

和歌山県 商工会報

平成30年

3月号

発行者：和歌山県商工会連合会 会長 森田敏行
和歌山市十番丁19番地 TEL073(432)4661 FAX073(432)3561
http://www2.w-shokokai.or.jp Eメール：info@w-shokokai.or.jp



(奇数月の1日発行)
定価30円
購読料は会費に含まれております



国指定の天然記念物で、南紀熊野ジオパークのジオサイトに指定されている高さ100m、幅500mの巨大な岩壁の一枚岩は、「日本列島誕生の起点」とも言われています。春には約200本のソメイヨシノが一齐に開花し、春爛漫を満喫できます。(一枚岩の桜並木 写真提供:古座川町商工会)

紙

面

紹

介

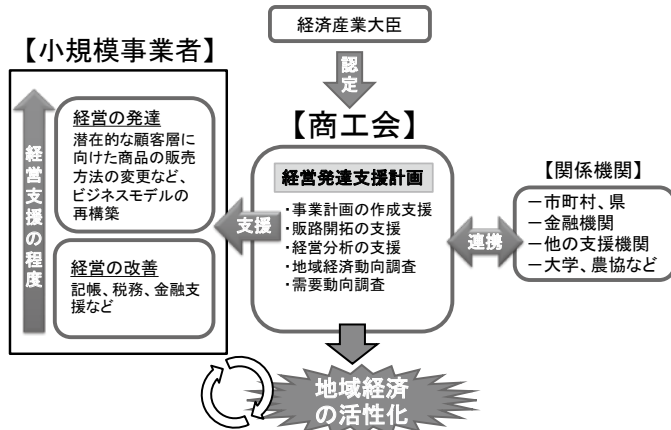
- | | |
|-------|---|
| 1面 | 「一枚岩の桜並木」(古座川町) |
| 2面～5面 | 特集 「経営支援の充実へ」～経営発達支援計画の取り組み全開～ |
| 6面 | こんな事業所み～つけた「魚政商店」(由良町) |
| 7面・8面 | 生産性向上支援訓練のご案内・支援コース一覧(ポリテクセンター和歌山) |
| 11面 | こんな事業所み～つけた「松林農園」(古座川町) |
| 12面 | 天然クエ鍋 日本一(日高町)、風穴発見 風力は一級品(大塔村)、2018新春賀礼会 |
| 13面 | 「みなべ・わかやま物産展」開催(みなべ町)、
ジェットロ和歌山開所式典に400名出席、特定最低賃金改正 |
| 14面 | 梅の種とばし 池田さん優勝(みなべ町)、県青連創立50周年記念式典骨子決まる
障害者の法定雇用率引き上げ、協会けんぽ保険料率変更 |
| 15面 | 専門家に聞く経営ワンポイントアドバイス |
| 16面 | 共済制度紹介、県連メモ、税務署からのお知らせ・商工会税務相談、金利のお知らせ |

特集

経営支援の充実へ

「経営発達支援計画」の取り組み全開

【経営発達支援計画支援体制イメージ】



商工会では「経営発達支援計画」に基づき、総力を挙げて小規模企業を応援していくため、事業計画の作成から販路開拓まで経営内容に踏み込んだ支援を体系的に実施している。

和歌山県内の商工会では、平成29年、7つ全ての広域ブロックで国の「経営発達支援計画」の認定を受けた。

今回は特集として、県内商工会で本格的に始まった経営発達支援計画の取り組みの一端を紹介する。

特集



セミナーに多くの参加者

セミナー終了後、希望者には、講師と商工会経営指導員が10日間にわたり42事業所を实地訪問し、事業計画書の磨き上げを行ったほか、商品・サービスの具体的な販路開

拓方法について支援を行いました。事業者からは「新たな視点を獲得できた。事業計画に生かしていきたい」と大変好評であった。

また、事業計画を作成する際には、市場状況評価ナビ(MieNa)システムにより個社ごとに商圏評価レポート(人口年代データ・マーケット統計データ等)を提供し支援に活用しました。

さらに事業計画作成の支援にとどまらず実行の支援へと、千葉・幕張メッセで開催の「スーパーマーケットトレードショー2018」商談会に全国へ販路開拓を目指す事業所が出席し、販売機会創出による売上向上の支援を行いました。

情報発信支援として全国商工会連合会のホームページ作成システム「SHIIFT」の操作講習会を開催し、参加事業所の情報発信力と商品・サービスの認知度向上を図り販路開拓のための支援を行いました。

海草那賀ブロックの商工会としては、さらに小規模事業者の事業計画作成の支援に取り組み、その実行を全面的に支援し、売上向上に繋げていきたいと考えています。

コンサルティングファームの(株)船井総合研究所から枋尾圭亮氏を講師に招き、「経営状況分析」「事業計画策定」「需要動向調査」のテーマで6日間セミナーを開催し、延べ274名の会員事業者が熱心に受講しました。

参加した事業者は、企業の「健康診断」を行うツールとして「ローカルベンチマーク」を用いて経営分析を行ったほか、商圏のシェア分析による今後の経営判断や顧客の需要動向の調査手法について学ぶとともに、売上予測を行い、自社商品・サービスの強みを活かした事業計画書を作成しました。

また、事業計画を作成する際には、市場状況評価ナビ(MieNa)システムにより個社ごとに商圏評価レポート(人口年代データ・マーケット統計データ等)を提供し支援に活用しました。

さらに事業計画作成の支援にとどまらず実行の支援へと、千葉・幕張メッセで開催の「スーパーマーケットトレードショー2018」商談会に全国へ販路開拓を目指す事業所が出席し、販売機会創出による売上向上の支援を行いました。

事業計画の作成推進で売上向上へ

海草那賀ブロック商工会広域協議会

(紀の川市商工会・岩出市商工会・那賀町商工会・紀美野町商工会)

よろず支援拠点と共同で支援、 受注から受注へとつながる

伊都橋本商工会広域連携協議会

（高野町商工会・九度山町商工会・高野町商工会・かつらぎ町商工会）

経営発達支援計画では、他の支援機関との連携により小規模事業者を支援する体制を求められていることから、経営支援センターと和歌山県よろず支援拠点との共同で「個別相談会」を実施し、事業者の経営相談にあたっています。

よろず支援拠点は、国が都道府県毎に1ヶ所ずつ整備した経営相談所であり、商工会としても地域の総力を挙げて経営支援にあたるため連携を深めています。

個別相談会では、よろず相談拠点のスタッフと商工会職員がペアで相談者のヒアリングを行い問題の解決を探ります。広報については、各商工会の会報、また各町の公報に案内チラシを折込み全戸に配布しています。

また、個別相談会では、既に事業を営んでいる方の相談とともに、開業・創業の相談にも応じています。サービス業を開業された方で、お客さんの開拓に困っており、この相談会において「自分の存在を強くアピールすることが重要」と

のアドバイスを行い、一つの受注から次への受注へと繋がったケースもあります。

経営発達支援計画では小規模事業者をきめ細かくサポートするために伴走型支援が必須とされています。商工会とよろず支援拠点との共同相談会を延べ6回実施したことで、支援の幅も広がり、小規模事業者の課題解決へと繋がっています。その成果を今後も更に広げ、小規模事業者に役立っていきたいと考えています。



熱心に相談する事業者

特集

新たな販路を求めて、盛り沢山の 伴走支援で成約へつながる

広域商工会有田オレンジ協議会

（湯浅町商工会・広川町商工会・有田町商工会）

有田経営支援センターを中心に、事業計画策定した小規模事業者の新たな販路を開拓するのを支援するため、日頃から商談会や即売会への出展を促している。その支援している事業者から、特に自分自身では大型の商談会への出展に二の足を踏む小規模事業者を対象に、9月6日・8日、東京ビックサイトで開催された「第22回グルメ&ダイニングスタイルショー秋2017」の和歌山県有田ブースを企画し、本協議会がとりまとめ6事業者が出展した。その出展に際しては出展事業者に対して、①自社の経営方針や商品・サービスなどの優良性をどのように相手に伝えるかの事前学習②バイヤーなどを誘客するための広報やチラシ作成及び関係機関への配布③バイヤー目線を考えたいアウトや立体的な商品陳列配列及び商品が映えるような装飾や色彩配列とシズル感のある手書きPOPなどの演出するブース設営④商談顧客カード作成や開催期間中の商談など、伴走支援を実施し、出展事業者の新たな取引先の開拓に成功した。

また、10月7日・8日、京奈和自動車道路のかつらぎ町商工会アンテナショップで「ありだ物産展」有田を満喫してください」を開催したところ、延べ9事業者が出店し自社の商品や支

援により開発した新商品を、京都や奈良方面からの消費者へのアピールとともに販売した。さらに、販路開拓に繋がる効果的な手段を身につけることを目的に、10月19日、顧客リストの確保とお客さま視点で考える会社の上顧客（ファン）の作り方を考える「販路開拓セミナー」を開催し、参加者から個別指導をして欲しいなど反響を呼ぶ事業を展開。12月15日には小規模事業者の販売促進に繋がるソーシャルメディアを活用した効果的な手段や事例を学び経営力を高め販路開拓を目指す「IT活用販売促進セミナー」を開催し、多くの受講者が殺到した。

本協議会は、新たな販路開拓を求める小規模事業者の伴走支援として色々の事業を展開し、経営者の前向きな考えと経営に対する頑張りを引き続き応援していきたい。



賑わうグルメ&ダイニングスタイルショー

「日高地域ブランド」の 構築を目指してスタート!

日高郡商工会広域協議会

(由良町商工会・日高町商工会・美浜町商工会・印南町商工会・みなべ町商工会)

日高地域の産品・観光資源などを生かし、有形無形の価値からなる「日高地域ブランド」を構築していくことが、域外からの資金獲得や域内の資金循環に重要であると考えています。

本年度は、経営支援センターを中心に、経済動向調査を実施して地域の実情を的確に把握した上で、今後の事業展開における問題点や強みなどの個々の事業者の現状を専門家が活用してしっかりと把握することからスタートし、事業計画の作成を支援しました。

また、事業計画の実行の支援として、「商談会・展示会で成果を上げる方法」をテーマに販路開拓セミナーも開催し、その上で新たな事業者の発掘につながる創業や事業承継セミナーも開催しながら、「日高地域ブランド」を担う事業者や商品の裾野を広げる活動を進めていきました。

産品等の浸透度や認知度の向上のため「わかやま産品商談会」へ参加するとともに、東京で「日高ぶらんど商談会」も開催し、各地で行われている物産販売イベントへの相互参加や阪和自動車道印南SAなどで「日高地域ぶらんど市」を開催するなどの様々な事業に取り組みました。

こうした活動の中で、地域産品の「グループインタビュー」にも取り組みま

した。グループインタビューは司会者の進行によって、座談会のような形式で自由に発言してもらった調査手法です。属性の異なる15名から成るグループに提示、試食してもらい、商品の価格、満足度、改善や販促に関する意見をいただきました。そのとりまとめ結果には、辛口の意見もたくさん出ていましたが、これらを事業者にフィードバックすることにより、商品の現状を見直す意味でも非常に大きな効果がありました。

これらの取り組みにより、「日高地域ブランド」の認知度アップと商品等がどういったポジションにあるかを客観的に把握することができた上、個々の事業所が今後の事業計画を立案していく中で「日高地域ブランド」のブランド力を活用できるような仕組みづくりを進めるための基礎固めを進めていくことができていきました。



いろいろな意見が出たグループインタビュー

特集

地域へ!全国へ!販路開拓を支援 広域商工会くまの協議会

(上富田町商工会・牟婁商工会・龍神村商工会・
本宮町商工会・中辺路町商工会・大塔村商工会)

地域において、持続的発展に向けた事業計画を支援し実行していく小規模事業者が、中長期的により多く占めるよう経営指導員の巡回を中心支援を行いました。

地域経済動向調査による情報提供や延べ51回の専門家派遣による経営状況の分析支援、事業計画作成セミナーや創業セミナーを開催すること、小規模事業者それぞれが事業計画策定を行えるよう支援するとともに、事業計画策定後のフォローアップも行いました。

◆セミナー開催

安田勝也氏(中小企業診断士)を講師に迎え、事業計画作成セミナー(受講者21名)、創業セミナー(受講者16名)を開催しました。参加者からは、「分かりやすい」と好評で、事業計画書の作成に繋がりました。

◆商談会出展

9月6日から8日に開催された「東京ビッグサイト」での商談会「グルメ&ダイニングスタイルショー秋2017」への出展支援では、管内6事業者の出展を頂き、出展事業者が想定するターゲットや、事業規模にあったバイヤーと直接商談がで

き、成約の実績も上げることが出来ました。また、経営支援センター職員も、試食品の提供、商品説明等のサポートなど出展事業者への伴走型支援を行いました。

◆道の駅物産展「熊野のええもん物産展」開催

道の駅物産展開催による出展支援では、管内の道の駅4か所(上富田町、大塔村、中辺路町、龍神村)と、京奈和自動車道かつらぎ町商工会アテナショップで実施し、延べ36事業所の出展を頂きました。また、来場者アンケートを実施することで、ターゲットの選定や商品改善につな

げていただくような取り組みました。それぞれの地域で開催したことで、地域産品の販売促進と認知度向上、地域の活性化にも貢献出来ました。



賑わうグルメ&ダイニングスタイルショー

目標や計画の書面化に全力売上アップへ

広域商工会大辺路協議会

（白浜町商工会・日置川町商工会・すさみ町商工会）

積極的に事業展開を図る小規模事業者を伴走しながらサポートし、地域内に持続的発展を目指す小規模事業者を増加させることで、地域活力再興と地域経済の好循環を創り出すことを目標に経営発達支援事業に取り組んでいます。

具体的には、会員事業所とともに事業展開する商品・サービスや経営資源を整理し、〆儲けを創出する仕組み〆について一緒に考え、事業計画づくりを行っています。また実行にあたっては継続的にサポートを行うことで、事業所の収益力の向上・経営の安定化に繋げています。

平成29年度（経営発達支援計画2期目）は、小規模事業者の目標や計画の書面化（見える化）に取り組み小規模事業者を増やすことに重点を置き、職員同士情報の共有を図りながら支援計画を遂行しました。

主な事業としては、「経営発達支援事業」の周知と利用機会を増やして頂く目的で「事業計画策定セミナー」を開催しました。

講師には、濱田智司氏（中小企業診断士）・吉田喜彦氏（同）、大西康平氏（日本政策金融公庫・融資課長）を迎え、講師指導のもと受講者（17名）は事業の現状と向き合いながら目標

や計画の書面化に取り組みました。職員は、各回5〜6名体制で支援し、セミナー後の継続支援に繋がるよう意識しました。

その結果、セミナー受講者は事業計画の策定を進め、売上向上、各種施策活用・補助金活用等に生かしています。

今後も、事業計画に着手していない方に、是非機会をつくり、事業の方向性を書面に整理していただけるよう支援していきたいと考えています。

また、計画づくりに留まるのではなく、事業計画策定後の実行支援として販路開拓を行うことにより、2月に千葉・幕張メッセで開催されました「スーパーマーケットトレンドショー」に5事業者の出展支援を行い、売上向上に繋げています。



事業計画の作成を支援

特集

売れるしくみづくりへ

広域商工会東牟婁協議会

（串本町商工会・古座川町商工会・南紀くろしお商工会・北山村商工会）

経営発達支援計画の認定を受けて、経営支援センターを中心に小規模事業者に寄り添って伴走型支援に取り組んでいます。

事業計画作成支援では、濱田智司氏（中小企業診断士）を講師に迎え、延8回「経営計画作成セミナー」を開催するとともに、セミナー参加者に専門家を派遣してフォローアップを行っています。

また、事業計画を策定した事業者の販路開拓として、「グルメ&ダイニングスタイルショー」（東京ビックサイト・9事業者）、「わかやま産品商談会IN和歌山（ダイワロイネットホテル和歌山・9事業者）」、わかやま産品商談会IN大阪（大阪マーチャンダイズ・マー・10事業者）、東牟婁マルシェ（京奈和道かつらぎ西パーキング・5事業者）、東牟婁物産展（南海なんば駅構内・6事業者）への出展支援を行いました。

出展にあたり販路開拓の重要性を理解していただくとともに、商談会への出展が初めてという事業者も多く、出展の方法、商談の仕方などについて丁寧なアドバイスがけました。そのことにより、参加にあたっての心理的障壁を取り払うことができ、商談も上手に進み新規取引に繋がりました。

さらに、事業者の商談シートを分析して、需要動向を把握し、その結果を事業者に提供し、販路開拓に活用してもらっています。

売上を上げていくためには、個々の販路開拓も必要ですが、売れるしくみづくりを行い、事業計画として実施していくことが重要となります。商工会職員が事業所を支援するとともに、職員自らが研鑽を深めるため、須藤英司氏（特定非営利法人環境社会教育機構理事長）を講師に迎え、計42時間のマーケティング研修を開催しました。研修により体系的な知識・技術を身に付けることが出来、よりの確な事業計画策定支援を行うことが可能になり、今後更に事業計画の策定・実行の支援を進めていきたいと考えています。



販わうグルメ&ダイニングスタイルショー

こんな事業所 みつけた!!

魚政商店

三代目店主

田代 清治氏
由美子さん



事業所を紹介して下さい。
昭和初期に、祖父が創業しました。私で三代目になります。主に由良湾近海で獲れた「しらす」を加工し、販売しています。屋号は祖父の名前の一字をとって「魚政（うおまさ）」と名づけました。
主な販売先は？
祖父の時代には主に関西の市場に卸していましたが、先代から名古屋や関東の市場にシフトしました。現在は、ほぼ関東です。直販も行っています。

三代目のこだわりは？
「冷凍もの」は売りません。しらすは鮮度が命です。水揚げから釜入れまでがしらすの「旨さ」の鍵を握ります。鮮度が落ちないよう、水揚げ後30分以内に加工して

います。

スピードアップの工夫は？

当店の専属の漁師（高速船）と連絡を密にとりながら、釜の準備をします。その日の水揚げ量によって、昔ながらの手作業の加工場もしくは対流釜の加工場で炊き上げます。時間との勝負です。

他にもこだわりは？

カルキを抜いたまろやかな水を使用し、塩分2.5%以下の塩加減で炊き上げます。その後、マイナス2度で一晩ねかすことによりしらすの旨みが増し、ふっくらと塩味をおさえたところける舌ざわりの釜揚げしらすが出来上がります。自分が納得できるものだけをお客さまに食べていただきたいと思っています。

昨年は大変な不漁だったと聞いて

『美味しいかい？ そりゃそうさ！ 海が教えてくれたやり方で『うまいしらす』をみなさまに

ています。

12年ぶりの黒潮の蛇行で水揚げ量が激減しました。ぎりぎりまでがんばりましたが、昨年の後半に値上げせざるを得ませんでした。

そのような状況でも、お客様はしらすが獲れるまで待ってくれ、12月の進物等の出荷数も例年とほぼ同数でした。ありがたいことです。
持続化補助金を活用されていかがでしたか？

申請書を作成するにあたって、商工会さんにいろいろな相談をさせていただきました。補助金を活用して、一回目はお店の看板と商品パッケージを、二回目は、販売用の装飾や立て看板などの展示会用の販促物を作成しました。初めて来店されるお客さまからは看板がわかりやすいというお声をいただいております。また大阪での大規模な展示商談会では、多くの方にブースに立ち寄っていただきました。

今後の展望・計画は？
お店は幹線沿いではないのですが、SNSや口コミで、県外からも、はるばるしらすを買いに来られる方が増えてきました。ほとんどリ



きらすでいっしょに
揚げしらすの
技をのぎながら
昔ながらの炊き上げ



持続化補助金で設置した看板

魚政商店

〒649-1112

和歌山県日高郡由良町網代201-17

TEL 0738-65-0061

FAX 0738-65-3699

HP <http://www.shirasu123.com/>

営業時間 8時～18時

定休日 年中無休

(売切れの場合、休日になることがあります。)

最後に商工会との関わりについてお聞かせください。
昔から何でも報告・連絡・相談をしています。いつも適切なアドバイスをいただいている存在です。



ゆず果汁と砂糖のみで濃縮した「ゆずネード」

事業継承の経緯を交えて事業所を紹介して下さい。
平成25年より、事業を引き継ぎ現在に至っております。父親がゆず農家を経営しており、私は会社員でしたが将来家業を継ごうと思っていました。しかし、今後市場

こんな事業所 みつけた!!

松林農園

代表 松林 秀哲 氏



良質のゆずを使用した商品をお届けします

水の音ゆずの香り漂う農園

流通の農園だけでは、経営が厳しくなると考え、ゆずの商品化を行い経営の安定を図ることを考えました。現在、古座川町の自然豊かな大地と澄んだ水を最大限に利用してゆずを1.5ヘクタールほどの農園で栽培しています。スタッフの愛情をたっぷり詰め込んだ農産物加工品は、皆様に「安心して美味しく」食べていただけるように地元古座川の原材料を使用して製造・販売いたしております。

従業員は、パート3名で土日・祝日は休みで、営業時間は、8時から5時です。
商品の特色を教えてください。
柚子ぼんず、ゆず果汁、ゆずジャム、ゆずちりとまと、ゆずジャムなどです。

古座川の良質のゆずを使用して、すべての商品に目が行き届くよう大切に作っています。商品は、すべて自社製造です。30代から50代の女性客をターゲットに有名百貨店、スーパーに主にギフト商品として卸しています。ネット通販の売り上げも約40パーセントあります。

持続化補助金を活用されたそうですが、申請されたきっかけは。
ギフト商品のパッケージの相談を指導員の方にしており、持続化

補助金を申請してみないかと紹介されました。2回利用しています。1回目は、ギフト商品のパッケージの作成に利用しました。2回目は、ゆずの皮をスライスする機械の導入と展示会の出展経費に活用しました。
効果はありましたか。
ありました。特に展示会・商談会への出展は商談の成約に結びついていきます。少しずつ大手企業からも声が掛かるようになりました。まず、商品を知ってもらうことが第一であり、対面で試食や試飲を行うことで直接お客様の声が聞けることも役に立ちます。
事業経営をしている中での喜びや苦労している点があれば教えてください。
やはり、喜びはお客様に「美味しい」と言っていたただけなことであり、苦労している点は、年々、ゆず農家の後継者が少なくなってきたこと、忙しい時期に従業員を採用できないことです。
今後の取り組みや抱負についてお聞かせ下さい。
今も取引をしていますが、フランス・台湾などの海外への輸出を拡大したいと思っています。展示会・商談会への参加により海外からの引き合いも少しずつ増えてきています。



実生柚子使用のプレミアムなポン酢

松林農園

住所：〒649-4455
和歌山県東牟婁郡古座川町三尾川987
TEL：0735-70-4490 FAX：050-7001-7770
E-mail：yuzu.matsubayashi@zd.ztv.ne.jp



全国鍋グランプリで日本一に輝いた九絵の町づくり推進メンバー

天然クエ鍋 日本一

ニッポン全国鍋グランプリ

日高町

各地のご当地の鍋の味を競うもので、今回は北は北海道から南は熊本まで62チームが参加した。

優勝した日高町の九絵の町づくり推進実行委員会の委員長で、同

町商工会の山田理司会長は、「2年前は3位で、今回念願の日本一を獲得することができ、大変嬉しい。これを契機にさらにクエの町として全国に広め、民宿等への宿泊客の増加を図り、地域の活性化に繋げていきたい」と満面の笑顔で話していた。

「1級品」との評価されたため、野久保隊長は「今後も新たな登山ルート開発や温風穴の探索を地道に行うとともに、田辺市への文化財登録を目指し、風穴ツアーを企画するなど地域活性化につなげていきたい」と熱く語っていた。

埼玉県和光市で開催された「ニッポン全国鍋グランプリ2018」に参加していた日高町の『本場天然クエ鍋』が念願の日本一に輝いた。
同グランプリは1月27日、28日の両日、同市で行われ、ニッポン

大塔村商工会青年部

風穴発見

風力は一級品

大塔村商工会青年部（竹中実浩部長、部員3名）は12月14日、同地区最深部の木守にある風穴の新たな登山ルート開発や風穴内外に1年間設置していた温度計の取り外し、さらに温風穴の探索を行った。

探索には部員をはじめ、井上公夫砂防フロンティア整備推進機構技師長、「日本の風穴」の著者であり、駒澤大学地理学科の清水長正講師ら関係者10名が参加した。これは、平成27年度の青年部会議において、当時の野久保貴博副部

長の「地域内にめずらしい風穴があるが、半世紀前からどこにあるかがわからないようになっていくようだ」との話を受け、同部メンバーと有志によって「風穴探索プロジェクト」を企画、野久保隊長を筆頭に地元の人たちに聞き取りを行いながら2回目の挑戦で、ようやく同年12月20日に風穴を発見。それを受け、同商工会では平成28年度に「神秘の里木守観光開発プロジェクト」として、全国展開支援事業の調査・研究事業に着手し、風穴の活用方法等について専門家や関係機関を交えた委員会を組織し、観光開発などの可能性について議論を重ねてきたもの。

今回の探索では、新たな温風穴は発見出来なかったものの、専門家によると地質学的には「木守の風穴は全国的に見ても風の強さは1級品」との評価されたため、野久保隊長は「今後も新たな登山ルート開発や温風穴の探索を地道に行うとともに、田辺市への文化財登録を目指し、風穴ツアーを企画するなど地域活性化につなげていきたい」と熱く語っていた。

2018 新春賀礼会

400名出席

経済5団体主催

県商工会連合会など県内経済5団体で構成する和歌山県経済団体連合会は1月5日、和歌山市内において仁坂県知事をはじめ県選出国会議員等を来賓に「2018新春賀礼会」を開催し、関係者約400名が新年を祝った。

冒頭、経済5団体の幹事である和歌山県経済同友会の大桑増嗣代表幹事が主催者を代表して挨拶を行った後、来賓の仁坂県知事が、「工夫次第で新たな時代を切り拓くことが出来る」と祝辞を述べた。その後、主催者による鏡開きが行われ、参加者は名刺交換や、積極的な情報交換を行っていた。

和歌山県 日高地域の魅力発信

『みなべ・わかやま
物産展』

東京・丸の内

みなべ町商工会（植田英明会長）のアンテナショップ「わかやま紀州館」みなべ下北沢ベースミュージム・梅ラボ」は、店舗や県産品のPRのため、平成30年1月11日、12日の2日間、東京・丸の内にある東京海上日動ビル新館イベントスペースで『みなべ・わかやま物産展』を開催した。

両日とも、梅干し・梅酒・菓子類・ジャム類・調味料など多彩な品揃えで、来店者は楽しそうに本県の特産品を買い求めた。

生産者による商品説明は来店者を引き付け、おもてなしの気持ちを含めてお勧めした試食・試飲コーナーは大いに賑わった。



楽しそうにお買い物をする来店者

また、みなべ町のご当地キャラクター「梅の実は妖精プララ」と県観光PRキャラクター「わかぱん」も参加し、みなべ町と県観光パンフレットの配布を行い、観光PRに努めていた。

開所式典に
100名出席
海外展開に弾み

ジェトロ和歌山
貿易情報センター

企業の海外展開を支援している（独法）「日本貿易振興機構（ジェトロ）」の和歌山貿易情報センターの開所式典が昨年12月20日、県庁で石毛博行ジェトロ理事長や来賓の世耕弘成経済産業相、仁坂吉伸知事、同センターの会長に就任した片山博臣和歌山県商工会議

所連合会会長、経済・農林団体など約100名の関係者が出席のもと盛大に開催され、ジェトロ、県、経産省などが有機的に連携し、県内の地場産業製品のほか、梅やミカン、マグロなどの農林水産物の輸出などに力を入れていくことを誓った。

開所式の冒頭であいさつに立つた、ジェトロの石毛博行理事長は「中小企業の海外に対する関心が高まっている中で、和歌山は農水産物や観光資源など世界に通用する資源がある。センターでは海外のビジネス動向や商取引制度など豊富なデータを揃えているので、気軽に相談して欲しい」と利用を



開所式でテープカットを行う関係者

商工会員募集中

お近くで未加入事業者がございましたら、加入商工会にご紹介下さい。

商工会は法律に基づいた経済団体です。

特定最低賃金改正

呼び掛けた後、テープカットを行い、開所を祝った。

同センターは昨年10月から業務を開始している。問い合わせは同センター1073・425・7300へ。

和歌山県における鉄鋼業などの特定最低賃金が、平成29年12月30日から改正された。

お問い合わせは、労働局賃金室（073・488・1152）へ。

業種	時間額
鉄鋼業	895円
百貨店・総合スーパー	810円



競技を終え、表彰される参加者

みなべ町商工会青年部（尾田賢治部長）は2月12日、みなべ町立上南部中学校体育館において、梅干しの種とばしNo.1を決めるイベント『やにこいフェスタ』へ梅干しの種とばしinみなべ』を開催した。

同イベントは、生産量日本一の「紀州南高梅」を全国的にアピールすることを目的に実施したもので昨年に続き今回が2回目。当日は県内外から老若男女1、400名が参加し、小学校低学年、高学年、一般・シニア部門では「男性の部」と、「女性の部」に分けて、計6部

梅干しの種とばし

池田さんが優勝

一般の部

1、400名が参加

門で競技に挑んだ結果、一般男性の部では印南町の池田憲人

さんが22歳25cmで見事に優勝し、賞金30万円を獲得した。

イベントを終えた尾田部長は、「より多くの方に参加していただき、大変嬉しい。これを契機にさらに梅の町としてPRしていきたい」と笑顔で語っていた。

県青連

創立50周年記念式典
骨子決まる



石倉大裕会長

役割とは」（講師…経済産業大臣・世耕弘成氏）、パネルディスカッション（パネラー…歴代会長）

障害者の法定雇用率引き上げへ 30年4月1日から

障害者雇用率制度について、民間企業における法定雇用率が平成30年から引き上げられます。また、併せて次の点についてもお留意ください。

▽事業主の範囲が、従業員50人以上から45.5人以上に変わります。

▽平成33年4月までには、更に0.1%引き上げられます。

詳しくは、最寄りのハローワーク又は和歌山労働局職業対策課

073・488・1161まで。

【民間企業における法定雇用率】

現 行	平成30年4月1日以降
2.0%	2.2%

協会けんぽ和歌山支部の平成30年度保険料率は平成30年3月分（4月納付分）から次のように変更されます。

健康 保険料率 （和歌山支部）	現行 10.06%	→	平成30年3月分～ 10.08%
介護 保険料率 （全国一律）	現行 1.65%	→	平成30年3月分～ 1.57%

事業主
加入者
へのお知らせ
保険料率変更

協会けんぽ

アブラック最新のがん保険

新 生きるための
がん保険 Days

新 生きるための
がん保険 Days+

資料請求等のお問い合わせは商工会事務局にお申し出ください。

【募集代理店】ノイエス株式会社
和歌山市西汀丁36 和歌山商工会議所2階
電話0120-13-8400

【引受保険会社】アブラック和歌山支社
和歌山市友田町4丁目123番地
紀陽東和歌山ビル5階

近畿日本ツーリスト

和歌山支店



観光庁長官登録旅行業第1944号

☎073-431-7224

〒640-8044 和歌山市板屋町22（和歌山中央通りビル2階）
営業時間9:15～18:00（月～金曜日）支店長 戸田 潤一
（土日祝日はお休みです）

競争するより協創しよう！

最近、私の身の回りの会社さんを見てみると、かつてのような価格競争に走る会社さんは非常に少なくなってきたており、それぞれが独自の特長を生かして、トンガッタ経営戦略によって生き残りをかけていく会社さんが増えて来ました。

ひと昔前までは、『何がもうかる？』という話で右往左往するような経営もよく見られましたが、今や、オリジナリティーを競い、独自性を磨き合う中で、助け合えるところは助け合おう、ということ、同じ業界であっても、『仲良くする』『仲間を作る』ことによって経営を順調に伸ばしていく会社さんが増えて来ました。

今回は、こうした時代の流れにそって、どのような経営を今後展開していくべきか、様々な考察してみたいと思います。

業界のシユリンク（集約）

日本の人口が減り始めた頃から、また、経営者の高齢化が進み始めた頃から、同業者の廃業が進んでいきました。中くらしい

専門家に聞く▶▶▶▶



経営 アドバイス 『異床同夢による 経営戦略』

税理士・中小企業診断士
社会保険労務士・行政書士

水城 実氏

水城会計事務所

〒640-8152 和歌山市十番丁19番地

wajima十番丁 5階

☎073 (428) 8151 info@mizuki-acc.jp

サイズの会社が先に無くなり、大きい会社はより大きく、そして、小さい会社が生き残りしました。

こうしたいわゆる『集約化』といった現象は、いろんな業界で共通して見られます。自社が生き残りをかけていくとき、どういったサイズ（事業規模）の会社になったのか考えて行かねばなりません。その過程では同業者に吸収される、あるいは吸収するといった、いわゆるM&Aも発生することがあります。こうした『集約』が上手に進むためにも、普段からの仲の良い関係作りが必要になります。

持ちつ持たれつ（経営協力）

経営資源の限られている中小企業では特にそうですが、何でもできる訳ではありません。そこで、様々な形で自社では補えない力を外の協力会社に頼むといったことが起きてきます。昨今の経済情勢にあつては、顧客の要求水準は上がる一方ですから、自社は自社でがんばって得意な技術を磨き、不足する力をパートナー会社に求める動きが活発になっていきます。

こうした動きは、建設、製造業界等は元より、私たちの所属するサービス業の業界でも起きてきています。同業者（あるいは類似する業者）同士が手を組んでチーム化し、プロジェクトに当たることは日常茶飯事になってきました。

こうした状況下では、普段から業者間交流を温めておき、いざ仕事となったら必要能力を持った業者同士がパツと手を組めることが求められます。そうした業者と普段からいい付き合いができており、関係ができていくことが営業力となり、強みとなります。

そして、お互いが、お互いの営業をし合うことで、非常に強い営業力を持った集団が作られていきます。

また、同じような発想で『すみ分け』もあります。これは特に『営業』中心の発想ですが、この手の仕事は自社に、あの仕

事はA社に、という風に事業領域を分けていき、お互いに営業して来た仕事を分け合うといったことです。互いに自社の信用を活かして受注し、その仕事をシェアするものです。

経営資源のシェア（効率化）

近年、経済活動の中に『シェア』すなわち、必要な時に必要なモノやサービスがあればいい、ということ、モノ自体は何でも所有せずに、同業者でシェアし合う流れも出て来ています。

昔からある協同組合などはまさにその発想ですが、今やそれがもともとと進化してきています。

最近の面白い事例では、ある業界で（その業界は高額な設備を沢山持っている業界なのですが）皆でお互いの設備をカルテに登録して、それぞれが必要な時に貸し借りして使い回そうといったシェア事業の話が持ち上がりました。この手の話は実は県内にもいくつかあります。もはや昔みたいに同業者がいがみあつたりしている時じゃない、それよりも助け合つて、貸し借りし合つて、あるいは教え合つて、共に明るい未来を切り開いていきたいと思います。

経済活動ですから、合理的、経済的であることは勿論ですが、それに加えて、思いやりや、徳を積む、いいこと（人助け）をする、といった精神性が現れて来ているようにも感じます。経済活動の質が、『競争して奪い合う関係』から、『仲良くして与えあう（シェアし合う）関係』にどうやら切り替わつてきているようです。

仲良くなるためには？

ここからは、少しベタな当たり前の話が続きます。すなわち、仲良くなるためには、仲間作りをするためにはどうしたらいいのか？という話です。

内容は当たり前のことですが、先の話を踏まえて、仲間作りを経営活動に生かしていくために『意識して』やっていたら

いいことです。

①業界や地域のお世話役をする

やはり皆に好かれるためには、関係を作っていくためには、同じ業界や地域で汗をかいた仲間を作り、互いの個性や特長を活かせる事業パートナーを発見し、増やしていきます。

②SNSの活用

フェイスブックなどは手取り早く相手に接近できる方法です。仲間を見つけてフォローし、『いいね！』やメッセージを発信することで心理的距離は、意外に簡単に縮まります。

③芸を磨く（呼ばれるための準備）

自分の特長を磨くことです。いざというときに、こんな事が起きたら声をかけて！といえる技術なり力を持つことです。これがあつて初めて普段の人脈が活かせます。

④おごる（恩を売る）

もし経済的に、心理的に余裕があれば是非、食事などはおごるといいでしょう。人は恩を感じる生き物です。売った恩は必ずなんらかの形でかえってきます（多分）。さりげなく、やりすぎない程度に実践してみてください。

⑤やる時はやる（一肌脱ぐ！）

いざとなったら何を差し置いてでも駆け付けます！といった気合と姿勢を相手に何らかの形で示しておくことです。そこに意気を感じてくれた相手は、きっと貴方のことをいざという時は思い出ししてくれるでしょう。

むすびに

今回の話はやさしく当たり前に感じた方も多かったのではないのでしょうか。他愛もない話もあったと思いますが、ひとつ『仲良くなる』『仲間を作る』をしつかり意識してみてください。きっとこれからあなたの事業の可能性が広がっていきます。

商工会の共済で確かな安心を!!

●商工貯蓄共済

近畿府県合同キャンペーン終了。ご加入ご協力ありがとうございました。

- ♪ **掛金・加入期間**
1口月額2,000円(10年満期・5年満期・10年保障重視)
- ♪ **加入資格**
商工会会員及びその家族並びに従業員が加入出来ます。
- ♪ **貯蓄積立金と利息**
毎月の掛金から年1回生命保険料と経費を差し引き、残りの掛金は加入者積立金となり加入期間中利息を付けて複利計算します。(平成29年4月1日から利率は年0.24%です。)
- ♪ **積立金仮払い制度**
急な資金が必要となった時、解約手続きをせずに、積立金の一部を仮払いできます。(1万円単位でご利用いただけます。)
- ♪ **付属保険**
わずかな保険料で交通傷害保険を付けることができます。交通保険料は、1口につき、年間1,170円です。

●新型医療共済

全ての入院が対象で、日帰り入院から保障!

- 万が一「死亡」した場合には、100万円をお支払いします。
- 配偶者やお子さまもご加入いただけます。
(※ご加入には一定の制限がありますので詳細をご確認願います。)
- お申込みは簡単です。
(面倒な診査はありません。簡単な告知のみです。)

お申込みプラン	Aプラン	Bプラン	Cプラン	こどもプラン
入院給付日額	8,000円	7,000円	5,000円	3,000円
死亡保険金額	100万円	100万円	100万円	100万円



サポート① 電話による24時間健康相談サービス
サポート② 医師の手配・紹介サービス
サポート③ メンタルヘルスサポートサービス
是非ご活用ください。(http://www.t-pec.co.jp)

相談無料
通話無料

●全国商工会会員福祉共済

「けが」の補償の●コースに個人賠償責任保険(最高1億円)が自動付帯!

「けが」の補償

満6歳～80歳

けがによる死亡・後遺障害、入院、手術、通院を補償します。

- 2,000円コース
- 3,000円コース
- 4,000円コース
- ▲傷害ライトプラン(1,000円)
- ▲シニア傷害プラン(2,000円)

「病気」の補償

けがに付帯

満6歳～74歳

疾病による入院、手術等を補償します。

- 医療特約(1,000円)
- シニア医療特約(1,000円)

「生命」の保障

6歳～65歳

死亡・高度障害を大きく保障します。

- 2口(1,000万円)～12口(6,000万円)
- 割安な掛金で更に配当が受け取れます。
- 掛金は、年齢・性別により異なります。

「がん」の補償

満6歳～74歳

がん・けが・疾病による入院、手術等を補償します。

- トータル「がん」プラン(3,000円)
- シニアトータル「がん」プラン(6,000円)
- シンブル「がん」プラン(3,000円)
- シニアシンブル「がん」プラン(6,000円)

ライフプランに応じて、加入プランをご検討ください。



詳しくは、ご加入の商工会または県商工会連合会までお問い合わせください。

和歌山県商工会連合会 073-432-4661

税務署からのお知らせ

確定申告書は正しく、お早めに！
マイナンバーの記載が必要です。

平成29年分の所得、復興特別税及び申告・贈与税の所得税を、平成30年3月15日(木)までに、個人事業主の方、消費税率及び地方消費税の申告と納税の申告は、平成30年4月2日(月)までです。なお、平成28年分の降の申告書等には「マイナンバー」の記載と「本人確認」の提示及び書類の添付又は写しの添付が必要です。ご注意ください。

各商工会では、税務申告相談などを実施していますので、お早目にご相談ください。

商工会名	相談日	時間	場所
紀の川市	3月1日	打田支所	10:00～16:00
	3月2日	桃山支所	
	3月6日	打田支所	
	3月8日	貴志川支所	
	3月9日	粉河支所	
	3月12日	打田支所	
	3月13日	貴志川支所	
岩出市	3月2日、5日、7日、12日	商工会館	10:00～16:00
かつらぎ町	3月1日～15日(土日は除く) 2日、9日(税理士相談日)	商工会館	9:00～16:00 (税理士相談日) 10:00～16:00
高野町	1日、6日、13日	商工会館	10:00～16:00
湯浅町	2日	商工会館	13:30～15:00

連合会メモ

(予定を含む)

- 3月 5日 三役会 (日置川町)
- 6日 全国連理事会 (東京都)
- 12日 商工共済事業運営委員会・理事会 (和歌山市)
- 14日 全青連・全女性連臨時総会 (東京都)
- 15日 全国連臨時総会 (東京都)
- 28日 商工会役員研修会・県連臨時総会 (白浜町)
- 4月 9日 県女性連役員会 (和歌山市)
- 22日 県青連創立50周年記念式典・県青連通常総会 (みなべ町)

金利のお知らせ (平成30年2月9日現在)

- ◆小規模事業者経営改善資金融資 ……(年利1.11%)
- ◆日本政策金融公庫普通貸付融資(基準利率) ……(年利1.81%～2.40%)
- ◆中小企業経営力強化資金(基準利率) ……(年利2.06%～2.35%)

がんばる企業を「信用保証」で応援します。
広がる夢のおてつだい

和歌山県信用保証協会

http://www.cgc-wakayama.jp/

本 所: 〒640-8158 和歌山市十二番丁39番地 TEL.073(423)2255(大代表)
田辺支所: 〒646-0027 田辺市朝日ヶ丘21番24号 TEL.0739(22)4666(代表)