

石川 中央会報

題字
安田隆明 名誉会長

No.2

目 次

巻頭セミナー

- ◆「街の盛衰を握るのは～各地で起こる「普通」ではないこと」
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏2
- ◆「NPO の経営について学ぶ（２）」
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5
- ◆「変わりはじめたマーケット（後編）」
有限会社ビジネスプランニング 代表取締役 勝瀬典雄氏.....7

トピックス

- ◆農商工担当者会議開催される9
- ◆労働契約法のポイントについて10
- ◆パートタイム労働法改正について13
- ◆トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドラインのお知らせ.....16
- ◆いしかわ事業者版環境 ISO に登録される 赤帽石川県軽自動車運送協同組合（加賀支部）18

新聞掲載記事より

- ◆確定拠出年金、導入後押し 石川県中央会 三井住友海上と提携.....19
- ◆石川事業者 ISO 登録支援で初融資 中央会と商工中金.....19

中央会事業だより

- ◆第 25 回 石川県中小企業団体事務局協議会 通常総会開催される20
- ◆平成 20 年度中央会女性部交流会並びに懇談会開催される21

中央会からのお知らせ

- ◆県内の情報連絡員報告（５月）22
- ◆個別専門相談室開催のご案内26
- ◆団塊世代雇用相談室設置のご案内27
- ◆「真柄建設」民事再生法適用申請に係る相談窓口の開設のご案内27

- ◇暑中お見舞 31

「街の盛衰を握るのは～各地で起こる「普通」ではないこと」 (神戸国際大学経済学部 教授 中村 智彦氏)

熊本市・河原町繊維問屋街で起きていること

今回、訪れたのは熊本市の河原町繊維問屋街。熊本市中心街は、上通り、下通りという熊本城の前に広がる地域である。JR 熊本駅から、市電かバスで16,7分という距離にある。賑やかな中心商店街を抜けると、しばらく静かな街中を経て、熊本駅に到着する。河原町は、ちょうど中心市街地と熊本駅の間道に位置する。この周辺、新町古町地区は、かつては栄えた地域である。

第二次世界大戦の戦災後、闇市が立ち、200件を超す店舗が軒を連ねる賑わいとなった。昭和33年、この闇市を中心に火災が発生、約9割が焼失。その後、再建が進み、繊維卸商業組合が結成され共同ビルを建設。さらに、長屋形式の連続店舗や個別の店舗など、昭和40年頃には、約100店舗の繊維問屋などが集積し、最盛期を迎えた。しかし、郊外店などの進出の影響を受け、徐々に衰退。平成16年には、約20店舗のみが営業をしているだけとなった。老朽化した店舗兼住宅。シャッターの閉まった小さな店舗。典型的な衰退した商店街の跡地といった風情の町並み。



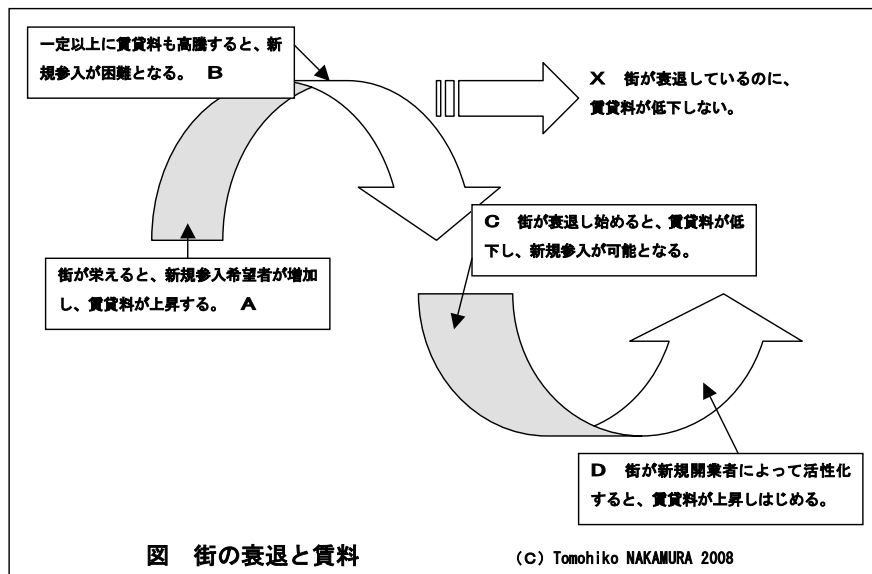
築50年を経た協同ビルは、まるで映画のセットのようなものである。増築された部分が複雑な造型を見せているし、かつての華やかな名残を感じさせる看板がそこに残っている。今、そんな河原町繊維問屋街を訪れると、約20件の個性の強い店舗に迎えらる。いずれも筆者のようなおじさんが足を踏み入れるのは、ちょっと勇気がいるような、いわゆる「尖った」店ばかりである。(感覚的に尖ったという意味であって、店に入ればいたって親切、丁寧である。)

平成14年に熊本まちなみトラスト事務局の呼びかけで始まったこの河原町での取り組みは、平成15年には全国都市再生モデル調査に選定され、多

くの人たちの協力もあって、次第に開業する店舗も増えていった。

今回、こうした店舗経営者の自主的な組織である「河原町文化開発研究所」の副代表であり、「ギャラリー ADO」を運営する黒田恵子氏に、偶然、お話を伺うことができた。「ギャラリーという場を通じて、多くの人たちが集まって、なにか起こしていくきっかけを作れないだろうか、ずっと思っています。いろいろな人たちが集まって、いろいろな話をする中で、新しいネットワークが出来上がってくるし、そこで新しい何かが起こってくるのでは。」何った時には、2階のギャラリーで池邊智佳子氏が、自作のシルバークセサリーの展示と銀粘土ワークショップを開催中。長屋形の商店を改造して作られたギャラリーは、1階が喫茶店。急な階段を上った2階は、以前は住居だったらしく展示やワークショップをするには最適のスペースとなっている。お二人とお話をしている最中にも、いろいろな人がやってくる。若い人だけではなく、ご年配の方も。「石川県出身の女の子も、自分で作ったアートのお店をやっていますので、後で見てください。」他にも熊本市内の古書店やユニークな喫茶店など、黒田氏は次々と紹介してくださった。「個性が強い人もいますし、地元の中にもびっくりしている方もいらっしゃいます。若い人たちが、頑張っていると喜んでくださる方もいるし。家賃が安いから、借りやすいという点がメリットですけど、とりあえず借りておこうかと考える人もいて、それはデメリットにもなりますね。」でも、もっと有名になると家賃が上がったり、再開発して新しいビルを考えると人も出てくるのではと尋ねてみた。「そうなるくらいになってくれたらいいですね。実際、そうなると思いますけど。熊本には、若い人がお店をして頑張っているところが、上通り裏、シャワー通りなど、





中心街に近いところにあります。そうしたところに比べると、まだ知る人ぞ知る的なところ。まだまだ、成長途中だと思っています。」

街の盛衰を整理して考えてみよう

さて、街、特に中心市街地と呼ばれる地域の盛衰を考えてみよう。ある地域に商店が集積し、集客力を増すと、さらに出店を希望したり、店舗面積を増やそうと考える経営者が増えてくる。そうなるとその地域の賃貸料はもちろん、土地価格も上昇することになる。(図のA)

一定以上に土地価格が上昇すると、住宅地としては高価すぎるために商業施設が事務所だけが集まるようになる。つまりは、これが大都市における中心市街地の商業集積地域であるといえる。商店経営者たちは、中心市街地を離れ、郊外に住宅を購入することになる。その方が経営的に考えても合理的だからだ。こうなってくると、この地域に出店できるのは古くから店を構えてきたところか、あるいは資金力の大手資本系だけになる。多くの大都市に行くと、チェーン店ばかりになっているのは、そのせいであると言える。

こうした状況が続くと、街は少しずつ活気を失っていく。個性を失い、集客力を減退させるのである。(図のB) 郊外型大型店によって、中心市街地から客が奪われた原因の一つは、中心市街地の店舗の品揃え、いや、店舗の種類が実は大型店と同様になっていったからでもあるはずである。さらに土地価格が高すぎるため、中心部に住めるのは、以前から住んでいる高齢者たちか、ワンルームマンションなどの住む単身者になっていく。

さて、ここで考えて欲しい。理由はともかく、街が集客力を失っていけば、普通は賃貸料が低下して

いくはずである。空き店舗が増えれば、それだけ安い物件が増えるからである。(図のC) ところが、ここで「普通」ではないことが起こっているのが、日本の商店街の衰退を加速させていると言えないだろうか。(図のX)

ある地方都市の商店街。かつては地域の中心地として栄え、現在も立派なアーケードがあるが、空き店舗率は3割に届かんとする高率。様々な取り組みが行われるが、中心市街地活性化の足取りは重い。この商店街でも、若者を集めたチャレンジ・ショップが実施された。経営者を志向する若者の中には、顧客を掴み、地元での開業を考え始める人も出てきたのであるが、ここで大きな壁が生じた。家賃が高いのである。空き店舗が多数あるにも関わらず、賃貸料は大都市中心部と大差のない水準のまま。結果的に、独立開業を考えた若者たちは、商店街での開業を諦め、商店街から少し離れた地区か、あるいは大都市へ進出している。せっかく育ててきた街の担い手の「雛」をみすみす他の地域に放出しているのである。

各地の商店街、中心市街地の衰退が問題になりながら、なかなかその活性化が進まないのは、端的に言えば経済原理が働かないからである。シャッター通りだと自嘲しながらも、賃料を下げても貸そうとは思わない。「客が来なくて困る」という半面、「訳のわからない若者が入ってくるのは困る」、「夜遅くまで騒がれては困る」、「生活に困っていないし、倉庫や車庫として使っているから貸したくない」という本音に触れることが多い。しかし、ならば、商業集積地としての活性化は諦め、住宅地として整備する方法を考えるべきである。新しい街のプレーヤーの参入を拒否しておいて、活性化は望むべくもない。

本当に「商業」集積としての復興を望むのであれば、大人から見れば「訳のわからない若者」を町の後継者として受け入れるべきである。ただし、時々、勘違いをして、とにかく若者受けすることをして、若者が増えれば活性化するというようなことを主張する人もいるが、それは違う。クリエイターやアーティスト、あるいはコーディネーターなど、その「場」を好きになり、そこから何かを生み出そうと活動する人が必要なのである。それだけに、一筋縄ではいかないし、行政や商工会議所などといった組織に任せるだけでは無理である。街に住む様々な人たちが、役割分担をしてプレーヤーとして参加できるようにしなくては進まない。

『個性』を持つことが地域の生き残る術

熊本市では、2011年春に予定されている九州新幹線全線開通による博多への一極集中の一層の進展と、利便性の向上から観光客の滞在時間が減少するのではないかと懸念する意見を多く聞いた。そんな中で、河原町の取り組みは、他にはない熊本の「個性」を伸ばし、魅力ある都市機能を生み出すきっかけになるだろう。

筆者は、全国各地を訪ねるが、どの街にも起業を目論む若者が（若者だけではないが）いる。そうした「雛」を、それぞれの地域が大切に育てていけるかどうか。受け入れていけるかどうか。そこが、実は「商店街活性化」の鍵だ。そして、その鍵を握っているのは、商店街の空き店舗の所有者たちである。よく考えてみて欲しい。街の衰退が一定程度以上進むと、賃貸料をいくら下げても、もはや借主は見つからない。そして、そこは商店街ではなく、「元」商店街が残るだけなのだ。

「尖った」感覚を持つ若者たちが、古くからの町並み、建物を活用し、他にはない新たな商業集積を生み出していく。そうしたバイタリティあふれる動きが、今、重要であり、必要とされているのだ。

参考資料

河原町文化開発研究所ホームページ

<http://www.kawaramachi.net/>

内閣官房都市再生本部事務局、「都市再生の担い手の取組事例について—熊本まちなみトラストの活動概要について—」、『都市再生 REPORT Vol.17』、2006.12.15



中村 智彦 (なかむら ともひこ)

【常 勤】

神戸国際大学経済学部 教授

【非常勤】2007年度

日本福祉大学経済学部 専門演習・卒業論文指導
関西大学商学部「中小企業論」

【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

(製造業、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。

【生 年】 1964年 東京都町田市生まれ

【経 歴】 1988年 上智大学文学部国文学科卒業
1996年 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年 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年 博士号 (学術・名古屋大学) 取得

【職 歴】

1988年～1991年 Thai Airways International Co.,Ltd 日本支社勤務
1991年～1994年 株式会社 PHP 総合研究所勤務
〔1992～1993年 シンガポール支社駐在〕
1996年～2001年 大阪府立産業開発研究所 経済調査部国際調査室勤務
2001年～2007年 日本福祉大学経済学部 助教授
2007年 神戸国際大学経済学部 教授

【その他】

2003年～2005年 NHKテレビ『21世紀ビジネス塾』ゲスト講師
2005年～ 静岡放送ラジオ『とれたてラジオ』ゲスト講師
2006年4月 日本テレビ『世界一受けたい授業』ゲスト講師
2007年7月 日本テレビ『世界一受けたい授業』ゲスト講師

【参 考】

筆者の公式ブログ → <http://blog.kansai.com/stroller>
筆者のゼミ生たちが運営しているブログ形式のネットショップ
→ <http://lavo.jp/gankoya>
筆者のゼミ生が愛知県と連携して作成している「社長訪問記」
→ <http://a-brand.monodukuri.jp/>

「NPO の経営について学ぶ (2)」

(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)

シアトル市での NPO 視察報告第二回です。今回は、中心市街地で活動を展開している 2 つの NPO 組織を紹介します。

1. 低所得者の子どもの教育センター Denise Louie Education Center

前回ご紹介したチャイナタウン国際地区において、子どもの教育を行う組織として 1978 年に設立されました。デニス・ルイという名称は、サンフランシスコでライバルのギャングの砲火で亡くなった若い中国系米国人共同体のボランティアにちなんで名付けられました。

設立当時、子どものケア施設の需要は下記のようにとても大きかったと紹介されています。

- ・ 国際地区の両親、特に衣料産業で働いていたシングルマザーおよびレストラン従業員の子どもは経済的な面で教育の機会に恵まれなかった
- ・ さまざまの民族的背景から、既存の保育施設へ入所できない子どもが多かった
- ・ 彼らの母国語を維持しながらも、公立の学校への移行をスムーズに行えるための多言語的そして多文化的なプログラムが不足していた

英語が話せない子ども達

この教育センターは、ヘッド・スタート・プログラム（連邦が制定した小学校就学支援教育）に登録された年令 3 歳から 5 歳の子ども 181 人を対象としています。2004-2005 学期では、半日（3.5 時間）のプログラムには 147 人、全日（一年間プログラム）に 34 人が通園していました。

入園している子どもの 99%は有色人種、90%は低所得者世帯で、全体の 80%は英語を話せない状況にあります。（入園できる家族は連邦の貧困ガイドライン（4 人家族では 19,050 ドル / 年）という条件）

個々の家庭ごとに構築される教育プログラム

子どもは、社会情緒上の発育、読み書き能力、言語発達、数学、体の健康、科学、創造的な芸術および学習へのアプローチが行われています。さらに、その親の教育（家庭での健康管理や親の就業支援なども含む）と一緒に個々の教育プランを開発しています。多文化的でそれぞれの子どもの家庭（母国）語を補強促進するための言語計画プログラムは、一般的なヘッド・スタート・プログラムとは大きく異なるものが構築されています。

言語発達へのアプローチは、シャロン・クロニンとカルメン・マッソによって発行された著書

“Soy Biligüe”（2003 年）の中で「デニス・ルイ教育チームはグループで高度な異文化間の読み書き能力の技能を見いだした。子どもらの第一の言語を話す教師と家族とが協力して彼らを育てている」と紹介されています。

その教育プログラムは、ワシントン大学の学生がジャンプ・スタート・プログラムのインターンとしてボランティア参加しています。

コミュニティセンターの一角に開所

前回ご紹介したチャイナタウンのコミュニティセンター「ヴィレッジ・スクエアビル I」の 1 階にあり、高齢者のケア施設「レガシーハウス」と隣接しています。玄関が隣り合っているだけでなく、子どもの遊び場となる中庭（園庭）はレガシーハウスとガラス戸だけで区切られており、子どもと高齢者が視覚的に繋がっています。高齢者の方々が、無邪気に遊び回る子ども達を優しく見守っているのです。

センター内は、小さな教室が数部屋とランチやおやつを調理する部屋、教員の部屋などから構成されています。



レガシーハウス（左）と隣接するエントランス（右）

当初は 1 箇所だったセンターは、その必要性が拡大したため、現在は国際地区の他に、ビーコンヒル、ワシントン湖、およびベーカー山の 4 箇所に教育センターを置いて活動を行っています。

独自の財源確保プログラム

連邦の教育支援補助金（ヘッド・スタート・プログラム）を基本財源としていますが、それだけでは充分でないため、企業や財団、個人からの寄付金や物資の提供を積極的に求めています。

毎年 “Jazz Night Dinner & Auction” を開催し、ディナー券の他に、企業から提供される商品やサービスをオークションに掛けて売上を寄付してもらっています。さらに、子ども達がそれぞれの言語で「ありがとう」の言葉を書いた封筒で寄付を募るというアイディアも紹介されました。

2. 市場関係者を支援する Pike Place 地区協議会 (PIKE pda)

シアトル中心市街地の海岸寄りにパイク・プレイス・マーケットという大きな市場があります。商業テナント 250 サイト、農業テナント 100 サイト、路面コーナー 200 サイト。平均して毎日 35 千人が訪れる観光名所となっています。金沢の近江町市場のような雰囲気のある街区です。

そのマーケットは、農家が消費者に農産物を直売する市場を Pike Place に設置する条例を 1907 年にシアトル市議会が可決し、開設されました。1969 年には、駐車場やホテルなどに再開発する計画が市議会でも可決されたのを受けてマーケット保存のための市民運動が興り、1971 年市民投票が実施され、マーケットを保護するというイニシアチブを可決し現存しています。

そのような市民運動を経て、1973 年にエリアをマネジメントする組織 (PIKEpda) が設立されました。主に、農家と個人事業主向けのサービスを行っています。理事会はメンバー 12 名で構成されています。

主要な業務である不動産管理では、商業テナント、農業テナント、路面スペースの他に、低所得者向け賃貸住宅 (400 世帯)、路上パフォーマー (200 ユニット) も対象としています。その他に、ビル管理 (年間 1 百万ドル)、広告、ゴミ処理、保安も業務として取り組んでいます。

マーケット財団

上記 PIKEpda が設立された 9 年後の 1982 年に財団が設立されました。この財団の主要な業務は、低所得者 (事業者の平均年収は市平均の 7 分の 1 程度) やホームレス向けサービスです。さらに、マーケット全体の維持管理も担当しており、建物の大規模な改修計画の事業化に向けて準備をしているところです。理事会は 35 名で構成されています。事業の運営を円滑にするために、年間 1 ～ 2 百万ドルの寄付金を集めています。

下部組織は下記のように 4 つあります。

1) 寄付部門 Event, Grants, Letters

毎年 1 万人に寄付依頼状を送っています。

2) 診療所 (理事 13 名、スタッフ 35 名)

毎年 3,600 人の患者に対して、初期治療を施しています。患者の 3 分の 2 が低所得者、3 分の 1 がホームレス。処方箋を書くだけでなく、メンタル面の相談や薬物・アルコール依存のカウンセリングも行い、健康以外の改善のための訓練所と連携しています。年間予算は 3 百万ドル、うち 2.5 百万円は政府の医療保険、残りは財団から充てています。

3) 子どもセンター Child Care (理事 10 名、スタッフ 15 名)

2 歳から 5 歳の子どもに対して、ケアと教育を行っています。毎年 100 家族を対象としていますが、その 84% は低所得家族です。読み書き、算数、自己表現、問題解決スキル習得などを支援するだけでなく、朝食、ランチ、スナックも提供しています。

4) 高齢者ケアセンター Senior Center+Foodbank (理事 20 名、スタッフ 12 名)

健康を害しており孤独なおよそ 1 千人の低所得高齢者に対して、温かい食事を毎日提供 (年間 35 千食) し、彼らの財政的な支援や、家や仕事を見つけるのも手伝っています。

Food bank は、低所得者、ホームレス等に対して、毎週 500 袋、年間 37 千袋の緊急支援食糧を提供しています。1 ドルの寄付で 5 ポンドの食糧配給が可能になります。

このように、不動産を管理運営する地区協議会と高齢者らにサービスを施す財団が密接に連携しながらマーケットを健全な状態で管理しています。

今回は、これまで見てきた NPO が我が国の組織とどのように異なっているのか考察してみます。



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)

「変わりはじめたマーケット」〈後編〉
(有限会社 ビジネスプランニング 代表取締役 勝瀬 典雄氏)

1. もの作りの課題

ではこのように崩れている流通構造・地域間格差の中で、これから地方の企業はどのような取り組みをしなければならないといけないのでしょうか。様々な中小企業支援ではいままで新しいビジネスに取り組む中小企業への支援の中心を「物づくり・新商品開発」に焦点を当てていた。今でも一番の支援の取組みは新商品開発にあることは間違いないのであるが、その商品をどのようにして開発していくのか、この流通全般にかかるプロセスを明確にして取り組んでいる中小企業支援は結構少ないのである。販路開拓支援を担当していると経営者から依頼されるのは、いつも「自信を持って開発した素晴らしい新商品」を販路につなげてくださいという依頼が殆どである。こういった依頼について「素晴らしい新商品」とは誰が評価したものなのだろうといつも考えさせられる。

物づくりの現場ではいつも良いものを作りたいとのことと取り組みをされていることは間違いない、しかしながら、先にも述べたように流通構造が激変するとともに市場も大きく変わってきている中、地方で取り組む中小企業が開発した「素晴らしい新商品」は顧客の要望によって作られたものではなく、製造者自らが考えて作ったものである場合が多いのが実態である。やはり、市場

から見た「素晴らしい新商品」は顧客の声を聞かなければ、また顧客に製造者の思いを伝えなければ、今までの経験知だけで物づくりをしてもなかなか顧客ニーズにこたえた商品は生まれない、ここでも顧客の声を聞く仕組みと製造現場の声を伝える機能が欠落してしまっている。

数多くある新しい流通へチャレンジするための課題の中でもこれが一番解決しなければいけない課題ではなかろうか。(図-2 参照)

今までの商品開発の流れでは図-3のように物づくり企業の顧客情報は上位から指示され、はじめて設計製造するといった仕組みになっている。この構図では物づくりの現場で考えて製造しているところに顧客の声はなかなかとどかない上に、製造現場の声も届きにくく、直接のコミュニケーションの仕組みが欠落しているのである。国内で系列下にあった下請け企業は、元請けからの指示に従っていれば日々の売り上げは保障されていた。

しかし、自立化に取り組まなければいけない状況にある中で、この変貌した流通構造に単独で市場へ立ち向かっていくにはかなりハードルの高いものとなる。

ではどのように仕組みを作るのか、図-4を見ていただきたい、この構図では新しいモノづくりに取り組み市場に新商品を提供していくために、物づくりにかかわる商流を並列な関係に保ち、常に顧客の声を反映し共有していける取り組みを考えることができれば、これまでの物づくり流通の形を変革でき、今までにない新しい形のビジネスを立ち上げることが可能となるのではないであろうか。この構図の可能性について市場の動向を紹介する。

2. 変わりはじめたマーケット

販路開拓の支援の現場でここ数年にわたり首都圏にある百貨店・通販・メーカー商社・大手卸とのセッションを繰り返してきた。百貨店においては長年売り上げの主力を維持してきた海外有名ブランド商品が売れなくなっている。またどの百貨店に行っても同じ海外メーカーの

図-2 新しい流通へのチャレンジのために！！

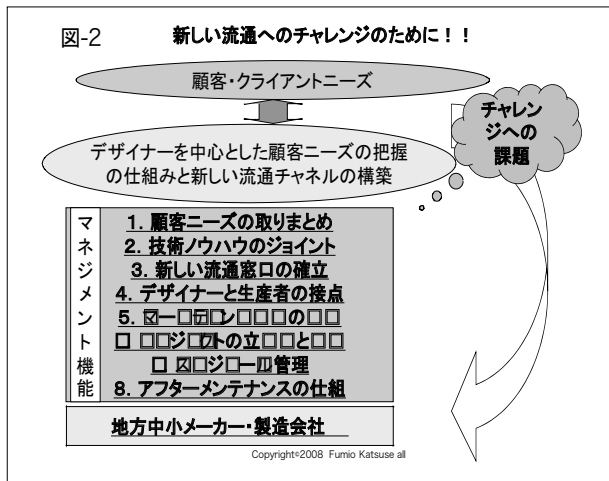


図-3 今までのものづくりメーカーの立場と商品開発の流れ

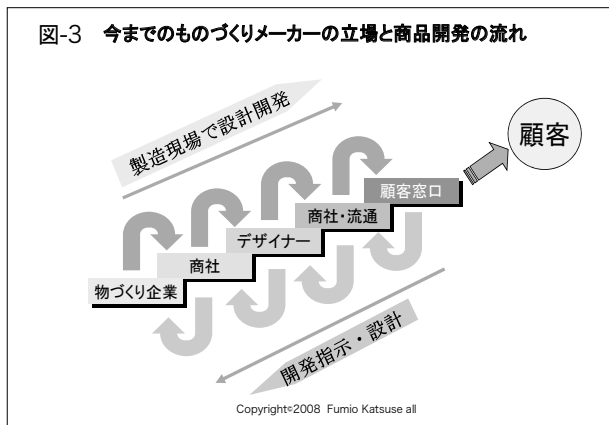
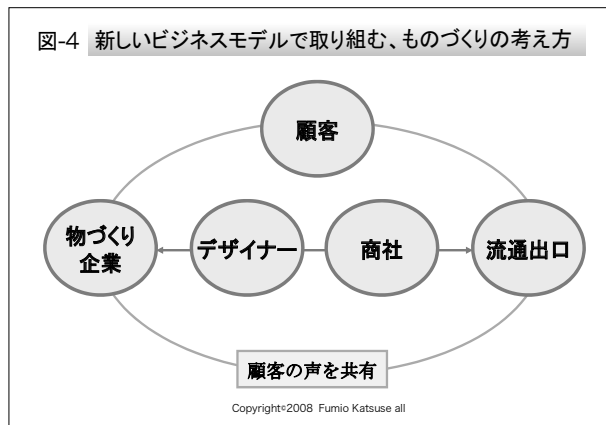


図-4 新しいビジネスモデルで取り組む、ものづくりの考え方



ブランド品が販売され顧客から見てあまり魅力的な売り場になっていない。さらに海外旅行に格安で渡航できることもあり国内で海外高級ブランド品として販売されているものが現地に行きつて格安に手に入る現実がある。そのため百貨店の稼ぎ頭で主力商品であった海外ブランド品の位置づけが変わってきているという。つまり顧客の嗜好・動向が根本的に変わってきているのである。

大手事務用品通信販売会社においても同じ現象が起きている。格安で海外で製造したオフィス用品を冊子媒体とインターネットを併用して販売しているが、多くの通販企業が同様の取り組みをしていることから販売量が激減してきているという。

このような市場の変貌に対し百貨店等の窓口となっている大手卸商社へはもっと特徴のある他社と差別化できる高付加価値商品を探してくる指示が出る等、全国の市場をリードしている首都圏の大手販売の要望が劇的に変化の兆しを見せている。特定地域において数年前から首都圏のデザイナーを招聘し、地域の技術を使った新商品開発の取り組みを行ってきたが、このプロジェクトに首都圏の百貨店のマーチャンドайザーが注目し、商品開発の前に販売の現場の声を取り入れ、事前マーケティングを行った後、商品化するという手法を取り入れているケースがあり、かなりの確率で販売促進に結びつく好成績をもたらしている。

3. 地方から再チャレンジの事例

この一例が今治のタオルの取り組みである。今治市では4年前まで補助金を投入して、銀座に直営の今治タオルブティックを開設していたが補助金がなくなると閉鎖せざるを得ない事態となった。あまり販売戦略を検討せず、従来型のアンテナショップを開設したのだが、結果は出なかった。しかしその後の取り組みで今治市地域

地場産業振興センターを中心に百貨店のマーチャンドайザーとともにプロジェクトを構成し、首都圏のデザイナーによる新規商品の開発投入と販売方法の見直しに取組み、その後、今治タオルブティックの名称をそのまま使用し首都圏の百貨店の協力のもと、催事において定期的に販売する企画を続けることにより、顧客に直接商品の詳細説明ができるスタッフと肌触りを感じてもらうため商品に直接触れることによる認知度向上させる戦略をたてた。

次に JAPAN ブランド構築支援事業に名乗りを上げ、知名度の高いデザイナーを組み込むことによりさらに次の作戦に移るといった方式により、今春から東京都新宿区の伊勢丹本店で今治タオルブティックの常設のコーナーが設けられるまでとなっている。

数年前までの百貨店であれば一般日常雑貨商品であるタオルは殆どギフト以外では注目されるものではなかったが、市場の大半を占める海外製品に比べ、国産で歴史的に製造ノウハウを持っている今治というブランド力と製品の品質の良さを強みとして表面化させ、首都圏の顧客の様々な意見を取り入れることにより、こだわりの商品として付加価値を高め販売できるというチャレンジの実例である。

この取り組みは百貨店マーケットが変貌しつつある一つの実例でもある。この仕組みが図-4の新しいビジネスモデルの構図である。今、同様の取り組みが地方の産地において首都圏の大手流通を巻き込み水面下で進み始めている。次回以降で現在進行している具体的な取り組みの事例を紹介し、今後の地方の中小企業が取り組むシナリオをどのように描くのか、どのようにチャレンジすれば新たなビジネスチャネルの確保ができるのかを検証していきたい。



勝瀬 典雄(かつせ ふみお)

【出生】
昭和28年 徳島県徳島市生まれ
【所属】
・有限会社 ビジネスプランニング 代表取締役
・石川県中小企業団体中央会 応援コーディネーター
・独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東支部 地域活性化支援事務局 プロジェクトマネージャー
・IT 経営応援隊事務局 研修事業担当

【経歴】

H7年6月～現職	代表取締役
(有)ビジネスプランニング	
H14年4月～H17年3月	産業クラスター計画コーディネータ
四国経済産業局	
H16年6月～H17年3月	
NPO IT コーディネータ協会	フェロー
H17年4月～H19年3月	産業クラスター計画クラスターマネージャー
四国産業技術振興センター	
H17年4月～H18年3月	四国支部新連携サブマネージャー
中小企業基盤整備機構	

H14年4月～H19年3月	四国支部常設相談員
中小企業基盤整備機構	
H13年9月～H19年9月	テクノプロデューサー
四国経済産業局	
H19年4月～H20年3月	地域資源タスクフォース
中小企業庁	
H19年8月～H20年3月	地域資源活用プロジェクト作成委員
全国中小企業団体中央会	
H19年6月～H20年3月	地域資源全国事務局 GM
中小企業基盤整備機構	
H20年4月～現職	地域資源関東支援事務局 PM
中小企業基盤整備機構	
H20年4月～現職	IT 経営応援隊事務局
IT 経営応援隊事務局	

【関係先】

公正取引委員会 下請取引改善協力委員
徳島県立工業技術センター 技術アドバイザー
財団法人かがわ産業支援財団 経営支援アドバイザー
財団法人とくしま産業振興機構 コーディネータ・登録派遣専門員
財団法人東予産業創造センター コーディネータ
NPO IT コーディネータ協会会員 IT コーディネータ・IT コーディネータインストラクター
四国 ITC 協議会 副会長
日本感性工学会正会員 感性価値創造研究部会 部会長
経済産業省 IT 経営教科書委員会 教科書作成委員会 WG
東かがわ市商工会 JAPAN ブランド構築支援事業 委員
鳥取県商工会連合会 JAPAN ブランド構築支援事業 企画監修

農商工担当者会議開催される

平成 20 年 6 月 24 日（火）能登地区（輪島会場、羽咋会場）、6 月 26 日（木）加賀地区（金沢会場、小松会場）において、県内各市・町農商工担当者との会議を開催しました。

会議では、安田慎一専務理事の挨拶の後、今年度、本会が中部経済産業局の委託を受けて取り組む「平成 20 年度地域力連携拠点事業」の概要について説明を行い、その中でも、本会が重点を置く「地域資源活用」と「農商工等連携」について意見交換を行いました。

本会は、従来より新商品・新サービス開発、地域ブランドや産業観光等への取り組みに対して支援を行っており、地域資源の宝庫とされる本県の強みを活かした事業展開や新産業創出等の事業化を支援するためにも、各市・町にはまだまだ光の当たっていない地域資源が存在しており、その発掘を行って欲しいことと、それらの地域資源を活かして、商品化や地域の活性化と一緒に取り組んでいきたいことのお願いを行いました。各市・町の担当者からも現在取り組んでいる事業や、これから計画を行う事業についてなど多くの意見が出されました。

また、農商工担当者会議には、本事業でご支援を頂く、応援コーディネーターの荒木泰之氏（株式会社北陸経営専務取締役）と宮崎昭秀氏（株式会社北陸博報堂制作ディレクター）にもご出席頂きました。お二人からは「石川には地域資源が豊富に存在するのに、その価値に気付いていない。地元では当たり前のこと、ものでも、東京などの首都圏では新鮮に感じることもある。その価値に気付いてもらえるように支援を行いたい。」との意見も頂きました。



輪島会場の様子



羽咋会場の様子



金沢会場の様子



小松会場の様子

労働契約法のポイントについて

就業形態が多様化し、労働者の労働条件が個別に決定・変更されるようになり、個別労働紛争が増えています。この紛争の解決の手段としては、裁判制度のほかに、平成 13 年から個別労働紛争解決制度が、平成 18 年から労働審判制度が施行されるなど、手続面での整備はすすんできました。しかし、このような紛争を解決するための労働契約についての民事的なルールをまとめた法律はありませんでした。

このような中で、本年 3 月 1 日から「労働契約法」が施行され、労働契約についての基本的なルールがわかりやすい形で明らかにされましたのでポイントについて紹介いたします。

▶労働契約法における「労働者」とは

使用者の指揮・命令のもとに働き、その報酬として賃金を受けている場合には、「労働者」として労働契約法の対象になります。（第 2 条第 1 項）

※「請負」や「委任」という形式をとっていても、実態として、使用者の指揮・命令のもとに働き、その報酬として賃金を受けていれば、「労働者」になります。

▶労働契約の基本ルール

- ・労働契約の締結や変更にあたっては、労使の対等の立場における合意によるのが原則です。（第 3 条第 1 項）
- ・労働者と使用者は、労働契約の締結や変更にあたっては、均衡を考慮することが重要です。（第 3 条第 2 項）
- ・労働者と使用者は、労働契約の締結や変更にあたっては、仕事と生活の調和に配慮することが重要です。（第 3 条第 3 項）
- ・労働者と使用者は、信義に従い誠実に行動しなければならない、権利を濫用してはなりません。（第 3 条第 4 項・第 5 項）

労働契約は、使用者と労働者がお互いに守らなければならないものです。あとでトラブルになったりしないように、契約の内容をハッキリさせておくことが大切です。

- ・使用者は、労働契約の内容について、労働者の理解を深めるようにしましょう。（第 4 条

第 1 項）

※例えば、労働者に労働条件をきちんと説明することなどが考えられます。

- ・労働者と使用者は、労働契約の内容（有期労働契約に関する事項を含む。）について、できる限り書面で確認しましょう。（第 4 条第 2 項）

※例えば、労使で話し合った上で、労働条件を記載した書面を労働者に交付することなどが考えられます。

※有期労働契約の場合には、契約期間が終わったときに契約が変更されるかどうかは、どのような場合に契約が変更されるのかなど、契約の変更についてもハッキリさせておきましょう。

※このほか、有期労働契約については、「有期労働契約の締結、更新及び雇止めに関する基準」において、使用者は

- ①契約期間満了後の更新の有無等を明示
- ②3 回以上更新された契約や 1 年を超えて継続勤務している労働者の契約を更新しない場合、契約期間満了の 30 日前までに雇止めを予告
- ③労働者の求めに応じ、雇止めの理由を明示
- ④契約更新の場合、契約期間をできる限り長くするよう配慮することとされています。

- ・使用者は、労働者の生命や身体などの安全が

確保されるように配慮しましょう。(第5条)

▶労働契約を結ぶ場合には

労働者と使用者が合意すれば、労働契約は成立します。

事業場に就業規則がある場合で、就業規則で定める労働条件が労働者の労働条件になる場合は、次のような場合です。

- ・労働者と使用者が、「労働すること」「賃金を支払うこと」について合意すると、労働契約が成立します。(第6条)

→事業場に就業規則（労働条件などを定めた規則）がある場合には、次のようになります。

- ・労働者と使用者が労働契約を結ぶ場合に、使用者が

①合理的な内容の就業規則を

②労働者に周知させていた（労働者がいつでも見られる状態にしていた）

場合には、就業規則で定める労働条件が、労働者の労働条件になります。(第7条本文)

※使用者が就業規則を机の中にしまっていて、労働者が見たくても見られない場合などは、労働者に周知されていませんので、その就業規則は労働者の労働条件にはなりません。

- ・労働者と使用者が、就業規則とは違う内容の労働条件を個別に合意していた場合には、その合意していた内容が、労働者の労働条件になります。(第7条ただし書)

※事業場に就業規則がある場合でも、労働者のそれぞれの事情に合わせて、労働条件を柔軟に決めることができます。

- ・労働者と使用者が個別に合意していた労働条件が、就業規則を下回っている場合には、労働者の労働条件は、就業規則の内容まで引き上がります。(第12条)

- ・法令や労働協約に反する就業規則は、労働者の労働条件にはなりません。(第13条)

▶労働契約を変える場合には

労働者が働いていく中では、賃金や労働時間などの労働条件が変わることも少なくありません。労働条件の変更をめぐるトラブルにならないように、使用者と労働者で十分に話し合うことが大切です。

- ・労働者と使用者が合意すれば、労働契約を変更できます。(第8条)

→事業場に就業規則（労働条件などを定めた規則）がある場合には、次のようになります。

- ・使用者が一方的に就業規則を変更しても、労働者の不利益に労働条件を変更することはできません。(第9条)

- ・使用者が、就業規則の変更によって労働条件を変更する場合には、次のことが必要です。(第10条)

①その変更が、以下の事情などに照らして合理的であること。

- ・労働者の受ける不利益の程度
- ・労働条件の変更の必要性
- ・変更後の就業規則の内容の相当性
- ・労働組合等との交渉の状況

②労働者に変更後の就業規則を周知させること。

▶就業規則の変更については、裁判で次のような考え方が示されています。

- ・新たな就業規則の作成又は変更によって、既得の権利を奪い、労働者に不利益な労働条件を一方的に課すことは、原則として許されないが、当該規則条項が合理的なものである限り、個々の労働者においてこれに同意しないことを理由として、その適用を拒否することは許されない。

- ・賃金のような重要な労働条件の変更について、高度の必要性に基づいた合理的な内容のものである場合には、その効力を生ずる。
 - ・定年を延長する代わりに給与が減額された場合において、その合理性の有無の判断に当たっては、①就業規則の変更によって労働者が被る不利益の程度、②使用者側の変更の必要性の内容・程度、③変更後の就業規則の内容自体の相当性、④代償措置その他関連する他の労働条件の改善状況、⑤労働組合等との交渉の経緯、⑥他の労働組合又は他の従業員の対応、⑦同種事項に関する我が国社会における一般的状況等を総合考慮して判断すべきである。
 - ・賃金体系の変更により大幅な不利益を生じさせる場合には、一方的に不利益を受ける労働者について不利益性を緩和するなどの経過措置を設けることによる適切な救済を併せ図るべきであり、それが無いままに一部の労働者に大きな不利益のみを受忍させることには、相当性がないものというほかはない。
- 一部の労働者が被る不利益の程度や内容を勘案すると、賃金面における変更の合理性を判断する際に労働組合の同意を大きな考慮要素と評価することは相当ではないというべきである。

▶労働契約を終了する場合などには

出向、懲戒や解雇については、労働者に与える影響が大きいことからトラブルになることが少なくありませんので、紛争とならないように気をつけましょう。

- ・権利濫用と認められる出向命令は、無効となります。(第14条)
- ※出向命令が権利濫用に当たるかどうかは、その出向が必要であるか、対象労働者の選定が適切であるかなどの事情を総合的に考慮して判断されます。
- ・権利濫用と認められる懲戒は、無効となります。(第15条)
- ※懲戒が権利濫用に当たるかどうかは、懲戒の原因となる労働者の行為の性質や態様などの事情を総合的に考慮して判断されます。
- ・客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当と認められない解雇は、権利を濫用したものであるとして無効となります。(第16条)

▶有期労働契約を結ぶ場合には

例えば、1年の契約期間を定めたパートタイム労働者など有期労働契約を結ぶ場合には、契約の終了場面における紛争が見られることから、あとでトラブルになったりしないように、次のことに気をつけましょう。

- ・使用者は、やむを得ない事由がある場合でなければ、契約期間が満了するまで、労働者を解雇することができません。(第17条第1項)
- ・使用者は、有期労働契約によって労働者を雇い入れる目的に照らして、契約期間を必要以上に細切れにしないよう配慮しなければなりません。(第17条第2項)

パートタイム労働法改正について

パートタイム労働者がその能力を一層発揮できる雇用環境を整備することを目的にパートタイム労働法が改正され、本年 4 月 1 日に施行されましたので、改正のポイントを紹介いたします。

今回の改正により、パートタイム労働者と通常の労働者との均衡のとれた待遇とするための措置等が事業主に求められるようになります。

●「パートタイム労働者とは」

パートタイム労働法の対象である「短時間労働者（パートタイム労働者）」は、「1 週間の所定労働時間が同一の事業所に雇用される通常の労働者の 1 週間の所定労働時間に比べて短い労働者」とされています。

例えば、「パートタイマー」「アルバイト」「嘱託」「契約社員」「臨時社員」「準社員」など、呼び方は異なっても、この条件に当てはまる労働者であれば、「パートタイム労働者」としてパートタイム労働法の対象となります。

事業主は、その雇用するパートタイム労働者から求めがあったときは、その待遇を決定するに当たって考慮した事項を説明しなければならない。

説明義務が課せられる事項

労働条件の文書交付等、就業規則の作成
手続、待遇の差別的取扱い禁止、賃金の決定方法、教育訓練、福利厚生施設、通常の労働者への転換を推進するための措置

1. 労働条件の文書交付等

雇い入れの際、労働条件を文書などで明示してください。

〈改正法第 6 条〉

【第 6 条のポイント】

- ①事業主は、パートタイム労働者を雇い入れたときは、速やかに、「昇給の有無」、「退職手当の有無」、「賞与の有無」を文書の交付等により明示しなければならない。
→違反の場合は 10 万円以下の過料
- ②事業主は、①の 3 つの事項以外のものについても、文書の交付等により明示するように努めるものとする。

2. 待遇の決定についての説明義務

雇い入れ後、待遇の決定に当たって考慮した事項を説明してください。

〈改正法第 13 条〉

【第 13 条のポイント】

3. 均衡のとれた待遇の確保の推進

（１）賃金（基本給、賞与、役付手当等）の決定方法

賃金（基本給、賞与、役付手当等）は、パートタイム労働者の職務の内容、成果、意欲、能力、経験などを勘案して決定するよう努めてください。

〈改正法第 9 条第 1 項〉

人材活用の仕組みや運用などが通常の労働者と一定期間同じ場合、その期間の賃金は通常の労働者と同じ方法で決定するよう努めてください。

〈改正法第 9 条第 2 項〉

【第 9 条のポイント】

- ①事業主は、通常の労働者との均衡を考慮しつつ、その雇用するパートタイム労働者の職務の内容、成果、意欲、能力又は経験等を勘案し、その賃金（基本給、賞与、役付手当等）を決定するように努めるものとする。
- ②事業主は、職務の内容、人材活用の仕組みや運用などが通常の労働者と同一のパートタイ

ム労働者については、その同一である一定の期間、その通常の労働者と同じの方法により賃金を決定するように努めるものとする。

(2) 教育訓練

教育訓練は、職務の内容、成果、意欲、能力、経験などに応じて実施するよう努めてください。

〈改正法第 10 条第 2 項〉

職務の遂行に必要な能力を付与する教育訓練は、通常の労働者と同様に実施してください。

〈改正法第 10 条第 1 項〉

【第 10 条のポイント】

- ①事業主は、通常の労働者に対して実施する教育訓練であって、その通常の労働者が従事する職務の遂行に必要な能力を付与するためのものについては、職務内容が同じパートタイム労働者が既にその職務に必要な能力を有している場合を除き、そのパートタイム労働者に対しても実施しなければならない。
- ②事業主は、①のほか、通常の労働者との均衡を考慮しつつ、その雇用するパートタイム労働者の職務の内容、成果、意欲、能力及び経験等に応じ、そのパートタイム労働者に対して教育訓練を実施するように努めるものとする。

(3) 福利厚生施設（給食施設、休憩室、更衣室）

福利厚生施設（給食施設、休憩室、更衣室）の利用の機会をパートタイム労働者に対しても与えるように配慮してください。

〈改正法第 11 条〉

【第 11 条のポイント】

事業主は、通常の労働者に対して利用の機会を与える福利厚生施設（給食施設、休憩室、更衣室）については、その雇用するパートタイム労働者に対しても、利用の機会を与えるように配慮しなければならない。

(4) 差別的取り扱いの禁止

すべての待遇についてパートタイム労働者であることを理由に差別的に取り扱うことが禁止されます。

〈改正法第 8 条〉

【第 8 条のポイント】

- ①事業主は、職務の内容、退職までの長期的な人材活用の仕組みや運用などが通常の労働者と同じのパートタイム労働者であって、期間の定めのない労働契約を締結している者については、パートタイム労働者であることを理由として、その待遇について、差別的取扱いをしてはならない。
- ②①の期間の定めのない労働契約には、反復更新によって期間の定めのない労働契約と同視することが社会通念上相当と認められる有期契約を含むものとする。

4. 通常の労働者への転換の推進

パートタイム労働者から通常の労働者へ転換するチャンスをととのえてください。

〈改正法第 12 条〉

【第 12 条のポイント】

事業主は、通常の労働者への転換を推進するため、その雇用するパートタイム労働者について、次のいずれかの措置を講じなければならない。

- ▶ 通常の労働者を募集する場合、その募集内容を既に雇っているパートタイム労働者に周知する。
- ▶ 通常の労働者のポストを社内公募する場合、既に雇っているパートタイム労働者にも応募する機会を与える。
- ▶ パートタイム労働者が通常の労働者へ転換するための試験制度を設けるなど、転換制度を導入する。
- ▶ その他通常の労働者への転換を推進するための措置

5. 苦情処理、紛争解決の援助

(1) 苦情の自主的解決

事業主の方はパートタイム労働者から苦情の申出を受けたときは自主的に解決するよう努めてください。

＜改正法第19条＞

【第19条のポイント】

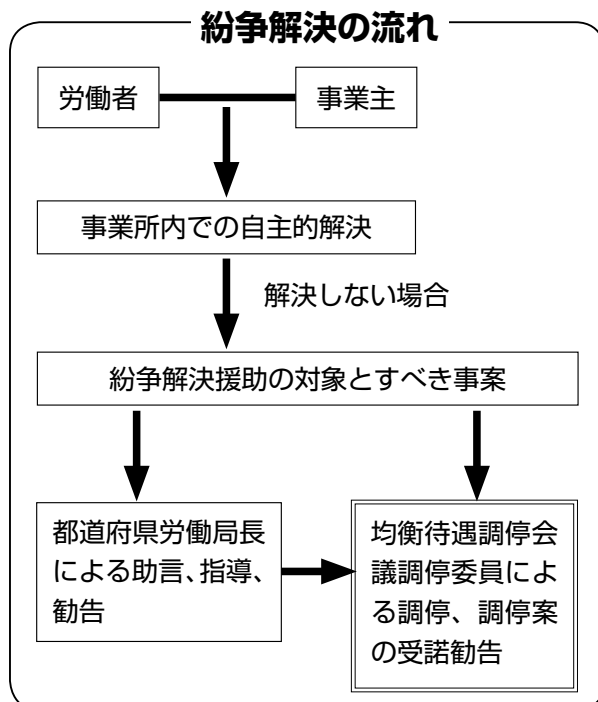
事業主は、パートタイム労働者からの苦情の申出を受けたときは、苦情処理機関に苦情の処理をゆだねるなどして、自主的な解決を図るよう努めるものとする。

対象となる苦情

労働条件の文書交付等、待遇の決定についての説明、待遇の差別的取扱い、職務の遂行に必要な教育訓練、福利厚生施設、通常の労働者への転換を推進するための措置

(2) 紛争解決の援助

パートタイム労働者と事業主の間の紛争の解決を援助するため〔都道府県労働局長による紛争解決援助〕と〔調停〕が整備されます。



＜改正法第21条＞＜改正法第22条＞

対象となる紛争

労働条件の文書交付等、待遇の決定についての説明、待遇の差別的取扱い、職務の遂行に必要な教育訓練、福利厚生施設、通常の労働者への転換を推進するための措置

i) 都道府県労働局長による紛争解決の援助 【第21条のポイント】

- ①都道府県労働局長は、紛争の当事者の双方又は一方からその解決につき援助を求められた場合には、当該紛争の当事者に対し、必要な助言、指導又は勧告をすることができる。
- ②事業主は、パートタイム労働者が①の援助を求めたことを理由として、当該パートタイム労働者に対して解雇その他不利益な取扱いをしてはならない。

ii) 調 停

【第22条のポイント】

- ①都道府県労働局長は、紛争の当事者の双方又は一方から調停の申請があった場合において当該紛争の解決のために必要であると認めるときは、「均衡待遇調停会議」に調停を行わせるものとする。
- ②事業主は、パートタイム労働者が①の調停の申請をしたことを理由として、当該パートタイム労働者に対して解雇その他不利益な取扱いをしてはならない。

トラック運送業における燃料サーチャージ 緊急ガイドラインのお知らせ

国内貨物運送において、トラック輸送はわが国物流の基幹的輸送機関として国内貨物運送の約6割を占めており、重要な役割を担っています。また、その事業者のうち99.9%が中小企業であります。

業界においては、昨今の原油高騰によりコストが増大している中、トラック運送業者は荷主等に対し運賃交渉力が極めて弱いため、ほとんど運賃転嫁が進まず、運送事業者自らが負担せざるを得ない状況が続いております。

このような状況に対処すべく、国土交通省は平成20年3月14日に「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」の取りまとめを行い、その内容の周知依頼がありましたので、次のとおりお知らせいたします。

(1) 燃料サーチャージとは

燃料サーチャージは、燃料価格の上昇・下落によるコストの増減分を別建ての運賃として設定する制度です。

現状の燃料価格が基準とする燃料価格より一定額以上、上昇した場合に、上昇の幅に応じて燃料サーチャージを設定または増額改定して適用するものです。

一方、燃料サーチャージの設定時点より下落した場合には、その下落幅に応じて減額改定し、また、燃料価格が基準とする燃料価格よりも低下した場合はこれを廃止します。

(2) 燃料サーチャージ制を緊急に導入する必要性

①軽油価格高騰に対し運賃転嫁が困難

昨今の原油高騰により、平成15年まで1リットル64円程度で安定していた軽油価格は、平成15年に比べ約7割上昇(44円/リットル上昇)しており、トラック産業においては、軽油価格が1リットル1円上昇するごとに約160億円の負担が発生し、これまでに産業全体のコスト増は7,100億円に達すると推計されます。

しかし、トラック運送業者は荷主等に対し運賃交渉力が極めて弱いため、ほとんど運賃転嫁が進まず、運送事業者自らが負担せざるを得ない状況です。

②運賃の収受等取引の適正化が不可欠

また、トラック運送業については、平成16年4月から独占禁止法物流特殊指定及び下請法

が適用されていますが、これまで運賃の「買ったたき」等の不適正取引の実態が明らかになっており、その是正を図ることが急務となっています。

③中小企業の底上げが急務

さらに、我が国の経済成長を持続可能なものとするためには、トラック運送業のような中小企業の成長力底上げが必要であり、このため軽油価格高騰分を含む適正な運賃収受が不可欠です。

④緊急かつ試行的な措置

以上のような状況に対処するためには、他の分野において広く導入されている燃料サーチャージ制をトラック運送業においても早急に導入する必要があると、緊急かつ試行的に、政府としてガイドラインを作成し、荷主及びトラック運送業者にその導入をはたらきかけていくこととしています。

(3) 緊急ガイドラインの貨物自動車運送事業法上の位置付け・取扱い

貨物自動車運送事業法第26条において、国土交通大臣は、一般貨物自動車運送事業の適正かつ合理的な運営を確保するため必要があると認めるときは、トラック事業者に対し、運賃・料金を変更することを命令することができることとされています。

さらに、事業改善命令の発動基準では、「他のトラック事業者との間に不当な競争を引き起こすおそれがある場合」が規定されています。

その例として、

- ①特定の市場を対象に、他の事業者の排除のみ目的として、一定期間にわたり継続的に著しく原価を下回るような極端な運賃・料金を提供して、その収奪を狙うようなもの。
 - ②同様のサービスを提供する他の事業者との関係において、著しく安く、継続的に過積載や過労運転など安全性を阻害した不当な条件での競争を前提としているもの。
- が示されています。

今回、燃料サーチャージガイドラインを行政通達として発出し、これを遵守して、導入している事業者については、燃油費に関しては上記発動基準に該当しないものと推察されるので、この点を地方運輸局に周知し、これに沿った取扱いをします。

一方、燃料サーチャージ制を導入しない事業者については、燃油費に関しては、上記発動基準に該当するおそれが依然として残ります。

このため、必要に応じてまず事情聴取・調査を行った上で、上記①又は②に該当するおそれがあり、かつ、燃料サーチャージ制を導入しない事業者に対しては発動基準に該当するおそれがあるものとして、立入検査を行い、その結果、導入しないことについて合理的理由がなく、かつ、発動基準に該当すると判断された場合には、当該事業者に対し、燃料サーチャージ制の導入等適正な運賃への変更を指導するとともに、これに従わない場合は、同法第 26 条に基づく事業改善命令として燃料サーチャージ制の導入等適正な運賃への変更を命令することがあります。

(4) 緊急ガイドラインの荷主に対する効力

貨物自動車運送事業法第 33 条の規定により処分を行う場合において、当該命令又は処分に係る違反行為が荷主の指示に基づきおこなわれたことが明らかである時や、違反行為が主として荷主の行為に起因すると認められ、かつ、貨物事業者に対する命令又は処分のみによっては当該違反行為の再発を防止することが困難であると認められるときは、当該荷主に対しても、違反行為の再発の防止を図るために適当な措置を執るべきことを勧告することができるとされています。

燃料サーチャージ制を導入せず、かつ、貨物

自動車運送事業法第 26 条の運賃・料金の変更命令の発動基準に該当した場合は、同条に基づき、燃料サーチャージ制の導入等を命令しますが、それにもかかわらず、同命令を遵守しない場合は、同法第 33 条の規定により処分を受けることになります。

さらにそれが荷主の指示により行われている場合は、同法第 64 条の規定により国土交通大臣から当該荷主に対し再発防止のための勧告を行う「荷主勧告制度」が適用されます。

(5) 荷主等との燃料サーチャージ導入の協議等

以上のことから、燃料サーチャージを導入できていないトラック事業者においては、すみやかに燃料サーチャージ制に基づく運賃を算出し、荷主等に対し、燃料サーチャージ制の導入を協議するなどの対応を図る必要があります。また、燃料サーチャージを導入後は、貨物自動車運送事業報告規則に基づき、必要に応じ変更後の運賃を届出する義務があります。

(6) 荷主・元請・下請の関係者による協働のための枠組み

トラック運送業において適正な取引を推進していくためには、お互いに理解と信頼関係をもって進めていく必要があります。このため、中央・地方において、国土交通省、荷主・元請事業者・下請事業者によるパートナーシップ会議を設け、適正な取引を推進する基盤となる体制を構築することとしていますので、燃料サーチャージ制の円滑な導入を図るため、当該会議を情報収集等に積極的に活用するようお願いします。

(7) その他

個々のトラック事業者が、燃料サーチャージの導入又はその内容について個別に決定すること自体は、独占禁止法上の問題は生じないとされています。しかしながら、これらについて、事業者間で、又は事業者団体において、合意・決定すれば、独占禁止法上問題となるとされていますので、このような行為が行われないように十分に留意する必要があります。

燃料サーチャージの具体的な算出方法

(1) 基準となる燃料価格の設定

燃料サーチャージは燃料価格の変動幅（上昇額・下落幅）をもとに算出することから、変動幅を捉えるための基準となる価格（〇〇円/ℓ）を設定します。

基準となる燃料価格には、次のような方法があります。

① 運賃届出時点の燃料価格を基準とする方法

（運賃届出をした以降、運賃が上昇及び低下しているケースが多く、現行の運賃との間に格差が生じているため、届出時点の燃料価格を基準とする考え方）

② 荷主企業と運賃契約を交わした時点の燃料価格を基準とする方法（契約時に荷主・事業者が運送原価について、双方に理解があることを前提として、契約後の燃料価格の変動（上昇）については、想定外のコストと捉える考え方）

(2) 燃料サーチャージの改定条件の設定

燃料価格は短期間に、極端に日々変動するため、燃料価格の変動に応じてその都度改定するのではなく、ある一定の価格帯を設定し、その価格帯における算出上の燃料価格上昇額を適宜決めておきます。

価格帯の幅は、軽油価格の変化がどの程度運送費を押し上げるか等を判断して、決定します。

(3) 車両燃費の把握

燃料サーチャージ額を決めるために、自社の車両の燃費を把握します。

燃費は、荷主別、車種別に把握しておくことが望ましい。

同じ車種、運行でも、貨物量やエコドライブのレベルによっても変化するため、自社のデータを正確に把握しておくことが重要です。

また、基本的にトラック事業者の自助努力が求められることから、エコドライブを前提にした燃費をベースにすることが望ましい。

(4) 燃料サーチャージ額の算出

○距離制の燃料サーチャージ額は次の式で算出されます。

燃料サーチャージ額（円）＝走行距離（km）÷燃費（km/ℓ）×算出上の燃料価格上昇額（円/ℓ）

○時間制の燃料サーチャージ額は次の式で算出されます。

燃料サーチャージ額（円）＝平均走行距離（km）÷燃費（km/ℓ）×算出上の燃料価格上昇額（円/ℓ）

荷主等と継続的に契約している場合、平均走行距離を1日、1ヶ月、半期当たり等の期間実績で算出します。

いしかわ事業者版環境 ISO に登録される 赤帽石川県軽自動車運送協同組合（加賀支部集配センター）

「いしかわ事業者版環境 ISO」とは、石川県が県内の事業者や社会的・公益的な活動に取り組んでいる非営利的な団体を対象として、自主的・積極的に環境保全に取り組む事業所や活動団体を登録する制度であり、環境省が中小事業者向けの環境経営システム（環境マネジメントシステム）として策定した「エコアクション 21」を基本として、事業所や事業活動の中で取り組みやすいように独自性を加えて策定したものです。

今回、運輸部門から初めて赤帽石川県軽自動車運送協同組合（加賀支部集配センター）が登録され、6月25日（水）石川県庁において登録証交付式が行われました。式において、谷本知事が「日々の事業活動を通じて目標を達成して欲しい」と挨拶し、石田聖悟赤帽石川県軽自動車運送協同組合理事長が「恵みの多き石川の環境を後世に残したい」と意気込みを語りました。

なお、県内企業の登録数は、99事業所となり、県は2010年度までに500事業所の登録を目指しています。



平成20年6月17日(火) 北國新聞朝刊掲載

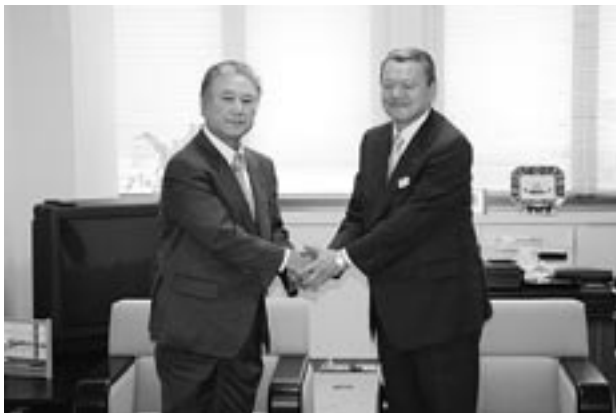
「確定拠出年金、導入後押し」

石川県中央会

三井住友海上と提携

石川県中小企業団体中央会は、運用実績で給付額が変わる確定拠出年金「JIP総合型401k」の会員への普及で三井住友海上火災保険（東京）と提携した。十六日、五嶋耕太郎会長と小川克己金沢支店長が提携書に調印した。

「401k」は二〇一〇年で廃止の適格退職年金制度の代替として注目され、「総合型」は運営コストが低い。資産の運用法は債権、投資信託など十数種類から選べる。



平成20年6月27日(金) 北國新聞朝刊掲載

「石川事業者ISO登録

支援で初融資」

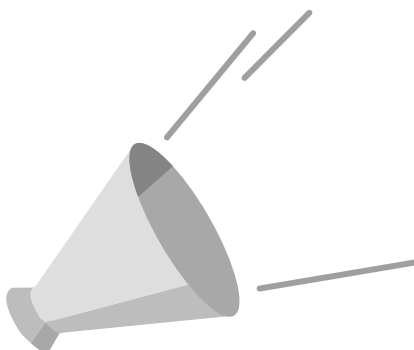
中央会と商工中金

石川県中小企業団体中央会と商工組合中央金庫金沢支店は二十七日、県が環境に配慮した企業活動を認定する「いしかわ事業者版環境ISO」の登録企業応援ローンで初めて融資を実施する。赤帽石川軽自動車運送協同組合に運転資金五百万円を貸し付ける。

応援ローンは、事業者版ISO登録に必要な設備・運転資金を提供するため、中央会と商工中金が協

定を結んで創設した。

運転資金（上限五千万円、期間五年以内）、設備資金（同一億円、同十年以内）を商工中金の所定金利から〇・二％優遇する。



第 25 回 石川県中小企業団体事務局協議会 通常総会開催される

平成 20 年度の石川県中小企業団体事務局協議会通常総会が去る 6 月 27 日（金）金沢エクセルホテル東急において開催されました。

総会では、門前会長の挨拶の後、野村副会長を議長に選任し、上程された 4 議案すべて原案通り可決承認されました。

また、総会終了後、星稜女子短期大学准教授 安藤信雄氏を講師にお迎えし「産学連携事例」をテーマに講演会を開催致しました。

引き続き交流懇親会が開かれ、来賓の方々をお迎えし有意義な意見交換会がなされ、和やかな中で終わることが出来ました。

会員の皆様のご協力に感謝致しますとともに、本年度もご支援頂きますようよろしくお願い申し上げます。

□平成20年度 事業計画

1. 組合事務局人材養成事業
 - (1) 役職員等研修事業
年 2 回（金沢市ほか）
 - (2) 先進地視察研修事業
年 1 回（県外企業視察ほか）
2. 組合運営研究事業
 - (1) 全体研究会
年 1 回以上（金沢市）
 - (2) 部会別研究会
年 2 回（商業部会、工業部会各 1 回）
3. 組合情報提供事業
組合運営に関する情報提供
随時



□補充された役員の皆様です

副 会 長	菊 池 寛 治	（協同組合石川県中小企業経営者同友会）
常任幹事	森 田 肇	（金沢中央水産物卸協同組合）
常任幹事	川 上 菊 雄	（金沢市旅館ホテル協同組合）
常任幹事	和田木 征 範	（北陸鉄工協同組合）
幹 事	大 橋 一 也	（石川県電気工事工業組合）
幹 事	関 戸 邦 雄	（石川県鋳物工業協同組合）
幹 事	東 光 久	（小松共栄工業協同組合）
幹 事	今 井 靖 夫	（石川県ビルメンテナンス協同組合）

平成 20 年度中央会女性部交流会並びに懇談会開催される

石川県中小企業団体中央会女性部の平成 20 年度中央会女性部交流会並びに懇談会が、6 月 23 日（月）に石川県地場産業振興センターにおいて金沢地区・加賀地区の女性部等を対象に、6 月 25 日（水）に輪島米久において能登地区の女性部等を対象に開催されました。

金沢地区・加賀地区では、安藤喜代子会長より、中央会女性部の本来の目的である組合女性部の活性化を行っていきたいという挨拶の後、出席した組合女性部から今年度の事業計画や、現在取り組んでいる活動について説明をいただき、意見交換を行いました。

能登地区では、宮地美也子副会長の挨拶の後、出席した組合女性部の今年度の取り組みについて説明をいただき、その時に、参加者より、昨年は能登の復興を 1 年かけてアピールしてきたが、まだまだ払拭されていない。能登の女性部のみんなで力を合わせて頑張っていかなければならないという意見が出されました。各女性部の主な取り組みは以下のとおりです。

- ・「マイ箸」運動の普及活動（石川県飲食業生活衛生同業組合女性部）
- ・温泉石鹸（洗顔クリーム）と温泉ミストの開発（山代温泉旅館協同組合織比咩会）
- ・温泉石鹸（洗顔クリーム）の開発（輪島温泉観光旅館協同組合おかみの会）
- ・輪島塗の世界遺産文化登録に向けての活動（輪島漆器商工業協同組合婦人部）

各女性部からの取り組みについて説明を頂いた後、金沢・加賀地区、能登地区ともに石川県中央会の取り組みについて説明を行いました。その後、同会場にて、懇談会が開催され、中央会女性部の平成 20 年度の事業説明並びに女性部に未加入の組合に対して加入のお願いと本年 10 月 24 日（金）に岐阜県で開催されるレディース中央会全国フォーラムへの参加のお願いを行いました。



金沢地区・加賀地区の交流会の様子



能登地区の交流会の様子

平成20年度レディース中央会全国フォーラム in 岐阜のお知らせ

- ・期 日 平成20年10月24日（金）14：00～
 - ・場 所 岐阜グランドホテル西館2階「ロイヤルホール」（岐阜県岐阜市長良 648 番地）
 - ・参 加 料 お一人様2万円を予定（参加希望者数により変更になる場合がございます。）
- ※なお、詳細などにつきましては、後日ご連絡させていただきます。

県内の情報連絡員報告

■5月

- 5月のD I 値は、前月と比べ全9項目中7項目（「売上高」、「在庫数量」、「収益状況」、「資金繰り」、「設備操業度」、「雇用人員」、「業界の景況」）で悪化している。製造業では「売上高」と「業界の景況」が12.9ポイント減少し、非製造業では「売上高」、「収益状況」、「業界の景況」がそれぞれ10数ポイントから22.2ポイント減と大きく悪化した。
- 原油原材料の価格が高騰している中、販売価格は全体で多少の改善がみられるものの、思うように転嫁できておらず、コスト削減等の経営努力にも限界があるため、収益は低下傾向にある。この高騰が更に続けば、ますます収益状況を悪化させるため、値上げに動かざるを得ないが、取引先の理解が得られにくく、特に消費者に近い業種では、慎重にならざるを得ない状況がうかがえる。
- 消費動向についても、相次ぐ値上げにより家計の負担が重みを増していることから、節約指向が一段と強まることが考えられるため、今後は売上高に対して更なる影響を及ぼすことが懸念される。
- 輸出関連については、中国において金融引き締め政策が継続され、企業の設備投資が減少している影響等により、同国向け製造業においては受注の落ち込みが見られることに加え、四川大地震の影響により先行きの見込みがたたない業種も見られる。

	集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等 (景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
製 造 業	食料品	調味材料製造業	石川県内の醤油出荷量は、昨月に引き続き前年同月比で増加した。ただし、昨月に引き続き、価格改定の仮需要によるものとみられ、今後の反動が懸念されている。
		パン・菓子製造業 (主にパン)	金沢市における学校給食パンの供給再開はまだ解決出来ていない。金沢市は企業及び児童の事をどの様に考えているのだろうか。
		パン・菓子製造業 (主に菓子)	食品表示制度は、複雑で難しい問題であるため、県の農業安全課に相談しながら、益々の食の安全、安心に努めている。
	繊維・同製品	織物業 (石川県内)	生産数量の上では横ばいであるが、製品の販売不振から成約が遅れてきており、今後は生産の減少傾向が見られる。
		織物業 (小松方面)	絹分野では、販売価格の低下傾向から前年同月を比較すると更に厳しさを増しており、輸入品の圧迫、需要の減少、ローン販売規制の強化、流通段階の信用不安が受注や生産に大きな要因となっている。受注ロットの減少、原油高による加工、流通コスト高により採算性は悪化している。合繊分野では、中近東向け差別化織物で堅調な動きが見られるが、国内向けインテリア織物は厳しい。少ロット受注、試作開発費増大、石油類高騰から生産関連コストがアップし厳しい状況が続いている。
		ニット生地製造業	昨年は6月末まで堅調に推移していたが、本年度は昨年同月比でマイナス加減である。
		その他の織物業 (ゴム入織物)	輸入原材料の高騰については、やや一服感がある。ただし、原油高騰が続き最高値を更新しているため、樹脂や袋等の副資材で価格が上昇している。また、その影響で天然ゴムの価格が高値で推移していることが気がかりである。生産に関しては、スポット及び小ロットの発注が多く、忙しい。
		その他の織物業 (織マークの生産・加工)	5月の売上は、対前年同月比で15%の減少となった。昨月に続き、依然として受注、生産、販売ともに増加は見られず、低迷状況が続いている。国内の一般消費の改善なくして、回復基調にはならないであろう。
	木材・木製品	製材業、木製品製造業 (能登方面)	先月同様、昨年同月比では能登半島地震の影響があったため出材量は増加したが、平均単価は下落し、特に杉材が下落した。
		製材業、木製品製造業 (加賀方面)	例年、連休前後に大量の需要が出る事が多いが、本年度は例年ほどの勢いが無い。

	集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等 (景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
製 造 業	木材・木製品	家具製造業	全般的に受注が減少している。
	窯業・土石製品	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5月末現在で、前年同月比85.4%の出荷となった。地区状況でみると、南加賀・鶴来・白峰、金沢、七尾地区がマイナス出荷となり、羽咋・鹿島、能登地区がプラス出荷であった。また、官公需は85.2%、民需は85.6%と共に大幅な出荷減の状況となっている。
		粘土かわら製造業	住宅着工件数の減少が続いており、業界の三大産地で対前年同月比で80.9%の出荷にとどまっており、生産も70%に落ち込んでいる。当組合では、出荷は対前年同月比105.5%と伸びているが、燃料費の高騰や原材料費の上昇による生産コストのアップにより収益状況は悪化している。生産コストアップ分は企業努力で補いきれないため、製品の卸売価格を値上げする方針で、新聞記事にも取り上げられるなど理解を求めているところである。
		陶磁器・同関連製品製造業	業況は前年比でやや下降している。原油高の影響により材料等の値上げの影響が出ている。また、配達に係るガソリン代等を商品価格に転嫁できない状況にある。6月は名古屋で新作発表会が始まり、今後の需要を大きく左右することになる。
		砕石製造業	5月の組合取り扱い出荷量は、対前年同月比で生コン向け出荷量はマイナス20.5%、合材用アスファルト向けはマイナス29.7%、全体出荷量ではマイナス21.5%といずれも大きく減少した。20年度の公共工事発注の出遅れが影響しているが、市況も非常に厳しい状態にある。
	鉄鋼・金属	鉄素形材製造業 (銑鉄鑄物の製造)	ここ何ヶ月かは鑄物諸資材の値上がりの話題が連続し、これが需要の停滞に繋がり、操業度が低下してきている。更にこれに追い討ちをかける7月から銑鉄の再値上げ(1.5～2万円/トン)が発表になり、鑄造業界を驚愕させている。
		鉄素形材製造業 (銑鉄鑄物の製造・修理)	前月同様、各指標に著しい変化は生じていない。石油・原材料及び諸物価の高騰等中小企業の経営を圧迫する要因が増大している。当団地の組合員企業においても、値上がり分を販売価格にすべて転嫁出来ず、コスト削減にも限界があるため、収益面の悪化に苦慮している。
		非鉄金属・同合金圧延業	前月比で、在庫に関してのみ15%の増加となったが、その他は特に変化は見られなかった。
		一般機械器具製造業	何年間も右肩上がりの状態であるため、来年度の数字を心配せざるを得ない。特に繊維関係の落ち込みが大きいため、回復が待たれるところである。
	一般機器	機械金属、 機械器具の製造②	繊維機械の落ち込みが激しく、前年同月比でマイナス40%の売上にとどまった。回復の目処は不明とあって、先行き懸念が増進している。しかしながら、建設機械や工作機械は相変わらず高水準の生産を維持しており、繊維機械の落ち込みを少なからずカバーしていると思われる。鋼材価格の高騰で大きな影響を受けており、販売価格への転嫁を交渉中であるが、厳しいのが現状である。
		プレス、工作機械	受注や売上状況は、前年同期と同水準にある。収益面においては、4月以降の鋼材価格の高騰はコスト面におよぼす影響は大きい、製品価格への転嫁が販売先に徐々に受け入れられつつあるため、極端な収益低下に繋がっていない。
		機械器具及び その他金属製品の製造	景況は先月と比較し、原材料の高騰などの影響で下降傾向である。価格転嫁が思うようにいかない厳しい状況である。経済政策や原油・原材料の適正化を強く望む。

	集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等 (景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
製 造 業	一般機器	繊維機械製造業	繊維機械向け部品加工は50%以上の落ち込みと大変厳しい。秋以降の回復を期待しているが、主力の中国市場が四川大地震の影響でどうなるのか先が見えない状況である。繊維機械向けの比重が大きく、落ち込みの激しい組合員は運転資金の手当を行っているが、幸い前年度までの決算内容が良かったため苦労なく借入ができていようである。設備投資は5月に入って、2件の制度融資の利用があった。
		機械、機械器具の製造又は加工修理	繊維機械においては、中国が原因で、全くLC(信用状)が開かれない状態である。政府、銀行が規制し、先行きの見込みがたたない。工作機械は、ここ2～3年国内自動車メーカーは投資を控えており、良くない。電装関係は上向きである。建築関連では、建築確認はようやく動き出したが、姉歯事件や公共投資減少により、どん底状態である。
	その他の製造業	漆器製造業 (加賀方面)	ゴールデンウィークに開催された山中漆器祭は好天に恵まれ、5万人前後の人出で賑わったが、販売額は昨年並みであった。産地内においては大きな動きはなく、カタログ販売、卸出荷額とも前年を若干下回った模様。引き続き、原材料価格は上昇傾向にあり、6月を控えた秋商戦向けの展示会やカタログ更新の際にどの程度の価格転嫁が図れるか、今後の産地の動向を左右するものとなる。
非 製 造 業	卸売業	繊維品卸売業	良くないという話ばかりが先行している様に思われる。
		農畜産物・水産物卸売業	昨月は対前年同月比で僅かであるが久しぶりに増加に転じたため、今月も期待していたが、買受高で4.1%減となり先行きに不安を感じている。引き続き、原油・原材料価格の高騰やサブプライムローン問題などの動きにも注視していく必要がある。
		一般機械器具卸売業	お得意様である電気工事会社向けの展示即売会が行われた。例年との大きな違いは、通常使用する工事材料でなく、液晶TV、工具、エアコン等などが売上の中心となったようで、住宅着工や官公需等の激減の影響が出ていると思われる。
	小売業	百貨店・総合スーパー	売上は昨年同月比で、全体として94.8%、ファッション84.2%、服飾・貴金属97.6%、生活雑貨91.9%、食品95.7%、飲食111.5%、サービス106.7%であった。ゴールデンウィークを含む第一週目は軒並みダウンした。原油高による消費者動向が影響しているのか服飾・貴金属は69.0%であった。第二週は母の日フェアが影響してか全体で116.6%となった。ファッションは苦戦が続き、服飾・貴金属は大きく落としても個店努力でなんとか持ちこたえている感じである。原油高の影響は売上を見る限り、まだ大きな影響はみられないものの、今後も継続する状況を考えると、本格的な高級品の買い控えはこれから始まるであろう。月末には全館あげての特招会で売上が上がると予想していたが、結果昨年並みであった。
		男子服小売業 婦人・子供服小売業	当月は「母の日セール」により、花、旅行、食事招待等の傾向が見られたが、久しぶりに衣料品も健闘した。総体的に前年比102.7%と若干クリアできた。しかしながら、原油価格アップによる消費の手控え気味で春物を売り逃し、在庫が残品となった。
		鮮魚小売業	例年、竹の子の季節は魚が売れないとのジンクスがあり、その通りの現状であった。また、全体的に今月は入荷量が少ない感じがした。漁師においては原油高により出漁を見合わせる事が多いのかもしれない。
		米穀類小売業	米穀業界では、食料自給の低下で米への見直しを期待したが、マスコミが報道するほど消費者は緊迫していない模様である。政府備蓄米の放出があると聞くが、市場での米不足はないようである。米の価格は今のところ安定している。国外米価格が高騰する中で国産米の需要に変化はなく、外国産米の使用業者においては一部国内産への移動が見られる。

	集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等 (景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
非 製 造 業	小売業	機 械 器 具 小 売 業	平成 20 年度 5 月の地域店の売上高の伸びは、90%と前年を大幅にダウンした。製品別には、TV 全般（液晶・PDP）で 85%と大きくダウンし、冷蔵庫 102%、ルームエアコン 105%と伸びるも、主力製品である TV をカバーするに至らなかった。大型 TV の伸び率がここにきて減速している。6 月開催のメーカー各社合同展示会が待たれる。
		燃 料 小 売 業	暫定税率復活で 4 月末の駆け込み需要があり、ゴールデンウィークの最需要期に店頭は閑古鳥となった。高騰による節約や需要停滞で値崩れし、収益的には厳しい状況である。月末には 6 月値上げアナウンスによる駆け込み需要が発生した。セーフティネット資金や特別利子補給制度に問い合わせが急増している。店舗廃止や廃業スタンドが増加している。
		他に分類されない その他の小売業 (土産物)	5 月は対昨年同比で売上が伸びて 120%となった。ただ、ガソリンの高騰が心配である。
	商店街	近 江 町 市 場	観光客は増加したが、売上は減少となった。地元の市民の増加に期待する。
		尾 張 町 商 店 街	連休から物の動きが極端に悪くなっている感がある。観光で金沢を訪れる人はどんどん増えているのに売上が上がらない。売上単価が低くなっていることなのだろうと思うが、経費ばかりがどどんかさみ、厳しい状況になっていることは確かである。
		片 町 商 店 街	ゴールデンウィークや休日は天候に恵まれ、県内外のお客様に加えて、台湾やフィリピン、欧州系の観光客が増え、人通りが多かった。ファッションビルでも、若い女性の夏物の服が好調で前年比微増でプラスとなった。ただし、ガソリン高の影響で駐車場の売上が前年比 35%減となった。来街者は 100 円バスや公共の交通を利用している様子である。
	サービス業	旅 館、ホ テ ル (金 沢 方 面)	原油価格の急激な高騰による影響は必至である。また、ガソリン高騰の影響で宿泊客は 50%を割り込む状況にある。
		旅 館、ホ テ ル (加 賀 方 面)	業界を取り巻く環境は非常に厳しい状態が続いている。先行きの不透明感が強いため、高額レジャーの消費後退が進んでいる。 宿泊人員について、温泉地全体では前年対比 111%、既存旅館（新規 2 館は除く）107.1%と昨年度に比べ増加が見られた。しかし、販売・採算面において旅館経営は依然厳しい状況におかれており、売上高も軒並み減少している。長引く、原油や仕入価格の高騰が旅館経営を圧迫している。また、今後の宿泊予約状況については、予約件数、問い合わせとも少ない状況にある。早急な運転資金等に対する支援が望まれる。
		旅 館、ホ テ ル (能 登 方 面)	対前前年比 87.8%と厳しい状況にある。ゴールデンウィーク期間中は曜日配列の関係か、5 月 3、4 日はほぼ満室となったが、その他は平日と同じであった。原油高騰が続いており、先行き不透明で不安である。
		自 動 車 整 備 業	継続検査実績車両数の登録車において、前年対比で 119.4%、軽自動車 116.4%と今月は順調に推移しているが、本年度は前年対比で 2～5%マイナスの予想をたてているため、今後の動向に注視したい。一方、新規検査状況については、4 月期が前年対比プラス 5%で推移したが、5 月期は登録車で 98.1%、軽自動車 100.8%、全体では 0.9%のマイナスとなった。
	建設業	一般土木建築工事業	公共工事の発注量の激減は、業者間の競争激化を招き価格破壊が続くなど、極めて厳しい環境となっている。また、道路特定財源問題で、ただでさえ仕事量の少ない時に発注が遅れ、大打撃を受けていると感じる。受注難に加え、原油高による建設資材等の仕入れ単価の上昇やガソリン、軽・重油価格の高騰は経費を圧迫しており、先の見えない苦しい状況が続いている。

	集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等 (景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
非 製 造 業	建設業	板 金 ・ 金 物 工 事 業	販売価格、設備操業度に大きな変化は見られないものの、低下傾向の兆しがみえ、売上高の減少、収益状況の悪化と相まって、建築板金業界の景況は依然として厳しい状況が続いている。
		室 内 装 飾 工 事 業	材料の値上げが本格化し、収益状況の悪化及び将来に対する不安を訴える組合員が増えてきた。
		管 工 事 業	公共事業の著しい減少と資材の高騰等により、経営が一段と厳しい状況である。
	運輸業	一般貨物自動車運送業 ①	市中のガソリンスタンドの軽油価格がついに 150 円を超えてしまった。5 月の暫定税率復活分を含めて、この 2 ヶ月で 40 円近く価格が上昇した。軽油価格の高騰対策としての燃油サーチャージ制度の導入を図るため、説明会が 5 月に開催されましたが、5 月末現在で石川陸運支局に届出はされなかった。このような原油高騰の厳しい状況から、本気で荷主と燃料サーチャージ制度導入の交渉を進めざるを得ない状況になっている。今月は大きな動きがあると予想されるため、動向に注目したい。
		一般貨物自動車運送業 ②	5 月の売上は、前月比で約 8%減少、前年同月比で約 15%減少となった。5 月より暫定税率の復活と更なる値上げでトラック業界はかつて無い危機を迎えている。運転価格交渉は極めて難しく、燃料サーチャージ制度の導入が強く望まれている。

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
8 月 6 日 (水)	10 : 00 ~ 12 : 00	税 務 ・ 経 営 相 談	税 理 士 坂 井 昭 衛
9 月 11 日 (木)	13 : 00 ~ 15 : 00	法 律 相 談	弁 護 士 久 保 雅 史

《場 所》

金沢市鞍月 2 丁目 2 0 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

団塊世代雇用相談室設置のご案内

～団塊世代等の再就職を支援します～

当会では、団塊世代の雇用就業機会の確保と企業等における人材の確保を図るため、下記の通り「団塊世代雇用相談室」を設置し、定年退職、近く定年退職予定の求職者等の再就職を支援いたします。

【相談支援】

団塊世代の求職活動、事業主の退職予定者等に対する再就職支援及び企業等における人材の確保に関する相談について、社会保険労務士等の専門家及びアドバイザーによる相談指導を行います。

- ◆対象： ○定年退職者等の求職者
○在職中の高年齢者
○45歳以上の解雇予定者など「求職活動支援書」の作成対象者
○過去に「求職活動支援書」作成対象であった求職者
○退職予定者の再就職支援又は高齢者を雇用しようとする事業主
＊求職活動支援書：事業主が作成する退職者の職務経歴や職業能力等の事項、再就職援助措置等を記載した書面。
- ◆指導内容： ○求職者への相談・助言、キャリアコンサルティング
○事業主が行う退職予定者等への再就職援助、求職活動支援に対する相談援助
- ◆相談日： 8月より、毎週水曜日 午後1時～4時
(但し、年末と国民の休日は除く。平成21年2月25日まで)
- ◆相談場所： 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 団塊世代雇用相談室
- ◆相談員： 地域団塊世代雇用支援アドバイザー 吉川 達彦
未正社会保険労務士事務所 社会保険労務士 未正 哲朗
未正社会保険労務士事務所 社会保険労務士 大野 錦哉
- ◆相談費用： 無料

＊事業主による相談については企業へ出向いての相談も可能です。

「真柄建設」民事再生法適用申請に係る相談窓口の開設のご案内

当会では、上記に係る相談窓口を開設しましたのでお知らせいたします。

会員の皆さまには、組合員企業にもご周知いただき、相談案件等ございましたら、随時ご相談いただきますようご案内いたします。

＊連絡先 TEL 076-267-7711

＝ 相 談 例 ＝

- ・ 売掛金の回収に関すること
- ・ 当面の運転資金に関する金融斡旋相談
- ・ 連鎖倒産の防止に関する相談
- ・ その他