

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.542 10

主な内容 [目次]

p.3 ■トピックス

新規学校卒業予定者の雇用について／金融懇談会開催 ほか

p.4 ■特集

平成23年度中小企業関係概算要求等のポイント

p.6 ■視点：コンサルタントの目

これからのサービス産業と生産性向上へのチャレンジ

p.8 ■組合Q&A

組合の債務に対する組合員の責任について ほか

p.10 ■施策

事業承継マッチング支援
販路開拓へのチャレンジ

p.12 ■ご案内

平成23年中小企業団体千葉県新春交流会／組合設立相談受付中
中央会は中小企業組合のパートナー／中央会助成事業

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

「第16回千葉元気印企業」の募集／千葉ものづくり認定製品発表 ほか



■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>

新規学校卒業予定者の雇用について

千葉労働局管内における平成23年3月の新規高等学校卒業予定者の求人受付状況については、前年同期比で約9%、前々年同期比で50%以上も下回る状況であり、非常に厳しい状況にあることから、新規学校卒業予定者の雇用について、千葉労働局長、千葉県教育長からの文書により、「新規学校卒業予定者の雇用の確保・採用枠の拡大」について、本会坂戸会長に協力要請が寄せられた。

ホームページ作成研修会開催

本会は8月10日～9月1日まで延べ8日間、千葉市内において標記研修会を開催した。

研修会は、昨今の情報化社会に対し、その情報化を最も推進すべき立場である組合事務局役員を対象に、HP作成ソフトの操作方法から画像の加工処理までを集中的に学ぶカリキュラムで行われた。参加者からは、組合の情報発信（組合活動のPR、会員相互の情報交換、組合員の利益拡大、社会的

存在意義の拡大等）に役立てたいとの感想が多く聞かれた。

金融懇談会開催

本会は9月3日、(株)商工組合中央金庫千葉支店において「平成22年度第1回金融懇談会」を開催した。当日は、本会から佐藤専務理事、藤原事務局長をはじめ13名が、(株)商工中金からは石黒千葉支店長、田村松戸支店長はじめ13名が参加し、最近の金融情勢及び中国经济の動向や県内の組合設立状況と情報連絡員・景況調査の報告がなされ、意見交換が行われた。

栃木・茨城・千葉青年中央会3県交流会参加

千葉県中小企業団体青年中央会（山口真延代表幹事）は9月4日～5日、栃木県日光市において開催された標記交流会に参加した。これは、地域・業界の垣根を越えて、毎年開催しているもので、今年は栃木が開催県となっていた。会議は、柔軟性・創造性に富んだ青年経営者等にとって、ビジネス以外の大切なものの存在をあらためて認識する貴重な場となった。

創業セミナー開催

本会は9月7日及び同25日、「平成22年度応援センター事業」により創業セミナーを開催した。

7日は生活協同組合パルシステム千葉セカンドリーグ千葉の会員を対象に、「デイサービス事業における創業のポイント」や「創業の動機と仲間づくりについて」等の講演を行った。

また、25日にはNPOプレイヤーの星数支援センターの会員を対象に、「コミュニティ・ビジネスとは？」や「創業の経過と運営ポイントについて」等の講演を行い、両日とも、参加者の創業を促進するためのきっかけづくりとして情報提供を行った。

組合事務研修会開催

本会は9月10日、千葉市内のホテルにおいて標記研修会を開催した。

内容は、「社会保険・労働保険の基礎知識について」と題して、①年金の仕組み②健康保険（国民健康保険・社会保険）（協会健保・組

合健保）③労働保険（雇用保険・労災保険）④わかりやすい労働基準法についての講義があり、その後の質疑応答では参加者から熱心な質問が寄せられた。

組合士養成講習会スタート

本会は12月5日に行われる「中小企業組合検定」の受験対策を兼ねた講習会を、千葉市内において9月22日にスタートさせた。

この講習会は、組合実務に精通した「中小企業組合士」の養成を目的に開催しているもので、今年度は11月11日までの延べ6日間にわたって行われる。

内容は、中小企業組合検定の試験科目である「組合制度」・「組合運営」・「組合会計」の3科目について、過去の出題傾向に基づき、演習問題を中心とした講義となっている。

※講習会開催期間中は、随時参加申込みを受付けております。詳しくは本会経営支援部（池澤）までお問合せ下さい。

組合運営特別講習会開催

本会は9月27日、千葉市内のホテルにおいて標記研修会を開催した。

当日は、「ITの導入による中小企業の経営改善」経営ビジョン・経営目標を実現するためのIT導入」をテーマに、ITの活用により業績の向上、企業体質の強化を実現するための方策等についての講義が行われた。

平成22年度レディース中央会全国フォーラムin東京参加

千葉県中小企業団体レディース中央会（小松美智子会長）は9月28日、東京都において開催された標記フォーラムに参加した。

これは、組合女性部と女性経営者の全国レベルでの情報交換や組織強化のための交流、並びに研修活動による能力開発等を目的に、本年は全国中央会と全国レディース中央会の主催で開催したものである。

本県からもレディース中央会の役員が参加。日本中の女性の知恵が結集するこの機会を、日々の経営等における選択機会を拓けるチャンスと認識し、地域経済と深い係わり合いを持つ全国の女性経営者等との積極的な交流を図った。

2. 中小企業の国際展開支援

(1) JETRO・中小機構の連携

- JETRO と中小機構が連携して、中小企業の海外展開を準備段階から契約締結段階まで一貫支援する体制を確立（情報提供、人材育成、海外見本市出展や商談機会の確立等） 要望枠 35 億円（23 億円）

(2) 海外販路開拓支援

- 中小企業が協働して実施する地域産品等の商品開発・海外販路開拓の支援（JAPAN ブランド事業） 6 億円（7 億円）
- 日本のソフトパワーを活用した海外販路開拓について戦略策定等を支援（クールジャパン事業） 要望枠 19 億円（7 億円）

3. 経営の安定化

(1) 資金繰り支援の万全の実施

- 日本政策金融公庫の経営基盤の強化 183 億円（156 億円）
- 信用保証協会の経営基盤の強化 81 億円（81 億円）

(2) 下請取引の適正化の推進

- 下請代金支払遅延等防止法の厳格な運用と「下請かけこみ寺」での相談対応 6 億円（7 億円）

4. 起業・転業、グループ化（事業引継ぎ、連携、再生）の支援

- 再生支援協議会による中小企業の再生計画策定の支援 45 億円（50 億円）
- 中小機構のファンド事業の運用弾力化等による資金供給の円滑化

5. 商店街の活性化等

- 地域コミュニティを担う商店街の活性化 64 億円（65 億円）
- 低炭素型社会への対応（省エネ対策導入支援、国内クレジット制度による排出削減対策支援） 19 億円（9 億円）

◎平成 23 年度中小企業関係概算要求等についての詳細は、経済産業省中小企業庁 HP をご参照下さい。

<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/yosan/index.html>

平成 23 年度

中小企業関係概算要求等のポイント

経済産業省中小企業庁は、このほど「平成 23 年度中小企業関係概算要求・財政投融资要求等の概要」を公表した。

来年度の中小企業対策概算要求額は、経済産業省所管分で 1,311 億円（対前年比 56 億円増）、これに財務省・厚生労働省所管分を加えて、政府全体として 2,259 億円（同 348 億円増）となっている。以下は、平成 23 年度中小企業概算要求等のポイント。

中小企業を取り巻く課題

- ☑ リーマンショック後、中小企業の業況には持ち直しの動きが見られるが、その水準は依然として低く、厳しい。
- ☑ 新興国の台頭と市場化により中小企業にとってもグローバル化は不可避に。
- ☑ 起業・転業による活性化や最低賃金引き上げの要請も踏まえた中小企業の生産性向上が不可欠。



平成 23 年度中小企業対策費 概算要求額 政府全体※：2,259 億円（1,911 億円）
経済産業省：1,311 億円（1,255 億円）

※政府全体の中小企業対策費は、経済産業省の他、財務省及び厚生労働省において要求。
() 内は前年度予算。

1. 生産性の向上

(1) 中小企業で活躍する人材の確保・育成

- 就職未内定者に中小企業におけるインターンシップの機会を提供すること等により、新規人材と採用意欲のある中小企業とのマッチングを実施。
要望枠 70 億円（新規）

(2) 中小企業の有する技術の維持・高度化

- ものづくり中小企業での開発から試作段階までを支援（サポイン事業）
150 億円（150 億円）
- 中小企業等の知的財産活用の支援を実施 20 億円（新規）[特許特会]

(3) 中小企業の経営力の強化等

- 中小企業応援センターの強化 45 億円（40 億円）
※厚生労働省による最低賃金引き上げ要請に対応した相談支援窓口事業と連携
※本会では、会員組合や榊商工組合中央金庫等の関係団体からの専門家派遣の要請に応える後方支援や、中小企業者等から直接寄せられた相談に対応し、経営課題の解決のための支援を行う「中小企業応援センター事業」を実施しております。
- 新連携、農商工連携等による新商品・サービスの開発・販路開拓支援
38 億円（43 億円）

「インサルト」の目

「サービス産業 いろいろ 経済学」

これからのサービス産業と生産性向上へのチャレンジ

サービス産業の生い立ち

日本経済の七割を占めるといわれるサービス産業は、製造業と並んで今後の日本経済の成長エンジンとして期待されている。しかしながらサービス産業の市場規模は欧米に比べ見劣りする状態にある。

このため千葉県では、県内サービス産業の振興策の一環として、サービス産業の生産性向上を目的とした「千葉県生産性向上モデル事例集」を今年の三月に刊行した。筆者もこの事例集づくりに参加させていただき、事例調査を通じて県内サービス産業のあり方を模索してきた。そこで、この調査結果をもとに、サービス産業のあり方を検討してみたい。

まずはじめに、我が国におけるサービス産業の生い立ちを見てみよう。昭和二〇年代には経済復興に伴う、国民生活に密着した飲食業や理美容業、旅館・ホテルの活

動が中心であった。昭和三〇年代以降、軽工業から重化学工業が活況を呈するようになり、運輸業、金融関係、技術コンサルタント等が台頭してきた。その後、スーパーマーケットやショッピングセンター等も盛んになった。

平成に入り通信衛星打ち上げの成功により、IT技術が加速し、気象通信サービスやナビゲーションシステムが実現化した。二十一世紀に入ってから、エコロジカル産業が台頭してきたのである。

サービス産業の特性

サービス産業は無形性、同時性、不均質性、消滅性といった物の製品とは異なる特性があると考えられている。

サービス産業を定義すれば、「広義のサービス産業」とは第三次産業と同義であり、「狭義のサービス産業」とは、卸売業、小売業を除いた第三次産業を指すと考えられる。

事業所数では、旧来からの飲食、洗濯・理美容、不動産などの業種が上位にあり、この三事業所で五割を占めている。事業所数の増加率では、社会福祉関連や医療等の伸びが顕著である。

広義のサービス業

●統計審議会
日本標準産業分類において、「第一次産業、第二次産業に含まれないその他のものを全てを第三次産業として、サービス産業としている」
●経済産業省産業構造審議会サービス政策部会
「サービス産業は第三次産業と同義で、エネルギーや通信、運輸や卸・小売等も含む」

狭義のサービス業

●形のない財をサービスと呼ぶことから、形のある財を取引する卸売業・小売業を除いた第三次産業を指してサービス業と呼ぶ。
●「サービス業基本調査で取り上げられた中分類の業種・業態」を指すという考え方もある。

●サービスの特性

| | |
|-----------|--|
| 無形性 | 触ることができないはっきりとした形がないため、購入前に見たり試したりすることが不可能 |
| 同時性 | 売り買いた後にモノが残らず、生産と同時に消費されていく |
| 不均質性(変動性) | 誰が誰にいつどこで提供するかによって品質等が左右される |
| 消滅性 | 形のないものゆえ、在庫にすることが不可能である |

生産性向上に向け製造技術を取り入れる

先進諸国においては、サービス産業(広義)のウエイトが実質GDP、雇用の両面で着実に拡大を続けており、日本でもサービス業はGDP、雇用ベースで七割を占める重要な産業なのである。

しかしながら、サービス産業の生産性を日米欧で比較すると、製造業では日本が欧米を上回っているが、サービス産業では下回っている。

●労働生産性上昇率(1995~2003)

| | 製造業(%) | サービス産業(%) |
|-----|--------|-----------|
| 米国 | 3.3 | 2.3 |
| 英国 | 2.0 | 1.3 |
| ドイツ | 1.7 | 0.9 |
| 日本 | 4.1 | 0.8 |

(資料:OECD2005)

日本の製造業においては「つくれば売れる時代」から「売れるものを作る時代」へと大きく変化し、多くの技術革新を生み出してきた。サービス業といえば「人的サービス」がどうしてもメインであり、製造

●サービス産業の取り組み類型

| 適用手法 | 生産性向上手法の内容 |
|-----------------|--|
| 1. サービスの高付加価値化 | サービス活動の価値を高めるには、常に経営者や従業員による次の4つの高付加価値が求められる。 ①顧客のニーズにあった人的技術の活用 ②時代の要請に応じた施設の提供 ③地域及び企業の連携によるサービスの向上 ④顧客・環境システムの導入 ・・・であり、生産性向上の足がかりとしている。 |
| 2. 製造装置のノウハウの導入 | 物づくりの優位性を確保するため動作の無駄を排除し作業手順を分析したり、各作業の所要時間の短縮化を図ったり、人の作業を優れた機器に置き換える等、生産効率を高める手法を導入する。 |
| 3. ITの導入 | 生産性向上を目指して情報機能を有効に働かせるためには、顧客サポートシステムを作ったり、IT活用によるマネジメントの合理化や販売活動の強化などに導入する。 |
| 4. 科学的・工学的手法の導入 | 自然科学の知見を利用して、人間の利益になるような技術を開発し、製品・製法などを発明すること等を指し、GPSの利用、ICタグによる在庫情報の確認などが挙げられる。 |

業で培われた技術を取り入れるということは少なかつた。
大手レストランチェーンでは、セントラルキッチンで調理を行い、それを加熱して客に提供する。このような試みがサービスの製造化の一例である。
生産性向上に向けた取り組み類型としては「サービスの高付加価値化」を基本に、製造業の技術をサービス産業に取り込む手法がある。それはムダを排除し機器により生産効率を高める「製造装置のノウハウの導入」や、IT技術によるマネジメントの合理化を図る「ITの導入」、自然科学の知見を活用する「科学的・工学的手法の導入」である。

生産性向上のモデル事例

生産性向上への取り組みとして、四つのパターンを述べたが、それらの手法をうまく取り入れ生産性の向上に結びつけている千葉県企業をご紹介します。

■ イベント・コミュニケーションズ

木更津市にある当社はイベント企画と機材のレンタルを併せ持つイベント会社である。「環境」を最大の解決課題とし、イベント主催者と協力し環境にやさしいイベントの開催を目指し、行政等の発注者からの支持を集め業績を伸ばしている。

株式会社 イベント・コミュニケーションズ

環境への配慮から、「エコイベントマニュアル」を創り、環境に優しい地域イベントの開催を目指す



生産性向上に向けた取組と効果

- ① エコイベントマニュアルの作成により、主催者、当社、関係者が環境に配慮した役割を提案
- ② 看板や備品等の制作物の再利用化により廃棄物を減少
- ③ 環境配慮製品のレンタル化により、ローコストかを目指した。

カンパを数年次使用することで、コストダウンと顧客の囲い込みが可能。エコイベントに対する関心が高まり、環境配慮型商品数が増加した。

多古町周辺には有機栽培農家が多く、その新鮮で安心な穫れたて野菜を消費者に提供したい、とい

■ ミレー

う経営者の思いから事業を立ち上げた。インターネットを利用した有機農作物の宅配ビジネスとして注目されている。

ミレー株式会社

インターネット注文システムの刷新により新鮮無農薬野菜の販売にはずみ



生産性向上に向けた取組と効果

- ① 社名をミレーとし、素朴で親しみのある会社イメージを実現
- ② 無農薬野菜および減農薬栽培の穫れたて野菜を「おうち」をモットーに、「おもてなし」を感じさせるHPのサイト作り
- ③ システム刷新で会社側の事務作業を簡略化

システム刷新により、取り扱い数も従来4倍弱に増加、入力事項の変更や確認が容易に行えるようになったため、会員数の増加に結びついた。

館山市平砂浦海岸にある南欧風の小さなリゾートホテル。客室をリフレッシュルームや漫画の図書館に改修する等、常に顧客のリラケーションを高めるための仕掛けを模索し稼働率を高めている。

■ OPA

有限会社 OPA

南フランスの香りがする、ちいさなリゾートホテル ワイン風呂やリフレッシュルームでリラクゼーション



生産性向上に向けた取組と効果

- ① 1階の客室を改装することで図書室をさらに一つ増加し、漫画図書室と文庫本等の図書室に分けた。
- ② ワイン風呂など4つのプライベートバスに加えて、7ルームとリフレッシュルームを設けた。
- ③ 7室に分かれた小さなレストラン空間では、繊細で美しいフランス料理を提供。

ホテルの姿勢が宿泊客のロコモで伝わり、リピーターが増加、年間を通してコンスタントな宿泊客の確保につながっている

サービスイノベーションへのチャレンジ

いまままでみてきたように、サービス業の生産性向上には、昔から考えられてきた人的接客サービスや個人の技術ばかりでなく、次の三つの手法が考えられる。第一は、価値や組織行動の見える化であり、イベント・コミュニケーションズによる環境に配慮したマニュアルづくりがこれにあたる。第二は、サービスの最適化である。OPAでは客室を減少してまでリラクゼーション効果を強化している。第三は、サービス価値の創造であり、有機野菜をITを活用して安く販売しようとするミレーの試みである。

これからのサービスイノベーションには、従来からの人的サービスに加えて、工業化されたサービスを付加することが求められている。さらに言えば、サービスの受け手が感動するようなサービスを実現できれば、まさにサービスイノベーションといえるのである。

サービスイノベーションの課題

- ① 価値や組織行動の可視化→「見える化」
- ② サービスの最適化
- ③ サービス価値の創造



（中小企業診断士 大塚慎二）

組合Q&A

組合の債務に対する組合員の責任について

Q1 組合の借入金、買掛金等の対外債務に対する組合員の負うべき責任の限度については中協法第10条の出資金を限度とする有限責任は絶対的なものであるか。

例えば、総会において、各自の出資金以上の金額を負担すべきことを議決した場合、あるいは、組合員のある特定のものを指名して負担せしめることを議決した場合等、この議決は有効であるか。

Q2 右に関して貸付金、売掛金等の未回収のため、借入金の返済不能を生じた場合、責任は誰が負い債券の追求はどこまで及ぶか。

Q3 赤字累積による清算の場合はどうか。

〔A1〕 組合がその事業の遂行上、第三者と取引をし、借入金、買掛金等の債務を負い、かつ、その弁済が不能となった場合において、組合員が負うべき責任は、その出資額を限度とし、総会その他の議決をもってしても、これを超える責任を負わせることはできないもの

と解する(中協法第10条第5項)。

なお、組合が借り入れた資金を組合員に貸し付けた場合、組合が共同購買をした物品を組合員に販売した場合等において生じた組合と組合員間の債権債務関係については、出資とは関係なく、組合に対して債務を負っている組合員は弁済の責に任じなければならぬ。また、組合の第三者に対する債務については全部又は一部の組合員が組合のために連帯して保証をしている場合(いわゆる連帯保証)に、その保証をした組合員は個人的に無限の責任を負うことになる。

〔A2〕 したがって、質問のごとく、組合員に対して出資額以上の責任を負わせること、組合の債務につき、特定の組合員を指名して弁済の責に任じさせること等を総会において議決し、議決なる故をもって負担させることは、法令違反であるから無効である。

〔A3〕 組合財産をもって債務を完済するに足りない場合において、解散をし、又は破産の宣告を受けたときも、組合員の責任は、前述と同様である。

なお、本間のごとき事例も、総会の議決である旨をもって組合員

に限度額以上の出損を強制することはできないが、自主的意思によって負担しようとすることを阻止するものではない。

員外者の出資について

Q4 中協法には員外者が出資してはいけないという禁止規定はないが絶対にはいけないものか、その根拠をどこに求めるべきか。

〔A4〕 組合員は1口以上の出資を有しなければならぬということとは、中協法第10条に規定するところであり、その出資額を限度として責任を負うものであることも同条第4項に規定するところである。さらに協同組合とは組合員が相互扶助の精神に基づき協同して事業を行うため組織されたものであるから、これらを総合して考えるならば、組合は組合員のためのものであり、員外者が出資するということとはあり得ない。

員外利用の制限の内容について

Q5 次のような場合、組合の共同事業や施設を組合員以外の者が利用することとなるが、員外利用

に該当するか。

(1) 組合が組合員のために協同受発注・配送・決済等の事業をコンピュータ・オンラインシステムを利用して行う場合において、組合員の取引先等が当該システムを利用すること。

(2) 商店街等商業集積を形成する組合が、顧客吸引力の増大のために、例えば、アーケード、駐車場、物品預り所、休憩所、公園、公衆便所、コミュニティホール、展示場、研修室、カルチャークラス等の一般公衆の利便を図るための施設を設置してこれをその利用に供すること。

〔A5〕 員外者が組合事業に関与する場合であっても、組合員のための員外者からの物品購入事業における場合のように、その関与が組合員の利用と競合せず、むしろ組合員への奉仕という組合の本来の目的の達成に必要なときには、員外利用に該当しないと考えられる。

なお、組合事業は営利を目的として運営されることのないよう留意されたい。

(1) 組合が組合員のために外部との取引又はその仲立ちを行う場

■ 組合 Q & A

合における。取引の相手方等の当該組合事業への関与であり、員外利用に該当しない。

(2) 組合が、組合員の事業を支援するために行う、組合員の取引先、顧客等に対する施設、サービス等の提供であり、員外利用に該当しない。

1 法人から複数の役員を選出することについて

Q6 理事のうち組合員たる1法人の役員から複数の理事を選任できるか。

Q7 組合員たる1法人の役員から理事と監事を選任できるか。

Q8 右の質問7、8が合法の場合、被選者1人を除き他は員外役員となるか否か。

Q9 質問7が合法的な場合でも、(1) 1法人でも1組合員であるので、1組合員から理事と監事が出ることは役員の兼職禁止に抵触するとの意見

(2) 役員の就任は自然人(個人)として就任するので、同一法人から出ても兼職とならないとの意見どちらが正しいか。

なお、当組合の実例について組合員たる1法人の代表取締役

を理事に、他の平取締役を監事に選任する状況にある。

(A6) 理事は、組合員たる1法人の役員から複数の理事を選任できる。

(A7) 組合員たる1法人の役員から理事と監事を選任できる。

(A8) 複数の組合役員を選任した場合複数の組合役員は員内である。

(A9) は(2)のとおりである。

法人役員の組合理事が同一法人のほかの役員と組合理事を交替することについて

Q10 組合員たる法人の役員が、当該組合の理事に選任されていたところ、法人の経営する業務に携わる他の役員に理事を交替する必要があるが生じたが、何ら手続を経ずしてそのまま理事を交替することができるか。

(A10) 理事の選任は、中協法第35条の規定により、必ず総会において選挙又は選任しなければならないことから、それによらない理事の交替ということは、法律に違反する。理事というものは、組合員たる法人を代表しているのではなく、個人として、組合との委任契

約により、公平な立場から組合の業務執行の決定に参画するのである。したがって、理事が、組合員たる同一法人の他の役員と交替するということは、理事本来の趣旨からいってもできないことである。

理事の代理人による理事会出席について

Q11 組合の理事が理事会に出席できない時は、代理人を参加させることができるか。

(A11) 組合の理事は個人的信頼に基づき選任され、かつ、組合との委任契約を締結した者であるから、その権利の行使及び義務の履行は、理事自らの意思及び行為として行われるべきである。

また、中協法第36条の3第2項においては、組合が特に定款に定めた場合には書面によって理事会の決議に参加することができるとしていること、反対解釈から、理事は、代理人によって議決権を行使することはできないと解する。

出資証券紛失の際の取扱いについて

Q12 協同組合の組合員が、その出資証券を紛失した場合、組合及

び組合員はどのような手続をしたらよいか。

(A12) 出資証券は、市場性を有する証券ではないから、一般の有価証券と同様に取り扱う必要はなく、例えば預金通帳、領収書等の紛失の場合の取扱いと同様組合員より紛失届を提出させ、それにより組合は新たに証券を再交付するだけで差し支えない。したがって、公示催告の手続は要しない。

脱退した組合員の持分受取書に対する印紙税について

Q13 組合員が脱退し、払戻持分としての出資金を受け取ったときは、組合員資格を喪失するため受取領収書には印紙税法が適用されるか。

(A13) 印紙の貼付について、中協法第20条に定めるとおり、持分は組合員が脱退したときに、その請求権を生じるのであるから、持分受領のときは、既に組合員ではなく、したがって協同組合員たる特典はなくなり、持分受領書には印紙を貼付する必要がある。

◎詳細については設立相談室まで

Tel 043-306-3285

組合員企業の魅力ある商品を出品しよう！

販路拡大へのチャレンジ！

経済産業省中小企業庁主催による「平成 22 年度地域産品販路開拓機会提供支援事業（販売スペース設置事業）」をご存知でしょうか。この事業は、中小企業の魅力ある商品について、販路開拓を実現するために、首都圏百貨店・高級スーパー・エキナカに販売スペースを設置する事によって、通常の商慣行のノウハウの蓄積、また、商流体験を通じて取得したバイヤー・お客様の生の声を生かした商品改良・商品開発が可能とするものです。組合員企業の新たな販売ルートの開拓にお役立て下さい。

🔗 販路開拓の検討とともに、**☆自社の現状や課題を見極めたい！ ☆新商品を開発して業績をアップさせたい！ ☆新たな事業分野に展開したい！ ☆製造方法を改善してコスト削減につなげたい！**などの経営課題に対し、新たな取り組み（方法）をもって成長を目指していこうという組合員企業をご紹介下さい。厳しい市場環境を勝ち抜く「経営力強化」と「企業価値向上」のために、本会経営支援部（Tel：043-306-3282）が経営革新計画（ビジネスプラン）の策定を支援します。

地域産品販路開拓機会提供支援事業について

首都圏の百貨店、高級スーパー、エキナカの販売スペースを活用し、地域産品の販路開拓を支援します。本事業に参加する中小企業の方々には自社商品を首都圏の百貨店、高級スーパー、エキナカで販売する際の小売事業者との通常の商慣行を実体験していただきます。この経験は、中小企業自らが販路開拓する際の貴重なノウハウとなることが期待できます。

Point① 百貨店・高級スーパーでの常設販売

首都圏の百貨店、高級スーパー、エキナカにて一定期間にわたって常設の販売スペースを展開します。このスペースで各事業者様ご自慢の商品をご紹介・販売してまいります。

Point② 実際の商流を体験

出品までに必要とされる安全・安心の諸条件や小売事業者等との商取引を体験していただき、今後の販路開拓に向けて大きな一歩を踏み出すことができます。

Point③ 売場での対面販売が可能

首都圏の百貨店、高級スーパー、エキナカにて、お客様との対面販売が可能。事業者の皆様に参加していただき、お客様との出会いの場として活用できます。対面販売は、今後の商品開発に生かせるお客様の声を直接聞くことが出来る機会です。

☆出品までのスケジュール

申込み

「エントリーシート」に必要事項をご記入の上事務局に提出する。

商品サンプル受付

出品対象となる商品を送付する。

商品選定会

「エントリーシート」と商品サンプルをもとに選定会を行う。

結果報告

選定結果をすべての参加事業者様にご連絡させていただきます。

順次出品

対象企業について

現在、対象となっているのは、食加工品（畜産加工品、水産加工品、農産加工品、穀物、麺類、飲料、酒、調理品、菓子類）いずれも冷蔵・冷凍可。及び、非食品商品（工芸品、繊維類、生活用品、雑貨、玩具等）となります。※但し、原則生鮮食品は除く。

出品に関する諸手続きについて

出品決定後、小売事業者や小売事業者指定商社と個別に商取引の交渉を行っていただき、価格や条件など実際の販売に向けた口座取引、契約手続きへと進んでいただきます。商品選定会におけるサンプル提供、送料、対面販売における交通費・宿泊費等は各事業者様にご負担いただきます。

出品費について

申込み費用は無料です。商品選定会にて商品が選定された場合に限り、出品費として 5,000 円いただきます。（複数の商品を出品しても、1社 5,000 円となります）

◎詳しくは、中小企業庁 HP を参照又は運営事務局へお問い合わせ下さい。（Tel：03-3470-5330）

事業承継マッチング支援について

④ 事業承継マッチング支援とは？

事業承継支援機関では、後継者不在に悩む中小企業者と、創業や新分野進出又は事業取得を目指し準備を進めている方とのマッチングを行い、これらの価値ある大切な経営資源をスムーズに引き継いでいただくため、双方の方との一対一形式のマッチングを実施しております。

事業承継マッチング支援を希望される方は、本会経営支援部までお気軽にお問い合わせ下さい。

| | |
|---|---|
| <p>後継者などを探している 事業者の方など</p> <p>あなたの会社の情報の秘密は厳守されます あなたの会社の情報が、承諾なしに承継希望者の方に開示されることはありません。</p> | <p>夢を叶えたい 起業家の方など</p> <p>自分にマッチした既存の企業を選ぶことができるので、有利な条件でより確実に起業することができます。店舗や工場、顧客まで整った状態で事業を受け継ぐことも可能です。</p> |
|---|---|

| | | | |
|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 後継者難、人材確保で悩んでいる ● 今ある設備、経営資源を有効に活用してほしい ● 空き店舗対策で悩んでいる ● 事業承継して引退後の収入を確保したい | <ul style="list-style-type: none"> ● 若者に任せて活力ある店にしてほしい ● お客様のために事業は続けたいが… ● 高齢のため、跡継ぎを探したい！！ ● 事業譲渡、売却を考えている | <ul style="list-style-type: none"> ● 地元（出身地）に戻って事業を始めたい ● 新分野進出（異業種）を考えている ● 事業取得（経営統合など）を考えている ● より確実に、しかもできるだけ早く起業したい | <ul style="list-style-type: none"> ● 技術はあるが、活かせる場所・機会がない ● 新規創業や起業を志しているが、資金も人脈もない ● 起業への具体的なアドバイスが欲しい ● 事業イメージは持っているが、具体的にどうしたらよいかわからない |
|--|--|---|--|

④ 事業承継マッチングの事例（平成21年4月事業承継支援センター ～支援事例集～より）

| | |
|---|---|
| <p>◎創業塾出身者とのマッチングによる支援事例</p> <p>【事業者の想い】事業の後継者探し 【後継希望者の想い】創業塾と受講して創業の機会を検討していた</p> <p>女性向け衣料・雑貨等の販売店として市内に開店。創業者である女性経営者（前経営者）は安定した経営を続けていた。しかしながら、前経営者は健康上の理由により事業を継続していく上での悩みを抱えており、そのため、第三者への事業承継について、当事業承継支援センターに相談があり、当支援センターによる、創業塾受講生である現経営者とのマッチングを支援し、「事業承継支援資金」の制度融資も活用した。</p> | <p>◎遊休する空き店舗から創業希望者への活用へ</p> <p>【事業者の想い】遊休店舗の有効活用 【後継希望者の想い】店舗の取得と飲食業の創業をしたい</p> <p>既存の飲食店の事業縮小により、商店街に隣接した人通りの多かった場所に空き店舗が生じたため、地域を活性化するためにも、商店街が入居企業を必要としていた。一方、「創業塾」を修了した中国出身のA氏は、本場の味を伝えるような飲食業を日本で創業する夢を実現したいとかねてより強く思っていた。両者の情報を得た事業承継支援センターでは、A氏に空き店舗情報を提供し、開業支援を行いマッチング支援を実施した。</p> |
|---|---|

なお、本会では、組合員企業の経営課題の解決を支援する「中小企業応援センター事業」を実施しております。事業承継以外にも、新事業展開（経営革新、地域資源活用、農工商等連携、新連携）や創業、新たな経営手法への取り組み（ITを活用した経営力強化、知的資産経営）などの諸課題に対し、相談・専門家派遣等を行っておりますので、お気軽にお問い合わせ下さい。（※ご相談内容の秘密は、厳守いたします。）

◎経営課題の解決に関するご相談は、本会経営支援部（Tel：043-302-3282）まで。

平成 23 年 中小企業団体千葉県新春交流会

この度、本会では平成 23 年の新春を迎えるにあたり、中小企業組合活動に多大な御功績のありました皆様を表彰するとともに、併せて新年の飛躍を期して会員ならびに関係各位との相互交流を図るため「中小企業団体千葉県新春交流会」を下記のとおり開催することとなりました。

つきましては、諸事ご多端の折から誠に恐縮に存じますが、皆様方お誘い合わせのうえご参加賜りますようお願い申し上げます。

- 日 時 平成 23 年 1 月 7 日（金）午後 2 時 30 分～5 時 15 分
- 場 所 ホテルグリーンタワー千葉 3F 「シンフォニア」
千葉市中央区問屋町 1-45
- 参加料 1 名 5,000 円
- お問い合わせ 千葉県中小企業団体中央会 総務部
Tel: 043-306-3281

市町村、商工会議所、商工会の皆様へ

中小企業の皆様からのご相談に、

- ・「大口受注を開拓したい」
- ・「取引条件を改善したい」
- ・「新たな販路を広げたい」



また、創業をお考えの方々から、

- ・「仲間が持つ技術やノウハウを活かして新しいビジネスをはじめたい」
- ・「主婦が持つキャリアを活かして地域活動を始めたい」

などの声が寄せられましたら、本会へご連絡下さい。

中央会では、事業協同組合や企業組合の設立相談に無料で応じております。

- 相談窓口：千葉県中小企業団体中央会 設立相談室 Tel: 043-306-3285

- 中小企業組合制度ガイド

URL: http://www.chuokai-chiba.or.jp/chuokai/guide/4_0.html

県内唯一の連携組織支援機関です

中央会は中小企業組合のパートナー

💡 組合や中小企業経営のことなら何でもご相談下さい

中小企業団体中央会は47都道府県団体中央会と、その上部団体としての全国中小企業団体中央会とがあり、主に①組合等の組織、事業及び経営の指導並びに連絡、②組合等の監査、③組合等に関する調査及び研究、④その他組合等及び中小企業の健全な発展を図るための事業を行っている中小企業連携組織を専門に指導・支援する団体です。

💡 中央会の主な事業

● 設立相談

事業協同組合、企業組合、協業組合、商店街振興組合、事業協同組合連合会、商店街振興組合連合会といった各種中小企業組合の他、LLPや中間法人をはじめとする連携組織の設立に関する事務手続き等について指導・支援しております。

● 連携支援

組合等の管理、運営、会計・税務、金融、労働、環境、情報等の問題について指導と相談に応じています。また、組合に限らず会員企業の経営上のご相談にも対応しております。

● 教育・情報提供事業

中小企業問題や経済情勢についての講習会、研修会等を随時開催しているほか、労働事情実態調査や景況調査等の各種調査を行っております。またHPや機関誌「中小企業ちば」によって、連携組織の皆さまにお役に立つ情報をタイムリーに提供しております。

● 共済事業

千葉県中小企業団体中央会では①中小企業基盤整備機構（中小企業倒産防止共済制度、小規模企業共済制度）、②全国中小企業団体中央会（中小企業PL保険、個人情報漏えい賠償責任保険）の共済制度を扱っております。

また、③三井生命保険㈱（特定退職金共済制度、個人年金、総合保障プラン、オーナーズプラン）、④三井住友海上火災保険㈱（団体傷害保険、団体自動車保険、労災保険制度、休業保障保険制度）と提携して各種の保険を取り扱っております。

● 建議・陳情

中小企業者や組合等の自助努力だけでは解決困難な課題については、国や県の施策に反映させるために関係先へ建議及び陳情を行い、要望の実現に向けた活動を展開しております。

中央会助成事業のご案内

💡 組合研究集会事業

本事業は、小企業者組合（構成員の3/4以上が小企業者の組合）が行う研究集会の開催に必要な経費を助成する事業です。（限度額50千円）

● 研究集会のテーマ（事例）

☆共同事業の推進について ☆商店街の活性化について ☆企業経営と経営分析について ☆接客技術について等、組合の組織強化、運営向上、事業の発展向上等及び組合員の経営の近代化等を目的とするもの。

※お申込み多数の場合は受付を締め切る場合もありますので、予めご了承ください。

◎詳細は、千葉県中小企業団体中央会 商業連携支援部まで Tel:043-306-3284

情報連絡員報告を中心とした

県内の中小企業動向

8月

漬物製造

9月の国体開会式で豆腐の販売を行う。

めん類製造

国際小麦相場的大幅な上昇があり、心配されていたが、今回は1%アップと小幅な改定(10月改定)に納まっている。「当地ラーメン」をテーマに研修会を実施した。

シャツ製造

長引く暑さで秋物商品の動きが悪い。業界の動きとしては、勝組・負け組がはっきり分かれている。

製材

回復傾向が見えるものの、大きな期待は望めない。メーカーの在庫調整等により、供給減少及び相場高となっている。

印刷

8月の売上高は各社夏季休暇の影響から稼働日数も下がり、7月と比較して引き続きマイナス。

生コン製造

公共事業、民間投資等が少しずつ上向き傾向。本格的には、未だ時間はかかるが、色々具体的物件

が見えてきた。

電機鍍金業

一時期景況が上向いたかに見えるが、8月に入り、急速に受注が減った。踊り場で足踏みと表現したときもあったが、踊り場に行く階段が見当たらないのが現状。

鉄工業

リーマンショック以前の6〜7割という水準下での稼働状況にあつて、最近の「急激な円高」「株安」「エコポイント終了」等のマイナス要因が重なり、経営サイドのムードは悪化傾向にある。

機械部品製造

8月に入り、操業度が急に下がり、深刻な状況。

機械部品製造

仕事量が増えている業種もあるが、全体として景況が上向きになっているとは言いがたい。一段と強い円高傾向になり、為替での影響が甚大である。

採石業

東京港湾の新海面の埋立て等の情報を得るために国交省に陳情

総合卸売

猛暑の影響で米穀卸例年より、新米の出回りが早く、21年産米は在庫処分による価格下落の見込み。

飲料卸・清涼飲料水は前年同期比15〜20%増。但しビール等は予想を下回り前年並み。家電卸はクーラー需要増に生産・在庫、設置工事が追いつかない。消費者はメーカーに拘らず購入しており、商機を逸している。▽廃物卸例年は秋冬の時期だが、今年はサンダル等夏物の需要がまだあり、仕入調整が難しい。

自動車解体業

新車補助金制度終盤のためか入荷はやや多い。

小売

暑い夏となり、軽衣料品、夏物雑貨が売れた。反面、店頭に並びつつある秋物の動きが鈍く、暑い夏の反動がこわい。

電気機器小売

エコ家電の浸透に伴い、順調に伸びてきた。また、この猛暑でエアコンの販売が前年の2倍とすこぶる順調であった。ただ、品切れ商品の手当てができたところとできないところの差は大きい。

青果小売

猛暑のため価格が上昇し、販売数量的にはマイナス。また、ロスも増大。利益率が低下傾向。電気代・修理代(冷蔵庫等)の経費もかさ

んでいる。

小売

今年前半は、比較的安定した状況であったが、猛暑により野菜を始め、生鮮三品の売上が大苦戦。衣料品は夏物衣料が好調でも売上高は伸びず、天候に大きく左右された夏商戦であった。

中古車仕入・販売

直販ムード好転(新車支援策の一段落でますます以上の推移)先行きに期待感を膨らませている。

小売

暑い夏が続き、クリアランスセール期間が長く来たことにより、近年より夏のセールはよかった。後半はまだ暑い中、秋物が陳列され、タイミングの合わない売り場展開のところが多く展開されていた。

小売

食品関係は、逆に暑さにより品薄感があり、価格が上昇したため、いまいちの結果となった。

小売

猛暑で夏物衣料や夏物関連商品は売上を伸ばすも、熱中症等の報道のせいか、午後の来店客が減少。

印鑑小売

新車購入補助金制度が9月期限を迎えるが、期待していた程、マイカー購入に伴う印章需要アップ

はなかった。

小売・サービス

酷暑により街来者が極端に少ない。全ての業種で客数の減少が顕著。客単価は底止まり感が強い。

建設揚重

需要の停滞、料金の低下、二重苦の状況が続いている。

害虫防除

例年通り、蜂駆除の依頼が多い。猛暑の関係で蜂が例年に比べ小さい。

一般廃棄物処理

猛暑による家電品の買い替えもあったのか、家電品の引取台数が多かったため、8月は景気のおもわしくない月でありながらも、前月比は不変、前年同月比は好転。

建設業

地域建設業経営強化、融資制度の事業期間が24年3月31日まで一年間延長となった。

貨物運送

8月の記録的な猛暑のおかげで、様々な商品の動きが活発化している模様。

お知らせ

「第16回千葉元氣印企業」の募集

フジサンケイ ビジネスアイは、元氣印企業への「登竜門」として高い評価をいただいている「千葉元氣印企業大賞」（共催・千葉興業銀行）の選考対象企業を募集します。

この顕彰制度は、新技術や製品開発、独創的な経営・サービスを展開する中小・ベンチャー企業を表彰するもので、今回で16回目を迎えます。これまでに約150社が受賞し、受賞企業を中心とした異業種交流ネットワーク「千葉元氣印の会」の活動を通して、地域経済と地元企業の一層の振興と発展を目指しています。

【選考対象および表彰】

◇千葉元氣印企業大賞・千葉県知事賞（副賞50万円） 以下5賞の中から最優秀賞として1社を選定
◇優秀製品・サービス賞◇優秀技術賞◇優秀経営者賞◇ベンチャー賞◇地球環境貢献賞（副賞各20万円）

【応募資格と方法】

千葉県内に本社または事業所を

置くすべての企業（東証1、2部上場企業は除く）。自薦、他薦による公募。応募用紙など詳しくは事務局までお問い合わせください。

【募集締め切り】10月末日

【発表】2011年1月中旬、フジサンケイ ビジネスアイ、産経新聞、サンケイリビング新聞に掲載

【応募先・事務局】

フジサンケイ ビジネスアイ 千葉支局
〒260-0013
千葉市中央区中央4-17の3
☎043-227-0651
FAX043-227-0652

千葉ものづくり認定製品発表

「千葉ものづくり認定製品」は、県内の中小企業が開発・製造する優れた工業製品を認定し、全国に向けて情報発信するとともに、マーケティング面での支援をするものです。

このほど、第9回千葉ものづくり認定製品認定証交付式が行われ、森田千葉県知事から本会板谷常任理事（船橋機械金属工業協・協和工業株）をはじめ、各企業の代表者へ認定証が交付されました。

◎千葉ものづくり認定製品についての詳細は、千葉県HPを参照。

平成22年10月 米トレーサビリティ法がスタート

汚染米不正転売事件など食品事故や産地偽装問題が相次いで発生したことを受け、食品としての安全性を欠くものの流通を防止すること、問題発生時の流通経路の解明と早期回収などを目的として、平成22年10月から「米穀等の取引等に係る情報の記録及び産地情報の伝達に関する法律」（米トレーサビリティ法）が施行されました。

この法律により、生産者から製造・流通・小売・外食業者など、米・米加工品（米飯類を含む）を取り扱う全ての事業者は、以下の取り組みを行わなければならないこととなっております。

【取引等の記録・保存（トレーサビリティ）関係】：▼原料となる「米や米加工品」を取引する際には、伝票等記録を作成しなければなりません。（記録事項：名称、産地、数量、年月日、取引先名、搬出入の場所等）▼受領した伝票や発行した伝票等記録の控えは、原則3年間保存しなければなりません。

【産地情報伝達※】：米穀や米加工品を取引する際やお弁当などの米飯等を提供する際には、原料米の産地を取引事業者や一般消費者に産地を伝達しなければならない。

※産地情報の伝達は平成23年7月1日から施行
◎法律の詳しい内容は、農林水産省のHPを参照下さい。

ちば・戦略的デザイン活用塾
あなたの会社の強み、デザインで活かされていますか？

県産業振興課では、中小企業がデザインを経営に戦略的に導入していくための実践連続講座として、ちば・戦略的デザイン活用塾を開講します。

自社製品・サービスの強み分析、ネーミング開発、パッケージデザイン、販促ツールデザイン、デザイン・販促ツールと知的財産、商品開発・製品設計とデザイン、色の基礎等、デザインの基本的知識から導入までを体系的に学ぶことができます。

【開講期間】10月18日（月）～2月14日（月）
【申込締切】各講座開講日の10日前まで
【受講料】各コマ2000円（割引）

チケットつづり有

【定員】各講座25名（先着順）

◎詳細は千葉県HPを参照。

第32回千葉県労働大学講座

県雇用労働課では、10月13日（金）から11月12日（金）までの延べ9日間（午後6時30分～8時30分）、千葉県教育会館（千葉市中央区4-13-10）で平成22年度第32回千葉県労働大学講座を開催します。

講座では、労働基準法、労働者派遣法、雇用保険、育児介護休業法の改正について、ワークライフバランス、ハラスメント対策など、毎回テーマを設け、最近の労働諸問題について専門家が解説することとなっております。

この機会に、労働問題に対する正しい理解と知識を習得していただき、安定した労使関係の構築にお役立て下さい。

▼対象：県内の経営者・管理者・労働者他、広く県民一般
▼募集人員150名
▼受講料：無料※1科目（1日）からの受講も可能です。
▼申込締切：10月6日（水）
◎詳細は千葉県HPを参照。