

# 石川 中央会報

題字  
故 安田隆明 先生

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
- ◆鶴田 欣也 全国中小企業団体中央会会長 ..... 5
- ◆犬飼 勇 株式会社商工組合中央金庫金沢支店支店長 ..... 6

### 巻頭ゼミナール

- ◆「寅年は、激変の年 ～観光産業をもう一度考えてみませんか～」  
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏 ..... 7
- ◆「もう一度地域の力・魅力を見直す」有限会社ビジネスプランニング 代表取締役 勝瀬典雄氏... 10
- ◆「21世紀を生き抜く中小企業の条件：情報化社会の経済学（3）  
～地域で情報のつながりを生かした経営～」 星稜女子短期大学 准教授 安藤信雄氏 ..... 12

### トピックス

- ◆石川県並びに金沢市に対して、平成22年度の予算要望を行いました ..... 14
- ◆石川県中央会企画委員会を開催 ..... 15
- ◆五嶋会長、石川県公安委員に就任される ..... 15
- ◆経済講演会並びに活力強化集会を開催 ..... 16

### 新聞掲載記事より

- ◆Co<sub>2</sub>抑制へバス通勤 小松鉄工団地協同組合 ..... 17
- ◆飲食店マップ第2弾 山中温泉料飲業協同組合 ..... 17
- ◆美大生が現代の印籠 石川県中小企業団体中央会 ..... 18
- ◆Co<sub>2</sub>削減で地場がタッグ 北陸電力 柿本商会から排出権購入 ..... 18

### 中央会事業だより

- ◆中央会女性全体研修会を開催 ..... 19
- ◆平成21年度情報連絡員会議を開催 ..... 19

### 中央会からのお知らせ

- ◆県内の情報連絡員報告（11月） ..... 20
- ◆個別専門相談室開催のご案内（2～3月） ..... 25
- ◆平成22年度石川県中央会会長表彰並びに石川県知事表彰に係る被表彰候補者の推薦について ..... 25

～迎春  年賀誌上交換～ ..... 31



## 「中小企業は、わが国経済の礎」 ～さらなる挑戦をめざして～

五 嶋 耕太郎 石川県中小企業団体中央会会長

我が国経済は、一昨年秋以降、世界的な急激かつ大規模な需要減少に直撃され、輸出関連企業を中心に、生産の大幅な低下、設備投資の抑制、雇用の悪化等に歯止めがかからず、デフレ基調の中で、過去に経験したことのない広がりや深さで停滞が続いております。

また、昨年9月には新政権が誕生し、新たな手法による政治運営が模索されておりますが、日本経済にとってもこの一年は、そのあり方にかかわる極めて重要な年になるものと予測され、政府の果たすべき役割や舵取りは、これまで以上に重要になってくるものと考えられます。

こうした中、中小企業者は、幾多の不況を克服して培ってきた経験や企業努力の限界を超えるような厳しい局面に立たされております。

本県でも、これまで地域経済を牽引してきた輸出関連企業を中心に、過去最大級の減産体制の中で、何とか雇用を維持しつつ存続をかけた取り組みを続けております。

このような情勢を踏まえ、本県においては、県当局を中心に時宜を得た緊急経済雇用対策が積極的に打ち出され、金融面、雇用面を核とした中小企業支援策が推進されております。

いうまでもなく、こうした施策をより効果的なものにするためには、各企業の積極的な取り組みはもとより、企業間の連携を進め、協同組合活動などを通じて資金力・技術力を高めるとともに、無駄をなくした効率的な経営が求められるのであります。

したがって、中小企業の連携を支援する本会といたしましては、今後とも、連携組織の構築、創業・再生支援、経営革新の推進や地域資源活用による新たな事業の創出を図るとともに、国の指定を受けて実施している地域力連携拠点事業をはじめ、ものづくり対策や人材養成、さらには中心市街地活性化等に積極的に取り組んでまいり所存であります。

さて、2010年の日本経済であります、「米国の金融安定化策や各国の政策発動の実効等による潜在需要の顕在化や新興国の需要増に牽引され、緩やかに回復する。」との見方がある一方、「デフレ、円高、株安の中で二番底の恐れがある。」との厳しい見通しもありますが、いかがでしょうか。

いずれにしても昨今の厳しい景況下にあっては、将来を見据えた人材の育成や技術開発など中長期的な視点で企業の力を蓄えるとともに、新たな一年を迎えた初春に、冬を経て新芽を膨らます草木のように、“今が好機”と気を充実させて積極果敢に挑戦していくことが肝要と考えます。

ご承知のとおり、中小企業はわが国経済の礎です。雇用を支え、地域経済の活力の源泉であります。厳しい局面の中で迎えた本年は、これまでも増して中小企業の皆様の声をお聞きし、「ともに考え、行動し、結果を出す中央会」として、最大限の努力を傾ける決意であります。各位のさらなるご支援、ご協力をお願いいたします。

皆様と迎えました新しい年が、明るい希望に満ちた一年となりますよう心よりお祈り申し上げます、年頭のご挨拶といたします。



## 「経営」、「資金」、「雇用」の安心の確保と活力ある地域づくりを目指して

谷本正憲 石川県知事

明けましておめでとうございます。皆様におかれましては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。また、日頃から県政の推進に深いご理解とご協力を賜っておりますことに、本誌面をお借りして心から感謝申し上げます。

昨年は、米国の金融危機に端を発した「百年に一度」と言われる経済危機が、日本経済に大きな影を落とした1年でありました。

本県においても、生産面では電気機械など一部に持ち直しの動きが見られるものの、全体としては低調に推移し、雇用面でも効求人倍率が昨年8月に過去最低0.45倍となり、その後も低い水準で推移するなど、大変厳しい状況が続いております。

県としては、一昨年来、経済・雇用対策を最重要課題に据え、「経営の安心」、「資金の安心」、「雇用の安心」の3つの安心の確保の実現に向け、時機を逸することなく、できる限りの手立てを講じ、セーフティネットの拡充・強化に全力を挙げて取り組んでまいりました。

昨年12月には、日銀金沢支店や北陸財務局をはじめ、経済団体や金融機関の皆様に参加していただき、5回目となる「石川県緊急経済・雇用対策会議」を開催し、引き続き関係機関が一致協力して金融の円滑化に努めていくことを改めて確認すると同時に、経済団体の皆様方には、新規卒者の求人拡大をはじめとした雇用対策への協力を再度お願いしたところであります。

「経営の安心」については、厳しい経営状況にある中小企業の皆様の再生・事業転換への取組みを支援するため、企業からのニーズの高い中小企業診断士等の外部専門家派遣による支援を大幅に拡大するなど、産業創出支援機構や商工会議所・商工会の相談・支援体制を一層強化しています。

また、県内企業の販路開拓を支援するため、昨年度はトヨタ自動車(株)、今年度は、昨年7月に三菱重工業(株)との技術提案型の展示・商談会を開催し、大きな成果を上げたところでありますが、更に今月、日産自動車(株)と開催することとしております。

「資金の安心」については、県内中小企業の金融円滑化を図るため、一昨年11月に融資対象要件を大幅に緩和した「緊急経営安定支援融資」の創設と「借り換え融資」の拡充を行ったところ、多くの中小企業の皆様にご利用いただいたことから、昨年、更に融資枠を拡充したところであります。

年末における企業の資金繰り等に関する相談については、経済団体の皆様とともに、休日等の特別相談窓口を一昨年より一週間前倒して12日から30日まで土日・祝休日も含めて開設するなど、資金需要期の対応に万全を期したところであります。

今後も、県内中小企業の資金需要に十分にお応えできるよう、融資枠をしっかりと確保するとともに、経営や金融などのご相談に対して、きめ細かにお応えしてまいります。

「雇用の安心」については、雇用の維持に大きな成果を上げている国の雇用調整助成金について、これまで、前年から若干でも生産量が持ち直している場合、2年目の利用ができないこととなっていました。国に対して要件緩和の速やかな実施を要望してきたところ、先月、国において支給要件が緩和され、これにより、今後も雇用が維持されるものと大いに期待しております。

職を失った方々に対する雇用と職業訓練の受け皿については、先の12月補正予算でも福祉・介護分野な

どで約 400 人を拡充し、これまでに、国・市町の取り組みと合わせ、8,100 人分を確保したところであります。

また、高校卒業予定者の就職が極めて厳しい状況にあることから、県立高等学校などに新たに就職支援員を配置したほか、昨年 11 月に開催した高校卒業予定者を対象とした合同就職面接会を更に今月にも開催することとしています。

一方、厳しい経済・経営環境の中にあっても、将来を見据え、本県経済が成長するための種まき、いわば未来への先行投資についても、着実かつ果敢に取り組んでいかなければなりません。

将来の本県経済の一翼を担う次世代産業として大きく成長することが期待される炭素繊維については、既に、県内の繊維や機械関連の企業、大学、工業試験場などが参画する「いしかわ炭素繊維クラスター」が形成され、自動車をはじめとした一般産業分野の多様な用途に利用できる炭素繊維製品や部材の研究開発に対し支援しているところです。

そして、このような取り組みが大きく評価され、昨年 12 月には文部科学省の「地域産学官共同研究拠点整備事業」の採択地域に本県が選定されました。工業試験場に研究拠点施設を設置して、「炭素繊維」と「機能性食品」を柱に、産学官共同で研究開発や人材育成を行うこととしており、石川の強みや特徴を活かした次世代産業の創出・育成を図ってまいります。

また、本県の強みである伝統産業などの産地の技術や農林水産品などの地域資源の活用や、農商工連携、医商工連携による新たなビジネスや産業の創出を支援するため昨年度創設した「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」については、今年度、昨年度を大きく上回る 233 件の応募があり、86 件を採択いたしました。今後とも、新たなビジネスや産業の創出につながる意欲ある取り組みを積極的に支援してまいります。

そして、本県産業振興の基本指針として平成 17 年 3 月に策定した「石川県産業革新戦略」につきましても、これまで、予防型社会創造産業の創出やニッチトップ企業の育成などの施策の推進に努めているところですが、現在の厳しい経済・雇用環境や少子高齢化による国内市場の縮小、中国、インドなどの新興国の台頭など、本県の産業が置かれている外部環境の変化や足元の産業実態を踏まえ、新たな成長戦略としての産業革新戦略の見直し作業に取り組んでいるところであります。

金沢開業がいよいよ 4 年後に迫っている北陸新幹線については、開業効果を最大限に引き出し、県内全域にその効果を波及させるため、昨年 3 月に官民を挙げて取り組むアクションプランを策定し、現在、全庁を挙げてその推進を図っています。今後は、企業・経済界、NPO やボランティアなど幅広い分野の方々にも参加いただく県民を挙げた推進体制を構築するなど、開業に向けた対応を加速させてまいります。

また、北陸新幹線の金沢開業を見据えると、県都金沢の都心部の魅力アップは喫緊の課題です。金沢城公園では、今年春の完成を目指し、「河北門」の復元や「いもり堀」の水堀化を進めるとともに、旧体育館の撤去を終えた玉泉院丸跡については、調査検討委員会を設け、埋蔵文化財調査などを実施しているところです。

大正 13 年に建てられた旧県庁舎については、ギャラリーやレストラン、兼六園周辺の案内機能も備えた「しきのき迎賓館」として、4 月上旬のリニューアルオープンを予定しております。

観光施策については、能登半島地震から元気になった能登や、加賀温泉郷の魅力を県内外にアピールするため、平成 20 年度から開催している「能登ふるさと博」「加賀四湯博」を、地元市町や関係団体と連携し、観光ブランドとしてしっかり定着させたいと考えております。

また、「海外誘客 10 倍増構想」の実現を目指し、中国、韓国、台湾など海外からの誘客に努めるとともに、外国人の個人旅行客が安心して一人歩きできる環境を整備するため、新たに「外国人受入推進プラン(仮称)」を策定し、受入環境の整備を図ってまいります。

本県も人口減少時代を迎えた中、金沢開業を 4 年後に控える北陸新幹線や、小松空港、能登空港、金沢港、東海北陸自動車道をはじめとした広域交流基盤を最大限に活用して、人やモノの交流を盛んにしていきたいと考えています。

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、皆様には、県政に対する一層のご支援、ご協力をお願い申し上げます。新年のごあいさつといたします。



## 年 頭 所 感

鶴 田 欣 也 全国中小企業団体中央会会長

新年明けましておめでとうございます。

平成 22 年を迎えるにあたり、全国の中小企業の皆様並びに組合をはじめとする中小企業連携組織関係の皆様にご挨拶を申し上げます。

昨年 6 月に佐伯前会長からバトンを引き継ぎ、会長として初めて迎える新年であります。

昨年は、政権の交代という大きな変化がありました。中央会関係についても、組合法施行 60 周年・団体法施行 50 周年記念式典が開催されるなど節目の年でした。景況は、過去最大規模の経済対策等により、最悪期を脱し、持ち直しつつあると言われていましたが、経済効果の息切れとともに、二番底に陥る懸念が広がりました。中小企業は、大幅な需要不足に基づく競争激化により、低価格受注や販売単価の下落に苦しみ、デフレリスクが強まり、雇用問題が一層深刻化し、先行きが見通せない経済社会情勢の中で、新年を迎えることとなりました。

本年こそは、自律的な景気回復軌道に乗る年としたいものでありますが、円高、設備投資の抑制、消費者心理の冷え込み、公共投資の削減など景気への懸念材料が多く、先行きは極めて厳しい状況にあります。

このような情勢下にあって、中小企業がわが国経済の活力の源泉として、その役割を果たしていくためには、成長するアジア諸国との連携による外需拡大、低炭素社会や健康長寿社会の実現に向けた成長産業への積極的な内需振興等を図り、自らがグローバル化、環境・エネルギー技術の高度化、健康・医療・介護サービスの高付加価値化に積極的に取り組むことが必要であります。

一方において、経営環境の厳しさが続く中では、経営資源に制約のある中小企業は、個々では解決し難い課題も多く、中小企業組合をはじめとするネットワーク組織を活用し、経営資源を相互補強することにより、新事業を展開していくことが重要であります。

本年は、予算編成、税制改正、経済成長戦略の策定や地域主権・地方分権の推進など、景気を含めて中小企業をとりまく環境は、激しく変化することが予想されます。

このような中であって、ブロック会長会への出席、トップセミナーの開催などを通じて、都道府県中央会の会長との対話の場をつくり、「開かれた中央会」を実現し、中央会及び組合等連携組織の発展に全力をあげて参る所存であります。

中小企業並びに中小企業連携組織関係の皆様におかれましては、極めて厳しい情勢下にはありますが、新たな年を迎え、決意を新たに中小企業の振興・発展のために力強く邁進されますことをご期待申し上げますとともに、本年が皆様にとってよい年となりますようご祈念申し上げます。私の年頭のご挨拶と致します。

平成 22 年 元旦



## 年 頭 所 感

犬 飼 勇 株式会社商工組合中央金庫  
金沢支店支店長

平成 22 年の新春を迎えるにあたり、所感の一端を申し述べて年頭のご挨拶とさせていただきます。

まず、昨年を経済を振り返りますと、平成 21 年は、金融危機により世界経済が急速に悪化する中で幕を開けました。その後、各国で財政・金融面での対策が実施されるにつれ、わが国の景気も底打ちし、緩やかな持ち直しに転じました。一方、雇用環境悪化による個人消費の低迷等からデフレの懸念が強まりつつあるなど、先行きについては楽観できない状況が続いております。

中小企業の景況を当金庫の「中小企業月次景況観測」でみると、昨年 1 月の景気判断指数 (24.8) は過去の景気後退局面における最低値 (36.7) であった平成 10 年 (1998 年) 6 月を大きく下回りました。その後景気の悪化度合いはやや弱まりつつありますが、景気判断指数の水準は依然として低く、売上高は前年対比で大幅な減少が続いております。

このような環境下、昨年 5 月には当金庫の危機対応業務の事業規模が 3 兆円追加され、4.2 兆円へと大幅に拡充されるとともに、6 月には、必要な財務基盤の確保を目的とした危機対応準備金の創設、政府保有株式を全て処分する期限の延長等を内容とする商工中金法の改正が行われ、これを受けて 7 月には危機対応準備金として、1,500 億円の資本増強が行われました。

当金庫としましては、求められる役割の大きさを十分認識し、中小企業の皆さまの熱い期待にしっかりと応えるべく、セーフティネット機能の発揮を最優先事項とし、法定された指定金融機関として危機対応業務を中心にその機能の発揮に全力をあげて取り組んでまいりました。

今年も厳しい経済・金融環境が続くことが予想されますが、金沢支店としましては、引き続き石川県中小企業団体中央会様と連携し、皆さまからの相談に対して、親切、丁寧かつ迅速な対応に努め、危機対応業務を中心にセーフティネット機能の発揮に全力を挙げて取り組んでまいります。また、お取引先の皆さまが抱える経営課題に対してはその解決に向け、質の高いソリューションを提供するなど、皆さまとともにこの難しい局面を克服し、ともに成長してまいりたいと思います。

「中小企業の、中小企業による、中小企業のための金融機関」として、皆さまから信頼され、支持され、これまで以上にお役に立てるよう、役職員一同、全力で努力を続けてまいりますので、今後とも格別のご指導とお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

年頭にあたり、皆さまのご繁栄とご健勝をお祈りいたしましてご挨拶いたします。

## 寅年は、激変の年 ～観光産業をもう一度考えてみませんか～

(神戸国際大学経済学部 教授 中村 智彦氏)

ずいぶん前の話になりますが、バングラディッシュのダッカを訪ねたことがあります。現地の友人たちが案内をしてくれたのですが、私からどうしても行きたいとお願いしたのが、ダッカ動物園でした。そこにいるベンガルタイガーを見たかったです。粗末な檻の中に、めざすベンガルタイガーがいました。日本の動物園によくいるごろごろとしているトラと違い、無駄な筋肉はなく、そぎ落とされた体型と、そして、睨みつけるような眼を持っていた。檻の中を、落ち着きなく動き回り、時々、恫喝するような視線をこちらに投げかけてくる姿に、恐怖感を感じたほどでした。

さて、新年は、寅年です。寅年は、激変の年だそうですね。そのため、寅年生まれの方は、気が強いと言われるそうです。単なる迷信に過ぎないのでしょうか、もしかしたらという気にさせる新年を、みなさん迎えていらっしゃるのではないのでしょうか。激変の年、成功と幸運を掴めるよう、しっかりと一年を過ごしていきたいものです。

昨年の初冬に山形の蔵王温泉にでかけました。ちょうど、紅葉の最後の時期で、多くの観光客が蔵王を訪れていました。そこで、驚いたのは、海外からの観光客の多さです。円高だと言う割に、行く先々、多くの中国系の観光客が歓声を上げていました。宿泊先は、蔵王温泉でも老舗の旅館だったのですが、そこにも台湾からの観光客の方たちが泊っておられ、女将からお茶の手ほどきを受けていました。私たちは、視察の目的でその旅館に滞在していたのですが、同行した一人が、「こんな高級旅館にも、台湾から来られるのですね」と驚いて、女将に尋ねると、「この方たちは、台湾の学者さんや経営者の方たちで、気に入ってくださって、毎年のように団体で来ていただけるのです。私たちの方が、中国語はもちろん、英語でのおもてなしもできないのに、本当にありがたいです。」と答えていました。

飛騨高山。名古屋から向かう特急電車の車内は、国際的な雰囲気。欧米からの観光客がたくさん乗り込んでおり、ちょっと驚きました。高山市の方に伺うと、「ミシェランで紹介されたためでしょうか、欧米の富裕層の方の訪問が増えています。ほかの地方、特に九州のお話を聞くと、円高、ウオン安で、韓国からの観光客が一気に減少したと言われますが、高山は欧米からの観光客が多く、それも富裕層の方が多いせい、減少の程度は低いですね。」と言

うこと。高山の町並みを散策しても、欧米からの観光客が、カメラを構え、お土産物屋を訪ねている姿が目につきます。

「最近、韓国や中国、台湾などから神戸、大阪にやってくる若い観光客、特に女性に人気なのが、デパチカ・スイートなんですよ。」

そう話すのは、中国語の通訳をする女性。「最近、中国などからロケ隊がやってくるのです。バブルの頃に、日本のドラマでニューヨークとか、ロンドンにロケに行ったものが流行りましたよね。あれと同じなんです。ヒロインが、日本に留学した恋人を追いかけてくるとかね・・・」

ドラマや旅番組で紹介されると、行きたくなるのは、どこの国でも同じ。若い観光客は、いかに節約して楽しむか、情報を集めて工夫をする訳だが、若い女性が楽しむのが、デパートの地下食料品売り場で、ケーキや和菓子を購入し、ホテルの部屋で友人と分けながらいろいろな種類を楽しむというもの。

鹿児島島の焼酎メーカーの経営者たちと話をした時のことです。「小さな焼酎蔵も良いところはたくさんある。これからはそれを観光資源としても活用して、観光客も増やしたい」と意気込みを話されるので、「日本から、女性がフランスのプロバンスの農村地帯だ、イタリアのワイン産地だ、あるいは男性たちもアイルランドのウイスキー産地だと、高い料金を払って旅行に行くではないですか。こちらも頑張らなくて、日本の焼酎や酒の産地に、欧米のお金持ちのツアーを引っ張り込むという営業をしてみたらどうですか」と提案してみたことがあります。「なるほど、そういう発想はなかったなあ・・・」と経営者の方たちは、興味を持ってくださいました。

もちろん、外国人の受け入れは、さまざまな問題を引き起こします。文化とか、習慣の違いはしばしば軋轢を引き起こし、お互いに不愉快な気分になってしまうということもあります。留学生たちと話している時に、よく出す謎かけで「日本人、韓国人、中国人の友人が三人で食事に行きました。すると、三人ともお互いにマナーがなっていないと気分を悪くしてしまいます。なぜでしょう。」というのがあります。まず私たち日本人は、器を持ち上げて食べます。器を置いたままで食べていて、両親や目上の人に「犬食いだ」と叱られた経験をお持ちの読者も多いでしょう。ところが、韓国では、器を持ち上げて食べるのはマナー違反だとされています。それは、

それぞれの器を見ればわかります。日本の食器は陶磁器が多く、持ち上げた時に熱が伝わらないように足の部分がついています。ところが、韓国のそれは金属製であり、足が付いていませんから、熱いものをいれて持ち上げると言われても、無理なのです。さて、日本人と韓国人と同じように使うものがあります。それは蓮華の使い方です。蓮華はスプーンの代わりに使いますよね。ところが、中国では、蓮華は私たちの「小皿」、「取り皿」のように使うのです。極論をすれば、小皿を大皿に突っ込んで、そのまま口に持って行っているという感覚でしょうか。「日本に来たばかりの頃、日本人の友人と一緒に中華料理を食べに行き、びっくりした覚えがあります。でも、すぐに慣れちゃいましたけど」と私のゼミにいた中国人留学生が笑って話してくれたことがあります。

もちろん、このように書くと、「地域によって違う」とかいろいろなご意見をお持ちになるでしょう。けれどもこの話は、要するにそれぞれの文化を理解しておけば、不快にならなくてもすむのではということなのです。もし、これから日本が多く先進国のように、世界各国から観光客を受け入れることを目指すのであれば、私たちが、お客様を受け入れる態勢を整えなければならない。そのひとつとしては、それぞれ習慣や文化を理解し、その上で、「我が国では、こうするのがマナーなのです。」と言えるようにならなければいけないのです。

「中国から、貧乏な観光客を受け入れて、どうするのだ」というような意見も耳にすることがあります。けちで、マナーを知らなくて、騒がしくて、どこでも写真を撮って、と顔をしかめる方もいます。しかし、おもしろいことに、同じような批判が1970年代には、日本人の海外旅行客にむけられていました。当時の欧米で書かれた書籍や漫画に登場する日本人は、出っ歯で、メガネをかけ、首からJALのかばんと大きなカメラを下げ、集団でどこへでもずかずかと入り込んでいく者として、私たちからするとちょっと・・・とってしまう姿で描かれています。時代は繰り返すと言いますが、当時の日本人の描かれ方を見ると、批判されている中国人観光客にちょっと同情したくなると思うと言いますでしょうか。

中国の経済成長は、私たち日本人が経験したそれよりも急激に進んでいます。そのために、ひずみも大きいのは確かですが、一方で、新・中間層と呼ばれる、高収入の人たちも急増しています。こうした人たちの特徴は、高学歴で、民間企業に勤務し、収入も高く、購買意欲も、旅行への関心も高いと言わ

れています。そして、こうした新・中間層が、この十年間で一億世帯を越すと予想されているのです。中国を、単なる安い労働力の国とだけ見ているのは、大きな誤解なのです。国内市場が高齢化、少子化する日本にとって、すぐお隣の国で、こうした人たちが増えるということは、お客様が増加することを意味します。それを見逃しては、これからの日本経済、地方経済の活性化はおぼつかないでしょう。

小泉内閣時代に「ビジット・ジャパン・キャンペーン」が行われました。当時の目標は、2003年に521万人だった訪日外国人観光客数を2010年までに1千万人に倍増させるというものでした。その成果もあったのか、2008年末には900万人台（JTB推計）に届いたそうです。しかしながら、増えたといっても、フランスの約1/8程度しか、外国人観光客がいないというのは、先進国としては、まだまだだと言えます。世界的不況や、円高など、外国人観光客誘致には逆風が吹き荒れていると言えますが、中長期的に考えた場合、雇用の創出や地域経済の活性化に観光産業、特に外国人観光客誘致は欠かせません。表を見てください。海外旅行に出かける日本人の数と、日本にやってくる外国人観光客数の数の差。これはそのまま、日本の国際旅行収支の赤字を示しています。私たちだけが、喜んで海外旅行をして、お金を落として帰ってくるだけというのでは、少し困ったものなのです。

さて、石川県を見ると、十分に外国人観光客を引き付けるだけの観光資源があふれていると思います。今後、新幹線が開通し、首都圏とのアクセスが向上すれば、より一層、外国人観光客誘致にも役立つはずです。外国人観光客の受け入れに関しては、石川県内でも様々な取り組みがなされています。しかし、残念ながら、まだまだ充分とは言いがたいでしょう。金沢市内を歩いてみても、確かに英文表記などはかなり充実してきていますが、複雑なバス路線などは、日本人であっても他県から訪れると、迷ってしまうこともしばしばです。大阪、名古屋方面からのJRの特急電車の乗車案内や車内案内も、外国人に対して親切であるとはまだまだ言い難いでしょう。

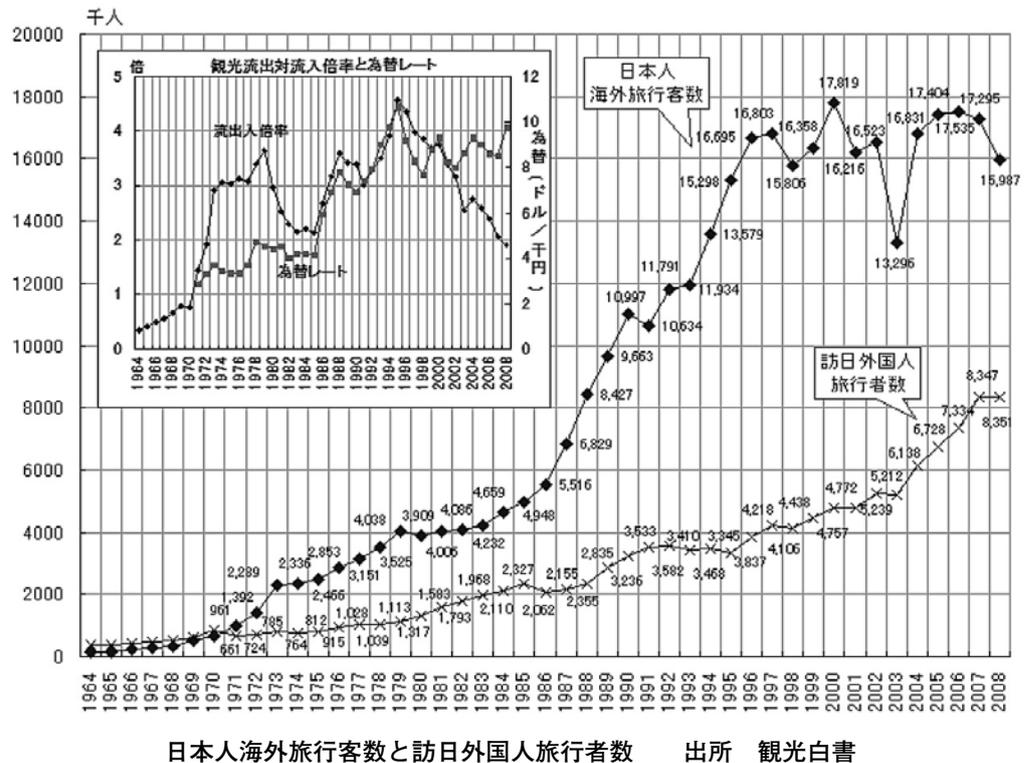
もちろん語学だけではありません。温かいもてなしの気持ちがもっとも重要です。その点では、石川県の人は、決して国内のほかの観光地に負けることはありません。あと少し、ほんの少し、工夫と努力をすれば、世界にアピールできる観光地に成長していける可能性を秘めているのではと思います。

少々、辛口の意見を述べさせていただければ、石

川県は、金沢や能登、そして数多い温泉地など、国内有数の観光資源を保有するという恵まれた条件のもとで、あえて外国人観光客まで誘致しなくてもという気持ちがあったのではと思います。もちろん、県内でも、海外に石川県の産品を拡販していこうという意欲ある企業も見られます。それが珍しいことではなくなった時こそ、石川県は、世界に名を知られた観光地、名所に成長するのではないのでしょうか。

恵まれた環境で、のんびりと過ごして眼の輝きを失った動物園のトラではなく、力強く、いつも強い観察力を持ちながら動き回る野生のトラのように、観光産業に取り組んでいくというのを、今年目標に掲げてみてはどうでしょうか。商業やサービス業だけではなく、産業観光という視点や名産

品のブラッシュアップという視点あるいは、農工商連携などを活かした新製品の創出という視点から、製造業のみならず、この寅年の一年、激変の波に翻弄されるのではなく、自らが激変してみるという思いで、異業種間、同業種間の連携に取り組んでいかれてはいかがでしょうか。



**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  
2009年1月～ テレビ大阪『ニュースBIZ』コメンテーター

【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/>

# 「もう一度地域の力・魅力を見直す」

(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

今回は、様々なところで取り上げられている、「地域の力・魅力」について考えてみたいと思う。「地域の力・魅力」はもともとその地に根付いている製造技術・生産品・農産品・歴史文化等のことであり、地域の魅力を表す(株)日経リサーチが発表している地域ブランド戦略サーベイ(次頁参照)、また最近では一般呼称化した地域資源等と呼ばれ、新しいビジネスに取り組むためのテーマとして取り上げられている。しかしながら、今ひとつ地域の中でその地にある背景まで認知されているのだろうか、疑問に思うことがたびたびあり、もう一度「地域の力・魅力」について気づく取組みは出来ないかということについて考えてみたい。

## 2. 伝統工芸の製造現場での気づき

最近、加賀九谷陶磁器協同組合に伺うことがあり、その取組みをお聞きする機会があった。平成20年12月に地域資源事業として認定を受けた組合である。

地元の時計店の協力の下、時計メーカーから時計のムーブメントの提供を受け九谷の陶芸作家が文字盤に九谷焼きの技術を屈指して100個の限定品として製造したものである。認定後1年を経過して、組合ではその殆どを販売し、その取組みを続けている。その工房の現場に案内していただくと多くの若い人達が筆をとり絵付けを行っていた。この工房では大学と連携して学生の受け入れを行い、九谷焼作家の育成を続けているとのことである。新しい取組みを行いながら、伝統技術の伝承に取組みを続けている、ここに地域の取組みをもう一度見直すヒントがあるように感じる。



加賀九谷陶磁器協同組合が取組んだ陶磁器時計

## 3. 日本のものづくりの次の世代を担う若者たち

東京にある芸術大学教授と地域のものづくり支援で一緒する機会があり、そのときにお聞きしたのだが、最近、大学で専門課程の3年になると同時に、ものづくりの現場で取組んでみたいと海外に出て行く学生が多く見られるとのことである。今、日本では、ものづくりの現場で学んでみたいと思いつながら、留学生は受け入れるが国内学生は、なかなか受け入れてくれる企業や工房が少なく、古くからのものづくりの技術者・職人の育成は、学生に門戸を開いているヨーロッパに学ぶ場を求めて出ざるを得ないとのこと。また、4年生大学を卒業し就職すると、その殆どはものづくりの現場に出ることのない職種に配置されるのが日本企業の仕組みになっており、その若い思いとのギャップがあるとのことをお聞きした。ただ全国各地では日本の手漉き和紙・染色等の現場に海外からの若者が研修で、ものづくりの現場に立っている状況を見てみると、もう一度、日本の技術に取組んでみたいという若者の存在と希望に、改めて注目しなければいけないのではないだろうか。特に伝統技術を伝えてものづくりに取組んでいる現場では、先に挙げた加賀九谷陶磁器協同組合のように、若者の感性をどんどん取り入れ、活かせる場作り・仕組み作りが重要だと感じる。

## 4. 地域の力と魅力をあらためて語ってみる

業務で地域の企業の皆様とお話しする機会に最近非常に気になることがある。お会いする経営者の皆様から一様に、この地域では新しい取組みが受け入れられない、また新しい取組みをしてもあまり効果が得られない、この地域にはあまり魅力が見いだせないということをお聞きするケースが多くあります。その経営者の皆様は今まで企業を引っ張ってきたキャリアのある年齢層の方々である。それに比べ、これからの時代を担っていく若い世代からは、もっと地域で積極的に活動することは出来ないのかといった思いを聞く機会が多くなっている。しかしその若い世代は、地域の特性、地域で培ってきた技術や歴史的背景についてあまり知識を持っていないことがうかがえる。今まで現場に長年携わってきた年代にとって当たり前のことで、特段に説明する必要がないと思っていることでも、若い世代の皆さんに話をすると、目を輝かせて話を聞いていただける場合が多くある。また、地域の統計データで取り上

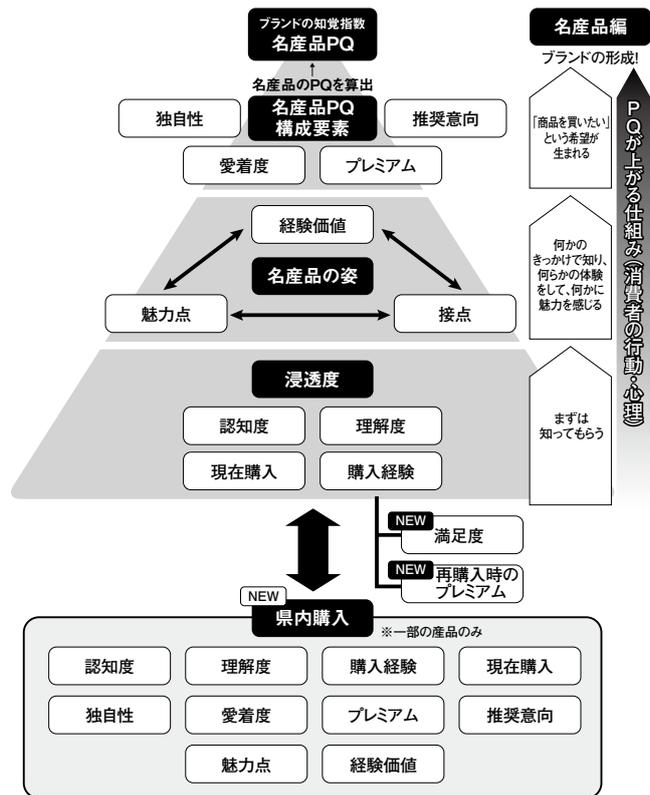
げられた全国に誇れる文化、伝統技術、地域産品や農産品について話をしてみると、そんなものがこの地域にあったのかと驚かれる。これは若い世代だけではなく広い年齢層の方々においても同様のことが見受けられる。地元で全国に誇れるこんなものがあったのかと再認識をされることが多いのも事実である。今まで当たり前と感じていたことも、改めて表に出して広い年代層で語り合うことが必要だと感じている。これこそ地域の力・魅力の再認識になるのではないか。この厳しい時期にこそ、地域のものづくりに関心の高い次世代を担う若者世代に、注目していかなければいけないことを最近痛切に感じる。

### 5. 語り合う場作り

先般、山陰で農商工連携人材育成のセミナーを担当し、たくさんの方々と語り合える機会を得た。そこには県庁を始め公的機関の方、農家、商業の多様な方々とともに、来年3月に地元のNPOに就職をするという大学生が参加していた。

このセミナーでは、それぞれ持ち寄った農商工のビジネスモデル案について検討する場を設定し、この地にある特徴ある農林水産品をテーマに農商工連携により商品開発から販売までのビジネスプランを作成するのだが、2日間のセッションを通じて、その大学生が参加したグループでは実事業の経験のない若者にとってとても刺激になったとともに、それぞれ立場の違うメンバーにとっても若い感性の発言には大きな刺激になっていた。回復しない景況感のなか、いつも厳しい話が飛び交う現在、これからの時代を担っていく若者も参加して地域に残る技術・文化・産品につ

いて今後の取組みについて話し合う機会を作ることがとても重要に思える。是非、若者を否定せず、思いのある若者と一緒に、地域の魅力・技術・産品等について語り合う場を作っていく取組みをしてはどうだろうか。必ずや、普段の生活やビジネスの中に埋もれてしまっていて気がつかない地域の力・魅力にもう一度気づくことは間違いないだろう。



参照→株式会社日経リサーチホームページより引用 「地域ブランド戦略サーベイ（調査）」  
[http://www.nikkei-r.co.jp/area\\_brand/total.html](http://www.nikkei-r.co.jp/area_brand/total.html)

**地域総合評価で使用されている「地域ブランド戦略サーベイ」概念図**  
 PQ（Perception Quotient）ランキングは、企業ブランド力をあらわす企業ブランド知覚指数のこと。  
 名産品 PQ：独自性、愛着度、プレミアム、推奨意向から算出した総合指標



**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 フェロワー  
 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(3) ～地域で情報のつながりを生かした経営～

(星稜女子短期大学 准教授 安藤 信雄氏)

## 自由市場取引より合理的な組織取引とは

今回の世界的金融不況がおこる直前まで、自由競争の市場経済こそが、もっとも効率的な取引方法だという主張が大勢を占めていました。民営化や市場化テストなど市場競争原理を、あらゆる分野に導入することが、失われた十年をとりもどす唯一の方法として、日本では信じられてきたのではないのでしょうか。サブ・プライムローンの債務不履行に伴う金融危機が起こった後のこの一年間、行き過ぎた自由競争市場は、見直したほうが良いという主張が多くなっているようです。

しかし、多くの論調は、どの程度が行きすぎなのかははっきりしていないのが実情です。企業が低所得者ローンを商品化して他人に売った事がいけなかったのでしょうか。それともウォール街証券会社の役員が数十億の報酬を受け取っている事が問題だったのでしょうか。パーナキンFRB議長が政府介入をせずにしたことがいけなかったのでしょうか。私個人としては、ウォール街の証券会社役員報酬は異常で払ってほしくはないと思っていますが、事の本質はまったく別のところにあると思います。

市場の効率性は、市場が完全情報であるときのみ有効です。例えば、サブ・プライムローンを証券化しようとしたら、個人情報公開されなければなりません。債務者はどのような人なのか、年収、他の借金、職業、家族構成、連帯保証人、前科など、あらゆる個人情報が公開されていなければ、非対称情報の理論が示すように市場は逆選択を起こし崩壊します。今後、金融をめぐるのは、プライバシーを保護すべきか、市場の効率性のために公開すべきか対立することになるでしょう。自由競争市場を主張している人は、結局のところ個人情報の公開を主張することになるでしょう。

## 騙しを防ぐ組織取引

2009年ノーベル経済学賞を受賞したオリヴァー・イートン・ウィリアムソン (Oliver Eaton Williamson) (77歳) は、新制度学派といわれる経済学で功績を残してきました。新制度学派は、市場が唯一効率的だという主張はおかしいと主張してきた学派です。

これは単純で素朴な疑問に答えることから始まり

ます。「市場が効率的というならば、なぜ企業という組織が存在しているのか」という根本的な問いです。この問いに対する答えを市場経済が効率的だと考える合理的思考方法の人々でも納得する方法で導き出した事が大きく評価されました。これは取引コスト理論とよばれ、すでに1991年にロナルド・H・コース (Ronald H. Coase) がこの理論でノーベル経済学賞を受賞しています。

その答えは、大変ユニークなものでしたが、中小企業の経営者にとっては、とても分かりやすいものです。例えば「もし部品を納めている顧客の取引先から、増産のため納品数を増やして欲しいので、特殊設備の投資増強をして欲しい」という依頼があったなら、あなたはどうしますか。

あなたは取引先の言うがままに設備投資するのでしょうか。その設備がその顧客のためだけの特別な設備投資であったとしたら、あなたは投資に躊躇するはずで、設備費用を回収するだけの長期の注文をもらえなければ、未回収の設備費はサンクコスト (埋没費用) となってしまいますから。顧客が急に景気悪化を理由に注文を減らしてきたら、あなたの企業は借金返済で苦しめられます。最悪では、倒産するかもしれません。そうならないようにするために、あなたは取引先に設備投資の条件として、最低限の注文数と取引継続期間を約束する契約書を交わし、違反したら罰金を払ってもらう必要があります。

このようにして、リスクが高い投資でも、継続的取引によって裏切りを防げれば、事前に必要な違約金の算定などについて調査し交渉する費用と時間を省く事ができます。この費用を取引費用といえます。市場取引であればリスクを調査し、保険としての妥当な違約金額を計算し、弁護士に契約書を作成してもらうという時間と手間の取引費用が発生しており、その費用は当然顧客に請求する商品の生産費用に含めなければなりません。組織的取引によって、この費用が発生しなければ、市場取引よりも安く作る事ができ、組織的取引のほうが効率的となるのです。

## 正直者だけしかいない社会なら市場経済がもっと効率的だったかも

取引コスト理論は、企業の存在理由を合理的なものとして示した事が画期的な業績として認められ、

企業グループや系列取引、下請け企業の経済行動分析など様々な分野で活用されてきました。しかし、私がこの取引コスト理論が示した最も重要な点だと思えるのは、従来の自由競争にもとづく市場メカニズム理論の弱点を突いているところだと思のです。

従来の自由市場メカニズムが効率的であると想定している世界とは、買い手が商品知識の情報を完全に受け取っており、一方、売り手は継続的に同じ商品を繰り返し販売し続け減価償却も可能となっていることを前提としています。取引量と商品の中身に關する情報が無料でいきわたっている社会、つまり完全情報市場の社会であるということです。

今回のサブ・プライムローン問題が発生する以前、2001年にジョセフ・E・スティグリッツ (Joseph E. Stiglitz) , ジョージ・アーサー・アカロフ (George Arthur Akerlof) が非対称情報の経済学でノーベル経済学賞を受賞しています。非対称情報の経済学とは、情報が不完全な市場では、だましても分からないので悪徳業者がはびこり市場が崩壊するという理論です。まさにサブ・プライムローンによる金融危機を予告する理論でした。

情報の完全な市場を作るのは、困難である。これが私たちの直面している資本主義の市場経済システムです。逆に言えば、この情報の不完全性を解消しようとするビジネスは、今後大きく成長する分野です。このような産業を情報仲介業者と私は称していますが、例えば身近な例で言えばグーグルなどの情報提供ビジネスなどです。

## 未解明で不完全情報な地球環境

もう一つは、環境問題です。環境問題は情報が非常に不完全な状態で起こっています。地球環境の全

容から比べると科学で解明された部分があまにも少ないので、自然資源の価格が適切に算定できません。淡水は生命にとって無くてはならないものです。しかし水は生命維持に不可欠とはいえないダイヤモンドよりもはるかに安価です。フロンガスは、安価で無害な夢の触媒といわれ発明されました。ところがオゾン層を破壊するとはだれも気づきませんでした。オゾン層の再生費用を市場価格に反映させられないままでした。タダほど無駄遣いを引き起こす要因はありません。環境問題は、未知な部分が多いゆえに自然資源の再生費用をタダにしてみました。情報の非対称性が強い問題なのです。

地産地消の意味はご存知だと思いますが、地産地消で、生産者と消費者が同じ地域という空間を共有することで、生産と消費の中に潜むリスクを共有していると見ることができます。環境を共有すれば環境を悪化させる生産活動は、消費者にも損害を与えてしまいます。しかし、費用は価格に転化されないため安価ですみます。つまり消費者は損害を受けたくなければ生産者に環境保全費用を負担することを求めます。このことで受益者負担による市場メカニズムが作動します。これが価格に転化され消費者の快適な環境を保全する費用となるのです。環境を保全する農村だけではなく工業や商業にも今後必要とされる視点だと思います。さらに、地域で必要とされる知恵から生まれたものはその地域の人々にとっても有益なものはずです。地産地消を進めると、知産地消となるとという人もいます。

地域を舞台に、市場経済が見落としていた地産地消のつながりにビジネスとしてのチャンスを見つける工夫は、中小企業がもっとも得意としている分野でしょう。私は、この分野で成長することが新しい持続的発展可能な成長のあり方となるものと予想しています。



**安藤 信雄** (あんど う 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>

# 石川県並びに金沢市に対して、 平成22年度の予算要望を行いました

12月3日（木）石川県、金沢市に対し、来年度、緊急の経済・雇用対策の推進や中小企業の振興発展にかかる施策の積極的展開などの要望を行いました。

当日は、五嶋会長のほか6名の企画委員の方々が参加し、杉本、山岸両副知事、山出 保金沢市長にそれぞれ要望書を手渡しました（石川県においては竹中商工労働部長、荒井総務部長、三國観光交流局長、桶谷農林水産部長に対しても同様に要望いたしました）。

要望の中では、五嶋会長からは、地域資源の活用や農商工連携をはじめとする今年度の支援事業に関する実施状況の説明、また、来年度も組合等連携組織を中心とした中小企業の発展に向け積極的に取り組んでいきたいとして、下記の重点項目を示し支援を求めました。

## I 緊急の経済・雇用対策の推進

1. 金融円滑化対策の拡充強化
2. 販路開拓、受注開拓など需要の拡大に向けた支援の充実強化
3. 雇用対策の拡充
4. 企業等に対する金融支援の拡充及び技術力・競争力の強化、新産業の創出並びに雇用環境の改善に向けた国への働きかけの強化

## II 中小企業組合及び中小企業の振興発展にかかる施策の積極的展開

1. 経営の安定と基盤強化のための施策の推進
2. 人材養成のための取り組みに対する支援
3. 地域資源の活用とものづくり対策などの推進
4. 商業、観光、伝統的地場産業などの活性化に対する施策の推進



山出金沢市長への要望



杉本副知事への要望



山岸副知事への要望



竹中商工労働部長への要望

## 石川県中央会企画委員会を開催

総務委員会の審議を受けて、企画委員会が11月24日（火）ホテル日航金沢にて開催されました。委員会では規程に基づき五嶋会長が議長となり議事が進められ、平成22年度事業計画等や石川県・金沢市への予算要望など全議案がすべて原案とおり承認されました。

五嶋会長からは、全国大会の報告、秋の褒章・叙勲における会員関係受章者の紹介、今年度事業実施について説明。中でも「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金」については本県採択率が30%と全国平均の22%を上回ったことを報告されました。

事務局からは来年度予算要望について、大変厳しい事業予算確保の中、地域力連携拠点事業、地域団塊世代雇用支援事業、各種国等の受託事業の実施による事業展開や、中小企業緊急雇用安定に係る教育訓練研修会の実績についても報告。今後も積極的な事業運営を図っていく旨の説明を行いました。



## 五嶋会長、石川県公安委員に就任される

本会五嶋会長は、10月22日（木）石川県公安委員会の委員に就任されました。

石川県公安委員会は、警察の民主的管理と政治的中立性の確保を図るために設けられたもので、県民の良識を代表して警察の仕事に県民の考えを反映させるという役割を持っています。

主な活動としては、毎週1回の定例会議のほか、必要があるときは、臨時の会議を開きます。

会議では、警察運営の基本方針や、それを踏まえた警察各種施策のほか、毎日のように発生する事件、事故等について警察がどのように取り組んでいるかの報告があり、公安委員会としての意思を決定し、警察の業務運営に反映させています。

公安委員会は、知事が県議会の同意を得て任命した3名の委員により構成され、委員の任期は3年で、2回に限り再任できます。

五嶋会長のほか、委員長として、深山 彬氏（株式会社北國銀行 代表取締役会長）、委員として、塚本幹雄氏（コマニー株式会社 代表取締役社長）によって構成されています。

# 経済講演会並びに活力強化集会を開催

平成21年11月24日（火）、ホテル日航金沢において経済講演会並びに活力強化集会が開催されました。経済講演会では、神戸国際大学経済学部教授 中村智彦氏より「地方はどう生き残るか～個性ある中小企業を生み出すために～」についてご講演を頂きました。

その後、石川県中小企業活力強化集会を開催しました。集会では、重要かつ緊急を要する中小企業対策について、地方集会を通じて、国に対し施策立案を要望するために、本年度は、機動的な経済財政運営のもとに、中小企業支援の拡充強化、地域経済の活性化と地域間格差の是正等の実現が大きな課題として取り上げられており、これら施策の早急な実現に向け、石川県中小企業団体中央会の総意として石川県中小企業青年中央会松本雅之会長が力強く宣言しました。

宣言内容は以下のとおりとなっております。

(石川県中小企業活力強化宣言内容)

## 1. 早期の自律的な景気回復

- (1) 着実かつ機動的な景気対策
- (2) 新型インフルエンザ対策への万全な対応

## 2. 内外需一体となった持続的成長の実現

- (1) 成長戦略に基づく成長力強化型の平成22年度予算の編成
- (2) 経済成長を促進する中小企業対策
- (3) 活力に満ちた社会を実現する地方の再生支援の強化
- (4) 持続的成長の柱となる次代の成長分野への積極的支援
- (5) アジア諸国との連携に基づいた外需拡大

## 3. 中小企業等関係税制の拡充

- (1) 中小企業等の経営基盤強化に資する税制措置
- (2) 事業承継の円滑化に資する税制措置の拡充
- (3) グループ法人単体課税（強制加入）導入にあたっては、中小企業増税は「反対」
- (4) 中小企業等が「会計の国際化」からの影響を回避できる制度の策定

## 4. 信頼と安心社会の構築

## 5. 地球温暖化対策と雇用・労働問題への取り組み

- (1) 経済との両立を基本とした地球温暖化対策の推進と環境産業の戦略的振興
- (2) 労働者派遣制度および最低賃金問題への慎重な対応



経済講演会の様子



中村智彦神戸国際大学経済学部教授

平成21年11月19日 (木)  
北國新聞朝刊掲載

# CO<sub>2</sub>抑制へバス通勤

小松鉄工団地協同組合

小松鉄工団地協同組合は、平成20年10月に「いしかわ地域版環境ISO」に登録され、エコ団地としてこれまで以上に環境に優しい地域づくりを目指しており、11月18日にそのステップアップの一環



として、団地内企業の従業員を対象に、二酸化炭素の排出削減に向け、マイカー通勤からバス通勤への切り替え実験を行った。  
小松駅から朝夕計3便の臨時バ

平成21年11月21日 (土)  
北國新聞朝刊掲載

# 飲食店マップ 第2弾

山中温泉料飲業協同組合

スを運行し、約50人が参加。自宅から職場までの距離と自家用車の燃費などを調査し、結果をとりまとめる。石川県中小企業団体中央会が企画した。

ロック音楽のレコードジャケットの parody 写真を使った加賀市の山中温泉料飲業協同組合の飲食店案内地図「山中温泉料理飲食大図鑑」が完成した。昨年にも同様の地図を作ったが予想以上の人気だったため、第2弾として新たに12、500部を作成した。組合加盟の飲食店などで無料配布している。

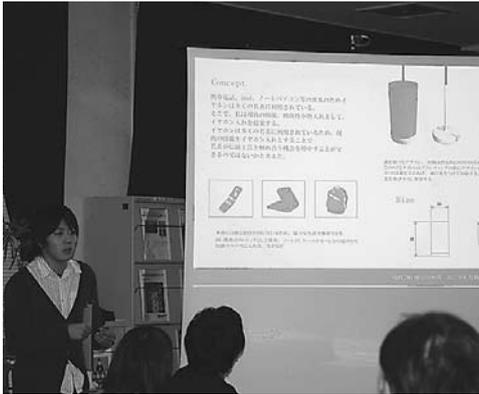
地図では飲食店を写真付きで紹介。組合会員が仮装して、ビートルズなどのレコードジャケットを再現した写真も掲載。観光客らに手に取ってもらえるようにした。観光名所なども紹介されており、同組合は「マップを手に山中温泉を歩いてもらいたい、魅力を再発見してほしい」と話していた。マップ作成には、石川県中小企業団体中央会からの補助金を充てた。

平成21年12月12日(土)  
北陸中日新聞朝刊掲載

# 美大生が現代の印籠

## 石川県中小企業団体中央会

石川県中小企業団体中央会や金沢美術工芸大の学生らが石川ブランド商品づくりに取り組み「現在の印籠シリーズ開発プロジェクト」は11日、同大でデザイン審査会を開催。学生たちがデザインした印籠のような携帯型小物入れから商品化を進める5案を選んだ。発表したのはデザイン科と工芸科の2〜3年生21人。2ヶ月前から手掛けてきたデザイン43点が集



まった。ふたと本体がひもでつながっていることが条件。学生たちはイヤホンを巻き付けて収納でき

平成21年12月16日(水)  
北國新聞朝刊掲載

# 「CO<sub>2</sub>削減で地場がタッグ」

## 北陸電力 柿本商会から排出権購入

石川県中小企業団体中央会は15日、北陸電力が、社屋を省エネ化

るものや銀製など色や機能性にこだわったアイデアを披露した。今後は、同大の村中稔教授が選ばれたデザインを基に設計し、金沢・加賀蒔絵振興事業協同組合の技師が製作。来年3月には試作品が完成する予定。

他「デザイン印籠 美大生が提案」(平成21年12月12日(土)北國新聞朝刊掲載)

した柿本商会(金沢市)から二酸化炭素(CO<sub>2</sub>)の排出権を購入する事業を支援したと発表した。16日に、国内クレジット制度に基づく認定を国に申請する。地場企業同士がCO<sub>2</sub>排出権をやり取りするのは石川県内では初めてで、地域連携でCO<sub>2</sub>削減に取り組むモデルとなりそうだ。

15日、石川県中央会、柿本商会、北電の3者で事業計画について合意した。中央会の排出削減事業の認定支援の第1号となる。

柿本商会は、金沢市の本社社屋の空調設備に高効率の電機式ヒートポンプを導入し、重油燃料の使用を減らすとともにエネルギー効率を高めた。照明器具もエネルギー効率の良いものに切り替えた。これにより、CO<sub>2</sub>が年間で約62

トン削減される計算となる。北電が排出権を購入する期間は、昨年8月から13年3月末までの4年8ヶ月で、その間約290トンのCO<sub>2</sub>の削減が見込める。北電は購入額を未定としているが、1トン当たり1〜2千円が相場とされる。中央会はCO<sub>2</sub>排出削減の診断、事業計画づくりなどを支援した。今後、国内クレジット認証委員会の審査を経て実行される。

国内クレジット制度については、マルエー(白山市)が県内4店舗を省エネ化し、その排出権を県外企業が購入した事例があり、北電は10月に蹊成クリエイト(高岡市)から排出権を購入する申請を行った。

北電は2008年から5年間の平均で、1キロワット当たりのCO<sub>2</sub>排出量を0.32キログラムに抑える自主目標を掲げており、「電化推進によるCO<sub>2</sub>削減の取り組みについてはクレジット購入を前向きに検討したい」としている。

他「CO<sub>2</sub>減クレジット活用 北陸電力が削減効果を購入 柿本商会エコ空調設備導入」(平成21年12月16日(水)北陸中日新聞朝刊掲載)

## 中央会女性全体研修会を開催

平成21年12月3日(水)ホテル日航金沢において、中央会女性部全体研修会を開催しました。

当日は、講師に株式会社柏野経営 事業支援部マーケティングプランナー柏野真吾氏をお招きし、約80人が「内と外のコミュニケーションで現状を打破しよう～共通言語が会社を変える～」をテーマに研修を行いました。

研修会では、企業内における、内(スタッフとの調整、情報・その他の共有)と企業外における外(お客様に来ていただくための働きかけ)のコミュニケーションを行い、現在の経済情勢を打破しようということ等について説明があり、大変有意義な研修会となりました。



柏野 真吾氏



研修会の様子

## 平成21年度情報連絡員会議を開催

平成21年12月9日(水)に金沢エクセルホテル東急において、当会の景気動向の調査を担う「情報連絡員」の方々約30名の参加のもと、平成21年度情報連絡員会議を開催しました。

会議に先立ち、日本銀行金沢支店において、日本銀行の役割・業務及び日本銀行金沢支店の業務・施設等について説明を受けるとともに、施設見学を実施しました。

会議では講師として、日本銀行金沢支店支店長味岡桂三氏を招聘し、「最近の金融・経済動向について」というテーマで研修会を開催、北陸の経済状況や雇用状況等について説明され、北陸経済は上向き感があるが、依然として低水準で推移していることや今後の見通しについてのご講演をいただきました。

研修会終了後は、講師を交え、出席した情報連絡員のうち一般機械製造業、衣料品小売業、旅館ホテル業、建設業、鉄工業の連絡員を中心にそれぞれの業界の実情を踏まえた意見交換会が行われました。



講師の味岡桂三氏



連絡員会議の様子

# 県内の情報連絡員報告

## ■平成21年11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、先月に引き続いて前年同月比でかなりの減少となった。今年の1～10月累計の前年同月期と比較すると、依然としてかなり下回っているのが現状である。
		パン・菓子製造業 (菓子)	前月同様に売上高、収益状況、業界の景況は減少が続いており、悪化状態にある。
	繊維・同製品	織物業 (小松市)	景気回復の兆しが見えそうな矢先に急激な円高と中近東のドバイショックに見まわれ、頼みの中東への輸出に深刻な影響があり、更に厳しさが増している。
		ニット製品製造業 (県域)	前年同期の比較で見ると、丸編生地は数量・単価とも微減、経編生地は丸編に比べると数量減の幅はまだ大きい、上期に比べるとかなり戻った。ただし、丸編は年内いっぱい現状をキープできると見られるが、1～3月は難しい見通しである。自動車内装材中心の経編は当面現状基調で推移すると見ている。
		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る。季節商品に限らず、物が売れない状況であり、消費動向は冷え切っているようである。消費者の視点は生活重視にあり、高額な商品が多い業界はかなり厳しい。年末から来年にかけての見通しは、この様な状況がしばらく続くものと思われ、厳しいものがある。受注は減少し、販売価格はますます下がっていくと思われる。その様な中で、雇用は確実に悪化していくと考えられるため、早急な対策が求められる。
		その他の織物業 (織マークの生産・加工)	11月度は、昨年11月に比べ売上は15%の減少となった。消費者の極端な買い控えによる一般消費の極度の落ち込みは、我々国内製造業で生きるものには極めて厳しい状況が生じている。日本国内の消費者が日本の製品を国内の百貨店やスーパーマーケットで買わなければ、日本のものづくりは国内から消滅する。
	木材・木製品	製材業、木製品製造業 (金沢方面)	今月は加工の売上が前月比でアップしたものの、前年同月比ではマイナスとなった。通年の需要期にもかかわらず、10%以上の売上減少は、この先大きく響くと思われる。資材価格は物により不規則な状況であり、非常に読みづらい様相であるため、今後の動きに注意を払いたい。
		製材業、木製品製造業 (能登方面)	公共事業関係によりスギ材で小径木の引き合いがあるものの、秋の需要期にもかかわらず市況は相変わらず低調で入荷も減少のため、先行きが不安である。当市場では毎週木曜日に市を開催しているが、来年より開催回数を減らすことを検討している。
	出版印刷製造業	印刷製造業	売上高や収益状況は前月と変わらず。年末から来年に向けての見通しについては、好転することを期待しているが、先行きは不透明な状況であると思われる。
	窯業・土石製品	生コンクリート製造業	11月末の県内の生コンクリートの出荷状況は、前年同月比98.5%となった。地区別で見ると、鶴来・白峰、金沢、能登地区がプラス出荷となったものの、南加賀、羽咋・鹿島、七尾地区がマイナスとなった。また、官公需は115.4%、民需は81.8%の状況である。金沢地区は公共事業の補正や前倒し発注の効果により多少回復となったものの、他の地区は大変厳しい状況が続いている。なお、出荷量の増加には暖冬等天候も影響していると思われる。
		砕石製造業	11月の組合取扱い出荷量は、対前年同月比で生コン向け出荷プラス8.6%、アスファルト合材向け出荷はプラス43.6%となり、全体出荷量はプラス12.2%となった。ただ、比較する前年同月が特に数値が低かったためのプラス出荷となったものであり、市況は依然として厳しく減少分を特需による出荷が補い、なんとか昨年並みを維持しているのが現状である。
		粘土かわら製造業	製品の一部に品薄感があり、フル操業中である。金融機関の貸出姿勢に変化はなく、資金繰りは比較的順調に推移している。雇用については、新規採用はなく、自然退職者への補充も行わず、現状の人員でやり繰りしてコストダウンに務めている。
		陶磁器・同関連製品製造業	例年のことではあるが、百貨店市場はプロパー品よりもバーゲン対応に追われている。必然的に収益状況は悪化していると考えられる。一段と産地の特性を活かしたものづくりの発信が生き残りの鍵となるとと思われる。
	鉄鋼・金属	鉄素形材製造業 (銑鉄鑄物の製造)	県内の鑄物製造量は緩やかに回復している。自動車関連は漸増の傾向にあるが、産業機械、工作機械、建設機械関連は依然として回復の兆しが見えない。また、量産鑄物は漸増、非量産鑄物は依然として回復の兆しが見えない。来年いっぱいはこの状況が続くとの見方がある。したがって、雇用調整助成金はぜひとも継続することを望む企業がほとんどである。

	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	鉄鋼・金属	鉄素形材製造業 (銑鉄鋳物の製造・修理)	雇用人員に関し、従来は定年後の雇用を継続していたが今の景況では維持できない状況にある。また、外国人研修生に関しても、終了と同時に新規受入を中止している模様である。売上高の比較においては、総じて回復基調にあるものの、以前のピーク時と比較すると大幅な減少となっている。
		非鉄金属・同 合金圧延業	先月同様厳しい状況である。依然として、主要取引先である仏壇業界等の長期にわたる不振などにより、厳しい状況が続いている。デフレ傾向で金が高騰しているにもかかわらず、価格転嫁ができない。今年2月に伝統技術保存会を設立して、市とともに約400年前からの伝統工法を重要無形文化財または選定保存技術の指定を受けることができるよう活動している。
		一般機械器具製造業	組合員の1社であるが、自動車部品と超音波加湿器において、フル稼働で残業も発生している多忙な企業があり、このことはうれしいものである。少しムード的ではあるが、景気の厳しさがゆるんできた感じがする。数字上に表せるのが少し先になるであろうが、これだけでも業界からすれば救いである。ただし、先行きは来年一杯は良くならないとの見方が強い。
		一般機械器具製造業	当面、円高が続くと思われる。日米欧の建設機械の需要の回復が遅いが、中国などの海外需要が早く回復している。大手建設機械メーカーの海外工場では、現地調達により部品調達コストを下げて、円高リスクに対応する方向にある。そのメーカーに納入している組合員企業の多くは日本国内だけ工場があるため、国内向けも海外向けの需要も低減する状況になってきている。また、依然として大型プレス機械の需要は極めて厳しい状況にあり、南加賀地区の鉄工関連の製造業は、来年も大変厳しい状況にあると思われる。
	一般機器	機械金属、機械器具の 製 造	繊維機械関連の売上は低いレベルであるが堅調である。一方、建設機械や工作機械は相変わらずの低迷ぶりである。急激な下降が顕著となった前年同期に並んできた。低迷期が1年超えたが、もう1年我慢を強いられそうな雲行きである。生産量は若干増えているようだが、売上・収益となると上昇は見られない。価格と生産効率の低下が影響している。臨時休業、賃金カットなどされている状況では消費性は低くなる。内需拡大で景気の浮場を図ろうとするには限界があるのではないかと。雇用については、6割が現状を維持していく意向である。今後の展望について、組合員からは通常の操業に戻るのとは来年秋口であろうとの声が多数を占めている。中には再来年の春という見方もあり、まだまだ厳しい状況が続くそうである。また、先行きの課題として。仕事量の確保、運転資金の手当て、受注条件の改善などであり、それらを解消しなければそこからの脱却とならないであろう。
		機 械 金 属、 機 械 器 具 の 製 造	いつものとおり、団地の中は静かである。雇用状況はパートが減っている。
		プレス、工作機械	受注は今なお低水準である。売上高は前月比マイナス10%を超え、前年同月比ではマイナス60%台で推移している。12月以降の受注状況は上向きつつあるが、スポット的なものと思われる。収益面では経費削減により、赤字幅を抑えているが、早急な景気回復は見込めず、収益環境は厳しい。工作機械業界は設備投資動向に負うところが多く、本格的な景気回復の兆しが見えない限り業界の活況は期待できない。業界全体の底打ち感はなく、底ばいの状態が続いている。今後2番底とならないように祈るのみである。雇用調整助成金の要件緩和により、当面継続の予定である。来年においても製造業全体の生産調整や設備調整は続くと思われる。工作機械業界にとっては、まだまだ我慢の年になりそうである。
		機械器具及び其の他 金属製品の製造	10月頃から中国、韓国、インドなどアジア向けの外需に支えられ携帯電話やデジタル家電などの電機や繊維機械の生産が持ち直しているようである。それに伴い、派遣労働者の雇用が再開され、今月は大きく増えているとのことである。四輪関係も持ち直しているが、二輪関係はさえないままである。収益状況は、操業度アップを派遣労働者でカバーを図り、固定費削減に努めているが、販売価格が低下傾向にあるため、輸出依存度の高い企業は円高が直撃しているため、状況は良くない。来年の展望については、製造業全般に言えることであるが、内需不振や円高などで二番底が懸念される。電気工事業界でも、電柱の地中化埋設工事はほぼ完了し、内需の拡大はありえないため、固定客との信頼関係を持続していく企業が生き残れるのではないかと考える。グローバル企業では、受注の伸びは期待できるものの、販売価格は低下傾向となり、雇用は改善せず悪化すると思われる。エコポイントやエコカー減税などの経済対策がある限り、関連業種はピーク時の80%程度で推移するのではないかと。

	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、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、繊維機械の部品加工は対前年同月比199% (対前々年48%)、工作用機器の部品加工は対前年同月比51% (対前々年32%)であった。今後の見通しについて、繊維機械メーカーでは、繊維機械については12月～来年2月は現状維持、3～5月は現状の10～20%アップを見込んでいるが、これはアメリカ経済が回復軌道に乗ることを前提にしたものであり、不確定要素も多い。工作用機器については、回復の歩みは遅く、明るさが少し出てくるのは来春以降ではないかと思われる。繊維機械メーカー以外の建設機械、工作機械向けの部品加工については、11～12月は少しあったものの、来年1月の仕事量は少ないようである。
		機械、機械器具の製造 又は加工修理	エコカー減税で乗用車だけでなく、バス関連も駆け込み需要があり、来年3月まで繁忙である等一部で回復の兆しが見えるものの、全体的には相変わらず厳しい現状で11月、12月とも業況は好転せず、2番底も懸念される。また、値引き要求もある。これ以上不況が長引くとやがては正社員も解雇せざるを得なくなるとの声が聞かれる。
	その他の製造業	漆器製造業 (能登方面)	百貨店の統廃合により、従来の販売網が激変しているため売上が激減している。秋の行楽シーズンであり、能登方面への人の入り込みは昨年より増えているものの、売れる物は単価の低い商品に偏っており売上には結びつかない状況である。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。
		漆器製造業 (加賀方面)	産地内の小売店での売上状況は、秋のシーズンに入り、若干上昇傾向にある。山中漆器伝統産業会館の入館者数は11月に今年初めて前年対比プラスを記録し、売上も10月以来は回復基調にある。卸出荷額についても、前年対比での落ち込み幅が一桁となり落ち着きを見せているが、前年のリーマンショック以後の落ち込みに対する比率であり、産地全体としての縮小は続いており、今後を楽観出来るものではない。来年1月より温泉観光協会を中心として周遊バスを誘致しキャンペーンにより産地の活性化を図る計画が進行中である。
		プラスチック製品 製造業	これまで地域を引っ張ってきた大企業の発注状況が思わしくなく、業績が上向かない。売上高はピーク時の半分くらいまで回復したが、収益状況は依然として厳しい状態である。お弁当箱関連などの日用雑貨や季節関連の日用品について数量は落ちていない。また、新規の商品の引き合いが少し活発さをうかがわせる状況になっており、来年はこの円高がもう少し緩和されれば良くなる見込みである。
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、今後もジリ貧の状況が続くことが予想される。政府において、早急に大々的な景気刺激策を行うことが必要であると思われる。
		繊維品卸売業	組合員より、前月と比較して変わったことはないという声が多い。よほど空気をなかなか拭き去るような風が吹かない。
		水産物卸売業	11月分の買受高は、対前年同月比8.9%減と引き続き大変憂慮される状況にある。一日も早い景気回復が待たれるところであり、消費者の購買意欲が高まる新しい元気の出る施策を心から期待している。そのような中、魚食の普及活動などの推進に努め、少しでも売上が伸びる地道な活動に取り組んでいきたい。
		一般機械器具卸売業	毎月、住宅着工の対前年がマイナスを記録しており、1～2%上下しても売上に影響する中で、石川県は戸数合計でマイナス24.9%、富山県はマイナス52.2%となっているのが現状である。資金繰りも厳しくなり、人件費や年末の一時金をカットせざるを得ない状況にある。
	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78.2%となった。部門別に見ると、ファッション64.5%、服飾・貴金属77.1%、生活雑貨87.4%、食品86.7%、飲食87.0%、サービス77.0%、客数は88.2%であった。11月に入り全業種で急激に売上が落ちてきている。各店舗レベルでは、対前年同月比で30～50%というところもある。食品や飲食も1割以上落ちている月はこの一年で初めてである。一昨年からだ4割程度売上が落ち込んでいる状況。10月から比べるともう一段落ちたような印象を受け、各店主からも同様の声が聞かれている。その他にもすでに価格の訴求から更に次の必要なもの以外は購入しないような感覚である。不景気だという世間の空気が一番の要因に思える。イベントに対する反応はあるものの、すべて価格がついてまわるため、各店息切れを起こしている。何が売れるかまったく想像がつかない等の声も聞かれており、組合として販促等での強化を行っていたが、今後は賃料などの経費についても検討しなければ脱退せざるを得ない店舗が出てくるのが予想される。現状のような消費が続くのであれば根本を見直さなければならない状況である。

	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)
非製造業	小売業	男子服小売業 婦人・子供服小売業	寒さは一時的で比較的暖かい月であった。秋物の残品もあり、冬物の新規導入について例年になく控えめであった。極力、見切りロスや機会ロスの低減に努めているが、政府のデフレ宣言などにより不安心理が高まり、消費者の防衛志向が一段と強まったと思われる。年末商戦も大変厳しい予測で前年対比をいかに小幅にできるか四苦八苦の状況である。先行きについては、長引く景気低迷や消費不況が続く中、メーカーや問屋の倒産、自主廃業が増えており、小売業も売上確保に向けた明確な答えはない。
		水産物小売業	今月はカニが解禁であり、初旬はセリ場には大量の入荷となったため、かなり安値で買い手市場となった。中旬は荒天が続いたため、出漁見合わせにより入荷が極端に少なく、価格は跳ね上がった。下旬は入荷が多かったものの価格は下がらなかった。歳暮次期には高くなるのであいうちにとするもの、安くならず高値で推移している。
		青果小売業	売上高は、ほぼ前年並みであった。
		米穀類小売業	売上は対前年同月比10%減で年々減少傾向にある。外食店の売上も減少気味である。年末を迎えるにあたりあまり良いことを耳にしない。ボーナスの削減等により、年末も買い控え傾向にある。来年の展望について、業界では新米セール等を開催した年があったが、数年前から中止になり、見通しは暗いようである。
		機械器具小売業	11月の地域店の売上の伸びは対前年同月比107%であった。各社の合同展示会開催がピークを迎え、エコポイント活用による地デジ対応カラーテレビの台数が160%と伸び、売上高増加に大きく寄与した。なお、42型以上の大型タイプの売れ行きが回復傾向にあり、構成比が25%を占め単価アップに繋がった。また、冷蔵庫も回復し、台数の伸びで110%となったことで全体の売上高増に貢献した。ただし、ルームエアコンは台数の伸びで80%に留まった。年末に向けて、カラーテレビ買い替え需要は旺盛になると見る。ただし、エコポイント対象期間が延長のニュースがあるため、年明け後の需要はエコポイント終了期間確定に左右されることになる。
		燃料小売業	景気悪化や節約傾向により販売量が減少していることに加え、土日祝日の値引きが蔓延しており、正常価格の平日顧客が減少し収益を圧迫している。また、価格競争による表示看板価格の低下と掛売価格の格差に苦慮している。スノータイヤ販売や交換などの冬物商品は暖冬模様で不調である。
		他に分類されない その他の小売業 (土産物)	昨年は3連休が2回あったが今年は1度だけであったため、売上高は7%ほど減少した。購買動向について、体験など本人や家族が楽しめるものにはお金を掛けるが、物を買うことには財布が固いと感じる。高速道路ETC休日割引の効果も8ヶ月が過ぎ、春先ほど観光客が増加していない状況にある。他業種同様、今後の見通しは厳しいと思う。
商店街	近江町商店街	カニ解禁に伴い人出は多くなり、特に観光客の増加が見受けられるものの、財布は固い。	
	尾張町商店街	年末を迎える頃、本来は忙しいはずがリーマンショック以降、特に今年の冷え込みは異常すぎる。工場系はまったく振るわず、機械の操業度や人員の稼働率は半分以下となっている。いわば活力がまったく見えない。そして行政は、入札方式をインターネットを利用した無差別低価格競争へ誘導し、本来景気を支える民間企業の活力の源である利益率をとことんまで落とさせている。なかなか売れなかった商店街の空きビルは改修され、新しい住居人を募集する張り紙が出されているが、この様な景気状態では誰も寄りつきそうにない。別の組合の理事長をしているが、先月から今月にかけて組合を退会する企業が2社出てきた。暗雲は晴れるどころか、ますます垂れ込めてくる様に感じる。	
	片町商店街	売上高と収益状況は各商店により不変かやや悪化となっており、景況感依然として低調に推移している。新型インフルエンザの影響で街中への外出を控えているように思われる。12月4日、空き店舗にコンビニがオープンすることになり、商店街の連続性を保つことができ、夜も明るくなった。来年は空き店舗がゼロになることを期待している。	
サービス業	旅館、ホテル (金沢方面)	特別なイベントの開催時には集客が予定数に達することが多くなったため、多少動きが出始めたという印象がある。	

	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	サービス業	旅館、ホテル (加賀方面)	11月の宿泊人員について、温泉地全体での対前年同月比は91.4%で4,597名の減少となり、これで3ヶ月連続しての前年割れとなった。消費単価も下落傾向にあり、年末から正月を含めた予約状況は昨年に比べて少ない模様であり、非常に先行きが不安である。それに伴い、売上高も落ち込み、ほとんどの旅館で収益は低下している。正月に初めて周辺観光地へ便利な直通バスを運行し、他の観光地へのアクセスの利便性を高め、滞在客の楽しみの選択肢を広げていくこととしている。消費が鈍い中で、着実に観光基盤の整備を進めていくことが必要と認識し、地元業界が団結して取り組みを進めている。今後の展望は、各旅館の経営努力も今以上に求められるが、来年は滞在型の温泉地を目指して様々なプランを実施する予定をしている。少しでも現状を打破したい思いで、今若手経営者が主体となり企画を立案中である。
		旅館、ホテル (能登方面)	宿泊客数において、9～10月は対前年同月比で回復が見られたが、11月は88.6%と厳しい状況に戻っている。なお、売上高は85.7%、消費単価は96.7%である。平日の利用客の減少が大きい。これから地元利用が多くなる忘年会シーズンとなるが、厳しい状態が予想される。12月は商店連盟とタイアップして、温玉グルメ博覧会を開催し、Wプレゼントキャンペーン等を企画している。今後については、忘年会等予約の問い合わせが例年より少なく、公務員等のボーナスも減少しているため、個人客の減少が非常に心配である。
		自動車整備業	継続検査実績車両数の登録車において、この11月期は対前年同月比107.5%で推移した。今年度に入ってから登録車の車検状況は月ごとに増減を繰り返している状況が続いており、本来なら表年で少なくとも2～3%増で推移する予想をしていたが、4～11月の8ヶ月で対前年同月期100%となっている。一方、軽自動車の車検状況は4から11月期104.1%で推移している。新規登録台数については、エコカー減税や補助金制度により、順調に推移している。11月期新車登録台数で144.4%、軽自動車で86.1%となっている。
	建設業	钣金工事業	工事受注が増加傾向の兆しが見えているが、今後の見通しは楽観できない。受注増であっても施行単価競争が激しく、収益に結びついていない。
		室内装飾工事業	先月同様、業界の回復や収益の改善は見られない。請負単価の低下や上昇難の中で厳しい受注条件であるものの、そこそこ仕事は確保している模様である。先行きについては、回復の見通しは全くない。いかに生き残っていくかが各組合員の課題となると思われる。
		管工事業	給水装置工事受付件数は前年同月比10%減少であり、ガス管工事受付件数は横ばいの状態である。なお、売上高は25%の減少である。全体的に受注環境の悪化が続き、良くなる要因が見あたらないため、しばらくは今の状態が続くのではないと思われる。民需の回復を期待する。
	運輸業	一般貨物自動車運送業①	軽油の価格が今月も2円程度値上がりとなった。会員組合の軽油の販売量は、11月は前月に比べ若干減少した。その中でも土木関係の軽油使用量は伸びた。また、会員企業の高速度道路利用状況を見ると、9～10月と底から持ち直してきたように見受けられるが、2番底がこないことを祈りたいものである。国土交通省は、事業用自動車事故を発生させた場合、従来からも報告を求めているが、今回酒気帯び運転、無免許運転、大型自動車等無資格運転、麻薬等運転を伴う場合や高速道路や鉄道を3時間以上止めた場合等、社会的影響の大きい事故について報告の対象を拡大し告示で義務づけることにした。10月に行政処分等の基準を強化したことと相まって、交通事故防止策を一層強化している。コンプライアンスや安全管理の対応を適切にし、顧客と信頼関係を構築することが重要となる。
		一般貨物自動車運送業②	貨物量の動きから見て、この先徐々に上昇するのではないかと見ていたが、逆に足踏み状態であり、11月の売上高は前月比、マイナス4.8%、前年同月比マイナス12.6%であった。運賃単価は貨物不足のため、下落傾向にあり、収益改善どころではない。車の部品やシート生地等の荷動きが少しは増加傾向にある。例年12月は物流量は増加し、かなり忙しいトラック業界であるが、今年上旬の荷動きが思わしくないし、内容も良くない。下旬にかけて多少増加すると思われるが、この先来年に入っても上昇機運は見られず、不安な状況である。

## 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
2月8日(月)	10:00～12:00	税務・経営相談	税理士 坂井 昭衛
3月19日(金)	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

## 平成22年度石川県中央会会長表彰並びに 石川県知事表彰に係る被表彰候補者の推薦について

本会では毎年通常総会において、永年にわたり組合運営に携わってこられました功績顕著な役員の方々を表彰いたしております。また、石川県知事表彰につきましても本会を通じて推薦することといたしており、会員組合に対しまして12月14日付け文書にてご案内いたしております。表彰基準に該当される方がおられましたら 1月25日(月)迄にご推薦くださいますよう、お願いいたします。

### 【表彰基準 (簡略版)】

	石川県知事表彰	中央会会長表彰
組合功労者	<ul style="list-style-type: none"> <li>組合役員歴が通算15年以上 (現職理事長は10年以上)</li> <li>中央会会長表彰を受賞</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>組合役員歴が通算10年以上</li> </ul>
優良専従職員	<ul style="list-style-type: none"> <li>組合の勤務歴が満20年以上</li> <li>中央会会長表彰を受賞</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>組合の勤務歴が満10年以上</li> </ul>

※詳細につきましては、先にお送りしてあります表彰基準及び留意事項でご確認下さい。  
また、お問い合わせは本会 総務課(代表) 076-267-7711 までお問い合わせ下さい。

# 高度化で明日のモノづくりを創造しませんか？

平成20年度貸付決定に適用

年利 **1.10%** 20年間 固定金利

専門家のコンサルティング・アドバイスを無料で受けられます。工場団地等の省エネ・環境対策に向けた、無料省エネ診断の専門家派遣と環境セミナーの講師派遣を提供します。また税制上の優遇措置もあります！

## 「高度化融資制度」とは・・・

中小企業の方々が組合や共同出資会社を設立して、生産に適した場所に共同で移転、また、工場などが一つに集まって設備の整った施設をつくり共同で入居するなど、経営基盤の強化や環境変化への対応を図る事業に必要な設備資金を長期・固定低利で融資する制度です。

土地・建物・構築物・設備の取得費が貸付対象となります。

高度化融資が使いやすくなりました！

### リニューアル事業への積極的支援

既往貸付先の施設の再整備（リニューアル）について、積極的に貸付対象とします（「施設再整備貸付」）。

### 貸付要件の緩和

資産計上されるものであれば貸付対象とするなど、貸付の共通要件を緩和しました。

### 限度額連帯保証制度の導入

連帯保証人それぞれに保証限度額を設定する限度額連帯保証制度を新設しました。

### 税制の優遇処置

- 共同施設用建物の不動産取得税の軽減
- 共同利用機械の固定資産税の軽減
- 事業所税の非課税

★こんな時、高度化融資をご活用いただけます（事例ですので、他にもご相談下さい）

### 生産や物流に適した場所に工業団地等をつくり、みんなで移転する

～集団化事業～

工場の拡張が困難、公害防止等の立地的制約を解消するために、郊外の工場適地（または1棟の建物）に移転する事業

※事業協同組合等の組合員が、10名又は5名以上必要です。  
※団地組合が組合員のための共同事業を実施する必要があります。



### 工場等が一つに集まり、設備の整った施設をつくり、みんなで入居する

～施設集約化事業～

企業規模の適正化を図り、経営の効率化、高付加価値化、短納期化に対応するため、複数の企業が経営統合し1企業になる事業です

※協業組合又は共同出資会社等の会社が実施主体です。4名以上の参加が可能です。  
※参加者は、統合した事業部門は廃止する必要があります。



### 加工センター、物流センターや最新設備の研究施設など、共同で使う施設をつくる。

～共同施設事業～

最新の設備を共同利用したい、共同倉庫を建設し部品や材料の共同購入を実施したい、共同公害防止施設を整備したい等の事業

※組合員数は4名以上必要です。  
※組合員数の3分の1以内で大企業も参加できます。



### 1社では導入が難しい設備を組合で購入し、各組合員企業に買取予約付で賃貸する

～設備リース事業～

トラックも対象

組合員の生産の効率化、経営の合理化、公害防止等の改善に必要な設備を組合が一括取得して、各組合員にリースする事業

※事業協同組合等の組合員のうち、リース設備の借受者が、4名以上必要です。  
※設備リース事業以外の高度化を実施する又は実施している者など対象者に制限があります。



中小機構と都道府県が一体となって資金融資します。受付・相談は、中小機構 地域振興企画課または石川県中小企業団体中央会まで

注1 「高度化融資制度」は、中小企業者が共同で取り組む事業に対する制度融資です。

貸付対象者は、事業協同組合、協業組合、共同出資会社、第三セクター、商工会等となり、個別の中小企業者1社では融資を受けることは出来ません。

注2 貸付限度額はありますが、貸付対象施設の整備に要する額の80%以内となっております。

注3 年利1.10%は、平成20年度貸付に適用される利率です。最終償還期限までの固定金利です。

注4 貸付期間は、20年以内となり、据置期間3年以内を含みます。

注5 限度額連帯保証制度の適用の可否は、都道府県の判断によります。

石川県中小企業団体中央会

# 中小企業地域力連携支援センターのご案内

本会では、引き続き中部経済産業局の委託を受けて、「平成21年度地域力連携拠点事業」に取り組み、『中小企業地域力連携支援センター』を開設する運びとなりました。

この事業は、本年度の経済産業省の目玉事業の一つで、県内の中小企業者のIT導入や地域資源活用・農商工等連携などを通じて経営力の向上を図り、また、創業や事業承継といった課題にも対応することにより、がんばる中小企業者の成長を確保するとともに、中小企業支援機関がこれまで以上に連携して、その機能強化を図る事業です。

応援コーディネーターを中心に、本会が有する全国及び県域を網羅した組合等組織ネットワーク等及び支援ノウハウと、他の支援機関との連携や商工中金等金融機関、大学・農協等とのネットワーク化を形成、互いの知識やノウハウを共有することにより支援機関の「連携拠点」を構築し、様々な課題を抱えている小規模事業者等に対し、企業経営力の底上げと自立を図るとともに、身近で効率的な支援拠点体制の構築を目指します。

特に、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支援を行っており、「地域資源（伝統工芸や農林水産品など）の宝庫」とされる本県の強みを活かした新たな事業展開や新産業創出等の事業化を支援します。

## 支援対象者

- 経営資源が不足、新事業展開の手順がわからない、事業継続が不安等、企業経営に隘路を抱える小規模企業及び中小企業等
- 現状の事業活動や経営方法に止まることなく、環境変化に対応してこれまでとは異なった新たな取り組みを行う企業等

## 支援テーマ

### 1. 経営力の向上支援

- (1) 新たな経営方法の導入
  - ITを活用した経営管理
  - 見えない資産の把握・活用など
- (2) 新事業展開
  - 経営革新
  - 地域資源活用・農商工等連携など
- (3) 経営改善支援

### 2. 創業・事業再生及び再チャレンジ支援

- (1) 創業支援
- (2) 事業再生支援
- (3) 再チャレンジ支援

### 3. 事業承継支援

## 支援メニュー

### 1. 相談事業

小規模企業等の経営課題やニーズに対し、的確かつ迅速に対応するため、常設の相談窓口を設置するとともに応援コーディネーターを配置します。

### 2. 専門家派遣事業

応援コーディネーターが小規模企業等の問題点、経営課題等を抽出・分析し、的確な高度専門人材をコーディネートし、同行又は派遣します。

### 3. 情報提供事業

小規模企業等の問題解決及び企業活動に有効な各種施策、当事業の内容・成功事例等を県内中小企業に対し、漏れなく情報提供を行っていきます。

**まずはご相談から。**  
職員や応援コーディネーターがお伺いします。

お問い合わせは… 石川県中小企業団体中央会  
〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地（石川県地場産業振興センター新館5階）  
TEL 076-267-7711 FAX 076-267-7720  
URL <http://www.icnet.or.jp> e-mail [chuokai@icnet.or.jp](mailto:chuokai@icnet.or.jp)

# ご利用下さい「信用保証制度」

保証限度額は、最高2億8千万円  
(組合の場合は4億8千万円)



©光プロダクション

ご負担は保証料のみ  
—相談料・用紙代金など一切不要—

- ◎経営状況に応じたきめ細かい保証料率で資金調達を応援
- ◎法人代表者以外の保証人は原則不要
- ◎資金ニーズにあった保証制度をご用意
- ◎流動資産を担保に資金運用を効率化
- ◎セーフティネット保証も充実
- ◎長期借入れや反復継続の信用保証も可能
- ◎団体信用生命保険制度によるプラスワンサービス

活用しやすい7つの特長

 石川県信用保証協会

◇保証部◇

〒920-0918 金沢市尾山町9番25号

TEL (076) 222-1522 (代) FAX (076) 222-1514

ホームページアドレス <http://www.cgc-ishikawa.or.jp/>

経営者の皆様へ

## 法人向け生命保険のご案内

企業を取り巻く様々なリスクに対しては、目的に合った生命保険で準備することが必要です。

生命保険でのご準備は十分でしょうか？

準備すべき目的	生命保険での対応方法	当社の生命保険商品
事業保全資金対策 (社長が万が一なくなった場合)	死亡保険金を、 ●借入金の返済や運転資金に充当 ●従業員の給与を確保	ベクトルX 定期保険 - M
経営者・役員の退職慰労金・弔慰金の準備	死亡保険金による ●経営者・役員の死亡退職金・弔慰金の準備 満期保険金（解約返戻金）による ●経営者・役員の退職慰労金の準備	ステイタス - M ザ・らいふ - R 新・プラウド - R
従業員の退職慰労金・弔慰金の準備	死亡保険金による ●従業員の弔慰金の準備 満期保険金（解約返戻金）による ●従業員の退職慰労金の準備	ステイタス - M ザ・らいふ - R
経営者の事業承継対策 相続対策	死亡保険金・満期保険金（解約返戻金）による ●相続税の納税資金・自社株買取資金の準備	新・プラウド - R
	保険料支払による ●自社株評価引下げへの効果	ステイタス - M

\*なお、解約して解約返戻金を受け取られた場合、以後の保障はなくなります。

\*詳細は「商品パンフレット」「ご契約のしおり一約款」を必ずご覧下さい。

☆保険のご検討にあたっては「設計書（契約概要）」「特に重要な事項のご説明（注意喚起情報）」を必ずご覧ください。

<中央会共済制度委託会社>

**三井生命保険株式会社**

〒100-8123 東京都千代田区大手町1-2-3

Tel : 03-3211-6111 (大代表)

<http://www.mitsui-seimei.co.jp/>

お問い合わせは

**金沢支社**

〒920-0853 金沢市本町2-15-1 ポルテ金沢7F

TEL 076-222-0612



B-21-0257 (H21.6) 使用期限H22.3

Ishikawa  
**IT**  
Human Resource Development  
Center

「経営・技術革新」を支える総合的な人材育成を目指す

## 株式会社 石川県IT総合人材育成センター



「いしかわビジネススクール」、「いしかわ技術経営(MOST)スクール」、情報技術に関連する研修講座を開講。研修講座の総合化と中核人材の育成に力点をおいた研修サービス、受託研修サービスなどをご提供します。

〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目1番地

TEL:076-267-8000 FAX:076-268-8570

<http://www.ishikawa-sc.co.jp>

かならず、  
辿り着く。

ICCの自慢は、卓越した“技術”と、かならず結果を出す“実行力”。  
足腰の強い情報の提供を通じて、お客さまを目に見える成功へご案内いたします。

自治体  
ソリューション

医療  
ソリューション

セキュリティ  
ソリューション

民間  
ソリューション

アウトソーシング  
サービス

個人向け  
ソフトウェア



株式会社  
石川コンピュータ・センター

〒920-0398 金沢市無量寺町ハ6番地1号  
TEL(076)268-8311(大代) FAX(076)268-5442

<http://www.icc.co.jp/>