



特集1 未来を担う若手の声

■若手組合員 100人アンケート

■若手組合員インタビュー

愛知県理容生活衛生同業組合 佐々木 昂氏

山口県飲食業生活衛生同業組合 辻 博史氏

大阪府食鳥肉販売業生活衛生同業組合 宇田 章氏

特集2 地域発！元気な組合活動

■組合取組事例

宮城県中華飲食生活衛生同業組合

福岡県美容生活衛生同業組合

滋賀県社交飲食業生活衛生同業組合

沖縄県飲食業生活衛生同業組合



特集3 熊本地震の現場から

熊本県旅館ホテル生活衛生同業組合



若手組合員 100人アンケート

生活衛生同業組合（以下「組合」）は、衛生水準の維持・向上を図り、消費者に安心・安全なサービスを提供するため地域で活動する同業者団体です。組合では、毎年11月を「生活衛生同業組合活動推進月間」と定め、地域での役割をより一層発揮するため重点的な活動を展開しています。

今回は、組合の未来を担う若手組合員の方にアンケートを実施し、組合活動に関する生の声を収集しましたのでご紹介します。

【調査概要】

● 調査対象

日本政策金融公庫（国民生活事業）の支店が創業時に振興事業貸付を適用して融資した個人事業主であって、貸付日から3年以上経過している現在40歳未満の方（回答数154名）

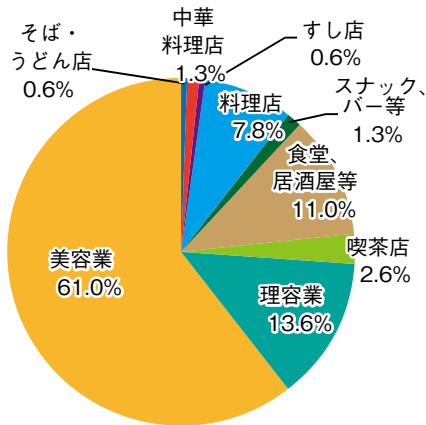
● 調査方法

郵送（無記名）によるアンケート

● 実施時期

2016年9月

● 回答企業の業種構成



組合を知ったきっかけ

組合を知ったきっかけは、「先輩経営者や同僚などの経営者仲間から聞いた」が46・8%と、過半数近くを占めました。次いで、「家族や親族、知人から聞いた」(27・3%)、「公庫への融資相談の際に窓口等で案内された」(9・1%)の順に高くなっています（参考1）。

組合に加入した動機

組合に加入した動機は、「経営情報の収集や知識・技術習得の助けになるため」が88・7%と、他項目より大幅に高くなりました。若手組合員は、組合に蓄積されている経営や技術の情報を提供してもらいたいという期待感を

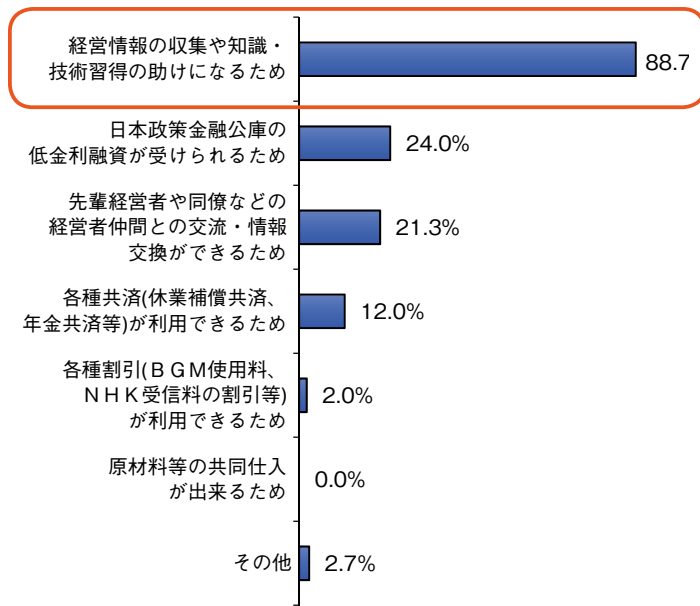
持っていることがうかがえます。

次いで、「日本政策金融公庫の低金利融資が受けられるため」(24・0%)、「先輩経営者や同僚などの経営者仲間との交流・情報交換ができるため」(21・3%)の順に高くなっています（参考2）。

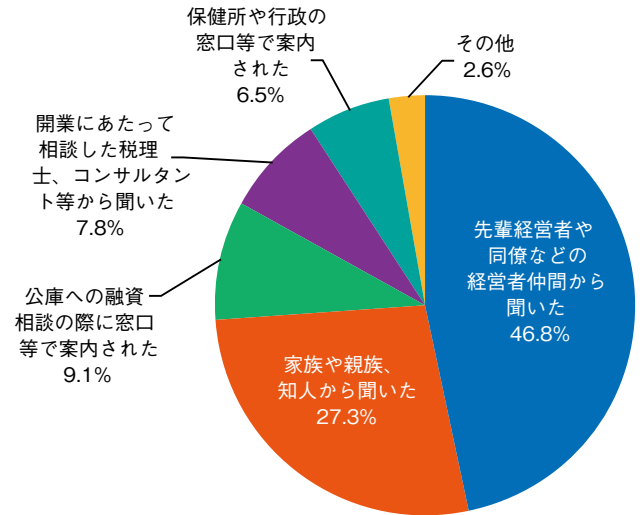
組合でもっと行った方がよいと思う活動やサービス

組合でもっと行った方がよいと思う活動やサービスは、「各種共済・保険・割引制度の充実」が38・7%と、最も高くなりました。次いで、「従業員の採用支援に関する助言、ノウハウの提供」(24・7%)、「先輩経営者や同僚などの経営者仲間との交流・情報交換の機会の企画・実施」(19・3%)となっています（参考3）。

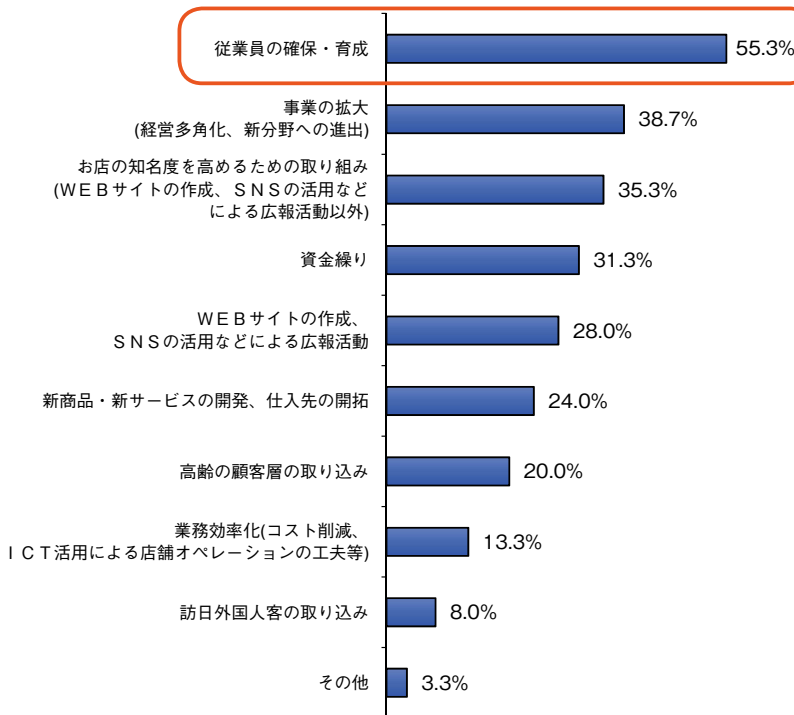
【参考2】 組合に加入した動機（複数回答）



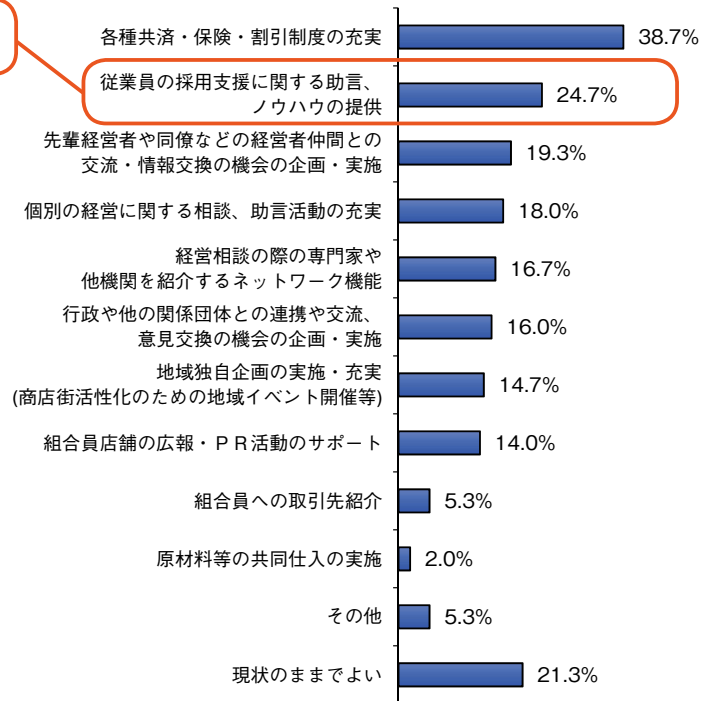
【参考1】 組合を知ったきっかけ



【参考4】 自店の経営課題（複数回答）



【参考3】 組合でもっと行なった方が良いと思う活動やサービス（複数回答）



組合を通じて今後実現したいことは、「組合員向け福利厚生

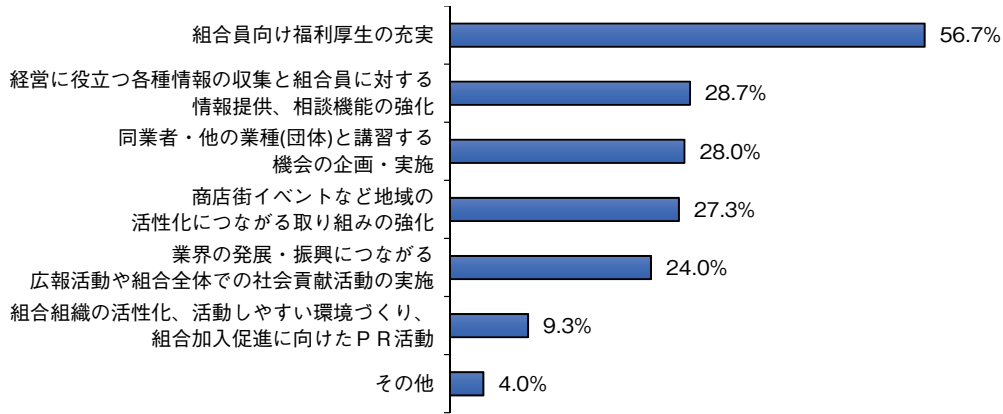
組合を通じて今後実現したいこと

従業員確保・育成」が55.3%と、最も高くなりました。前述の「組合でもっと行なった方がよいと思う活動やサービス」においても、「従業員の採用支援に関する助言、ノウハウの提供」が2番目に高くなっております。次いで、「事業の拡大(経営多角化、新分野への進出)(38.7%)、「お店の知名度を高めるための取り組み」(35.3%)の順に高くなっています。(参考4)。

自店の経営課題

自店の経営課題は、「従業員の確保・育成」が55.3%と、最も高くなりました。前述の「組合でもっと行なった方がよいと思う活動やサービス」においても、「従業員の採用支援に関する助言、ノウハウの提供」が2番目に高くなっております。次いで、「事業の拡大(経営多角化、新分野への進出)(38.7%)、「お店の知名度を高めるための取り組み」(35.3%)の順に高くなっています。(参考4)。

【参考5】 組合を通じて今後実現したいこと（複数回答）



【参考7】 組合に加入した感想等（自由記述）

- 起業は分からない事が多いので、気軽に質問できるところが心強かった。
- 事業の相談などを聞いてくれたり、アドバイスしてもらえることが助かる。
- 今まであまり活動に関わる機会がなかったので、もっと組合のことをよく知り参加していけたら良いと思った。
- 組合に加入しているが、組合という組織や加入するメリットがよくわからない。
- 金利以外のメリットをあまり知らなかった。もっと広くアピールしていいと思う。
- 融資を低金利で受けるための加入と感じた。もっと加入したメリットを感じられる活動が必要だと思う。
- 組合の広報紙が毎月届くが、その中に公庫のチラシが入っており、追加融資の相談ができることを知り役に立った。
- 年齢が上の方が組合を運営している印象。もっと若い人が参加していかなくてはいけないのでは。

【参考6】 組合に加入して良かったこと（自由記述）

- 組合に加入したことで、他店の方との交流や意見交換が出来るようになり、今までなかった取り組みやイベントを行えるようになった。
- 先輩との交流により、土地の歴史や文化、客層とその変化など生の声を聴くことができ、大変勉強になった。
- 同じ志をもつ仲間や人生の大先輩と知り合うことができ、飲み会や趣味の時間を一緒に過ごすことで悩みやストレスがやわらいた。
- 1人で経営していても様々な情報が送られてくるので安心して経営に専念できる。
- 営業中の事故・トラブル等の保険に安い掛金で加入でき安心した。
- 税金や経営で分からない事がある時に親切に教えてもらった。
- 従業員採用時の事務手続のサポートをしてもらうことができた。
- 組合員だけが受講できる講習を受けられた。
- 起業する時に、低金利の融資制度をはじめ様々な情報を教えてもらった。

最後に、組合に加入して良かったことや、加入した感想について、若手組合員からの生の声をご紹介します。組合活動を評価する声が多い一方、組合の活動内容を知らなかったり、活動内容の改善を指摘する声もあります。こうした若手組合員の声が、今後の組合活動を進めていく中で参考となれば幸いです（参考6、7）。

本アンケートにご協力いただいた若手組合員の皆様、お忙しいところ本当にありがとうございます。

若手組合員からの声

実」が56・7%と、最も高くなりました。次いで、「経営に役立つ各種情報の収集と組合員に対する情報提供、相談機能の強化」(28・7%)、「同業者・他の業種(団体)と講習する機会の企画・実施」(28・0%)の順に高くなっています（参考5）。



▶ 若手組合員インタビュー

「若手組合員 100 人アンケート」では、組合を知ったきっかけや加入動機、組合活動を通じて実現したいことなどをご覧ください。このコーナーでは、実際に組合活動を担っている若手組合員の方の声にフォーカスしてご紹介します。

理容技術の向上に全力投球！

愛知県理容生活衛生同業組合 教育部 本部講師

佐々木 昂 氏

1986 年生まれ（30 歳）。2005 年に（有）ISHIGURO に入社し、全理連中央講師 石黒知樹氏に師事、同氏が経営する理容店の店長を務める。組合主催の第 64 回全国理容競技大会第二部門において敢闘賞 5 位入賞。2016 年度より愛知県理容生活衛生同業組合教育部本部講師に就任。



—— 組合を知ったきっかけを教えてください。

私の両親が組合加盟の理容室を営んでいたため、組合が理容技術の向上に取り組んでおり、競技会も頻繁に開催するなど良い環境があることは聞いていました。私が理容師になると決めた時も、両親から全理連中央講師の石黒さんを紹介してもらい、その素晴らしい技術に触れ、同氏が経営する組合加盟の店舗で修業することに決めました。色々と勉強し、環境に恵まれたこともあり、現在は愛知県組合の本部講師をさせていただいています。

—— 活動内容を教えてください。

本部講師に就任してから、各支部での講習活動や、理容競技大会

など組合行事の運営に参加しています。また、競技大会に出場する後輩に対し、月に 1〜2 回集まってカットの時間計測や意見交換を行うなど、後進の育成・指導にも力を入れています。

—— 活動を通じてご自身にプラスになったことを教えてください。

自分より経験・知識が豊富な先輩に出会うことができ、色々な話を聞けることだと思います。技術だけでなく、サロンで扱っている道具や薬剤などの情報を教えてもらえたり、挨拶、言葉遣い、礼儀作法、立ち振る舞いなども学ぶことができました。こうしたことがお客様への接客にもつながります。

—— 活動で苦労したこと・課題として感じたことを教えてください。

活動を行うにあたって、苦労をしたというよりは特にありません。少し休日が減る・・・というくらいで（笑）。逆に、私自身まだまだ勉強が必要で、課題はたくさんあると感じています。主な課題は、覚えた技術・知識を組合員の皆様にわかりやすく、かつ楽しんでもらえる講習が出来るかどうかです。「楽しむ」＝「興味を持ちやすい」ことだと思いますし、「仕事は楽しく」が私の信条でもあります。他にも課題は山積みですが、向上心を持って努力し続け、感謝の気持ち忘れなければ乗り越えていけると思います。

—— 活動を通じて今後実現したいことは何ですか。

講師としては、後進を育成して競技大会への出場人数を増やし、全国大会での愛知県選手の活躍を多く見たいです。私個人としては、店長として店舗マネジメントの経験を積み、将来的には創業することが夢ですね。



▶ 若手組合員インタビュー

「仲間づくり」が組合の醍醐味！

山口県飲食業生活衛生同業組合 下関支部青年部

辻 博史氏 株式会社 Maazel Corporation 代表取締役

1976年生まれ(40歳)。オーナーバーテンダーとして2004年(当時28歳)にバーをオープン。「混ぜ合わせる」技術と経験を10年間積み重ねた後、野菜ソムリエの資格を取得し、2013年には山口県初となる日本野菜ソムリエ認定レストランとして、スムージーとスープの専門店「Maazel Maazel」をオープン。砂糖不使用・無添加で34種類の野菜や日本の伝統発酵食品「米こうじ」を加えた独自の酵素スムージーとスープで全国展開を視野に、地元山口県や福岡県の小倉・博多駅でイベントなどを定期的に開催。主なメニューは、ナチュラル(野菜)スムージー3種類/ライト(果物)スムージー14種類/スープスムージー6種類/オリジナルドレッシング1種類他。

— 組合を知ったきっかけを教えてください。

ある企業団体の集まりで、山口県飲食組合下関支部長の青木さんと知り合い、組合の活動などを教えてもらったのがきっかけです。当時は、まだ創業して2、3年程度で経験・同業種の仲間とも少なく、色々と情報交換や相談ができる仲間が集まる組合は、とても刺激的だと感じたのを覚えています。

— 活動内容を教えてください。

組合では、数年前から常任理事を務めさせていただき、先輩理事から色々と学んでいるところです。

また、広報委員長も拝命し、組合活動を組織内外へ広く発信できるように、様々な活動に参加しています。活動の様子を写真撮影し、総会などで映像にまとめて皆さまへご覧いただくのも大切な私の役目です。

— 活動を通じてご自身にプラスになったことを教えてください。

経営相談や共済事業など直接的なメリットはもちろんあります

が、やはり「仲間づくり」ではないでしょうか。先輩経営者・同世代との交流を通じ、情報交換や経営者ならではの悩みについて相談できることはとても有り難いことです。特に先輩経営者からは、街の歴史や市政から、人と人との繋がりや大切さなど多くのことを教えていただいています。

— 活動を通じて感じたことを教えてください。

私たちのような若手は、まだまだ経営的にも資金的にも不安定な部分が多いのも現実です。どうしても視野が狭く、目の前の自分のことで精一杯になってしまいがちです。でも、もう一步、少しだけ努力して、地域や組織活動に参加することで色々なことが見えてきて視野も広がります。組合の青木支部長の言葉で好きなものがあります。「組合の発展はお店の発展。人のお世話は自分磨き」。まさに、組合活動は自分磨きでもあると実感しています。

— 活動を通じて今後実現したいことは何ですか。

街全体がもっと同じ方向に向かってまとまったら、下関という

街は全国から人を集められるポテンシャルを秘めていると思います。歴史があることはもちろん、韓国・アジアにも近く、関門海峡を中心に三方海に囲まれ山も近いです。私たち飲食業に携わる経営者が組合活動を通じてもっとも一つにまとまり、活気ある街づくりに取り組むことが目標です。

街を創るのは市長だけではありません。私たち、若手の飲食業者が「どういう店づくりをしたいか」という夢が集まって街や雰囲気創られると思います。そして、こうした声が街に届くようにしっかりと組合活動を通じて地域貢献することも大切だと思います。

個人的には、若者がチャレンジできるような複数の飲食店が集う総合施設を創りたいですね！



研修会、イベント開催の様子





▶ 若手組合員インタビュー

若手の力で組合活動を支える！

大阪府食鳥肉販売業生活衛生同業組合 青年部会長

うだ あきら 氏 株式会社鳥白本店 取締役

1961年生まれ(55歳)。1987年に父が経営する株式会社鳥白本店に入社し、現在は取締役を務める。2001年に組合青年部に参加し、2016年から青年部会長に就任。青年部の役割は、「後輩の育成」と「若手の意見を採用すること」という信念のもと、組合の活性化に向けて取組んでいる。

—— 組合を知ったきっかけを教えてください。

私の父が経営する法人が、大阪食鳥組合に加入しており、父から組合の活動内容などを教えてもらったことがきっかけです。

2001年に、組合が将来を担う若い力を育成するために青年部を創設したと聞き、当時40歳で組合青年部に加入しました。

加入後は様々な活動を通じて経験を積み、今年から青年部会長を務めています。若手の意見を取りまとめ、組合活動に活かしていくことが私の役割だと感じています。

—— 活動内容を教えてください。

毎年、青年部として若手組合員向けに研修会を開催しています

この研修会は、業界を取り巻く環境や最新トピックなどの情報提供と、懇親の場を設けて、若手組合員同士の横のつながりを醸成することを目的としています。

また、昨年度全鳥連青年部の全国大会を大阪市で開催した際は、大会のテーマ設定や当日の研修会の講師選定などの企画と当日の運営を行いました。

今までの経験から「若手の意見こそ重要」と感じていたので、後輩との意見交換を密にし、意見を取り入れ、青年部一丸となって取り組んだことで、大会は成功できたと思っています。

—— 青年部での活動で強く印象に残っていることを教えてください。

2004年1月に、国内で鳥インフルエンザが発生しました。2月には終息宣言が出されたものの、風評被害により組合員店舗の売上は減少し、経営が厳しい状況となりました。

これに対して、組合は緊急情報交換会を開催し、鳥インフルエンザへの対応と対策について協議し、鶏肉の消費回復に向けた活動を行うことを決めました。

青年部としても、大阪市で開催した「鶏肉消費回復キャンペーン」に参加し、鶏肉5,000パックの無料配布を行ったり、福祉施設などへ鶏肉の寄贈を行うなど、安全のPRに努めました。

このような活動などの結果、事態は収束に向かい、徐々に鶏肉の消費は回復し、この危機を乗り越

えることができました。

この活動を通じて、個々の店舗では対応が難しい状況でも、組合という組織は大変頼りになるし、青年部としてもできることはあると強く実感しました。

—— 活動を通じて今後実現したいことを教えてください。

今後も青年部が組合の最前線で活動することで、組合の活性化に貢献していきたいと考えています。

組合の活性化には若手の力が重要です。青年部としても、若手の意見を積極的に取り入れたり、後輩をしっかりと育成することを通じて、組合活動を支えていきたいと思っています。



全国大会の懇親会でふるまわれた「鶏すき焼き」

▶ 組合取組事例

若手組合員のアイデアを全力サポート！ ～ご当地グルメで地域活性化～

宮城県中華飲食生活衛生同業組合

組合が若手組合員のアイデアをサポートし、地域活性化に結びついた「新ご当地グルメ 仙台マーボー焼きそば」の事例をご紹介します。ご当地グルメ誕生までの道のりや普及に向けたPR活動などについて、宮城県中華飲食生活衛生同業組合にお話を伺いました。



生活衛生同業組合は、生衛業者の身近なサポーターとして、地域や業界の活性化を図るために様々な取組みを行っています。今回は、生活衛生同業組合が行っている特徴的な取組みをご紹介します。

「仙台マーボー焼きそば」誕生の経緯を教えてください。

「仙台マーボー焼きそば」誕生のきっかけは、2013年3月に放送されたご当地メニューを紹介する全国放送のテレビ番組で、仙台市内の組合員店舗のメニューの一つであったマーボー焼きそばが、「仙台市民のソウルフード」と大々的に紹介されてしまったことです。

しかし、実際はマーボー焼きそばを提供する中華料理店はほとんどなく、テレビで紹介された店舗でさえも、一日に一食か二食出る程度のマイナーな料理でした。そのため、SNS等には、「どこのお店で食べられる

のか」、「今まで知らなかったけど食べてみたい」という書き込みが溢れ、放送の翌日から仙台市内の中華料理店には、「マーボー焼きそばはありますか」という問い合わせが殺到し、反響は次第に広がっていきました。

この状況のなか、テレビ番組で紹介された店舗を中心とした若手組合員達から、「仙台の中華料理店に注目が集まる今をチャンスととらえ、組合として本当の仙台名物にしよう」という意見が出されました。当初は実現に疑問を持つ声もあがりましたが、組合内で議論を重ね、「マーボー焼きそばを新たなご当地グルメとして育て、地域や組合の活性化につなげたい」という思いでまとまり、組合はこの新しい取組みを全力でサポートすることとなりました。

その後、組合の考えに共感していただいた、仙台市の地元のおいしいものをPRする伊達美味（だてうま）事業部等との連携を図りながら、若手組合員を中心とした「仙台マーボー焼きそば推進委員会」を立ち上げまし

た。

委員会では、認定ルールやコンセプト等を協議し、2013年10月には、「新仙台名物を目指す、仙台マーボー焼きそば」として大々的に試食発表会を開催しました。

多くのメディアの方の協力もあり、当初は幻だった「仙台マーボー焼きそば」は誕生しました。

「仙台マーボー焼きそば」の特徴を教えてください。

「仙台マーボー焼きそば」を名乗るには、3つのルールがあります。



仙台マーボー焼きそば試食発表会の様子



認定店の証である認定フラッグ

①マーボーを使い具は豆腐に限定しない
 ②麺は焼くか揚げたものとする
 ③組合の認定人 Mr. Chin が認定したものとす

①と②のルールは、調理について詳細な取決めをしないことで、提供するお店独自の商品を提供することが可能となり、中華料理の魅力を幅広く発信できると考え設定しました。③のルールは、認定人というキャラクターを作ることで、組合に親しみを持ってもらい、PRに努めています。

また、組合の認定人は、「仙台マーボー焼きそば」を認定するため、提供するお店全ての商品を実食し、味や調理方法、盛り付けに至るまでをアドバイ

スします。そして、認定店の証となる「認定フラッグ」があるお店でのみ提供できる仕組みを作りました。さらに、「仙台マーボー焼きそば」を商標登録することでブランド力を強化し、オリジナルティをPRしています。

PR活動を進めるなかで苦労されたことはありませんか。

「仙台マーボー焼きそば」はメディア先行で生まれたため、地元の名物として確立するための文化や歴史に欠けていました。突然「新仙台名物」を名乗っても地元の皆さまに認めて頂くには、地道な取り組みと長い時間が必要だと感じています。

一方、この状況を後押ししてくれるのは、やはりメディアの存在です。組合では従来からメディアへの情報発信を粘り強く行ってきたこともあり、「仙台マーボー焼きそば」に、「嘘から生まれた新名物」、「ここ3年でグンときた名物」といった特異なキャッチフレーズを付け、この取組みを「おもしろい」と丁寧好感を持って紹介してい

ただく事が多くあります。おかげさまで、少しずつですが、地元の皆さまにも認知されるようになってきていると思います。

今回の組合活動を通じて、どのような効果が出ていますか。

メディア等での露出も増え、飲食店での取扱いのほか、大手コンビニエンスストアや製麺会社、ゆうパック等から「仙台マーボー焼きそば」の商品化の提案を受け発売されたことで、知名度の向上に大きくつながりました。

2014年には仙台市民のマーボー焼きそばファンの方々が立ち上げた「仙台マーボー焼きそば研究会」が発足し、地域のお祭りやイベント等で「仙台マーボー焼きそば」を提供しています。組合としてもこのような動きを歓迎しており、ご当地グルメとしての普及・地域の活性化につながっていると感じます。

さらに、「仙台マーボー焼きそば」を提供したいという理由で、

組合加入の申し込みが増えたのは大きな成果です。ご当地グルメの開発が、組合員の増加や組合員店舗の売上増加につながることで、組合の活性化に結びついているように思います。

今回の活動を通じて、「組合が何をしてくれるのか」ではなく「組合で何ができるか」に意識を変えて行動することで、組合は身近なサポーターとして無大の役割を発揮する事ができると強く感じる事ができました。



仙台マーボー焼きそばの認定人 Mr. Chin

▶ 組合取組事例

組合という財産を次世代へつなぐ

福岡県美容生活衛生同業組合

福岡県美容生活衛生同業組合では、生衛業者や地域への貢献をこれからも続けていくために「組合加入促進活動」を通じて、組合の組織力強化に取り組んでいます。取組みを始めたきっかけや活動内容についてお話を伺いました。



—— 組合の組織力強化に向けた活動を始めたきっかけを教えてください。

組合は、これまで衛生水準の向上、地域のニーズに対応した美容サービスの提供、組合員の経営安定に向けた情報提供など、様々な役割を發揮してきました。

その一方で、近年は組合員の高齢化等により、組合員数の減少が続いています。これに危機感を感じ、組合組織を次世代へ残し、引き続き生衛業者や地域に貢献していくためには、組合の組織力強化が不可欠だと考えたことが活動のきっかけです。

—— 組織力強化に向けてどのような活動を行っていますか。

組織力強化には、組合の次世代を担う新規加入者の獲得が重要と考え、平成22年から「組合加入促進活動」を始めました。また、より効果的な活動を行うために協議を重ね、新規加入者の獲得には、以下のような課題があることにたどり着きました。

- ① 組合加入メリットの不透明感
- ② 組合費の負担感
- ③ 組合行事等への負担感
- ④ 店休日や施術料金に規制があるとされている
- ⑤ 組合で加入促進活動を行う上でのマンパワー不足

①については、組合のメリットや必要性を分かりやすく伝えるため、写真やイラストを織り交ぜ、デザイン性を重視したパンフレットやチラシを作成しました。

また、組合員店舗の集客をサポートするため、組合加入店舗であれば一定の水準以上のサービスが提供できることをPRする一般消費者向けリーフレットを作成しました。さらに、組合加入店舗であることを示すステッカーを作成するなど、幅広い周知を行っています。

②については、組合費を加入後一年間は通常に比べて低い、月額1,000円とする割引キャンペーンを実施し、組合費の負担感を減らしました。

③については、加入後一年間は支部の役員や当番を免除してもらおうよう支部へ協力を依頼して

ました。②と③については、まずは加入した一年間で組合の意義や必要性を感じてもらい、組合活動を理解してもらうための取組みです。

これには、既存の組合員の負担が増すという側面もあるため、各支部へ組合加入促進の必要性や業界の現状について粘り強く説明し、趣旨を理解してもらえよう努めました。



一般消費者向けリーフレット

④については、日本公庫や保健所等の関係団体向けに、組合に規制が無いことや組合活動を伝える説明会を開催し、連携の強化を図っています。

関係団体に組合のPRをしていただくことで、組合加入促進に結びついていくと考えています。

⑤については、加入促進活動を行う専門人員を1名から3名に増員し、組合未加入者へのPR活動に注力できる体制を整備しました。

——活動を通じて、どのような

効果が出ていますか。

加入促進に取組んだ結果、平成22年度時点で1,903名だった組合員数は、平成27年度時点では420名増加の2,323名となりました。

また、関係団体向けに説明会等の開催を継続して行ったことで、組合加入者の紹介が徐々に増え、今では年間120件程の紹介をいただけるようになりました。

さらに、加入促進活動による新規加入に積極的ではなかった

既存組合員の意識改革にもつながり、「組合を次世代へつなぐ」という目標に向けて、組合が一丸となって活動できるようになりました。

——ほかにどのような取組みをされていますか。

当組合では、美容専門学校との運営を通じて、将来の美容業の担い手の育成や業界の発展に向け取組んでいます。

特に、美容業界が抱える人材不足という課題の解決に向けて、組合員の人材採用をサポートしています。

具体的には、組合員を対象に、学生が就職先を選ぶポイントを伝える説明会を開催し、採用活動を行う際の参考としてもらっています。また、学生には各美容室の求人状況や勤務形態等について、美容業経営者に直接話を聞くことができる就職ガイダンスを開催しており、就職先を選ぶ重要な機会となっています。

組合が美容室と学生の橋渡し役となることで、お互いの情報交換が積極的に行われ、スムー

ズな人材採用につながっています。

——今後の展望について教えてください。

当組合は、安心・安全なサービスを提供するとともに、業界の発展に取組まなければならぬと考えており、以下の4点を理念として今後も活動していきたいと思えます。

①一般消費者への組合活動の周知拡大

組合の役割や衛生管理の重要性を伝え、美容室を選ぶ際に組合員店舗かどうかを基準にしたい。

②組合員意識の改革

組合の現状や活動の方向性を共有し、組合が一丸となって活動できるよう取組む。

③関係団体との連携強化

加入者の紹介をいただくだけではなく、関係団体とWin-Winな関係となるよう取組む。

④時代に合わせた変革

時代のトレンドにうまく体制を合わせ、美容業界が抱える課題解決に向け活動していく。

これらの理念を持って活動を行うことで組合の組織力強化、ひいては美容業界の発展につなげていきたいと考えています。



情報交換会の様子



福岡美容専門学校での授業

▶ 組合取組事例

「組合だからこそできる」活動で 生衛業を全力支援！

～滋賀県で35年ぶりの組合新設～

滋賀県社交飲食業生活衛生同業組合

平成26年12月、滋賀県に新しい生衛組合が35年ぶりに誕生しました。数多いハードルを乗り越えるなか、設立活動への賛同者も徐々に増え、9年越しの夢の実現にこぎつけました。組合の設立に携わった、事務局長の深田昌雄さんに設立の経緯や組合の取組みなどを伺いました。



彦根ばやし総おどり大会に参加

—— 組合設立のきっかけを教えてください。

平成10年頃、店舗でのカラオケ歌唱に対する著作権料支払いが使用者に義務付けられるという、小規模事業者にとっては大きな出来事がありました。

こうした動きに対して、全国社交飲食業生活衛生同業組合連合会（以下、全社連）及び参加団体が、国への意見書提出など、様々な活動を行った結果、社交飲食業は著作権料の支払いが2割引になる恩恵を受けることができました。

この時、全社連などの活動がなければ、こうした恩恵は受けられなかったという事実と組合活動の効果がとても強く印象に残りました。

こうした動きがあった7年後、地元でカラオケ店を経営していた私の父（現当組合理事 深田昌造）は、滋賀県全域のクラブやスナック等にカラオケ機器の販売も行い、各店舗とつながりがあったことから、全社連から組合設立の打診をされました。

この話に縁を感じた父は、全社連への恩返しや組合設立によるメリットを感じ、平成17年頃、代表発起人として、組合設立に向け活動を始めました。

—— 組合設立に向けて活動する中で苦労されたことを教えてください。

組合設立の条件として、滋賀県内で風営営業にかかる届出をしている店舗全体の3分の2以上の署名が必要で、非常に高いハードルでした。

まずは、届出をしている店舗リストを取得し、一店一店に直接伺い、組合設立への賛同と加入案内から始めました。

しかし、課題となったのは、移転していたり廃業している店舗が多くあったことや、組合の必要性をなかなか理解いただけなかったことです。

この厳しい状況のなか、粘り強く活動を続けたことで、組合設立活動への賛同者も徐々に増え、同じ業界の仲間同士で支えあう関係が築けたからこそ、諦

めずに活動を続けることができました。

また、滋賀県生活衛生営業指導センターの皆さまが、親切丁寧、そして根気強くご指導くださったことも大変助けになりました。

こうして、活動を始めて約9年かかりましたが、平成26年12月に組合設立の夢が実現し、45店舗でスタートすることができました。皆さまのご協力には本当に感謝しています。

—— 組合設立後、どのような取組みをされていますか。

組合を設立したからには、個々の店舗ではできない、組合ならではの活動が必要だと考えました。

当時、社交飲食業は日本公庫の融資対象外であるという誤った認識をもつ方が多く、結果資金調達に苦しみ、経営の安定や多店舗展開ができない状況にありました。

そこで、日本公庫の融資を、組合内外に幅広く紹介していく

ことにしました。

これにより、組合への問い合わせが増えてきており、日本公庫の融資をきっかけに、組合に加入していただくことも多くなります。

また、個々の店舗では難しい、大規模なイベント等を通じた集客サポートにも取り組んでいます。

今年の8月に第一回「ひこねナイトバル」というイベントを、彦根市の歓楽街、通称「袋町」で開催しました。

これは、「色々なお店を気軽に飲み歩こう」というテーマで、開催期間40日、計42店舗が参加し、各店舗のPRや地域活性化を目指したイベントです。

チケットは10,000円／1セット(2,000円のプレミアム付・1,000円×12枚)で販売し、参加店ごとに設定された枚数(多くの店舗は3〜4枚)のチケットのみで利用ができ、多くの店舗を利用してもらえる仕組みとしました。

開催にあたり、組合員店舗以

外にも参加を呼びかけ、県や市とも連携を図った事で、地域全体のイベントとして大成功したと感じています。

さらに、イベントを通じて組合の活動に共感してもらった新しい仲間が加入した事は大きな成果です。

こうしたイベントの開催や経営安定に向けた情報提供などを通じて、個々の店舗が元気になることで、組合の活性化につながるかと考えています。

—— 今後の展望を教えてください。

当初45店舗でスタートした組合ですが、組合活動を通じて少しずつ仲間が増えており、現在は65店舗となっています。

今後も生衛業者の身近なサポーターとして、組合員の満足度向上に向けて取り組んでいきたいと思っています。

また、2017年度に福井県で開催予定の社交飲食業の全国大会にも積極的に協力し、当組合を全国にPRしていきたいと思っています。



第一回「ひこねナイトバル」の開催

▶ 組合取組事例

グルメイベントで沖縄を盛り上げる！ ～独自の食文化を地域資源として最大限に活用～

沖縄県飲食業生活衛生同業組合

沖縄県飲食業生活衛生同業組合は、「コザAランチ選手権」や「C-1～ちやたん～グルメバトル」など、独自の食文化を打ち出したグルメイベントの開催を通じて地域を元気にする活動を展開しています。鈴木洋一理事長に活動内容を伺いました。



コザAランチ会場の様子



Aランチ (600円)



コザAランチ選手権表彰後の記念撮影

活動の背景を教えてください。

沖縄には、ゴーヤーチャンプルーやソーキそばをはじめとして全国で広く知られる独自の食文化があります。ただ、それ以外にも魅力的なメニューが沢山あるのも事実。そういった沖縄ならではの「食の魅力」を地域資源ととらえ、イベントの開催を通じて広く発信していくことで、国内外から人が集まり、沖縄が盛り上がっていく。それが組合員のお店のためにもなる。そう考えたことがきっかけです。現在、組合が開催している主なイベントには「コザAランチ選手権」、「C-1～ちやたん～グルメバトル」などがあります。

「コザAランチ選手権」について教えてください。

戦後に沖縄のレストランで考案された定番メニューとなっている「Aランチ」について、沖縄独自の食文化として広くPRするとともに、発祥の地コザ（現・沖縄市）を盛り上げようと始めたイベントです。「Aランチ」とは、一つのお皿にハンバーグ、チキン、カツレツやエビフライなどの揚げ物、ライス、サラダなど幾つもの料理が盛り付けられてい

るので、沖縄ならではのメニューです。

第1回目は、平成23年10月23日、沖縄市コザ運動公園にて開催し、市内外のAランチを出品

しました。その後も開催を続け、平成27年3月の第5回では、約1万人を集客することができ大盛況となりました。出品される「Aランチ」は、昔ながらのものだけでなく、ヘルシーなベジタブルメニューや、がっつりとしたステーキを乗せたメニューなど、開催を重ねるなかでも参加者に楽しんでもらえるよう様々な工夫が凝らされています。

「C-1～ちやたん～グルメバトル」について教えてください。

観光協会と協力し、インターナショナルな北谷町（ちやたんちよ）を食で盛り上げようと、北谷のローマ字頭文字のCを取り、「今年のChatanの」まちメ



C-1～ちやたん～グルメバトルの様子



「シ」決定戦」と銘打ちスタートしました。

第1回目は平成23年2月12・13の両日、北谷町北谷公園野球場前で町内の飲食店12店舗が出店。第2回目からは、「審査員はあなたです！」をキャッチコピーに30店舗が出店しました。投票の仕方は「投票割りばし」で投票し、重さでグランプリを決定する方法に工夫しました。平成27年11月に開催した第6回では2日間で3万4千人が来場、北谷らしい多国籍の料理が並び、来場者の方には楽しんでいただけたと思います。なお、チケットは3食分で1,000円とリーズナブルなものとなっています。

グルメイイベントの開催で苦勞したことは何ですか。

組合では、イベント開催に向けて委員会を設置し、企画、店舗の募集・選定、チラシの作成・配布、チケット販売、衛生面など幅広い項目について何度も協議を重ねてきました。特に苦勞したのは集客です。立地面では、大型商業施設の近辺や、地元のサッカーチーム・バスケットボールチームの試合会場と併設した場所での開催など、人が集まりやすいように知恵を絞りました。サービスマンでは、物産コーナーの設置や子供たちのダンスチーム・フラダンス・エイサーなどの舞台プログラムなど、話題性のあるコンテンツを取り入れました。こうした集客の工夫をはじめ様々な試行錯誤を行い、回を重ねるごとによりよい形になってきていると感じています。

グルメイイベントの他にどのような活動をされていますか。

組合活動を充実させるためにも組織の強化は重要です。平成27年には組合パンフレットの刷新に取り組みました。主なポイントは、組合へ加入することの意義や

メリットの説明を、沖縄の偉人たちによる「うちなーぐち（沖縄方言）」を使い、加入メリット毎に1ページ完結型ストーリーのマンガ形式としたことです。

出来上がったものをA3二つ折りカラーで1万部作成し、保健所などの協力を得て、非組合員4千店舗へ郵送したことに加え、各支部から電話等による加入案内も実施しました。結果、問い合わせが増加し、新規組合加入者が増えるなど効果も出てきています。

今後の展望について教えてください。

現在、沖縄では国内外からの観光客が増加し観光関連が好調ですが、飲食店の求人難、人材不足等の問題を抱える店舗が増えてきています。組合としては、外国人留学生のインターンシップが多いことに着目し、組合員店舗へ推薦することなどを考えています。こうした組合員の経営課題解決のサポート役として役割を發揮し、今後も引き続きグルメイイベントなどの開催を通じて地域活性化に貢献していきたいと考えています。

更新した組合パンフレット

沖縄の飲食業業者の皆様へ

飲食業組合に加入しよう!

飲食業組合加入のメリット 7

- 1 沖縄公庫 低金利融資
- 2 BGM・カラオケ 使用料割引
- 3 各種共済・補償制度
- 4 お困りごと相談
- 5 広報活動 (組合HP、しまぐれメ、無料掲載)
- 6 交流会 講習会
- 7 県受託事業等の参加

意外と大きい、著作権料割引

カラオケ使用料・BGM使用料がお得になる

カラオケ 月額使用料	区分	非組合員	組合員
～10坪		3,500円	2,800円
10～20坪		7,500円	6,000円
20～30坪		12,000円	9,800円

BGM料金表 (1年間)	店舗の面積	非組合員	組合員
	500㎡まで	6,000円	4,800円

著作権使用料 20% OFF

日本音楽著作権協会(ジャスラック)との協定により、BGM・カラオケ著作権料が20%もお得です。(10日申込の翌日より適用)

お電話にお問い合わせください
沖縄県飲食業生活衛生同業組合 TEL.098-889-8444
 〒901-1104 沖縄県豊原町宮平655-1 龍マンション1階 FAX.098-889-8445
 Mail: inshoku-okinawa@ms.gyo.jp

災害対応に存在感を発揮

～被災者や組合員に寄り添った活動～

熊本県旅館ホテル生活衛生同業組合

熊本県旅館ホテル生活衛生同業組合では、熊本地震発生直後から、被災者に対する組合員施設への無償受け入れや組合員の営業施設復旧に向けたサポートなど被災者に寄り添った支援を続けています。地震当日から中心となって現場対応されてきた、事務局長の林田祐典さんに、地震発生時の状況やこれまでの取組みについて伺いました。



地震で被害を受けた熊本城

—地震発生時の状況を教えてください。

4月14日の前震による被害の現状回復もままならないなか、4月16日未明に本震が発生しました。

16日の朝、恐る恐る出勤してみると、どうにか大正13年創建の建物は無事でしたが、事務所内は電話線が切れ、パソコンやプリンターは床に落下、書類は散乱し、前震の時よりもさらに酷い状態になっていました。途方に暮れながらも、何とか気を立て直し「今、何をすべき

か」を考え、まずは組合員施設の営業状態の把握が最優先と思い、すぐにその作業に取り掛かりました。

余震が続くなか、電話回線の不具合など連絡がとりづらい状況でしたが、4月29日には何とか全組合員416施設の現状把握が完了しました。

その結果、阿蘇地域、熊本市内、八代地域にある232施設のうち、約6割の144施設が休業または部分営業状態と判明し、被害の大きさを改めて実感しました。

これに併行して、熊本の事業者の営業状態などを調査する国や県、取材するマスコミへの対応や、復旧作業のための工事関係者への宿泊施設紹介など、毎日、目が回るほどの忙しさで、この時ほど、マンパワーの必要性を感じたことはありません。

「被災した組合員施設は存続できるのか」、「組合組織の将来はどうなるのか」など、不安でいっぱいの中、いち早く日本公庫熊本支店の藤原事業統轄をはじめとした支店の方々が、貴重

な飲料水を持って事務所に来てくださいました。その場で当組合に対して総力を挙げた支援を確約して頂いたことは大きな励みになりました。深く感謝申し上げます。

—地震発生後の組合の活動について教えてください。

当組合は、東日本大震災の発生を教訓に、2014年3月に熊本県との間で「災害時における宿泊施設等の提供に関する協定」を締結していました。

この協定は、避難所での生活が難しい高齢者・障害者の方や、自宅での生活が困難な方を対象に、熊本県が利用料金を負担し無償で組合員施設へ受け入れ、宿泊や食事・入浴サービスの提供を行うというものです。地震直後からこの協定に基づき、被災者の受け入れが可能な施設を調査した結果、113施設から受け入れ可能と手がかりました。

そのうち、計52施設で受け入れを行い、受け入れた被災者の数は、9月末現在で、延べ17、

115名となり、「長期にわたって家族で滞在させてもらい、安心して過ごすことができた」、「ゆつくりと大浴場でお風呂につかることができ、心の傷が癒された」など、たくさんのお礼の言葉をいただきました。

組合としても、避難生活で落ち着く場所もなく苦労している方に、少しでもゆつくりと過ごせる場所を提供できたのではないかと感じています。

—— 組合員向けには、どのようなサポートをされたのか教えてください。

多くの組合員施設は、営業設備の破損などがあり、施設を再稼働させるためには壊れた設備の早期復旧が必要な状態でした。また、予約のキャンセルも相次ぎ、今後の経営を不安視する声が数多く聞かれました。

こうした中、日本公庫は熊本地震で被害を受けた事業者向けの特別相談窓口の設置や、災害復旧貸付の取扱いを開始するなど、被災者支援に迅速に動き出していました。

組合員の早期復旧には資金調達が不可欠です。そこで、日本公庫と連携して融資の説明会を設定し、5月には、被害が大きかった阿蘇地域の組合員を対象に阿蘇市で、6月には、全組合員を対象に熊本市で開催させていただきました。

いずれも多くの組合員が参加し、その場で日本公庫の担当者に、具体的な融資相談をすることができたことで、大変好評でした。

また、融資相談から融資の実行まですみやかに対応していただいたおかげで、組合員施設の早期復旧を図ることができたと思います。

そのほかにも、グループ補助金や雇用調整助成金についての説明会を開催し、組合員への情報提供に努めています。

—— 現在の状況について教えてください。

組合員の営業状態は、休業中の33施設を除き徐々に通常営業に戻ってきており、7月からの「九州ふっこう割」発売が夏休

み期間中と重なったこともあり、夏場の宿泊数は例年の7割近くに戻っています。

しかし、いまだに余震も続くため、熊本県全体で本格的な観光客誘致活動を行うには、まだまだ時間がかかりそうです。

今回の熊本地震は、建物、道路、鉄道、橋、トンネルはもとより、壮大な阿蘇の山肌に大きな爪痕を残し、熊本城をはじめ阿蘇神社など、観光の基盤である多くの地域文化財にも甚大な被害を与えました。

今後余震が終息に向かい、県や市町村の新たな観光戦略が明示されたとき、ようやく宿泊産業にも将来展望が開けるのではないのでしょうか。

最後に、当組合に対し全国各地より数多くのお見舞いと励ましの声が届きました。誌上をもって御礼に代えさせていただきます。誠にありがとうございました。



復旧工事中の組合員施設



全壊した阿蘇神社



がけ崩れによる被害があった垂玉温泉

第11回アグリフードEXPO東京2016開催!

トピックス

日本公庫は、国産農産物をテーマとした全国規模の展示商談会「第11回アグリフードEXPO東京2016」を8月18日(木)～8月19日(金)に東京ビッグサイトで開催しました。

当EXPOには、生活衛生同業組合、生活衛生営業指導センターの皆様にもご参加いただきましたので、その様子をご紹介します。



「第一回アグリフードEXPO東京2016」には、全国から六八一の農業者、食品製造業者、六次化支援技術を提供する事業者が出展し、入場者数は過去最多であった昨年の第一〇回記念開催とほぼ同じ一四四一〇名と盛況になりました。

当日は、全国飲食業生活衛生同業組合連合会の森川会長をはじめ、東京都飲食業生活衛生同業組合、東京都社交飲食業生活衛生同業組合、全国生活衛生営業指導センター、静岡県生活衛生営業指導センターの皆様が、日本公庫の岡部常務取締役の案内のもと各ブ



スを視察しました。

ご参加いただいた皆様からは、「全国各地の特徴的な農産物を一度に見ることができた」、「自店の新メニュー開発の参考にしたい」などご好評の声をいただくことができました。

二〇一七年二月には、第一〇回「アグリフードEXPO大阪2017」を開催いたします(詳細は下記のとおり。第一四回「シーフードショー大阪」も同時開催)。生活衛生関係営業の皆様のご参加をお待ちしております。

第10回アグリフードEXPO大阪2017開催のご案内

会期:2017年 2月22日(水) 10:00～17:00

2017年 2月23日(木) 10:00～16:00

会場:ATCアジア太平洋トレードセンター
(大阪府大阪市住之江区南港北2-1-10)



経営課題解決セミナー

訪日外国人客を呼び込む 多言語対応セミナー



～今日から始める多言語対応～

2016年
12月7日(水)

14:00～17:00(受付:13:40～)

定員:先着 70名

《参加費:無料》

会場:株式会社ぐるなび ぐるなび大学東京会場
(東京都千代田区有楽町 1-2-2 東宝日比谷ビル 6F)

◆セミナー概要

国内需要が低迷するなか、2015年の訪日外国人は約2千万人と、訪日外国人市場が急激に拡大しています。

本セミナーでは、事業者の皆さまが訪日外国人を誘客する上で課題となっている必要な態勢整備や効果的な誘客方法を学んでいただくとともに、実際に、ぐるなびが提供する「自店メニューの多言語対応化ツール」を体験していただくことで実践的なノウハウを身につけていただけます。

＜お問い合わせ先＞

日本政策金融公庫 国民生活事業本部 生活衛生融資部
TEL 03-3270-1652 FAX 03-3270-7650

飲食業を営む方必見!

訪日外国人向けの態勢整備をしたいという方に

おすすめの内容です!

- ☑ 訪日外国人誘客の際の注意点を知りたい!
- ☑ 外国語は苦手だが

言語対応を工夫し受け入れたい!

【講師紹介】



井上 朋子(イノウエ トモコ) 氏

中小企業診断士、フードツーリズム・コンサルタント、日英翻訳家

【講師プロフィール】

旅行会社にて訪日旅行市場のマーケティング、宿泊施設の販促等に携わった経験を含め、観光業・サービス業に約20年間従事。世界一の観光大国であるフランスのエセック経済商科大学院大学にて国際ホテル経営学修士(MBA)を取得。

現在は、主に観光業・サービス業の事業者を対象にマーケティング戦略や外国人対応等の支援を行う。

【企業プロフィール】

1996年の事業開始から、食のータルサイト・レストランのサポーターとして常に価値あるサービスを展開。現在では全国157,000店(2016年6月末現在)の飲食店と1,436万人(2016年9月1日現在)の会員数を誇る日本最大級のグルメ情報サイト。



株式会社ぐるなび

経営課題の解決に取り組む 生活衛生関係営業のみなさまを応援します！

日本公庫の**生活衛生改善貸付**

無担保・無保証人の融資制度で、返済期間に関わらず利率が一定です。

ご融資額	2,000 万円以内（ご返済期間：設備資金 10 年以内、運転資金 7 年以内）
利率	年 1.16 %（平成 28 年 10 月 19 日現在） お借入利率は金融情勢によって変動いたしますので、記載されている利率とは異なる場合がございます。
担保・保証人	不要

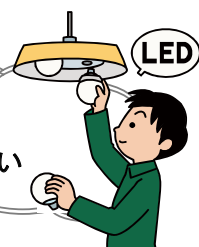
※ 小規模事業者（従業員 5 名（旅館業および興行場営業は 20 名）以下）であって、原則として 6 ヶ月以上、生活衛生同業組合等から経営指導を受けていることなど一定の要件を満たした上で生活衛生同業組合等の長の推薦を受ける必要があります。

例えば、こんな時にご利用いただけます

開店 10 周年の
記念イベントを行うため
DM を発送したい



照明を LED 化し
光熱費を削減したい



高齢者が安心して来店できる
お店にしたい
外国人観光客を呼び込みたい



- 例えば、500万円(設備資金 400 万円、運転資金 100 万円)を借入、7年返済にすると…
⇒ 適用利率は年 1.16%、借入当初のご返済額は約 7 万円^(注)です。

(注) 元金と利息の合計額です。元金均等返済の支払利息はお借入残高に応じて変動します。

ご相談は
お気軽に

ご相談は、生活衛生同業組合、生活衛生営業指導センターまたは日本政策金融公庫国民生活事業の窓口までお気軽にどうぞ。

なお、審査の結果、お客さまのご希望に沿えないことがあります。



日本政策金融公庫

国民生活事業

<https://www.jfc.go.jp/>

事業資金相談ダイヤル

(行こうよ! 公庫)

☎.0120-154-505

受付/平日9:00~19:00

※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

生活衛生だより 第 183 号 平成 28 年 11 月 1 日発行 (季刊)

発行所 株式会社 日本政策金融公庫 国民生活事業本部 生活衛生融資部

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-9-4 大手町フィナンシャルシティノースタワー

TEL. 03-3270-1653 FAX. 03-3270-7650 <https://www.jfc.go.jp/>