

石川 中央会報

石川県中央会会報

2012

新年号

年頭所感

復活!かが能登かなざわ中小企業応援センター

中小企業団体全国大会(愛知県)へ参加

～迎春 年賀誌上交換～



日本海から昇る朝日(能登町鵜川港)



石川県中小企業団体中央会

石川県中央会会報
2012
新年号

石川県 中央会報

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 「ゆるキャラによる産業振興策」～くまモンが教壇に立った理由～
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏
- 10 「農商工連携のいま」～事業者支援の現場から見えてきたもの～
NPO 法人スターシップ農商工連携支援機構 理事長 畠 嘉伸氏

トピックス

- 12 復活！かが能登かなざわ中小企業応援センター～調印式を開催
- 13 おめでとございます～ 秋の叙勲・褒章受章の方々（会員関係）

中央会事業だより

- 14 石川のこだわり商品フェア2011が開催～本会支援の5社等が出店～
～めざせ商談力アップ！～
食のプレマッチング商談会と事前準備セミナーを開催
- 15 企画委員会及び組織委員会・経済委員会を開催
県・市に対して平成24年度予算要望を実施
- 16 第63回中小企業団体全国大会（愛知県）へ参加
- 18 東海・北陸ブロック研修会へ参加（青年中央会）
経済講演会並びに交流懇談会を開催
- 19 「金沢湯涌かぶら」お披露目式を開催
仕切り直しもナイスショット！第26回組合交流ゴルフ大会結果報告
- 20 伝統的工芸品モニター店発表会を開催～1月20日からモニター開始！

News

- 21 新聞掲載記事より
石川県麺類食堂生活衛生同業組合／石川県薬業青年会
石川県板金工業組合・石川県金属屋根協同組合／和倉温泉旅館協同組合
石川県旅館ホテル生活衛生同業組合／石川県畳事業協同組合

お知らせ

- | | |
|---------------------------------|---|
| 24 県内の情報連絡員報告（11月） | 26 平成24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 |
| 26 個別専門相談室開催のご案内 | 27 市町村合併による定款変更について |
| 27 東日本旅館・ホテル応援キャンペーン実施中！（全国中央会） | 31 ～迎春 年賀誌上交換～ |
| 67 くみWa i 広場（石川県中古自動車販売商工組合） | |



【表紙写真】
日の出をみるみる会
代表 牧 邦三氏撮影
（金沢市小立野在住）

県内で海からの日の出を見ることができるとご存知でしたか？鶴川の海岸では3、4月と8月中旬～10月中旬まで見ることができるそうです。また、能登半島の先端、珠洲市の禄剛先灯台付近では2月下旬～10月中旬までは日が昇り、4月下旬～8月下旬までは日が沈むそうです。皆さん是非一度、日本海の朝日を見に行ってみてはいかがでしょうか？



「中小企業は国の宝、 地域経済活性化の原動力」 ～勇猛果敢に挑戦し、難関突破～

五 嶋 耕太郎 石川県中小企業団体中央会会長

年頭に当たり新春のお慶びと共に旧年中のご支援、ご協力に対し、一同に代わり心から感謝を申し上げます。平成 23 年の兎年は、国内では東日本大震災、台風・集中豪雨、海外ではタイ大洪水と大きな自然災害の発生のほか、経済面では歴史的な円高など人智を超える事象が多発し、たゆまぬ忍耐と新たな挑戦が大きく求められる年であったのではないかと思います。

現下の経済情勢は、大震災で著しく停滞した生産活動がようやく正常化したものの、海外景気の減速や超円高、株安による悪影響などにより足踏み状態にあるものと思われまます。

国においては、昨年末第 3 次補正予算が成立し、震災復興を中心とした政策執行がようやく本格化するものと期待すると同時に、これまで以上に政府の果たす役割や舵取りが重要になっていることから、実効あ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や制度金融をはじめとした金融支援制度を拡充するなど、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。

したがって、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、これらを推進する人材の養成塾の開講、また新規学卒者等の就職支援などの雇用対策や経営改革支援等に汗をかき、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 24 年の我が国経済であります、「震災復興関連需要が本格化することにより、景気の腰折れは回避され堅調に推移する」など、政策需要の下支えに期待する見方も出ていますが、他方これと言った景気の牽引役が見当たらないなど不安定要因もあり楽観は許されない状況にあると思われまますが、いかがでしょうか。

本会としましては、中小企業組合の支援に軸足を置きながら、事業仕分けにより一旦は廃止したものの、昨年 11 月に自主的に再構築した「かが能登かなざわ中小企業応援センター」や「企業ドック制度」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。

いずれにしても厳しい情勢に変わりはありません。各位には、これまでも増してしっかりとした中長期的な展望をもって、新技術や新商品の開発、人材育成など企業の地力を高めるとともに、辰年にあやかり今が好機と勇猛果敢に挑戦することにより、難関突破を果たすことが大切であると思っております。

中小企業は国の大切な宝です。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。むすびになりましたが、「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」にと、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、ご発展を念じつつ変わらぬご支援、ご協力を心よりお願い申し上げます。年頭のご挨拶いたします。



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。

本県の交流基盤整備の総仕上げとも言える北陸新幹線については、昨年末、国において、金沢・敦賀間の新規着工を認める方針が決定されました。北陸新幹線が県内全区間で繋がり、まさに県民の悲願が実現する見通しとなり、これまでの多くの皆様方のご尽力に心から感謝を申し上げたいと思います。

開業年度まであと2年と迫った本年は、開業効果を最大限に引き出し、県内全域に波及させるための取り組みに加え、首都圏への情報発信と効果的な開業キャンペーン等の実行に向けたプランの策定やその取組を行う「新幹線開業 PR 戦略実行委員会(仮称)」を今春に立ち上げるなど、金沢開業に向けた準備を加速させてまいります。

新幹線開業に伴い JR から経営分離される並行在来線対策についても、その運営を引き継ぐ第3セクターの経営計画を策定するとともに、本年中の会社設立などの諸準備を着実に進めてまいります。

今後とも、平成26年度末までの金沢開業はもとより、敦賀までの一日も早い開業、大阪までの延伸について、関西圏を含めた沿線各県と連携を密にし、最大限の努力をしていきたいと考えています。

本県も人口減少時代を迎えた中、本県の活力と賑わいを育てていくために、北陸新幹線をはじめ、空港、港湾、道路等の広域交流基盤を連携させることを通して、人やモノの交流をより一層盛んにしてまいりたいと考えております。

さて、本県経済につきましては、個人消費が下げ止まり、生産水準が回復しているなど、全体としては持ち直しの動きが続いているものの、海外経済の減速や円高の影響を受け、一部でそのペースが緩やかになっております。雇用情勢については、厳しさが和らいでいるものの、有効求人倍率が一倍を下回る状況が続いております。

こうした中、県では、関係機関と連携して、景気の持ち直しを後押しすべく、経済・雇用対策を強力に推進してきたところであり、切れ目なく、セーフティネットの充実強化に取り組んでまいりました。

経営面においては、厳しい経営環境の中、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、外部専門家を派遣する「企業ドック制度」につきましては、制度をより充実させるため、セミナーによる集団指導や専門家情報を一元化し共有するためのドクターバンクの整備などにも取り組んでおります。

また、昨年度に引き続き「いしかわ産業化資源活用推進ファンド(活性化ファンド)」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2011」を金沢市内で開催し、多くの県民の皆様にご来場いただいたところです。今年度は、新たな取組

みとしてフェアの会期中に首都圏等のバイヤーを招聘した商談会を実施したところであります。

資金面においては、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」と「借り換え融資」について十分な融資枠を確保したところであります。

また、東日本大震災の影響を受けている企業を対象に、「東日本大震災対策融資」を創設し、加えて、急激な円高に対応するため、円高により影響を受けている企業を対象とした融資の要件緩和を実施しております。

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

雇用面においては、厳しい雇用情勢の中、特に高校卒業予定者の就職支援について、関係団体とも連携を図りながら、全力で取り組んできた結果、採用企業のご協力もあり、昨年3月に卒業した高校生の就職内定率が99.3%となり、全国第2位の高い水準となりました。

今年度も、就職を希望する生徒が一人でも多く内定を得られるよう、直接企業の情報を収集するための「企業ガイダンス」に合わせて、新たに、就職に向けた心構え等を学ぶ「就職応援セミナー」を開催したほか、2回目の合同就職面接会を今月に開催するなど、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おります。

大学卒業予定者等についても、今年度、新たに、学生と企業のミスマッチを解消するため、様々な業種、規模の企業を見学する機会を設けたほか、これまでに4回の合同就職面接会を開催し、昨年度を上回る学生・企業に参加いただいております。2月にも面接会を開催することとしております。

今後とも、新規学卒者をはじめ、一人でも多くの就職を希望される方々が職に就くことができるよう、必要な対策を講じてまいります。

一方、次代の本県経済を支える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していくことも重要であります。

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、一昨年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。このファンドの運用益を活用して、次世代産業として有望で、特に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に対し、集中支援をしております。

県としては、今後も、ハード・ソフト両面から県内企業の研究開発活動を支援し、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、伝統産業、豊かな食材、自然環境といった本県の恵まれた産業化資源（地域資源）を活用した新たなビジネスの創出や、農商工や医商工の連携による新産業創出を図るため、活性化ファンド（200億円）の運用益を活用し、これまで4年間で300件を超える取り組みについて支援を行っており、中にはヒット商品となったものも数多くあります。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。

本県の経済・雇用情勢は、全体として持ち直しを続けているものの、急激な円高の進行や、海外経済の下振れ懸念などもあることから、景気回復を確実なものとしていくため、引き続き、経済・雇用対策に総力を挙げてまいります。

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、新年のご挨拶といたします。



年 頭 所 感

鶴 田 欣 也 全国中小企業団体中央会会長

平成 24 年の新春を迎え、お慶びを申し上げます。

昨年は、3 月 11 日に発生した東日本大震災により未曾有の大被害が発生し、その震災の影響に加え、長引く円高、欧州における不安定な金融情勢、電力供給の制約等懸念材料を数多く抱えて年を越すことになりました。

全国中央会としては、昨年、創立 55 周年を迎える節目の年でありました。東日本大震災の被害は極めて甚大でしたが、被災地に対する全国各地の組合からの救助・救援、たくさんの義援金、救援物資の提供を行って頂き、そのお陰で絆が大いに再認識された年ともなりました。また、仮設店舗から事業再開を果たした組合、水産加工業者による加工・物流施設の共同設置によって事業再建を図った組合、複数の企業がグループ化して自動車部品のサプライチェーンの復旧を行った工業団地の自動車部品供給グループなど組合等連携組織による復旧・復興に向けた取り組みが始まりました。

この絆をより強固にするため、「組合 絆 ルネサンス」を合言葉に、今年是全国中央会として、被災地中小企業と組合の早期復興を強力に後押しするとともに、縮小均衡する国内市場、歴史的な円高による事業環境の悪化、産業空洞化等に中小企業等が適切に対応できるよう新たな事業を実施していきます。

その主なものを 3 つ挙げてみます。まず、全国中央会では、第三次補正予算における新たな事業に取り組み、中小企業の海外展開の支援、ものづくり技術力の維持・強化、人材の確保・育成の支援等に新たな取り組みを開始します。これにより、被災地等の地場産業・ものづくりの活性化、中小企業の連携体を取り組む試作品の開発等、ジャパン・ブランドを活用した複数の中小企業による国内外への販路開拓、有能な人材の確保定着を推進していきます。

二つ目は、広域・異分野の組合間連携等の推進です。連携による新しい技術、製品、マーケティング、サービス開拓等に加え、例えば、事業継続計画（BCP）において、従来、個々の企業では難しいとされていた代替生産等を行う組合間協定づくり等を広げていきます。

三つ目は、経済連携協定の推進への対応です。富山県の金型メーカーで組織する金型協同組合が、組合出資による現地法人を立ち上げて話題となりましたが、このような組合による海外展開を推進していきます。特に、組合が取り組む海外展開ビジョンの作成や国内事業の構造改善計画の策定等を強力に支援していきます。

「組合 絆 ルネサンス」の言葉通り、組合の絆の力でもって、被災地が、我が国経済が、そして我々中小企業・組合が、再び活性化できるようあらゆる組合関係者が中央会の活動に積極的にご参画頂きますようお願い申し上げますとともに、本年が皆様にとってよい年となりますようご祈念申し上げます。私の年頭のご挨拶と致します。

平成 24 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 24 年の新春を迎えるにあたり、所感の一端を申し述べて年頭のご挨拶とさせていただきます。

まず、昨年の経済を振り返りますと、わが国の景気は 3 月に発生した東日本大震災により急速に悪化した後、サプライチェーンの復旧が順調に進み、消費者の購買意欲も改善するなど持ち直しの動きを見せました。しかしながら、夏場以降は欧州での債務危機の再燃に端を発した金融市場の混乱が世界的に広がり、国内景気においても一段の円高進行が懸念されるなど先行きの不透明感が強まりました。

中小企業の景況については、当金庫の「中小企業月次景況観測」で見ますと、景況判断指数は震災後の昨年 4 月に 36.1 となり、前月比▲ 13.4 ポイントと単月では過去最大の低下幅を記録しました。その後は復旧の動きにあわせて回復し、景況感に持ち直しの兆しがみられましたが、夏場の欧州債務危機再燃以降は一進一退となるなど方向感の定まらない展開となりました。

このような環境のもと、当金庫は、東日本大震災による経済、金融、国民生活への影響を踏まえ、当面の資金繰りに不安を抱える中小企業の皆さまや、災害復旧・復興に取り組む中小企業の皆さまに対し、危機対応業務を中心に、組織をあげてセーフティネット機能の発揮に取り組みました。昨年 5 月より取扱いを開始した東日本大震災復興特別貸付については、1 万 9 千件、1 兆 3 百億円の実績となり、これらを合わせた危機対応業務全体の累計実績は、制度開始以降、9 万 3 千件、5 兆 8 千億円を超える規模となりました。こうした中小企業の皆さまの資金繰りや経営の安定化へのサポートを通じて、大震災からの復旧・復興、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、中小企業の皆さまの企業価値の向上に向けては、成長戦略総合支援プログラムを活用する等、全力でサポートしてまいりました。同プログラムは当初「3 年間で 2,000 億円の成長マネー供給」という目標を掲げていましたが、昨年 9 月末までの約 1 年 2 ヶ月間で早々に目標を達成することができました。引き続き、成長を目指す中小企業の皆さまのニーズに積極的にお応えしていくため、目標を「3 年間で 5,000 億円」に上方修正したところです。

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、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われ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。

ゆるキャラによる産業振興策

～くまモンが教壇に立った理由～

中村智彦氏／神戸国際大学経済学部 教授

ゆるキャラとB級グルメ。この二つが地域振興の鍵になってきたのは、ここ数年のことだろうか。名声を高めたのは、彦根のひこにゃんと、揉め事で一躍知名度を上げてしまった奈良のせんとくん、まんとくんだらう。

2011年末に行われた人気投票では、熊本のかまモンが第一位となった。このくまモン、九州新幹線開業に合わせて、関西方面での熊本県の実施した観光キャンペーンのために登場したゆるキャラである。今回は、このくまモンを題材にゆるキャラについて考えてみたい。

教壇に立ったくまモン

2011年7月11日、私が担当している関西大学商学部の講義にくまモンが登場した。この日は、前期講義の最終日で、日頃、欠席を続けて、レポート課題だけでも聞いてやろうというよこしまな考えでやってきた学生たちはびっくりしたことだろう。実際、遅れてやってきてドアを開け、中を見た途端にぎょっとした表情で立ちすくみ、そのまま後退して室外に出ていき、しばらくしてからおずおずと再度ドアを開けてくる学生が数人いた。

さて、ゆるキャラが大学の正規の講義の教壇に立つというので、NHKでは、講義当日の正午と夕方だけではなく、熊本局では二日前にも「予告」という形でニュース番組で放送された。他にも民放でも当日、大阪や熊本で報じられた。しかし、テレビの報道だけでは、まるでキャラクターを呼んでお遊びをしたかのように取られかねない。そこで、ここでは少し説明しておきたいと思う。

九州新幹線の開通をどう生かせるか

九州新幹線については、開業のかなり前から地元ではさまざまな動きが見られた。筆者も、年に数回訪れる熊本や鹿児島で、九州新幹線を目前に控えての地元の対応や、さらに勉強会などにも招かれたこともあった。華やかに見える新幹線開業への催しの裏では、博多への一極集中や、支店の集約など、さらには観光客の通過の増加など、企業関係者のみならず行政関係者にも警戒感と危機感が高まっていた。

実は、今回の講義の目的は、ゆるキャラを招くことにあったのではなく、その熊本県の観光・産業振興策である交流人口拡大策「KANSAI戦略」についての解説を直接、熊本県の担当者から聞くことに

あった。

熊本県では、以前から関西・中国地方における熊本の認知度の低さが課題として認識されており、エリア毎（近畿、岡山県、広島県）に応じた手法でアプローチが必要だということで、今回の戦略が立案されてきたという。そこで、KANSAI戦略推進による関西・中国地方における熊本の認知度向上の第一段階として、「くまモン」の話題化を展開、JR車内の中吊り、新聞広告、テレビ、ラジオなどへの露出などを2010年10月から12月にかけて集中的に実施してきた。2011年度の予算総額は約8,000万円である。県の意気込みが理解できよう。

くまモンの活用にあたっては、単なるゆるキャラとしての存在ではなく、「ストーリー性」を重視した宣伝広報戦略が実施された。「主人公＝くまモン」、「目標＝名刺配り1万枚!」、「ピンチ＝大阪の魅力にハマる!」、「味方＝スザンヌ宣伝部長の声援」、「勝利＝任務完了」、「ご褒美＝?」という流れを設定し、ツイッターでのくまモンのつぶやきによって多くの人の親しみをってもらう手法が採用された。

さらには、その途中で熊本県知事が「緊急記者会見」を行い、「くまモンが行方不明になったので、見かけた方はご一報を」と発表したり、知事自らが



子供たちに人気のくまモン（於 神戸国際大学）



関西大学での講義風景

吉本新喜劇に登場するということまで行われた。従来のポスターやテレビCMに加えて、ネットでの口コミを活用した自治体としては大胆な広報戦略の打ち出しだ。

なぜ学生たちは、くまモンを知らなかったか

さて、各地の産業振興策について解説してきた一貫として、6月に入り講義で、私が解説を担当しているテレビ大阪「ニュースBIZ」で熊本県の観光戦略を取り上げた番組を学生に見せた。視聴後、「くまモンを知っている人？」と尋ねたところ、なんと70名中に2名という惨敗振りだった。それを熊本県の担当者に伝えたところ、とんとん拍子で大学の講義に来ていただく話が進んだのだ。

関西大学の学生たちへの知名度が低かったことには理由がある。熊本県では、新幹線開業に合わせてJRを中心にPR活動を展開してきた。しかし、関西大学は阪急沿線にあり、多くの学生がJRを利用しない立地だったのだ。

県では、若者層へのPRをどのように進めるかがちょうど議論されているところであり、秋口にかけては学園祭への「くまモン」の登場を検討しているところだった。一方、私の方は、自治体の産業振興策について講義を行ってきたのだが、具体的な事例を用いての解説を進めていた。その中で、実際に学生たちに身近な大阪での九州の自治体による観光PR戦略を現場の方たちに解説していただくことは教育上にも大きなメリットがあると考えていた。

くまモン講義で明らかになった緻密なPR戦略

大学の講義にくまモンはやってきたが、くまモンが話すわけではない。そもそもくまモンは話せない設定になっている。そこで、講義そのものは、熊本県観光経済交流局くまもとブランド推進課の成尾雅貴審議員から、熊本県による企業誘致、産業振興そして今回の一連の交流人口拡大戦略について講義をしていただいた。

熊本県大阪事務所の企業誘致担当者は、企業訪問のアプローチ数の目標を一年で約300社としている。

実際に訪問するのが約100社。その結果、実際に誘致に結びつくのは数社あるかないかという程度である。熊本県は、大阪事務所だけではなくこうした拠点を東京や海外にも開設し、企業誘致、観光振興に力を入れている。しかし、こうした自治体の産業振興策というものは、なかなか見えるものではなく、大学の講義でも資料などを使ってどういったメニューがあるかを紹介することはできても、現実は何をしているのかを学生たちに理解させるのは難しい。学生たちの多くのイメージにある県職員というと役所の窓口にずらりと並んだ人たちであるのが大半だからだ。

学生だけではなく、多くの人たちが目にするのは観光振興に関わるPR事業だけであり、今回の事例でもその代表的なものが、ゆるキャラであるくまモンである。今回、講義後に受講した学生たちに感想を聞いてみたが、「くまモン」というゆるキャラを通じて、どういったPR戦略が練られているのか、そこに多くの人たちが関係しているのだということを理解できた点が一番良かったと述べていた。実際、こうしたゆるキャラや、広告宣伝に接することは多いが、それがどういった目的で、どのように展開されているのかについて学生たちは考えることは少ないだろうし、そうした情報に接することも少ない。

問題は、学生だけではなく一般の人、これからゆるキャラを活用したPR活動を行おうとしている人にも誤解をしているケースが少なくない点だろう。

そういった点では、学生たちにとっても有益であったし、多くの学生が「熊本」に関心を持ったという点では熊本県のPRにも役立つと言えるだろう。加えて言えば、テレビや新聞などに報道された点では、大学側の広報担当者も喜んでいた。

特に今回の取り組みを手伝ってくれた学生たちは、「PR活動というのは、こうしてするものなのですね」、「テレビや新聞というのは、こういう風になることで取材に来てくれるのですね」と言った感想を述べていた。様々な面から学んでくれたのではないかと考えている。ゆるキャラは、いわば緻密に構成されたPR戦略、広報戦略の一部分を構成するものであるという理解が足りないのである。

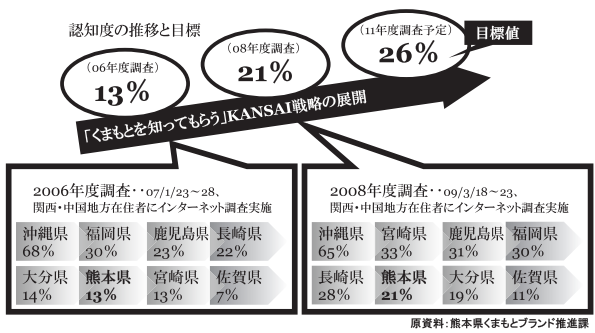
ゆるキャラブームはいつまで続くのか

ここ数年のブームで、ゆるキャラは百花繚乱・というよりも粗製濫造のきらいも強い。それぞれの地域で、それなりに頑張っているのだから、実名は出すのは避けるとして、その失敗をいくつかパターン分けしてみよう。

①意味不明・・・デザインやコンセプトがずさんなため、いったい何のキャラクターか説明を読まないと理解できない。これがもっとも多い。食材などをキャラクター化する際には、相当気をつけなければ意味不明なものになってしまう。

関西以西における熊本の認知度

認知度＝「九州の各県の中で熊本に興味・関心がわくのは？」



- ②盛り込みすぎ・・・地元の名産品が複数あるから全部盛り込みましたというパターン。結果的に、①と同様に意味不明でかつ、不気味な感じになってしまっているケースが多い。
- ③複数系・・・②では難しいと考えたのだろうか、複数のキャラクターが並存しているケース。これも多くの場合、意味があいまいになってしまっている。いっそのこと、戦隊キャラクターのようにそれぞれの個性を打ち出し、イベントなどで子供向けにPRできれば良いのだが、そこまではいかない。
- ④不気味系・・・牛や馬、豚、鳥といったキャラクターの場合、「僕たちを美味しく食べてね」などと言わせると、逆効果の場合がある。さらに、これらはデザインをかなり気をつけないと、「かわいい」とは思ってもらえない。「一部のマニアに受けて、話題になれば良い」という考えもあろうが、ストーリー性が無く、単に不気味なだけではすぐに飽きられる。
- ⑤予算低減型・・・予算がないのはわかるが、どこかのキャラクターにそっくりとか、あまりにもデザインがずさん過ぎるものなど。これらの場合、着ぐるみなどにした際に著作権や意匠権で問題になったり、立体にするのが困難になるケースが多い。

人気のあるキャラクターたちは、一目見て、なにが元になっているかが理解できる。どちらかと言えば、犬や猫、熊などわかりやすい動物を活用していることが多い。実は、わかりやすく、かわいいというのがキャラクターの条件である。仮に何かの食材のキャラクターをデザインするとしても、誰でも知っているトマトやイチゴ、にんじんなどはキャラクターにしやすく、また、かわいくできることが理解できるだろう。しかし、魚などはデザインが難しい上に、かわいくデザインすることは難しい。

つまり、単純な方が良いのである。ところが、地元自治体や商工会議所、商工会などでデザインを行うとなると、それぞれの利害関係が複雑に絡み合い、それがそのままキャラクターに反映されてしまうという事態を引き起こす。色々と盛り込んだあげくに、

どれも中途半端ということになってしまうのだ。

地元で愛されるかどうか

ゆるキャラが観光振興や、その場所のイメージアップに役立つか否かは、実は地域外での人気にあるのではない。何よりも地元の人たちが、そのキャラクターを愛しているかどうかにかかっている。くまモンの場合、もともと地元の住民や企業人を巻き込んだ地域振興策が進められてきた中で創出されてきたキャラクターである。

なぜ、単純で解りやすく、そしてかわいらしさが求められるのか。それはまず地元の人たち、子供だけではなく大人にまで愛されるかどうか成功の鍵であるからだ。くまモンの場合、男性までがピンバッチなどを買い求め、着用している姿を熊本で多く目にする。そして、それは自身も熊本や九州の観光振興、PR戦略に参画しているという誇りの象徴でもあるのだ。

観光の基本は、「地元の人が食べている物を食べたい。地元の人が飲んでいるものを飲みたい。地元の人がやっていることをやってみよう」という考えを訪問客が持っているところからである。ゆるキャラも、いくらPR活動に登場させたとしても、地元の人が振り返りもしないようでは、他地域の人から人気は得るはずもない。

さらに繰り返しになるが、あくまでゆるキャラは、地域振興策、観光PR戦略の一部分を構成するものである。それらが構築されていないにも関わらず、ゆるキャラだけを創出しても、短命に終わる。今後、北陸地方も新幹線開通を目前にして、さまざまな地域振興策、PR戦略が打ち出されていくだろうが、その中で、どのようにゆるキャラを活用するのか、それを考える上では単に人気No1という意味だけではなく、その背後の緻密な戦略を学ぶという意味で、くまモンは私たちに多くの示唆を与えてくれるだろう。

くまモン公式ページ

<http://cyber.pref.kumamoto.jp/kumamon/>

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】
筆者のホームページ → <http://monodukuri.jp/>
神戸から山形へ行って考えた～神戸国際大学中村ゼミ
→ <http://samidare.jp/tomsemi/>

農工商連携のいま

～事業者支援の現場から見てきたもの～

畠 嘉伸氏／NPO法人スターシップ農工商連携支援機構 理事長

平成20年に農工商等連携促進法が施行され、中小企業者と農林漁業者が共同で行う新たな商品やサービスの開発等の計画が国の認定を受けた場合、事業資金の貸付や債務保証等の支援を受けることができる「農工商等連携事業計画」が実施されました。平成23年9月末現在、中部経済産業局内では83件、全国では460件の事業が認定を受けています。

この認定事業について、私たち自身も農工商連携支援事業者となり認定事業支援を行うようになって3年になりますが、実際にこの事業支援を行っていくなかで“変わった”と感ずることと“変わらない”と感ずることがありますが、まずはその前に実際に申請のご支援をさせていただいた事例をもとに農工商等連携認定事業とは何かについてご説明をさせていただきます。

Aさんという生産者がいます。Aさんは新規就農者ですが、品質に強いこだわりを持っており、自分の納得いかないものは販売せず廃棄するという経営をしていました。ロス品の廃棄は経済的に非常に厳しいであろうことは想像に難しくありません。しかし、Aさんにとってはそれがベストの選択だと思っていたのです。ある日、商業者のBさんが偶然その廃棄の話を知りました。Bさんは“Aさんの生産者としての想い”を知り、商業者としてAさんのために何か出来ないかと考えました。そして、そのロス品を一時加工することで有効活用する方法を考え付きました。これをきっかけに、AさんとBさんはビジネスパートナーとして事業計画を立て、結果、連携事業者として認定され支援を受けることになりました。この事業には、Bさんの商業者として有効活用するに至った工夫点や、AさんがBさんに供給するにあたっての工夫点などが必要になります。連携事業においては有機的な連携であることが非常に重要になりますが、この事業に関しては問題なく申請ができたことと記憶しています。このように、連携のきっかけは日常のいたる所にあり、例えばひとりでは出

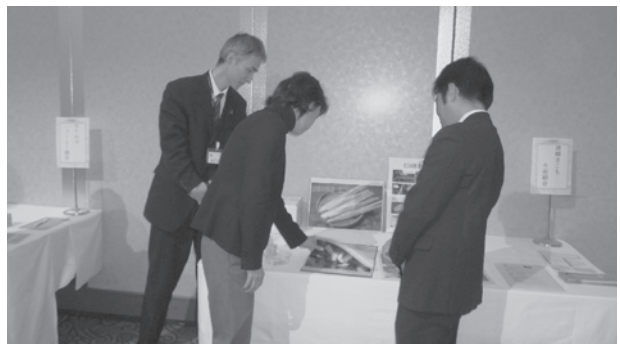
来ないことでも、両者が連携することで可能になるのが農工商等連携事業です。

さてそんな農工商等連携事業ですが、3年間で非常に変わったと感ずるのが、事業計画に求められる精度です。認定件数の推移をみると、初年度は181件、21年度は187件ですが、昨年の22年度では66件の認定にとどまっています。施行当時と現在を比べても、申請に必要な書類は全く変わりません。しかし、その計画内容の審査に関しては、かなり厳しくなっていると感ずています。商品に関しては、開発に至った理由や時代に求められるニーズ商品であるのかが問われます。開発商品の市場における優位性や、その根拠となる蓋然的資料・データの提示などが求められます。また販路計画については、より具体的な計画が必要となります。例えば「全国の百貨店やスーパーで販売」ではなく、それはどこか（具体的な名称）、現在取引があるのか、現在取引実績が無い場合はどうやって販路を開くのか等、計画を確実に遂行するためのより細かいデータが必要とされます。つまり「いい物を作れば売れる」という楽観的予測に基づく事業計画では不十分だと言うことです。また、新たな販路を求めての新商品開発であっても、安易に今ある技術と今あるものの利用であれば、新規の事業とは認められません。連携には必ず双方のビジネスにおける工夫が必要となるのは前述の通りですが、簡単に真似できないような商品や、物語のある商品の開発が望ましいのです。ここまで読まれて「当たり前なことじゃないのか？」と思われた方もいらっしゃると思いますが、その通りです。確かに年々審査は厳しくなっていると感ずますが、実は本来あるべき審査基準になってきただけのことなのかもしれません。またこの3年で認定の取り消しを受けた事業計画もあることから、厳しくせざるをえなくなったという側面もあるのではないかと思います。

さて、3年前と「変わらない」と感ずるものです



セミナー風景【金沢】



参加者交流会

が、これは事業者の何かをしようとする「熱い想い」です。情熱と言えばいいのでしょうか、まずはこれがなければ始まりません。

私たちが日々お会いする方はみなさん「うちの〇〇は最高なんだ」と熱い想いを語ってくれます。この自分にとっての「強み」を活かし「弱み」を補えるパートナーが見つければ、1+1が2ではなく2以上の効果を表すことでしょう。そのためには、現状に悩むだけでなく、まずは動くことが必要です。その方法の一つとして、マッチングセミナー等に参加されるのもいい方法だと思います。

最後に、認定における効果についても触れておきたいと思います。本事業に対して22年度末までの3年間で約16.7億円が補助金として投入されており、それに対して販売達成累計額は約114億円と、投入額の6.8倍の市場取引があったとの報告があります。また、56%の事業者が認定前に比べて売上高が増加しており、経常利益（付加価値）は49.4%、雇用も47.1%の事業者が増加していることから、半数以上の認定事業が概ね成果をあげていることが伺えます。反面、認定を受けても順調にいけない事業もあることから、認定事業であっても計画の再構築が必要な事業者もあるようです。

また有識者からのヒアリングによる「中小企業の新事業展開に当たっての課題」として、以下の報告もあげられています。

(1) 経営力不足

中小企業の経営者は、基本的にワンマン経営であることから、単に本業を進めるだけの場合はよいが、新事業を進めることには慣れておらず、経験不足・プロジェクトマネジメント能力の不足が懸念される。

(2) 人材不足

中小企業では、従業員の余裕がなく、製造・開発の専門スタッフを置くことが難しく、代替が効かない場合が多い。組織で仕事を進めるといより、個

人に頼って仕事をしている面が大きく、1人が欠けても影響が大きい。

(3) 市場ニーズの把握不足、計画の見通しがあまい

中小企業では、情報収集力が弱いことから市場動向・消費者ニーズを常に捉えきれず、商品を開発したものの価格が高い、すでに時代遅れになっているなど、的確なタイミング、適正な価格で商品を販売できない。

(4) 環境の変化に対応できない

環境の変化に対応できず、本業がうまくいかなかったため事業を縮小、断念するしかない。

(5) 支援機関の活用

中小企業の新事業展開の促進には、事業者の身近にある支援機関の果たす役割は大きい。しかしながら、広範な専門的分野のアドバイス、また数多くの事業者からの支援ニーズに対し、現状では質・量の面で十分とは言い難い状況となっている。

私たちも日々研鑽が必要であると実感しておりますが、事業者においてもこの制度をチャンスと捉え最大限活用して地域経済の活性化につなげていただきたいと思います。



マッチングセミナー風景



島 嘉伸 (はたけ よしのぶ)

【出生】
・石川県金沢市出身。1973年生まれ。

【職務プロフィール】
・株式会社日本M&Aセンター（東証一部）にて、後継者難の企業に対するM&Aコンサルティング、M&Aによる企業再建コンサルティングを手がける。

- ・その後、監査法人系公認会計士事務所にてベンチャー企業の新興市場への公開支援業務、企業価値評価業務を手がける。
- ・平成16年1月より島税理士事務所（現島&スターシップ税理士法人）経営コンサルティング部に入社。
- ・平成18年3月(株)スターシップホールディングスを設立代表取締役兼CEOに就任。
- 現在北陸を基盤とし全国規模で中小企業のM&Aコンサルティングを行う。主な実績及び着手業務としては、後継者不在企業のM&A、不採算事業部門の事業譲渡によるM&AやMBO、LBO及び事業承継目的や事業効率見直しに掛かる企業組織再編成案件を手がける。

- ・平成19年4月より経営幹部職限定の人材紹介業である(株)スターシップエグゼクティブバンクをSSHDの100%子会社として新設分割により設立。代表取締役役に就任。経営幹部や後継者不在企業に対して経営者の斡旋・ヘッドハンティング経営幹部育成プログラムを導入している。
- ・平成20年12月一次、二次、三次産業の連携を促進する観点からNPOスターシップ農工商連携支援機構を設立

【主たる役職等】

- ・(株)スターシップホールディングス 代表取締役兼CEO
- ・(株)スターシップエグゼクティブバンク 代表取締役兼CEO
- ・島&スターシップ税理士法人 副代表
- ・NPO法人スターシップ農工商連携支援機構 理事長
- ・EQAグローバルレジストラ(株) 取締役
- ・(株)メディカ・コンサルティング 取締役
- ・(株)船井財産コンサルタンツ金沢 監査役
- ・(独)中小企業基盤整備機構 北陸支部 中小企業ベンチャー総合支援センター 常設アドバイザー
- ・(独)中小企業基盤整備機構 事業承継協議会 会員
- ・(財)石川県産業創出支援機構 専門家登録
- ・(財)ふくい産業支援センター M&Aアドバイザー

復活！かが能登かなざわ中小企業応援センター ～調印式を開催

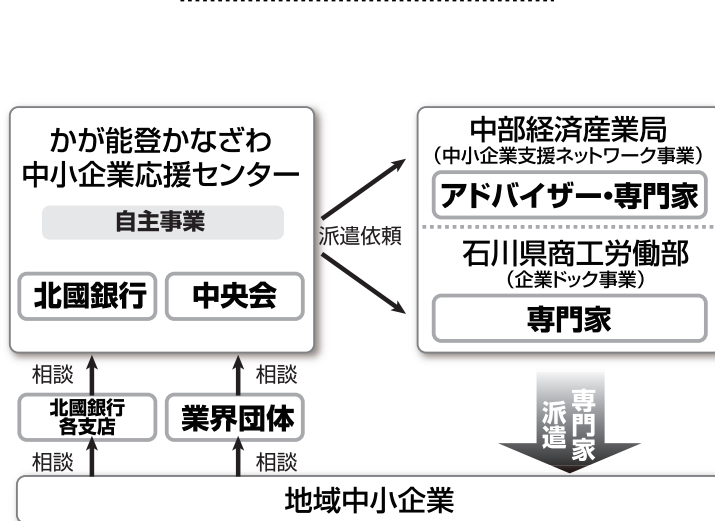
本会と北國銀行は、11月22日（火）、「かが能登かなざわ中小企業応援センター協定」を締結しました。同センターは昨年度、経済産業省の委託事業として取り組んでいましたが、事業仕分けにより廃止されていたものを、このたび県内中小企業の新事業展開や連携などを専門家派遣やセミナー等の開催により支援する目的で自主事業として再スタートするものです。五嶋会長は「この連携をもとに中小企業の特徴ある取り組みを積極的に掘り起こして支援していきたい」としています。

※昨年度との比較イメージ

H22年度中小企業応援センター



H23年度中小企業応援センター



応援センターが取り組む3つの支援

専門家派遣

中小企業からのご相談や支援機関からの要請に応じて、中小企業の抱える高度・専門的な経営課題の解決に最適な専門家を派遣します。

セミナーなど

講習会や研修、ビジネスマッチング会を開催し、経営課題解決に有益な情報の提供等を行います。

窓口相談

経営課題に対立した相談窓口を定期的開設し、課題を把握した上で、各種支援につなげます。



五嶋会長（左）と北國銀行 安宅建樹頭取（右）



関係者一同による記念撮影

おめでとうございます 秋の叙勲・褒章受章の方々（会員関係）



平成23年秋の叙勲・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。今後のさらなるご活躍をお祈り申し上げます。

旭日小綬章

小倉 宏眷

現 羽咋鹿島生コンクリート協同組合 理事長
現 石川県生コンクリート工業組合 副理事長

旭日双光章

松岡 武義

前 石川県理容生活衛生同業組合 理事長

瑞宝双光章

灘地 紀夫

前 石川県板金工業組合 専務理事

瑞宝単光章

埴生 武彦

元 石川県板硝子商工協同組合 理事長

黄綬褒章

北川 義信

現 石川県総合建設業協同組合 理事長

久保 均

現 久保司法書士事務所 所長

福井 俊光

元 石川県税理士協同組合 理事長

藍綬褒章

田中 博人

現 協同組合全国企業振興センター 理事長

石川のこだわり商品フェア2011が開催 ～本会支援の5社等が出店～

11月3日～8日の6日間、香林坊大和において「石川のこだわり商品フェア2011」が開催され、会場には“菓子・スイーツ”、“食品・酒類”、“生活雑貨・伝統工芸”など県内の中小企業70社の国や県の各種支援策を活用して開発された商品が一堂に会し、PR・販売が行われました。

石川県産業創出支援機構が主催し、今回で2回目となるフェアには期間中、のべ30,512人もの来場者がありました。本会の支援先として下記の5社等も出店し、大盛況のうちに終了しました。



茶レンジの会
「加賀の紅茶・米飴」



能登ワイン(株)+(有)マルガー
「能登のもったいないジェラート」



池田商店
「金沢こんかこんか」



石川県酒造組合連合会
「酒米 石川門の酒」



アロマ香房・焚屋
「香福袋 加賀友禅」

～めざせ商談力アップ!～

食のプレマッチング商談会と事前準備セミナーを開催

11月24・25日の2日間、地場産業振興センターにおいて“食のプレマッチング商談会”を開催し、県内の食料品製造業者など18社が参加しました。第1部の「事前準備セミナー」では(社)新日本スーパーマーケット協会の泉川信一氏と長澤 睦氏から、自らの経験等に基づき買い手の立場からみた商品提案方法等について話され、第2部では1社45分ずつのプレマッチング商談を行い、商品の改善点やPRポイント等についてアドバイスがなされました。また、商談終了後、希望者には流通・販路やデザインなどの専門家による個別相談も行われました。参加者からは「明確なターゲット・コンセプト戦略が大切だと痛感した」「新たな切り口の意見が聞けて、今後の商品開発の方向性が見えた」など参加してよかったとの声が多く聞かれるなど大成功に終わりました。



セミナーの様子



プレマッチング商談の様子

企画委員会及び組織委員会・経済委員会を開催

組織委員会・経済委員会

組織委員会（山田秀一委員長：石川県貨物運送協同組合連合会会長）を11月10日（木）、経済委員会（小間井隆幸委員長：石川県商店街振興組合連合会会長）を11月11日（金）地場産業振興センターにおいてそれぞれ開催しました。

委員会では、

- 来年度県・市への予算要望について
- 今年度中央会の事業実施状況について
- 第63回中小企業団体全国大会決議案等について
- 中央会各種調査に見る景況について
- 中央会会員数の推移について

などの議案が審議されました。

企画委員会

組織・経済両委員会の開催を受けて、今年度の第4回目となる企画委員会を11月22日（火）金沢エクセルホテル東急において開催しました。委員会は五嶋会長が議長となり進行し、平成24年度県・市への予算要望等についての議案が原案通り承認されました。

事務局からは、来年度、事業申請予定の地域中小企業の人材確保・定着支援事業等について説明し、了承されました。

県・市に対して平成24年度予算要望を実施

先に開催した3委員会の承認を経て、12月5日（月）、石川県及び金沢市に対し、喫緊の景気対策等の積極的な推進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10名の企画委員の方々が参加し、石川県では、谷本知事、山岸・中西両副知事、植村総務部長、水野商工労働部長、蟹由観光交流局長に、金沢市では山野之義市長に対して、それぞれ要望書を手渡しました。

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推進
- 2 中小企業対策に対する支援策の拡充
- 3 エネルギー対策・危機管理対策への支援
- 4 北陸新幹線開業に向けた観光誘客対策及び各種大会誘致への支援
- 5 中心市街地（中小小売商業）の活性化策の積極的推進
- 6 伝統的工芸品等を中心とした地域産業の振興に対する支援



谷本石川県知事に対する要望



山野金沢市長に要望書を手渡す五嶋会長

第63回中小企業団体全国大会（愛知県）へ参加



全国大会の様子

全国中央会と愛知県中央会の主催による、第63回中小企業団体全国大会が、去る11月17日（木）、「立ち上がろう！中小企業 絆を活かして」をキャッチフレーズに、名古屋国際会議場 センチュリーホールにおいて開催され、全国から中小企業団体の代表者等約3,000名が参集しました。

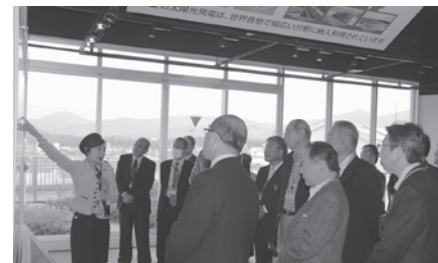
今大会は東海・北陸ブロック内での開催ということで、青年中央会・中央会女性部・事務局協議会を含め総勢85名もの多くの方々にご参加いただきました。

参加者の皆様には、厚くお礼を申し上げます。

本大会には多数の来賓が出席し、牧野聖修経済産業副大臣からは、自身の経験を踏まえながら、中小企業が連携して大きな課題に取り組むことの重要性についての祝辞が述べられたほか、牧 義夫 厚生労働副大臣、森本哲生 農林水産大臣政務官、田中けいしゅう 民主党副代表、塩谷 立 自由民主党総務会長、大村秀章 愛知県知事、河村たかし 名古屋市長、関 哲夫 商工中金代表取締役社長よりそれぞれ祝辞が述べられました。

議事では、鶴田欣也議長（全国中央会会長）、矢野久也副議長（宮崎県中央会副会長）、辻 正副議長（岐阜県中央会会長）のもと、「東日本大震災からの復旧・復興の加速的な実施」並びに「円高・空洞化対策と国内立地企業への支援の強化」を具体化するための中小企業対策の拡充に関する11項目について決議しました。

また、決議案に関連して、新澤昌英 福島県中央会会長より、津波・地震被害対策、被災中小企業組合等の復旧・復興支援の拡充と東京電力福島第一原子力発電所事故の早期収束について、伊藤豪 愛知県中央会副会長より、円高・空洞化対策と国内立地企業への支援の強化について、大胆な国内投資を促進する必要がある等とした意見発表が行われ、満場の賛同を得て決議案は採択されました。



三菱電機(株)中津川製作所への視察



本会からの参加者の皆さん

さらに、本大会の意義を内外に表明するため、後藤久幸 宮城県中央会会長が、決議事項の早急な実行を求めるとともに、中小企業・中小企業組合が地域社会の絆を再生し、力を組織に結集し、豊かな社会を実現するよう全力を尽くすことを誓うとした『大会宣言』を高らかに宣言し、満場の拍手の下、採択されました。

なお、大会では、全国中小企業団体中央会会長表彰として、優良組合35組合、組合功労者71名、中央会優秀専従者40名が表彰され、本県からは下記の4名の方が受賞されました。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】

- ・石山外司郎 (協同組合加賀染振興協会 理事長)
- ・小西 國夫 (ウイング北陸総合衣料商業協同組合 理事長)

【中央会優秀専従者】

- ・深見 正裕 (本会担当次長兼総務課長)
- ・見谷 貴夫 (本会総務課担当課長)



左から 小西氏、石山氏

なお、次の第64回中小企業団体全国大会は、平成24年10月25日（木）、宮崎市の「フェニックス・シーガイア・リゾート」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63回 全国大会決議の概要 ～組合の絆を活かして～

中小企業は、東日本大震災や急激な円高などにより、デフレの更なる長期化、国内産業の空洞化の加速化など日本経済の先行きに大きな不安を抱いている。一刻も早く、震災復興と景気回復を実現し、経済とくらしを支える中小企業が、活力を取り戻し、持てる力を思う存分に発揮できるよう、下記の要望の実現を強く求める。

震災からの復興

I 東日本大震災からの復旧・復興の加速化

1. 津波・地震被害対策、被災中小企業・組合等の復旧支援の拡充
2. 東京電力福島第一原子力発電所事故の早期収束

〈組合を活用した復興事例〉

1. 仮設テントから商売を再スタートした共同店舗組合（岩手県）
2. 共同冷蔵保管倉庫を設置した水産加工組合（宮城県）
3. 帰宅困難者や緊急車両に優先・安定供給した石油商業組合
4. 放射性物質の測定業務を共同受注する協同組合（福島県）

円高・空洞化対策

II 円高・空洞化対策と国内立地企業への支援の強化

【円高・空洞化対策】

1. 円高・産業空洞化対策の迅速な実施

【組織を通じた支援】

2. 組合等連携組織対策の強化、中央会への支援の強化
3. 公正な競争環境の整備、官公需対策の強化

【事業環境の整備－金融・税制・社会保障－】

4. 万全な資金繰り対策の継続及び中小企業金融機能の拡充
5. 国内産業を活性化させる中小企業関係税制の拡充
6. 社会保障制度の見直し

【分野からの支援－労働・商業－】

7. 中小企業の実態を踏まえた労働・教育対策の推進
8. 商店街等及び中小小売商業の活性化支援の拡充
9. 中小流通業・サービス業振興対策の強化

東海・北陸ブロック研修会へ参加（青年中央会）

今年度の東海・北陸ブロック中小企業青年中央会研修会が11月17日（木）、中小企業団体全国大会終了後の17時半から名古屋市賀城園で開催され、本県青年中央会から13名が参加しました。研修会は、地元愛知県出身の起業家で株式会社レジェンドプロデュースの作野裕樹氏より「小さな会社のための最新ネットマーケティング」について学びました。

その後、全国中小企業青年中央会の堀井聖介会長を来賓として迎え懇親会が盛大に開催されました。翌18日は、トヨタグループ13社により産業遺産を保存、展示してある「トヨタテクノミュージアム」と鉄道の仕組みや歴史を体験しながら次世代の超電導リニアまでの最新技術を表示する「リニア・鉄道館」を見学し、大変有意義な2日間の行程となりました。



研修会の様子



トヨタテクノミュージアムにて



熱田神宮にて

経済講演会並びに交流懇談会を開催

11月22日（火）、金沢エクセルホテル東急において経済講演会並びに交流懇談会を開催し、80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、第1部として当会報の巻頭ゼミナールを毎回執筆いただいている神戸国際大学経済学部教授の中村智彦氏を講師に迎え、「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～」というテーマで、第2部では中部経済産業局電力・ガス事業北陸支局産業課課長補佐の長屋義道氏より「最近の中小企業施策の動向について」というテーマで講演がなされました。

中村氏からはインターネットが広く普及し、パソコンだけではなく携帯電話等のモバイル機器でも利用が可能となっている中で、「自社には関係ない」「インターネットは遊びだ」では世の中から置いてきぼりを食らってしまう。積極的に活用することが生き残るコツであると話されました。

長屋氏からは経済産業省の中小企業施策の実情が説明され、大変厳しい状況ではあるが、新規事業を含め中小企業の企業力強化のための事業を実施したいと話がありました。

講演会終了後、参加者間の交流を深めるため懇談会を開催しました。



巻頭ゼミナールでお馴染み、講師の中村氏



会場の様子

「金沢湯涌かぶら」お披露目式を開催

本会では、金沢の湯涌地方で栽培されていた幻の地域野菜「湯涌かぶら」を復活させるため、地元農家など有志で構成されたプロジェクトチーム「湯涌かぶら利用拡大協議会」とともに、昨年度から取り組んできた「金沢湯涌かぶら」のお披露目式を12月5日に湯涌温泉の「かなや旅館」にて開催致しました。

「金沢湯涌かぶら」は、今から約280年前に発行された「加賀国物産誌」にもその名が記録されていますが、今では栽培されていない幻の地域野菜でした。「長く大根のようで風味も良く、湯涌かぶらと呼ばれる」などと書かれており、関係機関の指導をいただきながら、かぶらの品種交配を重ね、伝説の湯涌かぶらを復活させました。

「金沢湯涌かぶら」の特徴は、色は赤紫色と赤色の2種類があり、通常のかぶら（百万石かぶら）と比べてポリフェノールが約6倍も含まれており、食感も良いなど様々な特徴を持っています。

お披露目会では、来賓の高瀬裕章石川県県央農林総合事務所長からご挨拶をいただき、関係者によるテープカットの後「金沢湯涌かぶら」を使用した加工品と料理の試食を行いました。



金沢湯涌かぶら



金沢湯涌かぶら料理のお披露目

仕切り直しもナイスショット！ 第26回組合交流ゴルフ大会結果報告

今回で26回目となる中央会組合交流ゴルフ大会が11月8日（火）能登ゴルフ倶楽部において42名の参加を得て開催しました。当初は9月21日に開催することとなっていましたが、あいにく台風12号の通過により延期開催となっていたもので、当日は爽やかな秋晴れに恵まれ、参加者は気持ちよくプレーしていました。

大会結果は次のとおりです。

石川県中小企業団体中央会 第26回組合交流ゴルフ大会

（敬称略）

- 優勝 西尾 敏彦
石川県生花小売商協同組合
- 第2位 岡本 宏嗣
石川県ビルメンテナンス協同組合
- 第3位 川島 誠
北陸カーゴ軽自動車運送協同組合
- ベストグロス賞
西尾 敏彦（中コース40、西コース40、グロス80）
石川県生花小売商協同組合



五嶋会長（左）と優勝した西尾さん（右）

伝統的工芸品モニター店発表会を開催 ～1月20日からモニター開始！

12月7日（水）、今年度、伝統工芸品のPRと商品開発・販売促進などを目的に本会が実施している伝統的工芸品利用促進事業で、協力いただくモニター20店の発表会とモニター各店を対象とした研修会を開催しました。

モニター店には県内のカフェ等にコーヒーカップ（輪島塗・山中漆器・九谷焼）やお皿（九谷焼）、ランチョンマット（加賀友禅）等を貸し出して使用してもらい、商品の使い勝手や消費者からの声について調査にご協力いただくもので、多数の応募の中から選考委員会を経て下記の20店舗を決定したものです。当日は、発表会に引き続き、各産地組合の事務局長等を講師として、それぞれの歴史や特色等を学んでもらうための研修会を開催し、モニターに選ばれた20店の各店オーナー、支配人、料理長、接客担当者など20名が参加しました。

1月20日（金）から各店舗において一斉にモニター品を使ったメニューが提供されることとなっています。モニター店舗へお越しの際には是非、お気軽に店舗スタッフにお声をおかけください。

【モニター店20店】

- ・ Au milieu de lavie
（オーミリュードラビィ）
- ・ 金沢エクセルホテル東急 レストラン てまり
- ・ さんさんごご
- ・ 金沢プレミナンス本店
- ・ 金沢なごみ亭北都
- ・ earth café veganfood & delhi
（アースカ・フェ）
- ・ ホテル日航金沢 ファウンテン
- ・ 金沢ニューグランドホテル
カフェレストラン トレド
- ・ 金沢都ホテル 珈琲サロン
- ・ Fusion21（フュージョン21）
- ・ 欧風料理タブリエ 片町店
- ・ 金沢スカイホテル ロビーラウンジ
- ・ ANAクラウンプラザホテル金沢
カスケイドダイニング&ラウンジ
- ・ キャラバンサライ武蔵店
- ・ ダートコーヒー岡田屋めいてつエムザ店
- ・ レストランCacena（カチーナ）
- ・ アパホテル金沢駅前 レストラン四季
- ・ Kaga Noto Zawatalian ラ・フォレスト
- ・ ガーデンホテル金沢 エーデル
- ・ ホテル金沢 北の庄屋



モニター店研修会の様子



モニター品のお披露目

平成23年11月12日（土）北國新聞朝刊掲載

「うどん屋」復権へ

～新メニューを一斉考案～

石川県麺類食堂生活衛生同業組合

県内のうどん・そば店が加盟する県麺類食堂生活衛生同業組合は、各店イチ押しの新メニューの開発に乗り出す。

24時間営業や配達専門など、新業態の飲食店の発展で集客力が落ち、現在の組合加盟店は全盛期の10分の1以下の69店にすぎない。第一陣として20店が新料理を考案、組合は14日に初めて開く勉強会で加賀野菜などを使った献立を紹介して街の食堂の復権を目指す。

各店は麺類に限らず、丼物の新メニューも考案する。同組合が14日に金沢市下本多町の電力プラザエルフ金沢で開く勉強会では、4店舗が代表として加賀野菜を使った一品料理などアイデア料理を調理しながら披露する。

各店が「その店でしか味わえない」新メニューを作る主な狙いは、家族連れと夜の客を呼び戻すためだ。組合によると、各店とも現在は昼の客が主だが、加盟店が800以上あった

1980年代、晩酌がてらに足を運ぶ常連客や一緒に夕食を楽しむ家族連れなど、夜の客も多かった。

現在、家族客はファミリーストランに取り込まれ、店屋物を取る人もピザをはじめとする配達を売りにする店に少なからず流れ

た。小麦価格の上昇も加盟店減少の要因となっているという。

寺田昭和理事長は「手頃な値段でおいしい料理が食べられるうどん屋の魅力を再発信できるように組合挙げて取り組んでいきたい」と話した。

平成23年11月12日（土）／北國新聞朝刊掲載

金沢ユズ・能登銘菓

味の融合

新風味おだまき開発中

石川県菓業青年会

石川県菓業青年会の有志3人が、各店の秘伝の製法を持ち寄って新しい和菓子作りを進めている。旧志雄町の銘菓「おだまき」のあんに、藩政期の柚餅子（ゆべし）を復元した「金沢柚

餅子」に使われる柚子ジャムを練り込む新和菓子で、3人は「伝統の味が融合した菓子で、金沢と能登双方の魅力を発信したい」と来月1日のお披露目へ意気込んでいる。

おだまきは、「麻糸」の原料である芋麻の糸を束ねた「おだまき」にちなんで作られた和菓子で、藩政期から親しまれてきた。

県産素材を使ったおだまきの製造に取り組む谷口製菓（宝達志水町）の谷口義則さんの呼び掛けに、柚餅子総本家中浦家（輪島市）の中浦政克さん、深沢製あん（小松市）の深沢大さんが応じた。9月から試作を進めた。11日は3人が金沢市銚子町のJA金沢市東部集出荷場を訪れ、JA金沢市金沢柚子部会の田中清顧問、小坂哲雄部会長らの案内でユズ畑を視察した。

新作和菓子は今月末までに仕上げ、来月1日から県内や全国の百貨店などに届ける。谷口さんは「全国に誇れる菓子に育てたい」と話した。

平成23年11月15日(火)／北國新聞朝刊掲載

現代の名工 越田さん(小松) 建築板金

「時間かける丁寧さ大切」

石川県板金工業組合
石川県金属屋根協同組合

厚生労働省は14日、伝統工芸や工業技術でその道の第一人者とされる150人を今年度の「現代の名工」に選んだと発表した。石川県内から建築板金工、越田辰夫さん(71)＝小松市土居原町＝が唯一選ばれた。表彰式は15日、東京・新宿区の京王プラザホテルで行われる。

工事責任者・職長の一人として携わった金沢城の復元工事では、日本古来の技法を駆使して、橋爪門、鶴の丸土塀の再建、修繕に尽力した。足場が外され、その雄姿が現れた時

は「思わず鳥肌がたった」。今も当時の感動を忘れない。

父親の職人技に憧れ、25歳で建築板金の世界に入った。以来46年、500軒を超える住宅や神社などを手掛けてきた。今でも現場に立ち、住宅の屋根葺き作業などを行う。

板金の基礎は、金づちや機械で行う銅板の曲げ作業や打ち出しだ。「板金は器用さじゃなく、時間をかける丁寧さが大切や」と根気の重要性を強調する。

屋根、外壁、雨樋工事に関する技術マニュアルの編集にも取り組む。受注から完成までを一貫して受け持つ「責任施工保証制度」の普及、定

着にも大きな功績を残した。

県板金工業組合の副理事長、県金属屋根協同組合の専務理事などを歴任した。伝統的な「鉛瓦葺き」や「鬼瓦唐

破風銅板張り」の工法を学ぶ職人も減ったが、「自分の技術を次世代に伝えていきたい」と後継者の育成に力を入れている。

平成23年11月22日(火)／北國新聞朝刊掲載

列車の旅で力キ満喫

里山里海、新名所も巡る

のと鉄道で1、2月

和倉温泉旅館協同組合

七尾市の和倉温泉観光協会と同温泉旅館協同組合は来年1月21日から毎週土・日曜、のと鉄道を利用した貸し切り列車「牡蠣グルメ&語り部列車」を運行する。車窓から世界農業遺産「能登の里山里海」を眺め、CMの舞台やアニメのモデルとなった駅など新名所を訪ね、旬の力キ料理を楽しむ企画で、同鉄道の活性化と同温泉への冬の誘客を図る。

運行は1両編成で、2月26日までの毎週土・日曜、1日2便。1便目のコースは午前10時23分に七尾駅を出発し、穴水駅で折り返して同11時44分に能登中島駅着。2便目はJRのサンダーバード5号に接続して、午後0時9分に和倉温泉駅を出発、同43分に穴水駅に到着する。穴水からの復路は既存列車も利用できる。

車内では同鉄道の名物が

イドが沿線の見所を紹介するほか、1便目の往路に限り大手飲料メーカーの缶コーヒートのCMの舞台となった能登中島駅と、アニメ「花咲くいろは」の「湯乃鷺駅」のモデルとなった西岸駅のホームに降りて解説する。

沿線は日本海側最大の力キ産地で、利用者には各駅周辺の「おすすめ力キ料理店」16店舗を紹介し、旬の能登かきを堪能してもらう。運行期間中の1月28、29日には穴水で「雪中ジャンボかきまつり」、2月25、26日には中島で「七尾湾能登かき祭」がある。

七尾ー穴水間往復で500円と、通常運賃1,620円に比べて格安。事務局は参加費全額を東日本大震災の義援金として寄付する。

同温泉旅館協同組合は「車窓に映る里山里海の景色で心を癒し、宿泊客らの旅の思い出づくりにもつなげたい」としている。

平成23年12月1日（木）／北國新聞朝刊掲載

レディー・カガ



動画見たら 旅館で特典

石川県旅館ホテル生活衛生同業組合

県旅館ホテル生活衛生同業組合加賀支部は、「レディー・カガ」人気にあやかった誘客キャンペーンを展開する。加賀温泉郷の旅館などで働く女性たちが出演する。「おもてなし動画」をイン

ターネットで公開したところ、米人気女性歌手レディー・カガさんをもじった名前が全国的な話題に。加盟旅館などで「レディー・カガ（の動画）を見た」という客が受け入れられる特典を検討し、集客増につなげる。

レディー・カガは山代、片山津、山中、粟津の4温泉で働く女性の愛称。10月にJR加賀温泉駅で山中芸妓ら約70人が観光客を迎える「おもてなし動画」を撮影し、映像をインターネットで公開したところ、動画配信サイト「YouTube」では、アクセス数が17万件（30日現在）を超える人気となっている。

予想を上回る人気となったことを受け、同支部は30日、加賀市の山代温泉旅館組合で会合を開き、これまで単なる愛称だったレディー・カガを任意団体「Lady Kaga Project（レディー・カガ・プロジェクト）」とし、正式に組織化した。

組織化に伴い、加盟する



Youtubeで話題となっている「レディー・カガ」

約50の旅館、土産店などで特別プランや割引サービスを用意する。15日までに各事業者が具体的な内容を決め、「レディー・カガキャンペーン」として足並みをそろえて売り込んでいくことを確認した。情報は短文投稿サイト「ツイッター」などで随時発信していく。

会合では、規約も決め、レディー・カガの条件として加賀温泉郷在住であることや、同温泉郷で働く45歳までの女性とすることなどを定めた。同支部長の萬谷浩幸さんは「100人ぐらいのメン

平成23年12月14日（水）／北國新聞朝刊掲載

武道必修で 柔道畳開発

～中学向け、軽くて丈夫

石川県畳事業協同組合

石川県畳事業協同組合は、来年度から中学校で武道が必修となるのに合わせ、軽くて丈夫な柔道用の畳を開発した。授業で利用してもらえよう、使いやすさにごこだわったという。県中小企業団体中央会が販路開拓を支援し、学校を中心に売り込む。

柔道用の畳「トキ」は、畳内部の素材の組み合わせ方を工夫し、従来より軽量化し

バー確保を目指したい」と意欲を語った。

このほか、来年夏以降を



完成した「柔道畳トキ」パンフレット

めどに、片山津の柴山瀧で野外ロックフェスティバルを開くことも検討している。

また、畳の裏面を細かく縫い上げることで耐久性を高めた。

授業では、丈夫さや持ち運びやすさが重視されるといふ。石川県中央会が専門家を派遣してパンフレット作成などを支援し、営業面をサポートする。

授業だけでなく、素材の組み合わせを委ねることで競技用としても対応できる。北信越学生柔道連盟会長（金沢工大名誉教授）湊谷弘氏から助言を受けた。三原久次理事長は「表面が柔らかく、けがもしにくい。石川の学校に地元の畳を使ってほしい」としている。

県内の情報連絡員報告

平成23年

11月

○平成23年11月期において、DI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「設備操業度」「雇用人員」「業界の景況」の3項目を除いた6項目で改善を示した。この要因としては、非製造業において観光客の増加により観光関連や建設業関連が好調であったことなどが考えられる。ただ、製造業においては昨年同月が既に好調であったことや外需の一部で弱い動きが見えてきたことなどにより、前月と比べ各数値にあまり変化が見られないことから、今後の動向を注視する必要がある。

○製造業においては、全9項目のうち「在庫数量」と「雇用人員」の2項目の上昇に留まり、「設備操業度」と「業界の景況」はそれぞれ9.7ポイントと16.2ポイント減少するなど、操業度の低下から先行きを不安視しているものと思われる。なお、その他の4項目については数値に変化は見られなかった。これらの要因としては、これまで各数値を牽引してきた鉄工・機械関連において、中国の金融引き締めなどの影響で外需の一部で需要の減少が見られるなど、操業度の低下に繋がったことによるものと思われる。また、長引く円高の影響も競争力低下に繋がっている模様である。ただ、これまでと同様に外需は好調を維持出来ているとの声も多く聞かれることや比較対象である昨年同月が既に好調であったため今月の数値に大きな変化が見られなかった状況がうかがえることから、引き続き今後の動向を注視する必要があると考える。

なお、タイの洪水被害の影響については、自動車や電子部品関連において生産工程に遅れが生じているとする一方、生産拠点を国内に移したことで生産増に繋がったとの声も聞かれた。

○非製造業では、全8項目中「雇用人員」を除いた7項目で改善を示し、特に「売上高」は22.2ポイント上昇のマイナス3.7となり、大幅な改善が見られた。これらは、秋の行楽シーズンにより観光客が増加したことにより、中心商店街、土産物販売や温泉旅館などで賑わいを見せたことが要因と考える。特に温泉旅館においてはどの地域も入込客数が昨年同月と同水準を維持出来たとしており、多少明るさが感じられるとのことである。

なお、観光客の増加については、旅行会社が震災の影響から観光旅行を北陸地方へシフトしている傾向も見られるとしている。ただ、海外からの観光客は円高の影響も相まって低調に推移しているとのことである。

また、土地の割安感や低金利が続いていることにより個人住宅の新・改築が順調であることから、建設業関連においても工事受注が多かったことも数値の上昇に寄与している模様である。

なお、衣料関連や石油販売については、月半ばまで気温が下がらなかったため、冬物関連商品の売れ行きは鈍いとしており、本格的な寒さが到来するこれからの期待している様子である。

○TPP交渉参加に期待することについて、製造業ではグローバル社会において輸出強化など交渉参加は不可欠であるとの意見が多く、その他は原材料価格の低下、国内空洞化の歯止めや内需拡大による失業者の減少などが挙げられた。非製造業では、改めて国内商品の安全性や品質が見直されるきっかけになること、物価が全体的に下がること、また、国内の閉塞感を打破するきっかけとなって欲しいなどの声が聞かれた。

一方、懸念することは、製造業では価格競争で品質低下に繋がることや地域密着型企業が取り残されることであり、非製造業では、海外からの安価の商品により市場が混乱することや利益確保への懸念などが挙げられた。

また、どちらの業種においても規制撤廃により大型資本の進出が加速し中小企業が益々苦しくなることを懸念していたり、全容が不明確のためわからないとする回答も見られた。

平成23年

11月期

景況天気図

前年同月比

	全 体	製造業	非製造業
売上高	☁️ -1.7 (+10.4)	☁️ 0 (0)	☁️ -3.7 (+22.2)
在庫数量	☁️ 2.1 (+8.5)	☁️ 6.5 (+9.7)	☁️ -6.3 (+6.2)
販売価格	☁️ -3.4 (+1.8)	☁️ 3.2 (-3.3)	🌧️ -11.1 (+7.4)
取引条件	🌧️ -12.1 (+1.7)	🌧️ -12.9 (0)	🌧️ -11.1 (+3.7)
収益状況	🌧️ -19.0 (+3.4)	🌧️ -16.1 (0)	🌧️ -22.2 (+7.4)
資金繰り	🌧️ -20.7 (+3.4)	🌧️ -19.4 (0)	🌧️ -22.2 (+7.4)
設備操業度	☁️ 3.2 (-9.7)	☁️ 3.2 (-9.7)	-
雇用人員	🌧️ -10.3 (-1.7)	☁️ -3.2 (+3.3)	🌧️ -18.5 (-7.4)
業界の景況	🌧️ -24.1 (-6.9)	🌧️ -19.4 (-6.9)	🌧️🌧️ -29.6 (+3.7)

※ () 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



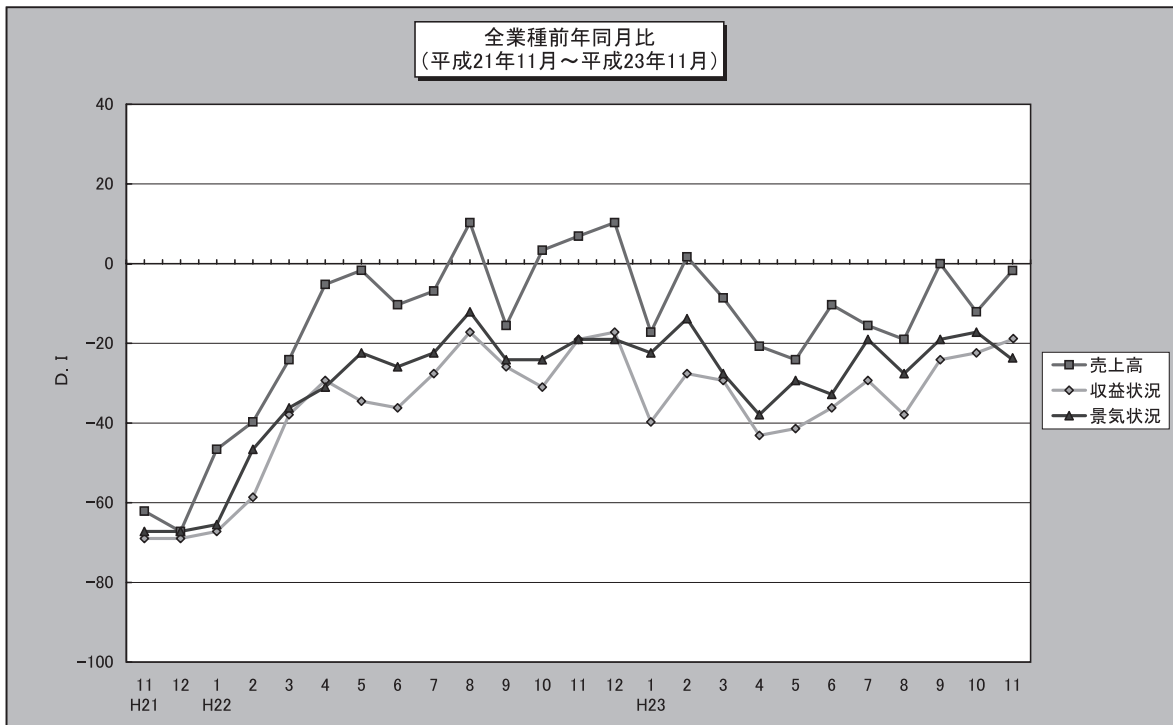
雨
-14.9

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）



平成24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いたしております。

会員組合に対しましては12月1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20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	・ 組合役員歴が通算15年以上 (現職理事長は10年以上) ・ 中央会会長表彰を受賞	・ 組合役員歴が通算10年以上
優良専従職員	・ 組合の勤務歴が満20年以上 ・ 中央会会長表彰を受賞	・ 組合の勤務歴が満10年以上

※詳細につきましては、先にお送りしてあります表彰基準及び留意事項でご確認下さい。

また、お問い合わせは本会 **総務課(代表)076-267-7711** までお願いします

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16日(月) 2月9日(木) 3月19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

組合コンプライアンス

市町村合併による定款変更について

お知らせ

平成23年11月11日に“野々市市”が誕生しました。これに伴い、組合の定款第3条（地区）、第4条（事務所の所在地）を変更する必要があるため、これまでに市町村合併により変更の必要がある組合も同様です。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**。

【変更例】

新 条 文	旧 条 文
(地 区) 第3条 本組合の地区は、 <u>野々市市</u> の区域とする。	(地 区) 第3条 本組合の地区は、 <u>石川郡野々市町</u> の区域とする。
(事務所の所在地) 第4条 本組合は、事務所を <u>野々市市</u> に置く。	(事務所の所在地) 第4条 本組合は、事務所を <u>石川郡野々市町</u> に置く。

東日本旅館・ホテル応援キャンペーン 実施中！（全国中央会）

現在、全国中小企業団体中央会では、東日本大震災により宿泊者が激減した青森、岩手、宮城、福島、茨城、千葉の旅館・ホテルを応援するため、各県中央会及び全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会の協力を得て、標記キャンペーンを実施しています。

全国の中小企業組合の役職員及びそのご家族、中小企業組合構成員企業の役職員及びそのご家族に向けたキャンペーンとなっていますので、是非、ご利用してください。

特設サイト <http://www.chuokai.or.jp/tabi/2011.html>

(全国中央会HPトップページのバナーをクリックしてみてください。)

行こう！

東日本の旅館・ホテルへ！
応援キャンペーン 実施中



本キャンペーンに関するお問い合わせ先
全国中央会調査部 TEL03-3523-4906

くみWai広場

こんにちは

事務局さん

藤川 静子さん (左上)
近吉 茉衣さん (右上)
松井琉望子さん (左下)
北川つばささん (中央)
野村 智子さん (右下)



石川県中古自動車販売商工組合

仕事の内容を教えてください

国内最大の中古車流通組織「JUグループ」の石川県事務局として、オークション・クレジット・小売振興・封印・購買など各種事業の事務処理を中心に行なっております。

「モットー」は何ですか？

組合として中古自動車へ携わる全ての方にJUブランド、「安心と信頼」の提供です。

「座右の銘」「好きな言葉」は何ですか？

切磋琢磨です。明日は今日以上に頑張る！(事務局一同)
『大丈夫』(藤川)
『日々是好日 人間万事寒翁が馬』(松井)
『一期一会』(野村)
『人生を100%で表すと、悲しい事4×9(しくしく)=36%、楽しい事

8×8(はは)=64% だから人生は楽しい事が多い。』(近吉)
『世の中にあたりまえな事はない』(北川)

最近、「1番うれしかったこと・感動したこと」は何ですか？

最近、新たに事務局職員が入社した事です。これまでにない、新しい発想や発見など、毎日が良い意味で刺激になります。

組合のPRをお願いします

JU石川は昭和46年に石川県中古自動車販売協会を設立し、昭和54年に通産・運輸両省の認可を受け、石川県中古自動車販売商工組合を設立いたしました。「安心と信頼」をモットーに健全な中古自動車流通と会員の秩序ある業界発展を目的とした組合です。

また、今年度より一般ユーザーが安心して安全な中古車を購入していただく為に販売者側が具備すべき知識・技能を有する者を認定し、教育する仕組みとして『中古自動車販売士制度』をスタート致しました。

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をお待ちしています！

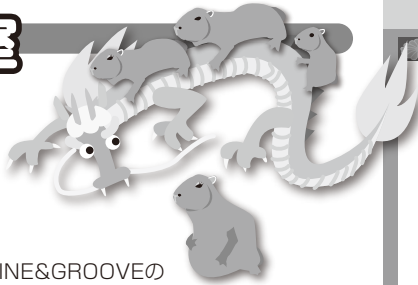
From 編集室

昨年はまさに「災」の1年であり、その深い傷跡は未だ癒えていませんが、「明けない夜はない」、「陽はまた昇る」との格言のとおり1日1日、日本は復興に向けて進んでいます。

表紙は日本海から昇る朝日にしました。エネルギーに満ち溢れ、眩しく輝く朝日。個人的な話ですが大黒摩季の曲♪ASAHI~SHINE&GROOVEの歌詞で「ASAHIは決して沈まない高く高く昇るだけ~」というフレーズが大好きです。ちなみに、うちの長男は「あさひ」と言います。

そして、「この一言、あの名言」ではそのドラマチックな人生から「不死鳥」の異名を持つステイブ・ジョブズ氏編としました。

編集室より、今年1年が「復活」と「元気」な1年となりますよう願っています。



この一言、あの名言 (ステイブ・ジョブズ(アップル社創業者) 編)

「今やっていることがどこかに繋がると信じてください。その点どこかに繋がると信じていけば、他の人と違う道を歩いていても自信を持って歩き通せるからです。」
「墓場で一番の金持ちになることは私には重要ではない。夜眠るとき、我々は素晴らしいことをしたと言え、それが重要だ。」
「何が起るかをひたりと当てることはできない。しかし、どこに向かっているかを感じることはできる。」
「すぐれた人材には、束ねる重力的なものが必要だ。」
「たいへんな時期だけど人生は続く。続けなきゃいけないんだ。」

Q プレゼントクイズ

石川県中古自動車販売商工組合・石川県中古自動車販売協会の通称は何でしょう？

○にあてはまる英語2文字は何でしょう？別紙回答用紙に答えを書いてFAXにて応募ください。

「〇〇石川」

抽選で5名様に粗品を差し上げます。

編集者E

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。