



## 中央会の主な事業等活動予定（9月）

令和4年8月10日現在

月日	曜日	内 容	担当部署
<b>■ 中央会</b>			
9/2	金	千葉県商工労働部との意見交換会	総務部
		第2回正副会長会議	
<b>■ 中小企業連携組織対策事業</b>			
9/3	土	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：企業組合 We need	商業連携支援部
9/7	水	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：企業組合房州の家	経営支援部
9/8	木	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：柏市工業団地協同組合	工業連携支援部
9/9	金	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：千葉県コンクリート製品協同組合	
9/11	日	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：千葉県鍼灸マッサージ協同組合	商業連携支援部
9/13	火	<u>組合等新分野開拓支援事業</u> 対象：野田工業団地協同組合	工業連携支援部
9/15	木	<u>組合等新分野開拓支援事業</u> 対象：千葉県自動車整備商工組合	
		<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：協同組合千葉電設協会	
9/21	水	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：千葉県鍍金工業組合	
9/24	土	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：千葉県テントシート工業組合	
9/27	火	<u>組合等後継者育成事業（青年部研究会）</u> 対象：千葉県解体工事業協同組合	商業連携支援部
9/28	水	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：千葉県自転車軽自動車商協同組合	
9/30	金	<u>連携組織活性化研究会</u> 対象：東葛中部地区葬祭業協同組合	
<b>■ 千葉県商店街若手リーダー養成事業</b>			
9/14	水	<u>ふさの国 商い未来塾（第4回）</u>	商業連携支援部
9/28	水	<u>ふさの国 商い未来塾（第5回）</u>	
<b>■ 全中補助事業</b>			
9/6	火	<u>小企業者組織化特別講習会</u>	商業連携支援部

経営のユニット

顧客データ活用の重要性

私は、千葉県市原市出身のIT経営コンサルタントです。中小企業診断士として中小企業の経営支援をさせていただくとともに、自身のコンサルティングの他に飲食業など7社以上の経営に関わる起業家でもあります。今回は、ITによる顧客管理と顧客データ活用の重要性についてお伝えします。

なぜ顧客管理が必要か

一般的に新規顧客の獲得は、既存顧客に販売するよりも5倍以上のコストがかかると言われています。(1:1.5の法則) また、顧客離れを5%改善すると、利益は25%以上改善するという話もあります。(5:25の法則) つまり、リピート顧客をいかに獲得するか、リピート率をいかにアップするかが、経営にとって重要だといえます。リピート率をアップさせるためには、まずは現状のリピート率を把握する必要があります。現状を正確に把握することで、課題に対する施策を

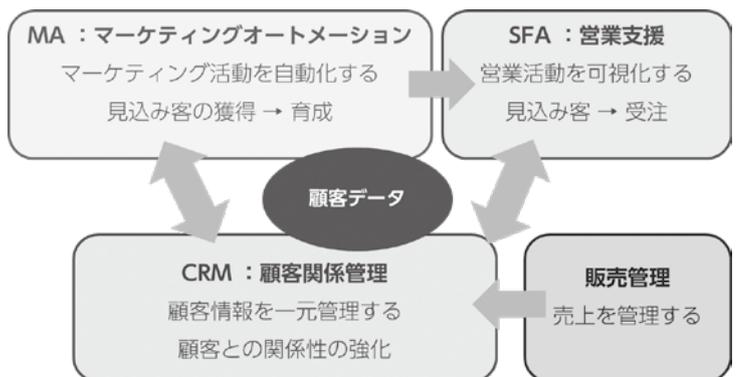
実施することで、よりよい状態に改善できます。課題がわからないと対処することはできません。リピート率の現状を把握するためには、顧客ごとに来店頻度を記録する必要があります。つまりは、顧客管理が必須となります。

顧客の価値が多様化した現代において、顧客ごとにターゲットを絞ったマーケティングが重要となっています。顧客データと売上データを連携し、顧客の属性ごとにどんな商品が売れているのかを把握することで、顧客ごとのマーケティングが可能となります。さらに将来的に人口が大きく減少していく世の中において、顧客との関係性を強化し、一顧客が生涯に渡り貢献する価値である「顧客生涯価値(LTV)」を最大化する経営が重要となっていきます。顧客関係性を強化するためには、現状把握と改善が必要であり、そのためには「顧客の見える化」が必要です。「顧客管理を行い、データとして顧客を把握することで可能となります」。

このように、顧客関係性を強化してリピート率を向上し、顧客生

涯価値を最大化するためには、顧客を管理して顧客データを経営に活かすことが必要となるのです。顧客管理に活用できるITツール

顧客管理にITを活用することで、顧客管理業務を効率化し、効果的なマーケティングを行えるようになります。そもそも、「顧客の見える化」は、ITにより顧客がデータとして管理されなければ実現できません。顧客管理やマーケティングに活用できる代表的なITツールとして、CRM、SFA、MAがあります。これらのツールと売上データを管理する販売管理との関係性を図に示します。



SFAとは、「Sales Force Automation」の略で、直訳すると「営業活動自動化」となります。「営業支援システム」とも呼ばれます。顧客データと営業活動を紐づけることで、いつ、どの顧客に対して、どんな営業活動を行ったのかを可視化して、効果的な営業活動につなげます。

MAとは、「Marketing Automation」の略で、「マーケティング自動化」となります。見込み客を

獲得し、顧客に育成するためのマーケティング活動を自動化します。例えば、ホームページから問い合わせのあった見込み客に対して、自動でメールを送信したり、一度購入した顧客に対して1ヶ月後にダイレクトメールを自動送信してリピート購入を促したりなど、あらかじめ設定したシナリオにもとづいて自動でマーケティング活動を行います。

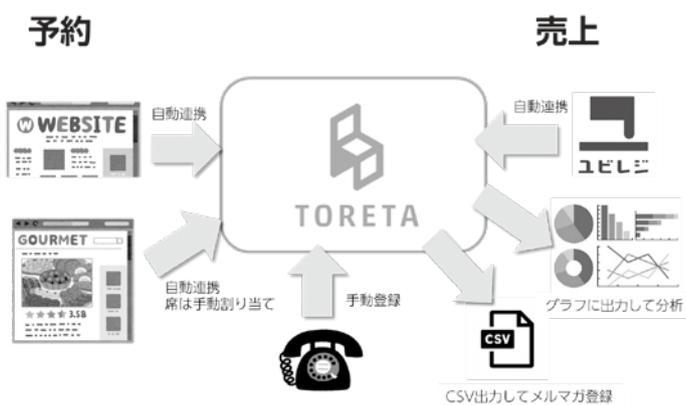
顧客データを中心にこれらのツールを活用することで、効果的なマーケティングと営業活動が可能となり、売上アップにつながれます。これらのツールを活用するためにも、顧客をデータとして管理することが必要となるのです。

### 飲食店における顧客管理事例

ここで私が共同経営する東京都府中市の会席料理店「割烹阿畔(あうん)」において、どのようにITを活用した顧客管理を実現しているか、実例を紹介します。顧客管理には「トレタ」というクラウドサービスを導入しています。トレタは飲食店に特化した予約管理・顧客管理ツールで、自社ホームページからのオンライン予約やグルメサイトとの自動連携で予約登録が

できます。電話で受け付けた予約は手動でトレタへの登録を行います。予約登録時に顧客情報を入力することで、予約登録がそのまま顧客データとなります。店舗の予約をすべてトレタで一元管理することで、予約管理業務を効率化でき、さらには顧客データが自動的に蓄積されて、顧客データの活用が可能になります。

さらに、店舗で使用しているタブレットPOS「ユビレジ」の売上データをトレタに自動連携する



ことで、顧客データと売上データの紐付けを行っています。売上データの連携により、顧客が前回の来店時にどんなメニューを注文したのかを把握することができ、顧客の好みにあったおすすめの日本酒を提案するなど、サービスの向上につながられます。

トレタにはグラフを表示する機能があり、さまざまな視点で「顧客の見える化」が行えます。例えば、予約経路や予約目的ごとの来店客数、月ごとのリピート顧客の割合などを、ブラウザですぐに表示することができます。さらに売上データとの紐づけにより、顧客属性や利用目的ごとの平均客単価も把握できます。この「顧客の見える化」によって、あらたな気づきを得ることができ、そこから現状の課題を把握することができ、課題に対する施策を行えるようになります。

課題に対する施策を行った結果は再度データで確認することで、施策に効果があったのかわかったのかを、数字として把握することができます。勘や経験ではなく、データを元に経営の意思決定を行なう「データドリブン経営」が可能となります。

割烹阿畔では、リピート率を向上させる取り組みのひとつとして、メルマガ(メールマガジン)配信を行っています。トレタに集まった顧客データを定期的にCSV

ファイルに出力し、メルマガ配信システムに登録することでメルマガ配信を行います。毎月配信するメルマガでは、今月のメニューとおすすめ料理などを紹介することで、リピート利用を促します。メールから直接オンライン予約を可能にすることで、メルマガ経由での予約件数を把握して、効果測定を行います。いまや毎月送信するメルマガは700通を超えるようになります。一定の売上向上効果も出ています。

### 顧客データ活用のまとめ

このように、ITによる顧客管理を行なうことで、顧客データの活用が可能となり、顧客関係性の強化と顧客生涯価値の増加につながる取り組みが可能となります。ITツールの導入には費用がかかりますが、ITはコストではなく投資と考えると、顧客データの活用を売上アップにつなげましょう。

（ITC合同会社

代表社員 富田良治

テーマ

特徴ある活動

## 環境変化と現場の声を踏まえた「新たな受発注等システム」の構築

### 都城地区育児支援協同組合

委員会メンバーに組合員（現場）の職員や専門的知見を有する外部専門家等を入れ、和やかな雰囲気の中で複数回にわたって自由闊達な議論を重ねたこと。

#### 背景・目的

当組合の受発注等システムは構築から17年が経過しており、ICT技術が目まぐるしく進展するなかで移り変わりの早い経営環境に対応するためにも、システムの更なる改善と利便性向上が課題となっていた。また組合員においては、人材確保を背景として限られた職員での保育運営を強いられる中で、業務の効率化（システムの扱い易さ、作業迅速化、職員の業務負担軽減）とコスト削減（人件費）を図る必要があったため、新システムの開発・導入に取り組むこととした。

#### 取組みの手法と内容

まず、新システム開発・導入の

進め方について中央会の担当指導員が組合ヒアリングを実施し、具体的な取組み内容及び補助事業の活用を検討した。次に、「組合等ICT対応強化支援事業」を活用しシステムリニューアルに向けた事前準備として、既存システムの評価（現場からのヒアリング、問題点の洗い出し、改善案の検討）とリニューアル計画（要件定義、提案依頼書作成、開発スケジュール策定等）について、専門家（中小企業診断士等）を交えて研究会（平成30年8月～平成31年3月まで計7回）を実施した。

そして研究会での活動結果を総括し、「組合等情報ネットワークシステム等開発事業」を活用して具体的なシステムリニューアル詳細について検討、協議及び決定するために専門家（中小企業診断士等）を交えて新システム開発委員会（令和元年8月～令和2年1月まで計

8回）を実施した。新システム開発委員会の業界側委員は理事長、副理事長、専務理事のほか現場で業務に携わる組合員の職員2名（栄養士、調理師）の計6名を選定した。また、外部専門家委員は司会進行（ファシリテーター）役の中小企業診断士、ITの専門的知見を有する外部IT専門家、補助事業全体の助言を行う中央会担当指導員の計3名を選定し、途中からシステム開発予定企業もオプザーバーとして加え、協議を重ねていった。最終的には、既存システムの問題点や課題を洗い出したうえで、改善点を反映させた「新システム（既存システムのリニューアル）」を構築することができた。

#### 成果とその要因

新システムの導入により、業務効率化によるコスト削減、保健所からの指摘事項等への対応、組合員の職員（栄養士等）の負担軽減

等を実現できた。要因としては、委員会のメンバーには当組合の役員だけではなく、実際に操作する組合員の職員や専門的知見を有する外部専門家を入れて協議を重ねたことで、新システムの有効性が向上したものと考えられる。



献立作成機能（トップメニュー）



新システム開発委員会の様子

### 都城地区育児支援協同組合

住所：〒885-0093  
宮崎県都城市志比田町  
5924番地1

設立：平成6年3月  
出資金：11,830千円  
URL：<https://www.kids-net.or.jp/sien/>

業種：幼児教育を行う社会福祉法人及び学校法人

組合員：16人

## 組合Q&A

### 員外監事について

【Q】監事は組合員の中から選任するべきですか？また、組合員以外から選任することができませんか？

【A】役員である理事については、定数の少なくとも3分の2は、組合員または組合員たる法人の役員でなければなりません（中協法第35条第4項）。一方、同じ役員である監事については同趣旨の規定はなく、組合員、組合員以外を問わないことから、監事は組合員の中から選任しても良いですし、組合員以外から選任することもできます。

また、2007年の中協法の改正により、事業年度開始の時に組合員の総数が政令に定める基準を超える組合（1,000人、信用協同組合及び信用協同組合連合会を除く）は、監事のうち1人以上は、組合員以外のものであることが必要となりました。

この場合の員外監事は、組合員または組合員たる法人の役員若しくは使用人以外の者であって、かつその就任前の5年間にその組合の理事若しくは使用人またはその子会社の取締役、会計参与、執行

役員若しくは使用人でなかった者でなければなりません（中協法第35条第6項）。

### 理事の辞任届の効力について

【Q】理事が辞任届を提出し、そのため定款に定めた理事の定数を欠くことになったのですが、その場合、辞任以降に開催された理事会の決定事項について当該理事は責任を負うのでしょうか？

【A】新たに選任された理事が就任するまでは、残任義務があるため責任を負います。

組合と理事との関係は委任関係であり、その委任関係の終了は相手方の承認を必要とせず一方的に終了させることができますので、理事は辞任届をもって理事を辞任したことになります。

しかし、辞任により定款で定めた理事の定数を欠く場合は、辞任した理事は、新たに選任された理事が就任するまでは、理事として残任義務がある（中協法第36条の2）ことから、辞任届を提出した後で開催された理事会の決定事項について、欠席の場合でも理事として責任を負うこととなります。

◎組合質疑応答集より転載

## 組合士問題にチャレンジ

次に掲げた各文章について、正しいものには○印を、誤っているものには×印を付けてください。

1. 事業協同組合の組合員は個人、法人を問わず事業者でなければならぬ。
2. 協同組合、企業組合、商工組合、協業組合の組合員は、必ず義務として出資しなければ加入できない。
3. 組合の実施する経済事業と非経済事業は法律で明確に区分されている。
4. 組合の共同事業は組合員の利用が原則であり、組合員外の者の利用はあくまでも組合員の利用に支障がない場合に限り認められる。
5. 共同生産・加工事業において、施設を効率的に稼働させるためには、受注・委託が断絶することなく一定量が確保され、継続操作を行えるよう計画する必要がある。
6. 共同販売事業は、組合員の地位の向上を目指して、販売価格を引き上げることが主たる目的として行うものである。

7. 役員報酬は、理事会において理事と監事を区分して承認を得なければならない。

8. 組合員の総数が200人を超える組合においては、定款にその旨を定めることにより、総会に代えて総代会を置くことができる。

9. 代表理事は、組合業務執行の最高責任者であり、組合業務を統括するため、必ず組合員の中から選ばなければならない。また、日常業務を遂行する事務局責任者は、組合員以外の者があたることとなっている。

10. 組合の定款、規約、規程に関する書類は永久に保存しなければならない。

解答：1. ○、2. ×、3. ×

4. ○、5. ○、6. ×、7. ×、

8. ○、9. ×、10. ○

◎平成28年度中小企業組合検定試験（組合運営）第3問より転載



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7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9から4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7から8に増加。「減少した」業種は10から14に増加。
- ▶業界の景況では、「好転した」業種は2から4に増加。「悪化した」業種は11から12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8から6に減少。「減少した」業種は5から7に増加。
- ▶非製造業では、売上高において「増加した」業種は8から9に増加。「減少した」業種は11から13に増加。
- ▶業界の景況では、「好転した」業種は4から8に増加。「悪化した」業種は14から15に増加。

## 製造業

【しょう油・食用アミノ酸製造】**【県内全域】**

原材料費が高騰しているが、価格転嫁は難しい。

【酒類製造】**【県内全域】**

前月比は横ばい、前年同月比は12.2%増となった。また、10月1日(土)東京ベイ幕張ホールにて、「千葉の酒フェスタ2022」を開催予定。

【牛乳小売】**【県内全域】**

ガソリン価格の高騰が続き、宅配業としては経費負担が重荷となっている。各店の経営状況にも影響が出ている。今は耐えているところであるが、限界に近い。

【木材・木製品製造】**【県内全域】**

引き続き、住宅需要低調のため、引き続き、住宅需要低調のため、様子見の商いとなっている。

【製材】**【木更津】**

今月は米材の入荷はなく、わずかが在庫は減少した。

【印刷】**【県内全域】**

県内企業は仕事が取れているようで少しずつ良くなっている。今後、材料の値上げにより、仕事量が減少していくと、操業を止める業者も出てくるのが心配である。

【電気めっき】**【県内全域】**

7月は前月比若干の悪化。9月以降回復傾向と予測。但し、操業度回復×対前年比単価上昇も昨今の材料費、外注費、電気代、重油代等の値上げが止まらず、現状の収益構造は既に限界がある。

以降回復傾向と予測。但し、操業度回復×対前年比単価上昇も昨今の材料費、外注費、電気代、重油代等の値上げが止まらず、現状の収益構造は既に限界がある。

仕入価格の上昇分を販売価格へ転嫁すべく、取引先へ値上げ交渉をしているが難航しており、収益を圧迫している。また、新型コロナウイルスの再拡大に伴い、商談が再び停滞することを懸念している組合員企業も多い。

【鉄工】**【千葉】**

中国のコロナ対策による生産・物流の混乱による中国や韓国からの注文が激減している。国内の景気も物価高・半導体不足の影響により全体的に悪い。

【機械部品製造】**【野田】**

円安等いろいろな要因により、原材料、資材、電気料が高騰し続け、製造コストが増加し、利益が減少している。

【機械部品製造】**【流山】**

半導体並びに部品が入手困難のため、受注のマイナス傾向が続いている。

【機械部品製造】**【柏】**

半導体並びに部品が入手困難のため、受注のマイナス傾向が続いている。

【金属製品製造】**【船橋】**

半導体並びに部品が入手困難の

ため、受注のマイナス傾向が続いている。

### 【探石】

大きな仕事はしばらくなく、今月は前月及び前年同月比で下回り、前年比61%となり、今後の新海面処分場工事や新本牧埠頭建設工事に期待する状況である。

### 【土砂採取】

### 【県内全域】

都心向けの細骨材の出荷が前年同月比で増加に転じているところもあるが、ここ数年の減少を補うまでに至っていないようである。また、月毎に仕入物の価格改定があり苦慮しているところが多く、今後も原油価格上昇の兆しがある。

### 【非製造業】

### 【総合卸売】

### 【千葉県、東京都】

ロシアのウクライナ侵攻問題が発生した影響で仕入価格や物流費が上昇しており、改めて急激に景況感が悪化している。また、原油価格の上昇による仕入価格の上昇を販売価格に完全に転嫁できない状況となっており、取引条件が合わない取引先とは取引解消となる場合も出てきている。足元では仕入先から再値上げの要請があるが、販売価格への転嫁は困難で対応に非常に苦慮している。

### 【医薬品卸】

### 【県内全域】

売上は前年、前月ともにアップしているが、ガソリン代の高騰等営業努力だけでは吸収できないコストが発生している。また、通常業務に加えて新型コロナウイルスワクチンの安心・安全な配送を継続している。その一方で第7波の感染拡大により、検査キットの需要が非常に高まり、受注業務や供給業務の対応と配送業務に注力している。

### 【リサイクル卸】

### 【県内全域】

前年同月比で価格は上昇しているが、取扱量の減少により、売上増につながらない。

### 【青果卸売】

### 【千葉】

先月と同様に青果物の市況は安定している。依然として、消費の低迷感があり、売上が伸びない状況にある。この状況が当分続きそうである。

### 【食肉卸売】

### 【成田市他】

豚肉相場の高騰により販売価格が上昇するも、電気代、包装資材費等の値上がりも利益率を圧迫。特に顕著なのは電気代で前年同月比130%。7月は電気代だけで157万円ものコストが上昇した。

### 【乾物卸売】

### 【県内全域】

お中元需要に期待していたが、業界の景気はパツとしていないのが現状。そのため、組合員からは、販売不振により在庫がはけないとの報告が出ている。

### 【小売】

### 【柏】

前半は高温又は雨であり人の流れが良くなかった。コロナ対策商品が再び売れ出した。

### 【青果小売】

### 【千葉】

入荷状況は思ったより順調で相場も安定している。小売部門がやや落ちているが業務用は増えてきた。全体としては前年を4%ダウンしてしまった。

### 【中古車仕入・販売】

### 【県内全域】

6月に比べ7月は更に悪化し、中古車が流通の中で更に減少。新規ディーラーの納車は改善の兆しすらない。売る中古車が市場からだんだんなくなっている。オークション会場の出品が対前年1割から2割減少している状況。また、企業系のオークション会場の一部がひとり勝ちの状況。更に、重点事業は組合員が厳しい中でも販売する中古車を仕入やすくするため、千葉県中古自動車販売商工組合が他オークション会場から商品

となる中古車を組合資金による買付強化を行っている。

### 【小売】

### 【東金】

消費行動が回復せず。商品価格が上昇傾向にある。仕入れが上がつてきている。商品価格上昇等があり顧客の買物動向が心配。小規模セールでの展開になってきている。夏のバーゲンセールの動きが悪い。8月度のお盆セールがどうか。期待したい。

### 【商店街】

### 【千葉市】

売上額は、対前月比98.3%と減少するも、対前年同月比では125.1%と好転している。前月と同様に飲食では、原材料等の高騰による価格の上昇検討が見受けられる。また、7月中の変化はないが、今後いくつかの入退店が見込まれる。更に、7月のサマーセールでは、非接触型の抽選機を導入しコロナの感染拡大に配慮した取り組みでしたが、集客効果は期待するほど多くなかった。

### 【一般廃棄物処理】

### 【千葉】

前月比、前年同月比はあまり良くない結果となったが、猛暑の中での作業となるため、無理をさせない意味ではプラスと考えて良いと思う。

育児休業を取得予定の方・育児休業給付金の申請手続きを行う事業主の方へ

## 令和4年10月から育児休業給付制度が変わります

育児休業の分割取得、産後パパ育休に対応した育児休業給付が受けられます

育児・介護休業法の改正により、令和4年10月から、育児休業の2回までの分割と、産後パパ育休（出生時育児休業）の制度を施行します。

これに伴い、育児休業給付についても以下の点が変更になりますのでお知らせします。

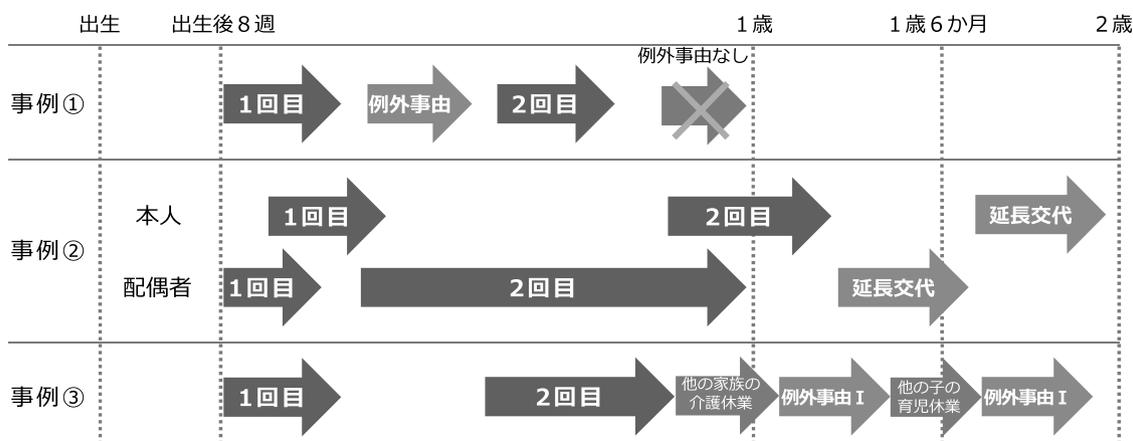
### 1. 育児休業の分割取得

- 1歳未満の子について、原則2回の育児休業まで、育児休業給付金を受けられるようになります。
- 3回目以降の育児休業については、原則給付金を受けられませんが、以下の例外事由に該当する場合は、この回数制限から除外されます。
- また、育児休業の延長事由があり、かつ、夫婦交代で育児休業を取得する場合(延長交代)は、1歳～1歳6か月と1歳6か月～2歳の各期間において夫婦それぞれ1回に限り育児休業給付金を受けられます。

#### 回数制限の例外事由

- 別の子の産前産後休業、育児休業、別の家族の介護休業が始まったことで育児休業が終了した場合で、新たな休業が対象の子または家族の死亡等で終了した場合
- 育児休業の申し出対象である1歳未満の子の養育を行う配偶者が、死亡、負傷等、婚姻の解消でその子と同居しないこととなった等の理由で、養育することができなくなった場合
- 育児休業の申し出対象である1歳未満の子が、負傷、疾病等により、2週間以上の期間にわたり世話を必要とする状態になった場合
- 育児休業の申し出対象である1歳未満の子について、保育所等での保育利用を希望し、申し込みを行っているが、当面その実施が行われない場合

#### 回数の数え方の例



#### ご注意ください

- ・ 例外事由に該当する場合は、給付申請の際にその旨を申請書に記載してください。記載がない場合は回数制限の対象としてカウントされます（申請様式は準備中。追って公表します）。
- ・ 必要に応じ、事業主やご本人に事実確認をする場合があります。

## 2.産後パパ育休（出生時育児休業）

子の出生後8週間以内に4週間まで取得することができる産後パパ育休※1制度が創設されます。産後パパ育休を取得した場合に、出生時育児休業給付金が受けられます。

※1 産後パパ育休の詳細は「育児・介護休業法改正ポイントのご案内」3（QRコード）をご参照ください。



<p>支給要件</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・休業開始日前2年間に、賃金支払基礎日数が11日以上ある（ない場合は就業している時間数が80時間以上の）完全月が12か月以上あること。</li> <li>・休業期間中の就業日数が、<b>最大10日（10日を超える場合は就業している時間数が80時間）</b>※2 以下であること。</li> </ul> <p>※2 28日間の休業を取得した場合の日数・時間です。28日間より短い場合は、その日数に比例して短くなります。</p> <p>（例）14日間の休業 → 最大5日（5日を超える場合は40時間）          10日間の休業 → 最大4日（4日を超える場合は28時間）  <math>[10日 \times 10/28 = 3.57</math>（端数切り上げ）→4日]</p>
<p>支給額</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・休業開始時賃金日額（原則、育児休業開始前6か月間の賃金を180で除した額）  <math>\times</math>支給日数<math>\times</math>67%※3</li> </ul> <p>※3 支給された日数は、育児休業給付の支給率67%の上限日数である180日に通算されます。</p>
<p>申請期間</p>	<p>出生日※4の8週間後の翌日から起算して2か月後の月末まで</p> <p>【例】出生日が令和4年10月15日 → 申請期限は令和5年2月末日まで</p> <p>※4 出産予定日前に子が出生した場合は、当該出産予定日2回まで分割して取得できますが、1回にまとめての申請となりますのでご注意ください。</p>

## 3.その他の変更点

・支給要件となる被保険者期間の確認や、支給額を決定する休業開始時賃金月額算定の算定は、初めて育児休業を取得する時のみ行います。従って、2回目以降の育休の際は、これらの手続きは不要です。

※産後パパ育休を取得している場合は、それを初めての休業とします。その後に取得する育児休業についても、これらの手続きは不要です。

・産後パパ育休と育児休業を続けて取得した場合など、短期間に複数の休業を取得した場合は、先に取得した休業から申請してください。

■詳しくは、お近くの都道府県労働局・ハローワークにお尋ねください

都道府県労働局所在地一覧

<https://www.mhlw.go.jp/kouseiroudoushou/shozaiannai/roudoukyoku/index.html>

全国のハローワーク所在地一覧

<https://www.mhlw.go.jp/kyujin/hwmap.html>



厚生労働省  
Ministry of Health, Labour and Welfare

都道府県労働局・ハローワーク

LL031001保03

Be a Great Small.  
中小機構

IT導入補助金2022

2022年8月  
受付開始!

# セキュリティ対策推進枠 が創設されました!

IT化を進めている  
みなさん

「セキュリティ対策」ちゃんとしていますか?

テレワークって  
システム導入だけで  
大丈夫でしょ…

中小企業は  
サイバー攻撃なんて  
されないでしょう!?

## IT導入とセキュリティ対策は セットで安心!

ここからはじめる、セキュリティ対策

### IT導入補助金とは?

中小企業・小規模事業者等のみなさまが生産性の向上や直面する課題に対応するため、ITツールを導入する際の費用の一部を補助します。

#### IT導入補助金「セキュリティ対策推進枠」の特長

Point1 **セキュリティサービス利用料の半分の補助!** (上限100万円)

Point2 **補助対象期間は最大2年!**

補助額 : 5万円~100万円 補助率 : 1/2以内

補助対象 : 独立行政法人情報処理推進機構(IPA)が公表する「サイバーセキュリティお助け隊※サービスリスト」に掲載されているいずれかのサービス利用料(最大2年分)

※「サイバーセキュリティお助け隊」制度の詳細は裏面をご覧ください。

# 気づかないうちに、あなたの会社にも サイバー攻撃の危険は迫っています！



## 迫る危険 その1

### 見覚えのないメールにご用心！

実在する有名企業から「重要なお知らせ」のメール。  
気になって記載されたURLを開いてみたら…



### 有名企業に似せて作った 偽のサイトだった！

自社で使うシステムのID・パスワードを入力してしまい、販売管理システムが乗っ取られてしまった。  
データが盗まれ、顧客から損害賠償を求められる事態に。

## 迫る危険 その2

### フリーWi-Fiがサイバー攻撃の入り口に！

自社でもテレワークがスタート。  
カフェのフリーWi-Fiで  
インターネットに接続していたら…



### 悪意のある第三者に PCを乗っ取られた！

SNSなどのIDやパスワードを盗まれて、勝手に投稿が行われた。自社ブランドが失墜するとともに、問い合わせ対応に追われ、業務が一時ストップしてしまった。

ささいに思えることでも、対策を怠ると**会社の損失**につながる可能性があります。

セキュリティ対策で、その**リスクを減らす**ことができます。

サイバーセキュリティお助け隊で、あなたの会社を守りましょう！



## サイバーセキュリティお助け隊とは

セキュリティに関する各種サービスを「ワンパッケージ」で「安価」に提供するサービスです。  
IT導入補助金「セキュリティ対策推進枠」では、このサービスを受ける際の費用の補助を行います。

サイバーセキュリティに必要な総合的なサービスを、ワンパッケージで安価に提供。

### 見守り

24時間365日、あなたのPCとネットワークを守ります。

### 駆け付け

問題が発生したときには、地域のIT事業者等が駆け付けます。

### 保険

簡易サイバー保険で、各種コストが補償されます。

詳細は独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) のHPをご参照ください

サイバーセキュリティお助け隊サービス

<https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/index.html>



中小機構はITを活用した  
生産性向上を支援しています

IT導入補助金  
に関する  
お問い合わせ先

IT導入補助金事務局コールセンター 0570-666-424  
(IP電話等からのお問い合わせ先 042-303-9749)  
<https://www.it-hojo.jp> **セキュリティ対策推進枠**



トラック運送  
事業者の  
みなさまへ



発着荷主の  
みなさまへ

# トラック運転者の長時間労働改善 特別相談センター

トラック運転者の長時間労働の改善に向けて、労務管理上の改善、荷主と運送事業者の協力による作業環境の改善等を図るためのご相談を無料でお受けします。

ドライバーの時間外  
労働の上限規制、  
何から手を付けたら  
いいの？

荷主の立場で  
できる改善は？

ドライバーの  
運転時間に  
限度があったの？



こんな困りごとなど、  
ご相談ください！

荷待ち時間の削減を、  
どう進めればいいのか？

## トラック運転者の長時間労働改善特別相談センター

ご相談は専用 Web サイトの問合せフォームかフリーダイヤルから  
ご利用時間：9：00～17：00、休日：土日祝、12/29～1/3  
〒100 東日本 0120-763-420・西日本 0120-625-109



相談  
無料



厚生労働省 令和4年度自動車運転者の労働時間改善に向けた荷主等への対策事業



## ご相談方法は……



### ご相談方法①



ポータルサイト  
相談専用ページから

役立つサポート情報も！

### ご相談方法②



フリーダイヤル  
東日本 0120-763-420  
西日本 0120-625-109  
通話料無料！

※ご利用時間：9～17時（12～13時は休憩）  
休日：土日祝、12/29～1/3

もっと詳しく相談したい！

オンライン  
相談

オンラインによる  
ご相談

詳しいご相談を職場から  
お気軽に！



コンサルタントの  
訪問

労務管理・物流改善の  
専門家がお伺いします！

トラック運転者の長時間労働の改善に向けた情報は下記専用ポータルサイトへ

## トラック運転者の長時間労働改善に向けたポータルサイト



トラック運転者の長時間労働改善に向けたポータルサイト  
<https://driver-roudou-jikan.mhlw.go.jp/>

トラックポータル



### ポータルサイトでは、こんな 情報を掲載しています

#### 「仕事を知ってみよう 簡単自己診断」

問題点・解決施策・メリットを確認できる荷主の皆さまと  
トラック運送事業者の皆さまに向けた自己診断ツール

#### 「サクッと解決 よろず相談」

トラック運転者の労働時間改善に向けた FAQ 集

#### 「情報いろいろ宝箱」

トラック運転者の長時間労働を是正するための動画教材や、  
取組事例、改善ハンドブック、ガイドラインなど様々なツール集

#### 「統計からみるトラック運転者の仕事」「動画・ 写真で見るトラック運転者の仕事」「トラッ ク運転者の生の声」

さまざまな角度から、トラック運転者の仕事について、取り  
まとめた資料集

明日の中小企業組合運動の担い手を育成します！！

## 組合運営実務（組合士養成）講習会のご案内

～1組合1組合士！事務局機能の強化は人材育成から！今こそ中小企業組合士になるう！～

本誌8月号に同封の文書にてご案内のとおり、本会では中小企業組合関係者を対象に、組合の運営、会計等の基礎的・実務的知識の習得を目的とした講習会を下記により開催いたします。

この講習会は、事業協同組合等の連携組織をサポートする唯一の資格「**中小企業組合士**」の養成講座も兼ねており、12月4日（日）の検定試験に向けた受験対策にも適しています。

つきましては、組合運営に携わる役職員の方々、また、組合設立後間もない組合におかれましては、殊にご受講いただきたい内容となっておりますので、ぜひ奮ってご参加ください。

### I. 講習会の概要

- (1) 日 時 令和4年10月4日（火）～令和4年11月17日（木）のうち全6日間
- (2) 場 所 千葉中央駅前ビル5階会議室（千葉市中央区富士見2丁目2番2号）
- (3) 内 容 下記（II. 講習会日程表）のとおり
- (4) 受講料 ①全科目受講者 3,000 円、  
②組合（制度・会計・運営）いずれか1科目ごと 1,000 円

### II. 講習会日程表（予定）

10/4（火）オリエンテーション			
13：00～13：30（30分）			
10/4（火）【第1回】			
13：30～15：00（90分）		15：10～16：40（90分）	
組合制度	中小企業組合制度（概論）	組合会計	組合士受験のための会計基礎
10/13（木）【第2回】			
13：30～15：00（90分）		15：10～16：40（90分）	
組合運営	組合事務管理の実務	組合制度	中小企業論・中小企業組合論・組合制度（制度史）
10/18（火）【第3回】			
13：30～14：30（60分）		14：40～16：40（120分）	
組合運営	中小企業関係法律と諸施策	組合会計	組合士受験のための会計決算
10/27（木）【第4回】			
13：30～15：00（90分）		15：10～16：40（90分）	
組合制度	中小企業等協同組合法及び組合定款の解説	組合運営	労務管理・労働法通論
11/8（火）【第5回】			
13：30～14：30（60分）		14：40～16：40（120分）	
組合会計	税務に関する出題ポイント	組合会計	組合会計問題演習
11/17（木）【第6回】			
13：30～15：00（90分）		15：10～16：40（90分）	
組合制度	中小企業団体の組織に関する法律、商店街振興組合法の基礎及び組合制度問題演習	組合運営	組合運営問題演習
全6日間			

※各科目は本会職員が担当します。

### III. お申込み・お問合せ

組合士養成講習会への参加申込み、中小企業組合検定試験に関するお問合せ等につきましては、本会 経営支援部（TEL：043-306-3282）までお願いします。