

# 石川 中央会報

石川県中央会会報

2011

新年号

年頭所感

全国大会(奈良県)へ参加

～迎春 年賀誌上交換～



石川県中小企業団体中央会

石川県中央会会報

2011

新年号

# 石川県 中央会会報

題字  
故 安田隆明 名誉会長

## 年頭所感

- 2 五嶋耕太郎 石川県中小企業団体中央会会長
- 3 谷本 正憲 石川県知事
- 5 鶴田 欣也 全国中小企業団体中央会会長
- 6 犬飼 勇 株式会社商工組合中央金庫金沢支店支店長

## 巻頭ゼミナール

- 7 「中小企業と世界」  
～どう付き合うべきか  
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏
- 10 「地域の力を新しい連携で活かす」  
～地域連携と海外企業連携の課題と可能性を探る～  
有限会社ビジネスプランニング 代表取締役 勝瀬典雄氏

## 中央会事業だより

- 13 企画委員会及び組織委員会・経済委員会を開催
- 14 第62回中小企業団体全国大会（奈良県）へ参加  
～円高、デフレ脱却のため必要な施策の実行を！～
- 16 かが能登かなざわ 食の逸品 プレマッチング商談会を開催  
～商品力、プレゼン能力の向上を目指して～
- 17 経済講演会並びに活力強化集会を開催
- 18 石川県に対して、平成23年度の予算要望を実施
- 18 「武士の家計簿」に学ぶ ～情報連絡員会議を開催～
- 19 石川葉業青年会の活動事例調査に来会（全国中央会）  
～「組合青年部組織・運営指針」改定事業～
- 19 個別専門相談室開催のご案内

## News

### 20 新聞掲載記事より

片町商店街振興組合、能登井事業協同組合、南加賀木材協同組合、  
金沢市旅館ホテル協同組合、豎町商店街振興組合、九谷上絵協同組合  
石川県茶商工業協同組合、和倉温泉旅館協同組合

## お知らせ

- 24 県内の情報連絡員報告（10月）
- 31 平成23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
- 31 製造事業所の皆様へ  
～平成22年度工業統計調査にご協力ください～
- 32 くみ Wai 広場（ビジネスアシスト事業協同組合事務局）
- 37 ～迎春 年賀誌上交換～



【表紙写真】  
消防出初式（金沢市）  
1月9日（日）10:00～11:00  
金沢城公園新丸広場にて開催  
されます



## 今年の決め手は “亀と兎”の相乗効果

五 嶋 耕太郎 石川県中小企業団体中央会会長

初春を寿ぎ、本年が希望と活力に満ちた一年となりますようお祈り申し上げます。

平成 22 年の寅年は、酷暑、円高と通貨安戦争、尖閣諸島問題など、内外ともに既成の“物差し”ではかりきれない事象が多発し、その都度、耐力と挑戦が求められた年でした。

現下の経済情勢も腰が定まらず、世界はデフレに悩む先進国とインフレ懸念の新興国に二極化するとともに、国内では、グローバル化と円高の大波が押し寄せております。こうした事態が続けば、国際的な需要の偏在に加え、我が国産業にとっても、生産拠点や販売市場の海外移転が加速され、技術や資金、雇用の空洞化を余儀なくされ、結果として、中小企業、とりわけモノづくり産業の存続を危うくさせるのであります。

国においては、ようやく新成長戦略の策定とその実現に向けた経済対策を打ち立てておりますが、未だ実効は上がり、更なる取り組みを強く求めるものであります。一方、石川県当局においては、時宜を得た経済・雇用対策を展開し、早期の経営診断と経営革新を支援する企業ドック事業を開始するなど、中小企業の経営や資金面の安心を確保する取り組みを進めており、引き続きの積極姿勢を期待するところであります。

したがいまして、企業間の連携支援を旨とする本会でも、企業のグループ化等による地域資源を活用したブランド化や農商工連携を後押しするほか、教育訓練研修などの雇用対策や経営改革支援等に汗をかき、業界上げての活動が、個々の事業者の取り組みを勇気づけ、中小企業の効率的な経営と成長力の底上げに繋がる成功例の創出に奮闘してきたところであります。

さて、平成 23 年の我が国経済であります、「年の中頃までは、輸出の減速と政策効果の剥落を背景に、景気の足踏み状態が続き、その後は緩やかに上向いて行くのでは」と言われておりますが、いかがでしょうか。

本会としましては、従来にも増して気を引き締め、中小企業応援センター等を活用した専門家派遣による連携組織の構築や創業・再生の支援、更に経営革新の推進や地域資源活用による新事業の創出、ものづくり対策や人材育成、加えて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。

いずれにしても予断を許さない情勢に変わりはありません。各位には、将来を見据えた技術や商品の開発、人材育成など中長期的な視点を持って企業の地力を高めるとともに、時来たらば兎のように高くジャンプし、挑戦することを期待するところであります。いうなれば、亀のように日々の努力を重ね、勘どころでは、兎のように難関を飛び越えることが“今年の決め手”と思うのであります。

中小企業は国を支える礎です。地域経済活性化の原動力であり、新たな産業と雇用を創出する担い手です。私も、元気いっぱい、「ともに行動し、結果を出す中央会」、そして「信頼にお応えする支援組織」と、役職員一丸となって奮励する決意であります。

各位のご健勝を念じつつ更なるご支援、ご協力を心よりお願い申し上げ、年頭のご挨拶といたします。



## 「経営」、「資金」、「雇用」の3つ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。

本県の経済・雇用情勢は、生産面では鉱工業生産指数が100を超えるなど全体としては持ち直しを続けているものの、その動きが弱まりつつあります。雇用面では依然として有効求人倍率が1倍を大きく下回っており、厳しい状況となっております。また、海外景気の下振れ懸念や円高など、先行きが不透明なところもあることから、まだまだ予断を許さない状況にあります。

こうした中、県では、関係機関とともに、「経営の安心」、「資金の安心」、「雇用の安心」の3つの安心の確保に向け、セーフティネットの拡充・強化や、公共投資の確保による地域経済の下支えなど、経済・雇用対策に全力を挙げて取り組んでまいりました。

「経営の安心」については、「企業ドック制度」を創設し、円高進行など企業を取り巻く環境が変化する中、自社の置かれている経営環境等を正しく認識し、将来に向けた対策等を立案しようとする企業に対して、外部専門家を派遣し、様々な経営課題を解消するための支援を行っております。

また、県内企業の販路開拓を支援するため、昨年は、一昨年に引き続き受注懇談会を二回開催したほか、日立造船(株)や三菱電機(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。

さらに、昨年11月、「いしかわ産業化資源活用推進ファンド」などの支援制度を活用して県内企業が開発した新商品等を対象に、販売・PRの機会を提供する「石川のこだわり商品フェア2010」を金沢市内のデパートで開催し、多くの県民や観光客の方々にご来場いただいたところです。フェアを通じて消費者の方々からいただいた評価を販路開拓や商品開発に結びつけていくことが重要と考えており、今後ともしっかりと支援をしてまいります。

「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、当初予算において、緊急経営安定支援融資で900億円、借り換え融資で350億円の新規融資枠を設定し、十分な融資枠を確保しております。両制度について、資金を必要とする企業に十分活用いただけるよう、地区別の制度金融説明会を開催するなど、更に周知を図っているところであります。

今後とも、県内中小企業からの資金需要に十分お応えできるよう、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、職を失ったの方々に対する当面の雇用の場の確保や正規雇用につながる雇用の創出等に全力で取り組んでいるところであり、先の12月補正予算でも緊急雇用創出事業臨時特例基金を活用し、学卒未就職者をはじめとする若年者を対象に、社会人としての基礎力を身に付けるための研修と企業における就業体験をセットにした全国的に見ても手厚い取り組みである「いしかわ若者就職バックアッププログラム」を新たに創設いたしました。これにより、特に就職環境が厳しい若年者の雇用創出をきめ細かくサポートし、できる限り正規雇用につなげてまいりたいと考えております。

また、新規学卒者の就職支援につきましては、高校卒業予定者について、就職を希望する生徒が1人でも多く内定を得られるよう、関係者が一丸となって、求人開拓や生徒への就職指導に全力で取り組んでい

るところであります。昨年11月には、より多くの面接の場が提供できるよう、合同就職面接会を県内三地区で初めて開催したところであり、1月には二回目を開催することとしています。大学卒業予定者についても、既に、昨年中に三回の合同就職面接会を開催しておりますが、今年度はさらに2月にも開催することとしております。

一方で、厳しい経済・経営環境にあっても将来を見据え、本県経済が成長するとともに、新たな産業の芽を育てるなど、未来への先行投資を怠りなく実施をしていくことが重要であります。

このため、昨年3月、本県産業の新たな成長戦略となる「石川県産業革新戦略2010」を策定いたしました。この戦略では、「基幹産業等の更なる競争力強化」、「次世代産業の創造」、「ニッチトップ企業の育成」、「戦略的企業誘致の推進」、「産業人材の総合的な育成・確保」の5つの基本戦略を掲げております。

特に、将来の本県産業の一翼を担うことが期待される「次世代産業の創造」につきましては、昨年7月、県と県内に本店を有する7つの金融機関が連携し、次世代産業を創造・育成するための強力な推進力として、130億円という地域独自のファンドとしては全国でも例を見ない、大規模な「いしかわ次世代産業創造ファンド」を創設しました。

昨年は、今後成長が見込まれ、本県産業の優位性を活かすことができる炭素繊維と航空機の分野における研究開発等の取り組みを重点的に支援するとともに、産学官連携による取り組みの裾野の拡大に向けた県内企業と県内外の優れた大学研究者とのマッチングから、研究開発に必要な予備的調査、新製品・新技術の開発に至るまで段階ごとにきめ細かなメニューを用意し、支援しているところであります。

加えて、ハード面でも、文部科学省の「地域産学官共同拠点事業」の採択地域に本県が選定され、工業試験場の敷地内に産学官の共同研究拠点である「いしかわ次世代産業創造支援センター（仮称）」が今春に竣工することとなり、産学官共同での研究開発や人材育成がさらに加速するものと期待しております。

このようにハード・ソフト両面から、「次世代産業の創造」を強力に推進していきたいと考えております。

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一昨年度創設した「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、昨年も141件の応募があり、うち71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。

3年後に迫った北陸新幹線の金沢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のアクションプラン「STEP21」の推進については、昨年7月に「STEP21 県民推進会議」が設立され、官民挙げての推進体制が整ったところであり、「歴史・景観を活かした地域づくり」「食文化の魅力向上」「おもてなしの向上」の3つをテーマとして、民間が行う先導的な取り組みへの支援をはじめ、開業に向けた対応を加速させてまいります。

北陸新幹線の金沢開業を見据えた県都金沢の賑わいづくりについては、兼六園周辺文化の森において、昨年4月に、「石川県政記念しいのき迎賓館」、金沢城公園の「河北門」と「いもり堀」が完成供用しました。引き続き、平成26年度までに、「橋爪門（はしづめもん）」二の門の復元による金沢城三御門の完成や旧県立体育館跡地の「玉泉院丸跡」の暫定整備などを進めてまいります。

また、地域の魅力を発信する取り組みも大事です。奥能登の食材や器、箸を使った「能登丼」や、白山麓の食材を使用し健康にこだわった料理「白山百膳」が年々売上げを伸ばしており、こうした地域資源の掘り起こしや磨きをかけていく取り組みを引き続き支援してまいります。

観光誘客については、今年から冬季も開催する「能登ふるさと博」や「加賀四湯博」などを通して、国内外からの誘客促進に努めてまいります。

本県も人口減少時代を迎えた中、金沢開業を3年後に控える北陸新幹線や、小松空港、能登空港、金沢港、七尾港、東海北陸自動車道をはじめとした陸・海・空の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、県政に対する一層のご支援、ご協力をお願い申し上げ、新年のごあいさつといたします。



## 年 頭 所 感

鶴 田 欣 也 全国中小企業団体中央会会長

平成 23 年の新春を迎え、お慶びを申し上げます。

新たな年を迎えるにあたり、全国の中小企業の皆様並びに組合等中小企業連携組織関係の皆様にご挨拶を申し上げます。

全国中央会の会長職を引き継ぎ、1 年半が経過しました。この間、ブロック中央会会長会議や各中央会の創立 55 周年記念式典には可能な限り出席し、会長をはじめ各地の中央会役職員の皆様との対話に努めて参りました。また、昨年 7 月には、本会の初めての試みとして中小企業庁をはじめ関係各位のご協力をいただき、「中小企業団体夏期トップセミナー」を開催できましたことは、望外の幸せでありました。本セミナーを継続・発展させ、さらにトップ同士の対話等を通じて「開かれた中央会」を実現し、組合をはじめとする連携組織の発展に全力をあげて参る所存であります。

昨年を振り返りますと、平成 7 年以来の円高、レアアースに代表される資源高、食糧をはじめとする各種原材料価格の上昇、中国リスクの再認識などの外的要因に加え、エコカー補助金の終了による内需の反動減などにより、再び中小企業の景況は先行き警戒が必要となる厳しい状況に到り、新たな年を迎えることとなりました。

わが国は、「新成長戦略」や「国内投資促進プログラム」を確実に実行することによって、中小企業自らが環境・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、海外市場への販路開拓等に積極的に取り組むことによって、新たな需要を生み出し、一刻も早くこのデフレから脱却しなければなりません。

政府は、昨年 6 月に「中小企業憲章」を閣議決定し、新たに中小企業政策の基本方針を定め、「中小企業組合、業種間連携などの取組を支援し、力の発揮を増幅する」ことを基本原則の一つとして位置付けました。中小企業は、新たな成長分野や地域活力の再生に向けて果敢に挑戦し、雇用の創出に努めるとともに、持てる力を組合等連携組織に結集し、社会的役割を果たしていくことが期待されています。何と云っても、我が国の産業、雇用、生活を支えているのは、中小企業であります。国の礎たる中小企業がしっかり立ち上がっていくことが、今の我が国にとって何よりも大切なことでもあります。

今年は、大企業の海外進出や TPP への参加に向けた動きが加速化するなどグローバル化という新たな大波が押し寄せてくることでしょう。全国中央会も創立 55 周年を迎える節目の年となります。また、全国大会は私の地元である愛知県で開催されます。積極的に中小企業の声をお聞きし、その意見を政府首脳に届け、中小企業振興の強化を訴えて参ります。今年こそは、組合等連携組織に結集した多くの関係者から、新たな成長の動きを実感できたという声が聞かれる年となりますよう、粉骨砕身努力することをお誓い申し上げますとともに、皆様のご多幸をご祈念申し上げまして、私の年頭のご挨拶と致します。

平成 23 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 23 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、去年の経済を振り返りますと、平成 22 年は、欧米など先進国の回復が総じて緩やかであったのに対し、中国などの新興国では比較的高い成長が続き、わが国も年前半を中心に緩やかに回復しました。その後、急激な円高の進行もあり、輸出が弱含みとなったことに加え、エコカー補助金の期限に係る駆け込み需要に対する反動もあって、年末にかけて景気は減速感を強め、一進一退の推移となりました。

中小企業の景況を当金庫の「中小企業月次景況観測」で見ると、景況判断指数は経済危機後の平成 21 年 1 月に過去最低値（24.8）を記録した後は昨年前半まで上昇基調にあり、景況感に持ち直しの兆しがみられました。しかし、8 月（48.4）以降は景況判断指数が下落に転じ、売上高は対前年比の増加幅が縮小するなど先行き不透明感が強まりました。

このような環境のもと、当金庫はセーフティネット機能の発揮を最重要事項とし、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発揮に全力をあげて取り組んでまいりました。制度開始以降の危機対応業務の累計実績は平成 22 年 11 月末時点で 5 万 8 千件、3 兆 9 千億円を超える規模となり、中小企業の資金繰りや経営の安定化への支援を通じて、地域の雇用維持・経済の安定化に大きく貢献することができました。また、「中小企業金融の円滑化」を目的とした金融機関として、その使命・役割を的確に発揮していくため、新たに創設した成長戦略総合支援プログラムを活用するなど、中小企業の持続的成長（＝中小企業の皆さまの企業価値向上）に向けて全力でサポートしてまいりました。

本年も先行き不透明な金融・経済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、皆さまからのご相談に対して、懇切、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、皆さまと一緒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、これまで以上に皆さまから信頼され、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。

# 中小企業と世界

## ～どう付き合うべきか

中村智彦氏／神戸国際大学経済学部 教授

2011年は、兎年。年賀状の図柄や、正月飾りの置物を見ても、「はねる」ということを願うデザインが多いようである。景気の低迷や政治の混乱など、「今年こそは、はねて欲しい」という思いが、多くの人に強いせいだろうか。是非とも、うまくはねる一年になって欲しいものだ。

2010年は、波乱の一年であった。特に中国との関係は、前半の上海万博の盛り上がりから、後半は一転して尖閣諸島問題の発生と大きく変化した。さらに、北朝鮮と韓国との交戦も大きな衝撃を与えた。

さらに、自動車産業の海外生産の増加は、産業構造の変化が着実に進んでいることを示した。中小企業経営者は、こうした状況をどのように見るべきだろうか。

昨年後半、中小企業経営者とお話をすると、「もうこれ以上、国内での操業は無理。限界だ。海外への進出を考えないといけない」と口にする方が増えているようだ。しかし、少し落ち着いて考えてみようではないか。

### ・海外に進出するという事、もう一度考えよう

中国政府の強硬な姿勢は、経済関係にも大きく影響したことは否定できないだろう。新聞などの報道でも、大手企業が中国一国への依存から、東南アジアやインドといった「チャイナ・プラス・ワン」を検討し始めたということが多く報道された。大手企業だけではなく、中小企業経営者の中にも、中国進出を検討していたが、タイやベトナムといった国々への進出に転換すべきではないかと考えている方も増えているようである。

しかし、この「チャイナ・プラス・ワン」の考え方は、大手企業などでは昨年、突如でてきたわけではない。ずいぶん以前から、中国一国依存は、経営戦略的に見ても危険であり、リスクヘッジ（危険回避）をどのようにしていくかという点は指摘されてきた問題である。

大手企業の海外への生産拠点の移転、円高の続伸などで、中小企業でも海外進出意欲が強まってきたことは、日本企業の国際化の点では前向きに評価できることである。しかし、一方で情報網や人材に恵まれている大手企業に比較して、中小企業のそれは

どうしても不十分であることも多い。

「取引先の手続きから、進出したら少なくとも3年間は面倒を見るから、ぜひ出てきてくれと懇願されて進出。きっちり三年後に、もう自立できるようにと突き放されて、撤退せざるを得なくなった企業をいくつも見てきた。」そう話すのは、タイに進出したある中小企業の経営者である。「私は、大企業のこうした対応を非難するつもりはない。情報収集や自社での営業努力をしていれば、三年間の間に新規顧客の開拓などが十分にできたはずである。」と続けた。取引先にぶら下がってれば大丈夫という考えでの進出は、きわめて安易な発想であると言える。

「日本で80円で作って100円で売っていた。だから、海外に行って、40円で作れば利益が大幅に拡大すると考える中小企業経営が多いようだ。しかし、我々だってどれくらいのコストで作っているかわかっているから、海外で生産を始めれば、40円で作っているのだから50円で納品してくださいと要求する。その時になって、一個当たりの利益が半減していることに気が付くと言うのは、経営者としてどうだろうか。」ある大手企業の購買担当者は、そう指摘した。コストが下がれば、利益率が向上するというのは、国内で生産していた時と同じ価格で販売できた時に限られる。実際は、そううまくはいかないのだ。

「進出先の国が投資セミナーなどを開催する。さらに、投資促進の現地ツアーなども開催される。当然ながら、第一段階としてはこうしたものに参加することは中小企業経営者にとっては有益だ。しかし、それは相手の営業ツールの一つであることを忘れてはいけない。当然ながら、悪い情報は一切入ってこない。」中国や東南アジアへも進出している中小企業経営者は、こうしたツアーなどで「すっかりファンになってしまう経営者たち」を何人も見てきたという。「進出を本気で考えるなら、ツアーではなく、自分で行ってみる。先に進出している日本企業の経営者たちの生の声を聞いてみるなどしないと、大きな誤解の下で進出をしてしまうことになる」と警鐘を鳴らす。

進出の成功事例を並べられ、現地に視察に行けば、歓迎の嵐、すっかりファンになってしまう。し



かし、これは非常に危険である。また、大学教授や経済評論家の中には、特定の国との関係が強く、その国の宣伝マンになっている人も多い。「中小企業の生き残り策は、中国進出以外にない」と講演をして廻っていた有名大学の教授がいた。その教授と一緒に仕事をした時、「君、私と一緒に来れば入国管理も簡単だし、向こうが車も用意してくれて、希望するところはどこでも見に来て行ってくれるよ。夜の接待もいいよ。」と言われてひっくり返りそうになったことがあった。

必要以上に怖がる必要はない。しかし、もし、本誌をお読みの経営者の方の中で、これから海外進出を検討したいという方は、くれぐれも情報収集には気をつけていただきたい。また、その入手先にも充実に気をつけていただきたい。

## ・国内回帰はどこまで

さて、海外進出やむなしという声と同時に一部の業界では「国内回帰」との声も出ているようだ。

兵庫県西脇市は、ワイシャツなどの用いられる播州織りの生地の産地である。この産地では、2010年の後半から生産量が前年比20%増を記録している。

「中国へ発注していたメーカーが、国内に回帰している。日本のメーカーは価格にも、品質にも、納期にもうるさいと、中国の企業側が避けている。その結果、ますます納期が混乱する傾向にあり、日本のメーカーが国内での発注に切り替えている傾向が出ている。」と産地の経営者はそう話す。

背景には中国政府の経済政策の転換もある。中国政府は、労働集約型産業から高付加価値型産業への転換を奨励する動きに出ている。こうした動きは、数年前から本格化しており、中国に進出していた繊維や雑貨などの製造企業は、すでにバングラディッシュやカンボジアなどより人件費の安い国々へと移転を始めている。外資系企業で輸出を中心に行う企業への優遇策も次第に減らされている。これは中国の輸出依存型の経済発展が国際的に批判され、元高傾向にあるのを回避するためであるといえる。また、経済成長によって富裕層や中間層が増加したことで、国内市場が拡大傾向にあり、輸出よりも内需拡大での経済成長を志向しつつあることの表れであると考えられる。

このように考えていくと、従来のようにとにかく低廉な人件費で、コスト削減だけを目的にした中国進出は、今後、方向転換を図られることになる。「給与水準の上昇や元高傾向、物価の高騰などですでに世界の工場としての条件は失われつつある」と

指摘する経営者もいる。

こうした要因から、一時的に国内への生産の回帰が始まっているが、前述の経営者も「メーカーからのコスト要求は非常にシビア。中国と同じ価格での受注は無理なので、納期の短縮や少量生産、あるいは新技術などの導入によって、新たな市場の開拓を試みていかないと将来はない」と言い切る。

一時的な国内回帰現象は手放しで喜べるものではなく、むしろ短期的な現象だと割り切って、その間に回帰したものをいかに定着させるかを考える必要がある。

## ・値なりのものを作る努力も

日本の新幹線がなぜ売れないかということが、昨年議論になった。ある鉄道関係者は、それに対して「日本の新幹線は、定時運行がすばらしく、3分間隔での運行ができますというのを売りにしてきた。確かに日本に海外の政府関係者を招待し、頻繁に発着する新幹線を見せると驚嘆の声を上げる。しかし、多くの国では、3分毎に運行させる必要などない。そうすると、その技術水準はいらなくなるからもう少し安くないのかという話になると、日本は立ち止まってしまう。」と指摘する。

東北のある地域。ここでは携帯電話などに使用される電子部品の製造企業が集積している。「今まで我々はより微細なもの、精密なもの、高品質なものを追求してきた。そして成功してきた。ところが今になって自分たちが進んできた反対側に巨大な市場が生まれていることに気が付いた。アフリカやインド、中国、東南アジアだ。彼らはそれほどまでの高性能を求めない。」経営者の一人は「そうした市場は確かに低価格だが、無視できないほどのボリュームがある」と指摘し、高品質に拘るあまり巨大市場を失う危険性があるという。

「長年取引のあったアメリカ企業が他社とも取引を始めると聞き、驚いて訪ねた。すると品質にも、それに見合う価格にも問題はない。ただ、これから市場を開拓していく発展途上国向け製品にはそこまでの品質は必要ない。しかし、御社ではそんな低品質の物を作れないだろうと言うのです。」これは大手部品メーカーの経営者の話である。

これらの話は、これからの経営に一つの課題を示している。つまり、顧客のニーズに合わせた「値なり」の製品をいかに作るかという問題である。

これは製造業だけではなく、あらゆる業種に共通することである。中小企業も高い技術、高い品質を極めてきた。これは誇るべきことであり、失っては

いけないことでもある。しかし、一方でいかに顧客の求める、そして急成長しつつある市場に参入するのか、これも経営者としては考えるべきであろう。

兎年の今年、元気にジャンプするウサギのように石川から世界に挑戦する経営者が沢山出るようにお願いしたい。

## 企業の海外進出 ～ チャイナ+1とは？

	プラス面	マイナス面	現在の状況
中国	巨大な国内市場 成長してきているサプライヤー 距離的な近さ	人件費上昇 政治的なリスク	繊維関係などは、すでにバングラディッシュなどに移転が進む
タイ	製造業の技術水準向上 人材の得やすさ 地理的な要因	人件費上昇 政治的な不安定さ	自動車産業に関しては、「アジアのデトロイト」と呼ばれる
インドネシア	国内の消費市場が急成長 人件費が安い ガス、石油などの産出国	少数民族が多数で不安定 地域によってはインフラが未整備	東南アジアの中では、現在、国内市場が急成長している
ベトナム	人件費の安さ 多くの日系企業が進出 地理的な要因	人件費上昇の兆し	自動車、バイク産業などが今後、急速に進出、成長の見込み
カンボジア	人件費の安さ 地理的な要因	インフラの未整備 虐殺の影響で、中高年層の教育水準が低い	ラオスと並び、次の時代の注目株
インド	教育水準の高さ 急成長する国内市場	日本からの遠距離さ インフラの未整備	自動車産業などが次々に工場増設

## 中小企業が海外進出で直面する問題とは

段階	問題	どうする？
情報収集期	誘致セミナーや投資セミナーに参加する ⇒ 良い情報しか集まらない	先行企業の話聞く セミナーなどではなく、実際に現地に足を運ぶ 現地に詳しい日系金融機関などにも相談を
進出準備期	投資資金の調達が難しい 現地に派遣する人材が見つからない	取引金融機関と早めに相談を。政府系金融機関との相談も 人材育成は長期的に。大卒の留学生の採用や、研修生制度も活用を
進出初期	機械や部材の持ち込みに税金が	事前に情報収集すること。国によっては巨額の税金がかかるケースも。先行する同業他社などともよく相談を
	現地人材が集まらない	日本企業だからと人気だったのは過去の話。基本給以外に様々な支給を求められることもあるので注意
	思い通りの品質ができない	国によっては電気、水道などのインフラが不安定なケースも。事前に十分な調査が必要
進出中期	進出を進めた親会社から厳しいコスト要求	当然のこと。現地価格に合わせた生産が可能か、また低価格でもちゃんと利益を確保できるかを事前に精査
	現地従業員が退職。競争相手企業に入社したり、自分で起業	どの部分を日本国内に残置し、どの部分を出すのか精査する。必要な特許や商標登録は行う。機密漏えいは起こるものとしての対策を
進出後期	親会社からの発注が減少。現地企業との激しい競争に	だいたい3年くらいで、親会社依存から脱却する必要。3年間で品質の安定と、現地での営業を行うこと
	交代要員が見つからず、派遣した本社社員が不満を洩らし始める	本社社員の派遣は、3年から5年が限界。派遣した段階で、次の要員の育成を計画することが必要

## 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

【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

【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「京阪神企業見聞録」  
→ <http://kiu.monodukuri.jp/>

## 「地域の力を新しい連携で活かす」

～地域連携と海外企業連携の課題と可能性を探る～

勝瀬典雄氏／有限会社 ビジネスプランニング 代表取締役

### 1. はじめに

地域の強みを活かす様々な連携の可能性について前回にご紹介させていただいたが、今回は、私が関わっている取組の中で、広域量販店・百貨店等と地域とのチャンネル開発、また北欧スウェーデンのデザイン企業と日本のものづくり企業とのマッチングなどの仕組みづくりを行っている、この取組から様々な課題と可能性が見えてきた。この事例からマーケットから見た地域連携の取組、海外企業との連携の課題と可能性を考えてみたい。

### 2. 販路から見た地域連携の課題と可能性

現在、広域量販店における地域製品の流通チャンネル構築のお手伝いをさせていただいているが、バイヤーとの意見交換の中で新しい企画として地域製品イベントなどの企画で、今までと違った観点での企画が必要だと強い要望があがっている。全国各地の量販店及び百貨店では、常に行われている〇〇県フェア・〇〇県産品フェアで常にナンバーワンの実績を上げている「北海道食のフェア」を除くと、地域イベントを企画してもなかなか売上げの確保が難しくなっているとのことだ。

バイヤーの現場の声は、地域産品を単独の県で集めても継続的に販売できるものはまだ少なく、顧客から見ても魅力を感じてもらうことが難しくなっているとのことである。この企画の中で強い要望があがっているのは、テーマを絞り企画ができないかということであった。たとえば、「石川県の加賀野菜・

京都府の京野菜・沖縄の琉球野菜」、また「石川県の能登漁港・鳥取県の境港・静岡県焼津漁港で揚がった魚を加工した」等の企画ができないかとのことである。このような企画は、ネット通販・冊子通販では企画として取り上げられているが、販売の売場を持つ現場では広域地域をまとめるのが大変で、地域産品の情報も入りにくいとのことである。

先般、11月26日に行われた石川県中小企業団体中央会主催の「かが能登かなざわ食の逸品プレマッチング商談会」のお手伝いをさせていただいた。首都圏から百貨店・量販店・セレクトショップ等のバイヤーの皆様に来ていただいたが、殆どのバイヤーから「石川県の商材はあまり首都圏では販売できていない」との声が上がっていた。その中でも10月にリニューアルオープンした、フジテレビ直営の番組連動型ショップ「銀座めざマルシェ」の支配人の話には、地域の取組の課題が顕著に表れていた。「銀座めざマルシェ」は東京銀座という首都圏でも一番の立地条件にあり、北海道から沖縄までの地域産品をセレクトして販売しているユニークなショップである。先般のリニューアルでできる限り多くの地域産品情報を集めようとしたが、なかなか情報がまとまって入らないため非常に苦労したとのことである。「銀座めざマルシェ」では、新しい企画として地域産品を連携させ、全国ご当地企画「こだわりカレー大集合!」・「ご当地アイス」・「ご当地カップ麺」等、様々な企画を行って好評を得ているが、各地の産地商品情報が集まらないとのことである。

この「銀座めざマルシェ」では、今まで首都圏での地域商品情報収集を行っていたが、この度初めて



「銀座めざマルシェ」の店頭



「銀座めざマルシェ」の店内の様子

地方企画の「かが能登かなざわ食の逸品プレマツチング商談会」に参加し、考えていたより非常に多くの良い地域商材があることに驚いていた。また、百貨店・量販店バイヤーの声も同様で、首都圏では様々な展示会があり、各地から数多くの商材が展示紹介されているが、大きなイベント会場ではなかなか特徴が捉える事ができず、多数の地域商材の中からセレクトする難しさを語っていた。もっと地域ごとの企画で商材を集めて情報提供する機会を作ることができれば、売場を持つ企業がコーディネータ役となり、地域商材を通した、広域の地域連携ができるのではとのことであった。

この度の商談会の、「今後の商談につながる商材は」とのバイヤーアンケートでは、出展32社に対して商材50件を越える取引につながる継続的な取組の可能性があるとの高い評価が得られた。

商談会後のバイヤーとのセッションでも、石川県といえばもうすでに地域ブランドが確立されていると考えていたのに意外とできていないことに驚きの声が始どであった。今まで地域ブランド化といわれて久しいが、市場から見ると殆どの地域ではまだまだ確立できていないのが実情であり、もっと積極的に地域が連携してアプローチする取組が必要だとのことである。市場はまだまだ地域商品の発掘と販売を望んでいることから、かなりの販売展開の可能性があるということだ。

### 3. 海外企業との連携の課題と可能性

もう一つの連携の可能性についてご紹介しよう。スウェーデンの北欧最大のデザイン企業であるエルゴノミデザイン日本法人との取組である。

スウェーデンのストックホルム近郊に本社オフィスを構えるエルゴノミデザインは、世界でもいち早く人間工学を取り入れたデザイン・コンサルティング会社である。早くから高齢化社会に入ったスウェーデンは、国立障害研究所を設立するなど60年代から国をあげての高齢者、障害者対策を始めており、その流れの中で1969年にエルゴノミデザインが生まれた。今では世界中のメーカーとデザイン開発を行い、ユニバーサルデザインの考え方を取り入れた機能的で美しいデザインはグッドデザイン賞をはじめ、さまざまなデザイン賞を獲得。2002年9月には、日本法人を設立した。このエルゴノミデザイン日本法人のダーク社長は日本で28年間生活しており、ずっと日本のものづくりを見続けてきている。



\* 「ハンドツールの世界的企業パーコ社とエルゴノミデザインとは、この20年で350以上のツールを共同開発し、誰にでも使いやすい機能的なツールは世界中で愛され、さまざまなデザイン賞も受賞している。」



「かが能登かなざわ食の逸品プレマツチング商談会」バイヤー評価の様子



「かが能登かなざわ食の逸品プレマツチング商談会」個別商談の様子





\*「世界30社を越える航空会社で使われているコーヒーポット、長めの持ち手が、手や手首への負担を軽減する、残りが少なくなっても注ぎやすく、たれにくい。揺れる機内で扱いやすく、客室乗務員の負担を軽減、腕の力に限界がある人でも使いやすいデザインを取り入れ30年間売れ続けている」

ダグ社長によると、日本のものづくり技術は世界一であり、また伝統的文化からみても、生活の中で長く使えるものを創る文化もまだまだ残っている。このものづくり文化と技術をもっと世界に提供すべきだとの思いを持っている。ただ、今までの日本製品は、国内市場を視野に入れたものづくりしかしていないため、日本人の生活スタイルにしか合わない製品が多く、国内商品をそのまま海外で販売して行くにはグローバルデザインを取り入れていく必要があるとのことである。

この課題に取り組むため、現在、地方のものづくり企業を訪問し、世界で通用するデザインを取り入れた日本のものづくり製品を開発する可能性の活動に入っている。

地域での取組は、日本のものづくり企業の製造能力の強みを活かし、人間工学を取り入れたグローバルデザインに強みを持つ北欧のデザイン企業と連携して、世界で通用する製品とし、北欧商社を通じてヨーロッパへ販売展開していこうという取組である。しかしながら、海外販売したいという企業に訪問してもまだまだ事例が少なく、海外展開の仕組み作りの認識が非常に少ないことに大きな課題を感じている。

最近のものづくり中小企業の販路拡大の課題として海外展開が問われているが、現状では、図-1・

図-1 海外展開する中小企業数の推移 (法人企業のみ)

	製造業	非製造業	計
1996年	2,157	3,274	5,431
2001年	2,988	3,381	6,369
2006年	3,484	4,067	7,551

資料：総務省「事業所・企業統計調査」再編加工  
 (注) 1. 海外に子会社もしくは関連会社を保有している法人企業数を算出した。  
 2. ( )内は製造業・非製造業別の1996年、2001年を基準とした伸び率の値。

図-2 常用雇用者規模別の海外展開企業数割合 (2006年)

	20人以下	21～100人	101～300人	301人以上
非一次産業計	0.3%	2.2%	10.8%	28.9%

資料：総務省「事業所・企業統計調査」再編加工 (2006年)  
 (注) 常用雇用者規模別に海外に子会社・関連会社を持っている企業の割合を算出した。

図-2のように、ほんの一握りの企業の取組しか見られない。

各地で取組が見られるのは日本人の感性だけで商品開発されたものを海外の展示会に出展し、一方通行で販売しようとしているだけで、なかなか販売ルートも確立できず苦戦している。

ダグ社長は、日本の中小企業は、日本企業だけで取組むのではなく海外の企業との連携を恐れず積極的にアプローチすべきだという。海外から見て日本の中小企業が持つ技術は連携するに値する存在であり、生産の海外移転ではなく、今後は海外での展示会を含め、様々な連携の方法が考えられ、海外展開の可能性は多大であるとのことである。この取組は2011年には実現できるとのこと、新たな海外企業との連携モデルを期待したい。



**勝瀬 典雄**(かつせ ふみお)

【出生】  
 昭和28年 徳島県徳島市生まれ

【所属】  
 ・有限会社 ビジネスプランニング 代表取締役  
 ・独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東支部 経営支援部 プロジェクトマネージャー  
 地域資源・農工商連携担当

【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～H21年3月  
 石川県中小企業団体中央会 中小企業地域力連携拠点センター 応援コーディネーター  
 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

# 企画委員会及び組織委員会・経済委員会を開催

## 企画委員会

今年度の第3回目の企画委員会を11月4日（木）、金沢エクセルホテル東急にて開催しました。委員会は五嶋会長が議長となり進行、金沢市への予算要望についての議案を原案通り承認しました。

事務局からは、中央会の最近の取り組み事例として、かが能登かなざわ中小企業応援センターでの支援状況や食の逸品プレマッチング商談会、企業ドック制度、伝統的工芸品利用促進事業などを紹介し、現在の地域経済動向等についても合わせて説明しました。

その後、山出金沢市長（当時）をお迎えし、中小企業対策における平成23年度予算の拡充に向けて、本会の要望書を手渡しました。



## 組織委員会・経済委員会

組織委員会並びに経済委員会を11月8日（月）、石川県地場産業振興センターにおいてそれぞれ開催しました。

組織委員会では山田秀一委員長（石川県貨物運送協同組合連合会会長）が議長となり、副委員長に伊野正満氏（石川県九谷陶磁器商工業協同組合連合会理事長）を指名した後、事務局より（1）中央会各種調査に見る景況について、（2）中小企業等組合数の推移について、（3）平成22年度実施事業について、（4）企業ドック制度についての4議案について事務局より説明、審議し、原案通り承認しました。

経済委員会では小間井隆幸委員長（石川県商店街振興組合連合会会長）が議長となり。副委員長に石野瑋一氏（石川県テントシート工業組合理事長）を指名した後、事務局より（1）中央会各種調査に見る景況について、（2）平成22年度実施事業について、（3）雇用調整助成金にかかる教育

訓練研修の推移について、（4）新卒者就職応援プロジェクト事業について、（5）企業ドック制度についての5議案について事務局より説明、審議し、原案通り承認しました。

各委員会審議に引き続き、両委員会合同で日本経済新聞社 加藤嘉明金沢支局長を講師に迎え、「企業のマスコミ対応とリスク管理」と題した講話が行われました。委員の方々は、興味深い話に、メモを取りながら熱心に耳を傾けていました。



## 第62回中小企業団体全国大会(奈良県)へ参加 ～円高、デフレ脱却のため必要な施策の実行を！～



本県から参加のみなさん

全国中央会と奈良県中央会の主催による、第62回中小企業団体全国大会が、去る11月18日（木）、「新たな出発 未来を創る団結の力！」をキャッチフレーズに、なら100年会館（奈良県奈良市）において開催されました。

今大会では円高、デフレに対する経済対策の実行を求めるとともに、中小企業憲章を具体化する中小企業対策を拡充するよう次ページの14項目の諸課題を解決するよう力強く決議しました。

本決議に関連して、「円高、デフレ克服に向けた景気対策、中小企業対策の強化（佐賀県中央会・内田健会長）」「中小企業に配慮した雇用対策と中小企業の新たな成長を促す税制支援の強化（奈良県中央会・荒木一義理事）」について、それぞれ意見発表が行われました。

さらに、奈良県中小企業団体中央会・清水幹夫副会長が、決議事項の早急な実現を求める『大会宣言』を宣言し、満場の拍手の下、採択されました。

今回は、全国から中小企業団体の代表者等2,000名が参集し、石川県からも五嶋耕太郎中央会会長をはじめ36名の方々が参加しました。参加者の皆様には、厚くお礼を申し上げます。

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34組合、組合功労者68名、中央会優秀専従者26名が表彰され、本県からは下記の方々がそれぞれ受賞されました。

心からお祝いを申し上げます。

### 石川県からの受賞者

#### 【組合功労者】

- ・大浦 政昭（金沢魚商業協同組合 理事長）
- ・岩本 博之（石川県第三機器協同組合 理事長）

#### 【中央会優秀専従者】

- ・岩倉 和博（本会情報企画課長）



左から 大浦氏、岩本氏（代理出席の石川県第三機器協同組合 高木由次 理事）

なお、次回の第63回中小企業団体全国大会は、平成23年11月17日（木）、名古屋市において開催されます。多数の参加をお待ちしています。

# 第62回中小企業団体全国大会 決議事項

我が国経済は、一昨年秋以降の米国に端を発した景気の悪化から、やや持ち直しの動きが見られたが、本年8月以降の急激な円高は、景気回復を牽引してきた輸出関連産業の大きな痛手となり、経済基盤を大きく揺るがしている。

このまま推移すると、大企業の海外展開や海外発注の増加に伴う国内需要の減少など、産業の空洞化に拍車をかけることとなる。加えて、デフレの進行は、これまで耐えてきた中小企業の体力を確実に奪い、多くの雇用が喪失され、我が国経済に大きな影響を及ぼすことが憂慮される。

政府は6月18日に「中小企業憲章」を閣議決定し、新たに中小企業政策の基本方針を定めた。その前文では、「政府が中核となり、国の総力を挙げて、中小企業の持つ個性や可能性を存分に伸ばし、自立する中小企業を励まし、困っている中小企業を支え、そして、どんな問題も中小企業の立場で考えていく。」としている。その基本理念において、「中小企業は、経済や暮らしを支え、牽引する。創意工夫を凝らし、技術を磨き、雇用の大部分を支え、暮らしに潤いを与える。」とある。また、「中小企業組合、業種間連携などの取組を支援し、力の発揮を増幅する」ことが、中小企業政策に取り組む基本原則の一つとされている。

中小企業団体中央会及び中小企業組合関係者は、この中小企業憲章の実効を訴えるとともに、下記事項の実現を強く求める。

## 記

### I. デフレ不況の克服、連携組織対策等中小企業対策の強化

1. 円高、デフレ脱却のための経済対策の実行
2. 中小企業憲章を具体化する中小企業対策の拡充
3. 組合活動への支援の拡充、中央会の支援体制の強化

### II. 中小企業の生産性の向上

#### II-1. 労働

1. 中小企業に配慮した雇用対策の推進
2. 社会保障制度等の見直し
3. 中小企業に配慮した労働・教育政策の推進

#### II-2. 情報

1. 中小企業のIT化支援の強化・拡充

#### II-3. 商業

1. 商店街及び中小小売商業の活性化支援の拡充
2. 中小流通業・サービス業振興対策の強化

#### II-4. 税制

1. 中小企業に新たな成長を促す税制支援の強化

### III. 中小企業の経営の安定化

#### III-1. 金融

1. 資金繰り対策の継続及び中小企業金融機能の拡充

#### III-2. 公正な競争環境の整備

1. 優越的地位の濫用・不当廉売等への積極的対処
2. 下請法の整備・機能強化と取引適正化の徹底
3. 中小企業と官公需適格組合の受注機会の増大



# かが能登かなざわ 食の逸品 プレマッチング商談会を開催 ～商品力、プレゼン能力の向上を目指して～

本会と(株)北國銀行の共催による「かが能登かなざわ 食の逸品 プレマッチング商談会」を11月26日(金)、石川県地場産業振興センター新館コンベンションホールで開催し、県内の食品製造業者など32社と首都圏などの百貨店やスーパーのバイヤー8社8人が参加しました。

商談会は32社を4回に分けて実施。まず、会場中央の商品テーブルに各社(8社ごと)が持ち寄った自慢の商品を展示し、バイヤーによる試食・評価が行われました。

次に、参加者ごとに個別商談ブースに分かれ、商品力やプレゼン力の向上、商品売り込むべくバイヤーとの商談(バイヤー1人15分ずつ3回)を行いました。また、商談終了後には自社商品の改善点やPRポイントなどのアドバイスを受ける相談コーナーも設けられました。



バイヤーによる試食・評価

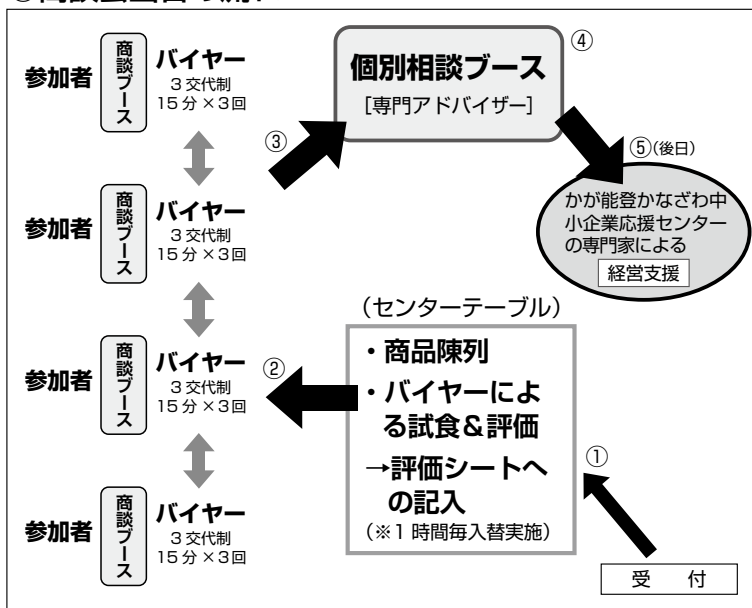


個別ブースに分かれての商談

「今後、商談を継続したい」とするものが延べ52件にのぼるなど大成功に終わりました。

本会では引き続き、希望する参加者に対し「かが能登かなざわ中小企業応援センター」や企業ドック事業を活用して専門家派遣による継続支援を行っていくこととしております。

## ○商談会当日の流れ



## 参加バイヤー (五十音順)

- ・イズミヤ(株)
- ・銀座めざマルシェ
- ・(株)ぐるなび
- ・ケンコーコム(株)
- ・(社)新日本スーパーマーケット協会
- ・(株)スズキヤ
- ・(株)阪急阪神百貨店
- ・(株)三越

# 経済講演会並びに活力強化集会を開催

12月3日（金）、ANAクラウンプラザホテル金沢において経済講演会並びに活力強化集会を開催。100名を超える多数の参加をいただきました。経済講演会では、日本経済新聞社東京本社編集局アジア部編集委員（元同社中国総局長）伊集院 敦 氏より「中国にどう向き合うか～中小企業の視点から～」についてご講演をいただきました。

講演会に引き続き開催された石川県中小企業活力強化集会では、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、円高対策、新成長戦略をはじめとするわが国経済を成長軌道に乗せる大胆な対策の実行、地球温暖化問題や雇用・労働問題などの重要政策課題への対応等の実現にかかる施策の早急な実現に向けて、石川県中小企業青年中央会 直江潤一郎 会長により力強く宣言されました。

宣言内容は以下のとおりです。

## 【石川県中小企業活力強化宣言内容】

### 1. 円高対策と補正予算の速やかな執行

- (1) 中小企業の国際展開支援
- (2) ものづくり支援
- (3) 地域資源の活用による地域の活性化
- (4) 成長分野への融資制度の充実
- (5) 国民生活や成長に不可欠な社会資本整備の前倒し
- (6) 下請取引適正化



講師の伊集院氏

### 2. 成長重視の平成23年度予算編成と新成長戦略の本格実施

- (1) 中小企業に対する法人税の軽減税率の引き下げ
- (2) 法人税率の引き下げ
- (3) 中小・小規模企業の負担増となる消費税の安易な税率引き上げに反対
- (4) 中小企業に新たな負担をもたらす地球温暖化対策税に反対
- (5) 中小企業等関係の租税特別措置の拡充・延長・恒久化
- (6) 内需拡大・地域活性化に資する税制措置の拡充
- (7) 小規模事業対策予算および連携組織対策事業予算の確保
- (8) 中小企業の資金繰り支援

### 3. 中小企業の基盤強化に資する重要課題への対応

- (1) 「環境と経済の両立」を踏まえた地球温暖化問題への慎重な対応
- (2) 企業の実態を踏まえた最低賃金の設定
- (3) 中小企業向け健康保険制度に対する国庫補助の引き上げ
- (4) 雇用維持・確保へ向けた施策の充実
- (5) 有期労働契約の規制に対する慎重な対応



青年中央会 直江会長による宣言

## 石川県に対して、平成23年度の予算要望を実施

12月3日（金）、石川県に対し、喫緊の景気対策等の積極的な展開や中小企業関係予算の更なる拡充などの要望を行いました。

当日は、五嶋会長のほか9名の企画委員の方々が参加し、谷本知事、山岸・中西両副知事、阿久澤総務部長、桶屋商工労働部長、蟹由観光交流局長にそれぞれ要望書を手渡しました。

五嶋会長からは、中小企業の連携組織を通じ企業の発展を支援する本会としては、今後とも、連携組織の構築を基軸とし、経営革新の推進、地場資源の活用による地域の活性化、人材養成・ものづくり対策、雇用対策等に積極的に取り組んでいくとして、下記の重点項目を示し支援を求めました。

要望に対し、谷本知事からは中小企業振興の必要性に理解を示され、前向きに対応する旨、述べられました。

### 中小企業組合及び中小企業の振興発展にかかる 主な予算要望項目

- 1 喫緊の景気対策の積極的展開
- 2 中小企業対策の推進
- 3 中小企業組合の振興発展等にかかる施策の積極的展開
- 4 地域資源の活用とものづくり対策などの推進
- 5 北陸新幹線の整備促進と開通に向けた観光施策等の拡充



谷本知事に対する要望

## 「武士の家計簿」に学ぶ

### ～平成22年度情報連絡員会議を開催～

12月13日（月）、石川県地場産業振興センターにおいて、本会の景気動向の調査を行っていただいている「情報連絡員」の方々35名の参加により、情報連絡員会議を開催しました。

会議に先立ち、加賀藩士 猪山直之一家を描き、現在上映中の映画「武士の家計簿」にちなみ、北陸大学 未来創造学部 長谷川孝徳教授を講師に迎え、「武士の家計簿から学ぶ加賀藩の経済情勢について」のテーマで講演会を実施し、「当時、武家の家庭では嫡子（跡継ぎ）の教養を高めることが、“家”や“藩”を守っていくことに繋がるとの考えが重んじられ、教育費にお金がかけていた。現下の経済環境は厳しいが中小企業には“専門性が高く”、“小回りが効きやすく”、“技術を伝えやすい”という特性がある。こういう時代だからこそ後継者育成や人材づくりに力を注いでいくべきである。」との話をいただきました。

引き続き、講師を交え、業況等についての意見交換を行い、参加者からは「売上は改善しているが収益率は悪化している」、「中国や新興国の情勢を含め今後はまだまだ不透明」との声が聞かれました。



連絡員会議の様子

## 石川菓業青年会の活動事例調査に来会(全国中央会) ～「組合青年部組織・運営指針」改定事業～

12月1日(水)、次世代の組合組織と地域経済を担う組合青年部活動の活性化と青年中央会の活動の方向性を示す事業の一環として、活発な活動を行っている組合青年部の事例調査をするために、全国中小企業団体中央会の調査員が来会、その活動内容や今後の方向、要望事項などについてヒアリング調査が実施されました。

調査対象となったのは石川県菓子工業組合の青年部である石川菓業青年会です。

同会は昨年2月に「石川県の新銘菓の創造と定着」をテーマに北陸学院大学・北陸学院大学短期大学部スイーツ研究所と協定を結び、菓子製造業者の技術と学生の感性を合わせ、地産地消をキーワードとした「和スイーツ」ブランドの新商品開発に取り組んでおり、そうした活動が注目されて選定されたものです。

石川菓業青年会のほか全国12青年部と3青年中央会の活動事例を収集し、本年度末を目途に取りまとめられることとなっています。



事例調査の様子



「和スイーツ」商品の完成を目指して

## 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(無料)を設けておりますのでお気軽にご相談下さい。

相談は、予約制(30分ごと)のため希望の方は当日までに本会へご連絡願います。また、予約多数の場合は、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 総務課 TEL 076-267-7711**

### 《日 程》

開催日	時 間	内 容	専門相談員
1月18日(火)	10:00～12:00	税 務・ 経 営 相 談	税 理 士 坂 井 昭 衛
2月10日(木)	13:00～15:00	法 律 相 談	弁 護 士 久 保 雅 史
3月23日(水)			

### 《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11月7日(日) / 北國新聞朝刊掲載

# 出会いを求め片町に500人

## 飲食店9軒で合コン

片町商店街振興組合

独身男女500人が出会いを求めて北陸一の歓楽街に集結した。6日、金沢市片町の飲食店9軒で行われた「片町ラウンドコンパ」で、20〜30代の参加者は食事を楽しみながら歓談。パートナーを探す人で、週末の片町は活気づいた。

片町1丁目の「カフェ・アルコ デイ カンパニー」では、3人1組で参加した男女がテーブルを囲み、仕事や趣味について会話を弾ませた。終了10分前の声が掛かると、各テーブルで携帯電話番号を交換する姿が見られた。

コンパは若者が気軽に参加できる出会いの場を提供し、片町の賑わいにつなげる目的で片町商店街振興組合が企画した。



合コンに参加した若者たちで賑わうカフェ

同組合によると、参加費は4千円で、2次会を含めると「経済効果」は300万円以上とみられる。同組合は来年2月にもコンパ開催を計画している。

平成22年11月11日(木) / 北國新聞朝刊掲載

# ブランド力強化へ

## ～能登井組合が創立総会～

能登井事業協同組合

能登井事業協同組合の創立総会は10日、輪島市の県奥能登行政センターで行われ、事業に参加する63店舗の経営者がブランド力強化へ結束を固めた。

組合は能登井を地域団体商標(地域ブランド)に登録すること、奥能登へのさらなる交流人口拡大を目指す。理事長に選ばれた橋本公生氏(穴水町・幸寿し)は「能登井の

発展には組合員が力を合わせ、知恵を絞っていかねければならない」と求めた。岡本正邦県企画振興部次長が祝辞を述べた。



役員に就任されたみなさん

平成22年11月17日(水) / 北國新聞朝刊掲載

## 『かが杉』で売り出し

～南加賀の丸太加工品 南加賀木材協同組合

南加賀木材協同組合とかが森林組合などは、南加賀で切り出された丸太の加工品を「かが杉」と銘打って売り出す。このほど「かが杉」が商標登録された。

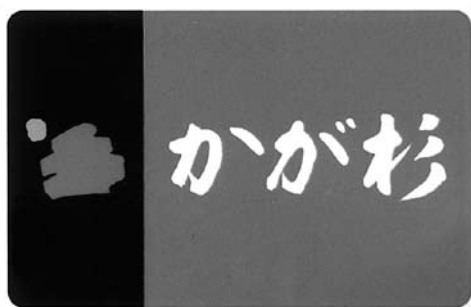
すでに販売している1

枚板に、来年4月から集成材を加え、2014年(平成26)年度には販売量を現在の倍以上に引き上げたい考えだ。集成材は12センチ角の木材の場合、厚さ3センチの板を4枚重ねて装着して作る。強度

が高い木材を組み合わせることで、従来は強度不足で県産材が使えなかった住宅の梁などにも利用できるようになる。一部、虫が食っている状態が良い部分は活用できるため、切り出した丸太はほぼ一〇〇%使用できることになる。

かが森林組合が切り出した丸太を板に切り分けて南加賀木材協同組合が乾燥させた後、能美市の業者が板を接着させて仕上げる。販売は同組合が担当し、年間約3千立方メートルの現在の販売量を14年度には6千立方メートルに増やす予定だ。

同組合によると、直径60センチ



「かが杉」に貼付けるステッカー

を超える丸太は小さく切り分けて製材すると曲がるが多く、用途は少ない。集成材は4枚の板を組み合わせるため曲がることを防止でき、大きな木の利用拡大につながるという。

南加賀地区で建設される住宅で使われる木材の8割程度を外材が占めており、県産材は4%程度。同組合は「県産材をより多くの住宅で使ってもらえるように取り組みたい」としている。

平成22年11月19日(金) / 北國新聞朝刊掲載

## 宿の主人、金沢語る

金沢市旅館ホテル協同組合

金沢市旅館ホテル協同組合は27日、市内の旅館や料亭、ホテルの主人が金沢の文化を語るシリーズ講演「一宿一趣」を始める。老舗宿に伝わる歴史や伝統工芸を主人自らが案内する講演会で、同組合は「宿に伝わる金沢の奥深い文化を観光客だけでなく、地域の方々を知ってもらいたい」としている。

第1回は映画「武士の家計簿」の県内先行上映に合わせて27日に長町1丁目の長町研修塾で開催し、古美術研究者である旅館一楽(中央通町)の中野成昭氏が「武器にみる加賀藩武家の見栄と美学」と題して講演する。第2回は今年度中に開き、同組合理事長で料理旅館「まつ本」(尾張町1丁目)の松本初夫氏が講師を務める。参加費は千円。事前申し込みが必要で、問い合わせは同組合 076(221)1147まで。

平成22年11月20日(土) / 北國新聞朝刊掲載

## タテマチに恋の神社

豎町商店街振興組合

金沢市の豎町商店街に12月11日、縁結びの神社が姿を現す。日本で唯一、思いやりの神様である「恋命」をまつる福岡県の「恋木神社」をクリスマスの25日まで期間限定で再現し、若者らの来訪を促す。今月20日から同商店街で始まる恒例のプレミアムキャンペーンに合わせてハート形の絵馬も配り、年末のにぎわい創出に生かす。

恋木神社は、恋愛や良縁祈願の神社として知られる。豎町商店街振興組合は同神社の了承を得てパティオ正面入り口に高

さ約3・2メートルの鳥居を設置。絵馬を奉納する特設会場も設け、買い物客に願い事をしてもらう。奉納された絵馬は25日以降、同神社へ送る。

絵馬は、同組合が今月20日～12月25日まで実施するキャンペーンで、商店街の店舗が発行するレシートの合計金額5千円で1回できるスクラッチ抽選の参加者に配布する。スクラッチ抽選に外れても、キャンペーン期間中、4回開催する公開抽選へ



パティオ前に期間限定で姿を現した恋木神社の鳥居

く、「街に来れば楽しい」と感じてもらう機会になればうれしい」としている。

の参加券が贈られる。

両抽選会では商品として総額1千万円のお買い物券を用意した。同組合は「買い物客を呼び込むだけでな

平成22年11月23日(火) / 北國新聞朝刊掲載

## ロシア陶磁器に九谷の絵付け

九谷上絵協同組合

九谷上絵協同組合(能美市)は22日までに、ロシア・サンクトペテルブルクの白無地陶磁器に九谷焼作家が無鉛和絵の具で絵付けを施したコラボレーション作品を完成させた。12月1～5日に東京都内のロシア大使館で展示会を開き、ケーキ皿は七尾市出身のパティシエ辻口博啓さんが創作菓子を盛り付けて披露する。

作品は能美市を中心とする組合員や伝統工芸士15人が出品する。絵付けには石川県工業試験場九谷焼技術センター(小松市)が開発した790度の低温で焼成できる安全な完全無鉛和絵の具を用いた。今月1月にはメドベージェフ大統領が北方領土を訪問し、日口関係がぎくしゃくしたが、組合などでは大使館での展示会を成功させて新たな海外市場開拓につなげたい考えだ。

# 加賀の紅茶スイーツ『美味』

## ～金沢で教室 愛好家ら20人が参加

### 石川県茶商工業協同組合



紅茶のおいしい入れ方を習う参加者

中央会と県茶商工業協同組合は1日、金沢市のしいのき迎賓館で石川県産茶葉を使った和紅茶「加賀の紅茶」の教室を開き、愛好家ら20人が紅茶と紅茶を使ったスイーツを堪能した。担当者が紅茶のおいしい入れ方を実演し、茶席を演出するテーブルコーディネートを紹介。地元企業が加賀の紅茶を使って仕上げたプリンとジェラートが出され、参加者からは「紅茶に合う」「上品でおいしい」などと称賛の声が上がった。

# 一日千円乗り放題

## 和倉温泉の宿泊客対象 交通機関パス発売へ

和倉温泉旅館協同組合

和倉温泉旅館協同組合と同市内で電車、路線バスを運行する交通機関が来年4月から、同温泉宿泊客を対象に各交通機関を一日千円で自由に乗り降りできる「七尾1DAYパス」を発売する。観光客の2次交通の充実、利便性向上に向けた試みで、9日は同温泉観光会館で運営協議会設立会合が開かれ、関係者が新サービス開始へ意見をすり合わせた。

1DAYパスは、のと鉄道七尾駅―西岸駅間、北鉄能登バス、能登島交通が同市内で運行する路線バス、同市のコミュニティバス(ぐるっと7、まりん号)が利用できる。すべての対象路線は一日乗り

初会合には同協同組合や各交通機関の担当者ら10人が出席。運営の管理会社を北鉄能登バスとすることや、サービス開始時期、ダイヤ改正による各社の連携などを確認した。



## 県内の情報連絡員報告

平成22年  
10月

○10月度においては、昨年同月比で「売上高」が増加したとする業種は34.5%だったが、「業界の景況」の好転は17.2%に留まった。

そうした状況をDI値で見ると、昨年同月比を9月と当月との増減で比べた場合、各項目とも小幅な上下に留まるなど目立った動きは見られなかった。ただ、その中で売上高のみが2桁の上昇となった。これは県内で大きなイベント（ねりんピックなど）が開催されるなど特需的な要因により、金沢市内のホテルや商店街において売上が増加したことに伴うものと考えられる。しかしながら、コストダウン要求の強まりや商品の低価格化などにより、多くの業種で収益確保に苦慮しており、2ヶ月連続の悪化となった。

○製造業では、4項目（「収益状況」、「資金繰り」、「設備操業度」、「業界の景況」）で悪化が見られたが、売上高は9.6ポイント改善し16.1となった。これは、外需を中心に好調を維持している鉄工・機械関連に加え、木材関係においても受注があったことなどによるものと考えられる。しかしながら、どの業種も収益確保に苦慮しており、特に鉄工機械関連においては、円高の影響で国際競争力が弱まり厳しい値引きが求められている模様である。また、今後の動向については、好調な現在の受注も今がピークではないかとの声が聞かれるなど、先行きが懸念されている。自動車部品関連業種においても、エコカー補助金終了の影響など今後を不安視している。

資金繰りについては目立った声は聞かれなかったものの、当月は2桁の悪化が見られマイナス25.8を示すなど、収益確保が難しくなる中で今後の推移を厳しく注視していく必要がある。

○非製造業においては、売上高と業界の景況がそれぞれ29.6及び11.1ポイント増加するなど、2桁の改善となった。この要因としては、ねりんピックの開催や金沢市内で商業イベントが続いたことなどにより、商店街や旅館・ホテルにおいて集客が出来たことによるものと考えられる。ただし、消費単価は昨年同月と比べ著しく低下しており、節約志向に改善が見られず、収益の回復にはほど遠い状況である。また、観光関連業においては、円高により観光客が海外にシフトしていることを懸念しており、まずは現在の集客に必死との声が聞かれた。なお、自動車販売関連においては、エコカー補助金の終了に伴い新車の登録台数が2~3割程度落ち込んでおり、今後の推移を強く懸念している模様である。

○業界における今後の見通しについては、国内の景気に確実な景気回復が見られないことなどから大多数が先行きを不安視している。

製造業のうち鉄工・機械関連は、今のところそれなりの需要があるもののその要因が新興国を中心とした外需によるものであるため、円高の進行や需要の継続性など懸念材料が多いことにより先行きを「不確実」としている声が多く聞かれた。また、大手取引先が海外進出や工場移転を行うことに対して、今後の対応に深刻感を増している。

非製造業においては、消費者の低価格志向が一段と強まる中、政府の補助措置が終了するなど明るい話題に乏しく、今後に期待が持てないとする声が多く聞かれる。また、高齢化や後継者難により廃業に拍車がかかることを強く懸念している模様である。

平成22年

# 10月期 景況天気図

前年同月比

	全 体	製造業	非製造業
売上高	3.4 (+18.9)	16.1 (+9.6)	-11.1 (+29.6)
在庫数量	-10.6 (+4.3)	-9.7 (+3.2)	-12.5 (+6.3)
販売価格	-27.6 (0)	-19.4 (0)	-37.0 (0)
取引条件	-20.7 (0)	-12.9 (0)	-29.6 (0)
収益状況	-31.0 (-5.1)	-22.6 (-6.5)	-40.7 (-3.7)
資金繰り	-24.1 (-8.6)	-25.8 (-12.9)	-22.2 (-3.7)
設備操業度	3.2 (-6.5)	3.2 (-6.5)	-
雇用人員	-12.1 (+3.4)	-9.7 (+12.9)	-14.8 (-7.4)
業界の景況	-24.1 (0)	-16.1 (-9.6)	-33.3 (+11.1)

※ ( )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



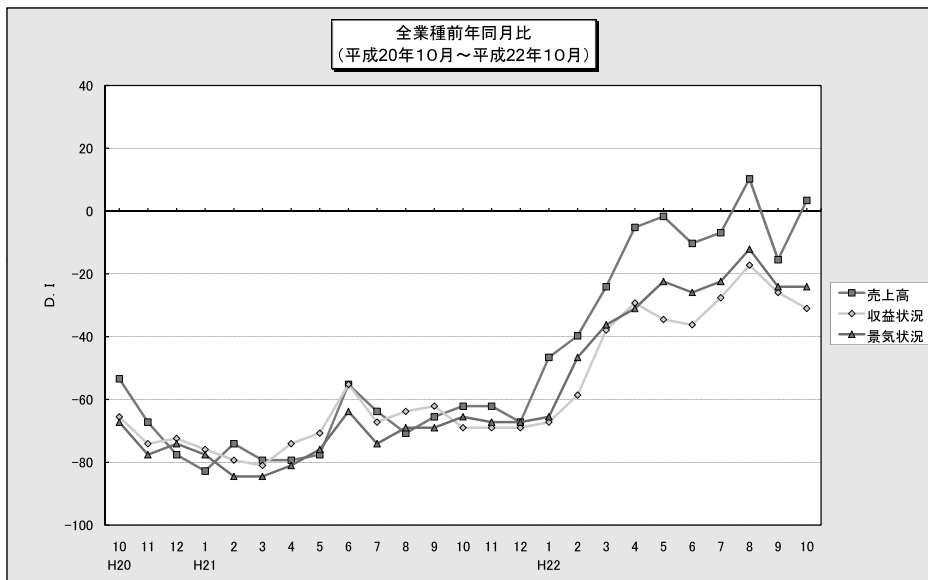
雨  
-21.8

## 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以下
------------	-------------------	-----------------------	--------------------	-------------

## 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引き付き前年同月比でやや減少した。また1月からの累計でも、前年同期の水準をやや下回ったまま推移しており、依然として消費低迷の影響が続いている。
		パン・菓子製造業 (菓子)	依然として業界の景況は悪化が続いているが、組合員が独自で新商品開発を行ったり首都圏でPRに努めるなど、厳しい現状を乗り越える努力をしている。

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)
繊維・同製品	織物業 ( 県 域 )	ユニフォーム分野に動きが見られる。
	織物業 ( 加 賀 方 面 )	円の高止まりから当産地輸出関連商品の受注が激減し、海外製品の割安感による優位性が更に強まり、国内向け受注は減少し続けている。縮小均衡の中で国内向け一極商品に堅調な動きが見られるものの、輸入原材料が円高のメリット以上に高騰しており、総じて厳しい状況となっている。
	ニット製品製造業	今月は稼働の落ち込みが心配されていたが、現状はますますの状況で推移している。ただ、原糸メーカーの国内生産の縮小や撤退に加え、中国を始めとしたアジア諸国の需要が旺盛なためか糸の入手が難しく、また、納期までの期間が短いため、受注があっても応じられない状況である。
	その他の織物業 ( 染 色 加 工 )	組合員の業況に関しては大きな変化は見られない。売上高や収益状況も昨年同月並みである。ただ、回復の見込みも今のところ感じられない。やはり、消費動向は良くなく、低価格品が中心の動きである。また、原材料である白生地の価格が多少値上がりしたが、製品へ価格転嫁はできていない。これからの業界の見通しについては、あまり良い感触はないものと思われる。景気回復なしに業況の復旧はない。また、中国などとの関係悪化により物の動きの停滞が懸念される。
	その他の織物業 (織マークの生産・加工)	売上高については、組合全体で昨年同月と同レベルであった。来年10月は生産量が増加し仕事が確保できる月であるが、組合員の中で二極化しており、増加している特定の組合員と極めて悪い状況とははっきりしている。我々は地場産業に生きる者であるが、日本国内はもちろん、アジアの動向など世界の動きに目を凝らし、情報収集していかなければ生き残っていけない時代になっていると考える。
木材・木製品	製材業、木製品製造業 ( 金 沢 方 面 )	10月も引き続き需要はあった。ただし、前月同様、資材価格は低迷したままであり、採算性は決して良くない。
	製材業、木製品製造業 ( 能 登 方 面 )	売上高は対前年同月比で増加したが、これはスギの大経材の特別注文があったためである。取扱量としては246立米減少している。秋の需要期に入ったが、買い方の活気が見られない。
出版印刷製造業	印刷製造業	組合員、非組合員を問わず廃業が出るなど経営環境の厳しさが増しており、先行きは不透明な状況にある。
窯業・土石製品	生コンクリート製造業	10月の県内生コンクリート出荷状況は、前年同月比で80.7%の出荷となった。地区別で見ると、七尾地区のみがプラス出荷となったものの、南加賀、鶴来・白峰、金沢、羽咋・鹿島、能登地区がマイナス出荷となった。また、官公需は76.1%、民需85.1%であった。これからの業界の見通しについては、厳しい状況が続いているが、新幹線関連及び能越自動車道関連に少しは期待しているところである。
	砕石製造業	9月の組合取り扱い出荷量は、生コン向けで対前年同月比6.2%の減、合材アスファルト向け出荷は20.7%減、全出荷量でも8.1%の減少となった。今年度ピークである特需出荷を除くと17%減と大きく減少しており、非常に厳しい市況にある。このような状況下において、更に生産に係るコスト削減を図るべく、従来1社ごとに行っていた原石採取工事を2～3社で共同工事を行う形態に切り替えることを段階的に進めている。
	粘土かわら製造業	出荷量は持ち直しつつあるも他産地の低価格攻勢が厳しく、対前年同月比で売上高は若干マイナスとなった。11～12月の見通しとしては、天候悪化が予想され大変厳しいと思われる。販売単価の下落傾向が続いているため、収益圧迫の要因となっている。操業度は前年並みであるが、出荷量と在庫量を考慮し今後も生産調整は続く見込みである。資金繰りについては、金融機関の姿勢に変化はなく比較的安定している。雇用については、好転材料が少なく、下期、来期ともに新規雇用は控える予定である。
	陶磁器・同関連製品製造業	10月末に開催された九谷陶芸村まつりにおいて、あいにくの天候であったが、予想以上に集客ができた。また、作家品などの高額な物がよく売れた。業界としては、量販品が売上に繋がり作り手に仕事が回ればと思うが、なかなか厳しい。

	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	鉄鋼・金属	鉄素形材製造業 (銑鉄鋳物の製造)	地元産業の建設機械、産業機械、工作機械などの回復により、鋳物生産も6月以降は急回復している。特に今月はリーマンショック以来の最高である3,000トンに近い生産量となった。ただし、非量産品を取り扱う月50トン以下である小規模企業の回復が鈍い。また、鋳物単価は更に厳しい状況にあるため損益は改善していない状況である。雇用状況については、これまでの人員削減などにより生産能力が減少しているため、現能力でフル生産のところが多いが、一方でまだ雇用調整助成金の受給を継続している企業が1/4ほどある。これからの業界の見通しについては、円高などでこれからの受注単価の値下げ要求が懸念されるなど、先行きの不透明感が強い。
		鉄素形材製造業 (銑鉄鋳物の製造・修理)	前月同様、売上高は前年同月比で増加した。収益状況においても同様であるが、リーマンショック以前と比べると収益率が低下している。主な要因としては、原材料価格の上昇などが考えられる。また、組合員に自動車関連企業が多く、補助金終了の影響による動向を注視して必要がある。これからの業界の見通しについては、年内は現状にて推移すると思われる。ただし、現況から判断すると来年1月以降は売上等は低下する見通しである。
		非鉄金属・ 合金圧延業	先月同様、厳しい状況が続いている。先行きについては、金箔の継続的な需要が見込めず、暗い見通しである。
		一般機械器具製造業	一部の下請的企業ではまだ残業等がある状況で活況と言えるが、メーカー的企業においては円高の影響が9～10月は踊り場的な状況にある。二番底とならないように願うのみである。これからの業界の見通しについては、見通しが立たないのが今の現状である。近隣アジア諸国の動向により少しの期待が持たれるものの、円高がどこまで進むのか心配である。
	一般機器	機械金属・ 機械器具の製造	何とか前月と同水準の売上を維持している模様である。操業状況もほぼフル生産に近いと思われ、適度な残業も行われている。従って、収益もそこそこ出ているものと推測している。しかし、いずれも輸出向けのため円高による更なるコストダウン要請が強まってきており、収益確保への悪影響が懸念されてきつつある。新興国向けの好調さに比べて、景気低迷が続く欧米向けは依然として厳しい状況のため、工作機械や建設機械などは先行きの不安感が漂っており、今がピークではないかとの声がかかってくるなど先の長い商談が細ってきつつあるようである。これからの業界の見通しについて、グローバル化の進展、円高の常態化、税制などの経営環境などから、モノづくり大手メーカーの海外進出や移転が急速に進行してくるとそれに繋がる中小企業にどのような影響が出てくるのか、またその中で自社はどう対応し行動すべきか、否応なく熟慮する時が来ているようである。ある意味では今までは規制に守られ、環境にも恵まれぬま湯に浸かっていたのかもかもしれない。貿易自由化の方向は確実であり、自力本願で生き残る道を探さねばならない。  仕事があっても長続きしない。
		プレス、工作機械	売上高は対前月比で7.2%の増となり、為替問題や国内経済の停滞懸念が持たれる中で増加率は更に好転している。特に中国、アセアン諸国を中心とした外需が好調であり、前月比13.4%の増となったその他欧州や欧米向けも増加傾向にある。ただし、ユーザーからの価格引き下げ要求が依然強く、その要因としては円高による影響が大きい。なお、内需においては前月比5.3%の増に留まり、円高やエコカー補助金終了の影響があると思われる。これからの業界の見通しについては、10～11月においては国内生産が落ちている中、緩やかではあるが減少方向に進むであろうと思われる。近年、外需の増加に伴いアセアン諸国へ進出する企業が増えている。外需増加は今後も回復方向に進むと思われるが、ものづくりが海外に出て行く以上、内需の回復に歯止めをかけていることに間違いはないと考える。また、長期的に見ると現在中国、アセアン諸国の需要ばかりに偏り、一極下落に伴う外需後退がないようにバランス良く他諸国への外需を見込んでいく必要があると思われる。
		機械器具及び 其他金属製品の製造	繊維機械は、生産の拡大から派遣従業員の雇用対応が継続しているものの、円高の進行で採算は低下の様相である。電気機器は、エコポイントが12月1日より半減することから、薄型テレビの売れ行きが好調で、その他省エネ製品等の家電製造は年末に向けて多忙を持続するものと思われる。輸送機器については、エコカー減税終了に伴って一時期より鈍化傾向にあるようである。チェーン関係は、国内二輪用の低調に変化はなく臨時休業日を設定しているとのことであるが、四輪用・産業機械用に支えられているようである。

	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	一般機器	機械、機械器具の製造又は加工修理	<p>組合員の繊維機械向け部品加工については、直近ピークである平成19年度月平均と比べるとプラス17.4%となっており、フル生産が4ヶ月続いている。繊維機械メーカーではこの状況は来年春までは続くとしている。ただ、繊維機械はヨーロッパのメーカーと競合しており、円高ユーロ安で苦戦している模様である。また、国内向けはほとんど無くほぼ100%輸出となっているため、円高はメーカーの収益を圧迫し、ドル建ては受け取り金額の減少、円建てでは厳しい値引き要求に繋がっている。なお、1円の円高は1億円の営業利益減となっている。このため、部品の原価低減を求める動きが出てきている。工作用機器の部品加工については、平成19年度月平均比でマイナス54%と回復にはまだまだ時間がかかりそうである。</p> <p>業種によりバラツキがあるものの、総じて忙しい状態である。繊維機械、建設機械関連は好調であるが、中国等アジア諸国向けが頼みであり、中国においては相変わらず多方面でチャイナリスクを含んでいるため先行きが不透明である。また、ここにきて一時の勢いが無くなってきたとの声が聞かれる。また、自動車の販売が落ち込んでいることにより、関連企業にとっては不安材料となっている。農機具関連は好調であり、某メーカーでは部品ができて組み立てが間に合わない状態にある。ただ、組合員ではないが、同業者の倒産が2件発生しているため要注意である。</p>
		漆器製造業 (能登方面)	<p>売上、収益とも下げ止まりがない状況にある。10月の観光客の入り込み状況は後半から増えたようであるが、売上は昨年並みであった。個人消費の動向について、工芸品に関してはまだまだ手控えが続くようである。これからの業界の見通しについては、生産活動への影響が続きそうである。</p>
		漆器製造業 (加賀方面)	<p>10月度は木製漆器カタログの売上が昨年対比で初めてのプラスとなった。一昨年の金融危機以来、底の見えない状況からようやく抜け出せるかは年末にかけての秋商戦にかかっている。しかし、出荷額からみれば昨年は9~10月の落ち込み幅が最も大きく、リーマンショック以前の数字には遠く及ばない。なお、消費者動向については地域温泉旅館の宿泊者数は平成22年度に入って前年同月比10%の伸びとなっているが、当会館でも入館者数は25%の増加となっており、特に8月以降が大きく伸び小売額も全期間で昨年を上回っている。</p>
非製造業	卸売業	各種商品卸売業	<p>売上高、収益状況ともに低迷した状態が続いており、特に衣料品卸売業関係の売上が伸び悩んでいる。これからの業界の見通しについては、景況感、売上、採算のいずれも低迷した状態は変わらないものと思われる。</p>
		水産物卸売業	<p>10月の買受高は対前年同月比7.9%減と依然としてマイナス傾向が続き、先が見えない誠に憂慮すべき状況にある。国の対応の遅れというか景気対策そのものに真剣に取り組む姿勢があるのかどうか、全く期待が持てない。地道な普及促進に努めて行きたい。</p>
		一般機械器具卸売業	<p>売上高や収益状況は昨年並みと思われる。ただ、価格競争に歯止めがかからず、原価割れの物件が多く適正な利益が得られない。現場でやりとりしている営業にしてみれば大変なことかもしれないが、売上主義から利益主義に切り替えないと大変なことになると思われる。また、円高でありながら、ほとんど輸入に頼っている電線の原材料である銅が高止まりしている状況であり、納得がいかない。</p>
業	小売業	百貨店・総合スーパー	<p>昨年同月比で売上高をみると、全体で104.9%、ファッション124.3%、服飾・貴金属89.5%、生活雑貨70.9%、食品153.6%、飲食101.2%、サービス127.1%となり、客数では109.1%であった。リニューアルの効果は概ね維持している模様である。ファッションは相変わらず好調であるが、飲食は不調である。なお、飲食が昨対を上回った要因は店舗自体が増えたことによるものである。消費者の動向については、以前のようにイベントなどで売上が伸びることは少なくなってきたように感じる。バーゲンの乱発や価格の低下により、いつでも好きな物が安く買えるような環境により、買いだめや衝動買いが少なくなったのではと考えられる。年末商戦に期待している。</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)
非製造業	小売業	男子服小売業 婦人・子供服小売業	景気は全体として持ち直しを続けているとは言えるものの、依然として厳しい面が見られ、秋物の出足が鈍かった。10月25日以降は朝晩の気温が下がり、猛暑の反動もあって一気に厚手もの、長袖、冬物の準備などが動き始めた。そのため、次月度は前年比をクリアするであろうと期待している。ただ、先行き不透明感が依然として強い環境下では、正価で購入することが馬鹿らしい常識の中で相変わらず価格は下がり続けている。
		米穀類小売業	小売価格は低下しているが売上数量が微増したため、売上高への影響はあまりなかった。なお、1等比率は石川県では66%と前年に比べて最悪のようである。なお、外食産業は夏以来下降気味であり、食欲の秋とはほど遠く相変わらず暇なようである。消費者は行楽シーズンとはいえ財布の紐が堅そうであり、不景気により控え気味の様子である。これからの業界の見通しについて、個人経営者の高齢化が進み後継者がいない店舗も多いため、組合員の廃業が多く見られるようになってくると考えられる。それに伴い、組合存続の検討も時期に来ているように思われる。
		機械器具小売業	地域店の売上高の伸びは、対前年同月比で105%となった。製品別では、カラーテレビが170%、ルームエアコンが150%、洗濯機が115%冷蔵庫105%と主力商品は順調に売れたものの、カラーテレビの主力である32型以下での販売価格の下落が大きく、全体の売上高伸びへの寄与は少ない。また、これはエコポイントが12月から半減することに伴う前倒し需要の影響と考えられる。そのため、買い換えや買い増しの需要は11月中旬に集中することが予想される。消費者の動向については、地デジ化に伴うカラーテレビの需要は旺盛であり、既に売れ筋である商品は品切れ状況が起こっており、量販店の買い占めなどにより、需要が流れる可能性が懸念される。これからの業界の見通しについては、来年3月まではエコポイントは継続されるものの、支給ポイントは半減となるため、これまでのエコポイント対象商品の売り上げが減少することが懸念される。ただし、地デジ化未対応の家庭もあるため、ここを重点的に訪問、買い換えを促進し3月までに地デジ化に対応させる活動が重要と考える。
		燃料小売業	売上高は猛暑効果のあった9月と比べ減少しているが、対前年同月比では横ばいまたは微減となっている。セルフスタンドの安値に対抗するため、価格は低位で安定しているためマージンは悪化している。特にその傾向は金沢市周辺で顕著である。これからの先行きについては、供給過剰な体制は元売の精製設備の規制により需要に応じた規模となるであろう。
		他に分類されないその他の小売業(土産物)	ねんりんピックが本県で開催され、60歳以上の方々が多く来県されたため売上に大きく貢献し、売上高は前年を上回った。ただ、個人消費は冷え切っており、節約志向は変わらない。
	商店街	近江町商店街	秋祭りを実施しそれなりに人出は多いが、売上は横ばいであった。なお、入込調査実施の結果によれば、昨年を下回った。11月6日にカニ解禁となるため、売上増に期待したい。
		尾張町商店街	夏から一気に冬に向かうような天候に戸惑いを感じているには誰もが同じであると思う。生活関連において合い物商戦で巻き返しを考えていた店にとっては肩すかし以上のことであろう。新聞を見ていると大手家電メーカーが軒並み黒字であるとか、北陸経済においても名の知れた企業が回復し、場合によってはリーマンショック以前の状態に戻ったなどが紙面に掲載されているが、それは社員の人員や給料をカットしたり、下請にしわ寄せを与えることで得たものに過ぎないと感じられる。DI値等で良くなったといってもあくまでも平均値であって、大多数の中小零細企業は現実に喘いでいると思われる。表向きの数字と実態の差は机上で数字をいじっているだけでは何も見えず、実情は未だに曙の光が見えない絶望に対して絶望しているような状況ではないかと考える。
		片町商店街	先月は売上が低下したが、10月は少し盛り返した。要因としては、街中のイベントが連続して行われたことで来街者が増加したことによるものと考えられる。また、暑さが収まり、冬物が売れ出してきているようである。なお、街中のクリスマスイルミネーションを開始した。
	サービス業	旅館、ホテル(金沢方面)	毎年秋のシーズンには販売増となる傾向だが、今年はねんりんピックなどが開催されたため特にプラスとなった。ただ、宿泊客数はプラスに転じているものの、収益状況は思わしくない。販売単価の低下と飲食の減少が影響していると思われる。これからの見通しとしては、冬場は宿泊、飲食とも期待はできない。

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	サービス業	<p>相変わらず単価的には下げ止まらないため、利用人数はほぼ昨年ベースで推移したものの総売上高が約5～6%のマイナスとなった。景況の悪化がニーズを抑えている。また、円高の影響でレジャーが海外旅行にシフトしている面も見受けられる。このようにプラスとなる要因が見られない状況の中、大きな動きは見られない。これからについては、景況の上昇が見られれば良いのであるが。</p> <p>10月の宿泊客数について、温泉地全体では対前年同月比105.8%で2,465名の増加となった。ただ、今年オープンした旅館を除いた対比では、98.6%で590名の減少となり、依然として悪い状況である。来月の繁盛月でも休前日ばかりに集中して平日の空きには各旅館とも苦悩している。個人消費の冷え込みは依然として持続している。これまで販売価格を値下げしなかった旅館でさえ宿泊価格を下げて集客に努めている状況である。また、それにより全体の消費単価が下落傾向にある。お客様の低価格志向が強まる中で、特に高級路線の旅館は苦慮している。これからの業界の見通しについて、他の業界と同じように消費者の低価格志向が一層強まっている中で、温泉地として先の集客を考える以前に今の集客に迫られており、この冬から来春に向けて宿泊料金の値引きキャンペーンを実施する予定である。</p>
	旅館、ホテル (加賀方面)	<p>売上高は対前年同月比で約100%となった。ただし、消費単価は7ヶ月連続の減少となっている。宿泊人員は110.6%と増えているが、宿泊単価が下がっているため既存の旅館は厳しい状態である。今後について、羽田空港が国際化となったことにより海外旅行が身近になるとともに円高による割安旅行商品が発売され海外に出かける人が多くなることが懸念される。これからは国内だけではなく海外の観光地もライバルとなり、ますます厳しい状態になると思われる。</p>
	旅館、ホテル (能登方面)	<p>継続検査実績車両数について、前年同月比で登録車は-7.4%、軽自動車は-6.3%といずれもマイナスを示した。予想ではマイナス2～3%減としていたが、それを大きく上回った。一方、新規登録車の状況については特に登録車で-24.9%、軽自動車でも-24.3%といずれも20%台のマイナスとなる厳しい状況であった。これらはエコカー補助金が打ち切られた影響を受けているものと思われる。業界としては予想通り2～3割程度の落ち込みがあると思われるため、今後の動向を注視していきたい。</p>
業	建設業	<p>売上はそこそこ確保できている状況にある。特に個人住宅が順調であり、ハウスメーカーと繋がっている組合員は忙しい状況にある。ただし、業界としては2次、3次下請の様態が多く、箱物にしる住宅にしる、まず1次での競争が厳しい中で業界には更に厳しい価格での工事施工を要求されるため、収益状態は大変厳しく明るさは見えない。</p>
	室内装飾工事業	<p>組合員間の売上高に格差がついてきている。</p>
	板金工事業	<p>給水工事、ガス管工事とも受付件数は前年同月と同水準であり、昨年の悪い時期と同じでは先行きに不安を感じる。今後の新築住宅増加に期待したい。</p>
運輸業	管工事業	<p>組合員の高速道路利用状況は対前年同月比111%、対前月比106%であった。また、10月に入って燃料価格は0.5～2円の値上げとなり、この傾向は続きそうである。ディーゼルエンジンを搭載した自動車の排出ガス規制が厳しくなる中、最新のトラック等には窒素化合物を抑えるため、アドブルー(窒素水)を入れるタンクが搭載されており、窒素と水に分解して浄化している。ただこれも、燃料の軽油消費量に対して一定の割合が必要となるため、新たなランニングコストが増えることとなる。</p>
	一般貨物自動車運送業①	<p>10月度の売上高は、前月比ではほぼ横ばい、前年同月比では約22%の増加となった。減車している影響で最近では求車情報がいくらかは増えており、運賃値下げ要求に多少抵抗できる状況かと思われる。軽油価格も大きな変動がなく推移しており、収益状況は幾分か上向いているのではないかとと思われる。これからの業界の見通しについては、輸出関係製造業の海外移転が進めば、運送業の貨物量はこれに伴い減少することになる。従って、今後の動向は円高状況が安定すれば歯止めがかかり、業況は良くなるであろうが、更に円高が進めば悪化すると考えられる。</p>
	一般貨物自動車運送業②	

## 平成23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た功績顕著な役職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しております。

会員組合には11月29日付けの文書でご案内いたしております。表彰基準に該当される方につきまして、**1月21日(金)まで**にご推薦いただき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 076-267-7711** までお願いします。

## 製造事業所の皆様へ

～平成22年度工業統計調査にご協力ください～

平成22年工業統計調査を12月31日現在で行います。

調査の実施に当たっては、平成22年12月から本年1月にかけて調査員がお伺いします。

なお、調査票に記入していただいた内容については、統計法に基づき秘密が厳守されますので、正確なご記入をお願いします。

<http://www.meti.go.jp/statistics/>

経済産業省



## くみWai広場

こんにちは

# 事務局さん

高野伸江さん(左)  
本谷玲加さん(右)



## ビジネスアシスト事業協同組合

### ○ 仕事の内容を教えてください

外国人技能実習生共同受入事業についての入国・在留資格に関する書類作成です。

### ○ モットーは何ですか？

“毎日が勉強”です。

### ○ 最近、興味を持っていることは何ですか？

ベトナム人実習生を受け入れる機会が多く、その実習生のみなさん達ともしっかりコミュニケーションを取っていければと思っています。

### ○ 最近、1番うれしかったことは何ですか？

3年間の実習を終えた実習生が帰国する際に「ありがとうございました。また日本に帰って来ます。」と言ってくれたことです。

### ○ 組合のPRをお願いします

平成17年に設立したばかりで、まだ歴史も浅い組合ですが少しでも国際交流に貢献できれば・・・と思っています。理事長をはじめ、とてもアットホームな雰囲気の組合です。

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をお待ちしています！

## From 編集室



先号からレギュラー企画となった「この一言、あの名言」。あらためて“ことば”を探してみると“名言”“格言”などに関する書籍やサイトの数の多さに驚きました。書店にはコーナーまであります。ほんの10～20年前と比べても、とにかく情報が溢れ、何もかもが便利になって、スピードアップした今日。その一方、“スローライフ”や“癒し”“〇〇セラピー”“ワークライフバランス”といった心や生活の充実が見直されるようになってきています。誰もが日々の生活にストレスを感じ、心が疲れているのだと思います。だからこそ、自分自身に力を与えてくれたり、元気ができるような“ことば本”が数多く存在するのではないのでしょうか？

みなさんの好きな言葉は何ですか？座右の銘は何ですか？その言葉を胸に・・・今年1年よい年になりますように。「夢は力なり」

### プレゼントクイズ

編集室のドアの横で今年の干支「うさぎ」のかぶり物を身につけ、密かに行っている当コーナーのマスコット動物は何でしょう？ 次の3つから選んで別紙アンケート用紙に番号をご記入下さい。抽選で5名の正解者に粗品をプレゼントします。

- ①うさぎ      ②犬      ③カピバラ

【ヒント】最近、何とものほほんとした行動や表情から“癒し”の動物としてミニバンのCMに出演したり、キャラクター化され若い女性を中心に大人気。いしかわ動物園にもいますよ。

編集者E

この一言、あの名言 「夢」編

<p>北野 修司</p> <p>「ふりむくな 後ろには夢がない。人は何かひとつくらい誇れるものを持って勉強が駄目だったら運動がある。両方駄目だつたら君には優しさがある。夢をもて目を覚まして。やれば出来る。」</p>	<p>オノ・ヨーコ</p> <p>「誰かと同じ夢は現実ではない。しかし、ひとりで見る夢は現実だ。しかし、夢は思い切り伸ばした指の1ミリ先にある。夢を見ることができたら、それは実現できるんだ。いつだってできるなら、それは実現できない。いつだって一匹のねずみから始まった」ということを。</p>	<p>秋元 康</p> <p>「一：夢は思い切り伸ばした指の1ミリ先にある。二：夢を見ることができたら、それは実現できない。いつだって一匹のねずみから始まった」ということを。</p>
---	---	---

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、同封のプレゼント付き読者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>

辿り着く。かならず、

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とご案内いたします。

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

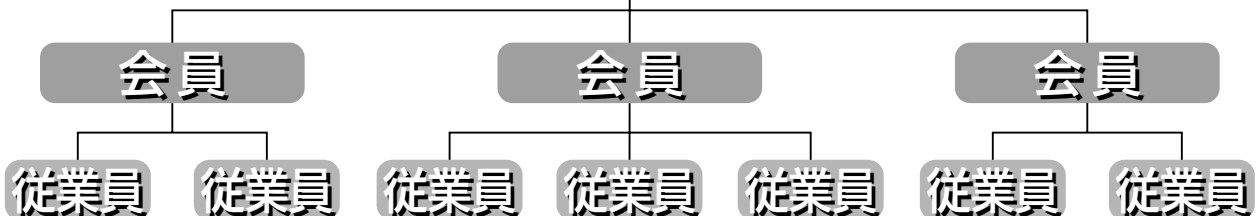
- ◎保険料は、一般契約より5%割安です。(保険料一時払の場合)
- ◎手続きは、年1回払い、口座引落しです。
- ◎下記損害保険会社と契約を行っている方は、現在契約している取扱代理店で制度利用が出来ます。
- ◎自動車保険
  - ・既加入自動車保険は、無事故割引などをそのまま継承できます。
  - ・業務用車両も対象になります。
- ◎火災保険
  - ・普通火災、住宅火災、住宅総合、店舗総合、団地保険が対象となります。

### 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

## 県中央会



### 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 新年号

平成23年1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](mailto:chuokai@icnet.or.jp)(代表)