

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

2017/5

企業組合制度普及セミナーの開催	1
京都府中小企業団体中央会 通常総会告知	1
特集 ものづくり補助金活用事例	2~4
中小企業等チャレンジ支援事業成果事例発表会開催	5
中央会NEWS 下請等中小企業の取引条件の改善と事業承継対策及びセミナーの開催	6
会長コラム No.55 憲法を大切に	7
京都経済お天気	7
新加入会員紹介	8
平成29年工業統計調査を実施します	8

企業組合制度を知る、活用する、気の合う企業組合を活用し、創業、起業しよう 企業組合制度普及セミナーを開催

本会では、去る3月9日（木）、京都市内において、個人が創業するための協働組織である企業組合制度の普及促進を図り、ソーシャルビジネス等に取り組もうとするグループの掘起こしと制度理解を深めるため、企業組合制度普及セミナーを開催、32名が参加した。

冒頭、本会 理事・企業組合部会 君川英夫部会長より、企業組合制度の浸透、理解を深めていただくために企画開催した旨挨拶がなされた後、本会より、企業組合の概要、企業組合制度の有利な点、株式会社との違い等説明を行った。基調講演では、「多様な創業ニーズや主体の受け皿としての企業組合の活用」と題して、山形大学人文学部法経政策学科 准教授 吉原元子氏より、企業組合は創業の受け皿であり、多様なニーズに応えることができる組織、時代のニーズに合わせた活用が可能など、また、講師が現地調査された企業組合の事例紹介も盛り込み講演がなされた。事例発表では、企業組合制度を活用した創業・起業事例として、企業組合一級建築士事務所ひと・まち設計 代表理事 石上圭介氏（京都市）、並びに、花咲かねーさん企業組合 代表理事 笠井誉子氏（徳島県）より、それぞれ企業組合の設立に至った経過や背景、活動状況、事業活動の効果、そして企業組合を活用して良かったことなどを交えた事例発表がなされ、登壇者全員でのパネルディスカッションを行った。「全員参加で意思決定機関を作っていくことができたこと」（洗練された組織運営）、「何でもできるということが一番」（企業組合を選んだ理由）、「組織運営支援や補助金の支援を受けることができる」（組織化して良かったこと）、「企業組合制度が理解されていない」（取引上の課題）など活発にディスカッションがなされた。



事例発表後のパネルディスカッション
（左から、吉原元子准教授、石上圭介代表理事、笠井誉子代表理事）



会場全体の様子



主催挨拶 本会理事 企業組合部会
君川英夫 部会長



山形大学 准教授
吉原元子 氏



企業組合一級建築士事務所ひと・まち設計
代表理事 石上圭介 氏



花咲かねーさん企業組合
代表理事 笠井誉子 氏

【お知らせ】京都府中央会第62回通常総会

開催日 平成29年6月14日（水）

場 所 リーガロイヤルホテル京都（京都府京都市下京区東堀川通り塩小路下ル）

※詳細が決まりましたら別途ご案内いたします。ご予約下さいますようお願い申し上げます。

本件に関するお問い合わせは総務情報課まで（☎075-314-7131）

こどうぞ 勇気をだして いって見た ありがとうって うれしいな

京都人権啓発推進会議／京都府中小企業団体中央会

ものづくり補助金活用事例を紹介

本事業は、本会が京都府地域事務局として、革新的なものづくり・サービスの提供等にチャレンジする中小企業・小規模事業者に対し、試作品開発・設備投資等を支援するために、実施いたしました。

今後新たな試作開発や販路開拓に挑戦しようとする中小企業の皆様にとって参考となるよう、平成28年9月に取りまとめた成果事例集より本事業の成果を紹介いたします。

※平成25年度補正 中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業 成果事例集－京都府－より抜粋

株式会社阪村エンジニアリング

鏡面仕上げの機械化と砥石の研究による耐久性の高い超硬パンチの開発

部品製造用パンチの複雑化・長寿命化ニーズを満たすため、超硬研削加工技術を活かし、砥石の研究とカスタマイズした CNC 工具研削盤の導入で、高い耐久性と高精度な複雑形状の超硬パンチを製造し、市場シェアを更に高める



■ 代表者 代表取締役 松井 正廣
 ■ 設立 平成11年10月
 ■ 資本金 12,000千円
 ■ 従業員数 19人
 ■ 業 種 生産用機械器具製造業
 ■ 所在地 〒613-0911
 京都府京都市伏見区淀木津町416番地

■ TEL・FAX 075(631)5560・075(631)2982
 ■ 対象類型 ものづくり技術（精密加工）
 ■ 事業類型 一般型（試作開発＋設備投資）
 ■ URL <http://www.sakamura-eng.co.jp/>
 ■ E-mail info@sakamura-eng.co.jp
 ■ 工場（本社工場）
 京都府京都市伏見区淀木津町416番地

企業概要

超硬ピン・超硬パンチ・異形パンチの製造・販売及び鍛造支援ソフトウェアの開発・販売

主要取引先

株式会社青山製作所、株式会社杉浦製作所、津田工業株式会社等の自動車部品製造会社及び、航空機、自転車、船外機等の部品製造会社

主要製品

六角パンチ、異形パンチ、丸型パンチ、リベティングマシン用インサート



主な保有設備

ナットフォーマー、CNC工具研削盤、CNC成形研削盤、CNC精密円筒研削盤、CNC円筒研削盤、ラップ用ロクロ、画像投影機、2D-CAD、3D-CAD、CAD-CAMほか

事業取組みの経緯

当社の概要

当社は、株式会社阪村機械製作所（本社：京都府久世郡久御山町、横型多段式鍛造機械メーカー）を中心とするサカムラグループのグループ企業として、超硬ピン・超硬パンチ・異形パンチの製造・販売と鍛造支援ソフトウェアの開発・販売を行っています。1999年（平成11年）に、それまで阪村機械製作所の取締役技術部長であった現代表者が部門別独立採算制を取っていた阪村機械製作所から独立する形で、株式会社阪村エンジニアリングを設立しました。設立当初は機械の設計のみを行っていましたが、売上の安定を求めて、消耗品であり安定した受注が見込める超硬ピン、超硬パンチの製造に乗り出しました。「PIONEER OF THE NEW VALUE」を経営理念として掲げ、常に新しい価値の創造に挑戦し、近年特に高まる高性能・高寿命化に対応することで顧客満足を向上させ、社会に貢献することを最大の使命としています。

■強みと得意分野

当社は元来製造機械の設計を行っており、当社が製造している超硬パンチが使われている製造機械のことを熟知しています。これらのノウハウの蓄積があるため、顧客から提示された仕様通りに製品を製造するだけでなく、顧客に対して材質の選定やコーティング、そして成型工程に至るまで一貫した提案が出来ることが当社の強みです。

また、他社には真似のできない特殊な加工技術を高めるため、蓄積したノウハウを活かして様々な技術の開発・研究にも取り組んでおり、現在までに特許や実用新案など約15件取得しております（申請中のものも含む）。当社は超硬ピン・超硬パンチの製造を得意としていますが、中でも超硬六角パンチの製造を最も得意としております。売上構成比こそ一般的な製品である超硬丸パンチが70%であるのに対して、超硬六角パンチは20%にとどまっていますが、当社にしかできない技術で製造した超硬六角パンチの国内シェアは50%以上と、他者の追随を許さない地位を築いています。

■更なる顧客満足を目指して

当社はシャフトやハブなどを作る自動車部品メーカー等向けに多くの金型を提供しておりますが、自動車業界は裾野が広い業界であり、それだけに競合企業も多く存在します。新規参入企業も増える中で、今後ますます競争が激化することが予想されます。当社もトップシェアを誇っているとはいえ、決して安泰とは言えません。他者の参入に対して技術力で優位性を高めることを目指し、更に高精度で微細な加工を実現することで、より高い顧客満足を提供しようと考えました。そして、経営理念にもあるように、今以上に技術力を高めることで、更なる「新しい価値の創造」に挑戦していこうと、今回の取り組みを決めました。

実施内容

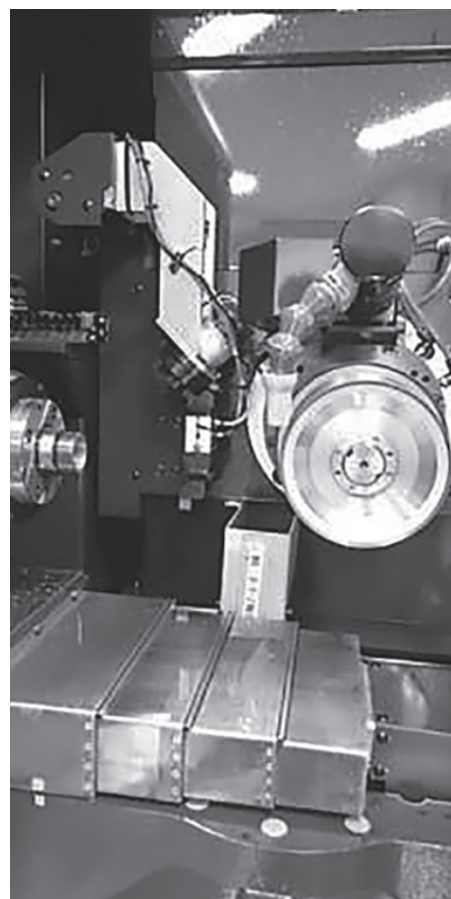
■課題と解決方法

超硬六角パンチにおいては、約10年前にCNC工具研削盤を導入し、製造を行ってきましたが（以下、「1号機」という）、より高精度を求める顧客や増大する受注ニーズへの対応には、1号機では限界が来ていました。1号機で製造されたピンは、角がシャープに立っており、このまま使用すると欠けてしまいやすいため、角を丸く仕上げる必要があります。また、摩擦を出来るだけ減らすために表面を鏡面加工する必要があります。これら最終仕上げは機械ではなく当社の熟練された職人が丁寧に手作業で行うのですが、非常に時間がかかることに加えて、すべての面を均一に仕上げるのが難しく、更に製品間でのバラツキも発生しており、製品寿命にも影響を及ぼしていました。これらのことから、新たなCNC工具研削盤（以下、「2号機」という）を導入することで、今まで職人が手作業で行っていた加工仕上げを機械で自動化し、品質の向上（バラツキをなくす）と、生産効率の向上（各時間の短縮）を目指そうと考えました。

■設備の導入と目標設定

今回導入した2号機は、一度で六角パンチの6辺を削ることができ、更に角取りと鏡面仕上げまでを一貫して自動で行うことができるのが特徴で、まさに品質の向上と生産効率の向上を目指すには最適なものでした。1号機を長年に渡り使いこなしてきた中で蓄積されたノウハウと、1号機に対する不満や、「もっとこんなことができればいいのに」といった要望を機械メーカーに伝え、当社オリジナルの機械として導入することで、単なる設備投資ではない、当社にしかできない取り組みが可能となります。

具体的には、①ドリルエンドミル加工機の工夫②砥石と機械の組み合わせを最適なものに工夫③独自のプログラミング、などによって目標達成をしようと計画しました。パンチの加工から鏡面仕上げまでを機械で自動化できたのは、これまでは丸ピンのみで、六角ピンでは対応できませんでした。また、先端R形状の加工精度を上げるには、砥石一枚では限界がありました。しかし、2号機を導入することにより、これらを実現し、他社には真似のできない新しい価値を創造することを目指しました。



今回導入したCNC工具研削盤の内部

事業取組みの成果

■主な成果

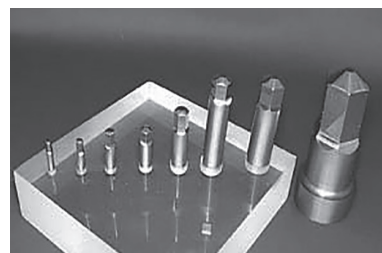
これらの取り組みにより、納期や加工時間を飛躍的に短縮することができました。具体的に2号機（6辺一度に削る）と他社（1辺ずつ削る）で比較すると、次の通りとなります。①納期は、1か月から2週間に短縮②加工時間は、90分から10分に短縮（他社との差）③鏡面仕上げ加工時間は、30分から5分に短縮（2号機と1号機の差）また、R仕上の精度と各面の仕上りの均一化を同時に実現することによって、2～5倍の耐久性を実現することができました。納入価格は維持し、品質や耐久性を向上することで付加価値が高まり、より高い顧客満足につなげることが可能となりました。更に生産性の向上によって、今まで引き合いがあっても対応しきれなかった受注にも対応することができるようになりました。



超硬六角ピン(左:当社製品)と六角穴付ボルト(右:客先製品)

■新たな広がり生まれる

また、想定した以上の精度が出たことから、新しいアイデアが生まれ、顧客に提案が出来るといった二次的な効果も生まれました。具体的には、製造された製品の精度をチェックする治具を新たに作る事ができたのですが、高精度の製品をチェックする治具なので、治具そのものの精度はそれ以上のものが求められます。今回導入した2号機の実力を最大限に発揮させ、使いこなすことで、このように想定していた以上の精度の高い製品を作ることが可能となりました。2号機導入により、これ以外にも発想を広げ、新たなアイデアで今までにない製品を生み出すことができる体制が整いました。



様々なサイズの六角ピン

今後の事業活動

■新たな分野への挑戦

今回の取り組みにより、前章で述べた成果を上げ、競争力を強化することができました。今後は、今まで以上に仕事の幅を増やし、航空機関連や半導体・医療分野など、より高精度が求められる分野へ進出していこうと考えています。取り扱う素材に関しても、超硬金属だけではなく、セラミックやチタンなど、難加工材といわれている素材にも挑戦し、より細かな分野へ入っていくことで他社の一歩も二歩も先を行くことを目指します。

■技術力のアピール

そのために、展示会への出展にも力を入れ、既存製品の紹介だけではなく、「当社はここまでできる」という高い技術力をアピールするため、様々な素材や形状の限界サンプルを展示し、新たな販路の拡大につなげていきたいと考えています。

アイシーエル 人材育成研修

貸し研修室、
人材派遣も
承ります

マナー研修

管理職研修

パソコン研修

組合様主催の研修企画など
お気軽にお問い合わせください♪

中央会特別会員

icl

株式会社アイシーエル

☎075-708-7253

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

〒600-8413 京都市下京区烏丸通仏光寺下ル大政所町 680-1 第八長谷ビル 10F

詳細・お申し込みは Web サイトへ

アイシーエル 検索

営業時間 9時～18時（土・日・祝日は休業）

中小企業等チャレンジ支援事業成果事例発表会開催

本会では、去る3月29日（木）、京都市内において、平成28年度中小企業等チャレンジ支援事業（ビジネスモデル試行実施）を活用した5団体による成果事例報告会を開催し、51名が参加した。

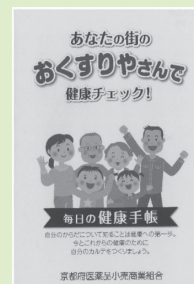
本事業は、中小企業等で構成する業界団体が専門家の助言を得て自らの強み・弱みを分析し、課題解決やイノベーション創出など、業界全体の活性化を図る「中小企業等チャレンジ支援事業」を京都市及び本会とで平成28年度よりスタートさせた。過年度に取組まれた業界診断等（活路開拓調査事業等含む）で見いだされた業界課題解決策等を踏まえ、今年度ビジネスモデル試行実施に取組んだ5団体が、その取組み内容及び成果、今後の抱負等についてプロジェクター等を用いて発表した。



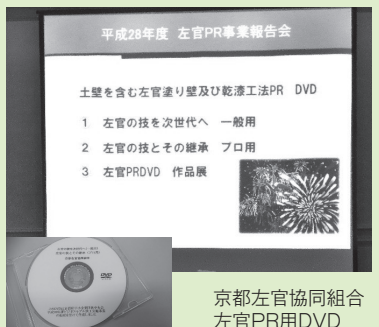
京都友禅協同組合（京都友禅青年会議所）
「染屋×日本酒バッグ×染屋」青年会作品展



京都陶磁器協同組合連合会
テーブルコーディネーター出展作品



京都府医薬品小売商業組合
健康手帳



京都左官協同組合
左官PR用DVD



京都電気消防設備団体連絡協議会
広報宣伝物



京都府医薬品小売商業組合 電位治療器

中小企業等チャレンジ支援事業（ビジネスモデル試行実施）

実施団体名	実施テーマ・内容
京都友禅協同組合	「京友禅新商品開発事業」外国人観光客もターゲットに、現代のライフスタイルにマッチした雑貨アイテムを試作する。試作品は、試験販売等を行う。
京都陶磁器協同組合連合会	「テーブルコーディネーターコンテストin京都」 「テーブルコーディネーターコンテストin京都」（平成29年3月）の開催に当たり、コーディネーターのリクエストに応じた食器を製作する。
京都左官協同組合	「土壁を含む左官塗り壁及び乾湿工法PR事業」 ものづくりフェアでのPR事業、現場や学院での乾湿工法実施、左官PR用DVD・チラシ・パンフ等実施、新聞広告実施、報告会の開催。
京都電気消防設備団体連絡協議会（京都府電気工事工業組合・京都府電気工事工業協同組合・一般社団法人京都消防設備協会・京都府電機商業組合）	「京都電気業界における後継者問題解決のための「京都府電気事業継業支援センター」（仮称）の設置」 地域ごとの研修会等の開催、仕事を相互に応援する機会を作る「相互応援たすけあいセンター（仮称）」の設置、小売店と電気工事業者のお見合い会の開催、登録票の作成及び広報チラシを作成する。
京都府医薬品小売商業組合	薬局・薬店フィットネス導入取り組み事業 「薬局・薬店フィットネス」を導入し、地域住民に利用してもらい、メタボを解消し、病気にかからない身体づくりを自己の責任において進めてもらう。

中小企業等チャレンジ支援事業（課題解決手法調査）

実施団体名
京都府家具組合連合会、京都府書店商業組合、納屋町商店街振興組合

組合事務局代表者会議「下請法取引条件の改善と事業承継対策及びセミナー」を開催

本会では、3月3日（金）キャンパスプラザ京都にて、組合事務局代表者会議「下請法取引条件の改善と事業承継対策及びセミナー」を開催し、組合事務局代表者及び担当役員等約50名が出席した。

本事業は、中小企業・小規模事業者の取引条件の改善を図る観点から、昨年12月14日に改正された下請法（下請代金支払遅延等防止法）運用基準の理解・周知に加え、中小企業経営者の事業承継問題の解決を促すことを目的として開催した。

開会にあたり阪口副会長より、下請法運用基準の改正が行われ下請事業者の取引改善に期待ができるとともに、下請事業者に取り引改善をなくして日本経済の好循環はあり得ないと挨拶があり、第一部として、公正取引委員会 企業取引課 課長補佐 塩友樹氏より、下請法運用基準の改正について改正の経緯・趣旨を述べられると共に、対象となる取引事例の追加及び違反行為事例と、その内容について説明された。

引き続き、近畿経済産業局 中小企業課 下請取引推進室長 前田浩文氏より、下請中小企業振興法・振興基準の改正並びに、手形通達の改正について説明された。

また、下請中小企業を訪問し、ヒアリング調査を行う下請けGメンを配置し、情報を発注者側にフィードバックを行うと共に、基準・通達の改正や自主行動計画に基づく取組の浸透・徹底を図ると述べられた。

第二部では、野村證券株式会社 次長兼ビジネス開発課長 石野猛士氏より、「事業承継とM&Aの活用法」と題し、事業承継としてM&Aを選択した場合、「目的・条件の明確化」「自社の問題点の洗い出し」「情報管理」「時間の余裕を持った対応」「売却のハードルが高くなる要素の理解」等が必要と説明された。

閉会挨拶として、安藤副会長より、産業の発展を考える時、大企業は産業を牽引し中小企業は産業の土台となり、支え共存し共に発展しないと日本の将来はなく、そのためにも下請法の正しい理解が必要であると呼びかけられた。



賢い経営者は、人材育成を怠らない。 社員教育という投資こそが、 逆境でも生き残る現場力を生み出すからだ。

ポリテクセンター京都が、貴社のニーズに合わせたオリジナル研修を承ります。

●対象分野

機械加工・金属加工・電子制御・電子回路・電気工事分野における技能・技術の向上

●実施事例 ※金額・内容は参考例であり、受講人数・内容等により金額は変わります

「低温溶接・被服アーク溶接」 5日間 9,000円/人

「電気設備工事の設計実務」 4日間 14,000円/人

「鉛フリーはんだ付け技術」 2日間 20,000円/人

●ご利用いただいた企業様の声

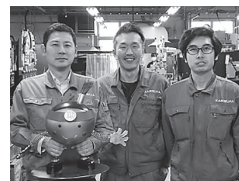
当社では、加工技術講習への参加、職業訓練生の紹介等でポリテクセンター京都を利用させて頂いています。自社だけでは十分にカバーしきれない技術情報の提供、益々環境が厳しくなる中での人材確保での支援をして頂き、本当に助かっています。それらを活用し、実践を通じて、会社の成果へと繋げて参りたいと思います。

株式会社 神村製作所 代表取締役社長 神村圭

●受講された方の声

昨年、「TIG溶接技能クリニック」を受講しました。講義では、JISステンレス溶接資格の試験対策や、こちらの要望であったアルミやチタンなどの難加工材の溶接についても実習に盛り込んで頂き、満足のいく4日間でした。

株式会社 神村製作所 製造部 試作グループリーダー 今阪弘一



●お問い合わせ・ご相談は

ポリテクセンター京都 訓練課

まずはお電話を！ TEL 075-951-7398 FAX 075-951-7393

研修内容のご相談をお受けしたのちに、カリキュラムをご提案させていただきます。

憲法を大切に



「憲法を大切に」と言う人たちは、日本が嫌いだ。また原発も国防も国旗も国歌も嫌い。と言っても日本から出て行こうとはしない。

戦前、学生に圧倒的な人気があったのがマルクス主義。格差社会より平等な社会が良いに決まっている。共産主義は科学と言うことで、理、筋は通っている。

ただ、この頃からこのマルクス主義は国よりも共産主義社会が大切と、共産主義天国論を展開している。

事実、ソ連では多くの人たちが、反共と言うだけで殺されたり、投獄されている。また、毛沢東の共産党では一村一殺運動として、村々に押し入り、村長を見せしめに公開処刑。かつてどれだけ自国民、他国民を殺してきたか。

ただ、日本国民には人気がなかった共産主義。理由は簡単、日本や日本人を嫌っているような人たちを大多数の日本人が嫌っていたからだ。

戦後になっても同じように、共産主義者は日本を罵る。そして、そんな日本嫌いの日本人は嫌われる。共産主義の不人気たる所以だ。

さて、日本嫌いの憲法好きな日本人たちは、往々にして日本のことを悪く言う。民主主義は大切と言いながら、選挙で多数派となった政党が決めようとするに、いちいち文句をつける。例えば「共謀罪は戦前の日本と同じで、無罪の人を捕らえる法律だ。」というように。

そんな輩が、「戦前の日本イコール悪だ。当時の日本国民は善良で、悪い政治家が苦しめた。」と、小学生でも鼻白むような嘘を平気な顔で事実として喧伝する。本当は日本国民がアメリカの横暴に我慢できず、嫌がる政府を突き上げていた。当時の日本人は世界的に見ても知識水準は低くなく、むしろソ連や中国よりはるかに高い国だった。実際、そんな共産主義の国の手先になってた人たちを、日本国民は嫌っていた。共産主義のため、戦争を欲していた彼らの本音を知っていたから。憲法と称する占領統治法の前文「平和を愛する諸国民の公正と信義に信頼して、われらの安全と生存を保持しようと決意した」をいつまでも崇め奉る。ほとほとお目出たい人たちだ。

会長 渡邊 隆夫

京都経済お天気

中小企業団体情報連絡員3月分報告より

■全体的には低調に推移、経営環境に課題は山積

	業界景況天気図	概 況
全 体	2月→3月  	一部で明るい話題が聞こえてくるものの、全体的には低調に推移している。行政による各種支援策や各業界・企業による現状打開に向けた取り組みが進められているものの、消費・需要の低迷、原材料費の値上げ、人手不足、後継者難など中小企業を取り巻く経営環境に課題は山積している。
製造業 2月  ↓ 3月 	繊維工業  	洋装関連は全体的には動きが悪い。和装関連においても繁忙期に入るが動きは鈍い。府北部の産地では、賃織りの廃業が続いており、その分だけは確実に減産につながっていく。低工賃のなかで新規参入が見込めず産地の将来の不安は払拭されない。
	出版・印刷  	受注価格の低下と競争が激しくなり、長引く景気の低迷や印刷需要の減退も相俟って、依然として厳しい経営環境下におかれている。
	鉄鋼・金属  	3月は決算期でもあり、2月度より売上はやや微増している。全体の状況としては自動車関連（車載部品を含め）が比較的順調でその他はあまり変動がない。多くの組合員企業から人手不足の連絡がきている。
	一般機械等  	操業度の上昇により人員が不足している企業が増加している。新規市場・技術の開拓・開発に注力されており、ものづくり中小企業・小規模事業者向け公的支援に強い関心が集まり、事業者の経営革新意欲に繋がっている。
	その他製造業  	紙・紙加工品業では原紙の値上げ動向が気になる一方で、ケースの値下げ競争は激化している。プラスチック製品製造業では、電気・電子、精密機器、産業用機器の各部品は上向きで、照明器具、家電製品、通信機器の各部品は落ち込んだままの横ばいで推移している。
非製造業 2月  ↓ 3月 	卸 売  	生鮮食料品卸売業では、平成29年1月以降はシケのため不漁が続いていたが、その後も海水温の上昇により漁獲量が大幅に減少、京都市場も入荷量が激減し商売に影響が出た。繊維・衣服等卸売業では、売上低迷とともに資金繰りに苦しむ企業が増えてきた。
	小 売  	燃料小売業では期末決算期を迎え販売量は微増となったが、収支は改善されていない。家電小売業では、平成28年度全体を通じて全般的に低調な状況で終了、業界には課題も多く日本の家電業界は総じて厳しい。高齢での廃業や後継者不足での閉店など、組合員減少に歯止めが利かなくなっている。
	商店街  	3月に入り人通りは増えてきている。特に外国人観光客や他地域からの観光客、来街者が目立ち、商店街内の景気も少しは上向いてきているかと感じられる。最寄り品の食品関係は上向いていようだが、買回り品の販売店、特にアパレル関係はまだ厳しい状況である。
	サービス  	旅館・ホテル業では、人手不足や宿泊者の泊食分離が一層進んでいる。民泊新法も閣議決定され、施行後の府・市の対応が注目となっている。
	建 設  	建築業界は増改築、新築ともに低迷のままである。ここへきてハウスメーカーも動きが止まっているように見える。4月に期待しながら待つ心境である。
	運輸・倉庫  	道路貨物運送業では、運送業界最大手企業の雇用問題、労働時間等が大きく取り上げられているが、大半を占める中小零細企業の状況も全く同じである。

 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。

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 京都人材研修協同組合
所 在 地 京都府福知山市字猪崎1243番地
代 表 者 代表理事 森下 喜一

賛助会員

会 員 名 株式会社かんぽ生命保険 京都支社
所 在 地 京都市下京区東塩小路町843-12
主 な 事 業 生命保険業



平成29年工業統計調査を実施します

政府統計



工業統計キャラクター・コウちゃん

工業統計調査は我が国の工業の実態を明らかにすることを目的とした統計法に基づく報告義務がある重要な統計です。

調査結果は中小企業施策や地域振興などの基礎資料として活用されます。調査時点は29年6月1日です。調査票へのご回答をお願いいたします。

経済産業省・都道府県・市区町村

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
5/2017 平成29年5月1日発行 通巻845号

編集・発行

京都府中小企業団体中央会

〒615-0042 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

TEL 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「若竹色」です。