

# 中小企業静岡

AUGUST 8 No.705

## ■特集

## 中小企業の 海外市場開拓への取り組み

### ■クローズアップインタビュー

静岡県自転車軽自動車商業協同組合  
篠原賢一 理事長

### ■シリーズ「くみあい百景」

ファインネット協同組合

番所が張り巡らされた。浜名湖北岸を運る姫街道の気賀関所などがそれにあたる。箱根関所では主に人質として江戸に住まわせた大名の妻などが国元へ逃亡することを防ぐため、いりゆる「出女」を検閲したが、新居や気賀関所では加えて「入り女」を入れて江戸へ武器が入り込まないように「入り鉄砲」も検閲した。

江戸幕府の交通政策で東海道をはじめ五街道は整備され旅の便は良くなったが一方で幕府は街道の要所に関所を設け旅人や通過する荷物を厳しく検閲した。東海道には箱根と新居宿に関所が設置されその脇道にも関所や

しずおか歴史絵巻(1) 山相根の関所と新居の関所



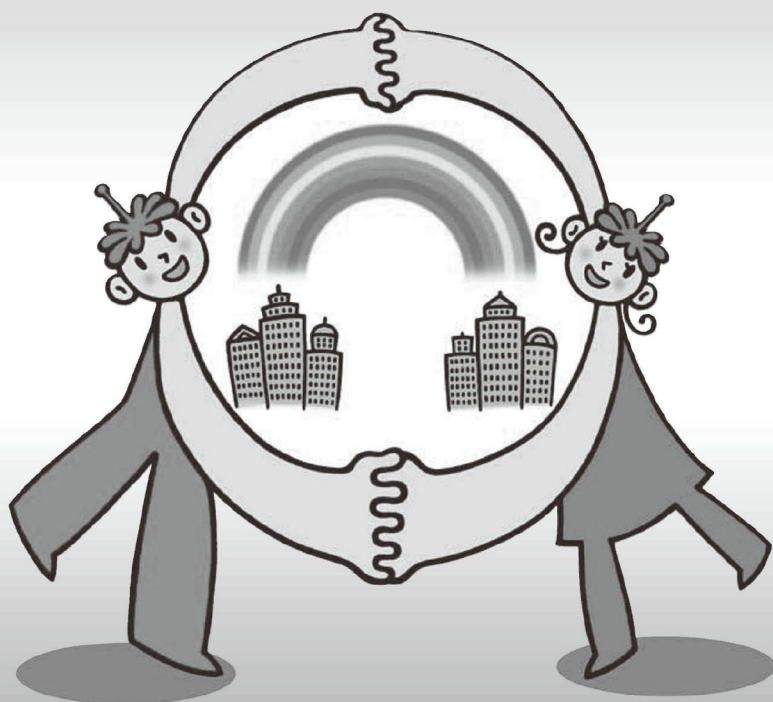
▶出女…検査役の「改め婆」が女旅人の

髪を解き、手形にある髪形や特徴を調べた。



# 企業間の労働移動の 支援をしています。

会員企業のお役に立つ優秀な人材が多数登録されています。  
お気軽にご相談ください。



失業なき労働移動のサポーター



〈054〉 **255-1343**

詳しい情報はインターネットでどうぞ <http://www.sangyokoyo.or.jp/>

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**

〒420-0851 静岡市葵区黒金町11-7 三井生命駅前ビル12F

# 中小企業静岡

# 8

AUGUST

## No.705

●インターネットでもご覧いただけます

中央会静岡

検索

↓  
トップページ右上の

「今月の中小企業静岡」をクリック!

<http://www.siz-sba.or.jp/library/chusho-kigyo/1208/index.html>

## 目次

## INDEX

特集	中小企業の 海外市場開拓への取り組み	2
クローズアップ インタビュー	営業力のさらなる強化を提唱 経験に基づく持論で組合員をリードする 静岡県自転車軽自動車商業協同組合 篠原賢一 理事長	11
Business Report	工業高校教育への支援を通じ、 技能の継承と人材確保に取り組む ほか	12
景況ウォッチ	6月の情報連絡員月次景況調査より	16
ネットワーク	「メンタルヘルス対策支援センター」の ご利用案内について ほか	20
シリーズ 「くみあい百景」	女性ならではの感性で 地域とお客様に貢献する ファインネット協同組合	22
読者プラザ	静岡県清水青年中央会 神山賢太郎	24

# 特集

## 地域産業実態調査にみる 中小企業の 海外市場開拓への取り組み

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、企業にとってグローバルな展開が一層求められる時代に入った。中小企業にとっても自らがさらに発展するためには、海外の市場を開拓することに活路を見出すことが従来にも増して重要となってきている。

こうした中、中央会では昨年度、地域産業実態調査事業の一環として、県内中小企業における海外市場開拓の状況や課題、その克服策、そして中小企業の海外市場開拓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. 中小企業の海外市場開拓に関するアンケート調査の概要

中央会では、中小企業の海外市場開拓の状況や課題、希望する支援など、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、公益社団法人静岡県国際経済振興会会員から抽出した静岡県内の中小企業四〇〇社及び本会会員から抽出した二一五組合で、平成二三年一月から一二月にかけて、郵送により調査。一三六社（回答率三四・〇％）・一〇八組合（同五〇・二％）から回答を得た。

#### (1) 海外市場開拓の実態とその理由

- 半数以上の企業が海外への販売実績を有する
- 海外市場開拓の理由は、国内の取引先の海外進出と新規市場の開拓で七割を超える
- 現状の販売先は中国が六割超。今後の販売は東南アジア諸国への期待が高い
- 海外市場開拓の必要性の認識高まる

#### ① 海外市場への販売

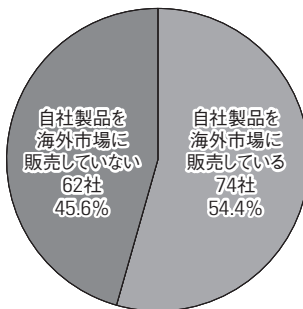
調査対象である県内企業で、「自社製品を海外市場に販売している」企業は五四四％（七四社）。一方、「海外市場

に販売していない」と回答した企業は四五六％（六二社）であった（図表①）。

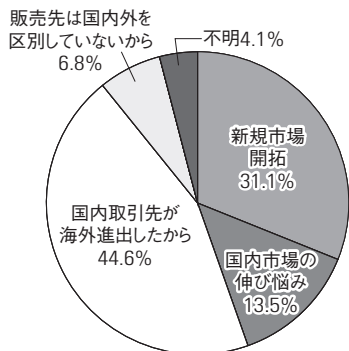
#### ② 海外への販売を始めた理由

海外への販売を始めた理由は「国内取引先が海外進出したから」が四四六％と一番多く、次いで「新規市場開拓」の三一・二％、「国内市場の伸び悩み」の一三五％となっている。国内の取引先に追随する企業が多いが、海外に市場を求めてという能動的な理由もかなりあることがうかがえる（図表②）。

図表① 海外市場での販売実績



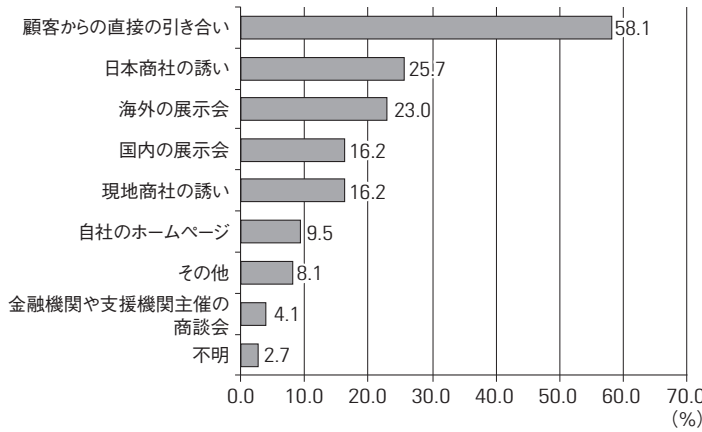
図表② 海外への販売を始めた理由



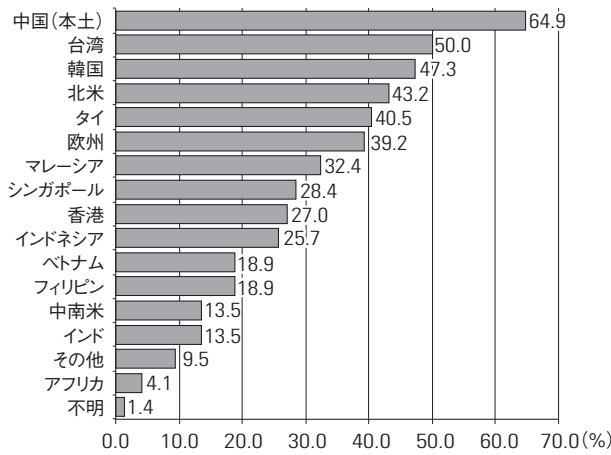


中小企業の海外市場開拓への取り組み

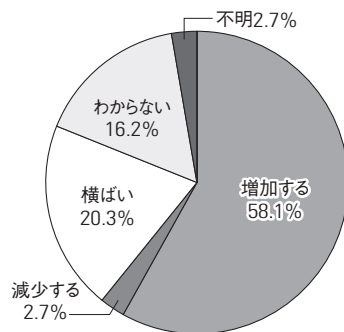
図表③ 海外への販売のきっかけ(複数回答)



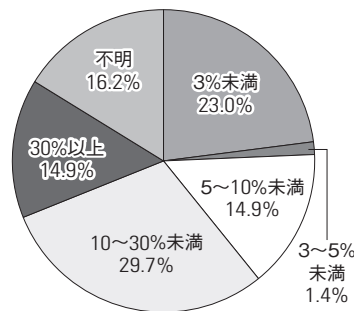
図表④ 販売先の国(地域)について(複数回答)



図表⑥ 海外での売上比率の今後の見通し



図表⑤ 総売上における海外での売上の比率



③ 海外への販売のきっかけ  
海外への販売のきっかけは、海外への販売を始めた理由と関連して、「顧客からの直接の引き合い」が五八・一%と半数を超え、これに「日本商社の誘い」の二五・七%、「海外の展示会」の二三・〇%、「国内の展示会」「現地商社の誘い」がともに一六・二%で続いている(図表③)。

事例調査先のコメントでも、展示会への出展が最初の現地へのアプローチとの意見があり、現地との既存の関係がない場合は展示会が最も一般的なアプローチとなっている。

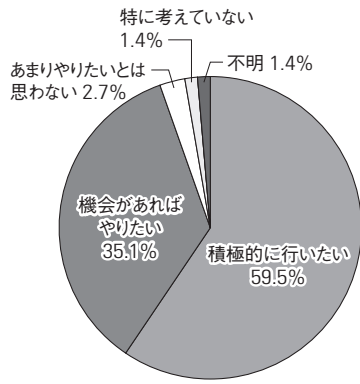
④ 販売先の国(地域)について  
販売先の国(地域)では、中国が六四・九%でトップ。これに、台湾が五〇・〇%、韓国が四七・三%と続いており、近隣である東アジアの国々と成長国に目が向けられている様子がうかがえる。

東南アジアではタイが四〇・五%と高い割合を示しているが、その他の国々は総じて三〇%以下で、ベトナムやインドなど経済成長著しい国への販売は二〇%以下にとどまっております。東アジアに比べて少ない状況となっている(図表④)。

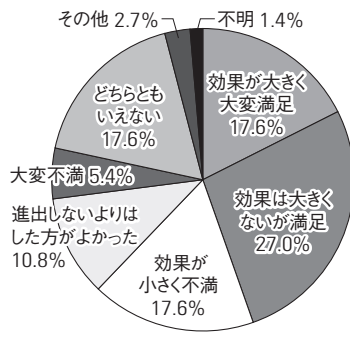
⑤ 総売上における海外での売上と今後  
総売上における海外での売上の比率は、「二〇~三〇%未満」が二九・七%で最多。次いで「三%未満」が二三・〇%となっている。海外販売の比率が一〇%未満という回答が約四割あり、海外での販売は事業の一部との企業が多いことが分かる(図表⑤)。

海外での売上比率の今後の見通しは「増加する」が五八・一%と最多で、「横ばい」との回答も二〇・三%あった。国内市場の縮小が懸念される中で、海外市場への期待を読み取ることができる(図表⑥)。

図表⑧ 今後の海外市場開拓への取り組み



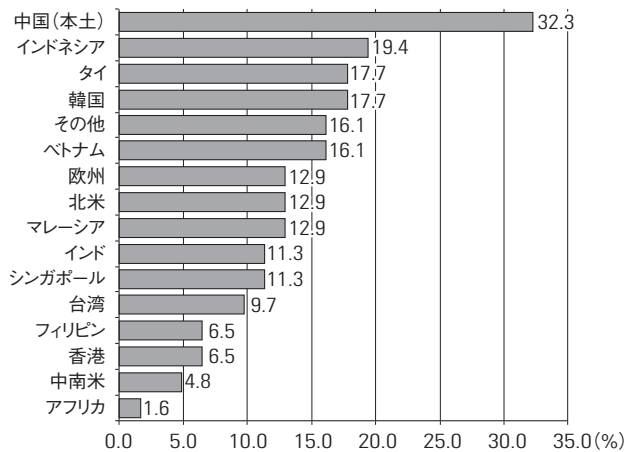
図表⑦ 海外市場開拓の評価



⑥ 海外市場開拓の評価と今後の取り組み  
海外への販売の現状評価は、「効果は大きくないが満足」が二七・〇％で最も多く、「効果が大きく満足」の一七・六％が続いている。これに「進出しないうよりはしたほうがよかった」を加えると、五五四％の企業が海外への販売に何らかの満足感を感じている（図表⑦）。

今後の海外市場開拓への取り組みに関しては、「積極的に行いたい」との回答が五九五％。「機会があればやりたい」を含めると九割超の企業が肯定的である（図表⑧）。

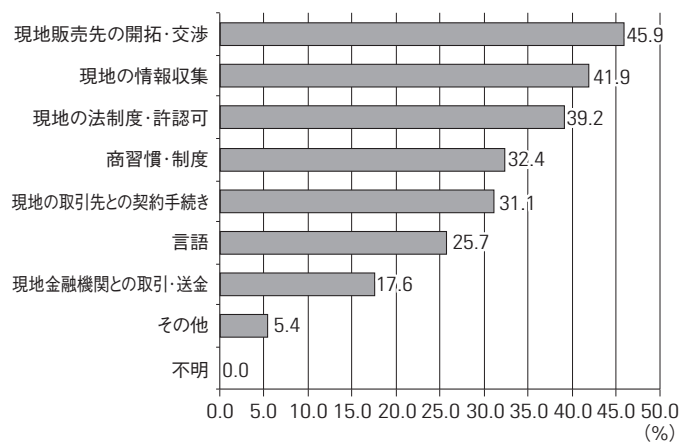
図表⑨ 今後販売を希望する国・地域（複数回答）



今後販売を希望する国や地域については中国が三二・三％と一番多く、次いでインドネシア（一九・四％）、タイ（一七・七％）、韓国（一七・七％）、ベトナム（一六・一％）の順となっている（図表⑨）。

既に海外に販売している企業の六割以上が中国に販売しているのに比べて、中国を今後の販売希望先としてあげた企業は三割と、中国への販売意欲はやや低下している。一方、東南アジアへの販売希望が中国に続いて多く、東アジアから東南アジアに広がっていることが分かる。

図表⑩ 海外販売を始めた際の現地における問題（複数回答）



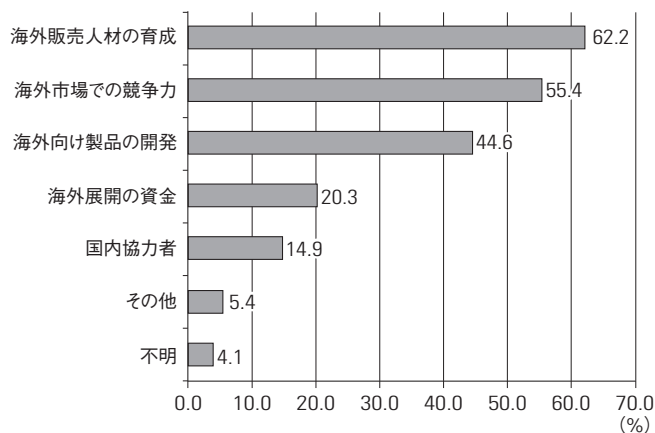
① 海外市場開拓における問題  
海外市場への販売を始めた際の現地における問題は、「現地販売先の開拓・交渉」が四五・九％と最も多く、次いで「現地の情報収集」の四一九％、「現地の法制度・許認可」の三九二％と続いている（図表⑩）。

② 海外市場開拓の課題と今後  
課題は  
■ 現地販売先の開拓と交渉  
■ 海外での販売を担う人材の育成と確保  
■ 海外での競争力を有する製品の開発



中小企業の海外市場開拓への取り組み

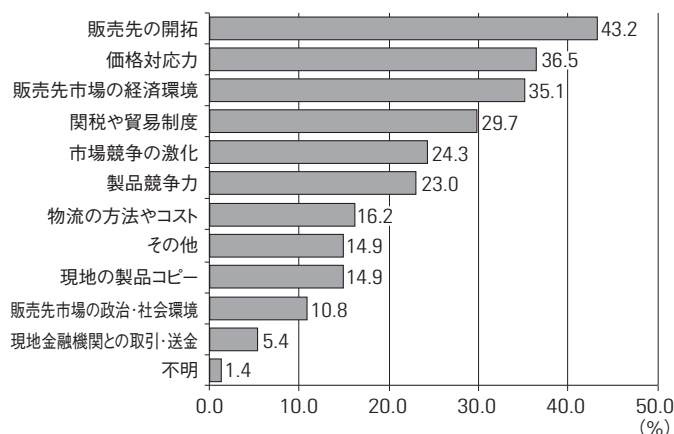
図表⑪ 海外販売を始めた際の企業側の問題(複数回答)



一方、企業側の問題について見ると、「海外販売人材の育成」が六二・二％と一番多く、次いで「海外市場での競争力」が五五・四％、「海外向け製品の開発」が四四・六％と続いており、市場での競争力に関する課題を抱えていることが見受けられる(図表⑪)。

総じて見ると、海外での販売に関する情報収集や戦略的展開が不足していることがうかがわれる。大手と比べて、中小企業は国内においてもマーケティング力は弱く、情報がよく分からない海外における課題はさらに大きいともいえる。

図表⑫ 海外での販売における現在の課題(複数回答)

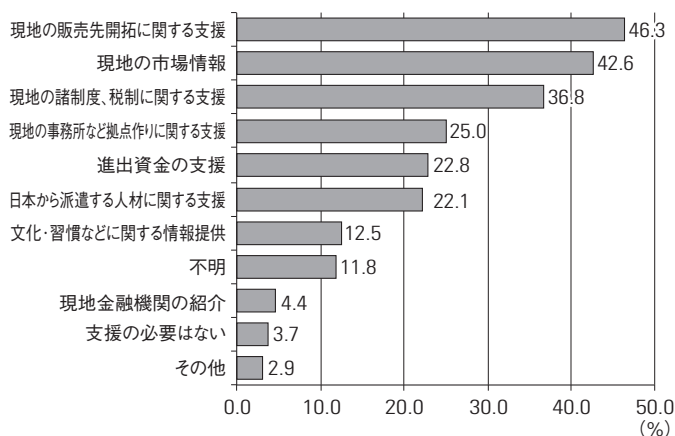


② 海外での販売における現在の課題

海外での販売における現在の課題では「販売先の開拓」が四三・二％で最も多く、これに「価格対応力」が三六・五％で続いている。

「販売先市場の経済環境」(三五・一％)や「関税や貿易制度」(二九・七％)との回答も多く、国内との制度や慣習の違いが阻害要因となっていることが読み取れる(図表⑫)。

図表⑬ 海外市場開拓に必要な支援(複数回答)

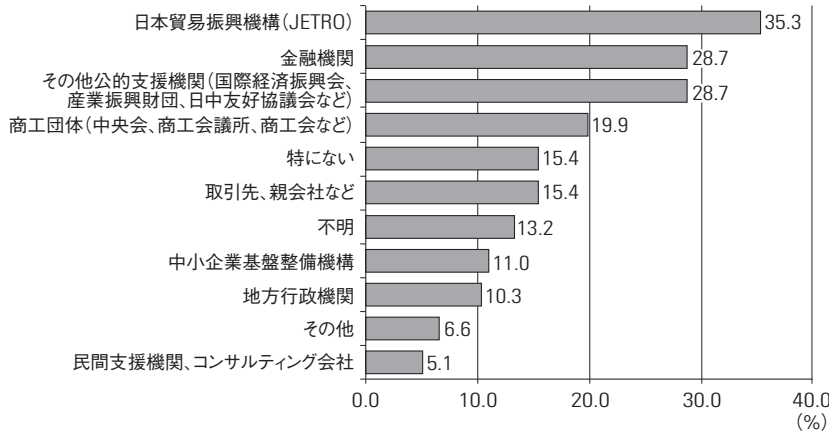


海外市場開拓の際に必要な支援では、「現地の販売先開拓に関する支援」「現地の市場情報」がともに四〇％超と際立って多かった。「現地の事務所など拠点作りに関する支援」も二五・〇％の企業からあった(図表⑬)。

■ 企業が求めているのは、販売先開拓への支援と現地市場に関する情報  
 ■ 支援を受けた、受けたい機関はJETROが最多で金融機関、公的支援機関が続く

③ 海外市場開拓に対する支援

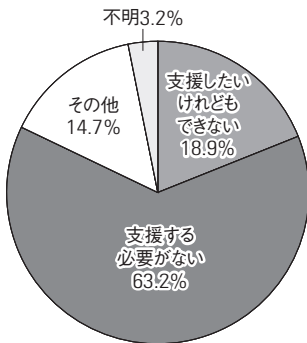
図表⑭ 支援を受けたことがある、受けた機関(複数回答)



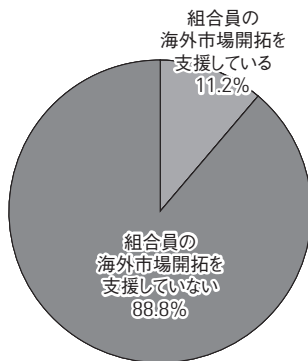
支援を受けたことがある機関、支援を受けた機関は日本貿易振興機構 (JETRO) が三三三%で最も多く、次いで金融機関、静岡県内の公的支援機関がともに二八七%、商工団体の一九九%となっている。

金融機関に支援を求める回答がJETROに次いで多く、企業にとって金融機関が身近な相談先であることが読み取れる (図表⑭)。

図表⑯ 組合員の海外市場開拓を支援していない理由



図表⑮ 組合員の海外市場開拓の支援状況



組合員の海外市場開拓に対して、「支援している」との回答は一二二%。ほとんどの組合で支援が行われていない (図表⑮)。

組合員の海外市場開拓を支援していない理由の大半が「支援する必要がない」の六三二%で、「支援したいけれどもできない」という回答も一八九%あった (図表⑯)。

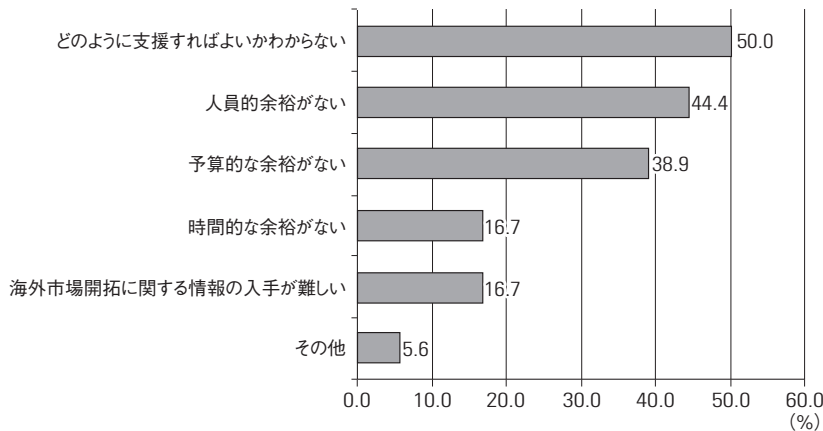
#### (4) 組合員の海外市場開拓に対する組合の支援について

■ 回答組合全体の九割弱は組合員の海外市場開拓への支援が行われていない

■ 支援したいができない理由は「どのよう

に支援すればよいかわからない」が最多

図表⑰ 組合員の海外市場開拓を支援したいができない理由



支援したいができない理由については、「どのように支援すればよいかわからない」が五〇〇%と最も多く、組合員の海外市場開拓を支援する組合へのアドバイスが必要であることがうかがえる。

次いで「人力的余裕がない」との回答が四四四%で、運営が必要最小限の事務局体制でなされている組合の多いことが分かる (図表⑰)。



中小企業の海外市場開拓への取り組み

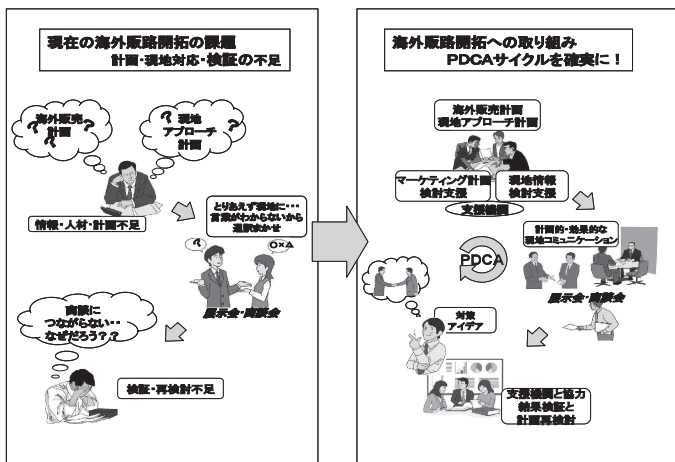
(5) 今後の海外市場開拓のポイント  
調査結果からの提言

■ 海外市場開拓においては初期段階の管理サイクルをしっかりと回し、実行可能性を高めた上で販売ビジネスに臨むべき

中小企業の海外市場開拓については、海外への販売の意欲は高まっているものの、販売アプローチ方法としては既存製品を海外展示会などに出展し、すぐにビジネスを開始したいと考えている様子がうかがえる。その一方で、現地市場の情報がよく分からないまま現地の展示会に出展し、現地で有効な情報収集も行えないため、その後の展開につながっていないといったこともアンケート調査やヒアリング調査から読み取れる。海外市場開拓の初期段階において戦略的、計画的な対応が行われず、いわば、ぶっつけ本番的な販売アプローチとなっているのである。

海外販売のアプローチをすぐに結果に結び付けたいという思いは理解できるが、まずは海外市場を開拓するための計画的かつ合理的な展開とアプローチの結果から課題を検証して、海外販売の可能性評価を行うことが必要と考える。言い換えれば、海外市場開拓において初期段階のPDCA（PLAN→DO→CHECK→ACTION）の管理サイクルをしっかりと回して、実

行可能性を高めて販売ビジネスに臨むといったステップが必要なのである。



① 海外市場開拓の計画に関する策定段階

これは、海外市場開拓の基本計画と初期アプローチの具体的展開の計画を作成することである。現地市場の情報の収集は、難航することが考えられる。一般的な情報や経済事情などは日本国内でもある程度は収集でき、支援機関が詳しい情報を保有している場合もある。市場に関する情報と提供する製品の市場への適合性等について仮説を立て、「どこの、どのような市場に、どのような価値を提供するのか」といったマーケティング的視点に立った海外市場開拓の

基本計画を作成する。その上で、初期のアプローチで何を行うのか、不明な情報は現地で収集することを考慮し、情報収集や展示会出展という現地へのアプローチ方法の具体的展開を計画することが必要であろう。

② 現地へのアプローチ段階

多くの企業が現地展示会への出展をアプローチの最初の方法と答えているが、展示会や商談会で「何を行うか」には具体的な計画が必要である。多くの企業ではまず自社の製品を現地の企業に知ってもらいたいと考えているようであるが、展示会は市場とのコミュニケーションの場である。どういったコミュニケーションの場を活用するのか、何を訴求し、どのような情報をやりとりしてくるのか、次の計画見直しにつながる戦略的な現地アプローチが望まれる。

③ 結果検証と

対策検討・販売計画再考の段階

現地へのアプローチの目的は、市場確認の要素が大きい。現地で得られた情報を分析し、現地情報の深掘りや自社製品の適合性評価を行っていかなくてはならない。せっかく展示会に出展しても、顧客の要望や現地の情報がうまく収集できていないため、その後のフォローが行われていないために、次の手が打てていないことがうかがえる。これでは、現地へのアプローチが活かされていないだけでなく、市場開拓の機会が失われるのと同じことである。最初の展示会や商談会ですぐにビジネスに結び

付くことは少ない、当初は情報収集・状況判断の要素が主体であると認識するほうが良いと考えるべきであろう。

この段階のポイントは、当初考えていた販売計画と実態との差異を認識、分析して対応を検討することである。いわば、計画の見直しである。この点においても、外部機関の支援を受けることが効果的であろう。

## Ⅱ. 海外市場開拓への支援の方向性

### ① 組合による組合員への支援のあり方

今回行った組合向けアンケート調査では、九割近くの組合で組合員企業の海外市場開拓への支援が行われていないとの回答を得た。一方、支援を行っている組合でも、海外市場に関する情報提供や海外販売に関する支援機関や行政との橋渡しなど側面的な支援が中心であることが分かった。

国内市場が縮小するなかで、中小企業が今後、その市場を海外に求めることは、避けて通ることができない。中小企業による海外市場開拓への支援するため、各支援機関では次ページの事例にもある経済産業省の「JAPANブランド育成事業」を初め、相談窓口の設置からアドバイザーの派遣、そして海外展示会の出展などのメニューを設けている。組合としても、まずはアンテナを高く掲げて中小企業の海外市場開拓に関する情報を収集し、その中から組合の規模や組合員の業種、事務局体制に応じた支援メニューを活用することで、組合員の海

外市場開拓の支援を展開していくことが求められる。まずは組合の専門支援機関である中央会に相談し、そこから関係する専門機関のネットワークを活用して、自らに最も相応しいメニューを見つけ出すことが、組合員の海外市場開拓支援へのスタートとなる。

### ② 中央会を中心とした

#### 支援機関の有機的連携

中央会としても、中小企業の海外市場開拓に対して、自らが実施する補助事業をはじめ、中小企業が海外市場開拓を目指す上で活用可能な支援策を利用できるよう、積極的に働きかけていくことが求められる。

また、中央会が、海外市場開拓に取り組み組合や組合員企業を支援する専門機関とのコーディネート役を務めることで、中小企業の海外市場開拓への支援のワンストップサービスを図ることが可能となる。

静岡県内では、業種ごとに結成されている商工団体や支援内容ごとに区分される静岡県国際経済振興会や静岡県日中友好協議会といった経済団体、そして各金融機関も融資先企業を中心に、海外市場展開への支援を行っている。また、対象となる企業の所在地域の広狭によって、支援先が異なるケースもある。広域・広範な支援機関としては中小企業基盤整備機構や日本貿易振興機構などがそれに該当する。これらの機関はそれぞれ得意とする分野を持っており、保有するノウハウや情報も異なる。

企業側からすると一番アクセスしやすい機関に相談するものと考えられるが、単独の支援機関だけでは課題を解決できない場合も多い。そこで、中央会が中心となつて、得意分野が異なる機関の連携による支援ネットワークを築くことで、課題の解決が解決され、海外市場開拓への道が拓かれるのである。

組合を対象としたアンケートの回答の中に、どのような支援をすればよいかわからない旨の回答があった。この場合でも、中央会が窓口となり、組合が相談内容に応じて照会先が選択できる環境を整えば、組合自身も支援網の一翼を担うことができるものと考えられる。そのためには、支援機関の相互の情報共有や連携のアクセス手順といった、いわば支援のルールを決めておくことが最初の一步である。なお支援機関の中には、海外販路開拓に関するスキルが豊富ではない機関もあるので、他機関との連携にあたっては、自らのマーケティング支援要素の見直しや支援スキルの向上などの改善も必要となるであろう。

中小企業の海外市場開拓をより実りあるものとするためには、支援機関には自らの持つ情報やノウハウを活用するとともに、組合の専門支援機関である中央会に中小企業と海外市場を結びつけるコーディネーターとしての役割や機能が求められている。



## 中小企業組合による海外市場開拓の取り組み事例

### 協同組合焼津共同冷蔵

所在地：静岡県焼津市  
業種：水産物加工品製造業  
組合員：9名

国内での取引条件が年々厳しくなり、その対応に苦慮するなか、海外への販路開拓を検討。国の補助事業を活用し、海外向けの製品を開発するとともに、現地での展示会に出展。組合員の製品を消費される仕組みづくりに取り組んでいる。

#### ■海外展開用にも新商品を開発

- ・量販店が組合員に「低価格・定量・定型」で納品することを要求。しかし水産加工品の場合、これに応えるには倍以上の量の原料を仕入れなければならず、中小業者にとっては厳しい条件であった。
- ・組合では、組合員の販路を海外に開拓することを目指し、国の「海外販売展開支援事業」に応募。事業の採択を受け、高温処理を施した上でレトルト殺菌技術を用いた、長期保存可能で骨まで食せる比較的安価な製品の開発に取り組んだ。その結果、中国・東南アジア地域を対象とした、「味付け鯖の真空パック」の開発に成功。上海での展示会に、2007年から3回出展した。

#### ■補助事業を活用し海外展示を展開

- ・2009年に入って、組合では「常温で長期保存可能」をキーワードに新商品の研究に着手し、「食べる鯖のコラーゲン」と「鰹節の端材を活用した液体調味料」を開発。
- ・並行して応募していた「JAPANブランド育成事業」への採択が決定。開発した2品に既存の「味付け鯖の真空パック」を加えて、この事業で海外販売を展開していくこととした。
- ・「JAPANブランド育成事業」の初年度である2010年度

は、中国やベトナムでの展示会に出展しながら、静岡県日中友好協会や既に水産物の取引のある焼津水産加工業協同組合を通じて、現地の水産加工会社に営業活動を展開してきた。

- ・2011年度は、この2国にタイ、韓国を加えて展開を図っている。タイはコラーゲンのニーズが高く、以前から日本企業によって水産加工品の缶詰等を生産していたことから、また韓国はコラーゲンとともにキムチ鍋用調味料のニーズが高いという点を加味して展開先に決めたものである。

#### ■現地における消費拡大の仕組みづくりを目指す

- ・製品サンプルに都道府県の衛生証明を添えるが、その発行に2週間以上かかる。そのため受注から発送まで1カ月以上となり、ビジネスチャンスを逸してしまう。
- ・現地の制度にいかに対応していくか。特に中国は非常に厳格で、製品サンプルを持ち込むにも検疫を通過することに大変な労力を費やしてしまう。
- ・東南アジアは活気があり、魅力的な市場である。日本製品に対する信頼度は大変高いため、現地の在留邦人を通じて、日本製品がより消費される仕組みを築いていく。

### 紀州繊維工業協同組合

所在地：和歌山県橋本市  
業種：繊維製品製造業  
組合員：67名

世界唯一のパイル布地の総合的産地が自らの生き残りを模索。若手を登用して販路を海外の市場に求めるとともに、新たな用途の開発にも取り組むことで、「世界的な産地ブランド」の構築を目指す。

#### ■布地の特性を活かし新市場開拓に取り組む

- ・昭和の時代、組合員の市場は国内のみで、年間出荷額も500～600億円を数えていた。その後平成に入ると安価な海外製品に押され、現在の国内向け出荷額は数十億円までに縮小してきた。
- ・パイル地の織物は衣服、家具、インテリア、車のシート地をはじめとする産業用資材と用途が広がったため、他の織物産地に比べて好不況の波は小さく、また、新たな用途の打診も寄せられている。

#### ■独自で海外出展する組合員も

- ・これまで、国の「集積活性化促進事業」や「JAPANブランド育成事業」を活用し、国内外の展示会への出展やPR事業を通じて「高野口パイル」のブランド化と新商品開発に取り組んできた。
- ・海外では、上海、香港、パリでの展示会に出展してきた。香港は昨年度から出展。欧米有名ブランドのバイイングオフィスが多くあるため、欧米向けの取引が期待できる。さらには香港を経由した中国本土との取引も進め

ていきたいと考えている。パリではいくつかの展示会が開かれている。そのうち、「ブルミエール・ヴィジョン」は団体での出展は不可。審査も厳しいが、それをクリアして出展した組合員もある。

#### ■海外とのさらなる交流と情報交換を図る

- ・「各組合員の語学や海外文化への対応力をいかに上げていくか」「やる気のある商社をどのようにして取り込んでいくか」「海外との取引にいか慣れ、いかに早く対応できるようになるか」が課題となっている。
- ・組合では、国内外の展示会で海外の同業者との交流を図り、情報を入手することが大切であると考えている。同組合の理事長は、自分たちの市場と考えている国や地域の展示会に出かけて、地元の同業者と交流することで情報を仕入れている。
- ・海外展開は今後も続け、分野も衣料だけでなく、液晶パネル製造用資材をはじめとする応用領域にも拡げる予定である。さらに、組合員の後継者にも広い視野を持たせる意味で、若手を活用した海外展開を図っていく。

# 静岡労働局からのお知らせ

## ★ 平成23年の業務上災害による死亡者42人中3人が熱中症

熱中症の発生は7～8月がピークになります。熱中症を正しく理解し、予防に努めてください！

- 熱中症は、適切な予防をすれば防ぐことができます。
- 熱中症になった場合も、適切な応急処置により救命することができます。
- 一人ひとりが、熱中症予防の正しい知識をもち、自分の体調の変化に気をつけるとともに、周囲の人にも気を配り、予防を呼びかけ合って、熱中症による健康被害を防ぎましょう。

### 熱中症とは・・・

● 高温多湿な環境下で、体内の水分や塩分のバランスが崩れたり、体温調整機能がうまく働かないことにより、体内に熱がたまり、筋肉痛や大量の発汗、さらには吐き気や倦怠感などの症状が現れ、重症になると意識障害などが起こります。

● 気温が高い、湿度が高いなどの環境条件と、体調が良くない、暑さに体がまだ慣れていないなどの個人の体調による影響とが組み合わさることにより、熱中症の発生が高まります。

急に暑くなった日は特に注意！

● 屋外で活動しているときだけでなく、就寝中など室内で熱中症を発症し、救急搬送されたり、不幸にも亡くなられたりする事例が報告されています。

室内にいるときも注意が必要！

### 熱中症の予防法

熱中症の予防には、「水分補給」と「暑さを避けること」が大切です！

#### 水分・塩分補給

- こまめな水分・塩分の補給  
※高齢者、障害児・障害者の方は、のどの渇きを感じなくても、こまめに水分補給を。

#### 体調に合わせた取り組み

- こまめな体温測定  
(特に体温調整が十分でない高齢者、障害児・障害者、子ども)
- 通気性の良い、吸湿・速乾の衣服着用
- 保冷剤、氷、冷たいタオルなどによる体の冷却

#### 熱中症になりにくい室内環境

- 扇風機やエアコンを使った温度調整
- 室温が上がりにくい環境の確保  
(こまめな換気、遮光カーテン、すだれ、打ち水など)
- こまめな室温確認、WBGT値(※)の測定

#### 外出時の準備

- 日傘や帽子の着用
- 日陰の利用、こまめな休憩
- 通気性の良い、吸湿・速乾の衣服着用

無理をしてエアコンを使わないと体調を崩すことがあります！

※WBGT値…気温、湿度、輻射熱から算出される暑さ指数で、熱中症予防のために運動や作業の強度に応じた基準値が定められています。

### 注意していただきたいこと・お願いしたいこと

#### ① 暑さに感じ方は人によって異なります！

- ・人間の体調や暑さに対する慣れなどが影響して、暑さに対する抵抗力(感受性)は個人によって異なります。
- ・自分の体調の変化に気をつけ、暑さの抵抗力に合わせて、万全の予防を心がけましょう。

#### ② 高齢者の方は特に注意が必要です！

- ・熱中症患者のおよそ半数は高齢者(65歳以上)です。高齢者は暑さや水分不足に対する感覚機能が低下しており、暑さに対する体の調整機能も低下しています。
- ・のどの渇きを感じていなくてもこまめに水分補給をしたり、暑さを感じなくても扇風機やエアコンを使って温度調整をするように心がけましょう。

#### ③ まわりが協力して、熱中症予防を呼びかけ合うことが大切です！

- ・一人ひとりが周囲の人に気を配り、熱中症の予防を呼びかけ合うことで、熱中症の発生を防ぐことができます。
- ・特に、熱中症にかかりやすい、高齢者、障害児・障害者や子どもについては、周囲が協力して注意深く見守るようにしましょう。

#### ④ 節電を意識するあまり、熱中症予防を忘れないようご注意ください！

- ・節電を意識しすぎるあまり、健康を害することのないようご注意ください。
- ・気温が高い日や湿度の高い日には、決して無理な節電はせず、適度に扇風機やエアコンを使用するようにしましょう。

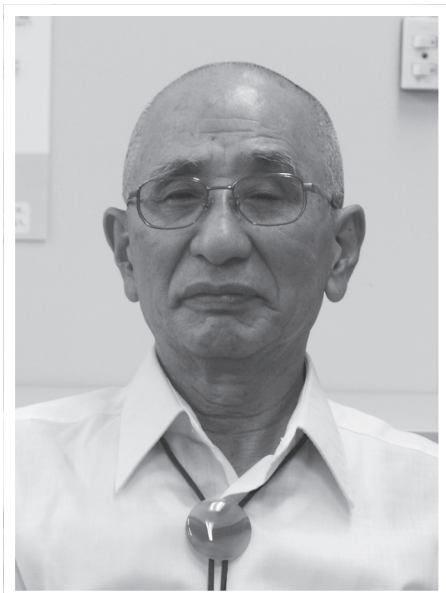


### 熱中症になった時の処置は・・・

1. 涼しい場所へ、避難させる。
2. 衣服を脱がせ、身体を冷やす。
3. 水分・塩分を補給する。

自力で水を飲めない、意識がない場合は、直ちに救急隊を要請しましょう！

(お問い合わせ先：労働基準部 健康安全課 054-254-6314)



## 営業力のさらなる強化を提唱 経験に基づく持論で組合員をリードする

静岡県自転車軽自動車商業協同組合  
篠原賢一 理事長

「半世紀ほど前、組合主催のセミナーに初めて参加した時、理事長は雲の上の存在だった。その立場をこれほど長く務めるとは思ってもみなかった」。

六月の総代会で推されて理事長に再任。就任九年目を迎えた。

長引く景気の低迷、大手量販店の台頭、店主の高齢化や後継者難などの影響を受け、組合員が減少。組合運営のかじ取りも年々難しさを増してきている。

そうした中、楽しみにしていることがある。

「毎年、自転車技士と自転車安全整備士の検定試験に向けた講座を組合で開催している。合格を果たした受講者がお礼を述べに来てくれるのだが、その時の喜びは何物にも代えがたい。かつて講師を務めたこともあるので、嬉しさもひとしお」と目を細める。

長く組合の運営に携わり、富士支部長を皮切りとして、理事、副理事長を歴任。平成一六年から理事長を務める。こうした実績が認められ、昨年、静岡県知事 産業振興功労表彰を受賞した。

「川勝知事から表彰状を直接いただき、大変ありがたかった。これもひとえに組合員のおかげ。私が受けたのではなく、組合自体がいただいたもの」。

日頃から組合員には、営業力の一層の強化を訴える。

「これまで自転車店の店主は、下を向いて作業しながら客に應對していた。これからは客の顔を見ながら應對できるようになくてはいけない。まずはこれが基本」と強調。

「組合員も引込み思案の人が多く、営業が苦手。だからといって、待ちの営業”ではいけない。売れないからと手をこまねいているのではなく、こちらから積極的に”打って出る営業”をしていかなければ生き残れない」

さらに  
「大手量販店で購入した自転車の修理を依頼されたら、快く応じることが重要。この時こそ、より丁寧に對応することが、顧客を増やすことにつながる」と持論を語る。

組合でも、営業力強化のための研修会を県内各地で開催することで、組合員の事業をサポートしていく計画だ。

趣味は家庭菜園。自宅近くにある三〇〇坪の畑で、色とりどりの野菜を栽培している。

「家内と一緒に育てていて、今では日常生活の一部。おかげで家庭も円満」  
同居する小学四年生の孫娘との会話も楽しみと語る時、家庭人の顔を垣間見せた。





## 工業高校教育への支援を通じ、 技能の継承と人材確保に取り組む

静岡県溶接工業協同組合

県内の溶接業務に携わる事業者ら三三三社で構成する静岡県溶接工業協同組合（梶本忠恒理事長）では、今年度の静岡県工業高校校長会への支援事業をスタートさせた。

この事業は、溶接技術・技能の伝承と優秀な人材確保への取り組みとして、昨年度より始めたもの。工業高校の教諭や学生を対象とした溶接技術講習会の開催をはじめ、高校生溶接技術大会の競技課題の検討、高校生ものづくりコンテスト静岡県大会への審査委員の派遣を通じて、工業高校教育への支援を行っている。



▼ベテラン技術者から丁寧な手ほどきを受ける

今年度の第一回講習会は六月三〇日に開催。県内の工業高校九校の教諭ら一八名が参加し、機械系の重要な加工技術であるアーク溶接について、組合員であるJFEエンジニアリングの専門技術者を講師に学んだ。

これまで組合では、工業高校生を対象とした技術講習会、そしてコンテストにおける競技課題の検討や審査委員の派遣を行ってきた。こうした取り組みが実を結び、”WAZAフェスタ二〇一二”高校生ものづくりコンテスト静岡県大会から溶接部門が正式に設けられ、六月九日に第一回溶接競技会を開催している。

組合の西尾善次副理事長（教育経営委員会委員長）は、「先生方は非常に熱心に取り組んで下さる。この事業を通じて、工業高校生の意欲や創造性を養い、産業界で活躍できる実践的技術者の育成につなげていきたい」と期待を込めて述べた。

## ”優秀安全運転管理事業所金賞”を受賞

焼津資源開発事業協同組合

優秀安全運転管理事業所の金賞に輝いた県内七事業所への表彰伝達式がこのほど行われ、席上、焼津資源開発事業協同組合（鈴木敏三理事長）が受賞した。

同賞は、自動車安全運転センター静岡県事務所が発行する、交通違反や事故の記録を記載した”運転記録”を活用して従業員の交通安全教育や事故防止に成果を上げた事業所を表彰するもの。

県警本部で行われた伝達式では、県警交通部山田嘉雄部長から鈴木理事長に表彰状と盾が手渡された。

組合では七年前から、一二台のパッカー車で旧焼津市内の約一七〇〇か所のステーションを週三回に分けて回り、家庭や事業所からの一般廃棄物と容器包装プラスチックを回収している。

「始業前に回収作業と運搬の安全遂行を誓う」私達の信条”を唱和し、ラジオ体操で体をほぐした後、車輛の点検を毎朝実施。さらに週に一度の幹部職員によるミーティングでは、危険箇所や作業改

善、車輛の状況等について情報を交換し、事故の未然防止に努めている」（法月甫三郎事務長）。

平成二〇年からは安全運転コンクールに組合から三チームを組んで参加。翌年から毎年団体表彰を受賞しており、個人表彰を受けた職員も多い。

鈴木理事長は「組合の取り組みが、組合員にも事故防止や安全意識の高揚という形で波及している。今回の受賞を励みに、組合も回収作業や安全運転への意識をより一層高めていく」と述べた。



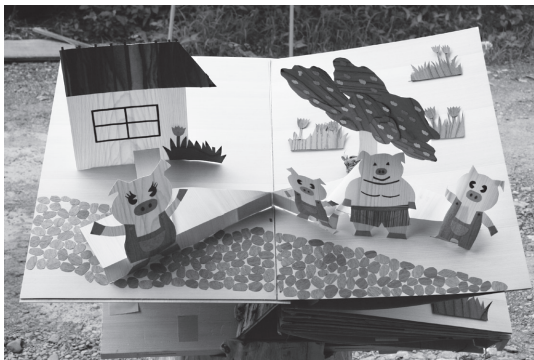
▲鈴木理事長（右）と法月事務長

▲優秀安全運転管理事業所金賞の表彰状

## 技術と製品を駆使しPR用ツールを完成

静岡ツキ板協同組合

▼“飛び出す絵本”は木のぬくもりをふんだんに感じることができる



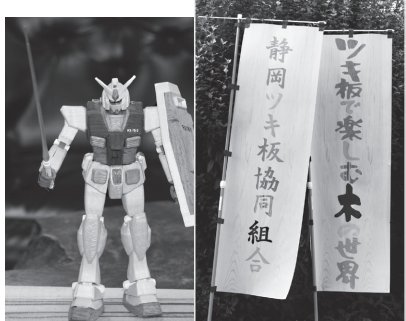
家具や住宅内装材の表面化粧板（ツキ板）の製造業者四社で構成する静岡ツキ板協同組合（橋本卓也理事長）では、このほど、ツキ板のPR用ツールを制作した。今回の取り組みは、家具や壁材など身近な存在であるツキ板をより多くの方に知っていただくため、一年程前に始めたもの。組合内で検討を重ねた結果、ツキ板を活用した飛び出す絵本とのぼり旗、そしてプラモデルの完成に至った。

飛び出す絵本は、童話“三匹の子豚”を題材に制作。飛び出す部分には木材を薄くスライスして作るツキ板の特性を活かされるなど、木

のぬくもりを十分に感じられる絵本とした。

組合ではこの絵本を、静岡市内の幼稚園、保育園で披露。先生や園児たちは全て木で作られていることに大変驚きながらも、オオカミを懲らしめる子豚の物語を楽しそうに聞き入っていた。

のぼり旗は、県内産ヒノキを板目にスライスしたツキ板に、異なる木目による文字を貼り付けて目立つものとした。またプラモデルは、本体に突き板を貼ることで、落ち着きのある雰囲気を持たせている。



ツキ板を使ったプラモデル

▲ツキ板を利用したのぼり旗(右)とプラモデル

この二つは、六月の“シズオカKAGUMETSU2012”での組

合ブースに展示。来場者からも好評を得た。

橋本理事長は

「静岡県のツキ板生産量は全国第一位。今回制作したものを通じ

## 新鮮、多彩な食材がずらり 沼津港で軽トラ朝市を開催

ぬまづみなと商店街協同組合・沼津魚仲買商協同組合

ぬまづみなと商店街協同組合（後藤義男理事長）では、七月七日、初めての試みとして、沼津魚仲買商協同組合との共同による、第一回ぬまづみなと軽トラ朝市&ウッドデッキセールを開催した。

軽トラ朝市には、沼津市を中心に、伊豆半島各地の食材を積んだ軽トラ約二〇台が並び、新鮮な魚介類や野菜などを格安で販売した。

沼津魚仲買商協同組合が運営する沼津みなと新鮮館のウッドデッキにも約四〇店がブースを構え、多彩な地場産品や工芸品などを直売した。

当日は産地直送の食材を目当てに多くの家族連れが詰め掛け、朝の沼津港を満喫した。ぬまづみなと商店街協同組合の

て、まずは地元の方に親しみを持っていたくとも、ツキ板作りの技術の高さを知っていた「きたい」と意気込みを語った。

原田克也副理事長は「観光地のイメージが年々強くなっている沼津港だが、地元の方々にも気軽に楽しんでいただきたい。朝市を通して地域の良さを再発見してもらえれば」と語った。

「軽トラ朝市&ウッドデッキセール」は九月以降、毎月第二土曜日に今回と同じ会場で、定期的開催する予定。



▲新鮮な食材を求める多くの人で賑わった

～ 組合 絆 ルネサンス 日本は一つ ～

# 第64回中小企業団体全国大会 参加募集のご案内

会期／平成24年10月25日(木)

会場／フェニックス・シーガイア・リゾート「シーガイア コンベンションセンター」(宮崎県宮崎市)

全国の中小企業団体の代表が一堂に会し、その決意を内外に表明するとともに、国等に対して中小企業振興施策の強化充実を訴え、組合組織を通じた中小企業の安定的な発展振興を目指すため、中小企業団体全国大会が開かれます。静岡県中央会では、今年も全国大会参加ツアーをご用意致しました。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

☆旅行日程 10月24日(水)～26日(金) **2泊3日**

☆募集人員 **40名様** ※定員になり次第、締め切らせていただきます。

☆行 程 ※詳細な時間につきましては、後日、参加ご希望者の皆様に改めてご連絡いたします。

10 / 24 (水)	<p>(こだま631号) (名鉄特急) (ANA353)</p> <p>熱海駅□□三島駅□□新富士駅□□静岡駅□□掛川駅□□浜松駅□□名古屋駅□□中部国際空港→→→</p> <p>7:16発 7:27発 7:41発 7:57発 8:11発 8:28発 9:14着/9:31発 10:06着/10:55発</p> <p>(観光バス)</p> <p>→→→鹿児島空港==&lt;高速道路&gt;==『知覧特攻平和会館』・『武家屋敷』見学=『城山公園』市内眺望</p> <p>12:15着/12:35発 ※車中昼食 14:00～16:15 17:15～17:45</p> <p>==鹿児島市内『鹿児島東急イン』泊(シングル)</p> <p>18:00 ※夕食は各自</p>
10 / 25 (木)	<p>ホテル発=鹿児島港…(桜島フェリー)…桜島港=道の駅たるみず(桜島遠望)=国分IC&lt;高速道路&gt;</p> <p>8:00 8:10/8:15 8:30 9:00～9:15 9:45</p> <p>=『フェニックス シーガイア リゾート』到着・昼食 ★『第64回 中小企業団体全国大会』</p> <p>12:00～13:00 ※バイキングで昼食 13:00～16:40「シーガイアコンベンションセンター」</p> <p>◎13:00～14:30 特別企画「泉谷しげる トークライブ」</p> <p>=表彰伝達式・懇親会(『蔵元 綾 酒泉の杜』)…宮崎市内『ホテルグランディ宮崎』泊(シングル)</p> <p>18:00～20:00 20:45</p>
10 / 26 (金)	<p>(ANA353) (名鉄特急)</p> <p>ホテル発=初代天皇を祀る『宮崎神宮』参拝==宮崎空港→→→→→→→中部国際空港□□□</p> <p>9:00 9:30～10:15 10:45着/11:45発 ※機内昼食 13:00着/13:47発</p> <p>(こだま662号)</p> <p>□□□名古屋駅□□□□□浜松駅□□□掛川駅□□□静岡駅□□□新富士駅□□□三島駅□□□熱海駅</p> <p>14:24着/15:00発 15:52着 16:03着 16:17着 16:36着 16:50着 16:58着</p>

## 参加料金とお問い合わせ先

新富士駅・三島駅・熱海駅発着	静岡駅発着	浜松駅・掛川駅発着
<b>127,000円</b>	<b>125,000円</b>	<b>123,000円</b>
中央会東部事務所 (担当：近藤真臣) TEL：055-963-4511 FAX：055-963-8307	中央会静岡事務所 (担当：平川博人・佐塚一弘) TEL：054-254-1511 FAX：054-255-0673	中央会西部事務所 (担当：住川守雄) TEL：053-453-2195 FAX：053-453-2198



**安い授業料！ 高い就職率！ 充実の設備！**

年間118,800円 平成23年度修了生実績 98.9% 実習用機器は一人一台

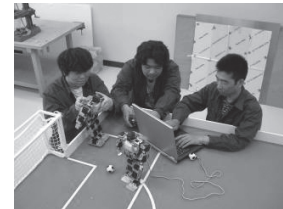
# テクノカレッジ (静岡県立技術専門校)

## 平成25年4月入校生募集!

### 沼津テクノカレッジ (県立沼津技術専門校) 2年制



コンピューターによる設計・加工・自動制御・情報システム構築など最新技術を身につけ、生産現場のリーダーや情報化時代をリードする技術者を育成しています。



機械技術科 (20人)

情報技術科 (20人)

電子技術科 (20人)

〒410-0022 沼津市大岡 4044-24 TEL 055(925)1071 URL <http://www.numazu-vtc.ac.jp/>

### 清水テクノカレッジ (県立清水技術専門校) 2年制



汎用工作機械など確かな技術を持つ生産現場のリーダーや、人々が安全で快適に生活するために欠かすことのできないライフラインや住環境を整備する電気工事・管工事などで活躍する技術者を育成しています。



機械技術科 (20人)

電気技術科 (20人)

設備技術科 (20人)

〒424-0881 静岡市清水区楠 160 TEL 054(345)2032 URL <http://www.shimizu-tc.ac.jp/>

### 浜松テクノカレッジ (県立浜松技術専門校) 1年制



製造品出荷額全国第3位の本県のものづくりを支える県西部地区で、機械操作や手仕上げ作業に習熟した生産現場のリーダーや、木造建築に優れた技能を発揮できる若手技術者を育成しています。



機械技術科 (20人)

建築科 (20人)

機械技術科 10月コースも下記日程で募集・選考

〒435-0056 浜松市東区小池町 2444-1 TEL 053(462)5602 URL <http://www.hamamatsu-tech.ac.jp/>

○年間授業料 **118,800円**  
入校検定料 2,200円 入学金 5,650円  
などが別途必要になります。

○応募は各テクノカレッジで受け付けます。詳細は各テクノカレッジにお電話いただくか、各校のホームページをご覧ください。

### 募集・選考日程

	募集期間	試験日
清水テクノカレッジ	8月20日(月)	9月14日(金)
浜松テクノカレッジ	~9月7日(金)	
沼津テクノカレッジ	~9月12日(水)	9月20日(木)

(平成24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。

## 業界の声 対象17業種より抜粋

### ● 製造業

- ・未だに風評被害の影響が続いている。夏の電力需要と再生エネルギー負担増による電気料金値上がりは、経費負担が大きい。経済・消費の先行きに不透明感が漂う。(食料品)
- ・景気は好転せず、厳しい状態が続く。消費動向も改善されず、来月も厳しい状況が続くことが予想される。(繊維工業)
- ・家庭紙について価格値上げ交渉中。極端な安値品は少なくなり効果が少し出ている。荷動きが少し低迷している。(紙・紙加工品)
- ・ casting・プレス(電気機器)関係は、受注量が増加。しかし一方で受注単価は上昇せず、経費(人件費・光熱費)の負担増により収益は悪化。(一般機器)
- ・東部地区は電力料金が値上げ。また、消費税増税法案が衆院本会議で可決された。これらを背景に企業経営者は、先行きに不安を残す。(一般機器)
- ・家電製品のうちエアコン・冷蔵庫の売上状況は、前年並み。売上は天候に大きく左右されるので、この夏の猛暑に期待。(電気機器)
- ・四輪部品関係は、4～5月同様エコカー補助金による効果で仕事量が増えているが、補助金終了後の反動による減産を心配する声が多い。二輪部品関係は、従来より上期の生産量少ないのが通常だったが、下期を含めても大幅に減少した生産量は回復の見通しがたっていない。(輸送用機器)

- ・昨年の6月はまだ震災の影響にて、休業など継続中。なおかつ電力不足のため次月より木金休みに変更の計画を立てていた。それと比較して好転。(輸送用機器)
- ・7月4日より10日まで松坂屋カトリアサロンで展示販売展を行っているが、来客が少なく大変厳しい。業界全体も低迷状態が続き、底辺を脱しきれない。(漆器製造業)

### ● 非製造業

- ・東北大地震の影響で去年は売上が減少したが、今年は持ち直し前々年並みになっている。(各種商品小売業)
- ・5月のイベントでは、天気にも恵まれ多くの来街者でにぎわった。しかし一方で個店の売上に温度差が生じた。(各種商品小売業)
- ・4月の宿泊者数は、前年、前々年を上回った。GWも前年よりやや良かった。5月全般も前年並みの模様。(宿泊業)
- ・新しい技術に対するニーズが高く、需要はあっても供給ができないというミスマッチ状態。人出不足感も定常化。但し、発注単価の面では改善が見られず、景況の厳しいことには変わらない。(情報サービス業)
- ・燃料価格が値下がりし、一息ついた感もあるが、依然として高値のため、収益状況は厳しく資金繰りが悪化している組合員が増加している。(運輸業)

## 平成24年度中小企業団体静岡県大会における 永年勤続優良従業員表彰の申請募集について

本年度の「中小企業団体静岡県大会」を下記の日程にて開催いたします。県大会の席上、永年にわたり県下の中小企業でご活躍されてきた従業員の皆様を称える「永年勤続優良従業員表彰」を本会会長名にて行います。

つきましては、下記内容にて「永年勤続優良従業員」の申請を募集しますので、本表彰に該当される従業員の方を多数ご推薦いただきますようご案内申し上げます。

記

◇日 時：平成24年10月11日(木) 午後1時30分開会(予定)

◇会 場：静岡市葵区追手町1-13「しずぎんホール ユーフォニア」

(JR東海道線静岡駅北口から徒歩約8分)

**推薦申請対象者** 永年勤続優良従業員

- (1) 勤続15年以上の部 (同一事業所に15年以上25年未満勤務)
- (2) 勤続25年以上の部 (同一事業所に25年以上勤務。但し、過去本会会長表彰を受けた方であっても勤続25年以上であれば表彰の対象となります。)
- (3) 勤続35年以上の部 (同一事業所に35年以上勤務。但し、過去本会会長表彰を受けた方であっても勤続35年以上であれば表彰の対象となります。)

**推薦・申請期限** 平成24年8月24日(金)必着

**申請料** 賞状代、記念品代等として1名につき7,000円

**お問合せ先** 静岡県中小企業団体中央会 労働対策課 担当：伊藤／青山  
〒420-0853 静岡市葵区追手町44-1 TEL：054-254-1511 FAX：054-255-0673

# 景況ウォッチ

組合活性化情報

## 収益状況は改善するも、 売上高や業界の景況で悪化の傾向

### 概況

- ・ 6月の前年同月比のDI値は、「販売価格」「収益状況」を除く7項目において低下した。
- ・ 主要三指標において「収益状況」は改善したものの、「売上高」「業界の景況」について悪化傾向となっている。

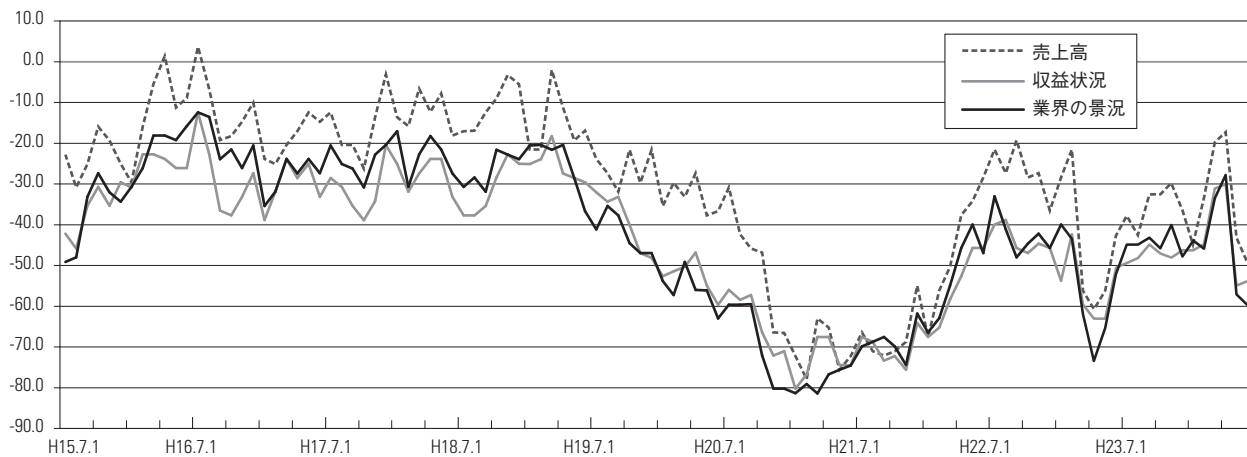
### DI値の推移 ※DI値 = [(増加・好転組合数 - 減少・悪化組合数) / 対象組合数] × 100

	売上高	在庫数量	販売価格	取引条件	収益状況	資金繰り	設備操業度	雇用人数	業界の景況
H24.06	-49.4	-4.9	-23.0	-28.8	-54.0	-32.2	-12.8	-14.9	-59.8
DI値	☂	☀	☂	☂	☂	☂	☂	☂	☂
H24.05	-43.7	-8.2	-24.2	-23.0	-55.2	-28.8	-10.3	-12.7	-57.5
H24.05→H24.06	-5.7↓	3.3↑	1.2↑	-5.8↓	1.2↑	-3.4↓	-2.5↓	-2.2↓	-2.3↓

+0.1以上…☀ ±0.0～-10.0…☁ -10.1～-20.0…☂ -20.1～…☂ なお、「在庫数量」のみマイナス値が大きいほど好転を示している。

売上高 -49.4 (5月 -43.7)、在庫数量 -4.9 (同 -8.2)、販売価格 -23.0 (同 -24.2)、取引条件 -28.8 (同 -23.0)、収益状況 -54.0 (同 -55.2)、資金繰り -32.2 (同 -28.8)、設備操業度 -12.8 (同 -10.3)、雇用人員 -14.9 (同 -12.7)、業界の景況 -59.8 (同 -57.5) となった。

### 主要三指標DI値推移 (過去10年間)





静岡県協同振興(株)

代表取締役  
佐野光治

執行役員  
村田雄示

取締役  
山梨隆康

部長  
田中寿一

課長  
太田 肇

町田昌恒

牧野仁美

柴田有里枝

労働部  
部長 松下剛久

西部事務所  
所長(部長代理)  
小林孝志

副所長(課長)  
高橋利明

矢部富生

住川守雄

永井康弘

椋本三千代

國友舞雪

労働対策課

課長  
伊藤健雄

佐塚一弘

菊池憲晃

増田泰彦

青山しのぶ

(最賃総合  
相談支援センター)

部長代理  
田中寿一

業務管理課  
課長 草島信介

牧野千浪

大石裕子

深沢宮子

瀧 優希

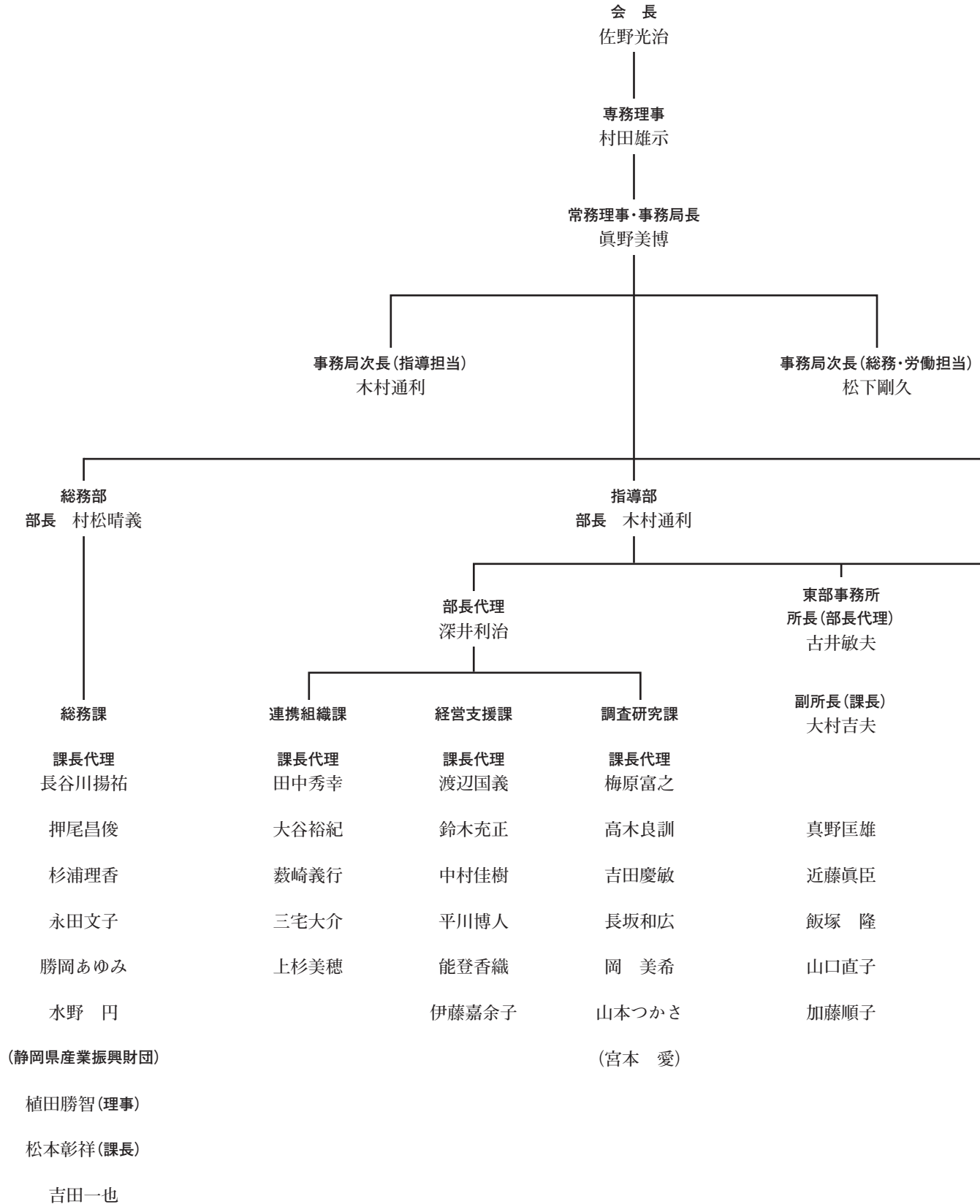
業務課

関本 博

\* 中央会では7月1日付けで事務局組織の変更を行いました。  
事業部調査研究課を指導部に、  
事業部業務課と事業部業務管理課を労働部に  
それぞれ編入いたしました。

# 平成24年度 中央会事務局機構図

平成24年7月1日付



## 55歳以上の高齢者の就職・就業を支援する 「シニアワークプログラム地域事業」のご案内

公益社団法人静岡県シルバー人材センター連合会では、多様化する高齢者の雇用・就業ニーズに応える支援事業を厚生労働省（静岡労働局）の委託を受けて実施しています。

### ●事業の概要

高齢者の雇用・就業の実現に向けて、無料の「技能・介護講習会」及び「職場体験」を開催し講習会最終日に就職相談会（面接会）を実施します。

### ●講習会コース等のご案内（8月下旬以降開催分）

講習会コース		
開催地	日数	講習期間
ヘルパー 2級資格取得（定員：20名）		
伊東市	23日	8月30日～10月16日
沼津市	24日	9月 6日～11月 2日
静岡市	24日	10月 1日～11月30日
福祉用具専門相談員（定員：20名）		
沼津市	10日	11月 7日～11月30日
サービス介助士2級（定員：20名）		
浜松市	7日	9月24日～10月 3日
静岡市	7日	10月17日～10月31日
食生活アドバイザー 3級（定員：20人）		
静岡市	7日	9月20日～ 9月28日
サービス接遇3級（定員：20人）		
静岡市	8日	9月18日～10月 2日
玉掛け・クレーン（定員：20人）		
沼津市	7日	9月 4日～ 9月16日
静岡市	7日	10月 2日～10月14日
浜松市	7日	12月10日～12月22日
フォークリフト（定員：20人）		
静岡市	6日	11月14日～11月30日
沼津市	6日	12月 5日～12月26日
宅地建物取引主任者補助（定員：20人）		
浜松市	7日	12月 3日～12月17日
マンション管理実務（定員：20人）		
浜松市	7日	11月 5日～11月13日
造園緑化サービス（定員：20人）		
藤枝市	7日	10月23日～10月31日
函南町	7日	11月 5日～11月13日
浜松市	7日	11月14日～11月22日
庭園サービス（定員：20人）		
沼津市	8日	9月11日～ 9月21日
牧之原市	8日	10月 1日～10月11日
菊川市	8日	10月22日～10月31日
家事援助・子育て支援（定員：20人）		
函南町	8日	9月 3日～ 9月11日
沼津市	7日	10月 9日～11月20日
藤枝市	7日	9月26日～10月12日

### ●受講対象者

静岡県内在住者で就職・就業を希望し、ハローワークで求職者登録をしている55歳以上の方。

### ●申込の方法

講習会開始日の2ヶ月前から14日前に「受講申込書」及び「事業登録書」をパンフレット記載の申込先へ郵送又はFAXでお送りください。

※パンフレット（申込書綴じこみ）は各ハローワーク、各市町のシルバー人材センター及びシルバー連合会にございます。

### ●「職場体験の場の提供」及び「就職相談会の参加」をいただける事業所さまを募集しています！

- ・職場体験を10月～1月に計画しています。
- ・内容、時間、日程等をご相談ください。
- ・就職相談会（面接会）を講習会最終日に実施します。
- ・講習会コースの内容に関わりなく、55歳以上の求人のある事業所さまは是非参加をご検討ください。

### お問い合わせ

公益社団法人静岡県シルバー人材センター連合会  
シニアワークプログラム地域事業事務局  
TEL：054-254-7240 FAX：054-205-4540  
Eメール：shizuren@abelia.ocn.ne.jp

## 平成24年度 静岡市の販路開拓のご案内 大規模展示会出展等支援事業補助金

製造業を営む中小企業者及び中小企業団体に対して、見本市・展示会などの出展・開催経費の一部を補助します。

### ●補助対象事業

- ①海外や国内で開催される大規模な見本市・展示会の「出展」及び「開催」事業
- ②静岡市内で新たな見本市・展示会を「開催」する事業 ※「開催」は団体が対象

### ●補助対象経費等

対象経費：小間料 補助率：1/2以内  
補助上限：30万円（団体180万円）

### ●申込期間 平成25年2月末まで

※原則として展示会開催1ヶ月前までに申請することが必要です。予定に達した時点で募集を終了しますので、計画がある場合はお早めにご相談ください。

### ●審査 審査は申込順に行います

### お問い合わせ 静岡市経済局商工部地域産業課

TEL：054-281-2100 FAX：054-284-3987  
ホームページ：http://www.city.shizuoka.jp/deps/tuikisangyo/index.html



## 「メンタルヘルス対策支援センター」 のご利用案内について

### 1.労働者を取り巻く職場の環境について

人生の中で多く時間を過ごす場所となっている「職場」。この職場が、同僚や上司、部下そして事業主とのコミュニケーションがうまくとれ、明るく風通しのよい場所であれば、職業生活が楽しく快適に送れ、仕事にもやりがいを持てるものと思われま

す。しかし、近年、不況によるリストラ、それに伴う仕事の集中や長時間労働の恒常化等労働者への仕事の負荷が増し、更には、職場内での協調の機会が減り人間関係の希薄化が聞かれるようになりました。

職場のコミュニケーションの改善を含む職場の「メンタルヘルス対策」を確立し実践して行くことが益々求められるところです。

### 2.メンタルヘルス対策支援センターでは

事業場のメンタルヘルス対策に関する「個別支援事業」を行っております。全て国の費用によって賄われますので、各組合様やご加入の事業場様のご負担は一切ありません。今後はメンタルヘルスチェックの義務化も控えており、いずれ事業場で自主的に確立させていく必要があります。ぜひ、この機会にメンタルヘルス対策支援センターをご利用ください。

### 3.個別訪問支援の種類とご利用のメリット

- ①管理監督者教育の実施 **【講師を派遣します】**
  - ②一般従業員研修の実施 **【講師を派遣します】**
  - ③体制づくり・計画づくりの支援 **【一緒に考えます】**
  - ④職場復帰のための手順づくり **【一緒に考えます】**
  - ⑤事業場内のメンタルヘルス対策に係る相談 **【相談日にお電話いただけます】**
  - ⑥事業場内のメンタル不調者への対応に関する相談 **【相談日にお電話いただけます】**
- ※お気軽にお問い合わせください。

### 4.ご利用のお申し込み・お問い合わせ先はこちら

メンタルヘルス対策支援センター  
(静岡産業保健推進センター内)  
所在地：〒420-0034 静岡市葵区常磐町2-13-1  
住友生命静岡常磐ビル9階  
TEL：054-260-5800 FAX：054-260-5801  
Eメール：mental-sien@shizuoka-sanpo.jp  
ホームページ：http://www.shizuokasanpo.jp/sien/index.htm  
受付時間：9時～17時（休日：土、日、祝日）

## 平成24年度 静岡県障害者雇用促進大会のご案内

### ●第一部 表彰式典 (13：15～)

- 1.主催者あいさつ
- 2.来賓祝辞
- 3.表彰状の伝達・授与 (予定)
  - ①厚生労働大臣表彰
  - ②静岡県知事褒章
  - ③独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長表彰
  - ④独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長努力賞
- 4.受賞者等による謝辞

・障害者雇用優良事業所  
・障害者雇用促進に貢献した団体又は個人  
・優秀勤労障害者

### ●第二部 記念講演 (14：15～)

演題 「障がい者を確かな企業戦略に導く道筋」  
講師 NPO障がい者就業・雇用支援センター理事長  
秦コンサルティングオフィス代表 秦 政氏  
障がい者雇用のための特例子会社設立に関わり経営を实践。また、日本経団連障害者雇用アドバイザー、厚生労働省の研究員等を歴任。  
障がい者雇用の課題を多角的に見てきた経験から、障がい者を確かな企業戦略に導く道筋について講演します。

- とき 平成24年9月14日(金)
- じかん 13：15～15：45
- ところ シズウェル7階703会議室  
静岡市葵区駿府町1-70 (静岡県総合社会福祉会館)
- 交通のご案内

#### バスをご利用の場合

- ・1番線 (唐瀬線・上足洗線・竜爪山線・北街道線)
- ・2番線 (東部団地・こども病院線 以上、「市民文化会館入口」降車)
- ・17番線 (駿府浪漫バス (20分に1便程度)「社会福祉会館前」降車)

#### 徒歩の場合

- ・JR静岡駅から15分～20分
- ・静岡鉄道新静岡駅から7分～10分

### お問い合わせ・申込み先

独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構  
静岡高齢・障害者雇用支援センター  
静岡市葵区黒金町59-6 大同生命静岡ビル  
TEL：054-205-3307 FAX：054-205-3308  
ホームページ：http://www.jeed.or.jp/

# くみあひ 百景

ファイナンネット協同組合

## 女性ならではの感性で 地域とお客様に貢献する

### 丁寧な指導で 仕事の依頼が急増

富士宮市を拠点に活動する女性パソコンインストラクターで組織するファイナンネット協同組合は、今年で設立十周年を迎えた。

組合名のFAI NETは、Female（女性による）Application（女性による）Application（アプリケーション）（アプリケーションインストラクター＝パソコン教育）の世界へ人々をNavigator（案内人）として導くNETWORKを組んでいることを表している。

組合の主要事業は、パソコン講座の企画運営とホームページの制作・維持管理業務の共同受注。組合が設立した平成一四年は、

住 所 / 〒419-0201 設 立 / 平成14年4月22日  
富士市厚原1896-181 TEL / 0545-72-2360  
理事長 / 林 康恵  
組合員 / 4人

国がIT化政策を進めるなか、パソコンやインターネットが急速に普及しはじめていた。通信回線網も本格的なブロードバンドの時代を迎え、職場はもとより、半数以上の家庭に生活の道具としてパソコンが導入される。国民総IT化時代“幕開けの頃であった。

しかし、パソコンはあっても使えない方が分からない人も多く、「買ったのはいいけれども操作が難しく分からないことだらけ。使い方をやさしく教えてくれる場がほしい」というニーズは高まる一方。また、インターネットのホームページを立ち上げて自社のPRツールに活用しようとする企業も急速に増えていた。

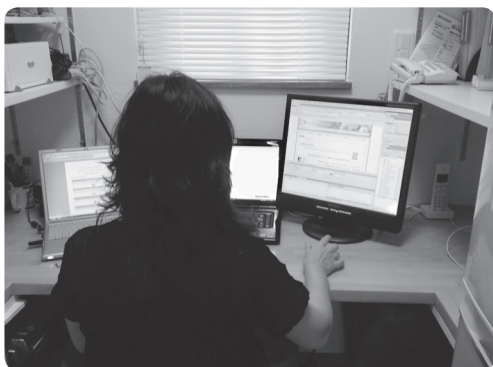
初代理事長の渡邊直美さんは「パソコン講座の講師とホームページ制作の依頼が次から次へと舞い込んで、目が回る忙しさだった」と振り返る。

女性ならではのきめ細かい仕事ぶりや丁寧な指導、そして受講者の側に立って造られた分かりやすいオリジナルテキストは大変な好評を博した。

組合の名前はたちまち口コミ等で県下各地に広がり、仕事の依頼がさらに殺到するようになった。

### 家庭との両立を 組合もサポート

平成一六年、新たに二名が加入。組合員は六名となり、多忙な組合業務に対応できる体制となった。



▲ホームページの制作にもきめ細やかさを活かす

メンバーの中には主婦、また幼い子供の母親もいたが、組合の特徴である「仕事のシェア」を実施し、比較的自宅で可能な作業や仕事を担当することによって、家庭と仕事の両立を図ることができた。

理事長経験者である土田由華さんは

「ヘルパーさんを頼んだりして対応していた。しかし、どうしても頼める人がいない時には、子供を打ち合わせに連れていったこともあった。プライベートな時間も仕事に充てて、とにかく一生懸命に働き続ける毎日だった」と当時の語る。

その後、ご主人の転勤など止むを得ない理由により脱退した組合員があったものの、苦労をともにしたメンバーの絆は固い。

### 互いを尊重しあい 走り続けた一〇年間

「一〇年間、仕事と家庭を両立しながらお互いを尊重し、事業を進めてきた。だから、これまで組合の中でトラブルが起きたことは一度もない」。

現理事長の林 康恵さんと副理事長の鈴木美保さんは、ともに胸

**「ITを通じてお客様に喜んでいただきたい」**  
 IT機器の普及が進み、多くの人が操作に慣れてきた影響もあって、近年、共同受注量は若干減少気味である。  
 こうした状況に対応するべく、組合では地元の経済団体等が主催する会計業務ソフトの講座について企画運営を受注。講師を務める



▲(左から)林さん、鈴木さん、土田さん、渡邊さん

を張って語る。  
 さらに  
 「発注して下さる方の数、いただく仕事の量ともに、一人で受けていた頃のものとは比べものにならないほど増やすことができました。同時に責任の重さも感じている」と共同事業の効果を述べる。



▲丁寧な指導が好評なパソコン講座

とともに、受講者の要望に応じて個別指導も行っている。今後は営業力を一層強化し、企業向けソフトに関する講座の受注を拡大していく。また、新しいタブレット端末に関しても研究していきたいという。  
 「この一〇年で自分たちにインストラクション力、プレゼンテーション力を付けてきた。これからもさらなるスキルアップを図り、時代に合った提案をしていきたい」と語る林理事長。  
 常に「ITを通じてお客様に喜んでいただきたい」という気持ちを胸に、走り続けてきたファイナンシャルネット協同組合。女性ならではの感性を活かし、次の一〇年に向けてさらなる飛躍を図る。

組合運営に活かす中小企業施策 ～静岡県と中央会の中小企業施策を知る～

**平成24年度組合事務局代表者会議のご案内**

- 日 時** 平成24年9月12日(水) 15:00～18:30
- [第1部]** 講演会 (15:00～16:10)  
 講師：静岡県経済産業部商工業局 局長 望月 誠氏  
 静岡県経済産業部商工業局の望月局長より、中小企業組合とその組合員企業に期待するところを伺うとともに、組合と組合員企業が利用可能な商工業施策をご紹介します。
- [第2部]** 中央会の施策説明と意見交換会 (16:10～17:15)  
 全国中央会と静岡県中央会それぞれが行う中小企業施策のポイントについての説明を踏まえて、ご参加の方々との意見交換を行います。
- [第3部]** 交流会 (17:20～18:30)
- 会 場** クーポール会館 (静岡市葵区紺屋町2-2 TEL 054-254-0251)
- 参加費** 6,000円(交流会費含む ※講演会・情報交換会のみご参加の方は無料)
- 主 催** 静岡県中小企業団体中央会
- 共 催** 静岡県中小企業団体職員協会
- お問合せ** 中央会 経営支援課 (担当：平川・伊藤嘉) TEL 054-254-1511





## 発見と笑顔に囲まれる 毎日です

皆様、はじめまして。清水青年中央会所属の神山賢太郎と申します。

現在ダイサービスの仕事をしております。施設をオープンして四か月が経ち、地域の方々にご利用いただいております。

当施設では特にリハビリに力を入れており、以前より少しでもお体の具合が良くなられるようにと願っております。

毎日新しい発見と多くの笑顔に囲まれて活動しています。

私も職員とともに日々研鑽を積み、御利用者様に寄り添った活動が出来るようにしていきたいと思っております。

私にとって青年中央会の活動は、自分を磨く掛け替えの無い場であります。

今期は清水青年中央会宮原会長の下、研修委員長として頑張っていきますので、これからもよろしくお願ひ申し上げます。



静岡県清水青年中央会  
**神山賢太郎**  
ダイサービスセンター  
なでしこ

### 編集室 便り

国内市場が今後、緩やかに減少するとされる中、中小企業も海外に販路を開拓していくことがより一層求められている。

しかし隘路も多く、昨年度本会で行った調査では、半数近くの企業が「販路開拓のための交渉」や「現地での情報収集」を問題としている。

これらを解決するには、商社や現地の事情に明るい人物に仲介してもらうことが大事だが、まずは自らが海外との取引に慣れるように心がけるこ

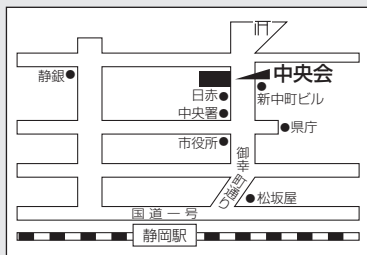
とも必要ではないだろうか。

調査の一環で伺った紀州繊維工業協同組合の妙中清剛理事長は、海外展開のポイントについて「国内の展示会で海外の同業者と交流し、情報を入手する。その上で自らの市場と目される国の展示会に出かけ、現地の同業者を通して情報収集を図ること」と語ってくれた。

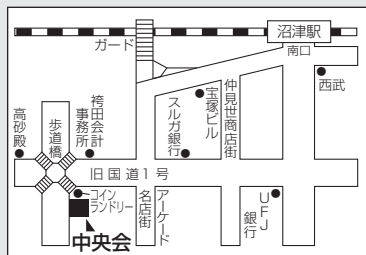
海外市場開拓の成功の秘訣はオーナーの行動力にあるのかもしれない。  
(中村)

### 中小企業静岡8月号 (通巻705号)

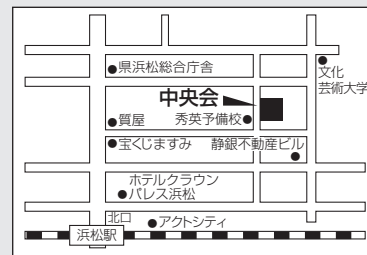
- 発行人 / 静岡県中小企業団体中央会 〒420-0853 静岡市葵区追手町44-1 TEL / 054-254-1511 FAX / 054-255-0673  
 東部事務所 〒410-0881 沼津市八幡町7番1号 TEL / 055-963-4511 FAX / 055-963-8307  
 西部事務所 〒430-0929 浜松市中区中央1丁目17-19 TEL / 053-453-2195 FAX / 053-453-2198
- 中央会ホームページ <http://www.siz-sba.or.jp/> ● E-mailアドレス [joho-kikaku@siz-sba.or.jp](mailto:joho-kikaku@siz-sba.or.jp)  
 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。)



静岡事務所



東部事務所



西部事務所

# 中央会共済制度のご案内

## 中小企業総合年金共済制度

事業所の資産形成(役員退職金など)として、  
また途中で脱退一時金もいつでも受け取り可能!!

### 特色

(事業所、個人いずれの方法でもご加入いただけます。)

- 1 1口1万円(積立原資)+1千円前後(補償分)の掛金
- 2 運用された積立金は、いつでも一時金としての給付
- 3 年金は60歳、65歳、70歳時に選択
- 4 補償金は、所得補償等をセット(地震・津波による身体被害も含まれる)

<補償について(1口あたり)>

- |            |  |
|------------|--|
| 1. 所得補償    | 加入者本人が病気・傷害により就業不能となったとき、免責期間(7日間)を超える就業不能期間について月5万円、1年を限度としてお支払いし、通算で1000日受け取るまで契約の継続が可能です。 |
| 2. 後遺障害見舞金 | 加入者本人が事故により180日以内に後遺障害を受けた場合、3万円~100万円をお支払いします。  |
| 3. 事故死亡見舞金 | 加入者本人が事故により180日以内に死亡した場合は、100万円をお支払いします。   |
| 4. 損害賠償    | 加入者本人と同居の親族が日常生活の事故により損害賠償を負担したもののについて、最高500万円までお支払いします。                                     |

<加入方法は2通りあります。>

オールラウンドコース 主に事業主や企業の役員などの退職年金および退職慰労金などを積み立てるコースです。

マイライフコース 個人による年金など老後資金の積み立てのコースです。

\*ニーズに合わせて2つのコースよりお選びいただけます。もちろん両コースの併用もできます。

## 特定退職金共済制度

### 特色

この制度は「特定退職金共済団体」として所轄の税務署の承認を得て実施しています。

1. 勤労意欲の向上や雇用の安定・確保に有効です。  
月々一定の掛金を積立てることにより、将来必要な多額の退職金を準備でき、充実した退職金制度をつくることができます。
2. 掛金は、損金または必要経費となります。  
掛金は、一人月額30,000円まで、損金または必要経費に算入できます。  
また、中小企業退職金共済制度と企業年金との併用も認められます。  
ただし、他の特定退職金共済制度との併用はできません。
3. 手続きは簡単です。  
加入・脱退時の手続きは簡単です。中央会の職員がご相談に応じています。

お問合せ先 静岡県中小企業団体中央会 業務課(054-254-1511)

# つもる話は アフター ファイブに。

仕事帰りにサント  
メアランチ。



働く人に便利な2つの「相談会」が、  
ますます利用しやすくなりました。

## 〈ろうきん〉全店OPEN! 水曜よりみち相談会

17:00~19:00

毎週水曜日 夕方 **予約優先**<sup>※1</sup>

県内〈ろうきん〉の全営業店で開催中!

### ローンのこと、お金のこと。 ご相談内容がひろがりました。

住宅ローンなど、各種ローンのご相談はもちろん、  
預金や個人向け国債、投資信託の  
ご相談もお取扱いたします。  
お金のことなら何でも幅広くご相談ください。

※個人向け国債、投資信託のご相談は予約制となります。

※1 ご予約のない場合、混雑状況により当日のご相談をお受けできないこともありますので予めご了承ください。  
※ いずれの相談会も、一部開催しない日がございます。

〈ろうきん〉が初めての方も大歓迎。ぜひお近くの〈ろうきん〉へ。

お近くの〈ろうきん〉はこちらから!

モバイル版に  
アクセス!



静岡県労働金庫

# はずむ話は デイ タイムに。

家族一替りメアランチ。

## 日曜のんびり相談会

9:00~12:00 13:00~16:00

毎週日曜日 **予約制**

県内〈ろうきん〉のローンセンターで開催中!

### 週末はご家族で。 3ローンセンターでは 土曜日も相談OK。

お客様の声にお応えして土曜日も相談会を開催。

土曜日  
開催店

- ◎浜松中央ローンセンター
- ◎静岡中央ローンセンター
- ◎富士ローンセンター

お問い合わせ  
ご予約は

ビボバ de りょうきん 携帯電話からでも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>