

やまがた 商工連

320

April 2015

発行 山形県商工会連合会
会長 小野木 覺

〒990-8580 山形市城南町1-1-1

霞城セントラル14F TEL050-3540-7211

URL <http://www.shokokai-yamagata.or.jp>

● contents ●

- ・ 商工会長視察研修 2
- ・ 東日本拡販商談交流会 3
- ・ 事業者と消費者の声 3
- ・ 座談会 4
- ・ 元気な企業 6
- ・ 青年部・女性部コーナー 7
- ・ 県内統一景況調査報告 8



置賜さくら回廊 釜の越桜（白鷹町）

樹齢 800 年と言われるエドヒガンザクラで山形県内随一の大きさを誇ります。樹元の三個の巨石は、この地の西片の山“三麵峯”に源（八幡太郎）義家が居陣したとき、この石でかまどを築き兵糧を炊いたとの伝説があります。お花見のシーズンには多くの観光客が訪れます。

台湾(台北)

台湾経済情勢並びに市場調査

交流人口の拡大が著しい「台湾」を視察研修することにより時代の変化に対応した組織運営の推進に役立つようと、県内商工会長等19名にて2月3日から2月6日まで本事業を実施しました。

その中で特に日本式経営の原点でもある「おもてなし」を海外に持ち込み成功を収めている実例として日勝生「加賀屋」を中心に視察研修を行いました。

●基本理念「日本の加賀屋をそのまま台湾へ」

石川県和倉温泉の加賀屋は、「ブ口が選ぶ日本の旅館ホテル・100選」で、30年以上連続1位を守り続け、特に「おもてなし」部門で圧倒的な評価を得ております。その加賀屋が2010年に開業したのが台湾の日勝生「加賀屋」です。

基本理念は「日本の加賀屋をそのまま台湾へ」。

建物の中に入るとそこには「本物の日本」が広がっていました。琴の音色が流れ、和風姿の台湾人の中居さんが流暢な日本語で挨拶。建物の内装も、大浴場も、部屋のつくりも完全に日本スタイル。宴席料理も妥協のない「和風」で貫かれており、さらに料理長が日本人で新庄市出身と



いう同郷の方。嬉しい出会いでした。現地において当初からかわってきた徳光重人支配人より講演いただき、台湾進出の経緯、基本理念、異文化における社員教育の難しさ等について学びました。

客室のサービスは日本スタイルを貫いており、本物の「おもてなし」の導入にこだわり社員教育に大変な苦勞があったようです。

台湾には「中居」という概念が無く、「フライトアテンダント」をイメージした概念で募集、教育したとのことです。ポイントは「精神論」からではなく「形から」入り、作法や所作は形として訓練を重ねることで後から「心」がついてきたといいます。



●台湾に受け入れられた日本の「おもてなし」

現在90室のうち台湾人の宿泊客は全体の6割を占めておりリピーターを含め年々増えてきているようです。「おもてなし」とは「お客様が次に何を要求されるのか、何をしたいかと思われれるのか、気を働かせて感じて行動に移すこと」という徳光支配人の言葉がありました。

日本を離れてみて改めて気づかされた日本の「おもてなし」の素晴らしさ。今後の商工会運営のキーワードかもしれません。

企業と従業員とご家族を守る

自動車共済『MAP』

総合火災共済

自動車事故費用共済

山形県火災共済協同組合

〒990-8580
山形市城南町一丁目1番1号 霞城セントラル13階
TEL 023-647-2380(代)・FAX 023-647-2382

伊藤忠食品株式会社 主催 東日本拡販商談交流会

日本各地の食材・食文化から生まれた美味しい地域産品を発掘し、全国各地へ拡販することを目的とした『東日本拡販商談会』が平成27年1月23日（金）伊藤忠食品東京本社にて開催されました。

関東から東北・北海道に至るまで広範な東日本エリアの商材にスポットを当て、食品メーカー26社、酒メーカー5社が出展（県内食品メーカー4社・酒メーカー1社）、伊藤忠食品営業担当者約100名（スーパー、百貨店、通販業者等）、伊藤忠食品取引先バイヤーを対象とした商談に臨みました。

事業者は魅力的で優れた自慢の商品を展示、山形県から生産される逸品に対するバイヤーの反応は好感触であり、県外市場に浸透していく役割を十分に果たすことができたものとなりました。商談実績として商談件数32件・名刺交換件数46件・成約見込件数4件（1社未公開）と多くのバイヤーとの接触に基づく成果があらわれ、今後の継続フォローにより商談成約を目標とすこととしておられます。



やまがた家 事業者と消費者の声

東京駅キッチンストリート内で6ヶ月間にわたり実施した『美味発信 やまがた家』事業に取り組んでいた事業者へ意見集約と今後の販路開拓支援事業の基礎資料とするため、本事業に対するアンケート調査及びインタビューを行いました。また、店内での調査も同時に行い地域産品及びアンテナショップに対する首都圏消費者の意見を収集いたしましたのでご報告いたします。

◎事業者調査結果

・ラベル表示について最初に指摘を受けたときは、ここまで細かく書かなければいけないのかと思いましたが、表示する文字に決められた大きさがあることなど全くわかっていませんでした。今回専門家がしっかりと指摘してくれたことで、自分自身の知識もつきましたし表示も自信を持って出せるようになりました。

・表示については保健所からOKが出れば販売できるし間違いないと思っていました。しかし、「やまがた家」の説明会を通じて全国水準が高いのを知ることができ勉強になりました。今は全国へ出せる商品ラベルに改良したので安心感がありますね。品質管理もチェックを入れる度合いが増え商品に對

する考え方が変わりました。今回の事業をきっかけに商品をインターネットで販売しませんかというお話をたくさん頂きました。商品が東京駅でも売れると分かったことは、実際にやってみて価値のあったことだと思います。

・試食はほとんどしなかったのですが、商品の見た目が課題であることが明確になり改良点がわかったことがうれしいです。

・食品加工についての細かい知識が身についたことが自信に繋がりましたし、お客様の生の声を頂いたことが今後の商品開発にも繋がりました。

・報告書などでお客さんの反応がもたらえることだけでも自社にとつての財産になりました。

・売れた理由について報告をいただいたことはありますが、売れない理由を文書でもらうのは初めてです。首都圏という自分の目が届かない場所だからこそ助かりますね。今後の首都圏販促に活かしていきたいと思えます。

・首都圏流通にのせてみて表示ラベルなど大型マーケットで販売するには準備不足だと痛感しました。表示ラベルが全国販売用になったので、次はロットや値入など自社でまだまだできることがないか取り組んでいきたいですね。

◎消費者調査結果

■来店動機 「会社（取引先）がこの近く」が約35% 「東京駅に遊

びに来た」が約45% 他20%

■地域産品の購入頻度（複数回答）

「日常的に購入」 約10%
「時々アンテナショップや物産展などで購入する」 約45%
「物産展などでたまに購入する」 約45%

■山形のイメージ

「さくらんぼ等野菜や果物が豊富」が圧倒的で65%

■地域産品に求めているもの（複数回答）

「地域の特色（特徴）を感じるもの／地域らしさ」が約65%
「素材、原材料の良さ」が約35%
・山形へは生まれてから一度しか行ったことがないです。だからここに來ることで一気に距離が縮まった感じがします。定年を迎えたら家内と旅行にでも行ってみようかなと思います。

・店内はバラエティに富んでいるという印象です。乾物や漬物、香辛料、肉の加工品やお酒、ジュースなど…。狭いスペースでも幅広く取り揃えているという印象を持ちました。

・（スタッフは全部の商品を食べて納得して売っていると聞いて）話に説得力があるのでじゃあ食べてみようかなという感じになりました。食品販売はそこが大原則だと思います。

・東京にいながら地方を身近に感じられるのはいいでよね。東京駅からアクセスもしやすいしまた見に来たいですね。

「小規模事業者持続化補助金」座談会

出席者

多勢 経一郎 株式会社多勢丸中製作所
山谷 一弘 株式会社山谷洋装
大木 学 前南陽市商工会



▲左から山谷一弘さん、多勢経一郎さん、大木学さん

国の平成25年度補正予算で創設された「小規模事業者持続化補助金」は多くの事業者が採択され、様々な成果を上げています。今回は、その中から南陽市商工会会員である株式会社多勢丸中製作所、株式会社山谷洋装のお二方にお集まりいただき、この補助金を活用した具体的な内容・成果などについて語っていただきました。

尚、この補助金制度は平成26年度補正予算でも実施されます。

―はじめに、自己紹介をお願いします。

多勢 当社は電気機械器具製造業を営んでいます。元々は明治・大正期に多勢丸中製糸工場からスタートしたのですが、時代背景の変化と共に、事業内容を「弱電」そして「エネルギー」へと転換してきました。

自社製品として、分散型電源装置の開発に取り組みだした頃に東日本大震災が起きたため、充電式蓄電池「ためまるくん」といった商品の製品化を急ぐことになりました。

この商品は、停電時に自動切換えする非常用電源としてだけではなく、

ソーラー発電からも蓄電でき、節電対策にも寄与できる設計となっております。

他にも、「LED投光機」を製造しています。これは移動式電源として、野外でのイベント、作業などの場面で活躍しています。



多勢 経一郎さん
株式会社多勢丸中製作所 代表取締役
■住所 南陽市池黒1430
■TEL 0238-47-3315
■HP <http://www.3omn.ne.jp/~marunaka/>

山谷 高級婦人服縫製業を営んでいます。主な年代層は30代後半から40代です。

コート、スカート、ブラウスなど全てのアイテム、それも小ロットの受注に対応できること、ブランド力を強みとしています。

創業70年という長い歴史を持ち、私が後継すれば4代目になります。

―この補助金制度を使って、どんなことに取り組まれましたか？

多勢 これまでは費用負担の少ない展示会を選んで出展してきましたが、今回はこの補助金制度を出展費に活用することで、昨年7月16日から18日までの3日間にわたり、東京ビックサイトで開催されたエコオフィス・エコ工場EXPOに「ためまるくん」を出展させることができました。

テーマが「防災・エコ」ということで当社の開発製品をPRするのに絶好の展示会と思いましたが、会社の知名度も向上させ、広く商談の機会を獲得することが目的です。

山谷 昨今この業界は、特殊な素材、複雑なデザインが求められるようになってきています。

そういった、高度なニーズに応えなければ生き残れないという現状を考慮し、ロックミシン、本縫いミシ



山谷 一弘さん
株式会社山谷洋装 取締役
■住所 南陽市宮内1995-34
■TEL 0238-47-4311

ン、小型裁断機を一台ずつ購入しました。

大木 この補助金制度には、南陽市から26社が申請しましたが、採択率が100%でした。

本市は、以前から経営革新に取り組み企業も多く、既に経営計画を立案する土壌ができていたと、考えられます。



大木 学さん

前南陽市商工会 経営指導員
現中山町商工会

「この補助金制度によって、どんな成果がありましたか？」

多勢 成果は計り知れないほど大きいですね。これまでではどちらかというと、工業展のような展示会が多く、客層も偏りがちだったので、今回は大手企業の総務やBCP担当、更には大学教授など、今までとは違った顧客を発掘でき、よりユーザーに近い方々と名刺交換すること

ができました。

特に、様々なユーザーの生の声を聞くことができ、次の商品開発に繋がるようなヒントを多くいただいたのは収穫でした。

決して安い買い物ではなく、さらに知名度も実績もない当社のような会社が開発した製品は、認知していただくのも一苦労で、そこから買っていたところと辿り着くまでには長く時間がかかります。

それでも出展後は着実に問い合わせが増えてきていますので、今後の展開に期待しているところです。

山谷 今回の設備投資によって、新素材・難しい素材を自社で裁断、縫製することが可能になり、取引先に対して、積極的にアピールすることができるようになりました。

社員の話では、「使い心地が軽くて、素早く作業できるようになった。確認作業も少なくなり、作業効率が格段に上がった」ということです。

より一層、短納期に対応できるようになり、コストが下がったという生産面での効果も大きいですね。

当然、社員の意識が変わり、モチベーションも格段に上がるといって、組織面での好影響も見受けられます。

「最後に、この補助事業を活かしての今後の展望をお聞かせください。」

多勢 先日、ある集まりで「ためまるくん」を紹介したら、「こんな商品があったのか！」という意外な反応がありました。正直、「こんなにPRをしても、まだまだ知られていないんだ…」と悩みましたね。

「ためまるくん」は多様なオプションを持ち合わせており、またオーダーメイドにも対応するといったところで他社との差別化を図っていますが、こうしたアイデアのほとんどが、展示会を通してヒアリングできたニーズから生まれています。

そういった意味でも、これからも積極的に展示会に出展し、より良い製品開発に繋がれるよう、また注目していただける会社になれるように、取り組んでいきたいと思っています。

山谷 今回の補助事業で、「設備投資は有効だ」とつくづく感じました。社員の意識も大きく変わりました。やはり、ものづくりは楽しいですね。これからは、新規取引先の開拓にも積極的に取り組みたいと思います。また機会があったら、他の性能の良いマシンも欲しいですね。

株多勢丸中製作所さんの「ためまるくん」は、突然の停電や節電対策に大活躍しています。

突然の停電や節電対策に大活躍！
Useful in the event of unexpected power failure and for power saving.

充電式蓄電池
Rechargeable battery

ためまるくん

AC100Vコンセントに繋いだまま使用できます
Tamamaru-kun can be used while connected to an AC 100V outlet.

正弦波
様々な家電製品に使用できます
Use any voltage applicable to a wide range of household electrical appliances.

停電時に自動切替
Automatically switches in the event of power failure.

家庭のコンセントから充電できます
Rechargeable with a home-wall outlet.

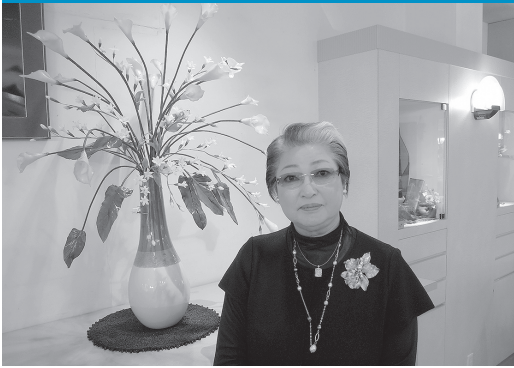
株山谷洋装さんの、煌びやかな製品群

1956 2003 2010

弊社の縫製商品の歴史 since 1956

ジュエリーカネコ

河北町商工会



専務取締役 宇野 智恵子 さん

今回紹介する元気な企業は、「ジュエリーカネコ」です。同社は、宝石金属類の販売を営んできましたが、ただ販売を行うにとどまらない発想を取り入れ、一昨年に県より経営革新の承認をうけました。今回は専務取締役を務める宇野智恵子さんに、取り組みについてお話を伺いました。

パンフラワーアトリエ教室と宝石リフォームによる、親しみやすい店づくりで経営革新

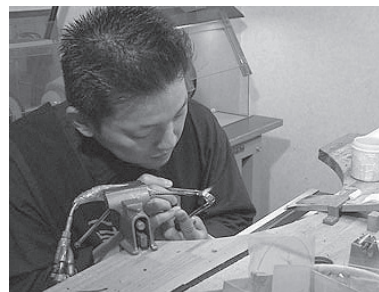
同社は昭和40年に設立し、時計の修理販売と宝石貴金属類の販売を中心として事業をはじめ、徐々に宝石貴金属類の販売が主力事業へとシフトしていき、平成16年、河北町に現在の「ジュエリーカネコ」をオープン。一昨年には県の経営革新計画の承認をうけて、昨年9月には二号店となる山形店をオープンするなど積極的に事業を展開されています。

● 町の憩いの場に
同社の経営革新のテーマは、「パンフラワーアトリエ教室と宝石リフォーム事業の展開による『ものづくり・ひとづくり・ゆめづくり』」。二つの事業を通して、敷居が高いと思われがちである宝飾店が、気軽に立ち寄ってもらえるような親しみやすい店づくりに取り組まれています。

一つは「パンフラワーアトリエ教室」です。取材当日にも教室が開催されており、お店に入ると活気のある様子が見られます。



▲パンフラワー教室の様子



▲「リフォーム館 時遊工房」での作業の様子。社長による加工作業が行われます。

元々専務自身が長年趣味として続けられ、資格を取得したことがきっかけで教室を開催するにいたったといえます。現在は二店舗でそれぞれ月四回開催しています。皆さんでコーヒータイクを取るなど、アットホームな空間となっていました。

● 思い出の品を受け継ぐ
もう一つは「宝石リフォーム事業」です。「リフォーム館 時遊工房」をそれぞれの店舗に設け、専務がデザインを考案し、息子さんである社長が加工作業を行っています。過去に購入し流行の流れに合わなくなったアクセサリーを眠らせてしまったり、下

取りに出してしまうことが多いといえます。そうしたアクセサリーについて新たな形にリフォームすることで、長く愛用してもらいたいという専務の長年の夢が実現したのだといえます。「例えば母から子へなど、人から人へ受け継ぐことで、物の価値だけでない人の想いが受け継がれていくのだと思います」

● 常に挑戦

現在、上記だけでなく最上川ふるさと総合公園カルチャースクールで講座も行うなど多忙な日々を送る専務ですが、終始笑顔が絶えません。「今は現在の事業を続けながら、今後の経験を活かして自分の技術やアイデアなどに磨きをかけていきます」と挑戦への意欲を語られました。

河北店



住所 ■ 河北町谷地中央 4-4-8
TEL ■ 0237-72-2339

山形店



住所 ■ 山形市春日町 7-20
TEL ■ 023-665-5213

定休日 ■ 水曜日
営業時間 ■ 平日 10:00-19:00
日祝祭 10:00-18:30
HP ■ <http://www.jkaneko.jp/>
【お知らせ】
パンフラワーの展示会が下記の日程にて行われます。ぜひご来場ください。
○最上川ふるさと総合公園 (4/23～5/11)
問合せは 0237-83-5193 まで
○チェリーランド寒河江 さくらんぼ館 (6/13～6/30)
問合せは 0237-86-1818 まで

青年部・女性部活動コーナー

出羽商工会青年部 「あきんど未来塾」



出羽商工会
部長 堀口 大介

出羽商工会青年部は「あきんど未来塾」を通して子どもたちの夢を応援します。人口減少、後継者不足、商工業者の減少。山積する地域の問題に対して私たち商工会青年部ができることの一つに、子どもたちに働くことの面白さを知る機会を提供することが挙げられます。「あきんど未来塾」は特に「起業」に焦点を当て、体験型のカリキュラムを通じて子どもたちの夢を応援し、地域の将来を担う人材育成を図ることを目的に開催しました。

「あきんど未来塾」は年齢に応じて三つのコースを設置しました。一つ目は「ヒトづくりコース」です。中学生を対象に地域の若手起業家の事業所を訪問し、起業に至った経緯や失敗談を聴き、多くの質問に対応していただきました。事業よりもむしろ「人」に焦点をあてた内容で、「起業」という人生の選択肢、生き方を子どもたちに理解していただきました。二つ目は「モノづくりコース」で

小学生全般を対象に青年部員の菓子職人の指導の下、どら焼きづくり（製作からラッピングまでの一連の作業）を体験し、商品が完成する喜びを味わっていただきました。

三つ目は「コトづくりコース」です。小学生高学年を対象に三日間のカリキュラムを組み、模擬会社を設立してカフェ経営を体験。初日は事前学習会として商売の仕組みを学び、会社の設立から商品の仕入れ、価格設定、チラシ作製等に取り組み事前学習会で学んだ接客技術を生かし、商品を完売することができ、最終日は収支決算を行い、様々な反省点を語り合い最後に修了証の授与を行いました。参加者からは次回の開催を期待され、父兄の皆様からもお礼と感謝のお言葉を頂戴しました。

この事業を通して「起業」を学ぶと共に真剣な大人と接し、仲間との一体感を得て、お客様からの感謝をもらい、商売の喜びを体験していただけました。また、青年部員にとっても、ともに喜びを得ることができました。地域活性化とは、誰かが与えるものではなく、共に企画し、活動することが大事であると感じました。初の試みであった事業ではありましたが、これからは手法を改善しながら地域の子どもたちの夢を応援する事業に取り組んでまいります。



大江町商工会女性部 「青苧」による地域振興事業



大江町商工会女性部
部長 松田 さくら

大江町商工会女性部は、若手後継者等育成事業にあたり、昔舟運で栄えた時代に重要な財源の一つであった「青苧」による地域振興事業に取り組みました。

事業では、「青苧」文化を後世に残すため活動を続けている「青苧復活夢見隊」の皆さんの御指導と御協力を得ながら、春の焼畑作業から始まって糸になるまでの様々な作業と工程を体験し、完成した糸を使ってストラップ作りも習い、また食材としても使える事を学び、県の事業報告会で発表させて頂きました。

日頃商売をしていても、自分の住んでいる地域については意外と知らない事が多い私達ですが、今回青苧に取り組んだ事で町の歴史を知り、今の自分達の商売も、実は昔青苧に

より大江町が栄えた歴史の上にある事を学びました。商売は売るだけではなく、まずは地域とその文化を知り、お客様との会話を通して心を通わせる事が大事だと思っておりますので、この度の事業は大変有意義なものでした。今後も女性部活動の中で年一回でも青苧の作業に参加し、地域振興の一助になることができればと思っております。



あなたも家族もまるごと守る！ 頼れる補償の 商工会の福祉共済

全国商工会会員福祉共済

毎月ご加入
いただけます!!

大切な、商工会会員の皆さま、だからこそ
加入できる特別な制度です!

共済(補償)期間

2014年11月1日午後4時から
2015年11月1日午後4時まで
中途加入の場合、毎月1日午後4時から
2015年11月1日午後4時まで

ご加入できる方

商工会の会員とその家族、会員の従業員とその家族、商工会・連合会の役員とその家族であって健康な方が対象となります。(「病氣」の補償および「けが」補償、シンプル「がん」補償の場合、健康に関する告知義務があります。)

※ただし2014年11月1日時点での満年齢が満6歳以上満80歳以下(シニア医療特約・シニアトータル「がん」プラン・シニアシンプル「がん」プランでは新規ご加入は満74歳以下)の方に限ります。(継続加入は満80歳まで)

「家族」とは、①配偶者、父母、子 ②同居かつ扶養している祖父母・兄弟姉妹・孫 ③配偶者の父母 をいいます。

中途加入

毎月1日午後4時の共済(補償)始期でご加入になれます。

「病氣」の補償・トータル「がん」補償・シンプル「がん」補償で
メディカルアシストが
ご利用いただけます!

※メディカルアシストは、東京海上日動がグループ会社を通じてご提供します。

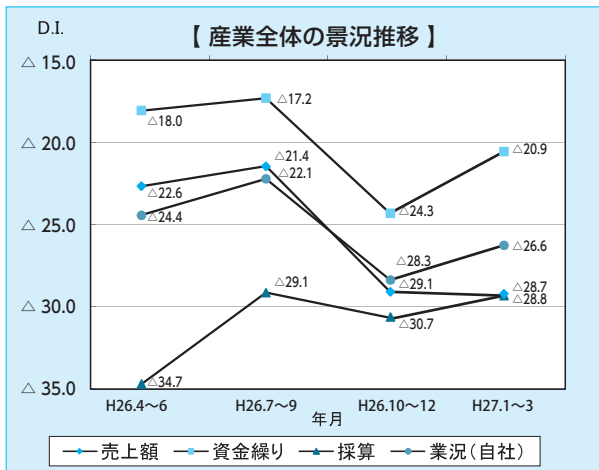


けが・病氣・がんに
しっかり備える

*「病氣」の補償は「けが」の補償に加入されている方のみがお申込みいただけます。

このチラシは福祉共済および東京海上日動火災保険株式会社の医療保険(1年契約用)・がん保険(1年契約用)の概要についてご紹介したものです。ご加入にあたっては、必ず重要事項説明書をお読みください。ご不明な点等がある場合には、ご加入の商工会までお問い合わせください。
取扱代理店:株式会社ふるさとサービス
東京海上日動火災保険株式会社 担当課:広域法人部法人第一課
東京都千代田区三番町6-4 TEL:03-3515-4147

県内統一景況調査報告 【平成27年1~3月期】



【調査要領】

調査対象: 山形県内24商工会地域の企業 (原則として1商工会あたり15企業)
調査時点: 平成27年3月1日
調査方法: 商工会経営指導員による企業への訪問ヒアリング調査

※D.I.とは、ディフュージョン・インデックス(景気動向指数)の略で、以下により算出しております。

D.I.=【各項目の増加(上昇・好転)企業割合(%)】
-【各項目の減少(低下・悪化)企業割合(%)】

【主要企業の今期の景況】

商工会地区の景況天気図	製造業	建設業	小売業	サービス業
売上額	☁️ -8.3	☔️ -19.7	☁️ -53.1	☁️ -33.6
資金繰り	☔️ -9.9	☔️ -14.8	☁️ -35.8	☔️ -23.3
採算	☔️ -22.5	☔️ -16.4	☁️ -38.9	☁️ -37.2
景況(自社)	☔️ -11.1	☔️ -23.0	☁️ -45.2	☔️ -27.1

☁️快晴: DI値30.1~100.0
☀️晴れ: DI値10.1~30.0
☁️曇り: DI値-9.9~-10.0
☔️雨: DI値-29.9~-10.0
☁️雪: DI値-100.0~-30.0