令和４年３月５日発行（毎月１回５日発行）通巻第679号

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

Chushokigyo-chiba

中小企業ちば

Contents［Index］

P.3 **活動予定／トピックス**
中央会の主な事業等活動予定（３月）

P.4 **特集 ～経営のヒント～**
Web・SNSの活用

P.6 **全国先進組合事例**
組合独自の個人情報保護体制認定制度（東京都印刷工業組合）

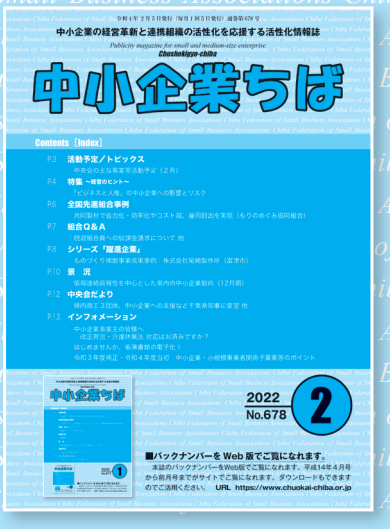
P.7 **組合Q＆A**
事業利用分量配当金について 他

P.8 **シリーズ「躍進企業」**
ものづくり補助事業成果事例：有限会社オサダ（館山市）

P.10 **景　況**
情報連絡員報告を中心とした県内の中小企業動向（１月期）

P.12 **中央会だより／会員だより**
商業四団体合同新春講演会開催 他
ミュージックトレインで大活躍!! いすみ鉄道サポーターズ企業組合

P.13 **インフォメーション**
令和４年度税制改正（中小企業関連）
「業務改善助成金特例コース」のご案内
「雇用保険マルチジョブホルダー制度」を新設します
中小法人・個人事業者のための 事業復活支援金　コロナの影響を受けた事業の継続・回復を支援
災害発生時の心得～むやみに移動を開始せず、落ち着いた行動を～（九都県市）



2022
No.679
3

■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月号から前月号までが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　https://www.chuokai-chiba.or.jp**

中央会の主な事業等活動予定（3月）

令和４年２月14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			
3/ 9	水	連携組織活性化研究会 対象：千葉県旅館ホテル生活衛生同業組合	経営支援部
3/10	木	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
		連携組織活性化研究会 対象：企業組合オライはすぬま	商業連携支援部
3/14	月	連携組織活性化研究会 対象：市川浦安歯科医師協同組合	
3/17	木	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
■ 組合等基盤強化事業			
3/ 2	水	令和３年度第２回官公需普及促進懇談会	商業連携支援部
3/ 7	月	令和３年度第２回女性経営者等交流会	
3/10	木	令和３年度組合事務局強化事業	経営支援部
		令和３年度情報連絡員会議	
■ 団体等運営支援事業			
3/ 4	金	千葉県共同店舗協議会　研修会	商業連携支援部
■ 会議等の開催			
3/14	月	令和３年度第４回正副会長会議	総務部
		令和３年度第２回理事会	

＜令和３年度補正予算等＞

資金繰りに お悩みの皆様へ

資金繰り支援のご案内

資金繰り支援

✓政府系金融機関の
実質無利子・無担保融資
を年度末まで実施

✓資本性劣後ローン
を来年度も実施

✓伴走支援型特別保証を上限引上げ
のうえ、来年度も実施

の御案内です　詳しくは裏面

経済産業省　中小企業庁

資金繰り支援

＊政府系金融機関による実質無利子・無担保融資の申込期限を年度末まで延長します。
＊資産査定上「資本」とみなせるため、民間金融機関の支援が受けやすくなる日本政策金融公庫による資本性劣後ローンを来年度も実施します。
＊金融機関の伴走を条件に保証料が引き下がる伴走支援型特別保証を、利用上限額を引き上げたうえで、来年度も実施します。

○政府系金融機関による実質無利子・無担保融資

＊対象者　：新型コロナの影響で、売上が減少した中小企業
（小規模個人▲5%/小規模法人▲15%/その他▲20%）
＊開始時期　：受付中（期間を今年度末まで延長）
＊無利子上限：日本政策金融公庫（中小）3億円、（国民）6,000万円
商工組合中央金庫3億円
＊無利子期間：当初３年間
＊貸付期間　：運転資金15年以内、設備資金20年以内
＊据置期間　：最大で５年

○日本政策金融公庫による資本性劣後ローン

＊対象者　：新型コロナの影響により、キャッシュフローが不足する企業や一時的に財務状況が悪化したため企業再建等に取り組む企業
＊開始時期：受付中（来年度も実施）
＊融資上限：日本政策金融公庫（中小）10億円、（国民）7,200万
＊貸付期間：5年1か月、7年、10年、15年、20年
※元本については、期限一括償還

○伴走支援型特別保証

＊対象者　：新型コロナの影響を受け、売上が15%以上減少した中小企業で、金融機関の継続的な伴走支援を受けながら経営改善に取り組む者。
＊開始時期：受付中（来年度も実施）
＊融資上限：6,000万円（現在は4,000万円。令和４年２月より引上げ。）
＊保証料　：原則0.2%
＊保証期間：最大で10年
＊据置期間：最大で５年

お問い合わせ先

中小企業庁　事業環境部　金融課（03-3501-2876）

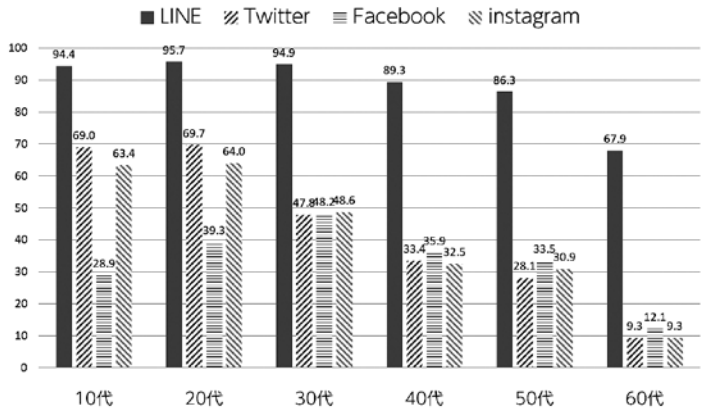
経営のヒント
Web・SNSの活用

私は、千葉県市原市出身のIT経営コンサルタントです。中小企業の経営支援をさせていただくとともに、自身のコンサル会社の他に飲食業など7社以上の経営に関わる起業家でもあります。今回は、新規顧客を獲得するためのWebとSNSの効果的な活用方法についてお伝えします。

Web・SNSとは

Webとは、インターネット関連技術の総称として使われる場合もありますが、ここではWebページ（ホームページ）のことを指します。写真や文章で構成されたページをインターネット経由で取得し、PCやスマホのブラウザ（Webブラウザ）で表示します。それぞれのWebはリンクによって繋がり、リンクをクリック（スマホの場合はタップ）することで、簡単に他のWebに移動することができます。

SNSとは、ソーシャルネットワーキングサービスの略で、インターネット上で人と人との社会的つながりを実現するサービスの総称です。代表的なSNSとして、LINE・Twitter・Facebook・Instagram（インスタ）があります。スマホの普及によりSNSの利用率は年々増加しており、日本国内のSNS利用率は全体で7割超となっています。代表的なSNSの年代別利用率を次に示します。



『総務省 令和元年度 情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査 報告書』を元に筆者が作成

すべての世代で利用率が高いのはLINEです。LINEは主に知っている人同士の連絡手段として使われているSNSで、日本国内で最も利用者数が多く、60代でも7割弱の利用率となっています。Twitterとは短い文章をやり取りするSNSで、特に若い世代から支持されています。Facebookは実名で利用することが前提のSNSで、世界で最も利用者の多いSNSです。Instagramは写真や動画をやり取りすることに特化したSNSで、ここ数年、利用者が大幅に増加しており、特に女性に人気のSNSとなっています。10代・20代の若い世代では、TwitterとInstagramの利用率が高く、Facebookの利用率が低くなっています。30代から50代では逆にFacebookの利用率が高くなり、SNSによる利用率の差は小さくなっています。60代においては、LINE以外のSNSの利用率は1割前後となっており、言い換えると60代の9割はLINE以外のSNSを使っていないことになります。これは、60代以上をターゲットにSNSで情報発信しても、（そもそもSNSを使っていないので）情報が届かないことを意味します。情報を伝えたいターゲットにあわせてSNSを使い分けることが重要です。

WebとSNSの違い

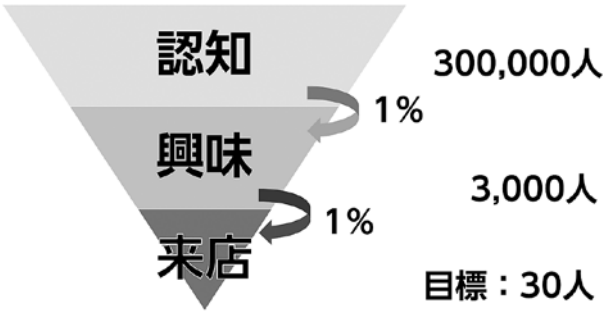
効果的にWebとSNSを活用するには、それぞれの利用シーンの違いを理解する必要があります。Webの場合、利用者はまず検索をして、検索結果に表示されたリンクをクリックすることでWebにたどり着きます。検索するということは、利用者は目的を持って何かを探そうとしています。この目的を持って探している見込み客へ情報を届けるために、Webの活用が有効となります。

対してSNSは、同じSNSを使っているフォロワー（つながりのある人）に対して、こちらの投稿した情報が「届くかもしれない」というものです。SNSに表示される情報の優先順位は、そのSNSの利用者が「興味を持ちそうかどうか」で決まります。つながりの深い（いいねやメッセージのやりとりが多い）フォロワーの投稿、これまでに興味を持った情報に近い投稿、他のフォロワーから注目を集めている（いいねが多い）投

稿などが、興味を持ちそうだと判断されます。もちろん、新しい情報ほど興味を持ちやすいので、最新の投稿ほど優先的に表示されやすいですが、必ずしも投稿した時間順に表示されるわけではない、という点に注意が必要です。ＳＮＳの利用者は、何か目的を持って探しているわけではありません。まだ目的を持たない状態でＳＮＳを利用している見込み客に対して、お店やサービスの情報を勝手に届けて、お店やサービスを認知して記憶してもらうのにＳＮＳの活用が有効となります。さらに最近の若者は、目的を持って情報を探すのにも、ＳＮＳのハッシュタグ（#で始まるキーワード）を活用しているため、目的をもって探す人にも情報を届けることが可能となります。

新規顧客獲得の流れ

新規顧客の獲得にはＳＮＳの活用が非常に有効です。まずは新規顧客を獲得するまでの流れを次に示します。一般的に、新規顧客となるまでには「認知」→「興味」→「来店」の順に遷移します。それぞれ次の段階に遷移する確率が１％だとすると、30人の新規顧客を獲得するためには３０００人に興味を持ってもらう必要があり、30万人に認知してもらう必要があります。この遷移する確率はよくても５％程度であるため、新規顧客を獲得するには、とにかく認知の母数を増やすことが重要です。この認知の向上にＳＮＳの活用が有効です。ＳＮＳには拡散性があり、注目を集めた投稿は、いいねをしたフォロワーのフォロワー、といった形に大きく広がる可能性があります。情報が拡散することでより多くの人の目に触れて、認知の向上につながります。さらにＳＮＳには、利用者が興味を持ちそうな情報を優先的に表示するという特性があるため、「認知」から「興味」に至る確率が高くなりやすいです。以上の理由から、ＳＮＳの活用は新規顧客の獲得に非常に有効だといえます。



確率をがんばって上げたとしてもせいぜい**5%**
→ 来店数を増やすには**認知の母数**を増やす必要がある

しかし、ＳＮＳだけを活用すればよいわけではありません。まず、60代以上にはＳＮＳだと情報が届きません。スマホを積極的に活用しない層には、紙のチラシが有効です。また、ＳＮＳは今の情報を共有しあうことが目的となっているため、過去の情報を探す機能が弱く、検索結果にも表示されにくくなっています。そのため、目的を持って探している見込み客にはＳＮＳだと情報が届きにくく、Ｗｅｂの活用の方が効果的となります。

効果的に新規顧客の獲得につなげるには、ＳＮＳだけではなく、ターゲットにあわせてＷｅｂや紙のチラシといった他のメディアも組み合わせて活用することが重要です。

これからはショート動画ＳＮＳ

いま大きく注目を集めているのは、15秒から60秒程度の短い動画を共有するショート動画ＳＮＳです。ショート動画に特化したＳＮＳであるTikTokが世界的に人気となり、他のＳＮＳもショート動画機能を強化しています。ショート動画は特に若い世代に絶大な支持を集めており、これからの主流になりそうです。

Ｗｅｂ・ＳＮＳ活用のまとめ

スマホが広く普及したことで、集客にＷｅｂやＳＮＳを活用することが、もはや必須となっています。ＳＮＳは無料で利用できる上に、認知度向上にとても有効なツールです。ＷｅｂとＳＮＳの違いを理解し、ターゲットに合わせて最適な方法を組み合わせることで、効果的な新規顧客の獲得が可能となります。ＳＮＳの活用に向けて、まずは自身でＳＮＳを使ってみることが重要です。ＳＮＳでどんな情報がやりとりされているのか、時代の流行に触れてみることで、自社に有効な活用方法が見えてくるはずです。ＷｅｂとＳＮＳを効果的に活用して、新規顧客獲得につなげましょう。

（ＴＩＴＣ合同会社　代表社員
富田良治（中小企業診断士））

テーマ　事業継続力

組合独自の個人情報保護体制認定制度

東京都印刷工業組合

組合事業の実施主体を上部団体に移行したことにより全国規模での取り組みとなった結果、新規取得企業が増加し、制度の一層の普及に繋がった。

背景・目的

２００５年４月１日から個人情報保護法が施行され、印刷業界においても取引先等から個人情報について適切な保護体制をとっていることが求められるようになった。代表的な制度であるＰマーク（プライバシーマーク）等の認定は中小印刷業者が取得することが簡単ではなかったため、比較的取得しやすく、対外的に評価が得られる個人情報保護の認定制度制定を組合で検討することとなった。

取組みの手法と内容

個人情報保護法施行に合わせ、組合員にＰマークの取得推奨を試みたが、従業員規模20人以下の小規模企業が80％を占める当組合においては、Ｐマークの取得は難しいのではないかと危惧する声があった。その一方で、名簿の印刷等、個人情報を扱う機会が多い印刷業者は、個人情報保護法に対応する必要があるため、組合では個人情報取扱事業者義務等の法的要件を満たすことのできる認定制度の研究を進めていた。その最中、当組合三多摩支部において地域独自の認定制度である「東京印刷個人情報保護体制認定制度」を運用していたことから、２００６年より同制度を当組合の事業として取り入れた。

その後、認定企業の拡大に伴い、東京都以外の印刷業者から同制度の認定取得希望があり、２０１４年からは全日本印刷工業組合連合会に事業実施主体を移行し、「日本印刷個人情報保護体制認定制度（ＪＰＰＳ）」として拡大している。全日本印刷工業組合連合会では現在、教育研修委員会にてＪＰＰＳの推進・拡充を図り、運営委託を受けている当組合が新規取得講習会・中間講習会・更新講習会を実施している。

成果とその要因

ＪＰＰＳを取得した組合員企業からは「大手化粧品会社の印刷物を新規に受注した」、「官公庁から個人情報に係る印刷物の受注が継続された」、「大手都市銀行からＰマークに準じた仕組みと認められ、業務委託が継続された」等の声があり、新規顧客の獲得等、取得企業の業績拡大に貢献し、組合員の積極的な組合事業利用に結びつく成果をあげている。

200 社認定達成記念・認定企業交流会セミナー

東京都印刷工業組合

住　所：〒104-0041
東京都中央区新富一丁目16番８号　日本印刷会館４階
設　立：昭和24年４月
出資金：13,329千円
（令和２年３月31日時点）
ＵＲＬ：http://www.tokyo-printing.or.jp
主な業種：印刷業、印刷業を行う事業協同組合、小組合、連合会、企業組合、協業組合
組合員：1,086人（令和２年３月31日時点）

組合Q＆A

事業利用分量配当金について

［Q1］協同組合には事業利用分量配当の制度がありますが、どのような特質があるのか？

［A1］事業利用分量配当は組合員が協同組合に対し経済事業の利用を通じて支払った手数料等の対価の割戻しです。

一般に行われる売上割戻しは、その事業年数のうちに割戻額を確定し相手方に通知して初めて税務申告の上でも損金になるものです。しかしこの事業利用分量配当は決算の結果事業利益の生じたことを認識した後に配当額を定め、剰余金処分案に計上して総会の承認を得れば、税務申告の上で損金に算入される点で売上割戻しと根本的に異なる特質を持っています。

（法人税法60条－2－1－2）

［Q2］事業利用分量配当の対象となる剰余金とは？

［A2］組合の損益計算書の最終利益「当期純利益金額」がそのまま事業利用分量配当の対象となるわけではありません。

対象となるのは、協同組合と組合員との間の経済事業を通じて生じた剰余金に限られ、固定資産の処分等による剰余金、組合自営事業から生じた剰余金、共同経済事業から生じた剰余金であっても員外利用によるものなどは排除しなくてはなりません。

［Q3］事業利用分量配当額はどのように計算するのか？

［A3］Q2の「協同組合と組合員との経済事業を通じて生じた剰余金」をどのように計算するかは、なかなか難しい問題です。理念的に考えれば役員報酬から雑費・支払利息に至るあらゆる共通費用を費用配賦表を用いて各事業に割り振り、①「事業別の純利益金額」を求めてこれを一方の指標として配当額を決定することになります。

また、組合法と組合定款が求める②「内部留保を充足したあとの当期の剰余金」が他方の指標となります。

すなわち、この①②のうち少ない金額が配当可能額です。実務上は、「事業別の事業総利益金額」を一方の指標として前記②と比較して、少ない方の金額を配当額とするケースが多いようです。この場合でも事業総利益金額に含まれる員外者との取引から生じた利益は排除することは当然です。

［Q4］利用分量配当を限度額まで行ってもなお利益が出ているので共同事業を利用する組合員に助成金を支給したいと考えています。この支出は会計上、税務上、どのように扱うのでしょうか？

［A4］会計上は、その支出額を○○事業助成金などとして事業費用の区分に計上します。

税務上はその支出は組合から組合員に対する一方的な給付（反対給付のない支出、見返りのない支出）として「寄付金の損金不算入」の規定の適用を受けることになるでしょう。

組合員持分の調整金としての「加入金」の性格について

［Q］組合員持分の払戻し規定を変更した場合の加入金の取扱いは？

［A］定款上の組合員持分の払戻し規定を、「持分の全額」払戻しから「出資額限度」払戻しに適法に変更した場合、変更前に徴収し組合の貸借対照表純資産の部に計上されている加入金について、これを拠出した組合員からその決算に際し残高確認書が届きました。

これに対する組合の対応は、加入時に組合員が拠出した加入金は組合員持分の調整金であり、もとより拠出組合員に帰属するものではないことを明確にすることです。

また、前記定款変更時に加入金を拠出者に返還すべきか否かの疑問が呈されることもありますが、加入金はその拠出者に帰属するものでない以上、組合に返還義務はありません。

前記定款変更前の組合員持分が100万円、出資額が10万円のとき、定款変更前は100万円が払い戻され、変更後は10万円が払い戻されます。

この払戻額の減少という現実は、加入金を支払って中途加入した組合員も、設立当初からの組合員も等しく甘受することですから、中途加入者の加入金を返還するということは全く理屈に合わぬことと考えます。

◎令和2年度組合決算講習会資料より転載

本会は、ものづくり・商業・サービス補助金の地域事務局として、補助事業者の「事業化」に向けた活動の支援やそのフォローアップ等に取り組んでいます。

このコーナーでは、ものづくり等の補助事業に取り組んだ事業者（過去に同補助金に採択された県内の中小企業等）にスポットを当て、補助事業実施後の事業展開や補助金活用の成果状況等についてご紹介します。

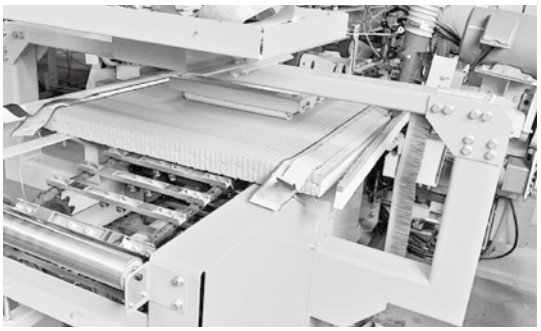
ものづくり等補助事業成果事例【平成28年度補正】

事業類型	一般型	対象類型	ものづくり技術

有限会社 オサダ（館山市）

事業テーマ

最新式畳製作機械の導入により生産性の向上・品質の安定化・省力化と新型畳開発による事業の拡大



断面図

本事業への取組の経緯・目的

畳業界は住宅業界の洋風化や核家族化の進展に伴い近年ますます厳しい環境にあります。新規需要を掘り起こすため、世界で初めて歩きやすい床材の衝撃緩和畳床の新規開発を行う事にしました。子供、高齢者にやさしい畳の開発です。歩きやすく転倒した時に怪我をしにくい居心地の良い衝撃緩和畳床の畳の製作のためより精度良く生産性の向上を目的とした機械の開発を依頼しました。

衝撃緩和畳床の畳には、（動作時の硬さ）（衝撃加速度G値）（局部圧縮）の三点が重要です。

実施内容

最新式の設備を導入して以下の事を実現しました。

・衝撃緩和畳の加工精度の向上

・部屋の大きさはすべて異なるため採寸割付ソフトを導入し各製

造機械にノンラインで送る。
・厚さ10㎜～65㎜まで縫着切断できる平刺機械（畳寸法精度の向上⊕⊖0.3㎜　従来の機械は⊕⊖1㎜の精度）
・畳べりの横側を縫着する返し機械
・作業環境向上のための集塵機の導入
・毎時20畳～30畳作れる　生産性の向上と衝撃緩和に適した機械

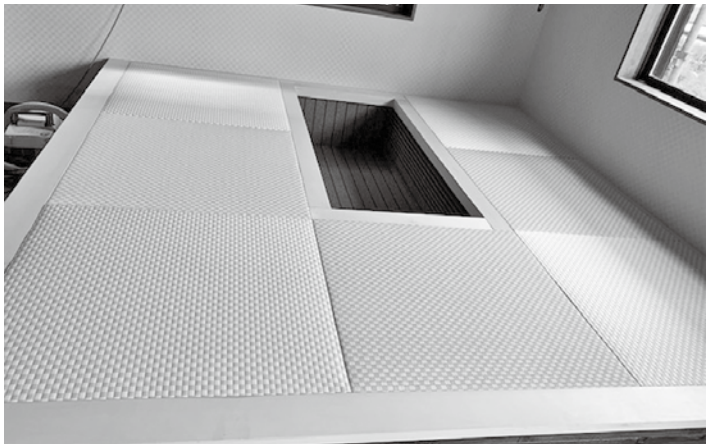
事業実施の成果

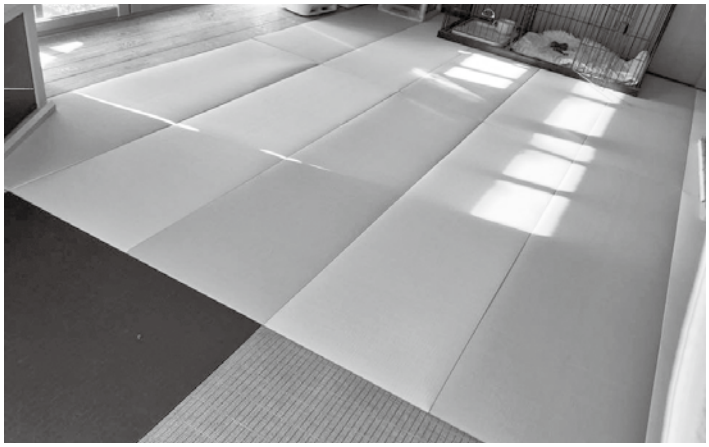
他社に負けない寸法精度になり瞬時に作れて生産性が向上。特に衝撃緩和畳の仕上りが向上しました。

平成30年5月衝撃緩和畳床としてＪＩＳＡ１９１７に制定され令和元年ベターリビング（通称ＢＬ）優良住宅部品に衝撃緩和畳が認定されました。

国土交通省の次世代住宅ポイントにも衝撃緩和畳が採用されました。

災害時、特に洪水など衝撃緩和畳は浮力が50kg以上あるので避難ボートの役割になり体の悪い方を運ぶことができます。

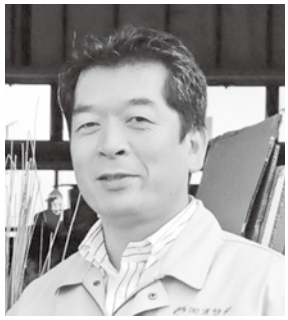




今後の展望

怪我しにくく医療費削減の一役を担う（床材）畳として介護施設、一般住宅、保育園、集会場などの普及を目指し畳業界全体で取り組みたい。色々な部屋にマッチした畳の開発をしていきたい。

社長から一言



代表取締役社長　長田 久富

伝統の畳技術を残しながらその技術を如何に機械に反映させ、従来の畳の良さが現代にマッチした畳の開発と消費者に喜んで頂ける畳造りを考えております。

企業データ	
主な事業・業種	内装業　畳の製造販売
得意分野	畳製造
所在地	［本社・事業実施場所］ 〒294-0051 千葉県県館山市正木 787-27
ＴＥＬ	［本社・事業実施場所］0470-20-5280
ＦＡＸ	［本社・事業実施場所］0470-20-5270
ＵＲＬ	http://www.tatami-nihon1.com/
E-mail	osada@tatami-nihon1.com
設　立	平成9年2月3日
代表者	代表取締役社長　長田 久富
従業員数	5名
資本金	900万円

情報連絡員報告を中心とした

県内の中小企業動向

令和４年１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３に減少。「減少した」業種は４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１９から３に減少。「減少した」業種は４から２２に増加。
➡業界の景況では、「好転した」業種は１０から２に減少。「悪化した」業種は７から１６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１１から８に減少。「減少した」業種は３から４に増加。
➡非製造業では、売上高において「増加した」業種は１１から６に減少。「減少した」業種は１１から１４に増加。
➡業界の景況では、「好転した」業種は１２から９に減少。「悪化した」業種は５から１１に増加。

製造業

■しょう油・食用アミノ酸製造　【県内全域】

生揚醤油の原料値上げ要請があり影響大。現在交渉中（3月納品分より・年間15億の仕入に相当）。

■パン・菓子製造　【県内全域】

原材料の値上がり傾向が続く。安定的な調達にも支障が出始めている（国内産ばかりか、大豆など輸入品もなかなか入荷しない）。

■酒類製造　【県内全域】

（12月分の実績として）前月比増加、前年比横ばいとなるも、前々年比ではマイナス16．9％と売上は回復していない。

■牛乳小売　【県内全域】

牛乳の生産量を調整できない（牛から乳を搾らないと病気になってしまう）ので、販売店の組合として1月はパック牛乳やビン牛乳の販売に協力する形で業界の事情を伝えるパンフやパック牛乳の冬期消費後援キャンペーンを実施。

■繊維工業　【県内全域】

新規の引き合いが若干増加しているものの、受注に結びつくかは不透明。

■木材・木製品製造　【県内全域】

販売価格が上昇しているとはいえ、仕入価格も上昇しているので、収益化には寄与していない。

■製材　【木更津】

ロシア船1隻、内地材1隻入港。在庫は増加した。

■印刷　【県内全域】

コロナ（オミクロン）関係の案件もあり、前年より仕事は増えてきている。一方、材料関係が値上げされ、廃業する会社が出ている。

■電気めっき　【県内全域】

前年同月比150％位で推移（前年同月はコロナ禍で景気が低迷し低調であったため）。

■鉄工　【千葉】

受注環境は改善傾向が続いているが、引き続き一部の部品調達に長期間を要しており、製品完成に至らない組合員が散見される。また、新型コロナの再拡大により再び営業活動や打ち合わせに支障を来たすとの懸念が出てきている。

■機械部品製造　【野田】

前月比・前年比とも売上はプラスだが、材料の値上げが続いている。燃料費の値上げもこのまま続けばかなりのコストアップとなりそう。

■機械部品製造　【流山】

原油価格や海上輸送費の高騰、新型コロナ等の影響により、原材

料価格の上昇が見られる。部品の調達が困難になるなど製造業に厳しい状況となっている。

■機械部品製造　【柏】

半導体不足とサプライチェーンの断絶（コロナ影響）から、部品の供給不足による停滞が拡大している。新製品開発も停滞気味。

■金属製品製造　【船橋】

建設機械業界は大幅に回復しているようだが、取り巻く様々な要因から影響を受け、変動が大きく、確信が持てない。

■採石　【県内全域】

横浜港新本牧工事での石材搬入において、当月は前月を下回ったものの、前年同月比では115％の状況であった。

■土砂採取　【県内全域】

燃料の高騰により製造原価や運搬費の負担が増している。一方、新本牧埠頭の山砂需要も一段落し、現場関係の山砂需要が低迷。資源（山砂）枯渇化の流れもあり、廃業する事業者が増えているが、当分の間この流れは止められない。

非製造業

□総合卸　【千葉県、東京都】

新型コロナ再拡大に伴い、改めて業績への悪影響が出てきている。飲食業や食品加工業等への売上が回復しない状況で、販売先で事業継続を断念したり、代金回収が困難となるケースが出てきている。

□医薬品卸　【県内全域】

実働日数は前年と同じであったが、1日分の伸びとなった。インフルエンザは流行していないが、受診の伸びが要因と思われる。今後、オミクロン株の感染拡大による受診抑制や緊急時以外のオペの延期等が懸念される。組合員は、新型コロナのワクチン配送や検査キットの対応に注力している。

□青果卸売　【千葉市】

上旬の降雪の影響もほとんどなかったものの、新型コロナ感染の拡大傾向もあり、全体的には依然として低調に推移した。なかなか先が見えない状況である。

□食肉卸売　【成田市他】

コロナ禍でも豚肉の需要は旺盛であり、既存得意先からの追加注文が多い。業績は堅調で、今期単月赤字は発生していない。

□電気機器小売　【県内全域】

コロナの影響からか停滞傾向。メーカーの家電離れが進んでいる。家電は2番手3番手に移行している感あり。

□青果小売　【千葉市】

思ったより小売部門が伸びなかった。オミクロン株の影響も徐々に出てきている。全体ではマイナスとなってしまった。

□中古車販売・仕入　【県内全域】

昨年12月末から今年1月の月初まで、ディーラー各社の納車体制強化の効果が見られ、中古車の供給が期待されたが、中旬以降、オミクロン株の流行とともに生産調整が再び始まり、先の見通しがつかなくなってきている。

昨年の新車販売台数（千葉県）が発表された。前年を2．7％下回り、これで前年割れは3年連続。

□小売　【柏】

昨年末に続き、当月前半は良好であったが、後半は悪化に転じた。

□小売　【東金】

コロナの影響が続いている。飲食は少しずつ動き始めた。旅行、衣料は悪化傾向。昨対では若干上昇傾向にあるも、依然として資金繰りに苦慮している組合員が多い。

□小売　【佐倉】

改善が見られていた中でのコロナ第6波、全体で前年比92．3％、前々年比80．8％（いずれも同月比）と依然として厳しい状況。

□商店街　【千葉市】

売上額は前月比で86．9％と減少。前年同月比では119．9％。

□小売・サービス　【野田市】

オミクロン株による影響がかなり大きく出てきている。

□自動車一般整備　【県内全域】

昨年末の千葉県の自動車保有台数（軽自動車を含む。）は約370万台となり微増で推移している。整備業界は感染症拡大による直接的な影響は少なく、車検需要に支えられ極端な落ち込みはなかった。

□建設楊重　【県内全域】

特に燃料費高騰が非常に厳しい。

□一般廃棄物処理　【千葉】

前月比・前年同月比とも不変の結果であった。年度末に期待する。

□ソフトウェア　【県内全域】

半導体不足により、海外からの仕入商品の納期が大幅に遅れている（5～15ケ月）。

□建設　【県内全域】

組合員による1月中の県内建設関連公共工事の落札結果は、145件、7，573百万円となり、前年同月比2，478百万円増加。

□輸出入　【県内全域】

成田空港の旅客数は前年比129％と先月同様に依然厳しい状況。

商業四団体合同新春講演会 開催

商業四団体（千葉県商店街連合会＝伊勢田政員会長、千葉県商店街振興組合連合会＝風澤俊一理事長、千葉県共同店舗協議会＝中村秀朗会長、千葉県商業協同組合協議会＝土屋利夫会長）は2月9日（水）、ウェブ会議ツールを活用した合同新春講演会を開催した。

今年も2部構成による講演が行われ、それぞれテーマ及び講演者は次のとおりであった。

①千葉もばらロケーションサービスの取り組みと地元商業との関わりについて（株式会社地域活性プランニング　ロケーションジャパン編集部　編集長　山田実希 氏）

②逆境を乗り越える繁盛店の作り方～商店街・ショッピングセンター・地域商社～（株式会社ラフィネット総合企画　代表取締役　水井澄人 氏）

令和3年度 第2回 中小企業組合士交流会 開催

本会は2月18日（金）、千葉市内において、千葉県中小企業組合士会（石川雅浩会長）を対象とした標記事業に係るセミナーを開催した。

県組合士会は今期40周年の節目になることから、検討の結果、今回はウェブではなく対面で行うことに決し、感染防止対策を厳重に徹底した上での実現となった。

セミナーは、千葉テレビ放送株式会社の大林健太郎プロデューサーを講師に、『現役プロデューサーが語るブランド戦略～中小企業に必要な「演出術」とは～』をテーマにご講演いただいた。

参加者からは、多くの気づきや示唆を得られたと好評で、早速実践に役立てたいといった声が聞かれた。また、画面越しではない交流を通じ、笑顔あふれる学びの場となった。

会員だより

ミュージックトレインで大活躍!! いすみ鉄道サポーターズ（企）

いすみ鉄道サポーターズ企業組合（掛須保之理事長）は、いすみ鉄道株式会社が実施した「南房総ミュージックトレイン」のモニターイベント（※）に参画し、その車内を大いに盛り上げた。

これは、同鉄道のコアなファンが多いシニア層向けに、ジャズやポップス等の生演奏を車内で楽しめる特別列車として運行されたもので、ローカル鉄道の新しいコンテンツづくり（事業化）を目指す同鉄道が主体となり、昨年11月から今年1月にかけて実証事業として複数回行われたものである。

当組合は今回、ミュージシャンの手配から車内販売の運営に至るまで、特別列車の基盤となるイベント業務を一手に担った。

レトロでアットホームな雰囲気もローカル線ならではの魅力。参加した乗客からは童心に帰ったような満面の笑みがこぼれていた。

※観光庁の補助事業による取組。

協会けんぽ千葉支部の加入者・事業主の皆さまへ

令和4年3月分（4月納付分）から
健康保険料率・介護保険料率が変更されます

健康保険料率（千葉支部）

現行	令和4年3月分（4月納付分）から
9.79% ▶	9.76%（引下げ）

介護保険料率（全国一律）※

現行	令和4年3月分（4月納付分）から
1.80% ▶	1.64%（引下げ）

※40～64歳の方（介護保険第2号被保険者）には、健康保険料率に全国一律の介護保険料率が加わります。

皆さまの取組が、
保険料率の伸びを抑える大きな力になります。

① 年に1回健診を受けていただくこと
② 保健指導の利用や医療機関への早期受診で重症化を防ぐこと
③ 企業を挙げて健康づくりに取り組んでいただくこと
（健康な職場づくり宣言）　…など

全国健康保険協会 千葉支部
協会けんぽ
TEL.043-382-8311（代表）　〒260-8645 千葉市中央区新町3－13

令和4年度税制改正（中小企業関連）

中小企業向け賃上げ促進税制

従業員への分配に積極的な中小企業を後押しできるよう、**「雇用者全体の給与（雇用者給与等支給総額）」や「教育訓練費」を増加させた企業**に対して、雇用者全体の給与の増加額の**最大40%を税額控除**。

必須要件

雇用者全体の給与（給与等支給額）が前年度比で2.5%以上増加
⇒ 給与増加額の30%を税額控除*

or

雇用者全体の給与（給与等支給額）が前年度比で1.5%以上増加
⇒ 〃 15%を税額控除*

＋

追加要件

教育訓練費が前年度比で10%以上増加
⇒ ＋10%税額控除*

＊控除上限は法人税額の20%

ポイント

✓ **かつてない高い税額控除率（最大40%）**
- □ これまでの中小企業向け所得拡大税制の税額控除率は最大25%

✓ **幅広い「賃金」や「教育訓練費」が対象**
- □ 既存の雇用者賃金も、新規採用の雇用者賃金も
- □ 基本給も、ボーナスも
- □ 社内研修費も、外部委託研修・外部研修への参加費も

✓ **中小企業の使い勝手に配慮したシンプルな設計**
- □ 賃上げだけでも活用できます
- □ 賃金台帳の確認等の煩雑な事務手続が少ない

お問い合わせ先 中小企業税制サポートセンター（03-6281-9821）（平日9:30～12:00、13:00～17:00）

※本内容は政府大綱の決定を踏まえたものであり、次期通常国会での税制改正関連法が成立した場合、令和4年度より制度の適用を開始予定。

経済産業省　中小企業庁

赤字中小向け賃上げ支援（補助金）

赤字など業況が厳しい中で、**賃上げ等に取り組む中小企業向け**に**特別枠を創設**し、**優先採択や補助率引上げ**を行う。

○ものづくり・商業・サービス補助金

補助対象： 革新的製品・サービスの開発又は生産プロセス等の改善に必要な設備投資 等

補助上限と補助率：

申請類型	補助上限額（※1）	補助率
通常枠	750万円、1,000万円、1,250万円	1/2（※2）
回復型賃上げ・雇用拡大枠（給与支給総額を年率平均1.5%以上増加かつ事業場内最低賃金を地域別最低賃金より30円以上引き上げる赤字事業者が対象）		2/3
デジタル枠		
グリーン枠	1,000万円、1,500万円、2,000万円	

（※1）従業員規模により異なる　（※2）小規模事業者・再生事業者は2/3

○持続化補助金

補助対象： 小規模事業者が経営計画を作成して取り組む販路開拓等

補助上限と補助率：

申請類型	補助上限額	補助率
通常枠	50万円	2/3（成長・分配強化枠の一部の類型において赤字事業者は3/4）
成長・分配強化枠（賃上げ（事業場内最低賃金を地域別最低賃金より30円以上引き上げる事業者が対象）や事業規模の拡大）	200万円	
新陳代謝枠（創業や後継ぎ候補者の新たな取組）	200万円	
インボイス枠（インボイス発行事業者への転換）	100万円	

お問い合わせ先
- ものづくり補助金：中小企業庁　経営支援部　技術・経営革新課（03-3501-1816）
- 持続化補助金：中小企業庁　経営支援部　小規模企業振興課（03-3501-2036）

中小企業の交際費課税の特例

概要

法人が支出した交際費等は原則として損金に算入できないこととされているが、特例として、**中小法人については、800万円までの交際費等を全額損金算入**することが可能。

中小企業の少額減価償却資産の特例

概要

中小企業者等が**30万円未満の減価償却資産**を取得した場合に、**合計300万円までを限度**に、**即時償却（全額損金算入）**することが可能。

※多額の設備投資については、別途、中小企業投資促進税制と中小企業経営強化税制あり

事業承継税制

概要

事業承継時の贈与税・相続税負担を**実質ゼロ**にする時限措置。新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、**法人版の特例承継計画の確認申請の期限を1年間延長**。

【制度の申請・適用期限（法人版）】

10年間
- 5年間：特例承継計画の確認申請（⇒都道府県）　期限：2023年3月末 ⇒**2024年3月末**に延長
- 実際の事業承継

お問い合わせ先 中小企業庁　事業環境部　財務課（03-3501-5803）

土地に係る固定資産税の経済状況に応じた措置

概要

土地（商業地等）に係る固定資産税について、**令和４年度**は、課税額が上昇する土地について、**税額上昇分を半減する措置**を講じ、税負担の増加を緩和。

【負担調整措置（商業地等）】

負担水準（前年度課税標準額÷当該年度評価額）

- 100%～70%：地価が下落した場合（＝負担水準70%超）　課税標準額を評価額の70%に引き下げ
- 70%～60%：地価が上昇した場合（＝負担水準70%以下）　課税標準額を前年度額に据え置き
- 60%～20%：地価が大きく上昇した場合（＝負担水準60%未満）　課税標準額を前年度額＋評価額×５%とし、段階的に引き上げ(原則)（※評価額の60%を上限）
  - 半減
  - 前年度額＋評価額×2.5%（令和4年度）（※令和３年度は令和２年度課税標準額に据置）
- 20%：負担水準２０%未満の場合は、課税標準額を評価額の２０%とする。

※都市計画税についても同様の措置

【参考：固定資産税の算出方法】

当該年度の固定資産税評価額（地価公示価格の７割）→ 負担調整措置を踏まえて算出 → 当該年度の課税標準額 × 税率1.4%（※標準税率） ＝ 土地の固定資産税額

中小企業の事業主の皆さま

「業務改善助成金特例コース」のご案内

新型コロナウイルス感染症の影響で、特に業況が厳しい中小企業事業者を支援する助成金ができました

「業務改善助成金特例コース」とは、新型コロナウイルス感染症の影響により、売上高等が30%以上減少している中小企業事業者が、令和3年7月16日から令和3年12月31日までの間に、事業場内最低賃金（事業場で最も低い賃金）を30円以上引き上げ※、これから設備投資等を行う場合に、対象経費の範囲を特例的に拡大し、その費用の一部を助成するものです。

■申請期限：令和4年3月31日まで

※ 賃金引き上げ額が30円に満たない場合でも、申請時までに遡って追加の引き上げを行い、当該差額が支払われた場合は、当該要件に該当するものと取り扱われます。

ここがポイント

業務改善計画全体として生産性向上が認められる場合、生産性向上等に役立つ設備投資等を行う取り組みに関連する費用として、業務改善計画において計上された経費(＝関連する経費）についても助成対象として拡充されます。

対象となる事業者（事業場）

以下の要件をいずれも満たす必要があります。

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、「売上高または生産量等を示す指標の令和3年4月から同年12月までの間の連続した任意の3か月間の平均値」が、前年または前々年同期に比べ、30%以上減少している事業者
- 令和3年7月16日から同年12月末までの間に事業場内最低賃金を30円以上引き上げていること（引き上げ前の事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内の事業場に限ります。）

支給要件

以下の要件をいずれも満たす必要があります。

- 就業規則等により※、引き上げ後の賃金額を事業場の労働者の下限の賃金額とすることを定め、引き上げ後の賃金額を支払っていること
  ※就業規則等がない場合は、「労働者の下限の賃金額についての申出書」の提出でも認められます。
- 生産性向上等に役立つ設備投資等を行い、その費用を支払うこと
  ※生産性向上に役立つ設備投資等を行う取り組みに関連する費用として、業務改善計画に計上された経費（関連する経費）がある場合は、その費用も支払うことが必要です。

助成額・助成率

助成額	助成率
最大100万円	**3／4** ※対象経費の合計額×補助率3／4

助成対象

以下Aのほか、業務改善計画に計上されたBも助成の対象となります。

A 生産向上等に資する設備投資等	機械設備※、コンサルティング導入、人材育成・教育訓練など ※PC、スマホ、タブレットの新規購入、貨物自動車なども対象
B 関連する経費※	広告宣伝費、汎用事務機器、事務室の拡大、机・椅子の増設など

※「関連する経費」は生産性向上等に資する設備投資等の額を上回らない範囲に限られます

特例コースの活用

ご利用の流れ

「交付申請書・事業実施計画など」を、最寄りの労働局雇用環境・均等部（室）に提出
（**締切は令和4年3月31日（木）**）※1

↓ 審査

交付決定後、提出した計画に沿って取り組み※2**を実施**

↓

労働局に**事業実施結果を報告**

↓ 審査

交付額確定後、労働局に**支払請求を提出**

↓

支　給

※1 申請期限を延長する場合は、別途お知らせします。
また、予算の範囲内で交付するため、申請期間内に募集を終了する場合があります。

※2 交付決定前に行った設備投資等は助成対象となりません。

助成額の上限

上限額	引き上げ労働者数	1人	30万円
		2人～3人	50万円
		4人～6人	70万円
		7人以上	100万円

■助成金の要綱・要領や、申請書の記載例を掲載している「申請様式」等は、こちらからダウンロードできます。

[参考]
◆日本政策金融公庫では、事業場内最低賃金の引き上げに取り組む者に対して、設備資金や運転資金の融資を行っています。詳しくは、事業場がある都道府県の日本政策金融公庫の窓口にお問い合わせください。

【担当部署】各都道府県日本政策金融公庫

特例コースの活用例（「関連する経費」の助成対象の拡充）

生産性や労働能率の向上を図るための特例コースの活用例を紹介します。

	デリバリーサービスを拡大	サテライトオフィスを設置
A 生産性向上等に役立つ設備投資等	飲食店でデリバリーサービスを拡大するに当たり、機動的に配送できるデリバリー用3輪バイクを導入	サテライトオフィスを設置し、リモートワークの環境を整備するため、テレワーク関連機器を新たに導入
＋		
B 関連する経費	これまでの店舗内飲食だけでなく、さらにデリバリー・サービスを拡大したことを幅広く周知するために、広告宣伝（広告宣伝費）を実施	テレワーク関連機器の導入に合わせて、コピー機、プリンター、事務机・椅子等も導入し、サテライトオフィスの業務環境を整備
成果	配達の効率化とサービス内容の幅広い周知により、多くの顧客を獲得し、生産性が向上	オフィス内の業務環境全体を整備することにより、テレワークの機能性アップや業務効率化が図られ、生産性が向上

お問い合わせ先

業務改善助成金コールセンター
電話番号：03（6388）6155（受付時間 平日8:30～17:15）
ご不明な点やご質問等について、お気軽にお問い合わせください。

交付申請書等の提出先は管轄の**都道府県労働局　雇用環境・均等部（室）**です。

厚生労働省

（R4.1.12）

事業主の皆さまへ

「雇用保険マルチジョブホルダー制度」を新設します

2022年１月１日スタート

雇用保険マルチジョブホルダー制度とは

- 従来の雇用保険制度は、主たる事業所での労働条件が週所定労働時間20時間以上かつ31日以上の雇用見込み等の適用要件を満たす場合に適用されます。
  これに対し、**雇用保険マルチジョブホルダー制度は、複数の事業所で勤務する65歳以上の労働者が、そのうち２つの事業所での勤務を合計して以下の適用対象者の要件を満たす場合に、本人からハローワークに申出を行う**ことで、**申出を行った日から**特例的に**雇用保険の被保険者（マルチ高年齢被保険者）となることができる制度です。**
- マルチ高年齢被保険者であった方が**失業した場合※1には、一定の要件※2を満たせば、高年齢求職者給付金（被保険者であった期間に応じて基本手当日額※3の30日分または50日分の一時金）を受給することができる**ようになります。

※1　２つの事業所のうち１つの事業所のみを離職した場合でも受給することができます。
ただし、上記２つの事業所以外の事業所で就労をしており、離職していないもう１つの事業所と当該３つ目の事業所を併せて、マルチ高年齢被保険者の要件を満たす場合は、被保険者期間が継続されるため、受給することができません。

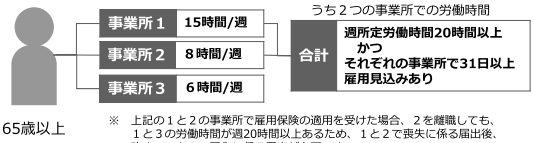
※2　離職の日以前１年間に、被保険者期間が通算して６か月以上あること等の要件があります。

※3　原則として離職の日以前の６か月間に支払われた賃金の合計を180で割って算出した金額の、およそ５～８割となっており、賃金の低い方ほど高い率となります。

雇用保険マルチジョブホルダー制度の適用対象者

マルチ高年齢被保険者となるには、労働者が以下の要件をすべて満たすことが必要です。雇用保険マルチジョブホルダー制度の場合、雇用保険の適用には本人の申出が必要です。
加入後の取扱いは通常の雇用保険の被保険者と同様で、**任意脱退はできません。**

1　**複数の事業所に雇用される65歳以上の労働者であること**
2　**２つの事業所（１つの事業所における１週間の所定労働時間が５時間以上20時間未満）の労働時間を合計して１週間の所定労働時間が20時間以上であること**
3　**２つの事業所のそれぞれの雇用見込みが31日以上であること**

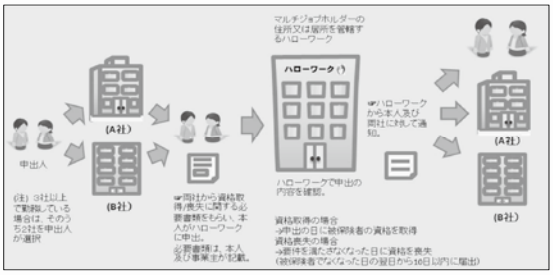


※　上記の１と２の事業所で雇用保険の適用を受けた場合、２を離職しても、１と３の労働時間が週20時間以上あるため、１と２で喪失に係る届出後、改めて１と３の雇入に係る届出が必要です。

LL031001保01

基本的な手続の流れ

通常、雇用保険資格の取得・喪失手続は、事業主が行いますが、雇用保険マルチジョブホルダー制度は、マルチ高年齢被保険者としての適用を希望する**本人が手続を行う必要**があります。
事業主の皆さまは、本人からの依頼に基づき、**手続に必要な証明**（雇用の事実や所定労働時間など）を行ってください。これを受けて、本人が、適用を受ける２社の必要書類を揃えてハローワークに申し出ます。
なお、当該手続は、電子申請での届出は行っておりませんのでご留意願います。



事業主の皆さまへのお願いと注意点

- マルチジョブホルダーが雇用保険の適用を受けるためには、**事業主の皆さまの協力が必要不可欠**です。労働者から手続に必要な証明を求められた場合は、**速やかなご対応**をお願いします。
  事業主の協力が得られない場合は、ハローワークから事業主に対して確認を行います。
- 雇用保険の成立手続が済んでいない場合は、別途手続が必要になります。
- マルチジョブホルダーが申出を行ったことを理由として、解雇や雇止め、労働条件の不利益変更など、**不利益な取扱いを行うことは法律上禁じられています。**
- マルチジョブホルダーがマルチ高年齢被保険者の資格を取得した日から**雇用保険料の納付義務が発生します。**

雇用保険マルチジョブホルダー制度の詳しい情報は

「雇用保険マルチジョブホルダー制度の申請パンフレットをご覧いただくか
お近くのハローワークにご相談ください。

○○労働局　公共職業安定所　管轄区域　検索

厚生労働省　都道府県労働局・ハローワーク

経済産業省　中小企業庁

中小法人・個人事業者のための

事業復活支援金

コロナの影響を受けた事業の継続・回復を支援

申請期間

2022年1月31日（月）～5月31日（火）

給付対象

❶と❷を満たす **中小法人・個人事業者が給付対象** となり得ます。

❶ 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者

❷ 2021年11月～2022年3月のいずれかの月（対象月）の売上高が、2018年11月～2021年3月の間の任意の同じ月（基準月）の売上高と比較して50%以上又は30%以上50%未満減少した事業者

※計算に当たっては、新型コロナウイルス感染症対策として国又は地方公共団体による支援施策により得た給付金、補助金等は、各月の事業収入から除きます。ただし、対象月中に地方公共団体による時短要請等に応じており、それに伴う協力金等を受給する場合は、「対象月中に時短要請等に応じた分」に相当する額を、対象月の事業収入に加えます（給付額の算定においても同じ）。

給付額

中小法人等 上限最大250万円　**個人事業者等** 上限最大50万円 を支給します。

給付額 基準期間※1の売上高－対象月の売上高×5か月分

※1 2018年11月～2019年3月／2019年11月～2020年3月／2020年11月～2021年3月のいずれかの期間（基準月を含む期間であること）

給付上限額

売上高減少率	個人	法人		
		年間売上高※2 1億円以下	年間売上高※2 1億円超～5億円以下	年間売上高※2 5億円超
▲50%以上	50万円	100万円	150万円	250万円
▲30%以上50%未満	30万円	60万円	90万円	150万円

※2 基準月を含む事業年度の年間売上高

以下に当てはまる方は申請が簡単です。是非ご活用ください。

一時支援金または月次支援金を受給された方
→ 事前確認が不要！　提出書類が少ない！
過去の申請情報を活用可能！

登録確認機関と「継続支援関係」に当たる方
→ 事前確認を簡略化！　提出書類が少ない！

▶詳細は裏面をご覧ください

新型コロナウイルス感染症の影響

以下のいずれかによる影響を受けて売上減少している方が対象です。

❶国や地方自治体による、自社への休業・時短営業やイベント等の延期・中止その他のコロナ対策の要請
※個人消費の機会の減少につながるもの

❷国や地方自治体による要請以外で、コロナ禍を理由として顧客・取引先が行う休業・時短営業やイベント等の延期・中止

❸消費者の外出・移動の自粛や、新しい生活様式への移行

❹海外の都市封鎖その他のコロナ関連規制

❺コロナ関連の渡航制限等による海外渡航者や訪日渡航者の減少

❻顧客・取引先が①～⑤、⑦～⑨のいずれかの影響を受けたこと

❼コロナ禍を理由とした供給減少や流通制限

❽国や地方自治体による休業・時短営業やイベント等の延期・中止その他のコロナ対策の要請
※業務上不可欠な取引や商談機会の制約につながるもの

❾国や地方自治体による就業に関するコロナ対策の要請

上記に記載されたいずれかの新型コロナウイルス感染症の影響を受けたことについて、その裏付けとなる書類の追加提出を求める場合があります。

新型コロナウイルス感染症の影響とは関係のない以下の場合は給付対象とはなりません

実際に売上が減少したわけではないにも関わらず、通常事業収入を得られない時期（事業活動に季節性があるケース（例：夏場の海水浴場）における繁忙期や農産物の出荷時期以外など）を対象月とすることにより、算定上の売上が減少している場合は給付対象外です。

売上計上基準の変更や顧客との取引時期の調整により売上が減少している場合は給付対象外です。

要請等に基づかない自主的な休業や営業時間の短縮、商材の変更、法人成り又は事業承継の直後などで単に営業日数が少ないこと等により売上が減少している場合は給付対象外です。

誤って申請することのないよう、よくご確認ください。

相談窓口

電話番号のお掛け間違いが発生しております。お問い合わせの際は、電話番号をよくお確かめのうえ、お掛け間違いのないようにお願い申し上げます。

0120-789-140
（携帯電話からもつながります）
※お電話は大変混み合うことが予想されますので、ホームページもご活用ください。

IP電話専用回線 03-6834-7593　受付時間 8:30-19:00（土日・祝日含む全日）

ホームページ

事業復活支援金 検索

https://jigyou-fukkatsu.go.jp/

⚠ 不正受給は犯罪です！

申請の流れ

アカウントの申請・登録等 → 登録確認機関の事前確認 → 申請※3

一時支援金または月次支援金を既に受給された方 ---- 申請ステップが省略できます ----→ マイページから申請 下記書類 1 ～ 5 を添付（過去受給時の情報を活用可能）

一時支援金および月次支援金を受給していない方 → ホームページの仮登録画面にメールアドレスや電話番号を入力し申請IDを発番※2 → ホームページで登録確認機関を検索する

- 継続支援関係※1に当たる登録確認機関がある方 → 継続支援関係の登録確認機関にメールまたは電話し、事前予約する → TV会議/対面/電話により簡略化された事前確認を受ける → マイページから申請 下記書類 1 ～ 5 を添付
- 継続支援関係※1に当たる登録確認機関がない方 → ホームページで登録確認機関を検索し、メールまたは電話で、事前予約する → TV会議/対面により ・事業を実施しているか ・コロナの影響を受けているか ・給付対象等を正しく理解しているかについて事前確認を受ける → マイページから申請 下記書類 1 ～ 4 を添付

「一時支援金または月次支援金を既に受給された方」、「一時支援金および月次支援金を受給しておらず、継続支援関係に当たる登録確認機関がある方」は申請ステップの一部を省略できます。そのため、事前確認を受ける際は、継続支援関係に当たる登録確認機関がある方は、その機関に依頼することを推奨します。

※1 継続支援関係とはお右の①～④のいずれかに該当することを指します（詳細はホームページでご確認ください）。①法律に基づき特別に設置された機関(商工会、商工会議所等)の会員・組合員、②法律に基づく士業(税理士、行政書士等)の顧問先、③金融機関の事業性投融資先、④ 登録確認機関の反復継続した支援先。
※2 一時支援金または月次支援金のIDを発番した方で、申請や受給をしていない方については、発番済のIDを利用可能です。（ただし、事業復活支援金の事前確認を受けていただく必要があります。）
※3 オンライン申請が困難な方がご利用いただける申請サポート会場も設置しております（詳細はホームページでご確認ください）。

申請書類

※主たる収入を雑所得・給与所得で確定申告した個人事業者等の場合や、特例を用いる場合等においては、他にも申請時に必要な書類がございます（詳細はホームページでご確認ください）。

1 履歴事項全部証明書（法人）または本人確認書類（個人）

法人：履歴事項全部証明書

個人：運転免許証（見本）／マイナンバーカード／【住民票】+【パスポート or 各種健康保険証】

※在留カード、住民基本台帳カード、身体障害者手帳等も認められます。

2 収受日付印の付いた2019年（度）、2020年（度）及び選択する基準期間を全て含む確定申告書類の控え

法人／個人

※e-Taxを通じて申告を行っている場合、これらに相当するものを提出して下さい。
※基準期間は、①2018年11月～2019年3月、②2019年11月～2020年3月、③2020年11月～2021年3月のうち、基準月を含む期間。
※法人は2019年11月、2020年11月及び基準期間を含む全ての事業年度の確定申告書類の控えが必要です。

3 対象月の売上台帳等

※事前確認では、2018年11月から対象月までの各月の帳簿書類（売上台帳、請求書、領収書など）が必要です。
※書類の量が膨大な場合は、登録確認機関が任意に選択した、複数年月の帳簿書類でも構いません。

4 振込先の通帳（通帳のオモテ面と通帳を開いた1・2ページ）

※事前確認では、2018年11月以降の全ての事業の取引を記録している通帳（事業の取引がわかる全てのページ）が必要です。

5 代表者または個人事業者等本人が自署した宣誓・同意書

※ホームページからダウンロードできます。

一時支援金および月次支援金を受給しておらず、継続支援関係がない方は、以下の書類も必要になります。

6 基準月の売上台帳等

7 基準月の売上に係る1取引分の請求書または領収書等

8 基準月の売上に係る通帳等（取引が確認できるページ）

※ 7 ・ 8 については、事業において通帳等を全く用いていない場合など、合理的な理由により提出ができない場合に限り、理由書（様式あり）を提出することで代替することができます。

保存書類

2018年11月から対象月までの、確定申告書類の裏付けとなる帳簿書類（売上台帳、経費台帳、請求書、領収書など）および通帳を保存してください。

※申請時の提出は不要ですが、申請後に提出を求める場合がございますので、7年間保存してください。
※給付要件を満たさないおそれがある場合は、保存書類以外にも書類の提出を求める場合があります。

災害発生時の心得

～むやみに移動を開始せず、落ち着いた行動を～

大規模な地震等による災害が発生すると、公共交通機関が運行を停止し、自宅へ帰ることが困難になることが予想されます。

しかし、災害発生時に多くの人が一斉に徒歩で帰宅を始めると、火災や沿道の建物からの落下物などにより負傷する危険があるばかりでなく、災害時に優先されるべき救助・救急活動の妨げとなります。

【災害発生時には「むやみに移動を開始しない」】

○　まず自分の身の安全を確保しましょう。
○　職場や集客施設等の安全な場所にとどまりましょう。
○　災害用伝言サービス＊により家族の安否や自宅の無事を確かめましょう。
○　交通情報や被害情報などを入手しましょう。

＊　発災直後の安否確認の手段として、災害用伝言サービスが活用できます。
災害用伝言サービスは、毎月１日や１５日などが体験日となっていますので、あらかじめ使用方法を体験しておきましょう。

○　災害用伝言ダイヤル（１７１）
固定電話の番号あてに音声による安否情報を録音・確認できます。１７１をダイヤルし、ガイダンスに従ってメッセージの登録・確認をしてください。
一般電話、公衆電話、携帯電話、PHS、スマートフォンから利用ができます。

○　災害用伝言板は、文字情報による伝言の登録と確認ができます。各携帯会社のトップページから「災害用伝言版」を選択してメッセージを登録・確認してください。
インターネットに接続できる携帯電話、PHS、スマートフォンから利用できます。

【日ごろから準備しておきたいこと】

○　携帯ラジオや地図を持ち歩きましょう。
○　職場などにスニーカーや懐中電灯、手袋、飲料水や食料などを用意しておきましょう。
○　事前に家族などと発災時の安否確認の方法や集合場所を話し合っておきましょう。
○　徒歩やバスにより帰宅経路の状況を確認しておきましょう。

【徒歩帰宅者支援の取り組み】

千葉県を含む九都県市では、コンビニエンスストア、ファミリーレストラン、ガソリンスタンド等と徒歩帰宅支援に関する協定を締結しています。

これらの店舗では、災害発生時に水道水やトイレの提供のほか、道路交通情報などを可能な範囲で提供して頂けます。

こうした店舗には、「災害時帰宅支援ステーションステッカー」が掲示されていますので、日頃から帰宅経路の店舗の場所を確認しておくと安心です。

＊　九都県市：千葉県、埼玉県、東京都、神奈川県、千葉市、さいたま市、横浜市、川崎市、相模原市