

2017

3

— March —

中|小|企|業

力を合わせて
ともに成長し、
広島をもっと元気に。

ひろしま

No.722

広島県中小企業団体中央会

平成29年3月10日発行(毎月10日発行)

INDEX

巻頭特集/組合紹介 1~2

“組合員の付加価値 向上を目指して”

広島市青果食品商業協同組合

青年中央会ニュース 3~4

平成28年度県知事を囲んでの集い
平成28年度海外研修 in ラオス

組合ニュース 5~7

創立50周年記念式典・祝賀会 広島県板金工業組合
業界認知度向上に向けて体験授業を初実施
広島県室内装飾事業協同組合
組合の常設展示場を開設 広島市北部造園協同組合
組合HP・商品カタログを改訂しテコフォームをPR
協同組合テコフォーム広島
緑化システムのリーフレットを作成し新たな受注先を開拓
ガイア協同組合

お知らせ 7

改正個人情報保護法が5月より開始 個人情報保護法委員会

1月景況レポート 9~10

全国の先進組合事例 11~12

高岡銅器団地協同組合
いわき金属工業協同組合

ものづくり企業紹介 13~14

ユニテック工業株式会社

中央会トピックス 11~12

平成29年度中小企業活路開拓調査・実現化事業公募のお知らせ
組合年度末事務処理について



—大長レモン(呉市)—

特集

組合

紹介

広島市青果食品商業協同組合

“組合員の付加価値向上を目指して”



副理事長

西岡 孝氏

理事長

山口 利郎氏

組合について

組合の前身となる広島青果小売商中央会が1951年に設立され、翌年に広島青果食品商業協同組合として法人化後、1960年に「広島市青果食品商業協同組合」に改名、そして1981年に広島市中央卸売市場開場に伴い同市場内に移転しました。当組合の市場取引額は市場青果部全体の約4割を占めており、そのうち組合員が直接卸売業者から商品を買取る「荷受」が7割、仲卸業者から買取る



「仲卸」が3割で構成されています。

組合の事業について

共同事業の柱は「組合代払保証制度」で、「荷受」と「仲卸」への代金支払



を組合が一括して行います。具体的には組合員が3日毎にその間の市場取引に伴う仕入代金を組合の指定口座に入金し、7日毎に卸売・仲卸業者に支払います。当制度が維持されることで、組合員は組合の信用力を背景に安定的な仕入を行うことが可能となり、卸売・仲卸業者においては代金回収リスクがなく、個々の組合員から集金不要となるなど、双方に大きなメリットが生まれます。また、青果市場取引や事務処理は特殊な要素が多く、集計作業の負担が大きいので、組合員自らが荷受や仲卸の付替処理を窓口で入力し、荷受・仲卸業者からの請求処理を伝票と同時に徴求するなどの仕組みを取り入れ、手作業による誤読や入力ミス、入力時間の大幅な削減につながっています。今後は、事務作業の効率化や情報発信力の強化等に向け、さらに利便性を高めたシステムの構築も予定しています。

またその他の事業では、JAへの視察研修を行い生産者と意見交換





したり、東京の組合から講師を招いて「八百屋塾」を開催したり、食育を地域に広めるために「学校市場見学会」を開催するなど、精力的に事業を行っています。今後は、調理士を目指す学生や管理栄養士を対象に組合員が講演する機会も設けられればと考えています。

“運どん”と青年部活動について

全国青果商業協同組合連合会青年会で普及拡大を狙う「運どん」について、当組合の青年部は全国に先駆けて商品化を行いました。「運どん」は、冬至の日、受験シーズンに合わせて、“冬至七種”のかき揚げ天ぷらを加えたうどんで、組合員のオリジナル商品としての付加価値向上を期待しています。

また、昨年には、中国・四国地方一体の青年会を組織し、共同で産地視察を行うなど、青年部単独で活動す



る流れができました。当組合の青年部には、失敗を恐れず様々な事に挑戦してほしいと考えています。組合の若手にも、業界がじり貧なのではなく、私達自身が事を起こせば組合、業界は良くなっていくのだと、感じ取ってほしいと思っています。

市場の規制緩和について

昨年に政府が打ち出した農業競争力強化プログラムにより、卸売市場法の抜本的な見直しや規制緩和に向けた話し合いが行われています。農家から直接消費者へ届けられる産地直送などの新たな流通が台頭してきているのは事実で、物流効率化や生産者の顔が見えるなどのメリットもあると思います。しかし青果物においては、味、品質、鮮度、生産地域などが多種多様で、直接手にとって五感で感じるのと画面などを通じて見るのとでは大きく感覚が異なります。私達のエゴではなく、安全、安心な物流の先に消費者の皆様がいます。私達はこれからも農家や消費者に対して卸売市場の持つ機能や魅力を業界全体でPRし続けていくことが必要です。

組合の将来について

私達には衰退しつつある青果店の



魅力を高め、活性化していくことが求められています。魅力のある青果店とは、お客様に食べ頃や旬、産地情報、今日のおすすめ料理などを伝えて、買い物の楽しさを感じてもらえることだと考えています。当組合では、有名ホテルのシェフを講師に招いて、青果店でのカット販売に活かせる「カットフルーツ講習会」を開催するなど、組合員の新たな魅力づくりに取り組んでいます。

これからは、市場を背負う荷受、仲卸、青果小売商の各業界がWin-Winの関係をいかに作り出し、協力体制を築けるかが鍵となります。また、魚、肉、野菜の生鮮3品が異業種交流し、新たな付加価値を創造していくことも必要だと考えています。

広島市青果食品商業協同組合

広島市西区草津港1丁目8-1

TEL : 082-279-2466

FAX : 082-279-2467

<http://hiroshimashiseikashoukumi.jp/>

青中 NEWS

湯崎広島県知事、「成果志向の行政経営」について大いに語る～ 「平成28年度県知事を囲んでの集い」

広島県中央会(会長 伊藤學人)及び広島県青年中央会(会長 田口裕司)は、2月1日、リーガロイヤルホテル広島にて「平成28年度県知事を囲んでの集い」を開催し、組合青年部関係者等約60名が出席した。伊藤中央



伊藤中央会会長

会会長及び田口青年中央会会長より主催者挨拶が行われた後、「成果志向の行政経営について～しごとの強化書～」をテーマに、湯崎英彦広島県知事より講演が行われた。



田口青年中央会会長

講演で湯崎知事は、「民間と行政は組織の行動原理も同じで、働いているのも同じ人間だが、民間と行政の一番大きな相違点は持続性にある。民間企業は売上を出さないと活動が続かず廃業を余儀なくされるが、行政はサービスの満足度と関係なく税金徴収できて廃業がない。「廃業の恐れ」に代わる内部規律の意識が必要である。新しい行政改革の方向性は、より成果を強く意識した行政経営(成果志向)をすることである。広島県庁で常に意識づけしている3つの視座は、「真の県民起点の徹底(カスタマーファースト)」、「現場主義」、「予算志向から成果志向への転換」である。行政は予算をいくら計上したかと評価されて来たが、予算はあくまで成果実現のためのコストであり少ないに越したことはないという原点に立ち返るべきである。成果とは、予算計上の大きさではなく、個人、法人問わず、県民の皆様に良い変化をもたらすことである。行政の仕事の成果として「何が変わったか」が重要であり、メディアも県民もその点に着目してほしいと考える。

平成21年に県知事へ就任して以降、「Critical mass」によって、観光予算を倍増させた。ようやく、3年後に効果が現れ始めた。「がん検診」もキャンペーン開始当初は奇抜な広島県出身の芸能人の抜擢に多額の予算を投入し批判も

あったが、認知度・関心度向上という効果があった。

今後の行政経営については、戦略、組織、資源の3つの観点から、PDCAを徹底して回し、県民の皆様にとって広島という地域価値を高めるため、日本一強い県庁組織の実現を目



湯崎広島県知事

指す。」と語られた。湯崎県政7年にわたる行政内部の地道な経営改革について紹介され、参加した青年経営者一同、経営について改めて考える良い機会となった。

湯崎知事の講演終了後、下記の2組合より、組合青年部活動事例発表が行われ、作業着ファッションショーによる職場活性化や、組合連携によるNASAへの納入事例の説明が行われた。各組合の発表内容について湯崎知事よりコメントがあり、青年部活動についての新たな発見とこの活動へのエールを述べられた。

- 「広島県立広島工業高校での電気業界理解促進事業について」
(広島県電気工事工業組合青年部)
- 「東青会活動報告」
(広島県東部機械金属工業協同組合東青会)

講演会終了後は、懇親会が開催された。湯崎知事は懇親会中に各テーブルを回り、各業界の青年経営者等と交流を図る場面が見られるなど、盛況のまま閉会となった。



組合青年部関係者等約60名が出席

青中NEWS

日系企業も注目するラオスを訪問

「平成28年度海外研修」in ビエンチャン



第15回目となる今年度の海外研修は、2月16日～2月19日の4日間、青年中央会会員11名でラオスの首都ビエンチャンを訪問した。ラオスはメコン地域の中央に位置し、5か国（中国・タイ・ベトナム・カンボジア・ミャンマー）に隣接する内陸国。日本の本州程度の国土面積に700万人が暮らしており、近年は7～8.5%のGDP成長率で推移している。豊富な資源と、メコン川での水力発電を主要な輸出品目としている一方、国内製造品が乏しく、自動車から日用品に至る多くの製品を輸入に頼っている。



JETRO事務所での集合写真

視察研修では、まず、JETRO（日本貿易振興機構）ビエンチャン事務所を訪問し、柴田所長より、ラオスの基本情報や経済情報、日系企業進出におけるメリット、デメリットについて説明があった。「日系企業の進出はまだ多くないが、チャイナプラスワン・タイプラスワンとして縫製業を中心に増えてきている。特にタイは別々の公用語でも類似性が高く、ある程度の会話も可能で、タイ人にラオス工場を管理させる事も可能だ」との話があった。非常に手先が器用な事



VITAPARK（特別経済区）訪問

も縫製業進出を後押ししているとのことだが、その一方で、離職率の高さなどに見える希薄な人柄と、内陸国で、イ

ンフラ整備不足による輸送コストが高い点でデメリットもあるとのことであった。

その後、VITA PARK（特別経済区）を訪問し、Stephen Lin氏に話を伺った。Stephen Lin氏は、「タイとの国境に係る「第一友好橋」から車で20分の距離にあるVITA PARKは



「LAODI」のラム酒

まだ新しく、工場建設予定地が半分以上を占めている。現在は48企業が入居又は入居を確定しており、その中には大手日系企業も含まれている。税制面では、投資額により、最大で10年間の利益税の免除の他、輸出入に係る関税も免除される。また、100%外資の法人を立ち

上げる事が可能という事もメリットだろう。」と説明があった。将来的には、特区内に大学と専門学校を建設するというユニークな発想もあり、政府の企業誘致が前向きである事が伺えた。



LAODIの製造方法を学ぶ参加者

最後に、福山市出身の井上氏が、ラオス人と共同経営しているラム酒工場「LAODI」を訪問。ラオスでラム酒生産に至った経緯や、ラム酒作りの製造工程について説明があった。12ha以上ある農場で、完全無農薬のサトウキビを栽培し、それを原料にラム酒を製造している。ラム酒の味やパッケージも福山大学と連携し改良を行った経緯もある。今年のISC（インターナショナル・スピリッツ・チャレンジ）にも出品を予定している。

研修に参加した田崎副会長は、「ラオスは温和で手先の器用な国民性に特化したビジネスモデルもある。ゆったりとした時間が流れるこの国に、新たなビジネスの可能性を秘めていると感じた。LAODIの様なアグリビジネスには最適な環境ではないだろうか。」とラオス訪問による新規ビジネスへの想いを述べられた。

組合NEWS

「創立50周年記念式典・祝賀会」を開催 広島県板金工業組合

広島県板金工業組合（理事長 有間一宗）は2月12日、ホテルグランヴィア広島において創立50周年記念式典及び記念祝賀会を開催し、147名が出席された。



有間理事長

当組合の歴史は古く、昭和39年の協同組合設立、昭和43年の工業組合への改組以来、技能検定等の積極的な推進による組合員の技術向上や、各種共済事業による組合員・組合員従業員の方の経済的な安定など、板金業界の健全な発展のために大きな役割を果たしてきた。

記念式典では、まず有間理事長より挨拶があった後、広島県 中下副知事、広島市 松井市長、全日本板金工業組合連合

会 石本理事長、当会 伊藤会長、広島県職業能力開発協会 菅蒲田会長より祝辞が述べられた。その後の記念祝賀会では山県郡北広島町の今田神楽団による演目が行われるなどのアトラクションもあり、出席者同士で積極的な情報交換がおこなわれた。



記念式典会場の様子

組合NEWS

建築インテリア業界認知度向上に向けて高校生対象の体験授業を初実施 広島県室内装飾事業協同組合

室内装飾業界では全国的に技能員不足が深刻な問題となっており、業界の認知度向上のため、建築インテリアに興味を持つ学生へのPR等が課題に挙がっていた。そこで、



糊付け体験を行う学生

広島県室内装飾事業協同組合（理事長 竹内剛）は、来期で発足14年目を迎える青年部会によって、広島県立福山工業高等学校、広島県立総合技術高等学校の学生を対象に、「職業体験クロス施工授業」を初開催した。当日は、インテリアコーディネーターを講師に迎

え、プランボード作成実習及び体験談発表や、ビニールクロスの糊付け体験、技能検定台での施工実習を実施。学生



技能検定台を使った施工実習

からは、「継ぎ目が見えないほど綺麗」「部屋の壁紙もこうなっているんだ」「この仕事を将来やってみたい」など、反響も多く貴重な体験となった。吉岡猛青年部会長は、「社会人へと歩みを進める若年世代に知っていただくことが本当に重要だと感じた。今後も青年部会が草の根活動を担い、業界のために精進していきたい。」と抱負を述べられた。

組合NEWS

幕張メッセ展示会来場者からの意見をもとに広島に「常設展示場」を開設 広島市北部造園協同組合

広島市北部造園協同組合(理事長 栗尾勝三)では、昨年度に引き続き「平成28年度中小企業組合等活路開拓事業(展示会等出展・開催事業)」を活用し、千葉市・幕張メッセにて昨年10月に開催された「第10回国際ガーデンEXPO」へ出展した。2年連続となった今回の出展では、現代の技術工法では廃材となる伐木、岩石の端材等を新たな創作品として蘇生させ、これらを活かした屋外・屋内の癒やし空間の創出をテーマとし、モデル庭園として展示した。また、今回は組合員の庭造りや創作品に関する技術力のPRも併せて行った。大きな石や竹垣、樹木等を用



国際ガーデンEXPOに出展

いた本格的な庭造りは好評であり、昨年度に比べ2倍近くとなる約500件のアンケートを回収し、今後の販路拡大、商品開発に向けて有意義な意見を得ることができた。来場者からは、広島に展示場はあるかと問い合わせが多かったことから、組合の常設展示場を開設。栗尾理事長は、「五行石を用いた庭造りなどは、お客さんから現物をすぐに見たいという声も多かったため、展示会での要望を踏まえて常設型の展示場を作ることとなった。今後はこの展示場を更に充実させ、将来的には組合員の取り扱う創作品などの展示も行っていきたい。」と語られた。

いた本格的な庭造りは好評であり、昨年度に比べ2倍近くとなる約500件のアンケートを回収し、今後の販路拡大、商品開発に向けて有意義な意見を得ることができた。来場者からは、広島に展示場はあるかと問い合わせが多かったことから、組合の常設展示場を開設。栗尾理事長は、「五行石を用いた庭造りなどは、お客さんから現物をすぐに見たいという声も多かったため、展示会での要望を踏まえて常設型の展示場を作ることとなった。今後はこの展示場を更に充実させ、将来的には組合員の取り扱う創作品などの展示も行っていきたい。」と語られた。



組合の常設展示場

組合NEWS

組合HP・商品カタログを改訂し環境適応型商品“テコフォーム”をPR 協同組合テコフォーム広島

協同組合テコフォーム広島(理事長 小川國博)では、組合の取り扱う環境適応型のリサイクルプラスチックボード「テコフォーム」の更なるPR・販路開拓を目的とし、「平成28年度取引力強化推進事業」を活用して既存の組合HP・商品カタログの改訂に取り組んだ。「テコフォーム」は、プラスチックのリサイクル材を100%原料にし、優れた特性を

持った環境に優しい多機能ボードであるが、顧客に対しリサイクル品としての回収方法を理解してもらうことで、更なるイメージアップに繋がると考え、改訂した組合HP・商品カタログでは、新た

マンホール工事用安全蓋
(夜間反射塗装タイプ)

にリサイクルシステムについて詳細な記載を追加した。組合開発商品の中でも、軽量で強度があるテコフォームの特性を活かした「マンホール工事用安全蓋」は、土木・建築分野などからの引き合いも増えてきており、この度、新たに「夜間反射塗装タイプ」を加え、改訂した組合HP・商品カタログにて掲載を行った。組合では、今後も積極的にPRを行い、テコフォームの認知度向上とイメージアップを図ることとしている。



リニューアルした組合ホームページ

組合NEWS

緑化システムのリーフレットを作成し、新たな受注先を開拓 ガイア協同組合

ガイア協同組合(理事長 本田逸男)では、今まで組合にて研究開発してきた緑化システムである「せせらぎ室内ビオトープ」及び「駐車場緑化システム」について、「平成28年度取引力強化推進



特注家具+壁面緑化セット

事業」を活用し、新たにリーフレットを作成した。「せせらぎ室内ビオトープ」については、作成したリーフレットを利用して公立図書館の指定管理者に向けてPRを行ったところ、指定管理者を通じて、東広島をはじめ、東京、大阪、岡山などの公立図書館から受注があり、今後も全国各地の公立図書館からの受注が期待される状況となっている。「駐車

場緑化システム」については、主に官公庁や造園会社等にリーフレットを配布してPRを行ったところ、行政機関の駐車場や造園会社のモデルガーデンでの試験採用が決定した。また、当事業の実施をきっかけに駐車場緑化システムを高齢者や身障者向けの駐車場として提供する「おもいやり優先P」として商標登録し、新たな付加価値型商品として提案できるようにした。今回、新たに開拓された販路に対して今後も積極的にアプローチを行い、組合の更なる受注に繋げていきたいと考えている。



(大型車乗入可能)

お知らせ

「改正個人情報保護法」が5月より開始されます！

～適用除外とされていた小規模事業者も対象へ～

個人情報保護法委員会

平成27年9月3日に成立した、「個人情報の保護に関する法律及び行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律の一部を改正する法律」が、平成29年5月30日に施行されます。

個人情報とは、生存する個人に関する情報で「ある特定の人物」のものだとわかるものであり、企業が氏名と紐づけてその人物の情報を管理していれば、基本的にそれらは全てその人物の個人情報に当たります(例：従業員の氏名、住所、連絡先、家族構成、取得資格等)。

本改正法が施行されることにより、オプトアウト手続※により個人データを第三者提供しようとする者は、個人情報保護委員会へ届出が必要となります。また、これまで適用除外とされていた小規模事業者(保有する個人情報5,000人以下の企業)が、個人情報保護法の対象となります。

改正法の施行準備について →検索

○オプトアウト手続とは

第三者に提供される個人データについて、本人の求めに応じて提供を停止することとしている場合であって、あらかじめ、以下の項目について、本人に通知し、又は本人が容易に知り得る状態に置いた上で、本人の同意を得ることなく第三者に提供することをいいます。

- | | | |
|--------------------|----------------|-------|
| ・個人データを第三者に提供する旨 | ・提供する個人データの項目 | ・提供方法 |
| ・本人の求めに応じて提供を停止する旨 | ・本人の求めを受け付ける方法 | |

あなたの チカラに、 なりたい。

であい、ふれあい。

信用組合

・コミュニティバンク・

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。

広島市信用組合

☎(082)248-1171
広島市中区袋町三番十七号

広島県信用組合

☎(082)249-1111
広島市中区富士見町一番十七号

信用組合広島商銀

☎(082)244-3152
広島市中区西平塚町四番十二号

呉市職員信用組合

☎(0823)253-406
呉市役所本庁舎八階
呉市中央四丁目一番六号

両備信用組合

☎(0847)451-2218
府中市元町四六二番地の十

備後信用組合

☎(0849)216-556
福山市野上町三丁目二番三号

広島県信用組合協会

☎(082)247-7363
広島市中区宝町九番十一号

がんばる企業の味方じゃけん！ ～あなたの「元氣」 強力サポート～

**創業後の資金繰りを
柔軟・迅速・低利な
保証で支援します！**



©光プロダクション

創業ステップ保証のご案内

限度額	基本1,000万円以内 (別途、要件を満たす場合2,500万円以内)
保証料率	年0.7%
資金使途	事業資金(運転資金・設備資金) ※設備資金については軽微なものに限る
保証期間	10年以内(据置期間6か月以内)
担保	原則不要
保証人	法人代表者を除き原則不要



広島県信用保証協会
HIROSHIMA GUARANTEE

<http://www.hiroshima-shinpo.or.jp>



広島県信用保証協会

検索

本 所 〒730-8691
三原支所 〒723-0014
呉 支 所 〒737-0045
福山支所 〒720-0065
備北支所 〒728-0021

広島市中区上幟町3番27号
三原市城町3丁目1番1号(三原港湾ビル3階)
呉市本通4丁目7番1号(呉商工会議所ビル4階)
福山市東桜町1番21号(エストパルク7階)
三次市三次町1843番地の1(三次商工会議所ビル1階)

TEL (082) 228-5501
TEL (0848) 63-4173
TEL (0823) 21-9281
TEL (084) 923-4893
TEL (0824) 62-3917

福山支所の事務所が
移転しました。

1月 景況 REPORT

— 情報連絡員報告から —

製造業

 増加・上昇・好転
  変わらず
  減少・下落・悪化

前 月 比						前年同月比							
業 種	動向項目	売上高	販売価格	収益	雇用人員	業界の景況	業 種	動向項目	売上高	販売価格	収益	雇用人員	業界の景況
食 料 品							食 料 品						
繊維・同製品							繊維・同製品						
木材・木製品							木材・木製品						
印 刷							印 刷						
化学ゴム							化学ゴム						
窯業・土石製品							窯業・土石製品						
鉄鋼・金属製品							鉄鋼・金属製品						
一般機器							一般機器						
電気機器							電気機器						
輸送用機器							輸送用機器						
そ の 他							そ の 他						

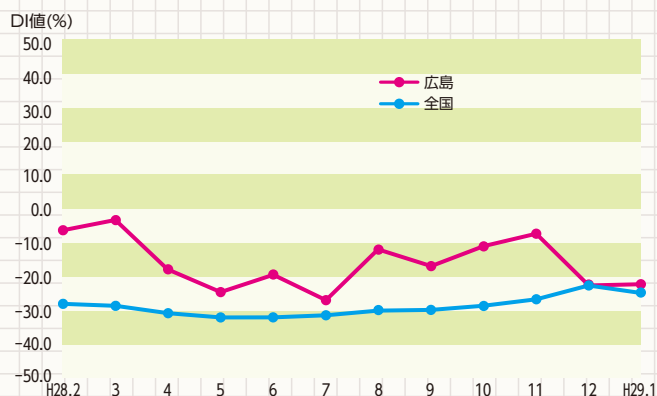
非製造業

前 月 比						前年同月比							
業 種	動向項目	売上高	販売価格	収益	雇用人員	業界の景況	業 種	動向項目	売上高	販売価格	収益	雇用人員	業界の景況
	卸 売 業							卸 売 業					
	小 売 業							小 売 業					
	商 店 街							商 店 街					
	サービス業							サービス業					
	建 設 業							建 設 業					
	運 輸 業							運 輸 業					
	そ の 他							そ の 他					

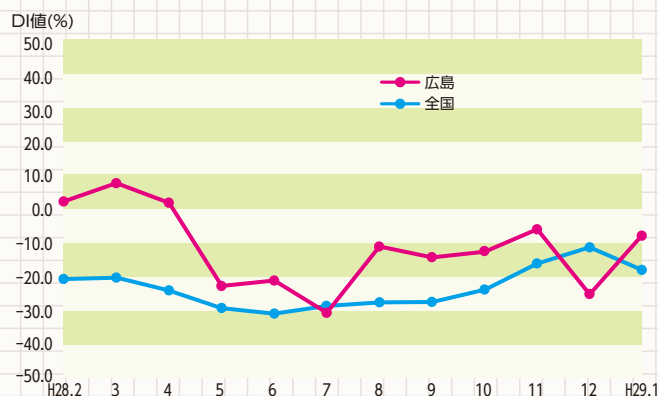
県内業界DI値の推移（前年同月比）

平成29年1月においては広島県ではそれぞれ、景況DI値-23.2(全国:-24.9)、売上DI値-7.1(全国:-17.5)となっています。

景況DI値



売上DI値



(注) DIとは、ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略で、「増加」・「好転」したとする企業割合から、「減少」・「悪化」したとする企業割合を差し引いた値です。

製造業

食料品

●1月の出荷量は前月比45.0%減少、前年同月比9.7%増加、売上高は前月比42.0%減少、前年同月比6.4%増加となった。

●廃業により、12月に1社脱退した。

木材・木製品

●忙しい状態が続いてはいるが、今後は少し余裕がでる見込みである。依然として先行き不透明感が続いている。

●平成28年12月の全国の住宅着工戸数は78,406戸で、前年同月比3.9%増加、また、季節調整済年率換算値では92.3万戸（前月比3.2%減少）となった。

住宅着工の動向は、前年同月比で6ヶ月連続の増加となった全国の動きに対し、広島県内の12月の着工戸数は1,560戸で前年同月比4.9%減少となった。県全体の動向は、昨年の消費税増税延期後の低金利の追い風による堅調な動きから減少に転じるなど、ばらつきが見られる。また、会員、業態によって売上や収益等に偏りがある聞き取り結果となっており、全国の動向と共に県内業界の今後の動向をしっかり注視していく必要がある。

化学・ゴム

●トランプ政権の施策、英国のEU離脱など保護主義の流れの下で、企業のグローバル投資、売上規模の拡大は慎重に進めざるを得ない。

国内の景況感、先月と変わらず、今は忙しいが先の見通しが立てにくい状況である。

●売上は、全体的に各社横ばい傾向にある。

先行きは、原油市況の値上がり傾向を背景として、樹脂の値上げが聞こえてくる。海外の樹脂市況の動きも心配しており、今後さらなる値上げを危惧している。

窯業・土石製品

●出荷状況(24工場) 29年1月 2,565㎡(対前年1.91%増加)、28年12月 3,338㎡、28年1月 2,517㎡

一般機器

●大口の受注案件が少なかったため、前月比5%増加、前年同月比10%減少となった。

●広島県西部観音地区のコンプレッサー関係、製鉄関係及びタイヤ機械は低操業で、江波地区の航空機関係は通常操業である。それに伴い協力会社各社の操業もそれぞれの機種に沿った操業状況にある。

電気機器

●今月の売上は、年始の休日で、稼働日数が少なかったため、前月比3%増加、前年同月比共に変化なしとなった。国内外で受注が好調である。

昨年も最低賃金が20円も上昇し、経営を圧迫している。取引先に価格交渉をしているが、厳しい状況である。また、残業規制が厳しくなれば大いに経営を圧迫する。

輸送用機器

●1月の国内自動車販売台数は全需が402千台、前年同月比4.9%増加と3ヶ月連続の前年超えとなった。登録車は前年比8.6%増加と6ヶ月連続の前年超え、軽自動車は1.1%減少と2ヶ月振りの前年割れとなった。マツダ車は19.2%減少と2ヶ月連続の前年割れとなった。

マツダ車の12月の海外販売合計台数は126千台、前年同月比4.1%増加と9ヶ月連続の前年超えとなった。

マツダの12月の輸出動向については、輸出台数は前年比2.5%減少と3ヶ月振りの前年割れとなった。

マツダの12月の国内生産台数は、前年同月比1.5%減少と2ヶ月振りの前年割れとなった。

●中小造船業については、前月と大きな変化はない。

●県内2,500総トン以上の平成29年1月の船舶建造許可実績は1隻6,600総トン(前月3隻76,399総トン、前年同月6隻270,550総トン)であった。なお、この1隻は貨物船で国内船となっている。

●原材料の高騰により、収益性が悪化している。

その他

●特に変化はない。12月の流れとほぼ同じ状況である。2月から3月初めがデスク販売のピークとなる。全体の底上げになるよう販売に期待している。

非製造業

卸売業

●近年は米国大統領の発言に右往左往しており、先行きは不透明な情勢で

ある。円高が見込まれており、輸出業者はやや苦戦している。百貨店販売は依然低迷しており、個人消費も伸び悩みが継続している。地区内に大型ショッピングセンターが建設され、パートの流出懸念がある。

●全体の景況感はやや悪い中、広島県の11月の住宅着工は前年比22.3%増加と引き続き好調である。低金利の影響や、相続税対策により、貸家の着工が大幅に増加している。

●国産い草の主産地では、新年に入り、畳表の需要は弱含みで、入用買い程度の状況である。

一方、中国産の畳表でも低操業で、20日頃より春節のため1ヶ月程度の休みとなる。早い工場では、既に製織を止めている工場もあり、消費が上向き、需要に活気ができれば稼働も早まるとみている。

小売業

●1月の売上も、前月比、前年同月比共減少した。組合員の減少と外部得意先の売上減少が主な要因である。店舗でも、同様の問題を抱えており、社員が退職しても、売上が減少しているため、人員の補充が難しく、商品管理が十分行き届かず徐々に客数が減少し、売上が減少していくという悪循環に陥っている。

●競合店の進出以降、売上、客数の減少が続いている。1月は特に週末の積雪が続き、来店客数が減少した。

●1月度の販売実績は前年同月比4.7%減少となった。

商店街

●寒さが厳しいこともあって、通行人の数は12月に比べ減少しており、来店客数も全般的に減少している。2月もこの状況は続くと思われる。

●暖冬及びイオンモールの増床、廿日市ゆめタウンの影響で、前年より売上は落ち込み傾向にある。

サービス業

●車検台数は前月比6.2%減少、前年同月比3.1%増加。車検場収入は前月比5.6%減少、前年同月比2.9%増加。重量税・登録印紙の売上は前月比9.7%増加、前年比7.0%の増加となっている。

●大型ショッピングセンター(商工センター)オープン前のため、職人の動きはあるものの、売上増を確実に感じられる程度ではない。

建設業

●売上について、3品目単月で前月比47.6%増加、前年比45.9%増加となり、昨年9月からの前月、前年比の減少に歯止めがかかり、ようやく一息ついた感がある。前年度累計比も0.2%減少までに回復した。1月は大型マンションの工事需要が目立った。

●今月の工事受注件数は、前月比177.7%増加、前年同月比160.7%増加となった。4月から、太陽光発電買取価格が3円/kWh下がることが決定した。国の方針で、1月末までの申請のみ受付する旨の通達により駆け込み申請があり、一時的に工事件数が増加した。

●公共事業の発注は、年度予算の関係で短い工期の工事や維持管理メンテナンスを中心とした案件が多く、年度をまたいだ主力工事が少ないため、中小企業各社は民間需要の案件にシフトしていると見られる。

運輸業

●燃料価格は落ち着きは始めている。荷動きは前年同月と比べやや低調である。

●1月の荷動きについて、例年12月の反動で急激な減少が見られることが多いが、今年は1ヶ月を通して安定した堅調な動きとなったようである。昨年より1割近く貨物量は増えたようである。来月以降も2、3月の決算月に向けてさらに荷動きは活発になると予想している。一方、軽油価格は12月の値上げの影響から3円/L程度の値上げとなった。実質1月だけみれば、マイナス1円/L程度で推移したようで、少し落ち着いた感はある。

●1月は、売上、収益ともに前月比減少、前年同月比変化なしとなった。

年末の駆け込み需要から平常に戻った感じである。土木関連の輸送は、年度末に向けて増加傾向にある。繊維関係は、冬物から春物への入れ替わりの時期で1月下旬から出荷が始まっている。

ドライバー不足の状況は改善の兆しすらなく、まだまだ人員不足の状態である。

●船員の高齢化が進んでいると同時に若年船員が育っていないため、船員不足である。運賃、用船料の改善が見られない。

その他

●前月比については、12月に入金があった公的評価報酬が今月はないため、売上高、収益状況共に悪化している。資金繰りに変化はない。前年同月比については、特に変化はない。

全国の **先進組合事例 1**

高岡銅器団地協同組合

～組合事業による新たな展開～

地理的優位性と集団化 の強みを活かした 「産業観光」への取り組み

■背景·目的

高岡銅器を取り巻く環境が厳しくなってきたなか、一部の組合員において新たな展開を模索する動きの活発化がみられ、新商品開発にあわせて生産工程をPRする企業も増加してきている。そのようななか、組合として産業観光に取り組むことにより、高岡銅器の認知度の向上を図るとともに、技術力をPRしていくことによりビジネスチャンスの拡大を図っている。

■事業・活動の内容と手法

当組合では、北陸新幹線の新高岡駅に近い団地という立地条件を活かして交流人口を増加させ銅器産業の発展につなげていくことを狙い、旅行代理店のJTBと連携し、産業観光の誘致に乗り出した。団体旅行向けに鋳造現場などを見学するツアーを受け入れ、PRを行っている。

当初は、組合員のうち8社が観光客を受け入れる企業として参加し、ものづくりの魅力を再発見する旅とし、「溶けた金属を鑄造に流し込む工程」などが見学できるように1～2社をめぐるコース等を設定した。JTBは、団体・グループ旅行を対象に、ツアー商品「地恵のたび」を企画しており、全国の支店に合計35,000部配布するパンフレットに「銅器の町 高岡」を訪ねるコースを掲載した。



研磨作業工程



溶けた金属を鑄造に流し込む工程

当組合が実施主体となることにより、これまで各組合員が個別で対応していたため見学内容が一部の工程に限定されるなどしていたものが、見学者に様々な工程をワンストップで見せることが可能になり、見学ツアーの魅力を大きく向上させることができている。また、集客面においてJTBと連携することにより、遠方の顧客に広くPRすることが可能になり、PR力においても大きく向上することができた。さらに、組合員にとっても、受入事務や調整事項が大幅に軽減されることと、自社の魅力を発信できる機会を増加させることができている。

■成果

既に300人程度の観光客が訪れており、順調に産業観光客の誘致数が推移している。また、組合内においても理解も深まったことで受入企業も12社に増加し、期待が高まり始めている。組合員においても自社の魅力を発信できる機会の増加に加え、従業員の意識も引き締まりモチベーションの向上にもつながっている効果も出ている。



■住所 〒939-1118 富山県高岡市戸出柴町43番1
 ■TEL 0766-63-5005 ■URL <http://douki.jp/>
 ■設立 昭和52年1月 ■出資金 36,020千円
 ■主な業種 金属製品製造業 ■組合員 30人

「平成27年度 組合資料収集加工事業報告書 先進組合事例抄録」より

全国の 先進組合事例 2

いわき金属工業協同組合

～地域産業を担う人材の確保・育成～

組合員を支える 技能者等の育成と 技能習得支援

■背景・目的

いわき地域の産業が鉱業から工業へと変遷し、その産業構造の変化に伴い、業界にはより高度な技術が必要となり、業界全体の技術力、特に溶接に関する技術力の向上と研鑽、そのための支援が業界団体に求められることとなった。

■事業・活動の内容と手法

当組合では、福島県溶接協会からの委託を受けて、「溶接技能検定試験」および更新手続き等の業務を行っている。これにより、組合員および組合員企業従業員の溶接技能者資格取得への意識醸成を図るとともに、組合が窓口として検定試験の申込先となっているため、希望者が受験を行いやすい体制が整備されている。

また、有資格者のさらなる技術向上を目的とした「溶接技術競技会」の開催協力を行うほか、平成24年度からは、将来の業界の維持・発展に資するため、若年者の育成にも視野を拡げ、「高等学校溶接技術競技会」の開催にも協力体制を取っている。

当組合の理事長が溶接協会の役員（副会長）となっており、組合員に対して積極的な資格取得を促す体制をとっている。「溶接技能者評価試験」については、組合事務局がスタッフとして、試験当日の運営に人力的にも開催の協力を



溶接技能評価試験（実務）

行っているほか、技能者が技術を競い合う「福島県溶接技術競技会」においては、県内3会場で実施される同競技会について、いわき地区の大会に事務局長が実行委員として参画しており、競技会運営の中核を担っている。

組合では毎月1回、組合の機関誌「いわき金属協だより」を発行し、組合員等へ配布し、溶接技能評価試験に関する案内、周知を常に実施している。また、いわき市で受験できないという申込者については、福島県溶接協会との調整で、他会場で受験ができるように段取りを行っている。緊急的に資格取得を行いたい受験者には、随時実技試験を行っている「溶接技術中央検定場（川崎市）」での受験を斡旋している。

■成果

組合を通して申込みを行う「溶接技能評価試験」の受験者数は、年間で2,500人から3,000人に上る。これは組合員外からの受験希望者を含むもので、組合が内外を問わず「溶接技能評価試験」の申請窓口として認知されている証しであり、当初目的であるいわき市における溶接技能者の輩出とこれによる組合員企業の技術力の向上に大きく貢献している。事務局の細かなフォローと他団体との良好な関係性の構築により、現在の件数まで申込者数を増加させることができています。



組合員研修

■住所 〒972-8312 福島県いわき市常磐下船尾町杭出作23-33
 ■TEL 0246-43-4321
 ■URL <http://www015.upp.so-net.ne.jp/iwakikinzoku/>
 ■設立 昭和29年9月 ■出資金 38,938千円
 ■主な業種 機械器具設置工事業 ■組合員 68人

〔平成27年度 組合資料収集加工事業報告書 先進組合事例抄録〕より

ものづくり **企業紹介**

ユニテック工業株式会社

“100年続く企業を目指す”

代表取締役

田口 裕司 氏



御社について

当社は電動シリンダと油圧・電動リフタの製造販売を行う機械メーカーです。1985年の創業当時から、お客さまからの依頼に応じて機械を作る一品生産をしていましたが、2003年からは電動シリンダと油圧・電動リフタの2製品への注力を開始しました。電動シリンダと油圧・電動リフタのことなら製造部署に限らず、営業でも事務でもすべての社員がお客さまの期待に応えられる知識と技術レベルになることを目指し

ています。また、100年続く企業を目指して、企業文化の継承と人材の育成に取り組んでいます。

主力製品について

創業当初は、設計から製造まで可能であるという強みをいかして、産業機械をはじめとお客さまからの要望があれば何でも作っていました。機械作りが好きだという先代社長の想いと自社が持つ経験、技術によって、印刷機械、パッティングマシンなど幅広いものづくりを行っていましたが、



一品物の製造となると、打ち合わせを重ねてニーズを汲み取り、試作製造、実機と時間もコストもかかります。そこで、製品を絞り込んで製造を行うことで、受注を安定させ、ノウハウの蓄積を進めることにしました。シリンダの製造においては後発メーカーであったので、価格面での悩みもありました。コストはかかるのに安価でなければ買ってもらえなかったことが、機械づくりへの熱意と経営の両立には非常に苦労しました。しかし、2003年からリフタの製造部門が加わったことが好機となり、製鉄業界向けの電動シリンダと自動車整備、検査機関向けのテーパーリフタ、この2つが柱となって経営も安定し、上向いていきました。



- 当会が地域事務局を担っているものづくり補助金に採択された会員組合員企業の
- 経営トップの経営方針や未来への想いなどを紹介しております。
- 当コーナーが企業間連携や異業種交流へと繋がることを期待します。

新たな取り組みについて

ものづくり補助金を活用して、新たにNC旋盤と生産管理システムを導入しました。特に生産管理業務の改善には大きな効果を発揮しており、製品の受注時から使用する部品1つ1つを紐付けし、出荷に至るまでの全工程が見える化できます。まだまだ改善の余地がありますが、今まで現場ではわからなかったコストや生産工程の管理がその都度可能になり、社員自身でやり方を考えることもできますし、生産性に加えて、工程全体の把握ができることで社員のモチベーションも上がりました。

また、顧客対応体制の構築を推進しています。商品のことを聞かれたときには、全社員が完璧な対応ができる会社となり、お客さまからの期待を上回るサービスを提供できれば、1つの仕事だけではなく、さらに次の仕事も当社に、ということになるでしょう。

人を育てることについて

当社は100年続く企業へと発展す



るという目標を持っています。その実現には人を育てることが一番の要です。将来の発展を見据えて5年後、10年後のビジョンを考える中で、ビジョンの実現には会社として人を育て、お客さまに満足いただけるサービスを提供することが重要だと考えました。具体的なビジョンとしては、特定の業界に絞って電動シリンダ、テーブルリフタのトップシェアとなること、また、潮流発電事業などの新エネルギー分野へと参入していくことです。これらの達成に向けて考えることで、漠然としていた経営計画も明確になり、具体的な課題、数値が得られました。人との繋がりや採用、情報、様々な機関との関わりなどについて、目的を持って考えることができるようになり、いろいろな場面で役に立っています。

なると考えたこと、また悩んだときはチャレンジしてみるという考え方で実現に向かって進んでいます。社員にも会社の目指すところを理解して欲しいことから、少しずつ話すようにしています。人を育てることは時間がかかりますが、社員全員が当社の企業文化に基づいた考えができるようになれば大きな効果が生まれます。今まで行っていなかった売上目標の提示や、達成時の報奨制度、家族向けの会社案内などを実施することで、会社の目指すところを丁寧に伝え、一人一人が当社の文化を受け継いでもらえればと考えています。そして、社員が会社のために頑張れるような会社になって、お客さまに商品やサービスを提供していきたいです。

将来について

ビジョンの実現に向けて考えていることはたくさんあります。プラスに

ユニテック工業株式会社

広島県福山市南松永町3丁目5-45
TEL : 084-933-4027
FAX : 084-933-4366



中小企業連携プロジェクトを支援します！ 平成29年度中小企業活路開拓調査・実現化事業公募のお知らせ

単独では解決困難なテーマ（生産性の向上、取引力の強化、海外展開、既存事業分野の活力向上、情報化の促進、技術・技能の継承等）について中小企業連携グループが、改善・解決を目指すプロジェクトを支援します。

【支援対象者】 中小企業組合（事業協同組合、商工組合、企業組合等）を中心とした中小企業の連携グループ
【補助率】 補助対象経費の6/10以内

◎中小企業組合等活路開拓事業（展示会等出展・開催事業を含む）

中小企業連携グループが、自らまたはメンバーの新たな活路を見いだすための様々なプロジェクトを支援します。

- 《調査研究型》 新分野に進出するための調査・研究、将来ビジョンの策定
- 《実現化研究型》 構想やビジョンをカタチにするため、試作開発や実証実験を通じて、実用化・具現化しようとするもの等
- 《展示会等求評型》 試作品や新製品を国内／海外の展示会等に出展、または開催して販路開拓戦略を構築するもの等

※これらの類型を組み合わせることで実施することにより、さらに効果的なものとすることも可能です。

- 【補助金額】 ①中小企業組合等活路開拓事業 A型…（上限）20,000千円（下限）1,000千円（※注）
B型…（上限）11,588千円（下限）1,000千円
②展示会等出展・開催事業 …（上限）5,000千円

◎組合等情報ネットワークシステム等開発事業

中小企業連携グループやメンバーの活路開拓に資する情報システム開発等に係るプロジェクトを支援します。

- ①基本計画策定事業 情報ネットワークシステムを構築する前提となる組合事業等の業務分析、計画立案、RFP（提案依頼書）策定等の調査研究のためのプロジェクト
- ②情報システム構築事業 情報ネットワークシステムの構築、メンバー向け業務用アプリケーションシステムの開発、普及のためのプロジェクト

- 【補助金額】 A型…（上限）20,000千円（下限）1,000千円（※注）
B型…（上限）11,588千円（下限）1,000千円

（※注）A型は、事業終了後3年間以内に「売上高が10%以上増加することが見込まれる」または「コストが10%以上削減されることが見込まれる」事業に限ります。

- 公募期間 平成29年2月8日（水）～4月28日（金）
・1次締切：平成29年3月10日（金） ・2次締切：平成29年4月28日（金）

【お問い合わせ】

広島県中央会 本所 [TEL] 082-228-0926
福山支所 [TEL] 084-922-4258



組合年度末事務処理について

組合は事業年度終了後、中小企業等協同組合法に基づき、認可行政庁並びに組合事務所を所管する法務局等に下記の事項について届出や申請等の義務が生ずることになります。

また各様式については、当会HPへ掲載しておりますのでダウンロードしてご利用ください。

その他手続き等の詳細についてもお気軽に当会までお問い合わせください。

組合年度末事務処理フローチャート(3月末決算、5月30日通常総会開催の場合。日付は参考。)

短縮可能



事務局 目 録

2月 FEBRUARY 2017

- 2日 ●(協)ベイタウン尾道 平成28年度卸商業団地機能向上支援事業第1回委員会(組合会館中央会会議室)
- 9日 ●第五次3カ年計画検討会議(第7回)(中央会会議室)
- 10日 ●広島県東部自動車整備(業)協議会 組合特定問題研修会(福山ニューキャッスルホテル)
- 20日 ●広島県 平成29年度中小企業向け支援制度合同説明会(広島県情報プラザ)
- 23日 ●全国中央会 都道府県中央会事務局代表者会議(全中・全味ビル)
- 24日 ●ものづくり補助事業地域審査委員会(広島商工会議所ビル)
- 24日 ●広島県石材工業(協) 組合特定問題研修会((株)半べえ)

※太字になっているものが、広島県中央会の事業・行事になります。

編集後記

本年度青年中央会主催の海外研修は、本誌P4でご紹介した通り、ラオスの首都ビエンチャンへの訪問となりました。私自身、ラオスには旅行で訪れた経験があり、訪問した地域は、ラオス北部のメコン川沿いに位置し、町全体が世界遺産に指定されている「ルアンパバーン」です。この町は、14～18世紀にかけて栄えたランサーン王国の王都であり、ラオスの古都とも呼ばれています。19世紀後半から20世紀前半にかけてフランス植民地時代だったこともあって、フランスの建築的特徴と伝統的なラオ建築が合わさった独特な町並みを形成しています。現地では、ヨーロッパの人々や、ラオスに隣接する中国、その他東南アジアの人々を中心に、ゆったりとした雰囲気を味わいたい多くの旅行者で賑わっていました。1995年に世界遺産に登録されて以降、観光都市として急速に発展していますが、今のところ日本からの直行便はなく、タイのバンコク等を經由する必要があります。独特の雰囲気を味わいながらフレッシュしたい方は、ぜひ旅の目的地の一つに入れてみてはいかがでしょうか。(藤原)

表紙のことば



「大長レモン」

さんさんと降り注ぐ陽の色を表すような清々しい色味。日本のレモン栽培のはじまり

全国一位の生産量を誇る広島県のレモン栽培は、現在の呉市豊町大長で始まりました。瀬戸内に浮かぶ呉市の島々は降雨量が少ないため、大長レモンは海外産のレモンよりも甘味があります。また、運搬に時間のかかる輸入レモンと違って防カビ剤や防腐剤を使う必要がないため、果実を皮まで丸ごと味わうことができます。



メルマガ会員募集中

当会のメルマガにご登録いただいた方には、公の施策やセミナー案内状などの「最新情報」を定期的にお届け致します。組合運営に係るお役立ち情報をお届け致しますので、是非ご登録ください!!

ご登録はこちらのアドレスへご一報下さい。

E-mail: chuokai@chuokai-hiroshima.or.jp

会報「中小企業ひろしま」を購読してみませんか?

1宛先につき 300円/月

(300円/月×12=3,600円(年間購読))【税込・送料込】

会報誌では、こんな情報を掲載しています。

- ・国、県を始めとした行政団体の施策・公募情報
- ・ものづくり補助金に関する情報
- ・各種セミナーのご案内

他にも、会員様および組合員企業の皆様にお役に立てる情報を直にお届けしております。

購読に関して気になる点がございましたら、お気軽に御連絡ください!

当会情報調査部 会報担当者 まで TEL:082-228-0926

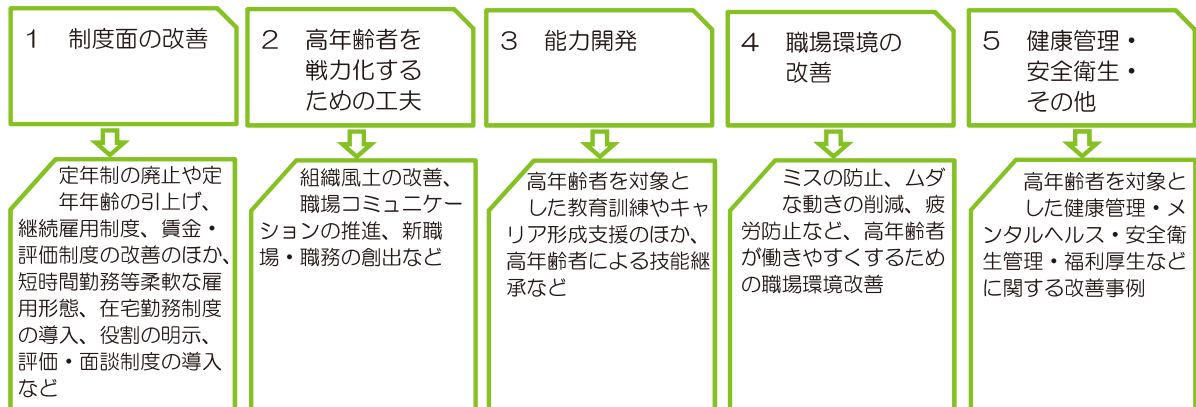
平成29年度高齢者雇用開発コンテスト 募集のお知らせ

厚生労働省との共催で、高齢者が働きやすい職場づくりの事例を募集する平成29年度「高齢者雇用開発コンテスト」を実施します。

当コンテストは、高齢者雇用の重要性について広く社会の理解の促進と高齢者がいきいきと働くことのできる職場づくりの実践やアイデアの普及を目的とし、応募のあった事例のうち優秀事例については、10月の「高齢者雇用支援月間」中に表彰を行う予定です。

募集テーマ

いつまでも働きたいと希望する高齢者が、生涯現役でいきいきと働くことができるよう各企業が行った、雇用管理や職場環境の改善の創意工夫の事例を募集します。創意工夫の具体的な事例として、以下の改善項目を参考にしてください。



応募方法

応募書類等

1. 指定の応募様式に記入していただき、写真・図・イラスト等、改善等の内容を具体的に示す参考資料を添付してください。
2. 応募様式は、当機構ホームページ(※1)及び各都道府県支部高齢・障害者業務課において入手できます。
3. 応募書類等は返却いたしません。

※1 http://www.jeed.or.jp/elderly/activity/h29_koyo_boshu.html

応募締切

平成29年5月11日（木） 当日消印有効

応募資格

1. 原則として、「企業」又は「事業所」からの応募とします。
2. 応募時点において、労働関係法令に関し重大な違反がないこととします。
3. 希望者全員が65歳まで働ける制度を導入(※2)し、高齢者が持つ知識や経験を十分に活かして、いきいきと働くことができる職場環境となる創意工夫がなされていることとします。

※2 高齢者雇用安定法の経過措置として継続雇用制度の対象者の基準を設けている場合は、希望者全員が65歳まで働ける制度には該当しないことから、当コンテストの趣旨に鑑み、対象外とさせていただきます。

賞の種類

厚生労働大臣表彰	独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構
最優秀賞 1編	理事長表彰
優秀賞 2編	優秀賞 若干編
特別賞 3編	特別賞 若干編

著作権等

応募提出書類の内容に係る著作権及び使用権は、厚生労働省及び当機構に帰属することとします。

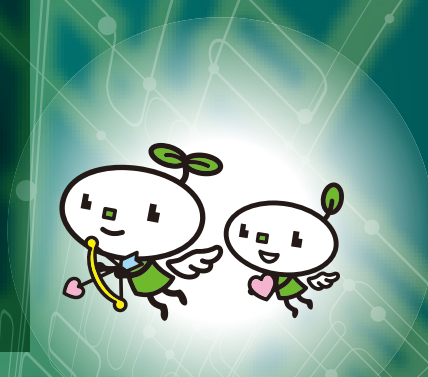
問い合わせ 応募先

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 広島支部 高齢・障害者業務課
〒730-0825 広島市中区光南5-2-65 TEL:082-545-7150

主催 厚生労働省、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構

BESTパートナー
三井生命

ネットワークの力で、 企業支援が 動き出す。



三井生命の「Business Cupid」は、
中小企業支援団体・専門機関等と連携し、あなたの会社が求める相手企業を
探し（Search）、結び（Joint）、情報・スキルを充電し（Charge）、動かす（Move）ことで、
新たなビジネスチャンスを創造していきます。

Search

三井生命・基盤センター

約160万社の法人データと
全国をカバーする営業網で
最適な相手企業を
探し出す。

Joint

三井グループ各社
中小企業団体中央会
他中小企業支援団体

異業種交流会や
個社引き合わせ・
商談会等で
企業同士を結ぶ。

Business
Cupid

IV

III

II

I

新たな
市場開拓、技術提携、
商品開発など、
ビジネスマッチングを起こす。

Move

実績ある専門機関

経営支援NPOクラブ等

Charge

実績ある専門機関

経営支援NPOクラブ等

※「Business Cupid」は、三井生命のビジネスサポートサービスの総称です。

三井生命保険株式会社 広島支社

〒732-0828 広島市南区京橋町1-23 三井生命広島駅前ビル3F TEL:082-262-0250
<http://www.mitsui-seimei.co.jp/>