

中央会の主な事業等活動予定（6月）

平成30年5月15日現在

月日	曜日	内 容	担当部署
■ 中央会			
6/7	木	<u>平成30年度 専門委員会</u> 時間：午後3時～ 場所：ホテルポートプラザちば	総務部 ☎043・306・3281
6/22	金	<u>第62回 通常総会</u> 時間：午後3時30分～ 場所：ホテルポートプラザちば	総務部
■ 中小企業連携組織対策事業			
6/1・20	金・水	<u>組合等新分野開拓支援事業</u> 対象：千葉県旅館ホテル生活衛生同業組合	商業連携支援部 ☎043・306・3284
6/25	月	<u>組合後継者等育成事業（女性経営者等交流会）</u> 対象：千葉県中小企業団体レディース中央会	商業連携支援部
6/26	火	<u>組合後継者等育成事業（中小企業組合士交流会）</u> 対象：千葉県中小企業組合士会	経営支援部 ☎043・306・3282
■ 団体等運営支援事業			
6/6	水	<u>千葉県中小企業団体青年中央会 通常総会</u>	工業連携支援部 ☎043・306・2427
6/8	金	<u>千葉県商業協同組合協議会 通常総会</u>	商業連携支援部
6/11	月	<u>千葉県官公需適格組合受注促進協議会 通常総会</u>	商業連携支援部
6/25	月	<u>千葉県中小企業団体レディース中央会 通常総会</u>	商業連携支援部
6/26	火	<u>千葉県中小企業組合士会 通常総会</u>	経営支援部
6/29	金	<u>千葉県共同店舗協議会 通常総会</u>	商業連携支援部

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29年度連携組織活性化研究会			
対象組合等	ネパール産業支援企業組合			
	▼組合データ			
	理事長	鈴木正和	住所	松戸市松戸595番地の12
	設立	平成25年3月	業種	電気機械器具小売業
	組合員	4人		
テーマ	組合を活性化する経営革新マインドへの転換			
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	江塚経営研究所 江塚修			

企業組合の組織と目的

ネパール産業支援企業組合（以下「ネパール組合」）は、平成25年3月に設立した新しい法人です。日本と親しいネパール国に関係する人、興味のある人などの同志が集まり、日本とネパールの「架け橋」になることを目指して企業組合を作りました。

ネパールは、南北をインドと中国の二大国に挟まれた日本の三分の一ほどの小国です。北はヒマラヤ山脈（エベレスト山）、南はタライ平原が広がり、標高五千メートル以上の高地もあれば亜熱帯の低地もあり、百を越える民族が共存しています。

現在は長く続いた王政を脱し民主政治を目指して法整備等を進めています。日本をはじめ各国が法整備を中心にさまざまな支援を行い、ネパールの国づくりをバックアップしています。

ネパール組合の事業目的は、ネパールの産業とくに手工業を支援し、その担い手の人々（とくに村に住む女性・子供達や大人達）の収入源を拡充していくことを目指しています。

現在のネパールは、電気をはじめ水道やガス設備等の社会インフラが未整備で、特に電気の供給が不十分で産業らしいものは観光以外に少ない状況です。

また、2015年4月にネパール大地震が発生し、甚大な被害が出ました。大地震以降観光客は七割も減ったと言われています。

企業組合の事業内容

そのようなネパール国の産業支援を目指して、本組合も今年3月で満5年となりました。

創設以来本日まで事業目的である両国の架け橋を目指して、事業面については苦労と試行錯誤を繰り返してきています。

しつかりとした産業支援をするためには、運営する資金を自ら確保する必要があります。

組合の運営を強化するための事業の一つ目は、ネパールの特産物品の物販事業です。

ネパール組合では、ネパールの伝統的民芸品の販売によってネパール国の認知度を引き上げるとともに、その売上によって産業支援することをめざしています。



ネパールの伝統絵画
曼荼羅（マンダラ）

具体的には、通信販売のネットサイト（ネパールショップ「アキサ」）を開設し、伝統品など六品目を常時販売しております。また、ネパールコーヒーの輸入販売事業も別途行っています。

事業の二つ目は、我が国の技術を現地で活かす技術支援活動です。現地には合弁会社を設立し、ソーラーパネルの設置、バッテリー販売やメンテナンスなどの技術支援を行っています。

事業の三つ目は、国内事業です。ネパール支援をスムーズに進めるための運営資金を集める目的で、組合メンバーが有する技術を活かし「消臭装置レンタル事業」および「バッテリー添加剤販売」という事業を国内で実施しています。

マーケティング勉強会の実施

ネパール組合は満5年を機に、組合の事業について一旦見直しを図り、従来事業の強化、および新事業の取り組み促進、という方針を決め、そのためにマーケティング勉強会を実施しました。

勉強会は三回開催しました。一回目は、組合の事業強化（収入強化）を指して、「マーケティングとは」というテーマで、市場（顧客）の絞り込み方、顧客ニーズの把握方法、販売促進手法など、マーケティングの基本を学びました。

二回目は、「事業企画書」について勉強を行いました。

組合で現在考えている新規事業について、事業の立ち上げからビジネスモデル構築、具体的なビジネスの詳細などまでを、「企画書」として目に見える形に記載し文章化する、という手法を学びました。三回目は、マーケティング理論と「事業企画書」の考え方を活用して実際に組合事業の「企画書」の作成実習を行いました。

既存事業では「消臭・除菌装置さわやか拡販事業」の事業強化企

画の作成を行い、新事業では、「ネパール物品ショップ事業」の新規事業企画書、以上二種類の企画書作成を実際に行いました。とくに大半の時間は「ネパールショップ事業」についての検討を行い、新規事業のビジネスモデル作成にチャレンジしました。

新事業「ネパールショップ」

ネパール組合が新規の事業として考えているのは、我が国での「ネパールショップ」の設置です。

組合（本部は松戸市）の事務所がある南砂町近隣にネパール関係の「総合アンテナショップ」を開店する、という構想です。

在日ネパール人は約六万人、また東京都近隣には多数の親ネパールの日本人がいると推定されます。この両者を顧客対象とした総合店舗の設置です。

現在は構想段階で、具体的なビジネスモデルができていませんので今回、「新規事業企画書」を実際に作成し（実習）、ネパールショップ実現にむけて準備をしました。

まず店舗の基本コンセプトの検討からスタートしました。

六万人の在日ネパール人を「お客様」にすることが最優先です。で、ネパール人にとって「我が家のようにホッとする空間」をメインに据えることにしました。

トなどの山岳情報などの充実が必要、との結論になりました。以上のような検討の結果、「新規事業企画書」として、新事業「ネパールショップ」の具体的ビジネスモデルが明確化してきました。

一方、親ネパール日本人をどのような形で顧客とし、取り込んでいくか、討議を重ねました。日本人向けには、登山愛好家、エベレスト愛好家、山岳観光関係者、仏教関係者、などが興味を示すコンセプトが必要との結論に至り、店舗の一部を「ネパール山岳情報や特産品販売スペース」とすることにしました。

取扱商品としては、在日ネパール人向けには服飾品、身の回り品、日用品、食料品とし、極力安く調達し安価で販売をすること、また日本人向けには、山岳の資料や写真、自然公園案内、観光案内、特産品の販売と決定しました。

続いて「本当にお客様がいるのか」、すなわち「市場があるのか」（市場ニーズ）という検討です。

宣伝戦略は、在日ネパール人の人脈を有効に使い、口コミを拡げること、日本人向けにはメディアやネットを活用し情報発信を強化し集客促進することにしました。

当組合のネパール社員の人脈情報によると、在日ネパール人は服飾品、身の回り品、乾物（ラーメン）などに自国品への強いニーズがあり、しかも購入には苦労しているようです。従って、在日ネパール人は物販店ニーズが高い、と見込まれました。

企業組合として満5年、これまでも日本とネパールの「架け橋」として、我が国でのネパールの紹介、認知度向上、また現地の産業支援に相応の成果を上げてきました。

一方、親ネパール日本人については、特産品販売だけでは顧客として集客できる可能性が低く、ネパール人の最新観光情報やエベレス

今後は事業面の活動を一層強化し、発展途上国であるネパール支援に注力していく方針です。

（江塚 修）

今後の事業展開・展望

（江塚 修）

テーマ

新たな販路開拓・市場開拓

「いぶりがっこ」のブランド力向上・保護による販路拡大

秋田いぶりがっこ協同組合

業界における課題の共有と課題解決への取組みにおいて、組合員及び行政、関係機関と連携し、「オール秋田」の体制づくりにより、持続的な活動の推進が図られた。

背景と目的

近年、近隣県等で類似商品の生産が拡大傾向にあり、ブランド力および訴求力の弱さへの対応が急務であった。課題解決を図るべく、組合ホームページの作成による認知度向上及び本県の伝統的な漬物である「いぶりがっこ」を守り育てる取組みを実施した。

事業・活動の内容と手法

近年は、他県でもいぶり大根の生産が増加しており、一定の品質を満たさない商品が出回ることによるイメージの低下や秋田県の伝統的な郷土食であるといった認識等も薄れかねないため、当組合及び

業界の不安材料となっていた。そこで、「いぶりがっこ」を守り育てる取組みとして、平成27年度に当組合は、秋田県中小企業団体中央会の助成事業である「新設組合支援事業」を活用し、「いぶりがっこ」の定義の確立とブランドの明文化やGI（地理的表示保護制度）の活用を探るため研修会を開催。また、平成28年度においては、「組合連携コーディネート事業」を活用し、認知度やブランド力の向上、



当組合のホームページのトップ画面



秋田県いぶりがっこ振興協議会設立総会の様子

生産・流通拡大に向け、秋田県や横手市、秋田県総合食品研究センター、横手市内製造グループ等と連携し、懇談会を実施し、「秋田県いぶりがっこ振興協議会」の設立メンバーとして携わった。

また、全国中小企業団体中央会の「平成28年度取引力強化推進事業」を活用し、「いぶりがっこ」の認知度向上等を目的とした組合ホームページを作成した。今後

持続的に「秋田のいぶりがっこ」の更なるブランド力向上・認知度の向上による販路拡大を図るとともに、品質向上に努めている。

成果

当組合ホームページ作成により、組合員の販売する各商品の訴求力向上に繋がり、類似商品との差別化を図ることができた。また、当組合と組合員及び業界が一丸となって、「いぶりがっこ」のブランド力の向上と産地保護に取り組みとともに、品質・技術向上等の推進を図ることとしている。

秋田いぶりがっこ協同組合

住所：〒019-2521
秋田県大仙市協和稲沢字
釜ノ川沢32番地

設立：平成26年9月
出資金：1,000千円
電話：018-894-2330
業種：食品製造業
組合員：16人

URL：http://www.akita-iburigakko.jp/

組合 Q & A

脱退予告取消しの効力について

Q II 4月～3月を事業年度とする組合において、9月末までに脱退予告の書面を提出した組合員が、10月1日以降翌年3月31日までの間に脱退予告の取消しを届け出た場合に、脱退予告の取消しができないものと解すべきか。

「A」脱退が組合員の自由意思によって行い得ることは、協同組合の根本的原則である。しかしながら、随時脱退を認めれば、組合の事業計画及び資金計画が常に不安定となり、組合の事業を妨げ、又は組合の債権者の利益を害することになるので、脱退には予告を必要としているものであるが、予告後、その取消しを行っても予告が上述の趣旨により必要とされていることを考えれば、特に弊害を生ずるものと考えられないので取消しはできると解する。

脱退した組合員の持分受取書に対する印紙税について

Q II 組合員が脱退し、払戻持分と

して出資金を受け取ったときは、組合員資格を喪失しているため受取領収書には印紙税法が適用されるか。

「A」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、その請求権を生ずるものであるから、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。

営業免許を受けていない者を含む組合設立等について

Q I 1 本県において急便業の協同組合設立認可申請があるが、急便業は、他人の委託を受けて小口物品の買入れを行い、かつ、買入れた物品の運送を行い、又は他人の委託を受けて小口物品の運送を業としており、中協法に定める事業者と認められるかどうか。

Q II 組合員になろうとする者のなかには、自動車を有し、道路運送法上の免許を受けないで運送を行っている者もいるが、これを組合員とすることは道路運送法との関連からみて問題はないか。また、

これら無免許者を除外して認可することは、中協法上可能か。

「A 1」定款で組合員資格を「他人の委託を受けて小口物品の買入れを行い、かつ、買入れた物品の運送を業とするもの」と定めた場合、道路運送法の免許を受けていると否とを問わず、定款規定に該当する者は当該事業協同組合に加入資格を有する。

「A 2」ただ、無免許者が組合に加入し、当該無免許運送事業に関し共同施設事業を利用すると、結果的に組合が法令違反事業に関する共同施設を行うことになり好ましくない。極力関係機関と連絡をとり組合の事業について違法状態が発生しないよう必要な措置をとることが好ましい。

脱退組合員の再加入について

Q II 事業年度末（3月31日）に自由脱退した組合員が翌4月1日に新規加入を申し出た場合に、理事会でこれを拒否することができるか。

「A」加入も脱退の場合と同様、自由であることは協同組合の基本原則であって、設問の場合も正

当な理由がない限り、これを拒否することはできない。

「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】総会の議決に要する事項について述べよ。

《解答》総会の議決事項には、法律の定める法定議決事項と、定款の規定による任意議決事項とがある。法定議決事項には、「決算関係書類の承認」のような出席者の過半数で決する普通議決事項と「除名」等の重要事項を3分の2以上で決する特別議決事項とがある。

テーマ

多目的超小型杭打ち機の改良による狭小地現場工事の生産性向上

千葉県屋外広告美術協同組合 組合員企業

株式会社ナショナル・アート

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」の策定支援を行っています。

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。

計画申請のいきさつは？

当社は、昭和46年10月に設立しました。主な事業として屋外広告物全般・ネオンサイン・LEDサイン・広告塔・各種看板・店頭ディスプレイの企画提案・設計・施工を行っています。当社は、開発した杭打ち機を活用した独自の看板工事を行う施工方法に特徴があり、これにより短工期を実現し、他社と差別化を図っています。当社のポリシーは「お客様のために集客力ある看板を作る」ことであり、その長年の実績により千葉県知事から、卓越した技能と看板工事を通じた産業発展への貢献が認められ、当社会長が「千葉の名工：広告美術工」として表彰されております。

この度、多目的超小型杭打ち機の改良による狭小地現場工事の生産性向上を図り、経営力を向上させることを目的に経営革新計画を申請しました。

テーマは？

1. テーマ

『多目的超小型杭打ち機の改良による狭小地

現場工事の生産性向上』

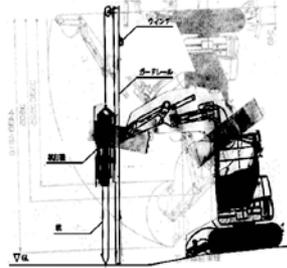
2. 計画期間

▽平成28年8月～平成31年7月（3年計画）

新たな取り組みの特徴は？

●現在の課題

屋外広告業界は、屋外看板が主に商業施設や公共施設で用いられるため、個々の企業業績や建設着工の動向に左右され、また近年、インターネット広告などに押され、屋外広告費は微減傾向にあります。さらに安全性確保が保証できない安値で受注する業者が後を絶たず、価格競争に巻き込まれ厳しくなっています。顧客ニーズとして、ポール看板は、店舗出店の意思決定から実際の開店までの期間が短期化する傾向にあり、デザイン・製作・施工の短工期がますます求められています。また、野立看板は、工事のための車両を入れにくい施工条件が悪い狭い場所や傾斜地など看板以外の用途に活用が余地が少ない未利用地への看板設置ニーズが多くなっています。しかし、現在、当社の杭打ち機は、クレーン車による移動が必要であり

項目	従来(クレーン車+杭打ち機)	超小型杭打ち機
大きさ	高さ8m×幅2m×奥行き7m	高さ4m×幅1.4m×奥行き4m
打撃時の騒音	約60ホン	約50ホン
作業員	4人で作業が必要	2人で作業が可能
傾斜地・不整地作業	傾斜地および不整地では作業不可	キャタピラー車両のため、30度の傾斜地・不整地まで作業可能
工事イメージ		

※現在の小型杭打ち機と多目的超小型杭打ち機の違い(上図)

ます。さらに、車両が入れる広い作業場の確保がないと道路使用許可による工事となるか、手掘りによる工事となってしまう、作業生産効率が落ちるとともにコスト増となっています。しかも、そのような工事が全体工事の22%を占め、工事の短期化が困難となっています。

●**新たな取り組みの特徴**

そこで、多目的超小型杭打ち機の改良による狭小地現場工事の生産性向上を図ります。

①これは当社が開発した小型杭打ち機を型油圧シヨベル機のシヨベル部分に接合させ改良する

ことで実現します。これにより作業に必要なスペースの大きさ(高さ4m×幅1.4m×奥行き4mの予定)を小さくできます。また、杭打ちのヘッドの部分をキャップ式にして中に緩衝材を入れ、テストを繰り返しながら打撃音を50ホン以内にして工事騒音を抑えます。また、杭打機部分を垂直に保てないと垂直に杭が打撃できずに強度に問題が生じてしまうため、杭打機部分を垂直に保てるガイドレールを設計・製作します。

これにより、クレーン車が入れない狭小地現場での工事が可能となり、またクレーン車の操縦者等が不要になり工事者も4人から2人減らし作業改善を可能とします。

②多目的超小型杭打ち機は、新たに30度までの傾斜地・不整地においても杭打ち工法を可能となります。これにより、同業他社と同じ工事で平均5日に対して2日で施工できるようになり、傾斜地等での工事の優位性を確立し、顧客に対する訴求力を高めます。

◆**今後の事業展開は?**

今後は、クレーン車が入れない狭小地現場での作業効率の改善と受注促進を図るとともに、すでに工事事例が2工事ある道路に面していない裏の傾斜地など、従来は工事が難しかった現場でも、低コストで庭を造ることができ、家庭菜園や子供の遊び場などの用途に利用できる傾斜地向けのデッキ工事を行って庭を造る新規事業を展開します。これは、未利用地を有効活用

でき、顧客に利便性を提供でき、当社の収益力向上と売上拡大を図ります。

◆**社長さんの一言**

まずは安心と安全を、お客様のニーズに真摯に向き合いかつ自社の利益を伸ばす。

先代会長が何かのきっかけになればと日々創意工夫を重ねアイデアを出し続けた一つの形であり社員にとつても思い入れのあるヒット作の一つです。

これからも先代会長のものづくりの意思を引き継ぐべく社員一同探求してまいります。

◆**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。
☎0433063282

◆**企業プロフィール**

- 【団体名】千葉県屋外広告美術(協)
- 【企業名】株式会社ナショナル・アート
- 【代表者】真鍋 栄一
- 【所在地】松戸市北松戸三丁目1番地78
- 【電話番号】047-367-1111
- 【従業員数】15名
- 【業種】その他の職別工事業
- 【URL】http://n-art.co.jp
- 【承認年月日】平成28年7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30年4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5から8に増加。「減少した」業種は4から8に増加。
- ▶非製造業では、売上高において「増加した」業種は17から4に減少。「減少した」業種は6から15に増加。
- ▶業界の景況では、「好転した」業種は6から1に減少。「悪化した」業種は9から15に増加。

前年同月比

- ▶製造業では、売上高において「増加した」業種は4から5に増加。「減少した」業種は6から5に減少。
- ▶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9から11に増加。
- ▶業界の景況では、「好転した」業種は8から9に増加。「悪化した」業種は11から9に減少。

製造業

■パン・菓子製造 【県内全域】

原材料及び包材の高騰により、経営が圧迫されている。

■酒類製造 【県内全域】

酒の出荷量は前月比11.2%の増加となるも、前年同月比は減少となった。

■製材 【木更津】

ロシア船が1隻入港したことで、ロシアからの北洋材の保管数量は増加した。しかし、アメリカ、カナダからの木材の輸入は減少した。

■電気鍍金 【県内全域】

平成29年度末と比べると、受注は増えているが、先行きは不透明である。

■鉄工 【千葉】

当組合が半期毎に実施している組合員各社の景気動向調査によると、「景況感」を良いとする組合員数に頭打ちが見られる。一方、「仕入価格」が上昇したとする組合員数が急増しており「収益状況」の悪化傾向が顕著になっている。

■機械部品製造 【野田】

平成29年度末は受注が増えたが、平成30年4月に入り売上が減少した。引き続き、人手不足が深

刻な状況である。

■機械部品製造 【流山】

決算期後のため、発注に調整が入っており売上は、下がっているようである。また、ガソリンの価格が上昇しており、コストが増えている。

■機械部品製造 【柏】

半導体関連、生産設備、自動化ライン設備が好調である。但し、人材の不足、時間外対応の増加、材料の高騰等により、中小企業の利益を圧迫する要素は増える傾向にある。

■金属製品製造 【船橋】

業界自体は先々も高レベルの生産計画が見込まれるが、人手不足により、労働生産性が低下している。

■採石 【県内全域】

平成30年度は横浜港関係の港湾工事がなく石材の出荷はゼロという最悪の結果であった。東京港の埋め立て地をトンネルでつなぐ国交省関係の工事(南北線)は今秋以降に始まる。

■土砂採取 【県内全域】

東京オリンピック関連の影響が見られる地域が出てきた。

非製造業

【総合卸売】 【千葉県・東京都】

【紙、紙製品卸】 人手不足が深刻のため、出荷業務が集中する13～17時のパート職員が全く採れない。ハローワーク、ネット等で募集するも応募なしの状況である。

【建築材料卸売】 【県内全域】

千葉中央地区に工事物件が出てきており、低迷期から脱しつつある。その他の地域は停滞又は横這いで、全体として需要は変化なし。また、運転手不足により輸送コストが上がり、仕事が増えないのに収益だけ低下し、経営を圧迫しつつある。

【自動車解体】 【県内全域】

アメリカの制裁関税の影響で中国から安価な鉄鋼製品がアジアを中心に回る予想もあり、スクラップ価格も先安感がある。

【乾物卸売】 【県内全域】

景況の変化について、多少上向き傾向にある。

【卸売】 【茂原】

景気の上昇は見られません。一般的には上昇ムードとは言っていないものの、地方における状況ではまだまだ先の長い話と思われれます。

【小売】 【柏】

物販は引き続き苦戦している。

【電気機器小売】 【県内全域】

大手家電メーカー、東芝は未だに厳しそうですが、シャープは黒字化して先が見えてきた。しかし、零細企業はいまだに先が見えない。

【青果小売】 【千葉市】

2か月連続で入荷量が増え、相場も安定してきている。収益上は上向きになってきた。売上は前年同月を下回ったが、利益は取りやすくなっている。

【中古車仕入・販売】 【県内全域】

自動車の流通量は先月に続いて多い。

【小売】 【東金】

ファッション関連品は、気候の影響で初夏ものが少しずつ動いている。日用品関連は単価の減少傾向が続いている。食品関係は、生鮮類は価格が落ち着いてきた。他の食品も少しずつ動きが出ている。飲食関係は、家族連れが増えたので客数が若干伸びた。

【小売】 【野田】

気温の上昇とともに来店客数が増え、店内に活気が出た。また、新入学・新社会人等による売上増

もあった。

【小売】 【松戸】

景気は悪化しているが、野菜の値段は下がってきており、客足も少しずつ戻ってきている。

【小売・サービス】 【柏】

商店街への来街者が減少し、近隣SCへの流出が否めない。最寄品は影響が薄いながらも周辺の大型食品スーパーに囲まれてしまったため各店かなりの努力を強いられている。買回り品は尚更である。

【自動車一般整備】 【柏】

平成29年度末に比べると、自動車の入庫は落ち込んだ。

【遊覧船業】 【鴨川】

荒れた天気が多く、乗船客が減少している。

【一般廃棄物処理】 【千葉】

前年同月、前月と比べると、景況は悪化しましたが、前年4月が例年に比べ、良い状況だった事を考えると、例年通りの結果となりました。

【土木建築サービス】 【県内全域】

業界の動きについて、将来の測量業界・組合のあり方を見据え、昨年8月の「中期事業計画」の策定を踏まえて、今後の組合活動の

方向性について全組合員へのアンケート調査を行い、組合員との意見交換会を開催（4月10日）した。今後、8月の通常総会に組合員へ具体策を提示するべく、理事会で検討することとしている。

【建設業】 【県内全域】

組合員による4月の県内公共工事の落札結果は、78件2,610百万円となり、前年同月比プラス1,070百万円の増加となった。平成29年度全体では2,609件96,280百万円の落札結果となり、平成28年度比では、マイナス54件、マイナス20,895百万円の減少となった。今年度の公共関係工事の発注増に期待したい。

【貨物運送】 【野田】

相変わらずどこもドライバー不足に悩んでいる。運賃が上がらない以上、賃金も上げられず、良い人材を集めるのに苦労している。

【輸出入】 【県内全域】

4月の売上は前月と比べ変化なく、前年同月比減少であった。

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

会員組合の問題点に対して専門家が相談に応じます！！

個別専門指導事業のご案内

～組合や組合構成員企業が直面している課題の解決を図ります～

◆個別専門指導事業とは？

地域経済の活性化のため、県内経済の重要な担い手である中小企業の経営革新と中小企業組合等の連携組織の活性化を支援するために、県内に主たる事務所のある組合、連携組織及びこれらの構成員企業が抱えている問題点に対して専門家が相談に応じます。

■支援対象

千葉県内に主たる事務所のある組合、連携組織及びそれらの構成員企業。

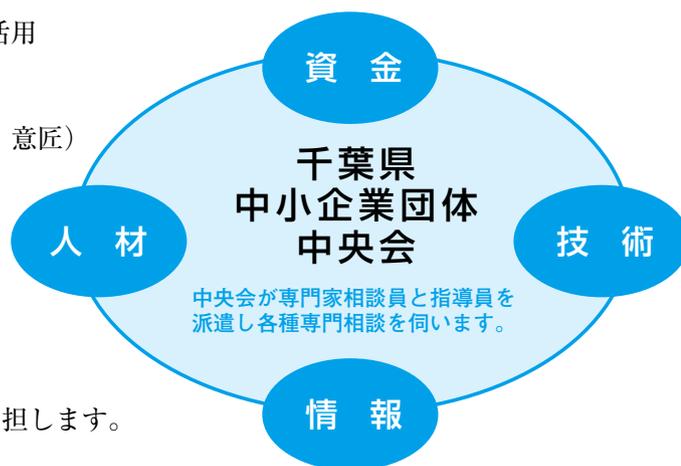
■支援方法

組合等が直面している課題の解決を図るため、本会が委嘱した専門家及び中央会指導員を、組合等の要請に基づいて派遣し、必要な支援相談を行います。

(相談内容や予算の執行状況等により、事業実施の可否について検討させていただく場合がございますので、事前に本会までご相談ください。)

■対象となる支援内容例

- ① 組合運営及び共同事業におけるIT活用
 - ② 組合運営等に関する法律事項
 - ③ 会計・税務処理
 - ④ 工業所有権（特許・実用新案・商標・意匠）
 - ⑤ 製品開発、技術開発、改善手法
 - ⑥ 組織金融
 - ⑦ 組織運営全般
 - ⑧ 新規共同事業の開発
 - ⑨ 社会保険、労務改善、就業規則
 - ⑩ システム構築
 - ⑪ その他経営管理全般
- ※専門家謝金・旅費等の経費は本会が負担します。



■委嘱する専門家

- ① 学識経験者
- ② 弁護士
- ③ 弁理士
- ④ 公認会計士
- ⑤ 税理士
- ⑥ 技術士
- ⑦ 中小企業診断士
- ⑧ 社会保険労務士
- ⑨ システムエンジニア等情報処理技術者
- ⑩ デザインコンサルタント



◎お問合せは、本会工業連携支援部（Tel 043-306-2427）まで

平成30度情報連絡員を委嘱

本会では県下の中小企業の動向、問題点、要望等を的確に把握するため、本年度は次の50名（敬称略・順不同）を情報連絡員に委嘱した。毎月提出される調査報告は本誌に掲載（抜粋）される他、関東財務局千葉財務事務所、千葉県、全国中央会に報告され、施策立案等の参考にされている。
※印の方は景況調査員を兼務。

製造業

- 【食料品】 ▼山岡春夫（千葉県醬油工業協・事務長） ▼飯田恭介（千葉県漬物工業協・専務理事） ▼宮島淳郎（千葉県菓子工業組合・副理事長） ▼岩田恭彦（千葉県酒造協・事務局長） ▼※真下健（千葉県牛乳商業組合・専務理事）
- 【繊維・同製品】 ▼藤間健史（千葉県テナントシート工業組合・理事相談役）
- 【木材・木製品】 ▼小安司（千葉県木材市場協・常務理事） ▼加藤哲（木更津木材港団地協・事務長）
- 【印刷】 ▼※吉田良一（千葉県印刷工業組合・理事長）
- 【窯業・土石製品】 ▼毎熊厚夫（千

葉西部生コンクリート協）・専務理事）

- 【鉄鋼・金属】 ▼※吉川三津雄（千葉県鍍金工業組合・事務局長） ▼渡辺勉（千葉鉄工業団地協・専務理事） ▼飯塚真太郎（野田工業団地協・理事長） ▼長橋敏男（流山工業団地協・専務理事） ▼※藤井秀美（柏市工業団地協・理事長） ▼相川睦雄（ふなばしインタックス協・事務局長） ▼中村晃（船橋機械金属工業協・理事兼事務局長）
- 【鉱業・採石】 ▼金木庸一（千葉県採石事業協・事務局長） ▼並木章（千葉県土砂事業協連合会・事務局長）

非製造業

- 【卸売】 ▼金子英昌（船橋総合卸商業団地協・事務局長） ▼石井利男（県南畜産処理事業協・所長） ▼※深山貴道（千葉県資源リサイクル事業協連合会・事務局長） ▼平井正樹（千葉県セメント卸協・専務理事） ▼酒井康雄（千葉県自動車解体業協・理事） ▼飯塚真一（千葉県海苔問屋協・理事長） ▼今関義彦（茂原卸商業団地協・理事相談役）
- 【小売】 ▼※海保洋司（柏駅前第

- 一商業協 顧問） ▼※吉場義友（千葉県電機商業組合・統括理事） ▼上野宏幸（千葉青果商業協・理事長） ▼中嶋徹（千葉県中古自動車販売商工組合・理事・事務局長） ▼家村吉隆（協東金ショッピングセンター・専務理事） ▼堺滋基（協野田ショッピングセンター・事務局長） ▼正司進（松戸市青果物商業協・理事長）
- 【商店街】 ▼吉田俊夫（協光ヶ丘商店会 副理事長）
- 【サービス】 ▼武井英一（千葉県自動車整備商工組合・総務課長） ▼小溝明（柏市自動車協・事務局長） ▼※渡辺和俊（千葉県クレーン建設重機協・事務局長） ▼仲長孝（野田市商業協・監事） ▼廣瀬捷征（小湊妙の浦遊覧船（協業）・事務局長） ▼※平井亜里（千葉市廃棄物リサイクル事業協・事務局長） ▼皆倉宣之（千葉学習塾協・理事） ▼中島秀幸（千葉県測量設計補償協・理事兼事務局長） ▼平山映理子（千葉県ビルメンテナンス協・事務局） ▼※谷尾薫（協シーソフトウエア・理事長）
- 【建設業】 ▼西島誠（千葉県水道管工事協・事務局次長） ▼岩瀬純一（千葉県建設業協連合会・常務

理事） ▼※東條等（京葉建設業協・館長） ▼※山中則子（協千葉電設協会・事務局）

- 【運輸】 ▼石川雅浩（協システム ネット北千葉・専務理事）
- 【貿易】 ▼檜貝孝二郎（千葉県貿易協・常務理事）

千葉労働局からのお知らせ
労働保険料の申告・納付は、
お早めに（期間は6/1〜7/10まで）

【事業主の皆さまへ】

年度更新の手続きは、平成29年度の概算保険料を精算する「確定申告」と平成30年度の見込み保険料（概算保険料）を申告するものです。

申告・納付は、各労働基準監督署、最寄りの金融機関を通じてお早めに手続して下さい。

なお、保険料の申告には電子申請を、納付に口座振替をご利用頂くと便利です。

◎詳しくは、千葉労働局労働保険徴収課までお問い合わせ下さい。

☎043・221・4317

**第70回中小企業団体全国大会
(京都大会)の開催について**

先般、5月7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9月12日(水)、京都府京都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、ぜひ多数ご参加下さいませよう、あらためてご案内申し上げます。

なお、今回は風格ある門前寺院の大原三千院や見返り阿弥陀像で有名な永観堂禅林寺、世界文化遺産に登録されている上加茂神社、真言宗智山派の総本山である智積院を観光する他、伏見の酒蔵において試飲体験などの企画等も予定しておりますので(下記参照)、全国大会と併せてぜひご参加をお願い申し上げます。

I. 大会の概要

- (1) 日 時 平成30年9月12日(水) 14時30分～16時30分
- (2) 場 所 ①上七軒歌舞練場(本会場) 京都府京都市上京区今出川通七本松西入真盛町742 TEL:075-461-0148
②西陣織会館(第二会場) 京都府京都市上京区堀川通今出川南入西側 TEL:075-451-9231
- (3) 日 程 下記のとおり
- (4) 参加費 1人あたり A:2泊3日(全行程) :119,000円
B:1泊2日(9/11～12大会まで) :84,000円
C:1泊2日(9/12大会から9/13まで):65,000円
D:大会のみ:6,000円(大会参加のみ)
※A～Cは大会参加費、交通費、宿泊費、懇親会費、観光費用等を含みます。

II. 全国大会日程表

1日目 9月11日(火)
(のぞみ221号) (貸切バス ガイド有)

J R 東京駅・・・ J R 京都駅・・・大原三千院・・・
[10:00 発] (車内にて弁当の昼食) [12:17 着] [12:45 発] [13:45～14:45]

(宿泊・夕食)
・・・永観堂禅林寺・・・琵琶湖ホテル
[15:25～16:15] 滋賀県大津市浜町2-40 TEL:077-524-1255
[17:00 頃着]

2日目 9月12日(水)
(貸切バス ガイド有) (全国大会第2会場)

ホテル・・・上賀茂神社 特別参拝・・・六盛(昼食)・・・全国大会 西陣織会館 ※1
[9:00 発] [9:45～10:45] [11:30～12:15] [12:30 着] [13:30～16:30]
(タクシー) (貸切バス)

・全国大会 上七軒歌舞練場 ・京都新阪急ホテル・FUNATSURU 鴨川リゾート(夕食) ※2・・・京都新阪急ホテル
[14:00 着] [14:00～16:30] [17:00 着] [18:00 発] [18:30～20:30]
京都府京都市下京区塩小路通
J R 京都駅正面
TEL:075-343-5300

※1 一般参加者は貸切バスでホテルへ向かいます。
※2 FUNATSURUでの懇親会後は、自由解散となります。懇親会終了後ホテルへ帰られる方は、タクシーを手配しておりますので、ご利用ください。

3日目 9月13日(木)
(貸切バス)

ホテル・・・智積院・・・月桂冠大蔵記念館 見学・・・月の蔵人(昼食)・・・
[8:30 発] [9:00～10:00] [10:30～11:15] [11:30～12:15]

(のぞみ230号)
・・・ J R 京都駅・・・ 東京駅
[13:00 着][14:05 発] [16:23 着]

III. お申込み・お問合せ

本会工業連携支援部(担当 田中 ☎:043-306-2427 (工業連携支援部直通))
商業連携支援部(担当 山下 ☎:043-306-3284 (商業連携支援部直通))
までお問合せ下さい。

～商店街若手リーダー養成講座～ 第21期 「ふさの国 商い未来塾」のご案内

「地域住民の快適な生活を支え、楽しみや触れ合いに満ちた暮らしの広場を提供している商店会の活動を支援するために」、ふさの国商い未来塾は、そんな活力ある地域づくりを担う優れた人材を養成する講座です。

商業者のみならず地域活性化を目指す意欲ある方々の参加をお待ちしています。

- 1 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30年7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、まちづくり実践者、中小企業診断士等専門家、商い未来塾OBを迎え、地域・商店街・個店の活性化、イベント手法、について学ぶとともに、先進商店街への視察などにより具体的な活性化手法や販促手法を習得します。

カリキュラム内容（予定）

- ①新規顧客開拓に有効的な「まちゼミ」とは
- ②街の良さの見出し方や他にない「魅力」の作り方とは
- ③「100円商店街」による集客効果最大化の秘訣とは
- ④観光地でない商店街にインバウンド観光客を呼び込む方策とは
- ⑤商店街でできる空き店舗対策とは
- ⑥一見顧客を再来店させる簡単な顧客アプローチとは
- ⑦お金をかけない！安売りしない！商店街・個店で使えるIT活用とは

- 4 募集人員 20名程度
 - 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）
 - 6 申込期限 平成30年7月4日（水）まで（定員になり次第締め切りとさせていただきます）
- 《申込み・お問合せ先》

千葉県中小企業団体中央会 商業連携支援部

TEL 043-306-3284 FAX 043-227-0566

赤十字活動資金へのご協力のお願い ～5月・6月は赤十字運動月間です～

赤十字が行う災害時の救護活動をはじめとしたさまざまな人道的活動は、皆様からお寄せいただく活動資金によって支えられています。赤十字活動資金へのご協力をお願いいたします。

- 医療救護活動、被災者への救援物資の配布
- 国際活動 ○ 医療事業
- 健康・安全のための知識と技術の普及
- 青少年赤十字活動 ○ 義肢製作所の運営
- 赤十字ボランティアによる活動 ○ 血液事業



災害時に医療救護班を派遣します

 **日本赤十字社** 千葉県支部
Japanese Red Cross Society

「苦しんでいる人を救いたい」その思いを赤十字に
千葉県中小企業団体中央会は、赤十字を応援しています。

詳しい内容は、ホームページをご覧ください。下記までお問い合わせください。

日本赤十字社 千葉県支部 振興課 TEL 043-241-7531

<http://www.chiba.jrc.or.jp/>