

石川県中央会 会報 新年号

—目 次—

年 頭 所 感

- ◆五嶋耕太郎 石川県中小企業団体中央会会長 2
- ◆谷本 正憲 石川県知事 3
- ◆佐伯 昭雄 全国中小企業団体中央会会長 5
- ◆小田切弘文 商工組合中央金庫金沢支店支店長 6

巻頭ゼミナール

- ◆『「人」の育成を今年のテーマにしてみませんか』
日本福祉大学経済学部 助教授 中村智彦氏 7
- ◆『トリガーから自立する NPO へ 非営利セクターを考える（その4）』
有限会社水野雅男地域計画事務所 代表取締役 水野雅男氏 10

トピックス

- ◆石川県の中小企業総合支援体制の概要について 13
- ◆「青年中央会創立 30 周年記念式典」開催しました 14
- ◆地域団体商標の出願状況及び登録査定について 16

中央会事業だより

- ◆海外視察研修を実施しました 18
- ◆組合役職員研修会開催しました 21

中央会からのお知らせ

- ◆65 歳雇用導入プロジェクト事業だより 22
- ◆県内の情報連絡員報告（11 月） 24
- ◆個別専門相談室のご案内 27
- ◆組合の剰余金処分について 28

～迎春  年賀誌上交換～ 33



中小企業組織の更なる飛躍を

五 嶋 耕太郎 石川県中小企業団体中央会会長

年頭にあたり、新春のお喜びを申し上げますとともに、旧年中に賜りましたご高配に深く感謝申し上げます。

昨年は、記録的な大雪に見舞われ、7月には日銀による「ゼロ金利政策」が5年ぶりに解除、9月には引き続き行政改革推進法の実現に取り組む安部内閣の誕生、そして、皇室では、41年振りに秋篠宮家に男児「悠仁親王」様のご誕生という大変に喜ばしい出来事もあり、大過なく過ぎた一年であったかと思います。

そんな中、わが国経済は、雇用・設備・債務の「三つの過剰」の適切な処理により、バブル崩壊後の長い停滞期を抜け出し、内需の二本柱である企業の設備投資と個人所得の好転を中心にかなり穏やかなペースで息の長い景気拡大を続けています。内需の二本柱のうち設備投資は収益力の高まりが成長分野への設備投資を増し、基幹産業等を中心に増勢を維持、企業の収益を良くするという好循環が続いております。

しかし、景況感は大企業と中小企業では依然として格差が存在し、産業景気は業種や地域別に偏りが見られ、地域の中小企業の多くは量的繁忙にも拘わらず、原油価格や原材料の高騰、単価の引き下げ等による収益の低下、また、ゼロ金利政策解除による企業の設備投資や家計の住宅消費への影響など、景気回復が地域経済や中小企業にあまねく及んでいとは言えません。

加えて、少子高齢化による労働人口の減少、環境問題に対する新たな取り組み、税制改革の動向、中心市街地や商店街の衰退、公共事業の縮小等構造的要因により経営環境は依然として厳しい状況下にあります。

中小企業を取り巻く競争環境が一段と厳しさを増す中で、意欲と能力のある中小企業はもちろん、多くの中小企業が将来に向かって希望を持って挑戦していけるよう、協同化の精神を組合等に結集することにより、経営資源を相互に補完し、自己の経営革新を図ることが極めて有効であり、以前にも増して組合等、中小企業の果たす役割は重要なものとなっております。

我々中小企業団体中央会の果たす大きな役割は、中小企業対策・中小企業連携組織対策の拡充・強化、組合制度の更なるの改善とその成長のための環境整備であります。

中小企業がこうした環境に適切に対応し、持続的に発展していくためには、創業・企業の促進、新連携の推進、新事業展開等が益々重要視されており、本会といたしましても強力な支援体制により、創業の促進、経営革新の推進、労働・教育政策の推進、関係税制等の充実・強化、中心市街地活性化等まちづくり三法の実効ある運用、中小商業の振興対策の強化等に積極的に取り組んでいく所存であります。

今後とも、幅広い視野で、新しい時代にふさわしい支援体制を強化し、「行動する中央会」「提案する中央会」をモットーに中小企業組織の更なる飛躍に全力を傾注し、中小企業組合の中核的支援機関として、関係団体はもとより中小企業の充実・強化に、総力を結集して事に処したいと考えております。

各位の一層のご支援とご協力を切にお願い申し上げますとともに、益々のご発展、ご健勝を心よりご祈念申し上げます、年頭の挨拶といたします。



活力ある産業と働きがい 実感できるいしかわを目指して

谷 本 正 憲 石川県知事

明けましておめでとうございます。希望に満ちた輝かしい新春を、ご健勝でお迎えのことと心からお慶び申し上げます。

皆様には、県政の推進に深いご理解とご協力を賜りましたことに、本誌面をお借りして心から感謝申し上げます。

昨年7月、金沢港において、大浜地区の大水深岸壁整備事業が、平成20年秋の暫定供用を目指し着工しました。また、臨港道路大浜御供田線も、先月、全線が供用を開始いたしました。(株)小松製作所の港湾活用型新工場も今月末の竣工が予定されており、金沢港が国際物流拠点として大きく飛躍していくための基盤づくりが、着実に進められているところであります。

県としては、今後、新航路の開設、拡充や有力な荷主企業等に対する積極的なポートセールス活動を着実に実施するとともに、広く国内外から第二、第三の港湾活用型企業の誘致についても積極的に取り組み、全国に誇るモノづくり産業クラスターの形成を図ってまいりたいと考えております。

さて、最近の我が国経済は、企業収益が回復し、設備投資も増加するなど、景気回復が続いており、本県経済においても、生産面では電気機械工業を中心に堅調に推移するなど、全体的には回復基調にあります。しかし、景気回復の波がすべての業種に及んでいるわけではなく、いまだ厳しい経営環境におかれている業種があることも事実であり、今後とも、各産業の事情に十分配慮しながら、意欲ある中小企業の取り組みに対して、きめ細やかな支援を行っていきたいと考えております。

雇用については、全体としては堅調に推移しているものの、中高年齢者では求人不足、若年者では失業率が高い状態が続いております。このため、引き続き、企業での職場実習や「ジョブカフェ石川」などによる就業支援に取り組んでまいります。また、依然として厳しい雇用情勢にある能登地域については、珪藻土や海洋深層水等、地域資源を活用した産業の育成、能登空港、能越自動車道等による交通アクセスの向上、そして、勤勉で粘り強い人材が多いことなども積極的にPRしながら企業誘致に努め、雇用の創出を図りたいと考えております。

本県では、人口減少時代における地域間競争を勝ち抜くため、産学・産業間の連携による新産業の創出や次代を担う企業の育成、企業誘致を推進するとともに、本県の産業を支える人材の総合的育成や確保を図り、競争力のある元気な産業づくりを進めているところでございます。

まず、産学・産業間の連携による新産業の創出については、昨年9月、県内大学の研究シーズを活用し、特産農産物を用いた新たな商品の開発、食品・バイオ系のベンチャー企業の育成などを目的とした「いしかわ大学連携インキュベータ（通称 i-BIRD）」が、県立大学の敷地内に開所しました。県としては、賃料補助などの入居支援を行うとともに、関係機関と連携し、大学研究者による技術相談会やセミナー等を開催するなど、研究拠点としての魅力を高め、具体的な成果に繋げていきたいと考えております。

また、次世代企業の育成については、産業競争力の核となり、本県産業全体を牽引することが期待されるニッチトップ企業を倍増するとの目標を掲げており、これまでに支援企業として6社を認定いたしました。さらに、その予備軍となるべき企業を育成するため、昨年1月に策定した「知的財産活用プログラム」に基づき、技術志向の高い企業を中心に、開放特許を活用した製品開発など知的財産の戦略的な活用について

支援を行っているところであります。

加えて、昨年9月、本県は伊藤忠商事㈱と、「石川県と伊藤忠商事㈱との連携・協力に関する協定書」を締結いたしました。

産業振興の分野では、民間のノウハウも積極的に活用することが効果的な施策展開につながると考えており、「道の駅」を活用した地域ブランドづくりや、トライアル発注制度等による販路開拓への支援など、相互に協力・連携して取り組んでいくこととしております。

企業誘致の推進については、昨年8月、加賀東芝エレクトロニクス㈱が能美市で、誘致企業の投資額としては過去最大規模となる新製造棟の建設に着手いたしました。企業誘致は、雇用機会の拡大や地元企業への波及効果など本県の活性化に大きく寄与するものであり、今後とも企業情報の収集を積極的に行うとともに、進出企業に対するフォローアップを充実させ、更なる設備投資や関連企業等の誘致促進に努めていくことにしております。

産業人材の総合的育成・確保については、「人材の育成」として、次代の若手経営者を育成する「石川経営天書塾」の開催に加え、ベテランが培ってきた技術、技能を継承する「ものづくり技能継承塾」を昨年10月に開講しました。「人材の確保」としては、首都圏の人材紹介会社とのネットワークを構築し、これまでに30名を超える専門技術者等を誘致したほか、東京にUIターンサポートセンターを設置し、UIターン希望者の支援や発掘に当たっているところであります。また、「人材の裾野の拡大」として、昨年7月に「女性再チャレンジ支援室」を開設し、出産や育児等を機に離職した女性の再就職等の支援も開始したところであります。加えて、今後3年間のアクションプランとなる「産業人材プラン」（仮称）を近く策定することとしており、「全国トップクラスの人材先進県」を目指し、より積極的な人材対策に取り組んでいきたいと考えております。

観光施策については、人口減少時代にあっても、交流人口の拡大を図り、活力と賑わいのある石川を築いていくため、工芸や自然など、それぞれの分野で造詣の深い方々を観光スペシャルガイドに認定し、その方々の案内による「本物を巡るいしかわならではの旅」の実施や、団塊の世代や女性などを対象とした雑誌への広告、首都圏における雑誌記者等を対象とした食談義の開催など、ターゲットを絞った取り組みを進めているところであります。

また、海外誘客については、中国、韓国からの誘客を目的に、観光プレゼンテーションなどを実施したほか、台湾や中国の旅行代理店やマスコミを招き、本県を視察してもらうなど、積極的な海外誘客を進めているところであります。

そして、昨年8月には、本県を舞台とした映画「釣りバカ日誌」が全国の映画館で上映され、美しい自然景観や伝統工芸、祭りなどの本県の魅力が全国に発信されました。松竹からは、観客動員数が53万人に達したと伺っており、これもひとえに、関係各位の深いご理解とお力添えの賜物と深く感謝を申し上げます。

伝統工芸産業については、文化面のみならず地域経済においても、本県を特色づける重要な産業であり、昨年11月には伝統的工芸品月間国民会議全国大会が本県で開催され、全国から約10万人の来場者を迎え、大変好評をいただいたところであります。今後とも、更なる振興に向け、後継者の育成はもとより、需要喚起につながる新商品開発、情報発信や販路開拓等について、各産地と連携して積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

商店街の活性化については、中心商店街の活性化に対し、ハード・ソフトの両面から支援を行ってまいりました。昨年5月に改正されたまちづくり三法では、コンパクトなまちづくりによる中心市街地の活性化がより明確に打ち出されております。商店街には、地域の顔として中心市街地の賑わい再生やコミュニティの再生などに中心的な役割が期待されており、県としても、商業基金や商店街賑わい創出支援事業の活用により、意欲ある商店街や事業者の方々の取組を積極的に支援してまいりたいと考えております。

本県経済は回復基調にありますが、これを着実な飛躍へつなげる努力を怠ってはならないと考えております。この新しい年が皆様にとりまして明るい展望の持てる年となるよう心からお祈り申し上げますとともに、県政に対する一層のご支援、ご協力をお願い申し上げ、新年のごあいさつといたします。

平成19年 元旦



年 頭 所 感

佐 伯 昭 雄 全国中小企業団体中央会会長

新年おめでとうございます。

日本経済は戦後最長の景気回復と云われていますが、地域格差、企業格差などもあり、中小企業の多くにはまだその実感がありません。

この様な中で全国中小企業団体中央会は 50 周年を迎えました。

多くの皆様のご支援、ご協力に対し厚く御礼申し上げます。

昨年は政府系金融改革の改革、とりわけ我々組合に最も関係の深い商工中金の民営化という課題がありました。また、三位一体改革による中小企業連携組織対策事業費補助金の削減や原材料費の高騰など多くの難しい問題があります。

この様な時にこそ、個々の企業では解決できない問題を、組合の団結の力により解決に向け前進させて行かねばなりません。

また今年は地方選挙や参議院議員選挙など我々中小企業にとって重要な選挙の年であります。大きな民意の一つとして中小企業施策の拡充強化が反映される様な選挙になることを願うものであります。

全国中央会も昨年 50 周年を迎え今後の 100 周年を見据えて、その存在価値を高める必要があります。

そのため継続して常に改革、改善に取り組むと同時に全国の中央会、参加組合の改革、改善にも積極的に支援を申し上げる所存であります。

変化を先取りする覚悟で日々前進する中央会にしなければなりません。

今年は皆様方にとって良い年であることを祈念して年頭の挨拶と致します。

平成十九年 元旦



年 頭 所 感

小田切 弘文 商工組合中央金庫金沢支店支店長

平成 19 年の年頭にあたり、謹んで新春のお慶びを申し上げます。

石川県中小企業団体中央会並びに会員の皆様方には、平素より格別のご支援・ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

昨年を振り返りますと、世界経済は個人消費が堅調で、設備投資の拡大および生産も高水準な米
国経済、個人消費の高成長が続いている中国経済を中心に回復が続いています。

国内経済におきましても、設備投資は堅調で、生産も増加傾向。家計の所得環境および個人消費
も改善基調、低迷していた有効求人倍率・高水準であった完全失業率にも改善傾向、と全体として
の景気は着実に回復しています。

一方、中小企業を取り巻く状況ですが、当金庫で実施しています「中小企業月次景況観測」にお
ける景況判断指数も好調な製造業が牽引する形で、「好転」が「悪化」を上回り、今後も上昇が見込
まれるなど全体としては明るい兆しがでてまいりました。しかしながら、大企業の好決算も中小企
業のご苦労の中での結果とも考えられ、実際に業種間・地域間・個別企業間での格差は以前にも増
して拡大している状況かと思えます。また、中小企業における雇用確保の困難さも経営上の課題と
してクローズアップされております。

まさに斑模様の中ではありますが、日本経済が安定的に景気拡大を続けるためには、地方経済を
支える中小企業の更なる活性化が重要であります。私ども商工中金は平成 20 年 10 月より、特殊会
社に移行し、その 5～7 年後には、完全民営化されることが決定しました。しかし、今後も中小企
業に特化した事業評価の能力や全国的なネットワーク等の経営資源を活かして、石川県中小企業団
体中央会との強固な連携のもと、事業再生や創業支援を含めた中小企業および協同組合の皆様のニー
ズに対応し、安定的な資金供給、多様な金融サービスの開発・提供を行うことを事業の目的として、
幅広いサービスを展開していきます。また、引き続き、内外の金融秩序の混乱、大規模な災害等の
危機時には、政府の指定する金融機関として、金融の円滑化のための役割を精一杯担います。
リレーションシップに基づき、長期的な視点で危機時も含めて安定的に資金供給するという商工中
金の機能は不変であり、皆様の期待にお応えできるよう努力を続けてまいります。

本年も石川県中小企業団体中央会を初め、皆様方のご支援を賜りますようよろしくお願い申し上
げます。

年頭にあたり、皆様にとって希望に満ちた素晴らしい一年となりますよう、心からお祈り申し上
げまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

「人」の育成を今年のテーマにしてみませんか

(日本福祉大学経済学部 助教授 中村 智彦氏)

戦後最長の好景気だと言われながらも、実感があるような、ないような、少しとまどうような一年間が過ぎ、新しい一年が巡ってきました。今年は、どんな一年になるのだろうか、期待と不安の入り混じった新春だ。

さて、新しい一年は、どんな年になるのでしょうか。中小企業の経営の課題を新春最初に考えてみよう。

格差は拡がる

戦後最長の好景気だと言われているが、明らかに今までの好景気と呼ばれるものとは違っている。地方都市の衰退ぶりは、駅を降りて、改札口を出ると誰の目にも明らかである。一方で、首都圏や中部圏、関西圏などでは求人も増加し、それに連れて人口も増加傾向を見せる都市も出てきている。

企業間の格差も拡大を見せつつあるようだ。例えば、温泉地にでかけてみると、廃業も間近かと思えるような衰退した旅館があると思えば、予約がなかなか取れないという盛況ぶりを見せる旅館が同じ地域に混在している。製造業に関しても、海外企業との競争の中で減益傾向が止まらない企業と、むしろ海外からの受注が増加している企業と二分されつつあるようである。

ますます進む二極分化。もちろん衰退する側に入りたくない。だとすれば、どうすべきなのだろうか。

高付加価値化とは何か

中小企業の経営課題は、高付加価値化だと言う。しかし、この「高付加価値化」という言葉は非常に便利な言葉である反面、実は非常に難しい課題なのである。

第一に、高い品質やサービスというが、いまや品質やサービスは一定の水準に達しており、むしろ劣っていることの方が少ない。消費者にとって、高い品質やサービスは当然であって、ここで高付加価値化を実施することは難しい状況になっている。

第二に、商品や地域のイメージやブランド力が、高付加価値を可能にする。しかし、他を圧倒するほどのイメージやブランド力を身につけるのは、時間

も資金もかかる。ある程度の信頼は、いずれの企業も得ているわけであり、そこから頭一つ抜けるのは、これもまた難しい。

第三に、宣伝、営業による高付加価値化がある。実は、地方の中小企業や、中小企業グループなどでは、ここの部分が忘れられがちである。

簡単に言えば、いいものを作り、あるいはいいものを持っており、地元ではそれなりに評価もされているのだが、宣伝、営業が足りないために売り上げが伸びないというケースが多いのだ。

なぜ日本の中小企業は「営業」が弱いのか

中小企業を訪問していると、これほどの製品を作りながら、なぜ売り上げが伸びないのだろうかと感じることが多い。「昔取った杵柄で、ここの営業でもやろうか」と思うことも少なくない。

第一の原因としては、戦後 60 年近く、経済成長を続け、人口も増加し、したがって市場が拡大する中で、企業経営が行われてきたことがあるだろう。放っておいても売り上げは増加する。取引先の大手企業は、下請企業が営業などに力を入れるよりも、製造に注力してくれることを望んできた。その結果、多くの中小企業は営業能力を放棄した形で、成長してきたのである。

第二の原因としては、同質の狭い商圈で、十分売り上げを上げていけたことから、ことさら宣伝や営業をする必要性もなかったし、むしろ恥ずかしいことだという職人氣質のようなものが美化される風潮があったことが拍車をかけたのだろう。同じ日本人同士の付き合いで、声高に宣伝などせずとも、良いものを提供していればわかってくれるという風潮が良しとされたのである。

もう一点、指摘するならば、製造現場など「現場」が重視されるあまり、営業は「誰でもできる」、「いい加減な連中が集まる」というように軽視される風潮があったことも、不幸であった。ある家電大手企業の営業幹部は、「我々のようなところでも、営業は、誰でもできるというような風潮を感じざるを得なかったことがあった。売上高だけが競わされる時代では、

ある意味、そうであったかもしれない。しかし、競争が激化し、価格も性能も他社とも大差がない時代には、営業担当者の持つノウハウや技能こそが、新たな付加価値を生み出すことを理解して欲しい」と話してくれた。

元気な中小企業を訪ねると、そこには元気な営業担当者がある。東京の展示会に出かけて営業してきたというので、ブースを出したのかと尋ねると、「うちにはそんなお金はまだない。展示会にうちのパンフレットを持ち込み、試作品をかばんに入れ、ブースを廻り、そのブースに来ているお客さんを捕まえての営業だよ」と笑って答えた。別の中小企業の営業担当者は、「モノを売るのが営業ではない。お客さんの立場に立って、話を聞き、できる範囲だが、可能な限りお客さんの要望を受け入れ、一緒に考え、アドバイスをする。それができないと営業をしたことにはならない」と言う。「価格競争だけをするのなら、わざわざ客先に来なくても、メールかファックスで事足りる。」

付加価値を高めようと、ものづくり、ハード作りに注力するのは良いが、肝心の営業をどうするのかが目まぐるしく変わることが多いのではないだろうか。

ノウハウや技術は自ら守る

「うちの会社は、方針として一社だけに依存しないということを貫いてきました。そのおかげで、大手企業から中国進出の話があった時に、検討すらせずに断ることができたのです。」中部地方のある自動車部品メーカーで聞いた話である。「大手の誘いで海外に進出し、その結果、現地にノウハウや技術が流出してしまう事例を、嫌と言うほど見てきた。」現場の責任者は、海外進出を拒んできた理由をそう話す。「自社の経営の肝を手放さないようにすることを、批判される筋合いはない」と、海外進出だけが生き残りだとか、国際化こそ経営の課題だという風潮があることに反対すると言う。

「この型だけは未だに本社工場が管理しています。東京工場でも、どこで作っているか知っている者は、数名しかおりません。」ある和菓子メーカーの工場を訪ねた時、ラインで製造される独特の形が、一回の型押しで作りだされるのを見て、驚いていると、担当者がそう説明してくれた。

「そんなケチなことを言わなくともいいではない

か」という鷹揚な意見もある。しかし、現場で研究や開発、製造に当たる人たちの意見は違っているようだ。「以前と違って、中国や東南アジアの技術レベルは急激に向上している。対等の競争相手だ。遅れた相手に指導してやるというような考えだと、すぐにしてやられる」とある機械部品メーカーの担当者は話す。その上で、別の企業の経営者は、「特許などで守った方が良いのか、それとも敢えて特許などを申請せずに、社内で秘匿していくのか、十分に検討するべきだ」と言う。

中小企業とは言え、自社のノウハウや技術のどの部分が重要であるのかをよく吟味した上で、それを流出しないように保持していく努力は、ますます重要になっている。そして、こうした独自ノウハウや技術を、次世代の若手社員に伝承していかなければならないことは言うまでもない。

中小企業の2007年問題

「おもしろい生地を使って、新作を作ろうとしたのよ。でもね、びっくりしたのは、作ってくれる工場が無くなっていること。」ある服飾デザイナーの話である。中小の製造企業が、次々に廃業して行き、デザインはできるのだが、試作ができないという状況に陥っていると嘆く。

大企業における団塊の世代の大量退職は、新聞やテレビでも取り上げられているが、中小企業ではどうだろう。まず、第一に従業員の退職は、大きな問題である。「職人的な腕を持っている従業員の定年退職は、大きな打撃だ。できるだけ若手に教えてもらえるよう、今まで以上に研修の時間を増やしているが」とある経営者は心配する。別の経営者は、「定年後も継続して働いてもらえるかと打診してみた。ところが予想に反して、もうゆっくりしたいという人ばかりで、慌てて新入社員を増やし、技術の習得を進めさせている」と話す。絶対数が少ないだけに、熟練した団塊の世代の退職は、中小企業の製造現場には大きな影響を与える。

「団塊の世代が定年退職期を迎えることで、後継者がいない企業の廃業が一気に加速する可能性が高い。新陳代謝を促進するのであれば良いが、恐らく中小製造業者の数が激減するだろう。そうなると、地域内での分業体制が崩れることも予想される。」近畿地方のある自治体担当者はそう話す。「外注先

の一つが廃業すると聞き、慌ててその企業を買収した。他に発注する先が近隣になく、やむを得ず内製化することになるが、これからもっとそういう問題が発生するかと思うと、ぞっとする。」先に述べたデザイナーだけではなく、これからは外注先の確保も経営者にとって大きな問題になる。2007年問題は、大企業の問題と対岸の火事を見物するような姿勢でいると、思わぬ火の粉をかぶることとなる。

今年、最大の課題になるのは「人」

さて、今回述べてきたことを支える最も重要なものはなにか。

もちろん、「人」である。しかし、中小企業の経営者の中には、この十年間、人余りと呼ばれる時代を経験し、少し甘い考えに浸りすぎている方が少なからずいるのではないだろうか。ここ二年ほどの間に景気状況は改善され、特に大企業での採用が活発化している。その結果、バブル期以来という売り手市場になりつつあるのだ。

「十年ぶりくらいだろうか、大企業の採用担当者が挨拶にやってきた。」と東北地方のある工業高校の教師は苦笑いしていた。「不況の時も、卒業生をなんとか地元で採用をと努力してきたのに、景気が良くなってきたからと、都会に人材を取られてはなるものか」と横で市役所の担当者が言う。

若手人材の確保は、企業経営の要である。そして、企業経営だけではなく、その地方の将来を左右する大問題でもある。もし、仮に若手人材を吸引する企業や産業が、その地域に根ざしていなければ、地域経済の改善は見込みが立たないことになる。

製造業だけの問題ではない。九州のある都市では、中心市街地の商店街の衰退が市政の大きな課題になっている。しかし、現地を訪れてみると、若い起業志望者が批判する。「これだけ、空き店舗だらけなのに、家賃は高止まり。せっかくチャレンジショップで手ごたえを感じた連中も、結局、市外や中心市街地を避けたところで開業になる。」

すぐ転職する、定着しない、飽きっぽい、何を考えているのか分からない。若い世代を批判するのは、簡単だ。しかし、そんな彼らを吸引してこそ、次の時代が拓けて来ることを忘れてはならない。製造業にしろ、商業にしろ、サービス業にしろ、若い世代から選ばれる企業作り、地域作りをしていく必要が

ある。

地域の中での役割を再確認しよう

「組合組織や商工団体は時代遅れで不要だ」という乱暴な意見も、しばしば耳にする。すっかりそうした意見に組している組合事務局や会員たちがいるのも事実である。しかし、地域の中で、その役割を新たにすることも必要ではないだろうか。もちろん組合組織は、組合員の利益のために存在する。ただし、その利益は短期的なものではないはずだ。長期的に組合員、業界、そして地域の利益を守るために存在していることを、再認識すべきである。

今回、提案したように各組合で、「若い人たちが魅力に感ずる職場、業界作り」を今年のテーマにして活動してみてもどうだろう。なかなか難しいテーマである。一社だけでは解決できないことを組合で取り組んで行く。そして、地域の中の「人」の育成を目指せば、地域社会との連携、大学や短大、高校、高専などとの協力も必要となるだろう。新しい技能やノウハウの習得研修も、組合全体で取り組み、全体の底上げとなる。これから一層難しくなる「人」の確保と、育成を今年の課題に据えて、組合組織の地域の中での役割を再確認してみたいだろうか。

新春1月13日放送予定の『世界一受けたい授業』をご覧ください。



中村 智彦

(なかもら ともひこ)

【研究調査のテーマ】

中小企業論(中小企業間ネットワーク、中小企業政策など)
地域経済論(商店街問題、企業誘致、地方自治体による産業支援問題など)
☆フィールドでの調査や研究を得意としております。個人的趣味から、最近のニッチ市場やマニア市場なども関心の対象です。

【学歴／職歴】

- ・1988 上智大学文学部国文学科卒業
- ・1996 名古屋大学大学院国際開発研究科修士課程国際協力専攻修了
- ・1999 名古屋大学大学院国際開発研究科博士課程国際協力専攻修了
- ・1999 博士号(学術／名古屋大学)取得
- ・2001～ 日本福祉大学経済学部 助教授
- ・2001～ 日本福祉大学大学院 情報・経営開発研究科 助教授
- ・2004 関西大学経済学部・商学部 非常勤講師
- ・NHK教育テレビ「21世紀ビジネス塾」など専門家講師として多数活躍中

トリガーから自立する NPO へ 非営利セクターを考える(その4)

(有限会社水野雅男地域計画事務所 代表取締役 水野 雅男氏)

過疎を救うのは都市との交流

能登半島の先端珠洲市、市制発足当時（1954 年）に 38 千人あった人口は、減少の一途を辿り、ついに 2 万人を割り込みました。人口減少率が全国ワースト 7 位（2000 年と 2005 年の比較）と危機的な状況です。高齢化率も、市全体で約 3 割に達しています。人口が減り高齢者の割合が増えると、結果的に経済市場は小さくなります。働く場が無くなって、若者が市外へ出ていきます。こういう「地域衰退の悪循環」を打破すべく、長年にわたって原発の立地推進を掲げてきましたが、二分された市民の意見をまとめることができず、その「宝刀」を諦めることになりました。

では、どうして地域経済を立て直すか、市民が誇りを持って生活できるようにするのか。

そのキーワードは「都市との交流」です。市内に経済的な効果をもたらすばかりでなく、市民の自尊心を呼び覚ましてくれるのは、都市からやってくる来訪者なのです。

祭りのサポートから交流事業は始まった

珠洲で交流事業（半島地域文化活動活性化事業）に取り組むのを支援し出したのは 2000 年でした。地域文化とは何か・・・その最たるものが「祭り」、能登半島は祭りの宝庫です。ふだんは道ゆくヒトをあまり見かけませんが、祭りになると若者らが故郷に集まってきてエネルギッシュな街へと変貌します。まるで夢を見ているように、突如として賑わいが生まれます。しかし、近年は山車を曳いたり、キリコを担いだりする人手が足りなくなり、出演を見合わせる町会も出てきました。そこで助っ人が必要だという地域の声に応えるべく、交流事業を企画しました。

7 月 20 ～ 21 日に行われる「飯田の燈籠山祭」の大きな山車を昼から明け方まで曳き回す、途中その町会の人と一緒に「ごつつお」や酒を呼ばれる。そ



燈籠山祭のサポーター

んな企画を提示したら、東京や金沢などから大学生や社会人が集まってきました。その後も毎年約 40 名がサポートに集まっています。一緒に汗を流し、お酒を飲んで街を歩き通す、都会では得られない貴重な体験です。また、珠洲市民にとっても、サポーターから「素晴らしい祭りですね」と褒められるから、自分たちの街が自慢できるんだと再認識します。交流事業は、お互い持っていないものを得られる相互補完の関係を築く。それは、祭りの当日だけでなく、その後も珠洲のこと、珠洲のヒトを思う気持ちが醸成され、一種の親戚づきあいに発展することも期待できます。

シゴトのお手伝い

交流事業は、さらに発展しました。祭りだけではなく、珠洲のシゴトを手伝う「ワーキングホリデー」を行いました。最初は、塩田での塩づくり。近くの公民館にごろ寝をし、早朝 5 時起床、日が昇る前に海水を桶で塩田に散布します。それが朝飯前のシゴト、午前中は薪割りなどをしながら塩田の水分が蒸発するのを待ちます。昼飯を終えたら、塩が付着した砂をかき集め、海水を流しかけて濃度の濃い海水（かん水）を汲み取ります。それが溜まったら、大きな釜で二日間煮詰めて塩ができあがります。真夏の炎天下のシゴトは決して生半可なものではありません。



塩田での塩づくり



塩田での塩づくり



スイカの収穫手伝い

せんが、2～3日間「浜土」のオッチャンやおばちゃん達のシゴトを手伝う遊び、携帯電話の通じない長閑な空気が流れる海岸で日がな一日のんびり過ごす、カラダはきついけど精神面ではとってもらラックスできるものとして、参加者には大好評で、数年間続きました。

さらに昨年から、国土交通省の「地域づくりインターン事業」として、首都圏の大学生数人が2～3週間珠洲に滞在し、農作業などを手伝うプログラムが始まりました。いくつかはわたしも手伝いましたが、スイカの収穫も炎天下のチカラシゴト、手ぬぐいが汗びしょりになりましたが、休憩の時に作業をしているヒトと一緒に食べるスイカや地域の話聞くことが、なによりのご馳走でした。そのプログラムを終える頃には、学生の顔はまっ黒に日焼けし、弱々しい「モヤシ」がたくましい青年に変身していました。シゴトを依頼した農家の方は、最初は全くあてにしていなかったのに、彼らが帰るときには「来年もまた手伝ってよ」というまでに高く評価するようになりました。

農家民宿・古民家レストランの誕生

交流事業の実験プログラムを数年続けて、本格的な交流事業へと転換するにあたり、先進地を視察しました。大分の安心院や高知の大正町などの農家民宿に泊まり、どういう経営をしているのか、交流事業によって何が得られ、どのように町が変わったのか、ヒアリングしてきました。そのメンバーに加わった〇さん夫妻が「私たちもやってみたい」と、視察後に早速農家民宿の開業に向けて動き出しました。そして、試験的な営業を経て2003年10月に「しいたけ小屋」として農家民宿を開業しました。今では、年間100組以上の宿泊客を迎え入れるまでにしました。

それを近くで眺めてたSさんは、2005年8月から古民家レストランを始めました。元々旅館に生まれ育った彼女は、ちゃんとした昼食を食べるところが珠洲にはないことから、近所で取れる野菜や魚などを珠洲焼や輪島塗の器と御膳で出すレストランと



農家民宿「しいたけ小屋」



同上経営者と一緒に野菜を収穫する宿泊者



古民家レストラン典座



珠洲焼や輪島塗の器でもてなされる食事

しました。大きな座敷や囲炉裏のあるしっかりした造りの旧家の空間も楽しむことができます。市内や金沢からもお昼を食べにやって来るようになり、最近はお昼飯も提供するまでに積極的に営業しています。

農家民宿「しいたけ小屋」:

<http://www16.ocn.ne.jp/~hirokiti/>

古民家レストラン「典座」:

<http://tenzo.exblog.jp/>

NPO法人の設立

そういう交流事業の展開の中で、市民の参加意欲が高まり、交流事業を支援するNPO法人「すず交流ビューロー」が立ち上がりました。農家民宿やレストランの開業支援、交流プログラムの提供と受け入れ調整、「珠洲の食」の研鑽と紹介などを目的としています。その中で、郷土料理を見つめ直そうと「持ち寄り会」を定期的に開催しています。主婦の方々が自慢の一品を持ち寄り、作り方や盛りつけ方などを勉強するもので、地域の食材や料理の素晴らしさを再確認しています。

また、首都圏で開催される「食育フェア」にも、珠洲で作られた塩、椎茸、アゴだし、米などを出展販売しています。そこで出会ったヒトが珠洲を気に入り、食材の宅配を注文したり、農家民宿へ泊まりにやって来たりと成果が出てきました。

さらなる事業展開へ

交流事業の次の展開は、金沢との親密な交流です。金沢大学の里山里海自然学校が廃校に開設され、来年度から研究者らが珠洲へ通い出すことになります。彼らは珠洲の稀少な自然生態（キノコやゲンゴロウなど）を研究し発表するだけでなく、それを体験するプログラムを実行しますから、体験学習のメッカとなることが期待されます。

廃線になった能登鉄道の珠洲駅舎跡に、今年7月から「すずなり市場」が開設されました。野菜や特産品を展示販売しています。そこに集められた食材を金沢木倉町の飲食店に送り、使ってもらう企画の準備が進められています。食材だけでなく、そこに珠洲の情報も一緒に渡すことにより、金沢市民や観光客へ珠洲をPRすることを目指しています。

NPO法人は、交流事業の社会実験の中から自然発生的に生まれ、そして交流事業を多面的に展開するトリガー（ひきがね）としての役割を担ってきました。これからは、豊かな産物の直送事業というビジネスを興すことになります。収益事業を成り立たせて、常勤スタッフを雇い、交流プログラムの企画運営などの非収益事業も行っていく、そういう形で、真に自立した組織運営へ向かっていくことになります。



水野 雅男

(みずの まさお)

【出生】

1959年4月21日

白山市（旧松任市）生まれ

【学歴／経歴】

・1975年4月－1978年3月
石川県立金沢泉丘高等学校
理数科

- ・1978年4月－1983年3月
東京工業大学 工学部 社会工学科
- ・1983年4月－1985年3月
東京工業大学 理工学研究科 社会工学専攻
- ・1985年4月－1989年4月
社団法人 地域振興研究所 研究員
- ・1989年5月－1990年3月
東京工業大学 社会工学科 研究生
- ・1990年4月－1993年7月
株式会社 地域開発研究所 研究員
- ・1993年8月
有限会社 水野雅男地域計画事務所 設立

【資格等】

技術士（建築部門 1993年3月）

中心市街地活性化商業活性化アドバイザー

石川県地域づくり推進協会コーディネーター

金沢大学非常勤講師

【受賞】

石川 TOYP（The Outstanding Young People）大賞受賞（1999年）

バリアフリーフェスタ全国デザインコンペ最優秀賞受賞（1998年）

地域づくり総務大臣表彰受賞（金沢大野くらくらアートプロジェクト 2004年）

【執筆論文等】

『金沢アートアヴェニューでのオープンカフェ社会実験』（道路行政セミナー 06年2月）

『住民主体のまちづくりとワークショップ』（建築とまちづくり 264号 99年3月）

『フォトエッセー都市空間の表情』（自主発行 98年7月）

『北陸におけるリゾート開発の可能性』NIRA 研究叢書（88年）

『マリーナ整備の経済的・社会的効果に関する基礎的研究』（土木学会 92年11月）第15回土木計画学研究発表会論文集

『港とまちの空間構成上の関連に関する史的研究』（土木学会 85年6月）第5回日本土木史研究発表会論文集

【主要な委員】

金沢市協働をすすめる市民会議委員（05-06年度）

富山県新総合計画「県土づくり研究会」委員（05年6-9月）

金沢市市街地活性化推進委員会委員（03-04年度）

松任市総合開発審議会委員（97-98年度）

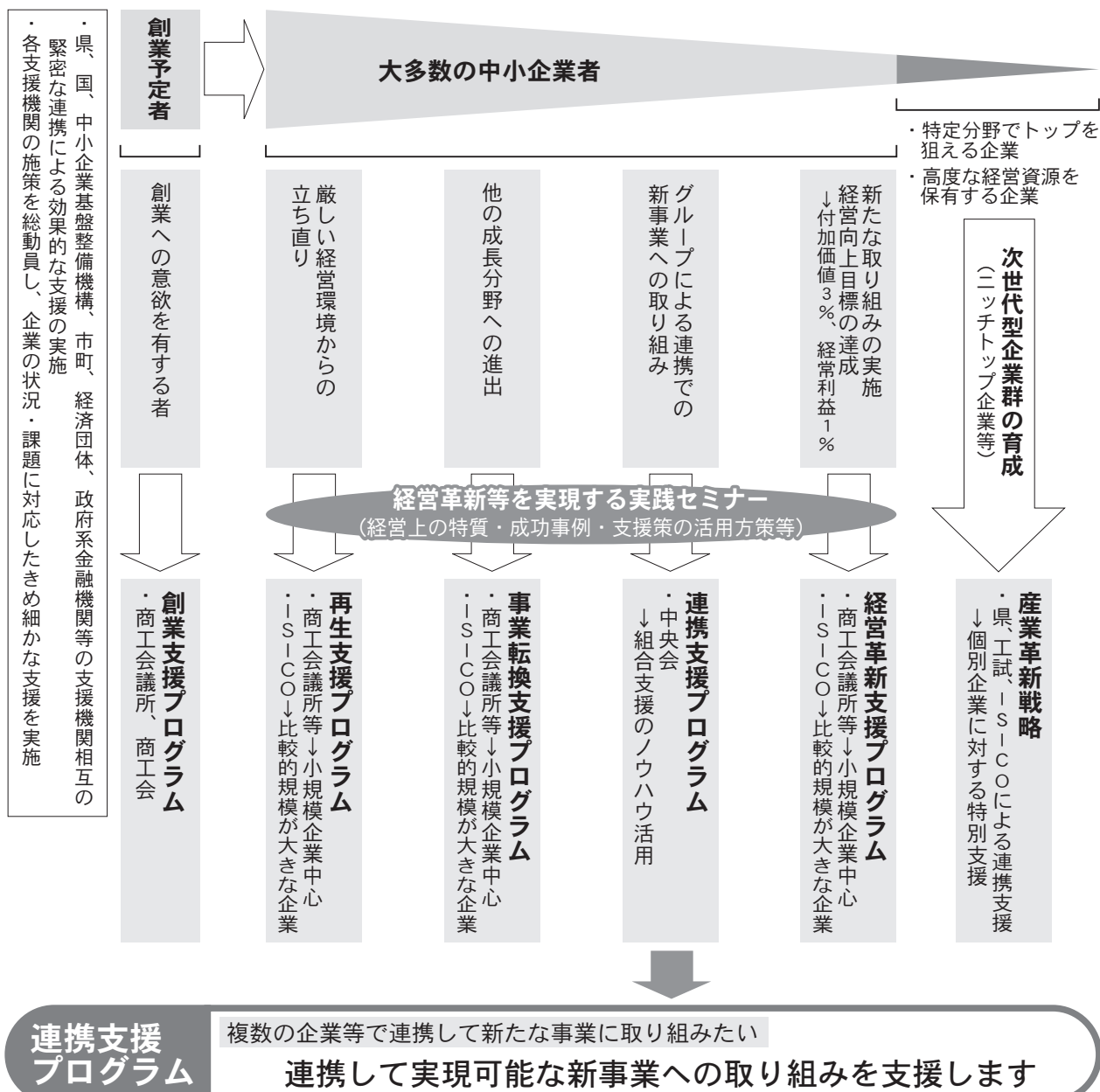
石川県新長期構想検討百人委員会委員（94-95年度）

石川県の中小企業総合支援体制の概要について

石川県では、県内の中小企業支援機関相互の連携を図り、企業が成長するための新たな取り組みや、新たな事業分野への進出、新規創業、厳しい経営状況からの立ち直りなど、中小企業の意欲ある取り組みに対し、企業の状況、課題に応じたきめ細かな支援を実施しています。

具体的には、経営革新、連携、事業転換、再生、創業支援の各プログラムを設定し、企業の成長段階や経営課題に応じた支援を実施しています。

【支援事業のイメージ】



2社以上の中小企業等（大企業、大学、研究機関、NPO、組合なども含む）が連携して、技術・ノウハウを持ち寄り、新たな事業を行おうとする取り組みを支援します。

中小企業団体中央会が中心となり、企業等に専門家を派遣するなどして、事業計画の作成支援や計画作成後の定期的なフォローアップなどを行います。

問い合わせ先 石川県中小企業団体中央会 TEL (076) 267-7711

青中30

Leader of
Occupation
Volunteer with
Enjoyment

「青年中央会創立 30 周年記念式典」開催しました

石川県中小企業青年中央会が、昭和 51 年に発足して 30 年。このたびその節目を迎え、11 月 10 日（金）ホテル日航金沢において創立 30 周年記念式典及び祝賀会を開催しました。

来賓として、谷本正憲石川県知事、山出 保石川県市長会会長、杉浦雅人全国中小企業青年中央会会長、五嶋耕太郎本会会長をはじめ県内外の関係機関、会員など約 200 名が出席して、創立 30 周年を祝いました。

記念式典は、「青中 30 LOVE 而立から不惑へ」をテーマに、北村美智夫副会長（実行委員長）の開会宣言により開会し、松本雅之会長が「職場や地域のリーダーとして喜びをもって率先垂範する青年経営者として、経営基盤の確立、社会的使命の達成などの目標実現に向け全会員の力を結集し、さらに成長したい」と抱負を述べ、谷本正憲石川県知事、山出 保石川県市長会会長などが祝辞を述べられました。



（松本会長の挨拶）



（式典の様子）

続いて、表彰式が行われ、永年にわたり中小企業の振興に貢献のあった優良組合青年部に対し、石川県知事表彰（10 青年部）、石川県中小企業団体中央会会長表彰（8 青年部）、青年中央会会長表彰の表彰状が授与され、また、この 10 年間、青年中央会の業務運営及び発展に大きく貢献された青年中央会元会長（3 名）に対し松本会長より感謝状が贈呈されました。

なお、栄えある受彰青年部並びに贈呈者は後掲のとおりです。おめでとうございます。



（表彰式の様子）



（中川氏による講演会）

引き続き、彫金の人間国宝、中川衛氏が「加賀の工芸とデザイン」と題して基調講演し、われ、活動奨励賞の総評、加賀象嵌の魅力、新しいことに積極的に取り組むチャレンジ精神の大切さなどについて大変興味深いお話をいただきました。続いて、記念事業で募集した組合青年部活動奨励賞の表彰式が行われ、子供たちに山中漆器を伝える取組みを行っている山中木製漆器協同組合青年部、金沢箔で金沢美術工芸大学と産学連携し街づくりや新用途開発などを行っている石川県箔商工業協同組合金沢箔青年会に大賞が、地域貢献や後継者育成を継続的にやっている石川県電気工事工業組合青年部に特別賞が贈られ、大賞の2青年部の活動についてプレゼンテーションが行われました。

記念祝賀会は、土肥淳一石川県商工労働部長の祝辞の後、安田隆明本会名誉会長の乾杯の発声で幕を開け、会場内は来賓、会員、東海北陸ブロックの青年中央会など多くの参加者で盛会裡に行われました。



(プレゼンテーションの様子)



(祝賀会の様子)

受彰者名簿

石川県知事表彰
旭丘団地協同組合 旭丘・V21
石川県紙器工業組合青年部“CHIP CLUB”
石川県中古自動車販売商工組合青年部会
石川県鉄工団地協同組合 石川県鉄工団地青年クラブ
石川県プラスチック成型加工工業協同組合青壮年部
石川県麺類食堂生活衛生同業組合 石川県麺業青年会
小松産機協同組合青年部
堅町商店街振興組合堅町青年部
能美機器協同組合青年部
輪島市商店連盟協同組合青年部

石川県中小企業団体中央会会長表彰
石川県菓子工業組合 石川県菓業青年会
石川県瓦工事協同組合青年部
石川県合金鑄造工業協同組合青年部
石川県第三機器協同組合青年部会
石川県花商事業協同組合青年部
石川県表具内装協同組合青年部
協同組合石川県高速道路交流センター IKC 青年部
輪島市商業協同組合 ファミィ青年部

石川県中小企業青年中央会会長表彰
石川県飲食業生活衛生同業組合青年女性部
石川県屋外広告業協同組合青年部 サインクラブ 21
石川県タイヤ商工協同組合青年部
石川県陶磁器商工業協同組合青年部
かしま商業開発協同組合青年部
香林坊商店街振興組合 香林坊青年部
小松管工事協同組合青年部会
小松絹耀織マーク協同組合青年部
小松本折商店街振興組合青年部
富来町商業近代化協同組合 アスク青年部
能登生コンクリート協同組合青年部
安原工業団地協同組合青年部
山中木製漆器協同組合青年部

石川県中小企業青年中央会会長感謝状	
金田 喜至	第 8 代会長(平成 6 年 11 月～平成 10 年 5 月)
中村 唯夫	第 9 代会長(平成 10 年 5 月～平成 12 年 5 月)
長池 正	第10 代会長(平成 12 年 5 月～平成 16 年 5 月)

地域団体商標の出願状況及び登録査定について

特許庁によると、本年4月よりスタートした地域団体商標制度について、組合等から登録申請され受付確認された件数は、10月26日現在で605件にのぼっています。

石川県からは33件が出願され、京都府の128件、兵庫県の39件に次いで全国3位となっています。

特許庁では、この申請に対し、関係省庁と密に連携しつつ、順次審査を行っているところですが、4月に出願された374件のうち52件について商標登録すべき旨の査定がされ、出願人に通知されたとのことです。

1. 出願件数（合計）：605 件

【参考】うち4月：374件（却下、取下げ等を除くと364件）、5月：64件、6月：50件、7月：41件、8月：27件、9月：38件、10月：11件

2. 地域別出願内訳一覧表

北海道	東北	関東	甲信越	北陸	東海	近畿	中国
20	39	41	38	51	72	206	31
四国	九州	沖縄	その他				
20	55	29	3				

*その他3件は、外国（ジャマイカ、カナダ、イタリア）からの出願。

3. 都道府県別出願内訳一覧表

北海道	青森	岩手	宮城	秋田	山形	福島	茨城
20	8	3	7	4	13	4	3
栃木	群馬	埼玉	千葉	東京	神奈川	新潟	長野
2	5	3	3	17	8	19	13
山梨	静岡	愛知	岐阜	三重	富山	石川	福井
6	14	21	25	12	6	33	12
滋賀	京都	大阪	兵庫	奈良	和歌山	鳥取	島根
10	128	11	39	11	7	3	8
岡山	広島	山口	香川	徳島	高知	愛媛	福岡
4	14	2	2	4	5	9	8
佐賀	長崎	熊本	大分	宮崎	鹿児島	沖縄	その他
7	7	7	5	9	12	29	3

【参考】1位：京都（128件） 2位：兵庫（39件） 3位：石川（33件） 4位：沖縄（29件）
5位：岐阜（25件） 6位：愛知（21件） 7位：北海道（20件） 8位：新潟（19件）
9位：東京（17件） 10位：広島（14件）

4. 産品別出願内訳一覧表

農水産一次産品	加工食品	菓子	麺類
287	78	28	21
酒類	工業製品	温泉	その他
12	154	18	7

（参考１）地域団体商標制度の目的

近年、特色ある地域づくりの一環として、地域の特産品等を他の地域のものと差別化を図るための地域ブランド作りが全国的に盛んになっています。

このような地域ブランド化の取組では、地域の特産品にその産地の地域名を付す等、地域名と商品名からなる商標が数多く用いられています。しかしながら、従来の商標法では、このような地域名と商品名からなる商標は、商標としての識別力を有しない、特定の者の独占になじまない等の理由により、図形と組み合わせられた場合や全国的な知名度を獲得した場合を除き、商標登録を受けることはできませんでした。

このような地域名と商品名からなる商標がより早い段階で商標登録を受けられるようにすることにより、地域ブランドの育成に資するため、平成 17 年の通常国会で「商標法の一部を改正する法律」が成立しました。本年 4 月 1 日に同法が施行され、地域団体商標制度がスタートしました。現在までに 600 件以上の出願が行われており、高い関心を集めています。

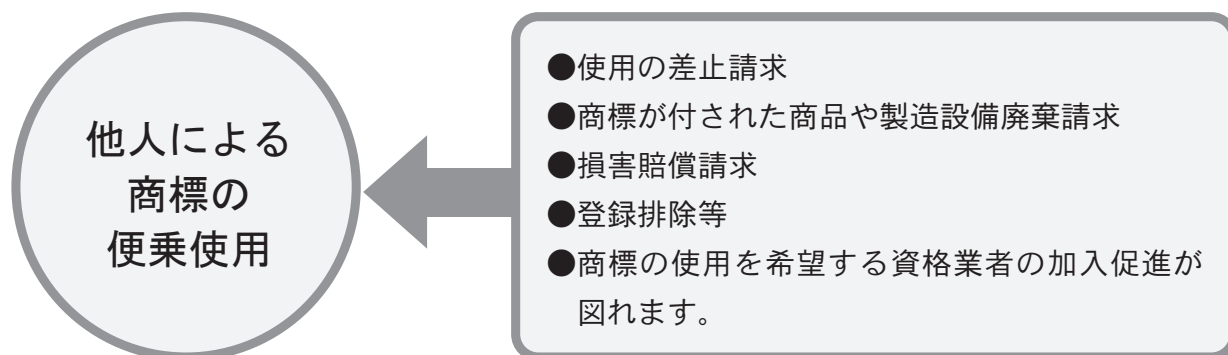
（参考２）地域団体商標の登録要件

「地域名＋商品（役務）名」からなる商標であって、以下の要件に該当するものを地域団体商標として登録することができます。

- ①団体の適格性（組合であって構成員資格者の加入の自由があること。例：事業協同組合、農業協同組合）
- ②地域名と商品（役務）とが密接な関連性を有すること（商品の産地、役務の提供地、主要原材料の産地等）
- ③出願人が当該商標を使用したことにより出願人の商標として一定程度（例えば隣接都道府県に及ぶ程度）の周知性を獲得していること
- ④商標全体として商品（役務）の普通名称でないこと 等

商標登録の効果

地域団体商標は 10 年の存続期間。10 年毎の更新で永久的権利、他人による便乗使用等を排除できます。



海外視察研修を実施しました

11月17日～20日に亘り、12名の参加者のもと、ベトナム・ホーチミン市の現地企業等のご協力をいただき、実質2日間、現地にて視察研修を実施しました。

〔ベトナムの概要〕

国 名 : ベトナム社会主義共和国
面 積 : 32万9241 km平方 (日本の0.88倍)
人 口 : 約8,312万人 (2005年末)
首 都 : ハノイ (人口 約308万人)
言 語 : ベトナム語、その他に少数民族語
人 種 : キン族 (越人) 約86%、53の少数民族
宗 教 : 仏教 (約80%)、その他にカトリック、
カオダイ教、オアハオ教など
経 済 : 主要産業 農林水産業、鉱業



〔視察内容〕

11月18日 (土)

〔Aureole Business Components & Device Inc. (三谷産業 ABCD 社) 視察〕

(ドンナイ省 ビエンホア市)

設 立 : 2001年8月

資 本 金 : 626万ドル

従業員数 : 184名

ABCD社は、三谷産業株式会社(金沢市)のベトナムにおける子会社であり、コネクタ、MO装置、家庭端末等の装置組立、車載用部品、電子部品向け樹脂製品、複合ユニット製品などの樹脂部品成形及びその組立を行っています。各種射出成型機、金型保守設備、樹脂乾燥機、樹脂再生用粉碎機など設備が整っていました。ISO標準に乗っ取り完全に整理整頓、書類整理、トレーサビリティ、検査の行き届いた日本の工場以上という印象でした。自主検査で300%検査(全品検査を工程内検査～出荷検査まで3回)を行っているということです。

業務体制は、ワーカーと班長、エンジニア、マネージャーです。全社員の約7割が女性とのこと。

工場内は、ハードクッションフロアー(プラスチック素材の床)。作業場は床や作業台が赤・黄・緑の線で分けられ、製造スペースと半製品(検査前)と完成品(検査後)スペースが一目瞭然でした。

取引先については、地元のベトナム企業のほか、富士通㈱、富士通コンポーネント㈱、富士写真フィルム㈱、日立エンジニアリング㈱など日系企業との取引を行っています。

設立から赤字が続いていたが、2006年度は初めて黒字化する見通しだそうです。



[KYOSHIN VIETNAM 社 視察]

(タントアン輸出加工区)

設 立 : 1995 年 3 月

資 本 金 : 400 万ドル

従業員数 : 320 名

協伸ベトナム社は、協伸工業株式会社（東京都）の全額出資によって設立された現地生産子会社です。

設立後 10 年間に 9 回の増資を行い、ホーチミン市工業団地・輸出加工区管理委員会から最も成功している日本企業の一つとの評価を受けています。

第一次ベトナムブームの折に操業を開始し、その後企業グループの中核工場に発展。今やグループ全体を支え、タイをはじめ東アジアでのビジネス強化の拠点として新たな展開が見込まれており、常に自社の納入先企業の動向に目を配り、他の日本企業から最新情報を収集するなど積極的に活動しています。

主にプレス金型・プレス部品・テーピング端子などのプレス関連商品や治具製造、端子台・マグネットコイルなどの樹脂成型及び自動車・オートバイ組立産業や電子産業用の電子部品を専門に製造を行っています。

日本では金属プレスを中心としているが、ベトナム工場ではこれに加え、樹脂成型、巻き線など部品の組立も行っています。

輸出先は約 50% がベトナム国内であり、日本やタイ、シンガポール、香港、マレーシアにも輸出しています。製品は電子機器向け及び自動車向けだが、製品のサイクルが安定した取引が見込める自動車業界への販路拡大に向け、関連産業の発展が著しいタイへの輸出を強化しようとしています。

また、社内講座の開設や、ホーチミン工科大学との共同開発プロジェクトがスタートし、CAD ソフトのカスタマイズ、地元学生のインターンシップ受入など人材の育成や活用にも積極的に取り組んでいます。



11月19日（日）

〔ベトナム市場 視察〕

コロニアル様式の黄色で明るい建物のベトナム市場は約1万㎡という敷地面積を持つ巨大なマーケットを視察。市場内は中央通路を境に北西、北東、東西、南東の4つのブロックに分かれており、刺繍製品、雑貨、生鮮食料品などカテゴリー別に店舗が集中しているのが特徴的でした。



〔ベトナム漆工場 視察〕

ベトナムでは12世紀ころに、ベトナムの北部で漆の栽培が本格的に行われるようになり、おそらくこのころから本格的な工芸として漆細工が盛んになってきたそうです。ベトナムで現在行われている漆工芸は、アジアに古来から伝わるもので、日本や韓国で現在行われている工程と同様とのことです。

そのほか、「ティエンハウ寺」、19世紀初頭に建てられた歴史あるお寺、旧南ベトナムの旧大統領官邸「統一会堂」、ベトナム戦争当時を物語る写真やパネルが展示されている「戦争証跡博物館」、19世紀末、フランス植民地時代に建てられた「中央郵便局」、「ホーチミン市博物館」を視察しました。

今回の視察研修で、ベトナムの歴史文化、商工業、伝統・観光産業について見聞されたことが、企業の国際化へのご参考、或いは、各位の情報収集等お役に立てれば幸いです。



組合役職員研修会開催しました

平成 18 年度組合役職員研修会が、12 月 13 日（水）午後 3 時 00 分より、金沢エクセルホテル東急 5 階「ボールルーム」において開催され、組合の役職員等 70 名が参加しました。



当日は石川県信用保証協会業務次長の泉三千雄氏及び同協会営業部保証第三課課長の前田博史氏が、「新しくなった信用保証制度と利用について」、商工組合中央金庫金沢支店支店長の小田切弘文氏が、「組織改革に向けた商工組合中央金庫～これからの中小金融～」、山内会計事務所所長で税理士の山内司氏が、「連携ではじまる地域振興」と題し、それぞれご講演されました。



石川県信用保証協会の泉氏並びに前田氏は、平成 18 年度信用補完制度の見直しによる変更点について、商工中金金沢支店小田切氏は、行政改革促進法による商工中金の完全民営化のプロセスとしくみについて、山内会計事務所の山内氏は、中小企業新事業活動促進法、新連携支援制度、アライアンスの取り組み方等について説明されました。

参加者の方々はそれぞれ、今後の組合や企業運営に必要な情報の収集をされ、これからの経営に必要な連携の可能性と取り組み方について熱心に聴講されました。

引き続き、交流会が行われ、参加者相互に情報交流を深められました。



65 歳雇用導入プロジェクト事業だより

当会で推進している「65 歳雇用導入プロジェクト」の対象企業で先進的に導入している企業事例を今月号でも紹介します。

- 1、会社名 B社
- 2、業 種 鋳物等の製造・販売
- 3、設 立 昭和 29 年（創業：昭和 21 年）
- 4、雇用の状況

現在の従業員数は現在 125 名（男性 114 名・女性 11 名）、平均年齢は 35 歳、平均勤続年数約 13 年である。

バブル時は中途退職者の増加や技術を有する従業員の定着率の低下など、人手不足対策に苦心してきた。

この状況に対応するため、個々の能力を見つめて処遇することを目指し、グループごとの職務資格にもおよぶ職能資格等級制度、能力のレベルアップを目指した人事考課制度、面接制度、等級別賃金制度、能力開発制度など、労務管理面の改善に着手してきた。また、外部関係機関からのアドバイザーの積極的な受け入れとそれに基づく更なる改善を行ってきたことから、近年は高卒者を中心に新卒者の確保が図られている。さらに、業界に先駆けて開発した技術に対する評価と相俟って、若年労働力の定着率も向上してきた。

5、高齢者雇用・活用の背景と具体的方法

高齢者の積極的な活用は、当社の会社方針と経営方針に基づいている。会社方針では、「社員のより豊かな人生を希求する企業」を標榜するとともに、経営方針では「人材は人財、企業発展の礎」との方針を掲げている。この考えに基づき、定年年齢にとらわれず、その後も個々の求める人生設計に合った形での働き方を積極的に認めようとしている。10 年前に就業規則を改正し、定年年齢である 60 歳に達した場合でも、希望者全員を再雇用（一年毎の嘱託制）している。現実には、さらに 65 歳を超えて勤務している者もいる。独立して開業する者や体力的に不安を有する者も皆無ではなく、すべての該当者が再雇用を希望しているわけではないが、最近 5 年間では 15 名を再雇用している。

再雇用後の賃金形態は、定年前の月給制から時給制へ移行するが、在職老齢年金の支給や社会保険料などとの見合いで、在職老齢年金支給額を含めた額が定年前の手取額とできるだけ見合うように配慮している。賞与についても支給している。この制度に基づく従業員の最高年齢者は 70 歳で全員中枢分野に携わっている。対象者の多くは、長年、同一分野で勤務してきた者で、熟練の技術・技能を有する者であることから再雇用後も担当分野を変えることはない。

ただし、体力的な面で作業負担の軽減を申し出る者に対しては、これを認め、配置転換を行い、技術面がより活かされる作業を担当してもらうよう配慮している。

再雇用された者は役職から離れることを原則としているが、該当者は管理部門ではなく製造部門に属し、しかも長いキャリアを持つ技術者・技能者であり、社内の信頼も高いことなどから、役職を離れることによる事業へのマイナス面や若年者とのトラブルは生じていない。むしろ、役職を離れたことにより管理責任が軽減された結果、一技術者・技能者として有する技術・技能・知識を同一グループの他の者へ引き継ぐ機会を増やしているものと考えられる。

勤務形態については、定年までと同様、フルタイムでの勤務を前提としているが、個々の体力や希望に最大限配慮して、労働時間、勤務日数などを決定している。高齢者個々の体力面や私生活を優先した勤務時間を事実上選択することができるような配慮がなされているものと考えられる。

6、高齢者雇用・活用が企業経営に与えた影響及び今後の課題と方針

再雇用による高齢者の継続雇用は、特殊技術を引き続き活用することを可能とするなど、当社にとって欠くことのできないものとなっている。今後、再雇用の希望者が増えることが予想されるが、高齢者の有する技術・技能をいかに体系的に伝承していくかが課題であるとしている。

高年齢者の 働く意欲は旺盛

少子、高齢社会を迎え、今後、労働力人口の減少が叫ばれています。
労働力人口の減少、又、年金の受給年齢の引上げに対応するためにも高年齢者雇用を。



高年齢者雇用安定法の65歳継続雇用実施義務が、
平成18年4月1日から施行されております。

各企業においては

- 「定年制の延長」
- 「継続雇用制度の導入」
- 「定年制の廃止」

のいずれかの措置をとらねばなりません。
未対応の企業は早急に対応を。

(平成18年度 65歳雇用導入プロジェクト)

石川労働局・石川県中小企業団体中央会

県内の情報連絡員報告

■ 11 月

	分類業種	具体的な業種	組合及び組合員の業況等
製 造 業	食料品	調 味 材 料 製 造 業	先月の醤油出荷量は、前年同月に比べ大幅に下回った。18年度の累計でもかなり前年を下回っており、先行きが懸念されている。消費の低迷が依然続いている。
		パン・菓子製造業	前年同月と比べても特に変化は見られない。
	繊維・同製品	織 物 業	一部企業には引合や売上単価に改善の動きが見られるが、全体的には低調している。 和装織物業界では、大型小売店の倒産による信用不安等の悪影響が甚大であり、非常に厳しい状況で推移している。
		ね ん 糸 製 造 業	ストレッチ繊維は機能性に高い評価が得られている。しかもスポーツ衣料から一般衣料へと需要が広がっており、需要も旺盛となっている。
		ニット生地製造業	丸編、経編とも全般的に大過無く推移している。
		そ の 他 の 織 物 業	11月度は、昨年11月に比べ5%の売上増となった。10月下旬から11月初旬にかけては、若干順調な売上増加を描いたが、11月下旬には仕事量が急速に落ち込んでしまった。瞬間的には回復傾向を見せるものの、売上が回復しないまま依然として厳しい局面を迎えている。
	木材・木製品	製 材 業 、 木 製 品 製 造 業	原木の入荷量は順調に推移している。ここに来て仕事のある業者とない業者の二極化が進んでいる。
			11月度の売上は大幅な増加となった。だが、資材価格は引き続き高値基調で先が見えない状態である。合板を筆頭に北欧・北洋材の高等が特に激しい。この影響から長年沈滞していた国産材にも変化が生じてきている。
	窯業・土石製品	砕 石 製 造 業	11月の組合取扱い出荷量は対前年同月に比べ、全体量では6.2%の増加となった。内訳ではアスファルト合材向けは13%の減少となったものの、生コン向けは10.5%の増加となった。特に金沢地区の生コンは下期に入り好調となっており、全体の出荷量を前年並みに下支えしている。
		陶磁器・同関連製品 製 造 業	4月に申請を行った地域団体商標申請について、現在は保留状態であるので、今後も検討を行い出願を行う予定。
		生コンクリート製造業	県内の生コンクリートの出荷状況は、前年同月比104.6%とプラスの出荷量となった。地区状況は、金沢地区が2ヶ月連続でプラスとなったものの、その他の地区ではマイナスで推移した。官公需、民需については、官公需は相変わらず厳しく前年同月比82.1%、民需は好調で131.4%と4ヶ月連続のプラスで推移した。
		粘土かわら製造業	瓦の生産枚数は昨年に比べ増加傾向にある。

	分類業種	具体的な業種	組合及び組合員の業況等
製 造 業	鉄鋼・金属	一般機械器具製造業	前年同月に比べて、売上や利益率は増加している。だが、生産面では限界が生じてきている。
		非鉄金属・ 同合金圧延業	前月と同様、特に変化は認められない。
		鉄素形材製造業	年末を見据えてか、受注量が増加し生産量が前年対比10%を超える状況となっている。ただ、生産品目等によっては企業間格差が見られる。
			前年同月に比べ売上高や操業度が低下している。
	一般機器	繊維機械製造業	建設機械、工作機械、繊維機械、その他の産業機械向けの部品加工はいずれも好調が続いているが、夏頃までのような勢いは無くなっている。大型自動車メーカーの設備投資の延期が色々なところに影響しているのではないかとのことである。
		プレス、工作機械	今月は平成18年度の中で売上が一番悪く、受注も減少傾向だが、来年2月以降はまたフル生産の予定。その他として、ステンレスが高騰し続けており、今後は価格に転嫁出来なければ収益を圧迫する事になる。
		機械器具及び其の他 金属製品の製造	自動車関連や携帯電話関係の業種は依然好調であるが、公共事業関係は一部停滞気味である。
		機械金属、機械器具 の製造	主たる取引先である建設機械・繊維機械・工作機械の各メーカーは好調を維持しており、更なる能力アップを望んでいる。これに呼応して組合員各社は保有能力をフルに稼働させている。先行きの不安材料も見当たらず、受注計画の上乗せが策定されているようだ。
	その他の製造業	漆器製造業	春先からカタログ販売が増加し、業界の最繁忙期である11月に期待をしていたが、結果は昨年並みと振るわなかった。一部に大型の法人需要が見られたが、各企業の業績はまだら模様であり、依然として全体的に回復とまでは言えない状況にある。
非 製 造 業	卸売業	繊維品卸売業	最近、合繊維物（衣料）の売上や収益が上昇している。理由は、輸出が好調であるからとのことである。
		農畜産物・ 水産物卸売業	売上高は前年同期とほぼ横ばいで推移している。
		一般機械器具卸売業	石川県の持ち家率は年々減少し、10年前に比べ3割落ち込んでいる。マンションの増加等の影響が大きい。
	小売業	燃料小売業	暖冬で灯油販売は不振。逆に今後の供給面での不安は少ない。販売不振をカバーするため安値量販店では値引き合戦を行っており、経営の悪化を招いている。
		機械器具小売業	11月は、液晶・PDPテレビが好調で前年の2倍近くの伸びがあった反面、白物家電は低調で全体の伸びは10%増で留まった。また一般家庭のオール電化への動きが高まっており、今後に期待したい。
		男子服小売業 婦人・子供服小売業	景気は回復していると言われてるが、地方の衣料品小売業は未だに景気の回復の実感が無い。季節的には冬物衣料に完全に移行したので、若干ではあるが前年同月を超える事が出来た（対前年同月比102.6%）。

	分類業種	具体的な業種	組合及び組合員の業況等
非製造業	小売業	鮮魚小売業	11月に入って入荷量も平年並みに推移している。11月7日にカニが解禁となるも荒天による影響で入荷量が少なく高値となった。しかし、中旬に入ってから、大量に入荷され久し振りに活況となった。
		百貨店・総合スーパー	11月の売上は予算比93.7%で前年比98.3%と前年割れとなった。前年割れの原因として特招会当日の天候が悪天候であったことから、客足が伸びず、直接売上に結びつかなかった事が原因と考えられる。
		米穀類小売業	米価が上がって利幅も相対的に増える事が販売業者の願うところであるが、年々増加する販売業者の淘汰や寡占化が進んでおり状況は厳しい。
		他に分類されないその他の小売業	今月も昨年より旅行者の増加を感じた。前半の三連休が大変良かった。この調子で推移して欲しい。
	商店街	近江町市場	カニの解禁に伴って人出は増えているが、景気の回復を実感する事は出来ない。
		尾張町商店街	金沢駅周辺に大型商業施設がオープンし、しばらく休祭日の人通りが街中より少なくなったような感を覚えた月であった。ただこの大型施設はターゲットを若い世代にしているためか、来館者は多いものの、実際に買い物をしている数は少ないように感じられ、様子見の人々が目立つ感じである。金沢という風土に定着するかどうかは今後の展開次第ではないだろうか。その他の問題として人手不足が深刻化している。大型商業施設が人刈りをしているため、我々一般の商業者が人手を集められないという事態が起こっていることは見逃せない。
	サービス業	旅館、ホテル	11月は昨年同月に比べ、若干宿泊客は増加しているが、12月の予約は昨年に比べ減少しており、各施設では大変厳しい状況にある。
			宿泊観光客の旅行の楽しみ方が多様化しており、それに対応していかなければならない状況となっている。
			全体の売上は減少傾向にある。その他として、消費志向の多様化が進み、旅行のスタイルが団体旅行から個人旅行へと変わってきている。
		自動車整備業	継続検査実績車輛数は、前年同月比3.1%減、前月比6.7%減となった。新規検査状況は、前年同月比2.2%増、前月比1.9%減となった。
建設業	一般土木建築工事業		建設工事の受注高は前年同月比1.1%増となった。内訳として、民間土木は61.9%増、民間建築は11.2%増となり、民間全体では21.7%増で推移した。一方、公共土木は16.2%減、公共建築は61.4%増となり、公共全体では9.8%減で推移した。
			公共工事が財政難を理由に年々減少しており、このことが競争の激化を招き、安値受注によって利益が大幅に減少し、人件費の抑制や事業縮小を迫られる企業が増加している。
		板金・金物工事業	最近のリフォーム関係の仕事が増加傾向にあり、大工仕事は減少している。また材料費も値上げとなっており、収益の悪化を招いている。

	分類業種	具体的な業種	組合及び組合員の業況等
非製造業	建設業	管 工 事 業	前年同月に比べて、ガス供給工事件数と給水装置工事件数は増加している。
	運輸業	一般貨物自動車運送業	運賃下落や環境コストの増大により、トラック事業者の経営状態が悪化している。 軽油価格の値下げにより収益状況は多少改善されている。仕事量は全体的に増加傾向にあるものの、地域間格差が生じている。
		一般乗用旅客自動車運送業	公共交通機関の一端を担うタクシー事業者各社の経営状態は、需要低下と過当競争のなか依然として厳しく、このままでは旅客輸送サービスの質の維持が困難との危惧の声が業界内から上がっている。このため、運転者の労働条件の改善や燃料価格の高騰などを理由とした運賃改定の動きが急速に波及している。

個別専門相談室開催のご案内

本会では、中小企業が正確な経営情報を獲得し、適切な経営判断を支援するため、組合、中小企業任意グループ及び公益法人等を対象とし、専門家を招聘し、事業運営等の相談に応ずることを目的とした個別専門相談室を設けておりますのでお気軽にご相談下さい。

なお、予約制のため相談希望の方は当日までに本会へご連絡願います。又、予約多数の場合、相談時間の短縮をお願いする場合がありますので予めご了承下さい。

* 連絡先 (TEL) 076-267-7711

《日 程》

開 催 日	時 間	内 容	専門相談員
1月16日(火)	10:00～12:00	税 務 ・ 経 営 相 談 法 律 相 談	税 理 士 坂 井 昭 衛 弁 護 士 久 保 雅 史
2月6日(火)			
3月19日(月)	13:00～15:00		

《場 所》

金沢市鞍月2丁目20番地

石川県地場産業振興センター新館5階 石川県中小企業団体中央会 会議室

組合の剰余金処分について

中小企業等協同組合法及び組合の定款の規定を守りましょう

剰余金処分の方法

中小企業等協同組合法（以下、組合法）及び定款に定められている積立ては、当期利益（繰越損失を控除した金額）を基に行わなければなりません。当期利益の金額が少額であっても積立て及び繰越しの処分が必要です。

(1) 法定利益準備金（組合法第 58 条第 1 項～第 3 項）

組合は、定款で定める額に達するまでは毎事業年度の剰余金の 10 分の 1 以上を準備金として積立てなければなりません。法定利益準備金は損失のてん補以外には取り崩してはいけません。
 なお、非出資商工組合の場合は、法定利益準備金の規定はありません。

(2) 特別積立金

この積立金は定款に規定されている場合に積立てます。

（定款例）

1. 本組合は、毎事業年度の利益剰余金の 10 分の 1 以上を特別積立金として積み立てるものとする。
2. 前項の積立金は、損失のてん補に充てるものとする。ただし、出資総額に相当する金額を超える部分については、損失がない場合に限り、総会の議決により損失のてん補以外の支出に充てることができる。

なお、非出資商工組合の場合は、特別積立金の規定はありません。

(3) 教育情報費用繰越金（法定繰越金）（組合法第 58 条第 4 項）

教育情報事業を実施している組合は、その事業の費用に充てるため毎事業年度の剰余金の 20 分の 1 以上を翌事業年度に繰り越さなければなりません（翌期の収入として戻し入れます）。

なお、これは協同組合についての規定であり商工組合、企業組合、協業組合の場合は、この規定はありません。

例 剰余金処分（案）

I 当期末処分利益

1. 当期利益	100,000 円
2. 前期繰越利益	20,000 円
合 計	120,000 円

II 剰余金処分額

1. 法定利益準備金	10,000 円 (100,000 円 × 1/10)
2. 特別積立金	10,000 円 (100,000 円 × 1/10)
3. 教育情報費用繰越金	5,000 円 (100,000 円 × 1/20)
合 計	25,000 円

III 次期繰越利益

95,000 円

（注）例示における剰余金処分額は各規定に基づく必要最低額で示しております。