

publicity magazine  
for small and medium-size enterprise  
*chushokigyo-chiba*

# 中小企業ちば

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

2003.8. No.456



休日の海(富津市)

(写真提供 (社)千葉県観光協会)

## Contents【主な内容】

- トピックス p 3 関東甲信越静ブロック中央会会長会議千葉県で開催
- ご案内 p 4 千葉県の組合向け融資制度/中央会の共済制度
- 人物探訪 p 6 組合のトップリーダー訪問
- エッセイ p 12 コンサルタントの目
- 景況 p 14 情報連絡員報告
- お知らせ p 15 「企業未来チャレンジ21」の番組表他

2003

8

100yen



千葉県中小企業団体中央会

URL:<http://www.chuokai-chiba.or.jp>

## 中央会会長会議千葉県で開催

本会は七月十七日水元  
ルサンガーデン千葉會議室  
において、関東甲信越静ブ  
ロック中央会会长會議を開  
催した。今年度は千葉県が  
当番県であるため、本会主  
催の開催となつた。

に開催したもので、当日は一都十県の中央会会長ら三十四名が出席した。

この会議は、十月三十日に東京の渋谷公会堂で開催される第五十五回中小企業団体全国大会に向けて、各都県中央会から提出された要望事項について意見を整理し、ブロックとしての整理案をとりまとめるため

多岐にわたる提出議案を最重要項目にのみ絞つて、ブロック案として取りまとめた。また、議案の統合整理表現上の点については、当番県の千葉と幹事の東京都が協議することで一任された。これらの議案は全国中央会の全国大会特別委員会等でさらに整理、取りまと

関東経済産業局 筑井浩産業振興部長、全国中小企業団体中央会田勢修也専務理事の来賓挨拶があつた。引き続き坂戸会長が座長に選出され、大会提出議案（総合・組織・高度化・近代化、金融・環境・安全・税制、流通、労働）の八部門について審議した。今年は

ほ）、近来良（吉田木

関東経済産業局第1部沿岸業振興部長、全国中小企業団体中央会田勢修也専務理事の来賓挨拶があった。

坂戸会長、千葉県の小澤商工労働部長が開催県として歓迎の挨拶を行い、続いて

携組編成事業費補助金  
革に対する対応の方向」についての要請文を取りまとめて、当日臨席いただいた中

小企業庁川口連携支援部長に提出された。その後、工副会長は甘利明衆議院議員へ要請した。

に陳情した

## 全國中央会 緊急会長會議開

全国中小企業団体中央会は、七月十五日、全国中央会研修室において、「都道府県中小企業団体中央会会长会議」を開催した。

政 府 は 国 等 の 物 品 ・ 役 品  
等 の 調 達 に 関 し、 中 小 企 業 者 の 受 注 の 機 会 の 增 大 を 国 に 通 じて お こ な さ る た め 「官 公 需 に つ い て」

閣議決定

官公需の契約方針

札手続きの電子化の導入に努める。

政府は国等の物品・役務等の調達に関し、中小企業者の受注の機会の増大を図るため「官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律」第四条に基づき、本年度の契約方針をとりまとめ、七月十一日に開議決定した。その概要は次のとおり。

閣 つ と の 図 美 標

②事業再生をめざす中小企業者に対し、中小企業再生支援協議会等を通じて官公需発注機関所在情報等を提供するよう努める。

③「中小企業者に関する国等の契約方針」における契約目標設定に係る透明性を確保する。

1. 中小企業者向け  
契約目標

平成十五年度における国等の契約のうち、中小企業者向け契約の金額が、約四兆八千四百五十億円と設定。この結果、官公需契約に占める中小企業者の割合は四五・三%となつた。

2. 平成十五年度の  
新規措置

# 千葉県の組合向け融資制度のご案内

## ■事業振興資金

- ・融資対象者：組合であって、その組合の共同事業のための資金を必要とするもの
- ・資金使途：設備資金、運転資金
- ・融資限度額：1組合1億円以内
- ・融資期間：（設）10年以内、（運）7年以内
- ・融資利率：年2.3%（固定）
- ・償還方法：割賦償還（据置期間1年以内）
- ・保証人等：連帯保証人は原則として理事全員、必要に応じて保証協会保証

## ■中小企業活性化支援資金

- ・融資対象者：①組合であって、中小企業創造活動促進法に基づき認定を受けた計画事業を行うための資金を必要とするもの、②組合であって、中小企業経営革新支援法に基づき承認を受けた計画事業を行うための資金を必要とするもの、③組合であって、自らの情報化の促進を行うための資金を必要としているもの
- ・資金使途：設備資金、運転資金
- ・融資限度額：1組合1億円以内（（設）は所要資金の90%以内、（運）は5千万円以内）
- ・融資期間：（設）10年以内、（運）7年以内
- ・融資利率：年2.0%（固定）
- ・償還方法：割賦償還（据置期間、（設）3年以内、（運）2年以内）
- ・保証人等：連帯保証人は原則として理事全員、必要に応じて保証協会保証

## ■連鎖倒産防止資金

- ・融資対象者：組合であって、取引先企業の倒産に伴い、売掛債権が回収困難となっているもの又は組合員の経営破たんにより資金繰りに支障を生じているもの
- ・資金使途：運転資金
- ・融資限度額：1組合5千万円以内
- ・融資期間：7年以内
- ・融資利率：年2.0%（固定）
- ・償還方法：割賦償還（据置期間1年以内）
- ・保証人等：連帯保証人は原則として理事全員、保証協会保証

## ■短期運転資金

- ・融資対象者：組合であって、一時的な資金を必要とするもの
- ・資金使途：運転資金
- ・融資限度額：1組合1千8百万円以内（ただし組合転貸の場合は希望組合員数×1千2百万円以内）
- ・融資期間：6ヶ月以内（ただし一括償還の場合は5ヶ月以内）
- ・融資利率：年1.5%（固定）
- ・償還方法：割賦償還又は一括
- ・保証人等：連帯保証人は原則として理事全員、保証協会保証

◇申込又は詳細については現在お取引のある県内の金融機関若しくは本会連携支援部へ  
TEL. 043-242-3277

# 中央会の共済制度のご案内

## ■三井住友海上火災保険との提携保険

### I 団体自動車保険

#### 【会員のメリット】

\*会員事業所の業務用自動車はもとより、役員・従業員のマイカーも、約5%の割安で有利な団体扱いで加入できます。

#### 【特長】

- ①保険料はニーズに合わせた設定ができる。
- ②保険料は指定の口座から引き落とし。
- ③会員事業所だけでなく従業員も加入可能。

### II 団体障害保険

#### 【会員のメリット】

\*会員事業所の従業員が業務上又は通勤途上の災害を被った場合「普通傷害保険」に約40%割引の有利な団体契約で加入できる。  
\*政府労災保険の認定を待たず保険金を支払います。

### III 労災保険

#### 【会員のメリット】

\*会員事業所の従業員が業務上又は通勤途上の災害を被った場合「労働災害総合保険」に59.5%割引の有利な団体契約で加入できる。

### IV 休業補償制度

#### 【会員のメリット】

\*会員事業所の従業員が病気やケガで仕事に全く従事できなくなった場合「所得補償保険」に36%割引の有利な団体契約で加入できる。

## ■三井生命保険（相互）との提携保険

\*中央会では企業の事業承継とそれに伴うリスクマネジメントを応援する共済から、経営者や従業員のための次のような各種共済制度をご提案しております。

\*保険の種類を選択する場合は「三井生命の保険種類のご案内」をご覧ください。三井生命の職員が持っております。

### I 経営者・従業員のための総合保障プラン

### II オーナーズプラン

### III 特定退職金共済

### IV 個人年金共済

#### 【加入できる者】

- ①法人の役員（Ⅲを除く）
- ②事業主（Ⅲを除く）
- ③従業員

#### 【税法上の特典】

- ①法人負担保険料は全額損金（必要経費）算入（Ⅳを除く）
- ②Ⅳは個人年金保険料控除、脱退一時金は一時所得として特別控除適用

## ■詳細については本会調査企画部

TEL043-242-3277

あるいは次の提携先までご照会下さい。

#### 【提携引受保険会社】

#### 三井住友海上火災保険株式会社

千葉支店 TEL 043-225-2716

#### 三井生命保険相互会社

千葉支社 TEL 043-225-7389

# 組合のトップブリーダー訪問

千葉県鍛金工業組合理事長・千葉県中小企業団体中央会副会長

## 柴崎三郎

### 中小企業の底力を今こそ發揮 オンラインの技術を確立



た」と語っておられたが、実は柴崎理事長も、その中のお一人である。

千葉県機械金属振興協議会（会長）、千葉県異業種交流融合化協議会（初代会長、現顧問）等など、県内の工業関係者を束ねるための組織化を次々と実現。仕掛け人との別名も。

千葉県鍛金工業組合（組合員二

十二）の理事長を務める柴崎三郎

氏（六十八歳）は、二十年以上も

当中央会の役職にあり、一九九七年から副会長をつとめている。

一九七一年に設立された千葉県鍛金工業組合だが、一九四八年に足した前身を含めれば、五十五年もの長い歴史を持つ。

#### 業界のマイナスイメージ 払拭に憲章制定

中小零細が多いめつき業界として、組織化によって環境・公害問題に対処しようという目的でつくられたものだが、千葉県は全国一環境基準が厳しいことでも知られている。組合としてそれに応えるべく、柴崎氏が理事長に就任した七七年には、「豊かな日本の自然と綺麗な水を守り、自らを律して国や社会に貢献しよう」とする「めつき憲章」を制定、全国的に大きな反響を呼んだという。「電気めつき業は三Kで公害の元凶と思われがち、そのマイナスイメージをなんとしても払拭したかった」。

公害を出さない組合にと、月例会での情報交換や勉強会、人材育成などを通して一致団結して環境対策等々に力を注いだ。問題が起これば組合として迅速に対応。そのためには県や保健所などと常に太いパイプを引くことも怠らない。

#### 世界的にも厳しい業界だが 独自の技術で勝ち組に

十二社と半分以下。「アメリカを見ても、五千社あつたものが現在は千社を割っている。日本もいずれは同じ道をたどるでしょう」。

しかし、「組合員は独自の技術を有し、厳しい千葉県の環境規制をクリアして生き残っている。勝ち組になれる企業ばかりですよ」と柴崎理事長は胸を張る。

**青年部の組織化・育成も課題**

若手の交流を目的に活発に活動していた組合青年部も、メンバーが経営の第一線で活躍するようになり自然消滅。

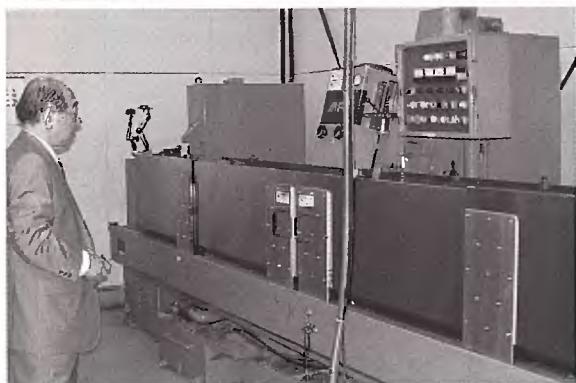
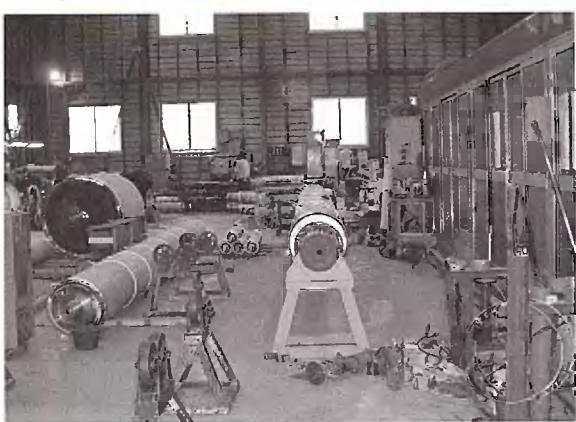
そこで、「個々の企業がうまく経営のバトンタッチができるように、組合としてバックアップすべく、新たな青年部の組織化も考えています」と、さらなる次代の育成も視野に入れている。

#### 一代でオンラインの技術 を有する企業に

柴崎理事長が経営する株式会社クロームは、今年創立三十周年を迎えたが、苦学しながら最初に就職したプラスチック工場で金型に興味を持ち、「めつきによつて、表面がきれいになつて長持ちす

千葉県鍛金工業組合連合会は、七五年に三千五百社あつた事業所が現在二千社を切るほど、業界は厳しい状況にある。千葉県も例外で

ではなく、組合設立時約五十社が二



写真上・高度な技術が集約された(株)フック工業用クロムめっきの工場内 同下・「省エネ型工業用クロムめっき」について説明する柴崎理事長

る、これは面白い」と、施されためつきに着目した柴崎理事長が、一代で他の追随を許さない技術を持つ企業に育てあげたものだ。めつきが持つ多機能、耐性など様々な特性を生かして、日本一いや世界一の技術を開発してやろうと常に考えていた柴崎理事長だった。「我々中小企業がNASAのような総合的なオンラインの技術を持つのは非常に難しい。しかし、特化した部分においてオンラインであることは可能です」。

そして、七二年に世界初の「電極移動めつき法」を開発（電極を移動させることでより長尺に対応、しかも均一なめつきが可能に）。

柴崎理事長が考案したこの技術は、千葉工業大学の高谷松文教授が理論付けして国際学会でも発表された。現在盛んに提唱されている産学連携だが、すでにこの時から始まっていたと言える。昨年は、会社の敷地内に研究室を設置、ここで世界に発信すべき研究開発が進められている。

その後も、九六年に「省エネ型工業用クロムめつき法」で大型ロールの回転めつき装置を実現。九八年には世界初の「超正寸めつき技術」を確立（クロムめつきは精密な寸法を望めないものだと考えられていて、厚付けしたものを研磨機で削って精度を出していった）

心とした関連技術に特化して、次々と新技術を確立していく。挑戦の一つに、やはり世界初の「ヨウ素含侵アルミニウム陽極酸化被膜」がある。殺菌作用も持つヨウ素は千葉県の特産でもあるが、これを含侵させた金属表面では大腸菌の発育を完全に阻止できる。そのため病院や公共施設、家庭など様々な場面での用途開発が見込める、付加価値の高いこれらの技術として、さらなる研究を進めている。

「ホームページなど作らなくとも、日本全国から注文が来ていますし、名工に近い高度熟練技能者を何人か擁していることもあって、他所ではできないものが持ち込まれることが多い」。

合理化が求められる厳しい時代にあって、注文先からは、さらなる耐食性・耐磨耗性などが要望されてくる。「大企業でもいかにコストを削減するかが課題となつており、それに対応した技術の引き合いが来始めています。こういう時代だからこそ新たな需要も生まれるということで、面白いですし、発展性があるこれから業界だと

するなど、工業クロムめつきを中心とした関連技術に特化して、中華人民共和国で新技術を確立していく。企業の底力發揮を

すでに二十年以上も中央会の役員として係わってきた柴崎理事長、中小企業施策 자체が大きく変わろうとしている今、「中小企業の施策に関しては中央会がトップだというくらいの自負を持つて活動していく必要がある」と強調する。

「中央会組織ができる約半世紀が経ちますが、中央会はこれまで中小企業の組織化を通じて、わが国経済の発展に寄与してまいりました。しかし経済や社会のあらゆる局面で構造改革が進み、地方分権ということで県に財源委譲される時代になりつつある今、中央会としても今のままでいいはずはありません。限られた予算内で千葉県独自の事業を進めるのは至難の技ですが、事業の切り口を変え、幅を広げていく努力が必要。中央会は今後、構造改革の嵐にさらされると思いますが、雑草のごとき中小企業の持ち前の力強さを發揮して、厳しく立ち向かっていかなければいけません」。

# コンサルタントの目

## 小企業のためのエクセルによる 損益分岐点分析のススメ

### ■厳しさを増す中小企業の

#### 資金調達

デフレ不況下、懸命の努力にもかかわらず売上は低下し、資金繰りに苦労している中小企業が多いと思われる。金融機関に借入を申し込んでも、担保価格の日減りもあって、資金繰り表や業績改善計画の資料作りの手間も大変である。売上の大幅な増加が見込めない以上、コストの削減を睨んだ利益計画の作成の必要に迫られる。

こうしたニーズに応える分析道具が損益分岐点分析（break-even analysis）とかCVP分析（cost-volume-profit analysis）と呼ばれる。本稿が、金融機関が要求する適切な資料を作成することが出来ないと悩んでおられる小企業のために少しでもお役に立てば幸いである。

### ■損益分岐点分析の エッセンス

原価は売上高の増減につれて増減する費用（変動費、比例定数を変動費比率という）と売上高の増減に関係なく発生する費用（固定費）に分けることが出来るとの前提のもとで、売上高は変動費、固定費、利益の合計に等しいといふ会計的恒等式から、利益がゼロとなる売上高すなわち損益分岐点売上高を求める。利益計画の観点からは、限界利益（貢献利益ともいいう）の概念が重要であり、

「 $\text{限界利益} = \text{売上高} - \text{変動費} = \text{固定費} + \text{利益}$ 」で定義される。

損益分岐点では限界利益は固定費と一致する。そして限界利益は固定費より大きいことが企業経営の基本であつて、利益計画作成の時は限界利益がメルクマールとなる。公式としては、下記の数式による公式を導ければ十分で、損益分岐点の公式や目標利益の公式を覚える必要はない。

$$\begin{aligned} S &: \text{売上高} & V &= v \cdot S : \text{変動費} & F &: \text{固定費} & P &: \text{利益} \\ v &: \text{変動費比率} & & & & & & 1-v : \text{限界利益率} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} S &= V + F + P \cdots \text{会計的恒等式} \\ (1-v) \cdot S &= F + P \cdots \text{限界利益公式} \\ P &= (1-v) \cdot S - F \cdots \text{目標利益公式} \end{aligned}$$

大切なことは、売上高（S）、変動費比率（v）、固定費（F）が与えられれば、変動費（V）、利益（P）が確定するといふ」と利益（P）が確定するといふ」と

となるから、限界利益率が高いほど、また固定費が低いほど、利益率は高くなることが分かる。

### ■固定費と変動費の分解

損益分岐点分析はポピュラーかつスマートな分析手法であるが、実際の勘定科目には水道光熱費や検査工の賃金など固定費でも変動費でもない原価がある。精緻に固定費と変動費の分解をやろうとすれば、費目毎に固定費部分が何%、残り何%が変動費と分解しなければならない。分解の方法も試算表などの時系列データを利用して回帰分析（エクセルにこの分析機能

$$\frac{\text{総固定費}}{\text{貢献利益率}} = \frac{\text{利益}}{\text{限界利益率}} = 1$$

$$\frac{\text{総固定費}}{\text{総貢献利益率}} = \frac{\text{限界利益}}{\text{限界利益率}} = 1$$

$$\frac{\text{総固定費}}{\text{総貢献利益率}} = \frac{\text{限界利益}}{\text{限界利益率}} = 1$$

はある)により求める方法があるが、手間がかかる。小企業としては、中小企業の原価指標やTKCの経営指標により、勘定科目毎に固定費と変動費に分ければ十分と思われる。

## 金融機関を納得させる 利益計画

販売計画で作成済みの売上高を

前提として、固定費管理表と変動費管理表をエクセルで作成する。その際、試算表の費目毎に二期間の実績値と計画値を並べる。固定費管理表では、販売管理費・工場労務費・工場経費の他に、利益を経常利益で把握するために営業外損益の費目を入れておく。変動費管理表では一行目に売上高、二行目に変動費比率、外注費等の費目の下行に売上高比率、損益計算書との整合性を保つための在庫調整項目を入れておく。材料費や外注費などの計画値は、過去の売上高比率をベースに今期の製造販売方針や合理化目標を織り込んで作成する。その際、上記二表の数字とリンク(具体的にはIIを使って

セルを参照する)しておくことがポイントである。また、売上原価や売上総利益(必要なら売上高利益率)も計算しておくと便利である(左表参照)。

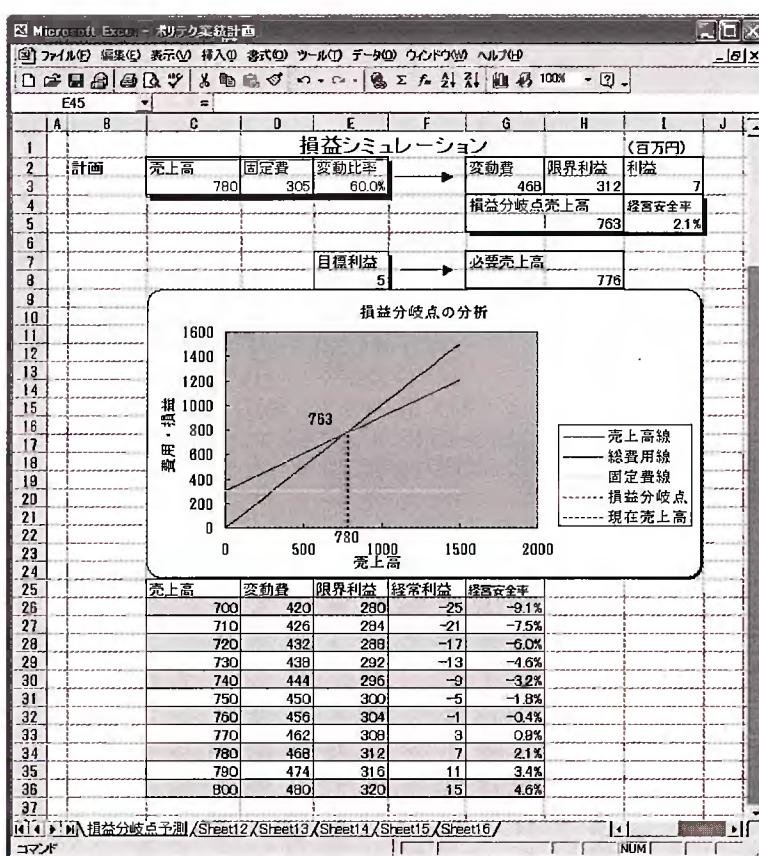
費目	13期実績	14期実績	今期計画
売上高	1,000	800	780
固定費	356	315	305
変動費	604	502	468
変動費比率	60.4%	62.8%	60.0%
総費用	960	817	773
経常利益	40	-17	7
売上原価	791	669	632
売上総利益	209	131	148

こうして計算された利益が目標利益に到達しないければ、固定費管理表と変動費管理表に戻り、個別の費目の削減や売上高のアップを検討した上で見直し値を入力する。すると即座に損益要約表に反映される。これらの諸表は、エクセルの基礎知識があれば、容易

に作成可能である。エクセルのシート上で、A4用紙一枚に収まる。三枚目として次のようないミュレーションテーブルを作成しておると、金融機関に説明しやすい。損益分岐点図は、エクセルの散布図グラフで作成するが、難しければカットしてよい。最後となつたが、変動費や固定費を月割

りにした計画数値は会計ソフトの予算管理機能で管理し、実績との乖離が大きくなれば、自主的に見直し後の利益計画を金融機関に提出・説明することが、取引を円滑にする上で肝要であることを強調しておきたい。

(中小企業診断士 吉田 順  
yunip@ybb.ne.jp)



## 県内の中・小企業動向 &トピックス・六月

情報連絡員報告を中心とした

情報連絡票の六月分を  
集計している今日（七月  
八日）、東京株式市場で日  
経平均株価が一時一万円  
台を回復した。長期金利  
の上昇傾向と合わせて一  
部にはこれまで悲観的す  
ぎたとの声もある。そうだ  
が、なお慎重論が体勢を  
占めている。政府にはこ  
こで、もう一度本格的な  
デフレ対策を講じてもら  
い、実態経済の早期回復  
を後押ししてもらいたい。

■ 製材業 【全県】  
原本の出材が少ない。  
これは今が伐採時期では  
ないのと、価格面で魅力  
が無いのが原因ではない  
か。したがって製品の  
取引も低調。七月一日か  
ら建築基準法が改正され、  
ホルムアルデヒド関連の  
規制から無垢材が外され、  
追い風とみられているが、  
いまのところ業界の反応  
は鈍い。

■ 印刷業 【千葉】  
六月がとりわけ良かつ  
た。

■ 鉄工業 【千葉】  
前年同期比では数量増  
となつたが、トータルと  
しては厳しさが続く。  
■ 電機鍍金業 【全県】  
一部に明るさが見えて  
きたようだ。

■ 生コン製造業 【全県】  
前年同期比では、不況業  
種に指定された。

■ 採石業 【全県】  
前月よりさらに悪く、  
先行き全く不透明。

■ 小売業 【佐倉】  
売上高、客数とも前月  
比、前年同月比がマイナ  
ス。

■ 土砂採取業 【全県】  
物流の根幹であるダン  
プカーのディーゼル排ガ  
ス規制が十月から実施さ  
れることから、対応でき  
ない車の廃車と対応車の  
確保で運送価格が高騰し、  
その対応に苦慮している。  
これをクリアできない  
業者は廃業も考えざるを得  
ない状況。

■ 中古車販売業 【全県】  
タマ不足が深刻、直売  
の盛り上がり不足に加え  
輸出分野も好転の気配が  
ない。

■ 建設業 【全県】  
当連合会傘下組合員の  
官公庁からの受注は八千  
百四十二万円で前月比、  
少しずつ良くなつてい  
るようだが、それでも発  
注件数が少ないため苦し  
い状況。

■ 運送業 【木更津他】  
十月からのディーゼル  
車の排ガス規制まで三ヶ  
月となつた。鉄鋼等の貨  
物輸送をしている事業者  
は、トレーラーの移籍の  
件も十月からで、事業の  
縮小、廃業も考えざるを得  
ない状況。

■ 農業機械販売整備業  
【全県】  
業界環境は二十年以上  
も続く農家・農地の減少、  
後継者不足といった構造  
的な問題があり、好転す  
る要素が見当たらない。

■ 貿易その他 【全県】  
SARSが終息し成田  
の客数も徐々に回復傾向。

たわけではないが、前年  
同月比は若干好転した。  
■ 青果小売 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【柏】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

■ 小売業 【千葉】  
大型店の進出により、  
一般店に影響あり。

■ 建設機重業 【全県】  
相変わらず良くない。  
組合員の賦課金の払い込  
みが遅れている。

■ ソフトウエア業 【千葉】  
じわじわと良くなつて  
いる感はあるが、はつき  
りしない。業績低迷によ  
り、顧客のなかで当初の  
予算を執行しない企業が  
増えている。

■ 企業規模、業務内容に  
よる影響あり。

■ 小売業 【千葉】  
建物と同様に優先債権と  
の判例が出た。

■ 鉄工業 【千葉】  
年々早くなり、収益を圧  
迫している。賞与の時期

であるが売り上げは良く  
ない。

## 8月の放送スケジュール

# 企業未来! チャレンジ!

テレビ東京(TX・12ch)  
毎週土曜日  
朝6:30~6:45

第2週 <b>9日放送</b>	【企業レポート】 小さいからこそ緻密な経営戦略！～防犯ミラーでトップメーカー～ ■ビジネスホット情報■ 製造業のための高度化制度
第3週 <b>16日放送</b>	【企業レポート】 職人技をシステムに移す！～高利益率の金属加工に変身～ ■ビジネスホット情報■ 中小企業ビジネスメッセ2003のご案内
第4週 <b>23日放送</b>	【企業レポート】 売った後で儲ける！～宅配ロッカーで新サービスを展開～ ■ビジネスホット情報■ 国際化支援アドバイス制度
第5週 <b>30日放送</b>	【企業レポート】 消費直結・地元密着の観光農園！～ハム・ソーセージで伝統のブランド～ ■ビジネスホット情報■ 中小企業テクノフェア2003のご案内

計画的な連続休暇で、  
夏休みにリフレッシュ

(厚生労働省)

世の中がめまぐるしく変化する時代、その変化についていくのが精一杯。仕事は山積み、ストレスもいっぱい。疲れた体と心にムチ打つて、相変わらず働き蜂になつていませんか。

でも、働きすぎてもし病気にでもなつたら、本末転倒。あなたの健康のために、あなたを気遣う大切な家族のためにも、今年の夏から、本気で「休む」ことを実行してみませんか。

年次有給休暇を上手く活用したり、交替で休暇をとるなどの工夫により、夏季の連続休暇「ほつとWEEK」を積極的に取り入れましょう。

厚生労働省の調査では、夏季の連続休暇を実施するとしている会社は八一・六%に達し、平均日数も八・七日でした。計

## 三井生命から「苗木プレゼント」のお知らせ

中央会の共済委託生保会社である三井生命から「中央会共済30周年記念キャンペーン」の協賛として、2,000本の苗木をプレゼントいたします。応募方法は以下のとおり。

**応募資格**：本会会員組合及び組合所属の企業・団体

**応募方法**：ハガキ又はFAX \*三井生命各支社、営業所、営業職員を通じての申し込みは受け付けません。

**宛 先**：〒100-8123 東京都千代田区大手町1-2-3

三井生命保険相互会社 組織市場グループ「中央会苗木プレゼント」係

FAX. (03) 3213-0145

**記入事項**：①郵便番号、②住所、③企業名、④氏名、⑤電話番号、

⑥ご希望の苗木名（アジサイ、ユキヤナギ、キンシバイのなかから1種類）

**締め切り**：8月27日（水）到着分まで（ハガキ、FAXとも）

\*1企業・団体あたり10本とさせていただきます。\*応募多数の場合は抽選といたします。\*原則、当社担当者よりお届けとさせていただきます。\*当選の発表はお届けをもってかえさせていただきます（10月中旬頃）。\*三井生命は社会貢献の一環としてこれまで30年間に428万本を超える苗木の贈呈をし、全国各地の環境保護等に役立っております。

編 集 後 記

from the editor

経済産業省は七月十一日人事異動を発令。これにより、経済産業政策局長には杉山秀二中小企業官房商務流通審議官（大臣就任。また、関東経済産業局長には広田博士氏（地域経済産業グループ資源エネルギー府担当大臣官房審議官が就任した。

地域の中小企業が活性化しなければ日本経済の真の回復とはいえません。この難局を連携の力で乗り切っていくためにも、組合や中央会関係の連携組織対策費予算の確保に皆様方のご理解、ご協力をお願いします。

またよりよい紙面づくりのために、ご意見等がございましたら調査企画部までお寄せ下さい。地域の情報なども歓迎しております。

E-mail:funatogawa@chuokai-chiba.or.jp

経済産業省の人事異動