

新年のごあいさつ

商工会全国大会、ニッポン全国物産展  
商工会中期マスタープランの策定を開始  
東京電力福島原子力発電所事故による  
事業者の損害賠償請求説明会を開催  
商工会はいまーVol.86 山ノ内町商工会  
商工会青年部ビジネスマッチング交流会

経営ワンポイントアドバイス  
中小企業に役立つIT活用

法律ワンポイントアドバイス  
企業トラブルの解決方法

この人に注目ーVol.90

観光パワーアップ事業における今後の方向性について  
伝言板／信州お出かけ食ベルート

長野県商工会連合会のホームページ・E-mail アドレス  
<http://www.nagano-sci.or.jp/>  
[shokoren@nagano-sci.or.jp](mailto:shokoren@nagano-sci.or.jp)

## 坂城神社二年参り 年末チャリティ事業

坂城神社は、白鳳2年（673年）に建立。兵火により天文22年（1553年）焼失しましたが武田信玄が復興した歴史経過があります。参拝者の減少する坂城神社にかつての賑わいを復活させようと青年部が昭和48年12月31日坂城神社二年参りの参拝者にだるま等縁起物の販売を始めました。さらに、この事業の売上金の一部を小中学校、保育園等へ寄附し続けております（年末チャリティ事業）。更なる飛躍を目指す坂城町商工会青年部は、今年創部40周年を迎えました。





## 新春のごあいさつ

長野県商工会連合会 会長 矢崎 昭和

新年明けましておめでとうございます。皆様におかれましては、希望に満ちた新春をお迎えることとお慶び申し上げます。

旧年中は、県下商工会及び商工会連合会の各種事業推進に、格段のご支援ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

昨年を振り返りますと、東日本大震災は多くの尊い人命を奪い、日本経済に未曾有の打撃を与えました。

そして福島原発事故による食の安全安心及び環境汚染への不安感、栄村を中心とする県北部地震では家屋等の倒壊や風評被害、さらには急激な円高、長引く景気低迷等により、小規模事業者を取巻く経営環境は大変厳しい激動の一年でした。



## 新春を迎えて

長野県知事 阿部 守一

明けましておめでとうございます。謹んで新春のお慶びを申し上げます。

昨年を顧みますと、地球的規模で大きな災害が続いた年となりました。特に、栄村をはじめ東日本各

このような状況下、風評被害を払拭し県下全体の観光振興を図るため、商工会との協働体制による長野県商工会観光パワーアップ事業を立ち上げ、信州観光地「絆」宣言セレモニー及び県内外に向かって、TVを活用した県内観光地の魅力を紹介する放映番組制作等、各種観光振興事業を展開いたしました。

この事業は平成24年度も継続実施する所存であり、この事業を契機として商工会観光地のネットワーク化を図り、地域観光振興の展開を図っていきたく存じます。

また、商工業振興におきましては、産業振興プロジェクトを立ち上げ、各商工会地域の業種別や地域課題等の解決を目指し、産業振興テーマを設定しテーマ克服の実現を図っていきます。

厳しい経営環境にある小規模事業者のため、商工会との協働体制によるエキスパートバンク事業等の効果的な運用等により、的確な支援体制の展開による企業体質の強化を支援するとともに、創業、新連携、農工商連携など新たな産業振興の展開を支援し、地域全体の産業活性化を推進していく所存です。

また、地域商工業者のニーズを踏まえ、事業・組織・財政等全般的な分野において「今後、商工会、商工連はどう歩むべきか」を研究し、地域における総合経済団体としての役目を果たすため、今後10年を見据えた商工会中期マスタープランによる具体的な行動計画を策定し、地域社会に貢献する商工会活動の展開を目指していきます。

商工会は、企業と地域の課題解決のコーディネーターとしての機能を充分果たしていく所存ですので、会員企業をはじめとする関係各位の一層のご支援ご理解を賜りますようお願い申し上げます、新年のご挨拶といたします。

米紙ニューヨーク・タイムズは、東日本大震災について「日本の人々には真に高貴な忍耐力と克己心がある」と讃えましたが、私達は、大震災を通して、人と人、あるいは地域と地域といった「絆」の大切さも再認識しました。

ブータン国王夫妻の日本訪問は、爽やかな印象とともに、私達日本人に人間の生き方の価値について考える機会を与えてくれました。健康や幸せ、環境を重んじる国民総幸福量を基本としたブータンの国づくりは、私たちが目指す新しい社会のあり方に

# 新年のご



とって大変示唆に富むものと考えております。

日本が大きな時代の転換期にある今日、県政運営もまた新しい時代に向けて大きく舵を切っていくことが重要です。世界の人口が70億人を超える一方、日本が人口減少期に入り、国内マーケットが縮小する中で、雇用を守り、地域の活力を維持していくためには、海外市場の獲得や海外との交流・連携に積極的に取り組む必要があります。

昨年、私は、イタリアと中国を訪問し、海外戦略の重要性を痛感いたしました。世界市場を視野に、長野県のトータルブランドの確立に取り組むことも



## 年頭にあたって

全国商工会連合会 会長 石澤 義文

新年明けましておめでとうございます。平成24年の新春を迎えるにあたり、一言ご挨拶を申し上げます。

さて、昨年は、未曾有の被害をもたらした東日本大震災や相次ぐ台風などによる災害など、極めて厳しい状況が続く年となりました。

また、我が国経済全般を見ても、一部には緩やかな回復が続いているとの見方もありますが、歴史的とも言える円高や欧州の信用不安などにより、先行きは極めて不透明であり、特に、地方の中小・小規模事業者を取り巻く経営環境はかつてないほど厳しいものとなっております。

こうしたことから、昨年11月24日に東京で開催し

に、ものづくり産業、観光業、農林業等分野横断で、国際戦略の策定を行い、海外と連携し、グローバルな視点に立った産業の振興、地域の活性化を図ります。また、移住先として人気が高い長野県への定住者の増加や観光やスポーツによる交流人口の拡大を行政・民間が一体となって進め、地域経済を元気にします。

「信州教育の再生」は、私の基本政策の重要な柱の一つです。明日の長野県を担う子どもたちが健やかにたくましく育つ学習環境を充実するため、30人規模学級を来年度から中学2年生、3年生へと順次

拡大したいと考えております。

「誰にも出番と居場所のある」県民が主役の長野県の実現のためには、こうした産業づくり、人づくりとともに、行政改革の推進も不可欠です。「熱い組織。熱い職員。」により、長野県から「お役所仕事」という言葉をなくす決意で「本気の改革」を進めてまいります。勤勉で進取の気性に富んだ県民の皆様とともに、「チーム長野」として力を結集し、新しい時代への扉を拓きます。

県民の皆様のご健勝とご多幸をお祈り申し上げ、新年のご挨拶といたします。

協などの機能が失われ、限界集落が発生するなど、疲弊を極める地域コミュニティの維持活動を積極的に展開することでありませう。

地域に根差した、唯一の総合経済団体である商工会が、「行きます 聞きます 提案します」のキャッチフレーズのもと、巡回訪問を一層強化し、地域コミュニティを守る最後の砦として、防犯・防災活動、高齢者福祉、伝統文化の継承も含めた地域を支える活動を推進していくことが強く求められております。

一昨年の商工会法施行50周年を経て、今後の新たな50年に向けた礎を築くにあたり、今年は、豊かな地域づくりの核となるべく、商工会の二つの使命を果たすことにより、組織力の一層の強化に取り組む年にしたいと思っております。

皆様の一層の支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

終わりに、全国の商工会員の皆様並びに関係各位にとりまして今年が明るい一年となりますよう、心よりご祈念申し上げます。



# 第51回 商工会全国大会

## 商工会全国大会

# 東日本大震災からの復興を目指して 商工会全国大会が開催



第51回 商工会全国大会

平成23年11月24日（木）に第51回商工会全国大会がNHKホールで開催されました。

昨年3月に発生いたしました東日本大震災からの復興を目指すとともに、我が国企業全体の87%を占める小規模企業への抜本的支援体制の拡充強化を国に対して要望いたしました。

特に、東日本大震災や、歴史的な円高により全国の小規模企業にとっては、多大な影響があり、様々な取引関係にある大企業の海外進出により産業の空洞化を招きかねず、小規模企業は今まさに存亡の危機に直面しています。

日本経済の真の復興を目指すには、地域に根ざした小規模企業をはじめとする中小企業への総合的な経営向上への全面的な支援による地域雇用の拡大が必要であることを踏まえ、国に対して、地域に活力を与える景気対策の実行についても強く要望いたしました。

# ニッポン全国物産展

することを目的としています。

全国各地から382社が参加。今回は東北復興支援として、会場では復興から再建へ歩んでいる中小企業者のVTRを

平成23年11月25日（金）から27日（日）の3日間、東京・池袋サンシャインシティにて全国商工会連合会主催「地域力宣言2011 ニッポン全国物産展」が開催されました。ニッポン全国物産展は、地域産品販路開拓支援基金事業の一環として、全国における地域資源等を活用して開発された特産品を中心に、各地域の特色を生かした産品を一堂に集め、その成果普及や関係者の情報交換を積極的に行うとともに、各地の観光PRをを行い、産業おこしによる地域経済の活性化、自立化に寄与



お客様で賑わう長野県ブース

放映したり、東北応援のパネルを設置するなど東北エリアへの誘客が行われました。長野県についても復興支援として、有限会社田舎工房（栄村）が出演し、郷土食のあんぼなどを販売しました。

他には、協和社（佐久市望月）、合名会社相木商会（北相木村）、西軽井沢物産株式会社（御代田町）、高遠菓子商組合（伊那市）、あちの里（阿智村）、木祖村商工会、株式会社オオノタ（安曇野市）、有限会社ティーエム（白馬村）、白馬サンブソンファーム（白馬村）が地域の特産品販売を行いました。

また、商工連も長野県観光を積極的にPRするため、お出かけ食ベルト等のDVDの放映とパンフレットを4,000部配布しました。

なお、開催にあたり商工連矢崎会長より出展者に対する激励の挨拶とアルクマによる観光PRを行い、会場に華をそえました。

会期中は晴天に恵まれ、来場者は3日間累計約14万人にのぼり、大盛況でした。



アルクマと出展者らで記念撮影

# 商工会中期マスタープランの策定を開始

## 商工会中期マスタープラン策定委員会を発足

これまで本県商工会は、平成6年度に制定した「チャレンジ21行動計画」以降、現在の「新改革プラン」まで、各プランに基づいて活動をしてまいりました。

商工会も法制化50周年の節目を経て、新たなプランに基づいた行動を起こしてまいります。

現在の商工会地区では、住民の高齢化が急激に進んでいます。また経済のグローバル化が進展し、TPPの問題等世界経済とのつながりが身近となってきました。

その中で、県内商工会においては、特に中山間地において、人口の減少に伴う商業の衰退が課題となっており、更に会員の高齢化に伴う廃業等により、商工会員が減少するなども問題となっております。

こうした商工会地域や商工会組織の停滞ムードを払拭するべく、商工会同士や商工連との連携や絆を強化することで、将来の光明を見出すことが重要です。

こうした観点から、平成25年度から10年間の、県下商工会の指針となるマスタープランを作成します。



矢崎会長から大窪委員長・森本副委員長に諮問書を手渡す

本年度はこれまで「商工会・商工連はどう進むべきか」を将来展望するための意見交換会を計18回開催し、商工会長・商工会副会長の皆さま、商工会職員よりご意見をいただきました。また、県下商工会青年部・女性部の皆さまからもご意見をアンケートや会議の場にていただきました。

平成23年12月22日（木）

には、第1回商工会中期マスタープラン策定委員会を開催しました。今後は委員会にて案を策定してまいります。

プランは、商工連の組織決定を経て、商工会等関係者へ公表いたします。平成25年度からの具体的実施段階では、計画実施状況の検証とプラン修正を行ってまいります。



第1回中期マスタープラン策定委員会

### 商工会中期マスタープラン策定委員会委員名簿 (敬称略)

役名	氏名	所属・役職
委員長	大窪 幹夫	商工連理事、小布施町商工会長
副委員長	森本 光洋	商工連理事、伊那市商工会長
委員	樋口 一清	信州大学経営大学院 教授
委員	石原 秀樹	長野県商工労働部 産業政策課長
委員	片山 昌男	長野県市長会 事務局長
委員	大島 俊二	長野県町村会 事務局長
委員	本多 英一	全国商工会連合会 組織運営部長
委員	由井 正隆	商工連理事、佐久穂町商工会長
委員	西沢 信男	商工連理事、白馬商工会長
委員	細野 邦俊	商工連 専務理事
委員	小島 薫	県商職協会会長、宮田村商工会 事務局長
委員	佐藤 豊一	小海町商工会 事務局長
委員	前島登志夫	高森町商工会 事務局長
委員	樋口 信雄	南木曾商工会 事務局長
委員	原 隆文	長野市商工会 事務局長
委員	馬場 進一	商工連 事務局長

## 東京電力福島第一・第二原子力発電所事故による事業者の損害賠償請求説明会を開催

平成23年12月2日（金）長野市に於いて、東京電力福島原子力発電所の事故により被害を受けた事業者を対象に損害賠償請求に関する説明会を開催し、野沢温泉村や白馬村の宿泊業者等およそ30人が参加しました。

東電側より原子力損害賠償紛争審査会の中間指針を基に補償の範囲や請求方法の説明がありました。

今回、長野県で補償対象となるのは、風評被害により5月末までに生じた外国人観光客の解約に伴う減収分であり、参加者からは「補償がなぜ5月末までなのか。」「今冬が一番大変。補償期限を広げてほしい。」「東電と国と力を合わせてセーフティネットを考えてほしい。」と長期的な対応を求める声が相次ぎました。



東電による賠償方針説明

また、「今冬のオーストラリアの予約状況は例年の10分の1。ファミリー層が入って来ない。」といった外国人観光客の低迷を懸念する声も上がりました。

これに対し、東電側は「現在は中間指針に沿った補償内容であり、今後の状況変化を踏まえて対応したい。」と説明しました。

東電ではコールセンターを設置し、以下の電話番号（通話料無料）にて請求書式の発送と相談を行っています。本件事故により損害を被られた方や、賠償の請求について不明な点がある方は、お手数ですが、まずは東京電力株式会社福島原子力補償相談室（コールセンター）へご連絡ください。

### 東京電力株式会社

福島原子力補償相談室（コールセンター）

0120-926-404（受付時間／午前9時～午後9時）

## Syokoukai NOW!

### 山ノ内町商工会

北信

Vol.86



わくわく商店街

山ノ内町商工会では、平成23年7月、山ノ内町社会福祉協議会、ボランティアグループと連携して、買い物支援事業「わくわく商店街」をスタートいたしました。

毎月2

回、つつみ

住民活動セ

ンターの一

室に商工会

会員8店が

出店して、

ミニ・スー

パーを開

設、町内の

お年寄りや

障がい者の方などに、食料品、日用雑貨、

衣料品、介護用品などを販売しています。

町社会福祉協議会のワゴン車が町内

9地区を回り、お年寄りたちを自宅近く

から会場まで送迎します。商工会職員も

地域コミュニティ形成のため、実地研修

として参加し、お客さまとのふれあいを

体感しています。

廊下には、簡単なサロンが設けられ、

ボランティアの人たちがお茶や漬け物

をふるまったり、落語やぬり絵など毎回

違ったお楽しみを用意して、買い物に来

られた方楽しんでいただいています。

「やりながら考えよう!」ということ

でとりあえずスタートし、お客さまのご

意見を聞きながら、よりよいサービスが

提供できるよう模索しつつ進めています。

です。



わくわく商店街 外観

## 長野県商工会青年部ビジネスマッチング交流会

### 「諏訪でパートナーシップ築く」

黒沢正行氏



県青連では、平成23年11月16日諏訪市で、青年部員事業所のビジネスチャンスの拡大を図り、互いにビジネスパートナーとしての交流を深め、また、事業所や自身が抱えている問題や悩みを互いに打ち明け、助言し合うことで、経営等の課題解決に役立てることを目的に「長野県商工会青年部ビジネスマッチング交流会」を開催。県下より青年部員48名の参加がありました。

交流会では、マッチング事業の計画段階から参画いただいている株式会社MKコンサルティンクの黒沢正行氏より趣旨説明があり、その後7グループ

に分かれ、自社の紹介や「世代交代&人材育成」、「情報発信&商品開発」のいずれかより選択したテーマに沿ったグループディスカッションを行いました。

グループ内の参加者が抱える課題を互いに検討し合い、発表の場において経営上の問題を参加者同士で共有することで、経営改善のヒントを得るなど有意義な情報交換となりました。

今後は、インターネットを活用することによって、青年部員間の商取引がネット上でできるなどの事業を推進していく予定です。



グループディスカッション

# 中小企業に役立つ IT活用



株式会社すきこそじょうず  
代表取締役  
竹内 宗一氏

長年(32年)IT業界に携わる中で、システム構築、導入、PCネットワークの構築やトラブルサポート、社内IT教育等いろいろなご相談をいただけてきました。最近では多くの経営者の皆様からホームページ制作についてのご相談をよくいただきますが、その中でも多いのが「ホームページを作ってみたけど、なかなか商売に繋がらない」といった相談です。

よく聞く話ですが、何故でしょうか？原因は「自社のこと、自社のお客様のことを良く分析せずに分らないまま」とりあえずホームページを立ち上げている」からなのです。闇雲に作っても効果は得られません。自社のお客様がネット社会で何を必要と考え、どう行動しているか(インターネットをどう活用しているか)分らないければ効果のあるホームページは作れません。

それなりに商売をしていけば、横並びで誰もがまずまずの業績をあげることができた時代は終わり、現在は本当にお客様から必要とされていなければ企業は生き残れない時代です。自社の必要性を情報として発信する必要があります。

ホームページを制作する作業とは、本来、自社の魅力(必要性)を明確にし、その魅力が必要としているお客様へ伝える事なのです。そしてその作業を通して自社の最も競争力のある魅力を見つけ、経営に役立てることなのです。

## ■効果のあるホームページ作りのポイント

それぞれの企業の状況、資源、志・価値観、顧客層、取扱製品、競合状況などにより企業の特徴は異なり、その企業活動の中で「ホームページの役割、目的を何にするか」、「どのような効果を期待するのか」により、「ホームページのコンセプト(特徴)」や内容は全く異なってきます。

- 私は、このようなご相談には、まず初めに
- (1)組織が指す(理想的な姿)「大切にしている志・価値観」
  - (2)顧客認識「何を・誰に」(商品戦略・顧客戦略)
  - (3)競争認識「どこで一番になる・競合は」(エリア戦略・競合戦略)
  - (4)経営資源認識
  - (5)変革認識「課題・問題解決」
  - (6)組織情報

といった点から組織プロフィールを整理し、まとめます。この組織プロフィールはホームページ作成に役立つだけでなく、今後の企業経営、

経営革新を考えるツールにもなります。

この組織プロフィールを基に、企業の営業プロセスの中でホームページの役割・目的を明確にします。自社の「ホームページの目的」「ターゲット」に合った的確な「仕組み作り(対処)」をすれば大きな効果を発揮するツール(道具)になります。

その為にはしっかりとした的確な設計が必要です。設計がしっかりしていればあとはその通りに作るだけです。設計には以下のようなポイントがあります。

### 1. ホームページの目的

企業活動の中でホームページの役割・目的(認知度向上、販売促進、ネット販売、人材募集等)とその効果を明確にし、その為に必要な機能、内容、ページ構成を設計します。

### 2. ホームページのコンセプト

コンセプトとは「個性」「特徴」づけ。「ハッキリとした印象」を与えることによるあなたの会社のイメージ付けです。大切なことは、お客様があなたの会社のことを、ふだんの生活シーンでも思い出すことができるイメージづくりです。お客様はホームページを見ている時にだけ必要性を感じるわけではありません、殆どは通常の生活の中で必要性を感じた時にあなたの会社のことを思い出してくれるかどうかです。そのようなコンセプトを決める為に「組織プロフィール」の他に「魅力発掘シート」という簡単な質問票を使い、その回答内容から企業の魅力をまとめています。不思議な話ですが、企業自身では長年その事業に携わっていても、自身の目で客観的に業界や市場においての自社の強み、売り、ユニークな点を把握することは意外に難しいものですが、この「魅力発掘シート」により効率的にまとめることが可能です。

### 3. 何を何処の誰にどの様に提供するか

(1)製品や会社のどんな情報を伝えたら魅力を感じていただけ、共感されるのか、その為には製品やサービスをただ並べるだけではダメで、製品を利用した時の魅力やメリットが伝わる紹介をする必要があります。お客様はその製品またはサービスを購入したことにより、どの様に効果、メリットがあるのかを知りたいのであって、製品を買う事が最終目的ではありません。ただ並べておいても何の魅力も伝わりません。

(2)対象となる顧客により対象となる製品も異なります。たとえば新規顧客向けであればお試しセットのような商品も良いでしょう。既存顧客向けであれば段階的に提案していきける商品でも良いでしょう。対象となるお客様は個人消費者(B to C)か、企業購買担当者等(B to B)かによっても提供すべき情報が異なります。顧客と商品との関係を、一覧にまとめてみると、それぞれの商品のターゲットが明確になり、どのような商品の提案内容にすべきか明確になってきます。

### 4. 競合他社は誰?どの様に差別化するのか?

- (1)自社の強み・独自性は?
- (2)競合他社はどこか?その戦略は?どの様に差別化するのか?

### 5. ホームページの構築

- (1)お客様、利用者が使い易い構成、動線に沿ったレイアウト、デザインを心掛ける。
- (2)最近の作成ツールとしては、ユーザー自身で更新し易いクラウド型のサービス等もあります。

### 6. ホームページの運用プロセス

- (1)ホームページは一度構築してしまえば終わりではなく、Plan→Do→Seeのようなプロセスを繰り返すことにより、常に変化できるネット市場(顧客ニーズ)に継続的に対応していくことが可能です。小さく始めて大きく育てること(試しながら段階的に構築)が可能で、費用リスクを最小にします。
- (2)現在はアクセスログ解析機能が殆どのレンタルサーバーやクラウド型サービスにも標準機能としてあります。このアクセスログを確認し、当初想定していた見込客がどれだけアクセスをしてきているかチェックし、想定と異なる場合は軌道修正していきます。たとえば、アクセス数は多いのに問合せや購入数(成約率)が低い場合は内容に問題がある(魅力的でない)可能性が高く対応を検討する必要があります。また、どの様なキーワードでアクセスが多いかチェックをすることでSEO対策(検索エンジン対策)にも対応していくことが可能です。
- (3)現在インターネット上には沢山の利用者を抱えている多くの便利なインターネットサービスがあります。Twitter、Facebook、LINE等のソーシャルネットワークやブログサイト、そしてYouTubeのような動画掲載サイト、Streamのようなライブ中継サービスまで大変多くの方に利用されています。こういったサービスと連携し活用して、趣向の同じ見込顧客を絞り込んだり、実店舗やイベント会場へ誘導したり運用の中で大いに活用してほしいと思います。

### ■ホームページはインターネット上の営業所

本来ホームページはインターネットという市場に営業所を出すようなものです。営業所の運営は「営業戦略」にもとづいて「営業所長」が任命されるはずですが、ホームページという営業所を成功させるために必要なのは「パソコンが得意」かどうかではありません。デザインがきれいでもありません。なのに、パソコンが得意というだけの担当者やホームページデザイナー業者にマル投げしてしまいます。その為、商売に繋がらないホームページという営業所ができてしまうのです。「営業戦略」の検討は経営者の仕事です。

経営者自らの理解が必要といっても、経営者が「専門的な技術知識」を身につける必要はもろんありません。細かい技術的な部分は分らなくても、経営的な視点で「ネット社会が現在商売している実社会とどう違う、そしてそのネット社会で自社のお客様がどう行動するのか」ということが理解できれば、それに対して自社の「ホームページという営業所」でどう対処をしていけばよいか「が明確になり、自社の営業プロセスに繋げることが出来ます。

今後様々なインターネット上のサービスが現れてくることと思いますが、何がどのような利用に効果があるのか、実践的なアドバイスをしたいと考えています。より多くの中小企業やお店の魅力をお伝えできたらと考えています。是非ご相談下さい。

## 企業トラブルの 解決方法



林一樹法律事務所  
弁護士 林一樹氏

企業にとって、トラブルは避けたいものですが、残念ながらトラブルに巻き込まれた場合には、それに対処しなければなりません。そのためにもトラブルの解決方法がある程度理解しておく必要があります。

解決方法には、大きく分けると、法的手段による方法と法的手段ではなく当事者間の話し合いで解決する方法、すなわち一般に示談と呼ばれている方法があります。

法的手段による解決と示談による解決との選択基準ですが、いくつかのポイントをあげてみましょう。まず、そのトラブルの原因が当社側にあるのか、相手側にあるのかによって、対応が異なると思います。当社側にある場合には、可能な限り、迅速に対応して一定の解決を図ることが必要ですから、基本的には示談による解決方法となります。但し、トラブルの原因が当社側にある場合でも、相手方の請求する金額が常識的な範囲を超える場合には、話し合いによる解決が困難となりますから、法的手段で問題を解決することになるでしょう。相手方からの理不尽な要求に応じることは、いくら紛争を解決することが優先されたものとしても、適正な解決方法

を逸脱したものとして、コンプライアンス上、好ましいことではありません。トラブルの原因が当社側にある場合でも、それが金額賠償と評価されるかどうかは、事案によって、難しい場合があります。販売方法や窓口トラブルで当社側の従業員の対応に問題があった場合でも、直ちに、法的に金額賠償に転化するとは限らないからです。例えば、販売トラブルで、従業員の態度が悪かったとか、説明不足であった場合でも、顧客が会社を休んでトラブルに対応したとして、休業損害を請求してきた場合、それに応じるべきでしょうか。このような問題については、当社だけの判断ではなく、弁護士に相談のうえで、決定すべきでしょう。

次に考慮しなければならない要素は、法的手段は、解決までに時間と費用がかかるという点です。特に、正式裁判の場合は、事案にもよりますが、解決までに一年程度はかかるものと考えたほうが良いでしょう。一年も待てないという場合には、話し合いによる解決を図るしかありません。また、裁判費用の中では、主に弁護士費用がご心配でしょうが、弁護士に依頼する前に費用の説明をきちんと受けてから、依頼するかどうかを決めることが重要です。トラブルの金額が少額ですと弁護士費用の方が多額になってしまうこともあります。

示談による解決ではなく、法的手段による解決を選択した場合、具体的にどのような解決方法があるでしょうか。まず、正式裁判を申し立てる前に保全処分を求める方法があります。当社側の債権が金銭的な請求である場合には、代表的な例として仮差押の方法があります。また、事案によっては、仮処分を求めなければならない場合もあります。例えば、当社側に所有権がある動産類が他の第三者に売却処

分されて、民法上の即時取得の危険性がある場合には、占有移転禁止の仮処分が必要となります。保全処分は、急を要する場合が多いので、できるだけ早く弁護士に相談して、早期に準備に着手することが必要です。

次に訴訟と呼ばれる方法があります。一般の方がイメージする裁判という方法です。通常の事件では、双方に弁護士が代理人につき、それぞれの主張を尽くし、また証拠を提出して、裁判官による慎重な判断を仰ぐ方法です。前述のとおり、時間はかかりませんが、双方の言い分を公正に判断してもらいますので、一番オーソドックスな方法です。裁判では、やはり客観的な証拠が重要となります。普段から取引の経過を文書化して保存しておくことが好ましいでしょう。口頭での約束事は危険です。手間がかかりますが、双方の合意事項を文書化するくせをつけておきたいものです。





有限会社 NOTES  
 取締役 荻原 直己 氏  
 箕輪町商工会

## 目指すはエネルギーの 地産地消

有限会社 NOTES（フーツ）は産業用機械の組立、配線、デバック、半導体テスターのデバック調整等の業務を行う会社として2004年に立ち上げました。現在は従業員13人で地元の企業様と密着したお付き合いをさせて頂いております。

2008年からは新エネルギー、自然エネルギーを活用した商品の設計、開発、販売を行う部署（フーツ・グリーンエネルギー）を新たに作り、これまでのB to BのみのスタイルからB to Cスタイルの営業展開を行ってきました。現在は主に太陽光発電を利用した新商品の開発と販売に奔走中です。

一般に太陽光発電で頭に浮かぶものは、住宅や工場の屋根に取り付け電力会

社に販売するシステムを想像されると思いますが、弊社の取り組んでいるものは独立型といわれ売電を行うのではなく、作り出した電力を自身の専用蓄電池に貯め、使用していくシステムに特化した商品開発を行っております。わかりやすいものはソーラー街灯システムなどがあります。防災避難場所等に導入して頂いております。

電力供給のない場所での電気使用をお考えの方はご相談ください。

今後、太陽光発電装置の開発を行うにつ、新エネルギー活用のできる装置の一つである燃料電池を製造していくことで、電気は自分達で作る出し消費するエネルギー地産地消の可能性を追求していきます。



オリジナル製品の製作使用確認

「この人に注目」をシリーズで毎号掲載しています。商工会地域内で頑張っておられる方をご紹介します。

# 「長野県観光パワーアップ事業における 今後の方向性について」



より一層の観光振興を目指して！  
**長野県商工会観光パワーアップ事業継続実施**

平成24年1月16日に開催した商工連理事会において長野県商工会観光パワーアップ事業を継続していく方針を決定いたしました。12月4日のBS-TBS、12月8日のSBCにおいて県青連、県女性連が制作した「お出かけ食ヘルシー」を基本とした観光地紹介番組を放映した結果、電話等の問合せ件数、商工連HPのアクセス件数、平均視聴率等の反響がかなりありました。これにより、今回制作放映した4ルート以外の15ルートについても、公平性を期すため番組を制作して放映していくこととし、また制作したルートについては、DVD化して旅館等への提供により、県内観光地PRとしての活用を考慮していくことになりました。

新年度は、長野県商工会観光パワーアップ事業推進協議会（仮称）を設立して、お出かけ食ヘルシーにおける19ルート単位の組織化、ネットワーク化による観光振興策の展開等を図っていきます。

引続き本事業への、ご理解とご協力を賜りますようよろしくお願いいたします。

# 伝言板

MESSAGE BOARD

## 「平成24年経済センサス活動調査」について



総務省、経済産業省は、平成24年2月に全ての企業・事業所を対象として標記の調査を実施します。これは我が国における産業構造を包括的に明らかにすることを目的とした政府の重要な調査であり、正確な統計を作成するため、統計法（平成19年法律第53号）に基づいた報告義務のある調査（基幹統計調査）として実施されます。調査結果は、各種行政施策や学術研究の基礎資料としての活用だけでなく、経営の参考資料として事業者の方々にも活用していただくことを目指しています。調査の趣旨、必要性をご理解いただき調査にご協力ください。

## 取引に関するご相談は



## 公正取引委員会へ

気軽に相談  
身近な窓口

～独占禁止法相談ネットワークでは皆様からの御相談を受け付けております～

○このようなことでお困りではありませんか？

- ◆どんな情報交換をすると問題なの？
- ◆取引先が代金を一方的に減額している。買ったときに遭っている。注文どおりなのに返品された！下請法違反行為じゃないの？

このような独占禁止法や下請法に照らして問題になるのではないかといった相談に対して、公正取引委員会では、ご相談に応じ、適切な対処、的確な対応をいたします。

お気軽にご相談ください。

お問い合わせは

◎公正取引委員会事務総局

Tel : 03-3581-5481

長野県信用保証協会の

# 信州エコサポート

をご活用ください！

- 省エネルギー対策・節電対策に取り組む中小企業者が対象です。
- 一企業5,000万円まで
- 法人代表者以外の保証人は不要
- 保証料率は、お借入金額に対し年0.35%～1.80%

詳しくは、お近くの当協会窓口までお問い合わせください。

中小企業のグッドパートナー&ベストサポーター



## 長野県信用保証協会

URL <http://www.nagano-cgc.or.jp> e-mail [hosyo-tokatsu@nagano-cgc.or.jp](mailto:hosyo-tokatsu@nagano-cgc.or.jp) TEL026 (234) 7680



# 地元若衆・女衆がこっそりおしえる

## 信州お出かけ食べルート

「信州お出かけ食べルート」ホームページ URL : <http://www.nagano-sci.or.jp/19route/index.html>

ルートNo. 小布施・長野市川中島・千曲市

17

### 北信濃ふる里新発見の旅

小布施から長野市、そして千曲市へと北信濃南部の歴史・文化、豊かな自然と信濃の食を味わう体も心もリフレッシュする旅です。小布施のオープンガーデンと昔を感じさせる雁田の里道さんぽ。南下して戦国時代の合戦の地、川中島へ。さらに月の名所「田毎の月」として有名な姨捨の棚田と、戸倉上山田温泉を巡る旅です。美味しい食も各地にあります。



オープンガーデン

#### 若衆おススメスポット・コース



#### 女衆いちおしうまいもん

ジャンボロスかつ定食（長野市川中島）、なすぎょうざ（小布施町）、おしぼりうどん（千曲市上山田温泉）、ラーメン（千曲市上山田温泉）

ルートNo. 信濃町・戸隠・長野市川中島

18

### 北信濃あったか家族ふれあいの旅

北信濃北部を家族みんなで楽しめるふれあいの旅です。信濃町では野尻湖の遊覧船で楽しみ、近くのナウマンゾウ博物館、一茶記念館を見学。黒姫高原では童話館で絵本を見て、人形劇や紙芝居を楽しみ、戸隠ではアミューズメントいっぱいの子ビッコ忍者村で親子で忍者修行。その後は、そば打ち体験です。



野尻湖

#### 若衆おススメスポット・コース



#### 女衆いちおしうまいもん

信濃町のとうもろこし、やたらカツ丼（飯綱町）、越水四季弁当（長野市戸隠）、戸隠古流祭礼御膳（長野市戸隠）

ルートNo. 木島平村・飯山・野沢温泉・栄村・山ノ内町

19

### 越後と上州国ざかいと秘湯の旅

北信州の豊かな自然とふれあうことができます。特に春の新緑と秋の紅葉シーズンにおすすめしたいコースです。

広い地域のため移動はかかりますが、見所が盛りだくさんですのでゆっくり旅したい方は、途中で一泊してまわりの景色を楽しみながら、のんびりとした観光もおすすめです。また、この地域には温泉がたくさんありますので、温泉巡りをしたり、冬はスキーやスノーボードも楽しめます。



内山和紙体験の家

#### 若衆おススメスポット・コース



#### 女衆いちおしうまいもん

湯けむり蕎麦鍋（山ノ内町）、名水火口そば（木島平村）、季節のおこわ（山ノ内町）、あんぼ（栄村）、手打ちそば（栄村）

# 商工会の業務災害保険が

# スタート!!

新たに始まる業務災害保険と  
福祉共済のけがの補償は、  
何が違うの？



それはね、下の  
「商品の特長」を  
見てごらん

商工会の  
スケールメリットを活かし  
団体割引を適用!

## 商品の特長

福祉共済(けがの補償)	業務災害保険
1 仕事以外でも <b>国内外24時間補償! 入院・通院も補償!</b>	1 通勤途上を含む業務上の事故による <b>死亡・後遺障害を補償します!</b>
2 掛金は (個人単位で加入) <b>年齢・性別・職種に関わりなく一律!</b>	2 建設業の場合、経営事項審査の <b>加点対象(15ポイント)となります!</b>
3 「けが」の補償 <b>80歳まで補償!*</b> <small>* 継続加入は満85歳まで</small>	3 企業の法律上の賠償責任を <b>最大1名あたり3億円/ 1災害あたり5億円まで補償します!</b>
4 「病気」の補償、「がん」重点補償も <b>追加でご加入いただけます!</b>	4 保険料は (会社単位で加入) <b>売上高と業種に基づいて算出!</b>

(引受保険会社：東京海上日動火災保険、損害保険ジャパン)

お問い合わせは、最寄りの商工会まで。



長野県商工会連合会選定

## 信州匠選定品のご紹介

本会が行う信州匠選事業は、県内でとれる産物を使った商品の特産品として販売、消費することにより地域活性化を推進することを目的に、申請のあった特産品等の商品が一定の基準に合致しているか信州匠選選定会により審査し、基準をクリアした特産品等を信州ブランド特産品として認定し、マークを付与しています。

信州匠選URL: <http://www.nagano-sci.or.jp/takumisen/>

### 白馬サンプソンファーム

〒399-9301 北安曇郡白馬村北城2937-243  
TEL0261-72-3290



#### ■手作り信州野菜ジャム

人参ジャム、かぼちゃジャム、  
玉ねぎジャム、ルバーブジャム、  
紫米ジャム、黒豆ジャム、トマトジャム

「手作り」「無添加」「天然素材」「信州」をキーワードに、保存料、着色料は一切使用していません。パンやヨーグルトはもちろん料理の隠し味にも活用いただけます。

### 朝日開発

〒390-1104 東筑摩郡朝日村大字古見2607  
TEL0263-99-3560 FAX0263-99-2396



竹酢



竹炭

#### ■竹酢 ■竹炭

燻煙竹は囲炉裏のある部屋をイメージして作られ、竹炭はマイナスイオン増加、湿度調整、水・空気の浄化作用、脱臭作用などがあります。