

中央会

組合活性化情報



2006.1
No.495

わかやま

- 新年のご挨拶
- ステップアップ講座
「マーケティングと顧客心理」
- 会員だより

No.495

2006.1

Contents

W A K A Y A M A

新年のご挨拶	2
ステップアップ講座	6
●「マーケティングと顧客心理」PART	
シニアパワーの活用	9
施策情報	10
● 個別労働紛争の解決促進	
● 労働基準監督署管轄区域変更	
● 毎月勤労統計調査ご協力をお願い	
● 冬の省エネ	
● 中小企業大学校関西校研修案内	
会員だより	12
● (協) 近畿整骨師会10周年	
● レザーフェスティバル2005	
全国先進組合事例	14
経営者の退職金制度	16
地域の就職支援活動	17
情報連絡員報告	18
共済制度のご案内	20



煙樹ヶ浜の日の出（美浜町）

ついで
新年のお慶びと
申し上げます

皆様のご健康をお祈り致します
本年も変わらぬご厚誼をお願い申し上げます

平成十八年 元旦

和歌山県中小企業団体中央会

会長 山下 雅生

役員一同

新年のご挨拶



和歌山県中小企業団体中央会
会 長
山 下 雅 生

「自立」と「輸出」で 「国際競争力」をつけよう

新年あけましておめでとうございます。

会員の皆様方には健やかに新しい年をお迎えのこととお慶び申し上げますと共に、旧年中に皆様方からいただいた本中央会へのご理解とご協力に対しまして、厚く御礼申し上げます。

さて、昨年の我が国の経済は、一般的にはデフレ脱却と景気の底打ち感が見られますが、私達中小企業には依然として低迷感が続いております。しかも一方では企業間、業種間の熾烈な生き残りをかけた戦いが一層激化しております。

今や国際化が著しく進展し、国内だけの市場を見ているだけでは到底対処し得なくなっており、又、日本の消費者（ユーザー）は、世界の中では最も高度で情報力もあり、しかも購買力豊かな市場ではありますが、近年の中国からの低廉な輸入品の激増で、もはや普通のものを作り、普通のサービスをするだけでは市場からの撤退を余儀なくされる環境になっています。

世界が狭くなりつつある昨今、今や国際競争力をつけなければ国内でも太刀打ち出来ない状態です。

産業の再生を図る為には「自立」と「輸出」、「国際競争力」が条件であり、中小企業者の生き残る上での欠かせない課題であります。

これらに取り組み、成功すれば、国内生産・販売・サービスが国内回帰に良い循環となります。

国内の改革に残された時間は少ない。

今、改革に取り組まなければ、生き残れません。

何もしなければ国際競争の中で取り残され、脱落することになります。

一昨年末に中央会は、いち早く「中国輸出振興部会」を立ち上げました。

昨年の11月18日、中央会主催で、中国山東省

青島市で初の企業商談会を実施致しました。

山東省より110社、140名が集まり会場内は大勢の人々の熱気に包まれ和歌山県並びに山東省の参加企業とともに相互理解を深められ、大層充実して有意義な商談会が盛会裡に終了しました。

今回の商談会は初めての経済交流の第一歩。これを契機に和歌山県と山東省との友好提携をより一層活発化させ、相互利益につながるよう実質的な経済交流の推進発展に少しでも力になればと思っております。

中国は世界の市場です。会員企業の輸出振興に今後とも支援を行ってまいりたいと考えております。

さて、本年は中央会「創立五十周年」の記念すべき年であります。

会員の皆様との団結と連携を第一に、中小企業の発展のために力強く邁進していく所存でございます。

年頭にあたり、皆様のご多幸とご健康をお祈りすると共に関係各位のご指導とご支援を切にお願いする次第です。

平成18年元旦



和歌山県知事
木村良樹

新年のご挨拶

新年あけましておめでとうございます。

中小企業並びに中小企業協同組合等中小企業団体の皆様におかれましては、健やかに新年をお迎えのこととお喜び申し上げます。

さて日本経済は、設備投資や個人消費の改善、株価の上昇など回復が続いております。本県においても、景気が着実に回復するよう経営革新や新事業創出を支援する「わかやま産業イノベーション構想」を推進し、中小企業のキラリと光る技術力の強化・支援などを進めるとともに、商談会による県産品の販路開拓などに積極的に努めていくこととしております。

和歌山県中小企業団体中央会におかれましては、中小企業の組織化、情報化の推進や、中国で商談会を開催し販路開拓を図られるなど中小企業者の支援団体としての重要な役割を担っていただいております。今後とも時代のニーズに対応した支援機能の強化を図られ、中小企業の発展に寄与していただくことを期待しております。

また昨年は、串本町の世界最北限のサンゴ群落が国際的に重要なサンゴ礁域として、ラムサール条約に登録された大変記念すべき年でした。この登録は本県にとって、高野・熊野地域に次ぐ第二の世界遺産とも言える貴重なもので、今後は、登録を絶好の機会ととらえ体験型観光の推進などを図り県全体の活性化につなげてまいりたいと考えております。

今年、紀美野町、有田川町や新しい橋本市、白浜町が誕生し、県内の市町村数も50から30に再編され、いよいよ地方行政にとっても新たな時代の幕開けとなります。

今後も、変化の激しい社会情勢に対応し、スピードを大切に改革の県政を推し進め、地方から国を変えるという基本姿勢のもと、皆様と共に元気な和歌山県を全国に発信してまいりたいと考えております。

年頭にあたり、中小企業並びに中小企業団体の皆様のご多幸とご健勝をお祈りするとともに、県政へのなお一層のご理解とご協力をよろしくお願いいたします。

平成18年元旦



近畿経済産業局長
福水健文

挑戦する企業と人

平成18年の新春を迎え、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

昨年の我が国経済を振り返りますと、平成14年の年初以降の景気回復局面にあって、一昨年後半から昨年前半にかけて、デジタル関連分野の在庫調整等により、輸出、生産を中心に一服感がみられ、景気は「踊り場」を迎えました。しかし昨年後半には、アジア向けを中心に輸出が持ち直し、生産についても、素材はもとより、機械、自動車、電機等多くの分野で改善の動きがみられるなど、景気は「踊り場」を脱却し、緩やかな回復を続けました。

近畿経済においても、企業部門では、収益の急激な回復を背景に設備投資が大幅に増加し、特に、国際的な最適化の視点から、新たな製造拠点を関西に立地する「関西回帰」の動きが拡大しました。また、回復が遅れていた家計部門についても、雇用・所得環境の改善を背景に個人消費が緩やかに持ち直し、景気は年後半に着実に改善しました。競争の激化、原油・原材料価格の上昇などを背景に、地域や業種によってはまだ好・不調もみられますが、本年も、この景気のゆるやかな回復が続くものと期待されております。

さて、私も着任以来1年半の間に、近畿管内の中堅中小企業を中心に200社程度訪問する機会がありました。他人のやらないあるいは他人のやれないアイデアや技術を核にし、国内はもとより世界をターゲットとして力強く事業を展開されている多くの企業や経営者の方とお話することができました。

素材から最終製品までの様々な段階において、世界市場の半分を持ちニッチトップとして活躍されている企業、第二創業として新分野を開拓されている企業などなど、今後の飛躍が期待される元気で活力のある多くの企業を目の当たりにしました。これらの企業に共通することは、それぞれお会いした経営者の方々が「挑戦するという強い意志」を持っておられたことです。

関西の景気もゆるやかに回復している中で、今後益々関西を活性化していくためには、多くの企業や経営者がこのような「挑戦するという強い意志」でそれぞれ事業に取り組んでいくことが必須ではないでしょうか。

このような観点に立ち、近畿経済産業局におきまして、地域経済振興、中小企業支援、諸外国との関係強化、エネルギー・環境対策などに関する各種施策をより一層効率的に推進してまいります。関西が、日本はもちろんのこと、北京、上海、ソウル等のアジア地域もリードすることができるよう企業や経営者の方々とともに挑戦していきたいと思っております。

本年も皆様からの御支援、御協力を賜りますようお願い申し上げますとともに、皆様方の一層の御活躍、御発展を祈念いたしまして、新年の御挨拶とさせていただきます。

新年のご挨拶



全国中小企業団体中央会
会 長
佐 伯 昭 雄

年頭に当たって

明けましておめでとうございます。

平成十八年の年頭に当たり、全国の中小企業の皆様並びに中小企業組合等中小企業団体の皆様に謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

顧みますと、昨年の我が国経済は、全体としては明るさが見えてきたと言われたものの、原油価格の高騰や海外経済の動向など、先行き不安定要因を抱え、長期にわたるデフレの影響等により、地域中小企業をめぐる経営環境は依然として厳しい状況下で推移いたしました。

そのような中、三位一体改革により平成十八年度より中小企業関係の都道府県向け国庫補助金廃止と都道府県への税源移譲が決定され、また、政策金融改革により商工中金の完全民営化の基本方針が決定されるなど、特に、地域中小企業に大きな不安を与える状況が現出するなど、依然として先行きが見えない極めて厳しい状況のまま新年を迎えることとなりました。

一日も早く景気回復の効果が広く我が国全体に及ばされ、中小企業が元気を出して頑張れるような政策展開が何よりも求められており、また、全国の中小企業がどの地域においても政策支援が受けられるよう万全の措置が採られることが必要不可欠であります。

このような状況下、今まさに、中小企業組合等中小企業団体が果たすべき役割に対する期待はますます大きくなってきております。

例えば、国を挙げて世界最高水準の科学技術創造立国の実現、とりわけ、産学官連携の強化が重要課題とされる中、これを広汎に推進していくためには、より多くの中小企業が大学・研究機関や地元の自治体との連携を大きく進めていく必要があり、その際、中小企業組合を連携の中核に位置づけることが極めて有効であります。

また、我が国の製造業の国際競争力を支えているまさに国の礎である中小製造業（サポーティング・インダストリー）に対する新たな総合的支援施策の展開が期待されるところであり、その際、中小企業組合等の連携組織がリーダーシップを発揮し、積極的に役割を果たしていくべきであると考えております。

さらに、自然災害などの不測の事態が発生した場合の事業の継続性・早期復旧を担保するための「事業継続計画（BCP）」策定の必要性が叫ばれておりますが、相互扶助の精神に基づく中小企業組合こそこれを担っていく組織としてふさわしく、今後の積極的な取り組みが期待されております。

今年こそ、日夜懸命な経営努力を続けている中小企業が報われ、希望の光が燦々と差し込む年としたいものであります。

全国中央会は、中小企業組合運動の中核的組織体として、四十七都道府県中央会とともに、全国四万を数える中小企業組合等中小企業団体と一層連携を深め、中小企業の皆様のご期待に応えるため、その先頭に立って全力を傾注して参る所存であります。

中小企業組合等中小企業団体の皆様におかれましては、中小企業の発展のため共に力強く邁進いただきますようお願いいたしますとともに、本年が皆様にとって明るい年となりますよう心からご祈念申し上げ、年頭に当たってのご挨拶といたします。

平成十八年 元旦



商工組合中央金庫 和歌山支店
支店長
本 田 政 人

年頭所感

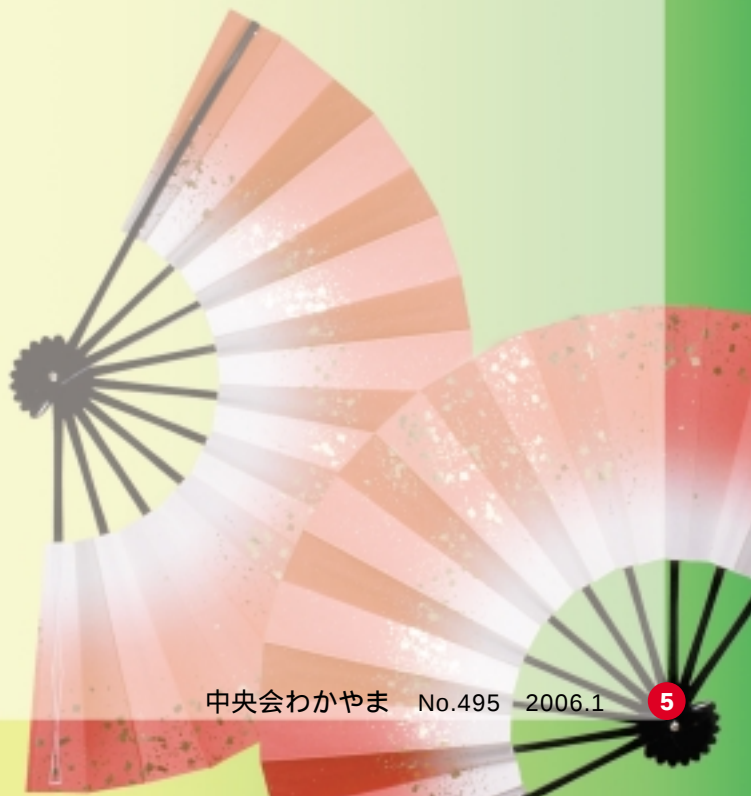
新年明けましておめでとうございます。

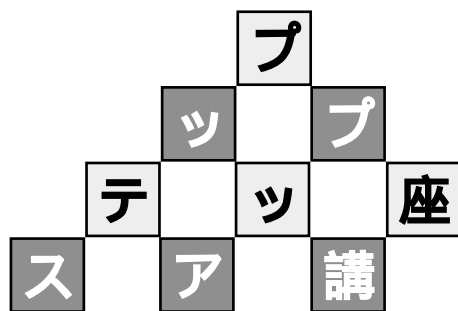
和歌山県中小企業団体中央会並びに会員組合、組合員の皆様方には健やかな新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。また、平素は商工中金和歌山支店の業務運営に格段のご支援を賜り心より厚く御礼申し上げます。

さて、昨年の景況感について振り返りますと、前半は「悲観論」と「楽観論」が交錯しておりましたが、年央以降政府・日銀の「踊り場脱却」宣言もあり、大手企業業績の好調を背景に株価も続伸し、総じて上向きの機運を確認しながら新しい年を迎えました。ただ、大企業に比べますと、中小企業の改善の度合いは緩やかで、依然地域や業種によるバラツキもあり、未だ景気回復を全面的に実感できる状況には至っておりません。

こうして明けた今年、商工中金はお陰さまで設立70年の節目の年を迎えます。昭和11年中小企業組合と政府が共同で出資した金融機関として設立され、メンバーシップ、すなわち「皆様の金融機関」として、中央会ははじめ所属団体や会員企業の皆様に支えられながら運営してまいりました。そんな中昨年、政策金融改革の議論がございました。当金庫としましては、今までの「官と民のベストミックス」のスタンスで中小企業の皆様のお役に立つことが、メンバーの皆様の期待に応えることであり、一方で効率化・自立化を求める「小さな政府」の時代の要請に応えるものと主張してまいりましたが、ご案内のとおり「完全民営化」の方向性が出されました。ただ、商工中金の存在が否定されたわけではなく、寧ろ将来において自立可能と評価されたものであり、財務基盤整備等の移行措置や今後の詳細設計が春までに議論される予定です。この間、山下会長はじめ中央会の役員、会員の皆様には「商工中金の機能維持」のために大変なご尽力をいただきましたことをあらためて御礼申し上げます。なお、既に公表された「政策金融改革の基本方針」の中では、「現に貸付等を受けている者及び発行債券の所有者に弊害が発生しないようにする」と明示されており、皆様には是非ご安心をいただいて今までどおりお取引いただきますようお願いいたします。

本年もまた、商工中金和歌山支店が中小企業組合と中小企業の皆様からより信頼されますよう支店職員一同決意を新たに取り組んでまいりますので、引続き、ご指導・ご支援を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。





「マーケティングと顧客」

【顧客は“仕方なく”購入している！】

ごく当たり前のことですが、顧客が私たちの店で「買おう！」と購入を決断するからこそ、私たちの商売は成り立ちます。しかし、もし顧客が何らかの理由から“仕方なく”購入しているとしたら…。例えば、「近くに気に入った店がないから」とか「以前からの付き合いがあるから」などの理由で、「仕方がない…」と、消極的に購入しているとしたら、遠からぬ将来に

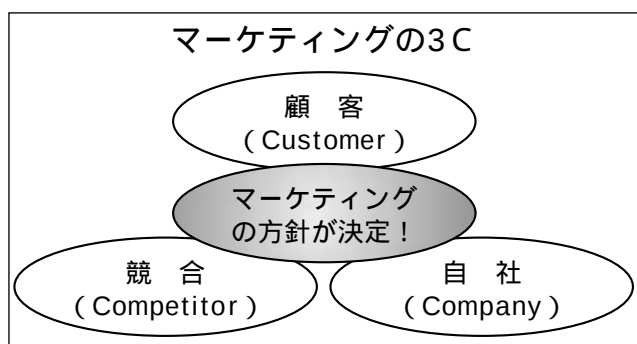
大幅な売上の低下に見舞われ、私たちは大打撃を受けることとなるでしょう。そうならないために、現在、元気のある企業を中心に、顧客ニーズ、特に顧客心理の探求が盛んに行われており、うまくマーケティングに結びつけ成功しています。

今回から3回にわたり、顧客心理がマーケティングに及ぼす影響、そして私たちでもすぐ参考にできる内容を、事例を交え説明していきたいと思います。

ターゲットの把握と顧客心理

■顧客が求めることを知る

経営理論には『マーケティングの3C』と呼ばれるものがあります。“3C”とは、顧客（Customer）・競合（Competitor）・自社（Company）の頭文字をとった用語であり、顧客分析と競合分析、そして自社にある経営資源の分析をしながら、「売る仕組み」を考えていくという理論です。その考えの中でも顧客分析は特に大事であり、私たちは知らず知らずのうち、この顧客ニーズの把握を怠っているのです。



今、お店の商品を購入された顧客が、私たちの店の何処を気に入って購入してくれたのか？みなさまは、正確にわかりますか？よく経営者とお話した際に感じるのですが、ほとんどの場合、残念ながら、「うちの顧客はこういうものだ！」と、経営者の思い

込みで顧客ニーズを判断しています。確かに以前は、“こういうもの”であったかもしれませんが、だからこそ商売が成り立ってきました。しかし、「現在は？」と考えると、大抵の場合、大きく顧客ニーズとは異なる品揃えやサービスで、顧客からの支持を失っているのです。

では、顧客心理を把握するため最初にすべきことは何でしょう？それは、顧客の立場に立って（顧客心理を）考えてみることです。考えが思いつかなければ、アンケート調査などを行っても構いません。

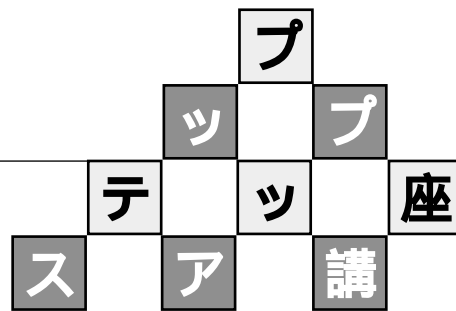
【事例】

新製品の発売などで、メーカーから試供品などが送られてくることがあります。新製品発売のキャンペーンを活用して、特に常連客を中心に、“試供品の提供＋店独自の付加サービスの提供”を行うついでに、アンケートの記入をお願いすると、新製品の販促と顧客動向調査を兼ねて実施することができ安上がりです。

このような調査で分かるであろう顧客心理や顧客ニーズは、おそらく私たちの思ってもみなかった驚くべき内容となるでしょう（調査項目や検証の仕方はお店の業態や顧客の属性によって異なりますので、専門家にお聞き下さい）。

心理」 PART

中小企業診断士 濱田 智司



■ 常連さんほど気を遣おう

みなさまのお店では、“たまにくる顧客”と“毎日来てくれる顧客”を同じように扱っていませんか？『お客様は神様です』という古くからある考えは、サービス業の基本的な理念ではありますが、常連の顧客には、より付加的なサービスを行う必要があります。

「釣った魚にエサはやらない」という主義の方もいらっしゃるでしょうが、現在の商環境では、簡単に他の競合に目移りされる可能性が高いようです。つまり、囲った魚（常連客）は、代わり映えしない誰にでも一律のサービスに飽きてしまい、「自分はこのお店から別に重要視されていないお客なのだ！」と考え、直ぐに他のイケス（販売店）に逃げてしまうのです。

現代のマーケティングでは、「釣った魚が離れないように、選りすぐりのエサを与え続ける。」ことが必要となります。これは、「顧客は期待するサービス以上のサービスを得ると、また次回からも好んでそのサービスを得ようとする」という顧客心理を応用したものです。米国では、ロイヤルカスタマー（忠実・誠実な顧客のこと）として、このような常連客に対し、一般客とは異なる差別的な優待を行っています。

■ 新たな顧客にはサービスを明確に

顧客にとり新たな店での買い物は、期待に胸が膨らむ反面、不安が一杯です。「値札がついていない」「サービス内容がわかりにくい」など、すこしでも不安を煽る要素があると、購入を控えようとする心理が強くなります。みなさんの店舗で、購入せず立ち去った顧客の視線を良く観察してください。きっと、何らかの心理的な不安を感じていることに気付くはずですよ。

【事例】

以前たまたま立ち寄った文具店で、来店客が少し気になる商品を見つけたのですが、すぐ購入をあきらめて立ち去った場面に遭遇しました。あとでその来店客が眺めていた商品を見てみると、商品は陳列されているものの入荷時のビニール袋から出されていない状態でした。店主に聞くと、「商品が埃で汚れるから」という店側の都合だけの回答が返ってきました。

このように、せっかく新規顧客を獲得できる状況にありながら、顧客の心理を考えないあまり、顧客を逃すことは良くあります。顧客の獲得に必要なことは、商品の価格だけでは決してなく、顧客の心理的な負担をどれだけ取り除けるかでもあります。明確で分かりやすく商品の提供を考えることで、たとえ新規の顧客でも容易に購入を決定できるのです。

顧客心理はデリケート！

【事例】

ある酒販店で、店の入り口に溢れるばかりの売り出し商品を置いている場面に出くわしました。店主は「スーパーのようにお客が衝動的に買ってくれるから」と言いますが、店奥に通じるコンコースは売り出し商品のため狭くなっており、来店客のほとんどは店奥まで入ろうとはしませんでした。

小売店における売上は、顧客が店に留まる時間に依

じて伸びていくものです。しかし、入り口付近の売り出し商品が邪魔して、顧客を店奥に誘う機能がなくなっています。残念ながらこの酒販店は、「お客が来なくて売上が上らない」のではなく、「お客が店内に入って留まらないので売上が上らない」ことに気付いていませんでした。

このように、顧客の心理は非常にデリケートです。

しかし、逆に顧客心理を把握してさえすれば、顧客にとって快適な環境を作り上げ、売り上げを維持することができるはずで。次に来店客（訪問客）に的を絞って顧客心理を考えてみます。

【来店客・訪問客を快適に感じさせるキーポイント】

- 1.視 覚
クリンリネスの徹底とさわやかな従業員の笑顔
- 2.聴 覚
顧客に疎外感を抱かせない会話やB G Mへの心配り
- 3.臭 覚
商品や雰囲気と相容れない臭い（におい）への対策
- 4.雰囲気
居心地の良い雰囲気（“ピリピリ”した雰囲気、“ダレ”た雰囲気、顧客無視の雰囲気は厳禁！）

1.視覚：

【事例】

ある買回り品の店で、お客様がレジにやって来たのに、すぐリターンし購入せずに出て行ってしまいました。レジまわりを見てみると、メモや伝票が散乱し、レジ台にも汚れが目立ちます。お客様が「私の購入する商品ももしかしたら汚れているのかも…」と考えるのは当然でしょう。

人間の感覚のうちで視覚は最も大切な感覚です。特にレジまわりなどの“汚れ”や“乱雑さ”は命取りです。逆に従業員の明るい表情は大事な商品的一部分となります。購入した商品に“汚れ”のイメージが加わるのか？それとも購入商品に従業員の“アフターサービスも安心できそう”といった良いイメージが乗るのか？で、商品の価値が自ずと変わってきます。

2.聴覚：

来店客は、店内の物音や会話に敏感に反応します。例えば、他の顧客と従業員の会話内容にも知らずと聞き入っていたりします。それは、来店客が、これから起こるであろう従業員との会話に僅かですが、心理的なプレッシャーを感じているからです。店内では、穏やかな会話を心がけ、来店客を無視した従業員同士の雑談は止めた方が良いでしょう。また、来店客が購買する気持ちを阻害しないB G Mも求められます。

3.臭覚：

【事例】

あるブティックでは、昼ごはんの“におい”が店内に残ったままお客様を迎えています。またある事業所では、ガストーブの灯油の“臭気”が充満した事務所で顧客と商談します。お客様が（心の中で）嫌がっていることなど露知らずに…。

あまり重要視されませんが、第一印象に大きな影響を与えるのが臭覚です。臭覚は、すぐに慣れてしまう（鼻が麻痺する）ので、あまり気に留めませんが、顧客に最初に与えるイメージは決定的です。“におい”についても配慮を持ちたいものです。

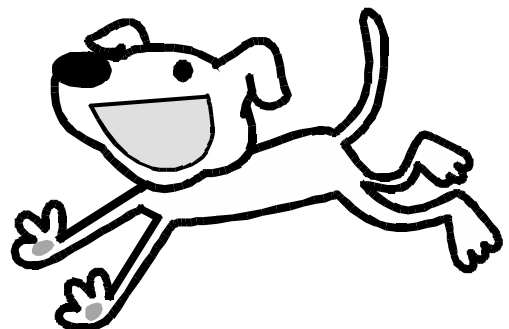
4.雰囲気：

【事例】

ある銀行で支店長が部下を怒っている場面に遭遇しました。さすがにロビーまで声は聞こえませんが、フロアで働く行員のピリピリした雰囲気は伝わってきました。来店客は誰も言葉を発することなく、黙々と用を済ませていました。

来店客は、店内(事業所内)の雰囲気にも敏感です。ピリピリとした雰囲気の中では、居心地が悪いと感じたり、ダレた感じの中では、購買する意欲を失います。逆に、キビキビとした動作で快活に動き回る従業員のいる事務所などでは、前向きな商談をする意欲が湧いてきます。

このように顧客心理を知ること、様々な販売チャンスを獲得することができます。次回はホスピタリティが顧客心理に与える影響についてお話ししたいと思います。



ミニアパワーの活用

65歳雇用 導入プロジェクト

高年齢者雇用安定法改正の概要

平成25年4月までに65歳までの雇用が全ての企業に義務づけられました。
雇用確保義務は、平成18年4月1日より平成25年4月1日までに段階的に雇用義務年齢を引き上げる必要があります。
定年の定めをしている事業者については、65歳までの定年の引き上げ、継続雇用制度の導入、定年の定め廃止、以上のいずれかの高年齢者雇用確保措置を講じなければなりません。

62歳 ▶▶ **63歳** ▶▶ **64歳** ▶▶ **65歳**
H18.4～H19.3 H19.4～H22.3 H22.4～H25.3 H25.4～

Q & A

Q 高年齢者雇用確保措置が講じられていない企業については、企業名の公表などは行われるのでしょうか。

A 改正高年齢者雇用安定法においては、制裁的な公表措置はありませんが、情報公開法に基づく情報公開請求があった場合は、その具体的内容にもよりますが、資料が存在する場合には、企業名が公開されることもありうると考えています。

Q 本人と事業主の間で賃金と労働時間の条件が合意できず、再雇用を拒否した場合も違反になるのですか。

A 改正高年齢者雇用安定法が求めているのは、継続雇用制度の導入であって、事業主に定年退職者の希望に合致した労働条件での雇用を義務付けるものではなく、事業主の合理的な裁量の範囲の条件を提示していれば、労働者と事業主との間で労働条件等についての合意が得られず、結果的に労働者が再雇用されることを拒否したとしても、改正高年齢者雇用安定法違反となるものではありません。

ただし、平成25年3月31日までは、その雇用する高年齢者等が定年、継続雇用制度終了による退職等により離職する場合であって、当該高年齢者等が再就職を希望するときは、事業主は、再就職援助の措置を講ずるよう努めることとされておりますので、当該高年齢者等が再就職を希望するときは、事業主は、求人の開拓など再就職の援助を行ってください。

問 い
合 わ
せ
相 談
先

65歳雇用導入プロジェクト

TEL : 073-431-0852 FAX : 073-431-4108

E-mail : info@chuokai-wakayama.or.jp

職場でのトラブルでお困りのみなさまへ

和歌山労働局総務部企画室

みなさまも是非これらの制度をご利用ください。

企業組織の再編や人事労務管理の個別化に伴い、個別労働関係紛争（労働関係に関する事項についての個々の労働者と事業主との間の紛争）が増加しています。

紛争の最終的解決手段として裁判制度がありますが、それには多くの時間と費用がかかってしまいます。

また、職場慣行を踏まえた円満な解決が求められているため、労働問題への高い専門性を有する都道府県労働局において、無料で個別労働紛争の解決援助サービスを提供し、個別労働紛争の未然防止、迅速な解決を促進することを目的として、個別労働関係紛争の解決の促進に関する法律が施行され、この法律に基づいて、

- 総合労働相談コーナーでの相談、情報提供
- 都道府県労働局長による助言・指導
- 紛争調整委員会による「あっせん」

といった制度が用意されています。

詳しくは、次の県内各総合労働相談窓口まで。

- ・ 和歌山労働局総合労働相談コーナー

所在地 和歌山市中之島2249番地

T E L 073-422-3233

- ・ 橋本総合労働相談コーナー

所在地 和歌山県橋本市東家6丁目9の2

（橋本労働基準監督署内）

T E L 0736-32-1190

- ・ 田辺総合労働相談コーナー

所在地 和歌山県田辺市明洋2丁目24番1号

（田辺労働基準監督署内）

T E L 0739-22-4694

労働基準監督署の管轄区域の変更のお知らせ

和歌山県労働局管内の労働基準監督署の管轄が

平成18年4月1日から
変更になります。

労働基準監督署の取扱い内容

- ・ 就業規則の届出
- ・ 時間外労使協定 36協定 届出
- ・ 安全衛生関係届出
- ・ 労災保険請求
- ・ 労災年金届出
- など

岩 出 町

従来の橋本労働基準監督署から
和歌山労働基準監督署
へ変更

有田市初島町・
港町字西浜
845番地の40

従来の和歌山労働基準監督署から
御坊労働基準監督署
へ変更

み な べ 町
旧・龍神村
（田辺市龍神村）

従来の御坊労働基準監督署から
田辺労働基準監督署
へ変更

旧・本宮町
（田辺市本宮町）

従来の新宮労働基準監督署から
田辺労働基準監督署
へ変更

旧・串本町

従来の田辺労働基準監督署から
新宮労働基準監督署
へ変更

毎月勤労統計調査に ついてのおねがい

和歌山県では厚生労働省所管の毎月勤労統計調査を実施しています。

この調査は、各事業所の賃金、労働時間及び労働者数を明らかにする調査で、景気判断や現在の労働、経済情勢に向けた諸政策に幅広く利用されています。

このたび事業所名簿作成のため、2月から3月にかけて調査対象地区内の事業所を統計調査員が訪問させていただく場合があります。

調査の重要性をご理解の上、ご協力くださいますようお願いいたします。

なお、この調査により得られた情報は調査目的にのみ利用されます。

省エネしましょう！

～冬の省エネ～

暖房機器は室温20℃を目安に調節しましょう。
暖房機器は不必要なつけっぱなしをしないようにしましょう。

～見直してみよう。～

冷蔵庫は壁から適切な間隔をあけて設置しましょう。
電気、ガス、石油機器などを買う時は、省エネルギータイプのものを選びましょう。
部屋の照明を購入するときは、省エネ型の電球型蛍光灯を使用するようにしましょう。

～こまめに省エネしましょう～

冷蔵庫の庫内は季節にあわせて温度調整を行い、ものを詰め込み過ぎないように整理整頓しましょう。
電気ポットなどの電気製品を長時間使わない時には、コンセントからプラグを抜くようにしましょう。
煮物などの下ごしらえは電子レンジを活用しましょう。

う。

テレビをつけっぱなしにしたまま、他の用事をしないようにしましょう。

シャワーはお湯を流しっぱなしにしないようにしましょう。

お風呂は、間隔をおかずに入るようにして、追い焚きをしないようにしましょう。

車の運転の際には、経済速度を心がけ、急発進、急加速をしないようにしましょう。

外出時は、できるだけ車に乗らず、電車・バスなど公共交通機関を利用するようにしましょう。

タイヤの空気圧は適正に保つように心がけましょう。

アイドリングはできる限りしないようにしましょう。

信号待ちでもアイドリングストップを心がけましょう。5秒以上のアイドリングストップは省エネ効果があります。

中小企業大学校【関西校研修のご案内】

中小小売業の魅力度向上策

～「商売の基本」が創る 「あなたのお店らしさ」～

対象者 / 小売・飲食・サービス業の経営者・店長
期 間 / 平成18年2月7日～9日（3日間＝18時間）
定 員 / 20名

毎月勤労統計調査指定調査区

- 1 和歌山市
- 2 海南市
- 3 橋本市
- 4 有田市
- 5 田辺市
- 6 新宮市
- 7 美浜町
- 8 みなべ町
- 9 印南町

お問い合わせ先

和歌山県企画部計画局統計課 田所・平岡
電話 073-441-2388
FAX 073-441-2386

受講料 / 2万7千円（税込み）

研修内容

商売の原点（基本）に戻り、それをこれでもかこれでもかと徹底して積み重ねることにより、いずれそれは他店には真似をすることのできない「あなたのお店らしさ」となります。

本研修では、商売の原点（基本）について様々なケース（事例）をヒントに自店を振り返っていただくとともに「お客様の『楽しさ』を演出する」をキーワードに、商売の基本をどのように徹底していくかの具体的手法とそのポイントについて学んでいただきます。そして、2日間の演習により、「あなたのお店らしさ」を確立させるためのシナリオを作成していただきます。

ねらいと効果

「商売の基本」「お客様の楽しさ」「お店のブランド」キーワードに、自店の魅力度向上を図ります。

こんな方にお勧めです

「お店のブランド」を確立させ、自店の魅力度を向上させたい方

宿泊施設【1泊1500円】

駐車場、レストラン、図書室、自習室、パソコンルーム、その他娯楽、スポーツ設備などもございます
受講者交流会があります

お申込・お問い合わせ

中小企業大学校 関西校

住所 / 〒679-2282 兵庫県神崎郡福崎町高岡

T E L / 0790-22-5931 F A X / 0790-22-5941

U R L / <http://kansaike.jp/>

会員だより



(協)近畿整骨師会 10周年

11月26日(土) 和歌山東急イン(和歌山市)において、協同組合近畿整骨師会の創立10周年記念式典が開催されました。

柔道整復師業を行う事業者で組織された当組合は各種共同事業

業に積極的に取り組み、活性化策を見出しながら、今年創立10周年という節目の年を迎えました。

当日は、「柔道整復師を取りまく諸問題と今後の方向」をテーマに(協)日本整骨師会の登山会長を講師に中央会事業の小企業者組織化特別講習会を実施。



続いて式典では多数の来賓出席のもと、表彰・感謝状受賞式と祝賀会が行われました。

創立10周年を機に、日進月歩の治療技術を更なる研鑽によって向上・活性化させるという組合員の意志が強く感じられる式典となりました。

協同組合近畿整骨師会 TEL : 073-427-2868



テーブルトーク
コーナー

わかやまの 観光スポット

和歌山城(和歌山市)

紀州藩の中心であった和歌山城は八代将軍吉宗の誕生の地。城内には古代遺跡の発掘品から徳川家ゆかりの品々が展示されている。

場所：和歌山県和歌山市一番丁

和歌山レザーフェスティバル2005開催！！

～ 和歌山県製革事業協同組合 ～

12月10日（土） 11日（日）の2日間、和歌山市中央コミュニティセンターにおいて、和歌山県製革事業協同組合による、「和歌山レザーフェスティバル2005」が開催されました。

今回で11回目となるこのイベントは、県民の方々に、県内の主要地場産業の一つである皮革産業を知ってもらおうと、組合が毎年実施しているものであります。

会場の各ブースでは、靴やバッグ、衣料品等の即売のほか、足型を計測し、健康に良い靴選びをアドバイスするコーナーも設けられ、多くの来場者が相談に訪れていました。

また、会場内のステージでは、落語やマジックショーが行われるなど、非常に盛り沢山のイベントとなりました。



和歌山県製革事業協同組合

TEL : 073-422-7073



全国先進組合事例

高知県

海の恵みを活かした観光拠点で地域も元気！

室戸黒潮協同組合

所在地 〒781-7101

室戸市室戸岬町6810-152

電話番号 0887-22-2176

FAX番号 0887-22-2177

設立 平成12年7月

出資金 2,740万円

組織形態 地域型組合

地区 室戸市

主な業種 異業種

組合員 8人

組合従業員 5人

室戸海洋深層水の有効活用による地域の活性化を目的に設立された組合が港に観光拠点「海の駅とろむ」を開設。地域活性化の起爆剤を目指す

背景と目的

漁業の町として知られる高知県室戸市では、昨今の遠洋漁船の減船に伴い、室戸岬新港が漁港として利用するだけでは当初計画の効果を十分にあげられないことが懸念されていた。このため、市・商工会・漁協・市民らで委員会を設置し、協同組合を2つ設立した。そのうちのひとつが深層水関連の製造業者グループが母体となり、室戸海洋深層水の有効活用による地域の活性化を目的に設立された当組合である。平成15年には、室戸岬新港内でのイルカ介在療法研究（麻布大学）や、海洋カヌー教室（国立室戸少年自然の家）に多くの人が訪れるようになっていたこともあり、組合では、平成16年4月、室戸岬新港内に観光拠点「海の駅・とろむ」を開設した。



▲イルカとふれあう

地域活性化に貢献する事業・活動の内容

当初は漁港用地内に海洋深層水の共同加工施設を設置する準備を進めてきた。しかし、集客力が強まった新港内に地場産品産直市「くじらはま」、海鮮料理を中心とし地元食材を活かしたレストラン「ぢばうま八（や）」、室戸海洋深層水の足湯施設「とろむのあし湯」に加え、バーベキューが可能なオープンスペースを設けた複合施設『海の駅・とろむ』を設置した。地元企業による地元人材を活かした新たな観光拠点の創出である。施設の名称は意匠登録されているが、県に名称の使用を無償で提供し組合の施設のみならず新港全体を「海の駅・とろむ」と呼ぶことで、相乗効果を上げている。

成果

組合員の自社商品の販売の場を提供するとともに、地域の漁民・農家等に新たな販売拠点を提供することになった。さらに室戸地区の地域振興策として、室戸の自然を活用した「ダルマ太陽撮影ツアー（室戸岬・芸西村2泊）」を旅行代理店とタイアップして行っている。また、鯨ウォッチング、飛び魚掬い網漁、深層水アトピー道場、タラソテラピー施設建設（シュウウエムラ化粧品が投資）等の構想が生まれており、こういった「人」を呼べる観光資源と既存施設の関連づけが今後の課題である。



▲くじらはま



▲海の駅・とろむリーフレット

所在地 〒770-0924

徳島市幟町3丁目12

電話番号 0884-21-2022

FAX番号 0884-23-6172

設立 平成7年8月

出資金 500万円

組織形態 同業種同志型組合

地区 徳島市他2郡

主な業種 木材、木製品製造業

組合員 5人

専従理事 1人

URL <http://www.ts-wood.or.jp/>

地元杉材や伝統工法の良さを大学との共同研究で実証。客観的な情報の提供と、流通への参画により施主、工務店、林業家にとって互恵的な関係を構築

背景と目的

杉材の強度は弱いと言われながら地元杉を使った民家は年数を経て耐久性があることに着目し、さらに林業家は材木を提供するにとどまる限りでは未来はないとの思いから、優れた木頭杉（徳島県南部産）の特性を科学的に解明し、その特性を活かした家づくりを、設計士、工務店、施主との協働作業で行いたいと考えていた。木頭杉の良さを伝えながら、産直により流通を支配することで価格を安定させ、情報提供と良好なコミュニケーションを図ることで、施主へアピールするのがねらいである。



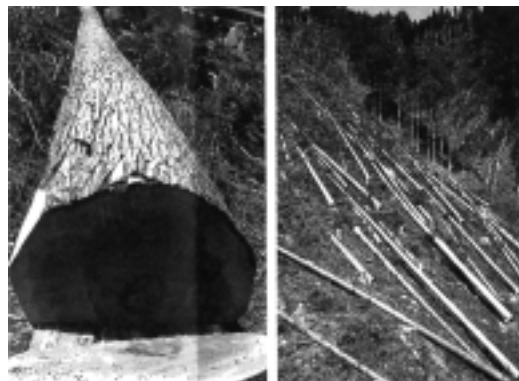
連携と新事業展開の内容

徳島県林業技術総合センターや大学等と行った共同研究では、乾燥法や樹齢を変えて杉材の強度実験を行った。その結果、当組合が使用する70年生程度の葉枯らし乾燥による木頭杉の優位性が認められた。さらに近年では、地震に備えるため古民家の倒壊実験を行ってデータを収集するなど注目を集めている。また、強度試験のみならず、人間の五感が捉える感触等についても数値化を試み、当組合の提唱する方法での杉材の優位性を証明しようとしている。

住宅流通にもメスを入れ、木材流通の下流に位置する設計士、工務店、そして施主の参画による住宅づくりを提唱し、そのネットワークを構築することで互恵的な仕組みとなっている。

成果

公設研究機関、大学等の共同研究により、伝統的に地元で使われていた杉材やその使いこなしのノウハウ（＝伝統工法）の客観的な評価が可能となった。その結果、理想的な木材乾燥法である葉枯らし乾燥や真壁工法などの伝統工法の良さを知らしめるのみならず、そこから新たな技術開発による商品の提案を行い、生活者が体感できる植樹イベントやモデルハウス設置、住宅見学会などを併せて行うことで、年間30棟の住宅建築の実績に結びついている。住宅を単なるハードと捉えず、林業家の視点で「住まう」ことの理念を提唱しながら情報発信を行い、顧客満足度を高めることでブランド力を高め、指名される家づくりをめざしている。



経営者の退職金制度を 知っていますか？

「小規模企業共済」ってのは
経営者が事業をやめたり、
役員を退いたときなどに備える

退職金制度

なんだって！

将来もらえる共済金は
一括で受け取ると

退職所得扱い

になって税制上の
Wメリット！

毎月3万円の
掛金(年間36万円)で例えば
課税対象所得400万円の方ならば

93,200円の節税！

にもなるのよ！

本制度についてのお問い合わせ・お申し込みは

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/>

本制度は、独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営しております。

TEL 03-3433-7171(共済相談室) FAX 03-5470-1542

労使でお手伝いします。

地域の就職支援活動

和歌山県地域労使就職支援機構 (厚生労働省委託事業)

構成団体

- 連合和歌山
- 経営者協会
- 商工会議所連合会
- 商工会連合会
- 中小企業団体中央会

白浜・円月島

平成17年度 地域労使就職支援機構事業実施計画

労使連携による求人の確保
求人・就職情報の積極的提供
求職者ガイダンス・セミナー等の実施
新卒(予定者)に対する就職支援活動
ミスマッチ解消に向けた労使共同の取組み
ワークシェアリングの導入促進に向けた事業の推進

〒640-8227
和歌山市西汀丁26(県経済センター4F)

TEL.073-402-2111

FAX.073-425-5086

Eメール roushi.s.s.k@carrot.ocn.ne.jp

ホームページ

<http://www.waroushi.jp>

情報連絡員誌

11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 / 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	→	↑	↑	↑
非 製 造 業	そ の 他	↑	↑	↑	→
	卸 売 業	→	→	↓	↓
	小 売 業	↓	↓	↓	↓
	商 店 街	↓	↓	↓	↓
	サ ー ビ ス 業	↓	↓	↓	↓
	建 設 業	↑	↓	↓	↓
運 輸 業	運 輸 業	↑	→	→	↓
	D I 値	- 15.0	- 40.0	- 35.0	- 45.0

(情報連絡員40名のうち回答数40名 回答率100%)

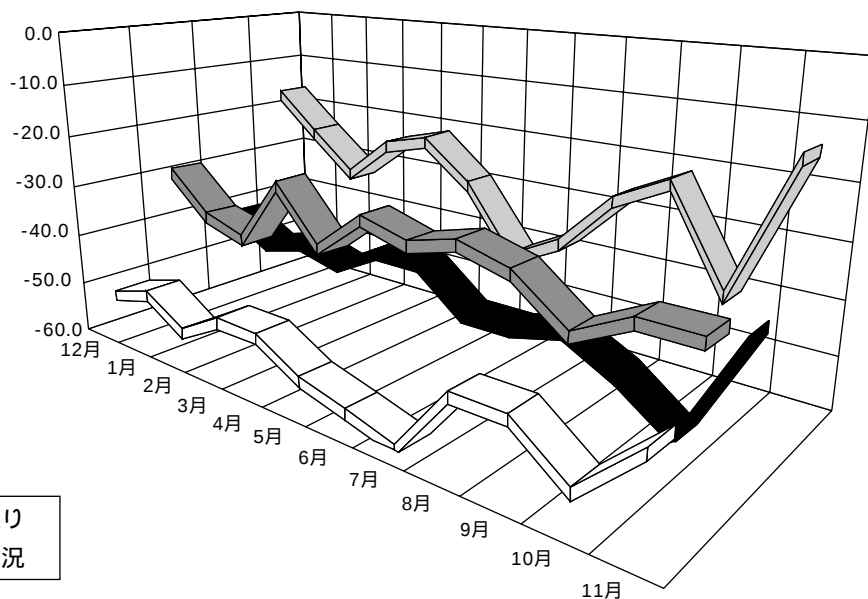
総 評

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45.0ポイントであり、同10月調査と比べて10ポイント改善した。

同10月調査と比べ、「売上高」は25ポイント改善、「収益状況」は20ポイント改善、「資金繰り」は不変だった。

11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14名、「悪化」との回答は22名で、「好転」との回答は4名であった。

年間D I 値
(前年同月比)
の推移



● 製造業 ●

食 料 品	前年同月比15～20%ダウンの企業が多い。(梅干)
繊維・同製品	相変わらず厳しい状況が続く。(ニット)
	相変わらず厳しい状況で、シーズンも終わりにもかかわらず、低調なままです。(織物)
	売上数量は少し落ちている。(手袋)
木材・木製品	相変わらず受注は低調なままで、仕事量の確保に各企業奔走している。1戸当たりの和室の室数は減少しており、障子・襖等の建具の需要は低下したままである。(建具)
	年末を控え、10月よりも少し受注が増えています。(建具)
	2005東京国際家具見本市開催中(11月22～25日)。(家具)
化 学 ゴ ム	原料価格の値上がりがかこれ以上続けば、業界全体が非常に苦しい状況に陥る可能性がある。(化成品)
鉄 鋼 ・ 金 属	業界としては増産であるが、協力企業は依然として厳しい状態である。(住金協力)
釦 製 造 業	釦の販売価格でメッキ釦の値上げを致しました。(釦)
和雑貨製造業	先月あたりから少し動きが活発になってきたようです。(家庭用品)

● 非製造業 ●

卸 売 業	11月同業各社は単月的には売上・収益とも前年を上回った様子です。建築物件は増えていますが、ゼネコン、建設業の低価格受注により、その下請となる設備業者の採算性については不安を感じます。政府は踊り場を脱したと言いますが、踊り場から上がったのか下がったのか分からない状態です。(電設資材)
小 売 業	青果物については単価安。(日高市場)
	個人消費は先行き不安感から相変わらず低迷しているように思う。売上単価は大幅に低下。高級品売上不振。例年だと10月末～11月はボーナスの前景があったが、今年は全く感じられない。現状では融資を受けても前向きに活用できない。(時計)
	零細小売業者からは景気が良くなったとの声は聞かれないが、最近、和歌山駅・市駅等で配布されるティッシュペーパーの数が多くなった。二極化された中でも少しずつ景況は好転しつつあるのだろうか？(和歌山市)
サ ー ビ ス 業	12月の年末を前に11月は悪い業況が続いています。今後12月に入りボーナスが出ての状況がどうなるかですが、地方の業況は相変わらずの状況ではないかとあまり期待できないと考えます。(田辺市)
	今、和式旅館の数は全ての都道府県で大きく減少し、一方、洋式ホテルは着実に増加しています。様々な顧客ニーズに応えた結果、畳よりベッドの愛好者が圧倒的に多い証です。日本古来の文化に知恵を絞り、和洋折衷を上手に採り入れられるかが左右する時代です。(旅館)
運 輸 業	対前年同月比で、宿泊人員(91.4%)、総売上料金(93.1%)、1人当たり消費単価(101.9%)、総宿泊料金(91.7%)、1人当たり宿泊単価(100.4%)。1～11月の宿泊人員で見ると、16年は975,383人、17年は910,211人で65,172人の減(-6.7%)である。11月より1館廃業(18年2月より別企業で再開)があったが、年間宿泊人員100万人切れは必至。愛知博終了後も回復せず。(白浜旅館)
	燃料の高騰が経営を厳しくしている。(和歌山市)
運 輸 業	軽油価格が前月よりリットル1円値下がりしたので、みかんの出荷を控え、少し好転気味である。(有田トラック)

実施共済制度一覧

経営自慢M 型

無配当新介護保障遡増定期保険

豊富なキャッシュバリューを活用し、ご勇退時の退職慰労金の財源をご準備いただくことができます。

総合保障プラン

集団扱により割安な保険料で、安心の死亡保障と医療保障が準備できます

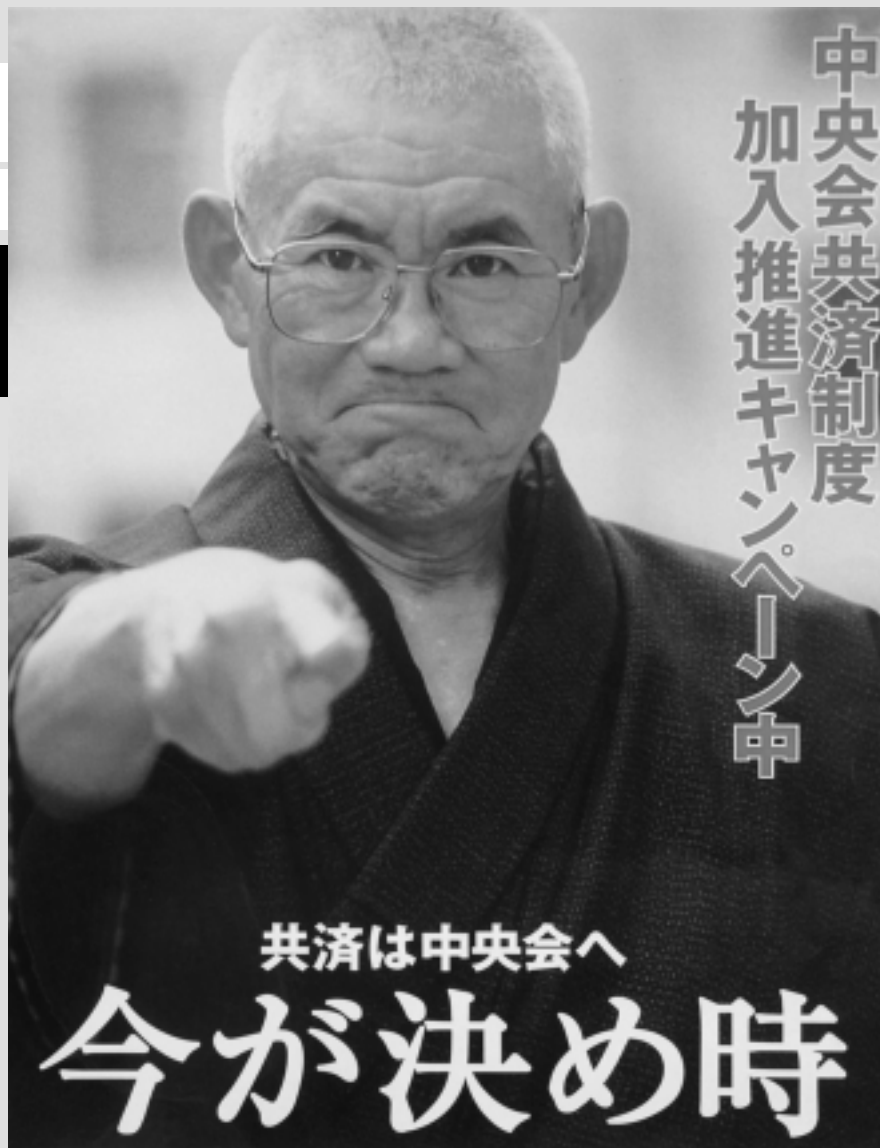
年金共済

(拠出型企業年金保険)

安定した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

大企業並みの退職金制度の確立で、優秀な人材の確保を



中央会共済制度
加入推進キャンペーン中

共済は中央会へ
今が決め時

共済受託会社

三井生命保険株式会社

和歌山統括営業部 和歌山市北汀丁7番地

TEL 073-433-3806 FAX 073-431-5280

火災共済

和歌山県火災共済協同組合・和歌山県中小企業共済協同組合

普通火災共済 火災 落雷 破裂・爆発 風災・雪災
総合火災共済 上記 ~ 及び 物体の落下・衝突 騒じょう・労働争議 水ぬれ 盗難 水災 } 担保されます

自動車事故見舞金共済

他の保険と無関係で加入車輦に係る人身事故の場合、契約者に共済金が支払われます。

保障金額 (給付総額は300万円が限度です。)

給付内容	保障金額	備考
死亡共済金	300万円	被害の日から180日以内の死亡(1事故につき300万円)
後遺障害共済金	10万円~300万円	後遺障害共済金
医療入院	1日につき3,000円 複数傷害者でもよく12,000円限度	300万円限度・365日限度
共済金退院	1日につき1,500円 複数傷害者でもよく12,000円限度	実通院、往診を受けた日数・300万円限度・365日限度

加入車種と共済掛金(1年間の掛金)

車種	掛金額
自家用軽乗用自動車	5,500円
自家用軽貨物自動車	5,500円
自家用乗用自動車	11,000円
自家用小型貨物自動車	11,000円
自家用普通貨物自動車	2t以下 17,000円
"	2t超 27,000円

問合先・和歌山市西汀丁26番地 TEL(073)431-3288(代)

富士火災の

和歌山県中央会集団扱制度

和歌山県中央会集団扱制度とは、各種損害保険を一般で加入するよりも保険料が最大約9%安くなる お得な保険制度です。

保険種類・払込方法により異なります。

グループ傷害保険

経営安心部長



労災認定を待たずに保険金をお支払い！

従業員の入替りや人数の増減の際にも報告や精算が不要！

(売上高方式の場合)

通勤途上や経営者の業務上災害も補償！

特約により24時間補償、病気死亡による葬祭費用も実費補償！

葬祭費用保険金は建設業の場合下請負人およびアルバイト・パートは被保険者に含まれません。

入院・通院保険金は1日目からお支払い！

特約により地震などの天災を補償！

建設業の場合、下請負人担保・経営事項審査の加点対象！

経営事項審査の加点となるのは、一定の条件を充足した場合のみです。

グループ傷害保険

入院医療保険金支払特約付帯



お工作中的ケガはもちろん、日常の病気入院も補償！

年齢・性別・職業に関係なく保険料は一律！

入院医療保険金特約にかぎります。

医師の診査は不要。各人の告知も不要！

被保険者数が5名以上の場合に限りです。

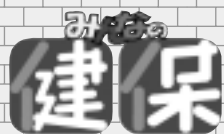
記名不要の人数式契約で、人の入替え時もスムーズ！

全員付保の場合に掛金は全額損金処理が可能！

被保険者数5名以上かつ全員付保（一部例外を除く）が条件となります。

医療保険

医療費用担保特約付帯



ケガまたは病気により日本国内で一泊2日以上入院した場合
健保の3割自己負担分をお支払いします！

差額ベッド代をお支払いします！（日額15,000円限度）

入退院時の交通費をお支払いします！

ホームヘルパー費用、付添看護費用をお支払いします！

最先端技術の高度先進医療費用をお支払いします！

この広告の内容は概要の説明です。詳しくは、弊社担当者社員・代理店にご照会ください。

富士火災海上保険株式会社

本社
〒542-8567
大阪市中央区南船場1-18-11
TEL.06-6271-2741（大代表）
HOME PAGE
<http://www.fujikasai.co.jp>

東京本社
〒104-8122
東京都中央区銀座2-12-18
TEL.03-3542-3911（大代表）





熊野速玉大社（新宮市）



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/>

E-mail info@chuokai-wakayama.or.jp