

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

中小企業ちば

2009 3
No.523

主な内容 [目次]

p.3 ■トピックス

商工3団体自民党県議会商工議連と懇談

p.4 ■特集

事業計画 立案・策定・変更

p.6 ■視点：コンサルタントの目

不況に強い企業へ 経営力と現場力の強化

p.8 ■組合Q&A

決算関係書類に関する年度末事務手続き

p.10 ■施策

千葉県21年度当初予算決定（経済・雇用対策関係）

p.12 ■ご案内

千葉県の中小企業向け融資

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

共済事業の検査方針／松戸支所が廃止になります

トピックス

商工3団体自民党千葉県議会 商工議員連盟と懇談

県内商工3団体は、2月4日千葉市内において、自民党千葉県議会商工議員連盟と懇談し、まちづくりの推進や地域産業の振興について意見交換した。

特に、「これまでに例がないほど急激に景気が落ち込んでいる現状に対してこれから年度末にかけて中小企業の資金繰りや雇用などについて緊急に対策を講じてもらいたい」と強く訴えた。

当日は阿部統一自民党県議会商工議員連盟会長をはじめ商工議員連盟の県会議員20名と本会の坂戸誠一会長、千葉滋胤千葉県商工会議所連合会会長、磯村貞雄千葉県商工会連合会会長等が出席した。

商工4団体第2次補正予算の速やかな執行を自民党幹部に要望

2月4日、全国中小企業団体中央会、全国商工会連合会、日本商工会議所及び全国商店街振興組合連合会の中小企業関係4団体は合同で、第2次補正予算の速やかな執行について、細田博之幹事長、笹川克総務会長、大島理森国会対

策委員長をはじめとする自由民主党幹部に面談のうえ要望を行った。

現在の厳しい経済情勢下での中小企業の窮状を訴え、第2次補正予算の早期執行を強く要望した。

ビジネスマッチングフォーラム・イン・千葉

本会と千葉県異業種交流融合化協議会（会長＝本田周）、千葉県中小企業団体レディース中央会（会長＝小松美智子）、財中小企業異業種交流財団（理事長＝森岡吉男）、（独）雇用・能力開発機構千葉センター（統括所長＝室越光男）は2月4日、千葉市内においてビジネスマッチングフォーラム・イン・千葉を開催した。

フォーラムは①ナノテック(株)中森秀樹代表取締役による「ナノテックグループの市場戦略と国際標準戦略」と題する基調講演②三井電気精機(株)等のビジネス発表会③千葉大学等のプレゼンテーションが行われた。また、これと平行して「事業連携・提携」「技術・研究開発・産学連携」「金融機関」のテーマごとに、プレゼンテーションや窓口相談、企業・組合のPR関連資料コーナーも設けられ、終

日大勢の人が詰めかけた。また、フォーラムの後、千葉県異業種交流融合化協議会主催の全体交流会が開かれた。

商業関係4団体 新春合同講演会

千葉県商店街連合会（会長＝畦高敦司）、千葉県商店街振興組合連合会（代表理事＝石戸新一郎）、千葉県商業専門店協同組合連合会（代表理事＝土屋利夫）、千葉県共同店舗協議会（会長＝寺林幹雄）の4団体は、2月10日、千葉市内において新春講演会を開催した。

当日は①麗澤大学下田健人教授の「地域と連携した個店の新事業展開」と題した基調講演②「活性化に向けて行なう地域と連携した事業者の取組み」についてのパネルディスカッション・事例発表③県商業・大型店室の「事業者の地域貢献に関するガイドラインの進捗状況と平成21年度に向けての商業施策について」の説明があり、その後、新春賀詞交歓会があった。

金融懇談会

本会は2月12日、千葉市内にお

いて金融懇談会を開催した。

これは、本会と商工中金の千葉、松戸両支店が出席した。①組合の設立状況②組合活動実態調査の結果③最近金融情勢について説明があり、その後組合の金融について意見交換が行われた。

情報連絡員会議

本会は2月18日、千葉市内において情報連絡員会議を開催した。はじめに、情報連絡員集計結果報告と情報交換を行い、引き続き三井住友海上火災保険(株)富永剛生経営リスクアドバイザーの「公的年金の現状とやる気を高める退職金制度」と題する講演があった。

事業承継セミナー

本会は2月19日、千葉市内において、関東経済産業局委託事業「地域連携拠点事業」のパートナー機関である商工中金千葉・松戸両支店と共催で、事業承継セミナーを開催した。内容は渡邊芳樹公認会計士による「中小企業経営者のための事業承継対策」。

中央会の主な行事予定

- ▼正副会長会議
3月6日(金) 午後4時
「ホテルポートプラザちば」
- ▼20年度第3回理事会(予算)
3月19日(金) 午後3時
「ホテルポートプラザちば」
- ▼監事会
5月7日(木) 午後2時
本会会議室
- ▼正副会長会議
5月8日(金) 午後2時30分
「ホテルポートプラザちば」
- ▼21年度第1回理事会(決算)
5月8日(金) 午後3時
「ホテルポートプラザちば」
- ▼第53回通常総会
5月22日(金) 午後2時30分
「ホテルポートプラザちば」
- ▼専門委員会
6月19日(金) 午後3時
「ホテルポートプラザちば」

全国大会を成功させよう

第61回中小企業団体全国大会
11月19日(木) 午後1時30分
幕張メッセ「イベントホール」

事業計画

立案・策定・変更

百年に一度の金融・経済危機といわれ、経済や社会のあらゆる局面で、地殻変動や構造改革が起っている現状では、組合に求められる共同事業にも自ずからその対応が求められております。

多くの組合では、組合員の経営革新のために各種の事業を行なっております。これらの事業は一定の計画のもとに実施されることが必要で、現代的経営においては、マネジメント手法が適用され、計画的な経営が求められております。計画的な経営とは、まず事業の計画化、予算化が採り上げられ、ついで、この計画や予算を実績と対比しつつ分析し、さらに監査し、計画された事業目的の遂行のための努力が払われます。そこで事業が能率的に執行され、予算が効率的に配分されることとなります。

組合経営は、組合を組合員の事業の補完的組織と見るか、組合そのものを会社的経営に類する積極的なものとするかによって、計画や予算の編成方針に差異ができる

のは当然ですが、組合も一つの企業体であり、その経営にマネジメント手法が導入されなければならぬのは当然です。

以下、組合の事業計画について述べます。

事業計画の重要性

一般に事業計画とは、事業の実施予定であるといわれております。しかし、単なる事業の予定でよいのかどうか問題となります。

事業の予定とは、その期間に実施し、実現しようとする予定ですが、単に方針の域を出ないものがあります。しかし、組合の事業を計画し、それを実現しようとする事業計画が特に重要であるのは次の点からです。

すなわち、組合は多人数の集団であり、共同事業を行うことによつて組合員の経営を支援するものです。そこには役員意思のすべてが表現されるものではなくて、組合員の意思がむしろ結集されなければなりません。会社の事業計画は会社そのものために存在するのに対し、組合のそれは組合員そのものために存在します。こ

こに第一の重要性があります。

第二に事業計画は、組合の事業を通じて組合員の経営改善、経営革新に役立てるだけでなく、それは多分に組合の持つ合理性の追求と創造性が織り込まれていなければなりません。単に商業主義に徹したものと異なる指導性が組合に求められることとなります。

計画の立案

事業計画は総合性を持つものがありますから、その立案にあたっては、各種事業の事業別計画が策定され、それが総合されて組合事業計画案となります。しかし、組合には基本方針ないし経営の基本的な方向というものがあり、それにしたがって毎年の事業の方向が策定されなければなりませんので、計画策定は①基本方針の樹立②個別計画の策定③計画の総合化の順序によつて行なわれます。

■基本方針の樹立

基本方針は組合設立の際における組合の目標でもあったわけであり、今後の計画の骨格をなすものであります。いわば、方針は骨格で、

具体的計画はその肉付けの關係にあるものであります。組合によつて、経営の効率改善のために設立1年度は仕入、第2年度は販売、第3年度は金融という具合に中期計画を立てているところもあります。

このように、組合が究極的に理想とし、目標とする大方針を計画策定上の骨格として作りださなければなりません。これに付随して利益計画が策定されます。

利益計画は、経営の全般的、総合的な利益目標を示す大綱的な計画であり、この利益目標を達成するために利益管理がなされなければなりません。したがって、利益計画は、単なる希望利益の計画であつてはならず、それはあくまでも、組合内外の経済的諸条件を予測しての計数的基礎のうえに設定された実現可能なものでなければなりません。この意味において利益計画は、それ自体としては長期的なものも考えられますが、経営環境の変化が著しい今日、現実的な妥当性を持った、1事業年度を期間とする短期的なものが必要

です。利益管理は、利益計画に基づいた予算による経営活動の総合的管

理を意味するものであり、経営の執行にあたる過程において行われるものですが、できるだけ利益目標の達成に努力するよう、その職能を十分に発揮することを要し、企業活動の各部門についての利益、費用あるいは資金の面での調整にあたらなければなりません。

■個別計画の策定

個別計画の策定には、具体的に詳細であることが必要ですが、留意しなければならぬ点が二つあります。これは第一に事業計画は大綱である計画そのものの限界であり、第二に組合の効率性と創造性を盛り込むことです。

たとえば、計画策定の基礎には詳細な資料に基づいて計算され、それに経済事情が反映されていて、組合の事業は組合員を対象とするものであるから、商業主義に徹するわけにはいきません。むしろ組合員の利用に供せられ、組合員の経営にプラスとなるものに限定されます。さらに組合の持つ理想に近接させようとする意欲の現われがなくてはなりません。ここに組合の指導性が求められます。

この限界を超えた事業の計画は

成立しようがなく、このような基本的な考え方に立って組合の事業計画は現実性を持たせつつ策定されていきます。

ただ、組合員にいかん支援助できるかという観念を外さないように、能率的に策定されなければなりません。これは、組合構成の多様性からすべての組合員に利用できる方法を合理的に作り出すことです。

たとえば、共同購入の場合において、一般的には規格商品を扱うことが作業上便利であり、標準品を扱うことが全組合員の利用に供せられ、かつ組合自体も便利であり、確実な購入先、仕向先を持つことが取引上有利であるかなどを考慮することです。いかなれば、取り組む事業を組合員が十分理解している範囲に絞り込むことが必要になります。

組合が物的施設を持つ場合においては、生産計画ないし加工計画を策定します。通常、生産計画は販売計画を勘案して、原材料の手当て、工程、作業方法、人員配置などがあります。工場配置や機械等のレイアウトも含まれることもあります。

組合における生産事業の計画は

このような具体的な詳細は必ずしも必要ありませんが、組合が独自で生産事業を行う場合にはその生産予定額の策定、これに対する原材料、工場経費の見積り、必要に応じて工場・機械などの配置計画を品目に応じて策定することが必要です。委託加工を行なう場合には、加工高の算出と加工費および手数料の計算が策定されなければなりません。

購買計画においても、購買品目、購買方法、購買金額、さらにその配分方法が策定されなければなりません。ただ、この場合に資金計画が必要で、その他共同施設についても同様のことがいえます。

組合が金融事業を行う場合には、その資金の調達源泉、貸付方法および利率が策定されなければなりません。

共済事業を行う場合には、共済事業の内容、共済事業の実施方法、共済掛金・責任準備金の算出方法などを内容とした共済規程を作成し、行政庁の認可を受ける必要があります。

福利厚生事業やその他の事業についても、組合の予定する事業を具体的に策定しなければなりません。

ん。しかし、組合には理事会、委員会などの執行機関、専門機関があり、事業執行の細目についてはここで決定されます。

計画の策定（総合化）

個別に出された計画は統合され、さらに各計画と調整されて総合計画が立案されます。この場合に予算が提示されます。

この総合された計画が組合の事業計画であり、それは理事会を経て総会に提出されます。この事業計画の作成までに、部会、委員会等で企画、立案、審査を行なうなど、組合計画は十分に組合員の意思を反映されたものでなければなりません。

計画の変更・修正

事業計画が決定されても、経済事情または組合の事情によって変更しなければならぬときがあります。

このような場合には「計画変更」を変更事項の「関係予算の変更」と併せて総会に付議し、承認を求める必要があります。

「インサラン」の目

不況に強い企業へ

経営力と現場力の強化

100年に一度の経済危機

2008年に発生した、米国発の金融危機は、9月のリーマンブラザーズの破綻から、世界中を巻き込んで、100年に一度と言われる経済の危機的状況に陥っている。实体经济への影響も大きく、消費が大きく落ち込み、自動車や家電などの企業業績見込みが悪化している。

経済危機に対する企業の対応

今回の経済危機に対して企業経営者はどのように考え、対応しているのだろうか。いろいろな情報を整理すると、二つの考え方があるようである。

一つは「危機はチャンスなり」と考える積極派の思考である。例

えば、日本電産の永守社長は、赤字企業が増えてくるので救済型M&Aのチャンスと見ているし、セブン&アイホールディングス鈴木会長は景気停滞で持ち込まれる提携・買収案件は案件ごとに考え、必要なら投資継続するという。

二つめは「この際、企業体力を強化する」という考え方である。不況な時は不要不急の仕事は止め、次のステップのために準備をする、と言うものである。ホンダがF1を撤退して、次世代電気自動車の研究にシフトすることなど、今まで出来なかったことをこの際実行しようとする。また、需要に合わせて生産体制を再構築する企業も多い。これらの企業はこの際、不要な設備を停止・廃棄し、コストを削減する戦略である。激しい環境変化を前にして、その変化を読み取り、次の飛躍のために環境対応能力を強化しておこうとするものである。

企業はこの二つの戦略を組み合わせ、具体化し、選択と集中を徹底し、今回の難局を切り抜けようとしている。

混乱後のパラダイムシフト

金融危機が発端となった今回の経済危機ではあるが、この危機が終わった後に、新たな経営環境に関するパラダイムシフトが想定される。幾つかの事実を見てみよう。

1. 輸出依存型産業

輸出依存型企業は国内需要喚起のための戦略を考える必要がある。そのためには、より市場ニーズに即した新製品の開発・販売が必要となる。また、政治的・行政的な支援も必要になる。更に、単にコスト低減を目的とした生産拠点や販売拠点の海外シフトでない、新たなグローバル化が求められる。

2. 食糧や資源

2008年に発生した、小麦粉を始めとする食糧価格高騰や食の安全・安心の問題から、国内自給率を向上させる方向に進むと思われる。また、資源に関しても2007年4月海洋基本法が成立し、2009年1月には「海洋エネルギー・鉱物資源開発計画素案」が策定され、海底の「石油・天然ガス、メタンハイグレート及び海底熱水鉱床について、今後10年程度を目途に商業化を目指す。」としている。資源自給率も向上する可能性がある。

3. 貿易構造の変化

最近の貿易構造は2004年に我が国と中国・香港の貿易総額合計が米国との貿易総額を上回った。中国等との貿易量の拡大により、日本海沿岸11港からのコンテナ貨物量が増加している。今後は北東アジア諸国との貿易量が急増することが予想されている。

これ以外にも、自動車産業は電気自動車などへの転換が進むであろうし、環境保全事業が経済の牽引役となってくる可能性もある。

経営環境変化のパワールの源泉は経営力と現場力

企業は経済危機やパラダイムシフトによる経営環境変化にうまく対応することによって生き残って行くことができる。この企業の変化、即ち経営革新を起こしていくためのパワールの源泉は何であろうか。ここでは経営力と現場力という二つの力について考えてみたい。

まず、環境変化に対応するために、企業がどのような目標に向かって、どう行動するかである。これは経営ビジョン、経営指針などと言われるが、これらを考えるのは経営者の役割であろう。経営者が考えに考えて、自分の言葉と態度で表していくもので、経営者の思想とも呼べるものである。そしてこの考え方を企業内に徹底し、企業を同じ目標を持った、燃える集団に変えていく。この経営者のパワーを経営力と言う。

ビジョンだけでは、実際の環境変化に対処することは難しい。これを実践するのは現場である。現場の一人一人が経営者のビジョンや指針を、身をもって理解し、細かい指示が無くても、経営者の意思を自律的に判断し、実践していく組織能力が必要である。この組織能力を現場力と言う。

今回のような経済危機と呼べる環境変化に対しては、経営力と現場力の強い企業ほどスムーズに経営革新ができるのではなからうか。

経営力、現場力を強化するために

経営環境に対応して経営革新を実践するためには経営力と現場力が必要であると述べた。

次に、それらをどのように強化するかについて事例を見ながら考えてみたい。

経営力は経営者の資質に依存するが、経営者の考え方（ビジョンや経営指針）を明確な形で言葉にして、この考え方を機会あることに継続して社内外に発信する経営者の姿勢が大切である。また、企業内の人材育成制度の中に、経営

者の考え方を周知、徹底するための仕組みを組み込んでおくことも重要である。例えば、花王は「花王ウェイ」と言う形で経営者の考え方を明文化し、「使命」「ビジョン」「基本となる価値観」「行動原則」などに別けて、社内、社外に発信している。更に、花王ウェイを実践するため、「花王に求められる人材」像を明確にして、それを元に人材育成を行っている。

現場力の強化は、日常の企業活動の中で実現できるものであり、一朝一夕では達成できない。

トヨタは現場力が高い企業と言われている。3現主義、カイゼン、作業標準、人材育成などのトヨタ方式が紹介されている。大切なことは、トヨタがこれらのことを長期間に互って継続し、人材育成を行い、組織能力まで高めていることである。また、現場力強い企業としてドンキホーテが紹介されることが多い。

ドンキホーテは家電用品、日用雑貨品、食品、時計・ファッション用品などを取り扱うディスカウント店で山積み陳列法等独自の陳列法が有名である。2008年までの5年間増収、増益を達成して

いる小売企業である。この会社の特徴は徹底した権限委譲であると言う。ドンキホーテの創業者、安田隆夫会長によると、この権限委譲は「主権在現」とまで言われている。つまり、権限は現場にあり、経営はそれを支援する立場であると言うことである。現場力を高めるためには現場に権限委譲し、問題発見・問題解決能力を強化すると共に、見える化を推進して組織としての力を強化することが肝要である、そして何よりそれらを継続して行うことが重要であると言われている。

最後に

経営力と現場力を強化することによって、企業体質は強化され、今回のような100年に一度といわれる経営環境変化に対しても果敢に立ち向かうことが出来る。変化に柔軟に対応できる強い企業を目指して、日々成長できる組織にしていきたいものである。

（中小企業診断士 安藤 孝）
参考資料 遠藤功「現場力を鍛える」他

組合 Q&A

決算関係書類等に関する
年度末事務手続き

「改正組合法」については、これまで改正のつど本誌でお知らせしてきましたが、今回は改めて決算関係書類を中心に、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ぬ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、今回（平成18年）の改正により次のようにその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、監事の監査を受けた上で理事会の承認を受けなければならない。
(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らない。

(3) 組合は、通常総会の2週間前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らない。

また、今般の改正により、監事の監査を受けた後に理事会の承認を受けることとされました。

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をすべて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ています。

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。

年度末から総会までのスケジュールを例示すると次ページのとおり。

年度末事務スケジュール

(3月決算、5月29日総会の場合の例示)

4月 1日	事業報告書及び決算関係書類の作成
	①事業報告書、②財産目録、③貸借対照表、④損益計算書、⑤剰余金の処分又は損失の処理の方法を記載した書面
4月 8日	監事へ事業報告書及び決算関係書類の提出
5月 7日	監事の監査報告の内容通知
	事業報告書及び決算関係書類の受領日から4週間経過した日 (*短縮可能)
5月14日	理事会の開催
	①事業報告書及び決算関係書類の承認、②事業計画、収支予算及び会費の賦課徴収方法その他通常総会提出議案の承認、③通常総会開催日時・場所、提出議案の決定
5月15日	通常総会開催通知の発送
	①事業報告書及び決算関係書類を通常総会の2週間前から5年間主たる事務所に備え置く、②事業報告書、決算関係書類及び監査報告書を添付し、通常総会会日の10日前までに通知の発送
5月29日	通常総会の開催
	①事業報告書及び決算関係書類の承認、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
6月 1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ときは翌々日が、日曜日・祝祭日にあたるときは、翌日が申告・納付期限)
6月12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
	登記申請
	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

◎詳細は 指導相談室 Tel.043-306-3285 / 松戸支所 047-368-3992

(松戸支所は3月末日で閉鎖されます。)

千葉県21年度当初予算決定 (経済・雇用対策関係)

千葉県は1月14日、21年度の当初予算案を発表した。一般会計は1兆4267億円と、今月末の知事選を控え、人件費等の義務的経費と継続事業を中心とした「骨格予算」となったが、景気対策として中小企業向け融資、雇用対策関連の費用を上積みした結果、対前

千葉県は1月14日、21年度の当初予算案を発表した。一般会計は1兆4267億円と、今月末の知事選を控え、人件費等の義務的経費と継続事業を中心とした「骨格予算」となったが、景気対策として中小企業向け融資、雇用対策関連の費用を上積みした結果、対前

知事が6月補正で行なう予定。以下は、当初予算のうち、経済・雇用対策予算の概要。

■緊急経済・雇用対策

▼緊急雇用創出事業【新】5億円

景気の悪化に伴う、非正規労働者の雇止めなど、県内の雇用情勢

の急激な悪化に対応するため、緊急的な雇用対策事業を行う。6月補正予算が成立するまでの間、県と市町村が実施するために必要な事業費を計上。

▼中小企業振興資金（特別会計中小企業振興融資資金）1300億円（20900億円）

世界的な金融危機の影響などにより、極めて厳しい経営環境に置かれている中小企業の資金繰りや金融機関と協調して支援するため、融資資金の一部となる金融機関への預託額を大幅に増額し、融資枠を拡大する。

・融資枠3834億1600万円（202625億9700万円）

*喫緊の課題である雇用対策・中小企業支援については、20年度予備費や2月補正予算などと併せ、切れ目なく迅速な対策を実施する。

▼20年度12月補正予算額 25億2000万円

*国の「安心実現のための緊急総

合対策」に対応し、特別支援学校の過密化対策や耐震化の促進、道路の防災対策や渋滞解消などを実施する。

▼緊急雇用対策（20年度予備費に より対応）8000万円程度

*県内の雇用情勢の急激な悪化に対応するため、県による雇用創出事業を行う。

▼20年度2月補正予算（予定）

*国の追加経済対策に対応し、必要な事業費を計上するほか、県単独の経済対策・雇用対策を行う。
(主な事業)

◎緊急雇用対策基金事業140億円程度

◎住宅支援のための県営住宅、職員住宅等修繕費2600万円程度

◎中小企業振興資金（特別会計中小企業振興融資資金）200億円程度（既定予算とあわせ1300億円程度）

◎地域活性化・生活対策臨時交付金事業32億円程度

21年度一般会計予算案

総額	14,267
【主な歳入】	
県税	7,165 (50.2)
うち法人関係税	1,397
地方譲与税	377 (2.6)
地方交付税	1,300 (9.1)
国庫支出金	1,356 (9.5)
県債	1,908 (13.4)
うち臨時財政対策債	1,090
繰入金	1,326 (9.3)
【主な歳出】	
人件費	6,017 (42.2)
物件費	325 (2.3)
社会保障費	1,609 (11.3)
普通建設事業費	898 (6.3)
公債費	1,706 (12.0)
繰出金	1,393 (9.8)

単位：億円、カッコ内は総額に対する割合

策 施

■ 中小企業等の支援

▼中小企業融資損失てん補金
13億60百万円(⑳9億37百万円)

中小企業者が金融機関からの融資を受け易くするため、千葉県信用保証協会が代位弁済を行った場合に、その二定割合を補てんする。

▼創業・経営革新資金利子補給事業
32百万円(⑳31百万円)

創業の促進及び中小企業の経営基盤の一層の強化を図るため、県制度融資を利用した女性や中高年者の創業及び経営革新計画の承認を受けた企業に対して、利子補給を実施する。

▼千葉県中小企業支援センター事業費等補助金
3億73百万円(⑳3億86百万円)

(財)千葉県産業振興センターが実施する経営相談、専門家派遣、セミナー開催等の中小企業支援事業に対し助成する。

▼下請取引振興事業費補助金
56百万円(⑳56百万円)

下請中小企業の取引拡大を促進するため、(財)千葉県産業振興センターが実施する受発注企業の情報収集・提供、あっせん等の事業に対し助成する。21年度において、

発注開拓員の新規設置等により、発注企業の一層の開拓を図る。

▼まちづくりと一体となった商店街活性化事業
33百万円(⑳39百万円)

商業者と地域が一体となって行う、活性化計画の策定、施設整備、特色・魅力ある商店街を目指す取組等に対し助成する。

▼東葛テクノプラザ運営等事業
1億89百万円(⑳1億80百万円)

東葛テクノプラザにおける入居企業や卒業企業に対する各種支援、中小企業と大学等との共同研究のコーディネート、教育研修事業や技術相談等を実施する。

▼外資系企業スタートアップセンター事業
10百万円(⑳10百万円)

千葉市暮張の「外資系企業スタートアップセンター」に入居する企業の賃料負担を軽減するため、施設運営者に対し補助を行い、外資系企業の立地の促進を図る。

▼立地企業補助金
11億81百万円(⑳7億71百万円)

県内への企業立地を促進し、経済の活性化と雇用の確保を図るため、立地企業に対する助成を行い、戦略的な企業誘致を推進する。

■ 新産業の育成

▼千葉新産業振興戦略推進事業
29百万円(⑳36百万円)

バイオ、ものづくり、環境、ITなどの重点産業7分野の産業振興を推進するため、ネットワーク体制を充実するとともに、プロジェクト・コーディネーターを配置し、共同研究・製品開発等を支援する。

▼かずさDNA研究所研究促進事業
12億89百万円(⑳14億27百万円)

かずさアカデミアパークの中核的施設である「かずさDNA研究所」における研究の推進を図るため、事業費に対する助成を行う。

▼バイオテクノロジ―実用化研究プロジェクトの推進
50百万円(⑳69百万円)

かずさDNA研究所が、民間企業・大学等とともに共同研究、また、東京大学と連携して行う地球環境とバイオテクノロジ―の融合領域の共同研究プロジェクトに対し助成する。

■ 雇用対策

▼ジョブカフェちば事業
1億19百万円(⑳79百万円)

若年者の就労支援と中小企業の人材確保支援の拠点である「ジョブカフェちば」において、産業・雇用・教育の各関係機関と連携を図りながら、雇用のミスマッチ解消を目的とした若者の就労支援及び中小企業の採用活動支援を行う。

▼離職者等再就職訓練事業
67百万円(⑳76百万円)

大学や専修学校、企業等がもつ教育訓練資源を最大限に活用した多様な委託訓練により、離職者等の円滑な再就職を支援する。

▼ちば仕事プラザ事業
92百万円(⑳1億円)

「ちば仕事プラザ」において、個別相談やセミナー等を通じて子育て世代の女性やシニア世代の再就職希望者に対する支援を行うとともに、ニートなどの若者の職業的自立に向けた支援等を行う。

▼デュアルシステム訓練事業
40百万円(⑳40百万円)

若年者を対象に、民間訓練機関や県立高等技術専門学校で知識・実技を学んだ後に、企業現場で就労実習を行う実践的な職業訓練を実施することで、県内中小企業等における人材の定着を支援する。

2. 創業者

- (1)事業を営んでいない個人であって、1月以内に新たに事業を開始する具体的な計画を有するもの。
- (2)事業を営んでいない個人であって、2月以内に新たに会社を設立し、かつ、当該新たに設立される会社が事業を開始する具体的な計画を有するもの。

□ 県制度融資の対象とならない業種、資金使途

1. 対象とならない業種

農林漁業（素材生産業及び素材生産サービス業を除く）、金融・保険業（保険媒介代理業及び保険サービス業を除く）等、信用保証協会の保証対象外業種は県制度融資の対象になりません。

2. 対象とならない資金使途

事業資金であっても、以下に掲げる資金は対象としません。

- ①投資資金（法人設立又は増資のための出資金を含む）
- ②借換え資金（県制度内の借換制度を利用する場合を除く）
- ③転貸資金（サポート短期資金のうち組合転貸を除く）
- ④その他、系列や取引先の債務を肩代わりするための資金、県外資金、生活資金等

□ 県制度融資の種類と申込先

取扱金融機関、また中小企業団体中央会、商工会議所、商工会でも申込受付をしております。資金によって申込先が異なる場合がありますので、先ず現在お取引のある金融機関にお尋ねください。

■ 主な制度融資の種類

①**事業資金**＝同一事業を1年以上引き続き営む県内の中小企業者等で、事業活動上の資金を必要とするもの。②**サポート短期資金**＝中小企業者等であって一時的な資金を必要とするもの。③**小規模企業資金**＝小規模企業者で、事業経営上の資金を必要とするもの。④**挑戦資金**＝新たに次のいずれかに取り組まれるもの。i 経営革新計画の承認、ii 情報化推進、iii 事業転換や事業多角化、iv 知的財産の活用。⑤**セーフティネット資金**＝以下のいずれかに該当するもの。i セーフティネット保証の該当、ii 売上減少、iii 取引先倒産の影響、iv 災害被害。⑥**再生資金**＝再生支援協議会の支援を受け再生を図るもの。⑦**観光施設資金**＝県が承認する観光施設整備計画に基づく観光施設の整備を行なうもの。⑧**地域商業資金**＝小売業を営み、かつ、大型店進出への対応を図ろうとするもの

◎ お問い合わせ先

現在お取引のある金融機関又は

制度融資の内容	千葉県商工労働部経営支援課	TEL .043-223-2707
	本会工業支援グループ	TEL .043-242-3277
	／ 商業支援グループ	TEL .043-306-3284
融資の相談	日本政策金融公庫館山支店	TEL .0470-22-2911
	／ 松戸支店	TEL .047-367-1191
	／ 千葉支店	TEL .043-243-7121
	／ 船橋支店	TEL .047-433-8252
	商工中金千葉支店	TEL .043-248-2345
	商工中金松戸支店	TEL .047-365-4111
信用保証制度の内容	千葉県信用保証協会本店	TEL .043-221-8111
	／ 松戸支店	TEL .047-365-6010

■ ご案内

千葉県の中⼩企業向け融資

□ 県制度融資の基本的な流れ

県制度融資は県内の中⼩企業の皆様に、経営の活性化、安定のために必要な事業資金を円滑に調達して頂くために、県、中⼩企業団体中央会、商工会議所、商工会、金融機関、千葉県信用保証協会の連携と協力のもとで行われている融資制度です。

- ① 中⼩企業者が金融機関（あるいは中央会又は商工会議所若しくは商工会）に融資を申し込む（申し込まれた中央会等は金融機関に融資依頼、保証協会に融資斡旋依頼を行なう）
- ② 金融機関は保証協会に対して保証依頼を行う
- ③ 保証協会の保証が得られれば融資が実行される

□ 県制度融資の対象となるのは

県内中⼩企業者（個人、会社、組合等）の方、及び県内で新規創業される方が融資の対象となります。ただし、事業資金、サポート短期資金を利用するにあたっては、同一事業を1年以上引続き営んでいることが必要です。

また、創業資金については創業後5年未満までの方が対象となります。

□ 中⼩企業者等、創業者とは

県制度融資では、以下の方を中⼩企業者等、創業者としています。

1. 中⼩企業者等

(1) 中⼩企業信用保険法（以下「法」という。）第2条第1項第1号に規定する会社・個人

- ① 小売業：資本金5,000万円以下、従業員50人以下
- ② サービス業：資本金5,000万円以下、従業員100人以下
- ③ 卸売業：資本金1億円以下、従業員100人以下
- ④ その他の業種（製造業・建設業等）：資本金3億円以下、従業員300人以下

(2) 法第2条第1項第1号の2に規定する会社・個人

- ① ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く）：資本金3億円以下、従業員900人以下
- ② ソフトウェア業・情報処理サービス業：資本金3億円以下、従業員300人以下
- ③ 旅館業：資本金5,000万円以下、従業員200人以下

※(1)、(2)については、資本金または出資金、従業員のいずれかの要件を満たしていれば中⼩企業者に含まれます。

(3) 法第2条第1項第3号に規定する医療法人

- ① 医業を主たる業とする法人：従業員300人以下

※県制度融資では、1. (1)~(3)のうち、特に以下の内容に該当する中⼩企業者等の方を小規模事業者としています。(次の(4)については一部の組合に限る。)

- ① 商業・サービス業：従業員5人以下
- ② その他の業種：従業員20人以下

(4) 組合（法第2条第1項第2号、2号の2、4号~7号に規定する組合）

事業協同組合、事業協同小組合、協同組合連合会、企業組合、協業組合、商工組合、商工組合連合会、商店街振興組合、商店街振興組合連合会、生活衛生同業組合、生活衛生同業小組合、生活衛生同業組合連合会、酒類業組合、内航海運組合、内航海運組合連合会（組合によっては構成員、業種、資本金（出資金）等に制限があるものがあります。）

情報連絡員報告を中心とした
県内の中小企業動向
1月

【県内全域】

【パン製造】 前月同様に、単価の低いものが
増え、売上高の減少となっている。

【味噌製造】 【県内全域】

県組合としては、年間出荷が前
年比10・1%減少した。

【麺類製造】 【県内全域】

学校給食は現在、週3回の米飯
と残り2回をパン又は麺となっている
が、これを米飯週4回にしよう
という目標が示された。食糧自給
率の問題で出された方針だと思わ
れるが、麺給食の枠の減少が心配
である。

【魚加工製造】 【銚子】

1月に入り、水産加工品の国内
消費がますます低迷。輸出も円高
により、非常に厳しい状況にある。

【シャツ製造】 【千葉県・東京都】

1万円前後の衣類は前年より売
れていない。やはり4000円〜
6000円前後の価格に集中して
いる。ロットも多品種少量。

【製材】 【県内全域】

年末に比べて1月は若干動きが
よかったが、営業目標にはまだ届

かず。厳しい状況である。

取引先に1社近々廃業するとの
情報がある。

【印刷】 【県内全域】

1月の売上高はまだら模様。世
界的な景気後退で需要が大幅に冷
え込み、製造業・非製造業のすべ
ての産業で景況が大きく悪化して
いる。これを受けて印刷の需要も
業種により大幅に減少。一部学校
や官庁からは年度末に向けての発
注で仕事動き始めているが、電
子入札等により受注競争は大変厳
しいようである。

【生コン製造】 【県内全域】

この不況をきっかけに廃業を検
討する会社も出始めているようだ。

【電気鍍金】 【県内全域】

組合の財務状況も今年は赤字で
も決算ができるが(繰越益にて)、
来年度は計画が立たない状況(賦
課金を値上げしても難しい)。
景況は日毎にますます悪化して
きている。他の業種も悪いようだ。
特に本業では自動車関係等の受注

量は減少してきている。

【鉄工業】 【千葉】

景況悪化を嘆いてばかりいられ
ないものの、足元の状況は日を追っ
て厳しさを増してきている。

【機械部品製造】 【野田】

受注量が激減。生産調整、雇用
調整、休暇対策、人員調整に苦慮
し始めてきた。

【石油製品製造】 【富津・他】

各組合員とも景況悪し。行って
いる事業そのものが、どうしても
多額の出資金が必要なため、各社
が苦しんでいる。

【総合卸売】 【千葉県・東京都】

金融事業(転貸融資)について、
融資を受けている3組合員(複数)
から、返済条件の緩和申出を受け
た。

【建築材料卸売】 【県内全域】

底の見えない落ち込みが続く。
極端に悪化し、不安感が増幅して
いる。連鎖倒産懸念で、地雷原を
進むような商売を余儀なくされて
いる。

【自動車解体】 【県内全域】

新車販売低迷の為、入荷が少な

く、割高仕入れ及び円高の影響で
部品単価が安い等変化なし。

【小売】 【柏】

初売りは賑わったものの、買い
控え、単価の低下が重なり、前年
数字は取れていない。中旬以降も
衣料品を中心に売上げ不振である。

【電気機器小売】 【県内全域】

1月に入って不調。経営環境の
悪化に、後継者不足が重なり廃業
が見られる。

【小売】 【大網白里町】

年末年始から不調。セールのみ
多少反応あり。組合としては事業
の見直し、資金繰りの早急な対応
策が必要な状況。

【中古車販売】 【県内全域】

直販の手ごたえが多様化(順調
な滑り出し・活発な仕入れ活動へ)
しているがユーザーの購買意欲は
依然重苦しく、一抹の不安が広がる。

【小売】 【東金】

消費低迷が続き、売上減が止ま
らない。特に昨年末からの売上げ
の多い時期の減少が厳しい。正月、
バーゲンの盛り上がりも欠けてい
た。空き店舗対策及び組合員の資
金繰りが課題。

【小売】 【野田】

飲食業の売上げは低迷している

ものの、一方で惣菜や生鮮食品の売
上げが好調である。

【農業機械販売整備】 【県内全域】

メーカーサイドの流通の合理化
対策が急ピッチで行われている。
組合としては、プロ特性、地域性
技術特性の活用への再構築事業を
展開。

【自動車・自転車小売】 【県内全域】

自転車及び電動アシスト自転車
が注目され、普及拡大が期待され
ている。

【自動車一般整備】 【県内全域】

相変わらずの厳しい状況に変化
はないが、ガソリン価格の低下と
もに少しずつ入庫が増加している
ようだ。

【土木建築サービス】 【県内全域】

景気の先行きが見えない中で、
廃業、倒産、低価格入札など厳し
い状況にある。

【ソフトウェア】 【県内全域】

一段と厳しい状況で、次年度も
さらに厳しい状況が想定される。
【貨物運送】 【野田】
1月になったら一気に荷物がなく
なった。どこの会社にも聞いても事
量が少なくなつて困っていること
と。あまりにもひどすぎる。

