

石川県 中央会会報

2016
新年号

- 年頭所感
- 中央会事業だより
- ～迎春 年賀誌上交換～



石川県中小企業団体中央会
創立60周年記念式典を開催。
【詳細は13～15頁記事】

石川県中央会会報
2016
新年号

石川県 中央会会報

題字
故 安田隆明 名誉会長

年頭所感

- 2 山出 保 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 大村 功作 全国中小企業団体中央会会長
- 6 宮内 正司 株式会社商工組合中央金庫金沢支店支店長

巻頭ゼミナール

- 7 「中小企業の首都圏拡販戦略～お客はどこに消えたのか」
神戸国際大学経済学部 教授 中村智彦氏
- 10 「知的財産アラカルト～情報管理～」
みさき国際特許事務所 代表・弁理士 横井敏弘氏

トピックス

- 13 「中央会創立60周年記念式典」を開催しました
- 14 中央会創立60周年記念表彰 受賞の方々
- 15 秋の叙勲・褒章受章の方々(会員関係)

中央会事業だより

- 16 第67回中小企業団体全国大会(沖縄県)へ参加
- 17 石川県・金沢市に対し平成28年度予算要望を実施
- 18 まちなか商店学習塾 =平和町大通り商店街振興組合×金沢市立病院=
～ビストロでいただけるおいしい糖尿病メニュー～
- 18 地域中小企業・小規模事業者の人材確保・定着をサポートします!
「地域中小企業人材バンク事業」の取組み紹介 =その3=
- 19 情報連絡員会議を開催
～インバウンドで成功している地域、企業から学ぶ～
- 19 組合青年部代表者会議を開催(青年中央会)
- 19 平成27年度レディース中央会全国フォーラムinしまねへ参加

News

- 20 新聞掲載記事より(会員関係)
石川大野醤油協同組合／金沢維持管理協同組合／協同組合加賀染振興協会

お知らせ

- 21 平成28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
- 21 金沢税務署からのお知らせ
- 22 県内の情報連絡員報告(11月)
- 24 個別専門相談室開催のご案内(1月、2月、3月)
- 29 ～迎春 年賀誌上交換～
- 63 くみWai広場(能登ふぐ事業協同組合)



わが国の礎、中小企業 ～共に成長し、飛躍の年に～

山 出 保 石川県中小企業団体中央会会長

明けましておめでとうございます。

皆さまにおかれましては新春の門出を健やかに迎えになられたこととお慶び申し上げます。旧年中に賜りましたご支援、ご協力に対し心より感謝申し上げます。

さて、我が国の景気は、緩やかな回復が続いているといわれています。確かにアベノミクス効果により株高、円安を背景に上場企業の業績が過去最高水準に回復しているものの、企業は設備投資に慎重姿勢でありますし、個人消費も勢いを欠いており、経済の好循環実現はまだ道半ばで、都市部や大企業に比べて地方や中小企業への恩恵が少ない状況にあります。

また、昨年、日米など12か国が参加する環太平洋パートナーシップ協定（TPP）の大筋合意や、2017年4月の消費増税から複数税率が導入されることになり、中小企業の事業活動への影響が懸念されます。しかし、中小企業の豊かな独創性と創造力を発揮し、持ち前の機動力と柔軟性をもって、先行き多端な経済社会を牽引していただきたいと願っています。

本県経済につきましては、全国トップレベルの鉱工業生産指数、有効求人倍率が継続し、景気は緩やかな回復基調にあるといわれています。

その一方で中小企業は、原料高などコスト上昇に見合った価格転嫁の遅れなどにより、全体として景気回復を実感できない状況が続いております。

そんな中であって、昨年3月の北陸新幹線の金沢開業により、観光にかかわる小売業、サービス業には収益の改善が見られ開業効果は確実に表れており、開業前に懸念された首都圏への消費のストロー現象は起きておりません。この効果のさらなる拡大と持続がこれからの課題であります。この3月に新青森—新函館間を結ぶ北海道新幹線が開業いたしますことから、なおさらのこと北陸新幹線の開業効果を一過性のものにしないための知恵と工夫が試されます。

中央会といたしましては、本年10月19日に「第68回中小企業団体全国大会」を石川県で39年ぶりに開催いたしまして、本県中小企業の高いものづくり技術力や伝統工芸品の魅力、石川の食文化などを発信するとともに、全国の中小企業代表者2500名を迎えて交流人口の拡大を図り、開業効果を持続する一助にしたいと思っています。どうか会員の皆様の格段のご支援・ご協力をお願い申し上げます。

中央会にありましても、中小企業の経営資源を相互に補完する多様な連携や事業活動の展開に役職員一丸となって取り組み、組合および会員企業の信頼に依ってまいり所存であります。会員の皆さまにとって実り多き年となりますよう祈念申し上げ、年頭のご挨拶といたします。



「魅力ある雇用の場の 創出に向けて」

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ご理解とご協力を賜っておりますことに、心から感謝申し上げます。

昨年3月14日、県民の40年来の悲願でありました北陸新幹線金沢開業が実現いたしました。新たな年を迎えた今も、国内外から多くの観光客が、金沢だけでなく加賀や能登を訪れるなど、開業効果が持続し県内全域に波及しています。

開業2年目となる本年は、開業効果をさらに持続・発展させ、本県の活性化につなげていくための大変大事な年であります。引き続き、首都圏をはじめとする全国への情報発信や石川の魅力の磨き上げなどに取り組んでまいります。

地方創生が国・地方を通じた大きな課題となる中、昨年、本県人口の50年後の将来展望を盛り込んだ「いしかわ創生人口ビジョン」と今後5年間の具体的な行動計画となる「いしかわ創生総合戦略」を策定いたしました。北陸新幹線開業はもとより、モノづくり産業や高等教育機関の集積、質の高い文化、豊かな自然、充実した子育て環境など本県の強みを最大限に活かし、社会減対策と自然減対策の両面から全力で地方創生の推進に努めてまいります。

最近の本県経済は、海外景気の減速が懸念されるものの、新幹線開業も追い風に、全体として回復傾向が続いております。景気回復の波が県内各地・各業種にくまなく届くことが重要であり、今後とも、石川県産業成長戦略に基づき、県内企業の皆様の取り組みを支援することとしており、全国最大規模の県独自のファンドを活用した新製品開発や炭素繊維などの新産業の創出、企業誘致の推進を図ってまいります。

とりわけ、本県の豊かな食材や伝統工芸の技術など、地域資源を活かした商品づくりを支援する「活性化ファンド」については、これまで多くの県内企業の皆様から応募をいただき、商品開発や販路開拓を支援してきました。

そして、活性化ファンド等の支援策を活用して開発された新商品のPRと販路開拓を支援するため、昨年3月、金沢市内の百貨店に通年で商品をPR、販売できる「いしかわのこだわりショップ かがやき屋本店」を開設いたしました。消費者の評価が高い商品については、全国のバイヤーを一堂に集めた首都圏での商談会などの機会を通して、全国への販路開拓を後押ししてまいります。

様々な用途で利用拡大が見込まれる炭素繊維分野については、昨年、ドイツの「CFKバレー」と本県の革新複合材料研究開発センター（ICC）との間で、技術や人材の交流に向けた連携協定を締結しました。

今後、この協定締結も追い風に、川中の北陸地域と川下の東海地域が連携し、一大生産・加工地域の形成を目指す「東海・北陸連携コンポジットハイウェイ構想」の実現に向け、取り組みをさらに加速させてまいりたいと考えております。

本県食文化の総合力の発信については、食をテーマとした国際博覧会が開催され、食の発信地として注目を集めるイタリア・ミラノにおいて、食やメディア関係者などの現地のオピニオンリーダーを招待し、食文化提案会を開催し、出席者からは高い評価を得たところです。また、提案会と併せて開催した販路開拓商談会でも、予想を超える多くのバイヤーの方々に来場いただき、大変活発な商談が行われました。新たに構築した人脈を活かし、今後とも、県内企業の欧州での販路開拓を強力に後押ししてまいりたいと考えております。

学生のUターン・県内就職及び移住定住の促進については、東京、大阪で県内企業の魅力発信セミナーや就職説明会を開催しているほか、県外大学との就職支援協定の締結も順次拡大しているところであります。

今春には、移住希望者をはじめとする、あらゆる求人求職のマッチングを図るため、「いしかわ就職・移住総合サポートセンター（仮称）」を開設するとともに、首都圏にもワンストップ窓口を設置し、Uターン就職や県内学生の地元就職の促進により、石川への人の流れをつくるとともに、県内産業を支える人材を確保いたします。

昨年3月には、本県経済の基盤をなす小規模企業も含めた中小企業の振興を図り、確かな経済成長につなげていくため、中小企業振興条例を制定いたしました。今後とも、この条例を拠り所として、県が主導的な役割を果たし、小規模企業を含めた中小企業の持続的な成長発展に向け、関係者が連携協力して積極的に取り組むことで、本県経済の確かな回復と持続的な成長につなげていきたいと考えております。

元気な産業なくして石川の活性化はあり得ません。優れた技術力を有する中小企業の皆様の集積は、まさに石川の宝であり、財産であります。

県としても、今後とも、本戦略に基づく施策を積極的に展開し、魅力ある雇用の場の創出に向け、全力で取り組んでいきたいと考えております。

今年は、中小企業団体全国大会が本県で開催されるとのことです。大会が成功するよう、また、本県にお越しいただく多くのお客様にご満足いただけるよう、県としても、しっかりサポートさせていただきたいと考えております。

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。



年頭に当たって

大村 功 作 全国中小企業団体中央会会長

明けましておめでとうございます。平成28年の年頭に当たり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年6月に会長に就任後、初めて迎える新年であります。新会長として半年間を振り返りますと、消費増税後の内需低迷の長期化に加え、中国経済の停滞による外需の減退により、多くの中小・小規模事業者は、昨年も景気回復の実感が得られない厳しい年でした。また、消費税の複数税率制度の導入やTPP（環太平洋パートナーシップ協定）の大筋合意など、中小・小規模事業者を取り巻く事業環境は、急速な変革を迎えることとなりました。

政府は、新たに「新・三本の矢」を掲げるとともに、サービス業の生産性向上に向けた数値目標を設定するなど、「地方創生」「一億総活躍社会」の実現に向けて様々な政策の推進を図っています。

こうした中、昨年11月20日に沖縄県宜野湾市の沖縄コンベンションセンターで開催した第67回中小企業団体全国大会では、中小・小規模事業者が連携・組織化を一層推し進め、IT投資や省力化投資を促進し、生産性の向上の担い手と地方創生の牽引役となること等の宣言をいたしました。

明けて平成28年こそは、全国の中小・小規模事業者が「稼ぐ力が付いた」と実感できる年になることを強く期待しています。そのためには、生産性の向上によって利潤の獲得と内需・消費拡大を進め、地域資源や農商工連携の促進、TPPの活用を踏まえた海外展開や観光関連産業間の連携強化など攻めの経営力強化と人材の育成・確保について、組合をはじめ中小・小規模事業者が「群」となって積極的に取り組んでいく必要があります。

まもなく、東日本大震災発生から5年となりますが、被災県の復興はまだ道半ばという状況です。復興の加速化に向け中央会の持つ組織・人的ネットワークをフルに活用して、最大限の支援の継続を行って参ります。

本会は、今年創立60周年を迎えます。多くの先人のご努力によって培ってきた全国中央会の運営に携われることを誇りに、「団結は力、見せよう組合の底力」の具現化に向けて邁進して参ります。

本年が、中小・小規模事業者が持ち前のバイタリティを大いに発揮し、良き1年となりますことをご祈念申し上げます。年頭に当たってのご挨拶とさせていただきます。

平成28年元旦



年頭所感

宮内正司 株式会社 商工組合中央金庫
金沢支店 支店長

平成28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、昨年のわが国経済を振り返りますと、海外経済の減速が国内に波及し、景気回復は緩慢なものとなりました。中小企業の景況感を当金庫の「中小企業月次景況観測」で見ますと、景況判断指数は好転・悪化の境目となる50手前での動きが続き、持ち直しに停滞感がみられました。

具体的には、日本銀行による金融緩和の継続や、雇用環境の改善が成長を下支えしましたが、新興国経済の不透明感から輸出の伸び悩みや国内生産活動の停滞につながりました。また、一部の業種では円安に伴う仕入価格の高止まりや、労働需給の逼迫による人件費負担の増加などもあり、景況感の回復に遅れが生じました。

このような環境のもと、商工中金は第三次中期経営計画の初年度として、東日本大震災からの復旧・復興に取り組む中小企業の皆さまや、原材料高・エネルギーコスト高の影響により当面の資金繰りに不安を抱える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んでまいりました。そして、こうした取り組みを通じて、地域の雇用維持・経済の安定に貢献できるよう努めてまいりました。

中小企業の皆さまの企業価値向上に関しては、ものづくり補助金の情報提供等、国の設備投資促進のための施策と連携するとともに、地域金融機関と協調しながら、地域経済への波及力が高い中核企業に対する「地域中核企業支援貸付制度」や戦略的な海外展開を行う中小企業に対する「グローバルニッチトップ支援貸付制度」により、リスクマネーを供給してまいりました。

再生支援については、各支援機関との連携を一層強化し、能動かつ抜本的な再生支援を行う他、業況が改善しているお取引先に対して、金融取引の正常化とその後の成長支援に取り組んでまいりました。

金沢支店といたしましては、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、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、商工中金の強みであるネットワーク機能、総合的な金融機能を結集し、グループ一体となって中小企業と中小企業組合の皆様の成長、再生支援等に全力で取り組みます。こうした取り組みを、地方公共団体、地域の金融機関等の地域の各機関と幅広く連携しつつ、地域の面的なものにつなげ地域経済の活性化に貢献してまいります。

そして、「中小企業の、中小企業による、中小企業のための金融機関」として、これまで以上に皆さまから信頼され、お役に立てるよう、役職員一同、全力で努力を続けてまいりますので、今後とも格別のご指導とお引き立てを賜わりますようお願い申し上げます。

年頭にあたり、皆さまのご繁栄とご健勝をお祈りいたしましてご挨拶といたします。

中小企業の首都圏拡販戦略～お客はどこに消えたのか

中村智彦氏／神戸国際大学経済学部 教授

新年は申年です。申には、成長し、果実が実っていくという意味があります。伸びるだけでは意味がなく、その果実をしっかりと手に入れることができるかどうか。ちょうど北陸新幹線の金沢開業から一年。今年こそ、果実を手にするようにになりたいものです。

さて、12月に、やまがた里の暮らし推進機構と山形県川西町の町役場が、東京で「豆の展示会」を開催した。その企画と開催のお手伝いをした。

「豆の展示会」は、12月4日から三日間、東京都台東区にある第二次世界大戦前に建てられた和風住宅三棟をリニューアルし、住居、レストラン、ショップ、カフェなどに和室のギャラリーを併設した複合施設「上野桜木あたり」で開催された。主催は、やまがた里の暮らし推進機構と川西町役場で、特産品である豆の広報宣伝と、農産品の販売を行った。来場者は三日間で1700名を越し、販売実績も従来の催しを越す結果となった。

今回は、そこから、これから中小企業に求められるこれからの首都圏への拡販戦略について考えてみよう。

●「もう疲れた!」

「都内の安売りスーパーの前で産直市をするから協力してくれと言われて、今まで協力してきたが、もう限界だ。もう疲れた!」

ある食品製造業の経営者が嘆く。コンサルタントが役所に持ち込んできて話に飛び付き、役所の資金も利用して、都内の商店街で産直のイベントを繰り返してきた。

「出店すると主婦の人たちがやってきて、この催しはいつまでやっているのかと聞く。彼女たちは最終日の閉店間際にやってくる。持ち帰るのが大変でさらに安売りするのを知っているからだ。」

役所が交通費や送料の補助を出してくれるために、どうしても経営者側も甘くなり、地元と同じか、時にはそれ以下の値段で販売してしまう。

「賑やかだし、たくさんの人がいるし、そりゃやっている時は楽しい。しかし、経営者として考えると、それでどれくらいの利益が残って、仮にそこで損をしても長期的な販売が望めるなどが期待できるのかという点になると、全くダメだ。」

役所やコンサルタントは、集客数だけで成否を言うが、経営者としては利益が得られなければ意味がない。交通費や送料の補助を出しているから、「赤字じゃないでしょ」と言われても、それは経営者の発想ではないだろう。なにより、政府や地方自治体

の財政状況がひっ迫する中で、漫然と今までと同じように補助金に頼った「拡販」事業が継続できるかどうか、そろそろ中小企業経営者は真剣に考えなければいけない時期になっている。

●「どこで買えるのか」は大きな問題

大学の講義で次のような話をするところがある。

「彼氏があなたが欲しかった有名ブランドのバッグを誕生日にプレゼントしてくれた。高かったでしょうと心配したら、彼氏が、大丈夫、それはリサイクルショップで買った新品だからと言ったらどうですか?」

教室の女子学生たちは、一斉に「えーっ」と笑い声をあげる。

「新品だし、本物なんですよ。それでも?」と追い打ちをかけると、学生たちは「やっぱりいやだー。」とさらにざわつくのだ。

「ブランド化をしたい」、「うちの製品の良さを訴えたい」とおっしゃる経営者の方は、地方でも多い。だとしたら、どこで販売するかも重要な視点である。

「自社のイメージに合わないところでは売らない。最初から値引き販売しなくてはいけなくなるようなところでは売らない。消費者はよく見ている。あの商品は、あそこで安くで売っていたよと言われたら、イメージがすぐ落ちる。」

特産品を活用した食品を製造販売する企業の経営者は、そのように指摘する。「地元の役所や商工団体からは、冷たい奴と言われるけれど、駅前や商店街の屋台でうちの商品を山積みにしてしまったら、今までの努力が水の泡だ。」

先述のブランドバッグのように、消費者にとって、「どこで買ったのか」、「どこで売っているのか」は非常に重要なのだ。さらにそれは、販売する側のモチベーションにも影響するのである。

●「のほりもはっぴも止めましょう」

さて、「豆の展示会」の開催が決まって、参加者の

会議を行った際、現地の状況を視察してきた経営者やスタッフから、報告があった。複合施設「上野桜木あたり」は、2015年3月にオープンしたばか



「はっぴは止めましょう」
その代りに作った蝶ネクタイ

りだったのだが、わずか半年余りで、特に若者向けのファッション雑誌やテレビなどでたびたび取り上げられるようになっていた。「私たちが行く上野桜木あたりが、こんな雑誌に載っていました。」そうある女性スタッフが若い女性向けの雑誌を持参してきた。おしゃれなファッション雑誌に紹介されており、では、自分たちがここで浮かないためにはどうするかという話がひとしきり盛り上がった。

そうして、女性陣から提案があったのは、「のぼりやはっぴは止めましょう」ということだった。「この間、東京で使ったはっぴはなかなか良いものだったんだけど」と男性から発言があると、「はっぴは似合いません。豆の展示会ですから、丸いということで、なにか水玉模様のを身につけましょう。」「私たちが水玉模様の蝶ネクタイを作りますから、それを付けてください」と提案があった。

「実は嫌だったんですよねえ。はっぴ着ると言われて、のぼり持たされて、田舎から来ましたーっ、安売りでーすってやるの。若い子たちは、だから産直とかしに行くのはちょっとなあってところがあったんですよ。」

若手経営者や従業員の協力や参加を促すためには、彼らが「行ってみたい」と思ってもらえるような拡販事業を構築する必要がある。既存の手法を無批判に継続していても、徐々に力を失っていくだけではないだろうか。

●「高いというお客さんがいなかった」

6次産業化でうまく行かない事例を見ていくと、おもしろいことに気が付く。それは原材料を供給する農林水産業者の利益率が、加工（製造）や販売（流通）よりも極端に少ないのである。そして、その理由を聞くと「もともと廃棄していたものだから」、「そんなに利益を上げなくても、とりあえず売れたらと考えて」などという回答が返ってくる。果たして、それでビジネスとして継続性のあるものになるのかという発想が欠けているとしか思えない。

「農業をやっていると、なかなか他の地域を見に行くきっかけがない。そうすると自分たちの作っている物が、消費者にどのように判断されているのか。適正な価格はどれくらいなのかの判断がつかなくなり、他から来た人の言いなりになってしまっている。」農産物を自ら販売している農業経営者はそう言う。

「豆の展示会」の打ち合わせでも、販売価格に関し



「高いというお客がなかった」

て議論となった。今回、出展場所やその周辺、期待できる来訪者から判断して、「安売り」をする必要はないと判断し、各自が「強気の」価格設定を心がけるようにした。「売れなかったら」という不安を口にする関係者もいたが、「今回はあくまで実験だ」という考えと、下見をしてきた関係者の「あそこなら売れる」という報告が、強く後押しした。

「いつもは、もう少し安くとか、高いとか言われてきたのが、今回は高いというお客さんがいなかった。もう少し高く値付けをしても良かったかも。」販売を担当した若手スタッフからは、こうした声が出た。驚いたことに、豆類に関しては、従来の都内での産直市や物産展を越す売り上げとなった。

もちろん単純に値段を上げた訳ではない、若手後継者や女性たちがパッケージやレシピなど添付物を工夫し、従来とは異なった販売方法を試してみたことも功を奏した。

今後、TPPの影響などもあり、農業経営者にもそれぞれが自立した経営体制を確立することが求められる。また、そうした農業経営者と加工・製造業者、販売業者などが連携して、地域経済の活性化を図っていくことが求められている。いかに「より良いものを、より高く売るのか」が重要な課題になっているのだ。

●タイアップというやり方

今回の会場となった複合施設「上野桜木あたり」には、飲食店が二軒、ベーカリーが一軒入っている。もともこの施設は、台東区のNPOが運営していることもあり、関係者や経営者間の関係が密であるだけではなく、周辺の商店、飲食店経営者たちとの関係も非常に良好である。

「豆の展示会」を開催するにあたって、会場の飲食店とベーカリーにコラボ・メニューを持ちかけた。川西町産の豆を特別価格で提供することで、会期中、それぞれの店舗で特別メニューを作ってもらおうという企画である。従来の産直市や物産展では、行ったことのないことであった。

「そもそもこんな会場でやったことはないし、いつもは会場のブースに荷物を運びこみ、話をするとっても、せいぜい両隣かお向かいのブースの人たちくらいで、終わったらそのまま片づけて帰ってくる。」

地方の小さな自治体や商工団体、あるいは中小企業のできるこ



第二次世界大戦前に建築された元住宅が今回の会場

は限界がある。その限界を越すためには、広く連携を求めていくことが大切である。その連携は、こうしたある意味、首都圏でも実験的な施設や



会場は和室。いろいろな人たちで出会って、さらに新しいタイアップが。

団体の協力を得ることで、従来になかった広がりを持つことができる。「タイアップ」の本来の意味は、結びつく、手をつなぐということである。目先の利益だけではなく、長期的な利益を考えた時にこそ、タイアップは重要になるのではないだろうか。

●お客はどこに消えた

「場所が判りにくい。のぼりを立てて集客しろ。なんでこんな格好で売ってるんだ、地方から来たんなら、地方らしく売り出せ!」

最終日に怒鳴り声を上げて、若いスタッフに詰め寄る高齢の男性が入り口にやってきた。仕方なく応対に出たが、とにかく「気に入らない。俺は地方を応援するために来てやっているのに、なんだこれは」と怒鳴るだけである。

「こんな変なところでやりやがって、俺のようなものには来るなということか!」と怒鳴られた時に、実はいうと「はい」と言いかけた。もちろん「来るな」とは言わないし、さすがに、口には出さなかった。

最近、話題になっている暴走老人の類かと迷惑に思いながら、お引き取り願ったのだが、考えてみると、この老人が怒るのは当然なのかもしれないと思った。いや、むしろ、こうした老人を怒らせたのは、こちらの狙い通りだったのかも知れないと考えていた。

行政などが支援する既存の産直市や物産展は、確かに「応援してやろう」という上から目線の「お客」に「格安」で物産を販売するという傾向が強か

ったのではないか。行政側は補助金を出し、いかに多くの集客をするかに腐心し、販売側は補助金で赤字が出ないなら行ってみるか程度の気持ちで参加する。その結果、とにかく誰でも良いから「お客」として集めれば良いとなりがちなのだ。しかし、その結果、その「祭り」当日にはたくさんのお客が来ても、そのお客は祭りの終わりとともに消えるのである。

実は言うところ、今回、集客手法をSNSなどネットにかなり傾斜させた。ハガキは、限定的に食品関連企業や、特に飲食店関連の若手経営者やライター、コンサルタントを中心に送付し、チラシは顧客層が若いカフェやレストランを中心に配布した。そもそもお怒りになっている高齢者の一般顧客層をターゲットにはしていなかったのだ。インターネットを利用できない層には、確かに情報は入らないし、場所も判りやすいとは言い難い。

「多少判りづらくとも、興味があればネットで情報を収集し、わざわざ出かけてくる」層をターゲットとしたことには、ご批判もあるだろう。しかし、ターゲット層を明確にし、それに対しての方策を講ずることは、限られた人員と資金である以上、重要な点である。

そして、重要な点を指摘しておく。「多少判りづらくとも、興味があればネットで情報を収集し、わざわざ出かけてくる」層は、自らの情報発信能力を兼ね備えていることが多い。「お客」が「お客」を再生産してくれるとでも言えるだろうか。

●首都圏になにを、どのように販売していくのか

北陸新幹線の金沢開業によって、北陸圏は首都圏にぐっと近づいた。それだけで石川県の中小企業にとっては、首都圏への拡販がしやすくなったと言える。しかし、一方で首都圏は、販売、営業の競争の激しい地域でもある。既存の拡販手法を継続していたのでは、一時出現した多くのお客も、また消えてしまう。もう一度、考え直してみてもいいのではないだろうか。そして、考えるだけではなく、申年の今年には果実を手に入れるように行動しようではありませんか。

中村 智彦(なかむら ともひこ)

【ホームページ】
http://monodukuri.jp/

【常勤】
神戸国際大学経済学部 教授

【非常勤】
関西大学商学部 非常勤講師
日本福祉大学経済学部 非常勤講師

【専門】
中小企業論
地域経済論



【略歴】

1964年 東京都生まれ
1988年 上智大学文学部卒業
2000年 名古屋大学大学院国際開発研究科博士課程修了(学術博士・名古屋大学)

【活動】

愛知県「愛知ブランド」認定委員
京都府向日市ふるさと創生計画委員会座長
山形県川西町第5次総合計画アドバイザー
やまがた里の暮らし大学校「まめ学部」学部長
http://www.facebook.com/mamenoarumachi

知的財産アラカルト～情報管理～

横井敏弘氏／みさき国際特許事務所 代表・弁理士

サイバー攻撃による個人情報や機密情報の流出が問題となっています。ベネッセの顧客情報流出事件や、日本年金機構の年金情報流出、ソニーピクチャーズの映画製作に関する情報の流出、などなど多種多様な情報流出事件がありました。マイナンバー制度も始まり、情報流出の懸念がますます高まっています。

これは、情報そのものの価値が目されるようになってきた証でもあります。情報の管理については、必ずしも十分に議論されているとは言えないように思います。そもそも情報管理は、これまでどのような変遷を経てきたのでしょうか。

ちなみに、われわれ弁理士には、職業上の守秘義務が課せられています。

弁理士法第30条 「弁理士又は弁理士であった者は、正当な理由がなく、その業務上取り扱ったことについて知り得た秘密を漏らし、又は盗用してはならない。」

弁理士はクライアントの重要な秘密情報に触れる機会が多いためです。

今回は、情報の管理という観点で知的財産権制度を解説します。



(日本弁理士会ホームページより)

1. 情報管理

インテリジェンスと情報管理

ジャーナリストの手嶋龍一氏と元外交官の佐藤優氏が、インテリジェンスについて多くの書籍を出版

しています。「動乱のインテリジェンス」、「知の武装—救国のインテリジェンス」、「賢者の戦略—生き残るためのインテリジェンス」、「インテリジェンスの最強テキスト」などです。その中で、インテリジェンスとは、「種々の情報の中から何を読み解くか」と述べられています。Googleなどのインターネット検索を用いれば、膨大な情報を収集できるようになりましたが、これらの中から、重要な情報を選別し、組み合わせて一定の結論を導くことが重要だということです。

つまり、情報管理において重要なのは、情報そのものを収集保存することではなく、その位置付けを適切に行うことです。例えば、たくさんの情報が管理されていたとしても、重要な情報と、ありふれた情報とが混在しているのは、適切に情報を管理しているとはいえません。それぞれの情報の本当の価値を把握することも情報管理において非常に重要なことです。

また一方で、自社のブランドイメージをよくするための情報（例えば、自社の社会貢献活動に関する情報）を外部に積極的に発信することも情報管理の範疇に属します。ターゲットとなる顧客層がウェブ検索で見つけてもらいやすくする活動（SEO対策など）も情報管理といえるでしょう。世論操作という悪いイメージがありますが、戦略的な情報発信が重要であることは疑いようがありません。

このように、情報管理とは、単に、情報を秘密管理することだけではなく、情報の価値を把握して、情報の位置付けを行い、秘密として管理したり、積極的に外部に発信したりすること全体を意味します。



(「賢者の戦略 生き残るためのインテリジェンス」手嶋龍一、佐藤優著より)

2. ブラックボックス戦略

シャープのブラックボックス戦略

シャープは2000年代頃、液晶テレビに関して世界最高の技術を持っていました。競争力のある商品については、特許制度により自社技術を守っていることが主流でした。しかしながら、特許制度では、特許出願してから1年半経過すると、自動的に公報に掲載され、技術が公開されてしまうという問題がありました。韓国などの海外企業が、公開公報を参考にして液晶テレビの技術開発を進め、安価な液晶テレビを世界中に販売するようになっていきました。これにより、日本国内でも、液晶テレビのシャープのシェアが減ってきていました。

そこで、シャープは、液晶テレビに関する重要技術を社内秘密として徹底的に管理するブラックボックス戦略を採用しました。「世界の亀山工場」に存在した技術は、シャープの秘密情報として厳格に管理され、工場立入りなども制限されることになりました。

このように、自社技術を守る方法としては、秘密情報として管理するブラックボックス戦略があります。ブラックボックス戦略は、秘密状態を維持できる限り、半永久的に技術情報を独占できるというメリットがあります。一方で、一旦技術情報が外に漏れると、保護されないという欠点もあります。特に、従業員や関連企業を介して技術情報が少しずつ漏れてしまうという根本的な欠点があります。

「亀山モデル」とは



「亀山のテレビをください」

いつしか、店頭でそんなお客様の声が聞かれるように。そして、「亀山モデル」の称号が生まれました。

(シャープのホームページより)

産業スパイと不正競争防止法

産業スパイによって技術情報が外部に流出することもあります。以前にも少し紹介しましたが、特殊鋼板の技術情報漏洩事件がありました。新日鉄の営業秘密（特殊な鋼板に関する技術情報）が、韓国の鉄鋼大手ポスコに不正取得された事件です。この事件では、不正競争防止法などを根拠として、損害賠償請求と製造販売の差止めを求めていました。

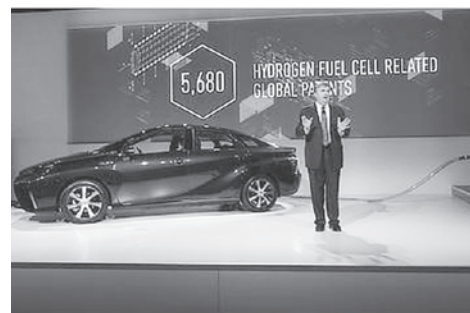
本事案では、ブラックボックス化された技術情報の真の価値がどのように算定されるのか注目されました。結果として、約300億円の和解金で決着しています。

3. オープン戦略

オープン戦略と技術標準化

日本の電化製品がガラパゴス化しているといわれています。日本製の携帯電話機などは、日本人ユーザの要望のみに応えて機能追加がなされていった結果、海外で売れない製品となってしまったのです。

より広い市場で自社製品を受け入れてもらうため、もしくは、より広い市場を形成するために、自社技術を開放するオープン戦略が採られるようになりました。例えば、トヨタ自動車は、燃料電池車の特許権を無償開放しました。これによって、燃料電池車に関する技術導入が広く進み、技術開発の活性化によって製品化が加速することに加えて、燃料電池車の市場がより早く広がることも期待できます。特に、燃料電池車の場合、水素ステーションの全国設置が燃料電池車の普及に不可欠であるため、水素ステーション関連の特許権については永久無償化を宣言しています。



(トヨタ自動車ホームページより)

技術標準化の観点から技術を開放する場面もあります。標準化は、ISOやJISなど、利害関係が絡まない標準化団体で策定する場合もあれば、メーカー内部で独自に策定する場合がありますが、いずれの場合でも、相互接続性や相互運用性を目的として、より広いユーザが同一の技術を採用することを前提とします。したがって、特許権により技術が独占されると、標準化技術の普及が阻害される可能性があります。そのため、多くの技術標準では、特許技術が無償又は安価に開放されます。その一つの形態として、特許プールによる方法があります。特許プールとは、標準化技術に必須の特許権をプールし、プールした特許群を一括でライセンスする仕組

みです。

このように、技術の普及、ひいては、パイの拡大、という観点で、オープン戦略が採られることがあるのです。

4. オープン・クローズ戦略

上記のブラックボックス戦略（クローズ戦略）と、オープン戦略を組み合わせたものとして、オープン・クローズ戦略が提唱されています。ノウハウ化や特許化で技術情報を囲い込むクローズ・モデルの知財戦略と、無償又は有償で技術情報の使用を許諾するオープン・モデルの知財戦略を組み合わせ、自社利益を最大化するものです。米アップルは、スマートフォンの製造工程をEMS企業に開示する一方（オープン）、装置のデザインや画面デザインなどを意匠権で独占し、他社の模倣を排除しています（クローズ）。また、インテルは、マザーボードの製造技術を開示する一方（オープン）、MPUをブラックボックス化しています（クローズ）。

このように、自社のコア技術をクローズ化し、そのコア技術を利用する周辺技術をオープン化することで、利益を最大化することが提案されており、いくつかの成功事例が存在します。オープン・イノベーションが一般化しつつある現代において、有用なアプローチの一つであることは間違いないと思います。



（「オープン＆クローズ戦略 日本企業再生の条件」(小川紘一著)より)

模倣とオリジナルに配慮した特許制度

模倣の対極に、「オリジナル」が存在します。オリジナルとしての価値は、どのように決定されるのでしょうか。一つの指標として、模倣される頻度があると思います。つまり、より多く模倣される「オリジナル」が、より価値が高いのではないのでしょうか。オリジナルな技術情報についても、より多くの人がより多くの場面で採用したいものが、価値の高いオリジナル技術といえます。

特許制度は、どうしても独占権として側面が目立ってしまいますが、実は、オリジナル技術の独占だけでなく、オリジナル技術の模倣を促進させる側面も持っています。そもそも、新規技術の公開の代償として独占権が付与されることが前提となっています。さらに、「試験研究を目的とした実施」は、例外的に非侵害であると規定されています。これは、オリジナル技術をさらに進める技術開発を推奨しているともいえるのです。

このように、特許制度は、技術のオリジナリティと模倣の双方に配慮し、オープン・クローズ戦略と整合しやすい制度設計になっていると言えます。

今回は、情報管理の観点で知的財産権制度を解説しました。知財管理とは、法律上のリスク管理と、情報管理であると言えます。収集した情報を単に保存し続けるだけの「消極的な情報管理」ではなく、収集した情報をしっかりと分析して事業に活用する「積極的な情報管理」が必要になってきました。

石川県の企業や団体でも戦略的な情報管理が必要なのではないでしょうか。

弁理士プロフィール

横井 敏弘(よこいとしひろ)

みさき国際特許事務所 代表・弁理士

1973年生まれ 石川県出身

【学 歴】 石川県立七尾高等学校理数科卒
 東京大学教養学部基礎科学科卒（化学専攻）
 東京大学大学院総合文化研究科広域科学専攻中退

【職 歴】 龍華国際特許事務所
 （分野：無線通信機器、撮影機器、画像処理、ビジネスモデル）
 特許業務法人アイ・ピー・エス

（分野：複写機器、コンピュータ、画像処理、符号技術、粘着剤、土工法、織物、ビジネスモデル）

【講 演】 「ビジネスモデル特許の現状と課題」（発明協会石川県支部主催）

【業務分野】 ・特許、実用新案、意匠および商標の国内出願手続
 ・海外出願手続
 ・知財コンサルタント

「中央会創立60周年記念式典」を開催しました

昭和30年「中小企業等協同組合法」改正による中央会の法制化とともに同年12月12日に創立された本会は、このたび創立60年の節目を迎え、11月16日(月)ホテル日航金沢において創立60周年記念式典及び祝賀会を開催しました。

来賓として、波多野淳彦中部経済産業局長、谷本正憲石川県知事、山野之義石川県市長会会長、大村功作全国中小企業団体中央会会長（代理 専務理事 高橋晴樹氏）はじめ県内外の関係機関、会員など約260名の出席のもと、盛大に執り行われました。

記念式典は、山出 保会長が「中小企業の連携と事業活動の展開に役職員一丸となって取り組み、信頼に応えていきたい」と挨拶したのに続いて表彰式が行われ、永年にわたり中小企業の振興に貢献のあった優良組合、組合功労者、優良青年部、優良女性部に対し、中小企業庁長官賞（2組合、1青年部）、中部経済産業局局長賞（2組合）、石川県知事表彰（5名、3青年部、7女性部）、全国中小企業団体中央会会長賞（3組合、2名、2青年部）、石川県中小企業団体中央会会長表彰（19名、8青年部、9女性部）に表彰状が授与されました。また、永年にわたり本会の業務運営及び発展に大きく貢献された方々、団体等（31名、17団体等）に対し山出会長より感謝状が贈呈されました。

なお、栄えある受賞者は後掲のとおりです。おめでとうございます。



（鳥羽氏による講演会）

引き続き、記念講演会が行われ、染色画家 鳥羽美花氏を講師に迎え、「心の原点を見つめて」と題して講演が行われました。伝統芸法「型染め」による作品の制作風景、その一つ一つを手作業で作り上げられた作品と日本が誇るべき伝統技法を継承していくことの必要性についてお話をいただきました。参加者は会場内スクリーンに映し出された鳥羽氏の作品に魅せられるとともに、「モノ、をつくる原動力に感銘を受け、あらためて日本に息づく素晴らしい文化の数々を再認識していました。

講演会終了後、会場を移し、中小企業基盤整備機構北陸本部長 占部 治氏の乾杯の発声で祝賀会が幕を開け、会場内は関係機関、組合関係者の方々など多くの参加者で盛会裡に行われました。



（山出会長の挨拶）



（式典の様子）



（祝賀会の様子）

中央会創立60周年記念表彰 受賞の方々

創立60周年記念表彰におきまして、受賞されたの方々です。
謹んでお祝い申し上げ、今後、益々のご活躍を祈念いたします。

中小企業庁長官賞

(優良組合)

- 金沢中央水産物卸協同組合
- 石川県自動車整備商工組合

(優良青年部)

- 石川県電気工事工業組合青年部

中部経済産業局長賞

(優良組合)

- 石川県中古自動車販売商工組合
- 石川県テントシート工業組合

石川県知事表彰

(組合功労者)

- 浅市 忠男 石川県農業機械商業協同組合
- 山本 孝 石川県九谷陶磁器商工業協同組合連合会
- 中越 一成 金沢美術表装協同組合
- 佐成屋 寛 協同組合金沢木工センター
- 按察 正敏 加賀建設業協同組合

(優良青年部)

- 石川県第三機器協同組合青年部会
- 石川県花商事業協同組合青年部
- 石川県菓子工業組合青年部

(優良女性部)

- 山中温泉旅館協同組合 山中温泉ぼたん会
- 輪島漆器商工業協同組合 輪島漆器組合婦人会
- ウイング北陸総合衣料商業協同組合 ウイング奥様会
- 和倉温泉旅館協同組合 女将の会
- レミット・グループ協同組合 レミット・グループ女子社員同好会
- 山代温泉旅館協同組合 織比畔会
- 富来町商業近代化協同組合 アスク女性部

全国中小企業団体中央会会長賞

(優良組合)

- 能美機器協同組合
- 協同組合アイケイケイ
- 石川県プラスチック成型加工工業協同組合

(組合功労者)

- 三田 國男 金沢酒販協同組合
- 吉村 一 近江町市場商店街振興組合

(優良青年部)

- 石川県プレス工業協同組合ジュニアクラブ
- 輪島漆器青年会

石川県中小企業団体中央会会長表彰

(組合功労者)

- 浅野 邦子 石川県箔商工業協同組合
- 津田 宏 石川県理容生活衛生同業組合
- 表 和博 石川県美容業生活衛生同業組合
- 林 紀男 石川県鮎商生活衛生同業組合
- 西 史朗 石川県飲食業生活衛生同業組合
- 土田 外次 石川県飲食業生活衛生同業組合
- 宮本 章 石川県プレス工業協同組合
- 中崎 龍雄 石川県菓子工業組合
- 神保 秀次 石川県菓子工業組合
- 丸山 宜伸 石川県菓子工業組合
- 谷 孝一 石川県造園業協同組合
- 下口 幸雄 加賀管工事協同組合
- 松島 維成 南加賀生コンクリート協同組合
- 砂崎 友治 旭丘団地協同組合
- 割谷 富雄 レミット・グループ協同組合
- 北村 義和 レミット・グループ協同組合
- 川崎 留三 協同組合石川県経営事務サービスセンター
- 明星奈智子 能登リサイクル協同組合
- 堀田 勲 かほく市建設業協同組合

(優良青年部)

- 石川県陶磁器商工業協同組合青年部
- 小松管工事協同組合青年部会
- 石川県飲食業生活衛生同業組合青年部
- 能登生コンクリート協同組合青年部
- 石川県屋外広告業協同組合青年部サインクラブ21
- 香林坊商店街振興組合香林坊青年部
- 富来町商業近代化協同組合アスク青年部
- 安原工業団地協同組合青年部

(優良女性部)

- 金沢市湯涌温泉観光事業協同組合 かたくり会
- 安原工業団地協同組合 桜梅桃梨の会
- 鶴来本町二丁目振興協同組合 さくら
- 石川県化粧品小売協同組合 石川県粧協女性部
- 石川県花商事協同組合 女性部会
- 協同組合加賀ターミナルセンター アビオ MaMa
- 金沢市旅館ホテル協同組合 うめ鉢会
- SPC JAPAN北陸事業協同組合 なかよし会
- 石川県飲食業生活衛生同業組合 女性部

石川県中小企業団体中央会会長感謝状**(功勞者)**

- 安藤喜代子
- 上田 高志
- 岡垣 昌典
- 恩地 博文
- 金田 正信
- 北場 利美
- 黒川 利明
- 小西 敏夫
- 小山 秀昭
- 齊官 邦夫
- 白江 光昭
- 谷村 達夫
- 田中 道夫
- 直江潤一郎
- 中島 健次
- 中村 修一
- 真柄 敏郎
- 増江 潔
- 松村 俊一
- 南 雅雄
- 宮 宏之
- 本 裕一
- 安田 慎一
- 山岸 淑子
- 山下 正幸

(功勞職員)

- 吉川 達彦
- 西 祥一郎
- 保志場千秋
- 中村 吉孝
- 広沢 昇一
- 表 真美

(功勞会員)

- 株式会社カンボトラベル
- 一般社団法人石川県ニュービジネス創造化協会
- ソノダ印刷株式会社
- 宮下印刷株式会社
- 一般社団法人石川県縫製協会
- 一般社団法人加賀機電振興協会
- 株式会社浅野太鼓楽器店
- 前田印刷株式会社
- 有限会社トータルヤマザキ
- 北国総合リース株式会社
- 理光商事株式会社
- 株式会社石川県IT総合人材育成センター
- 石川県酒造組合連合会
- 株式会社石川コンピュータ・センター
- 池水公認会計士事務所
- サイバーステーション株式会社
- 一般社団法人石川県洋菓子協会

秋の叙勲・褒章受章の方々(会員関係)

平成27年秋の叙勲・褒章受章者が決定され、本会関係では、次の方々がその栄誉に輝かれています。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 (金融業功勞)**深山 彬**

現 金沢商工会議所 会頭

旭日双光章 (生活衛生功勞)**長田 實**

現 石川県理容生活衛生同業組合 理事長
現 石川県中小企業団体中央会 理事

第67回中小企業団体全国大会(沖縄県)へ参加



全国大会の様子

全国中央会と沖縄県中央会の主催による、第67回中小企業団体全国大会が、去る11月20日(金)、「団結は力 見せよう組合の底力! ~組合でひろがる中小企業の発展~」をキャッチフレーズに沖縄コンベンションセンター(沖縄県宜野湾市)において開催され、全国から中小企業団体の代表者等2,300名が参集しました。

本県からは山出会長をはじめ、53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、津波古勝三議長(沖縄県中央会会長)、野田三郎副議長(熊本県中央会会長)、山出保副議長(石川県中央会会長)の下、「景気対策、被災地を含めた地域の活性化」、「生産性の向上」、「持続的成長の促進」等を具体化し、全国385万の中小企業・小規模事業者の事業の持続的発展を実現するための中小企業対策の拡充に関する14項目を決議しました。

また、決議案に関連して、小正芳史・鹿児島県中央会会長より、「人口減少が進む地域を活性化し、全国津々浦々の中小企業が景気回復を実感できるよう、経済の好循環を確実なものとする景気対策を求めるとの意見発表が行われ、満場の拍手の下、決議案は採択されました。

大会の他、琉球ガラス工芸協業組合への視察や、沖縄県営平和祈念公園、首里城公園、那覇市第一牧志公設市場の見学などを行い、充実した2泊3日となりました。

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33組合、組合功労者71名、中央会優秀専従者29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 協同組合加賀染振興協会 理事長 **小川甚次郎 氏**
石川県石油販売協同組合 理事長 **野村 幸宏 氏**

なお、次回の第68回中小企業団体全国大会は、平成28年10月19日(水)に、いしかわ総合スポーツセンター(石川県金沢市)において開催することを決定し、大会旗が大村功作全国中央会会長から山出 保石川県中央会会長へ継承され、山出会長が次期開催地会長挨拶を行いました。

次期大会は、約39年ぶりに本県において開催されます。多数のご参加をお待ちしております。



大会旗継承



琉球ガラス工芸協業組合への視察の様子



首里城

第67回中小企業団体全国大会決議(概要)

平成27年11月20日(金)
全国中小企業団体中央会
沖縄県中小企業団体中央会

我が国は、原油安にも恵まれ、緩やかな回復基調にあると言われているが、人口減少・超高齢社会による構造的な需要減少に加え、中国市場の不安要素を抱えるなど、その先行きは予断を許さない状況にある。

中小・小規模事業者は、投資による生産性の向上が図れない中、人件費や仕入価格などコストの上昇に見合った価格転嫁の遅れ等により、景気回復の恩恵を受けられない厳しい状況にある。また、中小・小規模事業者が事業を営む場である地域への取組みは、個々の企業や特定の産業による牽引にとどまることが多く、地域の実情に応じた多様な主体との連携による付加価値化が求められている。

このため、地域の雇用を支える中小・小規模事業者が、連携・組織化を一層推し進め、生産性の向上や取引力の強化を図るとともに地方創生の担い手たることを示していく必要がある。

地域の産業界が集まる中小企業団体中央会は、持てる力を総動員して中小・小規模事業者と組合の持続的成長を図り、もって地域の活性化を実現するため、中核的役割を担う所存である。中小・小規模事業者と組合の活躍こそが日本経済を救う。

については、国等は、全国の会員組合等からの意見を踏まえた下記の要望事項の実現に取り組またい。

【景気対策、被災地を含めた地域の活性化】

1. 景気対策、被災地を含めた地域の活性化
2. 中小・小規模事業者の持続的発展
3. 福島・被災地の復興の加速化

【生産性の向上】

4. 組合等連携組織等を活用した生産性の向上の強化
5. 海外展開の推進
6. 電力コストの軽減等に向けた環境・エネルギー対策の強化
7. 公正な競争環境の整備
8. 官公需対策による経営支援の強化
9. 中央会等支援体制の整備・強化

【持続的成長の促進】

10. 資金調達の円滑化等
11. 投資等を促進する税制の拡充
12. まちづくりの推進、商業対策の拡充強化
13. 社会保障制度の見直し
14. 中小企業の実態を踏まえた労働・教育対策の推進

石川県・金沢市に対し平成28年度予算要望を実施

本会は、12月3日(木)に石川県、12月4日(金)に金沢市に対して予算要望を行いました。山出会長をはじめ企画委員の方々が参加し、中小企業支援の強化・伝統産業振興・商店街振興・来年、本県において開催する全国大会に対する支援など、中小企業関係予算並びに中央会予算の更なる拡充について下記の7項目について要望を行いました。

中小企業組合及び中小企業の振興発展に係る予算要望事項

1. 中小企業組合及び中小企業の持続的発展を図る支援強化
2. 中小企業組合等支援体制の強化
3. エネルギー対策の強化
4. 地場産業・伝統的工艺品産業の振興対策強化
5. 中心市街地・商業対策の拡充強化
6. 北陸新幹線開業効果の持続に向けた支援
7. 第68回中小企業団体全国大会(石川大会)開催に対する支援



谷本知事に要望書を手渡す山出会長



山野金沢市長への要望

まち塾 平和町大通り商店街振興組合×金沢市立病院 ～ビストロでいただけるおいしい糖尿病メニュー～

11月21日(土)11時より平和町大通りのビストロ風にて、まち塾を開催しました。「生活習慣病を予防・改善したい」、だけど「美味しい料理を食べたい・興味がある」等の地域の方を対象に定員25名で行われました。ビストロ風は今年20周年を迎え、フランスの居酒屋「ビストロ」を思わせる洒落た雰囲気のお店で、季節料理が気軽に楽しめるとあって若者から中高年層に人気の高いお店です。

当商店街では、「健康」をテーマにまち塾を開催しており、平和町にある「金沢市立病院」とコラボレーションが実現、医薬・栄養・料理の各プロフェッショナルの専門性を融合し、「糖尿病予防メニュー」をおいしく食べる提案が行われました。糖尿病専門医である金沢市立病院 内分泌・糖尿病内科長 小池伸彦先生と管理栄養士(同病院 管理栄養士 掛場清美先生他3名)のお話では「糖尿病予防の食生活」や「血糖値を上げない工夫」など講義を頂き、その後、本格的な糖尿病料理ミニコースが振る舞われました。塾長であるビストロ風 オーナーシェフ 林 雄一氏からは、病院とメニュー開発を行った経緯や地域が健康で暮らせる商店の役割について熱く語られました。

参加者からも「お医者様のお話なので説得力があり良い学習の機会になりました」、「メニュー化してほしい」など、とても満足度の高い「まち塾」となりました。



参加者と懇談する小池 内科長

地域中小企業・小規模事業者の人材確保・定着をサポートします! 「地域中小企業人材バンク事業」の取組み紹介=その3=

今年度、本会が実施する「地域中小企業人材バンク事業(地域中小企業・小規模事業者人材確保等支援事業)」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。

【人材確保力・人材定着カスキルアップ講座】

新入社員である若者の離職率は30%を超える高い水準となっており、中小企業にとっては、せっかく採用しても戦力になる前に離職されるのは、デメリットでしかありません。

中央会では、早期離職抑制を目的に、企業全体の定着率を向上させるための講座として、「人材確保力・人材定着カスキルアップ講座」を開催しました。セミナーは、「経営者向け」「管理職向け」「若手リーダー向け」と企業内の3つの階層毎に分けて、定着・確保に繋がる仕組みや役割について研修を行いました。

参加者の満足度も非常に高く、参加者の声をご紹介します。

【経営者向け】

- ・ 実戦に向けたヒントがたくさん詰まったセミナーでした。
- ・ いろんな気づき、忘れかけた事や、実践しなければならない事を再確認致しました。

【管理職向け】

- ・ リーダーとしての役割と仕組みが理解できました。実践あるのみ。
- ・ たくさんの「気付き」を得られました。ありがとうございます。

【若手リーダー向け】

- ・ 他社で同じ悩みを持つ人の考え方や意見を共有でき、大変勉強になりました。
- ・ 他社の人と同じ考え方を共有でき、次のステップにつながる研修でした。



経営者向け講座の様子

情報連絡員会議を開催 ～インバウンドで成功している地域、企業から学ぶ～

12月7日(月)、石川県地場産業振興センター本館3階第8会議室にて、当会における業界の景気動向や業界動向を把握する上での重要な役割を担っていただいている、『情報連絡員』の方々にお集まりいただき、情報連絡員会議を開催しました。

会議に先立って行った研究会では「インバウンドで成功している地域、企業から学ぶ」と題し、株式会社博報堂 PR戦略局 シニアコンサルタント 芳賀雅彦氏からご講演をいただきました。

引き続き、開催した意見交換会では、参加者から、それぞれ業界特有の厳しい現状・懸念と将来への取組等について発言がなされました。

情報連絡員：県内58組合（製造業8業種31組合・非製造業6業種27組合）の役員や事務局の方々に委嘱して、毎月「売上高」、「収益状況」、「業界の景況」などの9項目について3段階評価するとともに特記事項に関して調査し、当会にてその情報を取りまとめ、DI値による分析を実施しております。



情報連絡員会議の様子

組合青年部代表者会議を開催(青年中央会)

青年中央会の代表者会議を11月26日(木)テルメ金沢にて会員等33名が参加のもと実施しました。

石川県中小企業青年中央会は、来年創立40周年の慶節を迎えます。40周年事業に向けての決起の意味も込めた打合せを行いました。冒頭に谷口義則青年中央会会長が挨拶を行い、会員全員で来る40周年事業の成功に向け協力していく旨の決意を述べました。

周年事業の実行委員長には下荒隆晴副会長が就任し、今後の組合青年部の飛躍に繋がるよう、来年秋以降に開催予定の記念式典や記念冊子発行について会員一丸となって進めていくことが伝えられました。

会議終了後には懇親会を行い、周年事業及び青年中央会の活性化に向けて交流を深めました。



会議の様子

平成27年度レディース中央会全国フォーラムinしまねへ参加

平成27年度レディース中央会全国フォーラムinしまねが、去る11月12日(木)に全国の女性経営者等約230名が参加し、島根県松江市「ホテル一畑」において開催され、本県女性部からは大平幸枝副会長のほか事務局を含め3名が参加しました。

フォーラムでは、「イクボス推進による人材生産性の向上」と題し、NPO法人ファザーリング・ジャパン 代表理事 安藤哲也氏による基調講演並びにパネルディスカッションが行われ、フォーラム終了後には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。

翌日の13日(金)には協同組合松江名産センターを視察しました。2009年にリニューアルオープンした物産施設を運営する同組合では宍道湖の名産しじみを活用したPRや旅行会社と連携した食事処の運営などを行い、松江市内の観光拠点として来館をアピールされていました。



パネルディスカッションの様子

平成27年11月12日(木) /
北陸中日朝刊 18面掲載

高級大野しょうゆ「いただきます」

～市内の小中に「木桶紫」提供～

石川大野醤油協同組合

石川大野醤油協
同組合の高級しよ
うゆ「木桶紫」を
使用した学校給食

が11日、金沢市で始まった。初日は公立小学校14校で同じしょうゆで味付けしたすきやき風煮やはりはり漬けが出された。

大徳小では組合の山本晴一理事長が、しょうゆの造り方やしょうゆが鎌倉時代から造られていたことなどを説明。しょうゆのもととなるもろみや実際のしょうゆを児童たちに味見してもらった。

木桶紫は、輪島産のスキでできた木桶で仕込まれる。同行した上村和宏常務によると有機の大豆や小麦、水も能登の海洋深層水を使い、ミネラルが豊か。百八十リットル入りで八百円と通常のしょうゆの二・五倍の値段。今回は百八十リットルを提供した。市内の公立小中学校八十一校で今月末まで汁物やおでん、煮物の味付けに使われる。

平成27年11月8日(日) / 北國朝刊 27面掲載

児童に野球用具贈る

金沢維持管理協同組合

金沢維持管理協同組合は7日、市学童野球連盟に所属する千坂ファイターズと額レッドライオンズに、バット一本とボール4ダースなどを贈った。

湊運動公園での両チーム

平成27年11月7日(土) / 北陸中日朝刊 12面掲載

豪華手提げ袋完成

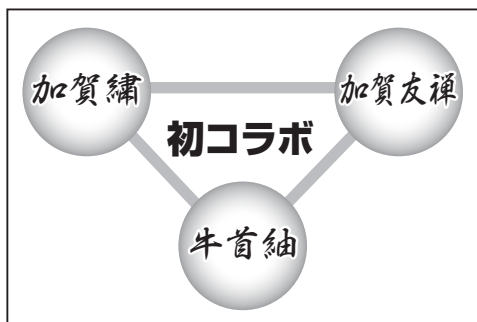
協同組合加賀染振興協会

石川県が誇る伝統工芸の加賀友禅、牛首紬、加賀繻の三産地が初のコラボ商品「加賀の信玄袋」を制作し、金沢市の加賀友禅会館で6日、お披露目された。

牛首紬の生地に加賀友禅のデザインを施し、その上に加賀繻の刺しゅうをあしらったぜいたくな手提げ袋(縦26センチ、横19センチ、厚さ5センチ)。男性の着物愛好家を

ターゲットに制作を進めてきた。40〜70代の加賀友禅作家12人が1人2点を担当。トンボ・チェスの駒、リボン、獅子などの模様や「楽」の文字を描き、そこへ加賀繻作家7人がワンピースの刺しゅうをして立体感を演出。

協同組合加賀染振興協会は今後、関係団体などの展示会に出品するなどしてPRする。将来的には加賀の新アイテムとして販売に結び付ける考えだ。



平成28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別途、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29日(金)までにご推薦いただきますようお願いいたします。

[表彰基準 (簡略版)]

	石川県知事表彰	中央会会長表彰
組合功労者	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組合役員歴が通算10年以上
優良専従職員	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組合の勤務歴が満20年以上 ・ 中央会会長表彰を受賞 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。

= 金沢税務署からのお知らせ =

~確定申告会場は 平成28年2月8日(月)から、会場は3階へ!~

平成27年分の確定申告会場の開設日は、平成28年2月8日(月)です。税務署において確定申告の相談を希望される方は、開設日以降にお越しいただきますようお願いいたします。

また、平成27年分の確定申告会場は、庁舎1階から3階に変更となります。庁舎内の案内表示に従って会場までお進みください。

確定申告会場の受付時間は、午前9時から午後4時です。混雑が予想されますので、お早めにお越しいただきますようお願いいたします。

なお、2月5日(金)以前に、確定申告の相談を希望される方は、税務署において相談できますが、限られた職員で対応しておりますので、お待ちいただく場合があります。

【国税庁ホームページの確定申告書等作成コーナーで!】

国税庁ホームページの「確定申告書等作成コーナー」では、画面の案内に従って金額などを入力すれば、税額などが自動計算され、所得税及び復興特別所得税や消費税及び地方消費税(個人)の確定申告書、贈与税の申告書や青色申告決算書などが作成できます。

同コーナーで申告書等を作成した後は、ご自宅のプリンタで印刷して郵送等により税務署に提出できるほか、同コーナーの画面上からそのまま **e-Tax (国税電子申告・納税システム)** を利用して **税務署に送信 (提出)** することができます。

詳しくは、e-Tax ホームページをご覧ください。



www.nta.go.jp



作成コーナー

検索

印刷して書面でも
提出できます!

NEW!!
給与・公的年金収入のみの方

入力・作成が
より簡単に!

県内の情報連絡員報告

平成27年
11月

- 県内製造業情報連絡員 8業種 31人
- 県内非製造業情報連絡員 6業種 27人

- 平成27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、6項目が上昇、3項目が悪化であった。上昇項目が多いが、上昇幅は一桁と僅かであり、主要項目の売上高と業界の景況は悪化していることから、総じて停滞である。ただ、先月の停滞要素に、季節的要因（気温が下がらない）、一時的要因（新幹線効果の一部と新商業施設オープン効果の落ち着き）が加わったことが主要因と考えられるので、反転に期待したい。
- 製造業においては、5項目が上昇、2項目が横這い、2項目が悪化であった。ただ、悪化項目は少ないものの、売上高は二桁の大幅な悪化であり、事業が低調であることを表している。これは、中国経済の減速から輸出が振るわない鉄鋼・金属製品製造業と一般機械器具製造業に加えて、住宅建設が増えないことで木材・木製品製造業と粘土かわら製造業が、公共工事の減少で窯業・土石製品製造業が、新幹線効果が一段落した調味料製造業が悪化したからである。なお、概ね低調な中で、好調であったのは、観光客の増加からパン・菓子製造業と金箔製造業、陶磁器製造業であった。
- 非製造業は、3項目が上昇、5項目が悪化と先月に引き続き悪化した。主要3項目（売上高・収益状況・業界の景況）も二桁の大きな悪化を示した。その要因は、需要減少と単価下落が重なった燃油小売業、公共工事が減った建設業に加えて、比較的気温が高かったことから冬物が振るわなかった衣料品小売業と共同店舗、新商業施設のオープン効果が薄らいた豎町商店街、新幹線効果が少し収まった加賀地区の旅館・ホテル業が落ち込んだからである。ただ、北陸新幹線開業効果は継続しており、金沢と能登の旅館・ホテル業、土産物小売業、近江町市場商店街と片町商店街は好調を持続した。
- 選考解禁時期の前倒しの影響については、全業種では、「影響はない」が89.4%と最も多く、「有利になる」、「不利になる」との回答は僅かであった。その理由は、選考時期が変わっても学生の“大手志向には変わりはない”、“採用計画がない”、“募集しても応募がない”等、根本的に大企業とは採用環境が大きく異なることであった。製造業においても、全業種と同様、「影響はない」との回答が87.5%と最も多かった。その理由は、“大手志向に変わりはない”、“採用計画がない”、“中途やパートで対応している”、といったものであった。また、“採用計画がない”、“中途やパートで対応している”との回答からは、中小企業では新卒の採用に限らず、欠員が出たり、繁忙に応じて、その都度採用するという人材確保の様子も見られる。ただ、製造業では、有利になるとの回答が僅かに見られ（12.5%）、その理由は、“内定辞退者が減る”、“大手の採用が早く終わると、中小企業が長期間採用活動を行える”というものであった。非製造業においても、「影響はない」との回答が91.3%と最も多く、その理由は、“採用計画がない”、“募集しても応募がない”、“新規雇用の余地がない”、といった理由が多かった。製造業同様に、新卒の採用計画がなく必要に応じた補充、応募がない、雇えないなど、事業基盤の弱い中小企業が人材確保に苦慮している様子が窺える。
- *選考解禁時期の前倒しは、現状では県内中小企業の多くに好影響はもたらさないようである。ただ、中小企業においても、負担は大きいと思われるが、せつかくの制度変更を活かすために、欠員や繁忙への対応といった場当たりのな人員確保策から、事業計画に基づいた採用計画や中途ではなく自社での人材育成といった中長期的な観点からの前向きな採用への切り替えを期待したい。加えて、学生の大手志向が強いものの、経団連のルールに縛られない中小企業には、独自の採用戦略を展開し、優秀な人材確保に繋げて欲しいと考える。

平成27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	☁️ -3.4 (-13.7)	☁️ -12.9 (-16.1)	☁️ 7.4 (-11.1)
在庫数量	☁️ 4.3 (-4.2)	☁️ 3.2 (-3.3)	☁️ 6.3 (-6.2)
販売価格	☁️ 1.7 (1.7)	☁️ -9.7 (0.0)	☀️ 14.8 (3.7)
取引条件	☁️ 0.0 (1.7)	☁️ -9.7 (9.7)	☀️ 11.1 (-7.4)
収益状況	☁️ -6.9 (1.7)	☁️ -19.4 (12.9)	☁️ 7.4 (-11.1)
資金繰り	☀️ 10.3 (8.6)	☁️ 0.0 (9.7)	☀️ 22.2 (7.4)
設備操業度	☁️ -12.9 (6.5)	☁️ -12.9 (6.5)	-
雇用人員	☁️ -1.7 (5.2)	☁️ 6.5 (6.5)	☁️ -11.1 (3.7)
業界の景況	☁️ -13.8 (-6.9)	☁️ -25.8 (0.0)	☁️ 0.0 (-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



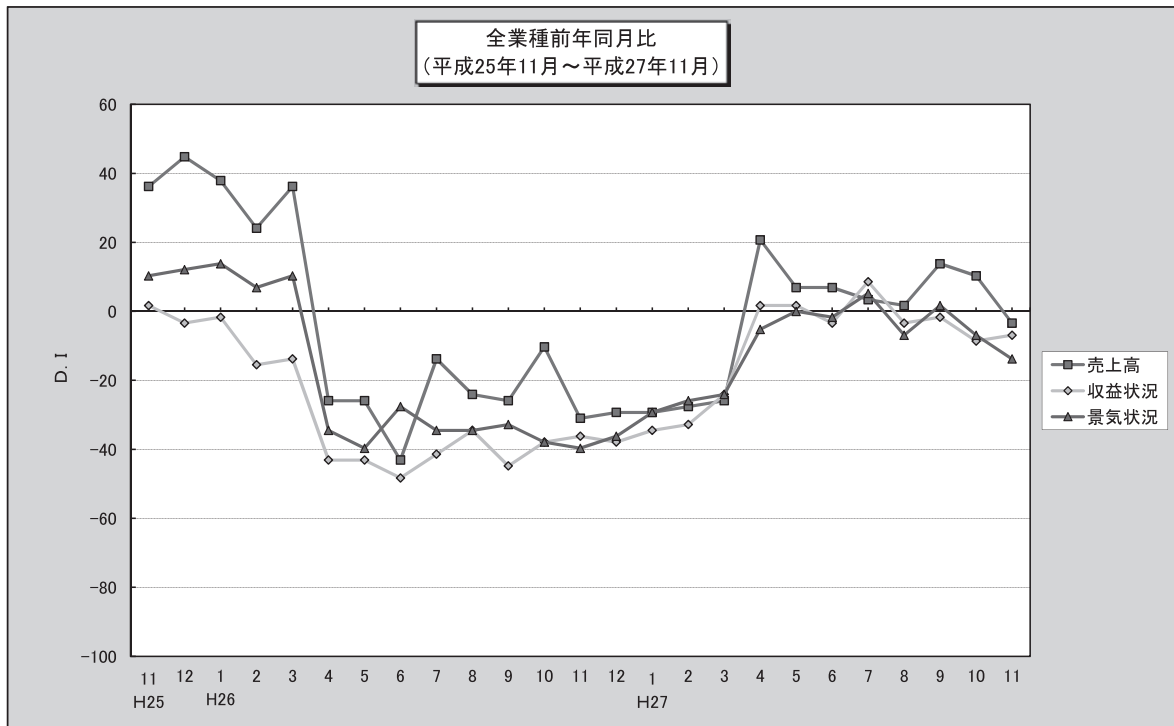
くもり
-8.0

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)



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 TEL 076-267-7711

《日 程》

開催日	時 間	内 容	専門相談員
2016年 1月13日(水)	10:00~12:00	税務・経営相談	税理士 坂 井 昭 衛
1月18日(月)	10:00~12:00 13:00~15:00	税務・経営相談 法 律 相 談	税理士 坂 井 昭 衛 弁護士 久 保 雅 史
2月16日(火)	10:00~12:00 13:00~15:00	税務・経営相談 法 律 相 談	税理士 坂 井 昭 衛 弁護士 久 保 雅 史
3月16日(水)	10:00~12:00 13:00~15:00	税務・経営相談 法 律 相 談	税理士 坂 井 昭 衛 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

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>

日頃の継続的なお取引で いざという時、頼りになります！

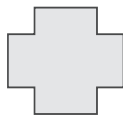
石川県信用保証協会は、北陸新幹線金沢開業という大きなビジネスチャンスを迎え
中小企業・小規模事業者、金融機関、信用保証協会の三者の「信頼関係」を
前提条件とした「全国初の公的保証制度」を創設しました。
日頃の継続的なお取引で、信頼関係を構築していただき、いざという時の資金調達は
お取引されている金融機関と信用保証協会にお任せいただくことで
お客さまには、安心して事業にご専念いただけます。



短期継続融資保証

【継続的取引】

保証対象：保証付融資利用3年以上
保証限度：100万円～1,000万円
(100万円単位となります)
保証期間：1年以内
返済方法：一括返済
貸付形式：手形貸付
資金用途：運転資金
(経常運転資金にご利用下さい)



無担保予約保証

【緊急時対応】

保証対象：短期継続融資保証利用者
保証限度：短期継続融資保証利用額
×2倍
保証期間：7年以内
返済方法：分割返済、一括返済(1年以内)
貸付形式：証書貸付・手形貸付
資金用途：運転資金・設備資金
(不動産取得資金を除きます)

本当に必要なのは、景気が悪化した時、不測の事態が発生した時
安心して資金調達を任せられる「信頼できる金融機関」です。
「信用保証協会」は、国の法律に基づき成り立っている「公的保証機関」です。
平成10年の金融危機時における「中小企業金融安定化特別保証制度」や
平成20年のリーマンショック時における「景気対応緊急保証制度」など
「公的信用保証制度」は、経済情勢の急変時や中小企業・小規模事業者の
事故、災害時などにおける「資金調達」を強力にバックアップしてきています。

【お問合せ】 詳細は、取引金融機関、若しくは、石川県信用保証協会 保証部までお問合せ下さい。
なお、一部の金融機関とは提携しておりませんので、ご利用いただけない場合があります。

 石川県信用保証協会

〒920-0918 金沢市尾山町9番25号
電話：076-222-1522 FAX：076-222-1514

石川県中小企業団体中央会の団体扱*月払生命保険

オーナーズプラン ～経営者の事業承継対策とリスクマネジメントのために～

石川県中央会の会員組合に所属する組合員（法人または個人事業主）をご契約者とする生命保険です。

パートナーズプラン ～従業員の皆さまの保障準備をサポート～

石川県中央会の会員組合に所属する組合員（法人または個人事業主）に勤務する役員・従業員をご契約者とする生命保険です。

主な保険商品（オーナーズプラン・パートナーズプラン共通）

商品名	特 徴
<p>3年ごと利差配当付利率変動型新積立保険</p>	<p>特約の付加による大型保障と、資金の積立機能を備え、企業の発展や個人のライフサイクルの変化に応じて、自在性の高い保障見直しが可能なプラン。「生きるための保障」を充実した「ベクトルXメディカル」もあります。</p>
<p>無配当収入保障保険（無解約返戻金型）</p>	<p>一定期間の死亡・所定の高度障害状態の保障を月額建の年金でご準備いただけるプラン。</p>
<p>5年ごと利差配当付終身保険</p>	<p>一生涯にわたる死亡・所定の高度障害状態の保障をご準備いただける終身保障プラン。</p>
<p>無配当新医療保険 2014（無解約返戻金型）</p>	<p>ケガや病気による入院、手術、放射線治療を保障するプラン。生活習慣病医療特約 2014、ガン医療特約 2014、女性疾病医療特約 2014 等を付加することで充実した医療保障をご準備いただけます。</p>
<p>無配当養老保険</p>	<p>満期保険金と死亡・高度障害保険金が同額の保障プラン。死亡・所定の高度障害状態の保障を準備しながら、まとまった資金計画がたてられます。企業における役員・従業員の退職金の準備にもご活用いただけます。</p>
<p>無配当低解約返戻金型定期保険</p>	<p>死亡・所定の高度障害状態の場合を 98 歳まで保障するプラン。法人契約の場合は、解約返戻金を事業資金・退職慰労金として、個人契約の場合は、老後の生活資金としてご活用いただけます。 ※解約された場合、以後の保障はなくなります。</p>
<p>無配当定期保険</p>	<p>一定期間の死亡・所定の高度障害状態を保障するプラン。計画的な保障準備と資金準備にご活用いただけます。</p>

* 石川県中央会団体扱とは、石川県中央会が団体扱としてお申し込みいただいた各保険契約の保険料を取りまとめ、一括して当社へ払い込む取り扱いのことです。

※この他に、持病や既往症のある方でも健康状態などが当社所定の範囲内であればお申し込みいただける「おまかせください（生存給付金付終身保険（引受基準緩和型））」「おまかせください医療保険（無配当引受基準緩和型終身医療保険（無解約返戻金型）」もあります。

※一部対象とならない商品・契約がございますので、詳細は下記までお問い合わせ願います。

※詳しくは、該当の「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）」「ご契約のしおりー約款」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 石川県金沢市本町 2-15-1 ポルテ金沢 8F TEL : 076-263-3256

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

B-27-1168 (H27.5) 使用期限 H28.3

お家の中の ちよっと困った…

シルバーパワーに おまかせください!



●お問い合わせは地域のシルバー人材センターへ

金沢市 ☎076-222-2411
 小松市 ☎0761-47-2855
 七尾市 ☎0767-52-4680
 加賀市 ☎0761-73-2456
 白山市 ☎076-275-7604
 羽咋市 ☎0767-22-2700

野々市市 ☎076-294-8303
 珠洲市 ☎0768-82-6886
 輪島市 ☎0768-23-8033
 能登町 ☎0768-76-2680
 かほく市 ☎076-281-3655
 志賀町 ☎0767-42-2170

津幡町 ☎076-288-4462
 中能登町 ☎0767-76-8060
 能美市 ☎0761-58-4060
 宝達志水町 ☎0767-29-4850
 内灘町 ☎076-286-2992
 穴水町 ☎0768-52-4680

公益社団法人
石川県シルバー人材センター連合会

〒920-0862 金沢市芳斉1丁目15-15
 TEL (076) 222-4680 FAX (076) 222-4681

<http://www.ishikawa-silver.com/>

石川県シルバー

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

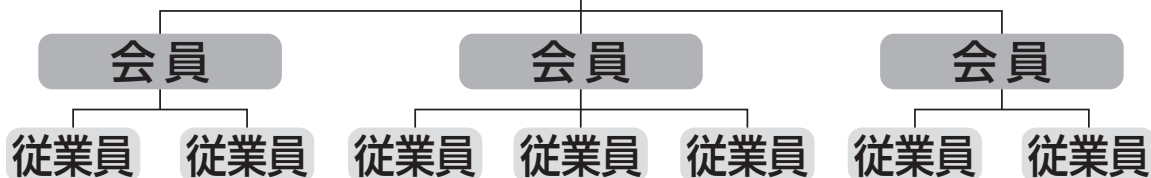
- ◎保険料は、一般契約より5%割安です。(保険料一時払の場合)
 - ◎手続きは、年1回払い、口座引落しです。
 - ◎下記損害保険会社と契約を行っている方は、現在契約している取扱代理店で制度利用が出来ます。
 - ◎自動車保険
 - ・既加入自動車保険は、無事故割引などをそのまま継承できます。
 - ・業務用車両も対象になります。
 - ◎火災保険
- ※詳しくは下記の各社にご確認ください。

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

損害保険ジャパン日本興亜株式会社……………TEL.076-262-1681

金沢支店 金沢中央支社 〒920-8558 金沢市香林坊1-2-21 損保ジャパンビル

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

共栄火災海上保険株式会社……………TEL.076-261-9297

北陸支店金沢支社 〒920-0919 金沢市南町5番16号

(2016年1月作成)

くみWai広場

こんにちは

事務局さん

2014年「のと福来まつり」の様子～能登食祭市場(七尾市府中町にて)～



能登ふぐ事業協同組合

今回は25年度に設立した「能登ふぐ事業協同組合」の紹介です!!

組合のPRをお願いします

当組合は平成25年8月に七尾市の漁業者・水産加工業者・飲食店・宿泊施設など「能登ふぐ」の流通にかかわる事業者が集まり設立しました。設立から2年を経て、中能登町、羽咋市、志賀町、輪島市及び珠洲市に地域を拡大し、オール能登での活動を目指しています。

平成23年度～平成26年度の4年間にわたり石川県の天然ふぐ類漁獲量は全国1位を記録しています。能登で漁獲された「天然ふぐ」は取り組みが始まる前までは関西や下関など大型市場に出荷されるばかりで地元消費はわずかでしたが、能登ふぐツアーの企画や能登ふぐを扱ったイベントの開催、料理開発、調理技術の勉強会などを開催し、積極的に能登ふぐの地場での消費拡大を進めています。

一言お願いします!

事務局桜井さん:

能登ふぐ事業協同組合は、漁師が元気になり、水産流通・水産加工業が元気になり、飲食店・宿泊施設が元気になるように組合員それぞれが能登ふぐの消費拡大を目指しています。

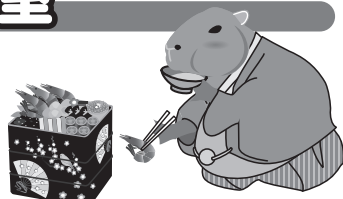
昔は地域内の経済連携があたりまえで、漁師さん、魚屋さん、かまぼこ屋さん、料理屋さんなど、あらゆる事業者が連携して元気な街をつかっていました。能登ふぐ事業協同組合は地域活力を取り戻すため、1次産業者から3次産業者まで能登ふぐに関係する異業種の連携を事業の柱としています。

石川にはふぐ以外にもたくさん「目玉」になる水産物・農作物があります。今回の能登ふぐの取り組みが1つの地域内連携のモデルになれるように頑張っておりますので、能登ふぐを目にされましたらぜひ応援をお願いします!

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

あけましておめでとうございます。今年(サル)は「申(サル)」は「去る」を意味し、「悪いことが去る」「病が去る」など幸せを運ぶものとする説があるそうです。今年も皆様にとって幸せいっぱいな年になりますよう、編集室より願っております☆彡



編集者H

Q プレゼントクイズ

石川県の天然ふぐ類漁獲量は『全国〇位』を記録しています。

〇にあてはまる1文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。

この一言、あの名言
「一年の計は元旦にあり! 編」
「人と比較をして劣っているといっても、決して恥ずることではない。けれども、去年の自分と今年の自分を比較して、もしも今年が劣っているとしたら、それこそ恥ずべきことである。(松下幸之助)」
「私たちはみな、毎年毎年違った人間になる。一生同じ人間であるとは思わない。(ステイヴン・スピルバーグ)」
「最も重要なことから始めよ。(ピーター・ドラッカー)」

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。PC、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)することが必要です。

石川県中央会
フェイスブック
ページ
掲載事例の
ご紹介

