

「中小企業組合士」をご存知ですか？

「組合士」とは、全国中小企業団体中央会が実施する中小企業組合検定試験（詳細は当中央会へ）の3科目の試験に合格し、3年以上の実務経験を積んだ方だけに与えられる称号で組合運営のエキスパートです。ここでは、三重県内の組合士さんをご紹介します。

わたし、組合士です！

富士電機あがた工業協同組合 加藤 文雄 さん



当組合は、平成3年11月富士電機株式会社三重工場の協力事業者で自動販売機部品のプレス及び板金加工を行う5社により設立され、地域環境問題等経営課題を解消し、生産能力の拡大のため高度化事業を活用し平成4年10月に現在の団地に進出しました。私は、富士電機㈱在職中に協同組合設立に参画し、その後、平成16年から組合事務局長として金融事業、共同施設事業等の組合事業を理事さんと協力しながら推進して参りました。

日常業務は、毎月の決算・予算との比較分析のほか年度決算案の作成・総会議案書の作成、確定申告書の作成等を行っています。

組合士は、中央会職員からの勧めをきっかけに準備期間3ヶ月で受験し、幸いにも1回で合格しました。合格を目指すためには、中央会が実施している役職員等講習会に出席して、また、『中小企業組織論』などの参考図書から知識を得、必ず合格するという意欲をもって取り組むことが大事です。

合格して良かったことは、組合業務の知識レベルが向上し、日々の実務に反映する能力が格段につき、組合士に登録されたことにより、個人の能力が定型的に評価され、また、高年齢（65歳）での受験でしたが、合格したことにより自分に自信がつきました。更に全国中央会主催の中小企業組合士全国交流研修会にも参加して、他県の組合士と交流することにより、よりいっそうスキルアップを図ることができました。

また、組合運営について視野が広くなり、物事を多面的に判断し、法律・会計制度・税法に準拠した組合運営が推進でき、日常業務に責任ある判断ができ、他の理事さんとの意見交換で意識の向上等、組合運営に活用しています。

組合運営 あれこれ Q&A

Q 員外利用について

次のような場合は、員外利用に該当しますか。

例1：組合員の取り扱う物品の共同販売事業を実施する組合が、組合員の取り扱っていない物品を員外者から仕入れ、組合で販売する。

例2：組合で行うオークション事業に員外者が参加し、組合員に販売又は、組合員から購入する。

A 員外利用は、組合事業の一部を組合員の利用と競合する態様で員外者に利用させる場合に発生する概念であり、員外者が組合事業に関与していても、組合が購入する物品の仕入先、組合が販売する物品の販売先など組合員の利用と本来的に競合しない態様での関与であれば、員外利用の概念が生じないと考えられ、設例のような場合はこれに該当すると考えられる。

先進組合を紹介します！

テーマ：行政から民間への委託

◆弘前地区電気工事業協同組合（青森）

地域の実情を知り尽くしたプロ集団による防犯灯のLED化

日本一の「弘前城さくらまつり」を支える電気と光のプロ集団による弘前市内約1万8,000基の防犯灯のLED化。津軽の地吹雪にも耐える「弘前仕様」の防犯灯を開発し、明るさと経済性を両立させた。

<http://hirosakidenkyo.web.fc2.com/>

◆熊本流通団地協同組合（熊本）

三方よしの『あきんど精神』、行政と連携し社会に貢献

先行開始した組合独自のカーシェアリング事業を強みに、行政の公用車のカーシェアリング事業を組合子会社で受託し、組合事業と共に運営している。

<http://www.k-ryudan.or.jp/>

テーマ：行政と民間の協働

◆千葉県海苔問屋協同組合（千葉）

「千葉海苔消費日本一」を契機に海苔需要の拡大を図る

当組合による「千葉のりロール」の開発等、一連の海苔需要拡大の動きが千葉市、千葉県と連携することで軌道に乗り、千葉海苔消費3年連続日本一を実現。

<http://www.chuokai-chiba.or.jp/chibanori/kumiai.html>

◆香川県造園事業協同組合（香川）

賑わい創出のため、オープンカフェの運営イメージを探る

指定管理者として管理業務を受け持っている「高松市立中央公園」の賑わい創出を図るために、自主事業としてオープンカフェを提案し、担当課にも全面的に賛同を得て、試行に至った。

<http://www.kagawa-zouenkumiai.jp/>

中小機構 中部 経営支援メニューのご案内

中小機構中部では、中小企業の皆様の成長、発展段階に応じた課題解決のため、様々な支援メニューを用意しております。

● 経営相談（窓口相談）●

経営、マーケティング、法務、特許、技術、人事労務、資金繰り、事業承継など、様々な経営課題を解決するため、経験豊富な専門家による無料窓口相談を設置しています。（要予約）



◆開設時間

月曜日～金曜日（祝日は除く）

9:00～12:00

13:00～17:00

<お申込み先>

中小機構 中部 経営支援課

TEL: 052-220-0516

● 専門家継続派遣事業 ●

各分野の専門家を継続的に派遣し、経営課題解決のためにタイムリーで適切なアドバイスを行い、企業の成長・発展をサポートします。

●専門家継続派遣事業

様々な経営課題に応じて、専門家を長期（6ヶ月～1年）にわたり派遣し、総合的なハンズオン支援を行います。

●経営実務支援事業

大企業等の実務経験を持つ人材を短期集中的（5ヵ月程度）に派遣し、特定の経営課題に対し実務的なアドバイスします。

●戦略的CIO育成支援事業

専門家を長期間派遣し、経営戦略に基づいたIT化計画の策定・実施のアドバイスと、人材育成の支援を行います。

● 販路開拓支援 ●

優れた商品・製品サービスを有しながらも販路開拓に課題を抱える中小企業の皆様をサポートします。

●J-GoodTech（ジェグテック）

J-GoodTechは、優れた技術・製品を有する日本のものづくり中小企業と国内外の大手メーカー等をつなぐマッチングサイトです。ウェブ上の支援だけでなく、リアルのマッチング支援で共同開発や売買取引等もサポートします。

<J-GoodTechサイト>

<https://jgoodtech.smrj.go.jp/>

ジェグテック

●販路開拓コーディネート事業

新商品・新サービスを持つ企業の首都圏又は近畿圏市場におけるテストマーケティング活動を支援します。

● 海外展開支援 ●

中小企業の皆様の海外展開をサポートします。

●国際化支援アドバイス

海外投資、輸出入や海外企業への生産委託等について、個別にアドバイスを実施します。（無料）

●海外展開セミナー

海外ビジネス環境、海外販路開拓、進出の留意点等について、具体的な事例を交えて解説します。（無料）

●海外ビジネス戦略推進支援（F/S支援を含む）

海外展開を目指す方を対象に、「海外事業計画策定」「F/S」「海外取引用Web構築」についてアドバイスします。