

中央会の主な事業等活動予定（11月）

平成29年10月4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 | | | |
| 11/6 | 月 | 連携組織活性化研究会 対象：銚子貨物運送事業協同組合 | 工業連携支援部 ☎043-306-2427 |
| 11/6 | 月 | 組合等新分野開拓支援事業 対象：商店街振興組合柏二番街商店会 | 商業連携支援部 ☎043-306-3284 |
| 11/8 | 水 | 組合等新分野開拓支援事業 対象：千葉県測量設計補償協同組合 | 工業連携支援部 |
| 11/10 | 金 | 連携組織活性化研究会 対象：スマイルかまがや | 工業連携支援部 |
| 11/11 | 土 | 連携組織活性化研究会 対象：千葉県自動車整備商工組合 | 工業連携支援部 |
| 11/12 | 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 |
| 11/16 | 木 | 組合後継者等育成事業（女性経営者等全国交流会） 対象：千葉県中小企業団体レディース中央会 | 工業連携支援部 |
| 11/17 | 金 | 新連携・経営革新促進事業（中小企業連携促進県大会） 対象：千葉県異業種交流融合化協議会、会員組合役員等 | 工業連携支援部 |
| 11/21 | 火 | 連携組織活性化研究会 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 |
| 11/26 | 日 | 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 |
| 11/28 | 火 | 組合等新分野開拓支援事業 対象：千葉県測量設計補償協同組合 | 工業連携支援部 |
| 11/30 | 木 | 連携組織活性化研究会 対象：千葉民医連事業協同組合 | 商業連携支援部 |
| ■ 千葉県商店街若手リーダー養成事業 | | | |
| 11/8 | 水 | ふさの国 商い未来塾（第9回） 対象：商店街若手リーダー等 | 商業連携支援部 |
| 11/15 | 水 | ふさの国 商い未来塾（第10回） 対象：商店街若手リーダー等 | 商業連携支援部 |
| ■ 団体等運営支援事業 | | | |
| 11/10 | 金 | 平成29年度組合青年部全国講習会 | 工業連携支援部 |
| 11/13 | 月 | 千葉県中小企業団体事務局責任者協会 組合活性化策等検討会 | 経営支援部 ☎043-306-3282 |
| 11/16 | 木 | 千葉県中小企業団体レディース中央会 視察研修会 | 工業連携支援部 |
| 11/27 | 月 | 千葉県商店街連合会 商業機能強化事業 | 商業連携支援部 |
| ■ その他 | | | |
| 11/8 | 水 | 組合士養成講習会④（会計・運営） | 経営支援部 |
| 11/15 | 水 | 組合士養成講習会⑤（会計・運営） | 経営支援部 |
| 11/22 | 水 | 組合士養成講習会⑥（制度・運営） | 経営支援部 |



千葉県中小企業団体中央会

平成30年 中小企業団体千葉県新春交流会

平成30年1月26日（金）15:30~18:00

会場 ホテルニューオータニ幕張 千葉市美浜区ひび野 2-120-3

本交流会は、中小企業組合活動に多大な功績を挙げられた方々をお祝い申し上げますとともに、新年に対する抱負等をご歓談いただき、会員皆様の相互交流を深めていただくために開催するものです。つきましては、会員皆さまに多数ご参加いただきたく、ご案内申し上げます。

◎お問合せは本会総務部まで（Tel 043-306-3281）

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28年度連携組織活性化研究会 | | | |
| 対象組合等 | 我孫子電設協同組合 | | | |
| | ▼組合データ | | | |
| | 理事長 | 戸塚 誠一 | 住所 | 我孫子市岡発戸919-4 |
| | 設立 | 昭和58年3月 | 業種 | 電気工事業 |
| | 組合員 | 19人 | | |
| テーマ | 電気設備工事業者の事業承継と高齢者向けサービスの展開 | | | |
| 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 | (有) 総合電設 代表取締役 宮下 賢一 (中小企業診断士) | | | |

経営課題と問題意識

我孫子電設協同組合は、我孫子市の建設工事に関わる電気設備工事の共同受注および共同購買を目的として、昭和54年に設立された。近年は、我孫子市からの街路灯修繕工事を中心として、公園緑地化事業、手賀沼花火大会の仮設工事等を行っている。各組合員は、現状について以下を問題点として認識し、対応を模索している。

① 既存事業の消滅

街路灯修繕工事は、電球のLED化の完了に伴い交換等の修繕工事が今後ほとんど不要になると見込まれることから、今後需要の大幅な減少は避けられない。しかしながら、現在我孫子市からは学校等の公共施設に関する工事の受注はなく、また今後も県や市からの受注の増加を期待できる状況にはない。そのため、本組合としては、これまでの街路灯修繕に代わる新たな事業の発掘が課題であると認識している。その中で、今後は民間工事が有望であると考え、特に高齢者向けの地域の新たな工事サービス等の機会を探している。

② 事業承継

本組合の組合員は19社であり、ピーク時の22社から減少している。これは電設工事受注の減少による経営悪化に加え、後継者不在も大きな原因であり、その確保は各組合員における大きな経営課題として認識されている。幸いなことに、各社とも50代を中心とする2代目が多いことから、現時点では喫緊の課題として顕在化してないものの、次代を担う3代目の目途は立っていない。また、事業承継後の工事業のあり方についても検討が必要であると考えている。

これら問題意識の下、電気工事業における事業承継と高齢者サービスについての事例研究のため、3年前に電気設備工事業の事業承継が行われた有限会社総合電設(当社)を事例として、承継者である筆者に承継後の取り組みを含めた紹介を依頼した。

電気設備工事業者の事業承継

① 事業承継のリアル

筆者は、当社創業者の長男として生まれた。自宅に転がる工具で

遊ぶ家庭環境に育ったが、家業を承継する意思は皆無であり、高校は普通科に進み、大学は工学部ながら都市計画を専攻した。この間、長期休暇中には現場施工に駆り出されることもあったが、卒業後は鉄道会社に就職し、商業施設の運営、開発に従事していた。

筆者は在職中、商業施設運営と店舗経営支援ノウハウ向上のため中小企業診断士試験を勉強していた。当時の試験科目には団体中央会等の公的支援機関に関する論述試験があり、その中で中小企業大学校「経営後継者コース」の存在を知った。その後、父から事業承継を要請されたが、これに対し筆者は勤務先を退職の上で同コース(10ヶ月)に入学し、その間に進路を判断することとした。

後継者コースは同期16名で、派遣元はいずれも中小企業ながら相応の歴史、規模、経営理念を持つ企業ばかりであった。最も歴史を有する同期は17代目で、先代は同コースの1期生であった。また、当然ながら同級生は全員事業承継を当然のこととして入学しており、その中で独り事業承継の是非自体を模索することに違和感を

もった。結論として、父が職人の親方という理由だけで承継する必然を見いだせず、同コースの修了とともに再就職、家業と決別した。

② 介護離職による事業承継
5年前、父ががん罹患、療養を余儀なくされ、母が「介護と切盛り」の両立に悲鳴を上げ、助けを求められた。これに対し、当初は社外取締役として業務運営、渉外などを代行していたが、意思決定の責任を負う機会が増えるとともに勤務先の業務にも支障を生じて家業を承継することとなった。

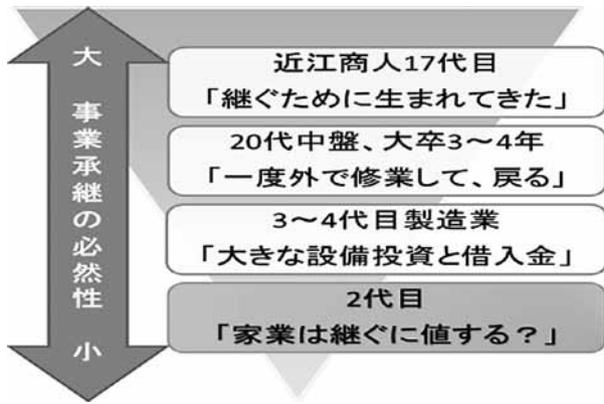


図1 「後継者コース参加者」

高齢者向けサービス

① 工事対象先の変遷

当社が主業としていた防犯防災機器設置の施工対象先は、時代時代とともに変化してきた。かつては事務所や店舗、金融機関などの法人需要がほとんどであったが、近年は防犯意識の高まりとともに、家庭向けが普及してきた。特に、家庭向けが普及してきた。特に現在は「見守りサービス」等の高齢者向け機器が開発され、自治体による緊急通報サービスにも多く活用されている。またこれに対応して、工事担当者も高齢者対応の接客スキルを身に付けていた。

② 「介護電気工事」の誕生

工事担当者が施工のため単身高齢者を訪問した際は、その話し相手を務めることも多い。中にはコソントやスイッチなどの使い勝手について相談を受け、「ついで工事」を頼まれることもある。しかしながら、当社は下請業者であり、その場で依頼に対応することは難しい。帰社後の工事担当者同士で、介護と電気工事の融合が図れないか考え、コンセプトとして「介護電気工事」を提案した。

その具体化においては、介護保険を利用した介護リフォームや訪問介護などと競合せず、また免許が必要な電気工事への特化による専門性の確保に留意した。

事業化に当たっては、日本商工会議所「小規模事業者持続化補助金」を活用した。これは小規模事業者を対象として事業費の2/3、最大50万円が支給されるもので、本件では、① 高齢者を対象としたグループインタビュー、② w

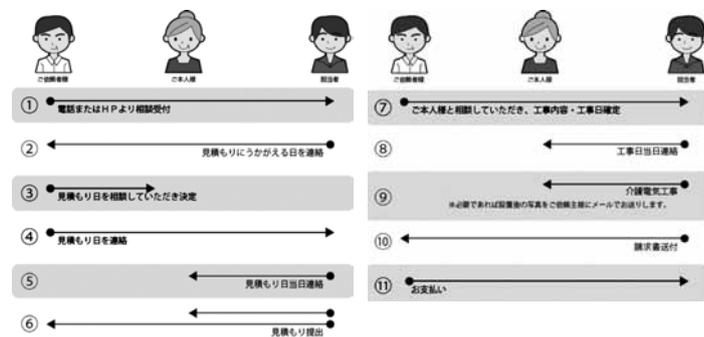


図2 「介護電気工事の流れ」

② 「介護電気工事」の課題

最大の課題は、認知度の向上であり、標的顧客への有効なアプローチ方法を探索中である。ホームページの定期的な更新に加え、新たに区役所に広告を出稿した。当社はこれまで下請業者として広告宣伝の必要性を感じていなかったが、今後新たな事業活動を行う上で認知度向上が必須であること痛感した。この課題を我孫子電設協同組合の参加各社と共有することで、発表を終了した。

(宮下 賢一)

テーマ 災害への対策・対応

地域を知りつくすプロが地域の安心・安全を作り出す

栃木県北建設業協同組合

行政との連携により、その地域をよく知るプロが常に地域の安心・安全の一翼を担う体制がある。事務局、災害対策本部と現場が一体となり効率の良い緊急対応が可能である。

背景と目的

災害発生時には迅速かつ的確な対応が求められるのはもちろん、平時における防災対策が重要となる。現場はもとより地域全体を知り尽くすのは、その地域に存在する建設関係企業であり、当組合は行政との協定を締結し市民を災害から守る身近な存在として、いつ起こるかわからない災害に常に備えている。

事業・活動の内容と手法

当組合は、同一メンバーで構成される（一社）栃木県建設業協会那須支部と表裏一体の関係にある。当初は協会で協定を締結していた

ため、組合員は協会と連携して諸活動を行ってきたが、東日本大震災の後に組合単体で国土交通省関東地方整備局宇都宮国道事務所と「災害応急対策業務に関する協定」、栃木県と「河川協力団体指定書」の2つの協定を締結した。幸いにも、2つの協定の締結後に大規模な災害が発生していないため、未だ組合単体での協定に基づく活動は行われていないが、いっどこで災害が起きても対応可能な体制と、災害による被害を最小限に抑えるため、組合員は防災訓練などを通じて常に備えている状態である。組合員は基本的にボランティアで活動しており、自らの事業経営に経済的にプラスになることはないものの、地域のため、また、業界イメージを変えるため、積極的に活動を行っている。これらの活動を通して、個々の組合員が組合等連携組織の社会的存在意義と事業への参加意識を持つよう

になってきている。同時に、当組合が地域住民・行政からより必要な存在となっていることが感じられており、活動の意義が見出せている。

ジからの転換が図られつつある。また、常に災害時に動くことができる体制を取っているということと自体が、地域住民に安心感を与えている。



災害時の土嚢支援準備の様子



防災訓練の様子

成果

新聞等、県民の目につくメディアに組合員の活動状況が取り上げられることで、諸活動が地域住民のみならず県民全体の目にも触れるようになっており、これまでの建設業界に対するマイナスイメー

栃木県北建設業協同組合

住所：〒324-0058
 栃木県大田原市
 紫塚4-3944-120
 設立：昭和47年2月
 出資金：57,350千円
 電話：0287-22-2124
 URL：http://tochiken-nasu.jp
 業種：建設業
 組合員：41人

組合 Q & A

持分払戻方法変更のための定款変更の議決方法について

Q II 持分全額払戻制をとる組合が、出資額限度の払戻方法に定款変更する場合は、組合員にあっては既得権の放棄を意味するので、総会における定款変更議決とは別に組合員全員の同意が必要ではないか。

「A」 持分払戻方法に関する定款変更については、中協法53条による特別議決をもって足り、特に組合員全員の同意は要しないものと解する。

すなわち、中協法第53条において定款変更は特別議決によること、また持分払戻に関して同法第20条に「…定款の定めるところにより…全部又は一部の払戻しを請求…」と規定するだけであり、中協法上組合員全員の同意を要する規定がないので、これが法律上明文の規定がないことを根拠として、通常の定款変更の手続きで足りるものと解する。

なお、持分については、既得権たる財産権と解する見解のほか、

脱退等により現実化する潜在的な期待権とする見解もあるので、本件については、総組合員の同意を得ることは好ましいことであるが、現行法上は法53条の特別議決をもって足りるとする見解は中小企業庁においても採用しているものである。

持分譲渡禁止と定款規定抹消手続きについて

Q II 本県の組合の中に、定款で持分の譲渡を禁止している組合があるが、これは組合員の加入の自由の原則に反し、中協法に違反していると思うがどうか。

また、それが違反であるとすれば、その定款の違反事項を抹消すべきであるが、それは行政庁の職権によるべきか、それとも定款変更の手続きによるべきか。

「A」 定款で持分の譲渡を禁止することは、中協法（第15条、第17条第2項）において認めているところの譲受加入を否定し、また、組合員の財産権に法律が認める以上の制限を付する（持分の譲渡には組合の承諾を要する）第17条第1項）ことになるので違法と解する。

違法である定款の条項を抹消する場合においても、定款変更の手続きによらなければならない。

脱退を申し出た組合員の取扱い等について

Q II 中協法第18条に、組合を脱退するには「90日前までに予告し、事業年度の終においてすることができ」とあるが、例えばある組合でなされた議決が一部の業態の組合員に著しく不利で営業不能となるため、仮に9月1日に脱退を通告しても、翌年3月末日までは、脱退できないか。また、その間、議決に拘束されるか。

Q 2 II 組合員が転廃業して組合を脱退したが、1カ月又は2カ月後再び元の事業を始めた場合、前に加入していた組合の拘束を受けるか。

「A 1」 中協法第18条に自由脱退の予告期間及び事業年度末でなければ脱退できない旨を規定した趣旨は、その年度の事業計画遂行上、組合の財政的基盤を不安定にさせないためであるから、設問のような場合、即ち、9月1日に脱退を予告しても翌年3月末迄は脱退できない。したがってその間、除名

されない限りは依然組合員であるから議決にも拘束されるし、組合員としての権利を有し、義務を追わなければならない。

「A 2」 組合員が転廃業をすれば、組合員資格を失い、法定脱退することになるので、組合員資格としての事業を再開しても、直ちに組合員となるわけではないから、その組合の拘束を受けることはない。

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!!

○記述問題からの出題○

【問】役員任期について説明せよ。

《解答》理事の任期は「2年以内において定款で定める期間」、監事の任期は「4年以内…同…」とされている。定款の規定をもってしても2・4年を超えることはできないが、任期中の最終の決算期に関する通常総会の最終時まで任期を伸長する旨の定めは許されている。

テーマ

薄物段ボールの採用による内装箱市場への進出

千葉県紙器段ボール箱工業組合 会員企業

株式会社九州屋紙器

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、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行います。

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、「中小企業等経営強化法」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。

申請のいきなりは？

当社は、昭和37年創業の段ボール箱メーカー

です。白井工業団地内に事業所を構え、段ボールに印刷を施したA式タイプの段ボール箱（以下、「外装箱」といいます。）をはじめ、オーダーメイドによる非定型型の段ボール箱、梱包資材、緩衝剤といった幅広い需要に対応しています。

紙器業界では、事業領域のすみ分けが進み（外装箱（段ボール箱、内装箱（紙器箱、貼り箱（化粧箱））、需要規模の大きい外装箱は、主要メーカーによる量産化の進展で、価格も安価に設定されています。一方、当社は、小ロット、短納期、個別対応に特化した生産体制をいち早く構築してきたことを強みに、近隣の食品加工メーカーをはじめとする取引先の期待に応えてきました。

昨今は、競合する中小段ボール箱メーカーが、機械設備の増強を経て低価格を提示するようになっており、主力となる外装箱においては、価格面で太刀打ちすることが難しくなっています。

一方、顧客からの要望は、外装箱のほかに、薄型の内装箱（外装箱の中に収納する印刷紙器箱）にも、小ロット且つ低価格での販売形態を求めています。当社としては、内装箱に新素材（薄物段ボール）を使うという発想の転換を具現化した新たな取

り組みを展開することで、さらなる経営の向上を図るために経営革新計画を申請しました。

テーマは？

1. テーマ

『薄物段ボールの採用による内装箱市場への進出』

2. 計画期間

▽平成27年4月～平成30年10月（4年計画）

●従来の問題点

型の内装箱に関しては、これまでコートボール紙（高品質な美粧印刷が可能）を使った商材を採用し、外注により対応をせざるを得なかったものの、納期がかかるうえに金額も高額で、小ロットの特急品といった取引先の要請には十分に答えられずにいました。しかし、内装箱は外装箱の中に格納されるもので、一定水準の色合いの印刷を実現できれば、紙の素材や印刷の鮮明度といった品質面以上に、低価格・短納期・小ロットに対するニーズの方が潜在的にも大きな可能性があると見込んでいます。とは言え、現在の段ボール箱製造ラインは、すでに生産能力が飽和状態にあり、段ボールを使った内装箱に代表さ

れる新たな訴求力を創出するには、製函工程の刷新をはじめとする製造基盤の強化に取り組むことが急務となっていました。

○新たな取り組み

同業他社で行っていない薄物段ボールを採用した内装箱（以下、「新商材」といいます。）を提案することで、主力の外装箱にも受注拡大の相乗効果が生まれると考えた当社は、新分野となる内装箱市場に売って出ること、経営の強化を図ることとしました。この分野の先行事業者として、地域トップの地位獲得を狙います。

小ロット新商材を積極的に、数多く受注していくためには、段ボールシートの印刷工程（フレキソ印刷）における「機能改良」がポイントとなります。というのも、厚さ1mmの薄物段ボールは、まだ普及自体が進んでおらず、この厚みの精密印刷に対応した既製の機械装置は現在のところありません。そこで当社は、新たに導入する最新鋭の製函機（フレキソフォルダーグラー）に、厚さ1mm以下の寸法にも対応した印刷機能を付加し、薄物段ボール（1mm以下）を利用した自社内での内装箱製造に着手することで、外装箱と内装箱の低価格・短納期・小ロット要請に応えるワンストップサービスを展開します。これにより、コストダウンと、納期への対応力が高まるほか、薄物段ボールを採用した新素材の内装箱製造が可能となります。新商材のウリは、コートボール紙（オフセット印刷）による内装箱製造に比べて、セット時間の短縮が図られ、水溶性の速乾インキを使用することも全体の作業時間を半分程度

に短縮でき、時間当たりの人件費を大幅に抑制できる点にあります。文字情報主体の印刷や、4色までのカラー印刷であれば、オフセットには及ばないまでも十分な印刷表現が可能です。さらに、フレキソ印刷は、水性インキを使用するたため、社会的要請として今後一層強まるであろう環境にやさしい素材の提供にも繋がります。また、既存の内装箱にはない新商材の特徴としては、①製品強度の向上、②リサイクルシステムによる再生利用が可能といった点に訴求力があり、コストや納期、環境保全といった優位性をもって、既存製品からの代替需要の喚起が可能となります。

今後の事業展開は？

最新の製函機導入による内装箱市場への進出と事業化を図るため、以下の取り組みを実施します。「開発」については、新商材となる内装箱の試作品製作に臨み、取引先やユーザーからの評価を受けながら、継続的な製品品質の向上に努めていきます。「生産」については、平成27年5月以降に製函機の据え付けを実施し、設備のテスト稼働を経て、早々にも生産を開始する予定です。また、薄物段ボールにおける「折り曲げ」や「棚付け」工程の時間短縮に向けた設備の更新（「貼り機」の導入）を行い、外装箱と内装箱製造のトータルでの効率化を図り（小ロット・短納期への対応力を二層強化）、工場全体での生産性向上を実現します。営業については、既存取引先への提案を進めながら、展示会への出展等により新規開拓を行います。また、自社のホームページ

を効果的に活用することで、食品加工メーカーや地元の取引先以外の新たな需要の創出に努めます。

社長の一言

薄物の段ボールに挑戦して、2年程経過致しました。初年度はテスト段階でしたが、今年からは本格的に量産体制確立し、新型製函機の生産量の2%程と、着実に生産量を増やしつつあります。お客様には小ロット短納期対応に加えて、廃棄ロスが0になったと喜ばれております。

既存の仕事を行いながら、新しいことへ挑戦するのは難しいことですが、さらに顧客満足度が高められる製品の開発・生産を、社員一丸となって取り組んでいきたいと思っております。

中央会から

◎経営革新に関するご相談は本会経営支援部までお願い致します ☎043・306・3282

企業プロフィール

- 【団体名】 千葉県紙器段ボール箱工業組合
- 【企業名】 株式会社九州屋紙器
- 【代表者】 江口 総
- 【所在地】 白井市平塚2746番地
- 【電話番号】 047-3497-0031
- 【従業員数】 30名
- 【業種】 紙製容器製造業
- 【URL】 <http://www.kyusyuya.jp>
- 【承認年月日】 平成28年3月29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29年9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7から6に減少。「減少した」業種は5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6から8に増加。「減少した」業種は12から8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10から7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3に減少。「減少した」業種は5から9に増加。
- ▶非製造業では、売上高において「増加した」業種は6から7に増加。「減少した」業種は12から13に増加。
- ▶業界の景況では、「好転した」業種は2のまま変化なし。「悪化した」業種は10から16に増加。

製造業

酒類製造

【県内全域】

前月比、前年比ともに減少。ただし、吟醸酒は前月比、前年比ともに増加した。

製材

【県内全域】

一部の商品に値上げはあるものの景況の好転とまでいっていない。

製材

【木更津】

9月はロシア船、米材船が各1隻入港した。

電気鍍金

【県内全域】

景況の変化について、浮き沈みがあり、安定していない。

印刷

【県内全域】

業界の変化について、業界は低迷しており、印刷用紙がだぶついている。更に、紙からタブレット端末へのデバイスシフトが顕著となっている。

鉄工

【千葉】

輸出関連が好調で増産になっている組合員もある。人手不足から省力化設備関連の組合員の受注状況も好転しており、全体的に景況は良いが、持続性については不安感が拭えない状況にある。

機械部品製造

【野田】

前月と対前年ともに売上は増加

した。

機械部品製造

【流山】

売上の減少している業種、現状維持の業種があり、景況については不透明感が増している。

機械部品製造

【柏】

全体的には受注、引き合いともに増加傾向にあるものの、先行き不透明感は依然として払拭できない。今後、益々競争激化となる。

金属製品

【船橋】

建機業界自体の景況は堅調であるが、人手不足が厳しい。

採石

【県内全域】

平成29年9月期の石材の出荷は前年度と比較して半分以下と厳しい状況である。また、平成29年度は東京港の見通しが東京都の確たる方針が定まらない中で今後の見通しが立たない。更に、横浜港の南本牧地区で事業が進められている。今月後半からようやく石材の出荷が動きだしたが、依然として厳しい状況であります。

土砂採取

【県内全域】

前月同様、依然特需は感じられないが、最低の状況は脱した感があるとの報告や山砂の需要は少しずつであるが、増えてきているところである。また、東京五輪や横

浜市みなどみらい関連工事等で需要が回復基調にあるところが出てきた。

非製造業

【総合卸売】 【千葉県・東京都】

周辺地域の大型物流施設・商業施設の立地に伴う100人単位の人員募集などもあり、団地内のパート・アルバイト人員の不足している企業が増加。出荷等への影響もあり、時給1,000円も出てきていることからコストアップの要因となっている。

【食肉卸】 【千葉・他】

9月中旬より、豚価が下落した。

【リサイクル卸】 【県内全域】

主要輸出先の中国が自国企業に対して規制を強化した関係で海外市況が下落。また、国内についても下落傾向にある。

【建築材料卸売】 【県内全域】

1都3県の中でも、東京と神奈川県は需要が底打ちとなり、反転して期待が持てる。一方、埼玉と千葉は需要が激減し、回復の目途が立っていない。また、東京においても、都心と周辺部では需要に差がある。

【自動車解体】 【県内全域】

スクラップ価格の上昇は止まり、先安感が出てきた。

【乾物卸売】 【県内全域】

景況の変化について、変わらず低調である。

【電器機器小売業】 【県内全域】

前月に続き、エアコンの需要は落ちた。白物、雑家電（小型家電）が伸びて前年よりアップしたが、前年より悪かった。

【青果小売】 【千葉】

8月の日照不足の影響で心配されていたが、入荷減は一部の商品だけにとどまった。前年と比べ、減少しているが、前月と比べると順調であった。

【中古車販売・仕入】 【県内全域】

小売り台数の減少が予想される。中古自動車の流通台数の減少が進むかもしれない。

【小売】 【東金】

ファッション関係は、気候の関係で秋物の動きはあったが、買い控えが続いている。食品関係は、若干よい傾向になってきた。飲食は、控えめな結果であった。文化用品、日用雑貨は、若干動きが鈍ってきている。更に、天候の影響は今後も出てきそうである。

【小売】 【野田】

9月半ばまでは残暑が続く、秋物衣料の動きが悪かった。更に、消費者の購買意欲も薄く、なかなか売上が伸びない。

【青果小売】 【松戸】

悪天候による野菜不足と高値により、客足が遠のいている状況です。

【小売・サービス】 【柏】

天候不順ではあるが、やはり涼しい日が多かったせいもあり、商店街への人の戻りも早かったように感じられる。前年比売り上げは不変に成っているが増加した事業者との差は縮まっている。各店の周辺の大型店舗では宅配サービス等の合戦がはじまっている。そのサービスは本来我々小事業者が行はれなければならぬ。しかし、資金、人の面で研究はしているがなかなか前へ進まない。

【一般廃棄物処理】 【千葉】

例年に比べて、景況は悪化した月になりました。前月（8月）が例年よりも良い状況だった影響かもしれない。

【土木建築サービス】 【県内全域】

景況の変化について、9月の日銀短観は、好調な世界経済や雇用

の改善を背景に、スマートフォンや自動車関連の部品の需要が拡大したことを反映し、大手製造業が10年ぶりの高水準となっただけでなく、中小企業の景況感も改善（26年ぶりの高水準）を示し、景気回復のすそ野に広がりが出てきた。この持続の鍵として、人手不足の深刻さが増していることがリスク要因として指摘されている。

【建設】 【県内全域】

組合員による9月の県内公共工事の落札結果は、467件15,932百万円となった。件数では前月比+189件、落札額では+1,167百万円となった。しかしながら前年同月比では、△16,301百万円の大幅な減少となった。前半期の累計では1,403件55,698百万円の落札結果となったが、前年同期比では△14,565百万円の減少となっている。

【貨物運送】 【野田】

業界の動きについて、依然として、運転者不足が続いている。

【輸出入】 【県内全域】

9月の売上は前月比、減少したが、前年同月比は不変であった。

経営革新計画の策定支援について

～中小企業の皆さまの経営革新（新たな取り組み）を支援します～

本頁について、組合員の皆さまへ周知していただきますようお願い申し上げます。

千葉県中小企業団体中央会 経営支援部では、国等の中小企業施策を活用し、組合等連携組織に集う中小企業が“自社の課題”に挑戦する“高い志”を積極的に支援しております。

特に、「経営革新」による経営力強化、更なる成長への活路を見出すための事業化への取り組みに対しては、中小企業の新事業活動促進支援制度であります「経営革新計画（ビジネスプラン）」の策定による伴走支援を行っており、経営課題の整理や対応策の明確化、資金調達環境の整備等にお役立ていただいております。

お客様からのニーズや企業ごとの課題に対して、“強み”を活かして新たな事業を実施し、新規顧客を創造するため、そして競合と比較優位になり得る取り組みを行うために、サポートをさせて頂いております。本支援は、経営課題の解決に最適な専門家派遣を無料で活用できるなど（※1社3回まで無料）、組合員の経営力強化を図る上で大変有用な手段となっております。この機会にぜひご活用をお勧め申し上げます。

【お願い】 経営革新に関するニーズを是非お知らせ下さい（下記の質問にお答えの上、FAXにてお送り下さい。お電話でのご連絡もお待ちしております）。
 ※貴社の情報及びご回答内容は本事業以外に利用することはありません。また、許可なく第三者に情報を公開することはありません。

《経営革新ニーズ調査票》 千葉県中小企業団体中央会 経営支援部 行 FAX:043-227-0566

Q1. 貴社では、経営革新（新事業展開、新商品・新役務の開発・提供、設備投資による生産性向上、売上増のための独自の工夫・新たな試み等）に取り組む予定やお考えがありますか。

- はい いいえ 検討中

Q2. Q1. で『はい』とお答えした方にお聞き致します。新たな取り組みの内容は以下のどれに分類されますか。A～Dの中からお選びください（複数回答可）。

- A. 新事業展開 B. 新商品・新役務の開発・提供
 C. 設備投資 D. 業績向上に向けた自社独自の工夫等

Q3. Q1. で『検討中』とお答えした方にお聞きします。現行事業で抱えている問題点（現状と目標（あるべき姿）との差異）、或いは、その問題を解決するための課題は何ですか。

そうした問題や課題の解決策として、新たに実施したい事業アイデア等をお持ちですか。

①現在の問題点・課題

②上記①の解決策（新規顧客の創造・獲得に向けた取り組み）

※貴社の情報についてご記載ください。後日ご連絡させていただきます。

| | | | | |
|---------|------|--|------|--------|
| 貴社名 | | | 所属組合 | (業種:) |
| 代表者名 | フリガナ | | 記入者名 | フリガナ |
| | | | | (役職:) |
| ご連絡先 | TEL | | FAX | |
| メールアドレス | | | | |

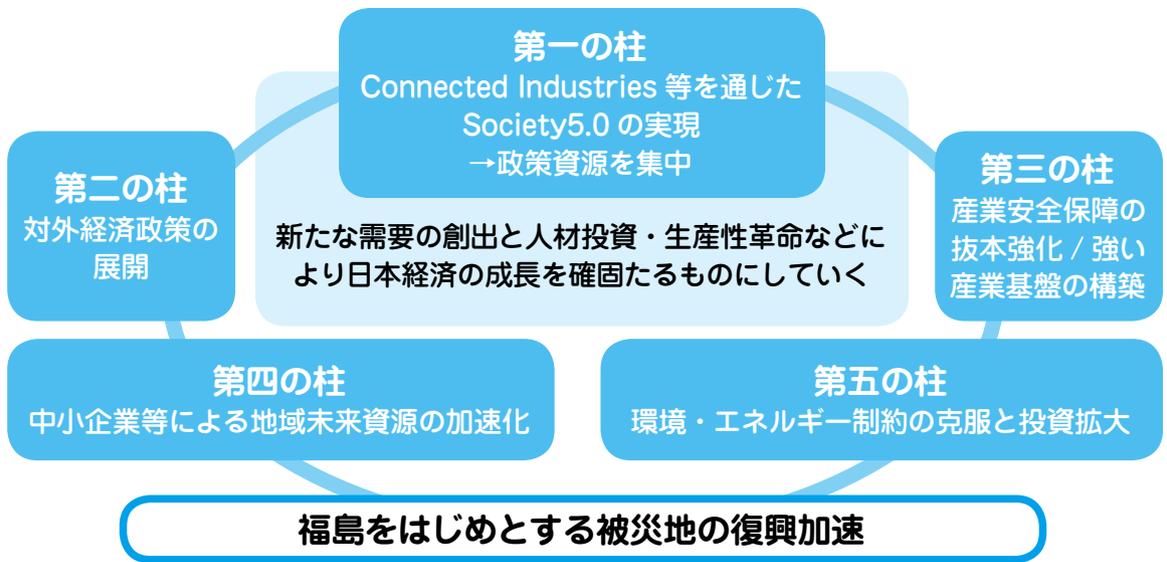
◎問合せ 千葉県中小企業団体中央会 経営支援部 TEL) 043-306-3282 FAX) 043-227-0566

平成30年度 経済産業政策の重点

◆中小企業対策費の推移

| | 平成 27 年度 | 平成 28 年度 | 平成 29 年度 | 平成 30 年度 (要求) |
|-------------|----------|----------|----------|------------------|
| 政府全体 | 1,856 億円 | 1,825 億円 | 1,810 億円 | 2,275 億円 |
| うち経産省 計上 | 1,111 億円 | 1,111 億円 | 1,116 億円 | 1,290 億円 |

平成 30 年度 経済産業政策の重点〈全体像〉



世界経済は緩やかなペースの回復が続く一方、保護主義の台頭やサイバー攻撃のリスク増大など不透明リスクが顕在化。

日本経済の好循環は着実に回り始めているが、投資や消費の動きはいまだ力強さを欠く。こうした状況下で、第4次産業革命の先端技術を活用しつつ、様々なつながりから、新たな付加価値を創出し、直面する諸課題を解決していくことが重要。

経済産業省としては、「ConnectedIndustries」を通じた「Society5.0」の実現に向けて、政策資源を集中。対外経済政策や産業安全政策を一体化として動かしていくことにより日本経済の成長を確固たるものにしていく。

福島の復興は引き続き経済産業省の最重要課題。廃炉・汚染水対策を着実に実施するとともに原子力災害からの本格復興に向けた取組を推進する。また、引き続き東日本大震災からの復興に取り組む。

◎詳しくは、経済産業省のホームページをご確認下さい。

事業主のみなさまへ

平成30年4月1日から 障害者の法定雇用率が引き上げになります

障害者がごく普通に地域で暮らし、地域の一員として共に生活できる「共生社会」実現の理念の下、すべての事業主には、法定雇用率以上の割合で障害者を雇う義務があります（障害者雇用率制度）。この法定雇用率が、平成30年4月1日から以下のように変わります。

| 事業主区分 | 法定雇用率 | |
|-------------|--------|-------------|
| | 現行 | 平成30年4月1日以降 |
| 民間企業 | 2.0% ⇒ | 2.2% |
| 国、地方公共団体等 | 2.3% ⇒ | 2.5% |
| 都道府県等の教育委員会 | 2.2% ⇒ | 2.4% |

また併せて、下記の2点についてもご注意くださいよう、お願いいたします。

留意点

①

対象となる事業主の範囲が、従業員45.5人以上に広がります。

▶ 従業員45.5人以上50人未満の事業主の皆さまは特にご注意ください。

今回の法定雇用率の変更に伴い、障害者を雇用しなければならない民間企業の事業主の範囲が、従業員50人以上から45.5人以上に変わります。また、その事業主には、以下の義務があります。

- ◆ 毎年6月1日時点の障害者雇用状況をハローワークに報告しなければなりません。
- ◆ 障害者の雇用の促進と継続を図るための「障害者雇用推進者」を選任するよう努めなければなりません。

留意点

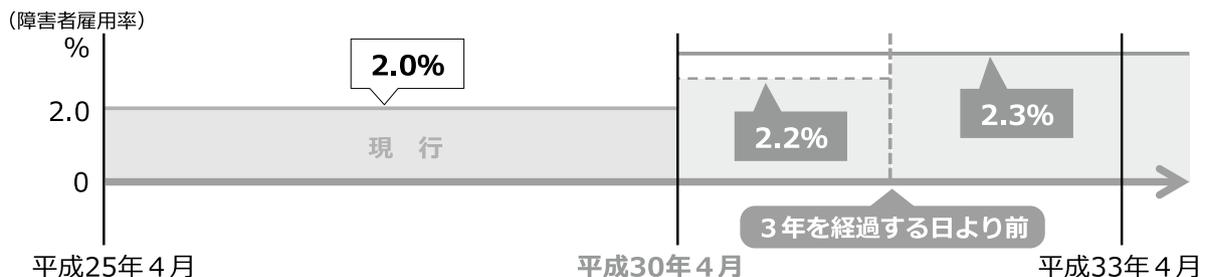
②

平成33年4月までには、更に0.1%引き上げとなります。

▶ 平成30年4月から3年を経過する日より前※に、民間企業の法定雇用率は2.3%になります。（国等の機関も同様に0.1%引き上げになります。）

※ 具体的な次回の引き上げ時期は、今後、労働政策審議会において議論がなされます。

※2.3%となった際には、対象となる事業主の範囲は、従業員43.5人以上に広がります。



厚生労働省・都道府県労働局・ハローワーク



平成29年度厚生労働省委託「職務分析・職務評価普及事業」

職務分析・職務評価 コンサルティング 企業募集



全国どちらの企業にも
無料派遣

パートタイム労働者の活用について お悩みを持つ企業をサポートします

厚生労働省では、パートタイム労働者の待遇が働きや貢献に見合ったものとなるよう、「職務分析・職務評価」のコンサルティング事業を行っています。

人手不足が深刻な現在、優秀な人材の獲得・定着化は、企業の共通の課題となっており、雇用する人材が多様化する中、正社員だけでなく、パートタイム労働者においても同様となっています。

パートタイム労働者の活用を進め、企業の成長に繋げていくためには、パートタイム労働者の納得度を高め、公正な待遇を実現し、能力発揮を促す仕組みを整備することが必要です。

職務分析・職務評価とは

職務分析・職務評価は、パートタイム労働者の担う職務内容を正確に把握し、パートタイム労働者と正社員との間の均等・均衡待遇の状況を確認することや、パートタイム労働者の人事制度を見直す上で、有効なツールです。

この職務分析・職務評価の手法を用いて、パートタイム労働者と正社員の均等・均衡待遇の状況把握やパートタイム労働者の人事制度の見直しを検討する企業を支援する外部専門家（職務評価コンサルタント）を無料で派遣します。お気軽にお申込みください。

職務評価コンサルタントによる支援内容

- パートタイム労働者の職務(仕事)の棚卸し
- 均等・均衡待遇の状況チェック
- 職務評価の実施
- パートタイム労働者の活用方針の作成

- 標準的な派遣回数は1社あたり6回程度です。
- 訪問日時は企業のご都合に合わせてます。

職務評価を実施するメリット

パートタイム労働者活用上の課題

正社員とパートタイム労働者の待遇の違いについて、納得感を高めたい

パートタイム労働者の将来的なキャリアをイメージさせ、モチベーションの維持・向上を図りたい

計画的にパートタイム労働者を育て、活躍できる環境を整えたい

実施によって可能となること

正社員とパートタイム労働者の処遇の違いを職務の違いとして説明できる

期待する職務を説明することで、今後のキャリアが明らかになり、モチベーションの維持・向上につながる

担う職務が明らかになることで、必要な知識・スキルが分かり、適切な育成機会を付与できる

【参考】

職務分析・職務評価について（厚生労働省HP）
<https://part-tanjikan.mhlw.go.jp/estimation/>

【関連セミナーのご紹介】

「職務分析・職務評価」の内容を聞いてから自社で導入するか検討したいという方は、セミナーも開催していますので、ご参加ください。

職務分析・職務評価 セミナー【募入編】

パートタイム労働者の
納得度を高める
企業成長に貢献する
無料
<http://www.part-estimation.jp/seminar/>

【お申込み】



WEBでのお申込

職務分析・職務評価普及事業ホームページ

▶ <http://www.part-estimation.jp/consulting/>

職務分析・職務評価 コンサルティング | 検索



FAXでのお申込

▶ 03-6869-0876

下記の申込用紙にご記入の上、FAXにてPwCコンサルティング
合同会社 職務分析・職務評価事務局まで送信ください。

【お問い合わせ】

PwCコンサルティング合同会社 職務分析・職務評価事務局(委託先)

E-mail : kanri@part-estimation.jp

TEL: 03-6869-2015 FAX: 03-6869-0876

平成29年度
小規模企業共済制度及び
経営セーフティネット共済（中小企業倒産防止共済制度）について

安心 安全 国がつくった
小規模企業共済
こんな悩みにお応えします

年金だけでは不十分で、不安がある

自分で積み増しするには、どんなものがあるの？

退職金の準備を中小機構がお手伝いします

制度の特長

- 1 経営者のための退職金制度**
小規模企業の個人事業主（共同経営者を含む）または会社等の役員の方が廃業や退職後の生活資金、事業再建資金をあらかじめ準備しておく共済制度です。
- 2 掛金は全額所得控除**
掛金は、全額が「小規模企業共済等掛金控除」として、課税対象所得から控除できます。
- 3 受取時も税制メリット**
共済金の受取は、一括の場合は「退職所得扱い」、分割の場合は「公的年金等の雑所得扱い」です。

中小機構 TEL:050-5541-7171 (共済相談室)
www.smrj.go.jp/skyosai

小規模企業共済 検索

中小企業倒産防止共済制度
経営セーフティ共済

取引先の倒産から会社を守る制度です！

経営セーフティ共済は、取引先事業者が倒産し、売掛金債権等が回収困難になった場合に、貸付けが受けられる共済制度です。「もしも」のときの資金調達手段として当面の資金繰りをバックアップします。

中小企業倒産防止共済制度の特長

- 1 掛金の10倍の範囲内で最高8,000万円まで貸付け**
「回収困難となった売掛金債権等の額」と「掛金総額の10倍に相当する額（最高8,000万円）」のいずれか少ない額となります。償還期間は共済金の貸付金額に応じて5年～7年（据置期間6か月を含む）で毎月均等償還です。
- 2 貸付条件は無担保・無保証人**
共済金の貸付けは、「無担保・無保証人」「無利子」です。ただし、共済金の貸付けを受けると貸付額の10分の1に相当する額が積み立てた掛金総額から控除されます。
- 3 掛金は税法上損金（法人）または必要経費（個人事業）に**
掛金月額額は、5千円～20万円の範囲内（5千円単位）で自由に選べます。

中小機構 www.smrj.go.jp/kyosai TEL:050-5541-7171 (共済相談室) 経営セーフティ共済 検索