

目 次

【特別寄稿】

「環境経営を進めて選ばれる企業をめざそう」	1
-----------------------	---

(財)鹿児島県環境技術協会・鹿児島県地球温暖化防止活動推進センター 清水 建司

特集 1

2008 年版中小企業白書事例集	11
------------------	----

生産性向上と地域活性化への挑戦

特集 2

中小企業のための融資・助成・補助事業	44
--------------------	----

鹿児島県内各市町の中小企業支援

特集 3

下請適正取引等の推進のためのガイドライン	76
----------------------	----

TRY! 温暖化防止と環境のために	84
-------------------	----

鹿児島県クリーニング生活衛生同業組合

インフォメーション	85
-----------	----

中央会の動き	90
--------	----

業界情報	91
------	----

平成 20 年 7 月情報連絡員報告

倒産概況	93
------	----

平成 20 年 7 月鹿児島県内企業倒産概況

中央会関連主要行事予定	95
-------------	----

特別寄稿

環境経営を進めて 選ばれる企業をめざそう



財団法人 鹿児島県環境技術協会
鹿児島県地球温暖化防止活動推進センター
センター長 清水建司

新聞やテレビで「環境」「エコ」という文字を見ない日はない。京都議定書や洞爺湖サミットでの取り組みを見ても、環境問題は地球規模で最も重要な事項のひとつであることがわかる。企業経営の上でも、さまざまな形での環境対策が求められている今、組合や中小企業にはどんな取り組みができるのか、エコアクション 21 を中心に、鹿児島県環境技術協会・鹿児島県地球温暖化防止活動推進センターの清水建司氏に寄稿いただきました。

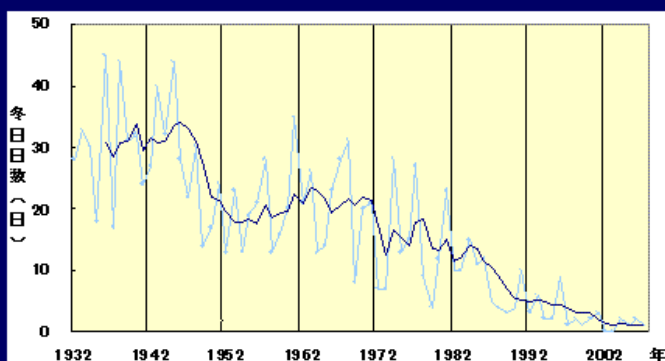
「御社の「売り」は何ですか」と聞かれて、自信を持って「〇〇です」と答えられる会社は幸せな会社である。後退局面に入ったと言われる景気の流れの中で、企業の生き残りを左右する嵐が吹き荒れている。波に乗れる事業者と、うまく乗れていない事業者が2極化する。波に乗れるかどうかは、お客様に選ばれる企業であるかどうかにかかっているのだ。選ばれる企業になるためには企業としての「売り」が武器になる。

関心の中心に「エコ」がある

今年の初めからマスコミの扱う題材の中心に「エコ」がありました。地球温暖化防止をはじめとする環境によい取り組みをテーマにした数々の特番が、日本テレビやテレビ朝日などのキー局をはじめ、鹿児島放送などのローカル局でも組まれています。CMを見ても、トヨタ自動車やイオングループのような、自社の「エコさ」を前面に出すものが目にとまるようになってきています。更に7月に実施された先進国首脳会議(サミット)の大きなテーマが「地球温暖化防止」で、アメリカを含めた枠組みの中で、2050年に二酸化炭素排出量半減に取り組んでいこうという報道が連日おこなわれていました。これらの番組や報道の成果もあって、必然的に人々の環境問題への関心の高まりへとつながってきています。

すでに始まっている温暖化の影響

鹿児島市の日最低気温0℃以下 (冬日)の日数



気象台の資料によると、一日の最低気温が0℃を下回る日(冬日)の数が年々減ってきていることがわかります。昭和40年代までは年間で30日程度の冬日があり、鹿児島市でも普通に氷がはる日が見られました。しかし平成19年末から20年の初めにかけて、冬日は観測されませんでした。つまり、すでに鹿児島市内では、冬であっても庭においたバケツに氷がはることがないという状況になっているということなのです。

県内有数の湖である池田湖は、とても深い湖ですが、冬場の冷え込みで表面近くの湖水が冷やされて密度が高くなり、重くなって酸素をたくさんを含んだ表層水が底に沈んでいきます。これにより湖の全体に酸素が行き渡るのです。しかし、近年は冬場の冷え込みがないため、一年中表層水が沈み込むことはありません。そのため、底近くの水は無酸素状態になっていて、水質が悪化しています。もし、寒い冬がやってくると、水が循環しこの底層の水が表面近くまであがってきて、魚などの生きものに悪影響を与える可能性があります。

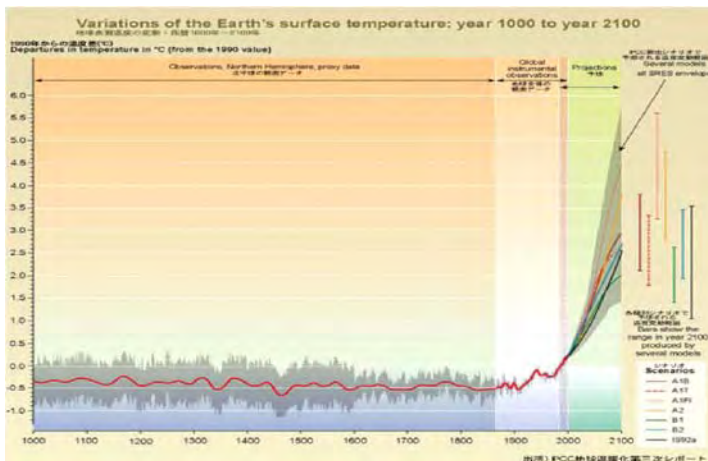
このほかにもサクラやタンポポなど春の花が早く咲くようになってきているほか、秋の紅葉はだんだん遅くなっています。また、もともとは、もっと南方に棲んでいた「キオビエダジャク」が5年ほど前から鹿児島にも棲み着くようになっていたり、鹿児島では年平均5.6mmの海面上昇が見られることが気象庁から発表されています。みなさんも気づかれているような気候の変化が、ごく身近なところでも見られるようになってきているのです。



未来は変えられる

前置きが長くなって恐縮ですが、もうひとつグラフを紹介させていただきます。このグラフは西暦1000年から2000年までの気温変化の結果とともに、未来100年の気温変化の予測が示されています。過去1000年間ほとんど変化してこなかった気温が、1800年から2000年の間に約1℃上昇したことがわかります。その結果、前述のように気候や生物の分布状況などに変化が現れ始めているのです。

スーパーコンピュータの予測計算による今後100年の気温変化は、私たちが現在のままの暮ら

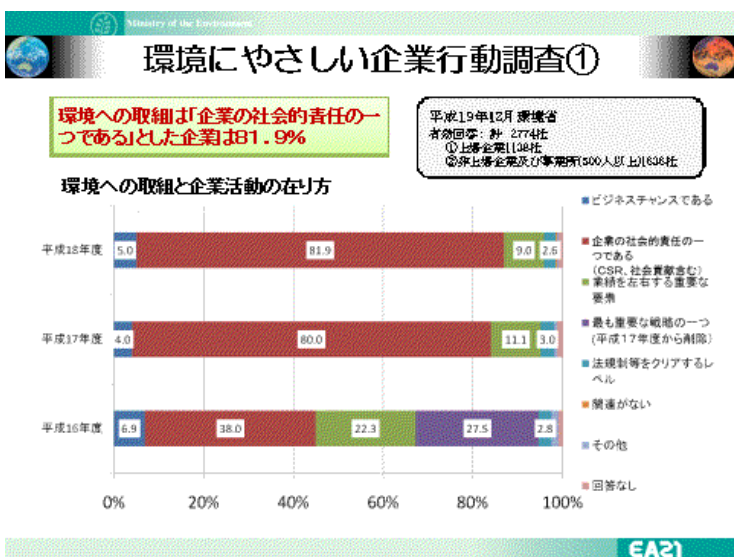


しを続けると約 6°Cの上昇、できる限りの対策を講じていけば約 1.5°Cの上昇と、私たちのこれからの暮らしぶりによって大きな幅を持つことが示されています。つまり未来は変えられるのです。

科学者間の最新の話では、気温上昇を2°C以下に抑えなければ、修復不可能な環境変化が生じることが良く出てきます。つまり最大限の努力をして、未来予測のグラフで一番低いところ

に持って行くことが求められているということです。そのためには大幅な二酸化炭素排出抑制が必要になってきます。

二酸化炭素排出削減の流れ

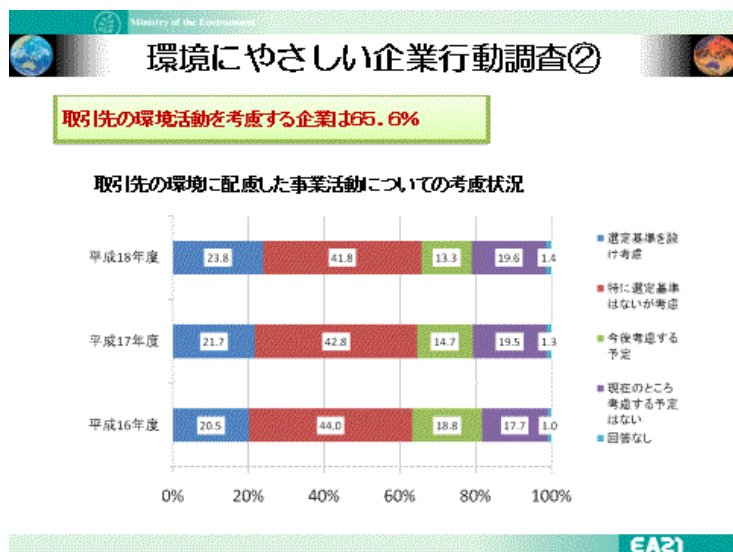


平成 20 年 7 月の洞爺湖サミットに合わせて福田首相が発表した「福田ビジョン」では、2050 年の世界の二酸化炭素排出量半減に向けて、日本の二酸化炭素排出量を 60～80%削減していくという内容が盛り込まれています。また、京都議定書に続く枠組みづくりの中で、日本は業態毎の目標を積み上げるセクター別アプローチを提唱しています。いずれも事業者への大きな削減が求められることとなるでしょう。

更に直近の目標である 90 年比 6%の削減義務を定めた京都議定書については、今年 4 月から第 1 約束期間に入っており、政府は平成 20 年 3 月に目標達成計画を改訂しました。その中では「産業界の自主行動計画の上積み」「省エネ対策の強化」等の追加策が盛り込まれています。政府は、産業界に対して旧目標達成計画で既に約 4630 万トンの削減を求めていましたが、改訂目標達成計画で更に約 2130 万トンの削減を上積みし、合計 6760 万トンの排出削減を産業界で担っていくことが求められる形となっています。今後、業種別自主行動計画の目標が引き上げられたり、「自主」とはいえ実質的な削減目標として機能させていく動きが出ています。

すでに、多量のエネルギーを消費している、エネルギーの使用の合理化に関する法律(省エネ法)のエネルギー管理指定工場など該当施設については、二酸化炭素の排出量の報告や公表が義務化されています。これは平成 20 年 6 月の地球温暖化対策推進法改正で、チェーン店などにも

広がりを見せています。これは今後の排出権取引への展開につながるものです。



中小企業であっても、フランチャイズの関係や業界団体における目標設定がなされることにより二酸化炭素排出削減が必要となったり、親企業や取引先の排出量目標の設定やISO取得などにより、関連企業にも排出削減を求められたりすることも考えられます。

環境省による大手企業の環境への取り組みに関する意識調査では「ビジネスチャンスである」「企業の社会的責任のひとつである」「業績を左右する重要な要素である」と考えるところを合わせると、合計約 95%となっていて、

多くの大手企業は環境に関して積極的な考え方を有していることがわかります。また同じ調査で、大手企業の取引先の環境配慮に関する調査項目では、選定基準を設けて考慮するところが 23.8%、考慮しているところが 41.8%、今後考慮するところが 13.3%となっており、合わせると 78.9%の企業が取引先に環境配慮を求めています。

これらのことから、政府の二酸化炭素排出抑制の目標設定等が、さまざまな環境配慮行動として大手企業へ、そして関連企業となる中小企業まで波及することが考えられます。

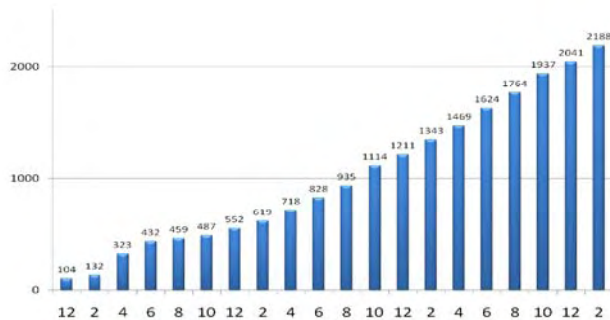
中小企業における環境配慮の決め手 EA21

各種の環境管理システムと適用範囲

- ✦ 世界的取引 → ISO14001
 - ＋最も堅実なシステム
 - －費用、労力が大きい
- ✦ 国内取引 → EA21
 - ＋比較的手頃
 - －国際取引には向かない
- ✦ 鹿児島市内取引 → 環境管理事業所

環境配慮を進める上で有効な手段として、環境マネジメントシステム(EMS)があります。EMSは、企業の事業活動が環境に配慮したものとなるためのしくみを構築して運用し、定期的にそれを見直しながら更に良いしくみとして改善していくことをめざすものです。

EMSには各企業の取引対象によって、国際レベル、国内レベル、市内レベルの三つの段階に適応したものがあります。国際的な取引をおこなう企業では、先方からISO14001規格の取得を求められることも多いのですが、取得には費用やシステム構築のための労力、いずれも十分な手当が必要で、中小企業にとってはおおきな負担となってしまいます。そこで、環境省が農林水産省などとも連携しながら、国内取引をおこなう事業者を対象に推進しているEMSが「エコアクション21(EA21)」です。



EA21 認証・登録事業者数の推移

EA21 は 2004 年 10 月からガイドラインに沿って環境経営に取り組む事業者の認証・登録を開始スタートした EMS で、平成 20 年 8 月 17 日現在 2699 社が登録している国内最大の EMS となっています。政府の「21世紀環境立国戦略」の「3. 今後1、2年で重点的に着手すべき八つの戦略」の中で「戦略8. 環境立国を支える仕組みづくり」に盛り込まれているほか、政府が定めた地方自治体向け温暖化対策地域推進計画でも注目されているものです。

エコアクション21の利点

1：環境経営の公的な証

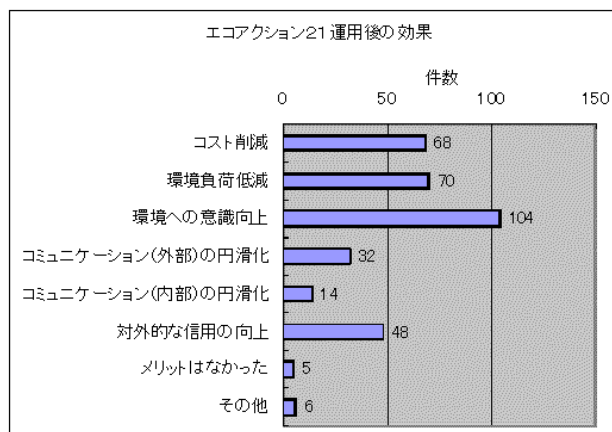
認証・登録を受けると、認証・登録証が交付されます。また、ロゴマークが使用できます。これらを利用することで、環境に配慮した企業であることをアピールしたり、信用力やクリーンな企業であるというイメージを高めることにつなげることが可能となります。さらに、エコアクション21では「環境活動レポート」を作成・公表しますので、これを積極的に活用することによって、新たな取引先・顧客を獲得することも可能になってきます。また、大手企業が環境への取組や環境経営システムの構築を取引先の条件の一つとする、サプライチェーンのグリーン化に対応することもできます。



エコアクション21

2：コスト削減、経営効率化

エコアクション 21 では、各種の省エネ、分別・リサイクルなどを具体的に実施することが必須ですので、光熱費、ガソリン代、水道代などのコストが削減されます。非常に厳しくなっている経営環境のもとで、目標管理の徹底など経営全体の効率化、コスト削減、生産性向上・歩留まりの向上などがはかれると言うことは、企業の体質を強化するために大きな役割を果たすこととなります。エコアクション21に取り組んできた事業者へのアンケートでは、約7割が「コスト削減になった。」と回答しています。



3：低金利融資など支援処置

Ministry of the Environment

民間金融機関における優遇措置（例示）

西日本シティ銀行 環境私募債 (平成20年2月)

対象：ISO14001、エコアクション21の認証取得企業を対象
設備資金、運転資金いずれにも利用が可能、通常の銀行保証付私募債よりも発行コストが優遇

大分銀行 大分銀行エコ私募債 (平成19年4月)

対象：ISO14001、エコアクション21の認証取得企業を対象、E「エコおいた推進事業所」登録企業
設備資金、運転資金いずれにも利用が可能、通常の私募債保証料に比べ優遇

みずほ銀行 みずほエコアシスト (平成19年10月)

対象：ISO等の外部認証は不要
環境設備投資に対する優遇（通常金利より最大で年1.82%の優遇）

日本生命保険相互会社 『環境配慮型』融資金利の優遇制度
三菱東京UFJ銀行 『環境力エコアクション』所定の金利より0.5%優遇
三井住友銀行 『環境配慮企業支援ローン』
商工中金 『環境配慮に取組む事業者に対する総合支援策』
(「エコアクション21」JHPより)

EA21

エコアクション21などの認証取得の企業に対しては、特別の金利で融資する金融機関があったり、エコアクション21の第三者認証を取得した企業、又は取得が見込まれる企業を対象に、認証を取得するために必要な資金や認証を取得する上で掲げた環境目標等を達成しようとする上で認められる設備資金及び長期運転資金について、低利融資を行う制度も創設(2008年4月からスタート)されています。

4：産業廃棄物処理業の優良事業者認定要件

評価基準適合業者については、更新許可等の際に提出する申請書類の一部を省略させることができるとともに、都道府県知事は、許可申請の時点で評価基準への適合を確認した旨を許可証に記載するという、産業廃棄物処理業の優良事業者認定要件に含まれる環境保全への取組みについて、エコアクション21等の認証取得があげられています。

5：入札参加資格のポイント

全国的に行政機関の入札参加資格のポイント制に「エコアクション21認証登録」を採用するケースが増えてきています。ポイント数をISO14001認証登録と同じにする県も登場しています。鹿児島県でも採用の方向で検討が進んでいます。

6：グリーン購入の対象

NEC、シャープ、デンソー、日立製作所、リコーほかの企業で採用しているグリーン購入制度の対象としてエコアクション21があげられています。

7：格段に安価な審査・登録費用

エコアクション21の審査、認証に要する費用は、ISO14001と比較すると、間違いなく1桁は安く、10分の1程度ですむ場合もあります。

◇審査及び認証・登録費用の例(+消費税)

	審査費	認証登録	合計
従業員10人	10万円	5万円	15万円
従業員100人	30万円	10万円	40万円

8：審査時にアドバイスが得られる

審査人による審査は、認証登録の際の審査、1年後の中間審査、2年後の更新審査と毎年ありますが、エコアクション21の審査人は、審査するだけでなく、書類審査と現地審査の間や審査終了後に、環境対策、マネジメントシステムの改善などに関するアドバイス、助言をしてくれます。

エコアクション21の特徴

1：中小企業等でも容易に取り組める環境経営システム（環境マネジメントシステム）

中小事業者等の環境への取り組みを促進するとともに、その取り組みを効果的・効率的に実施するため、国際標準化機構のISO14001規格をベースとしつつ、中小事業者でも取り組みやすい環境経営システムのあり方をガイドラインとして規定しています。

2：必要な環境への取り組みを規定（環境パフォーマンス評価）

エコアクション21では、必ず把握すべき項目として、二酸化炭素排出量、廃棄物排出量及び総排水量を規定しています。また、必ず取り組んでいただく行動として、省エネルギー、廃棄物の削減・リサイクル及び節水の取り組みを規定しています。これらの取り組みは、環境経営に当たっての必須の要件です。二酸化炭素の排出量を規定することで、今後社会的に求められる排出抑制の取り組みにいち早く対応しておくことが可能となります。

3：環境コミュニケーションに取り組む（環境報告）

事業者が環境への取組状況等を公表する環境コミュニケーションは、社会のニーズであるとともに、自らの環境活動を推進し、さらには社会からの信頼を得るための必要不可欠の要素となっています。そこで環境活動レポートの作成と公表を必須の要素として規定しています。

4：効率的にシステムを構築

4つのパートにそって取り組むことにより、幅広い事業者が効率的にシステムを構築することができ、環境に関する取り組みの現状把握から、目的・目標の設定、管理、改善に至るまでの総合的な運用を図ることができます。

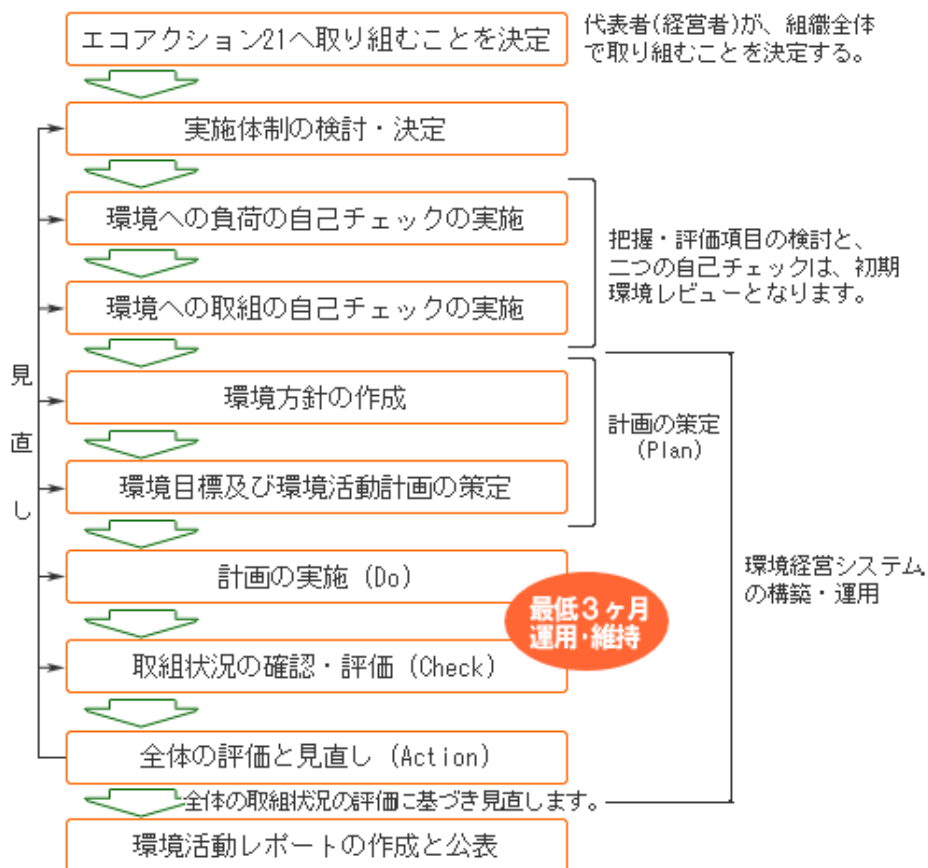
1. 環境への負荷の自己チェックの手引き
2. 環境への取組の自己チェックの手引き
3. 環境経営システムガイドライン
4. 環境活動レポートガイドライン

5：環境負荷・取り組みの自己チェックを通じて諸コストが削減

- ・CO2削減 → 省エネ → 光熱費、ガソリン代削減
- ・廃棄物削減 → リサイクル → 廃棄物処理委託費原材料費など削減
- ・排水量削減 → 水使用合理化 → 上下水道費削減

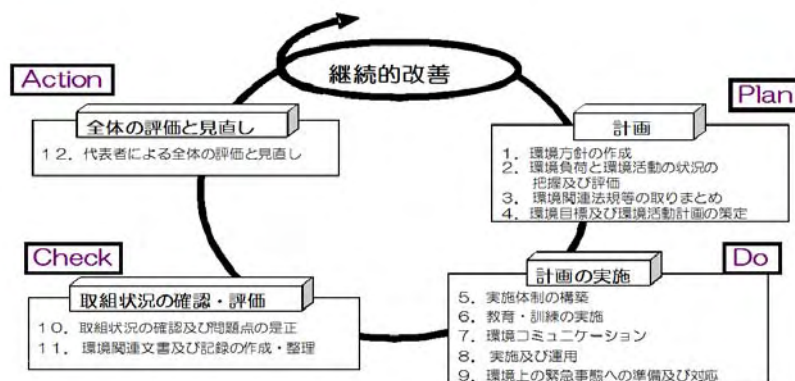
エコアクション21 認証の手順

認証取得までのおおまかな取り組みとしては、以下に示したような流れとなっており、しくみの構築までにおおむね3ヶ月、その後構築したしくみを3ヶ月以上運用・維持し、評価と見直しをして、審査をうけて、認証登録となります。取り組みの決定から認証登録の申請まで6～8ヶ月、その後1から2ヶ月で登録手続きが完了します。



エコアクション21で求められていること

環境省のガイドラインにそって、自社に適した環境マネジメントシステムを構築して運用していきます。ガイドラインでは12の点について、自社でどのように取り組むか定めることが求められています（12項目の要求事項）。要求事項は項目の内容や実施方法について、事業者のレベルに合わせた創意工夫のもとに内容を作り上げていくことが大切です。



平成 20 年度のエコアクション 21 取得のための支援事業

1：自治体イニシアティブプログラム

平成 20 年度は、鹿児島県、奄美市が主催し、自社の環境マネジメントシステムを構築するためのコンサルティングを 3 回行ってシステム構築を支援し、その後 3 ヶ月の運用を行っていただいた後に、評価と見直し、環境活動レポートの作成についてコンサルティングを実施するという一連の支援を無料で実施する事業が計画されています。

2：関係企業グリーン化プログラム

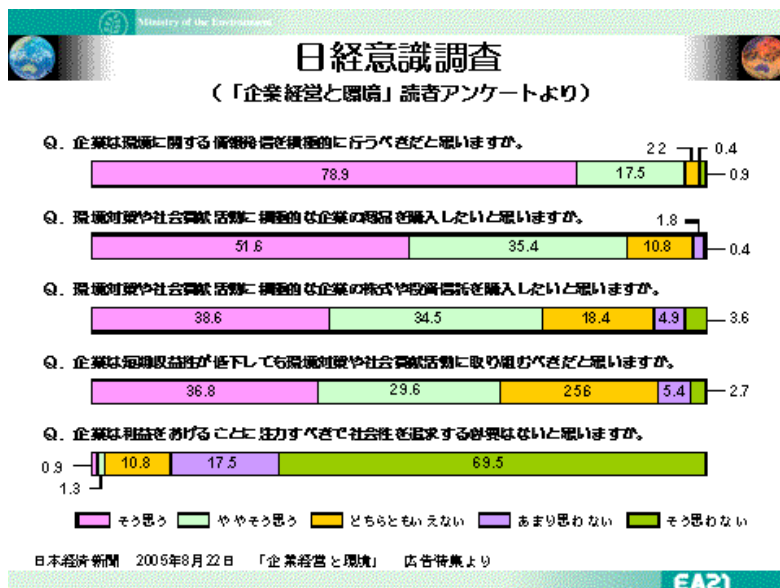
平成 20 年度は(社)鹿児島県産業廃棄物協会が主催者となって、上記と同様の 4 回のコンサルティングを無料で実施する事業が計画されています。

消費者の意識を利用して生き残っていく企業となるために

2005 年 8 月 22 日の日本経済新聞に掲載された「企業経営と環境」に関する読者調査によると、環境対策や社会貢献活動に積極的な企業の商品を購入したいと思う人と、ややそう思う人を合わせると 87% になっており、消費者からみて環境に積極的に取り組む企業への期待が大きいことがわかります。また、73.1% の人がそのような企業への投資意欲を有していることも示されています。

これからは「環境によい」が、消費者による企業や商品の選択の基準となってきます。「環境によい」ことこそが激動の現代を生き残り、勝ち組となるための必要条件といえるのではないのでしょうか。

環境によい企業となる上で、エコアクション 21 のような環境マネジメントシステムの導入は、非常に有効な手段です。同時に公的な認証を受けることは、我が社の「売り」が環境であることを明確に示すもので、おおいに利用したいもののひとつであると言えるでしょう。



エコアクション 21 の認証取得についてのお問い合わせなどは

エコアクション 21 地域事務局かごしま
TEL099-805-0158
e-mail ea21@kagoshima-env.or.jp

◆清水建司(しみず けんじ)氏 プロフィール

生年月日 1960年10月13日 大阪府高槻市生まれ

経歴 東京大学大学院理学系研究科単位取得後退学 博士(理学)[東京大学]
鹿児島県職員を経て財団法人鹿児島県環境技術協会勤務
鹿児島県地球温暖化防止活動推進センター センター長

実績 県立の環境学習中核施設「生命と環境の学習館」設計・監修から関わる。
開館後は幼児から高齢者に至る年間約5万人の来館者への対応や教員研修などの研修プログラムも担当。
館の運営の他「こどもエコクラブ交流会」「リュウキュウアユ保護プログラム」など、地域で行われる各種の環境学習・環境保全事業のプロデュースや、鹿児島県及び鹿児島市の環境学習プログラム開発、環境学習推進のための計画策定業務、各種の委員会委員なども行っている。また「鹿児島県地球温暖化防止活動推進センター」センター長として温暖化防止活動のコーディネートにあたっている。

専門領域 環境教育・環境学習、人材育成、環境管理、動物生態学

連絡先 財団法人 鹿児島県環境技術協会 鹿児島県地球温暖化防止活動推進センター
e-mail : shimizu@kagoshima-env.or.jp tel:099-805-0158



2008年版中小企業白書事例集

特集 1 生産性向上と地域活性化への挑戦

中小企業かごしま（6月号）で、2008年版中小企業白書の概要を紹介しましたが、本誌で、生産性向上と地域活性化に挑戦する中小企業における様々なケースについて、事例並びにコラムを掲載します

この記事は中小企業庁が発表した「中小企業白書」を参考に作成しています。「中小企業白書」の全文は中小企業庁ホームページ(<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html>)に掲載されています。

【中小企業の生産性の向上に向けて】

- Part 01 中小企業を巡る構造変化と生産性 9
- Part 02 経済のサービス化と中小サービス産業 11
- Part 03 中小企業による IT の活用 18
- Part 04 中小企業のグローバル化への対応 27

【地域経済と中小企業の活性化】

- Part 05 地域を支える中小企業の事業再生と小規模企業の活性化 30
- Part 06 地域における中小企業金融の機能強化 33
- Part 07 新たな連携やネットワークの形成に取り組む中小企業 36

【中小企業の生産性の向上に向けて】

Part 01 中小企業を巡る構造変化と生産性

—事例—
01-1 従業員とのコミュニケーションを重視して生産性を向上させている製造業者

横浜市旭区の株式会社三興ネームプレート(従業員 28 名)は、EL 発光パネルや電極基板、各種表示パネルメイバン類等の特殊性をもった製造業者である。同社では、従業員とのコミュニケーションを大切にすることにより、生産性の向上の効果をj得ている。

同社は、その社名が表すとおり、以前は主

に金属表示プレートの加工を行っていたが、十分な利幅を得ることができていなかったため、現在は基板等の機能性製品に事業を集約し、金属メイバンの特殊工程は外部へ委託する等、時代の変化に対応したモノ作りに取り組んできた。

同社では、20 年前より従業員から業務に関する改善提案を出してもらい、採用された提案をした従業員を表彰するという活動を続けている。従業員に対して改善提案の提出を義務付けているわけではないが、長年にわ

たり継続的に取り組んできたことから、従業員の間には改善提案を積極的に行う風土が定着している。これまでに、製品の包装手法の改善に関する提案を採用し、実際に生産性を向上させた実績もある。同社の経営陣は、人材の育成が生産性の向上につながるとの考え方のもと、従業員とのコミュニケーションを重視して、自らの持つノウハウの伝承に努めている。また、従業員に勉強してもらうこと等を目的として、経営陣が率先して中小企業診断士との勉強会を毎月開催している。

従業員に意欲や目的意識を持って働いてもらうことは非常に重要であるが、それを実現するには相当の努力を要する。そうした努力の第一歩として、まずは経営陣が従業員を大切にする姿勢を示すことが不可欠と考えている。

—事例—

01-2

協同組合の活用により効率化を図る運送業者

横浜市保土ヶ谷区の共立運輸株式会社（従業員 18 名）は、海上コンテナ輸送を手掛ける運送業者である。同社は、協同組合事業を活かして固定費の負担を軽減し、効率化を図っている。

海上コンテナ輸送を手掛ける上での大きな課題として、トレーラシャーシの確保及び車両の保管場所の確保が挙げられる。同社は、同業者による組合（横浜シャーシターミナル協同組合）に加盟しており、車両保管場所に関する課題を解消している。同組合では車両を共同購入し、組合員が相互に随時利用できるシステムを構築しているため、組合員は余分な車両を保有する必要がなくなり、保管場所の確保や車両の保守のための固定費負担から解放されている。同組合は、車両の整備工場を有し、車両の状態を常に良好に保つとともに、賃貸の運用を適正に行うことに注力しており、車両の稼働率は 90% 近くを

維持している。同社では、価格競争が厳しくなっている遠距離輸送を減らし、近距離輸送に軸足を移して回転率を上げることで売上高や採算を確保する戦略をとっているが、こうした戦略は機動的な車両の確保が前提となるため、同組合の事業なくしては成り立たず、その恩恵は非常に大きい。また、同組合ではガソリンスタンドを併設しており、市価よりも安価に給油できる利点もある。

以上のとおり、同社は、中小企業者単独では得られにくいメリットを、協同組合を活用することで享受し、固定費削減による効率化に成功している。



横浜シャーシターミナル協同組合の「立て掛け式駐車設備」

—事例—

01-3

企業外部の有識者の視点を活かしている製造業者

東京都江東区の株式会社富士ボルト製作所（従業員 90 名）は、異形鉄筋の機械継手等の建設関連製品の製造販売を手掛けている。同社では、外部のコンサルタントを交えた幹部会を月 1 回開催すること等を通じ、企業外部の視点を活かした経営を行っている。

設備投資の負担が大きかった 15 年ほど前に、コンサルタントを通じて新たな税理士を紹介してもらったことを契機に、同社の役員及び幹部社員に加え、外部のコンサルタントもメンバーの一員である幹部会を毎月開催してきた。

役員だけでなく、幹部社員もメンバーとす

ることで、同社の経営方針を社内に浸透させる効果もある。また、同社社長は技術系の出身であることもあり、従来の同社の経営は技術的な側面を特に重視する傾向にあったが、幹部会の開催により、技術以外の視点も経営に十分反映させることができるようになった。また、労働安全への意識を徹底するため、定期的にコンサルタントに来てもらっており、工場における整理整頓が進み、作業が効率化され、従業員の残業時間が削減される効果を得ている。

こうした外部の視点を取り入れることに加え、現在、米国公認会計士の資格を有する社長の子息を中心に、若手社員による勉強会を活発に開催している。ビデオの視聴によりベストプラクティスを学び、いかに自社に取り入れていくべきかを議論している。工場における整理整頓活動も、この勉強会のメンバーが中心となって社内に浸透させていった。企業外部の視点の活用と同時に、次世代を担う若手社員の育成を行い、企業価値の向上を図っている。

Part 02 経済のサービス化と中小サービス産業

－事例－

02-1

顧客の視点に立った付加価値の高い住宅リフォーム

北海道札幌市の株式会社アクシエ（従業員 11 名）は、2002 年に設立され、不動産仲介業務、不動産コンサルティング業務、新築・リフォーム・設計・企画プロデュースを中核的業務とする中小企業である。同社は、中古物件を新築物件並みに再生し、付加価値の高いリノベーションハウスとして提供することにより、これまでの中古住宅とは差別化された、高品質の住宅を提供している。一方で、その価格帯は新築住宅と比べて低い価格に設定しており、高品質を低価格で提供するビジネスモデルで業績を向上させている。

ビジネスの発端は、「北海道内には使われないまま眠っている住宅が多いが、これらを流通させることで住宅市場の活性化を図りたい」という同社社長の強い思いであった。中古物件の売買を仲介するという従来型のビジネスモデルとは異なり、同社は買い手が確定していない段階で中古住宅を買い取り、その再生（リノベーション）を行うことにより高い付加価値を創出することに成功している。再

生を行う際には、モデル住宅において見学者との対面でニーズを収集するほか、メールマガジン等の Web を活用したニーズ収集を行うことにより、提案型の営業を実践しており、顧客にとっての価値を高めている。顧客ニーズの把握においては、同社は「顧客ニーズは潜在的であり、顧客自身が具体的な住まいのイメージを持っているわけではない。潜在ニーズをいかにして汲み取るかが重要」と考えている。このため、顧客に対して「比較材料」を提供しており、3次元画像を活用した様々なリノベーションパターンの提示やモデルルームの活用を行うほか、メールマガジンによるリノベーションイメージの喚起などに取り組んでいる。また、使われないまま眠っている住宅を発掘・再生し、市場に流通させることにより、顧客にとっての選択肢の拡大につなげている。

一般に、顧客が中古物件を購入しリフォームする際には、顧客が中古物件を購入後、別途リフォームを実施するため、リフォーム部分には担保価値がなく、大規模なリフォームのローンは組みにくかった。そのため、需要に対して供給は伸び悩んでいた。一方、同社の住宅リフォームの仕組みは、一旦、中古

物件を同社が買い取り、顧客ニーズを踏まえてリフォームを実施し、リフォーム済みの物件を顧客に販売するが、リフォームを実施する際に日本住宅保証検査機構の検査保証を行っている。そのため、実質的にリフォーム部分についても担保価値が発生し、ローンが組みやすくなるなど、顧客にとってのメリットとなっている。

同社は、将来的に顧客の更なる開拓を志向しており、今後、北海道以外の地域で事業を展開することを検討している。以上のとおり、同社は、顧客の潜在的なニーズを具体化した提案を行うことにより、顧客の視点に立って再生した住宅の提供という高い付加価値を実現している。



同社のイメージカラーで統一されたミーティングルーム

—事例—
02-2

おもてなしの心で付加価値の創造

東京都江東区のハロー・トーキョー株式会社(従業員 380 名、資本金 4,250 万円)は、2002 年に設立され、「おもてなしの心」を重視したタクシー業を展開している中小企業であり、幅広い顧客層から多くのファンを獲得することに成功し、高いリピート率を達成している。

同社では、「有形のサービスは模倣可能であり、無形のサービスは模倣しづらい。顧客との接点において無形の付加価値をどれだけ高められるかが鍵となる。」と考えている。顧客との接点での付加価値向上のためには、

車や運賃といったモノよりもソフトウェアが重要であり、タクシー業界での重要なソフトウェアは「おもてなしの心」と考えている。

目指すべきは「感動してもらうこと」であり、そのためにはプラスαのおもてなしが必要になる。同社では、プラスαのおもてなしを実現するために、「理念」と「行動規範」の徹底した浸透を図っている。プラスαのおもてなしとして、顧客のわがままを歓迎し、要望をできる限り聞き入れることを志向している。また、プラスαのおもてなしという理念やそのための行動規範の浸透のためには、対話等で直接語りかけるだけでなく、システムを通じて伝達することが重要であり、プラスαのおもてなしを奨励する評価システムを導入している。社員の評価は顧客からの指名数、顧客からのCSカード、手紙・ハガキの獲得数、電話での感謝の声等の顧客からの評価で試算される。このため、社員は顧客に常に見られている意識を持つようになり、顧客に対するプラスαを実現するための行動を社員一人ひとりが工夫して考えるようになっている。

もともと、同社では、「顧客に尽くす」ことは目的ではなく手段であると捉えている。究極の理念は、「社員として誇り、尊厳、自信をもつこと」としており、社員が安心して働くことができ、幸せになってこそ付加価値の高いサービスができると考えている。同社では社員を「乗務員」ではなく「乗務担当社員」と呼んでおり、同社社員は、運転手ではなく社員としての意識で業務に従事している。

同社では、プラスαのおもてなしという付加価値向上とともに、ハードウェアの効率化にも取り組んでいる。

GPS(全地球測位システム)を活用した科学的・工学的アプローチで稼働率向上を実現している。タクシーに搭載したGPSシステムを活用して走行10m、分単位で各車の走行軌跡を割り出して優れた乗務行動分析を実施しており、分析結果を理論化し、他の社員に伝達・共有している。その結果、実車率約50%という高い水準を実現している。

同社は、ハードウェアの整備とともに、ソフトウェアを重視することで社員の幸せが付加価値の高いサービスに結びつき、顧客満足度を高め、収益に結びつくという好循環を作り出すことに成功している。



—事例—
02-3 地域発のフリーペーパーで全国展開

北海道札幌市の有限会社百景広告社（従業員 8 名）は、2004 年の会社発足後、1 ヶ月分の料理のレシピを掲載したフリーペーパー（無料の情報誌）の編集・発行で全国に事業を展開するまでに急成長を遂げた中小企業である。以前は広告のデザイン等を手掛けていたが、札幌市内に 200 社以上ある広告代理店の中での生き残りがかかるため、1 ヶ月分の料理のレシピを掲載するという独自の情報媒体を自ら企画・作成し、当該媒体に広告を載せる事業へと転換した。

2004 年当時、札幌市内だけでも約 40 のフリーペーパーが存在し、クーポン付きが主流であったが、消費者に保管して貰えるもの、捨てられないものとして市内の料理研究家の先生が作成した1ヶ月分の料理のレシピを掲載し、スーパーマーケットで配布した。

日々忙しく家族の健康に気を使っている主婦をターゲットに簡単・手軽に特化したレシピを掲載したことが功を奏し、消費者に次第に受け入れられるようになった。また、スーパーマーケットにとっても商品提案・販売コンサルティング機能を有する同誌は、ある北海

道内のスーパーから評価され、道内全店で配布されるなど実績を積み重ねた。こうした実績を生かし、東京の会社を代理店として全国 37 都道府県で発行するまでに展開しているが、同社自身はコンテンツ作成業務のみに特化し、全国への営業は外部へ委託している。コア業務である消費者に視点をおいたコンテンツの作成に経営資源を集中させ、高い生産性を実現している。



同社のフリーペーパー「QuiCooking」

—事例—
02-4 品質にこだわりスーツケースレンタルの全国展開

広島県広島市の株式会社アイレンタル（従業員 27 名）は、スーツケースのレンタルというニッチな分野で全国的にトップレベルのシェアを持つ中小企業である。1987 年設立の同社は、病院向けにテレビのレンタルを行っていたが、1994 年にスーツケースのレンタル事業を開始した。

当初は広島市内のみで自前で配送を行っていたが、市内に拠点を持つ大手旅行代理店と提携した際に、自前では困難な県内全域へ配送する必要が生まれ、配送は大手運送会社へ委託することとなった。



衛生面に配慮したスーツケースは
使用後丁寧に消毒される

大手旅行代理店と提携する同業他社では苦情等が多い中、同社では、顧客への営業は旅行代理店に委託するものの、顧客がレンタルの申込みをする際には、旅行代理店を介さず直接同社へ申込みを行う方式を採用するなど、レンタルに関する責任は全て同社が負える体制とし、サービスの品質向上に努めた。その結果、当初は大手旅行代理店との取引も県内のみであったが、同社のサービスの品質が評価され、中国・四国地域全域、西日本全域へと取引が広がり、現在は一部の地域を除く全国で事業展開するに至った。なお、現在では、旅行代理店との提携だけではなく、インターネットによる顧客との直接的な取引も増えてきており、売上の1割弱を占めるに至っている。

同社は、競争相手を同業他社ではなく、スーツケースを廉価で販売する業者と考えており、こうした業者との差別化を図るため、スーツケースの品質にはこだわりを持ち、国内の大手メーカーと提携して高価でも高品質のスーツケースを特注している。病院向けのレンタルを行う経験を生かし、特注品は内装をビニール貼りにするなど衛生面に配慮したものとするなど工夫を施している。スーツケースの修理に関しても、市内の会社と提携して高い品質を維持している。

また、広島という地域にこだわりを持ち、情報通信網や宅配便等の流通網が発達した現在では、むしろ土地代が安いこと等を利点と考え、配送センターも広島に構え、同地域

で集中的なオペレーションを実施している。

同社は、サービスの品質の向上を念頭に置き、営業・物流・生産といったノンコア業務をアウトソースすることによりコア業務に集中し、サービスの生産性を高めることに成功しているといえよう。

－事例－

02-5

顧客ニーズに即した業務の効率化

東京都中央区のキュービーネット株式会社(従業員53名)は、「QBハウス」というブランド名を用いたヘアカット専門店のフランチャイズ事業および店舗経営を行う中小企業である。1995年設立の同社は、10分で調髪が完了するサービスを1,000円で提供しており、2006年時点では、国内でのフランチャイズ加盟店を含めた店舗数が300店舗を突破している。

同社は、大幅な髪型の変更ではなく、ヘアスタイルを整える「調髪」を求める顧客にターゲットを絞って、「カットだけで十分」というニーズを捉えたサービスを展開しており、こうしたニーズに忠実に対応するための徹底した業務の効率化を図っている。

短時間で効率的な調髪を可能とするために、同社はシステム・仕組みの構築に特化し、直営店又はフランチャイズ加盟店の技術者は調髪に特化するという役割分担となっている。技術者が調髪だけに特化する環境を作り出すために、「顔剃り」、「洗髪」、「マッサージ」のサービスを省略している。また、店舗での代金の受領・精算業務は技術者が行わず、自動券売機で対応している。店舗には顧客からの受信用の電話を設けておらず、予約も受け付けていないため、電話対応業務に時間を割かれることもない。トイレもないためトイレ掃除等の労力も必要がない。従来の理髪業界に見られる業務プロセスを大きく変革することで、効率化を実現している。

店舗数が急速に拡大しているが、サービスの品質の維持・均等化のために、全店舗共通のマニュアルを作成し、接客や技術のマニュアルに沿った業務遂行を徹底している。さらに、同社の理念や業務遂行方法などを拡大するフランチャイズ加盟店に対して浸透させるために、これらを熟知した教育指導担当者を置き、店舗への直接指導に当たらせ、人材育成にも力を入れている。

同社は、「ヘアカットだけで十分」というニーズは世界共通であると考えており、香港やシンガポールに進出し、海外展開も始めている。



—事例—

02-6

IT の活用による多様な決済手段の提供と付加価値の創造

北海道札幌市のウェルネット株式会社（従業員 51 名）は、IT の活用により代行決済等のサービスを提供し、急成長を遂げている企業である。

1983 年に設立された同社は、1996 年に新規事業に特化するために事業再編を行い、消費者が電子商取引や通信販売で購入した商品や航空券などの代金をコンビニエンスストアで支払うことができる決済システムを提供し、2000 年にはそのサービスを更に発展させた「マルチペイメントサービス」を開始し

た。これは、コンビニエンスストアのマルチメディア端末等を利用することにより、請求書を電子化して支払を行うことができるサービスである。紙の請求書を排除することにより、請求書送付にかかるコストや時間が削減されるなど、クライアント（顧客企業）と消費者の双方にとってメリットがある。現在では、ATM やインターネットバンキングなどにも同サービスが拡充され、IT を活用した多様な決済手段を提供している。また、2002 年に携帯電話を活用した「ケータイチケットサービス」を実用化し、同サービスは航空会社やコンサート等のチケットで導入され、クライアントの業務の効率化と消費者の利便性の向上に貢献している。

同社では自社のサービスの品質を保証し、向上していくため、システムの開発・運用を全て自社で行い、24 時間体制でシステム運用の監視を行っている。こうしたシステムを独自に有していることが、新たなサービスの企画や柔軟・迅速な事業展開を支えている。以上のとおり、同社は自らに真に求められている業務に重点的に経営資源を配分しており、サービスの品質の向上に取り組んでいることが生産性向上につながっている。

同社が提供するシステムの導入により、消費者の利便性が向上するとともに、コンビニエンスストア等の代行機関は顧客の増加や手数料収入等のメリットを享受できる。同社は、代行機関やクライアントと連携しつつ、これら多くの関係者にメリットを与えることにより、高い付加価値を共同で創造しているといえよう。



—事例—

02-7

現場を重視した人材育成

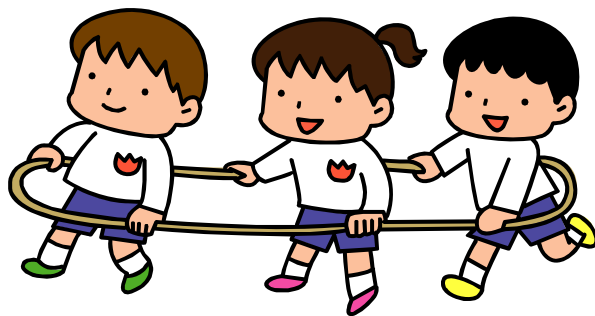
愛知県名古屋市の株式会社日本保育サービス(従業員 416 人、資本金 1,000 万円)は、保育園や児童館、放課後児童クラブを運営している。同社は、2001 年より保育事業を開始し、「子育てはエネルギーが必要。ストレスも大きい。女性の社会進出や就業において、子育ての負担を軽減して息抜きができるサービスを提供したい」という思いで事業拠点を拡大している。

「保育サービス」の品質には、お世話の手順や安全衛生等の必ず守らなくてはならない品質と、その子どもや家族、場面、地域によって変えていくべき品質がある。保育サービスにおいて「付加価値が高い」とは、子どもや家族の状況に合わせて、本当に良いとされるサービスを実現していくことであると考えている。また、子ども一人ひとりに応じたサービスの提供を実現するためには、現場保育士の「考える力」が何よりも重要である。このため、現場の保育士には「自分達の頭で考える」ことを常に求めている。2 ヶ月に 1 度、社員はもとよりアルバイトに対しても業務改善提案レポートを求めるなど、定期的な研修を実施しているほか、いくつかのテーマに沿った委員会(安全委員会等)を設置し、異なる園の保育士が一堂に会して議論する場を設

けるなど、保育士が常に考える力をつけるための訓練を行っている。

また、安全衛生等の担保すべき品質については、全社共通で作成されたマニュアルをベースとして、それぞれの園の運用に沿った独自のマニュアルを、各現場の保育士による検討を経て作成している。また、全ての保育士は 1 年に 1 度他園に出向いて見学を行うこととしており、各園のマニュアルを現場で実際に相互チェックすることで、マニュアルの完成度を高めるとともに、保育士に「気づき」の機会を与えている。

同社は、これまで企業としての認知度や信頼性を高めるために、拠点数の拡大を志向してきたが、今後はより質を高める段階であると考えており、保育士やエリアマネジャーの育成に更なる重点を置いていく方針である。同社は、人材の質を高めることでサービス品質や信頼性を高め、生産性の向上を実現している事例といえよう。



▶ Column サービス産業生産性協議会の取組

本章で分析したとおり、サービス産業を巡る課題は多い。こうした中、産業界が中心となり、多様なサービス産業界が抱える課題に産学官が連携して取り組む場として、2007年5月にサービス産業生産性協議会（代表幹事：牛尾治朗 ウシオ電機株式会社代表取締役会長）が発足した。本協議会においては、以下のような取組を行っている。

I. 質の高いサービスが適正に評価され、サービスの品質に基づく適正な競争が起こる環境を整備する。

- ・サービスの品質について消費者に対し適切な情報提供を行うための仕組みとして、産業界による自主的な認証制度等の構築を支援する。
- ・消費者が業種を越えて、サービスの品質を比較したり、事業者が自らのベンチマークとすることが可能となる指標として、顧客満足度指数(CSI)を開発・導入する。

II. 革新的なサービスプロセスの導入を促進し、これを実践する人材を育成する。

- ・サービスの品質の向上、潜在的なニーズの発掘や新サービスの創出等を実現するため、サービス産業に科学的・工学的な手法を用いる取組を支援する。
- ・効率化・品質管理のために培われてきた製造業のノウハウをサービス分野に導入している成功事例を発掘することにより、企業が消費者にサービスを提供する際のプロセスの改善を図る。
- ・人材の流動性が高いというサービス産業の現状を踏まえ、業種内あるいは業種横断的に共通とされるスキルやノウハウを標準化する取組を支援する。これらの能力を適正に評価する仕組みをつくることで、優秀なサービス人材の育成と働く人々の能力向上意欲の増進を図る。

III. 多様なサービス産業の実態やニーズを把握し、他の企業の模範となるベストプラクティスを広く紹介する。

- ・政府のサービス統計の抜本的拡充を踏まえて、必要な調査項目・業種に関する提言を行うと同時に、産業界のニーズ・情報等を政府に提供する。
- ・サービス産業における先進的な取組を「ハイ・サービス日本 300選」として表彰・公表する。そうした模範事例を紹介することで、各業界における進歩的な取組の一層の喚起を図る。



Part 03 中小企業による IT の活用

事例 03-1 ボトムアップ経営の社風のもと と自社主導の開発により IT 化を進めている米菓製造会社

埼玉県春日部市の三州製菓株式会社（従業員 220 名）は米菓の製造を営む会社であるが、現場の従業員が中心となって改善活動に取り組むボトムアップ経営を重視しており、現場の社員が「IT 委員会」を構成し、米菓の原材料のトレーサビリティシステムを自社主導で開発し、同システムを業界内でいち早く導入する等 IT 経営を進めている。

また、ボトムアップ経営を実現するために、全社的な情報の共有を推進しており、企業風土としても根付いている。

同社は、社内に部署横断的な組織として IT 委員会を含めて 12 の委員会を設け、現場の声を吸い上げて改善活動を全社的に推進している。中小企業では IT 専門の担当者を雇用することは難しいことから、同社では、IT の専門部署を設けるのではなく、社員で構

成される IT 委員会が IT の企画・実行を担っている。様々な現場の業務に携わる社員が委員となっており、IT 専門部署を設ける場合に比べて現場に詳しく、全社的に最適な IT システムを検討し、導入しやすい体制になっている。

同社は、食品の安心・安全の重要性を強く認識し、業界内でも早期に原材料のトレーサビリティシステムの導入の検討を始め、埼玉県から紹介を受けた IT コーディネータのアドバイスを受けながら、IT 委員会が 1 年間かけて現状分析を行い、システムの必要条件を検討した。そして、ベンダー任せにすることなく、自社主導でトレーサビリティシステムの開発・導入を行った。同社では、米菓の製造設備も自社で設計しているが、自社設計により社内にノウハウを蓄積することができ、他社には真似のできない製品を作り出すことに成功していると考えている。

●トレーサビリティシステムの概要



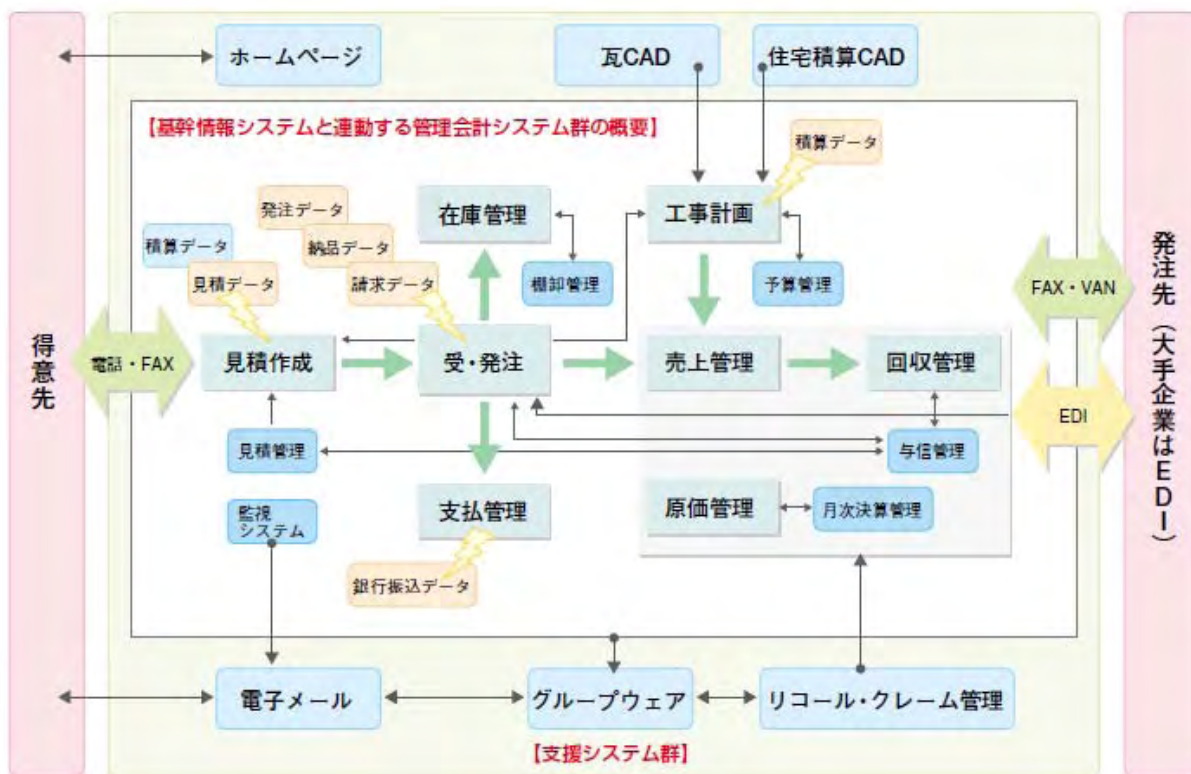
—事例—
03-2 IT 経営により生産性向上の効果が得られた企業

鳥取県米子市の株式会社ミヨシ産業（従業員 118 名・資本金 3,000 万円）は建材卸売業を営んでいるが、住宅の建築資材や設備等の販売も手がけ、最近では付加価値を高めるために木材のプレカット事業にも進出している。建設業の倒産が相次ぎ、建材卸売業は厳しい事業環境に直面しているが、社内システムを自社開発する等独自の工夫で IT 経営を進め、生産性の向上につなげている。

従来、同社ではオフィスコンピュータ（オフコン）を導入していたが、その機能を活用しきれず、月末の請求書の作成等の業務に利用する程度にとどまっていた。そこで、コンピュータの 2000 年問題を契機として新しい情報システム整備の検討に取り組んだ。それまでの反省のもと「使ってもらえるシステムを作る」という思想で、社内の情報システム課（兼務の社員 3 名）が現場の各部署からヒアリングを行い、優先度の高いシステムから自社開発をしていった。段階的に情報システムの整備を進め、現在は、与信管理、実行予算管理、棚

卸管理といった建材卸売・資材販売事業の特性に対応した機能をもたせた管理会計システムを運用している。例えば、建設業者の倒産が多く、与信管理が重要となっているため、同社では独自に取引先ごとに与信額の設定を行って、情報システムでチェックしている。営業担当者が情報システムに発注を入力する際に与信設定額を超えた場合は、経理担当者が信用調査を行って設定額を再審査している。

同社が 1998 年に新たな情報システムを導入した時、同社の従業員数は 149 名だったが、その後自然退職者が出て現在は 118 名へと減少してきた。しかし、IT による業務効率化の効果で人員の補充が不要だった。また、積算見積もり等の営業事務の効率化により営業時間が増えた結果、営業担当者一人当たりの売上高が 1.8 倍に増加した。工事台帳を電子的に情報共有できており、見積もりと実績の乖離や利益状況を数値として見ることができると、社員のコスト削減への意識が強まり、利益率も改善されている。このように、新たな情報システムの導入・有効活用は生産性の向上に大きな効果をもたらしている。



—事例—
03-3

提案型の営業を通じて売上高を伸ばしている専門商社

大阪府東大阪市の株式会社ツルガ（従業員 18 名）は、特殊ネジの専門商社であり、ホームページを通じて特殊ネジに関する問い合わせを受け付け、24 時間以内に回答することで受注の増加につなげている。SaaS による営業支援システムを活用することによって、商談の進捗に応じて次に必要となる行動を自動的に担当者へ通知する仕組みを構築し、対応漏れの防止やリアルタイムでの進捗状況の把握等の効果を得ている。

同社では、2003 年から「ネジ革命プロジェクト」を推進している。電子メールを活用した提案型の営業を通じて、売上を順調に伸ばしている。「ネジ革命プロジェクト」では、ネジの利用者であるメーカーの設計者等に対して、ネジの製造に関する町工場の職人の知恵やノウハウを、電子メールを通じて提供している。従来はメーカーが作成した設計図どおりにネジを製造するだけであり、メーカーに対して提案型の営業を行うといったことは考えられなかった。しかし、電子メールでの情報提供であれば読んでもらうことができると考え、電子メールを通じた営業を始めた。

電子メールをきっかけとして問い合わせを受けたり、実際の取引につながった例も出てきている。

特殊ネジの種類は 25 万もあり、それらの使い方は顧客に考えてもらうという姿勢だけでは販売が進まない。用途に関して提案を行うことにより売上を大幅に増やすことができる。例えば、高速道路のボルト向けの防錆キャップを小学校の校庭遊具等のボルトに使うことにより、子どもの怪我の防止に役立てられると考え、「ケガぼうしちゃん」という名称で製造して販売したところ、販売量が大きく増えた。さらに、同社ホームページのアクセス解析や相談履歴の分析を通じ、ネジに付加価値をもたらす新たなアイデアや新商品の開発の

検討を行っている。



—事例—
03-4

自社ホームページの活用により、新たな需要を取り込んでいる卸売業者

新潟県柏崎市の株式会社小竹食品（従業員 8 名）は食品の卸売業を営んでいるが、自社ホームページの作成や検索エンジン最適化対策（SEO）を通じ、Web サイトによる笹団子の売上で新たな需要を取り込むことに成功し、年商 9 千万円を見込んでいる。

同社は、地元小売店に対して海産物を中心とした食品の卸売りを行ってきたが、地元小売店の相次ぐ廃業の影響で売上高が急減していた。こうした中、柏崎市商工会議所主催の「経営革新塾」への参加をきっかけに、自社サイトを立ち上げて、全国相手の商売を行うことを決意した。ホームページの作成について経験や知識はなかったものの、商工会議所職員の協力を得ながら自前で作り上げていった。

笹団子は同社の主力商品ではなかったが、新潟県の名産品であり、これまでも贈答用として購入する顧客が存在していたことから、これに着目した。ホームページの精度自体は決して高くはないと考えているが、顧客が検索時に使っているキーワードを分析し、その分析結果をサイトを構成する際に活かすことにより、同社サイトの検索順位を上位にすることに成功。より多くの顧客に自社のサイトを見つけてもらうことができた。

商品自体が良いものであっても、顧客に見つけてもらうことができなければ売上には結びつかない。同社はホームページの精巧さ

よりも、顧客に「見つけてもらう」ための仕掛け作りに力を注いで、多額の費用をかけずに新規顧客の獲得に成功している。同社では、顧客に見つけてもらうことに加えて、如何にリピーターを増やすかも考えており、引き続き、商工会議所主催の勉強会への参加等を通じて研鑽を積んでいる。



WEB サイトによる取扱商品

—事例—
03-5

社員のコンサルティング能力の向上に取り組む情報システム会社

山形県山形市のサンシステム開発株式会社（従業員 7 名）は、会計システムの構築を得意とする情報システム会社である。同社では、社員のコンサルティング能力の向上に力を注いでいる。

情報システム会社と顧客である中小企業は、お互いの業務内容をよく理解していないために意思の疎通を十分に図ることができず、結果として顧客が満足できる情報システムの構築ができないケースがある。中小企業では、情報システム会社が自社の業務をよく知らないことに不満を持っている場合も少なくない。同社では、社員のコンサルティング能力を高めて、顧客である中小企業の事業内容や業界動向の理解に努め、提案力を高めている。前社長の時代には、社員が前社長を顧客と

見立てて提案を行うロールプレイングを毎日実施していた。前社長は会計事務所の出身者であったため、いろいろな業界に通じており、こうした取組を通じて社員のレベル向上を図っていた。前社長の退任により、現在はロールプレイングこそ実施していないものの、これまでのロールプレイングの実施により鍛えられた現社長や社員が、新しい社員をOJTにより教育している。ロールプレイングの取組を20年間も続けていたので、顧客の業種について勉強することが同社の社風として根付いている。顧客への提案に際しては、こうした知識を背景に、システム構築の目標と達成される改善策を具体的に提示することとしている。また、システムエンジニアに対しては簿記3級の取得を義務付けていることに加え、入社当初は同社の過去の決算書を使った簿記の勉強もさせている。

中小企業ではIT人材が十分に確保されていないが、情報サービス事業者においても十分な従業員を確保できておらず、従業員が不足していると感じている企業は全体の半数近くに達している²¹。こうした厳しい環境下、中小企業の経営に占めるIT活用の位置付けが高まっており、中小企業の経営と情報システムの両面に通じた人材が求められている。同社では、こうした時代の要請に応えるべく、今後とも高いコンサルティング能力を有する人材の育成に取り組んでいきたいとしている。

—事例—
03-6

業務のスピードアップを図り、従業員満足度を向上し定着率向上を実現している卸売業者

北九州市小倉北区のコゲツ産業株式会社（従業員280名・資本金4,000万円）は、地域密着型の食品総合卸商社である。受注商品のコードの採番に音声入力を活用したシステムを導入し、業務のスピードアップや精度向上等を実現している。

同社では受注システムに EOS (Electronic

Ordering System、電子受発注システム)を導入しているが、小規模な顧客からは依然として電話やFAXにより発注されることも多く、商品コードの入力作業が発生していた。商品はJAN(Japanese Article Number)コードに加えて7桁の自社コードを使って管理しているが、商品コードは商品台帳から探し出して入力する必要がある。熟練者であれば、ある程度商品コードを覚えているが、慣れていない者が商品コードを探し出すことは難しく、採番ミスも発生しやすい。ミスが発生すると、商品は誤配となり、回収や再配送の手間が余計にかかる。熟練者の退職に伴い残業が増えると、従業員の定着率も悪化していった。

そこで、自社コードの知識がなくても入力を可能とする音声入力を使ったシステムを導入した。商品名を発声することで、得意先別の過去履歴と登録商品から商品探索を行う

このシステムの導入の際には、受注効率の向上、スピードアップ、熟練性の補完、手配精度の向上、就業環境改善等に関して定量的な目標も定めた。例えば、受注効率の向上については、受発注処理時間を計測し、1件当たり平均1分15秒かかっているところを20秒以内にするという目標を立てた。システム稼働後には実際の効果を定量的に検証しており、目標以上の効果が得られていることを確認している。

従来は夕方までかかっていた入力作業が午後3時には終わるようになったため、入力内容を再チェックする余裕も生まれ、間違いが減っている。今ではミスの原因を考えるといった取組もできるようになっている。平均3時間程度発生していた残業が無くなり、従業員に時間的な余裕が生まれたこともあり、従業員の定着率も向上した。

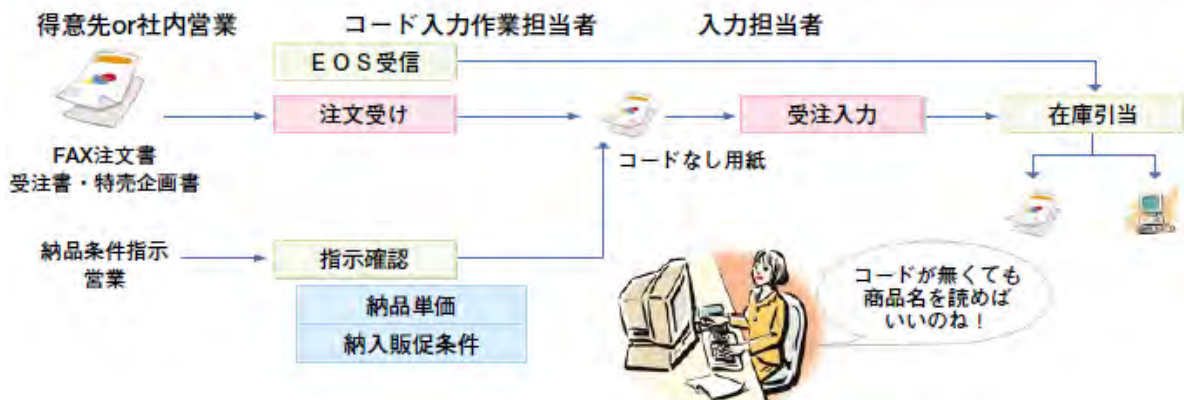
従来の受注手配作業

受注書へコードを書き入れる作業は、3時間/日。
採番担当者と入力担当者は分担作業で、1取引に2名がかかる。



導入後の受注手配作業

受注書へのコード採番作業自体が不要に！
商品を大きな画面で確認しながら入力するので、間違いも減少。



—事例—
03-7 全社的な業務プロセス見直し
でシステム導入の効果を高めた企業

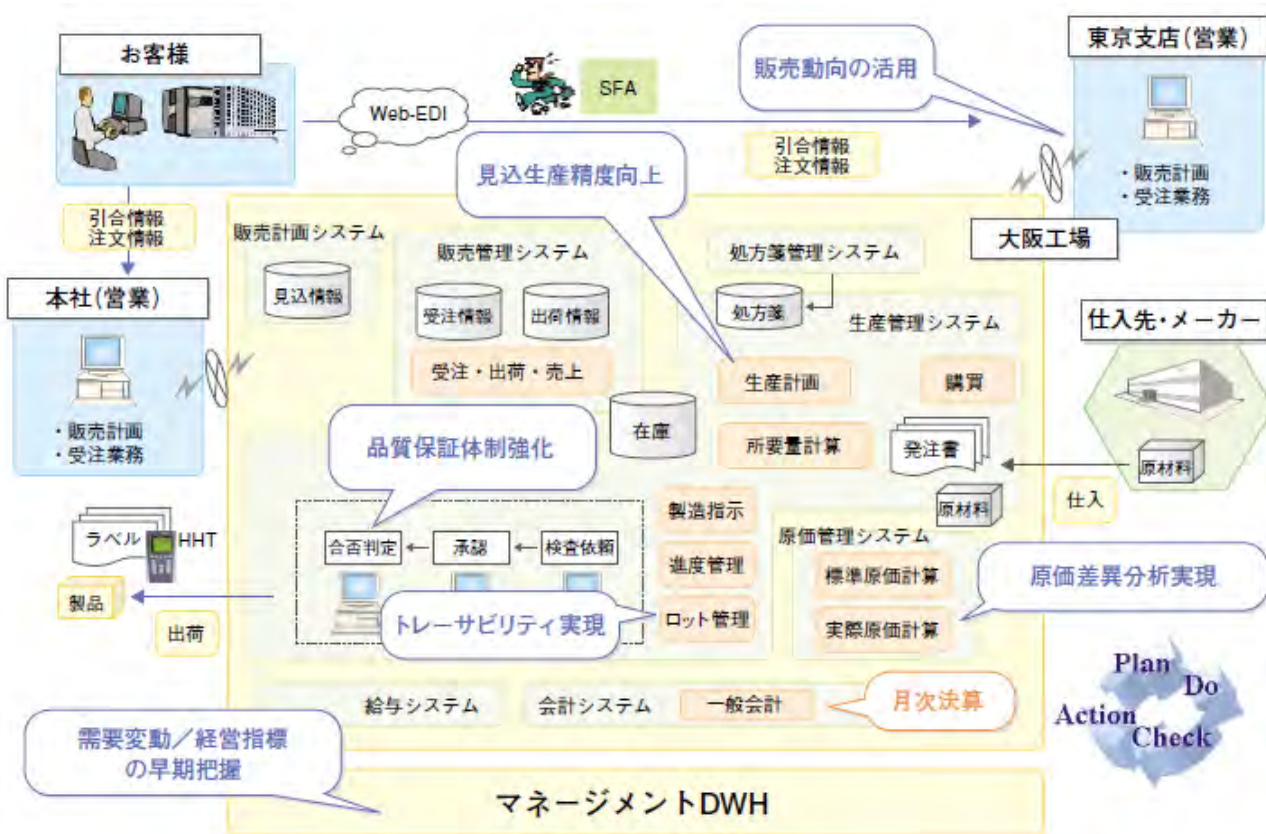
大阪府中央区の塩野香料株式会社（従業員 240 名）は、香料の製造・販売・輸出入のほか、化成品・飲食料品及びその諸原料の製造・販売を手掛けている。同社は、情報システムの導入の際に業務の徹底的な見直しを行うことにより各部門の事務処理の標準化に成功し、IT の導入による高い効果を得ている。

同社は、従来からホストコンピュータ（汎用機）を導入し、在庫、出荷指示等の各部門で運用を行っており、端末で各種情報が得られるといった IT 化を進めていた。しかし、各部門がそれぞれ個別にシステムを運用し、データ連携ができていなかったことから、販売データ等の入力行為を他部門に電話で伝達するといった非効率も発生していた。

また、取り扱う原料の数は約 2 万品、製品の数は 5 千品以上にもなり、棚卸作業にケ

月を要する問題もあった。そこで、受注、生産管理、在庫管理といった一連の業務を統合する生産管理統合ソフト（ERP パッケージ）の導入に取り組んだ。その際、従来の業務の方法を一旦忘れ、従来と同じ水準のパフォーマンスが得られればよいとの考え方の下、新しい方法を白紙から考えて構築するという原則を徹底した。従来の業務の進め方に慣れている現場担当者の説得など苦労も多かったが、ERP パッケージに合わせることで、従来は各部門が異なったやり方をしていた事務処理を標準化することに成功した。

こうした業務プロセスの革新により新システムの導入の高い効果を得ることができている。各部門の担当者は通常業務の負担が減ったことから、エマージェンシー対応に的確に対応することに専念できるようになった。さらに、同社では、全社的なビジネスプロセスを俯瞰できるようになったことから、部門の統廃合といった組織改革にもつなげられるのではないかと考えている。



—事例—
03-8

ITコーディネータとの連携によりIT化を進めている企業

川崎市川崎区の株式会社仙崎鐵工所（従業員19名）は、大手企業からの製缶の受注を取りまとめ、協力企業とともに加工をした上で納品している。同社では、川崎市から紹介を受けたITコーディネータと連携して、生産システムを再構築して協力企業との情報の共有化を行い、リードタイムの短縮化につなげている。

これまで同社では、オーダーメイドによる生産管理システムを導入していたが、システムの構築を行った情報システム会社との意思疎通が不十分であったため、自社が想定していたようなシステムとならず、導入したシステムが十分に活用されていなかった。その背景としては、情報システム会社には製缶業務に対する理解が乏しい一方で、企業側にはITに係る専門知識が十分に備わっていなかったことがある。

大手販売先がEDI（Electronic Data Interchange、企業間の受発注、決済等の商取引に関する情報を電子的に交換する仕組み）を導入したことを契機に、生産システムの再構築を決断したものの、その後2年程度は適切な情報システム会社が見つからない状態であった。その折に、川崎市よりITコーディネータを紹介してもらい、情報システム会社の選定やシステムの構築の際にITコーディネータと連携することで、同社の意向に沿

ったシステムの構築に成功した。当該ITコーディネータは大手製造会社において開発業務やIT業務に従事した経歴を持っており、製造業における業務とITの両面に通じていたことが強みとなった。

中小企業ではITに関する専門知識が乏しく、情報システム会社との意思疎通が難しいうえ、情報システムは無形財産であることから中小企業が情報システム会社を評価・選別することは困難である。中小企業では事業規模が小さいものの、標準的な業務フローにおける例外的な業務が発生する場合も多いため、システム化自体が難しい側面もある。こうした中小企業において効果的なITシステム投資を行うためには、中小企業と情報システム会社の間を取り持つて、両者のベクトルをあわせるITコーディネータという人材の活用が一助となる。



協力企業とともに加工していく筐体



▶ Column SaaS・ASP

SaaS(Software as a Service)やASP(Application Service Provider)は、情報サービス事業者がインターネットや専用線を通じてオンラインでアプリケーションを提供するサービスのことであり、設定変更や部分的なカスタマイズを行うことによって比較的簡単に利用できる。

SaaS や ASP では、パッケージソフトや自社開発したアプリケーションソフトを所有して利用する場合と異なり、必要なサービスを従量制または定額制で購入できることから、一般に低コストで利用することができると言われている。また、比較的短時間でアプリケーションの利用が可能になるといった特徴や、社内に IT の専門家がいなくても利用できるといった特徴も有する。このため、比較的 low コストで大企業と同等の高度な IT 環境を整備することができることから、中小企業の IT 化を進めていく上での有望なツールとして期待されている。

提供されるアプリケーション・サービスとしては、顧客管理や営業支援、会計等のサービスがある。例えば全国商工会連合会からは、ASP 方式で帳簿入力や集計等を行うことができる経理システム「ネット de 記帳」が提供されている。

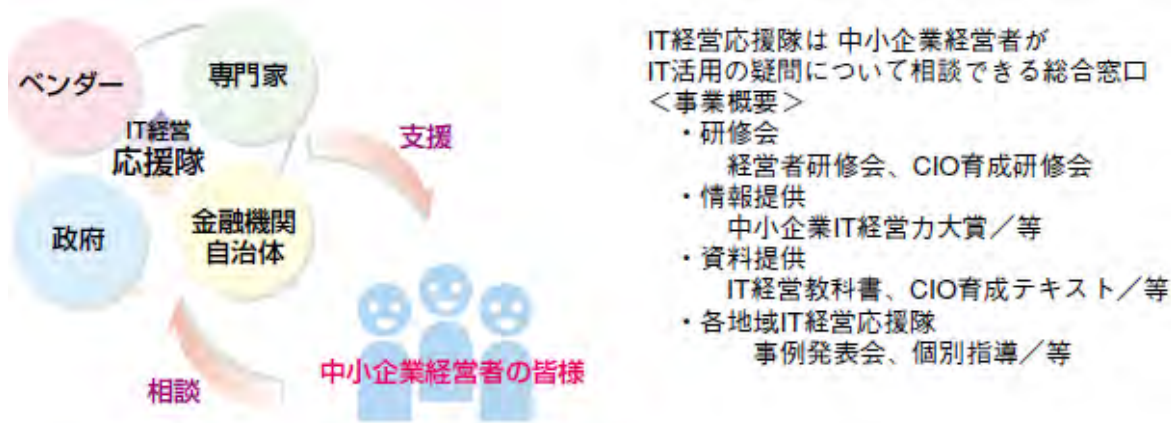
一方、利用企業は業務データを SaaS や ASP を提供する事業者に預けることになるため、サービスの品質やセキュリティ対策の状況等について不安を抱いている。そのため、経済産業省ではサービス利用者が安心して利用できるようするために、利用者と提供事業者との間で認識すべきサービスレベル項目や確認事項をまとめた「SaaS 向け SLA ガイドライン」6 を 2008 年 1 月に公表している。また、総務省では、適切な情報セキュリティ対策が措置されたサービスの提供を促進するため、提供事業者が実施すべき対策をとりまとめた「ASP・SaaS における情報セキュリティ対策ガイドライン」(2008 年 1 月 ASP・SaaS の情報セキュリティ対策に関する研究会)を公表している。

▶ Column 政府における IT 分野の取組

政府は、2001 年に「e-Japan 戦略」を策定する等、行政における情報化の推進ならびに各政策分野での IT 関連施策の推進に取り組んできた。

行政における情報化の推進では、電子メールの利用等行政内部の IT 利活用を進めるとともに、申請手続等の行政サービスの電子化に取り組んできている。こうした行政の電子化は「電子政府」と呼ばれており、2006 年 1 月に政府の IT 戦略本部が策定した「IT 新改革戦略」においても、IT の構造改革力を追求する政策の一つとして、「世界一便利で効率的な電子行政」の実現が掲げられている。国の行政機関が扱う行政手続のオンライン化の状況を見ると、2006 年度で対象手続 14,149 のうち 13,448(全体の 95%)の手続がオンライン化されている(総務省「平成 18 年度における行政手続オンライン化等の状況」)。各機関では、こうした行政手続をオンライン化するとともに、普及促進に努めている。例えば、国税電子申告・納税システム「e-Tax」では、本人の電子署名及び電子証明書を付して所得税の確定申告を「e-Tax」で行うと、最高 5,000 円の所得税の税額控除を受けることができる(2007 年分又は 2008 年分のいずれか 1 回)。

他方、中小企業のIT化を促進する施策として、経済産業省・中小企業庁がIT経営応援隊等を通じてIT化の有効性を示すため、企業の優れたIT利活用事例等の情報提供、IT経営の手法を学ぶための研修、ITコーディネータによる個別指導等を実施している。



▶ Column 中小企業 IT 経営力大賞

「中小企業IT経営力大賞」は、中小企業のIT利活用を推進するため、優れたIT経営を実現し、かつ、他の中小企業がIT経営に取り組む際の模範となるような中小企業を経済産業大臣が表彰する制度として、2007年度に創設された。2007年度は応募のあった429件の中から、ITの積極的な活用により、下請けからの脱却、多品種・少量生産や納期短縮への対応、業務の「見える化」を通じた経営の効率化等を実現した次の3件が「大賞（経済産業大臣賞）」に選ばれた。

○ 株式会社東洋ボデー（東京都武蔵村山市・トラック車体製造業・従業員105名）

営業、受注から生産、納品までの各業務を一元管理し、生産計画に基づいて業務が効率的に進捗するシステムを導入し、短納期、高品質、低コストを実現し、顧客満足度を高めることに成功している。これに伴い、従来は1社専属型下請であったが、現在では6社の自動車メーカーからの受注を受けており、自立化が進んでいる。

○ 株式会社八幡ねじ（愛知県北名古屋市・ねじ卸売業・従業員244名）

業界に先駆けたJANコード化による自動倉庫管理や、EDI（対ホームセンター取引はEDI比率が98%）などの全社統合生産システムにより業務の「見える化」と効率化を図っている。これにより、10万品種もある取扱商品の中から1本単位で出荷できる多品種・少量出荷や品質向上を実現する等、顧客満足度の向上と競争力強化に繋げている。

○ 株式会社ヤマサキ（広島市中区・化粧品製造販売業・従業員107名）

通販部門でのCTIシステム（Computer Telephony Integration、電話やFAXをコンピュータに統合するシステム）の導入により、オペレーターの対応能力を1日当たり600件から1,500件へと向

上させるとともに、配送業者とのシステムの連携やデジタルピッキング（在庫から商品を選び出す業務の効率化を行うシステム）等により1,000件当たりの出荷時間を15時間から5時間に短縮させるなど受注－製造－販売の全業務フローにおいてITを最大限に活用し、高い成果をあげている。

Part 04 中小企業のグローバル化への対応

－事例－ 04-1 MoMA（ニューヨーク近代美術館）で売上数量第一位を誇るマフラーを製造する小規模企業

（株）松井ニット技研（従業員8名、資本金1,300万円）は、マフラーやショールといった経メリヤス製造業を営み、繊維産地として知られる群馬県桐生市で1907年に創業した老舗企業である。

同社は、従来はニット製品の製造を受注する下請事業者であったが、一般に市販されていない特殊アクリル糸を使い、時間と温度を調整しながら染色及び特殊工程を行うことにより、ミンクのような風合いの柔らかなマフラーを開発するなど、技術的に難易度の高い製品作りを得意としていた。

しかし、東アジア等からの安価なニット製品の流入や国内需要の低迷を受け、下請からの脱却を決意した。折しも、桐生地場産センター主催で開催する「桐生テキスタイルプロモーション」や国内最大の繊維展「ジャパンクリエーション」に毎年出品していたところ、世界から優れたデザイングッズを集めることで有名な MoMA（ニューヨーク近代美術館）のショップのバイヤーの目にとまったことがきっかけとなり、1999年に MoMA ブランドでの OEM（相手先ブランドの製品の製造）を開始した。2003年には早くも MoMA ショップで同社製品の売上数量が第一位となり、現在まで5年連続第一位を維持するなど高い評価を得ている。

さらに国内における評価も高まり、全国の美術館やセレクトショップ、百貨店等からの引き合いが多くなってきている。こうした中、同社のブランドで製造・出荷する商品に関しては、同社が価格決定の主導権を持つ場合がほとんどとなっており、高付加価値品としての地位を国内外で築き上げている。同社は、今後も、欧州の美術館やセレクトショップなどへの販路拡大を目指し、営業活動を行っていくとしている。



－事例－ 04-2 海外からの観光客を迎え入れることにより、生産性の向上に成功したホテル

熊本県阿蘇市の有限会社阿蘇の司（従業員130名、資本金1,000万円）は、1965年に創業した老舗のホテルであり、阿蘇の豊かな自然を背景に海外からの観光客を多く受け入れており、年間宿泊客数は15万人を数える。

熊本県阿蘇市の有限会社阿蘇の司（従業員130名、資本金1,000万円）は、1965年に

創業した老舗のホテルであり、阿蘇の豊かな自然を背景に海外からの観光客を多く受け入れており、年間宿泊客数は15万人を数える。

同ホテルの従来の顧客は国内の観光客であったが、1990年代に入ってから国内消費の低迷を受けて経営方針を転換し、1996年に海外からの宿泊客を増やすための営業を開始した。特に重点的に営業攻勢をかけた台湾や韓国、香港や中国などの東アジア諸国において、次第に旅行先としての認知度が高まり、現在では海外からの宿泊客が年間宿泊客数の3割にまで達している。

海外からの研修生をインターンとして受け入れることにより、海外からの観光客に円滑に対応できる態勢を整えている。各国の言語で記述した案内板を数多く設置し、海外からの宿泊客が到着した際には必ず現地の言葉で挨拶を交わす一方、料理や調度品に関しては日本のもので統一するなど、海外の文化を受容する暖かさや日本らしさを兼ね備えたホテルにすることで、宿泊客から高い評価を得ている。また、現地の代理店や英語版のホームページなどを通じて、海外からの顧客に対し、価格やサービスの内容について情報提供をしっかりと行うことにより、顧客が期待するサービスの品質と同ホテルが実際に提供するサービスの水準とのミスマッチを防いでいる。

海外の顧客を迎え入れるようになったことで、同ホテルは国内観光客の端境期における需要を掘り起こし、稼働率を高めることに成功しているだけでなく、顧客単価も国内の顧客の場合を上回ることもあるなど、稼働率と

顧客単価の両面から労働生産性の向上に成功している。今後は、阿蘇地域への滞在型観光を増やすために、より魅力のある同ホテル発のツアーの企画等を通じ、阿蘇地域のプラットフォーム的な役割を果たすことを目標としている。

－事例－

04-3

高品質な工業デザインのサービスを中国で提供し、生産性向上を図る中小企業

東京都豊島区の株式会社賀風デザイン（従業員10名、資本金1,000万円）は、主としてオフィス業務機器や健康医療機器等の工業デザインを手がける中小企業である。大手メーカーの下請としてデザイン業務を受注していたが、発注元のメーカーによるデザイン業務の内製化が進み、受注量の減少に直面していた。また、景気の低迷から工業デザインに対する需要が減少し、単価も下落傾向を辿っていた。こうした状況の中、中国の上海市がデザイン関係の企業の誘致活動を行い、同社に対しても進出要請があったことをきっかけに、同社は2003年に上海への進出を果たした。

当初は、現地の従業員の労務管理や売掛金回収など現地独特の商慣習を課題として抱えていたため、同社の高品質なサービスを現地でうまく活かすことができないでいた。実際、現地の従業員が給料や休憩時間等の権利ばかりを主張し、業務を着実に遂行しないなど、プロジェクト管理に苦勞することが多かった。このため、同社社長が上海に常駐し、日本的な長期雇用を前提として従業員を粘り強く指導してきた結果、次第に現地従業員にも会社を家族と同様に大事にする雰囲気生まれ、転職が多い中国において従業員の定着率の向上に成功している。

また、同社が依頼されたデザインを顧客である現地地場企業に渡した直後、連絡が途絶え、売掛金の回収ができないという問題も



多く発生していた。このため、段階的に納品と支払いを行う方法を採用し、かつ、契約前に顧客に対してこうした支払い方法とすることを丁寧に説明し、納得させることで、代金の支払いに関して問題がほとんど発生しなくなった。こうして、現地特有の商慣習の問題も克服しつつある。

もともと同社のデザインは上海市から要請があるほど評価されており、現地の地場企業に比べて2倍から5倍程度の価格設定でも引き合いは多く、ホームページでの広報活動しか行っていないものの、事務所には毎日問合せがくるほどである。

このように中国の経済発展に伴う工業デザインに対する需要の増大により、同社は業績を伸ばしており、生産性を向上させている。また、中国への海外展開を検討している国内の企業から現地の実情等について相談を受けたことがきっかけとなり、新規の取引先の開拓につながったこともあり、中国進出の副次的な効果も感じている。



—事例—
04-4 ソフトウェアの開発拠点設立を目的にインドに進出した中小企業

東京都港区の株式会社オプティス(資本金4,000万円)は、2004年にインドに進出し、開発拠点を置いたソフトウェア開発会社である。業務用ソフトウェアのオフショア開発と現地に進出している日系企業のインド人従業員に対する日本文化や日本語の教育等を事業として行っている。

同社は、日本人のソフトウェア開発要員が不足している状況を踏まえ、自社の開発能力の強化と人材確保を目的として海外展開を考えるようになった。ソフトウェアの製作コストの削減を目的として中国への業務委託も行っていたが、今後の市場の成長性や優秀な人材の確保という観点から、高成長が見込まれ、IT人材が豊富なインドへの進出を決意した。

インド人はITに長けると言われているが、同社がインドに進出した当初は、インド人の日本語の理解が不十分なことが原因で日本の顧客との摺り合わせができず、品質も中国ほど高いものがない状態が続いた。特に、業務用ソフトウェアの製作においては、顧客との間で直接仕様書をやりとりすることにより、顧客の求めるサービスを提供することが必須であるため、日本語の理解力不足は致命的な問題であった。現在では、現地の従業員に対する日本語教育を粘り強く進めることにより、品質管理とコスト削減を両立させている。また、現地のオフショア開発拠点における技術者養成のために日本語教育センター(Navis)を設立したが、現地に進出する自動車、電気機械関連の日系企業を中心に優秀な現地従業員に対する日本語教育のニーズが拡大しており、こうしたニーズに対応することにより既に採算が取れる事業に育っている。今後は、現地で製作するソフトウェアの品質の水準を高めるとともに、今後の日系企業の進出の本格化とインド人従業員の日本語教育へのニーズの高まりに備えて、インドでのIT人材確保と日本語教育を行う日本人のIT人材の確保に努力していく予定である。



【地域経済と中小企業の活性化】

Part 05 地域を支える中小企業の事業再生と小規模企業の活性化

—事例—
05-1

独創的な商品が好評を博し、国内外に販売先を有する小規模企業

大分県国東市安岐町の有限会社アキ工作社（従業員 5 名、資本金 800 万円）は、1998 年に現社長が創業し、アパレル関連商品・ディスプレイ商品を製造し、国内外に販売を行う小規模企業である。

同社は、『d-torso（ディー・トルソ）』という自社ブランドで、ディスプレイ用のマネキン等の商品を製造・販売している。ダンボール等の板材を加工してパーツを作成し、それらを組み合わせてマネキン等の商品を作り出すという独自の製法を採っている。

パーツの加工では、CAD を用いたレーザー加工機を利用するため、①型枠を必要とせず、製造コストを抑えることができ、②作成スピードが早く、デザインの修正・拡大・縮小も容易であり、③ダンボールに限らず、レーザーで加工できるものであれば、どのような板材でも加工可能である、といった特長がある。

同社のマネキンは、従来のマネキンとは異なるデザイン性を有しており、2001 年には「グッドデザイン賞」を受賞した。そのデザイン性の高さから国内だけでなく、海外向けの販売も行っている。また、マネキンだけでなく、包装のための「パッケージタイプ」や組み立てキットとして販売する「ミニチュアタイプ」などの新商品も開発して販売しており、『d-torso』ブランドの展開を進めている。

同社社長は、広い場所・良い環境の中で仕事をしたいとの思いもあって、同社の拠点を出身地である安岐町に置いた。安岐町には大分空港が立地していることから、同空港へのアクセスが容易であり、同空港から韓国の仁川国際空港を経由してヨーロッパや北米への海外出張をしやすいというメリットもあ

る。他方で、地方を拠点としていることにより、人材の確保が課題となる。特に、デザインなどの専門分野については、大都市圏と異なり、精通した人材が少ないのが実情であり、同社では、即戦力の確保と人材の育成の両面から対策を考えている。



d-torso（マネキンタイプ）

—事例—
05-2

民事再生法の適用を受けたが再生を断念した事例

電気・電子部品販売業を営む A 社は、業績悪化により民事再生法の適用を受けたが、業績が回復せず、最終的に再生を断念し、清算終了した事例である。

同社は、電気部品・電子材料等の販売で 30 年近くの業歴を有し、わずかな人数で 10 億円を超える年商を上げる優良会社であった。ところが、優良顧客から販売契約が打ち切られたために売上が急激に落ち込んだ。そのうえ、得意先の倒産により多額の売掛債権が焦げ付いたため、資金繰りがショートする危険性があり、民事再生手続開始の申立てをするに至った。

民事再生法の適用を受け、事業の再生に乗り出すにあたり、不採算部門を廃止し、営業譲渡可能な部門を他社に譲渡し、その譲

渡代金をもって債権者に弁済を行うなどのリストラを行った。少人数経営のため、わずかでも売上が回復すれば、事業の継続は可能となると思われた。しかし、同社は長い業歴を有するものの、独自の技術や開発力があつたわけではなかったため、結局、顧客は離れてしまい、業績を回復できずに自力再建を断念せざるを得なかった。

最終的に、解散手続きを開始し、清算して事業を終了した。

本事例は、中小企業が事業再生に成功するためには、再生スキームを利用するだけでなく、事業の再構築によって

利益を計上できる事業基盤を確保できるかが重要であることを示しているといえよう。

—事例—
05-3

中小企業再生支援協議会を活用して再生を順調に進めている中小企業

株式会社富士屋ホテル(従業員 57 名、資本金 2,000 万円)は、千葉県内の老舗の割烹旅館であるが、バブル期の過剰投資により過剰債務を抱えていたため、千葉県中小企業再生支援協議会を活用することにより事業再生に取り組み、その後の経過は順調となっている。

同社はバブル期に婚礼需要の増加を見込んで設備投資を行ったものの、バブル崩壊以降、不況や競合の激化等により、投資に見合う収益を上げることが困難となり、資金繰りに困難を生じるようになった。婚礼部門は低迷していたが、割烹部門の収益は確保できていたことから、事業継続を図るために千葉県中小企業再生支援協議会(以下「協議会」という)に相談した。

同社では、協議会の仲介のもと、再生コンサルティング会社等の専門家から事業面・財務面の両面での協力を受けながら、再生計画を策定した。事業面の計画については、①経営陣の刷新による再スタート、②不採算部門である婚礼部門から撤退し、収益部門である割烹旅館へ経営資源を集中させる、

③再生にあたり、新たなコンセプトを策定する、という内容である。また、財務面の計画については、①RCC ファンド(※ 1)を利用した一部債務免除と RCC ファンドに対する残存債務返済のための金融機関による新規融資、②政府系金融機関による一部債務免除とリスケジュール、③信用保証協会による求償権放棄及び求償権先への新規保証(求償権消滅保証)(※ 2)、④未稼働資産(婚礼会場)の除却、経営者による私財提供等の資産整理、⑤千葉中小企業再生ファンド(※ 3)及び個人による増資などである。これらのスキームは、協議会のような中立的な再生支援機関の関与がないと利用できないものもあり、こうした点でも協議会の役割は大きい。

同社は、計画策定時の新コンセプトのもと、屋号を改め、一部内装のデザインを変えてリニューアルオープンしたところ、利用者の評判もよく、再生は順調に進んでいる。また、再生計画開始後も、定期的に経営会議を開くことにより、現状の把握や再生に向けた今後の取組についての打合せを行っているが、この会議に協議会などの外部の関係諸機関が参加することにより、形だけの会議になることを防ぎ、綿密な議論が行われている。

※1 当該ファンドは、(株)整理回収機構(RCC)が有する企業再生手法の一環として、RCC が金融機関等の有する債権を買い取るための資金の調達を行う。

※2 信用保証協会が金融機関に対して保証債務を履行したことによって発生する中小企業者に対する債権(求償権)を放棄するとともに、当該中小企業者への新規保証を可能とするもの。その適用のためには、協議会等による再生計画の策定等の制約条件が定められており、モラルハザードを防ぐ仕組みになっている。

※3(独)中小企業基盤整備機構が出資する「地域中小企業再生ファンド」の一つ。同機構のほか、千葉県内すべての地域金融機関と千葉県が出資して組成した官民一体の再生ファンド。

—事例—
05-4

次々とユニークな工業用ゴム
製品の開発を手がける小規模
企業

東京都葛飾区の株式会社杉野ゴム化学工業所（従業員5名、資本金1,200万円）は、工業用ゴム製品の製造を行う小規模企業である。中国大連に工場を持ち、建設・産業機械向けの防振用ゴムの製造を行う一方、国内では送電線用の耐高圧ゴムなど特殊なゴムの開発・製造を手がけている。ゴムに関する高度な知識や技術を武器に、難しい技術の相談に応じ、口コミで評判が高まって取引先が拡大し、事業を成長させてきた。同社社長は、葛飾区から「優良技能士」として、東京都から「東京都優秀技能者（東京マイスター）」として認定を受けており、その技術を若手後継者に伝承・育成すべく積極的に活動している。

同社社長は、以前より、中国など海外諸国の技術力が急速に向上しているため、このままでは逆転されてしまうという危機感を持っていた。このため、中小企業における若手人材の育成や地域とのつながりを強化することとした。

その一環として、ゴム製品関連業者が連携

して発足させた「葛飾ゴム工業会」で勉強会を開催し、その中で地域の若手人材の育成を目的とした開発プロジェクトを立ち上げ、同社社長自らが講師を務めている。このプロジェクトは、単なる勉強会ではなく、あくまで開発・実践志向を貫いており、これまでの成果として、天然素材の消しゴム「けすぞう君」と地震の転倒防止ゴム「地震耐蔵」という2つの新製品を開発してきた。若者達は、各自のアイデアと技術で製品開発に挑戦し、独自のアイデアについて評価を受けることで、やる気を益々高め、さらなる製品開発に取り組むという好循環が生まれている。現在、同プロジェクトの第3弾として、水風船ヨーヨーの中を、水ではなく、スーパーボールにする製品を開発した。ヨーヨーの中に水ではないものを入れるというアイデアが好評で、現在、意匠登録の作業を進めている。

大企業との競争が厳しさを増す中で、同社は、意匠だけでなく、実用新案、特許を含めた知的財産権の強化を図ることが重要と考えており、ゴム製品のさらなる進化を目指している。



Part 06 地域における中小企業金融の機能強化

—事例—
06-1

地域企業育成ファンドから資金調達を行った企業

愛媛県松山市の株式会社活媛（従業員 3 名）は、2004 年に設立され、あなごの養殖及び加工販売業を営む小規模企業である。同社の養殖あなご、「活媛あなご」は、養殖過程から餌に至るまで無投薬で徹底した生産管理を行っている。元来、あなごは養殖が難しいとされていたが、同社は研究開発の末、陸上の水槽等で、無投薬、さらに天然であれば 2 年かかるところをわずか 6 ヶ月で出荷最適サイズまでに成長させる養殖技術の開発に成功した。あなごの大きさを均一に保つことができるなど、安定的な品質の商品生産・供給が可能であることが同社の強みである。

「活媛あなご」の安定生産が可能になり、事業の拡大を計画していた時、メインバンクである株式会社愛媛銀行に資金調達の相談を行ったところ、同行及び中小機構、日立キャピタル株式会社等が中心となって創設した「えひめガイヤファンド」(※)の紹介を受けた。それ以降、同ファンドのアドバイザーから事業計画の策定や、販路確保について支援を受け、2007 年 2 月に出資を受けるに至った。その後も、同ファンドに対して月に 1 度は事業の報告を行っており、アドバイザーも頻繁に同社を訪れ、経営相談に乗ってもらっているという。

同社は、「一般的な融資を受けることが難しい創業時に、ファンドから早期償還の必要のない安定資金の確保ができたこと、企業単独では難しい事業計画の策定や、販路確保について支援を受けられたことで、早期に事業を軌道に乗せられた。」としている。

同社は、現在、国内のレストラン、料亭等

に加工商品の販売を行っているほか、ロサンゼルスでの品評会に出店したことをきっかけに、小ロットであるが、ロサンゼルスやニューヨークの日本食レストラン向けにも販売を開始した。

販路拡大とともに販売先のニーズに合わせた商品の開発を行っている。



「活媛あなご」の刺身

※ えひめガイヤファンド

「えひめガイヤファンド」は、愛媛県南西部（南予）をはじめとした地域の活性化を目指して、地域の基幹産業である農林漁業及びその関連産業分野（食品加工等）の事業を行う企業を対象に投資を行い、その事業成長を継続的に育成・支援（ハンズオン）する地域ファンドとして 2006 年 11 月に創設された。地域の活性化に資する新しいビジネスモデルを展開する企業が、地域のコア企業に成長するように支援することを目的としている。

財務支援や販売支援、ビジネスマッチングなどのハンズオン支援の実施に当たっては、無限責任組合員であるひめぎん総合リース株式会社を中心に、有限責任組合員である株式会社愛媛銀行、中小機構及び日立キャピタル株式会社が連携しており、さらに愛媛県、市町村、農林漁業金融公庫、愛媛大学、愛媛経済同友会、TKC 四国会、井関農機株式会社なども連携し、投資先のニーズに応じた効果的なハンズオン支援に取り組んでいる。

具体的には、投資の前段階から事業計画の策定支

援、販路確保の支援等を行い、投資後も企業と販売先との勉強会の実施、情報提供等を行っているが、個々の企業によって課題は異なるので、緊密なコミュニケーションを取りながら、早期かつ持続的なハンズオン支援を行っている。

中小・零細企業の資金調達の幅が広がるのではないかと。

「事業や商品が評価され、それらを担保にできれば、資金調達の多様化だけでなく、対外的な企業評価も高まる。」としている。

—事例—
06-2

流動資産担保融資（ABL）保証制度を活用して資金調達を行っている企業

栃木県宇都宮市の日光ゆば製造株式会社（従業員 11 名）は、手作り「ゆば」の製造業者である。「日光ゆば」は栃木県の名産品であり、地元観光地区及び商社向けの販路を構築している。生ゆば、味付ゆば、缶詰ゆばなどオリジナル商品を多数製造・販売しており、近年は人工フカヒレの商品化など新商品開発にも積極的に取り組んでいる。

同社は、過去に大口の設備投資を行った際には不動産担保融資を受けたこともあったが、メインバンクである商工組合中央金庫から、売掛債権や在庫といった流動資産を一体として担保提供することで資金調達できる新たな仕組みとして、流動資産担保融資（ABL）保証制度の紹介を受け、興味を持った。一見、ABL の仕組みが複雑なように感じられたが、安定した資金調達枠の確保ができることや、同社の特徴あるオリジナル商品を担保にできる新規性に着目して利用することとした。

ABL の利用に際しては、担保提供だけでなく正確な売掛金、在庫等の管理・評価が必要であるが、同社の場合、売掛金、在庫等の管理と、取引金融機関へ毎月試算表を提出するなどの情報開示は頻繁に行っていたので、事務関係のわずらわしさは感じられないという。

同社は、「中小・零細企業の場合、技術やノウハウがあっても、不動産担保による資金調達には限界があり、流動資産を担保とした新たな資金調達手法が普及することにより、

—事例—
06-3

リースの活用により設備投資を行っている企業

愛知県田原市の株式会社オガワ農材（従業員数 10 名）は、有機肥料の製造・販売業を営んできたが、新たに固形燃料（RDF）の製造事業を開始するのに当たり、リースの活用により設備投資を行った中小企業である。

同社は、食品工場から排出される廃棄物（食品残渣・食品汚泥）や地元畜産農家から持ち込まれる家畜ふん尿に加え、有価で購入している木質系チップ材等を混合し、発酵・熟成の過程を経て有機肥料を製造している。販売先は農家やゴルフ場等である。

近年、環境問題、循環型社会の形成、食品の安全性に対して国民の意識が高まっており、同社の有機肥料事業への注目度は高い。日本国内のみならず、海外からの引き合いも多く、上海に設立した現地法人を通じ、中国・マレーシア・モンゴル等への輸出を計画している。また、動植物性残渣や有機性汚泥等の多様な再利用をテーマとした研究・事業化も進めている。



自動包装機

—事例—
06-4

地域社会を積極的にステークホルダーに取り込み、企業価値向上に取り組んでいる企業

兵庫県神戸市の神戸電子パーツ株式会社(従業員数8名)は、設備機器用の保守電子部品・各種現場計測器・工具等を取り扱う卸小売業者である。

同社は、企業自らが存在意義や社会的な責任を企業理念として明確にすることが企業の存続につながると考え、コーポレートガバナンス構築への取組として、法令等を遵守して地域社会や環境との調和を図りながら事業活動を行うことを経営上の最重要課題としている。

具体的な取組としては、中学生・高校生を対象とした社会体験学習活動や寄付授業の実施、環境保全活動への地域認証(KEMS:神戸環境マネジメントシステム※)の取得と実践を通じた環境負荷の低減等に取り組んでおり、こうした活動により地域への貢献を目指している。

現在、神戸市周辺の地元企業やNPO、教育機関、自治体等が集まり、地域への貢献度を示す新たな指標として「地域CSR/SR認

証システム」の策定に向けた検討が行われている。同社社長は、この検討作業にも参加し、雇用・納税・環境・教育等の観点から議論に貢献している。

同社社長は、「コーポレートガバナンス構築は、その過程において、課題やテーマの増加に伴うコスト負担も発生するが、外部のステークホルダーに評価を求めることで、企業価値の向上につながり、経営者および従業員の社会性の向上に資する。」としており、今後、中小企業の事業活動におけるコーポレートガバナンス構築への取組の重要性は一層高まっていくと見ている。

※「こうべ環境フォーラム」(事業者や事業者団体、市民等の有志と兵庫県、神戸市で構成される会議体)は、環境マネジメントの国際規格ISO14001の取得が費用や労力などの面で中小企業には難しいと言われているため、ISO14001とは異なる神戸独自の環境マネジメントシステムで、中小企業でも取り組みやすい「KEMS(ケムズ)」(神戸環境マネジメントシステム)審査登録制度を創設し、2004年1月に募集を開始した。

➤ Column リスクマネー供給への取組

地域経済の活性化のためには、創業を計画している個人、先進的な研究開発に取り組む中小企業、事業再生の過程にある中小企業等をバックアップしていくことが重要であるが、こうしたプロジェクトにリスクを取って挑戦している中小企業に対し、どのように資金を供給するのが課題となっている。政府系中小企業金融機関を中心に、創業時には低利で融資を行い、一定の成功要件等が発生した場合には通常よりも高い金利へ切り替えが行われる手法や、借り手の状況に応じて返済条件が柔軟化する手法等、株式公開を前提としない企業でも利用可能な負債と資本の中間に位置する新たな資金供給手法(ハイブリッド型ファイナンス)が導入され、推進されてきている。

(1) 成功払い型貸付

当初数年の金利を低利に抑え、その後の事業の成功度合いに応じて金利が変化する融資手法。国民生活金融公庫や中小企業金融公庫が取り扱っている「再挑戦支援資金融資制度」(※)におい

ては、事業を立ち上げた直後の資金負担を軽減するため、借入後2年間の元利金返済を抑制し、3年目以降は、売上高を基準とする事業の成功度合いに応じて金利が変化する手法を選択できる。

(2)新株予約権(ワラント)付社債

社債発行時に定められた価額で、社債引受人が所定の株数の新株を所定の期間内に取得することができる権利を付与された社債。新株予約権付社債の償還は社債部分と新株予約権に分けられ、社債部分は定時償還されるが、新株予約権は株式公開時など一定の条件に達した場合に経営責任者等に売却することで、社債引受人はキャピタルゲインを得ることができる。

中小企業向けには、中小企業金融公庫が「成長新事業育成特別融資制度」の一部で取り扱っている「新株予約権付融資(社債)制度」がある。

こうしたハイブリッド型ファイナンスは、中小企業にとっては、資本性の高い資金を調達できることにより、初期段階はキャッシュフローを生み出さない事業等に取り組むことができる一方、金融機関にとっては、リスクが高いものの、事業成功時に相応のリターンを確保できるというメリットがある。現状では、政府系中小企業金融機関等の取組が中心であるが、中小企業の資金調達の多様化を図る観点から、民間金融機関においても積極的な取組が期待される。

※2008年度からは、対象融資制度が拡充される予定。

Part 07 新たな連携やネットワークの形成に取り組む中小企業

—事例—

07-1

LEDを使って新分野に進出した 産学連携事例

静岡県浜松市のやまと興業株式会社(従業員280名、資本金5,000万円)は、地元の大学や他の企業との連携により新事業を展開している製造業者である。

これまでの同社の主力製品は輸送用機械部品であり、二輪車用コントロールケーブルで国内の6割のシェアを獲得している。製造設備の内製化や一貫生産体制を採ることにより短納期を実現してきたほか、時代の先を見据え、製品の「選択と集中」を図る事業戦

略を展開してきた。そして、創業50周年を機に、産学連携に取り組み、高輝度発光ダイオード(高輝度LED)を用いた新事業を展開している。

同社は、異業種交流会への参加をきっかけに静岡大学工学部、農学部との連携を開始し、LEDの特徴である単一波長が動植物の育成制御に利用できることを知った。そして、地元の浜松市が生産量日本一を誇るチンゲンサイに着目し、LED光を利用した花芽の通年栽培を可能とする装置の研究開発に取り組んだ。また、大学や農業試験場と連携して装置開発を進める中で、LED光による発芽誘導を行った場合は通常の2倍の栄養価

を実現できるとの分析結果も得られた。現在は、当該装置の農家への販売のほか、チンゲンサイの花芽を食べる食文化の普及を通して、販路の拡大を図っている。

同社は、今後も、更なる飛躍につながる連携先を見つけるべく、異業種交流会や展示会等を情報収集の場としてだけでなく情報発信の場としても捉え、これらに積極的に参加していく考えである。



LED光を使った花芽誘導装置

れた機関であり、同社の場合は地元の埼玉大学の地域共同センターを紹介してもらい、同大学教育学部の野村泰朗教授との共同研究に至った。

現在は、インターネット上の仮想空間「セカンドライフ」を活用したモノ作りに関するオンライン学習手法を共同で研究している。

一般に、産学連携では製造業と大学の工学系の学部との連携によるモノ作り系の研究開発事例が多いが、同社の場合は、大学の教育学部と連携することにより、教育の専門機関としての大学の「知」を活用しながら、ユーザー参加型の新しいeラーニングの形態を模索している事業であり、示唆に富んだ非モノ作り系の産学連携事例である。



産学共同で研究中のモノ作りに関する
オンライン学習手法

—事例—
07-2

ユーザー参加型の新しいeラーニング形態に向けた産学連携事例

さいたま市浦和区の学びing株式会社（従業員5名、資本金7,415万円）は、クイズを通して企業の商品やサービスに関する情報を提供するウェブサイト「けんてーごっこ」を運営し、eラーニングとインターネット広告の融合を目指している。

同社は、「楽しみながら学ぶ」というラーニングエンターテインメントを追求する過程で、「けんてーごっこ」を学びコンテンツのプラットフォームとしてより優れたものにしていくためには実証実験を行うことが必要と判断した。そこで、取引金融機関と相談したところ、埼玉県産学連携支援の拠点である「産学連携支援センター埼玉」を利用することとなった。同センターは全国の大学を対象としたマッチング等を行うために2006年6月に設立さ

—事例—
07-3

地域資源（農林型）を活用し、公設試験場や大学との連携により成功した中小企業

北海道南幌町の株式会社スリービー（従業員15名、資本金1,000万円）は、「たもぎ茸」の生産で全国の8割のシェアを誇るバイオベンチャーである。同社は、道立林産試験場との共同研究で、北海道の短い夏のわずかな間にしか採れなかったヒラタケ科の食用キノコ「たもぎ茸」の人工栽培技術の開発に成功した。また、北海道大学と連携して、天然濃縮エキスで、免疫力をサポートするβ-

グルカンが多く含まれている健康食品の開発に成功し、大手医薬品メーカー太田胃散のOEM(相手先ブランドでの製品の製造)を手がけている。

同社は、林産試験場や大学との共同研究を行うことで、商品に関する科学的なエビデンスの提示が可能となり、消費者が安心して購入することができるという好循環があると考え、今後も積極的に連携を行っていく方針である。



食用きのこ「たもぎ茸」由来の栄養補助食品「セラミド3000」

上(2006年実績)で地域活性化に貢献し、長距離輸送の輸入小麦ではなく、地元の地域資源を活用することで環境負荷の軽減にも寄与している。

同社では、今後も農家と消費者の間の距離を縮め、農家、消費者その他の関係主体との連携によるモノ作りの強化に取り組んでいきたいとしている。



地元の小麦「ハルユタカ」を活用した「江別小麦めん」

—事例—
07-4

市が主導したネットワークから生まれた農商工事例「江別小麦めん」

株式会社菊水(従業員 600 名、資本金 1 億 8,000 万円)は、北海道シェアトップの生産規模を誇る製麺会社である。同社は、地元江別市の小麦「ハルユタカ」を活用した「江別小麦めん」を、素材特性を生かす新技術の手打ち式製麺法で開発し、地域ブランドとしての確立に成功した。そのきっかけとなったのは、江別市がとりまとめた「江別経済ネットワーク」である。地元産小麦の付加価値を高めるため、農家、食品製造業者、流通業者、農協、公設試験研究機関、大学、住民(消費者)、行政(江別市)など地域の多様な主体が連携して、小麦の生産から加工、流通、さらには消費まで一貫して江別市内で行われている。この「江別小麦めん」は 260 万食の売

—事例—

07-5

農商工学官連携による新しい地域ブランドの形成への取組

青森県八戸市の水産加工会社である丸竹八戸水産株式会社(従業員 126 名、資本金 7,200 万円)と八戸大学ビジネス学部の石原慎士准教授は、八戸前沖の太平洋で漁獲されるさばの旨みを科学的に明らかにするとともに、大手百貨店と連携して商品開発を進め、さらに地元商工会議所と協力して、「八戸前沖さば」という新しい地域ブランドの形成に取り組んでいる。

八戸港に水揚げされるさばは、イカに次ぐ主力魚種であるが、その漁価は他の漁港に比して相対的に安かった。「脂の乗っている八戸前沖のさばがなぜ安いのか。何とか付加価値を高めたい。」と考えた石原准教授は、地元飲食店の紹介で同社社長と知り合い、産学連携による「八戸前沖さば」のブランド化に取り組むこととなる。はじめに、公設試験研究所で最も脂の乗っている時期のさばの旨みを分析し、さばの北限である八戸前沖では、

秋の時期に回遊するさばの脂が25%以上になることを科学的に証明することに成功した。そして、同社が守り続けてきた無添加によるしめさばの製造技術を活かして新たな商品の開発を行った。さらに、こうして開発したしめさばを高付加価値品として首都圏の消費者に購入してもらうため、地域ブランド商品の開発を通じて知り合った東京の大手百貨店のバイヤーと連携して、商品の大きさ、パッケージ、商品コンセプトを含めた商品の再開発に取り組んだ。こうした努力が結実し、新たに開発したしめさばは九州地区で販売を開始し、売上を順調に伸ばしている。

さらに、しめさばの成功を一企業の成功物語に終わらせないために、地元商工会議所と連携して、「さばのまち八戸」のイメージ作りや、地元住民のさばの消費拡大を目指して、「さば料理コンテスト」といった様々なイベントを開催した。特に「さば料理コンテスト」では、地元の高校生が多数応募したほか、地元飲食店の料理人が一つ一つ吟味して評価することで話題となり、多くの町中でさば料理が見られるようになった。

このように、地元で埋もれていた地域資源を活用した高付加価値商品を開発するという中小企業の取組は、大学との連携をきっかけとして始まり、地域の様々な主体を巻き込みながら、地域ブランドの確立を目指した地域社会全体の運動へと発展している。



「八戸前沖北緯四〇度三〇分海域限定鯖使用」のしめさば

—事例—

07-6

商店街を拠点に地域住民の交流の場を提供する「そよかぜ倶楽部」

デイサービスや訪問介護等の高齢者支援活動を展開している特定非営利活動法人「地域福祉を支える会 そよかぜ」（従業員73名）は、地元の自治体による仲介のもと、銀天町商店街（福岡県博多区）の空き店舗を活用し、高齢者や地域住民の交流拠点施設「そよかぜ倶楽部」を設置している。

「そよかぜ倶楽部」では、商店街振興組合と連携して、高齢者をはじめとした地域住民向けの各種イベントや各種講座等を開催するほか、休憩や飲食スペースを設けている。また、地域住民による助け合い活動を通じたサービスの充実を図るため、地域通貨「そよかぜ切符」を介した有償制度による高齢者、身体障害者、病人等向けの家事等サポート活動を実施している。同施設には年間3万人以上が訪れるなど、商店街の賑わいの創出にも大きく貢献している。同法人は、今後とも「高齢者に優しい商店街づくり」というコンセプトのもと、商店街事業者や地域住民と一体となった活動を展開していく方針である。



イベントの開催や地域住民交流の「場」を提供することで、商店街の賑わいづくりに貢献

—事例—
07-7 TMO がコーディネーターとなり、多様な主体が連携して中心市街地活性化に取り組む事例

大阪府北部に位置する箕面市の中心市街地は、大型店スーパー等の相次ぐ撤退から、活気が失われ始めていた。こうした中、箕面市のTMO(中心市街地のまちづくりのマネージメントを行う機関)である「箕面わいわい株式会社」(従業員5名、資本金3,330万円)は、「箕面山七日市」の復活を仕掛け、これをきっかけに中心市街地は再び活気を取り戻してきている。

「箕面山七日市」とは、地元の瀧安寺が毎月七日に法要「護摩供」をしていたことに由来する。この「箕面山七日市」では、地域の10商店街の事業者が参加し、「七」にちなんだ特典で買い物客を惹き付け、毎月創意工夫を凝らしたイベントで観光客らを魅了している。また、秋の紅葉シーズンに観光客の集中が生じていることから、四季を通じた集客の安定化と箕面駅周辺の商店街への観光客の回遊性を生み出すことを目的として、TMOが「みのお・瀧道 四季のまつり」というイベントを主催し、地域内の商店街との連携の下で実施している。商店街事業者のほか、自治体やNPO等も参加し、地域全体の大きなイベントとなっている。

以上のとおり、箕面市の中心市街地活性化の取組は、行政との連携を基礎にTMOが中心となり、地域資源としての地域の歴史文化や芸術をコンセプトにソフトなまちづくりを展開している。当該TMOは、50事業に及ぶ各種まちづくり事業を企画・推進しつつ地域内においてお互いに考え方の異なる多様な主体をコーディネートし、地域内のネットワークを強化する役割を担うことを通じ、地域リーダーシップを発揮することに成功している。



「箕面山七日市」 振る舞いの光景

—事例—
07-8 まちに飛び込んだ研究室が地域資源活用のネットワークの核となった事例

山口県立大学の水谷由美子教授の研究室は、積極的にまちなかに飛び込み、地域文化を素材にしたファッションの創造を手掛け、産・学・官・民の連携により新産業やまちづくりにかかわるコミュニティビジネス等を創出するネットワークの中核としての活動を展開している。

水谷教授の専門分野は服飾デザイン、服飾文化であるが、県立大学教授という立場で日頃から山口県庁の教育行政担当の職員と交流してきたことにつながり、県の文化行政と商工行政の企画立案を担当する職員と知り合った。それがきっかけとなり、「服飾デザインやファッションイベントが地域文化の再発見や中心市街地活性化の起爆剤につながるのではないか」との問題意識から、山口県と水谷研究室が中心となって、産・学・官連携事業「やまぐち文化発信ショップ Naru Naxeve(なるなせば)」をスタートさせた。同ショップは、チャレンジショップと研究室を兼ね、山口市の中心市街地商店街で空き店舗だった所に入居し、多くの地域住民や地元企業との交流のきっかけとなった。そして、商店主、

一般市民、行政職員らが気軽にショップを訪問して、地域文化、まちづくり、新たな事業の構想などを教授や学生と積極的に議論する拠点へと発展していった。

その後、県による支援が3年間で終了したが、チャレンジショップを中核としたネットワークのおかげで「NaruNaxeva」は、地域の資源を活用した新ビジネス創出の核となる「有限会社ナルナセバ」に生まれ変わった。その活動の拠点は、地元商工会議所の紹介で、山口市が室町時代から大切にしている大内文化の息づく地区内の古民家へ移転した。有限会社ナルナセバは水谷研究室の大学院生が経営し、地元アパレル企業の工場と連携したファッションイベントの開催や受注生産衣料品のプロデュース、地域が行うまちづくりや文化関連イベントの企画参加等の事業を展開している。例えば、地元の農協と連携して農作業用服のファッションショーを開催し、期せずして注文を受けるなど、新たなネットワークが拓がりつつある。

研究室の小さな取組としてスタートした活動ではあるが、産・学・官・民のネットワークを作り上げるきっかけとして、あえて大学側がキ

ャンパスから市井へと飛び込んだことは、今まで産学連携にかかわる機会のなかった商店街の店主や農協、一般市民とのネットワーク作りにつながり、まち全体が地域文化資源の活性化に取り組む原動力となっている。有限会社ナルナセバの古民家の近くでは、県立大学を卒業後、留学したり、地元で創作活動をしていた人がユニットを組んで、新たなショップを開くなど、有限会社ナルナセバを中心としたネットワークは新たな発展を見せつつある。



イベント「もんぺヌーヴォー・コレクション」の光景

【中小企業白書 2008年版 ～生産性向上と地域活性化への挑戦～】



書店でも販売されています。
中小企業庁発行 2,300円

特集 2

鹿児島県内各市町の

中小企業のための 融資・助成・補助事業

鹿児島県内の各市町の融資・助成・補助事業をご紹介します。詳細な情報やご相談については、各市役所・町役場にお問い合わせください。優遇措置などについては、適用要件に詳細な条件が設定されている場合があります。

鹿児島市	(44P)	鹿屋市	(50P)	枕崎市	(53P)
出水市	(54P)	薩摩川内市	(55P)	阿久根市	(56P)
大口市	(58P)	指宿市	(59P)	西之表市	(59P)
日置市	(60P)	曾於市	(61P)	霧島市	(61P)
いちき串木野市	(64P)	南さつま市	(65P)	志布志市	(67P)
奄美市	(68P)	垂水市	(71P)	南九州市	(71P)
加治木町	(72P)	さつま町	(73P)		

上記以外の町村に関しては、役場の中小企業支援担当者にお問い合わせください。

●鹿児島市

●鹿児島市中小企業融資制度

鹿児島市では、市内に住所と事業所を有し、6月以上事業を営んでいる個人・法人の中小企業者(創業支援資金を除く)に対して、経営の安定や企業の振興を図るため、事業資金の融資制度を設けていますので、ご利用ください。



主な申込要件

- ① 納期の到来している市税を完納していること
 - ② 経営内容及び資金の使途が明確で、償還が確実と認められること
 - ③ 許認可・届出等が必要な業種は、その許認可・届出等がなされていること
 - ④ 鹿児島県信用保証協会の保証が得られること
- ※ 銀行取引停止処分や保証協会の延滞・求償権のある方は申込みできません。

(平成 20 年 4 月 1 日現在)

◇融資利率については、金融情勢により変動することがありますので、あらかじめお問い合わせください。

◇信用保証協会の保証料(表内の保証料補助)に対しては、市が補助しています。

◇各表内の注記については 47P に説明があります。

融資の対象にならない主な業種

農業、漁業、金融・保険業(損害保険代理業、生命保険代理店などを除く)
 バー、スナックなどの風俗営業(食事の提供を主目的とする飲食業を除く)

■協同組合等活性化資金

利用者	従業員福利厚生対策及び商店街活性化対策などを行う、法に基づく組合とその組合員
資金用途	運転資金・設備資金
融資金額	組合 6,000 万円以内 組合員 3,000 万円以内 事業実績が 6 月未満の 組合 2,000 万円以内 組合員 1,000 万円以内
融資期間	運転 7 年以内(1 年据置含) 設備 10 年以内(1 年 6 月据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1 年以内 年 2.3% 1 年超 3 年以内 年 2.4% 3 年超 7 年以内 年 2.7% 7 年超 年 2.8%
信用保証料率(注 7)	信用保証協会の保証を必要としない
連帯保証人	原則として 1 人以上
取扱金融機関	商工組合中央金庫

■大島紬緊急救済対策資金

利用者	売上不振等から不況に陥っている大島紬関係の法に基づく組合とその組合員
資金用途	運転資金
融資金額	組合 5,000 万円以内 組合員 2,000 万円以内
融資期間	3 年以内(1 年据置含)
償還方法	一括又は分割償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1 年以内 年 2.3% (売上減 年 2.05%) 1 年超 年 2.4%
信用保証料率(注 7)	信用保証協会の保証を必要としない
連帯保証人	原則として 1 人以上
取扱金融機関	商工組合中央金庫

■産業振興資金

利用者	事業の振興や経営の改善を図るために資金が必要な方
資金用途	運転資金・設備資金
融資金額	3,000 万円以内
融資期間	運転 7 年以内(1 年据置含) 設備 10 年以内(1 年据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率	1 年以内 年 2.3%

(融資期間に応じて)	1年超 3年以内 年 2.4% 3年超 7年以内 年 2.7% 7年超 年 2.8%
信用保証料率(注 7)	有担保:年 0.35%~1.80% 無担保:年 0.45%~1.90%
保証料補助	1/2(注 8)
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注 9)
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

■短期事業資金

利用者	短期の運転資金が必要な方
資金使途	運転資金
融資金額	600万円以内 組合 1,000万円以内
融資期間	1年以内
償還方法	一括又は分割償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1年以内 年 2.25%
信用保証料率(注 7)	有担保:年 0.35%~1.80% 無担保:年 0.45%~1.90%
保証料補助	1/2(注 8)
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注 9)
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

■特別小口資金

利用者	同一事業を1年以上経営している小規模企業者(注 1) 市県民税に所得割が課されている方 申込みのとき、保証協会の保証残高のない方(注 2)
資金使途	運転資金・設備資金
融資金額	1,250万円以内
融資期間	7年以内(1年据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1年以内 年 2.25% 1年超 3年以内 年 2.35% 3年超 年 2.65%
信用保証料率(注 7)	無担保:年 0.65%
保証料補助	3/5
連帯保証人	不要
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

■小規模企業支援資金

利用者	中小企業信用保険法第 2 条第 2 項に規定する小規模企業者(注 1)
資金使途	運転資金・設備資金

融資金額	1,250 万円以内 (ただし、既存の保証残高との合計の範囲内とする)
融資期間	7 年以内(1 年据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1 年以内 年 2.25% 1 年超 3 年以内 年 2.35% 3 年超 年 2.65%
信用保証料率(注 7)	有担保:年 0.4%~2.1% 無担保:年 0.5%~2.2%
保証料補助	3/5
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注 9)
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

■経営安定化資金(特定中小企業者)

利用者	中小企業信用保険法第 2 条第 4 項第 1 号~8 号に規定する特定中小企業者 (注 3) (国のセーフティネット保証制度に対応)
資金使途	運転資金・設備資金
融資金額	3,000 万円以内
融資期間	運転 7 年以内(2 年据置含) 設備 10 年以内(2 年据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1 年以内 年 2.2% 1 年超 3 年以内 年 2.3% 3 年超 7 年以内 年 2.6% 7 年超 年 2.7%
信用保証料率(注 7)	1~6 号:年 0.87% 7~8 号:年 0.80
保証料補助	4/5
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注 9)
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

■経営安定化資金(経済環境変化等)

利用者	経済環境の変化等により一時的に売上が減少しているなど、特に市長が認める方(注 3)
資金使途	運転資金・設備資金
融資金額	3,000 万円以内
融資期間	運転 7 年以内(2 年据置含) 設備 10 年以内(2 年据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1 年以内 年 2.2% 1 年超 3 年以内 年 2.3% 3 年超 7 年以内 年 2.6% 7 年超 年 2.7%
信用保証料率(注 7)	有担保:年 0.35%~1.80% 無担保:年 0.45%~1.90%
保証料補助	4/5

連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注 9)
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

■環境配慮促進資金

利用者	<ul style="list-style-type: none"> ● ISO14001 の認証取得に資金が必要な方 ● 低公害車(ハイブリッド、電気、天然ガス自動車)を購入する方 ● 太陽光発電施設や公害防止施設の設置等に資金が必要な方 ● ISO14001、エコアクション 21、KESの認証を取得している方で、事業資金が必要な方 								
資金使途	運転資金・設備資金								
融資金額	3,000 万円以内								
融資期間	運転 7 年以内(1 年据置含) 設備 10 年以内(1 年据置含)								
償還方法	元金均等による月賦償還								
融資利率 (融資期間に応じて)	<table> <tr> <td>1 年以内</td> <td>年 2.25%</td> </tr> <tr> <td>1 年超 3 年以内</td> <td>年 2.35%</td> </tr> <tr> <td>3 年超 7 年以内</td> <td>年 2.65%</td> </tr> <tr> <td>7 年超</td> <td>年 2.75%</td> </tr> </table>	1 年以内	年 2.25%	1 年超 3 年以内	年 2.35%	3 年超 7 年以内	年 2.65%	7 年超	年 2.75%
1 年以内	年 2.25%								
1 年超 3 年以内	年 2.35%								
3 年超 7 年以内	年 2.65%								
7 年超	年 2.75%								
信用保証料率(注 7)	有担保:年 0.35%~1.80% 無担保:年 0.45%~1.90%								
保証料補助	4/5								
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注 9)								
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合・商工組合中央金庫								

■災害対策資金

利用者	<ul style="list-style-type: none"> ● 火災や風水害などの災害を受けた方 ● 桜島降灰のため、経営に影響を受けている方 								
資金使途	運転資金・設備資金								
融資金額	1,500 万円以内								
融資期間	運転 7 年以内(2 年据置含) 設備 10 年以内(3 年据置含)								
償還方法	元金均等による月賦償還								
融資利率 (融資期間に応じて)	<table> <tr> <td>1 年以内</td> <td>年 2.2%</td> </tr> <tr> <td>1 年超 3 年以内</td> <td>年 2.3%</td> </tr> <tr> <td>3 年超 7 年以内</td> <td>年 2.6%</td> </tr> <tr> <td>7 年超</td> <td>年 2.7%</td> </tr> </table>	1 年以内	年 2.2%	1 年超 3 年以内	年 2.3%	3 年超 7 年以内	年 2.6%	7 年超	年 2.7%
1 年以内	年 2.2%								
1 年超 3 年以内	年 2.3%								
3 年超 7 年以内	年 2.6%								
7 年超	年 2.7%								
信用保証料率(注 7)	有担保:年 0.35%~1.80% 無担保:年 0.45%~1.90%								
保証料補助	全額								
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注 9)								
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合・商工組合中央金庫								

■創業支援資金

利用者	市内で新たに事業を開始する方(事業実績のない方や事業実績が 6 月未満の方も対象)
-----	---

資金用途	運転資金・設備資金
融資金額	1,000万円以内(うち運転資金は700万円以内) ただし必要額の80%以内(注5)
融資期間	運転 7年以内(1年据置含) 設備 10年以内(1年6月据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1年以内 年 2.25% 1年超 3年以内 年 2.35% 3年超 7年以内 年 2.65% 7年超 年 2.75% (注6)
信用保証料率(注7)	有担保:年 0.35%~1.80% 無担保:年 0.45%~1.90%
保証料補助	2/3
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

■新事業展開支援資金

利用者	同一事業を1年以上営んでいる方で、事業転換や多角化をするための資金が必要な方
資金用途	運転資金・設備資金
融資金額	1,200万円以内
融資期間	運転 7年以内(1年据置含) 設備 10年以内(1年6月据置含)
償還方法	元金均等による月賦償還
融資利率 (融資期間に応じて)	1年以内 年 2.25% 1年超 3年以内 年 2.35% 3年超 7年以内 年 2.65% 7年超 年 2.75% (注6)
信用保証料率(注7)	有担保:年 0.35%~1.80% 無担保:年 0.45%~1.90%
保証料補助	2/3
連帯保証人	原則として法人代表者以外は不要(注9)
取扱金融機関	鹿児島銀行・南日本銀行・鹿児島信用金庫・鹿児島相互信用金庫 鹿児島興業信用組合

(注1) 小規模企業者とは、常時使用する従業員の数が20人(商業又はサービス業は5人)以下の事業者です。

(注2) 残高の完済を条件に融資を申し込むことができます。

(注3) 取引先等の再生手続等の申請や事業活動の制限、取引金融機関の破綻等により経営の安定に支障を生じている中小企業者であって、市長の認定を受けたもの。

(注4) 経済環境変化等の申込みには、市長の認定を要します。

(注5) 開業業種に係る事業従事経験が3年未満の方の融資金額は自己資金と同額以内となります。

(注6) 創業支援資金の融資を受ける方に対しては、当初12か月以内の支払利子相当額を補助します(上限30万円)。

(注7) 「中小企業の会計に関する指針」に準拠して計算書類を作成している事業者は、年0.1%の割引があります。

(注8) 保証料率が年1.25%以上の場合は、年0.6%で算出した保証料相当額を補助します。

(注9) 鹿児島県信用保証協会の定める取扱いとします。

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

鹿児島市役所 企業振興課 TEL 099-216-1319(直通) FAX 099-216-1303

●鹿屋市

■中小企業資金利子補給金

鹿児島県中小企業制度資金の融資を受けた中小企業者に対し、借入資金の利子の一部を補給します。

I 対象者の要件

- ① 市内に住所又は事業所を有していること。
- ② 鹿屋商工会議所、輝北町商工会、串良町商工会、または吾平町商工会に加入していること。

II 利子補給金の内容

- ① 対象資金
鹿児島県中小企業制度資金
- ② 利子補給期間
融資実行日から3年間以内
- ③ 利子補給金の額
返済利率のうち1%分に相当する額
- ④ 限度額
1事業所あたり30万円



III 主な鹿児島県制度資金の融資条件概要

※このほかの資金も対象になります。

資金名	限度額	融資利率	融資期間	保証人
中小企業振興資金	7,000 万円	2.4～3.5%	15 年以内	1 人以上
小規模活力応援資金	1,250 万円	2.4～3.1%	7 年以内	1 人以上
創業支援資金	2,000 万円	2.4～3.2%	10 年以内	1 人以上
緊急経営対策資金	3,000 万円	2.4～3.2%	10 年以内	1 人以上

IV 手続きの方法

融資があった日から 10 日以内に、商工会議所または商工会へ届出書を提出してください。

【利子補給金の手続き】

1 融資実行時の手続き(融資実行日から 10 日以内)

《手続きの内容》

- 融資のあった日から 10 日以内に、「鹿屋市中小企業資金利子補給金に係る届出書」を鹿屋商工会議所、輝北町商工会、串良町商工会または吾平町商工会を経由し、市に提出します。

《必要な書類等》

- 鹿屋市中小企業資金利子補給金に係る届出書
- 金融機関が発行する融資の実行計算書及び返済予定表の写し
- 鹿児島県信用保証協会が発行する信用保証書の写し
- 座判、印鑑

2 利子補給金交付申請手続き(毎年1月中)

《手続きの内容》

- 利子補給金は融資実行日から3年間、毎年1月から12月迄の分を交付することになりますので、金融機関で返済実行証明書の交付を受け、毎年1月末日までに、「鹿屋市中小企業資金利子補給金交付申請書」に必要書類を添えて、鹿屋商工会議所、輝北町商工会、串良町商工会または吾平町商工会を経由し、市に提出します。

《必要な書類など》

- 鹿屋市中小企業資金利子補給金交付申請書
- 返済実行証明書(1月から12月末までの実績が記載されたもの。
ただし、融資実行年分については融資実行日から12月末迄のもの)

3 注意事項

- 利子補給金交付期間中(融資実行日から3年間)に、住所または事業所の移転、商号の変更等があったときは、利子補給手続きを行った商工会議所等に届け出てください。

■セーフティネット保証制度(中小企業信用保険法第2条第4項)

取引先等の再生手続等の申請や事業活動の制限、災害、取引金融機関の破綻等により経営の安定に支障を生じている中小企業者で、中小企業信用保険法第2条4項の規定による市長の認定を受けた場合、金融機関からの借入に対し、信用保証協会からのセーフティネット保証が一般保証に加え別枠で利用できます。

なお、利用にあたっては、金融機関および信用保証協会の審査があります。

セーフティネット保証については、第1号認定から第8号認定までありますので、詳しくは『中小企業庁 セーフティネット保証制度のホームページ』をご覧ください。

http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sefu_net_gaiyou.htm

なお、丸栄建設(株)の経営破たんに伴い、今後セーフティネット保証認定が想定される「セーフティネット第1号」、また申請件数の多い「セーフティネット第5号(イ)」の認定申請についての詳しい内容については、下記の通りです。

【第1号認定—大型倒産等—】

経営安定関連特別保証制度(セーフティネット保証制度) 第1号認定—大型倒産等—

1. 申請者

法人:鹿屋市内に主たる事業所(法人登記等)がある方

(鹿屋市内に 居住されている方でも市外に主たる事業所(法人登記等)がある場合は、その所在地を管轄する市区町村へ申請してください。)

個人:鹿屋市内に主たる事業所がある方(市外居住者も含まれます)

2. 認定の要件

- ① 経済産業大臣の指定を受けた者(再生手続開始申立等事業者)に対する一般債権が50万円以上ある
- ② 50万円未満の売掛債権を有し、経済産業大臣の指定を受けた者(再生手続開始申立等事業者)との取引依存度が20%以上ある

3. 認定に必要な書類

- ① 中小企業信用保険法第2条第4項第1号の規定による認定申請書(様式第1)… 2通

- ② 当該倒産事業者に対する売掛金を確認できる資料
(例:裁判所届出資料、受取手形、取引先の支払通知書、売掛帳簿等)
- ③ 当該倒産事業者に対する取引依存度が確認できる資料(前記2の、認定要件②の場合のみ。)
 - ・倒産事由発生前直近(直近とは原則として前月)6か月以上の期間の倒産業者との取引額がわかる資料及び他の業者も含めて全取引額がわかる資料(原則として決算書類)
 - なお、この資料により取引額が確認できない場合は、月別残高試算表若しくは得意先別売上帳簿の写しなどを用意
 - (注)資料が整わない場合は直近の決算の期間でも結構です。また、取引期間が6か月に満たない場合は1か月以上の期間としても結構です。

○申請書様式等のダウンロード

鹿屋市のホームページよりダウンロードしてください。

http://www.e-kanoya.net/news/temp/20080717maruei_1nintei.html

○その他

1号指定事業者については、『中小企業庁ホームページ セーフティネット保証制度のホームページ』で参照できます。

http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sefu_net_1gou.htm

【第5号(イ)認定—不況業種関係—】

経営安定関連特別保証制度(セーフティネット保証制度) 第5号(イ)認定 —需要減少—

申請者

法人:鹿屋市内に主たる事業所(法人登記等)がある方

(鹿屋市内に 居住されている方でも市外に主たる事業所(法人登記等)がある場合は、その所在地を管轄する市区町村へ申請してください。)

個人:鹿屋市内に主たる事業所がある方(市外居住者も含まれます)



認定の要件

- 直近3ヶ月の月平均売上等が前年同期に比べて10%以上(※)減少している(※H14.3.18より5%以上に緩和中)

認定に必要な書類

- ① 中小企業信用保険法第2条第4項第5号(イ)の規定による認定申請書(様式第5-(イ)) …2通
- ② 指定(不況)業種に該当することが確認できる書類等(許可証等)
- ③ 最近3ヵ月間の売上高及び前年同期の売上高が分かる書類(例:試算表、売上台帳等)

○申請書様式等のダウンロード

鹿屋市のホームページよりダウンロードしてください。

http://www.e-kanoya.net/news/temp/20080717maruei_5nintei.html

○その他

5号指定(不況)業種については、『中小企業庁ホームページ セーフティネット保証制度のホームページ』で参照できます。

http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sefu_net_1gou.htm

※ 指定(不況)業種については、3月ごとに見直されますのでご注意ください。(4月、7月、10月、1月)

○注意事項

指定(不況)業種の解釈(判断)について

複数業種を営んでいる場合は、最近1年間の売上げの大半(50%以上)を占める業種(部門等)が国の指定する指定(不況)業種に属するか否かが基準となります。

・業種区分については、総務省「日本標準産業分類」に基づきます。

■商業等補助事業

事業名	内容
地場産業振興支援事業	新製品・新商品の開発、展示会・見本会への参加など需要開拓への取り組みを促進するための事業費の一部の補助を行います。対象経費1/2以内の額・新製品、新技術等開発100万円を限度・需要開拓50万円を限度。
商業基盤施設管理助成事業	商店街等が設置した街路灯・アーケードの電気料の一部の補助を行います。・基準月の電気量に12を乗じた額の1/10以内の額。
商業基盤施設整備事業	商店街等の魅力を高めるために実施するアーケード、カラー舗装、駐車場等の整備及び撤去に要する経費の一部の補助を行います。整備工事経費の2/10以内の額・撤去工事経費の5/10以内の額。
商店街活性化推進事業	商店街が行うイベント等に対し、商工会議所等を通じて補助を行います。

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

鹿屋市役所産業振興部商工観光課 TEL 0994-43-2111 (内線 3242)

●枕崎市

■企業誘致促進補助金制度

企業誘致促進補助金の交付を受けるには、枕崎市工業団地分譲基準を満たし、なおかつ次の条件を満たす必要があります。

1. 新規地元雇用者を11人以上雇用する必要があります

事業所の新設及び増設に伴って増加する新規地元雇用者数が11人以上必要です。(ただし、ソフトウェア業・研究開発施設については6人以上。また、4年制大学・総合保養地域整備法に基づく特定民間施設の事業の用に供する施設については、30人以上)

2. 設備投資額について

一定額以上の設備投資が必要です。設備投資額については、業種ごとに必要額が定めてあります。

3. 補助金額

新規地元雇用者数×30万円+設備投資額×2/100(2千万円限度)を補助いたします。



【上記について詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

枕崎市役所 企画調整課 企画調整係 TEL 0993-72-1111(内線 226)

■枕崎市中小企業振興資金融資制度

対象者	市内に住所を有し、原則として同一業種の事業を引き続き6月以上経営している中小企業者であること。 融資の申込みのときまでに納期の到来している市税及び国民健康保険税を完納していること。		
資金の用途	運転資金及び設備資金		
融資額	1企業あたり600万円以内	融資期間	5年以内
融資利率	<ul style="list-style-type: none"> ・ 融資期間が1年以内の融資:年2.15%以内 ・ 融資期間が1年を超えて3年以内の融資:年2.35%以内 ・ 融資期間が3年を超えて5年以内の融資:年2.65%以内 		
償還方法	一括又は分割返済		
連帯保証人	原則として法人代表者以外の連帯保証人は不要(ただし、特に必要と認める場合においては、保証協会が認める者の中から立てる場合があります。)		

■枕崎市中小企業借入金信用保証料補助

対象者	本市に1年以上居住し、現に事業を営む者で鹿児島県信用保証協会が保証する枕崎市中小企業振興資金を借り入れた者。
補助率	信用保証料の3分の1以内
補助期間	資金の借入れを受けた月から5年以内

【上記について詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

枕崎市役所 水産商工課 商工観光係 TEL 0993-72-1111(内線 462)

●出水市

<融資制度>

■出水市中小企業振興資金融資制度

目的	市内の中小企業者の事業に必要な資金を融資し、市内中小企業の振興を図ること
対象者	<ul style="list-style-type: none"> ① 中小企業基本法に定める中小企業者 ② 市内に住所又は事業所を有し、同一事業を6か月以上経営している者 ③ 納期の到来している市税を完納していること
対象用途	運転資金、設備資金
融資金額	小口資金・・・500万円以内 経営安定特別資金・・・3,000万円以内
融資期間	小口資金・・・5年以内 経営安定特別資金・・・10年以内 (いずれも1年以内の措置期間を含む)
融資利率	2.85%
保証人等	<ul style="list-style-type: none"> ① 原則として2人 ② 鹿児島県信用保証協会の信用保証付

取扱金融機関	鹿児島銀行、鹿児島相互信用金庫、鹿児島信用金庫、南日本銀行、熊本ファミリー銀行、鹿児島県信用組合の市内各支店
申込窓口	出水商工会議所、鶴の町商工会

<助成制度>

■出水市中小企業対策資金利子補給金

概要	中小企業の振興を図るため、資金を借り入れた者に対し、予算の範囲内において利子補給金を交付する
対象経費	出水市中小企業振興資金を借り入れた者について、毎年1月1日から12月31日までに支払った当該融資に係る利子
利子補給率	1.2%
申込窓口	出水商工会議所、鶴の町商工会

■出水市中小企業借入金信用保証料補給金

概要	中小企業の育成強化を図るため、資金を借り入れたものに対し、予算の範囲内において保証料補給金を交付する
対象者	出水市中小企業振興資金または鹿児島県中小企業振興資金を借り入れた者で、鹿児島県信用保証協会の保証を受けた者
保証料補給率	出水市中小企業振興資金を借り入れた者 融資を受けた日から180日以内・・・融資額に1%を乗じて得た額以内 融資を受けて181日目から融資期間満了まで・・・融資額に0.25%を乗じて得た額以内 鹿児島県中小企業振興資金を借り入れた者 融資を受けた日から180日以内・・・融資額に0.75%を乗じて得た額以内 ※181日目以降に対しての補給はありません
申込窓口	出水商工会議所、鶴の町商工会

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

出水市役所 商工観光課 TEL 0996-63-2111(内線 154)

●薩摩川内市

■薩摩川内市中小企業対策利子補助金

制度資金	国民生活金融公庫が普通貸付として取り扱う一般(設備資金に限る)及び経営改善資金
対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不況対策のため制度資金等の融資を受けた中小企業者 ・ 本市において6ヶ月以上継続して事業を営んでいる者 ・ 市税完納者
補助対象限度額	全額

補助金額	支払利息の50%以内 (平成19年12月31日までの融資決定分については30%)
交付期間	3年以内
申込先	川内商工会議所及び薩摩川内市商工会

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

薩摩川内市役所 商工観光部 商工振興課 TEL 0996-23-5111

●阿久根市

<中小企業者のための融資制度>

■阿久根市中小企業振興資金

【目的】

市内の中小企業者の事業に必要な資金を融資することにより、本市中小企業の振興を図ることを目的としています。

【融資対象者】

次の(1)、(2)いずれの要件にも該当する方です。

(1) 市内に住所又は事業所を有し、融資あっせん申込時において同一事業を引き続き6か月以上経営している中小企業者であること。

(2) 融資あっせん申込時までに、納期の到来している市税等を完納していること。

【融資申込先】

阿久根商工会議所 (電話 0996-72-1185)



資金の種類	融資 限度額	融資利率	期間 (うち据置期間)	保証人等
季節資金 (運転資金)	100万円	3.40%	90日以内	原則として2人以上
小口資金 (運転資金) (設備資金)	500万円	1年以内 3.40% 1年超3年以内 3.60% 3年超5年以内 3.90%	5年以内 (1年以内)	・法人 (原則として代表者のみ) ・鹿児島県信用保証協会の保証付
地場産業振興資金 (設備資金)	2,000万円	1年以内 3.40% 1年超3年以内 3.60% 3年超5年以内 3.90% 5年超7年以内 4.10% 7年超10年以内 4.50%	10年以内 (1年以内)	

■阿久根市中小企業振興資金利子補助金

前記「阿久根市中小企業振興資金」を借り入れた方に対し、利子補助金を交付します。

【補助対象経費】

阿久根市中小企業振興資金(季節資金を除く)の融資を受けた金融機関に、毎年1月1日から12月31日までに支払った当該融資に係る利子

【利子補助率】

2パーセント÷当該融資利率

【補助額】

補助対象経費×利子補助率

※100円未満切り捨て

■阿久根市中小企業借入金信用保証料補助金

中小企業振興資金を借り入れた方に対し、信用保証料補助金を交付します。

【補助対象経費】

鹿児島県信用保証協会の保証する、次に掲げる資金の融資に係る保証料

1. 阿久根市中小企業振興資金(季節資金を除く)

補助額は、融資を受けた日から1年以内の保証料の全額及び2年目から融資期間満了までの保証料の25パーセント以内の額となります。(100円未満切り捨て)

2. 鹿児島県中小企業振興資金のうち、次に定める金額以下の資金

ア 運転資金 1,000万円

イ 設備資金 2,000万円

補助額は、融資を受けた日から融資期間満了までの保証料の25パーセント以内の額となります。(100円未満切り捨て)

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

阿久根市役所 水産商工観光課 商工観光係 TEL 0996-73-1211(内線 1111)

<企業立地に関する優遇制度>

■阿久根市企業立地促進補助金

工場を設置する企業に対し、用地取得費等の一部を助成します。

対象業種	適用要件 (注1)	補助額の算定方法	限度額
製造業 及び ソフト産業	設備投資額 特になし	用地取得費×25パーセント(注2) +10万円×増加雇用者数	用地取得補助 2,500万円
	雇用増 5人超	ソフト産業	ソフト産業施設補助 2,500万円
		専用回線使用料×25パーセント+10万円 ×増加雇用者数、又は、土地・工場賃借料 ×25パーセント+10万円×増加雇用者数	雇用促進補助 500万円
			※上記合計額が3,000万円以内、又は、 設備投資等額の10%以内

注1)市との事前協議が必要です。製造業は用地取得後3年以内の操業開始が要件となります。

なお、ソフト産業は営業開始から3年以内が補助期間となります。

注2)指定地。認定地の補助率は、20パーセントとなります。

■条例に基づく固定資産税の課税免除・不均一課税等

製造業等の用に供する生産等設備を新設又は増設した場合、固定資産税を減免します。

対象業種	税の種類(注1)	地域指定	措置の種類(注2)	適用要件
製造業 旅館業 ソフトウェア業	固定資産税	過疎地域	課税免除	設備等の取得価額 2,500万円超
製造業 道路貨物運送業 こん包業 卸売業	固定資産税	原子力発電 施設等立地 地域	不均一課税	設備等の取得価額 2,700万円超 雇用増 15人超(製造業を除く)

注1)固定資産税の減免の適用が受けられる場合、県税(事業税及び不動産取得税)においても同様の措置が適用されます。

注2)課税免除及び不均一課税(税率軽減)は、いずれも3年間です。

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

阿久根市役所 企画調整課 企画推進係 TEL 0996-73-1211(内線 1231)

●大口市

■大口市商工振興資金利子補給補助金

概要	市内商工業の振興を図るため、商工業者が必要な資金を大口市商工会及び各環境衛生同業組合(ただし、経営特別相談員を有する組合に限る)を通じて、金融機関から借り入れた商工業振興資金に対して補助する利子補給に係る補助金である。借入初年度に限り、その利子の一部を補助する
対象制度資金	補助金の対象となる資金の種類は下記の通り (1) 鹿児島県制度資金 (2) 国民生活金融公庫制度資金 (3) 商工貯蓄共済制度資金
資金用途	設備・運転資金
補助率	補助対象事業額(借入額)の1.5%以内
助成額	補助対象事業額(借入金)に上記補助率を乗じて得た額。ただし限度額は年度内1事業者当たり上限30万円とする
補助対象	市内に6か月以上継続して住所及び事業所を有していること 商工会等の会員であること 商工会等の金融斡旋に基づく資金の借入であること 市民税・固定資産税等の滞納がないこと 上記概要に趣旨が一致していること

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

大口市役所 地域振興課 商工観光係 TEL 0995-22-1111(内線 462)

●指宿市

■指宿市商工業制度資金利子補給助成金

概要	市内に1年以上住所及び事業所を有する中小企業者で、商工会議所及び商工会の会員が、商工会議所等を通じて制度資金を利用した場合に対して助成するものとする。ただし、市税等の滞納がない者とする
対象制度資金	(1) 鹿児島県中小企業制度資金 (2) 国民生活金融公庫制度資金(教育貸付及び恩給担保貸付資金は除く) (3) 商工貯蓄共済融資制度資金(積立金の範囲内の資金は除く)
助成金の交付制限等	助成金は単年度限り。毎年1月1日から12月31日までの期間に融資を受けた者に対して交付するものとする。
助成率	当該期間に融資を受けた総額の1%(ただし、借入利率が助成率を下回る場合はその率)とし、1事業者への助成額は、20万円を限度とする。 助成金の額に1,000円未満の端数が生じた場合は、これを切り捨てるものとする。

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

指宿市役所 産業振興部 商工観光課 TEL 0993-22-2111

●西之表市

■中小企業振興資金融資

目的	西之表市内の中小企業者の事業に必要な資金を融資し、中小企業の振興を図る
融資対象者	市内に6か月以上住所・事業所を有し、引き続き6か月以上経営している中小企業者
申込先	西之表市商工会
融資金額・期間	融資金額 500万円 融資期間 5年以内(1年以内の据置期間含む)

■中小企業振興資金信用保証料補助金

目的	中小企業振興資金を借り入れた者に対し予算の範囲内において、中小企業の振興資金信用保証料補助金を交付し中小企業の育成強化振興を図る
融資対象者	市内に6か月以上居住し現に企業を営んでいるもので、西之表市及び鹿児島県中小企業振興資金の融資を受け、鹿児島県信用保証協会の保証を受けている者
申請条件	・ 金融機関の証明書 ・ 交付申請日 毎年3月(ただし年度途中申請あり) ・ 融資を受けた日から1年以内
補助金交付申請	交付申請書を西之表市長に提出をする
補助金額	西之表市中小企業振興資金 保証料の40%以内 鹿児島県中小企業振興資金 保証料の20%以内

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

西之表市役所 経済観光課 商工観光係 TEL 0997-22-1111(内線 271)

●日置市

■商工業制度資金等利子補給補助金

対象事業者	<ul style="list-style-type: none"> ・ 市内在住の商工業者 ・ 市外の事業者については、市内に事業所を有し、日置市商工会に加入している商工業者
1.対象資金名	商工会を通じて借り入れた各種制度資金 <ul style="list-style-type: none"> ・ 鹿児島県信用保証協会を通じての県制度資金 ・ 国民生活金融公庫の普通貸付、経営改善貸付資金、環境衛生貸付資金 ・ 鹿児島県商工会連合会の制度資金としての商工貯蓄共済貸付制度等
2.資金種別	設備資金 <ul style="list-style-type: none"> ・ 市内において店舗改装又は機械備品の購入等(屋号なき車両を除く)事業経営に必要な設備投資(造成費を含む)を行うため借り入れた資金。(ただし、用地費及び住居部分についての借り入れは、対象としない) 運転資金 <ul style="list-style-type: none"> ・ 市内において事業を行うための資金で、借替にあたる資金は対象としない。
3.借入額 返済期間	<ul style="list-style-type: none"> ・ 借上額が上記 1.2.に掲げる区分ごとに 1 件につき 100 万円以上で、かつ返済期間が 36 月以上
補助率及び補助 対象限度額	融資利率を上限とし、 設備投資が借入額の 2%以内 運転資金が借入額の 1.5%以内 補助対象限度額は、 設備投資が 2,500 万円 運転資金が 2,000 万円
添付書類	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関が発行する借入金明細証明書 ・ 委任状 ・ 設備投資の実施を確認できる書類(事業が完了している場合にあつては、写真及び領収書の写し。事業の完了していないものにあつては、契約書等の写し) ※設備投資資金のみ
提出先	日置市商工会

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

日置市役所 総務企画部 商工観光課 TEL 099-273-2111



●曾於市

■曾於市商工会員の設備投資に対する利子補給補助金

目的	曾於市商工会員が、消費者の市内での購買意欲向上を図るため施設設備の新設及び改造に要した借入金の償還利子の一部を補助することにより、本市商業の発展を期することを目的とする。
補助対象とする施設設備	(1) 店舗の新築及び増改築 (2) 営業用貨物自動車(軽貨物及びライトバンを含む)の購入。ただし、営業用である旨の表示をしたものに限る。 (3) 陳列ケース等販売対策設備の購入及び改造
補助資格	(1) 販売対策に意欲のあること (2) 本市に住所を有していること (3) 曾於市商工会(以下「商工会」という)に加入し、かつ、商工会による経営指導を受けていること (4) 営業所得が総所得の50パーセントを超えていること (5) 税の滞納のないこと (6) 目的に合っていること
補助金額	(1) 補助金の額は、金融機関から借り入れた総額の借入利息の50パーセントとし、3か年に分けて補助する。 (2) 前項に規定する補助金の額は、1商工会員当たり1件100万円を限度とする。 (3) 第1項に規定する金融機関は、国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、鹿児島銀行、鹿児島相互信用金庫、宮崎銀行、南日本銀行、鹿児島県信用組合及び市長が特に認めたものとする。

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

曾於市役所 経済課 商工観光係 TEL 0986-76-1111

●霧島市

■霧島市商店街活性化事業補助

目的	本市商工業の活性化を図るため、予算の範囲内において交付する霧島市商店街活性化事業補助金について必要な事項を定め、もって本市の商工業の振興及び整備に寄与することを目的とする。
補助対象者	補助対象者は本市内各通り会等の会長とする。なお、通り会とは、次の各号のいずれにも該当する者とする。 1. 小売業・飲食業・その他サービス業等の店舗により、ほぼ連続した形で商店街が形成されている通りの商店主等で組織された団体 2. 会員の総意に基づく会則・規則等が整備されていること 3. 会員の総意に基づく予算書・決算書等が調整され、健全な運営が継続してなされていること 4. 役員体制が確立されていること

申請窓口	商工観光部 商工観光政策課 商工労政 G ※申請にあたっては、事前に担当課窓口までご相談ください。
補助対象事業等	<p>計画策定・調査事業等 勉強会・研修会等又はイベントの実施に要する費用で適当と認められるもの。 (ただし、初年度限りの補助とする) 補助限度額:1 通り会 1 事業あたり 60 万円</p> <p>施設整備事業 街路灯及びイルミネーション等の新設、又は修繕に要する費用で適当と認められるもの。(スポンサー付広告灯・防犯灯については補助対象外) 補助限度額:1 通り会 1 事業あたり 600 万円</p>
補助率	50%以内

■霧島市商工業資金利子補給補助金

目的	市内商工業者の育成及び商工業の振興を目的とし、商工業者の経営の安定を図るため、制度資金の借入者に対して、規則に定めるところにより利子補給補助金を交付します。
補助対象となる制度資金	<p>市内の商工業者で、霧島商工会議所、霧島市商工会に加入し、かつ、市税を完納している会員が、商工会議所又は商工会を通じて利用した次に掲げる制度資金とします。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 鹿児島県制度資金 2. 国民生活金融公庫 3. 商工貯蓄共済制度資金 <p>※但し、前項に掲げる制度資金のうち、次に該当する資金は対象としません。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 借入期間 1 年未満の資金 2. 商工貯蓄共済制度資金のうち積立金の範囲内の資金 3. 霧島市中小企業災害復旧資金利子補助金の交付対象となる資金
補助対象期間	補助金は、単年度補助とし、毎年 1 月 1 日から 12 月 31 日までの期間に融資を受けた者に対し交付します。
補助率及び利子補給対象借入限度額	補助率は、借入金額の 1 パーセント(1,000 円未満切り捨て)とし、1 事業者の利子補給対象借入限度額は 2,000 万円とします。
申請書提出先	補助対象となる制度資金を利用した際に窓口となった商工会議所又は商工会
申請書類	<p>提出していただく書類等については以下のとおり。</p> <p>※申請書類については商工会議所及び商工会にあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 委任状(商工会議所及び商工会が一括して申請等を行なうため必要になります) ・ 借用証書の写し又は融資実行後の保証書の写し ・ 市税の滞納がないことを証する書類(市の発行する滞納なし証明等) ・ 融資実行日が確認できる書類(支払明細書等)
提出期間	毎年、商工会議所、商工会の定める日までに申請して下さい。

■霧島市中小企業災害復旧資金利子補助金

目的	台風、豪雨、洪水、地震等の災害により被害を受けた中小企業者及び組合が、災害復旧のために借入れた資金について、当該資金に係る金利負担を軽減するため、霧島市中小企業災害復旧資金利子補助金を交付します。								
補助対象となる制度資金	<p>県内における災害により被害を受けた中小企業者及び組合が、市町村長、消防署長等の被災証明を受け、災害発生の日から概ね 6 月以内で、災害の都度、市長が定める期間において災害復旧の目的で借入申込みを行った次の資金とします。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫の資金 2. 鹿児島県中小企業制度資金融資要綱に規定する緊急災害対策資金 3. 県内市町村制度資金 								
補助対象期間	償還開始(支払利息開始のみを含む。)の日の属する月から起算して5年間とし、各年度ごとに、前年度の1月1日から当該年度の12月31日までの間に支払った災害復旧資金に係る支払利息について申請するものとします。								
補助率及び利子補給対象借入限度額	<p>補助率は、次の各融資金額区分ごとに算出した額とし、100円未満は切り捨てるものとします。なお、1事業者の利子補給対象借入限度額は1,500万円とします。</p> <table border="1" data-bbox="821 929 1369 1097"> <thead> <tr> <th>融資区分</th> <th>補助率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>200万円以下</td> <td>年 1.80%</td> </tr> <tr> <td>200万円超 600万円以下</td> <td>年 1.35%</td> </tr> <tr> <td>600万円超 1,500万円以下</td> <td>年 0.90%</td> </tr> </tbody> </table>	融資区分	補助率	200万円以下	年 1.80%	200万円超 600万円以下	年 1.35%	600万円超 1,500万円以下	年 0.90%
融資区分	補助率								
200万円以下	年 1.80%								
200万円超 600万円以下	年 1.35%								
600万円超 1,500万円以下	年 0.90%								
申請書提出先	本庁商工労政課又は各総合支所産業振興課に、補助計算期間の翌年の2月5日までに提出してください。								
申請書類	<p>申請時必要な書類は次のとおり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業災害復旧資金利子補助金交付申請書 ・ 中小企業災害復旧資金利息支払証明願 ・ 災害により被害を受けたことの市町村長、消防署長等の証明書又は証明書の写し ・ 事業報告書 ・ 市長が必要と認める書類 								

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

霧島市役所 商工観光部 商工観光政策課 商工労政グループ TEL 0995-45-5111(内線 2511・2512)

●いちき串木野市

■西薩中核工業団地関連特別優遇措置

助成措置名	助成額・条件等
用地取得補助	用地取得費用の 30/100 を補助(最高 5,000 万円限度) (新規地元雇用者数により、限度額が異なる) (1) 用地取得後 3 年以内に操業開始 (2) 取得面積 3,000 平方メートル以上 (3) 新規地元雇用者 10 人以上
事業所等 設置補助	新規地元雇用者(4ヶ月以上の継続雇用者数)10万円 (1) 設備投資額の 10/100 以内(3,000 万円限度) (2) 用地費を除く設備投資額が 1 億円以上 (3) 新規地元雇用者 10 人以上
固定資産税	取得した事業所等及びその用地の固定資産税額を課税免除 (補助期間 3 年間)
事業所用水 使用料補助	年間使用料から基本料金と年間使用量 1 トン当たり 55 円を乗じた額を控除した額 年間使用料[(基本料金年間使用量 1 トン当たり 55 円)1.05] (当該事業所用水補助をすることとなる年度から 6 年間)

■原子力立地給付金制度

企業等への割引	62 円年間契約電力 kw12 ヶ月 (例)年間契約電力 50kw の場合 62 円 50kw12 ヶ月 37,200 円
---------	--

※優遇措置については、適用要件の詳細な条件等がありますので、お問い合わせください。

西薩中核工業団地の詳細(区画割・立地企業等)については、下記のホームページアドレスをご覧ください。

<http://www.city.ichikikushikino.lg.jp/ichikushi02/ichikushi10.asp>

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

いちき串木野市役所 企画課 TEL 0996-33-5628 FAX 0996-32-3124

■中小企業等への融資制度

融資制度についてはお電話等でお問い合わせください

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

いちき串木野市役所 商工観光課 TEL 0996-33-5638 FAX 0996-32-3124

●南さつま市

■南さつま市中小企業小口資金融資制度

目的	南さつま市内の中小企業者(中小企業基本法第 2 条に定めるものをいう。)の事業に必要な小口資金を融資し、もって中小企業の振興を図ることを目的とする。
取扱金融機関	この融資は、市内の鹿児島銀行、南日本銀行、鹿児島相互信用金庫、鹿児島信用金庫及び鹿児島興業信用組合の各支店(以下「取扱金融機関」という。)を通じて行うものとする。
融資対象者	① 市内に住所を有し、原則として同一業種(鹿児島県信用保証協会(以下「協会」という。)の保証対象業種に限る。)の事業を引き続き 1 年以上経営している中小企業者であること ② 融資申し込みのときまでに納期の到来している市税を納付していること
資金使途	経営資金
限度額	1 企業あたり 500 万円以内
融資の期間	5 年以内(うち、据置き 6 か月以内)
融資の利率	鹿児島県中小企業制度資金融資要綱(昭和 47 年鹿児島県告示第 1218 号)別表汎用資金の部中小企業振興資金の項中に定める利率
償還の方法	一括(融資期間 1 年以内の融資に限る。)又は分割返済
連帯保証人	法人の代表者。ただし、協会が他に必要と認める場合は、協会が認める者の中から立てるものとする。
融資申込み	融資を受けようとする者は、小口資金借入申込書に市税納付証明書及び取扱金融機関が必要とする書類を添え、毎月 10 日までに管轄する商工会議所又は商工会に申し込むものとする。
その他	この制度による融資については、すべて協会の信用保証に付するものとし、保証料は、協会の定めるところによる。

■南さつま市中小企業借入金信用保証料補助金

目的	市内の中小企業者が金融機関から融資を受けた資金に係る信用保証料の負担の軽減を図り、もって市内中小企業の育成強化及び商工振興に寄与することを目的とする。
信用保証料の補助	① 本市に 1 年以上居住し、現に事業を営む者で、鹿児島県信用保証協会が保証する南さつま市中小企業小口資金を借り入れたものに対し、予算の範囲内で信用保証料を補助する。 ② 鹿児島県中小企業制度資金融資要綱(昭和 47 年鹿児島県告示第 1218 号)別表経営安定対策資金の部緊急災害対策資金を借り入れたものに対し、予算の範囲内で信用保証料率 0.25%を補助する。
補助金の申請	信用保証料の補助を受けようとする者は、融資資金を借り入れた日から 3 か月以内に信用保証料補助金交付申請書(様式第 1 号)を商工会議所又は商工会を通じて市長に提出しなければならない。
補助金の請求	補助金交付決定通知書の交付を受けた者(以下「借受人」という。)は補助金交付決定通知書の写しを添付し、商工会議所又は商工会を通じて、速やかに市長に請求しなければならない

補助金の返還等	<p>市長は、借受人が次の各号のいずれかに該当する場合は、補助金交付の決定を取り消し、又は既に交付した補助金の全部若しくは一部を返還させることができる。</p> <p>① 償還計画書に定められた期限を変更し繰り上げて償還するとき、又は期限までに借入金の返済をしなかったとき</p> <p>② 補助金について不正の行為があると認めるとき</p>
---------	---

■南さつま市商工振興資金利子補給補助金

補助対象	<p>市内在住の商工業者が、商工会議所又は商工会(以下「商工会議所等」という)を通じて借り入れた次のいずれにも該当する制度資金を補助対象とする。</p> <p>① 事業経営に必要な運転又は設備資金で、借入金 100 万円以上かつ借入れ期間が3年以上の制度資金(返済した期間が1年未満の制度資金及び借入れの日から3年を経過していない制度資金の借り換えに係る制度資金を除く)</p> <p>② 鹿児島県信用保証協会を通じての県中小企業融資制度資金、国民生活金融公庫制度資金、商工貯蓄共済融資制度資金</p>
補助対象者	<p>中小企業基本法(昭和 38 年法律第 154 号)に基づく小規模企業者とする。ただし、南さつま市企業立地促進条例(平成 17 年南さつま市条例第 93 号)により補助金の交付を受けた者は対象外とする。</p>
補助方法	<p>補助金は単年度限りとし、毎年 1 月 1 日から 12 月 31 日までの期間に融資を受けた者に対して交付するものとする。</p>
補助率及び交付限度額	<p>補助率は、融資を受けた金額の 2%以内とし、一事業者への補助額は、50 万円(融資額 2,500 万円)を限度とする。なお、補助額に 1,000 円未満の端数があるときは、その端数を切り捨てるものとする。</p>
補助金の交付申請	<p>補助金の交付を受けようとする者は、商工会議所会頭又は商工会長(以下「商工会議所会頭等」という)を代理人として委任し、商工会議所会頭等は、商工振興資金利子補給補助金交付申請書(第 1 号様式)に次に掲げる書類を添付して、市長に提出しなければならない。</p> <p>① 委任状(第 2 号様式)</p> <p>② 借入れの実行を確認できる書類等</p>
補助金の返還	<p>市長は、補助金の交付を受けた者が次の各号のいずれかに該当するときは、その者に係る補助金交付の決定を取り消し、又は既に交付した補助金の全部若しくは一部の返還を命ずることができる。</p> <p>① 補助金の交付の目的若しくは条件又は市長の指示に違反したとき</p> <p>② 申請書その他の関係書類に虚偽の記載をし、又は事業実施について不正の行為があったとき</p> <p>③ その他要綱に違反したとき</p>

■南さつま市商店街街路灯設置補助金

目的	<p>南さつま市の商店街の振興と美化のため、街路その他市が必要と認める場所に街路灯の新設又は建て替えをしようとする者に対し、設置に要する工事費について、予算の範囲内で補助金を交付する。</p>
補助金交付対象者	<p>上記に規定する目的で街路灯の新設又は建て替えをしようとする団体(以下「対象者」という。)とする。</p>

設置申請	補助金交付対象の街路灯の新設又は建て替えをしようとする対象者は、あらかじめ街路灯設置申請書(第1号様式。以下「申請書」という)を市長に提出しなければならない。
添付書類	① 設置箇所位置図 ② 収支予算書 ③ 見積書の写し
補助率	補助金の補助率は、街路灯1基当たり工事費の2分の1を超えない範囲内で、市長が実費その他を参考にして認定する。
限度額	街路灯1基当たり9万円以下とする。
補助金交付申請	対象者が工事を完了した場合は、速やかに街路灯設置補助金交付申請書(第2号様式。以下「補助金交付申請書」という)を市長に提出しなければならない。 なお、補助金交付申請書には、次に掲げる書類を添付しなければならない。 ① 完成位置図 ② 工事請負者の請求書又は領収書の写し ③ 完成写真
補助金の返還	補助金の交付を受けた対象者が、申請書その他関係書類に虚偽の記載をしたとき、又は不正の行為があったときは、市長は既に交付した補助金の全部又は一部を返還させることができる。

【上記について詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

南さつま市役所 商工観光課 TEL 0993-53-2111

●志布志市

■商工後継者技術習得助成事業補助金

目的	志布志市商工会(以下「本会」という)会員企業の従業員等の人材育成のため、実践的かつ体系的な研修の受講を支援することを目的としています。
対象者	① 個人会員及び事業に従事する家族従業員 ② 法人の役員及び従業員 ③ 会長が特に認めたもの
対象となる研修先	① 中小企業大学校((独)中小企業基盤整備機構) ② 技能開発センター等((独)雇用・能力開発機構) ③ その他公的な中小企業関連団体で、会長が認めたもの
対象となる研修期間	2日以上研修が対象になります。
助成金の申請と助成額	① 助成金の申請は、研修日の1週間前までに別紙「申請書」を本会にご提出下さい。 ② 助成金の金額は、受講料・旅費の1/2以下で、1企業につき2万円以内とします。但し、公的機関からこの研修に対して助成金の支給がある場合は、受講料からその支給金額を差し引いた金額と1/2の金額とのいずれか少ない金額とします。
報告	研修終了後、1週間以内に必要書類を添えて「研修終了報告書」により会長に報告しなければなりません。
助成金の請求及び支給	① 研修終了報告と同時に「請求書」により請求して下さい。 ② 確認のうえ助成金を支給します。

助成金支給の 取消等	次のいずれかに該当する場合は、助成金の支給を取消または返還して頂きます。 ① 申請書に虚偽があるとき ② 受講者の都合で研修を終了できなかったとき ③ 申請者または受講者が本会の信用を傷つけ、または不名誉な行為をしたとき
---------------	---

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

志布志市役所 港湾商工課 TEL 099-474-1111

●奄美市

■まちづくり交付金事業

補助の目的	都市再生整備計画に基づき、基幹事業(ハード)と一体となった提案事業(ソフト)の実施により、中心市街地の定住人口の増加と賑わいのある商業空間への再生を図る。
補助の対象となる事業	都市再生整備計画に位置づけられた事業(空き店舗活用事業、イベント開催、まちづくり組織づくり等)であること。 ※詳細については、奄美市役所商工水産課にお問い合わせ下さい。
補助対象者	① 交付対象地区の事業者・飲食業者等で構成される団体 ② 交付対象地区の活性化に意欲を有するNPO法人 ③ 前2者以外に市長が適当と認める団体
補助限度額 及び補助率	補助対象経費の10分の9以内で予算の範囲内

■奄美市大島紬販路開拓資金融資

補助の目的	大島紬の販路開拓を進め、産地在庫の適正化を図るとともに、大島紬販売業者の経営の合理化とその安定を図るために必要な運転資金を融資することにより、大島紬の振興発展と産地体制の確立を促進することを目的とする。
融資対象	融資の対象は、次の要件を備える大島紬販売業者及び大島紬販売業を営む団体とする。 (1) 奄美市内に住所を有する者であること (2) 大島紬販売業を営み、中小企業団体の組織に関する法律(昭和 32 年法律第 185 号)第 3 条に規定する組合であること (3) 前号に規定する組合の組合員(以下「組合員」という。)であること
転貸融資	組合員に対する融資は、組合の転貸により行うものとする
資金の使途	資金の使途は、新規販路の開拓事業、共販事業及び在庫調整に必要な運転資金並びに組合員の事業運営に必要な運転資金とする
融資の条件	商工中金が行う融資の条件は、次に掲げるとおりとする。 (1) 融資の限度額 商工中金 12 億 8,795 万円以内 (2) 融資期間 1年以内 (3) 利率 年 6.3 パーセント以内 (4) 償還方法 一括又は分割償還 (5) 担保等 商工中金の定めるところによる 商工中金を通じて組合が転貸により行う融資の条件は、次に掲げるとおりとする。 (1) 融資の限度額 1組合員当たり 1,500 万円 (2) 融資期間 1年以内

	<p>(3) 利率 年 7.3 パーセント以内</p> <p>(4) 償還方法 一括又は分割償還</p> <p>(5) 担保等 組合が指定する受取手形(商業手形の割引きを含む。)、不動産担保及び商品担保とする。</p>
--	---

■奄美市企業立地助成・奨励金等

目的	<p>企業に対し、特に必要と認められる助成措置及び便宜供与を講じることにより、企業の育成及び誘致を促進し、もって奄美市産業の振興と雇用の増大を図ることを目的とする。</p>
助成措置	<p>(1) 用地取得助成金の交付 企業施設の設置又は拡張若しくは移転に必要な土地の取得に要した経費に対する助成金の交付</p> <p>(2) 企業施設設置奨励金の支給 企業施設の建設に要した経費に対する奨励金の支給</p> <p>(3) 雇用奨励金の支給 新規地元雇用の雇用に対する奨励金の支給</p> <p>(4) 緑化奨励金の支給 緑化の整備に要した経費に対する奨励金の支給</p> <p>(5) 事業所賃借料助成金の支給 情報サービス施設設置のため事業所の賃借に要する経費に対する助成金の支給</p> <p>(6) 通信回線使用料助成金の支給 情報サービス施設において事業の用に供する通信回線使用料に対する助成金の支給</p> <p>(7) 研修助成金の支給 情報サービス施設において新たに雇用される地元雇用の研修に要する経費に対する助成金の支給</p>
申請の要件	<p>助成措置の申請をすることができる企業者は、次に掲げる者とする。</p> <p>(1) 企業の進出にあつては、次のいずれにも該当すること。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 企業用地を取得した日(分割して取得した場合にあつては、当該企業用地の一部を最初に取得した日とする。)若しくは情報サービス施設の設置に当たり事業所を賃借した日から2年以内に操業を開始している者又は企業用地取得日前に市内で操業を開始している者のうち操業開始後2年以内の者 2. 企業の進出に伴う設備投資額(用地取得費を除く。)が 2,000 万円以上であること 3. 新規地元雇用の数が企業の操業開始の日において 8 人以上であること 4. 鹿児島県公害防止条例(昭和 46 年鹿児島県条例第 41 号)その他法令に違反していないこと 5. 市の誘致企業として立地協定を締結し、当該協定に定める義務が履行されていること <p>(2) 企業の高度化にあつては、次のいずれにも該当すること。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 企業の高度化に伴う操業を開始している者のうち操業開始後2年以内の者 2. 企業の高度化に伴う設備投資額(用地取得費を除く。)が 1,500 万円以上であること

	<p>3. 新規地元雇用者の数が企業の高度化に伴う操業開始の日において3人以上であること</p> <p>4. 鹿児島県公害防止条例その他法令に違反していないこと</p> <p>5. 市の育成企業として認定を受けていること</p> <p>※用地取得助成金の交付申請をすることができる企業者は、企業用地を取得した日（分割して取得した場合にあっては、当該企業用地の一部を最初に取得した日とする。）から2年以内に操業を開始している者又は企業用地取得日前に操業を開始している者のうち操業開始後2年以内の者とする。</p>
<p>助成措置の種別 助成金等の額</p>	<p>用地取得助成金</p> <p>用地取得助成金の交付額は、次に掲げる額に10分の1を乗じて得た額のいずれか低い額とする。</p> <p>(1) 企業が企業用地の取得に要した額及び当該企業用地の改修又は造成に要したものと市長が認めた額の合計額</p> <p>(2) 企業の取得した企業用地の面積が当該企業用地に建設する建物の延べ面積に10分の50を乗じて得た面積を超える場合は、当該建物の延べ面積に10分の50を乗じて得た面積の取得額に相当する額</p> <p>用地取得助成金の交付額は、1,000万円を限度とする。</p> <p>企業施設設置奨励金</p> <p>企業施設設置奨励金の支給額は、次に掲げる額とする。</p> <p>(1) 企業施設のうち、水産養殖施設の設置又は拡張若しくは移転に必要な施設については、当該施設の面積（内陸部に設けた部分に限る）に1㎡当たり1万円を乗じて得た額</p> <p>(2) 企業施設のうち、工場の設置又は拡張若しくは移転が必要な施設については、当該工場の床面積に1㎡当たり1万円を乗じて得た額</p> <p>(3) 企業施設のうち、情報サービス施設及び研究開発施設（以下「研究所等」という。）の設置又は拡張若しくは移転が必要な施設については、当該研究所等の床面積に1㎡当たり3万円を乗じて得た額</p> <p>企業施設設置奨励金の支給額は、1,000万円を限度とする。</p> <p>雇用奨励金</p> <p>雇用奨励金の支給額は、新規地元雇用者の数（※）に、12万円を乗じて得た額とする。ただし、地域雇用開発促進法（昭和62年法律第23号）の規定により地域雇用開発助成金の支給対象となった新規地元雇用者の数を除くものとする。</p> <p>雇用奨励金の支給総額は、2,000万円を限度とする。</p> <p>※新規地元雇用者の数とは、操業開始の日（操業開始の前日3月以内に雇用された者を含む。）から1年を経過した日までを初年度とし、3年度の初日までに雇用された者の数で、既に雇用奨励金の支給対象となった者の数を控除した数とする。</p> <p>緑化奨励金</p> <p>緑化奨励金の支給額は、次に掲げる額とする。</p> <p>(1) 企業施設のうち、工場を主体とする企業にあっては、緑化面積1㎡当たり1,500円を乗じて得た額</p>

	<p>(2) 企業施設のうち、研究所等を主体とする企業にあつては、緑化面積1㎡当たり3,000円を乗じて得た額</p> <p>前項に規定する緑化奨励金の支給対象となる面積は、用地取得助成金の交付対象となる面積に10分の8を乗じて得た面積の範囲内とする。</p> <p>緑化奨励金の支給額は、300万円を限度とする。</p> <p>事業所賃借料助成金</p> <p>事業所賃借料助成金の支給額は、情報サービス施設設置のための事業所の賃借に要した費用から敷金、権利金その他これらに類する諸経費を除いた額の4分の1に相当する額とする。ただし、操業開始の日から3年間に要した費用に限る。</p> <p>通信回線使用料助成金</p> <p>通信回線使用料助成金の支給額は、情報サービス施設において事業の用に供するため支払った通信回線に係る使用料の4分の1に相当する額とする。ただし、操業開始の日から3年間に要した経費に限る。</p> <p>研修助成金</p> <p>研修助成金の支給額は、情報サービス施設において新規地元雇用者に対する研修に要した費用として、新たに雇用される1人につき5万円を上限とする。ただし、操業開始の日から3年間に要した経費に限る。</p> <p>(研修等助成金の合計額)</p> <p>支給される助成金の1年間の合計額は、1,500万円を限度とし、かつ、支給総額は、4,500万円を上限とする。</p>
--	---

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

奄美市役所 産業振興部 商工水産課 TEL 0997-52-1111

●垂水市

■中小企業等への融資・助成・補助制度

融資制度については下記連絡先にお電話等でお問い合わせください。

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

垂水市役所 商工観光課 TEL 0994-32-1111 (内線 266)

●南九州市

■南九州市商工振興資金利子補給補助金

ただいま要綱の改正中であるため、詳しいことは下記にお問い合わせください

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

南九州市役所 商工観光課 TEL 0993-83-2511 (内線 2061) FAX 0993-83-4658

●加治木町

■加治木町企業立地促進優遇制度

2つの補助金と固定資産税の免除

加治木町に進出される企業に対し、企業立地促進条例の要件を満たせば、2つの補助金と固定資産税免除等の優遇制度を設け、企業立地を支援します。

(参考) 企業立地促進条例

下記ホームページアドレスをご覧ください。

<http://www.synapse.ne.jp/kajiki//kigyo/regulations.pdf>



1. 用地取得費補助金

土地の取得に要した経費(売買代金及び造成費)の20%を次に掲げる限度額内で補助します。

(1) 町内居住者を10人以上 30人未満 雇用する場合	2,000万円を限度
(2) " 30人以上 50人未満 "	4,000万円を限度
(3) " 50人以上 100人未満 "	7,000万円を限度
(4) " 100人以上 "	1億円を限度

2. 雇用促進補助金

操業開始後2年以内に町内に居住する人を6ヶ月以上雇用する場合に、一人につき5万円を、また同様に、町外から加治木町に居住するようになった人を6ヶ月以上雇用する場合は、一人につき10万円を1,000万円を限度として補助します。

また、上記雇用者が障害者(障害者の雇用の促進等に関する法律第2条第1項に掲げる者をいう。)であるときは、一人につき10万円を加算します。

3. リース方式

不動産賃貸業及び信託銀行等が用地等を取得し、事業者と共同で工業生産施設等の設備投資を行い、上記1、2に該当する場合、不動産賃貸業及び信託銀行等には用地取得補助金を、事業者には雇用促進補助金を補助します。

4. 固定資産税の課税免除

工業生産施設等の用に供する家屋、償却資産及び土地に対して固定資産税を新たに課することとなる年度から3年度間、当該固定資産税額に相当する額を免除します。

5. 工業生産施設等

業 種	分 類
(1) 工業生産施設	日本標準産業分類に定める製造業
(2) 情報サービス施設	日本標準産業分類に定めるソフトウェア業、情報処理サービス業、デザイン業及び機械設計業
(3) 流通業務施設	日本標準産業分類に定める道路貨物運送業、倉庫業、こん包業及び卸売業
(4) 研究開発施設	新たな製品の製造、技術の開発または技術の著しい改善を目的とした製品試験研究のように供する設備を有する施設

6. 対象となる事業者

加治木町内において工業生産施設等を新設、増設又は移転する者。

「リース方式」とは、自治体が企業誘致を促進する際に進出企業に限定されがちな助成制度を、進出企業に対して土地・建物等をリースするリース事業者（リース会社・信託銀行等）にも広げ、各種助成制度を適用するものです。

進出希望企業にとっては、初期投資金額を抑えられることで企業進出を検討いただけると思います。

■鹿児島県加治木町須崎公共用地(工業団地)の御案内

下記ホームページアドレスをご覧ください。

http://www.synapse.ne.jp/kajiki//land/susaki_for_sale.html



【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

加治木町役場 企画課 企業立地推進係 TEL 0995-62-2111 (内線 361) FAX 0995-62-3699

●さつま町

■さつま町中小企業災害復旧資金利子補助金

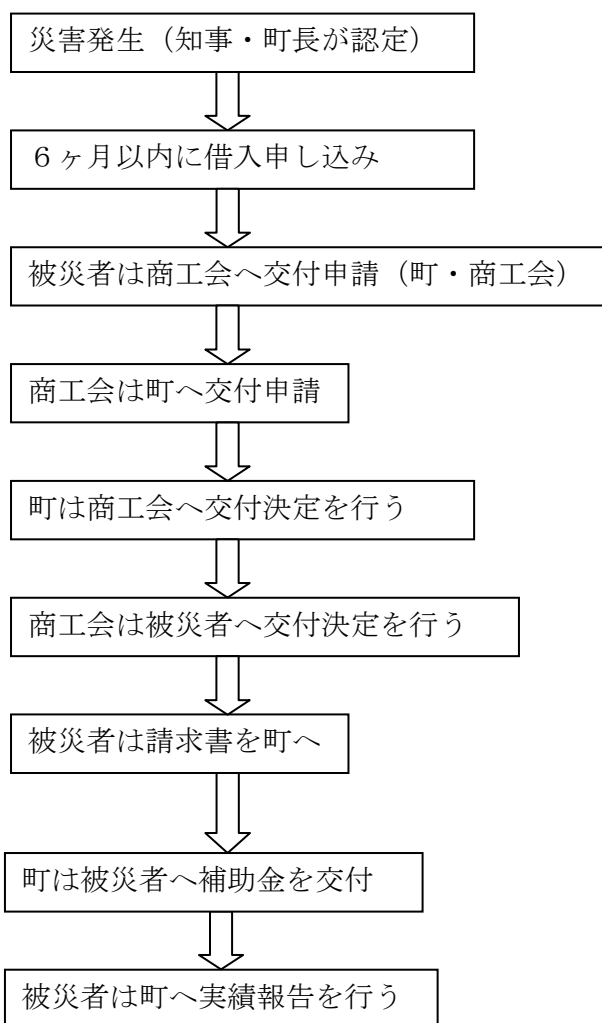
さつま町では、台風、豪雨、洪水、地震等の災害により被害を受けた中小企業者及び組合が、災害復旧のために借入れた資金について、予算の範囲内においてさつま町中小企業災害復旧資金利子補助金を交付いたします。

なお、表内に記載されている申請に必要な各様式については、役場にお問い合わせください。

利子補助対象資金	利子補助金対象資金は、県内における災害により被災した中小企業者等が、被災証明を受け、災害発生の日から概ね6ヵ月以内（町長が必要と認める場合は、この期間を最長6月間延長することができる。）で、災害の都度、町長が別に定める期間において災害復旧の目的で借入申込みを行った次に掲げる資金とする。
----------	---

	<p>(1) 国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫の資金</p> <p>(2) 鹿児島県中小企業制度資金融資要綱（昭和 47 年 11 月 6 日告示第 1218 号）に規定する緊急災害対策資金</p> <p>(3) 県内市町村制度資金</p>
補助対象経費等	<p>利子補助金の交付の対象経費は、前年度の 1 月 1 日から当該年度の 12 月 31 日までの間（以下「計算期間」という。）に金融機関に支払った災害復旧資金に係る支払い利息（延滞利息を除く。以下「支払い利息」という。）とし、補助率等については別表の県負担分に定めるとおりとする。</p> <p>2 前項の規定にかかわらず、次の各号に該当する場合については、別表の町負担分を上乗せして助成する。</p> <p>(1) 中小企業者等が町内に居住している場合</p> <p>(2) 当該事業所が町内に法人登記を有する場合</p>
利子補助金の交付申請	<p>利子補助金の交付を受けようとする中小企業者等は、計算期間の翌年の 2 月 10 日までに中小企業災害復旧資金利子補助金交付申請書（第 1 号様式。以下「交付申請書」という。）に次に掲げる書類を添えて、町長に提出しなければならない。</p> <p>(1) 中小企業災害復旧資金利息支払証明書（第 2 号様式）</p> <p>(2) 災害により被害を受けたことの町長等の証明書</p> <p>(3) 事業報告書（第 3 号様式）</p> <p>(4) 町長が必要と認める書類</p>
利子補助金の請求	<p>決定通知書の交付を受けた中小企業者等が利子補助金の交付を請求しようとするときは、計算期間満了の翌年の 3 月 20 日（当該日が土曜、日曜、祝日の場合は土曜、日曜、祝日でない日。また、当該計算期間中に交付期間が満了するときは、当該月の翌月中。）に、中小企業災害復旧資金利子補助金交付請求書（第 6 号様式）を町長に提出しなければならない。</p>
利子補助金の取消し及び返還	<p>町長は、中小企業者等が規則に定めるもののほか、次の各号のいずれかに該当すると認めるときは、利子補助金の交付決定を取消し、又は既に交付した利子補助金の全部若しくは一部の返還を命ずることができる。</p> <p>(1) 利子補助金交付の目的又はこれに付した条件、その他町長等の指示に違反したとき。</p> <p>(2) 申請書その他関係書類に虚偽の記載をし、補助事業の施行について不正の行為があったとき。</p> <p>(3) 中小企業者等でなくなったとき。</p> <p>(4) 町外に転出又は法人登記を有しなくなったとき。</p> <p>(5) 前各号に掲げるもののほか、この告示に定める事項に違反したとき。</p>

○ 商工会がまとめて申請・個人が受領する場合



- ① 災害復旧資金利息支払証明書
- ② 罹災証明書
- ③ 事業報告書

【詳しいお問い合わせは下記連絡先へ】

さつま町役場 商工観光課 TEL 0996-53-1111 FAX 0996-52-3514



特集 3

中央会が支援します

下請適正取引等の推進のための
ガイドライン

中央会では、今年度「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の普及啓発を図る事業を実施します。望ましい理想的な取引事例を示し、中小企業の取引の改善を支援します。



下請ガイドライン制定の背景

昨年 2 月に、格差是正と生産性向上の成果を、大企業から中小企業へ波及させることを目的として「成長力底上げ戦略(基本構想)」がとりまとめられました。

この中で、下請適正取引の推進が大きな柱として位置付けられたことから、経済産業省内で関係業界の適正な取引のあり方等を示すためのガイドラインが検討され、平成 19 年 6 月に「下請適正取引推進ガイドライン」として 7 業種が策定されました(素形材、自動車、産業機械・航空機等、繊維、情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア及び広告)。

その後、国土交通省において建設業のガイドラインが策定され、本年 3 月にはトラック運送業、建材・住宅産業において策定されました(合計 10 業種)。

下請ガイドラインの内容は、親事業者と下請事業者が”win-win”の取引関係を構築するよう、例えば、親下事業者が改善提案等を出し合って、コスト削減となる生産性向上を行い、価格上昇分を吸収し、その成果を共有することで競争力を高めつつ双方が収益性を確保するような関係を目指すものです。

このため、各業界の特性に応じたベストプラクティス事例(理想的な良い取引関係)を分かりやすく例示しているほか、下請法等で問題となりうる行為や望ましくない取引慣行についても具体的に例示しています。

＜ガイドラインを策定した10業種＞

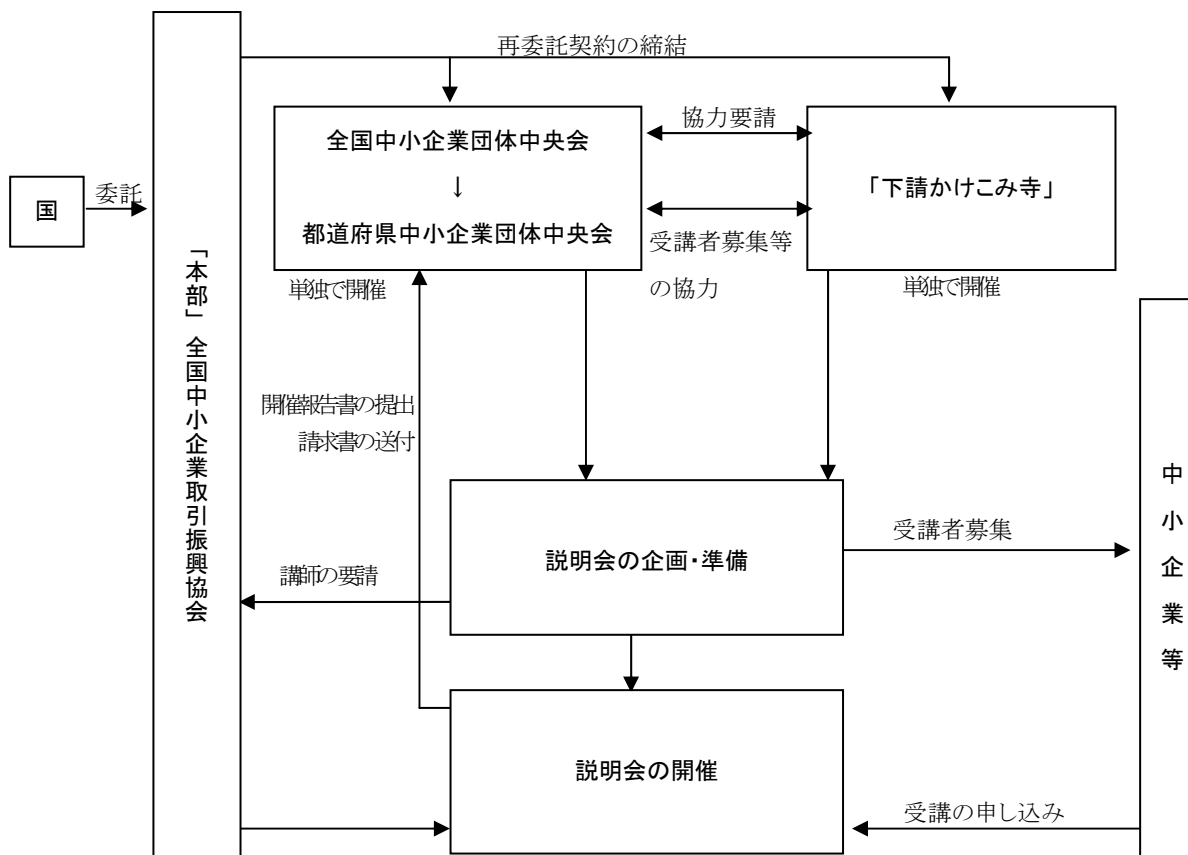
- ①素形材産業 ②自動車産業 ③産業機械・航空機等 ④繊維産業
⑤情報通信機器産業 ⑥情報サービス・ソフトウェア産業 ⑦広告業
⑧建設業 ⑨トラック運送業 ⑩建材・住宅設備産業

各業種ごとのガイドラインについては下記インターネットアドレスをご覧ください。

http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/070620shitaukeguide_sakutei.htm



事業概要図



ベストプラクティス・望ましい取引事例のご紹介

ベストプラクティス、望ましい取引事例とは・・・

下請事業者と親事業者とを対立するものと捉えない。
 苦しいときこそ、それを共に乗り切る共存共栄のための運命共同体との認識を持つ。

といった考え方の下、例えば・・・

原燃料価格の上昇分をきちんと転嫁できる仕組みは重要だが、国際競争下において、ただ転嫁するのではなく、下請・親事業者が改善提案を共有して、コストを低減するような生産性向上を図り、その成果を両方でシェアするような関係を構築し、競争力を高めつつ、両者が適正利潤を得るような望ましい取引事例のことを言います。

(注) なお、各項目で業種が記載されているものについては、これらのベストプラクティス等がガイドラインに記載されている業種を例示したものに過ぎず、これら業種のみには当てはまるという意味ではありません。

以下では、現実に行われている、ないしは今後の普及が期待されるベストプラクティス、望ましい取引事例を、ガイドラインの中から抜き出すなどして、共通的な事項としてまとめてみました。

【原材料価格の高騰分を適切に取引価格に反映する】

- ★ 原材料価格の高騰を踏まえ、価格協議を四半期毎など頻繁に実施している。
- ★ 原材料について、価格スライド制をとっており、毎月値決めしている。
(素形材・金属プレス、自動車、産業機械・航空機等)
- ★ 荷主と協議のうえ、軽油の基準価格を設定し、 $[\text{燃料サーチャージ額} = \text{キロ程 (km)} \div \text{燃費 (km/ℓ)} \times \text{算出上の燃料価格上昇額 (円/ℓ)}]$ を運賃とは別建てで上乗せしている。下請事業者に委託する場合にも、軽油上昇分を転嫁した運賃設定とする。
燃料サーチャージの計算に当たっては、次のように取組を実施。
 - ① 基準となる燃料価格、燃料価格の一定の変動幅とその算定上の上昇額及び使用車両の燃費を把握し、設定する。
 - ② 運賃契約の体系に応じた燃料サーチャージの適用方法設定として、距離制貸切契約など、トラックの運賃契約の体系に対応した適用方法を決定する。
 - ③ 燃料サーチャージの改定及び廃止として、燃料サーチャージの改定及び廃止する場合の条件を設定し、適用時に荷主企業に明示している。
(トラック運送業)

【原価低減を実現しコスト減の成果を互いにシェアする】

- ★ 調達方法の見直し、新工法開発、低コスト設計等について親・下請事業者双方からの提案を通じ原価を低減。成果は両者でシェアしている。
(素形材・熱処理、自動車、産業機械・航空機等)
- ★ 親事業者の社内に調達、開発、生産技術、品質管理の担当者からなる原価低減のための特別チームを編成し、部品ごとに原価低減の具体的提案を実施している。また、下請事業者の生産現場にも入り、工程改善活動を指導している。
(自動車)
- ★ 下請事業者から原価低減提案を募集し、実現可能性のある提案について、下請側と一緒に内容をブラッシュアップしている。採用された案については関係図面等を変更し、原価低減効果を、両者の貢献度を評価し適切にシェアしている。
(情報通信機器)
- ★ 親事業者はゼネコン、ハウスメーカー等の要請に基づき、建築現場の進捗状況に合わせて資材の配送をすることが基本であったため、下請事業者も多頻度小口配送が常態となっていた。そこで、親事業者と協議を行い、親事業者から帰り便を活用して下請事業者の倉庫に部材を引き取りに立ち寄ることが提案され、双方の物流コストの削減が実現している。
(建材・住宅設備)



【共同での製品開発による部品数の削減】

- ★ 製品の構想段階で部品製造の下請事業者と協力して開発。親事業者の意図を理解してもらい、下請事業者の意見等も製品開発に取り込みやすくなり、結果として部品点数削減にも寄与している。
(産業機械・航空機等)

【互いの交流による事業内容の理解】

- ★ 親事業者が、価格交渉の内容を理解出来ていない状況を改善するため、親事業者から人員を数名受け入れ、数ヶ月研修して、下請事業者の業務内容をよく理解してもらうようにしている。また、親事業者の開発・設計段階で何が求められているか把握し、それに迅速に対応できるよう、下請事業者の従業員も数名、親事業者に派遣しており、良い効果が出ている。
(素形材・鍛造)

【発注数量が変動する場合のルールを取決めた例】

- ★ 発注元がモデルチェンジする場合等、部品発注打ち切りになる場合は前もって通告があるので、下請事業者側は、それにあわせて部品供給をフェードアウトしていくが、特段事前の連絡がなく、大量に確定数量が減少する場合は、直近3ヶ月分程度の在庫は全て発注元が引き取ることで済んでいる。
(産業機械・航空機等)

【配送費用の適切な負担】

- ★ 配送費用の決定に際しては、見積もりの前提条件として、発着地・配送頻度を明確に提示して見積もりを取得し、その内容を精査し、合意の上で費用を決定している。
(自動車)
- ★ 配送頻度アップの要請で配送費用が負担になった際に、親事業者側が巡回集荷に切り替え、配送費を負担してくれるようになった。親事業者側も物流効率化によるメリットが得られ、下請事業者も配送費アップによる損益圧迫がなくなった。
(素形材・鍛造、自動車)

【環境対策や金型などに係る管理コストの適切な負担】

- ★ 環境対策に関して、その対応コストの分担を親・下請事業者で検討し、発注価格にも適切に反映している。
(情報通信機器)
- ★ 当初の発注の際に、金物類等の部品用金型の保管年数、保管料等を契約に盛り込んでいる。
(建材・住宅設備)

【サービス取引の適正化】

- ★ 情報システム取引におけるユーザ・ベンダ間の取引関係が、ベンダと下請中小企業との取引にも影響を与えることから、役割分担、責任等の契約条件等を文書で明確化している。

- ★ 受発注に関する情報を電子的に交換する受発注 EDI を活用することにより、発注書の記載項目が明確になり、記録保存が容易になるとともに、下請代金の支払いが正確かつ迅速に行われることが期待できる。(情報サービス・ソフトウェア)

【検収基準を共同で作成】

- ★ 迅速な検収と、担当者による検収のばらつきをなくすため、検収基準(製品の見本)や社内マニュアルを整備している。(自動車)
- ★ 受入れ検収基準や限度見本の作成にあつては、受・発注事業者双方の品質管理担当が直接協議を行い決定している。(自動車)

【不良品の原因分析を行い改善提案を実施】

- ★ 親事業者で生じていた不良品の原因を検査・分析し、解決・改善策を提案。取引拡大と、品質向上による親事業者のメリットを同時に実現している。(素形材・熱処理)
- ★ 一定割合の避けられない不良品に関する費用や材料は下請事業者に戻元している。(自動車)

【補償に関する適切な責任分担】

- ★ 不良品等に係る補償の責任分担をあらかじめ親・下請事業者間で十分協議した上で、基本契約等に適切な内容を明記している。(自動車)



【取引における技術的難易度の反映等】

- ★ 重量取引単価では見合わない高度な技術を用いた鋳物については、上乘せ価格で取引している。
- ★ 量産終了後のサービスパーツの金型を下請事業者が保管する場合、保管料を払っている。
- ★ 資金負担を軽減するため、金型代金を前払いで受領している。(素形材・金型、自動車)



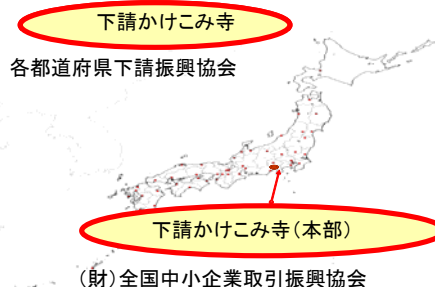
下請かけこみ寺・事業内容

「下請かけこみ寺」は、平成 19 年 2 月にとりまとめられた「成長力底上げ戦略」や、同年 11 月の「中小企業生産性向上プロジェクト」、年末の「原油価格高騰対策」等において、「中小企業の取引に関する相談を親身に受けとめる場」を早期に整備する必要がある、との指摘を踏まえ、平成 20 年 4 月 1 日から新たに事業を開始しました。

(財)全国中小企業取引振興協会が「本部」となり、全国の 47 都道府県下請企業振興協会が地域拠点として整備されています。鹿児島では、かごしま産業支援センターが窓口となっています。

相談業務

47都道府県下請振興協会と(財)全国中小企業取引振興協会の48か所において親身になって取引相談に応じる。
また、商工会議所、商工会、県中央会、中小機構等に寄せられた相談も取り次がれるよう連携。



ADR業務

全国各地で裁判外紛争解決手続(ADR)により簡易・迅速な紛争解決を行う。各都道府県に約180名の弁護士を登録し、本部が主導して全国各地でADRを実施。

ガイドライン業務

全国各地において、全国中小企業団体中央会等と連携し、下請適正取引等ガイドラインの説明会を業種毎に開催し、普及啓発を実施。

【各種相談の対応】

中小企業の皆様からの取引に関する様々なご相談に、中小企業の取引問題に関する専門家等が親身にお話を伺い、適切なアドバイス等を行います。

4月1日から7月25日までの相談件数は925件。相談内容は、「支払遅延」、「代金減額」等「下請代金法」に関連した相談が最も多く、次いで「建設業法」、「貨物事業者運送事業法」と続いています。

	下請代金法関係	建設業法関係	貨物自動車 運送事業法関係	その他 (注1)	合計
7月(注2)	282	200	82	361	925

(注1):「その他」には、下請代金法が適用されない中小企業同士のトラブルの他、「下請かけこみ寺」や法令等に関する一般的な質問等も含まれる。

(注2):事業開始(平成20年4月1日)から7月25日までの累計値

【裁判外紛争解決手続(ADR)】

中小企業の皆様が抱える取引に係る紛争を迅速、簡便に解決するため、全国各地の弁護士が相談者の身近なところで調停手続き(ADR)を行います。

ADRのメリット

- ・ 紛争当事者間の和解の仲介を行います
- ・ 裁判と異なり非公開で行われ、当事者以外には秘密が守られます
- ・ 当事者が合意すれば、自由に調停場所、時間等を決めることができます。
- ・ 短時間で調停手続きが進められます。(一般的には調停を開始してから、約3ヶ月程度で終了します)
- ・ ADRの費用は無料です。

【下請適正取引ガイドラインの普及啓発】

「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の普及啓発を図るための説明会を、中央会と連携し全国各地で開催いたします。



「下請法」親事業者の留意点

下請法(下請代金支払遅延等防止法)は、親事業者による下請事業者に対する優越的地位の濫用行為を取り締まるために制定された特別の法律です。

例えば、下請事業者に責任がないのに、親事業者が発注後に下請代金の額を減じることは禁じられています。たとえ当事者間で協賛金、値引き、歩引き等の名目で発注後に一定金額を下請代金から差し引くことで合意している場合であっても、下請法違反になります。また、親事業者の社内検査などの事務手続の遅れや、下請事業者から請求書が提出されていないことを理由に、下請代金の支払日を遅らせることも認められません。

親事業者が守らなければならない義務、親事業者が行ってはいけない11の行為は、以下のよう
に定められています。

●親事業者が守らなければならない義務

- ア 注文書の交付義務
- イ 書類作成・保存義務
- ウ 下請代金の支払期日を定める義務
- エ 遅延利息支払義務

●親事業者が行ってはいけない11の行為

- ア 受領拒否の禁止
- イ 下請代金の支払遅延の禁止
- ウ 下請代金の減額の禁止
- エ 返品 of 禁止
- オ 買ったたきの禁止
- カ 物の購入強制・役務の利用強制の禁止
- キ 報復措置の禁止
- ク 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止
- ケ 割引困難な手形の交付の禁止
- コ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止
- サ 不当なやり直し等の禁止





ガイドラインを通じて取引改善を果たした例（改善の声）

- ・ 契約を書面で出来るようになり、以前は多かった後値決め（発注時より後から単価を決めること）や、歩引き（割引）といった不公正取引が無くなり収益が改善した。（繊維）
- ・ 契約内容変更等の指示について電話による連絡が多かったが、受発注EDIの活用により、書面交付をしてもらえるようになった。（情報サービス・ソフトウェア）
- ・ 代金の支払遅延が減少した。（情報サービス・ソフトウェア）
- ・ ガイドラインの制定を受けて、業界として「下請法ガイドブック」を作成することとし、下請法の遵守を徹底することとした。（広告）
- ・ ガイドライン策定後、ガイドラインを用いて取引先と交渉をしたところ、手形サイトが短縮化された。（素形材・ casting）
- ・ ガイドラインの存在は知っているものの、内容を理解していなかった取引先との交渉の場に、ガイドラインを持ち込み、その内容について、説明しつつ交渉をしたところ、交渉の地合ができてきた。（素形材・ casting）

ガイドラインのこのページに、こういう事例がベストプラクティスとして書かれています。同業他社で出来ている取引なわけですから、私たちの取引でも実践してみませんか？

この望ましい取引事例を参考に取引慣行を変更して、新たな形態にしてみませんか？

たしかに、この取引方法は我が社にとっても、取引先にとっても有効だなあ。思い切って、このベストプラクティスを実践してみるか！



他社ではこういう良い事例があるのかあ。さっそく、研修で周知して、社内の取引の見直しに着手してみよう！

ベストプラクティス・望ましい取引事例を実践することによって、下請事業者・親事業者の“WIN-WIN”の関係をつくりましょう！

ガイドライン策定10業種はもちろん、それ以外の業種でも、取り入れ可能なベストプラクティスを参考に、下請適正取引等の推進を図っていただくよう、お願いします！

TRY! 温暖化防止と環境のために

インタビュー： 鹿児島県クリーニング生活衛生同業組合 副理事長 本田 豊 氏

シリーズ3回目の今回は、家庭でも取り入れることができるエコなお洗濯方法まで紹介していただきました。

●重曹を使ったエコクリーニングへの取り組み

鹿児島県クリーニング生活衛生同業組合が重曹によるエコクリーニングに取り組み始めたきっかけは、東京の全ク連(全国クリーニング生活衛生同業組合連合会)で行われた木内クリーニングの講習会だった。重曹にいくつかの助剤を加えたもので洗濯した衣類が、きれいに洗い上がることに驚いたという。

衣類にドライクリーニングを行う場合には、ドライ溶剤を利用する。ドライ溶剤が気化する際に大気へ放出される揮発性有機化合物(VOC)や廃棄物などについては、環境基本法により様々な配慮が求められている。もちろん組合では様々な対策を施し、問題がないように事業を行っているが、ドライ洗いの乾燥が足りないと化学やけどなどの皮膚トラブルを起こす可能性もあり、細心の注意が必要だ。

●研修を重ね、組合員の技術力を向上

重曹を使ったエコクリーニングについては、九州の中でも鹿児島が一番に取り組みを始めた。重曹は、それだけでは殺菌効果がないため、助剤が必要となる。東京の講習会で学んだことを更に独自研究し、オーストラリアから入手した重曹に、どのような助剤を組み合わせたら安全でかつ汚れ落ちのいいものができるのか、日々研究を進めている。

重曹を使ったエコクリーニングには、まだメリットがある。ドライ溶剤は石油系。原材料費高騰の影響を最も受けている材料のひとつだ。価格転嫁が難しい現状では、ドライ溶剤を使えば使うほど経営を圧迫することにも

繋がる。

完璧な仕上がりを求めて「W クリーニングで(ドライクリーニングと水洗いで)」とお願いする消費者もいる。そんな厳しい目を持った消費者にも、「こんなにきれいになるの？」と驚かれるエコクリーニング。組合員には講習会でノウハウを伝え、技術力の向上を図っている。中央の大手チェーン店にはできない、きめ細かな対応が自慢だ。

●地球に優しく人に安全なものは、みんなに伝え、一緒に取り組みたい

家庭で使われる一般の洗剤も、すすぎ残しがあると、高齢者や赤ちゃんなどの皮膚を荒らしてしまう。すなわち、それだけ強い化学成分が含まれているということだ。家庭の廃水が流れ込む錦江湾では奇形の魚が見られるとの話も聞く。良い情報は出し惜しみせず、消費者にもオープンにし、みんなの力で水が汚染されるのを少しでも防いでいきたいと考えている。

★やってみよう！エコなお洗濯★

ぬるま湯 パケツ1杯 (40℃-45℃)

重曹 80g

過炭酸ソーダ 50g

弱アルカリのヤシ油・オレンジ石鹼 10cc

2時間ほど衣類を漬け込んでおくと、黄ばんだものでも驚きの白さに仕上がります。



材料は県内の組合加盟店にて販売しています。

洗濯方法などのお問い合わせ先: 099-251-4466
(鹿児島県クリーニング生活衛生同業組合)

インフォメーション Announce from CHUOKAI

●原油・原材料価格高騰に係る下請中小企業向け追加対策について【中小企業庁】

原油・原材料価格が高騰する中、中小企業は価格転嫁をすることが困難であり、収益が圧迫されている状況を踏まえ、政府は累次にわたり、原油等価格高騰対策を講じてきました。

しかしながら、下請かけこみ寺等を通じて把握した取引実態を踏まえつつ、下請代金法の厳格な運用、中小企業の立場に立った相談対応の徹底など、下請取引の適正化等を図る対策を一層推進する必要があることから、以下の対策を8月9日から順次実施することと致します。

1. 平日の相談時間の延長及び土曜日の相談の実施
2. 原油・原材料価格高騰時における買いたたきの具体的内容の明示
3. 下請代金法に照らし問題がある可能性があると考えられる親事業者に対する特別事情聴取の実施
4. 原油・原材料の価格の高騰の影響が強い業種を中心とした親事業者に対する特別立入検査の実施
5. 下請適正取引ガイドラインのフォローアップの実施
6. 厚生労働省からの通報制度の新設

下記の資料については、中小企業庁のインターネットアドレスをご覧ください。

資料1：原油・原材料価格高騰に係る下請中小企業向け追加対策について

資料2：平日の相談時間の延長及び土曜日の相談の実施に係るパンフレット

http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/080805shitauke_gen_tsuitai.htm

●公正取引委員会九州事務所ニュース【公正取引委員会事務総局 九州事務所】

独占禁止法は、カルテルや談合などを禁止して、事業者による公正で自由な競争を通じて経済が発展し、消費者の利益が確保されるよう、自由経済社会において公正で自由な競争が行われるための基本的なルールを定めたものです。

公正取引委員会では、独占禁止法のほか下請法と景品表示法を運用しており、これらの法律に関する相談に随時対応しております。

九州事務所においても、企業や団体あるいは消費者の方々から相談や申告（調査請求）があった場合には、懇切・丁寧にお答えしていますので、是非、お気軽に相談してください。

九州事務所における相談や申告等の窓口は、次のとおりです。

①広報、職員採用等	総務課	092-431-5881
②独占禁止法、各種ガイドライン 合併・営業譲受けに関する相談等	経済取引指導官	092-431-5882
③景品類、表示についての相談、調査依頼（申告）等	取引課	092-431-6031
④下請取引についての相談、調査依頼（申告）等	下請課	092-431-6032
⑤独占禁止法違反についての調査依頼（申告）	第一審査課	092-431-6033

最近の新聞発表事件から、独占禁止法違反事件についてご紹介します。

◆公共建設工事に係る低価格入札問題への取組について（7月8日）

（株）奥村組、オリエンタル白石（株）及び戸田建設（株）の3社が、平成18年10月1日から同19年12月31日までの間に受注したそれぞれの公共建設工事について、不当に低い価格で受注し、又はその供給に要する費用を著しく下回る価格で繰り返し受注し、他の建設業者の事業活動を困難にさせるおそれを生じさせる疑いのある事実が認められたことから、独占禁止法第19条（不正な取引方法第6項〔不当廉売〕に該当）の規定に違反するおそれがあるとして、平成20年7月8日、上記3社に対し、今後、このような行為を行わないよう警告した。

◆JFE工建株式会社に対する同意審決について（7月18日）

JFE工建（株）（注）に対し、平成20年7月16日、同意審決（平成16年（判）第18号）を行った。

本件は、平成16年9月17日に審判開始決定を行い、以後、審判官をして審判手続を行わせてきたところ、平成20年6月2日、同社から、平成17年法律第35号による改正前の独占禁止法第53条の3及び平成17年公正取引委員会規則第8号による改正前の公正取引委員会の審査及び審判に関する規則第81条の規定に基づき、同意審決を受けたい旨の申出があり、かつ、自ら採るべき具体的措置に関する計画書が提出されたので、これを精査した結果、当該具体的措置は適当と認められたことから、審決を行ったものである。

（注）JFE工建（株）は、新潟市が発注する下水道推進工事等について、他の事業者と共同して、受注予定者を決定し、受注予定者が受注できるようにしていたとして、平成16年7月28日、公正取引委員会から排除勧告を受けたが、これに応諾せず審判係属していた。



◆大成建設株式会社ほか 33 社に対する件の課徴金の納付を命ずる審決について（7 月 28 日）

大成建設(株)ほか 33 社(注)に対し、平成 20 年 7 月 24 日、平成 17 年法律第 35 号による改正前の独占禁止法第 54 条の 2 第 1 項の規定に基づき、課徴金の納付を命ずる審決（平成 14 年(判)第 1 号ないし第 34 号）を行った。

本件は、基本合意の存否、基本合意による競争の実質的制限の有無、課徴金納付命令の対象であった 38 物件に係る課徴金対象性の有無を争点として、平成 14 年 1 月 28 日に審判開始決定を行い、25 回の審判を経た後、平成 18 年 12 月 25 日に審判手続を終結し、平成 20 年 4 月 16 日までに審決案を送達し、その後、同年 4 月 30 日までに審決案に対する異議申立書の提出が 26 社から、また直接陳述の申出が 20 社からなされ、今回、審決を行ったものである。

(注) 大成建設(株)ほか 33 社は、遅くとも平成 9 年 10 月 1 日以降、財団法人東京都新都市建設公社が発注する特定土木工事について、受注価格の低落防止を図るため、他の事業者と共同して、受注予定者を決定し、受注予定者が受注できるようにしていたとして、平成 13 年 12 月 14 日、公正取引委員会から課徴金納付命令を受けたが、同命令を不服として審判係属していた。

◆株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントほか 3 社に対する審判審決について（7 月 28 日）

(株)ソニー・ミュージックエンタテインメント、エイベックス・マーケティング(株)、ビクターエンタテインメント(株)及びユニバーサルミュージック(株)（注）に対し、平成 20 年 7 月 24 日、平成 17 年法律第 35 号による改正前の独占禁止法第 54 条第 2 項の規定に基づき、審判審決（平成 17 年(判)第 11 号）を行った。

本件は、共同して利用許諾を拒絶していたか否か、措置の必要性を争点として、平成 17 年 6 月 22 日に審判開始決定が行われ、その後 11 回の審判を経た後、平成 19 年 4 月 11 日に審判手続を終結し、審決案を送達したところ、被審人から異議申立て及び直接陳述の申出がなされた。このため、直接陳述の聴取を行った後、今回、審判審決を行ったものである。



(注) (株)ソニー・ミュージックエンタテインメント、ビクターエンタテインメント(株)、ユニバーサルミュージック(株)及びエイベックスネットワーク(株)（なお、エイベックスネットワーク(株)は、平成 19 年 4 月 1 日、現在の被審人であるエイベックス・マーケティング(株)に吸収合併された。）並びに東芝イーエムアイ(株)の 5 社は、共同で設立したレーベルモバイル(株)に対し、原盤に録音された演奏者の歌声等の一部を携帯電話の着信音として設定できるよう配信する業務を委託する一方、他の着うた提供業者に対し、原盤に録音された演奏者の歌声等の一部を送信可能とする権利等の利用許諾を行わせないようにしている行為が不公正な取引方法第 1 項第 1 号に該当するとして、平成 17 年 3 月 24 日、排除勧告を受けたが、東芝イーエムアイ(株)を除く 4 社は、これに応諾せず、審判係属していた。東芝イーエムアイ(株)は排除勧告に応諾し、平成 17 年 4 月 26 日、勧告と同趣旨の審決を受けている。

◆大木建設株式会社に対する審決について（7月31日）

大木建設株（注）に対し、平成20年7月29日、独占禁止法第66条第2項の規定に基づき、被審人の審判請求を棄却する旨の審決（平成19年（判）第8号）を行った。

本件は、被審人が課徴金納付命令の受命者となるべき「事業者」に当たるか否か、いわゆる官製談合であるから、公平の原則、クリーンハンズの原則により、公正取引委員会が課徴金納付命令を発することができないか否かなどを争点として、平成19年9月12日に審判手続を開始し、以後、審判官をして審判手続を行わせてきたものである。

（注）大木建設株は、平成16年度以降発注される防衛施設庁発注の特定土木・建築工事のうち、業界側連絡役等から防衛施設庁の職員が行った割り振りの結果の伝達を受けた工事について、他の事業者と共同して、受注予定者を決定し、受注予定者が受注できるようにしていたとして、公正取引委員会から、平成19年6月20日排除措置命令及び課徴金納付命令を受けたが、課徴金納付命令に対し審判請求を行っていたものである。

●技能功労者の推薦をお願いします！【鹿児島市】

◆推薦対象者

鹿児島市内に居住し、勤務する技能者で、次の要件をすべて満たす方。

（過去に表彰を受けたことがある方は対象から除かれます。）

- ① 本年11月10日現在において、年齢45歳以上で、かつ、同一職種の経験年数20年以上を有し、現に就業している者
- ② 優れた技能を有し、他の技能者の模範となる者
- ③ 各技能職種団体から推薦された者

◆推薦書の受付期間

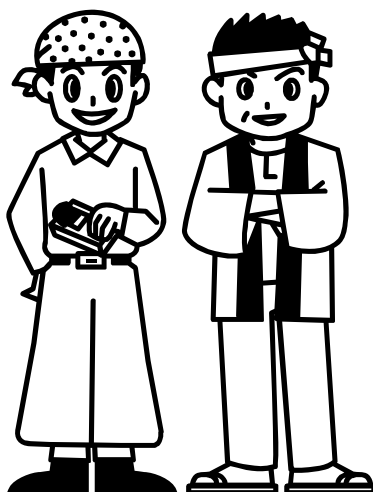
9月5日（金）まで

◆推薦対象者数

1団体 3名以内

◆推薦書の受付場所・お問い合わせ

鹿児島市商工総務課 TEL：216-1325



●かごしま子育て応援企業登録制度の開始について【鹿児島県 商工労働部 雇用労政課】

企業の子育て支援を促進するため、従業員の仕事と子育ての両立支援に積極的に取り組む企業を「かごしま子育て応援企業」として県が登録する制度です。

登録された企業には、登録証・登録マークを交付するとともに、県ホームページ、県広報誌、ハローワーク・若者就職サポートセンターにおける各就職窓口で企業の取組内容を紹介します。

求人募集や就職ガイダンス等で取組内容を示すことにより、企業のPRやイメージアップにつながります。



◆応募対象

県内に事業所（支店を含む）がある企業、法人、団体などを対象とします。

◆応募方法

応募用紙に所要事項を記入のうえ、応募ください。

◆応募期間

平成20年7月25日（金）～平成21年3月31日（火）

◆登録開始日

平成20年9月1日（月）

※第1回目の登録（9月1日）については、8月18日（月）までに応募のあった企業について、内容を審査の上、登録します。

◆登録基準等

- (1) 登録するには、次の全てを満たすことが必要となります。
 - ① 一般事業主行動計画（次世代育成支援対策推進法に基づく。）を策定した旨を、都道府県労働局に届け出ていること。
 - ② 一般事業主行動計画に定めた内容を、県において公表することについて同意していること。
 - ③ 過去3年間において、法令に違反する重大な事実がないこと。
- (2) 登録企業には、登録証と登録マークを交付し、県のホームページ・広報誌・各就職窓口等で広く県民に紹介します。
- (3) 登録期間は、登録をした日から申込に係る一般事業主行動計画の計画期間の終了する日までとし、登録の継続を希望する場合には、再度登録の申し込みをしていただくこととなります。
- (4) 登録の内容に虚偽の記載があるなど、「かごしま子育て応援企業」としてふさわしくないと判断した場合には、登録を取り消すことがあります。

◆登録料

無料です。

◆応募・問い合わせ先

〒890-8577 鹿児島市鴨池新町10-1 鹿児島県商工労働部雇用労政課

TEL : 099-286-3014

FAX : 099-286-5582

e-mail : roufuku@pref.kagoshima.lg.jp

中央会の動き Wind from CHUOKAI

●9月11日(木)『第52回 中小企業団体九州大会』が開催されます

第52回 中小企業団体 九州大会



我が国中小企業は、幾多の変遷の中で諸課題を克服しながら、その時々の経済、社会の要請に応えながら日本経済全体の発展に大きな役割を果たしてきました。

しかし、近年、中小企業を取り巻く経営環境は、規制緩和による競争の激化、

環境問題への対応、原油価格の高騰による原材料調達コストの上昇、大型量販店の新規出店等によりますます厳しさを増し、地域産業の担い手としての役割が崩壊の危機に直面し、ひいては、地域経済がかつてない苦境に直面しつつあるといっても過言ではありません。

こうした厳しい経営環境下において、中小企業が今後も成長・発展を遂げていくためには、急激な環境変化、産業構造変化に的確、かつ迅速に対応し、その機動性と創造性を発揮し、組織の力をもって相互の経営基盤を強固にするとともに、自らの変革に積極果敢に取り組んでいくことが何よりも肝要です。

そこで、本大会は、中小企業がこれまでも、そして今後も日本経済を下支えする重要な役割を担っていること、また、地方に存在する人・物・情報等の重要な資源を活用して地域の活性化を促すこと等を目的として、「主役は中小企業！活かそう資源 地域で創る新時代」をメインテーマとし、九州・沖縄各県の中小企業団体が一堂に会し、英知の結集と団結の強化を図り、自らの決意を内外に表明するとともに、国等に対して中小企業の安定と発展を図るための実効ある諸政策の確立を要請し、これらの実現を強力に推進することを目的としています。

【タイム・スケジュール】

- 13:15 九州大会記念講演会
鹿児島市「宝山ホール」
- 15:00 本大会
鹿児島市「宝山ホール」
- 18:00 青年部交流パーティー
鹿児島市「サンロイヤルホテル」

九州大会記念講演会

【時間】 13:15～14:45

【場所】 宝山ホール

「人生先発完投

～人生は夢と挑戦のマウンド～」

野球評論家 村田兆治氏



**主役は中小企業！活かそう資源 地域で創る新時代
是非ご参加ください！**

鹿児島県内の業界情報

製造業

(平成 20 年 7 月情報連絡員報告)

味噌醤油製造業

中元やお盆前の繁忙期にもかかわらず、もうひとつ盛り上がりには欠けている。背景には、製品価格値上げによる買い控えや諸物資高騰による消費マインドの冷え込みがあるようで、厳しい状況が続いている。

酒類製造業

区分	H19.6	H20.6	前年同月比
製成数量	14,847.8	13,171.9	88.7
移出数量	県内課税	6,170.3	81.9
	県外課税	7,110.7	94.2
	県外未納税	4,634.2	110.9
在庫数量	244,725.2	245,217.6	100.2

(平成 20 年 6 月分データ。単位 k0・%)

漬物製造業

包材・油関係等の値上げ止まらず。調味料も同じ。

蒲鉾製造業

お中元時期であり年間で二番目に多忙な時期だが、今年は、原油・大豆・トウモロコシ・小麦など多くの食品が最高値を付けるほど値上げされており、消費が落ちている。特に、関東地方への出荷が少なかった。また、水産練製品は前年同月比マイナス 6%だった。(ただし、昨年は台風により売上 0 の日が 1 日あった。)

鯉節製造業

原材料の価格は高止まりで、量も少ない。製品の値上げにより売れないため、大半が買い控えしている。在庫も増加傾向にあり、取り巻く環境は非常に厳しい状況である。

菓子製造業

猛暑続きでアイス製品は好調だが、和洋菓子は中元用も低調で、諸物価上昇に対する消費者の買い控えが影響しているのかもしれない。

本場大島紬織物製造業

平成 20 年 7 月検査反数 1,371 反、前年度比 79.7% (350 反減)。

木材・木製品製造業

全国の新設住宅着工戸数は前年同月比 16.7%減と 12 か月連続減。当市場も扱高で前年同月比 19%減、売上高で 17%減で回復の兆しは見えない。建築確認の申請件数は前年同月比 4.6%で期待したいところである。価格

は底這いながらも市売り(製品)に参加する買方は増えている。

素材生産業・製材業・材木卸売業

6 月の住宅着工数は全国的に前月より伸びたが、前年同期を下回り、材価も回復には程遠く、木材業界は依然として厳しい状況が続いている。各種原料の高騰、需給調整の進展により先高感を唱える向きもあるが、急激な回復は困難ではないかと考えられる。ただ、製紙原料の国産チップは、輸入チップ・古紙価格上昇により、需要・価格共に回復しつつあり、離島のチップ工場の再稼働も進みつつある。

生コンクリート製造業

出荷量 122,166 立米(対前年比 98.4%)。特に減少した地域は串木野、宮之城、甑島、鹿屋。特に増加した地域は鹿児島、加治木、屋久島、奄美大島。平成 19 年 3 月から 17 か月連続前年割れが続いている。しかし、7 月は対前年比 98.4%となり、久々に 90%後半を確保できた。4~7 月累計の対前年比は 85.9%となった。底を打ったかは定かでない。

コンクリート製品製造業

7 月度の出荷トン数は 3,805 トン、対前年度比 90.4%となった。出荷量が対前年度比で増加した地区は奄美地区のみであり、川薩地区においては、対前年度比 68.2%となった。公共事業における当組合の 7 月度の受注も低調に推移した。

機械金属工業

ガソリン高騰はいつまで続くのだろうか。先の見えない不安に暑苦しさが一層こたえる。

仏壇製造業

海外輸入仏壇内訳(主たる輸入国:中国、ベトナム、タイ等)は、平成 20 年 4 月 19,637 本、5 月 23,490 本、6 月 23,568 本、2008 年累計 124,642 本。毎月の原油価格の値上げにより、塗料関連商品の再三の値上げでも、価格転嫁できない状況である。

印刷業

引き続きとどまる所を知らない感のある原油価格高騰、諸材料の値上げに価格転換も容易ではなく、対応に困窮を極めているのが現状である。なかでも紙の値上げ問題は深刻で、業界全体に大きな影響を与えている。何とか打開策を見つけるべく、自助努力も含め好転の兆しを望みたい。

非製造業

(平成 20 年 7 月情報連絡員報告)

総合卸売業

県内地場大手ゼネコンの信用不安がある。また、繊維業界では、連日の猛暑による影響と原油高による資材高騰を踏まえ、夏物の処分セールも控え目であり、次年度へ持ち越す動きもあるが、競合激化で仕入れ値を

下回る販価によって収支が悪化している。

水産物卸売業

漁船の燃油価格問題を全国に問題提起した 7 月 15 日の全国漁船一斉休漁は魚市場にも影響があり水揚げ高が減少した。今後の燃油価格問題、消費者の魚離れ問題

が心配される。

燃料小売業

石油情報センターの調査による鹿兒島県内の家庭用 LP ガス 10 立米平均小売価格は、本年 6 月末現在で税込 7,065 円（奄美熊毛のぞく）と、ガス輸入価格の高騰を受け、前年同月比 10% の価格高となった。このようなガス輸入価格の高止まり傾向は、いつまで卸小売業界に厳しい影響を与えるものか、先行き不透明である。

中古自動車販売業

非常に厳しい。ガソリンの高騰等、良い材料が全くない。今後が懸念される。地方の有力な販売店が廃業した。

青果小売業

前年同月比 97%、前月比 110%。

農業機械小売業

水稻の早期が、天候順調のため農家の購買意欲が上向いており、さらに普通作の予想も通常程度が見込まれることもあって農家も明るさを取り返した感がある。東北地方の天候が九州に移動すると実入りの季節で大変であるが、今後の天候は予想できない現況を踏まえ、農家との交渉は気を引き締め、さらなる努力が要求される。

石油販売業

原油価格は最高値を更新し、7 月も元売りは卸売価格をリッター当たり 9 円～10 円程度の大幅値上げをした。石油製品の連続した大幅アップは各業界に悪影響をもたらした。石油販売業界も需要減少と競争激化で採算販売も厳しく、資金繰りにも困窮しているサービスステーションが目立ち始めている。

鮮魚小売業

梅雨が明け毎日暑い日が続くと「さかな」を買いに来る人も少なく、小売店は閑散としている。「さかな」を食べる人も少なくなった。子供たちが少しでも「さかな」を食べるように、魚類市場でも魚食普及活動を行っている。

商店街（霧島市）

7 月売上は対前年比同等もしくは若干減少の傾向にあるようだった。週末の街中を走る車の台数も目に見えるように減っている。7 月 19・20 日、国分の中心市街地で行われた夏祭りの人手は例年以上の盛況だったが、それが商店街での購買上昇には繋がり難かったようである。

商店街（薩摩川内市）

中旬からの猛暑で、海へ行くか大型店へ涼みに行くかで通りはガラガラである。

商店街（鹿兒島市）

7 月末で店舗閉店 1 件（ブティック）、店舗閉店 1 件あり。

サービス業（旅館業/県内）

売上等は、月前半は前年度比より低調な推移だったが、夏休みに入った後半はやや持ち直した傾向であった。お盆休みなどの予約状況はやや好調であるが、ガソリン価格の高騰などで、お客様の安く・近く・短くの傾向がより強くなっているように思われる。

旅行業

諸物価の高騰及び燃油サーチャージのエスカレート、業界外の事業体の不況等、観光業界を取り巻く環境には相変わらず光を見いだせない。個々の事業所単位では健闘しているところもあり、篤姫効果もないではないが、総体的にはパッとしない状況である。8 月の夏休みのファミリー旅行に期待したい。

自動車分解整備・車体整備業

燃料高騰による車離れの影響なのか、車検台数も減少している。軽自動車やバイク・自転車等の利用が増加している状況である。

電気工事業

新年度に入り 4 か月経過するが、公共工事の発注件数及び工事金額等がだんだん少なくなり、受注金額も採算ベースとの差が縮まり、時には、赤字の工事も出てきている。特に国発注の工事が悪くなっている。

内装工事業

7 月のラベル売上数は、カーテンラベル対前年同月比 13.7% で大幅に減少、壁装ラベル対前年同月比 48.5% で大幅に減少、じゅうたん等ラベルのみ対前年同月比 167.5% で増加となった。仕事量も少なく、今までに経験したことがないような不況に陥っている。8 月以降期待の持てる状況ではない。

管工事業

諸資材価格の上昇分を転嫁できず収益を圧迫している。

建設業（鹿兒島市）

ガソリン代等諸物価上昇、受注量の減少、受注額の低下。

建設業（出水市）

生コン工場の出荷量減少によりコストが増大し経営環境が悪化している。原油価格の高騰に伴う資材価格・運賃等の上昇により、収益が一層低下している。

建設業（鹿屋市）

公共工事の出方が例年に比べ遅れている。鹿屋市における大手建設会社の破産に伴う組合員の脱退が出そうである。

貨物自動車運送業

7 月に入り、軽油価格が更に最高値を更新した。運賃転嫁はかなり厳しく、このままでは運送業の廃業・倒産が予測されるが、業界自体が一丸となり配送の効率化を図り、コスト削減に取り組む活発化したいものである。

運輸業（タクシー業）

夏休みに入り活気が出るかと思っていたが、連日の猛暑で外出者も少なく、タクシーの売上は思ったより伸びなかった。

倉庫業

規制緩和後、保管物品の荷主からの保管料単価の引き下げ要求が強まり、現状では 2 年前と比べ保管料単価が約 2 割下がっており、取引条件が非常に悪化している。

中央会関連 主要行事予定

平成20年9月	
1日(月)	県振連：商店街交流事業 富山県視察
4日(木) 15:00	経済講演会 鹿児島市「サンロイヤルホテル」
11日(木)	第52回中小企業団体九州大会
13:15	●九州大会記念講演会 鹿児島市「宝山ホール」 講演者 野球評論家 村田兆治氏
15:00	●本大会 鹿児島市「宝山ホール」
18:00	●青年部交流パーティー 鹿児島市「サンロイヤルホテル」
平成20年10月	
8日(水) 13:30	女性キャリアアップセミナー 鹿児島市「レクストン鹿児島」
平成20年11月	
2日(日) 11:00	かごんまわっぜかフェスタ'08 鹿児島市「ドルフィンポート」



取引先の突然の倒産。

そんなときあなたを守る安心の共済です。

経営セーフティ共済の ご紹介

中小企業倒産防止共済制度の愛称が
「経営セーフティ共済」になりました。

「経営セーフティ共済」は、取引先事業者の倒産の影響を受けて、中小企業者が倒産する事態（連鎖倒産）又は、倒産に至らないまでも著しい経営難に陥る事態の発生を防止するため、毎月一定金額を掛け、万一取引先事業者が倒産し、売掛金や受取手形などの回収が困難となった場合には、掛金総額の10倍の範囲内で、回収不能額を上限に、共済金の貸付けを受けることができる共済制度です。

- ◆最高3,200万円の共済金貸付が受けられます。
- ◆共済金貸付は無担保・無保証人・無利子です。
- ◆税法上の特典も有ります。
- ◆一時貸付金制度もご利用できます。

お申し込みは
鹿児島県中小企業団体中央会
連携支援課まで
TEL 099-222-9258

中小企業かごしま

(平成20年度 活性化情報第2号)

平成20年8月10日発行

発行人 鹿児島県中小企業団体中央会 会長 岩田泰一

〒892-0821 鹿児島市名山町9番1号 県産業会館5階

TEL 099-222-9258 FAX 099-225-2904

印刷所 株式会社朝日印刷