

# 中央会

組合活性化情報



2001.9  
No.443

# わかやま

- 高野山で事務局長交流会開催
- 失敗しないパソコン購入術 Part
- 中小企業白書のポイント ～ 第二部～
- 商店街サマーイベント特集

No.443

2001.9

W A K A Y A M A

# Contents

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| 今月のトピックス                       | 1  |
| ● 高野山で事務局長交流会開催                |    |
| ステップアップ講座                      | 2  |
| ● 「失敗しないパソコン購入術」               |    |
| 中小企業白書のポイント ～ 第二部 ～            | 5  |
| 平成13年度国等の契約の方針                 | 13 |
| 特 集                            | 14 |
| ● 商店街サマ - イベント特集               |    |
| 会員だより                          | 16 |
| ● 丸八紀南かまぼこ企業組合                 |    |
| ● 事務局間の情報交換                    |    |
| 会員H P 紹介                       | 18 |
| 情報連絡員報告                        | 20 |
| 中央会だより                         | 22 |
| ● 組織化集中指導事業開催 ～ 和歌山県鉄構工業（協）連合会 |    |
| ● きのくに人材Ｕタ - ンフェア開催            |    |
| 共済制度のご案内                       | 24 |

## 和歌山県中小企業団体中央会 経営者・従業員災害補償制度の魅力

### 有利な掛金

団体中央会のスケールメリットによる有利な割引です。

### ワイドにガード

ケガによる万一の死亡・後遺障害はもちろん、入院・通院も補償します。しかも通院1日目から補償の対象となります。

### 補償金の請求は簡単

労災保険等他の保険とは関係なく独自に請求でき、手続きも簡単です。

### 掛金は損金処理扱い

法人・個人事業者の全員付保の掛金は全額損金・必要経費処理が可能です。

### こんな時に補償金をお支払いします。

日本国内・国外を問わず、たとえば下記のような仕事（通勤途上を含みます。）に被った偶然な事故によりケガをされたとき、補償金をお支払いします。24時間補償のタイプでは仕事外を問わず補償します。

\* 軽機械の組立作業中、ケガをして入院。

\* 建設現場で作業中、転落、足を複雑骨折し後遺障害。

\* 業務で車を運転中、電柱と衝突して入院。

\* 出張中、宿泊先のホテルで火災にあい死亡。

### 補償金をお支払いできない主な場合

- ・ 保険契約者、被保険者または保険金受取人の故意または重大な過失・被保険者の自殺・犯罪または闘争
- ・ 地震、噴火、津波、戦争、放射能汚染・他覚症状のないむちうち症および腰痛 など

### お支払いする補償金の種類

|            |                                                                                   |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 1. 死亡補償金   | 死亡・後遺障害補償金額の全額をお支払いします。                                                           |
| 2. 後遺障害補償金 | 後遺障害の程度に応じて死亡・後遺障害補償金額の3%～100%をお支払いします。                                           |
| 3. 入院補償金   | 入院の日数に対して入院補償金をお支払いします。ただし、事故の日からその日を含めて180日以内に入院され、かつ730日以内の入院に限りします。            |
| 4. 手術補償金   | 手術の種類に応じて入院補償金日額の10倍、20倍、または40倍をお支払いします。ただし、1事故につき事故の日からその日を含めて730日以内の手術1回に限りします。 |
| 5. 通院補償金   | 通院の日数に対して、通院補償金をお支払いします。ただし事故の日からその日を含めて、180日以内の通院に限り90日間を限度とします。                 |

経営者と従業員の福利厚生にピッタリ  
和歌山県中小企業団体中央会

## 経営者・従業員災害補償制度

普通傷害保険団体契約

月々わずか1,000円から  
就業中のケガ・事故など、まかせて安心!  
入院・通院は1日目から補償

平成13年2月1日スタート  
(平成13年1月20日加入締切り  
以後毎月20日締切、翌月1日補償開始)



和歌山県中小企業団体中央会

引受保険会社

東京海上火災保険株式会社

☎073-431-1109

安田火災海上保険株式会社

☎073-433-0591

## 高野山で事務局長交流会開催

去る8月7日、平成13年度組合事務局長交流会が涼風立ちそめる霊峰高野山にて開催されました。

和歌山市内では最高気温35度と猛暑の日、会場となった高野山「福智院」の会場はエアコンなしで25度と心地よい環境での講習会となりました。

今回で第7回目の開催となった本交流会は、組合事務局長はもとより、組合役職員の方々を対象に組合事務局の整備・充実と情報交換を目的に毎年実施しています。



講習会



高野山「福智院」

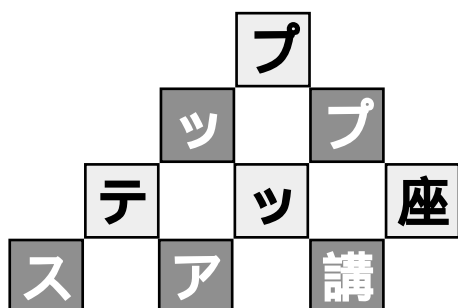


交流会

昼間の講習会は、中小企業診断士の池田和夫先生に「ペイオフ解禁に際してどう対応したらいいか」また社会保険労務士の吉田正敏先生には「社員をやる気にさせる賃金」と題して両先生に熱心なご講義をしていただきました。

又、夕刻からの交流会については、宿坊の精進料理をいただきながら、夜の更けるのも忘れるほどの熱心な交流会となりました。





# 失敗しない パソコン購入術

## パソコン = Windows ?

パソコンを買う場合、殆どの人が何も知らないうちにOS（基本ソフト）がWindows（Microsoft社製）のマシンを購入することになります。これは、販売店の店頭で展示されているマシンや周囲で使っている人たちのマシンが殆どWindowsマシンだから、ある意味仕方のないことかもしれません。ただ選択肢としては、他にも初心者でも非常に使いやすいMac OS（Apple社製）というのもあり、購入に当たっては比較検討する価値は十分にあります。Macの場合は、印刷業界で広く利用されており、利用者にプロのデザイナーとかミュージシャン、芸術家などが多

く、絵を描く、音楽を作りたい、ムービーを編集したい、ホームページを作りたい、のようになにかモノづくりをしたい人のためのツールが豊富なことと、ソフト上のトラブル解決はWindowsよりも簡単という特徴があります。また、初心者には解り難い話ですが、Macの上でWindowsを動かせるソフトもあるので、1台でMacもWindowsも使いたいという人にも向いています。以前は高価だったMacも最近では非常に買いやすい価格になっていますので、どうしてもWindowsでなければという事情がないならMacも視野に入れて検討しましょう。

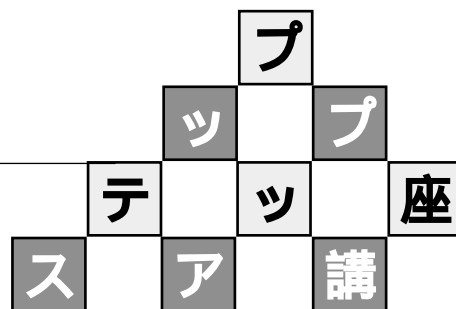
## 静かなマシンを選びましょう

購入前にはあまり気づかないことですが、買った後でうんざりすることの一つにパソコンの動作音の大きさがあります。店頭での比較検討時には、周囲がうるさいためほとんど気になりませんが、自宅に設置し、深夜一人で使用したりするとCPU冷却用のファンの音やディスクの回転音が非常に大きく愕然とすることも多いようです。通信販売で購入する場合などはどうしようもありませんが、店頭で比較出来る場合は、耳を近づけて動作音にも注意して下さ

い。使用時間の長短にもよりますが、動作音の大きいマシンで作業していると疲労は明らかに大きくなり、ひどい場合は、作業を始めることさえおっくうになり、パソコン嫌いの遠因にもなりかねません。私自身も自宅用のパソコンを動作音の大きいというだけの理由で他の機種に変更したことがあります。また、プリンタも騒音の大きいものがありますから注意して下さい。

# PART

中小企業診断士 福本 恒夫



## 液晶ディスプレイはブラウン管よりきれい？

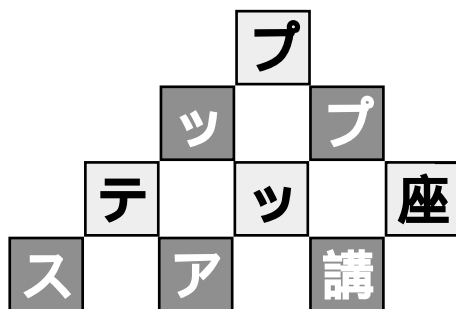
パソコンのモニターは最近、店頭でも液晶タイプが主流で、ブラウン管タイプはあまり見かけなくなりました。店頭で少しの間見ている限り液晶タイプもそこそこきれいで、中には「ブラウン管よりきれい」という人さえいます。ただ、私のように1日中パソコンの前に座りモニターを見続けることの多いものにとって、まだまだ液晶はブラウン管に取って代わるというレベルには達していません。ブラウン管に比べ、明らかに目が疲れ作業効率が落ちます。この原稿を書いている今も、私のデスクの上にはブラウン管と液晶の2つのモニターが乗っていますが、使用しているのはブラウン管の方です。

例外はありますが、相対的にいえることは、液晶タイプのメリットは「省スペース」、「省電力」、一方、ブラウン管モニターの長所は「高画質」、「低価格」でしょう。設置場所に余裕があるなら、現状では高画質を謳った大画面ブラウン管モニターをお勧めします。

昨今、液晶モニターが主流になっているのは「省スペース」、「省電力」という時代の要請もありますが、売り手側のパソコン本体の低価格化による一台

当りの販売単価の下落を防ぎたいという思惑がむしろ大きいのではないかと感じます。省電力も大事ですが、自分の眼の健康はもっと大事だと思うのですが・・・。

余談ですが、ここで眼に優しいパソコンとの接し方についてご説明しましょう。まず、モニターのタイプに関係なく、画面に外からの光や部屋の照明が映り込まないように設置場所や角度に十分注意を払ってください。私が客先や友人宅のパソコンの前に座って日頃一番気になるのはこの点です。私のオフィスではモニターに映り込んでくる照明は点灯せず、やや薄暗い状態で、モニター自身の明るさも押さえ気味にして使用しています。このおかげで長年毎日のように長時間モニターを見つめながら作業していますが、視力は極めて正常です。その私が、客先や友人宅で窓からの光や照明が映り込んでいるモニターの前で僅か1～2時間作業をすると、いっきに眼の疲れを感じます。購入時のモニターは明るい店頭でも目立つよう、かなり明るさ、鮮明さが強調された設定になっています。そのままの設定では眼が疲れるのは当然で、部屋の明るさに合わせて、色温度



や明るさ、コントラストを下げ、眼に優しい設定を心掛けて下さい。

さらに細かいことを言うと、着用する衣服も白っぽいものは光を反射し、結果的にモニターへの映り込みと同様の現象を引き起こしますから、出来ることなら黒っぽいものが眼には楽です。ぜひ試して下さい。

さい。

それと、パソコンは目が疲れるという人たちを見ていると不要なときでもじっと画面を凝視していることが多いように思います。画面を見つめている必要のない時、たとえば起動時やソフトのインストール時等は画面から目を離し目を休めてください。

## ま と め

今までに述べたことをまとめるとつぎのようになります。

1. テレビのCMを真に受けてはいけません
2. 持ち歩く必要がないのなら、ノート型パソコンは避けましょう
3. 購入目的を明確にしましょう
4. 出来るだけソフトが入っていないパソコンを選びましょう
5. 出来るだけ近くのきちんとサポートしてくれるお店で買いましょう
6. 中古パソコンは避けましょう

7. ソフトや周辺機器は必要になってから買いましょう

8. Macも視野に入れましょう

9. 静かなマシンを選びましょう

10. 設置場所に余裕があるなら、ブラウン管モニターがお奨めです

以上、何の脈絡もなく思いつくままに日頃感じていることを羅列しましたが、パソコン購入の際の何らかの参考になれば幸いです。出来るだけ普遍なことを述べたつもりですが、コンピュータを取り巻く環境の変化や技術の進化は急激で、来年も同じ事がいえるかどうか解りませんが・・・。



# 2001年版中小企業白書のポイント

## < 円滑な経済構造変化に不可欠な中小企業の挑戦 > (第2部)

### 2. 産業別に見た課題と取組事例

#### ○ 製造業・・・品質のさらなる向上を含めた製品へのニーズの多様化

##### < ISO取得を契機に品質管理について全社的に議論 >

電子部品メーカーH社は、一層の品質向上を求められていたため、ISO取得活動を契機にトップダウンで組織全体の議論を惹起、部門間の軋轢を解消し新たな組織作りを実現。

##### < 大企業の資材調達業務を代行 >

電子部品メーカーI社は、取引先大企業の要請で下請企業間のコーディネートを実施するなど、当該企業の資材調達業務を代行して受注増を実現。

#### ○ 建設業・・・官公需要の停滞、請負単価の低下

##### < 遊休地を有効活用し、民間賃貸住宅市場へ参入 >

J建設会社は、公共事業が減少する中、遊休地の有効活用を提案することで、「民間賃貸住宅市場」への参入に成功。

##### < 対日進出企業からの受注を拡大 >

K建築設計事務所は、欧米流のプロジェクト・マネージメントを習得し、対日進出企業からの受注を拡大。

#### ○ サービス業その他・・・節約志向が強まる等利用者のニーズの変化

##### < POSシステムを応用し受け渡し時間短縮・商品紛失率の低下 >

Lクリーニング組合は、業務見直しにより商品受け渡しのスピードアップ・商品の紛失率大幅縮小を実現、顧客満足度向上。

##### < 女性の視点からの店づくりにこだわる >

定食専門店M社は、女性の視点（健康志向・ファーストフード店の側に出店等）からの「店づくり」にこだわり、業績拡大。

#### ○ 卸売業・・・企業の新たな参入による競争の激化

##### < 「菓子部門」でニッチを発掘 >

卸売業N社は、「菓子部門」でプライベートブランド開発と小売に対する支援で「粗利」を確保できるニッチを開拓。

#### ○ 小売業・・・（全体）「販売量の減少」「低価格競争」 「（小規模小売では特に）後継者難」

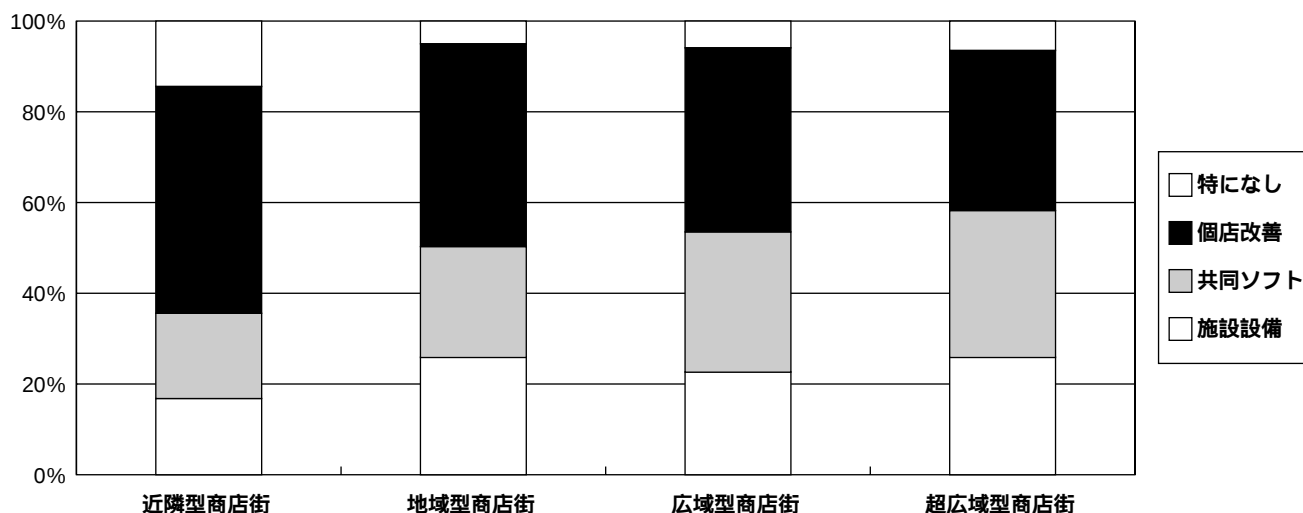
##### < 小規模小売業の具体的対応事例 >

- ・自転車販売業O社は、完成度の高い上級者用マウンテンバイクの注文生産をオンライン通販の有効活用で拡大。
- ・玩具小売業P社は、品揃えを低価格売れ筋商品に特化、品切れ防止に注意することにより集客力を向上。
- ・青果店Q社は、生産者のプロフィールを詳細に紹介する形で有機野菜を提供、売上拡大に努力。

## ○商店街の課題と対応

- ・多くの商店街は、「魅力ある店舗が少ない」ことが最も重要な経営課題であり「個店改善事業」が必要と考  
えている。
- ・個店としての問題の他、商店街全体、市街地全体としても集客力向上に取り組む必要がある。

商店街において今後必要とされる事業



資料：中小企業庁「商店街実態調査」（平成12年11月）

- 注：1「近隣型商店街」は、最寄品中心で、地元主婦が日用品等を徒歩又は自転車などにより、日常性の買い物をする商店街。  
 2「地域型商店街」は、最寄品店、買回り品店が混在し、近隣型商店街よりもやや広範囲から、徒歩、自転車などで来街する商店街。  
 3「広域型商店街」は、大型店があり、最寄品より買回り品が多い商店街。  
 4「超広域型商店街」は、大型店があり、有名専門店、高級専門店を中心に構成され、遠距離からの来街者が買い物をする商店街。

### （集客力向上の） 商店街による 取組事例

#### <立ち寄らない消費者へアプローチ>

R商店街は、同商店街に立ち寄らない消費者にグループインタビューを行うなどして、新規顧客獲得に向けた取組を行う。

#### <高齢者生活支援サービス券の発行>

S商店街振興組合は、高齢者生活支援サービス券を発行して高齢者に優しい街をアピールすることにより来店増加を見込む。

## ○中心市街地の活性化

- ・平成13年3月現在、379の中心市街地活性化基本計画、118のTMOの構想が認定されている。今後は、TMOの経営基盤の強化、専門人材不足への対応が必要である。

### （市街地の） 活性化の 取組事例

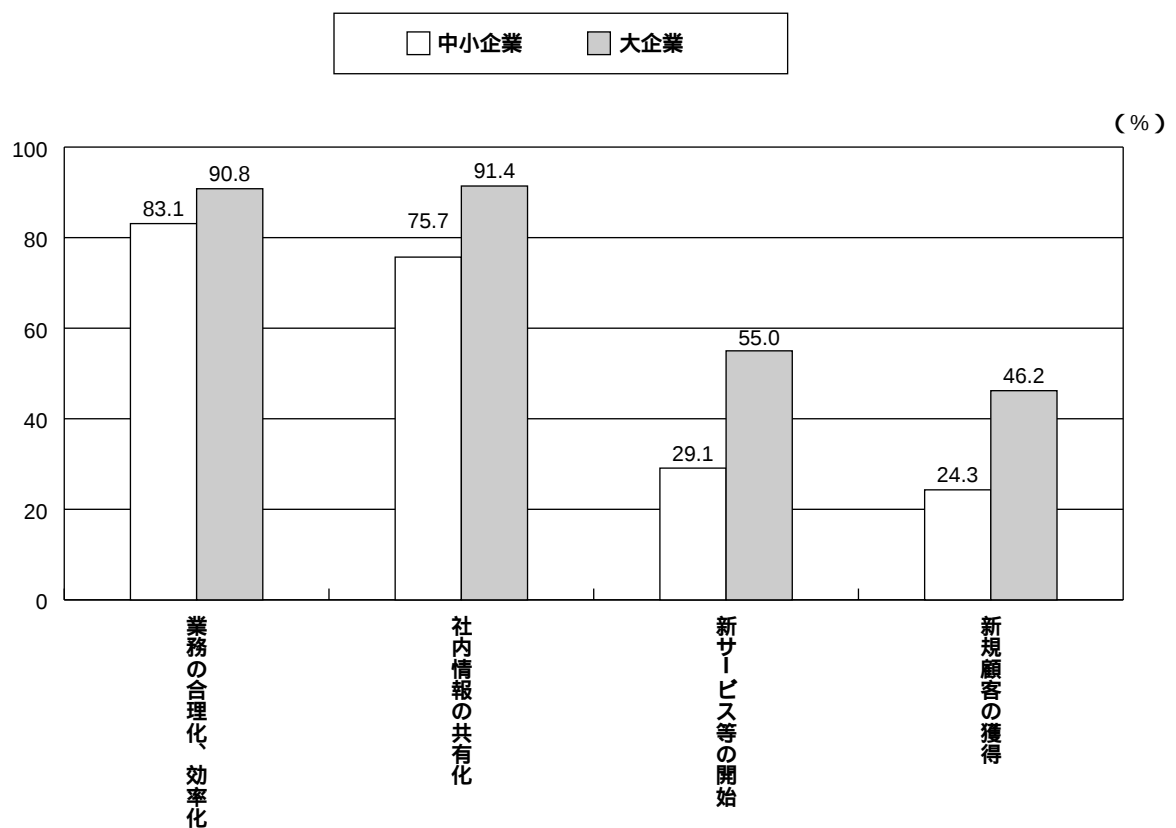
#### <市民の集会・学習用施設を設置し市街地の集客力を向上>

T市は、市民の集会・学習用施設として自治体ネットワークセンターを設置、パソコン教室や映画会等を開催し市街地全体の集客力を向上。

### 3. IT時代における経営革新

- ・中小企業のIT化の取組は大企業と比べて「業務合理化」等が太宗を占め、新規顧客の獲得等の増加につながる割合が小さい。

IT化が企業に与えた効果  
(何らかの「効果あり」と答えた企業の割合)



資料：総理府「IT化が生産性に与える効果について」平成12年10月調査を基に中小企業庁作成  
(注) 中小(大)企業の区分は、従業員区分(製造業300人未満(以上)、卸売業100人未満(以上)、小売業・サービス業50人未満(以上))による。

### IT導入失敗事例

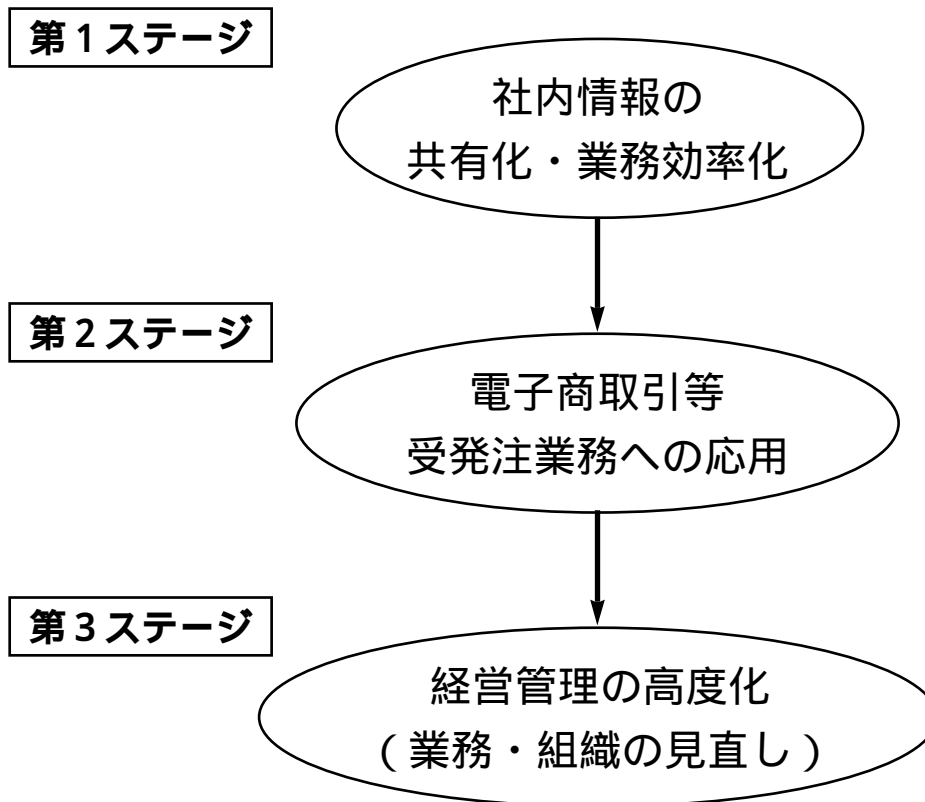
#### <事例1 業態の変化にマッチしない形でのIT導入>

卸売業U社は、小売部門を含めた全体の流通システム合理化が必要であるという業界の特色に対応しない形で独自にIT導入を目指したため、競争力向上につながらず。

#### <事例2 IT投資コストについての過少見積り>

製造業V社は、業務効率化のためにIT導入をしたが、導入後の追加的コストを過少に見積もったためメリットを大幅に上回るコストに苦しむ。

○IT導入のステージと取組事例



**【第1ステージ：社内情報の共有化・業務効率化】**

- ・精密機械器具卸売業W社は、共有ソフトを効果的に活用することにより情報検索の容易化・苦情の類型化等を図り、苦情処理を迅速化。

**【第2ステージ：電子商取引等受発注業務への応用】**

- ・金型メーカーX社は、ネット上の技術相談に丹念に応じることで信用力の向上と顧客のニーズ把握に成功。
- ・ニットウェア製造業Y社は、顧客参加型のコミュニティをネット上で作ることで顧客の潜在ニーズを引き出し売上拡大。

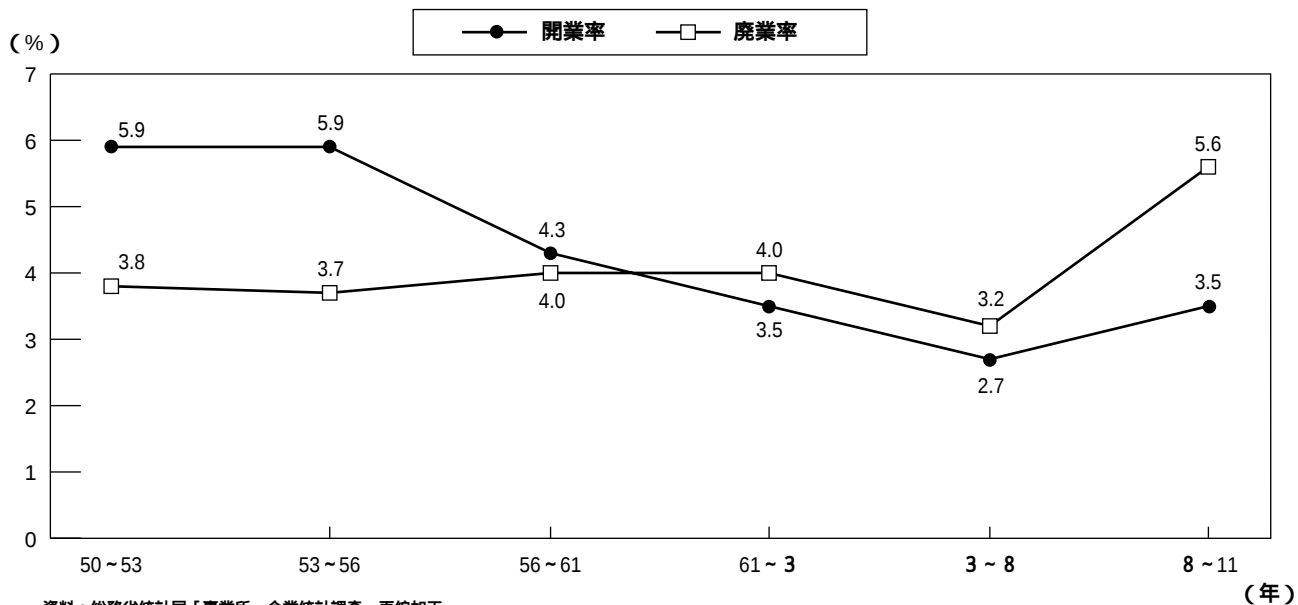
**【第3ステージ：経営の高度化（業務・組織の見直し）】**

- ・靴下卸売業Z社は、生産から販売まで協力企業全てのPOSデータを共有して大胆な業務見直しを行い、小口受注・納期短縮を実現。
- ・クリーニング組合Aは、IT導入を機に商品管理能力・生産性を向上させるとともに、優良顧客囲い込みを実践。

## 4. 創業を巡る現状と課題

- ・近年、廃業率の上昇が顕著。開業率の逆転現象が拡大。

企業数による開廃業率の推移（非一次産業、年平均）



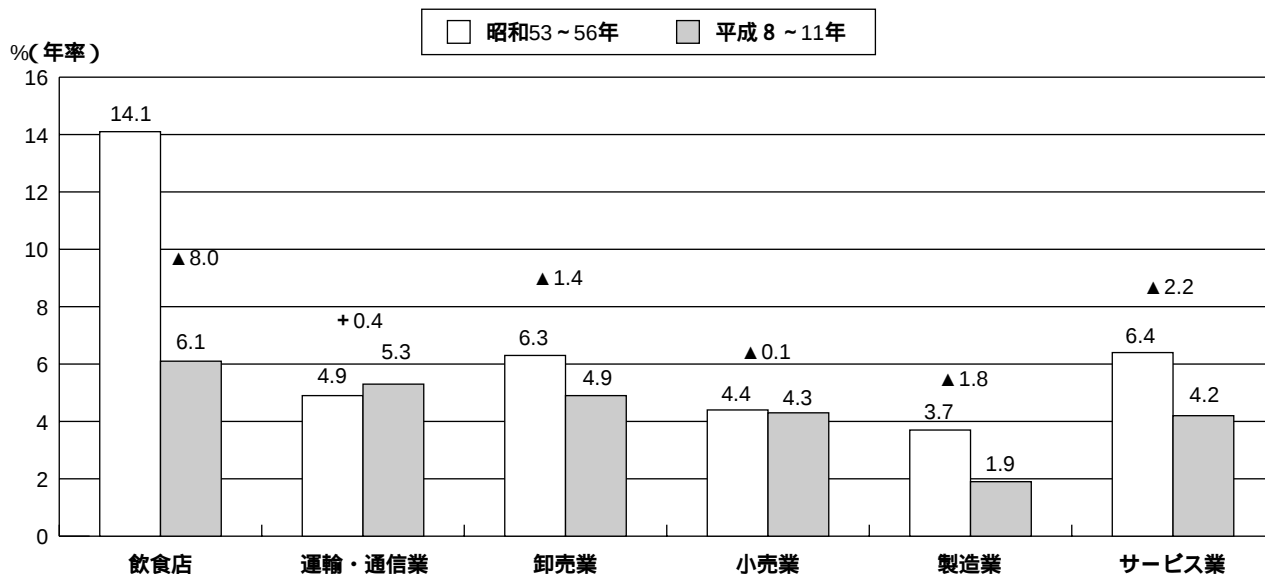
資料：総務省統計局「事業所・企業統計調査」再編加工

(注) 1. 平成3年までは「事業所統計調査」、平成6年は「事業所名簿整備調査」として行われた。

2. 企業数 = 会社（法人企業）数 + 個人企業数

- ・約11年前と比較すると、近年他業種に比べ開業率の高い飲食店や、製造業・サービス業で開業率の低下が目立っている。

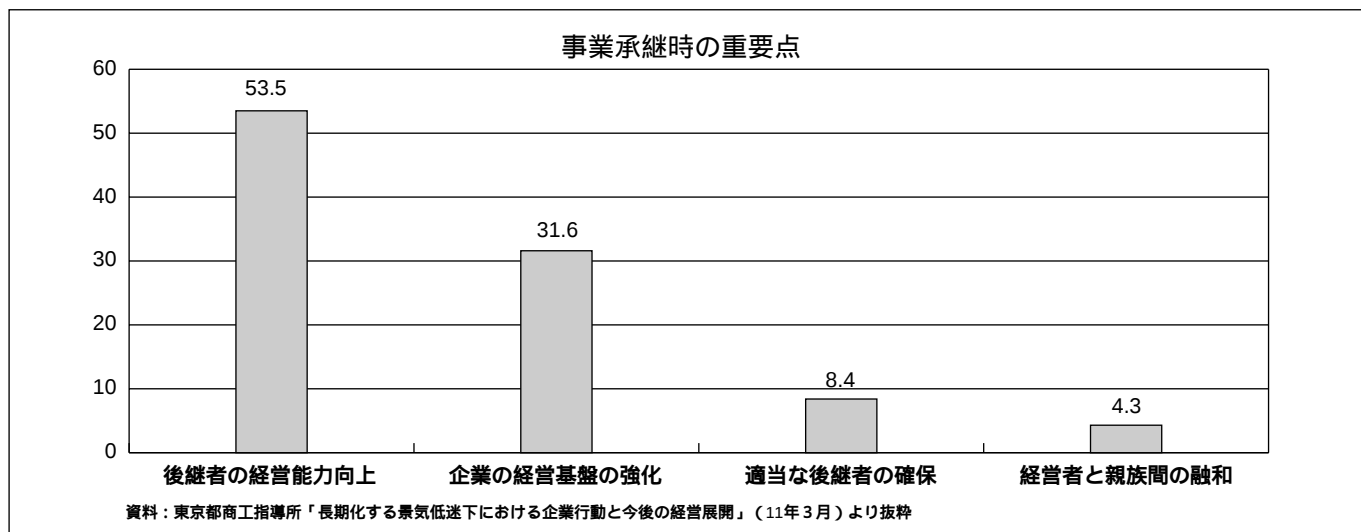
業種別開業率（事業所ベース）



資料：総務省統計局「事業所・企業統計調査」

(注) 開業率 = { 期間中の年平均開設事業所数 / 期首 (昭和53年、平成8年) の事業所数 } × 100 (%)

## ○「第二創業」としての事業承継の円滑化



### （取組事例）

#### <IT対応のため事業承継を実現>

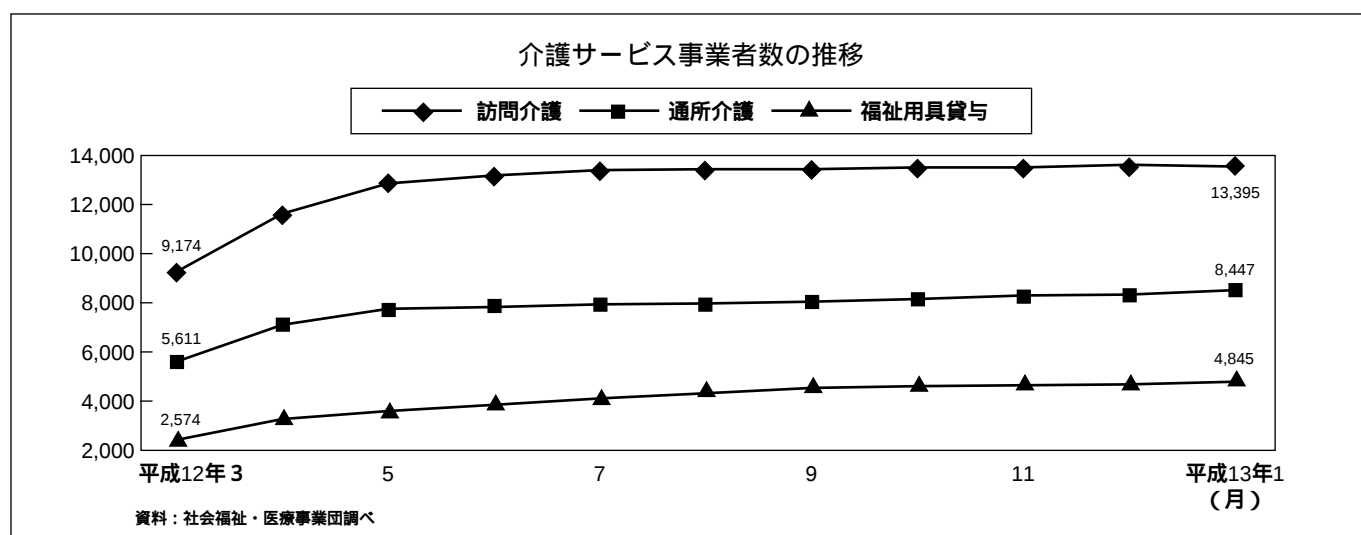
印刷業B社は、印刷業のデジタル化という大変化に対応のためにITに精通した子息への事業承継を早期に実現、業績向上。

#### <後継者が「新規事業の創出」を事業承継の条件に提示>

有機化学品メーカーC社は、後継者は事業承継の条件として新規事業の創出を提案し、経営課題の克服に成功。

## ○社会の新たなニーズに応える中小企業

### 高齢者生活支援



### （取組事例）

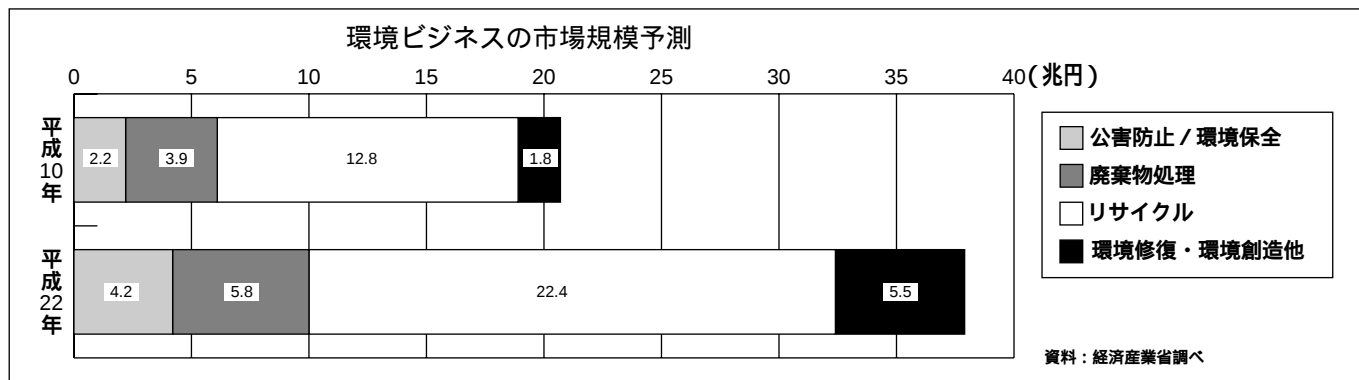
#### <参入地域の絞り込みで採算確保>

訪問介護サービス会社Dは、訪問介護のニーズを把握して参入地域を絞り込み、効率的なサービスを提供して採算を確保。

#### <高齢者が好むカラフルな服を開発>

服装メーカーE社は老人ホーム訪問等を通じて高齢者自身が好む「カラフルで自らが脱着しやすい」服を開発、売上拡大。

## 環境



### (取組事例)

#### < 自社の生ゴミを堆肥化することにより有機農産物を安価で提供 >

スーパーF社は、自社から排出される生ゴミを堆肥化して安価な有機農産物を提供することで、自社の利益のみならず、地域住民の環境意識醸成につとめる。

#### < 環境意識の高まりを背景に簡易分析機器の需要を拡大 >

簡易分析機器メーカーG社は、飲料水濃度など様々な水質管理ニーズに対応するため、設計段階から顧客ニーズを積極的に取り込む。

## ○ 創業の活性化に向けた技術シーズの拡大とビジネスサポートの充実

TLO（技術移転機関）・・・技術移転件数の拡大が課題

### 【中小企業から見たTLOの課題】

| 項 目           | 課 題                                                                                                                       |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 魅力あるシーズが見つけない | ・大学全体にどのような案件（研究成果）があるかを詳細に把握し切れていない。                                                                                     |
| サービス機能の不足     | ・技術移転に関するPRや啓発活動が不十分のため、企業に関心を持ってもらえない。<br>・コーディネーター（技術移転の専門知識やマッチング能力を備えた人材）が不足。<br>・技術移転だけでなく、企業における事業化支援活動を併せて行う取組が重要。 |

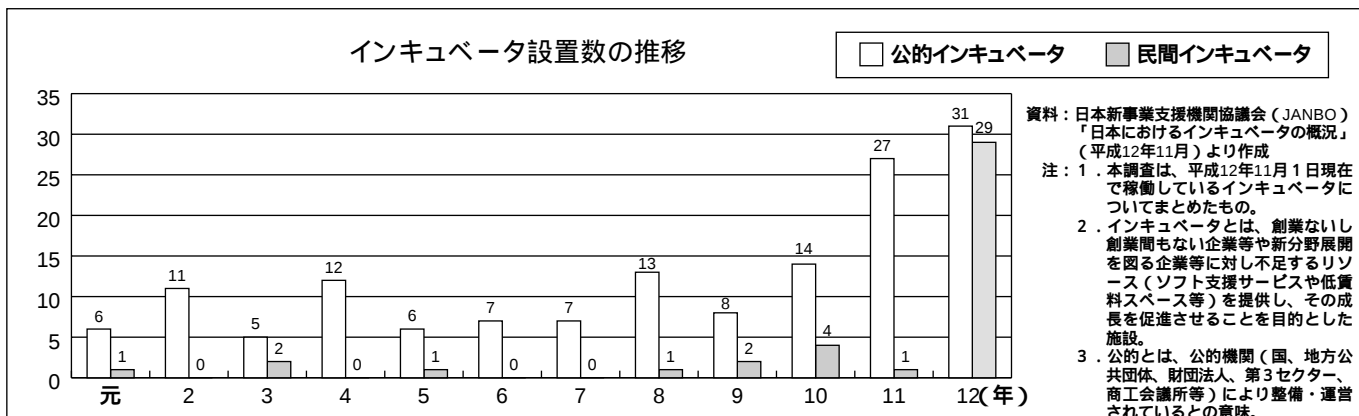
資料：中小企業庁作成  
注：平成12年末現在、17の承認TLO（Technology Licensing Organization：技術移転機関）が活動を実施。技術移転件数（TLO設立時からの業績）は、74件（平成12年12月末現在）。

### (取組事例)

#### < 中小企業に対して積極的にアプローチする大学 >

Hネットワークでは、技術シーズを有する大学教授が積極的に共同研究先（技術力のある中小企業）を探して産学連携を活性化。

インキュベータ・・・支援スタッフの拡充・大学等との連携強化が課題



### (取組事例)

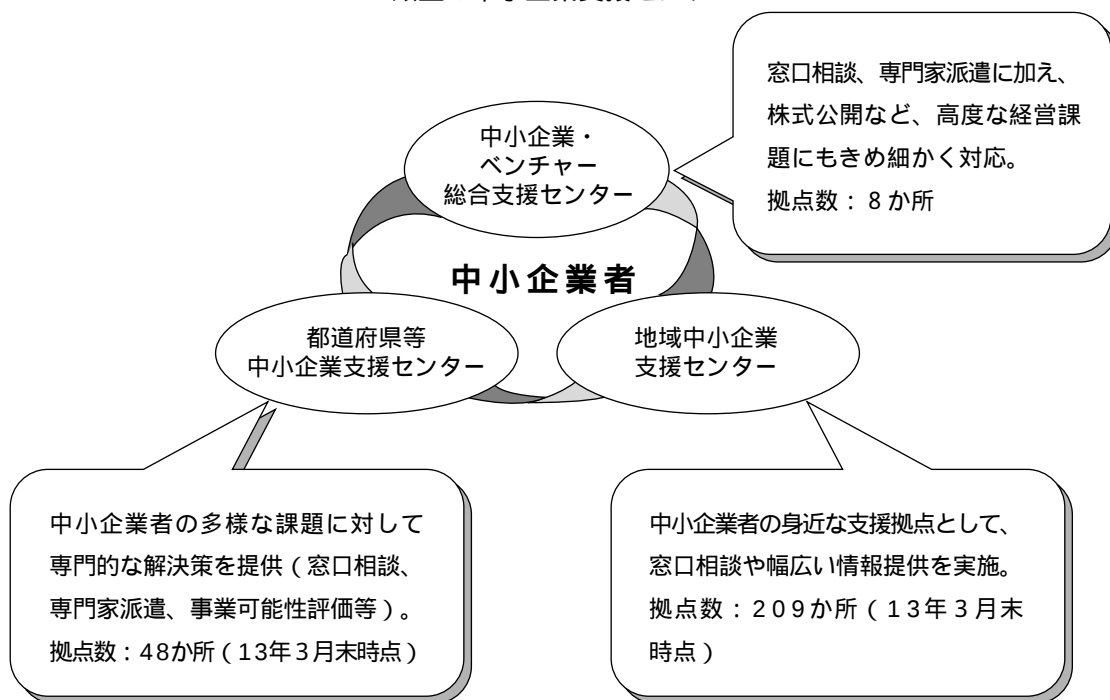
#### < 多面的支援で起業家をサポート >

I市起業化支援センターでは、起業家の製品売り込みに同行するなど技術から経営に至るまで多面的な支援を行っている。

## ○ 中小企業支援策の評価

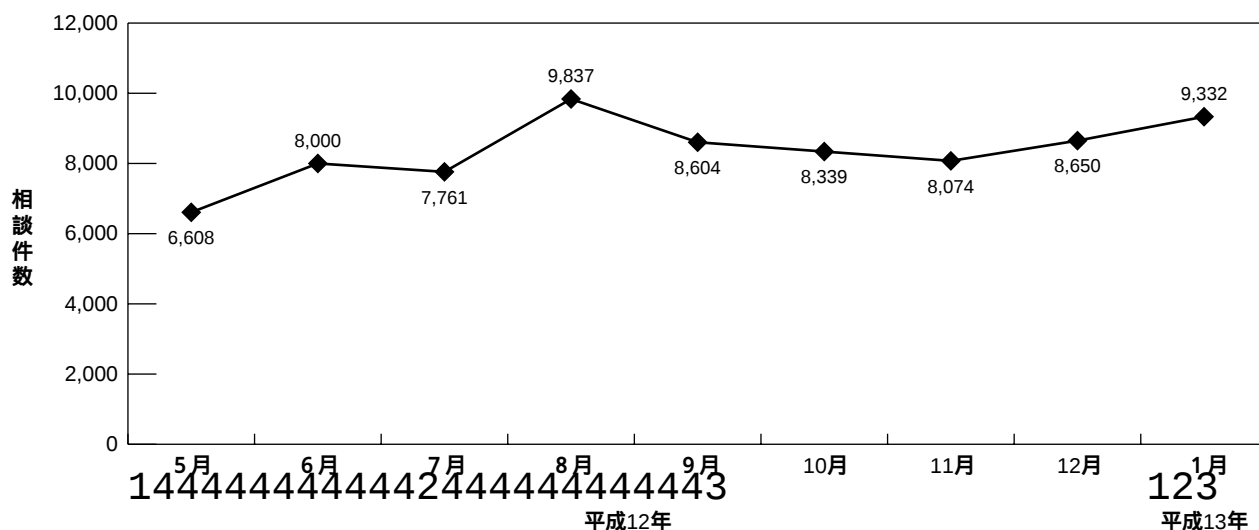
・平成12年5月にスタートした「3類型の中小企業支援センター」への相談件数は、堅調に推移している。

3 類型の中小企業支援センター



資料：中小企業庁作成

3 類型の中小企業支援センターへの相談件数の推移



資料：中小企業庁作成

### （取組事例）

#### < 事業可能性評価（事業の目利き）委員会への応募を増やす >

Ｊ都道府県センターは、事業可能性評価委員会への応募を増やすために、独自のインセンティブ（新事業フロンティア大賞）を付与している。

# 「平成13年度中小企業者に関する国等の契約の方針」 閣議決定される

政府は、「官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律」第4条に基づき、7月10日、「平成13年度中小企業者に関する国等の契約の方針」を閣議決定致しました。平成13年度の方針の概要は次のとおりです。

## < 平成13年度の方針の概要 >

### (1) 13年度目標

平成13年度中小企業者向け官公需契約目標額については、約5兆2,820億円（国：約3兆5,510億円、公団等：約1兆7,310億円）と設定し、また、中小企業者向け目標比率は過去最高の45.1%となった（国等の官公需総予算額は11兆7,140億円）。

なお、平成12年度の官公需総額（12兆8,611億円）に占める中小企業者向け契約額の実績は、5兆7,204億円（当初契約目標額約5兆3,170億円）となり、契約比率は44.5%（当初目標比率44.1%）となった。

### (2) 13年度新規措置項目

中小企業者の受注機会の増大のための措置として、13年度は次の2つの事項が新たに措置に盛り込まれた。

アンダーラインが平成13年度追加措置

新規開業中小企業者の受注機会（公共事業を除く。）の増大を図るための特段の配慮

#### (12) 新規開業者に対する受注機会の増大に向けての措置

国等は、新市場、新産業の創出・育成による雇用創出の重要性にかんがみ、新規開業中小企業者の受注機会（公共事業を除く。）の増大を図るよう特段の配慮に努めるものとする。

中小企業庁を通じて発信されるメールマガジンを活用した、国等の発注情報の中小企業者への直接提供

#### (14) 中小企業者の自主的努力の助長

(ア) 国等は、中小企業者の自主的努力を助長するため、官公需に関する情報を、実情に即して電子的手段により提供するよう努めるものとする。

特に国等の発注情報の提供については、中小企業団体中央会の協力を得て、中小企業庁を通じて発信される電子メール等電子的手段を活用し、中小企業者へ直接提供するよう努めるものとする。

また、競争契約参加資格申請の情報については、官報、掲示等によるほか、中小企業団体中央会等を通じて広く中小企業者に提供するよう努めるものとする。



官公需確保対策地方推進協議会  
(八月九日於…県経済センター)

### 中小企業者向け契約実績、契約目標

(単位：十億円)

|         | 平成12年度        |                           |              | 平成13年度         |                            |                |
|---------|---------------|---------------------------|--------------|----------------|----------------------------|----------------|
|         | 官公需総<br>実績額 A | 中小企業<br>者向け契<br>約実績額<br>B | B / A<br>(%) | 官公需総<br>予算額 A' | 中小企業<br>者向け契<br>約目標額<br>B' | B' / A'<br>(%) |
| 国       | 8,904         | 4,096                     | 46.0         | 7,622          | 3,551                      | 46.6           |
| 公団<br>等 | 3,957         | 1,624                     | 41.0         | 4,092          | 1,731                      | 42.3           |
| 計       | 12,861        | 5,720                     | 44.5         | 11,714         | 5,282                      | 45.1           |

# ～商店街夏の

## 和歌山市

7月21日(土)

和歌浦明光商店街において明光まつり開催。バザ - ヤフリ - マ - ケット、夜店等で大賑わい。

明光商店街協同組合 TEL073-444-0628

明光まつり



川永市場

こちらは川永市場(7月28日)と(協)ラブリ - パ - ク(8月4日)。ビアガーデン、カラオケ大会等で夏の暑さを吹き飛ばす勢いでした。

川永市場協同組合 TEL073-461-0653



ラブリーパーク

NPO(特定非営利活動)の企画による子育て支援スペース「キッズステーション」が8月1日オープン。

ぶらくり丁商店街の空き店舗に開設されたもので当面10月末までの火曜日を除く毎日、子育てに関するイベント実施と託児を受け付ける予定です。

ぶらくり丁商店街協同組合 TEL073-423-6912



キッズステーション

# イベント大特集

## 田 辺 市

田辺市では29回目のヤ - ヤ - 祭り（8月8日）が開催されました。

市内の10商店街を交通規制し歩行者天国に。約5万人の人出で賑わいました。

田辺市商店街振興組合(連) TEL0739-22-2900



ヤ - ヤ - 祭り

## 新 宮 市



ちょうちん夜市

### ちょうちん夜市開催

新宮市駅前本通り商店街振興組合では8月4日（土）ゲ - ムイベント満載の「ちょうちん夜市」が開催され、夏休み中の子供達を大いに喜ばせました。

新宮市駅前本通り商店街(振) TEL0735-21-7887

仲之町商店街振興組合では、8月13日ドイツフェア開催。

アマチュアバンドの楽器演奏が流れる中、特設会場では本場ドイツばりのビアホ - ルが大盛況。

「食」をテ - マに国際交流もしっかり強調されてました。

新宮市仲之町商店街(振) TEL0735-21-7445



ドイツフェア



# 会員だより

## ～良質なかまぼこを食卓に～

丸八紀南かまぼこ企業組合

昭和39年に組合員8名で設立されたこの組合は、「8人が丸く、末広がり」である様にとの願いを込めて、丸八紀南かまぼこ企業組合と名づけられました。

組合の工場内では、かまぼこや天ぷらが製造されて、組合員の店舗である地元の直販所やスーパー、大阪の中央市場などで販売されています。最近のかまぼこよりも天ぷらの方の注文が多くなっています。

最盛期には50人以上の従業員を抱えたこの組合も、現在は組合員が10名足らずとなっています。また、市場ニーズも低価格志向で、高級品かまぼこは売れにくいのが現状です。

丸八紀南かまぼこ企業組合 岩崎知史理事長は、「組合としては、価格は低くしても品質を落とすことはしたくない。」と力強く語っていました。



岩崎知史理事長



丸八紀南かまぼこ（企）

丸八紀南かまぼこ企業組合

〒649-5312

和歌山県東牟婁郡那智勝浦町宇久井1381

TEL：0735-54-0056

FAX：0735-54-0875



## 事務局間の情報交換

～ 和歌山県商工業組合等

事務局連絡協議会の勉強会～

和歌山県下の商工業組合等の事務局に勤務する役職員とそのOBにより、和歌山県商工業組合等事務局連絡協議会が1997年6月6日に結成されました（会長 和歌山木工センター協同組合 島田角一郎事務局長）。この会はその成立した日から、通称「6・6会」と呼ばれています。

各事務局間の情報交換・相互協力を目的としてつくられたこの会で、さる7月24日（火）、和歌山ニット会館にて講演会が開催されました。

和歌山信愛女子短期大学教授 大塚量子氏を講師に迎え、「食べる楽しさ」と題した講演では、その興味深い内容に参加者全員が耳を傾けられ、講演終了後も熱心に質問する光景が多数見受けられました。

また、講演後は場所を移して懇親会を開催。和気あいあいとしたムードの中、互いの業界の情報交換をされていました。

連絡先：和歌山県機械金属工業協同組合

中西宛

TEL 073 - 433 - 1277



# ❀❀ 会員HP紹介 ❀❀

## 協同組合ラテスト

〒640-8481 和歌山県和歌山市直川611-1 TEL073-461-2538

URL <http://www.cypress.ne.jp/k-latest/>



○協同組合ラテストは、和歌山県下の5社の異業種で構成されています。  
「炭化による繊維屑の再利用」を主たるテーマに活動し、繊維屑等の炭、端材等の炭、間伐材等の抽出成分、木酢液、備長炭等の製品が開発されました。  
また、開発品24品種をオンラインショップで販売しています。

## 赤帽和歌山県軽自動車運送協同組合

〒640-8301 和歌山県和歌山市岩橋1337-1 TEL073-475-2700

URL <http://www.singleclick.co.jp/akabou/>



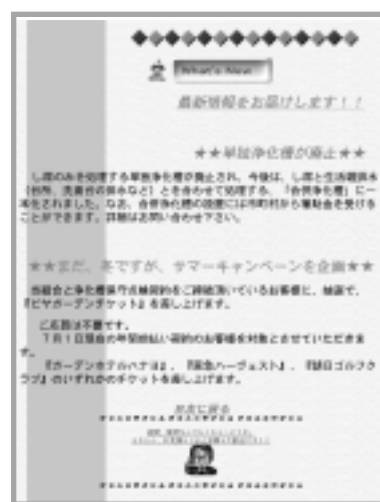
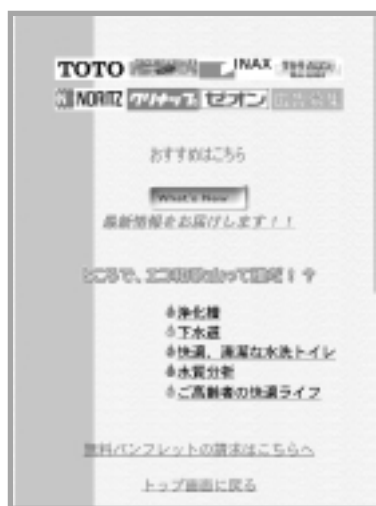
○和歌山の赤帽です / こんな時は赤帽へ！ / 「がんばれ 赤帽マン」 / 入会のご案内 / 組合員名簿と広範囲に赤帽の特色をアピールしています。

平成12年度の中央会事業により16の会員組合がホームページを開設しました。  
このページでは毎月4組合ずつホームページアドレスとトップページの紹介をしています。

## エコ和歌山協業組合

〒646-0051 和歌山県田辺市稲成町726-1 TEL073-925-0110

URL <http://www.aikis.or.jp/eco/>

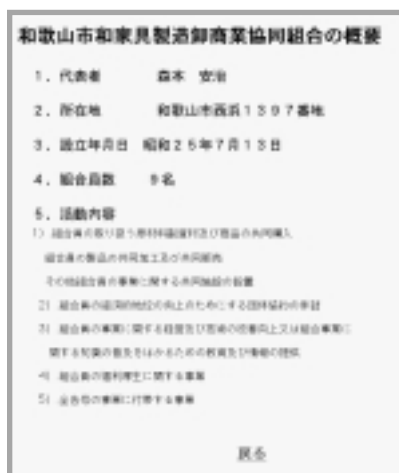


- 浄化槽、下水道、快適・清潔な水洗トイレ、水質分析などの紹介。  
高齢者の方の快適ライフ等生活関連の情報満載のホームページです。

## 和歌山市和家具製造卸商業協同組合

〒643-0000 和歌山県和歌山市西浜1397番地

URL <http://www.chuokai-wakayama.or.jp/wakagu/>



- シンプルで見やすいページ構成で、全組合員の連絡先を掲載しています。

# 情報連絡員アンケート

## 7月分

D I (ディフュージョンインデックス) 値

D I 値は景気が上向きか下向きかを表す数値です。

D I 値 = 増加(好転)割合 - 減少(悪化)割合

D I 値 > 0 ... 景気上向き

D I 値 = 0 ... 景気横ばい

D I 値 < 0 ... 景気下向き

### 業界景況2.5ポイント改善

前年同月比の景気動向

増加・好転↑ 不変→ 減少・悪化↓

| 業 種     | 項 目         | 売 上 高  | 収 益 状 況 | 資 金 繰 り | 業 界 景 況 |
|---------|-------------|--------|---------|---------|---------|
| 製 造 業   | 食 料 品       | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 織 維 同 製 品   | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 木 材 木 製 品   | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 出 版 印 刷     | ↓      | ↓       | →       | ↓       |
|         | 化 学 ゴ ム     | ↓      | →       | →       | →       |
|         | 窯 業 土 石 製 品 | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 鉄 鋼 金 属     | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | そ の 他       | ↓      | ↓       | →       | ↓       |
| 非 製 造 業 | 卸 売 業       | →      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 小 売 業       | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 商 店 街       | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | サ ー ビ ス 業   | ↑      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 建 設 業       | ↑      | ↓       | ↓       | ↓       |
|         | 運 輸 業       | ↓      | ↓       | ↓       | ↓       |
| D       | I 値         | - 47.5 | - 60.0  | - 55.0  | - 70.0  |

(情報連絡員40名のうち回答数40名 回答率100%)

## 総 評

前年同月比における「業界景況」判断指数(D I 値: 景気動向指数)は、マイナス70.0ポイントであり、同6月調査と比べて2.5ポイント改善した。

同6月調査と比べ、「売上高」は15ポイント改善、「収益状況」は5ポイント改善、「資金繰り」は不変であった。

7月の調査では業界景況に関して、情報連絡員40名のうち、「不変」との回答は12名、「悪化」との回答は28名で、「好転」との回答はなかった。

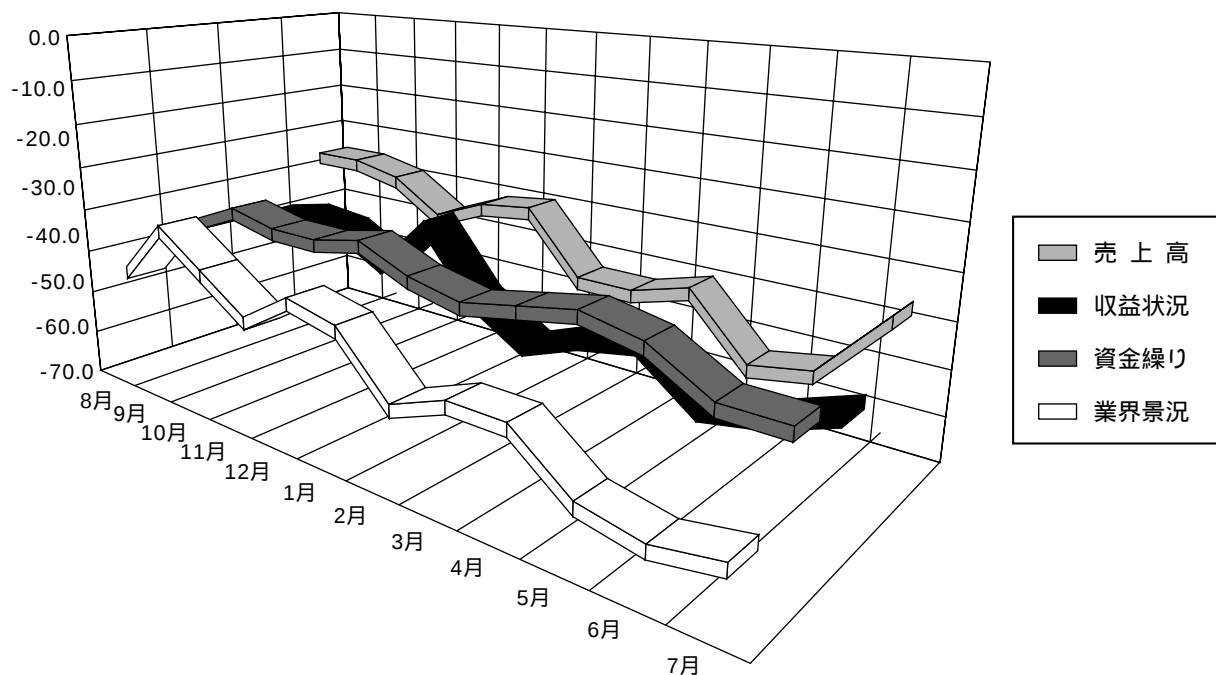
## ● 製造業 ●

|        |                                                                                                                          |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 繊維・同製品 | 悪いままの横ばい状態。編機の稼働率は約50%。産地内下請メーカーに仕事がまわらず大手・中堅どころも厳しい状況が続き、人員削減が更に進んだ。名門・中堅企業に製造部門を廃止するところが数社あり。全般的に産地の景況は深刻さを増している。(ニット) |
|        | 冬物シーズンに入っているにもかかわらず、動きは部分的であり、全体としては非常に悪い。(織物)                                                                           |
|        | 暑さのせいか、開店休業状態が続いている。このまま続けば転廃業者が増えそうです。(手袋)                                                                              |
| 木材・木製品 | 製品のユニット化により、ドア製品の販売価格は安値をつけ、建具全体の値崩れの要因となっている。(建具)                                                                       |
|        | 組合員の中で、割合忙しい企業とそうでない企業に分かれてきた様子です。(建具)                                                                                   |
| 鉄鋼・金属  | 受注量の減少と公害問題で一社休業状態に入る。(鋳物)                                                                                               |

## ● 非製造業 ●

|       |                                                                         |
|-------|-------------------------------------------------------------------------|
| 小売業   | 長年にわたって悪い状態が続いている。(和歌山市)                                                |
| 商店街   | 丸正・ビブレの閉店による急激な悪化の 때가 過ぎ、悪いなりに横ばい又は多少の上向きの日もある。(和歌山市)                   |
| サービス業 | 夏本番！猛暑・炎暑で最高の海水浴日和の時期ではありますが、日帰り客・キャンプ族の観光客が多く、旅館・ホテルの宿泊者数は減少しています。(旅館) |
| 運輸業   | 物流業界が全体的に前年より輸送数量が減少してきており、悪化傾向にある。(和歌山市)                               |

年間DI値（前年同月比）の推移



# 中央会だより

## 組織化集中指導事業実施

～和歌山県鉄構工業

(協)連合会～

7月29日、「建築鉄骨業界の動向と溶接技術の向上」をテーマに実施。組合員及び従業員の方々40名が出席しました。



## 第15回きのくに人材Uターンフェア

8月13日(月) 和歌山ターミナルホテルにおいて第15回きのくに人材Uターンフェアが開催されました。

平成14年春卒業予定で、和歌山県の企業へのUターン就職を希望する方を対象としたこの就職フェア。出展企業55社、募集人員230名のところ、675名の参加者がありました。

また、今回のUターンフェアには、当会会員

組合である和歌山県屋外広告美術協同組合が参加されました。第1種中小企業人材確保推進事業の一環としての募集改善事業を実施されているためです。厳しい経営状況がつづく、和歌山県の企業ですが、県商工労働部 内田部長は、「県内有効求人倍率は0.4と低い、こんなときにこそ、有能な人材を採っていただきたい」と開会挨拶されていました。



平成13年度

# 中小企業組合検定試験

中小企業組合検定試験に挑戦して、中小企業組合士になりましょう!!



受験資格…中小企業組合の業務に従事している者、  
又は将来従事しようとする者。

試験日…平成13年12月2日(日)

試験地…札幌・青森・秋田・仙台・さいたま・東京・  
横浜・長野・静岡・名古屋・大阪・松江・岡  
山・広島・山口・高松・福岡・長崎・大分・  
鹿児島・那覇

受付期間…平成13年9月3日(月)～10月17日(水)

受験料…5,000円(一部科目免除者は3,000円)

試験科目…「組合制度」「組合運営」「組合会計」

その他…申込方法など詳しいことは、最寄りの  
都道府県中小企業団体中央会にお問い  
合わせください。

(受験証書は中央会にあります。)

主催/全国中小企業団体中央会

後援/中小企業庁

協力/都道府県中小企業団体中央会



## ビジネス ズームアップ

毎日放送 MBS 土曜の朝6:45～7:00

9/15

放送局特別番組のためお休みします。

9/29

【企業レポート】

通信衛星を使った中古車オークション

【ワンポイント情報】

特許流通フェアについて

9/22

【企業レポート】

iモード新譜情報提供で売上アップ

【ワンポイント情報】

ベンチャープラザについて

10/6

【企業レポート】

超効率経営! 9人で3500社をカバー

【ワンポイント情報】

小規模企業共済制度について

## ご寄稿のお願い

「中央会わかやま」では、毎月、会員の皆様方に役立つ情報を提供することを目指しております。本誌に関する様々なご意見、ご希望、又イベント情報など当会までお知らせ下さい。

### 和歌山県中小企業団体中央会 情報調査課

〒640-8566 和歌山市西汀丁26番地  
和歌山県経済センタ - 7階  
TEL 073-431-0852  
FAX 073-431-4108

Eメールアドレス

info@chuokai-wakayama.or.jp

## 火災共済

- ☐ より安い掛け金!
- ☐ より早い支払い!
- ☐ より簡単な手続き!

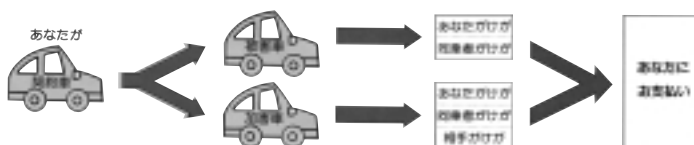


和歌山県火災共済協同組合

## 自動車事故見舞金共済

契約者を救う他に類のない共済制度です。

強制保険 } とは全く関係なく全て契約者(加  
任意保険 } 害者・被害者)に支払われます。



### 和歌山県中小企業共済協同組合

問合先

和歌山市西汀丁26番地

TEL (073) 431-3288 (代)

# 中央会共済制度

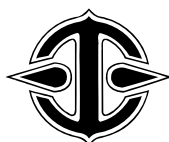
- マキシムR (逡増定期保険)  
損金で落としながら有退時の役員退職金の準備が出来ます
- 総合保障プラン  
集団割引なのでどこよりも安い掛け金で、高額保障・高額医療保障
- 年金共済 (拠出型企業年金保険)  
高齢化社会に備え、老後生活資金が準備できます(個人年金保険料控除適用可)
- 特定退職金共済制度  
大企業なみの退職金制度の確立で、優秀な人材の確保を

共済受託会社

## 三井生命保険相互会社

和歌山支社 和歌山市北汀丁7番地

TEL 073-431-5231  
FAX 073-423-7017



## 和歌山県中小企業団体中央会

〒640-8566 和歌山市西汀丁26番地

和歌山県経済センター7階

TEL 073-431-0852

FAX 073-431-4108

URL <http://www.chuokai-wakayama.or.jp/>