

商工連ながの

2014.8
VOL.357

商工連通常総会／長野県中小企業振興条例
県青連／県女性連通常総会・リーダー研修会
商工会中期マスタープラン進行中!!／商工貯蓄共済PR
中小企業の新たな事業活動
商工会はいまーVol.95 箕輪町商工会
経営ワンポイントアドバイス
高齢者を呼び込む店づくり!

法律ワンポイントアドバイス
債権の保全・管理

この人に注目ーVol.99 山形村商工会
伝言板

ふるさと紹介ーVol.9 阿智村商工会
信州匠選・ニッポンセレクトPR

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>

小川村「おやキング」

小川村のご当地キャラクター。昨年全国よりデザイン、名前を公募し誕生しました。特産の「おやき」「西山大豆」等をモチーフとしています。小川村PRの為、村内外のイベントに出動します。皆様のお越しをお待ちしています。

小川村商工会



平成26年度商工連通常総会の開催

商工連は5月28日、塩尻市のホテル中村屋において平成26年度通常総会を開催し、参加総数53名の中、提案された平成25年度事業報告書・連結収支決算書等の議案はすべて承認されました。

矢崎会長は冒頭、「小規模事業者の支援に特化して、小規模企業振興基本法の早期制定と小規模事業支援策の抜本的拡充をもとめて、全国の商工会で署名活動をお願いいたしました。制定を促進する

の結果、小規模企業振興基本法と小規模事業者支援法案の2法案が本年3月7日に閣議決定されました。今後、国会と県と議題化されるところと考えてよいと思います。地域経済の活性化、特に小規模企業者



矢崎商工連会長の挨拶

商工会グループ体制の拡充として、意見集約会を県下会場にて14回、地域グループ説明会を20回、マニュアル等説明会を4

の振興策が折り込まれてくるのではないかと期待されます。8割の小規模事業者が元気になるという日本経済は成り立たないという見方が国や県の方針となってきたております。このような動きがでくると小規模事業者の役割がますます期待され、商工会の支援及び事業が非常に重要なものとなってきます。」とあいさつをされました。

事業報告として、平成25年度は商工会中期マスタープランの実施に向けて、商工連機構改革や商工会広域支援グループ体制拡充等を行った旨の説明がありました。

商工会を全力で支援するため、支援部門と管理部門を分離し、支援体制の明確化や、課制を廃止し

グループ制を導入、業務に応じチーム間の人員の流動化による様々な問題に対応できるように支援体制を整備したことに對する説明がありました。



表彰を受ける東御市商工会清水会長
(商工貯蓄共済増加数第1位)

回それぞれ行い、商工会広域支援グループ体制拡充支援を行ったことについても触れました。

このほか、産業振興支援プロジェクトの集大成として、模範となる14箇所のモデル事業の選定表彰や県内観光地のPR、県女性連の「未来の経営者を育てる事業」の実施などについての説明がありました。

実績優良商工会表彰として、商工貯蓄共済、会員福祉共済、特定退職金共済、記帳機械化の各部門ごとに上位商工会が紹介され、代表して4商工会に、矢崎会長より賞状が手渡されました。

中小企業振興条例が制定されました!

通常総会の開催に先立ち、長野県産業労働部吉澤産業労働参事より、平成26年3月に制定された「長野県中小企業振興条例」について説明がありました。

まず、冒頭、制定の背景について、長野県では、県内の中小企業が、企業数で全体の99%を占め、県内経済や地域社会に重要な役割を果たしているが、社会経済情勢の変化等(少子高齢化、人口減少、アジア新興国の台頭など)により経営環境は厳しさを増しており、中小企業の発展に向けた関係者の役割や県の基本的施策などを明確化するために、条例を制定した旨の説明がありました。

条例は、第1条の目的として「中小企業の振興に関し、基本理念を定め、県の責務等をあきらかにするとともに、施策の基本となる事項を定めることにより、総合的な中小企業の振興を図り、もって地域経済の活性化及び地域社会の持続的な発展に資する」ことを掲げ、以下、基本理念として6項目、県や中小企業関係団体など各関係者の役割等について8項目、条例の基本理念に則った基本政策6項目を定め、全体で31条の条文から構成されています。

今後、この条例に基づき、県による中小企業の振興に関する施策が総合的に策定・実施されることになり、また、商工連など中小企業関係団体は各団体が連携して、小規模企業者に配慮して、相談、指導、技術支援、研修等を行うこととされており、より一層中小企業者への支援・施策が拡充されることとなります。

長野県商工会青年部連合会通常総会・ 商工会青年部リーダー研修会開催

県青連の平成26年度通常総会及びリーダー研修会が、去る5月15日（16日）にかけて箕輪町「伊那プリンスホテル」にて開催されました。



小林会長より開催にあたっての挨拶

通常総会では、平成25年度の事業報告書・収支決算書、平成26年度の事業計画書・収支予算書等の承認に関する議案が提出され、全て原案どおり承認されました。

また、部員増強運動に貢献された箕輪町及び南箕輪村両商工会青年部に小林会長より感謝状の贈呈がありました。

リーダー研修会では、県下4地区から選出された青年部員による「主張発表大会」を開催し、審査の結果、宮田村商工会青年部員の上野則秋氏が最優秀賞となり、関東ブロック大会に長野県代表として出場することになりました。



最優秀賞に輝いた上野則秋氏

その他、青年部の重要課題である部員増強による組織強化についてのパネルディスカッション、株式会社オリファイの代表取締役の山田進一氏より「経営に活かすSNSの効果的活用について」の講演があり、この内容についてのTwitter討論会では活発な意見交換があり、2日間に及ぶ大変有意義なリーダー研修会でした。



講師の山田進一氏

県青連／県女連

長野県商工会女性部連合会通常総会・ 商工会女性部リーダー研修会開催

5月12日（月）松本市「ホテルモンターニユ松本」において、通常総会及び商工会女性部リーダー研修会を開催しました。



総会で挨拶をする佐々木会長

通常総会では、平成25年度事業報告、収支決算報告、平成26年度事業計画などが審議され原案どおり承認されました。

併せて開催した主張発表大会では、県下4地区を代表して佐久市望月商工会の井出里美氏、辰野町商工会の木博子氏、木祖村商工会の原悦子氏、小布施町商工会の高津厚子氏の4名が出席しました。



最優秀賞を受賞された井出里美氏

最優秀賞は、地域の高齢者のためのサービス施設を起業、高齢者との

域を結ぶためのきっかけとなればと女性部に加入され、女性部活動のネットワークを事業に活かしていきたいと述べた、佐久市望月商工会の井出里美氏が受賞されました。

また、商工会女性部リーダー研修会では、平成26年度事業展開について、商工連青年部女性部チームリーダーより説明を行ったほか、飯綱町にある㈱サンクゼール代表取締役社長久世良三氏をお招きし、「子供経営塾を実施する企業の取り組み」と題して、講演をいただきました。

この講演では、昨年度、本年度と子供経営塾を受け入れてくださった企業である㈱サンクゼール様が、地域の学校授業を受け入れた様子や、地域貢献への取り組みなど事例を交えてお話しくださり、聴講者は企業として



講師の久世良三氏

キャリア教育への協力を積極的に取り組み、きつかけの一つとなりました。

商工会中期マスタープラン進行中!!

平成26年度に新たな経営支援体制として県下15の経営支援センターグループを構築し、各支援センターグループに統括経営支援員1名と副統括経営支援員1名（坂城戸上グループを除く）の合計29名が設置されたことを受け、6月5日（木）に塩尻市「ホテルあさひ館」にて第1回統括経営支援員・副統括経営支援員会議が開催され、29名全員出席のもと、いよいよ商工会中期マスタープランのステージⅡの試行運用を実質的にスタートしました。

当日は、「商工会中期マスタープランの試行運用開始について」「統括経営支援員・副統括経営支援員に期待すること」「統括経営支援員・副統括経営支援員の業務について」等の説明を商工連より行いました。その後質疑応答の中で、専門家派遣事業をステージⅡを通じて統括経営支援員の確認を必要とする改正等についてや、またステージⅠとステージⅡの相違の解釈等についての質問が多く出されました。試行運用のため実施してみないとわからないことも多く、支援事例を重ねながら良い方法に改善していく方針です。この後6月中に各経営支援センターグループで運営会議等を開催し、全支援員に周知されました。

なお、県下15の経営支援センターの名称が以下のように決まりました。

- | | |
|---------------|---------------|
| 1. 南佐久グループ | 9. 安曇野市グループ |
| 2. 北佐久グループ | 10. 筑摩野グループ |
| 3. 上小グループ | 11. 北アルプスグループ |
| 4. 伊北諏訪グループ | 12. 長野市グループ |
| 5. 上伊那南部グループ | 13. 坂城戸上グループ |
| 6. 南信州北部グループ | 14. 高水グループ |
| 7. 南信州西南部グループ | 15. 長野北西グループ |
| 8. 木曾グループ | |

商工貯蓄共済 ひとつの掛金で 三つの備え

この制度は



の三つの特色を組み合わせた商工会員のための共済制度です。

更新契約できます！ そのメリットは…

- 1 現在の保障内容が継続可能！
- 2 告知や診査等は不要！
- 3 病気や入院中の方でも更新可能！

○更新とは、既加入の契約が満期になった時、健康状態に関係なく原則としてそれまでの保険金額の範囲内で保障を継続できる制度です。

加入のご案内

- I 加入できる人（加入者＝積立をする人）
商工会の会員・家族・従業員
- II 生命保障の対象となる人（被保険者）
商工会の会員・家族・従業員で5歳7カ月から65歳6カ月までの健康な方
- III 加入期間
10年間
- IV 加入口数
被保険者1人につき20口まで（1口2,000円）
ただし、被保険者が申込日現在満15歳未満の場合、加入できる通算保険金額は、1,000万円以内となります。
- V 貯蓄積立金および利息
貯蓄積立金は、銀行の1年定期預金扱いで複利となります。
- VI 貯蓄積立金の返戻
満期時：満期時には、10年間の貯蓄積立金元利合計をお返しします。
中途解約時：途中で解約される場合は、それまでの貯蓄積立金元利合計をお返しします。

- VII 加入者配当金の返戻
毎年決算状況に応じ、納付保険料の一部が積立てられ、満期時等に返戻されます。
- VIII 融資
加入口数1口につき100万円以内とし、加入口数に応じ最高2,000万円までの利用ができます（ただし、商工会等での審査があります。）
- IX 加入口数と診査区分

契約年齢	告知書扱	診査医又は健診通知書他扱	保険金（1口当たり）
6～39歳	1～15口	16～20口	100万円
40～46歳	1～12口	13～20口	
47～54歳	1～20口	—	50万円
55～65歳	1～20口	—	25万円

- (注1) ただし、被保険者が申込日現在満15歳未満の場合、加入できる通算保険金額は1,000万円以内となります。
- (注2) 人間ドックや健康診断を受けられている方については、診査基準上、人間ドック成績表や健康診断通知書（申込日（告知日）から1年以内の受診のもの）のコピーを提出いただくことにより、診査医の診査にかえることが可能です。（ただし、必要な項目がすべて記載されている場合。）
- (注3) 既契約がある場合は、合算保険金により、告知書扱が変更になることがあります。

お問い合わせはお近くの商工会へ



スタッフ一同と根羽杉彫りのトトロがお待ちしております

信州食文化ジビエ料理を、フレンチと焼肉スタイルで提供するレストランの開業

根羽村商工会 長屋門 葉はら 菜原 幸一郎

江戸時代中期に建てられた本棟造りの古民家(築300年)の重厚な佇まいにして、リーズナブルな値段で「フレンチ料理」と「焼肉」を気軽に楽しめる飲食店「長屋門 葉はら」が、昨年10月にオープンしました。店名は以前から交流のある宮崎駿監督に独立を報告した際に考案して頂きました。フレンチシェフとして修業してきた店主菜原さんの料理と、それらを楽しめる店内の空間にも趣があり、優雅な時間が緩やかに流れてゆきます。

菜原シェフは前職のネバーランド(株)＝根羽村第三セクター)で17年間、総料理長兼副支配人として、施設の運営と料理部門を統括してきました。その間、地域の大きな問題となっていた野生鳥獣による森林や農作物への被害対策として、捕獲した野生鳥獣の活用方法について、生産者となる猟友会や商工会の飲食店メンバーとメニューの開発を行いました。

また現在も信州ジビエ研究会(長野県林務部主管)の理事を務めており、信州ジビエ料理の先駆者として県内各地で招聘され、ジビエの解体から食肉加工への手順の指導を行い、都市部の料理店やホテルへの販売の道筋を作り、また同時に日本人が食べやすい味付けのジビエ料理の開発を行ってきました。

こうしているうちに、よい品質のジビエや食材をおいしく調理して消費者のもとに届けたいとの想いが募り、また以前から料理人として独立開業の目標も持つ

ておりましたので、良い店舗建物(古民家)に巡り合うことが出来たことで、開業を決意されました。根羽村商工会では創業前から相談を受け、経営計画策定から国の創業補助金の採択を獲得し、その他各方面から開業支援をしてきました。

開店から半年経ちましたが、高級店ではなく敷居は高くないということが認知されてきており、地元住民とくに主婦友達の皆様が既に常連となっています。またこれまでジビエを知らなかった方からも好評を得ています。春先からは家族やグループでの法事慶事や食事会のほかに、会社の歓送迎会・商談・接待など大事な場面での会場としても利用されています。また天龍川舟下りや観光バス会社からの昼食会場やお弁当注文の利用も増えています。これから住民向け料理教室も開催を予定しており、今後の展開がますます楽しみです。



風格のある門前に立つ、店主菜原さん

埼玉彩の国ビジネスアリーナ5年、地元上伊那地域では中央アルプスは

工業部会異業種交流事業

ここ箕輪町は、田園工業都市として発展してきた町です。

そんな町の産業構造を裏付けるように、工業部会員の、新しい何かを探索する情熱やチャレンジ精神は非常に旺盛で、受注開拓、製品開発を目的に、共同研究、視察研修、展示商談会出席、情報発信など、様々な取り組みを行っています。

10数年前から続く「箕輪マイコン制御

研究会」、平成14年から始まった「ものづくり交流プラザ」、平成18年からの「プロジェクト」など、それぞれ専門分野が異なる10社以上の会員がグループをつくり、今でも活発に活動を続けています。

事例の一部を紹介します。平成11年当時は中小企業にまだ普及していなかったISO9000sの共同取得事業を手始めに、JA、農業関係者や信大農学部との製品開発研究（16年）、独立型太陽光発電照明装置開発（18年）、移動式ソーラー灯商品化（19年）、小水力発電設置、農工商連携によるLED補光栽培実験（22年）、ベンチ型照明「あいテラス」開発（23年）、災害用救援車両製作（24年）など、「省エネ」をキーワードに、太陽光発電やLEDを研究対象にし、その成果物を被災地や農業における活用例として示してきました。

またそうした製品を開発するために、先進地や展示会に出向き、交流も欠かさず実施してきました。

具体的には、中小企業テクノフェアには5年、先進地浜松にはハイテク浜松・浜松ものづくり技術展で通算6年、機械要素技術展5年、諏訪圏工業メッセには8年、徳島ビジネスチャレンジに2年、

ビジネスフェアにその前身フェア含め5年、それぞれ連続して参加しネットワークの拡大とPRを続けています。

展示商談会での効果は企業によりまちまちですが、将来の新製品や新技術の開発、提携の糸口になる重要な事業であると考えています。

商業部会プレミアム商品券事業

商業部会で力点を置いている事業の一つに、プレミアム商品券発行事業があります。平成23年に、それまで夏季1回であった発行に、年末年始大売出し事業を止めて冬季発行を加え、一本化しました。予算上合計3千万円規模（一時期7千万円）を維持しつつ、大規模会員での利用集中の抑制や購入制限など、小規模会員や消費者にも納得いただける改善をしながら進めてきています。

他の商工会より少ない10%プレミアムですが、常に販売開始日当日で完売する人気事業になっています。

更に今年は、利用期間の延長要望を考慮し、発行は年1回で利用期間を夏から冬にかけ7か月とし、2回発行時より利用期間を延長して実施します。統合により、発行経費が圧縮でき、本会にもメリットがあるため、今回の変更の試みが好評



プレミアム商品券の発売（平成25年冬季）

青年部事業

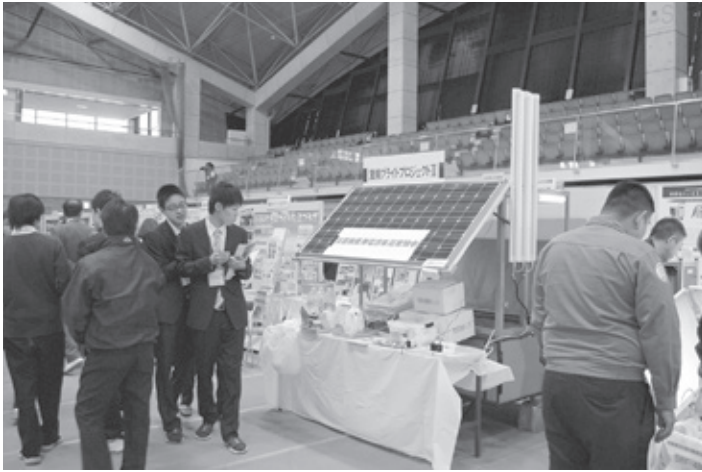
であって欲しいと願っているところです。

青年部も活発です。青少年の健全な育成を主眼にした活動をしており、創立50周年の今年は、町内の自然公園に在る老朽化したアスレチック施設の改修再生事業を、週末に部員総出で進めています。

10月の完成披露に、町民から大きな期待が寄せられています。

最後に

本会全体事業として、今年の目玉は19年振りの産業物産展です。日本経済同様、地域産業の再生をアピールする機会にしたいと考えています。是非お立ち寄り下さい。



中央アルプスビジネスフェアで展示した災害用救援車両



円コーポレーション
店舗活性化アドバイザー
丸田 守男 氏

高齢者を呼び込む 店づくり！

日本の高齢化は進み、昨年、65歳以上が4人に1人という高齢者の時代となりました。そのため、どの企業も増加する高齢者市場に目を向けざるを得ない時代となっています。私たちが増加するこの高齢者層を如何に呼び込むかが経営の鍵となってきました。

今回は高齢者にやさしい店（商店街）づくりについて考えてみます。

1、高齢者にやさしい店とは…

「高齢者＝介護」というマイナスイメージを連想しがちですが、要介護（要支援）の認定を受けていない65歳以上は意外に多く、まだまだ元気な高齢者が多いのも事実です。

こうした高齢者にとってやさしい店とはどんな店でしょうか？一言で言えば、高齢者の身体的特徴や性格にあった店を作ることです。個人差はありますが、高齢者の特徴とその対応策を記述してみます。

①耳が遠い↓接客では「ゆっくりと大きな声」で対応。②視力が低下↓POPやプライスカードの文字を大きく。拡大鏡付のカードを揃える。③足腰が弱い↓入口・店内の段差をなくす。通路は広く。店内にベンチ等を用意。カートをアルミ製に。④くどくて頑固↓時間をかけた接客。⑤腰が曲がっている↓商品陳列やPOPの高さを低く。⑥食が細い↓少量パックや調理済みの商品を揃える。（個食化にも対応）⑦朝が早い↓早朝営業（早朝割引）

の実施。⑧孫が可愛い↓孫向け商品を充実。サービス面では、買い物したものを自宅まで届けるサービス、買い物代行するサービス、移動販売のサービスなどが考えられます。

【飲食店では】

飲食店にとっても高齢化対策は、これから生き抜くためのキーワードの一つです。

高齢者は、時間に余裕があるので、高齢者用のメニュー（家庭的な和食、少量多品種、低価格）を開発し、アイドルタイムの利用者として定着させる方法もあります。また、三世代対応メニューは家族単位の誘客に有効です。店内はできるだけバリアフリー化し、通路は広く、小上がりや座敷は掘りごたつ式を採用、トイレも洋式が望ましいです。

また、常連客は名前と呼ぶ、薬を飲むための湯を食後に提供するなどのサービスが高齢者の心を掴みます。

2、商店街の対応は？

個々の店だけではなく、商店街全体としても高齢者にやさしい街づくりをすることが必要になってきています。まず、高齢者が安全に買い物ができるようにバリアフリー化が求められます。買い物途中でも休めるベンチや休憩所、公衆トイレ、更には赤ちゃんルームなどを設置すると家族でもゆっくりと買い物を楽しめます。

ソフト面では、「高齢者にやさしい店認定制度」をつくり、ハード面の整備とともに、お店のスタッフが認知症サポーター講座を受講したり、介護施設で研修するなど、高齢者への対応・理解度を深めることも重要です。

こうしたユニバーサルデザインに基づいた商店街づくりは、高齢者だけでなく、障害者や子育てママの利便性にもつながります。

3、老人扱いは嫌！

高齢者にやさしい店を作ろうとした時、避けなければならない点があります。「高齢者」「65歳以上」「お年寄り」といった高齢を意識させる言葉を不用意に使うことです。高齢者は周りから年寄りだと見られても、本人は年寄りだと認識していない人が圧倒的です。年齢訴求が不快感を与える場合があり、注意が必要です。

2030年には3人に1人が65歳以上になると予想され、今、百貨店、量販店、コンビニは高齢者市場を意識した業態開発が盛んです。

私たちにとっても、増え続ける高齢者を如何に店に呼び込むかが、経営の安定化、成長のポイントとなることは間違いありません。

高畑一彦法律事務所
弁護士

高畑 一彦 氏

債権の保全・管理

1 この寄稿の依頼があった時、テーマは「債権保全・回収を確実にする方法等」に関する内容というものであった。

その時、「確実にする方法」という言葉が頭に引っ掛かった。何故なら私がこの仕事に携わるようになり30数年になるが、その中で「確実にする方法」などというものは頭に浮かばなかったからである。

例えば、債権担保の代表格としての抵当権ですら、事業資金を融資してくれる銀行の場合ならまだしも、一般の人達が取引先の相手に不動産の担保提供を求めても、「俺を信用できないのか。」と言われ拒否されるのがオチである。

仮に担保取得に成功したとしても、先順位の権利者がいれば、競売手続のフタを開けてみなければ、いくら回収できるのかが全く予想がつかず、さらに物件の価格にしてもバブル時代ならいざ知らず、今は売却できるのかさえ不安な時代となっている。

その上、それらの手続は専門家に依頼しなければならず、費用も時間もかかる。そして、思い通りの結果が出なければ目も当てられない。

2 前置きが少し長くなったが、そこで以下に誰でもでき、費用もかからない債権保全について記してみたい。

債権が時効で消滅する期間であるが、民法は原則として10年となっており、商法では5年となっている。その上、民法には、

それより短い、3年・2年・1年で時効消滅してしまう短期消滅時効というものがあり、実際の現場では、具体的に発生している債権が「どの債権」に該当し、「何年で消滅するか」を判別するのが難しい。

少し話はずれるが、先に述べた民法の短期消滅時効などは条文を読めば「助産師の債権」「演芸を業とする債権」などの言葉が出てくる。現代の我々が読めば「何だ、この言葉は。」というような言葉が並んでいる。その理由であるが、民法自体が明治31年に施行された法律であり、その当時の産物だからである。

そのような訳であるから、自分の持っている債権はどの債権に該当するかを、まず、知ることである。そのためには、法律相談などで確認しておく必要がある。

3 以上、債権が一定の期間の経過で消滅してしまうことを述べてきた。一般の健全な人からみればそれは「踏倒してはならないか、とんでもない話だ。」と思うかもしれない。しかし、法律がそれを認めていることは間違いない。

それでは、債権者は、その時間の経過を指をくわえて見ているしかないのか。そうではない、その対抗手段として時効の中断というものがある。時効期間がいったん進行を始めたのち、進行を中断してそれまでに進行した期間を無意味にすることを時効の中断という。

時効を中断する事由は法律で定められており、例えば、裁判で訴えるなどの方法も時効の中断に該当するが、誰にもできる簡単な方法がある。それは「承認」である。承認とは、消滅時効の利益を有する債務者が債権者に対し、権利が存在していることを表示することという。

具体的にはどうするのか。一般にお金の支払いの悪い債務者は、資金力がない者と考えておいてよいと思う。債権者としては、一度に満額の支払いを受けたいのは理解できる。しかし、無い袖は振れぬ。その場合、何とか数千円でもよいかから「一部の支払」をしてもらうことであり、それすらもダメなら「先延ばしの合意文書」「分割払いの合意文書」を作成することである。このような方法ならば、相手方の債務者も応じやすいのではないか。そして、それらのことができれば、その時点で時効は中断する。

この中断に関連して、相談者より次のようなことをよく言われる。

「私は債務者に対し、毎月、文書で請求書を出しているから、その都度、中断の効力が生じ時効は完成していませんよ。」という言葉である。

しかし、それは誤解であり間違いである。民法は催告に単独での中断の効力を認めていないからである。くれぐれも注意されたい。

この人に 注目

Vol.99



山形村商工会商業部会長
有限会社むかいや
代表取締役 藤 沢 啓 太

「ついでに」を回っているか

「天地の為志を立つ、生民の為道を立つ、去聖の為絶学を継ぐ、万世の為大平を開く」

宋の儒学者 張横渠

平成26年4月1日法人成りをした日に筆字で大きく書き、事務所に張り出しミーティングをしながら葡萄園に向かいました。従業員は私を含め3名、ワイナリーの夢を抱いての出発です。

これまでの私は、セブンイレブンを生業とし20年間ひたすら事業を行って参りました。しかし自分の生き方に疑問を持ち始め、何年か前より仕事を従業員に任せてフリーな立場を作りました。運良く家内が子供から手が離れお店に出るということにも助けられ、生業を離れ、自分探しを始めました。本を何冊も読み、人生の先生ができました。友達のスイカ畑の手伝いにも行きました。政治活動にも参加してみました。40歳にして迷いに迷いました。生きる目標を失って家に引きこもる日もありました。そんな折、病の中の叔父から「山葡萄園を管理して欲しい」と話がありました。教わりながらやるのなら…と軽く引き受けたところから運命の菌車が回り始めました。しかし、聞くのとやってみるのは大違い、大変なことを引き受けてしまったなあと思いながら自分で工夫してみました。お金はかかりましたが、機械化を図り、体はぐんと楽になりました。農業を使わないオーガニック（有機栽培）にも挑戦しました。汗をかかない、日に焼けない、仕事もきつくない農業を目指し、そこに向かっていきます。

安曇野市のワイナリーに相談を持ちかけ「収穫した山葡萄でワインを作ってくださいませんか？」と、3回かよってやっと話が決まりました。1年間醸造されたワインはとてつもなく美味しく、自店のセブンイレブんで売ってみたところ、好評ですぐに100本完売しました。翌年には倍の200本、次の年400本、昨年は500本と倍々で完売することができました。こうなってくると「自分でワインを作ってみよう」と思い始めるようになってきました。色々調査してみるとかなり高いハードルがいくつもあることが判明してきました。しかし「チャレンジ無くしてなにが人生」の心意気で取り組んでみました。ここで商工会にはとても骨を折って頂きました。山形村から特区申請を依頼するための基礎資料づくりから6次産業化に向けてのネットワーク交付金申請や総合化計画の各種書類作成への支援から、行政機関から何度も繰り返し返される駄目出しへの対応、関東農政局によるヒアリングへの同席など本当に商工会に入っていて良かった、助かったなあと思いました。役場職員のお世話にもなり、お陰で最初のハードルである特別調整特区（ワイン特区）の認可がおりました。これにより酒類最低製造量が6キロリットルから2キロリットルに緩和され、小規模なワイナリーの建設が可能となりました。



委託醸造した山葡萄酒

た。6次産業補助金と酒類製造免許、保健所の許可と、まだまだクリアしなくてはいけないハードルがありますが、商工会の支援があり心強さを感じます。商工会のメリットはお金を借りる時だけだと思っていた私でしたが、結構フットワークの良い組織だということは今更ながら知りました。

一人で思い悩んでいた時期と比べ、今は沢山の友ができました。そんな中何話にも、ワイナリーが完成したら何が何でも1億円貯めよう。そうしたらバハマに別荘を建ててみんなを呼ぼう。一人100ドルずつ持たせて露店へ買い物に行こう。買って来た物でおいしい料理を作ろう。心はバハマに向かっています。この夢は10年計画ですがちよつと話すとき浮世離れして叶うはずのない夢のように聞こえますが、叶わなくてもいいんです。

問題は「いつもどこを向いているか」なんです。楽しくて、楽しくて。



栽培している山葡萄（ヤマ・ソービニオン）

「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ください。

表彰のお知らせ

平成26年度春の褒章 秦泰阜村商工会長が 藍綬褒章を受章

泰阜村商工会長の秦会長が、長年の功績を讃えられ、藍綬褒章を受章されました。
おめでとうございます。



秦 和陽兎 氏
(泰阜村商工会長、商工連理事)

平成26年度 信州ゆたかな 環境づくり県民会議表彰

県内の各地域において、企業・各種団体・NPO等が実施する環境保全や、環境教育に取り組む「信州豊かな環境づくり県民会議」により木曾町商工会女性部の、「花のあるまちづくり事業」が表彰されました。

この事業は平成14年度木曾福島町商工会女性部の地域振興活動の一環として始められ、商工会の合併を経て木曾福島地域から近隣の日義・開田高原・三岳そして玉滝村地域へと活動の範囲を広げました。プランターに花を植えるだけでなく、設置場所の草取りや清掃も行い、観光地としてのイメージアップや地域の環境美化に貢献しています。花の管理も女性部員が当番で行い5月下旬から10月頃まで楽しむことができます。



花を植えるプランターの準備
木曾町商工会女性部

県知事表彰の受賞者

平成26年度の県知事表彰に次の方が受賞されました。
おめでとうございます。(順不同)

【産業功労者】

- 春原 晃夫 氏 (浅科商工会長、商工連理事)
- 品田 宗久 氏 (小海町商工会長)
- 岩下 勇雄 氏 (青木村商工会長、商工連理事)
- 西條 次男 氏 (高森町商工会長、商工連理事)
- 片桐 美治 氏 (前阿智村商工会長、前商工連監事)

【産業功労団体】

白田町商工会青年部

商工会の会員とご家族、会員事業所の従業員限定

大切なご家族をお守りする保障

商工会の
福祉共済

「生命」保障



「けが」の補償、「病気」の補償、「がん」の補償に加えて……
大きな死亡保障が新登場しました。
これにより、人に関するすべての保障(補償)の準備が可能になりました。

新登場!

「生命」保障の魅力

- ① 低廉な掛金
- ② 有配当 (満期時または共済金支払時)
- ③ 自動更新
- ④ リビング・ニーズ特約の付加
※被共済者の余命が6か月以内と判断された場合、生きている間に保険金を受け取ることができます。
- ⑤ 高度障害給付金

掛金例 (2口=1,000万円)

	30歳	40歳	50歳	60歳
男性	1,730円	2,960円	5,940円	12,460円
女性	1,310円	2,110円	3,440円	5,850円

※詳細は「ご契約のしおり・約款」をご確認ください

取扱内容	
共済期間/掛金払込期間	10年
加入年齢範囲	6歳~65歳(保険年齢)
共済金額の範囲	6~14歳: 2口(1,000万円)
	15~24歳: 2口~10口(5,000万円)
	25~65歳: 2口~12口(6,000万円)
付加する特約	リビング・ニーズ特約/指定代理請求特約
掛金(払込方法)	月払い(口座振替)
契約の更新	自動更新

お問い合わせはお近くの商工会へ



Vol.9

阿智村商工会

日本一の星空の村

「スタービレッジ」阿智



阿智村は下伊那郡の西南に位置し、西は中央アルプスの恵那山を境として岐阜県および木曽郡に接し、東は飯田市と下條村、南は阿南町と平谷村に接している人口約6,700人の山あいの村です。

阿智村の名の由来は、平安初期に編纂された旧事本紀にこの地域一帯を「阿智」と呼ぶ記述があり、また延喜式には東山道の道筋の中に阿智駅が載っています。このように古くからこ

の1帯を指す「阿智」の名を昭和31年の3村合併後の新村名としました。その後、平成18年1月に浪合村と合併、平成21年3月に清内路村と合併し、新「阿智村」がスタートしました。

阿智村には県歌「信濃の国」に歌われている「園原の里」や、360度の眺望が楽しめる富士見台高原、ヘブンスそのはらスキー場・治部坂高原スキー場・あららぎ高原スキー場の3つのスキー場のほか、南信州随一の温泉

郷「昼神温泉郷」があり、通年を通して多くの観光客でにぎわっています。

また、環境省主催の全国星空継続観察（スターウォッチング・ネットワーク）で平成18年度夏期観察の結果、全国で一番綺麗な星空を観測できる場所として阿智村が選ばれました。この「日本一の星空」という地域資源を阿智村への誘客や活性化に活用するため、平成24年からヘブンスそのはらの「ナイトツアー」や、治部坂高原の「浪合スターウォッチング」といった、標高1,400メートルや1,200メートルの高原で満天の星空を楽しむイベントが行われています。両イベントとも利用客は毎年増え続けています。

さらに、昨年「日本一の星空の村」だけあって星に詳しい村民が多いという阿智村の特徴を作りだし全国にPRするため「阿智村スターマイスター認定試験」を実施し「星空ガイド」を養成する事業や、地域通貨「スターコイン（星の金貨）」を試験的に製作し、阿智村への誘客効果があるかを実験する事業も行っています。

また、今年4月には阿智村が「恋人の聖地」に選ばれました。これは、NPO法人地域活性化支援センターが、全国の観光地の中からプロポーズにふさわしいロマンチックなスポットを選ぶ取り組みです。今後、満天の星空のもとで、若いカップルがデートを楽し

む「恋人の聖地」として阿智村が全国から脚光を浴びる日が訪れることを期待しています。



天空の楽園 ヘブンスそのはらナイトツアー



毎年多くの観光客で賑わう 園原の花桃まつり



村内3つのスキー場の1つ 治部坂高原スキー場



長野県商工会連合会選定

信州匠選 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として、長野県産の材料を30%以上使ったものだけを認定しています。

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

あづみ野遊印 有限会社 えぞ彫芸社

〒399-8102 安曇野市三郷温5094-1
TEL0263-77-8510 URL: <http://www.yuuin.com/>



■あづみ野遊印

リンゴの小枝を加工した100%手彫りのはんこ。実印や銀行印、デザインはんこまでじつに多彩で、独特の温かい風合いが魅力です。

八ヶ岳中央農業実践大学校

〒391-0112 諏訪郡原村17217-118
TEL0266-74-2080 (直販所) URL: <http://www.yatsunou.jp/>



■ナチュラルチーズ

大量生産ではなく、心を込めた少量生産、技術を重ねた長期熟成の製造、自家生産の原料乳を使用し、味にこだわりを持ったここだけのチーズです。

選 NIPPONSELECT ニッポンセレクト
地域の特産物をぎゅっと集約した産直お買いものサイト

食品・非食品

出展者 募集中

自社で開発、製造又は販売をしている商品「食品」、「非食品」募集!!!

商品の素材(画像、盛付けや商品説明文等)の制作費無料!
ECサイト運用は全て事務局負担!
出店事業者様の申込費用、出品費用は無料!
webや各媒体(TV、雑誌等)へ広告宣伝集客を請け負います!

出店事業者様のご負担

- ・物流費(写真撮影所の送料など)
- ・サンプルの無償提供(お申込み時サンプル)
- ・振込手数料
- ・その他掲載者の個別の事由により計上される費用等

ニッポンセレクト.com ホームページ申込み受付ページよりお申込みください。
<http://www.nipponselect.com/entry/>
※ 随時応募を受付

食品・非食品

本事業では、地域経済を支える中小企業・小規模事業者等が、農工商連携や地域資源の活用などにより開発した商品等や、魅力ある隠れた地域産品等をECサイトでBtoB並びにBtoC市場へ紹介・普及を行うことにより、地域の優れた産品を紹介・販売し、中小・小規模事業者の商品展開力・販売力の向上等を図ることを目的とします。

■開設日 平成26年2月5日(水)～

■主催 全国商工会連合会

■募集内容 「食品」、「非食品」
自社で開発、製造又は販売をしている商品
目安として¥3,000以上の商品(セットも含む)
掛け率はご相談の上、調整させていただきます。

■掲載予定数 5000商品

■展開内容

1. ECサイトの開設
購買意欲を高めるために必要な要素である「商品」の素材(画像、盛り付けや商品説明文等)の制作を行い消費者の購入意欲を喚起し、商品販売に関連して発生する決済業務(売上・在庫情報の報告・支払い)といった利便性の向上、バイヤー商談会に係る業務・消費者からの問い合わせに対応し、各商品の販売促進支援をします。
2. 広報・特徴等について
1)「リステイング及びアフィリエイト、パナー広告」を活用したウェブ上の広告宣伝集客します。
2) 各媒体(TV、雑誌等)とのタイアップとして特集企画を行い、ウェブ利用者等以外の年齢層に周知を図ります。

■出品に係る費用

【主催者(ニッポンセレクト.com)負担】

- ・ウェブ作成に係る取材、編集業務と製作費
- ・ウェブ掲載後の運用全般(受発注、掲載、商品管理、決済)業務と費用
- ・販売に伴う広告宣伝費
- ・商品の仕入れ・支払い業務と費用

※生鮮品など取材・撮影時間を逸している商品は画像の提供をお願いすることがあります。

【ウェブ掲載者(出品事業者)負担】

- ・申込費用、出品費用は無料です。
- ・掛け率での卸価格提供になります。
- ・売上げは、振込手数料を差し引いた後、事業者ごとに指定の口座へお振込み致します。
- ・物流費(写真撮影所の送料など)
- ・サンプルの無償提供(お申込み時サンプル)
- ・振込手数料
- ・その他掲載者の個別の事由により計上される費用等



お問い合わせは ニッポンセレクト.com 運営事務局 株ふるさとサービス 東京都千代田区有明町2-10-1 東京交通会館10F
TEL: 050-5541-7446 (土・日・祝日を除く 9:30～18:30) FAX: 050-5541-7759
Mail: otoiawase@nipponselect.com 担当: 筒井、為貝 (ためがい)、井上、小原 (おむら)