

ニュースレポート 中央会

NEWS REPORT CHUOUKAI

2018

4

APRIL

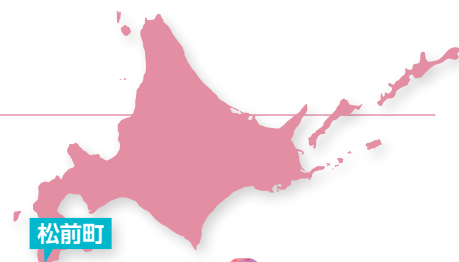
No.745



北海道の美術館・博物館シリーズ 松前町

「松前城資料館」

北海道で唯一の近世大名である松前氏が居城を築いた松前。前身となる福山館を改修・補強して安政元(1854)年に完成した松前福山城は、外国船打ち払いのため、三ノ丸に7基の台場を有するのが特徴です。天守は昭和24年に焼失しましたが、昭和35年にRC造りで外観復元され、内部は松前城資料館として松前藩関連のさまざまな史資料が展示されています。城と桜のコラボレーションを見ることができるのは、北海道ではここだけです。



2018年は北海道150年
Hokkaido's 150th Anniversary

CONTENTS

「松前城資料館」のご紹介

協会けんぽ北海道支部からのお知らせ	
本・支部通常総会日程のお知らせ/ 職員異動のお知らせ	1
ホームページリニューアルのお知らせ 新入職員の紹介	2
函館建築板金事業協同組合創立60周年記念祝賀会/ 帯広地方自動車事業協同組合創立45周年記念表彰式・祝賀会	3
がんばる組合事例紹介 「組合のスケールメリットを最大限に活かして海外展開に取り組む」 協同組合北海道家具流通機構	4

廃業等に関する実態調査結果	6
業界ごぼれ話(肉の話)	8
石田邦雄の人を紡ぎ組織を育む④	9
ものづくり補助金活用事例紹介 ～道南伝統食品協同組合～	10
2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	



北海道中小企業団体中央会

●「松前城資料館」のご紹介●

所在地 〒049-1511
松前郡松前町松城 144

TEL 0139-42-2216

開館時間 午前9時～午後5時
(入館時間：午後4時30分まで)

休館日 12月11日～4月9日



入館料	通常		団体 (10名以上)	
	高校生以上	360円	290円	
小・中学生	240円	190円		

※障がい者は団体料金を適用

協会けんぽ北海道支部からのお知らせ

平成30年度北海道支部の保険料率が変わります

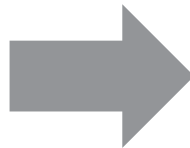
平成30年度の健康保険・介護保険料率は3月分(4月納付・5月1日納付期限分)から変更となります。ご理解、ご協力くださいますようお願いいたします。(保険料額表はホームページをご覧ください。)

平成30年3月分(4月納付・5月1日納付期限分)から変更

①40歳以上65歳未満の加入者ご本人(被保険者)さま

平成29年度

11.87%	
健康保険料率 10.22%	介護保険料率 1.65%



平成30年度

11.82%	
健康保険料率 10.25% (+0.03%) ↑	介護保険料率 1.57% (-0.08%) ↓

②上記①以外の加入者ご本人(被保険者)さま

平成29年度

10.22%	
健康保険料率 10.22%	介護保険料率 —



平成30年度

10.25%	
健康保険料率 10.25% (+0.03%) ↑	介護保険料率 —

※任意継続被保険者の方は4月分(4月10日納付期限分)から変更となります



全国健康保険協会 北海道支部

協会けんぽ

<http://www.kyoukaikengo.or.jp/>

電話 011-726-0352(代表)

協会けんぽ

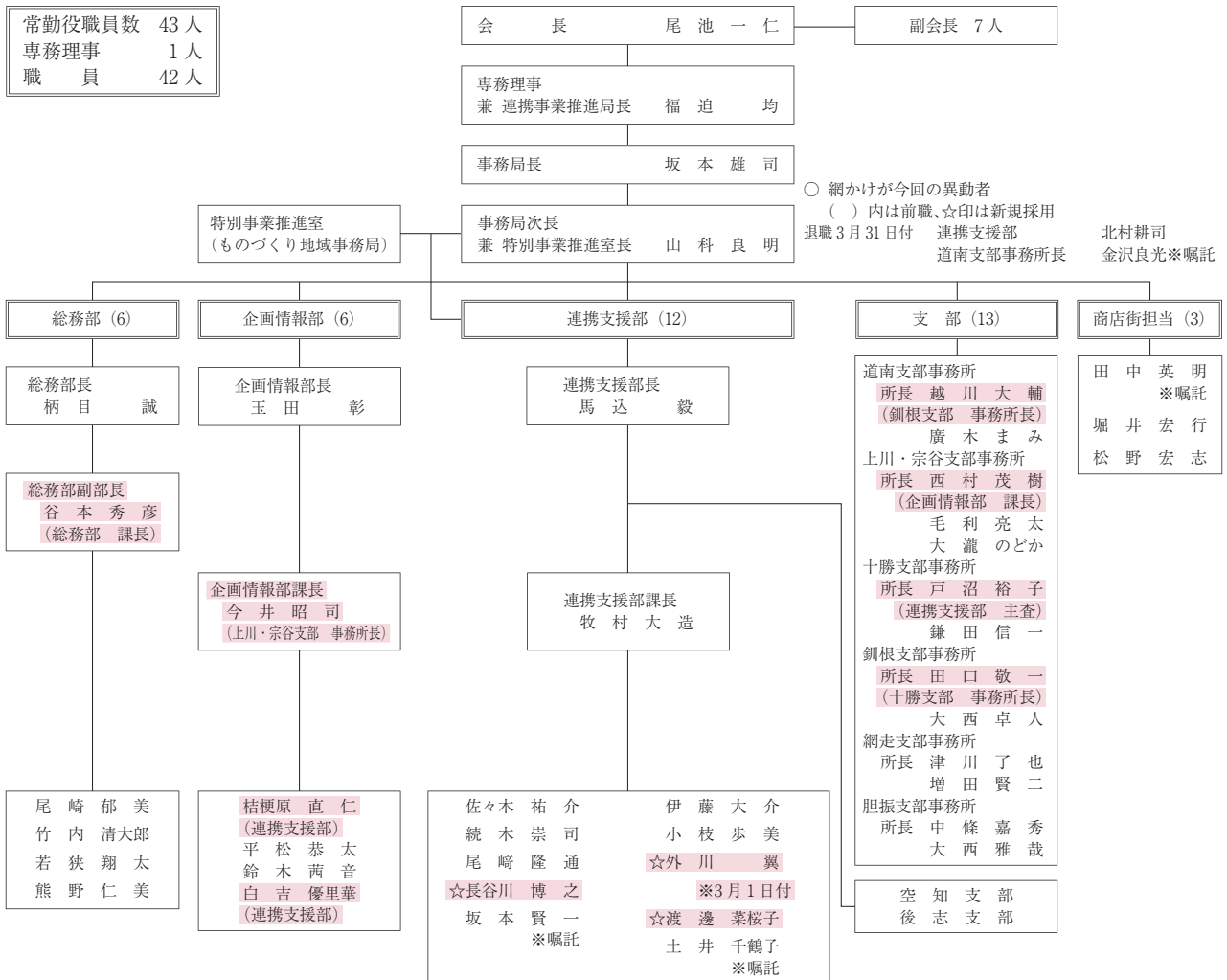
検索

平成30年度 中央会本・支部 通常総会日程のお知らせ

平成30年度中央会本・支部の通常総会の日程が下記のとおり決まりましたので、お知らせいたします。

	開催日時	開催場所
道南支部	5月25日(金) 午後5時より	ホテル函館ロイヤル
上川支部	5月17日(木) 午後5時より	アートホテル旭川
宗谷支部	5月29日(火) 午後1時30分より	稚内サンホテル
十勝支部	6月 5日(火) 午後5時30分より	ホテル日航ノースランド帯広
釧根支部	5月29日(火) 午後5時より	アクア・ベール
網走支部	5月28日(月) 午後4時30分より	ホテル黒部
胆振支部	5月24日(木) 午後5時より	中嶋神社 蓬峯殿
空知支部	5月25日(金) 午後5時より	ホテルサンプラザ
後志支部	5月24日(木) 午後5時より	ニュー三幸小樽本店
本 部	6月 7日(木) 午後2時30分より	ホテル札幌ガーデンパレス

職員異動のお知らせ



北海道中央会
ホームページ

RENEWAL OPEN!

今すぐ
チェック!



3月26日、最新情報をわかりやすくお届けできるよう本会ホームページのデザインや構成を全面的にリニューアルしました。

また、パソコンのほかにスマートフォンやタブレットでも快適に利用できるようになりました。今後とも内容の充実を図り、みなさまの役に立つサイト運営を行ってまいります。

新入職員の紹介



氏名 外川 翼 (とがわ つばさ)

趣味 料理、食べ歩き

出身地 洞爺湖町

所属 連携支援部

この度、連携支援部で勤務させていただくことになりました。元気に明るく皆様にお力添えできるよう邁進してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。



氏名 長谷川 博之 (はせがわ ひろゆき)

趣味 映画鑑賞、ドライブ

出身地 南富良野町

所属 連携支援部

この度、連携支援部で勤務させていただくことになりました。1日でも早く皆様のお役に立てるよう、頑張りたいと思いますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



氏名 渡邊 菜桜子 (わたなべ なおこ)

趣味 美術館巡り

出身地 札幌市

所属 連携支援部

この度、連携支援部で勤務させていただくことになりました。不慣れな点多いかと思いますが、一日でも早くお役に立てるよう努力してまいります。ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

創立60周年記念祝賀会を開催！

2月22日、フォーポイントバイシェラトン函館において函館建築板金事業協同組合(平田昭市理事長、組合員24人)の創立60周年記念祝賀会が開催された。

冒頭の挨拶で平田理事長は、「当組合は今年も官公需適格組合を継続取得できた。今後も安全・正確をモットーにどのような災害時にも対応できる体制づくりに努める」と強調し、「現在行っている学校校舎の修繕などのボランティア活動も力を入れて取り組み、地域に貢献していきたい」と今後に向け抱負を述べた。

祝宴では、余興としてもものまね芸人によるショーが行われるなど大いに盛り上がり、70周年に向けより連携を深めた。



平田理事長



記念撮影



会場を沸かせたものまねショー

帯広地方自動車事業協同組合

創立45周年記念表彰式・祝賀会を開催！

2月23日、ホテル日航ノースランド帯広において帯広地方自動車事業協同組合(石原英樹理事長、組合員236人)の創立45周年記念表彰式・祝賀会が開催された。

式辞で石原理事長は、先人や関係団体への感謝の言葉とともに「今後も技術力向上、経営基盤の強化を目指し、将来につなげていきたい。また、地球環境保全にも積極的に取り組むなどより安全で安心な業界を実現し、お客様から信頼されるよう全組合員一致団結して業界の発展を期したい」と今後に向け抱負を述べた。

続いて、同組合のこれまでの功績をたたえ、本会表彰状が授与されたほか、石原理事長から組合功労者や組合永年勤続役職員に表彰状が贈られた。

祝賀会には、組合員や来賓を含め約100人が出席し、45周年にふさわしい盛り上がりとなり、組合の更なる発展を期して万歳三唱をもって締めくくられた。



石原理事長



大いに盛り上がった祝賀会



十勝支部 高橋克弘副支部長による本会表彰状の授与



組合のスケールメリットを最大限に活かして海外展開に取り組む

輸送費削減のため組合を設立

北海道内の家具小売業者10社で家具販売同好会という任意団体を組織し、勉強会や情報交換を行っていた。その中で、九州にある卸業者から家具の仕入れを行っていた会員が、割高な輸送費が利益を圧迫している状況を改善するため、卸会社を通さずに直接メーカーから家具を購入し、コストを削減したいと考えた。

しかし、直接メーカーから仕入れるためには、コンテナ単位での注文量が必要となり、また、海外から輸入するには、企業の信用力がなければ取引をすることさえ難しく、単独では取り組めない状況にあった。

そこで、金融決済や取引先からの信用を高め、道外や海外の家具メーカーからの直接購買により、輸送費の削減を実現させようと同好会を法人組織である協同組合に発展させた。

海外展開とオリジナル商品の開発

組合員は、札幌以外の地域に点在していたが、メーカーとの交渉や会議などの利便性を考慮し札幌に組合事務所を設置した。

設立初年度から海外メーカーから共同購買を行うため、全国300以上の家具小売業者が加盟するボランティアチェーンと情報交換や連携を行い、仕入れルートを確立。中国の家具メーカーからの輸入を開始し、海外の家具展示会にも積極的に参加するなど地道に事業展開を続けた結果、ヨーロッパ、ベトナムと仕入れルートの拡大につながり、なかでもベトナムの家具メーカーとの取引が付加価値の高い商品を生み出した。

大量生産に対応できる中国のメーカーに対し、ベトナムのメーカーは、設計図面からの商品開発と多品種小ロット生産に対応できるため、組合員は小売業者でありながら、組合を通してオリジナル商品を開発、販売できるようになり、大手販売店に対抗し得る強みを手に入れた。

「全組合員参加型」の組合運営

組合員は全道各地にいて、それぞれ地域性が異なり、売れ筋の商品も違うため、コンテナ毎の発注量を確保しつつ、どの地域でも売れる標準化された商品とオリジナル商品をバランスよく共同購入しなければ、過剰在庫が出てしまう可能性がある。

そのため、全組合員が集って発注する商品の絞り込みや価格設定、数量など共同購入する商品について検討する会議を年に10回も行うなど、全員合意の上で事業を推進することを徹底している。

そうすることで、常に組合員間で意識共有が図られ、発注担当の組合員が海外で交渉にあたる時にも組合員の声が反映された適正な発注を行うことができ、円滑な組合運営を実現している。



共同宣伝で魅力を発信

組合が一括でチラシを発注し、組合員に供給する共同宣伝事業を行い、宣伝コストの削減にも取り組んでいる。

チラシは、組合員ごとに新聞の折り込みなどで配布することで、それぞれの地域における家具店として存在感のPRになるほか、町外からも顧客を呼び込むことができるため、地域の活性化にもつながっている。



地域の家具店としての誇り

今後、人口の減少に伴って家具の市場も縮小していくことが予想されるほか、後継者不足など様々な環境変化によって地域の家具店は厳しい経営を余儀なくされることになる。

しかし、地域から家具店がなくなれば、暮らしに必要な家具が身近で手に入らなくなり、住民が不便を強いられる状況が生まれてしまう。

毎日店頭立ち、顧客とのコミュニケーションの中から直接感じたニーズを反映した商品開発をすることで、大手量販店ではできない、「儲かる・儲からない」だけではない気持ちのこもった商品作りを続け、地域に愛される家具店を目指す。

協同組合北海道家具流通機構

〒064-0822

札幌市中央区北2条西23丁目2番20号
102

TEL: 011-633-7335

FAX: 011-614-0234

～道内中小企業の廃業等に関する実態調査結果～

I 調査のあらまし

■調査対象期間 平成29年1月1日～12月31日

■調査対象 本会会員の1,113組合 ■回答組合数 757組合 ■回収率 68.0%

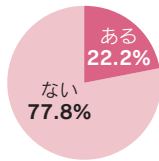
II 調査結果

1 廃業等の有無及び本・支部別の件数(図1・2)

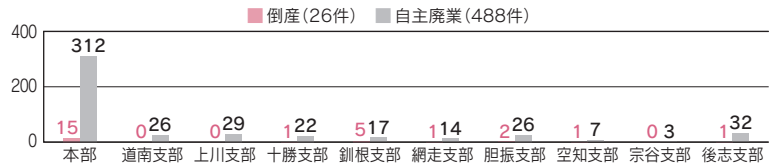
平成29年において廃業等が「ある」と回答した組合は168組合(22.2%)、「ない」と回答した組合は589組合(77.8%)であった。(図1)

また、本・支部別の廃業等の件数は、(図2)のとおり。

(図1)廃業等の有無



(図2)廃業等の件数(本・支部別)

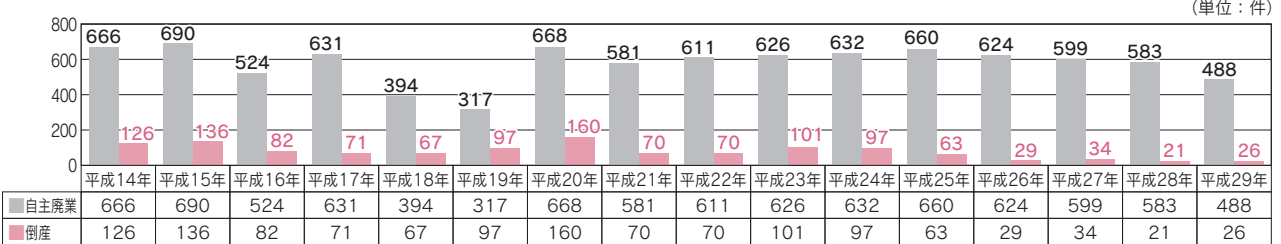


2 廃業等件数の年別推移(図3)

自主廃業の件数は488件となり、リーマンショックがあった20年から9年連続して600件前後の高い数値で推移していたが、平成29年は前年と比べて95件の大幅な減少となった。

一方、倒産は24年から減少傾向にあったが、平成29年は26件と前年から5件増加した。

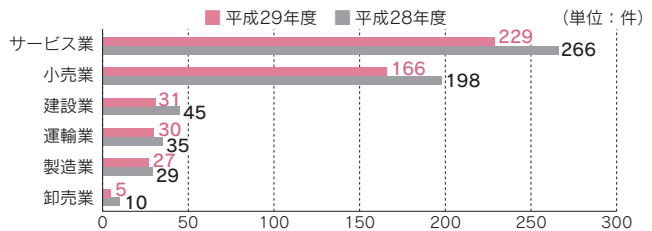
(図3)廃業等件数(自主廃業・倒産)の年別推移



3 自主廃業件数の業種別件数(図4)

平成29年の自主廃業(488件)を業種別で見ると、全ての業種においても前年より件数が減少している中で、「サービス業」の229件が最も多く、次に、「小売業」が166件と続き、「小売・サービス業」での割合が、8割を超えることとなり、圧倒的に多くを占める結果となった。

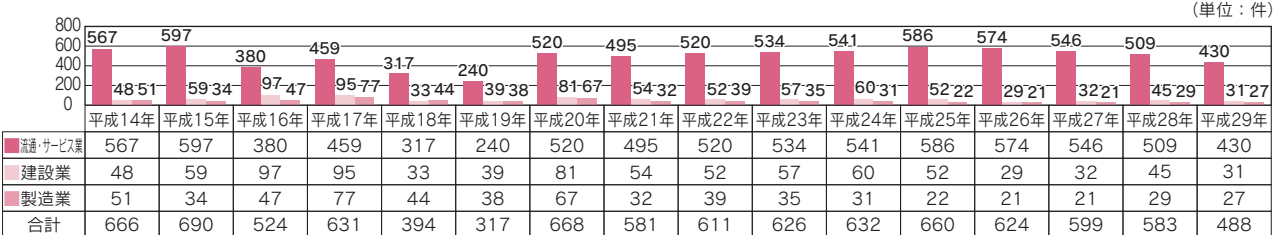
(図4)自主廃業件数の業種別件数



4 自主廃業件数の年別推移(業種別)(図5)

業種別の自主廃業の年別推移は、(図5)のとおり。また、各業種の自主廃業及び倒産の件数等の年別推移を次頁の(図6)～(図8)に示した。

(図5)自主廃業の年別推移(業種別:件数)



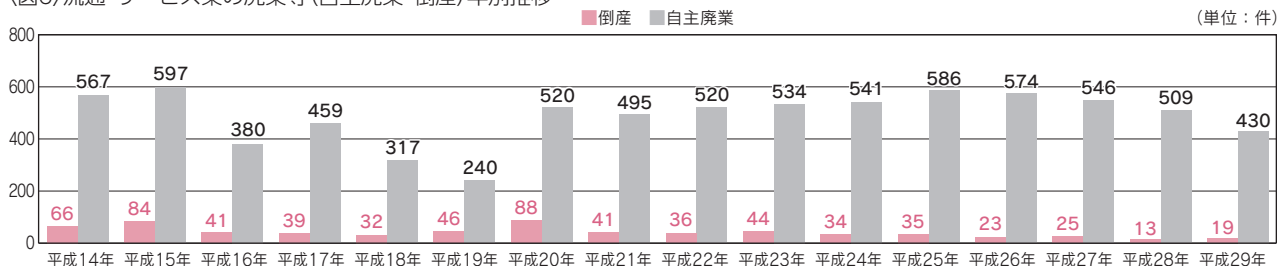
※「流通」は小売業、卸売業、運輸業の合計

5 廃業等件数の年別推移(業種別)〈図6～図8〉

(イ)流通・サービス業

平成29年の自主廃業は430件となり、26年から減少傾向にあったものが、更に大きく減少した。
また、倒産は、19件と昨年より6件増加している。

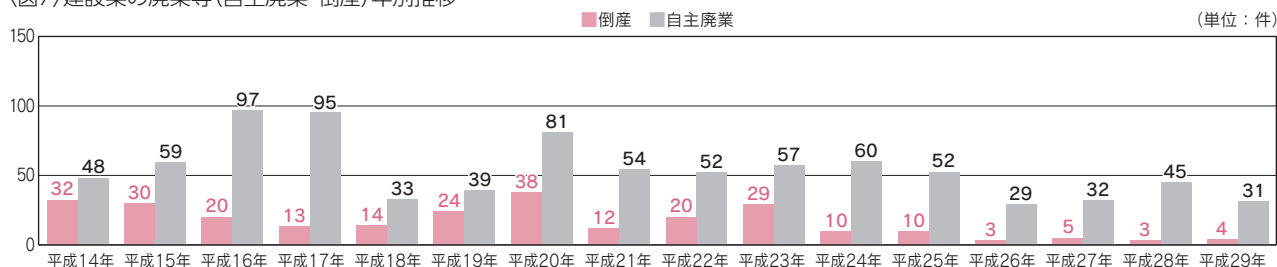
〈図6〉流通・サービス業の廃業等(自主廃業・倒産)年別推移



(ロ)建設業

平成29年の自主廃業は31件と前年より大幅に減少している。
倒産は4件と昨年より1件増加したが、ピークの20年(38件)と比較すると約9分の1となっている。

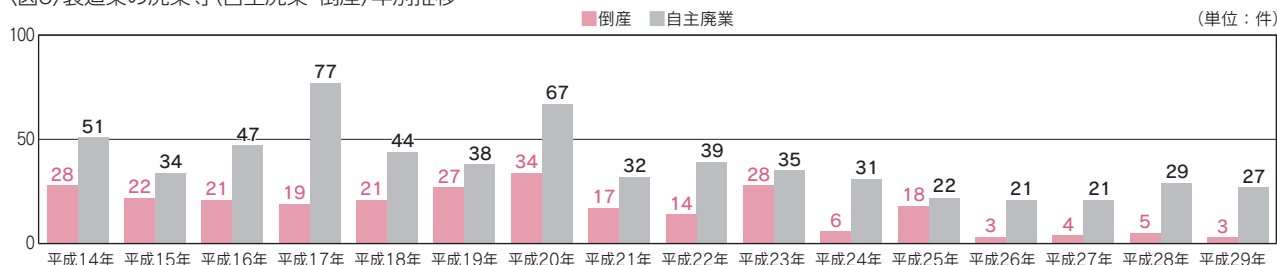
〈図7〉建設業の廃業等(自主廃業・倒産)年別推移



(ハ)製造業

平成29年の自主廃業は27件で、前年と比較して2件減少したが、25年以降20件台で推移している。
倒産は、3件で過去最低であった26年と同じ数値となっている。

〈図8〉製造業の廃業等(自主廃業・倒産)年別推移

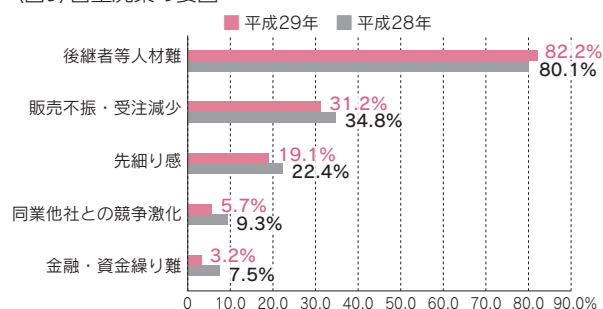


6 自主廃業の要因〈図9〉(複数回答)

平成29年の自主廃業の主な要因は、「後継者等人材難」が82.2%と最も多く、28年を上回った。次に、「販売不振・受注減少」31.2%、「先細り感」19.1%と続くが、いずれも前年よりも減少している。

特に「金融・資金繰り難」が28年と比較して4.3ポイントと大きく減少した。

〈図9〉自主廃業の要因



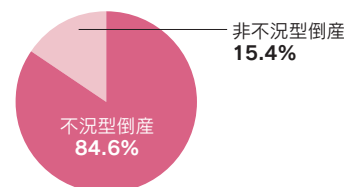
7 倒産の主因〈図10〉

平成29年の倒産は26件と28年(21件)から5件増加した。
倒産の主因は〈図10〉のとおり。

販売不振や売掛金・不良債権の回収困難などの理由による「不況型倒産」は28年(90.5%)に比べ5.9ポイント減少した。

※不況型倒産は「販売不振・輸出不振・売掛金回収難・不良債権の累積・業界不振」
非不況型倒産は「放漫経営」等

〈図10〉倒産の主因





肉の話

組合の紹介

北海道食肉事業協同組合連合会は、道内の食肉販売事業者で組織される事業協同組合の連合組織で、食肉の共同購買を目的に昭和41年2月に設立されました。

現在は、流通の近代化・合理化に取り組み、消費者に食肉を安定供給するため共同購買、研修会など各種事業を行っています。

肉食の歴史

江戸時代末期、黒船が到来し開国になると、横浜に外国の領事館や住居が多く建てられ、外国人向けの牛肉が神戸から横浜に調達されるようになりました。そのおいしさは外国人の間でも「コーベビーフ」と呼ばれるほど話題になりました。

明治初期には、明治天皇が初めて牛肉を食されたことで、牛肉を食べることが文明開化の象徴となり、文化人の間で牛鍋が大流行し、最盛期には東京だけで500件以上の牛鍋屋があったといわれています。

明治後期には、安価な豚肉を使用したとんかつ、カレーライス、コロッケの「日本三大洋食」が登場し、肉食が広く一般に広まりました。

お肉検定を受けて「お肉博士」になろう！

お肉検定は、「牛肉・豚肉・鶏肉・ハムやソーセージなどの食肉加工品・内臓肉などの副産物」の生産から流通、消費、調理まで、お肉について正しい知識を身につけるための検定試験です。

お肉検定には、お肉博士1級と2級が設けられており、2級は食肉に関する知識を広めるための入門編で、1級は、食肉の加工技術や食肉の品質、栄養管理、部位の名称や特性など、専門的な知識が必要になります。

検定試験は毎年1回実施され、両級とも受験資格はありませんので、是非受験してお肉博士の称号を手に入れてください。

道民のソルフード「ジンギスカン」

大正7年、戦時下で羊毛が輸入できなくなったため、軍服用の羊毛の確保と羊油による石鹸の生産を目的に札幌市月寒と滝川市で羊の飼育が始まりました。それをきっかけに「臭くて食べられない」と言われていた羊肉を有効活用するため、タレに付け込むことで臭みを消したジンギスカンが開発され、安価で名前にインパクトがあるジンギスカンは、道民のソルフードと言われるほど道内各地に広まりました。

全ての食材に感謝する

道内各地域で家畜など動物の魂を供養する獣魂碑が建立されています。

札幌市にある新善光寺には、明治20年代に札幌売肉商組合（現札幌精肉商業協同組合）と水産業界の有志の方々が生食用となった家畜と魚類の霊を弔おうと建立された馬頭観音の獣魂慰霊碑があり、毎年全道の食肉販売事業者が集まり、慰霊祭が行われています。



新善光寺にある獣魂碑

日本から世界へ食の安全を発信

2020年に開催される東京オリンピックに合わせて、HACCP（ハサップ）導入による衛生管理の義務化へ向けた動きが進められており、日本国内における食肉の品質の高さを世界に向けて発信するとともに、日本国内の食卓に安全・安心な食肉をお届けしていきます。

お肉を買うならお肉屋さんで

お肉を専門に取り扱う小売店は、品質・鮮度が良いお肉を買うことができるだけでなく、料理に合うお肉の種類や適切な量を選んでもらえるなど対面販売ならではのメリットがありますので、是非お肉を買われる際は、町のお肉屋さんをご利用ください。

今回は、北海道食肉事業協同組合連合会 会長 佐々木 一司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

人を紡ぎ組織を育む

4



めでの研究室主宰
石田邦雄氏

経営資源は一つしかない。人である。

経営は人に帰結する

企業における喫緊の課題の一つに人の確保や定着化等があります。そうした時代を反映してでしょうか？ 最近は「人づくり」をキーワードにメッセージを送る機会が増えてまいりました。実は今年の仕事初めも、人に関して、札幌のある協同組合における新春セミナーでした。

こうして仕事をいただけるのは嬉しくとても有り難いのですが、世界に類をみない速度で進むわが国の少子高齢化。とりわけ「2040年問題」と称される、団塊世代ジュニアが後期高齢者になる頃には果たしてどうなることやら…それを危惧する私もおります。どちらにしても人口構造については、即、成果として表れるわけではありません。としたら“生き続ける企業”になる為には、否応なく、それを前提に戦略を立てていく必要がありそうです。

ところで表題にしたフレーズですが、ドラッガーの著書である「マネジメント」にでてくる言葉です。よく経営資源は「ヒト、モノ、カネ」の三大資源に加え、情報や技術、時間等で語られます。

しかし、よく考えてみるとこれらの全てに関わっているのが「ヒト」です。その是非が経営を大きく左右するのは明らかです。まさに「人に勝る経営資源はない」といえるでしょう。その為には将来を見据え、「ヒトをコストとして捉えるか」、あるいは「ヒトを投資として捉えるか」…それも大きな一つの分岐点になるかもしれません。

制度で人は変わらない。人は人でこそ変わる

最近、私がよく口にする言葉がこれです。これだけ働き方改革が叫ばれ、人の確保が難しくなってくると、賃金や労働時間等、選ばれる企業作りに向け、こ

れまでの自社のあり方を見直し、様々な制度の改善、改革に取り組んでいる企業も多いと思います。

こうしてカウンセラーとして産業現場でメンタルヘルス等に関わっておりますと、成果主義の裏側で遅きに失したきらいがある、と思うのは私だけでしょうか。

ところでそれに関連して強調しておきたいことがあります。それはいくら制度などを整えたにしても、結局、それを運営していくのは「ヒト」であり、トップや管理者等、「ヒト」の側面が問われるということです。どんなに制度を整えたにしても、旧態依然とした「使ってやっている」等の意識で対応しているとしたら何をかいいわんやです。制度は改善したが気持ちはかつてのまま…従業員はそうしたことには極めて敏感です。そうすると思惑とは異なり、新たな不満の火種になりかねません。となると制度の改善と共に、各人の人間力の向上が不可欠です。その為には論理力に加え“人の心に灯をともし”…情緒性も兼ね備える人でありたいものです。組織風土はトップが作る…その自覚が求められます。そこで私は先述した言葉に繋げて次のように強調します。「経営は『人に始まり、人で終わる』』と。

雇う、雇われるの違いがあるにしても、雇用関係を結んだということは、これも何かの貴重な縁です。互いにその縁を大事にすること。その為に雇う側は「働いて頂いている」、雇われる側は「雇って頂いている」…そうした感謝の世界に身をおくことが大切です。これが「雇ってやっている」「働いてやっている」…そうした人間関係になっているとしたらその結果は目にみえています。組織にそうした「有り難う文化」をどう花咲かせていくか？ これは人間関係の基本中の基本ともいえますね。

さて、あなたの組織はいかがですか？

生産力 200%達成のための昆布粉末 製造設備における大型乾燥機の設備投資

第26回目は、「道南伝統食品協同組合」(平成25年度補正中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業)の取組について紹介します。

組合の概要

道南伝統食品協同組合は、平成3年3月、函館市南茅部地区の水産加工業者と昆布漁師が集まり、地元名産品の昆布の共同加工・販売を目的に設立されました。

素材を活かした製品づくりにこだわり、出汁昆布やとろろ昆布、粉末昆布などの昆布製品だけではなく、煮干しやわかめも加工販売し、道南地方の伝統食品を守り、次世代につなげています。



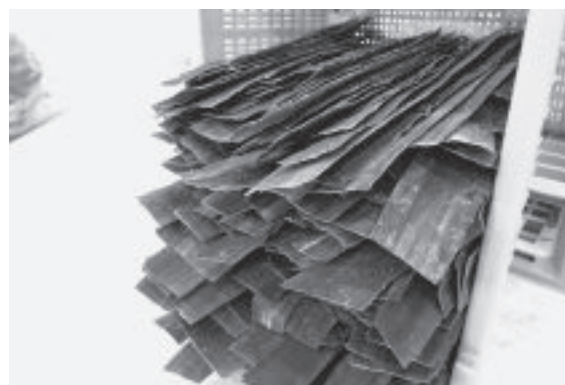
素材を活かした製品

南茅部の昆布は日本一

南茅部町の昆布は、切り口が白いことから「白口浜昆布」と呼ばれ、肉厚で、古くから最高級の出汁昆布として知られ、江戸時代には松前藩で幕府への献上昆布として重宝されていました。

南茅部の前浜は、北からの親潮と対馬暖流が合流し、昆布の生育に最適な水温になっているほか、大小30ある河川から豊富な栄養が海に流れ出し、遠浅のため海底まで太陽の光が十分に当たるなど、いくつもの条件が重なり、昆布にとってこれ以上ない好環境を作り出しています。

また、南茅部は、日本で初めて昆布の養殖に取り組んだ地域でもあり、最高級の品質だけではなく、日本一の生産量も誇っています。



最高級の出汁昆布「白口浜昆布」

ものづくり補助金申請の経緯

近年、さまざまな料理に応用しやすく、昆布そのものの味わいが保たれる粉末にした昆布や出汁パックへの需要が増加しています。

粉末昆布は、チップ状にした昆布を十分に乾燥させてから粉砕し加工しますが、同組合では粉砕工程には余力があるものの、乾燥機は導入から40年以上も経過し、老朽化が激しいため生産能力が低下し、1日に50~80kgほどしか乾燥できないほか、燃費も悪く、A重油を大量に消費していました。

また、乾燥機内の温度にばらつきがあるため、仕上がりにムラがあったほか、乾燥機内で昆布を移動させるベルトコンベアから昆布チップが落下しロスが出てしまうなどの問題が生じていました。

そこで、最新の大型自動乾燥機を導入し、生産能力・燃費を向上させ、生産量を200%に拡大するため、ものづくり補助金を活用しました。

道南伝統食品協同組合

代表理事 町田 晴雄

〒041-1622

函館市大船町600-5

TEL 0138-25-5403 FAX 0138-25-3590

HP <http://www.dounan-konbu.org/>

昆布の乾燥工程を効率化

導入した大型自動乾燥機は、昆布を1日に200kg以上乾燥できるようになり、燃料も価格・供給面で安定しているガスを使用するため、生産量が大幅に増加したにもかかわらず、燃料コストを25%削減することができました。

また、乾燥機内のベルトコンベアを3つ段差的に配置することで、昆布がきれいに反転し、両面均等に乾燥できるようになったほか、内部の温度差が全体で1℃以内に保たれるため、仕上がりにムラがでにくく、製品の安定化にもつながりました。

乾燥時のロスについても、ベルトの形状を変えることで落下を防止し、それでも落下してしまう昆布は受け皿を設置して回収することで大幅に改善できました。

乾燥時に出る熱は工場内に循環させることで、暖房費の削減、省エネルギーを実現し、職場環境の改善にもつながりました。

今後は、乾燥から粉碎、包装までの全工程を自動化し、さらなる生産性の向上に取り組めます。



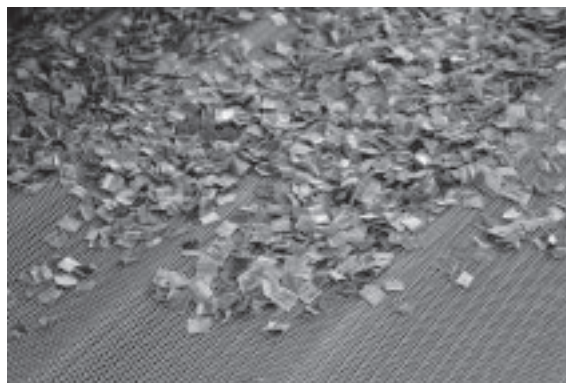
導入した大型自動乾燥機



まだ広がる昆布の可能性

生産能力が大幅に向上したことで、大手出汁メーカーなどからの大口の受注にも対応できるようになり、新規取引が拡大しています。

また、昆布の風味を最大限に引き出す新技術の開発に取り組むなど、南茅部産昆布の一層の普及拡大に挑戦し続けています。



乾燥させる前の昆布チップ

おわりに

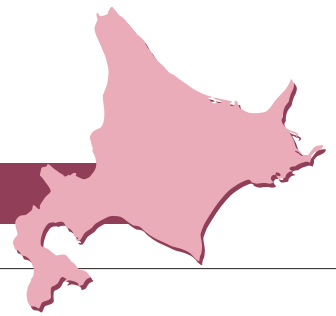
同組合では、今後さらに需要の増加が見込まれる粉末昆布を量産化するため、人員の増強、新工場の建設を行っており、事業規模の拡大が地域の雇用創出にもつながっています。

また、近年昆布は水揚げ量と価格が不安定なため、ひじきなど新たな素材の開発にも積極的に取り組んでいます。

伝統を重んじながら、既存の意識にとらわれることのない顧客のニーズに合った製品づくりと、時代の先を行く技術力が全国の食卓に南茅部ならではの美味しさを届けるでしょう。

2月の道内景況

情報連絡員レポート



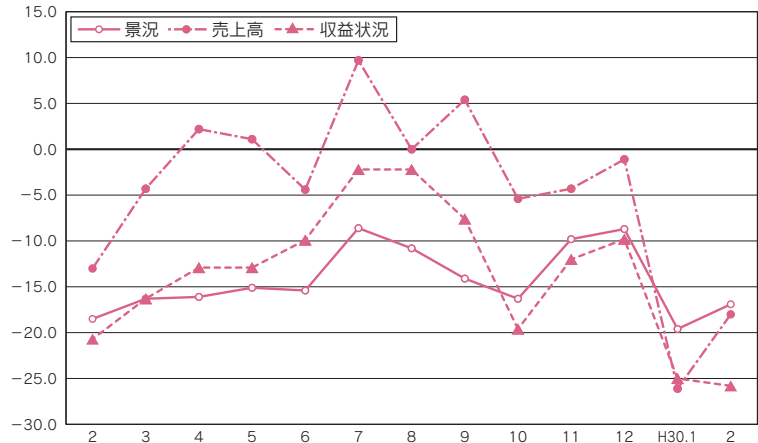
景況、売上高が改善するも 小幅にとどまる

概況

主要DI値の推移では、「景況」「売上高」が改善したが、数値は大きくマイナスとなっている。

業種別に見た前月との比較では、製造業では「取引条件」以外の全項目で改善したが、依然低い数値にとどまっている。非製造業では「売上高」「販売価格」「雇用人員」で若干改善したが、「景況」「収益状況」「取引条件」「資金繰り」が悪化した。

主要DI値の推移



景況天気図(前年同月比)

	全業種			製造業			非製造業		
	1月	2月	前月比	1月	2月	前月比	1月	2月	前月比
業界の景況	△19.6	△16.9	2.7 ↑	△30.3	△21.9	8.4 ↑	△13.6	△14.0	△0.5 ↓
売上高	△26.1	△18.0	8.1 ↑	△39.4	△25.0	14.4 ↑	△18.6	△14.0	4.6 ↑
収益状況	△25.0	△25.8	△0.8 ↓	△33.3	△28.1	5.2 ↑	△20.3	△24.6	△4.3 ↓
販売価格	4.3	5.6	1.3 ↑	3.0	3.1	0.1 ↑	5.1	7.0	1.9 ↑
取引条件	△2.2	△3.4	△1.2 ↓	△3.0	△3.1	△0.1 ↓	△1.7	△3.5	△1.8 ↓
資金繰り	△4.3	△6.7	△2.4 ↓	△12.1	△9.4	2.7 ↑	0.0	△5.3	△5.3 ↓
雇用人員	△19.6	△18.0	1.6 ↑	△21.2	△18.8	2.4 ↑	△18.6	△17.5	1.1 ↑

(凡例) 30以上 10~29 9~△10 △11~△29 △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」)したという回答(構成比)から「減少」(または「悪化」)という回答(構成比)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。

製造業

- ・小麦価格の値上げによる商品への転嫁は難しく、利益率が減少している。(めん類/全道)
- ・2月の売上は悪天候が続いたこともあり、売上は昨年とほぼ同額のものである。大手宅配業者の運賃値上げに伴い、地元運送業者も値上げに同調してきている。人手不足・人件費アップに加え大手業者から仕事が回ってきていることもあり、これまでになく強硬姿勢であり、今後その対応に苦慮している。(飲料/全道)
- ・前年同月の状況は先月と変わらない。原木入荷が2月後半から徐々に増えてきた。原木単価が上昇しているため、製材価格の値上げを望む。(一般製材/幕別)
- ・2月の生コン出荷量は172千m³で、前月比は5.2%減、前年同月比は0.7%増となった。地域別には、前年同月を上回った分会(協組)は29分会(協組)中、16分会(協組)で前年(増加は24分会(協組))を下回った。

非製造業(卸・小売・商店街・サービス業)

- ・電線の銅単価が高まっている状態で、配管金属類も値上がり傾向にある。(電気資材/全道)
- ・2月は通期不振であった。一部高価格商品、自動車関連、生活・住宅関連、一部家電の売上げが幾分好調を維持しているが、生鮮食料品価格の上昇もあり、全体的に節約志向が感じられ、減少傾向である。(各種商品/札幌)
- ・天候不順により、全般的に売り上げが低調であったが、燃料単価の値上がりと厳冬の影響による需要増で、燃料系の売り上げが増加した。金融が昨年より減少したことで、収益は悪化した。(各種商品/旭川)
- ・例年1~2月は客足が極端に減って厳しい時期であるが、今年は長引く野菜や灯油等の高騰が続くなか、日常生活で毎日買う食品などの値上げや悪天候で、例年にも増して厳しい状況となった。3月には多少好転するかと期待する。(各種商品/小樽)
- ・2月の取扱高は前年比102%の状況。2月末に閉店が数店発生し、徐々に販売店の厳しい状況が発生している。顧客も店舗が減少して、買い物難しくなっている。路面店だけでなく、大型店のテナントも閉店の動きがある。(各種商品/苫小牧)
- ・売上は、組合員の大多数が依然厳しい状況が続いているようである。衣料品販売の組合員からは、来月の入進学シーズンに期待するという声が多かった。(各種商品/釧路)
- ・小売店の販売価格は従来からの量販店による下方修正により原油価格の変動分以上に修正しているため、大きな変動なく推移した。しかしいつもの如く量販店が少しずつ下げていく影響で、更に下方修正される店が少なからずあり、全体的にも利益単価圧縮で従来同様厳しい経営を続けているSSが多いようである。(燃料小売業/旭川)
- ・札幌近郊は昨年より雪が少なく、除雪機を扱う店は売上が減少している。自転車店は3月のシーズン初めが重要であるが、2月の低温で雪解けが進まず、心配する。(自転車・自動車/全道)
- ・2月は雪まつりや中国の旧正月など、観光にまつわるイベント行事が

- 前年同月と比較して増加したのは、西十勝、北渡島、後志など。一方で減少したのは、札幌、千歳地区、富良野などであった。(生コンクリート/全道)
- ・2月の出荷数量、売上高について、路盤用は前年対比増加したが、全体では前年並みであった。(砕石/札幌)
- ・特殊鋼品は良かった。自動車、建機・農機部品・一般鋳物はやや良かった。水道資材は普通。本州の鋳造資材は好調であるが、道内はそこまでではない。鋳造用鋳鉄、スクラップや副資材の高騰が続き、利益を圧迫している。人材採用難で、そもそも募集しても集まらない。(鋳鉄鋳物/全道)
- ・全体的に非常に低調である。(金属工作機械/札幌)
- ・作業員不足が続いている。その影響で工賃も少しずつ上昇している。(豊/函館)
- ・この時期は例年通り売上水準で言えば少し停滞気味と感じながら、一方では年度末という時期的なことで、行政などの予算枠の状況なのか売上に繋がることがある。官公需などの年度末に追加予算がある情報があれば、引き続き共有してほしい。(家具/旭川)

- あり、海外からの観光客が増えたが、魚の販売利益は依然厳しい状況にある。(各種食料品/札幌)
- ・先月あった、全国的な野菜の高騰も少しずつ落ち着いてきたようである。魚介類も年々減少しつつも例年通りと思われる。先月に引き続き、中国の旧正月など、アジア系の観光客が増えつつある。(鮮魚/釧路)
- ・原油価格の高値基調の影響を受け、2月もガソリンなど石油製品の小売り価格は高値で推移している。ついては、消費者の節約がより進んでいること、さらに、市況を悪化させる要因なども解消されないまま販売量も大幅に落ち込むなど、販売事業者にとっては極めて厳しい状況が続いている。2月の販売動向を見ると、寒波や降雪などの影響もあって、一部には灯油の販売量が伸びているとの情報もあるが、消費者の節約志向を反映した買い控えがあり、末端石油販売業者にとっては、値上げに踏み切れないなど、厳しい状況である。(燃料/全道)
- ・小売は、売り上げが好調な店とそうでない店の差が大きいうようである。クレジット等も取扱額は増えているが、取扱店が少なかったようである。3月に期待する。(中古自動車/札幌)
- ・藤丸百貨店の1月売上高は5億4,864万円(前年同月比3.4%減)で、福袋などの初売りが苦戦し、特に婦人衣料を中心に低迷した。営業時間短縮の動き、カレーショップ・インデアンは2月から閉店時間を1時間短縮し、午後9時とした。(各種商品/帯広)
- ・2月の廃業は1施設あった。(公衆浴場/全道)
- ・2月の十勝川温泉宿泊入込数は30,343人、前年度比-1,340人、96%となった。観光客は昨年比で道外は70%、インパウンドは116%となった。昨年は、12月~3月までの間、台風被害後の町民に対する宿泊助成があったが、今年度は助成計画がないため、その助成成果を踏まえると、例年並みの入込数である。継続的な広告宣伝を実施し、知名度を向上する必要がある。(旅館/音更)

非製造業(建設・運輸業)

- ・材料仕入れ単価は上昇傾向にあるが、今期から景況がやや上向きになってきており、来期以降についても期待できると思われる。(左官工事/札幌)
- ・組合員の業況
2月に入り水道管の凍結修繕が多くなり、小額であるが収益は前年並みとなった。
問題点
年度末を控えて退職予定者と新規雇用のバランスが合わず、新年度からの人員確保に苦労している事業所が多く見受けられる。退職年齢を引き上げて一時しのぎのような感じがする。
地域の実情
2月下旬の降雪が多く、除雪業務の出動機会が多くなっている。シーズン契約の業者においては厳しい状況となっているが、出来高請負の業者にとっては収入増となっている。(管工事/名寄)
- ・天候不順でフェリーに遅れが生じてシフトが変わったり、降雪の影響

- で走行不能となったりと、今まであまり経験のないことが起きた。(一般貨物自動車運送/小樽)
- ・2月も先月に引き続き、昨年より全般的に稼働率は低めだった。燃料輸送は増えたが、ダンプは前年割れだった。雪害により、コンテナは発送到着とも減少した。食品雑貨関連は前年並みだった。(一般貨物自動車運送/札幌)
- ・馬鈴薯は1月の出荷低迷から昨年並みまで回復している。玉葱についても同様であるが、市況のばらつきがあり、関東方面への出荷が多い。天候不良もあり、JRコンテナからトラック輸送へのシフトがあった。一般カーゴについては、曜日ごとに波がある。荷薄な状況もあるが、空車情報が目立つ。域内輸送も一般カーゴ同様である。(一般貨物自動車運送/石狩)
- ・売上高は前年同月比 1.3%減少
乗務員数は前年同月比 6.9%減少
1月分チケット取扱高は前年同月比 6.5%減少(一般乗用旅客/旭川)

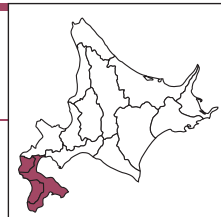
※情報連絡員から頂いた景況等のコメントの一部を抜粋して掲載しています。コメントの全文については、本会ホームページに掲載しておりますのでご覧ください。(本会ホームページ:<http://www.h-chukai.or.jp>)

支部だより



道南支部(函館市)

所管／渡島総合振興局・檜山振興局管内
駐在職員／越川事務所長・廣木主事



はこだてフードフェスタ開催！

2月24、25日の2日間、函館アリーナにてグルメイベント「はこだてフードフェスタ」が開催されました。

会場となったメインアリーナ内は、函館の食を表現するテーマゾーン、地元飲食店が出店するアラカルトゾーン、パンやスイーツ、加工品などを販売するマルシェゾーン、協力企業によるPRゾーンの4つのゾーンに分けられ、全60ブースがそれぞれ地元食材を活かしたグルメなどを提供しました。多くの来場者が訪れたため、早々に売り切れたブースも少なかつたようです。

なかでも、テーマゾーンに出店したお好みの具材を購入してオリジナルのどんぶりが作



れる「函館お好みどんぶり」や地元の学生による「学生レストラン・学生マルシェ」のほか、「あったか鍋」、「函館鮭」、「キッズカレー」、「アリーナBAR」などのテーマに沿ったブースが人気を集めていました。

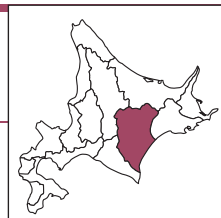
メインステージでは、ダンスパフォーマンスやバンド演奏が披露されたり、キッチンステージではシェフの実演調理・試食会が行われたりと会場を大いに盛り上げていました。

屋内開催のため冬の外出はちょっと、という方でも気軽に楽しむことができます。是非、次の開催には参加してみてください。



十勝支部(帯広市)

所管／十勝総合振興局管内
駐在職員／戸沼事務所長・鎌田主任



道の駅 ピア21しほろ「1周年誕生祭」開催

4月22日、士幌町にある道の駅「ピア21しほろ」では、「ありがとう1周年！“道の駅 ピア21しほろ”の誕生祭」を開催します。

この道の駅は、「畑をもっと身近に感じてほしい」という想いから、士幌町の魅力を詰め込み、観光客が訪れて楽しく、地元の方も毎日顔を出したくなる場所を目指して平成29年4月23日に移転リニューアルして以来、早くも来場客数が40万人を突破するなど大盛況となっています。

館内は、地元しほろ牛を使った絶品の「剣先ステーキ」、ハンバーグや地元産野菜のメニューが堪能できる「にじいろ食堂」、特産ジャガイモを使った「しほろスタイルのフライドポテト」が楽しめる「CAFÉ寛一」などの士幌の畑の恵みを満



喫できるショップがあります。

当日は、屋台形式で「ピアうまいもん市」が開かれ、しほろ牛カットステーキや揚げたてコロッケなどの地元グルメが味わえるほか、町民が出店するフリーマーケット「ピアなんでもバザール」が実施され、手づくり工芸品や骨董品が出品されます。

ほかにも士幌高校生による特別販売会や地元農家「パン工房はなお」が出店するイベントも企画されています。

是非、この機会に士幌の魅力にひたってみてはいかがでしょうか。



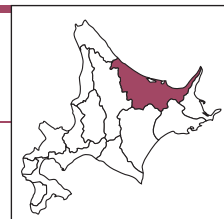
絶品「剣先ステーキ」

詳細は、下記までお問合せください。
士幌町商工会 TEL01564-5-2614



網走支部(網走市)

所管/オホーツク総合振興局管内
駐在職員/津川事務所長・増田主任



『オホーツクのブランド酢』好評です。

OKHOTSK FOOD CONCERTO協同組合(オホーツクフードコンチェルト)(雄武町、橋詰啓史理事長、組合員4人)では、道立オホーツク圏食品加工技術センターの技術支援を受け、各組合員それぞれが地元産の原料を生かした酢の製造と販売を行っています。

酢は、雄武町産昆布、滝上町産黒大豆、北見市留辺蘂産白花豆、清里町産アロニアのほか7種にわたる食材を原料にそれぞれを酢酸菌で発酵させ、菌に栄養を与えるなどの工程を経て製造されます。

組合では、必ず製造の度に復習の意味で研修会を開催し、作り方や技術の向上に励んでいます。

製造された酢は、オ



お話を聞かせていただいた
山中理事

ホーツク管内の道の駅や冬場は紋別市のガリンコ号ステーション、また道内各地で開催されるオホーツクフェアでも販売され、お客様からは「見た目がすごく綺麗で、製品のコンセプトも斬新で美味しい。どの種類を買うか迷ってしまう」と好評を得ています。

同組合の山中雅一理事は、「小さい企業が知恵を持ち寄り、組合で統一のブランディングをしている。地域を盛り上げる付加価値産業を築いていきたい」と話していました。

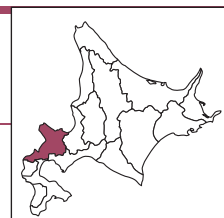
今後は、新たな食材の使用や飲用の酢の開発、調理への新しい活用法など、目的や用途のレパートリーを増やしていきます。



オホーツクのブランド酢
各種1本 800円

後志支部(小樽市)

所管/後志総合振興局管内
担当/連携支援部 佐々木主任



「ふるさとづくり大賞」を受賞!

小樽市の中心市街地にある小樽サンモール一番街商店街振興組合(三ツ野篤久理事長、組合員18人)が商店街内に誰でも自由に弾けるストリートピアノを設置し、地域のにぎわいづくりにつなげたとして、ふるさとづくり大賞の総務大臣賞(団体賞)を受賞しました。

この表彰は、地域ふるさとを良くしようと頑張る団体・個人に対して、ふるさとづくりの情熱や思いを高めることを目的として総務省が昭和58年から実施しており、小樽市では同組合が初の受賞となりました。

ストリートピアノは、正午過ぎから午後10時頃まで誰でも自由に弾けるため、ピアノやオルガンを習う子供や外国人観光客などが様々な音色を奏でています。

受賞にあたっては、ピアノを活用することで、観光客が長く商店街に滞留し、人々が交流する場を生み出すという他の商店街にはないユニークな点が高く評価されました。また、全国各地の商店街に、再生のヒントを示した点についても評価されています。

小樽市の活性化に寄与する同組合の取組に今後も期待が寄せられています。

ふるさとづくり大賞の受賞、誠におめでとうございます。



表彰状を掲げる三ツ野理事長(左)

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. 5 可能性を切り拓く 新規顧客開拓

5月14日（月）～16日（水）

受講料 31,000円（税込） 対象者 管理者・
新任管理者（候補者）

研修のねらい

本研修では、これまで見ていなかった顧客へのアプローチや、商品の新たな用途を見出すことで新規取引に繋げる等の方法を理解するとともに、自分に合った実効性の高い新規顧客開拓への取り組み方を検討します。

カリキュラム概要

- ◆新規顧客開拓の本質
- ◆新規顧客開拓の効果的なプロセス
- ◆自社の新規顧客開拓計画（演習）

講師

株式会社マインズコンサルティング 代表取締役
稲田 裕司氏

コース No. 6 会社を強くする 人事・労務管理

5月16日（水）～18日（金）

受講料 31,000円（税込） 対象者 管理者・
新任管理者（候補者）

研修のねらい

本研修では、労務管理者が押えておくべき労務管理の基本知識、最新の法律改正のポイント、労務トラブル事例等から、企業が備えるべき労務管理を学びます。

カリキュラム概要

- ◆人事・労務管理の基本と実務
- ◆管理者として押えるべき最新の法律改正等
- ◆採用と人材の定着・活用
- ◆労務トラブル発生の実例と対応（演習）
- ◆自社の労務管理の見直し（演習）

講師

やなぎさわ労務マネジメント 代表
柳沢 隆氏

コース No. 7 部下指導の考え方・ 進め方

5月21日（月）～22日（火）
6月18日（月）～19日（火）延べ4日間

受講料 35,000円（税込） 対象者 管理者・
新任管理者（候補者）

研修のねらい

本研修では、部下指導の基本的な考え方を学んだ上で、現場で活用できる手法と計画的な部下育成の取り組み方について、演習を交えて学びます。また、インターバル期間を活用して実践できるので、自社に合った具体的な部下育成プランづくりに取り組むことが出来ます。

カリキュラム概要

- ◆部下指導の考え方と進め方
- ◆部下指導の実践的な手法
- ◆部下育成プランの作成（演習）
- ◆現場実践の振り返り
- ◆部下指導のブラッシュアップ

講師

有限会社コンサルネット 代表取締役 小林 茂之氏

経営管理者養成コースのご案内

【研修のねらい】

この研修では、戦略的発想に基づいた質の高い経営を行うための創造的マネジメント能力の向上を図ることを目的として、総合的なマネジメントを遂行するための実践的な知識・手法を学びます。

【研修の流れ】

- STEP1：自社の現状把握
- STEP2：自社の課題抽出
- STEP3：研究テーマの設定
- STEP4：研究テーマ達成のための方策を検討
- STEP5：研修テーマ達成のための計画を策定
- STEP6：研修成果のプレゼンテーション・評価

総合的
マネジメント能力
をマスター

【研修期間】（インターバル研修：3日×5回/4日×2回）

- ① 7月9日（月）～7月11日（水）
- ② 8月1日（水）～8月3日（金）
- ③ 9月10日（月）～9月12日（水）
- ④ 10月10日（水）～10月12日（金）
- ⑤ 11月6日（火）～11月9日（金）
- ⑥ 12月5日（水）～12月7日（金）
- ⑦ 1月22日（火）～1月25日（金）

【受講料】293,000円（税込）【対象者】経営幹部、後継者、管理者

講座内容詳細は、ホームページからもご覧いただけます。

中小 旭川

検索

資料請求や講座内容に関し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

中小機構 北海道

中小企業大学校 旭川校

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、これからもずっと、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 札幌市中央区北2条西3-1-20 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30年4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。



表紙写真提供: 松前城資料館