

8

活性化情報誌



中小企業かごしま

2022 第806号

- 特集1 組合台帳アンケートについて
- 特集2 事業承継ガイドライン(第3版)について
- 特集3 法定割増賃金率の引上げについて
- 特集4 組合員・組合役員講習会 講演録

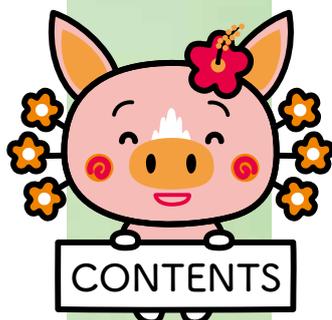


鹿児島県初！防災・減災フェア in 薩摩川内



目次

特集1 組合台帳アンケートについて……………	1
特集2 事業承継ガイドライン（第3版）について……………	21
特集3 法定割増賃金率の引上げについて……………	33
特集4 組合員・組合役員講習会 講演録……………	37
組合インタビュー……………	41
●鹿児島県造園事業協同組合	
元気を出そう！がんばれ中小企業……………	45
●株式会社柴田自動車	
指導員が行く❗️組合イベント探訪記 ……………	49
●鹿児島県川辺仏壇協同組合	
組合トピックス……………	55
●事業協薩摩川内市企業連携協議会「防災・減災対策フェア in 薩摩川内」	
寄稿 デザイン導入効果を経営に生かすための マーケティング発想のデザイン……………	56
教えてぐりぶー！組合運営……………	57
●第86回 「定款で定める『組合の地区』の変更」について	
組合運営のスペシャリストを目指そう！……………	58
業界情報……………	59
令和4年6月 情報連絡員報告	
倒産概況……………	62
令和4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……………	63



鹿児島県における 中小企業組合の動向について

本会では、事業協同組合等の中小企業連携組織に対し、組合運営の円滑化、共同事業の活性化等を目的とした様々な支援を行っています。

組合の皆様のニーズに基づいた的確な支援を行っていくため、令和4年1月に「組合の実態に関するアンケート調査」を実施し、組合事業の運営上の課題やコロナ関連に加え、令和5年10月1日から導入される「インボイス制度」への対応状況や、近年関心が高まる「BCP」や「SDGs」への取り組み状況を調査しました。

今回、調査結果をとりまとめましたので、本結果を活用しながら、組合運営に役立てていただくと幸いです。

ご協力いただきました組合の皆様方、誠にありがとうございました。貴重な情報やご意見をいただきましたことを重ねてお礼を申し上げます。

調査概要

●調査対象

対象組合数：県内527組合

回答数：406組合（回答率77.0%）

【406組合の内訳】

事業協同組合	331	商店街振興組合	17
協同組合連合会	13	商工組合	12
協業組合	19	信用協同組合	3
企業組合	3	生活衛生同業組合	8

●調査方法

調査票によるアンケート調査（郵送自記式調査）

●実施期間

令和4年1月13日～2月18日

●調査基準日

令和4年1月1日現在

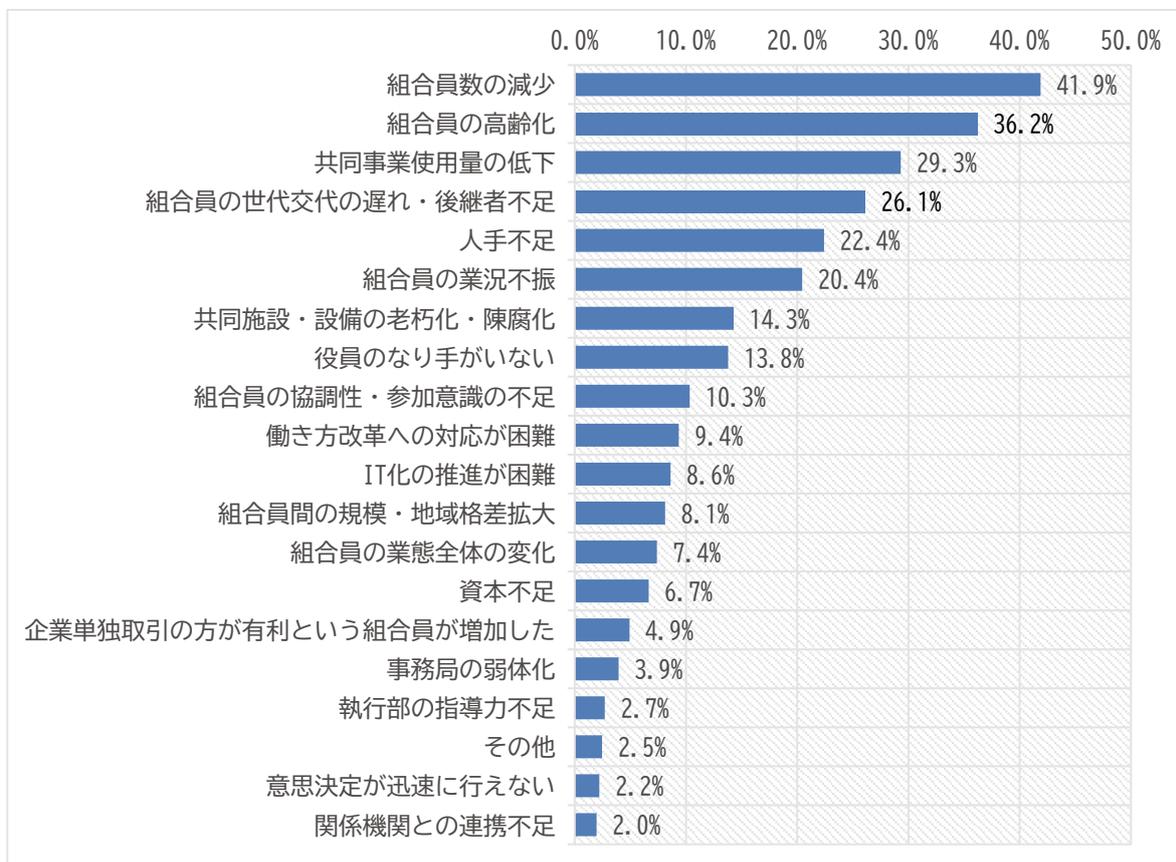
●調査内容

1. 組合の概要
2. 組合の現況に関する調査
 - (1) 組合事業の運営上の課題や取り組み等について
 - (2) アフターコロナを見据えた取り組みについて
 - (3) インボイス制度（適格請求書保存方式）への対応状況について
 - (4) 組合のBCPやSDGsへの取り組み状況について



■ 組合事業の運営上の課題や取り組み等について

Q 1. 事業実施における課題や難点についてお答えください（複数回答可）



<その他の内容>

- IT人材不足
- 外国人労働力と新規がコロナで全く出来ない
- 組合従事者（検査員）の高齢化、後継者不足
- 新規組合員の確保



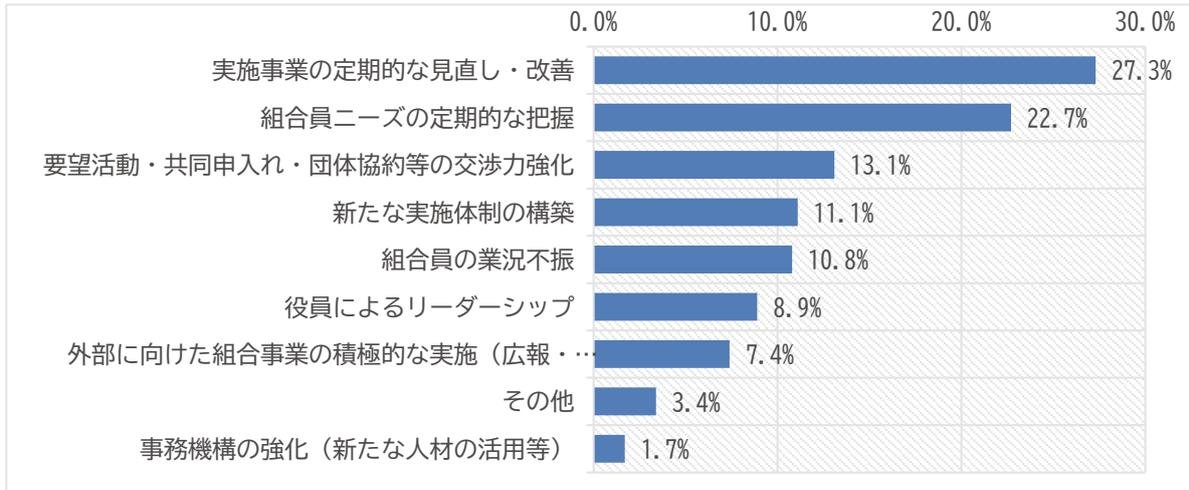
「組合員の高齢化」「組合員の世代交代の遅れ・後継者不足」といった「**事業承継**」を課題や難点とする組合が多いことが分かります。

中小企業庁は、中小企業経営者の高齢化の進展等を踏まえ、円滑な事業承継の促進を通じた中小企業の事業活性化を図るため、『**事業承継ガイドライン**』を策定しています。

本ガイドラインを参考とすることで、価値ある事業が着実に次世代へ承継されることが期待されます。

なお、本年3月には、環境変化を踏まえ、円滑な事業承継をより一層推進するため、5年ぶりに改訂されました。改訂の内容等は、特集2（本誌21ページ）で紹介します。

Q2. 共同事業の利用量を増加させるためにどのようなことに取り組んでいますか（複数回答可）



<その他の内容>

- 公共事業の受注に注力している。
- 諸問題に国・県と連携し対策に取り組んでいる。

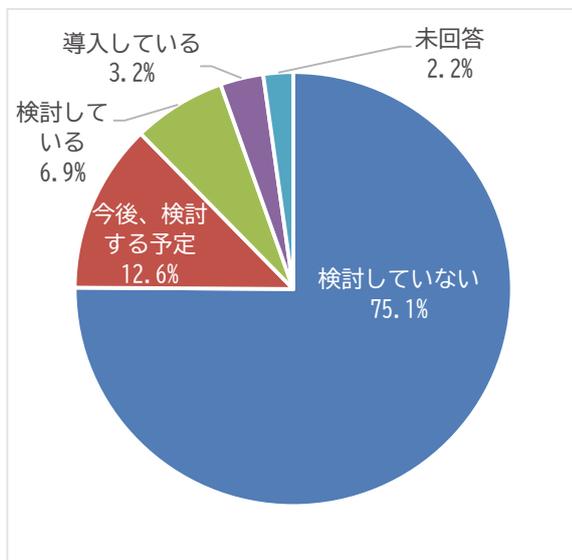


組合員ニーズを定期的に把握し、実施事業の見直しや改善に取り組む組合が多いことが分かります。

組合を取り巻く環境は変化するものですので、内部・外部環境の変化を的確に捉え、事業のあり方を検討することが重要です。

本会では、組合が取り組む事業再構築に関する研究会の開催を支援していますので、ご活用ください。

Q3. バーチャル総会 / 理事会開催について導入、検討しているかお答えください



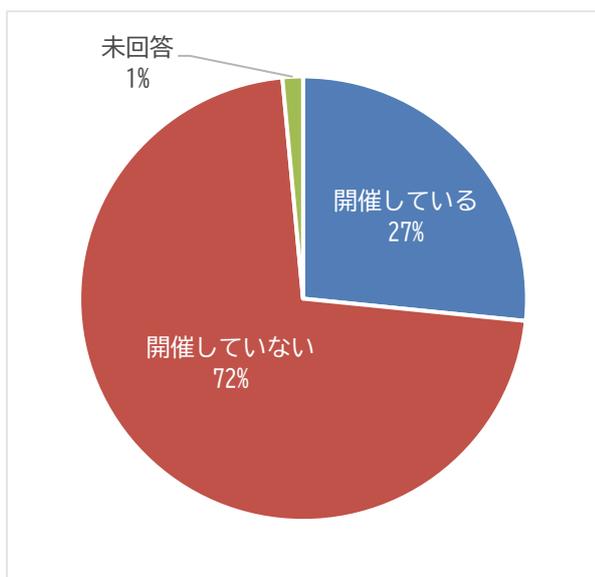
バーチャルオンリー型組合総会 / 理事会の導入を「検討していない」組合が75.1%という結果になりました。

法律上は、定款を変更することで可能となりましたが、「システム環境の整備」「通信障害の防止に向けた合理的な対策」「事前の情報提供」「ルール整備」といった環境整備や、「本人確認の方法」「議決権の行使方法」「役員改選の方法」といった実務的課題が高いハードルとなっているようです。



Q4. 研修会の実施状況とテーマについてお答えください

【研修会の実施状況】



【研修会のテーマ】

- HACCP
- 技能・技術
- 資格・試験対策
- 業界の現状、課題
- 災害対策、BCP
- 先進地視察
- リスクマネジメント
- 健康経営
- 労働関係（パワハラ等）
- 事業承継
- IT 導入



研修会の実施状況は、「開催している」が3割弱という結果になりました。

6月号で特集した「中小企業白書」によると、ヒトは企業活動における経営資源の主体であることから、重要な経営課題として特に関心が持たれています。学ぶことが組織風土として定着することで、現状を認識し、各自が考え、課題解決や新たな事業を確立することにつながります。

組合の教育情報事業を積極的に展開することで、組合員に学びの機会を提供できるとともに、組合員の成長が促進されることが期待されます。

事例紹介

株式会社ワン・ステップ（宮崎市）

オンライン研修を活用するなど、従業員に積極的に学びの機会を提供し、感染症流行の影響を受けながらも急回復している中小企業

同社が研修にかかる費用は年間500万～600万円程度。全従業員に少なくとも年1回以上の社外研修の機会を提供しており、社長が従業員と面談しながら、各従業員の3～5年後を見据えた研修テーマを決めている。感染症下で対面研修の機会が減ると、中小企業大学のオンライン研修「WEBee Campus」を活用した。

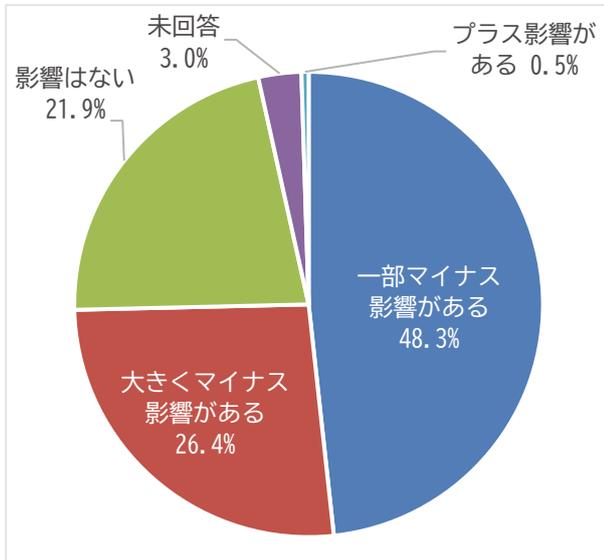
イベント事業という感染症の影響を大きく受ける業種で2020年1月頃は売上高が9割減となったが、学ぶことが組織風土として定着した結果、現状を認識し、どうすれば目標とのギャップを埋められるか一人一人が考えるようになっていた。

その結果、既存事業の延長線上に感染症対策のエアークリーン陰圧室づくりという新規事業が生まれ、26歳の若手従業員を中心に事業展開し、1億円以上の売上げにつながった。売上げの落ち込みをカバーするために各従業員が前向きに課題解決に向き合うことで、2021年12月期の売上高は、感染症流行前の2019年12月期の実績まであと一歩のところまでできた。今期は感染症流行前を超える見込みである。

（出典）2022年版中小企業白書

■ アフターコロナを見据えた取り組みについて

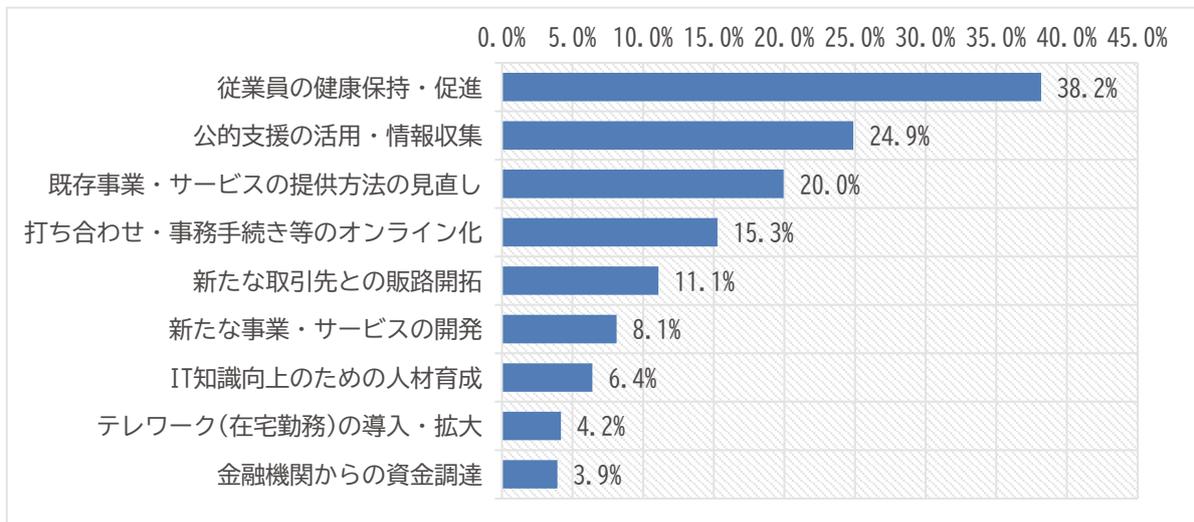
Q5. 現在のコロナウイルスの影響について教えてください



新型コロナウイルスの影響は、昨年度調査時に影響があるとした回答が44%（かなり影響を受けた22%、やや影響を受けた22%）であったのに対し、今回74.7%（一部マイナス営業がある48.3%・大きくマイナス影響がある26.4%）となりました。

新型コロナウイルスの影響が長期化する中、今後、アフター／ウィズコロナを見据えた取り組みがますます重要になるものと推測されます。

Q6. 今後のコロナウイルス対策として検討していること（組合）を教えてください（複数回答可）



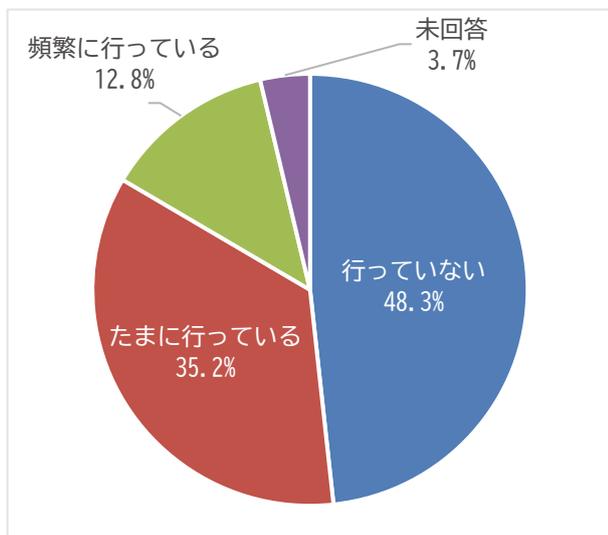
コロナウイルス対策として、「従業員の健康保持・促進」を重視するという意見が、38.2%と最も多くなりました。

一方、「公的支援の活用・情報収集」や「既存事業・サービスの提供方法」を検討しているという意見の割合が上位を占めており、対処方法だけでなく、ウィズコロナ時代における組合・組合員の経営及びコミュニケーションのあり方を模索していることが分かります。



Q7. 補助金、支援金等の公的支援の周知状況（組合）及び活用状況（組合員）についてお答えください

【組合から組合員への周知状況について】



＜具体的な周知方法＞

- メール
- FAX
- SNS（LINE等）
- 会報・機関紙
- 文書
- 回覧板
- 総会や理事会、会議等
- 電話
- 個別訪問

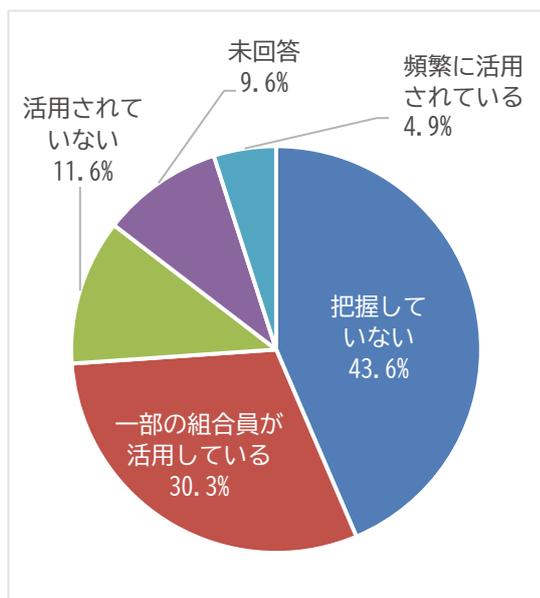


コロナ対策補助金や支援金等の公的支援情報を組合員に周知しているか伺ったところ「行っていない」が48.3%を、「たまに行っている」が35.2%を占め、逆に「頻繁に行っている」は12.8%にとどまりました。

補助金、支援金等の周知において、組合が存在感を示せる余地はまだありそうです。

中央会では情報誌やセミナーなどを通じて、中小企業が利用できる公的支援等の情報を提供しております。ご不明な点がございましたらお問い合わせください。

【組合員の活用状況について】

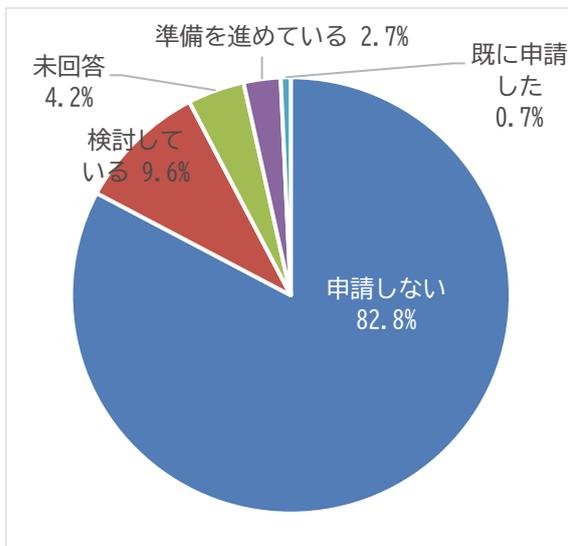


組合員の補助金、支援金等の公的支援活用状況を「把握していない」が43.6%にのぼりました。

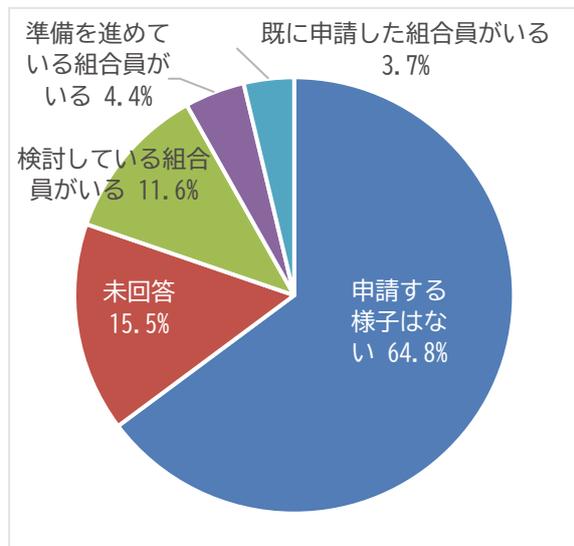
前出同様、補助金、支援金等の周知において、組合が存在感を示せる余地はまだありそうです。

Q8. 事業再構築補助金について（組合・組合員）お答えください

【組合】



【組合員】



事業再構築補助金について、組合は「申請しない」が82.8%と多数を占めました。組合員については、「申請する様子はない」が64.8%と多数をしめたものの、「検討している組合員がいる」「準備を進めている組合員がいる」「すでに申請した組合員がいる」を合わせると19.7%にのぼり、**ウィズコロナ時代に補助金を利用して事業再構築をしたいと考えている中小企業も一定数存在することが分かります。**

本会では、認定支援機関として、組合および組合員の事業再構築補助金にかかる計画策定等を支援しています。

事業再構築補助金（国）

ウィズコロナ・ポストコロナ時代の経済環境の変化に対応するために実施する、思い切った事業再構築の挑戦を支援する補助金が設けられています。

【第7回公募概要】

公募期間 令和4年7月1日(金)～令和4年9月30日(金) 18:00まで（厳守）

高額な成功報酬等にご注意

- ・事業計画の検討に際して外部の支援を受ける場合には、提供するサービスの内容とかい離した高額な成功報酬等を請求する悪質な業者等にご注意ください。
- ・不審に感じるがありましたら、以下のトラブル等通報窓口までご連絡ください。

<トラブル等通報窓口>

受付時間：9：00～18：00（土日祝日を除く）

電話番号：03-6810-0162



電子申請にあたっての注意事項

- ・本事業の申請には、「GビズIDプライムアカウント」の取得が必要です。取得未了の方は、あらかじめGビズIDプライムアカウント取得手続きを行ってください。
- ・GビズIDプライムアカウントの発行には、1週間程度時間を要しますので、前広にご準備いただきますようお願いいたします。

GビズIDプライムアカウントの発行はこちらから <https://gbiz-id.go.jp/top/>



第7回公募からは、新型コロナの影響を受けつつ、加えてウクライナ情勢の緊迫化等による原油価格・物価高騰等の経済環境の変化の影響により業況が厳しい中小企業等が行う、新型コロナをはじめとする感染症の流行など、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応した、危機に強い事業への事業再構築の取組に対し、新たな支援類型を創設され、重点的な支援を受けられるようになりました。

【支援類型概要】

・通常枠

売上が減少しており、新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編に取り組むために認定経営革新等支援機関と事業計画を策定することが必要です。

通常枠の申請要件に加えて、各要件を満たす場合は下記支援類型の対象となります。下記支援類型で不採用となったとしても、「通常枠」での審査を受けられます。

・大規模賃金引上げ枠

多くの従業員を雇用しながら、継続的な賃金引上げに取り組むとともに、従業員を増やして生産性を向上させる中小企業等を対象とし、最大補助額は1億円です。

・回復・再生応援枠

引き続き業況が厳しい事業者や事業再生に取り組む中小企業等を対象として、補助率を引き上げています。事業再構築指針の要件について、主要な設備の変更を求めません。

・最低賃金枠

最低賃金の引上げの影響を受け、その原資の確保が困難な特に業況の厳しい中小企業等を対象とし、補助率を引き上げています。

・グリーン成長枠

グリーン分野での事業再構築を通じて高い成長を目指す中小企業等を対象に、補助上限額を最大1.5億円まで引き上げています。「グリーン成長枠」では、売上高10%減少要件を課しません。

・緊急対策枠

コロナ禍における「原油価格・物価高騰等総合緊急対策」に基づき、原油価格・物価価格高騰等の予期せぬ経済環境の変化の影響を受けている事業者を対象としています。

申請に関する詳細は、下記URLよりご確認ください。

事業再構築補助金

<https://jigyousaikouchiku.go.jp/>





その他、アフター／ウィズコロナを見据えた取り組み に対する支援策

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（国）

ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金は、中小企業・小規模事業者等が今後複数年にわたり相次いで直面する制度変更（働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入等）等に対応するため、中小企業・小規模事業者等が取り組む革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を支援するものです。

応募方法等の詳細は、下記URLより公式HPをご覧ください。
<https://portal.monodukuri-hojo.jp/>



【概要】

補助上限金額 750万円～3,000万円、**補助率** 1/2～2/3

※一般型（グリーン枠除く）は補助上限750万円～1,250万円（従業員数に応じる）、グローバル展開型は補助上限3,000万円

新しい3つの類型

- ・ **回復型賃上げ・雇用拡大枠** 業況が厳しい中での投資
補助上限 750～1,250万円、補助率 2/3
- ・ **デジタル枠** DX、デジタル化に資する投資
補助上限 750～1,250万円、補助率 2/3
- ・ **グリーン枠** 温室効果ガスの排出削減、炭素生産性向上に資する投資
補助上限 1,000～2,000万円、補助率 2/3

要件

①付加価値額+3%以上/年

②給与支給総額+1.5%以上/年

③事業場内最低賃金地域別最低賃金+30円

※業種によって定義が異なりますが、製造業の場合は、資本金3億円以下又は従業員300人以下の企業を指します。また、革新性や事業性等の審査がございます。公募締切毎に異なりますが、2～3倍程度の採択倍率です。

活用例

事例（通常枠）

- ・複数形状の餃子を製造可能な餃子全自動製造機を開発
- ・「食べられるクッキー生地のコピーカップ」の製造機械を新たに導入

活用イメージ（デジタル枠）

- ・IoTやセンサー技術を活用した製品開発のため、製造機械を新たに導入
- ・受発注や在庫管理の電子化するため、専用システムを新たに導入

活用イメージ（グリーン枠）

- ・省エネ・環境性能に優れた新製品開発のため、機械と専用システムを新たに導入
- ・労働生産性向上を伴いつつ脱炭素に繋がる製造設備の導入



全事業類型と補助内容

事業類型	概要	補助上限	補助率
一般型	通常枠 新製品・新サービス開発・生産プロセスの改善に必要な設備投資及び試作開発を支援。	750万円～ 1,250万円	1/2 小規模・ 再生事業者 2/3
	回復型賃上げ・雇用拡大枠 業況が厳しい事業者（※）であって、賃上げ・雇用拡大に取り組むための革新的な製品・サービス開発又は生産プロセス・サービス提供方法の改善に必要な設備・システム投資等を支援。 （※）前年度の事業年度の課税所得がゼロである事業者に限る。	750万円～ 1,250万円	2/3
	デジタル枠 DXに資する革新的な製品・サービス開発又は生産プロセス・サービス提供方法の改善による生産性向上に必要な設備・システム投資等を支援。	750万円～ 1,250万円	2/3
	グリーン枠 温室効果ガスの排出削減に資する革新的な製品・サービス開発又は炭素生産性向上を伴う生産プロセス・サービス提供方法の改善による生産性向上に必要な設備・システム投資等を支援。	1,000万円～ 2,000万円	2/3
グローバル展開型	海外事業（海外拠点での活動を含む）の拡大・強化等を目的とした設備投資等を支援。	3,000万円	1/2 小規模 2/3
ビジネスモデル構築型	中小企業30者以上のビジネスモデル構築・事業計画策定のための面的支援プログラムを補助。（例：面的デジタル化支援、デザイン経営実践支援、ロボット導入FS等）	1億円	大企業1/2 上記以外2/3

今後のスケジュール

- ✓ 通年で公募を行っており、第11次公募が令和4年8月18日に締切られ審査期間中です。第12次公募については、今後、順次情報が開示される予定です。
- ✓ 令和4年度は、応募期間を約2か月、審査機関を約1か月として、6月・9月・12月・3月の四半期ごとに採択発表が行われる予定です。
- ✓ 採択された事業者の方は、採択発表後、交付申請の準備を行っていただき、交付申請後、事務局にて交付決定を行います。
- ✓ 交付申請から交付決定までの期間は、申請内容によって異なりますが、標準的なスケジュールで約1か月となります。
- ✓ 採択された事業者の方は、交付決定後より補助事業を開始することが可能となります。

IT導入補助金（国）

中小企業・小規模事業者等が自社の課題やニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を補助することで、業務効率化・売上アップをサポートするものです。

・通常枠

自社の置かれた環境から強み・弱みを認識、分析し、把握した経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図っていただくことを目的としています。

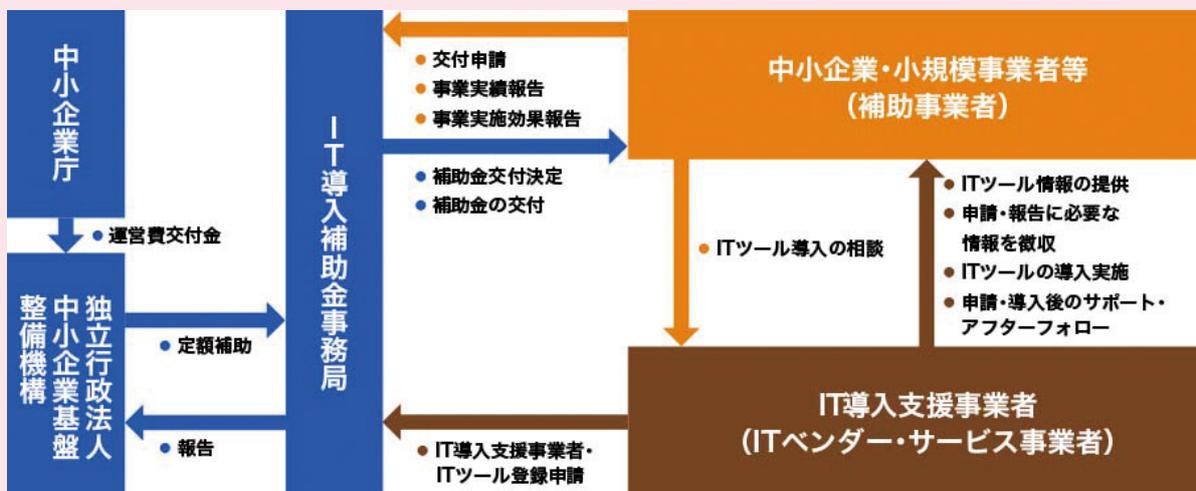
・セキュリティ対策推進枠

サイバーインシデントが原因で事業継続が困難となる事態を回避するとともに、サイバー攻撃被害が供給制約や価格高騰を潜在的に引き起こすリスクや生産性向上を阻害するリスクの低減を目的としています。

・デジタル化基盤導入枠（デジタル化基盤導入類型）

会計ソフト・受発注ソフト・決済ソフト・ECソフトの導入経費の一部を補助することで、インボイス対応も見据えた企業間取引のデジタル化を推進することを目的としています。

通常枠の例



補助額の下限・上限、補助率

	通常枠		セキュリティ対策推進枠	デジタル化基盤導入枠	
	A類型	B類型		デジタル化基盤導入類型	
補助対象経費区分	ソフトウェア購入費・クラウド利用料（1年分）・導入関連費等		サービス利用料（最大2年分）	ソフトウェア購入費・クラウド利用料（最大2年分）・導入関連費等	
補助率	1/2以内		1/2以内	3/4以内	2/3以内
上限額・下限額	30万円～150万円未満	150万円～450万円以下	5万円～100万円	5万円～50万円以下	50万円超～350万円



発電用施設周辺地域立地企業BCP対策補助金(県)

県内製造業の皆さまが末永く事業を継続していただけるよう、企業において策定したBCP等に基づき実施する、防災対策（感染症対策を含む）関連の設備投資を支援します。

※対象地域：種子・屋久地域、喜界島、徳之島、沖永良部島、与論島、三島・十島地域を除く県内全地域

詳細は下記URLより鹿児島県庁HPをご覧ください。

<https://www.pref.kagoshima.jp/af03/sangyo-rodo/kigyo/seido/yuuguuseido.html>



対象業種	適用要件	補助額の算定方法	限度額
製造業	防災対策関連事業（感染症対策含む）に要する 測量設計費、工事費、備品購入費及び付帯工事費	補助対象経費の2分の1以内	1千万円

活用例 建屋の耐震補強、浸水対策、非常用電源設備、サーモグラフィカメラの設置、敷地内法面の崩壊対策

観光事業者等受入環境整備(前向き投資)支援事業(県)

新型コロナウイルス感染症収束後の観光需要回復に向け、県内の観光事業者等が行う新たな需要に対応するための取組（前向き投資）を支援をします。

詳細は下記URLより鹿児島県庁HPをご覧ください。

<https://www.pref.kagoshima.jp/af08/maemukitousi/maemuki.html>



対象者 県内の宿泊事業者、貸切バス事業者、旅行業者及び観光施設

対象経費

物品購入費又は外注費（いずれも消費税及び地方消費税に相当する額を除く。）のうち、令和4年2月1日（火）から令和4年12月28日（水）までの間に購入又は実施（工事等が完了し、かつ支払が完了したもの。）

※鹿児島県HPにて、物品購入費・外注費の対象となる項目の詳細が掲載されています。

補助率 補助率2/3以内（千円未満の端数は切り捨て）

上限額

事業区分	上限額	
宿泊事業者	部屋数9室以下の宿泊施設	上限 50万円
	部屋数10～29室の宿泊施設	上限 150万円
	部屋数30室以上の宿泊施設	上限 300万円
貸切バス事業者 旅行業者 観光施設	上限 50万円	

※宿泊施設、観光施設の申請は施設ごと、貸切バス事業者、旅行業者の申請は事業者ごととなります。

申請期間 令和4年4月18日（月）～令和4年11月30日（水）

※予算枠に達した場合、申請期間を前倒して終了する場合があります。

第三者認証取得飲食店感染防止対策支援事業（県）

鹿児島県飲食店第三者認証制度による認証の取得を促進するため、第三者認証取得飲食店の新型コロナウイルス感染防止対策に係る物品購入費等を支援します。

申請方法等の詳細は下記URLより鹿児島県庁HPをご覧ください。
<https://www.pref.kagoshima.jp/af01/ninshoinshokutenshien.html>



対象者 鹿児島県の第三者認証を取得した飲食店を営む事業者

対象経費 感染防止対策物品の購入費等

補助率 10/10以内

補助額 一店舗当たり上限10万円

申請期間 令和4年5月9日(月)～令和4年12月28日(水)まで(当日消印有効)

宿泊施設の認証取得促進事業（県）

新型コロナウイルス感染拡大防止と経済活動の両立のため、認証施設の利用促進を図るとともに、認証の取得又は維持にかかる感染防止対策の費用の一部を支援することで認証取得の促進を図ります。

対象経費等の詳細は、下記URLより鹿児島県庁HPをご覧ください。
<https://www.pref.kagoshima.jp/af08/r4-syukuhaku-ninsyo.html>



対象施設 旅館業法（昭和23年法律第138号）第3条第1項の許可を受けて行う施設で、次に掲げる要件を満たすもの。

- ✓ 「鹿児島県宿泊施設の感染防止対策認証制度実施要綱」に基づく認証を取得又は取得に向け申請をしている事業者であること。
- ✓ 営業の主たる目的が宿泊施設であること。
- ✓ 宿泊施設が鹿児島県内にあること。
- ✓ 風俗営業等の規制及び業務の適正化に関する法律（昭和23年法律第122号）第2条第6項に規定する店舗型風俗特殊営業を営む施設でないこと。
- ✓ 代表者、役員及び従業員が鹿児島県暴力団排除条例（平成26年鹿児島県条例第22号）第2条に規定する暴力団、暴力団員、暴力団員等及び暴力団関係者でないこと。

補助率・上限率

施設規模	補助率	上限額
部屋数9室以下の宿泊施設	4分の3以内	10万円
部屋数10～29室の宿泊施設		20万円
部屋数30室以上の宿泊施設		30万円

対象経費と対象期間

令和3年12月29日（水曜日）から令和4年12月28日（水曜日）の間に購入（外注等）し、かつ同日までに納品（外注等に当たっては履行完了）及び支払いがなされたもの。ただし、宿泊者以外が利用することができる飲食会場や宴会場に係る経費は対象外。

申請受付期間 令和4年4月1日（金）～令和4年12月28日（水）(当日消印有効)



取引力強化推進事業（中央会）

本会では、組合員である中小企業及び小規模事業者の取引力強化促進を図るために行う組合ホームページ・チラシ等の作成に対して支援を実施します。

詳細は、当会HPをご覧ください。

<https://www.satsuma.or.jp/2022/08/01/3592/>



補助対象者

小規模事業者組合

- ・ 事業協同組合、商工組合、商店街振興組合（構成員の1/2以上が小規模事業者）
- ・ 協業組合、事業協同組合連合会、商店街振興組合及び商店街振興組合連合会
- ※ 構成員比率の詳細は中央会ホームページ参照
- ・ 企業組合

小規模事業者…常時使用する従業員の数が20人（商業又はサービス業を主たる事業とする事業者については、5人）以下の会社及び個人

補助率

対象経費（税抜）の2/3（上限50万円）、下限10万円

公募期間（第3次公募）

令和4年8月1日（月）～令和4年9月16日（金）

事業期間

交付決定日～令和5年1月24日（火）

補助対象事業

中小企業・小規模事業者が連携して、共同事業の活性化や受注拡大等、取引力の強化促進を図るために行う特徴的又は先進的な事業。

- ・ 組合、組合員企業やブランド商品の紹介を行うホームページやチラシ等の検討や作成
- ・ ブランドコンセプト、運用基準、ロゴ、統一パッケージの検討や作成
- ・ 共同取引条件の改善に向けた交渉等、構造改革を促進するために行う事業 など

令和3年度事例

鹿児島県酒販協同組合連合会ホームページ新規作成事業

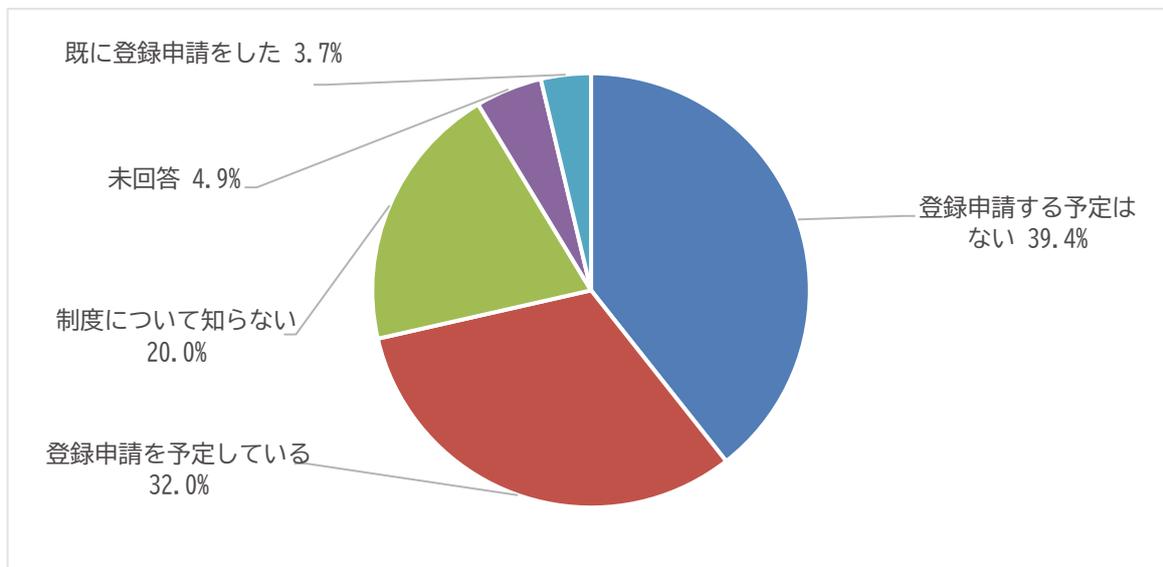
<https://kagoshima-sake.or.jp/>



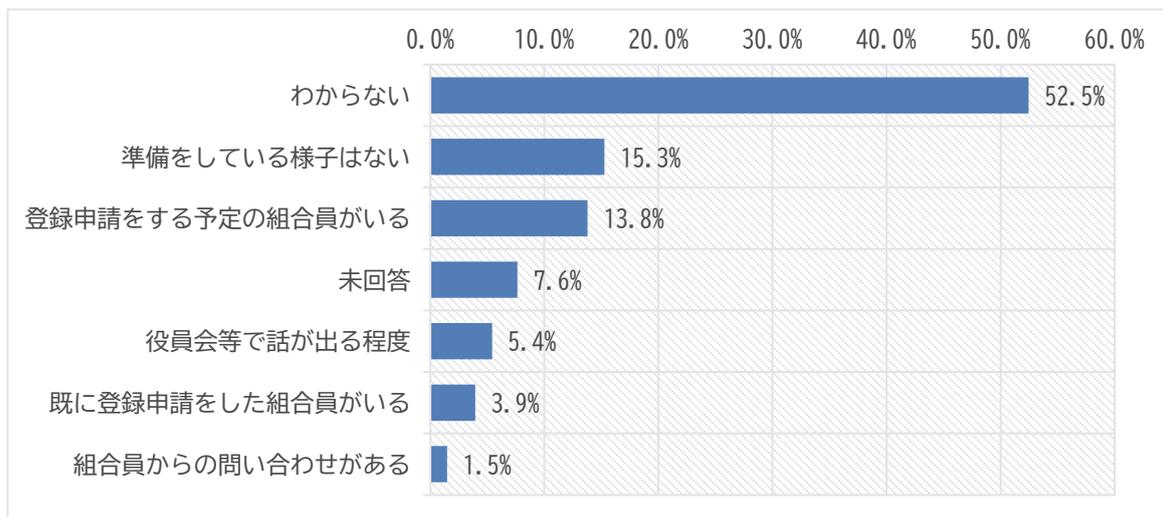
■ インボイス制度（適格請求書保存方式）への対応状況について

Q9. インボイス制度（適格請求書保存方式）への準備は行っているか教えてください

【組合】



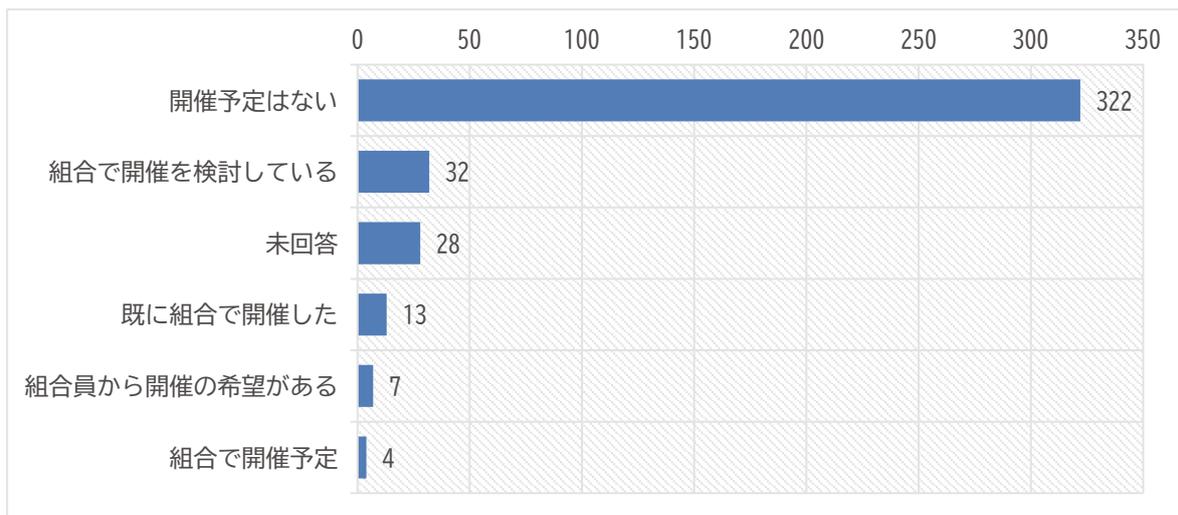
【組合員】



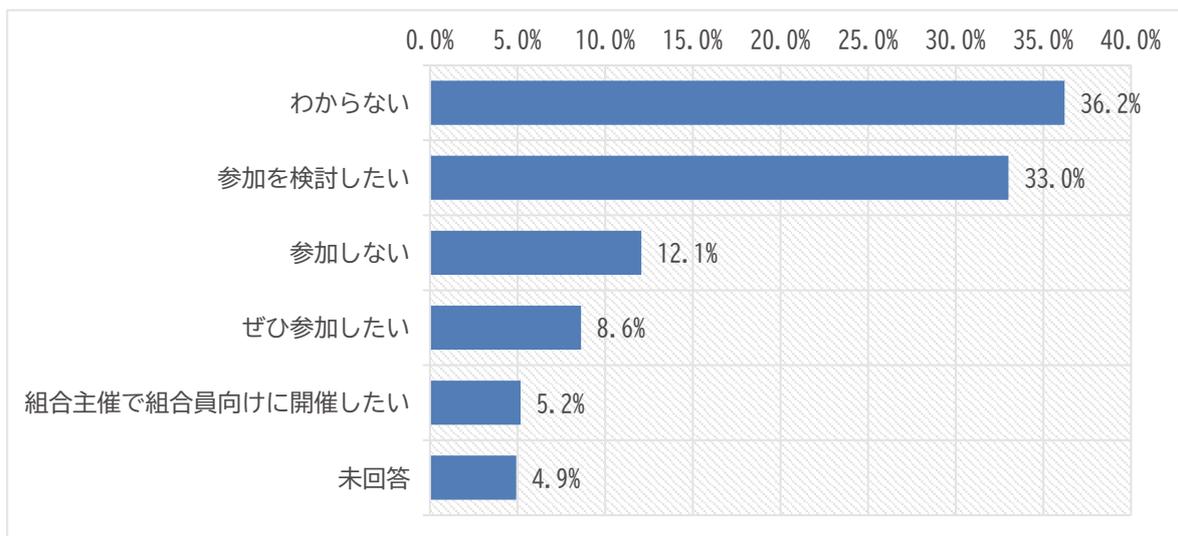
令和5年10月1日から導入される仕入税額控除の「適格請求書等保存方式」。新制度では、免税事業者はインボイスを発行できず、組合も例外ではありません。「登録申請する予定はない」39.4%、「登録し申請を予定している」32.0%、「既に登録申請をした」3.7%の合計75.1%は、インボイス制度への対応を決めているようですが、「制度について知らない」と回答した割合も20%あり、啓蒙周知が急がれます。



Q10. インボイス制度（適格請求書保存方式）に関する研修会について



Q11. 研修会があれば参加したいですか



専門家派遣(中央会)

本会では、消費税対策や働き方改革、事業承継など、諸制度改正等によって生じる中小企業の課題等への適正な対応に向け、専門家を派遣し相談を受ける事業を実施します。

専門家派遣に係る費用は無料です。リモートによる相談も受け付けておりますので、是非お気軽にご利用ください。

※専門家によってはリモートに対応できない場合もあります。

事例

法改正に伴う課題を
70%が解決します！

税制度、民法等の制度改正
→公認会計士、税理士、弁護士

制度改正に対応したデジタル化対応
→ITコーディネータ

労働法制等、制度改正に対応した生産性向上
→社会保険労務士、経営コンサルタント

その他、事業承継、人材育成、BCP、インボイスetc...
まずはご相談ください！

インボイス制度の概要

令和5年10月から「インボイス制度」が開始されます。

適格請求書（インボイス）とは、売手が買手に対して、正確な適用税率や消費税額等を伝えるものです。具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「消費税額等」の記載が追加された書類やデータをいいます。

制度の詳細は、特設サイトをご確認ください。

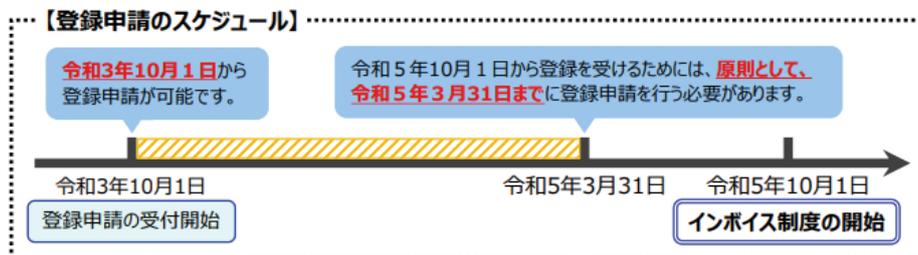
<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice.htm>



売手側 売手である登録事業者は、買手である取引相手（課税事業者）から求められたときは、インボイスを交付しなければなりません（また、交付したインボイスの写しを保存しておく必要があります）。

買手側 買手は仕入税額控除の適用を受けるために、原則として、取引相手（売手）である登録事業者から交付を受けたインボイスの保存等が必要となります。買手は、自らが作成した仕入明細書等のうち、一定の事項（インボイスに記載が必要な事項）が記載され取引相手の確認を受けたものを保存することで、仕入税額控除の適用を受けることもできます。

適格請求書（インボイス）を交付するためには、税務署長に登録申請を行い、適格請求書発行事業者として登録を受ける必要があります。



e-Taxによる登録申請手続

<事前準備>
 e-Taxの利用には、電子証明書（マイナンバーカードなど）が必要となりますので、事前に取得をお願いします（マイナンバーカード以外の電子証明書でe-Taxの利用が可能なのは、e-Taxホームページの「電子証明書の取得」をご覧ください。）。

<登録申請手続>
 電子証明書取得後に登録申請データの作成・送信を行います。
 登録申請データの作成・送信は、国税庁が提供している以下のソフトウェアで行うことができます。

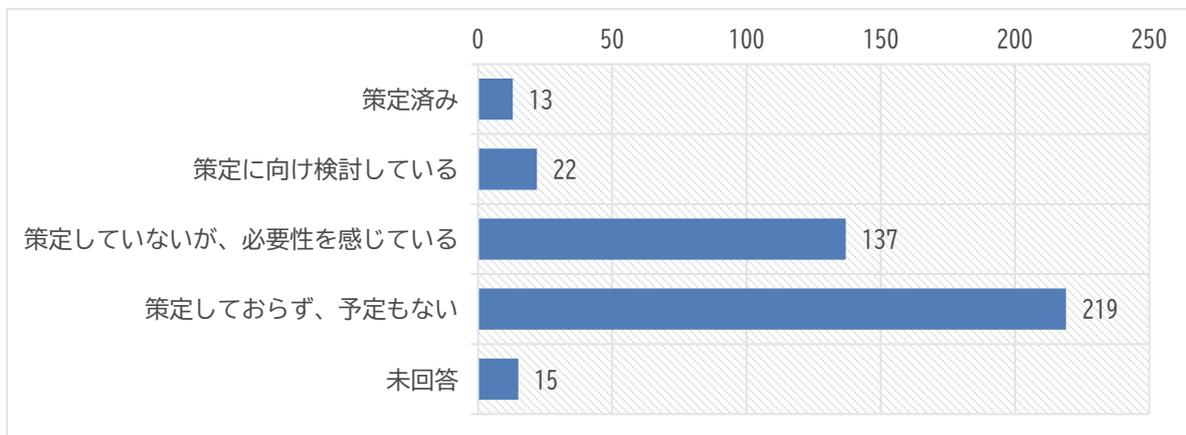
ソフトウェア	e-Taxソフト(WEB版)	e-Taxソフト(SP版)	e-Taxソフト
電子証明書	必要		
ダウンロード	不要		必要
利用端末	パソコン	スマートフォン・タブレット	パソコン
作成形式	問答形式（画面に表示された質問に回答し、入力するイメージ）		帳票形式（書面と同様）
利用可能者	法人・個人事業者	個人事業者のみ ^(注)	法人・個人事業者
代理送信	可能	不可	可能

(注) 個人の国外事業者の方は、e-Taxソフト(WEB版)又はe-Taxソフトをご利用ください。



■ 組合のBCPやSDGsへの取り組み状況について

Q12. BCP「事業継続計画」の策定状況についてお答えください



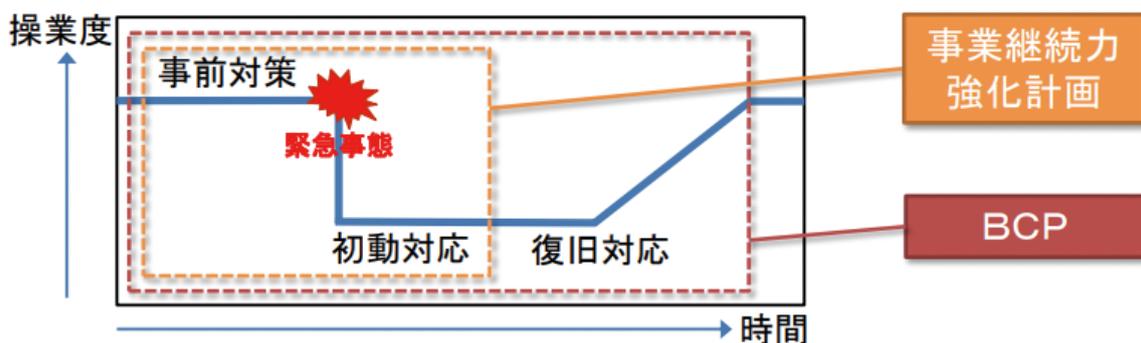
BCP（事業継続計画）の策定については、回答のあった391件中、「策定済み」13件、「策定に向け検討している」22件、「策定していないが、必要性を感じている」137件と**全体の43.9%にあたる172件が関心をもっている**ことが分かります。

「事業継続力強化計画」認定制度

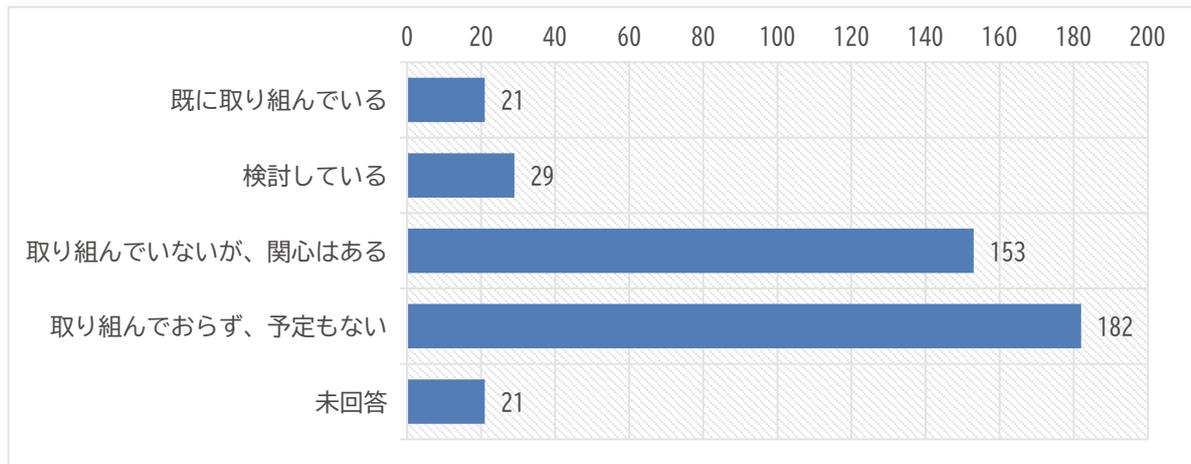
事業継続力強化計画は、BCPの簡易版とも言われ比較的取り組みやすい事前対策（防災・減災対策）です。中小企業強靱化法において、防災・減災に取り組む中小企業がその取組内容（事前対策）をとりまとめた計画（名称：事業継続力強化計画）を国が認定する制度があり、認定企業は税制優遇等の特典があります。また、令和2年10月から感染症対策に関する事業継続力強化計画の認定もスタートしています。

「BCP策定のはじめの一歩」として、まずは「事業継続力強化計画」策定をご検討ください。

計画で対象とする範囲

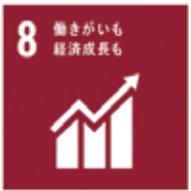


Q13. SDGs「持続可能な開発目標」への取り組みについてお答えください



<取り組んでいる又は検討している具体的な内容>

※複数の目標に横断する内容もありますが、代表的な目標に分類して掲載しています。

SDGs 17の目標	内容
	<ul style="list-style-type: none"> ●子ども食堂への寄贈をしている
	<ul style="list-style-type: none"> ●外国人実習生監理団体として教育の機会を提供している
	<ul style="list-style-type: none"> ●「生理の貧困」に対する具体的な支援活動を検討している
	<ul style="list-style-type: none"> ●企業主導型保育事業に取り組んでいる
	<ul style="list-style-type: none"> ●IT業界で実施できるSDGsは何か模索している



<p>11 住み続けられるまちづくりを</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域住民の見守り活動をしている ● 地域のごみ拾いをしている ● 組合団地内の清掃活動をしている
<p>12 つくる責任 つかう責任</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 施工におけるSDGsの取組について県へ要望している ● ペーパーレス化を推進している ● 古紙回収をしている ● 使用済のコピー用紙の裏をFAX用紙として使用している ● プラスチックハンガーの再利用をしている ● 職員に省エネ(電気の節約)、紙節約、ゴミ分別を周知している
<p>13 気候変動に具体的な対策を</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境、省エネに対する国際規格ISO 14000を取得するとともに組合員への情報提供をしている ● エネルギー効率のアップとなる工法や商品について調査している ● 共同事業(ごみ収集)の中で、ごみ分別やリユース、リサイクルを検討している



SDGsについては、回答のあった385件中、「既に取り組んでいる」21件、「検討している」29件、「取り組んでいないが、関心はある」153件と全体の52.7%にあたる203件が関心をもっていることが分かります。

SDGsに取り組むことで、「企業イメージの向上」「経営リスクの回避」「新たな連携やイノベーションの創出」につながることを期待されています。普段から行う活動がSDGsにつながることも多くありますので、つながりを見つけてみると取り組みやすいです。

本会では、組合が取り組むSDGsを支援しています。

事業承継ガイドライン (第3版)について

中小企業・小規模事業者の活力を維持していくためには、円滑な事業承継によって事業価値をしっかりと次世代に引き継ぎ、事業活動の活性化を実現することが不可欠といえます。足下では長引く新型コロナウイルス感染症の影響等の厳しい経営環境の中で、事業承継は後回しにされる傾向も見られますが、いわゆる団塊の世代の方全員が75歳以上となる2025年を目前に控え、事業承継はいよいよ待ったなしの状況です。

こうした状況を踏まえ、円滑な事業承継をより一層推進するため、求められる考え方やプロセス、便利な制度等が「事業承継ガイドライン」では広く解説されています。

約5年ぶりとなった今回の改訂では、前回改訂時以降に生じた変化や、新たに認識された課題と対応策等を反映したうえで、事業を引き継ぐことになる後継者側の視点からの内容が拡充されました。

■ 本特集の要旨

本特集では、下記2点を中心として、中小企業・小規模事業者における円滑な事業承継のために必要な取組、活用すべきツール、鹿児島県における支援体制等を紹介しています。

- 事業承継に向けた早期取組の重要性
- 事業承継に向けて踏むべき5つのステップ

事業承継ガイドラインの全文は下記 URL よりご覧になれますので、個々の企業の実情に合わせて必要な箇所をご参照ください。

令和4年3月改訂 事業承継ガイドライン (第3版)

https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/shoukei_guideline.pdf



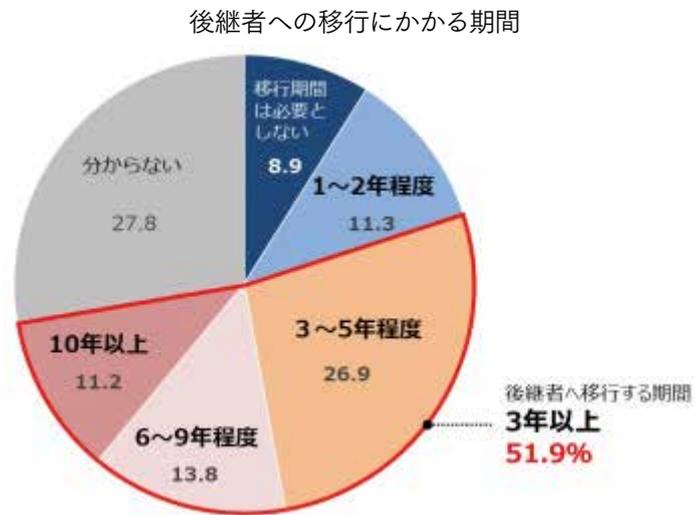


■ 事業承継の重要性

● 現状と早期取組の重要性

中小企業が業績に問題がないにも関わらずやむを得ない廃業に至ることを防ぎ、円滑な事業承継を実現するためには、早期に事業承継の計画を立て、後継者の確保を含む準備に着手することが不可欠です。

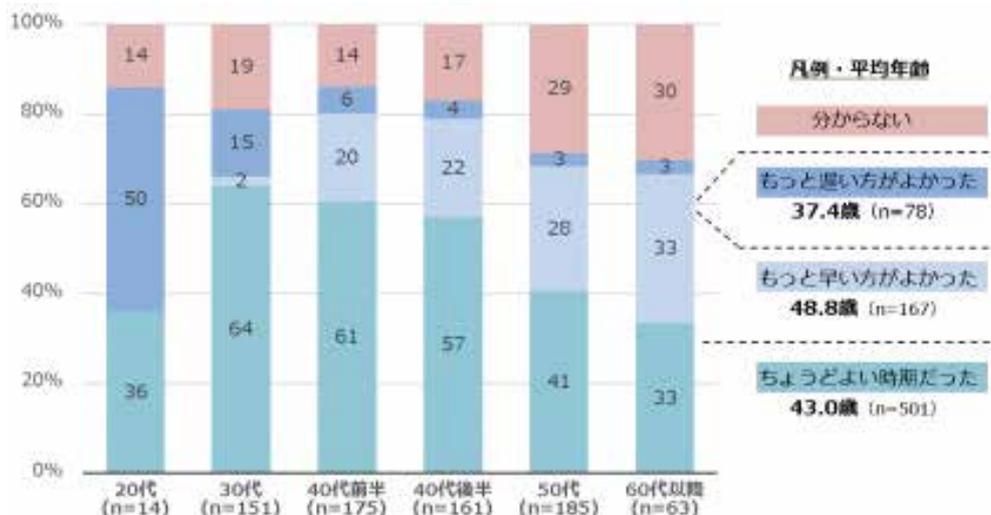
後継者を決めてから事業承継が完了するまでの後継者への移行期間（後継者の育成期間を含む）は、3年以上を要する割合が半数を上回り、10年以上を要する割合も少なくありません。平均引退年齢が70歳前後であることを踏まえると、概ね60歳頃には事業承継に向けた準備に着手することが望ましいとされています。



事業承継には明確な期限がないことから、日々の多忙さに紛れ、対応を後回しされがちですが、その結果として「先代経営者の体調悪化」等の突発的な事情によって事業承継が行われているケースも少なくなく、個人事業者では約6割を占めています。事業承継の準備が不十分な場合には、事業承継がうまくいかずに事業の継続自体も危ぶまれる可能性が高まります。

また、後継者の側にとって最適な事業承継の時期を考慮することも重要です。事業を引き継いだ後継者が経営者に就任する年齢は概ね50歳程度である一方、事業を承継した経営者の多くは、40代前半頃を事業承継の時期としてちょうどよい時期だったと評価しています。

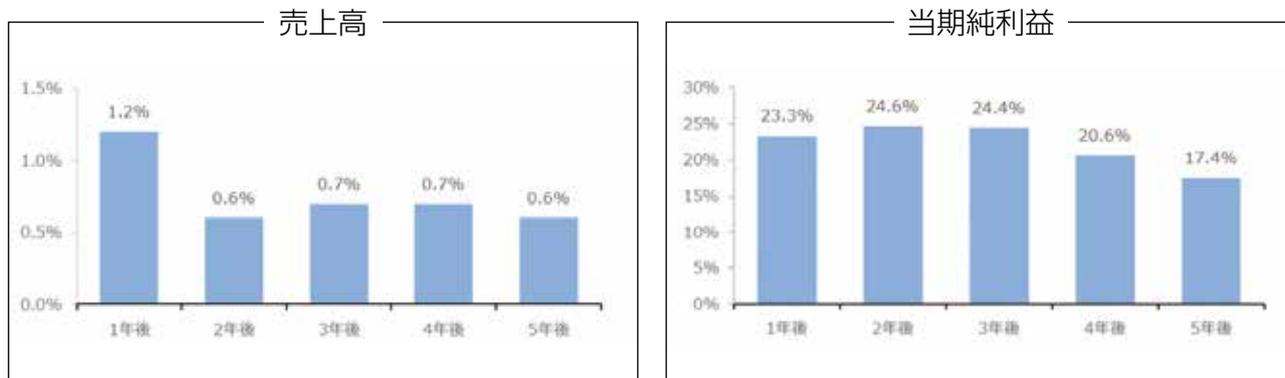
事業を引き継いだ年齢別にみた事業承継のタイミングの評価



●企業の更なる成長・発展の機会としての事業承継

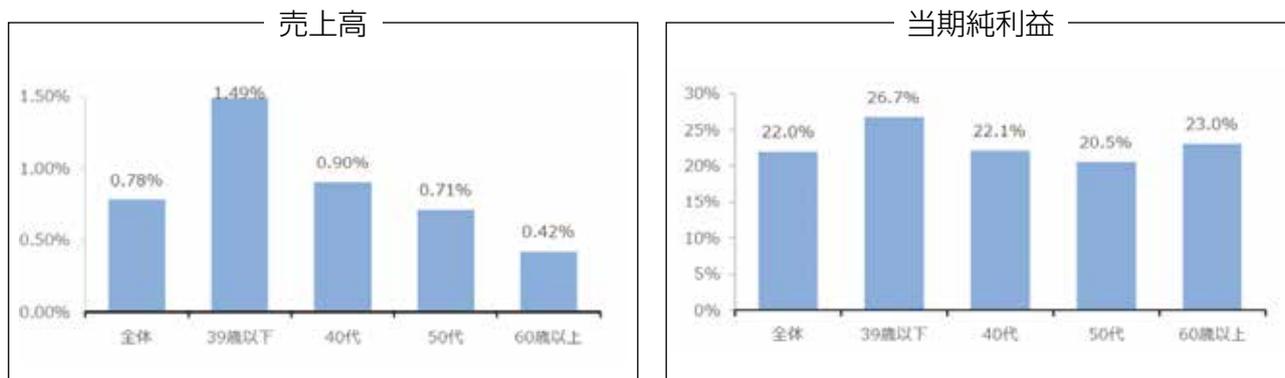
経営者の交代があった中小企業において、交代のなかった中小企業よりも売上高や利益の成長率が高いとの報告もあり、事業承継を円滑に行うことができれば事業の成長の契機となります。

事業承継実施企業の承継後の成長率（同業種平均値との差分）



さらに、事業承継時の年齢が若いほど成長率が高い傾向にあることも報告されています。中小企業経営者や後継者は、単なる経営者交代の機会ではなく、企業の更なる成長・発展の機会であると捉えて、事業承継に向けた準備や承継後の経営に臨むことも重要です。

事業承継時の年齢別、事業承継実施企業の成長率（同業種平均値との差分）



1. 2010年～2015年に経営者交代を1回行っており、経営者交代からその後5年間の売上高、当期純利益の数値が観測できる企業を分析対象としている。
2. 成長率の数値は、マクロ経済の影響を取り除くため、経営者交代を行った企業の成長率の平均値と同分類産業の成長率の平均値との差分である。また、事業承継後5年間の平均値を算出している。
3. 売上高成長率、当期純利益成長率が95パーセンタイル以上または5パーセンタイル以下



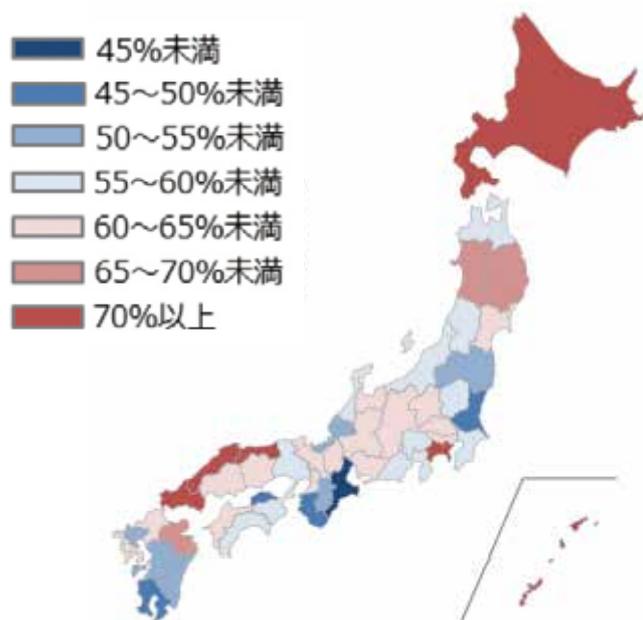
●地域や業種等によって異なる事業承継の取組の進捗

事業承継の取組状況は地域や業種等によって大きく異なっています。

例えば、2021年の都道府県別の後継者不在率を見ると、最も水準が低い三重県と、最も水準が高い鳥取県との間で39.1ポイントもの差があります。

鹿児島県の後継者不在率は、「45～50%未満」です。

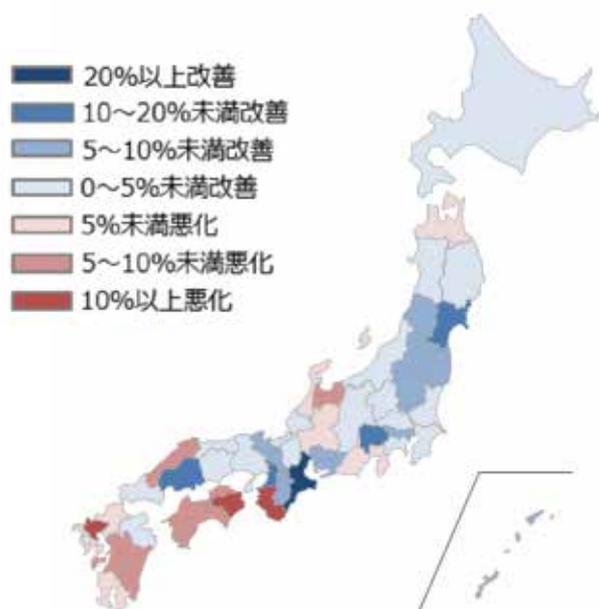
都道府県別の後継者不在率（2021年）



なお、この10年間における後継者不在率の変化を見ると、三重県では31.3ポイントも改善している一方で、状況が悪化している地域も17県存在します。

鹿児島県も後継者不在率が悪化している地域の1つで、「5%未満悪化」の結果です。

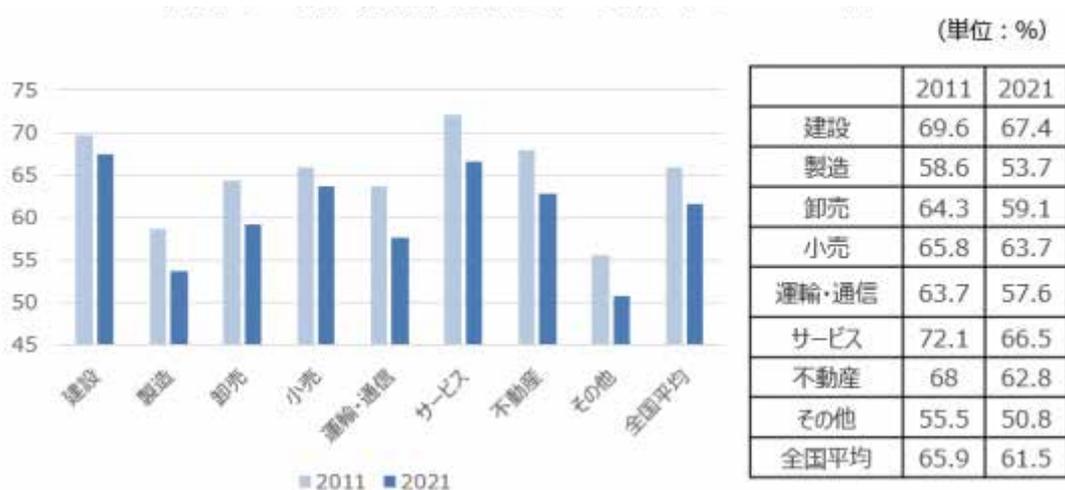
都道府県別後継者不在率の変化（2011→21年）



この10年間における後継者不在率の変化を業種別に見ると、「運輸・通信」や「製造」などは比較的改善が進んでおり、水準も低い一方で、「建設」や「小売」などは比較的改善が進んでおらず、水準も依然として高いです。

周囲の事業承継の取組状況に左右されることなく、自社の置かれた個別の状況等を踏まえて、適切な時期に事業承継を検討、実行することが重要です。

業種別後継者不在率の変化（2011→21年）



■ 事業承継とはどのようなものか

● 事業承継の類型ごとの傾向と留意点

事業を引き継ぐ相手を大きく分類すると、「親族」、「従業員や役員」、「全く別の第三者」にわかれます。類型毎の主な特徴、近年の傾向及び主な留意点を簡潔に紹介します。

① 親族内承継

主な特徴

- ✓ 現経営者の子等の親族に承継させる方法
- ✓ 一般的に他の方法と比べて、会社内外の関係者から心情的に受け入れられやすい
- ✓ 後継者を早期決定することで、長期の準備期間を確保可能
- ✓ 相続等により財産や株式を後継者に移転し、所有と経営の一体的な承継が期待できる

近年の傾向

- ✓ 事業承継全体に占める親族内承継の割合が急激に落ち込んでいる
- ✓ 子供がいる場合であっても、事業の将来性や経営の安定性等に対する不安の高まりや、家業にとらわれない職業の選択、リスクの少ない安定した生活の追求等、子ども側の多様な価値観の影響も少なからず関係しているものと思われる



主な留意点

- ✓ 親族内承継は相続税対策のみならず、後継者にとって「引き継ぐに値する企業であるか」を現経営者は問われているということを認識する必要がある
- ✓ 現経営者は、事業承継を行う前に、経営力の向上に努め、経営基盤を強化することにより、後継者が安心して引き継ぐことができる経営状態まで引き上げることが求められている
- ✓ 現経営者が自らの引退時期から後継者の育成に必要な期間を逆算し、十分な準備期間を設けて、後継者教育（技術やノウハウ、営業基盤の引継ぎを含む）に計画的に取り組むことが大切である
- ✓ 後継者にとっては、経営者保証等が事業承継時の課題や障害になり得るという点にも留意が必要である

②従業員承継

主な特徴

- ✓ 「親族以外」の役員・従業員に承継させる方法（以下「従業員承継」という）
- ✓ 経営者としての能力のある人材を見極めて承継させることができる
- ✓ 社内で長期間働いてきた従業員であれば経営方針等の一貫性を保ちやすい

近年の傾向

- ✓ 親族内承継の減少を補うように、従業員承継の割合は近年、増加している
- ✓ 従業員承継における大きな課題であった資金力問題については、種類株式や持株会社、従業員持株会を活用するスキームの浸透や、親族外の後継者も事業承継税制の対象に加えられたこと等も相まって、より実施しやすい環境が整いつつある

主な留意点

- ✓ 現経営者のリーダーシップのもとで早期に親族間の調整を行い、関係者全員の同意と協力を取り付け、事後に紛争が生じないよう道筋を付けておくことが大切である
- ✓ 他の役員・従業員との関係性や経営者保証等にも留意が必要である

③社外への引継ぎ（M&A）

主な特徴

- ✓ 株式譲渡や事業譲渡等により社外の第三者に引き継がせる方法（以下「M&A」という）
- ✓ 広く候補者を外部に求めることができ、また、現経営者は会社売却の利益を得ることができる
- ✓ M&Aが企業改革の好機となり、更なる成長の推進力となることもある

近年の傾向
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 企業規模の大小や法人、個人事業主を問わず近年増加傾向にある ✓ 後継者難のほか、民間のM&A支援機関が増えてきたことや、国の事業承継・引継ぎ支援センターが全国に設置されたことからM&Aの認知が高まったことも一因と考えられる
主な留意点
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本業の強化やガバナンス・内部統制体制の構築により、企業価値を十分に高めておく必要があるため、早期に支援機関に相談を行い、企業価値の向上（磨き上げ）に着手することが望まれる ✓ M&Aによって最適なマッチング候補を見つけるまでの期間は、M&A対象企業の特性や時々の経済環境等に大きく左右され、個別の事案によって幅がある ✓ 相手が見つかった後も数度のトップ面談等の交渉を経て、最終的に相手側との合意がなされなければM&Aは成立しない。このため、M&Aを実施する場合は、十分な時間的余裕をもって臨むことが大切である

●事業承継の類型ごとの傾向と留意点

事業承継とは文字通り「事業」そのものを「承継」する取組であり、事業承継後に後継者が安定した経営を行うためには、現経営者が培ってきたあらゆる経営資源を承継する必要があります。後継者に承継すべき経営資源は多岐にわたりますが、「人（経営）」、「資産」、「知的資産」の3要素に大別されます。

事業承継の構成要素

<h4>人（経営）の承継</h4> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営権 ・ 後継者の選定 ・ 後継者教育 等 	<h4>資産の承継</h4> <ul style="list-style-type: none"> ・ 株式 ・ 事業用資産 (設備・不動産等) ・ 資金 (運転資金・借入等) 	
<h4>知的資産の承継</h4>		
<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営理念 ・ 経営者の信用 ・ 知的財産権（特許等） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員の技術や技能 ・ 取引先との人脈 ・ 許認可 等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ノウハウ ・ 顧客情報

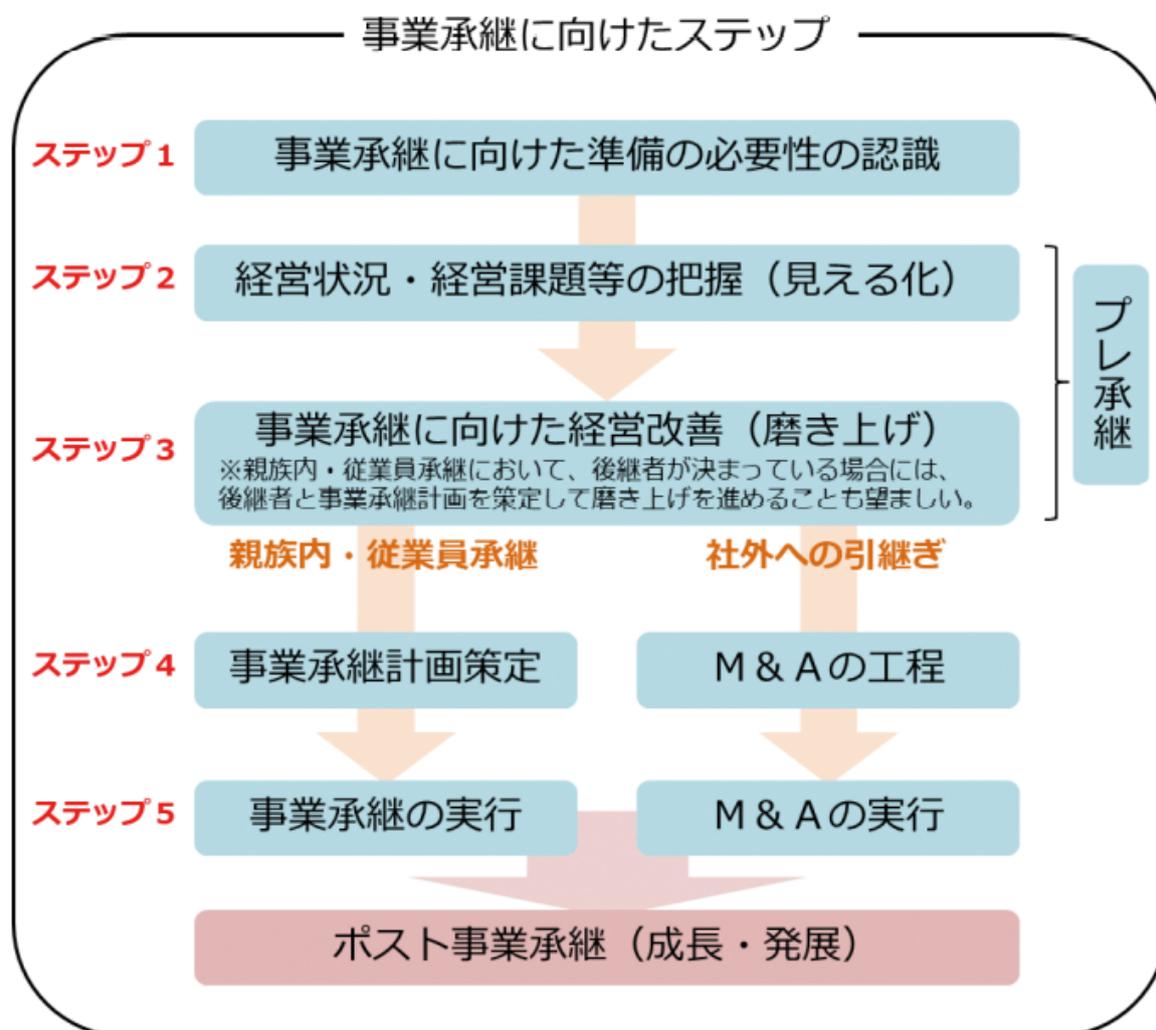


■ 事業承継に向けた準備の進め方

● 事業承継に向けた準備について

事業承継ガイドラインでは、事業承継に向けた5ステップの提示として、事業を承継する流れが具体的に記載されています。

ステップ1からステップ3までは、事業承継に向けて中小企業の足腰を固めるものであり、事業承継の3類型すべて（親族内・従業員承継、社外への引継ぎ）に共通しています。



●事業承継に向けた5ステップの進め方

【親族内・従業員承継、社外への引継ぎに共通】

ステップ1：事業承継に向けた準備の必要性の認識

事業承継がなかなか進まない理由は、経営者自身が今すぐに必要な問題と考えていないことが多いです。経営者本人が気づかなければ、事業承継は始まりません。事業承継ガイドライン（第3版、P134）には、現経営者が気づきを得るためのツールとして「事業承継自己診断チェックシート」が公開されています。

〈事業承継診断票（自己診断用）〉一部抜粋

事業承継自己診断チェックシート			
以下の設問について、「いいえ」という回答があった方は、次ページをご覧ください。			
Q1	事業計画を策定し、中長期的な目標やビジョンを設定して経営を行っていますか。	はい	いいえ
Q2	経営上の悩みや課題について、身近に相談できる専門家はいますか。	はい	いいえ
【以下の中から、当てはまる設問へお進みください】 ・私には後継者がいる【子ども、親族、従業員】・・・☆へ ・私には後継者にしたい人材がいる【子ども、親族、従業員】・・・Q6～Q7へ ・私には後継者がいない・・・Q8～Q9へ			
☆後継者に対し将来会社を託すことを明確に伝え、後継者として事業を引継ぐ意思を確認しましたか。 ※「はい」の方はQ3～Q5を回答してください。 「いいえ」の方はQ6～Q7を回答してください。			

ステップ2：経営状況・経営課題等の把握（見える化）

事業を後継者に円滑に承継するためには、経営状況や経営課題、経営資源等を見える化し、現状を正確に把握することから始まります。

把握した自社の経営状況・経営課題等をもとに、**現在の事業がどれくらい持続し成長するのか、商品力・開発力の有無はどうなのか、利益を確保する仕組みになっているか**等を再度見直して自社の強みと弱みを把握し、強みをいかに伸ばすか、弱みをいかに改善するかの方向性を見出すことが必要です。

ステップ3：事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）

磨き上げとは、承継前に経営改善を行い、後継者候補となる者が後を継ぎたくなるような経営状態まで引き上げておくことや、魅力作りを行うことです。

業績改善や経費削減にとどまらず、商品やブランドイメージ、優良な顧客、金融機関や株主との良好な関係、優秀な人材、知的財産権や営業上のノウハウ、法令遵守体制などを含み、これらのいわゆる知的資産が「強み」となります。

現経営者のみで行う必要はなく、土業等の専門家や金融機関等の助言を得たり、後継者候補の協力を得たりしながら進めることが有効です。



【親族内・従業員承継の場合】

ステップ4-1：事業承継計画の策定

具体的に事業承継を進めていくにあたっては、自社や自社を取り巻く状況を整理した上で、会社の将来を見据えて、いつ、どのように、何を、誰に承継するのか、計画を立案しなければなりません。この計画が、事業承継計画です。

事業承継計画は、後継者や親族と共同で、取引先や従業員、取引金融機関等との関係を念頭に置いて策定し、策定後は、これらの関係者と共有しておくことが望ましいです。

計画があることで、後継者や従業員が事業承継に向けて必要なノウハウの習得や組織体制の整備等の準備を行うことができるなど、様々な利点が期待されます。

事業承継ガイドライン（第3版、P135～P138）では、事業承継計画の様式及び記入例が掲載されていますのでご活用ください。

【社外への引継ぎの場合】

ステップ4-2：M&A等のマッチング実施

マッチング実施にあたっては、信頼できる仲介者を探し、事前に条件をしっかりと伝え、条件に合った相手を探し、交渉を重ねた後に最終契約の締結に至ります。その過程では、下記工程が欠かせません。

◆マッチングを支援する仲介者の選定

M&Aを選択する場合、自身で一連の手続きを行うことが困難である場合が多いため、公的機関である事業承継・引継ぎ支援センターを活用することや、「中小M&Aガイドライン」の遵守等を登録要件とする「M&A支援機関登録制度」に登録済みの仲介者を選定すること等が考えられます。

◆バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）

仲介者や士業等専門家が、譲渡側経営者との面談や提出資料、現地調査等に基づいて譲渡側の企業・事業の評価を行います。M&Aにおけるバリュエーションにおいては、相続税等を計算するための株価評価とは異なる金額となるのが一般的であり、また算出された金額が必ずそのままM&Aの譲渡額となるわけではなく、交渉等の結果、当事者同士が最終的に合意した金額が譲渡額となります。

◆デュー・ディリジェンス（DD）

主に譲受側が、譲渡側の財務・法務・ビジネス（事業）・税務等の実態について、士業等専門家等を活用して調査します。

具体的な進め方は、中小企業庁が令和2年3月に公表した「中小M&Aガイドライン - 第三者への円滑な事業引継ぎに向けて -」に掲載されています。

<https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001-2.pdf>



ステップ5：事業承継・M&Aの実行

実行段階においては、状況の変化等を踏まえて随時事業承継計画を修正・ブラッシュアップする意識も必要です。なお、この時点で税負担や法的な手続が必要となる場合が多いため、弁護士、税理士、公認会計士等の士業等専門家等の協力を仰ぎながら実行することが推奨されています。

M&A実施後、いかに経営統合（PMI：Post Merger Integration）を円滑に進め、相乗効果（＝シナジー）を最大化できるか等の視点が重要であることから、令和4年3月に「中小PMIガイドライン」が新たに策定されています。併せて、PMI支援メニューについても下記URLよりご覧いただけます。

<https://www.meti.go.jp/press/2021/03/20220317005/20220317005.html>



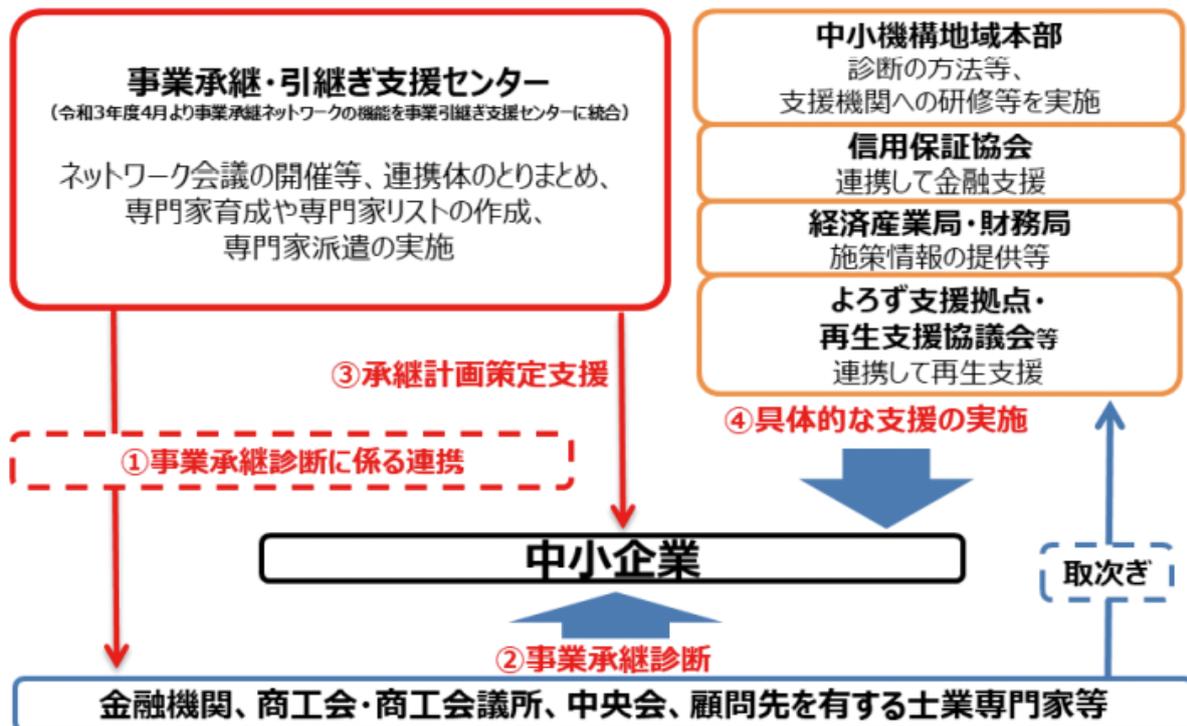
■ 中小企業の事業承継をサポートする仕組み

● 中小企業を取り巻く事業承継支援体制

各都道府県では、支援機関のネットワーク（事業承継ネットワーク）を構築しており、プッシュ型の「事業承継診断」により、課題やニーズの早期の掘り起こしを行っています。

かごしま中小企業支援ネットワーク

<https://www.pref.kagoshima.jp/af02/sangyo-rodo/tyusyoukigyou/network.html>



※この金融機関等が、事業承継診断を行った中小企業に対して、必要に応じて直接支援を行う。

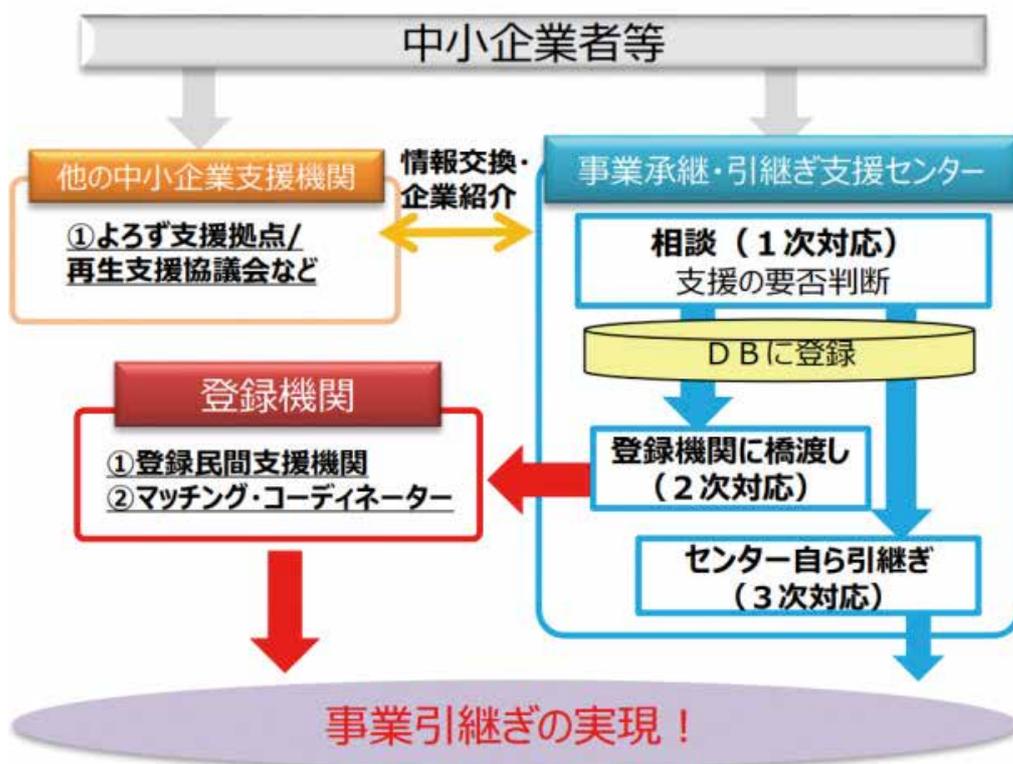


また、事業承継・引継ぎ支援センターでは、診断結果に基づき、事業承継計画の策定支援を行っています。国が運営する事業のため無料で、安心して相談ができます。

鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター
<https://shoukei.kagoshima.jp/>



事業承継・引継ぎ支援センターの支援スキーム



● 中小企業を取り巻く事業承継支援体制

鹿児島県における事業承継支援については、下記URLより一覧をご確認いただけます。

https://www.pref.kagoshima.jp/af02/sangyo-rodo/tyusyoukigyou/documents/83851_20220210132836-1.pdf



中小企業庁では、事業承継ガイドラインの改訂に合わせて「事業承継に関する支援策一覧」を発行しています。

https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/shoukei_shien.pdf



2023年4月より中小企業も対象に 法定割増賃金率の引き上げについて

2019年4月から順次施行が開始されている「働き方改革関連法」のひとつが、「月60時間を超える時間外労働に対する割増賃金率引き上げ」です。

企業は、一定の条件を満たすことで法定労働時間（1日8時間、1週40時間）を超えて従業員を労働させることができ、これを時間外労働と呼びます。時間外労働に対しては、通常の賃金を割増した「割増賃金」を支払う必要があります。

現在、1ヶ月に60時間を超える時間外労働に対する割増賃金率は大企業で50%、中小企業は25%です。しかし、2023年4月からは、猶予措置期間終了により中小企業も大企業同様の50%に引き上げられます。

改正のポイント及び助成制度について、理解を進め事前準備を進める必要があります。

■ 時間外労働と36協定

時間外労働（残業）をさせるためには、36協定が必要です。

- 労働基準法では、労働時間は原則として、1日8時間・1週40時間以内とされています。これを「法定労働時間」といいます。

※ただし、商業、映画・演劇業（映画製作の事業を除く）、保健衛生業及び接客娯楽業であって、常時使用する労働者が10人未満の事業場は、特例として週法定労働時間を44時間と定めています。

- 法定労働時間を超えて労働者に時間外労働（残業）をさせる場合には、

✓ 労働基準法第36条に基づく労使協定（36協定）の締結

✓ 所轄労働基準監督署長への届出

が必要です。

- 36協定では、「時間外労働を行う業務の種類」や「1日、1か月、1年当たりの時間外労働の上限」などを決めなければなりません。

36協定で定める時間外労働時間には、罰則付きの上限が設けられています。

- 2018年6月に労働基準法が改正され、36協定で定める時間外労働に罰則付きの上限が設けられることとなりました。

- **時間外労働の上限（「限度時間」）は、月45時間・年360時間**となり、臨時的な特別の事情がなければこれを超えることはできません。

- 臨時的な特別の事情があっても、**年720時間、複数月平均80時間**以内（休日労働を含む）、**月100時間**未満（休日労働を含む）を超えることはできません。また、月45時間を超えることができるのは、年間6か月までです。



■ 割増賃金率が適用される時間外労働

時間外に労働させた場合、深夜（原則として22:00～5:00）に労働させた場合、法定休日に労働させた場合は、割増賃金を支払うことが労働基準法第37条に定められています。

種類	支払う条件	割増率
時間外 (時間外手当・残業手当)	法定労働時間（1日8時間・週40時間）を超えたとき	25%以上
	時間外労働が限度時間（1ヶ月45時間、1年360時間等）を超えたとき	25%以上 (※1)
	時間外労働が1ヶ月60時間を超えたとき (※2)	50%以上 (※2)
休日 (休日手当)	法定休日（週1日）に勤務させたとき	35%以上
深夜 (深夜手当)	22時から5時までの間に勤務させたとき	25%以上

(※1) 25%を超える率とするよう努める必要があります。

(※2) 中小企業については、2023年4月1日から適用となります。

■ 改正のポイント

2023年4月1日から、中小企業の猶予期間が終了するのは、「時間外」の中でも、1ヶ月の時間外労働が60時間を超えた時に支払われる割増賃金です。これまで中小企業の割増賃金率は25%でしたが、改正後は50%に引き上げられます。

たとえば、改正後に、月70時間の時間外労働をさせた場合は、60時間分の時間外労働に関しては割増賃金率25%以上、60時間を超えた残りの10時間分に関しては割増賃金率50%以上が適用されます。

(2023年3月31日まで)			(2023年4月1日から)		
月60時間超の残業割増賃金率 大企業は 50% (2010年4月から適用) 中小企業は 25%			月60時間超の残業割増賃金率 大企業、中小企業ともに50% ※中小企業の割増賃金率を引き上げ		
	1か月の時間外労働 (1日8時間・1週40時間 を超える労働時間)			1か月の時間外労働 (1日8時間・1週40時間 を超える労働時間)	
	60時間以下	60時間超		60時間以下	60時間超
大企業	25%	50%	大企業	25%	50%
中小企業	25%	25%	中小企業	25%	50%

■ 深夜・休日労働の取り扱い

● 深夜労働との関係

月60時間を超える時間外労働を深夜（22:00～5:00）の時間帯に行わせる場合、

深夜割増賃金率25% + 時間外割増賃金率50% = 75%以上となります。

● 休日労働との関係

月60時間の時間外労働時間の算定には、法定休日に行った労働時間は含まれませんが、それ以外の休日に行った労働時間は含まれます。※法定休日労働の割増賃金率は、35%以上。

■ 代替休暇

月60時間を超える法定時間外労働を行った労働者の健康を確保するため、引き上げ分の割増賃金の支払の代わりに有給の休暇（代替休暇）を付与することができます。

■ 就業規則の変更

割増賃金率の引き上げに合わせて就業規則の変更が必要となる場合があります。厚生労働省 HP では、「モデル就業規則」が公開されていますので参考にしてください。

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/zigyonushi/model/index.html



【就業規則の記載例】

（割増賃金）

第〇条 時間外労働に対する割増賃金は、次の割増賃金率に基づき、次項の計算方法により支給する。

(1) 1か月の時間外労働の時間数に応じた割増賃金率は、次のとおりとする。この場合の1か月は毎月1日を起算日とする。

- ① 時間外労働60時間以下・・・25%
- ② 時間外労働60時間超・・・50%

（以下、略）

■ 適正な労働時間の把握

2019年4月より規模を問わず、1人でも従業員を雇っている企業は「客観的方法による労働時間の把握」が義務化されています。割増賃金の未払いや過重な長時間労働を防ぐため、厚生労働省では使用者が講ずべき措置を明らかにしています。概要は以下の通りです。

● 使用者は、労働者の労働日ごとの始業・終業時刻を確認し、適正に記録すること

(1) 原則的な方法

- ・使用者が、自ら現認することにより確認すること
- ・タイムカード、ICカード、パソコンの使用時間の記録等の客観的な記録を基礎として確認し、適正に記録すること



(2) やむを得ず自己申告制で労働時間を把握する場合

1. 自己申告を行う労働者や、労働時間を管理する者に対しても自己申告制の適正な運用等ガイドライン※に基づく措置等について、十分な説明を行うこと。
2. 自己申告により把握した労働時間と、入退場記録やパソコンの使用時間等から把握した在社時間との間に著しい乖離がある場合には実態調査を実施し、所要の労働時間の補正をすること。
3. 使用者は労働者が自己申告できる時間数の上限を設ける等適正な自己申告を阻害する措置を設けてはならないこと。さらに36協定の延長することができる時間数を超えて労働しているにもかかわらず、記録上これを守っているようにすることが、労働者等において慣習的に行われていないか確認すること。

●賃金台帳の適正な調製

使用者は、労働者ごとに、労働日数、労働時間数、休日労働時間数、時間外労働時間数、深夜労働時間数といった事項を適正に記入しなければならないこと。

※詳細は、「労働時間の適正な把握のために使用者が講ずべき措置に関するガイドライン」でご確認ください。

<https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-11200000-Roudoukijunkkyoku/0000187488.pdf>



■助成金のご案内

働き方改革に取り組む中小企業事業主に対して、環境整備に必要な費用の一部を国が助成する制度が整備されています。

●働き方改革推進支援助成金

生産性を向上させ、労働時間の縮減等に取り組む中小企業事業主に対して、その実施に要した費用の一部を助成します。

リーフレット：<https://www.mhlw.go.jp/content/000922455.pdf>



●業務改善助成金

生産性向上のための設備投資などを行い、事業場内最低賃金を一定以上引き上げた場合に、その設備投資などにかかった費用の一部を助成します。

リーフレット：<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/000939651.pdf>



「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律(働き方改革関連法)」
についての詳細は厚生労働省 HP にてご確認くださいませ。

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000148322_00001.html



年功序列・家族主義で売上倍増！ 中小企業の組織づくりと人材採用の実際



万松青果株式会社 代表取締役会長
(中小企業診断士、一般販売士、財務金融アドバイザー)
中路 和宏氏

7月6日、鹿児島市の城山ホテル鹿児島にて、組合員・組合役員講習会を開催しました。講師には、^{まんまつ}万松青果株式会社 代表取締役会長の中路和弘さんをお招きし、「年功序列・家族主義で売上倍増！中小企業の組織づくりと人材採用の実際」と題して、ご講演いただきました。

中路さんは、23歳から5年間、築地の青果卸売会社でセリ人として勤務後、家業の万松青果株式会社に入社されました。「家族主義」「年功序列」「正社員主義」を標榜するレガシーな業態でありながら、求人募集の際には多くの求職者が押し寄せています。

近年は「BizHINT」「カンブリア宮殿」「サイボウズサーカス」等、メディアに多数出演されており、注目度の高さが伺えます。



■第1部 内発的動機で仕事をする人と組織

今から約30年前に入社した際、会社の雰囲気はあまりよくありませんでした。ワンマン社長だった先代のもとで働いていた社員からは次期社長候補として、多分に期待されているのを感じていた私は、社員に迎合するやり方をとっていました。結果的に、業績は悪化の一途をたどり、私の求心力は一気に低下しました。

組織体制の再構築を図るにあたり、初心に帰って自分が**どんな組織を作りたいのかを明確**にしました。その答えは、「社員が内発的動機で仕事をし、実際に成果を上げることで給料が上昇して」「社員とその家族までもが一致団結して困難に立ち向かい、会社が良くなっていくサイクルを持つ」というものでした。そして、それを実現できるのは、「家族主義」「年功序列」だと考えました。

「家族主義は、今の若者からは嫌がられるのではないか」とよく聞かれますが、当社では家族ぐるみのイベントを開催すると、子供連れで参加する者も多く、家族同士仲良くなり良い関係を築いています。これまで**自社ホームページを重要視してきませんでしたが、社員とその家族のために私自ら手作り**したところ、思いのほか人材採用に絶大な効果を発揮しています。ホームページから伝わる会社の雰囲気を見て応募してくる人が多く、素晴らしい人材が確保できています。

「理想」と「綺麗」ごとだけで仕事をします



団体をクリック



万松青果株式会社

圧倒的品揃え
最高の鮮度

☎075-312-6241
NO.1でOnly Oneを目指します

■ホームページ

<https://www.manmatsu-093.com/>



年功序列



年功序列を
守っています

家族主義



家族主義が
基本です

正社員主義



経験豊富な正社員が担
当します

リベート



不当なリベートは
支払いません

万松青果とは



万松青果を
ご紹介します

5S



日本一綺麗な
仲卸

ABWオフィス



超最先端！
ABW オフィス

イベント



万松青果の
多彩なイベント

当社の基本的なポリシーの中で、一番の特徴であり、批判、質問が多いのが、「年功序列」を守っていることだと思います。時代錯誤的に見えますし、「頑張った人が、頑張らない人と同じ給料なんてありえない」という方もたくさんいらっしゃることは、もちろん承知しています。

中小企業は経営者自らが採用や評価にあたらざるを得ず、日々忙しい中小企業の経営者にとってはその煩雑さが悩みの種です。しかし当社では、一緒の時に入ったら一緒の給料・一緒のボーナス、簡単です。自分の仕事に対する評価が自分の給料であり、他人は関係ありません。「他の人に比べて～」と言う人は絶対に最初から雇わないことにしています。

実は当社でも、以前は「よく考えもせずに」成果給・能力給・人事評価を実施していましたが、それをしてきた当時の「嫌なムード」が忘れられません。そもそも今の仕事の体系を根本から変えずに、欧米式の給料体系を、ご都合主義で取り入れても、うまくいくはずがないのです。

企業の中には、社員教育もそこそこに、社員に対して高い「成果」を求め、解決方法の「責任」を押し付けて、その結果を「評価」する会社が多いように感じています。そのような欧米式の「成果主義」を真似したところで、ブルーカラーの働き方には馴染まないと考えました。社員はお客様が喜んでもらうことだけを考え、売上の責任は社長がとるべきものと考えます。これが、当社が「年功序列」にこだわる理由です。

一般的にブルーカラーの業界に憧れて就職する人はまれで、その多くは生活や家族のために仕事に就いている方が多いように思います。また、まったく関連のない業界から入職する人も少なくありません。そのため、大切になるのは、社員全員で新入社員をフォローする企業文化だと考えています。「できる人を雇う」ではなく「できる人に育てる」という考え方です。そのような考えの前では、目下の成果次第で給料が上下するような成果主義は弊害となります。そもそも、「誰もが納得する、完璧な評価」自体がありえないものだと思います。ならば、内発的動機によって頑張ってくれる社員を育て、その頑張りに十分報いることのできるような報酬を用意できる経営をすることが経営者としての務めだと考えています。



また、当社では正社員主義をとっています。「正社員」はパートやアルバイトと違い、自分以外のために「も」働く人だと考えています。つまり、お客様のためにも働いてくれます。

経営者が売上や利益を上げることを連呼すると、従業員は経営者の顔色を伺うようになります。社員には、お客様に喜んでいただくことに目が向くようにしてもらいたいと考え始めたのが、「喜んでもらえた週報（社内報）」の導入です。小さなことでもお客様に喜んでもらえたら共有する仕組みを作ること、自分にもできそうだと思って真似をする良い循環が生まれています。



■第2部 中小企業の人材採用

当社では、新卒採用で大企業と競っても埋もれてしまうため、中途採用の方が効果的であると考えています。また、**自社に居ないタイプを採用することが組織をうまく運営するためのコツ**だと認識しています。そのため、市場経験者は応募不可としています。また、市場で働く人は「元気が良くて、健康的、力持ちでハキハキしている」といったイメージが一般的かもしれませんが、私はそういった人は採用しません。この方針が**多様性を認め、フォローし合い、前に進んでいく組織に変化できた礎**になったと考えています。唯一求めるのは、当社の一員であることに誇りを持ち、決して立ち止まらず、驕らず、理想と目標を追求していく姿勢に共感して働いてくれることです。



ハローワークや求人広告サイトに掲載するときは、自分の言葉で語りかけるようにして書いています。当社の場合、給与は他社並みだがとにかく朝が早いことが採用のネックになりがちです。青果市場の特性上、朝が早いことは大前提のため、その他の面で当社で働きたいと思ってもらう必要があります。そこで、求人広告のタイトルには、当社ホームページの閲覧を促す文言も必ず入れて、当社のことをよく知ってもらうようにしています。

ホームページには、経営理念「『理想』と『綺麗』ごとだけで仕事をします」「不当なリベートは支払いません」と明確な方針を打ち出すとともに、雰囲気の良い良さが伝わるような記事を掲載しています。それを見てもらった上で、考え方の違う人は採用できなくても仕方ないと考えています。**人を選ばない会社は、人からも選ばれません**。そうすることで、**訴求力が向上する上、経営理念に共感する仲間が集まる**ようになっていきます。

最後に、年功序列・家族主義という言葉が先行して取り上げられがちですが、あくまで自分が作りたい組織を実現できるのがこの形だと思って実行しているにすぎません。中小企業においては、人材不足を嘆くばかりではなく、まず経営者がどんな組織にしたいのか、どんな社員に働いてほしいのかを明確にすることが重要です。また、経営者自身が楽しいと思える組織でなければ、従業員も今後希望を持ってないものではないでしょうか。

人と自然が共生する場を創造



理事長 有村勝則 氏

組合で指定管理者を務める「かんまちあ（鹿児島市浜町）」

鹿児島県造園事業協同組合

造園工事業者は、技術力によって「人と自然がともに生きる快適な街づくり」を担っています。鹿児島市電の軌道敷緑化や公園の維持管理もそのひとつです。

今回は、産学官連携による新プロジェクトや環境問題に配慮した事業の推進などを行っている鹿児島県造園事業協同組合について、有村勝則理事長にお話をうかがいました。

■組合の概要

平成15年9月の地方自治法一部改正により施行された指定管理者制度の本格的実施に合わせて、平成17年5月建設業法に基づく建設業の許可を有する造園工事業者で設立しました。

平成18年度に受託した県立谷山緑地公園は、現在第4期目（5年更新）を迎えています。また、平成28年度からは、かんまちあ（上町ふれあい広場&上町の社公園）の指定管理者も受託し、第2期目を迎えています。コロナ禍で、屋内イベントの開催が難しい中、三密を避けることができる、屋根付きイベント広場がある等の理由で両公園施設は地域の方々から重宝されています。

組合事務所に併設する木くずの産廃・一般廃棄物処理施設「エコガーデン」では、剪定作業で出た木くず等を組合内外から受入れ、マルチング材に変えて無償配布を行い、循環型社会に貢献しています。



組合シンボルマーク



また、ボランティア活動として緑の相談会・花苗無料配布、公園巡視によるパトロールや永田川水路清掃等を行っており、地域に根差した活動を大切にしています。



「錦江湾公園はなまつり」等のイベントで、花苗と木材チップの無料配布を毎年実施

■ 周辺環境の変化に伴う公園の役割商品開発

指定管理者を務める谷山緑地は、もともと海岸を埋め立て造成された木材・工業団地及び産業道路と背後の住宅地を遮断し、大気汚染・騒音・振動等や陸地化による周辺地域の気温上昇を緩和することを目的として1971年に整備された緩衝緑地帯です。住宅地と遮断することが主眼に置かれていたため、密度の高い緑地となるよう樹種が選定されていました。

整備後約50年が経過し、周辺環境は大規模商業施設やスーパー量販店の進出もめざましく、JR谷山駅を中心とした区画整理事業により新しい街並みが生まれるなど大きく変化しています。

また、植樹から50年が過ぎ、老朽化や大木化等が進み安全面や景観面で問題があることから、これまでの剪定を中心とした管理だけでなく、将来を見据えた計画的な更新・撤去が必要となっています。また、社会状況の変化に伴い、緑地も多様な機能や役割が求められるようになりました。



全長約4.1kmにもおよぶ谷山緑地

■谷山緑地再生計画「グリントプロジェクト」

令和3年度以降の県の指定管理者公募の条件に、初めて収益事業が盛り込まれた。そこで、鹿児島県初の「造園業」と「ラジオ局」のコラボレーションによる異業種共同事業体として「グリントプロジェクト」を提案し、谷山緑地の指定管理者に選ばれました。「グリント（Green + O）」とは、緑（Green）に楽しい色々をプラス（+O）することを指す造語で、これまでの緑地資源を活用しつつ、新たな機能を付加することで、たくさんの「楽しい」があふれた公園を構築するプロジェクトです。

具体的には、造園工事業の専門家団体である当組合と情報発信のプロである（株）エフエム鹿児島が指定管理者として手を組み【産】、さらに、鹿児島大学工学部建築学科建築設計・建築理論研究室【学】と鹿児島県【官】が連携して、プロジェクトチームを構成しています。産学官がそれぞれの役割を十分に発揮することで、公園の持つポテンシャルを最大限に引き出し、新たなニーズに即した谷山緑地の再生を提案していきたいと考えています。

公園の再整備に留まらず、プロジェクトの趣旨に賛同する企業を誘致して収益事業を行い、発生した利益の一部を公園の維持管理に還元していきます。この様な取り組みは、県立都市公園においては初めての試みです。収益事業の利益を公園に還元することで、公園利用者からの要望に速やかに対応し、継続して快適に過ごせる環境整備に努めたい考えです。また、新たなイベントや事業を展開していき、谷山緑地の発展に繋げていきたいです。始動したばかりのプロジェクトのため、基本構想を軸に試行錯誤しながら進めています。



5月開催「赤ちゃんハイハイ大レース」の様子
(グリントプロジェクトの一環として月1回様々なイベントを開催)

■循環型社会への貢献

組合事務所に併設する木くずの産廃・一般廃棄物処理施設「エコガーデン」では、造園工事等が出る剪定くず・木根・竹を受け入れて再資源化を行っています。組合内外から受入れを行い、組合の収益事業として順調に推移しています。売上は、組合員に還元するとともに、木くずを粉碎したものを各種イベント時に一般の方にも無料配布しています。



エコガーデンについて説明する有村理事長



たとえば、園芸用のマルチング材として活用いただくことで、雑草や病害虫を防いだり、土の乾燥や急激な温度変化から植物を守ったりといった役割を果たします。添加剤など一切使用していない自然の素材が原料ですので安心してご利用いただけます。

今後は処理施設の拡大を検討しており、堆肥化等の新商品開発へと発展させ、循環型社会への貢献を目指しています。

■今後の展望

自分たちで汗をかいて仕事を取りに行く・仕事を作り出すという姿勢が必要だと思っています。組合員には、組合が受託した公共事業を引き受けるだけでなく、積極的に組合事業に参画して欲しいとの考えから、委員会に配属しています。令和3年度からは、今まで5つだった委員会を再編し、広報や検査を担当する委員会等を増やすとともに各委員会の業務内容を明確化しました。必然的に一つの委員会の構成人数が減るため、すべての組合員が当事者意識をもって考え、行動して欲しいとの願いも込められています。

造園工事業者には、小規模な事業者も少なくありませんが、求められる技術や資格は多岐にわたります。組合員の相互協調と団結をもとに、業界の将来を担う人材の育成や技術力の向上に励み、積極的な共同受注体制を構築していきたいと考えています。

「」でイベントを開催しませんか？

※有料の屋外イベント広場、屋根付きイベント広場、会議室等を専有でご使用いただくには予約が必要となります。詳細は、かんまちあHPをご覧ください。

・「ご利用案内」<https://kanmacheer.jp/guide/>

お問い合わせは、管理事務所（TEL：099-225-4141）まで
8：30～21：00（12/29～1/3を除く）



イベント誘致ビデオ

組合名	鹿児島県造園事業協同組合		
代表者	代表理事 有村勝則（有村総合建設株式会社 代表取締役）		
設立年月日	平成17年5月	組合員数	28名
所在地	鹿児島市吉野町6084番地1		
主な事業	造園工事及び公園等の維持管理業務の共同受注、一般廃棄物処理業及び産業廃棄物処理業		
電話	099-244-2478		
ホームページ	https://k-zouen.jp/		

取材
後記

取材の帰り道、当組合が管理する「かんまちあ」に立ち寄りました（タイトル写真）。太陽が照りつける夏の空と広場の緑のコントラストがとても綺麗な日でした。子供たちが遊具で元気いっぱい遊ぶ姿が微笑ましかったです。

元気を出そう!

がんばれ
中小企業

時代の変化を先取り トータルサポートを実現



九州運輸局長指定

指定自動車整備事業

普通自動車(中型)
普通自動車(小型)
普通自動車(乗用)
小型四輪自動車

小型三輪自動車
小型二輪自動車
軽自動車
大型特殊自動車



株式会社柴田自動車
代表取締役 柴田宗宏 氏

株式会社柴田自動車は、鹿児島市内に2つの工場を構え、板金塗装から車検、メンテナンス、修理、販売まで車に関するトータルサポートを行っています。

代表取締役である柴田さんは、急速な変化を遂げる自動車業界での地位を確保するため、自ら研鑽に励み事業を拡大してきました。また、ものづくり補助金を活用した車検・検査ラインの構築によるデジタル化で、生産性向上にも取り組んでいます。

今回は、鹿児島県自動車車体整備協同組合（以下、組合と言う）の代表理事としても業界をリードしている柴田さんに自社のこれまでの取り組み等についてお話を伺いました。

■ 創業からのあゆみ

先代である父は、以前、大阪にある三菱自動車の整備工場で働いていました。下積み時代の経験と技術を生かし、昭和46年、鹿児島にて板金塗装の会社として創業しました。私も学生時代は、バイトとして手伝っていましたが、当時は後を継ぐつもりはありませんでした。ところが、突然従業員が亡くなり人手が足りなくなったことをきっかけに、入社しました。それからは、働きながら資格取得に取り組み、国家検定「一級技能士（金属塗装・打ち出し板金）」「ものづくりマイスター（塗装）」の取得等を通して技術力向上に邁進しました。バイト時代に、現場作業に携わっていたため、初めの一歩が踏み出しやすかったように思います。



一級技能士の認定を証する楯



働くうちに、ディーラーとの取引だけでは今後の業績が行き詰ってしまうと考え、下請けからの脱却のため、個人の顧客獲得に向けて、自動車販売も行うようにしました。その後、顧客ニーズに応えるため、整備士を採用したり、第2工場を建設して車検設備を整えたりしながら事業を拡大してきました。工場で顧客の声を直接聞き、当社にできることは何かを考え続けてきた結果が、現在のトータルサポートの形につながったのだと思います。

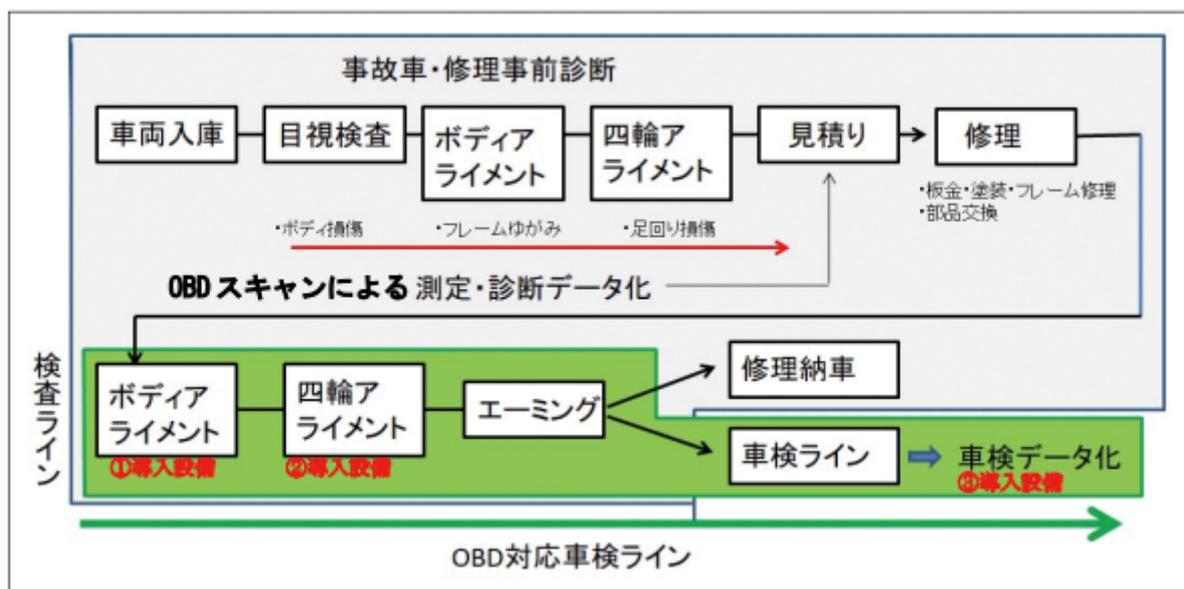
■ 令和4年5月「九州運輸局指定工場」認証取得

自動車業界を取り巻く環境変化の一つに自動ブレーキや自動運転システムなどの先進技術の普及があげられます。当社では、車の進化にともなった電子制御装置の整備やエンジンなどの分解整備ができるよう、有資格者の整備士を確保し、設備導入を行いました。令和4年5月には、「九州運輸局指定工場」認証を取得し、車の安全性に直結した重要な整備技術があることを国に認められました。

■ 電子機能システムの複雑な整備を可能とする機器の導入

指定工場の認証取得にあたり、高度化システム搭載車両修理のための計測・診断・調整の設備を導入しました。また、ものづくり補助金を活用して、既存車検ラインと連動させることで、OBD（車載式故障診断装置）車検及び2023年1月より始まる車検証のカード化等の電子化への対応も可能としたほか、工場全体の効率化による納期短縮でお客様の満足度向上につながっています。

修理ライン + OBD（車載式故障診断装置）車検ライン



【設備概要】

●ボディアライメント

自動車は事故で破損した場合はもちろん、縁石などの段差に強く乗り上げる等の日常の運転によっても歪みが生じている場合があります。当社では、3次元デジタル計測を使った高精度コンピュータにより自動車の内部骨格や外装パネルの歪みを素早く計測し、グローバルジグ修正機で本来の形に整えます。



●四輪アライメントテスター

車の車体に対して4つのタイヤが正しい位置と角度になるよう調整します。タイヤが正しい位置につけられていないと、まっすぐ走ることができなかつたり、ハンドルが取られたり、ブレーキの効きが悪くなります。この調整が正しくされていないと、自動運転システムとの連動がうまくいかず、重大な事故を引き起こす危険性もあるので、この設備で正確な調整を実施しています。



●カメラエーミング

自動運転システムには、繊細なカメラやセンサーが多数搭載されています。センサー類は一度外すと調整がとても難しく、正しく戻さなければ事故の原因にもなりえます。当社では、国産・輸入車どちらにも対応できるシステムを導入しています。



●表示検査ラインシステム

検査機器と接続し、1つのオンラインシステムに集約するものです。手動測定・記入作業を自動化し、作業性と正確性を大幅にアップするとともに、事務用システムとの連携で、車検業務を幅広く効率化します。入庫台数の拡大や作業員の負担軽減をサポートします。



■社会情勢や業界動向を掴み、即行動へ

変化を嘆くばかりで対応を怠れば、淘汰される側になるという危機感を持っています。生き残るために早期に情報をつかみ、果敢にチャレンジすることを心がけています。そのように考えるようになったきっかけは、組合青年部会で会長を務め、後に日本自動車車体整備協同組合連合会青年部会の九州・沖縄ブロック幹事として全国出向したことでした。部会の代表者として関連する全国団体の会合等に出席するにつれて、様々な情報に触れる機会が増加しました。業界のトレ



ンド情報や他県の取組事例、同世代の活躍等を知ること、視野が広がり経営戦略を考える上で参考になりました。また、会合に行くための時間を捻出するスケジュール管理法や考え方もこの時に基礎が築かれたように思います。「忙しいからできない」ではなく、「実行するためにどう時間を捻出するか」を意識しています。固定観念にとらわれず新しい物に挑戦すること、間違っていたらやめる決断ができること、この2点をスピード感をもってすることが大事なのではないでしょうか。

■ 県内業界の成長・発展のために

現在、組合の代表理事を務めています。業界の方針を発信していく役割を担う立場として、今まで以上にアンテナを張り巡らせ、先導できるようになりたいと考えています。

例えば、当社にエーミングハブ拠点を構築することにより、近隣の自動車整備業者との連携をとれる環境を作っています。また、後進の指導にもあたっており、「車体整備士」「一級技能士（塗装）」に関する技術講習の指導員補佐を務めています。鹿児島の自動車整備業界の成長・発展に少しでも貢献したいという思いで取り組んでいます。自分自身の新たな発見に繋がっています。

■ 今後の展望

故障を修理したり、事故を未然に防ぐためにメンテナンスをしたりするのは、ドライバーの命を守る仕事です。県内で生活するうえで車が欠かせないものだからこそ、お客様の安心・安全を守るため時代の変化を捉え、技術もアップデートしていく必要があると考えています。今後は、販売部門をさらに強化し、お客様のライフスタイルに合った車の提案から当社に任せただけのようにすることで、トータルサポートの質を上げていきたいと考えています。

■ 会社概要

株式会社柴田自動車

代表者：代表取締役 柴田宗宏
設立年月日：昭和46年2月
所在地：【本社・第一工場】
鹿児島市新栄町33-9
TEL 099-251-6085
【第二工場】
鹿児島県鹿児島市新栄町32-25
TEL 099-285-5273
FAX 099-285-5274
E-mail：bp-shibata@qc5.so-net.ne.jp
業種：自動車整備業、自動車小売業、サービス業

ホームページ

<https://carpro-shibata.co.jp/>



取材後記

果敢な挑戦の裏側には、情報収集の手間を惜しまない日頃の努力と失敗を成功の糧と捉える前向きな姿勢があつてこそだと感じました。「失敗は、振り返った時に話のネタになるよ」と話されたのが印象的で、そんな風に言える強さが今のトータルサポート実現に繋がっているのかなあと思いました。



指導員が行く!

組合イベント探訪記

伝統で未来を開く



滝山健一理事長、木原正裕伝統工芸士

鹿児島県川辺仏壇協同組合

「指導員が行く! 組合イベント探訪記」は、中央会指導員が一般のお客様と同じように組合イベントに参加したリアルな体験談をご紹介します。第2回目となる今回は、「鹿児島県川辺仏壇協同組合」をご紹介します。



↑今回ご紹介するイベントのホームページQRコード

私が伺いました

鹿児島県川辺仏壇協同組合では、伝統的工芸品「川辺仏壇」の技術を体験できる5種類の「伝統工芸体験コース」を設けています。

「蒔絵」「螺鈿」「彫金」「金箔押し」「金箔体験」の中から、金槌を使うのが特徴的な「彫金」を選択して体験させていただきました。



組織振興課 愛甲



■ 川辺仏壇の製造工程

はじめに、川辺仏壇製造の7つの製作工程をご紹介します。

番号	工程	内容	写真	
1	木地 木を組む・削る	杉・ヒバ・松などの素材を使って本体の木地を作ります。 道具、工具を使いながらも最後の調整はやはり手作業です。		
2	彫刻 木を彫る・刻む	木の中からかたちが現れてきます。あとで、塗って金箔を押すので、その部分だけ深く彫るとか、小刀は良く研いで調整しておきます。		
3	宮殿 木を使って宮殿を造る	小さな、升目で作られた格子を組み上げて宮殿が造られます。 川辺仏壇の場合、竹の串を外すと分解できるのが特徴です。		
4	金具（彫金） 金属を曲げる・叩く・切り出す。	とんとんと小気味良く、かなづちの音が響きます。銅板の上にタガネを当て、文様を打ち出します。		
5	蒔絵 絵を描く	漆を塗った上に、うるしで下絵を描き、金粉・青貝などで仕上げます。漆の乾燥状態を見ながら、金粉を蒔く頃合いが微妙だそうです。		
6	塗り 漆を塗る	良質の天然の漆を使い、ゴミが入らぬように塗っていきます。 漆を塗る刷毛は、女性の髪の毛の毛でできているとか。		
7	仕上げ 金箔を貼る・組み上げる	金箔を貼り、部材がそろったら組み立てです。 キズをつけないように慎重に組み立てがおこなわれます。		

今回体験したのは、4番目の金具（彫金）工程です。

■ イベント内容紹介

体験メニューは、川辺仏壇彫金の技術を利用して、風鈴の側面に模様を描いてみようというものでした。さて、出来栄えやいかに!?

- ①今回ご指導いただいたのは、伝統工芸士の木原正裕さんです。到着したら、準備してありました。



- ②はじめに道具の使いかた、進め方を教えていただきました。

- ③道具は、金槌と釘に似たたがね鑿を使用します。鑿の先には模様が付いていて、打ち込むことで様々模様を描くことができます。



- ④風鈴製作（本番）の前に3センチ四方の金板で試し打ちを行いました。試し打ちから本番への移行は参加者のタイミングでOKですが、風鈴に打ち込むデザインは予め考えておかれることをお勧めします。

- ⑤試し打ちが終わると、いよいよ風鈴に彫刻していきます。第1打目の金槌を勇気をもって振り下ろしました。





⑥ちゃんと彫刻できているか時々チェック（中年の目にはキツイ）。細かい模様を入れようとすればするほど時間と集中力が必要になります。



⑦納得いくところまで彫金出来たら、最後の仕上げ（風鈴の形への折り曲げ）は木原さんにやっていただきました。

⑧お好みの短冊を選んだら、世界に1つの川辺仏壇の技法を使った風鈴が完成しました！最初に金槌を握ってから1時間30分でしたが、あっという間に過ぎていました。



⑨やってみて思ったのは、幾何学模様を作るのは思ったより難しいということ。最初に見せてもらったお手本を参考に作る予定でしたが、一度ズレてから集中力が切れてしまいました。木原さん曰く、子供さんが体験されるなら小学校高学年以上がお勧めとのことでした。

⑩神輿に取り付けられた金具。今までは何気なくしか見ていませんでしたが、体験を終えてみると、細工の細かさに驚かされます。



※今回は組合様のご厚意により、特別に2名での参加を許可いただきました。通常は4名以上のメニューになります。

■ イベントを始めたきっかけ

川辺仏壇は7つの工程を経て製作されます。しかし、ライフスタイルの変化や海外製品の流入などにより生産量は減少傾向にあり、職人の後継者不足が深刻です。例えば「宮殿」と「彫刻」工程は職人が1人しかいませんし、また、全ての工程で高齢化が進行しています。

組合内では、「まずは川辺仏壇を身近に感じてもらいたい。そしてその精巧さを知ってもらいたい。そのためにはどうしたらよいか。」と常に頭を悩ます日々でした。

ちょうどその頃（平成28年）、展示室の設置やホームページリニューアル等に活用できる補助金（地方創生加速化交付金 川辺仏壇産業再興戦略事業）が創設されたため、思い切って手を挙げました。この取り組みに伴い、「ただ仏壇や工芸品を展示するのではなく、そこで体験サービスを実施したらよいのではないか」という声が青年部から挙がったのがきっかけです。



事務所で話をしてくださる滝山理事長

■ 体験メニュー参加者像は

平成29年3月に会館がリニューアルすると、バス会社等から目新しい観光スポットとして認識されるようになりました。近隣に知覧平和記念会館がありますので、その道中に組み込まれることもしばしばでした。

このまましばらく来訪者が右肩上がりが増えそうだと思っていた矢先、コロナによる緊急事態宣言等により団体客はストップしてしまいました。

最近、体験メニューの申し込みが戻りつつあります。例えば、小学校4年生では社会で伝統工芸品を勉強する時間がありますが、社会科見学の一環として利用いただくこともあります。その際は2階で4工程の実演と1階でDVD鑑賞をした後質問等を受けます。また、夏休みには、家族連れでの問い合わせが増えます。

個人のお客様では、女性が多いです。螺鈿らでんといった技術は「ネイル装飾」に通ずるところがあり、受け入れやすいようです。

もちろん、検温、消毒、ソーシャルディスタンス、マスク、換気等コロナ対策には十分配慮していますので、安心してご参加ください。



螺鈿細工。黒地に煌びやかな装飾が美しい



■ 今後の方針は

日本全国で、仏壇や宮細工職人が減少しています。そういった中で川辺仏壇は青年部を擁し、歴史の中で培われた高い技術力があるため、全国から出張修理の引き合いがあります。

さらに、若手の組合員を中心に『川辺手練団』というブランドを立ち上げています。伝統技術を継承しながら革新的なデザインのスピーカーやランプカバー等のものづくりに挑んでおり、国内外から高い評価を受けています。会館にて展示販売していますので、お立ち寄りの際は、どうぞ本物を感じてください。

他方、川辺仏壇という伝統工芸品を我々は受け継いでいかなければなりません。そのためには製品が売れる必要があり、そのための第一歩は「知ってもらうこと」だと考えています。体験メニューを通じて少しでも身近に感じてもらえたら嬉しいですし、お客様とのやり取りの中で改善や新メニューの開発等にも取り組んでいきたいです。



■ イベント基本情報

川辺仏壇伝統工芸体験コース						
対象者	希望する方はどなたでも ※但し、コロナウイルスの状況により、しばらくの間、九州管内のみ					
場 所	鹿児島県南九州市川辺町平山6140-4					
定員・参加料・ 目安時間		時絵	螺鈿	彫金	金箔押し	金箔
	定員	4人以上				4人以上 (対象:小学生)
	参加料 (/1人)	2,000円	2,000円	3,000円	2,000円	2,000円
	目安時間	1時間~ 2時間	1時間	1時間半	30分~ 1時間	10分~ 20分
申込方法	「電話」または組合ホームページの「お問い合わせフォーム」からお問い合わせ下さい。※職人さんの日程調整が必要なため、事前予約が必要となります。					
電話番号	0993-56-0240					
組合事務局 コメント	組合では、レンタル子供神輿のサービスも行っています。地域、団体のイベント等で本格的な子供用神輿を利用してみませんか？詳しくは、組合ホームページをご覧ください。					

取
材
後
記

「ツルツルした表面の真鍮板に、正確に幾何学模様を打ち込んでいく」。頭ではできそうな気がしましたが、いざやってみるとズレたり、彫りの深さがマチマチになったりしました。これを仏壇の各所に必要な分だけ製作するとなると相当な技術と集中力が必要だろうと感じました。貴重な体験だったので、今度は子供と一緒に伺いたいです。

県内初開催！防災・減災対策フェア in 薩摩川内

7月12日・13日に、SSプラザせんだい（川内駅コンベンションセンター）において、「防災・減災対策フェア in 薩摩川内」が開催されました。

主催する事業協同組合薩摩川内市企業連携協議会は、薩摩川内市内に事業場を有する異業種の企業で構成されており、日頃より技術開発や販路開拓に取り組んでいます。

今回、全国各地で大災害が発生し、防災意識が高まる社会情勢を捉え、防災・減災に関するさまざまな技術・製品を展示し、自治体との連携の足掛かりや地域住民の対策促進のため開催しました。

開催にあたり、田中 博 理事長は「自治体や住民の皆様の災害に対するご心配を少しでも軽減できるよう各企業が開発している防災・減災対策製品の展示会を開催いたします。この展示会に多くの企業の皆様がご参加くださいましたので、自治体・住民の皆様へ安心と安全を提供する機会となれば幸いです。」と述べられました。

当日は、止水板や無線放送システム、非常食など様々な災害に対応した製品を取り扱う企業が、鹿児島県内から12社、県外からは10社、組合員を含む計22社が出展しました。



会場全体の様子



防災・減災対策製品を見て回る来場者



また、テーマ「自主避難啓発コンサルティングサービスの紹介」と題したセミナーも開催し、防災・減災の取り組みの一つとして、自助・共助を促進するための住民参加型ワークショップについて紹介がありました。

2日間の合計来場者数は528名で、県内外から多数の来場があったことから防災・減災対策への注目度の高さが伺えます。来場者からは、「防災製品を直に目で見るのがないので、良い機会となった」等の声があがりました。



セミナーの様子

デザイン導入効果を経営に生かすための マーケティング発想のデザイン

株式会社 STUDIO K 代表取締役/
マーケティング・プランナー

中島 秋津子



「デザイン検討の観点“適している”を判断するための要件定義」

■ デザイン検討の最低条件「適している」

前回、デザイン導入で失敗しやすいタイミングの一つは「デザイン案の検討」、対策として「何を果たすためのデザインか？＝適／不適」という検討の観点をご紹介しました。その原稿をご覧になった方から「適しているってどういうこと？」というご質問がありましたので、今回は「デザインの要件定義」がテーマです。

■ 会社案内をリニューアルした事例

2000年春、コロナ禍が世界を覆い始めた頃、弊社では会社案内を再編しました。「コミュニケーションは対面＋オンライン」となれば、既存の会社案内では「適さなくなる」と考えてのことです。実際、この2年間、経営者の方からの会社案内リニューアルのご相談が増えました。企業広報の基本メディアへのでこ入れです。

■ 最低条件＝機能的要件＋情緒的要件

研究論文を探すと、「オンライン会議は情報共有ストレスが高く、話題に集中しにくい」ことがわかりました。初めてお会いする時に使う会社案内。ストレス低減に向け導き出したリニューアル・ポイントがこの3点で、①②は機能的要件、③は情緒的要件となります。

① PC・スクリーンなど各デバイスに合わせた仕様に。
② 重要情報はトーク・別資料に頼らず1メディアに。
③ 不安定な状況だからこそ、明るく＋安心感を。

■ 要件定義のプロセス

このプロセスは、新商品開発やミス率・ロス率低減に向けた取り組みと似たフレームで行うことができます。

【課題】 コロナ禍のコミュニケーション変化に対応

【目指す姿】 オンラインでもストレスが少ない対話

【アプローチ】 デバイスが違って読みやすい…、

【具体策】 ✓判型を縦長から横長に、✓レイアウトを大胆に、✓さらにビジュアル化を図る…

■ ブランディングやパッケージデザインでは…

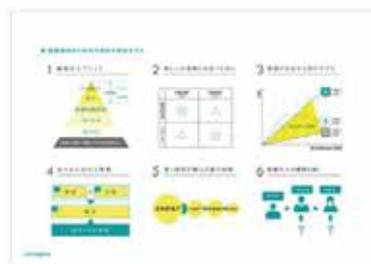
たとえば「企業ブランドをリニューアル＝リ・ブランディングしたい」という時。会社が目指す姿やビジョンに対し、「新ロゴマーク」はそのエッセンスをシンボライズするデザインであることが適している＝最低条件です。

たとえば「売上が減少基調で、パッケージにてこ入れしたい」という時。減少理由の仮説を立て、その仮説を満たせる新デザインであることが最低条件となります。

■ 情報整理分析＋仮説＋要件定義＋視覚化

見た目の色形のみならず、この要件定義ができるのが「良いデザイナー」と言えます。コミュニケーションや情報整理、ビジュアル化のプロとして、また社外の第三者として当事者とは異なる立場・能力でアプローチするからこそ、認知・認識・販売・イメージ醸成などの経営資源形成につながるデザインを生み出せるのです。

(次回掲載は11月号)



▲リニューアル時に追加したモデル図ページ



▲縦長資料の表示画面



▲横長資料の表示画面

読者のデザインに関するお困りごとを受け付けます。下記メールアドレスに、【Q & A】と件名をつけて質問をお送りください。
magazine@satsuma.or.jp ※誌面の都合によりお答えできない場合がございます。あらかじめご了承ください。

テーマ

第86回 「定款で定める『組合の地区』の変更」について

当組合は、組合の地区を鹿児島市としています。
このたび、始良市の事業者から加入の申出がありました。県内の他市町村からの今後の加入を考慮し、組合の地区を「鹿児島県」に変更できるのでしょうか。



はい！お答えします！

組合の地区は、組合が行う事業や組合員の分布状況等の実態に応じて、妥当な範囲で規定し、徒らに広大であってはならないとされています。

今回の場合、組合員の分布状況からみて「鹿児島県」は広大であり、『鹿児島市及び始良市』が妥当な範囲と考えられます。

なお、組合の名称については、組合の実態が充分にあらわれるように表示する必要があります。

(詳細は、第79回教えてぐりぶー！（R3年11月号）を参照）



地区も名称も定款変更が必要なため、中央会に事前に相談してほしいぶ～

中小企業組合士試験問題にチャレンジ！

以下の文章に当てはまる用語を、下記の選択肢から選び記号で答えなさい。



① 以下の選択肢のうち、棚卸資産の評価とは関係のない方法はどれか。

- a. 償却原価法 b. 先入先出法 c. 総平均法 d. 移動平均法

② 以下の選択肢のうち、減価償却の方法ではないものはどれか。

- a. 定率法 b. 定額法 c. 生産高比例法 d. 時価法

③ 以下の選択肢のうち、貸借対照表の借方に記載される評価性引当金と呼ばれるものはどれか。

- a. 修繕引当金 b. 賞与引当金 c. 退職給付引当金 d. 貸倒引当金

④ 以下の選択肢のうち、加入金と同じ資本剰余金に該当するものはどれか。

- a. 教育情報費用繰越金 b. 増口金 c. 利益準備金 d. 組合積立金

⑤ 以下の選択肢のうち、協同組合と組合員との取引に応じて割り戻される配当金はどれか。

- a. 出資配当金 b. 従事分量配当金 c. 利用分量配当金 d. 利益準備金

令和3年度 中小企業組合検定試験 組合会計 第2問 (設問1)

令和4年6月 情報連絡員報告

令和4年6月期における鹿児島県内45組合（傘下組合員数4,160社）の景況は次のとおり。

【前月比】

「業界の景況」が2ポイント、「売上高」が4ポイント、「収益状況」が3ポイント悪化、「販売価格」は1ポイント低下したものの、引き続き高い水準で推移している。

原材料・燃料等の高騰により収益が圧迫されているが、価格転嫁状況は業界や事業者によって差が見られる。また、資材や部品、商品等の納期遅延による機会損失や物価高騰が与える消費者心理への影響も懸念される。

【DI 値 前月比】

	前月	今月	比較結果
	令和4年5月	令和4年6月	
業界の景況	-12	-14	↓
売上高	-8	-12	↓
在庫数量	-9	-7	→
販売価格	12	11	↓
取引条件	-7	-10	↓
収益状況	-13	-16	↓
資金繰り	-8	-12	↓
設備操業度	1	-2	↓
雇用人員	-6	-8	↓

【前年同月比】

7月以降の爆発的な感染拡大が心配されるものの、6月は with コロナへの舵取りもあって、飲食・観光等を中心に景気の上向きを感じさせる声が上がリ、「業界の景況」「売上高」がわずかに改善した。

しかし、ロシア・ウクライナ情勢や長引くコロナ禍によって原材料・燃料等が急騰しており、米国の金利上昇等による円安等の影響も重なったため、「収益状況」「資金繰り」は悪化している。

【DI 値 前年同月比】

	前年	今月	比較結果
	令和3年6月	令和4年6月	
業界の景況	-16	-14	→
売上高	-13	-12	→
在庫数量	-8	-7	→
販売価格	3	11	↑
取引条件	-10	-10	→
収益状況	-14	-16	↓
資金繰り	-7	-12	↓
設備操業度	-3	-2	→
雇用人員	-8	-8	→

※比較結果(数値の範囲) ↑ = +10以上 ↓ = -10以下 → = 0 ~ +4 ↗ = +5 ~ +9 ↘ = -9 ~ -1

DI 値とは、前月又は前年同月に比べ「好転・増加」したとする回答数から「悪化・減少」したとする回答数を差し引いた値です。

製造業

食料品（味噌醤油製造業）

新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、県内でも鹿児島市などでは売れ行きが戻り始めたものの、県内全体ではまだまだ回復したとは言えない状況である。ただ、例年になく梅雨明けが早く猛暑となったせいか、めんつゆの売れ行きは良く、今年は“暑い夏”に期待したい。

食料品（酒類製造業）

新型コロナウイルス、サツマイモ基腐病の影響がある。
(令和4年6月分データ) (単位:千%)

区分	R3.6	R4.6	前年同月比
製成数量	5,882.8	7,543.0	128.2%
移出数量	県内課税	3,615.8	122.7%
	県外課税	4,265.8	102.8%
	県外未納税	1,772.4	95.2%
在庫数量	196,702.4	187,039.5	95.1%

食料品（漬物製造業）

原材料の値上げ幅が凄まじい。製品値上げの対応は各社異なるが、平均すると7月頃になることが予想される。

食料品（蒲鉾製造業）

まん延防止等重点措置が解除されて2か月が経ち、以

前より旅行客も増えているが、コロナ禍以前の2019年と比べるとまだまだ厳しい状況が続いている。全体で見ると、前年同月比12%アップだが、2019年同月比では9.1%ダウンだった。副資材の大手納品業者からの2度目の値上げが次々と来ている。6月は下旬から御中元商戦が始まるが、選挙の影響か出足の遅れを感じている（選挙の月は売上があまり上がらない傾向がある）。

食料品（経節製造業）

6月に入り浜値も下げたため、経節製造はやや良くなった。サバ関係は、漁が少なく高値となり厳しい状況である。実習生は、昨年3月に面接した人達がようやく入国した。まだまだ人手不足感は拭えず厳しさは変わらない。

食料品（菓子製造業）

「父の日」は洋菓子店を中心に、「和菓子の日」は和菓子店を中心に奮闘したようだ。小麦粉など原材料の値上げが厳しく、6月でも猛暑が続き、菓子店にとっては頭が痛いことである。



食料品（茶製造業）

共販実績で、今年度（2～6月）の累計売上高は前年比82.1%、6月単月では105.4%だった。

大島紬織物製造業

円安、コロナ等による原料高騰にもかかわらず、産地価格に転嫁できていない状況である。

本場大島紬織物製造業

前月に続き厳しい状況である。検査反数は前年比9%減。夏場は大きな動きが無く、秋以降の需要に期待している。

木材・木製品

前年度比較で原木素材は、出材量及び販売額共に減量減額の展開となっている。製材製品の取引量は減量なるも、販売単価は高止まりで推移している。夏場に向けて当分は厳しい展開が予測される。

木材・木製品

鹿児島県の4月の新設住宅着工戸数は前年同月比148%で、うち木造は113%に増加した。九州の概況として、建築資材の値上がりによる住宅価格の上昇や、住設機器・半導体不足による着工の遅延が続き、プレカット工場の稼働が昨年よりも落ち着いている。県産スギ丸太の5月の相場については、小幅に値下がりしており前年同月比8%下落している。一方、スギ製品価格はグリーン材で前年同月比20%、乾燥材で50%上昇のまま高止まり状態が続いている。

生コン製造業

6月の出荷量は99,518立米（前年比94.1%、うち官公需は39,872立米（同比78.2%）、民需は59,646立米（同比108.9%））で、官公需が減少、民需が増加し

た。増加した地域は6地域（増加率順に垂水桜島156.8%、与論島152.5%、宮之城150.7%）で、残り11地域が減少（減少率順に沖永良部島37.6%、喜界島54.5%、奄美大島60.9%）した。なお、鹿児島地域は対前年比で、官公需70.3%、民需121.2%、合計97.8%となっている。

コンクリート製品製造業

6月度の出荷量は、5,245トンの前年同月比85.5%となった。出荷実績は、川薩地区と熊毛地区のみが前年同月比を上回り、他の地区は下回る結果となった。特に鹿児島地区は前年同月比47%、南薩地区は53%で、2か月連続で前年比約半分の出荷量となっている。6月の受注については、5か月ぶりに前年同月を下回っており、これからの受注増に期待したい。

鉄鋼・金属（機械金属工業）

見積りは徐々に増えつつあるが、材料の値上がり幅が大きく受注予定が思うようにならない。価格上昇がいつまで続くか見通しが立たない中、上昇分を受注価格に反映させられるかが喫緊の課題である。

畳製造業

梅雨に入り、カビ問題等で仕事量が少なくなっている。また、新築物件も少なくなってきた。

印刷業

原油高、物価高騰が続く中、印刷業界でも材料費の値上げが相次いでいる。行政への要望書（最低制限価格の引下げ、知的財産権の取り扱い等）もあわせて、顧客への価格転嫁に理解を得られるように理事会でも協議が続いている。宮崎県では、主要紙に意見広告を掲載し、話題となった。

非製造業

総合卸売業

原材料価格上昇により、仕入価格が上昇しているとの組合員からの声は多い（肥料等は2倍近く値上がり）。価格の上昇だけでなく、品薄により仕入が困難となる商品も出ているとのこと。価格転嫁は進みつつあるが、なかなか進んでいない企業もある。引き続き円安、原油価格や原材料価格上昇、サプライチェーン混乱の影響に対する警戒感が強い。

水産物卸売業

昨年同月比で数量99.5%、金額120.5%、単価121.1%となった。コロナが落ち着いてきたため、飲食店等も元に戻りつつある。先行き不透明で厳しい状況ではあるが、買出人と出荷者とのパイプ役として、少しでも維持しながら経営していきたい。

燃料小売業（LPガス協会）

7月積み中東産の液化石油ガスはプロパンが725ドル（前月比△25ドル）、石油化学原料のブタンも725ドル（前月比△25ドル）と2か月連続で下がった。原油市況は乱高下する中、LPガス市況は不需要期入りで需要減となった。中国のコロナ感染拡大によるロックダウ

ンの影響により中東市場は低迷、ブタンもアジア市場の需要は停滞したが、クウェート等産ガス国の在庫高で市況は軟化した。米国市場は不需要期に入ったが、輸出は堅調、高水準を維持している。

中古自動車販売業

依然として、半導体不足や新型コロナウイルス感染拡大に伴う部品供給遅延による長納期化の全体的な解消には程遠い状況が続いており、厳しさを増している。今年の梅雨は短かったが、週末は雨にたたられ、来店客も少なかった。今後、真夏に向けて猛暑が続くと、更に来店客が少なくなり厳しさを増していくものと思われる。一刻も早いコロナの収束と、新車の安定供給を願うばかりだ。

青果小売業

売上は、前年対比104.7%、累計前年比113.2%だった。今年は6月27日に梅雨が明け、十分な雨が降らず今後の野菜の生育への影響が懸念される。だいこん、玉葱、ピーマンは価格高騰となった。

農業機械小売業

各社の努力で何とか経営を維持できているが、高齢化

やコロナ等の影響で離農が増加している。

石油販売業

EUのロシア産原油の禁輸及びOPECプラスの増産状況も厳しく、価格引き下げ要因が見当たらない。原油高騰も長引いているため、マージン縮小に悩まされている。今後、夏場のドライブシーズンを迎え、売上増に期待がかかる。SS現場における高温多湿、マスク着用による熱中症対策等の注意を呼びかけている。

鮮魚小売業

梅雨に入り、入荷は前年並であった。しかし、ハレの日の「父の日」は想定より動きが鈍く、簡単な刺身などの商品が売れたものの、大雨や下旬からの猛暑のため、小売店の客足は遠のき売上は落ち込んでいる。

運動具小売業

今月は色々な商品の問合せが増え忙しくなっているが、中国のロックダウン等で工場の生産が大幅に遅れている。必要な時に商品がない状況で、顧客離れを懸念している。

商店街（鹿児島市）

飲食、旅行等はコロナ対策の政策で前に進むマインドが見えてきた。物価が一部高騰しているが、価格転嫁の進捗は店舗により差が大きい。大型店の業績は前年を超え、コロナ以前の状況に近づいている。業績は黒字だが、会社方針で全国チェーン店が6月末に閉店。主に個人事業主が実施するマルシェ等は復活の兆し。コロナ融資の返済が始まり、資金繰りに苦心する企業が出てきそう。今後、個店強化や人材育成、DX推進等の取組により、数年後に大きな差がつくと思われる。商店街では、5か年計画で変化に対応し価値を高める事業を実施したい。

商店街（鹿屋市）

6月末で組合員の衣料品販売店が閉店した。地域の女性の為に永く商いをしてきたが、また一つ街から老舗が消えた。

商店街（鹿児島市）

飲食業において、パート・アルバイト等が減少しており、時短営業を行っている所がある。

サービス業（旅館業 / 県内）

修学旅行や個人旅行が増加しているが、再拡大する感染状況を注視している。

測量設計業

参議院選挙を7月に控え、国土交通省九州地方整備局の業務が前倒しで発注されているように感じる。受注者側としては、仕事に早く取り掛かることができ、社員負担の平準化を図る事ができる。計画的に業務を進められることから、残業時間を削減することにも繋がると考えている。前年度比1.5%以上人件費を上昇させる企業を高く評価する入札制度変更が、九州地方整備局から発表され、業界全体の賃金アップが期待されている。コロナ禍においても、例年と変わらない売上を計上できており、恵まれた環境で仕事ができていると感じる。

旅行業

県の観光支援策や修学旅行が動き出したことで取扱いが増加している。

建築設計監理業

6月の公共団体等の入札状況は、件数82件、契約金額が約2億5千万円で、前年同月（74件、約1億9千万円）と比較すると件数、契約金額とも増加している。また、5月の新設住宅着工戸数は708件で前年同月比6.23%の減であった。

自動車分解整備・車体整備業

前年の6月に比べ、検査場の持ち込み車検台数が少ない日が見られた。高齢化による免許返納の他、指定工場の利用が増加していることが考えられる。

電気工事業

コロナの影響による工事材料の納期遅延及び材料価格の上昇は、工程管理等を困難にしている。工物件件に関しては、例年に比べさほど変化を感じていない。

造園工事業

6月は、公共機関発注の街路樹維持管理業務委託・公園維持管理業務等、新年度の契約維持管理業務に取り掛かり、業務多忙な月であった。しかしながら、例年通り忙しいときは一緒に各社の受注業務が重なるため、人員の手配に苦労している面もあるようだ。

管工事業

公共工事については、新年度予算による発注が少しずつ増えてきている。しかしながら、住宅建設に要する資材及び設備機器等の高騰・品薄により、今後の仕事量に不安を感じる。

建設業（鹿児島市）

国において「防災・減災・国土強靱化5か年加速化対策」が進められているが、市町村まで浸透していない状況が見受けられる。この機会を含め、防災・減災に積極的に取り組んでいただきたい。

建設業（南さつま市）

南薩地区の公共工事（土木）は、前年同月に比べ約160%、前年同期比でみても約140%となった。これは発注の標準化が少しずつ進んできた結果であると考えられるが、昨年度は全体の事業量が減少したため、安定化の為に大型の事業がほしい。なお、資材価格は相変わらず上昇傾向である。

貨物自動車運送業

県下158運送事業者の燃料購買動向は、前月と比較して111.08%、前年同月と比較して109.64%に増加した。

運輸業（個人タクシー）

1月末からコロナの影響で厳しく、新たな変異株により最悪の状況ではあるが、営業走行する台数が少ないため、売上が計上できている車両も見受けられる。しかし、厳しいことに変わりはない。

運輸・倉庫業

値上げの影響なのか、製品は昨年と比べても物量が少なかった。燃料高騰で収益状況が悪化しており、運賃値上げや燃料サーチャージをお願いしているが上がらない。

令和4年7月 鹿児島県内企業倒産概況

(負債額1,000万円以上・法的整理のみ)
 (株)帝国データバンク 鹿児島支店

件数5件 負債総額3億800万円

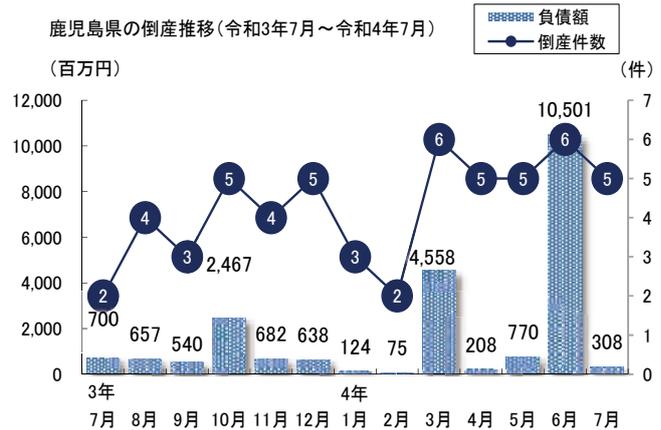
〔件数〕前年同月比3件増 〔負債総額〕前年同月比56.0%減

ポイント

～倒産件数は増えたが、負債総額は減少～

- ◆鹿児島県の7月の倒産件数は5件で、前月比1件減、前年同月比3件増だった。負債総額は前月比97.1%減、前年同月比56.0%減で、前月比で大幅に減少したのは、前月の大型倒産【(株)A、約100億円】の反動によるもの、前年同月比で半減したのは、小規模倒産が中心だったためである。新型コロナウイルス関連倒産は2件発生、4カ月連続の発生となり、倒産集計上の累計件数は23件となった。
- ◆態様別では全て「破産」、主因別では5件中4件が「販売不振」だった。
- ◆業種別、規模別、業歴別、地域別での目立った偏りはなかった。

鹿児島県の倒産推移(令和3年7月～令和4年7月)



【今後の見通し】

鹿児島県の7月の倒産件数は前年同月より増えたが、負債総額は減少した。新型コロナウイルス関連倒産が4カ月連続の発生となり、昨年より発生ペースが上がっている。

帝国データバンクが毎月行っている「TDB景気動向調査」によると、鹿児島県の7月の景気DIは40.6で前月より0.4ポイント悪化し、5カ月ぶりの悪化となった。新型コロナウイルスの第7波や原材料高騰、物価高などが影響しているとの声が多く、先行き景気DIも3カ月後、6カ月後、1年後ともに悪化となるなど、しばらく景況感は低調な状況が続くそうである。

2022年7月29日に(株)九州経済研究所が発表した「県内景況」によると、「全体として回復に向けた動きが見られるものの、先行き不透明感が強い」との判断を示した。生産活動では、電子部品関連は好調だが、4月のかつお節生産、6月の生コン生産、

紙パルプ生産が前年を下回った。畜産関連は、6月の子牛出荷頭数、豚肉相場、ブロイラー相場(むね肉)は前年を上回ったが、6月の子牛価格、ブロイラー相場(もも肉)、鶏卵相場が前年を下回った。観光関連は、6月の主要ホテル・旅館宿泊客数が7カ月連続で前年を上回ったが低水準である。消費関連は、5月の百貨店・スーパー販売は衣料品、飲食料品が前年を上回り、ドラッグストア、コンビニエンスストアも前年を上回ったが、5月の家電大型専門店、6月の乗用車新車登録台数は前年を下回った。

7月の倒産件数は前年同月より多かったが、負債総額は減少した。新型コロナウイルス関連倒産が4カ月連続で発生しており、今後も継続的に発生する可能性がある。また、コロナ以外に、円安、物価高などを背景に営業環境は厳しく、倒産発生状況は引き続き注視していく必要がある。

令和4年7月 主な企業倒産状況(法的整理のみ)

企業名	業種	負債総額(百万円)	資本金(千円)	所在地	態様	備考
M(株)	変圧器等修理・販売	143	10,000	鹿児島市	破産	2月28日事業停止
(合)G	飲食店経営	74	4,000	北薩地区	破産	コロナウイルス関連倒産
(有)M	調剤薬局経営	71	5,000	鹿児島市	破産	
(有)A	飲食店経営	10	3,000	鹿児島市	破産	コロナウイルス関連倒産
(株)F	アロマサロン経営	10	3,000	大島郡地区	破産	

※主因別は、「販売不振」4件、「その他」1件。

第74回 中小企業団体全国大会

- 日時 令和4年11月10日(木)
14時00分～16時30分(予定)
- 場所 長崎市「出島メッセ長崎」

※今年度は九州大会の開催はありません。
※お問い合わせは総務企画課まで。

P.58 組合のスペシャリストを目指そう！
～中小企業組合士試験問題にチャレンジ～

解答

① a ② d ③ d ④ b ⑤ c

表紙・本文中で登場する
ぐりぶー&さくらとその子供達は
鹿児島県のPRキャラクターです♪
©鹿児島県ぐりぶー・さくら#811



令和4年9月

28日(水) 外国人技能実習制度適正化講習会
14:00 鹿児島市「ホテル・レクストン鹿児島」

令和4年10月

2日(日) かごんまわっぜかフェスタ'22
11:00 (鹿児島県中小企業団体中央会青年部会)
鹿児島市「天神おつきや商店街ぴらも〜る」

中小企業かごしま

(令和4年度 活性化情報第2号)

発行人：鹿児島県中小企業団体中央会
会長 小正芳史

〒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

HP：<https://www.satsuma.or.jp/>

印刷所：斯文堂株式会社

写真協力：事業協同組合薩摩川内市企業連携協議会

情報誌へのご意見・ご要望はこちらまで
magazine@satsuma.or.jp



今月の表紙

鹿児島県初!防災・減災フェア in 薩摩川内

事業協同組合薩摩川内市企業連携協議会の主催により、「防災・減災対策フェア in 薩摩川内」が開催されました。

鹿児島県では初めての展示会で、全国的に豪雨・台風・地震等の災害が多発する中、自治体や住民の災害に対する備えに資するとともに、薩摩川内市内のものづくり企業の製造技術の向上も期待されます。

本誌55ページ「組合トピックス」で、詳細を掲載しております。ぜひ、ご一読ください。