

中央会の主な事業等活動予定（6月）

月日	曜日	内 容	担当部署
■ 中央会			
6/20	水	<u>専門委員会</u> 場所：ホテルプラザ菜の花	総務部
■ 中小企業連携組織対策事業			
6/4	月	<u>組合事務局強化事業</u> 対象：会員組合	工業連携支援部
6/6	水	<u>組合青年部育成事業（青年部交流会）</u> 対象：会員組合	工業連携支援部
6/19	火	<u>組合等新分野開拓支援事業</u> 対象：協同組合東金ショッピングセンター	商業連携支援部
6/24	日	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：千葉学習塾協同組合	商業連携支援部
6/29	金	<u>組合後継者等育成事業（中小企業組合士交流会）</u> 対象：千葉県中小企業組合士会	経営支援部
■ 団体等運営支援事業			
6/4	月	<u>千葉県中小企業団体事務局責任者協会 組合運営・企業経営研究会</u> 時間：午後2時～4時 場所：ホテルポートプラザちば	工業連携支援部
6/6	水	<u>千葉県中小企業団体青年中央会 通常総会</u> 時間：午後3時～ 場所：三井ガーデンホテル千葉	工業連携支援部
6/26	火	<u>千葉県官公需適格組合受注促進協議会 通常総会</u> 時間：午後3時30分～ 場所：オークラ千葉ホテル	商業連携支援部
6/27	水	<u>千葉県中小企業団体レディース中央会 通常総会 及び 創立10周年記念講演会</u> 時間：午後2時～ 場所：オークラ千葉ホテル	経営支援部
6/28	木	<u>千葉県共同店舗協議会 通常総会</u> 時間：午後3時30分～ 場所：京葉銀行文化プラザ	商業連携支援部
6/29	金	<u>千葉県中小企業組合士会 通常総会</u> 時間：午後2時～ 場所：千葉市生涯学習センター	経営支援部

～試練を乗り越えて前身する中小企業～

中小企業白書（2012年版）公表

経済産業省中小企業庁は、「平成23年度中小企業の動向」及び「平成24年度中小企業施策」（いわゆる『中小企業白書』）をとりまとめ、4月27日閣議決定いたしました。

1. 「平成23年度中小企業の動向」では、第1部で、最近の中小企業の動向について分析し、第2部では、潜在力を発揮して、事業活動を行う中小企業の取組や課題についての分析、また、第3部では、中小企業が持つ潜在力を発揮するための経営課題について分析を行っています。

2. 「平成24年度中小企業施策」の概要では、東日本大震災からの復興に対応するために講じている資金繰り対策や、工場や店舗等の復旧支援、中小企業の潜在力を発揮するための海外展開の支援や経営支援の担い手の活性化、技術力の強化等を始めとした、平成24年度において講じようとする施策を記述しています。

◎詳細は、中小企業庁HPをご確認のうえ、ぜひご一読ください。

このコーナーでは、連携組織の活性化に意欲的に取り組む県内の組合事例等をご紹介します！

事業の概要

補助事業名	平成23年度連携組織活性化研究会			
対象組合等	南総鉄工業（協）			
	▼組合データ			
	理事長	岩堀 行雄	住所	館山市湊 493-24
	設立	昭和 32 年	業種	船舶製造・修理業、船用機関製造
	会員	9 人		
テーマ	経営基盤強化に向けた自社の財務分析及び資金繰り表の作成について			
担当部署	千葉県中小企業団体中央会 工業連携支援部 (Tel 043-306-2427)			
専門家	渡邊一成税理士事務所 代表 渡邊 一成			

背景・目的

現在は大変革の時代です。しかも変化の内容には極めて多様性があります。企業は環境の生き物であり、環境に適応できなければ存続できませんが、この意味が今ほど重みを持つている時はありません。

経営学の世界でしばしば引用される「ゆでカエル論」というのがあります。この言葉の直接の意味は、「カエルは水の入った鍋に入れたまま沸かすと熱くなったことに最後まで気づかず死んでしまうが、熱いお湯に投げ込むと瞬間的に飛び出すので死ぬことはない」ということです。即ち、企業が環境変化に身を浸していると変化に気づかず死んでしまうが、現在の環境変化に逸早く気づき対策をとれば生きながらえることができるという意味です。

経営の成功の多くはその時の特殊な状況下での成功であり、時代が変わり環境が変われば成功の法則が異なるのがビジネスの鉄則です。

過去の成功体験を引きずらず、過去の経営手法にこだわらず、常

に現在環境に適應するための変化を意識していることが重要です。

事業の活動内容

経営の結果はすべて数字に表れるので、経営者は毎月・毎月、財務状況のチェックを行う必要があります。環境適応力が落ちれば数字に表れます。数字の変化が一時的なものか環境不適應によるものなのかを判断する必要があるのです。

財務状況のチェック・ポイントは、収益性と資金繰りの二つです。収益性のチェックとは、どこで儲かりどこで損しているかをできるだけ詳しく把握することです。このチェックは企業全体として行うだけでなく、製品別、事業別、組織別などできるだけ細かく行うとよいでしょう。企業にとって貢献度の高い商品、事業部を強化し、経営の効率性を高めることが安定に繋がっていくのです。

次に、資金繰り状況のチェックを行うことです。キャッシュフローは企業の命綱であり、最近では前述の収益性のチェックよりも重要視されるようになっていきます。何故なら、企業は赤字経営でもすぐ

に倒産するとは限りませんが、資金繰りが回らなくなるとすぐに倒産に追い込まれるからです。

現在の会計原則では発生主義を採用しているために、売上金が回収されなくても利益に計上されることになっており、帳簿上の損益と現金収入に乖離が生じるようになっていきます。このために損益計算書上の利益だけを見て強気の経営をしていると、資金繰りに支障が生じる可能性が高くなります。いわゆる勘定あつてゼニ足らずの状態に陥り、最悪の場合には黒字倒産になる可能性もあります。こうしたことから、日本では2000年3月期から、上場企業ではキャッシュフロー計算書が義務付けられています。売上高が多くても、その代金が売掛金になっている場合には、仕入、給料、家賃、光熱費などの支払に支障が生じる可能性が高くなるので、常時これらの支払に当てるための現金を用意しておく必要があります。また経営の安全性を保持するためには、在庫を極力縮小したり、キャッシュフローの範囲内で設備投資や研究開発投資を行う安全経営を志向することも大事になります。

事業の成果

昨年度は千葉県中小企業団体中央会の依頼で、館山の南総鉄工業協同組合にて2回講義しました。テーマは、1回目「資金繰り表の作り方」で、2回目「財務諸表の見方（基本）」でした。

【1回目要旨】

財務諸表から資金を読み取ることは困難です。「損益計算書や貸借対照表の見方」を勉強しても資金繰りに強くなりません。なぜなら発生主義により作成された財務諸表と実際の資金の出入りには時間のズレがあるからです。

損益計算書上、利益が出ていてもお金がない会社、非常に多いです。というより、ほとんどの会社がその現象で悩んでいます。逆に言うと、お金がたくさん残っている会社が珍しいのです。それなら、お金がないことが必然ということになります。だから「なぜ？」と悩んではいけないのです。必然的にお金がなくなるカラクリを理解し、自分でコントロールするしかないのです。

資金繰りを読み解く基本は、「資

金繰り表」を作成することです。一般的に、「資金繰り表」と言う場合「資金繰り実績表」を指しますが、私の提唱する「資金繰り表」は、「資金繰り、実績+予測表」です。「実績」も大事ですが、「予測」の方がもっと大事だからです。

例えば、5月分の「資金繰り実績表」を作る場合、どんなに早く作っても6月1日、つまり5月を過ぎないと作れません。どんなに急いで作っても所詮過去のもので、今が5月なら、6月・7月の予測を立てることが非常に大事なことです。この予測表を作る習慣が、資金的勘を育てます。続けていけば数字に強くなります。

ウチの関与先で、ある業界の中心にまで会社を発展させた社長は、「財務諸表の作成は経理部に任せているが、資金繰り表は自分で作らないと不安だ。」と言って、未だに自分で「資金繰り実績+予測表」を作っています。

表のひな形は下記の通りです。予測は、予測をすることに意義があるのです。最初から正確に予測出来ません。続けているうちにだんだん実績に近くなります。続けることが大事です。

資金繰り 予定・実績表

(単位:千円)

項目	月別	5月		6月		7月	
		予定	実績	予定	実績	予定	実績
前月繰越(A)		3,200	3,500	3,855		-590	
現金収入	現金売上	400	450	400		400	
	売掛金入金	10,000	9,500	8,000		12,000	
	受取手形決済	9,500		8,950		11,550	
	その他						
合計(B)		9,900	9,950	9,350		11,950	
現金支出	現金仕入	-	-	-	-	-	-
	買掛金支払い	6,500	6,300	7,200		7,200	
	支払手形	6,300		7,300			
	人件費	1,650	1,700	4,850		1,650	
	経費(除人件費)	600	620	600		600	
決算関係費			70				

【2回目要旨】

今回は、企業名を伏せた実際の財務諸表をじっくり見てもらいました。「見て」気がついた事、疑問に思ったことを片っ端から書き出してもらいました。次に、書き出

したことを順番に発表してもらいました。面白いことに、一通り聞き終わるまでに1時間もかかったのです。一人の疑問はみんなの疑問とかぶりますから、疑問が疑問を呼び、さまざま質問が飛び交い、みんなで考える楽しい時間が持てました。

一通り疑問が解消できたところで、こんな質問をしました。「皆さんが経営者なら、この会社と取引しますか？」と。

すると、今回は「公式や比率」を講義していません。にもかかわらず、全員が利益率や自己資本のチェック、負債のバランスを測って、やるべき判断をしていたのです。皆さんがポイントを理解した証拠です。

あえて、「財務諸表の見方」を講義しなかったのですが、一方的に聞くだけの講義より充実した時間に感じました。財務諸表の勉強では、構えて教わるより、慣れることの方が大事なのです。

(※上記文中に、私が尊敬する日大大学院元教授、入江先生の著書「失敗しない経営」のくだりを引用させてもらいました。)

(渡邊 一成)

テーマ 災害対策

団地内従業員の命を守る！

協同組合高知機械工業団地

30年以内の発生確率が60%と想定されている南海大地震に備え、高知県製造業の中核機能を維持するべく、青年部が中心となって組合オリジナルの防災マニュアルを策定。

背景と目的

平成18年に「地震緊急連絡通報システム」ができたとの情報が組合員企業に入り、理事会の議題に上がった。その時点では、システムの導入は見送りとなったが、「地震についての防災は取り組まなくてはならない。」という点では意見が一致。議論する中で、組合としての「防災マニュアル」を策定することとなった。そして、若手経営者等が30年以内の発生確率60%とも言われている南海大地震に直面するリスクが一番高いとの考えから、発足したばかりの青年部（名称 マインテックユース）が

主体となって防災マニュアル作成プロジェクトを遂行することになった。

事業・活動の内容

プロジェクトの主な内容としては、高知県中小企業団体中央会の助成事業を活用して、団地内における防災・災害危機管理体制の確立と組合員企業における災害時の早急な復旧・事業継続体制の構築促進を目指し、青年部メンバーが中心となって地震災害・防災・ライフライン等に関する専門家を招聘、団地内共通での取り決めや実施すべき事項などを取りまとめた「防災マニュアル」の策定を行った。具体的には、災害時における組織体制の確立・緊急連絡網の整備、情報収集先の決定、団地内における資機材、組合員企業の平時の備え、災害時の行動基準について、防災訓練及び防災教育等について

活動の成果

決定、等が掲載されている。

大きなポイントは、コンサルタント等に委託して作成したマニュアルでなく、組合が出来ることを前提に組合員同士の話し合いを軸に策定しているため、実用的かつ現実的な防災マニュアルとなっている点である。このことは、防災の専門家からも非常に高い評価を得ており、また、防災マニュアルの生命線である「策定後の定期的な改訂作業の容易性」にも大きく影響していると言えよう。

今後は、先に発生した東日本大震災を教訓として、現在の想定を遥かに超える規模の南海大地震が発生することを前提とした防災マニュアルの改訂作業を行う必要があると共に、個別企業のBCP策定に関する支援へのステップアップが望まれる。

非常衛星電話の使い方講習会



◀ 防災マニュアル等の事例研究会

協同組合高知機械工業団地

住所：〒781-5101
高知県高知市布師田3961番地
設立：昭和47年1月
出資金：133,240千円
電話：088-846-1171
URL：<http://www.kbiz.or.jp/kumiai/mintec-kochi/index.php>
業種：機械金属製造業、同加工業、同修理業、機械木造製造業 等
会員：32人
組合専従者：3人

組合 Q & A

理事と組合は委任契約

理事と組合の関係は、民法の「委任契約」である。委任契約とはどんな契約か

委任契約とは、委任者が「お願いします」とある仕事を頼んで、頼まれた人が「はいわかりました。お引き受けします」と承諾して成立する契約です。

「委任契約」は民法の「契約」のところに規定されています。民法の「契約」には、売買契約と雇用契約など十三種類が書いてありますが、委任契約はその中の一つです。

委任契約とはどんなものか、気になります。法律用語辞典（*有斐閣「法律用語辞典四〇頁」）には「当事者の一方（委任者）が他方（受任者）に対して、事務の処理を委託し、他方がこれを承諾することによって成立する諾成・不要式の契約。労務供給契約の一種であるが、受任者が自らの裁量で事務を処理する点で、使用者の指揮によって労務を提供する『雇用』と

は区別され、結果の完成を必ずしも必要としない点で『請負』とは区別される」とあります。

この委任契約で覚えておきたいのは、「善管義務」と「理事個人と組合の契約」の二点です。

「善管義務」とは「善良なる管理者の注意をもって委任事務を処理する義務を負う」というものです。例えば、組合の事務所に泥棒が入り、お金を盗まれたとします。調べてみると、理事が金庫に鍵をかけた忘れていた、この理事は金庫の管理を組合から委任されていたのに「善良なる管理者の注意」をもって管理をしなかった、悪いのは、委任された任務を怠った理事なのだから、盗まれた責任をとって損害を賠償しなさい、ということになります。

自分で盗んでもいないし、組合から役員報酬ももらっていない、それで責任だけは追及されるのではたまったものではない、と言いたくなりますが、委任契約とは引き受けたからには、善良なる管理者としての注意が必要な契約なのです。

善管義務は、自己の財産に対する注意義務と比較するとわかり易

いかもしれません。善良なる管理者は、自己の財産に対する注意よりも重い注意が期待されているのです。

「理事個人と組合の契約」とは、組合と企業の契約ではないという意味です。理事は、個人として組合と委任契約を結んでいます。組合員になるのは会社そのものです。理事になるのは会社法人ではなく個人なのです。

したがって、盗まれたお金を弁償する場合、理事個人の財布から出さなければいけません。会社から出すと税務上は会社の損金にはならず役員賞与とされる可能性（※国税調査会「協同組合の会計実務」松澤修著一九〇頁）があります。

ポイント

★組合と理事個人の関係は委任契約
★委任契約には「善管義務」がある

中小企業組合理事のための Q & A

清水透著・2010年5月25日（新訂）
第1版第1刷発行より転載。

● ◎ご購入のお申込み等、図書についての詳細は全国中小企業団体中央会のホームページをご参照下さい。（トップページ▽中央会の出版刊行物）

組合士検定にチャレンジ!!

Q: 理事会、役員に関する正誤問題です。

【第1問】理事会の議事録には、賛成・反対した理事の氏名まで記載する必要はない。

【第2問】理事会の議長は、議決権を行使することができない。

【第3問】理事会に、理事本人が出席できない場合、代理人による出席が認められる。

【第4問】法人組合員の場合、組合の役員になるのは法人そのものである。

【第5問】理事は、任務を怠って組合に損害を与えた場合、損害賠償責任を負う。

《解答》

【第1問】×（役員の組合に対する損害賠償責任」の規定に「議事録に異議をとめない者は賛成したものと推定する」と責任の所在を明確にすることが義務付けられている。理事会議事録には賛成した理事の氏名、反対した理事の氏名を明記すべきである。）【第2問】×（理事会では、総会と違って議決も議決権を行使できる。議決権があるので、総会で認められる可否同数のときの決定権はない。）【第3問】×（代理人による出席は認められない（本誌4月号参照）。※書面出席は認められている。）【第4問】×（組合の理事には、法人はなれないと法律に明記されている。会社法においては、法人は役員欠格者とされ、組合関係法も同様の規定を入れている。）【第5問】○

テーマ

特殊ばね加工によるカテーテルデバイス用部品の開発

柏市工業団地協同組合 組合員企業

中央ばね工業株式会社

中央会では、「中小企業新事業活動促進法」に基づき中小企業者の「経営革新」への挑戦、取り組みを支援しています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業をご紹介します。

経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、課税の特例等の支援措置（新たな取り組みを公的にサポート）の対象となります。

公的な支援策として使える施策があるならば、これを上手く活用しない手はありません。皆さまの組合でも、組合員企業の経営革新を実現するために、中央会を是非ともご活用下さい。「経営革新計画」の策定は本会が無料で

お手伝いします。

申請のやりかた？

当社は、昭和45年8月にばねの製造会社として設立、現在は、ばねに加え、プレス部品の製造販売をしております。

主力商品であるばねについては、設計から製造・販売まで一貫して行っており、国内外問わず他のばねメーカーでは製作困難な、技術的に難易度の高い製品を量産できることを強みとしており、顧客からは、品質面・納期面で厚い信頼を得ております。また、弱電気器、家庭電化製品、OA関連機器、自動車関連機器、精密機械機器等の幅広いユーザに利用されており、順調に業績を拡大してまいりました。

ばねは、汎用部品であるため、景気との相関性が高く、近年の景気低迷により、売上が大幅に減少しております。また、海外ばねメーカーも技術力が向上してきているため、価格競争が激化していることから、業界自体の見通しは明るいものとは言えない状況です。このため、海外では生産できない高付加価値

ばねを中心に、新規顧客開拓による取引先の拡大を積極的に行っていく必要がありました。

テーマ及び内容は？

1. テーマ

「特殊ばね加工によるカテーテルデバイス用部品の開発」

2. 計画期間

▽平成22年11月～平成27年6月（5年計画）

3. 付加価値額の向上

▽計画時 221,062千円

▽計画終了時の目標伸び率 295,679

千円（33・8%）

4. 内容

医療器具であるカテーテルは、手術が簡易で、切開がほとんど不要なことから、さまざまな手術で活用されるようになっており、カテーテルに使われているばね部品に対する需要が増加しております。また、心房中隔欠損症手術でもカテーテルを使用しますが、開胸手術（成功率ほぼ100%）に比べ、成功率が低く（83%～95%）、重篤な合併症が発症するリスクもあるため、ニーズは高いものの

普及しておりません。国内の大学では、形状記憶合金の医療用クリップを使い、欠損孔を閉鎖するのではなく、クリップで留め、欠損孔面積を減少させる「経カテーテルASD縮小法」という技術を開発しております。この方法であれば、カテーテル治療でも、開胸手術同様の成果が期待できるため、普及が見込めます。

当社は、ある大学からの依頼により、この医療用クリップの試作品開発を実施しており、課題はあるものの、要望に対応できる加工が可能と判断しました。カテーテル用のばね自体についても、10年前に製造していた実績もあり、川下企業である会社との協力関係が確保できたことから開発を行い、本格的に医療分野への進出を図ることにしました。

新たな取り組みの特徴は？

今回の計画の特徴は、設計から試作品開発までのスピードを速めることにより、医療機器メーカー要求基準に対応し、新規受注につなげる。心房中隔欠損症用の医療用クリップを開発することにより、オンリーワン技術を確立し、ニッチではあるが、安定的な需要を確保し、新しい収益の柱とすることです。

- (1) 医療用クリップの開発
- ① 素材開発
- ② 加工プロセスの確立
- (2) 受注・生産体制の構築
- ① 独自加工治具の開発

② 設計から試作品納入までのリードタイム短縮

③ 量産体制の構築

(3) 品質管理体制の構築

- ① 品質基準の設定
- ② 品質管理システムの構築

今後の事業展開は？

この取り組みにより、当社は、付加価値の高い製品受注の期待ができる医療分野に進出し、今後さらに多様化するカテーテルデバイス用のばねや医療用クリップといった製品開発技術を高め、競争優位性を構築していきたいと思います。なお、販路については、直接営業、医療メーカー向け展示会への出展により開拓いたします。

また、高度な技術を要する精密ばね加工ノウハウを社内に蓄積し、直接顧客ニーズに対応したきめ細やかな技術提案を行うことで、付加価値の高いばね部品の受注につなげていきたいと考えています。

さらに、生産設備を増強することで、要求が高まっている短納期化に対応するだけでなく、生産効率、品質のさらなる向上もあわせて実現します。

社長からの一言

弊社は従来弱電向け精密ばねの分野で成長してきましたが、最近の経済情勢により顧客

の海外進出により受注が減っている状況です。この度経営革新計画の申請について中央会様よりお話があり、今後の方向を模索していたことからご相談させていただき申請をさせていただきます。この取り組みによる実際の売上増はこれからになります。販路が拡大したのは一つの成果です。これを機会に社員一丸となって取り組んでまいります。



精密圧縮ばねの製造現場

中央会から

組合員企業の経営上の課題を解決する「新たな取り組み」を実行面からサポートする経営革新制度、ぜひご活用下さい。

◎経営革新計画に係る相談は、本会経営支援部まで。☎043-306-3282

企業プロフィール

組合名：柏市工業団地協同組合
企業名：中央ばね工業株式会社
代表者：井上 英博
所在地：柏市高田1116-29
電話番号：04-7145-2811 (代)
資本金：45,000千円
従業員数：38名
業種：その他の金属製品製造業
E-mail：hidehiro-inoue@chubane.co.jp
URL：http://www.chuobane.co.jp/
承認年月日：平成22年10月29日
支援機関：千葉県中小企業団体中央会

情報連絡員報告を中心とした

県内の中小企業動向

平成24年4月期

情報連絡員50名 回答数50名

全体概要

【前月からの動き】

前月比

- ▶ 製造業では、売上高において「増加した」業種は7から5に減少。「減少した」業種は1から5に増加。
- ▶ 非製造業では、売上高において「増加した」業種は15から5に減少。「減少した」業種は6から14に増加。
- ▶ 業界の景況では、「好転した」業種は6から1に減少。「悪化した」業種は11から12に増加。

前年同月比

- ▶ 製造業では、売上高において「増加した」業種は5から7に増加。「減少した」業種は6から7に増加。
- ▶ 非製造業では、売上高において「増加した」業種は11から13に増加。「減少した」業種は13から7に減少。
- ▶ 業界の景況では、「好転した」業種は9から10に増加。「悪化した」業種は17から15に減少。

製造業

ししょうゆ製造

【県内全域】

食品に含まれる放射性セシウムの基準値が4月1日から1kg当たり500Bqから100Bqに引き下げた影響で、原料は輸入が主であるので、全く問題はないが、納入先から証明書等コスト増加要因が要求されている。

豆腐製造

【県内全域】

放射能の影響により西日本、北海道産大豆が入札が殺到した。4月に入り、入札に西日本、北海道産大豆が出てこなくなり、国産大豆の確保が難化、国産大豆離れが懸念される。当組合としては、長年契約栽培している分は確保しているが価格が高騰している。

製材

【木更津】

ロシア船（1隻）南洋材（1隻）の入港あり。需要と供給のバランスもあるが、木材船を定期便とみて、価格を下げる傾向がある。木更津は、金田地区のみがにぎわっている状況。

印刷

【県内全域】

4月の受注売上は大きく悪化した。年度末迄は例年以上とも思える需要があったが、4月に入った途端全国的にも仕事の点数が大きく

減少した模様。官公需に依存する比率が高い県内業者は、受注競争の激化による単価下落・予算縮減の影響による物件の減少や数量の減少の中、各社はソリユーション・プロバイダーへの指向を一層強め、生き残り戦略の立案が必須。

生コン製造

【県内全域】

生コン需要が回復傾向にある。

電気鍍金

【千葉】

震災後1年を過ぎて、4月に入り幾分景況の変化が見られた。

鉄工

【千葉】

当組合が独自に実施している事業所動向調査（毎年4月、10月、2回実施）の結果、「景況感」「受注動向」「販売推移」等において、従来よりワランク低下しているとの回答が得られた。全般的に苦戦している中であって、自動車関連（自動化システム）、建設機械、ロボット関連等が稼働向上中で、比較的堅調な推移を見せている。

機械部品製造

【流山】

若干売上は微増しているようであるが、電力の値上げもあるので厳しい状況に変化はない。

機械部品製造

【柏】

全体的には低調（欧米⇨停滞、中国⇨停滞、国内⇨自動車好調難

持)半導体関係は特に低調。現況2〜3ヶ月続きそう。

業界動向は、自動車軽量化、競争激化、生産は九州増産、今後も主体は九州。東北も自動車は復興を含め、カーメーカープラス基調。

【探石】 **【県内全域】**
平成24年度の港湾事業整備事業が東京港と横浜港で予定されており、5月の連休明けから砂岩スリや割栗石の出荷が期待できる。

【土砂採取】 **【県内全域】**
公共事業等の発注が減少し、骨材需要も減少。各企業は事業運営に苦慮している。しかし、一部には前月同様、災害復旧の関係で骨材需要増加の方向のところがある。

【非製造業】
【総合卸売】 **【千葉県・東京都】**
好況IIブランドサンダル卸・販売。例年の夏物の出荷に加え、大型SC・アウトレットモール等の開店があり、出荷量増加している。

【食肉卸売】 **【千葉市他】**
牛の枝肉価格が少し改善した。

【建築材料卸売】 **【県内全域】**
数量的には4月も前年比15%増加の基調は続いているが、新規物件が乏しく、景気回復感はない。

【自動車解体】 **【県内全域】**

エコカー補助金の好影響で廃車仕入は好転。超円高が一服したことにより、海外向け部品販売に不安感が残った。

【乾物卸売】 **【県内全域】**
消費低迷状況は変わらず。千葉県産海苔は、風評被害を被っている。県産、東京湾産の農産物に対する不安感が消費者及びバイヤーに出ているようだ。敬遠する動きが見られる。

【小売】 **【柏】**
週末毎の天候不順にたたられたが、前年数字はクリアした。軽衣料品の動きとともに、装飾品、雑貨類も売れている。

【電気機器小売】 **【県内全域】**
先月に続き販売の低迷が止まない。期待される太陽光発電も未だ伸びず先が読めない。メーカーの殆どが数千億の赤字となり、量販の売上も芳しくない模様。家電販売の氷河期に入った感じがする。

【青果小売】 **【千葉】**
野菜の相場が低下したため、売りやすい値段となった。また、年度初めのイベント等も順調に入り、品物が大きく動いた。動かし難いには収益が取れていない。

【中古車仕入・販売】 **【県内全域】**

エコカー補助金の効果による中古車流通台数も大きく膨らみ、活性化につながる結果となった。中古車登録は微減。オークション出品は増加。出品の拡大は夏頃まで続く見込み。中古車輸出はアジア向けが増加の傾向。

【小売】 **【東金】**
昨年は震災影響で食品以外は売上低迷。今年は、食品は前年並み。ファッション関連品は、相変わらず伸び悩み傾向。高額品が低迷している。山武地区については、景気低迷傾向が続いている感がある。

【小売】 **【野田】**
食品関係は良かったが、その他の店舗は低調だった。

【印鑑小売】 **【県内全域】**
子供を対象とした「消しゴムはんこ教室」など今年度事業として行いたい。

【小売・サービス】 **【柏】**
春物は気候不順で在庫を残す。GW前の販売チャンスで春物一掃のミニセールを実施する店が増えている。相変わらず高額品が苦戦。

メーカーの話によると秋・冬物の展示会受注が全く伸びないとの事。
【建設揚重】 **【県内全域】**
設備の稼働状況は、4月に入り

下降。4月迄好調が継続する見込みが早くも落込み。

【旅館】 **【鴨川】**
震災後、ようやくお客様が戻ってきた。

【遊覧船】 **【鴨川】**
震災後1年を過ぎたが、前年と比較して売上等は増加しても21年度に比べればまだ70%程度。

【一般廃棄物処理】 **【千葉市】**
近年の中で一番状況の良い状況が4月となった。来月の巻き返しも期待できず、非常に厳しい状況。

【学習塾】 **【県内全域】**
中学校の学生指導要領の改定により、教科書の内容が約30%増。それに伴い中学生の入塾割合が増えた。しかし、小学生の動きはまだまだ。5月が山場となりそう。

【ソフトウェア】 **【県内全域】**
最悪な状態から脱却しつつあるように思える。

【建設】 **【県内全域】**
例年通り、4月の受注額は減少。

【貨物運送】 **【野田】**
3月の余波が残り多少物流量は改善されている。

【輸出入】 **【県内全域】**
回復してきたが、平成22年度には達していない。

千葉県中小企業団体中央会 第56回通常総会

本会は5月25日、ホテルポートプラザちばにおいて第56回通常総会を開催した。

議事は、①平成23年度事業報告書及び決算報告書（財産目録、貸借対照表、損益計算書、剰余金処分案）の承認について ②平成24年度事業計画（案）及び収支予算（案）並びに会費の賦課徴収方法の決定について ③常勤役員報酬の決定について ④監事の欠員による補充について ⑤定款の一部変更についてが上程され、いずれも原案通り承認・可決した。

なお、監事の欠員による補充に



については、千葉船業（協）の田原安代表理事、千葉県建設防水工事業（協）の糠信雄司理事長が選出された。

また、本総会及び総会後に催された懇親パーティー

には坂本森男千葉県副知事、今井勝千葉県議会商工労働企業常任委員会委員長をはじめとする多くの来賓にご臨席いただいた。

千葉県商店街連合会 千葉県商店街振興組合連合会 総会

千葉県商店街連合会「会長 畔高敦司・柏市商店会連合会」、千葉県商店街振興組合連合会「理事長 石戸新一郎（振興） 柏二番街商店会」は5月11日、千葉市内において通常総会を開催し、平成23年度決算と今年度予算を承認した。

また、両団体とも任期満了に伴う役員改選の件が上程され、理事互選の結果、正副会長、理事長、副理事長は次のとおり決定した。

【千葉県商店街連合会】

▽会長 畔高敦司（柏市商店会連合会）
▽副会長 伊東實（船橋市商店会連合会）
▽伊勢田政員（千葉市商店街連合会）
▽白井宗一郎（茂原市商店会連合会）
▽岩田富久司（松戸市商店会連合会）

【千葉県商店街振興組合連合会】

▽理事長 石戸新一郎（振興） 柏二番街商店会
▽副理事長 白井宗一郎 茂原榎町商店街（振興）
▽小出衛・栄町通り商店街（振興）

連携組織活性化研究会・組合等 新分野開拓支援事業の対象組合決定

この事業は、中小企業や組合等が抱える問題や諸課題について、企業の個別対応策や組合等による組織対応策を検討し、中小企業の持続的成長に資するための自主的な研究会を支援（2／3補助）するもので、本年度は次の組合等が対象に決定した。（5月10日現在）

■連携組織活性化研究会

【工業連携支援部担当】

▽一般枠
▽千葉県解体工事業（協）
▽葉っぱや（協）
▽千葉市中央塗装（協）
▽千葉県測量設計補償（協）
▽千葉県学校給食パン・米飯（協）

▽京葉トラック事業（協）
▽千葉県自動車車体整備（協）
▽千葉県印刷工業組合
▽船橋市有価物回収（協）

【異業種枠】

▽木更津異業種交流プラザ
▽館山地区工業経営研究会

【商業連携支援部担当】

▽千葉学習塾（協）
▽浦安魚市場（協）
▽千葉県医薬品小売商業組合
▽佐原信販（協）
▽柏駅東口中央商店街連合
▽江戸川台駅

前商店街（振興）
▽富士見商店街（協）
▽松葉町商店会（協）
一宮スタンプ会

■組合等新分野開拓支援事業

【工業連携支援部担当】

▽流山管工事（協）
▽千葉県自動車整備商工組合

【商業連携支援部担当】

▽東金ショッピングセンター（協）

雇用調整助成金などの支給要件を緩和します。生産量要件について、震災前との比較も可能に。

■緩和する要件の概要

【対象】東日本大震災で被災した事業主などで、対象期間（※）の初日が、「平成24年3月11日から平成25年3月10日までの間」にあるもの

【内容】現行の生産量要件である「売上高または生産量の最近3カ月間の平均が、直前3か月または前年同期に比べ、原則5%以上減少していること」を、「前々年同期に比べ10%以上減少」の場合でも需給できるよう緩和

※助成金を受けるため、事業主が初回の計画届を提出した際に自ら指定する期間（1年間）。

◎詳細は厚労省HPを参照。

～退職積立を見直しませんか!!～

千葉県中央会 特定退職金共済制度のご案内～組合員企業への周知をお願いします～

●特定退職金共済制度(特退共)とは

中央会では、中小企業の人材の確保と定着を目的に、従業員の方のための退職金準備制度として特定退職金共済制度(特退共)を実施しています。(引受生命保険会社：三井生命保険株式会社)

●特退共の主な特徴

- ①本制度は事業主が従業員のために月々掛金を納め、退職金の準備をする制度です。
- ②掛金は損金(又は必要経費)に算入でき、従業員の給与の上乗せにもなりません。
- ③月額掛金は1人につき1口1,000円から30口30,000円まで実情に合わせてお選び頂けます。
- ④千葉県内に事業所を有する事業主(法人又は個人)の方であれば、事業所の規模に関係なく、加入(契約)できます。
- ⑤中小企業退職金共済制度(中退共)との重複加入も可能です。
- ⑥掛金納入期間が1年未満であっても、退職一時金が支払われます。
- ⑦退職一時金は直接従業員の方へお支払いいたします。

●基本給付額表

(加入口数1口1,000円当たり)

掛金納入期間	退職一時金額	掛金納入期間	退職一時金額
1年	11,630円	10年	119,010円
3年	35,070円	20年	244,240円
5年	58,750円	30年	376,000円
7年	82,670円	40年	514,640円

※上記の基本給付額表は平成23年4月1日現在の基本給付額で今後変更になることがあります。

～特定退職金共済制度(特退共)アンケート～

下記のアンケートにお答えいただき、中央会経営支援部までFAX(043-227-0566)して下さい。
(該当する項目に○印をつけるとともに、質問事項にご記入下さい。)

- 1. 検討するので資料が欲しい。
- 2. 詳しい話が聞きたい。(訪問を希望する日時 月 日 時頃)
- 3. 加入申し込みをしたい。

ご住所：〒	
事業所名：	(組合名:)
ご担当者名：役職名	お名前
電話番号：	

※ご記入いただきました個人情報につきましては、中央会が実施する共済制度の普及促進以外には利用しません。

●お問い合わせ先

千葉県中小企業団体中央会経営支援部
TEL 043-306-3282
FAX 043-227-0566

●引受生命保険会社

三井生命保険株式会社千葉支社中央会共済担当
TEL 043-225-7389
FAX 043-225-7957

雇用促進税制 ~税額控除が受けられるかどうか、いま一度ご確認ください~

※前年より従業員を一定以上増やす等の要件を満たす事業主が、法人税(または所得税)の税額控除を受けられる制度です。

「雇用促進税制」の適用が開始されてから1年が経過しました。本税制については、本誌2011年9月号でもご案内したところですが、この制度により貴組合の会員企業が税額控除を受けられるかどうか、いま一度ご確認ください。

(※雇用促進計画の受付は平成23年8月1日から開始されており、また本年4月からは達成状況報告の提出が本格的に始まりました。なお、本年度の計画の受付も開始しております。)

1. 税制優遇制度の概要

- ◆ 平成23年4月1日から平成26年3月31日までの期間内に始まるいずれかの事業年度(以下「適用年度」といいます。)(※1)において、雇用者増加数5人以上(中小企業は2人以上)、雇用増加割合(※2)10%以上等の要件を満たす企業は、雇用増加数1人当たり20万円の税額控除(※3)が受けられます。

※1 個人事業主の場合は、平成24年1月1日から平成26年12月31日までの各暦年

※2 雇用増加割合 = $\frac{\text{適用年度の雇用者増加}}{\text{前事業年度末日の雇用}}$

※3 当期の法人税額の10%(中小企業は20%)が限度になります

2. 税制優遇制度の対象となる事業主の要件

- ◆ 青色申告書を提出する事業主であること
- ◆ 適用年度とその前事業年度に、事業主都合による離職者がいないこと
- ◆ 適用年度に雇用者(雇用保険一般被保険者)の数を5人以上(中小企業の場合は2人以上)、かつ、10%以上増加させていること
- ◆ 適用年度における給与等の支給額が、比較給与等支給額(※1)以上であること
- ◆ 風俗営業等(※2)を営む事業主ではないこと

※1 比較給与等支給額 = $\frac{\text{前事業年度の給与等の支給額}}{\text{前事業年度の雇用者数}} \times \text{雇用増加割合} \times \text{前事業年度の給与等}$

※2 風俗営業及び性風俗関連特殊営業

3. 事務手続

1. 事業年度開始後2カ月以内に、目標の雇用増加数などを記載した雇用促進計画を作成し、ハローワーク(※1)へ提出してください。
→ハローワークが、従業員の新規採用を支援します。
2. 事業年度終了後2カ月以内(個人事業主については3月15日まで)に、ハローワーク(※2)で雇用促進計画の達成状況の確認を求めてください。確認を求めてから返送まで約2週間(4~5月は1ヵ月程度)を要しますので、確定申告期限に間に合うようご注意ください。
3. 確認を受けた雇用促進計画の写しを確定申告書等に添付して、税務署に申告してください。

※1 事業主の主たる事業所(連結納税制度を適用している法人の場合は、連結親法人の主たる事業所)の所在地を管轄するハローワークを指します。

☆ 雇用促進計画の作成・確認などについては、本社・本店を管轄する労働局又はハローワークまで、税額控除制度については、最寄りの税務署までお問い合わせください。