

石川 中央会報

石川県中央会会報

2010

No.2

かが能登かなざわ中小企業応援センター開設

青年中央会、中央会女性部通常総会開催

中央会事務局紹介・くみWai広場



石川県中小企業団体中央会

石川県中央会会報

2010

No.2

石川県 中央会会報

題字
故 安田隆明 先生

巻頭ゼミナール

- 2 「通販市場の変化」～急拡大するモバイルコマース～
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏
- 5 「中小企業と産学連携①」～価値を創造する産学連携とは～
星稜女子短期大学 准教授 安藤信雄氏

トピックス

- 7 中小企業憲章の原案が公表されました

中央会事業だより

- 8 『かが能登かなざわ中小企業応援センター』
中央会事務所を開設しました
～経営課題の解決をバックアップ～
- 9 「九谷焼表札のお披露目式」を開催
～売れる商品づくりと伝統産業の活性化～
- 10 第34回 青年中央会 通常総会を開催
- 11 第10回 中央会女性部 通常総会を開催
- 12 平成22年度中小企業制度融資説明会を開催
個別専門相談室開催のご案内

News

- 13 春の叙勲・褒章受章の方々（会員関係）
いしかわ事業者版環境 ISO に認定（小松絹耀織マーク協同組合）
- 14 エコな暮らしを工夫する参考に ～「いしかわエコハウス」が完成
新聞掲載記事より
- 15 蒔絵の万年筆 世界から注文～スイス企業と提携～
金沢・加賀蒔絵振興事業協同組合
芸術で地域活性化試み～金沢問屋センターと金沢美大～
協同組合金沢問屋センター

お知らせ

- 16 平成21年度 県内新設組合のご紹介
新入職員のご紹介、退職者のご挨拶
- 17 平成22年度 中央会事務局体制
- 18 施策・法律改正情報室
- 19 県内の情報連絡員報告（4月）
- 26 決算関係書類等の届出をお忘れなく！
- 27 くみWai 広場



表紙写真:兼六園(カキツバタ)

通販市場の変化～急拡大するモバイルコマース～

中村智彦氏／神戸国際大学経済学部 教授

1 1980年代に流行したドラマを久々に鑑賞してみた。携帯電話の無かった頃の恋人同士の連絡のつかないもどかしさが、ドラマを盛り上げている。公衆電話用に用意していた十円硬貨や、テレホンカードなど、現在の大学生たちに話をしても、ぼかんとしているだけである。同じように、写真用のフィルムも、今では「マニア」向けの売場に追いやられてしまっている。いつの間にか気がつくと、少しずつではあるが、私たちの生活は変わっている。「ものを売る」、「ものを買う」という行動においても、確実に変化は起こっている。

時代によって姿を変える「通販」

私の研究室に分厚い通信販売のカタログが一冊ある。1960年代前半のアメリカのものである。ページを繰ってみると、今でも十分に通用する商品が掲載されている。日本から流通業の調査に行った人たちが持ち帰ったものであるが、おそらく当時の日本人にとっては想像もできないような商品の詰まったカタログであったろう。

1980年代になると、日本でもカタログによる通販は急成長を遂げる。どこの家庭にも、あるいは会社の休憩室にも分厚い通販のカタログが鎮座ましましていた。「女性たちはお話をしながら、どれを買おうかしらと盛り上がる。だから、通販のカタログは会社の休憩室や食堂などに置くのが秘訣なんだ」とよく言われたものだった。

1990年代に入り、インターネットが普及すると、ネット通販が拡大した。当初は、男性消費者が中心で、コンピュータ関連部品やマニアックな書籍が中心だったが、次第に女性市場にも拡大していった。

急速に普及したインターネット利用

1997年だったと記憶しているが、日立造船の関係者に大阪市内のビルの一室に案内され、ホテル予約のシステムを紹介された。当時は、まだ登録されているホテル数が少なく、「もっとホテル数が増えれば、出張するビジネスマンには便利ですね」と感想を述べた。その後、そのシステムは拡大を続け、M&Aを経て、現在の楽天トラベルのサイトとなった。わずか十年で私たちの旅行手配の方法を大きく変えた典型的事例である。今や、宿泊予約だけでは

なく、旅行関係のあらゆる部分でインターネットによる「通販」が一般化している。そのことは、業種、業態をも変化させつつある。顧客が直接、ネット経由で購入することが増加していることを一つの理由に、航空会社が発券手数料を旅行代理店に支払わなくなり、昨年からは中小代理店が廃業せざるを得ない傾向にあるのも、その変化の一つである。

インターネットの普及による通販の変化は、ここへ来て、さらに次の段階へ変化しようとしている。携帯電話による「通販」の拡大である。

パソコン利用の次には携帯利用

携帯電話による「通販」＝モバイルコマースの規模は、2004年の969億円から、2008年には3770億円に急拡大していると総務省は推計している。「携帯電話でモノを買う」という行為に疑問を持つ人も多いかもしれない。しかし、こうした行為を普通に行う人たちが、無視し得ないほど拡大しているのだ。

モバイルコマースとは要するに携帯電話を通じての通信販売である。もちろん、このモバイルマーケティングの中には、宿泊予約や航空券や列車の予約決済なども含まれる。そう言うと納得する人が幾分増えるかもしれない。無意識のうちに利用している人も多いだろう。しかし、拡大するのはそうした部分だけではない。

ネット利用は中小企業や個人商店にこそ

経済産業省が今年6月に発表した「平成21年度消費者向け電子商取引実態調査」によると、インターネットを通じた2008年度の消費者向けのモノやサービスの売上高は、3兆1487億円。未回答分なども踏まえると、年間売上高は6兆円規模になると推計している。

売上高約3兆1000億円の内訳は、小売業が1兆2474億円（構成比39.6%）、バック旅行を扱う大手航空会社や鉄道会社を含む運輸業・郵便業が6084億円（19.3%）、チケット販売やデジタルコンテンツなどを扱う情報通信業が4056億円（12.9%）となっており、この3産業で全体売り上げの7割を占めている。また、カテゴリー別で見ると、物品が1兆5139億円（48.1%）、サービスが1兆4341億円（45.5%）、デジタルコンテンツが2008億円（6.4%）

となっており、「インターネット＝デジタルコンテンツ」とは言えなくなっている。

さらに、今回のこの調査で注目されるのは、インターネット販売などを利用した小売店やメーカーの約8割は、売上高が3千万円未満であり、1事業者当たりの従業者数は約3人と、小規模の会社や個人事業主が多くを占めている点である。

インターネットを利用した商取引は、パソコンやネット関連サービスの費用低下と、簡単に利用できるソフトなどの普及で中小企業や個人商店に大きなチャンスをもたらしているのである。そして、その流れは、モバイルコマースへと繋がっている。

モバイルコマースで成長する企業も

大阪のある衣料品通販会社。急成長をするこの会社の販売手法は、携帯電話向けのサイトを作り、10代から20代向けの低価格の衣料品の販売である。製品の企画も20歳代の女性を起用し、インターネットのTV電話を利用して、現地の工場と直接、交渉する。商品は作りきり、補充はせず、次々と新しいものを投入する。会社内にスタジオを作り、モデルやマネキンに着せて、専属のカメラマンに撮影させる。ポイントは、携帯電話の小さな画面で見ても判りやすく、見栄えがすること。いわゆるギャル向け衣料品を、携帯電話を利用して販売する。

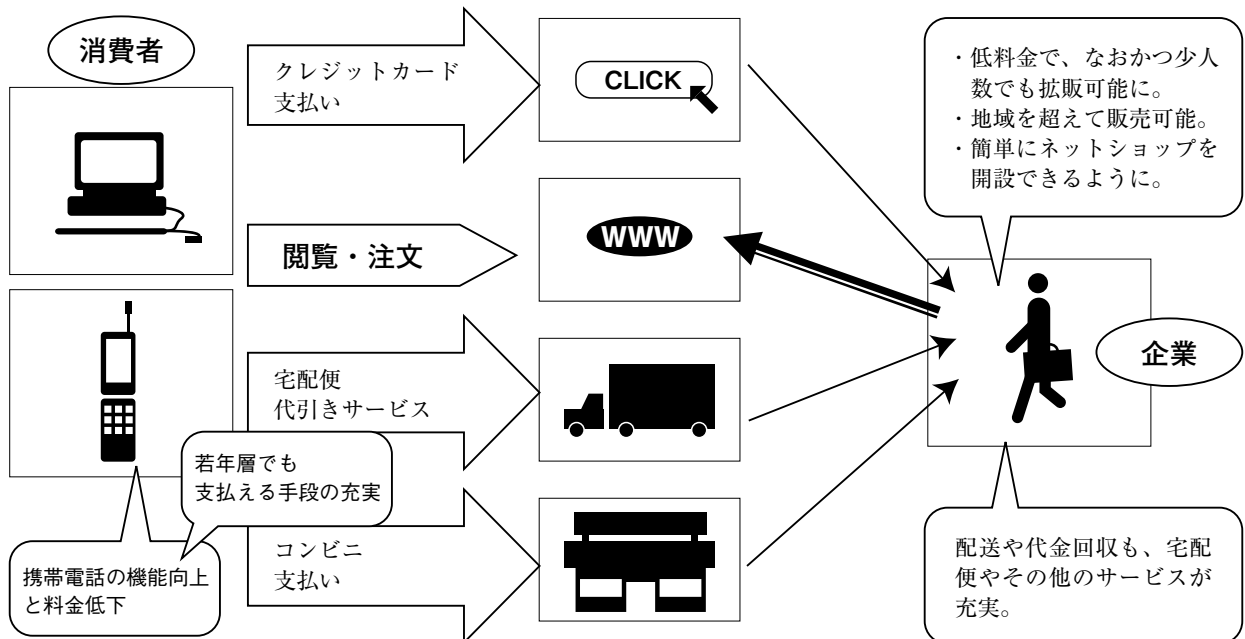
最近、大学生と話をしても、数年前よりもパソコンを持たない学生が増えてきている。「なぜ自宅パソコンを持ち、インターネットをしないのか」と尋ねると、逆に不思議そうな顔で「携帯では

とんどのことができますよ。どうしてもパソコンじゃないと駄目な時は、大学のを使うか、ネットカフェに行きますから」と答える。

2007年頃が変化のポイントだったと指摘する意見もある。この頃に、携帯電話からネットに接続する際の料金が定額制となり、情報量や時間を気にせず利用することが可能になったのだ。ほぼ同じ頃に、携帯電話の液晶画面の品質が向上した。小さな画面でも、詳細な内容まで見ることができるようになったのだ。こうした変化がモバイルコマースの爆発的な普及を進めたのだ。

さて、このモバイルコマースであるが、それを取材したテレビ局のディレクターと議論になったポイントがあった。それは先に述べたギャル向けファッションの顧客についてである。会社側に聞いてみると、代引きの利用者が格段に多いというのだ。代引きでの支払いが多いというのは何を示しているのだろうか。そもそも代引きでの支払いは、手数料がかかる。クレジットカードの方が簡単だし、安くつくはずなのである。それでも代引きの利用者多いというのは、顧客の多くが若年層でありクレジットカードを保有できないケースが多いのではないかと想像される。若年層向け消費品の拡販のためには、携帯電話による商品の販売に加えて、低価格で、なおかつその支払いには代引きという手段が有益であると考えられるのだ。その意味では、宅配便会社の提供する代引き配送システムは、モバイルコマースの進展に大いに役立っていると言える。

モバイルコマースの拡大する要因



思い込みで判断しない

「あんな小さな画面だけでモノを見て、買う人がいるのかね」と疑問に思う人も、読者の中には少なからずいるかもしれない。しかし、解像度の高い画像を、品質の向上した携帯電話の液晶画面で、拡大したり、いろいろな角度から見たりすれば、充分の紙媒体のカタログに匹敵する。今後、ipodに代表されるような簡易に利用できるネットツールが普及すれば、携帯電話に加えて、さらに通販の手法を大きく変えていく可能性がある。思い込みだけで判断するのは、経営者にとっては危険である。

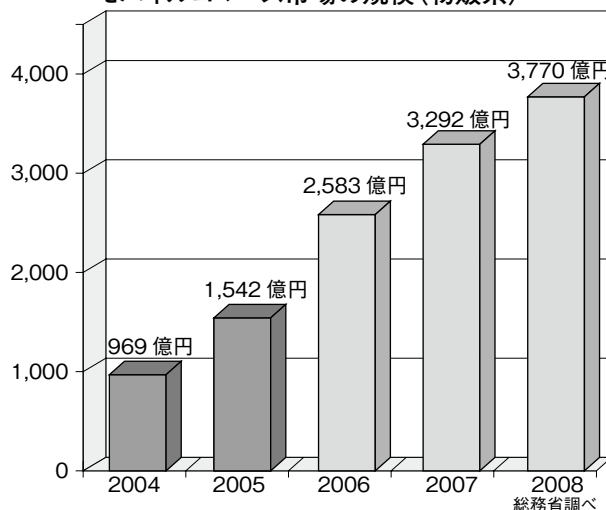
なにより、モバイルコマースは、必ずしも若年層だけに留まらない市場である。携帯電話の普及は、年齢層を超えて進展している。いつの間にか医院や回転すし屋の順番待ちも、携帯電話から手軽に行えるようになり、主婦層はもちろん中高年層も利用している。読者の中にも、日常的にこうしたサービスを利用している人も多いただろう。自分たちは、知らず知らずに使っているのに、自分たちの会社やお店ではモバイルコマースに対応していないというのは、経営者として営業担当者としては失格ではないだろうか。

とにかく取り組んでみるという姿勢が必要

「インターネット通販も、やっと追いついたという感じなのに、また新しいモバイルコマースかよ・・・」と嘆く声も聞こえてきそうである。しかし、

インターネット通販を活用できているのであれば、モバイルコマースへの展開は、そう壁が高いとは思えない。今後、個人商店や中小企業においても携帯電話向けのホームページの開設による物販の充実、情報提供の拡大は避けては通れない。もちろん、「うちはまだまだ」という意見もあるかもしれないが、拡大するモバイルコマース市場のグラフをじっくり眺めて欲しい。縮小傾向にある日本の物販市場の中で、これだけ拡大している部分があるということは、それ以上、急速に市場を奪われている部分があるということである。あとになって嘆くよりは、面白がって今のうちに取り組むのが良い方法ではないだろうか。

モバイルコマース市場の規模(物販系)



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】2010年度
日本福祉大学経済学部
関西大学商学部

【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

・中部経済産業局農工商等連携対策支援事業評価委員、愛知県「愛知ブランド」推進委員、兵庫県自治研修所講師など公職の他、京都機械金属中小企業青年連絡会顧問なども勤める。

【参考】

筆者の公式ブログ → <http://blog.kansai.com/stroller>
筆者のゼミ生が作成している「京阪企業見聞録」
→ <http://kiu.monodukuri.jp/>

「中小企業と産学連携①」

安藤信雄氏／星稜女子短期大学 准教授

～価値を創造する産学連携とは～

価値を創造するための産学連携

学食に集まった女学生が一生懸命に作っているのはコロッケ。テレビの取材チームが「これは調理実習ではありません。経営学の実習でコロッケを作っているのです。」と報道していた。その場にはスーパーの店長が来ていた。カメラを向けられた彼は「僕らには思いつかない斬新なアイデアに驚かされます。」と応えていた。5年前の秋に始まった能登のある村のジャガイモを使った地域おこし活動の授業の一場面である(図1)。

「どうしたら売れるか考えて欲しい」と、私が勤める星稜女子短期大学を訪れたJA能登わかばの田中雅晴組合長に相談された時、正直、どうしたものかと途方にくれた。私は短大で経済学を教えており、経済の根源は付加価値の創造にあると説いてはいたが、付加価値をどうしたら創造できるのかは教えてはいなかった。社会が大学教育に求めているものは、何を「知っている」かではなく、何が「できる」かであった。

逃げるわけにはいかなかったが、これといって組合長を納得させられるアイデアを持っているわけでもなかった。これをきっかけに、学生が価値を創造する授業は出来ないだろうかと思えるようになった。これが先ほどのコロッケ実習であり後にコンビニ当開発などへと発展する体験型地域貢献授業の始まりである。授業の過程で知ることになるのだが、冷凍コロッケを作るには特許にもなっている非常に高度な技術が要求される。だが、学生が作ったコロッケにはハイテク技術など何一つ含まれてはいなかった。

産学連携という和新薬開発やハイテク技術の発明など企業と大学の研究者が実験室でおこなう姿を思

い出す人が多いだろう。だが今、最も求められ産学連携は、マーケティングであり顧客創造のイノベーション分野である。日本の企業も大学も共にこのマーケティングに基づいたイノベーションが最も弱いからだ。

顧客価値の創造がイノベーション

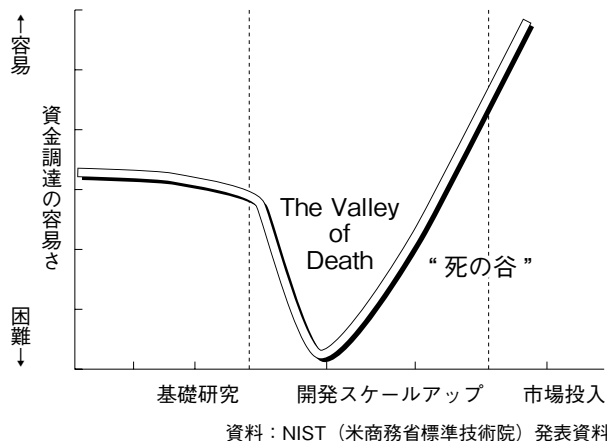
徳島県上勝町の「葉っぱビジネス」は全国から注目を集めている。上勝町による第三セクター「株式会社いろどり」が扱う商品は、文字通り木の葉それ自身だ。この葉っぱを商品にしたJA東とくしま職員であった一青年、横井知二氏は、2007年のニューズウィーク「世界を変える社会起業家100人」に選ばれた。葉っぱを売って年収1000万円のおばあちゃんが続出した。イノベーションとは何か。それは高度な技術を駆使した製品を開発することばかりではない。もちろん癌の特効薬や省エネ技術などのハイテク製品もイノベーションであることはちがいないが、他方、葉っぱを商品化することもイノベーションである。消費者にとって価値があるものを作り出す。これこそがイノベーションであるからだ。P.F.ドラッカーは、イノベーションの本質は顧客創造であると明快に答えている。いかに高度な技術であっても顧客に価値が認められなければ、イノベーションとは成りえない。大抵の人は葉っぱを売るなんて誰でも出来るじゃないかと思うだろう。葉っぱを商品化した横石氏は、まわりの誰からも「たぬきやキツネじゃあるまいし、はっぱはお金に化けはせん」と批判されながらも、2年間もの間給料を全て注ぎ込んで、あげくの果てに痛風となりながらも体を張って想像を絶する努力を積み重ね、ついに山で取れる普通の葉っぱを商品として認知させることに成

図1 産学連携でコロッケをつくる学生達



功した。そのきっかけは、寿司屋でツマモノ（妻者）といわれる料理に添えられた葉っぱを女子大生が喜んで持ち帰るのを、彼が見かけたことであった。彼女達には価値があるものにみえる。それから彼は葉っぱを価値のあるものに見せるにはどうしたらよいかを徹底的にマーケティングしたのである。

図2 研究段階から市場投入に移るまでの資金調達の容易さに関するギャップ「死の谷」



「死の谷」を乗り越えるために

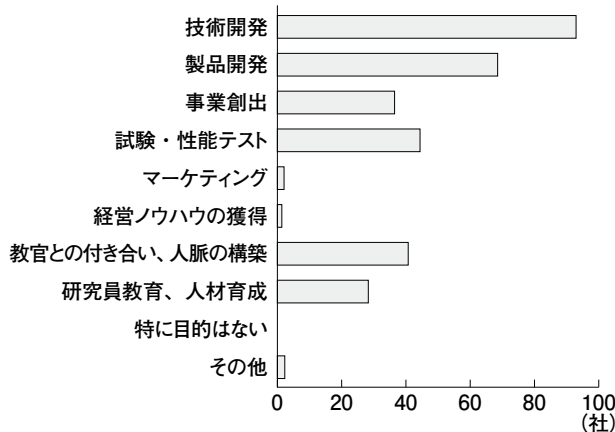
日本の産学連携事業や大学発ベンチャー企業、それに産業クラスターがもっとも苦戦しているのが販路開拓である。製品開発を行うときにもっとも挫折する時期は、基礎研究でもなく市場投入の時期でもない。基礎研究を製品化する段階である。少し古いデータだが、スイスの国際経営開発研究所（IMD）が2002年に発表した世界競争力レポートでは、わが国の研究開発支出は調査国49カ国中2位、特許取得は1位であった。ところが経営管理分野においては事業化では48位、起業家精神では49位という非常にアンバランスな結果がでている。

開発から製品化までの段階は最も困難で、日本に限らずどこの先進各国でも悩ましい問題と認識されており、2002年にはNIST（米商務省標準技術院）が

「死の谷」と指摘して有名となった（図2）。この時期がもっとも資金調達が困難な段階なのである。この問題が単に、資金調達の問題であるならば、政府がファンドをつくって貸せばよいのだが、そう単純なものではない。売れるかどうか分らず、金融的にリスクが高いから資金調達が困難なのだ。であるから市場投入へ向けた事業の価値を評価し難いことが原因であると考えられるべきであり、市場価値を評価するためのマーケティングを充実させることが必要なのである。

製品開発は顧客を徹底的にマーケティングし顧客が価値を認める技術は何かを知ることから始まる。この分野が日本では特に遅れているのだ。この分野で今以上に企業と大学の連携が求められる。だが実情はかなり寂しい状況である。2002年の中小企業金融公庫の調査によると、中小企業が大学と連携する主な目的は、「技術開発」(93社)や「製品開発」(68社)に集中している。「マーケティング」や「経営ノウハウの獲得」を目的とした企業はごく少数であった（図3）。ここが中小企業と大学の連携が不足しており強化しなければならない分野である。そこで、次回には顧客創造のための産学連携の実践例を紹介したい。

図3 産学連携の主な目的



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。
- 共著 大藪多可志編『観光と地域再生』海文堂、2010年。
- 筆者のゼミHP <http://www.seiryu.ac.jp/ando>

中小企業憲章の原案が公表されました

経済産業省は5月12日、中小企業政策の指針となる「中小企業憲章」の同省案を公表しました。中小企業を「経済や暮らしを支え、けん引する力であり、社会の主役」と位置付け、「国の総力を挙げて、どんな問題も中小企業の立場で考えていく」としています。

中小企業憲章とは

日本の経済・社会・文化及び国民生活における中小企業・自営業の役割を正に評価し、豊かな国づくりの柱にすることを国会が決議し、憲章の精神を実現するために、現行の中小企業基本法をはじめ、諸法令を整備・充実させる道筋を指し示すものであり、「欧州小企業憲章」が定められている欧州では、中小企業を「欧州経済のバックボーン」「主要な雇用の源、ビジネスの発想を育てる大地」とあるとの理念を掲げ、ヨーロッパ経済戦略の中核に中小企業を位置付けています。

わが国では、2004年版『中小企業白書』において、「中小企業は過去も現在も将来も経済社会を先導する存在である」と記されており、また、策定については昨年の衆院選の民主党マニフェストに明記されているなど、わが国でも中小企業を重視した政策を展開する気運が高まりつつあります。

政府は、今年2月から「中小企業憲章に関する研究会」を設置し、策定に向けた検討を重ねており、パブリックコメントに寄せられた意見等を踏まえ早期の制定を目指しています。

原案には政府を中核に国の総力を挙げて中小企業を振興するとの理念を明記、また、地域社会や住民生活への貢献、伝統技能や文化の継承を踏まえ、中小企業を「社会の主役」と位置付ける一方、従来の大企業偏重を改める姿勢を示しています。

中小企業憲章（案）

基本原則

- 一. 経済活力の源泉である中小企業が、その力を思う存分に発揮できるよう支援する
- 二. 起業をふやす
- 三. 創意工夫で、新しい市場を切り拓く中小企業の挑戦を促す
- 四. 公正な市場環境を整える
- 五. セーフティネットを整備し、中小企業の安心を確保する

行動指針

- 一. 中小企業の立場から経営支援を充実・徹底する
- 二. 人材の育成・確保を支援する
- 三. 起業・新事業展開のしやすい環境を整える
- 四. 海外展開を支援する
- 五. 公正な市場環境を整える
- 六. 中小企業向けの金融を円滑化する
- 七. 地域及び社会に貢献できるよう体制を整備する
- 八. 中小企業への影響を考慮し政策を総合的に進め、政策評価に中小企業の声を生かす

『かが能登かなざわ中小企業応援センター』 中央会事務所を開設しました

～経営課題の解決をバックアップ～

この度本会は、株式会社北國銀行と連携し、中部経済産業局の委託事業「平成22年度中小企業応援センター事業」に取り組むこととなり、4月1日『かが能登かなざわ中小企業応援センター』を開設しました。

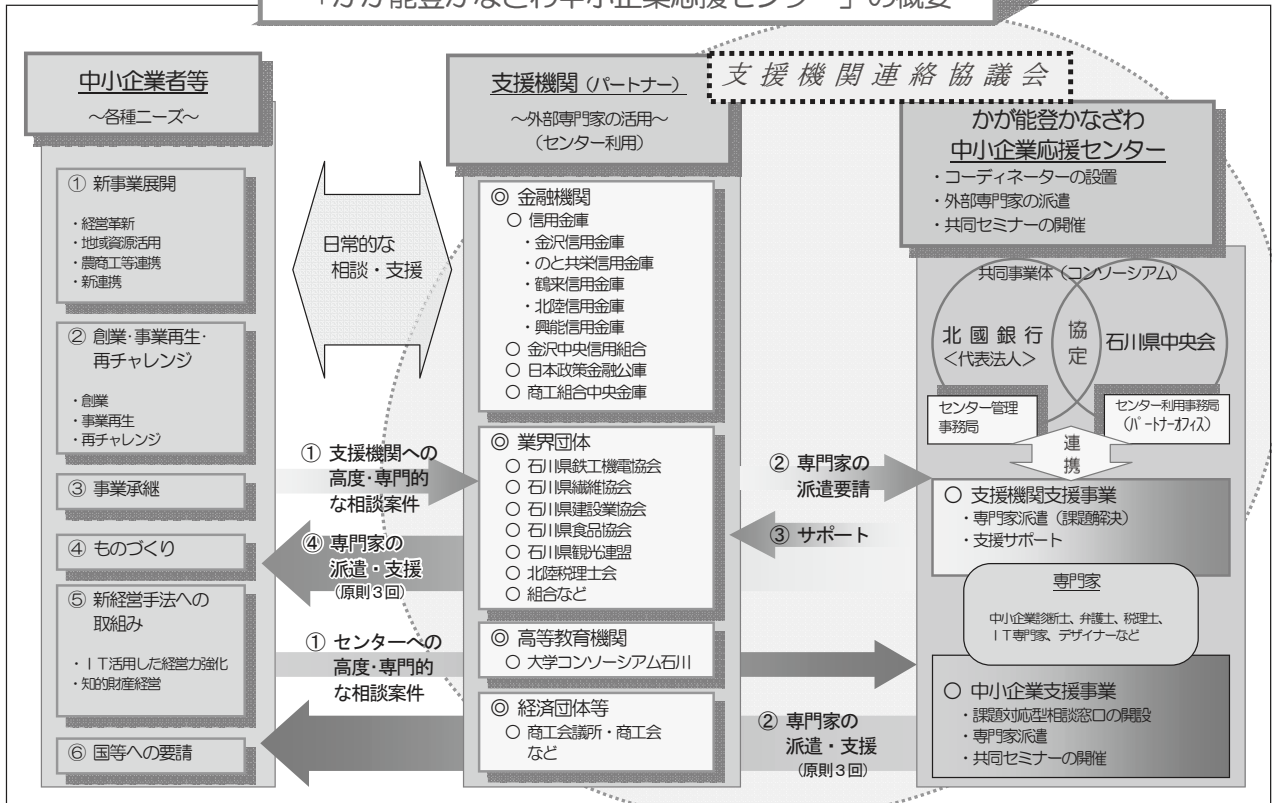
この事業は、昨年度まで実施の地域力連携拠点事業の後継事業であり、コーディネーターの配置や専門家派遣等により、中小企業の経営革新、地域資源活用、農商工連携等といった新事業展開、創業、事業再生、事業承継、ものづくり支援、新たな経営手法への取組みといった課題への対応を支援するものです。

応援センター事業は、相談者における専門家派遣に係る経費負担がなく、県内の中小企業であればどなたでも相談することができ、他の中小企業支援機関と連携を図り、協力しながら支援を行うものですので、是非、ご活用下さい。



開所式にて看板を掲げる五嶋会長（左）と北國銀行の安宅頭取（右）

「かが能登かなざわ中小企業応援センター」の概要



「九谷焼表札のお披露目式」を開催

～売れる商品づくりと伝統産業の活性化～

本会では、九谷焼と山中塗の「匠の技」を活かし、「売れる商品」の具現化と伝統産業の活性化を目指して、昨年6月に作家等有志6名により「未来工芸プロジェクト」を発足させました。テーマは、「つくり手視点」ではなく、「買い手に沿った」モノづくりであり、川下ニーズを捉えた商品開発を重視し、研究会活動を展開してきました。

今回、その成果の一つとして大和ハウス工業株式会社金沢支店のご賛同を頂き、同支店が金沢市横山町で開発を進めた分譲住宅全10戸において、九谷焼表札が採用されることとなり、5月22日(土)に九谷焼表札のお披露目式が開催されました。

お披露目式では、テープカットに続き、施主へ「KAHOU（九谷焼表札&山中塗・九谷焼印鑑セット）」の贈呈が行われ、大和ハウス工業株式会社金沢支店 齊藤一彦支店長より「住宅産業における伝統工芸の地産地消について」、施主より「KAHOU（家宝）の感想」、未来工芸プロジェクト山谷尚敏会長より「住宅産業における伝統工芸技術活用の期待について」、本会安田慎一専務理事より「事業企画・支援団体としての役割について」それぞれ挨拶がなされました。その後、施主と齊藤支店長、山谷会長で施主宅の門柱への表札の貼付けが行われました。



未来工芸プロジェクト研究会の風景



未来工芸プロジェクト山谷会長の挨拶



表札の貼付けの様子



ブランド名：KAHOU（家宝）
九谷焼表札 & 山中塗・九谷焼印鑑セット

第34回 青年中央会通常総会を開催

平成22年度青年中央会通常総会が5月28日（金）午後6時からホテル日航金沢において78人の出席者のもと開催されました。

総会は、松本雅之会長の挨拶に続き、山本 樹石川県商工労働部経営支援課長、山代高士商工組合中央金庫金沢支店次長が祝辞を述べた後、議長に松本会長を選任し、第1号議案「平成21年度事業報告、収支決算並びに剰余金処分（案）承認の件」、第2号議案「平成22年度事業計画（案）並びに収支予算（案）決定の件」、第3号議案「平成22年度経費の賦課並びに徴収方法決定の件」、第4号議案「役員改選の件」の4議案が上程され、すべて原案どおり承認可決されました。

今年度は新たな取り組みとして7～9月の3ヶ月に6回にわたり「青年中央会人材養成塾・Fight!」と題し、人材養成に効果のある“コーチング”の研修会を開催します。

なお、役員改選による新体制は下記のとおり承認され、3期6年にわたって会長を務められた松本氏に代わり新会長に直江潤一郎氏が就任しました。

また、総会終了後に開催されたビジネス交流会においては、昨年度新たに入会した会員の中から金沢市商店街連盟青年部の太田有彦部長と石川県茶商工業協同組合青年部の奥村裕之会長により、それぞれの活動状況等が紹介されるとともに、新執行部から青年中央会役員を14年間という長きにわたりつとめられた松本前会長と諸江憲造前監事に感謝の気持ちを込めて花束が贈呈されました。

平成22年度 青年中央会役員

新	会長	直江潤一郎	大野醤油醸造協業組合むらさき会
新	副会長	谷口義則	石川菓業青年会
新	副会長	酢谷喜輝	山中木製漆器協同組合青年部
新	副会長	高松和彦	石川県パン協同組合青年部会
新	副会長	表英治	小松管工事協同組合青年部会
	理事	安土達宏	小松鉄工機器協同組合青年部
	理事	岡本哲弥	石川県タイヤ商工協同組合青年部
新	理事	中本由之	石川県プレス工業協同組合ジュニアクラブ
新	理事	加藤泰章	片町商店街振興組合青年部
新	理事	田中清一	協同組合金沢問屋センター青年部会
新	理事	大澤一嘉	近江町市場商店街振興組合青年ビジョン委員会
新	理事	浅井康扶	石川県板金工業組合青年部
新	理事	下荒隆晴	石川県木材青壮年会
新	監事	徳田謙一	石川県電気工事工業組合青年部
新	監事	鶴田隆司	輪島市商店街連盟協同組合青年部



直江新会長の挨拶



新執行部から感謝の花束贈呈 左から直江新会長、諸江前監事、松本前会長

第10回 中央会女性部通常総会を開催

中央会女性部の第10回目の通常総会が5月18日（火）ホテル日航金沢において、来賓として中央会 五嶋耕太郎会長、安田慎一専務理事を迎え、40人の出席者のもと開催されました。

総会は、竹川操枝理事の進行により開会、安藤喜代子会長挨拶、中央会五嶋会長の挨拶に続き、「平成21年度事業報告・収支決算、平成22年度事業計画（案）・収支予算（案）承認及び役員改選」など4議案が上程され、すべて原案どおり承認可決されました。

今年度は創立10周年の節目にあたり、女性経営者能力開発事業等を強化して実施することで、県内女性部の活性化及び連携強化を図っていくこととしています。

総会に引き続き、ウイルフラップ株式会社代表取締役 高 妃希氏を迎え「お客様活動に真剣ですか？」の演題で研修会が行われました。

その後、同会場にて和気藹々とした雰囲気の中、交流会が開催されました。



安藤会長の挨拶



総会風景

平成22年度 中央会女性部役員

	会 長	安藤喜代子	金沢市湯涌温泉観光事業協同組合 かたくり会
	副会長	須谷 正代	山中温泉旅館協同組合 山中温泉ぼたん会
	副会長	山岸 春美	安原工業団地協同組合 桜梅桃梨の会
新	副会長	竹川 操枝	石川県飲食業生活衛生同業組合 女性部
	理 事	谷崎 年子	金沢市旅館ホテル協同組合 うめ鉢会
	理 事	吉田 美喜	山代温泉旅館協同組合 織比咩会
	理 事	記州 陽子	石川県花商事業協同組合 女性部会
新	理 事	濱本 君江	協同組合加賀ターミナルセンター アビオMaMa
新	理 事	多中 澄恵	和倉温泉旅館協同組合 女将の会
新	理 事	伊藤夫美枝	富来町商業近代化協同組合 アスク女性部
	監 事	小西千賀子	ウイング北陸総合衣料商業協同組合 ウイング奥様会
新	監 事	蕨 国子	輪島市本町商店街振興組合 おかめ会



講演会講師 高 妃希 氏

平成22年度中小企業制度融資説明会を開催

本会では、県内中小企業の金融円滑化に向けた制度融資説明会を下記のとおり開催しました。

石川県の制度融資のほか、県産業創出支援機構及び県鉄工機電協会等の設備・機械関連の貸与制度や設備資金貸付制度、県信用保証協会の信用保証制度や政府系金融機関の制度概要などがそれぞれの実施機関より説明されました。

開催日	会場	参加者数
4月13日(火)	石川県地場産業振興センター	192人
4月14日(水)	小松商工会議所	94人
4月15日(木)	七尾産業福祉センター	53人
4月16日(金)	能登空港ターミナル内 生涯学習センター能登分室	42人
合計		381人



金沢会場の様子

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、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（無料）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（30分単位）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 中央会総務課まで

■日程

開催日	時間	内容	専門相談員
7月7日(水)	10:00~12:00	税務・経営相談	税理士/坂井昭衛 弁護士/久保雅史
8月9日(月)		法律相談	
9月6日(月)	13:00~15:00		

■場所

金沢市鞍月2丁目20番地

石川県地場産業振興センター新館5階 石川県中小企業団体中央会 会議室

春の叙勲・褒章受章の方々（会員関係） ～心からお慶び申し上げます

平成22年春の叙勲・褒章受章者が決定され、本会会員関係では、次の方々はその榮譽に輝かれております。

心からお慶び申し上げますとともに今後の更なるご活躍をお祈り申し上げます。

旭日双光章

髭右近 外嘉

元 協同組合石川県建築設計監理協会 監事

梶 富次郎

現 カジテキスタイル事業協同組合 理事長

元 石川県織物工業協同組合 理事長

旭日単光章

大音 與志雄

元 石川県生活衛生同業組合連合会 理事長

旭日小綬章

久保 雅史（70歳）

現 金沢弁護士協同組合 理事

黄綬褒章

寺田 栄信（66歳）

現 石川県鉄骨工業協同組合 理事長

安宅 雅夫（61歳）

現 金沢中央水産物卸協同組合 理事長

いしかわ事業者版環境 ISOに認定 [小松絹耀織マーク協同組合]

6月10日（木）に石川県庁において、いしかわ事業者版環境ISOの登録証交付式が行われ、今回新たに86事業所が認定を受け、今回、組合として唯一、小松絹耀織マーク協同組合（若本正博理事長、小松市末広町）が認定され、谷本知事から登録証が交付されました。

当組合では、“身近なところから始めるエコ活動”をモットーに、リサイクル用品の使用、コピー用紙の削減や昼休みの消灯などを積極的に実施しており、「小さな取り組みかもしれないが、組合が先頭に立ってエコ活動を推進し、組合員の環境に対する意識を高めていきたい」とのことです。



「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、県内企業の登録数は、現在393事業所であり、県は2010年度までに500事業所の登録を目指しています。（詳細は石川県環境部地球温暖化対策室ホームページでご覧になれます。）

エコな暮らしを工夫する参考に ~「いしかわエコハウス」が完成

石川県による、断熱性の高いサッシやLED照明など最新の省エネ技術と直射日光や風雪を遮る深いひさしなど伝統的な暮らしの知恵の融合により、一般住宅における消費電力を約半分に抑制し環境への負荷を低減するモデルハウス「いしかわエコハウス」が完成しました。

環境省の21世紀の環境共生型モデル整備事業として選ばれた全国20か所のモデル地域の中、北陸で唯一採択を受け、省エネ住宅の発信拠点として昨年12月から整備が進められていたものです。

エコハウスは延べ床面積307平方メートルで木造2階建ての3世代同居型住宅で、本会会員組合や組合員企業を含む地元企業等約30社が開発した素材や設備を使用しています（右一覧表参照）。

すでに一般公開も始まっており、環境負荷の少ない住宅の建設や設備、暮らし方の工夫などに関する情報を提供すると同時に、今後、最新の省エネ技術等の体験や住宅関連事業者等に対する知識や技術の普及の場としての活用が期待されます。

本会事務所のある県地場産業振興センター敷地内にあり、一般見学は自由（団体見学は事前予約要）となっていますので、是非一度、足を運んでみてはいかがでしょうか。

◆開館時間 9時～19時（日曜は17時まで）

※一般見学は17時まで

◆休館日 毎週月曜日、祝日、年末年始



エコハウス全景

展示協力会社一覧

石川県電気工事工業組合	LED照明
北陸電設資材卸業協同組合	
石川県表具内装協同組合	青年部
(株)INAX	加賀雁皮紙
(株)ウチキ	節水型便器、調湿建材(タイル)
エーワンメディテック(株)	環境改善型土舗装材、内装仕上げ土壁材
(株)エヌデーケー	エコ・ア樹脂製漆器製品
(株)柿本商会	LED式蛍光灯
金沢森林組合	緑化生育基盤材
(株)金沢舗道	ルームエアコン
クリーンリサイクル(株)	木製工事看板、連杭
小松製瓦(株)	アスファルト混合物
(株)サワヤ/スタジオリライト	良質有機堆肥
山越(株)	瓦、瓦チップ
三協立山アルミ(株)	蛍光灯リサイクルガラス製品
サンケン電気(株)/石川サンケン(株)	多機能レースカーテン、電動カーテンレール
(株)シービーユー	断熱樹脂サッシ
シンコール(株)	LED蛍光灯
大和ハウス工業(株)金沢支店	住環境シミュレーションソフト
田鶴浜建具工業協同組合	遮光カーテン
東芝キャリア(株)	高効率反射板照明器具、LED照明
TOTO(株)	珪藻土入障子紙使用の障子
(株)トーケン	ルームエアコン
中島建設(株)	節水型便器、洗面化粧台
ニッコー(株)	システムバスルーム、システムキッチン
日本オーニング協会	無灌水上緑化システム
第一テント商会(株)	組立式コンクリート花壇
ノムラ合成(株)	小型風力発電機
(株)橋本書店	ホームオーニング(可動式ひさし)
(株)浜中たみ店	断熱材
(株)樋爪住宅研究所	塗箸
富士工業販売(株)	畳
(株)北陸電力リビングサービス	座卓
松村物産(株)	室内循環レンジフード
(株)MARUWA SHOMEI	エコキュート、床暖房、IHクッキングヒーター
(株)森商	太陽光発電システム、断熱材、断熱樹脂サッシ
	LEDダウンライト
	工事看板、連杭

五十音順



屋根（太陽光発電パネルと小松瓦）



床の間（LED照明と加賀雁皮紙など）

平成二十二年五月一日(土) / 北國新聞朝刊掲載

蒔絵の万年筆 世界から注文

スイス企業と提携、トラと龍完成

金沢・加賀蒔絵振興事業協同組合

金沢・加賀蒔絵振興事業協同組合は世界的な貴金属、筆記具メーカーのカランダッシュ(スイス)と提携し、蒔絵を施した二種類の万年筆を完成させた。すでに欧米や中国などから七十本ほどの注文が入っており、組合では「世界に蒔絵の魅力を発信する好機」と期待を寄せている。

蒔絵の万年筆は「タイガー」と「江戸乃雅一之章 武士の心」龍の舞」の二種類。金沢の蒔絵師田村一舟さんが手掛け、価格はいずれも四十万円ほどとなっている。「タイガー」は一六八本、「江戸乃雅一之章」は百本の限定生産となっている。

シリアルナンバーが刻まれている。二年前に田村さんがスイスで蒔絵の実演を行った際、カランダッシュの幹部が精緻で美しい技術に感嘆し、同組合に提携を申し入れたことで実現した。

同組合の多田浩人専務理事は「これからもどんどん新しい試みに挑戦し、蒔絵と日本の伝統工芸の素晴らしさを世界中に知ってもらいたい」と意気込んでいる。



「江戸乃雅一之章」

※商品は、カランダッシュ丸の内フラッグシップ店(東京都千代田区丸の内3-1-1 国際ビル1F) 銀座・伊東屋(東京都中央区銀座2-8-17)の2店舗で販売しています。また、お問合せは組合事務局(TEL076-232-2770)まで

平成22年5月19日(水) / 北陸中日新聞朝刊掲載

芸術で地域活性化試み

～金沢問屋センターと金沢美大～

協同組合金沢問屋センター

構想のテーマは「文化的な香りの創出」。学生の彫刻作品を並べる特設広場の整備が検討されているほか、街角に展示スペースを設けたり、空き店舗をアトリエやギャラリーに再生したりする案も出ている。

センターは「ビジネス街」や「商人のまち」といった概念にとらわれることなく、学生の大胆な発想を融合したい考え。まちづくりへの協力を依頼された金沢美大も「学生にとって作品発表の貴重な機会」とし、現場実習に適していると歓迎、期待する。

年内に五回程度の協議を重ね、双方の意見を吸い上げて具体案を詰める。大まかな構想をまとめ、年明けにも実行に移す予定だ。

同市問屋町の金沢流通会館で、協定締結の調印式があった十八日、センターの富木昭光理事長は「厳しい経済状況の中、若いエネルギーあふれる美大の協力は心強い」と語り、金沢美大の久世建二学長は「金沢21世紀美術館がそうであるように、金沢には創意工夫するアートを生み出すうねりがある。互いのノウハウを最大限に活用し、新しい世界をつくり出した」と力を込めた。

北陸最大の商業団地「協同組合金沢問屋センター」(金沢市問屋町)が、芸術を取り入れたまちづくりに乗り出す。地元の金沢美術工芸大と協定を結び、若い感性を地域活性化策に生かす。双方の担当者によると、商業団地と芸術系大学がアートを軸にコラボレーションするのは全国で初という。産学連携した新たな試みが、注目される。

平成21年度 県内新設組合のご紹介

お知らせ

昨年度、新たに設立された3組合をご紹介します。

組合名	業種	主な事業	組合員数	出資金(千円)	事務所所在地	代表者名
日本海交流事業協同組合	異業種	共同販売、共同研究開発、教育情報提供、福利厚生	5	1,000	金沢市近岡町308番地	古賀 克己
石川セントラル交流事業協同組合	総合工事業	共同購買事業及び組合員事業に関わる調査・研究及び講習会の実施	4	1,000	金沢市高柳町5-6-1	森 眞一郎
加賀市リサイクル事業協同組合	廃棄物処理業	廃プラスチック類等の収集運搬及び再生原料又は熱エネルギーの再生利用	4	1,000	加賀市中代町187番地	木立 政彦

新規職員のご紹介



河合 豊嘉 | 事務局長

4月から、中央会にお世話になっております。多様な業種の皆様方とお会いし、日々新たな経験と勉強をさせていただいております。

微力ではありますが、「中小企業の振興と発展のために」との思いで、努力を重ねてまいります。

今後とも、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



植松 信也 | 組織振興課主事

4月よりお世話になっております植松信也と申します。まだ3ヶ月しか経過しておらず、分らない事ばかりで、毎日上司・先輩方にご迷惑をおかけしつつ、勤務しております。初心を忘れず、早く中央会の職員として一人前になれるよう頑張りますので、皆様ご指導ご鞭撻の程、宜しく御願ひ致します。

退職職員のご挨拶



近藤 保夫 | 前事務局長

「おはようございます。今日の一言は近藤さん～」の朝礼で始まる中央会勤務をこの3月をもって退職いたしました。在職中は、組合の活性化・地域資源の活用・企業連携など仕事の難しさを感じる事も多々ありましたが、組合役職員の皆様からの励ましの声に支えられ、無事に職責を全うすることができました。本当にありがとうございました。

組合役職員の皆様におかれましては、まだまだ非常に厳しい時代ではありますが、今後とも中小企業の振興発展にご尽力いただきますとともに、業界の益々のご発展と各位のご健康並びにご活躍を祈念し、退職にあたっての御礼の挨拶といたします。



西 祥一郎 | 前事務局参事

昭和48年より37年間という長きにわたり勤められたことは、これもひとえに組合等関係役職員の皆様から多くのご厚情をいただいたお蔭と深く感謝しております。

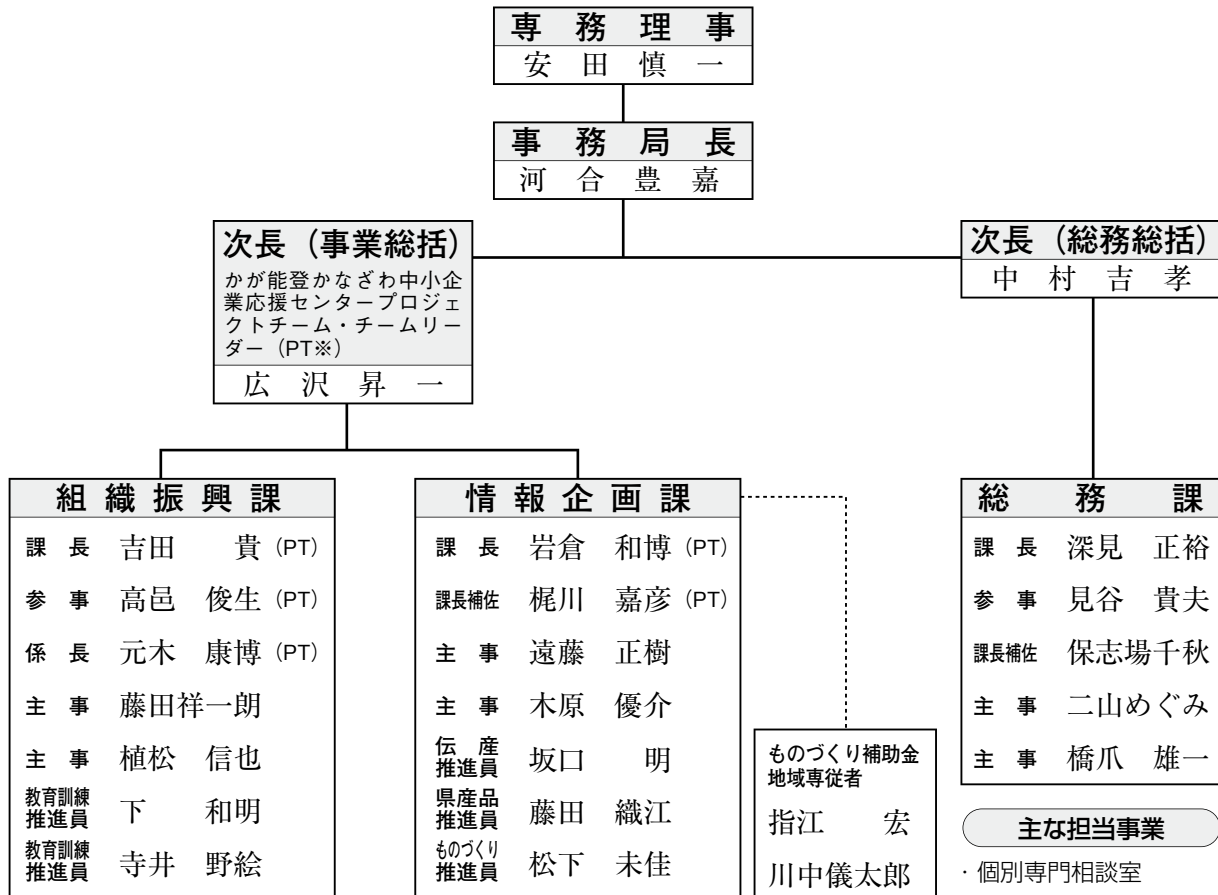
ありがとうございました。

また、どこかで、お会いすることがあればお声をかけて頂ければ幸いです。

皆様方のご健勝とご活躍を心よりお祈り申し上げます。

平成22年度 中央会事務局体制

～今年度もよろしくお祈いします～



- 主な担当事業**
- ・ 中小企業応援センター
 - ・ 創業支援
 - ・ 労働支援（教育訓練研修会など）
 - ・ ブランディング支援
 - ・ 高度化支援
 - ・ 農商工等人材育成
 - ・ 新卒者就職応援プロジェクト
 - ・ 研修会開催支援
 - ・ 石川県中小企業団体中央会女性部
 - ・ 石川県中小企業団体事務局協議会 など

- 担当業種**
- 金融・保険・不動産
 - サービス
 - 小売・卸売
 - 商店街振興組合・同連合会
 - 生活衛生同業組合

- 主な担当事業**
- ・ 情報連絡員、景況調査
 - ・ 会報誌
 - ・ パソコン研修会、Web 構築支援
 - ・ 環境対策支援
 - ・ 伝産品、県産品販路開拓支援
 - ・ 金融支援
 - ・ ものづくり補助金
 - ・ 官公需対策
 - ・ 建設業複業化支援
 - ・ 外国人技能実習生共同受入れ事業
 - ・ 研修会開催支援
 - ・ 石川県中小企業青年中央会 など

- 担当業種**
- 農林水産、食料品
 - 建設、繊維
 - 木材・木製品、家具・装備品
 - 出版・印刷、運輸・通信
 - 鉄鋼機械、窯業・土石
 - その他製造、異業種

- 主な担当事業**
- ・ 個別専門相談室
 - ・ 表彰
 - ・ 共済推進 など



※PT: かが能登かなざわ中小企業応援センタープロジェクトチーム

中小企業関連

施策・法律改正情報室

労働基準法		平成22年4月1日 <input type="checkbox"/> 施行
掲載URL	http://www.mhlw.go.jp/topics/2008/12/tp1216-1.html	厚生労働省ホームページ
[主なポイント] (1)「時間外労働の限度に関する基準」の見直し (2)法定割増賃金率の引上げ (3)時間単位年休		

雇用保険法等		平成22年4月1日 <input type="checkbox"/> 施行
掲載URL	http://www.mhlw.go.jp/bunya/koyou/koyouhoken11/index.html	厚生労働省ホームページ
[主なポイント] (1)非正規労働者に対する雇用保険適用範囲の拡大 (2)雇用保険料率の変更 (3)雇用保険に未加入とされた者に対する遡及適用期間の改善		

育児・介護休業法		平成22年6月30日 <input type="checkbox"/> 施行
掲載URL	http://www.mhlw.go.jp/topics/2009/07/tp0701-1.html	厚生労働省ホームページ
[主なポイント] (1)子育て期間中の働き方の見直し (2)父親も子育てができる働き方の実現 (3)仕事と介護の両立支援 (4)実効性の確保		

小規模企業共済法・中小企業倒産防止共済法		平成22年7月1日 <input type="checkbox"/> 施行
掲載URL	http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/2010/100421Kyosai-S-T.htm	中小企業庁ホームページ
[主なポイント] (1)小規模企業共済制度では、個人事業主の配偶者や後継者などの「共同経営者」も共済に加入できるようになります（平成22年度中に実施）。 (2)中小企業倒産防止共済制度では、私的整理の一部(弁護士等が関与するもの)が新たに共済金の貸付けの対象となります（平成22年夏までに実施）。また、共済金の貸付限度額を8,000万円に引き上げます（平成23年10月までに実施）。		



県内の情報連絡員報告

平成22年
4月

○4月のDI値は、前月と比べ全9項目中6項目（「売上高」、「販売価格」、「取引条件」、「収益状況」、「設備操業度」、「業界の景況」）で上昇が見られ、4ヶ月連続の改善となった。特に設備操業度が6.5ポイント上昇し、平成18年12月以来プラス域に転じた。これらの要因は、これまで回復が顕著であった鉄工・機械関連などの製造業に加え、非製造業の一部においても売上高に大幅な改善が見られたことなどによるものと考えられる。

○製造業では、6項目（「売上高」、「販売価格」、「取引条件」、「収益状況」、「設備操業度」、「雇用人員」）で改善が見られた。鉄工・機械関連においては、中国などアジア圏での受注が好調に推移していることの影響が大きく、繊維機械や電子部品関連でも当面の受注が確保されている状況である。また、織物関連においては、従来の減産の反動から生産量が増加した模様である。ただ、こうした傾向は今後も継続していくとの声が聞かれる一方、値下げ要求、原油・原材料の高騰、欧州での金融不安など懸念材料が多いため、今後の動向を不安視する意見も聞かれる。また、値下げ要求が依然として強いため、収益が売上高の回復に比例していないことなどから、回復を実感できないとする企業が多く見られる。

一方、伝統産業は相変わらず低調に推移しており、対応に苦慮している状況が窺える。

○非製造業においては、「売上高」や「業界の景況」など5項目で改善が見られた。特に売上高が29.6ポイントの大幅な上昇を示すなど、おしなべて停滞していた各項目に改善が窺われる。また消費動向も従来、低価格商品にしか目立った動きが見られなかったが、ここにきて趣味性の高い商品や高額品にも動きが見られるようになってきたとの声が聞かれ始め、節約疲れやこれまでの反動などによる消費の変化が見られるようになってきた模様である。

そのため、商店街や温泉旅館業では、GW期にもこの傾向が継続することに期待感を持っていくとしていた。

ただ、4月は天候不順による寒暖の差が大きかったため、青果小売業では価格が高騰し、衣料小売業では春物が低調に推移するなどの影響が見られた。

○国の施策の影響については、家電小売業や自動車整備業において、エコポイントやグリーン税制の効果が継続するなど「一定の効果あり」と評価する一方で、終了時の反動を懸念する声も聞かれた。高速道路上限料金制度については、観光客の分散化を期待する意見が多かったが、運送業においては1回の利用が上限まで達しないことや中型トラックが大型区分に統一されるなど経費の負担増に繋がることなどから、歓迎し難いとする意見が多かった。

平成22年

4月期 景況天気図

前年同月比

	全 体	製造業	非製造業
売上高	-5.2 (+18.9)	3.2 (+9.7)	-14.8 (+29.6)
在庫数量	-25.5 (-6.4)	-29.0 (-12.9)	-18.8 (+6.2)
販売価格	-34.5 (+12.1)	-29.0 (+19.4)	-40.7 (+3.7)
取引条件	-24.1 (+6.9)	-25.8 (+12.9)	-22.2 (0)
収益状況	-29.3 (+8.6)	-19.4 (+9.6)	-40.7 (+7.4)
資金繰り	-27.6 (-6.9)	-22.6 (-9.7)	-33.3 (-3.7)
設備操業度	6.5 (+6.5)	6.5 (+6.5)	-
雇用人員	-32.8 (0)	-35.5 (+9.7)	-29.6 (-11.1)
業界の景況	-31.0 (+5.2)	-22.6 (-3.2)	-40.7 (+14.9)

※ ()内の数字は前月とのポイント差

全体の景況感

※主要3項目（売上高・収益状況・業界の景況）の平均値



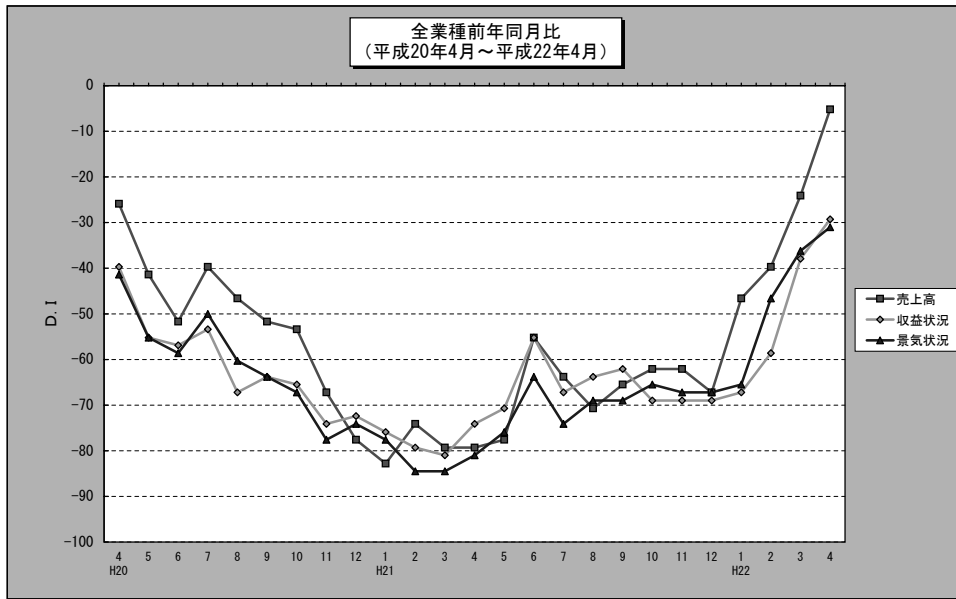
雨
-21.8

天気図の見方

各景況項目について「増加」(又は「好転」)との回答を頂いた業種割合から「減少」(又は「悪化」)との回答を頂いた業種割合を引いた値をもとに作成しました。その基準は次の通りです。

快晴 25以上	晴れ 10~25 未満	くもり 10未満~ -10未満	雨 -10~ -25未満	大雨 -25以上
------------	-------------------	-----------------------	--------------------	-------------

景況の推移 (前年同月比) 石川県分 (主要3項目)



	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8ヶ月ぶりに前年同月比を大幅に上回った。また、1月からの累計でもやや上回る結果となった。ただし、消費低迷の底を打ったかどうかはもう少ししばらく様子を見る必要がある。
		パン・菓子製造業 (菓子)	花見シーズンによる季節菓子の売上は前年並みであったものの、平均的には売上高は減少している。
	繊維・同製品	織物業	全体で生産量は増加しているが、一部大手企業に集中しており多くの企業ではまだ苦戦が続いている。売上高については上昇となり、2年間にわたる減産により、在庫の減少と生産設備の縮小や人員の削減による生産性の低下から引き合いはタイトな状況となっている。ただ、量的な生産の回復は遅く、また価格の回復も遅れているため収益性の上昇までに至っていない。 年度当初、一部商品に堅調な動きが見られたインテリア織物も景気の低迷ムードが根強く、厳しい状況となってきた。衣料、ファッション織物は大型ブランドのヒット商品用途に受注が増大し、また中国向けのごく一部の商品で堅調が見られる。しかし、ギリシャの経済危機の影響から海外市場は円高による価格アップの影響が大きいのしかかり、また国内消費マインドは低下したままデフレ傾向は益々顕著に現れており、バイヤーからの値下げ要請が強まるなど採算性は著しく悪化している。
		ニット製品製造業	昨年の4月は底の状況だったので、受注量は前年同月を上回るものの生地値及び編工賃に関しては余り回復せず、むしろ原糸代は上がりはじめたため収益の好転が実感できない状況にある。
		その他の織物業 (染色加工)	組合員の業況は先月に引き続き悪化しており、今のところ回復の兆しは見えてこない。売上高については昨年並みであり、収益状況も悪い。個人消費の動向については、これまでと変わらず高額品の買い控えが見られており、産地にとっては良いことではない。季節的要因として入学式などの需要があるものの影響が大きいとは言えない。国の施策について当業界に影響があるものは特にない。
		その他の織物業 (織マークの生産・加工)	4月度は対前年同月比でほぼ横ばいとなった。しかしながら、個々の組合員の状況を見ると減収、減益傾向に変わりはなく、一部では全く仕事がないところがあるなど極めて厳しい状況が続くものと考えられる。なお、昨年度末で組合から4社の脱退があった。
	木材・木製品	製材業、木製品製造業 (金沢方面)	新年度に入り仕切り値でスタートを切りたかったが、資材の一部に品不足が発生し急激な価格の上昇が見られている。いずれは落ち着くと思われるが、当分は続きそうである。

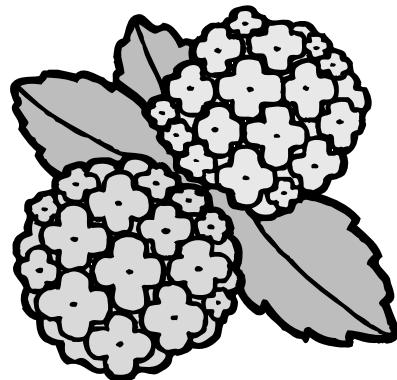
集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等 (景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)	
製 造 業	木材・木製品	製材業、木製品製造業 (能登方面)	
	出版印刷製造業	印刷製造業	
	窯業・土石製品	生コンクリート製造業	県内の生コンクリートの4月出荷状況は、前年同月比97.1%であった。地区別で見ると、鶴来・白峰、金沢地区はプラス出荷となったものの、南加賀、羽咋・鹿島、七尾、能登地区はマイナス出荷であった。また、官公需は106%、民需91.4%の現状であり、民間需要が大変厳しくこれからも続くものと思われる。国の施策について、現在の投資水準で自然災害などから地域の安全が守られるのか心配である。
		砕石製造業	4月の組合取扱い出荷量は対前年同月比で生コン向けは6.7%増加、アスファルト合材向けで0.8%増加となり、全体では6.1%の増加となった。これは特に金沢地区の生コン向け出荷の40.1%増により他を大きく牽引したことが要因である。
		粘土かわら製造業	4月も景気低迷に加えて天候不順が影響して、売上高は減少した。操業度については出荷量と在庫量を考慮したため例年より低い。ただ、消耗品や設備投資などを削減することにより資金繰りは安定している。雇用については先行き不透明の中、今期、来期ともに新規雇用は控える予定である。年初より燃料価格がじりじりと上昇してきており、価格転嫁がし辛い状況の中で今後の燃料価格の動向に注視している。
		陶磁器・同関連製品製造業	売上高、収益状況ともに厳しい状況が続いている。なお、入社、入学に伴う売上も例年と変わらない。ここ数年組合員は減少するばかりで、増えることがないのが現状である。
	鉄鋼・金属	鉄素形材製造業 (銑鉄鑄物の製造)	昨年2月を底に漸増してきた生産量が頭打ちの状態になってきており、売上高は対前年同月比で140%となったが、前月比86%で先行きは不透明な状況にある。ここにきて、主原料である銑鉄やスクラップが高騰しており価格転嫁が急務であるものの、低価格受注により困難を極めている。銑鉄は鉄鉱石価格上昇などの影響で更に値上げが行われる状況である。なお、原材料価格とサーチャージを取っているところがあるものの、対応までの期間が長く厳しい状況とのことである。
		鉄素形材製造業 (銑鉄鑄物の製造・修理)	先月同様、売上高は前年同月比で増加しているが、安定受注に至っておらず対策に苦慮している企業が多い。従って、収益状況も厳しく売上高が増えても損益分岐点を超えた受注になっていないとのことである。それに加え、最近の原材料高騰が更に収益状況を悪化させる要因となり、経営を圧迫している。国の施策について、金融円滑化法に対する関心は高いが利用した場合の後に金融機関との信用関係の影響に不安がある。
		非鉄金属・同合金圧延業	前月同様、金箔の需要は依然として低調であり、売上高や収益状況は厳しい状況にある。工芸品については低価格の需要が多く、売上の伸びに反映しない。そのため職人の生活が苦しい状況にある。
		一般機械器具製造業	対前年同月と比較すると売上高は30%減、経常利益は51%減であった。なお、組合員の85%はマイナス計上となった。今年の団地内における合同入社式で新入社員は22名であった。これまでは60名くらいであったため1/3となった模様である。
一般機器	機械金属、 機械器具の製造	最悪の状況となりつつあった一年前と比べるとかなり回復したと思われる。3月決算絡みの売上増進の反動は見受けられず、売上高は前月同様の水準を維持しているようである。中国や東南アジア向けの電子部品加工設備の生産が好調で、小型工作機械も好調を持続している。繊維機械も緩やかな成長を続けており、安定した生産の維持に貢献している。ただ、工場の操業が上がってきているが、本格的な景気回復路線に乗ったとは思えず、一様に先行き不透明を訴えている。また、原材料価格の高騰は収益圧迫の要因となっており、一部売価への転嫁もされているようだが、生産効率向上で吸収せざるを得ないところが多く、苦しい状況にある。ギリシャの財政破綻によるヨーロッパの動向が、何とか持ち直しつつある景況に水を差すことにならないか気がかりである。国の施策については、金融円滑化法の有効性や利用についての声はほとんど聞こえてこない。二番底が来ていない証左かもしれない。また、エコポイントやエコカー減税が消費を誘導していることは確かであり、需要喚起に効果があったという評価はできる。関連商品の生産が活発になり、設備投資を呼び込み、良い循環が起ったのではないかと思う。	

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	<p>プレス、工作機械</p> <p>4月度の売上高は前月比で3割ダウン、前年同月比では同水準であった。前月が期末月という要因があり大幅なダウンとなった。単月の収益も採算割れとなり、新年度入りとしては悪いスタートとなった。5～6月の受注状況は好転とはならないが、7月以降は大口案件の引き合いがあるとのことである。</p>	
	機械器具及び 其他金属製品の製造	<p>売上高は増加しており、要因としては中国をはじめとするアジア向け輸出が好調な外需主導と国内景気対策効果による内需に支えられたことによるものである。四輪関係は大手メーカーのリコール車種部品の生産は落ち込んでいるものの、ピークの90%位まで生産が伸びてきている。また、チェーンの生産も多くなっている。電子関連は海外向け設備機械の受注増とデジタル家電部品の受注好調が継続している。繊維機械は6月には一昨年のピークを超えそうであり、また年内の受注は確保した模様である。雇用についても受注増に伴い、派遣労働者が急拡大している。しかし、大手機械メーカーの下請関連の中には現在も雇用調整助成金を利用している企業がある。これはグローバルな企業が中国を始め新興国での海外生産比率を高めたことによる国内空洞化現象によるものと考えられる。国の施策について、家電エコポイントやエコカー減税の維持は製造業にとっては程度の差はあるものの、効果があり売上や受注増に繋がっているものと思われる。</p>	
	機械、機械器具の 製造又は加工修理	<p>繊維機械の部品加工の受注量については、直近のピークである平成19年度月平均と比較して75%であり、発注先メーカーからは今後もう少し増える見通しが示されている。織機の受注先は中国を中心に、パキスタン、インド、インドネシア、ベトナムなどに拡大しており、しかも1社1,000台というような大口ではなく100台前後といった小口の引き合いが着実に注文に結びつき、少なくとも年内は好調な生産が続く見通しである。これはユニクロに代表される、安価でしかも品質の良い織物でなければ売れないことにより、韓国、台湾、中国製の織機を採用していたユーザーが日本製の戻ってきたことなどによる。工作機械の部品加工については、まだ4割を超えたところで本格的な回復にはもう少し時間がかかると思われる。</p> <p>繊維機械についてはエアージェットは最盛期並みに生産が上がってきており、現在のところ収支は丁度の状態である。ただ、今後値下げ要求が強い。工作機械については増産に入っているが、こちらも単価ダウン要求が強く損益的には厳しい状況になりそうである。</p>	
	その他の製造業	漆器製造業 (能登方面)	<p>個人、法人とも消費が冷え込んでおり、売上高、収益ともに減少しており、受注についても低調であり、生産活動がますます落ち込む見込みである。ただ、このような状況の解決策を見出せないのが現状であり、地道な販売活動を続けるしかないと考えている。</p>
		漆器製造業 (加賀方面)	<p>産地出荷額の落ち込み幅は徐々に小さくなっているものの、売上高のマイナスは続いている模様である。伝統的な国産漆器に加え、これまで量販してきた廉価輸入加工品などの落ち込みも続いている。当業界は卸主体の販売形式を取っているため、主力の百貨店や専門店などの業況が回復しない限りこの傾向は大きく変わらないものと思われる。ただ、当会館の入場者数は前年比で2倍近く伸びて売上高も増加し、多少明るい兆しが見られた。なお、国内市場の製品安全や品質向上に関する要求が非常に厳しくなっており、一部の組合員はISO導入を図るなどの戦略を練っているが、漆器業界の分業化の中では職人の多くが家内手工業の事務所であり、しかも慢性的な高齢化や後継者不足の環境では設備投資やスキルアップ訓練などが思うように進まず、産地全体が脆弱な体質になってきている。</p>
		プラスチック製品 製造業	<p>材料の高騰により収益が圧迫されている。また、値下げ要求により苦慮している。ただ、低調な中でも開発力のある企業は落ち込みが少ないように思われる。国の施策について、家電エコポイントやエコカー減税による効果は当業界にプラスとなっていると思われるため、引き続き制度が継続することを望んでいる。</p>
非 製 造 業	各種商品卸売業	<p>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という形で表面化しつつあり、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。国の施策について、業務仕分けをもっと厳格に行い、不要な独立行政法人を大幅に閉鎖して民間に仕事をまわし経済の活力を増やすべきであると考えている。</p>	
	繊維品卸売業	<p>売れ筋とそうでない物がはっきりしているとのことである。</p>	

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	水産物卸売業	4月の買受高は対前年同月比2.8%減となり、平成21年時の9.1%減から減少幅が小さくなった。今後、我が国の景気が回復すると同時に魚食普及活動にも力を注ぎ、先行きの期待が持てる景気となることを願いたい。
	一般機械器具卸売業	まさに低位安定という状況にある。建設業者が活気づかないと当業界はどうにもならない。住宅着工件数は多少動きがあるものの、売上高を押し上げるほどのものではない。工場、機械関連に動きが出てきているが、従来ほどの需要はない。また、わずかな物件が出て結局は安値受注となり、受注しない方が多いことが多い。
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100%となった。部門別に見ると、ファッション108.3%、服飾・貴金属80.2%、生活雑貨70.8%、食品166.5%、飲食109.6%、サービス101.1%、客数は118.2%であった。4月15日に全館ブランドオープンとなりファッションは好調であったが、宝飾は苦戦した。アクセサリについては低価格は好調であった。食品や飲食は概ね好調。クリーニングなどの季節に左右される業種は寒い春が続いたせいもあり不調となった。店舗改装によるゾーニングの見直しにより新規顧客というよりも潜在顧客を掘り起こせたと考えられる。核テナントも好調のようである。現在でも低価格は一番の訴求要因となっていることは間違いないが、それだけではない兆しが出てきているように感じる。これからは低価格商品中心の品揃えだけでは顧客の要望に応えられないのではないかと思う。国の施策について、大きく影響を感じる機会は少ない。
	男子服小売業 婦人・子供服小売業	気温が上がらず、また思わぬ低温続きで長袖などがはずせない状況の下、春物は全般的に低調、不振で売上高は対前年同月比で93.5%となった。当業界は予てより季節、天候、気温の予測を特に重視した品揃えを前提としているため、今一度商品ロットの見直しや旬な商品をタイムリーに商品仕入を行うことを改めて反省した。個人消費動向については、低価格競争ばかりが目立ってその流れが加速していたが、一端沈静化しつつあり、良い物を見直そうと世の中の流れが変わりつつある。これからは価値観と価格での商戦が予想される。
	青果小売業	一部の野菜が天候不順のため価格が上昇した。そのため、販売価格を抑え気味となり収益は思うように伸びなかった。
	米穀類小売業	売上高は対前年同月比90%と相変わらずダウンしている状況にある。GW前であり、外食など出費を控える傾向が見られるようである。消費者の購買は相変わらず低価格傾向に加え、野菜等の高騰で更に出費を抑える傾向がある。なお、春先の低温が響き、田植え時期が遅れる傾向にあるため、今後の気象状況が気になる。米のトレーサビリティ制度が施行されるにあたり、行政当局より組合員への周知徹底の養成があったが、今のところ暗中模索の感があるため講習会等を開催し組合員へ周知を図ることとしている。
	機械器具小売業	4月度の地域店の売上高は、対前年同月比で106%となった。3月まで好調に推移してきた地デジ対応カラーテレビの売上動向が心配されたが、エコポイントの継続が決まり好調な動きが持続して140%と伸びた。また、カラーテレビとのセット販売を提案したことにより、ブルーレイレコーダーも好調に動き200%と大きく伸ばした。ただし、ルームエアコンは60%と伸び悩むなど、家庭の家電製品の買い換えはアナログ放送が終了することに伴い地デジ関連に集中している。また、エコキュートに関しては補助金制度が今年9月に終了することから、積極的に営業を行う店が増え、140%と大きく伸びた。家電製品全体の販売価格下落が続く中で、エコキュートの単価アップと利益確保は地域店の需要の商材となっている。
	燃料小売業	仕切り価格は2ヶ月連続で上昇を続けており、販売価格は毎週増加しているが価格転嫁が不十分であるため収益を圧迫している。価格の上昇により消費者は節約志向に回帰する傾向が見られる。年間再需要期のGWに期待したいが、地域によりバラツキが見られそうである。3月末で営業を停止し、撤退や廃業により組合を脱退するケースが増加している。国の施策について、高速道路ETC割引の影響は路線上のSSのみ恩恵があり、一般SSには影響がない。また、エコカー減税により低燃費車が増加し、需要は徐々に減少化となってくる。
	他に分類されないその他の小売業(土産物)	売上高は前年同月比101%とほぼ前年並みとなった。冠婚葬祭や贈答の文化や習慣が薄れていたり不要と考える世代が増えているように思われる。国の施策については、おれずにしっかりと舵取りを行って欲しい。
	商店街	近江町商店街

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	尾張町商店街	店によってだと思うが、3~4月にかけて昔のような仕事の波がなく、ただだと日だけが過ぎていき、お客様は連休の支出を考えて消費を制限しているせいか閑散とした店が多い。一部で趣味の習字であるとか年度末で更新する布バックなどが出る程度であり、寂しさを感じる。街全体を見ると近隣市場の勢いと市内デパートの零落により確かに人は近辺に多く集まっているものの、大部分は観光目当てであるため土日祭日に集中している。ともかく、観光客でもないよりましな状況だがそれすら今後どうなるかわからない。明るそうな気配や消費者の財布の紐が緩む時はいつなのか。
		片町商店街	消費者の買い控えによる消費の落ち込みがマイナス要因である。新入社などの祝い事の需要は人員削減などの影響により減ってきている。商店街の路面店には大きな変化が見られないが、ビルの上層階などに空き店舗が見られ増加傾向にある。国の施策については、高速道路ETC割引により遠方から車での来街者が増えた。
		竪町商店街	昨年の4月よりも売上高は微増となったが、これまでが低調だったため収益増加にまでは繋がっていない。個人消費の動向について、低価格で同一化された商品や手軽さゆえに使い捨てになりがちな消費に飽きつつあるのではないかと考えられ、少しだけ余裕のある方や不況の中でも収支調整が出来た方は個性を求めて消費が増えているような感がある。定番的な商品より部分的ではあるが、トレンド性があり過去に持っていないものが売れている。高速道路割引制度について、金沢は地域性の特色が大きいので連休時に観光客が入り消費の拡大に繋がっていると思う。
	サービス業	旅館、ホテル (金沢方面)	売上高は昨年同月並みを確保できた感はあるが、比較対象の昨年が悪い状況であったため収益状況は改善はされていない。インターネットによる宿泊予約が多いため、価格競争がますます強くなっている。消費者の低価格志向は依然として強い。設備の改修ができない資金状況の組合員が多いため、大手と比べて不利な状況が進むと思われる。中小の旅館経営はほとんど崖っぷちである。
		旅館、ホテル (加賀方面)	利用人数ベースで対前年同月比10%前後の増となった。しかしながら、個人消費が厳しい中、利用料金は下降傾向が見られる。低価格料金化が進む傾向にある。また、サービスの多様化が更に進行しており、泊食分離や日帰りプランの充実、1泊朝食プランなど利用しやすい企画で対応している。個人消費について、3月の卒業記念旅行などを中心に若い層の需要が多かったものの、依然として低調である。国の施策について、業界では需要の平準化を促進したく、年休取得促進などの余暇活動の活性化が必要と思われる。高速道路新料金制度については、全国的に行われるものであるため、大きなプラス要因になるとは思われない。北陸地区や石川県が観光需要で突出するには地域ブランド力の磨き上げが急がれる。
		旅館、ホテル (能登方面)	4月の宿泊人員について、対前年同月比で温泉地全体では128.5%と約8,300名の増加となった。ただし、今年3月にオープンした旅館と昨年4月に改装休業の旅館を除いた比較では、100.6%の160名の増加であった。5~6月の予約状況は悪く、GWの利用人数も昨年並みとなりそうと特定日を除いては満室に至らない旅館もある模様。春のオフシーズンの集客を目指してイベントなどを実施しているが、集客に至っていない現状である。また、県内の日帰り客は大変多くなってきているが、街の商店などの買い物についてはいまだ抑制がかかっている。国の施策について、検討しているGWの分散化案は公共機関や旅館・ホテルの混雑を緩和し、新しい観光需要の掘り起こしに繋がるため是非実施して欲しい。観光産業の収益力が高まれば新たな雇用創出や地域活性化にも期待できる。特定日しか満室にならない現状を変えるために、新たな試みは必要と考えられる。
自動車整備業		全体で利用客数は増加したが、売上高と収益状況は減少した。宿泊単価の減少や飲み物などの持ち込みによる館内消費の減少が要因と考えられる。その中で泊食分離などの低価格商品が売れている。今月から新たな旅館が開業したが、月末の開業のためまだ影響は分からない。	

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)
非 製 造 業	建設業	<p>室内装飾工事業</p> <p>例年、4月は比較的工作が少ない月であるが、今年は下旬にかけて特に仕事量が少なく悪い状況であり、売上、収益状況とも対前年同月比で不変としたが、減少や悪化に近い数値である。組合員の仕事量は繋がっている建設会社の受注力に左右されるが、元請の安値受注により安い単価で施工せざるを得ない状況となっている。下請が主となる独自受注がほとんどない現状の改善が必要と思われる。</p>
	管工事業	<p>給水工事受付件数は対前年同月比でほぼ横ばい、ガス管受付件数は40%減となった。また、売上高については対前年比15%の減少となった。新築住宅の着工減が主な原因であるため、民需回復を多に期待したい、また公共事業の早期発注が望まれるところである。</p>
	運輸業	<p>一般貨物自動車①</p> <p>燃料価格は週ごとに上昇し5円程度の値上げとなった。高速道路利用状況は対前年同月比で107%、前月比で118%となり、動きが出てきたように見えるが、帰りの荷物が確保できるようになって運送効率を良くすることが課題である。新たな高速道路料金制度が発表になり、車種別に上限を設け従来の割引制度は原則廃止となった。激変措置として深夜割引と通勤割引は50%割引から30%に縮小して今年度限り実施されることになった。トラックは上限5千円となるが、高速道路利用の8割が1回あたりの利用料が2~3千円程度であることや料金区分で中型を廃止して大型に統一により実質大幅値上げとなることなどから、この案が実施されると大幅な負担増となり、経営に深刻な景況が出ると予想している。</p>
	一般貨物自動車②	<p>4月度の売上高は前月比で約14%のマイナス、対前年同月比ではほぼ横ばいであった。前月は期末月のため多少はアップしたものの、基調としてはまだ不安定な荷動きである。収益状況については、これまでの固定荷主が入札によって変わるなど弱気な運賃設定を強いられている。また、軽油価格が上がってきており厳しくなる一方である。国の施策について、高速道路新料金制度は上限設定に該当する走行車率が低いこと、従来の50%割引対象がなくなること、首都高や阪神高速が従来より高くなることなど運送業者にとっては値上げとなるケースが多くなるため、まったく理解できない。</p>



決算関係書類等の届出をお忘れなく！

組合には、法律により認可・届出を要する事項が定められています。定款変更には認可が必要で、決算関係書類や役員変更には届出が必要です。

決算関係書類の提出

通常総会終了後2週間以内に、決算関係書類（事業報告書・財産目録・貸借対照表・損益計算書・剰余金処分案又は損失金処理案とそれらを承認した総会議事録）に届出書を添えて各所管行政庁へ提出しなければなりません。

※決算関係書類の提出を怠った場合、行政庁による検査等の対象になります。

役員変更の届出

役員の変更（氏名・自宅の住所の変更、選挙・選任による変更）があった場合には、その変更のあった日から2週間以内に、役員変更届（変更のあった事項を記載した書面並びに変更の年月日及び理由を記載した書面、その他の議事録等必要書類）に届出書を添えて各所管行政庁へ提出しなければなりません。

なお、前役員全員が再選された場合のみ、各所管行政庁への役員変更の届出が省略可能となります。

代表理事の変更登記申請

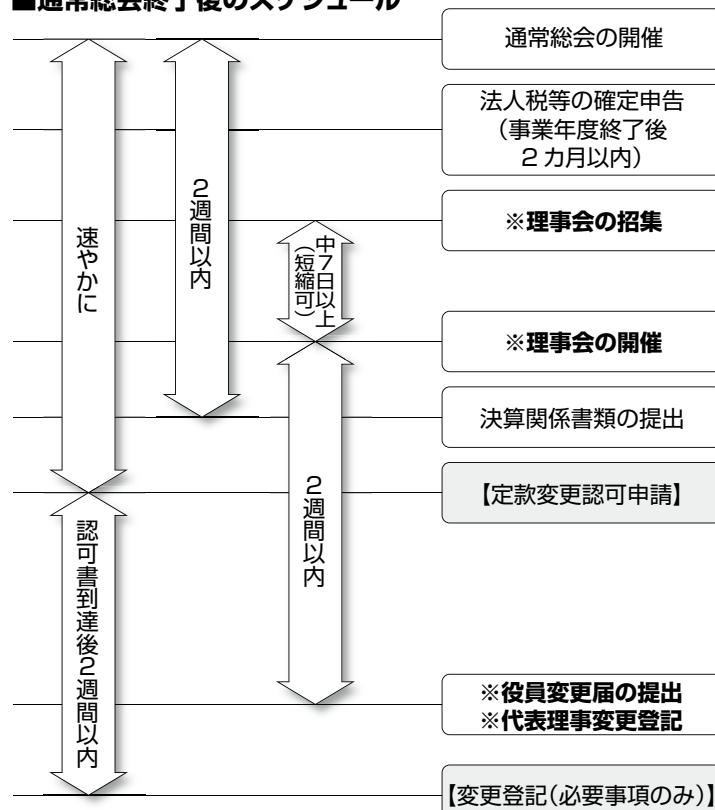
代表理事の変更（同一人物が代表理事に再選任された場合を含む）があった場合、代表理事が就任した日から2週間以内に登記事項を管轄の法務局に登記しなければなりません。

定款変更の認可申請

定款変更を総会で決議した場合には、所管行政庁の認可を必要とします。また、その内容によっては総会決議前に所管行政庁との協議が必要となる場合もありますので、事前にご相談下さい。

各提出書類につきまして、ご不明な点がございましたらお気軽に中央会までお問合せ下さい。

■通常総会終了後のスケジュール



- 上記※に関しては、役付役員の選任があった場合のみ
- 上記の【】記載は定款変更があった場合のみ

TEL 076-267-7711 URL <http://www.icnet.or.jp>

組合運営

検索

※各様式等は中央会ホームページよりダウンロードいただけます。

くみWai広場

こんにちは

事務局さん

田代真佐子さん(左)
朝倉雪絵さん(右)



金沢市旅館ホテル協同組合事務局

仕事の内容を教えてください

オンライン宿泊予約システムを備えた組合ホームページ「金沢宿たいむ」には世界中から予約が入ります。そのホームページの運営と観光客からの電話やメールでのお問合せの対応をしています。また、中央会さんからのご支援を受け、組合員のインターネットや語学などの様々な研修を行っています。

モットーは何ですか？

「コミュニケーション」です。お客さまとのコミュニケーションはもちろん、組合員さんとのコミュニケーション、そして組合員さん同士の良いコミュニケーションの場を提供することが事務局の大切な役目だと思っています。

今、興味を持っていることは何ですか？

(田代さん) 何にも考えず、1人で行うウォーキングです。心身ともにリフレッシュできます。
(朝倉さん) ぶらっと1人旅です。子育てや家事などを忘れた1人旅です。……願望ですが(笑)
最近、女性の1人旅というものが増えてきているようなので、組合として「女性の1人旅プラン」などを企画してみたいですね。

組合のPRをお願いします

当組合には、金沢を代表する料亭からビジネスホテルや長期滞在の可能な旅館が加入しています。宿泊から宴会、パーティまで、何でもお気軽にご相談下さい。
●金沢市旅館ホテル協同組合公式ホームページ
<http://www.yadotime.jp/> ※「金沢宿たいむ」で検索してみてください。
●電話(076)221-1147(平日9時～17時まで)

なんでも情報

田代さんはフルーティストとしても活躍中で、独自で音楽家情報サイト「ムジカー100」(<http://musiker100.com/>)を運営されています。規模等に関わらず会合やパーティにおける生演奏の相談にも応じてくれるそうなので、是非、アクセスしてみてください。連絡は、ホームページの問合せ先又は組合事務局までどうぞ。

プレゼントクイズ!!

金沢市旅館ホテル協同組合
公式ホームページの
名称は何でしょう? **「金沢宿○○○」**
“○○○”に入る答えを別紙の“読者アンケート用紙”
にご記入下さい。
抽選で5名様にこの4月に金沢セントラルホテルさん2階にオープンした直営居酒屋「海彦」(<http://www.umihiko.in/>)の食事券2,000円分を差し上げます。(組合さんからのご好意でご提供いただきました!)

当コーナーに登場していただける事務局さんを募集中です!
自薦、他薦は問いませんので、中央会事務局まで連絡お待ちしております!

From 編集室

会報誌の表紙が写真入りフルカラーにリニューアルしました。今年度は、「季節ごとの美しい風景」をテーマに構成します。記事では読者の皆さんに少しでもわかりやすく、親しみを感じることができる誌面づくりを目指します。新しい取り組みとしては、できるだけ写真・イラスト・図などを活用するよう心掛けます。“くみWai広場”と題した会員の皆さんと中央会との相互参加のページを作ってみました。初めての試みが多く試行錯誤が続いています。
さて、事務局では、職員の表現力の向上と情報の共

有を目的に約2年半前から朝礼を行っています。最近の、職員の一言スピーチから“ちょっとためになる話、イイ話?”をちょっと紹介させていただきます。

●大きな声で

朝礼をはじめ、大人数の前で話す時は、自分から1番遠くで聞いている相手を目標に、聞き取りやすく話すことを心掛けることが大切です。

●ノックの回数

ドアのノック回数には、諸説色々ありますが、ほとんどの人が行っている2回のドアノックは実は“トイレの空室確認”の意味があり、3回ノックは“親しい相手への入室確認”の意味があるそうです。“初めて訪れる所や礼儀の必要な相手に対する回数”は4回のノックが必要だそうです。

今後、よりよい誌面づくりを行うために読者の皆さんからのご意見、ご要望をお伺いしたいと思いますので、同封のアンケート回答へのご協力をお願いします。少しでも多くの“声”をお待ちしています。

回答は中央会 FAX:076-267-7720 までお送り下さい。

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)

ご負担は保証料のみ
—相談料・用紙代金など一切不要—

©光プロダクション

活用しやすい7つの特長

- ◎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

 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/>

石川県中央会会員組合に所属する組合員の皆様へ

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
(社長が万一亡くなった場合)

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
3年ごと利差配当付
利率変動型新積立保険
定期保険 - M
無配当定期保険

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)により、
●経営者・役員の退職慰労金の準備

ステイタス - M
無配当低解約返戻金型定期保険
ザ・らいふ - R
5年ごと利差配当付養老保険
新・プラウド - R
5年ごと利差配当付終身保険

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)により、
●従業員の退職慰労金の準備

ステイタス - M
無配当低解約返戻金型定期保険
ザ・らいふ - R
5年ごと利差配当付養老保険

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)により
●相続税の納税資金・自社株買取資金の準備

新・プラウド - R
5年ごと利差配当付終身保険

保険料支払により
●自社株評価引き上げにつながる

ステイタス - M
無配当低解約返戻金型定期保険

- * 解約され、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。
- * ご検討にあたっては、該当のパンフレット、「ご契約のしおりー約款」、「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。

【お問い合わせ】

三井生命保険株式会社 金沢支社
〒920-0853 金沢市本町 2-15-1 ポルテ金沢 7F
TEL 076-222-0612



Ishikawa
IT
Human Resource Development
Center

「持続的なイノベーション」を支える中核的人材の育成を目指す

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(MOT)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 民間ソリューション

セキュリティソリューション アウトソーシングサービス ネットワークサービス

icc 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/>

損害保険集団扱制度のご案内

★【自動車保険・火災保険】

石川県中小企業団体中央会では、組合員の企業経営並びに従業員の福利厚生を充実するため、会員の皆様に中央会損害保険集団扱制度(自動車保険・火災保険)のご加入をお勧めしております。つきましては、本制度について引受損害保険会社の取扱代理店が説明させて頂きたく、訪問した際にはよろしくお願いたします。

《損害保険集団扱制度の概要》

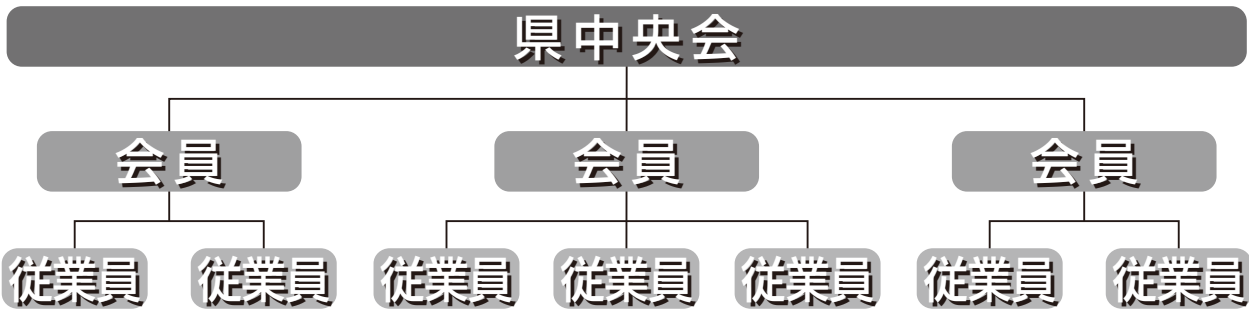
特 徴

- ◎保険料は、一般契約より5%割安です。(保険料一時払の場合)
- ◎手続きは、年1回払い、口座引落しです。
- ◎下記損害保険会社と契約を行っている方は、現在契約している取扱代理店で制度利用が出来ます。
- ◎自動車保険
 - ・既加入自動車保険は、無事故割引などをそのまま継承できます。
 - ・業務用車両も対象になります。
- ◎火災保険
 - ・普通火災、住宅火災、住宅総合、店舗総合、団地保険が対象となります。

対 象

(中央会指定の確認票を提出願います。)

- ◎中央会の会員(組合・企業・団体) ◎会員の傘下企業、事業主及び従業員



お問合せ先

石川県中小企業団体中央会 TEL.076-267-7711

〈本制度引受損害保険会社〉

三井住友海上火災保険株式会社……………TEL.076-223-9912

金沢支店 〒920-0918 金沢市尾山町6番25号
(旧三井海上火災保険株式会社・住友海上火災保険株式会社)

あいおい損害保険株式会社……………TEL.076-264-7811

金沢支店 〒920-0906 金沢市十間町5番地
(旧大東京火災海上保険株式会社・千代田火災海上保険株式会社)

日本興亜損害保険株式会社……………TEL.076-222-8610

金沢支店営業第1課 〒920-0864 金沢市高岡町2番31号
(旧日本火災海上保険株式会社・興亜火災海上保険株式会社)

富士火災海上保険株式会社……………TEL.076-222-0005

金沢支店 〒920-0962 金沢市広坂1丁目2番24号

石川県中央会会報 No.2

平成22年6月発行

石川県中小企業団体中央会

〒920-8203 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5F

TEL (076) 267-7711 (代表) FAX (076) 267-7720

URL <http://www.icnet.or.jp> E-mail chuokai@icnet.or.jp (代表)