

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

2015/3

京都ビジネス交流フェア2015 中央会ブースを出展	1
特集Ⅰ 失敗事例から学ぶ後継社長に必要なモノ	2~3
特集Ⅱ 平成27年度税制改正 中小企業関係税制のポイント	4~5
特集Ⅲ 組合事務のポイント 事業年度末～総会終了後の手続き	6
再発見! 連携のチカラ No89 企業組合こもねっと(愛媛県)	7
中央会NEWS 平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金 1次公募スタート	8
平成27年北部地域新年懇談会を開催	8
京都青年中央会 平成26年度第2回青年部講習会を開催	9
京都府中小企業女性中央会 第19回女性のつどいを開催	9
会員団体活動紹介 京都左官協同組合 処遇改善公型支援事業に伴う組合員研修会を開催	10
協同組合日東協力会 平成26年度綾部市永井賞を受賞	10
会長コラム No29 日の丸	11
京都経済お天気	11

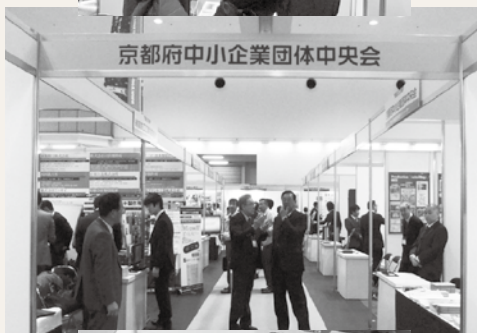
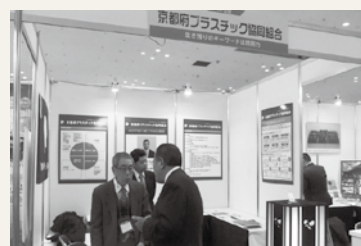
京都ビジネス交流フェア2015 中央会ブースを出展



本会では、2月18日(水)・19(木)に京都パルスプラザにおいて開催された「京都ビジネス交流フェア2015」(主催:京都府、公益財団法人京都産業21)において、昨年度に続き中央会ブースを設け、ものづくり中小企業の高い技術力をアピールし販路開拓の促進をするため、組合の出展を支援した。

今回の出展では、協同組合日新電機協力会、協同組合京都府金属プレス工業会、京都府プラスチック協同組合、京都府鋳物工業協同組合、京都府熱処理事業協同組合、綾部鉄工工業協同組合、京都府印刷工業組合、京都府シートメタル工業会が参加、本会の安藤源行副会長(協同組合日新電機協力会理事長)、阪口雄次副会長(協同組合京都府金属プレス工業会理事長)が中心となり企画を進めてきた。

本フェアは、府内中小企業の展示会を中心に、全国の主要メーカー等との商談会や併催イベントとして各種セミナー等が開催され、2日間で延べ8,800名の方々が来場された。



考えてみて。君のその言葉が他人を笑顔にしたり泣かせてしまったりしてるんだよ。

京都人権啓発推進会議／京都府中小企業団体中央会

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

ここ数年、弊社では経営改善計画の策定や事業構造の見直しについて、お手伝いをさせて頂くケースが増えています。経営悪化の背景としては、売上の低迷や高コスト体質など様々な要因がありますが、これらの原因として事業承継がうまくいかなかった、また事業承継に課題を抱えているという会社が多く存在しています。弊社の支援先のうち、事業承継問題を抱えられている会社を集計してみたところ、約4割に達することがわかりました。

一方で、大きな経営環境の変化にさらされながら難局を何回も乗り越え、100年以上にわたって事業承継を重ねてこられた会社も多くあります。

今回は、会社外部の我々から見た事業承継の失敗事例を紹介しながら、事業承継を成功へと導くための重要なポイントを、主に後継社長の側から考えていきたいと思います。

2. 事業承継の失敗事例

従業員とのコミュニケーションが不十分であった事例

まず、事業承継がうまくいっていないという課題を抱えられている会社によく見受けられるケースとして、後継者である社長（以下、「後継社長」という。）と他の役員・従業員の間でコミュニケーションがうまく取れていないことがあります。

事業を円滑に展開していくためには、役員・従業員に機嫌よく働いてもらう必要がありますが、後継社長とのコミュニケーションがうまくとれていない会社の場合、従業員が不満を貯めこんでモチベーションを下げ、作業効率の低下や本来やるべき業務を避けるという行動をとることで、売上の低下や利益率の悪化という結果につながるということがよくあります。

事例①

甲社は売上約2億円、従業員は15名の制御機器メーカーであり、自社工場で大手メーカーからの受注に基づいて個別受注生産を行っています。後継社長A氏（48歳）は、11年前に入社し、8年ほど前に父親である先代社長から交代して社長に就任しましたが、社長就任後すぐにリーマンショックが発生し、大手メーカーから主力の制御機器の受注が大きく減少してしまいました。

そこで、社長A氏は制御機器事業ではない新規事業の開拓に注力するようになり、多くの時間を新規事業に費やすこととなりました。一方で、本業の制御機器の生産・販売は従業員に任せることとし、A氏は毎週現場の管理者から受注、生産の状況報告を受けながら、指示を出し、制御機器事業を管理しようとしたのですが、受注状況は改善せず、制御機器事業の業績はどんどん悪化していきました。

そこで、私たちは社長から現状を確認するとともに、いろいろな従業員に対してヒアリングをしていくと、驚くような状況になっていることがわかりました。

制御機器の市場環境はリーマンショック後、徐々に回復しており、現場の従業員には、大手メーカーの担当者から新しい案件の問い合わせが増えていました。しかし、このような話が社長A氏にあがってきておらず、現場の繁忙感から十分な対応ができていなかったため、受注に結びつかなかった案件が多数あったことが判明しました。

この要因のひとつとして、A氏が社長交代から間もなかったこともあり、従業員との関係を十分に構築することができていない中で、社長・従業員間のコミュニケーションが不足していたことがあげられます。

甲社では、現在、社長A氏と従業員との間で十分なコミュニケーションを図るために、

①毎日の朝礼時に各従業員が当日の作業予定と進捗状況等を報告する

②これまでの行程会議を見直し、顧客から得た様々な情報を社長A氏と従業員が共有し、顧客のニーズを引き出すための会議を行う

などの取り組みを行って、社内を活性化しています。

後継社長が「専門家」である事例

次に、後継社長の育成という観点からの事例をご紹介します。

同族内で事業承継を行う際に、後継社長の育成などの理由から、会社に入る前に前職を経験されていることがよく見受けられます。

特に、後継社長の前職が大手企業である場合には、営業系、技術系、管理系など特定領域の「専門家」になってしまうことがあるために、後継社長になろうとする会社に入社した際には、後継社長にとって専門外である経験を積むためのキャリア形成に意識して取り組む必要があると考えます。

事例②

乙社は売上約4億円の研究開発機器メーカーであり、自社製品を開発・設計し、主に商社を経由して販売している会社です。現在の社長B氏は、大手メーカーの研究開発部門で15年間の技術開発の経験を積んだ後、今から7年前に乙社に入社しました。乙社でも開発部長として製品開発で成果を出すなどの功績を買われ、5年前に先代社長と交代する形で社長に就任しました（先代社長とB氏の間に血縁関係なし）。

社長交代当初は、開発部長からの経験から新製品開発の陣頭指揮をとっていましたが、社長交代から2年経過したあたりから、ある主要商社向けの販売が急激に縮小し、全体の売上も大きく減少しました。

そこで、社長B氏は、売上を回復させるために、新規の販売先開拓に注力することとし、これまで取引のなかった商社に対して、自社の製品を販売してもらうために商談を続けましたが、なかなかいい条件で取引してもらえない商社が見つからず、販売価格を大きく下げてようやく数社と取引開始に至りました。

しかし、販売価格を大きく下げたことで利益率が低下し、さらに良い製品を開発すれば売れるとの思いから、開発費投資を行った結果、赤字が拡大してしまいました。資金繰りも悪化するなどメインバンクの姿勢も厳しいものとなり、事業構造を抜本的に見直すこととなりました。

そこで、社長B氏とともに乙社の経営悪化の要因を検討したところ、次の2点が大きな課題として見えてきました。

①社長B氏は、製品開発一筋でこられた職人肌の方であり製品開発力はあるが、大手メーカー時代には開発した製品を営業担当部門や販売会社が販売していたことから自社製品の魅力を最大限に顧客に伝えるという営業ノウハウがないまま社長に就任された。

②社長B氏は、これまで資金調達という経験がなく、銀行の考え方や銀行への情報の提出の仕方など、銀行との付き合い方を十分に理解していなかった。これによって、メインバンクとの信頼関係を十分に構築することができず、不信感を持たれてしまった。

後継社長が専門領域に強みを持つことは重要ですが、後継社長の専門領域以外の分野（この事例の場合には、営業や財務）についても、人任せにせず積極的に関与し、経営判断していく意識付けが必要であると考えられます。

重要なノウハウの引き継ぎができていない

最後に、先代社長から後継社長に対する無形資産（ノウハウや人脈、経営管理手法など）の引き継ぎがうまくいっていない事例をご紹介します。

事例③

丙社はスーパーマーケットなどの小売を主要顧客とする運送会社であり、社長C氏（65歳）が創業し、息子であり営業部長D氏（43歳）が後継者の第一候補として事業承継の準備を行っていました。

丙社には大口顧客が何社かありますが、近年顧客からの運賃値下げ要求が強く、社長C氏が運転手のシフト管理や配車のスケジューリング、ルート管理等を細かく行うことでなんとか利益を残してきました。

社長C氏が60歳を過ぎた5年程前に、事業承継を視野に入れて事業運営を営業部長D氏に任せることとしました。当初は営業部長としての経験を活かしながら顧客と円満な関係を維持し、スムーズな経営をしているようにも見えましたが、その期の決算作業の報告を受けた社長C氏は想定していなかった結果に驚きました。これまで、利益計上を続けてきた丙社が赤字転落していたのです。

社長C氏は営業部長D氏に理由を尋ねましたが明確な説明は無く、車両ごとの採算状況を確認したところ、まったく管理していないことが発覚しました。

社長C氏は従来、車両ごとの顧客別売上高や運転手の人件費、燃料費、高速代や修繕費等を精緻に計算して採算の管理を行い、効率性を追求してきましたが、これまで細かい数値とは無縁であった営業部長D氏は、採算管理を行うことに拒否反応を示していたのです。

結局、社長C氏は、営業部長D氏に採算の管理方法を教え込もうと努力しましたが、営業部長D氏に緻密な採算管理は難しいという判断に至り、社長C氏が引き続き採算管理を行いながら、配車やルートの管理を行うことになりました。

社長C氏は、創業当初から採算管理の重要性を認識しており、きっちり利益を出すためのノウハウや管理手法を車両ごとの採算を見ることで身に付けてこられました。一方で、営業部長D氏は、入社から15年間、営業一筋で仕事をしてこられたという経験から、売上拡大に対する意識はありますが、効率的に利益を出さなければならないという意識は十分でなく、経営側に立ってもその意識改革ができなかったことが要因として考えられます。

3. 終わりに

今回、ご紹介しました3つの事例は、後継社長の得意な領域ではなく、苦手な領域で十分な対応ができなかったことによる失敗事例となっています。

我々が様々な後継社長と関わりを持つ中で、社長に就任するまでのキャリアから経験できなかった領域や苦手としてきた領域（例えば、数字が苦手、営業が苦手など）について、社長就任後も避けてしまったり、人任せにってしまうことが後々になって大きな問題になる場合が多いのではないかと感じています。

好況時には問題になりませんが、業績が厳しくなってきたときに一気に問題が顕在化してしまうケースを多く見してきました。

事業承継を成功に導くためには、多くの論点をクリアしなければなりませんが、これらを乗り越えていくためには、後継社長がバランス感覚を大切にしながら、幅広いキャリアを経験するという意識が重要な要素であると感じています。

平成27年度 税制改正 中小企業関係税制改正のポイント

平成27年度税制改正大綱が閣議決定され、経済産業省関係の税制改正が公表されました。
ここでは、中小企業関係税制改正のポイントについてご紹介いたします。

中小企業者等に係る軽減税率の維持、中小企業等への外形拡大の阻止 (法人税・法人住民税・事業税)

中小企業等については、法人税率を15%に軽減する措置の適用期限を2年延長。(平成28年度末まで)
平成27年度税制改正において、中小企業等への外形標準課税の導入は阻止。

<中小企業等に係る法人税率>

改正概要

- 中小企業等の法人税率は、年800万円以下の所得金額について19%に軽減されている。
- 当該税率は、平成26年度末まで15%に軽減されており（租税特別措置）、平成28年度末まで、適用期限を2年延長する。

【平成27年度】

対 象	法人税における税率（本則）		租税特別措置法における軽減税率
中小企業等 (資本金1億円以下の法人)	年800万円以下の所得金額	19%	15%
	年800万円超の所得金額	23.9%	—
大企業 (資本金1億円超の法人)	所得区分なし	23.9%	—

<中小企業等に係る外形標準課税>

- 平成27年度税制改正において、中小企業等への外形標準課税の導入は阻止。

商業・サービス業・農林水産業活性化税制の延長 (所得税・法人税・法人住民税・事業税)

商業・サービス業を営む中小企業等が経営改善設備を導入した際の軽減措置の適用期限を2年延長。(平成28年度末まで)

改正概要

- 本税制は商業・サービス業を営む中小企業等が経営改善設備^{*1}を取得した場合に、取得価額の30%特別償却または7%税額控除^{*2}ができるものであり、その適用期限を2年延長する。

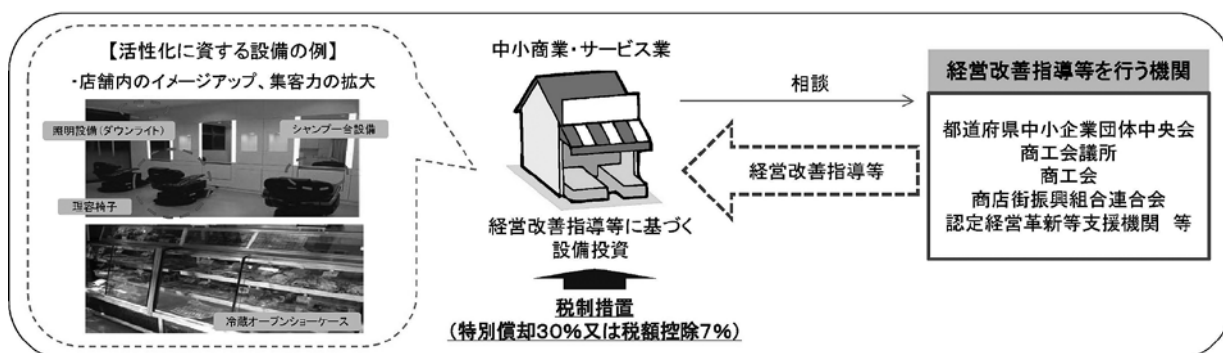
※1 経営革新等支援機関等による、経営改善に関する指導に伴って取得する下記の設備をいう。

1台30万円以上の器具・備品（ショーケース、看板、レジスター等）

1台60万円以上の建物附属設備（空調施設、店舗内装等）

※2 税額控除の対象法人は、資本金が3,000万円以下の中小企業等に限る。

【本税制のイメージ図】



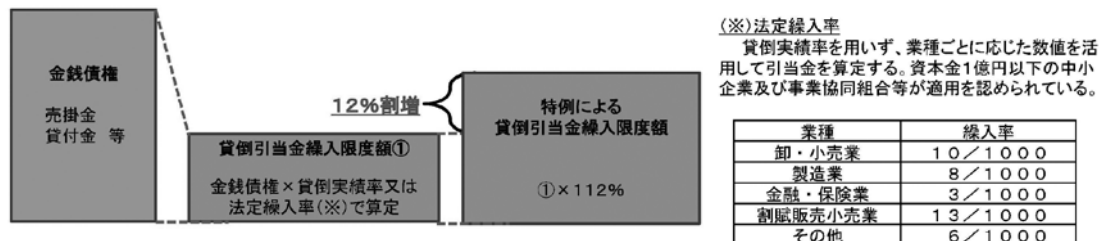
※本税制の対象者から認定経営革新等支援機関等を除外し、また、一部の対象設備については、消費税率引上げ対策と関係がないものを除外するなど、所要の見直しを行う。

中小企業等の貸倒引当金の特例の延長 (法人税・法人住民税・事業税)

相互扶助の精神に基づき協同して事業に取り組む事業協同組合等が取引先の倒産により更に弱体化することや組合員や債権者へ連鎖的に影響を及ぼすことを防止することによって、組合の健全な発展と組合員の利益保護を図るため、中小企業等の貸倒引当金の特例について、適用期限を2年延長。(平成28年度末まで)

改正概要

○中小企業等の貸倒引当金の特例（貸倒引当金繰入限度額の12%割増措置）について、適用期限を2年延長する。



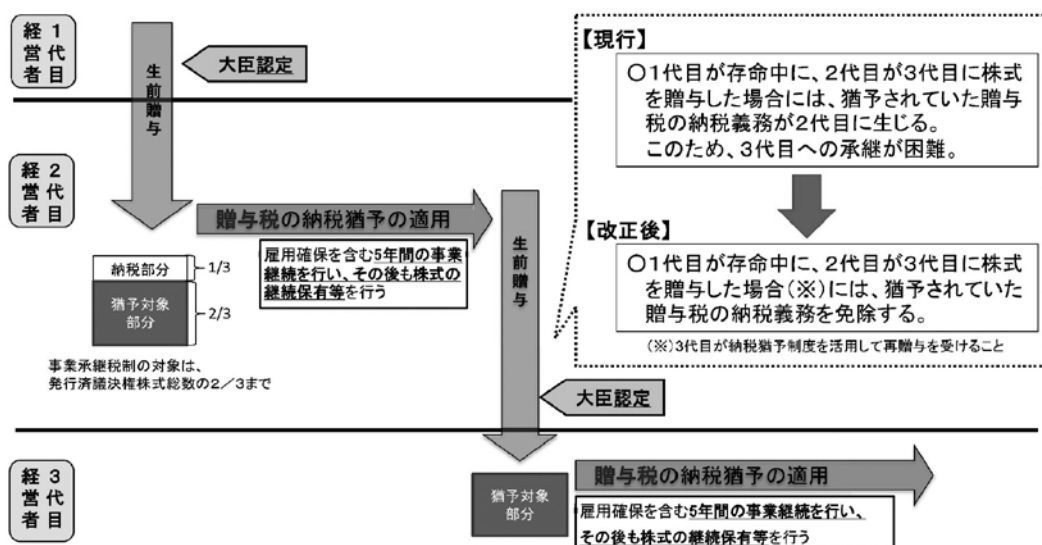
事業承継税制の拡充

(贈与税・相続税)

経営者の高齢化が進む中、中小企業の事業承継のより一層の円滑化を図るため、2代目から3代目に承継する場合に、贈与税の納税義務が生じないようにするなど、事業承継税制を拡充する。

改正概要

○贈与税の納税猶予制度の適用を受けている者（2代目）が、3代目に対する再贈与を行う場合に、贈与税の納税義務が生じないようにするなど、本税制を拡充する。



地方を訪れる外国人旅行者向け消費税免税店の拡大（商店街・ショッピングセンター等）（贈与税・相続税）

訪日外国人による日本での買物の消費額は増加傾向にあり、平成26年に消費税免税対象物品を消耗品（化粧品類等）も含めた全品目に拡大するといった環境整備が進む中で、その需要を取り込むため、商店街等において、各免税店が第三者に免税手続を委託（ワンストップ化）することを可能とすることにより、各店舗での手続負担を大幅に軽減。

これにより、外国人対応について、語学力等の不安がある地方の中小企業等も含め、免税店の拡大が見込まれる。

現行制度

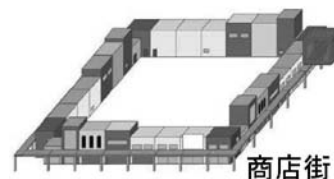
免税販売を行う場合、個別店舗ごとに免税手続を行う必要がある。

改正概要

- 商店街やショッピングセンター等において、各店舗の事業者が行う免税販売に係る手続を第三者に委託（ワンストップ化）することを可能とする制度を創設する。
- 免税手続を委託している複数店舗での購入額を合算して、免税販売の対象とすることを可能とする。

店舗における負担を軽減するとともに、外国人観光客等が個々の店舗毎に免税手続を行う煩雑さが解消され、免税制度の利用が促進される。

【事例】 商店街内に免税手続委託カウンター（一括カウンター）を設置



<ご参考>

平成27年度中小企業関係税制改正の詳細は、中小企業庁ホームページをご覧ください。

URL <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/2015/150106ZeiseiKaisei.htm>

組合事務のポイント

事業年度末～総会終了後の手続き

3月末に事業年度末を迎える組合が多いことから、年度末から通常総会開催後の必要な手続について再確認をしていきますので、チェックシートとしてご活用下さい。

□ 【事業年度末】

- 事業年度末決算処理
- 出資の変更登記 → **年度末から4週間以内**
- 決算関係書類・事業報告書の作成
 - ※決算関係書類とは・・・財産目録、貸借対照表、損益計算書、剰余金処分案(又は損失処理案)
- 決算関係書類・事業報告書を監事へ提出
 - ※監事の権限が会計監査に限定されている場合には、事業報告書の監査は不要
- 監査報告書の提出
- 理事会の招集通知の発送 → **理事会の7日前までに**
 - ※全員の同意があれば招集手続きは省略可
 - ※定款の規定を変更すれば短縮可

□ 【理事会の開催】

- ・ 通常総会提出議案の審議
 - ・ 監事の監査を受けた決算関係書類・事業報告書の承認
 - ・ 通常総会開催日時・場所等の決定
- 決算関係書類・事業報告書を組合事務所に備置き → **総会の2週間前までに**
- 通常総会招集通知の発送・決算関係書類、事業報告書及び監査報告書の提供
 - ※招集通知に決算関係書類・事業報告書・監査報告書を添付
 - ※招集通知は総会期日の **10日前までに** 組合員に到達が必要
 - ※組合員全員の同意があれば招集手続の省略可⇒決算関係書類等の提供も不要

□ 【通常総会の開催】

- ・ 事業報告書及び決算関係書類の承認
 - ・ 事業計画及び収支予算の決定
 - ・ 定款変更
 - ・ 役員選挙 等
- ⇒ **役員選挙が行われた場合等**
- 【理事会の開催】

・ 代表理事の選定 等

□ 【通常総会終了】

- 所管行政庁に決算関係書類等を提出 → **通常総会終了後2週間以内**
- 所管行政庁に役員変更届 → **理事・監事を変更した場合、就任日から2週間以内**
 - ※役員の氏名又は住所に変更があった日から2週間以内に提出
- 法務局に代表理事変更登記 → **代表理事を変更した場合、変更を生じた日から2週間以内**
 - ※重任の場合も含む
- 所管行政庁に定款変更認可申請 → **定款変更を決議した場合、速やかに**
- 法務局に定款変更に伴う登記 → **定款変更認可書の到達の日から2週間以内**
 - ※定款変更の内容が登記事項である場合

□ 【税 務 申 告】 → **年度末終了後2ヶ月以内**

□ 【関 連】

代表理事を変更した場合（新旧代表理事が別）、組合の主たる事務所を変更した場合等、税務署等及び取引金融機関への届け出等が必要 → **変更登記完了後**

《組合事務等についてご不明な点がございましたら、以下までお問合せ下さい》

京都府中小企業団体中央会

本 部

☎ 075-314-7131(代)

北部事務所

☎ 0773-76-0759

共同事業等に先進的に取り組んでいる組合事例をご紹介しますこのコーナー。今回は地元漁業者と連携し、加工品の高付加価値化、未利用部位を有効活用した商品開発・販売に取り組んでいる組合の事例です。

宇和海産水産物の高付加価値化と未利用部位の有効活用

企業組合こもねっと（愛媛県）

地元漁協と連携し、水産物の安定供給と商品化の技術指導を受け、加工品の高付加価値化や規格外小魚と未利用部位の有効活用としての商品開発・販売で事業化する。

背景と目的

蔦淵地区は、鯛・アジ、カンパチなどの養殖漁業を中心とした第1次産業が基幹産業となっている。しかし、近年は、消費者の魚離れ等での消費量の減少、魚価の低下や漁獲高の減少等の影響により水産産業は低迷し、人口流出も続いている。そのため、代表理事を中心とする養殖漁業者等の6名が、蔦淵湾が立地する宇和海産の水産物や未利用部位を使った加工品の製造・販売事業を通じ、水産業の活性化と地域の活力振興づくりに貢献することを目的として当組合を立ち上げた。

事業・活動の内容

うわみ漁業協同組合から原料となる水産物の供給を受け、水産物に関する知識・ノウハウや、水産物個々の特徴を引き出す加工品づくり等の技術指導を受けた。うわみ漁協協同組合とは、会員の多くが養殖漁業者ということもあり、運命共同体としての協力関係を構築した。

また、商品化に当たっては、レシピ開発やマーケティングに精通している外部専門家の指導を受けた。販路としてスーパー・小売店、飲食店（外食産業）、道の駅、産直市（ホームセンター等の産直売場を含む。）を開拓し、売上を増やすことに成功した。消費者への直販についてはインターネット販売を中心とし、松山市のスーパー店頭販売、東京の青空市・グリーンマーケットでイベントを展開するとともに、郵便局のふるさと便、DM会員を活用し販売を行った。



地域活性化の活動



商品開発→

成果

水産物の高付加価値化と頭、内臓等の未利用部位の有効活用という商品化と販売は、地元住民を巻き込み順調に進んでいる。売上は約半年で当初目標の770万円に対し600万円まで達成し、目標値をクリアすることが確実となっている。販路拡大のためのイベント参加や、マスコミでの報道で蔦淵の知名度も高まり、加工品販売のリピーターも増えてきているため、組合員の加工品製造販売に対するモチベーションがアップしている。

また、新商品開発に向けたアイデア出しや、お互いのつながりのある地域出身の県外在住者の紹介での顧客開拓など、本事業を通じ地域住民の団結力が高まった。さらに、1名の雇用創出や当組合での商品化や海の活性化プロジェクト（蔦淵湾の清掃活動や藻場の再生といった地域活性化を目指した取組）等がマスコミで多く取り上げられ、蔦淵の知名度が高まったことによる地域貢献をも果たしている。

《組合DATA》

企業組合こもねっと

〒798-0211 愛媛県宇和島市蔦淵1068番地

☎ 090-5140-5010 FAX 0895-63-0429

URL <http://www.komo-net.com/>

中小企業等協同組合法及び中小企業団体の組織に関する法律に基づく事務・権限の移譲について

平成26年5月28日付けで「地域の自主性及び自立性を高めるための改革の推進を図るための関係法律の整備に関する法律」（第4次一括法）が成立し、同年6月4日に公布されました。本法律は、国から地方公共団体への事務・権限の移譲等を進める内容で、中小企業等協同組合法（中協法）及び中小企業団体の組織に関する法律（団体組織法）により、現在、国がもっている事業協同組合等に関する事務・権限について、平成27年4月1日をもって地方公共団体（都道府県）に移譲するものです。

国から京都府に事務・権限が移譲される組合

近畿厚生局	中協法及び団体組織法上の組合（主たる事務所の所在地が京都府内にあり、全国を地区としないもの。）
近畿経済産業局	団体組織法上の組合（地区が京都府の区域を超えないもの。）
近畿運輸局	中協法及び団体組織法上の組合（地区が京都府の区域を超えないもの。）

京都府窓口：京都府商工労働観光部 商業・経営支援課（組合担当）

詳細は、京都府中小企業団体中央会まで。

連携支援課・企画調整課 ☎ 075-314-7131

北部事務所 ☎ 0773-76-0759

平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金 1次公募スタート

平成26年度補正「ものづくり・商業・サービス革新補助金」の1次公募を2月13日（金）より開始しました。本事業は、国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業を創出するため、認定支援機関等と連携して、革新的な設備投資やサービス・試作品の開発を行う中小企業を支援するものです。

【公募要領・申請様式】

本会ホームページに掲載していますので、ダウンロードしてください。

<http://www.chuokai-kyoto.or.jp/blog04/2015/02/post-37.html>

【募集期間】

・平成27年2月13日（金）～平成27年5月8日（金）〔当日消印有効〕

【公募説明会のご案内】

・日 時 平成27年3月17日（火）午後2時～4時

・場 所 リーガロイヤルホテル京都 2階「春秋の間」【定員200名】

・本会ホームページより参加申込書をダウンロードし、FAXにて申込書をご送付下さい。

<http://www.chuokai-kyoto.or.jp/blog04/2015/02/post-38.html>

【申請書受付・お問い合わせ先】

京都府地域事務局 京都府中小企業団体中央会 ものづくり支援室

〒615-0042 京都市右京区西院東中水町17番地 京都府中小企業会館4階

☎ 075-325-1381 FAX 075-325-1382

お問合せ時間：10:00～12:00、13:00～17:00／月曜～金曜（祝日除く）

平成27年 北部地域新年懇談会を開催

1月22日（月）、ホテルマーレたかた（東舞鶴）において、北部地域新年懇談会を開催した。北部地域会員組合の役職員をはじめ行政・関係機関等からのご来賓を含め約120名が出席した。

第1部では、早瀬隆之副会長が主催者挨拶を行った後、農業生産法人京都祐喜株式会社 代表取締役の香山喜典氏を講師に招き、「チャンスは突然やってくる～今こそ、小さな農家もブランドを目指すとき～」と題した講演会を開催した。

香山氏は、与謝野町の自然循環農業の取組、そこから出来上がった「京の豆っこ米」のブランド戦略等について説明、「チャンスは突然やってくる。チャンスを逃さないためには、いつも土を耕しておけば種が入った時すぐに芽が出る。日頃の手入れを怠っていると折角種がまかれても育たない。常に土を耕すこと、つまり色々な情報の手入れをし、更新することである。」と述べられた。また、コラボレーションによる事業展開について、「1人の限界を知り、自分だけでなく、地域また周りを含めた“自分達”の力で挑む。自分1人が輝くのではなく、自分がいることで、そこにいる全員が輝いていく。それが『丹後のブランド』であり、本当に輝いている『生産者ブランド』である。」と説かれた。

第2部の交流懇親会では、渡邊隆夫会長が開宴の挨拶を行い、多々見良三舞鶴市長、金谷弘志京都府中丹広域振興局長よりご祝辞を賜り、廣瀬久哲舞鶴商工会議所会頭のご発声により乾杯を行い交流懇親を深め、山下信幸副会長による中締めとなり閉会した。



予 告 京都府中小企業団体中央会創立60周年記念式典

本会は、昭和30年に創立以来平成27年度で創立60周年を迎えることとなり、来る6月26日（金）に創立60周年記念式典を開催する運びになりました。この輝かしい60周年を会員の皆様に多数御出席を賜り、御一緒に祝いたいと存じます。

また、創立60周年記念式典に先立ち、平成27年度通常総会も同日開催致しますので、是非ともご予定下さいますようお願い申し上げます。

日 時 平成27年6月26日（金）午後4時～8時（予定）（通常総会:午後3時30分～）

場 所 ホテルグランヴィア京都

内 容 （第1部） 記念講演 午後4時～5時10分 講 師 第21代文化庁長官 青柳 正 規 氏
テーマ （仮題）「文化と産業の振興」

（第2部） 記念表彰式 午後5時20分～5時50分

（第3部） 記念祝賀会 午後6時～8時

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

京都青年中央会 平成26年度第2回青年部講習会を開催

京都青年中央会（芳村敦 会長：本会理事・京都府石材業協同組合 石青会）では、2月13日（金）に京都市内において、青年経営者の資質向上と知識吸収の場として、また青年経済人としてのあり方、生き方を考える機会として、第2回青年部講習会を開催、15青年部他、計42名が参加した。

今年度最後の講習会では、講師に宇宙開発協同組合 SOHLA 専務理事 棚橋秀行氏をお迎えし、町工場のおっちゃん達の熱き想いを実現した「まいど1号（宇宙衛星）プロジェクトに学ぶ～夢の実現を成功させるヒント」をテーマに、プロジェクト概要を交えながら、夢の実現を成功させるヒント・企業や青年部としても役立つ、人と人の出会いと人生について・人づくりについてなど【夢】と【志】の詰まった内容盛りだくさんの講習会となった。



講師 棚橋 秀行 氏

京都府中小企業女性中央会「第19回女性のつどい」を開催

本会の女性部組織である京都府中小企業女性中央会（伊庭節子 会長：本会理事・八島おかみさん会会長）では、2月13日（金）、ANAクラウンプラザホテル京都において、中小企業組合関係の女性の方々を対象に「第19回女性のつどい」を開催した。

第1部のセミナーでは、株式会社川勝總本家 代表取締役社長の川勝康行人氏を講師に招き、「京漬ものに生きて」と題した講演を拝聴した。川勝氏は、先代の教えや伝統を継ぎながら、刻一刻と変化する時代のニーズに応えるべく、常に創意と革新を積み重ねることの必要性等について説明され、結びに「私には3つ願いがある。1つ目は、お茶うけに「お菓子」を使われるのが一般的であるが、お茶うけには「漬物」である。東北地方や信越地方では一般的であり、京都においてもお菓子と漬物で「甘・辛・茶」になればと願っている。2つ目は、ホテル等のパーティーにおいても、コースの最後は「ご飯・漬物・味噌汁」がセットになればと願っている。3つ目の願いはかなったが給食に漬物である。願えばかなうものである。」と述べられた。

第2部の交流会では、和やかな雰囲気の中で情報交換が行われ、連携・交流を深める有意義な場となった。



セミナー・研修をお考えの組合・団体様へ 組合主催 企業研修プラン

お問い合わせの多い今注目のセミナー

- 接客マナー研修 ● 電話応対研修
- リーダー研修 ● 管理職研修
- メンタルヘルスのセルフケア研修

研修実施に関する細かい相談承ります！

- 募集のためのツールの作成
- 会員各社へのヒアリング ● 実施会場の手配

忙しい組合様をお手伝いします！研修のプラン作りから実施まで全て当社にお任せください！

- 「何かを改善しないといけないが、どこに原因があるかわからない」
- 「人材定着のための何か良い策はないものか」
- 「経営者だけでなく、中堅、若手にも他社との交流の場があればよいのに」



会員企業様のそんな御声にこたえるために

「組合主催の研修」

というイベントを開いてみませんか？

中央会特別会員

〒600-8009 京都市下京区四条烏丸西入ル 京都産業会館 2 階

URL <http://www.icl-web.co.jp> E-mail seminar@icl-web.co.jp

ICL 株式会社アイシーエル

☎075-254-7311

営業時間 9 時～18 時（土・日・祝日は休業）

京都左官協同組合

処遇改善公募型支援事業に伴う組合員研修会を開催

京都左官協同組合では、2月15日(日)、処遇改善公募型支援事業に伴う組合員研修会を開催、講師に京都大学大学院経済学研究科の岡田知弘教授を講師に招き、「経営環境の変化にどう立ち向かうか～左官の活路開拓のために～」をテーマに講演が行われた。

岡田氏は、地域建設業及び左官業を取り巻く経営環境、地域内再投資力及び地域内経済循環の重要性等について説明され、「グローバルizmと続発する災害の中で、新たな社会的価値が重視されつつある。短期的な金銭的「儲け」の追求だけでは、経済も社会も持続できない。人間の命と人間性を大切にしたい国へと、地域から再生する必要がある。」と述べられた。また、京都左官協同組合の活路開拓の方向性について、「足元から『人間性』を回復する地域づくりが、災害の時代、グローバル化時代だからこそ求められている。人間らしさを大切に、地域に貢献する中



小企業・業者集団を、自治体と中小企業・業者が協同でつくりだすことが、持続可能な地域をつくるための保障である。住民に認知され、信頼される中小企業経営、地域建設業に革新する努力が求められている。」と説かれた。

《組合DATA》

京都左官協同組合 理事長 倉 理一郎

〒600-8372 京都市下京区大宮通五条下る東側南門前町484番地

☎ 075-353-7335 FAX 075-353-7290

URL <http://www.kyotosakan.com>

協同組合日東協力会 平成26年度綾部市永井賞を受賞

綾部市永井産業振興基金の綾部市永井賞顕彰事業は、綾部市の地域産業である農林漁業、商工、観光の振興・発展に多大な貢献、または将来性のある取組を行っていると思われる団体・企業・個人を表彰する制度で、本年度の綾部市永井賞を協同組合日東協力会が受賞した。大賞と奨励賞の該当はなく、永井賞は16年ぶりに決定した。

協同組合日東協力会は、社会貢献を創業精神とする日東精工株式会社の協力会社21社が集まり、昭和29年に組織化。同社グループの生産活動支援を通じて、グローバル化への挑戦、技術開発、雇用



の確保、インターンシップ受け入れなど広く地域社会への貢献及び綾部の地域産業振興への寄与が認められ、この度の受賞となった。

2月6日(金)の授賞式において、山下信幸理事長は、「これからも地元に貢献する団体であり続ける」と挨拶した。



《組合DATA》

協同組合日東協力会

理事長 山下 信幸

〒623-0054 京都府綾部市井倉町梅ヶ畑20番地

☎ 0773-42-3111 FAX 0773-42-8426

日の丸



「中道」、実に難しい語である。右の立場の人からすれば、中道を主張している人たちは左に見える。同じことが左の人たちにも言える。しかし、右も左も中道も、日本人なら愛国心をもつのが当然、これに関してあまり異を唱える人はいないだろう。

日本の国旗は日の丸、世界的に見ても類がない程すっきりした旗だ。だが、嫌いな人が日本人の中にもいる。「日本の軍国主義の象徴であるから嫌い」、或いは「日本の侵略によって多くの犠牲をアジア近隣諸国の人たちに及ぼした。その心情を慮れば、実に悪のシンボルに見える」と非常に心優しい人たちの日の丸観だ。

しかし、現実には、アンケートをとるまでもなく、日の丸を日本の国旗として認めている人たちが日本の主流である。少数派の意見は大切にしなければならないが、これが嫌日、或いは反日主義

を旨とする日本人と考えたら良い。

2月の後半、NHK京都支局の竣工披露宴での体験の話。日本放送協会の祝賀会だが国旗は掲揚されていなかった。中立ではなく偏った会長としてマスコミから叩かれている舛井勝人氏と会ったので、「NHKは偏向してますネ」と小生。当初、自分のことを言われたのかと思った舛井会長。続けて、「だってこんなお目出たい席になぜ日の丸を掲げてないのですか」と言った。

気の強い舛井会長、「早速質してみるわ」と。しばらくして、「渡文さん、実は東京では掲げてるが、地方ではあまり気にしていないようなので」と言い訳。その昔、テレビの放送終了時には、風に靡く日の丸があった。

一方、業界の祝賀会での話、常に西陣の綴織の日の丸を演壇に掲げるよう指導している。ただ、その祝賀会の出席者の中に日の丸嫌いの人が主賓でおられるので、遠慮したいとの受賞者ご本人の話。ならば軟弱な発起人代表の小生、日の丸なしに決定した。しかし、これも「九条を守る会」という人たちの話や、反日なら理解できる。

ただこの嫌日、或いは反日の人たちは、すぐに声を荒立てて言う癖がある。小生のような事なかれ軟弱はそれを容れる。

ところで、我が国の憲法の前文には、「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」と書いてある。つまり、憲法の前文で「日本人は馬鹿で野蛮で戦争好きな国民だ」と言っているようなものだ。

会長 渡邊 隆夫

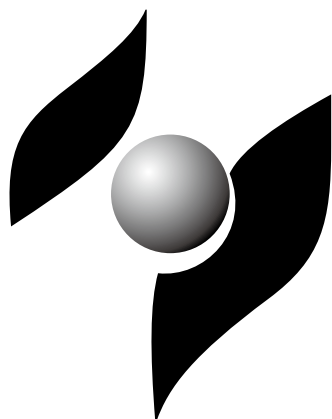
京都経済お天気

中小企業団体情報連絡員1月分報告より

■厳しい状況で推移

	業界景況天気図	概 況
全 体	12月 → 1月  	経営環境に不安材料が多く、業界・企業の懸命な努力により持ちこたえているものの、明るい兆しがなかなか見えてこない業界は多く、厳しい状況で推移している。また、更なる電気料金の値上げに不安の声が高まっている。
製造業 12月  ↓ 1月 	繊維工業  	洋装関連、和装関連ともに低迷しており、先の見通しが立たない。為替も一段落しているというものの円安に変わりなく生糸価格は高止まりしている。総じて日本の素材産地は縮小し、生産量も毎年落としている。
	出版・印刷  	仕事が少なくなっているため、単価の値下げ交渉が増え困っている。
	鉄鋼・金属  	全体として受注（売上）がやや上昇の状態にある。業界としては自動車関連や車載用電子部品、電池等が良くなりつつある。
	一般機械等  	受注状況に業種間格差があったが、更に企業間、製品群と格差の判断指標が細分化し始めており、関係業態における総合的な景況判断が困難になってきている。技術、技能後継者が大きな課題となっているが、新規採用に苦慮している状況がある。
	その他製造業  	プラスチック製品製造業は、OA関連の電子部品や精密機器、自動車向けの部品は緩やかに持ち直しつつあるが、家電、照明器具関係は足踏み状態と明暗を分けている。原料安の追い風がある反面、受注単価の値下げ要請、電気料金の値上げ、人手不足の心配がある。
非製造業 12月  ↓ 1月 	卸 売  	機械器具卸売業では、年末年始の休業が多いために実働も減少し売上が減少しているが、平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金が決定し、我々の業界は期待している。繊維・衣服等卸売業では、業種により二極化が進んできた。
	小 売  	自動車小売業では、前年は消費税増税前の駆け込み需要があったが、今年は厳しい状況である。燃料小売業では、市内のガソリン価格は安値120円・高値140円と格差が拡大した。激戦区の久御山・久世地域の組合員は赤字販売を余儀なくされている。
	商店街  	京都市内中心部の商店街では、今冬は暖冬予報にもかかわらず寒い日が多く、雪も例年になく多かったため観光客も少ない感じがした。ただ相変わらず中国人観光客は減っておらず、ドラッグストアや雑貨店の業況は不変のように思われる。
	サービス  	旅館業では、海外からのお客様が増えている。国内のお客様も少し回復のようだが、全体的に単価の伸びは低く売上高は若干の増といえるところである。
	建 設  	もともと仕事に動きのない季節であり、業況に変化は見られない。左官業では、景気は上向きになりかけ、消費税の問題をクリアし、処遇改善などの方向に進んでいた状況も、その後の国の政策（大企業偏重）で冷めてしまったように思える。
	運輸・倉庫  	道路貨物運送業では、燃料価格は下落しているが、原油価格・為替レート等勘案すると割高感がある。道路旅客運送業では、組合員各社ともに乗務員不足は深刻である。同業他者ではタクシー事業を廃業する会社も出てきており、景況は下降しているように思える。

 快晴 DI値 40以上	 晴れ 20~40未満	 くもり 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お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。
- 詳しくは店頭の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

◆◆◆◆◆ 新加入会員紹介 ◆◆◆◆◆

※掲載につきましては、掲載のご承諾を頂いた会員及びその内容を掲載しております。

一般会員

会 員 名 京都府指定自動車教習所事業協同組合
所 在 地 京都市伏見区羽束師古川町173番地
代 表 者 理事長 中田 隆司
設立年月日 平成26年12月19日
組合員資格 京都府公安委員会の指定を受けた自動車教習所を営
む小規模事業者、一般社団法人京都府指定自動車
教習所協会の会員であること
主な事業 自動車教習所業

特別会員

会 員 名 株式会社光伸舎
所 在 地 京都市南区上鳥羽仏現寺町61番地の3
代 表 者 代表取締役 粉川 末子
主な事業 光センサー関連機器、環境関連機器製造販売業
U R L <http://www.koshinsha.jp>

会 員 名 竹中罐詰株式会社
所 在 地 京都府宮津市小田宿野160-3
代 表 者 代表取締役 竹中 史朗

会 員 名 宮階織物株式会社
代 表 者 代表取締役社長 宮階 有二

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

3/2015 平成27年3月1日発行 通巻819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

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「哲学の道色」です。