令和元年度生活衛生関係営業対策事業費補助金事業

組合組織強化トライアル事業 報告 告書

令和2年3月 岩手県理容生活衛生同業組合

はじめに

組合員の高齢化、後継者不足による組合員減少に歯止めをかけるべく、非組合員の皆様に対しキャンペーン期間中 3 ヶ月間、組合費無料で数々のお得な特典を掲げ事業を展開いたしました。

理容組合連合会広報誌の無料配付、教育部主催の収益力向上セミナー、消毒衛生講習会の開催。組織部主催の厚生事業として、ボウリング大会、フットサル大会、女性部セミナーへのご案内。更には、県内 IBC 放送の有名アナウンサーによる接客トーク術講習会も企画、パンフレットを作成し員外店にご案内し盛大に開催いたしたところです。

また、参加者には組合加入後のメリットとして、日本政策金融公庫の低金利融資、賠償責任補償等の共済制度等のご案内をし加入を促しました。

大きな成果は望めなかったものの、組合員はもとより参加した員外店の皆様は大いに 組合に対する認識を新たにしており、今後も加入促進の継続の必要性を感じております。

岩手県理容生活衛生同業組合 理事長 湊 正美

岩手県理容生活衛生同業組合 組合組織強化トライアル事業 報告書

目次

• 事業の必要性 • 事業の狙い	1
• 事業実績報告	2
・アンケート結果 「組合メリットキャンペーンアンケート(員外店)」「組合メリット体験キャンペーンアンケート(組合員)」	
• 活動のようす ····································	13
• 参老資料	1,8

組合組織強化トライアル事業

〇 事業の必要性

理容業は、国民生活に密着したサービスを提供する業務であり、中でも組合は衛生水準の確保・向上をはじめとする生活衛生関係営業の振興、発展に努めてきた。

しかし岩手県理容生活衛生同業組合員数は、昭和58年の2,360人をピークに年々減少し、平成31年3月には、808人と、ピーク時の34%にまで減少。特にも東日本大震災以降、人口減少と高齢化が加速するなど厳しい経営環境の中で理容業の廃業・組合退会が一層加速している。

また、県内理容業の新規開業店舗数は減少傾向(平成 28 年 32 店、平成 29 年 21 店 計 53 店)の中、組合の新規加入率は 11%程度に留まり(平成 29 年 1 人、平成 30 年 5 人 計 6 人)、新規開業者へのアプローチが課題となっている。

今後、理容業界の更なるレベルアップを図るには、まずは組合の組織強化、加入促進を最優先に取り組み、県内理容業の振興・発展に努め、県民への安全・安心で良質なサービスの提供に一層努めるためにも、県理容組合の体制・基盤を固める必要がある。

○ 事業の狙い

本事業は理容業界の経営健全化と衛生水準の向上、組合の組織強化と活性化を図るため、 新規開業者等へのアプローチ事業として、《トライアル加入》事業「組合メリット体験 キャンペーン」の実施を展開する。

- 〇 事業実績報告
- 1、《トライアル加入》事業「組合メリット体験キャンペーン」の実施
- ①「組合メリット体験キャンペーン」案内作成、印刷

1)1回目:9月 1,000部

2)2回目増刷:11月 350部

- ②新規開業店舗等へ案内、組合加入パンフレット配布
- 8月:297 店舗(配布内容:理事長挨拶文、「組合メリット体験キャンペーン」案内、 全理連新聞「代々木の窓」、全理連組合加入促進パンフ「理容の絆」、「ボウリング 大会」開催案内、指導センター加入促進パンフ「生活衛生同業組合加入をおすすめ します」)
- 9月:309店舗(配布内容:「組合メリット体験キャンペーン」案内、「女性部研修会」 開催案内、「フットサル大会」開催案内、指導センター「私たちと生衛法」、指導センター加入促進パンフ「生活衛生同業組合加入をおすすめします」)
- 10月:301店舗(配布内容:「組合メリット体験キャンペーン」案内、講習会「ザ・売上倍増プロジェクト」案内)
- 11月:302店舗(配布内容:「組合メリット体験キャンペーン」案内、「衛生消毒講習会)案内
- 1月:300店舗(配布内容:講演会「接客トーク術」案内)
- 2月:299店舗(配布内容:「組合メリット体験キャンペーン」案内、全理連組合加入 促進パンフ「理容の絆」)
- ③新規開業店舗等への訪問活動
- ・第1回:8月~9月:第2回検討会議にて活動状況を報告

支部勧誘活動実績

一関支部:電話にて勧誘 10月6件

岩手支部: DM発送9月9件

江刺支部:電話にて勧誘 10月3件

北上支部:店舗訪問9月15件

久慈支部:メールにて勧誘9月1件、電話9月3件、訪問9月1件

遠野支部:電話にて勧誘9月2件、訪問9月1件

二戸支部:店舗訪問9月1件、電話9月1件

宮古支部:店舗訪問8月1件、DM発送8月1件、9月11件

・第2回:9月~11月 第3回検討会議にて活動状況を報告

支部勧誘活動実績

久慈支部:保健所より勧誘(DM発送)10月11件

東磐井支部:電話にて勧誘 11月6件、DM発送 11月3件

北上支部:店舗訪問 10月9件、DM 発送1件

盛岡支部:店舗訪問1件

- ・体験キャンペーン加入:宮古支部2件、盛岡支部1件、岩手支部1件
- •組合加入:宮古支部2件、盛岡支部1件、岩手支部1件
- ④新規開業店舗等へ組合自主事業研修会等の周知、案内配布
- ・組織部主催ボウリング大会開催:8月26日(月)盛岡市「マッハランド」 案内DM発送297件、員外店参加0名
- ・女性部主催研修会開催:10月7日(月)花巻市花巻温泉「千秋閣」 講演「髪は女の命ですか」 講師:常楽寺 僧侶、作家 松山瑞朝 案内DM発送309件、員外店参加0名
- ・青年部主催フットサル大会開催:10月21日(月)遠野市「遠野体育館」案内DM発送309件、台風のため開催中止
- 技術講習会開催:11月11日(月)盛岡市「浜藤ホール」講習「サ・売上倍増プロジェクト」 講師:全理連中央講師 中谷嘉孝案内DM発送301件、員外店参加1名
- ・収益力向上経営セミナー開催:令和2年2月10日(月)盛岡市「プラザおでって」 講演「接客トーク術」 講師: IBC岩手放送アナウンサー 大塚富夫 案内DM発送300件、員外店参加7名
- ・ 衛牛管理セミナー

第1回:12月2日北上市「さくらホール」

第2回:令和2年2月3日盛岡市「プラザおでって」

案内DM発送 302 件、員外店参加(北上)1名、員外店参加(盛岡)6名

- ⑤新規開業店舗等と理容組合幹部との情報交換会開催
- ·第1回:10月7日(月)花巻市 員外店出席O名
- 第2回:11月11日(月)盛岡市 員外店出席1名
- ・第3回:令和2年2月10日(月)盛岡市 員外店出席2名
- ⑥3 ヶ月組合加入体験:4件
- ⑦加入体験者へ県理容組合、全国理容組合の広報配布

「理容いわて」10月号(10月発送) 2店舗

「理楽 TIME」11 月号(10 月発送) 2 店舗

「理楽 TIME」12月号(11月発送) 2店舗

「理楽 TIME」1 月号(12 月発送) 2 店舗

- ⑧アンケート送付:2月299件
- ⑨アンケート回収、集計:3月
- ⑩アンケート結果集計報告:3月

2、検討委員会の設立、検討会議の開催

検討委員:18名

湊正美、鈴木久明、玉山輝穂、坂本弘幸、福田勝、阿部克幸、菅原和美、小野寺宏行、 坂井孝夫、佐藤徳平、工藤房子、黒田豊、阿部勝、大阪司、菊地幸夫、佐藤洋一、吉 田勉、瀬川久和

第1回検討会議:7月8日(月)盛岡市「桑田会館」

出席者:湊正美、鈴木久明、玉山輝穂、福田勝、坂本弘幸、阿部克幸、小野寺宏行、 佐藤徳平、工藤房子、黒田豊、大阪司、菊地幸夫、佐藤洋一、吉田勉、瀬川 久和(15名)

欠席者:阿部和美、坂井孝夫、阿部勝(3名)

議題:「組合メリット体験キャンペーン」事業計画について、パンフレット内容検討

・第2回検討会議:10月7日(月)花巻市「千秋閣」

出席者: 湊正美、鈴木久明、玉山輝穂、福田勝、坂本弘幸、阿部克幸、菅原和美、小野寺宏行、佐藤徳平、工藤房子、黒田豊、阿部勝、大阪司、菊地幸夫、吉田勉、瀬川久和、高橋竜(代理)(17名)

欠席者: 坂井孝夫(1名)

議題:進捗状況等報告、新規開業店舗等訪問活動報告、今後の事業内容検討

第3回検討会議:11月11日(月)盛岡市「大慈清水お休み処」

出席者:湊正美、鈴木久明、玉山輝穂、福田勝、坂本弘幸、菅原和美、小野寺宏行、 坂井孝夫、佐藤徳平、黒田豊、阿部勝、大阪司、菊地幸夫、佐藤洋一、吉田 勉、瀬川久和(16名)

欠席者:阿部克幸、工藤房子、(2名)

議題:進捗状況等報告、新規開業店舗等訪問活動報告、今後の事業内容検討

・第4回検討会議:令和2年2月10日(月)盛岡市「プラザおでって」

出席者:鈴木久明、玉山輝穂、福田勝、坂本弘幸、阿部克幸、小野寺宏行、坂井孝夫、 佐藤徳平、大阪司、菊地幸夫、瀬川久和、佐藤康夫(代理)、小関恵司(代理)、 山下貴光(代理)、星勝之(代理)、佐藤憲弘(代理)、大内田博文(代理)(17名)

欠席者:工藤房子(1名)

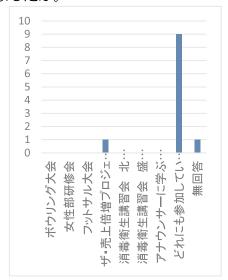
議題:事業成果報告、各支部より(反省と改善点)、来年度事業について

組合メリットキャンペーンアンケート(員外店)

発送数299通回答数11件回答率3.7%

Q1,組合メリットキャンペーン企画事業に参加されましたか。

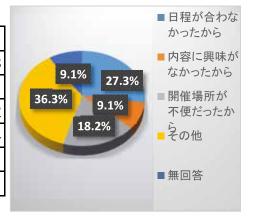
		人数
1	ボウリング大会	0
2	女性部研修会	0
3	フットサル大会	0
4	ザ・売上倍増プロジェクト	1
5	消毒衛生講習会 北上会場	0
0)	消毒衛生講習会 盛岡会場	0
6	アナウンサーに学ぶ接客トーク術	0
7	どれにも参加していない	9
	無回答	1
		11



Q2、上記Q1で⑦にOをつけた方にお伺いいたします。参加しなかった理由は

何ですか。

		人	数
1	日程が合わなかったから		3
2	内容に興味がなかったから		1
3	開催場所が不便だったから		2
4	その他		4
	無回答		1
			11

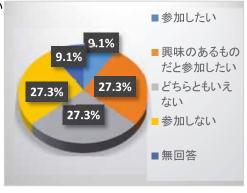


その他の意見

- 仕事以外にも家庭があるので参加できません。
- 全てが古臭くて若い意見を聞かない老害が多い。
- 体験キャンペーンとはいえやはり抵抗はある。

Q3,組合でまた同様な企画があれば参加したいですか

1	参加したい	1
2	興味のあるものだと参加したい	3
3	どちらともいえない	3
4	参加しない	3
	無回答	1
		11



参加しない理由

全く意味がないただの老人たちが集まり考えが古すぎる。

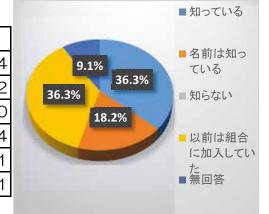
Q4、今回の企画について、ご意見等ご自由にお書きください。

- 組合に入っていない当店にもご案内いただきありがとうございました。
- とてもためになる勉強会でした。
- 若い人にすべてを変われ!意見を聞けだから理容は安床と
- 1,000円CUTに負けるのだ

Q5、この組合メリット体験キャンペーン前から岩手県理容生活衛生同業組合を知って

,	$\downarrow +$	1 + 1
v	।ਨ	したか。

	2,2123	
		人数
1	知っている	4
2	名前は知っている	2
3	知らない	C
4	以前は組合に加入していた	4
	無回答	1
		11



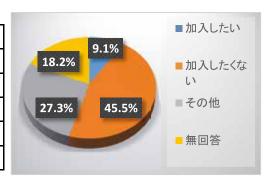
Q6、組合員から組合加入の勧誘を受けたことはありますか。

		人数
1	ある(組合員から)	4
2	その他(組合員以外の方)	0
3	ない	4
	無回答	3
		11



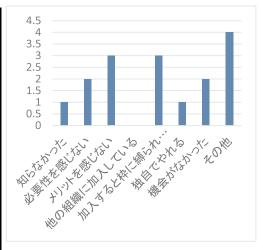
Q7、今後組合に加入したいですか。

		人数
1	加入したい	1
2	加入したくない	5
3	その他	3
	無回答	2
		11



Q8,組合に未加入の理由を教えてください。

		人数
1	知らなかった	1
2	必要性を感じない	2
3	メリットを感じない	3
4	他の組織に加入している	0
5	加入すると枠に縛られそう	3
6	独自でやれる	1
7	機会がなかった	2
8	その他	4
		16



その他の意見

- 全く意味をなさないただ集まって老人の意見を聞き茶を飲むだけ。
- ・ 定休日やお盆正月休みを独自に設けているので、組合に加入すると休みを変えなく てはならないのではないかと不安。
- ・ 営業日数も少ないし料金も相場前後で設定しているし、休業日も多くこれからは、 もっと営業日を減らしていこうと考えていますので、今後特に入っても必要性を感じない。
- ・ 色々とうわさで話を聞いたので、当時の組合長さんにTELでお話を聞いてみましたが、誘われるわけでもなかったですし、入っても枠に縛られると思ったのでそのまま15年以上やっているので今さら加入するのも・・・

Q9,組合に加入しても良いと考える条件は何ですか。

- 組合と当店どちらにもデメリットがないこと。(営業時間、定休日、組合費など)
- ない。クールビズヘアやニューヘア自体が古い、ださい。時代に逆行している。 者害ばかり、若い人がいないのもうなずける。このままだと終わりますよ。
- 店休みなどは自由にもうけれるのか?組合費の金額はいくらなのか?

別紙にて

私達が組合に入らない理由

- ・組合費 → 老人の酒代、小遣い まさに無駄な金
- 組合の集まり → 老人の昔語り。時代は変わっている。
- 講習会 → 古くてださいスタイル。時間のムダ。
- ・ニューヘア&クールビズヘアー → ポスターがださい。外人をつかえばおしゃれ? まわりを見てしたいと思わないヘアスタイル。
- ・若い人の意見を聞かないから衰退をする(組合)老人の意見も大事だが若い人の 声を聴け!!このままだと安床と1,000円cutに完全に負ける。
- ・時代は移り変わる。時代遅れもいいとこですよ。あなたは何をみていますか? よく考えてみては?

組合員が少ない理由

- ・昔はこうだったとかの言い訳。時代を見るべき
- ・安床、1,000円cutに負ける理由

〇安床 • 1,000円cut

- ・月1,000人を切る。安くて下手なら客は来ない。
- ・早くて上手 角刈りが上手い二全て上手い

なんでもこなす。女性ボブもこなす。

・おしゃれで若い。年配の人もおしゃれ

〇床屋

- •月100人くらい切る。
- ・遅くて上手いは当たり前 角刈り上手いアピール。
- 古臭い恰好、店内
- ・今のスタイルに対して努力が見られない!!
- ・パーマ=アイロン 考えを改めるべき。

この比較からわかりますよね

謎の美容に対抗意識!

組合の外人を起用したポスター (誰に対してのポスター?ださくて古い)

組合メリット体験キャンペーン アンケート (組合員)

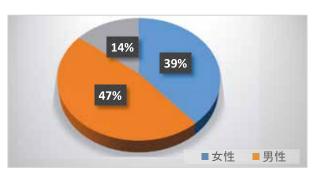
※調査対象

2月10日来場組合員、各支部支部長18名

支部名	人数
釜石	
遠野	2
紫波	5
雫石	2 2 5 1
二戸	4
山田	1
一関	2
岩泉	1
気仙	1
水沢	1
江刺	3
北上	1
久慈	3
東磐井	1
盛岡	15
花巻	15 2 1
岩手	1
宮古	3
	49

性別	
女性	19
男性	23
無回答	7
	49

年齢	
20代以下	0
30代	0
40代	11
50代	15
60代	10
70代	10
80代以上	2
無回答	1
	49





1、あなたは、組合組織強化トライアル事業「組合メリット体験キャンペーン」を実施して

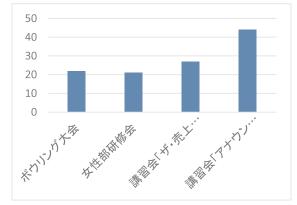
いることを知っていましたか?

. 3 – 2 – 2 – 3 – 3 – 3 – 3 – 3 – 3 – 3 –		
知っている	40	
知らなかった	7	
その他	0	
無回答	2	
	49	



2、次の中から参加したものに〇をつけてください。

ボウリング大会	22
女性部研修会	21
講習会「ザ・売上倍増プロジェクト」	27
講習会「アナウンサーに学ぶ 接客トーク術」	44
	114



3、あなたが思う、組合の魅力とは何ですか

- 技術講習会
- ・講習を受けることが出来る。
- ・講習と保険
- ・共済、研修会など。
- ・講習会に参加できる。
- 講習会、セミナー等で知識向上、スキルアップにつながる事。
- 技術はいつも変わっていきますので、とてもありがたく思います。
- 何もないように気を付けているが、災害トラブル、病気等の時、助け合える。
- ・参加して勉強する事。
- セミナーや講習会の案内をいただいたり、同じ職の方々との情報交換が出来たりという所。
- ・同業者のみなさんから学ぶこと。講師の先生から学ぶこと。
- 勉強会、絆、旅行その他多数。競技大会の出場。
- ・共済→スタッフ福利厚生として最適。横のつながり→困ったときの協力相談。
- ・ 賠償責任補償共済等の保険
- ・保険(共済)等組合ならではの補償(保障)に価格。講習会等勉強になり組合員同士の交流で刺激を受ける。
- ・理容業の現在将来の事について行なっている。
- 同業者、同志交流できる。
- 普段は個々での仕事、活動ですが、組織として動けるのが魅力。
- 業者間の情報が聞ける。

- ・人と知り合う。
- ・仕事以外の話も出来る。(気楽に相談できる)
- 新しいことがすぐに知れるのがとてもいい。
- 団体で活動できる。
- 少ない会費で自分の現状を知る事が出来る。
- 情報の共有が出来る。
- 若い人から老人まで同じ話をすることが出来る。
- 年齢にかかわらず働けることです。
- ・同業者との交流。
- スッキリしながら楽しくなる場所。
- ・ 収益力を高める営業者支援講習会をほとんど無料で受講できる。

営業力の情報が多く得られる。業界に仲間が出来、安心して営業できる。

- 大きな組織である事。協力やサポートが出来る。組合員であるからこそ楽しくなければ!
- 仲間と関わり情報交換が出来る。相談できる。新しい技術、商材を知ることが出来る。
- ・支部の仲間をブラザー(兄弟)と思って大切にしている。
- 4、組合員を増やすためにどのような活動が必要だと思いますか。
- 理容師になりたい子供を増やしていかないといけない。
- ・まず、先に理容師になってもらわないとスタートにならないので、高校生への声掛けで 出前授業。若い組合に入っていない店舗への声がけが重要。支部行事へも「参加しませんか」 のようなアピールが大事。
- ・若い方を組合に加入してもらうために、若い方新人さん向けの勉強会などを開き、 そこから加入活動。
- 一般の人に組合加入店である事を、ステッカーをつくったり、テレビでアピールする。
- 情報の共有と情緒の共有。
- セミナーの開催。ネットによる情報共有。
- ・理容の技術、経営について広めていくこと。
- 支部事業がある時に一緒に案内を出す。
- 組合員だけにしか参加できない特別な有名な方のセミナーを行ったり、特別感があるといい。
- 明らかな組合員だけのメリットとなる魅力的なことがあればいいと思います。
- ・組合員しかできない、ルール、条例などををつくる。
- 魅力的な講習会等イベントを増やす。
- 組合に入っていない人が、個々に何を求めているのか聞くことも必要。
- ・ 地道な声かけ、組合にしかない活動。
- ・ 地道な勧誘。
- ・非組合員も友好的に参加できる講習会を増やす。組合が組合員(内部)に向けた取り組み を充実させるのは当然ですが、組合外部(他業種や専門講師)などのつながりの中継ぎ。
- ・非組合員に営業支援、講習会の情報を多く流すとともに、賠償保険等共済情報、金融情報も流す。指導センター、金融公庫も非組合員の窓口になっている事から組合加入に積極的に 参加する。

- 保健所通過時、組合と行政との連携。
- ・仲間であるとういうことを認識していただくことが大事。したがって何に興味があるのか 聞き出せればと思います。
- ・話し合いが出来る場と時間が必要。
- ・ 活気のある事、代表者のやる気。
- 年金強化
- 笑える関係。
- ・レクレーション
- ・現組合員がとにかく楽しく、売上が向上して勧誘しなくても気になるような存在になり 非組合員が向こうから聞かれるような組合になる事から始める。
- 年を取って組合を離れる人が多いので、そういう人向けの何かを考えなければいけない。
- 岩泉では活動が出来ません。
- 5、組合メリット体験キャンペーンについてご自由にお書きください。
- 各行事は進めて欲しいしそれをアピール出来る様にしたい。
- ・営業支援講習に非組合員も多く参加しており、継続した方が良い。従来の組合の縛られるという感覚を払拭できた。
- ・組合員が非組合員をキャンペーンに誘うとするならば、組合員自体が組合の良さを理解していないと発展しないと思います。
- しつこく何回も送付したりして、まずは知っていただくことが重要。
- まだまだ参加体験への数は少ないですが、続けてアプローチすることも大切。
- 簡単に
- ・もっと参加してもらえるようなイベントを取り入れて欲しい。
- 魅力的な事を。
- ポイント絞って進めていくのが良い。
- 組合のメリットをより感じられる企画。
- アナウンサーの接客トーク術のような企画を増やしても良いと思った。
- 対人関係等のコミュニケーションの講習をしてほしい。
- ・ 税務署の記帳についての講習。
- 細く長く続けてください。
- 勉強になったこと沢山ありました。基本はみんな仲良くです。
- 情報が色々と聞けてうれしい。
- ほぼ組合員だけの参加でただ忙しかっただけの気がします。中央講師の先生の講習時間は 短くてもったいなかった。
- ・組合員数の増加もわかりますが、理事になる人がいなく、負担を増やすと理事もいなくなり 大変です。
- ・キャンペーンは良いことですが、人数的に大変。
- お疲れ様です。

活動のようす

•第1回検討会議:7月8日(月)盛岡市「桑田会館」









•第2回検討会議:10月7日(月)花巻市「千秋閣」









・第3回検討会議:11月11日(月)盛岡市「大慈清水お休み処」









・第4回検討会議:令和2年2月10日(月)盛岡市「プラザおでって」







・組織部主催ボウリング大会開催:8月26日(月)盛岡市「マッハランド」





•女性部主催研修会開催:10月7日(月)花巻市花巻温泉「千秋閣」





・技術講習会開催:11月11日(月)盛岡市「浜藤ホール」









・収益力向上経営セミナー開催:令和2年2月10日(月)盛岡市「プラザおでって」









・衛生管理セミナー

第1回:12月2日北上市「さくらホール」

第2回:令和2年2月3日盛岡市「プラザおでって」





・第1回情報交換会:10月7日(月)花巻市





・第2回情報交換会:11月11日(月)盛岡市





・第3回情報交換会:令和2年2月10日(月)盛岡市















一層の向上を目指して、各地区保健所担当者による衛生消毒講習会を 以下の通り実施いたします。ぜひご参加ください

どなたでも 多加できます

令和元年 12月2日⑤ 9:15 $\frac{9:15}{9:30}$

北上市文化交流センターなくらホール(小ホール)

講師/中部保健所担当者

〒024-0084 岩手県北上市さくら通り2-1-1 ☎0197-61-3300 申込締切/11月28日(木) 令和2年2月10日億12:15受付

講師/中央保健所担当者

プラザおでって盛岡市観光文化交流センター(大会議室3階)

申込締切/2月6日(木)

〒020-0871 岩手県盛岡市中ノ橋通1-1-10 ☎019-604-3300

岩手県理容生活衛生同業組合 米田心×ニシーイ本馬会中ナンペーン

2019年度厚生労働省国庫補助金

あなたは話上手??それとも・・・?? 今日からトークもステップアップ!! プロからコツを参欠わって、

分和2年

100117

11:00~



講習会講師

IBCアナケンサ

大塚富夫

盛田市中/榕通17目1-10 TEL019-604-3300

〒020-0871

0

水 無 本 本 本

となたても 参加できます。 人場無料

現在IBCラジオ タウン・ワイドステーション(木曜日) ラジオ女庫等の番組を担当している。 IBCアナケンサー

「給心メリット体験ホャンペーン」 参加申込書

参加を希望される方は、FAX、HP にて申し込みをお願いいたします。 岩手県理容生活衛生同業組合 行 $_{
m FAX}$ 019-622-4766 HP http://www.riyoiwate.com/

BIO TIVE	_ 	-	is to trite
祖出	住所	電話番号	祖籍

※お申込みいただいた日より3ケ月間が無料体験期間となります。

3ヶ月間無料で加入が出来る!

お問合せ・申込先 **岩手県理容生活衛生同業組合**

〒 020-0045 岩手県盛岡市盛岡駅西通1-4-18 TEL 019-622-8774 FAX 019-622-4766

HP http://www.riyoiwate.com/

岩手県理容生活衛生同業組合に 体験加入してみませんか?

岩手県理容生活衛生同業組合とは、

「生活衛生関係営業の運営の適正化及び振興に関する法律」に基づき、衛生施設の改善向上、 経営の健全化を通じてその衛生水準の維持向上を図り、

併せて利用者または消費者の利益の擁護に資するため、

自主的活動を促進する等を目的に岩手県内を区域として設立された同業組合です



