

## ～下津からフレッシュな果実の風～



岡室理事長

和歌山は、恵まれた自然環境の中、海産物やみかんに代表される農産物が豊富で、これらを加工した特産品も数多く開発されています。

企業組合下津サニエストは、新鮮な果実シャーベットの加工に成功した地元の生産者7名が、加工食品等の製

造・販売を行い、経営基盤の強化と地域の活性化につなげるため設立した企業組合です。

国道42号線沿いの販売店舗ジェラート工房では、珍しいチェリモヤのシャーベットをはじめ、すももやみかんの四季折々のジェラート、プリン、シュークリームなどが並び、独特の風味と新鮮さを求める客の人気を呼んでいます。

岡室孝明理事長は「不景気の中ではありますが、購買層にアピールできる商品を開発し、利益につなげていきたい」と意欲的です。

ちなみに『サニエスト』とは、太陽や快活さを表す言葉の最上級で、太陽を一杯に浴びて育った果実に携わる企業組合そのものを表していると言えるでしょう。



### 企業組合下津サニエスト

〒649-0111

和歌山県海草郡下津町方1415番地の3

TEL、FAX：073-492-6545



# ～第53回全国大会長野市で開催～

平成13年10月25日（木）長野市スポーツアリーナビッグハットにおいて第53回中小企業団体全国大会が開催されました。

中小企業をとりまく状況は、急激な構造変化に直面しており、このような環境下で中小企業組合を中心とした多様な連携組織が強く求められているところです。

今回の全国大会には、“連携・創造・挑戦 新世紀に翔け中小企業”をテーマに約6500名が一堂に会し、力強く大会宣言、決議採択・組合功労者等の表彰などが行われました。

中小企業が果敢に挑戦することによって、活力ある21世紀の経済社会に翔くための大会となりました。

## 主な大会決議 .....

- デフレ脱却のための適切なマクロ経済運営の推進
- 中小企業対策予算の大幅な増額
- 金融セーフティネットの強化等中小企業金融対策の充実
- 創業・経営革新支援及び中小企業連携組織対策の充実強化
- IT革命への対応円滑化のための支援の強化
- 法人事業税への外形標準課税導入絶対反対
- 事業承継・第二創業促進のための税制の一層の拡充
- 中小企業関係税制の一層の拡充
- 信用組合の充実強化
- 雇用セーフティネット等中小企業労働対策の充実



▲来賓登壇



▲主催者挨拶  
(大河内信行 全国中央会会長)



# “連携・創造・挑戦 新世紀に翔け中小企業”



- 循環型社会の構築・安全対策のための支援策の拡充
- まちづくり、中小商業・サービス業への支援策の充実
- 不当廉売の防止、下請取引の適正化等公正取引の確保
- 中小企業向け官公需の増大と受注環境の整備・改善
- 地域中小企業活性化対策の拡充

本大会には和歌山県中央会関係で38名の参加をいただきましたが、来年はさいたま市で平成14年10月17日に開催予定です。独自の視察研修を盛り込んだ充実企画を考えておりますので是非ご参加下さい。



◀松本城／写真提供：松本市



## 第53回全国大会組合功労者表彰

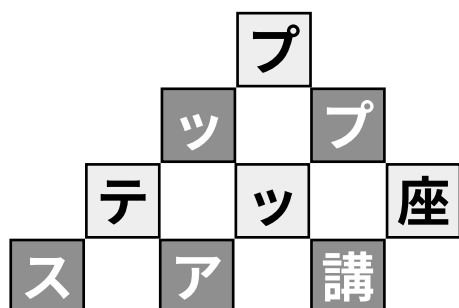
～受賞おめでとうございます～



和歌山木工センター協同組合  
理事長 藤村 正治

和歌山県時計貴金属眼鏡商業協同組合  
理事長 五味 暲博





# 道を拓く

## ～経営のヒント～（II）

### 第2回－「売上を伸ばすための方法」

今はデフレの時代、ただでさえ物が売れないところに、単価安も手伝って「にっちもさっちもいかない」という話は、どこにいても耳にします。しかし、中には「売上が上がって上がって」、という会社や「売上は落ちたけど利益はのびてるよ」という会社も世間にはあります。

何がどう違うのか、ということについて私の経験談をお話してみたいと思います。

#### ■売上とは何か？ ■■■■■■■■

まず、売上をうまく伸ばしている会社は、「売上のもとが何なのか」よく知っています。こう言うと、なにアホなこといいよってと叱られそうですが、実はこういことです。

「自分の販売する商品はお客さんに手渡すモノではなく、お客様にとっての役割である。」これはある建具屋さんの例です。和歌山の地場産業ともいえる建具業界は、今たいへん厳しい状況にありますね。その中であって技術を生かし、売上を上げている会社があります。この経営者は早くから業界の衰退をさと、海外からの輸入建具ビジネスに目をつけました。彼は自分の売上は「建具の販売」から生じるのではなく、「建具をつくる能力」から生じるのだと考えました。そこで彼はあまり人の手がけていない輸入建具に目をつけ、日本の家の設計に合うよう補修

するビジネスを展開しました。こうした変化は時代の波に乗りつつあり、成功をおさめていっています。

日本史をひも解いても、例えば、堺の刀鍛冶屋はその技術を継承し、戦後有数の自転車産業に発展しました。こうした例は数多くあります。

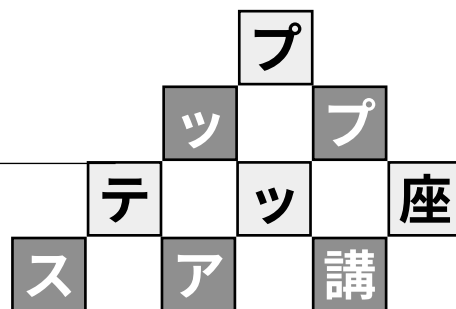
お客様にとって自分は一体なにができるのか？何を求められているのか？こうした自問自答を繰り返している経営者は、売上を伸ばしている会社に多いように思います。

#### ■売上を構成するもの ■■■■■■■■

売上を算式であらわすと次のように描けます。

$$\begin{array}{c} \text{売} \\ \text{上} \end{array} = \begin{array}{c} \text{人} \\ \text{口} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{買} \\ \text{う} \\ \text{力} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{意} \\ \text{欲} \end{array}$$

この算式から、売上を伸ばすには「人口」を増やすか「買う力」を上げるか、「意欲」を上げるしかない、ということになります。すると、経営相談に行った先のある方からは「人口なんて増やせない」「買う力なんて上げようがない」「意欲をもってもらうのは大変」といった回答が返ってきます。



しかし、あくまで「お客様に合わせること」が売上向上の原点にありますから、ここは一つこういう工夫をします。

#### 「人口をふやす」には

- ①営業時間を増やすことで早朝人口、夜間人口をとりこめないか？検討する。
- ②「業務用」と「家庭用」、「遠距離用」と「短距離用」、「レジャー用」と「仕事用」など用途を増やすことで販売機会を増やせないか？検討する。

#### 「買う力を引き出す」には

- ①支払条件の選択肢を増やせないか？（現金支払いの他に、リース、ローンなど）検討する。
- ②小口化できないか？検討する。

小口化することで売上を伸ばした例には、ビールの小缶化やコンビニエンスストアの四つ切キャベツなどがあります。これらは個人の肉体としての能力（消費能力）に目をつけ、数をさばいて売上を伸ばした好例です。

どうでしょう。売上を伸ばしている会社は、こうした工夫や考え方を意識的にしろ無意識にしろ行っているように思います。さて、皆様は自社の販売を振り返っていかがでしょうか。ひょっとしたら、まだまだ知恵をしばる余地があるのではないのでしょうか。次は、「お客様に合わせる」ことで成功した、とある病院経営の話を紹介します。

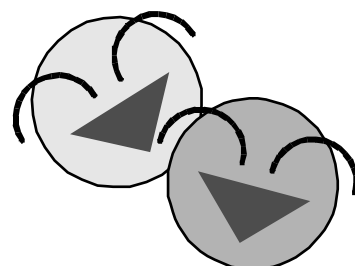
## ■損して得取れ

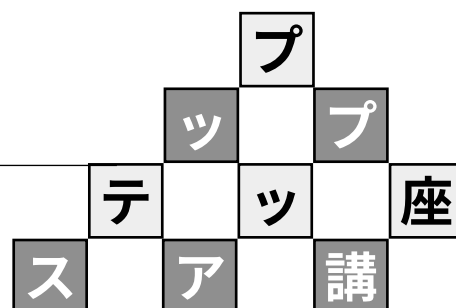
### ーある病院の挑戦■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

この病院は、少し評判の良くない病院でした。すなわち入院患者からは「看護婦さんと呼んでもなかなか来てくれない」「夕食はお腹のすいていない時間に出てくる」「ベッドが高くてお年寄りには上り下りがたいへん」と不平不満があふれていました。

これは、病院側にすれば看護婦さんの人件費をおさえ、夕食をつくるパートさんの時給がもったいない為に早く作らせ、医者診察しやすいようにベッドを高くし、といった経営上のちゃんとした理由からでした。

しかし、あるとき経営者が交代し、患者さんの不平をききつけ経営改革に乗り出しました。看護婦さんを増やし、夕食の時間をおなかのすいた頃にずらし、ベッドも下りやすく低いものとししました。最初、経費がかかったため、この病院は赤字でしたが、すぐに盛り返し病院経営が難しくなってきた昨今、たくさんの来院者がいるとのことでした。





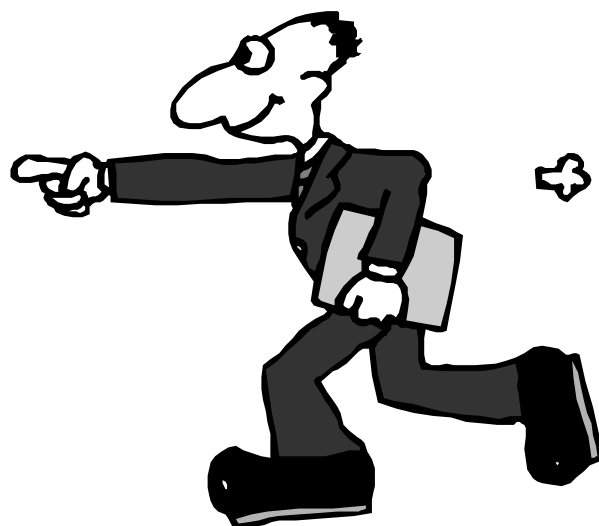
## お客様の満足と効率－「成功は失敗の母」の教訓

人間だれしもそうですが、いったん儲かる仕組みをつくり成功体験をもってしまうと、なかなかそれを打ち壊す勇気が出にくくなります。ある会社は、昔ある製品でものすごい儲けを出し、以来、その製品生産の効率化だけ考えてきました。しかし、時代は変わり、すでにその製品は消費者から支持されなくなっていました。それでもその会社はなかなか体質をかえることはできず、ついに会社を身売りするようなことになってしまいました。

マーケティング（販売）の世界では「成功は失敗の母」と言われます。こうならないためには、まず「お客様の満足」を高め、その上で「効率」を図るという順序となります。ひたすらにお客様に接近し、情報をとり、そのニーズを知り、それを満たすための手段を懸命に考えるところに「売上を伸ばす方法」が見つかるのではないのでしょうか。

最後に付け加えると、「売ってしまっておしまい」という方法は下の下です。**「販売は次の販売を生むための広告」**と考え、リピートしてもらえるよう、売ったあとに「買ってよかった」と思ってもらえる売り方をしなければなりません。その意味で、信用ある商品・サービスの提供と、提供後のアフターフォローは大切です。

以上、「売上を伸ばす方法」について私なりの考えを書いてみました。販売強化を検討するに際して参考にいただければ幸いです。



# 全国の先進組合事例

平均年齢66歳！高度な知識・経験を持つ専門家集団

## 企業組合浜名湖えるだークラブ

●住 所 〒431-0431  
静岡県湖西市鷺津332-8

●設 立 平成10年4月

●出 資 金 110万円

●電話番号 053-576-0637

●FAX番号 053-576-3981

●実施事業 高齢者による中小企業向けコンサルティング業

●組合員数 35人

●専従理事 2人

●雇用従業員数 —

●U R L —

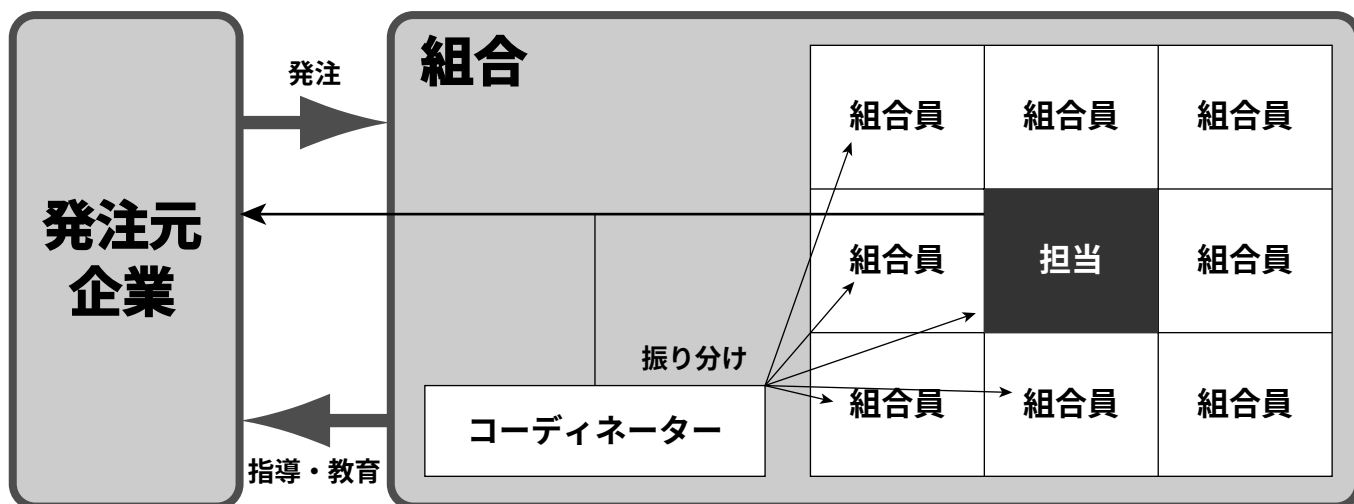
**高**齢社会を迎え、能力・やる気のある高齢者の再雇用が課題となっている。当組合では能力の最大発揮と地域貢献を目的に高齢者がコンサルタントとして生き生きと働いている。

湖西市は静岡県下では有数の工業集積地帯であり突出した工業生産高を誇る地域である。しかし、長引く不況と産業の構造改革が進む中、中小企業の多くは新たな合理化・体質改善を迫られている。しかし、中小企業の多くはそのためのノウハウや知識が不足しており、未だ有効な手立てが見つかっていない。一方で高齢化社会が進展する中で、企業を退職した優秀な社員が増え、彼らの能力を再評価・再活用する気運が高まっている。

中小企業のニーズと高齢者の雇用機会をマッチさせるために、湖西市商工会では平成7年の労働省による高齢者雇用促進事業をもとに、高齢者雇用職場作りに取り組むことになった。そこで地元企業のOBたちをコンサルタントとして地元企業に派遣し、中小企業の体質改善を図る事業がスタートした。

事業内容は主に静岡県西部地区を中心にした地域の中小製造業に対し組合員を派遣、派遣先企業の技術・管理・経営等の指導を行う。組合員は直接企業に巡回し、現場にて指導を行い、改善策を提示する。指導内容が地元中小企業の現状に沿った提案を行うため、地元企業における評価は非常に高い。また、指導料も地域奉仕の経営理念に鑑み、民間コンサルティング会社の指導料に対し格段に安い料金に抑えられている点も見逃せない。最近では、情報化に関する指導やISO9000の認証取得指導にも積極的に取り組んでいる。

今後は組合員の増強を図り、関連先企業のニーズにきめ細かく応えていく予定である。また将来的には、各地に同様の企業組合を作り、それらが連携する連合会方式で業容の拡大を図っていくことも視野に入れている。



## 期限切れLPガスメーター回収運動

### 熊本県エルピーガス商業組合

|          |                               |          |         |
|----------|-------------------------------|----------|---------|
| ●住 所     | 〒862-0951<br>熊本県熊本市上水前寺2-18-4 | ●地 区     | 熊本県     |
| ●設 立     | 昭和59年5月                       | ●主 な 業 種 | LPガス販売業 |
| ●出 資 金   | 8,260万円                       | ●組 合 員   | 413人    |
| ●電 話 番 号 | 096-381-3131                  | ●組合従業員   | 6人      |
| ●FAX番号   | 096-381-5837                  | ●専 従 理 事 | 1人      |
| ●組 織 形 態 | 非産地型商工組合                      | ●U R L   | —       |

## 期限切れLPガスメーターの自主回収とその売却収益金をボランティア活動支援に寄付している

各事業所の後継者にあたる30～40代前半の若い世代で構成される約250名の熊本県エルピーガス商業組合青年会では、当初、LPガスの安全普及促進を目的に活動していたが、平成6年に活動の主軸を「LPガスのイメージアップ」に転換。市民団体による河川掃除により集められたゴミの運搬と同時に期限切れとなったLPガスのメーターをリサイクル資源として回収を開始した。以来、期限切れガスメーターの回収が定着している。この回収については、組合員がボンベ回収車を利用して県内1箇所に集中回収し、産廃業者に定期的に売却する方法をとっており、この間の排出負担はすべて無料で行っている。

平成8年15,000個、平成9年25,000個、平成10年30,000個、平成11年には55,000個のメーターを回収。この4年間の収益金は延べ約500万円を計上している。

これらの売却収益金は、NGO（コミュニティ・ネットワーク協会）を通じて、ラオスの小学校建設・食糧支援に寄付され、また、国内では、熊本城復元基金、スペシャルオリンピックへの協賛金として提供している。これらのボランティア活動は、マスコミ等にも取り上げられ、確実に業界のイメージアップにつながっている。今後は、ガスメーター以外の回収品目の追加を検討しており、また、老人ホームへのLPガス床暖房の設置も構想にあがっており、さらなる社会貢献と業界のイメージアップが期待される。



▲期限切れLPガスメーター回収運動横断幕



▲平成10年には3万個回収した



▲LPガスメーターの回収作業



ネットワークを利用して、組合員車両の輸送効率アップ

## 和歌山ネットワーク輸送協同組合

|          |                                           |            |            |
|----------|-------------------------------------------|------------|------------|
| ●住 所     | 〒640-8323<br>和歌山県和歌山市<br>太田377三晴マンション1-12 | ●組 織 形 態   | 同業種同志型組合   |
| ●設 立     | 平成6年11月                                   | ●地 区       | 和歌山県       |
| ●出 資 金   | 605万円                                     | ●主 な 業 種   | 一般貨物自動車運送業 |
| ●電 話 番 号 | 073-475-5630                              | ●組 合 員     | 29人        |
| ●FAX 番 号 | 073-475-5631                              | ●組 合 従 業 員 | 1人         |
|          |                                           | ●専 従 理 事   | —          |
|          |                                           | ●U R L     | —          |

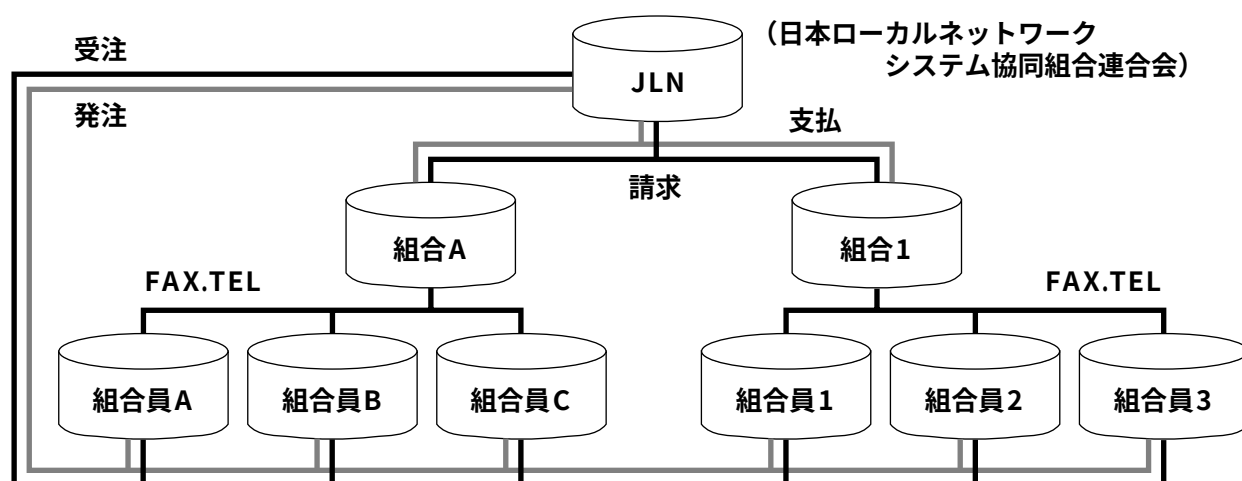
### 全国の物流専門会社が集結した日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会に加盟し、組合員企業の帰り荷の獲得等による輸送効率の向上を図っている

日毎に厳しさを増す中小貨物輸送業の経営環境の改善を図るため、全国の物流専門会社が集結した輸送ネットワークである日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会に加盟し、システムの端末を各組合員企業に設置することにより、日本国内全域に存在する他組合の組合員さらには自組合の組合員相互の求荷・求車等の荷物情報交換を行っている。また組合は他組合と組合員間の取引の決済を代行している。

これにより組合員企業は、帰り荷の確保、積み合わせの効率化等の輸送効率の向上、また自社では困難な輸送依頼への対応などによる新分野の営業開拓等を通じ収益の向上が図られている。

組合の取引実績は、全国126組合中10位前後の実績を維持し、年間約1億2000万円の輸送幹旋収入を確保し、対前年比約10%の増収という好実績を実現している。

成功要因は「今後のビジネスのキーワードはIT革命である」といわれるずっと以前から先見の明を持ってコンピュータ・ネットワークの重要性を認識し、日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会に加盟したこと、さらには当組合の理事長はじめ組合員が同システムの意図をよく理解し、積極的に活用していることにあるといえる。理事長は「今後さらなる効率化を推し進めるため、現在組合と組合員間で行っているFAXを用いた請求業務等を電子メールで行いたい。そのための定期的なパソコン勉強会を開始する。」と現状に甘んじない非常に具体的で積極的な目標を打ち出している。



▲受発注システムフロー図



# 役員スポットライト



**日高総合卸売市場協同組合  
理事長**

**瀬戸 新一 氏**  
(中央会会長)

## ～組合運営について～

### 今、組合をとりまく状況は？

食品の流通機構はまるで変わりました。今、業種業態を問わず一強九十九弱だそうです。この不況でも1%は自力で業績を上げています。「日高青果は順調に伸びましたね」ある人は評するが商工協同組合法の公布と共に創業55年誠実一途の組合運営は、その成果がこれから試される時だと思います。

### ～今後取り組みたい事業若しくは現行組合事業について？～

従来の「卸売市場」の枠組を脱して、商社の機動力をもってマーケティング活動に徹したい。

そのためには、各部門担当者は経営者的感覚と責任感をもって、自由闊達に事業に取組む体制づくりを目指したい。

### ～日常組合運営で留意していること～

「親切・正直・責任をもてる仕事」をモットーに各人は、何方にでもサービスを心がけたい。

サービスとは人を喜ばすことです。商売は商品売るのではない、自分売るのですから。

### ～日常生活拝見～

84歳、なんとなく生きてきました。大正6年生まれは戦争に十年どっぷり浸って日高中学校卒業72名。三分の一は戦争で亡くなり、今、生き残りは10数名、私はその1人ですが格別心掛けたことはありません。商売柄朝が早いのとよく寝ること位ですか。



**和歌山県板金工業組合  
理事長**

**池田 孝之 氏**  
(中央会常任理事)

## ～組合運営について～

### 今、組合をとりまく状況は？

若年層の減少、景気低迷による新築住宅の着工減、価格破壊、ゼネコン破産と業界は大変な時期にたたされています。

しかし我々としては、こういう時こそ、リフォーム事業の参入や建築板金基幹技能士、1級・2級技能士、等の資格取得者による責任施工を掲げ、消費者に安心していただける良いものを安く提供することを目指しております。

### ～今後取り組みたい事業若しくは現行組合事業について？～

地球温暖化防止京都議定書が開かれてから、先進国の温暖化ガスの排出抑制目標が決まり、日本も2010年には1970年比6%削減を約束しました。そこで太陽光発電が脚光を浴びはじめましたが、屋根に取り付けるため雨じまいが中心となり建築板金業者で施工しなければ長期保証が難しくなります。これから大いに施行能力を発揮する場が広がることを期待します。

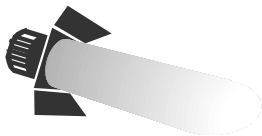
又、IT推進化にも力をいれ、全国の組合とのネットを進めていきたいと考えています。

### ～日常組合運営で留意していること～

新築住宅の10年保証はもとより、リフォーム工事にも保証をつけます。長期にわたる実績と信用で生き残りをかけて邁進するのみです。

### ～日常生活拝見～

ゴルフ、テニス、釣り、詩吟と多彩な趣味の持主。日々の健康のもととなるのは「歩くこと」。エレベーターやエスカレーターは使わず、とにかく歩くことが、ストレス発散や思考のひらめきにも通じているのでは？



和歌山地区自動車整備協同組合  
理事長

**高野 洋志 氏**

(中央会理事)

#### ～組合運営について～

##### 今、組合をとりまく状況は？

カー用品の大型量販店並びにガソリンスタンドの参入等、同業者の増加による競争激化、車両の性能向上によるクイック整備の減少、規制緩和の一環として実施された整備項目の減少、6ヶ月点検の廃止、ユーザー車検の増加等、自動車分解整備業界を取り巻く環境は非常に厳しくなっており、売上減に苦慮していますが、組合員一丸となって問題解決に取り組んでいます。

##### ～今後取り組みたい事業若しくは現行組合事業について？～

ユーザーニーズの変化を的確に把握し、事業活動に取り入れることが、本業界がサービス業として充実を図る重要な課題です。

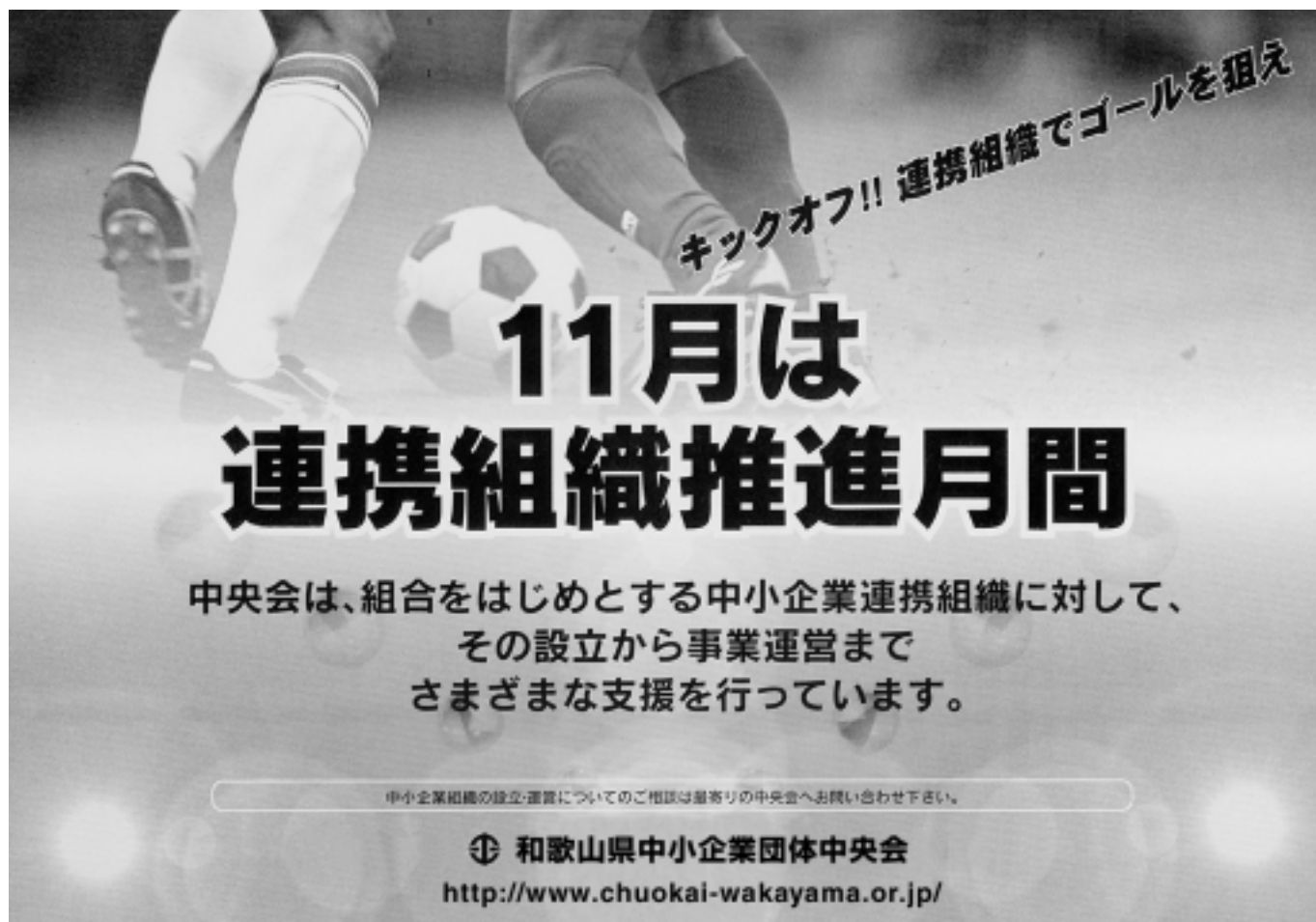
異分野からの参入業者との技術・サービスの違いをアピールするとともに、新たなサービス提供も見据えて、ITによる顧客サービスの研究を行い、事業展開を強化したいと思っています。

##### ～日常組合運営で留意していること～

良い商品をより安く組合員に提供できるよう、又、組合員のためになる事業を心掛けています。

##### ～日常生活拝見～

健康のため、又、リフレッシュをはかるためゴルフを楽しんでいます。(シングルの腕前らしいです。)



キックオフ!! 連携組織でゴールを狙え

# 11月は 連携組織推進月間

中央会は、組合をはじめとする中小企業連携組織に対して、  
その設立から事業運営まで  
さまざまな支援を行っています。

中小企業組織の設立・運営についてのご相談は最寄りの中央会へお問い合わせ下さい。

① 和歌山県中小企業団体中央会  
<http://www.chuokai-wakayama.or.jp/>

# 牛海綿状脳症（いわゆる狂牛病） 関連中小企業者対策について

中小企業庁は、農林水産省の要請を受け、牛海綿状脳症（いわゆる狂牛病）の患畜の確認に伴い経済的に影響を受ける中小企業者（食肉卸売業者・小売業者、飲食店等）について、資金繰りの悪化等の問題の発生が予想されるところに対し特別措置を講ずる事となりました。

## 1 相談窓口の設置

政府系中小企業金融関係3機関（中小企業金融公庫、商工組合中央金庫、国民生活金融公庫）、信用保証協会、商工会議所、商工会連合会、各経済産業局等に相談窓口を設置し、中小企業者からの相談に応ずる。

## 2 セーフティネット保証

影響を受ける中小企業者が別枠（普通保険2億円、無担保保険8千万円、特別小口保険1千万円）で信用保証を受けられる等の制度。

## 3 セーフティネット貸付

影響を受ける中小企業者に対し、政府系中小企業金融関係3機関から運転資金を別枠（中・公・商中：8千万円、国金：4千万円）で貸付。

（参 考）

### 牛海綿状脳症（いわゆる狂牛病）の関連中小企業者に対する セーフティネット保証の適用について （中小企業信用保険法第2条第3項第2号の特例）

#### 【対象中小企業者】

牛海綿状脳症（いわゆる狂牛病）の患畜の確認に伴い、畜産業を営む者（牛関係に限る。）と直接取引を行う中小企業者及び取引の連鎖関係のある中小企業者（間接取引）のうち、一定程度の影響を受けるもの。

#### （想定対象中小企業者）

- ・と畜事業者
- ・食肉処理業
- ・食肉加工業
- ・飼料等の製造業ほか

#### <特例措置の概要>

#### （1）保険限度額の別枠化（信用保険法第12条）

##### （一般保険限度額）

- ・普通保険 2億円
- ・無担保保険 8,000万円
- ・特別小口保険 1,000万円

+

##### （別枠保険限度額）

- ・普通保険 2億円
- ・無担保保険 8,000万円
- ・特別小口保険 1,000万円

#### （2）てん補率引上げ（信用保険法第13条）

- ・普通保険 70% → 80%

#### （3）保険料率引下げ（信用保険法第14条、同法施行令第3条）

- ・普通保険 0.57% → 0.41%
- ・無担保保険 0.46% → 0.29%
- ・特別小口保険 0.33% → 0.19%

# 牛海綿状脳症(狂牛病)関連中小企業者への 県制度融資の取扱いの開始について

牛海綿状脳症（狂牛病）のため、売上減少等経済的に影響を受けている食肉販売業者や飲食店等の中小企業者の資金調達に支障を来すことのないよう、下記の金融支援を実施します。

## 1 融資相談窓口

|             |              |             |              |
|-------------|--------------|-------------|--------------|
| 県商工労働部商工金融課 | 073-441-2760 | 海草振興局地域行政課  | 073-441-3365 |
| 那賀振興局地域行政課  | 0736-61-0137 | 伊都振興局地域行政課  | 0736-33-4904 |
| 有田振興局地域行政課  | 0737-64-1262 | 日高振興局地域行政課  | 0738-24-2905 |
| 西牟婁振興局地域行政課 | 0739-26-7961 | 東牟婁振興局地域行政課 | 0735-21-9606 |

## 2 取扱開始融資制度の概要

- ①制 度 名 経営安定資金融資制度
- ②融資対象 県内に主たる事業所を有し、同一事業を1年以上継続して営む中小企業者で、県信用保証協会の保証が受けられかつ次の要件に該当し、市町村長の認定を受けた方。  
市町村長の認定要件（概要）
- ・牛海綿状脳症（狂牛病）の患畜の確認によって一連の影響（風評被害も含む。）を受ける直接取引事業者及び取引の連鎖関係のある事業者（間接取引）。
  - ・当該事業者への取引依存度が20%以上であるとともに、当該事業活動の制限を受けた後、原則として1ヶ月間の売上高等が前年同月比で▲20%以上であり、かつその後2ヶ月を含む3ヶ月間の売上高等が前年同期比で▲20%以上である見込みのもの。
- ③取扱期間 平成14年3月31日まで（県への申込は、2月末日まで）
- ④資金使途 事業活動に必要な運転資金
- ⑤融資条件等

|           |                                                                                                         |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 融 資 限 度 額 | 2,000万円                                                                                                 |
| 貸 付 利 率   | 年 2.0%（固定）                                                                                              |
| 融 資 期 間   | 6年以内（措置2年以内）                                                                                            |
| 信 用 保 証 料 | 年 0.51%                                                                                                 |
| 保証人・担保    | 保証協会及び取扱金融機関所定の条件による                                                                                    |
| 取扱金融機関    | 紀陽銀行、三和銀行、三井住友銀行、あさひ銀行、第一勧業銀行、南都銀行、泉州銀行、百五銀行、商工組合中央金庫、和歌山銀行、第三銀行、関西さわやか銀行、近畿大阪銀行、きのくに信用金庫、湯浅信用金庫、新宮信用金庫 |
| 申 込 先     | 県商工金融課又は各振興局地域行政課                                                                                       |

## 3 信用保証協会の別枠保証が利用可能

中小企業信用保険法に基づく保証の特例措置（別枠化）  
平成13年10月11日経済産業大臣指定による  
指定期間：平成13年9月21日から平成14年3月31日まで  
別枠保証についてのお問い合わせ先：  
県信用保証協会本所 073-423-2255  
// 田辺支所 0739-22-4666

# 中央会だより

10月3日（水）新宮市の三商店街振興組合（仲之町、丹鶴、駅前本通り）を対象に、市民会館会議室において組合特定問題講習会を実施。

テーマは「魅力ある店づくり、商店街づくり、街づくりをめざして」。

ジャイロ流通研究所から大木ヒロシ氏を講師に迎え、成功事例に学ぶ商店街活性化と人の集まる街づくりを徹底的に分析・検討。34名が熱心に受講されました。



## 青年中央会だより

### 奈良で近畿ブロック交流会開催

組合青年部近畿ブロック交流会が10月4日、奈良県にて開催されました。

毎年この時期に開催される交流会は、今年度は奈良県が担当であり、来年は和歌山県が当番県となっています。

交流会では、奈良県中小企業青年中央会長 清原鉄三氏が、「若い人々のパワー、バイタリティーを活かし



副会長

て新しいことに取り組むことで、現在の日本の景気低迷を乗り切ろう。そして日本経済を回復しよう」と気迫ある開会挨拶。その後は、各府県の青年中央会からの活動報告および意見交換が活発に行われました。

引き続き、法相宗大本山薬師寺 執事 生駒基達氏により「よろこびと感謝と敬いの心」と題した講演会を開催。翌日は同寺を参拝し、参加者全員が写経を行うなど、古都奈良ならではの体験研修を行いました。



## 第4回京都青年中央会祭りに参加

創立20周年を迎えた京都青年中央会の呼びかけに応じて、京都青年中央会祭り（10月14日（日）京都市下京区梅小路公園で開催）に出展することになり、再織の展示・販売、子供服、女性服等の販売を行った。

初めての出展であり、不安も山積みでしたが、野村会長を中心に参加者一丸となって全力を尽くしました。その成果もあり、予想以上の売上がありました。

我々青年中央会として得られた物は売上だけでなく、みんなで一致団結すればここまで出来るということ、消費者に接して感じた商売の難しさ等、普段では体験することが出来ない数々の体験をした事が一番の収穫でした。

今回の経験を生かし、青年中央会では、全員一丸となってイベント等にも参加していく予定です。



# 会員だより

## 2001 クルマ・ジャンボリー開催 ～和歌山地区自動車整備協同組合～

「2001 クルマ・ジャンボリー」が、さる10月14日（日）近畿運輸局和歌山陸運支局構内において開催されました。

今回で12回目となるこのジャンボリーでは、同組合の組合員が持ち寄った品物をガレージセールにて販売。その収益金は交通遺児を励ます会に寄付されることになっています。

その他、会場内では、フリーマーケットやキャラクターショー、バーベキューコーナー



点検コーナー



バーベキューコーナー



人気の怪獣ショー



夢鼓隊



ガレージセール

や屋台等の出店、ようすい保育園卒園者の子供たちによる和太鼓演奏会等が催され、多くの家族連れ客でにぎわっていました。

また、会場に設置された点検コーナーでは、プロの整備士による無料点検、運転適正コーナーでは「動体視力」の診断、シートベルト体験コーナーでは、時速40<sup>km</sup>で走行中の自動車が衝突したときの衝撃を体験できるなど、クルマ・ジャンボリーならではの催し物もありました。



## 「いらっしゃいませ～」と子供達が実習 ～七曲商店街協同組合～

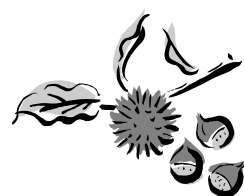
10月22日、和歌山大学教育学部附属小学校2年生の生徒達37名が七曲商店街で販売実習を体験しました。

市場内の各店舗に2～3名ずつが配属され、元気一杯に子供達の「いらっしゃいませ～」の呼び声が聞こえると買い物客の主婦達も思わずにっこり。

七曲市場の見学会は担任の先生に引率されながら、たびたび経験しているものの、今回のような販売体験は初めてのこと。



なれない手つきではありますが、野菜や魚を手渡したり、お総菜の分量を計ったりと大忙しの内に午前中の体験学習はあっという間に過ぎました。



## “ガソリンスタンドはあなたをたすけ隊”

～和歌山県石油商業組合～

ひったくりや誘拐、ひき逃げ、ストーカーなど悪質な犯罪が年々増加しており、そうした被害に最もあやすいのが子供や女性、高齢者などの社会的弱者です。

そこで和歌山県下のガソリンスタンドでは、緊急時の避難場所として被害者を保護し、110番連絡をする地域防犯ネットワーク事業を実施することとなり、かけこみ110番連絡所になりました。県下一円の全組合員がSSを拠点とし、地域社会と密着しながら防犯上のコミュニティづくりに貢献します。



## 中古自動車フェアを 和歌山マリーナシティにて開催

～和歌山県中古自動車販売商工組合～

10月6日～8日の3日間に亘り、和歌山マリーナシティにおいて、和歌山県中古自動車販売商工組合による中古自動車フェアが開催されました。

今回の中古自動車フェアもたくさんの来場者が詰めかけ、3日間で60台を売り上げました。

また、車を購入した方を対象としたお楽しみ抽選会もあり、盛況なフェアとなりました。

次回の中古車フェアは春に開催を予定しています。





## 宮井平安堂 ベストセラーランキング

- |                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1</b> 新・人間革命 第10巻<br/>池田大作 著／聖教新聞社 出版／¥1,300</p> <p><b>2</b> 新しい力<br/>高橋佳子 著／三宝出版 出版／¥1,995</p> <p><b>3</b> タリバン<br/>田中 宇 著／光文社 出版／¥714</p> <p><b>4</b> ポケット六法 平成14年版<br/>有斐閣 出版／¥1,533</p> <p><b>5</b> あいのり2・1/2<br/>学習研究社 出版／¥1,260</p> | <p><b>6</b> 声に出して読みたい日本語<br/>齋藤 孝 著／草思社 出版／¥1,260</p> <p><b>7</b> プロジェクトX リーダーたちの言葉<br/>今井 彰・プロジェクトX制作班 著／文藝春秋 出版／¥1,300</p> <p><b>8</b> ハリー・ポッターと賢者の石<br/>J・K・ローリング 著／静山社 出版／¥1,995</p> <p><b>9</b> 東京ディズニーシーハンディガイド<br/>講談社 出版／¥840</p> <p><b>10</b> 「私が、答えます」<br/>竹内久美子 著／文藝春秋 出版／¥1,400</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



## ビジネス ズームアップ

毎日放送(MBS)土曜の朝6:45~7:00

11/10

【企業レポート】

**運搬しながら空き瓶破碎！  
作業効率やコスト削減**

【ワンポイント情報】

都道府県等中小企業支援センターについて

11/24

【企業レポート】

**造り酒屋のコンピューター化と  
杜氏資格取得養成**

【ワンポイント情報】

高度化事業のご案内について

11/17

【企業レポート】

**独自の生産システムで  
高品質・低コスト・短納期を実現**

【ワンポイント情報】

ニュービジネスフォーラムについて

12/1

【企業レポート】

**気象情報ビジネスの  
ニッチ市場を開拓！**

【ワンポイント情報】

中小企業倒産防止共済制度について

# 情報連絡員アンケート

## 9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7.5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         | －75.0 | －75.0   | －62.5   | －72.5   |

（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72.5ポイントであり、同8月調査と比べて7.5ポイント改善した。

同8月調査と比べ、「売上高」は不変、「収益状況」は5ポイント改善、「資金繰り」は2.5ポイント改善した。

9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11名、「悪化」との回答は29名で、「好転」との回答はなかった。