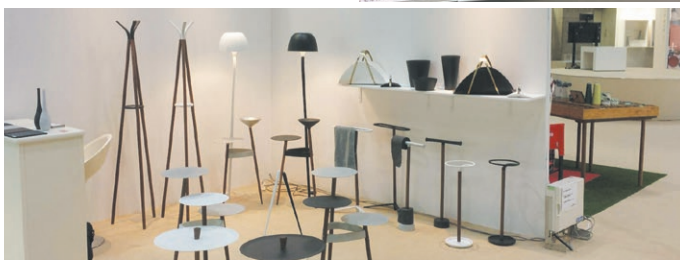


組合活性化情報別冊版

# 挑戦する組合

## 組合活性化事例集

 富山県中小企業団体中央会



## はじめに

中小企業団体中央会は、中小企業等協同組合法及び中小企業団体の組織に関する法律に基づいて設立された特別認可法人で、各都道府県に一つの中央会と全国中小企業団体中央会により構成されています。中央会の主な目的は、中小企業の組織化を推進し、組合をはじめとした連携組織による共同事業を推進することによって、中小企業の振興発展を図っていくことにあります。

このため、中央会では、組合の設立や運営の指導・支援、任意グループなどの中小企業連携組織の形成支援などのほか、金融・税制や労働問題など中小企業のような経営問題についても相談に応じています。また、国や県からの補助を受け、組合や中小企業向けの助成事業を実施しています。

今般、本会会員組合の中から、本会の支援メニューを活用し、共同事業等の活性化や新しい事業に挑戦する組合10組合を抽出し、組合の活性化事例集としてとりまとめました。

本事例集を参考とし、今後共同事業の活性化や新たな取り組みにチャレンジする組合の活動にお役に立てていただければ幸いです。

最後に、本事例集の作成につき、取材への対応や資料提出にご協力いただきました掲載組合の皆様に深く感謝申し上げます。

平成29年3月  
富山県中小企業団体中央会

## 中央会が展開する支援

- 組合等の設立・運営に関する相談・支援
- 任意グループ等の組合以外の連携組織の支援
- 小規模事業者の組織化促進
- 中小企業の経営・労務・経理税務・法律等の相談
- 組合の金融、経理税務、事業運営、流通、労働問題等に関する講習会、講演会等の開催
- 弁護士、税理士等による専門的な問題についての個別指導
- 中小企業者及び中小企業の組織に関する調査・研究
- 中小企業組合検定の実施と中小企業組合士の認定・登録
- 組合青年部、組合女性部の育成・強化
- 革新的なサービス開発・生産プロセスの改善を行うための中小企業者が実施する試作品開発や設備投資等への助成
- 活路開拓事業・情報化対策事業等への助成
- 小企業者組合成長戦略推進プログラム等支援事業
- 取引力強化促進を図るため小規模事業者組合への助成
- 機関誌・インターネットなどによる情報提供と連絡

## contents

事例01 商店街振興組合魚津中央通り名店街	2
事例02 高岡銅器協同組合	4
事例03 伝統工芸高岡漆器協同組合	6
事例04 富山県クリーニング生活衛生同業組合	8
事例05 協同組合富山県商業振興センター	10
事例06 富山県電気工事工業組合	12
事例07 富山県綿スフ織物工業組合	14
事例08 協同組合富山問屋センター	16
事例09 富山ます寿し協同組合	18
事例10 婦中鉄工業団地協同組合	20

# 商店街振興組合魚津中央通り名店街

## 商店街の再整備案策定に向けた、 建物所有者全員に対する面接調査の実施

### 1 組合の沿革

当組合は、この地区にあった3つの商店街関連団体が統合する形で、昭和52年に法人として設立された。商業に携わる人の多い地域の核として、種々の事業を通して地域社会に貢献することが目的である。

### 2 現状と、取り組みに至った背景

日常的に携わっている事業には、アーケードの維持管理、共同販促、イベントホール運営がある。

アーケードの維持管理としては、照明の交換やペンキ塗り替え、清掃など、美観の保持や防犯に関わる業務を中心に行っている。またハード関連の事業としては、店主向け共同駐車場事業などにも携わっている。

共同販促としては、七夕まつり、魚津祭りに合わせたキャンドルード、歩行者天国やビンゴ大会などを行う「いらっしゃい大市」「ハロウィン in 中央通り」、年末売出しなどのイベントを企画・運営している。このうち平成17年から開催している「ハロウィン in 中央通り」は、仮装をした子どもが各店を回り、お菓子をもらうものである。近年は参加者の募集開始後間もなく、希望者が定員に達してしまうほどの人気イベント

トとなっている。

この他、当組合の事務所が入る「魚津中央通りイベントホール」の運営にもあたっている。ホールでは月例の役員会の他、「異世代交流サロン」も開催される。これは健康体操や料理教室といったイベントを年2回実施し、近隣住民の交流を図るものである。

近年における特筆すべき取り組みとしては、チャレンジショップ支援事業が挙げられる。これは店舗運営に興味はあるが経験のない人に対し、商店街、商工会議所、市が協力して出店を支援するものである。具体的な支援内容としては、商店街の空き店舗などを提供し、営業開始後1年間にわたり、一部の自己負担を除いた賃料を免除する。平成14年の開始から29年までに10店が出店しており、ネイルサロン、福祉用品販売、有機野菜・山菜販売、おもちゃ販売など、業種も多岐にわたっている。同種の取り組みが県内ではあまり見られないこともあり、富山市など魚津市外からの応募者も出店している。平成29年2月現在で、6店が支援終了後も運営を続けており、空き店舗対策として一定の効果を上げている。

また近年はアーケード建物の老朽化が問題となっている。建物の多くが連棟式であることから、改築にも難点が多い。数年前より青年部の部員などが中心となり、専門家を招いて

### 取り組みの成果

- 各建物の実態を知ることができた
- 組合員の将来展望を把握できた
- 氏名非公表の調査により、忌憚のない意見が出された

利用した中央会  
支援メニュー

中小企業活路開拓調査・実現化事業、  
組織化集中指導事業

### 組合の概要

設立日 昭和52年6月11日  
理事長 中川 幸明  
住所 魚津市中央通り1丁目3番29号  
TEL 0765-24-7809  
FAX 0765-24-7809  
業種 小売業・サービス業  
出資金 407万円  
組合員数 67人



勉強会などを行っているところである。商店街を中心とした新たな街づくりの展望を、早期に打ち出したいと考えている。

### 3 取り組みの内容と成果

上記の老朽化対策の一環として、平成28年度に各店の所有者全員に対する面接調査を行った。具体的には店舗・住居といった利用形態、貸出用・駐車場などの利用状況、建物の問題点、利用・売却・取り壊しといった今後に関する希望、後継者の有無などの質問事項について、個別面接の形で尋ねた。

なお個人情報保護の観点から、コンサルタント、店舗設計者、再開発プランナーの3名を外部より面接担当として招いた。また、回答者の氏名については当組合も関知しないものとした。こうした対応により、忌憚のない意見を聞くことができたと考えている。なお面接調査の実施にあたっては、中央会の中小企業活路開拓調査・実現化事業を活用した。

この調査により、以下のような結果を得た(数字は概算)。

まず利用形態としては店舗兼住居が34%を占め、次いで住居としての利用が25%を占めた。利用状況としては、自己利用が58%を占め、貸出用は8%にとどまった。建物の問題点としては、雨漏りや修理費の高さな

どの回答が目立った。今後の建物利用については「10年以後も利用したい」との声が多数を占める一方、「わからない」という回答も多かった。売却については、希望者と非希望者がそれぞれ22%、18%と、大きな差はみられなかった。取り壊しについても、個別建て替えと共同中層建て替えがほぼ拮抗する結果となった。店舗等の経営については、「続けたい」とする回答が21%に達する一方、「すでにやめている」が31%と最多数を占めた。また後継者については、「いない」が44%で圧倒的多数となった。その他のヒアリング内容として、アーケードの撤去、街路灯の整備、土地活用、共同化事業への協力といった意見・要望、経営不安や相続問題といった悩み事など、さまざまな声を聞くことができた。

調査結果の報告を行った「中小企業組合等活路開拓事業 成果普及講習会」には、組合員のほか、魚津市長も出席した。

### 4 今後の展望

今回の調査により、組合員の実態・意向をさまざまな角度からとらえることができた。これを参考に、危険なアーケード設備の撤去や街路灯整備、交流広場の整備といった具体的な取り組みを進めていきたいと考えている。



いらっしゃい大市



「ハロウィン in 中央通り」



店舗運営経験のない人を支援し出店された「チャレンジショップ」



老朽化対策として行った面接調査の結果を報告する成果普及講習会

## 高岡銅器協同組合

高岡銅器の「底力」アピール  
組合員の販路拡大にむけ市場開拓

## 1 組合の沿革

江戸時代にはじまり400年の歴史を持つ「高岡銅器」は、昭和50年に国の伝統的工芸品の指定を受け、現在、国内の銅器生産量9割のシェアを誇る。茶器、花器、香炉、仏具から梵鐘、大型ブロンズ像（銅像）に至るまで、時代のニーズに合った製品を製造販売している。近年は、現代の生活様式に合ったデザイン性に富んだ商品開発が進められ、鋳物技術を生かした銅、鉄、アルミ、亜鉛、錫などを材料とした新商品や新技術にも盛んに取り組んでいる。これらは国内外の展示会などで高い評価を得ており、高岡銅器は再び注目を集めている。

高岡銅器協同組合は、銅器、金物類の卸売業（問屋）60社で組織される。昭和30年に高岡銅器卸業協同組合として設立、昭和59年、現在の組合名に変更された。主な事業である共同受注・販売などのほか、風鈴の設置（高岡駅など）、市内ブロンズ像清掃作業の実施、商品カタログ作成を行い、高岡銅器の市場開拓、PRに努めている。

## 2 現状と、取り組みに至った背景

高岡銅器業界は、鋳造、着色、彫金など、製造にかかわる「職人」と、商品の企画販売を行う「問屋」に

よる分業制が採られてきた。しかしバブル崩壊後、生活様式の変化、顧客ニーズの多様化、長引く景気の低迷などの理由で市場規模が縮小。問屋からの受注減少と流通形態の変化により、問屋を通さず独自に国内外に販路開拓を行う製造業者が増えてきた。

問屋の存在価値が問われる厳しい時代となり、危機感から組合としての方向性を模索。中小企業庁の「JAPANブランド育成支援事業」を活用し、平成22年、組合に所属する13社の有志で「KANAYA」ブランドを立ち上げた。組合の事業でありながら資金は組合に頼らず各々が負担し、高い技術とクリエイターの先進的な発想によって新商品開発とグローバル展開を目指した。現在は「株式会社KANAYA」として独立し、当組合の一員として、国内外の市場において活躍している。

この成果を引き金として、単に商品を流通するだけでなく、企画力を持った「モノも作る新しい時代の問屋」として挑む意欲ある組合員が増加した。さらに平成27年に北陸新幹線が開通。メディアで高岡銅器が取り上げられ、再び注目を浴びてきた。この好機に、組合本来の役割である「組合員の販路開拓支援」に今一度重点を置くこととした。高岡銅器の知名度を上げ、失われた販路を取り戻すため、平成28年には新たに首

## 取り組みの成果

- 東京で展示即売会を初開催
- 垂れ幕、参加企業の紹介パンフレットを作成
- 伝統的な商品の再評価
- 組合としての方向性を再確認

利用した中央会  
支援メニュー

取引力強化推進事業

## 組合の概要

設立日 昭和30年4月9日  
理事長 四津川 元将  
住所 高岡市開発本町1番1号  
(高岡地域地場産業センター内)  
TEL 0766-23-8210  
FAX 0766-26-0875  
URL <http://doukikumiai.com/>  
業種 銅器、または金物類の卸売業  
出資金 6万円  
組合員数 60社



都圏で展示即売会を開催した。

## 3 取り組みの内容と成果

平成28年11月、東京のアンテナショップ「日本橋とやま館」で展示即売会「楽縁市」を初開催。14社が「縁起物」をテーマに150点を出品した。参加企業には、近年注目を集めているクラフト的な商品ではなく、干支の置物や花器など、昔から作られている伝統的な商品を出品してもらうことにこだわった。これには、伝統的な商品は「売れない」のではなく、多くの人の目に触れる機会が減っただけで、正当な評価を得ていない危惧があったからである。また、高い技術と長い歴史で培われた高岡銅器の「本物の良さ」や「底力」を来場者に認識してもらう狙いもあった。狙いは当たり、重厚感のある伝統的な商品に新鮮さやインパクトを感じてもらうことができた。

商品の展示方法にもこだわった。今回の取引力強化推進事業では、屋外用の垂れ幕（バナー）と、参加企業の情報とQRコードを載せた紹介パンフレットを作成した。これらに加え、組合員の前掛けや屋内バナーを組合で作成し、高岡銅器のPRとイメージアップを図った。

このほか、平成28年7月に石川県のイオンモールかほく

で高岡銅器の風鈴の展示と即売会を開催。若者の関心度を見る目的もあった。これらの取り組みで、販路開拓を地道に積み重ねることで成果が上がってくる手ごたえを得た。また消費者ニーズと動向を肌で感じることもできた。

## 4 今後の展望

次年度も引き続き、組合員の販路開拓支援を行う。テーマを変えて2回目の「楽縁市」を平成29年の秋に開催する。前回の反省点を生かし、プロモーションに力を入れ、認知度を高める。また組合員から要望が高かった、高岡銅器製品の総合カタログを平成29年の夏に刊行予定で、組合員でチームを編成して製作準備を進めている。

現在、理事の平均年齢は40代と若返っているが、高岡銅器業界全体では後継者の確保が課題である。職人の技術継承はもちろん大事だが、販路開拓によって、やる気ある職人の仕事を増やすことも後継者不足を解決する鍵である。それが組合（問屋）の使命である。今後も問屋の強みである企画力とコーディネート力を生かして付加価値のある新商品に挑みつつ、高岡銅器の伝統的な商品を再評価し、プライドを持って販売していく。新しい時代の問屋のあり方を追求することで、組合、高岡銅器業界の活性化に寄与したい。



石川県内のショッピングセンターで初めて開かれた高岡銅器の風鈴展示即売会



組合の取り組みからスタートした「KANAYA」ブランドの製品



東京で開催した展示即売会「楽縁市」



「縁起物」をテーマに出品された商品

# 伝統工芸高岡漆器協同組合

## 上海で展示会・商談会を初開催 中国、海外展開に手ごたえ

### 1 組合の沿革

伝統工芸高岡漆器協同組合では、後継者育成や販路開拓、新商品開発、研修事業などの業界振興を積極的に行っている。

近年は、平成26年度に、後継者育成に活用する指導書「高岡漆器の技術と技法」の記録文献を専門家の指導で作成。希少な状況にある技術・技法の伝承に取り組んだ。平成26、27年度には、日本最大の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー」での販路開拓・拡大を目指して、若手経営者が中心となる委員会を設置。専門家から効果的な企画、展示方法、商品選定等を学び、伝統性と現代生活に合ったデザイン性の高い新商品をアピール。販路拡大、成約につながった。

また漆技術の新分野への展開にも意欲的で、平成27年度から産学官が連携し「漆とセルロースナノファイバー（CNF）を複合した高機能素材開発」に取り組む。平成29年2月に開催された「東京インターナショナル・ギフト・ショー」では、高い強度・耐久性・密着性のある技術を活かしたランチョンマットやランプシェードの「曲がる漆」試作品を初披露。新しい取り組みに高い注目を集めた。

### 2 現状と、取り組みに至った背景

高岡漆器は、青貝塗、勇助塗、彫刻塗など多彩で高い加飾技術を持ち、伝統的工芸品として高い評価を得て発展してきた。しかし生活様式の変化や安価な外国産の台頭などで漆器の需要が減り、販売額も低迷した。職人の高齢化による後継者不足、若手職人の人材確保も大きな課題である。

このような状況に対し、業界全体で消費者ニーズに適応した商品開発を進めた。デザイナーと共同製作したデザイン性の高い新商品や、文具、インテリア等への幅広い製品開発、ガラスなど異素材との融合も行った。さらに、近年の伝統工芸を見直す動きも後押しし、高岡漆器業界が再び活性化してきている。新たな販路拡大を目標に、国内外の展示会や見本市へ組合員が積極的に出展する動きもみられる。この好機に、組合員の海外展開を支援。より大きな市場である海外での需要開拓を目指し、市場調査、ネットワーク構築を押し進めることとした。

### 3 取り組みの内容と成果

海外展開への大きな動きとなったのが、平成28年10月、中国の上海工芸美術博物館で初開催された「第

#### 取り組みの成果

- 伝統的工芸品・高岡漆器の知名度UP
- 中国市場での取引ノウハウ取得
- 販路拡大へネットワーク構築
- 市場調査による動向把握

利用した中央会  
支援メニュー

取引力強化推進事業、特定問題研究会

#### 組合の概要

設立日 昭和50年2月7日  
理事長 氏家 史貴  
住所 高岡市開発本町1番1号  
(高岡地域地場産業センター内)  
TEL 0766-22-2097  
FAX 0766-26-9080  
URL <http://shikki.ec-net.jp/>  
業種 漆器製造業・関連する製造業または漆器卸売業  
出資金 234万8千円  
組合員数 59社



一回日本工芸展in上海「高岡漆器2016」である。高岡漆器を総合的に国外で展示紹介した、組合初めての試みである。江戸時代に中国の漆技術を取り入れたルーツを持つことなどを理由に、全国の伝統的工芸品産地の中から高岡漆器が選ばれた。海外需要開拓の絶好の機会ととらえ、JETROや現地コンサルタント、博物館などの協力を得て、市場調査と綿密な情報収集、商品の選考を行って挑んだ。

展示会には、伝統的美術工芸品から日用品などの新商品まで幅広く80点を展示した。螺鈿実演や来場者への製作体験も設け、開幕式を含む7日間の会期で3,022人が来場した。専門知識と高い美意識を持った来場者が多く、若年層も目立った。

開幕前にはJETROの支援で、組合員6社と現地バイヤーとの商談会も開かれた。商談件数22件、成約見込数9件と、見通しの明るい成果を得た。また上海高島屋日本館からオファーがあり、会期中の展示販売だけでなく、常設展示を取り付けた。

今回の取り組みにより、知名度向上、産地ブランド化の確立、中国市場で今後の取引に重要なノウハウの取得、市場調査による動向把握、最良のパートナーとなる現地販売代理店とのネットワーク構築など、非常に高い成果を得ることができた。

また富山県中小企業団体中央会の支援で、専門家による海外戦略に関するセミナーの開催や、要望が高かった、「高岡漆器」を紹介する英語版と中国語版のパンフレットを作成した。

### 4 今後の展望

経済成長が著しく、富裕層が拡大している中国・上海は日本の有望な市場であり、今回、商談会や市場調査を取り入れた展示会を成功させたことは大きな自信となった。今後も販路拡大に向け、中国や海外向けの商品開発と事業展開を行っていく。

後継者育成・人材確保の課題に対しては、平成28、29年度の富山県支援事業「とやま新伝統工芸人材確保育成事業」、「伝統工芸『匠の技術』継承支援事業」などの支援を受けて、バックアップ体制を整えていく。国内需要の開拓をさらに進め、漆の新しい可能性を探る「高機能素材開発」に関しても、商品化実現と新分野への展開に取り組む。

高岡漆器の魅力をもっと高めるため、今後も伝統の技を活かした実用性とデザイン性を兼ね備えた商品、首都圏や全国、海外のニーズや文化に寄り添った商品への改良をさらに図っていきたい。



中国で初開催された「第一回日本工芸展in上海 高岡漆器2016」での螺鈿の実演



国内最大の見本市で初めて発表された「漆とセルロースナノファイバー（CNF）を複合した高機能素材」による試作品



上海での市場開拓に関する知識を学んだ「海外戦略事前セミナー」



英語版と中国語版の高岡漆器紹介のパンフレット

# 富山県クリーニング生活衛生同業組合

## 「魅せる化」で組合のつながり促進 クリーニングの良さをアピール

### 1 組合の沿革

日本で専門の洗濯屋が始まったのは江戸時代のこと。明治に入り洋装の広まりに伴って、西洋洗濯業としてクリーニング業が登場した。その後、戦後に進駐した米兵からの洗濯需要に対応するためクリーニング店が相次いで開業したことをきっかけに、全国に普及していったとされている。富山県内でも、昭和32年の「環境衛生関係営業の運営の適正化に関する法律（環衛法）」の施行に伴い、先に組織されていた富山県クリーニング協同組合を前身とする、富山県クリーニング環境衛生同業組合が組合員284人によって設立された。法改正に伴い平成13年、現在の富山県クリーニング生活衛生同業組合に改称した。

組合設立当初の主な役割は県民の公衆衛生向上であったが、法改正や時代の流れに応じて担う役割も増え、環境保全や消費者保護に対応する必要性も出てきた。一事業者では対応しきれない課題も多くなり、ドライクリーニング溶剤の廃液処理対策や廃液濃度測定などでは、組合がスケールメリットを生かして率先して取り組んできた。また、17年にはマイバッグに先駆けて「リターンバッグ」を導入するなど、利用促進につながるサービスの拡充にも知恵を絞ってきた。

### 2 現状と、取り組みに至った背景

ピーク時の昭和45年度には414人を数えた組合員数だったが、その後緩やかに減少。平成17年度に188人となってからの減少は著しく、26年度には100人を下回るなど、10年間で半減に近い状況となり、それに伴って組織力の低下を招くなど組合の状況が深刻化してきた。

クリーニング業界はもともと家族が跡を継ぐケースが多く、初期投資費用の負担が大きいこともあって新規創業者が少ない。その中で近年は高齢化や後継者の不在、長引く不況による経営環境の悪化で、廃業する組合員が後を絶たない。加えて、クリーニング関連機器の自動化、高度化が進んでいるにも関わらず、団塊世代の定年退職による就労人口の減少や衣類のカジュアル化、家庭用洗濯機と洗剤の機能性向上などの社会的な要因が重なって、消費者のクリーニング離れが顕著になっている。

組合員減少やクリーニング需要の停滞が続けば、組合活動の魅力もますます薄れていく。組合員減少に歯止めをかけるとともに、消費者にクリーニング利用を促す対策が急務であるとし、一致団結して取り組んでいくこととなった。

### 取り組みの成果

- 業界や組合の現状を直視する機会に
- 情報交換、コミュニケーションが活発化
- 技術力の向上と若手育成

利用した中央会  
支援メニュー

小企業者組織化特別講習会、特定問題研究会

### 組合の概要

設立日 昭和33年1月30日  
理事長 竹部 光男  
住所 富山市東町3丁目2-17  
富山県浴場会館3F  
TEL 076-461-3733  
FAX 076-461-3734  
URL http://toyama929.com/  
業種 クリーニング業  
組合員数 91名



### 3 取り組みの内容と成果

全国クリーニング生活衛生同業組合連合会からの推薦もあり、平成27年度厚労省生活衛生関係営業対策事業費補助金の交付を受け、「組合活性化ビジョン」策定に向けて動き出した。まず、将来を担う若手役員や青年層を中心とする検討委員会を組織。組合員への意識調査、他県組合へのヒアリングを実施した。結果、「魅せる化」というキーワードのもと、「組合に加入することへの魅力」と「クリーニングに出すことの魅力」を顕在化していくことを提言したビジョンが完成した。各組合員が厳しい現状を直視し、漠然としていた将来への危機感を認識する機会となり、何より連携意識が高まったという。

組合員のクリーニング技術を前面に打ち出して「洗濯の達人がいる店」としてアピールする一方、技術向上のための講習会を随時開催。しみ抜きを中心に、洗い方や繊維の知識などの、より高度な技術の習得を後押ししている。さらに、28年度からは毎月第3日曜日に「しみ抜き相談室」を開き、落としにくい汚れやしみの取り扱いについて助言を行っている。県内各地から組合員が集まる機会が増えたことで、技術力アップはもちろんのこと、情報交換やコミュニケーションが

活発になったことも大きな収穫となった。

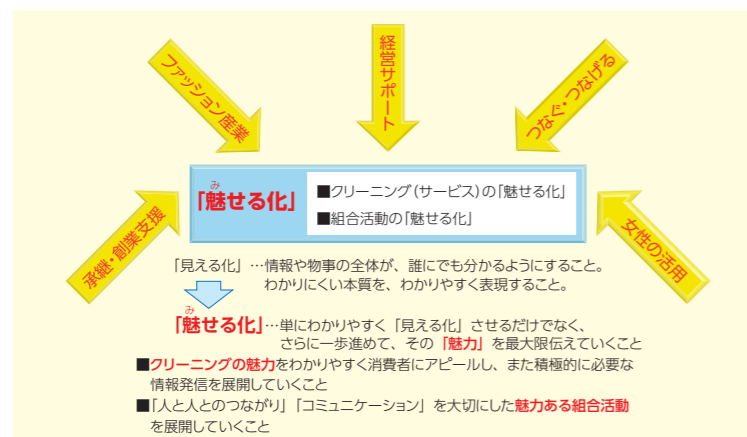
また、衣服をしまう前にクリーニングに出すことを促す「仕舞い洗い」キャンペーンを展開。衣替えの季節にはラジオでコマーシャルを流すと共に、番組で「洗濯の達人・クリーニングクイズ」を実施。答えはホームページから見つけてもらう形をとり、仕舞い洗いの浸透を図るとともに、幅広い層に洗濯の大切さやクリーニングの良さを紹介している。

### 4 今後の展望

技術講習会が好評なことから、平成29年度も継続し、開催回数を28年度の倍の10回に増やす計画である。技術力の向上や若手への技術伝承についてはさまざまな形で支援していく。営業力や経営能力のアップを目的とした講習会の開催も検討している。

28年12月にスタートした新たな洗濯表示マークでは、クリーニング店が特殊な技術をもって行う水洗いと仕上げを含む洗濯方法「ウェットクリーニング」についての表示が追加された。消費者がクリーニングに目を向ける好機になることを期待する。

また、将来的に各組合員がそれぞれ得意分野で高品質なクリーニング技術を提供していくような、分業化の道も模索する。



組合活性化ビジョン構築のためのキーワード「魅せる化」



「仕舞い洗い」「洗濯の達人」をアピールするのぼり旗



専門技術を有する組合員が講師を務める技術講習会



平成28年12月にスタートした新しい洗濯表示への対応を示すステッカー

# 協同組合富山県商業振興センター

## スケールメリットを生かし クレジットカードを有利に導入

### 1 組合の沿革

昭和38年、高度化事業制度の一つとして小売商業店舗共同化事業が制度化され、これを機に中小小売商業者による共同店舗が全国に設立されることになった。県内でも昭和50年代から平成のはじめごろにかけて共同店舗が相次いで設立され、昭和56年には富山県中小企業団体中央会が事務局を務める、富山県共同店舗運営協議会が設立された。

同協議会では、加盟共同店舗で使える共通商品券を発行していたが、バブル崩壊と長期デフレによる個人消費の低迷、少子高齢化などの影響で、空きテナントの増加や加盟共同店舗の撤退が進み、利用できる場所も発行数も減少。それに伴って、回収残高がかさみ、事務コストなどが大きな負担になっていた。協議会では、ギフトカードへの移行と同時に、大型店との競争が激化している中で買い物客の利便性を高める必要があるとして、共同でクレジットカード決済の導入を図ることになった。24年11月、協議会の11カ所のショッピングセンター（SC）が参加し、クレジットカード決済やギフトカード導入を狙い、一括してクレジットカードの実務処理を手掛ける事業協同組合として「協

同組合富山県商業振興センター」が設立された。

### 2 現状と、取り組みに至った背景

クレジットカード事業についてはまず、ほくほくフィナンシャルグループ傘下の北陸カードとクレジット包括契約を結び、システムを構築。11SCによる出資金でカード端末費用を負担し、SC内の中小店舗に無償で貸し出すこととした。その後、一部組合員の要望を受けて、富山第一銀行グループの富山ファースト・DC株式会社ともクレジット包括契約（ギフトカード関連のみ）を結んだ。また、デビットカード、銀聯（ぎんれん）、携帯iDにも対応することとした。

組合がクレジットカードやギフトカードの決済など、クレジットの実務処理を一括して手掛けることで、単独店舗での契約よりも手数料が抑えられる。組合ではスムーズな導入を図るため、事前に中小店舗の担当者を集め、カード利用の利便性について説明会を開き、理解を求めた。

当初は共通商品券存続を望む意見やクレジットカード導入に消極的な声もあったという。実際、組合を構成するSCは店舗構成や客層をはじめ商業環境がそれぞれ異なるため、すべての意見が一致することは難し

### 取り組みの成果

- 手数料を抑制
- 事務コストの負担減
- ギフトカード販売による手数料収入増

利用した中央会  
支援メニュー 個別専門指導事業

### 組合の概要

設立日 平成24年11月20日  
理事長 道原 英克  
住所 下新川郡入善町桐山1336  
(協同組合入善ショッピングセンター内)  
TEL 0765-74-9100  
FAX 0765-74-9101  
URL <http://www.cosmo21.org/tssc/>  
業種 共同店舗等商業施設  
出資金 600万円  
組合員数 8名



い。まずは、スケールメリットを生かしたクレジットカード事業で成果を上げていくことを最優先する。

### 3 取り組みの内容と成果

SC内の中小店舗に80台を設置して、クレジットカード決済をスタート。その後、3SCが閉鎖したが、平成28年に賛助会員を募ったところ、新たに2SCと2商店街が参加することになり、端末台数も当初目標としていた100台を上回る160台に増えた。利用額の増加に応じて、組合も手数料の料率交渉をこまめに行っており、当初よりも料率は徐々に下がっている。

また、北陸カードが発行するJCBカードのOki Dokiポイントを、対象加盟SCで使える買い物券に交換できる端末が順次設置されていく予定。カードポイントを地元でためて、地元で使ってもらうことで地域活性化につながる優待サービスの一環で、29年2月現在で組合2SCに設置されており、来店回数および売り上げへの効果が期待される。

ギフトカード事業においては、冠婚葬祭や内祝、御礼などに、ギフトカードを贈る需要があることから販売が伸びている。売り上げによる販売手数料の増加に加えて、来店客層の広がりもみられる。売上増に伴っ

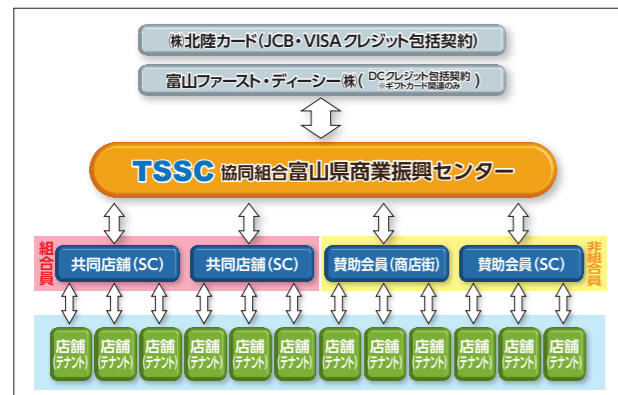
て、カード会社からキャンペーンなどで使う販促グッズが多く提供されるなどの還元もある。

### 4 今後の展望

スケールメリットを活用すべく、クレジットカード事業に続いて、電子マネーの導入や共同購買など、さまざまな要望や提案が出ている。しかし、コストの問題や、各組合員がおかれている商業環境や地域事情によって優先事項が異なることから、いずれも具体化には至っていない。

当面はクレジット包括事業に注力して、利益を出して還元し、維持発展につなげていくことに集中していく。賛助会員参加による成果もみられるが、業界を取り巻く環境は依然として厳しい。現状に満足せず、料率をさらに下げるためにも、業種の垣根を超えて、幅広く賛助会員を募ることを検討している。順調なギフトカードについては、引き続きキャンペーンなどの販促活動を積極的に行いながら上積みを目指す。

クレジットカード、ギフトカード事業でしっかりと足場を固める。その上で、組合各SCのコスト削減や収益の増加、集客、売り上げ向上等につながり、一致団結して取り組める事業があれば、積極的に展開していく。



クレジット包括事業の関係・組織図



各店舗に貸与されているクレジットカード端末



ギフトカード購入で来店回数が増える効果も



北陸カード発行の対象カードのポイントを買い物券に交換できる端末

## 富山県電気工事工業組合

初心者研修による離職者数低減と、  
工業高校でのPR活動による業界認知度・  
イメージの向上

## 1 組合の沿革

昭和22年4月、県内における中小の電気事業者に  
の結束と発展を目的に、富山県電気工事工業協同組合が創  
立された。昭和39年、中小企業団体組織法の制定を機に  
工業組合へと改組した。以後、共同受注・購買、教育、調査・  
研究、金融などの事業に取り組み、現在に至っている。

## 2 現状と、取り組みに至った背景

代表的な事業として、計器工事の申し込みや仮送電  
(竣工前送電)によりお客様の要望に合わせ電気を送  
れることや、北陸電力が所有する柱へのLED街灯等  
の施工が可能ということなど、電気工事店として組合  
加入のメリットは多くある。

また近年推進している取り組みに、災害協定の締結  
がある。これは災害時の応急対策について、県内の各  
自治体と当組合により取り決めを交わすものである。  
電気工事の安全性と第三者からみた安心感を高めるこ  
とで、地域に貢献し、同時に業界の認知度向上にも資  
する取り組みである。平成29年3月現在、7自治体と  
締結しており、富山県下の全自治体との締結を目指し  
て取り組みを進めているところである。

組合員の中には、慢性的な人材不足や後継者問題に  
悩む企業も少なくない。また電気工事は他の業界に比  
べて中途入社の方が多く、比較的高齢かつ業界未経験  
の人材も多い業種といえる。そこで、働く意義など  
の啓発により離職者数の低減を図るため、中央会の支  
援を受けて、工事経験に乏しい新入社員を対象とした  
初心者研修を行うこととなった。

## 3 取り組みの内容と成果

初心者研修は、平成28年5月、当組合の電気会館に  
て初めて開催された。午前中は、中央会から派遣され  
た講師によるマナー講座、午後は当組合の渋谷副理事  
長による講演を行った。技術研修については別に実施  
していることもあり、本研修は業界の魅力や仕事のや  
りがいいといった面に重点を置いた内容となった。

研修には51名が参加した。アンケートを行ったとこ  
ろ、マナー講座については「現場では学ぶ機会が少な  
い内容だったのでよかった」「今まで感覚的に行って  
いたことを明確に理解することができた」といった声  
があり、評価としては「とても良い」「良い」を合計  
すると約76%という結果となった。講演については、  
「電気工事業界について知ることができ、今後この業

## 取り組みの成果

- 人材定着を図るため初心者研  
修を開催
- 研修参加者や組合員から高評  
価を得た
- 高校生の業界・仕事の理解度  
が向上した

利用した中央会  
支援メニュー

特定問題研究会

## 組合の概要

設立日 昭和22年4月19日  
理事長 杉本 繁機  
住所 富山市上富居1丁目7-12  
TEL 076-471-7551  
FAX 076-471-7556  
URL www.tomidenko.jp/  
業種 電気工事業  
出資金 2億9,450万円  
組合員数 589人



界がなくなることはないと感じた」「心構えなどは普  
段教わる機会があまりないのでよかった」といった感  
想があった。評価は「とても良い」「良い」合わせて  
82%という結果となった。

以上のようにアンケート結果は好意的であり、開催  
後に組合員企業の経営者より「非常によい研修であ  
った」という旨の電話も受けるなど、非常に好評であ  
ったといえる。こうした結果を受け、次年度以降も開催  
していく方針である。

また同年12月には、高岡工芸高校において意見交換  
会と実務体験を実施した。

生活に欠かせない電気の供給体制を整備するという  
意味で、電気工事は非常に重要な業種といえる。にも  
かかわらず、少年期・青年期にある学生にとって、本  
業種の認知度は必ずしも高いとはいえない。そこで学  
生の社会学習の一環として、平成27年より県内の工業  
高校において仕事紹介や意見交換会を行っている。

当日は当組合の青年部員35名と、高校電気科の2年  
生40名が参加した。まずは、写真やDVDによって電  
気工事の仕事内容や魅力を紹介した。続いて模擬の電  
柱や実際の工事で使用される工具を用いた施工の実演、  
簡易的な実務体験を実施した。最後は事前アンケート

の回答をもとに意見・感想の交換を行い、対話の中で  
電気工事の意義や仕事の魅力を伝えることができた。

終了後にアンケートを募り、事前アンケートとの比  
較を行った。その結果、「電気工事のイメージ」「工事  
に対する理解度」「業界への就職意志」といった項目で、  
いずれもポジティブな回答率の上昇がみられた。また、  
保護者向けアンケート結果でも、業界の未来や素朴な  
疑問等、様々な意見が得られたが、これらに対しても、  
Q&A集を作成し回答。生徒・保護者両方の不安の払  
拭を試みた。事後の感想では「教科書で得る知識とは  
また異なる内容で興味深かった」「体験を通して『面  
白そう』『やりがいがある』と感じられた」といった  
声が多くみられた。業界認知度・理解度の向上という  
面で、一定の効果があったと考える。今後も電気科の  
ある県内高校を対象に、実施の打診をしていきたい。

## 4 今後の展望

近年、電気工事業界における技術の進歩は目覚まし  
いものがある。当組合としても、今後は教育の重要性  
がより増していくものと考えている。教育関連事業に  
ついて一層の充実を図り、県内業界の技術レベル向上  
に貢献していきたい。



県内の7自治体と、災害時の応急対策について協定を締結している



高岡工芸高校で行われた意見交換会



初心者研修で講師を招いて行われたマナー講座





## 富山県綿スフ織物工業組合

# 組合で共同工場を運営 経糸糊付成型加工を一括受注・生産

## 1 組合の沿革

旧福野町（現・南砺市）は、江戸時代に始まった「福野綿」や、かつて富山県繊維工業試験場があったことなどから、織物産地として栄えた。昭和29年、通産省による綿スフ織物の登録制が実施され、管理団体として富山県綿スフ織物工業組合が設立された。最盛期の昭和30年代には組合員数も100社近くあったが、昭和42年の日米繊維交渉を境に減少。その後も中国などアジア諸国の追い上げ、需要の低迷などによって廃業、倒産する組合員が増え、平成29年現在は5社までに淘汰されている。

綿スフ織物産地の生き残りを賭け、平成7年には、経営の合理化を図る「構造改善円滑化事業」を実施。産地の競争力を高めるため、小規模産地だからこそできる経糸（たていと）準備工程（染色した糸を経糸として織機にかけられる状態にすること）の協業化に踏み切った。平成8年、組合員24社の共同出資による「経糸糊付成型加工」共同工場が完成。総額3億8,000万円を投じ、最新鋭のサイジング（糊付け）機械とオートドロイングマシン（経糸準備の最終工程を行う機械）を導入した。綿スフ織物の前準備工程である整経（経糸の長さや張力を揃える作業）、サイジングを組合員の企業から一括

受注・生産。現在は5社分の加工を行い、月産85万ヤード、加工賃（売上）は年間約1億1,000万円となっている。

## 2 現状と、取り組みに至った背景

組合に所属する企業の主力製品は、中近東諸国に輸出される民族衣装用織布である。大手メーカー、大手商社の委託生産を行い、売上は全体の7割を占める。大阪や名古屋などの他産地の主力製品と重なっておらず、民族衣装用に特化したため、産地として生き残りが図られている。

組合で取り組んだ共同工場の建設により、合繊織物の複合化・広幅化に対応。大手メーカーや大手商社のニーズにも応じることが可能になり、受注が増加した。しかし、海外からの安価な製品の流入、国内衣料市場の縮小など、繊維業界を取り巻く環境は依然厳しい。多品種や新素材に対応する高品質で安定した商品供給と、生産性改善がさらに求められるようになった。

糊付けは織りやすくするために、織物用ビーム（大型の糸巻き）の経糸の表面に糊を付ける工程である。重要な工程は、織機で機織りする際に、毛羽や静電気によって糸乱れが発生しないよう均一に糊付けすること。そして、大型熱セットドラムで110℃に保って一

### 取り組みの成果

- 熱セットドラムの立ち上げスピード改善
- 生産性改善と燃料費の削減
- 安定した加熱設備で品質安定
- 高難度素材への対応で受注拡大

利用した中央会  
支援メニュー

ものづくり補助金

### 組合の概要

設立日 昭和29年10月30日  
理事長 柴田 喜代信  
住所 南砺市布袋20番地の3  
TEL 0763-22-5988  
FAX 0763-22-5968  
業種 綿スフ織物業  
出資金 3,358万4千円  
組合員数 5社



気に乾燥成型させることである。

これまで共同工場では、熱セットドラムの熱源をA重油とする還流式ボイラー2台で行っていた。特に冬場のドラム温度の安定性に問題が多く、経糸成型の品質が不安定になりやすい欠点があった。またドラムの昇温に時間がかかるため、従業員の早出勤務が発生していた。

そこで、平成25年に「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（ものづくり補助金）」を利用し、共同工場の「綿スフ織物経糸糊付け成型ドラムの加熱方式の改善事業」に取り組むこととした。

## 3 取り組みの内容と成果

今回の事業では、熱セットドラムの熱源を高性能のLPガスコントロールボイラー方式に変更。平成25年10月に新設備を稼働させた。1時間半かかっていた立ち上げ時間は、自動立ち上げになり、限りなく0分に近づけた。冬場のドラム温度を安定化し、糊付けする経糸の素材に合った適正仕上がり水分率を維持できるよう、コントロール機能を高めた。これにより8%の生産性改善、従業員の早出勤務の削減、乾燥不良事故の低減、燃料費の10%改善が図られた。

また細かな温度管理と均一な熱源確保が可能になっ

ため、糸本数が多くて細かい高密度織物に対応できる「極細番手（番手は糸の太さをあらわす単位）」や熱変化の大きい高難度素材にも取り組み、大手メーカーや商社の要請に応え、受注拡大が図られた。改善事業に着手した時点に比べ、現在は生産量、加工賃（売上）ともに1割伸びている。

## 4 今後の展望

平成7年の共同工場建設時点より組合員数は5分の1までに減少したが、これらの合理化により、共同工場の生産量、加工賃はほぼ変わらず、生産性が上がったといえる。しかし繊維業界を取り巻く厳しい状況は変わらず、近年、中近東諸国の原油安などを理由に市況が停滞していることも懸念される。また組合員数が減ったため、組合の運営も課題である。

組合員の企業各々が、安価な海外製品との差別化を図り、高付加価値品の生産や研究開発をして市場拡大していくことが、組合と産地の発展につながるだろう。

日本でしかできない製品づくりを地道に続け、現在の中近東向けの民族衣装織布産地として特化しながら、業界の新しい動向に敏感に対応し、新素材、新用途を開拓していくことが必要不可欠である。



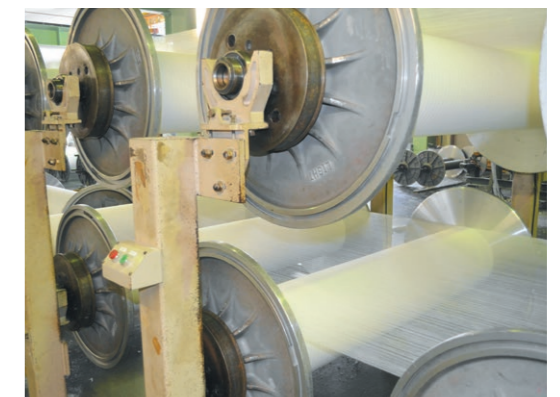
補助金で導入されたLPガスコントロールボイラー2台



高速度で原糸をビームに巻く整経機



糊付けされる経糸。上部では同時に熱セットドラムで乾燥成型されている



織機のサイズにあわせて経糸が巻き付けられる

# 協同組合富山問屋センター

## 独自の研修体制による新人育成と、センター施設の再整備に向けた動き

### 1 組合の沿革

昭和37年当時、富山市中心街で卸売業を営んでいた中小の事業者は、交通渋滞の増加、駐車場や店舗・倉庫スペースの不足といった問題を解決するために協議を重ねていた。翌昭和38年、商業団地の開設に対する助成制度が制定された。そこで事業者らは全国に先がけて同制度の指定を受け、市の郊外に商業卸団地を発足させることとなった。富山市上富居・新庄地区における団地の建築工事は、昭和40年から44年まで全4期にわたって行われ、その進行とともに組合員企業が順次営業を始めていった。その後、昭和61年完成の第1次補完事業、平成4年完成の第2次補完事業により隣接地を買収・造成し、現在の規模となった。当組合は一連の建築・移転計画を主導し、移転後は施設の維持管理、福利厚生、各種共同事業、各種催しの企画・運営など、組合員企業の経営・労働環境の整備に関わるさまざまな事業を行っている。

### 2 現状と、取り組みに至った背景

近年特に注力しているのが、教育情報事業である。人材に関する動向は景気の波に左右されやすいことに加

え、近年は少子高齢化の影響により、慢性的な人材不足に悩む企業も少なくない。また小規模の企業では、十分な新人育成環境の構築が困難な場合もある。そこで、各組合員企業における新人教育と離職率低減に貢献すべく、各社共同の研修を実施している。

外部に委託せず組合で研修を行うメリットとしては、卸売業という共通点があるため、より要点を絞った研修ができること、また同じ参加者での研修の継続による、各社社員間の交流の活性化が挙げられる。

### 3 取り組みの内容と成果

研修事業の始動にあたっては、まず企画・運営を主導する当組合青年部員が、適切な研修の実施方法を学ぶ研修を受講した。そのうえで内容や実施形態の検討を重ねた結果、「合同での新入社員研修の実施」という結論に至り、平成26年に第1回研修が開催された。検討の過程では、中央会の紹介による外部コンサルタントの指導をおおぐことができた。また毎回の研修においては、組合員企業の紹介で、実績のある講師による講演が行われている。

この新入社員研修と対をなす形で実施しているのが、フォローアップ研修である。これは、組合で研修を実

### 取り組みの成果

- 新入社員研修を合同で実施することで組合員の負担を軽減
- 団地内の企業の社員同士の交流が図れた
- 施設再整備に向けた取り組みが進んだ

利用した中央会  
支援メニュー

組織化集中指導事業 特定問題研究会

### 組合の概要

設立日 昭和37年8月31日  
理事長 黒田 昭  
住所 富山市問屋町一丁目3番18号  
TEL 076-451-9201  
FAX 076-451-9359  
URL <http://www.toyama-tonya.or.jp/>  
業種 卸売業  
出資金 2億5,886万円  
組合員数 53人



施するメリットのひとつである連続性に着目して企画したもので、初回研修より半年が経過した時点で同一の講師により実施し、受講者の成長度の確認や悩み・疑問の聞き取りなどを行っている。加えて次年度に受講する後輩に向けたメッセージを募り、テキストに掲載する取り組みも行っている。これは、小規模の企業などでは新人が交流できる先輩の数に限りがあるため、センター内における企業の枠を越えた「縦のつながり」を生み出す試みとして実施しているものである。

平成28年4月、3度目の新入社員研修が開催された。研修は組合会館でもある富山流通会館において行われ、組合員7社の新入社員19名が受講した。講師による、ビデオカメラを活用した社会人マナー・接客マナー講習は、「理解しやすい」「今後の仕事に役立つと思う」と大いに好評を博した。続いて約半年後の10月下旬にはフォローアップ研修が開催され、習熟度の確認などが行われた。今後は、中堅や中途入社社員向けの研修も実施したいと考えている。

研修と同様に、中央会の支援によるコンサルティングを活用している事業として、問屋センターの再整備がある。

問屋センター完成から50年余りが経過した現在、施設・設備の老朽化が問題となっている。特に昭和40年代に建造された鉄筋コンクリート造りの連棟式建物については、

早期に何らかの対策を行う必要があった。これらの建物は、各社の入居スペースが棟を分けずに連なっているため、取り壊しなどの処置を行う場合、入居するすべての企業の同意が必要となる。しかし企業ごとにおかれた状況が異なるために、意見の統一に難航している状況である。

数年来、各企業の意見聞き取りと調整が続けていたが、平成28年には一部で進展があった。富山流通会館東側の1棟について、入居企業2社における方針の足並みがそろい、取り壊しの合意に至った。5月に解体工事が着工、10月に完工し、11月には一部区域が駐車場として整備された。他の区域についても新たな加入企業の利用が決まっている。今後もコンサルタントの指導を取り入れつつ、各棟の入居企業の意見調整と再整備に取り組んでいく方針である。

### 4 今後の展望

組合員企業においては、インターネットの活用、流通以外の分野を担うことによる付加価値の創造など、時流に合わせた取り組みが日々行われている。こうした中で当組合の担うべき第一の役割は、各企業が事業に専念できる環境を整備することにあると考える。今後もこれを念頭に、種々の取り組みを行う方針である。



解体前の連棟式建物（左側）



流通会館東側の跡地に造成された駐車場



合同で行われた新入社員研修



研修後の習熟度や疑問点を確認するフォローアップ研修

# 富山ます寿し協同組合

## ます寿しの魅力を幅広い世代に スマホを活用し組合員店の情報発信

### 1 組合の沿革

富山が誇る味覚として県民に愛され、観光客にも人気の高います寿し。その歴史は古く平安初期の宮中諸式を書いた「延喜式」に、「越中の鱒寿し」が朝廷に献上された記録が残っている。江戸中期には富山藩士の吉村新八が神通川の鮎で作った鮎寿しを時の将軍徳川吉宗に献上したところ大変喜ばれたという。その後、酢の量産が始まり、アユの代わりにサクラマスが使われるようになって、現在のます寿しの原型が生まれたとされている。

明治から昭和初期にかけて川魚を料理、加工販売する店です寿しが季節商品として作られるようになり、昭和24年に、現組合の前身である「富山川魚商組合」が任意組合として組織された。その後、冷凍技術や輸送手段の発達で一年中魚が安定して手に入るようになったことや、駅弁を通じて人気が高まったことから、30年代後半よります寿しを専業で作る店が増え始め、「富山鱒寿し加工組合」を経て、44年、「富山ます寿し協同組合」が組合員15人によって設立された。

組合では、共同でます寿しの知名度向上と販路開拓に取り組み、衛生面の講習など食の安全にも力を入れてきた。平成15年には小学生にます寿しのパッケージの絵を

募集するなど、次世代に向けた普及活動も展開している。

### 2 現状と、取り組みに至った背景

組合員の店は家族経営が多く、大量生産ができない。各店が独自に厳選した材料を使って、その店ならではの製法と味を守り、昔ながらのやり方でます寿しを作っている。また、ます寿しは当日生産・販売を基本とし、賞味期限が短いため、長年都市圏での販売は厳しいと考えられていた。しかし、注文生産と店頭販売だけでは、販売量の増加は見込めないと、観光振興を図る行政機関の要請を受ける形で共同販売事業を強化している。

現在、富山市内ではととやま、富山大和、きときと市場とやマルシェ、富山きときと空港で販売。東京・有楽町のいきいき富山館では日替わりで商品を納め、日本橋とやま館では主に特選商品を販売している。

普及活動として、平成16年度からは富山駅前C i Cビルのとやま観光物産センターで、組合員が講師を務める「ます寿し作り体験教室」を定期的に開催（28年度未終了予定）。24年度からは富山地方鉄道株式会社の「ぐるっとグルメぐりクーポン」に参加し、クーポン付き切符でます寿し8分の1切れを提供している。

ます寿しそのものの魅力に加え、さまざまな取り組

### 取り組みの成果

- ます寿しの知名度向上、販路拡大
- 新たなます寿しファンの獲得
- 若手組合員の意識向上

利用した中央会  
支援メニュー

取引力強化推進事業

### 組合の概要

設立日 昭和44年6月19日  
理事長 関野 宏之  
住所 富山市丸の内2丁目4-17  
TEL 076-421-1424  
URL <http://www.toyama-masuzushi.or.jp/>  
業種 ます寿しの加工・販売  
出資金 140万円  
組合員数 14名



みが功を奏し、首都圏などで組合員のます寿しの知名度がアップ。県外ファンの獲得や新たな販路につながっている。一方で、後継者不在による閉店など家族経営ならではの課題も抱えている。

### 3 取り組みの内容と成果

北陸新幹線開業を控えた平成26、27年に、県の要請を受けて、東京ビッグサイトの「スーパーマーケット・トレードショー」に出展したところ、組合員のます寿しが好評で首都圏のスーパーや百貨店などから多くの引き合いがあり、県外の販路拡大への弾みとなった。また、直径10cmのミニます寿しが好評で、手軽なサイズの需要が高まっているとして、通常のます寿しを半分にした新商品「はんぶんこ」を開発した。

店によって異なる味を食べ比べ、好みを見つける楽しみもます寿しの魅力である。イベントなどへ出店の際には、各店のます寿しをそれぞれ食べやすい大きさにカットして試食や販売を行っており、8分の1切れをパック販売すると全店分買い求める人が多く、短時間で売り切れるほどの人気という。組合では、食べ歩きを意識した「富山ますの寿しマップ」を作成。28年度は富山県中小企業団体中央会の取引力強化推進事業を利用して、

スマートフォンをかざすと各店舗の情報が見られる「AR入ります寿しカード」を新たに作り、イベントや店頭などで配布し、特に若い世代のファン獲得につなげる。

いきいき富山館では26年から随時実演販売を始めたほか、日本橋とやま館では28年6月と29年2月に体験ワークショップを開催し、大好評を博したという。地元市民にます寿しに親しんでもらう機会として、28年から市内各地でます寿し作りの出前教室を開催しており、今後も継続していく。

### 4 今後の展望

今後は首都圏に加えて中京や関西でのPRにも力を入れる。中京圏では地場銀行主催の商談会を通じて、スーパーから大口の引き合いがあったほか、県人会や県名古屋事務所を通じた発注もあり、新規開拓への足掛かりとしたい考え。賞味期限や味覚の違いもあるが、将来的には全国的な展開へとつなげていきたい考えである。

出店したイベントでの人気ぶりや反響を受けて組合員の意識も変化しており、特に若手を中心に組合活動の活性化につながっている。イタリア料理のイベントでは、ワインとます寿しの相性の良さが評判になった。幅広い業種との交流を通じて、新たな魅力の発見や可能性の広がりにも期待する。



スマートフォンを活用し情報発信を図る「AR入ります寿しカード」



組合員が講師を務める「ます寿し作り体験教室」は地元市民からも好評



ます寿し食べ歩きに便利な「富山ますの寿しマップ」



いきいき富山館（東京・有楽町）での実演販売

## 婦中鉄工業団地協同組合

# 団地内市道に融雪水を提供 地域貢献で「信頼される組合」に

### 1 組合の沿革

婦中鉄工業団地協同組合は、旧婦中町(現・富山市)や富山市中心部の鉄工業事業者により、工場の集団化、騒音公害の防止と企業体質の改善を目指して昭和45年に設立された。町の誘致を受けて工場を集結。総事業費11億5,200万円をかけて、昭和47年5月の第1期から昭和49年10月の第3期まで、約10万平方メートルの敷地に大規模な団地造成が行われた。昭和47年には共同受電、共同給水設備の完備。昭和60年には共同駐車場を2カ所設置している。また被災地の同業者支援も行い、平成23年の東日本大震災時には、宮城県の鉄工業関連企業を慰問。平成28年の熊本地震では組合員に呼びかけて義援金を送った。

現在は11社が組合に加盟。金属製品製造業者だけでなく、輸送、据付、梱包等の関連企業も進出し、幅広い業務を行っている。

### 2 現状と、取り組みに至った背景

「健全で信頼される組合」を目指し、地域社会の一員として、安全で安心なまちづくりに積極的に取り組んでいる。その一環として、平成26年12月に地元の

萩島町内会との協力で、団地内に防犯カメラ2台を設置した。設置費用は市の補助金と当組合が折半で負担した。地域住民に安心感を与え、犯罪の抑止に一役買っている。さらに平成27年3月には、団地内に災害非常用給水口を設置。一時避難場所の提供と非常用水の提供を行うなど、地元自治会に対する災害発生時の支援協力体制を確立した。このような地域社会への貢献は、時代とともに一層求められている。

また、当団地の中心部には市道が通っている。この市道は主要地方道富山八尾線と富山中部スーパー農道を結び、主要地方道富山環状線を介して、富山・大沢野地区と富山北部をつなぐ連絡道となっているため、交通量も多い。また団地内11社に加え、隣接して10数社が立地しており、従業員総数は1,000人をはるかに上回り、大きな産業集積地になっている。このため、特に冬場の降雪時は、製品原材料の搬入搬出や従業員の通勤にも支障が生じ、操業の安定性や周辺の安全性の確保が求められていた。

### 3 取り組みの内容と成果

上記の課題に加え、団地内の共同駐車場の融雪水に使用されていた井戸の装置が老朽化。また井戸から離

#### 取り組みの成果

- 官民協働の融雪体制を確立
- 課題解決へ専門知識の取得
- 市や地元町内会、沿線企業との連携が深まった
- 地域貢献で組合への信頼向上

利用した中央会  
支援メニュー

個別専門指導事業、特定問題研究会

#### 組合の概要

設立日 昭和45年12月25日  
理事長 渡邊 史雄  
住所 富山市婦中町萩島3253番地の23  
TEL 076-465-2311  
FAX 076-465-2911  
URL <http://fuchutekkou.or.jp/>  
業種 機械金属製品の製造または加工  
出資金 2,500万円  
組合員数 11社



れた場所にある共同駐車場に融雪水がうまく運ばれない問題もあったため、既存の井戸装置を改修し、新たに1カ所で井戸採掘を行うこととなった。この契機に、豊富な井戸水を有効活用できないかと、近年の一般車両等の増加に伴い団地内の道路と組合員の敷地内に融雪装置設置が検討された。

融雪装置で除雪体制を整えることは、組合員の除雪にかかる労力やコスト削減、輸送など迅速な流通に寄与する。さらに冬場の道路環境を改善することで、市道や団地内の道路を通行する一般人に対しても地域貢献できる。そこで富山市に融雪設備設置を要望し、そのために必要な融雪水を組合で負担して提供することにした。

平成26年、地元町内会の協力のもと、市に対して融雪設備の要望書を提出。幾度の話合いが持たれ、組合の決断に市も動いた。市、団地の沿線企業と覚書を交わした。沿線企業には受益者負担に協力してもらうことができた。平成27年には調査費(設計費)がつき、平成28年度予算に計上された。平成28年7月下旬、工事に着手し、総全長約1,370メートルにわたる融雪設備が完成した。同年11月に初稼働し、融雪水の提供を開始した。

この融雪装置設置に関して、富山県中小企業団体中

央会の「個別専門指導事業」の支援を受けた。法律や責任の所在など、様々な課題を解決するために専門家に相談し、覚書を作成するための指導や事務手続きへ助言を受けた。専門的な知識をカバーしてもらうことで、全国的にも珍しい事例が実現できた。

### 4 今後の展望

組合では、組合員の絆を大切に、円滑な連携強化へ様々な支援を行っている。労災事故防止を図るため、組合で安全衛生委員会を設置し、労働基準監督署から指導を仰ぐほか、組合企業の従業員に対しても、専門的有識者を招いた安全教育に力を入れている。このほか厚生事業など、企業単体で取り組むより、効率的で効果的な取り組みに関して、組合が積極的に支援している。

また、地域社会の一員として、組合の社会貢献にも引き続き力を入れていく。社会奉仕の一環として行った防犯カメラや融雪装置設置への取り組みは、市や地元町内会、沿線企業と密接な連携を深めることができた。

今後も組合では、組合員の自主的な経済活動や経済的地位向上を促進し、共同事業、活性化のための情報交換、交流を支援していく。生産活動だけではなく、地域貢献で組合へのさらなる信頼向上を目指す。



融雪装置には組合所有の井戸から融雪水を提供している



冬場の道路環境を改善した団地内の融雪装置



地元町内会の要請を受け、組合で設置した防犯カメラ



組合活性化情報別冊版

# 挑戦する組合

## 組合活性化事例集

---

平成 29 年 3 月 発行

編集・発行 富山県中小企業団体中央会  
〒930-0083  
富山市総曲輪 2-1-3 富山商工会議所ビル 6 階  
TEL : 076-424-3686 (代表)  
FAX : 076-422-0835  
URL : <https://www.chuokai-toyama.or.jp>