

中小企業の経営革新と連携組織の活性化を応援する活性化情報誌

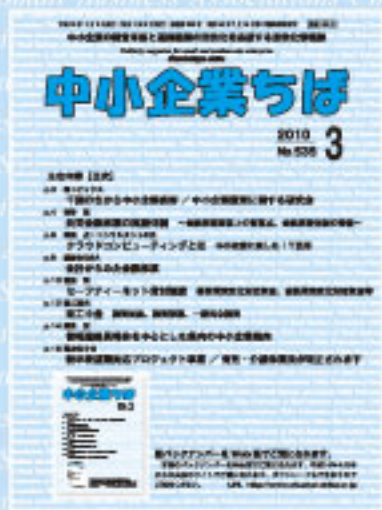
Publicity magazine for small and medium-size enterprise
Chushokigyō-chiba

中小企業ちば

2010
No.536 4

主な内容 [目次]

- p.3 ■トピックス
県当初予算決定 / 第3回理事会
- p.4 ■特集
千葉県総合計画 ～輝け！ちば元気プラン～
- p.6 ■視点：コンサルタントの目
マーケティング調査の勧め
- p.8 ■組合Q&A
年度末の決算事務手続き
- p.10 ■施策
今チャレンジ新連携
- p.12 ■ご案内
中央会の共済制度 三井生命保険 三井住友海上火災保険 中小企業基盤整備機構
- p.14 ■景況
情報連絡員報告を中心とした県内の中小企業動向
- p.15 ■お知らせ
中央会組織変更と人事 / 組合住所等に変更がありましたらご連絡ください



■バックナンバーを Web 版でご覧になれます。

本誌のバックナンバーをWeb版でご覧になれます。平成14年4月号から中央会のサイトでご覧になれます。ダウンロードもできますのでご活用ください。 URL <http://www.chuokai-chiba.or.jp>

県当初予算決定

千葉県はこのほど、森田県政下で初の策定となる2010年度一般会計当初予算を決定した。総額1兆5334億8300万円で、前年度とほぼ同額の0.5%減。

経済対策では「(仮称)チャレンジ企業支援センター」を新設するなどして中小企業の経営安定化と成長を支援し、雇用対策も強化している。また、今後3年間の県政指針となる県総合計画案(次頁参照)も併せて発表された。

経済・雇用対策の主な事業は次のとおり。

▼中小企業振興資金事業Ⅱ金融機関への預託額を増額し、融資枠を拡大(1600億円) ▼(仮称)チャレンジ企業支援センターの設置Ⅱ県産業振興センターにチャレンジ企業支援センターを設置(3億7000万円) ▼地域と連携した商業活性化事業Ⅱ商店街活性化の取組みを助成(3200万円) ▼雇用対策の拡充Ⅱ国のふるさと雇用再生特別基金と緊急雇用基金を活用した事業(116億1000万円)

商工3団体自民党千葉県議会 商工議員連盟と懇談

本会と千葉県商工会議所連合会(千葉滋胤会長)、千葉県商工会連合会(末吉一夫会長)の商工3団体は、3月1日千葉市内において、自由民主党千葉県議会商工議員連盟(阿部紘一会長)と懇談し、ものづくり、まちづくり、地域経済振興について意見交換した。

特に、年度末にかけての中小企業の資金繰りや雇用についての喫緊の課題について遺漏のないよう特段の配慮を強く訴えた。

組合士交流会

本会は3月3日、千葉市内において組合士交流会を開催した。

当日は税理士の斎藤和子先生が「組合における税務のポイント」について講演。続いて千葉県中小企業組合士会(会長Ⅱ千葉県自動車整備政治連盟石川光雄事務長)による意見情報交換会が開かれた。

女性経営者等交流会

本会は3月4日、千葉市内にお

いて女性経営者等交流会を開催した。

当日は、社会保険労務士の徳永康子先生が「経営者・経営幹部に必要な労務管理のポイント」についての講演があった。

地域力連携拠点事業に係る 連携会議

本会は3月12日、千葉市内において地域力連携拠点事業の実施に係る連携会議を開催した。

事務局からの「地域力連携拠点事業の実施報告」の後、(有)バリュー・コンサルティングの安藤孝代表取締役より「今後の中小企業支援のあり方について」の講演があり、続いて「各機関の支援事例について」の報告と意見・情報交換が行なわれた。

第3回理事会

本会は3月19日、千葉市内において平成21年度第3回理事会を開催した。議題の①平成21年度事業並びに収支状況についての報告は了承され、②平成22年度事業計画案、収支予算案並びに会費の賦課徴収方法案については原案通り可

決決定し、5月28日の通常総会に付議されることになった。

千葉県中小企業連盟総会

千葉県中小企業連盟は3月19日、千葉市内において第40回通常総会を開催し、平成21年度事業報告並びに決算報告、平成22年度事業計画案並びに収支予算案等を承認した。

また、任期満了に伴う役員改選では、篠原敬治本会副会長が次期会長に選任された。

ワンストップ・サービス・デイ

千葉県、経済産業省、厚生労働省、金融庁、地域力連携拠点等は、昨年末に引き続き、2月25日と3月25日の両日、千葉市内において、中小企業支援施策の「ワンストップ・サービス・デイ」を開催した。

これは昨年12月に実施されたワンストップ・サービス・デイ(本誌1月号参照)が、地域の中小企業から好評であり、依然として厳しい経済状況が続いていることもあり、再度、年度末にも実施したもので、相談内容は次のとおり。

中央会の主要行事予定

▼日本政策金融公庫千葉支店 商工組合中央金庫千葉支店、千葉県信用保証協会による金融相談▼千葉県産業振興センター、千葉県商工会議所連合会、千葉県商工会連合会、千葉県中小企業団体中央会、地域力連携拠点、中小企業診断協会による新事業展開などの経営相談▼下請かけこみ寺(千葉県産業振興センター)による下請取引相談▼千葉労働局による雇用調整助成金(中小企業緊急雇用安定助成金)の相談▼発明協会千葉県支部による知的財産の相談▼千葉県の支援施策等の相談

▼監事会5月6日(木)午後2時Ⅱ中央会会議室▼正副会長会議5月7日(金)午後2時30分Ⅱホテルポートプラザちば▼理事会(決算)5月7日(金)午後3時Ⅱホテルポートプラザちば▼第54回通常総会5月28日(金)午後2時30分Ⅱホテルポートプラザちば▼専門委員会6月23日(水)午後3時Ⅱホテルポートプラザちば▼全国大会11月18日(木)Ⅱ奈良市文化振興センター・なら100年会館

千葉県総合計画発表

「輝け！ちば元気プラン」

千葉県はこのほど、県政運営の基本方針となる「千葉県総合計画」を発表した。「くらし満足度日本一」を基本理念に掲げ、①安全で豊か

なくらしの実現②千葉の未来を担う子どもの育成③経済の活性化と交流基盤の整備の三つの視点から千葉県の10年後の目指す姿を示した。以下は、そのうちの、平成24年度までの3カ年計画の「挑戦し続ける産業づくり」の施策項目の概要。

新事業・新産業の創出と企業立地の促進

【主な取組】

1 産学官の連携による研究開発の促進

県内企業が、低炭素社会や高齢化社会などの新たな社会のニーズに対応した新製品・新技術の開発や新産業の創出を行うためには、産学官が連携し、課題の克服に向けた取組を行うことが必要です。

そこで、専門のコーディネーターを設置し、企業相互間、企業・大

学間のマッチングやネットワーク形成の促進を図り、国の競争的研究資金を活用することなどにより、社会ニーズに対応した新製品・新技術の研究・開発、新産業の創出を支援します。

2 ベンチャー企業・研究開発型企業の支援強化

ベンチャー企業の創出・育成や、既存の中小企業の研究開発型企業への転換の促進を図るため、東葛テクノプラザ、かずさインキュベーションセンターなどのインキュベーション施設の利用を促進し、インキュベーション・マネージャーなどによる企業の成長段階に応じた多面的な取組を推進します。

また、県内経済団体、企業等と協働のうえ、ベンチャー企業の育成支援を推進します。

3 技術の高度化と新技術の導入促進

千葉県産業支援技術研究所、東葛テクノプラザ等を中心に、実用化・商品化に向けた支援、研修事

業や技術相談、知的財産全般に関する支援などにより技術力の向上を図ります。

また、企業情報の提供や企業間の交流により、県内の理工系大学、研究機関を含めた産学官の技術連携のネットワークを形成します。

4 戦略的企業誘致の推進

積極的な企業訪問活動やトツプセールスを実施するとともに、本県の多様な魅力に関する情報の提供を行い、地域の特性・強みを生かした国内外の企業・研究所への誘致活動を展開します。

あわせて、立地済み企業やインキュベーション施設入居企業などへのきめ細かなフォローアップにより、県外への流出を防止し、県内への再投資を促進します。

また、立地企業への助成や工業用水の確保等企業ニーズに即した立地環境の整備を図ります。

中小企業の経営基盤の強化

【主な取組】

1 中小企業の経営力の向上

地域社会を支える中小企業の多様で活力ある成長・発展を促進するため、中小企業者の自主的な努力を基本とし、創業・成長・発展の各段階に応じて、中小企業の立場に立った窓口相談や専門家派遣等を行うとともに、経営革新の取組の促進や中小企業の生産性の向上に努めます。

事業の実施に当たっては、県内中小企業支援機関と連携し、統一ある支援を行うとともに、金融機関や中小企業の事業再生を支援する千葉県中小企業再生支援協議会*との連絡を密にし、支援内容の一層の充実を図ります。

2 資金調達の円滑化

県が融資に係る原資の一部を取扱金融機関に預託し融資利率を低減するとともに、信用保証協会による保証を付与することで、金融機関の貸出リスクを引き下げ、担保や信用力に乏しい県内中小企業者の資金調達を円滑化します。

3 販路開拓に向けた支援

中小・ベンチャー企業が独自に開発した優れた製品に対する県の認定制度などにより、市場性やブランド力を高めて、売れる製品づ

くりを促進します。

また、県内外企業との取引拡大のため、専門家による製品紹介や商談会の開催などの販売活動支援を推進します。

4 海外市場取引の促進

中小企業にとって海外取引は、国内取引に比べリスクが高いことや、取引先情報やノウハウ等の蓄積が困難であるなどの理由から、挑戦が難しい状況にあるため、海外市場を視野に入れた取引を検討します。

特に、ジェトロ千葉と連携して貿易投資相談を実施し、窓口相談から専門家派遣、展示会等への出張支援など海外ビジネスに対する集中支援を行い、事業が収益事業として育つことを目指します。

5 中小企業の事業承継とリスクマネジメント支援

中小企業にとって大きな課題である事業承継について、専門職員による指導・助言を行います。

また、大規模地震や風水害、新型インフルエンザ等の緊急事態における企業としての危機管理対策である「事業継続計画（BCP）」の取組の促進を図ります。

6 地域づくり・まちづくりと連携した地域産業の活性化

活力の低下が深刻さを増す、商店街をはじめとする地域商業を活性化するため、地域コミュニティの担い手として地域商業に期待される役割と本来の商業機能を充実する取組を検討します。

また、地域の資源を生かしたイベントの支援などを通じて、地域の顔となる中心市街地等に来訪者を幅広く呼び込み、恒常的な来街者の増加に結び付ける取組や、農工商連携や地域資源を活用した商品開発などの取組を促進します。

【注】*千葉県中小企業再生支援協議会
 〓 中小企業の事業再生を支援するため、平成15年に各都道府県に1箇所ずつ設置。企業再生に関する知識と経験を持つ専門家が常駐し、中小企業の再生に係る相談にきめ細やかに対応している（本誌2月号参照）。
 *BCP = Business Continuity Plan 本誌09年10月号参照。

雇用対策の推進と産業人材の確保・育成

【主な取組】

1 雇用機会の創出

非正規労働者の雇止め問題をはじめとする雇用環境の急速な悪

化に対応するため、国からの交付金を基に造成した基金を利用して委託事業等を実施し、雇用の場の創出と継続的な雇用の支援を行います。

2 就労支援と職業能力の開発

フリーターをはじめとする職業スキルを積む機会が得られなかった若年層、出産・子育て等で仕事を離れた女性、障害のある人、中高年齢離職者等、意欲があっても就労、とりわけ正規雇用に至るのが難しい状況にある方などの就業・定着を図ります。

また、離職者・転職者をはじめとする様々な求職者を対象に、高等技術専門校や大学、専修学校、NPO法人、企業等の教育訓練機関を活用して、就業に結びつく職業能力開発を進めます。

あわせて、働く側（求職）と雇用の側（求人）の双方の条件とニーズに視点を向け、求職者への支援を実施することで雇用のミスマッチの解消を図ります。

3 中小企業等の人材確保・育成支援

地域の中小企業における将来の労働力不足に対応するため、ジョブカフェちば等での採用支援や企

業のOB人材の活用などにより、中小企業等の人材確保の支援を進めます。

また、ものづくり分野を中心とした中小企業等の人材確保・育成を支援するため、県と企業などとの連携による中小企業等への若年技術者などの人材供給や、中小企業等の従業員的能力開発を図ります。

4 働きやすい環境の整備

年齢、性別、障害の有無などに関わらず、すべての働く人が、仕事と生活の調和を図り、意欲と能力を生かして働くことができる環境の整備を促進するため、ワーク・ライフ・バランスを推進するとともに、多様で柔軟な雇用制度の導入が経済的に合理的であることについて、社会一般の理解を広め、意識を醸成していきます。

また、賃金・解雇・労働時間・労使紛争等の労働問題と、社会環境の変化・職場の人間関係などによる心の健康問題を持つ労働者が増加していることから、労働相談等を実施するとともに、労働関係法令等の普及啓発等を充実させ、誰もが安心して働き続けられる環境づくりを促進します。

「コンサルタントの目」

何故やらない、何故出来ない？ マーケティング調査の勧め

跡を絶たない 自己中心の成り行き経営

自社（店）の商圏範囲を明確に示せる中小企業がどれだけあるだろうか。「商圏」というと、通常は商店の場合を云い、「自店の顧客がどの町丁に何人いる。」というように、「自社（店）の影響力の及ぶ地域の範囲」と解されているが、本質的には必ずしも地域でなくとも良い。製造業であれば、「特定の型式・仕様・性能を持った自社製品の潜在顧客が何処の業界に居て、その製品の需要量がどれ程の量存在する。」というのも、一種の「商圏」である。ところが、「自社の顧客と商圏」について質問してみると、顧客の顔が見えている事業者でも商圏となると曖昧な返事しか返ってこないのである。「知りたくても、どうやって調べたらよいか分からない」という向きがあるかも知れないが、理由はともかく、「業種業

態に拘らず自社（店）の商圏を明確に認識している中小事業者が極めて少ない。」ということである。我々コンサルタントから見ると、顧客不在で自己中心の商売（経営）

をしているから、「顧客がどんな用途やニーズから商品を買おうが、商品が売れさえすればそんなことはどうでも良いと思っている（関心が無い）のではないか？」と疑ってしまう。というのは、商圏とは、事業者自らが主体的に設定し、種を蒔き、肥やしをやって耕す、「畑のようなもの」であるべきと考えられているからである。したがって、商圏を明確に規定していない事業者は自社の商圏の手入れを怠っていることになる。

自社の商圏を守るために アンテナを張り巡らせ

「商圏認識の薄い事業者は決まって戦略の無い経営を行っている」と云ってよい。なぜなら、戦略とは書

いて字のとおり、「ライバルと戦って勝つための方策」であり、競合認識のないところに戦略は無いからである。ライバルを意識した上で、「自社の経営が成り立つには、どの商品をとどんな用途にどれだけ売ればよいか」あるいは「一定の客単価のもとに何人の顧客を確保しなければならぬか」という具体的な数値計算から商圏として求めるべき顧客の存在範囲（商圏）が決まってくる。したがって、自ら設定した商圏は徹頭徹尾ライバルから死守しなければならぬのである。それゆえ、商圏内の動向は、あたかも「やぐざ社会の縄張り」のように、アンテナを張り巡らして絶えず監視し、些細な変化にも関心を持って対処しなければならぬことになる。

実は本来事業者自身が行うべき「商圏内の監視作業」なのである。

調査の結果より、調査すること自体に意義がある

マーケティング調査の目的が「監視」にあるとしたら、調査報告書は「監視の結果」ということになる。マーケティング調査を他人に頼んだとしたら、報告書が出来上がるまで最低二ヶ月は掛かるであろう。それを読んで理解した上で事態に対処するには一年の四半期が過ぎてしまい、その頃には商圏の状況は変わってしまったことが多い。したがって、調査報告書は所詮過去のデータに他ならない。それより、時々刻々の情報を数字に置き換えられるよう事業者や管理者の頭の中を整理しておくことの方がどれほど有効か分からない。筆者はメーカーで長年調査業務に従事してきたので実感として感じるのであるが、あたかもコップに半分注がれた

水を「多い」とも「少ない」とも受け取れるように、調査の数字にはいかようにも解釈できる面がある。それゆえ、なまじ解釈を加えるより、「データをして語らしめる」

マーケティング調査の対象と 主な調査項目	
商圏内の変化 (成長戦略のベース)	自他の経営資源 (競争戦略のベース)
需要(潜在需要量、生産・販売量、販売価格) 顧客(属性、嗜好・ニーズ) 競合(参入・撤退、業容・業態、商品・客層)	経営力(経営者の力量) 組織力(組織風土、士気) 営業力(市場占拠率) 技術力(知的財産権) 調達力(仕入先・ルート)

方が余程親切なのであるが、なぜか依頼者は解釈のみを求めている。統計数値というものは、始めは不明確であっても、暫く追跡していると動かし難い事実となつて出てくるのであるが、その時になつて手を打ったのでは既に手遅れになっていることが多い。したがって数字を読み取る側にとっては、多方面

からのデータを総合的に分析し洞察する能力が要求されるわけだ、判断を下す事業者や管理者自身がデータ数値を解釈するのが一番良いのである。そして、事業者や管理者に多方面からのデータ数値が時々刻々入ってくるようにさせておきさえするならば、改めてマーケティング調査に時間と金をかける必要も無くなるのである。先ほどの「自社の商圏範囲」にしても、仮説を立て、幾つかの検証を行えば、確証の持てる範囲が自ずと見えてくるものである。

「自社の強み・弱み」は ライバルとの相対関係

「商圏内を監視して変化に対処する」と述べたが、具体的には何をするのであるか。技術変化や法改正といった業界共通の事象に対して対応することは勿論のこと、顧客のニーズや嗜好の変化、及びそれらに基づく総需要量の増減といった、自社製品の売上高や利益業績にかかわる兆しをいち早く察知して、技術力や販売の強化を図ることも重要な対処の仕方の一つである。しかし実はそのこと以上に重要なことが有る。「ライバルとの

戦力比較とそれによる戦略の修正」である。例えば規模の大きなライバル企業が、豊富な資金力に物を言わせて突然安値攻勢を仕掛けてきたり、顧客の囲い込み作戦に出きたりしたらどうだろう。自社がこれまで高付加価値戦略を採っていたとしたら、多少なりとも変更を余儀無くされるに違いない。このように、「自社の強み・弱み」はライバルとの相対関係によって変わってくるものである。この例の場合、もし自社が低価格戦略で対抗できないとしたら、即刻新たな第三の戦略に向けて創りこみをしなければならぬ。

分かっているようで分かっていない「自社の経営資源」

そのような場合に備えて事業者が常時監視しておかなければならないのが、自社の経営資源である。「人：経営者、従業員」「物：立地条件、土地・建物(スペース)、機械装置」「金：資金(調達力)」「ノウハウ：知的所有権、アイデア、管理能力」の状況は時々刻々変化する。余程意識的に客観的な評価を心掛けていないと咄嗟の場合に的確な判断を下せない。特に人

材やノウハウの価値は、過去のイメージや古い経験に囚われて実際より過大や過小な評価をしてしまふ傾向があるからである。一見何気ない普通の営みが、ライバルと比較すると俄然強みになったりする。例えば、生産者の顔が見える生鮮食品を扱っているSMや飲食店は、仕入ルートが不定の店と比較した場合、消費者にとって「より安心できる店」である。同様に従業員が居付きの良い店は、出入りが激しい店に比べて、より親しみやすい店ということになる。

時間を掛けて自社の経営資源を計画的に強化する

自社の経営資源を常時監視しておかなければならないもう一つの理由は、それが将来の有力な戦略手段になり得るからである。ダイヤの原石を仕入れて計画的に磨きをかけていけば、何年か先には光り輝くようになる。研究開発や人材育成は常にそのような意図から為されるべきであり、その為には、マーケティング調査と経営戦略が一体となった、意図的かつ計画的な取り組みが望まれるのである。

(中小企業診断士 新井将平)

組合Q&A

年度末の決算事務手続き

「改正組合法」については、これまで改正のつど本誌で再三お知らせしてきましたが、今回は改めて決算を中心に、年度末から総会までの手続きを中心に述べます。

これまで、理事は① 通常総会の1週間前までに決算関係書類を監事に提出しなければならない。② 通常総会の1週間前までに決算関係書類を主たる事務所に備え置かなければならない。とされていましたが、平成18年の法改正により次のようにその作成・手続きが明確化されました。

(1) 決算関係書類及び事業報告書は、監事の監査後に、理事会の承認を受けなければなりません。

(2) 理事は、理事会の承認を受けた決算関係書類及び事業報告書を、通常総会の通知とともに組合員に提供しなければなりません。

(3) 組合は、通常総会の2週間前までに決算関係書類及び事業報告

書を主たる事務所及び従たる事務所（従たる事務所へは写し）に備え置かなければなりません。

なお、監事の決算関係書類に係る「監査報告」の内容は次のとおりです。

- ① 監事の監査の方法及びその内容
- ② 決算関係書類（剰余金処分案又は損失処理案を除く。）が当該組合の財産及び損益の状況のすべての重要な点において適正に表示しているかどうかについての意見
- ③ 剰余金処分案又は損失処理案が法令又は定款に適合しているかどうかについての意見
- ④ 剰余金処分案又は損失処理案が当該組合の財産の状況その他の事情に照らして著しく不当であるときは、その旨
- ⑤ 監査のために必要な調査ができなかったときは、その旨及びその理由
- ⑥ 追記情報
- ⑦ 監査報告を作成した日。

さらに、通常総会の招集にあたっては会議の目的たる事項（議案）を示すことで足りていましたが、これからは通常総会の招集にあたっては、決算関係書類、事業報告書、監査報告書を併せて提供（書

面の場合は郵送）しなければならないことになりました。

さらに、監事が監査報告を理事に通知するまでの期間としては、組合から決算関係書類（業務監査権限を有する監事は事業報告を含む）が提供されてから、原則4週間を経過した日とされています（* 監事が4週間以内に監査報告を理事に通知することは特段問題ではありません）。

このこと及び通常総会の2週間前までに決算関係書類及び事業報告書を事務所に備え置くことが義務づけられたことから、組合においては、決算関係書類及び事業報告書を監事へ提出した日から通常総会の開催日までは最低6週間を要しますので、年度末終了後に速やかに決算関係書類及び事業報告書を作成する必要があります。

その際、組合から監事への関係書類の提出期限は法律に特段規定されていないことから、個々の監事の監査能力と監査に要する実際の期間を見極め、関係書類の作成期限を予め決定することが肝要です。

加えて、決算関係書類及び事業報告書の監事への提出時期、理事会の開催時期、通常総会の通知とともに決算関係書類及び事業報告書を組合員に提供する方法等について、個々の組合で検討することが必要です。

なお、組合員全員の同意がある場合には、総会の招集手続きを省略することができますが、この場合には招集手続そのものを行う必要がないことから、決算関係書類、事業報告書を組合員に事前に提供する必要はないものと考えられます。

また、事前に提供することが必要なものは、決算関係書類、事業報告書及び監査報告であり、通常総会の議決を要することとなっている収支予算や事業計画などは事前提供の対象にはなっていません。

年度末から通常総会までの日程を例示すると次のとおり。

◎詳細は各組合の担当指導員へ

年度末の決算事務手続き

(平成22年3月決算、5月28日総会の場合の例示)

4月 1日 「決算関係書類」及び事業報告書の作成

組合は、「決算関係書類」(財産目録、貸借対照表、損益計算書、剰余金処分案又は損失処理案)及び「事業報告書」を作成しなければならない。

4月 8日 監事への「決算関係書類」及び「事業報告書」の提出

監事の監査権限を会計に限定している組合は「決算関係書類」のみ。

5月 7日 監事の監査、「監査報告」の作成・通知

「決算関係書類」及び「事業報告書」の受領日から4週間経過した日。(監事が4週間を下回る日までに通知すれば、その時点で監査をうけたこととなる)。

5月14日 理事会の開催

理事長は理事会の1週間前までに、各理事に対し、理事会の招集通知を発しなければならない。理事会では通常総会の開催及び議案を議決するとともに、監事の監査を受けた「決算関係書類」及び「事業報告書」の承認を行なう。

5月17日 通常総会開催通知の発出

組合は①「決算関係書類」及び「事業報告書」を通常総会の2週間前から5年間主たる事務所に備え置き、理事長は、通常総会の議案、日時・場所のほか、理事会で承認を受けた「決算関係書類」「事業報告書」及び「監査報告書」を添付し、会日の10日前までに提供しなければならない。

5月28日 通常総会の開催

①「決算関係書類」及び「事業報告書」の承認、②「事業計画書」、「収支予算書」及び会費の賦課徴収方法その他提出議案の承認

理事会の開催

役員改選があり、改選された理事全員の同意があった場合
代表理事の選任

5月31日 法人税等の確定申告及び納税

事業年度終了日の翌日から2ヶ月以内(提出期限が土曜日にあたる場合は翌々日が、日曜日・祝祭日にあたる場合は、翌日が申告・納付期限)

6月11日 届出・認可申請

決算関係書類の提出は通常総会の終了の日から2週間以内
役員変更届は変更後2週間以内
定款変更の認可申請は通常総会終了後すみやかに

登記

変更後(定款変更を伴うものは認可書が到達した日から)2週間以内、ただし出資金の変更は事業年度末日から4週間以内

□連携体の条件

- (1)中核となる中小企業が存在すること
- (2)2以上の中小企業が参加すること。他に、大企業や大学、研究機関、NPO、組合などをメンバーに加えることも可能です。ただし、中小企業の貢献度合いが半数以下の場合は支援対象外。
- (3)参加事業者間での規約等により役割分担、責任体制等が明確化していること。

支援策

□融資の優遇措置

- (1)政府系金融機関による低利融資制度
「新連携計画」に基づく設備資金及び運転資金について、金利面（政策金融の中で最優遇の金利）などで優遇しています。
日本政策金融公庫（中小企業事業）東京相談センター TEL. 03-3270-1260
- (2)高度化融資制度
「新連携計画」に基づいて4者以上が連携して行う事業に必要な生産・加工施設等の設備資金について、中小企業基盤整備機構が都道府県と協力して融資を行います。なお、融資に当たっては、中小企業基盤整備機構が戦略会議と連携しながら、新連携計画の認定前に高度化事業計画に対するアドバイスを行います。
中小企業基盤整備機構地域経済振興部地域振興企画課 TEL. 03-5470-1528

□信用保証の優遇措置

- (1)信用保証の特例
中小企業者が金融機関から融資を受ける際、信用保証協会が債務保証する制度で、新連携計画の認定を受けた中小企業者については、普通保証、無担保保証、特別小口保証、売掛金債権担保保証に加えて、別枠で同額の保証を受けることができます。
新事業開拓保証の限度枠の拡大措置もあります。
全国信用保証協会連合会業務部 TEL. 03-6823-1200
 - (2)情報処理推進機構の債務保証
新連携プロジェクトの実施において、新技術を活用したプログラムの開発に必要な資金について、「新連携計画」に参画する個別企業の返済能力、プロジェクトの内容を評価し、無担保で債務保証を行います。
情報処理推進機構ソフトウェア開発事業部金融グループ TEL. 03-5978-7505
- *その他新事業活動促進支援補助金、中小企業投資育成株式会社法の特例、特許料等の減免措置等の優遇措置が講じられております。詳細は
中小企業庁経営支援部新事業促進課 TEL. 03-3501-1767
関東経済産業局新規事業課 TEL. 048-600-0394

今チャレンジ新連携

新連携

□ 新連携事業とは

新連携（中小企業新事業活動促進法では、「異分野連携新事業分野開拓」といいます）とは、その行う事業の分野を異にする事業者が有機的に連携し、その経営資源（設備、技術、個人の有する知識及び技能その他の事業活動に活用される資源をいいます）を有効に組み合わせて、新事業活動を行うことにより、新たな事業分野の開拓を図ることをいいます。

□ 新連携支援のスキーム

【連携体を構築する】⇒【事業計画の作り込み】⇒【経済産業局に申請・認定を受ける】
⇒【事業計画の実施】⇒【事業化】

□ 新連携事業の要件

新連携事業の計画内容については、異分野の事業者が、経営資源を有効に組み合わせて、新事業活動を行うことにより、新たな事業分野の開拓を図るものであることが必要です。

「異分野」とは

日本標準産業分類における細分類（4桁）が異なるものをいいます。ただし、同分類でも、持ち寄る経営資源が異なれば異分野とします。

「新事業活動」とは

- ① 新商品の開発又は生産
- ② 新役務の開発又は提供
- ③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④ 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

*ここでの「新たな」とは、地域や業種を勘案して新しい事業活動をさしています。ただし、当該地域や業種において、既に相当程度普及している技術・方式の導入等及び研究開発の段階にとどまる事業については支援対象外。

「新事業分野開拓」とは

市場において事業を成立させることです。「需要が相当程度開拓されること」が必要であり、具体的な販売活動が計画されているなど事業として成り立つ可能性が高く、継続的に事業として成立することが求められます。

*「計画期間」は3～5年間です。さらに財務面では「新事業活動」により持続的なキャッシュフローを確保し、10年以内に融資返済や投資回収が可能なものであり、資金調達コストも含め一定の利益をあげることが必要です。

IV型（定期保険型）：無配当 定期保険

～計画的な保障準備と資産準備にご活用いただけるプラン～

- 【特長】
1. 保険期間中、経営者が万一の場合の大型保障で、企業を守ります。
 2. 保険期間中、解約返戻金を生存退職金の財源として活用できます。
 3. 保険料払込期間の短期払を選択すると、短期集中払込みで将来の資産づくりができます。
 4. 保険期間は、勇退時期等に合わせて、最長98歳まで設定できます。

◎三井生命保険株式会社 千葉支社：Tel.043-225-7389 船橋支社：Tel.047-434-9075 柏支社：Tel.04-7164-6457

三井住友海上火災保険の共済制度

■団体傷害保険

- 会員事業所の従業員が業務上または通勤途上の災害を被った場合にお役に立つ「普通傷害保険」に約46%割引の有利なご契約でご加入いただけます。
- 政府労災保険の認定を待たずに保険金をお支払いいたします。
- 従業員の福利厚生のお役にたちます。

■労災保険

- 会員事業所の従業員が業務上または通勤途上の災害を被った場合にお役に立つ「労働災害総合保険」に55%割引の有利な団体契約でご加入いただけます。

■団体自動車保険

- 会員事業所の業務用自動車はもとより、役員・従業員の皆さまのマイカーも加入できます。
- 保険料を現金でご用意いただく必要はありません。（保険料はご指定の預金口座からの引落となりますので、保険料をご用意・お支払いいただく手間がかかりません。）
- 会員ならではのメリットは掛金が約5%の割引きでご加入いただけます。
- ご加入受付は随時承っております。

◎三井住友海上火災保険株式会社 千葉支店 千葉第一支社 Tel.043-225-2716

中小企業基盤整備機構の共済制度

■経営セーフティ（中小企業倒産防止）共済

- 取引先が倒産した場合、積み立てた掛金総額の10倍の範囲内（最高3,200万円*）で回収困難な売掛金債権等の額以内の共済金の「貸付け」が受けられます。取引先の倒産に伴う連鎖倒産を防止するための共済制度です。

*平成22年度税制改正大綱で、貸付限度額が8,000万円に引き上げられる等、制度の見直しが行われる予定です。

- 本制度に加入後6ヶ月以上を経過して、取引先が倒産し（夜逃げ、内整理等は含まれません）、これに伴い売掛金債権及び前渡金返還請求権について回収困難となった場合に、共済金貸付が受けられます。なお、貸付の請求ができる期間は倒産発生日から6ヶ月以内です。
- 共済金の貸付は無担保・無保証人です。ただし、共済金の貸付を受けられますと貸付額の10分の1に相当する掛金の権利は消滅します。
- 掛金は税法上経費または損金に算入できます。
- 一時貸付金制度も利用できます。

◎独立行政法人 中小企業基盤整備機構 共済相談室 050-5541-7171

◎ご契約の際には必ず「ご契約のしおり・約款」等をご覧ください。

詳細については各保険会社、中小企業基盤整備機構あるいは、本会商業連携支援部共済担当（Tel.043-306-3284）までお問い合わせください。

中央会の共済制度 ～ご加入のおすすめ～

千葉県中小企業団体中央会では、次のような共済を扱っております。これらの制度は、いざというときの「安心」をお届けします。

三井生命保険の共済制度

■ 特定退職金共済

- 月々わずかな掛金で従業員の退職金を保証するものです。
- 掛金のご負担は全額事業主負担となりますが、従業員1人あたり月額30,000円まで損金（必要経費）として算入でき、従業員の給与にもなりません。
- 退職金は退職者の希望により、年金か一時金のどちらかで受け取っていただけます。
- 死亡退職金については、プラス a が加算される等、退職金制度として魅力あるものとなっています。
- この制度の退職金・給付金は加入者である従業員に直接支払われます。

■ オーナーズプラン

- 経営者の多様なニーズにお応えするために、次のようなプランを取り揃えております。

I 型：Aタイプ（積立保険型）：3年ごと利差配当付 **利率変動型新積立保険**

～大型保障と、資金の積立機能を備え、企業の発展に合わせて見直しも可能なプラン～

- 【特長】
1. 万一の場合の大型保障で、事業保全資金・死亡退職金・弔慰金の財源を確保できます。
 2. 新積立保険の機能を活用し、ご勇退時の退職慰労金の財源を計画的に準備できます。
 3. ご加入後も、保障内容や払込保険料を見直すことができます。
 4. 保障（定期保険特約2007等）部分の保険料は、損金処理が可能です。
 5. 3大疾病や特定要介護状態（180日継続）等で所定の状態になった場合の生前給付保障も準備できます。

Bタイプ（終身保険型）：5年ごと利差配当付 **終身保険**

～一生涯安心の終身保障プラン～

- 【特長】
1. 終身にわたり、万一の場合を保障します。
 2. ご勇退時に、解約戻金を退職慰労金の財源として活用できます。
 3. 所定の3大疾病や所定の特定要介護状態（180日継続）等で所定の障害状態になった場合の生前給付保障も準備できます。

II 型（医療保険型）：無配当 **新医療保険2007** ～医療保障を重視するプラン～

- 【特長】
1. 短期入院から長期入院までの安心の医療保険です。
 2. ストレス性疾病や生活習慣病を重点保障する特約などあなたに合った保障をプラスできます。
 3. 一生涯保障の「終身型」と加入時の保険料が割安な「有期型」から選択可能です。

III 型（養老保険型）：5年ごと利差配当付 **養老保険**

～退職金の財源に重点を置き、さらに保障を備えたプラン～

- 【特長】
1. 万一の場合、保険金をお支払いします。保険金額は常に同額です。
 2. 満期時には、満期保険金をお支払いしますので、退職慰労金等に充てられます。

IV 型（定期保険型）：無配当 **低解約戻金型定期保険**

～保障準備と将来の計画的な資産づくりにバランスの良い定期保険プラン～

- 【特長】
1. 保険期間中、経営者が万一の場合の大型保障で、企業を守ります。
 2. 保険期間中、解約戻金を生存退職金の財源として活用できます。
 3. 保険料払込期間の短期払を選択すると、払込完了後の解約戻金が多くなります。
 4. ご加入後保険料のお支払いを中止し、その後も保障が続く払済終身保険に変更できます。

情報連絡員報告を中心とした
県内の中小企業動向
2月

■パン製造 [県下全域]

県内(松戸市)の中学校において「ノロウイルス」が発生し、全組合員に対し、注意報を出した。

■味噌製造 [県下全域]

味噌出荷累計で対前年比92.5%、生産は対前年比91.8%と厳しい状況下にある。

■めん類製造 [県下全域]

販路の主力として比較的安定している業務用(飲食店・外食向け)の落ち込みが目立っている。

■シャツ製造 [千葉県・東京都]

中国の旧正月の関係で、今は受注が増えている(単価は減少)。

■製材 [県下全域]

需要は依然として少ない。お客様も少量買いが多くなっている。

■印刷 [県下全域]

売上高は、前月と比較して、引き続き下げ止まりの状態からややマイナスに振れている模様。低価格提示のみが業者選定の基準にされる現状を憂いている。

■生コン製造 [県下全域]

公共事業の減少、民間投資の不

透明感により、当面の環境は厳しい状況が続く見通しである。需要低迷により、業界の構造改革について検討を開始している。

■電気鍍金 [県下全域]

一時的に受注量等に改善の兆しが見られたが、月の半ばからは再び悪化に転じた。全体的にはまだまだのようである。

■鉄工 [千葉県]

低操業状態が1年半にも及んでおり、閉塞感と共に、疲弊の色も濃くなっている。大手(上場)企業の業績好転が早く、中小活況に繋がることを期待する。

■機械部品製造 [野田]

2月に入り注文が増えて操業度が上がってきている状況がうかがえる。先行きは不安だが、僅かながら回復傾向にある。

■機械部品製造 [流山]

業種により繁閑の差が発生している。取引先の在庫がなくなると発注が増え、在庫が満たされると発注が減るようである。

■採石 [県下全域]

羽田D走路建設工事は2月で終了。今後は、港湾のハブ化を目指す横浜港南本牧コンテナ埠頭増設工事や東京都の最終処分場造成工

事に期待をかけている。

■土砂採取 [県下全域]

東京国際空港拡張事業(羽田D滑走路埋立工事)が2月末をもって終了。

■総合卸売 [千葉県・東京都]

総じて、景況回復感なし。組合員の約8割が対前年売上ダウン。

■食肉卸売 [千葉県他]

食肉消費が減少しているため、卸全体の動きが悪くなっている。

■建築材料卸売 [県下全域]

セメントの需要量は42年前の水準まで落ち込んでいる。コンクリートから人への政策で新年度は更に落ち込むことは避けられない。

■自動車解体 [県下全域]

金属スクラップ価格は少しずつ上がりつつあるが、仕入価格も比例して上がりつつあるため、収益状況は相変わらず厳しい。

■電気機器小売 [県下全域]

エコポイントの影響で平成21年5月から昨年未まで、不況の中でも順調に販売は伸びた模様。その中に在っても3割近くの店はダウンしている。今年に入ってほとんど

の店がダウンしている模様。

■小売 [大網白里]

低値安定的状況。これ以上は悪

くならないでという切迫した状況である。商品回転率を上げ、ロス率を下げるため、取揃商品の絞込みが厳しくなっている。

■中古車販売 [県下全域]

直販低迷状態が続く(軽自動車のみ上向き)。卸売市場の活況は部分的。直販動向と輸出分野の手ごたえに決め手を欠く状況。

■小売 [東金]

年末からのバーゲンも終り、春物の時期であるが、消費者の動きはかなり鈍い。新入学関連品の動きも鈍い。食品関係は価格競争が一段と厳しさを増してきている。

■小売 [野田]

必要なものしか買わないという姿勢が売上のダウンに繋がっているとされる。現状、消費者は必要かつ安い物への消費動向がはっきりしている。

■自動車・自転車小売 [県下全域]

先月同様ペースダウン。新学期に向けての需要に期待したい。

■小売・サービス [相

今この状況がいつまで長引くのか不安。繊維関係については、ますますの不況感を募らせている。2次メーカーでは相変わらず人員削減を実施している。弱小メーカー

では廃業も話題になっている。

■建設揚重 [県下全域]

需要の低下が止まらず、先行きの見通しが全くたない状況。仕事を受けても、料金が低下傾向。

■害虫防除 [県下全域]

この時期としては、ネズミ等の駆除依頼が多くなっている。

■遊覧船 [鴨川]

天候に左右されるため、2月の寒さと雨で客足が伸びなかった。

■一般廃棄物処理 [県下全域]

年度末を目前にし、忙しい時期に入った割には、前月比並びに前年同月比とも景況は悪化となった。

■学習塾 [県下全域]

2月に早くも中3生で退塾する者が出現するので(1月に合格してしまつた生徒に多い)、収入は減少し始める月である。

■建設 [県下全域]

県南及び香取、山武、銚子地区の工事が減少している。わずかに空港のある成田市周辺が良い。

■貨物運送 [野田]

2月も良くなくなった気がしないうちに終わってしまった。
■輸出入業 [県下全域]
売上の前年同月比が止まった感がある。

お知らせ

中央会の組織変更と人事

中央会の事務局組織が次のように変わりました。人事も含めてお知らせします。

()内は旧職名。

連携支援部の3つの課を部に改め、連携支援部及び総務課を廃止。

〔4月1日〕

【設立相談室】副参事・設立相談室副室長⇨錦織義雄(主幹・設立相談室副室長)▽副参事・設立相談室副室長⇨鳥居俊夫(主幹・設立相談室副室長)

【経営支援部】参事・経営支援部長⇨河野弘樹(副参事・連携支援部副部長兼経営支援課長)▽経営支援部主幹⇨東克典(連携支援部主幹兼経営支援課副課長)▽経営支援部主査⇨白井孝典(連携支援部経営支援課主査)▽経営支援部主事⇨池澤由寿(連携支援部経営支援課主事)▽経営支援部主事⇨堀江勇介(連携支援部経営支援課主事)

【工業連携支援部】参事・工業連携支援部長兼商業連携支援部長⇨今関光俊(参事・連携支援部長)

▽工業連携支援部主幹⇨福永正昭(副主幹・連携支援部工業支援課副課長)▽工業連携支援部主事⇨箱崎美和(連携支援部工業支援課主事)▽工業連携支援部主事⇨木村慎吾(連携支援部工業支援課主事)

【商業連携支援部】副参事・商業連携支援部副部長⇨橋本健一(主幹・連携支援部商業支援課長)▽商業連携支援部副主幹⇨海老根博(連携支援部商業支援課副主幹)▽商業連携支援部主事⇨豊田康寛(連携支援部商業支援課主事)▽商業連携支援部主事⇨鷲崎良哉(連携支援部商業支援課主事)

【総務部】参事・事務局次長兼総務部長⇨興津俊雄(参事・事務局次長)▽副参事・総務部副部長⇨斉藤清(主幹・連携支援部工業支援課長)▽総務部主幹⇨田川幸宗(副主幹・総務部総務課副課長)▽総務部主査⇨古沢安代(総務部総務課主査)▽総務部主事⇨岡花(連携支援部工業支援課主事)

【退職】〔3月31日〕

総務部総務課主事⇨渡邊幸恵(連携支援部商業支援課主事)

岩崎照明(事務局次長兼総務部長)▽宮崎明美(総務部総務課主事)▽船渡川孝(総務部総務課調査役)

■新規採用〔4月1日〕

山内昭紀⇨工業連携支援部▽佐々木隼⇨商業連携支援部

■再雇用〔4月1日〕

宮崎明美⇨総務部

■休職〔4月1日より1年間〕

渡邊幸恵

組合住所等に変更がありましたらご連絡ください

本会の会員名簿の記載事項に変更があった場合は、ファックス又は郵送にて総務部までご連絡ください。また、5月には名簿調査を予定しておりますので、その節はご協力ください。

- (1) 組合名
- (2) 連絡先住所
- (3) 代表者氏名
- (4) 組合員数
- (5) 出資金額
- (6) 電話番号
- (7) ファックス番号

- (8) Eメールアドレス
- (9) 郵便番号

会員名簿が変わりました

本会の「会員名簿」は従来の印刷ベースでの作成を中止しております。替わって平成21年度版からは電磁式で作成し、ウェブサイトで公開しております。

ご覧になるときは、サイト
<http://www.chukai-chiba.or.jp>
 HPで「会員名簿」をクリックし、ID⇨「」、パスワード⇨「」を入力してください。

県、中小企業融資を拡充強化

千葉県は、中小企業向け制度融資について、4月1日から融資利率を原則0.2%引き下げた(観光施設資金については0.4%引き下げ)。

また、より使いやすい制度とするために、次の点が拡充強化された。①「サポート短期資金」に「売掛債権活用枠」の新設②「挑戦資金」の対象に商店街活性化事業を追加③「環境保全資金」の新設④借換えの制限緩和措置及び融資期

間延長措置を2011年3月31日まで延長。

◎詳細は
 千葉県商工労働部経営支援課
 TEL043-223-2707

決算関係書類等の提出を

組合には、組合法、団体法および商店街振興組合法等によって、役員変更や決算関係書類の提出など所管行政庁に届出を要する事項が決まっています。

決算関係書類は通常総会に提出し、承認を受け、総会終了の日から2週間以内に所管行政庁に提出することが義務づけられています。

決算関係書類や役員変更届けなどの提出を怠っていると、所管行政庁はその組合を「活動実態のない休眠組合」とみなして、解散命令を発する場合がありますので、これまで決算関係書類の提出を怠っていた組合は、遺漏なきよう必ず提出するようにしてください。決算関係書類等の提出書は本会のホームページからダウンロードできますので、「活用ください」
<http://www.chukai-chiba.or.jp>