

石川 中央会報

題字
故 安田隆明 先生

No.2

目 次

巻頭セミナー

- ・「産業構造の変化と中小企業経営者～元には戻らぬのだから」
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏..... 2
- ・「強みの連携による新しい取組を」有限会社ビジネスプランニング 代表取締役 勝瀬典雄氏..... 4
- ・「21世紀を生き抜く中小企業の条件：情報化社会の経済学（2）～物から情報を売る経営へ～」
星稜女子短期大学 准教授 安藤信雄氏..... 6

トピックス

- ◆秋の叙勲・褒章受章の方々（会員関係）..... 8
- ◆いしかわ里山里海フェア「里山活動の日」に参加..... 8
- ◆中小企業等協同組合法施行60周年並びに中小企業団体の組織に関する
法律施行50周年記念式典における大臣表彰等受賞式典開催..... 9
- ◆平成21年度ものづくり中小企業製品開発等支援補助金について..... 10
- ◆中央会への来会..... 11

新聞掲載記事より

- ◆洋食屋の創業支援..... 12
- ◆地元食材の寿司作り支援..... 12
- ◆農商工連携の人材育成..... 12
- ◆看板商品の「仕掛け人」に 中小零細企業を支援 3年間で共同開発16件..... 13

中央会事業だより

- ◆地域団塊世代 平成21年度第1回就職面接会を開催..... 14
- ◆パソコン実務研修会開催..... 16
- ◆「加賀の紅茶」完成発表会開催..... 16
- ◆中小企業のBCP（事業継続計画）策定講習会を開催..... 17
- ◆石川プレマッティング商談会開催..... 17
- ◆第24回組合交流ゴルフ大会開催..... 18
- ◆青年中央会会員交流ゴルフ大会開催..... 18
- ◆平成21年度レディース中央会全国フォーラム in 滋賀開催される..... 19
- ◆第61回中小企業団体全国大会開催される..... 20

中央会からのお知らせ

- ◆県内の情報連絡員報告（9・10月）..... 22
- ◆個別専門相談室開催のご案内..... 31
- ◆改正組合法施行に係る決算関係書類作成の留意点..... 32

産業構造の変化と中小企業経営者 ~元には戻らぬのだから

(神戸国際大学経済学部 教授 中村 智彦氏)

「父親は、もう少し様子を見てはというのだが・・・」

「客先からと話をしても、元に戻ることはないと言われた。一層の海外移転が進んでいるようだ。」

「量的には7割まで戻ったが、納入価格を3割引にされた。結局、以前の半分の仕事しかない。」

中小製造業の後継者たちは、口々に厳しい状況について話す。

景気の低迷は、年末を控えて、再び深刻さを増しているようである。

「二番底はない、景気は回復しているというのは、どこの話だろうか・・・以前よりも、大手と中小の景況感に差があるように思う。」

2008年秋以降の景気の悪化の影響は、依然として強く、多くの経営者が自社の経営に苦悩している状況は、むしろ厳しくなっているようだ。

「元に戻ることはない」という若手経営者の見方は、現実のものとなりつつある。

仮に景気が回復したとしても、同じ状況には戻りそうにない。最近、しばしば目にする「ニューノーマル」^(※1)と言う言葉は、そうした変化を示している。

これまで日本経済を牽引してきた自動車産業のことを復習してみよう。日系自動車メーカーの総生産台数は、1970年には約五百万台だった。それが十年後の1980年には倍の一千万台を越した。しかし、1985年の円高不況を受けて、各メーカーともに本格的な海外生産を開始した。その結果、最近では総生産台数約二千万台のうち、およそ半分は海外生産、つまり世界中で走り回る「日本車」の半分は海外製なのだ。さらに国内生産の半分が国内市場向け。この国内市場向けは、国内の少子高齢化や若者の車離れの影響で減少傾向が顕著である。そもそもこうした状況になっていたのだ。

「国内で売れる百万円前後の低価格車を、人件費の高い国内で製造し続ける理由はあるのか。利益率も低く、いずれは海外製造に切り替えて、輸入することになるのは見えていた。」

あるカーディラーの経営者はそう指摘し、実際に一部輸入された海外製日本車の品質は全く問題ないと言う。

景気が悪いので、自動車産業が低迷している。そ

うした理解は半分正解で、半分間違いのようだ。景気が元に戻って世界の自動車産業が活況を取り戻しても、以前と同じ状況には戻らない。

「電気自動車になると、エンジンが不要になる分、大幅な部品点数減になります。従来型のエンジン部品の量産を得意としていた企業さんは真剣にこの先の方策を考えていただきたい。」

会場を埋めた多くの経営者から軽いどよめきが起こった。ある自動車メーカーの役員は、少し困った顔をして「みなさんだけではなく、うちも自社にエンジンの部門を抱えていますから、将来、どう転換していくか重い課題です。」と付け加えた。

司会をさせていただいていた筆者は、続けて「電器メーカーが自動車製造に乗り出す可能性は」と尋ねてみた。

「四輪は各国ともに厳しい安全基準や制限がある。また、四輪を制御するのは非常に高い技術が必要。ただ、二輪は電器メーカーやベンチャー企業などが参入する可能性は高いだろう。」

事実、構造の簡単な電気バイクには多くの企業が参入を目指しているし、中国製の低価格の電気バイクを輸入しようと試みる企業も出ている。

二次電池を活用した自動車やバイク。さらに太陽光発電やコージェネレーションなどとの組み合わせでのオフィスや家庭での活用も広がるだろう。しかし課題も多い。太陽光発電パネルは欧州での補助金制度が終わり、さらに韓国勢や中国勢の急迫により、価格の急落が予想されている。

パネルディスカッションの最後、大手企業からの出席者お二人に、二次電池産業、電気自動車分野、太陽光発電パネル分野と言った新規成長分野への参入を期待する中小企業経営者へのアドバイスを求めたところ、期せずして同様の意見が出された。それは二点に集約できる。まず、「いまあるものを、より安く作れますと言うだけでは、新市場は拓かない。安いというだけであれば、我々は他のルートを知っている。」そして、「いま、求めているのは、いまないものを作っていこうと言う意欲と技術とノウハウがある企業。大量生産拠点はコストの安い海外に容易にシフトしていくなかで、国内に残るのは研究開発、試作、ブラックボックス化した基幹部品の量産である。」

司会席から伺えた会場の雰囲気は、複雑なものがあった。厳しい将来像へのため息と、新しいチャン

スが到来していることへの期待。それだけに二次電池関連部品の製造で急成長している中小企業の経営者が、「とにかく新しいことに取り組んでいく、いつも何かアイデアが落ちていないか探している、そしていつも従業員やその家族の生活が肩に載かっていると思って、何とかしていくのが中小企業の経営者やないですか。がんばりましょう。」と発言した時、会場から拍手が起こったのだろう。

ある産業が国内で衰退し、海外へシフトしていく。こうした変化は今までも起こってきた。自動車産業が破竹の勢いで成長した1970年代、それまで隆盛を誇った繊維産業が急激に衰退した。自動車産業よりも早くに海外シフトが起こったのは、家電産業である。歴史の中で、「ニューノーマル」は繰り返されてきた。その都度、我々はそれを乗り越えてきたのだ。

こうした変化の時代に中小企業経営者に求められるものは何か。

「感覚を研ぎ澄ますことだ。景気が悪いからと、閉じこもり、情報源は新聞とテレビとインターネットというのでは、どんどん煮詰まっていく。こんな時だからこそ、異業種の経営者と情報交換する、見学会や交流会に顔を出す、さらに自分だけではなく後継候補、従業員をそう言う場所に送り込む。」数多くの特許を持ち、高付加価値のモノづくりを志向するある経営者は力説する。

「今まで、我々、日本のものづくり企業は、今あるモノの生産効率を向上させ、いかにコストダウンをするかについては一生懸命努力をし、成果を上げてきた。しかし、それだけでは生き残れない時代になったのだ。生産効率向上によるコストダウンは当然で、それでもよりコストの安い海外企業との競合に勝ち残るのは困難だ。では次の道は何か、今までに無かったものを作る、今までに無かったものを作る素材、機械、技術、ノウハウを開拓していくしかない。」北陸のある機械メーカーの経営者はそう指摘する。

経営者は、「ヒマだ」ではなく、「余裕がある」と考え、その余裕を勉強する時間に充てると考えるべきである。長年に渡る技術の蓄積と豊富な経験とノウハウは、貴重な資源である。しかし、環境関連、素材関連、エネルギー関連、そして医療、医薬、食品と北陸には、今後、期待される産業の集積が存在する。今こそ、協同組合での交流、異業種間の交流を、もう一度、その趣旨に立ち返って、活発化させるべきだ。それこそが、自社、地域の強みを見いだし、来るべきニューノーマルでの生き残り戦略の第一歩である。

※1 ニューノーマル…アメリカの債券運用会社ビムコのCEO・モハメド・エラリアン氏が著書の中で述べた言葉。サブプライム危機の到来を的中させたその著書で、景気が回復しても経済状況が元に戻ることはなく、新たな状況が出現するとした。



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/>

「強みの連携による新しい取組を」

(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. はじめに

前回まで数回にわたり、マーケットが変わりつつあることをお伝えして参りましたが、百貨店を始め、スーパー業界まで売上の減少が止まらない状況が続いています。さらに先日には景気低迷のなかデフレ現象（デフレーション）の傾向が見られると政府筋が発言しました。この厳しい経済環境において、ものが売れない時代に価格の安いものに消費者が殺到するという危険な傾向にあることは大変なことです。しかしこの流れに何とか立ち向かう策はないのでしょうか。今回は販売の頂点にある百貨店の動きに注目してみたいと思います。

2. 日本の売り場の頂点で起こっていること

先般から、日本百貨店協会と百貨店に働く社員の皆様で構成する日本サービス・流通労働組合連合百貨店部会の共催で初めて開催されている、PSサークルの会場でお話しさせていただく場をいただき、日本を代表する百貨店の売り場の現場で活躍する皆様と接する機会をいただきました。このPS（プロセールス）とは日本百貨店協会が下記のように2003年から創設し制度化しているもので、全国で16,397名の資格者がおられます。いわゆる百貨店の販売現場のプロの方々です。

参加された皆様に、まず百貨店とスーパー業界の違いはとの問いかけからお話を始めましたが、殆どの方々あまり意識をされていませんでした。皆さんもこの違いはご存じでしょうか。まずスーパーと呼ばれる売り場は、それぞれの仕入担当者（バイヤー）が、できるだけ安く、日常生活に欠かせない

消費財を中心にした商品を扱っていますが、誰も応対せずに顧客が選んで商品を購入していきます。ここでは出来るだけ一般に情報が伝わっている良品で安価であることが選択のポイントとなります。本来の百貨店の売り場では、仕入担当者がそれぞれの売り場で、付加価値の高い選ばれた商品を、販売員が良いものを購入したいと思う顧客にその商品の説明を対面で行い、その商品の価値を説明して購入していただく対面販売形式を取るのが百貨店の売り場の特徴です。しかし、今の百貨店の販売現場には、その商品がどのような製造現場で作られ、どのような付加価値（商品の良さ・特徴）を持っているのかを語る為の商品価値の情報が伝わっていないのです。今までの主力商品は顧客の声を反映したのではなく、商品の価値を説明しなくても売れてきた「ブランド」という商品の価値に頼ってきたこと、また売れる商品を持ってきた中間バイヤーに頼ってきたことがこの原因だと考えられます。このような売り場の状態を続けてきたために、どこの百貨店に行っても同じような商品が並び、顧客が百貨店に興味を失ってきたのです。

3. 良いものを買いたいと考えている顧客は

ここでプロセールスの皆様に問いかけてみました。百貨店に来られるお客様は本当に購買意識がなくなっているのでしょうか、本当に安いものだけをほしがっていると思われませんか、と問いかけますと、売り場に来られたお客様は現在でも商品を購入したいと思って資金を持ってこられているのは間違いないと確信しているとのことでした。

今でも顧客は必要のないものは購入したくない

*日本百貨店協会HPより参照

「百貨店プロセールス資格制度とは？」

2003年4月にスタートした、日本百貨店協会が認定する百貨店業界共通の販売資格制度です。

販売資格の取得を通じて、販売や接客におけるレベルアップを目指し、顧客満足の実現につなげます。

百貨店業界全体の魅力アップと、販売員の方のエンプロイアビリティの向上を目指します。百貨店に勤務する社員、契約社員、パート社員だけでなく、お取引先派遣社員の方も認定しています。

資格のグレード・レベル

レベル	設定方法
1級	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客に感動を与えられる ◆周囲からも尊敬される ◆指導、育成ができる <p style="text-align: center;">推薦状 + 筆記・実施・面接試験</p>
2級	<ul style="list-style-type: none"> ◆知識と技術を駆使できる ◆顧客満足を実現できる ◆専門家として認められる <p style="text-align: center;">指定の通学講座の受講 + 筆記・接客ロールプレイング</p>
3級	<ul style="list-style-type: none"> ◆顧客ニーズに応えられる ◆百貨店の販売知識がある <p style="text-align: center;">指定の通信講座の受講 + 審査レポート提出</p>

現在以下の3資格を認定しています。

フィッティングアドバイザー レディスファッション 1級・2級・3級	フィッティングアドバイザー メンズファッション 1級・2級・3級	ギフトアドバイザー 1級・2級・3級
---	--	-----------------------

が、せっかくお金を使って購入するのだから、必要なものであれば良いもの・価値あるものを購入したいと考えているはず。ただ単に安いもの、価格が安いで興味がないものは購入しません。この傾向は、家電製品等では結構高額な商品の売上げが好調、エコをテーマとした高機能車等の高額商品の販売が好調である等のことからもうかがえます。

このような顧客はまだまだ百貨店に期待を失っていないし、百貨店が、顧客の望む良いもの、価値あるものを販売してくれる場所になることを望んでいるはず。私は、是非、顧客に接する百貨店の販売の現場から、顧客の声を聞き、日本の素晴らしいものを作ってきた、地域の技術力・製造能力に再度注目していただき、顧客が望む商品開発に参画していただく取組をしていただくことをお話ししましたが、かなりの方々に賛同していただいたのではないかと感じております。

4. 地方で良いもの作りをしている製造者の課題

地域で製造者の皆様から、様々なご相談に乗っていますが、出来るだけ首都圏の百貨店の売り場で売りたいとご希望をお持ちの皆様がたくさんおいでになられます。ただ残念なことに、ご相談に乗らせていただいた後、その場でアイデアをお出しするのですが、なかなか継続的にご支援させていただくことが出来ていません。また製造者の皆様は、ご自身で積極的に首都圏に出かけて活動されている方も少ないのが実情です。今まで様々なご支援をさせていただきました中で、新たな販路が拡大し、売上増大につながっている企業を見てみますと、経営者自ら首都圏に出かけ、足を使って活動されている方々が殆どです。確かに経費の問題はありますが、様々な工夫をして是非経営者自ら市場に出かけて、様々

な情報を伝える工夫が必要ではないでしょうか。地方でものづくりをしている製造現場の情報を伝える仕組みが、中間流通が構造的に崩れている中、もう一度その製造現場の高付加価値製品・良品を作るプロセスをまとめて売り場に届ける仕組み作りが大きな課題だと感じております。ご紹介させていただいたように百貨店の売り場も変わろうとしています。ものづくりの現場でも高付加価値商品を生み出す製造現場の情報を伝える、具体的な取組をできるだけ早くする必要があると思います。

5. 今後の展開に期待

ご紹介させていただいたように、厳しい経済環境の中で、今、市場を変えようという取組が少しずつ動き始めています。地方の企業にとって、大量販売ではなく出来るだけ付加価値の多いものを売りたいと考えている方々にとって、百貨店が動き始めると可能性は広がります。是非、皆様方も百貨店とジョイントできる企画を考える時期だと思います。ただ、崩れた商流の復活が難しい現在、百貨店等への販路のチャネルに関しては、直接訪問して営業を行うのはかなり難しいと思いますので、先般、石川県中小企業団体中央会で販路につながるコーディネータとして私も参加させていただきましたが、様々なチャネルをお持ちの方々コーディネータの活用も重要なキーワードが見つかるかもしれません。

厳しいときこそビジネスチャンスを見つける可能性が多くなるといわれています、その為には出来るだけ経営者自らが市場に出かけて様々な動きを察知すると具体的なアプローチの可能性がみえてきます。今後の皆様の積極的な活動に期待したいと思います。



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
・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
・経済産業省 中小企業向けSaaS活用基盤整備事業 担当

【経歴】

H7年6月～現職
(有)ビジネスプランニング 代表取締役
H14年4月～H17年3月
四国経済産業局 産業クラスター計画コーディネータ

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
四国産業技術振興センター 産業クラスター計画クラスターマネージャー
H17年4月～H18年3月
中小企業基盤整備機構 四国支部新連携サブマネージャー
H14年4月～H19年3月
中小企業基盤整備機構 四国支部常設相談員
H13年9月～H19年9月
四国経済産業局 テクノプロデューサー
H19年4月～H20年3月
中小企業庁 地域資源タスクフォース
H19年8月～H20年3月
全国中小企業団体中央会 地域資源活用マニュアル作成委員
H19年6月～H20年3月
中小企業基盤整備機構 地域資源全国事務局GM
H20年4月～現職
中小企業基盤整備機構 地域資源関東支援事務局PM
H20年9月～現職
J-SaaS運営事務局 中小企業向けSaaS活用基盤整備事業

21世紀を生き抜く中小企業の条件:情報化社会の経済学(2) ～物から情報を売る経営へ～

(星稜女子短期大学 准教授 安藤 信雄氏)

“ものづくり”は情報づくり

グーグルは1998年9月にカリフォルニア州のアパートの一室で創業してから僅か10年目の2008年に売上高218億ドル、利益は42億ドルに達しました。1ドル100円で計算しても売上2兆円、利益は4200億円となります。グーグルは、なぜこんなにも急成長できたのでしょうか。

21世紀は、「情報」の時代とも「環境」の時代とも言われます。21世紀を生き抜く中小企業の条件として、この二つのテーマは避けて通れないものです。実は環境は、きわめて情報の問題です。温暖化問題でも単なる掛け声だけでは解決しないので、実効性を伴うために市場メカニズムを活用することが必要とされます。各国が排出権取引を実施しようとしています。その時重要となるのが、データであり情報です。さらに環境保護も生態系保存も実態を解明し有効な手段を講じるための情報収集が成否の決め手となります。そこで、「情報」と「環境」の時代について、まずは「情報」から検討してみましょう。

日本は戦後一貫して“ものづくり”によって豊かになってきました。正確に言うと資源を輸入して「もの」を作り、欧米へ輸出して豊かになってきたのです。この“ものづくり”の中に情報の重要性を指摘する人は、残念ながら、まだそれほど多く居ません。そこで、この紙面では“ものづくり”が真の価値を發揮するのは情報であったということのみていくこととしましょう。するとあらゆる“ものづくり”で、情報から利益が出ていることがわかります。経営者が、自社の利益の源泉である情報を意識できれば、眠っていた自社内の利益の源泉を目覚めさせることも出来るでしょう。

日本の経済史を研究されている中林真幸准教授は、日本経済新聞「やさしい経済学」の連載で明治維新以降、日本の経済発展の主軸となった製糸業の発展を紹介しています。当初、日本の生糸は、低品質であったことから欧米の商社が安く買ったとき、欧米で商社ブランドとして販売されていました。日本の製糸業者組合、開明社が管理コストを投資して製品の品質向上を目指し厳格な全品検査と生産担当

労働者の情報を管理することで、開明社ブランドをアメリカで確立することに成功し、国際貿易で日本の紡績メーカーが主導権を握ることができたのです。これが明治維新以降、日本の経済発展の出発点でした。

戦後のものづくりは「量産」の技術力

この歴史が示していることは、「信頼」を勝ち取りブランドを確立することが市場での主導権を握れるということです。信頼には付加価値がつくのです。このブランドが、消費者へ発信された情報なので。冒頭で述べたように“ものづくり”が価値を作り出しているといいましたが、さらに深く調べると「つくる行為」が価値を創り出しているのではなく、「つくる技(わざ)」が付加価値を創り出していることが解ります。行為と技の何が違うのかということ、技は、それまで学習してきた年月と習熟が必要だということです。行為は「労働力」で、わざは「技術」とい違いがあると言えます。

低賃金で労働力を使うことばかり考えて経営すると、とどのつまり安売り競争へ行き着きデフレ・パイラルに巻き込まれ、最終的に利益もなくなります。安く作るだけなら海外の低賃金労働力を利用しようということになり国内の産業は空洞化します。

日本の中小企業は戦後から今日まで、技術の向上が死活を決する時期を大きく分けて3回乗り越えてきました。その度に技術力を磨けなかった企業は淘汰されていきました。

第一の時期は、1960年代以降の高度経済成長期です。戦後、日本の中小企業は国策で優遇された基幹産業へ潤沢な資金が投入され重厚長大の大企業が発展し、その下請けとして中小企業が大量に生まれてきました。しかしその当時の中小企業は大企業の工程研究によって単純化された労働の部分を下請けとして請け負うだけの企業が多く、安い労働力を購入することだけを目的として取引された中小企業もありました。このような低賃金労働に依存した中小企業は、高度経済成長の労働力不足により賃金が上昇すると生き残ることは出来ませんでした。

第二の時期は、1970年代後半からの急激な円高です。大企業は、労働集約型の工程は東南アジアへ移転し、技術力向上の要求に耐えた中小企業のみが取引を続けることが出来ました。この時点での技術は、まだ量産技術が中心です。正確に均一なものを安く作る技術を、まだ外国ではマネできませんでした。

第三の時期は、中国の開放政策が進んだ1990年代から今日です。自動車、電機等の最終消費財メーカーが中国へ進出すると、部品を供給する中小企業も現地で生産するようになりました。2002年には金型図面の無断流用事件が多発し、経済産業省が金型業界には知的財産の管理強化を、ユーザーには公正取引を求める事件がおこります。無断流用は許しがたいことですが、翻ってみれば、図面さえあれば、金型は中国でももう作れる状況になっているということでしょう。金型著作権保護の体制をしっかりと確立しなければならないということです。このあたりから量産技術は二次的な収益源で、モデルや原版などの知的財産が先進国の中小企業の技術力の主役となりはじめたということでもあります。

これからは情報の商品化と環境技術

さて、改めて僅か10年でなぜ、グーグルは巨額な利益を生み出したのか考えましょう。グーグル社が提供しているサービスは、検索エンジンによるサイトの運営です。検索エンジンによるロボット検索での結果をホームページに表示し、その周辺に検索ワードに符合する広告を表示します。このときの広告料が売上げです。グーグル社の商品は、「検索結果」という情報を商品化しているのです。それはちょうど番組を商品として配信している放送局と同

じです。

なぜグーグル社が短期間で2兆円もの売上げに達することが出来たか、それはグーグル社があつかう商品が「情報」であったということです。もちろん全世界のホームページをデータベース化する技術や各国言語に翻訳するなどの技術も見逃せません。だがもっとも重要なことは「情報」を商品化するアイデアだったということです。

さらに注目したいことは、紹介業だということです。検索サイトの目的は、他人のホームページを検索してリンクを表示することです。グーグルもホームページを作ってはいますが、主な収益源は他のホームページを紹介することでの広告料なのです。他人が作ったものを紹介することで利益を上げているのです。私はこれを情報仲介業と呼んでいます。

また「情報」は物財を消費しません。情報は、物財と異なった特徴を持っています。その情報のもっとも特異な特徴は「減らない」商品だということです。この特徴を発見したのは、超整理法で有名な早稲田大学の野口由紀雄教授です。情報は、物財による「ものづくり」とはまったく逆の性質をもっているのです。この情報の性質をいかにうまく利用して、「情報」を商品化してゆくのか。ここに、環境技術と合わせて21世紀に生き残る中小企業の条件があります。

¹ 中林真幸、日本本経済新聞2009年11月20日～「やさしい経済学・「社会科学」で今を読み解く：日本の「長い近代化」と市場経済」より。



安藤 信雄 (あんど のぶお)

【常勤】 星稜女子短期大学 准教授

【研究調査のテーマ】

- ・ 中小企業論 (企業間ネットワーク、産業クラスター、地域の経済活性化など)
- ・ 協同組合論 (協同組合、非営利組織、コミュニティビジネスなど)
- ・ 情報経済論 (取引コスト、非対称情報、組織等などの理論)

能登の特産品を活用した地域おこしの手法を学生と調査しています。過疎、限界集落、耕作放棄地等の問題解決につながる事を期待しています。

地産地消の視点から新しい経済学の枠組みも研究しています。趣味と実益を兼ねて個人的興味から地域食材を生かしたレストラン等とその経営に関心があります。

【出生】 1959年 神奈川県藤沢市生まれ

【経歴】 1992年 明治大学 政治経済学部 卒業
1995年 明治大学大学院 政治経済学研究科博士前期課程修了
2004年 博士号 (経済学・明治大学大学院) を取得

【職歴】 1980年～1991年 株式会社ミツミ電機勤務
1994年～2001年 学習塾 創英ゼミナールを起業
2001年～2007年 星稜女子短期大学 専任講師
2008年～ 星稜女子短期大学 准教授

【その他】

- ・ NPOスローフード金沢 (理事) 2007年～
- ・ NPO法人北陸ライフケアクラスター研究会 (理事) 2009年～
- ・ 日本協同組合学会会員、経営情報学会会員 (2009年～理事)、日本経営学会会員、実践経営学会会員

【参考】

共著 百瀬恵夫編集『中小企業論新講』白糖書房、2000年。
筆者のゼミHP <http://www.seiryu.ac.jp/ando>

秋の叙勲・褒章受章の方々(会員関係)

平成21年秋の叙勲・褒章受章者が決定され、本会関係では、業界の発展に尽力された次の方々
その榮譽に輝かれています。

心からお喜び申し上げます。今後のさらなるご活躍をお祈り申し上げます。

旭日双光章

富木 昭光 (80歳)

現 協同組合金沢問屋センター 理事長
現 石川県中小企業団体中央会 副会長
金沢市

吉光 武志 (76歳)

現 石川県総合建設業協同組合 副理事長
現 石川県建設業協会 副会長
能美市

藍綬褒章

竹山 雅万 (66歳)

現 石川県紙器工業組合 理事
金沢市

いしかわ里山里海フェア「里山活動の日」に参加

当会は、去る10月24日(土)金沢市にある夕日寺健民自然園において、いしかわ里山里海フェア「里山活動の日」(主催：いしかわ里山里海フェア実行委員会)に参加、雑木林・竹林整備に汗を流しました。

当日は天候にも恵まれ、会員組合等から8事業所34人、中央会事務局から7人参加し、慣れない作業であるなか里山保全のため、参加者みんなで力を合わせ作業に精を出しました。

なお、ご参加いただきました事業所は次のとおりです。(敬称略)

・金沢建設業協同組合

みづほ工業株式会社、真柄建設株式会社、
株式会社北野組、組合事務局

・協同組合金沢問屋センター

組合事務局

・玉田工業株式会社

・協同組合グローバル・ネット

事務局

・北陸鉄工協同組合

株式会社中川鉄工所



中小企業等協同組合法施行60周年並びに 中小企業団体の組織に関する法律施行50周年記念式典 における大臣表彰等受賞式典開催

本年は、中小企業等協同組合法施行60周年並びに中小企業団体の組織に関する法律施行50周年を迎え、これを記念して、本会の上部団体である全国中小企業団体中央会では、記念式典を10月29日(木) ANAインターコンチネンタルホテル東京において挙行之、同記念式典において、優良組合、組合関係功労者等の大臣賞、中小企業庁長官賞等の表彰を行いました。

本県から、次の方々が受賞されました。心からお慶び申し上げ、今後のさらなるご活躍をお祈りいたします。

< 中小企業等協同組合法施行60周年記念表彰 >

○農林水産大臣賞

「優良組合」

金沢魚商業協同組合(理事長 大浦 政昭)

「組合関係功労者」

直江 茂行(石川県醤油協同組合連合会理事長)

○中小企業庁長官賞

「組合関係功労者」

富木 昭光(協同組合金沢問屋センター理事長)

村田 信親(石川県プレス工業協同組合理事長)



受賞者の皆さま

明石 巖(石川県鉄工団地協同組合理事長)

大井 徳秀(和倉温泉旅館協同組合理事長)

○全国中小企業団体中央会会長賞

「組合専従職員」

寺中 洋子(金沢魚商業協同組合)

松井恵美子(和倉温泉旅館協同組合)

高田千鶴子(金沢城西機器工場団地協同組合)

向井 千春(飯田港共同店舗事業協同組合)

坂井 洋子(小松撚糸工業協同組合)

林 百合子(住吉工業協同組合)

洲崎 昭子(ウイング北陸総合衣料商業協同組合)

< 中小企業団体の組織に関する法律施行50周年記念表彰 >

○経済産業大臣賞

「組合関係功労者」 上馬 定司(石川県電器商業組合理事長)

○中小企業庁長官賞

「優良組合」 石川県印刷工業組合(理事長 福島 理夫)

○全国中小企業団体中央会会長賞

「組合専従職員」

大橋 一也(石川県電気工事工業組合)

清水 茂樹(石川県自動車整備商工組合)

田丸 昭彦(石川県生コンクリート工業組合)

平成21年度ものづくり中小企業製品開発等 支援補助金について

国の平成21年度補正予算の成立を受けて実施される、「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金（試作開発等支援事業、製品実証等支援事業）」の1次採択並びに2次採択の結果が公表されました。

北陸三県並びに全国の採択状況は、次のとおりです。

県名	区分	申請企業数(件)		採択企業数(件)		採択率(%)	
石川県	試作開発	1次募集	159件	1次採択	56件	1次採択	35.2%
		2次募集	108件	2次採択	13件	2次採択	12.0%
		合計	267件	合計	69件	合計	25.8%
	実証支援	1次募集	8件	1次採択	7件	1次採択	87.5%
2次募集		6件	2次採択	6件	2次採択	100.0%	
合計		14件	合計	13件	合計	92.9%	
富山県	試作開発	1次募集	202件	1次採択	59件	1次採択	29.2%
		2次募集	116件	2次採択	16件	2次採択	13.8%
		合計	257件	合計	75件	合計	23.6%
	実証支援	1次募集	5件	1次採択	4件	1次採択	80.0%
2次募集		2件	2次採択	2件	2次採択	100.0%	
合計		7件	合計	6件	合計	85.7%	
福井県	試作開発	1次募集	69件	1次採択	12件	1次採択	17.4%
		2次募集	63件	2次採択	8件	2次採択	12.7%
		合計	132件	合計	20件	合計	15.2%
	実証支援	1次募集	6件	1次採択	6件	1次採択	100.0%
2次募集		4件	2次採択	3件	2次採択	75.0%	
合計		10件	合計	9件	合計	90.0%	
全 国	試作開発	1次募集	7,387件	1次採択	1,655件	1次採択	22.4%
		2次募集	4,837件	2次採択	625件	2次採択	12.9%
		合計	12,224件	合計	2,280件	合計	18.7%
	実証支援	1次募集	673件	1次採択	440件	1次採択	65.4%
2次募集		290件	2次採択	265件	2次採択	91.4%	
合計		963件	合計	705件	合計	73.2%	

石川県は北陸三県でも採択率は高く、本県におけるものづくり技術力の高さがうかがえる結果となりました。

中央会への来会

大森北陸財務局長来会

6月12日（金）大森北陸財務局長が来会され、地域経済動向、雇用情勢、資金繰りや金融機関の融資姿勢等についてヒアリングが行われました。中小企業情報連絡員からの景気動向調査結果や中小企業緊急雇用安定に係る教育訓練研修会の開催状況等を踏まえ、中小企業の厳しい実態を伝えました。また、中央会がこれまで取り組んできた支援事例を紹介しました。さらに、セーフティネット保証制度の継続・拡充や雇用助成金の迅速化、支給要件の緩和、教育訓練科目の制限緩和など国に対する要望を伝えました。



佐藤中小企業庁次長来会

8月26日（水）佐藤中小企業庁次長が来会され、地域経済動向、雇用情勢をはじめとする景気状況や地域力連携拠点事業の実施状況等についてヒアリングが行われました。地域経済動向や雇用情勢については、組合及び組合員企業からの聞き取り調査などから各業界の厳しい状況について中小企業者の生の声を伝えました。

地域力連携拠点の取り組み状況として、相談件数や専門家派遣件数はもちろんのこと、これまで中央会が取り組んできた支援事例について、実際の商品等を用いて説明いたしました。

また、拠点事業の継続やマーケットリサーチなど販路開拓事業といった支援メニューの追加を要望いたしました。



大関中部経済産業局産業部長来会

10月27日（火）大関中部経済産業局産業部長が来会され、地域経済動向、雇用情勢をはじめとする景気状況や地域力連携拠点事業の実施状況等についてヒアリングが行われました。依然として景気が低迷している状況下において、地域力連携拠点事業やものづくり中小企業製品開発等支援事業が中小企業の経営改善に寄与し、企業活性化の起爆剤となっており、その効果は絶大であることから、来年度も継続して実施してほしいことを強く要望いたしました。

後藤中小企業庁長官官房参事官ほか来会

11月12日（木）後藤中小企業庁長官官房参事官、大関中部経済産業局産業部長並びに杉山中部経済産業局中小企業課長補佐、池田金融庁企画課長、富山北陸財務局金融監督第一課長が来会され、業況とその要因、先行き、資金繰りや金融機関の融資姿勢等についてヒアリングが行われました。中小企業の厳しい資金繰り状況について説明し、中小企業金融円滑化法案等中小企業者に対する金融政策について、一層の支援を要望いたしました。



平成 21 年 9 月 3 日 (木)
北國新聞朝刊掲載

「洋食屋の創業支援」

石川県中小企業団体中央会

石川県中小企業団体中央会は地域連携拠点事業の一環で、金沢市旭町の洋食屋「シンジ」の創業を支援した。経営計画やメニューの策定、店舗内装などについて助言した。

平成 21 年 9 月 28 日 (月)
北國新聞朝刊掲載

「地元食材の 寿司作り支援」

石川県中小企業団体中央会

「シンジ」は昨年10月、同会の支援を受けて学生街で開業した。大盛りを前面に押し出したメニュー展開で、好調な業績を上げている

石川県中小企業団体中央会は地域連携拠点事業の一環として、能登沖のブリなど地元食材を使った「飯寿司（いずし）」の開発を目指す志賀町の鮮魚店「鮮魚浜井」を支援する。飯寿司はコメや魚、野菜を麹と混ぜて発酵させる、なれずしの一種。能登沖のブリやダイコン、ニ

という。店主の橋爪真志氏は「アフターフォローも充実しており、助かった」と話している。同会の創業支援では4例目となる。

石川県中小企業団体中央会
シンジなど地元の食材を活用し、来年2月から特産品として売り出す。同会は市場調査、インターネット販売といった販売促進を担当する。県内のスーパーでも販売する予定。

平成 21 年 10 月 25 日 (日)
北國新聞朝刊掲載

「農商工連携の 人材育成」

石川県中小企業団体中央会

石川県中小企業団体中央会の農商工連携等人材育成講座は24日までに、金沢市のKKRホテル金沢で開講した。農林水産業の現状やブランド戦略などに関する講座を設け、専門家の育成につなげる。初回は開講式に続いて、石川県立大学の加納恭卓教授が講演し、加賀野菜の研究成果などを紹介した。

平成 21 年 10 月 23 日 (金)
北國新聞朝刊掲載

「看板商品の「仕掛け人」に 中小零細企業を支援 3 年間で共同開発 16 件」

石川県中小企業団体中央会

石川県中小企業団体中央会が商品企画を通じて企業支援を活性化させている。

県産茶葉を使った和

紅茶や温泉地と共同開発した石けんなど、ここ 3 年間で 16 件の新商品を手掛けてきた。長引く不況で中小零細企業の苦戦が鮮明になる中、看板商品の開発で窮地を救う「仕掛け人」の役割を担っている。

「石川県の茶葉で作った紅茶ありませんか」。発売初日の 10 月 9 日、石川県茶商工業協同組合の加盟店に、県産茶葉の和紅茶「加賀の紅茶」を求める来店者が詰め掛けた。

加賀の紅茶は、中央会の支援を受けて開発した商品。加盟 20 店で

合計 500 パックを限定発売したが、その日のうちに品切れとなる店舗もあったという。

組合が中央会から和紅茶作りの打診を受けたのは約 1 年半前。日本茶を専門に扱う加盟店がほとんどで、一部から反対の声も上がったが、ふたを開ければ予想外の反響だったという。織田勉理事長は「不振の続いた業界が前を向くきっかけになった。喫茶店からも引き合いがあり、ありがたい」と話す。

中央会が手掛けた主な商品は、酒米「石川門」を使った日本酒、県内 4 温泉の泉質を配合した石けん、大豆を水あめと合わせた「大豆飴」、九谷焼の体験キット、能登産のサザエを使ったシーフードカ

レー、中宮温泉の湯治プログラム、漆を塗ったバッグ、兼六園の茶店と共同開発した茶菓子など。

いずれも中央会が企画を練り、販路開拓や商品 PR のノウハウを提供したもので、ここ 3 年間で支援したケースは 16 件に上る。

これまでは、会員組合の運営指導やセミナー開催、個別企業の経営相談などを中心に業務を行ってきたが、数年前から商品開発に関する相談を持ち込む企業が増えたという。安田慎一専務理事は「不況でがけつぶちに立っている企業は、売れる商品という『特効薬』を求めている。時代のニーズに合わせた支援を展開したい」としている。

ただ、必ずしもヒットする商品が生まれるわけではなく、消費不振のあおりを受け、「売り上げ目標に届かない商品も一部にある」（担当者）という。

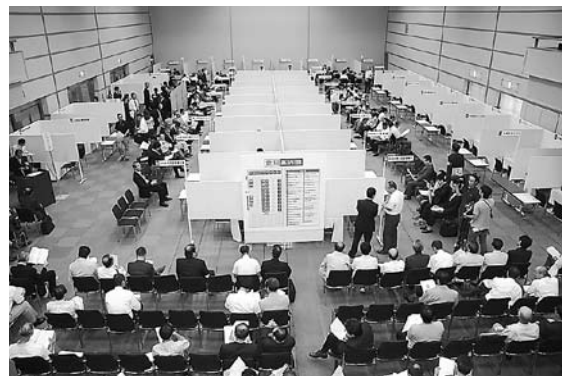
ものが売れない時代に企画商品をどれだけヒットにつなげられるか。景気回復が遅れ、苦境に追い込まれる中小零細企業が増加する中、中央会のアイデアが生かされる機会がますます増えそうだ。

地域団塊世代 平成21年度第1回就職面接会を開催

本会では、昨年度に引き続き、石川労働局から受託した「地域団塊世代雇用支援事業」の一環として、働く意欲と能力のある団塊世代の再就職を支援する就職面接会(共催機関:各公共職業安定所、社団法人石川県雇用支援協会、社団法人石川県シルバー人材センター連合会、財団法人産業雇用安定センター)を9月11日(金)石川県地場産業振興センターで開催いたしました。

面接会には、金沢市等の企業38社の参加をいただき、求職者310名がそれぞれ面接に臨み、参加者からは、「参考になった。またの機会があれば参加したい。」「雇用情勢が最悪の時だから今回のような場を設けて企業に呼びかけて欲しい。」などの意見が聞かれた。

また、「不況のため、あまりにも求人が少なく、また求職者も多いので、就職できるかどうか不安」との声もあり、求職者の皆さんは、真剣に取り組んでいました。



参加企業は、次のとおり(順不同)

株式会社セントラルケアスタッフ
 株式会社柿本商会
 高澤醸造株式会社
 ホテル百万石(百万石アソシエイト株式会社)
 株式会社トスネット 北陸支社 金沢営業所
 社会福祉法人 陽風園
 三共フーズ株式会社
 株式会社セーフティ
 株式会社金沢エクセルホテル東急
 大東建託株式会社金沢支店
 株式会社メープルハウス
 玉田工業株式会社
 ヨシダ宣伝株式会社
 株式会社丹羽自動車工業
 有限会社金沢物流見張番

株式会社ガード北陸
 大和タクシー株式会社
 セコムジャスティック北陸株式会社
 金城交通株式会社
 株式会社鈴木設備事務所
 株式会社ハチバン
 株式会社モス ホテル日航金沢
 社会福祉法人やすらぎ福祉会
 株式会社リドー
 日章警備保障株式会社
 株式会社金沢ニューグランドホテル
 株式会社アクティ
 三井生命保険株式会社
 株式会社 恵
 株式会社一膳

フォーカスサービス
なるわ交通株式会社
KYOUDOU株式会社
ナカダ株式会社

医療法人社団仁智会
株式会社北都鉄工
ミナミ印刷株式会社

医療法人社団洋和会 社会福祉法人 加賀中央福祉会

次回、第2回就職面接会のご案内

開催日時 平成22年1月19日(火) 午後1時30分～4時30分
開催場所 金沢市鞍月2丁目20番地
石川県地場産業振興センター 本館 1階 大ホール

また、面接会に先立ち、9月8日(火)に再就職支援セミナーが開かれました。

「再就職支援セミナー」も開催

再就職支援セミナーも「地域団塊世代雇用支援事業」の一環として開催したもので、講師の中小企業診断士の荒木泰之氏から「最近の経済・雇用情勢」のテーマで講演され、求職者に対し最近の企業における雇用情勢を把握していただくための講演をいただきました。

また、キャリアコンサルタントの蓑輪紀子氏から「就職面接会の活用方法」と題して、早期求職者に対し、再就職への為の心構えと面接への活かし方を把握し、積極的にかつ、前向きになって就職活動を進めてほしいと話し、参加者はそれぞれ新たな再就職への思いを深めました。



パソコン実務研修会開催

平成21年7月7日(火)～8月5日(水)まで石川県IT総合人材育成センターにおいて、平成21年度パソコン実務研修会を開催いたしました。

今年度は、全11講座のカリキュラムで開催され、延べ207名の方にご参加いただきました。

今年度は、昨年度参加者から実施希望のありました「プレゼンテーション資料の作成講座」を追加して開催されました。参加された方からは、「今後も継続してほしい」、「実践して仕事に役立たい」等多数のご意見をいただきました。

皆様から寄せられましたご意見を基に、より良い研修となるように努めて参りますので、来年度も多数のご参加をお待ちしております。



「加賀の紅茶」完成発表会開催

平成21年10月9日(金)金沢21世紀美術館内カフェレストラン "Fusion21" において、「加賀の紅茶」完成発表会が開催いたしました。

「加賀の紅茶」は、石川県茶商工業協同組合(茶レンジの会)が試作開発したもので、加賀市の打越製茶農業協同組合で収穫した茶葉を使用し、若者に人気のある和風テイストの紅茶を売り出し、ペットボトルの普及などで苦境に立つ茶専門店の集客力を強化することを目的としています。

「加賀の紅茶」の特徴は、茶葉に含まれるタンニンが少ないことなどから海外の紅茶に比べ渋みが少なく、自然の甘みと香りに優れ、砂糖を入れずにストレートで美味しく飲むことができます。また、茶葉をお湯に濾すと柔らかな橙色が醸し出され、優しい香りや味とともに心癒される一時を演出してくれます。

発表会当日は、会場いっぱいに紅茶の香りが広がり、参加者からも美味しいという声が溢れていました。



『加賀の和紅茶』のティーセット



挨拶をする織田勉理事長

中小企業のBCP(事業継続計画)策定講習会を開催

新型インフルエンザを始めとする流行性ウィルスの感染拡大や規模の大きな地震や集中豪雨等、甚大な被害を及ぼす災害は、特に中小零細企業にとっては企業の経営基盤を揺るがしかねず、最悪の場合、企業が倒産してしまうこともあります。そこで、平成21年10月28日(水)、石川県地場産業振興センター本館大ホールにて、「企業生き残りのための戦略的BCP(事業継続計画)～企業が求められる新型インフルエンザ対策～」をテーマに、株式会社インターリスク総研 研究開発部長・主席コンサルタント 本田茂樹氏を講師に向かえての講習会を開催しました。

講習会では、企業が求められる新型インフルエンザ対策等を中心について説明がなされました。参加者は、これから益々拡大の恐れがある新型インフルエンザへの適切な対応と事業承継計画の策定のため、真剣な面持ちで講習を受けられました。



本田茂樹講師



講習会の風景

石川プレマッチング商談会開催

平成21年11月4日(水)石川県地場産業振興センターにおいて、「石川プレマッチング商談会」を開催いたしました。

「石川プレマッチング商談会」は、自社商品等の販路拡大、自社商品のプレゼン能力の向上を目的に開催され、石川県内企業43社が参加いたしました。当日は、専門家コーディネーターとして、勝瀬典雄氏(有限会社ビジネスプランニング代表取締役)、杉原広宣氏(株式会社ユナイト代表取締役)、三輪清一氏(株式会社共立代行代表取締役)、石川義紀氏(有限会社スタイル501代表取締役)の4名を迎え、それぞれのブース毎に分かれ、各企業の開発した製品等の販路についての相談を受けました。

参加された各企業は、販路拡大のビジネスチャンスを掴むため、専門家コーディネーターと熱心に相談を行いました。中には、製品の完成度が高いとして、今後、コーディネーターを通じて実際に百貨店などに売り込む予定となり、ほかの企業についても課題解決のための支援を行うこととなりました。



商談会風景

第24回組合交流ゴルフ大会開催

今回で24回目となる恒例の組合交流ゴルフ大会が10月2日（金）にかほく市の金沢カントリー倶楽部において39名の参加者のもと盛大に開催されました。

大会の主な成績は次のとおりです。

<大会結果>

優勝	鶴山 庄市 (金沢建設業協同組合)
準優勝	藪 猶八 (協同組合加賀能登のれん会)
第3位	森 哲尾 (旭丘団地協同組合)

ベストグロス賞	池田 秀樹 (安原工業団地協同組合)
ソノダ印刷株式会社賞	堂井 重昭 (石川県異業種交流協同組合)



左から準優勝の藪氏、優勝の鶴山氏、五嶋会長



懇親パーティーの様子

青年中央会会員交流ゴルフ大会開催

平成21年10月3日（土）、金沢カントリー倶楽部において、青年中央会会員交流ゴルフ大会が開催されました。

当日は、総勢16人が参加し、爽やかで気持ちのよい快晴のもと、プレーを存分に楽しみました。

また、プレー終了後、和気藹々とした雰囲気の中で表彰式並びに懇親会が行われ、会員相互の交流を深めました。

- 優勝** **須加晃太郎** (写真正面)
片町商店街振興組合青年部
- 第2位** **諸江 憲造** (写真左)
石川県板金工業組合青年部
- 第3位** **石野 成紀** (写真右)
石川県プレス工業協同組合ジュニアクラブ
- ベストグロス賞**
石野 成紀 (東 39 中 38 トータル 77)
石川県プレス工業協同組合ジュニアクラブ



平成21年度レディース中央会 全国フォーラム in 滋賀開催される

全国中小企業団体中央会と滋賀県中小企業団体中央会主催、全国レディース中央会、しが中小企業女性中央会レディースクラブ共催による平成21年度レディース中央会全国フォーラム in 滋賀が、去る平成21年10月20日（火）に全国の女性経営者等約350名の参加のもと、滋賀県大津市の「大津プリンスホテル」において開催されました。

「平成21年度レディース中央会全国フォーラム in 滋賀」は、市川隆治全国中小企業団体中央会専務理事、宮川孝昭滋賀県中小企業団体中央会会長、平賀ノブ全国レディース中央会会長、遠藤糸子しが中小企業女性中央会レディースクラブが主催者を代表して挨拶を行い、その後基調講演として「葦 良し よし 琵琶湖と環境」と題し、琵琶湖漁師の戸田直弘氏の講演が行われました。講演では、琵琶湖の伝統漁法と琵琶湖の現状について説明がなされました。

続いて、しが中小企業女性中央会より本フォーラムのテーマ及び「三方よし」の経営理念と、しが中小企業女性中央会の活動について報告がなされました。

フォーラム終了後、交流パーティーが和やかな雰囲気の中で行われ、参加者同士が交流を深めました。

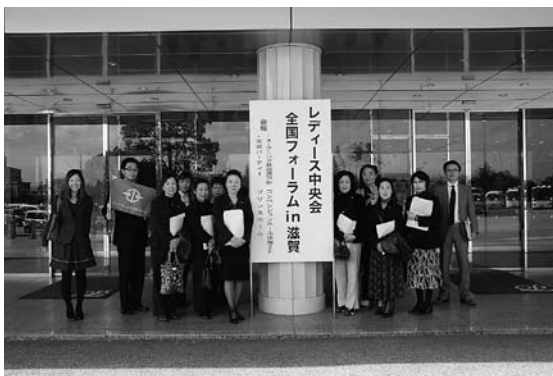
なお、次回「レディース中央会全国フォーラム」の開催県は東京都（開催日時は未定）と発表され全日程を終了しました。



フォーラムの様子



事例講演の様子



県内からの参加者



交流パーティーの様子

第61回中小企業団体全国大会開催される



挨拶する森田健作千葉県知事

全国中央会と千葉県中央会の主催による、第61回中小企業団体全国大会が、去る平成21年11月19日（木）に、「激動のとき今こそ発揮 団結の力!」をキャッチフレーズに幕張メッセ「イベントホール」(千葉県千葉市)において開催されました。

今大会では、現下の厳しい経済環境下にあって、組合の意義と役割を内外に示すため、標記キャッチフレーズに、自らの決意を表明するとともに、国等に対して中小企業組合を中心とする連携組織の成果を示し、これら連携組織を通じた中小業の振

興・発展が、豊かな社会実現を図るための礎であることを訴えるべく、全国から中小企業団体の代表者等3,000名が参集し、石川県からは五嶋耕太郎中央会会長をはじめ20名の方々の参加をいただきました。ご参加いただいた皆様には、改めて厚くお礼を申し上げます。

大会には、来賓として、直嶋正行経済産業大臣から“資金繰り対策、雇用対策、ものづくり支援など、中小企業担当大臣として必要な施策を全力で推進したい”旨の力強い祝辞をいただくとともに、佐藤憲雄農林水産省総合食料局次長（赤松広隆農林水産大臣祝辞代読）、辻田 博厚生労働省政策統括官付参事官（長妻 昭厚生労働大臣祝辞代読）、関 哲夫（株）商工組合中央金庫代表取締役社長から祝辞をいただきました。そして、森田健作千葉県知事をはじめ、各政党を代表して、社会民主党・保坂展人副幹事長、自由民主党・村上誠一郎地域再生調査会長（谷垣禎一総裁祝辞代読）からご挨拶をいただいたほか、熊谷俊人千葉市長、高原一郎関東経済産業局長、勝野龍平（株）日本政策金融公庫代表取締役専務取締役、富永豊郷（独法）中小企業基盤整備機構理事、樋爪龍太郎（独法）勤労者退職金共済機構理事長、丸山 誠（独法）雇用・能力開発機構理事長、花澤秋雄（財）全国中小企業取引振興協会専務理事、連達 裕（社）全国信用保証協会連合会常務理事、安井正也中小企業庁経営支援部長、岸本吉生中小企業庁経営支援課長、他各関係機関代表多数のご臨席を得ました。

なお、大会では、全国中小企業団体中央会会長表彰があり、優良組合38組合、組合功労者67名、中央会優秀専従者33名が表彰されました。

石川県からの受賞者

組合功労者

- ・野々市芳朗（野々市町造園業協同組合 理事長）
- ・今門 正二（石川県中古自動車販売商工組合 理事長）

中央会優秀専従者

- ・吉田 貴（総務課課長）
- ・高邑 俊生（組織振興課課長補佐）

受彰された方々に対し、お祝いを申し上げます。



左から 今門氏、野々市氏

なお、次回の第62回中小企業団体全国大会は、奈良県において開催されることとなり、盛会の中、閉会しました。

第61回中小企業団体全国大会 決議事項

わが国経済は、最悪期は脱したとみられるものの、製造業をはじめとする供給能力過剰、個人消費低迷による需要不足、雇用情勢の悪化等により極めて厳しい状況が続いている。

このため、景況悪化に対する緊急的な中小企業対策を強化するとともに、全企業の99.7%を占め、雇用の69.4%を担う中小企業が安心して事業を継続できるよう、新しい需要と雇用の創出が必要となる。

このため、苦境にある中小企業に対して、下記事項を実現するよう強く要望する。

記

I. 経済危機の克服、中小企業・組合の活力強化、中央会の機能強化

1. 経済危機に対する中小企業対策の強化
2. 持続的成長に向けた中小企業予算の大幅な増額
3. 連携・組織化政策の抜本的強化、組合制度の充実
4. 中小企業団体中央会の機能強化

II. 中小企業に配慮した雇用対策等の推進

1. 中小企業に配慮した雇用対策の推進
2. 安心できる社会保障制度等の見直し

III. 公正な競争環境の整備

1. 下請法の整備・機能強化と取引適正化の徹底
2. 不当廉売等への迅速かつ実効性のある対処
3. 地元中小企業と官公需適格組合の受注機会の増大実現

IV. 中小企業の経営力の向上

1. 中小企業のIT活用支援の強化・拡充
2. 資金繰り対策の継続及び中小企業金融機能の拡充
3. 中小企業の事業継続・活力維持・成長力強化に向けた税制支援の拡充強化
4. 中小企業に配慮した労働・教育政策の推進
5. 商店街及び中小小売商業の活性化支援の拡充
6. 中小流通業・サービス業振興対策の強化
7. 中小企業の社会的課題対応への支援強化



本県から参加のみなさん



JFE スチール東日本製鉄所の視察

県内の情報連絡員報告

■平成21年9月分

	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	県内の醤油出荷量は4ヶ月ぶりに前年同月比でやや減少となった。1～8月までの累計では、前年同期をかなり下回ったままの状況が続いている。
		パン・菓子製造業 (パン)	新型インフルエンザの影響を懸念して事業継続計画に対応すべく、情報を各企業に提供し対処してもらうことにしている。
		パン・菓子製造業 (菓子)	シルバーウィークには多くの観光客が県内に入ったが、出費を抑えているようで売上が上がらず、依然として厳しさが続いている。
	繊維・同製品	織物業 (小松市)	公共事業の見直しにより、インテリアカーテンの受注が落ち込んでいる。当産地衣料素材は需要期に入っているものの、依然として消費者の節約傾向が続いているため、受注は少ないままである。エコ自動車の好調な売り上げによるカーシートの受注が期待されたが、生産が戻ったのはごく一部に留まっている。中近東向け差別化織物は順調に推移しているが、円高の進行が不安である。新政権に期待することは適切な中小企業向け施策の早期実施と地方に財源を交付してすべての産業に公平な消費拡大策や産業育成を図ることであり、懸念事項としては過度な返済猶予は企業のヤル気やモラルにとってマイナスと思われる。
		ニット製品製造業 (県域)	総じて持ち直しの気配はなく、下がることを止めるのが精一杯の状況である。円高や製品安から、縫製はともかく生地づくりに関しても国内志向が強かったスポーツブランドやレディースブランドが海外生産へのシフトを強めており、来シーズンの国内生産は更なる縮小に追い込まれると見られている。
		その他の織物業 (染色加工)	組合員の現状は不変または悪化となっている。売上高は前年同月比で多少悪化しており、回復の兆しは見られない。10月以降に展示会を開催しこの結果を期待したいが、良い材料はあまりない。このような状況が続くと産地の疲弊は益々深刻を増すことになる。新政権に期待することは経済対策による景気の安定化であり、懸念事項は予算等の見直しにより補助金や助成金がカットされる恐れがあることである。
		その他の織物業 (織マークの生産・加工)	9月度の売上高は、対前年同月比で30%の落ち込みとなった。一般消費の低迷が続く中で業界の落ち込みは過去最大となっており、極めて厳しい状況である。現時点では一向に回復兆候がなく、消費の更なる低迷と景気の底割れ感が漂い始める状況が展開しそうである。
	木材・木製品	製材業、木製品製造業 (金沢方面)	9月度の売上高は例年並みであった。今月に入り、合板価格がメーカーの生産調整により僅かであるが上昇を見せてきた。ただし、需要の先行きは不透明である。
		製材業、木製品製造業 (能登方面)	木材需要は静かに上がっており、不景気のため急ではないが確実に値上がりが見える。
		家具製造業	受注減に加え、単価は厳しい状況にある。
出版印刷製造業	印刷製造業	売上高と収益状況については、前月から変化が見られない。今後の見通しに明るい展望が見込まれない。	
窯業・土石製品	生コンクリート製造業	9月の県内の生コンクリート出荷状況は前年同月比83.2%であった。地区別で見ると、鶴来・白峰地区がプラス出荷となったが、南加賀、金沢、羽咋・鹿島、七尾、能登地区がマイナスであった。なお、官公需は95.3%、民需74.9%となった。今後、生コンクリート使用事業の厳しさは一段と進むものと思われる。この時こそ知恵を出し、地域のために何をすべきかの検討が必要である。新政権において、今までとは違う考えが必要となるため、各企業も再考の必要があるであろう。	
	砕石製造業	9月の組合取扱い出荷量は、対前年同月比で生コン向けでマイナス6.3%、アスファルト合材向けでマイナス5.8%、全体出荷量でマイナス6.2%といずれも減少となった。4～9月の上半期においては、特需の出荷が全体の12.3%を占め、自然減少分を下支えする結果となり対前年同月期でプラス2.6%とわずかに増加となった。ただし、下期においては非常に厳しい状況が予想される。	
	粘土かわら製造業	売上高は連休の影響により若干減少となった。収益については、黒字を確保するものの売上高の減少分が低下した。住宅着工の低迷により年末に向けての不透明感は依然として強く、売上減少傾向は当面続く見通しである。新政権に望むことは住宅優遇税制の更なる実施である。	
	陶磁器・同関連製品製造業	売上高は微減傾向にある。このままの業況が進めば職人離れが進み、産地に造り手がなくなるのが懸念される。秋の祭典を実施し、ETC高速道路休日割引により例年以上に集客できたが、客単価は低かったと思われる。	

	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)
鉄鋼・金属		鉄素形材製造業 (銑鉄鑄物の製造)	2月を底に生産量はプラスとなっているが、まだ対前年比で55%の状態である。特に工作機械や産業機械の回復が遅れている。また、受注単価は思わしくなく、損益は厳しい状況が続いている。新政権に期待することは早期の景気回復であり、懸念事項は雇用助成金の継続についてである。
		鉄素形材製造業 (銑鉄鑄物の製造・修理)	新聞等において政府等が発表している景況の上昇気運について、当工業団地の組合員企業には実感がなく依然として低迷したままであり、先行きの不安をかかえ懸命に努力を重ねている現状である。当月も大半の企業で教育訓練研修会が継続された。
		非鉄金属・ 合金圧延業	依然として金箔等の需要が低迷している。消費動向は先月と同様厳しい状況である。工芸品等については、低価格の商品が売れているが、思ったより売上が少なかった。新政権には需要の拡大策に期待する。
		一般機械器具製造業	今年に入って、9ヶ月間同じ様な悪い状況が続いている。良くなるといった話を聞くが実際は違う。工作機械関連業界は来年末まで同様な状況が続くと思われる。新政権に期待することも懸念することもある半分ずつといったところであり、3ヶ月もすれば意見らしいものが出てくるであろう。
製造業		機械金属、機械器具の 製 造	9月度の売上高と収益状況については、依然として共に低い水準での横ばい状況である。中間決算に向けての動きは特に見えなかった。ここにきて、工作機械や建設機械の一部に製品在庫の調整が徐々に進んでおり、実需に見合う生産が行われるようになってきている。ただ、その量は期待するほどのものではなく、小ロット・短納期のため生産効率が悪く、また特別協力要請による低価格受注と併せて、一層収益増になり難い環境であろうと思われる。欧米の先進国の景気上昇が見えてこないこと、輸出を柱とする産業機械業界の浮上は望めないであろう。発展途上国市場への機能を絞った低価格機投入が効果を出してくれることに期待したい。新政権に期待することは、消費性向の上昇が起これば景気回復も期待できそうということである。懸念事項としては、何が無駄で何が無駄でないのかその判断基準が不明確なことである。
		プレス、工作機械	9月度の受注状況は3月以降今なお低水準である。6～7月に一時感じられた業界全体の底打ち感には上場企業の決算見通しの方修正とともに鳴りを潜めつつある。川下の企業では今後も厳しい状況が続くと予想される。売上高は前年同月比でマイナス65%、前月比ではプラス5%となった。4月以降は低調に推移している。収益面では経費削減効果により赤字幅を抑えているが、下期の売上回復がなければ通期での利益確保は難しい。また、経費削減には限界がある。雇用に関しては、組合員各社とも休業・教育訓練による雇用調整助成金の活用は当面継続する予定である。新政権に期待することは、中小企業に対する経済対策であり、懸念事項はむやみな返済猶予では銀行の貸し出しに支障が生じ、金融機関が麻痺する可能性があることである。
		一般機器	組合員の生産活動は業種によって格差が出ている。車関係ではメーカーの減産緩和や環境車減税等の効果で操業度が上がってきたため、収益状況は前年同期に及ばないが回復してきている。二輪は大幅な落ち込みとなっており、先の見えない状態である。繊維機械は多忙であり、昨年末で打ち切った派遣労働者の再雇用に踏み切る企業もあるものの、契約期限付きである。工作機械は国内設備投資が少なく仕事量が少ないため、車関係や液晶関係でワークシェアし、雇用を維持している企業がある。大手メーカーの下請企業は依然として受注はほとんどない状態が継続している。新政権に期待することは、行革を早く実行して欲しい。天下りは一番の無駄遣いだと思う。懸念事項はマニフェストをいかに実行できるか財源が心配である。また、高速道路無料化はおかしいと思う。
		機械、機械器具の製造 又は加工修理	組合員の繊維機械部品加工においては、前年同月比99.3%であったものの平成19年度対比では55%である。工作用機器は17%である。繊維機械メーカー以外への売上について、建設機械や工作機械は今まで悪かった中でも良い方であった。焼却、水、ゴミ処理等の公共投資関連は注文がストップしている。
		機械、機械器具の製造 又は加工修理	繊維機械は中国市場頼りであるが回復してきている。農業機械は昨年の45～50%という水準である。全体的には大企業には仕事が出てきているが、中小企業は増えていないようである。また、発注先からは35～40%の価格ダウン要請があり、国内での競争から中国等の海外と安値競争が底にあるようである。今まで比較的落ち込みの少ない業種でも下期に赤字が拡大し良くても昨年の4割程度になる見込みであるため、2番底があることを懸念している。新政権に期待することはダム以外の公共事業を行うことと景気対策についてであり、懸念事項はCO ₂ 25%削減に対し中小企業がどう対応できるかである。
	その他の製造業	漆器製造業 (能登方面)	売上高、収益状況は前年を下回る状況が続いている。百貨店・小売ともに売上の減少が継続し今後もこの状況が続くようである。シルバーウィークはゴールデンウィーク並みの入り込みだったが、大きな売上増に繋がっていない。新政権についてはどうなるのかわからない。

	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	その他の製造業	漆器製造業 (加賀方面)	売上高は前年同月比で2桁を超えるマイナスとなり、原材料高もあり収益状況は悪化している。例年9月中旬より動き出す秋冬シーズンの滑り出しは低調で、特に伝統的な木製漆器が振るわない。木製漆器バイヤーを対象として30数年間、産地で開催されていた見本市を東京に移して開催を行う等の努力により販路の拡大を図っているが、依然として思わしい成果は得られていない。近代漆器においても、弁当箱等の一部商品を除いては動きが鈍い。会館の入館者数は、シルバーウィーク期間中は増加したものの全体では前年同月比30%以上の減少となっており、ETC高速道路割引の効果は感じられなかった。
		プラスチック製品 製造業	売上高は対前年同月比で10%減少している。収益面においても原材料費の上昇に伴い減少している。経費削減中であるが、売上減や原材料の上昇をカバーしきれない非常に苦しい状況である。新政権に期待することは返済猶予の延長であり、懸念することは最低賃金の時給1,000円である。
非 製 造 業	卸売業	各種商品卸売業	世界同時不況の影響により、一般消費が萎縮して低価格品で我慢するかもしれないが、買控えが表面化しており、組合員の大半が売上、採算ともに悪化し、今後もこの傾向が強まるものと思われる。新政権に懸念することは、返済猶予についてであり返せない先に貸し出すことはできないという金融常識を覆すことになるため、金融機関が成り立たなくなり正常な企業に悪い影響が及ぶことになる。
		繊維品卸売業	政権が変わっても業況が良くなったとか更に悪くなったという実感はない。景況は厳しい状態のままであるが、大きい声を出すわけでもなく、静かに耐えているのが現状である。
		水産物卸売業	9月の買受高は、対前年同月比5.9%減と前月の9.9%減から見るとわずかながら改善されているものの、本来の姿にはほど遠く大変な状況である。政権交代により景気が改善されるか否かは別として、新しい元気の出る政策を心から期待している。業界としても魚食の普及活動を推進し、少しでも売上が伸びる努力を地道に続けていきたい。
		一般機械器具卸売業	売上減に加え、価格の乱れに歯止めがかからない。オール電化の分野は比較的利益が取れていたが、流通経路の乱れから価格競争に巻き込まれて最悪である。政権交代による建設関連の事業見直し等、良い材料は何もなく、今後の見通しも真っ暗である。
	小売業	百貨店・総合スーパー	対前年同月比の売上高は全体で93.34%となった。部門別に見ると、ファッション88.93%、服飾・貴金属103.36%、生活雑貨96.84%、食品95.04%、飲食94.70%、サービス79.06%、客数は96.87%であり、前月に比べ少し持ち直してきた。ファッションも気温の変化や季節の変わり目ということもあり、売上の起伏がでてきた。貴金属は、個店ベースでの努力の結果である。食品、飲食、サービスとこれまで影響の少なかったものが落ちてきている。リーマンショックより1年を経たの昨対をわっている状況は、今後がさらに不安を感じている経営者も多い。シルバーウィークや高速道路休日割引は、中型規模のSCにおいてはマイナス要因の方が強い。今後は行楽後の帰りに寄ってもらえるようなSCづくりが必要と思われる。新政権について、期待度は皆一様に高い。子供手当などにより相対的な需要が促されるのではという期待感がある。その反面、期待が実現しない時は、全体的な意識が低下し結果的に消費に大きく反映しそうだ。
		男子服小売業 婦人・子供服小売業	依然として不安要素が多い中、夏物と同様に初秋物商品もまた販売に結びつかず、売上高はまさにジリ貧であり、前年同月比79.1%と大変厳しい状況であった。大型店の値下げにより、各店も値下げをして粗利率を減らしたあげく減収減益となっている。ファッションとしての衣料品の存在感が薄れてきている。シルバーウィークは他地域への流出や地域イベントにより、売り上げへの貢献はなく、平日と同様となった。経済活性化のためにも、消費者に購買意欲をかき立ててもらいたい。新政権については、即成果は難しいものの大いに公約に期待している。特に中小零細小売業において、当面の在庫資金及び返済猶予について非常に関心が高く、ぜひ実現して欲しい政策である。
		水産物小売業	9月に底曳きが解禁となり、当初は入荷が少なく高値がついた。その後入荷されたものの売れない状況が続いており、困っている。
		青果小売業	一時、価格が高騰した青果物は安定して売上高及び収益状況は前年並みとなった。新政権には景気回復を期待する。
		米穀類小売業	日照不足が心配され作況指数はやや不良となると思われたが、心配したほどではなかった。収穫時期には農家の直接販売があるため、業界では売上の減少は例年のことである。秋は運動会や遠足のシーズンであるが、最近ではコンビニの弁当で済ませる傾向にあるため、家庭の消費に繋がらないようである。新政権に期待することは、農家の戸別補償により農に対する考え方が変わってくるのではないかとということである。

	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21年9月における地域店の売上の伸びは、対前年同月比で90%であり、収益も減少した。エコポイント効果によるカラーテレビの伸びは150%と好調であったが、販売の主力が32型を中心とした中型機種となったため単価ダウンとなった。これは一家の中心機種から2~3台目の買い換え需要となったことと思われる。そのため、ルームエアコンは60%、エコキュート70%のダウン分をカバーできなかった。また、地デジ対応の進んでいる世帯と未対応世帯の対応格差が見られる。ただ、買い換え需要が増加していることは間違いないため、年末に向けての合同展示会により需要の確保に取り組んでいる。新政権に期待することは、過度な規制緩和の見直しによる中小零細の保護政策についてであり、懸念事項は補正予算を大幅見直すことによる公共事業の削減に伴う景気の後退である。
		燃料小売業	週末やシルバーウィーク時の不毛な値下げ競争で収益は悪化している。景気の低迷や消費者の節約志向の定着により販売量や額も減少している。また、シルバーウィークの恩恵も高速道路のSA・PAを除いた市街地の給油所は期待はずれとなった。新政権に期待していることは、自動車燃料の暫定税率廃止は業界が永年要望していたことであるが、昨年4月時のように高い税率の在庫を低い税率で販売せざるを得ないといったことがないよう事前の措置を希望する。懸念事項は、暫定税率が廃止されても代わりの新税を賦課されるのではということである。
		他に分類されないその他の小売業(土産物)	9月は売上高が増加したが、要因は5連休があったことである。8月末に選挙があったため、旅行を延期したお客様が今月に変更したことも考えられる。5連休はGWと同様に多くの観光客の来県があり、今回はETCを利用したマイカーだけでなくJRや飛行機のお客様も増加したようである。新政権が掲げている高速道路無料化は半額で良いと思う。ただし、土日だけでなく365日同一条件で実施して欲しい。
	商店街	近江町商店街	シルバーウィークは5月の連休より人出が多かった。飲食店の活況が見られるが、鮮魚や青果はいま一つであった。
		尾張町商店街	連休でそれなりの人出はあったものの、売上にまったく比例していない。街並みの賑やかさはありがたいが、この不況を反映して無料の所へ立ち寄るか歩いて見学するだけとなっている。これだけ厳しい景況の中、満足するような商品展開が必要なことを思い知らされる。
		竪町商店街	シルバーウィーク期間中、高速道路ETC休日割引効果に加え市中心部でイベントが行われ、多くの集客ができた。しかし、街中での滞在期間は増えたものの大きな消費のプラスまでには至らなかった。新政権となり、地方における予算の減少がないか心配である。
		片町商店街	シルバーウィークに多彩なイベントが開催され、今年一番の人出でGWやお盆以上に大変賑わった。個人消費は低価格傾向が継続していることにより収益率が低いことには変わりはないが、普段より集客が多かった分まずまずの収益が出た様子。引き続き10月の連休にもイベントを開催するので、こちらも集客に期待している。新政権について、高速道路無料化や子ども手当により、少しでも消費が上向くことに期待している。ただ、公共事業の見直しにより北陸の経済を支えている外需系企業の減産や大手建設業の倒産が相次ぐ等で個人消費の低迷を長引かせる結果となり、商店街を取り巻く環境は非常に厳しい局面になることが懸念される。
	サービス業	旅館、ホテル(金沢方面)	シルバーウィーク期間はほぼ満室となったが、それ以外は依然として低調である。また、最近では大型なハイルーフ車が多く、駐車場の確保が問題となっている。新政権には、無駄な予算を削減し有効的な税の使い方と中小企業への支援に期待する。
		旅館、ホテル(加賀方面)	リニューアルを行った旅館はそれなりに利用者を維持できているが、全体的に消費単価が下がっているため厳しい状況には変りはない。そのため、売上高はマイナス基調であり収益状況は改善されない。シルバーウィークはETC休日割引の効果もあり、ゴールデンウィークより動きがあった。しかし、全体的には昨年来の経済不況の延長上にあることから脱しきれないと思われるため、現状維持の施策ではなかなか現状から脱しきれないと思われるため、更なる内需策に期待したい。 9月の宿泊人員は、温泉地全体において対前年同月比96.8%で1,246名の減少となった。売上高は宿泊人員から見て引き続き落ち込みは避けられない状況である。シルバーウィーク期間中はGW並みの動きが見られほぼ満室となったが、要因はETC高速道路割引の影響と見られ、土日祝日に利用が集中し平日は予約が入りにくい傾向が見られるため、単にプラス効果であると言えない。新政権については、高速道路無料化により集客に大きな効果が見られると思われ地域の活性化に繋がると考えられるため早期実現を期待している。懸念事項は、予算の大幅な見直しによる北陸新幹線等をはじめとした公共事業の見直しについてである。
		旅館、ホテル(能登方面)	9月度の宿泊人数は、シルバーウィーク期間のみ増加したものの、全体的には低調であった。また、個人客が多く団体客減少の影響が大きい。売上高は対前年同月比で91.5%であり、一人当たりの消費額は98.8%と厳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	サービス業	自動車整備業	継続検査実績車両数の前年同月比は、登録車と軽自動車の合計でプラス0.2%で推移しているが、登録車だけで見るとマイナス0.3%となった。この要因はエコカー減税と補助金制度による影響で新規販売台数は前年同月比でプラス10.4%とプラスとなったことが車検台数の減少に繋がったと思われる。従って新規登録状況はプラス110.4%となり、13ヶ月ぶりに対前年同月比プラスとなった。軽自動車はマイナス10.4%と2桁台のマイナスとなった。なお、4～9月の上半期においては、登録車は91.0%、軽自動車で86.1%の合計マイナス10.8%の89.2%となっている。
		総合建設業 钣金工事業	相変わらず建設関連業者の倒産が多く、厳しい経営環境である。 施工単価の競争が激しく、収益は極めて厳しい状況にある。
	建設業	室内装飾工事業	売上高は業界として15%前後の落ち込みが見られる。少ない箱物の受注は競争が激しく、ローコスト住宅についても受注が少ないようである。リフォームの仕事はあるが、規模が小さいため手間がかかり利幅は小さい。今後の見通しについては、より一層の厳しさを感じており不安である。新政権については、無駄を省くことは大切であるが物事には程度があることを考えて対処して欲しいと考える。
		管工事業	給水装置工事受付件数は前年同月比で20%の減少となり、ガス管工事受付件数はほぼ横ばいであった。受注環境の悪化が続いているため、早期の民需回復が望まれる。新政権については、補正予算凍結による公共工事の影響が不明なため、先行きが不安である。
	運輸業	一般貨物自動車運送業①	軽油の価格はほぼ横ばい。円高になってきているため値下げに期待したいところである。季節的な農産物の荷物はあったが、シルバークロウもあり全体的には前月程度であった。新政権により、マニフェストの実施に伴って暫定税率撤廃や高速道路無料化がどうなっていくか気になるところである。国土交通省では、10月から行政処分基準等の強化を図り、社会保険未加入や経営体質の面からも事故防止対策を図ることになっている。
		一般貨物自動車運送業②	9月度の売上高は前月比でプラス8.2%となったが、前年同月比でマイナス22.6%であった。8月に比べ米穀の動きがあったため少し上がったものの、上昇の幅は思いの外悪い状況である。従って、収益状況にほとんど改善は見られない。新政権については、返済猶予が可能となれば資金繰りは多少楽になるだろうが、経営努力を鈍らせる恐れがあると思われる。高速道路無料化についても、必ず渋滞し到着時間の予想がつかないため運送業者としては大変迷惑する。高速道路料金はスムーズに走る為のコストであると考えている。

行政庁・中央会に対する要望事項

	集計上の分類業種	具体的な業種	行政庁・中央会に対する要望事項、 または関心のある事項、意見等
	窯業・土石製品	粘土かわら製造業	住宅優遇税制の更なる実施。県内各市町への地産地消の推進。
	鉄鋼・金属	非鉄金属・ 合金圧延業	前月同様、職人の生活が苦しいため生活給付金を要望する。
	一般機器	機械、機械器具の製造 又は加工修理	雇用調整助成金の要件について、平成19年度比では40～60%の仕事量しかないが、前年同期比、直近とその前3ヶ月比、直近とその前6ヶ月比では売上がプラスとなっていると休業補償を受けられない。しかもこの状況が半年や1年で好転する兆しが見えないため、要件の見直しがないと雇用につけざるを得ないことになる。

■平成21年10月分

	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	県内の醤油出荷量は、前年同月比でかなりの減少となった。今年1～9月の累計では前年同期を依然として下回ったままの状態が続いている。
		パン・菓子製造業(パン)	組合員の中には、金融機関より融資借り換えの提案があったところがある。
		パン・菓子製造業(菓子)	依然として業界の景況感悪化が続いている。今は耐えるしかない状態である。
	繊維・同製品	織物業 (小松市)	公共事業の見直しによる建築資材需要が低迷し、インテリアカーテンの受注が厳しく落ち込んでいる。当産地衣類素材は需要期に入っているが、依然として消費者の節約傾向が続いているため、受注は少ないままである。エコ自動車の好調な売り上げにより、カーシート受注の復活が期待されたが、生産が戻ったのは織物以外のごく一部の商品に留まっている。中近東向けの差別化織物は今のところ順調に推移しているものの、円高進行が大変な不安材料となっている。資金繰りについては、新規用途、新商品開発を積極的に行っている企業において、それに伴う運転資金が不足している。

	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)
製 造 業		ニット製品製造業 (県 域)	流通在庫が少なくなり、来春物の生産立ち上げにより生産数量は上昇基調にあり、ほぼ昨年同月の数量に戻ってきた。ただし、昨年の上期に比べればまだ低い水準である。
		その他の織物業 (染 色 加 工)	売上高、収益状況ともにマイナスであり、業況は不変か悪化となっている。生活重視となっている現状において、贅沢品に分類される商品は興味の対象となることは難しいと思われる。今後の見通しについても、しばらくはこの状態が続くものと思われ、産地はますます深刻さを増すことになる。秋は着物のシーズンであるが、動きは例年以上に良くない。展示会等の結果もあまり良くなかったようである。
		その他の織物業 (織マークの生産・加工)	10月度の売上高は対前年同月比で10%の落ち込みとなった。百貨店、スーパーマーケット等において消費の低迷が続く中、それに比例して業界の売上は落ち込み、極めて厳しい状況を迎えている。巷では日本経済の二番底の懸念が叫ばれているが、国内の繊維業界は既に景気の底割れが生じている。
	木材・木製品	製材業、木製品製造業 (金 沢 方 面)	10月度の売上高について、9月後半より急激に悪くなり前年同月比で大幅なダウンとなった。依然として需要は薄く、先行き不安な状態が続いている。
		製材業、木製品製造業 (能 登 方 面)	本格的な秋山シーズンを迎え入荷は順調となり、在庫は増加傾向にあるが、市況は相変わらず低調であり、製材所では注文のない状態が続いている。また、例年行っている秋の記念市を開催するも、いつもの活気がなく低調であった。
	出版印刷製造業	印 刷 製 造 業	売上高、収益とも前月と変わらず。資金繰りについては、組合員から特に何も聞かれない。
	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10月末現在、前年同月比86.0%の出荷となった。地区別で見ると、鶴来・白峰、金沢地区はプラス出荷となったものの、南加賀、羽咋・鹿島、七尾、能登地区はマイナス出荷となった。なお、官公需は88.4%、民需83.9%の状況である。金沢地区は多少回復したものの、他の地区は大変厳しい状況が続いている。建設会社倒産等が今後更に大きな影響を及ぼすことになるであろう。
		砕石製造業	10月分の組合取扱い出荷量は、対前年同月比で生コン向けは金沢地区は横ばいであったが南加賀地区はマイナス33.3%と大きく減少した。これを白峰地区と特需による出荷でカバーしマイナス0.93%に留まった。また、アスファルト合材向けは44.7%増となり、全体出荷量はわずかに3.2%増となった。しかしながら、今後の見通しは厳しい状況にある。
		粘土かわら製造業	売上高は前月並みであったが、前年同月比では減少、今後も売上減少傾向は続く見通しである。生産調整により在庫減となったが、在庫の不均衡が目立ち現在は増産体制をとっている。資金繰りについては、減産効果もあり順調であるが、冬場はタイトになる見込みである。
		陶磁器・同関連製品製造業	人間国宝の徳田先生が死去し、高額品の主力商品がなくなり、昨年より更に厳しい状況である。それに伴い、資金繰りは更に悪化している。ETC休日割引の効果により県外からの来客が増加している。廃業を考える組合員が増え、組合の維持が厳しくなってきている。
	鉄鋼・金属	鉄素形材製造業 (鋳鉄鑄物の製造)	県内の鑄物製造量は緩やかに回復している。ただし、量産鑄物は回復しているものの、非量産鑄物は依然として低迷しており、回復の兆しが見えない。また、自動車関連は回復傾向にあるが、産業機械、工作機械、建設機械関連は依然として低迷している。
		鉄素形材製造業 (鋳鉄鑄物の製造・修理)	各指標は前月同様著しい変化は見られず、景況の上昇は生じていない。総じて、ここ数ヶ月間操業度が上昇しているが、短期間のスポット的受注であり、収益の抜本的な回復にはなっておらず、今後もこの状況が続くことが予想される。資金繰りについては、悪化しているものの資金調達は制度融資等を含め問題は生じていない。ただし、借入の増加はより一層経営を圧迫する要因となるため、早急な景況の上昇と経済の安定を望む。
		非鉄金属・同合金圧延業	前月同様、特に変化は見られず、依然として金箔の需要は低迷している。工芸品については低価格が主体である。資金繰りについては変化は見られない。
		一般機械器具製造業	共同購買事業等の大幅な減少により、組合経営に問題が生じてきている。これにより組合員企業の経営が手に取るように理解でき、悪いの一言である。資金繰りについては、緊急を要する様な事態にはなっていない。
		一般機械器具製造業	多くの企業が昨年までに多額の資金を借り入れして設備投資を行ったが、長引く不況のため、これから年末にかけて返済金の負担が重くなって大変な状況である。

	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	一般機器	機械金属、機械器具の 製 造	全体としては厳しい状況に変わりはないが、若干仕事が回りつつある。繊維機械は前年同期超えが続いており、建設機械も低い水準ながら上向きが現れている。一方、工作機械は依然として低迷しており、回復の兆しは見えない。在庫調整が進み実需分の生産が出てきつつあるようだが、その分手配ロットは小さく、短納期かつコストダウン要請が強く、収益の出にくい状況には変わりはない。一般産業機械業界は、自動車をはじめ国内の設備投資が冷え切っている状況では内需には期待できなくて、外需に頼らざるを得ないが、円高圧力が気に掛かる。今後の見通しは、視界不良と言わざるを得ない。この状況で緩やかに上昇傾向が続くことを期待したい。二番底が来ないことを祈る。資金繰りについては、運転資金の手当てに窮しないよう細心の注意を払わなければならない状況である。金融機関は比較的余裕のある企業への借入促進には熱心であるが、逆のケースは冷淡であるとの声が聞かれる。年末からはセーフティネットの返済猶予が期限を迎えるところが出てくるのではと懸念している。
		プレス、工作機械	組合員の受注は3月以降は今なお低水準である。6~7月に一時感じられた業界全体の底打ち感、上場企業の中間決算の下方修正とともに鳴りを潜めつつあり、川下の企業では今後も厳しい状況が続くと予想する。売上高は前月比プラス10%を超えたものの、前年同月比ではマイナス60%台で推移している。前年同月がピークの最終月であったことを考えると落ち込み幅が大きい。収益面では経費削減により赤字幅を抑えているが、下期も急激な景気回復が見込めず、収益状況は厳しいと思われる。雇用に関しては、休業や教育訓練による雇用調整助成金の利用は各社とも当面継続する予定である。資金繰りについては、内部留保でしのいでいる状況である。
		機械器具及び其の他 金属製品の製造	会員零細企業に大手建機メーカーの一次下請よりようやく仕事が入った。輸送機器や電気機械では主に中国、韓国向け輸出で売上が伸びているようであり、採算性も良くなってきている。二輪関係は依然としてさえない状態が続いている。資金繰りについては、設備投資している企業は少なく、緊急雇用安定助成金などにより緊迫した状態にはなっていない。雇用調整助成金については、企業の75%が申請し現在50%が継続申請している状況である。
		機械、機械器具の製造 又は加工修理	組合員の売上状況について、繊維機械部品は対前年同月比137%（ただし、対19年度月平均比53%）、工作用機器部品加工は対前年同月比30%（対19年度月平均比21%）であった。今後の見通しについて、繊維機械はほとんどが中国向けであるが、12月以降も現在の水準を維持できそうである。しかし、今以上に回復するためにはアメリカとヨーロッパ経済の本格的な回復が必要であり、当分は望めそうにない。工作用機械は工作機械の受注動向次第であるが、ある程度まで回復するにはまだ半年かそれ以上はかかりそうである。資金繰りについては、貸付条件が厳しくなっており、売上や収益計画の見方がシビアになっており、ある企業ではリストラしてピーク時の60~70%位の売上で利益を確保できるようにしなければ借りれない状況とのことである。
		機械、機械器具の製造 又は加工修理	9~10月は季節的要因で売上が上がったものの、来月は全くない状態である。相変わらずコストダウン要請が強く、赤字の上にコストダウンで赤字が拡大するばかりで弱っており、あまりにもひどいものは断っている。繊維機械関連は、中国内部でローカル向けはよく出ているが、コスト的には対応できない。欧米向けは景気が悪く最悪である。インフルエンザで小・中・高校で学級閉鎖が行われているが、子供が感染すると従業員の休業にも繋がりがねないため警戒を深めている。事務所や工場内では洗剤を常備し手洗いを励行している。引き続き、雇用調整助成金に頼らざるを得ないが、教育訓練研修の開催は減ってきている。
その他の製造業	漆器製造業 (能登方面)	百貨店の統廃合で従来の販売網が激変し、売上が激減している。本来なら繁忙期であるが、予約注文がほとんどない厳しい状況である。秋の行楽シーズンであり、輪島への入り込みは昨年より増えているようであるが、単価の低い商品に偏っている等売上に結びつかない状況である。	
	漆器製造業 (加賀方面)	例年にない低調な秋商戦となっている。国内はもとより海外についても欧州市場で善戦してきたjapanブランド事業が円高や現地の深刻な不況も相まって受注額は激減している。木製漆器カタログの販売額は対前年同月比マイナス30%以上となっている。お椀類の高級品は言うに及ばず、拭漆製品等の普及品についても低調なシーズンとなっている。近代漆器業界もごく一部の商品に動きが見られるだけで、全体としては昨対でマイナス10数%前後と思われる。	
	プラスチック製品 製 造	原油、特にナフサ等の値上がりにより原材料費が増加傾向にある。売上高は対前月比で5%くらいダウンしている。全体的に二番底に入ってきている感がある。資金繰りについては、内部留保を食いつないで耐えている。	

	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)
卸売業		各種商品卸売業	世界同時不況の影響により、一般消費が萎縮して低価格品で我慢するかもしれない。もしくは買い控えが表面化しており、組合員の大半が売上、採算ともに悪化し、今後もこの傾向は変わらないものと思われる。資金繰りについては、採算の悪化に加えて、取引先の業況悪化により回収状況も悪くなっており、逼迫している組合員が増えてきている。
		繊維品卸売業	各企業間での競争が激しくなっているようである。採算的に良くなったとの声は聞かない。
		水産物卸売業	10月分の買受高は、対前年同月比9.3%減となり、依然として厳しい状況が続いている。こうした中、国の景気対策、特に新しい政権に期待したいが、即効性のある施策は望みが薄く、ここは魚食の普及活動等の地道な活動を進めながら、景気の回復を辛抱強く待ちたい。
		一般機械器具卸売業	商材はあるものの、売上に結びつかないじれったさがある。建設業関連における電機材料は最近脚光を浴びているLED照明、省エネ関連、太陽光発電等多くあるが、業界を引っ張るほどの力はない。卸売業と工事業が一緒になって、市場開発や販路開拓を推進しなければならないと思う。
非製造業		百貨店・総合スーパー	対前年同月比の売上高は全体で85.7%となった。部門別に見ると、ファッション65.5%、服飾・貴金属97.6%、生活雑貨94.3%、食品95.6%、飲食97.3%、サービス93.7%、客数は97.3%であった。ファッションは昨対をかなり割り込んでいるが、既に退店した呉服店の外商売上が計上されたためであり、現店舗での昨対は102%である。景気悪化から1年が経過し大きく下げているところは少ない。施設の年数から考えれば魅力がなくなった減少程度と考えられる。ただ、晴天の休日の客数は確実に減少している。価格の訴求でしか、お客を呼べない状況になっているのは現場の声としてあがっている。本当に厳しい状況である。出店の交渉でも規模を問わず反応はまったくない。
		男子服小売業 婦人・子供服小売業	売上高は対前年同月比で89.4%であった。例年の気温の低下は後半にずれ込み、秋物商品を販売した間隔がないままシーズンが終わってしまった。トレンドに特別な変化がなく、買い替えニーズも控え気味であり依然として客単価の下落に歯止めがかからなかった。また、他店との低価格競争の消耗戦状態であり、ますます企業業績の圧迫が深刻である。各種イベントを開催するも売上を確保することに苦戦した。消費者は生活防衛に入り、衣料品に費やす絶対額を減らしているため、欲しいものをいかに迅速に、安く提供できるかが問われている。先行きの見通しも暖冬傾向であることや冬の賞与減による年末商戦への不安があり、商品在庫資金に苦慮することが懸念される。金融機関の対応もあまり積極的でないようである。
		水産物小売業	上旬は順調に入荷したが、台風の影響で出漁を見合わせたため高値となった。中旬は入荷が極端に少なく、値段が高騰し小売商は手が出ず。後半は入荷が順調になってきたが、売れ行きが今ひとつである。11月のカニ解禁に期待している。
		青果小売業	売上が増加する要因がなく、ほぼ前年並みであった。
	小売業	米穀類小売業	秋の収穫時期には毎年のことではあるが、農家直売の影響により売上は減少気味である。組合員の減少により組合運営に支障をきたしている。秋は運動会シーズンであるが、その時の弁当はここ最近の現象としてコンビニのおにぎりや済ませる傾向にある。資金繰りについては、近年の傾向として特に資金を必要としていないようである。また、日本政策金融公庫の資金により安定している。
		機械器具小売業	10月の地域店の売上の伸びは105%であった。年末商戦に向けての合同、個店展示会がスタートし、アナログ放送停波への対応とエコポイント活用で主役のカラーテレビの台数が前年比110%と好調であり、42型以上の大型タイプも売れ行きが回復傾向にあり、単価アップに繋がった。これにあわせてDVDプレーヤーの同時購入推進により台数比200%と大きく伸び、売上に寄与した。ルームエアコンの台数の伸びは80%であったが、省エネタイプが主力でこれも単価アップに貢献した。
		燃料小売業	土日祝日の値引き販売が蔓延していることにより、正常価格の平日顧客が減少し収益を圧迫している。単価の下落、景気低迷による需要減で販売量、販売額とも減少となっている。ETC休日割引効果は高速道路SAの給油所以外では余り期待できない。ただ、年末はGWや旧盆とともに最大需要月であるため期待をしている。年末に向けた資金繰りについて、変化は見られない。
		他に分類されない その他の小売業 (土産物)	売上は対前年比101%と微増にとどまった。9月にシルバーウィークで旅行した方が10月は移動しなかったと思われる。また、マスコミによる大々的な台風の報道により旅行者は減少した。公務員の給与・賞与の減額や民間賞与の減額報道はより一層消費を冷やすと思われる。高速道路ETC割引について、土日祝1,000円は止めて一律半額となった方が良い。資金繰りについては特に必要はない。

	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)
非 製 造 業	商店街	近江町商店街	秋祭りを実施し人出が多かった。11月6日はカニ解禁のため、これに期待している。
		尾張町商店街	また1社、大きくは報道されないままにいつの間にか消えていく商店や会社。あそこだけは大丈夫だろうという言葉はもう使えない。それ以上に、自分の店は果たして生き残っていけるのだろうか、真摯な気持ちで問い直す絶対大丈夫だという自信がぐらついていくことも事実。売上は減少し、利益は減少し、社員の年齢だけは増加していく。このままでは後継者にバトンタッチできるのだろうか。普通なら寒さに対して何らかの対抗設備をする時期なのに、皆ずっと縮こまって我慢しているだけの感がある。ただ若者は、いつか必ず良いときがくるはずだという夢という希望を持っていることは救いである。
		竪町商店街	空きテナントが増加し来街客数の減少が目立つようになり、商店街から賑わいが減った。
		片町商店街	昨年10月の売上が低調であったため、今年は前年と同じ程度の売上を確保できる見通しである。ただし、収益状況はやや悪化すると思われる。今月実施された歩行者天国は晴天に恵まれ人出は多かったが、衣料品等物販店の売上は増加しなかった。高速道路ETC休日割引においては、遠方からの観光客が商店街にも目立って増えた。年末商戦では新型インフルエンザの影響が心配である。資金繰りについては、年末に向けて多少悪化すると思われるが、その程度は予測出来ない。
	サービス業	旅館、ホテル (金沢方面)	売上高は、コンベンションやスポーツ団体の動きがあり客数の増加に繋がったが、一般ビジネス客の減少が大きく響き、対前年比でマイナスとなった。高速道路ETC休日割引により遠方からの宿泊客が増えたが、大型車の駐車問題の対応が困難である。資金繰りについては、企業によっては銀行の貸出が難しいケースが見られる。
		旅館、ホテル (加賀方面)	秋の行楽シーズンが本格化し旅行者の需要が増加傾向にあるものの、まだまだ厳しさが続いている。宿泊者はプラスで推移しているものの、消費単価が落ち込んでいる。ETC休日割引についても、なかなか宿泊需要に結びついてこない状況にある。不況、新型インフルエンザ、天候不順等、次々と発生し観光業はその都度いち早く影響を受ける非常に弱い立場の業界であると感じる。資金繰りについては、なかなか新規の借入ができない中、相変わらず厳しい状況が続く。
		旅館、ホテル (能登方面)	10月の宿泊人員について、温泉地全体では対前年同月比89.5%と4,884名の減少となり、ここにきて大きな落ち込みとなった。更に消費単価も下落傾向にある。売上も大きく落ち込んだであろう。また、11～12月の予約状況は鈍く昨年に比べて少ない。高速道路ETC割引の効果により土、日の予約集中が平日の空室増に拍車をかけている。資金繰りは景気低迷により一段と悪化している。設備資金の借入増加に伴い、その返済のため資金繰りに苦慮している旅館が多い。新型インフルエンザによる予約キャンセル等の影響が徐々に出てきているため、これから地元利用が多くなる忘年会シーズンが非常に心配である。
		自動車整備業	売上高は対前年同月比で88.2%、消費単価は95.6%と厳しい状況が続いている。また、消費単価は下がっている。週末は予約が入っているが、平日は厳しい。円高は続いているためか外国人の宿泊客が減少している。能登の賑わい等大きなイベントを9～10月にかけて実施したが、昨年より来客数は減少している。
	建設業	総合建設業	日本経済の落ち込みから、民間設備投資が行われず、建設工事は大幅に減少している。
		鍍金工事業	受注状況に変化はないが、施工単価競争が激しく収益に結びつかない。
室内装飾工事業		業況は急激に悪化している。売上高は対前年同月比で30%程度落ち込んでいるようであり、発注者からギリギリの指値や職人が余っていることを見越しての工事間際の発注等が見受けられ、利益の確保が難しくなっている。先行きの不安と相まって、益々厳しい状況となってきた。資金繰りについては、現在のところ企業により差があるものの、一般的には問題はない。	
管工事業		給水装置工事受付件数は、前年同月比で横ばいの状態であり、ガス管工事受付件数は前年同月比で30%の減であった。大型工事がなく、全体的に工事の件数が落ち込んでいる。公共工事の補正予算凍結等の影響があるかは予想が付かないが、先行きは不透明である。早期の民需回復が望まれる。	

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 運輸業	一般貨物自動車運送業 ①	軽油価格が2円程度の値上げとなった。高速道路利用料金は、今年1月から対前年比60%台で推移してきたが、9月は80%となり、回復傾向となることに期待している。来年度予算編成に向け、民主党が施策として掲げている暫定税率の撤廃や高速道路無料化の動向が気になるところである。
	一般貨物自動車運送業 ②	車の部品関係で一部荷動きが見られるが、その他の貨物量は低水準で推移しており、ほとんど上昇機運は感じられない。10月度の売上高は前月比ほぼ横ばいで、前年同月比はマイナス21.8%であった。収益の改善は見られず、厳しさが続いている。雇用については、雇用調整助成金で最低限は維持されているが、いつまで持つか心配である。資金繰りについても年末にかけて相当厳しさが増すのではないかと懸念している。

行政庁・中央会に対する要望事項

集計上の分類業種	具体的な業種	行政庁・中央会に対する要望事項、 または関心のある事項、意見等
窯業・土石製品	粘土かわら製造業	県内各市町への地産地消を推進して欲しい。
鉄鋼・金属	非鉄金属・合金圧延業 鉄素形材製造業 (鋳鉄物の製造)	前月同様、職人の生活が苦しいため生活給付金を要望する。 雇用調整助成金制度の継続を要望する。
	一般機械器具製造業	これまで、国の緊急雇用安定助成金を活用して雇用の維持を行ってきたが、この制度はたとえ低水準でも前年比で横ばいであると要件を満たさないで、支給要件の見直しを求めて国に要望するとともに、関係機関や関係団体にもお願いしたい。
一般機器	機械、機械器具の製造 又は加工修理	抜本的・効果的な景気向上施策を支給お願いしたい。

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
12月10日(木)	10:00～12:00	税務・経営相談	税理士 坂井 昭衛
1月14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

改正組合法施行に係る決算関係書類作成の留意点

平成18年5月1日、新たに会社法が施行され、それに伴い商法に準拠規定を持つ中小企業等協同組合法も改正作業がなされ、平成19年4月1日に「中小企業等協同組合法等の一部を改正する法律」(以下「改正組合法」という)が施行されました。

これまで中小企業等協同組合法では、特に会計処理等に関する諸規定を有していませんでしたが、改正組合法では、各事業年度に係る財産目録、貸借対照表、損益計算書、剰余金処分案又は損失処理案及び事業報告書を作成しなければならないという規定が設けられ、今後は、これまでと異なり、中小企業等協同組合法を根拠法とする事業協同組合等の各種組合、中小企業団体の組織に関する法律を根拠法とする商工組合等の各種組合及び商店街振興組合法を根拠法とする商店街振興組合等の関係者は、各根拠法の省令に規定された会計処理等に関する規定を遵守する義務が生じることに留意する必要があります。決算関係書類作成の留意点は以下のとおりとなります。留意点にご注意ください。

1. 事業報告書の作成と留意点

事業報告書に記載しなければならない項目として、次の3つの項目があげられます。

- ①組合の事業活動の概況に関する事項
- ②組合の運営組織の状況に関する事項
- ③その他組合の状況に関する重要な事項（決算関係書類の内容となる事項を除く。）

2. 財産目録の作成と留意点

財産目録は、まず資産の内容を示し、ついで負債の内容を示し、その差額を正味財産として表示するものです。

財産目録の区分・表示方法については、(1)資産の部、(2)負債の部、(3)正味財産の部でそれぞれ表します。従来の「差引正味財産」が「正味財産」に改正された点を除けばこれまでと大きく変わった点はありません。

3. 貸借対照表の作成と留意点

貸借対照表は、継続的な会計帳簿の記録から誘導的に作成されるもので、一定の日時における組合の財政状態を明らかにする資産、負債、純資産の対照表です。

貸借対照表の区分・表示については、従来の「資本の部」が「純資産の部」に改正され、その区分・表示が大きく変更されました。詳細につきましては、中央会までお問合せください。

4. 損益計算書の作成と留意点

損益計算書は、一事業年度の損益をその発生源泉別に収益と費用を対応して示し、組合の経営成績を表示しようとするものであるが、単に経営成績を明らかにするにとどまらず、将来の経費節約、収益の増加を図る参考指針として重要であるばかりでなく、利害関係人にとっては、組合の損益状況及びその趨勢を観察するための書類であります。

今回の改正では、利益又は損失を5段階に分けて表示することが規定されました。

- ①事業収益の部 + 賦課金等収入の部 - 事業費用の部 = 事業総利益金額 (事業総損失金額)
- ②事業総利益金額 (事業総損失金額) - 一般管理費の部 = 事業利益金額 (事業損失金額)
- ③事業利益金額 (事業損失金額) + 事業外収益の部 - 事業外費用の部
= 経常利益金額 (経常損失金額)
- ④経常利益金額 (経常損失金額) + 特別利益の部 - 特別損失の部
= 税引前当期純利益金額 (税引前当期純損失金額)
- ⑤税引前当期純利益金額 (税引前当期純損失金額) - 税金
= 当期純利益金額 (当期純損失金額)

5. 剰余金処分案又は損失処理案の作成と留意点

剰余金処分案については、改正組合法により、次のように定められています。

- ①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1以上を積み立てなければならない。⇒法定利益準備金
- ②教育情報事業を行う組合は、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らない。⇒教育情報費用繰越金

このほか、組合の定款では毎事業年度の剰余金の10分の1以上を特別積立金として積み立てる旨の規定が設けられています。特別積立金は、上記の準備金とは異なり、定款で積立限度額が定められていない場合は、常に毎事業年度の剰余金の10分の1以上を特別積立金として積み立てる必要があるため特に注意が必要です。

損失処理案については、従来の組合会計基準では、「当期が未処理損失の場合は、損失処理案とする」としていましたが、今回の改訂で、当期が未処理損失の場合でも、組合積立金の取崩額が当期未処理損失金を上回る場合は、剰余金処分案となります。それ故、損失処理案は、次期繰越損失金がマイナス (次期繰越損失金) になる場合に作成されます。

決算関係書類の作成につきましては、各種表彰等を受けられる際の判断基準の一つとなります。改正組合法を遵守した決算関係書類の作成をお願いいたします。