

へんしも

人とひとを結ぶ本：へんしも情報 HensimoJournal

Kochi Prefectural Federation of Small Business Associations

2
2017
vol.191



- 1 組合見聞録
 - ・企業組合アルバートザ
- 3 中央会だより
 - ・第31回高知県地場産業大賞
 - ・組合いんふおめーしょん
 - ・組合NewFace
 - ・組合110番
 - ・ものづくり補助事業成果発表・ビジネスマッチング会に参加
 - ・健康づくり推進のための包括的連携に関する協定を締結
 - ・Pick Up!先進組合
- 9 コラム 飛耳長目
- 11 施策情報
 - ・外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律の概要
- 13 県内各業界別の動向・1月

人を継ぎ、組織を育む

高知県中小企業団体中央会

【組合見聞録】

企業組合
アルバートザ

企業組合 アルバートーザ

【組合見聞録】

KUMIAI KENBUNROKU
Kochi Federation of Small Business Associations

理事長

永田順治氏

〔組合プロフィール〕

所在地：土佐市新居38番33号

組合員数：6名 従業員数：9名

設立：平成28年1月

主な事業：飲食店の経営

土佐市の食材、太平洋、
仁淀川が一度に満喫できる
カフェをオープンしました！

“土地”と“人”を繋ぐコミュニティの場を創出

高知県の中心部にほど近い土佐市は、温暖な気候と鎌田井筋の豊富な水の恩恵を受け、古くから農業の盛んな地域であり、平野部ではビニールハウスによる施設園芸、周辺の山地では土佐市が発祥の地とされる「土佐文旦」などの果樹栽培が行われています。また、仁淀川の豊かな伏流水により製紙工業が盛んとなり、太平洋に臨む宇佐地区では沿岸漁業や水産加工などが伝統的な基幹産業として発展してきました。しかし近年では、人口減少や高齢化が進み、市全体としても活気がないように感じていました。また土佐市には目玉となる観光スポットがないため、観光客に足を運んでもらうことが難しい状況となっています。

私たちはこのような状況の中、少しでも土佐市で足を止めてもらうため、また土佐市にある様々な特産品の素晴らしさを県内外の人たちに知ってもらおうと企業組合アルバートーザを設立し、地元の食材をふんだんに使ったメニューを提供する「Café Niil Mare (カフェ ニールマーレ)」をオープンしました。店名の由来は、「Nii→新居」「ilmare→海(イタリア語)」を組み合わせた造語で、「地域を感じられるメニューと太平洋を望む美しいロケーション。“土地”と“人”を繋ぐコミュニティカフェ」をコンセプトとしています。開店にあたっては、土佐市が新居地区に整備した

「観光交流施設」の2階部分に入居することができました。1階が直販所となっているため、直販所の買い物ついでに寄ってもらったり、当店で食事のあと、直販所で土佐市の特産品を買ってもらうなど、相乗効果にも期待しています。



四万十鶏のハニーバターチキンカレー



BBQソースのハンバーグロコモコ



厚切りパテットのフレッシュトースト



ミネラルメロンの豆乳レアチーズ



組合だからこそできること

土佐市新居地区は、石鎚山系を源流とする仁淀川河口と太平洋が一望できる大変すばらしい風景を有しています。「Café Niil Mare」はちょうど仁淀川と太平洋が交わる場所にあり、お店からは広大な太平洋が一望でき、最高のロケーションで食事などを楽しんでもらうことができます。

開店までには、中央会や土佐市、県の地域支援企画員など

にも協力を頂きながら事業計画の策定はもちろん、コンセプトの確立から提供するメニューやサービスの提案まであらゆる面でサポートを頂きました。また県の事業を活用し、カフェダイニングを中心とした飲食店舗を全国で展開する株式会社エスエルディーの青野氏によるメニューや内装などの総合的なアドバイスも頂くことができました。

私はもともと東京の飲食店で働いていましたが、2年前に地域おこし協力隊として土佐市に1ターンし、観光振興に携わってきました。協力隊として活動している中で農家を営んでいる新居地区の方々と知り合い、ともに地域の活性化を目指す取り組みを行う中で共通の目標を見出すことができ、一緒に組合員として企業組合を立ち上げ、カフェを経営する事になりました。企業組合を選択した理由としては、組合員が従業員として従事する一方、全員が経営者としての一面も持つため、高い意識を持ちながら運営できる点が、地域の活性化を目指す飲食店を運営するうえで必要不可欠であると考えたからです。組合事業は今のところ飲食店の運営だけですが、今後はお店で提供する食材の生産まで幅広く展開できればと考えています。

土佐市「南の玄関口」として

開店して約1年、当初は思い通りに売上が伸びず、経営の難しさに悪戦苦闘していましたが、雑誌やメディアなどにも取り上げていただいたこともあり、事業もようやく軌道に乗りつつあります。

これからはさらに多くのお客様に足を運んでいただけるよう、新メニューの開発や季節ごとのイベントなど趣向を凝らしたお店づくりに取り組んでいきます。なによりもコーヒー1杯だけでも気軽に寄ってもらえるような居心地の良い雰囲気を大切に、そうした空間に様々な人が集まることで自然と新しいコミュニティが生まれるようなお店を目指していきます。

将来的には店舗を増やし、雇用を創出すると同時に、異なるコンセプトと切り口で、新たな土佐市発のカルチャーを創り出していけ



ればと考えています。そのような当組合の活動が土佐市のブランド化を促進することとなり、少しでも多くの方が実際に土佐市に足を運んでいただけたら幸いです。

Café Niil Mareのご案内

今月よりモーニングはじめました!!
大人数の宴会・パーティも承ります!
(50人程度)

所在地:土佐市新居38番33号

新居地区観光交流施設「南風」2階

営業時間: 8:00~21:00

定休日: 毎月第2・第4月曜日(祝日は営業)

電話番号: 088-856-5861

席数: 46席 駐車場: 30台



第31回 高知県 地場産業大賞

栄えある受賞おめでとうございます

本会役員、会員事業所から、四万十コンクリート株式会社(代表取締役会長 矢野武志氏: 本会副会長)、株式会社城西館(代表取締役社長 藤本正孝氏: 本会副会長)、株式会社スイーツ(本会会員)がそれぞれ下記のとおり受賞されました。



地場産業大賞

四万十コンクリート 株式会社

【製品】控巾自在耐震性大型ブロック「ガーディアン」



産業振興計画賞 株式会社城西館 【活動】大豊町の銀不老豆による地域活性化



地場産業賞 株式会社スイーツ 【製品】田野屋塩二郎シューラスク／プチシューラスク

組合いんふおめーしょん Kumiai Information

全高知珊瑚協同組合連合会

第41回土佐さんごまつり を開催します

全高知珊瑚協同組合連合会(田村紘理事長)では、第41回土佐さんごまつり(開催期間:3月4日(土)~3月10日(金)開催場所:高知駅南口「高知観光情報発信館とさてらす」)を開催します。

本まつりは、本県地場産品の宝玉石珊瑚の魅力・加工技術・芸術性を広く県内外に発信し、業界の発展及び工芸技術力の向上を図ることを目的として開催されます。開催期間中は、名作コンテストの受賞作品の展示をはじめ、展示作品に対する来場者の投票実施や珊瑚製品の加工実演、珊瑚に関するDVD上映や資料の展示、プレゼントクイズなど多数の催しが実施されます。

是非この機会に、珊瑚の加工技術、宝玉石珊瑚の魅力や芸術性を鑑賞しに足を運んでみてはいかがでしょうか。



高知県美容生活衛生同業組合

講習会を開催しました!

高知県美容生活衛生同業組合(三宮豊辰理事長)では、去る1月23日(月)に本会支援事業の「小企業者組織化特別講習会」を活用し、講習会を開催しました。



本講習会は、現在の美容業界を取り巻く環境を把握し、環境の変化に対応できる経営力を得ることを目的としており、講師に美容業界を専門分野とする経営コンサルタントの津田氏(中小企業診断士)をお招きし、「お客様に愛され続けるサロンづくり」と題して、ご講演いただきました。

美容業界の現状や課題、又、地方サロンが抱える課題を踏まえた上で、どのようなサロンづくりが必要なのかを、理論だけでなく具体的な先進事例の紹介なども交えてアドバイスいただき、参加者からは大変好評を得られ有意義な講習会となりました。

高知県商店街振興組合連合会

青年部研修「商店街パワーアップセミナー」を開催しました

高知県商店街振興組合連合会青年部(安藤一臣青年部会長)では、去る2月14日(火)に高知サンライズホテルにて、商店街パワーアップセミナーを開催いたしました。

今回は、「熊本震災からの復興への健軍商店街の取り組み」をテーマに、全国商店街振興組合連合会青年部長で、熊本県の健軍商店街振興組合の井川正宏氏を講師にお招きし、昨年4月に発生した熊本地震当時から現在までの商店街を含めた熊本の様子や、組合の復興への取り組みについてお話いただきました。

熊本市東部エリアの中心である健軍商店街は、震源地から5kmの距離に位置し、アーケードや核店舗に甚大な被害が出ている様子は熊本地震を象徴するシーンとなりました。そんな中で、大量の瓦礫の撤去など行政との交渉が必要となることから商店街はいち早く復興委員会を立上げ、組織として復旧作業にあたる体制を整えたそうです。



土佐のおきゃく2017開催

今年も、高知市中心市街地及び周辺地域にて「土佐のおきゃく」が開催されます。高知の美味しい食べ物やお酒を堪能しながら、様々なイベントを楽しもう!高知の酒文化に浸れること間違いなし!!ぜひ、足をお運びください!

※下記は「土佐のおきゃく2017」で実施されるイベントの一部です

<土佐のお座敷体験、土佐の酒肴>

高知市旅館ホテル協同組合(宮村耕資理事長)、高知県酒造組合(竹村昭彦理事長)が合同で、3月6日(月)～11日(土)に、高知市内の旅館・ホテルにてお座敷体験イベントを開催いたします。当日は高知のお酒と新鮮食材を使った土佐料理を味わいながら、高知県ならではの「お座敷遊び」が体験できます!「べく杯」や「菊の花」、「はし拳」、「しばてん踊り」などを交えて地酒を楽しもう!お誘いあわせの上、ぜひご参加ください。



[イベント詳細]

場 所／ホテルおおりや、三翠園、龍馬の宿 南水、ホテル高砂、土佐御苑
料 金／5,000円
問 合 せ／088-823-5941
 (高知市旅館ホテル協同組合)、
 088-823-3558(高知県酒造組合)

[各旅館・ホテルの実施日時と連絡先]

- ホテルおおりや
3月6日(月) 18:30～20:30／申込・問合せ:088-821-0100
- 三翠園
3月7日(火) 18:30～20:30／申込・問合せ:088-822-0131
- 龍馬の宿 南水
3月9日(木) 18:30～20:30／申込・問合せ:088-873-2181
- ホテル高砂
3月10日(金) 18:30～20:30／申込・問合せ:088-822-1288
- 土佐御苑
3月11日(土) 18:30～20:30／申込・問合せ:088-822-4491

<おびさんマルシェ>

おびさんロード商店街振興組合(大西みちる理事長)では、3月5日(日)・12日(日) 11:00～21:00に、全長355mのおびさんロードでちょっぴりお洒落な食とアートの蚤の市「おびさんマルシェ」を開催します。17時からイルミネーションが灯り、土佐の宵を彩ります。

[イベント詳細]

場 所／おびさんロード商店街全域
問 合 せ／088-871-6527
 (おびさんロード商店街振興組合)

※一部、日没閉店及び雨天中止 ※詳細はおびさんマルシェblog参照



<はりまや炭炭(たんたん)サロン>

はりまや橋商店街振興組合(山本良喜理事長)では、3月10日(金) 11:00～15:00に商店街に設置した七輪を囲んで美味しい炭火焼きをお楽しみいただけます。当日は、毎週金曜日恒例の「はりまや市」を開催しておりますので、ぜひ炭火焼きにピッタリのお好みの食材をお買い求めください。

[イベント詳細]

場 所／はりまや橋商店街内わくわく広場
問 合 せ／088-882-4174
 (はりまや橋商店街振興組合)



掲載無料

組合いんふおめーしょんのコーナーを、組合活動のPR、イベントなどの告知にぜひご活用下さい。

中央会まで
 どしどし情報をお寄せ下さい!!



今村義男 理事長

高知成長建設協同組合

設立：平成29年1月6日
所在地：高知市介良乙3675番地
出資金：1,000,000円
組合員数：4名
主な実施事業：共同購買事業

理事長からの一言

我々建設業界においては、近年都市圏を中心に需要は拡大傾向にあると言われていますが、本県への波及効果は少なく、逆に材料不足や資材単価の高騰により厳しい経営環境が続いています。加えて従業員の高齢化や新規就業者の減少も進行し、現場で働く事のできる人材の確保が難しくなっており、個々の企業努力だけではこれらの難

局に立ち向うことに限界があります。

そこで、今般、相互扶助の精神に基づいた事業協同組合を設立して、共同購買事業や教育情報提供事業に取り組むことで経営の効率化や人材育成強化を図り、もって組合員の経営力強化や経済的地位の向上に繋げていくことを目指します。

どうぞよろしくお願い致します。

KUMIAI 110

[組合110番]

理事会に欠席した理事の責任について教えてください

Q. 現理事で、理事会に出席するつもりだったが、急に出張等の都合で出席できず、また書面議決書も提出していなかった場合、理事会の決定事項については賛成したものとみなされるのか、無関係とみなされるのか、どちらになるでしょうか。

もし、賛成したものとみなされるならば、反対の意思表示をしない限り出席しようが、欠席しようが同様であるとの解釈になるのではないのでしょうか。

A. 理事会に欠席したものは、決定事項について賛成したものとみなされないため、その決定の段階までは責任はありません。しかし、理事は、組合の業務について、監視の義務があります。そのため、理事会が開催されたこと、また当該決定がなされたことを知っていながら、決定から執行までの段階で、これを止めるべく何らかの措置をとらなかったときは、理事としての一般的任務懈怠の責任は免れません。

変更のお知らせ

工場管理者研修 (3月7日開催)について

先月号にてご案内いたしました「工場管理者研修」につきましては、下記の通り、開催時間、場所を変更いたしました。

ご迷惑をおかけしますがよろしくお願い致します。

●開催日時
平成29年3月7日(火)
午前9時～午後5時

●開催場所
高知ぎばさんセンター
1F多目的ホール
(高知市布師田3992-2)



通常の定期預金より
高めの金利設定
※当金庫内比較



固定金利の半年複利で
効率よく資産運用



ライフスタイルに合わせて
選べる期間1年・2年・3年
※原則として満期日前の解約はできません。

個人のお客さま向けの

定期預金

マイハーベスト

※詳しくは、店頭のコピーまたはホームページをご覧ください。

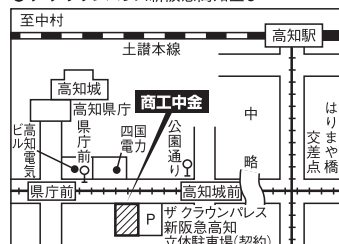


商工中金

高知支店 088(822)4481

〒780-0870 高知市本町4-2-46

●ザ グラウンパレス新阪急高知並び



本会では、去る平成28年11月14～15日（大阪会場：インテックス大阪）、平成28年11月30日～12月1日（東京会場：東京ビックサイト）に開催された「中小企業 新ものづくり・新サービス展（主催：全国中小企業団体中央会）」に参加しました。

本展示会は、ものづくり補助事業（平成24年度ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金、平成25年度補正中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業、平成26年度補正ものづくり・商業・

サービス革新補助金）に取り組んだ事業者が、補助金を活用して新たに開発した製品、サービス、技術等の成果を発表するとともに、販路開拓、市場創生、企業間連携の実現、情報収集・交換などのビジネスチャンスに繋げる場を提供し、事業化促進を支援することを目的として開催されたもので、大阪会場には本県から5事業者が、東京会場には3事業者がそれぞれ出展し、各々の取り組み成果のPRと事業化に向けたビジネスマッチングに熱心に取り組みしました。

大阪会場	出展事業者	展示品
	株式会社キタムラコンピュータ	自動勤務割ソフト快勤くん・タブレットたふれこ・就業管理 快勤Master
	室戸海洋深層水株式会社	室戸海洋深層水を主原料とし、無添加の安心、安全な食塩「室戸の塩」、「深海の華」業務用及び一般家庭用
	株式会社カツマジパン	糖質制限うどん、糖質制限パスタの小ロット生産。OEM開発
	株式会社土佐電子	メカナムホイールを使用して全方向移動が可能な、カゴ車潜り込み式低床型牽引搬送台車
	株式会社四国テント看板	テント生地を用いた立体加工品



東京会場	出展事業者	展示品
	株式会社高南食品	バルメシシリーズ（チキンのHS煮、ラタトゥイユ、ペンネアラビアータ、ゴーゴーカレー他）
	株式会社ビーウェーブ	スマートタイムレコーダー STR メンタルヘルスチェックシステム
	菱高精機株式会社	独特な切刃形状を持った深穴工具（NEP）バーチカル加工用 新工具



ものづくり補助事業成果発表・
ビジネスマッチング会に参加しました

挑戦の数だけ、
保険がある。

To Be a Good Company



東京海上日動



健康づくり推進に関する 包括協定を締結しました

本会では、去る平成29年1月30日に全国健康保険協会高知支部（濱田龍太郎支部長）と「健康づくり推進のための包括的連携に関する協定」を締結しました。

この協定では、加入者の健康づくりの推進を図り、心身ともに健康な状態での業務の遂行並びに生活の質の向上を目指すこととし、具体的には加入事業所や加入者に対する効果的な健康づくり情報の発信と実践に関すること、健康診断の受診勧奨や特定保健指導、健康相談、各種講演会など健康づくり事業の促進に関すること、健康経営の普及及び推進に関すること等を、両者が協働して取り組むことと致しました。

また、本会では同協会高知支部に「高知家」健康企業宣言を致しました。



事業所の皆様へ 企業と従業員の生活を守るために「健康経営」に取り組みませんか？

「健康経営」とは、従業員の健康を重要な経営資源と位置付けて、経営者が健康投資に取り組み、従業員の健康増進と企業の生産性の向上を目指す経営手法です。

健康経営の メリット

- ◆企業イメージの向上
- ◆従業員のモチベーションアップや欠勤率の低下による生産性の向上
- ◆労災事故等の防止によるリスクマネジメント etc

健康経営の 具体的な 取り組み

- 生活習慣病予防検診の受診
- 生活習慣の改善に向けた保健指導の利用
- 出張教室（保健師、健康運動指導士が職場に来て健康づくりの話、職場で出来る運動の紹介、食育などの健康学習を実施）の活用

「健康経営」の取り組みの第1歩として『高知家』健康企業宣言をしませんか？

＜『高知家』健康企業宣言の流れ＞

- Step1** 「職場の健康度チェックシート」で職場の健康課題を確認し、改善策を検討
- Step2** 取り組み項目※を決めて、従業員の健康づくりを誓約
(宣言申告書を協会けんぽ高知支部へファックスする)
※共通して取り組む必須項目と、職場内の課題に応じて重点的に取り組む選択項目があります
- Step3** 宣言証の発行(事業所内外に宣言内容を周知・発信する)
- Step4** 宣言内容をもとに事業所内で健康づくりに取り組む

健康経営に関すること、『高知家』健康企業宣言の詳細については、下記までお問い合わせ下さい。

＜お問い合わせ先＞ 全国健康保険協会高知支部 企画総務グループ
〒780-8501 高知市本町4-2-40 ニッセイ高知ビル TEL 088-820-6012

「伝統工芸インターンシップ」で産地に即戦力となる後継者を呼び込む!

越前漆器協同組合

〔所在地〕福井県鯖江市西袋町37号6番地の1 〔TEL〕0778-65-0030 〔組合員数〕145人
〔設立〕昭和25年2月 〔URL〕<http://www.echizen.or.jp>

■背景・目的

越前漆器産地は全国漆器展で最高賞を数多く受賞するなど、職人の卓越した「技」が高く評価されてきた。しかし、職人の高齢化が進み、後継者不足が長年の課題となっている。こうした状況のなか、産地の後継者として、即戦力となる技術を学んでいる若者を産地に呼び込むため、日本唯一の工芸学部がある学校法人二本松学院と、産地を有する福井県鯖江市、鯖江商工会議所が包括的連携協定を締結した。その取組みの一環として中央会と鯖江市で「伝統工芸インターンシップ」を実施し、学生が越前漆器産地の生活環境や仕事内容を早い段階で認知し、就職先の候補として捉えてもらい、将来は後継者として産地に根付くことを目指している。

■事業・活動内容

「伝統工芸インターンシップ」は、越前漆器協同組合と福井県中小企業団体中央会、鯖江市の共同企画にて運営され、組合は受入事業者の選定、受入体制の整備を担当した。鯖江市は、連携協定を結んでいる学校法人二本松学院等都市部からの受入学生の確保に協力した。実施前には、同学院の学生を対象に「産地見学会」を開催し38名が参加。工房の見学を通じて本事業のPRを行っている。中央会は、組合、鯖江市とともに事業のスケジュール作成、関係各所との調整に関わったほか、受入学生の旅費、宿泊費の補助を行っており、組合単独では困難であった事業の実施を他機関との連携によって可能にしている。インターンシップは1週間の日程で実施され、漆工芸を学んでいる学生5人が参加し、工房で蒔絵や塗りの作業を体験したほか、地域住民との交流を通じて産地の歴史や文化を学ん

だ。学生は産地での就職意欲が非常に高く、今後も産地へ後継者を呼び込む取り組みを続けていく予定である。

■成果

インターンシップに参加した5人の学生のうち、1人が産地の企業への就職が内定した。本事業を契機に、求人事業者が組合を通じて漆工芸を学んでいる学生とコンタクトできる環境が整い、これまで苦勞していた即戦力の確保につながった。今後、組合が学生の情報を把握し、事業者と学生のマッチング機能を担うことで、産地の後継者確保の一助になることが期待されている。



職人から蒔絵を習う学生

かごしまの魅力をおもてなしの心で提案する着地型観光

鹿児島県旅行業協同組合

〔所在地〕鹿児島県鹿児島市山下町17-5 〔TEL〕099-225-8901 〔組合員数〕74人
〔設立〕平成18年8月 〔URL〕<http://www.mitabi.net/index.htm>



ロケット打ち上げ体感ツアー

■背景・目的

桜島や指宿、霧島などの温泉の魅力だけでは国内及びインバウンド観光の誘客は頭打ちとなり、今後も減少の歯止めがかからないとの危機感があつた。鹿児島県地域の観光を通じて、その土地の文化も含めて交流したいという観光客に対して魅力ある商品を提供し、繰り返し足を運んで頂くことを目的に、組合として着地型観光ツアーに着目・企画に取り組んだ。

■事業・活動内容

観光旅行と着地型観光の違いがまだ明確で無かった時期に取組みを始めたことから、当初3年間は組合員に着地型観光の重要性を認識してもらうことになり苦勞した。

「儲からないから取り組まない」の一言で片づけられる状況が相当期間続いたが、理事長が根気強く提案を続けるなど地道な取組みが実を結び、着地型観光の認知度は高まってきている。

組合員の大半は、自社での募集型企画旅行を実施できない第3種旅行業登録(営業所所在地市町村及び隣接市町村での催行は可)であるため、組合が組合員のニーズに沿って開発した商品を取り扱えることが大きなメリットである。「ロケット打ち上げ体感ツアー」は東京・有楽町のかごしま遊楽館で先行発売を行ったところ、徹夜組が出るほどで、組合商品としては高価格帯であったにもかかわらず、「低価格で満足度の高い商品である」との反響が得られた。

そうしたことが、組合が誘致した「第2回地旅博覧会inかごしま」「第11回国内観光活性化フォーラムinかごしま」の開催への全組合員の参画・参加にも繋がっている。

今後は、着地型観光に熱心な市町村に絞って働きかけると同時に、インバウンド事業者との関係構築を重視していく計画である。

■成果

現在は様々な地域の振興にも寄与していることで組合員に誇りが芽生え、意識の高揚や組合員間相互の連携が強化され、新たな地域観光資源の発掘にも繋がった。理事長の強力なリーダーシップのもと、全員参画型の取組みへと移転した好事例であり、他の地域で着地型観光を導入する際のモデル事業といえる。

中小事業者の 新事業チャレンジ



株式会社 ModelVillage
代表取締役 小松 一之 氏

はじめに 日本では、設立した会社で5年間存続できるのは6%、30年存続できるのは0.2%と言われています。1,000分の2という奇跡の継続をして成長を続けるには、利益が出ているうちに利益を投資し、商品や事業が成長を鈍化させる前に新規事業や新商品を成長軌道に乗せることしかありません。「本業集中」はもっともらしい経営戦略ですが、結局、短期的な利益を浪費することも少なくありません。

最初から安定志向で安定成長している会社はありません。同じ輝いている太陽でも、朝日(昇り)と夕日(降り)の見分けがつかないようでは、会社は存続できないと考えます。

挑戦をすることが経営者の仕事です。挑戦することが必要と感じていても、何をすればよいか?どうすればよいか?分からない中小企業の経営者の方がたくさんいらっしゃいます。そういった中小企業の経営者の皆さまに対して、これまで私が経験した300社以上の中小企業支援の現場で見たこと、感じたことの中から新事業にチャレンジする際に大切なことを今回お伝えします。

成功することより失敗しないこと

前述のとおり、企業(事業)を長年継続することはとても大変です。変化する社会情勢や消費者ニーズに対応していくには時に運を味方にならないといけないことも多々あります。そこで、極端な話し、毎年100円赤字の会社は10年続くかもしれませんが、好決算を続けていてもある年に5,000万円の赤字を出した会社は5年で潰れるかもしれません。100%成功する事業計画など世の中にはありませんが、「これをやると必ず失敗する」ということはたくさんあります。成功事例は千社あれば千通りのストーリー、要因がありますが、失敗事例の原因はいくつかに絞り込まれるものです。

そこで、少し後ろ向きに聞こえるかもしれませんが、新事業を始めるときは会社に大きなダメージを与えるような大失敗をしないように「続ける」ことが重要と考えます。続けていれば、成功のチャンスが訪れます。そのチャンスが来たときにきちんと動ける体制に会社をしておくことが大事なのです。小さな失敗を恐れる必要はありませんが、次から述べる各事項に留意し、大失敗しない新事業に取り組んで下さい。

目的と手段

新事業を始める際、「目的」と「手段」を間違っている経営者の方は少なくありません。例えば、新しい会社をつくるという「手段」が目的になっていて、肝心の事業の「目的」が曖昧でおろそかになっていたり、新商品を期日までにリリースすることが「目的」になって商品開発を急いだが、本当にその会社が必要としていたのは既存商品のコストダウンだったり…。

新事業を始める際はまず、「目的」を明確にしましょう。何のためにそ

の事業が必要なのか?その事業が目標を達成すると、会社は、社会はどうなるのか?それを実行するために選んだ「手段」は最適なのか?手段を目的にしてしまった時点でその事業の失敗は確約されたも同然です。新事業を始める際、「目的と手段」の設定は最も慎重に、じっくり時間をかけて考えて下さい。また、新事業を進めていると手段のことばかり気になって目的を見失っていくことも少なくありません。事業を進める中で上手いかわないことがあったり、頓挫したときは、改めて目的と手段が間違っていないか確認してみることを強くお勧めします。

社長が本来の仕事に集中できること

事業の失敗は社長の責任です。社長が悪ければ会社は成長しません。社長には人格・品格が必要ですがそれと共に社長がやるべき仕事に集中できているかどうか大きな鍵となります。特に中小企業においては社長の影響が大きく、新事業のプロジェクトリーダーは社長であることが多いため、新事業の成功は社長に掛かっているといっても過言ではありません。

新事業において社長の最も大事な仕事は「判断すること」と「決めること」です。新事業を進めていると、既存事業より多くの決裁事項が日々出てきます。その度に社長が正しい判断をしていかないと事業は失敗します。正しい判断を行うには社長の右腕、左腕が居て社長が判断できる社内外の情報を常に整理できる状態にしておくことが理想です。会社規模によるところはあるものの、新事業の初期は社長自身が現場の第一線で部下に背中を見せて引っ張っていくことも大事ですが、ある程度事業が進んで行ったときは部下に任せて指示する側に回り、本来の仕事である判断して決めることに徹した方が往々にして事業は上手くいくものです。

よいチームづくり

新事業を立ち上げる際、社内にその為のチームを作ることが必要です。このチームが機能するかどうかが新事業の成功の可否を大きく左右することになるのですが、社内の幹部が中心になって構成されることが多いです。しかし、私のこれまでの経験では、経験豊かである一方、考えが凝り固まってしまっている幹部が中心となったチームより、若手や時には正社員だけではなく、パート・アルバイトの方が入っているチームの方が他社にはないおもしろいアイデアを出してきたり、これまでの社内の枠を出した新商品・サービスを生み出すことが少なくありません。

但し、そんな「おもしろい」チームづくりにも大切なルールがあります。それは以下の5点です。

1. 時間を守ること
2. 期限を守ること
3. ポジティブシンキングを貫くこと
4. 他人の意見を頭から否定しないこと
5. 番頭さん(お金の分かる人)をメンバーに入れること

TEAM

1と2は会議を進める上では当たり前のことですが、なかなかできない会社が多いのが現状で、3と4はよいアイデアが出やすい場の雰囲気を作るために必要な事項です。5については、いくらおもしろいアイデアが出て、利益が出なければ会社として実行することは難しいため、アイデアを「事業」に仕上げるために必要です。話しが盛り上がったものの収益や利益が確保できない……ということでは事業としてそもそも成立しませんので、お金のことが分かるメンバーを入れておくことが必須と考えます。

会議の進め方のコツとしては、「考える会議」と「決める会議」を別々に行うことです。考えながら決めていると、長々とした会議になってしまいます。会議時間も2時間が限界でしょう。中小企業の場合、新事業に専念することができる人数はごく僅かで基本的に兼任で事業を進めていくことになるので、会議の時間は最小限で効率的に進めていくことをお勧めします。会議運営が苦手な会社はコンサルタントなど第三者を入れて初期は司会進行をプロに任せて見るのもよいかも知れません。

本業の資産を活かすこと

新事業＝異分野とは限りません。中小企業の場合、ゼロからの開発で新事業を立ち上げる体力はなかなかないものです。新事業を失敗せず、成功させるには現在会社が行っている本業の資産を十二分に活かすことが重要と考えます。

本業の資産は様々です。施設、設備、土地など目に見えるものから技術、ノウハウ、ブランドなど目に見えないものも沢山あります。資産の中で新事業を実施する際、近年注目されているおもしろい取り組みが「人材」を活かした新事業です。これまで資産を活かした新事業で代表的なものといえば、自社所有地を活かした駐車場事業や工場の空きスペースを活かした倉庫業などがありますが、人材を活かした新事業は社員一人一人の個人的なスキルを本業とミックスさせることにより成立します。例えば、食品工場の品質管理の担当者が実は料理好きで新メニューを考案したらそれが大きく売上を伸ばした例や、IT企業の海外旅行が好きな社員が外国人向けの情報サービスを開始した例など、個人の経験や趣味を核とし、それを本業とミックスさせることによって生まれる事業は小規模なものが多いかも知れませんが、新事業にあまり取り組んだことのない中小企業にとって丁度よいボリューム・リスクの事業となり、参画する社員にとってもモチベーションアップに繋がる取り組みであることから、新事業のアイデアが浮かばない時は、社員の中からヒントやチャンスを見つけることにチャレンジしてみましょう。

いいもの≠売れるもの

ものづくり系の事業者の皆様からよくお聞きするのが「こんなにいいものなのに、何で売れないんだろう?」「いいものだから、これは宣伝しなくても必ず売れる!」といった「いいもの＝売れるもの」という考え方です。

誰だって食品でも工業でもサービスでも「いいもの」を作ろうと日々頑張っています。そもそも「いいもの」と思っていないものをリリースすることはないはずです。では、なぜ、世の中には売れるものと売れないものがあるのか?その差は何か?新事業を立ち上げた経営者の皆様は予定通りの売上げ目標が達成できないとき、その悩みに日々頭を悩ませます。

実際、私がこれまで見てきた新事業でヒットしてきたものが世の中や地域で全てナンバーワン商品だったかというそうではありません。売れるのにはワケがあります。「いいもの＝売れるもの」の固定概念がある会社の商品はいつかは売れるのかも知れませんが、それが売れるまで会社の体力が持つかどうかの持久戦になります。売れるために最も大事なことは「知ってもらう」ことだと考えます。「知って」→「見て・触って・使って(食べて)」→「好きになる」このサイクルでもものは売れていきます。営業は種まきをしなさいとはじまりません。まず、知ってもらうことから始めましょう。一番簡単な知ってもらう手段は広告(お金を払って情報を消費者に届ける)ですが、中小企業の場合、それには予算の限界があります。大手企業のようにTVCMをゴールデンタイムに流すことはめったにできませんし、雑誌やネットの広告も効果が見られる枠を押さえることは困難です。

そこで、最近では、広報(お金を掛けずにニュースとして情報を消費者に届けること)が改めて見直されています。消費者も押しつけがましいコマーシャルよりも、友人・知人からの口コミやニュースとして公平に流された情報の方を重視する傾向が年々高まってきています。一番簡単な広報のやり方は、プレスリリースを作ってマスコミ各社(新聞社、TV局、ラジオ局、雑誌社、記者クラブ等)にFAXを流して後追いの電話をかけることです。プレスリリースの書き方やマスコミ各社への広報のタイミングはコツやテクニックがあるものの、中小企業にとっては大きな宣伝手段となるため、これから新事業を始める事業者の皆様には是非、習得いただきたい手段です。最近では、広報を指導してくれる専門家も増えてきていますので、興味のある方は是非、活用してみてください。

おわりに

会社の経営は大変です。

特に地方の中小企業は資金も資源も人材も不足する中、日々悪戦苦闘しています。

経営者は日々の仕事に追われ、会社経営の楽しさややりがいを時に忘れてしまいがちです。私たちは、そんな経営者の皆様がわくわくするような、「ふ〜ん…」ではなく、「へ〜!」と言っていただけるような提案を行い、少しでも「もっとがんばろう!」「会社を運営していて良かったな…」と思っていいただけるお手伝いをしたいと考えます。

経営者の皆様がわくわくすれば、事業も会社も盛り上がります。

社員の方々もわくわくしてきます。わくわくする事業と会社は単にお金を稼ぐ以上の目的や価値をそこで働く人々だけではなく、会社を取り巻く業者の皆様や地域社会全体に波及させます。

地域には沢山の資源や人材が眠っています。それらを探し、興し、活用することでまだまだ私たちの地元高知県も、その他の地方も元気になると思われ、地方から創造性豊かなビジネスモデルを生み出していきたいと思います。

是非、この記事を読んで頂いたことをきっかけにわくわくする新事業にチャレンジする会社が1社でも出ていただければ幸いです。



「外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律」が成立しました

去る平成28年11月18日、「外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律（平成28年法律第89号）」が成立し、同年11月28日に公布されました。

この法律では、外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護を図るため、技能実習に関し、基本理念を定め、国等の責務を明らかにするとともに、技能実習計画の認定及び監理団体の許可の制度を設け、これらに関する事務を行う外国人技能実習機構を設ける等の所要の措置を講ずることとしています。

法律の概要

※法務省及び厚生労働省で共管

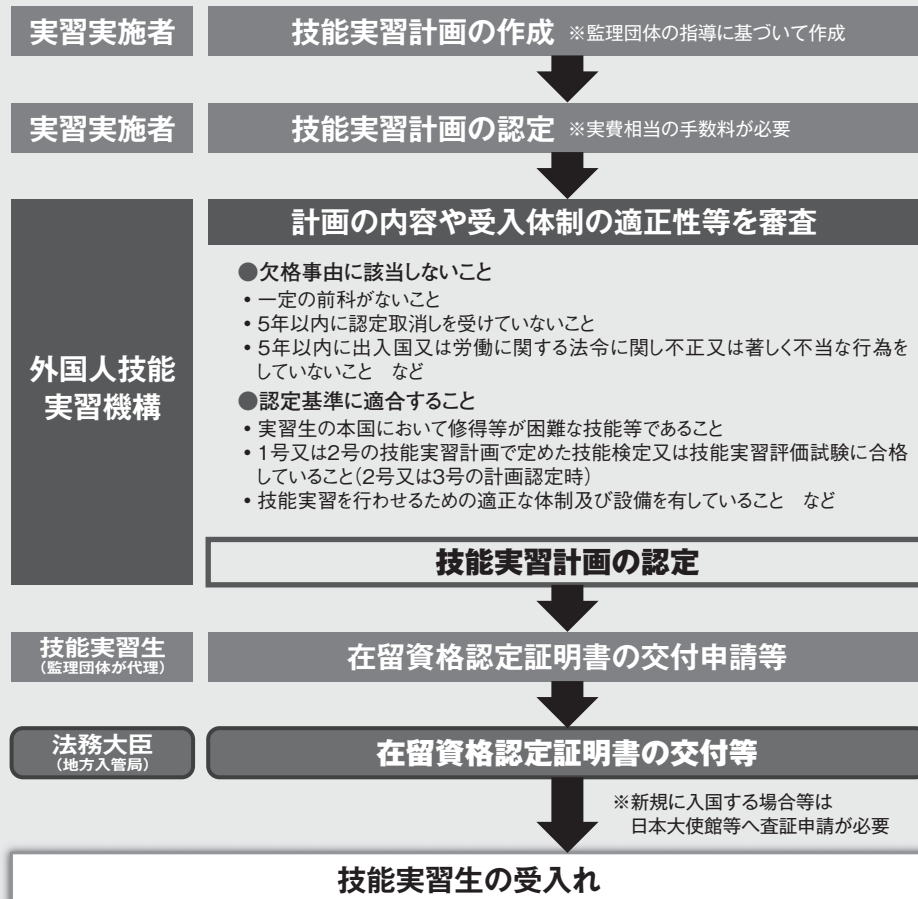
1. 技能実習制度の適正化

- (1) 技能実習の基本理念及び関係者の責務規定を定めるとともに、技能実習に関し基本方針を策定する。
- (2) 技能実習生ごとに作成する技能実習計画について認定制^(※1)とし、技能実習生の技能等の修得に係る評価を行うことなどの認定の基準や認定の欠格事由のほか、報告徴収、改善命令、認定の取消し等を規定する。

(※1) 技能実習計画の 認定について

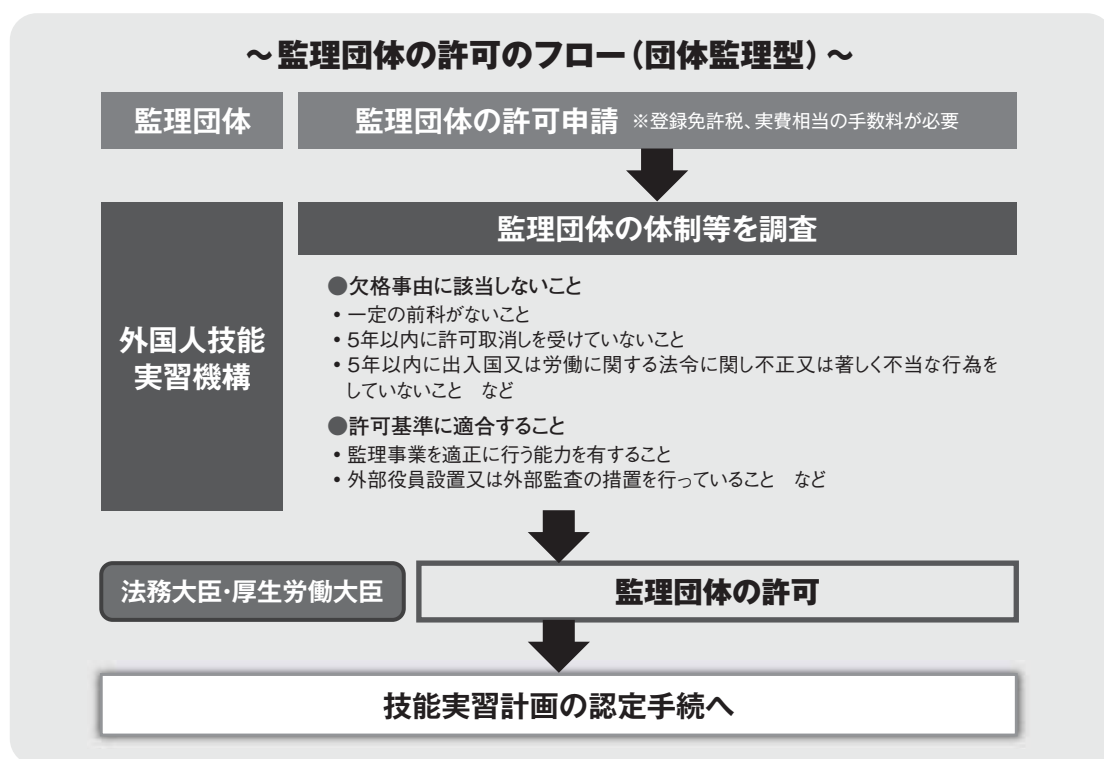
- 技能実習を行わせようとする方は、技能実習生ごとに、技能実習計画を作成し、その技能実習計画が適当である旨の認定を受けることになりました。
- 認定は、新設される外国人技能実習機構が担います。

～技能実習計画の認定、技能実習生の受入れフロー（団体監理型）～



- (3) 実習実施者について、届出制とする。
- (4) 監理団体について、許可制^(※2)とし、許可の基準や許可の欠格事由のほか、遵守事項、報告徴収、改善命令、許可の取消し等を規定する。
- (5) 技能実習生に対する人権侵害行為等について、禁止規定を設け違反に対する所要の罰則を規定するとともに、技能実習生に対する相談や情報提供、技能実習生の転籍の連絡調整等を行うことにより、技能実習生の保護等に関する措置を講ずる。
- (6) 事業所管大臣等に対する協力要請等を規定するとともに、地域ごとに関係行政機関等による地域協議会を設置する。
- (7) 外国人技能実習機構を認可法人として新設し、
- ・(2)の技能実習計画の認定
 - ・(2)の実習実施者・監理団体に報告を求め、実地に検査
 - ・(3)の実習実施者の届出の受理
 - ・(4)の監理団体の許可に関する調査
- 等を行わせるほか、技能実習生に対する相談・援助等を行う。

- (※2) **監理団体の許可について**
- 監理事業を行おうとする方は、事前に許可を受けることになりました。
 - 許可の事務は、新設される外国人技能実習機構が担います。



2. 技能実習制度の拡充

優良な実習実施者・監理団体に限定して、下記の拡充を認める。

- (1) 新たに技能実習3号を創設し、所定の技能評価試験の実技試験に合格した技能実習生について、技能実習の最長期間を現行の3年間から5年間に変更する。（一旦帰国（原則1ヶ月以上）後、最大2年間の技能実習）
- (2) 適正な技能実習が実施できる範囲で、実習実施者の常勤の職員数に応じた技能実習生の人数枠について、現行の2倍程度まで増加を認める。

3. その他

技能実習の在留資格を規定する出入国管理及び難民認定法の改正を行うほか、所要の改正を行う。

技能実習法の詳細は、**法務省・厚生労働省ホームページ**をご覧ください。

- 法務省『技能実習法による新しい技能実習制度について』

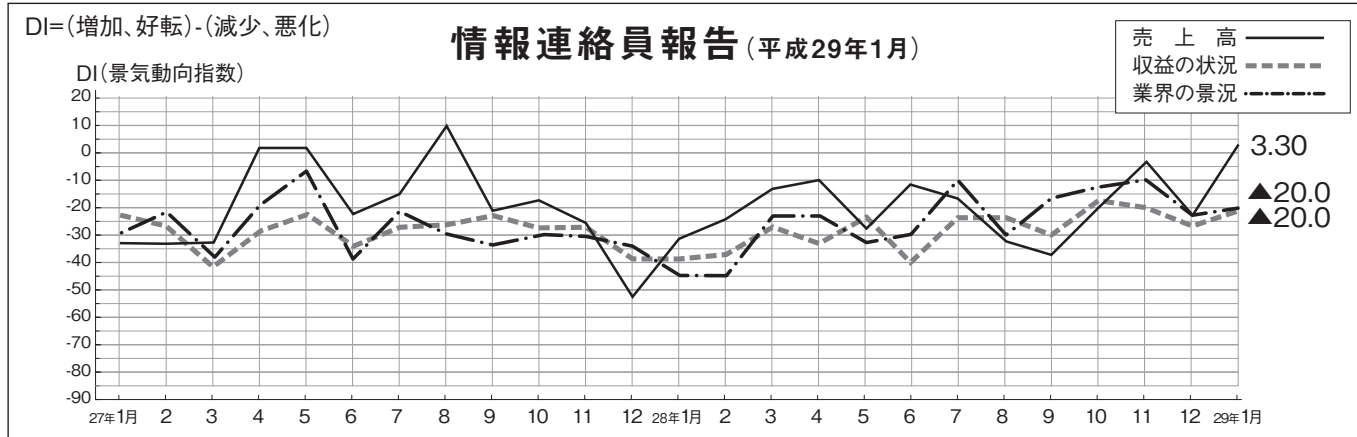
http://www.moj.go.jp/nyuukokukanri/kouhou/nyuukokukanri05_00014.html

- 厚生労働省『外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習の保護に関する法律（技能実習法）について』

<http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000142615.html>

情報連絡員報告を中心とした 県内各業界別の動向

2017年1月(前年同月比)



業界の状況



食品団地

1月度商況は昨年並みであった。食品業界では、大型展示会(2月:スーパーマーケットトレードショー、3月:フデックスジャパン)の開催、出店準備が始まり、新商品開発が急ピッチで進んでいる。

印刷

官公需は前年並み、一般印刷物は低調な結果になる。一方、観光イベントがらみの印刷物も徐々に動きが有り又、県外需要に若干の伸びが見られ、前年並みは確保できた模様。

酒類製造

新酒が出揃う時期。景気の回復を願う。

生コンクリート製造

出荷数量は前年同月比 102%
価格陥没地区の価格適正化を模索中。

水産食料品製造

年が明けて量販店やその他の小売店などは売上減が続いているが、ふるさと納税の返礼品等を取り扱っている店は中々好調のようである。原料高・不足により経節業界、ヒラキ・みりん干し加工も厳しい。

機械団地

前年同月比で売上減となる企業が増加している。団地内の業況は、「生産活動は緩やかな持ち直しに足踏みがみられる」と評価する国の県内経済概況のとおり。

外衣・シャツ製造

大手企業による海外への仕事の流出は相変わらず。又、少子高齢化が進む地域では労働力を維持する事が困難になってきている。製造業においては、国内での技術の承継、労働力の確保が大きな課題である。

刃物製造

やはり動きの良いものと、悪いものがあり格差がある。動きの良いものは受注残も多数あり納期が遅く、販売に苦慮している状況である。

木製品素材生産

1月の価格はスギが3%程度下落、ヒノキは3%程度上昇となった。搬入量は、スギ、ヒノキ共に前月比横ばいの状況である。

船舶製造

引き続き高い水準の操業度。

製材

全般に活発な状況はみられず、価格等にも大きな変動はなかった。

珊瑚装飾品製造

1月の製品会取引高は、前年同月比112%であった。毎年1月は取引が少ないが、今年は大幅な減少がなかった。

製紙

花粉症の時期を控えて 生産、出荷共に順調である。主原材料のパルプ価格が為替関係で不透明であるのが心配。

卸団地

①成人式の連休以降は閑散期とされている外食産業だが、この1月は特に動きが悪かった。②卸団地内の食材配達している会社は荷動きが低調だった。③採用難は続いているが、景気は良くなっていない。



青果卸売

野菜・果実共に、入荷・販売が好調で前年比100.4%となった。



商店街(四万十市)

1月前半はとても静かなスタート。全体的に売上は厳しかった模様。後半やや盛り返し、前年に近づいた感あり。中村高校の甲子園出場が決まり、街が盛り上がってきた。記念セール等消費にも多少好影響ありか。



生鮮魚介卸売

天候不良の為、全般的(マグロ、カツオ、小物)に入荷が少ない。去年の1月末と比べて、近海の入船が少なかった。



旅館・ホテル

外国スポーツ団体のキャンプ宿泊が他県へ移り、宿泊人員が減少した。積極的な誘致の必要があるのではないか。



各種小売(土佐市)

年明けも商店街や小売店は元日から営業する大型スーパー等増えた為、昔のように忙しい事はなくなっている。もう少し活気がほしいところ。



飲食店

厚生労働省の受動喫煙防止対策により全ての飲食店での禁煙が大きく動き、小さい飲食店での運営が厳しくなる。小さい店の分煙対策が非常に難しく、今後の動きに業界も対策検討中。



各種小売(安芸市)

1月は変化なし。



旅行業

組合クーポン前年同月対比155%、全旅クーポンを加味して156%。今年度の売り上げは総売り上げ共に順調に推移している。



ガソリンスタンド

原油価格は、OPEC等主要産油国の減産と米シェール増産の綱引きにより、1月下旬は上昇に転じた。指標原油米国産WTIは月末に53.78ドルの高値。高知県の小売価格は、昨年の年末から同値で推移した。



一般土木建築工事

1月の公共工事請負金額は前年当月比で122.1%、前年対比累計金額では117.2%。1月の発注状況から、年度末にかけ関連に推移するものと思われ、基幹産業といわれる建設業界は現状順調に推移している。



電気機械器具小売

1月は、全体としてほぼ前年並み。住宅用太陽光発電は、大変厳しい。リフォーム関連は、好調。



電気工事

組合員の施工する電力引込線関連の工事量は16%減の前年同月比84%となった。高知中央部の減少が大きい。



中古自動車小売

あまり変動はない。業界的には、良くもなく、急激な悪化要素もない。



一般貨物自動車運送

組合実績は前年を若干上回ったが、燃料価格の上昇等経費も増加していることから組合員業者の収益面では好転とはなっていない。



商店街(高知市)

中央公園地下駐車場利用状況(前年比) 売上66.8% 利用台数100.7%。中央公園地下駐車場が1月1日より、基本料金300円を200円に改定した結果、売上は大幅に減少するも、利用台数は前年並みで推移。



タクシー

1車当り運送収入・輸送回数は、前年同月比で収入:2.1%増、回数:1.5%増。前月比で収入:19.2%増、回数:18.8%増。稼働率が70%少々と増々、運転者不足が深刻である。



信用保証で
高知の中小企業を
応援します

高知県信用保証協会

高知県信用保証協会

検索

.com
BANK

あなたと未来を創る

金融機関から「金融サービス企業」へ・・・
真にお客様から信頼され、
お客様に有益な商品・サービスが
提供できるよう全役職員が
「意をひとつ」にして
取り組んでいます。

富和信用金庫

〒780-0822 高知市住吉東町2丁目4番4号

TEL 088-882-6262 FAX 088-882-1115

ドットコムバンク

検索

経営者・役員・従業員とのご家族の 安心の保障を準備するために 中央会の共済制度をご活用ください。

BESTパートナー
三井生命



従業員のための退職金準備に 特定退職金共済制度

従業員さまの定着が図られ、安定した退職金準備ができる共済制度です。

- 特定退職金共済制度 引受保険会社
三井生命保険株式会社



経営者・従業員のための万一の保障 団体扱生命保険

団体扱* (月払) の場合、一般扱 (口座振替月払等) でご契約いただくよりも、保険料が割安になります！

オーナーズプラン

経営者の事業承継対策とリスクマネジメントのために。

パートナーズプラン

従業員の皆さまの保障準備をサポートします。



業務上の災害への備えに 業務災害補償保険

事業活動にかかわる従業員さまのケガなどのリスクをカバーする保険です。

- 業務災害補償保険
引受保険会社 三井住友海上火災保険株式会社
取扱代理店 三井生命保険株式会社



* 団体扱とは、高知県中小企業団体中央会が団体扱としてお申し込みいただいた各保険契約の保険料を取りまとめ、一括して当社へ払い込む取り扱いのことです。

※ 一部対象とならない商品・契約がございますので、詳細は下記までお問い合わせください。

※ 詳しくは、該当の「商品パンフレット」をご覧ください。ご検討にあたっては、「設計書 (契約概要)」「特に重要な事項のご説明 (注意喚起情報)」「ご契約のしおりー約款」および高知県中小企業団体中央会の「退職金共済規程 (規約・規則)」等を必ずご覧ください。

三井生命保険株式会社は三井住友海上火災保険株式会社の取扱代理店として損害保険代理店委託契約を締結しています。

お取り扱いの詳細は、下記までお問い合わせください。

三井生命保険株式会社 高知営業部

〒780-0053 高知県高知市駅前町 1-8 第 7 駅前観光ビル 2F TEL:088-882-3402
<http://www.mitsui-seimei.co.jp/>

三井-KB-28-3 (損保) C-28-1
B-28-1010 (H28.4) 使用期限 H29.3.31

制作・発行 [高知県中小企業情報 693号]

人を継ぎ、組織を育む

 **高知県中小企業団体中央会**
<http://www.kbiz.or.jp>

〒781-5101 高知市布師田3992-2 中小企業会館4階
Tel.088-845-8870 Ip.050-3537-1702 Fax.088-845-2434
E-mail : info@kbiz.or.jp