



北海道の美術館・博物館シリーズ 網走市

「網走市立郷土博物館」

昭和11年にオホーツク地域の文化を語り伝えることをめざし開館した80年の歩みをもつ博物館です。1階には、「海の動物」と「森の動物」をテーマとした網走の豊かな自然を紹介する展示室があり、2階の「旧石器・縄文時代」「オホーツク・アイヌ時代」「明治・大正・昭和時代」の展示室では、網走の独特な歴史を伝えています。田上義也氏設計の本館は、博物館として建てられた北海道最古のもので、建築史上貴重な建造物です。



CONTENTS

「網走市立郷土博物館」のご紹介
個人住民税の特別徴収について

全道大会の決議に基づく要望活動を実施

会長、副会長による国・道に対する要望！／

自民党道連団体政策懇談会での要望！ 1

ものづくり補助金活用事例紹介

～株式会社ヒルコ～ 2

2016年版 中小企業白書の概要③ 4

業界こぼれ話（美容業の話） 8

石田邦雄のコミュニケーション指南③ 9

官公需適格組合を訪ねて④

～協同組合札幌自動車整備センター～ 10

9月の道内景況 12

支部だより 14

中小企業大学校旭川校からのお知らせ 16

中小企業基盤整備機構からのお知らせ

●「網走市立郷土博物館」のご紹介●

所在地 〒 093-0041
網走市桂町 1 丁目 1 番 3 号

TEL 0152-43-3090

FAX 0152-61-3020

開館時間 5 月～ 10 月：午前 9 時～午後 5 時
11 月～ 4 月：午前 9 時～午後 4 時

休館日 毎週月曜日、国民の祝日
年末年始（12 月 31 日～ 1 月 5 日）

入館料 大人 120 円
小中学生 60 円
団体（20 名以上）は、大人 96 円、
小中学生 48 円



～北海道中小企業団体中央会会員の皆様へ～ 個人住民税は特別徴収で納めましょう!

まだ、特別徴収を行っていない事業主の皆様には、この制度をご理解の上、
市町村への手続きを行っていただきますようお願いします。

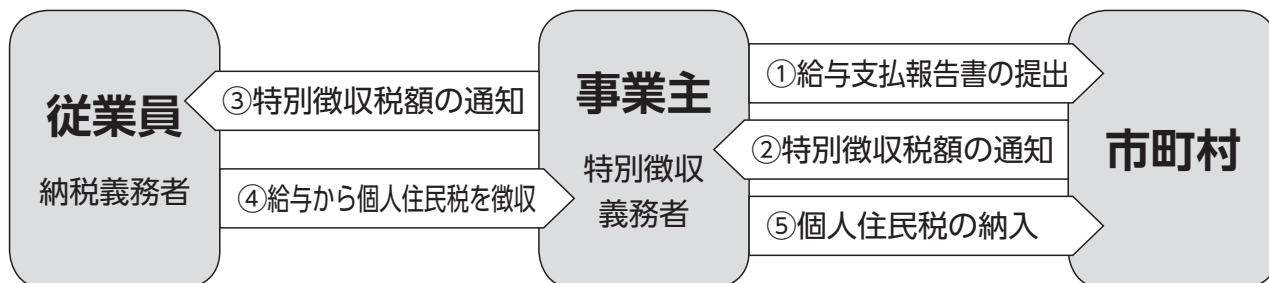
○特別徴収とは

個人住民税（市町村民税＋道民税）の特別徴収とは、給与の支払者である事業主が、従業員に毎月支払う給与から個人住民税を徴収（天引き）し、従業員の住所地の市町村に納入する制度であり、地方税法第321条の4及び各市町村の条例で規定されている義務です。

この特別徴収の義務を有する事業主を「特別徴収義務者」といいます。

地方税法等の規定により、所得税を源泉徴収している事業主は、個人住民税の特別徴収義務者になります。

○特別徴収のしくみ



- ①毎年1月末までに、事業主が、従業員の住所地の市町村へ給与支払報告書を提出します。
- ②毎年5月末までに、市町村が、事業主（特別徴収義務者）に特別徴収の税額を通知します。
- ③毎年5月末までに、市町村が、事業主を経由して従業員（納税義務者）に特別徴収の税額を通知します。
- ④6月以降の給料日毎に、事業主が、従業員の給与から個人住民税を徴収（天引き）します。
- ⑤徴収した翌月10日までに、事業主が、徴収した個人住民税を市町村に納入します。

詳しくは、課税事務を行っている、従業員の住所地の市町村（個人住民税課税担当課）にお問い合わせください。

全道大会の決議に基づく要望活動を実施 会長、副会長による国・道に対する要望!

10月13日、尾池会長と副会長5名が本年度の中小企業団体全道大会(8月3日、札幌市にて開催)にて決議された即効性のある景気対策の実施など当面する重点要望事項、中小企業対策に関する4項目に加えて台風被害の復旧対策について、北海道経済産業局及び北海道に対し要望を行った。

要望4項目

1. 実効ある景気・雇用対策の確実な実施
2. より積極的な中小企業・小規模事業者対策の実施
3. 官公需適格組合制度の浸透と中小企業・小規模事業者の受注機会の増大
4. 地方創生を担う商店街振興策の拡充強化



伊藤英喜産業部長に要望書を手渡す尾池会長

当日は、午後から北海道経済産業局 伊藤英喜産業部長、北海道 高橋はるみ知事を個別に訪問し、尾池会長より要望書を手渡し、中小企業の厳しい現状を訴えたうえで要望の実現をお願いした。

伊藤産業部長からは国の第2次補正予算や来年度予算概算要求について説明があり、高橋知事からも要望の実現に向け努力することが約束された。



高橋はるみ知事に要望書を手渡す尾池会長



手交後、高橋はるみ知事を囲んでの記念写真

自民党道連団体政策懇談会での要望!

10月14日、北海道議会第2委員会室を会場に自由民主党北海道支部連合会による団体政策懇談会が開催され、尾池会長から出席した16名の道議会議員に対し、前日の北海道経済産業局及び北海道と同様に要望を行った。



本会尾池会長(写真中央)より要望を行う



政策懇談会の様子



ものづくり補助金活用事例紹介

第10回

省力化屋根融雪装置の開発

はじめに

第10回目は、札幌電気工事業協同組合の組合員企業「株式会社ヒルコ」(平成24年度ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金)の取組について紹介します。

会社の概要

株式会社ヒルコは昭和56年に住宅営繕関連の仕事を行う会社として設立され、その数年後から主力を融雪機器の企画・製造・販売・施工に絞り込み、現在では屋根融雪システムをはじめ、融雪機やロードヒーティングなど、多様なサービスを提供する融雪総合メーカーに成長しました。

北海道では地域によって雪の量や降り方が異なるため、それぞれの実情に対応した商品提供及びご提案をできることが同社の最大の強みとなっています。



同社の移動型融雪機 融雪王「太郎」

ものづくり補助金申請の経緯

同社では、平成24年の岩見沢地域や平成25年の札幌での豪雪などを受け、屋根融雪設備の受注が増加してきていました。従来、屋根融雪装置を設置する場合には、屋根の板金部分を剥がし、その下にヒーターなどを設置した後、板金を戻すという手法がとられていましたが、屋根の板金を剥がす手法は工期が長くなってしまいうほか、お客様の中には屋根の板金を剥がしての施工に抵抗感を示す方も多く、より手軽な屋根融雪の設置工事方法はないかと平成25年末から研究開発を進めていました。

そのような中、従来から取引のあった北洋銀行から本補助金の紹介を受けたことにより、研究開発を推進させるため申請し、採択を得ました。

実際の屋根に試作した融雪装置等を設置

同社が新たに設計・試作した融雪パネル・止め金具・配線ラックなどを、お客様や同社旭川支店などの屋根に設置し、試験を行いました。試作機は全部で5つあり、平坦な形状の「無落雪屋根(スノーダクト型)」に試作機1号と4号、「急勾配屋根」に試作機2号、「切妻屋根」に試作機3号、「折板屋根」に試作機5号を設置しました。

試作機によって施工方法や機材に違いはありますが、共通してい

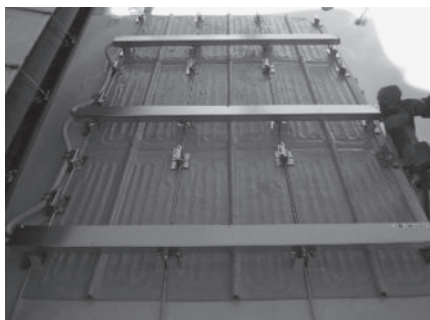


試作機1号



試作機2号

るのは屋根の板金の上に直接融雪パネルや電気配線などを設置していることで、屋根の板金を剥がさなくても施工が可能となっています。そのほか、試作機2、5号は屋根の形状上発生しやすい氷柱(つらら)を防止するため、軒下部分の融雪パネルを内側に反らせ、水滴を落ちやすくする工夫が凝らされているほか、試作機3、4号には、夕方時間帯に電気が切れる融雪用電力を使用していることから発生する雪の溶け残りを防止するため、電気が切れる前の状態を記憶して復電後も融雪を行うことができる降雪センサー装置を設置し、機能性を調査しました。



←左:試作機3号



右:試作機5号→

試験は成功 さらに普及を目指して

試験の結果、融雪機能が十分に認められ、設置したお客様からも「雪がしっかり溶けていた」と良い評価を得ることができました。また、試作機2、5号は氷柱の発生を抑える効果が見られ、試作機3、4号に設置した降雪センサー装置も機能性が確認されました。

今後に向けて同社の伊藤開発部次長は、「試作した屋根融雪装置は工期の短縮と、屋根を傷つけずに施工できる点が魅力です。今後は、施工に係る資材費をもう少し抑えることができれば、より多くのお客様にご提案できるものになると思います。また、降雪センサー装置については、ゆくゆくはロードヒーティングでも使用できるよう改良を進めていきたい。」と話していました。

ものづくり補助金を活用して

そして、ものづくり補助金について、「屋根の形状には今回試作機を取り付けた三つのタイプに限らず、様々な種類があります。そのため、試験機を屋根に施工した実績や試験結果と、設置した装置のフィールド評価情報が当社にとって非常に大きな財産となっています。未来につながる財産を手に入れるきっかけとなったことに感謝しています。」と話していました。

終わりに

取材で驚いたのは、融雪設備業界は平成11年頃が最盛期であり、道内で大小様々な企業が参入し、当時は約100社を数えていましたが、灯油価格の上昇や地域の排雪サービス普及などによって業界は急速に縮小し、現在では同社を含め数社ほどしか残っていないということでした。

同社がこのような厳しい状況下で生き残ってこられたのは、「生活者の立場で北国の生活シーンを検討し、本当に役立つ製品、確かな施工、きめ細やかなアフターサービスを届けること」を理念に掲げる同社のたゆまぬ努力の結果に違いないと思います。

今回の屋根融雪装置も、「屋根を傷つけずに融雪装置を設置したい」というお客様の立場に立って開発されたものです。今後も厳しい北海道の冬を乗り越えるため、様々な製品やサービスを開発・提供していただけるのではないかと感じました。



左:降雪センサー、右:制御装置(右の制御装置が今回の補助金で試作開発されたもの)

株式会社ヒルコ

〒003-0873

札幌市白石区米里3条2丁目5-6

TEL(011)871-5511

FAX(011)871-5530

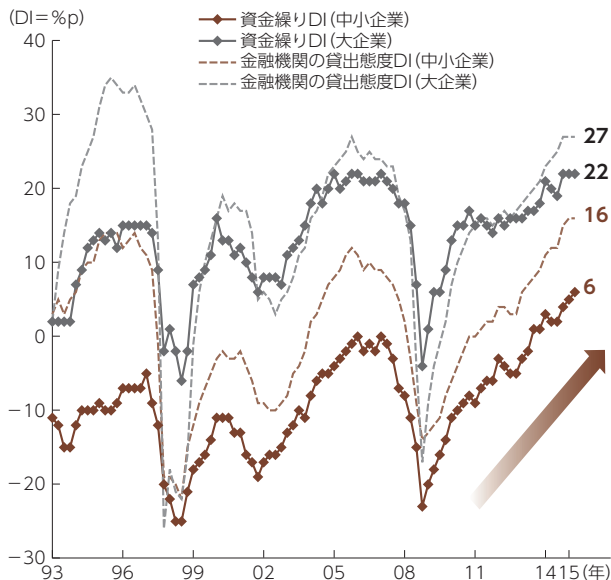
<http://www.hiruko.co.jp/>

前回に引き続き、中小企業庁から発表された「2016年版 中小企業白書」の概要について掲載します。

3. 中小企業の成長を支える金融 (1) 金融機関からの貸出状況

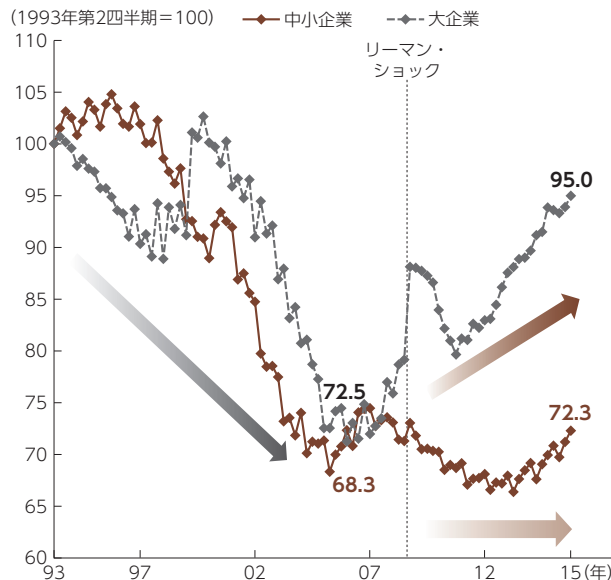
中小企業が成長投資を進めるためには資金供給が必要。現状、中小企業の資金繰りや、中小企業に対する金融機関の貸出態度は改善傾向にある一方で、金融機関から中小企業への貸出は、大企業ほど伸びてない。

図1 資金繰り・金融機関からの借入難易度の推移



資料: 図1: 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」(注)1. ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金2千万円以上1億円未満の企業をいう。2. 資金繰りDIは、最近の資金繰りについて「楽である」と答えた企業の割合(%)から「苦しい」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。3. 金融機関の貸出態度DIとは、最近の金融機関の貸出態度について「緩い」と答えた企業の割合(%)から「厳しい」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。 図2: 日本銀行「金融経済月報」(注)1. 貸出には信託勘定、海外店勘定も含む。2. 国内銀行のみを集計している。

図2 企業規模別に見た金融機関からの貸出の推移

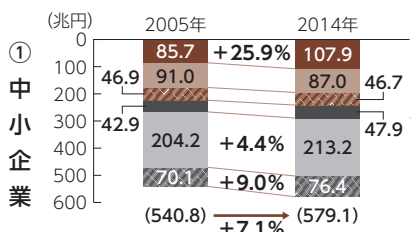


3. 中小企業の成長を支える金融 (2) 金融機関借入が増加しなかった背景

近年、大企業は、内部留保のみならず、金融機関借入、増資等を活用し、海外を中心とした関係会社への投資等を進めた。一方、中小企業では、金融機関借入れは増加せず、設備投資等も小規模増加に留まった。

(資産の部)

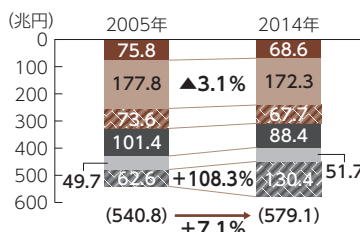
■ 現預金 ■ 売掛債権
■ 棚卸資産 ■ 流動資産その他
■ 有形固定資産・無形固定資産 ■ 投資等その他



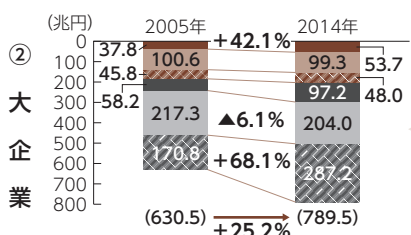
・設備投資(有形・無形固定資産)と関係会社への出資金等(投資等その他)は **小幅に増加**
・現預金は **大幅に増加**
・資産は **小幅に増加**

(負債・純資産の部)

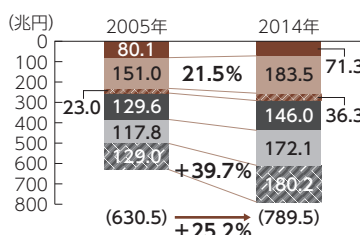
■ 利益剰余金他 ■ 資本金、資本準備金
■ その他の債務 ■ 金融機関以外からの借入
■ 金融機関借入 ■ 仕入債務



・金融機関からの借入は **減少**
・いわゆる内部留保(利益剰余金)は **大幅に増加**



・設備投資は **減少**
・関係会社への出資金等は **大幅に増加**
・現預金は **大幅に増加**
・資産は **大幅に増加**



・金融機関からの借入も内部留保も資本金も **大幅に増加**

(資料) 財務省「法人企業統計年報」再編加工 (注) 資本金1億円未満の企業を中小企業、資本金10億円以上の企業を大企業としている。

3. 中小企業の成長を支える金融 (3) 無借金企業の現状と課題

金融機関借入のない無借金企業が増加傾向だが、無借金企業はある程度借入れのある企業よりも利率が低くなる傾向。それは、無借金企業が投資に積極的でないことや金融機関を含めた外部との関係が希薄であることによるものと考えられ、こうした企業も賢く資金を調達し、成長に向けた投資を検討すべき。

図1 企業規模別に見た無借金企業の割合

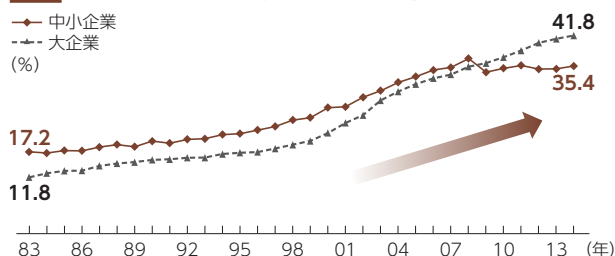


図3 設立年数、借入状況別に見た投資比率

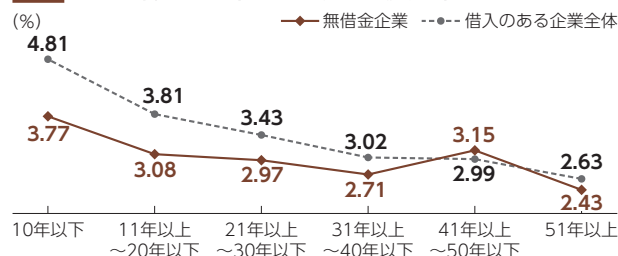


図2 設立年数、借入状況別に見た経常利益率

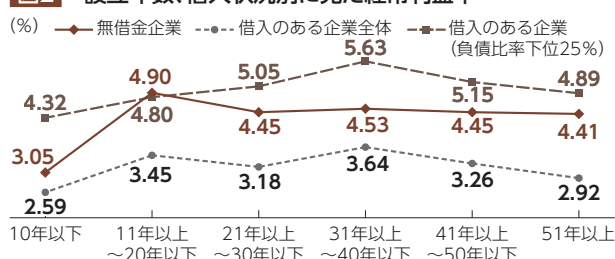
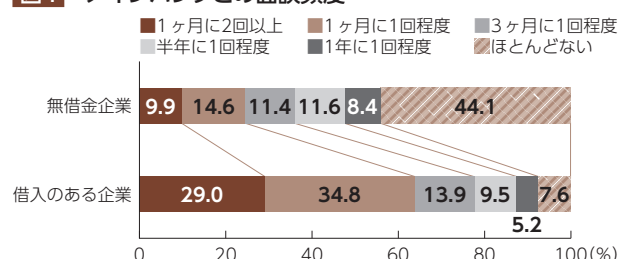


図4 メインバンクとの面談頻度



(資料) 図1: 財務省「法人企業統計年報」再編加工。(注)ここでいう無借金企業とは、当期末に金融機関からの借入がない企業。図2、3: 経済産業省「平成26年企業活動基本調査」(注)1. 経常利益率が▲100%以上～100%未満の企業の経常利益率の平均値を集計している。2. 負債比率下位25%とは、金融機関から借入のある企業のうち、負債比率(総資産に占める金融機関借入の割合)が下位25%の企業をそれぞれ集計している。ここでいう投資比率とは、総資産に占める設備投資額(有形固定資産と無形固定資産の合計)の割合を指す。図4: 中小企業庁委託「中小企業の資金調達に関する調査」(2015年12月、みずほ総合研究所)

3. 中小企業の成長を支える金融 (4) 資金調達手法

中小企業にとっては、金融機関は最大の資金調達先。金融機関は今後、事業性評価に基づく融資に重点を置く考えであるが、現状は、財務内容、会社や経営者の資産余力を評価している。事業性評価に基づく融資を実現するためには、まずは企業が今後の事業計画等を積極的に伝えていくことが重要である。

図1 成長のための課題解決に必要な資金の調達先

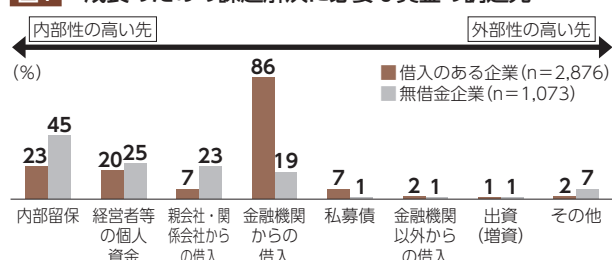


図2 金融機関が現在重視している融資手法と今後重点を置きたい融資手法

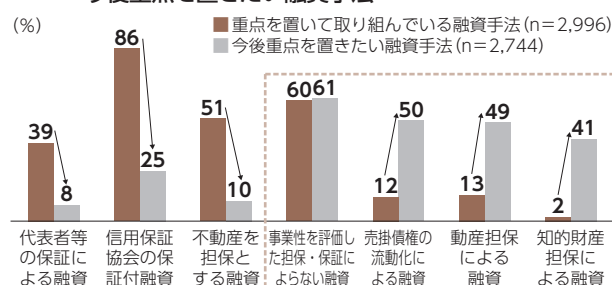
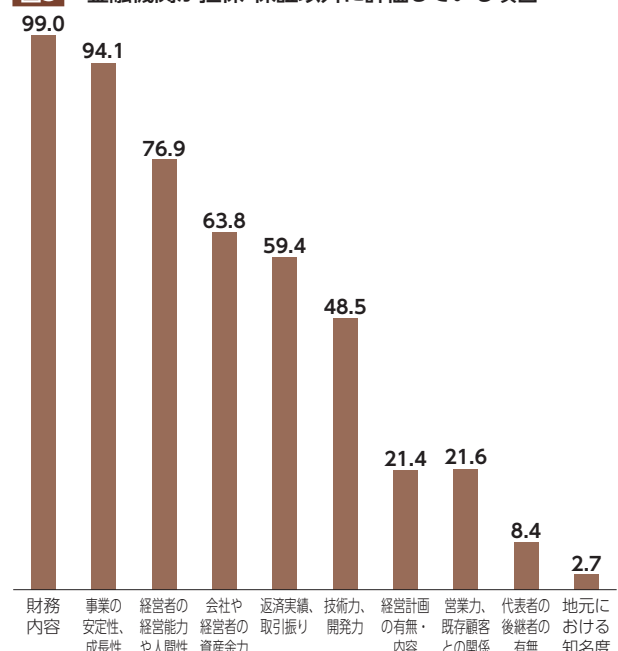


図3 金融機関が担保・保証以外に評価している項目

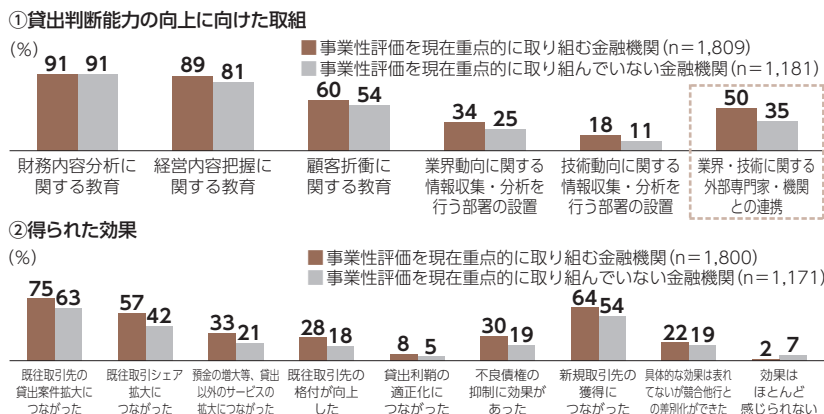


(資料) 図1～3: 中小企業庁委託「中小企業の資金調達に関する調査」(2015年12月、みずほ総合研究所) (注) 上位5つまでを集計している。

3. 中小企業の成長を支える金融 (5) 支援体制の強化

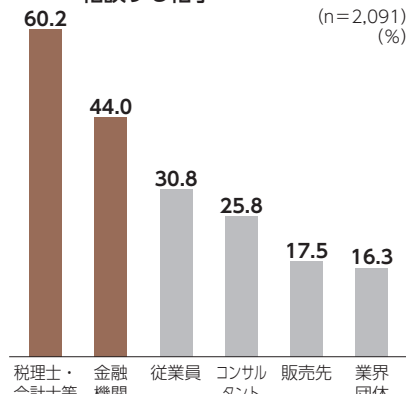
事業性評価に積極的な金融機関は、企業のニーズに応えるため外部機関との連携にも取り組み貸出案件拡大等の効果を得ている。金融機関は、中小企業から相談を受けることが多い士業等専門家等の関係者と連携を深め、事業性評価に基づく融資や企業の成長に向けた非金融面での支援を実施していくことが重要。

図1 事業性評価に基づく融資への取組状況別に見た貸出判断能力の向上に向けた取組とその効果



(資料) 図1、2: 中小企業庁委託「中小企業の資金調達に関する調査」(みずほ総合研究所)、中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査(株式会社帝国データバンク)

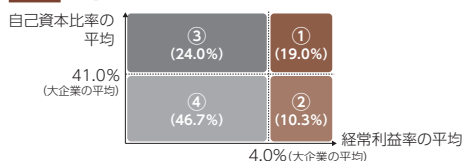
図2 リスクテイク行動をとる上で相談する相手



4. 中小企業の経営力 (1) 収益性

稼げる中小企業の特徴をみるため、中小企業を利益率と自己資本比率の観点から分類し、分析した。利益率では中小企業の二極化が進んでいる。

図1 分類のイメージ

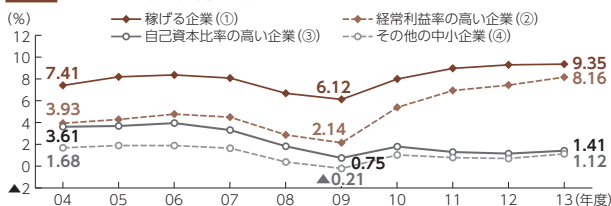


【企業分類】*

①稼げる企業
②経常利益率の高い企業
③自己資本比率の高い企業
④その他の中小企業

*大企業の平均経常利益率(4.0%)および平均自己資本比率(41.0%)を軸とし、中小企業約1万社における2011年から2013年にかけての3年分の平均値を基に分類を行った。

図2 売上高経常利益率の推移



(資料) 図1、2: 「平成26年企業活動基本調査」再編加工(注)従業員数50人未満もしくは資本金又は出資金3000万円未満の会社は含まない。

4. 中小企業の経営力 (2) 投資

実際の投資行動に着目すると、高収益企業は、積極的に投資しており、情報セキュリティなどのリスクへの対応も進んでいるが、低収益企業には投資に保守的な傾向が見られる。

図1 売上高固定資産取得額割合の推移

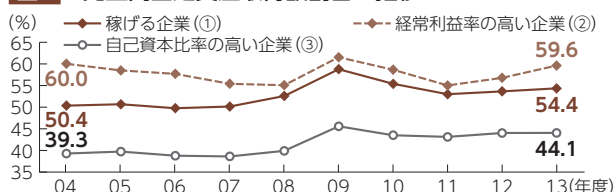
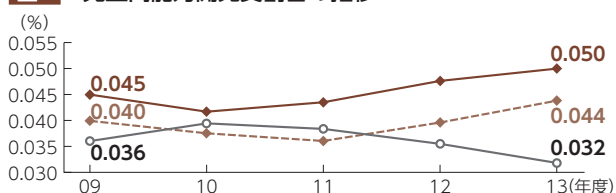


図2 売上高能力開発費割合の推移



(資料) 図1~4: 経済産業省「企業活動基本調査」再編加工、中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、帝国データバンク)

図3 売上高情報化投資割合の推移

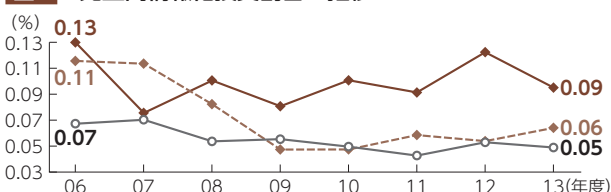
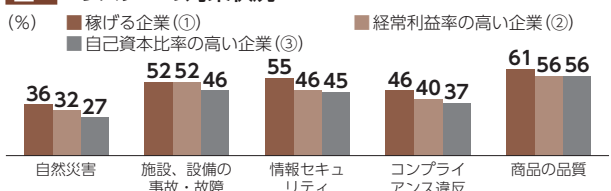


図4 リスクへの対策状況



4. 中小企業の経営力 (3) 経営者の特徴①

企業風土については、高収益企業の方が、計画的かつ積極的に新たな試みに挑戦する傾向がある。また、投資行動を決定する経営者の年齢に着目すると、中小企業の経営者は高齢化してきており、新陳代謝が進んでいないことがわかる。

図1 企業風土

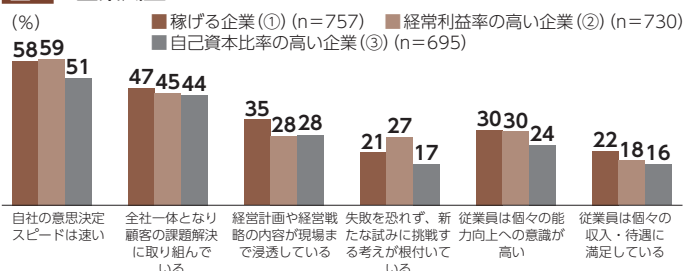
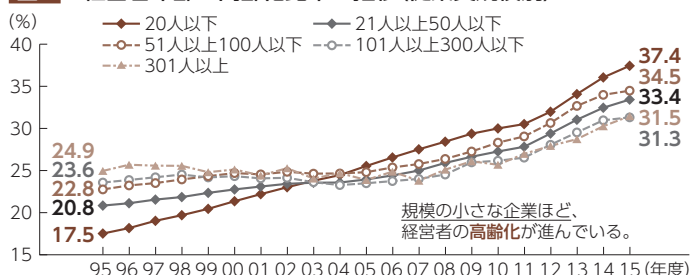
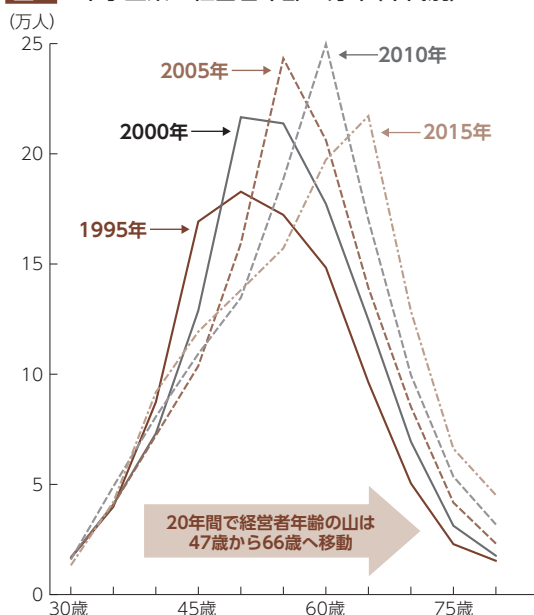


図2 経営者年齢の高齢化比率の推移(従業員規模別)



(資料) 図1～3: 中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、株式会社帝国データバンク)、(株)帝国データバンク「COSMOS1企業単独財務ファイル」、[COSMOS2企業概要ファイル]再編加工 (注) 図2、3は(株)帝国データバンクの保有する中小企業約120万号分のデータを元に作図。

図3 中小企業の経営者年齢の分布(年代別)



4. 中小企業の経営力 (4) 経営者の特徴②

経営者年齢が上がるほど、投資意欲の低下やリスク回避性向が高まる。実際に、経営者が交代した企業の方がわずかながら利益率を向上させていることから、計画的な事業承継が重要。

図1 経営者の年代別に見た成長への意識

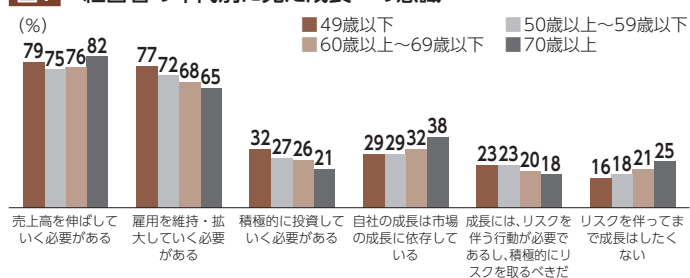
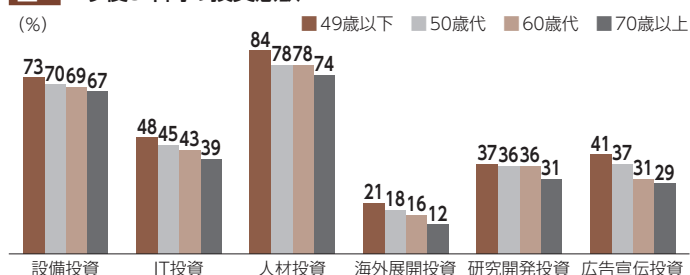
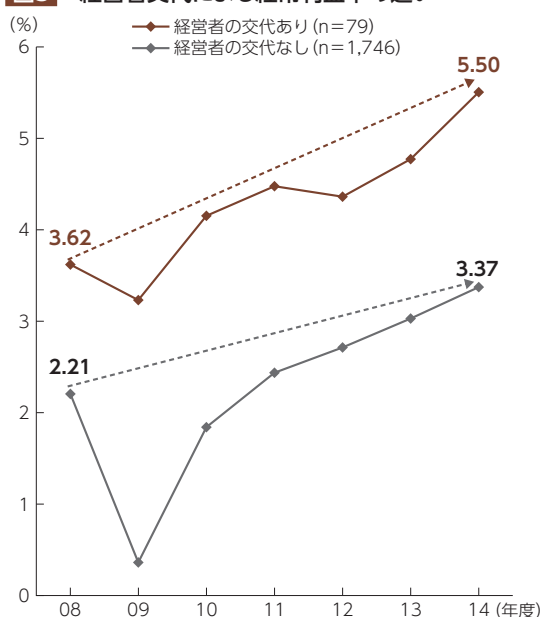


図2 今後3年間の投資意欲



(資料) 図1、2: 中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク) 図3: (株)帝国データバンク「COSMOS1企業単独財務ファイル」、[COSMOS2企業概要ファイル]再編加工 (注) 1. 2007年度時点55歳～64歳の経営者について、2007年度から2008年度にかけて経営者の交代の有無により、経常利益率を比較。

図3 経営者交代による経常利益率の違い



中小企業白書の詳細につきましては、
中小企業庁ホームページ (<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/>) をご覧下さい。

●「業界こぼれ話」●



美容業の話

組合の紹介

札幌美容協同組合は、平成4年4月に札幌市内で美容業を営む事業者により設立され、現在は組合員370人により組織されています。

主な事業は、組合員が取り扱う業務用消耗品(主にタオルやLED照明等)の共同購買事業をはじめ、組合員及びその従業員を対象に美容技術の向上を目的とした技術指導事業や賠償責任補償制度、各種共済制度の運用を行っています。

美容と理容の違い

美容と理容の違いはどこにあるのかと、気になっている方も多いと思います。一般的に男性は理容、女性は美容と区別されている傾向がありますが、わかりやすいのはカミソリを使えるかどうかです。美容の場合は化粧に付随する顔そりは一部認められているものの、基本的にカミソリを使用しての顔そりは理容でしか認められていません。

ちなみに、法律により、薬剤を用いてのパーマやまつ毛エクステーション(化学繊維等で作られた人工のまつ毛を、自分のまつ毛に装着する技術)などの施術は美容(師)でなければいけないことになっています。

美容室ってどこまでやってくれるの?

美容師法には、美容とは「パーマメントウェーブ、結髪、化粧等の方法により、容姿を美しくすること」となっています。つまり、容姿を美しくするための施術を行えるのが美容師であるため、実際の美容室での施術内容もカット、メイク、ヘアエクステ、マニキュア、着物の着付けなど様々です。

ちなみに、最近では美容室内にオイルマッサージを施術する場所を設け、カットに限らず、オイルマッサージのみを受けるお客様にも対応できる美容室も存在するなど、今後も美容室での施術の範囲は広がっていくと思います。

一人前として認められるには?

美容師として一人前と認められるには、3~4年と言われていますが、現実的には7~10年の歳月を要すると考えています。理由は前述のとおり、美容業界は多様なニーズに対応するため、様々な施術に対する知識が求められることが大きいからです。

例えば、一昔前までは、美容師がパーマに用いる際の薬剤は2種類ほどしかありませんでしたが、現在は数十種類も存在し、髪質やその日の状態に合わせた使い分けが求められます。

また、お客様とのコミュニケーション能力などは、アシスタントの時期を経て、お客様と一対一で対応できるようになってから培われることから、一人前になるまでには長い年月が必要になると思います。

男性の方も、ぜひ美容室へ!

男性には、美容室に入ることに抵抗を感じる方もいると思います。しかし、美容室ではフェイシャルエステやヘッドスパによる育毛ケアなど、男性にお勧めの施術も多く行っています。

美容室に入りにくい方は、ぜひ奥様と一緒に訪ねてみてください。そして、カットの際には美容師に「おまかせで」と頼んでみてください。案外、自分が知らないだけで、周囲から見ると似合うヘアスタイルが見つかることも多いです。

組合からのPR

当組合は女性及び男性にも「美、おしゃれ」を提供することを目指し活動してきました。今後も、美容業界の発展のため、地域美容師に対する技術セミナーや結婚や出産によりブランクのある美容師に対する再教育プロジェクトなどを行い、お客様に喜ばれるサービスを提供していきたいと思っています。

今回は、札幌美容協同組合 理事長 大野博繁氏よりご寄稿いただきました。ありがとうございました。

石田邦雄の コミュニケーション指南 3



めでの研究室主宰
石田邦雄氏

組織に求められる「情報の共有化」

「集団」を「組織」に変える為に

情報の共有化を語る前に、改めて「組織とは何か？」について確認しておきましょう。同じ人の集まりでも“単なる人の集まり”が「集団」です。でも、組合や企業といわれるからには、これでは困るのです。組織でなければなりません。組織とは「2人以上の協働する仕組み」ということができます。そうなるための要件を確認しておきましょう。一つ目。それは「目的が一つになっているかどうか？」です。経営理念や社是、社訓などがそれに当たります。二つは「協働意欲の存在」です。各人のやっている仕事は違ったにしても、同じ組織に所属している限り、「一緒に働こう」とする意欲がなければなりません。三つ目は、会社の組織図に象徴されるように、効率等を考え、部署に分かれたり、更には個人的に仕事の割り振りをしたりというように、役割分担がうまくなされているかどうかです。四つ目は上下関係です。仕事の現場は、基本的には「指示を受けること」から始まり、「報告をして終わる」といってもよいでしょう。そうした指示命令等、縦関係がどうかです。これら4点が整って、初めて「集団が組織に変わる」のです。

さて、あなたの組織は、あるいは企業はどうでしょうか？

組織に求められる「情報の共有化」

その組織として大事なことの一つに「情報の共有化」があります。これがないと互いの信頼感が醸成されないばかりか、チームに対する帰属意識も希薄になり、コミュニケーションも切断されたりして、組織としての一体感も育ちません。

ところで「情報の共有化」とひと口にいいますが、私はそれにも次の三つがあるように思います。まず

は「言葉の共有化」です。これはやろうとしている事柄など、その言葉を知っているかどうかです。でもどうでしょう？ 言葉や事柄として共有出来たにしても、「何のために」がしっかり共有化されていなければ、その意味は極めて薄いものになります。そうすると問われるのが「意味の共有化」です。どれだけ意味が互いにわかっているかどうかです。さて三つ目。それは「感情の共有化」です。仮に何かをやろうとしたとしていたら、どれくらい、皆の気持ちと一緒にしているかをいいます。

経営理念などに関連して

コミュニケーションは送り手と受け手、その両方から成り立っています。そこで交わされる言葉のやりとりで、同じ「きく」でも、これまで共有化を考えるに当たっては、順番に「聞く」、「訊く」、「聴く」となるかもしれません。同じ共有化といっても、このどのステップにいるかによってその深みが違ってきます。そして共有化がどの段階にあるか、それは組織における「コミュニケーションの量と質」の結果を表していると言えるかもしれません。

ところで先日、正直にびっくりしたことがあります。他山の石としてお話をします。北海道でも名だたる企業で、会社創立後60年ほど、従業員数が千名を超える企業の新任課長職研修でのことです。そこで「まさかまさか」のことがありました。というのは、この企業には対外的にも誇るべき立派な経営理念があるのですが、ほとんどの受講者がそれを口にすることができなかったのです。「管理職がこれ？」と、正直、空いた口が塞がりませんでした。皆さんの企業ではいかがですか？ 私は企業人である限り、会社の存在意義等を示す経営理念や社是くらいは、最低でも「言葉の共有化」くらいはされていなければ思うのですが、いかがですか？

官公需適格組合を訪ねて

4

官公需適格組合の証明を取得している組合の中から特徴的な取組等を行っている組合を紹介いたします。
第4回目は、自動車分解整備事業などを行っている「協同組合札幌自動車整備センター」です。

～業界内での強みを求め 適格組合証明を取得～

協同組合札幌自動車整備センター

○組合概要

住 所	札幌市西区発寒14条2丁目10番2号		設 立	昭和47年8月8日
役 員	代表理事・成田達信、専務理事・大澤時彦、理事・成田眞知子、理事・山崎市郎			
電 話 番 号	011-662-4547	組合員が行っている主な業務	自動車分解整備事業、自動車販売業	
F A X 番 号	011-662-5307	官公庁（民需）の受注事業	自動車整備	

● 官公需適格組合を取得したきっかけ ～メリットを求め申請へ～

昭和47年8月に設立された同組合は、自動車整備業務などの共同受注を中心に事業を行い、モータリゼーションが進む中、乗用車の取り扱いが多く、組合員の売上も順調であった。

しかし、それは当時の整備業界全体に言えることで、一方では数多くの同業者が存在する中で競争があり、淘汰される業者もあった。

ちょうどその頃、同組合の佐藤前専務理事は、当時の中央会職員から官公庁の仕事を受ける際に組合の信頼性を証明する「官公需適格組合制度」の存在を聞き、今後の組合業務の発展のために、官公庁からの受注拡大を図ることにより、他の組合や業界

の中での差別化と強みを得ることができると考え、申請を決意した。

当時、佐藤前専務理事と同じ職場で働いていた、大澤専務理事は、「整備業界において、全国で初となる官公需適格組合証明を取得するために佐藤前専務理事は、中央会職員の方とも連絡を密に取り、大量の書類を準備した」と語る。



組合事務所（外観）

● 官公需適格組合を取得！ 官公庁から受注を得る

地道な作業を積み重ね、昭和50年1月、ついに念願の官公需適格組合証明を取得。このことをきっかけに北海道経済産業局の公用車の納入や整備事業を受注することができるようになった。

また、自動車整備業界で官公需適格組合証明を持っている組合が周辺に存在していないこともあり、官民を問わず広く自信を持って組合のPRや入札参加ができるようになった。

● 現在も官公庁からの受注で強み

現在も、北海道経済産業局の公用車の整備事業については、安定した受注を得ている。具体的には春と秋の定期点検及び車検などを行っている。また、同組合の担当者が一週間に2、3回のペースで積極的に北海道経済産業局の担当部署を訪れ、要望を聞くとともに自動車整備に関する情報を提供するなど、信頼の確保に努めている。

● これからの取り組みについて

官公需適格組合証明を契機に業界内外から信頼を得た同組合だが、このほかにも平成18年8月には、バスやショベルカーなどの大型車も整備が可能な大型車用作業所の増設、平成19年1月には新車販売のショールームを設置(現在は撤去)するなど、活発な活動を続けている。中でも大型車用作業所は、現在も大型車の整備を請け負う上で重要な役割を担っている。

今後は、北海道経済産業局以外の官公庁の公用車についても入札機会があれば、官公需適格組合証明を強みに積極的に参加していきたい。また、一般車における車検なども受け付けているので気軽に問い合わせしてほしい。



大型車用作業所

● 今回の取材を通して

同組合は、整備業界として全国で初めて官公需適格組合証明を取得した。前例のない中での申請手続きには大変な苦労を伴ったが、証明を取得してから現在に至るまで、その恩恵を受けている。

しかしながら、受注を継続的に確保していくためには、受注先からの要望等を汲む姿勢や臨機応変な営業体制のほか、常に時代のニーズを捉えた新たな取り組みを模索していくことが重要である。



大型車用作業所内部ではトラックの整備が行われていた



事務所前では中古車が展示販売されている

9月の道内景況

情報連絡員レポート

収益状況、景況、売上高とも悪化傾向

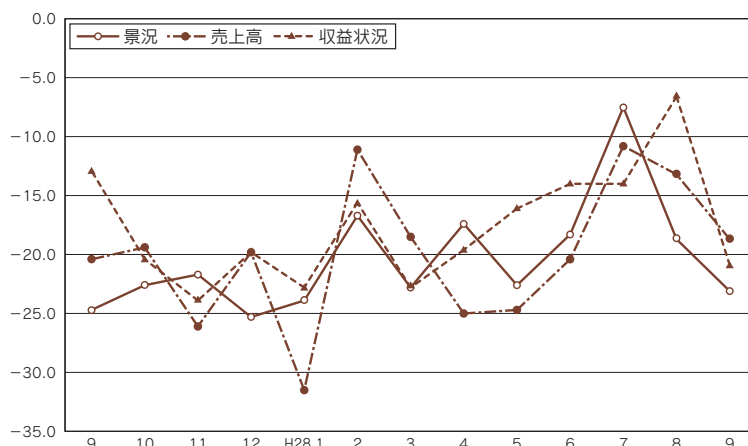


概況

主要DI値の推移では、前月に比べ「景況」、「売上高」と「収益状況」の全項目で悪化傾向が見られ、とりわけ収益状況の悪化が目立った。

前年同月との比較では、非製造業で「収益状況」がマイナス22.4、製造業でもマイナス18.2と低く、また、「雇用人員」では非製造業でマイナス10.3と、5ヶ月ぶりにマイナス10を下回ったことなどから、依然厳しい状況が窺える。

主要DI値の推移



景況天気図(前年同月比)

	業界の景況	売上高	収益状況	販売価格	取引条件	資金繰り	雇用人員
全業種	△23.1	△18.7	△20.9	△2.2	△1.1	△3.3	△12.1
製造業	△24.2	△15.2	△18.2	0.0	△3.0	△12.1	△15.2
食料品	↘	↘	↘	↘	→	↘	↘
繊維工業	↘	↘	↘	→	↘	↘	→
木材・木製品	↘	↘	→	→	→	→	→
紙・紙加工品	↘	↘	↘	→	→	↘	→
印刷	↘	↘	↘	↘	↘	↘	→
窯業・土石製品	↗	↗	↗	↗	↗	↗	→
鉄鋼・金属	↘	↘	↘	→	→	→	↘
一般機器	↘	↘	↘	↗	→	↘	↘
その他	→	→	↗	→	→	→	→
非製造業	△22.4	△20.7	△22.4	△3.4	0.0	1.7	△10.3
卸売業	↘	↘	→	↗	→	→	↘
小売業	↘	↘	↘	↘	↗	↗	↘
商店街	→	↗	→	↘	→	→	→
サービス業	↘	↘	→	→	↘	↗	↘
建設業	↘	↘	↘	↘	→	↘	↘
運輸業	↘	↘	↘	↘	→	↘	↘
その他	→	→	→	→	→	→	→

(凡例)

30 以上



10 以上～
30 未満



△ 10 以上～
10 未満



△ 30 超～
△ 10 未満



△ 30 以下



天気図の見方 各景況項目について調査月と前年同月を比較して、「増加」(または「好転」)業種割合から「減少」(または「悪化」)業種割合を差し引いた値(D・I値)をもとに作成。その基準は上記のとおりである。

※矢印部分は、前年同月を比較して増加又は好転「↗」・不变「→」・悪化又は減少「↘」を各業界ごとに平均して算出

製造業

- ・年々需要が減少しており、それに伴い生産も減少してきている。
(水産食料品／留萌)
味噌出荷量(道内)：単月(28年8月) 前年対比 95.4%
醤油出荷量(道内)：単月(28年8月) 前年対比 99.2%
- ・8月単月の出荷量は味噌、醤油ともに悪い。
8月までの道内出荷量の累計は、味噌で102.3%。販売価格は低下傾向にある。
8月までの醤油の道内出荷量の累計は、前年対比96.4%と悪い。
(味噌・醤油／全道)
- ・台風被害の詳細が徐々に明らかになってきているが、十勝管内の被害状況もかなり広範囲にわたっているようである。現在のところ受注はそこそこ抱えているものの、原料在庫が減る一方の状況である。
(一般製材／幕別)
- ・清水町、新得町内の道路、日勝峠、狩勝峠の道路復旧に加えて、管内の林道等の復旧ため、骨材(新材の)需要は大変な特需になっている。特に清水・新得町内の需要は9月末現在確認できているだけで、ここ数年の骨材の平均需要の3倍に達しており、芽室西帯広の近隣町村の工場からも応援している状態である。

通常はリサイクル法により再生材優先使用で、こういう時だけ新材の出番になってもなかなか早急な対応は厳しく、コストもかかる。

- (碎石／帯広)
- ・室蘭製作所の仕事予定は、函館造船所向け造船ブロック製作、修理船が10月上旬に入渠、陸上工事はジブクレーン、アンローダー等の製作予定です。
仕事量不足で職種によって、過剰人員(配管、大工、電気等)が発生している。
協力会会員事務所は厳しい状況がまだまだ続くと言われ、先が見えない。
(金属製品／室蘭)
- ・前年度と比較し、全ての業種で操業度が落ち、一番大きいところでは半分位の操業になっている企業がある。雇用人員は変わらないため収益に少し影響が出ている状態である。一部の企業では、先行きを懸念し、若干の人数を解雇した企業もあった。
(金属工作機械／江別)
- ・当業界に限らず、景気が低迷しているためか、消費落ち込みに伴い売上が減少しているように感じられる。一方で売上が順調の企業もあり、二極化の差が激しいと感じられる。内需拡大に向けて行政の対策を期待する。
(家具／旭川)

非製造業(卸・小売・商店街・サービス業)

- ・先月はやや売上で前年割れしたところが目立った。
小売の市況はほぼ前年並みで推移したものの、菓子に関してはやや苦しい月となった。そのため卸においても、商品の回転が前年に比べると落ちた。
(菓子／全道)
- ・台風10号の影響が大きく、被害を受けた上川・十勝地方からの人参の出荷が大きく減少した。オホーツク地方の人参についても、度重なる台風の影響により、例年に比べて品質に難があった。
馬鈴しょ・玉葱についても収穫の遅れがあり、さらには道路網及び鉄道網の寸断により、一時思うように出荷できないでいた。
(野菜・果実／全道)
- ・全般的な売上は増加している。西武旭川店の最終閉店セールの効果で同店の同月上売が前年比366.4%と好調であったのと、家電量販店・食品品の売上も好調であったため前年より増加した。収益状況においては、業界的にクレジットカード事業のセキュリティ強化を求められており、多額な設備投資等により収益が昨年より悪化している。
(各種商品／旭川)
- ・9月取扱高は、前年比102%の状況。
道内を襲った記録的な台風の影響により、野菜価格が高値になったため、全体的に各専門店の売上は低迷した。
また台風の影響は、交通機関が復旧していないとのことから秋の観光予

約がキャンセルとなり観光バス、温泉ホテルに影響が出てきている。
(各種商品／苫小牧)

- ・9月は中旬に札幌の値崩れが岩見沢に波及した。10月には健全経営のため値上げの必要があると思われる。
暖房油の入札に関しては相変わらず販売業者が通常市販価格の10～20円安い価格で落札し、一般中小企業では到底落とせない価格です。これでは中小企業は成長しない。
(燃料／岩見沢)
- ・藤丸百貨店の8月上売上高は、4億3,813万円で、前年同月比8.7%減。大型5店の8月上売上高は、16億1,600万円で、前年同月比2.9%減。スーパー4社は、32億9,400万円で、前年同月比1.9%減。
台風10号などによる豪雨の被害は深刻。国道274号日勝峠、JRは復旧までに相当の時間を要する見込み。観光客のキャンセル、風評被害、収穫期を迎えた農作物をはじめとして、生産、物流、物資や移動への影響が続く。
(各種商品／帯広)
- ・先月とほとんど変化のない状況になっている。理容業界はあまり天候に左右されない職種と言われていたが、今年の異常とも言える天候不順と度重なる台風で各業種も大変な思いをされているようで、その地域にはかなりの影響があるようだ。それにしただけで利用度も低下しているとの情報であり、まずは天候の回復が待ち遠しいといったところである。
(理容／釧路)

非製造業(建設・運輸業)

- ・商業施設の改修工事、老人介護施設の改修工事、個人住宅改修工事があるが、職人がいないため仕事作業が前に進まない状況にある。地域差はあるが、建築関係全ての職人が足りない。仕事はあっても納期には間に合わない状況である。
来年の4月から消費税が上がるということも大きい要因。
職人も高齢化が進み、若年層はやりたがらない職業であるため、職人も育たないのが現状である。
(内装工事／全道)
- ・札幌市内は繁忙期になっており、人手不足感がある。
また、道内では旭川・帯広・ニセコ方面も活況になっている。
年内は、この状況が続く模様で、期待感がある。
(電気工事／全道)

- ・8月に続き天候不良により軟弱野菜の出荷量減が目立つ。台風や大雨による馬鈴薯・玉葱への影響が甚大である。
一般カーゴについては、昨年比同程度の動き。若干ではあるが天候に左右されていると思われる。
域内輸送は暑さが落ち着いたが順調に推移している。その他についても動きはあるが、道路被害の影響がある。
(一般貨物自動車運送／石狩)
- ・全般的に堅調な動きだが、日用関連品がやや弱い。
建築関連が少し良くなってきている。
ドライバー不足により実車率は高くなっているが、売り上げがあまり上がらないのに忙しい。
(一般貨物自動車運送／札幌)

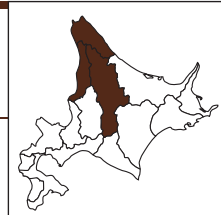
※情報連絡員から頂いた景況等のコメントの一部を抜粋して掲載しています。コメントの全文については、本会ホームページに掲載しておりますのでご覧下さい。(本会ホームページ：<http://www.h-chuokai.or.jp>)

支部だより



上川・宗谷支部(旭川市)

所管／上川・宗谷総合振興局・留萌振興局管内
駐在職員／今井事務所長・大瀧主事・平松主事



『第41回 末広ボデーグループ感謝祭開催』

9月3日・4日の2日間、末広ボデーグループ(佐々木浩一社長:旭川地方自動車車体整備(協)理事)恒例の秋の大イベント「感謝祭・大商談会」が盛大に開催されました。

このイベントは創業以来欠かさず実施されており、41回目を迎えた今回は、同社の広い敷地内に特設舞台を設置し、ヒーローショーやお笑いライブ、もちまきなどの趣向を凝らしたイベントが次々と行われました。

また、カーピットを開放して飲食コーナーを設置し、焼鳥やラーメン、飲み物などを販売する「末広マルシェ」も開催され、両日とも地域の人を中心に1,200人以上の人が訪れ、満喫していました。



佐々木社長

今年3月に他界された創業者の佐々木勝利会長が築いてきた40年の歴史と、全社員がアイディアを出し合っ
て、お客様への感謝の気持ちを大切に
する精神が引き継がれ、より一層楽しめるイベントとなりました。

感謝祭は毎年9月に開催していますので、来年はぜひ来場されてみてはいかがでしょうか。



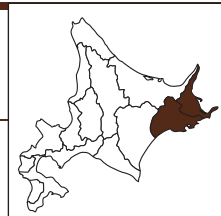
もちまきの様子



末広マルシェの様子

釧根支部(釧路市)

所管／釧路総合振興局・根室振興局管内
駐在職員／越川事務所長・大西主事



釧根支部組合紹介 ～企業組合くればす～

中標津町にある「企業組合くればす(大佛 司理事長 組合員64人)」をご紹介します。平成23年に企業組合として設立後、企業組合くればす(黄色い建物が目印です)就労継続支援 A 型事業所として認可を受け、障がい者とともに働くお店として地域から親しまれている



企業組合くればす(黄色い建物が目印です)



可愛らしい手作りの小物類

企業組合です。

施設では、食事の提供や小物雑貨などを販売しており、手作りの小物類はとても可愛らしいものばかりです。商品はど

れも手作りで、「かごを編む人」「細かな装飾を作る人」など、それぞれ特技を生かしながら一つの商品にするそうです。個々の商品の配色や細かなデザインなどは組合員が全て行っており、色々な工夫が見られます。



食事のメニューも豊富

11:00～14:00の間は、食事の提供も行っています。定食やパスタ類、井ものなどメニューも豊富です。中標津町にお越しの際は、是非お立ち寄りください!

企業組合 くればす

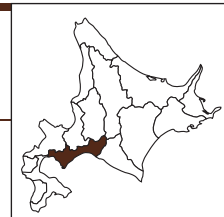
標津郡中標津町大通り北2丁目17番地2

TEL 0153-74-0703 FAX 0153-74-0704



胆振支部(室蘭市)

所管／胆振総合振興局管内
駐在職員／中條事務所長・千葉主事



室蘭・西胆振ご当地映画「モルエラニの霧の中」

室蘭市を中心とした西胆振を舞台に制作された映画「モルエラニの霧の中」の第1部特別試写会が室蘭市市民会館で10月4日、5日に開催されました。

「モルエラニ」とは、アイヌ語で「小さな下り坂」という意味で、室蘭(ムロラン)の語源の一つと言われています。

「モルエラニの霧の中」は室蘭市出身である坪川拓史監督が2年半前から撮影を始め、大杉漣さんや香川京子さんなどの豪華俳優陣のほか、市民キャストが多数出演しており、全編が西胆振でロケが行われ、室蘭を始めとした当地域の魅力を余すことなく伝える映



試写会のポスター

画になっています。

映画は15分～30分の短編7章で構成されるオムニバス映

画で、室蘭市で行われた10月の試写会では「春」「秋」「晩秋」「初冬」の4章を第1部としてまとめ、上映されました。

全編を通じて、室蘭市内の崎守町にある一本桜やイタンキ浜、母恋駅など市内の風景が数多く登場します。

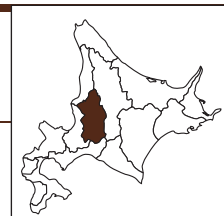


試写会の様子

今後に向けて坪川監督は「来春から残り3章の撮影に入るとともに、全国公開を目指したい。国際映画祭への出品も考えている。」と話しており、今後も注目される作品となっています。

空知支部(岩見沢市)

所管／空知総合振興局管内
担当／連携支援部 伊藤主事



すながわスイートロード ご存知ですか？

砂川市では、全国的な知名度を持つ企業もあるお菓子に着目し、行政、菓子業界、商工会議所などが連携し、平成15年に「すながわスイートロード協議会」が誕生しました。観光客向けの様々なPR活動や地域住民のための手作り菓子体験事業など幅広い活動を行っています。同協議会には現在19店舗が加盟しており、和洋豊富なスイーツを楽しむことができます。

また、11月13日(日)には同協議会主催で「すながわスイーツフェスタ



今回実施されたフェスタのポスター

2016」が開催され、パティシエによるお菓子の実演販売や会場限定スイーツを味わえる喫茶コーナー、すながわスイーツが景品のスイーツ縁日など、子供から大人まで楽しめるイベントとなりました。

すながわスイートロードとスイーツフェスタ、来年は是非一度訪ねてみてはいかがでしょうか？



スイーツフェスタ用に撮影された吉川食品のおはぎと三色団子



中小企業大学校旭川校おすすめ研修のご案内

各市町村・金融機関・商工会議所・商工会等で助成制度があります。
詳細は、中小企業大学校旭川校（TEL：0166-65-1200）までお気軽にお問い合わせ下さい。

コース No. 502 海外展開・取引ための ビジネス構想力講座

校外研修：札幌開催！

12月5日（月）～6日（火）

会場：中小機構北海道本部@大会議室

札幌市中央区北2条西1丁目1の7 ORE 札幌ビル6階

受講料：22,000円（税込）

対象者：経営幹部・管理者・実務に携わる方

研修のねらい

T P P 合意事項のポイントとその影響について理解を深めるとともに、T P P 発効を見据えたビジネス構想（ビジネスモデル）の基本的な考え方について、事例と演習を交えて学びます。

カリキュラム概要

T P P の概要と支援策
海外展開・取引のビジネスモデル
自社のビジネス構想

講師

株式会社グローバル・ビズ・ゲート 代表取締役

池田 隆行氏

日本テピア株式会社テピア総合研究所 副所長

石毛 寛人氏

コース No. 22 戦略思考と意思決定力 レベルアップ講座

1月23日（月）～25日（水）

受講料：31,000円（税込）

対象者：経営幹部・管理者（候補者）

研修のねらい

経営シミュレーションを通じて、先行き不透明な環境下にあっても中小企業の経営管理者・リーダーが戦略思考を養い、経営数字を把握し、迅速な意思決定を行うといったバランスの取れた経営感覚・経営管理能力を身につけることを目的とします。

カリキュラム概要

企業と企業活動の基本
ビジネスゲームと戦略的経営
競争市場における経営戦略

講師

ビジネス・マネジメント・ネットワーク 代表

高橋 茂人氏

コース No. 23 【インターバル研修：延べ6日間】 わが社の業務改革推進講座

1月26日（木）～1月27日（金）

2月23日（木）～2月24日（金）

3月16日（木）～3月17日（金）

受講料 58,000円（税込）

対象者 経営幹部・
管理者（候補者）

研修のねらい

本研修では、業務改革の様々な手法を理解し、現場主導の業務改革を企業に定着させ、組織活性化を図るためのノウハウを学んでいただきます。

カリキュラム概要

業務改革の必要性を知る！
自社の経営戦略企画書を作成する
業務の棚卸と業務フロー作成
業務分析の手法
プレゼン技法の習得

講師

有限会社ブレインズ・ワン 代表取締役

阿部 裕樹氏

有限会社B・Pサポート 代表取締役

田坂 和夫氏

コース No. 504 経営に活かす会計情報活用法

校外研修：札幌開催！

1月27日（金）

会場：中小機構北海道本部@大会議室

札幌市中央区北2条西1丁目1の7 ORE 札幌ビル6階

受講料 16,000円（税込）

対象者 経営者・
管理者（候補者）

研修のねらい

この研修では、設ける経営、お金を生む経営のための会計情報の見方と経営活動での活用方法をわかりやすく説明し、特に昨今の経済情勢に対応した売上予算の作成、利益・資金計画の策定に役立つ内容を実践的に学んでいただきます。

カリキュラム概要

管理経営の基本的知識
会計情報の実践的活用

講師

西野税理士事務所 所長

西野 光則氏

講座内容詳細は、ホームページからご覧いただけます。

中小 旭川

検索

資料請求や講座内容についてお気軽にお問い合わせください。
電話 0166-65-1200
住所 旭川市緑が丘東3条2丁目2-1

中小企業大学校旭川校

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 北海道本部

経営者にも
退職金を!

小規模企業共済制度



ポイント① 常時使用する従業員が20名以下
(商業・サービス業では5名以下)の個人事業主、
個人事業主の共同経営者(2名まで)
及び会社の役員の方が加入できます。

ポイント② 無理のない掛金、税制面での大きなメリット!

- 掛金は毎月1,000円～70,000円(500円単位)の範囲内で自由に選択できます。
- 掛金は全額所得控除、受取りは「退職所得扱い」(一括受取)または「公的年金等の雑所得扱い」(分割受取)となります。

ポイント③ 事業資金の貸付け・災害時のサポートもあります!

- 事業資金等の貸付制度が利用できます(担保・保証人不要)。
- 地震・台風、火災等の災害時にも貸付けが受けられます。



全国加入者
約30万人の
実績!

経営セーフティ共済制度



ポイント① 中小企業で、引き続き1年以上事業を行っている方が加入できます。

- 取引先事業者が倒産して売掛金債権等が回収困難となった時に貸付けが受けられます。
- 取引先との商取引の事実確認だけで、迅速に貸付けが受けられます。

ポイント② 無理のない掛金、税制面での大きなメリット!

- 月額5,000円～200,000円(5,000円単位)の範囲内で自由に選択できます。
- 掛金は全額「損金(法人)」または「必要経費(個人事業)」に算入できます。

ポイント③ 最高8,000万円まで貸付けが受けられます。

- 掛金総額10倍の範囲内で、回収困難となった売掛金債権等の額
- 貸付条件は「無担保・無保証人」「無利子」※ただし、貸付けを受けた場合、貸付額の10分の1の額が、積立てた掛金から控除されます。

ポイント④ 40ヶ月以上掛けていれば、

- それ以降掛金を掛けなくても、共済金の貸付けは受けられますので安心です。
- 解約しても共済金の貸付けを受けていなければ積立てた掛金の全額が戻ります。



本制度についてのお問い合わせ・お申し込みは

北海道中小企業団体中央会

〒060-0001 札幌市中央区北1条西7丁目
プレスト1・7 3階

TEL / 011-231-1919
FAX / 011-271-1109

本制度は、法律に基づき独立行政法人
中小企業基盤整備機構が運営しています。

(独) 中小企業基盤整備機構
共済相談室

TEL 050-5541-7171

明日を創る 中小企業の ベストパートナーへ。

目には見えない大きな力で、私たちの暮らしを支え、日本の未来を変えてゆく。

中小企業は、モノづくりの国のいちばんの誇りです。

商工中金は、これからずっと、中小企業専門の金融機関として

長年培った「心」と「技」に磨きをかけて、日本の中小企業をサポートしつづけます。

中小企業と、情熱と挑戦をともに。

札幌支店 札幌市中央区大通西4-1 TEL 011-241-7231

函館支店 函館市若松町3-6 TEL 0138-23-5621

帯広支店 帯広市西三条南6-20-1 TEL 0155-23-3185

旭川支店 旭川市五条通9-1703-81 TEL 0166-26-2181

釧路営業所 釧路市大町1-1-1 TEL 0154-42-0671

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



人を思う。未来を思う。

商工中金

北海道中小企業団体中央会

〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西7丁目 プレスト1・7 3階

TEL 011-231-1919 FAX 011-271-1109

ホームページアドレス <http://www.h-chuokai.or.jp>

発行日／平成28年11月1日(毎月1日発行)

*この機関誌は、誰もが読みやすい
ユニバーサルデザインフォントと
環境にやさしい植物油インキと再
生紙を使用しています。

UD
FONT

VEGETABLE
OIL INK

表紙写真提供：網走市立郷土博物館