

中小静岡 企業財閥

CHUOKAI MONTHLY 2010

8
No.681

■ 特集

特定問題実態調査にみる

中小企業の

グローバル戦略への取り組み

クローズアップインタビュー

静岡県青年中央会

田代義泰会長

シリーズ「くみあい百景」

浜松果物商業協同組合

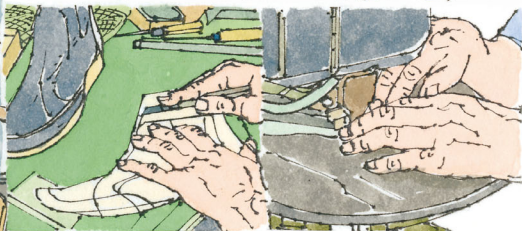


富士山静岡空港

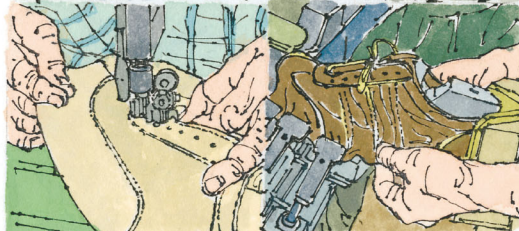


サンダル・シューズ Sandals・Shoes

戦前は下駄の産地として全国に有名な静岡も、戦後は生活様式の洋風化という問題に直面し、最近ではファッションな外出履きの商品が盛んに開発され、履物の総合産地へと脱皮しつつあります。



・皮製のシューズの製作
(1)製品企画(2)裁断
足型の紙型をつくり裁断。
(3)ふち折り
靴のふちは、うすくして
折り曲げる。



(4)ミシン加工・裁断した皮をぬい合わせて、アッパー(靴の上側部分)をつくる。



(5)吊り込み・靴のアッパーを足型にかぶせて、底にあたる部分を吊り込む。



(6)成型
蒸気をあてて、靴の形を
ととのえる。



(7)起毛・接着剤がしつかりつくように、吊り込んだ部分にワイヤブラシをかける。



(8)底付け
接着剤を塗ってアッパーと底をはり合わせる。

(9)圧着・圧力をかけて、アッパーと底が完全に接着すればシューズの完成。

「堅実」という言葉が何より好き。 そんなあなたの定期預金です。

個人向け新型定期預金「マイハーベスト」 安心のポイント

① 通常の預金よりも好金利*

原則として期限前解約できない代わりに、通常の定期預金(固定金利)よりも、有利な金利*をご提供します。

* 弊金庫内の商品と比較した場合。

② 安全・確実に資産が増やせる

元本保証、預金保険の対象で、満期まで変わらない固定金利にてお預かりします。

③ ご計画に合わせて選べる期間

お客さまの資金計画に合わせて期間を1年、2年、3年からお選びいただけます。



コツコツ
コツコツ
時間が
代わって
すすば
から。

どなたでもお預けいただける、安全・確実な定期預金をご用意しています。

個人向け新型定期預金

マイハーベスト

あなたのBANK
商工中金

●静岡 〒420-0853 静岡市葵区追手町6-3
●浜松 〒430-0917 浜松市中区常盤町133-1
●沼津 〒410-0832 沼津市御幸町17-5

☎054-254-4131
☎053-454-1521
☎055-931-2924

テレホンバンキングセンター
☎0120-299-233
受付時間/平日9:00~17:00(銀行休業日を除く)

ホームページ <http://www.shokochukin.co.jp/>

中小静岡 企業静岡

2010 AUGUST No.681

C O N T E N T S

特集	特定問題実態調査にみる 中小企業の グローバル戦略への取り組み	2
クローズアップ インタビュー	5月に県青年中央会会長に就任 交流と研修を軸に青年中央会の原点見つめ直す 静岡県青年中央会 田代義泰 会長	10
Business Report	9月に農商工連携推進人材育成塾が開講 ほか	12
Topics	中小企業組合における財務状況の課題と対策	14
事務局多士済済	事務局は組合員の“秘書役” 田方地区建設業協同組合 相山和子 さん	18
視点・指導員の 現場から	企業の「ワーク・ライフ・バランス」への取り組み	19
ネットワーク	顧客感動を実現する商品開発のための マーケティング思考技術と実践ノウハウ ほか	20
シリーズ 「くみあい百景」	浜松果物商業協同組合	22
新設組合・ 読者プラザ	協同組合沼津専門店会 松田和孝 理事長 静岡県中部青年中央会 会長 山中堅一郎	24



* 今月のえがお *



焼津水産加工業協同組合
(焼津市)

鈴木 歩さん

焼津市内の水産物加工業者ら54件からなる組合に入って7月で丸6年。現在は経理を中心に事務全般をこなします。

「経理を担当する先輩が産休中なので、今私が代役中。まだまだいたらないことばかりですが、先輩に近づけるようにがんばっています」と責任感をもって仕事に取り組みます。

毎月の請求書は組合員へ手持ちで届けるそうで、「みなさん忙しいので毎回とはいきませんが、なるべく直接会ってお渡しするようにしています。お話しして、顔を覚えてもらえればやり取りもスムーズにいけますしね」と努力も怠りません。

家へ帰ると趣味の読書に没頭。「好きな作家は田中芳樹さん。現実ではありえないSFファンタジーが好きなんです。一度はまると時間が経つのも忘れて、気づくと朝なんてこともあるんですよ」。

一方休日には、「好きな歌手のライブに出かけたり、マイブームのアジアンフードを食べに行ったり、家でじっとしているより外に出ることの方が多いですね」。アクティブな一面もみせてくれました。

* 資源保護のため再生紙を使用しています。

<http://www.siz-sba.or.jp/library/chusho-kigyoo/1008/index.html>

特定問題実態調査にみる

中小企業の グローバル戦略への取り組み

国内市場の成熟による市場拡大の限界や中国、インドなど新興国の急成長などに伴い、中小企業にとってもグローバル化の流れに無縁ではられない状況となってきている。

こうした中、本会では昨年度、組合特定問題実態調査事業の一環として、県内中小企業における海外展開の状況や課題、その克服策、海外展開に対する組合の支援状況に関する調査を実施した。

特集では、その概要を紹介する。

I. 中小企業の海外進出に関するアンケート調査の概要

中小企業の海外展開の状況や課題、成功の鍵などの実態をつかむため、県内の企業や組合に対しアンケート調査を実施した。

対象は、県内に本社をおく資本金1000万円を超える製造業1028社及び役員組合から抽出した144組合。平成21年10月から11月にかけて、郵送により調査し、361社(回収率35.1%)・71組合(同49.3%)から回答を得た。

(1) 海外進出の実態と進出意欲

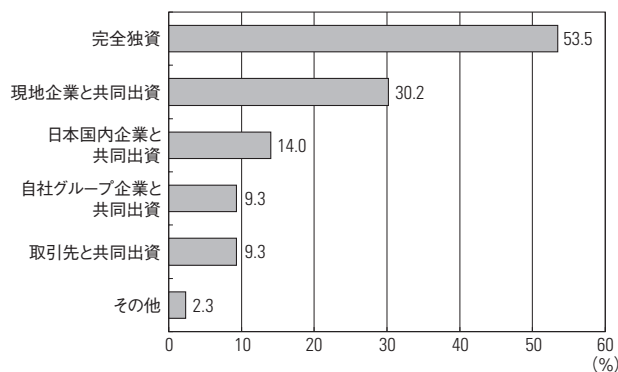
- 1割の企業が法人設置、独資が五割強、共同出資が三割
- 進出国は中国が四割、進出希望先ではベトナムが人気
- 進出の三大目的は、コスト低減、取引先追従、市場開拓
- 法人設置企業の進出満足度は高い
- 海外進出必要性の認識高まる

① 現地法人

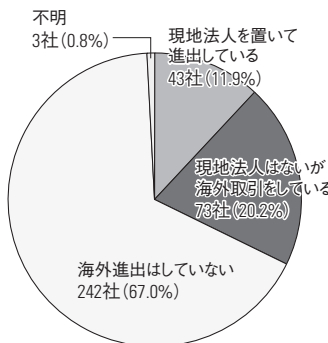
県内の製造業者で現地法人を置いて進出している企業は一一.九%(四三社)。一方、海外進出はしていないと回答した企業は三分の二(六七.〇%・二四二社)に上った(図表①)。

進出の形態は独資(独立資本)が五三.五%と半数以上を占めた。共同出資で進出

図表② 海外法人を置いている企業の現地法人の設立形態(複数回答)

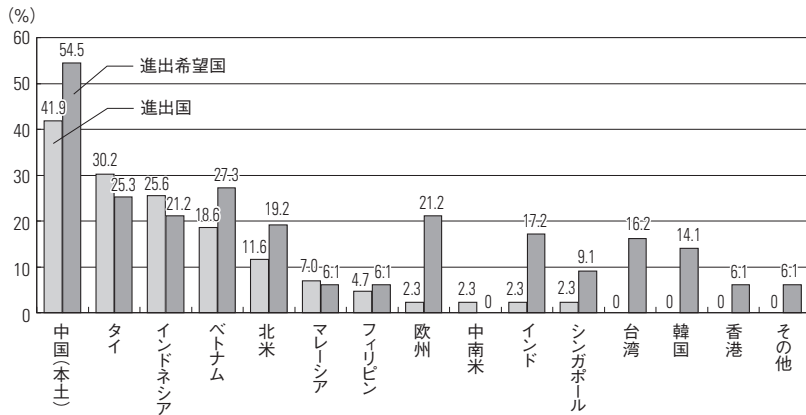


図表① 海外進出の現状

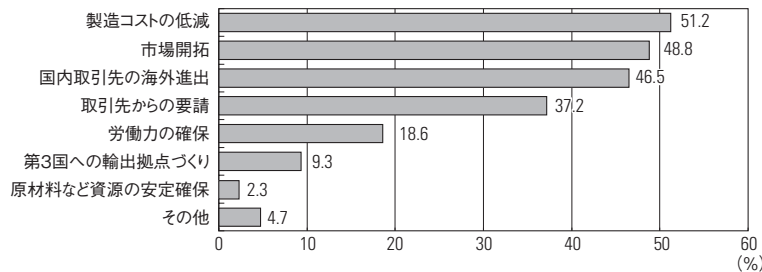


したが経営方針が異なったため、独資に変えたとの意見もあり、日本側主導の経営を志向していることが表われている。一方、現地企業との共同出資も三割を超えており、現地の情報や運営は、現地企業のノウハウを活用した方が効果的でリスクも軽減できるとの意見も聞かれた(図表②)。

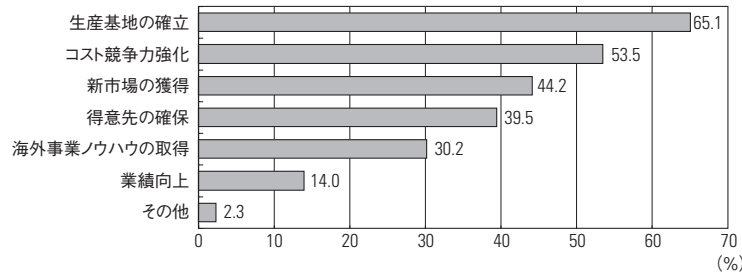
図表③ 現在の進出国(地域)と進出したい国(地域) (複数回答)



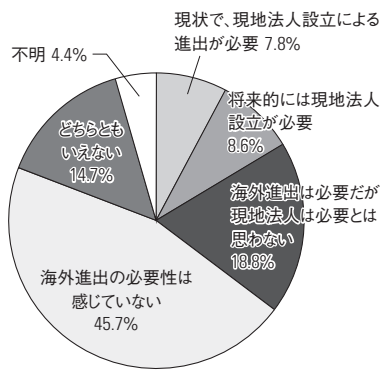
図表④ 海外法人を置いている企業の海外進出の目的 (複数回答)



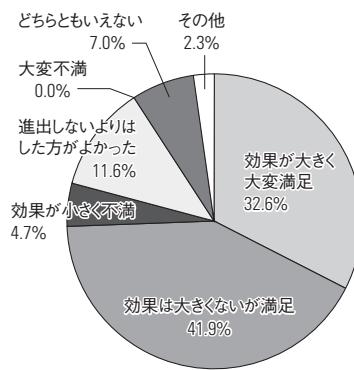
図表⑤ 海外進出の効果 (複数回答)



図表⑦ 海外進出の必要性



図表⑥ 海外進出の評価



② 進出国
進出国(地域)は、中国が四割を超え(四一九%)トップ。これに、タイ(三〇・二%)、インドネシア(二五・六%)が続く。中国とともに成長著しいインドは二三%に止まっている。
今後の進出希望先でも中国がトップだが、二番目には、現状進出国四位のベトナムが上がった。中国より人件費が安く、勤勉な国民性に注目が集まっているとみられる(図表③)。

③ 進出目的と効果
進出の三大目的は、製造コスト低減、市場開拓、取引先追随。
取引先に追随して海外進出した場合、ある程度の販売量は確保されるが、それだけに依存しては現地の売上としては不十分。結果的に取引先を開拓する必要があることもある(図表④)。
海外進出の効果は、コスト競争力強化や新市場獲得など、進出目的で挙げた要素が多いが、生産基地の確立など経営基盤にかかわる評価も高い(図表⑤)。

④ 海外進出の現状評価と今後の必要性
海外進出の評価は、効果の大小はあるものの、満足している企業は七四・五%と四分の三近くに達した。一方、「効果が小さく不満」は四・七%にとどまった(図表⑥)。
今後(将来的に)現地法人設立の必要性を感じている企業は八六%、現状必要と回答した企業を合わせると一六・四%。さらに法人設置までは考えていないが、今後、海外への進出は必要と考えている企業も二割近く存在した(図表⑦)。

(2) 海外進出の課題

- 現地人材の確保・定着と管理人材の不足
- 日本からの派遣人材の能力・スキルと派遣コスト
- 税制・諸制度の日本との違いや、中国の頻繁な制度変更による苦慮

海外進出の課題には、人材問題が多く挙げられており、人材の確保・定着面と管理者人材の不足に大別される（図表⑧・⑨）。

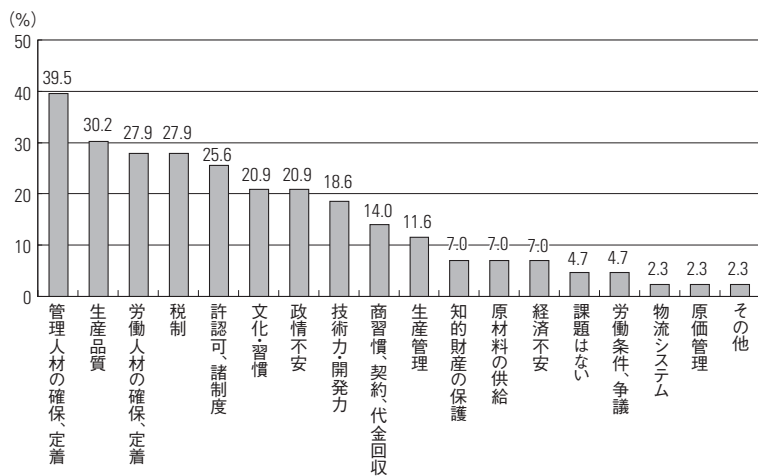
① 現地人材活用

国によっても違いが見られるが、労働力としての現地人材は、賃金や労働条件を理由にジョブホップ（転職）する傾向が強く、教育をしても効果が薄いため、定着率を高めるための工夫が必要となる。

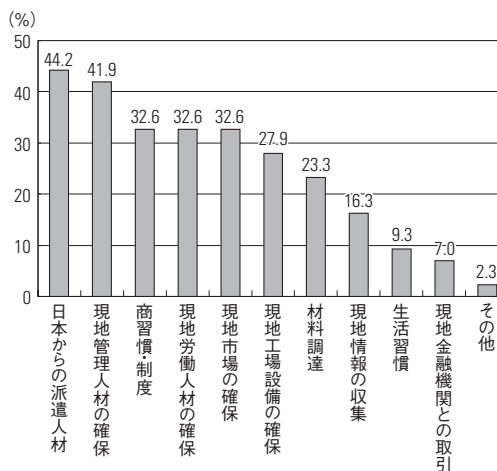
現地では外部との交渉が商習慣や制度、言語の違いなどから容易に進まないことが多い。一方、現地の人脈などで交渉が有利にはたらくこともあり、日本からの派遣者だけでは対応が難しい。したがって、現地管理人材の確保は極めて重要となる。中には、現地進出の際に通訳を務めた現地人がそのまま企業に入り管理職に就くケースも見られる。

また、文化・習慣の違いなどは、社内の人材管理面でも多くの課題を抱える。このため現地人材に日本での研修を実施して、日本の文化や価値観を理解させ、現地の現場リーダーとする方法も多くとられている。

図表⑨ 海外事業の課題（複数回答）



図表⑧ 海外進出時の課題（複数回答）



② 日本からの派遣人材

現地駐在には広範なスキルや経験が必要となるが、派遣される社員の多くは、現地管理業務が初めてということもあり負担も大きい。また、中小企業では人的資源に限りがあり、現地派遣に向く人材も少ない。さらに、軌道に乗るまでは、駐在員を複数置くことによる費用負担も大きいなど、日本からの派遣駐在員人材のスキルとコストの両面に課題が見られる。

③ 現地税制・諸制度

税制と許認可・諸制度については四分の一を超える企業が問題と考えている。中でも現地の税制や諸制度は日本と違いが多いことや、最近の中国では法律の改正が頻繁であることなどを課題として挙げた企業も多い。進出先の税制・諸制度や特別な商習慣などの事前検討は、十分行うべきであろう。

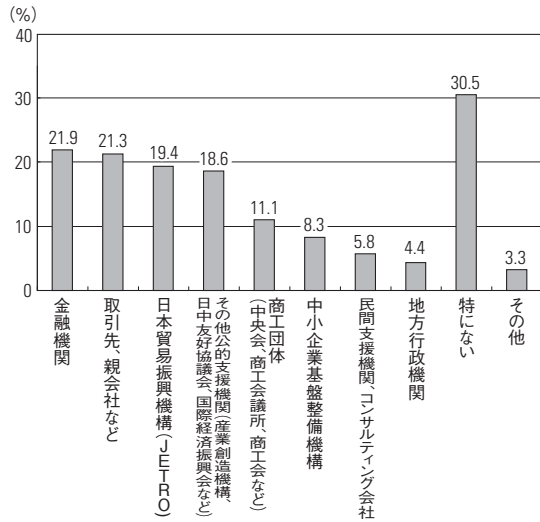
(3) 海外進出に対する支援

- 必要情報は諸制度、市場情報と用地・人材
- 情報は取引先や金融機関に依存。先行進出企業の情報も有効

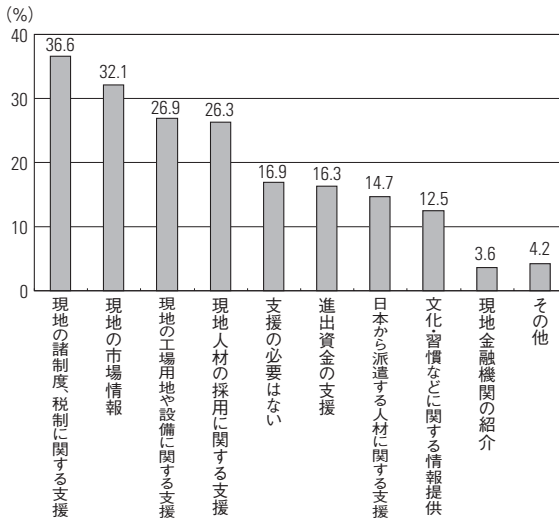
海外進出に必要な支援としては、現地情報に関する要素が上位を占めた。特に税制や諸制度など、地域特有の制約事項についての情報や市場に関する情報に不足を感じていることが窺われる（図表⑩）。

支援の活用先は、現地のナマの情報を多くもつ取引先や取引金融機関に頼るところ

図表⑩ 海外進出時の支援機関(複数回答)

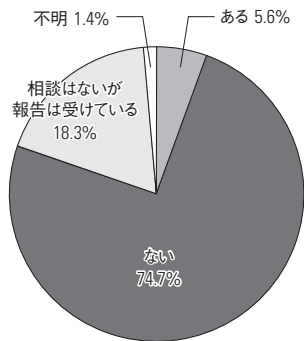


図表⑪ 海外進出の必要支援(複数回答)

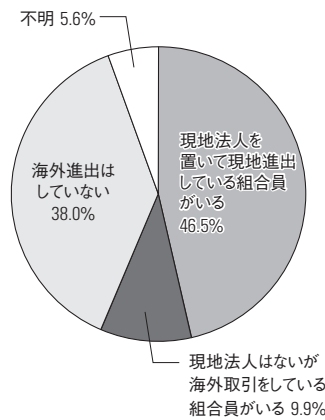


が多い。また、一般的な情報より現地で苦労している先輩企業の現実的な情報にこそ、価値があるとの意見も多くみられた(図表⑩)。

図表⑫ 組合員の海外進出に関する相談



図表⑬ 組合員の海外進出の現状

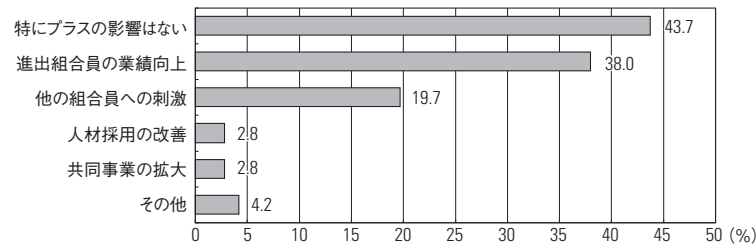


① 組合企業の海外進出に関する見方
組合員が海外進出をしている組合は、四六五% (「していない」三八〇%) と半数近いが、海外進出に関する相談を受けた組合は五六%と極めて少ない(図表⑫⑬)。

■ 半数近い組合で組合員が海外進出
■ 組合は組合員の海外進出状況は認識するも積極的関与はない状況
■ 今後、支援意向はあるものの、支援内容、支援方法に方策なし

(4) 組合員企業の海外進出に対する組合の対応

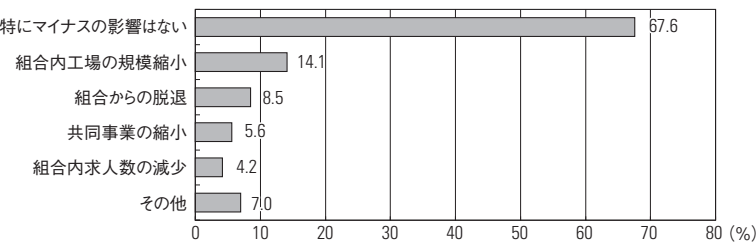
図表⑭ 組合員の海外進出による組合へのプラスの影響(期待)(複数回答)



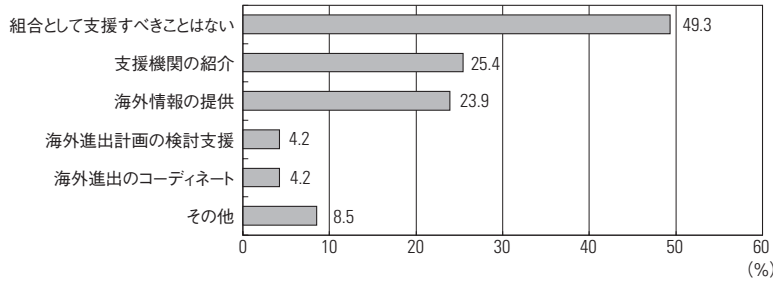
組合員の海外進出が組合にどんな影響を与えるかについては、組合にプラスの要素はないと見ている組合は四割を超えたが、「進出組合員の業績向上」(三八〇%) や「他の組合員への刺激」(一九七%) への貢献を期待する意見もある(図表⑭)。

一方、組合にマイナスの影響はないとする回答は七割近くに達した。前述のプラス要素と勘案すると海外進出は、組合にはややプラスと見ていることが窺われるが、総じて組合は、組合員企業の海外進出には積極的に関与していない状況にある(図表⑮)。

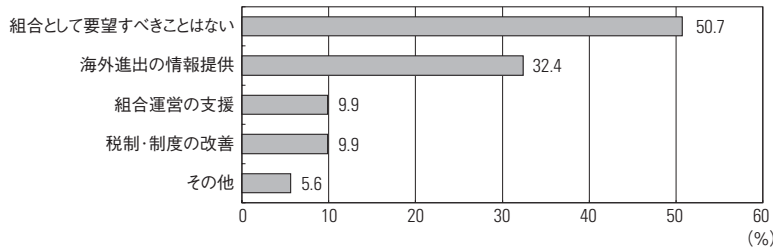
図表⑮ 組合員の海外進出による組合へのマイナスの影響(懸念)(複数回答)



図表16 組合が行うべき支援(複数回答)



図表17 組合として公的機関に要望する支援(複数回答)



② 海外進出への支援

組合として支援すべき内容は、支援機関の紹介や海外情報の提供などが挙がっているものの、半数近くの組合が支援すべきではないとしている(図表16)。

一方、組合が公的機関に要望する支援としては、組合の役割や出来ることなど、組合のあり方や運営への支援を求める回答が一割ほどあった(図表17)。

組合は組合員の海外進出を認識しつつも、積極的な支援には至っておらず、支援は、今後の課題と捉えているものと思われる。

(5) 調査結果からの提言

■ 海外進出を選択肢とする経営戦略思考
 ■ 海外進出の効果的展開に向けての「人」と「情報」の強化

多くの中小企業では、取引先の海外進出への追従や海外生産を前提とした価格設定による市場価格への対応など、海外進出の必要性が高まっている。しかし、事前情報や戦略的検討が不十分のまま、まずは現地に出て行くというケースが多い。

さらに、「取引先追従やコスト低減など単純な目的のみでは上手くいかない」、「企業経営の総合的な視点の判断が必要だ」との意見も多く見られた。

一方、国内取引に限定している企業も多いが、海外進出も含めた戦略的検討の結果、国内取引に限定するという選択を行っているケースは少ないと思われる。

したがって、海外進出を経営戦略と関連づけて考える戦略的思考やそのための情報収集が支援として必要であろう。

さらに、海外進出を選択した企業にとって、その実施を効果的に行うための支援方法の整備も欠かせない。支援方法の検討では支援内容と体制の両面の整備が必要となる。今調査において「人」と「情報」に関する支援が有効であることが明らかになった。今後、これらに重点を置いた支援の方向性を明示することが急務となる。

II. 海外進出支援の方向性

(1) 海外進出戦略的の支援

前述のとおり、海外進出は経営戦略上の選択肢の一つであり、海外進出の前提となる企業戦略の検討が必要である。

中小企業には海外戦略を問わず戦略的検討が十分でない企業が多く見られる。

まずは、企業の経営方針と海外進出を関連づけた、経営戦略の見直しや整理を支援するしくみを作る必要がある。

① 経営戦略支援の強化

現状でも経営戦略に対する支援は、多くの支援機関が行っているが、その多くは国内経営を前提とした経営支援が中心であり、海外進出に関する戦略の見方やノウハウが不足している。

公的支援機関でも海外支援については、商社など海外経験豊富なアドバイザーを活用する支援を行っている程度で、海外進出戦略モデルのようなものはない。

支援する側の戦略的イメージがもてるレベルのスキルの育成とそれらをベースとした個別企業支援体制の整備が必要であろう。

② 連携支援の促進

経営支援機関は、個別に支援を行っている場合が多い。海外進出や海外情報を専門とする支援機関もあれば、企業の属性や産業の分類に沿った支援を行う機関もある。しかし、支援機関相互の連携はあまり行われていないのが現状である。

これら支援機関が有する得意領域を有機的に連携し、相乗効果のある支援に協力して取り組んでいく必要がある。

そこで、県や中小企業団体中央会、産業創造機構、日中友好協議会、国際経済振興会などが、協同で中小企業海外進出戦略モデルのような指針を示したり、海外支援の連絡会議のような海外進出戦略について、検討する場を設置することなども有効だろう。

(2) 海外進出方法に関する支援

海外進出を具体化する決断をしても、多くの中小企業には課題として拵がったように、「人材」と「情報」の両資源が不足している。

したがって、海外進出の経験が少ない中小企業が人材と情報の両面で武装できる支援のあり方が望まれる。

調査で得られた支援実態を参考に、実効性の高い支援方法と使いやすいシステムの構築が必要である。

① 効果的な人材関連支援メニューの整備

人材関連支援としては、派遣人材と現地人材の両面の支援が考えられる。

派遣人材の支援には、スキルのな支援として、現地立ち上げに関する管理能力や交渉力などの業務スキルと地域特性や文化・習慣・制度・語学などの地域対応スキルのOFF・JT (off-the-job training = 職場外教育) 的な研修システムがある。

中小企業大学校など既存の研修機関でのコース設定や、中央機関のサテライト的な役割としての地域の大学の活用などが期待される。

現地人材の支援としては、「現地管理者は日本での研修者を登用している」との意見が多く聞かれた。現地人材に日本の経営視点を理解してもらうことや、現地の管理は現地人に任せることが効果的であることは明らかであろう。

各企業が利用できる「現地従業員の日本研修制度」へのシステム化や資金的支援の体制整備も必要となる。

また、来日している留学生の採用を促進する支援策などについても検討の余地はあるだろう。

② 現地情報の特異別支援

現地情報は、地域特性や税制・諸制度などの一般的なものから、アンオフィシャルな情報まで広範となる。ローカル性が高まれば、情報量が少なくなるのは仕方がないことではある。

既存情報については、情報の一元的な管理やワンストップサービスの情報システムの構築が有効である。

日中友好協議会や国際経済振興会など県内支援機関の情報や全国レベルの日本貿易振興機構、中小企業基盤整備機構などのデータベースとの連携など、必要情報をネットワーク化し、サービス提供が可能となるシステムの構築も効果的である。

ローカル性が高い情報や現地限定的な情報については、現地既存企業との情報交換の場の設定や現地機関への紹介、現地視察など情報コーディネート的な支援があるだけでもかなり有効となるのではないだろうか。

企業に代わって進出先の事前リサーチサービスなども考えられる。

(3) 支援を効果的に進める支援体制構築 (ネットワーク構築とコア組織)

これまで述べてきた内容を実効性のあるものとするためには、日常的で総合的な支援体制づくりが欠かせない。

従来も個別の機関がそれぞれに何らかの支援を行ってきたが、有機的な連携となっていないことが多い。そのため専門領域や得意領域を連携し、効果的な支援のネットワークをつくる必要がある。

前述した戦略検討の連携とも共通する要素だが、支援体制としての連携構築が必要である。この連携には、協同組合などがワンストップ窓口として対応できるように、システムのバックボーンとなることも期待が集まる。

また、これらの連携を維持するために、支援ネットワークの維持管理を行うコア組織が必要不可欠となる。

支援機関の横断的な組織で、県内企業の海外戦略の実行を一元的かつ日常的に推進する役割を担う組織づくりこそが、円滑な海外進出には欠かせないのである。

中小企業の海外進出への取り組み事例

企業名：株式会社A製作所
所在地：静岡県浜松市
業種：輸送機器用部品製造業
進出国：タイ、インドネシア

ターニングセンターなどの産業用機械や自動機等の設計・製造部門及び取引先の輸送用機器メーカー用にモーターサイクル部品・自動車部品・船外機部品等を協力工場として生産する部門の二本柱にて事業を展開。現在、タイとインドネシアに現地法人を有し、現地向けの二輪部品の製造を行っている。

タイとインドネシアに相次ぎ進出

- 1994年に取引先企業の海外進出への対応を目的としてタイに合弁企業を設立。設立にあたっては本社から社員2名を派遣した。2年後、現地法人化し、切削・冷間鍛造を展開。現在、6名の日本人スタッフを派遣している。
- 2002年には、日本商社がデベロッパーとなったインドネシアの工業団地に進出し、現地法人を設立。取引先企業の現地法人に対して部品を供給。同地には日本人スタッフ10名を派遣している。
- タイでは軸物部品の冷間鍛造から切削・表面処理を、インドネシアでは二輪車用オイルポンプ部品ケースカバー等ダイキャストから切削・塗装までをそれぞれ行っている。
- 現地(タイ・インドネシア)でつくられた製品は、取引先企業の現地工場へほぼ100%納入するほか、一部、パスルーでベトナムにも供給。
- 将来的には日本への輸出や成長著しいベトナムなどへの拠点設立も検討していく。

「管理人材」の確保がカギ

- インドネシア進出時はコンサルタントを活用し、申請手続き等を任せため、スムーズに進出できた。

- 初めてタイに合弁で進出した際は、現地従業員との考え方や習慣の違いから、2名の日本人スタッフがその対応に苦慮した。
- 言葉や宗教など問題はあっても、タイ、インドネシアとも対日感情は良好であり、工場オペレーションには問題はみられない。
- 人材次第でオペレーションの良し悪しが決まってしまうため、「適切な管理者」の確保が鍵となる。
- 海外では、「アンダーテーブル」(=賄賂)も日常化しているため、注意が必要。

本社と現地の機能を明確に区分

- 日本からの出向者が現地法人の経営全般を管理するなど、経営に関する決裁権は全て日本の本社に集中。現地スタッフは経営にはタッチしていない。
- 国内は本社機能と開発・設計・コスト管理、海外拠点は「ものづくり」と明確に分けている。現地法人の位置づけやコントロール機能をどこが持つかを明確にすることが重要だ。
- 現地での設備投資等の資金調達は、邦銀の現地支店で行うが、保証は本社で行うため問題は全くない。

企業名：株式会社モロー商会
所在地：大阪市北区
業種：繊維製品製造業
進出国：中国

大阪で大手スポーツ衣料メーカーの競泳用水着のOEM生産を請け負う同社は、徳島の工場を生産拠点としてきたが、2002年から中国・青島で海外生産を開始した。現在は中国内に現地法人2社を設立し操業。子供服ブランドのOEM製造も手がける。

価格競争、コストダウン要請から中国進出

- 当社がOEM供給する競泳水着には、ものづくり技術が詰まっており、品質にこだわりを持って国内での生産を続けてきた。しかし、価格競争が激しさを増し、取引先からもコストダウンを要請されたため、2002年に中国・青島市が開発した工業団地に進出。
- 当初は、衣料系企業集団内に当社用の生産ラインを設置していたが、2006年に合弁会社(49%)へと発展した。2005年には、専用ライン確保のため、同じく青島に独資で新たな製造会社を立ち上げた。

現地の人的ネットワークの活用を

- 進出の際、現地情報が十分でなかったため、融資を受けた国際協力銀行や取引先から情報を得て進出先などを検討。すでに工業団地に進出していた日系企業との交流も現地情報の収集に役立った。
- 事業立ち上げ時の中国は、競泳用水着になじみが薄かったため、現地従業員に対する製品の特徴や品質への理解、意識づけなど従業員教育に力を注いだ。
- 現地の情報に精通する人材の活用や社長自らが出向き

現地の事情を十分に理解すること、進出初期のコストを抑えることなどが、スムーズな進出と立ち上げには欠かせない要素である。

- 董事長(会長)や総経理(社長)は日本人だが常駐はしておらず、現地では日本への留学経験のある中国人を副総経理にして管理を任せている。行政との関係づくりなどは、中国人ネットワークの活用が有効である。

「海外事業」の位置づけを明確に

- 大阪本社では総合的な生産管理と企画を、徳島工場では自社製品や少量多品種製品の製造などを手がける。一方、中国の独資法人ではOEM量産品、合弁企業ではOEMの量産品に加え、子供服のOEM生産を扱うなど、各生産拠点の特性により機能分担を行っている。
- 海外進出の際は、自社の事業領域で海外事業をどう位置づけるか、十分な検討が必要。
- 現在、中国での生産はコスト面は言うまでもなく、品質面でも十分に評価できる水準にある。また北京オリンピック以降、水着需要が高まっており、市場としても有望であるため、中国市場での取り組みも検討中である。

ライフサポートセンターの

暮らし何でも相談



まずはお電話を!



相談は原則**無料**です。

※あなたの悩みを一緒に考え、専門的なアドバイスをしてくれるネットワーク先へお取次ぎまたは紹介します。

※専門的な所を紹介する場合は、一部有料の場合があります。

ひとりで悩まず
気軽にご利用
ください。

相談協力ネットワーク

- 弁護士 ■司法書士 ■労働金庫
- 全労済 ■生協連 ■NPO団体
- 連合静岡 ■行政相談窓口
- 社会福祉協議会

<各地域の相談ダイヤル> 相談受付時間:平日9時~17時

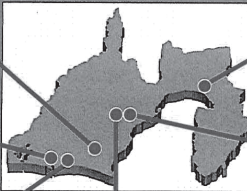
藤枝市稲川1-9-23(勤労者福祉会館内)
ライフサポートセンターしだ・はいばら
☎054-646-6055

浜松市東区上西町1270(友愛会館内)
ライフサポートセンター西部
☎053-461-3715

磐田市中泉281-1(磐田商工会館内)
ライフサポートセンター中東遠
☎0538-33-3715

沼津市杉崎町4-6(ふれあい会館内)
ライフサポートセンター東部
☎055-922-3715

静岡市駿河区南町11-22(静岡労働会館3階)
ライフサポートセンター中部
☎054-288-3715



ライフサポートセンターしずおか(本部) 静岡市葵区黒金町5-1(静岡県勤労者総合会館4階)
<http://www.lsc-shizuoka.com/> ライフサポートセンターしずおか

今年五月、県青年中央会会長に就任。組合青年部に属する若手経営者や後継者ら七五〇人を束ねる立場に立った。

「東部・清水・中部・西部の四青中が気持ちよく活動できるように県全体を見渡し、調整・サポートするのが役割」と明快に自らの役どころを説く。

沼津魚仲買商協の組合員でアジを中心にひもの製造販売を行う(有)田代水産の社長。江戸時代から魚卸業を営み、祖父が本格的にひものを扱い始めた老舗だ。

地元の短大を卒業後、東京・築地市場で三年間修業し、沼津に戻った。

「子どもの頃から、魚干しや梱包を手伝っていたので、家業を継ぐのは、当たり前という感じでしたね。」

家業に就いてすぐ、組合青年部、そして東部青中に入会。青中との付き合いは、二〇年になる。

「業種や地域を越えた付き合いができるのが青中。出会いは生涯の宝。」

それを肌で感じたのは平成八年、二七歳のときに父が急逝したのだ。

「現場のことは、ある程度分かっていたが、経営の方はさっぱり。小切手の切り方すら知らなかった」と頭を抱え、心身ともに疲れきった日々が続いた。そんな状況を切り抜けることができたのは、青中で知り合った先輩の存在が大きかった、という。

「業種は違いましたが、その先輩も



5月に県青年中央会会長に就任 交流と研修を軸に 青年中央会の原点見つめ直す

クローズアップインタビュー

静岡県青年中央会

田代義泰会長

突然父が亡くなるという苦労を味わっていたので、親身になって相談に乗ってくれた。とても心強かった。

青中主催の事業承継の勉強会をきっかけに、有限会社への法人化も果たすなど、事業に必要な知識も多く学んだ。そんな経験から、県青中のトップとして力を入れるのが交流と研修。改めて青年中央会の原点を見つめ直したいと活動の軸に据えた。

「まずは、楽しいこと。楽しくなければ、後につながらない。楽しさを共有することで、人間関係が深まる。青中は楽しいぞ、という雰囲気づくりと仕掛けが必要」と人脈形成の土台である交流を重視する。

さらに、「中小企業施策や法令、制度など企業経営に関する」知って得する“情報をどんどん発信する研修も企画したい」と実務に直結した研修会開催にも意欲的だ。

努力を厭わないのが身上。先代が亡くなって味が落ちたと言われたくない、その一心で品質向上に努めた。その結果、品評会などで農林水産大臣賞や県知事賞、水産庁長官賞を次々と受賞。目指すは“高級珍味”としてのひものだ。

休日は、地域のソフトボールチームで汗を流し、試合後は、自宅に隣接する事業場に戻り翌日の仕込み。翌朝三時には出勤するタフネスぶり。

「四時間も寝れば充分」と若い。

静岡労働局からのお知らせ

職場のトラブル解決、サポートします！



雇用情勢の悪化に伴い、労使間のトラブルが増加しています。
静岡労働局では、個別労働紛争の未然防止と迅速な解決を促進するため、次の制度を用意しています。職場のトラブルでお困りの事業主や労働者のみなさんは、ぜひご利用ください。



1 総合労働相談コーナーにおける情報提供・相談

労働者等の不満や苦情には、法令・判例の不知、誤解に基づくものも多いことから、適切な情報提供・相談を行うことにより、紛争に発展することを未然に防止し、労使が自主的に解決することを促進します。

名称	所在地	電話番号
静岡労働局 総合労働相談コーナー	〒420-8639 静岡市葵区追手町9-50	054-252-1212
	静岡地方合同庁舎3階	
浜松総合労働相談コーナー	〒430-8639 浜松市中区中央1-12-4	053-456-8148
	浜松合同庁舎8階 浜松労働基準監督署内	
磐田総合労働相談コーナー	〒438-8585 磐田市見付3599-6	0538-32-2205
	磐田地方合同庁舎4階 磐田労働基準監督署内	
島田総合労働相談コーナー	〒427-8508 島田市本通1-4677-4	0547-37-3148
	島田労働総合庁舎3階 島田労働基準監督署内	
静岡総合労働相談コーナー	〒420-0837 静岡市葵区日出町10-7	054-252-8106
	田中産商ビル5階 静岡労働基準監督署内	
富士総合労働相談コーナー	〒417-0041 富士市御幸町13-28	0545-51-2255
	富士労働基準監督署内	
沼津総合労働相談コーナー	〒410-0831 沼津市市場町9-1	055-933-5830
	沼津合同庁舎4階 沼津労働基準監督署内	
三島総合労働相談コーナー	〒411-0033 三島市文教町1-3-112	055-986-9100
	三島労働総合庁舎3階 三島労働基準監督署内	

※ 男女雇用機会均等、育児・介護休業、パートタイム労働に関することは、静岡労働局雇用均等室でも相談を受け付けています。(電話054-252-5310)

2 労働局長の助言・指導

個別労働紛争の中には、法令や判例の理解が十分でないために不適切な行為を行って生じるケースも多数あることから、問題点及び解決の方向性を的確に示して助言・指導することにより迅速な解決を促進します。

※紛争当事者に一定の措置の実施を強制するものではありません。

(お問い合わせは、上記「総合労働相談コーナー」まで)

3 紛争調整委員会によるあっせん

紛争当事者間に第三者が入り、双方の主張の要点を確かめ、双方に具体的な解決の道を働きかける等、当事者間の調整を行うことにより自主的な解決を促進します。

※相手方があっせん不参加又は両当事者の合意なき場合は打ち切りとなります。

(お問い合わせは、上記「総合労働相談コーナー」まで)

9月に農商工連携推進人材育成塾が開講

静岡県中央会

中央会では、農商工連携に積極的に取り組む人材の発掘や育成を通じて、地域経済の活性化を図ろうと、昨年度に引き続き、九月に「農商工連携推進人材育成塾」を開講する。

その開講に先立ち、七月六日、静岡市内でキックオフセミナーを開催。農林漁業者や商工業者ら八〇名近くが参加した。

はじめに育成塾の講師を務める、食と農研究所代表の加藤寛昭

氏が「農商工連携の意義、実績と将来展望」のテーマで講演。

加藤氏は、

「デフレや少子高齢化などから日本人の「胃袋」が小さくなる中、巨大流通グループによる値下げ圧力や食品メーカー間の合併・再編などで食品産業は巨大化。限られたパイの激しい奪い合いとなっている」と食品業界の現状を説明。



▶写真左から、基調講演講師の加藤氏、昨年度受講した箕輪氏、山岸氏

「食と農を取り巻く環境が厳しさを増す中、農業と中小企業が連携し、地域力やマーケティング力、経営力の向上を通じ、新たな商品を生み出し、地域を活性化させようというのが、農商工連携の基本戦略だ」と意義を強調した。

全国の成功事例の紹介を交えながら「農業者・商工業者双方が理解し合う、信頼関係を築くことが有機的な連携につながる」と説いた。続いて昨年度の受講生二人が体験談を紹介。

(有)クリンティ松野の箕輪匡人は、

「多くの人たちとの交流によって、視野が広がり、自社を見つめ直すきっかけとなった。築いた人脈は、今後ビジネスパートナーとして新たな事業展開にも活かしていきたい」と述べた。

島田市商工会川根支所の山岸絵美氏は、

「異業種との出会いを通じ、未知の世界を知ることができ大きな刺

激となった。グループ演習で得た知識や連携の進め方は現在、商工会などが取り組む新商品開発にも役立つ」と話した。

今年度、育成塾では、産業支援機関や大学、農林漁業団体、中小企業診断士らを講師に迎え、中小企業経営や商品開発、販路開拓、マーケティング戦略などを幅広く学ぶほか、農林漁業の現場実習やグループ演習も実施。九月二日から一二月七日まで、一三回・七六時間にわたり行われる。

定員は、中小企業者や従業員、農林水産業、新規就業者など二〇人。八月一八日まで募集する。

平成22年度「農商工連携推進人材育成塾」カリキュラム（予定）

開催予定日	会場（予定）	テーマ（予定）	時間
9/2(木)	ホテルシテイオ静岡	【開講式】	—
		農商工連携の意義と研修の狙い	1.5
		農業の動向と課題 林業の動向と課題	1.5
9/8(木)	B-nest 静岡市産学交流センター	水産業の動向と課題	1.5
		農林水産業関連施策の概要	1.5
		中小企業(商工業)の動向と課題・施策	1.5
9/16(木)	静岡商工会議所	静岡県経済の現状と課題	1.5
		中小企業の経営について(1)～経営戦略・管理～	1.5
		中小企業の経営について(2)～財務・取引・契約～	1.5
9/22(木)	B-nest 静岡市産学交流センター	生産・在庫管理・ソリューション・仕入れ	1.5
		販路開拓・Web活用プロモーション	1.5
		食品衛生並びに食品表示 環境対策(容器包装リサイクル・食品リサイクル)	1.5
9/29(木)	B-nest 静岡市産学交流センター	ブランド戦略Ⅰ	1.5
		ブランド戦略Ⅱ (ものづくり製造工程と関連技術について)	1.5
		農林水産物の持つ機能性について(商品化付加価値) 商品開発において留意すべき知的財産権について	1.5
未定		【先進事例研究】	6
10/20(木)	ホテルシテイオ静岡	生活関連マーケティングと中小企業の実態	6
	未定	農林業、水産業関連実地研修(県内)	6
11/2(火)	B-nest静岡市産学交流センター	テーマ別事業化可能性調査の具体策	6
	未定	農林業、水産業関連実地研修(県外)	9
11/17(木)	ホテルシテイオ静岡	具体的マーケティング&営業戦略	6
11/25(木)	B-nest静岡市産学交流センター	前年度プロジェクト事例紹介と最終成果品まとめ	6
12/7(火)	B-nest静岡市産学交流センター	チーム別プレゼンテーション/最終成果品の相互評価 【閉講式】	6 —

焼津中心商店街で七夕まつり

焼津市神武通り(商振)、(商振)焼津市昭和通り発展会

焼津市神武通り商店街振興組合(佐藤正次理事長)、商店街振興組合焼津市昭和通り発展会(加藤興志男理事長)主催の「焼津七夕まつり」が、七月二三日から三日間、焼津市中心部の両商店街で行われ、夜店や「たなぼたセール」、地元高校の模擬店などで、商店街が賑わった。

同七夕まつりは、「和昭彦(わっしよい)七夕まつり(昭和通り)」、「七夕夜店市(神武通り)」の一環



▲玉飾りの部で最優秀賞に輝いた作品

▼今、話題のガンダムも登場



として、両組合合同で平成元年から開催され、今年で二二回目。組合員や市民らが趣向を凝らして製作した鮮やかな七夕飾り約五〇本が約五百以上の両商店街を埋め尽くし、来街者を楽しませた。

二三日に行われた「七夕飾りコンクール」では、出品された力作の中から、「玉飾りの部」、「創作の部」、「一般参加の部」の三部門でそれぞれ入選作が選ばれた。実行委員会では、

「開催も二〇回を越え、焼津夏の風物詩としてすっかり定着した。

男女共同参画社会づくり活動で

県知事褒賞

富士宮駅前通り商店街振興組合

これを商店街の賑わいにつなげていきたい」としている。

「静岡県男女共同参画社会づくり活動に関する知事褒賞」の表彰式が七月二三日、静岡県庁で行われ、富士宮駅前通り商店街振興組合(増田恭子理事長)らに、川勝平太知事から表彰状が授与された。

同褒賞は、男女共同参画社会づくり活動に積極的に取り組む個人や事業所などを称え、表彰するため、平成一四年度から実施。

今年度の選考は、「個人・団体」、「宣言事業所」、「チャレンジ」の三部門で行われ、三人八団体選ばれた。組合関係では、「個人・団体」の部で富士宮駅前通り(商振)が受賞した。

同組合は、理事長、副理事長ともに女性が務めるなど、女性の感性を活かした事業を積極的に展開。平成一八年には、「働く母親の子育て支援のため、空き店舗を子どもの一時的預かりや遊び場」さぼってんファミリア“として提供。また高齢者向けに、「立ち寄り処」プ

ラチナハウス“を開設するなど、女性の視点から市民にやさしい商店街づくりを実践していることなどが高く評価された。

増田理事長は、「受賞を機に高齢者にやさしく、子育てが支援できるまちづくりをよりいっそう進め、地域の発展に努めていきたい」と喜びを語った。



▶川勝知事より表彰状を受ける増田理事長(写真中央)



中小企業組合における 財務状況の課題と対策

資料提供：全国中小企業団体中央会

中小企業組合が今後も中小企業の強力なサポート機関として持続的発展を行っていくためには、財務基盤の強化が欠かせない。全国中央会では、毎年「組合の留保所得の特別控除に関する調査」を実施しており、その際に収集した組合の決算書を活用して、組合の財務分析を試みている。トピックスでは、その集計値を基に組合財務の現状や課題、財務体質改善の方策などについて紹介する。

(1) 調査結果の分析

① 流動比率

組合財務の支払い能力、すなわち流動性をみる比率である。組合が負う負債のうち短期間での返済を必要とするものに対し、組合が保有する現金預金等の額がどの程度の割合で存在するかを知るための指標で、理想は二〇〇%、少なくとも一〇〇%超が必要である。今調査では、事業協同組合、商工組合、連合会とも当面の資金繰りに問題はない。

② 固定資産対流動資産比率

組合の事業目的により資産構成に差異があり、値の大小によって一概に大きい方がよいとは言えないが、この比率の大小で資産の流動性、換言すれば経営の弾力性が判断できる。今調査では三組織とも一五〇%超で、問題はないと考えられる。

③ 借入金比率

総資本に占める借入金の割合を示す比率で、財務の健全性からは少ない方がよいとされるが、組合の事業目的の性格上、共同施設の設置や金融事業を行うためには、自己資本のみでは規模に制約が出てしまうので、一概に低ければよいとは言えない。

調査結果からは、三組織とも二〇%前後で推移しており、借入金に多くを頼らない

事業運営をしていることがうかがえる。

④ 固定比率

共同施設である土地、建物、設備等の固定資産と自己資本の対比で、一〇〇%以内であれば固定投資はすべて自己資本で賄われていることになる。しかし、借入金比率とも関係があるが、組合員のために奉仕するという組合事業目的を達成するためには、自己資本の数倍の固定資産を持たなければならぬのが組合の実態である。

今調査では、事業協同組合で同比率が若干高くなっているが、他組織は総じて低い。

⑤ 総資本対自己資本比率

組合の総資本のうち自己資本の割合を示す比率で、高ければ高いほどよく通常は、二五%以上が望まれる。自己資本比率が高いことは、内部留保や増資による資金調達が行われていて、組合の財務体質が安定していることを示している。

今調査では、連合会では二七.〇%とかなり高く二五%をクリアしたが、事業協同組合及び商工組合では大幅に下回っており、内部留保や増資が難しいことを物語っている。

⑥ 積立比率

利益準備金及び特別積立金が払込出資金のどの程度積み立てられているかをみる。法定準備金は、出資総額の二分の一以上に

達するまでは、積立なければならぬとされており、事業協同組合及び商工組合では、この基準をクリアしているが、連合会では基準を下回った。

⑦ 固定長期適合率

固定資産への投資を行う場合、自己資本のみでは賄いきれない。組合が共同施設を設置して事業を行う場合、高度化資金などの長期低利資金が活用できるので、自己資本と長期借入金の合計額により、どの程度固定投資が賄われているかをみる必要がある。自己資本と償還期間の長い長期借入金で賄われていれば、安全度が高いと判断され、一〇〇%以下が望ましいとされる。

今調査では、三組織とも一〇〇%以下で、適正な投資が行われていると考えられる。

⑧ 総資本利益率

総資本利益率は負債及び資本の合計である総資本と当期純損益との対比。この比率がマイナスである事業協同組合および商工組合は当期損失であることを示しており、組合運営の厳しさを示している。

⑨ 自己資本利益率

この比率は、分母に自己資本を持つてくるので、総資本利益率に比べ高い比率で示される。組合は、組合員への利益還元が優先されると考えられるから、株式会社等に比べ比率が低くなるのはやむを得ない。

指 標		平均値
流動比率	流動資産／流動負債(%)	159.90%
固定資産対流動資産比率	流動資産／固定資産(%)	164.30%
借入金比率	借入金／総資本(%)	20.50%
固定比率	固定資産／自己資本(%)	242.70%
総資本対自己資本比率	自己資本／総資本(%)	9.70%
積立比率	積立金／出資金(%)	72.70%
固定長期適合率	固定資産／(自己資本＋長期借入金)(%)	89.90%
総資本利益率	当期純損益／総資本(%)	△1.3%
自己資本利益率	当期純損益／自己資本(%)	9.90%

■事業協同組合

一、二六六組合中、自己資本利益率がマイナスである組合は一八％(二一〇組合)。

指 標		平均値
流動比率	流動資産／流動負債(%)	141.50%
固定資産対流動資産比率	流動資産／固定資産(%)	158.60%
借入金比率	借入金／総資本(%)	22.10%
固定比率	固定資産／自己資本(%)	127.90%
総資本対自己資本比率	自己資本／総資本(%)	10.60%
積立比率	積立金／出資金(%)	68.40%
固定長期適合率	固定資産／(自己資本＋長期借入金)(%)	71.10%
総資本利益率	当期純損益／総資本(%)	△1.8%
自己資本利益率	当期純損益／自己資本(%)	4.10%

■商工組合

商工組合九〇組合中、一八％が自己資本利益率マイナスとなっている。

指 標		平均値
流動比率	流動資産／流動負債(%)	192.10%
固定資産対流動資産比率	流動資産／固定資産(%)	189.40%
借入金比率	借入金／総資本(%)	17.90%
固定比率	固定資産／自己資本(%)	112.60%
総資本對自己資本比率	自己資本／総資本(%)	27.00%
積立比率	積立金／出資金(%)	33.20%
固定長期適合率	固定資産／(自己資本＋長期借入金)(%)	78.10%
総資本利益率	当期純損益／総資本(%)	3.30%
自己資本利益率	当期純損益／自己資本(%)	14.00%

■連合会
事業協同組合及び商工組合の連合会三〇
組合中、自己資本利益率がマイナス組合は二組合であった。

(2) 組合財政の課題

組合財務の特徴は、組織形態や事業目的によって、流動資産の割合の高い形態と固定資産の割合の高い形態に大別できる。

資産の運用形態は、流動資産と固定資産の違いはあるが、資金調達の源泉は、借入金などの負債によることが自己資本比率の結果から推測できる。

従来は所有していた固定資産の多くを長期借入金により資金調達し、組合財政の均衡を保つ、過少資本、借入金体質の構造で、借入金が組合理業の潤滑油となり金融事業や共同購入・仕入事業を円滑に実施できる一因となっていた。しかし、今回の調査結果では、借入金比率が低下傾向を示しており、これは組合サイドで組合理業規模の縮小や金融機関サイドの貸し出し抑制等に起因していると考えられる。

組合は組合自体の収益を追求することができないのが原則であり、組合が努力して自主的に利益をあげ、それによって借入金の返済をし、財政上の改善を行うことは難しい。だが、財政を野放図にしておくことはできず、対策を講ずる必要がある。

(3) 対策

組合の財政構造の特徴は、前記したように自己資本の過少体質、借入金比率は低下傾向にあるが、依然として借入金依存が高く、長期借入金により財政状態の均衡を

保っている。このため売掛債権(共同購入)等の償還・回収、組合員への貸付金(金融事業)、出資・積立等に大きく依存しており、組合員が倒産等した場合、財務への影響は大きいことが予想される。このため、以下の措置を講じるなどして財務管理体制を強化する必要がある。

①組合員は、一般的に組合の財務状況についての関心が不十分であると思われる。

組合が利益剰余金を計上するような業績をあげた場合、事業利用分量配当として組合員への還元を求める場合が多いことから、そのことがうかがえる。

こうした状況をふまえ、組合総会の際に、中期的な資金計画書を作成し十分な説明を行って組合財務の現状を認識させるとともに、資金財務の管理資料としても役立てる。②共同購入事業や金融事業の実施組合のように、売掛債権の回収・徴収や組合員からの貸付金等が計画的にできないと資金計画に支障を及ぼす恐れにある組合については、組合員の経営状況の善し悪しが組合財務に大きな影響を与えかねない。

したがって、組合員個々の財務諸表について組合事務局への定期的な提出を義務付けた上、組合でその経営分析を行い、結果を組合員に報告し、問題のある企業の早期発見に努める。

必要があれば経営コンサルタント等専門家の派遣等を行い、的確な経営指導を行う体制を構築する必要がある。

静岡県中央会会員の皆さまへ耳より情報!



約28%割引!!

(団体割引20%、役職員一括契約割引10%適用)

静岡県中央会スーパーJプランご加入のおすすめ

— 普通傷害保険(準記名式包括契約特約、就業中のみの危険補償(事業主・役員・従業員)特約セット) —

万が一の事故に備えて社員の安心をバックアップ
静岡県中央会の団体傷害ならこんなにオトクです



業種: 運輸業、年間売上高3億4,000万、全従業員が職種級別B
お一人あたり死亡・後遺障害保険金額2,000万円、入院保険金日額10,000円、手術保険金(手術の種類に応じて入院保険金日額の10倍・20倍・40倍)、通院保険金日額5,000円の場合

通常の傷害保険に
加入している場合



毎月の
保険料は 月々46,800円

1年間で
115,200
円もお得!

団体傷害保険に
加入している場合



静岡県中央会
の団体傷害なら 月々37,200円

- 上記は職種級別B(自動車運転者、建設作業員等)の保険料です。それ以外のご職業の場合には取扱代理店または引受保険会社までお問い合わせください。
- 保険料はご加入いただいた被保険者(補償の対象者)の人数に合った割引率で決定されますので、募集の結果上記と異なる保険料に変更される場合があります。この場合、保険料を割引率に応じた金額とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。
※静岡県中小企業団体中央会の傷害保険制度に加入された被保険者の人数を合算します。詳細は取扱代理店または引受保険会社までお問い合わせください。
- このチラシは保険の特徴を説明したものです。詳細は商品パンフレットをご覧ください。

ご連絡先

<引受保険会社>

三井住友海上火災保険株式会社 静岡第二支社
〒420-0031
静岡市葵区呉服町1-2 三井住友海上静岡ビル4F
TEL: 054-273-5135 FAX: 054-273-5230

○事務幹事代理店 静岡県協同振興株式会社
〒420-0853 静岡市葵区追手町44-1
TEL: 054-251-1637 FAX: 054-255-0673

○募集代理店 静鉄保険サービス株式会社
〒420-0837 静岡市葵区日出町8-3 静鉄日出町ビル2F
TEL: 054-653-5007 FAX: 054-653-5068

NO.96405 SA9-091020-A3N 2009.10/A3N12/B

事務局士 多 濟 濟

事務局は組合員の“秘書役”

昭和五七年六月、組合の設立と同時に事務局に入った。

「初代理事長が、子どものころからよく知っている。お隣のおじさん（笑）。留守番程度で良いからと言われて、軽い気持ちで引き受けたのがきっかけです。」

以来、三〇年近くにわたり、ひとりで組合の事務を担ってきた。

「役員をはじめ、ほとんどの組合員が組合運営に携るのは初めて。みんなが手探り、試行錯誤を繰り返しながら、一步一步進んでいく、そんな感じでした」と振り返る。

組合には、伊豆の国市や函南町、伊豆市の建設業者一八社が加入。事業の柱は、地元土木事務所と



田方地区建設業協同組合
相山和子さん

連携し、設立以来欠かさず実施する技術研修などの教育研修事業だ。

「発注者の信頼を得るには、技術力に加え、法令遵守や安全対策など企業力の充実が必要、という組合員の向上心は、設立当初から全く変わっていません」と誇らしげに話す。

一〇数年前、一回三時間、週二回、半年間で三六回という本格的なパソコン講座を企画。組合の情報化にもいち早く取り組んだ。

「パソコンなんて不要」と言っていた人や電源の入れ方も分からなかった人が半年後には、データベースやホームページを少しだけ理解出来るようになりました。全てのカリキュラムを修了した出席者の満足そうな笑顔が、今も目に浮かびます」と嬉しそうに述懐する。

「組合では、共同受注や共同購入などは行っていないので、経済的なメリットは享受できないかもしれませんが、みな組合員であることに自信と誇りを持っています。これからも、その思いをしっかりと受けとめ、組合員の秘書役として全力でお手伝いしたい。」

新聞の書評欄を参考に、硬軟織り交ぜ、本を読み返したいので増えるいつぼう。いまに床が抜け落ちるよって、家族によく言われます。蔵書数は増え続けているようだ。

景況ウォッチ

(22年6月の情報連絡員月次景況調査より)

静岡県中央会に設置されている情報連絡員〔協同組合等の役職員87名に委嘱〕による毎月の景況調査の概要です。

概況

売上高は、引き続き改善傾向にあるが、業界の景況は今年1月以来5か月ぶりに悪化した。今まで、景気の回復をけん引してきた製造業であるが、ここに来て多くの項目で前月より悪化もしくは減少を示しており、先行きが心配される。景気回復の実感が乏しいといった声が多い中、消費税やエコカー補助金、高速道路無料化等、今後の景気を大きく左右する政策運営に注目が集まっている。

業界の声

・・・対象17業種より抜粋

〔一般機器〕

ここにきて回復力が鈍ってきたように感じる。円高が、輸出関連企業にとって痛手となっている。

〔繊維・同製品〕

従業員を減らしているのが、残業や休日出勤で対応。来春の新卒採用予定もない。

〔輸送用機器〕

9月に終了するエコカー補助金の反動による売り上げの減少を懸念している。

〔サービス業〕

受注量は前年並みであったが、単価の下げ止まりが見られず厳しい状況が続いている。

〔小売業〕

地上デジタル放送対応型テレビの売上は好調。季節商品等も上向き。

DI値の推移

※DI値 = [(増加・好転組合数 - 減少・悪化組合数) / 対象組合数] × 100

	H22.05	H22.06		H22.5 → H22.6
売上高	-34.5	-28.7	⊕	5.8 ↑
在庫数量	-18.0	-11.5	⊕	6.5 ↑
販売価格	-20.7	-23.0	⊕	-2.3 ↓
取引条件	-19.5	-20.7	⊕	-1.2 ↓
収益状況	-46.0	-46.0	⊕	±0 →
資金繰り	-35.6	-36.8	⊕	-1.2 ↓
設備操業度	-2.6	-12.8	⊖	-10.2 ↓
雇用人員	-14.9	-15.0	⊖	-0.1 ↓
業界の景況	-40.2	-47.2	⊕	-7.0 ↓

+0.1以上…⊕ ±0.0…⊖ ~-20.0…⊖ -20.0~…⊕
なお、「在庫数量」のみマイナス値が大きいほど好要件としている。

指導員

視点

現場から

企業の「ワーク・ライフ・バランス」への取り組み

意味するのは「仕事と生活が充実した働き方」

最近、「ワーク・ライフ・バランス」という言葉が盛んに使われており、労働施策ではワーク・ライフ・バランスに関連し、様々な助成金等が打ち出されているが、その意味を聞かれると説明に苦慮する。直訳すると「仕事と生活の調和」であるが、それだけでは理解するのが難しい。平成21年に行った内閣府の調査においても、「ワーク・ライフ・バランスについて、言葉も内容も知っている」とした人は13.4%で、一般の人の認知度はまだまだ低い状況にある。

ワーク・ライフ・バランスとは、「仕事にやりがいを感じながら働き、家事・育児などの家庭や地域活動などにおいても充実し、子育てや親の介護が必要な時期など、状況に応じて多様で柔軟な働き方が選択できる」ことを指しており、「仕事と生活の両方が充実した働き方」と意味される。

こうしたワーク・ライフ・バランスの背景には、経済的に自立することができない、仕事に追われ、心身の疲労から健康を害する、仕事と子育て、親の介護との両立に悩むなど、仕事と生活について問題を抱える人が増えていることが挙げられる。

ワーク・ライフ・バランスの発祥はアメリカであり、「いかに優秀な人材を確保し、生産性を向上させるか」という観点から、企業経営上メリットがあると考えた企業が、「生産性の向上」につながるとして、積極的に託児所の設置や様々な休業制度、経済的支援等を実施してきた。また、ヨーロッパでは、公共政策として国・地方自治体を中心となってワーク・ライフ・バランスのためのサー

ビスに取り組んでいる。

日本では、少子化対策の一環として、2005年に「次世代育成支援対策推進法（次世代法）」が施行され、ワーク・ライフ・バランスの取り組みが広がった。こうした取り組みには国からの様々な支援策があるが、個々の企業に委ねるものが多く、社員に特別な休暇の付与や、育児休業の取得を啓発するなど、子育て支援として働きやすい環境の整備を実施することが多い。

今後の企業の発展のために

「ワーク・ライフ・バランス」に取り組みに対して、企業のメリットも明らかになっており、残業の是正によって残業代や光熱費が減少し、コスト削減に繋がることや、社員の休業により業務目標を下げずに業務の効率化を進めることで、生産性や売り上げが向上するなどのほか、優秀な人材の定着などの効果もある。

こうした取り組みについては、大企業は可能であっても中小企業では難しいといわれる。託児所や法律以上の休業制度の導入は、資金や人員の少ない中小企業での実施は厳しいとの意見が多いが、今までも中小企業では、社員のことを考えて特別に休暇を取らせるなど、少なからず柔軟に対応してきた。

企業における経営資源は「人・モノ・カネ」といわれるが、特に限られた人員で経営を行う中小企業は「人」による部分が大きい。今後は、「やりがいのある仕事」と「充実した生活」に対する企業の取り組みが、企業の発展に大きく影響してゆくはずである。
(飯塚)

中小企業組織活動懸賞レポート募集

■趣 旨

中小企業の組織活動に携わっている広範な方々からの実体験に基づく組合の活性化、新たな連携などに関する活動内容や成果の紹介（必ずしも成功事例である必要はありません）、提言などを求めています。実体験を踏まえた評価や提言あるいは具体的な分析がなされているレポート、活動への熱い思いや「やりがい」などが伝わってくるレポートの応募を期待しています。

■テーマ

自由です。

[ホームページ(助成事業ページ)に多くのテーマ例と『過年度入選作品一覧』に過年度の入選作品を掲載しておりますので参考にしてください]

■応募資格

中小企業の組織活動に携わっている中小企業者、組合事務局、中小企業団体中央会、商工会・商工会議所、交流や連携グループ、NPO等の実務者。個人名での応募、グループ名での応募、団体名での応募いずれも可。ただし、本懸賞レポートの既入選者（準賞の場合は除く）は応募できません。

■表 彰 10点以内

■賞 金 本賞各20万円

※特に優れた作品がある場合には、特賞として賞金30万円（ただし1点）

■締 切

平成22年10月15日

（当日消印有効・E-mailによる応募の場合、10月15日付受信まで）

■発 表

平成23年2月中旬以降。入選者には個別に通知します。また、当財団機関誌「商工金融」等に発表します。

■応募方法

- ①日本語で書かれたもので、未発表のものに限ります。
- ②8000字程度（図表は別）、横書き。パソコン等使用の場合はA4判で1頁につき40字×30行で作成してください。400字詰め原稿用紙の場合はA4判横書きを使用してください。
- ③応募原稿には「表紙」を付け、テーマ名、住所、郵便番号、氏名（ふりがな）、年齢、電話番号、

勤務先、同所属・職位、関係する組織名（所属組合名・異業種組合名等）を記入してください。グループ応募の場合は代表者名の後に「代表」と記入してください。

- ④表紙の次に、「400字程度の要旨（箇条書きでも可）」と「目次」を必ず付けてください。
- ⑤原稿の中で統計、図表、文章等を引用する場合には、出所を必ず明記してください。
- ⑥ご希望の方には『過年度本賞入選作品集』をお送りします。送料実費分として郵便切手290円を同封のうえお申し込みください。尚、ホームページで審査の視点がご覧になれます。
- ⑦入選レポートの著作権は当財団に帰属します。

■送付先

財団法人商工総合研究所

〒135-0042 東京都江東区木場5丁目11番17号
（商工中金深川ビル5階）

TEL：03-5620-1691 FAX：03-5620-1697

HP：http://www.shokosoken.or.jp/

E-mail：sri@shokosoken.or.jp

※当財団は、商工中金50周年記念事業の一環として設立され、中小企業の金融・組織化・産業構造に関する調査研究ならびに各種の助成事業及び情報提供活動を行っています。

商工中金人事異動（静岡3店舗）

転 出 平成22年7月14日

役 職 等	氏 名	前 任
帯広支店次長	加地 洋雅	静岡支店
大阪支店調査役	小西 正英	静岡支店
東京第二審査室調査役	西村 雅司	静岡支店
那覇支店調査役	田原 直大	静岡支店
与信統括部書記	吉田 誠	静岡支店
船場支店次長	北出 真也	浜松支店
大阪支店調査役	吉田 友哉	浜松支店
上野支店書記	武藤 智明	浜松支店
名古屋支店副長	藤村 厚夫	沼津支店
渋谷支店次長	桐林 高雅	沼津支店

転 入 以上7月14日付

役 職 等	氏 名	前 任
静岡支店調査役	東 健太郎	酒田支店
静岡支店調査役	鈴木 伸幸	市場営業部
静岡支店書記	土屋 友博	梅田支店
浜松支店次長	垂石 享	経営企画部
浜松支店調査役	野上大二郎	徳島支店
沼津支店次長	市川 実	熊谷支店
沼津支店調査役	大石 雅宏	システム部
沼津支店調査役	大島 英毅	神田支店

以上7月14日付

【マーケティング支援講座3】
顧客感動を実現する商品開発のための
マーケティング思考技術と実践ノウハウ

市場の成熟化、顧客ニーズの多様化、技術革新など、企業をとりまく経営環境は急激に変化し、一段と厳しさを増しています。激化する競争の中、独自性のある新商品・新サービスを開発できることはもちろん、顧客の期待を上回る、顧客満足を超えた顧客感動の創出が求められています。

本講座では、HONDAにおいて独自のマーケティング手法で新商品を企画立案、数々のヒット商品を輩出してきた石原氏を講師に迎え、マーケティング思考技術とその実践ノウハウについてお話いただきます。理論や技術だけではなく、実践力を高めるための洞察力「別なものの見方」を養い、自らのマーケティング思考を磨いてみませんか？

■日時

平成22年8月26日(木) 18:30~20:30

■講師

石原信行氏
(知力経営研究所代表 主席コンサルタント)

■内容

1. プロフェッショナル・マインドセット
(※プロとしての心的態度です)
2. 商品開発に重要なマーケティングの捉え方
3. 顧客感動を生むマーケティングのツボ
4. コンセプト力を高めるポイント

■定員 30名(先着)

■受講申込書

http://www.b-nest.jp/news/seminar/file/marketing_semi10_03.pdf

■メールで申込みの際の件名

「マーケティング支援講座3の申込み」

【マーケティング支援講座5】
中小企業のためのお客様がお客様を呼ぶ
クチコミコミュニティ・マーケティング

「クチコミコミュニティ・マーケティング」、その言葉の通り、「クチコミをコミュニティから起こしつつ、そこから生まれた情報をマーケティング価値に変える継続的活動」というビジネスモデルを作りあげ、特に消費者行動を握る女性視点でのマーケティングに特化したパイオニア企業である(株)ハー・ストーリーの日野社長を講師に迎え、顧客とのコミュニケーション、どうやってクチコミを活用すべきか、またいかに活用できるかなどをお話しいたします。

■日時

平成22年9月9日(木) 18:30~20:30

■講師

日野佳恵子氏
(株式会社ハー・ストーリー代表取締役)

■内容

- お客様の買物行動は、どう変わってきたのか？
- 最近伸びている会社がしていることの共通項
- お客様がお客様を呼ぶクチコミコミュニティ・マーケティングとは？
- 絶対にお客様が増える4ステップ
- 4ステップを具体的に自分たちで実践するために
- 地域で生き延びるために大切にしたいキーワード
- これから繁盛する商売の方向性 など

■定員 50名(先着)

■受講申込書

http://www.b-nest.jp/news/seminar/file/marketing_semi10_05.pdf

■メールで申込みの際の件名

「マーケティング支援講座5の申込み」

■対象 ● 中小企業経営者 ● 中小企業のマーケティング担当者 ● マーケティングに興味のある方 など

■会場 B-nest静岡市産学交流センター 6階プレゼンテーションルーム

■受講料 各1,000円

※申込み受付後に案内をお送りいたします。受講料は当日受付にてお支払いください。

■お申込方法

各受講申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお送りください。またメールの場合は、件名を上記の通りとし、受講申込書の項目を明記してお送りください。

■主催・お申込・お問合せ先

B-nest静岡市産学交流センター 〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階
TEL: 054-275-1655 FAX: 054-275-1656 HP: <http://www.b-nest.jp/> E-mail: info@b-nest.jp

浜松果物商業協同組合

果物のプロである誇りを胸に 甘い香りを食卓へ

住 所 〒435-0023
浜松市南区新貝町239-1
浜松市中央卸売市場内
理事長 松本光由
組合員 81人
設 立 昭和48年9月19日
T E L 053-427-7590
F A X 053-427-7595

毎日「果物」摂っていますか？

「」でんすけスイカ“初値一玉六五万円”、佐藤錦“(さくらんぼ)五〇〇kg一五〇万円相当盗難”「宮崎県産マンゴー”太陽のたまご”大人気”「朝バナナでダイエット”時折、話題に上る果物。静岡県特産の果物も忘れてはならない。みかん、イチゴ、マスクメロン…どれも全国に誇る一級品である。



▲果物は「水菓子」とも呼ばれ、外国産はもとより、かつては人々の憧れの食べモノでした

果物は、食卓を華やかにし、生活を豊かにするだけでなく、ビタミンやミネラルを多く含む機能性食品としても重要な役割を果たしている。しかし、国内の果物消費量は、長期的な減少傾向にあり、欧米に比べ半分から三分の一、さらに自給率は約四〇%とされている。その原因は、菓子類や果実飲料等との競合や糖分への警戒感

等と考えられているが、根底には消費者の認識不足、業者のPR不足があるようだ。

平成一七年、国が策定した「食事バランスガイド」では、野菜同様、果物を毎日適量摂取することが推奨された。特に生活習慣病予防には、高い効果があるという。

「果物は太る」、「痛風や糖尿には禁物」…これは大きな誤解である。

組合員相互で与信管理

当組合は、浜松市を中心とした県西部地域の果物販売業者八一社で構成される。

主な事業は、浜松市中央卸売市場において組合員が買い付けた商品の代金決済事業である。比較的信用力の脆弱な中小企業にとってこの事業は、与信管理の面で欠かすことができない精算システムであり、企業経営の根底を支えていると言っても過言ではない。

組合員の減少に頭を悩ませる組合が多い中、当組合の組合員が増加傾向にあることも、堅実な組合運営の証左である。

また、組合の発展の陰には地域特有の法事に関する事情もある。

「遠州地域は、先祖供養の意識が非常に高く、初盆の法要を盛大に

行います。果物の缶詰などを盛り込んだ「籠盛り」と呼ばれる供物が一般的であることも、当組合の大きな強みです」。

お中元やお盆の時期が近づき、大忙しの最中、松本光由理事長は、日焼けしたさわやかな笑顔で教えてくれた。



▶缶詰や調味料などがぎっしり…遠州地域の「籠盛り」はとにかく豪華！

果物のマイスターを目指して

最近では、様々な業界でその道のプロ、言い換えれば職人やマイスターと呼ばれる人材の育成が盛んである。当業界の全国組織である日本果物商業協同組合連合会(日果連)でも、「フルーツアドバイザー」制度と呼ばれる果物販売の専門家の育成に力を入れている。

商品知識や美味しい果物の見分け方はもちろん、陳列や加工方法、さらには農業の知識を学び生産者の苦労を知る等、多岐にわたる情

報をセールストークに活かそうという狙いである。

当組合では、青年部が中心となって、全国に先駆けて当制度の認定講習を開催、現在では一〇〇人近い資格取得者が誕生している。

また、本県特産の温室マスクメロンの専門知識を学ぶ講習会や、商品の演出に欠かせないラッピングの講習会へも積極的な参加を促し、組合員の資質向上を後押ししている。

「朝バナナダイエットのように、一過性のブームに浮かれています。業界の明日はありません。体を動かし、常に新しい情報に興味を持つこと。果物のプロであるというプライドを強く持つてもらいたい」。特に、将来を担う青年部に対する松本理事長の熱いメッセージである。

甘い香りに夢を乗せて！

パイナップルはどの部分が甘いかが存じだろうか？答えは、地面の接地面に近い部分、つまり「尻」の部分だそうだ。

組合では、この「尻」の肉厚な部分だけを集めた缶詰を企画開発し、組合員店舗のみで販売している。まさに、プロが選んだからこ

そ安心、信頼できる商品である。

「日果連の仲間である富士市の杉山フルーツさんは、生フルーツゼリーで全国的に有名になり大いに刺激を受けました。我々がこれから生き残るには、いかに付加価値の高い商品を提供できるか、専門的な知識と個性を活かす工夫が必要です。果物には香りや味の他にも魅力があり、夢があると思っ

て。果物は今も昔も、子供たちの憧れの職業であると言われるよう、今後も努力していきたいです」。色とりどりの店内、充滿する甘い香りにしばしうっとり。その価格を見て現実に引き戻されつつも、子供の頃、風邪をひくと母が作ってくれたすりおろしたリンゴの甘酸っぱい記憶がよみがえった。



盆見舞い 異国の水菓子 行儀よく

▲松本理事長の店舗にはフルーツに関連したアートを展示するギャラリーもある



10月1日は、国勢調査。

October 1 is the Population Census Day.

- 国勢調査は、国内に住んでいるすべての人・世帯を対象とする国の最も重要な統計調査です（外国人も対象です）。
- 住民票などの届出に関係なく、ふだん住んでいる場所で調査します。
- 9月下旬から調査員が各世帯にお伺いし、調査票を配布しますので、調査票へのご記入をお願いいたします。

詳しくは、 **平成22年国勢調査**

検索

<http://www.stat.go.jp/data/kokusei/2010/special/index.htm>

総務省統計局・静岡県・市区町





読者プラザ

未来を想う

静岡県中部青年中央会
会長 **山中堅一郎**
ヤマキン株式会社



今、企業は「耐える時期」と言われていますが、耐えた先に一体何があるのか？

それが見えないままに、ただただ耐えるというのはなかなか辛いものがあります。

今期、静岡県中部青年中央会では、今の厳しい時代を腐ることなく、未来に希望を持って生き抜いていこうという想いを込めて、「未来を想う」をスローガンに掲げ、主に研修事業を中心に活動を行っています。

中部青中は自分たちで事業を作り上げ、運営していく団体です。仕事を終えてからの活動で大変ではありますが、それだけに仲間達との強固な連帯感が得られます。

新しく青年部を立ち上げたという団体の方、または青年部は無いけれど同年代の経営者達との繋がりをもちたいという方いらっしゃいましたら、一緒に活動しませんか？

是非一度ご連絡ください。



新設組合紹介

個店の経営力強化や 地域商業の活性化を目指す

協同組合沼津専門店会
沼津市
松田和孝理事長



母体は、昭和26年10月に設立された同名の協同組合。60年近くにわたり、クレジットカードや商品券の発行、事務代行業業、金融事業などを展開し、沼津地域の中小商業・サービス業者の経営改善・強化に貢献してきた。

しかし、関係法令の改定やクレジットカード業界を取り巻く情勢の急激な変化に伴い、迅速で柔軟な対応や収益性を重視する必要に迫られ、昨年7月に株式会社化した。

このため、個店の経営力強化や地域商業の活性化を目指す従来の組合理念を引き継ごうと、沼津市の旧組合の組合員を中心に、伊東市や駿東郡の商業者も加わり、45社で新たに立ち上げたのが当組合である。

組合では、共同購入や共同宣伝、販売促進事業を通じ、組合員の販売活動を側面から積極的に支援していく考えだ。

編集室 便り

最近、“BOP”なることばをあちこちで見聞きするようになった。途上国に暮らす年間所得3000ドル以下の低所得者層(=Base of the Pyramid)を意味する略語である。

その数は、BRICs(ブラジル、ロシア、インド、中国)やVISTA(ベトナム、インドネシア、南アフリカ、トルコ、アルゼンチン)諸国を中心に世界人口の72%にあたる約40億人。市場規模は実に5兆ドル。日本のGDPに相当する巨

大なマーケットが存在することになる。

昨年度、本会が実施した海外進出に関する調査によると、現在、海外進出を果たした企業の多くが進出先を“量産部品の低コスト生産拠点”と位置づけている。しかし、今後、これらの地域は多数のBOPを抱える巨大市場として捉える企業が増えてくるはずだ。

BOPが“安価な労働力”ではなく、“有力な消費者”となる日も遠くはないように思える。(住川)

中小企業静岡 8月号 (通巻681号)

●発行人／静岡県中小企業団体中央会 〒420-0853 静岡市葵区追手町44-1 TEL／054-254-1511 FAX／054-255-0673
東部事務所 〒410-0881 沼津市八幡町7番1号 TEL／055-963-4511 FAX／055-963-8307
西部事務所 〒430-0929 浜松市中区中央1丁目17-19 TEL／053-453-2195 FAX／053-453-2198

●中央会ホームページ <http://www.siz-sba.or.jp/> ●E-mailアドレス joho-kikaku@siz-sba.or.jp
皆様のご意見をお待ちしております。(TEL、FAX等でもお受け致します。)

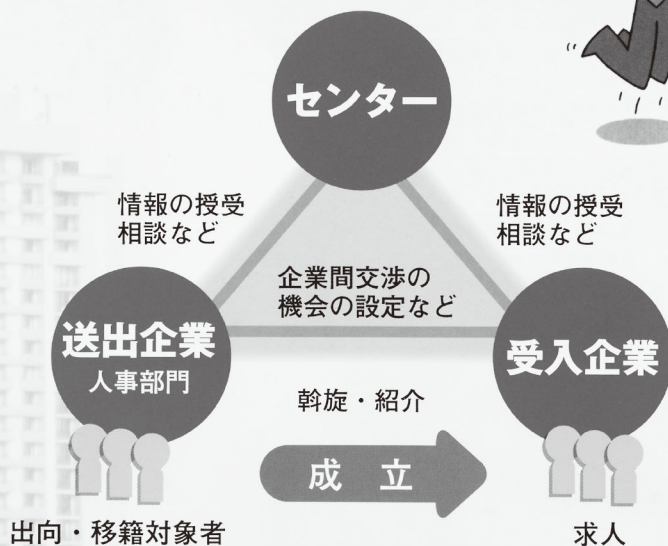
(財)産業雇用安定センターは、昭和62年に発足以来、出向・移籍支援の専門機関として、「失業なき労働移動」の実現をめざし、全国的なネットワークで出向・移籍のあつ旋等に努力を重ねてきました。

企業経営にとっていつの時代にも優秀な人材の育成、確保そして従業員の方々のやる気の醸成は最重要課題であると考えます。

(財)産業雇用安定センターでは、直接的な出向、移籍(再就職)のあつ旋だけでなく、これら企業経営にとって不可欠な、円滑な労働移動の実現および人材の育成等にも資するため、「再就職支援セミナー」「キャリアデザインセミナー」「人事労務管理セミナー」を実施してきております。是非貴社の従業員研修プログラムの一環としてご活用されるようお願い申し上げます。

人と企業のかげはし

出向・移籍支援の仕組み



出向・移籍で築く人と企業の安心ネット



財団法人

産業雇用安定センター静岡事務所

静岡市葵区追手町5-4 アーバンネット静岡追手町ビル1F 電話:054(255)1343

家族のしあわせを しっかりささえる ローンをえらぼう。

〈ろうきん〉

住宅ローン



〈ろうきん〉住宅ローンは

選べる返済プラン

【固定金利選択型】

3年固定型 5年固定型 10年固定型

【変動金利型】

- ご融資金額／最高1億円
- ご返済期間／最長35年間

【長期固定金利型】

〈ろうきん〉住宅ローン『フラット35』

- ご融資金額／最高8,000万円
- ご返済期間／最長35年間

安心の
団体信用生命保険付き
保険料は〈ろうきん〉が負担

※ご融資残高が保険金額の上限となります。

さらに!

もうワンランク上の安心には
三大疾病・障害 特約付き
団体信用生命保険も取扱中。

※ご利用時は通常の場合と金利が異なります。

マイホームの夢の
実現に

新築や住宅購入、
リフォーム、土地購入、
マンションや中古住宅にも
ご利用いただけます。

初めてご利用される方も
お気軽にご相談ください。

毎週水曜日 夕方

県内〈ろうきん〉の
全27営業店で開催中!

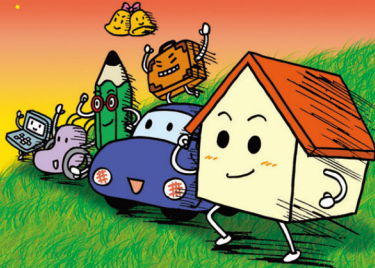
「平日の夕方の時間を
利用して相談を…」
というお客様のために

〈ろうきん〉全店OPEN!
水曜よりみち相談会

毎週水曜日は
ローン相談デー

17:00~19:00

ご予約不要
直接
ご来店ください!



毎週日曜日

県内〈ろうきん〉の
ローンセンターで開催中!

「日曜にじっくり
時間をかけて相談を…」
というお客様のために

平日いそがしいあなたに、毎週日曜日はローン相談デー!

日曜のんびり相談会

9:00~12:00 13:00~16:00 毎週日曜開催

予約制です

ご予約は
直接ローンセンターまたは
下記のフリーダイヤルまで



※いずれの相談会も、一部開催しない日がございます。

みなさまの暮らしのお役に立つ、〈ろうきん〉のローンです。

マイカー、リフォーム、レジャーなど
いろいろ使える!

暮らし応援ローン
役立宣言

お子さまの入学を応援します!

教育ローン
ファイト

そのすべてに、
働く人の視点。

R ろうきん
静岡県労働金庫

お問い合わせ・ご予約は

ヒボバde ろうきん 携帯電話からもOK!
フリーダイヤル 平日 9:00~18:00
0120-609-123
インターネットホームページ
<http://shizuoka.rokin.or.jp>