



前会長  
瀬戸 新一

## 退任のご挨拶

あれはタイから復員して間もない昭和21年の秋、母に代わり市場で野菜の配給をしていると統制組合の専務理事なる人から「読み書き出来そうやからこれやってくれ」と、商工協同組合法準則のパンフレットを渡された。占領軍の自由化指令の一つらしい。

地方事務所へ行くも県庁の商工課に尋ねるも「そこに書いてある通りやろう」といった按配、行政はどこともこんな具合だった。それでも定款を作り趣意書や計画書を揃え、町内の八百屋さんを集めて総会を開き、日高青果物商業協同組合が設立された。

戦時中の商工組合法が廃止の2月28日までに、県知事の認可を得たいと商工課へ持ってゆくと「よく出来たナ」と、褒められて一番乗りみたいだった。

商工課の通知で、県協同組合協議会の創立総会へでた。県庁の会議室、錚々たる年配の旦那衆ばかり、なるほど県下の地場産業を統べているのがこの方々か、御坊から30歳の若僧私ひとり。「来るんじゃないかった」と、気後れする。

会長は、県会議員で紀州織維の窪田憲一さん、理事には、建具の山下柳吉さん、メリヤスの藤本さん、漆器の野原さん、染色、鋳物、化学など代表的地場産業の組合長さん。出席者が少ないので、私は監事に指名された。島精機、ノーリツ鋼機、東洋精米機の紀州御三家はなお濫觴のころである。

年に2、3回の会合が商工課のご厄介になる。役員会の話題は専ら金融とヤミ商売。2・1ストに始まる日教組の勤評闘争、官公労の反動ストで世情は混沌、朝鮮事変を契機に帰農人口の都市回帰、工業の復活、労使の対立は「昔陸軍いま総評」といわれた。安保闘争は革命前夜の騒ぎだった。

昭和31年中小企業団体法によって、全国と府県中央会が生まれた。事務局長に無給の藤沢良彦さん、女子事務員一人で組織が出来た。行政機関も地方選挙や国政選挙で活気づいてきたが、民主主義と権威主義が入り組んで、議員さんが幅を利かす時代だった。

中小企業高度化資金貸付制度ができて、資本調達力の弱い業界は助けられた。その手続きで指導をうけるが、「まるで障害物競走みたい」と思いながら、辛抱はカネと商工課へ日参した。昭和36年から30年間に5度この制度融資の恩恵を受けて、組合は人並みになれた。私はその任でないのに会長を引き受けたのは、融資への御礼奉公のつもりであった。

戦後の経済復興が大企業の隆盛という形になるにつけ、政治力のない中小企業の経済的要求は切実になってゆく。毎年盛大になる全国大会には「中小企業省の設置」が掲げられた。前日には代表者会議と組織・金融・税制・労働の分科会が持たれて、緊要な課題に喧々囂々の議論が沸騰した。いまはもうあの熱気はない。中央会の体制が整ったからだろう。

経済は正常化である。いままでは異常であった。異常に酔った企業は沈んでゆく。中小企業基本法の前文にある「創意工夫」と「自助努力」。これが今も昔も私たちの旗印であろう。中央会は会員組合にとり頼もしい相談役であって欲しい。56年お世話になりました。



新会長  
山下 雅生

## 就任のご挨拶

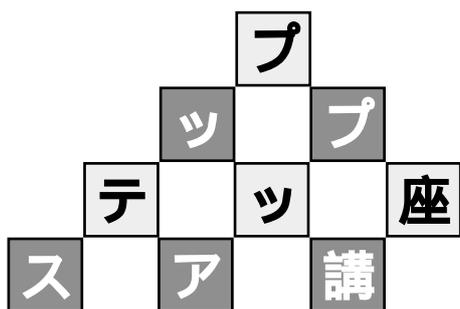
～中央会運営のキーワードは「変革・再生・自立」～

満堂の推挙により、新会長に選任いただき身に余る光栄であり、心から感謝致します。責任の重大さに身の引き締まる思いであります。中央会会長として平成4年より5期11年の長きにわたり尽力され、その輝かしい功績を残された瀬戸前会長に深い謝意を表したいと思えます。本当に長い間ご苦労様でした。さて、今、中小企業者はもとより、各組合も長引く消費不況、金融不安、デフレ現象、更には突発的な国際情勢の変化による影響等いわば危急存亡の危機にあり、その維持すら危惧され、先行き予断を許さない状況です。そこで私の方針として「変革、再生、自立」をキーワードとして中央会運営に取り組みたいと考えます。どの業種にも云えることは、

- (1) 超技術 新商品開発 (世の中にないもの)
- (2) すべてが消費者起点  
(カスタマイズ、企画提案力強化)
- (3) 国際化 (ニッチ市場、グローバル市場)

差別化された付加価値商品 (サービス) の創出が肝要です。

(1) 工業力 + (2) 商業力 + (3) 感性力 要は「感動発信企業 (組合)」への変革、再生ではなからうかと考えます。そして、その上で、本県経済の振興発展の為に、我々中小企業者はフロントランナーとなり、地域の雇用を維持し、多様で活力ある経済活動を展開していく所存です。そして中央会352組合の組織の下、一致団結し、自助努力を怠ることなく新しい飛躍を計って参りたいと考えております。今迄の瀬戸名会長と同様にはいきませんが、私なりに全精力を挙げて取り組んでいきます。どうか、県ご当局、金融関係、各団体の皆様方、会員各位の一層のご協力、ご支援を切にお願いする次第であります。



# 経営者に役に立つ

## 1. はじめに

国税庁の統計資料によると、法人税の黒字申告割合が30%程度になっています。実に3社のうち2社が赤字企業であるのです。今までは社長の個人財産を会社に貸し付け或いは土地担保・個人保証による銀行からの借入により、赤字企業であっても存続できてきたのですが、個人財産は限りがあり又赤字企業に対する金

融機関の貸付は出来なくなり、赤字企業は存続が困難になって来ています。事実、和歌山市の企業の廃業率は年間10%にも達し、赤字企業の顛末を如実に示しています。この様にならないため、中小企業にとって黒字決算化は絶対的な命題であるといえます。

## 2. 会計の役割

それでは、この命題（黒字化）を達成するため、会計の役割があるのでしょうか？答えはイエスです。TKC経営指標によると自計化企業（自社で会計データ処理を行う企業）については黒字企業割合が2割程度アップしています。自計化に経営計画を立案して業績管理している企業は更に2割程度黒字企業となっています。このことは、会計データを自計化すると最新の財務内容が経営者に伝わり、「気づき」と「やる気」が醸成されるからだと思います。但し、経営者が経理担

当者に任せきりでなく積極的に活用する姿勢がないと、自計化をしたからと言って黒字化に繋がらないと思います。従来忙しいから或いは分からないから会計事務所等に委託するという発想から脱却して、重要（ネタがある）であるから或いは教わりながら自社で会計処理を行うことが必要なのです。

中小企業における従来の会計処理と自計化による会計処理との違いを以下で比較説明します。

	従来の方法	自計化
主 役	会計事務所	会社
意 識	忙しいから・分からないから外部に任せきり	重要であるので教わりながら自社で処理をする
会計の役割	税務申告・銀行融資	経営（者）の意志決定の参考資料・税務申告・銀行融資
会計事務所の役割	試算表・税務申告書の作成	会計処理の指導・監査・経営者へ問題点の検討・税務申告
月次決算	1ヶ月2ヶ月後	翌月
会社の業績の把握	会計事務所頼り、自社で解らない経営者の頭の中と経験	自社で数値に基づく業績の把握、会計事務所等と検討会等を行う

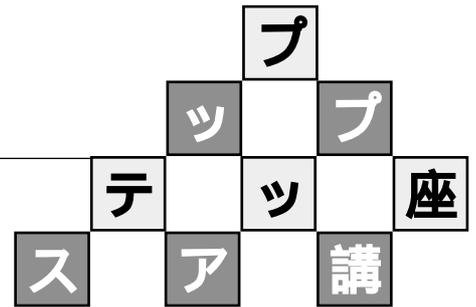
## 3. 経営者に役に立つ会計知識・その1（何と比較するか）

もちろん試算表の数値は最も役に立つ会計資料です。例えば、給料を年間1,000万円支払っている場合、

この金額が売上総利益の規模からみて適正であるかどうか何を基準にして判断をすればよいのでしょうか？

# 会計の知識

税 理 士 後 安 宏 彦



大きく分けて2つの基準が考えられます。1つは、自社の時系列データ（自社の過去のデータ、例えば前年データ或いは前年同月データなど）と比較する方法です。もう1つは、同業者と比較する方法です。ここで重要な点は、両方法とも比較するには同じ条件でなければその判断が困難になることです。本年度の会計処理は発生主義（収益または費用について発生した時点で計上する方法、これが原則です。）で処理をし、一

方前年度は入金主義（収益または費用について入出金した時点で計上する方法）で処理していた場合、比較自体がナンセンスになります。従って会計データを経営者の判断の材料に使うためにも、月次の会計処理は発生主義で適切に処理をしていなければなりません。後から述べる経営計画を作成する際に痛感することと思います。

## 4．経営者に役に立つ会計知識・その2(変動損益計算書)

どうすれば利益を生み出すことが出来るかを経営者が判断する際、変動損益計算書を活用します。費用には売上高の増減に伴って増減する「変動費」とそうで

ない「固定費」とがあります。この点に着目した損益計算書を「変動損益計算書」といい、次の様式で示します。

売 上 高	100,000
変 動 費	60,000
限 界 利 益	40,000
固 定 費	30,000
経 常 利 益	10,000

上記の資料から、限界利益率（限界利益÷売上高）は0.4となります。

通常の損益計算書では、どこをどのように動かせば、売上や利益にどのような影響を及ぼすかが分かりにく

いのですが、変動損益計算書ではそれが容易に理解できるので、利益計画や利益管理に活用しやすいのです。具体的には次で説明します。

## 5．経営者に役に立つ会計知識・その3(変動損益計算書の活用例)

### (1) 売上目標設定

年度計画を立てる際に、売上高目標を決定するのに使用します。

必要売上高 = (必要経常利益 + 予想固定費) ÷ 予想限界利益率

目標経常利益が20,000予想固定費が50,000この場合いくら売上高を上げるとこの目標を達成できるでしょうか？予想限界利益率が0.4とします。

(20,000+50,000) ÷ 0.4 = 175,000となります。

### (2) 月次利益管理

月次の利益が予定より足りない場合、いくら売上を上げるべきかが明確になります。

月次の目標利益が20,000実際の月次の利益が5,000この場合年間の目標利益を達成する場合翌月以降いくら余分に売上が必要でしょうか？予想限界利益率が0.4とします。

(20,000 - 5,000) ÷ 0.4 = 37,500となります。



## 2003年版中小企業白書のポイントⅡ

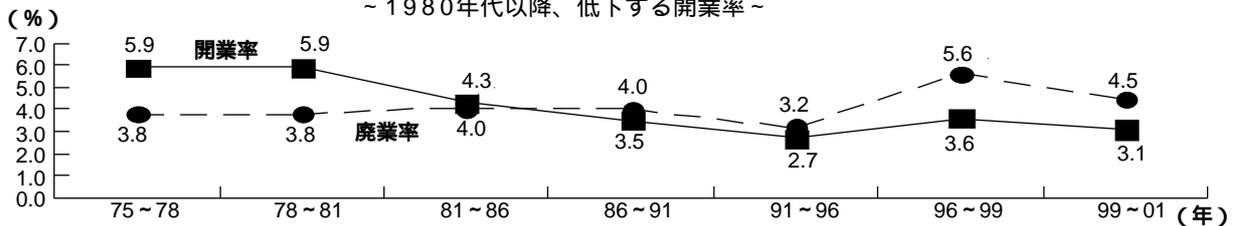
< 創業、退出、再生・再起が容易な経済社会の構築 >

### 1. 我が国の開業の最新時点（2001年）での動向とその背景にある問題

我が国開業率は2001年総務省「事業所・企業統計」で見ても依然、低迷。業種別でみると、IT関連といった先進的分野のみならず、介護関連、リサイクル関連といった生活密着型・地域密着型分野でも開業率が高くなっている。

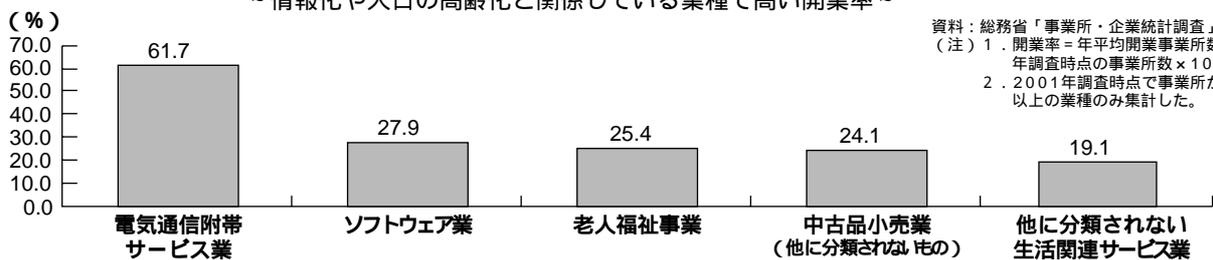
開廃業率の推移（非一次産業、年平均）  
～1980年代以降、低下する開業率～

資料：総務省「事業所・企業統計調査」



開業率が高い上位5業種（年平均、1999年～2001年）  
～情報化や人口の高齢化と関係している業種で高い開業率～

資料：総務省「事業所・企業統計調査」再編加工  
(注) 1. 開業率 = 年平均開業事業所数 / 1999年調査時点の事業所数 × 100 (%)  
2. 2001年調査時点で事業所が10,000以上の業種のみ集計した。



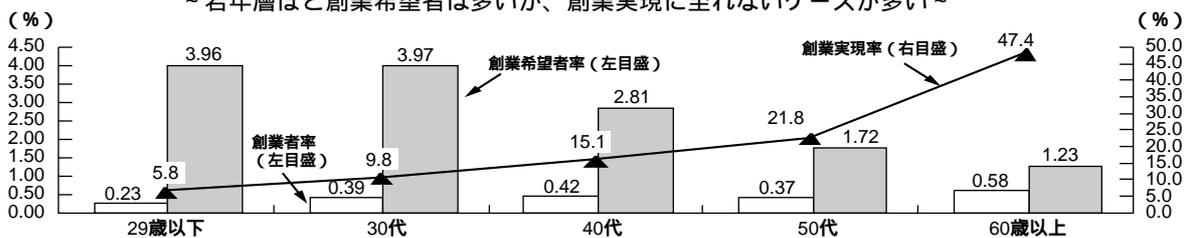
(業種の説明)

電気通信付帯サービス業	移動無線センター（携帯電話取扱店等）等	中古品小売業 (他に分類されないもの)	中古衣服小売業、中古家具小売業等
ソフトウェア業	受託開発ソフトウェア業、パッケージソフトウェア業等	他に分類されない生活関連サービス業	食品賃加工業、結婚相談所、観光案内業、運転代行業等
老人福祉事業	養護老人ホーム、老人デイサービスセンター等		

創業希望者率を年齢別に見ると20代、30代で高いが、それ以上では低下。他方、創業者率は年齢と共に上昇。その結果、創業実現率は若年層ほど低いものとなっており、若年層における希望と現実の間に大きなギャップが見られる。

創業希望者率、創業者率と創業実現率（男性、年齢別）

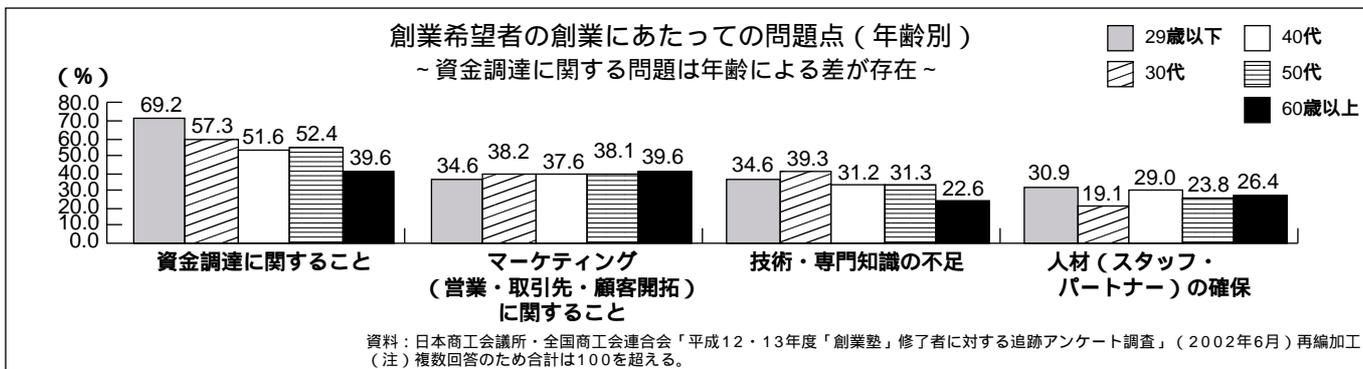
～若年層ほど創業希望者は多いが、創業実現に至れないケースが多い～



資料：総務省「就業構造基本調査」（1997年）再編加工

(注) 1. ここでの創業者は、前職が常用雇用者であった者のみとし、創業希望者は現在、常用雇用者である者のみを集計した。  
2. 創業（希望）者率 = 創業（希望）者数 / 常用雇用者数 × 100 (%)  
3. 創業実現率 = 創業者数 / 創業希望者数 × 100 (%)

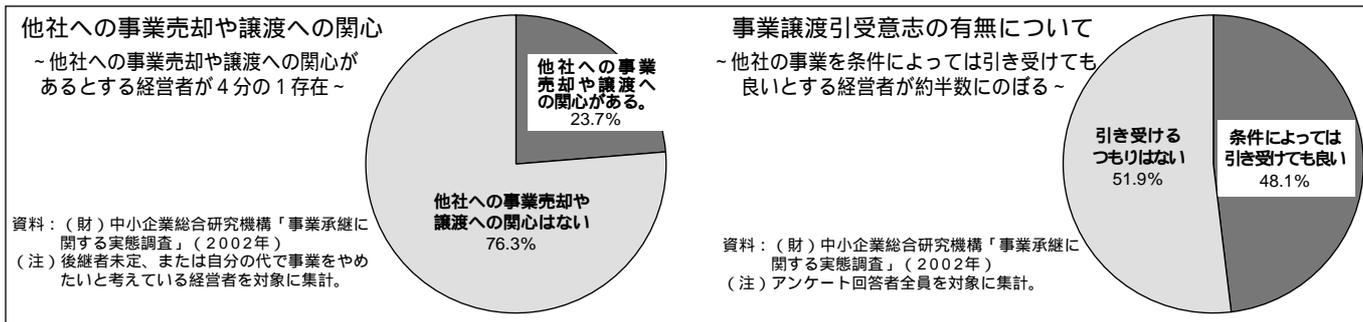
創業希望者の創業に対する障害としては資金面、マーケティング面、技術・専門知識の問題があるが、若年層で特に問題となるのは資金の問題と技術・専門知識の不足。



## 2. 我が国の廃業の動向

近年、自営業者数は大きく減少。経営者の約3割は自らの代で廃業を考えているが、業績不振の他、承継する人材がないことも理由の一つ。

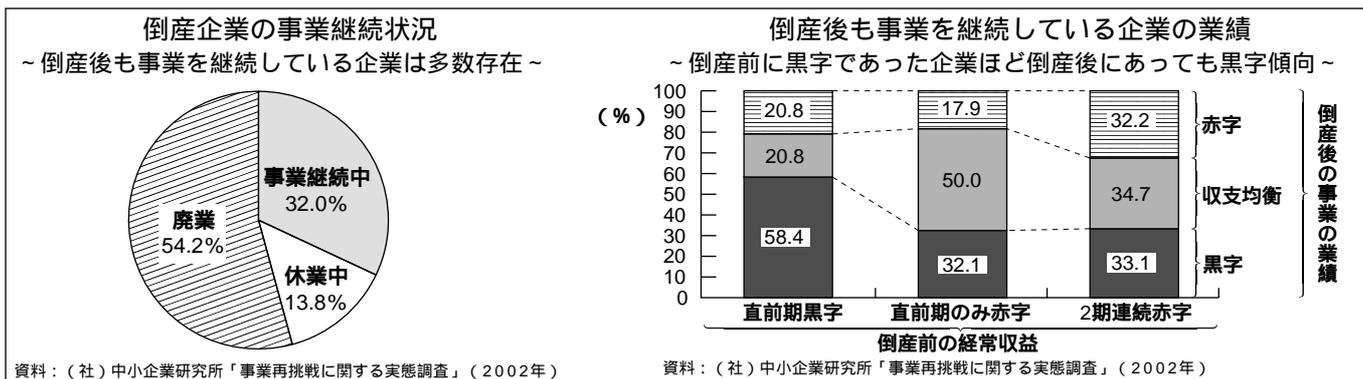
中小企業の経営者は、企業を「自分と一心同体」と考える傾向にあると言われるが、実際には事業売却、事業譲渡やその受け入れを考える経営者が相当数存在。事業譲渡等の円滑化策は、企業の再生に寄与。



## 3. 倒産と再起の実態（倒産企業経営者1,500人アンケートから）

倒産に至る企業は一時的な資金難解決のための対策に走る傾向が強く、本来とられるべき事業収益体質の改善を意図した取組が疎かになりがちである。

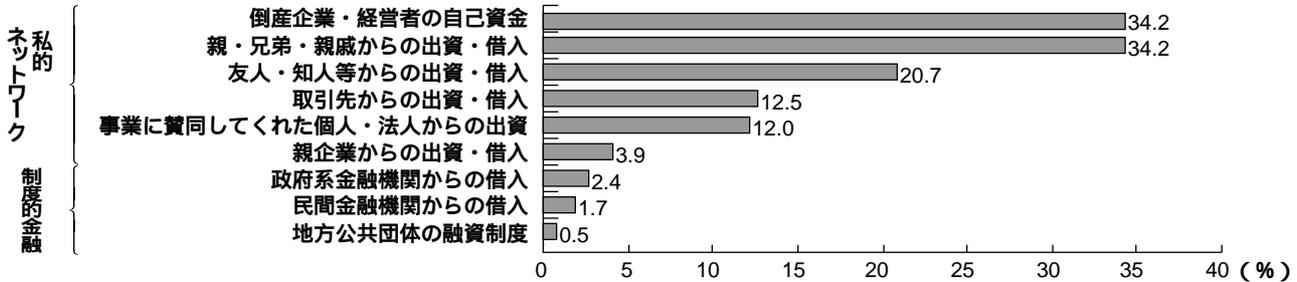
倒産企業の約32%は事業を継続。事業を継続しやすいのは倒産前に事業拡大傾向にあり売上が伸びている企業。他方、倒産後の事業が採算にのりやすい（黒字）のは、倒産前に黒字の企業。事業継続条件と採算条件にねじれがある。



倒産後の事業は資金繰りについては親・兄弟や友人、知人以外に頼れない状況。**金融機関等の弾力的対応が今後の政策的な課題。**

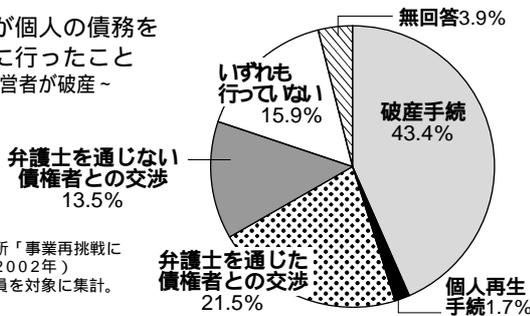
倒産後の事業継続資金の調達方法  
～倒産後の事業継続は私的ネットワークに依存～

資料：(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)  
(注)複数回答のため合計は100を超える

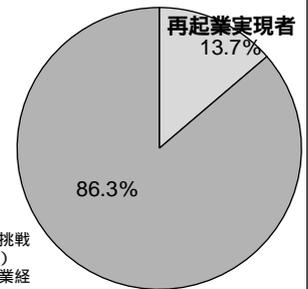


倒産企業経営者の約43%が破産しているが、そのうち、約14%は再起業を実現。

倒産企業経営者が個人の債務を整理するために行ったこと  
～4割を超える経営者が破産～



破産者の再起業状況  
～倒産企業経営者で個人破産をした者のうち全体の13.7%が再起業を実現している～

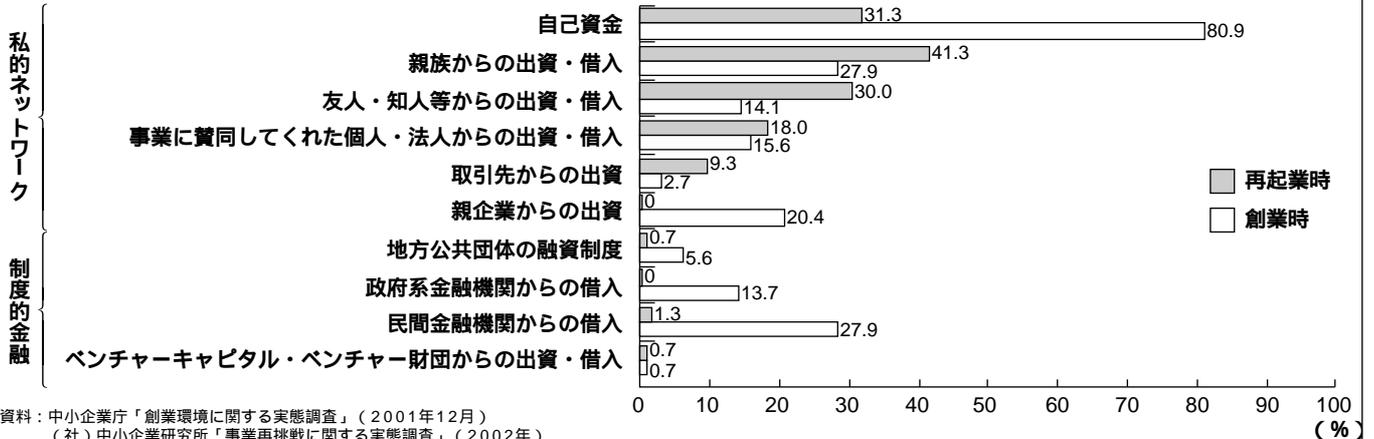


資料：(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)  
(注)アンケート回答者全員を対象に集計。

資料：(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)  
(注)個人破産したと回答した倒産企業経営者を対象に集計。

倒産企業経営者の再起業の資金調達は、通常の創業時に比べても、親族・友人・知人に依存。**この分野での制度的金融の充実が今後の課題。**

創業時と再起業時の資金調達方法  
～初めての創業に比べても、再起業時は私的ネットワークへの依存が強まる～



資料：中小企業庁「創業環境に関する実態調査」(2001年12月)  
(社)中小企業研究所「事業再挑戦に関する実態調査」(2002年)  
(注)複数回答のため合計は100を超える。再起業時については、再起業を実現した倒産企業経営者を対象に集計。

<財務だけでは測れない企業の質を見る金融>

中小企業の資金調達は大企業に比べ、借入金に依存する度合いが高い。

ところが、規模の小さい企業ほど、銀行借入れにおいて申し込み額どおり借りにくく、金利条件が厳しい。

中小企業から見た場合、借入資金を円滑に確保するために重要なのは、積極的な企業情報の公開、長期継続的取引などによる財務に現れない企業の情報が銀行に伝わる関係の醸成。

また、メインバンクから上手く借入れができなかったときに備えて、取引銀行の多角化も重要。この場合、特に地方銀行、政府系金融機関が独自の役割。

また、金利についてもやはり、メインバンクへ自主的に資料を提出し、長期的取引関係を結ぶ企業が低金利を享受。また、金融知識を有することも重要。

2002年1年間で金利引上げの要請を受けた中小企業は少なくない。大手行メインバンクの企業で、メインバンクへの資料の自主提出が無い企業が金利引上げの要請を受けている。

金利引上げ要請を受けても、1~2割の企業はその要請を断っている。

合併を経験したメインバンクの貸出態度は厳しくなり、そうでないメインバンクよりも貸してもらえないことが多い。金融機関の合併等に対する中小企業政策面での対応が必要。

メインバンクの破綻は小規模企業に特にマイナスの影響を与える。

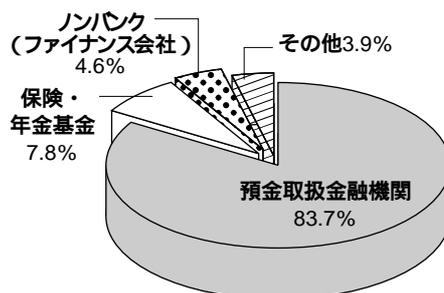
25万社の財務データを分析してみると、経常赤字や債務超過であっても、厳しい状況の中、経営努力によって、数年後には黒字化を達成したり、債務超過を解消する企業は多い。金融機関としては財務に現れない企業の能力を見抜く審査能力の向上が必要。

各行は中小企業向け融資において財務や保全などの外形的基準を重視し、事業上の強み弱み、成長性等を見ることに消極的。それぞれの視点で中小企業の財務に現れない部分を見逃さない「目利き」としての能力の強化が、多様な中小企業に対応した資金供給の円滑化に必要。

さらに、金融機関の硬直的な貸出態度は、中小企業という将来有望な顧客を失うことにつながり、金融機関にとっても損失。

企業金融に占める銀行などの割合は約8割だが、その他にも保険・年金基金、ノンバンクなどが利用されている。また、銀行などの貸出しは土地担保が中心であるが、中小企業はその土地に匹敵する売掛金・受取手形を保有。

金融機関の業態別企業向け  
貸出残高の割合  
(2002年9月末)  
~預金取扱金融機関が約8割~



資料：日本銀行「資金循環統計」

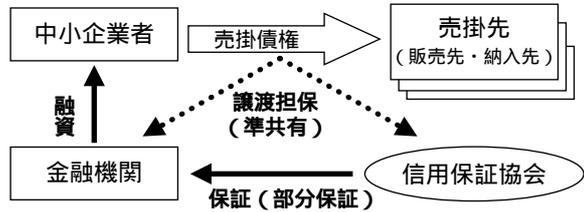
中小企業（資本金1億円以下）の  
保有資産

現金・預金	77.2兆円
売掛金・受取手形	85.3兆円
土地	74.1兆円

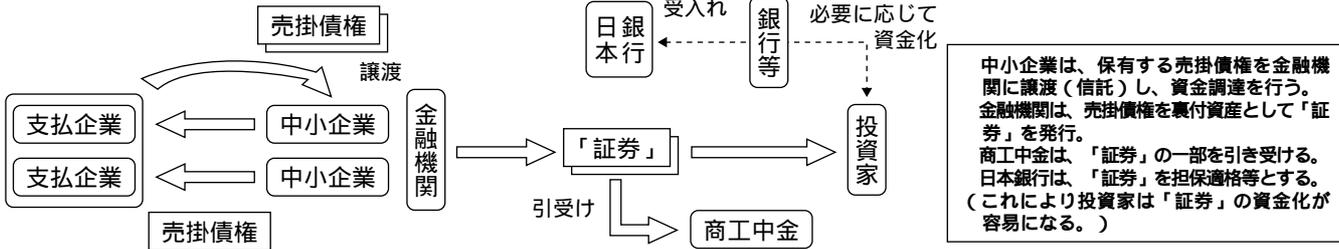
中小企業庁としても、中小企業の資金調達の多様化に取り組んでおり、平成13年12月より**売掛債権担保融資保証制度**を実施している。また、平成15年2月から、政府系金融機関を活用した**売掛債権の「証券化」への支援**を行っており、こうした新しい資金調達手段の活用も重要。

#### 売掛債権担保融資保証制度の概要

中小企業者が売掛先である事業者に対して有している売掛債権を担保として、金融機関から借入を行う際に信用保証協会が保証を行う。



#### 売掛債権の「証券化」への支援の概要



## 和歌山県中小企業再生支援協議会を設置

平成15年6月、今年度から和歌山県中小企業再生支援協議会が設置されました。

財務面で問題を抱え、経営環境の悪化に直面している和歌山県内の中小企業の再生を促進するために、関係機関が連携して支援する体制を整備し、地域に即したきめ細かな指導、助言による支援を実施します。

同協議会は、全体会議と支援業務部門で構成され、全体会議では関係支援機関や金融機関、行政機関が連携して、事業実施上の必要事項の制定や事業計画・報告の取りまとめなどを行い、支援業務部門では、複数の専門スタッフ、窓口専門家による具体的な対応策のアドバイス等を行います。

事務局 和歌山市西汀丁36番地  
和歌山商工会議所ビル2階  
TEL 073-402-7788

## 和歌山県地域労使就職支援機構発足

労使が相協力して就職支援の事業等を効果的に行い、地域の雇用の改善等を図ることを目的に、次の五団体を会員に和歌山県地域労使就職支援機構が発足しました。

日本労働組合総連合会和歌山県連合会・和歌山県経営者協会・和歌山県商工会議所連合会・和歌山県商工会連合会・和歌山県中小企業団体中央会。

ミスマッチ解消に向けた労使共同の取組、就職支援相談窓口の開設、再就職支援講習会の実施、ワークシェアリングの導入促進に向けた事業の推進、広報活動の推進等の事業を実施し、労使協力のもと雇用の改善を目指します。

事務局 和歌山市西汀丁26番地 和歌山県経済センター4階  
TEL 073-402-2111 E-mail roushishuushokushien@muse.ocn.ne.jp



# 情報連絡員 スポットライト



和歌山県旅館生活衛生同業組合  
事務局長  
松本 静幸氏

## ～組合プロフィール～

戦前から県下の各地に任意組合がありました。戦時中（昭和19年5月）に、和歌山県旅館組合連合会として発足いたしました。すなわち「物資の不足」の折連合会の名のもと、配給品以外の「統制物資（米・味噌・醤油）」等、優位な買い付けを果たすための促進団体として生まれたのです。

## ～業界近況について～

グローバル化が進む世界情勢のはざま、日本経済はいったい何処へ行こうとしているのか？

また、われわれ現在何をすべきか。外部環境の変化と状況の把握を最も大きく考察しなければなりません。

そこで、和歌山県中央会補助金事業「平成14年度活路開拓ビジョン調査」にて、旅館業界には再編・淘汰の時代を迎え、「高齢化社会並びに障害者」が求めるニーズに、組合員の役割と責任で出来ることから、一歩一歩取組み「人に優しい宿づくり」と伝統文化の育成に努め、組合事業発展とマーケットに寄与するよう頑張っています。

## ～組合PR～

旅館・ホテルが一丸となって組織強化運営に努めています。IT事業では美しい和歌山の観光「自然・歴史・文化」等の紹介と、各旅館・ホテルの宣伝用（電子パンフレット）には、施設の近代化したオリジナリティーな情報ネットワークも整備出来ました。この事業についても和歌山県中央会さんのご支援を賜った幸いです。

## ～ご自身の日常について～

県庁を退職と同時に、当組合にお世話になり早9年目になりました。此の間マイペースで無軌道な私生活を送ってますが健康です。得意な趣味は無いですが広く浅く、友人に誘われるまま元気に遊びに明け暮れる日毎です。



田辺自動車整備協同組合  
専務理事  
木村 忠美氏

## ～組合プロフィール～

田辺市を中心に一市六町三村から自動車整備業を営む事業者によって組織され昭和38年12月12日 創立総会（創立時組合員38名・現在132名）昭和39年7月7日大阪陸運局の認可を受け車の車検業務を主体に協同組合を設立した。田辺市東山に組合事務所を置き、上富田町朝来に検査場を持ち組合活動を展開している。モーターリゼーションの発展で順調に推移し、昭和54年12月には中小企業庁長官表彰を受け経営は順調です。

組合員の為の共同車検場運営や設備の充実・後継者育成の為の資格取得講習活動も推進している。

## ～業界近況について～

平成7年7月1日より、道路運送車両法の一部改正により車両の検査が緩和され、検査と整備が二分化となり又点検項目も120項目から60項目と大幅な減少となり、組合員の整備売り上げが大きく減少している。

異業種の参入もあり厳しい価格競争が続いており、組合員の経営基盤の収益性が悪く厳しい現状にあります。

又、車社会も成熟期となり販売台数が鈍りが見えてきた上更に、リサイクル法やフロン破壊法により地球環境問題も大きな責務となり、課題は多い。

## ～組合PR～

自動車検査業務を主体とした組合である為、組合員の組合に対する協力度は高く団結が強い。組合は車に関するすべての業務を事業運営としている為、運営収入が比較的安定しており組合員に対する賦課金や能率会費等の負担は軽く参加組合員のリスクは少ない。

平成12年7月より、雇用・能力開発機構の「第1種中小企業人材確保推進事業」の認定を受け組合員の労働者の採用・労働条件・意識調査・賃金調査等々の事業展開をし、今後の運営に寄与できるものとして期待している。

## ～ご自身の日常について～

入社33年を過ぎいよいよ老後の生活を考える時期となりました。お陰で健康面では丈夫で大きな病気もせず勤務していますが、健康法は「ストレスを残さない1日」を過ごす事にしています。

休日には家内の野菜づくりの助手となって働かされて？います。

2歳になる孫との遊びは仕事の疲れを癒してくれます。

今後は後進の指導に力を傾注して組合の発展を後押しして参りたいと思っています。

# 会員だより

## マスターズ陸上競技大会に救護班設置

～ 協同組合和歌山県整骨師会 ～

6月15日（日）、紀三井寺陸上競技場にて和歌山マスターズ陸上競技選手権大会が開催され、協同組合和歌山県整骨師会が救護班を設置しました。

組合から4名から6名の柔道整復師が、近畿で開催されるマスターズの大会に、毎回ボランティアで参加しており、この活動は5年目を迎えました。

金田守央理事長に話を聞くと、「陸上に携わったのは初めての経験でしたが、大会が開かれる度にお声が掛かり、来たら待っていているので、組合としても



ケガの予防や練習方法の指導、その後の競技に参加できるようにするための処置、競技が終わった後のケアまでできれば」との事でした。

1日30人から40人が訪れるこの救護班は、陸上愛好者にとって心強い味方になっています。

協同組合和歌山県接骨師会  
TEL 073 - 427 - 2868 (FAX共)

## 特定問題研究会開催 ～ 和歌山地区漬物協同組合 ～

5月14日（水）アバローム紀の国において、和歌山地区漬物協同組合を対象に、組合特定問題研究会を開催しました。

当組合では、有機栽培和歌山大根（ブランド創り）の取り組み 原料産地表示並びに農薬適正使用の徹底（Eマーク等の取得）を図っており、厳しい時代への対応に積極的に取り組んでいるところです。経営者（組合員）に求められる創造性の開拓、時代ニーズに合致した経営策を再認識するために、今回の特定問題研究会の実施対象となりました。

## 健康サポート2003開催

～和歌山県薬局協同組合 和歌山県医薬品小売商業組合～

6月22日（日）和歌山市西高松のウエルサンピア和歌山で、第1回“健康サポート2003”が開催されました。

21世紀は“健康を守る”（ヘルスケア）という観点を更に進化させ、積極的に“健康に取り組む”（セルフメディケーション）の時代と言われています。



いつまでも「美しくすこやかに生きる」ための健康ライフをテーマに、会場には健康食品や各種介護用品の展示、栄養相談・介護保険相談コーナーなどが多彩に開設されました。

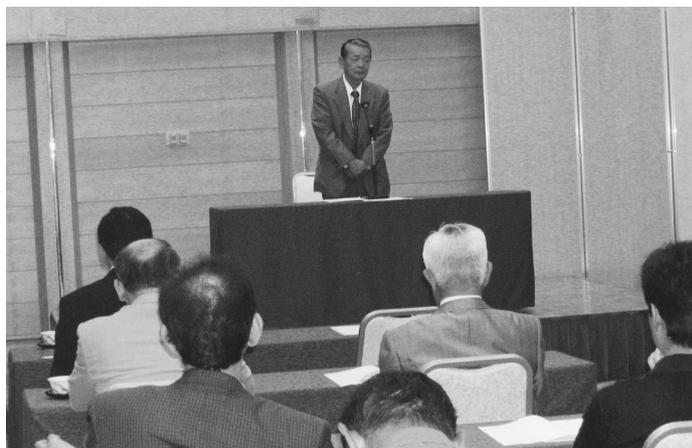
又、午後1時からの市民講座では、タレントの春やすこさん、京都府立大学の吉川第一内科教授を迎えて、“健康手法”をさまざまな角度から講演されました。



和歌山県薬局協同組合  
和歌山県医薬品小売商業組合  
TEL 073 - 422 - 4748  
FAX 073 - 428 - 1143

講師に公認会計士・税理士の楠見恭平先生を招き、不況の中でこそ、チャンスを掌中におさめるといった経営思考と行動のヒントについてアドバイスされました。

和歌山地区漬物協同組合  
TEL 073 - 455 - 1319  
FAX 073 - 451 - 0037



# 中央会だより

## ホームページ作成組合を募集します

### 1. 助 成

200,000円(消費税別)を限度として、ホームページ制作費の2/3を助成します。

### 2. 助成組合数

助成組合数は、概ね7組合です。多数応募があった場合は、より緊急度の高いものを対象組合等として選定します。

申込締切日は7月末日です。

### 3. ホームページの開設形態

中央会のインターネットサーバーにホームページを開設することを原則とします。

### 4. 事業の内容

#### (1) ホームページ作成

ホームページ企画制作に係る委託先業者の選定を組合に委任します。委託先とは和歌山県中央会が契約します。

#### (2) 研修会

ホームページの更新等について研修会を開催

### 5. そ の 他

中央会はインターネット接続サービスを行いません。従って組合等がインターネットに接続するためには、いずれかのプロバイダに加入していただく必要があります。

組合ホームページ作成希望及び問い合わせは総務課までご連絡下さい。



## 中央会電子認証サービスについて



### 中小企業者等の電子商取引の安全性を確保します！

全国中小企業団体中央会では、広く中小企業者等における電子商取引等を推進するため、「中央会電子認証サービス」を提供し、中小企業や組合等へより安価な「電子証明書」を発行し、インターネット上における取引や情報交換の信頼性、安全性の確保を図ることとしています。

### 活用例

中央会電子認証サービスは、次のような場合にご活用いただけます。

- (1) 中小企業間等の電子商取引において、電子文書に電子署名を施すとともに電子証明書で取引相手の確認等を行い、商取引の安全性・信頼性を確保します。
- (2) 組合における共同事業に伴う取引文書等の電子化に電子署名を活用し、共同事業の効率化を図ります。
- (3) 組合の総会や理事会の電子化、組合運営の書類交換等の電子化を図ります。

### 6月よりスタート！

全国中央会では、「中央会電子認証サービス」を通じて、中小企業者における電子商取引の拡大等を積極的に支援していきます。

本件に関するお問合せは、下記宛にお問い合わせください。

全国中小企業団体中央会 電子認証サービス係

〒104-0033 東京都中央区新川1-26-19 TEL 03-3523-4956 FAX 03-3523-4957

# 青年中央会だより



## 第26回和歌山県中小企業 青年中央会通常総会

6月7日(土) 17:00より ルミエール華月殿  
において第26回通常総会を開催。今年度は役員  
改選期であり、新会長として児玉隆博氏  
(和歌山県外食産業(協))が就任しました。和  
歌山県青年中央会は、児玉新会長のもと委員  
会制度も導入し益々の発展に努めていきます。

### 事業計画

#### 交流会の開催

組合青年部活動等に関する情報交換及び交流を図るために開催する。

#### 研修会の開催

専門家を活用し、会員の抱える様々な問題に関して研修会を開催する。

#### 近畿ブロック青年中央会事業への参加と協力

平成15年度の当番県は兵庫県。

総会 6月19日(木) 神戸市

交流会 10月・3月開催予定

#### 全国中小企業青年中央会事業への参加

総会 6月27日(金) 那覇市

交流会 11月28日(金) 浜松市

#### 講習会及び交流会に対する助成(青年部育成強化事業補助金)

会員青年部の実施する講習会及び交流会に対し、費用の一部を助成する。

組合青年部講習会の開催に対する助成 7回

組合青年部交流会の開催に対する助成 3回

#### 福利厚生事業の実施

会員相互の親睦交流を図るため、忘年会等開催する。

### 委員会

#### 総務委員会

研修及び運営に関する事業を担当する。

総会等諸会議関係

研修会の開催

忘年会等福利厚生事業 等

#### 連携委員会

会員の交流及び対外的な事業を担当する。

交流会の開催

近畿ブロック及び全国中小企業青年中央会関係

組合青年部の組織化及び新規加入組合の推進 等



# 会員HP紹介

平成14年度の中央会事業により11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2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。

有田トラック運送事業協同組合	URL <a href="http://www.chuokai-wakayama.or.jp/aritora/index.html">http://www.chuokai-wakayama.or.jp/aritora/index.html</a>
	<p>〒643-0007 和歌山県有田郡湯浅町吉川59 TEL 0737-63-6577 FAX 0737-62-4607</p> <p>.....</p> <p>組合が取り組んでいる各種事業の紹介、組合員さんの紹介など盛りだくさんなホームページです。</p>



和歌山県療術業協同組合	URL <a href="http://www.chuokai-wakayama.or.jp/waryokyo/hm01.htm">http://www.chuokai-wakayama.or.jp/waryokyo/hm01.htm</a>
	<p>〒640-8255 和歌山市舟津丁4-28-1 TEL/FAX 073-431-8803</p> <p>.....</p> <p>療術業（カイロプラクティック）についての詳しい説明、組合員さんへのリンクなど充実しています。</p>



# 全国の先進組合事例

ブランド米「トキひかり」の共同購買により経営の安定に寄与

## 協同組合米ネットワーク新潟

所在地 〒951-8068  
新潟県新潟市上大川前通九番町1265番地  
電話番号 025-229-7426  
FAX 025-223-1925  
設立 平成13年5月  
組合員数 125人  
出資金 311万円

地区 新潟県  
主な業種 米穀小売業  
組織形態 同業種同志型  
専従理事 1人  
組合専従者 2人  
URL <http://www.komenet-niigata.or.jp/>

**組**合ブランド米「トキひかり」の共同購買により、組合員の経営の安定と付加価値向上に貢献。また組合が品質検査機関になることで、取り扱う米の信頼性向上を支援する。

### 背景と目的

農産物流通に関する規制緩和を受け、米小売市場に対する異業種の参入や大手量販店の安売り攻勢などにより、地元米穀小売業者の経営が圧迫されていた。そのため、良質なブランド米の優先販売や共同購買によるスケールメリットの追求が不可欠となっていた。そこで、組合員の経営の安定と付加価値の向上に寄与するため、組合ブランドを確立することになった。品質検査の民営化に際しては、組合員が取り扱う米の信頼性向上に向けた厳しい自主検査体制の構築が不可欠と考え、組合として共同検査事業に取り組むことにした。

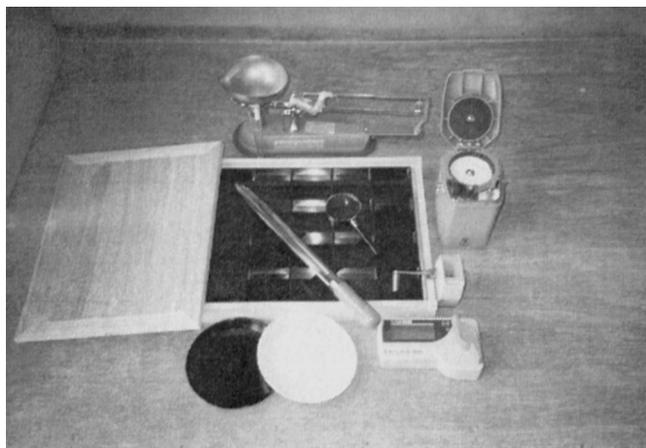
### 取り組みの内容

不耕起栽培という化学肥料や農薬に頼らない方式を採用し、新潟県佐渡産「トキひかり」(コシヒカリ)を組合ブランド米として優先的に取り扱うことにした。契約栽培農家組織との連携により、品質の安定とブランド力の維持を図っている。共同検査事業により、組合員が農家から直接仕入れる米を組合で直ちに検査することが可能となっている。また、取り扱う新潟米ブランドの信頼性を向上させることにも役立っている。平成14年度には組合員8人が、食糧事務所が実施する検査員養成研修(5回)に参加している。

### 成果

「トキひかり」の共同購買を実施、平成14年度には400俵を確保し、組合員企業22社が優先販売を行った。消費者の人気も高く、米のおいしさ、安全性、信頼性をアピールすることができた。消費者に優良な新潟米をPRすることで、組合員企業の経営の安定に努めていくことが組合使命と考えて

いる。共同検査事業では、検査員養成研修に参加した組合員全員が合格、設備の導入も進めるなど、検査員の一層の充実と拠点数の拡大を図っていく。



米の検査器具一式



人と環境にやさしい画期的クロス「土佐伝統素材壁紙 - なるこ - 」を開発

## 高知県室内装飾事業協同組合

所在地 〒780-0816  
高知県高知市南宝永町10番3号  
電話番号 088-885-1611  
FAX 088-885-1637  
設立 昭和49年11月  
組合員数 83人  
出資金 120万円

地区 高知県  
主な業種 室内装飾業（内装工事業）  
組織形態 同業種同志型  
専従理事 -  
組合専従者 2人  
URL -

**職**人の知識・経験・技を活かして、製品化の難しい土佐の天然素材「和紙」「漆喰」「ひのき」の壁紙（クロス）を製品化。流通経路の短縮により、組合員の収益性の向上と下請体質からの脱却を目指す。

### 背景と目的

近年、環境への意識の高まり、健康志向ブーム、シックハウス問題等、消費者の安全・快適な商品を求める傾向が強くなっている。建築部材等についても、廃材の地球環境への影響が懸念されており、内装業界として、ユーザー並びに社会的ニーズに応える必要性があった。加えて、組合員の下請体質の脱却を図るため、壁紙材料の流通経路の短縮化にも取り組んだ。

### 取り組みの内容

組合内部に開発ワーキング委員会を設置し、組合員の合意形成を図るとともに、関係行政機関、関連団体、メーカー、設計監理協会等からなる新商品開発委員会を設置し、製品開発、事業遂行管理、試作品評価、コストや販売方法等を検討した。こうして、環境に優しく優れた機能を持ち、地場産品（土佐和紙、土佐漆喰、土佐檜）を利用した壁紙“なるこ”の製品化に成功した。これを組合が全国販売すると同時に、組合員がユーザーや工務店等に健康志向の壁材として提案、販売、施工している。

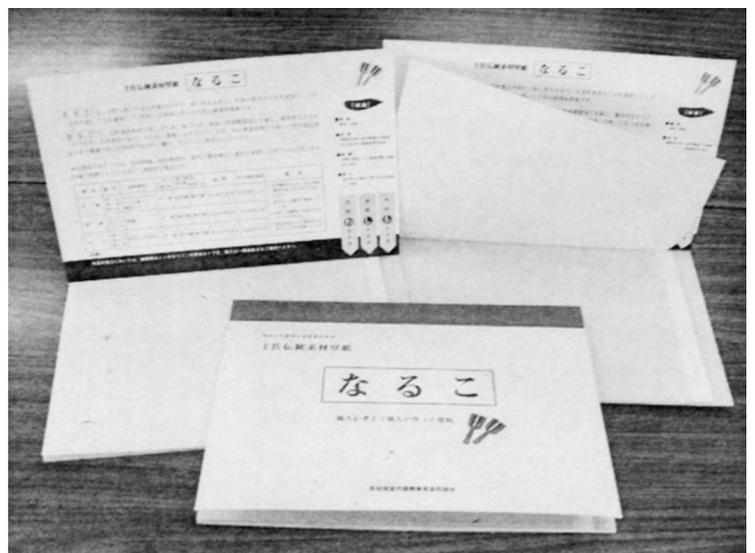
### 成果

成果としては、組合員の下請体質からの脱却により、収益性の向上が期待できる、地場産品を使用することにより、地場産業に貢献できる、施工者として、

組合員自身が責任をもって推奨できる製品ができた、今後、販売実績が増加することにより、組合の財政や基盤を強化することができる、等である。



施工例



サンプル帳

「お年寄りに優しい街づくり」の成功で大きな波及効果

## 協同組合松江天神町商店街

所在地 〒690-0064  
島根県松江市天神町58  
電話番号 0852-24-4031  
FAX 0852-24-4037  
設立 昭和62年9月  
組合員数 42人  
出資金 296.2万円

地区 松江市  
主な業種 小売業  
組織形態 商店街組合  
専従理事 -  
組合専従者 -  
URL <http://www.crosstalk.or.jp/tenjinn/>

**行政・関係機関との連携で、短期間で歩行者天国を実現できたことが、空き店舗の活用、大学生による出店など、大きな動きにつながっている。**

### 背景と目的

昭和55年代後半から市街地のドーナツ化現象や車社会に呼応した郊外型大型店の進出、更には後継者問題など、当該商店街を取り巻く環境は厳しい状況にある。そこで、当商店街が松江市内の中でも、高齢者が多い地域であることから、お年寄りを対象とした地域に根ざした街づくりを行政と連携しながら行うことになった。

### 取り組みの内容

組合の中に、若手経営者で構成する「街づくり委員会」と松江市、松江商工会議所、TMO、組合の役員で構成する「ワーキング会議」を組織し、行政・関係機関との連携強化を図った。「天神市」と名付け、毎月25日に縁日を開き、朝10時から歩行者天国とした。松江市福祉課の協力により、空き店舗を利用したお年寄りのコミュニティー施設「交流館」では、バス待ちのお年寄りにボランティアによるお茶のサービスを行っている。多目的ホール「ふれあいプラザ」も整備し、そこで多彩な催し物を開催することで、お年寄りの関心を呼んでいる。

### 成果

「安全な街」というイメージが定着し、小・中学生や障害者の来街も多くなった。このような取組みにより、商店街の新しい方向性が確立され、「お年寄りに優しい街づくり」をテーマに、次々と新たな事業が展開されている。



# 情報連絡員懇話会

## 5月分

DI (ディフュージョンインデックス) 値

DI 値は景気が上向きか下向きかを表す数値です。

DI 値 = 増加(好転)割合 - 減少(悪化)割合

DI 値 > 0 ... 景気上向き

DI 値 = 0 ... 景気横ばい

DI 値 < 0 ... 景気下向き

業界景況 / 前月比

10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	↓	↓	→	↓
	繊維同製品	↓	↓	↓	↓
	木材木製品	↓	↓	↓	↓
	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	→	↓	↓	↓
DI 値		-47.5	-62.5	-47.5	-62.5

(情報連絡員40名のうち回答数40名 回答率100%)

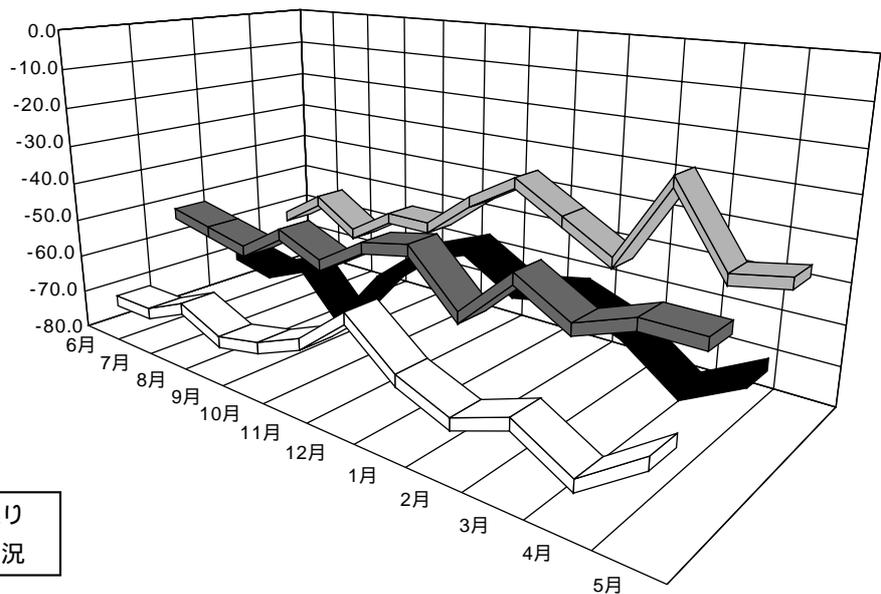
### 総評

前年同月比における「業界景況」判断指数(DI値:景気動向指数)は、マイナス62.5ポイントであり、同4月調査と比べて10ポイント改善した。

同4月調査と比べ、「売上高」は2.5ポイント改善、「収益状況」は7.5ポイント改善、「資金繰り」は不変であった。

5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13名、「悪化」との回答は26名で、「好転」との回答は1名であった。

### 年間DI値 (前年同月比) の推移



■ 売上高 ■ 資金繰り  
■ 収益状況 □ 業界景況

## ● 製造業 ●

食 料 品	景気回復不透明の他、金融機関等の経営統合、リストラ、個人消費の改善見られず、ますます経済状態は厳しく、その対応に苦慮しているのが現状です。台風4号に係る強風影響で青梅の落果が多く見られ、生産者サイドでは相当の被害があったと言われ、価格アップの姿勢を見せております。昨年度の梅干価格も強含み推移。紀州梅干PR委員会で製作している「梅干しのうた」6月中完成予定。(梅干)
織 維 ・ 同 製 品	4～5月は夏物受注の最盛期であるが、デフレ傾向が止まらないため売上の伸びもなく、昨年比変化なし。ただ一部特徴ある商品については好調なものもある。(ニット)
	SARSに関して、ベビー用製品で中国での生産を止め、高野口で生産することとなった取引が発生した(1件)。今後同様の動きが表れるか注視している。(織物)
木 材 ・ 木 製 品	売れ行きが少し減少している。(手袋)
	先月同様受注数減少の為、相変わらず各社仕事量の確保に奔走している。(建具)
	4月から受注が大幅に減少。(建具)
	5月20日・21日、第17回和歌山県家具産地展は盛況裡に終了(出展社数27、出展品目数約900点、来場者数2,200人)。(家具)
化 学 ゴ ム	定年退職等にて組合全体で4名人員減。(化成品)
窯業・土石製品	長引く景気低迷で一部の地域では著しく出荷量が落ち込んでいる。(生コン)
鉄 鋼 ・ 金 属	コークス等原材料の高騰が続いている。(鋳物)

## ● 非製造業 ●

小 売 業	ぶらくり丁地区から大型家電店が撤退した。消費者から支持を失った町の凋落は止められない。行政からのテコ入れも無駄になるばかりである。もともと商店街は自然発生的に形成されてきたものであり、周辺に居住する方々へのサービス機関として存在した。再生を図るには多くの人に町に住んでもらうことである。(和歌山市)
	先月同様低調な状況が続いています。特に紀南については梅の不作の状況もあり、今後の消費にも影響が出てくるのではないかと心配しています。(田辺市)
サ ー ビ ス 業	各旅館・ホテルは活気なく、開店休日状況が続いています。三重・奈良・和歌山の3県で、体験型観光「高野・熊野世界遺産登録」を合言葉に、キャンペーン推進協議会を今夏に立ち上げると早耳のオーナーは言っていますが、経営環境が良くなるにはまだまだ先のことですが。(旅館)
	対前年同月比で、宿泊人員(98.3%)、総売上料金(93.6%)、1人当たり消費単価(95.2%)、総宿泊料金(93.6%)、1人当たり宿泊単価(95.2%)。1～5月の宿泊人員で見ると、14年は390,407人、15年は387,897人で2,510人の減(0.6%)である。(白浜旅館)
	毎年この時期になると地域地場産業の農業・梅採集等で多忙となり、業界の動きは鈍い。(田辺自動車)
建 設 業	平成14年度中の廃業18件、組合員数の減少に歯止めがからず。(電気工事)
運 輸 業	業界の景況は対前年不変としておりますが、やや悪化の状態です。(和歌山市)
	燃料が5月下旬より少し下がってきた。(有田トラック)