

- ① 組合の紹介・PRなど
- ② 今年の目標や抱負

## 新春特別企画

# 寅年に設立された組合に伺いました ～令和4年の目標や抱負～

### 秋田県漆器 工業協同組合 設立から72年



佐藤公理事長

層をターゲットとして輸出拡大できるよう、商談会やモニタリングを実施しております。

①秋田県漆器工業協同組合は昭和25(1950)年に設立され、組合が中心となって原材料の安定確保や宣伝活動、後継者の育成等に取り組むことで、産地の振興・発展に尽くしてきました。令和3年3月末現在、組合員は80名、うち14名が伝統工芸士です。

川連漆器は、約800年の歴史を持ち、食器を中心とした実用的な需要に支えられてきました。昭和51(1976)年に国の伝統的工芸品に指定、平成20(2008)年には地域団体商標に登録となりましたが、国内でもまだまだ知らない人が多いため、知名度向上が業界の課題であり、組合の目指すところです。

また、5年くらい前から、国や県の補助を受けて海外展開にも集中的に取り組んで参りました。欧州の富裕



〔川連塗りフェアの様子〕

②ここ2年ほど、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、産地の一大イベントである「川連塗りフェア」が開催できませんでした。令和4年度は「川連塗りフェア」を盛大に開催するとともに、海外展開の取り組みも強化していきたいと考えております。

川連漆器は、木地をはじめほとんどが自然にある材料から作られます。修繕が可能で、世代を継いで長く愛用されることも多く、漆器を使うことは、SDGs(持続可能な開発目標)の考え方そのもので、環境に優しいこともPRしてまいります。

### 秋田県 建築設計事業 協同組合 設立から60年



石田起徳理事長

①秋田県建築設計事業協同組合は、建築設計監理業を営む事業者により昭和37(1962)年に設立されました。国や県、市等から発注される公共物件の設計監理業務を組合で共同受注しており、多くの実績を有しています。

新型コロナウイルスの発生当初は、工事の長期化等により大きな影響を受けましたが、最近は落ちついてきました。

②公共物件が減少傾向にあるため、近年は民間の大型物件の受注にも取り組み始めています。昨年は民間大型物件を1件受注できたので、今年は組合員同士で力を合わせて更なる受注獲得につなげていきたいと考えています。



〔受注した大館市役所の外観図〕

また、デジタル化による技術革新が当業界でもどんどん進んでいますので、これらに対応できるように組合でも進化していきたいと思っております。

令和3(2021)年は、前年に引き続き新型コロナウイルスの影響が長引いた一年でありました。

そこで、新年が良い年となるように願いを込め、令和4(2022)年の目標や抱負について、寅年に設立された組合の理事長に伺いました。

## 秋田県木材 産業協同組合 連合会

設立から48年



大坂真一理事長

①秋田県木材産業協同組合連合会は、全県における木材産業の近代化・合理化を図り、会員となる単協の組合活動を活発にし、充実させるために昭和49(1974)年に設立されました。

最近では、中央会の補助事業を活用して販路開拓のための懇談会を開催した上で、県産木材の輸出拡大に取り組んでいます。

木材業界では昨年、ウッドショックにより木材価格が上昇し、これまで安い価格で取引されていた国産木材の価値が見直される契機となりました。

②今年も、木材業者の生き残りをかけた厳しい年になると予想しています。木材の価値を上げるために努力するとともに、素材だけではなく、加工度を高めた製品の輸出拡大を目指します。

また、大型製材工場の能代市への進出が決まっていることから、当連合会として、会員や組合員同士の結束を強めるとともに、共存共栄を図っていきたくと思っています。



[県外市場での県産材展示会の様子]

今や、林業・木材産業は成長産業となっていますが、森林資源が日本一の本県では、伐採する人手が足りない他、次の世代に向けた再造林の課題があります。

当連合会では、同業者同士で競争するのではなく、共同事業を通じて、相互扶助の精神の下、会員組合や組合員企業で助け合ってまいります。

## 秋田県 保険代理業 協同組合

設立から24年



工藤和夫理事長

①秋田県保険代理業協同組合は、保険サービスの自由化に伴い経営が圧迫されていた中小零細代理業者の生き残りを図り、共同事業の実施による経営効率化や体質改善を目的として、平成10(1998)年に設立されました。平成25(2013)年には保険契約の共同受注事業を開始し、県内高校生を対象とした「高校生総合補償制度」の他、県職員や教職員向けに割安な団体扱い保険を提供しています。

コロナ禍により保険の勧誘方法が変わってきている中で、中長期的な視点で他の代理店と差別化を図っていくため、人材育成に最も力を入れており、プロフェッショナル志向塾と名付けた教育研修事業を実施しています。

②今年も、中央会の補助事業を活用した研修会を開催し、非対面・非接触型の営業スキルの向上を図ることとしており、それに向けて組合員にアンケートを実施し、経営課題の洗い出しを行っています。

また、昨年8月に施行された秋田県自転車条例により、今年4月から自転車損害賠償責任保険等への加入が義務化されることから、関連商品の販売を強化していくほか、本県に特化したシニア向け保険商品を売り出していくこととしています。

保険代理業界には、客観的評価基準がないため、業界での勝ち残りや差別化を図るためには、顧客本位の視点に立つことが重要であると考えています。

顧客だけでなく、保険会社からも信頼される代理店を目指して、組合事業に取り組んでまいります。



[シニア向け保険商品チラシ見本]