

生活衛生 だより

2018

11

No. 191

生衛組合が行う 経営支援特集

■寄稿

生衛組合が行う経営支援の重要性について
全国生活衛生営業指導センター 理事長 小池 広昭 氏

■調査結果

生衛組合の魅力を高める経営支援の取り組み
～生活衛生関係営業の経営課題等調査から～

■元気な組合から学ぶ ～理事長インタビュー～

生衛組合に求められる取り組みとは
大阪府飲食業生活衛生同業組合 理事長 亀岡 育男 氏

■組合取組事例

- ◆ 全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会青年部
- ◆ 兵庫県クリーニング生活衛生同業組合
- ◆ 岐阜県館商生活衛生同業組合

■生衛組合が窓口!!知っていますか?衛経

<衛経の活用ポイントインタビュー>

- ◆ 大分県喫茶飲食生活衛生同業組合 理事長 田中 晶美 氏
- ◆ 群馬県飲食業生活衛生同業組合 特相員 及川 隆彦 氏
- ◆ 京都府理容生活衛生同業組合 特相員 三宅 厚子 氏
- ◆ 新潟県生活衛生営業指導センター 経営指導員 栃木 敏郎 氏

あなたのお店をサポート!

日本公庫は、
飲食店、理・美容室や
ホテル・旅館など
生活衛生関係営業を
支援しています。

STEP 1

事業に必要な
情報を集めたい!

セミナーの開催や
事業計画作成に便利な
「創業の手引+（飲食店版）」
などを通じ、
事業に必要な情報を
提供しています。

STEP 2

事業計画への
アドバイスがほしい!

全国 152 支店で
事業計画の
ブラッシュアップの
お手伝いを
しています。

STEP 3

事業資金の
融資を受けたい!

店舗保証金、内外装工事、
什器・備品、仕入資金、
人件費、広告費など、事業に
かかる様々な資金について
生活衛生融資を
お取扱いしています。

組合員のみなさまを応援!

日本公庫の 振興事業貸付

	設備資金	運転資金
ご融資額	1億5,000万円以内 ~7億2,000万円以内 (業種によって異なります)	5,700万円以内
ご返済期間 (うち据置期間)	20年以内 (2年以内)	7年以内 (2年以内)
主な利率(年利) ^(注)	特別利率C	基準利率

(注) 利率は、日本公庫のホームページの金利情報
[国民生活事業主要利率一覧表] からご確認ください。

「振興事業貸付」とは?

- 振興計画の認定を受けた生活衛生同業組合の組合員の方にご利用いただける融資制度です。
- 生活衛生融資の一般貸付よりも、融資条件(ご融資額、ご返済期間、利率等)が有利となっています。
- ご利用にあたっては、振興計画認定組合の長(組合の長が委任した理事および支部長を含みます。)が発行する「振興事業に係る資金証明書」が必要となります。

ご相談は、日本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

※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。
(受付時間: 平日9時~19時 [国民生活事業])



生衛組合が行う経営支援の重要性について

公益財団法人全国生活衛生営業指導センター

理事長 小池 広昭

本年6月に全国生活衛生営業指導センターの理事長に就任いたしました。皆様よろしくお願いたします。

さて、私は、生衛組合が果たすべき役割（機能）として、以下の4つが挙げられると思います。

第一に、設立根拠でもあり、生衛業の根本精神でもある《公衆衛生の維持向上》。これこそが私たちが法定団体として認可され、他の業界団体と違う大きな特性であり、いつの時代であつても変わらず果たしていくべき一番大切な役割であると言えます。

第二に、組合組織としての根幹となる《相互扶助の精神》。中小・零細な事業所の多い生衛業にとって、近年多発化する大規模自然災害や不慮の事故・病気入院など、経営者やその家族が万が一の事態に直面した時に、同業者仲間が物心両面で大きな支えとなります。

そして第三が、生衛法の目的の一つでもある《経営の健全化（振興）》です。先述した公衆衛

生の維持向上も相互扶助の精神も、いずれも個々の事業者の経営の安定・健全化があればこそ、その力をより強く発揮することができます。

第四の役割は第三の役割と関連しますが、《業界を守る》ことにあります。業種によりそれぞれ直面している課題は異なりますが、いずれも規制緩和や消費者保護、環境保全対策など、様々な対応を迫られています。そうした際、発生し得る経営リスクの軽減化を図るべく様々な折衝を行うなど、生衛業がこうした業界外の社会から求められる責務への防波堤となっています。

これらのことを端的に言えば、『公衆衛生を堅持し、業にかかる共通の弊害を防止し、共同の利益を得ること』こそが、私たち生衛組合の存在意義になると思います。そして、それは出来るだけ多くの同業者が組合に加入し、力を合わせることで一層大きな効果を発揮するものです。

しかし、残念ながらほとんどの業種の生衛組合は組合員の減少に歯止めが利かず、組合の維持

そのものが困難化してきている現状にあります。

こうした中、本年で5年目を迎える「生活衛生同業組合活動推進月間」は、年を追うごとに一定の成果を挙げてきているところですが、一方で業種によっては大きな効果が発揮できていないところもあります。こうした点も踏まえ、より大きな成果を挙げていくためには、業種ごとに直面している人手不足や売り上げ減少、組合員の高齢化や後継者不足等々、それぞれの課題に即したきめ細かい《経営サポート》を講じていく必要を強く感じているところです。

そのためには、生衛業者の経営の振興に向けた厚生労働省をはじめとする関係省庁との綿密な連携、生活衛生改善貸付（衛経）をはじめとする生活衛生融資制度の拡充、そして経営指導員・特相員の充実強化に取り組み、少しでもお役にたてるよう歩を進めていく所存です。微力ではございますが精一杯取り組んでまいりますので、ご理解、ご協力を賜ることができれば幸いです。

生衛組合の魅力を高める経営支援の取り組み

生活衛生関係営業の経営課題等調査から

生活衛生生だよりでは、毎年11月号を

「生活衛生同業組合活動推進月間」に合わせ、生活衛生同業組合（以下「生衛組合」という。）の活動について特集しています。生衛組合の活動を活性化していくために、また、その魅力を高めて

いくために、生衛組合にはどのような

役割が求められているのでしょうか。

今回は、生活衛生関係営業者（以下「生衛業者」という。）が生衛組合に期待する活動や取り組みについて、日本公庫が実施した「生活衛生関係営業の

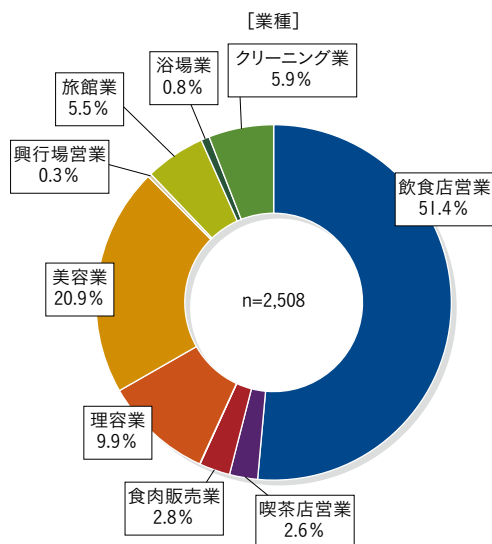
経営課題等調査」

からみていきたい

と思います。

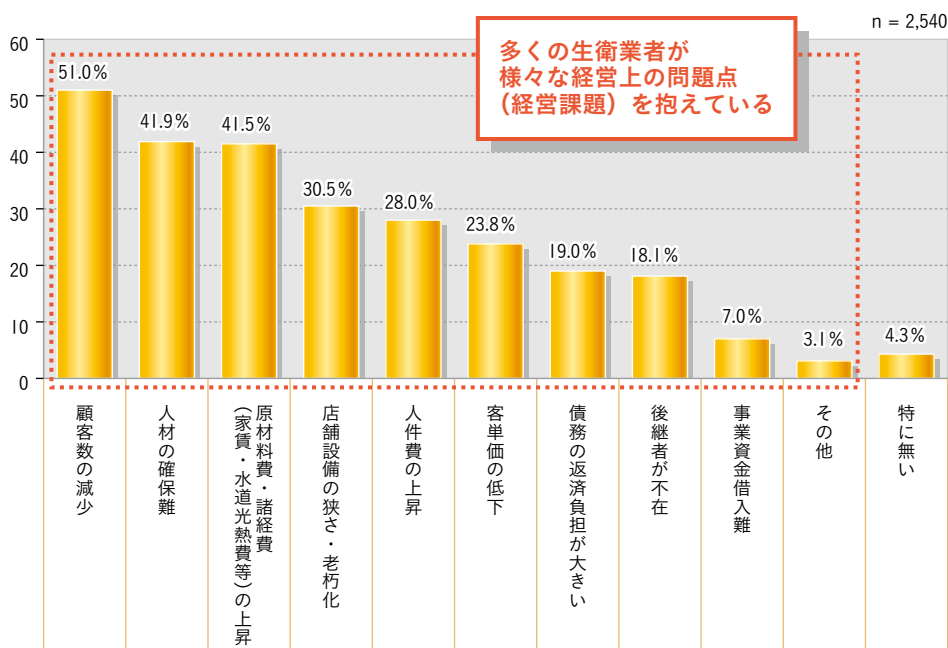
はじめに、「経営上の問題点」について聞いた調査

生活衛生関係営業の経営課題等調査	
調査目的	生活衛生関係営業の事業者が抱える経営課題や、その解決に向けた支援ニーズ等を調査する
調査対象	日本政策金融公庫（国民生活事業）の全国の支店が融資した生活衛生関係営業の事業者のうち、10,381企業
調査方法	郵送（無記名）によるアンケート調査
調査時期	2017年1月
回答数	2,556企業（回答率24.6%）



はじめて、「経営上の問題点」についてみると、「顧客数の減少」から「事業資金借入難」まで、生衛業者が様々な経営課題を抱えていることがわかります（図表1）。特に、「顧客数の減少」、「人材の確保難」、「原材料費・諸経費（家賃・水道光熱費等）の上昇」については、回答割合が高

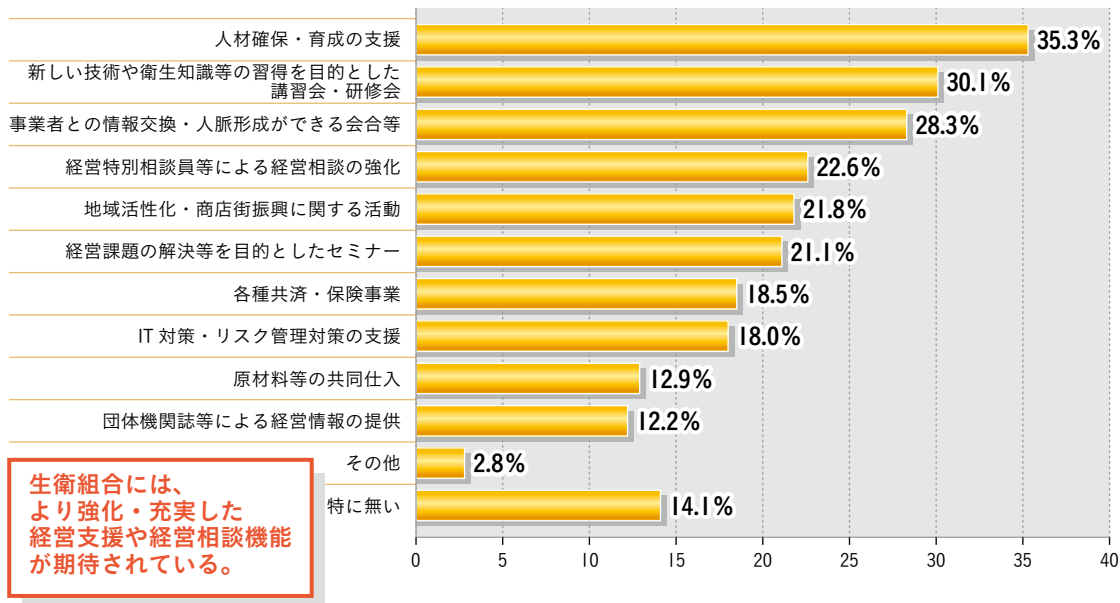
図表1 経営上の問題点（複数回答）



多くの生衛業者が様々な経営上の問題点（経営課題）を抱えている

図表2 より強化・充実したほうが良いと感じる生衛組合の制度・活動（複数回答）

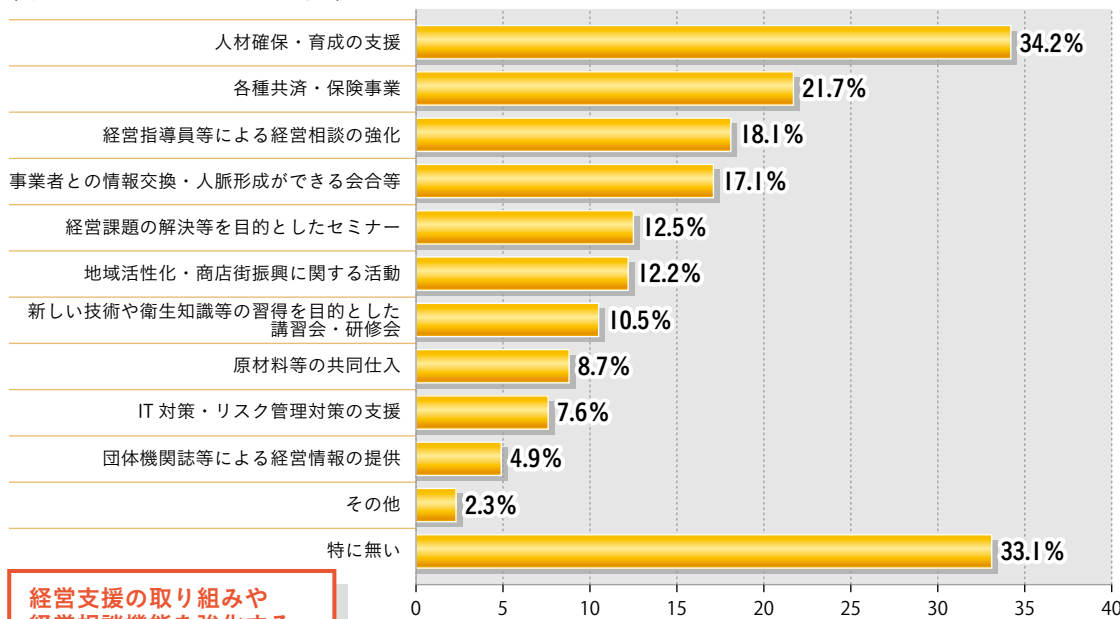
(回答ベース：生衛組合加入者) n = 867



生衛組合には、より強化・充実した経営支援や経営相談機能が期待されている。

図表3 生衛組合への加入を検討する取り組み（複数回答）

(回答ベース：生衛組合等未加入事業者) n = 526



経営支援の取り組みや経営相談機能を強化することは、生衛組合の魅力が高めることにもつながる。

くなくなっており、多くの生衛業者がこれらの経営課題を抱えていることがわかります。

一方、生衛組合加入者に「より強化・充実したほうが良いと感じる生衛組合の制度・活動」について聞いた調査を

みてみると、「人材確保・育成の支援」や「新しい技術や衛生知識等の習得を目的とした講習会・研修会」、「事業者

との情報交換・人脈形成ができる会合等」などの回答が多くなっています。また、様々な経営課題に対して相談に乗ってほしいという「経営特別相談員等による経営相談の強化」との回答も多くなっていることがわかります（図表2）。加えて、生衛組合等未加入事業者（生衛組合等の団体に加入していない生衛業者）に対し、「生衛組合への加入を検討する取り組み」について聞いた調査においても、「人材確保・育成の支援」、「各種共済・保険事業」、「経営指導員等による経営相談の強化」といった回答が多くなっています（図表3）。

こうしたことから、生衛組合には、経営課題の解決に向けた支援や経営相談機能の強化などが期待されており、このような経営支援の取り組みは、生衛組合の魅力が高めるとともに、組織力の強化にもつながる活動だと考えられます。

そこで、本号では、「生衛組合が行う経営支援」にスポットをあて、実際の取り組み事例等を、経営特別相談員の方へのインタビューなどを交えて、ご紹介していきたいと思えます。

生衛組合に求められる取り組みとは

多くの生衛組合では、組合員数の減少が課題となっています。そのような中でも、積極的に組合員の経営支援に取り組むことで組合員数を増やしている、大阪府飲食業生活衛生同業組合（以下「おさか飲食」という。）の亀岡理事長に、具体的な取り組みなどについて伺いました。

おさか飲食では、数年前と比べて組合員が増えているようですが、組合のどのようなところに魅力を感じて組合に加入しているのでしょうか。まずは、組合運営の基本的な考え方をお聞かせください

飲食業界は凄まじいスピードで変化しています。かつては調理技術を学ん

でお店を出せば儲かる時代もありましたが、今はそれだけでは生き残っていくことが難しい時代です。新規参入増加による激しい競争の時代、そして低成長の時代においては経営力が特に必要なのです。しかし現状では、調理や接客の技術は教育・経験を積んで身につけているものの、例えば、売上など

の数字の管理や従業員の労務管理といった経営力はあまり身につけていない経営者が多いのです。

組合を「参加して納得できる魅力ある組織」にするためには、組合員に対する経営支援に力を入れることが重要です。組合加入のメリットについて考えるとき、加入すると割安で何かを買うことができる、といったことに目がいきがちですが、これからは経営者が魅力に感じる情報を提供したり、お店の繁盛につながる経営者の努力を手助けするような取り組みにも力を入れていく必要があると思っています。

機関紙を拝見すると組合の新規加入者の一覧がありますね。カレー屋さんや牛丼屋さんなどのフラン



第56回全飲連全国大阪府大会（平成30年6月開催）をPRする亀岡理事長

チャイズ店（以下「FC店」という。）も組合に入ってきていますね

FC店の場合、もちろん本部から仕入・ディスプレイの提案やマニュアルに基づく指導などを受けることができますが、FC店の経営も個店の経営者と同じ小企業、個人が担っています。経営上のリスクを負っているという点では、個店の経営者と変わりないのです。FC店は一見大手のように見えますが、その中にたくさん的小規模な経



大阪府飲食業生活衛生同業組合 理事長 亀岡 育男 氏

<プロフィール>

昭和25年に先代が「亀岡商店」を創業。昭和46年に株式会社初亀を設立し、代表取締役就任。「フードサービスを企画する」をテーマに、自社運営の飲食店に留まらず、レストラン・フードコートのプロデュースなど、幅広く事業を展開。

平成6年に大阪府飲食業生活衛生同業組合の理事就任。常務理事、副理事長を経て、平成22年に同組合理事長就任。常に時代の変化を捉え、新しい取り組みにチャレンジし続けている。

営者がいて過当競争の中で苦勞をしているのです。求めているもの、必要な情報は個店の経営者と同じ。だから、FC店も私たち組合の経営支援を頼りにして加入してくるのだと思います。

他団体や企業との提携に積極的に取り組まれているようですが、どのような狙いがあるのでしょうか

組合が単独で行うことだけを組合活動だと考えてしまうと、どうしても取り組みの幅が狭まってしまいます。世の中には、様々な分野で進んだ取り組みや便利なサービスを行っている団体



体・企業があります。組合は商売人の集まりですから、常に時代の先を読んで、「組合員の商売にとってプラスになるもの」を見極め、それらを行う団体・企業と提携し、利用しやすい形で組合員に提供していくことが大切だと思います。このことは同業者の集まりである組合にしかできないことであり、組合の強みです。

他団体や企業と提携して、具体的にどのような取り組みをしているか、ご紹介いただけますか

〈ぐるなびとの提携〉

おおさか飲食では、ぐるなびと提携して、組合員は自分でパソコンを操作しなくても、自分の店舗の基本情報（店名、電話番号、写真など）をぐるなびに送るだけで、無料でぐるなびのグルメ情報検索サイト（以下「検索サイト」という。）に掲載してもらえらるようになっていきます。店の団体予約のうち、約7割は検索サイトから予約が入ると言われていますが、未だにサイト自体を知らない、利用したくてもパソコン操作は苦手という方もいます。そのような方も手軽に検索サイト

を活用できるようにすることで、組合員の集客アップの取り組みを支援しています。

〈ORAとの提携〉

一般社団法人大阪外食産業協会（以下「ORA」という。）は、飲食店向けの集合研修において定評があります。ORAは基本的に会員制なのですが、おおさか飲食の組合員はORAの会員でなくても、会員の受講料に近い料金で研修を受けられます。飲食業界の中でも大企業は自社で研修をしていますが、個人の経営者も研修を受けやすい環境を作ることが必要だと考え、ORAと提携しました。経営の基礎を身に着けていけば、例えば、金融機関への借入申込に当たって、収支計画を作るときにも役立つでしょう。

大阪の組合ということでお尋ねしますが、大阪の各組合は衛経のご利用が多いですね。衛経についてはどのようにお考えでしょうか

衛経は、使いやすくメリットが大きい融資制度であり、組合の経営支援の大事な武器だと思います。組合員が

商売繁盛のために新しい設備を入れたり、ちょっとしたリニューアルを手がけるときなど、組合としてこれをバックアップするのに格好のツールです。衛経は先輩たちが築いてくれた宝物です。うちの特相員には優秀な人が多いので、衛経にももっと力を入れていきたいと思っています。

最後に、今後力を入れていきたい経営支援の取り組みにはどのようなことがありますか

大阪には、1000万人を超える訪日外国人旅行者が訪れます。大阪以外の他の地域もそうですが、これからさらに訪日外国人旅行者が増えると思います。インバウンド対応は、実際に外国人のお客様が来たことのあるお店では取り組んでいるところが多いですが、そうでないお店は、まだピンときていないという傾向にあるようです。人口減少が進む中で、インバウンドは今後の飲食業界にとって間違いなくプラス材料なので、外国語表示を普及するためには商工会と連携するなど、組合員のお店がインバウンド対応に取り組みむように促していきたいです。

組合取組事例

人材確保の支援



旅館・ホテル業に特化した求人転職サイト「旅館・ホテルでおしごと.net」を開設

全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会青年部



全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会青年部（以下「全旅連青年部」という。）は、平成29年9月に旅館・ホテル専門の求人転職サイト「旅館・ホテルでおしごと.net」を開設し、組合員の人材確保の支援に取り組んでいます。サイトを開設するに至った経緯やその効果などについてお伺いしました。

「旅館・ホテルでおしごと.net」を開設した経緯を教えてください

旅館・ホテル業を含む観光産業は、訪日外国人旅行者の増加などから、日本経済を引っ張る成長産業として注目されています。その一方で、現場では人手不足が深刻化しており、旅館・ホテル業のサービスや稼働率の低下を招く原因になっています。また、組合員からも「ハローワークや大手人材紹介会社の求人サイトに募集を出しても、ほとんど応募がない」との声が聞かれるなど、「人材確保」は業界共通の経

営課題となっていました。

こうしたことから、全旅連青年部でその対策を議論した結果、旅館・ホテル業に特化した、組合独自の求人サイトを開設しようとの企画が持ち上がりました。

「旅館・ホテルでおしごと.net」の特徴や工夫した点などについて教えてください

サイトの設計・開発にあたっては、組合員が求人サイトを利用する際に不便・不満に感じている点をヒアリングし、設計に反映させるなど、求人情報を掲載する企業（以下「掲載企業」という。）が使いやすいものとなるように努めました。同時に、旅館・ホテル業への採用支援実績が豊富な、システム開発業者のHRソリューションズにサイトの制作を依頼し、打ち合わせを重ね、応募する方の利便性も意識した設計・開発を進めていきました。

「旅館・ホテルでおしごと.net」の特徴として、まず、求人情報を迅速



全旅連青年部で開設した「旅館・ホテルでおしごと.net」

かつ簡単に掲載できる点が挙げられます。他のサイトでは、担当者や会って打ち合わせを行い、掲載まで2週間近く掛かる場合もありますが、このサイトではパソコンからクリック数回で、すぐに求人情報の掲載が行えます。つぎに、組合員の利用料を月額固定の1万2000円（別途初期費用15万6000円）と低価格に設定し、一度に掲載可能な求人情報の数を無制限とすることで、費用を気にせず、複



サイトの開設に携わった全旅連青年部のメンバー



旅館・ホテルの職種から求人情報を細かく検索できる

サイトの利用を促進する取り組みに力を入れていきます。求人サイトは、掲載企業や求人情報が増えるほど魅力も高まるため、多くの組合員にご利用していただきたいと思っています。

これからも、旅館・ホテル業に欠かせない「人材」の確保に向けた支援を継続的に、組合員の店舗や業界の活性化につなげたいと考えています。

数の募集を行えるようにした点もこのサイトの特徴です。併せて、メディア露出の高い求人専門の検索エンジンサイトと連携することで、応募が増える工夫も行いました。

また、応募する方の利便性向上に向けて、応募する際の会員登録は不要とし、申込フォームの入力事項も最小限に抑えるなど、簡単に応募手続きが進められるように設計しました。加えて、旅館・ホテル業の職種から求人情報を細かく検索できる機能を搭載し、接客スタッフの場合、客室係、フロント係、コンシェルジュ、朝食サービス係、宴会

会サービス係など、希望に合った仕事を手早く見つけられるように工夫しました。

このように、同業者の集まりである組合の強みを活かすなど、工夫して設計・開発に取り組み、掲載企業・応募する方の双方が使いやすい、旅館・ホテル業に特化した求人サイトを開設することができました。

今回の取り組みを通じて、どのような効果がありましたか

平成29年9月のサイト開設とほぼ同時に150企業の求人情報が掲載さ

れ、その後2カ月で300件もの応募がありました。実際に利用した組合員からは、「他の求人サイトでは、ほとんど応募がなかったが、このサイトを利用したら、3カ月で9名も採用できた」、「外国人のお客様が増え、英語を話せるスタッフが必要だった。このサイトに『語学を活かせる職場』として求人情報を出したところ、すぐに条件に合うスタッフを採用できた」などの反響をいただいております。

現在、全国の旅館ホテル生活衛生同業組合と連携し、掲載企業の声や成功事例等を共有する勉強会の開催など、

組合員Voice

当館では他の求人サイトを利用していましたが、求人にかかる手間や費用のわりに応募が少なく、費用対効果が低いと感じていました。そのような時に、全旅連青年部が旅館・ホテル業に特化した求人サイトを開設したと聞き、利用してみたところ、21件もの応募があり、そのうち4名を採用することができました。また、定額の利用料で、複数の求人情報を掲載できるため、求人費用の削減にもつながり、大変助かっています。

組合には、組合員の経営にとってプラスとなる取り組みを今後も積極的に行っていただきたいと思っています。



もとゆりゅうせんかく
屋号：元湯 龍泉閣
代表：當谷 三郎 さん
住所：兵庫県神戸市北区有馬町
ウツギ谷 1663
TEL：078-904-0901
チェックイン：PM 3時～(チェックアウト：AM10時)
定休日：不定休



展示会「クリーンフェスタ HYOGO 2018」を開催

兵庫県クリーニング生活衛生同業組合



兵庫県クリーニング生活衛生同業組合は、平成30年7月20日～22日の3日間、神戸サンポートホール（兵庫県神戸市）で、展示会「クリーンフェスタ HYOGO 2018」（以下「クリーンフェスタ」という。）を開催しました。今回が初の試みとなった「クリーンフェスタ」の開催経緯やその反響などをお伺いしました。

「クリーンフェスタ」を開催した経緯を教えてください

クリーニング業界は、洗濯機の性能向上や自宅で洗える衣料の増加などもあり、売上が減少傾向にあります。また、組合員の店舗では売上の減少以外にも、仕入単価の上昇、設備の老朽化など、様々な経営課題を抱えており、その支援ニーズは多様化しています。このような組合員の支援ニーズに対し、組合として、どのような取り組みを行えばよいかを組合執行部で協議した結果、クリーニングに関する新しい技術・ノウハウや機械・資材など、組合員の経営に役立つ、幅広い情報提供を行う展示会を開催することになりました。

加えて、今回の取り組みを業界の活性化にもつなげたいとの想いから、クリーニングに関する情報提供だけではなく、様々なイベントを企画することになりました。

企画・準備段階で工夫した点などを教えてください

当組合にとって、展示会の開催は初めての試みであり、開催に係るノウハウがありませんでした。そこで、普段から付き合いのあるクリーニング機械メーカーやコンサルタントの方など、組合以外の団体・企業にも協力を依頼し、連携して企画を進めることにしました。

企画案を練る中で、「クリーンフェスタ」をより魅力的で来場者にとって有益なものとするために、経営課題解決のヒントとなる情報を提供するセミナーを開催しようという話を持ち上げられました。展示会に併せて開催されるセミナーは、その業界に関する知識・ノウハウを提供するものが多いですが、「クリーンフェスタ」では、他団体・企業からもご協力をいただき、販売促進や接遇、ICT対応など、幅広いテーマと講師陣を揃え、多面的な情報提供



多くの出展企業と来場者で賑わった会場の展示スペース

が行えるように工夫しました。また、一般消費者の方にクリーニング店をもっと身近に感じてもらえるように、地元の武庫川女子大学など、クリーニング業界以外の方にもアイデアをいただき、クリーニング技術等について学べる体験イベントなどを行うことになりました。このように、多くの方にご協力をいただいたことで、多様な視点のアイデアが詰まった魅力的な展示会を企画することができたと思います。



子供向けに開催した「クリーニング体験ツアー」

7月20日(金)		7月21日(土)		
10:30 11:00	「ハズさない! 家庭洗濯機セミナー」 洗濯機は、洗濯の仕方によって寿命が延びます。正しい洗濯方法を知り、洗濯機を長く使ってください。	10:30 11:00	「洗剤の選び方と正しい洗濯方法」 洗剤の選び方と正しい洗濯方法を学び、洗濯機を長く使ってください。	
11:30 12:00	「洗濯機電子マニュアルはmpaq! 人手不足の現場を支える」 mpaq!という新しい洗濯機電子マニュアルが、現場を支えています。	12:15 13:45	「クリーニング店のための接客セミナー」 「三方よしの5つのポイント」 お客様を喜ばせる接客方法を学びます。	
	「三社研修のPR」 「マジックシール(個人洗濯機)と折りBOXの概要と営業戦略の紹介」 村上 隆 様	14:00 14:30	「クリーニング業界のトレンドメンテナンス」 洗剤の選び方、正しい洗濯方法を学びます。	
12:15 13:05	「お一人さん専用BOX」 お一人さん専用BOXの概要と営業戦略の紹介。 村上 隆 様	14:45 15:45	「レディース高で接客実践」 洗剤の選び方、正しい洗濯方法を学びます。	
	「お客様はもちろんだがスタッフも喜ぶ」 「スマイル対応」のサービス提供 高橋 美穂 様	16:00 17:00	「知らないうちに損するお金の話」 クリーニング店でのマネージメントの重要性を学びます。	
	「洗濯機を作業のために考える事は?」 「スチーマーの家庭店から活用」 高橋 美穂 様	7月22日(日)	10:30 12:00	「クリーニングビジネスと店舗」 クリーニング店の経営戦略を学びます。
13:20 14:45	「洗剤の選び方と正しい洗濯方法」 洗剤の選び方と正しい洗濯方法を学びます。	12:10 13:40	「クリーニング業界におけるIT活用」 ITを活用したクリーニング店の経営戦略を学びます。	
15:00 15:20	「洗剤の選び方と正しい洗濯方法」 洗剤の選び方と正しい洗濯方法を学びます。	14:00 15:00	「洗剤の選び方と正しい洗濯方法」 洗剤の選び方と正しい洗濯方法を学びます。	
15:35 17:00	「今、店舗の運営があなたの会社の未来を左右するかも」 店舗の運営の重要性を学びます。	16:00 17:00	「昔からの口コシ」を今さら聞けない! クリーニングの歴史」 クリーニングの歴史を学びます。	

幅広いテーマで15本のセミナーが開催された

「クリーニングフェスタ」の会場の様子や来場された方からの反響について教えてください

会場の展示スペースには、64社もの企業に出展していただきました。最新のものからお値打ち品まで、クリーニングに関する機械や資材等が数多く紹介され、その場で商談がまとまるケースもあり、会場は活気に満ちていました。

また、会場2Fでは、幅広いテーマで15本のセミナーを開催しました。企画段階で意図したとおり、様々な業界の視点から、経営課題解決のヒントと

なる情報が提供され、どのセミナーにも大勢の参加者が集まりました。参加された方からは、「経営の参考になるセミナーだった」、「実践的ですぐに活かせる内容だった」など、大好評の声を数多くいただきました。セミナー参加者は延べ655名にのぼり、その中には、セミナー目当てに遠方から来場された方もおり、集客面でも大きな効果があったと思います。

さらに、最終日には一般消費者の方向けのイベントとして、「プロが教えるアイロン・洗濯教室」や「クリーニング体験ツアー(子供が対象)」、企画段階からご協力いただいた武庫川女

子大学の学生による「古着リメイクファッションショー」を開催しました。どのイベントも盛況で、クリーニング店の魅力や技術力の高さを、子供から大人まで、多くの方に改めて知っていただく良い機会となりました。

開催日の3日間で1789名もの来場があり、組合員からは「来年はいつ開催するのか?」と次年度の開催を期待する声をいただくなど、予想以上の反響がありました。組合員の期待に応えられるように、「クリーニングフェスタ」を今年以上に魅力のあるものにして、次年度も開催したいと考えています。

組合員Voice

蒸気ボイラーが老朽化していたため、以前から更新を考えていましたが、価格面などで悩み、踏み切れずにいました。今回、組合が主催する展示会があると聞き、「組合が主催する展示会なので安心できる」と思い、参加したところ、お手頃な価格で蒸気ボイラーを購入することができました。

また、業界誌などにもよく載っている、有名な専門家のセミナーにも無料で参加することができました。その中で、経営に活かせる気づきもあり、とても有意義なイベントでした。組合には、このような経営に役立つ取り組みを、今後も続けて欲しいと思っています。

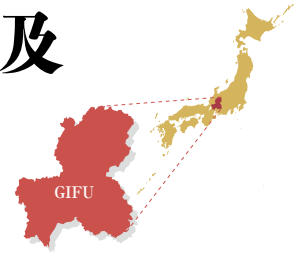


屋号：進藤クリーニング
代表：進藤 隆 さん
住所：兵庫県神戸市東灘区本山北町1丁目8-12
TEL：078-411-1307
営業時間：9：00～19：00
定休日：日曜・祝日



地の誇る元ブランド食材を活用した「飛騨牛にぎり」の開発・普及

岐阜県鮭商生活衛生同業組合



岐阜県鮭商生活衛生同業組合では、岐阜県のブランド食材である飛騨牛を使った握り寿司「飛騨牛にぎり」のメニュー開発とブランド寿司として普及を図る取り組みを通じて、組合員の店舗の販売促進支援を行っています。取り組みを始めた経緯や「飛騨牛にぎり」の特徴などをお伺いしました。

今回の取り組みを始めたきっかけを教えてください

岐阜県では回転寿司チェーンの店舗が相次いだこともあり、組合員の店舗で来店客数が減っているところも多く、顧客の獲得が共通の経営課題となっていました。このような状況を打開するために、回転寿司チェーンでは提供できない、地元の寿司店ならではの商品で差別化を図ることはできないかと考えたことが、取り組みを始めたきっかけです。

そこで、海なし県である岐阜県の寿司の魅力を高め、広く発信するために、地元の食材を寿司ネタに活用できないかと組合内で議論したところ、全国的に知名度の高い飛騨牛を使った寿司がいいのではないかとという声があがり、



組合で作成した「飛騨牛にぎり」のポスター

「飛騨牛にぎり」の開発に着手することになりました。

メニュー化に向けた道のりや「飛騨牛にぎり」の特徴などを教えてください

メニュー化にあたって、組合内に「飛騨牛にぎり」の開発部会を設置し、提供ルール（図表）、調理方法などを検討し、ブランド化に向けたメニュー開発を行いました。

はじめに、安心・安全な「飛騨牛にぎり」を提供するため、岐阜県食肉生活衛生同業組合（以下「食肉組合」という。）に協力を依頼し、寿司店では

取り扱うことが少ない、牛肉の衛生管理手法や調理方法などについてのアドバイスをいただきました。そのアドバイスを基に、使用する飛騨牛の肉は生肉ではなく、加熱処理をしたローストビーフを使うことにしました。また、信頼できる食肉加工業者を選定するため、食肉組合の方と帯同で視察

図表 「飛騨牛にぎり」の提供ルール

- ・ 組合が開催する講習会を受講し、取扱店の認定書を取得すること
- ・ 組合指定の食肉加工業者（JA飛騨ミート）で製造した飛騨牛もも肉のローストビーフを使用すること
- ・ 一貫あたり400円以上で提供すること



平成 29 年 11 月に行われた試食発表会の様子



組合が開催する「飛騨牛にぎり」の講習会の様子

等を行い、衛生管理体制の整ったJA 飛騨ミートの工場で加工された飛騨牛のローストビーフを使用することになりました。

つぎに、「飛騨牛にぎり」の質と安全を確保し、岐阜県のブランド寿司として確立するため、「飛騨牛にぎり」の販売には、当組合が開催する講習会を受講し、衛生管理手法や調理のポイントなどについて学び、取扱店の認定書を取得することも取り決めました。

このような活動の結果、平成 29 年 11 月に「飛騨牛にぎり」が完成しました。取扱店での販売に先立ち、試食発表会を開催したところ、地元テレビ局や新聞社から多数の取材が入り、恵那市長

にもご参加いただくなど、地元の食材を活かしたブランド寿司への期待と注目の高さを感じました。この発表会の様子は、岐阜県をはじめ中部地方の 7 県でテレビ放送・新聞掲載され、取り組みを広く周知することができ、販売開始に向けて弾みがつきました。

取り組みを通じて、 どのような効果がありましたか

取扱店での販売が始まった平成 29 年 12 月以降、召し上がったお客様からの評判は上々で、多くのご注文をいただいています。「飛騨牛にぎり」の提供にはルールを定めた一方で、各店舗が店ごとの客層や販売価格などに応じ

て、工夫して提供できるように、ルールで定めたこと以外のアレンジは自由としています。ヘルシーな赤身肉を使用したものや最上級ランクの霜降り肉を使用したものなど、店舗ごとに違った味わいを楽しめることも、お客様からご好評をいただく理由の一つとなっています。

また、取扱店の中には、「飛騨牛にぎり」を「おすすめの一貫」として PR している店舗があるなど、組合員からの評判も良く、当初 17 店舗だった取扱店は、現在、20 店舗に増えています。これからも「飛騨牛にぎり」が岐阜県のブランド寿司として全国に認知されるために、PR 活動を続けていきたいと思っています。

加えて、今回の取り組みには、組合員の半数以上が参加し、取扱店となりました。これまで組合活動にあまり参加しなかった組合員の方とも、これを機に交流が生まれるなど、組合組織の活性化につながったと手ごたえを感じています。今後も組合員共通の経営課題に対し、積極的に解決支援に取り組みすることで、組合の魅力を高めていきたいと考えています。

組合員 Voice

お客様から「何かめずらしいネタはありますか?」と聞かれることが多く、また、回転寿司店や宅配専門店などの差別化を図るためにも、目玉商品となるような新メニュー開発が必要だと感じていました。そのような時に、「飛騨牛にぎり」の話を聞き、取扱店に手を挙げました。当店では、レモン塩をかけてお召し上がりいただくことをお勧めしています。

地元の食材を使った「飛騨牛にぎり」は、観光客だけではなく、地元の方にも好評です。生衛組合には、地元の食材を使ったメニュー開発をさらに進めていただきたいです。



屋号：千楽寿司
代表：山本 和久 さん
住所：岐阜県各務原市鷺沼三ツ池町 5 丁目 63 - 2
TEL：058-384-0084
営業時間：11：30～13：30、17：00～22：00
定休日：年中無休

えいけい 生衛組合が窓口!! 知っていますか? 衛経

「お店の設備を更新したい」、「従業員を増やしたい」、「お店を宣伝したい」などの経営改善を行う際に、ご利用いただける融資制度「生活衛生改善貸付（以下「衛経」という。）」をご紹介します!!

A

衛経の主な特徴は以下のとおりです。



- **無担保・無保証人の融資制度**で、法人の代表者保証も不要です。
- **返済期間に関わらず、利率は一定**です。また、ほかの生活衛生融資の担保を不要とする融資制度よりも利率が低くなります。

Q1

衛経は
どんな融資制度
ですか?



衛経を利用したことのない
生衛業者のAさん

A

**事業（お店の営業）で必要な設備資金や
運転資金でご利用いただけます。**

(利用例)



飲食店	厨房機器の更新資金 (設備資金)	300万円
旅館	外壁の塗装工事費用 (設備資金)	700万円
美容室	従業員を新たに雇用する ための資金 (運転資金)	100万円
クリーニング店	チラシの作成等広告費 (運転資金)	50万円

Q2

どのような
使いみちで
利用できますか?



A

まずは、生衛組合、生活衛生営業指導センター（以下「指導センター」という。）または最寄りの公庫の支店までご連絡ください。



詳しいご相談は、**生衛組合であれば経営特別相談員**（以下「特相員」という。）、**指導センターであれば経営指導員**がお伺いします。お気軽にご相談ください。

Q3

利用したい
ときは、
誰に相談すれば
いいですか?



A

衛経は、各都道府県の生衛組合等を通じて、全国で年間 **1,000 件以上のご利用** をいただいています。



衛経の利用が多い都道府県 ベスト5		
1	沖縄県	135 件
2	大阪府	113 件
3	三重県	63 件
4	東京都	51 件
5	秋田県	46 件

※平成 29 年度の利用実績（件数ベース）

Q4

衛経はどのくらい利用されていますか？



次のページからは、**実際に衛経の審査を行っている特相員や経営指導員の方へのインタビュー**を交えて、衛経のメリットや活用するためのポイントなどをご紹介していきます。

融資制度の詳細は下記をご覧ください。

経営の安定化に向けてご利用ください！

日本公庫の生活衛生改善貸付

ご融資額	2,000 万円以内
ご返済期間 (うち据置期間)	設備資金：10 年以内 (2 年以内) 運転資金：7 年以内 (1 年以内)
利率 (注)	特別利率 F
担保・保証人	不要 (法人の代表者保証も不要)

(注) 利率は、日本公庫のホームページの金利情報〔国民生活事業主要利率一覧表〕からご確認いただけます。

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公庫国民生活事業の窓口までお気軽にどうぞ。

「生活衛生改善貸付」とは？

- ◎従業員が 5 人（旅館業および興行場営業は 20 人）以下の生活衛生関係営業者の方にご利用いただける無担保・無保証人の融資制度です。
- ◎ご利用にあたっては、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ことが必要となります。

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。

衛経は生衛組合が行う インタビュー vol. 1 経営支援の要

衛経の 活用ポイント インタビュー

生衛組合の理事長

大分県喫茶飲食生活衛生同業組合
理事長 田中 晶美 氏



<プロフィール>

昭和48年に珈琲専門店「らむぶ」を開業。昭和53年に大分県喫茶飲食生活衛生同業組合に加入。昭和55年から57年まで同組合の特相員を務め、昭和57年に同組合の理事長に就任。
理事長として、組合員の店舗や生衛組合の活性化のために、精力的に活動している。

Q. 衛経の利用をどのように推進していますか?

まずは多くの組合員に知ってもらうために、組合の機関誌に案内を掲載したり、例会などの集まりがある際にパンフレットを配ったりするなど、周知活動に力を入れています。

また、当組合では、厨房機器の更新資金や仕入資金など、比較的少額の相談には衛経を積極的に案内しています。

衛経が全く利用されていない生衛組合もあるようですが、衛経の審査は、それほど難しいものではありませんし、組合員にとってメリットの大きい制度ですので、どの生衛組合でも積極的に利用を推進してもらえればと思っています。

当組合でも、今後さらに衛経の利用を推進し、組合員の経営を支援していきたいと考えています。

Q. 衛経を利用した組合員からの評判はどうですか?

無担保・無保証人で制度自体が使いやすいことはもちろんですが、生衛組合が窓口となり手続きを行うので、公庫へ書類を取りに行ったり、面接に行ったりという負担が少なく、スピーディーに手続きが進められると、組合員からとても喜ばれています。そのため、衛経を一度利用した方は、次に借入をする際も「衛経を利用したい」とおっしゃる方が多いですね。



経営相談と一体で衛経を活用

衛経は小規模な生衛業者の味方!

衛経は、ご夫婦だけで経営されているような小規模な生衛業者の強い味方です。資金の使いみちは幅広く、少額から利用できますし、決算書や帳簿などの数字面の説明が苦手な方でも、喫茶店経営に精通している特相員が相談に乗るので、安心してご利用いただけます。

衛経は組合が行う経営支援の“きっかけ”にもなる!

衛経は、制度自体の使い勝手の良さはもちろん、生衛組合が窓口となり融資の相談や審査などを行うので、組合員の様々な経営相談に乗る機会にもなります。その中で、生衛組合に対するニーズなども把握することができ、新たな経営支援の取り組みを考える“きっかけ”にもつながっています。

そのため、当組合では、借入の相談があった際には、融資以外のこと（経営上の問題点や今後の見通しなど）についても、よくお話を伺うようにしています。



借入の相談に親身な対応をする組合の特相員（右側）

<大分県喫茶飲食生活衛生同業組合>
住所：大分県大分市横尾 1351
大分銀行ドーム内レストランドリーム
TEL：097-528-7706

組合員に喜ばれる！ 衛経の相談・審査の進め方

事業者の特相員

群馬県飲食業生活衛生同業組合
特相員 及川 隆彦 氏



<プロフィール>
昭和48年に飲食店「和房どんぐり」を開業。同年に群馬県飲食業生活衛生同業組合に加入。平成6年に先輩の特相員から「特相員をやってみないか」と打診を受け、「少しでも組合のためになるなら」と思い、引き受ける。平成19年には、同組合の副理事長に就任。自身の店舗を運営しながら、後輩の特相員の育成にも取り組むなど、組合員のために精力的に活動している。

Q. 衛経の審査を覚えるのは大変でしたか？

最初の1件だけは、先輩の特相員と一緒に審査し、推薦書の書き方などを教わりました。それ以降は、相談から推薦に至る手続きをすべて一人で行っていきます。もちろん分からないこともあります。衛経の「推薦事務等取扱必携」を確認すれば、解決することがほとんどです。

多いときは、私一人で年間10件ほどの審査を担当したこともあります。審査自体、ハードルの高いものではなく、経理業務等の専門家でない私でも、数件こなせば、すぐに慣れました。

現在、後輩の特相員を育成していますが、私と同じで、初めの1件だけ一緒に審査をしましたが、そのあとは、すべて一人で審査を行っています。

Q. 衛経をどのように組合員におすすめしていますか？

組合として、全組合員に衛経の利用を勧めるチラシを定期的に配布しています。チラシは、フローチャートや過去の衛経の利用例を記載するなど、分かりやすいように工夫しています。チラシを配布すると必ず数件は相談が入ります。衛経は、無担保・無保証人で他の生活衛生融資制度と比べて利率が低く、便利な制度ですが、知らない人が多いので、継続的に周知していくことが大切だと思います。

また、組合員から個別に相談が入った場合は、申込金額が500万円以下の設備資金（店舗の改装資金、仕入で使用する営業車両の購入など）や少額の運転資金（仕入資金、人件費等の諸経費支払資金など）であれば、手続きが早い衛経の利用を積極的に勧めています。



迅速な対応に加え、審査時には 同業者ならではのアドバイスも実施

組合員の資金ニーズに迅速に対応！

衛経の1番の売りは融資までのスピードだと思っているので、面接調査から3日以内には推薦書を仕上げ、審査会にかけるように努めています。審査会も定期開催ではなく、申込みがあった都度開催し、少しでも早く手続きが進むように心掛けています。

同業者同士で話し合うからこそ、 経営のヒントが見つかる！

審査時に、店舗の経営について相談されることもあります。そういう時は、同業者として、自身の経験や知識をもとに、経営のアドバイスも行っています。決算書の数字から見えてくる課題もありますが、同業者同士で話をする中で気づく課題もあると思います。審査を進める中で、今後の経営に活かせる相談ができることも、衛経を利用するメリットの一つだと思います。



公庫の融資制度をフローチャートでわかりやすく案内するチラシ

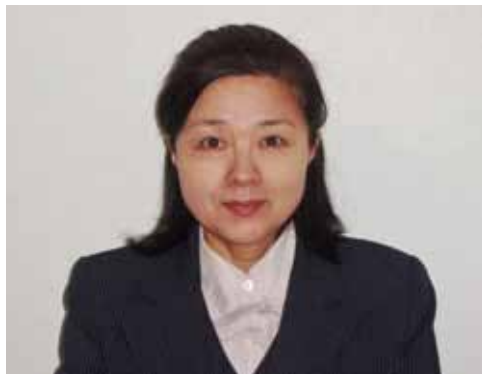
<群馬県飲食業生活衛生同業組合>
住所：群馬県前橋市紅雲町1丁目7-12
群馬県住宅供給公社ビル4F
TEL：027-223-9432
URL：http://gunma-insyoku.or.jp/

ここが良い！ 衛経のメリット

生衛組合事務局の特相員

京都府理容生活衛生同業組合

特相員 三宅 厚子 氏



<プロフィール>

昭和53年に書店に入社。経理や営業などの事務を担当し、16年間勤務。平成8年から京都府理容生活衛生同業組合に勤務。平成10年に特相員となる。組合の事務を担当しながら、衛経の審査を行うなど、精力的に活動している。

Q. 衛経の審査を覚えるのは大変でしたか？

金融機関に勤務した経験がなかったので、はじめは不安もありましたが、研修を受け、実際に審査を担当するうちに、自然と慣れていきました。分からないことがある時は、指導センターの経営指導員の方などに相談しながら進めています。また、衛経の審査についての研修会が開かれた際に、疑問点を確認したりもしています。融資の審査と聞くと難しそうに思われるかもしれませんが、衛経の審査はそんなに難しいものではないと感じています。

Q. 衛経をどのように組合員におすすめしていますか？

借入相談に来られる方が、自分から「衛経を使いたい」とおっしゃることは、以前利用されたことがある方を除いて、まずありません。相談を進めていく中で、何のために、いくら必要かを尋ねて、500万くらいまでの相談であれば、こちらから衛経を勧めています。その際には、借りる方が無理なく返済ができるような借入計画のご提案を心掛けています。

Q. 審査を効率的に進める工夫があれば教えてください。

当組合では、衛経の申込み時に「付属書」という資料を提出してもらうことにしています。この「付属書」は、審査時に確認が必要な取引先や取引条件などを書いてもらう様式です。この付属書を提出してもらうことで、効率的に推薦書を書くことができます。



使い勝手の良さが衛経のセールスポイント

生衛組合で手続きができる！

衛経は、公庫の他の融資制度と違い、生衛組合が窓口となり、相談や審査の面談などを行います。仕事の都合で公庫の支店へ行くことが難しい方などには、自身の加入している生衛組合で面談までの手続きが行えることは大きなメリットだと思います。

生衛組合の特相員が面談相手なので話しやすい！

相談や面談などを担当する相手が、その地域や業界のことなどをよく理解している生衛組合の特相員であり、話しやすいこともメリットの一つだと思います。また、普段から交流があるので、自分のお店や事業内容などについて、イチから話さなくてもよいのも、負担感の軽減や融資実行までの時間短縮などにつながっているのではないのでしょうか。

資金の使いみちも幅広く使いやすい！

衛経は無担保・無保証人で他の生活衛生融資制度と比べて利率が低く、資金の使いみちも、理容椅子やポイラーなどの更新のための設備資金から広告費等の運転資金まで幅広く利用できます。そのため、使い勝手がよく、衛経を一度利用されたことのある方から借入相談を受ける際は、「もう一度、衛経を利用したい」とおっしゃっていただくことが多いですね。



今年度開催された特相員研修の様子

<京都府理容生活衛生同業組合>

住所：京都府京都市中京区西ノ京両町5-8

TEL：075-841-2558

URL：<http://www.kyoto-riyo.com/>

指導センターの 経営指導員が審査を「代行」

指導センターの経営指導員

新潟県生活衛生営業指導センター
経営指導員 栃木 敏郎 氏



<プロフィール>

新潟県三条市出身。新潟大学卒業後、三条信用金庫に入庫。融資の相談や審査等を担当する中で、金融のみならず、経営などについての知識も深める。平成21年からは、新潟県生活衛生営業指導センターで業務部長と経営指導員を務めている。

また、特相員が行う衛経審査のサポートなどを行い、県内にある各生衛組合に積極的な衛経の活用を呼び掛けている。



特相員研修の様子

Q. 衛経の推薦事務代行スキームを利用する メリットは何ですか？

衛経の活用が進まない理由の一つとして、「同業者である特相員に決算内容を知られたくない」という話を耳にします。推薦事務代行スキームを利用すれば、申込関係書類の受理や審査、公庫への書類提出などを指導センターが行うため、同業者の方に決算内容を知られることなく手続きが進められます。

当指導センターでは、このスキームの利用希望の有無を、各生衛組合に衛経の相談があった都度、確認してもらっています。そうしたこともあり、昨年度は、このスキームの利用が19件ありました。

Q. 衛経の利用を推進するために必要なことは何ですか？

まずは、多くの組合員に知ってもらうことが大切だと思います。衛経については、生衛組合の支部長などの役員は、ご存じの方も多いと思います。しかし、それ以外の組合員は、全く知らない方が多いのではないのでしょうか。当指導センターでは、衛経を周知するため、チラシを配布しており、そのチラシを見た若手組合員の方から「今までこんな制度があることを知らなかった。ぜひ利用したい。知らないで損ですね」といったお話をいただくこともありました。

また、生衛組合に審査ノウハウがなく、衛経を推進できないという話も聞きますが、こちらは指導センターにサポートを依頼したり、分からない点を公庫に確認して進めるなどすれば解決すると思います。

生衛組合や特相員の皆さまは、審査についてはあまり心配せず、「衛経のPR大使」の役割を担っていただき、組合員の方々に広く周知していただきたいと思います。

<新潟県生活衛生営業指導センター>

住所：新潟県新潟市中央区東大畑通1番町490-13
理容美容福祉会館2F

TEL：025-378-2540

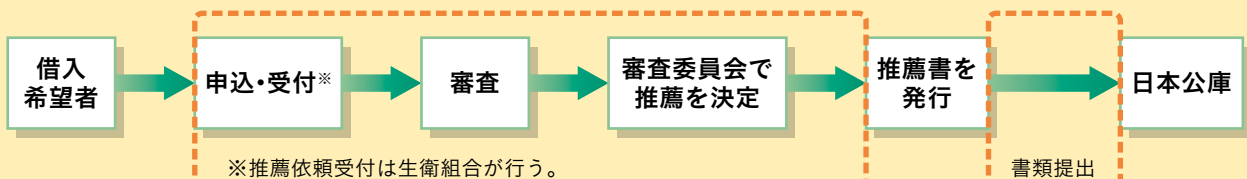
URL：http://seiei-niigata.jp/



活用しよう！指導センターによる推薦事務代行スキーム

生衛組合が行う推薦手続きの一部を、指導センターで代行することができます。

推薦手続きの流れ



指導センターが代行できる手続き

つなぐ。 たゆまず、つぎの10年へ

日本政策金融公庫は、皆さまとともに歩み
おかげさまで10周年を迎えることができました。

私たちはこれからも、事業と地域を支える
身近で頼れる存在でありたいと願っています。

「安心」を守るちからに。
「飛躍」への情熱を支え、後押しする手に。
「成長」を喜び、わかちあえる関係に。

地域の未来を担う皆さまとともに、
人と地域と国とをつなぐ「かけはし」として
たゆまぬ努力をかさねてまいります。

10th

感謝、そしてこれからもともに。

