

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

中小企業等チャレンジ支援事業成果事例発表会を開催	1
特集Ⅰ ものづくり補助金活用事例を紹介	2~4
中央会NEWS 官公需適格組合証明取得について	5
新加入会員紹介	5
特集Ⅱ 総合事務のポイント	6
京都府中小企業団体中央会 通常総会告知	6
会長コラム No67 しきしまの やまごころを ひとつはさ あさひにさほふ やまざくらばな	7
京都経済お天気	7
人事異動のお知らせ	8
平成30年 工業統計調査を実施します	8

中小企業等チャレンジ支援事業成果事例発表会を開催

本会では、去る3月27日（火）、京都市内において、平成29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3団体による成果事例発表会を開催し、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今回で2回目の開催となった。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）で見出された業界課題解決策等を踏まえ、平成29年度にビジネスモデル試行実施に取り組んだ3団体が、その取り組み内容及び成果、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。

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
京友禅協同組合連合会	「京手猫友禅トレーサビリティシステム普及事業」 京友禅（手猫染）QRコードシステムの周知・啓発、広報用パンフレットの制作・配布、催事会場での商品展示、マーケティング調査の実施。
京都府家具組合連合会	「京都家具ブランド育成事業」 家具の京都ブランド制度の構築、「京都家具」認定シールの作成・発行、認定「京都家具」取扱店プレートの制作・発行、伝統産業とコラボした新たな京都家具の試作。
京都府印刷工業組合	「ストレスフルな時代に手軽な癒しをお届けする紙香の商品化」 受注産業からの脱却、紙の需要を自ら作り出す紙香（かみこう）の試作。 「少年野球のITオーダーシートサービス試行実施」 従来の印刷物による学童野球の選手登録・管理をサーバ管理に置き換えるITオーダーシステムを開発し、いつでもどこでもオーダーシート（打順表）が作成できるサービスの提供の試行実施。



事業実施者による成果発表



主催者挨拶
門川大作京都市長



主催者挨拶
渡邊隆夫会長

京友禅協同組合連合会
京手猫友禅トレーサビリティシステム
制作者や加工に携った職人をQRコードで消費者に分かりやすく紹介



京都府印刷工業組合
香り雑貨「へばるま」
名刺入れ・しおり・
芳香剤等で活用できる紙香の試作品

京都府家具組合連合会
伝統産業とのコラボレーションによる京都家具の試作品
(西陣織の「金襴」を使用)



京都府印刷工業組合
ITオーダーシートサービス
オーダーシート（打順表）をデジタル化
「入力画面」

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
京都府漬物協同組合、京都府瓦工事協同組合

ごめんなさいが、すなおにいえたら、こころもからだも えがおになれるよ。
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29年10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26年度補正 ものづくり・商業・サービス革新補助金、平成27年度補正 ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金 成果事例集—京都府—」(H29.10) より抜粋

株式会社ヤマサン

海外への「宇治有機抹茶輸出ビジネス」の販路拡大に向けた取り組み

これから海外で抹茶ビジネスを起業される方をターゲットに、世界190カ国、3,670万社が登録している「Alibaba」というインターネットサイトを通じて、加工から輸出までのワンストップサービスのOEM対応で宇治抹茶を世界に広げ、他社との差別化を図る。

- 代表者 代表取締役 大秦 進
- 設立 平成7年10月6日（創業 平成5年11月）
- 住所 611-0021
京都府宇治市宇治壺番67番地
- TEL 0774(24)6671
- FAX 0774(28)2223

- URL <http://www.kyotoyamasan.jp>
- E-mail yamasanuzi_teppey@yahoo.co.jp
- 資本金 50,000千円
- 従業員数 49人（社員18名）
- 業種 飲食料品小売業

事業者の概要

- ・ こだわり食品の通信販売業
- ・ 海外卸事業
- ・ 店舗小売業
- ・ 宿泊事業

主要製品

- ・ 宇治茶（有機栽培茶）
- ・ みそ
- ・ 醤油



「販売商品の一部」

主要取引先

- ・ B to C（一般生活者）
- ・ アリババで卸（海外）

主な保有設備

- ・ 抹茶充填機

事業の概要

■ わが社のこだわり、大事にしていること

経営理念「こだわりの美味伝承を通じて豊かなライフスタイルを創造する」ということで、私たちはこだわりを持って作られた生産者さんの商品をお客様にお届けする架け橋的な役割をしています。その結果、三方善しの精神で関わる人の豊かなライフスタイルを創造することを目的としています。そして、そのための手段・方法は私たちが特に大事にしている「伝承」というところです。架け橋としてあいだに入る以上、単に商品を横に流していただいただけでは価値がありません。生産者さんがどういう思いで作られたか、どういう歴史があり、どういう技術を持っておられてそれを活用されているのか。そういう背景も含めてお客様にお伝えすることが、自分たちがその生産者さんがつくった商品を販売させてもらえるためにお役立ちできるコトかなと思っているのです。経営の目的が「豊かなライフスタイルを創造すること」。そのための手段・方法が「こだわりの美味伝承を通じ」ということなのです。

■ 伝えるということ

この伝えるということを大事にしている、今はそれが国内だけでなく、海外のお客様にも発展していています。宿泊に関しても、日本のおもてなしだったりとか、日本の文化を伝えたりできたらいいなあと、海外から来られた方たちにたこ焼きパーティーやお好み焼きパーティーをやったりして、単に泊まってもらうだけではなくてそういう日本の文化や食を伝えようと試みています。

店舗の方も接客に力を入れて、海外のお客さんの「思いづくり」をテーマとして掲げ、宇治の良さを伝えていこうとしています。

逆にお客様が欲しいと思っている、お客様のニーズを造り手に伝えるということも自分たちの役目です。海外でも今後そういう意味で「伝える」ということを大事にしながら色々なことを提案していきたいと思っています。



「宇治茶畑」

事業の内容

■はじめは味噌の訪問販売から

もともとは味噌の訪問販売で創業しました。多いときで京都、岡山、広島、埼玉、東京、栃木、沖縄、と日本各地に8営業所をかまえておりました。しかし、時代の流れとともにお客様のライフスタイルも変化していき、高齢化や核家族化、インスタントなどの簡単便利な商品の台頭など。年々お味噌を消費する方も少なくなっていました。また訪問販売は営業さんが車で出かけられるので、「万が一働いている社員さんが事故に遭われたり、人を傷つけてしまうことがあっては」という想いも強くなり、訪問販売のリスクを考えることが増えていきました。

■通信販売へ切り替え

そこで、このままのビジネスモデルでは続けられないということで、一念発起し通信販売にビジネスモデルを切り替えました。それと同時期に店舗もオープンしました。今から、7年程前のことです。

それからは、今までの訪問販売でお付き合いが始まったお客様にコールセンターを設けてお客様との接点をつくる通信販売をはじめました。併せて、たまたまご縁で本社横に店舗をオープンすることができました。以前訪問販売でお客様のご自宅にお伺いしたときにご試食いただけると、「美味しい」と言って商品をご購入いただけるお客様が多かったこともあり、宇治に観光に来られる方にも実際に商品の味を試していただけるお店をオープンしようと決めて店舗を立ち上げました。取扱商品はお味噌、お茶、お醤油、ドレッシングなどを揃えて、店内商品を全て無料で試食できるようにしました。当時は珍しかったのでメディアの方が沢山取材にも来られていました。

■海外のお客様をターゲットに

2,3年前に宇治が集中豪雨に見舞われ、平等院の本殿が改修工事で拝観できない時期が1年間程ありました。観光客は激減、ピーク時の7割減にまで落ち込みました。このままでは店舗も継続して営業できないような状況が続きました。そんな中、少しずつ海外の訪日観光客が宇治にも増えてきました。日本人の観光客がガタッと来なくなりましたが、海外の人は少ないながらも来られていました。ここにターゲットを絞るしかない。

商品も接客もガラッと変えて、海外のお客様をターゲットにビジネスをはじめました。人材も中国語・英語が話せるスタッフを採用し、取扱商品・POPの見せ方なども全て変更して取組みました。

いちからの取組みでしたが、そうこうしていると売上が徐々に上がりだしました。お客様から教えていただいたのですが、私たちが創業当初から大切にしてきた「安心・安全・美味しい」。その一環で以前から取り扱っていた有機のお茶が海外のお客様のニーズにあることを知りました。そのうち、海外からもリピート注文をいただけるようにもなりました。「もしかしたら、お茶だったら海外の人に通販でもお届けできるのではないか」ということがそこで分かってきたのです。

■Alibabaとの出会い

どうやって海外の人に新たに案内していこうかと考えた時に、アリババというサイトを見つけました。そこで、「一度テストでやってみようか」と始めたのが3年前です。ここでもいちからのスタートでしたが、考えつくことを実践していくうちに、お客様から注文をいただけるようになってきました。

切っ掛けは強みを見つけたことです。わが社は歴史も、世界に出ればブランド力もない。そこで、今まで通販で培ってきた「商品を開発して世の中に出す」というサイクルのスピードを強みとして、短納期でお客様が求める商品にして出荷することが出来れば、他社と差別化できるのではないかと考えました。そこで、お客様のブランドにする為に、わが社で企画・デザインし、お客さんが望む形にしてすべて自社で完結できるワンストップサービスの提案販売を強化していきました。

■補助金で抹茶充填機の導入

しかし、販売量が増えてくるにあたり強みとする「短納期サービス」に対して、抹茶を仕入れて袋詰めするという単純作業にとっても時間がかかることが分かりました。どうしても抹茶が粉体なので、袋詰め時間に掛かる、また、手作業になるため原料ロス（歩留まり）の問題もでてきました。そのような作業を外注してやっていたのですが、改善するためには内製化し、機械化することで効率を上げられるのではないかと考えました。この補助金の制度を知ったのはちょうどそのタイミングで、機械を購入できるのなら購入して自社で充填したら、在庫管理もしっかりできるし、生産工程の管理もすぐできるのもっとお客さんに早いタイミングで商品をお届けできるのではないかと考え、この補助金を申請させてもらいました。



「抹茶充填機」

事業の成果

■納期の短縮化と取引件数の増加

今も定期的に注文していただけるお客様もいますし、これから抹茶ビジネスをスタートさせるというお客様も結構いらっしゃると思いますので、10万円や20万円の少額の取引の件数が増えてきています。

お客様が海外でいかにビジネスをしやすいように一緒に取り組んでいくか。そのためにわが社が必要な情報を提供し、環境をつくれるか。これも私たちの理念にある「伝える」ことを意識して取り組んでいます。

今はアメリカ、ヨーロッパのお客様が多いです。やはりオーガニックに興味を持っている人がこの地域には多いのだと思います。これからは、中国人のスタッフも入社してくれましたので、徐々にアジアの方に向けて展開していきたいと考えています。まだまだ、抹茶と粉末緑茶が混同されているところもあるので、ここでもしっかりと理念にある「伝える」ことを意識していきたいと考えています。また、店舗に来るお客さんが結構ビジネスに繋がっていることもあります。組織上も店舗と海外事業はひとつの部署にして連携しています。リードタイムが短くなって、その分受注いただける間隔も短くなっています。それを強みにしてこれからどんどん積極的にアプローチしていき、日本の伝統や商品・サービス・技術を多くの方に伝えていきたいと思っています。

■日本と海外の文化の相違

日本のデザインと海外のデザインはぜんぜん違います。また、抹茶を必要とするニーズも違います。日本では作法として抹茶を点てて飲まれたり、最近ではお菓子の原料として使われることが多いですが、海外では抹茶を健康食品と捉えている方が多いように感じます。抹茶の栄養成分に着目して、フィットネスクラブやスポーツジムで健康飲料として販売されるお客様もいらっしゃいます。パッケージなんかは、お客様との関係で具体的に絵で示すことができませんが、お洒落なスクリュウ缶に入れて商品化したり、日本のひらがなを入れた商品名をつけたり、忍者の絵を入れてみたりと試行錯誤しています。わが社は抹茶の販売だけでなく、デザインの提案も含めてお客様とお付き合いさせていただいております。日本の文化だけを押し付けるのではなく、お客様の地域に合わせて、変えるべきところと、変えるべきでないところのバランスを考えています。



「海外販売商品」

今後の事業展開

基本的には取組をまだ始めたところなので、まずはアリババのサイト内で有機の抹茶でNo.1の取引実績を目指しています。それと同時に、茶葉をもっと広めていきたいと思っています。今は抹茶がブームになっていますが、ブームで終わらせないことと、これを機に日本の緑茶を世界に広めていくお手伝いをしていきたいと考えています。また、これからはアジアにも力を入れていきます。中国、台湾をはじめアジアにはお茶を飲む文化が根付いています。また、文化的にお酒を飲めない国の方はお茶を沢山消費されます。そういうところに日本のお茶文化を少しずつ広めていけたら、また新しい発見があると感じます。

そして、いつかは自分たちのブランドでしっかり海外でも販売できるような目標を立てています。いまはまだまだ裏方で、日本の商品を広めるところに重点を置いてやっているのですが、いずれは自社ブランドで、自社の商品を指名で買っただけのお客様を増やし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)

官公需適格組合証明取得について

官公需適格組合の証明を取得して公共事業への受注拡大を目指そう

官公需（公共調達）とは、各省庁、独立行政法人、国立大学法人、地方公共団体などが物品を購入したり、サービスの提供を受けたり、工事を発注したりすることをいい、官公需契約は、事務用品や制服などを購入する物品の調達契約、庁舎の清掃や警備などの役務契約、道路建設や河川の補修などの工事契約など多岐にわたっており、多くの分野の方が入札に参加することができます。

また、官公需適格組合の証明を取得した場合、競争契約参加資格審査に当たって、生産・販売高、資本金などについて組合の数値に組合員の数値を合算するといった、総合点数の算定方法に関する特例を受けることができ、組合単独の数値による格付けよりも上位の等級に格付けされるというメリットがあります。

平成30年4月末現在、京都府内の官公需適格組合の証明を取得されている組合は、次の9組合です。

「木津上下水道事業（協）・京都測量設計（協）・京都土木（協）・京都西山建設業（協）・京都ビルメンテナンス（協）・京都府電気工事工業（協）・全京都建設（協）・京都環境事業（協）・洛南生コンクリート（協）」。

本会では、官公需適格組合制度証明申請・更新の手続き支援を行うとともに、京都府官公需適格組合協議会の運営（官公需の受注等に関する調査・研究・広報活動）をしており、ますので官公需適格組合のご相談に関することはお気軽に本会までお問い合わせ下さい。

連携支援課 TEL (075) 314-7132



官公需適格組合を紹介した広報宣伝冊子
京都府官公需適格組合のご案内
平成30年3月作成

◆◆◆◆◆ 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 舞鶴水産物商工業協同組合
所在地 京都府舞鶴市宇北田元砲台跡118の22
代表者 代表理事 鳥見本 修二
設立(創業)年月 昭和36年6月
組合員資格 水産物、水産加工品を行商又は仲買を営む者、水産物の加工事業者

特別会員

会員名 竹野酒造有限公司
所在地 京都府京丹後市弥栄町溝谷3622の1
代表者 代表取締役 行待 佳平
主な事業 酒類製造・販売

会員名 大槻工業株式会社
所在地 京都市右京区太秦野元町12番地の5
代表者 代表取締役 大槻 亨
設立(創業)年月 昭和40年4月
主な事業 ポリエステルフィルム表面のコーティング加工

特別会員

会員名 大洋エレクトクス株式会社
所在地 京都市山科区勸修寺本堂山町10番地15
代表者 代表取締役 川端 克裕
設立(創業)年月 昭和56年1月
主な事業 電子応用機器製造業

会員名 株式会社ハシモト
所在地 京都府亀岡市大井町南金岐重見65
代表者 代表取締役 橋本 邦彦
設立(創業)年月 昭和61年12月
主な事業 菓子・健康食品等の包装加工

会員名 株式会社山元塗装工業
所在地 京都市南区久世殿城町196
代表者 代表取締役 山元 信和
設立(創業)年月 昭和42年1月
主な事業 金属焼付塗装

観光関連事業主様対象のセミナーを開催します。ぜひご参加ください。

テーマ

観光関連事業主様おすすめ!
2018年度対応 採用・定着に活かせる助成金セミナー

日時

6月8日(金) 14:00~16:00 定員 40名 参加料 無料 お申し込み締切り日 5月31日(木) (定員に達し次第締切ります。)*お申し込み・お問い合わせは下記連絡先まで

会場

ホテルモントレ京都 1階「アークハート」 ●京都市営地下鉄烏丸線「烏丸御池」駅下車6番出口南方向へ徒歩2分 ●京都市営地下鉄烏丸線「四条」駅、阪急京都線「烏丸」駅下車22番出口北方向へ徒歩5分

講師 京都社会保険労務士法人 山崎 正樹氏
代表 社会保険労務士

京都市出身、京都で30年以上社会保険労務士事務所を開業していた父親の跡を継ぎ、2016年に法人化。京都助成金センターを開設、助成金を活用することで、企業の労働環境の整備や労働問題の解決を目指す。今後の労働力人口不足に対応するための作業のIT化もサポートする。京都府料理飲食業組合連合会の顧問を務める等、地元京都の中小企業の発展に取り組んでいる。



京都市受託

『観光関連産業安定雇用促進事業』

問い合わせ先 [TEL] 075-255-6655 [FAX] 075-255-6644

主催/京都市・公益財団法人 京都中小企業振興センター(KPC) 後援/京都府中小企業団体中央会

組合事務のポイント

今回は、通常総会（総代会）開催後の議事録作成について解説します。
 現行の中小企業等協同組合法（以下、組合法）において、総会（総代会）議事録には、次の事項を記載等することとなっております。なお、定款に記載がなくとも、法に基づいた作成対応が必要ですので、ご留意下さい。

通常総会（総代会）議事録	作成例	○○○○組合
招集年月日	平成 年 月 日	
開催の日時	平成 年 月 日 午前（後） 時 分	
開催の場所	（住所、会議場名）	
理事・監事の数及び出席理事・監事の数並びにその出席方法		
理事	○人、出席理事	○人（本人出席 ○人）
監事	○人、出席監事	○人（本人出席 ○人）
組合員数及び出席者数並びにその出席方法		
組合員	○人、出席者	○人（本人出席 ○人、委任状出席 ○人、書面出席 ○人）
出席理事	○○○○、○○○○、○○○○、○○○○	
出席監事	○○○○、○○○○	
議長	○○○○	
議事録の作成に係る職務を行った理事	○○○○	
議事の経過の要領及びその結果		
定刻に至り（氏 名）は、司会者となり組合員総数（総法定数）及び出席者数を報告、定足数を満たして おり本総会（総代会）の成立を宣す。		
まず開会にあたり、議長選任について議場に諮ったところ、司会者一任と決まり、司会者から（氏 名） を議長に選任することについて提案全員異議なく賛成した。		
よって、議長は挨拶を行い議事に入る。		
第○号議案 平成○○年度決算関係書類及び事業報告書承認の件		
議長は、（氏 名）より、中小企業等協同組合法第40条第8項に基づき決算関係書類、事業報告書及び監 査報告書を提出並びに説明させ、議場にその承認を求めたところ全員異議なく賛成、可決決定された。 ……………（中 略）……………		
第○号議案 ○○○○ ……………（中 略）……………		
議長は、本総会の審議を終了した旨を告げ午前（後） 時 分に閉会を宣す。 本総会の議事の審議要領及びその結果を明確ならしめるため、議長及び出席理事は本議事録を作成し、次に 記名押印す。		
平成 年 月 日		
	議 長	（氏 名） ㊟
	出席理事	（氏 名） ㊟
	出席理事	（氏 名） ㊟

- (注1) 各ページの上部余白部分に捺印を押印すること。また、2枚にわたる場合は割印を要します。
 (注2) この作成例は、定款に「総会の議事録は、議長及び出席した理事が作成し、これに署名するものとする」
 という記載がある場合です。なお、現行の組合法対応の定款参考例に準拠した定款への変更を行った組合は、
 この作成例の下線部分について次のような記載となります。

本総会の議事の審議要領及びその結果を明確ならしめるため、議事録作成理事は本議事録を作成し、次に記名押印す。		
平成 年 月 日		
	議事録作成理事	（氏 名） ㊟

《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 連携支援課 ☎ 075-314-7132 企画調整課・総務情報課
 北部事務所 ☎ 0753-76-0759 ☎ 075-314-7131

【お知らせ】 京都府中央会第63回通常総会

開催日 平成30年6月21日（木）
 場 所 ウェスティン都ホテル京都
 （京都市東山区粟田口華頂町1）
 ※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）

ししまの やまとごゝろを ひとつは、あさひに、ほふ やまざくらばな



自慢の山桜が今年も素晴らしい。日本の春を西陣にもたらしてくれた。「花は単（ひとえ）に限る」とその美意識を述べた兼好法師に共感を覚えるほどに美しい。山桜には珍しい薄い緑の葉で、白と思われる淡い紅の大きな単（ひとえ）の花は、散り際になるとピンクの色が濃くなる。「ししまの やまとごゝろを ひとつは、あさひに、ほふ やまざくらばな」（本居宣長）

この素晴らしい桜が手に入ったのは本当に偶然。平成3年5月14日に起こったJRによる信楽高原鉄道事故で、小社の二人の社員が亡くなった。翌年の冬、弔いの会があり、信楽の山の中で、手で引き抜けるほどの小さな落葉樹を持ち帰り西陣の地に植えた。それから約26年。今では坪庭の中で、幹の太さは一抱えほどあり、高さは10メートル足らずの大木となった。

日本一の山桜は、まさに咲き誇っている。もちろん実是可以する。ただこの実、いくら撒いても芽が出ない。植物園に相談したら、桜は雌雄同体。近親交配による劣化を防ぐため、自然の山では同時期に咲く他の山桜から受粉しているのではないかと説明。そこで、今年岡山から来た樹木医さんにこの桜の枝を持ち帰ってもらい、さし木等で増やしてもらうことになった。結果は秋ごろにはわかる。

そういえば最近、新潟県知事が買春して辞職。この人は、秀才。医学博士で弁護士で、まさに超エリート。ところが未だ独身。政治家になりたくても落選ばかりで、政党もその度に転々と。経済的には医師の派遣業をしており困らなかった。週刊文春を読む限りでは、この女性は女子学生とか。売春は非合法だが、女性保護の立場から男も罪になる。告白した女性は咎められず、男だけが糾弾される。ならば、この御仁、逆発想でご自身の優秀な種を後世に残すようなことをお考えになったらよいのでは。

小生は思う。日本の危機は少子化。ならばもっと男性に子作りしてもらい、特に優秀な種の持ち主には頑張ってもらわないと。グローバルな時代、日本男子の良き種がなくなったらどうするのか。さし木で増やすというわけにはいかないのだ。

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」
世界は甘くないぞ。ここはガンバレ日本男子。 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

■今後の動向に注視が必要

業界景況天気図		概況	
全体	2月→3月 	一部で景況感に改善が見られるものの、依然として足踏み状態から脱しきれない業界も多い。中小企業を取り巻く経営環境に不安材料は多く、特に人手不足の慢性化は深刻な経営課題となっており、今後の動向に注視が必要である。	
製造業	繊維工業 	和装、洋装ともに動きは悪い。若干資材関連のプリントに動きはあるものの先が見込めない。	
	出版・印刷 	印刷業では、長らく続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。製本業では、組合員の廃業に歯止めがかからない。廃業先で受けていた超低単価の仕事が残された製本会社に回ってきており、その対応に苦勞している。	
	2月 	鉄鋼・金属 	3月度の状況は期末でもあり全体として2月度よりやや向上気となっている。業界としては、電子部品や半導体、自動車関連（車載部品を含め）は安定している。
	↓ 3月 		一般機械等
		その他製造業 	プラスチック製品製造業では、3月の生産活動は1~2月に比し盛り上がりには欠け落ち付いた状況となった。原材料の値上がりは製品への転嫁は難しく不安要素となっている。
非製造業	卸売 	白生地卸では、原料生糸の高騰から白生地価格の値上がりが続いているが、売り先の仕入抑制から販売数量は減少している。染呉服製造卸では、仕入れ値の上昇を商品価格に転嫁出来ず、ものづくりを抑制せざるを得ない状況が続いている。	
	小売 	自動車小売業では、新車登録台数、中古車登録台数ともに微増となった。燃料小売業では、ガソリン需要が減少している中、3月29日以降4週ぶりの上昇となり2円の値上げが発表されたが店頭価格への転嫁が遅れており、4月の収支が悪化するが注視しなければならない状況である。	
	2月 	商店街 	人通りも増え始め、特に外国人観光客がまた増えてきた。商店街の景況も飲食関係の店が忙しさを取り戻してきているが、相変わらず買回り品の販売店が苦戦している。
	↓ 3月 	サービス 	旅館・ホテル業では、3月はここ数ヶ月の状況と同様に微減のようだ。特に、リーズナブルな料金設定をしているビジネスホテル系や旅館では違法民泊の影響を受けているのではないかとと思われる。
		建設 	前月同様に動きが出ない。民泊需要も様子見のまま。例年なら4月になれば増改築に需要がでるのだが、今が我慢のしどころかと思われる。
	運輸・倉庫 	道路貨物運送業では、引越運送については人手不足による混乱が大きかった。道路旅客運送業では、月末は各地ともに多くの観光客で賑わい、タクシーも乗務すれば前年同月より売上が上がる傾向であるが、相変わらずの乗務員不足で会社全体としては売上は伸び悩んでいる。	

快晴 D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。

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

◆◆◆◆ 人事異動のお知らせ ◆◆◆◆

（平成30年4月1日付）

企画調整課副課長	船木 正樹	（前 総務情報課主任）
連携支援課主任	鹿島 秀敏	（前 企画調整課主任）
連携支援課主事	酒部 隆文	（前 企画調整課主事）
北部事務所主事	細見 昇	（前 連携支援課主事）
総務情報課主事	道幸 真哉	（前 連携支援課主事）

（平成30年3月31日付）

退職	黒石 悟	（北部事務所長）
----	------	----------

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

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

月刊中小企業連携組織活性化情報 **協同**

5/2018 平成30年5月1日発行 通巻857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

☎ 075-314-7131 FAX 075-314-7130

URL <http://www.chuokai-kyoto.or.jp> E-Mail web@chuokai-kyoto.or.jp



政府統計



工業統計キャラクター
コウちゃん

平成30年工業統計調査を実施します

- 平成30年工業統計調査は、従業者4人以上の全ての製造事業所を対象に、平成30年6月1日時点で実施します。
- 工業統計調査は、我が国における工業の実態を明らかにすることを目的とする政府の重要な調査で、統計法に基づく報告義務のある基幹統計調査です。
- 調査の結果は中小企業施策や地域振興など、国及び地域行政施策のための基礎資料として利活用されます。
- 調査票に御記入いただいた内容は、統計作成の目的以外（税の資料など）に使用することは絶対ありません。
- 調査の趣旨・必要性を御理解いただき、御回答をよろしくお願いいたします。

詳細はこちらまで URL <http://www.pref.kyoto.jp/tokei/yearly/kogyo/kogyotop.html>

経済産業省・都道府県・市区町村

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。