

中央会の主な事業等活動予定（7月）

平成27年6月23日現在

月日	曜日	内 容	担当部署
----	----	-----	------

■ 中央会

7/3	金	専門委員会 於：ホテルポートプラザちば	総務部 ☎ 043・306・3281
-----	---	-------------------------------	-----------------------

■ 中小企業連携組織対策事業

7/2	木	創業・連携推進事業 第1回創業連携推進懇談会 対象：香取・海匝地区（組織化による地域振興）	設立相談室 ☎ 043・306・3285
7/8	水	連携組織活性化研究会 対象：千葉菓子工業組合	工業連携支援部 ☎ 043・306・2427
7/9	木	連携組織活性化研究会 対象：柏市工業団地協同組合	工業連携支援部
7/10	金	組合等新分野開拓支援事業 対象：臼井ショッピングセンター協同組合	商業連携支援部 ☎ 043・306・3284
7/16	木	組合等新分野開拓支援事業 対象：千葉印刷工業組合	工業連携支援部
7/18	土	組合等新分野開拓支援事業 対象：千葉県自動車車体整備協同組合	工業連携支援部
7/23	木	連携組織活性化研究会 対象：流山工業団地協同組合	商業連携支援部

■ 組合構成員企業の経営革新支援

「中小企業新事業活動促進法」に基づく経営革新計画の承認を受けることにより、組合員企業の信用力が向上するとともに、経営目標の明確化や社員の意識変革につながることを期待されます。

変化の激しい経済環境に即応できる「筋肉質な企業」になるためのきっかけとして、経営革新支援制度を是非ご活用下さい。

経営革新に係るご相談は、本会経営支援部までお願いいたします。

経営支援部
☎ 043・306・3282

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26年度連携組織活性化研究会			
対象組合等	船橋機械金属工業協同組合			
	▼組合データ			
	理事長	板谷 直正	住所	船橋市栄町2-14-12
	設立	昭和34年12月	業種	金属製品製造業
	組合員	43人		
テーマ	共同工場リニューアルの実現に向けた研究会			
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	中小企業診断士 清水 透			

組合の現状と研究会概要

当組合が所有している土地の有効活用について平成25年度に、千葉県中央会の補助を受けて「時代を見据えた中長期組合ビジョン」をまとめている。

このビジョンを受けて平成26年度において、中長期組合ビジョンの実行計画を練るため「連携組織活性化研究会」が設けられた。

中長期ビジョン策定のアドバイザーとして関与した結果を、公表可能な範囲で報告していきたい。

事業の活動内容

●先進事例調査

活性化研究会では、所有土地の有効活用の実行段階を想定して、資金面、完成後の運営面の問題について、研究討議を重ねた。研究内容を具体化するために、一つのケースとして、共同工場の先進事例の調査をした。

東京都内の製造業者が建設した共同工場を研究会の有志が見学し、さらに、情報を共有するため、本研究会にこの組合の代表者を招いて留意点についての説明を受けた。

先進事例の組合は、共同工場ではなく「重層工場」という言葉を使っていた。他にも、「工場アパート」という名称を使用しているところもある。

いずれの場合も、一つの建物の中に区割りした空間を作り、そこに製造工場を誘致する施設と考えてよいだろう。入居者が賃貸になるケースも、分譲になるケースも、その両方が混在しているケースもあるが、いずれの場合も一つの建物に区割りした空間を設け、そこで複数の独立した製造業者が事業を営んでいることに変わりはない。

【先進事例の概要】

☆三階建て屋上には100台以上の駐車場を持っていて、従業員のみなならず近隣の人も貸している（月額一台一万六千円～二万六千円）。この駐車場収入は、組合の有力な資金源になっている。

☆入居者はすべて分譲である。所有者が撤退し、貸しているところもあるが、その場合にも入居者は製造業であることを条件にしている。撤退に際し売却のケースもある。その場合も、売り先は製造業にするよう要請している。自分の所有物を売るのであるが、現状では製造業にしている。☆宿泊はできないが、24時間営業は可としていて仮眠施設は認めている。

☆管理費は空間賦課（1㎡＝90円ほど）にしている。空間賦課にしている理由は、天井高が各階で異なり（一階6.35m、二階4.7m、三階4.3m）、床面

積割にすると不平等になるからである。一階は重量物を置ける。そうした点からも単なる面積割では納得してもらえない。

☆入居企業の半数は一人規模の小企業である。

☆クレーンを設置しているが、天井高が不足して、使えないことが多い。

☆電気設備については、入居者により使用電力量が異なるので設備を変えなければならぬケースがある。

☆運営は自主管理である。輪番制で理事長を務める。

以上が先進事例に学んだ運営面の諸問題及び対応内容である。

運営面以外の資金面についても種々の問題が議論されたが、本稿では割愛する。

ビッグプロジェクトに挑戦する際の留意点

共同工場に限定して先進事例を学んだことで、組合がビッグプロジェクトに挑戦する場合の一般的な留意点を学ぶことができた。共通するのは、①出口戦略、②調査結果の信頼度、③実行部隊編成、の三点である。

①出口戦略

出口戦略というのは、ベトナム戦争の反省から生まれた考え方と言われているが、組合のビッグプロジェクトにおいても重要である。一度決

めたら猪突猛進というのは、ベトナム戦争のような悲劇を招くかもしれない。

組合においても、出口戦略・撤退の場面を想定することは重要である。地方新聞の記事で次の組合のケースを読み、撤退戦略の重要性を感じたことがある。

ある商店街が、来街客の減少対策のために立体駐車場を建設した。しかし、この駐車場の利用者は少なく、高度化資金の返済に窮するようになり、組合が自己破産を申請した、という記事である。

組合が自己破産すると、連帯保証している理事がその負担を被ることになる。恐らく、立体駐車場のプロジェクトに慎重論を唱えた理事・組合員はいただろう。組合は、そうした反対を多数決で押し切ってしまうことがある。

組合の意思決定は法的には多数決だが、その前段階の「対話」が不十分だと、実行段階で反対派の脱退という事態が起きる。

この商店街も、対話を十分に行い、振り出しに戻す出口戦略を設けておけば、自己破産を避けることができたと想像する。

② 調査結果の信頼度

組合がビッグプロジェクトを進める時には必ず調査をする。この調査

の信頼度は問題である。調査結果を持ち出されると反対しにくいのが、調査結果を鵜呑みにするのは危険である。

調査結果を疑って、難を逃れた事例を紹介しよう。

某県の「道の駅」を運営している協同組合は、コンサル会社が出した年間来店客数を疑った。コンサル会社は、根拠が明確な各種データをもとに、年間来店客数を割り出した。コンサル会社の数字を見せられるとこれを信じる人は多い。しかし、根拠があっても、それは全国平均であったり、時代背景・周辺環境が異なるものだったりする。自分のところと同じ条件のデータは存在しないのである。この組合の事務局長は、調査データを疑った。そもそも観光客をターゲットにすることに無理があると考え、地元客をターゲットにした計画に変更し大成功している。

もう一つ、調査を慎重に繰り返した事例を紹介する。某市の工場アパートでは、入居希望者のアンケートを、オープンまでの三年の間に三回実施した。結果はその都度違っていた。具体案を提示した最終アンケートの後でさえも、離脱者が出て借入金の返済計画の修正に迫られている。「完成したら入居しますか」との

問いに「入居します」と応えた人が、実際に入居するとは限らない。人は、とりあえず「入居します」と応え権利確保に走るものである。これを「入居」とカウントすると、後でとんでもないことになる。直前になって「やっぱりやめます」と言われても相手を責めることはできない。

以上のように、調査結果はあくまでも参考程度に考えておかなければならない。

③ 実行部隊編成

～世代交代のチャンス～

企業もそうだが、事業体には世代交代の時がある。このチャンスを的確に捉えないと、組織は衰退する。ビッグプロジェクトは世代交代のチャンスである。若者にビッグプロジェクトを任せると、彼らは燃える。それが世代交代につながる。

ある商店街は再生のビッグプロジェクトを青年部に任せ成功した。

新幹線開通に伴い、商店街から1kmのところで大規模ショッピングセンターができ、商店街のシャッター化が進んだ。この時、青年部の会長は、理事長に理事の世代交代を進言した。理事長はこれに応じた。若返った執行部は、毎月一泊二日の研修を一年間継続し、商店街の将来象を決め、それを実践する活動に入っていた。

先ず、ユニークなイベントを行い、次に住民に「欲しいお店」に関するアンケートを実施した。結果は「生鮮三品の店」を望む人が多かったので、空き店舗で生鮮三品の店をテストした。そのテストで、直接、来店客と会話して分かったのは、住民が求めているのは、生鮮三品ではなく惣菜店らしいということ。そこで惣菜店に切り替え成功している。ここでも調査結果を鵜呑みにしないことと、テストする行動力の重要性が分かる。

ビッグプロジェクトには実行部隊が必要である。本気で実行する人を育て、同時に、組合の世代交代を図ることを考えてもよいのではないだろうか。

今後の事業展開・展望

組合を活性化するのは人である。右の三点に共通するのは、行動する人による本気の取組み、といえるだろう。当組合の所有地の有効活用は、工業団地の物的な将来を形作ると同時に、人的団結の将来も作るチャンスである。

船橋機械金属工業(協)は、国指定団地の第一号事例である。本プロジェクトを機に、工業団地の新たな方向性を示してくれることを期待したい。(清水 透)

テーマ 「成長分野」への挑戦

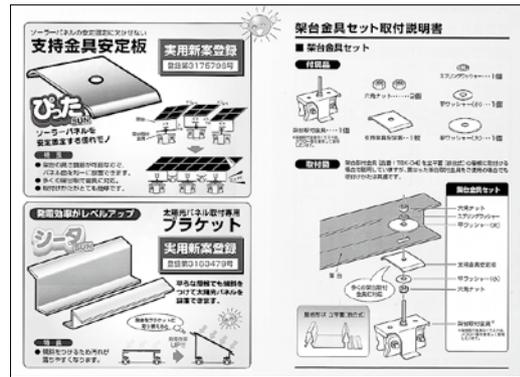
太陽光発電システム用金具、ブラケットの実用新案登録で飛躍的に受注向上

鳥取県板金工業組合

下請体制脱却のため、長年太陽光発電システム施工に取り組み、新たに組合独自の実用新案の登録を行った。共同受注が飛躍的に伸び、高付加価値需要の開拓の第一歩を踏み出している。

背景と目的

建築板金業は、建築業界で下請け的位置づけにあり、競争激化する住宅建築業界で生き残ることが必要である。当組合では、受け身型から積極提案型への転換を目指して太陽光発電システムの施工体制の確立のために、また、組合員の経営者等を対象として日々進化する太陽光発電メーカー等の技術研修や導入における経営研修を10年以上も積み重ねてきた。



▲実用新案登録した商品パンフレット

事業・活動の内容

長期にわたり取り組んだ太陽光発電システム施工需要の基盤づくりの一環として、太陽光パネルの安定固定に欠かせない支持金具安定板、太陽光パネル取付専用ブラケットを組合独自で開発し、相次いで実用新案登録、広報用のロゴマークの商標登録も行った。当組

合では、この実用新案登録の金具等を切り札として積極的な営業展開を行っている組合員の紹介、一般の施主からの注文、工務店から依頼、パネルメーカー代理店から受注が生まれ、共同施工として組合員が行うという新たな仕組が完成している。

活動の成果

組合独自で太陽光パネルの支持金具安定板、太陽光パネル取付専用ブラケットを相次いで実用新案登録を行ったことにより、組合を経由した太陽光発電システム施工の受注・共同施工が飛躍的に伸び、太陽光発電を取り入れた高付加価値需要の掘り起しに成功した。今後は、さらなる需要拡大のため他業界との連携を密にし、積極的な営業展開を行い、組合員の新規需要喚起に繋がることが期待される。



▲太陽光パネル設置の様子

鳥取県板金工業組合

住所：〒680-0915
鳥取県鳥取市緑ヶ丘3-14-5
設立：平成6年11月
出資金：9,110千円
電話：0857-23-7988
URL：http://www.tottoribankin.com/
業種：建築板金業
組合員：86人

組合 Q & A

持分の譲渡について (1)

Q II 中協法第17条第1項によれば、組合員は、その持分の譲渡について組合の承諾を得なければならないこととなっているが、組合は、その承諾を総会で決定しなればならないか、あるいは理事会で良いか。また、同条第2項においては、持分の譲受人が組合員でないときは加入の例によらなければならないこととなっているが、加入の例による場合は、どの範囲を意味するのか。

【A】持分譲渡の承諾は、業務の執行に属すると考えられるので、加入の承諾の場合と同様（事業協同組合定款参考例第9条第2項）理事会で決定すれば足りるものと解する。

「加入の例による」とは、加入の場合に準じて取り扱うということであるから、譲受人は組合員たる資格を有する者であつて、かつ、その持分を譲り受けると同時に組合に加入する意思を有していなければならぬことになる。また、組合の側においては、その譲渡の

承諾に当たっては、正当な理由がなければこれを拒否し、または承諾に際して不当に困難な条件を付してはならない。

法定脱退した組合員の持分譲受加入の是非

Q II 組合員 A は、○年12月2日組合員資格喪失により法定脱退したが、その未払持分を譲り受けることにより B の加入を、翌年の3月15日の理事会で承諾した。この様な資格喪失者の未払持分で譲受加入できるか。

【A】脱退した組合員の持分は、脱退と同時に持分の持つ身分権的なものが喪失しており、持分払戻請求権という債権が残っているだけである。

したがって、既に法定脱退した者の組合員としての権利義務を承継することとなる譲受加入ということはあるが、当該譲受人の加入は新規加入の手続きによらなければならない。

脱退予告者の権利について

Q II (1) 自由脱退予告者は、持分が計算される期末までの期間は組合員であり、持分権があると解

釈してよろしいか。

(2) 1の組合員は、その持分を確定する決算総会（通常総会、通常5月に開催される）に出席して、組合員権を行使することはできないと解釈してよろしいか。

(3) 脱退予告者が総代である場合、期末までの期間に総代の任期満了による改選があつたときは、その組合員は総代の選挙権並びに被選挙権があるか否か。

【A】(1) 組合員は、中協法第18条の規定により、脱退することができるが、この場合、予告を必要とし、かつ、脱退の効果は事業年度末でなければ発生しない。したがって、組合員は予告後も年度末に至るまでの間は依然として組合員たる地位を失うものではなく、それまでの間は、組合員として一切の権利を有し、かつ義務を負うものである。

(2) 脱退の効果は、事業年度末において発生し、それ以後は、組合員たる地位を失うものであるから、組合員として事業年度終了後の総会に出席することはできない。

(3) 脱退届を提出している組合員が総代であつても、事業年度末に至るまでは組合員たる地位を失う

ものではないから、総代の選挙及び被選挙権を有する。

中小企業組合質疑応答集（全国中小企業団体中央会編）より転載

組合士検定にチャレンジ!!

Q. 基準及び原則に関する正誤問題です。

【第1問】自由脱退は、一般に90日前までに予告して事業年度末に脱退が成立する。

【第2問】法定脱退した組合員の脱退時点は、脱退事実の発生の事業年度末である。

【第3問】脱退は、組合員の意思による自由脱退と、組合員資格の喪失等、組合員の意思に関係しない法定脱退に分けられる。

《解答》【第1問】○ 【第2問】×
 (法定脱退は、その事実が発生した時点で脱退が成立し、組合員としての地位はなくなる。自由脱退のように年度末脱退ということはない。なお、持分の払戻については、持分が年度末の組合財産によって算定されるので、その後になる。) 【第3問】○

テーマ 「べとつかない味付け海苔」の触感改善および多様な味付けに対応できる生産体制の構築

千葉県海苔問屋協同組合 組合員企業

丸文商店

本会では、県内中小企業の「経営革新」への取り組みについて、「中小企業新事業活動促進法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行っています。

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認められた「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事例をご紹介します。

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、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

申請のくわいしほ。

当店は、昭和11年4月に海苔の卸問屋とし

て創業、現在は、海苔加工・卸・販売を行っています。

当社は「味よし、色よし、香りよし」と評されている千葉県産の海苔を中心に扱っており、厳選された素材選びと高い品質管理により、非常に良質で高級な海苔を主力商品として販売した結果、愛好者や贈答品としての売上を拡大し、成長してまいりました。

しかしながら、高級海苔の消費は減少している一方で、コンビニのおにぎり等業務用海苔を食する機会は増加しており、海苔の生産量はほぼ一定していますが、販売単価が減少しているため、売上は減少しています。

業界全体が縮小する中、当店は平成10年にべとつかない味付け海苔「のりまる君チップス」を開発し、年間5万個以上売れるヒット商品となりました。ただし、のりまる君チップスは、独自の生産方法を実施しているため、引き合いは多いものの、生産効率が悪く、需要に対応できていない状況でした。また、他の味付けのりと違い、スナック感覚で食べられるものであるため、おつまみや、おやつとして利用されており、味

付けのバリエーションを増やすことも要望されていましたが、これについても対応できていない状況でした。

こうしたことから、生産設備、工程の見直しを行うことで、効率的で多様な味付けが可能な生産体制の構築、味付け工程の改善により、よりサクサク感が出る製法を開発することに致しました。

テーマ及び内容は？

1. テーマ
『べとつかない味付け海苔』の触感改善および多様な味付けに対応できる生産体制の構築』
2. 計画期間
▽平成23年10月～平成26年12月（4年計画）
3. 内容
新たな生産体制の構築により、より良い製品を製造できる製法の開発。

新たな取り組みの特徴は？

- 従来の問題点
- ▼ 海苔選別作業

のりまる君チップスの海苔は、タレが最も浸みこみやすく、乾燥後パリパリとした食感がでるものを採用していることや、属人的なノウハウの要る手作業が必要となるため、時間がかかりました。

▼味付け工程

タレの塗布量を増やすと、よりパリパリとした食感が出て、おいしくなることが分かっていますが、その後、すぐに裁断工程に回すとうまく裁断できないことから、工程の見直しが必要でした。

▼乾燥工程

通常の味付け海苔は、味付け後に、乾燥し、カットを行います。のりまる君チップスの場合、1枚1枚がくつつかず食べやすい形状を作るため、味付け後、カットし、しばらくの間自然乾燥を行っており、通常の味付け海苔と比較し、製造期間がかなり長くなっております。

その他にも課題が多くあったため、当社として解決させる必要性がありました。

○新たな取り組み

▽穴開け工程の導入

苔穴あけ機導入により、属人的な海苔の選別作業工程をなくす。

▽味付け工程の見直し

段取り替え可能な設備を導入することで、多様な味付けをラインでの生産を可能とする。

▽乾燥工程の見直し

乾燥工程を導入することで、タレの塗布量の制限をなくし、食感改善および自然乾燥に要する期間短縮を図る。

今後の事業展開は？

当店が開発した、「のりまる君チップス（平成5年特許取得）」は手にべとつかないこと、1枚1枚がカールしてかさばらず食べやすいこと、ステビアを使った味付けが好評なこともあり、大ヒット商品となっており、味付けのバリエーションを増やすことで、需要を拡大することが可能と考えます。

今回の計画は、生産体制の見直しを行うことで、のりまる君チップスの生産効率性と多様な味付け商品の生産を可能とし、潜在需要に対応することで、売上拡大を図るものであります。

今後は、高速道路のサービスイリア、空港、駅売店、テーマパーク、テレビ、ラジオや通販を中心に販路を開拓します。また、顧客ニーズの把握や新商品の評価実施が可能な催事販売、ホームページからの通信販売により販路を開拓致します。

社長さんの一言

かつて海苔は嗜好品でした。貴重品でした。贈答品の中でトップクラスの評価でした。

しかしながら今では玉子と並んで物価の優等生などと言われ、安価な商品となりました。乾海苔の大増産に成功したのに新市場の開拓や画期的な商品開発がなく、業界は困窮を極めます。

「のりまる君チップス」はリピートが多く

口伝にて伸びて来ました。得意先様からは「新しい売れ筋を早く」と、しきりに催促があります。

のりまる君もんじゃソース味、高級味付のり焼きのり「もてなし」を発売して大好評となりました。今後も更なる開発に挑戦します。

中央会から

◎経営革新計画の作成過程では、自社の経営における「これまで」や「今」を正しく知り、「これから」を見通すことで、いま何をすべきなのか、どこにいるのか、そうしたものが明確となります。また、攻めの経営に転じる上で阻害要因となっていた漠然とした迷いを吹っ切るきっかけにもなるものです。ぜひご活用ください。

（ご相談は本会経営支援部まで。）

☎043・306・3282



企業プロフィール

団体名：千葉県海苔問屋協同組合
 企業名：丸文商店
 代表者：笠原 守
 所在地：千葉県船橋市西船4-16-12
 電話番号：047-433-3311
 従業員数：11名
 業 種：水産食料品製造業
 E-mail：umami@jeans.ocn.ne.jp
 U R L：http://www.norimaru.com/
 承認年月日：平成23年9月30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27年5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】

※下記の数字は情報連絡員からの回答数を表します。
 (「好転(上昇、増加)」、「不変」、「減少(悪化、低下)」の3択回答のうち、「不変」を除く「好転」又は「減少」の回答数)

前月比

- ▶製造業では、売上高において「増加した」業種は6から4に減少。「減少した」業種は7のまま変化なし。
- ▶非製造業では、売上高において「増加した」業種は7から6に減少。「減少した」業種は14から9に減少。
- ▶業界の景況では、「好転した」業種は0から2に増加。「悪化した」業種は13から9に減少。

前年同月比

- ▶製造業では、売上高において「増加した」業種は6のまま変化なし。「減少した」業種は7のまま変化なし。
- ▶非製造業では、売上高において「増加した」業種は11のまま変化なし。「減少した」業種は13から9に減少。
- ▶業界の景況では、「好転した」業種は8から6に減少。「悪化した」業種は13のまま変化なし。

製造業

漬物製造

【県内全域】

円安が進み、原料価格上昇。

豆腐製造

【県内全域】

良い意味でも横ばい状態が続いている。輸入大豆、国産大豆ともに価格がじわじわと上昇し続けている。

酒類製造

【県内全域】

前年比増加もこれは前年4月が消費税引き上げ後の落込みにより低調だったと思われれます。

製材

【木更津】

5月南用材1隻入港。ロシア材、米材入港なし。荷動きは悪い。需要の減少が続いている。

印刷

【県内全域】

景況の変化について、5月の県内組合員受注売上は、4月と比較して営業日が少ないにも関わらず若干増加した模様です。各社の昇給状況に加え、夏の賞与に関する増加傾向の報道、更には県内各地でのプレミアム商品券販売開始等、経済活性化策による刺激で新年度に入っても需要が活発に推移し、印刷の需要も若干の増加になっていくようです。

電気鍍金

【県内全域】

大手企業特に自動車産業界等の景況は好転してきているが、中小零細企業の景況特に営業利益率は減少している。今後再生可能エネルギー(5/1より賦課された)製造原価が上昇し収益悪化が懸念される。

景況は好転してきているが、中小零細企業の景況特に営業利益率は減少している。今後再生可能エネルギー(5/1より賦課された)製造原価が上昇し収益悪化が懸念される。

景況の変化について、各社の動向は、受注・売上・収益状況において、特段悪化と言えないまでも、なかなか業況が上放れしない状態が続いていることから、横ばい推移中。直近での急激な円安に対し、警戒する向き多い。

景況の変化は特注による増加。半導体等採装置新製品開発の動きあり。

昨年度後半より、回復基調にあつたが、5月はやや鈍化傾向である。業界の動きは、売上高が増加基調に推移している。

景況の変化について、出荷は増加傾向にあるものの、採掘量が限られるとともに、原油の高騰傾向は収益の圧迫原因になりかねない。東京湾岸の港湾工事における需要は将来とも見込まれるもの

の、供給が限られており、需要を満たせない状況である。

【土砂採取】

【県内全域】

業界の景況は、前月比では不変が概ね8割程度、悪化が2割程度の状況で、前年同月比では、不変が概ね7割程度、悪化が3割程度の状況。

非製造業

【総合卸売】

【千葉県・東京都】

生活紙類卸に関して、円安が続き、輸入原料価格上昇するも、中国筋の価格との対抗上販売価格への転嫁が難しい状況が続いている。

【食肉卸売】

【千葉市他】

と畜頭数（豚）の減少が続いている。

【建築材料卸売】

【県内全域】

景況の変化について、確実に悪くなっている。新規の引き合いが全くない。外環等契約残を食いつぶしている現状。民需はマンション・戸建とも千葉県全域で低迷している。官需は価格で折り合わず不調続く。消費税とは関係なく需要が低迷傾向顕著。今年度は回復の期待できない。

【自動車解体】

【県内全域】

前月に続き、スクラップ価格

5%から上昇。円安であるものの、中東の政情不安が中古部品取引に影響。業界動向は、引き続き廃車発生量は低調。中古輸出の増加傾向か。

【乾物卸売】

【県内全域】

景況は引き続き低調。5月12日今期最終時点全国生産量対前年比115%、金額131%。千葉県は同生産量117%、同126%。昨年の不作の影響で下物原料が大幅に不足し、下物高が生産数量を助長、各産地とも生産枚数は次第に増加した。

【小売】

【柏】

6月、9月、12月に売出セールを予定。また、プレミアム商品券の実施に伴い、当組合も20店以上参加する予定。

【電気機器小売】

【県内全域】

相変わらず、メーカーも家電部門は大変厳しい、特に今まで良かった白物家電が7、8割の出荷量で、量販に至っては、6割の売り上げで、ヤマダ電機は数十店成績の悪い店を閉店に追い込まれた。我々零細店では、さらに厳しい。地方再生プレミアム券に期待したい。

【青果卸売】

【千葉市】

イベント等が多い時期で注文は

多く入っているが、悪天候のため商品入荷が安定せず、商品を揃えるのが大変な状態が続いている。そのため利益率が低下している。

【小売】

【東金】

景況の変化について、ファッション関連品は、引き続き件数が減少傾向。日用品関連は、動いているが客単価の減少傾向が続いている。食品関係は、追従して値上がり商品があり、飲食店も値上げ傾向。

【小売】

【野田】

景況の変化について、GWの連休から母の日にかけて、セールのイベントなどで客数が増え、活気がみられたが、月後半の売上が伸びなかった。

【小売・サービス】

【柏】

個人消費意欲を全く感じられない。客単価は各業種とも変わらないうが、客数の減少が売上減になっている模様。

【自動車整備】

【柏】

昨年より、幾分好転しているように思えるが、工場の格差がうかがえる。

【遊覧船】

【鴨川】

天候に恵まれ、GW期間中の乗船客増加で、乗船料並びに売店売

上共に増加した。

【一般廃棄物処理】

【千葉】

昨年5月は4月に比べて若干落ち込む月ですが、今回は4月と大差ない月となりました。

【土木建築サービス】

【県内全域】

1～3月期のGDP速報値が年率換算で前期比2.4%と景気の緩やかな回復が続くことを示し、好調な企業業績、改善した雇用情勢（失業率が3%台前半と完全雇用に近く、大学生の就職率が96%とリーマン・ショック前の水準となった）、更には実質賃金（4月）が2年ぶりの上昇を示し、個人消費に追い風が期待されるなど、経済の循環が前向きにとらえられつつある。

【ソフトウェア】

【県内全域】

先月から大きな動きなし。マイナンバー対応の需要。

【建設】

【県内全域】

金額ベースで対前月比50%強の増加ながら、対前年同月比マイナス25%となった。4月、5月とも落札件数が対前年比マイナスで推移。

【輸出入】

【県内全域】

5月の売上は前月比、前年同月比も不変であった。

「平成 26 年度 地域中小企業・小規模事業者人材確保等支援事業」
 「平成 27 年度 地域中小企業・小規模事業者 UIJ ターン人材確保等支援事業」のご案内

中小企業の人材確保を全力で支援します。

本事業に参加して御社の魅力を発信してみませんか？
 組合員企業への周知をお願いします！！
 登録無料！「企業求人情報登録票」のご提出をお願いします。

☆雇用のミスマッチを防ぐには？ 組合員企業に朗報です！

中小企業・小規模事業者にとって、人材確保は極めて厳しい状況です。特に大企業を中心に雇用が拡大し、少子高齢化や大都市への人口流出が進む中で、地域の中小企業者が経営を強化して行くためには新たな人材の確保・活用が求められています。

本会では、これらの課題を解決するため、国の補助事業である上記「人材確保等支援事業」を開始しました。この事業では、本会と地域の関係機関等とが連携して中小企業の魅力や求人情報等を多様な人材に発信し、「地域の多様な人材が地域の中小企業で働く」・「都市部の若者が地域の中小企業で働く」という流れを促進し就職へ結び付けるとともに職場定着させることを目的としております。

連携機関（順不同）

- 千葉労働局（ハローワーク）●千葉県（商工労働部雇用労働課）●市町村●千葉県産業振興センター（ジョブカフェちば）●千葉県ジョブサポートセンター●産業雇用安定センター千葉事務所●商工会議所●商工会●千葉県大学就職指導会●大学●各種・専門学校●地域金融機関●千葉県経営者協会●中小企業組合 他

1. 地域の関係機関と連携した中小企業の魅力発信

地域の関係機関と連携し、若者・女性（主婦）・シニア・都市部の若者等の多様な人材に対し地域中小企業の情報や魅力を発信し、中小企業への就職に対するイメージアップ等を図るため各人材ごとに各種イベント事業を実施します。

2. 中小企業と多様な人材等のマッチング

地域関係機関等と連携し就職活動を実施している多様な人材の中から、地域の中小企業のニーズにあった人材を紹介します。

3. 地域の中小企業における若手従業員の定着支援

地域の中小企業に勤務する新入社員及び若手従業員（新入社員及び入社3年目までの若手従業員等）等を対象として、研修会を開催することによるスキルアップの機会の提供や企業の枠を越えた同期作り等を通じ、早期離職の低減を図ります。

※登録いただいた企業には、本事業に係るイベント情報を随時ご案内させていただきます。

◎問合先：千葉県中小企業団体中央会 商業連携支援部

- ◆若者・女性（主婦）・シニア等人材確保 TEL:043-221-5160/FAX:043-221-5161
- ◆都市部の若者人材（UIJ ターン）の確保 TEL:043-221-6061/FAX:043-221-6062
- ◆事業全般について：商業連携支援部 担当 東 TEL:043-306-3284/FAX:043-227-0566

平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金 2次公募について

公募の
お知らせ

「平成26年度ものづくり・商業・サービス革新補助金」の2次公募を以下のとおり開始します。

- 認定支援機関の全面バックアップを得た事業を行う中小企業を支援します。
- お近くの認定支援機関やご質問については、千葉県地域事務局までお尋ねください。

1. 事業概要

国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業を創出するため、認定支援機関と連携して、革新的な設備投資やサービス・試作品の開発を行う中小企業を支援します。

2. 2次公募期間

- ◆受付開始：平成27年6月25日（木）
- ◆締切：平成27年8月5日（水）〔当日消印有効〕

※必ず郵送、宅配便等により千葉県地域事務局宛に送付していただくようお願いいたします。

※本事業は電子申請がご利用いただけます（7月中旬開始予定）。

電子申請の開始及び締切り等については、中小企業庁が開設した支援ポータルサイト「ミラサポ（<https://www.mirasapo.jp/>）」で随時情報を公開いたしますのでご確認ください。

3. 公募要領等

当事業に係る公募要領、申請書様式については、千葉県地域事務局（千葉県中小企業団体中央会）のホームページよりダウンロードしてください。

申請書は、公募要領の注意事項をご確認のうえ、作成してください。また、申請書は申請する類型により、3種類に分かれていますのでご注意ください。

（申請書受付先・お問い合わせ先）

千葉県地域事務局
千葉県中小企業団体中央会 工業連携支援部

住 所：〒260-0015
千葉市中央区富士見2-22-2 千葉駅前ビル4階
電 話：043（227）8031
FAX：043（223）8033

千葉県中小企業団体中央会 第59回通常総会

本会は6月19日、ホテルポートプラザちばにおいて第59回通常総会を開催した。

議事は、①平成26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27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借入金残高の最高限度決定について⑤任期満了に伴う役員改選についてがそれぞれ上程され、慎重審議の結果、いずれも原案通り承認・可決した。



▲第59回通常総会

中央会の新役員

6月19日の通常総会において任期満了に伴う役員改選があり、会長はじめ次の理事・監事の新役員が選任された。

- 【相談役】 坂戸誠一 千葉鉄工業団地（協）
- 【会長】 平栄三 船橋青果卸売（協）
- 【副会長】 中村秀朗 東金ショッピングセンター▽日暮秀一 千葉県印刷工業組合▽飯塚真太郎 野田工業団地（協）
- 【専務理事】 藤原誠 専従
- 【常務理事】 大熊一行 専従
- 【常任理事】 高橋啓治 流山工業団地（協）▽篠原敬治 ふなばしインタックス（協）▽佐藤清 松戸総合卸売センター（協）
- ▽板谷直正 船橋機械金属工業（協）▽藤井秀美 柏市工業団地（協）▽堀内正一 木更津総合卸商業団地（協）▽高橋一美 千葉県室内装飾事業（協）▽飯田俊夫 千葉県資源リサイクル事業（協）連合会▽熊谷正喜 千葉鉄工業団地（協）
- 【理事】 吉岡實 千葉県木材市場

- （協）▽飯ヶ谷岐美夫 船橋総合卸商業団地（協）▽堀江亮介 千葉県石油（協）▽齊藤卓 千葉県鮮魚商（協）連合会▽畔高敦司 千葉県商店街連合会▽石井良典 千葉県建設業（協）連合会▽嶋野貞雄 千葉県電気工事工業組合▽石田一太郎 千葉総合卸商業団地（協）▽蜂谷良一 千葉県家畜商（協）▽石戸新一郎 千葉県商店街振興組合連合会▽宮崎登 千葉県中古自動車販売商工組合▽木達満 千葉県豆腐商工組合▽佐々木義 千葉県電機商業組合▽公手真 千葉港港湾運送事業（協）▽秋葉吉秋 茂原卸商業団地（協）▽土屋利夫 千葉県商業協同組合協議会▽正司進 松戸市青果物商業（協）▽白倉進 千葉県管工事業（協）連合会▽山口道博 千葉県自転車軽自動車商（協）▽藤川浩志 千葉県味噌工業（協）▽池田実夫 浦安魚市場（協）▽伊藤輝脩 千葉県信用組合協会▽勅使河原中 千葉県火災共済（協）▽越部圓 千葉県貿易（協）▽植草英男 船橋トラックセンター▽高橋東 千葉県牛乳商業組合▽田原安
- 千葉船業（協）▽糠信雄司 千葉県建設防水工事業（協）▽松本洋一 船橋市有価物回収（協）▽安達貴道 千葉県農業機械商業（協）▽小名木敬一 千葉県ビルメンテナンス（協）▽出野祥平 千葉県自動車整備商工組合▽大高和郎 千葉県醤油工業（協）▽斜木幹郎 全千葉警備業（協）▽栗原宏 千葉県鉄骨工業会▽保美善和 千葉県コンクリート製品（協）▽福井順子 千葉県鍍金工業組合▽武田将次郎 千葉県旅館ホテル生活衛生同業組合▽寺嶋憲夫 柏駅前第一商業（協）▽棚倉英雄 千葉県土砂事業（協）連合会▽本山昭児 千葉青果卸売（協）▽角田正一 千葉県輸送システム事業（協）▽中嶋敏夫 千葉県官公需適格組合受注促進協議会▽長野史郎 千葉県異業種交流融合化協議会▽山口真延 千葉県中小企業団体青年中央会
- 【監事】 森川文明 千葉県板金工業組合▽矢島英輔 千葉県医薬品小売商業組合▽飯塚真一 千葉県海苔問屋（協）

商店街
若手リーダー
養成講座

第18期「ふさの国 商い未来塾」

魅力ある“まちづくり”を目指す方、ぜひ奮ってご参加下さい!!

1. 受講対象者

商店街の若手事業者・後継者、商業を通じて地域活性化に取り組む意欲のある方

2. 受講期間

平成27年8月26日(水)～12月16日(水)(全10回) 予定

3. 講座内容

全国各地で活躍している商店街やまちづくりのリーダー、商い未来塾OB等を迎え、実践的リーダー論、イベント手法等について学ぶとともに、県外の先進商店街への視察などにより具体的なマネジメント技法を習得します。

～第17期の講座から～

「これからのまちづくりに必要な視点と取り組みについて」、「地域事業者の抱える課題について」、「商店街の現状と今後の活性方向について」、「一店逸品運動による個店の魅力向上策について」、「得するまちのゼミナール「まちゼミ」とは?」、「進化を続ける「100円商店街」について」など

4. 募集人数

20名程度 (定員になり次第締切とさせていただきます)



5. 受講料

無料 (視察研修及び交流会等に係る費用は実費負担)

申込み・問合せ先

千葉県中小企業団体中央会 商業連携支援部 (担当: 海老根)
TEL: 043-306-3284 FAX: 043-227-0566



中小企業庁は、中小企業・
小規模事業者の未来をサポートするサイト
「ミラサポ」を開設しました。

- 国や公的機関の支援情報・支援施策を、わかりやすく提供します。
- 経営の悩みに対する先輩経営者や
専門家との情報交換の場を提供します。

ミラサポ

検索

www.mirasapo.jp

若年労働者及び就職困難者の雇用についてのお願い

日頃、労働行政の推進につきましては、格別の御理解と御協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、県内の経済情勢は、緩やかな回復基調が続いているものの、昨年4月の消費税増税による影響などから、一部の経済指標には弱さが見られるなど、不透明感の残る状況です。

また、県内の雇用情勢は緩やかな改善傾向がみられますが、平成27年2月の有効求人倍率0.95倍のうち、正社員の有効求人倍率は0.59倍と厳しい状況となっており、近年その格差は一層拡大していく傾向にあります。特に、新卒時に正規の職に就けなかった非正規労働者は、正社員になることが難しく、社会的な問題となっています。

つきましては、将来にわたる千葉県経済の発展のため、雇用の拡大及び働きやすい職場づくり並びに企業の業況を踏まえた賃金の引き上げに向けた取組にお力添えをいただくとともに、特に次の事項につきまして、何卒深い御理解を賜り、御協力をお願い申し上げます。

1. 若年労働者（非正規労働者、新卒未就職者等）について
若年非正規労働者の正社員への登用、学校卒業後3年以内の既卒者の新卒枠での採用促進について御検討いただき、一人でも多くの採用や非正規社員の正社員化促進をお願いいたします。
2. 就職困難者について
障害者、中高年齢者、再就職を希望する女性等就職が困難な方の採用の御検討をお願いいたします。

貴団体の益々の御発展と貴台の御健勝を御祈念申し上げます。

平成27年5月

千葉県中小企業団体中央会

会長 坂戸 誠一 様

千葉県知事 森田 健作

千葉県教育長 内藤 敏也

千葉労働局長 小澤 真一

