京都府中小企業団体中央会

HEWSIIIE			4011	
"就活応援フェアin	京都"夏ま	でに内定を勝	券ち取る3日間	『を開催!
特集 2013年版 中	小企業白書の	カポイントN	02	2
再発見!連携のチス	カラ No.72	大阪府テント	シート工業組合	(大阪府)
新加入会員紹介				
会員団体活動紹介	丹後機械金属業界	の活性化を目指し、	産学連携協定/丹後機	械工業協同組合

avvelin a

「都の用と美扇・うちわ展」のご案内/京都伝統工芸協議会 「公共調達における官公需適格組合のあり方」講演会を開催/京都府官公需適格組合協議会

| 五六副建にのいる日本市型作組ロッのリカ」 講演式で開催/ ボ即和日本市型作組口励識式 C

中央会NEWS 京都青年中央会 小倉山清掃ボランティア活動 6 会長コラム No11 アベノミクス 安倍のミックス(まぜ合わせ) 7

京都経済お天気 7

平成25年度京都府中小企業優良従業員表彰の実施のお知らせ

"就活応援フェアin京都" 夏までに内定を勝ち取る3日間を開催!



(7月6日開催 就活応援フェア 特別講演)



7月2日開催 中小企業と大学等との交流会



(7月8日開催 第1回合同企業説明会)

本会では、地域中小企業の人材確保・定着支援事業(中小企業庁・全国中小企業団体中央会)に取り組む中で、7月2日(火)ホテルグランヴィア京都にて中小企業と大学等との交流会を企画開催した。これまで単独では交流のなかった中小企業38社の採用担当者と28大学等キャリアセンター担当者が参加した。中小企業からは今後の採用活動を、大学等からは今後の求人情報のきっかけづくり等の機会となった。

また、"就活応援フェアin京都" 夏までに内定を勝ち取る3日間として、7月6日(土)京都テルサにて、株式会社パソナグループ 代表取締役グループ代表 南部靖之氏より、個々人に合わせた様々な働き方の提案等「英雄は若者から生まれる」と題した特別講演会、株式会社トリムタブ 代表取締役 岸守明彦氏による「100%内定獲得セミナー」をそれぞれ開催し約80名が参加した。7月8日(月)イオンモールKYOTO Kotoホールにおいて、中小企業合同説明会を開催し30社出展、約230人が参加した。

本会では、7月から年明け1月まで毎月1回(計7回)の中小企業合同説明会(就活セブン)の開催を予定しております。採用をご検討されている会員組合及び組合員事業所がございましたら、右記お問い合わせ窓口までご連絡、ご相談願います。

本事業の活用等に関するお問合せ窓口

本会 連携支援課

人材確保 • 定着支援事業担当

☎ (075-314-7134) まで

特集

2013年版 中小企業白書のポイント No.2

「抜粋」第2部第3章 次世代への引継ぎ(事業承継)

地域や社会を支える中小企業・小規模事業者は、変化する事業環境に合わせ、経営を変革させています。 前号(2013年7月号)では、資金・人材等の課題を乗り越え新事業展開する中小企業をご紹介しました。 今回は、小規模事業者等の高齢化や後継者難は廃業に直結する問題であることから、事業承継に焦点を当て、 2013年版中小企業白書の第2部第3章の「次世代への引継ぎ(事業承継)」から対応事例を抜粋してご紹介します。

企業運営の多くの部分を、経営者の経営能力、意欲に依存する中小企業・小規模事業者にとって、経営者の高齢 化と後継者難は、業績悪化や廃業に直結する問題である。中小企業・小規模事業者が有する技術やノウハウ等の貴 重な経営資源を喪失させないためにも、後継者の確保はもちろん、円滑な事業承継に向けて、後継者の養成や資産・ 負債の引継ぎ等中長期にわたる準備に、早期から計画的に取り組むことが求められる。

長期にわたって経営を続ける中小企業・小規模事業者の経営者は、自身の引退を想起させる事業承継に向けた取 組に、必ずしも積極的ではないだろう。しかし、企業の継続的な発展のためには、経営者が育んだ事業を受け継ぐ 者が必要である。今後、引退を迎える経営者が、事業承継を自社の更なる成長の好機と捉え、次世代に経営を託し ていくことが期待される。

早い時期から経営を任された現社長が、新事業を展開して好業績を上げている企業

愛知県新城市の本多プラス株式会社(従業員198名、資本金1億円)は、プラスチック・ブロー成形品の企画・製造・ 販売等を行う企業である。同社は、熱した樹脂をチューブ状に押し出して金型で挟み、圧縮空気を吹き込んで中空 を形成する、ブロー成形をコア技術としている。

同社の本多孝充社長は、大学卒業後、英国でMBAを取得し、1997年、28歳のときに、経営企画室長兼営業本 部長として、同社に入社した。先代社長である本多克弘会長に経営手腕を認められ、入社4年目には専務に就任、 以後経営の実権を任され、2011年に社長に就任した。本多会長は、「一代一事業であり、先代を超えることが後 継者の仕事。経営は、感性や気力、体力に優れる若者の方が向いており、息子には自分の思うとおりにやって欲し かった。| と語る。

本多社長は、「他人のやらないことをやる」という同社の経営理念に基づき、ブロー成形技術の更なる可能性を

追求するとともに、デザインから始まるものづくりを志向して、製品の高付加価値化を 図っている。従来は、修正液のボトル等の文具製品を主力としていたが、本多社長の入 社以降、化粧品容器、医薬品容器等新たな分野を開拓し、工場の新設を実現している。また、 デザイン部門を設けて、デザインカ、提案力を強化したことにより、取引先の要望やニー ズを的確に捉え、多様なオーダーメイド品に対応することが可能となっている。

こうした本多社長の取組によって、売上、従業員数は専務就任時から現在までに約2倍 になった。また、同社は、女性活用に積極的であり、女性の新卒採用や管理職昇進を増 やしてきている。女性従業員比率は約5割に上っており、地域の子育て世代の女性への、 就業機会の提供にも貢献しているという。



ブロー成形による規格容器

創業者による事業承継の準備や承継後の後継者支援により、社員への事業承継を円滑に行った企業

東京都昭島市のスタック電子株式会社(従業員55名、資本金7,000万円)は、1971年の創業以来、携帯電話 基地局の通信、防災通信無線等に関連した、高周波・光伝送の技術開発に力を注いでいる研究開発型企業である。

同社では、2011年に、創業者である田島瑞也会長から当時専務であった渡辺勝博社長に、経営が引き継がれた。 田島会長は、会社を私物化せず、公私混同はしない、という方針のもとに同社を設立したことから、血縁者は採用

せず、親族以外への事業承継を、創業当初から決めていた。自身が65歳で引退 することを見据え、後継者を決定する前から事業承継に向けた準備を始めた。

田島会長は、まず、人づくりが経営の基本であると考え、1982年から新卒採 用を継続し、徹底した従業員教育を行ってきた。また、取引先等で経験を積んだ 人材の招へいや中途採用も実施することで、組織の基盤を固め、次期社長を支え る経営幹部を育成、登用してきた。

後継者を、技術畑の渡辺社長に決めてからは、営業、製造、管理等社内の幅広 い部門に配属して、経営者としての視点を養わせるとともに、取引銀行との面談



同軸コンポーネンツ

に同行させるなどして、社外の関係者への周知を行った。さらに、銀行と相談して借入金の個人保証の解除も行い、 渡辺社長が経営を担う上での負担を軽くすることに努めた。

事業承継後も、田島会長は、1年間は渡辺社長と行動を共にし、経営に関する助言やサポートを行った。社内の 意思決定についても、事前には関与しないものの、最終的なチェックを行うようにした。現在は、渡辺社長が経営 を主導できるように、従業員の技術教育等を行い、組織の底上げを図る活動に、重点的に取り組んでいる。

事業引継ぎ支援センターの支援を受け、起業希望者を後継者とすることで、後継者問題に取り組む中心商店街店主

静岡県静岡市の蒲原屋(従業員1名)は、豆類を中心とした乾物の食料品店を営む個人商店である。1946年創 業の同店は、清水駅前銀座商店街の一角にある賃貸店舗で営業しており、店主の金子武氏は2代目である。店舗内 の厨房設備を使った料理教室の開催により、20代の顧客も増えているが、顧客のほとんどは、40代以上の年配の 方である。他店ではあまり見られない珍しい商品もそろえ、遠方からの来客も多い。

現在69歳の金子氏は、10年ほど前から事業承継を意識し始めた。金子氏には3人の娘がいるが、事業承継の意 思はなかったため、取引金融機関に相談したほか、出入りの卸問屋の営業担当に事業承継を打診するなど、後継者 を探してきた。実父が創業し、地域の人々の豊かな食生活に貢献している同店を、次世代に引き継ぎたいとの思い であったという。

2012年初めに、静岡県事業引継ぎ支援センターが開設されると、静岡商工会議所職員を通じて同センターを知 り、事業承継の相談に赴いた。そこで、同センターは、起業希望者と後継者難に直面する中小企業とを、結び付け ることができるのではないかと考え、同店を経営したいとの熱意を持つ起業希望者を公募することとした。

「創業・事業引継ぎ支援プロジェクト」と名付けられたこの取組では、応募者に対する店舗見学を含む説明会を 開催し、同店の収支計画の策定やグループ討議を行うワークショップを実施して、半年程度を掛けて後継者候補を 選考した。20人ほどから応募があり、最終的には、40代の女性が後継者に選ばれた。

金子氏は、10年間は、後継者と共に店頭に立つことを考えており、最初の5年間で経営ノウハウを伝え、6年 目で屋号、設備を含む事業を、無償で譲渡する予定である。後継者は、2012年 12月から同店に勤務し、金子氏が不得意なインターネットでの通信販売にも取 り組み、将来的には法人化して、経営基盤を強化することも考えている。

金子氏は、「経営環境が変化する中で、若い経営者が新たな取組を始めることは、 新たな客層を呼び込み、事業拡大にもつながる。商店街には、後継者がいない店 も多い。こうした取組が広がって世代交代が進み、商店街が活気づいてくれれば 良い。」と語る。



蒲原屋の外観

後継者問題の解決と企業の更なる発展のために、M&Aによる事業引継ぎを行った企業

東京都台東区の株式会社タンバック(従業員16名、資本金4,000万円)は、1989年創業の産業用ボードコン ピューターの設計・製造を行う企業である。

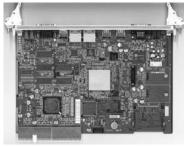
同社の創業者である竹下吉大取締役は、65歳で引退することを見据え、60歳頃から後継者を探し始めていた。 技術力に強みを持つ、開発型企業である同社の経営者には、同社の技術に精通していること、技術開発の源泉であ る従業員と信頼関係を築けることが必要と考えていた。

そのため、当初、従業員の中から後継者を選ぶことを検討していたが、金融機関からの借入に際して経営者が個 人保証を行うこと、自社株式の買取りに必要な資金を準備すること等が障害になり、断念せざるを得なかった。こ うした中、リーマン・ショックが起こり、受注が減少すると、自社単独で生き残っていくことは難しいと考え、M & A による事業引継ぎを検討し始めた。

竹下取締役は、他社の経営者への相談やM&Aセミナーへの参加によって情報収集を行い、2010年、民間のM & A仲介会社に、M&A仲介を依頼した。買い手企業には、同社の技術、ノウハウを活かすことができる企業を求 め、そうした企業が親会社になれば、相乗効果が見込まれ、同社が更に発展できるだけでなく、従業員の雇用も守

れると考えていた。その後、産業用コンピューターの回路基板を収納する筐体の 製造等を行うエブレン株式会社(従業員106名、資本金1億4.300万円)が買い 手候補となり、半年程の交渉期間を経て、2011年6月にM&Aが実現した。

M&A後も、竹下取締役は同社に残り、事業運営は以前と大きな変化はないた め、今後は、事業運営における世代交代が課題になる。親会社の資金支援によっ て、経営者の個人保証は解消し、従業員等に事業を引き継ぐことが可能となって いる。竹下取締役は、自身の引退後も、後継者が問題なく経営できるように、業 況の改善等に取り組んでいる。



CPU 搭載ボード

■発見Ⅱ 運送のデカラ No.72

共同事業等に先進的に取り組んでいる組合事例 をご紹介するこのコーナー。今回は、組合員が各 自の経営資源を持ち寄り製品開発に取り組んだ組 合の事例です。

組合員の経営資源を有効活用した緊急用テント開発

大阪府テントシート工業組合(大阪府)

テントシート生産流通に関わる組合員の多用な経営資源 を組み合わせ、理事長のリーダーシップのもと短期間で災 害時等緊急時用折りたたみ式テントのプロトタイプを開発 した。

- 背景と目的 -

東日本大震災を機に緊急時のトイレ整備の必要性が高まり、大阪府ではマンホールをトイレとして使用する緊急的方法が提案されていた。ここで提案されたトイレは極めて簡易な作りのものであったため、当組合の有志が集まって企画することでより良い製品がつくれるとの考えで、理事長を中心に問屋やメーカー16社が集まってプロジェクトを開始することとなった。組合としての社会貢献としての位置づけ、業界としての新たな事業の可能性を探ること、それによる組合全体の士気高揚と活性化が目的である。

- 事業・活動の内容 -

平成23年度、本事業は8ヵ月間で8回と1月1回のペースで会議を開催して研究開発を進めてきた。各自が保有している生産技術や資材調達チャンネルを活用して「災害等緊急時仮設トイレブース」のプロトタイプ制作を始めた。理事長は、災害緊急用装備品の需要の高まりを見逃さなかった情報収集力と、災害用テントに着目した発想力を発揮すると同時に、リーダーシップによりプロジェクトを率いたが、その一方で、それを支えるメンバー同士が、昔からの長い付き合いによって、それぞれの事業内容を熟知していることや気心の知れた関係であることが信頼関係のベースとなり、成果がはっきりと見えないようなプロジェクトであっても頓挫することなく短期間で進めることができた。さらに、組合先進事業創出事業(大阪府)の補助金の獲得も効果的な推進力となった。



組合が開発した災害緊急トイレのパンフレット

※簡易に組み立てられて、折りたためば省スペースで保管できる。テントは広めのスペースが確保できるため、更衣室やシャワー室にも使用できるなど多様な提案の可能性がある。

一成 果

プロジェクトの成果が、製品(プロトタイプ)として目に見える形となったことが大きな成果である。企画からプロトタイプ完成まで短期間で行った実行力は、多くの組合員にも好影響与え、組合全体の士気が高揚するという効果ももたらした。テントシートを扱う参加メンバーの能力が総合的に活かされた競争力の高い製品が完成したことから、今後は販路開拓を積極的に展開していくことを考えており、中小企業総合展での展示をキッカケに、販売促進をしつつ製品の改良を進めていく予定となっている。このプロジェクトの成功によって、停滞気味の業界及び組合全体にも新しいチャレンジを行うという明るい材料を与えることができ、さらには「社会貢献」という新たな切り口からの展開は、業界に新たな分野の開拓の可能性を示した。

《組合DATA》

大阪府テントシート工業組合

〒542-0072 大阪府大阪市中央区高津1丁目10番21号 ☎ 06-6761-6155 FAX 06-6762-3189 URL http://www.tent.or.jp

◆◆◆◆◆◆ 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。

会 員 名 合同会社CT&Infinity

所 在 地 京都市上京区梶井町448-5

クリエイション・コア京都御車214号室

代表者 代表社員 岡村 謙一郎

設立年月日 平成23年8月4日

主な事業 化粧品 (マッサージオイル・ネイル)・食品 (ソ

フトカプセル) 等の開発

URL http://ct-and-infinity.com

所 在 地 京都市右京区西院西田町26

代表者 代表取締役 石塚 紀生

設立年月日 平成16年3月30日

主な事業 新規高分子多孔体の開発と製造・販売

U R L http://www.emaus-kyoto.com

会 員 名 株式会社バイオベルデ

所 在 地 京都市南区東九条南松ノ木町43番地1

代表者 代表取締役 玄 優基

設立年月日 平成19年3月1日

主な事業 細胞保存液等の研究開発

URL http://www.bioverde.jp/

会員名 株式会社京都試作工房

所 在 地 京都市右京区西院西寿町5番地

代表者 代表取締役 鈴木 三朗

設立年月日 平成17年3月1日

主な事業 製品開発の受託及び試作製作機械の開発・販売

URL http://www.kyossol.com

会 員 名 株式会社ビーエムシー

➡ 会 員 名 株式会社ナレッジラボ

代表 者 代表取締役 国見 英嗣

主な事業 経営・相続・不動産の活用に関するコンサルティ

ング、ファイナンシャルプランニング業務

丹後機械金属業界の活性化を目指し、産学連携協定

丹後機械工業協同組合では、舞鶴工業高等専門学校と産学連 携に関する協定を締結した。

同校と丹後機械金属業界は、これまでからインターンシップ や教育プログラムにおいて連携しており、平成21年には組合 員企業と学生が電動小型除雪機を共同開発した。また、平成 24年12月からは、自社工場の排熱を利用した発電装置の共同 開発等に取り組んでいる。

今後は、インターンシップや共同研究において連携を一層強 化し、業界の持つ産業技術と同校の研究成果等を融合させ、丹 後機械金属業界の活性化及び地域社会の更なる発展を目指す。

《組合DATA》

丹後機械工業協同組合 理事長 山本 正 〒627-0042 京都府京丹後市峰山町長岡1620番地の1 ☎ 0772-62-0263 Fax 0772-62-6176 URL http://www.tango-tc.jp



「都の用と美扇・うちわ展」のご案内

京都伝統工芸協議会の常設展示場「ギャラリー圓夢」では、京の工 芸展をご覧いただけます。現在は、京都扇子団扇商工協同組合の「都 の用と美 扇・うちわ展」~涼風とのかたらい~を開催し、伝統工芸 品を展示・販売しています。

ぜひご来場ください。

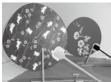
日 時 平成25年7月11日(木)~平成25年9月3日(火) 10:00~16:30 (最終日は15:00まで)

※8/1~8/18までは高台寺ライトアップのため12:00~18:30 ※水曜休廊日

場 所 ギャラリー圓夢

京都市東山区高台寺西側圓徳院敷地内 京・洛市「ねね」2F(高台寺 掌美術館入口横)









《組合DATA》 京都伝統工芸協議会

〒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 **2** 075-314-7131 FAX 075-314-7130

URL http://www.kougei-kyoto.jp



始めました!!

電話応対技能検定3級受験講座

電話応対だけでなく顧客との距離を縮める コミュニケーションスキルが身につきます。

電話応対は会社の顔です! 正しく・効果的なスキルを 身につけましょう。

お申込はこちら!

研修担当まで 株式会社アイシーエル

合格後 2 級に ステップアップできます

☎ **075-254-731**

URL http://www.icl-web.co.jp E-mail seminar@icl-web.co.jp 京都府京都市下京区函谷鉾町80京都産業会館2階 営業時間 9 時~ 18 時 (土・日・祝日は休業)

「公共調達における官公需適格組合のあり方」講演会を開催

京都府官公需適格組合協議会



京都府官公需適格組合協議会(会長 植田重男氏・京都士木協同組合理事長)では、7月4日(木)、京都ガーデンパレスにおいて、「公共調達における官公需適格組合のあり方」講演会を開催、府内の官公需適格組合の傘下組合員企業の代表者をはじめ、行政・関係機関より約150名が出席した。

同協議会は、土木工事業、建築工事業、電気工事業、管工事業、 測量設計業、ビルメンテナンス業の工事や役務において、官公 需法に基づき国の官公需適格組合証明を受けている7協同組合 で組織している。中小企業による官公需の受注確保を目的とし ている官公需適格組合であるものの、実際の受注にはなかなか 結びつかない厳しい状況に加え、官公需が減少傾向にあるなか で、この厳しい状況を打開するため平成23年度にワーキンググ

ループを立ち上げ、京都の官公需適格組合の現状と課題分析に取り組んだ。平成24年6月に同ワーキンググループを「官公需研究会」とし、京都大学大学院経済学研究科の岡田知弘教授の研究グループ(小山大介氏、水島和哉氏)の協力のもと、公共調達における官公需適格組合のあり方について調査報告書をとりまとめた。



講師:岡田知弘教授

本講演会では、京都大学の岡田知弘教授を講師に招き、科学的見地からの現状把握と将来像の提言を行う「公共 調達における官公需適格組合のあり方について」と題した講演を拝聴した。地域経済学研究者の立場から、地域づ

くりとその主体である中小企業の持続的発展について、そのなかでの官公需適格組合の課題と可能性について問題提起された。地域を豊かにするために、地域内再投資力と地域内経済環境の重要性、先進事例から見る官公需適格組合の新たな可能性などについて説明され、「官と民の隙間を埋めるのが官公需適格組合である。官公需適格組合は地域経済を支える中心主体の一つであり、地域内再投資力強化の担い手としての積極的活動が求められている。」と結ばれた。



中央会NEWS

京都青年中央会 小倉山清掃ボランティア活動

小倉百人一首ゆかりの地として親しまれている小倉山(京都市右京区嵯峨)であるが、山頂付近の散策路は十分な手入れがされず荒れている。その散策路の清掃活動をボランティアで続けられている大辻啓夫氏の活動の「輪」を広げようと渡邉隆夫会長の呼びかけに、本会青年部組織である京都青年中央会長野兼人会長をはじめとする青年中央会メンバーが立ち上がった。

7月10日(水)、京都青年中央会では、幅広い業界青年部の連携組織の特長を活かし、散策路及びその側溝に深くたまった土砂や枯葉等を取り除き、清掃活動に取り組んだ。

本活動には、青年中央会会員だけでなく、中央会、京都府、京都市、嵯峨 野観光鉄道株式会社の役職員等も参加、また、激励に来られた門川大作京都市長も清掃活動に参加された。







枯葉や土砂を取り除き美 しさを取り戻した散策路

ボランティア清掃活動参加メンバー



安倍のミックス



政治家は自民党から共産党まで、全て愛国者と言い募っている。ただ、右側の愛国者は、 日の丸大好きで理解しやすい。一方、左側の愛国者は、日の丸、君が代は嫌いだし、つい最 近までソ連・中国・北朝鮮を賛美していた。アメリカ帝国主義は大嫌いだった。

さて、今回の参議院選挙も自民党が一人勝ちした。当然だろう。株価は上がり、円安で輸出企業も明るくなった。一体いままでの鳩・菅内閣は何をしていたんだ。アベノミクスなる造語までできて、経済の安倍と讃えられている。

ところで、紛れもない愛国者の安倍首相だが、7月27日の新聞に載っていた大ニュースに 驚いた。日本郵政とアフラックの提携発表だ。アフラックと米メットライフアリコの米国勢

が約8割のシェアを握る日本のがん保険分野は、日本国政府の保護のもとでアメリカの独占化となる。日本郵政の保険部門(かんぽ生命)と日本保険業界の雄、日本生命が共同で開発してきたがん保険も、結局、お蔵入りになった。がんを患っても日本の保険に入る道が狭まった。即ち日本国に守ってもらえない国民になった。6月号でもこの予告のようなことを書いたが事実となった。

経済でのこの行為は、アベノミクスと呼ぶのに相応しいのか。外国に対して不平等条約を結ぶ政治家は売国奴と呼ばれる。日本国憲法の「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。」を地で行っている。

因みにアフラックの儲けの80%は、日本で稼いでいる。また、レイク会長は元米国通商代表部長で、ノーと言えない不平等通商条約を日本から勝ちとってきた人物である。

京都経済お天気

中小企業団体情報連絡員6月分報告より

■景気回復の実感なかなか持てず

		199
	業界景況天気図	概 況
全 体	5月 →6月	円安による原材料・燃料等の輸入価格の上昇、電気料金の値上げ等、コスト上昇分を価格に転嫁できずに収益を圧迫し苦慮している業界が多く見られる。中小企業を取り巻く厳しい経営環境に大きな変化は見られず、景気回復の実感がなかなか持てない様子がうかがえる。
#IV# **	繊維工業	来春の消費税率の改定を控えて、流通段階で駆け込み的な商いがあるのか、市場の動きとは関係なく、産地の機場は忙しい。とはいうもの の現場の縮小は続いており、残った機場がフル稼働している。従って、今の状況が続く限り産地の生産量は限りなく減少を続けていく。
製造業 5月	出版·印刷	業況に大きな変化は見られず、前月同様に厳しい状況で推移している。
7	鉄鋼・金属	前月同様ほとんど変化はない。アベノミクスに期待を持ち続けているが、未だに景気が良くなってきたという実感が伺えない。ただ、業界の中でも自動車関連において若干の受注増が見られた、新規受注を得られたとの報告もあり、今後に期待を持てるとなれば全体の機運も高まってくるのではないかと思われる。
6月	一般機械等	新エネルギー、一部の半導体関連製品に好況感は認められるが、既存分野は依然低迷している。新規開発製品の試作的な受注が増加し始めているが、ロット受注には至っていない。設備投資に関する案件照会が散見されるようになっている。
3	その他製造業	ブラスチック製品製造業界では、円安による原材料価格の上昇や電気料金の値上げが価格転嫁できず収益を圧迫してきている。木材等製造業界では、資材の値上がりがようやく落ち着いてきたが、輸入品の価格は昨年比約30%上昇。今後、輸入品の値上がりにつき代替品となる国産材が徐々に値上がりするものと考えられる。
	卸 売	化学製品卸売業では、ナフサ等の値上げにより染料が値上げ、円安により油系統が値上げとなっているが、ユーザーに対する価格転嫁は難航している。繊維·衣服等卸売業界では、寝装は気温が例年よりも低かったため少し苦戦している。
非製造業	小 元	燃料小売業界では、原油輸入コストの上昇分のガソリン店頭価格への転嫁が進まず、給油所の販売競争から小売価格の下落が続いている。 家電小売業界では、6月はエアコンを中心に商売を行い、前年同月比125%の販売台数実績となり、業界を引っ張っている状況である。
5月	商店街	6月は修学旅行や外国人の来街者は昨年よりも多かったが、一般的には売上につながらず平凡な一月であった。まだまだ先行きの見えない、また、実感のない景況感及び円為替や株価の乱高下に消費者の財布のヒモは締められたように思う。
6月	サービス *	旅行業界では、国内旅行の宿泊がクーポン発行額・件数ともに前年を上回っており上々である。それに伴って、観光・食事も好調である。旅館業界では、個人旅行の宿泊は、国内からの宿泊者は休前日が多く、平日は少ない状況である。海外からの宿泊者は、欧米豪等から増えてきている。
3	建設	消費税増税による駆け込みで、新築、増改築の引き合いに増加傾向が見られる。
	運輸·倉庫	道路貨物運送業界では、荷主側の業況が好転せず、運輸業はそのしわ寄せを受けている。燃料の高止まりは死活問題となり、先の事業継続に不安を感じる。道路旅客運送業界では、京都市内では修学旅行入洛客がピークとなり、タクシー研修を実施している事業者は、5月に引き続き比較的日中においては多忙な様子がうかがえた。

快晴 DI値 40以上端 晴れ 20~40未満20~40未満ご くもり 20未満~△20未満 小雨 △20~△40未満 △40以上

新型定期預金

マイハーペスト



人を思う。未来を思う。

商工中金

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

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



人を思う。未来を思う

商工中金

平成25年度京都府中小企業優良従業員表彰 の実施のお知らせ

京都府では、多年にわたり業務に励んでこられた従業員の 方々の功績をたたえるため、毎年、中小企業優良従業員表彰 を行っております。 本年度においても、下記のとおり実施 しますのでお知らせします。

1 受彰資格

京都府内にある中小企業の事業所に勤務し、次のすべての要件を備えている従業員の方

- (1) 平成25年8月31日(基準日)現在で同一企業の京都 府内の事業所に満25年以上勤務している者
- (2) 専心その業務に励んでいる者
- (3) 特に研究心がおう盛で、かつ、技術に優れ、他の模範となる者
- (4) 特に勤務成績が優秀で他の模範となる者 ほか
- ※会社の役員や個人企業の共同経営者等は表彰対象から除き ます。
- **2 申請期間** 平成25年8月26日(月)まで (締切厳守でお願いします。)
- 3 申請方法、様式等 京都府のホームページをご覧ください。 http://www.pref.kyoto.jp/sangyo-sien/1341813747475.html

【お問合せ】 京都府商工労働観光部ものづくり振興課 (TEL 075-414-4851)

表紙タイトル「協同」背景色は、京都府印刷(エ)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。

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

8/2013 平成25年8月1日発行 通巻800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 の75-314-7131 FAX 075-314-7130 URL http://www.chuokai-kyoto.or.jp E-Mail web@chuokai-kyoto.or.jp

The market is the market representative and the market representat