

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

2023/ 8

弁護士による「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」・
「経営者保証に関するガイドライン」の解説セミナーを開催 1

特集Ⅰ ものづくり補助金活用事例を紹介 2~3

特集Ⅱ 2023年版 小規模企業白書の概要 No. 2 4~5

中央会NEWS 京都青年中央会 門川京都市長表敬訪問 6

「京都の中小企業「働きやすい・働きがいのある職場づくり」チェックリスト」アンケートの実施について 6

京都経済お天気 7

新会員紹介 8

弁護士による「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」・ 「経営者保証に関するガイドライン」の解説セミナーを開催

本会では、中小企業基本法の公布・施行日である7月20日（木）に京都経済センターで中小企業と弁護士の相互がアクセスしやすい環境を整備することを目的として、主催を本会及び京都弁護士会、日本弁護士連合会及び京都弁護士協同組合を共催として、京都弁護士会 弁護士 井上 和人（いのうえ かずひと）氏を招き、法律セミナーを開催しました。これには、ZOOM参加者を含め、組合及び企業の役職員及び管理者等の35名が参加しました。

ゼロゼロ融資の返済開始時期は2023年7月から2024年4月に集中しており、倒産・廃業の件数は前年比の3割増となっているなか、本セミナーでは、事業再生ガイドラインの説明を三部構成とし、一部ではガイドラインの目的、第二部では中小企業再生等に関する基本的な考え方、第三部では中小企業の事業再生等のための私的整理手続について事例を交えて分かりやすく解説いただきました。

■「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」の概要

経営改善に取り組む中小企業者が難局を乗り越え、持続的成長に向けて踏み出していくためには、債務者である中小企業者と債権者である金融機関等が、お互いの立場をよく理解し、共通の認識の下で、一体となって事業再生等に向けた取り組みを進めていくことが重要です。

本ガイドラインは、中小企業者の「平時」や「有事」の各段階において、中小企業者・金融機関それぞれが果たすべき役割を明確化し、事業再生等に関する基本的な考え方を示すとともに、より迅速に中小企業者が事業再生等に取り組めるようにするための、新たな準則型私的整理手続である「中小企業の事業再生等のための私的整理手続」を定めており、金融庁も、本ガイドラインの周知・広報に努め、金融機関等に対して活用を促すことにより、本ガイドラインが少しずつ浸透・定着し始めています。

現在、事業者の中ではまだまだ馴染みの薄い本制度ですが、新型コロナウイルスの蔓延や紛争等による激動の時代だからこそ、中小企業者と対象債権者（金融機関等）との間で、経営者保証の内容や方針を明確にしておく必要があります。これを事業者自身が短期間で対応するのは容易ではありません。支援機関や弁護士・会計士等の専門家に相談しながら進めることが大切です。

そのため、本セミナー終了後には、「無料法律相談会」を実施し、事業者が抱えている問題や課題等について個別相談する機会を設け、弁護士より個別に法的アドバイスを受ける機会を提供しました。

京都弁護士会の中小企業法律支援センターでは、京都の弁護士が初回相談料無料で地元中小企業を支援する「ひまわりほととダイヤル」という制度がありますので、是非、御活用ください。（参考：<https://www.kyotoben.or.jp/files/himawari20151.pdf>）

また、本会としても引き続き、中小企業と弁護士が相互にアクセスしやすい環境を整備するきっかけとなるように、外部専門家とのプラットフォーム機能となる取り組みを提供してまいります。



開会挨拶：京都弁護士会中小企業法律支援センター運営委員会 委員長 鈴木順子弁護士



講師：京都弁護士会 井上和人弁護士



セミナー風景

（中小企業庁：2023年度「中小企業の日」「中小企業魅力発信月間」関連イベント一覧）
<https://www.chusho.meti.go.jp/soudan/day.htm>

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致しました。

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、令和4年12月に取りまとめた成果事例集より本事業を紹介致します。

※令和元年度補正ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金 成果事例集—京都府—より抜粋

株式会社 波多野製作所

☆事業計画名

電気自動車向け新規試作品による販路の拡大

☆事業計画の概要

労働生産性改善の為、受注の50%超の製造シェアを占める自動車産業界に着目。電気自動車向けの軽量化ねじ試作から関わる為に、保有設備で対応できない高付加価値の超短寸ねじが製造可能な設備を導入。販路拡大を図る。

- 事業者名 株式会社波多野製作所
- 代表者名 波多野隆史
- 設立年月日 1937年4月1日
- 所在地 〒629-1263 京都府綾部市鷹栖町東田仲14
- 電話 0773(46)0019
- FAX 0773(46)0613
- URL <https://nejihatano.bs.jp/>
- E-mail(窓口) nejihatano@gaia.eonet.ne.jp
- 資本金 10,000千円
- 従業員数 25人
- 業種 金属製品製造業
- 得意分野 どこにでもあるねじを高品質で



本社工場写真

[事業者の概要]

昭和12年4月、歯車製造および歯車製造機械メーカーとして創業。菜種油絞り装置や、紡績機械の消耗品である燃糸リングなどの様々な部品や設備の製造経験を経て、昭和38年より正式に現在のねじ製造を開始した。

[主要取引先]

日東精工株式会社

[主要製品]

自動車関係や家電、OA関係の工業用ねじ

[主な保有設備]

- ・ヘッダーマシン（ねじの形を作る設備）80台
- ・ローリングマシン（ねじ山をつくる設備）80台



ヘッダーマシン



ローリングマシン

「目的、取組のきっかけ」

弊社は大手ねじメーカーのOEM事業を行っています。自動車や家電、OA機器関連のねじが対象であり、近年では自動車関連のねじの割合が増加し、全体の50%以上を占めています。ねじは「産業の塩」とも言われ、自動車には2000～3000点ほど使用されています。弊社では大量の生産設備を用いた、多品種小ロット同時生産と厳しい品質基準により、安定的に高品質なねじを提供してきました。



各種ねじ

◆電気自動車（EV）自動車への取り組み

EUでは2035年にはガソリン等を用いる内燃機関車の新車販売を禁止するなど、世界市場では今後EV自動車へのシフトが見込まれています。EV自動車は内燃機関車と比べ、30000ほどある部品点数が半減するとも言われており、それに伴うねじも大幅に減少します。一方で、EV自動車は大型のバッテリーを搭載するため重量が大きくなり、燃費向上のため軽量化が求められています。軽量化の方法の一つとして、既存の強度を保ちながら短くすることが挙げられます（標準的な長さ8～20mmを6mm以下に短縮）が、このように付加価値の高いねじを生産するにあたり弊社では生産設備に課題がありました。



既存設備の構造図

切断した材料を金型まで運びプレスして加工するが、材料が短すぎて金型まで安定して受け渡しできない。

ねじの生産は材料を切断し、金型の中に挿入することで成型しますが、弊社の既存設備では、ねじが短すぎて金型への材料の受け渡しは構造上安定せず、品質が安定しないという問題がありました。

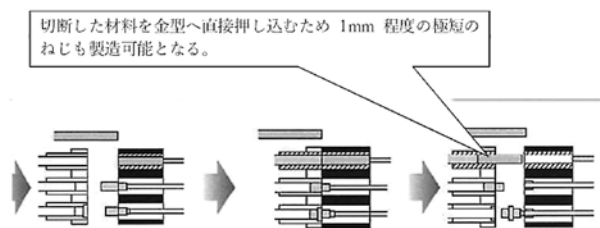
「取組内容」

◆新構造設備の導入

強度を保ちつつねじの短小化を図るため、(株)中島鉄工所製の「マイクロフォーマー MF140」を導入しました。設備の選定にあたっては以下の基準を設けました。

- ① 2mm程度のねじを安定生産できる構造であること
- ② 今後も生産が継続されるラインナップであること
- ③ 使用する工具を抑えコストメリットが見込めること

導入した設備は独自の「フィンガレス搬送機構」により 1mm程度の極短材料の加工も可能な構造であること、発売から 10 年未満の新型機であり、今後も生産の継続が見込め、計画的な設備導入が可能であること、使用工具も少なくコストメリットも見込めることから条件を満たしていました。



導入設備の構造図



導入設備 (ヘッダーマシン)

◆運用に向けて

設備を導入するだけでは、仕様どおりの製品を作れるわけではありません。まず、設備にあった金型の設計が必要であり、公差内に収まるよう設計・製作をしなければなりません。弊社では納入先企業とは創業以来、3代にわたって営業や設計など各部署と深く交流してきたため、金型の設計・製作の協力を得ることができました。設備メーカーの協力も得ながら金型を作り上げています。

また、ねじの生産にあたっては、製品ごとに材質や大きさなどによって微細な調整が必要になり、日々のメンテナンスもまた重要になります。設備メーカーの指導を受け、迅速にそのノウハウを取得しました。この迅速なノウハウの取得は、弊社の「ものづくりの精神」が活かされたものと言えます。ねじは微細な調整で 1/100 も寸法が変わります。弊社では設備の構造や製造手順、調整の重要性などを十分に理解したうえで、設備の修理はもちろん、自分たちが使いやすいように、治具の製作など日々改善を行ってきました。このような取り組みを日々行ってきたこともあり、設備の維持メンテナンスのノウハウを迅速に得ることができました。

こうして困難であった「極小・極短」のねじを安定して生産できる設備を活かすことができました。



各種金型

「成果と今後の展開」

低コストでの調達から、ねじは海外調達品との厳しい競争にさらされています。その競争に勝つために如何に付加価値の高い商品を提示し、量産化を図るかが求められています。そのために次のような課題があります。

- ① 試作段階からの提案営業
- ② 技術者の育成

◆試作段階からの提案営業

前述のように弊社は納入先企業とは 3 代にわたって強い信頼関係を築いています。営業部からは納品したねじが何に使用されているかはもちろん、その現場で使用される本数や求められている要望など詳細な情報を入手することを心掛けており、それは他者との差別化につながります。このような信頼関係を活かすことで、使用状況を理解し積極的に提案することが競争力を高めるうえで求められます。既に何種類か EV 自動車向けの軽量化された極小ねじの試作、製造・販売を行っており、品質面でも問題がないことが確認されています。今後もこの関係性を活かし、試作段階からねじの生産に取り組んでいきます。



新設備で製造したねじ各種

◆技術者の育成

弊社は 150 台の生産設備を多台持ち (一人当たり 16 台) することで、低単価工業ねじの多品種・小ロット生産体制を築いてきました。

本事業で導入した生産設備を今後増設し、量産体制を築いていきますが新たに導入した設備はまだ全員が操作できるわけではありません。早期に操作ノウハウなど技術の共有を図ることで生産設備の増設に備え、量産体制を築いていきます。



生産設備群 (ローリングマシン)

2023年版白書では、中小企業・小規模事業者の動向に加えて、中小企業が変革の好機を捉えて成長を遂げるための必要な取組や、小規模事業者が地域課題を解決し、持続的な発展を遂げるために必要な取組等について、企業事例を交えて分析がなされました。

第1部では、中小企業・小規模事業者の動向及び中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境について概観するとともに、価格転嫁や生産性向上の取組の重要性や価格転嫁を取引慣行として定着させることの重要性について、第2部では、中小企業の成長を通じて日本経済や地域の発展につなげる観点から、投資やイノベーション、賃上げの取組が期待される成長企業に焦点を当てた分析を行っています。

本号では、第1部の第3章から第5章について、図表を交えてご紹介いたします。

第1部 令和4年度（2022年度）の小規模事業者の動向

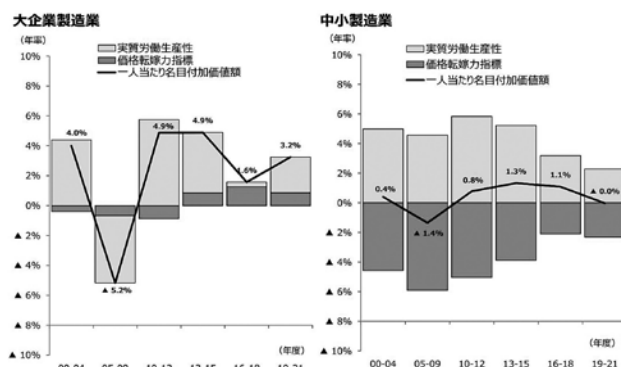
第3章 中小企業の実態に関する構造分析

第3章では、中小企業・小規模事業者における価格転嫁の状況は、感染症流行後厳しい状況にあるが、徐々に改善しつつあることを示している。また、足下の最低賃金引上げや春闘の動きを受けて、中小企業・小規模事業者において賃上げが進みつつあることや、賃上げに向けて価格転嫁や生産性向上が重要であることを示している。また、賃上げに限らず、若者・女性が「稼げる仕事・豊かな暮らし」を享受できるように地域社会を創ることが、実質可処分所得や可処分時間が少ない東京圏から地方へ若者・女性の人口移動を促し、少子化対策にも貢献し得ることを示している。

・企業間取引・価格転嫁の現況

右図は、日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、財務省「法人企業統計調査年報」を基に、一人当たり名目付加価値額上昇率とその変動要因の算出を行ったものである。大企業（大企業製造業）と中小企業（中小製造業）を比較して見ると、大企業では実質労働生産性や価格転嫁力の寄与により一人当たり名目付加価値額が上昇している一方、中小企業では価格転嫁力の低下が一人当たり名目付加価値額の低下を及ぼしている。また、中小製造業においては、2019年から2021年において価格転嫁力が低下していることが分かる。

図 一人当たり名目付加価値額上昇率とその変動要因



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、財務省「法人企業統計年報」（注）資本金1千万円以上1億円未満を中小製造業、資本金10億円以上を大企業製造業とした。

※1「価格転嫁力指標」とは、販売価格の変化率と仕入価格の変化率の違いから、仕入価格の変化分をどの程度、販売価格に転嫁できているか（＝価格転嫁力）を数値化したものを指す。推計においては、売上高に対する材料費の比率が時期によらず一定である等の仮定を置き、価格転嫁力の変化率を販売価格の変化率と仕入価格の変化率の関数で表している。また、販売価格の変化率と仕入価格の変化率を日銀短観で公表されている「上昇」、「下落」の回答割合から統計学的に推計を行うことにより、算出することが可能である。詳細については、2014年版中小企業白書付注1-1-1を参照。

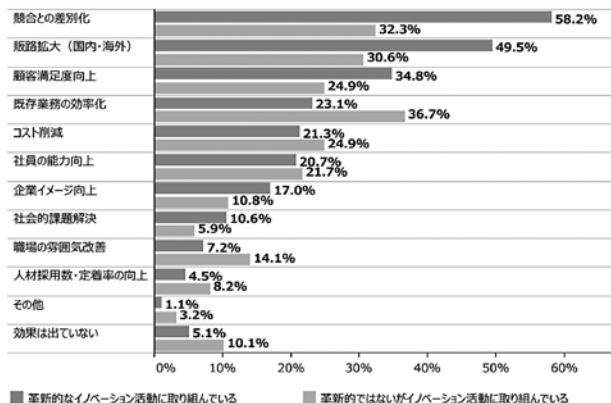
第4章 中小企業におけるイノベーション

第4章では、研究開発投資の状況や、イノベーションの実現状況について確認し、イノベーションの事業化におけるリソース面での課題、企業自身が持つコア技術の強みへの理解、市場ニーズの探索の違いを通じたイノベーションの事業化の状況について確認している。

・中小企業におけるイノベーションの効果

右図は、イノベーション活動別に、イノベーション活動によって得られた効果を見たものである。これを見ると、「革

図 イノベーション活動によって得られた効果



新たなイノベーション活動に取り組んでいる」企業においては、「革新的ではないがイノベーション活動に取り組んでいる」企業と比べて、「競合との差別化」、「販路拡大（国内・海外）」につながるという回答の割合が高いことが分かる。

資料：東京商工会議所「中小企業のイノベーション実態調査」（2020年10月）

- (注) 1.複数回答のため、合計は必ずしも100%とならない。
2.ここでいう「革新的なイノベーション活動に取り組んでいる」企業は、「競合他社が導入していない全く新しい取組を行っている」と回答した企業を指す。
3.有効回答数について以下のとおり。
革新的なイノベーション活動に取り組んでいる：n=376、革新的でないがイノベーション活動に取り組んでいる：n=526。

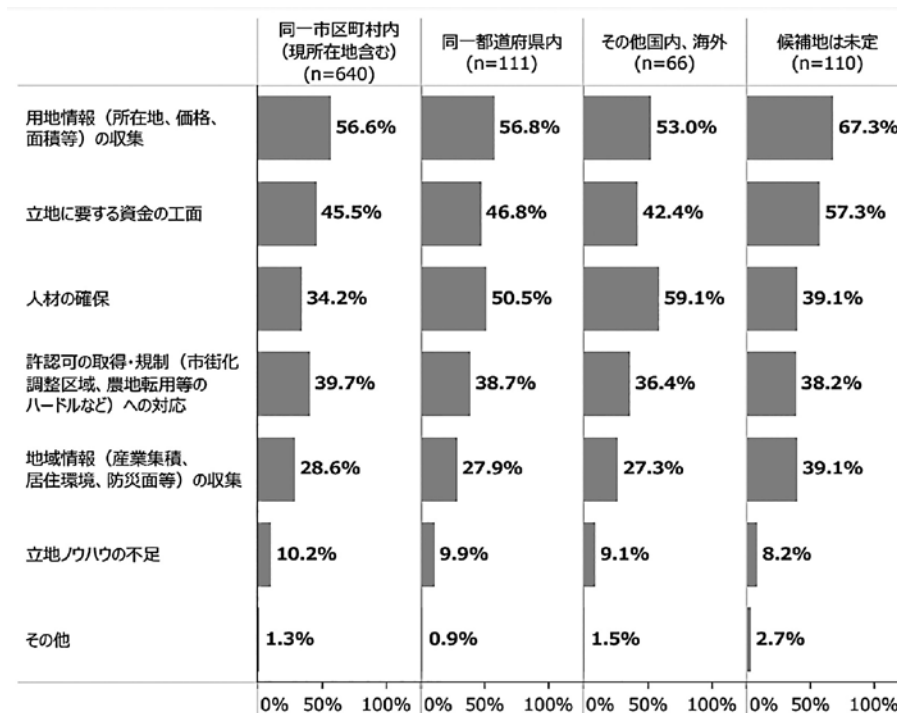
第5章 地域内の企業立地

第5章では、(株)野村総合研究所が「令和4年度法定経営指導員育成に関する講習資料補足データ作成業務（地域の産業集積等の課題や地域企業のデジタル化等に関する調査研究）」において中小企業・小規模事業者に対して実施した「地域における中小企業のデジタル化及び社会課題解決に向けた取組等に関する調査」と、同じく(株)野村総合研究所が中小企業支援機関等に対して実施した「中小企業支援機関における支援能力向上に向けた取組等に関するアンケート」の結果を主に用いて、中小企業の今後の立地に対する認識や課題を確認している。

・今後新たに立地する際に想定される課題

下図は、今後5年程度において計画している（検討中も含む）新たな立地の候補地別に、新たに立地する際に想定される課題について確認したものである。これを見ると、全体的には「用地情報（所在地、価格、面積等）の収集」や「立地に要する資金の工面」が上位に挙がっていることが確認できる。これらの課題に対しては、中小企業は自治体に対して積極的な情報発信や補助金・税制優遇等の支援を期待しており、自治体はこうした点を考慮した上で、企業誘致の取組を進めていくことが重要である。また、その他国内、海外を候補地としている企業では、特に「人材の確保」を課題と捉えている割合が高く、域外からの企業の誘致に取り組む自治体では、こうした点への支援も求められるものと考えられる。

図 新たな立地の際の候補地別に見た、今後新たに立地する際に想定される課題



資料：(株)野村総合研究所「地域における中小企業のデジタル化及び社会課題解決に向けた取組等に関する調査」

- (注) 1.ここでの「立地」とは、工場・生産施設や物流・倉庫施設、研究・開発施設等の新設・増設・移転のことを指し、購入・賃貸は問わない。
2.今後5年程度において計画している（検討中も含む）新たな立地の候補地について聞いた問いに対し、いずれかの候補地を計画している（検討中）、または計画（検討）はしているが、候補地は未定と回答した者に対して聞いている。
3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2023年版「小規模企業白書」の全文は、中小企業庁のホームページでご覧になれます。

<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2023/PDF/shokibo.html>



京都青年中央会 京都市長表敬訪問

京都青年中央会は6月23日(金)に京都市長表敬訪問を行い、山添会長をはじめ6名の役員が京都市役所を訪れた。京都市からは門川大作市長、石田洋也産業・文化融合戦略監兼産業観光局長、野口穂高産業観光局地域イノベーション推進室長等が出席され、京都市幹部との懇談の機会をいただいた。

懇談の場では、山添会長より今期はキズナツクリ委員会・青年部活性化委員会の2委員会体制で事業運営を行っている事や会員青年部の活性化を図る事業を行っていく旨伝えられた後、10月14日(土)に開催を予定している京都青年中央会祭 CAP フェスタ事業について説明し、ご臨席をお願いした。

また、新田副会長より第38回京都市長杯争奪ボウリング大会の御礼を伝えた後、新春懇談会、キズナ旅行などキズナツクリ委員会の事業について説明があった。その後、鳥見本副会長より組合青年部活性化委員会の事業である青年部講習会や9月に開催を予定している同委員会メイン事業について説明があった。門川市長からは、これからの京都を支えていくのは青年部に所属する組合員の皆さんであり、次世代を担う京都青年中央会の活動に期待したい旨が述べられ、終始和やかな雰囲気での懇談が行われた。



『京都の中小企業「働きやすい・働きがいのある職場づくり」チェックリスト』 アンケートの実施について ～経営者・従業員のホンネを聞かせて～

本会では、「働きやすい・働きがいのある職場づくり」を進めることが自社の強み、魅力度アップ、ひいては人材確保に繋がると考え、府内中小企業の現状を把握し、「見える化」を図るため、アンケートを実施しています。

この調査を通じて経営者と従業員の「気づき」の機会となればと思います。

経営者、従業員の皆様の回答を集約し、現場の声を活かした実効性のある支援施策の展開・実行に繋げてまいりますのでご協力をお願いいたします。

下記 QR コードから WEB で回答できます。

アンケートの〆切：8月24日(木)



京都府中央会 チェックリスト

検索

詳細は専用サイトをご覧ください。



経営者用



従業員用

ご回答はこちらからお願いします。

	業界景況 天気図	概況	
全 体	5月 →6月  	前月同様に、インバウンドや国内観光客による人の動きは活発になっており、観光関連産業を中心に明るい話題が聞こえている。しかしながら、原材料価格の高騰及び苦慮するコスト上昇分の価格転嫁、物価高騰による消費マインドの低下、人手不足など、中小企業を取り巻く経営環境に深刻な経営課題が多く見られ、今後の動向に注視が必要である。	
製造業	繊維工業  	フォーマルシーンの回復で荷動きに期待がかかるものの、物価の高騰の中で伝統的加工（手描き・型染）による高級品は敬遠され、インクジェットの受注へとシフトしてきている。生産コストが増加する一方、小ロット化が進み採算性が悪化しており、先行きの見通しが立たないとの声も多く聞かれる。	
	出版・印刷  	度重なる資機材や原材料価格の高騰、特に用紙の値上げに苦慮している。また、人材不足の問題も顕在化してきた。	
	5月  ↓ 6月 	鉄鋼・金属  	企業間の業況にバラつきがあった。好転した企業についても、依然、半導体不足となっている状況で、売上増は一時的なものかと捉えているようだ。また、電子部品、半導体と低調に推移する中、顧客が複数企業と価格競争させ、コストを最重要視した最安価格に発注を行う形態に変化はなく、企業間の価格競争に原価アップが加わり経営が圧迫されている。
	一般機械等  	受注は増加しているが、操業負荷に対応する人員の確保に苦慮している。採用難が継続するなか、生産性を向上させるため製造工程の見直し、業務の効率化、多能工化等打開策を模索している。	
	その他製造業  	紙製容器製造業では、先月に引き続き内箱(貼箱、印刷箱)は売上増加、外箱(段ボール箱)も増加に転じた。インバウンドや国内観光が相変わらず好調であること、半導体供給が回復しつつあることが要因と言える。しかし、通販特需により好調を維持してきた段ボールは、2度の値上げにより大手通販が段ボール箱を紙袋へと転換しつつあり、大手段ボールメーカーの売上が減少している。	
非製造業	卸 売  	繊維・衣服等卸売業では、売上高の増加傾向は続いているが、原材料費やエネルギーコストの上昇を受けた値上げが主な増加要因で、販売数量は伸びを欠いている。機械器具卸売業では、半導体製造装置に関する設備投資が止まっており、また回復が見込まれていた自動車産業も悪いままであり、業況は悪いと言ってよい状態である。	
	小 売  	食肉小売業では、国内消費は諸物価高騰により、高価格商品である和牛は生活防衛のため買い控えが起こっていたようだ。輸入食肉も円安・産地高の影響で品薄、高価格が続いているが、販売価格に価格転嫁出来ていないと聞くことが多くある。	
	商店街  	6月に入って梅雨の影響もあるが、外国人観光客も含め来街者は減ってきたかと思う。円安でも外国人の物販への購買意欲は低いように感じる。また、一般消費者も物価の高騰で購買意欲が低いようだ。しかし、当商店街の飲食店は忙しいようだ。	
	5月  ↓ 6月 	サービス  	旅館・ホテル業では、海外からの入国制限が緩和されて以降、一気に海外からの観光客が増えた。修学旅行に関しては、6月が春のシーズン中ということもあり、コロナ禍以前と変わらないのではないかと考えるほど多かったように思う。ホテルの宿泊料金はコロナ禍前よりも高くなっているが、それでも外国人観光客を中心として需要は高くなっており、京都市内のホテル稼働率は高い。
	建 設  	木材価格が安定してきたことで木材の材料調達は多少しやすくなったが、その他の材料は依然として価格が上昇している。令和6年1月以降に住宅ローン減税を受けるためには、住宅が省エネ基準に適合していることが必須条件になるが、省エネ関係の情報は業界内での周知が不十分だと思われる。	
	運 輸  	燃料油価格激変緩和補助金が段階的に減少していく中で、今月の燃料価格は値上がり前に転じた。下がる要因がなく今後の価格が心配である。道路旅客運送業では、5月1日のタクシー運賃改定以降順調に売上は向上し、新型コロナウイルスの影響を受けた前年を大幅に上回ったがコロナ禍前の売上までは届かず、やはり乗務員不足が大きく足を引っ張っていることは否めない。	

 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
---	--	--	--	---

※DIとは、Diffusion Index（ディフュージョン・インデックス）の略で、好転（増加・上昇）したとする割合から、悪化（減少・低下）したとする割合を差し引いた値です。

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

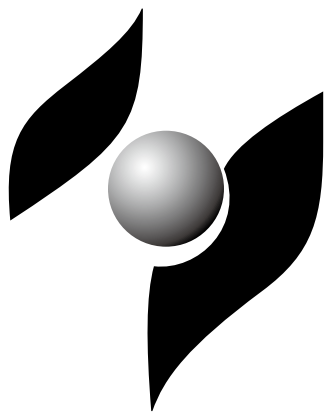
URL <http://www.icl-web.co.jp> E-mail training@icl-web.co.jp

〒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）



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 (令和5年7月加入) ◆◆◆◆

※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 ベル事業協同組合

所 在 地 京都市中京区柳馬場六角下る井筒屋町421番地

設 立 年 月 令和2年7月

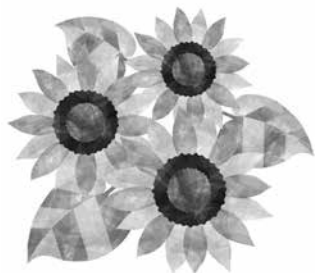
主 な 事 業 共同購買事業、外国人技能実習生共同受入事業等

会 員 名 ミヤマ電子企業組合

所 在 地 京都府南丹市日吉町田原焼原口48番地の1

代 表 者 理事長 栃下 勝博

設 立 年 月 平成9年7月



なが——い、おつきあい。

事業資金ニーズに応える豊富なメニュー

ビジネスパートナーをご紹介

資金調達

ビジネスマッチング

企業の資本政策・成長戦略をサポート

海外でのビジネスをサポート

事業承継・M&A

貿易・海外取引



京都銀行はさまざまな
シーンで皆様を応援します！

◀詳しくはこちらをご覧ください

飾らない銀行

京都銀行

月刊中小企業連携組織活性化情報 **協同**

8/2023 令和5年8月10日発行 通巻920号

編集・発行

京都府中小企業団体中央会

〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78番地 京都経済センター3階

☎ 075-708-3701 FAX 075-708-3725

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「貴船の川面色」です。