

## 本質を見失わず 更なる飛躍を目指す



▲新年経済懇談会 牧田会頭挨拶

### Contents

- P2** ■ 先月の事業 Pick up
  - 新年経済懇談会
  - 市内6団体新春懇談会
  - ふるさと祭り東京2016
  - 射水市ものづくり産業観光ツアー
  - 祝 景観広告とやま賞受賞
  - 主な今後の動き
- P3** ■ 青年部だより
- P4** ■ 祝 認定「経営発達支援計画」
- P5** ■ SERIES
  - 高橋進の経済ナビ
  - 一億総活躍社会の構築
  - 一成長と分配の好循環をつくれるかー

快進撃企業に学べ  
最高のおはぎをつくり続ける「さいち」
- P7** ■ インフォメーション
  - 第2回 いみず塾開講
  - 高岡法人会
  - 祝 簿記検定試験1級合格
- P8** ■ キラリしんみなと
  - 有限会社 棚田総石
  - 代表 棚田 豪氏



▲新春講演会

# 1/14 新年経済懇談会

第一部に日本テレビ放送網(株)事業局映画事業部プロデューサー佐藤貴博氏と東宝(株)映画宣伝企画室プロデューサー小山田晶氏を講師にお迎えし、1月9日(土)に公開された映画「人生の約束」について対談形式で1時間トークショーにてお話いただきました。良い映画は「作っただけでは売れない、作って半分、売って半分」であるといい、見てもらうためにはどうするか、という話題を中心に話は進み、来場者からは日本テレビ放送網(株)や東宝(株)の主戦力とも言えるプロデューサー陣の若さと、手腕に感嘆する声が聞かれました。



トークショー終了後、第二部新春懇親会を開催。夏野市長はじめ官公庁、国、県、市議会や関係機関、本所役員・議員など約140名が出席。懇親会に先立ち富山県理事商工労働部次長 小城慎治様より「伏木富山港の利用促進について」お話いただき、出席者の皆様は熱心に耳を傾けていました。引き続き、牧田会頭が挨拶し、多くの観光客を呼び込む映画「人生の約束」の公開をどう活かすか、交通の利便性を上げることが大切であり、また3月6日に開催される『いみず塾』にも触れ、いかなる状況下であっても、論語で説かれている義という本質を見失ってはならないと述べ、夏野市長、橋衆議院議員、野上参議院議員より祝辞を賜り、津田市議会議長の発声で乾杯、懇親に移りました。

終始話が尽きない中、映画公開に沸く市のますますの興隆に向け、四方県議の主唱で万歳三唱を行い、閉会しました。



▲夏野市長



▲橋衆議院議員



▲野上参議院議員

# 1/5 市内6団体新春懇談会

射水市、射水市議会、射水市商工会、いみず野農業協同組合、新湊漁業協同組合、本所の6団体主催の新春懇談会が開催されました。1月9日に公開された映画「人生の約束」を機に射水市が大きな注目を浴びている中で、この機会をどう活かし地域の発展へ繋げるか、出席者が互いの思いを確かめ合い、更なる発展へ向けて協力しあうことを誓いました。

会では夏野市長、牧田会頭、市商工会の串田会長、JAいみず野の水元組合長、新湊漁協の尾山組合長があいさつ。津田市議会議長の発声で乾杯し、出席者が懇親しました。

# 1/8~17 ふるさと祭り東京2016に出展



記日程の10日間、東京ドームにて「ふるさと祭り東京2016 日本のまつり・故郷の味」が行われ、昨年に引き続き射水市ふるさと物産協議会として出展しました。会場内では「全国どんぶり選手権」のほか全国各地の勇壮な祭りが披露され、盛り上がりを見せていました。当協議会のブースにも多数の方が訪れ、射水の魅力をPRしてきました。



# 1/29 新湊の『ものづくり』と『文化』を堪能



本所主催による「射水市ものづくり産業観光ツアー」を実施しました。県内在住者22名が参加し、映画「人生の約束」のロケ地となった内川の散策や、株式会社グリーンエネルギー北陸、三協立山株式会社 射水工場などを見学しました。昼食では「新湊すし塾」で寿司握り体験をおこない、参加者は自分の握った寿司を堪能しました。



## 祝 景観広告賞・公益社団法人富山県建築士会賞に 新湊信用金庫中曽根支店

景観や屋外広告物に対する県民の意識と関心を高め、「景観広告」の普及を図るために設けられた「景観広告とやま賞」に、本所会員である新湊信用金庫中曽根支店様が受賞されました。

同賞は富山らしい美しい景観を守り育てるとともに、景観に配慮された屋外広告物の普及を図ることを目的に実施。過去5年間に県内に設置された「景観広告ガイドライン」（平成20年3月発行）の趣旨に沿った屋外広告物の広告主及びデザイン・制作担当事業者を顕彰対象にしています。

## 青年部だより

### 青年部新年例会を開催

1月28日（木）にレストランきつときと亭において青年部新年例会「初心を忘れず、仲間を作り、われらの魅力を発信しよう」を開催しました。今回の例会では県内7商工会議所青年部にも参加していただき、当青年部の27年度事業について報告をし、意見交換を行いました。例会後の懇親会では新年らしく鏡開きを行い、盛り上がりを見せたほか、県内各単会との交流を深めていました。



### <会議所>主な今後の動き

2/2	火	不動産賃貸部会 運営会議
2/2	火	射水市きらりカンパニー顕彰表彰式・射水市産学官金交流会
2/3	水	生活関連部会 運営会議
2/3	水	製造部会常置部会員会議
2/10	水	射水圏政経懇話会 正副会長・正副幹事長会議、役員会
2/10	水	本所青年部理事会

2/12	金	正副会頭会議
2/12	金	部会長連絡会議
2/14	日	珠算・暗算能力検定、段位認定試験
2/15	月	富山県商工会議所女性会連合会 講演会・昼食懇談会
2/15	月	新湊青色申告会会員新年会
2/18～19	木～金	本所女性会新年会
2/28	日	第142回簿記検定試験

# 射水商工会議所が策定した「経営発達支援計画」が 国の認定を受けました

平成27年12月25日に経営発達支援計画の第2回第2次認定が公表され、本所が申請した計画が国の認定を受けました。

同認定制度は、小規模事業者の「事業の持続的発展」を支援するため、商工会および商工会議所が経済・市場等の動向調査、経営の分析等を通じて、小規模事業者による事業計画の作成およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながるイベント開催等面的な取り組みを促進するための計画を作成するもので、小規模事業者の技術の向上、新たな事業分野の開拓他、経営の発達に特に資すると認められる計画を経済産業大臣が認定するものです。

この認定に伴い、日頃の巡回や窓口相談、セミナー開催などを通じて管内の小規模事業者の悩みや新たな取り組みを把握し、専門家や他の支援機関とも連携して、課題解決や目標実現に向けた「伴走型支援」を平成31年度までの5年間継続して実施していきます。

計画の概要は以下の通りです。(実施期間 平成27年4月1日～平成32年3月31日)

## 目 標

本所では今回の申請を機に、地域の課題を克服するため、中長期的には経営資源（人・物・金・情報）が豊かな地域を造るという小規模事業者支援の考えの下、本計画においては、顧客進化に向け「時代を乗り越える人材（経営者・従業員・本所職員等）の育成」と「売上の増加、利益確保」に貢献することを基礎的方針として経営基盤の強化を図り、「創造」の時代を生き抜くパートナー（小規模事業者）がたくさん集う組織を目指し事業を実施します。

### 1. 地域経済の動向調査に関すること

- (1) 中小企業景況調査（LOBO 調査）
- (2) 会員アンケート調査
- (3) 各種調査情報の収集
- (4) 調査情報の整理・提供並びに行政への提言要望

### 2. 経営状況分析に関すること

- (1) 経営発達支援事業を中心とする施策の積極的な普及
- (2) 全職員による巡回・窓口相談体制の充実（会員企業との密接な関係の構築）
- (3) 経営状況の把握に伴う経営分析の実施

### 3. 事業計画策定支援に関すること

- (1) 経営計画作成支援セミナー
- (2) 事業計画の策定支援
- (3) 支援機関との連携（融資の斡旋）及び専門家の活用

### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

- (1) 各種情報提供
- (2) 伴走型支援（定期巡回訪問）
- (3) 支援機関との連携（融資の斡旋）及び専門家の活用

### 5. 需要動向調査に関すること

- (1) 消費動向調査
- (2) 観光土産品等販売状況調査並びに展示・商談会での人気企業調査
- (3) 各種調査情報の収集
- (4) 調査情報の整理・提供

### 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

#### 創業・第二創業計画（経営革新等）の策定支援

- (1) 創業塾の開催
- (2) 創業・第二創業計画（経営革新等）しやすい環境の整備

#### 小規模事業者販路開拓支援

- (1) 販路開拓に向けた情報の周知
- (2) 射水市きらりカンパニー顕彰事業の実施
- (3) 観光フェア・物産展・展示会・商談会への出展支援（勉強会の開催）
- (4) ソーシャルメディアの活用
- (5) 情報収集・意見交換会

### 7. 地域経済の活性化に資する取組

- (1) 地域資源を活用した観光ビジネスの推進
- (2) 商店街活性化事業
- (3) 新湊近未来構想プロジェクトの推進

## 一億総活躍社会の構築 — 成長と分配の好循環をつくれるか —

日本総合研究所  
理事長 高橋 進

安倍政権が打ち出した「一億総活躍社会」というネーミングには賛否があるが、その考え方は、女性や高齢者はもとより、低所得層や障害者など社会的弱者も含めて、多様な人々を社会に包摂していこうというものである。福祉社会を構築するためには、適切な分配政策が欠かせない。しかし、分配だけが重視され、結果平等の考え方がはびこると、バラマキ政策に陥り、財政は硬直化し、社会の活力は失われてしまう。今回の施策の基本にあるのは、バラマキではなく、国民一人ひとりが自分の希望や能力に応じて活躍できるよう多様性と機会の平等を確保するという考え方だ。これは社会のダイナミズムを維持するうえで極めて重要なことであろう。

一億総活躍社会を実現するため、今回、新たに3本の矢が打ち出された。このうち第1の矢は強い経済をつくることで、これまでの3本の矢を束ね直したものと位置付けられる。従って、その柱は成長戦略であり、現在500兆円規模の経済を2020年には600兆円に拡大することを目指している。そして、その果実を、第2の矢である少子化対策、第3の矢である介護の充実に振り向けていこうというものである。

そして、第2の矢については希望出生率1.8の実現、第3の矢については介護離職ゼロという具体的な目標が掲げられた。こうした一朝一夕には実現できない政策目標が掲げられたことについて、現実的ではないといった批判がある。しかし重要なのは、目標を達成するためのプロセスである。女性や非正規の若者、高齢者などが活躍できる環境を整備することで、彼らの自立を支援し、それによって彼らが所得を得て、それが消費に回れば、経済の拡大に寄与することになる。すなわち、単に経済成長の果実をばらまくのではなく、一人ひとりの自立を促すことで、今度はその果実が経済の拡大に寄与することになる。言い換え

ば、成長と分配の好循環を生み出そうというものである。

例えば、出生率を上げるためには子育て世帯への支援の充実が必要であるが、それだけでは十分ではない。待機児童の解消などを通じて女性が仕事と子育ての両立ができる環境を整備し、あるいは男性の働き方を変え、ワークライフバランスを実現できて初めて、世帯の収入が増え、子育ての時間もでき、安心して子どもを産むことができるようになる。また、介護離職を防止しようとするれば、さまざまな介護サービスメニューを用意し、介護休業を取りやすくする。そして、介護に関する相談窓口を充実することなどを通じて、仕事と介護の両立を可能にする必要がある。

日本は労働力の確保が大きな課題となっているが、女性、若者や高齢者など、もっと働きたいと思っている人は、まだ1000万人近くいるといわれており、子育てや介護と仕事が両立できる環境を整備することで、就労人口を増やし、就労者の脱落を防ぐことができる。成長と分配の好循環が生まれれば、結果的に出生率の上昇が期待できるはずだ。

政権が安定してきたからこそ、腰を据えた政策が打ち出せるようになってきているといえよう。ただし、今後の課題は政策を実現するための財源の確保である。今回、新3本の矢を実現するための緊急対策が打ち出された。その財源には、安倍政権下での経済情勢の好転によって生まれた税収増など、アベノミクスの成果を当てることができる。しかし今後さらに、少子化対策、介護改革に本格的に踏み込んでいくには、数兆円規模の安定財源が必要となる。財源を生み出すためには高齢者に偏った社会保障給付の見直しも必要であろう。どのようにして財源を生み出すのか、新3本の矢の真価が問われるのはこれからである。

## 最高のおはぎをつくり続ける『さいち』

法政大学大学院政策創造研究科  
教授 坂本 光司

J R仙台駅から車で約30分行った秋保温泉の入り口に「主婦の店さいち」という社名の食品スーパーがある。多店舗展開はせず1店舗主義、店舗面積もわずか80坪という小さな店だ。総菜工場は別にあるが、店舗にいる店員さんもわずか数人である。ここまで言うと、「なんだ、全国どこにもある、ひなびた『パパ・ママスーパー』ではないか」と考える読者がいるかもしれないが、それは全くの誤解だ。

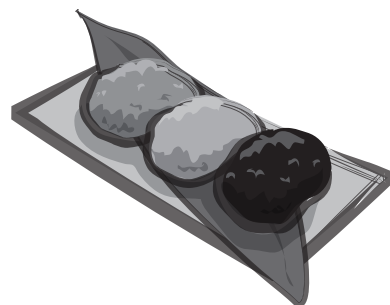
というのは、この人里離れた小さなスーパーに、土・日はもとより平日も開店前には駐車場に数十台の車が並び、店の前は数十人の買い物客が列をなしているからである。しかも車のナンバーを見ると、宮城だけでなく、栃木・群馬、さらには、なんと千葉・埼玉・東京のものまである。こうした状態が30年以上も前から続いているというのだからすごい。お客さまのお目当ては、何と云っても「おはぎ」だ。ちなみに同店の売上高は約8億円であるが、この「おはぎ」が、その50%以上を占めるという。つまり売上高は4億円以上に上るのだ。

その販売数量も桁違いである。平日の販売数量は約8000個、土曜日は1万2000個、日曜日は1万5000個、そして、お彼岸には2万5000個以上だという。なぜこうも「さいち」のおはぎは売れ続けているのであろうか。その主たる要因は二つある。

一つ目は、さいちのおはぎや各種総菜商品は、防腐剤や添加物を使用していない人の体に良い自

然食品だからだ。つまり、売れる・売れないといった、店側の都合ではなく、顧客にとって一番いいものを提供し続けているのである。加えて言えば、全ての商品は手づくりである。このため賞味期限は、わずか1日しかない。だからこそ心配りも徹底している。夕方、棚からおはぎを20個取って、レジに行こうものなら、「お客さん、今日中に食べられますか?」と問い詰められるほどだ。

二つ目は、おはぎの味が絶品なのだ。同店の味は佐藤啓二社長の奥様、澄子さんが決めている。長年、試行錯誤を繰り返して、つくりあげた味だ。このおはぎの特長は、あんこの量が多い点にある。しかも、そのあんこが甘すぎず、絶妙な味なのである。この味を出そうと、多くの人々がレシピを分析し試作したが、その味は出せなかったという。これはおそらく、火加減や、砂糖や塩を入れる量やタイミング、さらには澄子さんしかできない製造ノウハウがあるのだろう。そして、おはぎづくりにかける熱き思いも特筆に値する。澄子さんは、朝9時の開店に合わせ、毎日、朝1時に起床し、2時には厨房に入るという生活を30年以上にわたり継続。本物のおはぎをつくり続けているのだ。



## いみず塾開講 第2回 3月6日(日) 『論語』 学びませんか？

本所では、人材こそ「地域の資源」と考え、経済界のみならず、政治・行政・教育等の各界の人材育成と次世代リーダーの養成を目的に、講師に漢学者 安岡正篤の孫、安岡定子氏をお迎えし、論語を学ぶ「いみず塾」を開講しています。

シリーズではありませんので、第1回目を受講されなかった方についても、第2回から受講できます。皆様お誘い合わせの上、多数ご参加いただきますようご案内します。

コース名	Aコース	Bコース
内 容	子供と一緒に学ぶ論語 (子1人保護者1名)	大人のための論語
開催場所	射水商工会議所 2階 研修室 射水市本町2-10-35 電話84-5110	
開催時間	11:00～12:00 受付10:30～	13:30～15:30 受付13:00～
受講料 テキスト代	1,000円 (子供1名追加の場合500円追加) +1,100円〈テキスト代〉 使用テキスト「こども論語塾」	本所会員の方は3,000円 一般の方は 3,500円 +1,600円〈テキスト代〉 使用テキスト「仮名論語」
定 員	50組	100名

\*各コース定員になり次第締切。

\*既にテキストをお持ちの方はテキスト代は不要です。

**申込み方法** 本所ホームページより申込フォームからお申込みいただくか、申込書をダウンロードし、必要事項を記入の上、**FAX、郵送、窓口**にてお申込み下さい。本所に申込書が届き次第、受講料等の振替払込請求書（ゆうちょ銀行：手数料無料）をお送り致します。

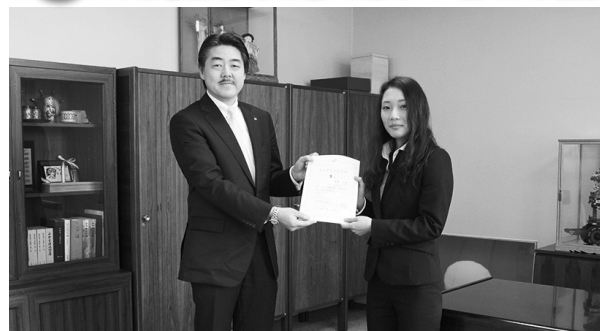
**お問合せ先** 射水商工会議所 担当：向田  
電話：84-5110

### 公益社団法人 高岡法人会

## 税経セミナー

- ◆日 時 平成28年3月11日(金)  
14:00～15:30
- ◆場 所 高岡商工ビル 4F 研修室
- ◆講 師 特定社会保険労務士・  
パートナーコンサルタンツ代表  
**山岡 正義氏**
- ◆演 題 「今こそ求められる  
中小企業のための労働災害対策」  
～労災リスクから倒産を防ぐ～
- 入場無料（事前に電話にて申込みお願いします）
- 申込・お問い合わせ先  
公益社団法人高岡法人会  
TEL 23-8855 FAX 26-1216

## 祝 簿記検定試験1級合格



昨年11月に行われた第141回簿記検定試験において見事1級に合格された2人を称え、本所にて合格証書授与式を執り行いました。合格したのは富山情報ビジネス専門学校1年の生徒の2人。合格証を手渡した牧田会頭は、「若い2人がこのような快挙を挙げることは、経済界にとってもモチベーションとなる」と述べ、その功績を称えました。

# キラリしんみなど

このコーナーでは、世界で活躍する企業、オリジナル商品がすごい企業などキラリと輝く射水市のがんばる企業をご紹介します。

## No.46 ◆ 有限会社 棚田総石

今回は(有)棚田総石 STONE Premier 代表 棚田 豪氏にお話を伺いました。同社は今年度、新商品開発のため『世界初！コラボレーション墓石（高岡銅器&ガラス）の開発、販路開拓』をテーマに事業計画を策定し、『平成26年度補正（平成27年実施）小規模事業者持続化補助金』を申請、第1次受付で採択されました。新しいモノを生み出す原動力を探りました。

### 人の心を動かせるようなモノ創りをしたい

#### 新商品開発のきっかけを教えてください

少子高齢化や核家族という流れから、従来のお墓に対する概念が変わってきており、故人や先祖をまつ場所というよりも、自分自身の価値観を演出する場所であり、故人に対する家族の想いが形になる場所であるという考えが主流になりつつあります。そういったニーズに応えるデザインはいくつか出てきていますが、今回、より多くの方にお応えできるよう新商品開発を企画しました。開発した石とメタルとガラスのコラボレーション墓石は、これからお墓を建てる若い世代のお客様にも満足いただけるのではないかと考えております。実際、コラボレーション墓石を展示後、同様のデザインのものをご希望されるお客様も増えています。当社ショールームにてご覧頂けますのでお気軽に足をお運び下さい。

#### モノ作りに対する思いを教えてください

お施様のご要望に最大限お応えできるよう、妥協しないモノ作りを徹底しています。デザイン面はもちろんのこと、打合せ段階から施工方法や機能性、石の強度等を計算しながら設計しています。基礎工事から引渡しまで一貫して責任を持ち、お施様の良き相談窓口としての役割も果たすことで、お客様が求めるお墓作りを目指しています。



代表 棚田 豪氏

#### 有限会社 棚田総石

代表者：棚田 豪  
創 業：昭和55年  
住 所：射水市松木319-1  
T E L：(0766) 83-0008  
事業内容：墓石、オーダーメイド墓石の製造販売／ペット墓石の販売／石の小物、インテリア小物の製造販売／お墓のメンテナンスサービス

店 舗：STONE Premier  
(ストーンプレミア)  
住 所：同 上  
営業時間：AM8:30～PM6:30  
定 休 日：日曜日（個別対応可）  
ホームページ：  
<http://www.stone-premier.com>



### 取材を終えて

今年で創業36年目を迎える同社。代表の棚田氏は18歳から修行し23歳で代表を継ぎ、28年間にわたる豊富な経験・知識に加え、1級石材技能士や2級お墓ディレクターの資格も取得されるなど、従来の考えにとらわれることなく、斬新なデザインを取り入れた商品開発に取り組み、販路を拡大しようとする意欲が補助金の採択に繋がったのではないのでしょうか。

掲載企業募集しています 射水商工会議所 TEL.84-5110（見崎まで）

