

石川県 中央会会報

2013 No. **4**

トピックス

▶消費税転嫁対策説明会を県内3会場で開催(金沢、小松、能登)

事業だより

▶第65回中小企業全国大会(滋賀県)へ参加



第65回中小企業団体全国大会

滋賀県立芸術劇場びわ湖ホールにて。
石川県中央会では現在3年後の第68回大会の開催を目指しております。開催の際は会員の皆様にはご迷惑をおかけすることもあろうかと思いますがよろしくお願ひします。【詳細は17ページ記事。】

石川県中央会会報

2013

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 国際化時代と言われて数十年、経営者はどう考えるべきか
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏
- 5 発信しよう石川のブランド、地域の魅力
～北陸新幹線開業に向けた情報戦略④～
株式会社エイチツーオー 代表取締役 加茂谷慎治氏
- 9 長寿企業への道 ～どうやって事業を伝承してきたか～
(第3回(最終回))長寿企業が伝えてきた経営のエッセンス～知的資産経営

トピックス

- 11 消費税率は平成26年4月より
5%から8%に引き上げられます
- 12 消費税転嫁対策説明会を県内3会場で開催(金沢、小松、能登)
～消費税個別相談会及び専門家派遣のご案内～

中央会事業だより

- 13 =夏休み特別企画=加賀友禅ハンカチ&加賀八幡起上り 絵付け体験教室を開催
- 14 地域中小企業の人材確保・定着支援事業を実施しています=取り組み報告②=
- 16 事務局協議会創立30周年記念式典並びに記念祝賀会～会員・職員の集い～
- 16 “勝てる組織を形成”ワークライフバランスセミナーを開催
- 17 第65回中小企業全国大会(滋賀県)へ参加
- 19 好天に恵まれナイスショットの連続!?
第28回組合交流ゴルフ大会結果報告
- 19 『人材養成塾・Fight!』を開催(青年中央会)～北陸新幹線開業講座～

News

- 20 新聞掲載記事より
石川県陶磁器商工業協同組合／能登ふぐ事業協同組合／石川エステティック協同組合／
金沢市一般廃棄物事業協同組合／輪島漆器商工業協同組合／九谷焼協同組合

組合情報Pick up!

- 22 =組合運営Q&A=
- 23 Pick up! 全国の先進組合事例 =平成24年度組合資料収集加工事業報告書より=
①ものづくり:静岡県溶接工業協同組合 ②エネルギー対策:広島食品工業団地協同組合

お知らせ

- 25 個別専門相談室開催のご案内
- 25 石川県最低賃金のお知らせ
- 26 こちら中小企業関連情報室
- 27 県内の情報連絡員報告(9月)
- 33 くみWai広場(金沢市設備メンテナンス協同組合)

国際化時代と言われて数十年、 経営者はどう考えるべきか

中村智彦氏／神戸国際大学経済学部 教授

●若手経営者たちの疑問

先日、30歳代後半から40歳代はじめの若手経営者たちと話をしていた。えっと思ったことがありました。海外で活躍している日本人の方たちについて話していた時のことです。

「バブル景気で沸いた時に、敢えて景気の良い日本ではなく海外に飛び出したのはなぜかということをして・・・」

つまり、1980年代後半から1990年代初めは国内の景気が良かった。だから、普通の人たちは海外なんかに行きたがるはずもなく、敢えてそういう時に海外に出た人たちはなぜ出て行ったのか知りたいという話だったのですが、この頃を知っているみなさんは不思議に思いませんか。

振り返ってみると、1980年代後半から1990年代前半のバブル景気下では、むしろ海外に出ること、国際化することが華やかで、前向きなこととして捉えられていたはず。当時のトレンドドラマでは、たいてい主人公や主人公の恋人は海外赴任に行ったり、帰ってきたり、場合によっては海外ロケをしたドラマなんかも普通にありました。大学の名前や学部「国際」がつけられるのが流行ったのもこの頃です。

●バブル景気は国際化を後押しした

自分の経験を振り返ると、就職活動をしていても、大企業も中小企業も海外進出、国際化が普通になっていた頃ですし、自分の先輩たちにも就職して国際部門や海外赴任などというものが多く聞かれるようになっていました。

1989年に初めて観光でシンガポールを訪れた時に驚いたのは、目抜き通りには大小様々な日本の百貨店、ホテル、金融機関が並び、夕方にはランドセルを背負った小学生が帰宅する姿が見られたことでした。

1992年に営業で東南アジアに進出している企業のリストを眺めている時には、だいたい社名から何をしている会社かおおよそ理解できました。し

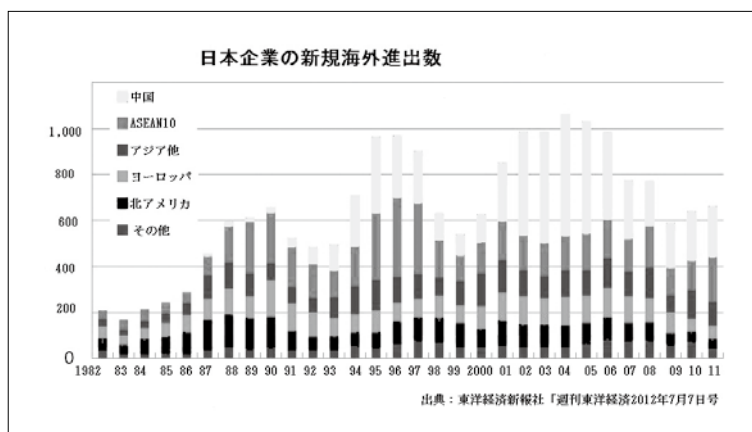
かし、1994年に駐在を終えて日本に戻り、同じ東南アジアへの進出企業のリストを見て、後輩と驚きました。二年間で、数多くの中小企業が進出し、名前を見ただけではどんな企業かがわからないほどの数になっていたのです。

要するにバブル景気の日本は、国内だけが景気が良いというわけではなく、その余勢を駆って、どんどん海外に出て行った時代なのです。だから、最初に書いた若手経営者の理解は残念ながら違うのです。

●海外進出は増減を繰り返して来ている

実は、海外に進出する日本企業数は全体としては増加してきていますが、一貫して増加してきた訳ではないのです。グラフを見てみましょう。1980年代に急増した海外進出企業数は、バブル景気崩壊のあおりを受けて、1992年頃には一旦、減少します。そして、回復して進出企業数は増加しますが、また1998年にアジア通貨危機の影響から急減します。そして、その後も続く円高の影響で増加傾向を見せませんが、再び2004年をピークにリーマンショックの影響を受け減少します。そして、この数年、再度、進出企業数が増加しているのです。このように直近で言えば、リーマンショックの影響で海外進出が急減したその後の、1980年代から数えれば4度目のブームを迎えていると言えるのです。

リーマンショックで、海外展開戦略を見直したという企業は少なくありませんでした。そのため、



2008年から数年間は海外進出に慎重な雰囲気が続き、どちらかといえば近場の中国などへの注目が高まっていたために、もっと前には海外への関心が低かったのだろうと若手経営者たちが勘違いしたのも仕方ないかも知れません。もちろん、昔のように海外赴任が夢ではなくなった。海外赴任しても、かつてのような給与ももらえない。国内で、そこそこ稼いでいれば、無理して危険で言葉も通じない海外に行かなくてもそれでいい。学生たちと接していても、そうした感覚を持つ者がどんどん増えていっているように思えます。さらに国内景気の悪化もあり、留学にかかる費用が負担となるなど経済的な理由も多くあります。もちろん一方で優秀で、海外にどんどん出て行こうとする学生も多くいます。

●経営者の認識も古い場合が

ある番組の仕事で取り上げた事例に、海外に現地法人を作りたいと社内で公募をしたが誰も手を上げず、社長が指名しても断ってきたという中小企業がありました。経営者は、若い頃に商社で海外営業に飛び回り、いわゆる日本の高度経済成長時代を支えたモーレツ型のビジネスマンです。「海外に行くのになにを躊躇するのだろう。あんなに楽しいものはないし、大きなチャンスなのに」とほやきますが、社員たちは首を立てに振りません。最終的に、応募していた50歳代後半から60歳代の再就職希望者の中から、元商社マンで海外駐在経験の長い男性を現地法人要員として採用するのです。全体の流れとしては、もっと若い人たちが海外進出に興味を持っていいのではないかというトーンで進んだのですが、私は少し違ったように見ていました。それは待遇です。この経営者が海外を飛びまわっていた時代、もちろん条件は今よりもずっと過酷でしたが、それに見合うだけの収入やその後の昇進が期待できたはず

です。私も30年近く前、先輩たちから「海外駐在すれば、戻ってくれば家を買える」などと言われたものでした。

しかし、その後、海外赴任、海外駐在の待遇は、さしてうらやむものではなくなってしまいました。特に中小企業の場合、人材が少ないため、一度、派遣されると駐在年数が長期化する傾向があります。家族を伴った赴任になると、子供の教育費、例えば現地で日本人学校に通学させようと思うと、非常に高額な負担が発生します。会社側が負担しなければ、普通のサラリーマンの給与では対応できません。だからといって、まさか現地の学校に通わせるという判断は、子供の語学力や将来のことを考えるとできずらいのが現実です。さらに、少子化し、親が高齢化している状況では、海外への赴任は多くの人にとって、興味はあってもハードルが高いものになっていることは否定し得ないでしょう。「家族を犠牲にしても、やらなきゃいけない仕事があるだろう」というその経営者の言葉も、今の時代に受け入れられるのは難しいでしょう。

多くの人にとって、海外赴任はあまり魅力的ではなく、むしろリスクの高いものとして捉えられていると言えるかも知れません。だとすれば、経営者としては何を考える必要があるのでしょうか。本当に海外進出が必要であり、従業員にその仕事を任せるのであれば、その従業員が安心して仕事に取り組める環境を整える必要があるはずで、自身の40年も50年も前の体験を基に精神論を説いても、20年以上前のバブル期の華やかな国際化時代の体験を基に楽しさを説いても、今の状況に合致していなければ、派遣される側は納得しないでしょう。

●優秀な経営者は格安航空会社を使わない

「海外に営業に出かける際には宿泊するホテルに



現地市場の可能性を求めて次々と進出する日系企業(タイ)



工場の管理体制や使用機械は日本と同等のものになりつつある。(タイ)

注意した方がいい」と以前、大手企業の経営幹部の方に注意されたことがあります。営業先は、初めてやってきた営業マンの会社がどういうところかの知識が無い。立派なパンフレットを渡されても、それが信用に足るかどうか疑ってかかる。そして、それとなく「どこのホテルにお泊りですか」と聞いてくるのです。ホテル名を聞けば、大体、その会社の格が判る。どんな立派なパンフレットで、日本では優秀な会社ですと説明されても、出張者が泊まっているのが、その下級のホテルでは信用できないと判断される。だから、ホテル選びは慎重にしろというアドバイスだったのです。

同じように「格安航空会社が出来たから、海外出張に従業員をどんどん送り込める」などと言っている経営者は信用されないでしょう。ある格安航空会社の社長とお話した事がありますが、彼ははっきりと「うちはビジネスユースの会社ではありません。最初からビジネスマンは顧客の対象ではありません。」と言っていました。航空会社によって価格の差があるのは、いろいろな要因がありますが、高い航空会社はFRINGEサービスを充実させているからです。一方、格安航空会社はコアサービスだけに特化して価格を低下させているのです。では航空会社の究極のコアサービスは、お客を目的地まで運ぶという一点です。実はここには何時までに運ぶということも入りません。ですから、格安航空会社では欠航や遅延に対する補償は極めて限定的なものしかありません。

仮に飛行機が遅れて、接続便に乗り遅れたり、搭乗予定の飛行機が大幅に遅れた時、別の航空会社を利用できるように手配してくれたり、ホテルの部屋の提供や食事の提供といったことは、FRINGEサービスに入ります。つまり、時間に余裕がある旅行

に便利なのが格安航空会社。ビジネスなど時間に制限のある場合には、通常の航空会社を使うのが当たり前ということになります。

さらに狭い機内では、書類の整理やパソコンでの仕事の準備などをする余裕はありません。日本と異なる環境での厳しいビジネスの現場に向かうために鋭気を養うような余裕もありません。先の格安航空会社社長の言うように、そもそもビジネスマンが乗るようなサービスではないのです。

「格安航空会社を社員の出張に使って経費削減だ、これで我が社も国際化だ」と言うのは対外的な信用を得られる行動ではなさそうです。

●国際化をどう受け止めるか

なぜいったんは「国際化」が華やかで楽しいものだと、前向きに取り組まれたものが、内向きな雰囲気になってしまったのか。いろいろ理由は考えられますが、諸外国と比較しても、もっと中小企業が新たな市場として認識しても良いのではないかと思います。

また、若手社員がその海外市場開拓の担い手として活躍しても良いだろうと思えます。そのためには、海外市場開拓の将来性をきちんと分析し、自社の成長に寄与するのだという明るい展望を示す必要があります。海外ビジネスの経験のある中高年者の中途採用を行い、新しい風を取り込むのも良いでしょう。留学生の採用も、社内の雰囲気を変えます。そして、経営者である貴殿自身が、海外市場開拓を楽しんで取り組む必要があります。

少なくともこれから二十年は激しい人口減少と高齢化が続きます。地方の中小企業と言えども海外市場と無縁でいるのは難しい。ならば、早めに、楽しく取り組みましょう。

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】2012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
2008年～ テレビ大阪「ニュース Biz」コメンテーター

【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/>

発信しよう石川のブランド、地域の魅力

北陸新幹線開業に向けた情報戦略 ③

加茂谷 慎治 氏 株式会社エイチツーオー 代表取締役 クリエイティブディレクター

「地域ブランド」の理想形はどこに

「地域を元気にしよう」「地域の資源を全国に発信したい」。そんな思いから「地域ブランドづくり」が全国で進められています。その地域ならではの商品やサービスが全国に知れ渡り、多くの方がその地を訪れる。その地域の特色が反映された生産物や商品で、品質が保証されていれば、消費者は遠方からでも足を延ばして買い求めにきます。価格が高くてもその商品、そのサービスが欲しいという顧客を確保できるのです。こうした地域のイメージを高める「地域ブランド」の理想的な形はどこにあるのでしょうか。



「地域ブランド」として定着する加賀野菜

「ゆるキャラ」「B級グルメ」 ブームの中から本物を

最近では、全国そこかしこで「ゆるキャラ」が作られ、テレビや雑誌にキャラクターが登場しない日はありません。一方で、キャラクターに頼らずとも、地名を聞くだけでまちのブランドが構築されている地域もあります。「ご当地B級グルメ」がブームとなる一方で、地域住民すら知らない急ごしらえの「グルメ」が登場しているといわれます。

こうした「地域ブランド」ブームの中からどうやって本物の「地域ブランド」を築いていくのかを探ってみましょう。

学生の好奇心を駆り立てる「加賀野菜」

金沢市には全国の大学から、ゼミのフィールドワークのために訪れる大学生が少なくありませ

ん。今年の夏も中央大学、立教大学などの学生たちが、まちづくりや観光などの調査研究のために金沢を訪れました。

学生たちが「ぜひ味わいたい」と口をそろえた食材が加賀野菜。扱いの少なさから首都圏の市場では簡単に手に入らないことがかえってブランド力を高め、普段、口にする野菜とはどこが違うのかという疑問が、若者たちの好奇心を駆り立てたようにも思えます。

加賀野菜が地域ブランド品として本格的に取り組みを開始したのは、1997(平成9)年。1990(平成2)年から伝統野菜の見直しと新しい特産物の開発について、関係者が意見を重ねるうちに、金沢の伝統的な野菜として認定し、「加賀野菜」と名付けて積極的に消費者へPRする方向性が定まったのでした。

「金沢市農産物ブランド協会」が設立され、加賀野菜は「昭和20年以前から栽培され、現在も主と

して金沢で栽培されている野菜」という定義も定められました。1997(平成9)年には10品目だった認定品はその後、品目が増え、現在では15品目が加賀野菜に認定されています。

■加賀野菜に認定された15品目

平成9年認定 【10品目】	<ul style="list-style-type: none"> ●金時草<small>きんじそう</small> ●へ夕紫なす ●加賀太きゅうり ●せり ●加賀れんこん 	<ul style="list-style-type: none"> ●さつまいも ●たけのこ ●源助だいこん ●打木赤皮甘栗かぼちゃ<small>うつきあかがわあまくり</small> ●金沢一本太ねぎ
平成10年認定 【2品目】	<ul style="list-style-type: none"> ●加賀つるまめ 	<ul style="list-style-type: none"> ●二塚からしな
平成14年認定 【2品目】	<ul style="list-style-type: none"> ●くわい 	<ul style="list-style-type: none"> ●赤ずいき
平成15年認定 【1品目】	<ul style="list-style-type: none"> ●金沢春菊 	

行政と協会による消費宣伝活動が功を奏し、今では全国にその名が知れ渡る「地域ブランド品」となりました。同協会が今年8月に東京で開催された農産物の展示商談会で実施したアンケートでは半数以上の方が「加賀野菜を知っている」と答え、金沢市内の食のイベントでは9割以上が知っているという回答するなどネーミングは確実な浸透を見せています。



加賀野菜のイメージキャラクター「ベジタン」。打木赤皮甘栗かぼちゃをモチーフとしている。

「技術」「人材」そして「地産地消」

中央大学の学生が行った金沢でのヒアリング調査を指導した同大総合政策学部の細野助博教授は、加賀野菜が地域ブランド品として浸透した要因について次のように分析します。まず第一に技術と農地、そして伝統を持つ種苗の存在です。そして、第二に伝統を継承してきた人材の存在を挙げます。第三の要因として、「地産地消」の成功にあると見立てます。

細野教授は、その地で採れたものをその地で「他

からやってくる人たちにこそ食べてもらう」意識が重要であると説きます。古くからその地で栽培されていた加賀野菜の価値を地元の間が見直すことは難しい一方で、他地域から訪れた人が加賀野菜を口にし、価値を見出し、評価をすることこそ意味があるというのです。

加えて細野教授は、PR戦略が加賀野菜のブランド確立に大きな役割を果たしたと指摘します。単なる広告にとどまらず、首都圏で情報を発信することで、金沢市内の宿泊客が口にし、お土産として買って帰り、そのプラス評価が、さらに地元での価値の見直しにつながっていきます。

■加賀野菜の成功要因

ブランド管理

- 金沢に行かなければ食べる・買うことができない。
- ここでしか味わえないというオンリーワンを主張。

- 金沢市内部の中でも、どこの商品でも取り扱うことはしない。
- 「加賀野菜のブランド力に貢献できる」、なおかつ「おいしい」という条件を満たすものを認証。

認証制度
によって
品質の維持

地域とのつながり

- 地域全体が一緒になってブランドを高めようとしている。
- 加工店、認証店、地元ホテルなどの協力。

中央大学 総合政策学部 細野研究室 作成
「まちづくりのスマート革命」(細野助博氏著・時事通信社刊)より

生産農家の確保、後継者の育成など課題はあるものの、着実に地域ブランドとしての浸透をみせる加賀野菜。石川県内では、このほかにも各地で新たな地域ブランドとして発信しようという取り組みが進められている青果があります。

蠟を塗ったようなツヤを持つ「剣崎なんば」

白山の豊かな伏流水と肥沃な大地の恩恵を受けて育つ「剣崎なんば」は、白山市の剣崎地区で古くから栽培されている伝統野菜です。蠟を塗ったようなツヤのある赤色をした激辛唐辛子で、一般的なものと比べると非常に長く、先が細くとがっています。長いものは15cmにもなり、鷹の爪の2倍以上の長さがあります。最大の特徴はその味で、全

国でも指折りの“激辛ぶり”ですが、辛さの中にもまるやかな甘みとコクがあるので、長きにわたって、なんば味噌や漬物などの調味料として珍重されてきました。



ツヤのある赤色をした「剣崎なんば」。収穫後は天日干しで乾燥させる。

数軒の農家が自家用栽培するまでに減少

その歴史は古く、文献では明治初期まで遡ることができますが、それ以前からつくられている在来品種と考えられています。明治末期から昭和30年頃までは、剣崎地区周辺の田畑で広く育てられていたそうです。ところが安価な外国産唐辛子に押されて、需要が減るなどしたため、生産農家は徐々に減少。一時は数軒が自家用として栽培するのみとなりました。

剣崎なんばにとって大きな転換期となったのは、1990(平成2)年の、JA松任による『一支所一品運動』でした。“この地区には剣崎なんばがある”ということで、一旦姿を消してしまった特産物に目が向けられたのです。この時、剣崎地区在住の中谷秀丸なかに ひでまるさんを中心とした一部の農家がなんば復活に尽力しました。

保存愛好会を設立、「後世につなげていく」

2009(平成21)年2月、剣崎なんばが白山市の地域特産農産物に指定されると、同年6月に、地元生産組合など5団体が結束して「剣崎なんば保存愛好会」が設立されます。「品質を保ちながら生産地を広げ、後世につなげていくのが私たちの役目。そのためにも担い手を増やしていかなければなりません」と、生産組合代表で同保存愛好会の会長でもある下村正耕しもむら せいこうさんは語ります。優良種子の選定



と保存、そして生産振興と消費拡大を目的として生まれたのが保存愛好会で、品質管理には特に気を配り、統一した基準を設けるなど種子の配布に努めています。



丹精して剣崎なんばを育てる下村さん＝白山市剣崎町

県庁マンから生産組合へ

下村さんは長年、石川県職員として農林水産部を中心に地域特産物の振興などに携わり、2006(平成18)年春に定年退職。保存愛好会設立時、なんば育成の中心的役割を担っていた中谷さんが会長職に就くべきところ、高齢を理由に、その職を下村さんに委ねました。さらに2011(平成23)年、一線を退く決意をすると、生産組合の運営までも下村さんに任せたのです。

生産組合には、現在、勤務先を定年退職した住民ら計13人が属しており、それぞれの田畑やビニールハウスでそれぞれが栽培を行っています。年間の量は、なんばが500綱(1綱=36本)、粉末が40kgほどになります。育てるのに手間がかかる

上、その時々ちょっとした気候にも大きく左右されるので、苦労は絶えません。

価格は、「生なんば」「乾燥なんば」がともに1袋(10本)150円前後で、「一味唐辛子(粉末)」は1袋(13g)200円。一般に出回るなんばに比べると割高ですが、固定ファンが多く、売れ行きは安定しています。品質がよく、希少価値が高いものは確かに「売れる」のです。

さまざまな加工品が誕生し、剣崎なんばの知名度も高まりを見せつつあります。地元の酒造メーカーになんばを供給し、製造・販売されている調味料(なんば入り焼酎)はその代表格。発売以来、売れ行きは順調で、右肩上がり伸びているそうです。カレーやジェラート、チョコ、餃子など、用途はますます広がりを見せています。

新幹線開業まで1年半 求められるブランド発信

地域ブランド品は、地域の人々が暮らしの中から誇りを持って、より良いモノを作る努力を重ね、他の地域の人たちが価値を見出し、伝えることで評価が高まります。金沢で加賀野菜料理を味わった学生は、「地元の方が普段口にしていて本当のおいしさを味わえたことで、また別の旬の時期に金沢で食べるべきものを味わいたいと思った」と話し、金沢を再び訪れる機会を心待ちにします。北陸新幹線開業まで1年半。石川のブランド発信が求められているのです。

[参考文献/ホームページ]

■細野助博「まちづくりのスマート革命」時事通信社、2013年

■いいね金沢 加賀野菜 ホームページ <http://www.kanazawa-kagayasai.com/>

■白山市(剣崎なんば物語)ホームページ

<http://www.city.hakusan.lg.jp/sangyoubu/chisanchisyu/seisan/bukai/kenzakinanbamonogatari.html> ※敬称略



加茂谷 慎治 (かもや・しんじ)

株式会社エイチツーオー 代表取締役・クリエイティブディレクター。

1964年生まれ。関西学院大学卒。企業で企画、法務、広報、秘書の業務を担当。2008年、デザイン総合プロデュース会社、株式会社エイチツーオー設立。情報誌の記事執筆、書籍の編集、企業・団体の情報発信などを手がける。石川県男女共同参画審議会委員、共同通信社全国政経懇話会講師、石川地域づくりコーディネーター、いしかわ観光特使を務める。農商工と消費者がつながるにぎわいの場づくり「じわもんマルシェプロジェクト」が進行中。

3回連載 長寿企業への道～どうやって事業を伝承してきたか～

第3回

長寿企業が伝えてきた経営のエッセンス ～知的資産経営

連載の最終回は、長寿企業が伝えてきた経営のエッセンスと題し、長年にわたりつないできた「たすき」[バトン]にあたる、「事業のDNA」＝「知的資産」について考察し、長寿企業の経営の神髄に迫ってみたい。

知的資産とは

まず、知的資産の定義とは、「従来のバランスシート上に記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない目に見えにくい経営資源の総称」である。また、自社の強み（知的資産）をしっかりと把握し、それを見える化し、活用することで業績の向上に結び付けることを「知的資産経営」という。図1に知的資産のイメージ図を示す。



図1

ずっと順調に経営してきたわけじゃない

長寿企業はその名の通り、何代にもわたり経営者が事業を承継してきた。歴史的に見ても、例えば江戸時代に創業した企業であれば、明治維新や諸外国との戦争、自然災害など大きな転換期をいくつも乗り越えてきた。また、経済的外部環境の悪化や企業内部の問題など、経営危機に直面したことは1度や2度ではないはずである。

では、長寿企業はこのような経営の危機をどのように乗り越えてきたのであろうか。それは長寿企業100社に100通りのポイントがあり、ひとくくりで述べるのには危険が伴うのであるが、あえてまとめるならば、「愚直なほどの強みの発揮」と「不断のイノベーション」の相反する2つの事項とでも言えようか。強みのない企業はない。いわんや、長寿企業であればどの企業も同業他社との大きな差別化を生む「強み」を持っている。そうした強みを徹底的に推し進めることによって、外部環境の変化にも大きく左右されない企業体質をはぐくんでいるのである。また、外部環境に適合するようなイノベーションを起こし、時代の変遷に対応しながら経営を続けてきた企業も多い。

次項では、企業の「強み」を認識するための手法について述べたい。

鳥の目、虫の目、魚の目

企業診断の手法としてよく使われる、SWOT分析については多くの方がご存じのことであろう。外部環境に加えて自社内部を観察する眼が必要だが、その際の切り口として「鳥の目」「虫の目」「魚の目」の3つの見方が分析ツールとして有効である。

「鳥の目」とは、自社を取り巻く外部環境も含め、企業を上から「俯瞰」した見方のことであり、大局の見地である。企業を取り巻くステークホルダーとの関係性や、企業内オペレーションの流れを大きく見ることによって、企業の「強み」が浮き彫りになってくる。

「虫の目」とは、企業活動の根幹をなす「ヒト」「モノ」「カネ」などの経営資源に着目する。役員や従業員個人に付属しているスキル、差別化された製品や現場オペレーション、潤沢な資金など企業の「強み」の源泉に着目する。

「魚の目」とは、川の流れを時間の流れに例えて、過去から現在まで企業が強みをつくりあげてきた時間的な見地に立ち、「強み」をつくりあげてきたストーリーを見える化する。それにより、未来に向けたストーリーやビジョンが明確化できるのである。長寿企業が時代の変化にどう対応してきたか、どんなイノベーションを起こしてきたかに着目する。

以上、3つの観点から現状分析を行うことで過去から現在のストーリーが浮き彫りになり、現在から未来へのビジョンが見えてくるのである。

さらに、強みや弱みの背景については、知的資産を次の3つのフレームに分類する。

人的資産 (human assets): 一個人 (社長・従業員) に付随する資産	(例) 社長のカリスマ性、社員の技術、ノウハウ、経験など
構造資産 (structural assets): 組織 (仕組み) に定着している資産	(例) 顧客データベース、各種しくみ、マニュアル、文化など
関係資産 (relational assets): 組織外とのつながりに関する資産	(例) 顧客とのつながり、協力会社、調達先とのつながりなど

中小機構では、以上のような知的資産経営の普及を目的とし、「あなたの会社のかくれた『強み』再発見!!」のリーフレット (図2) や「事業価値を高める経営レポート作成マニュアル」 (図3) を用意している。次のURLからダウンロードできる。

<http://www.smrj.go.jp/keiei/chitekishisan/index.html>



図2

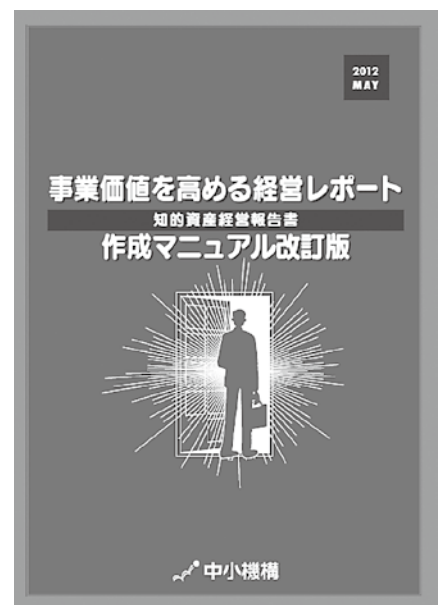


図3

これまで考察してきたように、長寿企業は「強み」=「知的資産」を築き、そ

れを磨きあげ、代々承継してきた。社会的に見れば企業の開廃業による新陳代謝もやむを得ない面もあるが、企業の「内部」において新陳代謝がすすめば、社会的コストも最小限に食い止められる。筆者も、事業承継コーディネーターとして、企業の事業承継が円滑にすすむよう一層の努力・精進する所存である。最後に、3回の連載、最後までお読みいただいたことに心からの感謝を述べたい。

(筆者プロフィール)

竹川 充 (たけがわ みつる) —— 独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部 事業承継コーディネーター

【中小機構の事業承継円滑化支援について】

地域経済を支える中小企業にとって、事業の承継はライフステージの一つを構成しているが、近年中小企業経営者の平均年齢は上昇傾向が続いており、経営者から後継者への事業の承継を、より円滑にしていかなければならない。

事業承継コーディネーターは、事業承継 (親族内承継・従業員承継・第三者承継) 支援に取り組む支援機関の『支援体制構築・定着』を目指し、地域経済の活性化に寄与することを目的として活動している。

【個人プロフィール】

- 1967年 福井県福井市生まれ
- 2005年 中小企業診断士登録
- 2008年 MITコンサルティング株式会社設立 代表取締役就任
- 2007年～現在 (公財)ふくい産業支援センター新事業コーディネーター
- 2008年～2013年 福井県中小企業再生支援協議会サブマネージャー

消費税率は平成26年4月より 5%から8%に引き上げられます

※ 消費税の円滑かつ適正な転嫁（消費税分を上乗せすること）を行うために、
「消費税転嫁対策特別措置法」が平成25年10月1日から施行されました。

I 消費税の転嫁拒否等の行為の禁止

平成26年4月1日以降に供給する商品又は役務について、買手（転嫁を拒否する側）から、売手（転嫁等を拒否される側）に対する、「減額」、「買ったたき」、「商品購入、役務利用又は利益提供の要請」、「本体価格での交渉の拒否」、「報復行為」などの行為は、禁止されます。

I に関する問い合わせ先：公正取引委員会取引企画課 03-3581-5471(代表)
公正取引委員会HP ⇒ 消費税転嫁対策コーナー

II 消費税の転嫁を阻害する広告や宣伝の禁止

平成26年4月1日以降に供給する商品又は役務の取引について、以下のとおり消費税分を値引きする等の宣伝や広告が禁止されます。

- ① 取引の相手方に消費税を転嫁していない旨の表示
- ② 取引の相手方が負担すべき消費税に相当する額の全部又は一部を対価の額から減ずる旨の表示であって消費税との関連を明示しているもの
- ③ 消費税に関連して取引の相手方に経済上の利益を提供する旨の表示であって②に掲げる表示に準ずるもの

II に関する問い合わせ先：消費者庁表示対策課 03-3507-8800(代表)
消費者庁HP ⇒ 表示対策 ⇒ 消費税転嫁対策特別措置法

III 総額表示義務の特例

- (1) 平成25年10月1日以降、消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保や事業者の値札の貼り替えなどの事務負担に配慮する観点から、表示価格が税込価格であると誤認されないための措置を講じていれば、「税込価格」を表示しなくてもよいとする特例が設けられました。
- (2) 事業者が、税込価格に併せて、税抜価格を表示する場合において、税込価格が明瞭に表示されているときは、景品表示法第4条第1項（不当表示）の規定は適用しないこととされました。

III(1)に関する問い合わせ先：財務省主税局税制第二課 03-3581-4111(代表)
財務省HP ⇒ 税制 ⇒ 社会保障と税の一体改革 ⇒ 消費税の価格転嫁対策について
III(2)に関する問い合わせ先：消費者庁表示対策課 03-3507-8800(代表)
消費者庁HP ⇒ 表示対策 ⇒ 消費税転嫁対策特別措置法

IV 転嫁カルテル・表示カルテルの独占禁止法適用除外

平成26年4月1日以降に供給する商品又は役務を対象にした、事業者又は事業者団体が行う転嫁カルテル・表示カルテルが独占禁止法の適用除外となります

（公正取引委員会に対して事前に届け出ることが必要です。届出書の様式など、具体的な届出の方法については公正取引委員会HPを御覧ください。）。

IVに関する問い合わせ先：公正取引委員会取引企画課 03-3581-5471(代表)
公正取引委員会HP ⇒ 消費税転嫁対策コーナー ⇒ 消費税転嫁・表示カルテルの届出

消費税転嫁対策説明会を県内3会場で開催 (金沢、小松、能登)

本会では、平成26年4月の消費税率引き上げや制度変更に対する円滑な対応を図ることを目的に、中小企業組合の役員職員等を対象とした消費税改正等に関する説明会を下記の日程で開催しました。当初は3回の日程でご案内をした説明会でしたが、反響が大きく、金沢会場では定員を超えたため、急遽2回を追加日程での開催を実施しました。

開催日	会場
10月15日(火)	金沢流通会館 4階研修室
10月16日(水)	小松市公会堂 4階大会議室
10月18日(金)	石川県立生涯学習センター 能登分室 講義室A
10月30日(水) 11月12日(火)	金沢流通会館 4階研修室



小松会場の様子

消費税個別相談会及び専門家派遣のご案内

本会では中小企業組合から寄せられる消費税率の引上げや制度改正等によって生じる個別課題等の解決を図ることを目的に税理士による無料の個別相談窓口を開設しております。

また、必要に応じて専門家の派遣も行っておりますので、お気軽にご相談ください。

※相談を希望される方は、事前に本会へ電話【TEL 076-267-7711】にてご予約願います。また、予約多数の場合は、相談時間の短縮、又は他の開催日での相談をお願いする場合がありますのであらかじめご了承ください。

【消費税個別相談会】

日時：毎週水曜日の10時～12時開催。（※1月まで開催予定）

場所：中央会事務所会議室（石川県地場産業振興センター新館5階）

専門家：税理士 坂井 昭衛 氏（※都合により、変更となることもあります）

【専門家派遣】

- 説明会に出席できない方や、個別に専門家の個別指導を受けることを希望する方はお気軽にご連絡をください。

＝夏休み特別企画＝

加賀友禅ハンカチ&加賀八幡起上り 絵付け体験教室を開催

金沢駅ステーションギャラリーにおいて開催中の“技で魅せるいしかわの伝統工芸（実演）”の夏休み特別企画として、7月28日～8月25日の毎週日曜日に加賀友禅ハンカチ&加賀八幡起上り絵付け体験教室を開催しました。

初日には第9代ミス加賀友禅の畠中麻梨菜さん、加茂野暁子さんも来場し、参加者と一緒に体験しました。事前予約により小さなお子様から年配の方まで期間中181名の方が参加し、大盛況のうちに終了しました。参加者からは「とても楽しかった。こんな機会はありがたい。とても良い体験になった。」などの感想がありました。



真剣にハンカチに彩色する様子



加賀八幡起上りに彩色する様子

11月～1月の開催予定

月	日	曜日	実演内容	
11月	2	土	加賀友禅	金沢漆器
	3	日	加賀友禅	金沢漆器
	4	月・祝	加賀友禅	金沢漆器
	9	土	加賀友禅	竹細工
	10	日	加賀友禅	竹細工
	16	土	加賀友禅	加賀繻
	17	日	加賀友禅	加賀繻
	23	土	加賀友禅	加賀象嵌
	24	日	加賀友禅	加賀象嵌
12月	30	土	加賀友禅	和紙
	1	日	加賀友禅	和紙
	7	土	加賀友禅	加賀獅子頭
	8	日	加賀友禅	加賀獅子頭
	14	土	加賀友禅	金沢和傘
	15	日	加賀友禅	金沢和傘
	21	土	加賀友禅	郷土玩具
	22	日	加賀友禅	郷土玩具
1月	23	月・祝	加賀友禅	郷土玩具
	11	土	加賀友禅	檜細工
	12	日	加賀友禅	檜細工
	13	月・祝	加賀友禅	檜細工
	18	土	加賀友禅	金沢漆器
	19	日	加賀友禅	金沢漆器
	25	土	加賀友禅	加賀毛針
26	日	加賀友禅	加賀毛針	

なお、実演会は3月末（予定）までの土・日・祝を中心に左記のスケジュールで開催しています。（※実演の日程・内容につきましては、あくまで予定となっておりますので、変更の際はご了承ください）

駅構内で加賀百万石文化を彩る匠の技を見られる貴重な機会でありますので、ぜひ近くまでお寄りの際にはお気軽にお立ち寄りください。



ミス加賀友禅と子供たちの作品

地域中小企業の人材確保・定着支援事業を実施しています ＝取り組み報告②＝

本会が今年度取り組んでいる「地域中小企業の人材確保・定着支援事業」の実施したセミナー等についてご報告させていただきます。

STEP1 (就職準備段階)

●学生と親の共同学習型企业魅力説明会

昨今の学生が就職活動をする際に、両親の意見が大きな影響を持つことから、両親と就職活動を控えた学生に対して現在の就職活動の実情を理解してもらい、更に県内中小企業で働くことの魅力を伝え、一番身近な社会人として、子供の就職活動に理解を求めることを目的に、9月14日(土)に本多の森会議室において開催しました。

参加した両親は、自分たちの時代の就職活動の実情との違いに驚きを持たれたようでした。一方の学生は、就職活動に対する心構えを学びました。

11月16日(土)に石川県地場産業振興センターでも開催を予定しています。



●経営者による企業の魅力熱血講義

大学等と連携し、学内で講義することにより、中小企業で働くことの面白さを知ってもらう取り組みです。

10月17日(木)北陸学院大学において、2、3年生100名以上が参加し、講師に、(株)ルバンシュの千田和弘社長、(株)ジーアンドエスの萩原扶未子社長、ジョブカフェ石川の高本隆館長を迎え、パネルディスカッション形式で行いました。

来年度以降中小企業に対する興味につながり、就職先の選択肢に加えてもらえれば成功だと思います。



STEP2 (就職活動段階)

●中小企業のアウトリーチ型企业の魅力説明会

平成26年3月卒業予定の学生を対象に、大学校内で合同企業説明会を開催しました。この面接会は、文系理系の大学別となっており、よりマッチング効率を上げることを目的としています。

10月4日(金)に金沢学院大学(写真)、10月31日(木)に金沢工業大学で、それぞれ企業10社程度が参加して行われました。参加した学生も、内定獲得に向けて真剣に企業ブースを訪れ、担当者の話に耳を傾けていました。



STEP3 (入社以降)

●中小企業人材採用パッケージング支援事業

入社後1～3年目の若手社員の早期離職率は3割を超える現状の中で、早期離職抑制を図ることを目的に、若手社員の教育係を担う中堅社員自身が成長するためのセミナーを人材開発研究所の下平英美代表を講師に招き、10月2日(水)に金沢勤労者プラザ(金沢市)、10月17日(木)に石川ハイテク交流センター(能美市)で、10月24日(木)に七尾商工会議所(七尾市)でそれぞれ開催されました。



セミナーは、「若手リーダー社員のための後輩社員の“やる気”を引き出す関わり方!」と題し、グループワークを交えて行われました。(写真)

併せて、若手社員自身が成長することを目的としたセミナーを、ジョブカフェ石川で就職支援を行っているジョブサポーターを講師に招き、10月3日(木)に本多の森会議室(金沢市)で、10月10日(木)に小松商工会議所(小松市)で、10月31日(木)に七尾商工会議所(七尾市)でそれぞれ開催しました。

セミナーは、新入社員に求められる基本的なスキルを向上させることを中心に行われました。

新入社員向けセミナー開催後、各地区で「同期づくり支援セミナー」も開催され、企業間を越えた同年代ならではの悩みなど話し合われました。

●事例研究型戦略的人材採用・育成ノウハウ習得セミナー

昨今の学生の特徴として、高い学力や専門知識を持っているが、コミュニケーション能力に乏しく、社内で能力を發揮しきれないということが目立っています。

そこで、人事担当者向けに採用面接～内定～入社・入社後3年未満までの期間における対応についてのセミナーを、株式会社アップライトラーニングの上野昭代代表取締役を講師に招き、9月5日(木)、12日(木)、26日(木)にそれぞれ金沢勤労者プラザ(金沢市)で開催しました。



セミナーでは、如何にして部下とコミュニケーションを取るか、社内における人材育成の仕組みを作るかをテーマに、講義がおこなわれました。

<今後の主な事業予定>

- 内定者フォローアップセミナー(1月～2月)
- 企業ガイダンスIN中能登(1月)

事業の詳細は中央会組織振興課までお問い合わせください。

事務局協議会創立30周年記念式典並びに記念祝賀会 ～会員・職員の集い～

石川県中小企業団体事務局協議会は、昭和58年8月25日に創立し、以来、石川県中小企業団体中央会と連携しながら、組合運営の重責を担う事務局の結集体として、中小企業の組織化を促進するとともに、中小企業施策の充実と振興発展に努めてまいりました。

今般、創立30周年の記念の年を迎えるにあたり、本会の役割を再認識し中小企業組合等連携組織の更なる発展を図るため、創立30周年記念式典並びに記念祝賀会を開催されました。

式典は、村田純一会長挨拶の後、長年、事務局協議会の会長として当会の執行・運営に携わり、また、県内の組合事務局の模範として、組合組織の発展にご尽力されました、門前重厚前会長の感謝状贈呈式が行われました。その後、来賓として、宮本外紀石川県商工労働部長、山出保石川県中小企業団体中央会会長が祝辞を述べられました。

式典後の記念祝賀会では谷本正憲石川県知事からも祝辞をいただきました。



式典の様子



祝賀会の様子

“勝てる組織を形成” ワークライフバランスセミナーを開催

9月11日（水）石川県庁14階「1405会議室」において、石川県及び（公財）いしかわ子育て支援財団と共同で、標記セミナーを開催し、29名が参加しました。

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は、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、ワークライフバランスは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、本年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、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。

講師の株式会社ワーク・ライフバランス コンサルタント 横山 真衣氏からは「ワークライフバランスは企業と社員がWIN-WINの関係でなければならない。企業と社員も相乗効果で勝てる組織になっていく。」といったことが話されました。



セミナーの様子

第65回中小企業団体全国大会(滋賀県)へ参加



全国大会の様子

全国中央会と滋賀県中央会の主催による、第65回中小企業団体全国大会が、去る10月24日(木)、「つながる絆、ひろがる未来 ～組合 絆 ルネサンス～」をキャッチフレーズに、滋賀県立芸術劇場びわ湖ホール(滋賀県大津市)において開催され、全国から中小企業団体の代表者等2,200名が参集しました。

本県からは山出会長をはじめ、65名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。

本大会には国や政党、地元行政、関係機関の代表など多数の来賓が出席しました。

議事では、宮川孝昭議長(滋賀県中央会会長)、出口武男副議長(奈良県中央会会長)、岡本檜雄副議長(全国中央会副会長)の下、「実感ある景気回復と経済成長の実現」並びに「中小企業の活力強化」を具体化するための中小企業対策の拡充に関する15項目を決議しました。

また、決議案に関連して、蝦名文昭青森県中央会会長より、中小企業が一日も早く景気回復を実感し、先行きの見通しが立てられるような環境づくりについて意見発表が行われ、満場の拍手の下、採択されました。

オープニングプレゼンテーションとして滋賀県に古くから伝わる「浜ちりめん」や「近江の麻」、「高島ちぢみ」などを着こなしたファッションショーが催されるなど大会は大いににぎわいました。

大会の他、井筒ハッ橋本舗 追分工場店、キリンビール株式会社 滋賀工場への視察やびわ湖環境ビジネスメッセ 2013の見学などを行い、充実した1泊2日の行程となりました。



滋賀の繊維の魅力をPRしたファッションショー



表彰式の様子



井筒ハッ橋本舗 追分工場店



キリンビール株式会社 滋賀工場



びわ湖環境ビジネスメッセ

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34組合、組合功労者69名、中央会優秀専従者43名が表彰され、本県からは下記の2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 北陸鉄工協同組合 理事長 多川 直信 氏
金沢中央信用組合 理事長 王生 義彦 氏

なお、次回の第66回中小企業団体全国大会は、平成26年10月23日（木）、東京都において開催されます。多数のご参加をお待ちしています。

第65回中小企業団体全国大会決議（概要）

平成25年10月24日
全国中小企業団体中央会

わが国の経済を力強い成長軌道に乗せるためには、「日本再興戦略」の迅速な実行と震災からの復興の加速化が必要である。中小企業の成長こそが、被災地をはじめ日本経済全体を再生させ、わが国の国際競争力を底上げする。

国及び都道府県は、国民の暮らしを支える中小企業が力強く成長、発展できるよう、下記事項の実現を強く要望する。

1. 実感ある景気回復と経済成長の実現

中小企業が成長を実感し、活力を発揮できるよう「日本再興戦略」を具体化し、消費税率の引上げによる景気後退を下支えする次の対策を実行すること。

(1) 中小企業の設備投資の促進

産業競争力を強化する新たな法案を制定し、中小企業の設備投資を税制、金融、財政等総合的に促進すること。

(2) 経営革新、創業、事業転換、事業承継、海外展開等の支援の強化

中小企業の経営革新、創業、事業転換、事業承継、海外展開等に係る中小企業の多様な発展段階に応じた支援策を強化すること。

(3) ものづくり支援の拡充

「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援事業」の拡充及びものづくり支援人材への育成など支援体制を強化すること。

(4) 電気料金の抑制と電力の安定供給

2. 中小企業連携組織対策推進事業の強化と小規模企業振興基本法の制定

(1) 中小企業団体中央会の事業を毎年度確実に遂行できるよう、中小企業連携組織対策推進事

業の拡充強化すること。

(2) 小規模企業の連携・組織化支援の位置づけ等を明確にすること

小規模企業振興策の発展的強化を図るため、「小規模企業振興基本法（仮称）」を制定し、その中で国が小規模企業の育成を図る観点から、小規模企業の連携・組織化支援の位置づけ等を明確にすること。

3. 被災地の産業基盤の再生加速

東日本大震災の被災地の産業基盤の再生等に向けた財政支援の継続・強化を図ること。中小企業等グループの施設の復旧・復興に対し継続して十分な予算措置を行うこと。

4. 快適な商店街づくり

商店街組織が行う身近で快適な商店街づくり、地域住民の安心・安全な生活環境を守るための施設・設備等の整備を促進すること。

5. 社会保障制度改革

社会保障制度改革に当たっては、中小企業の経営実態や意見を踏まえ、過度な事業主負担とならないよう十分に配慮すること。

好天に恵まれナイスショットの連続!?

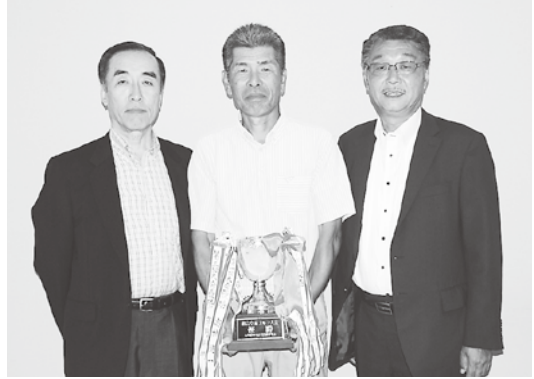
第28回組合交流ゴルフ大会結果報告

今回で28回目となる組合交流ゴルフ大会が10月10日(木) 白山カントリー倶楽部において55名の参加を得て開催しました。

大会結果は次のとおりです。

(敬称略)

○優勝	斎藤 信吾 石川内装材事業協同組合
○準優勝	川島 誠 北陸カーゴ軽自動車運送協同組合
○第3位	住田 隆一 石川県ビルメンテナンス協同組合
○ベスト グロス賞	羽田 士郎 (OUT39、IN41、グロス80) 石川県鉄工団地協同組合



左から第3位の住田氏、優勝の斎藤氏、第2位の川島氏

『人材養成塾・Fight!』を開催(青年中央会)

～北陸新幹線開業講座～

9月3日(火)、青年中央会の『人材養成塾・Fight!』は、開業間近に迫った「北陸新幹線」をテーマに、石川県企画振興部企画課開業企画グループ兼新幹線・交通対策監室課参事 北村裕一氏と株式会社エイチツーオー 代表取締役・クリエイティブディレクター 加茂谷 慎治氏の両名を講師として開催しました。

前半は「北陸新幹線についてもっと知ろう!」と題し、北村氏からお話をいただき、参加者からは「開業時期、メリットについては知っていたが、初めて知ることが多かった」という声が聞かれ、「詳細に系統立てられた説明が分かりやすかった」という声も聞かれた。

後半は、「北陸新幹線に向けて、各業界がなすべきこと」をテーマに、参加者をいくつかのグループに分け、加茂谷氏のコーディネートによりグループディスカッションを行った。自社が受ける影響、自分達の地域への影響、開業が事業のチャンスになるようにするにはどのように行動すれば良いのか、討論の上、グループごとに発表を行った。

今回もお互い面識のない者同士が同じテーマを討議することにより、名刺交換だけでは得られない必然的な異業種交流が図られ大成功となりました。



講演の様子



グループディスカッション

平成25年8月28日(水) / 北陸中日新聞朝刊掲載

「能登ふぐ」売り込め

七尾の漁業者ら観光資源へ組合設立

能登ふぐ事業協同組合

能登で水揚げされるフグを観光資源にしようとして、七尾市内の漁業者や飲食店経営者でつくる「能登ふぐ事業協同組合」が設立され、七尾商工会議所(三島町)で第一回理事会が開かれた。

組合員ら十五人が出席。杉原省理事長が「安くておいしいフグを全国にPRしたい」とあいさつした。理事会ではフグの稚魚の放流事業、宣伝用ののぼり旗やポスター作製について話し合った。

県は天然のフグの漁獲量が全国最多(二〇一一年)。十五年春の北陸新幹

線金沢開業に向けて、価格を抑えて観光客にフグを提供しようとして、昨年からの取り組みが始まった。理事会の前に七尾サンライフプラザ(本府中町)でフグの調理勉強会があり、飲食店関係者二十人が、有毒部位が除去された身欠きのトラフグの調理法を学んだ。

平成25年8月8日(木) / 北國新聞朝刊掲載

会場移転で準備委

茶碗まつり奉賛会

石川県陶磁器商工業協同組合

九谷茶碗まつり奉賛会は7日、能美市寺井地区公民館で開かれ、来年からのまつり会場移転を受け県陶磁器商工業協同組合内に

「準備委員会」を近く設けることが報告された。九谷茶碗まつりは北陸最大の陶器市として、毎年5月3日～5日に開催さ

れ、近年は能美市ふれあいプラザ(寺井町)周辺を会場としてきた。市が同所に防災センターを新設するた

め、来年のまつりからは九谷陶芸村(泉台町)が新会場となることが決定している。

平成25年9月4日(水) / 北國新聞朝刊掲載

公正な サロン運営へ連携

石川エステ協組が創立総会

石川エステティック協同組合

石川エステティック協同組合の創立総会は3日、金沢市大友2丁目のアクシスで開かれ、地元中小10社が従業員教育などで協力し、公正なエステサロン運営に努めることを確認した。

エステ業界の協同組合は全国的にもほとんど例がないという。総会では理事長に浅田明晴氏(アキトカ

ンパニー社長)を選出し、組合独自の「適正サロンマーク」を作成して消費者に店選びの目安としてもらう事業方針などを確認した。浅田理事長は「相互交流で接客やサービス技術を高め合い、社会的信頼を得る組織にしたい」と述べた。

平成25年10月2日(木) /
北國新聞朝刊掲載

市に 軽自動車寄付

金沢市一般廃棄物事業協同組合

市一般廃棄物事業協同組合は1日、市にタンプ式軽四自動車(156万円相当)を寄付した。福島幸子理事長ら3人が市役所を訪れ、山野之義市長に目録を手渡し、市から感謝状が贈られた。

同組合は一般廃棄物の収集運搬業務を担う業者22社が加盟しており、設立15周年を機に寄贈した。

平成25年10月9日(水) / 北國新聞朝刊掲載

輪島塗使い方提案へ

漆器組合婦人会が初セミナー

輪島漆器商工業協同組合

輪島漆器商工業協同組合は販路拡大に向け、漆器を生かしたテーブル装飾など使い方の提案に力を入れる。8日には同組合夫人会が「新たな輪島スタイル」と銘打ち専門家を招いて初のセミナーを開いた。今後、も研修を重ね、来秋完成する新漆器資料館での展示も検討していく。

江戸時代、塗師屋が各地へ行商に出掛け、輪島塗を全国に広めた原点到立ち返り、女性の視点を生かして新たな使い方を提案しようという企画した。1991年に約180億円だった輪島塗の生産額は近年、4分の

1程度に落ち込んでおり、

女性を中心に業界がスクラムを組む。セミナーではギフト、飲食、店舗の器に関して幅広く助言する空間コーディネーター塩貝起志子さんが講師を務めた。輪島漆器会館の会場には婦人会メンバーが塩貝さんの指導で漆器やグラス、花などをあしらったテーブルコーディネートの見本15作品が飾られた。

塩貝さんは伝統を守りながらも時代の変化を読んだ変革と創造の大切さを強調し、「魅せる空間づくりを心掛けてほしい」と色合いや柄、バランスなどを具

体的に助言した。商品開発に向けてはターゲットを絞った上で、ネーミングに器を配るよう指摘した。

組合の塩安眞一理事長は席上、来秋の新漆器資料館オープンに合わせ、テ

ブルコーディネイト展を開催したい考えを示した。今後、婦人会を中心に輪島ならではの食材も含めた器と食の提案やテーブルウェアの全国見本市での魅力発信に取り組む方針である。

平成25年10月10日(木) / 北國新聞朝刊掲載

初の九谷アウトレット市

一流作家の品など2千点

九谷焼協同組合

九谷焼協同組合(能美市)初の「九谷アウトレット市」(北國新聞社後援)は9日、同市寺井町の同組合2階特設会場で開幕した。一流作家の作品や、まとめ売りなどのコーナーが設けられ、通常の2〜5割引きとなる価格で人気を集めた。

組合のカタログ更新によって掲載から外れた商品

を中心に、飾り皿、香炉、花瓶など約2千点が並んだ、価格帯は8万円台から手ごろな千円程度まで幅広く、来場者は手に取って品定めしていた。

九谷焼協同組合は、能美、小松、白山市の九谷焼卸売36社が加盟している。アウトレット市は来年3月25日まで。

組合運営 Q&A

除名要件について

Q

法定脱退となる除名の要件について次の点を回答されたい。

- (1) 定款例第13条第1号に規定する「長期間にわたって組合の事業を利用しない組合員」は、なぜ除名しなければならないか。
- (2) (1)の場合の「長期間」とは、何カ月以上か。
例えば利用については1年以上とか経費支払を1年以上怠るとか（1年以内では対象とするには過酷とも思われ、反面、経費支払を1年以上怠っては組合の年度事業計画の遂行に支障がある）。

A

- (1) 組合は、組合員が協同して事業を行うべきであって、長期間にわたって組合の事業を利用しないような場合は、組合制度の主旨に反し、また、同志的結合の意志を欠いたものと認められ、組合員たる地位を与えておく理由がないからである。
- (2) 何カ月以上が長期間であるかは、個々の場合に則して具体的に判断する他はない。組合事業に対する不熱心さが明らかである程度に長期間であることを要するわけで、実情に応じ判断すべきである。
除名理由における「長期間にわたって組合の事業を利用しない組合員」の長期間とは、社会通念上許される範囲の長期間で、貴組合及び組合員自体が判断し決定すべきものであって、一般的に何カ月、何年とは定められない。

事業用不動産取得決定の権限について

Q

当組合では、従たる事務所にあてるため350万円で店舗を購入したが、これについて中協法並びに定款上総代会に付議を要するとの規定がないため、役員会の議決のみで取得したが、これは、事業計画及び収支予算の変更を伴うものとして、あらかじめ総代会の議決を要するか。

A

本件については、定款に別段の定めがないかぎり、理事会の議決のみをもって購入したとしても、必ずしも違法とはいいがたいが、組合運営上からは、高額にのぼるような事業用不動産を取得する場合は、総代会の議決を経るべきである。また、その取得については、当然収支予算に計上すべきである。

理事の代理人による理事会出席について

Q

組合の理事が理事会に出席できない時は、代理人を参加させることができるか。

A

組合の理事は個人的信頼に基づき選任され、かつ、組合と委任契約を締結した者であるから、その権利行使及び義務の履行は、理事みずからの意思及び行為として行われるべきである。また、中協法第36条の6第3項においては、組合が特に定款に定めた場合には書面によって理事会の議決に参加することができるとしていることの反対解釈から、理事は、代理人によって議決権を行使することはできないと解する。

「全国中小企業団体中央会編 中小企業組合質疑応答集 第7版発行」より転載。

Pick up !

全国の先進組合事例

＝組合資料収集加工事業
報告書より＝

ものづくり	静岡県溶接工業協同組合
	将来の溶接技術者を育成し、ものづくり技術のレベルアップを図るとともに技術伝承と業界のイメージアップに貢献

組合員のニーズに応え、溶接技術・技能に関する体系的な研修会を開催することにより、若者のものづくり離れ、熟練技術者の技能伝承に努めている。これらの取組みにより、組合員の高い技術力の維持と溶接業界のPRとイメージアップに貢献している。

住所 〒424-0847 静岡県静岡市清水区大坪1丁目5番17号
 URL <http://www.siz-sba.or.jp/yousetsu/> TEL 054-347-3070 FAX 054-347-3118
 設立 平成6年3月 出資金 5,640千円 組織形態 同業種同志型組合
 地区 静岡県 主な業種 溶接業業務に携わる製造業
 組合員 331人 組合専従者 5人（うち専従理事 1人）

背景と目的

若者のものづくり離れ、熟練技術者の高齢化、生産拠点の海外移転と機械化、技能活用機会の減少等の複数の要因が重なり、溶接専門技術者や熟練溶接技能者の不足は深刻な問題になりつつある。こうした状況のなか、個別組合員では技術・技能向上の教育の人的・コスト的負担も大きいことから、組合自身が組合員企業だけでは実施が困難な溶接に関わる従業員教育を一括した研修を開催するに至った。

事業・活動の内容

研修内容については、組合に設置している教育経営委員会において、あらかじめ組合員のニーズを聞き、講師らと最終的に研修カリキュラムを固め、理事会において決定する。

研修には、初級溶接、中級溶接、上級溶接、TIG溶接、工場実地レベルアップ研修がある。実際に機械等に触れての研修になるため、講師3人に対し、10人前後の定員とし、教えやすく、学びやすい形にしている。ベテランの技術者でも学び直し、若手技術者の育成という意味で、初級や中級レベルの研修を受講することもある。

また、仕事との兼ね合いで平日の開催では参加できない受講者が多いことから、基本的に研修会を休日に開催することで組合員の便宜を図っている。運営形態としては開催場所に偏りが生じないように、毎月、静岡県東部・中部・西部の3つのエリアを持ち回りで開催することにしており、受講者が研修に参加しやすい雰囲気を醸成した。

成果

5つの研修の年間延べ受講数は、直近の10年間で約540人を維持し、ほぼ定員を満たしている。また、組合員にとっては、溶接技術の向上もさることながら、研修を通じて異業種企業の組合員と交流できることも人材育成面でもプラスとなっている。さらに、資格取得のための試験対策として学科講習会も開催しており、受験者の合格にも寄与している。

Pick up ! 全国の先進組合事例

＝組合資料収集加工事業
報告書より＝

エネルギー
対策

広島食品工業団地協同組合

バイオガス利用によるメタン放出抑制と化石燃料削減

共同排水処理場で発生するバイオガスをボイラー及び発電機の燃料とし、大気中への放出抑制と蒸気の供給等を行い、重油使用量やCO₂の削減につなげる。

住所 〒733-0833 広島県広島市西区商工センター7丁目3番40号

URL - TEL 082-277-7171 FAX 082-277-6767 設立 昭和51年12月

出資金 156,100千円 組織形態 工場団地組合 地区 広島市西区

主な業種 食料品製造業 組合員 20人 組合専従者 2人（うち専従理事 1人）

背景と目的

当組合では、食品製造設備の洗浄水が各工場から共同排水処理場に送られ、そこで多量のバイオガス（メタンガス）が発生している。これまでは大気中に放出していたことから、その抑制が求められていた。一方、メタンガスは、燃料ガスでもあることから、エネルギー源としての利用を行うことで、環境・エネルギー対策に貢献していきたいと考えていた。

この2つの課題を背景に、メタンガスをボイラー及び発電機の燃料として活用するシステムを構築し、バイオガスの大気中への放出抑制と重油使用量の削減等を行い、CO₂削減に取り組んでいる。

事業・活動の内容

当組合では、共同施設として、各工場から排出される排水を共同排水処理場に送り、そこで発生するメタンガスをボイラーの燃料に使用し、蒸気を発生させ、各工場に送る。また、メタンガスを燃料に発電機を稼働させ、処理場の電力の一部（約3割）をまかなっている。排水の大半は製造設備の洗浄水であり、これまでは製造終了後の夕方に集中していたが、昼間の排水量を確保するため、各工場の稼働状況と合わせて排水処理設備の運転パターンの調整を行い、バイオガス発性の均衡化を図り、効率を高めている。

成果

大気中へのバイオガスの排出抑制とCO₂の削減、各工場の重油使用量の削減などにつながり、環境省の「J-VER認定委員会」で、CO₂排出量削減分882tの認証を受け、オフセット・クレジット（J-VER）を取得している。また、バイオガス利用によるJ-VER創出プロジェクトとしては、国内最初の取り組みである。

こうした結果は、組合としての共同事業の必要性を再認識させ、組合の“資源”を有効活用しながら、地域に根つき持続的に発展する団地づくりを推し進める力にもなっている。また、排水を単に処理するという考え方だけではなく、排水から燃料をつくり、それを有効活用し、組合員にも還元（蒸気の供給→各工場の重油使用量の削減）するという、エネルギーと資源、組合と経営の循環的な発想が特徴でもある。さらに、“捨てるモノ”が“宝”にもなり得ることの発想と実践・実証は、当組合だけでなく、広く波及効果のあるものといえる。

個別専門相談室開催のご案内

本会では、中小企業が正確な経営情報を獲得し、適切な経営判断を支援するため、組合、中小企業任意グループ及び公益法人等を対象とし、専門家を招聘し、事業運営等の相談に応ずることを目的とした個別専門相談室（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 9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24日(金)	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

石川県最低賃金の改正のお知らせ

時間額 704円 (改正発効日 平成25年10月19日)

石川県最低賃金は、パートタイマー・アルバイト等雇用形態を問わず、石川県内で働くすべての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（TEL 076-265-4425）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。

石川労働局ホームページ <http://ishikawa-roudoukyoku.jsite.mhlw.go.jp/>

〈こちら中小企業関連情報室〉

労働契約法の改正

平成25年4月1日施行

掲載 URL http://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/keiyaku/kaisei/

厚生労働省ホームページ

【主なポイント】

I 無期労働契約への転換 II 「雇止め法理」の法定化 III 不合理な労働条件の禁止

中小企業・小規模事業者を支援するサイト「ミラサポ」の開設

平成25年7月30日開設

掲載 URL <https://www.mirasapo.jp/>

ミラサポホームページ

【主なポイント】

中小企業庁が、中小企業・小規模事業者の未来をサポートするサイト「ミラサポ」を開設しました。

- ・国や公的機関の支援情報・支援施策を、わかりやすく提供。
- ・経営の悩みに対する先輩経営者や専門家との情報交換の場を提供。

「エコドライブ推進事業所」の募集について

掲載 URL <http://www.pref.ishikawa.lg.jp/ontai/.index.html>

石川県環境部
地球温暖化対策室

【主なポイント】

平成25年1月より、これまでの年1回の認定申請受け付けから、随時の受け付け体制への変更や、石川県建設工事競争入札参加資格の主観的事項審査の加点対象事業への位置付けなど、認定制度の更なる充実がなされています。

労働安全衛生法施行令の一部を改正する政令及び安全衛生規則等の一部を改正する省令の施行について

平成25年10月1日施行

掲載 URL <http://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/0000013365.html>

厚生労働省労働基準局長

【主なポイント】

1,2-ジクロロプロパンを特定化学物質とし、当該物質を製造し又は取り扱う作業に従事する労働者の健康障害防止措置として、作業主任者の選任、作業環境測定の実施、特殊健康診断の実施等が義務付けられた。

記帳・帳簿等の保存制度の対象者が拡大されます

平成26年1月より

掲載 URL https://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinkoku/shotoku/kojin_jigyoo/

国税庁ホームページ

【主なポイント】

事業所得等を有する白色申告の方に対する現行の記帳・帳簿等の保存制度について、平成26年1月から対象となる方が拡大されます。

※ 現行の記帳・帳簿等の保存制度の対象者は、白色申告の方のうち前々々年分あるいは前年分の事業所得等の金額の合計額が300万円を超える方です。

県内の情報連絡員報告

平成25年

9月

- 平成25年9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、4項目が改善、2項目が横這い、3項目が悪化となった。主要3項目（売上高、収益状況、業界の景況）は改善しているものの、その伸びが1桁に留まることや、改善項目が減少していることから、引き続き改善傾向は弱い動きで推移している。なお、業種別で見ると、製造業では改善傾向、非製造業では悪化傾向と明暗が分かれた。
- 製造業においては、5項目で改善を示し、主要3項目も改善していることから、先月の悪化から反転したと考えられる。改善の主な要因は、駆け込み需要で個人住宅の着工が進んでいる木材・木製品製造業、公共事業の増加から窯業・土石製品製造業の伸びが大きかったことであり、消費増税とアベノミクスが影響していると考えられる。また、中国市場の需要増から繊維機械部品を製造している一般機器製造業、建設機械の需要増から部品を製造している鉄鋼・金属工業も好調であった。なお、繊維工業も好調であったが、前年が大きく落ち込んでいたことによるものとしている。
- 非製造業においては、8項目中2項目で改善、3項目で横這い、3項目で悪化を示し、先月の改善傾向から反落した。その主な要因としては、天候の不順（気温の高低、台風等）で全体的に人出が少なく、急なキャンセルも発生したことなどにより、小売業・商店街・サービス業は低迷した模様である。この落込みの中で好調であったのは、駆け込み需要で個人住宅の着工が進んでいることと公共事業の増加から建設業であり、こちらも製造業と同様、消費増税とアベノミクスの影響が関連する業界のみ好調であったと考えられる。
- 消費増税と経済対策については、全業種では「悪い影響」が約7割と多かった。製造業では、全業種と比べて、「悪い影響」の割合が少なく、「良い影響」と「変わらない」が多かった。この「良い影響」の理由としては、「経済対策により、企業の設備投資が盛んになる」というものであった。「変わらない」の理由は、「経済対策の恩恵と個人消費の減少とトータルしてプラスマイナスゼロ」の影響ということであった。ただ、「悪い影響」が50%と多かった。この要因としては「個人消費の冷え込み」が最も多く、次いで「駆け込み需要の反動」「価格転嫁困難」が多く、これらは特に、製造業の中でも個人需要によるところの大きい伝統産業、食料品製造業で見られた。非製造業では、「悪い影響」の割合が87%と、ほとんどが経済対策の恩恵よりも、増税の悪影響の方が大きいと見ているという結果になった。その要因として「個人消費の冷え込みが」最も多く、これは、小売業、商店街などでみられた。続いて「駆け込み需要の反動」、「価格転嫁困難」と続き、それらの意見は小売業、商店街、建設業などで見られた。経済対策の対象が法人向けのものが多いため、非製造業ではあまり恩恵を受けられないためと、3%増税の影響はとて大きく、個人消費の大きな減少と価格転嫁の困難を伴うとの意見が聞かれた。

平成25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	10.3 (3.4)	22.6 (12.9)	-3.7 (-7.4)
在庫数量	-10.6 (-2.1)	-12.9 (-16.1)	-6.3 (25.0)
販売価格	0.0 (-1.7)	9.7 (-3.2)	-11.1 (0.0)
取引条件	-1.7 (3.5)	3.2 (3.2)	-7.4 (3.7)
収益状況	-20.7 (1.7)	-22.6 (6.4)	-18.5 (-3.7)
資金繰り	-12.1 (0.0)	-9.7 (3.2)	-14.8 (-3.7)
設備操業度	-3.2 (-16.1)	-3.2 (-16.1)	-
雇用人員	5.2 (0.0)	12.9 (0.0)	-3.7 (0.0)
業界の景況	-5.2 (6.9)	0.0 (12.9)	-11.1 (0.0)

※ () 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



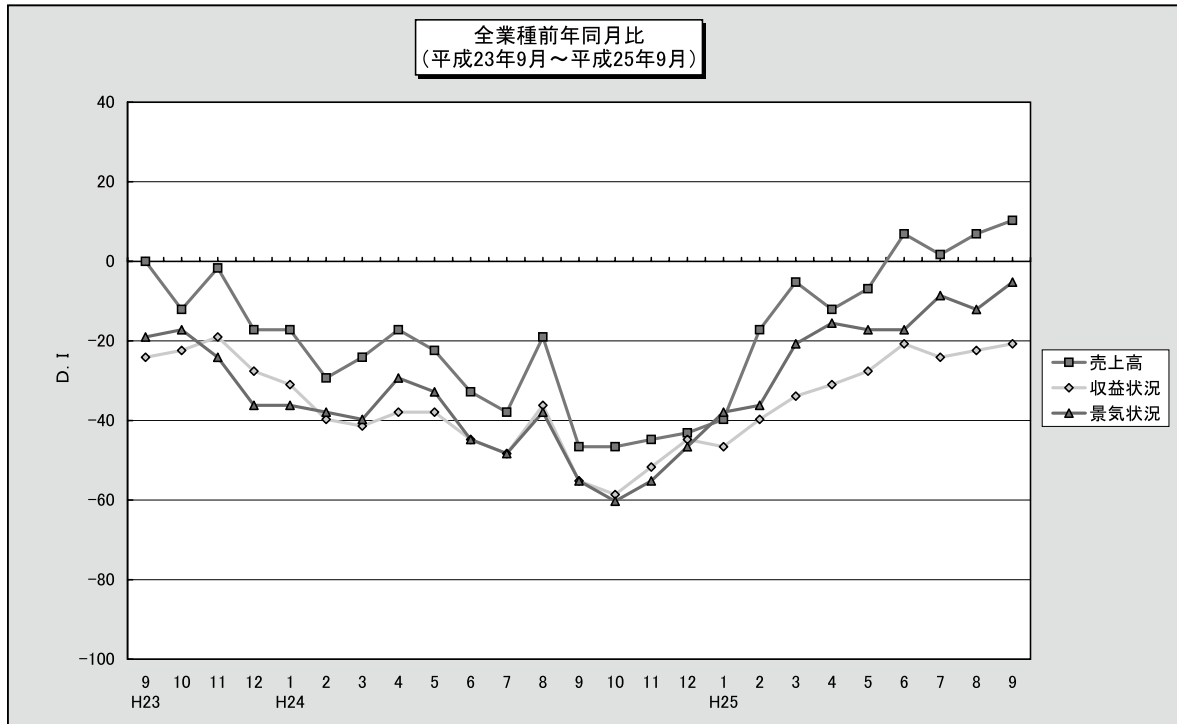
くもり
-5.2

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	曇り 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)



ご利用下さい「信用保証制度」



ご負担は保証料のみ
—相談料・用紙代金など一切不要—

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

活用しやすい7つの特長

 石川県信用保証協会

◇保証部◇

〒920-0918 金沢市尾山町9番25号

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

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

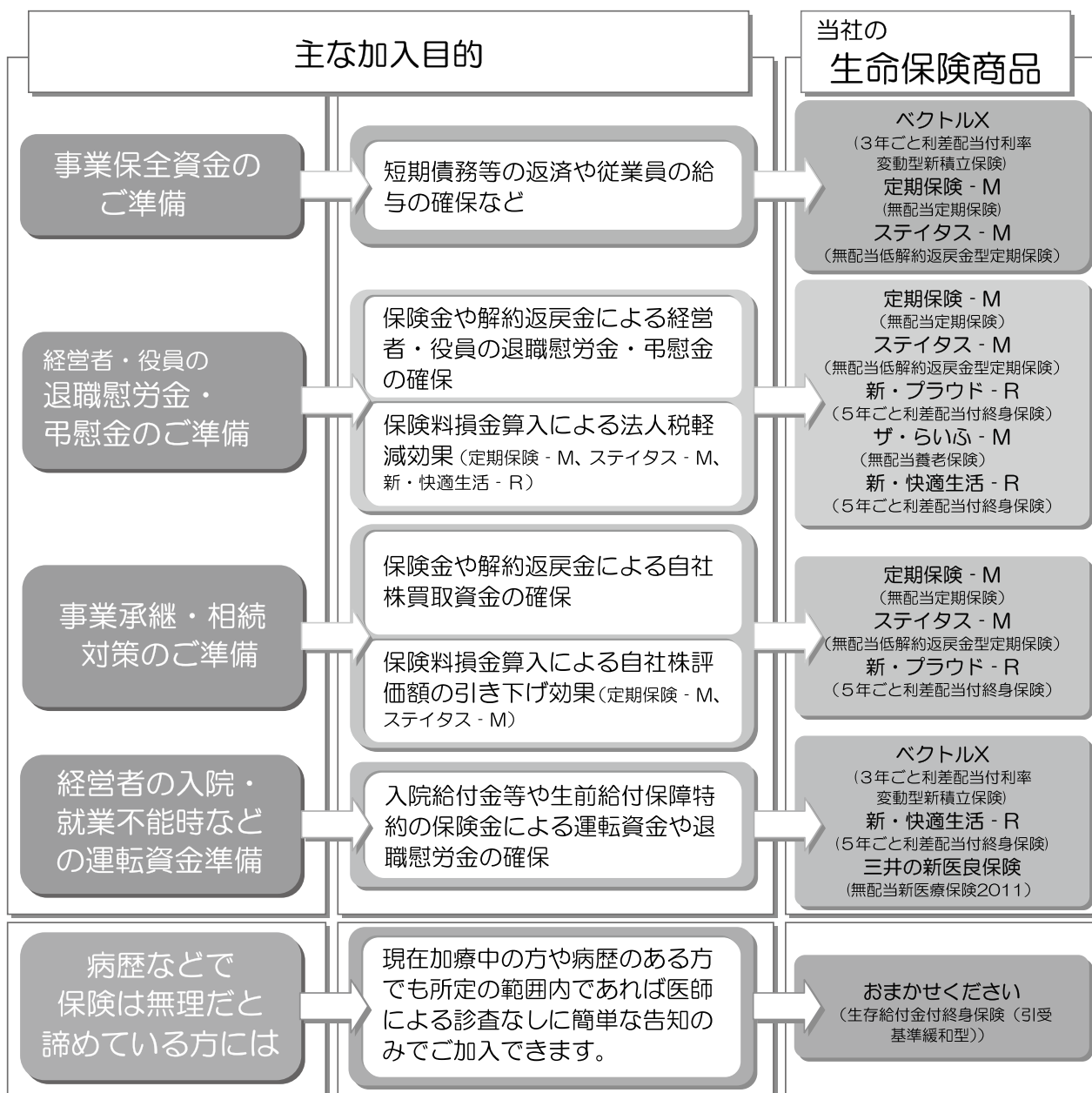
石川県中央会会員組合に所属する組合員の皆さまへ



法人向け生命保険のご案内

企業を取り巻くさまざま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？



*解約された場合、以後の保障はなくなります。

*詳しくは、「各商品パンフレット」をご覧ください。ご検討にあたっては、「設計書 (契約概要)」「特に重要な事項のご説明 (注意喚起情報)」「ご契約のしおり-約款」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 北陸支社

〒920-0853 金沢市本町 2-15-1 ボルテ金沢 8F
TEL: 076-263-3256

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

B-25-1187 (H25.5) 使用期限 H26.3

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>

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

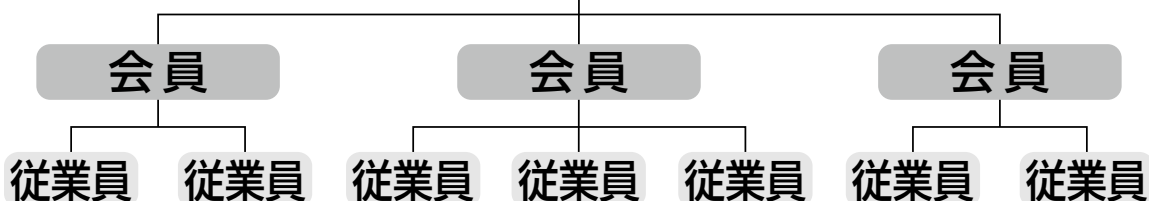
- ◎保険料は、一般契約より5%割安です。(保険料一時払の場合)
- ◎手続きは、年1回払い、口座引落しです。
- ◎下記損害保険会社と契約を行っている方は、現在契約している取扱代理店で制度利用が出来ます。
- ◎自動車保険
 - ・既加入自動車保険は、無事故割引などをそのまま継承できます。
 - ・業務用車両も対象になります。
- ◎火災保険
 - ・普通火災、住宅火災、住宅総合、店舗総合、団地保険が対象となります。

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
北陸支店営業第1課 〒920-0869 金沢市上堤町2番28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

(2013年11月作成)

くみWai広場

こんにちは

事務局さん

事務局
石黒 雄理さん



金沢市設備メンテナンス協同組合

仕事の内容を教えてください

- ①組合の経理及び営業事務
- ②来客者・電話の受付対応
- ③組合員への福利厚生の手配と顧客の依頼斡旋の手配等

「座右の銘」「好きな言葉」は何ですか？

- ・物を大切に。食べ物を粗末にしない。
- ・食べることは生きること。
- ・なんとかなる！

最近、「1番うれしかったこと」又は「感動したこと」は何ですか？

「家族で元気に過ごせる、当たり前の日々が一番ありがたいのだ」と思えたこと。

組合のPRをお願いします

金沢市は全国的にも高水準で下水道が整備されています。それに伴い、水周りのトラブルからメンテナンスも欠かせないものになってきています。現在、当組合は金沢市企業局からの修理依頼を受けさせていただいております。金沢で生まれ育った我々組合員達は「金沢の水環境を守る」という気概をもって日々、地域に貢献していきたいと考えております。

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

11月に入ると、街中のお店がハロウィンからクリスマスモードに突入し、「今年もあつという間だったなあ」と毎年のごとく感じます。この時期になると何かやるにも「新年から〇〇をやるう」と思いますが、思い立ったが吉日という言葉があるように今年やり残したことや、新しくやりたいことはすぐにも始めた方がいいのですが、なかなか難しいものです。

表紙掲載写真の全国大会ですが、3年後に石川県での開催を計画していることもあり、今回、会員皆様の多大なご協力により、65名もの参加をいただきましてありがとうございました。滋賀県は石川県から近い土地ではありますが、全国大会や視察等を通して新たな滋賀県の魅力に気づくことができた2日間でした。

編集者H

Qプレゼントクイズ

金沢市設備メンテナンス協同組合さんは

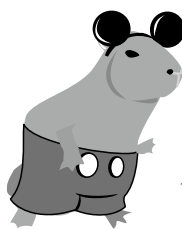
「〇まわり」のトラブルに対応します。

〇にあてはまる漢字1字をお答えください。

正解者の中から抽選で3名の方に、粗品を差し上げます。

今後、よりよい誌面づくりを行うために読者の皆さんからのご意見、ご要望をお伺いしたいと思いますので、同封の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。



いつだって忘れないでほしい。
何もかも全て、一匹のネズミがう
始まったということ。
そしてカピバラがう
ネズミがうってこき…(笑)

この一言、あの名言【ウォルト・ディズニー編】
一、夢をかなえる秘訣は、4つのCに集約される。それは「Curiosity好奇心」「Confidence自信」「Courage勇氣」。そして「Constancy継続」である。
二、「夢・理想・目標は実現しない」のではなく、「夢・理想・目標しか実現しない」のだ。
三、あなたは挑戦しては失敗する。挑戦しては失敗する。挑戦しては失敗する、を繰り返す。しかし本当の失敗は、あなたが挑戦することを辞めることだ。

石川県中小企業団体中央会

Facebookページ

facebook

メールアドレス

石川県中央会 facebook

で検索

アカウント登録

Facebookを使うと、友達や同僚、同級生、仲間たちとつながりを深められます。アプリ、スマートフォンからもアクセスできます。

石川県中小企業団体中央会

いいね!

いいね!

ファン登録をお願いします。

- ★より身近な情報提供を行います。
 - ★アンケートなどを行って、より充実した情報を発信します。
- ※なお、ファン登録を行うためには、Facebookアカウントを取得(無料)する必要があります。



石川県中央会
フェイスブック
ページ
掲載事例の
ご紹介