



©金沢市

第104号

生活衛生 いしかわ

(一社) 石川県生活衛生同業組合連合会
(公財) 石川県生活衛生営業指導センター
金沢市平和町1-3-1 石川県平和町庁舎3F
TEL: 076-259-6510
FAX: 076-259-6516

◆ 巻頭言 ◆



コロナの時代に生きる

石川県飲食業生活衛生同業組合
理事長 鍋島 盛雄

生活衛生同業組合の皆様におかれましては、益々ご盛栄のこととお慶び申し上げます。

この3年間、新型コロナウイルスの流行拡大によって、私たち生衛業は大いに苦しめられ、その中でも特に、飲食業は観光業とともに大きな打撃を受けました。

加えてこの1年は、ロシアのウクライナ侵攻に端を発した原油や原材料費の高騰にも見舞われ、今も苦しい経営状況が続いています。

こうした中、各組合員の皆様におかれましては、ご苦勞されながら試行錯誤を繰り返し、仕事を続けてこられたのではないかと思います。

そして、この3年間は、バブル期以上に私たち組合員に、経営について多くの考える時間をもたらした3年間でもあったように思われます。

事実、この歴史的な災厄を機に、以前とは異なる営業時間や、新たな営業体制を構築されたお店

も多いと伺っております。

その最たるものがデジタル化への対応です。人と人との接触を回避することが要請される中、クレジットカードや電子マネーなどに対応したキャッシュレス決済の導入やSNSの活用、効果的なホームページの構築など、コロナ禍を逆手にとった新たな考え方やシステムの導入に果敢にチャレンジし、成果を挙げられた事業者も多いのではないのでしょうか。

ウィズ・コロナへと時代の流れが変化する歴史の大きな転換点にある今、私たち自身がこれまでの考え方にとらわれず、行動を変えていく不断の改革こそが必要不可欠であると痛感する次第です。

そして、組合員同士が団結し、数を力へと変えて、頑張って明るい未来に向けて進みたいと思っております。

今後とも、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

センター・連合会だより

□ 消費者懇談会の開催

令和4年11月9日、白山市松任文化会館において消費者懇談会を開催しました。

懇談会には、各地域の消費者団体と関係組合の代表者10名と、県及び県中央保健福祉センターの担当者にご参加いただきました。

当センターからは、消費者から寄せられた生衛業に関する苦情相談の件数や苦情の実態について報告した後、Sマーク制度の意義や有効性などについて説明し、Sマーク登録店の一層の利用促進にご協力いただくよう要請しました。

消費者団体の方からは、苦情の実態だけでなく、行政や組合がどう対応したかも報告すべきといった提言や、利用者がSマークのお店と分かるよう事業者側はもっとアピールしてほしい、消費者が安全・安心な生衛業のサービスが利用できるよう、Sマークのさらなる周知を図ってほしいなど有意義なご意見をいただきました。当センターでは、これらの意見を今後の事業展開の参考にさせていただきたいと考えています。



□ 経営特別相談員研修会の開催

11月29日、しいのき迎賓館において、知事の委嘱を受けて、組合員からの融資や経営に関する相談・指導を行う経営特別相談員の資質向上のための研修会を開催し、14名の

経営特別相談員に参加いただきました。

最初に石川働き方改革推進支援センター長の桐山良彦氏から、10月に改定された最低賃金と、事業場内で最も低い賃金を一定額以上引き上げた中小企業・小規模事業者に対する助成金制度について説明があり、続いて、日本政策金融公庫金沢支店の上野洋課長から、公庫融資制度について説明していただきました。



また、^{はやて}(株)迅技術経営の高稲俊輔氏から、「Withコロナ時代の生活衛生業の経営戦略」をテーマに、コロナ禍の逆風の中、収益力を上げる（＝高付加価値化により単価を上げる）ためにはどうすればいいかについて、「差別化」と「集中（ターゲティング）」をキーワードに、様々な事例を交えながらご講義いただき、参加者は真剣に聴講していました。

研修会終了後、参加者に対し、手井専務理事から修了証書が渡されました。

講義「Withコロナ時代の生活衛生営業の経営戦略」の要約

- 商売や経営には、必ず成功するノウハウやすぐに役立つ知識はない。それよりも、前に進むための拠り所となるような考え方を持っておくことが大事。
- 儲けを生むには、売値を変えずにコストを下げて利益を上げるか、コストは変えずに高い付加価値をつけて売値を上げるかのどちらかしかない。この高付加価値を生み出すのが「差別化」である。
- 「差別化」とは、他店と違う自店の価値を見つけ出し、それを強みにする経営戦略であり、そのためには、日々の経営を方向づけるコンセプトが重要だ。
- 「差別化」を実現するためには、競争相手（ターゲット）を想定することが大前提。競争相手は同業種に限ることなく、本質的な競争相手は誰なのかを考える。
- そこから、自店の顧客の具体的なイメージづくりや商圏分析を行い、高付加価値化につなげていこう。

※当日の研修資料をお求めの方は、指導センターへご連絡ください。

□ 生衛業後継者育成支援懇談会の開催

12月19日、しいのき迎賓館において、後継者問題をはじめ経営や融資などの様々な課題に関する懇談会を開催し、各組合から10名に参加いただきました。

高齢化や後継者不足、若年者のモチベーション不足、新規加入者の減少と組合員の組合ばなれ、働き方改革への対応、現場の人手不足など、生衛業における様々な問題について活発な意見交換が行われ、アドバイザーとして参加いただいた日本政策金融公庫金沢支店から、事業承継マッチング支援制度の活用や、若い人向けのSNSの有効性などについて、ご提案いただきました。

センターにおいても、組合活動の活性化に向けて、組合員であることのメリットをより見える化して、発信していくための取組を進めていく必要があることを、あらためて確認しました。



□ 生衛業活性化塾の開催

2月14日、しいのき迎賓館において、「店舗をもっと活用して生産性を向上させるにはどうすればいいか」をテーマにした研修会「生衛業活性化塾」を開催しました。講師には、厚生労働省生活衛生課経営環境専門官の山口己智一氏をお招きし、参加された11名の組合員や組合事務局職員の方々と活発な意見交換が行われました。

山口氏からは、生衛業者に対する数々の経営指導の実績を踏まえて、お店の看板、店内の照明、効果的な配色、駐車場の入口など、

これまであまり顧みられることがなかった視点から、いかに効果的に集客力を高め、魅力あるお店づくりができるかを、多くの成功事例を交えながら講義していただきました。



厚生労働省
山口 己智一氏

また、物価高騰による価格転嫁に触れて、物価上昇分を価格に上乗せすることを容認する寛容さが、すでに社会的に醸成されているので、商品やサービスの魅力やお店の強みを情報発信すること

に努めながら、価格転嫁に挑戦してほしいと述べられました。

アンケートでは、参加者すべてが「大変参考になった」「参考になった」と回答し、「これまであまり目を向けていなかったところにさらなる改善をみつけられそう」「ニーズに合った内容だった」などの感想をいただきました。

講義「コロナ・物価高騰を乗り越えて、収益アップを目指すために」の要約

- 中小企業の強みは、サービスの質の高さを活かしたりピーター率の高さ。弱みである新規の集客力を高めるためには、「看板」が最も効果的だ。通行人に訴える色づかいやお店の魅力を伝える簡潔なキャッチコピー、取付位置など、看板ひとつで集客力は増やすことができる。一方、高い会費をとられる集客サイトや情報誌などは、効果がなければやめることも検討した方がよい。
- 遠来の客もターゲットにするお店は、お客さんが駐車場に入りやすいよう配慮する必要がある。駐車場の入口の案内をわかりやすくするとともに、邪魔になる縁石（コンクリートブロック）は取り外すべき（申請が必要）。看板と駐車場の改善だけで、売上が3割上がったケースもある。
- お店の内装の配色は、業種によって使ってはいけない色があるので要注意（飲食店では黄色系はよろしくない）。照明は壁を照らすことでずっと明るく感じられる。業種や業態で適切な明るさは異なってくる。例えば、回転率を上げたいときは明るい照明がよいが、落ち着いてゆったり楽しんでもらう場合は、あまり明るすぎない方がよい。
- 地域に密着したお店づくりのため、周辺にどんな世代が多く住むかや観光客・インバウンドがどれくらいかなどを把握し、ターゲットを見極めることも大切。インターネットのソフト（「JSTAT MAP」「RESAS」）を活用して、商圈分析してみよう。ただし、インバウンドは社会情勢に左右されるので、あまり追いかけてすぎないように（石川県は台湾の観光客が多いので、台湾人に的を絞るなど）。
- 誰に、どんな記憶を残してほしいかをしっかりイメージすることでお店のコンセプトは作られる。そしてお店の良いところや、努力していることを積極的に情報発信（店内掲示、チラシ、SNSなど）してほしい。

※当日の資料をお求めの方は、指導センターへご連絡ください。

❖ クリーニング師研修の開催



確かな技術力とトラブル防止対策で利用者に安心してご利用していただけるよう、クリーニング業法で3年に1回の受講が義務付けられているクリーニング師研修の今年度2回目の研修会を、2月12日、県地場産業振興センターで開催しました。

金沢市保健所の山崎順正係長から、「衛生法規及び公衆衛生」について、法令の改正点などを中心にご講義いただきました。

また、元東京クリーニング学校の小川きぬえ氏からは、「洗濯物の受け取り、保管、引き渡し」などについて、多くの事例を交えながら、分かりやすく講義いただき、受講者は真剣に聴講していました。

この研修会では12名が受講され、受講者に対して、手井博史専務理事から修了証書及び研修受講済みステッカーが交付されました。

❖ 地区相談会の開催

経営や融資等に関する相談室を加賀地区（白山市）と能登地区（七尾会場）で開催しました。

白山会場 11月9日 白山市松任文化会館
七尾会場 12月7日 七尾商工会議所

組合だより

麺類食堂組合

「麺の日」キャンペーン実施に 合わせた組合公式ラインと ホームページの開設

石川県麺類食堂組合では令和2年、3年に引き続き、昨年11月11日、「麺の日」のキャンペーンを実施し、このタイミングに合わせ、厚労省の補助金を活用して組合の公式LINEと、公式ホームページを開設いたしました。（<https://ishikawa-menrui.com>）

組合所属の45店舗はいずれも個人経営であり、大規模なチェーン店に比べて情報発信力が低く、新規顧客の取り込みや、リピーターの確保に課題があります。そこで組合公式LINEでの割引クーポン等の発行やホームページで会員店の情報を共同配信することで、各店舗の発信力改善を目指すことに致しました。

キャンペーン実施前には、LINEとホームページ開設をPRするポスターを加盟店舗に掲示して頂き、「麺の日」当日には加盟店のお客様に、ノベルティ（開設をPRした抗菌LINEウェットティッシュ計10,000個）お配りし周知を図りました。

今後は、組合LINEでのクーポン発行店の増加や組合ホームページでの店舗紹介サイト



の充実を図り、お客様に加盟店舗を更にアピールすると共に、組合事業を発信することで今まで以上に新規加盟店舗の募集も併せて行いたいと思っています。

下記のQRコードから、LINEやFacebookに登録し、キャンペーン情報や加盟店のお得なクーポンをゲットできます。



美容業組合

美容業組合活動報告

石川県美容業生活衛生同業組合

理事長 前川 幸子

コロナ禍での行事・活動の停滞期間がようやく解消しつつあり、美容組合でも徐々に組合行事が開催されるようになり、少しずつwithコロナの生活に慣れて来た感があります。

美容業組合では、北海道で行われた全日本美容講師会主催の「107回トップマスターズモード発表会」のヘア部門と着付部門の普及講習会を10月に金沢駅西保健所3階ホールにて行いました。

ヘア部門は全日本美容講師会 創作委員の「鎌田広大」先生（岡山県）、着付部門は全日本美容講師会常任師範の「山本早苗」先生（石川県）を講師にお呼びして開催し、72名の方々が参加して好評を得ました。

また、今年度は「全美連令和4年度組合加入促進モデル事業対象組合」として8月より



活動を開始し、各支部役員が未加入店を訪問し加入促進を図っています。

組合員の減少は、組合の存続に関わる最重要課題です。組織率を高めるため、組合員一人一人が輪を広げていければと思います。

クリーニング組合

活動報告

石川県クリーニング生活衛生同業組合

理事長 太田 文雄

先般の理事・支部長合同会議で、今年度の通常総会の日程等が審議され可決となりました。コロナ禍の中ではありますが感染の予防を徹底して、総会開催の準備に臨もうと思います。

さて、今クリーニング組合ではLINEでの情報共有を目指して、インターネットを利用して、いろいろな情報を組合員さんに向けて発信しています。また、組合に来た手紙やメールをPDFファイルにして、LINEで素早くお伝えしたり、重要な案件はホームページに書き込んだりといった事をやっています。内容は、指導センターからのコロナ対策の方法や、融資に関する話題、ゴートウイートの話題などで、クリーニングでイートはないでしょうと思う方もいらっしゃるかもしれませんが、外出する事がまわりまわってクリーニングのお仕事に繋がります。有難い事だと思います。

他にも、ネット上で情報提供されているクリーニングに関連する可能性のある商品のリコール情報などにも注意を払っています。年配の組合員さんの中には、インターネットは敬遠されがちでメールも対応できない場合がありますが、事務局から月一回、全部ではありませんが、取捨選択して情報伝達して対応しております。

最後になりますが、これからもクリーニング組合へのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。活動報告に代えさせていただきます。

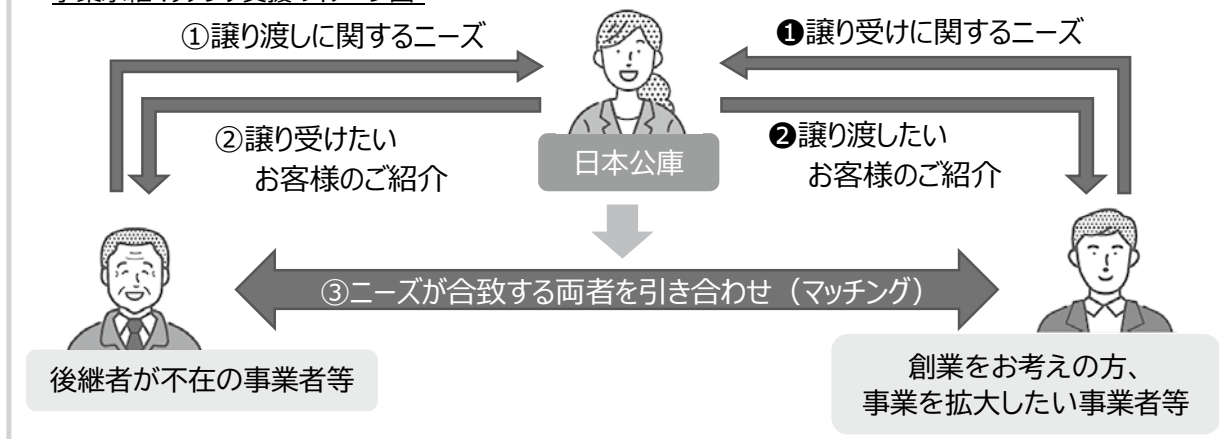
日本政策金融公庫の事業承継支援、組合員限定の融資制度のご案内



「事業を譲り渡したい」「事業を譲り受けたい」とお考えの皆さまへ 事業承継マッチング支援のご案内

後継者がいないことなどを理由に **事業を譲り渡したい** とお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて **事業を譲り受けたい** とお考えの方をつなぐマッチングサービスです。

事業承継マッチング支援のイメージ図



事業承継マッチング支援の4つの特徴

1 小規模事業者の方のご利用が中心

日本公庫（国民生活事業）の主たる顧客層である小規模事業者の方のご利用が中心になります。

2 事業を受け継いで創業（継ぐスタ）される方も対象

近年、「事業を受け継いでスタートする創業形態」（通称：継ぐスタ）への関心が高まってきています。本サービスは、事業を営んでいる方（法人企業・個人企業もいずれも対象です）に加えて、「継ぐスタ」をお考えの方もご利用いただけます。

3 専門担当者によるサポート

日本公庫の専門担当者が、お客さまのご希望を踏まえ、お相手（マッチング候補）をお探しします。また、マッチング後のお困りごとにも親身に対応します。

4 無料のサービス

譲渡希望・譲受希望いずれの方も、本サービスを無料（注）でご利用いただけます。

（注）本サービスとは別に、弁護士等の専門家の支援を受けられる場合は、当該支援について、お客さまに費用負担が生じる可能性があります。

詳しくは、日本公庫の「事業承継マッチング支援」ページをご覧ください。

日本公庫 事業承継マッチング

検索

組合員だけが利用できる有利な融資制度のご案内

振興事業貸付

- | | | | |
|--------|--|-----------|----------------------------------|
| ●借入対象 | 設備資金・運転資金 | ●主な利率（年利） | 設備：0.3%～
運転：0.9% |
| ●借入限度額 | 設備：1億5,000万円以内～
7億2,000万円以内
運転：5,700万円以内 | ●担保・保証人 | ご希望を伺いながら相談いたします。 |
| ●返済期間 | 設備：20年以内（うち据置期間2年以内）
運転：7年以内（うち据置期間2年以内） | ●その他 | 振興計画認定組合が発行する
振興事業資金証明書が必要です。 |

生活衛生改善貸付

- | | | | |
|--------|---|---------|--------------------------|
| ●借入対象 | 設備資金・運転資金 | ●利率（年利） | 設備・運転：1.3% |
| ●借入限度額 | 設備・運転あわせ2,000万円以内 | ●担保・保証人 | 不要 |
| ●返済期間 | 設備：10年以内（うち据置期間2年以内）
運転：7年以内（うち据置期間1年以内） | ●その他 | 生衛組合等の経営指導を受けていることが必要です。 |

（注）●利率は、令和5年1月4日現在のものです。●返済期間、借入対象、担保・保証人の有無等によって利率は変わります。
●借入限度額は、業種によって異なります。

お問合せ先：日本政策金融公庫 金沢支店（TEL:0570-045202）／小松支店（TEL:0570-045445）

石川県からのお知らせ

ハサップ
HACCPに沿った衛生管理を始めてますか？

原則、法律ですべての食品等事業者を実施が義務付けられています。

あなたの施設に必要な衛生管理

START !

食品の取扱いに従事する者の数が
50人未満の事業場である

YES

NO

包装入り食品の貯蔵・運搬・販売
のみを行う営業である

YES

NO

製造・加工した食品を隣接した店
舗で販売する、または食品を分割
して包装したものを販売する

YES

NO

飲食店営業、喫茶店営業、短期消
費のパン製造、そうざい製造、自
動販売機、給食施設に該当する

YES

NO

あなたが取り組むのは…

HACCPの考え方を 取り入れた衛生管理

取扱食品や業態に応じて該当する
『HACCPの考え方を取り入れた衛生管
理のための手引書』(厚生労働省We bサイ
トに掲載)を参考に『衛生管理計画』を作成
しましょう！

厚生労働省 手引書

検索

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000179028_00003.html

あなたが取り組むのは…

HACCPに基づく衛生管理

HACCPの7原則に基づく衛生管理が必要となります

**コロナ禍による労働者の休業を対象とした助成金が、
3月末までの休業をもって終了します [受付：5/31まで]**

終了する助成制度

緊急雇用安定助成金

雇用保険の適用を受けていない事業者や、パートやアルバイトが大半の事業者が、コ
ロナによる休業期間中の休業手当を従業員に支払う場合、その一部を助成する制度です。

※雇用保険の適用を受けている事業者を対象とした休業手当の一部への助成である『雇用調整助成金』
は、R5.4月以降も継続しますが、4月以降の取扱いについては、今後の感染状況や雇用情勢を踏まえて
検討することとしています。

新型コロナウイルス感染症対応休業支援金・給付金

コロナ禍やまん延防止の影響で休業させられ、休業手当の支払いを受けることができな
かった労働者に対し、支給される制度です(雇用保険の適用を受けない方も対象)。

ご不明な点は以下のコールセンターまでお問い合わせください。

雇用調整助成金・産業雇用安定助成金コールセンター
0120-603-999 受付時間 9:00~21:00 土日・祝日含む

厚生労働省・都道府県労働局・ハローワーク

もう使っていますか？

生衛業のお役立ち情報スマホアプリ

せいえいNAVI

スマートフォンやタブレットで、経営に役立つ情報が無料で入手できるモバイルアプリです。QRコードからインストールして、是非、ご活用ください！



iPhone 版



Android 版

簡単便利な4つの機能

1 新着情報

生活衛生営業に役立つ新着情報を知ることができます。

2 検索機能

生活衛生営業関連の情報を複数の条件（例：地域、コロナ関連等）で探すことができます。

3 先進事例

経営改善に関する先進的な事例を検索し、閲覧できます。

4 経営診断

収益、顧客満足度などのテーマごとに自店の経営診断ができます。

公益財団法人 全国生活衛生営業指導センター

標準営業約款登録のお知らせ

Sマークは、厚生労働大臣認可の標準営業約款制度に従って営業しているお店の表示で、**安心・安全・清潔**を約束する3つの「S」を備えたお店の証しです。



Sマークの対象は、麺類食堂、飲食業、理容、美容業、クリーニングの各組合です。

- ・Sマークは、国が定めた衛生基準・安全基準を満たしていることの証しです。
 - ・したがって、安心・安全を求める消費者のニーズにしっかり応え、より付加価値の高いサービスを提供することができます。
 - ・Sマークはお店の「強み」です。積極的にアピールし、顧客拡大に活用しましょう。
「Sマーク認定証」は外部から分かるところに掲示しましょう。
- ※Sマークの登録手続きは、毎年2月と8月です。

公益財団法人 石川県生活衛生営業指導センター

TEL:076-259-6510 FAX:076-259-6516

宣伝チラシ（右上）をお求めの方は当センターへご連絡ください。

表紙写真説明

金沢城公園・玉泉院丸庭園

金沢城は、前田利家が1583年に入城してから、本格的な城づくりが始められました。キリシタン大名・高山右近を招き、築城の指導を仰いだと伝えられています。その後、何度か火災に遭い、1759年の火災で城のほとんどが焼失しました。その後の再建で二の丸を中心とした整備が行われ、現存する石川門は1788年に再建されました。

平成13(2001)年には明治14年の火災で焼失した菱櫓・五十間長屋・橋爪門続櫓が、平成25(2013)年には玉泉院丸庭園が整備され、歴代の加賀藩主たちが愛でた見事な景観が訪れる人を魅了しています。また、令和2(2020)年には、鼠多門・鼠多門橋が140年ぶりに復元され、現在、二の丸御殿の復元整備の取組が進められています。



©金沢市

お知らせ

この広報紙は、生衛組合員の皆さんのための機関紙であり、消費者や生衛業の皆さんへの広報紙でもあります。なお、既刊の「生活衛生いしかわ」は指導センターホームページで見ることができます。※誌面に関するご意見やお問い合わせなどがあればお知らせ下さい。

石川県生活衛生営業指導センター

ホームページ

Eメール

URL <https://www.seiei.or.jp/ishikawa/>

E-mail ishikawacenter@seiei.or.jp