

# 石川 中央会報

石川県中央会会報  
2011  
No.4

## 巻頭ゼミナール

- ・「エコカー=電気自動車で大丈夫なのか」
- ・「今一度、新たなるチャレンジをしてみよう」

中央会事業だより(8~10月)

新聞掲載記事紹介(会員関係)



總持寺祖院  
(輪島市)



石川県立歴史博物館(金沢市)



手取峡谷(白山市)



石川県中小企業団体中央会

石川県中央会会報

2011

No.4

# 石川県 中央会会報

題字  
故 安田隆明 名誉会長

## 巻頭ゼミナール

- 2 「エコカー＝電気自動車で大丈夫なのか」  
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏
- 5 「今一度、新たなチャレンジをしてみよう」  
～Webを活用した新たなチャレンジの可能性を探る～  
有限会社ビジネスプランニング 代表取締役 勝瀬典雄氏

## トピックス

- 7 円高に関する緊急調査結果のポイント（本会調べ）
- 8 石川県最低賃金の改正のお知らせ（時間額687円）
- 9 中小企業関連施策・法律改正情報室
- 9 日本銀行金沢支店北原支店長が来会

## 中央会事業だより

- 10 ミス加賀友禅も来場 夏休み体験教室を開催
- 10 満員御礼! パソコン実務研修会を開催
- 11 “経営戦略”としてのワークライフバランスセミナーを開催
- 11 農商工連携等人材育成講座 現地実習を開催
- 12 “儲かるウェブマーケティングを学ぶ” ビジネスサポートセミナーを開催
- 12 ナイスショット! 青年中央会会員交流ゴルフ大会結果報告
- 13 『人材養成塾・Fight! 2ndステージ』が終了（青年中央会）
- 13 ～伝統を活用した新たな挑戦～会員探訪及び交流会を開催（青年中央会）
- 14 平成23年度レディース中央会全国フォーラム in 大阪へ参加（中央会女性部）
- 14 「金沢ゆかりの偉人たちから経営のヒントを学ぶ」  
組合運営研究会を開催（事務局協議会）

## News

- 15 新聞掲載記事より（会員関係）  
田鶴浜建具工業協同組合／山中木製漆器協同組合青年部  
石川県コンクリートブロック施工業協同組合／石川県業青年会  
中町商店街開発協同組合女性部／金沢仏壇商工業協同組合／石川県茶商工業協同組合  
大野醤油醸造協業組合むらさき会／協同組合加賀染振興協会

## お知らせ

- |                                     |                                      |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| 19 県内の情報連絡員報告（9月）                   | 21 「食のプレマツチング商談会と事前準備<br>セミナー」開催のご案内 |
| 22 会員向け研修会・交流会開催のご案内                | 22 個別専門相談室開催のご案内                     |
| 23 組合コンプライアンス<br>＝決算期・定款変更時における注意点＝ | 27 くみWai広場<br>(石川県柔道整復師協同組合)         |



# エコカー＝電気自動車で大丈夫なのか

中村智彦氏／神戸国際大学経済学部 教授

## 次世代自動車＝電気自動車でいいのか

東日本大震災とそれに続く原発問題、さらには円高と立て続けに襲ってくる難問にどのように対処していくのか、まだまだ気の抜けない毎日である。

震災後の混乱を抜け出して、自動車産業などでは生産活動が正常化しつつあると伝えられる。しかし、「正常に戻ってほっとしているという状況には程遠い。小康状態で、先が見えないというのが正直なところ」（中部地方の自動車部品製造業者）だと言う。「年度内は継続するが、次年度は覚悟して欲しいと言われている。より一層の納品価格低下か、海外での生産か、二者択一を迫られている」（関西地方の金属加工業者）と言う状況が、そうした不安に基づいているようだ。

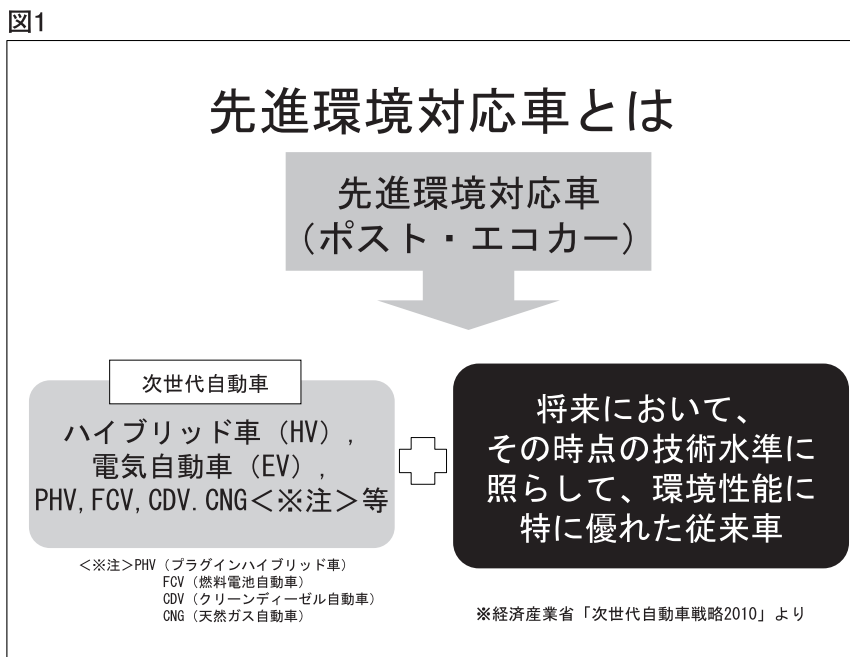
## 新産業育成も大事だが

そんな中で、既存産業に見切りをつけ、次世代産業の育成に集中すべきだという声も多い。確かに、そうした発想の転換も必要である。次世代産業の中で大きく期待されているものの代表格が、電気自動車である。中小企業が電気自動車製作に乗り出すというニュースが話題に上ることも多い。しかし、モーターとバッテリー、そして電装部品を大手企業から購入し、ボディを自分たちで作って、電気自動車が完成したというのでは、果たして中小企業の技術開発、新製品開発に繋がるのか、甚だ疑問が残る。「基幹部品は外部調達して、それを組み立てただけというのでは、工業高校や大学の学生たちでもできる。基幹部品の独自制作や、制御ソフトの開発といったところまで踏み込むならば中小企業の独自技術開発と言えるが、そういうものはごく少数」（中小企業支援機関の職員）であるという見方が多い。厳しい言い方をすれば、「中小企業はこんなに元気です」というPRには役立つが、本来の新産業の育成という目標には到達するのは困難だ。

さて、ここでもう一度、次世代自動車というものを考えてみよう。図1は、経済産業省が2010年に出した報告書（「経済産業省「次世代自動車戦略2010」）に掲載されているものである。ここでポストエコカー（次世代環境車）とされているのは、「電気自動車、ハイブリッド車など」と、「将来において、その時点の技術水準に照らして、環境性能に特に優れた従来車」なのである。多くの人は、こ

## 次世代自動車とは何か

図1



で疑問を持つであろう。なぜ「既存車」がポストエコカーなのか。

大量のテレビCMや新聞や雑誌の広告が、「電気自動車じゃないと時代遅れですよ。」とささやく。確かに、未来の雰囲気が出て、環境にも良さそうだし、十年もすれば「大半が電気自動車とハイブリッドになるに違いない。ガソリンエンジンもディーゼルエンジンも過去のモノになっていますよ」と考えてもおかしくない。しかし、ではなぜ経産省はわざわざ「既存車」をポストエコカーと位置づけているのだろうか。

### ガソリン車やディーゼル車は10年間で40%も増加する

最近、ドイツのボッシュが発表したデータによると、2020年には世界での新車販売台数が1億400万台と、2010年比で約1.5倍になると見込まれている。人口の急増に比例して、バス、トラックなどの需要も急拡大すると考えられる。こうした急増する自動車需要が生まれるのは、中国、インド、南米といった新興国市場である。

こうした新興国市場における需要の中心は、ガソリン車やディーゼル車といった内燃機関搭載車である。内燃機関搭載車市場は、今後10年間で40%拡大すると予想されている。ここには、ハイブリッド車に搭載される内燃機関は含まれていないから、それらを加えると全世界でのエンジンの需要は非常に大きな拡大を見せることが予想されているわけだ。

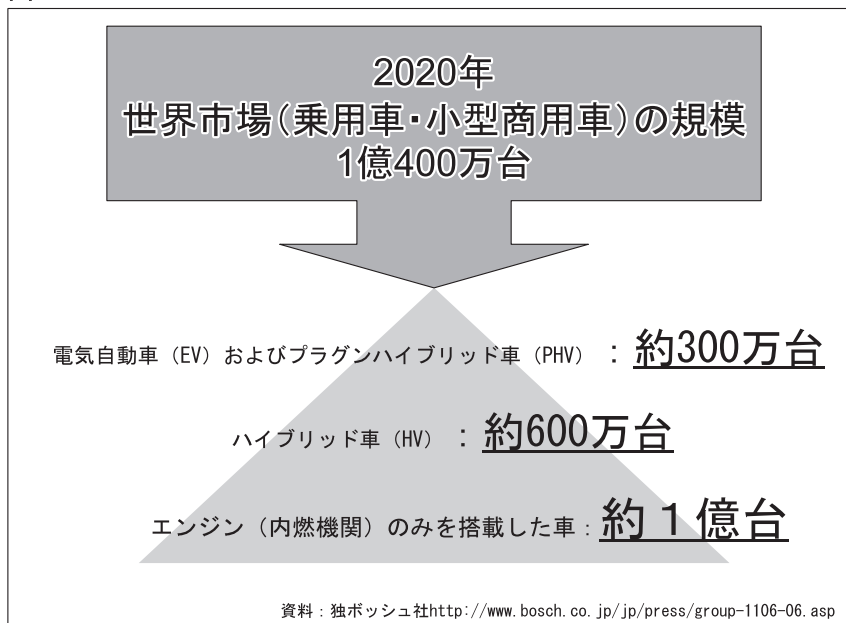
2020年の世界市場（乗用車・小型商用車）の規模をもう一度、見てみよう。（図2）全世界での市場規模は1億400万台であり、そのうち電気自動車（EV）およびプラグインハイブリッド車（PHV）が約300万台。ハイブリッド車（HV）が約600万台。そして、エンジン（内燃機関）のみを搭載した車は、なんと約1億台だと予想されている。

### 日本国内の状況とグローバルの状況を区別すべき

2020年の電気自動車市場規模は300万から1000万台と調査機関によって幅がある。ここで紹介したボッシュの統計以外にもアメリカの独立系のシンクタンクが出しているものも、やはり電気自動車などの普及は低調な予想をしている。実は、日本の政府も含め、我々が眼にすることの多い予測は、電気自動車などの普及度合いが、他の予測に比べ、かなり積極的に見積もっている。

さらに、国内と海外と異なっているのは、海外においては「代替燃料車」というカテゴリーがあり、この分野での成長が予測されている点と、「ディーゼルエンジン車」がエコカーに含まれている点である。前者は、バイオ燃料や石炭液化燃料などによる内燃機関車であり、後者はクリーン・ディーゼル車として、ヨーロッパでは普及が進んでいる。電気自動車、ハイブリッド車、プラグインハイブリッド車の2020年における普及率予測も、日本が政府目標として35%から50%と高めになっているのに対して、

図2



海外での普及率予測は10%弱というのが大半なのである。

日本の少子高齢化は、今後、少なくとも20年間は継続するだろうと言われている。実際に、我々の周囲でも、少子化、高齢化の影響がじわじわと出てきている。そんな中で、環境を考え、電気自動車の普及は現実味を帯びているように思える。しかし、ここで世界に目を転じてみよう。今後、人口が急増し、経済発展が進むのは、中国、インド、アフリカ、中南米、そしてアジア諸国である。これら新興国は、今後20年に急速な発展を遂げると予想されている。

では、こうした国々での自動車の普及はどのような形になるだろうか。まず、人口の急増と経済発展によって人やモノの行き来が活発化し、バス、トラックなどの需要が急激に増加する。これらのほぼ全てがディーゼルエンジン車かガソリンエンジン車である。そして、当然のことながら、豊かになった人々は自家用車の購入を望む。ここでもやはり低価格のディーゼルエンジン車かガソリンエンジン車がその中心となるはずである。

我々は日本国内の状況だけを見て、グローバルな視野を忘れていた時があるのではないだろうか。もちろん、ここで指摘したいのは、決して電気自動車の開発を否定するのではなく、世界市場の現実に合わせてバランスの良い研究開発の促進と、日本の製造業が積み重ねてきた技術、製造ノウハウの蓄積を否定するのではなく、発展的に活用する術を考えることの重要性である。

## 冷静で将来を見通した判断を

もちろん、今後の電気自動車、将来の水素燃料電池車といった技術革新への挑戦も不可欠である。しかし、一方で、従来型のエンジンの需要は、世界レベルでは拡大すると同時に、一層の燃費向上、環境

対応への研究開発は、国際貢献の意味でも、わが国の産業振興にも無視できないことである。

我が国の製造業を考えた場合、自動車産業、特に自動車部品産業は約30兆円規模、約67万人が従事する国内でも最大の産業集積である。(2008年度)さらに、ここに蓄積された内燃機関製造の技術やノウハウの蓄積は、他国に比較しても非常に高いものがある。現在、ガソリンエンジンの燃料効率率は30%ほどしかなく、これを向上させていくことが世界的な競争に勝ち抜くと同時に世界の環境問題や化石燃料問題に貢献する大きな手段である。

資源のない我が国にとって、製造業は経済を維持するために不可欠な存在である。今後も国際競争力を保持していくことが求められる。円高が継続し、困難な局面にあるが、グローバルな視野を忘れ、重要な「資源」を時代遅れ、不必要なものだと切り捨てるような行為は、将来にさらなる困難な局面を生み出す。安直な判断をすれば、基幹産業の重要技術と産業集積を他国に流出させ、次世代産業への成長もおぼつかなくなる。実は、我々はこうした危機的状況に直面しているのだ。

今回、タイ国内の水害の影響で日系自動車メーカーの生産に大きな影響が出た。国内の部品メーカーは、突然の増産要請を受け、対応に追われる事態となった。製造業は、依然として我が国経済の根幹を支える重要な産業である。政府が積極的に産業政策、ものづくりの維持に乗り出す必要を訴えると同時に、今こそ、経営者として冷静で、将来を見通した判断が求められている。

### 中村 智彦 (なかもら 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/>

# 「今一度、新たなるチャレンジをしてみよう」

～Webを活用した新たなチャレンジの可能性を探る～

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

今年、中小企業の経営現場では、日本が今まで経験したことのない東日本大震災、原発問題、また世界経済不安定による円高等による厳しい経済環境の中で閉塞感が漂っている。しかし、いつまでも今の状況に何もしていないわけにはいかないとのことで様々な新たなる仕組み作りも始まっている、この新たな取り組み事例をもとに、今後の地方中小企業の新たなるチャレンジの可能性を考えてみたい。

## 2. 流通大手の新たなる取り組みとの新規販路開拓の可能性

山陰の島根県は、今まで首都圏流通からかなり遠い位置にあり、販路確保にはかなり地理的ハンディが大きく不利な地域であった。島根県中小企業団体中央会ではこの地理的に不利な状況をなんとか克服し新たなる販売チャネルを確保したいと考えていた。事業予算的にも厳しい中、継続して続けていた農商工連携人材育成事業でのカリキュラムの一環として食品を中心とした販路開拓の仕組み作りを企画し、大手量販流通との販路開拓を模索、今までの様に沢山の流通バイヤーに参加を依頼するより、できるだけ幅広い販売チャネルを持つ流通大手に搾ること実際の成果につなげたいとの企画でアプローチを検討、そごう・西武百貨店・イトーヨーカ堂・セブンイレブンの幅広いチャネルを持つセブンアイホールディングスに焦点を定め企画を進めた。

当初、島根県内に販売窓口を持たないセブンアイホールディングスが島根県内の企業と接点を持てるのかとの不安もあったが、大手量販グループ、セブンアイホールディングスの全販売チャネルが900万人の顧客を持つセブンネットのネット販売に集約して販売を強化するとともに、新しい商品をピックアップするというWeb戦略展開との連動が可能とのことで、島根県で初めてセブンアイホールディングスとの商談会が実現することとなった。

しかし、このセブンアイホールディングスは日本でも一番厳しいイトーヨーカ堂の品質管理を受けなければいけない仕組みがあるとのこと、この仕組みをクリアするため、農商工連携の教育の一環として商品の強みと詳細を記載する商品企画書及び品質管理基準チェックリストの作成をカリキュラムに組み込み事前準備を進めるとともに、この個別商談会を販路に載るためのスタートとして位置付け、個別商談会及び品質管理チェック終了後、指摘された項目改善のために、農商工連携人材認定を受けた受講生を継続的に支援者として改善に取り組む仕組みも作った。

このような新たな仕組みの販路開拓施策の展開の

元、この個別商談会の結果は提案者29事業者のうち、小ロットしか提供できない小規模事業者を含め26事業者が取引可能と判断され、イトーヨーカ堂のバイヤーからは今までの商談会の採用率が20%～30%にとどまる中、非常に精度の高い商談会となったとの評価をもらった。

このように、今まで販路開拓が課題となっている地方のメーカーにとって、大手流通も戦略の転換時期にあることから、まだまだ販路チャネルを広げる仕組み作りが可能であることが証明されたわけである。



「実際の商談会に向けた品質管理の勉強会」



「各社毎に個別に商品毎の検討を実施」



## 3. 新たなるWeb販売戦略の可能性

本年9月13日に東京の都道府県会館で大手民間企業グループの企画による、中小企業支援のCSR事業展開について発表があった。この大手民間企業グループとはWeb検索でご存じのGoogleを中心とした、KDDI・Jimdo・中小企業基盤整備機構・ITコーディネータ協会で構成されている「みんなのビジネスオンライン」のプロジェクトである。この企画は、今後1年間で日本の中小企業15万社を目標とした、ホームページ戦略への取組を促進させる計画である。私も当初この話を聞いた折に、多くの方と同様に今更ながらホームページの開設促進の企画なんて意味があるのかとの疑問を持ったことは事実である、しかし、このプロジェクトの事務局から日本の中小企業がなんと24%しかホームページを開設して

「みんなのビジネスオンライン」サイト  
<http://www.minbiz.jp/>



いないことを聞かされ驚いた。さらに、インフラとしてインターネット環境とハードの設置に関しては世界一の日本がITの活用においてなんと16位と先進国の中で最下位の位置にあることが指摘され、また愕然とした。

この日本の中小企業の状況に本プロジェクトメンバーが危機感を感じ、「みんなのビジネスオンライン」のプロジェクトを立ち上げ、中小企業（ここでの中小企業は、農業者から個人商店を含む事業所全て）にホームページを開設・活用するための全ての機能を1年間無料で提供するというものである。このプロジェクトでは、ホームページ開設の妨げとなっている課題を分析し、1年間掛け日本の中小企業の事業形態を分析、ホームページ作成に当たり100種類を越える業種業態別にテンプレートを用意し、ワープロ感覚で簡単に作成できる仕様になっている。また簡単に無料でEコマースの仕組み（ネット販売の仕組み）も提供し、インターネット通販のトライアルの仕組みまで用意している。さらにホームページをマーケティングのツールとして活用できる仕組みとして、どの地域から、何人がホームページを閲覧しているか等を知るためのツールも提供している。その上にGoogle検索画面に出てくる広告、グーグルアドワーズまで、無料のトライアルの仕組みまで提供している。

トライアル期間の1年間無料の後は、ドメイン維

持料金を中心に、月額1,470円とこれも格安で全ての機能を提供するとのこと、初期のホームページ開設には、中小企業支援機関のアドバイザーが活用できるので、基本的に初期費用は全くかからないと言っても良いだろう。

この仕組みを利用すれば、自社単独でWeb活用による販売にもトライアルすることが可能となる、いままでインターネットを活用した販売促進に取り組んでいない企業は是非トライアルして欲しい。

## 4. まとめ

以上2点の新たな取組をご紹介したが、双方ともインターネットに関連した取組である。一つは大手流通のインターネット販売の戦略展開であり、もう一つは自社ホームページを活用した直接販売の仕組み作りである。この閉塞感漂う中で、何かの取組をしないといけないと感じている経営者にとって、できるだけ投資を少なく、リスクも少なくと考えるとなかなか積極的になれないのが現状であろう。しかし市場は常に動いている、最近ではスマートフォンに関する話題が流れているが、この話題はけっして携帯電話市場の話ではなく、まさしくインターネットの活用がパソコンだけではなく、毎日持ち歩くスマートフォンにも広がって、利用する顧客自らがWeb販売の市場を広げているのである。この取組にはあまり多くのコストを掛ける仕掛けは必要ない、事例のセブンアイホールディングスとの企画は、地域が連携して取り組めば、スムーズに実現する企画であり、大量販売できない地方の中小企業にとっても小ロット販売で提案できる仕組みを持つとともに、ネット掲載料も必要ない仕組みとなっている。さらに、「みんなのビジネスオンライン」の企画は、全くコストを気にしないで、今日にでもすぐに取りかかれる企画である。

さあ、今一度、このような周りにあるWebを活用したビジネスチャンスに注目して新たな販路開拓にチャレンジしてみたいかがであろうか。



**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  
 ・関東経済産業局委託 中小企業支援ネットワークアドバイザー  
 ・兵庫県立大学 大学院 客員教授

### 【経歴】

H17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～H23年3月  
 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～H22年3月  
 J-SaaS運営事務局 中小企業向けSaaS活用基盤整備事業  
 H23年4月～現職  
 中小企業支援ネットワークアドバイザー 関東経済産業局  
 H23年4月～現職  
 兵庫県立大学 大学院 客員教授

# 円高に関する緊急調査結果のポイント

## 【本会調べ】

米国経済減速懸念と欧州信用不安から為替相場は現在、歴史的な円高状態が続いており、企業経営に対し功罪両面にわたり様々な影響を及ぼすことが予測されることから、本会では8月中旬に標記調査を実施し、その結果のポイントを下記のとおり取りまとめました。

### <調査の概要>

◎調査対象：石川県内の中小企業85社

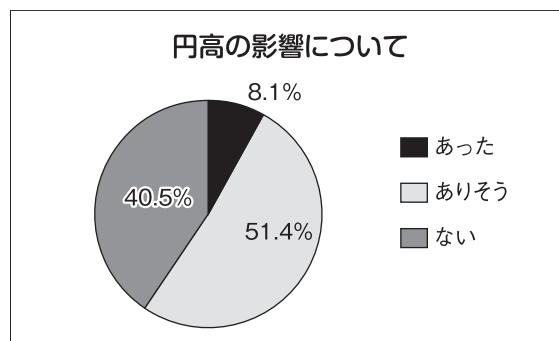
◎調査期間：平成23年8月17～22日

◎調査方法：FAX及び電子メール

◎有効回答：37社（回答率43.5%）

〔・製造業：34社（91.9%）〕  
〔・非製造業：3社（8.1%）〕

◎調査票：別紙のとおり

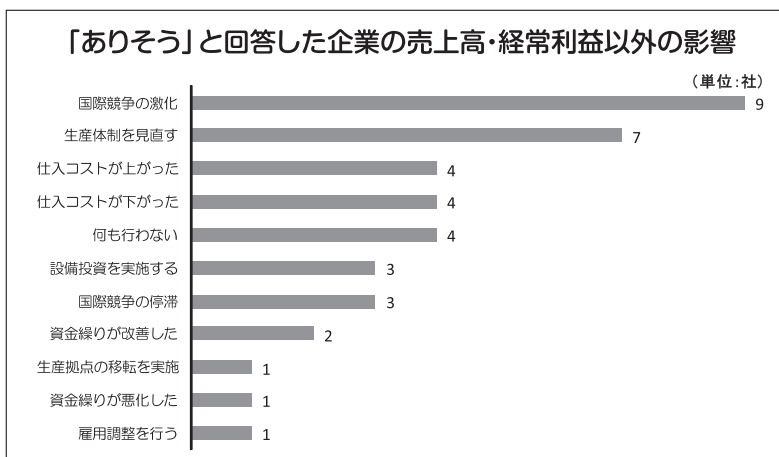


### <調査結果のポイント>

現時点では影響は大きくないものの、今後に備え早急な円高対策をとると同時に  
確実な新成長戦略の実施が不可欠であると考えます。

#### (1) 円高による影響

- ・既に「影響があった」とする回答が8.1%と少数であるものの、「これから影響がありそう」とする回答を加えると約6割が影響を受けるものと考えられる。
- ・「影響はない」と回答した企業でも、発注先との契約内容が一定期間は維持されることが多いため、来月以降に影響が出てくる可能性があるとの声が聞かれる。



#### (2) 円高に伴う売上高・経常利益の見通し

- ・「悪化する」との回答がそれぞれ約7割を占め、「好転」はそれぞれ約1割程度に留まった。
- ・現時点での影響は大きくないものの、今後の影響を不安視している模様。

#### (3) 今後予想される具体的な影響

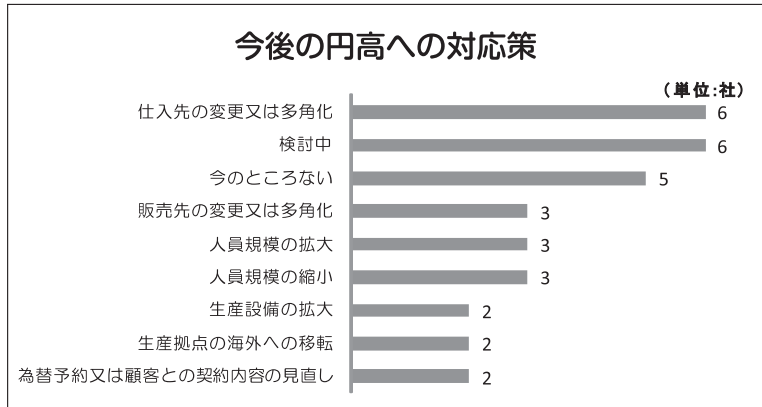
- ・「国際競争の激化」とする企業が最も多く、次いで「生産体制を見直す」が多い。
- ・「価格引下げ圧力」を予想し、一層のコスト削減に取り組む必要性が高いようである。



- ・「仕入コスト」については、既に原材料価格が高止まりしているため、円高のメリットは薄い模様である。
- ・雇用や資金繰りへの悪影響を危惧する声は今のところ少数。

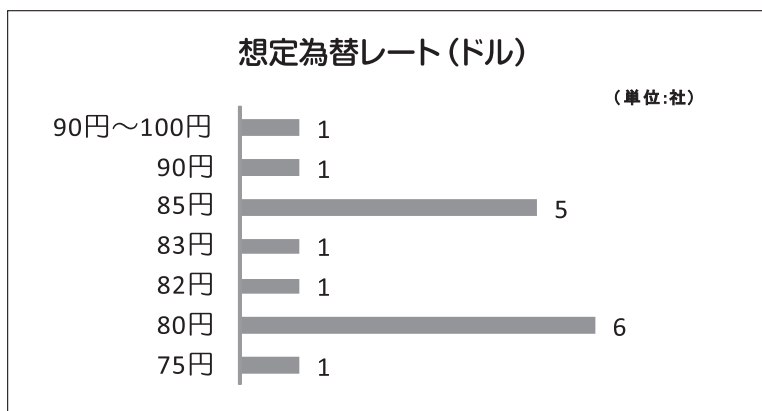
#### (4) 円高への対応策

- ・「仕入先の変更又は多角化」と「検討中」が最多で、次いで「今のところない」が多い。
- ・積極的な対応策を考えている企業がある一方、対応に苦慮していたり、今後の状況次第で対応を検討する企業も多いなど、苦悩する中小企業の姿が垣間見られる。



#### (5) 為替想定レート

- ・ドルで設定している企業は16社。
- ・想定レートを「1ドル80円」としている企業が最も多く、「1ドル90円」とした企業が最も多かった1年前の調査時点以降、各社想定レートの見直しを行ったことで今回の影響を回避できている一面も。



## 「石川県最低賃金の改正のお知らせ」

時間額 **687円** (改正発効日 平成23年10月20日)

石川県最低賃金は、全産業、全労働者に適用されます。

使用者は、これより低い賃金で労働者を使用することはできません。

詳細は石川労働局 (TEL076-265-4425) 又は最寄りの労働基準監督署にお尋ねください。

なお、産業によっては、これより金額の高い特定(産業別)最低賃金が適用されますので、ご注意ください。

また、石川労働局のホームページ<http://ishikawa-roudoukyoku.jsite.mhlw.go.jp/>もご覧ください。

## 中小企業関連施策・法律改正情報室

<b>中小企業白書（2011年度版）について</b>		平成23年7月1日 <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">発表</span>
掲載URL	<a href="http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/110701hakusyo.html">http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/110701hakusyo.html</a>	中小企業庁ホームページ
<b>[主なポイント]</b> (1) 「平成22年度中小企業の動向」の概要 (2) 経済社会を支える中小企業 (3) 経済成長を実現する中小企業		

<b>中小企業倒産防止共済法の改正について</b>		平成23年10月1日 <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">実施</span>
掲載URL	<a href="http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyosai/2011/110913KyosaiKijitu.htm">http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyosai/2011/110913KyosaiKijitu.htm</a>	中小企業庁ホームページ
<b>[主なポイント]</b> (1) 貸付限度額等の引上げ (2) 償還期間の延長（現行は一律5年間） (3) 早期償還手当金制度の創設		

<b>災害対応事例にみる事業継続計画（BCP）のポイント</b>		<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">公表中</span>
掲載URL	<a href="http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/download/110531Bcp-Reserch.pdf">http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/download/110531Bcp-Reserch.pdf</a>	中小企業庁ホームページ
<b>[主なポイント]</b> (1) 22事例を紹介		

<b>中小企業向けに雇用・労働関係の情報（支援策等）をまとめたウェブサイト</b>		<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">開設中</span>
掲載URL	<a href="http://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouseisaku/chushoukigyou/index.html">http://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouseisaku/chushoukigyou/index.html</a>	厚生労働省ホームページ
<b>[主なポイント]</b> (1) 助成金等の支援策 (2) 基本的な労働法制度・社会保険等について (3) 中小企業支援策全般		

## 日本銀行金沢支店北原支店長が来会

10月13日（木）、日本銀行金沢支店の北原道夫支店長が来会されました。北原支店長は今年5月に着任されており、金沢支店長が本会を訪問され、懇談を行ったのは森俊彦氏、味岡桂三氏に続き3人目となります。

リーマン・ショック、東日本大震災、円高等により大変厳しい経営環境が続く県内中小企業の動向について毎月の情報連絡員報告結果のほか、組合間連携等の取り組み事例等の紹介と意見交換を行いました。



懇談する北原支店長（右）と中村 明専務（左）

## ミス加賀友禅も来場 夏休み体験教室を開催

本会が現在、金沢駅ステーションギャラリーで毎週土日を中心に開催中の“技で魅せるいしかわの伝統工芸（実演）”の特別企画として8月の毎週日曜日に協同組合加賀染振興協会の協力を得て、加賀友禅の色彩体験教室を開催しました。初日にはミス加賀友禅の南 麻奈さんも来場し、参加者と一緒に体験しました。事前予約制でしたが夏休み中の子供から年配の方まで期間中94名の方が参加し、大盛況のうちに終了しました。なお、実演会は3月25日まで開催しており、スケジュール等は本会ホームページでご確認ください。



色彩体験をする参加者



ミス加賀友禅 南麻奈さんと一緒に「できた〜!!」

## 満員御礼! パソコン実務研修会を開催

毎年、夏の恒例事業となっているパソコン実務研修会が8月9日～11日の3日間、石川県IT総合人材センターにおいて延べ60名の方が参加して行われました。

今年度は、予算の削減等により3回のみで開催となりましたが、パワーポイント、エクセル活用講座の他、ツイッター・フェイスブック活用講座など、より実践的な内容で実施され、参加者は熱心に受講していました。



研修の様子

## “経営戦略”としての ワークライフバランスセミナーを開催

8月31日（水）地場産業振興センターにおいて、石川県健康福祉部少子化対策監室の協力を得て標記セミナーを開催し、40名が参加しました。

ワークライフバランスは、男女とも働きながら子育てや親の介護ができるように、仕事と家庭を両立しやすい環境を整えることで、従業員の生活を充実させ仕事への意欲を高めることにつながり、企業にとって「優秀な人材の確保・定着」や「業務の効率化」などが期待されることから、今後の経営戦略として重要な位置づけとなっています。また、平成21年3月にいしかわ子ども総合条例が改正され、平成25年4月から従業員50人以上の企業に対して、一般事業主行動計画の策定・公表が「義務化」されることになり、企業におけるワークライフバランス対策等をより積極的に取り組む必要があります。講師の株式会社東レ経営研究所 コンサルタント 宮原淳二氏からは「中小企業だからこそ、従業員に直接向き合い、制度に縛られない柔軟な取り組みを従業員とともに作り、共有することで実行できる。中小企業の持つ“スピード感”や“一体感”は取り組みを進める上で大きな強みになる」といったことが話されました。



セミナーの様子

## 農商工連携等人材育成講座 現地実習を開催

本会が昨年度に引き続き実施している「農商工連携等人材育成事業」の現地実習を9月16日（金）に開催し受講生44名が参加しました。

この事業は、農林水産物の生産や加工、消費者ニーズを踏まえた販路開拓までを一つのビジネスサイクルととらえ、戦略的に農商工連携を展開する“核”となる人材を育成・確保することを目的に、7月から12月までの毎週木曜日に全20回の講習を開催しています。今回は、事業の一環として農商工連携による先進事例企業である農産物生産販売の「六星」（白山市）とレストランや加工品販売を手掛ける「ぶどうの木」を訪問し、経営者からの講義、製造現場の見学やぶどう摘果体験を通して、第6次産業ビジネスモデルの見識を深めました。



六星の軽部社長から説明を受ける受講者



ぶどう摘果体験をする受講者

## “儲かるウェブマーケティングを学ぶ” ビジネスサポートセミナーを開催

9月22日（木）地場産業振興センターコンベンションホールにおいて、株式会社北國銀行とクラウドビジネス協会の共催により標記セミナーを開催し、254名という多数の参加をいただきました。

講師の株式会社インターロジック 代表取締役 原田光治氏からは「インターネットの世界は日々目まぐるしく進化し続けており、中途半端な姿勢ではますます成功企業との差が広がっていく。フェイスブックやネット広告などを上手く活用してITを活用した勝ち組企業になってほしい」との話がありました。また、後半では講師と参加10企業の経営者等による座談会も開かれ、参加者のホームページやブログを実際に見ながら講師から改善アドバイス等がなされました。



セミナーの様子



座談会の様子

## ナイスショット！ 青年中央会会員交流ゴルフ大会結果報告

絶好のゴルフ日和となった8月27日（土）、金沢カントリー倶楽部において青年中央会のゴルフ大会を開催しました。

大会結果は次のとおりです。

### 石川県中小企業青年中央会 会員交流ゴルフ大会

- 優勝 山下 宏幸  
株式会社石川コンピュータ・センター
- 第2位 吉田 行宏  
小松鉄工機器協同組合青年部会
- 第3位 車 豊  
石川県自動車車体整備協同組合青年部会
- ベストグロス賞  
石野 成紀（西 40、東 38 トータル 78）  
石川県プレス工業協同組合ジュニアクラブ



左から2位吉田氏、優勝山下氏、3位車氏

## 『人材養成塾・Fight！ 2ndステージ』が終了 (青年中央会)

昨年度、青年中央会の新たな取り組みとして実施した『人材養成塾・Fight！』がセカンド・ステージとして8月～9月、全4回にわたり開催しました。

塾は、自分の頭で考えるというプロセスにより、自ら行動する人材の育成を目的としており、今年度は『望む将来を手に入れる！ バランスアップセミナー』を大テーマとして、昨年度より更に実践的な内容で、「行動計画のプロセス設定並びに計画作成」に力を入れたものとなりました。講師は昨年引き続き飯山晁朗氏（銀座コーチングスクール金沢校・福井校代表、中小企業経営のガッツ代表）が努め、延べ59人が参加しました。最終回では、受講者が設定した“決意表明”を1人ずつ行いました。その後に行われた終了式では、3回以上出席した受講者に対して青年中央会 直江潤一郎会長が修了証を手渡しました。



与えられた課題についてセッションを行う受講者



直江会長から修了証を受け取る受講者

### ～伝統を活用した新たな挑戦～

## 会員探訪及び交流会を開催 (青年中央会)

青年中央会の会員探訪及び交流会が10月22日（土）に開催し、会員等20人が参加しました。

この事業は、会員青年部の活動及び企業などを知り、交流を深め、青年中央会の意義及びビジネスマッチングの糸口を探ることを目的に5年前から実施しており、6回目となる今年度は能登（七尾）地区において実施しました。

午前中、田鶴浜建具工業協同組合では岡野 繁 理事長から“撥水障子”や“ソーラーLED防災建具”など伝統と最新技術を融合した新たな取り組みについての講義を受けるとともに組子体験も行いました。午後は和倉温泉旅館協同組合青年部から活動報告がなされ、参加者との意見交換の後、「七福神福めぐり&スイーツめぐり」などの和倉温泉体験プログラムに参加するなど、参加者にとっては他青年部との交流も図られた大変有意義な1日となりました。



岡野理事長からの説明



なかなか会えない“わくたまくん”を囲んで

## 平成23年度レディース中央会全国フォーラム in 大阪へ参加（中央会女性部）

全国中小企業団体中央会・大阪府中小企業団体中央会主催、全国レディース中央会・大阪府中小企業女性中央会共催による平成23年度レディース中央会全国フォーラムin大阪が、10月20日（木）に全国の女性経営者等約250名の参加のもと、大阪府大阪市の「ホテルニューオータニ大阪」において開催され、本県女性部からは安藤喜代子会長のほか事務局を含めた9名が参加しました。

鶴田欣也全国中小企業団体中央会会長、平賀ノブ全国レディース中央会会長が主催者を代表して挨拶を行った後、基調講演として「おいしいお菓子をつくりたい」と題し、株式会社青木松風庵代表取締役の青木啓一氏の講演と「できるやんか！人間って欠けているから伸びるんや」と題し、千房株式会社代表取締役の中井政嗣氏の講演が行われました。

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



全国フォーラムの様子



本県から参加のみなさん

## 「金沢ゆかりの偉人たちから経営のヒントを学ぶ」 組合運営研究会を開催（事務局協議会）

石川県中小企業団体事務局協議会の平成23年度第2回組合運営研究会を10月11日（火）に石川県地場産業振興センターにおいて開催しました。

研究会では『金沢ゆかりの偉人たちから経営のヒントを学ぶ』をテーマに、金沢ふるさと偉人館の増山 仁 学芸員が講師となり、科学者であり実業家でもある高峰譲吉の業績などについて研修を行いました。

高峰譲吉は、科学者として「タカジアスターゼの発明」や「アドレナリンの結集抽出」などで「近代バイオテクノロジーの父」として有名ですが、タカジアスターゼやアドレナリンの特許を取得し、研究会社を設立するなど、開発型ベンチャー企業の先駆けとなるなど、実業家としての一面もあり、製薬会社の三共株式会社の初代社長や黒部川の電力開発及び周辺のアルミニウム工業の推進、日本人研究者育成のための理化学研究所の創設に関わりを持っていました。

こうした数々の研究の中で高峰譲吉は、「物の角度を変えることで違ったものが見えてくる。こだわりを捨てて発想の転換をしなければならない」と述べており、企業を経営する上でとても重要なことであるということ再認識した研究会となりました。



講師の増山氏

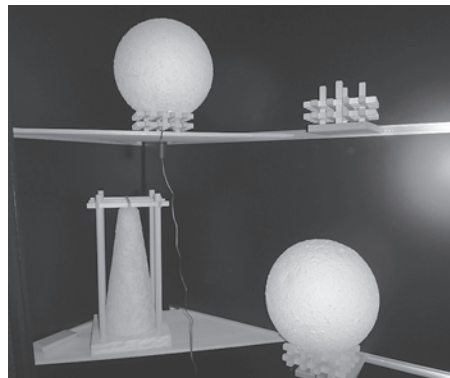


研究会の風景

平成23年8月30日（火）／北國新聞朝刊掲載

# 田鶴浜建具の技 行灯で光

田鶴浜建具工業協同組合



田鶴浜建具の行灯

田鶴浜建具工業協同組合は藩政期以来の精微な技を広く伝えるため、9月10日、七尾市田鶴浜町で「能登行灯市」を開く。組合加盟の17業者は、百を越す部品を組み合わせた行灯やイカなどをかたどったユニークな品など約100点を能登鹿北商工会などが主催する「田鶴浜あかりまつり」の一環として披露し、職人の気概をみせる。

ベテラン職人がこぞって出品し、ミリ単位の厚さの製材技術や麻の葉や格子などの組子の技を示す。魚介

類をモチーフとし、技術的に難易度が高い曲線を駆使した作品も見どころの一つとなる。

出品作のほとんどは職人によるオリジナルデザインで、同組合は「用の美」が凝縮した建具を照明に取り入れることで洋室でも使える身近な存在だと感じてほ

しいとしている。

まつり当日は、同市健康福祉プラザさつき苑前に設置したテントに行灯を並べ、制作した職人が販売する。同組合の岡野繁理事長は「田鶴浜の技術を集めた行灯を見て、心のゆとりや癒しを感じてほしい」と話した。

平成23年8月30日（火）／北國新聞朝刊掲載

## 山中漆器の木地で塔

### 組合がオブジェ

山中木製漆器協同組合青年部

山中木製漆器協同組合青年部が、漆器製作途中の木地「荒挽き材」を使ったオブジェを制作している。椀（わん）状の荒挽き材400個を組み合わせたタワー状で、職人の技術の高さをアピールする。青年部

は東京ビッグサイトで9月6日から行われるギフトショーで披露し、山中漆器の特徴であるろくろ技術を国内外に発信する。

製作中のオブジェに使用した椀状の荒挽き材は直径約10センチ。木地を保存、

乾燥させる際の「輪積み」と呼ばれる円柱形に積み上げ、完成時には直径約9センチ、高さ約3メートルになる。途中に漆を塗った木地をらせん状に挟み込んでおり、漆器が出来上がるまでの工程も目で確認できるようにした。

青年部によると、ろくろで大量の木材を同じ形に挽くには、豊富な経験が必要だと言われる。均一でない形の木地を輪積みするとズレが生じるが、製作中のオブジェは傾いたりすることなく積み上げられており、木地挽き職人の細やかな技術が一目で分かる仕上がりとなっている。



オブジェ作りに取り組む青年部員



平成23年9月1日(木) / 北國新聞朝刊掲載

# ブロック塀を点検

## 石川県内4カ所で

### 石川県コンクリートブロック施工業協同組合

石川県コンクリートブ

ロック施工業協同組合は1日、県内4カ所で通学路沿いなどのブロック塀を巡回点検し、地震発生時に倒壊の恐れがないか確認した。

この日は金沢市2カ所と小松市、中能登町を巡回。金沢市八田町では組合員と市職員6人が集落の細い路

地を囲むブロック塀や石塀などのほか、塀を支える「控え壁」の設置など法令が守られているかも調査。損傷している塀については所有者に改修を呼び掛け

た。

同組合の指導巡回は

1978年(昭和53年)の宮城県沖地震以来、毎年実施。小林明雄理事長は「地震時に倒壊したら人が出たり、救助ができなくなる可能性がある。未然に防ぎたい」と危険なブロック塀の情報提供を求めている。

平成23年9月8日(木) / 北國新聞朝刊掲載

# 加賀野菜のチーズケーキ

## 石川県業青年会



“完成！和スイーツ「小坂レンコンのチーズケーキ」”

石川県内の和菓子職人でつくる石川県業青年会は、北陸学院大のスイーツ研究所と連携し、加賀野菜を使ったチーズケーキを開発した。ケーキの中に白あん

を入れた新感覚のスイーツで、今月下旬から会員店舗約10店で販売する。

同青年会とスイーツ研究所は1年半前に協定を結び、共同開発を進めていた。県中小企業団体中央会が加賀野菜に関する講習会など

を開いて支援した。

小坂レンコンなどを練り込んだケーキは、甘さ控えめでシャリシャリとした食感が楽しめるという。22日から新宿高島屋で開かれる学生の食の展示会に石川県から初めて出展する。

平成23年9月24日(土) / 北國新聞朝刊掲載

# 商店街活性化へ演奏会

## 中町商店街開発協同組合女性部

白山市の中町商店街開発協同組合女性部「なまかつち」が主催する「なまかつちコンサート」は23日、同

市中町の聖興寺で行われ、本堂を埋めた来場者約300人が日米のギタリスト2人の演奏を堪能した。コンサートは商店街活性化が目的。江戸中期の俳人加賀の千代女ゆかりの寺

に、市内外の園児から高齢者や音楽愛好者が訪れた。本堂ではグラミー賞を受賞したこともある米国在住のダグ・スミス氏と住出勝

則氏(京都府)がギターで美しいメロディーを紡ぎ出した。独特の演奏法も披露し、訪れた人がうっとりとした。聴き入った。

平成23年9月23日（金）／北國新聞朝刊掲載

# 伝統の技 親子で体験

～杜の里小で初の学習会～

金沢仏壇商工業協同組合

金沢仏壇商工業協同組合は22日、杜の里小で、児童だけでなく保護者も対象にした初の伝統工芸体験学習を行った。4年生と保護者約140人が箔押し技法を学び、ふるさとの伝統工芸である金沢仏壇や金沢箔の魅力に触れた。

塗師岡頭治理事長ら13人が同校を訪問。国内のほぼ全ての金箔が金沢で生産されていることや、金沢仏壇に広範囲にわたって蒔絵が施されていることなどを紹介した。

塗り皿へ金箔を施す箔押し体験では、親子がテープで文字や幾何学模様などの絵柄を皿に描き、竹製の箔箸を使って丁寧に金箔をかぶせた。テープをはがすと、皿に鮮やかな模様が浮かび上がり、児童が歓声を上げた。

金箔に初めて触れたという嶺村一稀君は「薄くて

びっくりした。破れそうだったけれど、うまく貼れてよかった」と笑顔を見せた。母親の嶺村まゆみさんは「親子で一緒に、一つのものを作り上げる喜びを味わえた」と話した。

体験学習は伝統的工芸品

平成23年10月1日（土）／北國新聞朝刊掲載

## 『加賀の紅茶』甘い味

### 金沢で発表会

石川県茶商工業協同組合

石川県茶商工業協同組合は30日、県茶葉を使った「加賀の紅茶」を発売した。同日、金沢市の中村記念美術館旧中村邸で発表会が開かれ、参加者は紅茶の甘い味わいと、茶葉で作った和菓子を楽しんだ。加賀の紅茶は、加賀の打越製茶農業協

産業振興協会の助成を受け、2001年度から実施されている。今年度は若い親世代に金沢仏壇に親しんでもらうため保護者にも参加してもらい、市内12校で行われる。

同組合が生産した茶葉を活用。3年目の今年は茶専門店18店と県内の百貨店で発売する。県中小企業団体中央会が商品開発を支援した。

発表会では、茶商工業協同組合の織田勉理事長が茶道用具を使って、愛好家約20



人に紅茶を振る舞った。参加者からは「甘みがあり、すっきりして飲みやすい」などの声が聞かれた。茶葉の和菓子やロールケーキ、あめも発売する。

# 新聞掲載 記事より

平成23年10月9日(日) / 北國新聞朝刊掲載

## 『醤油カクテル』いかが

# こまちなみフエスタに 合わせ大野の町家にバー

大野醤油醸造協業組合むらさき会

大野町の町家で一日限りの「バー」がオープンする。同町で9日に開かれる「大野こまちなみフエスタ」に合わせ、大野醤油醸造協業組合青年部員が大野醤油を使った「醤油カクテル」を提供する。店内には北前船の船板や古い醤油樽など地域に眠る「大野の宝」を並べる予定で、部員は「まちの魅力を感じて味わってほしい」と意気込んでいる。

4丁目の「大和家」。かつて北前船の積み荷の商談などに使われた元料理屋で、同組合青年部「むらさき会」が港町の風情とともに、醤油の新たな味わいを発信しようとして「バー」を企画した。提供するカクテルはジンジャーエールをベースに、大野醤油の統一ブランド「大野紫」を効かせた「サラトガ・クーラー」や、生クリームなどでクリーミーに仕上げた「ベイビー・ラブ」など5種類。12種類の醤油の味比べができる「利き醤油」なども用意した。



テーブルをはじめ、各蔵元の前掛けや商品の取引状況を書き記した「大福帳」、古い醤油樽などを並べる。直江潤一郎会長は「調味料とは違う醤油の新たな可能性を感じてほしい」と話した。

平成23年10月10日(月) / 北陸中日新聞朝刊掲載

# 八代目ミス加賀友禅

協同組合加賀染振興協会



北山真紀さん(左)と伊藤愛美さん(右)

ミス加賀友禅を決めるコンテストが9日、金沢市のしいのき迎賓館で開かれ、ともに会社員の伊藤愛美さんと北山真紀さんが第8代ミスに選ばれた。

「おしゃれメッセ2011」特別協賛イベント。応募があった県内59人から一次審査を通過した21人が自己PRをし、審査員から動機やチャームポイントを質問され、着物の魅力や挑戦したいことを伝えた。

伊藤さんは「選ばれたこの重みを受け止めて励んでいきたい」、北山さんは「加賀友禅の素晴らしさをいろんな所で広めていきたい」と意気込んだ。2人には新作の加賀友禅訪問着が授与された。県や市主催のイベントで親善大使として活動する。

## 県内の情報連絡員報告

平成23年

9月

- 平成23年9月期において、D I値で見ると、昨年同月比をもとに前月との増減を比べた場合、全9項目中5項目（「売上高」、「販売価格」、「取引条件」、「収益状況」、「業界の景況」）で改善を示し、特に売上高については19ポイント増加し、プラスマイナス0と7ヵ月ぶりにマイナス域を脱した。この要因としては、これまで外需の好調により数値を牽引してきた製造業に加え、非製造業においても、観光関連や温泉旅館において連休期間中賑わったことや消費動向が震災前に戻りつつあることなどが考えられる。
- ただ、製造業においては、今後の外需動向、長引く円高、原材料価格の高止まりなど不安要素が多く、また非製造業でも、円高や増税などによる消費マインドの低下などから、今後の動向を注視する必要があると考える。
- 製造業においては、全9項目のうち4項目（「売上高」、「販売価格」、「収益状況」、「業界の景況」）で改善を示し、特に売上高は16.1ポイント増加し3ヵ月ぶりにプラス域に達した。この要因としては、鉄工・機械関連において外需を中心に好調を維持していることや自動車部品関連において高水準の生産を続けていることなどによるものと考えられる。また、先月に引き続き北陸新幹線の関連工事や個人住宅の受注が好調などから、生コンクリート製造業やその材料などが好調との声が聞かれる。
- ただ、外需については依然として高水準にあるものの、アジア地域では中国での金融引き締め策などの影響によりこれまでより弱い動きになっており、先行きが懸念されている模様である。また、収益状況は改善されているものの、電子部品関連などでは円高による値引き要求が強まっていることから、収益の低下に苦慮しているとしている。
- 非製造業でも、全8項目中雇用状況を除く7項目で改善し、売上高と収益状況はそれぞれ20ポイント以上の増加を示した。これらは、今月は3連休が2回あったことにより温泉旅館など観光関連で集客ができたこと、中心商店街で新店がオープンしたことやその近辺の百貨店がリニューアルした効果により街全体が賑わったことなどが要因と考えられる。また、地域の共同店舗においても消費は震災発生前に戻りつつあるとのことである。
- 建設業においても新店オープンや個人住宅のリフォーム需要などにより、好調であった模様である。
- ただし、円高や増税などによる消費マインドの低下、高速道路ETC休日千円が終了したことによる影響、大震災による海外からの観光客低迷などが懸念されており、今後増加の傾向が続くか否かを見極める必要がある。
- 増税案の検討について、大多数が早期復興を願い、増税はやむを得ないと考えている一方、国に対して様々な無駄な経費を削減しているとは見受けられないため、まずはその対応から着手すべきであるとの意見が多く聞かれた。
- ただ、増税については一部で復興事業により景気の回復に寄与するといった意見があるものの、大半が現在の厳しい状況下では国内経済に及ぼす影響は大きいと見ている。
- 具体的な影響については、製造業では設備投資の減退や経費負担の増加、非製造業においては改善してきた消費マインドが再び低下することを懸念しているようである。
- いずれにせよ、政府は早期に具体的な計画を示すなど、国民に納得できる増税を行うことが不可欠であると考えられる。

平成23年

## 9月期 景況天気図

前年同月比

	全 体	製造業	非製造業
売上高	0 (+19.0)	16.1 (+16.1)	-18.5 (+22.2)
在庫数量	-23.1 (-10.7)	-25.8 (-29.0)	-12.5 (+25.0)
販売価格	-8.6 (+6.9)	3.2 (+9.7)	-22.2 (+3.7)
取引条件	-12.1 (+5.1)	-12.9 (0)	-11.1 (+11.1)
収益状況	-24.1 (+13.8)	-25.8 (+3.2)	-22.2 (+25.9)
資金繰り	-27.6 (-1.7)	-22.6 (-9.7)	-33.3 (+7.4)
設備操業度	3.2 (-9.7)	3.2 (-9.7)	-
雇用人員	-13.8 (-8.6)	-9.7 (-9.7)	-18.5 (-7.4)
業界の景況	-19.0 (+8.6)	-6.5 (+3.2)	-33.3 (+14.8)

※ ( ) 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



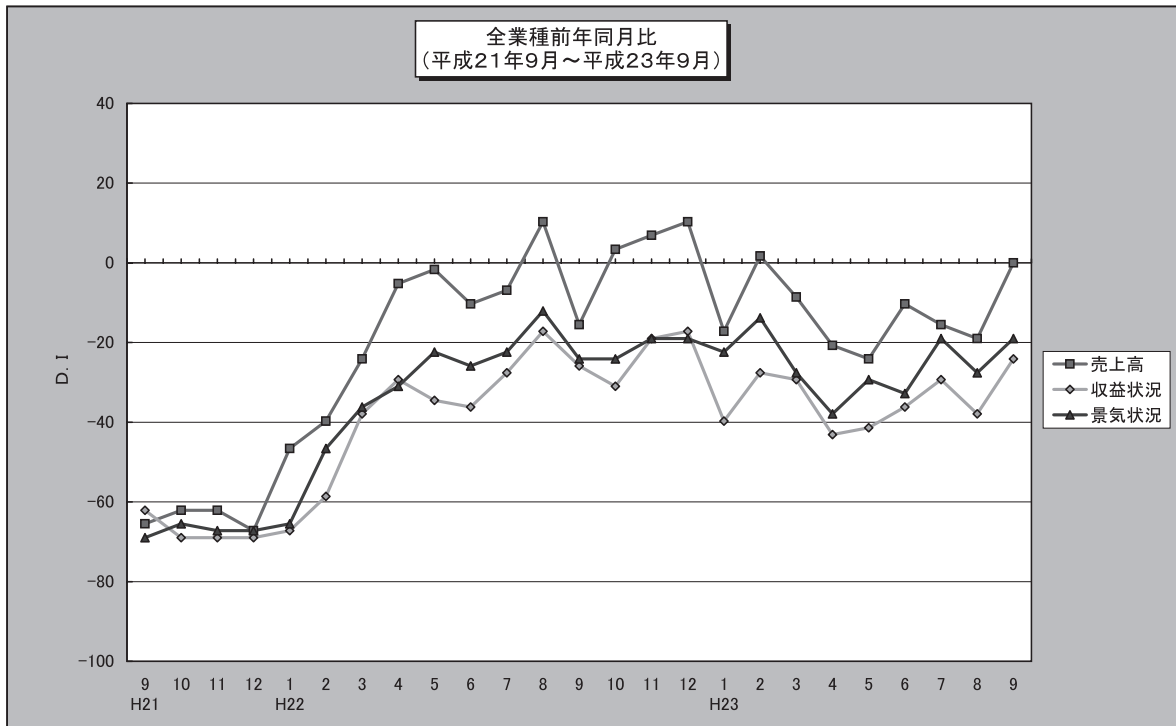
雨  
-14.4

### 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)



食

めざせ商談力アップ! 参加事業者募集

# のプレマッチング商談会と 事前準備セミナー

プレマッチング商談会とは、自社商品等の販路拡大とプレゼン能力の向上を目的に開催されるもので、今後の商談会につなげるための事前商談会となります。自社商品等の改善点・PRポイントなどの有益なアドバイスを心得、魅力ある商品づくりを目指すものです。

**開催日時** 平成23年**11月24日**（木）13:00~17:00  
**25日**（金）9:00~15:30

**開催会場** 石川県地場産業振興センター 新館5階研修室

**募集期間** 平成23年10月11日（火）~11月7日（月）  
※応募が20件に達した時点で、募集を締め切らせていただく場合があります。

参加費用  
**無料**

**参加資格** 石川県内の食品製造業者等

## 実施内容

### ① 商談事前準備セミナー

**実施日時** 平成23年11月24日（木）13:00~14:30  
**実施方法** スクール形式（1事業者様あたり複数名の参加も歓迎します。）  
**テーマ** 「商談会への心得をマスターして  
営業力アップを目指そう！」

#### セミナー内容

- ・売り手、買い手の立場とは
- ・商談会に必要なものについて（例：商品カルテ、試食、名刺、パンフレット、会社案内等）
- ・時間の配分方法
- ・バイヤーが見ているところは？
- ・価格戦略について

など

**講師** 社団法人新日本スーパーマーケット協会  
調査役 **長澤 睦氏**  
関東地区  
事務局長 **泉川 信一氏**

### ② プレマッチング商談会

**実施日時** 平成23年11月24日（木）14:45~17:00  
11月25日（金）9:00~15:30

**実施方法**  
（社）新日本スーパーマーケット協会担当者との個別商談  
（1社40分）

- ・自社の製品を紹介・提案し、商談力を向上するための改善点等のアドバイスを受けるプレ商談です。
- ・参加事業者の方は、事前に設定した時間に来場いただき、自社商品をPR下さい。

### ③ 専門アドバイザーによる個別相談会

- ・商談後に、自社商品について指摘を受けた点やその他アドバイスを希望される事業者の方は、別ブースにおいて流通やデザインなどの専門アドバイザーから無料でアドバイスを受けることができます。

協力／社団法人新日本スーパーマーケット協会

お申込み  
お問い合わせは

石川県中小企業団体中央会 情報企画課

<http://www.icnet.or.jp>

金沢市鞍月2丁目20番地 地場産業振興センター 新館5階

TEL 076-267-7711

FAX 076-267-7720

## 会員向け研修会・交流会開催のご案内

【開催日時】 平成23年11月22日(火) 16:00より  
 【開催場所】 金沢エクセルホテル東急 5階「ボールルーム」  
 金沢市香林坊2-1-1 Tel (076)231-2411

### 経済講演会 16:00～

- 1** ○テーマ 「中小企業の情報発信術とは ～引きこもっていたら忘れられる」  
 ○講師 神戸国際大学 経済学部 教授 中村 智彦 氏
- 2** ○テーマ 「最近の中小企業施策の動向について」  
 ○講師 中部経済産業局 電力・ガス事業北陸支局  
 産業課 課長補佐 長屋 義道 氏

### 交流会 17:45～

- 場所 同ホテル 5階「フォレストルーム」  
 ○参加費 お一人様 **6,000円** (当日ご持参下さい。)

お問合せ先 石川県中小企業団体中央会 組織振興課  
 TEL 076-267-7711 FAX 076-267-7720

## 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
12月12日(月)	10:00～12:00	税務・経営相談	税理士 坂井 昭衛
	13:00～15:00	法律相談	弁護士 久保 雅史
1月16日(月)	10:00～12:00	税務・経営相談	税理士 坂井 昭衛
	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

## 決算期・定款変更時における注意点

### 剰余金処分について

組合の剰余金処分について、定款の規定通りに処理が行われていない組合が多く見られます。その結果、“国等の補助金等を活用して組合事業に効果的支援を”と思っても定款違反などを理由に補助対象候補から漏れてしまったり、また、“組合表彰”においても定款遵守が条件となっていることもありますので、ご注意ください。

### 【剰余金処分の方法】

#### (1) 法定利益準備金

組合は、定款で定める額に達するまでは毎事業年度の剰余金の10分の1以上を準備金として積立てなければなりません。法定利益準備金は損失のてん補以外には取り崩してはいけません。

なお、非出資商工組合の場合は、法定利益準備金の規定はありません。

#### (2) 特別積立金

この積立金は定款に規定されている場合に積立てます。

(定款例)

1. 本組合は、毎事業年度の利益剰余金の10分の1以上を特別積立金として積み立てるものとする。
2. 前項の積立金は、損失のてん補に充てるものとする。ただし、出資総額に相当する金額を超える部分については、損失がない場合に限り、総会の議決により損失のてん補以外の支出に充てることができる。

なお、非出資商工組合の場合は、特別積立金の規定はありません。

#### (3) 教育情報費用繰越金（法定繰越金）

教育情報事業を実施している組合は、その事業の費用に充てるため毎事業年度の剰余金の20分の1以上を翌事業年度に繰り越さなければなりません（翌期の収入として戻し入れます）。

なお、これは協同組合についての規定であり商工組合、企業組合、協業組合の場合は、この規定はありません。

### 例 剰余金処分（案）

#### I 当期未処分利益

1. 当期利益	100,000円
2. 前期繰越利益	20,000円
合 計	<u>120,000円</u>

#### II 剰余金処分類

1. 法定利益準備金	10,000円 (100,000円×1/10)
2. 特別積立金	10,000円 (100,000円×1/10)
3. 教育情報費用繰越金	5,000円 (100,000円×1/20)
合 計	<u>25,000円</u>

#### III 次期繰越利益

95,000円

(注) 例示における剰余金処分類は各規定に基づく必要最低額で示しております。

### 市町村合併による定款変更について

平成23年11月11日に“野々市市”が誕生します。これに伴い、組合の定款第3条（地区）、第4条（事務所所在地）を変更する必要があります。また、既に市町村合併が行われた組合も同様です。いずれの場合も必ずしも直ちに定款変更を行う必要はありませんが、他の事由により定款変更の必要性が生じた時に、併せて変更してください。



# 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

- ◎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/>

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
<b>事業保全資金対策</b> (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	<b>ベクトルX</b> 3年ごと利差配当付 利率変動型新積立保険 <b>定期保険 - M</b> 無配当定期保険
<b>経営者・役員の退職慰労金・弔慰金の準備</b>	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	<b>ステイタス - M</b> 無配当低解約返戻金型定期保険 <b>ザ・らいふ - R</b> 5年ごと利差配当付養老保険 <b>新・プラウド - R</b> 5年ごと利差配当付終身保険
<b>従業員の退職慰労金・弔慰金の準備</b>	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	<b>ステイタス - M</b> 無配当低解約返戻金型定期保険 <b>ザ・らいふ - R</b> 5年ごと利差配当付養老保険
<b>経営者の事業承継対策 相続対策</b>	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  保険料支払により ●自社株評価引き上げにつながる	<b>新・プラウド - R</b> 5年ごと利差配当付終身保険  <b>ステイタス - M</b> 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

C-22-1135 (H22.4)



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>

# 情包通心。

社会を包み支え、心通うソリューションを。

ライフラインや行政・教育などあらゆるシーンで唯一無二の存在となった情報通信。卓越したノウハウと技術が自慢のICCは、今日も皆様の心に寄り添い、暮らしを包み支えるIT情報サービスを提供しています。

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>

## くみWai広場

こんにちは

# 事務局さん

左から  
島 垣 望さん  
小鍛治登美子さん  
酒 井 春 味さん



## 石川県柔道整復師協同組合

### 仕事の内容を教えてください

●組合員が必要な衛生材料や消耗品等の共同購買、理学療法機器や事務OA機器の斡旋など、組合員のみなさんのサポートを行っています。

### 「モットー」は何ですか？

- 小鍛治:「明るく・楽しく・笑顔の職場」
- 酒 井:「忙しい時や大変な時でもできるだけ“笑顔”を絶やさない”様に”することです。」
- 島 垣:「短期集中、ミスなく早くこなす”(あくまでモットーです。。。)」

### 「座右の銘」「好きな言葉」は何ですか？

- 小鍛治:「温故知新」、「継続は力なり」
- 酒 井:「一期一会」人との出会いを大切にしたいです。
- 島 垣:「迷った時は最初の自分の考えに進むべし」

### 最近、「一番うれしかったこと」は何ですか？

- 小鍛治:「久しぶりにトレッキングに出かけたことです。」
- 酒 井:「遠く離れている学生時代の友人達と久しぶりに皆揃ってゆっくり話せたことです。」
- 島 垣:「子供が2歳半になり、会話ができるようになったことです。」

### 組合のPRをお願いします

当組合は350を超える柔道整復師による組合で、共同購買事業をはじめとして組合員の経営力と技術力の向上を目指した各種研修会等を行っています。毎年、組合員はもとより一般市民の方も参加できる「健康」をテーマとした「石川接骨みらい塾」を開催しています。また、今年度中央会の通常総会時に石川県知事より優良組合表彰を戴くことができ、益々組合としての志気が高まってきています。「あなたの町の接骨院」をキャッチフレーズにアットホームな雰囲気を保ちながら組合員一丸となって頑張っています。

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

日本中を感動と勇気の渦に巻き込んだ、なでしこジャパンの世界一から早4か月。国民栄誉賞を授賞し各種メディアやイベントに引っ張りだこの選手達。疲れを癒す間もなく五輪予選を突破し、ますます彼女たちの「強さ」に脱帽。そこで今号は「KING KAZU」と三浦知良選手に「GOD澤」と言わしめた澤穂希選手の名言を集めてみました。選手としても人間としても惹かれてしまいますね。何事も「あきらめない」気持ちで！



### Q プレゼントクイズ

## 石川県柔道整復師協同組合さんのキャッチフレーズは何でしょう？

○にあてはまる漢字3文字は何でしょう？別紙回答用紙に答えを書いてFAXにてご応募ください。

## 「あなたの町の○○○」

抽選で5名様にプレゼントを差し上げます。

編集者E

### この一言、あの名言(澤 穂希 編)

「苦しい時は私の背中を見なさい！」  
(世界4位となった北京五輪の際、チームメイトに対して)

「強いつてことは泣かない、泣かない。泣いてもまた笑えること。」

「い事があつたら、そりやいやな事もあるよ。いやな事があつたら、きつとい事があるよ。」

「そこであきらめたら、普通の人じゃん。」

「我々のしていることは、ただサッカーをするだけではないことを、意識してきた。我々が勝つことにより、何かを失った人、誰かを失った人、怪我をした人、傷ついた人、彼らの気持ちが一瞬でも楽になつてくれたら、私達は真に特別な事を成し遂げた事になる。」

こんな辛い時期だからこそ、みんなに少しでも元氣や喜びを与える事が出来たら、それが我々の成功となる。日本は困難に立ち向かい、多くの人々の生活は困窮している。」

我々は、それ自体を変えることは出来ないもの、日本は今復興を頑張っているのだから、そんな日本の代表として、復興を決して諦めない気持ちでプレーが見せたかった。今日、我々にとってはまさに夢のようであり、我々の国が我々と一緒に喜んでくれるとしたら幸いです。」  
(W杯優勝後、外国メディアからのインタビューに対して)

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。

# 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

**あいおいニッセイ同和損害保険株式会社……………TEL.076-264-7811**

金沢支店 〒920-0906 金沢市十間町5番地

**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

**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

(2011年11月作成)