活動にご理解、ご協力を賜りありがとうございます。令和8年度会費をご請求いたしました。よろしくお願いいたします。

銀行振込でのお支払いの皆さま

ご請求の時期 ▶ 令和8年6月1日(月)頃 納入締切日 ▶ 令和8年6月30日(火)まで

▶▶▶ 新会員のご紹介

会員数1541件(5月15日現在)

事業所名	代表者名	住 所	電話番号	営業内容
HC group	笠原 龍斗	四賀217-6	0266-78-4125	自動車販売
(同)ジーエム制御設計	郷津 有希	湖岸通り1-1-7	090-5446-8828	省力化機械装置の設計・制作
faceone(フェイスワン)	植松 由似	大手1丁目8-6	0266-55-5299	居酒屋

▶▶▶ 日本政策金融公庫 主な制度資金 (5月1日現在、毎月1日に変動)

融 資 名	使 途	限 度 額	利 率	返済期間	説 明
マル経	設備	2,000万円	2.50%~	10年	会議所の推薦
	運転				
普通貸付	設備	4,800万円	※基準	10年	ほとんどの業種で利用
	運転			7年	
企業活力強化	設備	7,200万円	※基準 A、B、C	20年	販路拡大・生産性向上等
	運転	うち運転4,800万円		7年	
新企業育成貸付	設備	7,200万円	※基準 A、B、C	20年	起業後7年以内
	運転	うち運転4,800万円		10年	

※基準利率 3.40%~(無担保) 特別利率 A: 3.00%~ 特別利率 B: 2.75%~ 特別利率 C: 2.50%~

▶▶▶ 定例相談日

※相談会場: 諏訪商工会館

▶ 発明相談会

6月18日(木) 午後1時~午後4時

特許、実用新案、意匠、商標の他、知財に関する相談

【専門相談員】諏訪圏特許事務所連合会

(弁理士会諏訪支部)

▶ 融資相談(日本政策金融公庫)

【専門相談員】日本政策金融公庫(松本支店)

※相談をご希望の方は、諏訪商工会議所まで
ご予約ください ☎0266-52-2155

随時
実施

**みんなと
会社の未来を
健康に。**

Know You Can
そう、あなたなら、できる。

「健康経営」は、
特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。

AXA-A2-2306-2503/9WD

83%が実感!
アクサ式 やりがい効果
※アクサ式導入企業756社のデータより
(2022年9月時点)

健康経営アクサ式

アクサ生命

やりがいが集まって、会社はつよくなる。

「離職率が下がりはじめている」「生産性がアップしてきた」。いま、経営者の皆様のそんな声が増えています。それはきっと、アクサの健康経営による「やりがい効果」。

心と身体の健康をケアすることはもちろん、ある会社では「仕事と治療の両立」や「社内サークル活動」などに取り組み、夢や生きがい、働きがいといった「社会的健康」までをサポートしています。

社員一人ひとりがやりがいをもって働ける環境をつくり、会社全体も元気に変えていくために、アクサ生命がお手伝いします。

アクサ生命は、商工会議所と協力し、会員事業所の各種ニーズ(弔慰金・見舞金制度、退職金制度、リスク対策や事業承継など)を共済制度/福祉制度でサポートしています。

アクサ生命保険株式会社 松本支社 諏訪営業所
〒392-0023 諏訪市小和田南14-7 諏訪商工会議所3F TEL 0266-53-8955

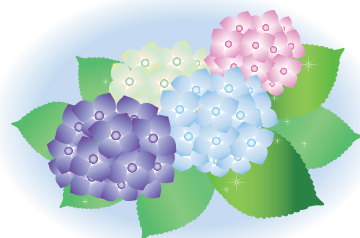
▶▶▶ 会議所スケジュール

6月

- 5日 ▶ 諏訪市青色申告会 定期総会
- 13日 ▶ 諏訪地域合同就職説明会
- 14日 ▶ 第 173 回日商簿記検定試験
- 17日 ▶ はじめてのスキマバイト活用セミナー
- 18日 ▶ 発明相談会
諏訪市商業連合会 定期総会
- 23日 ▶ 離職防止セミナー
- 25日 ▶ 「雇用環境」と「業務改善」に使える助成金説明会
- 26日 ▶ 銀座でホッと、シューカツ諏訪
- 27日 ▶ 不動産相談会
- 28日 ▶ 第 237 回日商珠算・暗算検定試験

7月

- 1日 ▶ 高校求人セレモニー
- 2日 ▶ 高校生対象諏訪地域合同就職説明会
- 25日 ▶ 諏訪よいてこ高島城祭
不動産相談会



▶▶▶ 「永年勤続者表彰式」お申込みのご案内

従業員の永年にわたる企業への貢献に感謝し、その功績を称える「永年勤続者表彰式」をご案内いたします。

日時 ▶ 令和8年9月11日(金) 午後6時30分～7時15分頃

場所 ▶ 諏訪商工会議所 5階大会議室

対象 ▶ ①諏訪商工会議所会員事業所に勤務している従業員であること。
②以下の表に該当する従業員であること。



勤続年数	入 社 年 月
5 年	令和 2 年 4 月～令和 3 年 3 月
10 年	平成 27 年 4 月～平成 28 年 3 月
15 年	平成 22 年 4 月～平成 23 年 3 月
20 年	平成 17 年 4 月～平成 18 年 3 月
25 年	平成 12 年 4 月～平成 13 年 3 月

勤続年数	入 社 年 月
30 年	平成 7 年 4 月～平成 8 年 3 月
35 年	平成 2 年 4 月～平成 3 年 3 月
40 年	昭和 60 年 4 月～昭和 61 年 3 月
45 年	昭和 55 年 4 月～昭和 56 年 3 月
50 年	昭和 50 年 4 月～昭和 51 年 3 月

申込み ▶ 6月26日(金)まで

- ①「申込書兼総括表」のエクセルファイルを当所ホームページよりダウンロードする。
ホームページ URL <https://www.suwacci.or.jp/1729/>
- ②必要事項を入力する。
- ③入力後、ホームページ内の専用フォームにてエクセルファイルを添付して送信する。



詳しくはコチラから

諏訪よいてこ高島城祭 ご協賛のお願い

諏訪よいてこ祭りは、本年7月25日(土)に開催いたします。多くの諏訪市民の皆さんにご参加いただき、まちの賑わい創出や郷土文化の醸成を目指してまいります。

物価高騰等の影響の中で誠に恐れ入りますが、ぜひとも地元企業の皆様よりご協賛を賜りますようお願い申し上げます。

協賛金額 1口 5,000円(口数に上限はありません)

お申込み期限 令和8年6月30日(火)

お振込み期限 令和8年7月10日(金)

お申し込みは
こちら



詳細は
先月号の折込チラシを
ご覧ください

同時開催

諏訪よいてこ高島城祭 令和8年 7月25日[土]

ご協賛のお願い

今年からは事業内容も新たに、「高島城祭」と「諏訪よいてこ祭り」を統合した「諏訪よいてこ高島城祭」として開催します。

事業所・地域の皆様には、賑やかな祭りを開催できますよう、ご協賛をお願いいたします。

※協賛について高島城祭 会長 田中 孝雄(諏訪商工会議所 会長)

協賛金額 1口5,000円(口数に上限はありません)

お申込み期限 6月30日(火)

お振込み期限 7月10日(金)

※詳細は裏面に

協賛いただいたすべての事業所へ、祭日当日～参道沿道も掲載いたします

※10,000円以上は別途ご協賛いただいた事業所へ、祭日当日～参道沿道も掲載いたします

※21日以上の協賛の場合

さらに

5月29日(金)までに10口以上50,000円以上
お振込みいただいた事業所は、祭日当日に
配布するうちわ・2000名に事業所名を掲載いたします

※うちわは1口あたり1枚の予定です(2000名・1000名)

会場内に事業所名を掲示します



有限会社 ケルビム

代表取締役 堀内 智樹 さん

» 空白の電話帳に賭けた、諏訪への移住

プロダクトデザイナーとして独立し 29 年目になります。かつては東京で工作機械などの設計に携わっていましたが、バブル崩壊を機に独立を決意しました。移住先を選んだのは、縁もゆかりもない諏訪市でした。スキー帰りにめくった電話帳でデザインの項目が空白だったことから、ここなら自分が必要とされると直感したのです。

1997 年、あえて競合のない新天地で挑戦を始めました。しかし、最初の 1 年は仕事が全くありませんでした。限界を感じていた私を救ったのは、地道に築いた地元の町工場との繋がりです。仕事が広がる中で革の最高級素材「コードバン」に出会い、その美しさに魅了され、一生使える革製品を作ろうと自らメーカーになる決意を固めました。



ケルビムのオリジナル製品

» 捨てられる命を価値に変える「ジビエレザー」と異素材の融合

近年、情熱を注いでいるのが、諏訪地域で深刻な鹿の害獣問題です。駆除された鹿の皮の多くは傷が多く、製品化が難しいため廃棄されていました。捨てられる命をどうにかしたいと、あえて傷をデザインに活かす発想や、傷を目立たなくする独自技術を開発しました。命の尊厳を守る物作りを新たなブランドの柱に据えています。

また、静岡の職人と開発した「檜（ひのき）とヌメ革」のバッグは私の真骨頂です。木と革をミシンで直接縫い

合わせるという業界初の技術に挑み、数ミリ単位の設計と試作を重ねて成功しました。10 年、15 年と使い込むことで美しい飴色へと変化し、持ち主と共に育っていく「一生もの」です。

檜とヌメ皮を縫い合わせている様子



» 使うほどに価値が上がる、本物の物作り

私はものづくりに関しては、どこまでも愚直でありたいと思っています。納得がいくまで赤字覚悟で試作を繰り返す姿勢は、効率とは無縁かもしれませんが、デザイナーとしての譲れない一線です。目指すのは、大量生産の「ファスト」な物作りへの対抗軸としての「スロー」なものづくりです。「新品が最高」の工業製品とは違い、

使うほどに価値が上がり、修理しながら親から子へ受け継がれる製品が理想です。

日本が本来持っていた「ものを大切に育てる」精神を大切に、これからも諏訪の地から、流行に左右されない世界一丈夫で美しい本物のプロダクトを発信し続けます。



傷だらけーそれは信州に生きた鹿の証

● 有限会社ケルビム
住所: 諏訪市中洲371-1
TEL: 57-3435

会社HP



ヒキプロジェクトHP





ロコミは「何の原理に乗っている？」

～ロコミ代行サービス(有料)の相談から 職員中沢 源雄

「ロコミ数を増やすためインターネットロコミ代行します！」こんな営業電話がかかってきたらみなさんならどうしますか？導入するかしないか…ここ数年で増えた相談ですが「そもそもロコミとは何なのか」を考えてみます。

ロコミの正体を知る上で重要な「物事の原理」を理解する

ロコミの正体を知る上で重要な「物事の原理」についてご説明します。原理とはなにか？ある意味恐ろしいもので、例えば重力を例に例えると「高いものが低い所に落ちる」という原理があります。それに逆らって飛行機を作ったらとんでもないことになることは解ります。手法を使う上で「原理に乗っている」ことは大切なことなんです。

ロコミはどんな原理に乗っている？

みなさんもこんな体験があると思います。みなさんが思わずなんかいい食堂を見つけました。それを帰ったあと家族やお友達に「この前、すごくいい食堂行ってきたよ」ってお話しませんか？それは誰かに情報を提供している、マーケティングで言う「ロコミが生まれた」と状態になります。

そのロコミが生まれる時、ある原理に乗っているんです。それはその情報を伝えることによって、別に家族やお友達から感謝されたいなど見返りを求めているということなんです。ちなみに見返りを求めている場合というのは「取引」と言います。取引はお互いに差し出すものがあって初めて成立する原理に乗っています。だから、お代はいらないから商品あげますよってことは基本的にはないので、ビジネスの原理は基本的に「取引」がスタンダードな標準になります。

実はロコミはそのスタンダードな標準外にある原理なんです。さきほどの食堂の例で説明すると「このお店だけは」「大切な家族やお友達伝えずにはいられない」という原理に乗っていて、「見返りが一切なく求めてもいない」概念となります。これを言葉にすると「贈与」と言うこと教えてもらいました。

「贈与」が成立する時 2つの条件が必要

「贈与」が成立するためには2つの条件が必要です。1つは「どうしても伝えたいコンテンツがあること」2つ目に「どうしても伝えたい相手がいる」となります。

つまり、伝えたいコンテンツでも、伝えたい相手がいない場合には良いコンテンツだけ伝えずにはいられないコンテンツにはなりません。

映画のテルマエ・ロマエを例にします。主人公ルシウスが現代日本に来ると、それは見るもの見るもの驚きの連続です、マッサージ機があったり冷たい牛乳があったりウォシュレットがあったり…それをルシウスは目の当たりにしてしまった！

それは何かというと「現代日本にトリップしたことによって思いがけず贈与されちゃった」という状態です。ココで重要なのは「どうしても伝えられずにはいられないコンテンツ」は、必ず自分から発生するよりは、「誰かから受け取っている」ということです。

つまり受け取るというプレヒストリーがあって、それをルシウスの場合はローマ法王とかローマの民にもう伝えずには



いられないという思いになります。

そこには、伝えることによって感謝されたいとかお金を儲けたいということは一切ありません。そして、それを受け取った人はまた誰かにそれを伝えたい…結婚式のキャンドルサービスのように広がっていくからこそ原理的に合理的であることが解ります。

一方で「取引」は、私と貴方で完結する「閉じた関係」なので原理的に広がらずそこで終わってしまいます。つまりそれ以上は広がりません。

この原理がわかっていないと、重力に反した飛行機を作るのと一緒に非常に不合理になり商売に影響がでないと考えています。

インターネットのロコミは原理に乗っている

原理がわかるとインターネットのロコミはとても原理に乗っていることが分かります。

先程の食堂を例にすると、皆さんがご飯を食べに行く時「何らかの期待」をして来店すると思います。では「期待どおり」だった場合「どうしても伝えたいコンテンツがある」状態になるでしょうか？多分ならないと思います。「期待以上だった」、「期待に反していた」ときにその感情が生まれるのではないのでしょうか？

次に「どうしても伝えたい相手」は、インターネットを見ている皆さんです。期待以上だった場合は「私と同じ楽しい嬉しい体験をしてほしい」期待に反したときはその逆を多くの人に伝えずにはいられません。当然自分が知らない人々に伝えているので、一切の見返りはありません。インターネットのロコミはスゴい仕組みだと思いませんか？

贈与だから広がる、取引だと広がらない

ここでいよいよ相談内容です。インターネットのロコミを増やすための手段として割引サービスや業者への委託の導入を相談されることがあります。

みなさんもおわかりだと思いますが、これはお互いに差し出すものがある「取引」となります。取引は広がる可能性はとても低い…と僕は考えます。

食堂で顧客が対価を払った上に、さらに「美味しかったです」と感謝の気持ちをロコミに寄せる食堂での体験と比較し、みなさんはこの取引によって生まれたロコミをどのようにお考えでしょうか？商売は「取引」ですが、取引を超えたお店での体験によってお客さんが「思わず〇〇を贈与されてしまった」こんな体験づくりを意識したらロコミ数が増えると思います。

「健康経営」優良法人認定に 取り組んでみませんか

「健康経営」とは、従業員等の健康管理や健康増進の取組みを「投資」と捉え、経営的な視点で考えて、戦略的に実行する新たな経営手法です。

「健康経営」に取り組む優良な法人を見える化することで、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標としています。

2026年度版では、諏訪市内では27事業所が認定され、うち13事業所ではアクサ生命保険(株)によるサポートのもとに認定を受けました。



ブライ
500



スワテック建設(株)様

ブライ
500



太陽工業(株)様

ブライ
500



(株)共進様



豊田化工(株)様



(株)豊田ダイカスト様



(株)江島積算様



諏訪瓦斯(株)様



(有)平林精機様



(株)信濃屋様



浜江精密工業(株)様



諏訪商工会議所



(株)ケーアンドケー様



(有)スワコ精密工業様