

中小企業あきた

OCTOBER
10
2010



- 1 首都圏攻略プロデュース事業の採択事業所が決定しました! 1
- 2 地区別組合代表者懇談会を開催! 2
～組合の現状、課題等について意見交換～
- 3 本会の支援により2社の地域資源活用事業計画が認定! 4
～菊地合板木工株式会社・株式会社浅利佐助商店～

- 景況レポート8月分 6
- 日本列島組合探検隊 7
- 話題の広場
中央会事業より/新会員紹介/アラカルト 8
- 支援団体活動レポート 9
- インフォメーション/組合ティールーム 10
- 第14回中小企業団体ゴルフ大会を開催! 11

TOPICS 1

首都圏攻略プロデュース事業の採択事業所が決定しました!



8月27日(金)、「首都圏攻略プロデュース事業」の採択事業所を決定する審査会を、ホテルメトロポリタン秋田で開催しました。

本事業は、「秋田県産の米粉用米による米粉」を利活用した新商品の開発及び首都圏での販売を支援する新規事業です。

公募期間中には8事業所から応募があり、審査の結果、北秋田名物株式会社(北秋田市)と有限会社藤倉食品(横手市)の2事業所の採択が決定されました。

審査会は、農林水産省大臣官房食料安全保障課総括課長補佐西経子氏を来賓に迎え、本会塩田会長のほか、あきた食品振興プラザの後藤一会長や秋田県総合食品研究センターの高野靖所長、秋田県産業労働部食品産業課の熊谷讓課長等、全7名の審査員による応募事業所のプレゼンテーション審査と、採択事業所を決定するための審査員協議が行われました。

各応募事業所からは様々な応募試作品が出品され、プレゼンテーション審査では、その試作品を審査員が試食し、応募事業所が5分間のプレゼンテーションを行いました。審査員からは、「米粉の特長を活かした商品であるか」「外観やネーミングに斬新で独創的なアイデアが盛り込まれているか」「商品のコンセプトが明快であるか」「新規性・話題性に富み、首都圏において売れる可能性

の高い商品であるか」などの審査項目に基づき、顧客ターゲットや、想定する販売方法等について、活発な質疑が行われました。



〔仮称〕秋田米菓子 五穀豊稔



〔仮称〕焙煎米粉かすてら

その後、審査員で協議を行った結果、「(仮称)秋田米菓子 五穀豊穰」を出品した北秋田名物株式会社と、「(仮称)焙煎米粉かすてら」を出品した有限会社藤倉食品の採択が決定しました。



採択事業所の新商品については、11月中旬に東京都内と秋田市内でマーケティング調査を実施し、12月上旬～1月下旬に商品改良を行い、最終的には2月中旬に東京都内で販売促進イベントを開催する予定です。

TOPICS 2 地区別組合代表者懇談会を開催!

トピックス ● SPECIAL FEATURES ●

～組合の現状、課題等について意見交換～



本会では、9月1日(水)から10月13日(水)までの予定で、地区別組合代表者懇談会を県内7地区8会場で開催しています。

懇談会では、本会の重点事業や、昨年度の代表者懇談会で出された要望等への対応状況について報告を行っているほか、各地域の地域振興局や市の担当者から中小企業施策等の説明が行われています。また、意見交換では参加した組合代表者等から組合の現状や課題、要望について多くの意見が出されています。

各代表者から出された要望等については、本会が実施する組合への支援事業や国等への要望活動として、今後反映させていくことにしています。

今月号では、9月16日(水)までに4会場で行われた懇談会で出された意見・要望の要旨をご紹介します。

各会場で出された主な意見・要望

【鹿角会場(9/1)】

- 昨年度、長年のPRが実を結び、官公需を注ぎ込めた。県及び市は、官公需適格組合に対する認知度が低いため、しっかり認知してもらいたい。 <運送>
- 介護報酬の金額は、どのような基準で決められているのだろうか。雇用の拡大にもつながることなので、机上の計算だけではなく、現場の声をよく聞いて決めてもらいたい。また、地域の行政も現場の声を国に届けてもらいたい。 <介護>

- 県・市には、他の商店街との共通イベントの開催に伴う支援をお願いしたい。 <商店街>
- イベントを実施すると交通規制により、売上に結びつかないことがある。売上に結びつく方法を検討していきたい。また、病院移転による影響を組合員にヒアリングするなどして、組合としてできることを支援していきたい。 <商店街>
- カードホルダーが増えているが、休眠会員も増えている。プレミアム商品券の効果は絶大であり、当組合ではその恩恵を受けている。 <ポイントカード>



【横手会場 (9/7)】

- これからの時代を生き延びていくためには、組合が総合商社機能を持ち、高付加価値を生み出していく営業が必要と考え、今年度、組合活力向上事業に取り組むので様々なサポートをお願いしたい。
＜卸売＞
- 法律では、企業は大企業と中小企業だけに区分されているが、零細企業等は資本や従業員といった面で大きな格差がある。そこで、中小企業をより細分化し、大企業－中小企業－小企業－零細企業という区分を設けて、それに合わせた支援や補助を行ってほしい。このことについて、県からも国にもお願いしてほしい。
＜卸売＞
- 組合で「トワニー」という愛称を作り、組合員がホールを作る場合はこの愛称を付けてもらうことにしている。知名度を上げて競合に対抗していきたい。
＜葬祭＞
- 首都圏の会社が一括でたばこを仕入れ、地方の店舗に配送する仕組みだと、地方の税収が減少するので、改善してほしい。
＜たばこ販売＞
- オリンピックの日本代表の制服を製作した実績がある。官公庁の制服もぜひ地元へ波注してほしい。
＜繊維＞



【大館会場 (9/9)】

- 国の施策が「コンクリートから人へ」となり、公共事業も少なく非常に厳しい状況にある。県・市には、落札率をもっと上げてほしい。
＜建設＞
- 市には、水道メーターの交換業務については旧大館市地域のみならず、市全体の一括委託を組合にお願いしたい。
＜管工事＞
- ハイブリッドや電気自動車に対応するための技術アップが必要であり、研修会の開催等、今

後とも支援をお願いしたい。

＜自動車電装品整備＞

- 電化製品の入札については、落札価格が低すぎて組合員の店舗では参加が難しい状態である。アフターサービスも重要であるので、考慮に入れて入札を行っていただきたい。

＜電機販売＞



【湯沢会場 (9/16)】

- 贈答品としてのイメージが強すぎることから、地元での消費につながっていないが、例えば、飲んだ後のラーメンのように、飲んだ後に稲庭うどんを食べる、あるいは喫茶店でも手軽に食べられるような形での地元消費を促したい。ぜひ、行政にもお願いしたい。
＜稲庭うどん＞
- 「たんせ市」等を通じて街なかの活性化を図っているが、中心商店街の地盤沈下はなかなか歯止めが掛からない。市の職員さんにも懇談会に入ってもらって、販売促進や売り上げ補助などあらゆる対策も講じている。今後は、地域のNPOやPTAとの連携、あるいは農商工連携といった形での地域活性化を図っていきたい。
＜商店街＞
- 湯沢の中心商店街で行っている「たんせ市」で、外国人研修生が本場のギョーザの作り方を教えるイベントを行ったところ評判となり、地域住民との交流が図られた。
＜繊維＞
- 田沢湖は水深日本一だが、日本一の深さは目に見えないために、目に見える名物を開発しようというコンセプトで、秋田三鶏や秋田犬の常設展示を行っているほか、食べ物でも田沢湖B麺を開発した。去年は、特にアイリス効果もあって観光客が増大した。
＜土産品販売＞



(来月号に続く。)

本会の支援により2社の 地域資源活用事業計画が認定! ～菊地合板木工株式会社・株式会社浅利佐助商店～

9月29日、本会が中小企業応援センター事業として支援を行っている菊地合板木工株式会社（代表取締役菊地成一氏、五城目町）と株式会社浅利佐助商店（代表取締役社長浅利滋氏、鹿角市）の地域資源活用事業計画が、東北経済産業局の認定を受けました。

本県では、9番目及び10番目の認定となります。両社の認定計画の概要等について、ご紹介します。

■菊地合板木工株式会社

認定事業名：「欧州のライフスタイルに合わせた障子スクリーン等の家具・インテリアの開発と販路開拓」

○事業着手の経緯

平成19年に県の経営改革総合支援事業（フェニックスプラン）の認証を受け、欧州向け障子スクリーンの試作品の開発と海外展示会への出品により、マーケットの反応やニーズの把握に努めてきました。そうした中、昨年1月のパリを初めとした、モスクワ、ニューヨークでの展示会への出展で、主な課題として次の3点が浮き彫りとなりました。

1. ライフスタイルにマッチしたプロダクトアウトの発想からマーケットインの発想が必要
2. 色に対する感性の違いから、白木の枠や障子紙の白が受け入れられなかった。
3. 手仕事の技が生きているオリジナリティが高い障子紙に興味を持つ人が多い。

この課題を解決するために、本事業を活用し、新たな商品開発と販路開拓を図ることにしました。



菊地合板木工（株）
菊地成一社長

○事業の主な取り組み内容

今後5年間で、次の取り組みを実施する計画となっています。

1. 現地のライフスタイルに合わせた商品企画の立案・地元デザイナー活用による商品企画の実施
2. 「障子スクリーン」を始めとし、照明と障子を組み合わせた「家具」「天井板」「壁面材」「間仕切り材」等の家具・インテリア商品の開発・生産・販売



障子スクリーン

■株式会社浅利佐助商店

認定事業名：「比内地鶏がらを最大限まで有効活用した新製法高濃度スープ等の開発とそれを活用した新商品の販路開拓」

○事業着手の経緯

スープの原料である「比内地鶏」が平成21年度から減産傾向にあり、当社で必要な量を確保することが非常に困難な状況でした。そこで、製造量を維持するために、新たな製法の開発に取り組んできた結果、これまでの製法では限界であった濃度を高める製法の開発に成功しました。

この製法をさらに事業化するために、本事業を活用し、新商品の開発と販路開拓を図ることにしました。

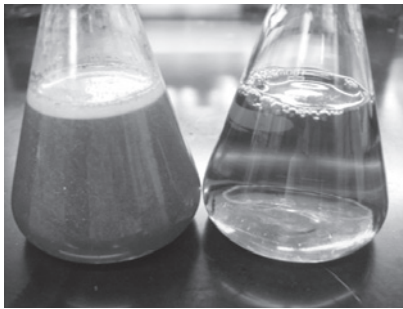


(株)浅利佐助商店
浅利滋社長

○事業の主な取り組み内容

今後4年間で、次の取り組みを実施する計画となっています。

1. 高濃度スープの生産・販売
2. 高濃度スープを活用した新商品等の開発・販売
3. 業務用販路開拓



開発に成功した高濃度スープ



(株)浅利佐助商店 開発メンバーの皆さん

.....

本会では、認定企業2社に対し、昨年度の「地域力連携拠点事業」及び今年度の「中小企業応援センター事業」を活用し、支援を行ってきました。国の計画認定を受けた事は、あくまでもスタートラインに立った事にしか過ぎないことから、計画の実行による企業活力の向上に対し、さらなる支援を行うことにしております。

新たな事業計画等をお考えの経営者の皆様、是非、本会にご相談ください。本会の「強い組合 強い企業づくり」のビジョン達成のために、より多くの企業からのご相談をお待ちしております！

中小企業応援センター事業をご活用ください！

～ご相談・専門家派遣は無料です～

「中小企業応援センター事業」では、組合及び組合員企業を中心に、県内中小企業の経営課題を解決するための支援を行っています。

具体的には、中小企業者の皆様のご相談に応じて、本会コーディネーターが経営上の課題の把握、戦略の立案等をお手伝いし、必要に応じて専門家を派遣します。

お手伝いする内容は、地域資源を活かした新商品・新サービスの開発や販売、新たな事業活動による経営革新、農商工連携による新商品・新サービスの開発などのほか、どのようなご相談にも応じておりますので、是非ご利用ください！

<ご相談・お問い合わせ先> 本会 工業振興課 TEL 018-863-8701 FAX 018-865-1009

景況レポート

(8月分・情報連絡員 80名)

景況はわずかに上昇 ～猛暑の影響で業界に明暗～

【概況】8月分の県内景況は、前年同月と比較して、景況が「好転」したとする向きが13.8%(前月調査8.8%)、「悪化」が46.3%(同42.5%)で、業界全体のDI値は-32.5となり、前月調査と比較し1.2ポイント上回った。

内訳として、製造業全体のDI値は-28.2で前月調査(-21.9)に比べ6.3ポイント下回った。また、非製造業全体のDI値は-35.4で前月調査(-41.6)に比べ6.2ポイント上回った。

エコカー補助金の駆け込み需要により、新車販売台数が大幅に増加した他、家電販売では猛暑によりエアコン等の販売が伸びた。

一方、商店街や食料品製造業の一部では猛暑で売上が減少するなど、業種により明暗が分かれた。

(回答数:80名 回答率:100%)

項目	業界の景況	売上高	販売価格	取引条件	資金繰り	雇用人員
製造業	☔	☔	☔	☔	☔	☔
非製造業	☔	☔	☔	☔	☔	☔

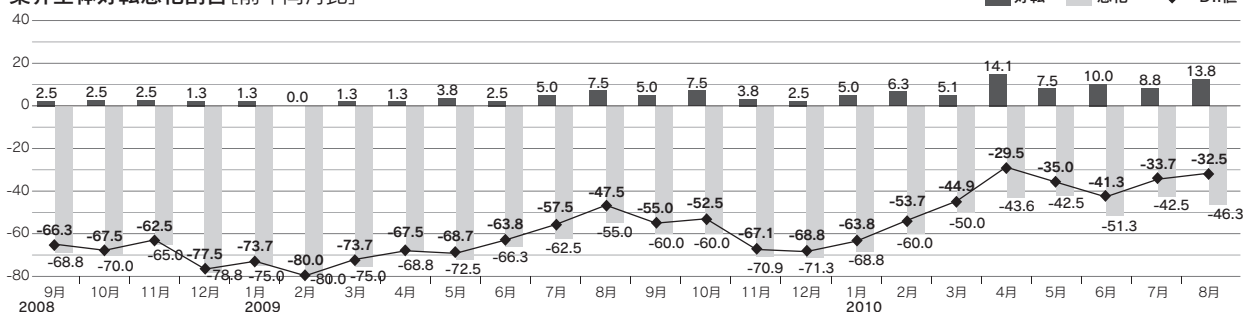
【凡例】

☀️	☀️	☁️	☔	☔
快晴 30以上	晴れ 10以上 30未満	曇り △10以上 △30未満	雨 △30以上 △10未満	雷雨 △30以下

【天気図の見方】
前年同月比のDI値をもとに作成しています。

※DI値とは、Diffusion Index (ティフュージョン・インデックス) の略で、増加(好転)したとする企業割合から、減少(悪化)したとする企業割合を差し引いた値です。

業界全体好転悪化割合[前年同月比]



業界の声

豆腐油揚げ製造	お盆で前月比では売上が上昇したが、前年同月比では減少した。猛暑の影響もあり豆腐の需要が伸びなかった。
麺類製造	猛暑で例年になく夏物商品の動きが良かった。
乳製品	夏場なので商品は動いているが、景気の先行きが不透明であるため、年末までの業況が懸念される。
繊維製品	メーカーの発注が高品質・小ロット・短納期・低賃金であるため、海外でも国内でも受け入れなくなっており、現在仕事量は十分にあるものの、加工賃アップが見込めないため、収益や資金繰りは改善されていない。
一般製材	乾燥材、集成材ともに操業度を上げているが、原木不足で丸太が高値で安定しており、それを製品価格に転嫁できず、収益は厳しいままである。
みやげ品販売	円高の影響を受け、海外からの誘客が減少している。国内客も土産品購買率が低下している。
自動車販売	8月の新車販売台数は、登録自動車が1,773台(前年同月比107.7%)、軽自動車が1,562台(同118.0%)で、合計3,335台(同112.3%)であった。国の補助金も終了間近で、駆け込み需要があり、全国では146.7%と大幅に前年同月を上回った。
石油販売	ガソリン1ℓ当たり133円で前月比3円引き下げ、軽油1ℓ当たり112円で前月比2円引き下げ、配達灯油は18ℓ1,442円で前月比21円の引き下げとなった。原油安、円高の影響が当業界にはプラスに作用し、一息ついている状況にある。
電機販売	先月に引き続き、エアコンと冷蔵庫の需要が伸びており、猛暑による特需と感じている。
商店街	【秋田市】家電販売は好調だが、全般的には横ばいである。駅前ではヨーカドーが閉店セールを実施しており、テナントの売上が増加している。 【大館市・能代市】猛暑の影響で日中の人通りが目立って少なくなり、個店の売上也更に落ち込んだ。特に服飾関係は販売計画にずれが生じ経営に大きな影響が出ている。
旅行業	受注は対前年比で国内が100%、海外が106%で推移した。
建築設計	県のリフォーム補助金やエコポイントで小工事が動いてきた。
電気工事	猛暑の影響でエアコン設置のためのアンペア変更工事が前年より増加した。

日本列島 組合探検隊



◆新製品・新技術・新サービスの開発 組合員が販売する家電製品を長期間無償で修理します！

～福島県電機商工組合（福島県）～

◆背景と目的

家庭用電化製品の小売市場における家電量販店の成長が目覚ましく、メーカーの家電量販店への販売依存度が高くなる中、大手家電量販店間の激しい低価格競争により、地域家電小売店の業界活動に与える影響が深刻化している。そこで、きめ細かなサービスを信条とする地域家電小売店が「安い保証料」で、消費者に販売した家電製品に対して長期間（5年～8年）の無償修理という「安心」を提供するため、「長期保証制度」を平成19年6月より実施した。

◆事業・活動の内容

長期保証制度は、すでに家電量販店をはじめメーカー、通信販売業者等のホームページ上において実施されていることから、制度実施にあたっては、家電量販店と比較して安い保証料を設定するとともに、取扱件数、修理の発生率、修理単価設定等について検討し、システムを構築した。しかしながら、事業実施後、それらの妥当性や修理の査定、クレームに対する具体的な対応等々、システム全体の研究を行う必要性が生じたことから、平成20年度に福島県中小企業団体中央会の支援事業（組合等新事業プラン策定支援事業）を受け、長期保証制度に関するビジョンの策定を行った。

◆成果

当該事業の実施により、組合員は、量販店の保証制度に対抗できたほか、非組合員と営業の差別化を図ることができたため、組合員の脱会に歯止めをかけている。

また、組合員は、家電メーカー各社の修理センターに対し1組合員企業ではなく組合で交渉をすることが可能となったため、以前よりも有利な条件で修理することができるようになってきた。

なお、「長期保証制度」は、組合組織で実施するのは全国で当組合が初めてのケースということから、全国の同業種の組合より注目を集めており、モデルの事業として今後期待されることである。



長期保証制度のパフレット

【組合の概要】

所在地：郡山市備前館 2-30-2

電話：024-922-3869

設立：昭和35年12月 組合員：355名

URL：<http://www.chuokai-fukushima.or.jp/f-den/>

事業の国際的展開 SOHOワーカーのスキル向上に努めながら、ホームページ制作などの事業を展開

～AISOHO企業組合（山形県）～

◆背景と目的

主に女性の就労支援を目的に、平成13年度に山形県の緊急雇用推進事業で立ち上がった組織が母体となっており、IT関連の諸事業を受託し実施していたが、任意団体では顧客との契約時や在宅ワーカーへの支払などの際、信用面での不安があったため、平成16年に企業組合を設立した。

◆事業・活動の内容

働く能力がありながら、結婚退職や子育て、再就職準備中などの理由で働けない人を在宅ワーカーとして組織して、ホームページ制作、情報処理サービス、音声起こしなどのIT関連事業を展開している。

設立当初から、顧客の要望に応じて雑多な業務を受託してきたが、今期からは事務所移転を機に戦略的な業務展開に方針転換し、ホームページ制作に力を入れている。

顧客の満足度を高めるためには、ワーカーのスキルのばらつきをなくすことが重要な課題であると認識し、組合独自の登録試験を義務付けている。また仕事を委託する際には、より高度なスキルチェックのテストも実施している。役員・ワーカーの連絡やコミュニケーションの徹底のために、メールやSNSを有効に活用している。

◆成果

受注競争や価格競争の激しい市場であるが、組合独自の登録試験や、実践的なスキルチェックのテストにより、ワーカーのスキルを一定水準に高めることに成功しており、顧客満足度の向上につながっている。

企業組合を設立したことにより、社会的な信用度の向上と事業の安定につながり、組合員もパソコンのスキルを活用して今後も仕事ができる環境が整った。家庭や他の活動との両立も可能で、少ないながら役員報酬も得られるようになった。



【組合の概要】

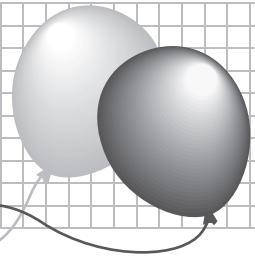
所在地：山形市城西町5-29-19

電話：023-646-3274

設立：平成16年12月 組合員：4名

URL：<http://www.aisoho.jp/soho>

話題の広場



中央会事業 より

9月15日(水)、16日(木)、秋田市の秋田県総合職業訓練センターにおいて、秋田県自動車車体整備協同組合(仙花久彌理事長、132組合員)の組合活力向上事業を実施しました。

ハイブリッド車の販売台数が伸びている中、自動車整備業界においてはハイブリッド車の取り扱いが急務であることから、(株)リペアテックボデーリペア技術研究所事務局長の小川直紀氏を講師として、「低圧電気取扱作業者特別教育講習会」を開催しました。

講習会では、ハイブリッド車に関する基礎知識と修理作業方法のほか、実際に20系プリウスを使用しながら高電圧回路の遮断方法、整備モードへの移行などの説明があり、受講者は、従来の車とは違いコンピュータでシステム管理されているハイブリッド車の新たな作業手順に真剣に聞き入りました。

また、今回受講した組合員には、「低圧電気取扱作業者特別教育講習修了者在籍事業場」の看板が渡され、ハイブリッド車の整備を行うことができるようになりました。是非、ご活用ください。



事業所に掲げる看板

新会員紹介

秋田輸入タイヤ販売協同組合



安藤 崇理事長

【組合の紹介・PR】

全国的に自動車離れが進んでいる中、秋田県ではまだまだ通勤の足は自動車が主流となっていますが、コストを重視する消費者が増加しています。一方、タイヤ販売店業界では、国内メーカーのタイヤ原材料費の高騰により仕入価格が上昇し、加えて、インターネット通販の普及で他県業者との競争が激化しています。

そこで、秋田県内では初めての輸入タイヤ共同購買事業を行い、組合員企業の経済的負担の軽減を図るとともに、輸入タイヤの信頼性・経済性等をユーザーにPRすることで、ツール化した自動車社会に迅速に対応し、新しい自動車文化を創造していきたいと考え、組合を設立しました。どうかよろしくお願ひします。

- ◆住所 秋田市広面字谷地田9番地2
- ◆代表理事 安藤 崇
- ◆出資金 2,000,000円
- ◆組合員数 4名
- ◆主な事業 ・自動車部品・付属品及び自動車タイヤの共同購買
・共同宣伝
- ◆成立年月日 平成22年9月10日

アラカバト

FMラジオのサテライトスタジオで放送を開始! ~秋田市大町商店街振興組合他2組合~

9月2日(木)、秋田市のイーホテルショッピングモール1階に、FMラジオのサテライトスタジオ「アキタまちなかボイス」が開設され、9月4日(土)から放送を開始しました。

「アキタまちなかボイス」(代表・高堂裕氏:秋田市大町商店街振興組合理事長)は、秋田市中心

部の賑わい創出と、より魅力あるまちづくりを目的として、秋田市大町商店街振興組合（高堂裕理理事長、44 組合員）、秋田市通町商店街振興組合（片谷信一理事長、65 組合員）、あきた共通商品券協同組合（辻篤志理事長、277 組合員）の 3 組合を始めとする全 12 団体で立ち上げられました。

同スタジオでは、エフエム樺台（79.6MHz）の協力を得て、毎週土曜日の午前 10 時から 11 時までレギュラー番組として、12 団体が持ち回りでイベントの開催や各組合員店舗の PR など様々な最新情報を生放送しています。番組のパーソナリティーは、秋田市大町商店街振興組合事務局の伊藤真由さんが務めています。

高堂理事長は、「情報に込めた熱意が伝わる番組にし、放送に参加することを組合加入のメリットとして組合員の増加につなげたい。また、買い物客など通り掛かりの人に気軽に立ち寄ってもらい、身近な情報を発信し合う井戸端会議のような放送をしていきたい。」と話しています。是非、スタジオにお立ち寄りください。



放送中の様子

平成 22 年度環境大賞受賞

～協同組合秋田市民市場～

9月4日(土)、秋田市の秋田拠点センターアルヴェにおいて、秋田県の平成 22 年度環境大賞表彰式が行われ、協同組合秋田市民市場（八代眞作理事長、68 組合員）が循環型社会形成部門の環境大賞を受賞しました。

同組合は、生ゴミ発酵処理機を導入し、市場内の組合員店舗から毎日排出される野菜くずや魚のアラ等で堆肥づくりを行っています。そして、その堆肥を生産農家に供給し、協力を得て生産された農産物を市場に入荷し販売しています。その農産物は消費者からの評判も良く、市場のイベントでも人気です。こうした食品リサイクルへの取り組みが評価され、受賞となりました。

同組合の竹内順宣企画課長は、「この受賞により市民市場の活動を広く知ってもらうことができ、うれしく思う。これからも循環型社会の形成

の一端を担えるよう取り組んでいきたい。」と挨拶しました。



■県へ印刷物に関する要望書を提出！

9月8日(水)、本会は、秋田県官公需受注対策協議会（加藤憲成会長）、秋田県印刷工業組合（大門一平理事長）及び社団法人日本グラフィックサービス工業会秋田県支部（東海林正博支部長）と連名で、秋田県知事に対し、「印刷物の発注に関する要望書」を提出しました。

本要望は、印刷物についての最低制限価格制度の導入や印刷物の分離発注等、地元印刷業者への発注に関する内容となっています。



支援団体 活動レポート

平成22年度地区別懇談会を開催

～秋田県中小企業団体事務局協議会～

8月27日(金)、大館市のロイヤルホテル大館において、秋田県中小企業団体事務局協議会（鳥居史郎会長、50 会員）の地区別懇談会が開催されました。

懇談会では初めに、株式会社大館製作所代表取締役社長中田直文氏を講師に迎え、「企業再生～社員全員の意識改革が収益構造を変える～」というテーマで講演が行われました。中田氏は、「会社が瀕死状態であるが故に、従業員にも一致団結した力が働いた。常に組織の改善を図る取り組みと、生産性向上を考える意識を持ち続けるようにしている。若手社員には向上心を忘れないよう指導している。」と話され、参加者は熱心に聞き入りました。

その後は、組合運営に関する情報交換が行われ、参加者からは、組合の課題として組合員の情報の共有化の必要性などが挙げられたほか、新しい共同事業を模索しているという報告や、組合の存在意義を高めたいという意見が出されました。本懇談会には、会員外の組合からも参加があり、鳥居会長は「事務局レベルでの情報交換であっても課題解決のヒントを得るためには重要」と話し、本協議会への加入を広く呼び掛けました。



インフォメーション Information

若年者職場定着セミナーのご案内

～フレッシュワーク AKITA ～

フレッシュワーク AKITA では、若年者の職場定着を推進するために、次のとおりセミナーを開催します。

1. 若手社員向けセミナー

- 講座名 若手従業員のための「身につく！役立つ！仕事力ばわーあっぷ講座 ー表現力向上の巻ー」
- 日 時 11月18日(木) 13:00～16:00
- 会 場 横手プラザホテル (横手市駅前町7-1)
- 講 師 池田千恵美氏(キャリアカウンセラー)
- 対象者 入社後、概ね3年以内の若年労働者
- 定 員 30名(定員になり次第締め切ります。)
- 参加料 無料

2. 若手社員の指導者向けセミナー

- 講座名 リーダーのための「仕事力ばわーあっぷ講座 ービジネスコーチング編ー」
- 日 時 11月19日(金) 13:00～16:00
- 会 場 プラザ杉の子 (大館市有浦1-7-55)
- 講 師 平野順子氏
- 対象者 若年従業員の指導に携わる方
- 定 員 30名(定員になり次第締め切ります。)
- 参加料 無料

【申し込み・お問い合わせ先】

フレッシュワーク AKITA (佐藤)

TEL 018-826-1735



事務局訪問！

組合ティールーム

鹿角市花輪大町商店街振興組合

事務局長 田 中 喜美子さん



ー仕事の内容を教えてください。

商店街の“よろず屋”的存在です。組合の各種事業のほか、ハミングカード協同組合の業務と、組合の有志で運営している組織が、商店街の空き店舗対策として始めた葬祭事業で、葬儀の司会をしています。これは大変な緊張を伴う仕事ですが、その甲斐あって、今では葬儀以外の人前での発表は少し緊張しなくなりました。

ー今、熱中していることは何ですか？

健康の維持です。帰宅も遅いので、早めに眠ることに努めて、心身ともに一日の疲れをリセットするように心掛けています。見たいテレビ番組があっても自分に言い聞かせて、睡眠時間を優先しています。

ー心に留めている言葉は何ですか？

「今日より若い明日はない」です。お葬式という一期一会の場に立ち合わせていただくようになってから、その思いが一層強くなりました。葬儀の仕事に携わることで時間の大切さに気付かせていただき、良い機会を与えられたと思っています。

ー組合のPRをお願いします。

10月から「いきいき健康商店街」と銘打って、お客様に商店街を散歩していただくイベントを2月末まで開催します。メインイベントの10月16日には、商店街でラジオ体操をした後、散歩あるいはノルディックウォーキングや、商店街探検(キーワード探しゲーム)をした方に、鹿角の食材をふんだんに使った鍋物やおむすびをご堪能いただきます。是非、当商店街にいらしてください！

第14回中小企業団体ゴルフ大会を開催！

～秋晴れの下、熱戦が繰り広げられる～



9月14日(火)、第14回中小企業団体ゴルフ大会を秋田市の秋田カントリークラブにおいて開催しました。本大会は、本会会員並びに関係機関相互の交流促進を目的に開催しているもので、当日は、見事な秋晴れに恵まれ、全県から集まった37名の参加者は自慢の腕を競い合いました。

今年も多くのご組合及び企業から協賛を頂き、競技の結果、県南流通サービス事業協同組合の近藤道哲副理事長が、グロス78、ネット70.80で優勝とベストグロスの二冠に輝きました。

また、競技終了後の表彰式では、参加者同士がお互いの健闘を讃え合う等、親睦を深めました。

【結果】

- 優勝 近藤 道哲氏 (県南流通サービス事業協同組合)
準優勝 浅利 久樹氏 (秋田県鳶土木事業協同組合)
第3位 森田 真澄氏 (男鹿南秋生コンクリート協同組合)
BG賞 近藤 道哲氏 グロス78(42,36)



優勝者 近藤道哲氏

「中小企業組合検定試験」受験者募集中！

本会では、平成22年度中小企業組合検定試験の受験者を募集しております。本試験に合格し、組合等で3年以上の実務経験を有する方は「中小企業組合士」として認定されます。「中小企業組合士」は、事業協同組合等の運営エキスパートとしての公的資格です。是非ご応募ください。

- 試験科目：3科目（組合会計・組合制度・組合運営）
- 試験日：平成22年12月5日(日)
- 受講料：5,000円（一部科目免除者は3,000円）
- 試験地：秋田市
- 申込締切：平成22年10月15日(金)

※お申し込み・お問い合わせは、本会調査広報課(TEL018-863-8701)までご連絡ください。

官公需適格組合

『カデル』

秋田管工事業協同組合

理事長 高橋 正 男
副理事長 宮崎 真 吾
" 本 多 秀 文

秋田市山王臨海町3番18号

☎018(862)6161/FAX 018(824)5685



“企業の挑戦を応援します”

株式会社 北日本リース

考えてみませんか？経営の次にあるもの…
設備資金・生命保険・損害保険・資産形成・相続・事業承継等
ご相談をお気軽にどうぞ!!

秋田市高陽幸町8-17 TEL 018 (883) 1888

FAX 018 (883) 1822

E-mail: njl@cna.ne.jp

ホームページ: <http://www.njl.jp/>

ご存知ですか？“出向と移籍で築く人と企業の安心ネット”を！

「やむなく人員削減を…」 「即戦力の人材確保を…」 と
お考えの企業の皆様へ

経済・産業団体、厚生労働省と連携して、
全国的なネットワークで出向・移籍のあっせんに努めています。

全国ネットの 人材情報

企業間の出向・移籍の
お手伝いを47都道府県の
事務所で行っています。



幅広いデータベース

ハローワークや経済団体などと連携し
豊富な人材情報を提供しています。

信頼と安心のかけはし

経済・産業団体と厚生労働省の協力で
設立された公益法人です。

在職者の方もサポート

在職者の方の職業相談・職業紹介を行っ
ています。

相談等の費用は無料

情報の提供、相談、あっせんについての
費用はかかりません。

お問い合わせ・ご相談はこちらまで

出向・移籍の専門機関



財団法人 産業雇用安定センター秋田事務所

〒010-0951 秋田市山王3-1-7 東カンビル4F

TEL 018-823-7024 FAX 018-883-4215

※ホームページでのご案内 <http://www.sangyokoyo.or.jp/>

ご利用時間

午前9時から午後5時
(土・日・祝日は休業)

中央会共済制度 オナーズプランⅣ型

ステイタスM

無配当低解約返戻金型定期保険

BESTパートナー
三井生命

- 1** 15年以上の保障準備とその後の資産づくりを両立
・バランスの良いプランニングが魅力です。
- 2** 2段階の低解約返戻金期間の設定で割安な保険料と確かな保障
・割安な保険料で98歳までの長期にわたる保障をご用意いただけます。
- 3** 各種制度を利用して「年金としてのお受け取り」「保障の終身化」が可能
・死亡・高度障害保険金の全部を原資として、年金で受け取ることができます。〈ご契約者が法人の場合〉
・解約返戻金の全部または一部を原資として、年金で受け取ることができます。〈ご契約者が法人でも個人でも〉
・保険料のお払い込みを中止し、一生涯保障が続く払済終身保険に変更できます。〈ご契約者が法人でも個人でも〉

※商品内容の詳細は「ステイタスM商品パンフレット」「ご契約のしおりー約款」「設計書(契約概要)」「特に重要な事項のご説明(注意喚起情報)」を必ずご覧ください。

三井生命保険株式会社 〒100-8123 東京都千代田区大手町2-1-1 TEL.03(6831)8000(代表) <http://www.mitsui-seimei.co.jp/>

C-21-0312(H22.1)

[中央会共済制度引受会社]

三井生命保険株式会社

従業員退職金のご準備に **特定退職金共済制度**

[中央会共済制度のお問い合わせ先は]

秋田支社 〒010-0921 秋田市大町1丁目3番8号

秋田営業部 TEL 018(863)1626 大曲営業部 TEL 0187(62)1337 大館営業部 TEL 0186(49)2459
本荘営業部 TEL 0184(23)2950 湯沢営業部 TEL 0183(72)3230 能代営業部 TEL 0185(54)2520

2010
10
Oct

中小企業あきた

平成22年10月1日発行(毎月1日発行)第605号

発行/秋田県中小企業団体中央会 〒010-0923 秋田市旭北錦町1-47 ☎018-863-8701 FAX 018-865-1009

印刷/秋田活版印刷(株)

定価280円