昭和29年３月25日　第三種郵便物認可　月刊（毎月15日発行）：平成22年１月15日（第1706号）

No.1706

中小企業だより

1

中央会インフォメーション

2010.January

特別寄稿

＊中小企業の人材育成と組織活性化を目指して

＊組合間連携で組合の明日を拓く

＊明日の日本経済と中小企業経営

＊求められる中小企業の危機管理

新年特別号

東京都中小企業団体中央会

http://www.tokyochuokai.or.jp/

(社)東京都信用組合協会
http://www.shinkumi.or.jp

笑顔の毎日。

笑顔で毎日を過ごせること。
それは一番基本の「しあわせ」。いろいろな「しあわせ」、応援したい。
しんくみは、あなたに一番身近なコミュニティバンクです。

であい、ふれあい。
信用組合
・コミュニティバンク・

中小企業だより No.1706

目　次

2010.1.15

中小企業だより－中央会インフォメーション－ 1月号

2	年頭のあいさつ 年頭所感	東京都中小企業団体中央会　会長　大村　功作 東京都知事　石原　慎太郎 株式会社商工組合中央金庫　代表取締役社長　関　哲夫 全国中小企業団体中央会　会長　鶴田　欣也
6	特別寄稿	▌中小企業の人材育成と組織活性化を目指して
14	特別寄稿	▌組合間連携で組合の明日を拓く
21	特別寄稿	▌明日の日本経済と中小企業経営
26	特別寄稿	▌求められる中小企業の危機管理
36	◆新春随想	＊東京都青果物商業協同組合理事長　井口　幸吉 ＊東京都中古自動車販売商工組合理事長　土屋　正己 ＊東京洋食器商業協同組合理事長　捧　永世
48	「中小企業危機突破！活力強化大会」を開催しました	
57	「組合間連携シンポジウム2009」を開催しました	
58	中小企業金融円滑化法の施行にあたって －金融担当大臣の談話が公表されました－	
60	情報連絡員報告　11月	
72	人材の確保はハローワークにお任せください！	
74	経営フォーカスNo.199	
76	合同面接会の参加企業募集	
78	外国人研修・技能実習制度に係る 職業紹介責任者講習会受講のおすすめ	
80	組合会計相談コーナーNo.472	
82	TOPICS	
83	無料職業紹介所を開設しています！	
92	中小企業団体事務局長協会だより	
93	東京都組合士協会レポート	
94	東京都中小企業団体青年部協議会ニュース	
95	information ＊組合監事講習会開催のご案内 ＊中小企業組合検定試験実施報告 ＊平成21年度公益通報者保護法説明会開催案内	

Photoタイム

初春の雲まで届くかスカイツリー
～江戸の伝統色「藍白」を纏って～

墨田区押上に建設中の「東京スカイツリー」。順調に工事が進み、今年の春には東京タワーの333mを追い越す。さらに2011年には未知の空域634mの高さにまで達する。

年頭のあいさつ

東京都中小企業団体中央会
会　長　大　村　功　作

新年あけましておめでとうございます。

中小企業並びに会員組合の皆様には、新しい年を健やかにお迎えのことと心よりお喜び申しあげます。併せて、昨年中に賜りましたご支援、ご協力に対し厚くお礼申しあげます。

昨年の我が国経済は、一昨年の秋以降から世界中に波及した金融危機により急速に景気が悪化し、回復に至らぬまま推移いたしました。さらに急激な円高の進展とデフレの影響により、今後の景気見通しは極めて厳しい状況にあります。特に中小企業の経営環境は競争激化と需要減による売上げの大幅な減少により、資金繰りや雇用の維持にも支障を生じており、もはや自助努力の限界を超えている状況です。

昨年の総選挙において民主党が大勝し、歴史的な政権交代で鳩山内閣が発足しました。新政権に対しては、我が国経済の活力の源泉である中小企業が、一刻も早くこの状況から脱却するために、大胆かつ実効性のある中小企業対策の実施を強く期待いたします。

本会は、国や東京都等に対して中小企業の抱える窮状を強く訴えて、各種支援策や予算措置等の実行を図るため、さまざまな取り組みをいたしました。まず、昨年9月に「平成22年度東京都予算等に対する要望書」を都議会に提出し、中小企業組合における人材育成事業に対する補助金の拡充などをお願いいたしました。また、多数の会員組合の皆様にご参加いただき、11月に開催された「第61回中小企業団体全国大会」では、経済危機に対する中小企業対策の強化などを決議しました。12月には本会はじめ都内中小企業６団体が「中小企業危機突破！！活力強化大会」を主催し、金融・雇用・税制・環境などについて政策実現を訴えるなど積極的な活動を展開いたしました。

一方、新規に東京都から受託した「グループ戦略策定支援特別対策事業」では、組合及び中小企業グループの経営計画策定を力強くバックアップしています。また、「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金」については、中小企業会館６階に特別に窓口を設けて、職員が一丸となって申請・相談受付を行いました。さらに、本会では環境経営システムである「エコアクション21」の認証・登録を取得し、引き続き地域事務局として支援業務を通じて普及促進に努めてまいります。

さて、今年のスポーツ界に目を転じると、バンクーバー冬季五輪、サッカーのワールドカップ南アフリカ大会、アジア競技大会等一大イベントが控えています。競技に打ち込む選手達の姿は、人々に勇気と希望というエネルギーを与えてくれます。心に響く感動が力となり、現在の閉塞状況が払拭され景気回復の兆しが見られるよう期待するものです。

今年もしばらくは厳しい状況が続くと予想されますが、会員組合の皆様におかれては「相互扶助の精神」のもと一致団結して困難を克服し、未来を拓かれることを願ってやみません。

本会は、中小企業及び会員組合発展のために全力で各事業に取り組んでゆく所存です。今後とも一層のご理解ご協力をお願い申しあげます。

最後に、今年が皆様にとって良い年となることを心より祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

年頭所感

東京都知事

石原慎太郎

明けましておめでとうございます。

新しい年が皆様にとって希望に満ちた幸多き年でありますよう、心からお祈り申し上げます。

二十一世紀も今年で十年目を迎えました。かつて期待した明るい新世紀とはいささか様相が異なり、経済の先行きは混沌とし、地球温暖化などの極めて困難な事態にも直面しております。

そのような中、東京の人口は千三百万人の大台を超えようとしています。

この国家に匹敵する大都市東京は、長い歴史に培われた豊穣な伝統文化や最も著名な食のガイドブックも世界一と認める食文化、世界に誇る最先端技術を生み出す多くの中小企業、多種多才な人材の集積など多くの特長を有しています。一方で、大都市であるがゆえの膨大なエネルギーや資源の消費、環状道路の未完成ゆえの交通渋滞がもたらす多大な経済損失や環境の悪化、悪質な犯罪の発生、合計特殊出生率の低さや高齢化の急速な進展など様々な課題が先鋭的に現れています。新政権の下では、「はじめに言葉ありき」の柔軟性・機動性を欠いた国政運営が見られますが、この大都市東京を預かる都政には一刻の遅滞も許されません。

一昨年来の経済危機に対しては数次にわたり補正予算を編成するとともに、二十一年度予算での対応により、中小零細企業の資金繰りを支え、離職を余儀なくされた方や厳しさの増す学生の就職を支援してまいりました。新型インフルエンザにも、発生の前からその危機を予見し、機動的な対策を重ねております。

また、東京を美しく安全で住みごこちの良い世界の範となる都市へと成熟させる「十年後の東京」計画も着実に進めております。

三環状道路の整備では、本年三月には中央環状新宿線が全線開通して東名高速から東北道・常磐道などへのアクセスが向上します。羽田空港は、十月に新滑走路が完成し発着枠の拡大が図られるとともに、国際化が大幅に進展します。日本の牽引役である首都東京の都市機能が一段と高まり、我が国経済の活性化に大きく寄与するに違いありません。

さらに、先進的な環境政策を一段と加速させます。四月から世界初の都市型キャップアンドトレードを開始し、CO_2排出量の削減に大きく踏み出します。街路樹の倍増や校庭の芝生化なども進め、日本と世界の環境政策をリードし、東京を緑溢れる環境先進都市へと進化させてまいります。

日本の行く末を左右する少子化についても、社会全体で出産を喜び子育てを応援するために、重層的・複合的な施策を渾身の力で展開いたします。

東京の持つ可能性と潜在力を信じ、目前の危機に的確に対応するとともに、将来を見据えた政策を強力に展開し、日本と世界の未来を東京の手で切り拓くべく、全力で都政運営にあたってまいりますので、皆様のご理解とご協力をお願いいたします。

年頭所感

株式会社　商工組合中央金庫
代表取締役社長　関　　哲　夫

平成22年の新春を迎えるにあたり、所感の一端を申し述べて年頭のご挨拶とさせていただきます。

まず、昨年の経済を振り返りますと、平成21年は、金融危機により世界経済が急速に悪化する中で幕を開けました。その後、各国で財政・金融面での対策が実施されるにつれ、わが国の景気も底打ちし、緩やかな持ち直しに転じました。一方、雇用環境悪化による個人消費の低迷等からデフレの懸念が強まりつつあるなど、先行きについては楽観できない状況が続いております。

中小企業の景況を当金庫の「中小企業月次景況観測」でみると、昨年１月の景況判断指数（24.8）は過去の景気後退局面における最低値（36.7）であった平成10年（1998年）６月を大きく下回りました。その後景況の悪化度合いはやや弱まりつつありますが、景況判断指数の水準は依然として低く、売上高は前年対比で大幅な減少が続いております。

このような環境下、昨年５月には当金庫の危機対応業務の事業規模が３兆円追加され、4.2兆円へと大幅に拡充されるとともに、６月には、必要な財務基盤の確保を目的とした危機対応準備金の創設、政府保有株式を全て処分する期限の延期等を内容とする商工中金法の改正が行われ、これを受けて７月には危機対応準備金として1,500億円の資本増強が行われました。

当金庫としましては、求められる役割の大きさを十分認識し、国や中小企業の皆さまの熱い期待にしっかりと応えるべく、セーフティネット機能の発揮を最優先事項とし、法定された指定金融機関として危機対応業務を中心にその機能の発揮に全力をあげて取り組んでまいりました。

今年も厳しい経済・金融環境が続くことが予想されますが、当金庫としましては、引き続き皆さまからの相談に対して、懇切、丁寧かつ迅速な対応に努め、危機対応業務を中心にセーフティネット機能の発揮に全力を挙げて取り組んでまいります。また、お取引先の皆さまが抱える経営課題に対してはその解決に向け、質の高いソリューションを提供するなど、皆さまとともにこの難しい局面を克服し、ともに成長してまいりたいと思います。

「中小企業の、中小企業による、中小企業のための金融機関」として、皆さまから信頼され、支持され、これまで以上にお役に立てるよう、役職員一同、全力で努力を続けてまいりますので、今後とも格別のご指導とお引き立てを賜わりますようお願い申し上げます。

年頭にあたり、皆さまのご繁栄とご健勝をお祈りいたしましてご挨拶といたします。

年頭所感

全国中小企業団体中央会
会長　鶴田欣也

新年明けましておめでとうございます。

平成22年を迎えるにあたり、全国の中小企業の皆様並びに組合をはじめとする中小企業連携組織関係の皆様に謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年６月に佐伯前会長からバトンを引き継ぎ、会長として初めて迎える新年であります。

昨年は、政権の交代という大きな変化がありました。中央会関係についても、組合法施行60周年・団体法施行50周年記念式典が開催されるなど節目の年でした。景況は、過去最大規模の経済対策等により、最悪期を脱し、持ち直しつつあると言われましたが、経済効果の息切れとともに、二番底に陥る懸念が広がりました。中小企業は、大幅な需要不足に基づく競争激化により、低価格受注や販売単価の下落に苦しみ、デフレリスクが強まり、雇用問題が一層深刻化し、先行きが見通せない経済社会情勢の中で、新年を迎えることとなりました。

本年こそは、自律的な景気回復軌道に乗る年としたいものでありますが、円高、設備投資の抑制、消費者心理の冷え込み、公共投資の削減など景気への懸念材料が多く、先行きは極めて厳しい状況にあります。

このような情勢下にあって、中小企業がわが国経済の活力の源泉として、その役割を果たしていくためには、成長するアジア諸国との連携による外需拡大、低炭素社会や健康長寿社会の実現に向けた成長産業への積極的な内需振興等を図り、自らがグローバル化、環境・エネルギー技術の高度化、健康・医療・介護サービスの高付加価値化に積極的に取り組むことが必要であります。

一方において、経営環境の厳しさが続く中では、経営資源に制約のある中小企業は、個々では解決し難い課題も多く、中小企業組合をはじめとするネットワーク組織を活用し、経営資源を相互補強することにより、新事業を展開していくことが重要であります。

本年は、予算編成、税制改正、経済成長戦略の策定や地域主権・地方分権の推進など、景気を含めて中小企業をとりまく環境は、激しく変化することが予想されます。

このような中にあって、ブロック会長会への出席、トップセミナーの開催などを通じて、都道府県中央会の会長との対話の場をつくり、「開かれた中央会」を実現し、中央会及び組合等連携組織の発展に全力をあげて参いる所存であります。

中小企業並びに中小企業連携組織関係の皆様におかれましては、極めて厳しい情勢下にはありますが、新たな年を迎え、決意を新たに中小企業の振興・発展のために力強く邁進されますことをご期待申し上げますとともに、本年が皆様にとってよい年となりますようご祈念申し上げまして、私の年頭のご挨拶と致します。

平成22年　元旦

特別寄稿

中小企業の人材育成と組織活性化を目指して

～コーチングスキルで苦境を克服できる真のリーダー育成を～

株式会社コーチ・トゥエンティワン　代表取締役
株式会社コーチ・エィ　代表取締役　伊　藤　　守

コーチングによるリーダーシップ開発

リーダーシップとコーチング

リーダーが不足している

今、世界中どの国でも、リーダー不足が問題になりつつあります。リーダーそのものの物理的な人数が減少しているのです。このことについては、さまざまなリサーチから明らかになっています。

「2006年以降、ベビーブーマーの定年退職は、７秒に１人のペースで起こっている。そしてこれは、今後15年は続くだろう。(Engstrom, 2005)」というリサーチ結果のほか、IBM 2005 Global Human Capital Studyによれば、「今後５年間（2005～2010年）に、アメリカのエグゼクティブやマネジメント層の19%が定年退職する。(Rogers, 2005, p.3)」といいます。また、CCL（Center for Creative Leadership）が、世界中のエグゼクティブに対して行った調査によれば、「およそ90%が『リーダーシップ』を、会社のグローバル成長のために最も重要なファクターだと答えた」、「50%の企業が、自分の会社にはリーダーとして使える人材が不足していると答えた」（Gandossy and Kao, 2004）という結果が出ています。

CCLによれば、リーダー層は、年々層が薄くなっており、そのため、企業間において、この層のリクルート戦争がますます熾烈になっているといいます。にもかかわらず、企業はリーダーの創出を望みながらも、本来の育成システムに時間をかけなくなっている、というのです。(参考文献：”The paradox of gifted leadership: developing the generation of leaders” by Pete Hammet, Copyright Emerald Group Publishing Limited)

私たちは、経験や時間を積めば、やがて新しいリーダーが出てくると漠然と考えている傾向があります。確かに、リーダーの役割、役職につくことはありますが、だからといってリーダーシップを発揮できるかどうかは別の問題です。さらに、一般的に、リーダーはリーダーによって育成されるという思い込みがあります。しかし、いくらリーダーシップに秀でたエグゼクティブでも、その後に続くリーダーを育てられないことがあるのです。それは、名選手が必ずしも名監督でない、また、トップ営業マンが必ずしも優秀な上司になるとは限らないというのと、同じことです。このパラドックスを理解するために、CCLは、100名のエグゼクティブと900名の周囲の関係者（オブザーバー）に対して調査を実施し、以下のようなデータを取得しました。

・シニアリーダーたちは、社員に対してあまり個人的に近くなろうとはしない、という特徴がある。その結果、孤立し、次世代リーダーにふさわしい人間を直接見つけることを妨げている。
・一般的に、エグゼクティブは、自分のキャリア昇進しか興味がなく、他の社員が上へ上がって行くのを手助けすることには興味がない、という偏見がある。
・タレントマネジメント（能力重視のマネジメント）の方法が確立されていない職場では、エグゼクティブは、自分に似た人間を昇進させる傾向がある。もっと悪いケースでは、政治的な理由や、えこひいきで昇進が決まっていく。

こうした調査の結果を見ると、リーダーシップの開発そのものが、「公共の利益」につながることがわかります。つまり、リーダーの数が増えることは、企業のためでもあり、企業で働く一人ひとりの個人のためでもあるのです。何もせずに、漠然とやがて現れるかもしれないリーダーの登場をただ待っているのでは、この不確実な状況を乗り切ることはできません。カリスマ的なリーダーの出現を待つという受け身な在り方ではなく、人の中にある「リーダーシップ」を発揮させること、つまり、リーダーを育てることへコミットすることが、これからの企業の存亡に影響するように思います。

リーダーシップの開発

景気が悪くなると、企業は経費の削減を始めます。それは日本もアメリカも変わりありません。ただ、日本の企業とアメリカの企業には、大きな違いが一つあります。日本の企業は、人材育成も経費として考えます。なので、当然、人材育成についても、経費削減の対象となります。しかし、アメリカの多くの企業は、人材育成を投資と考えているので、景気の良し悪しに関わらず、その分野に対する投資が続けられます。

ある調査によれば、『53%の組織が、人材不足に直面している。その問題のほとんどが中間管理職やディレクター層に集中している』との報告があります。人手不足と人材不足は、まるで違うものです。高度経済成長の日本では、人手不足が問題になりましたが、企業が今求めているのは、人材、特に「リーダーシップの発揮できる人材」です。アメリカの企業が人材育成の分野で最も投資しているのは、マネジメントやリーダーシップ、エグゼクティブに対する育成トレーニングで、そこには予算の35%以上が使われています。企業が、リーダーシップ育成プログラムの開発を急ぐ理由として、次のようなことが挙げられます。

・社内のリーダー候補者数を増加させるため（44%）
・スキルのギャップを減らすため（42%）
・もっと早くリーダーを育てるため（35%）

■具体的にリーダーシップの開発を成功させるポイントとしては、次のようなことがあります。

1．エグゼクティブ層の強い関わりを維持する
2．テーラーメイドのリーダーシップ・コンピテンシーを定義する
3．事業戦略に結びつける
4．すべてのレベルのリーダーをターゲットにする
5．包括的なプログラムデザインを適用する
6．リーダー育成プログラムを、企業の人材開発戦略と統合させる

この６つは、実際にリーダシップを開発する上でのポイントです。

リーダーシップと権限はイコールではない

これまで一般的に、リーダーとは、与えられた権限とイコールだと考えられてきました。課長になったから、部長になったから、すわなちリーダーであり、就任したその日からリーダーシップを発揮するものだと思われてきました。しかし、課長、部長になったからといって、その人が、突然リーダーシップを発揮できるわけではありません。リーダーシップと権限の関係はもちろんゼロではありません。しかし、権限だけが、ものごとを推進する動力源ではないのです。

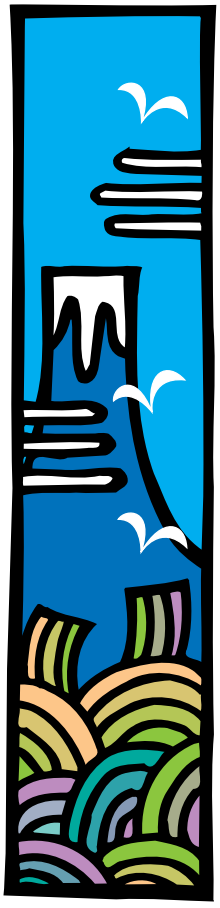
そこには、「影響力」が大きく関係してきます。権限は委譲できます。しかし、影響力は委譲できません。ここでいう「影響力」には、さまざまな意味が含まれます。たとえば、信頼、情熱、行動力、決断力、判断力、未来を読む力、コーチングスキルなどです。これからの時代、権限だけに頼って影響力を身につけなければ、誰もついてこないでしょうし、個人や組織が目標を達成するのも難しくなります。組織がリーダーを育てるためには、タイミングよく権限を委譲し、できるだけ早い時期から影響力を身につける訓練を始めることが重要です。

リーダーに求められるもの

企業には、成長か後退があるだけで、その中間はありません。現状維持とは、実は後退している証拠です。リーダーは、常に組織を前進させ、成長させるというミッションを持っています。変化に対応し、変化を起こしていくのがリーダーの仕事であり、現状維持を考えているようでは、もはやリーダーとは呼べません。

誰しも、変化を求め、変化の必要性を認めています。しかしそれは「自分を除いて」という前提があってのことです。「周りは変化すべきだが、自分はこのままでいたい」。この矛盾は、変化を遅らせる大きな原因の一つです。リーダーは、率先して変化に対応し、また対応するだけでなく、変化を起こしていく姿勢が求められます。

さて、21世紀の、速度が速く、予測できない変化に適応するためのソリューションとは何でしょうか？　それは、連続して迫ってくる変化に、その都度適応しようとするのではなく、変化を予想し、自ら変化を創ることです。つまり、変化に適応するための最善策とは、変化そのものを自ら創り出すことなのです。この考え方を、「創造的適応（Creative Adaptation）」と呼びます。「創造的適応」のためには、新しいタイプのリーダーシップが必要になります。（参考文献："The FuturePerfect organization: leadership for twenty-first century （Part I and Part II）" by Willian A. Guillory, Copyright Emerald Group Publishing Limited）



リーダーやマネジャーが変化を創り出すとき、その前に、やっておくべきことがあります。それは、「変化」に対してメンバーがもつ「恐れ」を発見し、それを事前に取り除くことです。これを怠ると、「恐れ」は、変化に対する大きな抵抗力になります。変化を起こそうという姿勢が、抵抗を生み、最終的に、変化を起こすスピードが遅くなるということになりかねません。起こそうとする変化が大きければ大きいほど、この準備をしっかりする必要があります。変化に関連する恐れとしては、次のようなものがあります。

＜変化と関係する典型的な恐れ＞

・拒絶への恐れ
・間違うことへの恐れ
・力を失うことへの恐れ
・現実が変わることへの恐れ
・不確実性、曖昧さに対する恐れ
・馬鹿に見えること、知的ではなくなることへの恐れ
・創造性、革新性の欠如への恐れ
・失敗への恐れ
・コントロールを失うことへの恐れ
・セルフイメージが変わることへの恐れ
・安全、安心を失うことへの恐れ
・知らないことへの恐れ
・コンピテンシー不足への恐れ

しかし、これらの恐れは、虚像でしかありません。どれも未来に起こるかどうかわからないことへの不安から生まれます。しかし、一見遠回りのようであっても、事前に「恐れ」を取り除き、その虚像が現実の中で影響力をもたなくすることが、実は、変化を起こす早道なのです。

リーダーの仕事

リーダーの仕事は、自分の率いるチームや組織を生き残らせること、そして、さらに成長させることです。これは、リーダーひとりの力では、決して実現できません。花火のように派手に成果を上げてみせるリーダーがいます。しかし、ときにそういうリーダーは、成果にこだわるあまり、チーム全体を疲弊させ、成果を継続できなくなることがあります。チーム内の競争をあおりすぎた結果として、チーム内の協力体制が薄くなり、成果を上げるために必要なソーシャルキャピタルの蓄積がなくなってしまうのです。また、リーダー自身がスタープレイヤーとしてトップの成績を上げ、それを継続していたとしても、ともに働くチームメンバーの成績が上がらなければ、長期的な視点でみたとき、チームの成長はないでしょう。

では、どうすればいいのか。まわりの人たち、つまりチームメンバーをうまくいかせることが、チームを成長させ、生き残らせる唯一の方法です。まわりがうまくいく方法を考えるのは、リーダーのもつべき大切な視点のひとつです。だからこそ、リーダーには、チームメンバー一人ひとりの個性や能力を把握することが求められます。部下に対して共感するといった感情論は関係ありません。好き嫌いなども超えていく必要があります。リーダーに求められているのは、チーム全体の成長なのですから。そのためにどうしたらいいかを考えたとき、自分の部下の能力を最大限に引き出す方法を考えざるを得ないということです。

さらに、成果を上げ続け、チームや組織を生き残らせるために重要なのが、チームメンバーの中にリーダーシップを育てることです。リーダーシップを育てるには、役職につけたり、権限を与えたりするよりも、まずチームメンバー一人ひとりの中に、リーダーとしての視点をインストールすることが効果的です。とはいえ、「こういうものの見方をするように」と言ったからといって、人が、これまでと異なる視点をもてるようになるわけではありません。新しい視点をもてるようになるためには、行動を変えるのが先です。

そのひとつは、自分以外の人の目標達成に協力させることです。優れたリーダーの特徴のひとつが、自分の部や、課を超えて、成功の連鎖を生み出そうとすることです。チームメンバーが、それぞれ自分の営

業成績だけを考え、それを競っているだけでは、たとえ業績は上がったとしても、真のリーダーシップは育ちません。また、そういう視点をもたないまま役職についても、自分本意な思考から抜け出せなくなる可能性があります。若いうちから、自分以外の人の目標達成に協力する機会を与えることが、リーダーシップを育てるひとつの方法です。それも、できるだけ早く始めること。

リーダーシップは、関係性の中で育成されるものです。会社に入り、数年が経って、時期が来て研修を受けたからリーダーになれるわけでもないし、リーダーシップが育つわけではありません。リーダーシップは、入社時からチームの中で育成していくものです。リーダーは、チームという場を、部下のリーダーシップを育成する場にするのです。他人の目標達成に関心をもたせ、チーム全体の成長を考えるマインドを育てる。そして、リーダーが、メンバー一人ひとりと関わり、その才能を開花させていくプロセスは、リーダーにとってのさらなる成長の機会でもあります。

「育てられた」という経験の重要性

コーチング研究所が、ある販売会社を対象にリサーチを実施しました。目的は、業績の上がっている店舗と、そうでない店舗の違いを明らかにすることです。リサーチの結果、どの店舗の店長にも、部下を育成しようという気もちがあることがわかりました。どの店長も「部下を育成するのは大事なことだ」、そう思っているわけです。しかし、ひとつ大きな違いがありました。それは、部下はどう感じているか、という点です。業績の上がっている店舗では、販売員は店長が部下を育てようと思っていると感じていました。一方、業績の上がらない店舗では、店長は部下を育てようと思っているのですが、部下はそう思っていない、という結果になりました。この違いはどこからくるのでしょうか。

ひとつ言えるのは、業績の上がっている店舗の店長は、そのために実際に行動を起こしている、ということです。だから、それが部下に伝わっている。「部下を育成しよう」という意図をもって、行動しているのです。「部下を育てる」という意図をもつ店長のもとで働く人は、日々、単に数字を追いかけているだけではなく、仕事を通じて、数字を上げることのできる能力を身につけているという、もうひとつの目的に近づいていることを実感しています。常に、「できる」ようになっていく、成長している、という実感とともにあります。一方、思っているだけで行動が伴わない店長のもとで働く人は、数字だけを追い続け、自分自身の成長の足踏みを感じています。その結果、仕事は単調で、未来の見えない状態が生まれます。やがて、言ってもしようがない、誰にも相談できない、などの症状が現れるようになります。

日本の組織の強みのひとつに、上司が部下を育てるのは当然である、と思ってきたことにあります。これまでの日本の組織では、上司は部下を誘い、自腹で飲み、そこで、職場では話さなかったようなことを話しました。しかし昨今、部下は上司の誘いを断る傾向にあり、上司の側も、数字ばかりが評価され、部下育成に対して正当な評価が与えられないため、型通りの教育に終始するようになりました。このように、これまで自然に行われていたことも、いまや、仕組みをつくらないとやれないようになってきました。風土改革、組織改革の核は、リーダーが、リーダーシップを発揮するだけではなく、次のリーダーを育成し、その育成の過程で、その次のリーダーがさらに次のリーダーを育成する、その連鎖によって、つくり出されるものだと思います。どこかでそれが止まってしまうと、風土改革や組織改革も、有名無実になるように思います。

「部下を育てる」という意図をもち、行動するリーダーと、そうでないリーダーの違いはどこから生まれるのでしょうか。単に、個人の志向性の違いなのでしょうか。実は、「手塩にかけて育てられた」という「経験」をもつ人は、部下に対して同じような関わりしようとするのです。つまり、「上司に育てられた」という経験が、「部下を育てる」という行動につながっているのです。しかし、残念ながら、最近は、

その経験の少ないリーダーが増えているように思います。全体に「自分も育てられた」という経験が不足するこの時代において、リーダーに対するコーチングは、さらに大きな意味をもち始めるように思います。コーチングというプロセスは、コーチングを受ける人にとって、自分自身の成長を実感する機会となるはずです。

つまり、部下へのコーチングは、自分のリーダーシップが開発されていく「経験」を与えるプロセスであり、同時に、組織におけるリーダーシップ開発を、次の世代に引き継いでいく機会をつくり出すことができるのです。

リーダーシップを開発するコーチングスキル

コーチングとは

コーチングは、人材開発の効果的な手法です。コミュニケーションを交わすことを通して、相手の目標達成に必要なスキルや知識、ツールを備えさせます。必要なのは「視点」を変えることであり、「気づき」を促すことです。教えることは最小限に抑えられます。コーチには、相手の話をよく聞き、そして、聞き分ける能力が求められます。相手が、どんな価値観をもっているのか、どんな動機で行動を起こすのか、どんな才能や資質をもっているか、どんなタイプなのか ――― など、課題をもって相手の話を聞き、聞き分ける必要があるのです。この場合、相手とのあいだに、最初にしっかりしたパイプを創らない限り、充分な情報が流通することは望めません。リーダーと部下の関係においても、同じことが言えます。

仕事ができることと、部下の育成は別の能力

スポーツを例にとると、日本ではまだまだ現役時代の実績とコーチとしての能力がイコールだと信じられている傾向があります。しかし現役時代の実績と選手の育成能力は必ずしも一致しません。コーチに求められるのは、何をどれだけしてきたかという実績ではなく、力を引き出す能力なのです。仕事のできるビジネスマンについても同じことが言えます。彼らの多くは、自分が成功したのだから、部下も同じようにやればうまく行くと信じ込んでいる傾向があります。しかし、仕事ができることと部下の育成や教育は別の問題です。実際には、人はそれぞれ違うので、成功するための方法もそれぞれ違います。

また、リーダーは、部下がうまくいかないとしても、彼らのやる気や人間性に問題があるわけではないということを理解している必要があります。自分の能力に気がついていない、適性がない、知識が足りていない、技術が足りない、または、意欲を上げる方法を知らない、などが理由として考えられます。コーチングでは、コミュニケーションを交わすことで問題を整理し、目標に向けてのプロセスを明らかにしていく。そうすることで、行動を起こしやすくするのです。

リーダーが優秀なコーチであれば、コーチングスキルを使って、部下がどのように仕事を成功させたか、どのように失敗したかを情報として整理できるように導くことができます。部下が、自分自身の経験をリソース（資源）として使えるようにするのです。また、部下がもっている素質や才能を見つけ出し、その活用方法について話し合ったり、同時に、技術や知識を得るためにどんなことができるかについても話し合うことができるでしょう。この間、コーチ側が答えを用意することはありません。提案をしたり、リクエストをすることはありますが、「指示」をすることはコーチの仕事ではありません。コーチは部下とのコミュニケーションの量と質を変え、それによって彼らの自発的な行動を促すのです。

コーチングスキル ――― 聞く

コーチングの基本的なスキルのひとつは「聞く」ことです。よい聞き手とは、どのような資質をもっているのでしょうか。

よい聞き手は、

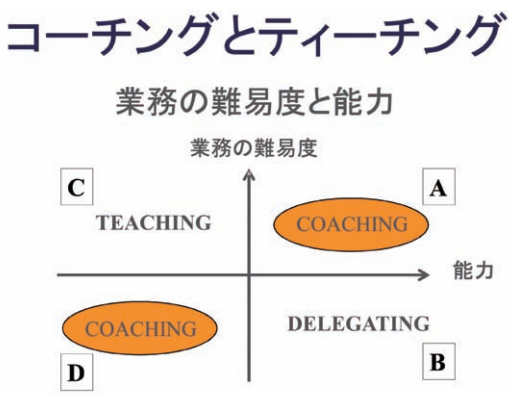
1．最初から最後まで口をはさまずに聞く。また、そのために時間が必要であることを知っている。
2．相手が聞かれているかどうか不安にならないように、聞いていることをときどき相手に伝える。「今のは伝わった」「自分にも思い当たる」「それから？」など。
3．沈黙が流れても、それを共有する。沈黙に耐えることで、相手の話を本当に聞く用意があることを相手に知らせることができる。
4．効果的な質問を創り出す。質問は知らないからするのではなく、一つの事象に対する視点を「変える」ためにする。抽象的な話が続いたときには、「もう少し具体的に」とか「私にもわかるように話してください」などという質問が有効。
5．相手の話に脈絡がなくても、論理矛盾を起こしても、問題ではないことを了解している。人は自分の内側の情報を一度外に出して認識する。つまり、人は考えていることを話しているのではなく、話している最中に自分が何を考えているかに気がつくという原則を理解している。

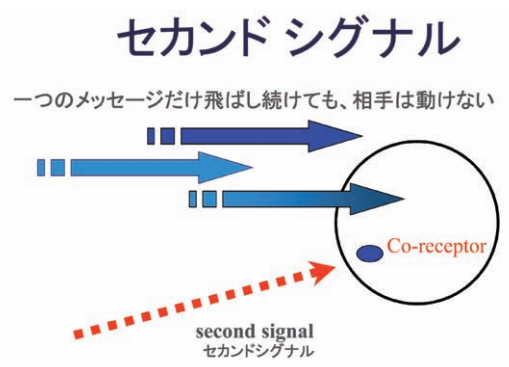
コーチングスキル ――― 質問を創る

コーチは、質問を投げかけることで、相手の能力や魅力、考えなどを引き出します。質問は相手を聞き分けるだけでなく、その人が自分で行動を起こすために必要な情報量を満たすことをサポートするためにも有効です。一口に「質問」と言っても、その目的はさまざまです。目標を意識するための質問、未来を予測するための質問、リソース（資源）を見つけ出す質問、物事を具体的にするための質問、責任の所在をはっきりさせるための質問、価値観を知るための質問、問題を見つけ出すための質問、組織と個人のギャップを埋めるための質問などがあります。目的をもって質問することで、部下の視点を動かし、行動を起こせるだけの情報量を満たしていくことができます。また、部下は質問を受けることで、自分で考え、自分で選択肢を増やす方向へ目を向けるようになります。的確で刺激的な質問は、それだけで部下を創造的にし、行動的にします。創造的な質問によって、生み出されるアイディアは、それ自体がすでに行動的だと言えるのです

コーチングが機能するとき

コーチングは、決して万能なわけではありません。コーチングが機能する状況と、機能しない状況があります。リーダーには、状況を的確に見分け、それにふさわしい対応をすることが求められます。コーチングの機能する状況、しない状況は、部下の置かれている状況のリスクと持っている能力において、判断することができます。





A　リスクが高い職務、能力が高い人材

具体的にはマネージャーや経営者などが当てはまる。コーチングを最も必要とし、最も機能する領域。

B　リスクが低い職務、能力が高い人材

基本的にコーチングもティーチングも必要ない。任せて良い領域。

C　リスクが高い職務、能力の低い人材

経験の浅い若手のスタッフに大きな仕事をさせるような場合が当てはまる。この場合は、自主性を尊重する、相手から引き出す、といったようなコーチングのスタンスを取るよりは、上司や経験者がティーチングする方が現実的である。

D　リスクが低い職務、能力の低い人材

新入社員に対するOJTなどが当てはまる。本人の自発的な行動を促進し、自ら考え、自ら行動できる人材に育成するために、コーチングが機能する。

信頼感を築く

最後に、コーチングスキルとは別に、人を動かすためにとても大切で、そして有効なコミュニケーションスキルについて触れておきたいと思います。

人間の細胞は、お互いにコミュニケーションを交わしています。その細胞間のコミュニケーションにおいて、たった一つの情報を継続して一方の細胞に送り続けると、細胞は「アナジー」という状態に陥ってしまいます。「アナジー」とは、簡単に言えば動けなくなる状態のことです。たった一つの情報では、何も判断することができないため、動けなくなるのです。細胞をアナジーに陥らせないために、通常、細胞から細胞へは、一つの情報にプラスして「セカンドシグナル」というもうひとつのメッセージが発信される。その二つのメッセージがあって、細胞は初めて判断し、行動を起こせるようになるのです。

おそらく、この点については、人間も細胞とあまり変わらないのだと思います。「売ってこい」「勉強しろ」「がんばれ」などの一つのメッセージを飛ばすだけでは、人は動けなくなってしまいます。つまり、セカンドシグナルを飛ばすことは、人間にも有効なのです。私たちにとっては、次のような態度をセカンドシグナルということができます。

・声をかける
・名前を呼ぶ
・言葉以外のメッセージで好意を示している
・誉める
・心から接している

普段からこのような態度をとっていることで、メッセージを伝えたときに部下はすぐに行動を起こすことができます。実際に話をしている最中にもセカンドシグナルは必要です。そうでないと言葉だけが無機質に飛んでしまい、部下をますます混乱させることになってしまうからです。

コーチングスキルといったスキルにこだわるより先に、まず部下との間に信頼関係を築くことが最優先です。リーダーには、一緒に仕事をしている人を人として大切にし、その人の人格や存在価値を十分に受け入れる姿勢が求められます。

特別寄稿

組合間連携で組合の明日を拓く

明治大学政治経済学部　教授　森　下　　正

はじめに　～新しい取組は既に始まっている～

組合間連携は、今始まった新しい取組ではない。既存の組合事業の活性化や既存業界の新しい活路を求めて、同業種、異業種を問わず、長年にわたって実践されてきた。

例えば、産地組合を例に挙げると、金属加工業者の組合と木工業者の組合が連携（日本金属ハウスウェア工業組合と加茂箪笥協同組合）して、金属製品と木製品を組み合わせた新製品開発に挑戦するといった取組が見られた。あるいは、同業者組合間の連携としては、組合の上部組織として連合会を結成し、地域の枠を超えた全国的な事業展開を目指す取組を実践している事例は多い。ちなみに、物流業界をみた場合、鳩のマークの引越専門、赤帽、日本ローカルネットワークシステムなどは、組合間連携で大きな成果をあげてきた。

さらに、新しい動きとしては、既存組合の枠組みをさらに超え、特定地域に地盤をおく中小企業者で意欲さえあれば誰もが参画できるオール特定地域の異業種連携組織を構築して、地域産業振興に取り組む動きも出始めた。

例えば、（財）秩父地域地場産業振興センターが事務局を担う「広域秩父産業連携フォーラム」（FIND Chichibu）は、インターネット部会と連携交流部会という会員共通の情報発信及び産学官連携の活動を推進する取組の他、会員自らがテーマを持ちより分科会を組織して、各プロジェクトを推進している。現在8つの分科会があり、各分科会へは業種を問わず、テーマに対する関心が高く、実行意欲の強い事業者が結集して活動を推進している。また、年数回の中間報告会を通じて、共同事業の進捗を各分科会が合同で評価し、改善策を考えるという取組を行い、共同事業の推進力が強まる手法も生み出している。

従って、組合間連携は古い話しではなく、長年取り組まれてきた手法であり、今日ではさらに、規模を拡大して結果を出し続けようとする取組も始まっている。

1 自己中心主義の組織も人も生き残れない

1 賢者の教えを無視した生活と経営は破滅への片道切符

日本ではかつて学校教育の中で修身や道徳といった授業が展開され、人格的素養を身につけることを教育の一つの柱としてきた。今日でもまた、二宮尊徳の「二宮翁夜話」、サミュエル・スマイルズの「自助論」、D.カーネギーの「道は開ける」などは、企業経営における根源的な思想を学ぶ意欲の有る経営者に読まれ続けている。こうした賢者が教えるところの極意は、自己中心主義の生き方や経営は必ず失敗へ繋がる原因となっており、逆に共存・共栄による他者との信頼と協力関係を重視した生き方や経営こそ、成功への近道であるということである。

例えば、社員の会社に対する貢献意欲が育たない、社員の離職率が高い、製品やサービスの不良や操業時の事故が無くならないなどの問題で苦慮し、社員にいい人財がいないことがその原因であると考えている経営者が多いはずである。そのため、手っ取り早くこうした問題を解決しようとして、成果主義に基づく給与体系を導入する。あるいは、経験豊富な中途採用の社員の募集を行って不良や事故のカイゼンを行うといった小手先の取組をしてしまう経営者があとを絶たない。

しかし、こうした問題の根本原因は、社員に有るのではなく、経営者自身に有ることに気づいていないことが多い。

例えば、経営者自身の出勤時間が遅く、しかも経営者自身が元気のよい挨拶や4S（整理、整頓、清掃、清潔）が出来ず、経営者が見本となった職場カイゼンに取り組むことが実施できていない。あるいは、社員に対する愛情や感謝の気持ちが無く、しかも会社は社員の御陰で成り立っているという考え方が経営者に欠如しているため、社員を大切にする心の通った管理、運営が出来ていないことが本当の原因である。

従って、経営者自身が独りよがりな自己中心的な考え方を改め、自らが率先して行動見本を社員に示すことが出来るようにする。しかも、社員が実力を身につけて成長することが社員自身の幸せと会社の繁栄の双方に繋がることを経営者自身が強く願っていることを、社員一人ひとりに理解と認識させる努力を怠ってはならないのである。

以上のことは、社員と会社（経営者）を組合員と組合（理事長や理事）に、あるいは家族と家庭（父親と母親）に置き換えて考えれば、同じ状況が散見していることがわかるはずである。

2 家庭も企業も組合も組織であり組織は他との「繋がり力」で盛衰が決まる

「繋がり力」とは、文化人類学的には「民度」の高さといわれ、「阿吽の呼吸」で意思疎通でき、行動に移すことができる状態が最高レベルであるといわれている。

まず、「繋がり力」ハイ・レベルは、自分以外の他者や他社を牽引し、かつ協力しあって、日常的に組織的な活動を通じて新しいことや創造的な活動ができるレベルである。組合や連携組織におけるリーダーに必要な素養といえる。

次に、「繋がり力」ミドル・レベルは、自社以外の他社を牽引するまでには至らないが、日常的に自社で、新しいことや創造的な活動ができるハイ・レベルへの準備段階に有るレベルである。組合や連携組織に入って、共存、共益を目指す活動が出来るレベルといえる。

最後に、「繋がり力」ロー・レベルは、自社以外の他社は愚か、自社にまとまりがなく、経営者を含め社員の自己中心的行動が目立ち、創造的な取組ができないレベルである。このレベルにある限り、自社の存立基盤が危ういために、他社と協力しあって創造的な活動が出来ない。まずは「繋がり力」ミドル・レベルを目指して、自社単体でも、日常的に自社で、新しいことや創造的な活動ができるように、経営者が見本となった職場カイゼンに取り組んで自社の経営基盤の強化を図ることが必須である。

従って、組合や連携組織における共同事業の推進のためには、参画するメンバーは、「繋がり力」ミドル・レベルが求められ、かつそのリーダーには「繋がり力」ハイ・レベルを有することがベターといえる。

2 組合間連携が求められる理由

1 共同事業のパラダイム転換

従来通り、同じ製品、同じサービスしか提供できないのであれば、その価格を引き上げることは難しい。このことは当たり前のことかも知れない。また、需要が供給を上回れば価格が上がることも、当然のことと思われている。しかし、今後は、中国やインド、ロシア及び東欧諸国などから安くて豊富、しかも優秀な労働力の供給が続く。また、こうした諸国で生産される製品の多くが、大量生産を前提とした既存の製品分野ばかりである。自国の大きな新市場に加え、世界中の買い替え需要市場にも支えられて、より量産効果を発揮し易くなり、価格が高くなるどころか、逆に新製品でも安くなることが増えている。

従って、同じモノ、同じことを皆で大量に扱う時代から、違うモノ、違うことを各自が持ち寄る時代に変わったといえる。つまり、規模の経済から、範囲の経済、多品種少量の経済へのパラダイム転換である。言い換えれば、単品、単体の調達、生産と販売から、複数製品やサービスの組合せやセット化への転換と言える。

具体的には、①同業種が異なる製品やサービスを持ち寄る多様性のメリット、②異業種が持ち寄る異なる製品やサービス、あるいは技術やノウハウの組合せのメリットが、今後、組合内及び組合間で中小企業群による共同事業を実施していくときのポイントとなる。

まず、同業種が異なる製品やサービスを持ち寄る多様性のメリットとしては、フランスのボルドーやブルゴーニュ、アメリカのナパなど、ワイナリーの集積地のあり方がそのヒントとなる。産地としては同一産地だが、ここで展開する百数十にも登るワイナリー（ワイン醸造所）は中小企業である。しかも、それぞれが独自のワイン生産と販売を行うことで、産地製品としての多様性を創出している。日本では、新潟県新潟市の欧州ぶどう研究所（ブランド名、カーブドッチ）がこのビジネスモデルを目指している。

次に、異業種が持ち寄る異なる製品やサービス、あるいは技術やノウハウの組合せのメリットとしては、農商工連携がいい事例がある。京都市に本部を置く、日本地豆腐倶楽部は当初JA大分と連携し、国産の汎用大豆ではなく、その土地でしか栽培されていない地大豆を使った国産大豆の豆腐生産と販売を行ってきた。通常の豆腐づくりとは異なる製法が必要となるが、日本で昔から伝わる大豆の生産を守ると同時に、高付加価値の豆腐生産と販売に成功してきた。

こうした多様性と組合せのメリットを発揮した取組が、組合間で新しい共同事業を展開する可能性をもたらしている。

2 組合員ニーズの多様化と新規軸の創出の必要性

異業種であればなおさら同業種であっても、組合員の事業が多様化している。あるいは、組合員の企業規模の違いが大きくなってきた今日、ハードな共同事業からソフトな共同事業が求められるようになってきた。とりわけ、組合員にとっては、差別化（価格、品質、納期、アフターサービスなど）の必要性が益々高まっている。また、既存分野の市場飽和は、海外製品・商品・サービスの台頭や市場占有によって、留まることの無い低価格化と過当競争の激化を引き起こしている。さらに、緊縮財政に伴う公共事業の減少傾向も持続している。

こうした中、新事業創造や既存事業のブランド化など、イノベーションを通じた差別化が解決策として必須条項になりつつある。

まず、新事業創造としては、組合の枠を超えた他組合との連携や産学官の連携活動が求められるようになった。詳細は省くが前述したFIND Chichibuでの８つの分科会による取組は、組合間連携のモデルとなろう。

あるいは、中小企業単体や組合単体による個別ブランドでは、大企業が有する商品ブランドと企業ブランドと比べて、PR力、認知度、知名度などを拡充するためのマーケティングに伴う資金と人的資源に限りがある。

そこで、地域全体としてのブランド構築などが求められつつある。例えば京都では、京都に多数有る伝統工芸関連の多くの組合が一同に会して京都ブランドを立ち上げる協議会を設置した。つまり、オール京都のブランドを立ち上げ、品質、サービスなどの明確な基準をクリアした製品のみを地域ブランドとして認定すると同時に、地域共通のイメージをPRするためのパンフレットやモノづくり体験事業を実施している（京都ブランド商標推進協議会＝事業協同組合等の団体が地域団体商標として登録することを認める制度）。

こうした取組はいずれも、組合員や参画企業の意欲と自助努力を引き出そうとする取組であり、明確な目的意識を持った取組であるところに特徴がある。組合員ニーズが多様化しているとしても、上から与えられる受動的な取組ではなく、組合員や参画企業自らが能動的に活路を切り拓いて行く取組が新規軸創出には必要不可欠と言える。

3 企業群経営の理念と実践

1 自主独立の精神と共存・共創の理念

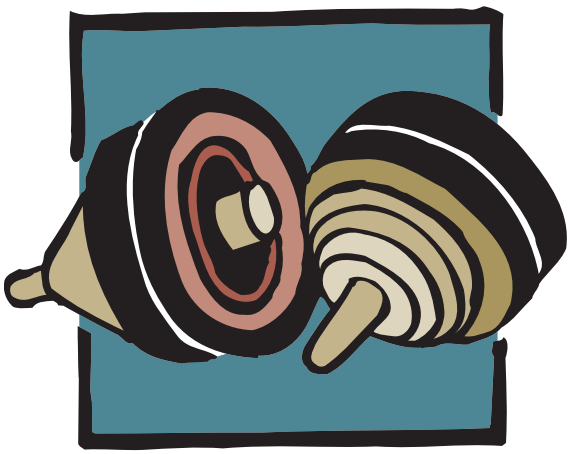
これからの中小企業経営にとって必須な考え方は、従属的な経営ではなく、多種多様な関係性の中で独立性を確保することにあるといえる。なぜならば、大銀行、大顧客、大マーケット依存は、急激な市場縮小が発生した場合、突然死の原因になるからである。

また、自社（自組合）の限界を知り、協力社（組合）の組織化を通じて、①１社あるいは単協よりも遥かに大きな規模のメリットがあること、②単協では実現できない共同事業の実現可能性が高まること、③単協では人数が限られていて実現できない目的別（難易度別、階層別）各種共同事業の実現可能性が高まることなどを目指した共同事業の展開が求められよう。

この時、忘れてはならないことは、共存・共創の理念である。単に存在する、加入しているという状態ではなく、共に何かを生み出そうとする思考習慣と精神で、自ら主体的に行動する意欲にあるといえる。つまり、何かをしてもらおうと待っている依存姿勢では何ももらえない。共に存在する中で、共に何かを生み出して行こうとする理念の共有が必須といえる。

2 企業群で行うべき組織運営上の取組

共存・共創の理念を具現化して行くためには、①企業間連携の理念と将来ビジョンの策定および会員への浸透、②理念と将来ビジョンに基づく、各種共同事業の企画、提案あるいは会員ニーズの把握、③組合間・組合・組合員の役割分担とルールの明確化、④明確で堅実、強固な組織運営体制の確立、⑤人材育成および後継者育成プログラムの有償提供、以上５つの実践策が必要と言える。



まず、企業群で行うべき組織運営は、①企業間連携の理念と将来ビジョンの策定および会員への浸透から始めなければ、自組合や組合間で共通するコンセンサスは醸成できない。共同意識の醸成と夢の共有は、共同事業を開始するにあたっての基礎的条件である。かしこまらず、フランクな雰囲気の場で、参画する組合員同士が心の絆を深め、かつ自らの夢を語り合うことの出来る場を、意図的かつ計画的に開催することが求められよう。

②理念と将来ビジョンに基づく、各種共同事業の企画、提案あるいは会員ニーズの把握は、実際に共同事業を実施していくためには、やる気のある組合や組合員の自主性を発揮させることが必要である。ここで行う共同事業は、当初から大成功を狙うのではなく、小さな成功を積み重ねること、またやる気のない組合や組合員にも役割分担をさせ、小さな成功の果実を積ませることが活性化への糸口となる。

③組合間・組合・組合員の役割分担とルールの明確化は、ルーズな運営からは、ルーズな組合や組合員を生むため、是非、必要な取組といえる。特に、役割分担は組合や組合間の連携活動を計画的に進めて行くために、担当者を明確化すると同時に、成果を会員間で改善、改良、進歩させるために活動報告を公開する機会を計画的に設定することが求められよう。また、ルールとしては、約束を守る（嘘をつかない）、他人を大事にする（他人を騙さない）、人の足を引っ張らない（人の成功を邪魔しない）、以上３つのルールを最低限守り続ける組織運営が必要となる。

④明確で堅実、強固な組織運営体制の確立は、組合間連携が確実に実行されるためには、事務局の果たす役割が重要となるということである。つまり、組織的な運営体制を確立し、連携事業を企画、立案、組合間及び組合員間の意見の調整役を事務局が担う必要があるということである。

最後に、⑤人材育成および後継者育成プログラムの有償提供は、ぶら下がりや不参加組合員といったやる気のない組合員を排除する。と同時に、やる気のある組合員からやる気のない組合員に対する動機付けを促すために必要不可欠の共同事業である。このことは単協レベルであっても、組合間であっても同様に行われる必要がある。とりわけ、組合間で実施する内容は、他の組織にはない組合員、組合、組合間の事業の実態を再確認することで、自分たちの存立基盤の源泉を再発見し、さらに強化する事に繋がる学習を行うというである。

以上の取組を通じて、事業を共創し、共益を生む組織運営が可能になるのである。

4 経済的閉塞感の脱却を目指して

1 既存の殻を打ち破るために他組合との交流を

自業種や自業界の常識は、他業種や他業界の非常識であることは多い。従って、他者から学べることはたくさんあるのであり、このことだけをとっても他組合との連携活動を行う価値がある。

例えば、ゼロからの対話から新しい共同事業の眼が見えて来ることもある。大きな目的よりも、今すぐ出来ることから共同事業の眼を見いだそうとして議論を続けると、必ずヒントが生まれて来る。ただし、この議論を進めるにあたって、前述した約束を守る（嘘をつかない）、他人を大事にする（他人を騙さない）、人の足を引っ張らない（人の成功を邪魔しない）を必ず実行する必要がある。

また、組合間で創造的活動を行うための必須事項として、自組合員は経営基盤を確立しておくことが求められる。つまり、前述した「繋がり力」ハイ・レベルかミドル・レベルの組合員で無ければ、企業の枠を超えた企業群経営の実現は難しいからである。だからこそ、自組合の中でも、組合員向けの経営基盤の確立に繋がる人材育成および後継者育成プログラムの実行が求められよう。一見すると遠回りのように感じられるかもしれないが、単に組織に入って待っているだけでは何も生み出し得ないからこそ、避けては通れない取組といえる。

2 ニッチ・ロイヤリティの強い顧客基盤を構築すること

大手との真っ向勝負を避ける、不当な価格競争に陥らない、マーケットにおけるコモディティ化（コモディティ化とは、同じ製品であれば、どこのメーカーのどの製品を買ったとしても、技術、機能、性能などの製品の品質に大きな違いや格差がなく、ほとんど同じレベルにある状態になってしまっていること）を回避するためには、組合間連携活動を通じて、ニッチ・ロイヤリティの強い顧客基盤を構築することを目指す必要がある。

ニッチ・ロイヤリティの強い顧客基盤を構築することは属に、付加価値の高い分野を創造することであると言われているが、その具体策としては、①大きな市場よりも小さな市場を複数抑えること、②地域一番や地方一番を目指すことにあるといえる。ちなみに地域ブランドの構築は、その最たる例であるが、間違って認識してはならないことがある。それは、単純にブランド名称やロゴを用意すればそれでことが足りるということではないという事実である。

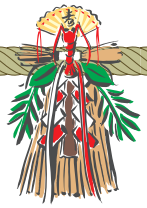
つまり、名称やロゴも必要だが、そこから醸し出されるイメージを維持、発展させ、顧客に深く認識させる最重要のポイントは、①参画する組合員及び組合、そして組合間連携で実行される日常的な業務展開の中で製品やサービスの品質維持と強化（信頼性の確保）、②連携活動を推進している地域の顧客にとって価値あるイメージの創造（歴史、文化、地域の自然や風習、慣習といった風土、接客やアフターサービスの姿勢など）にあるといえる。前述した秩父や京都の事例のように、オール秩父、オール京都といった地域一丸となった組合間連携の取組が必要不可欠となるといえる。

3 産学官連携で組合間連携のキッカケづくりを

最後に、技術的な共同研究開発だけが産学官連携ではないということを再認識すべきである。例えば、産学官連携を通じて従業員向け人材育成事業や経営者自身の自己啓発活動などを行う中で、ともに研鑽しあう仲間を作り、ともに事業化できる分野を開拓していくことも可能である。

筆者が関係している事例を挙げると、新潟県の燕三条地域、埼玉県の狭山・入間地域、熊本県全域などで５カ年以上にわたって推進してきた社会科学系の大学教員がコーディネートする経営者自身の自己啓発活動は、地域間相互の交流を始め、地域内では新連携や経営革新の事例を生み出すなど、着実な成果が出始めている。一足飛びに大きな成功はあり得ないが、着実に時間をかけて連携事例を増やすことが、成功への近道であると言える。また、前述したFIND Chichibuでも連携交流部会を通じて、産学連携活動を推進している。

要するに、産学官連携が組合間連携のキッカケづくりに繋がる可能性があることから、単純に技術的な共同研究開発だけを目指すのではなく、人材育成を含めた多様な産学官連携を企画することが求められているといえる。



あけましておめでとうございます

東京都中小企業団体中央会

会　長	大村功作
副会長	関野修治
副会長	田中　彰
副会長	堀越達哉
副会長	近藤　宏
副会長	柿沼伸二

〒104-0061　中央区銀座２－10－18　東京都中小企業会館
TEL：03-3542-0386㈹　　FAX：03-3545-2190

特別寄稿

明日の日本経済と中小企業経営

元気を出せ中小企業、日本再生へのシナリオ

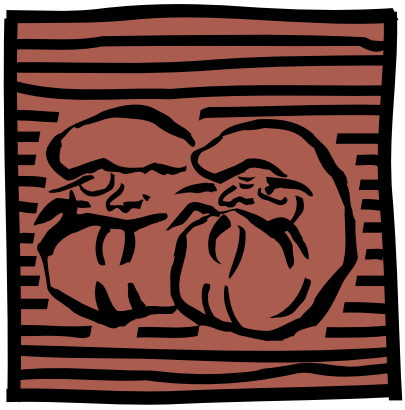
帝京大学経済学部経営学科准教授　黒　崎　　誠

平成22年の幕が明けた。中小企業の経営者にとって最大の関心は、今年の景気が上向くのか、逆に厳しい不況の１年になるのかということだろう。情報通信や交通機関の発達によって僅か数ヶ月の間にも劇的な変化が、絶えず起こっている現在において１年を的確に見通すことは、生易しいことではないが、少なくとも今年前半まで本格的な景気の回復は、難しいだろう。中小企業にとって厳しい年となるが、そんな中で中小企業ならではの知恵と工夫で活力を見出している企業や地域も少なくない。日本の中小企業は、日本だけでなく世界を支えている。この気概で厳しい時代に立ち向かうことが肝要だろう。

内閣府が、昨年発表した７～９月期のGDP速報は前期比1・2%、年率換算では4・8%増の高い伸びを示した。一方、鉱工業生産、輸出などの指数も上昇していることから政府と日銀は、景気は回復基調を辿っているとの見方をしている。だが、回復しているといっても鉱工業生産、輸出ともリーマンショック以前と比較して80%程度で推移しているのが、実情。数字の上ではGDPは、高い伸びとなっているが実態経済は回復していない。「景気回復を実感できない」との声が、聞かれるのはこのためだ。また、７～９月のGDPが高い水準となったのは輸出の他に個人消費が、予想以上の伸びを示したことも大きな要因になった。だが、この個人消費の伸びにも裏がある。

個人消費は、GDPの約60%を占め、この回復が景気拡大の決め手になるとされ、自民党政権時代から最大の課題になっていた。また、民主党政権も「内需による景気回復を実現する」と公約しており、この点では個人消費の回復は日本経済全体にとって喜ばしいことになる。だが、個人消費が、拡大したといってもエコカーやエコポイント関連が、中心で他の商品の売上は芳しくない。スーパーやデパートの売上が依然として前年同月を下回る水準で推移していることが、これを端的に示している。エコポイントやエコカー減税は、今年度までとなっていることから期限切れと同時に、この効果も急速に無くなっていくことは間違いない。

政府は、日本経済はデフレ状態にあるとデフレ宣言をしたが、宣言通り企業物価だけでなく、消費者物価も下落を続けたまま。企業物価が、低下しているのは原油など国際商品の値下がりが最大の要因となっている。一方、消費者物価が値下がりを続けているのは大手スーパーやデパートによる安売りや、価格の安い商品へのシフトが進んでいるためと見られる。こうしたことから「日本経済は、デフレスパイラルに陥る」と指摘するエコノミストも少なくない。デフレスパイラルは、商品価格の値下げにより利益が減少することから企業が生き残りのため給与のカットや人員の削減を図り、これが個人消費の低迷につながり、売上を増やそうとさらに商品価格を引き下げるという悪循環に陥ること。



デフレスパイラルの心配は、無いとする専門家も少なくない。だが、連日配布されるスーパーなどのチラシなどを見る限り、極端な

価格競争になっていることが実感できるだろう。また、中小企業団体中央会が、毎月発表している「中小企業月次景況調査」によれば昨年秋から「景況」「売上高」「収益状況」「販売価格」の４指標が、再び低下傾向を示すようになっている。中でも販売価格のマイナス幅が、大きい。各地の中小企業経営者からは「価格競争が、激しく利益を確保するのがやっと」「ライバル企業の原価を切ってとしか思えない値引き販売で、このままでは経営が続けられなくなるのでは」といった厳しい声が聞かれる。政府が、デフレ宣言をする以前からビジネスの一線ではデフレ圧力に四苦八苦していたのだ。デフレスパイラルに落ち込むことは何とか避けられるとしても「デフレ圧力」に悩まされるのは確実だ。

鍵を握る輸出

日本が、世界第２の経済大国になったのは、1968年。この時のGDPは、1914億ドルだから現在の約５兆6000億円(１ドルで換算90円)と比べると30倍近くまで拡大したことになるが、この成長を支えたのは初期の段階こそ３種の神器とされる電気冷蔵庫、洗濯機、テレビの購入を中心とする個人消費であるが、それ以降の日本経済の成長を支えたのは輸出。第２位となった1968年の輸出額は４兆6690億円、これが70年には６兆9500億円、75年16兆5450億円、80年29兆3800億円と拡大を続けた。国内需要による景気の拡大を謳歌したバブル期は85年41兆9500億円、90年41兆4500億円と輸出の増加は抑えられたが、それでも高水準を維持していた。バブル経済が、崩壊し「失われた10年」とされる長期不況に落ち込んだが、2001年から再び日本経済は、回復するようになる。景気拡大は69ヶ月と戦後最長となったが、この回復を牽引したのも輸出だ。

2001年に48兆9790億円だった輸出額は、03年には54兆5480億円と50兆の半ばとなり、翌年の04年には61兆1690億円、06年75兆2460億円そして07年には83兆9310億円となっている。僅か６年の間に金額にして34兆9520億円、率にして71％も増加した。この景気拡大期に政府は「製造業が牽引し、それに次いで非製造業が回復する」としていたが、政府の予測した通り製造業が引っ張る形の景気拡大となった。その製造業の景気拡大は、輸出によって支えられていたことは上記の数字を見ればはっきりする。

日本の景気拡大がストップし「那智の滝から真っ逆さまに落ちるような急激な落ち込み」（中堅生産機械メーカー社長）とされるほどの急激な落ち込みとなった最大の要因は、リーマンショックによって地球規模の不況に追い込まれ、輸出が半減したためだ。当然のことであるがこれからの日本経済が、順調な回復に向うのかの鍵は輸出の動向ということになる。

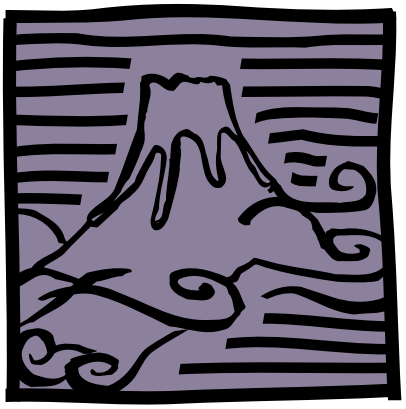
明るい材料はあるものの予断を許さない円高

輸出を巡って明るい材料も多い。その１つが、米国の経済が回復に向っていること。一時は米国発の世界恐慌さえ心配されたが、ニューヨーク株式市場はリーマンショック以前の水準にまで回復し、倒産寸前に追い込まれていた金融機関や、自動車メーカーも息を吹き返しつつある。懸念材料は10％と高い失業率であるが、少なくとも大きく落ち込んでいくことは避けられた。一方、中国はリーマンショック後に50兆円規模の景気対策など早めに手を打ったことが功を奏して、回復基調を辿るようになった。かつて日本の最大の貿易相手国は米国で「アメリカがくしゃみをすれば日本は風邪をひく」と、いわれるほど日本経済は米国に依存していた。

しかし、この構造は完全に変わり現在では最大の貿易相手国は中国に移っている。その中国経済が、回復したことは今年の明るい材料の１つだ。さらに、中国を含むアジアへの貿易も拡大し、現在では輸出の約半分をアジアが占めるまでになり、10年前に比較して10ポイントもウエイトが上昇している。アジア各国もリーマンショックで不況に見舞われたが、韓国、上海、香港、シンガポールなどの株式市場もほぼ元の水準に株価を戻しており回復軌道に乗っていることを示している。また、急速な経済成長を遂げるようになったBRICS（ブラジル、ロシア、インド、中国）のうち、中国については前述したとおりであるが、他のインド、ブラジル、ロシアでも回復基調を強めていると多くの外電は伝えている。

２年前に世界を震撼させた米国発の地球規模の恐慌は、避けられるどころか多くの国々では回復に向っており輸出環境は、今年から一段と好転することは確実。だが、ここに円高が暗い影を落とす。東京外国為替市場の円相場は、08年12月末の中心値は90円75銭。07年12月末114円00銭だった。ところが、09年に入って円高が、急速に進むようになり09年の12月は１ドル85円前後の展開となっている。この最大の要因は、基軸通貨であるドルが多くの不安定要因を抱えていること。アメリカは20年も前から貿易と財政の双子の赤字を抱え、依然としてこの問題が解消されていない。

それどころかアメリカが、景気回復やアフガニスタンなどでの戦費調達のため、ドルを増刷するのではとの懸念も強い。こうした中で比較的安定した経済運営を続けている日本が評価され円が上昇したとの見方もあったが、世界の通貨の中でドルだけが安い「ドルの独歩安」というのが実態。ドルに代わって基軸となる通貨は、当面見あたらないことから先進主要国はドル体制を強化することで一致しているが、ドルが多くの不安材料を抱えていることからドル安は簡単に止まりそうもない。こうしたことから円高傾向の環境は、当面は変化しないと見るのが正解だろう。



見えない長期成長戦略

そして、景気先行きを不透明にしている最大ともいえる要因が、民主党政権の経済政策の中に長期成長戦略が見あたらないことだ。22年度予算では「無駄を排除する」との方針で、地方の公共事業関連予算や農林水産、さらにノーベル賞受賞者の科学技術者からさえ「国の将来の衰退につながる」との強い批判もあった先端技術関連予算まで削減した。しかし、それでもマニフェストで謳っていた15～６兆円の無駄な歳出の削減どころか、その４分の１も減らすことはできなかった。その一方、子供手当てなどによって予算規模は大きく膨らんだ。景気の回復が本格化していないことから税収が、21年度より大きく落ち込んだことから、政府は不足額を国債の増発に頼らざるを得なくなり、大量の国債を発行して予算の辻褄を合わせた。

政府は、子供手当てなどによって「内需拡大による景気回復が可能」としているが、「子供手当ての多くは預貯金に回る可能性が高い」「国民が心配しているのは将来のこと。国債の増発によって国民の先行きへの不安は高まり、個人消費が増大するどころか縮小に向う」といった見方をする専門家やエコノミストは多い。家族手当などによって個人消費の拡大を軸とする景気の回復を期待すると裏切られる結果になる可能性が、極めて高いことだけは間違いないだろう。そして、問題は民主党政権に「長期成長戦略」が、欠如していることだ。

良い悪いは別にして小泉内閣には、郵政民営化を中心とする規制緩和による経済成長という大きな柱があった。その後の自民党内閣は、１年程度の短期政権が続き色彩が、はっきりしなかったが、小泉内閣の規制緩和・グロバーリズム経済への移行による経済成長を支持するグループと逆に小泉内閣の行き過ぎを批判し、その是正を求めるグループの対立が表面化した。だが、どのグループも２～３％程度の経済成長を今後とも維持していくという長期成長戦略を有していた。

しかし、民主党政権は「内需による景気回復」旗印にし「子供手当てなどによって実現できる」としているが、そんな簡単なことでないことは前述した通りだ。昨年の秋までに世界の株式市場の株価は、リーマンショック以前の水準に回復した。09年12月段階で唯一回復するどころか低迷を続けているのは日本だけだ。東京市場で株価が、低迷しているのは、民主党政権が誕生する少し前まで「買い」に回っていた外国人投資家が「売り」に回っているためだ。景気の先行きを占う最大の要素は株価。その中でも最もシビアな見方をするのが、外国人投資家。その外国人投資家が売りに回っていることは、日本経済の先行きは「暗い」と判断していることを証明している。民主党政権の悪口を言いたくないが、長期成長政策が無いと判断されていることを端的に表している。

まだある日本経済の底力

このように書いてくると日本の将来は「お先真っ暗」のようだが、そんなことはない。1968年に日本は、世界第二位の経済大国になったが、その後40年以上にわたってこの地位を守り抜いている。「日本は09年内に中国に追い抜かれて第３位に落ちる」とまことしやかに唱えた経済評論家もいたが、現在の為替レートで計算すれば日本のGDPは中国を２兆ドル程度上回っている。中国が、日本を追い越すのはまだ先のことだ。仮に中国が日本を上回る経済大国になったとしても、その時点での中国の１人当たり国民所得は、日本の15分の１程度に過ぎない。国民１人当たりの豊かさで中国が、日本を追い越すのはまず不可能と見てよいだろう。

日本経済の強さの秘密は、世界トップ水準の先端技術と優れた中小企業にある。日本が世界トップのシェアを持つ産業の数については、数え方などによって違ってくるが、自動車、ロボット、デジタル家電材料など10～20種類と推定されている。21世紀の成長産業とされるのが、薄型テレビ、DVDなどのデジタル家電。このデジタル家電の約半分は、中国が作っており日本のシェアは25%程度だ。たが、デジタル家電に必要な部材になると日本のシェアは、67%にまで上昇する（経済産業省『ものづくり』白書）。しかも、この中には日本が、100%のシェアを抑えているものがかなりある。日本の部材が無かったら世界のどの国もデジタル家電の製造が不可能になる。

同じように自動車部品や材料でも日本企業のシェアが、80%を越すものが少なくない。このような分野では、10億分の１メートル（100万分の１ミリ）の単位でものをつくるナノテクノロジーが利用される。ナノテク分野で日本はアメリカ、ヨーロッパと並んで世界のトップにある。中国や韓国が、必死になって追いかけて来ているが、日本に追いつき追い越すのはまだ無理。超先端分野での世界特許の取得状況などを見れば、このことは一目瞭然だ。ナノテク、バイオなどの超先端技術分野は、日進月歩の世界で１日でも油断をしたら追い抜かれる厳しい世界だが、多くの専門家は「日本がこの分野で世界から遅れを取ることはない」と見ている。

世界を支える日本の中小企業

そして日本経済が、誇れるのは日本の優れた中小企業だ。「日本の中小企業の製品が無かったらアメリカの宇宙ロケットも飛ばせることが出来ない」とされるが、その通りで宇宙ロケットには日本の中小企業の作った部品が数多く使われている。また、ロケットの重要な部分の溶接を引き受けているのも日本の中小企業だ。心臓や癌などの手術では影を作らず、体内の隅々まで明るく照らす光源が必要となるが、この特殊ガラスを製造しているのは千葉県・柏市にある中小企業。もちろん、この会社にしかこのガラスは製造できない。このガラスのお陰で多くの人たちの命が救われている。

世界のスクリューの３分の１を作り、大型船舶になると半分近いシェアとなるとされるのは岡山市にあるスクリュー会社だ。世界の海底油田の現場で使われるネジでほぼ100％のシェアを持つ大阪の中小企業、1000兆分の１アンペアの電流と気の遠くなるような超微量の電気を流してIC関連の検査機械で世界トップ、自動車や機械などに無くてはならない歯車の検査機械で世界１の歯車検査機器企業、といったように挙げだしたら切りがないほど世界トップのシェアや技術を持つ中小企業が、国内には存在する。経済産業省も世界トップの技術やシェアをもつ中小企業は600社程度あると見ているが、それをはるかに上回る世界トップ、もしくは準トップの中小企業が存在する。東大阪や東京の下町に多く存在するが、実は地方にも同じような優れた企業が多数あり「世界トップの中小企業は数千社」（東大阪市の中小機械メーカー社長）とまでいわれる。

元気を出そう中小企業

昨年１月に東大阪の中小企業が集まって製造した人工衛星（まいど１号）が成功し注目されたが、この中小企業グループは、今年中に２号機の打ち上げを予定している。この動機になったのは多くの企業が、東南アジアを中心に海外進出し「製造業の空洞化」が進むことへの危機意識から。この計画の推進役を務めた青木豊彦・アオキ社長によれば「東大阪は中小企業の町として栄えてきた。世界に誇る技術を持つ町工場は数え切れないほどあるからその意地を見せたいとの気持ちから」という。当初は「中小企業に人工衛星など飛ばせるはずがない」との反対意見も少なくなかったが、大学や研究機関などの力も借りて見事成功させ、日本の中小企業の技術の高さと意地を示した。

今年は、第２号を打ち上げるだけでなく、無人飛行機の製造計画も進んでおり「年内には何とか試作機を飛ばしたい」と夢を膨らませている。無人飛行機は、既にアメリカなで実用化されているが、大阪のグループが目指すのは「平和目的としたもの」で危険地域での調査用などかなりの需要が見込めるという。大阪が、宇宙や航空機であればとの対抗心からだけではないだろうが、東京の中小企業が開発に乗り出したのが深海開発用ロボット（読売新聞）。深海には、多くの資源が眠っているとされ近年になってその開発が進められようとしているが、海底数千どころか１万メートルもの深海は光も全く届かない。数千気圧という超高気圧など数多くの障害があり、その悪条件の中で作業を行えるロボットを成功させるには予想を超えた困難が伴う。この困難を大学や研究機関の協力を仰ぎながら開発させるというのが基本計画で、開発に成功すれば深海の調査・開発に多大な貢献をする。もちろん世界でも初のこととなる。

紙面の都合で元気な中小企業の紹介は僅かしか出来なかった。しかし、その他にも未来事業、地場産業の再生、これまでになかった新しいサービスを提供するなどの中小企業は全国的に広がろうとしている。企業の99％、雇用の80％は中小企業が担っている。まさに日本の宝だ。その中小企業が元気を取り戻さない限り日本の再生はない。厳しい環境だからこそ頑張ろうという中小企業が１社でも増えることが、日本経済の活性化に直結する。

特別寄稿

求められる中小企業の危機管理

新型インフルエンザ感染予防対策について

東京都総務局総合防災部情報統括担当課長　齋　藤　　實

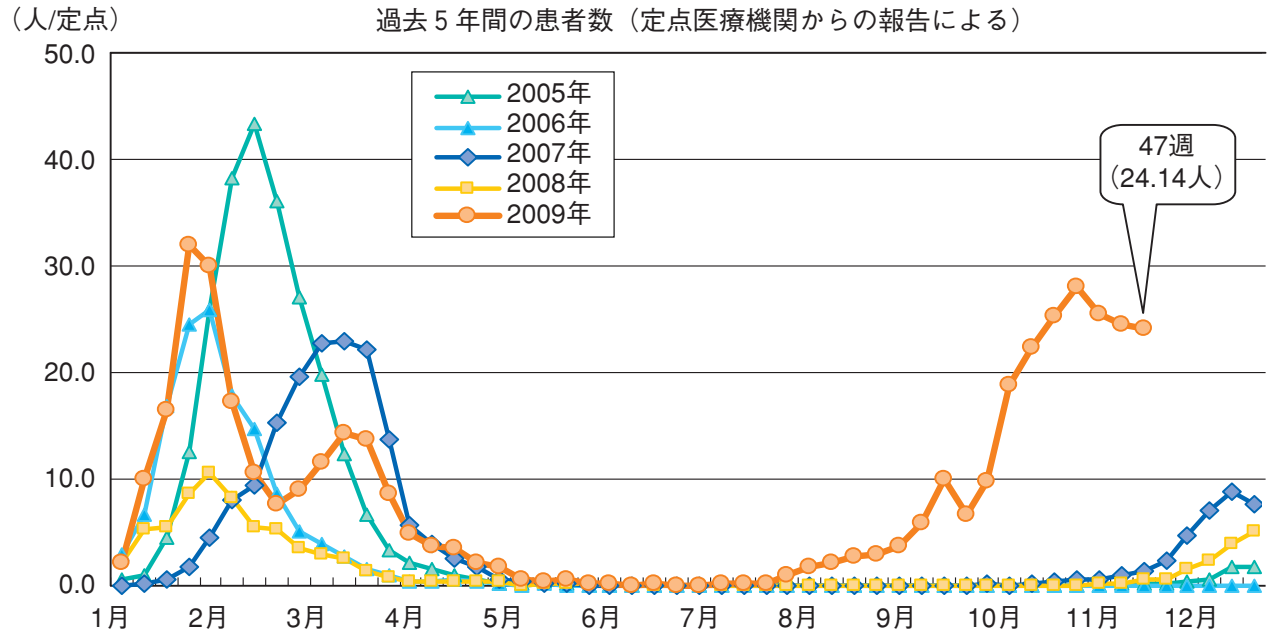
（本稿は、平成21年11月26日現在で記載しています。）

1 はじめに

平成21年４月、メキシコで発生した新型インフルエンザ（A／H1N1）は、瞬く間に世界的規模で流行し、WHO（世界保健機構）によれば、約52万以上が感染し、少なくとも6,770人の死亡が報告されている。（平成21年11月15日現在）

国内においても、５月16日に初めての感染者が、８月15日には初めての死亡者が確認され、その後死亡者は73人なった。都内でも、10月28日「インフルエンザ流行警報」が発令され、引き続き警報レベルの状況にある。

図１　都内のインフルエンザ発生動向



2 新型インフルエンザの特徴

今回発生した新型インフルエンザの患者の多くは軽症で回復しているものの、喘息などの慢性呼吸器疾患、心疾患、糖尿病、免疫不全、妊婦などで重症化する例や基礎疾患のない小児でのインフルエンザ脳症等による死亡例も報告されている。

潜伏期間は１日から７日と考えられており、季節性インフルエンザと同様、発熱、頭痛、咳、咽頭痛、鼻水、筋肉痛などで、嘔吐や下痢などの消化器症状が見られる場合もある。また、感染期間は発症１日前から、発病後７日程度までと考えられている。

新型インフルエンザの治療には、抗インフルエンザウイルス薬（タミフル・リレンザ）が有効で、発病48時間以内に投与を開始すると効果が高い。

	季節性インフルエンザ	新型インフルエンザ
周　　期	毎　　冬	10～40年に１回
ウイルス型	A型（H1、H3），B型、C型 免疫あり	ブタ由来のA型（H1N1） 人類の多数が経験せず、免疫なし
症　　状	突然の38℃以上の発熱 咳、くしゃみ等の呼吸器症状 頭痛、関節痛、全身倦怠感　等	突然の38℃以上の発熱 咳、くしゃみ等の呼吸器症状 頭痛、関節痛、全身倦怠感　等
遺伝子検査	症状のみでは、季節性、新型の区別はつかない。遺伝子検査で確定	
潜伏期間	２～５日	１～７日
致死率	0.1%以下	不明（感染者数及び死亡数は把握困難）
治療薬	抗インフルエンザウイルス薬	抗インフルエンザウイルス薬

3 感染予防策

人がインフルエンザに感染するには、①感染源（病原体の存在）、②感染経路、③免疫がない人（感染し得る人）の三つの条件が必要である。（図２参照）逆に、一つでも阻止すれば、感染を防ぐことになる。

また、インフルエンザの主な感染経路は、「飛沫感染」と「接触感染」であり、空気感染は一部の医療現場など極めて限定した場でないと起こらないと考えられる。

このため、次の基本的な感染防止策を講じることが、重要である。

● 基本的な感染予防策 ●

１．感染者の２メートル以内に近づかないようにする。
２．帰宅後や不特定多数の人が触れるものに触れた後、手洗い（石鹸を用いて少なくとも15秒以上行う）を行う。
３．「咳エチケット」を心がける。
４．なるべく手で自分の鼻、口、眼に触れないようにする。
５．人混みや繁華街への不要不急な外出を控える。
６．十分な休養とバランス良く栄養をとり、感染しにくい状態を保つ。
７．定期的なインフルエンザワクチンの接種に努める。

● 咳エチケットとマスクの着用 ●

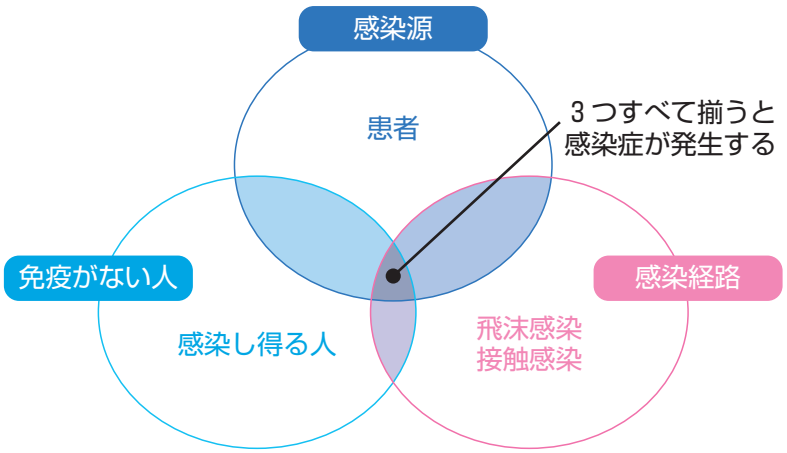
◆ 咳エチケットの心得 3 か条

①咳やクシャミなどの症状がある時は、マスク（不織布マスク）を着用する。
②咳やクシャミをする時は、口と鼻をテッシュなどで覆う。
③咳やクシャミをする時は、周りの人から顔をそむける。

（マスクの正しい着用方法）

・マスクの上下、裏表を確認する。
・鼻の形に合わせてマスクを押さえ、鼻と口を覆う。
・顔の形に合わせるようにして、両方の耳ひもをかける。
・顔の大きさに合わせてマスクを広げ、あごの下までしっかりとかぶせる。

図 2　感染の 3 条件



4 都の対応

東京都では、WHOが新型インフルエンザを確認した後、直ちに24時間体制での相談窓口の設置とサーベイランス（感染者の監視体制）を行った。WHOがフェーズ 4 へ引き上げ、国が発生宣言を行った 4 月28日には、危機管理対策会議（座長：危機管理監）を開催するとともに、医療機関等への抗インフルエンザウイルス薬等の配備を完了した。

また、国内で初めての感染者が確認された 5 月16日には、東京都感染症対策本部（本部長：知事）を設置し、都内で初めての感染者が確認された 5 月20日には、第 2 回感染症対策本部会議を開催し、中小企業等特別相談窓口の設置や区市町村連絡会や事業者団体連絡会等を通じて、必要な情報を提供している。

7 月11日からは東京都医師会の協力を得て、全ての一般医療機関で外来診療ができるよう、医療体制を強化している。

秋冬に向けた感染拡大防止を図るため、8 月20日に第 2 回危機管理対策会議を開催し、入院患者受け

入れへの協力要請など医療体制やサーベイランス体制の充実と、学校や社会福祉施設等での感染予防策の徹底等を図っている。

さらに、９月25日にインフルエンザ流行注意報の発令に伴い、小児入院医療の確保を要請した。また、10月28日にインフルエンザ流行警報の発令に伴い、感染予防策や医療機関の受診方法等のさらなる注意喚起を行っている。

なお、11月９日から妊婦、基礎疾患のある方及び小児等へのワクチン接種を行っている。

5 中小企業者の対応

この冬の新型インフルエンザの感染を想定し、事業所では従業員の集団感染が起こらないよう、次の対策を講じることが重要である。

(1) 情報の収集等

国、東京都及び区市町村等からの情報が迅速に収集できるよう、ホームページや連絡先を明らかにし、情報収集担当者をあらかじめ定めておく。また、収集した情報は、速やかに全従業員へ周知する。

(2) 緊急連絡先の確認

従業員や取引先等の連絡先を整備するとともに、所轄の保健所及びかかりつけの医療機関等を確認し、事務所内に掲示するなど分かるようにしておく。

(3) 従業員の健康状態の把握

従業員には、出勤前に体温の確認を励行させ、急な発熱や咳などの症状がある者に対して、出勤を自粛させ、速やかに医療機関での受診を勧める。

また、受診の結果、インフルエンザと診断された者は、医師の指示に従って療養に専念し、解熱後２日間は復職しない。

なお、医療機関への受診にあたっては、あらかじめ電話連絡し、受診方法等を確認するとともに、マスクを着用する。

受診医療機関の相談や新型インフルエンザに関する質問などは、次の「新型インフルエンザ相談センター」に問い合わせる。

平　　日(9：00～17：00)：所轄の保健所

平日夜間(17：00～9：00)及び休日：新型インフルエンザ相談センター　0570-03-1203

(4) 代替要員等の確保

事務所内での集団感染した場合に備え、業務の代行者をあらかじめ決めておく。また、代替要員を確保できるようにする。

(5) 事務所内での感染拡大防止策

玄関・出入口など見やすい場所に、「手洗い・咳エチケットの励行」や「感染予防」のポスターを掲示する。

また、洗面所に「手洗い励行」のポスターを掲示するとともに、清掃をこまめに行い、手洗い用の石鹸は切らさないようにする。

さらに、必要に応じ、出入口などに速乾性アルコール性消毒薬を設置する。

(6) 事務所内で感染者（又は感染疑い者）が発生した場合の対応

速やかに、かかりつけの医療機関等での受診を勧める。

(7) 感染予防用品の備蓄

従業員向けの感染防止用マスク（不織布マスク）や消毒薬等を、二週間以上分を備蓄する。

(8) BCP（事業継続計画）の策定

ウイルスの変異や強毒型の新型インフルエンザの発生に備え、業務が継続できるよう事前計画としてのBCPを策定する。

6 おわりに

国内では、新型インフルエンザが流行しており、いつ、どこで感染したかが明らかになっていない状況にある。このため、万一、新型インフルエンザに感染したら、他人に絶対に「うつさない」ことが重要で、基本的な感染予防策を徹底する必要がある。

とりわけ、中小企業では、同時期に複数の感染者が発生することで、業務に支障を生じないようにすることが肝要である。なお、東京商工会議所では、「中小企業のための小規模事業者のための新型インフルエンザ対策　冬に向けた対策」を作成しているので、参考にされたい。

新型インフルエンザに対する正しい知識と日々の予防策を講じることで、新しい年を健康で乗り切っていただきたい。

都では、組合が実践する新型インフルエンザの感染予防やBCP策定等に関する講演会に対し、講師のあっせん（謝礼は組合負担です）を実施しています。

問い合わせ先：東京都総務局総合防災部防災管理課　　電話　03-5388-2587

■情報の入手先

東京都新型インフルエンザ情報（http://www.metro.tokyo.jp/SUB/infuruenza2009.htm）
東京都感染症情報センター（http://idsc.tokyo-eiken.go.jp/top.html）
厚生労働省（http://idsc.nih.go.jp/index-j.html）
国立感染症研究所（http://www.mhlw.go.jp）

■参考資料

「新型インフルエンザに関する事業者・職場のQ＆A」（2009年10月　厚生労働省）
「事業者・職場における新型インフルエンザ対策ガイドライン」（2009年２月　内閣官房）
「社会福祉施設等における新型インフルエンザ対策について」（2009年９月　東京都）
「社会福祉施設等における感染症予防チェックリスト」（2009年９月　東京都）
「中小企業者のための新型インフルエンザ対策」（2009年９月　中央労働災害防止協会）
「中小企業のための新型インフルエンザ対策」（2009年10月　東京商工会議所）

謹賀新年

東京都紙文具商業協同組合

理事長　内田　勇二郎

〒175-0082
板橋区高島平３－５－１０
TEL：5968-5901　FAX：5968-5941

勤労者総合サービス企業組合

理事長　羽切　信夫

〒164-0001
中野区中野５－６７－６
ビジネスハイツ中野702号
TEL：3385-0350　FAX：5345-5098

東京互立工業協同組合

理事長　山下　勝意

〒140-0004
品川区南品川３－６－３３
山下電気㈱内
TEL：3740-2401　FAX：3474-2155

新東京木材商業協同組合

理事長　長浦　愼一

〒171-0044
豊島区千早１－２０－１３
TEL：3959-7811㈹　FAX：3958-3592

東京都塗装工業協同組合

理事長　山岸　純一

〒150-0032
渋谷区鶯谷町１９－２２
TEL：3461-8678　FAX：3461-8724

社団法人 東京グラフィックサービス工業会

会長　吉岡　新

〒103-0001
中央区日本橋小伝馬町７－１６
ニッケイビル
TEL：3667-3771　FAX：3249-0377

東京写真製版工業協同組合

理事長　冨永　久三

〒101-0061
千代田区三崎町２－１０－１１
TEL：3261-1117　FAX：3261-1119

東京中央電設工業協同組合

理事長　近藤　雄一

〒101-0032
千代田区岩本町１－２－１７
TEL：3866-6981～2　FAX：3866-6983

謹賀新年

東京都書店商業組合

理事長　大橋信夫

〒101-0062
千代田区神田駿河台1－2
TEL：3291-0853㈹　FAX：3294-7230

東京産機協同組合

理事長　黒岩　孝

〒101-0047
千代田区内神田3－4－15
TEL：3256-7505　FAX：3256-7503

東部工業用ゴム製品卸商業組合

理事長　西山博務

〒104-0045
中央区築地3－9－10
築地ビル5F
TEL：3543-5332　FAX：3543-5656

東京配電盤工業協同組合

理事長　宇賀神清孝

〒105-0012
港区芝大門2－11－1
TEL：3434-4921　FAX：3434-4815

東京オートバイ協同組合

理事長　福田晴次

〒164-0012
中野区本町6－22－11
NICORA 102
TEL：3384-9882　FAX：3384-9187

中央鍍金工業協同組合

理事長　内藤雅文

〒143-0003
大田区京浜島2－2－4
TEL：3790-1021　FAX：3790-1384

銀座築地飲食業協同組合

理事長　野田嘉康

〒104-0061
中央区銀座4－10－6
TEL：3541-7856㈹　FAX：3541-7862

スタンダード工業協同組合

理事長　清水尚典

〒160-0023
新宿区西新宿1－22－1
TEL：3342-0031　FAX：3342-0190

謹賀新年

遊技機運送事業協同組合

理事長　藤生泰則

〒110-0015
台東区東上野３－１０－１０
テックビル２F
TEL：5818-1400　FAX：5818-1488

大田区リサイクル事業協同組合

理事長　西義雄

〒144-0052
大田区蒲田５－３６－２
相互蒲田ビル403
TEL：5714-1771　FAX：5714-1772

引越専門協同組合

理事長　山野英二

〒101-0047
千代田区内神田３－１４－８
ニシザワビル５F
TEL：3254-8019　FAX：3254-8088

東京ガス風呂販売店協同組合

理事長　大津富男

〒101-0021
千代田区外神田２－１０－３
TEL：3253-0225　FAX：3253-0704

東京都文具事務用品商業組合

理事長　松本榮一

〒103-0001
中央区日本橋小伝馬町７－１０
エムジー小伝馬町ビル4F
TEL：3667-5515　FAX：3667-5516

東京都資源回収事業協同組合

理事長　吉川太郎

〒101-0061
千代田区三崎町２－２１－１
TEL：3263-3676　FAX：3263-3679

丸の内新聞事業協同組合

理事長　古池國雄

〒100-0011
千代田区内幸町１－７－１０
TEL：3504-2671　FAX：3508-9904

文京製本協同組合

理事長　林庸光

〒112-0002
文京区小石川２－１４－７
TEL：3811-0090㈹　FAX：3811-0572

謹　賀　新　年

アド製版協同組合

理事長　安藤雄一

〒120-0012
足立区青井２－７－１４
TEL：3840-6320　FAX：3840-6320

協同組合 東京高速道路利用センター

理事長　下中直也

〒101-0051
千代田区神田神保町２－７－１２
昭和ビル９F
TEL：5215-1628　FAX：5215-1629

東京スポーツ用品工業協同組合

理事長　小野金光

〒111-0053
台東区浅草橋５－８－６
TEL：3863-3851　FAX：3863-6725

東京都緑友印刷製本協業組合

理事長　飛里恒男

〒133-0064
江戸川区下篠崎町１３－５
TEL：3670-9651　FAX：3698-0527

東日本一般缶工業協同組合

理事長　定村光

〒111-0053
台東区浅草橋５－４－５
ハシモトビル８F
TEL：3866-7388　FAX：3865-9350

荒川区リサイクル事業協同組合

理事長　大久保信隆

〒116-0014
荒川区東日暮里１－３９－１２
TEL：5850-4561　FAX：5850-4570

東京都牛乳商業組合

理事長　渡邉佳三郎

〒101-0035
千代田区神田紺屋町２９
神田ISビル３階
TEL：5295-3721㈹　FAX：5295-3724

東京トラック同盟協同組合

理事長　秋山博昭

〒136-0076
江東区南砂１－３－２０
TEL：3644-2722　FAX：3645-2258

謹賀新年

東京都ビューティサプライ協同組合

理事長　増保憲一

〒111-0053
台東区浅草橋３－２８－１３
TEL：3864-4157　FAX：3864-0552

全国パラテックス防水工事業協同組合

理事長　加藤和之

〒106-0044
港区東麻布１－９－１５
東麻布一丁目ビル７F
TEL：3582-8226　FAX：3582-8229

東京都陸運事業協同組合

理事長　穂積正泰

〒101-0024
千代田区神田和泉町１－１５１
TEL：3862-2795㈹　FAX：3862-6219

関東複写センター協同組合

理事長　吉川昌甫

〒112-0002
文京区小石川１－６－１
春日スカイハイツ206号
TEL：3815-4338　FAX：3815-4357

関東ボックスカルバート協同組合

理事長　伊藤恒允

〒101-0044
千代田区鍛冶町１－９－１１
TEL：5296-7421　FAX：5296-7422

東西アスファルト事業協同組合

理事長　木下彰久

〒101-8579
千代田区岩本町３－１１－１３
TEL：5821-7711　FAX：3862-8539

東日本基礎工業協同組合

理事長　中川　隆

〒132-0035
江戸川区平井５－１０－１２
TEL：3614-9111　FAX：3614-9113

東京都個人タクシー協同組合

理事長　木村忠義

〒164-0013
中野区弥生町５－６－６
TEL：3384-1351　FAX：3382-2191

家族と仕事

東京都青果物商業協同組合　理事長　井　口　幸　吉
（東京都中央会　常任理事）

新年明けましておめでとうございます。新年号に随想を、と編集の方に頼まれ、何を書いたらいいか迷いました。たまたま、この歳になって、誰に読んでもらうつもりもなく、自分史を書き始めたばかりでしたので、私の生い立ちと、八百屋という私の生業との馴れ初めの一端でも記してみたいと思います。

最近、学校や家庭内の殺伐とした事件や、ホームレスやフリーター、期間社員の方々の雇用問題が、毎日のようにマスコミを賑わせています。そして、これらの問題の解決を国の施策に求めているようにみえますが、私の年代の者からすれば、本当に社会問題なのか、といった気が、少なからず、いたします。今の私たちの家庭・家族観、職業観といったところに遠因があるように思えるのですが。

私は埼玉県所沢市に、八人兄弟と姉一人の七男として大正十三年に生れました。今年で八十五才になります。現在、私以外の親兄弟は、皆、他界しております。

私が物心ついた時、家は小作農の、大変貧しい家庭でした。食事も麦の御飯で、お米は正月か、お盆ぐらいでした。其の他にさつま芋。うどんは上食でした。あとは家で取れた野菜の煮物ぐらい。

そんな家庭でも家の中は明るく、父は大変立派な人でした。と言うのは、当時、どこの家庭でも学校に行かせるのは大変で、義務教育の六年はともかく、高等科まではクラスで三分の二。さらにその上の学校に行くのはクラスで一人くらいでした。六年で卒業したら、家の手伝いや奉公に行く友達が少なくなかったのです。そんな時代に、私の父は、八人の子供を、全員、高等科まで行かせてくれました。今思うと大変な苦労だったと思います。

父親についての一番の思い出は、ある時、友達の家で相撲を取り、膝のお皿をはずしてしまった私を、一里離れた接骨院まで、毎日毎日、雨の中を、リヤカーに乗せて通ってくれたことです。丁度、入梅の時期でした。

また母親も八人の子供を、愛情をもって育ててくれました。お陰様で一人の落伍者も無く、社会に出る事ができました。

子供の私たちは、学校から帰ると、初夏はお茶摘み、蚕の手伝い、夏は麦の取入れ、秋はさつま芋の取入れ、そして麦まきと、毎日、家の手伝いでした。

そして学校を卒業すると長男以外はそれぞれ大工や商店に、住み込みの奉公に出ました。当時、五年間働き、手に職をつけて一人前になり、独立したものです。五年間の給金が、当時のお金で百円位でした。

私は末っ子でしたので、私が学校を卒業する時は、支那事変で、軍需工場が繁忙を極めていました。現在の立川市に飛行機会社があり、学校に求人募集がきました。私を含め同級生、十数人が入社しました。昭和十三年五月のことです。

私は、そこで飛行機の翼（はね）を造りました。工場のある立川まで、毎日、四里の道を自転車で通いました。日増しに仕事が忙しくなり、残業、

さらには徹夜と、仕事に追われる毎日でした。夜遅く帰ると、母親と兄嫁が、お風呂と食事の用意をして、起きて待っていてくれました。今思うと本当に懐かしく、そして感謝の気持ちで一杯です。

当時の立川までの道は砂利道で、通勤には大変難儀しました。でも一生懸命に働き、人一倍仕事をしました。当時、給料は時給で、年二回の昇給があり、一銭から一銭五厘の昇給が普通でした。しかし、私は二銭五厘も上ったので、自分ながらビックリしました。

会社は年々忙しくなり、毎年、新入社員が入り、その人数も、毎年増えていきました。私は四年目で班長になり、三十人位の工員をまとめて一生懸命仕事をしました。それでも生産が間に合わず、毎日残業でした。

その頃から一般の物資が不足してきました。通勤に使っていた自転車のタイヤなども入らなくなり、自転車が修理できず、ついに四里の道を通うことができなくなりました。やむなく砂川村の農家の家に下宿をして、通勤しました。

戦争が大変激しくなり、アメリカ軍が南方の最前線、ガダルカナルを攻撃し始めていました。そして南方の島々は次々と占領され、各地で部隊は玉砕したのです。当時は一切、そんなことはラジオで放送されませんでした。すぐ上の兄は昭和十九年五月、ソロモン群島のブーゲンビル島で戦闘に参加し、玉砕したのです。その時、兄は陸軍軍曹でした。享年、二十四才です。

昭和二十年八月、米軍が世界で初めて、広島に原子爆弾を投下しました。続いて長崎と。これにより戦争は終わりました。私は、八王子の第七小学校の兵舎で終戦を迎えました。

私が家に帰ると、元の軍需工場は無く、家の農業を手伝いました。生き残った兄弟五人が次々と帰って来ました。

皆、手に職を持っていましたので、元の職に就き、私は大工をしていた五男の兄の所で、一年半、仕事をしました。もともと青果業を営んでいた四男の兄が、これから商売を始めるので手伝いに来てくれないかと言われ、昭和二十二年に青果の道に入りました。

兄は、当時、杉並で仕入れ、高円寺の店まで、リヤカーで二往復して運びました。お店は大変繁盛して、毎日仕入れた野菜は、夕方には完売でした。兄の店で五年間、青果の仕事を一所懸命に覚えました。

その後、上石神井で青果商を営んでいた兄の友達から、そこの娘、つまり私の妻との結婚の話があり、その一年後に結婚して、跡を継ぎました。

その頃は、まだ上石神井の町は商店も少なく、売り上げも一日一万五千円ぐらいでした。しかし、その後、西武沿線に急激に住宅が増え、人口の増加と共に商店もどんどん増えて、町は大変賑やかになり、活気づいてきました。

私の店も店舗の大改造を行い、青果から鮮魚、精肉、てんぷら、お茶など、総合食品販売の『上石神井マーケット』として大盛況でした。青果は、善福寺の市場から二屯トラックに満載にして仕入れ、夕方には完売するほどになりました。

その後今日まで、約六十年間、青果業界一筋で歩んできましたが、その間、私の親兄弟をはじめ、業界関係の多くの方々に、大変お世話になりました。皆様方に、本当に感謝の一言です。

新春随想

自動車社会の成長とともに歩んだ私の人生

東京都中古自動車販売商工組合　理事長　土　屋　正　己
（東京都中央会　評議員）

謹んで新年のお祝いを申し上げます

またこのたび、新年特別号発刊にあたり、「新春随想」として寄稿の機会をいただきましたことを心より御礼申しあげます。

せっかくの機会でございますので、私が自動車業界とともに歩んだ歴史を思いつくままに記していきたいと思います。その中で自動車業界、あるいは私ども中古自動車業界の現状などを、少しでも皆様にご理解していただけましたらこの上なく幸せに存じます。

＊　　＊　　＊

私が自動車業界に入った頃は、まだ誰もが車を持てるといった時代ではありませんでした。庶民の平均的な月給がわずか数千円。国民車として売り出された通称“てんとう虫”と呼ばれた「スバル360」の小売価格が20数万円、当時、私が勤めていたトヨタ系ディーラーで取り扱っていた「パブリカ」が、確か発売当時の価格で38.9万円。自動車というものは、庶民にとってはまだまだ高嶺の花で、気軽に買えるものではありませんでした。

それでも、日本経済はまさに上り調子。東京オリンピックの開催を前に街は活気で満ち溢れ、車に対する庶民の関心は今とは比べ物にならないほど高いものでした。

入社して１～２年が経とうとした頃、当時人気絶頂だった俳優の大坂志郎さんが「パブリカ」のイメージ・キャラクターとしてテレビCMに登場し、話題を集めました。私もこのCM話をネタに、下町の商店などにずいぶん飛び込み営業をかけたものです。

中古車のビジネスを覚えたのは、ちょうどこの頃でした。市場にはまだ中古車を合理的に流通させる仕組みが確立されておらず、すべてが手探りの状態だったことを記憶しています。そして昭和44年４月、私が25歳のときですが、トヨタ・ディーラーからの独立を決意し、東京の下町・葛飾区で中古車販売業をスタートさせました。

私どもの業界の歴史の中で黎明期にあたるこの時代は、車種もまだそれほど多くはありませんでしたが、自分の得意車種であるトヨタ車を始め、「ダットサン」やお尻の下がった「ブルーバード」、クーペスタイルが人気の「サニー」といった大衆車クラスを中心に数多くの車種を扱い、少しずつ地域での信頼を得て、徐々に固定客を獲得していきました。昭和40年代というのは、努力すればするだけ結果が得られた良き時代でもありました。

小売販売での成功を実感しかけたころ、ディーラー勤めのときに親しくさせていただいた中古車専業店の社長からの誘いで、現組織の前身に当たる団体の立ち上げに参加、日本初のオークションなるものに参加いたしました。もちろんオート・オークションを専門とする常設会場などなく、今のようなITを導入したセリ・システムもありません。けれども品川駅前のホテル駐車場や新宿駅周辺の空き地いっぱいに集められた国内外の車と、コンダクターの掛け声とともに競り上げていくアメリカン・スタイルの「手ゼリ」には圧倒的なパ

ワーがあり、当時の私は大きな衝撃を受けました。熱気を帯びたこのときの光景は、今でも鮮明に思い出すことができます。

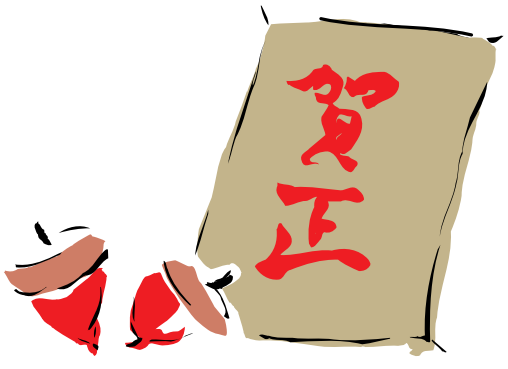
その後、全国各地でオート・オークションが開催されようになり、後にオークションに参加した有志らによって組合組織が発足、それが今日のJuへと発展していったというわけです。私どもの協会・商組は東京都内に６つあった中古自動車専業者団体が１つとなって昭和47年に発足しまた。以来、〝消費者保護と業界の発展〟をスローガンに、健全な中古車流通市場の育成のため、日々邁進してきたわけですが、自動車業界あるいは中古車業界の歴史的転換点といわれる様々な場面において、それら組織の中心的メンバーとして参画させていただいたことは、今日の私の力になっていると確信しております。

ちなみに、今日では当たり前となっていますセリ・システムの完全コンピュータ化については、昭和53年当時、出品台数日本一を誇る「JAA」の主要メンバーとして、〝健全かつ公平、公正な商いの場の提供〟といった使命感により同システムの導入に参画し、導入実現に力を尽くしました。

また、今日のインターネット売買に通ずるシステムの開発にも、22年ほど前から携わっております。他に先駆け、一足早く遠隔操作によるセリ・システムの開発も果たしました。現物を見ずに商取引を行うこと、これは業者にとってもとてもリスクの高い仕組みでありますが、機械的な開発のみならず、運用ルールの徹底を図ることで、業界に大きな波紋を呼び掛けるものとなりました。今思えばこの頃からすでに〝IT〟時代は始まっており、自分もその先端にいたのだと思いますが、常に世界の最先端を行く自動車業界にあって、売買に係る流通システムは、今後もさらに高度化していくことが予想されます。これからも時代の一歩先をいく取組みをして行くことが私に与えられた使命であると思っております。

さて、最後に自動車業界の未来についてですが、業界を取り巻く環境はいろいろな意味において大変難しい局面を迎えております。景気後退に伴う販売不振といった問題はもとより、化石燃料枯渇の問題や窒素酸化物排出に伴う大気汚染問題、さらに製造関連でのレアメタル調達問題など問題点を挙げればきりがありません。

けれども転換期にある今だからこそ、新しい可能性も見えてくるというものです。自らを再認識し、市場活性化へのきっかけとなりうる新しい波を捉える――。私の会社にあっても、創業40年余の実績に胡坐をかくことなく、新たなる時代の１ページを刻んでいきたいと考えています。



俊足を持って鈍足を制す

東京洋食器商業協同組合　理事長　捧　　永　世
（東京都中央会　評議員）

新年のお祝いを申し上げます。

経営者として、零細企業の私どもも、年頭に当たり計画を立て、経営を行います。事業を推進するに当たり、俊足をもって可とするか、鈍足を持って可とするか、と、云っても、大企業、中小企業、零細企業、個人経営と、時により、事により、場合により、千差万別と思います。

鈍足より俊足が良いと云うのが､私の持論であり、信念であります。

時には早すぎて後悔する事もありますが、後悔する事よりも、後悔をしなかった方が多かったと思います。

社員が過去に私に付けた渾名は、2つあり、影では「朝令暮改」と言っており、表では、先見経済といっておりました。

先見経済とは、当時私の読んでおりました雑誌の名前で、それから借用した様です。

１つは、揶揄を持ち、１つは、多少は尊敬？の意味合いがあるのかと、悪い気はしませんでした。

早すぎて失敗の時も､個人的な事や自社の場合は、修正、修復は簡単であり、問題も最小限で終わりますが、こと組合やクラブ等々利害関係のある人々の集合体の場合は、場合によっては問題になる場合もあり、解決するのに苦労する場合もあります。苦労しても結果が良い方向で解決すれば、「災い転じて福となす」の諺がある様に、悪い事ばかりではありません。逆に遅すぎた時は、取り返すのに、数倍の時間と、労力を必要とし、良い事は少ないと思うのが、今までの私の経験です。

最初に誰が言ったのか、一昨年は100年に１度の不況と云われました。100年に１度の不況ならば、倒産や廃業と言う不幸な出来事が多発した筈ですが、我々業界に於いても、我々の組合に関係する企業でも、倒産は無かったのではないでしょうか。と、言う事は、100年に１度の不況は、マスコミの言う処の、言葉の一人歩きでしかなかったと思います。誠に人心を逆なでする悪い冗談と思います。確かに、建設業界や不動産業界等業種によっては、多くの倒産もありましたが、各々の業界で、過剰な競争状態であったのも、原因の１つと推察いたします。

視点を変えて愚考すると、倒産の少ない原因は、各々業界の各経営者が、不況に備えて、万全を期し経費の節減等に努力し、健全経営に取り組んだ賜物とも思います。景気が良く、太平の世の中だと浮かれていて、好景気の中でも倒産が多く発生したのも歴史が教えてくれる史実です。

昨年の当組合の新年会の挨拶に、景気は暮れには回復すると話したと記憶していますが、アメリカのリーマンショック・サブプライムローンと言う、愚考なる行為による世界的な金融崩壊により、回復の時期は多少遅れましたが、確実に回復に向かっていると思います。

この様な状況の時は、無理な背伸び経営はせず、大地に足を付け慎重に経営を継続して、先を読み、好機を捉え、一瀉千里を駆ける虎の如く、力強く新年度を迎えたいと念じております。

新聞紙上では、大学卒業生の就職は、氷河期と

書かれていますが、学生の希望も、大企業、有名企業を希望し、我々の様な零細企業には興味を示さぬ状態です。人の採用も需要と供給がかみ合っていないと実感しております。人材募集をしたくても、大企業の様に高額な採用経費も掛けられず、結局は途中採用と言う、何度と無く職を変えた人材を得る事しか出来ぬ状況です。政府も零細企業の人不足を解消すべく、中小、零細企業の人材採用に何らかの手助けをする方法を考えて貰いたいと思います。97%の零細企業が日本を支えていると言われますが、大企業に97%の諸々の補助を提供しているのでないかと思うのは私のみでしょうか。

今後零細企業は、１業界で無く、関連する業種が団結し、政府に対して物を言える様になる事も必要と思いますが、戯言と一笑されそうです。

新年の挨拶にしては、愚痴と戯言で終始しましたが、今年度の私の腹の中は、希望と夢で、限りなく大きく膨らんでおります。

現在の若手経営者は、バブルの経験は無く、不況時の苦しい経済時代を過ごしてきましたが、今が底であり、これからは好況の時代に入ります。一旦好況と言う現象に火が点れば、日本経済は又世界をリードして行く活力を持っています。勿論、１社１社各々の社員が一致団結し、組合が業界を後押しし、日本国民の得意とする、物造りに専念し、世界が必要とするニーズを常に見極め、公正なる競争の元に切磋琢磨して行くならば、共存共栄と言う繁栄が結果として現れると確信しております。私どもの先達の理事長が言われた諺に、「禍福は糾える縄の如し」と言われておりましたが、慢心する事なく、組合員が一致団結して、信頼と協力の下、新しき年度を邁進して行きたく思います。

新年に当り今年度も俊足を持って、組合の経営、社業の経営に努力したく思っております。

業界各位様の益々の、ご指導ご鞭撻を節にお願いして、念頭の挨拶に代えさせて頂きます。

謹賀新年

神田木材企業組合

理事長　平野徳子

〒101-0047
千代田区内神田1－1－7
TEL：3291-7011　FAX：3291-7014

ダイフレックス防水工事業協同組合

理事長　原田毅

〒160-0023
新宿区西新宿3－6－4
東照ビルB棟3F
TEL：5381-0871　FAX：5381-0870

東京商業流通協同組合

理事長　小原啓一

〒171-0014
豊島区池袋2－71－6
流通会館
TEL：5952-0811㈹　FAX：5952-8183

東京城南鋳物工業協同組合

理事長　鈴木基之

〒143-0003
大田区京浜島2－19－8
TEL：3790-1731　FAX：3790-1730

三多摩生コンクリート協同組合

理事長　矢島士郎

〒190-0023
立川市柴崎町3－11－22
TEL：042-529-2121　FAX：042-529-0533

東京都電気工事工業組合

理事長　中川正則

〒104-0045
中央区築地3－4－13
電気工事会館
TEL：3542-7301　FAX：5565-8501

東京生コンクリート卸協同組合

理事長　歌川嘉矩

〒104-0061
中央区銀座5－14－6
TEL：3545-1001　FAX：3545-1004

下水道メンテナンス協同組合

理事長　鈴木宏

〒100-0004
千代田区大手町2－6－2
TEL：3279-4381　FAX：3279-0193

謹賀新年

東京スポーツ用品卸商協同組合

理事長　山口直樹

〒111-0053
台東区浅草橋5－8－6
TEL：3866-7079　FAX：3865-7139

東京ハガネ商協同組合

理事長　竹内誠二

〒143-0023
大田区山王2－3－10
大森三菱ビルディング
TEL：3773-1410　FAX：3773-1762

東京看板業協同組合

理事長　藤井信幸

〒110-0003
台東区根岸4－17－3
TEL：5824-0430　FAX：5824-0565

協同組合関東給食会

理事長　平井一男

〒101-0047
千代田区内神田3－21－6
村越ビル5階
TEL：3256-6321　FAX：3256-6336

東京洋紙協同組合

理事長　戸塚直

〒104-0032
中央区八丁堀3－19－9
京橋第6長岡ビル4階
TEL：3552-9326　FAX：3551-7805

東部電設工業協同組合

理事長　山口良雄

〒135-0002
江東区住吉2－7－16
TEL：3633-9301　FAX：3633-6047

日個連事業協同組合

理事長　城忍

〒170-0002
豊島区巣鴨1－9－1
TEL：5976-9177　FAX：5976-9110

東京都環境衛生事業協同組合

理事長　宇田川猛彦

〒102-0073
千代田区九段北1－6－4
TEL：3288-0109　FAX：3288-0131

謹　賀　新　年

江戸川個人タクシー事業協同組合

理事長　冨　本　哲　哉

〒133-0061
江戸川区篠崎町２－４０２－１
TEL：3678-1171　FAX：3678-1174

商業組合 首都圏お菓子ホールセラーズ

理事長　関　口　快　流

〒110-8687
台東区入谷１－１８－７
東京菓子会館内
TEL：3874-3500　FAX：3875-8320

砂場環境改善協同組合

理事長　城　間　秀　子

〒101-0032
千代田区岩本町２－８－１５
井桁ビル３F
TEL：3861-3005　FAX：3865-3807

協同組合 東京都写真館協会

理事長　堀　　恵　介

〒160-0004
新宿区四谷１－７
日本写真会館３階
TEL：3358-5190　FAX：3358-5215

東京都家具商業組合

理事長　立　田　一　雄

〒113-0034
文京区湯島３－３５－１３
TEL：3834-3661㈹　FAX：3834-3663

関東通信事業協同組合

理事長　平　田　明　彦

〒105-0001
港区虎ノ門１－１９－９
虎ノ門TBLビルディング８F
TEL：3508-0566　FAX：3508-0567

東京室内装飾事業協同組合

理事長　河　野　尚　男

〒105-0003
港区西新橋１－１４－７
山形ビル
TEL：3503-0057　FAX：3503-1477

全日本はちみつ協同組合

理事長　野々垣　　孝

〒111-0034
台東区雷門１－７－２
TEL：3841-2638　FAX：3841-2638

謹賀新年

全日食チェーン関東協同組合

理事長　渡辺正之

〒121-0836
足立区入谷6－2－2
TEL：5691-8000　FAX：5691-9000

全日食チェーン商業協同組合連合会

会長　田中彰

〒121-0836
足立区入谷6－2－2
TEL：5691-8000　FAX：5691-9000

関東コンクリートパイル協同組合

理事長　植松眞

〒107-0052
港区赤坂1－8－6
赤坂HKNビル
TEL：5545-7288㈹　FAX：5545-0067

関東鋲螺釘工業協同組合

理事長　村上眞一郎

〒116-0014
荒川区東日暮里5－30－9
TEL：3891-1141　FAX：3807-8386

中野美容協同組合

理事長　小川浩

〒164-0012
中野区本町6－44－9
TEL：3382-0047　FAX：3382-0047

東京都光沢化工紙協同組合

理事長　萱槇雅浩

〒170-0002
豊島区巣鴨3－3－13
コア・ハナミ201
TEL：3576-5600　FAX：3576-5656

東京医師歯科医師協同組合

理事長　小林俊三

〒101-0029
千代田区神田相生町1
秋葉原センタープレイスビル16階
TEL：3256-2101　FAX：3256-2100

東部自動車整備事業協同組合

理事長　嵯峨誠二

〒132-0025
江戸川区松江6－9－2
TEL：3656-2811　FAX：3656-4844

謹　賀　新　年

東京都板硝子商工協同組合

理事長　永　島　光　男

〒103-0007
中央区日本橋浜町２－３８－９
TEL：5641-3490　FAX：5641-3493

協同組合庄や和食グループ

理事長　平　　辰

〒143-0016
大田区大森北１－２２－１
TEL：3764-6431　FAX：3764-6435

東京都印刷工業組合

理事長　水　上　光　啓

〒104-0041
中央区新富１－１６－８
TEL：3552-4021　FAX：3553-2653

羽田鉄工団地協同組合

理事長　鳴　島　清　恵

〒143-0004
大田区昭和島２－４－３
TEL：3765-1881　FAX：3765-8839

東京文紙事務器卸協同組合

理事長　政　木　藤二郎

〒111-8611
台東区柳橋１－２－１０
東京文具共和会館
TEL：3861-4981　FAX：3861-5246

東京時計宝石眼鏡小売協同組合

理事長　近　藤　千佳之

〒110-0005
台東区上野１－１１－５
TEL：3831-2232　FAX：5818-1022

東京職専機器販売協同組合

理事長　小　野　輝　夫

〒164-0011
中野区中央１－５２－７
TEL：3367-3840　FAX：3367-3849

東京ウエイスト商工業協同組合

理事長　茂　木　弘　一

〒116-0014
荒川区東日暮里３－２３－３
TEL：3891-3870　FAX：3891-1280

謹賀新年

日本アスファルト防水工業協同組合

理事長　片山英男

〒103-0005
中央区日本橋久松町9－2
日新中央ビル7階
TEL：5644-7651㈹　FAX：5644-0594

東京セメント卸協同組合

理事長　内田嘉信

〒104-0061
中央区銀座5－14－6
豊川ビル別館
TEL：3546-8686　FAX：3545-2027

協同組合ディーディーケー

理事長　海沼春男

〒171-0031
豊島区目白2－16－22
TEL：3980-8298　FAX：3980-8380

杉並リサイクル事業協同組合

理事長　高岡和敏

〒167-0042
杉並区西荻北1－3－8
グリーンコーポ206
TEL：5382-2525　FAX：5382-2424

赤帽首都圏軽自動車運送協同組合

理事長　小林則夫

〒101-0031
千代田区東神田2－8－16
TEL：3866-2181㈹　FAX：3864-0465

東京内装材料協同組合

理事長　佐竹信敬

〒104-0061
中央区銀座1－4－3
第6工業ビル
TEL：3564-4088㈹　FAX：3564-2669

流通ネットワーク協同組合

理事長　赤井澤省三

〒166-0003
杉並区高円寺南4－6－10
プライム高円寺5階
TEL：3315-9287　FAX：3313-4274

協業組合城西産業

理事長　橋本　強

〒164-0012
中野区本町4－44－13－21
TEL：3382-6301～5　FAX：3381-5289

「中小企業危機突破！活力強化大会」を開催しました

～中小企業金融対策の更なる強化等を決議～

東京都中小企業団体中央会をはじめとする都内中小企業6団体は昨年12月3日（木）、東京商工会議所7階国際会議場において中小・小規模企業の厳しい経営実態の現実を直接政治に訴えるため、「中小企業危機突破！活力強化大会」を開催しました。

【会　　場】

決　　議

わが国経済は、海外経済の改善などを背景に持ち直しているものの、国内民間需要による自立的回復には至っていない。とりわけ、依然として厳しい雇用情勢とデフレが景気を下押しするリスクとなっており、急激な円高と併せて先行きは極めて不透明な状況にある。その中で日本経済の活力の源泉である中小企業は、売上の大幅な減少あるいは資金繰りの厳しさなど、自助努力だけでは超え難い経営環境に置かれている。

このような状況の下、一刻も早く、第2次補正予算による景気対策を実行していただくとともに、成長戦略の策定と中小企業の活力を強化する各種施策、予算措置等を講じていただきたく、我々は次の内容を決議する。

1◆当面の経済危機を乗り切るための対応

■中小企業金融対策の更なる強化

長びく経済の低迷により、中小企業の経営環境は年末・年度末に向けて、ますます厳しい状況が予想される。中小企業の資金繰りを最優先に考え、金融支援の更なる強化を図られたい。また中小企業金融円滑化法については、法の趣旨が広く浸透し、実効性が高まるよう環境整備を図られたい。

■中小企業の雇用維持等に向けた支援

厳しい経営環境の中、雇用の維持・安定に懸命の努力を続ける中小企業への支援策を拡充・強化するとともに、雇用の創出・確保を図るため、新たな有効需要の創出に向けた「成長戦略」を策定し、実施されたい。また、給与水準の落ち込み等により中小企業向け健康保険制度は保険料率を大幅に上げざるを得ないが、現下の経済情勢では、中小企業が保険料の増加分を負担することは困難であり、現行の国庫補助率の13パーセントを法律本則が定めた水準まで引き上げられたい。

2◆中小企業の活力強化に資する支援策の拡充

■中小企業の活力を引き出す税制

地域経済や雇用を支える中小企業の活力強化に向け、設備投資や研究開発の一層の促進、経営基盤の強化、生産性の向上、事業承継のさらなる円滑化に資する思い切った税制措置の拡充を図られたい。特に、中小企業投資促進税制、少額減価償却資産特例、中小企業技術基盤強化税制（増加型等）は、拡充・恒久化すべきである。なお、中小企業の活力を阻害する税制の導入は、絶対にするべきではない。

■商店街・中小企業の活性化、まちづくりの推進

地域コミュニティの中核を担う商店街・中小企業の自助努力への支援のため、地域商店街活性化法の積極的活用、中心市街地の活性化等まちづくりの推進、コミュニティの維持・再生など中小商業対策を大幅に拡充されたい。

■環境問題への取組みの促進

地球温暖化対策を推進するため、エネルギー需給構造改革推進投資促進税制の恒久化、環境・エネルギー対策貸付制度の要件緩和、温室効果ガス排出削減支援事業等の補助制度の拡充、公募期間の長期化・手続きの簡素化等の利便性の向上を図られたい。

■中小・小規模企業対策予算・施策の大幅な拡充

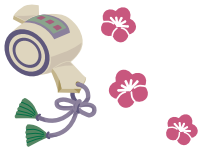
日本経済が明るさを取り戻すためには、企業数で99.7%を占め、雇用の69.4%を担っている中小・小規模企業の活力を強化することがなにより必要である。そのためには、中小・小規模企業における事業の継続と絶え間ないイノベーションへの挑戦を可能とする環境整備が強く望まれる。政府においては、中小企業対策を、最重要政策と位置づけた上で予算を飛躍的に拡充し、各種支援策を迅速に実施されたい。

●「中小企業危機突破！活力強化大会」を開催しました

主　　催：東京都中小企業団体中央会　東京都商工会議所連合会
東京商工会議所　東京都商工会連合会
東京都商店街振興組合連合会　東京都商店街連合会

意見発表：東京商工会議所　副会頭　井上裕之
東京都中小企業団体中央会　会長　大村功作
東京都商店街振興組合連合会　理事長　桑島俊彦
東京都商工会連合会　副会長　加藤政治

来賓挨拶：民主党　衆議院議員　海江田万里 様
自由民主党　衆議院議員　平将明 様
公明党　衆議院議員　高木美智代 様
民主党　東京都議会議員　大沢昇 様
自由民主党　東京都議会議員　川井しげお 様
公明党　東京都議会議員　中嶋義雄 様



謹賀新年

八王子資源化事業協同組合

理事長　池畑英樹

〒193-0932
八王子市緑町377－5
TEL：042-626-8449　FAX：042-626-8449

東京都食糧販売協同組合連合会

会長　野村昭

〒103-0001
中央区日本橋小伝馬町15－15
TEL：4334-2185　FAX：4334-2188

鴻益不動産企業組合

理事長　木田矩睦

〒104-0061
中央区銀座2－13－20－504
TEL：3544-0678　FAX：5148-2442

東京明乳事業協同組合

理事長　川幡康成

〒130-0021
墨田区緑1－26－11
明治乳業両国ビル2階
TEL：3631-6970　FAX：3631-6973

謹　賀　新　年

東京包装材料商業協同組合

理事長　大　西　英　一

〒111-0053
台東区浅草橋１－１３－６
浅草橋STビル３階
TEL：3863-5961　FAX：3863-5820

東京美術商協同組合

理事長　下　條　啓　一

〒105-0004
港区新橋６－１９－１５
TEL：3432-0191　FAX：3431-7606

東部ファスナー協同組合

理事長　森久保　豊　裕

〒116-0014
荒川区東日暮里６－１６－５
TEL：3807-9651　FAX：3807-9653

東京釦服飾手芸卸協同組合

理事長　千代田　達　英

〒103-0004
中央区東日本橋３－１２－１１
リブラ東日本橋VIビル３階
TEL：3661-5717　FAX：3662-5986

城南鋳物団地協同組合

理事長　梶　　彌一郎

〒143-0003
大田区京浜島２－１９－８
TEL：3790-1731　FAX：3790-1730

東京都管工事工業協同組合

理事長　木　村　昌　民

〒107-0052
港区赤坂６－１５－１４
東京都管工事会館
TEL：3583-7111　FAX：3583-7118

東京出光石油協同組合

理事長　金　子　友三子

〒105-0001
港区虎ノ門５－１１－２
オランダヒルズ森タワー17階
TEL：3437-1521　FAX：3437-2715

東京都化粧品洗剤卸商業組合

理事長　森　友　徳兵衛

〒103-0016
中央区日本橋小網町１６－２１
フォレスタ301
TEL：6423-1195　FAX：6423-1196

謹賀新年

東京鋲螺協同組合

理事長　今西浩一

〒131-0045
墨田区押上1－32－12
TEL：3613-4141　FAX：3613-4143

首都商工協同組合

理事長　大村功作

〒104-0061
中央区銀座2－10－18
TEL：3542-0386　FAX：3545-2190

東京薬業卸協同組合

理事長　金子勝男

〒101-0036
千代田区神田北乗物町9
TEL：3254-3087　FAX：5256-6734

墨都企業組合

理事長　堀越達哉

〒130-0022
墨田区江東橋4－21－6
錦糸町ハイタウン315号
TEL：3635-0626　FAX：3635-0630

東京写真材料商業協同組合

理事長　東久

〒101-0052
千代田区神田小川町2－3
M&Cビル8階
TEL：5282-7101㈹　FAX：5282-7104

東京都フルーツ加工販売協同組合

理事長　清水信次

〒103-0023
中央区日本橋本町2－6－3
TEL：3661-4001　FAX：3661-4049

東京電設資材卸業協同組合

理事長　鈴木秀一

〒104-0045
中央区築地3－4－13
TEL：3541-7140　FAX：3546-3838

関東マスチック事業協同組合

理事長　公木義二

〒150-0032
渋谷区鶯谷町19－22
TEL：3496-3861㈹　FAX：3496-6747

謹賀新年

東部建設原材事業協同組合

理事長　吉田久蔵

〒135-0014
江東区石島17－12
TEL：3647-2511　FAX：3640-0059

東京鍍金公害防止協同組合

理事長　姫野正弘

〒144-0033
大田区東糀谷6－3－1
TEL：3743-2256　FAX：3743-2257

大東京信用組合

理事長　中津川正裕

〒105-8610
港区東新橋2－6－10
TEL：3436-0111　FAX：3436-6288

中央着付士能力開発協同組合

理事長　尾崎弘子

〒152-0004
目黒区鷹番3－1－3
リエール鷹番503号
TEL：5768-0739　FAX：3712-2023

配電盤茨城団地協同組合

理事長　白川節太郎

〒105-0012
港区芝大門2－11－1
配電盤工業会館3階
TEL：3434-1305　FAX：3434-1309

東京都青果物商業協同組合

理事長　井口幸吉

〒101-0022
千代田区神田練塀町3
TSKビル
TEL：3251-5131　FAX：3251-5135

上野廣小路商業協同組合

理事長　五十嵐義晃

〒110-0005
台東区上野1－19－10
TEL：3831-3824㈹　FAX：3831-3018

東京果物商業協同組合

理事長　林武幸

〒143-0001
大田区東海3－2－6
TEL：5492-2620　FAX：5492-2626

謹賀新年

関東自動車共済協同組合

理事長　小長谷　政　幸

〒103-0012
中央区日本橋堀留町１－１－１１
TEL：3661-8833　FAX：3661-9505

協同組合サンライズ生コン

理事長　芳　賀　　孝

〒158-0094
世田谷区玉川３－１３－５
川原ビル３Ｆ
TEL：3700-7866　FAX：3700-7886

東京地区生コンクリート協同組合

理事長　込　山　久　夫

〒104-0045
中央区築地４－１－１７
TEL：3543-8441　FAX：3543-6279

全国出版物卸商業協同組合

理事長　松　島　　昂

〒113-0034
文京区湯島３－１６－６
TEL：3833-4281　FAX：3833-4283

東京都遊技業協同組合

理事長　原　田　　實

〒162-0846
新宿区市谷左内町８
遊技会館２階
TEL：3260-7382　FAX：3268-4644

新宿製本福祉協同組合

理事長　清　水　秀　男

〒162-0851
新宿区弁天町１７７
TEL：3203-5817　FAX：3203-5816

東京魚市場卸協同組合

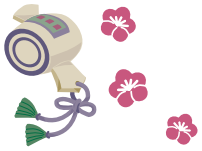
理事長　伊　藤　宏　之

〒104-0045
中央区築地５－２－１
TEL：3541-1122　FAX：3546-8282

東日本セメント製品工業組合

理事長　林　　重　信

〒101-0043
千代田区神田富山町２８－２
松井ビル
TEL：3255-3151　FAX：3255-3154



謹賀新年

協同組合くらしの共生舎

理事長　高橋光嘉

〒108-0074
港区高輪２－２０－３０
桧山第２ビル７Ｆ
TEL：5791-1814　FAX：5791-1824

ヘルスケア商栄福祉協同組合

理事長　金澤葵

〒107-6030
港区赤坂１－１２－３２
アーク森ビル30階
TEL：3505-0218　FAX：3505-6198

東京ディスプレイ協同組合

理事長　田口徳久

〒101-0038
千代田区神田美倉町３
コスモビル６階
TEL：5207-9077　FAX：5207-9022

日本写真製版機材協同組合

理事長　黒沢喜三

〒110-0014
台東区北上野２－２１－２
TEL：3841-8767　FAX：3841-0890

帝都事業協同組合

理事長　宮澤猛

〒130-0013
墨田区錦糸４－１１－３
TEL：3623-0875　FAX：3623-3505

府中テクノクリエータ協同組合

理事長　会田三則

〒183-0026
府中市南町５－３８－３０
TEL：042-364-1243　FAX：042-360-6502

ふそう工業協同組合

理事長　原正

〒144-0051
大田区西蒲田２－９－１０
TEL：3753-2111(内線20)
FAX：3753-2115

北部信用組合

理事長　田中照恭

〒111-0034
台東区雷門２－２－１０
TEL：3842-2014　FAX：3843-7649

謹賀新年

東久留米卸売市場協同組合

理事長　大仁田　隆　義

〒203-0043
東久留米市下里6－3－7
TEL：0424-71-2231㈹ FAX：0424-71-2234

企業組合労協センター事業団

理事長　永　戸　祐　三

〒171-0014
豊島区池袋3－1－2
光文社ビル6F
TEL：6907-8030　FAX：6907-8031

東京社会保険労務士協同組合

理事長　羽　鳥　藤　雄

〒162-0814
新宿区新小川町8－9
TEL：5227-3537　FAX：3269-5828

東京都個人タクシー交通共済協同組合

理事長　大　山　　進

〒164-0013
中野区弥生町5－6－6
個人タクシー会館3F
TEL：3380-2631　FAX：3382-3244

電気保安管理協同組合

理事長　松　田　正太郎

〒170-0013
豊島区東池袋2－45－7
エコービル7F
TEL：3981-5570　FAX：3981-5620

東京都製本工業組合

理事長　星　野　一　男

〒173-0012
板橋区大和町28－11
TEL：5248-2451　FAX：5248-2455

東京築地魚市場ふぐ卸売協同組合

理事長　町　山　　茂

〒104-0045
中央区築地5－2－1
TEL：3547-8883　FAX：3547-8883

東京家庭用品流通協同組合

理事長　白　石　光　正

〒140-0002
品川区東品川4－13－24
TEL：3472-9511　FAX：3472-8374

「組合間連携シンポジウム2009」を開催しました

本会主催の「組合間連携シンポジウム2009」が昨年11月26日、港区虎ノ門の「ニッショーホール」にて開催されました。

このシンポジウムは、中小企業組合及び組合傘下の中小企業の事業の再構築や新規事業への取り組みとして、今後の活性化手法として有力な組合間連携（ビジネスマッチング）の推進を図る一環として開催されたものです。

当日は２部構成で実施され、第１部は明治大学政治経済学部教授　森下　正先生より「組合員間連携による組合員企業の活性化について」と題して基調講演が行われました。厳しい経営環境下において中小企業組合が、他の組合と連携することで、どのように課題を克服していくべきか。自己中心主義を脱して、本来日本人に最も備わっているとされる「繋がり力」を発揮し他者との協力関係を築くことが、経済的閉塞感を脱する方策であるとの内容でした。

森下先生は引き続き第２部のパネルディスカッションのコーディネーターを努められ、「組合間連携で組合員の未来を拓く」と題し、協同組合街づくり総合研究所副理事長稲垣雅彦氏、日本貴金属文化工芸協同組合代表理事川崎　猛氏、東京カットグラス工業協同組合代表理事小林淑郎氏の３氏をパネラーに迎え、組合間連携の事例紹介と意見交換が行われました。

今回のシンポジウムには100名を超す会員の皆様が参加され、熱心に聴講されました。

中小企業金融円滑化法の施行にあたって

金融担当大臣の談話が公表されました

昨年12月4日、「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」（中小企業金融円滑化法）が施行されました。また、同法の施行にあたり公表された亀井金融担当大臣の談話は以下のとおりです。

金融担当大臣談話

1　現下の厳しい経済金融情勢の下、我が国の支柱である中小・零細企業主の皆さんは、歯を食いしばって頑張っておられるところですが、依然として資金繰りが苦しく、かつてない深刻な状況にある、との声が上がっております。また、住宅ローンの借り手の方々についても、雇用環境の悪化や給与引下げ等の影響を受け、その返済負担が重くのしかかっている状況にあるとの声が聞かれます。

2　私は、金融担当大臣に就任して以来、このように頑張っておられる中小・零細企業や住宅ローンの借り手の皆様に安心を提供することを喫緊の課題と考え、その実現のために全力を尽くしてまいりました。その結果、11月30日、「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」が国会で成立し、本日、施行の日を迎えることができました。ここに至るまでの関係各位のご尽力に感謝申し上げます。

3　本法により、債務の弁済に支障を生じている、又はそのおそれがある中小企業又は住宅ローンの借り手の方々から申込みがあった場合には、金融機関は、できる限り、貸付条件の変更等の措置をとるよう努める義務を負うこととなります。また、その実効性を確保するために、金融機関に体制整備や開示等の義務を課すほか、新たな信用保証制度を整備するとともに、監督指針や金融検査マニュアルを改定して、中小企業向け債権について、不良債権に該当しない要件を拡充するなどの措置を講ずることとしております。

4　特に、金融検査マニュアルにおいては、金融機関によるコンサルティング機能の十分な発揮を柱とする「金融円滑化編」を新たに設けることとするなど、金融機関の社会的責任をより重視する検査・監督を行うこととしております。

5　金融機関におかれては、本法の施行に当たり、その社会的責任に改めて思いを致し、適切な業務の実施に努めていただきたいと思います。具体的には、借り手である中小・零細企業と一体となって経営改善に取り組むことが、借り手のみならず、地域の経済金融の回復・活性化、ひいては金融機関のビ

ジネスチャンスの一層の拡大に資することとなるという点を踏まえつつ、コンサルティング機能等を十分に発揮しながら、従前以上に円滑な金融仲介の役割を果たしていただくことを期待しています。

また、中小・零細企業の皆様におかれても、金融機関とも協力しつつ、積極的に業務の見直しや経営の改善に取り組むなど自助努力を行っていくことが重要であることにご留意いただきたいと思います。

この点につきましては、施行に併せ、関連する金融関係団体及び主要経済団体に周知を図るべく、別途要請を行ったところであります。

6 なお、本法の附帯決議等も踏まえ、中小企業向け貸付や住宅ローンの貸付を行っているものの、本法の対象金融機関とはなっていない政府関係金融機関等、生命保険会社、損害保険会社、貸金業者におかれても、現下の中小企業や住宅ローンの借り手の方々をめぐる厳しい環境に鑑み、本法の趣旨を踏まえた対応をしていただくことを期待しています。

7 金融庁としては、これまで、金融の円滑化に向けた様々な取組みを行ってきたところですが、今後とも、本法の内容を十分に踏まえ、より一層、金融機関や中小・零細企業の皆様の取組みを支援するような対応を図ってまいります。

8 私は、まずは、こうした取組みを進めることにより、国民の皆様が安心して、この年末年始を迎えられることが何より大切であると考えています。そして、本法を契機として、政府、金融機関、中小・零細企業等が手を携えて現在の厳しい経済情勢を乗り越え、地域を含む日本経済全体の発展の為に共に努力していくことを強く望んでやみません。

中小企業金融円滑化法に関する情報受付窓口は以下のとおりです

・金融円滑化「大臣目安箱」

電　話：0570-052100　※IP電話・PHSは03-3501-2100

FAX：03-3506-6699

ウェブサイト：http://www.fsa.go.jp/meyasu/index.html

・金融円滑化ホットライン

電　話：0570-067755　※IP電話・PHSは03-5251-7755

・金融サービス利用者相談室

電　話：0570-016811　※IP電話・PHSは03-5251-6811

FAX：03-3506-6699

ウェブサイト：http://www.fsa.go.jp/receipt/soudansitu/index.html

情報連絡員報告 11月

2009.11
November

廉売競走が激化。非製業の景況DI値はマイナス80台に達する

11月の情報連絡員報告によると、前年比の景況DI 値は、４月調査以来のマイナス80台を示すなど大きく悪化した。

製造業についても依然厳しい状況が続いている。情報連絡員からの報告には過度な廉売競走が、各業界を疲弊させている実態や、事業者の廃業、倒産を伝える声が多くよせられている。

【製造業63人、非製造業87人、計150人の集計】

各項目のDIの動き（前年同月比）

	全　体	製造業	非製造業
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	😊	😊	―
雇用人員	😵	😵	😵
業界の景況	😊	😊	😊

😊 …増加、上昇、好転
😐 …不変
😵 …減少、低下、悪化

✔行政庁・中央会に対する主な要望事項

集計上の分類業種	具体的な業種	主な要望事項
鉄鋼・金属	鍍金加工業	受注量の極端な減少で改善計画も立てられない。景気を回復し、仕事を確保させることが国の使命である。
窯業・土石製品	砕石製造業	「コンクリートから人へ」との方針により公共工事の削減が進められているが、建設業が雇用の大きな受け皿になっていることも考慮すべきである。
紙・紙加工品	紙製品製造業	国が効果的な景気浮揚策を打ち出さない以上、東京都が消費刺激策を講じていただきたい。
小　売	自動二輪車小売業	民主党が「二輪ユーザーを支援する議員連盟」を立ち上げた。国内の二輪車販売台数はピーク時の8分の1まで縮小している。二輪車の良さとアピールし、ユーザーの利便性を高める政策を推進していただきたい。
	酒小売業	組合員の廃業、脱退が増加している一方、酒類を扱う店舗は増加している。酒販売の秩序維持のためにも、取扱店の組合加入を義務付けるような法制の整備を要望する。

平成21年11月

業　界　の　声

製　造　業		
集計上の分類業種	具体的な業種	組合及び組合員の業況等
食　料　品	麺製造業	今月中旬の入荷分から、小麦粉価格が12%ほど安くなった。廉売合戦が続いているが、何とか販売価格を維持し、適正利潤を得ることが企業存続のためにも必要である。
	中華麺製造業	組合員同士の競り込みトラブルが目立っている。
	漬物製造業	量販店の廉売競争の影響で利益の確保は大変難しい状況となっている。
	製　粉　業	小麦のマークアップ(国内産小麦保護の為の経費を捻出するため輸入麦売渡の際に製粉業者に課す負担金)の縮減は製粉産業の国際競争力を向上するためには是非とも必要である。
繊維・同製品	ネクタイ製造業	売上高は前年比20%減少。夏以降、売上減少に歯止めがかからない。
	帽子製造業	単価の低い商品が売れ筋となっており、メーカー、卸とも上代価格を下げざるを得ない、厳しい状況にある。
	帆布製品製造業	細かい注文ながらも受注件数は増えていたが、総売上高は残念ながら依然減少している。今秋のイベント、展示会の開催件数は前年より大きく減少したことの影響は大きい。組合員が生産調整を行なっているため、一部商品が欠品、品薄状況にある。
	洋服製造業	景況は相変わらず低調。業者の倒産、廃業が相次いでいる。
	ニット製品製造業	超低価格のジーンズ等をもてはやし、海外製品なくして国内消費はあり得ないとする論調も聞こえるが、このままでは国内業界存亡の危機に至ることを伝えたい。
	織物製造業	10月に比べ、売上状況は若干回復した。
木材・木製品	建具製造業	受注量の減少が続き、経営難に苦しむ組合員が増えている。建築着工件数は11ヶ月連続で減少する等、業界を取巻く状況はますます厳しさを増している。
紙・紙加工品	紙製品製造業	低価格化の波は事務、日用消耗品を製造する我々の業界にも強く影響を及ぼしており、事業継続を困難にしている。
印　　刷	印　刷　業	組合で実施した売上動向調査によると、7～9月期実績は前年比89.6%と、4～6月期より1ポイント改善したものの、依然として厳しい状況が続いている。10～12月期の予測は前年比88.3%と、さらに厳しい見通しとなっている。
		組合員は印刷物の後加工を担っているが、大手印刷企業からの下請けが激減（年末の定期物も減少）しており、小規模組合員は特に厳しい状況にある。
化学ゴム	プラスチック製品製造業	需要は低調のままである。売上高は前年比90%台で推移している。また、まとまった数量で、納期を急いでいない取引の場合、海外品に受注を奪われている。
	ゴム製品製造業	組合員の中には売上高が前年を超えた者も出てきた。好転の兆しが見えてきたように感じる。
窯業・土石製品	コンクリート製品製造業	当業界では秋冬期が需要期であるとの傾向は変わっていないものの、この10年近く売上高は前年を割り込み続けている。公共工事がこのまま縮小を続けるようであれば、先行きは非常に厳しい。
		前政権の緊急経済対策による建設工事の前倒し発注で息をつないでいるが、その後の見通しは立っていない。
	砕石製造業	需要は大きく落ち込み、前年比20%減の生産量となっている。再生骨材の生産量も減少しているが、建物解体件数の減少の影響によるものと思われる。
	生コンクリート製造業	下半期に入り、さらに売上高は減少している。城東地区では前年に比べ半分近く落ち込んでいる。
鉄鋼・金属	鋳物製造業	受注量の減少が続く中で、回復の兆しは一向に見えない。また、先行きの状況も不透明なままである。
	鍍金加工業	売上高は前年比60%減、前月比25%減となっており。工場を一時閉鎖する事業所が発生した。年末を控えて来年の受注見通しも立てられず、困惑が広がっている。
	製　缶　業	依然厳しい状況が続いているものの、売上の減少幅が縮小しつつある。
一般機械	写真製版機材製造業	例年年末需要が多少見込めていたが、今年は売上状況が特に厳しい。ネットの普及により、印刷物の減少が著しい。
その他の製造	工業塗装業	昨年の今頃は、企業によりバラツキはあったものの、現在ほど厳しい状況にはなかった。現状は厳しさが業界全体に広がりつつあり、先行きを懸念している。
	鉛筆製造業	これまでの在庫調整の結果、需要期に入り、生産が持ち直してきた感がある。ただし状況は依然厳しい。
	ガス圧接業	稼働率の低下が続き、業界の状況は悪化の一途を辿っている。建築着工件数は少なく、単価の下落も止まらない。例年であれば年末の需要期であるが、売上は伸びない。
	スポーツ用品製造業	2012年より、中学校の体育において武道が必修化されることとなった。柔道、剣道等が衰退する中で市場の縮小を余儀なくされていたが、武道の必修化は業界にとって大きなチャンスとなっている。

平成21年11月

業　界　の　声

非　製　造　業		
集計上の分類業種	具体的な業種	組合及び組合員の業況等
卸　売	食肉卸売業	ホテル需要の不振による影響が甚大。安価な品物しか動かないため、景況の回復につながらない。
	ニット製品卸売業	廉売競争に歯止めがかからず、景況の悪化を招いている。倒産等により組合員は減少傾向にあり、組合運営も厳しさを増している。一層の中小企業支援策を期待したい。
	電線卸売業	依然、景気の底が見えない状況にある。4～9月期の国内外電線総出荷量は前年比を22.9％下回った。10月～11月も前年比15～20％の減少となる見通しである。
	再生資源卸売業	21年度の特徴として、リターナブル瓶である一升瓶の流れが悪い。
	鶏卵卸売業	前年に比べ仕入れ価格は下がっているものの、売上増にはつながっていない。
	セメント建材卸売業	共同購買事業11月の実績は前年比95.3％。組合員の減少が続いている。
	銅製品卸売業	原料価格が投機筋の影響で再度上昇しており、仕入れ価格が高騰しつつある。
	木材卸売業	売上の減少に伴い、在庫を減らしているため、多少の荷動きが出た場合、欠品を起こす材料も出てきている。
	理容用品卸売業	理容店の利用客減少が著しく、理容用品の売上に大きく影響している。また、多品種・少量購買と小口配送の増加が経営効率を損なっている。このため、得意先に計画購入、一括配送を受け入れてもらうことが是非とも必要である。
	美容用品卸売業	地方には自主制作で効果的な販促ポスターを作るなど、アイデアにより実績を上げている組合員も見受けられる。
	紙卸売業	秋需といったほどの実績を上げることができなかった。先行きの不安感は大きい。
	玩具卸売業	デフレ傾向を支持するがごときのマスコミ報道が廉売をあおっている感がある。売上高は減少する一方である。
	食器卸売業	組合員ではないものの、業界大手の企業が廃業するとの情報もあり、各社疲弊しきっている状況がうかがえる。年末需要が見込める時期であるが、見通しは暗い。
	食品卸売業	新型インフルエンザによる学級・学校閉鎖は給食食材のキャンセルを招き、多大な損失をもたらしている。
小　売	化粧品小売業	組合員の減少が続く。後継者難、商店街の弱体化、ドラックストアの台頭等が理由としてあげられる。
	木材小売業	11月に特売を行なった結果、売上は増加したものの、需要の先取りを危惧している。
	古書籍小売業	組合員からは、景況はさらに悪化しているとの声を多く聞いている。
	包装材料小売業	段ボールシートに多少の動きが見えるが、各社の状況を改善するに至ってはいない。サウジアラビアの天然ガスを原料とするポリエチレン等はかなり安く供給される見込みであるが、国内化成品市況には変化が見られない。
	青果小売業	大型店の廉売競争の余波で、客数の減少が著しい。売上高、収益状況とも非常に厳しい。
	文具小売業	11月に見本市をメーカー、卸業者の協力を得て実施した。組合員間の連携意識を高めることができたとともに消費者の購買意識の喚起に役立つことができたと思われる。
	食品小売業	売上高は前年比95％と低調であった。特に生鮮品（青果、鮮魚、精肉）の落ち込みが大きい。店頭価格が下がっているものの売上につながっていない。特に鮮魚に関しては、シーズンに入ったにもかかわらず鍋物主力品が低調であった。業界の廉売合戦は厳しさを増しているが、売上の増加には寄与していない。
	電器製品小売業	液晶、プラズマテレビの売上増加が冷蔵庫、エアコン、洗濯機の落ち込みをカバーした格好である。しかしながら冬のボーナス支給額の減少が伝えられる中で、今後売上が落ち込むことを危惧している。
	中古自動車小売業	11月当初の売上は順調だったものの、中旬以降悪化した。
	衣料品小売業	前月に引き続き、衣料品全般の売上高は落ち込み、前年比2桁減となった。
	豆腐小売業	11月8日に開催した「関東豆腐まつり」は、豆腐1,500丁をはじめとする各種商品が2時間で完売するなど大盛況であった。おいしい豆腐を求める消費者のニーズに応えることが、生き残りへの確かな道であると確信された。
	ペット小売業	今月も鳴かず飛ばずの状況が続いた。犬の販売は多少持ちこたえているが、飼鳥の販売は益々細くなっている。鳥インフルエンザがマスコミ等で取上げられなくなったのがせめてもの救いである。

小　　売	家具小売業	年末需要も期待できない状況である。
	眼鏡小売業	賦課金納入が困難であるため、組合員2社が脱退。景況の厳しさは増すばかりである。
	自転車小売業	天候が不順であるため、来店率が低かった。
商　店　街	秋　葉　原	パソコンの売上は上昇。映像関連は売上順調ではあるが、単価アップには至らず。インフルエンザ対策のため、加湿器、空気清浄機は上向き傾向。円高の影響で、外国人客の減少傾向が続いている。
	武蔵小山	来客数は減っていないものの、販売単価が上昇しない状況が続いている。
	目　　黒	年末に向けての期待感はあるが、見通しは暗い。
	銀　　座	前月より売上状況は多少良くなっていると思われる。
サービス	廃棄物処理業	11月に入り景況は一段と悪化。廃棄物の総排出量が減少する中で、業者間のシェア争いが加わり、処理価格の低下を招いている。再生資源の市況も悪化している。
	自動車整備業	新車販売の悪化は自動車関連業界全てに悪影響をもたらしている。
	クリーニング業	クリーニングが必要な高価な衣料品の変わりに、簡単に家で洗濯できる、カジュアル衣料がもてはやされている。高価だが質の良い衣料品の復権を望む。
	複　写　業	印刷・複写関連のメーカーが減っている。市場規模に見合うまで整理、統合が進むとの見方が強い。多品種、少量、IT対応といった技術に対応できないメーカーは市場から撤退をせざるを得ない状況にある。また、複写業界については例年になく需要が低迷する中で、組合から脱退する事業者が相次いでいる。
	飲　食　業	客足は遠のき最悪の状況にある。年末年始の飲み会シーズンに期待したい。
	公衆浴場業	東京都より、クリーンエネルギー化と耐震補強に関する補助が得られるにもかかわらず、申請が少ない。
運　　送	貨物自動車運送業	景況に格差が生じており、一部には健闘している企業も見受けられる一方、廃業に至った組合員も出ている。
	港湾運送業	中国を中心とする輸出入コンテナの取扱量が大幅に減少しており、状況は悪化している。組合員はコスト削減に努めているが、収益の減少に追いつかない。
建　　設	管工事業	倒産組合員が発生し始めた。
	内装工事業	官民とも需要の減少は相変わらずであるとともに、受注単価の下落しており、厳しい状況は続いている。

平成21年度
組合法律〈労働法〉相談のご案内

本会では個別労働紛争を減少させることを目的に望ましい労働契約のあり方や、就業規則の変更等について弁護士による組合法律〈労働法〉相談を実施しています。

平成22年１月以降の相談日は下記のとおりです。事前予約制ですので、お早目にお申し込みください。

組合法律〈労働法〉相談

弁護士 伊藤（いとう） 昌毅（まさき） 先生
第一協同法律事務所　経営法曹会議常任幹事

平成22年
1月　14日（木）

2月　19日（金）

※平成21年度の組合法律〈労働法〉相談は
2月19日（金）で終了です。

留意事項

1．時　　間
いずれも午後１時30分から４時30分まで
〈１時間30分毎です〉
時間区分①１：３０～３：００
②３：００～４：３０

2．場　　所
東京都中小企業会館９階
東京都中央会情報課内「相談室」

3．相 談 料
無料
（会員組合及び会員組合所属組合員限定）

4．申込方法
必ず事前に電話・FAXで下記宛にお申し込み下さい。
お申し込みの際には、組合名・相談者名・電話番号・相談内容をお知らせください。
又、相談に必要な資料等をご持参していただく場合がございます。

5．申 込 先
東京都中央会　情報課
TEL 03-3542-0389
FAX 03-3545-2190

謹賀新年

城西個人タクシー事業協同組合

理事長　杉本秀雄

〒154-0016
世田谷区弦巻２－３０－１８
TEL：3429-0326　FAX：3429-9802

東京都砕石工業組合

理事長　金森芳男

〒190-0012
立川市曙町２－２６－１０
TEL：042-527-8881　FAX：042-528-0134

中ノ郷信用組合

理事長　近藤宏

〒130-0005
墨田区東駒形４－５－４
TEL：3622-7131　FAX：3622-6367

東京築地市場青果仲卸協同組合

理事長　増山春行

〒104-0045
中央区築地５－２－１
TEL：3541-8161　FAX：3544-1634

東京新木場木材商工協同組合

理事長　名倉敬世

〒136-0082
江東区新木場１－１８－６
TEL：3522-1122　FAX：3522-1124

東京金属印刷工業協同組合

理事長　中田正和

〒130-0002
墨田区業平１－２－６
本所ビル２階
TEL：3626-2411　FAX：3626-2502

東京都清涼飲料協同組合

理事長　阿部勲夫

〒112-0002
文京区小石川２－４－１７
TEL：3814-7641㈹　FAX：3814-7643

東京都自転車商協同組合

理事長　新井茂

〒101-0021
千代田区外神田３－１－８
TEL：3251-8446　FAX：5256-6820

謹賀新年

東京都正札シール印刷協同組合

理事長　小宮山　光　男

〒110-0014
台東区北上野２－２５－７
TEL：3844-8826　FAX：5828-8797

東京港港湾運送事業協同組合

理事長　中　山　正　男

〒108-0023
港区芝浦３－５－３８
港協会館
TEL：3452-3811　FAX：3798-1404

東京和服裁縫協同組合

理事長　釼　持　　博

〒162-0063
新宿区市ヶ谷薬王寺町５３
TEL：3358-0505　FAX：3358-0507

協同組合東京文具のれん会

理事長　鈴　木　康　夫

〒111-0053
台東区浅草橋１－３５－６
才喜ビル１階
TEL：5823-5580　FAX：6801-7740

関東プラスチック印刷協同組合

理事長　大　月　正　雄

〒110-0005
台東区上野３－２０－４
TEL：3832-0928　FAX：3833-6443

全国いか加工業協同組合

理事長　利　波　英　樹

〒113-0034
文京区湯島３－４７－８
TEL：3834-3731　FAX：3834-3735

東京合金鋳造工業協同組合

理事長　青　山　康　彦

〒104-0045
中央区築地２－７－１２
15山京ビル８階806号室
TEL：3542-4688　FAX：5565-0965

東京玩具製問協同組合

理事長　戸　所　正　敏

〒130-8611
墨田区東駒形４－２２－４
TEL：3829-2520　FAX：3829-2549

謹賀新年

東京印章協同組合

理事長　安部哲夫

〒101-0051
千代田区神田神保町２－４
TEL：3261-1017　FAX：3230-4159

東京湾遊漁船業協同組合

理事長　飯島正宏

〒140-0002
品川区東品川１－７－１
TEL：3471-7401　FAX：3458-6835

関東グラビア協同組合

理事長　田口　薫

〒130-0002
墨田区業平１－２１－９
あさひ墨田ビル２F
TEL：3622-1895　FAX：3622-1814

外国自動車輸入協同組合

理事長　安藤良一

〒156-0041
世田谷区大原２－１－１８
TEL：5355-6411　FAX：5355-6415

協同組合ユニバーサルワークネット

理事長　正寳新一郎

〒107-0052
港区赤坂４－６－３
シャトー佐和ビル301
TEL：6277-6950　FAX：6277-6951

東京都クリーニング商工業協同組合

理事長　溝口悦夫

〒112-0004
文京区後楽２－３－１０
日本クリーニングセンタービル２階
TEL：3813-4251　FAX：3813-4258

品川区リサイクル事業協同組合カムズ

理事長　三浦　隆

〒140-0005
品川区広町１－３－５
TEL：3779-9494　FAX：3779-3238

関東浴槽設備協同組合

理事長　浅井　勇

〒160-0023
新宿区西新宿７－１９－２０
TEL：3368-7795　FAX：3368-7797

謹賀新年

東京世田谷電設工業協同組合

理事長　狩野勝久

〒154-0023
世田谷区若林1－15－10
TEL：3412-5821　FAX：3412-5823

日本遊技機工業組合

理事長　井置定男

〒104-0031
中央区京橋1－2－5
京橋TDビル2F
TEL：3281-0012　FAX：3281-0016

花園街商業協同組合

理事長　萩原征男

〒160-0021
新宿区歌舞伎町1－1－10
TEL：3203-4660　FAX：3203-4660

協同組合東京問屋連盟

理事長　野島喜一郎

〒103-0002
中央区日本橋馬喰町1－11－1
TEL：3663-1661　FAX：3666-6001

日個連東京都営業協同組合

理事長　横山　勇

〒170-0002
豊島区巣鴨1－9－1
グランド東邦ビル
TEL：5976-9111　FAX：5976-9110

練馬測量業協同組合

理事長　太田正行

〒176-0012
練馬区豊玉北6－3－3
TEL：3948-2939　FAX：3948-4239

協同組合 小山教育産業グループ

理事長　小山甚一

〒150-0045
渋谷区神泉町1－1
TEL：5459-8820　FAX：5459-8824

回胴式遊技機商業協同組合

理事長　伊豆正則

〒110-0015
台東区東上野1－14－4
野村不動産上野ビル7F
TEL：3834-3855　FAX：3834-3875

謹賀新年

東京服装ベルト工業協同組合

理事長　森川雅雄

〒111-0032
台東区浅草4－49－8
TEL：3874-4792　FAX：3874-3670

企業組合エム・アール・シー・サービス

理事長　佐藤邦男

〒194-0202
町田市下小山田町3160
TEL：042-797-0275　FAX：042-797-0275

社会貢献事業協同組合

理事長　畑中稔

〒162-0846
新宿区市谷左内町5－8
TEL：5227-1174　FAX：6746-9224

三多摩管工事協同組合

理事長　松田英行

〒190-0023
立川市柴崎町5－11－23
TEL：042-525-4430　FAX：042-523-0566

葛西市場花き事業協同組合

理事長　三島勝治

〒134-0086
江戸川区臨海町3－4－1
TEL：5658-7031　FAX：5658-7032

東部電協適格協同組合

理事長　浦田修

〒135-0002
江東区住吉2－7－16
TEL：5600-8471　FAX：5628-2132

東京金銀器工業協同組合

理事長　石黒昭雄

〒110-0015
台東区東上野2－24－4
TEL：3831-3317　FAX：3831-3326

東京グラフィックコミュニケーションズ工業組合

理事長　小林博美

〒101-0061
千代田区三崎町2－10－11
TEL：3265-2714　FAX：3265-2718

謹賀新年

東京屋外広告美術協同組合

理事長　萩尾孝之

〒130-0014
墨田区亀沢1－17－14
TEL：3626-2251　FAX：3626-2255

東京都鍍金工業組合

理事長　姫野正弘

〒113-0034
文京区湯島1－11－10
TEL：3814-5621　FAX：3816-6166

日本百貨商業協同組合

理事長　佐野栄司

〒113-0034
文京区湯島2－28－6
TEL：3815-0100㈹　FAX：3815-5044

東京都生コンクリート工業組合

理事長　田村義孝

〒273-8503
千葉県船橋市浜町2－16－1
TEL：047-431-9211　FAX：047-431-9215

東京包装容器リサイクル協同組合

理事長　笠井仁志

〒107-0051
港区元赤坂1－1－18
TEL：3402-7460　FAX：3402-7522

東京税理士協同組合

理事長　多久島幹生

〒151-0051
渋谷区千駄ヶ谷5－11－1
東京税理士会館別館2階
TEL：5363-2011　FAX：5363-2008

東京ネームプレート工業協同組合

理事長　上原洋一

〒110-0012
台東区竜泉1－28－4
TEL：3874-6121　FAX：3875-0658

江戸川環境保全事業協同組合

理事長　宇田川猛彦

〒133-0061
江戸川区篠崎町3－1－11
TEL：3698-3960　FAX：3698-3961

謹賀新年

東京金物卸商協同組合

理事長　柏木征彦

〒103-0007
中央区日本橋浜町２－３７－８
TEL：3661-6061㈹　FAX：3661-6026

東京建築金物工業協同組合

理事長　木之瀬　茂

〒103-0007
中央区日本橋浜町２－３７－８
TEL：3661-6061㈹　FAX：3661-6026

東京都テント・シート工業組合

理事長　石川輝雄

〒104-0061
中央区銀座１－１８－２
TEL：3561-3319　FAX：3561-3318

東京都茶協同組合

理事長　小見山晴夫

〒105-0021
港区東新橋２－８－５
東京茶業会館
TEL：3431-6613　FAX：3431-6439

東京呉服専門店協同組合

理事長　石井善彦

〒103-0014
中央区日本橋蛎殻町１－３２－９
深山ビル5階
TEL：3668-5660　FAX：3668-5668

日本ダイカスト工業協同組合

理事長　加藤節夫

〒105-0011
港区芝公園３－５－８
機械振興会館511号室
TEL：3431-0566　FAX：3431-9762

東京都漬物事業協同組合

理事長　泰地　武

〒101-0021
千代田区外神田２－２－１７
共同ビル（万世）
TEL：3253-9744　FAX：3253-9755

新神田市場青果卸売協同組合

理事長　平　国秋

〒143-0001
大田区東海３－２－１
TEL：5492-4500　FAX：5492-4691

謹賀新年

東京都葬祭業協同組合

理事長　久保正数

〒113-0021
文京区本駒込３－３０－３
TEL：3941-4291　FAX：3941-4293

全互連冠婚葬祭中央協同組合

理事長　北村芳明

〒116-0013
荒川区西日暮里２－２７－４
シティ日暮里301号
TEL：3891-3140　FAX：3891-7633

東京都自動車事業協同組合

理事長　村松實

〒162-0065
新宿区住吉町１－１５
並木ビル７階
TEL：3357-0755　FAX：3357-0756

東京都タイル煉瓦工事工業協同組合

理事長　渡邉正幸

〒162-0843
新宿区市谷田町２－２９
TEL：5225-6466　FAX：5225-6477

東京都洋服商工協同組合

理事長　渡邊明治

〒162-0844
新宿区市谷八幡町１３
TEL：3269-7651　FAX：3269-7653

江戸川運輸施設協同組合

理事長　間野誠三

〒134-0086
江戸川区臨海町４－２－１
TEL：3878-3711　FAX：3878-3718

関東照明器具協同組合

理事長　鈴木久

〒101-0024
千代田区神田和泉町１－２－１２
TEL：3861-5173　FAX：3861-6606

東京都機械工具商業協同組合

理事長　斎藤保男

〒108-0014
港区芝５－１４－１５
TEL：3456-0831　FAX：3456-0525

人材の確保は ハローワークにお任せください！

費用無料

平成２１年１０月の都内ハローワークの求職者約２７万９千人に対して、求人数は約１６万３千人と大幅に求人が不足しております。また、新規学卒者の求人数も前年の同時期比で約半減する等厳しい状況です。人材の確保は、是非、ハローワークをご利用ください。

求人募集でハローワークを利用するメリットは

- ■ 信頼性のある求人情報として、多くの求職者の方に安心して応募いただいております。
- ■ 近隣のハローワークを含めた求人の公開やインターネットでの公開等多くの求職者の方にご覧いただけます。
- ■ 求職者の希望賃金など、豊富なデータを揃え、求人条件の設定や魅力ある求人票の作成等についてアドバイスを行っています。
- ■ 職業相談を行った後、適格な人材を紹介いたします。
- ■ 各種雇い入れ助成金制度等をご案内いたします。
- ■ もちろん、全てのご利用が無料です。

都内ハローワーク一覧

所　名	所　在　地	ＴＥＬ	ＦＡＸ	管 轄 地 域
飯田橋	〒112-8577 文京区後楽 1-9-20	03-3812-8609	03-3812-5095	千代田区、中央区、文京区、島しょ地区
上　野	〒110-8609 台東区東上野 4-1-2	03-3847-8609	03-3845-1792	台東区
品　川	〒106-0032 港区六本木 3-2-21	03-3588-8609	03-3589-3516	港区、品川区
大　森	〒143-8588 大田区大森北 4-16-7	03-5493-8609	03-3762-5050	大田区
渋　谷	〒150-0041 渋谷区神南 1-3-5	03-3476-8609	03-3476-8660	目黒区、渋谷区、世田谷
新　宿	〒160-8489 新宿区歌舞伎町 2-42-10	03-3200-8609	03-3200-8109	新宿区、中野区、杉並区
池　袋	〒170-8409 豊島区東池袋 3-5-13	03-3987-8609	03-3987-8699	豊島区、板橋区、練馬区
王　子	〒114-0002 北区王子 6-1-17	03-5390-8609	03-3911-8706	北区
足　立	〒120-8530 足立区千住 1-4-1　東京芸術ｾﾝﾀｰ７階	03-3870-8609	03-3870-8612	足立区、荒川区
墨　田	〒130-8609 墨田区江東橋 2-19-12	03-5669-8609	03-5600-6272	墨田区、葛飾区
木　場	〒135-8609 江東区木場 2-13-19	03-3643-8609	03-5245-8769	江戸川区、江東区
八王子	〒192-0904 八王子市子安町 1-13-1	042-648-8609	042-648-8613	八王子市、日野市
立　川	〒190-8509 立川市錦町 1-9-21	042-525-8609	042-524-3013	立川市、昭島市、小金井市、小平市、東村山市、国分寺市、国立市、東大和市、武蔵村山市
青　梅	〒198-0042 青梅市東青梅 3-12-16	0428-24-8609	0428-23-6786	青梅市、福生市、あきる野市、羽村市、西多摩郡
三　鷹	〒181-8517 三鷹市下連雀 4-15-18	0422-47-8609	0422-42-1726	三鷹市、武蔵野市、清瀬市、東久留米市、西東京市
町　田	〒194-0012 町田市中町 2-2-5　河原ﾋﾞﾙ２階	042-732-7397	042-729-4447	町田市
府　中	〒183-0045 府中市美好町 1-3-1	042-336-8609	042-362-7100	府中市、調布市、狛江市、多摩市、稲城市

求人のご予定・相談がございましたら次頁の連絡票にご記入のうえ、FAX願います。

ＦＡＸ送信

求人の予定・相談がありましたらＦＡＸでご連絡を！！

中途採用及び新規学卒者採用のご予定・ご相談がございましたら、ハローワークのご利用を是非ご検討いただき、下記の「求人情報連絡票」にご記入のうえ、ＦＡＸにてご連絡いただきますようご協力をお願いします。

求　人　情　報　連　絡　票

東京労働局職業安定部職業安定課　行　　ＦＡＸ：０３－３５１２－１５６５

貴社名	適用事業所番号
所在地	電　話
	ＦＡＸ
	Ｅ－mail
採用ご担当者	従業員数

採用予定　□障害者　□中途採用者	募集職種	採用人数	雇　用　形　態
			採　用　時　期
			正社員・契約社員・パート・その他
			すぐに　・　（　　）月頃
			正社員・契約社員・パート・その他
			すぐに　・　（　　）月頃

※障害者の雇用見込みについては、この欄にご記入ください。

採用予定（新規学卒者）	募集職種	採用人数	対　象　学　歴
			中学校　・　高等学校　・　大学等
			中学校　・　高等学校　・　大学等

この連絡票をご送付いただきましたら、具体的な求人情報等についてお伺いするため、管轄のハローワークからご連絡・訪問をさせていただきます。

経営フォーカス No.199

知財戦略の確立を

特許などの知的財産を保護し、活用する必要性はなにも大企業だけに限らない。厳しい不況下で、技術やノウハウの知的財産をテコに成長を図ろうとするなら、中小企業も知財戦略の確立は急務である。

㈱中小企業総合研究所
主席研究員
坂東　輝夫

まず、まったく相反する知財戦略を採っている中小企業２社の事例から見ていこう。

先端レーザー加工機の開発・製造を手がけるA社（東京都）は３年前に知的財産に関する戦略を変更し、自社で先端技術を開発しても特許を出願しないようにした。それまでは積極的に特許を取得していたので、180度の姿勢転換といえる。なぜか。同社は微細加工レーザーでは世界の先頭を走っているという自負を持っているが、このため特許を取得すると競合企業に技術的なヒントを与えてしまうから、それを恐れたというのだ。その後、新技術の８～９割で特許出願をしていないという。

これに対し、精密部品製造のB社（高松市）は特許を取得しないという従来の方針を変えて、昨年から積極的な特許取得作戦に打って出た。同社は下請け企業として部品の製造や組み立てで経験を積んできたが、その過程で新しい製造や加工の方法を考案することが多かった。ただ、それらの方法を特許として公開すると、類似の手法を同業者に真似される危険性があったためにあえて特許を出願していなかった。

しかし景気の低迷が長引き、下請けとしての受注が減り、売上高も激減するようになったため、自社開発の製品を特許で守りながら販売していく方針に切り替えた。戦略変更の第１弾として、昨年末にデジカメ用液晶製品の特許を出願した。

一方は技術の公開から非公開へ、他方は技術の非公開から公開へと、この２社は特許戦略ではまるで反対の姿勢転換を行った。A社は知的財産の優位性を柱に独自性を打ちたて、競合他社を一気に振り切ろうとしている。B社は優れた知的財産をテコに脱下請けを図る考えだ。採った戦略が逆方向とはいえ、どちらも知的財産を経営戦略上、積極的に活用していこうという点では一致している。両社の置かれた環境が異なる以上、その特許戦略が相反していても不思議ではない。

一口に知的財産（知財）といっても、その範囲は広い。技術から商標、デザイン、さらには音楽や映像のコンテンツまでをも含む。知財戦略とは、この

知的財産をいかに守り、活用していくかを企業の成長戦略の一環として捉えることを指す。では、なぜ今、知財戦略が重要になるのか。09年版の中小企業白書は「中小企業のイノベーション」をテーマに取り上げた。「中小企業がイノベーションに果敢に挑戦し、市場の創造と開拓に取り組んでいくことが、現下の厳しい経営環境の中で活路を開き、将来にわたる発展を遂げていく途ではないか」というのである。

確かに、長引く不況下では売り上げという量的な拡大を達成するのは難しい。商品開発、技術開発、市場開発、デザイン開発などのイノベーションを軸にした質的な経営展開が求められるようになっている。つまり、この厳しい環境では知的な工夫をこらすことが必要になっているが、それこそ知的財産を開発・蓄積し、それを活用していくということなのである。そのために、どういう戦略を構築するかが喫緊の課題になっている。

せっかく知的財産を厚くしても、それをうまく活用しないと、宝の持ち腐れになってしまう。知財の保護が完全でないと、マネされる恐れもある。国内ライバル企業の模倣は当然予想できるが、グローバル化が進んでいる現在、デザインやブランドを発展途上国企業に模倣されることも考えておかなければならない。特許をめぐる紛争もなかなか跡を絶たない。知財戦略の出番が待たれているのである。

しかし白書によると、たとえば特許取得の状態は大企業が77.0%なのに対し、中小企業は32.3%にとどまる（08年）。ヒットした商品に知的財産権（特許権以外に商標権や意匠権、著作権など）を取得していない割合を見ても、大企業が13.4%と低いのに、中小企業では45.3%にも達する。中小企業のヒット商品の半分近くが無権利状態に置かれていると見てもいい。

もちろん、上記の事例に見たように、特許を取得しないという知財戦略があってもいい。だから、白書が引用した数字だけを取り上げて、中小企業の知財戦略がお粗末だと言い切るのは危険かも知れない。とはいえ、中小企業はどこまで意識的に（つまり戦略的に）特許などの知財戦略を採っているのだろうか。実は、知財戦略に取り組もうとする場合、ヒトとカネと手間がかかる。ヒトと言っても、技術のわかる人が必要だから、中小企業ではなかなか集めにくい。

知的財産権を取得・維持するのにかかる費用もバカにならない。国内だけならともかく、海外（新興国も）での取得などを考えると、数千万円がかかる。加えて、手間の大変さ。中小企業が知財戦略に及び腰になってしまうのもムリのない話といえる。

既存市場を深堀り出来る環境なら、その姿勢も許されるだろうが、なにしろこの長期不況である。社内に眠る知的財産を利用しない手はない。しかも、大手との取引を進めるうえでも、中小企業の知的財産の厚さは有利になる。有形物に対して認められる財産権に関心を持つのは当然だが、カタチのない知財を掘り起こす作業も忘れてはならない。

「企業は人なり」。

東京しごとセンターでは、正社員での早期の再就職を目指している、意欲にあふれた求職者（30～54歳の正規雇用離職者）と新たな人材の確保をお考えの企業との出会いの場として、合同面接会を行っています。貴社の人材確保の手段として、ぜひお役立てください。

正社員獲得のチャンスです！

合同面接会の参加企業募集

もちろん参加無料

開催スケジュール
ご希望の職種がありましたら、ぜひご参加ください！

日程	時間	業種・職種等（予定）	申込締切日
2010年 1月28日（木）	（予定）13:00～16:00	不問	2010年 1月 6日（水）
2月16日（火）		未経験者積極採用企業	1月25日（月）
3月 1日（月）		不問	2月 5日（金）

この他にも 様々な事業体制で、企業のニーズにお応えしています。

ネクストジョブ
正社員を目指す30歳代の就職支援
正社員として、6ヶ月以上雇用した場合に**助成金が支給**されます。また採用後には職場訪問を実施し、職場定着・人材育成に関する相談に応じます。

女性再就職サポートプログラム
再就職を目指す女性の就職支援
企業での職場体験等により子育てや介護等で一度離職した女性の再就職を支援しています。

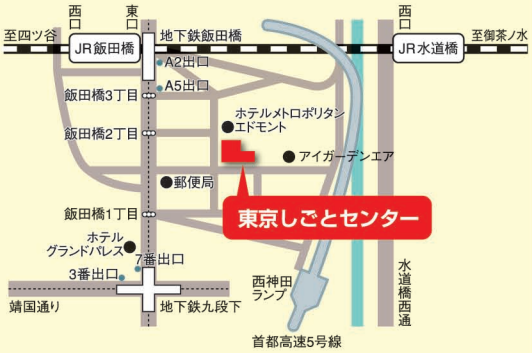
事業への参加お申し込み
TEL: **03-3234-1270**
東京都しごとセンター事業受託事業者　（株）パソナキャリア

事業に関するお問い合わせ
TEL: **03-5211-2803**
財団法人 東京しごと財団　中高年就業支援係

◉ 所 在 地／〒102-0072　東京都千代田区飯田橋３－１０－３
◉ 受付時間／ 平日：9～20時　土曜日：9～17時（日曜日・祝日・年末年始は除く）

■ 飯田橋駅から ◉JR中央・総武線「東口」より徒歩7分　◉東京メトロ東西線「A5出口」より徒歩3分
◉都営地下鉄大江戸線・東京メトロ有楽町線・南北線「A2出口」より徒歩7分
■ 水道橋駅から ◉JR中央・総武線「西口」より徒歩5分
■ 九段下駅から ◉東京メトロ東西線「7番出口」より徒歩8分
◉東京メトロ半蔵門線・都営地下鉄新宿線「3番出口」より徒歩10分

● 開催場所 ※東京しごとセンター内の教室で行います。



東京しごとセンター　http://www.tokyoshigoto.jp/

経営者の退職金制度を知っていますか？

本制度についてのお問い合わせ・お申し込みは

中小企業と地域振興をもっとサポート
独立行政法人
中小企業基盤整備機構

〒105-8453
東京都港区虎ノ門3-5-1　虎ノ門37森ビル
TEL 03-3433-7171（共済相談室）　FAX 03-5470-1542
URL http://www.smrj.go.jp/

キリトリ線

小規模企業共済の資料を請求します。（ＦＡＸにてお願いします）

住　所・〒　　TEL

お名前（カタカナでご記入下さい。）

資料請求券

機関

外国人研修・技能実習制度に係る職業紹介責任者講習会受講のおすすめ

ー東京都中央会ー

入管法が改正され、団体監理型として事業協同組合等が実施している外国人研修・技能実習制度については、現在の研修生及び技能実習生という区分がなくなり、平成22年7月1日以降は、1年目から技能実習生として取り扱われます。

このため、従来の「外国人研修・技能実習制度」が「外国人技能実習制度」に変更されることに伴い、当該事業を実施している事業協同組合等の定款に規定されている「組合員のためにする外国人研修生共同受入事業」を、「組合員のためにする外国人技能実習生共同受入事業」に変更することが必要となります。

さらに、以前より「技能実習制度推進事業運営基本方針（厚生労働大臣公示）」において、「技能実習の予定のある研修生を国外から受入れ企業等にあっせんすることは、職業安定法上の職業紹介事業に該当する」と明記されておりましたが、この度、法務省にて意見募集が行われた「技能実習生の入国・在留管理に関する指針（案）」（同省入国管理局）においても、「監理団体が技能実習生と実習実施機関との間における雇用契約の成立をあっせんする場合には、職業安定法等に規定する職業紹介事業に該当し、職業紹介事業の許可等が必要」と明記されました。

これらのことから、現在、外国人研修生共同受入事業を実施している組合及び今後同事業を実施する事業協同組合等は、職業紹介事業の許可又は届出とともに、「外国人技能実習生受入れに係る職業紹介事業」を、組合の事業として追加し、定款に規定することが併せて必要となります。また、職業紹介事業の許可又は届出の申請の際には、職業紹介責任者の設置が要件とされていることから、「職業紹介責任者講習会」を受講することが急務と言えます。

現在、この「職業紹介責任者講習会」は、厚生労働省が指定する「社団法人・全国民営職業紹介事業協会（民紹協）」及び「社団法人・日本人材紹介事業協会（人材協）」の2団体のみが実施しており、両団体が東京都内で本年度3月までに実施する講習会は、下記日程表のとおりとなっております。外国人研修生共同受入事業を実施する事業協同組合等におかれましては、申し込み方法等について、両団体のホームページ等でご確認のうえ、担当者を是非受講させることを強くおすすめします。

＜社団法人・全国民営職業紹介事業協会（民紹協）HP＞
http://www.minshokyo.or.jp/

＜社団法人・日本人材紹介事業協会（人材協）HP＞
http://www.jesra.or.jp/

なお、東京都中小企業団体中央会といたしましては、平成22年2月22日（月）に、本年度第2回目となる「改正入管法普及研修会」を開催し、職業紹介事業の許可・届出等についても、窓口である東京労働局の担当者よりご説明いただく予定です（本研修会につきましては、改めてご案内いたします。）。また、定款変更の手続き等に関しましては、関係行政庁との調整が済み次第、貴組合の巡回担当者等を通じ、ご案内する予定です。

職業紹介責任者講習会日程

【社団法人 全国民営職業紹介事業協会（民紹協）】

＜東京会場＞

会　　場：中野サンプラザ13F「コスモルーム」（中野区中野４－１－１）

開 催 日：平成22年１月14日（木）＜受付中＞
平成22年１月28日（木）＜受付中＞
平成22年２月25日（木）＜受付中＞
平成22年３月18日（木）＜１月18日（月）午前10時受付開始＞
平成22年３月25日（木）＜１月25日（月）午前10時受付開始＞
＜但し、定員になり次第締切＞

【社団法人日本人材紹介事業協会（人材協）】

＜東京会場＞

開 催 日：平成22年２月24日（水）

会　　場：国連大学・UNハウス（東京都渋谷区神宮前５－53－70）

申込締切：平成22年２月３日（水）

＜申込受付中。但し、定員になり次第締切＞

【本件に関する問合わせ先】
東京都中小企業団体中央会　労働課
電話03－3542－0388（直通）

組合会計相談コーナー

公認会計士 松 澤　修 No.472

利用分量配当の計上

Q

協同組合において、事業別損益計算の結果、経済的事業に事業利益が計算された場合には、その事業利益のうち、組合と組合員との取引によって生じた事業利益の範囲において、組合と組合員の取引高に応ずる利用分量配当が行われ、税務上もこの利用分量配当の損金算入を認めているとのことですが、その税務上の手続きはどうなっているのでしょうか。

A

協同組合における経済的事業は、組合員の経済活動を助成することを目的とし、組合員を対象として事業活動を行い、組合自体が多額の利益を稼得することを目的とするものではない。したがって、組合員を対象とする事業活動により大幅な事業利益が計上された場合には、組合員から徴収した取扱手数料が過大であった結果であるから、これを組合員に取扱った利用量に応じて払戻す利用分量配当を行うこととしている。

この利用分量配当は、損益計算書に事業利益として計算された金額の範囲において、剰余金処分案に利用分量配当として計上し、この金額は税務申告書において損金に算入される。この利用分量配当は、利用分量に応ずる利益の配当であるから、損益計算書に配当するための事業利益が計算されていなければならない。さらに、剰余金処分案に計上されるためには、組合の各種事業の損益を通算して、配当に充てうる未処分利益が計算されていることが要件となる。剰余金処分案における前期繰越利益が多額にあって、その事業年度の所得金額を超えて利用分量配当が計上された場合には、その超過分の金額は損金に算入されず、出資配当として取り扱われる。

利用分量配当の対象となる経済事業に組合員以外の員外者の利用がある場合には、その員外者との取引による事業利益を取引高によって按分排除し、組合員との取引に基づく事業利益のみが利用分量配当の対象となる事業利益となる。

利用分量配当は協同組合に認められる配当として、剰余金処分案に計上されることとなるが、その剰余金処分に関しては、組合法上にその処分についての規制があり、具体的には、組合定款においてその処分の細目が定められている。その定款によれば、組合に剰余金が生じた場合には、まず利益準備金・特別積立金・教育情報費用繰越金を留保し、その後でなければ、出資配当及び利用分量配当は計上できないこととなっている。

このように、利用分量配当は、損金経理によらず、剰余金処分案に計上され、しかもこの金額を税務上損金に算入するためには、税務申告書別表4「所得の金額に関する明

細書」において、減額処理の手続きを行なわなければならない。

その手続きとして、まず法人税申告書別表9「協同組合等の事業分量配当等の損金算入に関する明細書」において、利用分量配当の分配の基準を明らかにして、利用分量配当の金額を明記し、その金額を別表4「所得の金額に関する明細書」の減算欄に移記することにより損金に算入することが認められる。

■ 参考資料

（事業分量配当の対象となる剰余金）

■ 基通（法）14−2−1

法第60条の2第1項第1号（事業分量分配金）に規定する事業分量に応ずる分配は、その剰余金が協同組合等と組合員その他の構成員との取引及びその取引を基礎として行われた取引により生じた剰余金から成る部分の分配に限るのであるから、固定資産の処分等による剰余金、自営事業を営む協同組合等の当該自営事業から生じた剰余金のように組合員その他の構成員との取引に基づかない取引による剰余金の分配は、これに該当しないことに留意する。

（注）事業分量配当又は従事分量配当に該当しない剰余金の分配は、組合員等については配当に該当する。

平成21年度 第4四半期
組合会計・法律相談のご案内

本会では、専門家による組合運営に関わる会計ならびに法律の特別相談を実施しています。平成21年度第４四半期（平成22年１月～３月）の相談日は下記のとおりです。事前予約ですので、お早目にお申し込みください。

なお、原則として相談日は金曜となっております

会計相談

公認会計士 松澤（まつざわ） 修（ただす） 先生

- 1月 29日（金）
- 2月 12日（金）
- 3月 5日（金）／12日（金）／19日（金）

法律相談

弁護士 鈴江（すずえ） 辰男（たつお） 先生

第一東京弁護士会所属・東京都弁護士協同組合専務理事

- 1月 22日（金）
- 2月 26日（金）
- 3月 26日（金）

留意事項

1．時　　間
いずれも午後１時30分から４時30分まで〈１時間毎です〉
時間区分①１：３０～２：３０
②２：３０～３：３０
③３：３０～４：３０

2．場　　所
東京都中小企業会館９階
東京都中央会情報課内「相談室」

3．相 談 料
無料（会員組合限定）

4．申込方法
必ず事前に電話・FAXで下記宛にお申し込み下さい。
お申し込みの際には、組合名・相談者名・電話番号・相談内容をお知らせください。

5．申 込 先
東京都中央会　情報課
TEL 03-3542-0389
FAX 03-3545-2190

TOPICS

働き方を見直すいきいき職場を応援！
ワークライフバランスフェスタ東京 2010 が開催されます

「国民一人ひとりがやりがいや充実感を感じながら働き、仕事上の責任を果たすとともに、家庭や地域生活などにおいても、子育て期、中高年期といった人生の各段階に応じて多様な生き方が選択・実現できる社会」（内閣府ワークライフバランス憲章より）

少子高齢化が急速に進む中で、企業には従業員の仕事と子育ての両立を支援する取り組みが求められています。2005 年 4 月には次世代育成支援対策推進法が施行され、事業主は従業員の両立支援策など次世代育成支援のための行動計画を策定することとされました。

一方、企業においても、仕事と生活の調和（ワークライフバランス）という考え方への関心が高まってきています。

東京都では、従業員が仕事と生活を両立しながら、いきいきと働き続けられる職場の実現に向けて優れた取り組みを実施した中小企業を「東京ワークライフバランス認定企業」として選定しております。

このたび、今年度の認定企業 10 社を認定するとともに、ワークライフバランス等、働き方の見直しについて社会的機運の醸成を図るため、平成 22 年 2 月 9 日（火）に東京国際フォーラムにて「ワークライフバランスフェスタ東京 2010」を開催します。認定企業の取組内容の紹介や認定状授与式のほか、積極的に取り組む企業の人事労務担当者に取組体験談を語っていただくパネルディスカッションも予定されています。経営者の方にも働いている方にも必見のイベントです。是非お越しください。

ワークライフバランスフェスタ東京2010開催概要

開催日時　平成 22 年 2 月 9 日（火）
10 時 00 分～17 時 00 分
※入場無料

会　　場　東京国際フォーラム展示ホール 2
（千代田区丸の内三丁目 5 番 1 号）

主な催事
- 「平成21年度東京ワークライフバランス認定企業」認定状授与式
- 記念講演「生島流　人生のバランス」
  生島ヒロシ氏（フリーアナウンサー）
- パネルディスカッション「ワークライフバランスの経営メリット」
  進行：酒井ゆきえ氏（フリーアナウンサー）
  パネリスト：小室淑恵氏
  （㈱ワーク・ライフバランス　代表取締役社長）
  萩原謙一郎氏
  （コクヨ㈱人材開発部部長）
  上原真弓氏
  （㈱インデックス　労務部門チームリーダー　社会保険労務士）

主　　催　東京都
共　　催　子育て応援とうきょう会議
後　　援　東京労働局、東京都中小企業団体中央会、東京商工会議所他

ワークライフバランスフェスタ東京2010
公式ホームページ **http://www.WLB-TOKYO.jp**

無料職業紹介所を開設しています！

求人・求職にご活用ください!!

東京中央会では、事業協同組合等の事務局体制の整備・充実強化をより効果的なものにするため、求人・求職の紹介・あっせんなどを行う「中央会無料職業紹介所」を開設しています。

求人（中小企業組合）及び求職者（中小企業組合士等）の利便性の向上、組合が必要とする労働力の確保、雇用の安定に向け、以下のような業務を行っています。是非、ご活用ください。

1）求　人　情　報　の　収　集

2）求職者への求人情報の提供等

なお、求人・求職の申込み手続きは、次のとおりです。

求人の申込みのときは

①当紹介所に備えた「求人票」に記入

②求人票の提出（ＦＡＸ・郵送　可）

求職の申込みのときは

①本人が直接来会

②当紹介所に備えた「求職票」に記入

③求職票の提出（代理での申込み　不可）

組合の理事長様へ

当紹介所では、組合職員の求人情報を収集しています。
皆様からの求人情報のご提供をお待ちしております。

求　職
（中小企業組合士の認定を受けた者又は組合事務局において 5 年程度の実務経験を有する概ね 65 歳以下の者）

試験・面接・採用
（雇用契約）

求　人
（本会の会員である中小企業組合）

求職申込　求人紹介　結果報告　　求職紹介　求人申込

人材募集

東京都中小企業団体中央会
（職業紹介機関）

連　携

組合士協会　　事務局長協会

※中小企業組合士とは、中小企業組合の事務局に従事する役職員等の方が、その職務の遂行に必要な知識に関する試験を行い、合格者の中から一定の実務経験を持つ方に対し与えられる称号で、中小企業庁の後援も得て実施している制度です。

※当紹介所の利用は全て無料です。

申込み・問合せ　東京都中小企業団体中央会　労働課
東京都中央区銀座 2-10-18　中小企業会館８階
（直通）03-3542-0388　（FAX）03-3545-2190

謹賀新年

京葉陸運事業協同組合

理事長　小林充男

〒133-0065
江戸川区南篠崎町２－２７－１０
TEL：3677-1571　FAX：3677-1574

東京廃棄物事業協同組合

理事長　渡邊省吾

〒169-0075
新宿区高田馬場１－３４－１４
山崎ビル5階
TEL：3232-6249　FAX：3232-7004

東京建具協同組合

理事長　塚田義信

〒101-0042
千代田区神田東松下町４２
TEL：3256-6576　FAX：3256-0790

日本電動式遊技機工業協同組合

理事長　里見治

〒110-0005
台東区上野１－１５－４
TEL：3833-3330　FAX：3833-3332

東京精密工具協同組合

理事長　沼田智秀

〒114-0052
大田区蒲田５－４５－６
パラスト蒲田304
TEL：3730-8585　FAX：3730-8118

東京木材問屋協同組合

理事長　吉条良明

〒136-0082
江東区新木場１－１８－８
TEL：5534-3111　FAX：5534-7711

武蔵野住宅事業協同組合

理事長　秋元春平

〒180-0013
武蔵野市西久保１－３９－５
TEL:0422-36-0502　FAX：0422-52-0376

東京都板金工業組合

理事長　宮澤秀幸

〒174-0051
板橋区小豆沢２－２７－９
TEL：5915-6333　FAX：5915-6334

謹賀新年

東京鍼灸マッサージ協同組合

理事長　政岡一男

〒141-0031
品川区西五反田７－２２－１７
TOCビル８F
TEL：5745-9960　FAX：5745-9961

東京都弁当協同組合

理事長　岩田東一

〒103-0016
中央区日本橋小網町４－４
カネカビル２階
TEL：3669-1464　FAX：3669-1465

東京大田市場青果卸売協同組合

理事長　宮本浩章

〒143-0001
大田区東海３－２－１
TEL：5492-3000㈹　FAX：5492-3479

東京都環境保全協同組合

理事長　武藤猛

〒104-0061
中央区銀座１－２７－８
セントラルビル1002
TEL：3538-0422　FAX：3538-0423

マンションリフォーム協同組合

理事長　山岸純一

〒151-0053
渋谷区代々木２－２３－１
ニューステイトメナー709号
TEL：5388-6504　FAX：5388-6676

西東京医師協同組合

理事長　関孝和

〒190-0023
立川市柴崎町３－１６－１１
TEL：042-524-6411　FAX：042-524-6599

東京スクリーン・デジタル印刷協同組合

理事長　川村幹夫

〒111-0056
台東区小島２－１４－５
毛利ビル402号
TEL：3865-8725　FAX：3865-8724

協同組合東京畳工事同志会

理事長　吉藤正彦

〒104-0031
中央区京橋２－１１－５
TEL：3567-6469　FAX：3567-6470

謹賀新年

関東ゴルフ会員権取引業協同組合

理事長　大塚重昭

〒101-0043
千代田区神田富山町1－3
金陽神田ビル5階
TEL：3256-6064　FAX：3256-1235

東京都消防設備協同組合

理事長　渡辺瑞夫

〒110-0016
台東区台東4－23－10
ヴェラハイツ御徒町401
TEL：5816-5119　FAX：5816-5433

朝日新聞販売協同組合

理事長　小倉真寿雄

〒104-0045
中央区築地4－5－14
TEL：3544-1651㈹　FAX：3544-0841

三多摩室内装飾事業協同組合

理事長　新井信一

〒190-0022
立川市錦町1－8－5
イーグル立川403
TEL：042-525-4623　FAX：042-527-2155

東京建設重機協同組合

理事長　鶴岡武

〒104-0028
中央区八重洲2－7－9
相模ビル4階
TEL：3281-3838　FAX：3281-3837

東京多摩青果物商業協同組合

理事長　横山武夫

〒203-0043
東久留米市下里6－4－1
TEL：0424-75-4023　FAX：0424-72-8083

東京洋装雑貨工業協同組合

理事長　後藤安次

〒111-0056
台東区小島1－11－12
TEL：3851-3685　FAX：3863-4606

東京都畳材料商業協同組合

理事長　宮澤和人

〒140-0002
品川区東品川3－21－15
TEL：3472-8740　FAX：3450-0633

謹賀新年

関東切削工事業協同組合

理事長　松　村　健　司

〒130-0012
墨田区太平4－5－16
明治屋ビル3階302号室
TEL：5610-3071　FAX：5610-3072

東京都化粧品装粧品小売協同組合

理事長　竹　守　要　平

〒103-0004
中央区東日本橋2－10－5
TEL：3861-2595　FAX：3861-2597

東京港運事業協同組合

理事長　河　野　剛　雄

〒103-0025
中央区日本橋茅場町2－8－4
TEL：3667-5975　FAX：3664-1267

東京都電機商業組合

理事長　関　山　一　郎

〒113-0034
文京区湯島3－6－1
TEL：3831-9684　FAX：3831-5545

日本金属工事業協同組合

理事長　宇津野　和　俊

〒110-0016
台東区台東1－6－6
古茂田第一ビル301
TEL：3831-2981　FAX：3831-2982

協同組合ビジネス・フォーラム

理事長　根　本　照　夫

〒101-0051
千代田区神田神保町2－4
水戸興産ビル5F
TEL：5276-5361㈹　FAX：5276-6110

東京壜容器協同組合

理事長　今　井　一　夫

〒104-0033
中央区新川1－3－7
TEL：3551-5238　FAX：3551-5981

浦安鐵鋼団地協同組合

理事長　関　根　宏　一

〒279-0025
千葉県浦安市鉄鋼通り2－1－6
TEL：047-350-5311　FAX：047-350-5316

謹賀新年

東京都豆腐商工組合

理事長　柳本恵三

〒101-0054
千代田区神田錦町3－11
TEL：3294-5621　FAX：3294-7353

日本革類卸売事業協同組合

理事長　川村洋三

〒111-0042
台東区寿1－17－10
21プラザ・ヤマヤ
TEL：3845-9210　FAX：3845-9211

東京管工機材商業協同組合

理事長　小泉久則

〒101-0032
千代田区岩本町1－4－3
KMビル
TEL：3866-9543　FAX：3851-7354

東京都コンクリート製品協同組合

理事長　髙村愼一

〒101-0052
千代田区神田小川町1－8－3
小川町北ビル9階
TEL：3526-7301　FAX：3526-7302

東京カットグラス工業協同組合

理事長　小林淑郎

〒136-0071
江東区亀戸2－9－6－101
TEL：3681-0961　FAX：3681-1422

東京都学校給食パン協同組合

理事長　宮崎光夫

〒171-0051
豊島区長崎1－18－2
TEL：3554-2544　FAX：3554-2496

東京洋食器商業協同組合

理事長　捧　永世

〒103-0013
中央区日本橋人形町2－25－2
TEL：3666-8755　FAX：3668-2649

全日本爬虫類皮革産業協同組合

理事長　池上純平

〒111-0042
台東区寿1－17－10
21プラザ・ヤマヤ
TEL：3845-9210　FAX：3845-9211

謹賀新年

東京魚商業協同組合

理事長　大武　勇

〒104-0045
中央区築地5－2－1
TEL：3541-7415　FAX：3546-7862

目黒薬業協同組合

理事長　大島耕一

〒152-0004
目黒区鷹番3－11－9
TEL：3712-5225　FAX：3760-8078

東京紳士服専門店協同組合

理事長　森　和夫

〒101-0025
千代田区神田佐久間町2－8
TEL：3861-8961　FAX：3861-8963

五反田文化会館協同組合

理事長　藤岡康輝

〒141-0031
品川区西五反田1－32－2
TEL：3491-4010　FAX：3491-4010

ゴムアスファルト防水工事業協同組合

理事長　安藤　清

〒151-0053
渋谷区代々木1－11－2
TEL：3320-2020　FAX：3320-2024

東京味噌醤油商業協同組合

理事長　藤田利久

〒101-0025
千代田区神田佐久間町3－37
TEL：3851-8201㈹　FAX：3851-8220

東京都ラベル印刷協同組合

理事長　弓納持　昇

〒111-0051
台東区蔵前4－16－4
TEL：3866-4561　FAX：5821-6443

高尾商業協同組合

理事長　町田照良

〒193-0844
八王子市高尾町2256
TEL：042-661-0028　TEL：042-664-1971

謹　賀　新　年

多摩住環境センター協同組合

理事長　友　野　弘　記

〒193-0822
八王子市弐分方町273－2
TEL：042-651-1021　TEL：042-651-1534

ニュータウン設備機器協同組合

理事長　久　嶋　達　也

〒191-0033
日野市百草296－1
TEL：042-592-5599　TEL：042-591-1143

東京返本加工協同組合

理事長　工　藤　裕　樹

〒349-0131
埼玉県蓮田市根金1464－1
出版共同流通株式会社蓮田センター内
TEL：048-767-1820　FAX：048-767-1821

月島もんじゃ振興会協同組合

理事長　村　田　耕　作

〒104-0052
中央区月島1－8－1－103
TEL：3532-1990　FAX：3532-2090

東京紙器工業組合

理事長　北　原　茂　樹

〒130-0005
墨田区東駒形1－16－1
TEL：3624-2683㈹　FAX：3624-7184

東京事務用品納入協同組合

理事長　森　静　雄

〒103-0001
中央区日本橋小伝馬町16－2
TEL：3667-7853　FAX：3639-4949

東京再生ゴム資材協同組合

理事長　山　下　文　三

〒116-0014
荒川区東日暮里2－26－15
TEL：3801-3181　FAX：3801-0006

城南運送事業協同組合

理事長　植　田　昌　宏

〒143-0006
大田区平和島5－11－1
TEL：3765-0151～4　FAX：3768-2701

謹賀新年

足立医師協同組合

理事長　田澤公基

〒123-0841
足立区西新井7－13－4
TEL：3896-2211　FAX：3896-2212

ロンプルーフ防水事業協同組合

理事長　大澤孝至

〒130-0021
墨田区緑4－15－3
ロンシールビル1階
TEL：5600-4036　FAX：5600-4037

東京都自動車整備商工組合

理事長　坂本浅喜與

〒151-0071
渋谷区本町4－16－4
TEL：5365-3611　FAX：5365-9222

東京冷凍空調事業協同組合

理事長　沖原正宜

〒105-0003
港区西新橋1－16－3
第1東洋海事ビル8F
TEL：5511-0075　FAX：5511-1061

東京都トラック運送事業協同組合連合会

会長　植田昌宏

〒160-0004
新宿区四谷3－1－8
東京都トラック総合会館内
TEL：3359-4168　FAX：3359-6310

東京都火災共済協同組合

理事長　飯島玲光

〒104-0061
中央区銀座2－10－18
TEL：3542-0271　FAX：3545-8606

東京眼鏡販売店協同組合

理事長　片山敬三

〒103-0027
中央区日本橋3－3－5
新日東ビル6階
TEL：5203-1661　FAX：5203-1663

アセアン市場開発事業協同組合

理事長　堀内綱男

〒103-0007
中央区日本橋浜町3－35－5
オフィス30　602号
TEL：5652-6008　FAX：5652-6009

中小企業団体

事務局長協会だより

中小企業団体事務局長協会　会長
東京スポーツ用品工業協同組合　　宇都宮　幸正

年頭の挨拶

新年あけまして、おめでとうございます。旧年中は中小企業団体事務局長協会並びに会員及び会員組合に対し、格別なご指導ご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、昨年はリーマンショック以降、経済・金融・雇用など様々な問題局面で先行き不透明なまま推移しましたが、後半からは、政府の経済対策の効果なのか、足元の景気がやや持ち直したかに見えました。しかし、中小企業の実態は依然として回復の兆しが見えず、価格競争による物価の下落をはじめ、企業収益の悪化、賃金の引下げ、雇用の減少等によりデフレスパイラル状態に陥り、大きな不安要素を抱えている状況です。

政治の面では、細川政権以来の本格的な政権交代が行われました。我が国では政権交代後の引継ぎの経験がほとんどないため、充分な制度対応が当然のことながら出来ていません。米国での政権交代では、新政権の移行チームによって引継作業が行われ、大統領が就任する頃には、前政権が過去にどの様な経緯で事態が推移したか等新政権が理解した上で、政策の立案、変更が行われると聞いています。

ところが我が国では一政党時代があまりにも長期だったため、引継ぎに関する制度がほとんど整備されていなくて、今回の引継ぎのように与えられた時間が極めて短い。そのうえ新政権は、前政権との制度の違いや不備な点を明示し、マニフェスト通りに実行しようとするあまり、多くの分野で混乱を引き起こしているのが現況です。しかし、先般終了した事業仕分け作業は、どんな批判があろうともぜひ継続して頂き、国民に知らしめて頂きたい。新政権が過去のしがらみを絶つことは、一種の「特権」ではないかと思います。ただ問題は目標ばかり打ち出し、確固たる政策やビジョンが読みとりにくいことにあると思います。

さて、ここで私の所属組合ですが、組合はここ数年、組合員の脱退が続いています。その理由の多くが、景気低迷の影響により事業の転業・廃業に陥ることにあり、この様な状態で、組合の主たる収入である賦課金の増額もかなわず、組合運営に大層苦慮している現状です。また、関連のスポーツ業界も少子高齢化、スポーツ時間の減少、スポーツ離れ等による需要不振が続いており、当然のことながら組合員メーカーもこのことを放任している訳ではなく、それぞれ関係スポーツ団体に対し独自の広報活動を行い、需要拡大に努めていますが、なかなか成果があがってきません。さらに逆風とも思えることが発生しています。

その一つは2016年オリンピック東京開催にむけての招致が失敗に終わり、リオデジャネイロに決定したことは、期待が大きかっただけに残念でなりません。

その二は、他の国々よりは少ないとは言え、死者まで出している新型インフルエンザの流行です。感染の懸念から運動会や各種スポーツ大会の中止や延期、あるいは国民体育大会や六大学野球関係者も感染拡大防止に躍起となって、種々対策をとっております。しかしながら、需要増大に対して逆風が吹き荒れ、さまざまな問題に対し新しい施策が早急に求められます。

さて高齢者社会を迎え「健康志向」が顕著となり、健康維持のためにスポーツに親しむ人が増えています。その取組むスポーツには、ウォーキング、ランニング、ジョキング、ダンス、水泳、ハイキング、山歩き、等々が挙げられます。健康維持にはこれらをはじめとして、ご自分の体力に見合った運動を、継続することが望まれています。

ある新聞紙面に「平均寿命と健康寿命」ついて記されていました。平均寿命は健康寿命とは異なり、健康寿命とは世界健康機関（WHO）が提唱した指標で、それは平均寿命から要介護となった期間を差し引いた寿命、とありました。WHOによる日本人の平均寿命が2006年の調査で、男・79才、女・86才、健康寿命は2003年の調査で男・72才、女・78才とあり、その差が男7年、女8年となっています。この差を減し、平均寿命と健康寿命が等しくなるべく、継続的にスポーツを通じ、体力維持に努め、要介護期間を出来る限り少なくし、健康な期間をより永く維持して行きたいものです。

終わりに、当会の現況についてご報告させて頂きます。厳しい経済環境が会員組合にあっても直接影響を受けており、組合員数の減少、事務局の縮少等に反映しています。これらを防ぐためには、事務局長一人一人の取り組みや努力だけでは到底成し得ないのが実状と思われます。

このなか、当会では、会員同士の相互扶助の精神と共同の力をもって、期首予定の事業は、ほぼ順調に推移しております。なかでも講演会、研修会といった勉強会を中心に実施され、会員各組合の運営に少しでも役立つべく努めております。

今後とも関係団体の皆様のご指導、ご支援の程お願い申し上げるとともに、本年の東京都中小企業団体中央会並びに関係団体のご発展をお祈り申し上げます。

東京都 組合士協会レポート

東京都中小企業組合士協会　会　長
東京食肉業務用卸協同組合　事務長　松　崎　辰　夫

No.309

新年明けましておめでとうございます。

平成22年の新春を迎えるにあたり心からお喜び申し上げますとともに、一言ご挨拶を申し上げます。

旧年中は、東京都中小企業組合士協会に対しまして、格別のご指導、ご協力をいただきありがとうございました。本年もよろしくお願い申し上げます。

さて、最近の我が国経済をみますと、“戦後最悪・最大の経済危機”と言われる厳しい情勢にありましたが、企業の在庫調整の進展や政府の経済対策の効果などもあって、景気は持ち直しの動きが見られる状況です。しかしながら雇用情勢など、先行き不透明な面もあり、特に中小企業については依然として厳しい状態が続いております。

このような現況の下で、中小企業が諸課題に対応し持続的発展を図っていくには、個々の中小企業の自助努力もさることながら、これまで以上に中小企業組合等の連携組織を活用して、新たな活路を見出していくことが求められています。

組合士協会の新規事業について触れますと、「中小企業及び組合に対する助成金・補助金の研究」については、会員の中から５人の委員を選んで「組合補助金研究会」を２回開催し、中小企業及び組合に対する助成金・補助金の上手な活用方法について活発に討議しました。その結果、数多くある補助金の中からタイムリーな補助金のテーマとして「中小企業緊急雇用安定助成金申請の仕方」をとりあげ、全会員を対象として昨年11月27日に研修会を開催し、多大な成果を上げることができました。委員の皆さんのご苦労が報われたと思います。

また、全国中小企業団体中央会の委託事業で、東京都中小企業団体中央会が実施する「外国人研修・技能実習制度適正化指導事業」については、当協会が協力して組合士４名を専門家として推薦しました。業務内容としては、“適正化指導事業チェック表”に基づいて中央会職員とともに巡回調査を実施して現状の把握などを行い、報告書にまとめる予定です。

次に、全国中小企業組合士協会連合会についてご報告いたします。全国組合士連合会の通常総会に併せて開催された「中小企業フォーラム2009」では、立教大学大学院ビジネスデザイン研究科准教授の小島貴子氏が、“組織におけるキャリア開発とは？”をテーマに、キャリア開発には未来のなりたい自分のイメージを持つことが大切であり、そのためには何が必要か等について講演が行われました。その後、３班に分かれたグループ討議では、“中小企業を取り巻く組織運営上の隘路と対応策を考える”を共通テーマとして、第１班は花巻機械金属工業団地専務理事の似内裕司氏の事例発表を踏まえ、事務局体制、財政基盤、意識の変化など組合事務局の抱えている問題について討議が行われました。第２班は北海道中小企業組合士会会長の田中猛氏よりの事例発表後、各都道府県組合士(協)会の抱えている隘路、今後の展望について討議が進められました。第３班は大阪府中小企業団体中央会支援課長の和田貴幸氏の事例発表後、組合士（協）会担当者より運営上の隘路、組合士のPR方法、会員についての課題など、意見交換が行われました。

また、全国組合士連合会では昨年度に引き続き「組合士活路実現化行動委員会」を組織して、中小企業庁担当課のご指導のもとに、組合士要綱、実施要領の改正について話を進めております。さらに、全国中央会が主催し、全国組合士連合会が協力して昨年まで３回にわたり、「組合士スキルアップ研修会」を開催してまいりました。この研修会は中小企業組合の事務局運営に携わる「中小企業組合士」等を対象に“総合的な組合支援エキスパート”を養成することを目的とし、しいては員外監事としての役割をこなし得る資質を身につけていくことにあります。

一方、東京都中小企業団体中央会では、中小企業組合士制度の普及と活用を図るため、無料職業紹介を行い、実績を上げております。この事業は、兵庫県中小企業団体中央会でも行われ、また、京都府中小企業組合士協会では、独自の方法で職業紹介を行っております。

なお、ブロック協議会（東北、北海道、関東甲信越静、中四国、近畿、九州）では、各地区で活発な講習会、研修会を行っております。

本年も中小企業にとって大変困難な企業経営が予想されますが、会員各位におかれましては、中小企業の隘路克服のため、一層奮闘して頂きますようご期待しております。

本協会といたしましても、組合士の役割の重要性を改めて自覚するとともに、今後とも会員の皆様の率直かつ建設的なご提案をいただき、職責を全うしたいと存じます。

最後になりましたが、会員各位のご活躍とご健康を心からお祈り申し上げ、年頭の挨拶といたします。

東京都中小企業団体

青年部協議会ニュース

東京都中小企業団体青年部協議会　会　長
東京屋外広告美術協同組合青年部　小　林　康　行
サインフォーラム東京　相談役

平素は青年部協議会の事業、運営に対し各組合青年部並びに親組合の皆様の多大なるご支援・ご協力、誠にありがとうございます。

一昨年６月より青年部協議会の会長という重役を仰せつかり１年半となりましたが、世の中の景気を考えれば本当に最悪な時期に会長という大変な役割を引き受けてしまったと、少し後悔しています。もちろん、まずは自分の会社が元気でいなければいけないはずですが、なかなか思うようには行かず苦しんでいます。

それでも、こんな不況でも青年部協議会に参加していれば元気をもらって帰れると思って頂ける協議会を目指して日々色々な企画を練っている次第です。

今期は既に総会から始まり、ホームパーティーを２回、研修旅行、講演会と大変好評をいただいた行事を開催してまいりました。

総会では、本協議会の第二代会長で、元財団法人日本オリンピック委員会　副会長兼専務理事の林務氏に「オリンピック選手の育成方法に学ぶ！～部下のやる気と能力の引き出し方～」をテーマにご講演いただき、オリンピック選手の選考の真相など大変興味深く聞かせていただきました。その後の懇親会では、新鋭のお笑い芸人を数組呼び、目の前でお笑いを披露して頂きましたが、やはりテレビで見ているのとは違いライブ感がたまらなく良かったです。

夏のホームパーティーは「としまえん」にて家族・友人・恋人参加型のバーベキュー大会を催しました。家族に青年部協議会を理解してもらうには打って付けの会でした。真夏の天気も気温も最高の中でのバーベキューは、家族も私たちも大いに楽しめました。

また、今年度の研修旅行は、山梨県中小企業団体青年中央会の方々にお世話になり、１日目には、アルガブランドとして世界に通用する甲州種ワインを目指している勝沼のワイナリー「勝沼醸造（株）」様、２日目には、建設業から農業に参入した農業生産法人「四季菜」様の見学をすることが出来ました。どちらの会社も新しいことにチャレンジしている様子がよくわかり、同じ中小企業人として学べることばかりの研修旅行でした。

そして11月、近年の青年部協議会では一番多くの皆様にご参加いただいている講演会を開催いたしました。今年度は伊勢丹時代に伝説のカリスマバイヤーと呼ばれ、後に「福助」の社長に就任して同社の再建に成功され、現在では多岐にわたりご活躍の「藤巻幸夫」さんに「中小企業こそ“顧客視点”の発想を」をテーマにご講演をお願いしたところ、126名と大変多くの皆様にご参加いただきました。１時間半ほどの時間ではありましたが、すごくエネルギッシュで人を惹きつける魅力を持つ素晴らしい人でした。もちろん私もファンになってしまいましたが、参加いただいた皆様から大変多く好評を頂き、本当にうれしく思います。なかなか単組では呼べないような著名な方も協議会というスケールメリットが活用できた有意義な講演会であったと思います。

本年２月３日（水）開催予定の新年講演会では、「もっとキッチンを楽しくしたい」をテーマに、福井県内の下請中小製造業者がものづくり技術を生かし、最先端のデザイナーと連携して「おいしいキッチン」というブランドを作り、魅力ある商品作りに成功している「おいしいキッチン」プロジェクトのマネージャー　二口　誠一郎氏に「“おいしいキッチン”プロジェクト～中小企業連携による市場開拓とブランド戦略～」をテーマにご講演いただきます。

新年講演会の後は、毎年恒例となりました新年懇親チャリティーパーティーを開催致します。青年部協議会の社会貢献のひとつとして、今回も盲導犬の育成と歩行指導を通じて視覚障害者の自立を支援する「アイメイト協会」にチャリティーで協力させていただきます。

是非お誘いあわせの上、多数のご参加をお待ちしております。

伝統ある東京都中小企業団体青年部協議会の会長として大変なことの連続ではありますが、副会長をはじめとする理事・幹事そして事務局の方々の協力のもと何とか働いてこれました。今年の総会で任期満了となりますが、それまでは精一杯そして楽しみながら働かせて頂きます。

今後とも皆様のご支援、ご協力心よりお願い申し上げます。

組合監事講習会開催のご案内

～監事の皆様、決算期が間近です！　是非ご受講を‼～

組合の監事は、日々の組合会計処理上の不正や誤謬の発見に努めると共に、財務諸表等が、組合の財政状況及び事業成績を適正に表示しているかについて監査を行い、その監査結果を通常総会で報告することになっております。

また、平成19年４月の組合法等改正に伴い、監事の権限が強化されております。従って監事には、今まで以上に会計・経理等、組合の財務の専門的知識及び会計監査の実務を把握する必要があります。

そこで、多くの組合が決算期を迎えるに当たって、監事としての職務に一層のご理解をいただきたく、標記講習会を開催いたしますので、ご多用のこととは存じますが、貴組合監事の方に是非ともご受講いただきますようご案内申し上げます。

《　開　催　概　要　》

◆**日　時**　平成22年２月12日（金）午後２時～４時
◆**場　所**　東京都中小企業会館・９階講堂
◆**テーマ及び講師**
テーマ：「監事の責任と監査実施上の留意点」
講　師：公認会計士・東京都組合診断員　小　林　　靖先生
◆**受 講 料**　１人　1,500円（当日、受付にて申し受けます。）
◆**申込方法**　２月５日（金）までに申し込みください。
◆**定　　員**　80人（定員になり次第、締め切らせていただきます。）
◆**申込み、お問い合わせは…**　支援課　03-3542-0318
（担当）野　澤

中小企業組合検定試験実施報告

去る12月６日（日）、平成21年度の組合検定試験が20都市21会場で実施されました。（全国での出願者数482人）

東京都中小企業会館を会場とする東京第一会場においては71人が試験に臨みました。検定試験は午前10時から午後４時まで、途中休憩を挟みながらも、６時間という長丁場であるにもかかわらず、受験者の皆さんは、集中が途切れることなく、真剣に取り組んでいました。

今回の試験の合格発表日は平成22年３月１日（月）となっております。発表方法は受験者に郵便で直接お知らせするとともに、全国中央会ホームページに合格者の受験番号を掲載する他、東京都中央会においても掲示いたします。

平成21年度公益通報者保護法説明会開催案内

公益通報者保護法が平成18年４月に施行されたところですが、制度の周知及び円滑な運用を図ることを目的として、説明会を開催しますので是非ご参加ください。

（1）主　　催　消費者庁
（2）対 象 者　事業者、従業員等、どなたでも参加可能です。
（3）開催日時　１月27日（水）13：30～15：30
（4）開催地等　江戸東京博物館　墨田区横綱1－4－1
（5）参加者の募集について
参加費用は無料ですが、参加には開催日の3日前までに事前の申込みが必要です。
詳しくはホームページをご覧ください。
お問合せ：公益通報者保護法説明会申込事務局：
横浜市西区戸部町1-9　　TEL：045-231-7911
ホームページ　http://www.koueki2010.com/

お詫び

本誌12月号の掲載内容に誤りがありました。訂正させていただきますとともに、謹んでお詫び申しあげます。

訂正箇所は以下のとおりです。

○10頁「東京労働局並びに東京都が本会に協力を要請」と題した紹介記事、文中
誤　「東　明洋東京労働局長並びに前田信弘東京産業労働局長が来会され」
正　「福島　孝東京労働局職業安定部長並びに小田昭治東京都産業労働局雇用就業部長が来会され」
誤　「東労働局長からは」
正　「両部長からは」
○15頁　「先進組合事例」の組合名称
誤　「関西電子情報産業協同組合」
正　「協同組合ガスエアコン静岡サービスネット」

中小企業だより　中央会インフォメーション　1月号　2010年１月15日発行　No.1706
TEL：03(3542)0386(代)　FAX：03(3545)2190
http://www.tokyochuokai.or.jp/

発行所／東京都中小企業団体中央会　〒104-0061 東京都中央区銀座２-10-18
編集・発行人／大村功作
定　価／300円（税込・送料別途）
• 会員の購読料は会費に含まれています。
印刷所／NPCコーポレーション

VEGETABLE OIL INK
R70 古紙パルプ配合率70%再生紙を使用

「競争」から「共生」へ！ 成長３分野の製品や技術を有する中小企業が集結

ライフサポート テクノロジーフェア

環境・健康・安心

2010.2.10 水

11:00 ～ 17:00

都立産業貿易センター
浜松町館（港区海岸1-7-8）

入場無料

「出展製品情報」や「開催セミナー情報」など詳細は、公社ホームページでご確認ください。

アスプラザ　検索

アスプラザ
財団法人 東京都中小企業振興公社

一般生活からビジネスシーンまでを網羅した幅広い製品・技術を展示します。既存事業の課題解決や新規事業創出を図るビジネスパーソンのご来場をお待ちしております。

事業資金の調達を公的保証でサポート！

東京信用保証協会

東京信用保証協会は、中小企業の皆さまが事業資金を金融機関から借入れする際、「保証人」となって融資を容易する公的機関です。お気軽にご相談ください。

豊富な保証メニューで 中小企業の皆さまの 資金調達を応援します！

- 小口保証
- セーフティネット保証
- 創業融資
- 流動資産担保融資（ABL）

その他の制度もございますので お気軽にご相談ください。

江戸・TOKYO 技とテクノの融合展2010 開催決定！！

開催日：2010年9月14日（火）
時　間：10:00～17:00
会　場：東京国際フォーラム 展示ホール1

2月中旬～ 出展者募集開始予定！

詳しくは当協会ホームページに掲載いたします！

◆お問い合わせ◆
ビジネスフェア実行委員会事務局
TEL 03-3272-2070

●本店保証部 03-3272-3151●池袋支店 03-3987-5445●五反田支店 03-3493-4991●錦糸町支店 03-5608-2011
●新宿支店 03-3344-2251●千住支店 03-3888-7231●上野支店 03-3847-3171●渋谷支店 03-5468-0135
●葛飾支店 03-5680-0801●大田支店 03-5710-3610●立川支店 042-525-6621●八王子支店 042-646-2511
●創業アシストプラザ 03-3272-2279（多摩分室 042-525-3101）

TOKYO GUARANTEE 東京信用保証協会
〒104-8470 東京都中央区八重洲 2-6-17
03-3272-2251（代） http://www.cgc-tokyo.or.jp

東京都中央会 経営安心補償制度のご案内

ｸﾞﾙｰﾌﾟ傷害保険（引受保険会社：富士火災海上保険株式会社）

個別にご加入いただくよりお得！

多数割引20％適用

割安な保険料でご加入いただけます。

＊上記割引は当制度全体の被保険者数*1000 名以上の場合です。1000 名未満の場合、保険料が変更になります。
＊被保険者*とは保険の対象となる方です。

＋

さらに

１事業所の被保険者２０名以上の場合

役職員一括契約割引10％

＊事業所の役職員全員を一括して付保する場合に適用できる割引です。
１事業所の被保険者が5名～19名の場合は割引率は 5%になります。

経営安心補償制度

従業員の就業中の事故に備え、政府労災とは別に独自の補償を行うプランです。従業員が安心して働ける職場づくりと、貴社のリスクマネジメントをサポートします。

1 保険金は労災認定を待たずにお支払い
保険金がスピーディーにお支払いできます。

2 保険金のお支払先を貴社に指定できます
保険金受取人を貴社とすることに対する被保険者の事前の同意を確認していただきます。

3 入院・通院保険金は１日目からお支払い
事故によるケガで入院、通院されたときは１日目から補償します。

4 通勤途上のケガも補償
業務中のみならず、通常経路における通勤途上でのケガも補償します。

5 アルバイト･パート社員も対象に含めることが可能
建設業の場合、下請負人や一人親方も対象に含めることが可能です。
＊下請負人は貴社の建設現場作業に従事する下請負人をいいます。

お問い合わせ先は

富士火災海上保険株式会社

東京第一支店	東京都 中央区 銀座 2-12-18	TEL03-5550-4575
東京 PA 営業部	東京都 豊島区 南池袋 2-30-12	TEL03-3984-9734
東京 PA センター	東京都 中央区 銀座 2-12-18	TEL03-5550-4014
新宿 PA センター	東京都 新宿区 新宿 2-7-1	TEL03-3343-2266
池袋 PA センター	東京都 豊島区 南池袋 2-30-12	TEL03-3984-2622
西東京支店	東京都 立川市 曙町 2-22-20	TEL042-526-6034

この広告は東京都中小企業団体中央会経営安心補償制度「グループ傷害保険」の概要を説明したものです。詳しくは「グループ傷害保険パンフレット」「グループ傷害保険オプション（特約）のご案内」をご覧ください。尚、ご不明な点につきましては、取扱代理店、営業社員までお問い合わせください。

2009.09.24412.09-193S

人を思う。未来を思う。

商工中金

個人向け新型定期預金

マイハーベスト

- 有利な金利設定
- 1年、2年、3年から期間が選べる
- 固定金利の半年複利
- お預け入れは50万円から

商工中金　本店

〒104-0028　東京都中央区八重洲 2-10-17
TEL:03-3272-6111
http://www.shokochukin.co.jp