

# 協同

月刊 BUSINESS-LINK 中小企業連携組織活性化情報

京都府中小企業団体中央会

newsline

2014/9

京都青年中央会 平成26年度第1回CAPサミットを開催	1
特集Ⅰ 後継者のための事業承継を乗り切る5つのチェックポイント	2~3
特集Ⅱ 2014年版 中小企業白書のポイントNo2	4~5
再発見! 連携のチカラ No84 企業組合らんどまあむ(栃木県)	6
第66回中小企業団体全国大会のご案内	6
平成26年度消費税転嫁対策窓口相談等事業のご案内	7
パートタイム労働法が変わります	8
京都府最低賃金総合相談支援センターのご案内	8
中央会News 平成26年8月15日からの大雨に係る災害に関する特別相談窓口を開設	10
会長コラム No23 MOTTAINAI ~もったいない	11
京都経済お天気	11
平成26年度中小企業組合検定試験のご案内	12

## 京都青年中央会

### 平成26年度 第1回CAPサミット(代表者会議)を開催

京都青年中央会(芳村敦 会長、42青年部)では、平成26年7月23日(水) 京都府中小企業会館において第1回CAPサミット(代表者会議)を、平成26年8月30日(土) 舞鶴港とれとれセンターにおいて第1回N-CAPサミット(北部代表者会議)を開催し、延べ27青年部44名の代表者等が参加した。

平成26年6月に発足した新役員体制のもと今期最初の事業であり、青年部が対象となる中央会等の助成制度を活用事例を交え説明、理解を深めた。引き続き、情報発信及び情報収集方法について、本年度から「サイボウズLIVE」を活用することとし、代表者メーリングリストの運営方法等について、これまで月1回の定期発送及びホームページで一方的に情報発信を行っていたが、リアルタイムで双方向に情報発信していくこと、緊急時(助成金・災害など)の状況確認が早く出来る様などを目的に代表者サイボウズを立上げ運営していく旨を説明した。

また、今後の事業企画運営等へ活かすべく、青年中央会の認知度や要望及び会員青年部の現状等についてのアンケート調査を行うとともに、N-CAPサミットでは福知山での大雨による会員団体等の被災状況について報告を行った。

CAPサミット(代表者会議)は、本年度全4回の開催を予定しており、青年中央会を今後どの様に運営していけばいいのか・会員組合の問題をどの様に解決していけばいいのかなどをテーマに進めていく。



第1回CAPサミット(平成26年7月23日開催)



第1回N-CAPサミット(平成26年8月30日開催)

## CAP 京都青年中央会

京都青年中央会は、中小企業の次代を担う青年幹部の育成と青年部の組織化並びにその自主的な活動を促進するとともに、京都府中小企業団体中央会と連携し会員の支援と相互の連携を強め、中小企業の振興発展とよりよい社会の実現に寄与することを目的とし、各種事業を展開しています。

活動内容について詳しくは、ホームページをご覧ください。

京都青年中央会

<http://www.chuokai-kyoto.or.jp/~cap/>

京都青年中央会ブログ

<http://kyoseichu.exblog.jp/>

あの言葉 大人になっても 忘れない わたしを救った「やめよう!」の一言

京都人権啓発推進会議/京都府中小企業団体中央会

# 後継者のための事業承継を乗り切る 5つのチェックポイント



株式会社ナレッジラボ  
代表取締役 国見 英嗣 (公認会計士)

## 1. はじめに

私は、中小企業の事業承継や事業再生のサポートを専門に、日々多くの中小企業の経営者や後継者とともに様々な経営課題に取り組んでいます。その中で、多くの中小企業で後継者の育成が課題となっています。

後継者の育成といっても、会社によって悩みどころは様々ですが、これらが複雑に絡み合い、売上の低迷、業績の悪化という状況に陥っているケースも散見されます。私は様々な会社の後継者と事業承継について議論を重ねていますが、この結果、後継者育成という大きなテーマにおいても、多くの会社で共通したポイントがあると考えています。

今回は、これらの中でも重要なものをチェックポイントという形でまとめましたので、以下でご紹介します。

## 2. 後継者のための事業承継を乗り切る5つのチェックポイント

### ① 自社の紹介をきっちり行う

自社の紹介は、経営者であれば誰でもできるとわれがちです。しかも、そんなの当然、簡単にできると考えている方も多くいます。

そこで、いろいろな会社の後継者に、次の質問をしてみました。

#### 【チェックポイント①】 自社の紹介を、30秒ですべて教えてください

その結果、多くの方は、説明に5~10分を要してしまい、明確に30秒で答えられた方はほとんどいませんでした。このチェックポイントは、とてもシンプルですが、非常に重要な要素が含まれています。

まずは、自社の紹介を30秒で行うためには、自社の強みや特徴をきっちりと整理できていないとまず無理です。経営者としては最も重要なことのひとつですが、強みを整理できていない後継者が多くいます。

また、新規の営業先など信頼関係が構築できていない相手に話を聞いてもらうためには、最初の30秒が非常に重要ですが、この限られた時間で自社の強み、特徴を伝えられないと、次のステップにつなげるのは難しくなります。

自社の紹介を30秒で行う。これが、先代経営者から事業を引き継ぐにあたって非常に重要となります。

### ② 自社のリスク許容度を把握する

「経営のリスクを下げる」というような言葉がよく聞かれるように、経営においては如何に様々なリスクを引き下げるかが重要とされています。

しかし、リスクを引き下げることを考えているだけでは、経営は成り立ちません。成果を得るためには、相応のリスクを取る必要があり、リスクをとらないとチャンスすら得られないケースが多いと思います。

ここで重要となるのが、自社にどこまでリスクをとる余力があるのか、すなわち自社のリスク許容度がどの程度あるのかを常に把握しながら、日々の経営判断をしていくことです。

ここでいうリスク許容度とは、誤解を恐れず言うなら「余剰資金の量」です。余剰資金がないと、ビジネスチャンスをつかむために、金融機関からの借入が必要になるかもしれません。そうなると、成果が得られない場合に、借入負担が大きくなり、将来の経営体力を消耗する原因となってしまうかもしれません。

そこで、次のチェックポイントが重要となります。

#### 【チェックポイント②】 自社の余剰資金はどの程度あるか、常に把握されていますか？

ここでいう余剰資金とは、現金や預金の実残高とは異なります。

余剰資金とは、現金預金残高のうち、現状の事業を回していくために必要な資金（事業資金）を差し引いた余裕資金に、投資資産（例えば、生命保険の解約返戻金や売却に制約のない上場株式など）のうち、すぐに資金化が可能なものを加えたものです。

この余剰資金は、常に変動しています。この資金額を常に把握しておくことで、ビジネスチャンスがあった場合に、素早い経営判断を行うことが可能となります。

### ③ 役員・従業員とのコミュニケーション

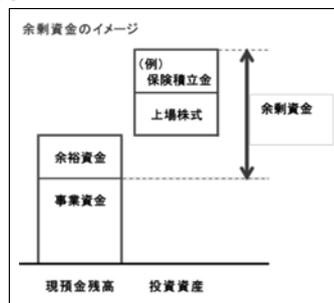
多くの後継者が、自分自身で何とかしなければならないという意識から、朝から夜遅くまで頑張っていますが、思いどおりにならないと頭を抱えています。そのような後継者といろいろと話をしている中で、見えてくる課題のひとつが役員・従業員とのコミュニケーションの問題です。

後継者がいくら頑張ったとしても、事業全体を守備範囲とすることには限界があります。やはり、会社の規模がある程度大きくなると、役員・従業員を含めたチームとしての力、組織力を付けていく必要があります。

組織を作るうえで論点はたくさんありますが、今回は、「顧客ニーズの把握」という点に絞ってみたいと思います。

#### 【チェックポイント③】 今週、お客様から収集したニーズをいくつかあげられますか？

顧客ニーズは、事業を魅力的なものに育てていくために最も重要なもののひとつであり、会社の重要な財産となるものです。この顧客ニーズは、何気ない会話や些細なクレームから得られるケースがありますが、そのままにしておくと、顧客満足を得られないばかりか、新たな事業の種まで捨ててしまうことになってしまいます。



したがって、できるだけ生のニーズを適時に集約して、経営判断に活かしていく必要がありますが、通常、この生のニーズに最も頻繁に接しているのは現場で直接顧客に接している役員や従業員です。

顧客ニーズを吸い上げるために、役員や従業員とコミュニケーションをとる仕組みを構築する必要があります。ちなみに、従業員が作成する営業日報や業務日誌では十分でないケースが多いです。もっと、直接的なコミュニケーションを図る仕組みを導入することでより活きた情報を収集することが重要です。

#### ④採算の管理

後継者と業績の話をしているときに、次のような会話をすることがあります。

私：「前期から比べると、粗利率が若干上がっているようですが、なぜですか？」  
後継者：「去年くらいからxx社への売上が、結構伸びてるんです。」  
私：「何月からですか？売上はいくらからいくらに増えたのですか？」  
後継者：「ちょっと待ってくださいね。資料をみますので。」…  
後継者：「この資料ではわかりませんね。確か、去年の春くらいでした。」  
私：「xx社は粗利率が高いのですか？」  
後継者：「そうです。高いです。」  
私：「なるほど。xx社の前期の粗利率は何%ですか？計算資料を拝見できますか？」  
後継者：「利益率を計算した資料はありませんが、粗利率は40%ですね。」  
私：「では、どうして粗利率が40%と把握されているのですか？」  
後継者：「xx社は前からそれくらいは取れていると聞いていますから。」

この会話からも分かるように、採算の管理を感覚で行っているケースが散見されます。売上高の管理は、顧客別、商品別等で実施されている場合はよくありますが、得意先別、商品別の利益率の管理までされている会社はあまりないというのが実感です。

一方、原材料価格の高騰、顧客からの値下げ要請など、経営環境が厳しくなる中で、簡単に利益を出すことが難しい状況になっています。この中で少しでも利益をねん出するためには、採算の管理が非常に重要となります。

#### 【チェックポイント④】先月に採算のよかった商品（顧客）と採算の悪かった商品（顧客）の利益率は何%でしたか？

まずは、顧客別や商品別に利益の管理を行い、どこの顧客で利益が出ているか、どの商品の利益率が悪いのか等、自社の収益源泉がどこにあるのかを明確にしたうえで、これをもとに顧客別の営業展開を見直したり、重点的な商品を検討したりというように、採算管理で得られた情報を事業戦略に活かすことが重要となります。

#### ⑤先代から引き継いだ事業をそのまま守ろうとする

後継者が先代経営者から引き継いだ事業を守り、育てようとするのは後継者としての使命であり、成し遂げるべき大切な仕事です。ただ、先代経営者が生み出し育てたあげた事業はあくまで先代経営者のものであり、これをそのままの形で後継者が同じように経営していくことは至難の業です。

これは、よく考えてみれば当然のことだと思えます。先代経営者が事業を育て、軌道に乗せたのは10年、15年、ひょっとしたら20年以上前かもしれません。そのころから事業を取り巻く経営環境は大きく変化しています。

例えば、必要な情報を収集する手段を考えてみても、20年前には一般的には認知されていなかったインターネットがどんどん普及し、急拡大したのが約10年前、今ではスマートフォンが浸透するなど、大きく変化しています。このように、経営環境は大きく変化しており、今は先代経営者が事業を発展させた時代とは大きく異なっています。

そのような中で、先代と同じやり方で事業を引き継ぎ、守ること自体が非常に難しくなっています。

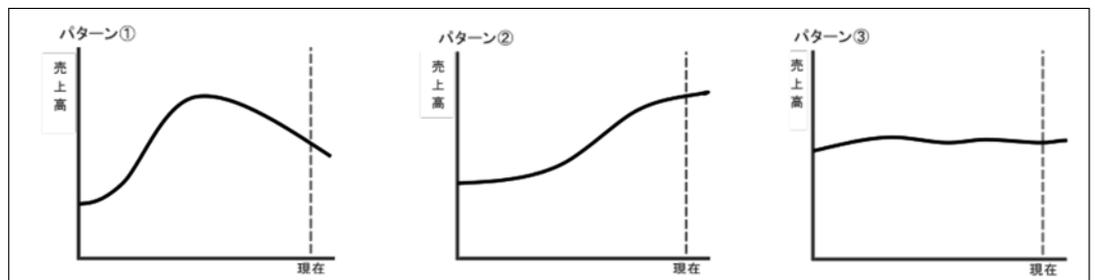
そこで、次のチェックポイントが重要となります。

#### 【チェックポイント⑤】過去10年間の事業別の売上高の推移はどのようになっていますか？

もし、異なる事業を複数営まれている場合には、事業別に売上高の推移を見て頂けるとより明確になります。いろいろなパターンがあると思いますが、以下の3パターンを例示してみます。

この3パターンの場合、②③であれば、現状において経営環境の変化に対応されているものと思われませんが、①となっている場合には、要注意です。

先代経営者が事業を成長させた手法がそのままでは通用しなくなっていることが考えられます。この場合、後継者には、会社のコア技術やノウハウなど、強みや



差別化できる要素を徹底的に洗い出したうえで、これまでとは違う取り組みを行い、事業構造を変えていくことが求められるケースが多くなっています。

### 3. 最後に

このように、後継者の観点から事業承継の5つのポイントをご紹介しました。このポイントは、私が多くの会社の先代経営者や後継者、従業員と議論していく中で得たものであり、多くの会社で課題として掲げられている後継者育成、事業承継の非常に重要なポイントです。後継者の育成や事業の再構築をご検討されている場合には、ぜひ5つのチェックポイントを確認していただき、自社の現状を再確認されてはいかがでしょうか。

## 抜粋 第3部第4章 「海外展開 –成功と失敗の要因を探る–」

地域の経済社会・雇用を支える存在として重要な役割を果たしている小規模事業者は、将来の我が国を牽引する企業に成長する可能性を秘めています。

前号（2014年8月号）では、様々な困難に見舞われながらも、地域で長期にわたって事業を続けてきた企業の事例をご紹介しました。

今回は、新たな市場を求めて様々な困難やリスクを乗り越え、海外市場に活路を見いだそうとする中小企業に焦点を当て、2014年版中小企業白書の第3部第4章「海外展開」より事例を抜粋してご紹介します。

我が国の人口は、2011年から減少に転じており、中長期的に今後も減少することが見込まれている。一方、海外に目を向けると、先進国の中間層・富裕層人口はほぼ横ばいであるものの、南西アジア、ASEAN、中国等、アジアでは、中間層・富裕層人口の増加が見込まれている。また、IMFの予測ではあるが、日本のGDPの増加が今後ほとんど見込まれない一方で、中国を始めとするアジアでは大幅なGDPの増加が見込まれており、企業が成長していくためには、積極的に海外の需要を取り込んでいく必要がある。

## 地域の伝統産業との連携により、海外展開を進めている金属素材製造業者

福井県越前市の武生特殊鋼材株式会社(従業員45名、資本金5,000万円)は、包丁等の素材となる、異なる金属を接合した特殊金属(クラッドメタル)の製造を行う企業である。同社の製造する刃物向けクラッド材の国内シェアは6割を超える。

同社が、輸出を開始したのは、50年以上前と非常に古く、最初は同社の製品に関心を持った台湾の企業からの声掛けがきっかけであった。2006年には、クラッド材を用いた高級包丁「旬」シリーズの切れ味やデザインが米国やドイツで受け入れられ、海外への販売が大きく増加した。リーマン・ショックで売上の減少を経験したが、現在では、売上の2割が海外への販売となるに至っている。

同社では、越前市内の刃物メーカーやデザイナー等、15者と連携し、「越前ブランドプロダクト」という共同体を立ち上げ、積極的に海外展開を進めている。共同体の設立の背景には、「岐阜県関市や大阪府堺市のように知名度は高くないが、評価は高い福井県越前市の伝統産業である越前打刃物を、和食の人气が根強い欧米で浸透させ、産業の復権を図りたい。」という思いがあった。「今までの枠を超えた製品を作っていきたくった。」と同社の河野通亜(こうのみちつぐ)社長は言う。

「越前ブランドプロダクト」では、同社が提供する金属素材をメンバー企業の職人が分業で加工し製品を製造、「iiza(いいざ)」という共通のブランドも生み出している。さらには、2010年には、世界最大級のドイツの消費財見本市「アンビエンテ」に、共同での出展も果たした。

「連携を進めるに当たっては、福井県庁や越前市役所、地元の武生商工会議所からも助けてもらった。今後は、アフターケアにも力を入れるため、研ぎの海外拠点を設けるなども考えている。さらに海外事業を進めていきたい。」と河野社長は語る。



同社の河野通亜社長

## 12の国・地域に800店舗展開し、世界中に熊本ラーメンを広げている飲食店

熊本県熊本市の重光産業株式会社(従業員96名、資本金6,450万円)は、「味千ラーメン」のブランドで、国内はもとより、中国を始め、シンガポール、タイ、インドネシア、アメリカ等、12の国・地域に800店舗近くのラーメン店を展開している企業である。国内は97店舗であるのに対し、海外は700店舗近くとなっている。

1994年に台湾に出店したことが、同社の海外展開の始まりであった。その後、北京、香港、深センに出店を拡大していった。大きな転機となったのは、2007年に香港証券取引所で、同社が出資した「中国味千」を上場させたことであった。これをきっかけに、店舗の拡大は世界中に加速していった。

同社の海外展開は、フランチャイズ形式により進められている。加速化する海外展開を支えているのは、現場のモチベーションを高めるフランチャイズの方法である。具体的には、フランチャイズのロイヤリティは固定額としており、本社に一定額を納めると、残りは現地のオーナーの手元に残る。したがって、売上を上げれば上げるほど、現地のオーナーは儲かる仕組みとなっている。これは、先代の社長の「苦労しているのは店舗の現場である以上、売れたら実入りは店に残るようにしなければならない。」という考えが引き継がれているものである。

また、同社の海外展開が進んだのは、香港株式市場の上場時期まで、中国の事業を牽引した現地の優れたパートナーの存在も大きい。現在でも、嗜好や土地等、現地を熟知したパートナーを主体に事業を進め、本社は主にサポートを行う形で海外展開に取り組んでいる。現地を知る信頼できるパートナーと提携し、モチベーションを高めることが、同社の販売先の市場を世界中に広げている。

「味千ラーメン、熊本ラーメンの味を世界中に伝えたいという思いがある。それと同時に、進出先の食文化を大事にしたいとも考えている。地元の人、幅広い人に受け入れられる味でありたいと考えている。」と同社の本田修(ほんだおさむ)国際部長は語る。



同社の本田修国際部長



同社の商品  
(味千ラーメン)

## 設立当初からアジアを見据え、海外展開を進めている美容室

大阪府大阪市の株式会社ダダ(従業員82名、資本金1,000万円)は、国内及び中国にて、美容室とエクステンション15専門店を経営する企業である。「DADA」の名前の由来は“Designing Artists Design for Asian”であり、1994年に同社を設立した時からアジアの市場を見据え、2006年には上海1号店を出店した。

上海に進出するため、2005年から現地のリサーチを始めている。社長自身が2か月に一度現地を訪れ、現地に住む日本人や中国人にインタビューをすることで、ファッションの動向や価格について事前にリサーチした。リサーチをすることで、日本の女性誌やファッション誌が良く読まれており、日本式的美容店を実施しても需要が見込まれることを改めて確認できたという。

同社が中国で受け入れられ、顧客を確保できている理由は、日本式の従業員の教育と、現地の人でも払える価格帯である。従業員に対する教育では、日本人と同等の技術力になるよう、営業終了後や休日を使った研修を行い、教育の基準も日本と同じものを採用している。また、身だしなみ、勤務態度、接客等についてもしっかりと教育するため、行動評価の項目を明確にし、項目がクリアされているかスタッフや店長の相互で評価する仕組みを作っている。最近では、中国にも日本式的美容室も増加しているものの、同社のように現地スタッフに対して、しっかりと教育を行い、日本人と同じレベルにまで引き上げているサロンは他にない。そのような、日本式のサービスを現地の人でも支払える水準で提供していることが同社の強みである。

同社では、今後も台湾やタイ等、アジア各国への拡大を検討している。「欧米人とアジア人では髪質が異なっている。アジア人に適したスタイルを創り出し、日本の美容技術を伝えていきたい。」と同社の竹村仁志(たけむらひとし)社長は語る。



同社の竹村仁志社長

## 新しい販路の開拓のため中国に出店したが、撤退を経験した企業

新潟県糸魚川市の株式会社美装いがらし(従業員65名、資本金1,000万円)は、レディースシャツ・ブラウスの企画・製造・販売を行う事業者である。代官山に、ガーゼ製品の自社ブランド「ao」の店舗を構えている。

同社では、2007年に大連にアンテナショップを立ち上げた。大連に進出することを決めたのは、新たな販路の開拓するためであった。当時、同社では百貨店のフロアで販売する業者への卸売が主であったが、販売先が相次いで倒産するという経営の危機を迎え、生き残りのための戦略の模索に迫られた。

それまで業者への卸売が主体であり、個人顧客への直接販売の経験はほとんどなかったが、新しい販路への挑戦のため、個人を対象として自社ブランド「ao」を立ち上げるとともに、また別ブランドで中国にアンテナショップの出店を行った。同社が大連への出店を決めたのは、相談したコンサルタントが大連に精通し、つながりがあったこと、同社が大連から研修生を受け入れていたことが理由である。大連への出店は、五十嵐紘英(いがらしこうえい)社長が主導した。

中国人の色の好みへの対応等、大連の店舗では様々な困難にも直面したが、何とか収支をトントン程度に保っていた。しかし、賃料が割高であった当初の店舗からショッピングモールへの移転をした直後、ショッピングモールのオーナーから一方的な閉店要請があり、中国での事業継続が困難であると考え、2010年に撤退を決めた。当初より投資額を抑えていたため、幸いにも資金的な被害は大きくなかった。

「生き残りのための模索とはいえ、自社ブランドの立ち上げと中国への出店を同時にこなすことは、かなり難しかった。」と同社の五十嵐昌樹(いがらしまさき)専務は言う。現在では、欧米への展示会の出展や海外に販売網を持つ他社との提携を図るなどにより、「腰を据えて」海外への販売に取り組んでいる。「海外展開を実施する企業では、撤退の可能性を常に頭に置いておき、撤退の基準を設定しておくことが必要。」と五十嵐専務は語る。



同社の五十嵐昌樹専務

## 下野市の美味しい、ヘルシー、楽しいを発信します

### 企業組合らんどまあむ（栃木県）

地元産農産物で「ふるさと」の味を消費者に届ける。

#### 背景と目的

「下野市農村生活研究グループ協議会」において、下野市の食材を使った新商品の開発事業を行っていた地元の主婦たちが、平成22年に下野市の「下野市ブランド支援事業」による加工方法の研究や市場調査等の支援を受けた。近くに道の駅の開設が決定したことにより、当協議会の参加者が「しもつけ」らしさにこだわった惣菜や弁当の販売を事業として行いたいという思いを強くもたれ、当組合を設立し、食料品の製造販売を行うこととなった。

#### 事業・活動の内容

当組合の活動から生まれた「かんぴょうの八幡巻き」は第1回下野市ブランド認定商品に指定され、地域ブランド商品となっている。

法人化には、女性が1年を通して働ける場を作るという目的もあったが、現在8名の女性が組合員として働いており組合事業の拡大に伴い、女性の雇用を増やしていきたいと考えている。

また、組合員には農家・管理栄養士・調理師など多様な専門家がおり、弁当のカロリー計算等もできることから、下野市から高齢者への配食サービス事業を受託している。ただ配食するだけでなく、高齢者の見守りも兼ねており、地域にとってなくてはならない存在になりつつある。

加えて、当組合内にある農園での収穫体験や、子どもの調理体験等の農業体験を受け入れている。県内だけでなく、県外からも広く参加者がおり、教育にも一役買っている。



かんぴょうの八幡巻き



加工所

#### 成果・効果

組合員に農家・管理栄養士・調理師等の多彩な専門家が集まったことにより、レベルの高い惣菜・弁当を製造販売することができたこと、また、地元の食材にこだわった活動は道の駅に立ち寄る遠方の消費者だけでなく、近くの消費者にも受け入れられたことが成功要因としてあげられる。目標売上高は達成していないが、年々売上高は伸びており近いうちに目標達成も可能である。

組合員は地域の女性たちであるが、1年を通して働ける場を自ら確立することができ、高付加価値商品を販売することによる所得向上につなげることができた。

地域内からは、自治会や老人会等地域のイベントで、地元農産物を使った惣菜や弁当を注文されることが多くなった。地域の味を地域のイベントへ提供したいという主催者の要望と、「ふるさと」の味を届けたいという当組合の目標が合致しているといえる。

#### 《組合DATA》

企業組合らんどまあむ  
〒329-0402 栃木県下野市笹原295-11  
☎ 050-7508-1818 FAX 050-7508-1818

## ご案内

# 第66回 中小企業団体全国大会

「団結は力 見せよう組合の底力！～組合で進めよう！中小企業の持続的発展～」

本大会は、毎年一回、全国各地の組合の代表者と傘下の中小企業が一堂に会し、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拡充と強化を訴え、組合組織を基盤にした中小企業の安定的な振興発展を目指しています。

本大会が盛會裡に開催され、所期目的が達成されますよう、組合関係者の多数のご参加をお願い致します。

日時	平成26年10月23日（木） 13：30～16：00
場所	日比谷公会堂（東京都千代田区日比谷公園1-3）
内容	議事（議案審議・意見発表・決議） 表彰式（優良組合・組合功労者・中央会優秀専従者 等） 大会宣言
参加者	約2,000名

参加申込・お問合せ 京都府中小企業団体中央会 総務情報課 ☎ 075-314-7131

# 平成26年度 消費税転嫁対策窓口相談等事業のご案内

本会では、昨年度に引き続き、消費税率の引上げに伴う転嫁対策や課題解決を支援するため消費税転嫁対策窓口相談等事業の一環として、「消費税転嫁対策研修会」「無料相談窓口事業」「専門家派遣」を実施しています。また、本年度は新たに「消費税転嫁・表示カルテルの組成及び機能強化」に対する支援も実施していますので、消費税率10%への引上げも視野に入れ組合の円滑・適正な消費税転嫁対策に積極的にご活用下さいませようご案内申し上げます。

## 消費税転嫁対策研修会

【消費税が10%になっても生き残る秘訣を教えます！】

消費税率引上げ後の諸問題へ対応と組合員企業経営力強化を支援するため、府内の中小企業組合を対象に消費税転嫁策研修会開催致します。

また、当日は、税理士、弁護士等専門家による「消費税なんでも相談会」を併せて開催致しますので、お気軽にご活用下さい。

- と き 平成26年9月17日（水）
- と ころ 京都ブライトンホテル  
（京都市上京区新町通中立売(御所西)）
- 内 容 ①研 修（14：00～16：00）  
講 師 管理会計のこまつさき事務所  
所長 中小企業診断士・税理士  
小松崎 哲史 氏  
②消費税なんでも相談会  
（併設開催 14：00～17：00）

### 【参加申込・お問合せ先】

京都府中小企業団中央会 企画調整課  
☎ 075-314-7131

## 個別相談窓口設置事業

無料

消費税の引上げやそれに伴う制度改正等によって生じる個別の課題等に関する相談応じるため、中央会指導員及び税理士、中小企業診断士、弁護士等の専門家による個別相談窓口を設置しています。

### 【窓口ご利用に関するお問合せ先】

京都府中小企業団中央会  
企画調整課 ☎075-314-7131

## 専門家派遣事業

無料

希望される組合には、税理士、弁護士、中小企業診断士等の専門家を無料で派遣し、消費税に関するご相談に応じます。

なお、会議室等を借りて相談を行う場合の会議室借料等のご相談者のご負担となります。

### 【専門家派遣に関する問合せ先】

京都府中小企業団中央会  
各組合担当者まで ☎075-314-7132  
北部事務所 ☎0773-76-0759

## 転嫁・表示カルテル組成等支援事業

組合が消費税の円滑・適正な転嫁に取り組む際に、転嫁・表示カルテルの組成も有効な対策の一つです。

### 転嫁カルテル

各事業者が自主的に定めている本体価格に消費税額分を上乗せすることや消費税率引上げ分を上乗せした結果、計算上生じる端数の処理方法等を組合の総会（総代会）等で決定することができます。

### 表示カルテル

「税込価格」と「税抜価格」との併記、「〇〇円+税」など消費税が別途課されることの明示や価格交渉を行う際に税抜価格を提示すること等を組合の総会（総代会）等で決定することができます。

### ■カルテル組成支援事業（1組合の支援金額の上限10万円以内）

組合のニーズに応じた消費税転嫁対策を含む転嫁・表示カルテルの組成に向けた取り組みを支援するため、専門家派遣等によるカルテル組成支援します。

### ■カルテル機能強化支援事業（1組合の支援金額の上限40万円以内）

消費税の転嫁カルテル・表示カルテル組成した組合を対象に、組合員へのカルテルの浸透、カルテル遵守の徹底、さらにカルテルの効果的な運用及び実効性向上など、カルテル機能強化の取り組みを支援します。

### 【カルテルに関するお問合せ先】

京都府中小企業団中央会 各組合担当者まで ☎ 075-314-7132 北部事務所 ☎ 0773-76-0759

# パートタイム労働法が変わります

## — 平成27年4月1日施行 —

平成27年4月1日から、パートタイム労働者の公正な待遇を確保し、納得して働くことができるようにするため、パートタイム労働法（短時間労働者の雇用管理の改善等に関する法律）や施行規則、パートタイム労働指針が変わります。

### 主な改正のポイント

- 1. パートタイム労働者の公正な待遇の確保**
  - ・正社員と差別的取扱いが禁止されるパートタイム労働者の対象範囲の拡大
  - ・パートタイム労働者の待遇と正社員の待遇を相違させる場合は、職務の内容、人材活用の仕組み、その他の事情を考慮して、不合理と認められるものであってはならない。
- 2. パートタイム労働者の納得性を高めるための措置**

パートタイム労働者を雇い入れたときは、雇用管理の改善措置の内容について、事業主が説明しなければならない。
- 3. パートタイム労働法の実効性を高めるための規定の新設**

雇用管理の改善措置の規定に違反している事業主が、厚生労働大臣の勧告に従わない場合は、厚生労働大臣は事業主名を公表することができる。

### 【パートタイム労働者とは？】

- パートタイム労働法の対象となるパートタイム労働者（短時間労働者）とは、「1週間の所定労働時間が同一の事業所に雇用される通常の労働者の1週間の所定労働時間に比べて短い労働者」のことです。
- 「パートタイマー」「アルバイト」「嘱託」「臨時社員」「準社員」など、呼び方は異なっても、上記の条件に当てはまれば、「パートタイム労働者」として、パートタイム労働法の対象となります。
- フルタイムで働く人は、「パート」などの名称で呼ばれていてもパートタイム労働法の対象とはなりません。事業主はこれらの人についてもパートタイム労働法の趣旨を考慮する必要があります。

詳しくは、パート労働ポータルサイトをご覧ください。

[パート労働ポータルサイト](#)

検索

厚生労働省京都労働局委託 専門家派遣・相談等支援事業

# 経営面や労働面でお困りの 中小企業 の皆さまへ

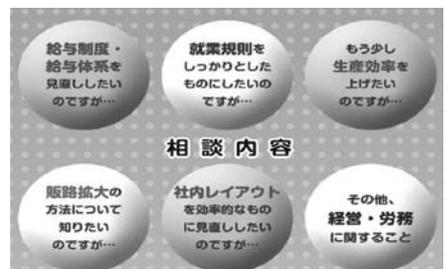
京都府最低賃金総合相談支援センターをご活用ください

相談も専門家派遣も、  
すべて無料で安心です。

経営面や労働面など幅広い課題にワンストップ無料相談で対応する窓口を設置しています。

専門家を各企業に派遣し、個別にコンサルティングを受けることもできます。  
※厚生労働省からの委託事業ですので、相談内容、企業・個人情報などは秘密厳守で安心して相談いただけます。

※相談の申込方法は、センターでの面談のほか、電話、FAXでお願いいたします。



## 京都府最低賃金総合相談支援センター

### ■本部事務所

電話：075-314-4131 FAX：075-314-7130  
〒615-0042 京都市右京区西院東中水町17  
京都府中小企業会館4階  
京都府中小企業団体中央会 内

### ■北部事務所

電話：0773-76-0759 FAX：0773-76-7930  
〒624-0945 舞鶴市字喜多1105-1  
舞鶴21ビル5階「503」  
京都府中小企業団体中央会北部事務所 内

開設日は、原則、土・日・祝日を除く平日（9時～17時）とします。

中小企業経営者の  
みなさまへ

国が準備したセーフティネット

# 安心の材料をご提供します。

取引先の突然の倒産!まさかのときの  
資金調達先は準備していますか?

## 経営セーフティ共済

「経営セーフティ共済」は、中小企業倒産防止共済制度の愛称です。

売掛金が回収できなくなった。  
資金ショートで連鎖倒産してしまう...



掛金は  
損金もしくは  
必要経費に  
算入できます

1

「取引先の倒産」と「商取引の  
事実」の確認で迅速に貸付実行。

回収困難となった売掛金(被害額)  
相当の資金を調達できます。  
(最高8,000万円まで)

2

当面の資金繰りに  
役立ち、自社と社  
員を守れます。

自社のリスク  
マネジメントの  
ひとつとして  
お考えください。



経営者ご自身の「現役引退後の生活  
資金」のことをお考えですか?

## 小規模企業共済制度

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  
ものがあるのかな...



掛金は  
全額所得  
控除

1

将来、「廃業」「役員退任」  
等が生じたときに共済金を  
受け取れます。



2

現役引退後の安心した  
生活設計が図れます。



貸付控除	⑪
社会保険料控除	⑫
小規模企業共済等掛金控除	⑬
生命保険料控除	⑭

360000

★毎月3万円の掛金(年間36万円)で、例えば課税対象所得400万円の方なら、  
約11万円の節税になります。(左図は確定申告書の記載例)

●共済制度の詳細内容は、パンフレット等を必ずご覧ください。

共済制度の運営機関



● 中小企業と地域振興をもっとサポート  
独立行政法人

中小企業基盤整備機構

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

共済相談室 TEL 050-5541-7171

URL <http://www.smrj.go.jp/kyosai/index.html>

経営セーフティ共済

検索

小規模企業共済

検索

## 平成26年8月の大雨等による災害に関する被災中小企業者・小規模事業者対策について

このたびの平成26年8月の大雨等に係る災害により被災された皆様方に、心よりお見舞い申し上げます。本会では、本災害で被災された中小企業・小規模事業者の皆様が1日でも早く事業が回復できるよう、下記のとおり特別相談窓口を開設していますので、お気軽にご相談ください。

### 【特別相談窓口】

京都府中小企業団体中央会

本 部 ☎ 075-314-7131 〒615-0042 京都市右京区西院東中水町17  
京都府中小企業会館4階

北部事務所 ☎ 0773-76-0759 〒624-0945 舞鶴市字喜多1105番地の1  
舞鶴21ビル「503」

開設日時：8時45分～17時15分（土曜、日曜、祝日を除く）

また、経済産業省では、平成26年8月15日からの大雨に係る災害に関して京都府及び兵庫県に災害救助法が適用されたことを踏まえ、被災中小企業者対策として以下の措置を講ずることとしています。

### 【特別相談窓口の設置】

京都府及び兵庫県の日本政策金融公庫、商工組合中央金庫、信用保証協会、商工会議所、商工会連合会、中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構近畿本部及び近畿経済産業局に特別相談窓口を設置します。

### 【災害復旧貸付の適用】

被害を受けた中小企業・小規模事業者を対象に、京都府及び兵庫県の日本政策金融公庫及び商工組合中央金庫が運転資金又は設備資金を別枠で融資を行う災害復旧貸付を適用します。

### 【既往債務の返済条件緩和等の対応】

京都府及び兵庫県の日本政策金融公庫、商工組合中央金庫及び信用保証協会において、返済猶予等既往債務の条件変更、貸出手続きの迅速化及び担保徴求の弾力化等について、被災中小企業・小規模事業者の実情に応じて対応します。

### 【小規模企業共済災害時即日貸付の適用】

今般の災害により被害を受けた京都府及び兵庫県の災害救助法適用地域の小規模企業共済契約者に対し、中小企業基盤整備機構が原則として即日で低利で融資を行う災害時即日貸付を適用します。

詳しくは、経済産業省近畿経済産業局ホームページをご覧ください。

<http://www.meti.go.jp/press/2014/08/20140818002/20140818002.html>

## 京都府中小企業団体中央会 機関紙「協同」 有料広告の募集について

本会では、機関紙「協同」の有料広告を募集しています。得られた広告料収入は、中小企業組合をはじめ傘下の中小企業者の経営に役立つ有意義な情報提供事業を行うため、有効に活用致します。

### ■機関紙「協同」について

- ①発行日 毎月1日
- ②発行部数 1,200部  
(1月号及び6月号は1,500部)
- ③サイズ等 A4版 8ページ、2色刷り  
(9・12・3月号は12ページ)
- ④配布先 本会会員、関係機関、報道機関等

### ■掲載対象

本会会員組合、特別会員、賛助会員及び会員組合傘下の企業。

### ■広告掲載内容について

広告の内容が以下に該当する場合は、掲載をお断り致します。

- ①公の秩序または善良の風俗に反するもの
- ②政治活動・宗教活動・意見広告に関するもの
- ③その他広告媒体に掲載する広告として妥当でないと会長が認めるもの

### ■掲載サイズ及び料金について

※掲載場所につきましては、ご相談の上、本会指定の場所となります。

サイズ	掲載料 (1回あたり)	年間掲載料
A4 全面 縦27.2cm×横18.5cm	50,000円	480,000円 @¥40,000
A4 1/2 縦13.3cm×横18.5cm	30,000円	240,000円 @¥20,000
A4 1/3 縦8.8cm×横18.5cm	20,000円	120,000円 @¥10,000
A4 1/6 縦4.3cm×横18.5cm 縦8.8cm×横9.1cm	10,000円	96,000円 @¥8,000

### ■お問合せ・お申込先

京都府中小企業団体中央会 企画調整課  
☎ 075-314-7131

# MOTTAINAI ~もったいない



前回に続いて小生の中学時代の話。毎日の礼拝の時間に10分ほどの説教を聞かされたのだが、中高6年間を通して、覚えている話は2つだけだ。前回述べた李承晩ラインの問題と、今回ご紹介する「MOTTAINAI(もったいない)」についての話だ。

敗戦後、まだまだ占領状態の昭和27年に、小生は中学校に入学した。そこで英語教師のミス・グインに出会う。彼女は、戦前から日本の中学校で英語教師をされており、戦時中は帰国、戦後すぐに再赴任された。

文化国家で裕福な先進国アメリカが、全体主義、封建主義の遅れた国日本を打ち負かし、文明国家とするために善導している。そういった空気の中、ミス・グインは、授業でもそれ以外でも生徒の前で全く日本語を話さなかった。しかし、彼女は、日本語を理解できなかったわけではないと思う。事実、彼女がいる場での日本語の会話の際、他の先生たちがとても気を使って話していたように思う。そして、ある日の礼拝で、ミス・グインの日本語への造詣の深さに驚かされることになる。

「皆さん、もったいないという日本語を知っていますか？この言葉は私の大好きな日本語です。これは、モノを大切にするという言葉ですが、単に大切にすることでなく、モノに対して『命あるモノに愛情を持って接し、そのモノの目的をキチンと理解して使う』という意味が込められています。英語にはない言葉です。森羅万象すべてに感謝するという。これは、無駄とか損とかとは異なる言葉です。」

というような趣旨の話がされた。中学生の小生でも、なるほど！と納得し、感心した。だから今でも覚えている。

この言葉、2005年にノーベル平和賞受賞者で、ケニア共和国の副大臣を務めた、ワンガリ・マータイさんが発して世界的に有名になった。

さて、2020年、東京でオリンピックが開催される。その誘致活動の中で、やはり「OMOTENASI」が、日本の文化・心を表す言葉として、誘致成功の大きな要因となったのは事実であろう。

前回の東京オリンピックが、日本が独立国家としてテークオフするために避けて通れない儀式だったとすれば、今回は、「おもてなし」や「もったいない」に込められた日本人の美德を世界に発信する機会であろう。

立派な旧競技場を取り壊してのバカでかい新施設の建設は、「おもてなし」の心に反するだろう。派手なオリンピックを成功とみなすのではなく、「もったいない」の心が本来のオリンピック精神につながるということを訴えてもらいたい。

絵空ごとのような日本国憲法の前文「平和を愛する諸国民の公正と信義に信頼して、我らの安全と生存を保持しよう」と決意した」にも「おもてなし」と「もったいない」の言葉を入れてみてはどうか。

会長 渡邊 隆夫

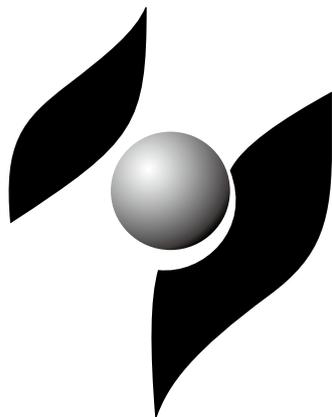
## 京都経済お天気

中小企業団体情報連絡員7月分報告より

### ■全体的には悪化若しくは足踏み状態

	業界景況天気図	概況
全体	6月 → 7月 ☀️ ☔️	一部の業界では好調な状況も見られるが先行き不安感は拭えず、全体的には悪化若しくは足踏み状態での推移となっており、今後の動向に注視が必要である。
製造業	繊維工業 ☔️ ☔️	中国糸が少し弱含みである。各機業で生糸の品質低下がこのところ問題になっている。コストダウンを要求される中で、生糸の製造工程の省略可が原因ともみられるが、中国の製造現場での品質管理指導が必要かと思われる。
	出版・印刷 ☔️ ☔️	少子高齢化、読書離れの中、電子書籍の普及が進み、電子出版の進展は紙媒体の需要を大きく変化させることが予想される。紙媒体の優位性を活かした需要を生み出すことも考えていく必要があると思われる。
	鉄鋼・金属 ☁️ ☁️	7月度の状況は、全体としてやや上向きになっている。業界別では、自動車関連、車載用電子部品が良好である。その他は大きな変化はない。まだしばらくは先行きの見えない状況が続くようである。
	一般機械等 ☀️ ☀️	一般機器製造業では、売上、操業度は上昇し資金繰りも好転しているが、持続性は期待できない状況である。電気機器製造業では、太陽光発電等新エネルギー関連物件は好調な状況にあるが、受注価格の低下が顕著になってきている。競合先は海外企業であり、国内の中小製造業の市場への参入が多くなりグローバル化の波は更に強まっている。
	その他製造業 ☔️ ☔️	プラスチック製品製造業では、受注は自動車向けを中心に緩やかながらもプラスに転じている。しかし、製品によっては伸び悩みや足踏み状態のものもある。収益は原材料高、電気料金の値上がりに加えコストダウン要請で厳しい。製茶業では、連日の猛暑日により熱中症対策として、水分補給のためペットボトルの需要が好調である。
非製造業	卸売 ☔️ ☔️	繊維・衣服等卸売業では、消費税増税後落ち着きを見せ、経済全体では緩やかに上昇と言われているが、京都の中小企業でも我々業界でも実感がわかない。機械器具卸売業では、「ものづくり・商業・サービス革新事業補助金」のおかげで関連工具も徐々に売上が回復してきた。
	小売 ☔️ ☔️	燃料小売業では、夏場のカークーラー需要増も期待されたが、ガソリン価格高騰もあり減販となっている。軽油はトラック、建設業の回復もあり前年同月比プラスとなった。全般的に収益状況は回復せず徐々に月次決算は赤字経営となっていくと思われる。
	商店街 ☔️ ☔️	京都市内中心部の商店街では、夏休みに入って観光客数は増加している。特に外国人は増え目立つようになったが、売上にはあまり寄与しているように思われない。飲食関係はかなり増えているようで、物品販売は相変わらず低価格品に人気がある。
	サービス ☁️ ☔️	旅行業では、クーポン発行高は全体に前年並み若しくは増加している。ほとんどが消費税込での発券のため増税分を考慮しなければならないが、夏休みの旅行が若干増加しているものと思われる。旅館・ホテル業では、海外からのお客様が少しずつ増えているが、宿泊単価は下がっている。
	建設 ☔️ ☔️	新築がハウスメーカーに流れ、注文建築の工務店には増改築という図式になっている。景気が良くなると言えないのが大方の判断である。景気の向きは不透明と言わざるをえない。
運輸・倉庫 ☔️ ☔️	道路旅客運送業では、同業他社程ではないにしろ他業種同様人手（乗務員）不足は続いており、各社ともに採用努力もしているが、行政を巻き込んだカンフル剤が注入されない限りタクシー事業は右肩下がりを辿るのではないかと危惧している。	

☀️ 快晴 DI値 40以上	☔️ 晴れ 20~40未満	☁️ 曇り 20未満~△20未満	☔️ 小雨 △20~△40未満	☔️ 雨 △40以上
----------------	---------------	------------------	-----------------	------------



人を思う。未来を思う。

# 商工中金

## 新型定期預金

# マイハーベスト

### 有利な金利設定

通常の債券・定期預金（固定金利）より 高めの金利（当金庫内比較）  
をご提供します。ただし、原則として満期日前の解約はできません。

### 固定金利の半年複利

着実に、そして効率よく資産を増やせます。

### 1年、2年、3年から期間が選べる

将来の計画に合わせて好きな期間を選べます。

- お預け入れは、50万円以上1円単位です。
- お預け入れは、個人のお客さまに限らせていただきます。
- 詳しくは店頭チラシまたはホームページをご覧ください。

## 商工中金 京都支店

〒600-8421 京都市下京区綾小路通烏丸西入童侍者町 159-1

TEL 075-361-1120

<http://www.shokochukin.co.jp/>



人を思う。未来を思う。

# 商工中金



1組合1組合士  
組合の明日を拓く組合士

## 検定試験を受けて 組合士になろう!!

平成26年度  
中小企業組合検定試験 **12月7日(日)**

- 受験資格 特になし(ただし、組合士として認定されるには組合等での実務経験が必要です。)
- 試験科目 組合会計 組合制度 組合運営
- 試験日 平成26年12月7日(日)
- 試験地 札幌、青森、仙台、秋田、郡山、さいたま、東京、長野、静岡、名古屋、大阪、徳島、岡山、広島、山口、高松、福岡、長崎、大分、宮崎、那覇
- 願書受付期間 平成26年9月1日(月)～10月15日(水)
- 受験料 5,000円(一部科目免除者は3,000円)
- その他 お申し込み方法など詳しくは、最寄りの都道府県中小企業団体中央会にお問い合わせください。
- お問い合わせ先 都道府県中小企業団体中央会  
全国中小企業団体中央会  
TEL.03-3523-4905 <http://www.chuokai.or.jp>

主催/ 全国中小企業団体中央会 後援/ 中小企業庁 協力/ 都道府県中小企業団体中央会

## なが——い、おつきあい。

貯める、運用する、借り入れる、  
積み立てる、備える、管理する…  
京都銀行は、人生のさまざまなシーンで  
皆様を応援します。  
お気軽にご相談ください。

飾らない銀行

# 京都銀行

<http://www.kyotobank.co.jp/>

月刊中小企業連携組織活性化情報 **協同**

9/2014 平成26年9月1日発行 通巻813号

●編集・発行●

京都府中小企業団体中央会

京都市右京区西院東中水町17(西大路五条下ル) 京都府中小企業会館4階

☎ 075-314-7131 FAX 075-314-7130

URL <http://www.chuokai-kyoto.or.jp> E-Mail [web@chuokai-kyoto.or.jp](mailto:web@chuokai-kyoto.or.jp)

表紙タイトル「協同」背景色は、京都府印刷(工)が京にゆかりのある名前を付した12色を創作したうちの「紫式部色」です。