

中央会の主な事業等活動予定（7月）

平成24年6月11日現在

月日	曜日	内 容	担当部署
■ 中小企業連携組織対策事業			
7/1	日	連携組織活性化研究会 対象：千葉県医薬品小売商業組合	商業連携支援部
7/2	月	組合等新分野開拓支援事業 対象：千葉県自動車整備商工組合	工業連携支援部
7/4	水	連携組織活性化研究会 対象：浦安魚市場協同組合	商業連携支援部
7/6	金	組合等新分野開拓支援事業 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
7/7	土	中小企業連携組織支援事業（組合青年部育成事業） 青年部広域交流会	工業連携支援部
7/7	土	連携組織活性化研究会 対象：京葉トラック事業協同組合	工業連携支援部
7/10	火	創業・連携推進事業 第1回創業連携推進懇談会 対象：東葛地域の市、商工会議所、商工会	設立相談室
7/13	金	連携組織活性化研究会 対象：千葉学習塾協同組合	商業連携支援部
7/20	金	連携組織活性化研究会 対象：松葉町商店会協同組合	商業連携支援部
7/21	土	連携組織活性化研究会 対象：京葉トラック事業協同組合	工業連携支援部
7/26	木	連携組織活性化研究会 対象：協同組合佐原信販	商業連携支援部
■ 団体等運営支援事業			
7/7	土	千葉県中小企業団体青年中央会 関東甲信越静岡ブロック代表者会議	工業連携支援部
7/9	月	千葉県中小企業団体事務局責任者協会 千葉県中小企業団体中央会と事務局責任者協会との意見・情報交換会 時間：午後3時～ 場所：ホテルプラザ菜の花 3階「菜の花（1）」	工業連携支援部
7/12 7/13	木 金	千葉県中小企業組合士会 平成24年度関東甲信越静岡ブロック（長野県主催） ・中小企業組合士協議会会長会議 ・中小企業組合士全体交流研修会 場所：長野市松代町「国民宿舎松代荘」047-460-5500	経営支援部
7/25	木	千葉県経営支援課・商業4団体による意見情報交換会	商業連携支援部

～ 会員組合及び組合構成員企業の皆様へ～

ご迷惑をおかけしますが、今夏、節電にご協力をお願いします。

今夏、電力不足が懸念されます。

政府、電力会社においては、引き続き供給力の確保に最大限の努力をしていくとのことですが、それでもなお電力需要と供給力にはギャップが発生することが懸念されます。

皆さまには大変なご迷惑をおかけしますが、需給ギャップによる停電の発生を回避するため、引き続き無理のない範囲での節電のご協力をお願い申し上げます。



※ 詳しくは、政府の節電ポータルサイト「節電.go.jp」の節電メニューをご参考に、ご協力をお願いします。

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年度組合等新分野開拓支援事業			
対象組合等	浦安魚市場協同組合			
	▼組合データ			
	理事長	池田 実夫	住 所	浦安市北栄 1-10-20
	設 立	昭和 28 年 12 月	業 種	小売業、飲食店中心の異業種
	会 員	30 名 (平成 23 年 6 月現在)		
テ ー マ	経営環境変化に対応した今後の戦略について			
担 当 部 署	千葉県中小企業団体中央会 商業連携支援部 (Tel 043-306-3284)			
専 門 家	株式会社ディセーター 代表取締役 折原 浩			

背景と目的

千葉県浦安魚市場は、行商さんや地元飲食店の卸売市場として、また、近年は特に観光客やこだわりの持つ地元消費者の「顔の見える魚屋さん」として愛されている。毎朝早朝4時に開場し、新鮮な魚を販売、午前中にはその業務のほとんどを終わらせてしまう。また、行商さんや飲食店仕入を主なお客様として長年営業してきた魚市場なので、近年、スーパーマーケットなどでは失われつつあるお客様と商人との会話が未だに残る心温まる市場だ。

本事業（組合等新分野開拓支援事業）が行われた平成二十三年度は、三月十一日に起こった東日本大震災の影響と不安が深く残り、また、日本全体が、以前から続く経済低調から未だ脱しておらず、世界的金融不安と相まって、かつてない未曾有の不況が続いていた。このような中、かつて地域文化として存在していた行商さんの高齢化や魚の消費低迷なども相まって、食品卸、小売業とも、今までどおりの経営では成り立たなくなってきたおり、業績は悪化傾向である

ことは否めない。また、事業主の多くが高齢化してきており、事業承継か店をたたむかの選択を迫られている。市場全体が大きな変革期に差し掛かっている。

このような外部環境の中、浦安魚市場では、理事長の号令のもと、若手経営者、後継者が、次世代の浦安魚市場を創造すべく、千葉県中小企業団体中央会の協力の元、組合等新分野開拓支援事業を用いて、改革への活動を始めた。本事業の目的は、次の浦安魚市場のありべき姿を描いた中長期計画の作成のため、現状を把握し、提言を行うことである。

事業の活動内容

本年度は、現状を把握し、そこから戦略のヒントを得るため、①出店者へのヒアリング、②お客様へのアンケート調査、③販促委員会でマーケットイング講習会、④成果発表講習会の4つの活動を行った。

①全出店者へのヒアリング調査

浦安魚市場は、四十以上の店舗によって構成されている。組合を中心に共通イベントを催している

が、個店により参画意識の温度差があり、また、個店の意見を聞く場がほとんどない状況であった。通常は潜在化しているが、意見を言う場がないことでストレスが溜まったり、情報が入らないため疑心暗鬼になったりする場面も見受けられた。また、現在の状況を打破するためには、全員の英知を結集する必要があると判断したため、一店一店三十分ほどヒアリングをした。結果は、非常に多くの情報を得られたばかりでなく、総論で捉えていた情報よりもずっと良い情報、提案を得ることができた。

②お客様へのアンケート調査

土曜日、日曜日の2日間、延べ二百人以上のお客様にアンケート調査を行った。お客様に記入していただくのではなく、調査担当がお客様の生の声を聞き、記入する形態をとった。結果、浦安魚市場は、多くのお客様に愛されており、組合が考えていたよりも、ずっと多くの温かい声を得た。また、今回は、来店車種やチラシ効果など、質問項目にも工夫を凝らした。お客様の声は、項目別に分析したが、実際の心のこもった声として



全員が捉えるため、なるべく原文のまま個店経営者に届けた。

③ 販促委員会でのマーケティング講習会

個店からのヒアリングデータ、お客様からのアンケートデータは、専門家が分析するのではなく、販促委員会においてマーケティングを学びながら分析、提言をまとめた。また、実際に模造紙を使い、意見を集約、分析することで「見える化」が促進され、そこから多くの活きた情報を得ることができた。結果、マーケティングの知識が広がっただけでなく、参加者の意識が大きく向上した。

④ 成果発表講習会

本事業最終日に全員参加の成果発表講習会を行った。単純に報告書の解説ではなく、専門家による今回の調査から推測される傾向や、考えられる対策を学び、今後の戦略の方向性について全員で考えた。自分たちへのヒアリング調査がどのようなカタチでまとまったのかに関する関心は高く、また、お客様の生の声に耳を傾け、今後の浦安魚市場の方向性を考えることは、多くの参加者の関心を得、非常に有意義な講習会であった。

事業の成果

本事業における成果は、今後の戦略戦術を考えるための重要なデータを得、そこから有意義な分析ができたことはもちろんであるが、浦安魚市場全員の意識、モチベーションの向上、そして若手後継者のマーケティング手法の絶好の学び場としても大きな効果があった。出店者へのヒアリングと最後の成果発表講習会は、基本的には全員の参加を求めた。もちろん、出店者の情報を精緻に集めることや成果を今後生かす為に全員に情報

を伝えることが有効と考えたためだが、全員が参加することで、当事者意識を促し、モチベーションが向上したことも大きな成果と言えよう。

また、出店者ヒアリングデータ、お客様アンケート調査データとりまとめは、若手経営者、後継者を中心とする販促委員会の参画の元、十回ほど行った。これは、情報を単純に分析するだけでなく、若手経営者がこれらの作業を通じてマーケティング技術を学ぶためである。実データを用い、その分析を実際に行うことでマーケティングの基礎が身についた。これらの技術は、彼らの大きな力となり、今後更にこの活動を続けることで大きな成果へとつながるだろう。また、今回は、データ分析だけでなく、そこから見えてくるお客様の買い物動向、個店や市場全体としての対応まで考察しているため、本事業による報告書は、今後、浦安魚市場の戦略を決定し、中長期プランを立てていくうえで、大きな武器となると確信している。

今後の事業展開・展望

本年度は、主に調査分析事業に重点を置き展開してきたが、今後これらの分析、提言をもとに中長期プランの作成が求められる。今回の調査から今後浦安魚市場が取り組むべき重要テーマは次の三点と言えよう。

- ① 現状資産を十分活用した魅力ある個店づくり
- ② 協力関係と強力なリーダーシップにおける浦安市場としてまとまりのある取り組み
- ③ ターゲットの見直しと効果的な販売戦略・戦術の構築

これらのテーマは、確かに簡単ではないが、中長期的に計画性を持って着実に取り組んでいく必要がある。また、今回の調査、分析から、浦安魚市場にはまだまだ多くの資産や素晴らしい顧客が残されていることがわかる。決して楽観視はできないが、過度に悲観的にならず、イノベーションに取り組むことでさらなる発展が期待できる。

(折原 浩)

テーマ

地場産業

九谷焼の未来を運ぶカブトムシ。

石川県九谷陶磁器商工業協同組合連合会

時代の変化に対応できず産業として苦戦を強いられている九谷焼に危機感を持った問屋、窯元、絵付職人の有志が九谷塾として立ち上がり、世界に九谷焼の魅力を発信する。

背景と目的

石川県の伝統工芸の九谷焼は、古来より分業での作陶が主である。問屋を介して窯元が素地を作成し、その素地に絵付職人が加飾（絵付）を行い、一つの作品が完成する。この工程の複雑さが九谷焼の魅力といえる。しかしその複雑さゆえに時代の急激な変化に対応できず、現代の生活様式にあった作品を生み出せず産業として苦戦を強いられている。

こうした中で、「何か行動を起こさなくては」という危機感を持った人間が石川県九谷陶磁器商工業協同組合連合会の中で有志として

集い、2008年に「九谷塾」が誕生した。「九谷塾」は、プロデュース能力を持つ問屋、類まれな造形技術を持つ窯元、そして伝統に培われた彩色技法を有する絵付職人が、同じステージで共通のコンセプトをもとに「今の時代に語りか続けている九谷焼の歴史を後世に承継することができるモノ」を創造している集団である。

事業・活動の内容

1年目の2008年に「将来のライフスタイルの研究における九谷焼の新商品開発、販売開拓事業」の応募が石川県伝統産業新商品研究開発事業の採択を受けた。2年目は「九谷焼の図様、造形にこだわったものづくり」「新規性、インパクト、驚き、感動のあるものづくり」「品よく、文化の蓄積が香るものづくり」のコンセプトのもと、

九谷焼のカブトムシ・クワガタを作成した。さらに玩具メーカーのカラトミーの全面協力のもと、所ジョージ氏の協力も得ながら九谷焼のチョロQを製作した。3年目にはカタツムリを発表し、九谷焼業界やデザイン関係者に高い評価を得ている。またNHKはじめ各種マスコミに取り上げられ幅広い年代層の支持を受け、現在も各種催事や展示会からの出展依頼が絶えない。

活動の成果

現在の最新技術を最大限に活用し、これまでにない造形物を作ることでも話題性、嗜好性に富んだ九谷焼が各方面から高い評価を得ることができた。今後も「九谷塾」ブランドの斬新な製品を通じて積極的な情報発信を行い、九谷焼の素晴らしさを日本内外に訴求する。九谷焼が発展することで地域

が活性化し、それが九谷焼を育てくれた石川県に元氣と活力をもたらせることを目指したい。

九谷焼カブトムシ
(金欄 赤絵小紋) ▶



◀ 九谷塾の定例会議風景

石川県九谷陶磁器商工業協同組合連合

住所：〒923-1121
石川県能美市寺井町よ25番地
設立：昭和36年6月
出資金：2,500千円
電話：0761-57-0125
URL：<http://www.kutani.or.jp/rengoukai>
業種：窯業・土石製品製造業
会員：6
組合専従者：2人

組合 Q & A

得票数の多い者を理事長に

理事長は、総会の選挙で最も得票数の多い者、という暗黙の了解があり、理事会は形だけの状態だが、問題はないか

法律には、代表理事（理事長）は理事会において選定、と書いてあるので、総会で代表理事を選ぶことはできません。基本的に、総会は組合運営のすべての事項を決定できるのですが、理事長の選定はできないとされています。

その理由は「解任」を理事会でできるようにするためです。理事会で選定したのならば解任も理事会でできるという理屈です。

理事たちには理事長の職務執行を監督する責任があります。監督した結果、必要ならば解任も辞さないということ、理事会には理事長の解任権があります。「解任」を可能にするためには「選定」が理事会でなければなりません。それで理事長は理事会で選ぶのです。理事長は理事会で選ばなければ

ならないのですが、総会の選挙結果が、理事会での理事長選定に影響するのは自然なことです。得票数の多い人は皆の信望を集めた人で、信望の厚い人を理事長に選ぶのは当然だからです。

当然ですから、得票数の多い人を理事会で理事長にする慣行があるとしても、それを違法だと断定することはできないように思います。

自動的に決めてしまうのは問題ですが、得票数を参考にして理事会で決めるのであれば問題はないでしょう。理事会で「選挙の得票数の多い順にしようよ」「それがいいね」と皆で決めれば、それも互選の結果といえるわけです。

重要なのは、理事たちが理事長を選んだのは自分たちだということとを忘れないことです。総会の選挙の得票数で自動的に決まったのだから、理事長は総会で選んだと錯覚しないようにして欲しいのです。

理事長自身も総会で選ばれたと思ってはいけません。理事会で選ばれたのだから、理事たちと力をあわせて業務執行するのだという気持ちでいなければいけません。

組合員も、理事長を組合員が総会で直接選んだと思っただけではありません。理事長は総会ではなく理事会で選出されたのです。

得票数の多い者を理事長にする慣行があってもかまいませんが、その慣行が拘束力を持つてくると問題になるということです。得票数はあくまでも参考データで、理事たちの自由な意思で理事長は選ばれるものであることを忘れないようにして欲しいと思います。

ポイント

★代表理事を総会で選ぶことはできない

★選挙の得票数を参考にして理事長を選ぶのは許される

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】 理事会の議事は、原則として理事の過半数が出席し、その過半数で決する。

【第2問】 理事会の議事録には、議事の経過の要領及びその結果を記載するとともに、出席した理事全員が署名等をしなければならない。

【第3問】 員外役員は、理事、監事ともに定数の1/3まで認められている。

【第4問】 組合事務局職員は、総会で選出されれば自らが勤務する組合の監事を兼任することができる。

【第5問】 役員には、善管注意義務と忠実義務が課されている。

《解答》

【第1問】 ○ 【第2問】 ○ 【第3問】 ×（員外役員は人数制限は、理事のみに適用され、監事については制限がない。） 【第4問】 ×（監事は、理事又は組合の使用人と兼ねてはならない、とされている。なぜならば監事は、理事・使用人が行った職務を監督する地位にあるからである。監事が理事・使用人と兼務すると、自分で自分の職務を監督することになり、矛盾する行為であるし、業務の適正を阻害するおそれもある。） 【第5問】 ×（理事には、善管注意義務と忠実義務が課されているが、監事には善管注意義務のみが課されていて、忠実義務はない。監事は業務執行をしないからである。）

テーマ

冷凍パン用の高速処理包装機の導入と発酵室・冷却機の増設による生産能力向上と売上拡大に向けての量産化体制の構築

千葉県学校給食パン・米飯協同組合 組合員企業 白鳥製パン株式会社

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。

このように、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、中央会をぜひご活用下さい。「経営革新計画」の策定は本

会が無料でお手伝いします。

申請のつややこは？

当社は、大正12年に白鳥パンとして創業、昭和27年に株式会社化し、昭和29年からは学校給食パンの製造を開始、給食炊飯も取り入れ、茂原市周辺を商圏に学校給食部門を中心に業務を行ってきました。また、平成元年からは冷凍ミニパン（一般のパンが1個約100gに対し、30g程度であり、複数個をまとめて袋包装して販売）部門に進出、現在では、冷凍ミニパン製造における当社の経験・ノウハウ等は、他社にはない大きな強みとしての評価を得ております（冷凍パン部門は当社全体売上高の約85%を占める）。

近年、冷凍食品に対するニーズも非常に高まっており、既存の主要顧客である生協向けのミニ揚げパン、プチメロンパンのほか、A社向けのカレーパン等の受注増加に加え、B社との本格的な取引開始によるミニ揚げあんぱん、C社（業務用冷凍食間屋）からのパターロールパン等の新製品の受注増加、さらには、ホットドック等新製品の開発・製造ニーズ等もあ

り、当社としては、早急に生産力を強化し、売上拡大に向けての量産体制を確立していく必要があります。

テーマ及び内容は？

1. テーマ

「冷凍パン用の高速処理包装機の導入と発酵室・冷却機の増設による生産能力向上と売上拡大に向けての量産化体制の構築」

2. 計画期間

▽平成22年1月～平成25年6月（4年計画）

3. 付加価値額の向上

▽計画時 150,343,495円

▽計画終了時の目標伸び率

169,494,571円（12・8%）

4. 内容

従来の生産設備は処理能力不足、老朽化等により生産能力がほぼ限界に達しており、受注の増加に対応するには機器の更新・設備の増強が急務でした。また当社では、労働力を（地域の主婦層（パート従業員）に依存しておりましたが、要員の確保が難しくなるなど、対策が必要でした。そこで、これらの課題を

解決し、冷凍ミニパン分野のトップ企業としての地位をより強固なものとするため、「冷凍パン用の高速処理包装機の導入と発酵室・冷却機の増設による生産能力向上と売上拡大に向けての量産化体制の構築」をテーマとした経営改善に取り組みました。

新たな取り組みの特徴は？

工場を拡張して、主要な製造設備を更新するなど、出来れば大幅なレイアウトの変更も含めて行いたいところでしたが、設備投資負担を考えると、現状では対応が困難でした。そこで、新たな受注増加に対応するためとして、以下の取り組みを優先的に行うこととしました。

(1) 高速処理包装機の導入

現状の約4倍の包装処理能力を有する高速処理と包装単位数に柔軟に対応可能な新鋭の包装機を導入↓同工程の工員を1シフト当たり1〜2名減員。

(2) 発酵室の増設

新たに10㎡程度の発酵室を設置↓処理能力を2倍に引き上げる。

(3) 冷却機の増設

現有の1台から2台体制とすることで、(1)〜(3)が効率的に機能↓生産性の向上。この取り組みにより、工場全体としての製造能力が50%以上アップすることに加え、省力化効果も期待でき、新たな受注増加への対応と厳しくなりつつある工員確保の問題にも

対応が可能となります。

今後の事業展開は？

今回の計画は、受注増加に対応するため、①高速処理包装機の導入、②発酵室の増設、③冷却機の増設を行い、売上拡大に向けての量産体制を確立すること、即ち、当社の中期経営計画として経営革新に取り組みものです。

経営革新計画期間である平成25年6月期までの4年間を、当社の次の大きなテーマである「新工場建設」のための準備期間と位置付け、強固な経営基盤の確立に挑戦したいと考えています。



包装機（縦ビロー）

社長さんの一言

中央会さんから経営革新計画のお話を伺った時に、弊社では川上の原材料から川下の製品に至る各工程の改善を模索中で、製造工程最後の包装能力の増強から取りかかろうと考えておりました。

行政や金融機関等の支援を受けられるとの説明を受けチャレンジする事としました。経営革新のサポートを受ける中で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ができ、今まで漠然としていた事がハッキリと

してまいりました。

中央会から

アイディアをかたちにする「経営革新計画」を座右に置きビジネスを加速する。経営革新とは、激変する経営環境にアジャストするため、自ら新たな事業に挑み、経営目標を設定し、その経営の相当程度の向上を図ることをいいます。具体的には、事業活動に関連した新たな取り組みにより、他社とは異なる高付加価値商品やサービスを開発・提供することやIT技術等を活用した新たな生産方式や創造的なサービスの提供方式を導入することで、市場において「優位性」を確保し、より高次元の競争に勝ち抜いていくことなのです。

◎経営革新計画に係る相談は、本会経営支援部まで。☎04330632802



企業プロフィール

組合名：千葉県学校給食パン・米飯協同組合
企業名：白鳥製パン株式会社
代表者：白鳥 裕康
所在地：茂原市早野新田67番地
電話番号：0475-24-3551
資本金：20,000千円
従業員数：56名
業種：パン・菓子製造業
E-mail：jj1cwo@jeans.ocn.ne.jp
URL：—
承認年月日：平成21年12月
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】

↻ 前月比

- ▶ 製造業では、売上高において「増加した」業種は5から6に増加。「減少した」業種は5から4に減少。
- ▶ 非製造業では、売上高において「増加した」業種は5から9に増加。「減少した」業種は14から11に減少。
- ▶ 業界の景況では、「好転した」業種は1から3に増加。「悪化した」業種は12から11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7から6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13から12に減少。「減少した」業種は7から9に増加。
- ▶ 業界の景況では、「好転した」業種は10から7に減少。「悪化した」業種は15から17に増加。

製造業

■豆腐製造

【県内全域】

5月時点で国産大豆の価格がさらに上昇が続き、販売への転嫁が難しく製造業者の利益をますます圧迫する状況が続くと思われる。

■牛乳小売

【県内全域】

ヨーグルト類は好調な売れ行き。

■製材

【県内全域】

国交省の建築物リフォーム、リニューアル調査によると、耐震改修の受注件数が大幅に増加。

■製材

【木更津】

露国材原木船(5147㎡)1隻のみ入港。南洋材で1本ものの販売あり。

■印刷

【県内全域】

5月の受注売上は、上旬から中旬迄4月の悪い流れのままだったが、下旬から若干好転した模様。前年同月比では若干悪化したとの声が聞こえる。

■生コン製造

【県内全域】

各地区で生コンの値上げが浸透してきた。

■電気鍍金

【千葉】

昨年同期と比較すると、月半ばより回復の兆しが顕著に現れてきたが、欧州の経済環境の悪化が懸念される急速に生産活動が落ち込んできた。前年同月比97%。

鉄工

【千葉】

各社動向は特段の変化は見られず、横ばい推移が続いている。そのような中で、一部に設備投資の動向が伺われることは明るい材料。

■機械部品製造

【野田】

全体的に平常に戻ってきているように見受けられるが、先行き不透明な状況にある。

■機械部品製造

【流山】

売上高については、前月と同様微増しているようであるが、依然厳しい景況である。

■機械部品製造

【柏】

円高、株安の背景が更に海外生産、調達を推し進めている状況と不透明さがマインドを下げている。

■金属製品製造

【船橋】

中国経済の減速により、一部減少傾向も見られるが、全般的には緩やかな回復傾向にある模様。

■採石

【県内全域】

東京港、横浜港では港湾整備が始まり、若干とはいえ前年30%程度の増が見込める。

■土砂採取

【県内全域】

公共事業等の発注が減少し、骨材の需要も減少する中、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。砂の供給（資金面）も出来ず、砂の需要も激減し、砂事業の廃業が目立ってきている。埋立用山砂については、工事物件があまりなく、厳しい予想となるので、生コン用砂を取り扱っていない会社は、経営にも影響が出る可能性がある。

非製造業

【総合卸売】

【千葉県・東京都】
【家電卸】TV・DVDデッキ等、小売価格の値崩れが続いており、取扱いは縮小傾向。省エネの為にクーラー・扇風機等の出荷好調。

【食肉卸売】

【千葉市他】
原発事故による風評被害は少し改善している。

【自動車解体】

【県内全域】
数量的には5月は前年より20%増加。災害復旧とは因果関係が乏しい。新規民需物件が乏しい。また、公共工事も削減のまま。契約残の消化のため、景気回復感はなく、底を打ったと思いたいが、先行き不明。

【自動車解体】

【県内全域】
入庫は前年に比べ好調だがスクラップ価格が下落。再度円高が進み、先行き不安感あり。カーメー

カーによる市場の支配についての記事が専門誌に出た。

【乾物卸売】

【県内全域】
消費低迷状況は変わらない。

【卸売】

【茨原】
景気は相変わらず良くない。良くなる要素すら見られない。団地の名称が決定した（もばらオロシテイ）。活性化に繋がるようにステッカーやチラシを配りイメージアップに努力したい。

【小売】

【柏】
大型連休中を含め、順調に推移した。

【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初期投資が大きいため未だ伸びず。

【青果小売】

【千葉】
先月より更に価格が低下した分、収益は良くなった。低温が続き商品によっては品不足が発生。

【中古車仕入・販売】

【県内全域】
エコカー減税と補助金による新車販売が好調。中古車のタマが豊富な状況で、相場の低下に影響を与えた。補助金の終了時期が前倒しになる可能性も高く、今後の動きに注意が必要。輸出は船の関係で低調な状況である。

【小売】

【東金】
食品は前年並み。ファッション関連品は、夏物が動き始めている傾向あり。母の日ギフトは、年々単価が下がってきている。郊外では高額品が低迷している。

【小売】

【野田】
特売品や目玉商品は良く売れるが、衣料品の売り上げが相変わらず不振。イベント開催などでGW期間の来店客増にきたいたしたが、低調であった。

【小売・サービス】

【柏】
消費の回復は全く無い。会員では無いが、柏の野菜のみを扱っている八百屋では風評（原発のホットスポット）と言う事で売上が激減し販売が成り行かない状態。雨や雷雨の多い天候の不順もあり、夕方からの客足も途絶えがち。

【建設】

【鴨川】
業界全体でも一部を除き高額商品が不調、ボリュウムゾーンが下がりつつある。ヒット商品が出ないので品揃えに苦慮。

【建設揚重】

【県内全域】
設備稼働状況は4月に下降したが、5月は少し戻り傾向。

【遊覧船】

【鴨川】
相変わらず、冷え込みが続いており、観光関係の入り込み数では、

22年度に比べ30%弱の減が23年度の集計で判明したことが5月の新聞で発表された。東電の風評被害又賠償補償など整理がつかず、見通しがわからない。

【一般廃棄物処理】

【千葉市】
千葉市の取り組んでいる「事業系ごみ削減対策」により、廃棄物の量は年々少なくなってきた。当月は前月並びに前年同月と比べても取り扱ひ量が少なく、今後についても期待できない状況。

【ソフトウエア】

【県内全域】
最悪な状態から脱却しつつあるように思えるが、停滞感が強いと思われる。時期的にも新規案件が少ない。

【建設】

【県内全域】
当連合会加入組合員の受注額は6673百万であった。これは前月比で3000百万の増加。前年比でも93百万の増加となった。

【貨物運送】

【野田】
一度は上昇したかのように見えた物流量だったが、大型連休のせいか減少に移った。前年比でも減少した。燃料価格は低下の傾向。

【輸出入】

【県内全域】
回復基調だが円高で海外旅行者が少ない。

専門委員会開催

本会は6月20日千葉市内において専門委員会（委員長 篠原敬治）を開催した。

これは会長の諮問機関として中小企業に対する適切な振興対策を確立し、本会運営の円滑化を図るために設置されているもので、国への要望事項として、この秋に宮崎県で開催される「第64回中小企業団体全国大会への要望事項」を議題に審議した。

委員会では、はじめに昨年度の要望事項について事務局より経過説明が行われ、引き続き本年度の要望事項について委員から提出された案件を基に、事務局の素案とともに審議された。

要望事項は中小企業振興対策の一層の充実強化を求めるもので、組織、金融、税制、商業、官公需、労働、総合、環境と多岐にわたっている。

当日の審議結果は事務局で更に整理・検討を加えた後、会長に諮問し、国及び県に対して要望することとなった。

第64回中小企業団体全国大会（宮崎大会）の開催について

組合 絆 ルネサンス
日本は一つ

先般、5月14日付の文書にてご案内のとおり、本年度の全国大会は、来る10月25日（木）、宮崎県宮崎市にて開催されます。

本大会は、全国の中小企業団体の代表者が一堂に会し、自らの決意を内外に表明するとともに、国等に対して中小企業振興施策の整備拡充を訴え、組合組織を基盤とした中小企業の安定的発展と豊かな社会の実現を期すものであります。

つきましては、本大会を有意義なものにするため、多数ご参加下さいますよう、あらためてご案内申し上げます。

なお、今回は温泉とレトロな街並みが残る湯布院、青い海と空、四季折々の花や緑に彩られた豊かな自然と温暖な気候に恵まれた宮崎市を満喫していただけるような観光も企画致しましたので（下記参照）、是非併せてご参加をお願い申し上げます。

I. 大会の概要

- (1) 日 時 平成24年10月25日（木）午後2時10分～午後4時40分
- (2) 場 所 フェニックス・シーガイア・リゾート
宮崎県宮崎市山崎町浜山 TEL:0985-21-1155
- (3) 日 程 下記のとおり
- (4) 参加費 1人：130,000円（2泊3日：全行程）
（大会参加費、交通費、宿泊費、懇親会費、観光費用等含みます。）
：70,000円（10/24～25の1泊2日：大会までの同行）
：75,000円（10/25～26の1泊2日：大会からの同行）
：5,000円（大会参加のみ）

II. 全国大会日程表

1日目 10月24日（水）

(ANA1988予定) (貸切バス) (昼食) (貸切バス) (視察) (貸切バス)
羽田空港………大分空港………海駅べっぴ海鮮市場………湯布院岩下コレクション、街並み自由散策………湯布院温泉「ゆふいん山水館（泊）」
[9:00集合] [10:25発] [12:00着] [13:10～14:10] [14:50～16:10] [16:20頃着] ☎：0977-84-2101
>「豊後国縁国産会館」をご鑑賞 >昭和レトロな思い出の品々、ヨコハマのストリートファッションなど様々なコレクションの展示 >九州で人気の湯布院温泉 由布岳を一望できる露天風呂と地元の食材を活かした和食会席

2日目 10月25日（木）

(貸切バス) (にちりん5号、車中昼食) (貸切バス) (全国大会、チェックイン) (貸切バス) (夕食) (バスで宿泊先へ又は自由解散)
湯布院温泉………大分駅………宮崎駅………シェラトン グラランテ オアシズリゾート………ふるさと料理杉の子………シェラトン グラランテ オアシズリゾート（泊）
[8:00発] [8:45着] [9:10発] [12:09着] [12:40着] [18:00] [18:20～20:20] [20:40着] ☎：0985-21-1133
>宮崎牛をメインとした宮崎の旬が味わえる郷土料理 >743の客室は全室3ツベッド型 宿泊は2ツベッド（シングル使用）

3日目 10月26日（金）

(貸切バス) (参拝) (貸切バス) (視察) (貸切バス) (視察・昼食) (貸切バス) (視察) (貸切バス) (ANA610予定)
シェラトン グラランテ オアシズリゾート………宮崎神宮………綾の照葉大吊橋………蔵元 綾 酒泉の杜………みやざき物産館………宮崎空港………羽田空港
[9:00発] [9:15～9:45] [10:30～11:15] [11:30～13:00] [13:45～14:15] [14:40着] [16:10発] [17:45着]
>神武天皇を祭神とした 清浄女神殿 >高さ142m、長さ250mの かつて世界一の高さを誇った吊橋 >そば焼酎で知られる「雲海酒造」が経営するお酒のテーマパーク

III. お申込み・お問合せ

本会商業連携支援部（担当：豊田／☎ 043-306-3284）までお問合せ下さい。

「地域中小企業の人材確保・定着支援事業」のご案内

中小企業の人材確保を全力で支援します。

組合員企業への周知をお願いします！！

☆ 雇用のミスマッチを防ぐには？ 組合員企業に朗報です！

近年の就職環境の悪化から中小企業に目を向ける大学生も増加しているものの、中小企業で働く魅力が十分に学生に伝わっておらず、雇用のミスマッチが生じています。

本会では、これらの問題を解決するため、国の補助事業である「地域中小企業の人材確保・定着支援事業」を開始しました。この事業では、本会と大学とが連携して中小企業の魅力や求人情報等を大学生に発信し、「地元の学生が地元の企業で働く」という流れを促進し就職へ結びつけることを目指しております。

新卒者（大卒）の採用を考えている企業においては、本会に企業求人情報票（※指定の様式がございますのでお問合せ下さい）をご提供していただくことで、

- ①本会が企業と大学（大学生）との橋渡しを行います。
- ②中小企業の支援機関である本会が紹介する企業ということで、企業の信頼度が高まります。
- ③大学とのパイプを作ることができ、定期採用のルートが広がります。
- ④本会が紹介する企業情報については、大学が学生へ情報発信することにより学生の関心度を高めます。

※連携大学：千葉工業大学、千葉商科大学、中央学院大学、東京情報大学

※新卒者（大卒）の採用を計画している企業においては、本会指定の「企業求人情報票」をご提出下さいますようお願いいたします。

☆ 地域中小企業の人材確保・定着支援事業の概要

1. 地域の大学等と連携した中小企業の魅力発信（STEP 1）

地域の大学等と連携し、大学生に対し地域の中小企業の情報や魅力を発信し、積極的に就職先として中小企業を選択する意識付けを行うため各種イベント事業を実施します。

2. 中小企業と大学生等のマッチング（STEP 2）

地域の大学と連携し、就職活動を実施している大学生に対し、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（STEP 3）

地域の中小企業に勤務する若手従業員（入社1年目）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同期作り等を通じ、早期離職の低減を図ります。

◎お問合せ・連絡先：千葉県中小企業団体中央会 経営支援部（担当：東）
TEL：043-306-3282 FAX：043-227-0566

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

☆商店街若手リーダー養成講座☆

第15期「ふさの国 商い未来塾」

魅力ある“商店街・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

商店街の若手商業者・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24年8月～11月（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、県内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14期の講座から～

「商店街づくりと街づくり」「一店逸品運動による個店の魅力向上策について」

「市民参加型イベントによる街の活性化」「リーダーの役割とその実践」

「地域高齢者にやさしい商店街の取組・商店街の枠をこえた街づくり」

「地域消費者のニーズに合わせた商店街づくり」 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：豊田）

TEL：043-306-3284 FAX：043-227-0566



☆2012年7月9日（月）から☆

新しい在留管理制度がスタート!

外国人の方を雇用されている企業の皆さまへ

☆ 新しい在留管理制度はどういう制度なの？

(point 1) 「在留カード」が交付されます

(point 2) 在留期間が最長5年になります

(point 3) 再入国許可の制度が変わります

(point 4) 外国人登録制度が廃止されます

◎詳細は、法務省入国管理局 HP (http://www.immi-moj.go.jp/newimmiact_1/index.html) をご確認ください。