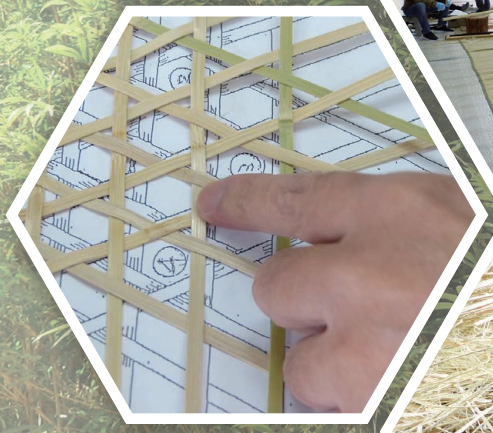
活性化情報誌
2 中小企業かごしま
2023 第812号

■ 特集１　令和５年度当初予算・税制改正の概要
■ 特集２　インボイス制度と負担軽減･影響緩和措置について
■ 特集３　適正取引推進のための取組みについて
■ 特集４　特定地域づくり事業協同組合シンポジウムinおきのえらぶ　会議録



協同組合特産品フレッシュ宮之城
竹細工「一日入門教室」

鹿児島県中小企業団体中央会

目次

特集１　令和５年度当初予算・税制改正の概要…… 1

特集２　インボイス制度と負担軽減・影響緩和措置について…… 13

特集３　適正取引推進のための取組みについて…… 21

特集４　特定地域づくり事業協同組合シンポジウム
in おきのえらぶ　会議録 …… 29

組合インタビュー…… 35
●さつまいも産業振興協同組合

元気を出そう！がんばれ中小企業…… 39
●株式会社丸山喜之助商店

指導員が行く👣 組合イベント探訪記 …… 43
●協同組合特産品フレッシュ宮之城

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…… 49

新設組合紹介…… 50
● I.O.B 事業協同組合が創立総会を開催

組合運営のスペシャリストを目指そう！…… 50

業界情報…… 51
令和４年12月　情報連絡員報告

倒産概況…… 54
令和５年１月　鹿児島県内企業倒産概況

中央会関連主要行事予定…… 55

特集１

FEATURE

令和５年度当初予算・税制改正の概要

「令和5年度経済産業省関連予算案等の概要」（経済産業省）
（https://www.meti.go.jp/main/yosan/yosan_fy2023/index.html）を加工して作成

中小企業・小規模事業者等においては、新型コロナの長期化、急速な円安の進行、原材料・エネルギー価格等の高騰により厳しい経営環境に置かれています。

これらの基本的な課題に対し、資金繰り支援や価格転嫁対策等に万全を期するとともに、激変する産業構造の中で「成長と分配の好循環」を実現するために必要不可欠な「成長志向の中小企業・小規模事業者」の創出に向け、挑戦・自己変革を後押しするための予算・税等が要求・措置され、令和４年12月23日に、一般会計の総額が過去最大の114兆3,812億円となる令和５年度予算や税制改正の大綱が閣議決定されました。

特集１では、「経済産業省関連」の令和５年度当初予算・税制改正について、ご紹介します。

■ 令和５年度当初予算の概要

	令和５年度 当初予算案額	令和４年度 当初予算案額	増　減
一般会計	3,495 億円	3,512 億円	△ 17 億円
中小企業対策費	1,090 億円	1,095 億円	△ 5 億円
科学技術振興費	1,122 億円	1,104 億円	18 億円
その他	1,283 億円	1,314 億円	△ 31 億円
エネルギー対策特別会計	7,052 億円	7,181 億円	△ 129 億円
エネルギー需給勘定	5,400 億円	5,521 億円	△ 121 億円
電源開発促進勘定	1,604 億円	1,611 億円	△ 7 億円
原子力損害賠償支援勘定	47 億円	49 億円	△ 2 億円
GX 支援対策費	4,896 億円	－	4,896 億円
特許特別会計	1,454 億円	1,541 億円	△ 87 億円
合　計	1 兆 6,896 億円	1 兆 2,234 億円	4,662 億円

※四捨五入の関係で、合計が一致しない場合があります。

※補正予算と合わせて、経済産業政策を強力に推進するものとされています。

※ GX とは、「Green Transformation（グリーントランスフォーメーション）」の略で、次世代エネルギーへの転換によって持続可能な社会を実現させる取り組みのことです。

具体的な政策は、

①エネルギー価格高騰への対応／エネルギー安全保障・資源の安定供給の確保

②中小企業・小規模事業者等の事業継続・生産性向上・転嫁円滑化・資金繰り支援

③経済社会課題解決への大胆な官民投資

④挑戦を後押しする基盤の整備

⑤国際経済秩序の再編における主体的な対外政策

⑥東京電力福島第一原発の廃炉や福島の復興／防災・減災、国土強靱化の推進

の６つの柱から構成されています。

Check! 中小企業・小規模事業者等の事業継続・生産性向上・転嫁円滑化・資金繰り支援

成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech 事業）【133億円】

研究開発

中小企業が大学・公設試等の研究機関等と連携して行う研究開発、試作品開発及び販路開拓への取組を最大３年間支援します。特に、本事業で取り組む研究開発プロジェクトに関し、ファンド等の出資者から出資を受けることが見込まれる場合には、重点的に支援を行います（出資獲得枠）。

国 → 補助、委託（原則2/3以内） → 中小企業者、大学、公設試、民間団体等

CHECK!

特定のものづくり基盤技術及び IoT、AI 等の先端技術を活用した高度なサービスに関する研究開発や試作品開発等の取組を支援し、**中小企業のものづくり基盤技術及びサービスの高度化を通じて、イノベーションによる我が国製造業及びサービス業の国際競争力の強化**を図ります。

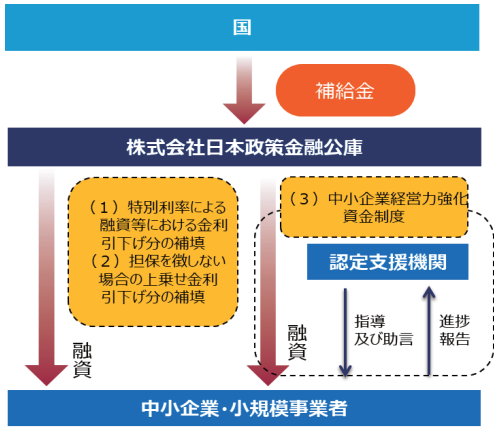
日本政策金融公庫補給金　【146億円】

資金繰り

(1)　**一般利差補給金**
特別利率による融資等における金利引下げ分の補填を行います。

(2)　**中小企業金融円滑化利子補給金**
担保を徴しない場合の上乗せ金利引下げ分の補填を行います。

(3)　**中小企業経営力強化資金融資事業補給金**
認定支援機関による指導及び助言を受け、新事業分野の開拓などを行う者に対する融資制度における金利引下げ分の補填（国民生活事業）を行います。



CHECK!

日本政策金融公庫に対して、基準利率と特別利率の利率差及び金利引下げ分についての財政措置を行うことで、**中小企業・小規模事業者の資金需要に的確に応えます。**

中小企業信用補完制度関連補助・出資事業　【35億円】

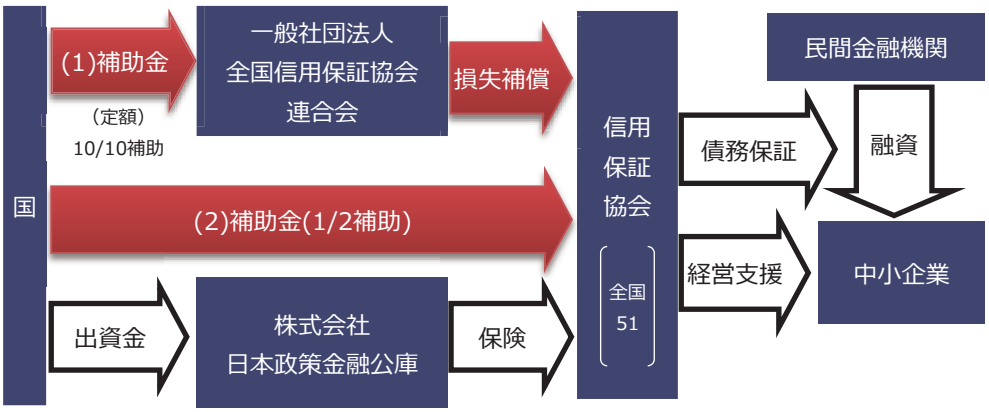
資金繰り

⑴　**経営安定関連保証等対策費補助事業**

全国51ある信用保証協会が、経営の安定に支障が生じている中小企業に対する民間金融機関からの融資に保証を行い、債務不履行が生じた場合に発生する信用保証協会の損失の一部を補填します。

⑵　**信用保証協会による経営支援等対策費補助事業**

中小企業に対する経営支援を促すため、全国51ある信用保証協会が専門家派遣等により経営支援を行うことを支援します。



CHECK!

信用保証制度等を通じ、経営環境の悪化した中小企業の資金繰りの円滑化等を図ります。

後継者支援ネットワーク事業　【2.1億円】　新規

事業承継　後継者育成

●家業を活かした新規事業アイデアを競うピッチイベントの開催

後継者による既存事業及び経営資源の活用を踏まえた新規事業等の企画・実行に向けた具体的な行動を引き出すため、後継者向けのピッチイベントを開催します。

CHECK!

ピッチイベントを通じ、後継者の掘り起こし並びに後継者同士、先輩経営者とのつながり強化を図るほか、ピッチイベント出場者には先輩経営者等を派遣して、事業計画の磨き上げ等を行います。

中小企業・小規模事業者人材対策事業　【8.2億円】

人材確保

中小企業・小規模事業者が、自社が抱える経営課題の解決に向け、兼業・副業、人材育成を含む多様な形態や、女性、高齢者、就職氷河期世代を含む多様な人材の確保・活用・定着等を図るためのセミナー・マッチング等を実施します。

国 → 委託 → 民間企業等

CHECK!

自社を取り巻く様々な環境変化に対応し、事業活動を維持・成長できるよう**経営課題の解決に資する人材の獲得**にチャレンジする中小企業・小規模事業者を支援します。

地域の持続的発展のための中小商業者等の機能活性化事業【3.5億円】

需要獲得

(1)　地域商業機能複合化推進事業

●ソフト事業

AI カメラ等の導入による来街者の属性・回遊情報の収集・分析や、空き店舗等を活用したチャレンジショップによる消費者ニーズの把握等、テナントミックスの実現に繋がる情報の収集・分析に係る取組を支援します。

国 → 補助（補助対象経費の2/3以内） → 都道府県・市町村 → 補助（補助対象経費の5/6以内） → 中小商業者等のグループ

●ハード事業

最適なテナントミックスを実現するため、来街者の属性や消費動向等の分析を踏まえ、エリア全体への波及効果をもたらす魅力的な施設の整備を行う取組を支援します。

国 → 補助（補助対象経費の1/2以内） → 都道府県・市町村 → 補助（補助対象経費の3/4以内） → 中小商業者等のグループ

CHECK!

まちづくり会社、商店街組織、飲食店街、温泉組合などの中小商業者等のグループが商店街等において行う、地域住民のニーズに沿った新たな需要を創出する事業に対して、国と地方公共団体が協調して支援します。

⑵　**外部人材活用・地域人材育成事業**

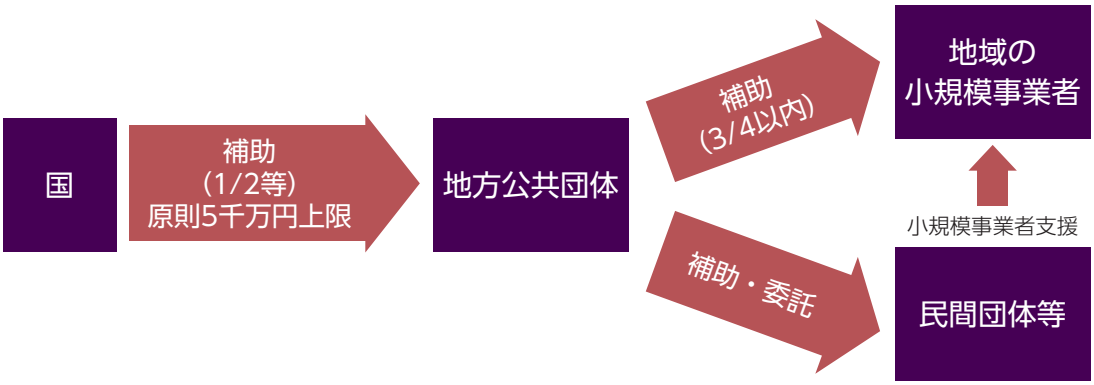
地域に外部の専門人材を派遣し、テナントミックスの実現に向けた推進体制の構築や計画策定等を後押しするワークショップ等の伴走支援を行うとともにまちづくり人材の育成を実施します。

商業集積活性化を図るための最適なテナントの組み合わせの実現に向けた体制の構築やまちづくり人材の育成を支援し、**商業集積地の賑わい創出と地域の持続的発展**を促進します。

経営改善

地方公共団体による小規模事業者支援推進事業　【11億円】

地方公共団体が、地域の自然的経済的社会的諸条件に応じて、小規模事業者の経営の改善発達を目的とした施策（経営計画の作成支援、経営計画に基づく販路開拓の実行支援等）を講じる場合に、当該施策に要する費用を補助します。



国と地方公共団体が中小企業基本法及び小規模企業振興基本法の規定に則り、適切に役割分担し、相互を補完する形で施策を講じ、**各地域において地域の経済課題に応じた多様性ある小規模事業者支援事業の実行**を推進し、小規模事業者の経営の改善発達を通じた地域経済の発展、各地域の経済発展に伴う日本全体の経済発展へと寄与します。

■ 税制改正の概要

令和５年度税制改正では、

1．スタートアップ・エコシステムの抜本強化
2．人への投資・イノベーション促進とカーボンニュートラルへの対応のための取組
3．中小企業・小規模事業者の設備投資・経営強化／地域経済を牽引する企業の成長促進
4．企業活動のグローバル化に対応した事業環境の整備

が講じられます。

スタートアップ・エコシステムの抜本強化

⑴　スタートアップへの再投資に対する非課税措置の創設（エンジェル税制の拡充等）
⑵　オープンイノベーション促進税制の拡充
⑶　研究開発税制の延長・拡充
⑷　パーシャルスピンオフ税制の創設
⑸　ストックオプション税制の拡充
⑹　国外転出時課税制度の見直し
⑺　暗号資産の期末時価評価課税の見直し

人への投資・イノベーション促進とカーボンニュートラルへの対応のための取組

⑴　民間企業等の教育への積極的な関与を促進するための税制上の措置
⑵　研究開発税制（試験研究費の税額控除等）の延長・拡充
⑶　DX 投資促進税制の延長
⑷　エコカー減税等の車体課税の見直し
⑸　エネルギー安定供給の確保
⑹　特定小型原動機付自転車に係る所要の措置

中小企業・小規模事業者の設備投資・経営強化／地域経済を牽引する企業の成長促進

⑴　中小企業の設備投資や賃上げに向けた事業環境の整備
⑵　中小企業の経営基盤強化・研究開発支援等／地域経済を牽引する企業の成長促進

企業活動のグローバル化に対応した事業環境の整備

諸外国との並びで新たな国際課税制度（グローバル・ミニマム課税）が導入される場合には、同制度及び既存の類似措置（外国子会社合算税制）の簡素化等により、企業の事務負担を軽減

Check!

中小企業・小規模事業者の設備投資・経営強化／地域経済を牽引する企業の成長促進

中小企業の設備投資や賃上げに向けた事業環境の整備

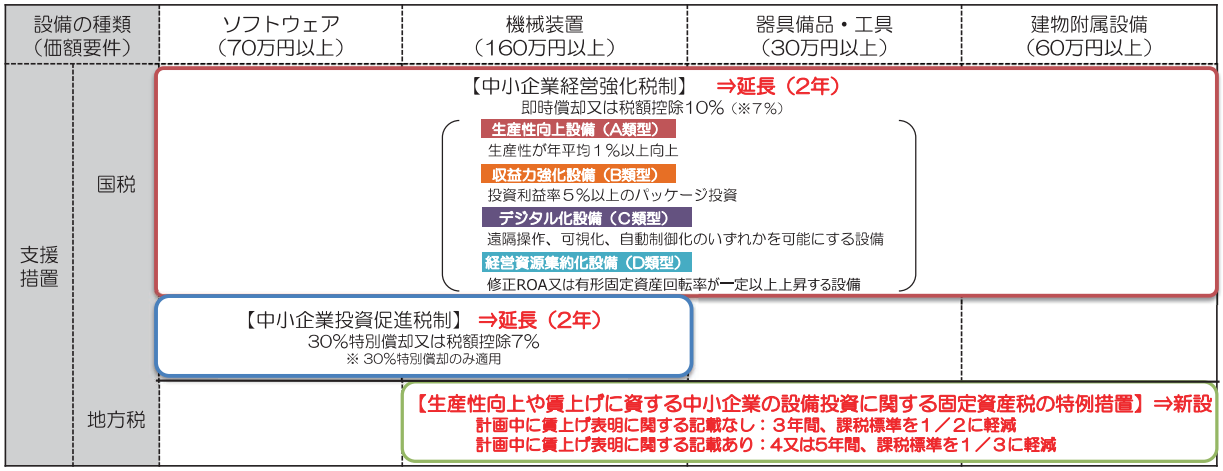
(1) 中小企業の設備投資関連税制の新設・延長

新規

【適用期限：令和６年度末まで】

●「中小企業投資促進税制」、「中小企業経営強化税制」について、適用期限を２年間延長

●赤字の事業者を含めた中小企業の前向きな投資や賃上げを後押しするため、赤字企業にも効果がある生産性向上や賃上げに資する中小企業の設備投資に関する固定資産税の特例措置を新設



※を付した部分は、資本金3,000万円超１億円以下の法人の場合

(2) 中小企業経営強化税制の延長 (所得税、法人税、法人住民税、事業税)

【適用期限：令和６年度末まで】

●中小企業経営強化税制は、中小企業の稼ぐ力を向上させる取組を支援するため、中小企業等経営強化法による認定を受けた計画に基づく設備投資について、即時償却及び税額控除（10%※資本金3,000万円超の場合は7%）のいずれかの適用を認める措置

●物価高や新型コロナ禍等の中、中小企業の生産性向上やDXに資する投資を後押しするため、中小企業経営強化税制の適用期限を２年間延長

類型	要件	確認者	対象設備	その他要件
生産性向上設備（A類型）	**生産性が旧モデル比平均1%以上向上**する設備	工業会等	機械装置（160万円以上） 工具（30万円以上） （A類型の場合、測定工具又は検査工具に限る） 器具備品（30万円以上） 建物附属設備（60万円以上） ソフトウェア（70万円以上） （A類型の場合、設備の稼働状況等に係る情報収集機能及び分析・指示機能を有するものに限る）	・**生産等設備**を構成するもの ※事務用器具備品・本店・寄宿舎等に係る建物付属設備、福利厚生施設に係るものは該当しません。 ・**国内への投資**であること ・**中古資産・貸付資産でないこと**等
収益力強化設備（B類型）	**投資収益率が年平均5%以上**の投資計画に係る設備	経済産業局		
デジタル化設備（C類型）	**可視化**、**遠隔操作**、**自動制御化**のいずれかに該当する設備			
経営資源集約化設備（D類型）	**修正ROAまたは有形固定資産回転率が一定割合以上**の投資計画に係る設備			

※１ 発電用の機械装置、建物附属設備については、発電量のうち、販売を行うことが見込まれる電気の量が占める割合が２分の１を超える発電設備等を除きます。
また、発電設備等について税制措置を適用する場合は、経営力向上計画の認定申請時に報告書を提出する必要があります。
※２ 医療保健業を行う事業者が取得又は製作をする器具備品（医療機器に限る）、建物附属設備を除きます。
※３ ソフトウェアについては、複写して販売するための原本、開発研究用のもの、サーバー用ＯＳのうち一定のものなどは除きます。
※４ その管理のおおむね全部を他の者に委託する資産で、コインランドリー業又は暗号資産マイニング業（中小企業者等の主要な事業として行うものを除く。）の用に供するものを除きます。

(3) 中小企業投資促進税制の延長 (所得税、法人税、法人住民税、事業税)

【適用期限：令和６年度末まで】

●中小企業投資促進税制は、中小企業における生産性向上等を図るため、**一定の設備投資を行った場合に、税額控除（7%※税額控除は資本金3,000万円以下の中小企業者等に限る）又は特別償却（30%）の適用**を認める措置

●物価高・新型コロナ禍等の中、設備投資に取り組む中小企業を支援するため、**適用期限を２年間延長**

対象者	・中小企業者等（資本金額1億円以下の法人、農業協同組合、商店街振興組合等） ・従業員数1，000人以下の個人事業主
対象業種	製造業、建設業、農業、林業、漁業、水産養殖業、鉱業、卸売業、道路貨物運送業、倉庫業、港湾運送業、ガス業、小売業、料理店業その他の飲食店業（料亭、バー、キャバレー、ナイトクラブその他これらに類する事業については生活衛生同業組合の組合員が行うものに限る。）、一般旅客自動車運送業、海洋運輸業及び沿海運輸業、内航船舶貸渡業、旅行業、こん包業、郵便業、通信業、損害保険代理業及びサービス業（映画業以外の娯楽業を除く）、不動産業、物品賃貸業 ※性風俗関連特殊営業に該当するものは除く
対象設備	・機械及び装置【1台160万円以上】
	・測定工具及び検査工具【1台120万以上、1台30万円以上かつ複数合計120万円以上】
	・一定のソフトウェア【一のソフトウェアが70万円以上、複数合計70万円以上】 ※複写して販売するための原本、開発研究用のもの、サーバー用OSのうち一定のものなどは除く
	・貨物自動車（車両総重量3．5トン以上）
	・内航船舶（取得価格の75%が対象）
措置内容	個人事業主 資本金3，000万円以下の中小企業　　30%特別償却　又は　7%税額控除
	資本金3，000万円超の中小企業　　30%特別償却

※①中古品、②貸付の用に供する設備、③匿名組合契約等の目的である事業の用に供する設備、④その管理のおおむね全部を他の者に委託する機械装置で、コインランドリー業（その中小企業者等の主要な事業であるものを除く。）の用に供するものは対象外
※総トン数500トン以上の内航船舶については、船舶の環境への負荷の状況等に係る国土交通省への届出が必要

(4) 生産性向上や賃上げに資する中小企業の設備投資に関する固定資産税の特例措置の新設 (固定資産税)

新規

【適用期限：令和６年度末まで】

●赤字企業を含めた**中小企業の前向きな投資や賃上げを後押し**するため、**赤字黒字を問わず設備投資に伴う負担を軽減する固定資産税の特例措置を新設**

＜全体のスキーム＞

国
（基本方針の策定）

協議 ⇅ 同意

市町村
（導入促進基本計画の策定）

申請 ⇅ 認定

中小企業
（先端設備等導入計画の策定）

特例措置の対象企業	市町村から先端設備等導入計画の認定を受け、かつ、資本金1億円以下等の税制上の要件を満たす中小企業
計画認定要件	３～5年の計画期間における労働生産性が年平均３%以上向上する等、基本方針や市町村の導入促進基本計画に沿ったものであること
対象設備等	設備の種類／最低価額要件／投資利益率要件 ①機械及び装置／１６０万円以上／投資利益率が年率５%以上の投資計画に記載された設備（認定経営革新等支援機関が確認） ②測定工具及び検査工具／３０万円以上 ③器具備品／３０万円以上 ④建物附属設備／６０万円以上
特例措置	固定資産税（通常、評価額の1.4%） ・計画中に賃上げ表明に関する記載なし：３年間、課税標準を１／２に軽減 ・計画中に賃上げ表明に関する記載あり：以下の期間、課税標準を１／３に軽減 ①令和6年3月末までに設備取得：5年間 ②令和7年3月末までに設備取得：4年間
適用期限	2年間（令和7年3月31日までに取得したもの）

中小企業の経営基盤強化・研究開発支援等／地域経済を牽引する企業の成長促進

(1) 中小企業者等の法人税率の特例の延長 （法人税、法人住民税）

【適用期限：令和６年度末まで】

●**中小企業者等の法人税率**は、年800万円以下の所得金額について19%に軽減（本則）

●租税特別措置において、更に15%まで軽減されており、この適用期限を**２年間延長**

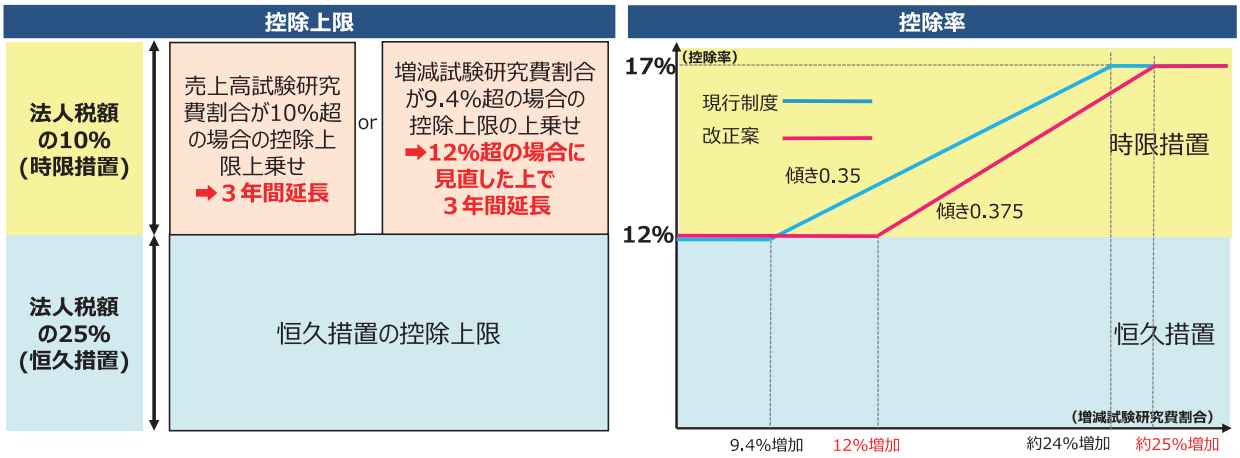
対象	本則税率		租特税率
大法人 （資本金１億円超の法人）	所得区分なし	23.2%	—
中小法人 （資本金１億円以下の法人）	年800万円超の所得金額	23.2%	—
	年800万円以下の所得金額	19%	15%

(2) 中小企業技術基盤強化税制の拡充及び延長 （所得税、法人税、法人住民税）

【適用期限：令和７年度末まで】

●**中小企業の積極的な研究開発を促進**する観点から、**増減試験研究費割合に応じた控除率・控除上限の上乗せ措置を一部見直し**た上で、時限措置の3年間の延長
（コロナ特例については期限通りに廃止）

●**スタートアップとの共同研究や高度人材等の活用を促進**するため、**オープンイノベーション型の見直し**や、**デジタル化への対応やより質の高い試験研究を後押し**する観点から、**試験研究費の範囲を見直す**



(3) 中小企業防災・減災投資促進税制の拡充及び延長 （所得税、法人税）

注目

【適用期限：令和６年度末まで】

●事業継続力強化計画を策定し、自然災害に備える中小企業の防災・減災設備投資を後押しするため、**耐震設備を対象設備として追加した上で、適用期限を２年間延長**

適用対象者：令和７年３月31日までに「(連携) 事業継続力強化計画」の認定を受けた中小企業者

適用期間　：事業継続力強化計画の認定を受けた日から同日以後1年を経過する日までに、当該計画に記載された対象設備を取得等して事業の用に供すること

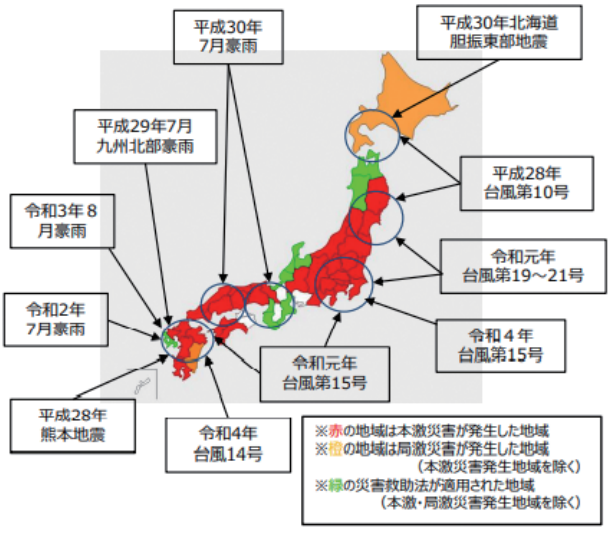
支援措置　：特別償却18％（令和７年４月１日以降に取得等をする場合は16％）
対象設備　：以下の通り

減価償却資産の種類 （取得価額要件）	対象となるものの用途又は細目
機械及び装置 （100 万円以上）	自家発電設備、浄水装置、揚水ポンプ、排水ポンプ、耐震・制震・免震装置等 （これらと同等に、自然災害の発生が事業活動に与える影響の軽減に資する機能を有するものを含む）
器具及び備品 （30 万円以上）	自然災害等の発生が事業活動に与える影響の軽減に資する機能を有する全ての設備、感染症対策のために取得等をするサーモグラフィ
建物附属設備 （60 万円以上）	自家発電設備、キュービクル式高圧受電設備、変圧器、配電設備、電力供給自動制御システム、照明設備、無停電電源装置、貯水タンク、浄水装置、排水ポンプ、揚水ポンプ、格納式避難設備、止水板、耐震・制震・免震装置、架台（対象設備をかさ上げするために取得等するものに限る）、防水シャッター等 （これらと同等に、自然災害の発生が事業活動に与える影響の軽減に資する機能を有するものを含む）

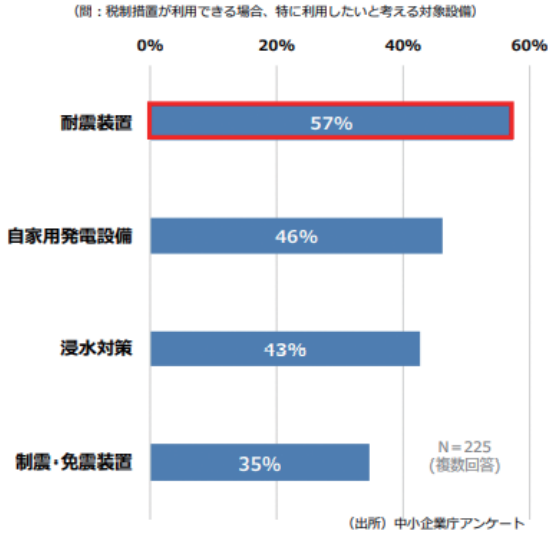
≪参考≫　近年の災害の発生状況及び中小企業における防災・減災設備のニーズ

●自然災害は全国どこでも起こりうるものであり、近年は災害が頻発・激甚化する傾向が顕著
●中小企業がベースを支えるサプライチェーンの強靱化のためにも、重要設備（データサーバーや生産設備等）の耐震対策は重要

【全国で頻発する激甚災害（平成28年以降）】



【防災・減災設備のニーズ】



CHECK!
直近で大規模災害が発生していないのは６県のみ

CHECK!
耐震装置のニーズが最も高い

⑷　インボイス制度導入に伴う、中小・小規模事業者等の負担軽減・影響最小化に係る所要の措置（消費税、地方消費税）

注目

●中小・小規模事業者の負担軽減や影響最小化のために、以下の措置が講じられます。
①これまで免税事業者であった者がインボイス発行事業者になった場合の納税額を売上税額の２割に軽減する３年間の負担軽減措置
②基準期間における課税売上高が１億円以下又は特定期間における課税売上高が5,000万円以下の事業者の行う課税仕入れに係る支払い対価の額が１万円未満の取引につき、帳簿のみで仕入税額控除を可能とする６年間の事務負担軽減策
③１万円未満の値引きや返品等の返還インボイスについて交付義務を免除

CHECK!

これらの措置に加えて、与党税制改正大綱において

「改めて政府内の関係府省庁で連携して必要な体制を構築し、予算による支援措置や負担軽減措置を丁寧に周知する」
「事業者が抱える問題意識や課題を、業界や地域ごとに丁寧に把握しながらきめ細かく対処していく」
「令和５年３月31日の登録申請の期限について柔軟な対応を行う。その上で、令和５年10月のインボイス制度移行後においても弾力的な対応に努めるとともに、新たな課題が生じた場合には、必要に応じて柔軟に対応策を講じていく」

ことが明記されました。

インボイス制度と軽減措置の概要につきましては、特集2「インボイス制度と負担軽減・影響緩和措置について」をご覧ください。

⑸　地域未来投資促進税制の拡充及び延長（所得税、法人税、法人住民税、事業税）

【適用期限：令和６年度末まで】

●地域経済がエネルギー価格や原材料費の高騰等の厳しい経済状況に直面する中、引き続き、**高い付加価値を生み出す設備投資を促進する観点から、適用期限を２年間延長**
●**地域の「稼ぐ力」を強化**すべく、**特に高い付加価値（３億円以上）を創出**し、地域内企業との取引や雇用を通じて、**より一層地域経済に波及効果を及ぼす事業**について**上乗せ支援の対象**

≪課税の特例の内容・対象≫

対象設備	特別償却	税額控除
機械装置・器具備品	40%	４％
上乗せ要件を満たす場合	50%	５％
建物・附属設備・構築物	20%	２％

≪税制適用の主な注意点≫

①対象資産の取得価額の合計額のうち、本税制措置の対象となる金額は80億円が限度
②税額控除は、その事業年度の法人税額等の20％相当額が限度
③対象資産を貸付けの用に供する場合や中古の対象資産の取得は、本税制措置の対象外
④地域経済牽引事業計画の承認後であっても、主務大臣の確認前に対象設備を取得等した場合には、本税制措置の対象外

地域経済牽引事業計画（都道府県の承認）

都道府県・市町村が作成する基本計画への適合
①地域の特性の活用
②高い付加価値の創出
③地域の事業者に対する経済的効果

課税の特例措置（国の確認）

①先進性を有すること（特定非常災害で被災した区域を除く）
※以下の通常類型又はサプライチェーン類型に該当すること
【通常類型】
◦労働生産性の伸び率が４％以上又は投資収益率が５％以上
【サプライチェーン類型】
◦海外への生産拠点の集中の程度が50％以上の製品製造
◦事業を実施する都道府県内の取引額の増加率が５％以上　等
②設備投資額が2,000万円以上
③設備投資額が前年度減価償却費の20％以上
（連結財務諸表を作成する親会社及び連結子会社については連結財務諸表における減価償却費を用いる）
④対象事業の売上高伸び率がゼロを上回り、かつ、過去５年度の対象事業に係る市場規模の伸び率より５％以上高いこと
⑤旧計画が終了しており、その労働生産性の伸び率４％以上かつ投資収益率５％以上

〈上乗せ支援の要件〉※要件⑥（（ア）または（イ））と要件⑦を満たすこと
⑥　（ア）直近事業年度の付加価値額増加率が８％以上
（イ）対象事業において創出される付加価値額が３億円以上、かつ、事業を実施する企業の前年度と前々年度の平均付加価値額が50億円以上
⑦労働生産性の伸び率４％以上かつ投資収益率５％以上
（サプライチェーン類型・災害特例の事業は上乗せ要件の対象外）

（注）「経済産業省関連」の令和5年度当初予算・税制改正の全般的な内容は、経済産業省のホームページをご確認ください。

特集２

FEATURE

インボイス制度と負担軽減・影響緩和措置について

2023年10月からスタートする「インボイス制度」について、「令和5年度税制改正の大綱」において、中小・小規模事業者の負担軽減や影響最小化のための措置が導入されることが公表されました。この機会に、インボイス制度について改めて確認し、対応を検討しましょう。
※この記事は、国税庁ホームページで公開されている各種リーフレットを加工して作成しています。

・国税庁ホームページ「インボイスの概要」
https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_about.htm

【トピックス】

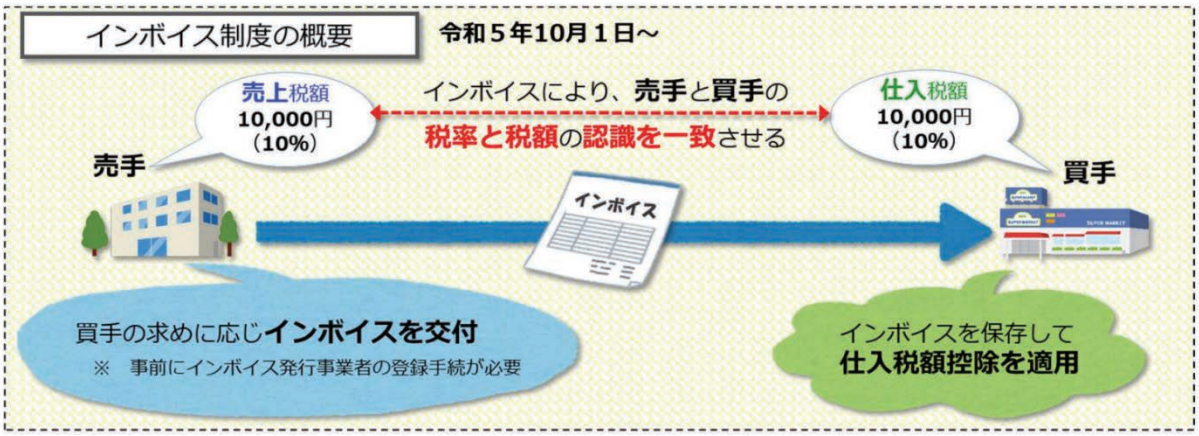
■インボイス制度の概要・・・・・・・・・P13
■負担軽減・影響緩和のための措置・・・P14
■基本項目チェックシート・・・P17
■よくある質問・・・・・・・・・P20

■ インボイス制度の概要

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。

- インボイスを発行するためには、インボイス発行事業者の登録申請が必要です。登録は課税事業者が受けることができます。
- 免税事業者の方も、ご自身の事業実態に合わせて、インボイス発行事業者の登録を受けるかをご検討ください。
- 登録を受けるかどうかは事業者の方の任意です。登録にあたっては、取引先との調整やシステムの整備が必要となることもあります。
- 登録を受けると「国税庁適格請求書発行事業者公表サイト」で登録番号や氏名又は名称等の情報が公表されます。

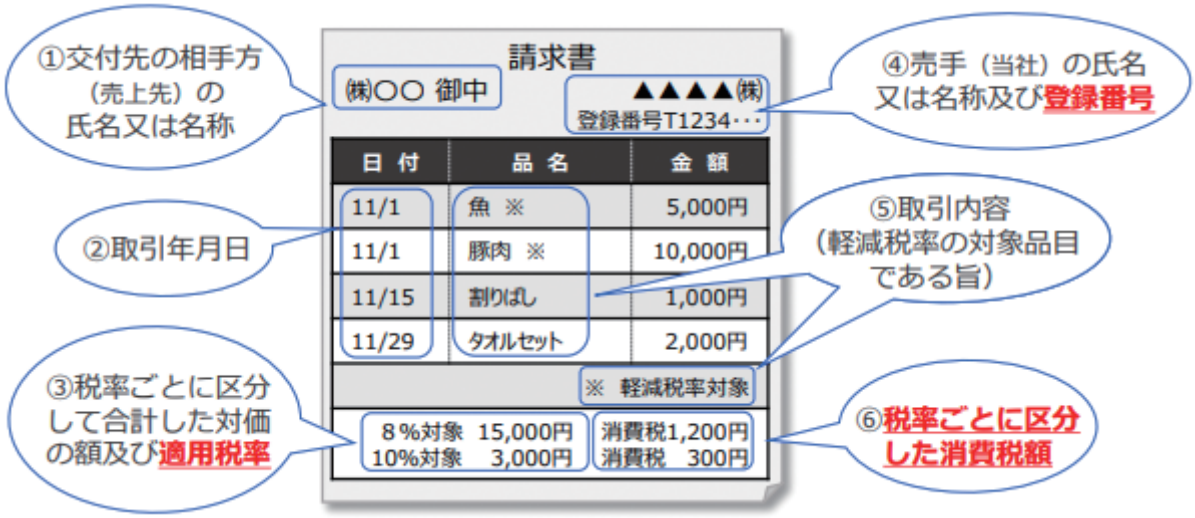
・国税庁「適格請求書発行事業者公表サイト」
https://www.invoice-kohyo.nta.go.jp/index.html



●買手側から見たインボイス制度

事業者が売り上げにかかる消費税を納付する際に、仕入れに生じた消費税分を差し引く「仕入税額控除」を行います。仕入税額控除を適用するには、取引で交わした請求書に以下の項目が必要です。

≪インボイスの記載事項≫



●売手側から見たインボイス制度

売手側がインボイスの発行事業者として登録していないと、買手側は仕入れ額控除を使えません。そのため、買手側が取引を中止する可能性があります。

加えて、インボイスの発行事業者として登録するには、「課税事業者」になる必要があります。そのため、課税売上高が1,000万円以下で消費税の納付が免除されていた「免税事業者」も新たに課税事業者になります。

これまで免税事業者だった事業者でも、インボイスの発行にともない消費税の支払いが必要です。ただし、令和５年度の税制改正で、こうした事業者を対象に負担軽減策が導入されました。

インボイス制度の変更点　令和５年度税制改正大綱

■ 負担軽減・影響緩和のための措置

NEW 売上税額の２割を納税額に

売り上げが1000万円以下の事業者が「課税事業者」になった場合、税負担・事務負担を軽減するため、**売上税額の２割を納税額とする**ことができます。

消費税の申告を行うためには、通常、経費等の集計やインボイスの保存などが必要となりますが、この特例を適用すれば、所得税・法人税の申告で必要となる**売上・収入を税率毎（８％・10%）に把握**するだけで、簡単に申告書が作成できるようになります。また、**事前の届出も不要**で、申告時に適用するかどうかの選択が可能です。

対象となる方

免税事業者からインボイス発行事業者になった方
（2年前（基準期間）の課税売上が1,000万円以下等の要件を満たす方）

対象となる期間

令和５年10月１日～令和８年９月30日を含む課税期間
※個人事業者は、令和５年10～12月の申告から令和８年分の申告まで対象

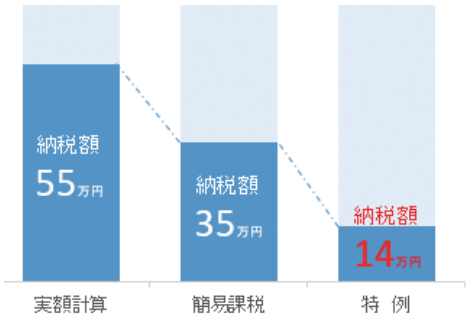
【事　例】　売上700万円（税額70万円） ※サービス業
経費150万円（税額15万円）

サービス業で売り上げが700万円、消費税率が10％の場合にこの特例を活用すると、納税額は70万円の２割＝14万円となります。

実額計算の場合：70万円－15万円　＝55万円

簡易課税の場合：70万円－35万円※＝35万円　※70万円×50％（サービス業のみなし仕入率）

70万円×２割＝14万円



簡易課税制度の事業区分ごとの「みなし仕入率」は下記よりご確認ください。

簡易課税制度の事業区分の表

事業区分	みなし仕入率	該当する事業
第1種事業	90%	卸売業(他の者から購入した商品をその性質、形状を変更しないで他の事業者に対して販売する事業)をいいます。
第2種事業	80%	小売業(他の者から購入した商品をその性質、形状を変更しないで販売する事業で第1種事業以外のもの)、農業・林業・漁業（飲食料品の譲渡に係る事業）をいいます。
第3種事業	70%	農業・林業・漁業（飲食料品の譲渡に係る事業を除く）、鉱業、建設業、製造業（製造小売業を含みます。）、電気業、ガス業、熱供給業および水道業をいい、第1種事業、第2種事業に該当するものおよび加工賃その他これに類する料金を対価とする役務の提供を除きます。
第4種事業	60%	第1種事業、第2種事業、第3種事業、第5種事業および第6種事業以外の事業をいい、具体的には、飲食店業などです。 なお、第3種事業から除かれる加工賃その他これに類する料金を対価とする役務の提供を行う事業も第4種事業となります。
第5種事業	50%	運輸通信業、金融・保険業 、サービス業（飲食店業に該当する事業を除きます。）をいい、第1種事業から第3種事業までの事業に該当する事業を除きます。
第6種事業	40%	不動産業

NEW 少額取引はインボイス不要に

年間の売り上げが１億円以下の事業者に対する負担軽減措置が導入されます。仕入れ額が１万円未満であれば、インボイスの保存がなくても帳簿の保存のみで仕入れ控除ができる措置が2023年10月から６年間実施されます。

対象となる方　２年前（基準期間）の課税売上が１億円以下または１年前の上半期（個人は１～６月）の課税売上が５千万円以下の方

対象となる期間　令和５年10月１日～令和11年９月30日

NEW 少額な値引き・返品は対応不要

１万円未満の値引きや返品等について、返還インボイスを交付する必要がなくなります。振込手数料分を値引処理する場合も対象です。

対象となる方　すべての方

対象となる期間　適用期限はありません。

NEW 登録手続き期間の延長

インボイス制度が開始される令和５年10月１日から登録を受けるためには、原則として令和５年３月末までに申請書を提出しなければならないとされていましたが、事業者の準備状況にバラつきがあることや、**支援措置が追加されたことを踏まえ、2023年４月以降の登録申請が可能**となりました。登録申請書を提出し、課税期間の初日から登録を受けようとする場合には、当該課税期間の初日から起算して**15日前の日までに登録申請書を提出しなければなりません。**

併せて、適格請求書発行事業者が**登録の取消しを求める届出書を提出する場合**は、当該課税期間の**初日から起算して15日前の日までに届出書を提出**しなければなりません。

適格請求書発行事業者の登録等に関する経過措置の適用により、令和５年10月１日以後に適格請求書発行事業者の登録を受けようとする免税事業者は、その登録申請書に、提出する日から15日を経過する日以後の日を登録希望日として記載します。

■ 申請手続

現在、消費税の免税事業者である方を含め、ご自身の事業内容に応じて、登録の要否等、インボイス制度にどのように対応するかご検討ください（次頁「チェックシート」参照）。

登録申請手続の詳細は、インボイス制度特設サイト内の「申請手続」から最新情報をご確認いただけます。e-Tax を利用し、パソコンやスマートフォンからも登録申請手続が可能です。

・国税庁ホームページ「申請手続」
https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_shinei.htm

■ 基本項目チェックシート

インボイス発行事業者の登録を受けるかの判断や、登録の事前準備について国税庁が作成している、基本項目チェックシート（令和４年12月改訂）をご確認ください。

登録の要否を判断

□ 売上先がインボイスを必要とするか検討しましょう

- **消費者や免税事業者**である売上先は、**インボイスを必要としません。**
- 売上先が**簡易課税制度を選択している課税事業者の場合も**、売上先は**インボイスを必要としません。**
- それ以外の**課税事業者である売上先**は、仕入税額控除のために自社が交付する**インボイスの保存が必要**ですが、制度開始から６年間は、免税事業者からインボイスの交付を受けられずとも、仕入税額の一定割合（80％・50％）を控除できます。
- 売上先の数が少ない場合は、売上先に直接相談することも考えられます。

□ 登録を受けた場合・受けなかった場合について検討しましょう

- **登録を受けた場合、売上先がインボイスを求めたときは、記載事項を満たしたインボイスを交付する必要があります。**
- 現在**免税事業者の方**であっても、登録を受けると、**課税事業者として申告が必要**となります（**簡易課税制度を適用することで**、仕入税額の計算や仕入税額控除のための請求書等の管理等に関する**事務負担の軽減を図る**ことができます）。
- 登録を受けている間は、**基準期間の課税売上高が1,000万円以下となっても免税事業者となることはなく**、課税事業者として申告が必要となります。
- **登録を受けなかった場合、インボイスを交付できません**が、売上先は、制度開始から６年間は仕入税額の一定割合（80％・50％）が控除できる経過措置が適用できます。なお、この期間の終了後は、自社からの仕入について仕入税額控除ができなくなります。また、登録を受けない場合でも、**インボイスに該当しない請求書等は交付できます。**

□ 登録を受ける場合は、登録申請書を提出しましょう

- 登録を受ける場合は、**登録申請手続を行う必要**があります。e-Tax による登録申請手続をぜひご利用ください。
- 個人事業者における屋号や主たる事務所等の所在地など、一定の事項を申出により併せて公表できます。

売手側の事前準備

□ 取引ごとにどのような書類を交付しているか確認しましょう

・雑収入等も含め、売上先が事業者である取引についてインボイスの交付が求められる取引かどうか併せて確認しましょう。
・インボイスは、**請求書、領収書など名称は問いません。**また、**電子データでの提供や、手書きでの交付も可能**です。
・**都度「納品書」の交付か、月締め「請求書」の交付か、レシート・手書き領収書の交付**があるかなど確認しましょう。

□ 交付している書類等につきどう見直せばインボイスとなるか検討しましょう

・インボイスは、**登録番号、適用税率、消費税額等**の記載が必要となります。
・消費税額に１円未満の端数が生じた場合**「１のインボイス当たり税率ごとに１回」端数処理**を行うことになります。
・相互に関連する**複数の書類で記載事項を満たすことも可能**です。
・売上先が作成する「仕入明細書」「支払通知書」などにより支払いを受けている場合、売上先は、これらの書類により仕入税額控除を適用することもできます。この場合、自社は売上先にあらためてインボイスの交付は不要です。
・何をインボイスにするか、どう交付するか、**システム改修等も含めて**考えましょう。

□ 売上先に登録を受けた旨やインボイスの交付方法等を共有しましょう

・登録を受けた旨や何をインボイスとするか、交付方法等について、自社と売上先で認識を共有することが円滑な準備にとって重要です。自社も準備を行っていると伝えれば、継続的な取引関係のある売上先の安心につながるとも考えられます。

□ インボイスの写しの保存方法や売上税額の計算方法を検討しましょう

・写しの保存は、**コピーに限られません。**電子データや一覧表形式、ジャーナル、複写式の控えなども認められます。
・**売上税額の計算方法は、割戻計算と積上計算があります。**（売上税額を積上計算すると仕入税額も積上計算が必要です。）

□ 必要に応じて価格の見直しも検討しましょう

・それまで**免税事業者だった方は、商品やサービスの価格について消費税を加味して見直しましょう。**

買手側の事前準備

□ 簡易課税制度を適用するかを確認しましょう

・**簡易課税制度を適用**する場合、仕入税額控除のために**インボイスの保存は不要**です（よって、以下の項目は検討不要）。

□ 自社の仕入れ・経費についてインボイスが必要な取引か検討しましょう

・継続的でないような**一度きりの取引、少額な取引**についても原則として**インボイスの保存が仕入税額控除の要件**となります。
・**３万円未満の公共交通機関**や従業員に支払う**日当や出張旅費、通勤手当などインボイスの保存が不要となる特例**もあります。

□ 継続的な取引については、仕入先から受け取る請求書等が記載事項を満たしているか確認し、必要に応じて仕入先とも相談しましょう

・仕入先がインボイス発行事業者の**登録を受けるかどうか事前に確認**しましょう。
・**何がインボイスとなるか**について、仕入先との間で**認識を統一**しておくことが重要です。
・**必要に応じて価格の見直し等を相談**しましょう。また、**価格の見直し等の相談を受ける**こともあります。

□ 受け取った請求書等をどのように保存・管理するか検討しましょう

・請求書を、**登録番号のありなしで区分して管理**できるようにすることが重要です。
・免税事業者からの課税仕入れに係る**経過措置（80％・50％控除）の適用**を受けるには、**区分記載請求書の保存が必要**です。
・電子帳簿保存法の**スキャナ・スマホ保存も検討**しましょう。

□ 帳簿への記載方法や仕入税額の計算方法を検討しましょう

・インボイス制度の開始後も**帳簿の記載事項は変わりません。**
・インボイス保存不要な特例や免税事業者からの課税仕入れに係る経過措置の適用を受ける場合、**その旨の記載が必要**です。
・仕入税額の計算方法は、**積上計算と割戻計算があります。**（売上税額を積上計算すると仕入税額も積上計算が必要です。）

■ よくある質問

Q1. 当組合は免税事業者だが、課税事業者である組合員へ対し、賦課金の請求をする際の留意点は何か。

A1. 賦課金（「平等割」「差等割（企業規模に応じて賦課）」）は、対価性のあるものではないため、消費税の対象外です。総会の議案書や請求書、領収書に課税対象外である旨を明示してください。

Q2. 取引先のインボイス登録番号を事前に確認しておくべきか。

A2. 確認している事業者が多いと思われます。「「国税庁適格請求書発行事業者公表サイト」には、登録番号を基にした検索のほか、システム間連携のための Web-API 機能や公表情報に係るデータのダウンロード機能があります。

Q3. インボイス制度と電子データ保存の関連性を教えて欲しい。

A2. **令和５年12月31日までに行う電子取引**については、保存すべき電子データ※をプリントアウトして保存し、税務調査等の際に提示・提出できるようにしていれば差し支えありません（事前申請等は不要です）。

※保存すべき電子データとは…

紙でやりとりしていた場合に保存が必要な情報が含まれる電子データ

（例）請求書、領収書、契約書、見積書など

- 受け取った場合だけでなく、送った場合についても保存が必要
- 例えば、電子メールの本文・添付ファイルで請求書に相当する情報をやりとりした場合や、WEB 上でおこなった備品等の購入に関する領収書に相当する情報がサイト上でのみ表示される場合には、それぞれの電子データを保存する必要があります（PDF やスクリーンショットによる保存も可）。

令和６年１月からは保存要件※に従った電子データの保存が必要で、そのために必要な「改ざん防止措置」「ルール整備」「ツール導入の検討」等の準備を進める必要がある。

※保存要件とは…

国税庁ホームページにて、「電子帳簿保存法上の電子データの保存要件」の詳細が示されています。

https://www.nta.go.jp/law/joho-zeikaishaku/sonota/jirei/05-1.htm

インボイス制度に関する一般的な質問や相談を受け付けています。

【インボイスコールセンター】

フリーダイヤル：0120-205-553（無料）、9：00～17：00（土日祝除く）

特集３

FEATURE

適正取引推進のための取組みについて

中小企業・小規模事業者は賃上げ原資の確保やエネルギー価格・原材料価格の上昇への対応に追われています。

そうした課題を解消するためには、内部コストの改善だけでは限界があるため、価格転嫁と取引適正化が一層重要となっています。

そこで、特集３では新たに改正された「振興基準」や下請取引の適正化を推進する国の施策等をご紹介します。

■ 中小企業における価格交渉及び価格転嫁の現状について

中小企業庁では、毎年３月と９月を「価格交渉促進月間」として設定し、中小企業が、原材料費やエネルギー価格、労務費などの上昇分を発注元企業に適切に価格転嫁しやすい環境を整備するための取組を進めています。また、価格交渉促進月間の取組の一環として、中小企業に対するフォローアップ調査を実施しています。

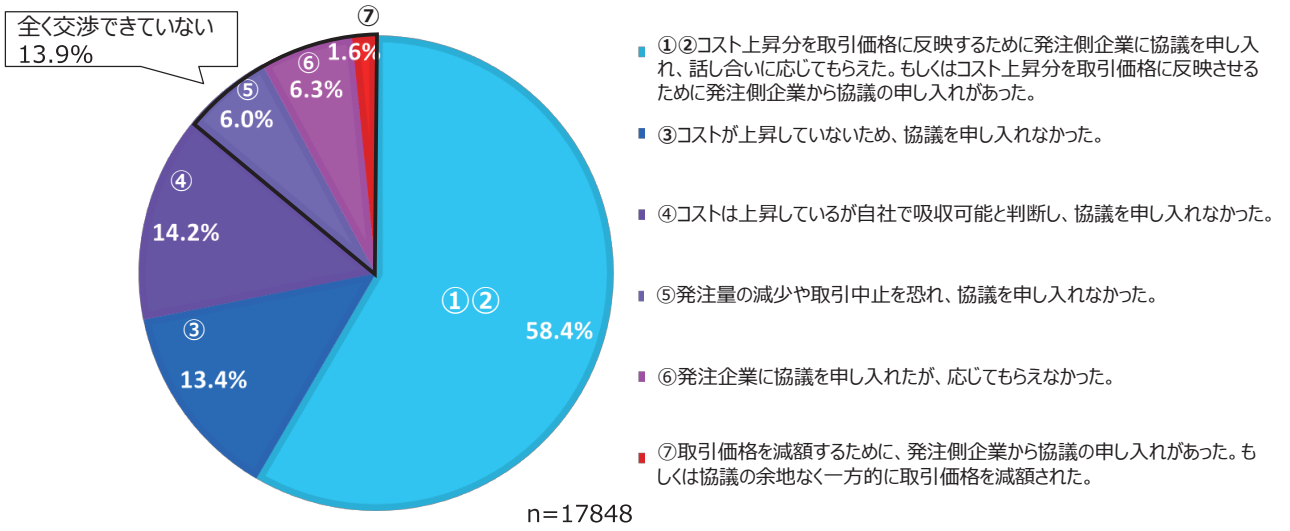
ここでは、2022年９月を対象とした調査結果（2022年12月発表）についてご紹介します。

１．直近６ヶ月間の価格交渉の状況

▶「話し合いに応じてもらえた」と回答した割合は、約６割で最も高い。

▶一方、「発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった」、「協議を申し入れたが、応じてもらえなかった」、「取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった」等の「全く交渉できていない」とする回答も、合計で約１割存在している。

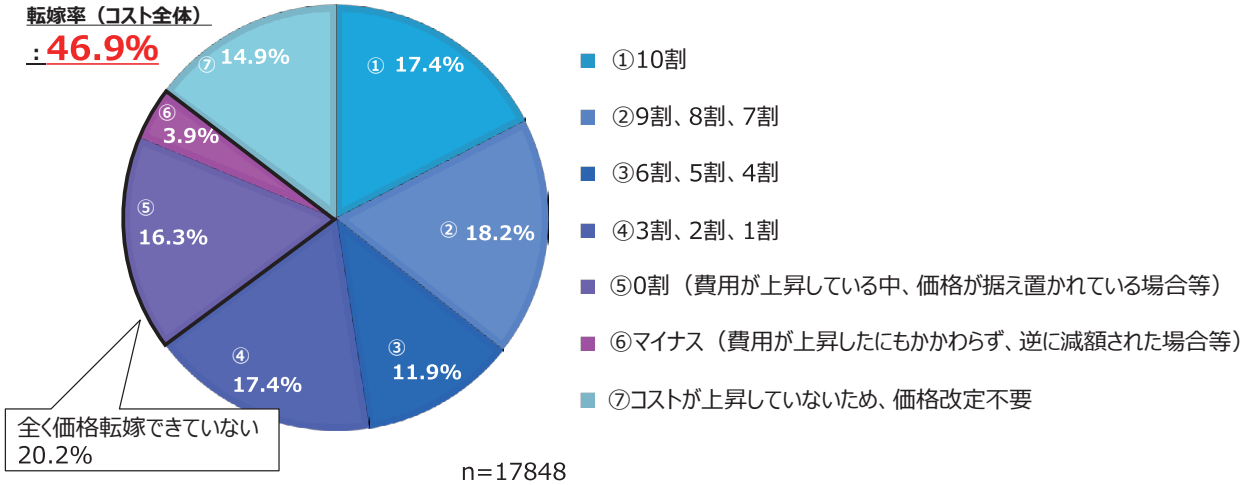
出典：中小企業庁「価格交渉促進月間（2022年9月）フォローアップ調査の結果について」



2．直近６ヶ月間のコスト上昇分の価格転嫁の状況（コスト全般）

▶「９割、８割、７割」とする回答が最も多く、次いで「３割、２割、１割」とする回答が多い。
▶受注側中小企業のコスト全体の上昇分に対して、発注側企業がどれだけ価格転嫁に応じたかの割合を「価格転嫁率」として算出すると、46.9%であった。
▶一方で、「全く価格転嫁できていない」とする回答は、引き続き、約２割存在している。

出典：中小企業庁「価格交渉促進月間（2022年9月）フォローアップ調査の結果について」



n=17848

■ 下請法の概要

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法律であり、下請取引の公正化・下請事業者の利益保護を目的としています。

そのため、親事業者にはさまざまな義務や禁止事項が定められています。

1．親事業者、下請事業者の定義

親事業者が下請事業者に物品の製造、修理、情報成果物（ソフトウェアなど）の作成又は役務の提供（運送、情報処理、ビルメンテナンスなど）を委託したときに適用されます。

親事業者・下請事業者とは、お互いの資本金額によって決まります。

物品の製造、修理委託の場合

親事業者		下請事業者
資本金３億円超	→	資本金３億円以下（個人含む）
資本金１千万円超３億円以下	→	資本金１千万円以下（個人含む）

情報成果物の作成、役務提供委託の場合

親事業者		下請事業者
資本金５千万円超	→	資本金５千万円以下（個人含む）
資本金１千万円超５千万円以下	→	資本金１千万円以下（個人含む）

２．親事業者の義務

⑴　発注書面の交付義務
　委託後、直ちに、給付の内容、下請代金の額、支払期日及び支払方法等の事項を記載した書面を交付する義務

⑵　発注書面の作成、保存義務
　委託後、給付、給付の受領（役務の提供の実施）、下請代金の支払等について記載した書類等を作成し、保存する義務

⑶　下請代金の支払期日を定める義務
　下請代金の支払期日について、給付を受領した日（役務の提供を受けた日）から60日以内で、かつ出来る限り短い期間内に定める義務

⑷　遅延利息の支払義務
　支払期日までに支払わなかった場合は、給付を受領した日（役務の提供を受けた日）の60日後から、支払を行った日までの日数に、年率14.6％を乗じた金額を「遅延利息」として支払う義務

３．親事業者の禁止行為

⑴　受領拒否の禁止
　下請事業者に責任がないにもかかわらず、給付の受領を拒むこと

⑵　下請代金の支払遅延の禁止
　支払代金を、支払期日までに支払わないこと

⑶　下請代金の減額の禁止
　下請事業者に責任がないにもかかわらず、下請代金の額を減ずること

⑷　返品の禁止
　下請事業者に責任がないにもかかわらず、給付を受領した後、下請事業者にその給付に係る物を引き取らせること

⑸　買いたたきの禁止
　通常支払われる対価に比べ著しく低い下請代金の額を不当に定めること

⑹　物の購入強制・役務の利用強制の禁止
　自己の指定する物を強制して購入させ、又は役務を強制して利用させること

⑺　報復措置の禁止
　中小企業庁又は公正取引委員会に対し、禁止行為を行ったことを知らせたとして、取引を停止するなど不利益な取扱いをすること

⑻　有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止
　有償支給原材料等を自己から購入させた場合、支払期日より早い時期に支払わせること

⑼　割引困難な手形の交付の禁止
　支払期日までに一般の金融機関で割引を受けることが困難な手形を交付すること

⑽　不当な経済上の利益の提供要請の禁止
　自己のために、金銭、役務などの経済上の利益を提供させること

⑾　不当なやり直し等の禁止
　下請事業者に責任がないにもかかわらず、給付の内容を変更させたり、給付をやり直させること

■ 下請代金支払等の適正化（「振興基準」の改正）

価格転嫁や約束手形の利用の廃止等、一層の取引適正化を図るため、令和４年７月29日に下請中小企業振興法における「振興基準」が改正されました。

今般の改正においては、各規定の「語尾」を整理することにより、行うべき取組に重み付け（特に①の規定を対象に、場合によって指導・助言の対象とする）をすることで、企業がどのような取組を重点的に行うべきかを明確に示しています。また、主要な改正事項について一部を紹介します。

詳細は、中小企業庁『下請中小企業振興法振興基準ガイドブック』
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/shinkou_guideline.pdf

① 「～するものとする。」
　全ての事業者が当然行うべきであると考えられる取組を示す規定です。

② 「～するよう努めるものとする。」
　全ての事業者が積極的に行うことが望ましい取組を示す規定です。

③ 「～することを徹底する。」
　下請法で規律される行為を示す規定です。
　（下請法適用対象外の取引では、①と同様の位置づけとなります。）

1．対価の決定方法の改善（価格交渉・価格転嫁）

どのような取引であっても、年に１回以上は価格協議を行うことがもとめられます。

⑴　毎年９月及び３月の「価格交渉促進月間」の機会を捉える等により、少なくとも年に１回以上の協議を行うものとする。【①】

⑵　親事業者は、発注の都度、協議を行うものとするほか、継続的な発注について下請事業者からの申出があったときは、定期的な協議に応じるものとする。【①】

下請事業者からコスト上昇等による対価の見直しの申出があれば、定期的な協議時期でなくても、遅滞なく協議に応じることが必要です。

⑴　労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合又は発注内容を変更した場合であって、下請事業者からの申出があったときは、定期的な協議以外の時期であっても遅滞なく協議に応じるものとする。【①】

⑵　建設、大型機器の製造等、見積り及び発注から納品までの期間が長期にわたる取引においては、前払い比率及び期中払い比率をできる限り高めるよう努めるものとする。【②】また、期中に労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合であって、下請事業者からの申出があったときは、期中の価格変更にできる限り柔軟に応じるものとする。【①】

下請事業者の賃金の引上げを考慮に入れない協議は、適正な価格協議とは言えません。特に外的要因による賃金上昇には十分な配慮が必要です。

⑴　親事業者は、業種、地域等に応じた一般的な賃金の引上げ水準を十分に考慮しつつ、下請け事業者との間の取引価格を決定するものとする。【①】

⑵　親事業者は、できる限り、親事業者における賃金の引上げ率に見劣りしない水準の賃金の引上げが下請事業者においても実現できるような取引対価の決定に努めるものとする。【②】特に、最低賃金の引上げ、人手不足への対処等、外的要因により下請事業者の労務費の上昇があった場合には、その影響を十分に踏まえて取引対価を決定するものとする。【①】

2. 支払方法の改善（約束手形の利用廃止など）

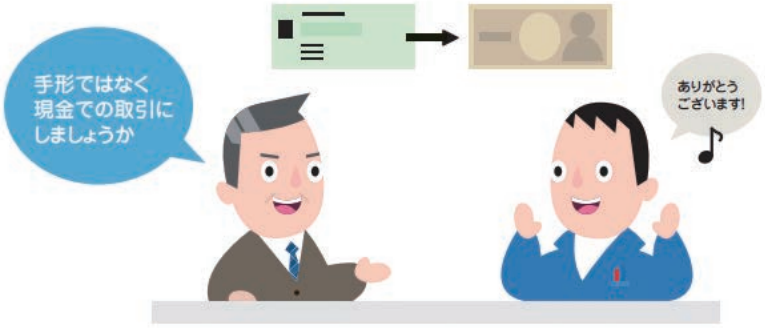
下請代金は物品受領後、できるだけ速やかに支払う必要があり、受領後60日を超えると下請法の規制対象となります。

⑴　親事業者は、発注に係る物品等の受領後、下請代金をできる限り速やかに支払うものとする。【①】また、当該受領をした日から起算して60日以内において定める支払期日までに、下請代金を支払うことを徹底する。【③】

約束手形の利用は、2026年までに全産業界で廃止することが求められていますので、できる限り早く現金払いに切り替えてください。

⑴　約束手形は、できる限り利用しないよう努めるものとする。【②】

⑵　約束手形の利用を廃止するにあたっては、できる限り現金による支払いに切り替えるよう努めるものとする。【②】



約束手形を現金払いにする際、そのコストを下請事業者に負わせてはなりません。

⑴　手形等の現金化に係る割引料等のコストについては、下請事業者の負担とすることのないよう、親事業者及び下請事業者で十分に協議して決定するものとする。【①】

3. 業種別ガイドライン・自主行動計画、パートナーシップ構築宣言

「業種別ガイドライン」を遵守するとともに、親事業者は、事業者団体の「自主行動計画」に関する取組への積極的な協力が求められます。

⑴ 親事業者及び下請事業者は、事業所管省庁が策定した業種別ガイドライン※を遵守するよう努めるものとする。【②】

⑵ 親事業者は、業種別ガイドラインに定める内容を反映したマニュアル、社内ルール等を整備し、自社の調達業務に浸透させるよう努めるものとする。【②】

⑶ 事業者団体等は、「自主行動計画」の策定及び継続的なフォローアップを行うとともに、フォローアップの結果を踏まえた定期的な改定を行い、サプライチェーン全体の取引適正化に努めるものとする。【②】

親事業者は、パートナーシップ構築宣言を行い、それを定期的に見直すとともに、社内及び下請事業者に周知することが求められます。

⑴ 親事業者は、公益財団法人全国中小企業振興機関協会のパートナーシップ構築宣言ポータルサイト（https://www.biz-partnership.jp/index.html）に掲載されているひな形を基に、パートナーシップ構築宣言を行うよう努めるものとする。【②】

⑵ パートナーシップ構築宣言を行った親事業者は、取引適正化に係る施策の進展、取引環境の変化等を踏まえ、定期的に宣言内容の見直しを行うよう努めるものとする。【②】

⑶ パートナーシップ構築宣言を行った親事業者は、自社のパートナーシップ構築宣言について、社内広報、訓示、研修等により、営業・調達等の現場担当者まで浸透するよう努めるとともに、下請事業者への周知に努めるものとする。【②】

※19の業種を対象に望ましい取引事例（ベストプラクティス）や、下請法等で問題となり得る取引事例等が分かりやすく、具体的に記載されています。

❶素形材	❷自動車	❸産業機械・航空機等
❹繊維	❺電機・情報通信機器	❻広告業
❼建設業	❽建材・住宅設備業	❾トラック運送業
❿放送コンテンツ業	⓫金属産業	⓬化学産業
⓭紙・紙加工業	⓮印刷業	⓯アニメーション制作業
⓰食品製造業	⓱水産物・水産加工品	⓲養殖業
⓳情報サービス・ソフトウェア		

中小企業庁ホームページ　https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline.htm

■ 受注者のための価格交渉ノウハウ（適正取引のための先手必勝5か条）

受注者が不利な条件下で取引をせざるを得なくなる原因として、契約前の取り決めが確定しておらず、内容が曖昧なまま契約をしていることが主に考えられます。見積りや契約時には、次の５か条を意識しましょう。

1. 価格に影響する外部環境について普段から共有しておく

原材料価格やエネルギーコストなどの動向は常に注視し、取引先と日ごろから情報交換を行いましょう。

2. 取引条件は、先に提案する

下請法に則った正当な条件を見積書・仕様書に明記しましょう。

3. 決まっていること、決まっていないことは都度明文化して相互確認

議事録の作成・共有が難しい場合、「間違いがあるとご迷惑をかけるので確認させてください」と発注者に伝え、FAX や電子メールで確認しましょう。

4. お金の話は、見積時点でうやむやにしない

仕様追加、変更などで価格に影響すると予想されるものは、可能な限り事前に具体的な金額を決めましょう。仕様が確定せず金額を決めることができない場合は、後日改めて決定することなどを見積書に記載し、双方で価格設定に関する認識をあらかじめ統一しましょう。

5. 後から問題になりそうなことはあらかじめ決めておく

量産終了後の型や補給品についても採算を考慮し、受注数に応じた価格設定を行うようあらかじめ取り決めましょう。また、型の維持費の負担方法（部品価格上乗せ or 別費用請求）は明確にしましょう。

■ 適正取引や下請取引に関する支援情報

- **適正取引支援サイト**

取引先との理想的な関係構築をサポートする為の支援ポータルサイトです。適正取引講習会ｅラーニングやオンライン講習会を受講することもできます。

https://tekitorisupport.go.jp/

- **下請かけこみ寺**

下請取引の適正化を目的として、国が全国48か所に設置しています。
本県では、（公財）かごしま産業支援センターが事業を実施しています。
https://www.kisc.or.jp/outline/div-trading/kakekomi/

特集４

FEATURE

特定地域づくり事業協同組合シンポジウム in おきのえらぶ　会議録

令和５年１月12日（木）、13日（金）の２日間、沖永良部島において「特定地域づくり事業協同組合シンポジウム　in　おきのえらぶ」を開催しました。

１日目は、和泊町役場１階「結いホール」で制度の概要説明やえらぶ島づくり事業協同組合の取り組み紹介、関係者によるパネルディスカッションを行い、会場及びオンラインで約90名が参加しました。

２日目は、「何でも質問会（意見交換会）」に加えて、えらぶ島づくり事業協同組合の組合員企業（派遣先）や組合事務局の視察研修を行いました。

特集４では、２日間にわたるシンポジウムの模様をご紹介します。

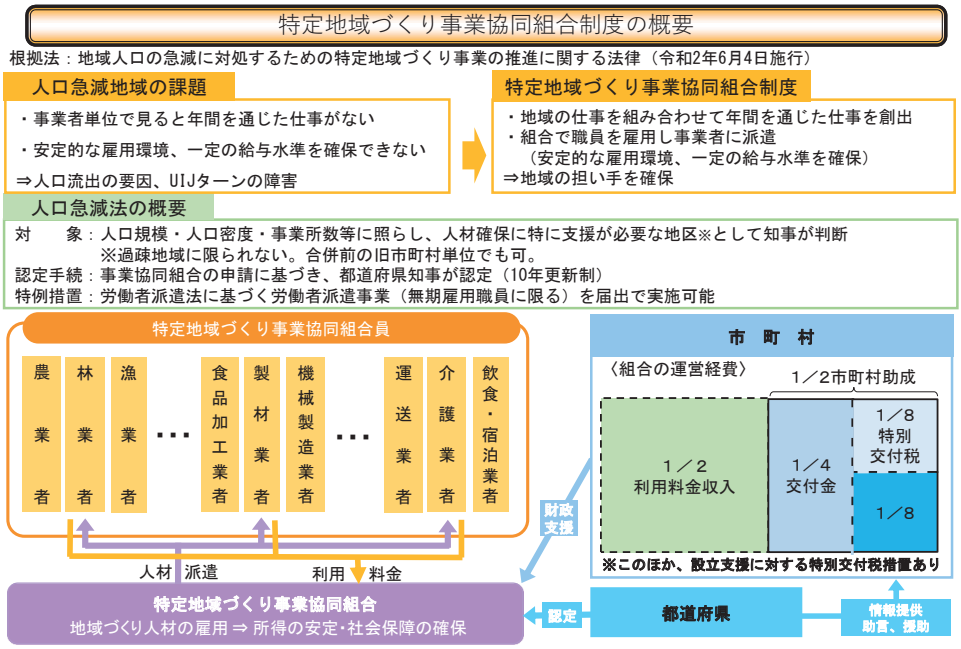
■ DAY1 基調講演①

テーマ：特定地域づくり事業協同組合の最近の設立事例と運営上の留意点
講　師：総務省自治行政局地域自立応援課地域振興室　課長補佐　天野 純之介　氏

特定地域づくり事業協同組合制度の趣旨

特定地域づくり事業協同組合制度は、地域全体の仕事を組み合わせて年間を通じた仕事を作り出し、組合が雇用した職員を事業者に派遣する仕組みです。

制度活用により、地域社会及び地域経済の重要な担い手である地域づくり人材が、安心して活躍できる環境を整え、地域づくり人材を確保し、その活躍によって、地域の活性化を図っていくことが目的となっています。



特定地域づくり事業協同組合の設立に向けて

特定地域づくり事業協同組合を設立するためには、事業者（派遣先となる組合員）等を確保し、発起人となる４人以上の事業者（組合員）が中心となって組合設立に向けた合意形成を図ることに加え、派遣職員や派遣先とのコーディネーターとなる事務局職員（派遣元責任者）を確保できるかが鍵となります。

また、事業計画を具体化し、円滑な組合の立ち上げに繋げるため、県・市町村の関係部局、労働局、中央会等関係機関への事前相談や調整が必要です。

なお、対象となる地域は、必ずしも過疎地域に限られるものではなく、「人材確保に特に支援が必要な地区」として都道府県知事が判断した地域での設立も可能です。実際に全国で２組合程ではありますが、過疎地域以外での設立事例があります。また、えらぶ島づくり事業協同組合のように、複数市町村で組合を設立することも可能です。

そのほかに、特定地域づくり事業を行うには、事業協同組合からの申請に基づき都道府県知事の認定（10年更新）を受ける必要があるほか、都道府県労働局に労働者派遣事業の届出を行う必要があります。

事業者・自治体・派遣職員（事務局含む）の３者がプレーヤーとなりますが、それぞれが制度を十分に理解し、協力していくことが円滑な組合運営につながります。

特定地域づくり事業協同組合の設立状況

財政支援や労働者派遣法の特例措置があるなど、地域の担い手確保策として画期的な制度となっており、令和４年12月28日時点で、68組合（27都道府県71市町村）が特定地域づくり事業協同組合の認定を受け（令和４年度予算額５億円）、それぞれの組合が地域の活性化に取り組んでいます。

また、令和５年度中には、認定組合数が100を超える見込みです（令和５年度の予算額（案）は5.6億円を計上）。

鹿児島県においては、５組合が認定を受けており、中央会や県等の普及活動により、全国的に見ても件数が増えている状況です。

また、令和４年12月の全国意向調査によると、140近い市町村が本制度の活用意向を示しており、制度の魅力が各地に浸透しつつあることが窺えます。

【総務省 WEB サイトの紹介】
「特定地域づくり事業協同組合制度」に関する資料は、総務省 WEB サイトからダウンロードできます。
(https://www.soumu.go.jp/main_sosiki/jichi_gyousei/c-gyousei/tokutei_chiiki-dukuri-jigyou.html)

■ DAY1 基調講演②

テーマ：「労働者派遣」と「職業紹介」を組み合わせた地域づくり人材の確保策について
講　師：えらぶ島づくり事業協同組合 事務局長 兼 派遣元責任者 兼 職業紹介責任者 金城 真幸 氏

組合設立を考えたきっかけと事業の中で見えてきた課題について

組合設立を考えたきっかけは、沖永良部島の主要産業である「きく」「ゆり」「ソリダコ」等の花卉を中心とした農業に加え、ホテル・宿泊業、福祉・介護事業、食料品製造業や総合スーパーなど、様々な業種で人材不足に陥っているからです。そこで、令和3年4月13日に事業者8名で「えらぶ島づくり事業協同組合」を設立し、同年9月より労働者派遣事業を開始しました。

労働者派遣事業は町の財政負担の都合上、派遣職員数を無制限に増やすことはできないため、島の人材不足解消には十分ではないという課題も見えてきました。この課題を解決するために、令和4年10月1日に厚生労働大臣の許可を得て、有料職業紹介事業を開始したところです。

有料職業紹介事業の取り組みや地域づくり人材の確保策について

有料職業紹介事業では、事業者へのヒアリングを行ったのち、求職者と求人者のマッチングのほか、移住支援等を行っています。

なお、地域づくり人材の確保については、SNS、無料求人情報サイト、求人検索エンジンなど、様々な媒体を活用していますが、最も効果があったのは、移住スカウトサービス「SMOUT」です。「SMOUT」では、仕事情報だけでなく、島での「遊び」や「暮らし」などを前面に出すことでミスマッチを防いでいます（ライフスタイルで訴求する手法のほか、働き手として求める人物像に向けた求人記事を作成）。

特定地域づくり事業のさらなる推進について

沖永良部島に興味・関心のある方を対象に「オンライン移住相談会」や「移住体験ツアーオンライン交流会」を実施し、移住や交流人口の増加につなげたいと考えています。

また、有料職業紹介事業により人材を事業者に斡旋し、成功報酬として手数料を得ることで組合運営の安定化に取り組むとともに派遣職員の更なる待遇強化に努めたいとも考えています。なお、この有料職業紹介事業を活用する事業者に対して加入促進を図り、組織体制の強化にも並行して取り組みたいです。

これらの事業を通して、将来的には、「沖永良部島の人事部」としての役割を担えるよう取り組んでいきたいです。

えらぶ島づくり事業協同組合の概要			
設立年月日	令和３年４月13日	組合地区	大島郡和泊町・知名町
出資金	340万円 （別途、両町より設立時の財産形成支援措置300万円有り）	組合員資格	耕種農業、食料品製造業、診療所、ホテル・旅館、老人福祉・介護事業、総合スーパー
役員数	理事４名・監事１名	組合員数	11事業者（和泊町8、知名町3）
派遣職員数	10名	事業利用手数料	1,210円／時（税込）

えらぶ島づくり事業協同組合ＨＰ

■ DAY1 基調講演③

テーマ：特定地域づくり事業協同組合が取り組む職業紹介事業の可能性

講　師：全国中小企業団体中央会　事務局次長　佐久間 一浩　氏（厚労省労働政策審議会職業安定分科会労働力需給制度部会委員）

有料職業紹介事業を行おうとする者は、厚生労働大臣の許可を受けなければならず、資産額などの許可基準が設けられていますが、厚生労働省令に定められた手数料を徴収することができます。

実施にあたり、ハードルは低くありませんが、特定地域づくり事業協同組合制度を活用した地域づくり人材の確保による地域活性化を図っていくうえで、次のことに留意して取り組む必要があります。

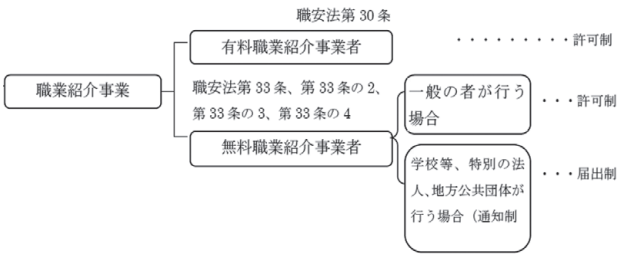
【職業紹介事業の概要】

＜有料職業紹介事業＞

・有料職業紹介事業を行おうとする者は、厚生労働大臣の許可を受けなければならない。
・許可の有効期間は、新規３年・更新５年（更新申請期限は、有効期間満了の３か月前まで）。
・紹介禁止業務として、港湾運送業務や建設業務がある。
・有料職業紹介事業者は、厚生労働省令に定められた手数料を徴収することができ、それ以外の手数料や報酬を受けてはならない。（「上限制手数料」と「届出制手数料」のいずれかを選択する。）

＜無料職業紹介事業＞

・無料職業紹介事業を行おうとする場合、厚生労働大臣の許可を受けなければならない。なお、事業協同組合等の「特別の法人」の場合は、一定の条件により「届出」で行うことができる。また、原則として全ての業務を取り扱うことができる。
・許可の有効期間は、新規・更新ともに５年。



■ DAY1 パネルディスカッション

テーマ：特定地域づくり事業協同組合で目指す地域と職場の活性化

総務省自治行政局
地域自立応援課地域振興室
課長補佐
天野 純之介 氏

全国中小企業団体中央会
事務局次長
佐久間 一浩 氏

和泊町企画課
課長補佐
永野 敏樹 氏

知名町企画振興課
課長補佐
永野 道也 氏

えらぶ島づくり事業（協）
事務局長
金城 真幸 氏

えらぶ島づくり事業（協）
職員　※リモート参加
寺内 佑介 氏

労働者派遣事業について

中央会　派遣開始から１年４カ月が経過しましたが、どのように感じていますか？

金城氏　現在は、派遣職員を10名、事務局職員を２名雇用しています。派遣先の事業者からは派遣職員の評判が高く、派遣期間終了前には、引き抜きの声がかかるほどです。事業者にとっては人材不足の解消、地域にとっては地域外から若者を呼び込んで定着してもらうというメリットがありますが、個人的には、移住してきた若者がイキイキと仕事に取り組み、夢を実現させるための１歩を踏み出していることに、大きな喜びを感じています。

和泊町　本制度を通じて、地域事業者の労働環境改善の必要性が見えてきました。仕事はあるのに、なぜ人が定着しないのか、定着しない理由には、事業者側にも課題があるのではないかということが見えてきたのは有意義であったと感じています。

知名町　本制度が地域に馴染むかどうかの不安はありましたが、事業がスタートし、組合員が喜んでいる声を聞いて、本制度を活用して良かったと感じています。

中央会　派遣職員を当初の８名から10名に増員していますが、採用において工夫・留意していることはありますか？

金城氏　採用にあたっては、職員の能力や経験も当然必要ですが、職員が地域に受け入れられ、地域に馴染んで楽しく生活していけるかどうかが重要だと感じています。フォロワーが10万人いるインフルエンサーに協力を求めるなど、組合が求める人材に求人情報が届くよう工夫をしています。

中央会　求人広告費も補助金の交付対象となっているため、一定の金額をかけながら、早期に採用できるよう取り組んでいくことが大切だと感じています。なお、本制度は、人材不足の解消策だけでなく、地域づくり人材を採用して、育てていくことがポイントです。

中央会　派遣職員の住宅確保は、どのように取り組んでいますか？

金城氏　両町の移住定住担当者と情報共有しながら、移住時期に合わせて、空いてる住居を確保するほか、不動産会社や知人から紹介を受けています。なお、移住前に職員の希望を聞き、写真や条件等を提示して住宅を確保しています。

中央会　派遣元責任者はかなりの業務量があると思いますが、金城局長の１カ月の業務はどのようなスケジュールですか？

金城氏　月の上旬は、派遣職員から出勤簿を提出してもらい、請求基礎台帳を作成しています。また、請求基礎台帳を基に、派遣先への派遣請求書を作成するほか、派遣職員や事業者と勤務状況等についてコミュニケーションをとっています。その他、各種会計業務を行うなど、多忙な時期になります。中旬は、職員の給与計算や人事労務ソフトへの入力業務など、比較的落ち着く時期です。下旬は、各種支払業務のほか、派遣職員との面談や移住希望者とのオンライン面談、事業者や両町、社労士との打合せ等を適宜行っています。中央会には時期を問わず、頻繁に相談にのっていただいています。

中央会　派遣職員の派遣先決定までの流れを派遣職員・派遣先それぞれの希望調整等を含めて教えてください。

金城氏　派遣職員の希望業種（どのような業種を経験したいのか等）は、常に話を聞いています。また、事業者のニーズも随時確認し、最終的には、両町の労働時間数の負担割合を考慮して、派遣職員と派遣先事業者とのマッチングを行っている状況です。なお、派遣は月単位で行っています。

中央会　地域事業者からの加入要望はどのくらいありますか？

金城氏　設立時は８事業者でしたが、現在は11事業者となっています。その他、１事業者からの加入申出があり、定款変更認可後に、12事業者となる予定です。

中央会　町として組合運営にどのように関与していますか？

和泊町　組合運営への特別な関与はありませんが、財政支援があるため、組合の事業計画や派遣職員数、派遣先事業者数、両町の派遣割合等は、常に協議しながら事業が円滑に進むようにしています。また、派遣職員が島の生活に馴染めるよう、組合のバックアップという形で、町職員との交流会や町主催のイベントへの参加呼びかけ等を行っています。

中央会　両町の補助金負担割合はどのように決めていますか？また、複数自治体で取り組む苦労等について教えてください。

知名町　事務局運営費は折半、派遣職員人件費は派遣した自治体の労働時間で按分しています。一方で交付金の変更申請等は大変な部分があります。

中央会　派遣職員の待遇強化策について教えてください。

金城氏　派遣手数料は1,100円（税込）でスタートしましたが、昨年10月１日から1,210円（税込）にアップしました。派遣職員入職時の月額基本給は165,000円で設定していますが、島での生活費は決して安くなく、十分とはいえない状況です。そのため、多くの派遣職員はダブルワークを実施しています。この状況を少しでも改善できるよう、派遣手数料の改定を行い、派遣職員の処遇改善に努めているところです。

中央会　派遣職員の受け入れが、地域事業者の職場や地域にどのような影響を与えていますか？

金城氏　地域外の人材を受け入れることで、職場内に活気が生まれるなど、好影響が出ていると聞いています。また、地域活動等への参加等により、仕事外においても良い影響が出ているようです。

中央会　寺内氏が移住した経緯を教えてください。

寺内氏　前職で忙しく働いていましたが、島に来る１年ぐらい前に体調を崩してしまい、仕事を辞めて休養していました。その間、次の就職先を探していましたが、たまたま「特定地域づくり事業協同組合制度」のことを知り、興味が湧いて、移住を決断しました。

中央会　農業に従事してどのように感じましたか？

寺内氏：これまでのキャリアから、自分が島に来て農業をするとは思っていませんでした。業務はとてもきつかったですが、今まで感じたことがない達成感や交流があり、価値観が広がるなどとても良い経験になりました。

中央会　おきえらぶフローラルホテルでは、どのような業務に携わりましたか？

寺内氏　前職の IT コンサルタントの知識を活かし、ホテルのホームページリニューアルや予約管理システム等の改善に携わりました。

中央会　寺内氏は、派遣職員から事務局職員に異動しています。事務局運営費は、600万円が補助上限であり、事務局職員が２名体制になれば、上限を超える恐れがあると思いますが、寺内氏を事務局職員に任命したのはなぜですか？

金城氏　有料職業紹介事業を開始し、今後事業を拡大していこうと考えたことが主な理由です。

中央会　移住者から見て、マルチワークでの働き方をどう思いますか？

寺内氏　年間を通じて複数の仕事に携わることができ、経験を積めることは大きなメリットだと感じます。また、知らない土地で人脈を作れることも魅力です。

中央会　円滑な労働者派遣事業の実施に向けて、全国の組合や自治体からどのような要望が寄せられていますか？

総務省　労働者派遣事業の届出手続きの運用について改善要望があり、厚生労働省から都道府県労働局に通知が行われました。また、財産的基礎が少し高いのではといった話や派遣禁止業務の緩和等についての話がありますが、このような制度的な要望は、今後検討していきたいと考えています。

中央会　労働者派遣事業を実施するにあたり、留意すべき点は何ですか？

全　中　事業者や自治体の思いだけでなく、派遣職員のことを十分考えて事業に取り組んでほしいです。

中央会　事業実施においては、派遣法を遵守することが大切ですが、本会では、県より「特定地域づくり事業アドバイザー派遣業務」を受託していますので、こちらの事業の活用も検討いただきたいです。

中央会　設立を検討している市町村や事業者、派遣元責任者が、事前に習得しておくべき知識等がありますか？

金城氏　地域の事業者は派遣法に関する知識をしっかり学び、理解する必要があります。また、派遣元責任者は、副業程度の気持ちでは到底責任者の責務は果たせません。派遣法や就業規則等にも精通し、事業者と派遣職員との調整も大変重要な業務になります。

和泊町　行政としては予算をしっかり確保し、組合が円滑に運営できるようサポートしていくことが重要です。また、本制度の趣旨を十分理解している必要があります。

職業紹介事業について

中央会　職業紹介事業には無料職業紹介と有料職業紹介がありますが、なぜ有料職業紹介にしたのですか？

金城氏　無料職業紹介だと求人募集に経費をかけることができないというデメリットがあり、結果として事業者に紹介できないと考えました。また、有料職業紹介とすることで、収益が確

保でき、組合の経営安定化と派遣職員の待遇強化が図られると考えました。

中央会　組合では届出制手数料の形態をとっていますが、具体的な手数料はいくらですか？

金城氏　組合員で６カ月未満の場合が10万円、６カ月以上の場合が18万円、組合員外で６カ月未満の場合は11万円、６カ月以上の場合は20万円の手数料としています（全て税別）。

中央会　事業を開始して３カ月弱の段階ですが、これまでの実績はどのくらいですか？

金城氏：これまでの実績は２件、今年度で10件程の実績になると見込んでいます。

中央会　特定地域づくり事業協同組合が有料職業紹介事業の許可を受けるのは全国でも初の事例となっていますが、本事業に対する町の協力やメリットを教えてください。

和泊町　地域おこし協力隊の採用など、良い人材を沖永良部島に迎えることができていると感じています。派遣職員もそうですが、この短期間に多くの方が移住してきており、人口減少に悩む集落や担い手不足に悩む事業者にとっては、こうした方が地域の活性化に寄与してくれていることが大きなメリットだと感じています。

知名町　金城氏が多くの方と面談し、良い人材を島に迎え入れてくれていることが大きなメリットだと感じています。

特定地域づくり事業で目指す地域と職場の活性化等について

中央会　労働者派遣と職業紹介を組み合わせたことでどのようなメリットがありましたか？

金城氏　労働者派遣事業で採用する人材と有料職業紹介事業で紹介する人材は違う人材だと感じています。労働者派遣事業で採用する人材は、これから多くの事を経験し、自分の夢に向かって進んでいこうとする若い人材が中心になっていますが、有料職業紹介事業で紹介する人材は、これまでの経験や知識を事業者や島の発展・活性化に還元してもらえる人材が多くなってくると考えています。

中央会　今後の抱負について教えてください。

金城氏　移住希望者と人材不足で悩む事業者との懸け橋になり、地域づくり人材が活躍できるよう支援する島の人事部になっていきたいと考えています。

中央会　両町が検討している委託事業について教えてください。

和泊町　町が推進する移住・定住促進事業の一部（情報発信や相談対応事業等）を組合に委託することを協議・検討しています。両町の情報が一元化できることは移住希望者にとっても大きなメリットになると考えています。

中央会　特定地域づくり事業協同組合の設立推進に向けた全国中央会の取組について教えてください。

全　中　特定地域づくり事業協同組合制度のように長期にわたって財政支援が継続される制度はほとんどありません。ぜひ、各地で本制度の活用について検討が進み、組合が設立されることを期待しています。全国中央会としても、今年度、特定地域づくり事業協同組合組成等支援委員会を立ち上げ、本制度に関する情報の横展開等を行っていくこととしています。

中央会　えらぶ島づくり事業協同組合の取組に対する講評と全国の特定地域づくり事業協同組合が一層発展していくためのアドバイスがありましたら教えてください。

総務省　全国初となる複数自治体での組合設立と全国初となる有料職業紹介事業に取り組んでいる「えらぶ島づくり事業協同組合」は、特定地域づくり事業協同組合のトップランナーであると感じています。これからの発展を考えて、組合と両町が一層連携し、事業に取り組んでいただきたいです。我々としても現場の声を聞き、より良い制度にしていきたいと考えています。なお、本制度は事業者と行政の目線を合わせていただくことが重要です。本制度を活用することで、地域が活性化していくことを期待しています。

■ DAY2 何でも質問会（意見交換会）及び現地視察

現地参加者を対象に、何でも質問会（意見交換会）に続き、えらぶ島づくり事業協同組合の組合員である「株式会社シーサイドビュー（ニシムタ知名店）」、「遠藤園芸」及び「組合事務局」の視察研修を行いました。

各参加者は、それぞれが抱えている課題等について質問し、えらぶ島づくり事業協同組合の関係者並びに派遣先代表者及び派遣職員の声を直接聞くことで、解決策や今後の取組についてのヒントを掴んでいました。

また、労働者派遣法に基づいた実際の組合運営等についても見識を深めました。

何でも質問会の様子

組合インタビュー

特産品の魅力発信と食の創造拠点としての試み

アンテナショップ
「かごしま遊楽館さつまいもの館」のみなさん

さつまいも産業振興協同組合

鹿児島県の特産品である「さつまいも」は、芋焼酎をはじめ様々に調理や加工されるなど、多彩な可能性を秘めています。また、栄養成分がバランスよく含まれていることから「スーパーフード」として近年注目されています。その一方で、基腐病による甚大な被害も続いています。

そのような中、基腐病に対応したビジネスモデル創出に取り組んでいる「さつまいも産業振興協同組合」を訪問し、本坊松一郎理事長にお話をうかがいました。

■ 組合の概要

さつまいもは、夏季の干ばつや台風などの気象災害に強いことや、でん粉・焼酎・菓子等の食品加工原料として多くの用途に利用されるなど、本県の重要な基幹作物として発展してきました。しかし、外国産の安価なさつまいもの台頭により生産農家が減少し、良質なさつまいもを確保することが難しくなる等、製造業者にとって厳しい環境に置かれていました。

そこで、平成４年12月にさつまいもの新規用途の開発推進や需要拡大への取組み、情報発信等を行う「食の創造拠点」の役割を担うため当組合を設立しました。

平成５年３月に天文館に「さつまいもの館」をオープンし、本格的な活動を開始して県内外のお客様からご利用いただきましたが、新型コロナの影響もあり令和２年10月に閉館しました。現

在は、東京都千代田区有楽町にあるアンテナショップ「かごしま遊楽館さつまいもの館」の運営を行っています。また、首都圏を中心に百貨店や駅構内での催事に積極的に出展することで、鹿児島県産品のＰＲに取り組んでいます。

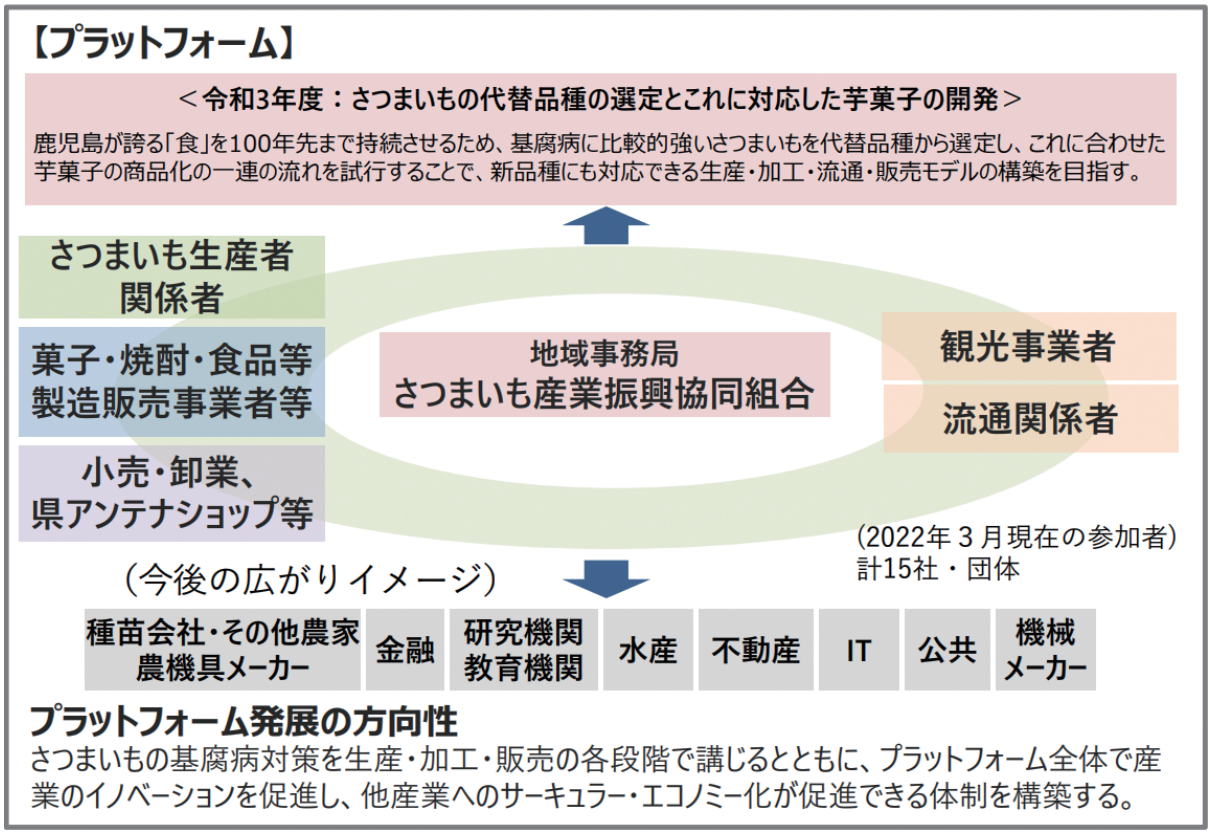
また、令和３年度からは、さつまいも産業全体に深刻な被害をもたらしている基腐病への対応を検討するため、鹿児島県農政部から業務委託を受けた「鹿児島県地域食農連携プロジェクト（ＬＦＰ）」の事務局として、さつまいも産業の新しいビジネスモデル創出に取り組んでいます。

■ ＬＦＰ（ローカルフードプロジェクト）の取組み

ＬＦＰとは、令和３年度から新たに農林水産省が設けた「地域の食品産業を中心とした多様な関係者が参画するプラットフォームを形成し、地域の農林水産物を活用したビジネスを継続的に創出する仕組みの構築」を支援するものです。

全国の都道府県のうち、22都道府県が本プロジェクトに取り組んでおり、鹿児島県もその一つです。本組合ではその事務局を担っています。

本県では、さつまいもの「基腐病の蔓延」により産業全体が危機的状況に陥っていることを発端として、その課題解決を図りながら、鹿児島県の食産業全体を、人口減、少子高齢化、脱炭素社会の実現などに対応できる、「変化に強い産業」に成長させ、未来のビジネスモデルを実現することをコンセプトに取り組んでいます。



LFP が目指すビジネスモデル

令和３年度の成果は、「さつまいもの代替品種の選定とこれに対応した芋菓子の開発」です。生産・加工・流通・販売に携わる地域の食と農の事業者が15社参画し、鹿児島が誇る「食」を100年先まで持続させるため、基腐病に比較的強いさつまいもを選定し、これに合わせた芋菓子の商品化の一連の流れを試行しました。

■ クラウドファンディングを活用したテストマーケティング

最新の基腐病対策の進捗状況や、代替品種に関する情報、加工特性などについて研究し、基腐病に比較的強い品種を主原料に、芋焼酎にマッチした芋菓子（県内産の原料にこだわり黒糖・塩・柚子を使用した芋けんぴ３種、さつまいものパイ菓子、スティック）を試作しました。そのうち、芋けんぴをクラウドファンディングに出品しました。

この経験をもとに見えてきた可能性や課題をもとに、本年度も引き続きＬＦＰに取り組んでいます。

クラウドファンディングとは…

プロジェクトのコンセプト、商品として形づくるに至ったストーリー、商品がユーザーに提供する価値について、携わる担い手の想いを交えて表現し、不特定多数の人々や組織に対して資金提供等の協力を求めます。

そのため、「プロジェクトへの理解・共感が得られるか」と同時に、「開発した商品に応援購入したくなる魅力、経済的価値があるか」を、作り手側の都合ではなくユーザーの立場から確認することが可能です。

開発した商品のクラウドファンディング（令和4年３月15日時点）

■ 今後の方向性について

ＬＦＰの活動を通して改めて思うのは、生産農家あっての製造業であるということです。昨今では、農家の減少が日本農業の課題となっていますが、それは、さつまいもにおいても深刻です。さつまいもの全国の収穫量は、1990年には1,402千ｔでしたが、2010年には864千ｔそして2020年は688千ｔと30年で半分以下に減少しています。鹿児島県産さつまいもの2021年度収穫量は前年から11％減少して190千ｔでした。基腐病拡大前は100千ｔ以上あった２位茨城県（189千ｔ）との差は1.4千ｔにまで縮まっています。

安定的な生産・供給を実現するためには、農家だけでなく産業全体として対策を考えていかなければならないと考えています。たとえば、若い人が農業を職業として選んでもらえるように、高収益化を図ることも有効だと思います。そのためには、製造・販売業者がさつまいもの付加価値を高め、流通事業者や観光事業者が出口となる市場開拓を行うことで、生産者の安定した経営に寄与し好循環を生み出すことができるのではないでしょうか。

当組合としても、新ビジネスモデル創出の中心的役割を担うとともに、従来から取り組んでいるかごしま遊楽館さつまいもの館での共同販売と併せて、ＥＣショップの拡充についても検討していきたいです。

■ 先達※への思い「ありがとう！さつまいもの先達さん」

本県におけるさつまいもの生産が全国１位を続けてこられたのは、多くの先覚者や研究者の努力の賜物です。当組合では、さつまいもの品種改良開発や栽培技術普及、焼酎やその他食品加工等の先達者としてご活躍された方々を選定し、「さつまいもの館・殿堂入り」と称して顕彰するとともに、その知見を広く組合員や関係団体へ紹介しています。

これまで脈々と受け継がれてきた鹿児島が誇る「食」を、100年先まで持続させるため、組合事業の更なる充実に努めていく所存です。

※先達とは…修行・学問など、その道の先輩のこと

組合で発行している冊子

組合名	さつまいも産業振興協同組合		
代　表　者	理事長　本坊松一郎		
設立年月日	平成４年12月	組合員数	52名
所　在　地	（事務所）鹿児島市荒田1丁目36- 9 瀬戸ビル1階 （アンテナショップ「かごしま遊楽館」）東京都千代田区有楽町1丁目６－４		
主な事業	さつまいもの館の管理運営、さつまいも等鹿児島県の特産品の共同販売、情報発信		
電　　話	（事務所）099-296-8837 （アンテナショップ「かごしま遊楽館」） 1階食品販売（さつまいもの館）03-3580-8821		
ホームページ	https://www.satsumaimonoyakata.com/		
Instagram	@kagoshima_yurakukan		

取材後記

広い視野で情報収集し、新たな事業に果敢に挑戦されている背景には、先達への敬意と県内さつまいも産業を担う気概を感じました。

元気を出そう！
がんばれ中小企業

次の100年に向けて、目指すは「ファーストコールカンパニー」

株式会社丸山喜之助商店
代表取締役　丸山 明紀 氏

「トータルリサイクルカンパニー」として、発展を続ける株式会社丸山喜之助商店は、南九州初となる太陽光パネルリサイクル事業や食品リサイクル事業「よかんどシステム」が高く評価され、第73回南日本文化賞（経済産業部門）を受賞するなど、県内外から大きな注目を集めています。

今回は、社会課題の解決を通じて、新たな価値創造と地域貢献に取り組み、日置地区資源再生事業協同組合の代表理事も務める丸山明紀社長にお話を伺いました。

創業からのあゆみ

創業は大正5年、法人設立が昭和14年、今年で創業107年目となり、私で4代目となります。創業者であり、私の曾祖父にあたる丸山喜之助は、元々は農業を営む下駄職人でした。当時は、下駄の鼻緒に使う反物が高価でしたので、それに代替する古着を回収・活用したことが創業のきっかけとなったようです。そこから、鉄の鍋や古紙の回収等を手掛けるようになり、以後3代に亘って事業領域を拡大していきました。

幼い頃は「リサイクル」という言葉もさほど普及しておらず、家業に対し、少なからずネガティブなイメージがあったことや親からも特に何も言われてこなかったため、継ぐつもりはありませんでした。

しかし、大学生の頃に父親と取引先を回る機会に恵まれ、楽しそうに仕事をする父や取引先の経営者の姿を目にしたこと、リサイクルの持つ可能性を改めて感じたことから、継ぐことを決心しました。

大学卒業後は、一旦社外で修行しましたが、社会人4年目を迎えるタイミングで当社に入社しました。

しかし、まだ半人前ということもあり、どこか見くびられていたのでしょう、ベテラン社員との関係構築はそれなりに苦労しました。

それでも、「社長の息子」という地位に甘えることなく、どんな業務も一生懸命取り組むことで周囲に姿勢が伝わったのか、徐々に良好な関係を築くことができ、私が考えるビジョンも時間をかけて浸透していきました。

■ 太陽光パネルリサイクル事業への挑戦

太陽光パネルは、2012年にスタートしたFIT制度（再生可能エネルギーの固定価格買取制度）によって普及の進んでいる再生可能エネルギー設備ですが、製品寿命は20年～35年程度であることから、10年後には約60万トンが廃棄されるとの試算もあり、問題視されています。

平たく言えば、入口（設置）は、参入事業者も多く加速度的に増加したものの、役目を終えた後の出口（処分方法）が十分ではなかったと言えます。

太陽光パネルのリサイクル専用設備を視察する見学者

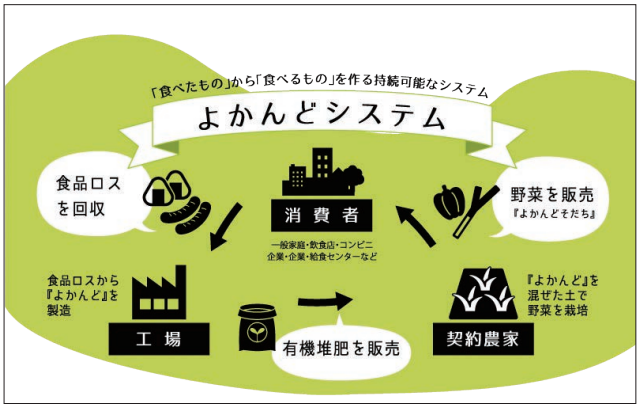
そこで、リサイクルのリーディングカンパニーを目指す上でも、当社が先鞭をつけなければという想いで取り組みました。

事業化するには、パネルの適切な分解と資源化が必要でしたが、全体の70%を占めるガラスをグラスウールに再利用し、納品先を予め確保することで目途が着きました。

南九州では初、九州全体でも2社目ということで、ハウスメーカーや解体業者等からも多く問い合わせがあり、確かな手応えを感じています。

■ 地域や行政をも巻き込んだ「よかんどシステム」の構築

「よかんどシステム」は、①食べ残し等の食品を回収し、②これを当社で有機堆肥「よかんど」に生まれ変わらせ、③「よかんど」を混ぜた土で野菜が栽培され、消費者の食卓に還元されるという一連のエコサイクルのことを指しています。



「よかんどシステム」構築のきっかけとなったのは、コンビニの食品廃棄物でした。

コンビニ弁当や惣菜等の回収・廃棄業務を手掛けることになり、そのあまりの量に驚き、「これは、どうにかしないといけない・・」と漠然と想ったのです。

まず初めに、自社でダチョウを肥育し、餌として生ごみを与える方法で解決を図ろうと試みましたが、消費しきれない餌（生ごみ）の量であったため、この方法を変更し、堆肥化に舵を切りました。

堆肥化にあたり、地道に研究を重ねた結果、コンビニ弁当向けのリサイクル方法は比較的早期に確立することができました。

しかし、その後、日置市の後押しを受けて、日置市内の各家庭から出る生ごみへと対象を広げた結果、水分が多く含まれていることから、発酵ではなく腐敗が進んでしまったのです。

それを解決するのに、更に約1年が経過し、事業として軌道に乗せるのに約10年の歳月を要しました。

現在は、この取り組みを支える生ごみの回収は15,000世帯まで広がり、地域サービスの一環として定着することができました。

「よかんど」を使って栽培された野菜は「よかんどそだち」として地元の物産館等で販売されています。

また、「よかんど」を継続的にご利用いただく生産者の方々を「よかんどクラブ」会員として、認定する制度を設けています。

そうした取り組みが実を結び、「よかんど」及び「よかんどシステム」が昨年グッドデザイン賞を受賞し、これからはＧマークも利用できるようになります。今後は、ブランド化を通じて農家さんのモチベーション向上に繋がる取り組みを検討したいと考えています。

有機堆肥「よかんど」

「よかんどそだち」の白ねぎ

「よかんど」を使用して生産された茶葉

■ 今後の展望

ウィズコロナになり３年目の今、北は北海道から南は徳之島まで、視察依頼が多く寄せられており、これまでの努力が認められたようで、喜ばしく感じているところです。

当社が最終的に目指す姿は、リサイクル関連の困りごとに直面した時に、「とりあえず、丸山に電話すれば何とかなる」と多くのお客様に感じていただけるような「ファーストコールカンパニー」になることです。

そうした顧客満足度の高い企業になるためには、何よりもまず従業員満足度を高めることが必要だと感じています。

なぜなら、「ここで働いていて良かった」と従業員が喜びや誇りを常日頃から感じていれば、前向きで質の高い仕事に繋がると信じているからです。

私が入社した頃に比べ、従業員も増えましたので、私一人で社員全員に目を配らせるのは現実的に困難なので、管理職メンバーとの積極的なコミュニケーションを通じて、現場の声に耳を傾けること、私の想いが現場まで浸透することを心掛けています。

これまで当社では、血縁に基づいて事業を承継してきましたが、将来的には内部登用を積極的に進めることも検討しているので、社員には一層高いモチベーションで仕事に取り組んでもらいたいと考えています。

加えて、社業を発展させていくためには、子どもたちの未来に貢献することも欠かせない要素だと考えています。地域の小中学校へ「よかんど」及び花・苗の寄贈や出前授業等を通じて、リサイクルの重要性を発信していますので、これからも継続して取り組みたいと考えています。

会社概要

株式会社丸山喜之助商店	
代　表　者	代表取締役　丸山　明紀
設立年月日	昭和14年12月
所　在　地	（本社）日置市伊集院町大田3145番地 （鹿児島中央資源化センター）姶良市加治木町西別府5856-2 （RPF エネルギーセンター）姶良市加治木町西別府4973-12 （鹿児島営業所）鹿児島市石谷町1102-1 （南薩営業所）南九州市川辺町下山田4771
事業内容	一般廃棄物収集運搬業、一般廃棄物中間処理業、産業廃棄物収集運搬業、産業廃棄物中間処理業、食品リサイクル事業、製紙、製鋼、非鉄金属、空缶、空瓶、廃プラスチック原料等の選別・圧縮・破砕による中間処理、新エネルギー事業、資源化業務のコンサルタント、リサイクル施設の運営、施設運転管理業務・受託、古物商
電　　話	（本社）099-273-2501 （鹿児島中央資源化センター）0995-62-6500 （RPF エネルギーセンター）0995-62-1101 （鹿児島営業所）099-278-0777 （南薩営業所）0993-57-2992
ホームページ	http://www.m-kinosuke.com/
Instagram	@yoka_ndo

取材後記

SDGs という単語が生まれるずっと前から、取り組んで来ていたことが今回の取材で改めて分かりました。地域や従業員に対する想いを、嬉しそうに語る姿を拝見して、こちらまで嬉しくなる一日となりました。

指導員が行く!
組合イベント探訪記

竹のまちで、竹に親しむ

館長の市来幸夫さんと職員の東京子さん

協同組合特産品フレッシュ宮之城

「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4回目となる今回は、薩摩郡さつま町の「協同組合特産品フレッシュ宮之城」をご紹介します。

協同組合特産品フレッシュ宮之城は、さつま町の指定管理者として「宮之城伝統工芸センター」の管理運営を行っています。

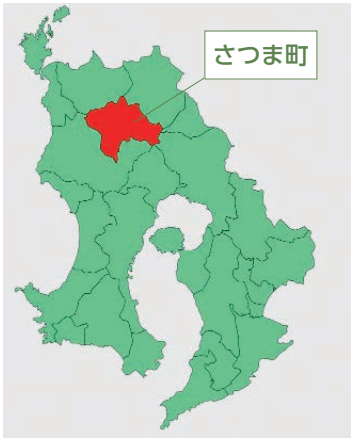
鹿児島県の伝統的工芸品に指定（平成8年指定）されている「竹製品」普及・振興の一環で、竹細工教室を実施しており、県内外から受講者があります。

教室は、通年受講の「竹細工教室」と、気軽に体験できる「一日入門教室」の2コースがあります。

私が伺いました

組織振興課　市来

さつま町と竹について



さつま町は、県北西部、鹿児島市から約50kmに位置しています。周囲を山々に囲まれ、町の中心を川内川が貫流し、たいへん自然豊かなまちです。

平成17年に旧宮之城町、薩摩町、鶴田町の３町が合併し「さつま町」が誕生しました。面積約303㎢、人口約19,000人で県内の町村で最大の人口を擁しています。

鹿児島県の竹林面積はおよそ18,000haで日本一ですが、なかでも、さつま町は特に竹林が多く、およそ2,400haもの竹林が広がっています。竹には様々な品種がありますが、最も多いのが孟宗竹で「町の竹」に指定されています。

こうした環境のなか、さつま町は筍の産地であるほか、竹資源を素材とした工芸品や商品が数多く作られ、昔から「竹」を活用した町おこしがなされています。

金明孟宗竹

イベント内容紹介

今回は、一日入門教室に参加し「六つ目の小物入れ」製作に挑戦しました。

完成見本 →

1

竹細工指導員の吉留勝典さんに、ご指導いただきました。

吉留さんは元受講生（６年間）で、伊佐市菱刈から通われています。

2

材料は、竹ひご18本です。（幅4.5mm、厚さ0.8mm、長さ80cm）

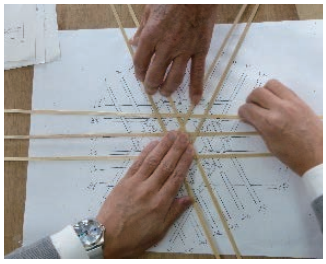
一日入門教室では、あらかじめ切り分けられているので、工具はほとんど使用しません。小刀で切るなどの作業がないので安全です。

3

竹ひごを、図面に沿って編み込んでいきます。吉留さんが懇切丁寧に教えてくださいますが、なかなか時間がかかります。

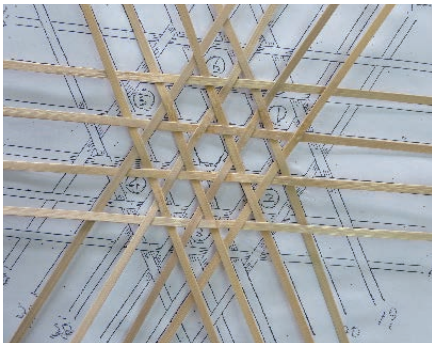
4

竹同士がしっかり噛むように、順序良く編んでいきます。根気のいる作業です。



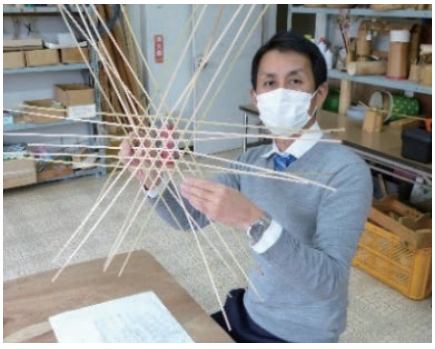
5

ようやく3分の2、12本を編めました。さらに編んでいきます。



6

なんとか18本全て編み込みました。第一段階完了です。ここまでで40分ほどかかっています。



7

つぎに、竹ひごを曲げて穴に通し、かごの形に整えていきます。

スプレーで水分を与えることでストッパーになります。

8

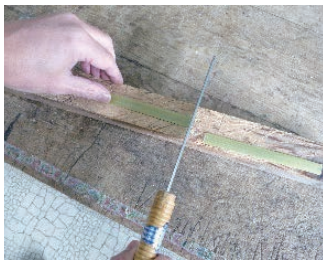
通す穴を間違わないように気を付けてます。

だんだん、らしい姿になってきました。

9

支えとなる竹を切ります。ここで初めて工具を使いました。

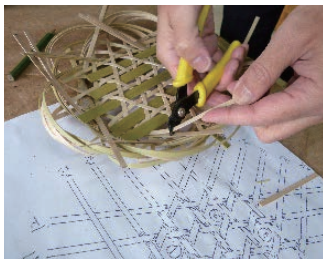
かごの底に差し込んで補強します。



10

竹ひごの余った部分はニッパーで切断して、体裁を整えます。

仕上げに、水分を与えて締めこみます。



11

ようやく完成です。手取り足取りご指導いただいてやっとでした。所要時間は２時間弱でした。

図面だけを頼りに自力で作るのは、かなり難易度が高いです。

12

見本と比較すると、熟練の方の技術の高さを実感します。それでも、なんとか形にできてよかったです。

吉留さんありがとうございました！

組合について

「協同組合特産品フレッシュ宮之城」は、昭和62年10月、旧宮之城町の特産品製造・販売業者44人により設立されました。町が建設した「宮之城伝統工芸センター」を拠点に、特産品の共同販売や竹製品の普及・振興を図っています。

近年、町においては、産業の衰退や高齢化の影響でかつての活力を失いつつあります。組合員の経営環境も年々厳しさを増し、組合員数は23人まで減少しています。

今後の生き残りに向け、新商品の開発や販路開拓に取組んでいく必要がありますが、町や関係機関と連携しながら、組合の役割を果たし、地域経済の振興に貢献していきたいと考えています。

伝統工芸センター外観

売店のようす

竹製品の普及・振興に向けて

「竹細工教室」の受講生は、これまで延べ5,000人を超えます。

近年コロナ禍でやや減少していますが、通年の「竹細工教室」は100名弱が受講中です。また、「一日入門教室」は年間200名の受講があり、町内外の一般の方をはじめ、近隣小学校の社会科見学にも活用いただき好評を得ています。ぜひ、県下他地域の小学生にも体験してほしいと思います。

その他、町内有志の協力により「ミニ門松」（サイズ：直径約20㎝、高さ約60㎝、価格：送料・税込6,000円）の製作・販売を行っています。全国から注文があり、昨年末は180セットが即完売するなど、例年人気となっています。

一方で、竹製品事業者や竹細工指導員の高齢化による、担い手不足が課題です。今後は、いっそう人材育成に力を入れ、竹細工技術の伝承を図っていきたいと思います。

竹細工教室開講式

竹細工教室のようす

ミニ門松

■ 受講生の作品

小物入れ

手提げ

竹とんぼ、風車、竹笛、キーホルダー

イベント基本情報

（金額は税込み）

竹細工教室（2023年度）	
1. 対象者	年間を通して参加できる方
2. 場所	宮之城伝統工芸センター（薩摩郡さつま町虎居2638-1）
3. 定員	30名（定員になり次第締め切ります）
4. 受講料	・町内の方：毎月4,000円　・町外の方：毎月5,000円
5. 受講期間・時間	2023年５月～2024年３月（毎月２回 第２・４水曜日予定　９：30～16：00） 教室は、１～４年生、研究生の５クラスに分かれており、継続受講が可能です。 （最大６年間）
6. 教室内容	指導員２名が指導にあたります。 作業は、①竹割 → ②ひごとり → ③編み → ④作品完成　となります。
7. 必要な工具	竹割ナタ、竹用ノコギリ、ナイフ、幅引き、ノギス、鋼製コンパス、製図コンパス、面取り用器具、木ハンマー、剪定ハサミ、巻尺、みぞべら、瞬間接着剤 など ※工具代金 約２万円程度（各人で購入を推奨します。一部、伝統工芸センターでも販売しています）
8. 申し込み方法	電話にて。　ＴＥＬ：0996-52-1313（月曜休館）

一日入門教室	
1. 対象者	どなたでも
2. 定員	1名～150名程度まで（製作物によります）
3. 受講料・所要時間	■ うぐいす笛、竹とんぼ（所要時間　２時間程度） ・30名まで　　：人数×500円 ・31名～100名：人数×500円＋追加指導料　6,500円 ・101名～　　：人数×500円＋追加指導料　13,000円 ■ 風車、キーホルダー（所要時間　２時間程度） ・2名まで　　：人数×1,000円 ・3名～10名　：人数×1,000円＋追加指導料　6,500円 ・11名～20名：人数×1,000円＋追加指導料　13,000円 ■ 小物入れ、竹製品（所要時間　３時間程度） ・1名　：1,000円 ・2名　：2,000円＋追加指導料　6,500円 ・3名～：人数×1,000円＋別途追加指導料 ※人数が多い場合、所用時間は長くなります。
4. 申し込み方法	電話にて随時（希望日の１週間前までに）

取材後記

売店やギャラリーに、日ごろ目にする小物や工芸品が数多くあり、竹製品が日常に溶け込んでいることを再認識しました。

また、自分で作ってみて、当然のことながら既製品のクオリティの高さを実感しました。

作った小物入れは、早速みかん入れに使っています。

【伝統工芸センター　案内図】

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

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

経営者がデザインについて一番知りたいこと

■ 経営者の方がデザインについて一番知りたいこと

マーケティング＆デザイン事務所である弊社にお問い合わせをくださる経営者の方々は、何にしろ経営課題があり、デザインを導入することで解決につなげたいと思っていらっしゃる方々です。その方々の最大の興味は「で、デザインすると、結局どうなるの？変わるの？」に尽きる、と言っても過言ではありません。

■「お客様」になっていただくその道筋は１つだけ

下図は弊社がデザイン開発時、課題を検討するために使う「顧客化ピラミッド図」です。

新しい商品・サービス・事業は「知られていない」段階からスタートします。まずは名称や存在だけは「知っている」段階、そして基本情報や特長がある程度「わかっている」段階、さらに購入や利用のチャンス・必要性が生じて、やっと購入に至ります。商品・サービスだと「購入」ですが、採用だと「応募」となり、原理は同じです。

■ ポイント①：「買う」は「知る」に始まる

つまり「“買う”は“知る”に始まる」ことは、どんな時にも共通する原理なのです。ただし知ってから購入に至るまでの所要時間と必要情報はモノにより大きく異なります。レジ横の100円菓子は１秒でカゴへ、車は数か月検討…、また購入検討に必要な情報も異なります。

■ ポイント②：買うまでは情報、買ってからは体験

２つ目のポイントは、商品にしろサービスにしろ、購入までの検討は情報によって行われるということです。

営業のような人的な情報、会社案内や公式サイトのような自社発信情報、クチコミのような体験者情報…。試食や試乗など試用できることもありますが、現状ごく少ないケースのはずです。EC の場合なおさら試用はできません。情報だけですべてが進んでいきます。

■ ポイント③：忘れられた時は再認知による想起

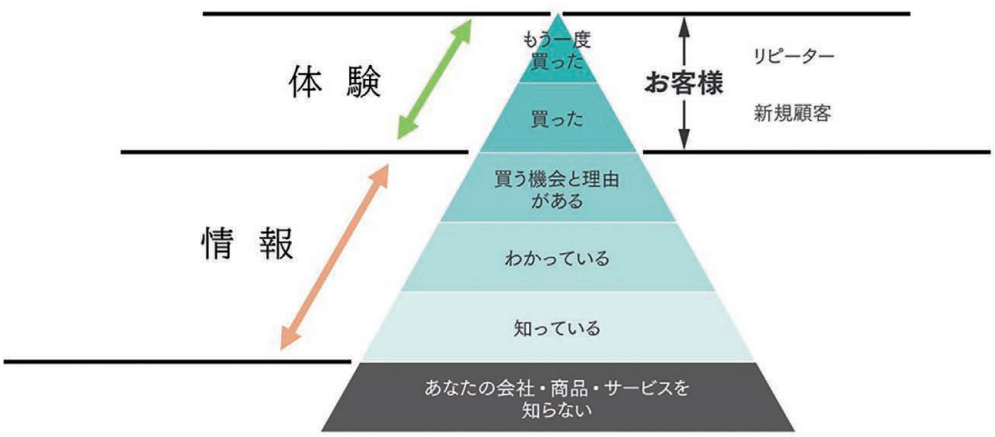
一方、一度購入すると２回目の購入は、初回購入時の体験が大きく左右します。満足すればもう一度買うし、不満があれば一度で終わるように。ただし満足な体験だったとしても「忘れてしまう」のが人間というもの。そんな時にはまた情報による再認知が役に立ちます。「そう言えば最近使ってなかったナ」です。

■ デザイン導入効果を経営に生かすために

デザインの力を活用しようとする時、下図のどの段階に課題があるのか、それをどうしたいのか、デザイナーとしっかり話し合っていただくことこそ、デザイン導入が効果を発揮するカギとなります。

「情報伝達」とそれによる「感情醸成」に優れた効果を発揮できる手段、それが「デザイン」です。

（掲載終了）



I.O.B 事業協同組合が創立総会を開催

1月17日（火）、I.O.B 事業協同組合（発起人代表 有限会社大崎食肉加工センター 代表取締役 倉ケ﨑 宗弥 氏）の創立総会を開催しました。

同組合は、千葉県、大分県、鹿児島県の異業種４社による組織化で、燃料の共同購買事業や教育情報提供事業を実施する計画です。また、将来的には外国人技能実習生受入事業の実施も視野に入れています。

初代理事長に選任された倉ケ﨑氏は、「燃料価格高騰によるコスト増大や人件費の上昇など厳しい運営を強いられている。協同組合のスケールメリットを活かした共同事業の実施とともに、外国人技能実習生受入事業の実施に向け、準備を進めていきたい。円滑な組合運営が図れるようご協力を賜りたい。」と述べました。

関係者の皆様（左から2人目が倉ケ﨑理事長）

【組合プロフィール】
名　　称：I.O.B 事業協同組合
所 在 地：鹿児島県鹿屋市寿五丁目27番4号
代表理事：倉ケ﨑 宗弥
組合員数：４人

中小企業組合士試験問題にチャレンジ！

次の１～２の設問に対する解答を下群から選び、その記号を解答欄に記入しなさい。

１．わが国中小企業の実態について、以下の記述で最も不適切なものはどれか。

ア．わが国企業の99.7%が中小企業であり、小規模事業者が約85%と小規模な企業が多いのが特色である。

イ．雇用者のうち中小企業の従業者が全体の約80%と、中小企業が雇用の場の多くを占めている。

ウ．中小企業の付加価値額は全体の約53%を占める。

２．経営者が廃業や退職に備え、生活の安定や事業の再建を図るための資金をあらかじめ準備しておくための共済制度が、小規模企業共済制度である。この制度による支援内容の記述として最も不適切なものはどれか。

ア．毎月の掛け金は１万円である。

イ．その年に納付した掛金は、その年分の総所得金額から全額所得控除できる。

ウ．納付した掛け金合計額の範囲内で、事業資金などの貸し付けを受けることができる。

令和3年度　中小企業組合検定試験　組合運営　第4問より抜粋

令和4年12月　情報連絡員報告

令和4年12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1ポイント改善、「販売価格」は5ポイント低下している。

旅行支援や感染症に対する制限緩和等によって、土産品やホテル等、観光に関連する事業者からは景況の回復を感じる声が上がっている。

一方、物価高騰や長期金利の事実上利上げ等による消費減退が懸念される。

【前年同月比】

「収益状況」が14ポイント、「売上高」が13ポイント、「業界の景況」「資金繰り」が11ポイント悪化、「販売価格」は5ポイント上昇している。

原材料や光熱費等の高騰によって収益が圧迫されている。販売価格転嫁への対応を求められるが、販売先の事情や消費者心理への影響を考慮し、十分な転嫁が進められているとは言い難い。

【DI 値 前月比】

	前月 令和4年11月	今月 令和4年12月	比較結果
業界の景況	−19	−17	→
売上高	−16	−15	→
在庫数量	−8	−10	↘
販売価格	16	11	↘
取引条件	−10	−8	→
収益状況	−21	−21	→
資金繰り	−13	−15	↘
設備操業度	−5	−6	↘
雇用人員	−7	−7	→

【DI 値 前年同月比】

	前年 令和3年12月	今月 令和4年12月	比較結果
業界の景況	−6	−17	↓
売上高	−2	−15	↓
在庫数量	−8	−10	↘
販売価格	6	11	↗
取引条件	−7	−8	↘
収益状況	−7	−21	↓
資金繰り	−4	−15	↓
設備操業度	−2	−6	↘
雇用人員	−5	−7	↘

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

※ DI 値：前年同月と比較して「好転（増加・上昇）」したとする回答数から「悪化（減少・低下）」したとする回答数を差し引いた値

製　造　業

食料品（味噌醤油製造業）

12月は昨年と比べ幾分売上が増加した。とは言え、今年は小売の販売価格を改定したところが多く、その値上げ分が増収につながったと思われる。業務用の値上げはこれからのところが多く、業務店の現況を考えれば価格の見直しも容易ではなく、来年も厳しい状況が続く。原材料の値上げは収まるようには見えず、県外大手メーカーの中には小売価格の再値上げを検討しているところもあるが、中小のメーカーが多い本県では価格転嫁は難しく、いかに吸収できるか更なる企業努力が待っている。

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、厳しい国際情勢の影響がある。

（令和４年 12 月分データ）　（単位：kℓ・%）

区　分		R3.12	R4.12	前年同月比
製成数量		7,686.8	9,328.6	121.4%
移出数量	県内課税	4,897.4	4,522.8	92.4%
	県外課税	6,784.6	6,484.4	95.6%
	県外未納税	2,110.0	1,465.4	69.5%
在庫数量		202,230.4	195,913.1	96.9%

食料品（漬物製造業）

旅行支援の影響で観光客は少しずつ増えている。１月以降も継続となったため、今後も期待したい。資材等の値上りが続いており、再値上げが必要である。

食料品（蒲鉾製造業）

「今こそ鹿児島の旅第３弾」の影響もあり、土産品の売上が伸びた。空港・駅の利用客がコロナ禍前の９割まで戻っているようである。直売店等が昨年より20%の伸びがあり、店舗の小売は昨年とほぼ同じ売上となった。デパートのお歳暮は、今年は和牛品評会の結果を反映してか肉類のギフトが増えたようで、さつま揚げは約５％減少した。全体ではほぼ昨年同様の売上となったが、原材料の値上げの影響で利益面では良い状況ではない。主原料のすり身は最高値を継続している状態である。

食料品（鰹節製造業）

12月に入り花かつお消費も増え、荷動きも良くなっているが、まだ原材料高が続いており、見合うだけの価格転嫁はできていない。削り節メーカーも大手は値上げせず、厳しい状況が続いている。サバ節業者は宗田の原

料不足で今までにない高値で注文生産をしている。全体的には荷動きは良い状況にあるようだ。実習生も多少入国できて良かった。

食料品（菓子製造業）

原料、包材、燃料費等の値上り、また鳥インフルエンザによる卵の高騰など、菓子店にとって厳しかったが、全般的に小ぶりの商品になったものの、クリスマスケーキはよく売れたようである。和菓子店もクリスマス用の生菓子や餅づくりに頑張っていた。経済を動かすという気持ちを全般的に感じるため、昨年よりは少し好転しているように見受けられる。

食料品（茶製造業）

共販実績で今年度の累計売上高（２～12月）は前年比83.6%、12月単月では60%となった。

大島紬織物製造業

東京で開催したイベントは、次年度も引き続き実施すべきとの意見が多かった。１月26～28日にかけては、京都産業会館において新作発表会及び合同商談会を開催する予定である。

本場大島紬織物製造業

検査反数は15%減少した。東京・銀座の販売会では、入場者は多かったものの売上が伸びず厳しかった。１月の京都販売会に期待したい。また、成人式用の着物レンタルがあった。

木材・木製品

令和４年は、昨年と比較して取扱量・取扱額共に令和２年実績と同程度となる激減である。諸物価高騰による景気低迷により、木材製品等需要拡大は当分の間減退するものと考えられる。

木材・木製品

鹿児島県の10月分の新設住宅着工戸数は718戸で前年同月比60%と大幅に減少した。これは前年の10月が多かったことが起因している。うち木造の前年同月比でも75%と減少した。県産スギ丸太４m 中目材の11月の価格については、前年同月比119%と大幅に上昇した。一方、スギ製品の柱角、土台角等の価格は前年同月比97～98%、KD 材も前年同月比99%とやや下降傾向にある。木質バイオマス発電所用の未利用材は、原木価格の高騰が続く中、集荷しづらい状況が続いている。

生コン製造業

12月の出荷量は114,088立米（前年比84.6%、うち官公需は58,195立米（同比86.5%）、民需は55,893立米（同比82.8%））で官公需、民需ともに減少した。増加した地域は４地域（増加率順に屋久島135.3%、川薩123.7%、姶良伊佐108.7%）で、残り13地域が減少（減少率順に甑島22.9%、串木野60.5%、喜界島69.1%）した。なお、鹿児島地域は対前年比で、官公需71.7%、民需76.6%、合計74.6%となっている。

コンクリート製品製造業

12月度の出荷量は、7,803トンの前年度同月比84.8%となった。出荷実績は姶良・伊佐地区、川薩地区が前年度同月を上回り、他の地区は下回る結果となった。熊毛地区、奄美地区においては、ここ数か月、前年度同月を下回っており、前年度同月比で熊毛地区42%、奄美地区55%と厳しい状況になっている。12月度の受注についても芳しくなく、ここ半年ほど低い受注率となっているが、これからの受注増に期待したい。

鉄鋼・金属（機械金属工業）

見積件数が少しずつ増えてきて順調に受注が続いている組合員も多いようだが、今後の端境期や繁忙期を見据えて協力体制の確立が必要と思われる。

印刷業

行動規制も無く、海外からの旅行客も増える中、コロナの感染者数もまた増加しているが、経済重視の舵切りは進み、世の中が混沌としている。そんななかで新年を迎え、物価高騰の現実と向き合わねばならない。印刷の材料費（紙、インキ、油）高騰が著しい状況である。

非　製　造　業

水産物卸売業

昨年同月比で、数量166.3%、金額134.0%、単価80.7%となった。魚も円滑に入ってきて、動きもよくなっているが、コロナの感染状況が懸念される。

燃料小売業（LP ガス協会）

1月積み中東産の液化石油ガスはプロパン590ドル（前月比－60ドル）、石油化学原料のブタンが605ドル（前月比－45ドル）と下落した。原油市況は軟化、LP ガス市場は本格的な需要期入りも供給が潤沢で市況は軟化した。寒波到来、中国コロナ規制緩和で石化需要回復が期待されたが、感染拡大で先行きが不透明である。ボトルネックとなっていたパナマ運河も滞船状況が緩和され、米国産も見通しが立つようになってきた。中東市場は堅調なインド、東南アジアの需要でブタン高が顕著になってきた。

中古自動車販売業

12月に入り、更に厳しさを増してきた。依然として、半導体不足に伴う部品供給遅延による長納期化等の影響で、玉不足の状況が続いている。例年であれば中古車価格も下がり、仕入も活発になるが、相変わらず価格の高騰により仕入が困難で厳しい状況に変わりはない。年始の新春フェアに期待したい。

青果小売業

年末需要で取引高が増加した。また、人気商材の生産量が少なく、価格高で推移した。売上高、販売価格ともに上昇したが、光熱費も高騰しており、利益を圧迫している。また、年明け後の買い控えも懸念される。

農業機械小売業

農作物安、高齢化、資材高のため、農家の採算が悪化しており、販売は減少傾向が続くと思われる。

石油販売業
原油の需要減と円高基調で価格に大きな変動はなかった。気になるのは、小売業界のマージン悪化である。年後半に物価高の影響等で消費が落ち込んだ。国の激変緩和事業の上限が段階的に縮小していくことから、仕入れコストを押し上げ、更にマージン悪化が懸念されている。

鮮魚小売業
師走に入り時化で水揚げが少ないが、コロナ感染者数が増加したことで大きな宴会等も無く、少し寂しい状況である。おせちは出来合いが増え、カニは入荷が無く、前年の同月よりも悪い。

運動具小売業
業界的にこの時期は低迷期であるが、新型コロナウイルスの感染者数が増加したことで更に下がり気味にある。クリスマス・年末年始で、例年は売上が上がることもあるが、今年は影響がない。

商店街（姶良市）
後継者不足で閉店予定が一店ある。材料原価の値上げにより、収益が低下している。

商店街（鹿児島市）
12月はコロナの感染状況が不安定で、未だ予断を許さない状況にある。雇用面では、飲食・宿泊業を中心に人手不足の状態にある。今後は、物価高騰対策等の進展によって賃金の上昇も考えられる。市や県の様々なコロナ支援と経済対策の効果に期待している。商店街の12月商戦は、クリスマスや割引セール等の動きに消費者の購買行動が伴った。旅行支援等によって外国人などの観光客も増加しており、土産品店やビジネスホテル等の売上は昨年を大きく上回った。国体を控え、複合的な景気対策によって、経済活性化、賃金上昇等に期待したい。

商店街（鹿児島市）
年末年始にかけて通行量が減少しているが、販売していたプレミアム商品券の使用期限が12月末で、売り上げを確保することができた。

サービス業（旅館業 / 県内）
春休みに向け、引き続き感染症予防に努めている。物価や電気代等の値上りが厳しい。

測量設計業
アメリカの利上げ等の影響で、不景気が来るのではないかという懸念がある。このような懸念を払拭しなければ消費者マインドは好転しないし、企業は投資に積極的にならない。働き方改革の推進には、管理職の意識変革が必要である。若い職員が働き方改革について詳しいケースも多く、トラブル回避の為に研修等も充実しなければならない。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。コロナ感染者による濃厚接触者について、5日間隔離の方針を早急に緩和していただきたい。

旅行業
全国旅行支援の開始と感染症に対する規制緩和も伴って、徐々にシーズンの受注も動きが活発になっているが、全国旅行支援の制度及び事務作業の煩雑さによって、平時業務から倍以上の業務を課せられている。また、全国旅行支援利用分の立替えが大きく、10月利用分が2カ月以上遅れて旅行支援事務局から入金される状況で、銀行等から借入れをして仕入先へ支払をしている。

建築設計監理業
12月の公共団体等の入札状況は、件数17件、契約金額約3千2百万円で、今年度になって初めて件数、金額ともに前年同月（18件、約4千5百万円）を下回った。また、11月の新設住宅着工戸数は724戸で、2月連続で前年同月よりも大幅減となった。

自動車分解整備・車体整備業
年末の前半は多少忙しい日があったが、後半の伸びが見られなかった。普通車においては、1月からICタグの付いた電子車検証がスタートするようだ。

電気工事業
材料、機器等納期遅延が続いており、工程管理が困難である。価格も上昇傾向にあり、先行き不透明である。

造園工事業
今年の12月は例年通りに推移した。今年を振り返ると、特殊要因はなかったが、コロナ禍の中、公共工事・民間工事で業務量が微増だった。しかしながら、人の手配がままならず、台風の後処理で多くの時間を費やし、工期が遅れる心配もあったが、何とかやり繰りできた1年だった。

管工事業
日銀が長期金利の引上げを発表したことにより、年明け以降の住宅ローン金利が引き上げられると予想される。昨今の住宅建設費用の上昇により、需要の冷え込みが続く中、今回の金利上昇によって住宅建設が更に鈍化し、今後の仕事量及び資金繰りに大きく影響してくるものと懸念される。

建設業（南さつま市）
南薩地区（指宿市を除く）の公共工事（土木）は、前年同月比264.7%、前年同期比107.4%で、どうにか前年並みとなった。しかしながら、12月にブロック等の値上げがあり、さらに1月、2月には、砕石、生コンの大幅な値上げが控えており、組合員の収益状況はさらに悪化するものと思われる。

貨物自動車運送業
県下158運送事業者の燃料の購買動向は、前月と比較して105.51%に増加、前年同月と比較して94.94%に減少した。

運輸業（個人タクシー）
令和4年1月からコロナが猛威を振るったが、国の緩和政策や旅行支援等により経済の動きを感じる年であった。新型コロナウイルスもインフルエンザと同等になっていくことが考えられるため、令和5年は少し光の見える年になりそうである。

運輸・倉庫業
鳥インフルエンザが北薩・南薩と拡大し、出荷調整によって物量が減少した。また、野菜・生花も安値や天候不良等により前年対比で物量は減少した。燃料高騰で省燃費運転を指導している。

令和５年１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）
㈱帝国データバンク　鹿児島支店

件数４件　負債総額１億200万円

〔件数〕前年同月比１件増　〔負債総額〕前年同月比17.7%減

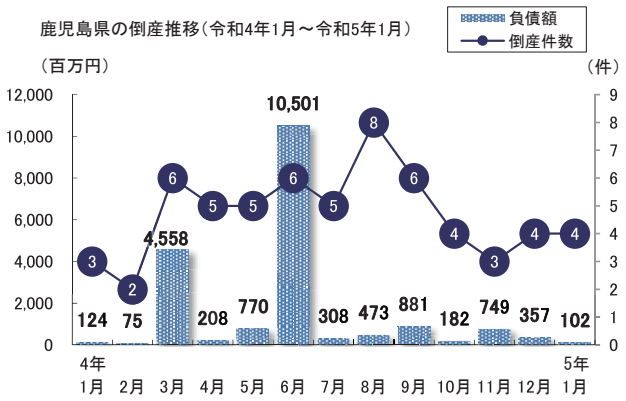
ポイント

～倒産件数は前年同月比増加、負債総額は前年同月比減少～

◆倒産件数は４件で前年同月比1件増、前月比横ばい

◆負債総額は1億200万円で前年同月比17.7%減、前月比71.4% 減

◆新型コロナウイルス関連倒産は１件発生



【今後の見通し】

鹿児島県の１月の倒産件数は４件、負債総額は１億200万円となり、負債総額は前年同月比減少したが倒産件数は前年同月比１件増加となった。新型コロナウイルス関連倒産は10カ月連続の発生となった。

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１月の景気 DI は40.1で前月より2.6ポイント悪化した。５月には新型コロナウイルスが５類に移行されることで、中期的な見通しは改善したが、新型コロナウイルス感染者数の再拡大、原材料費の高騰や世界情勢の先行き不透明さから、しばらく景況感は低調な推移が見込まれる。

2023年１月31日に（株）九州経済研究所が発表した「県内景況」によると、「コロナ第８波や物価高騰は収まりを見せないものの、社会経済活動の再開の動きが続き、全体として回復傾向が続いている」との判断を示した。生産活動では、電子部品関連は先行きに不透明感があり、11月の焼酎生産は前年並みとなったが出荷量は２カ月連続で前年を下回った。11月のかつお節生産は２カ月連続で前年を上回ったが、12月の生コン出荷量は４カ月連続で前年を下回り、12月の紙パルプ生産は前年並みだった。畜産関連は、12月のブロイラー、鶏卵相場は前年を上回ったが、12月の豚肉相場は８カ月ぶりに前年を下回り、肉用牛枝肉価格、子牛価格も前年を下回った。消費関連は、11月の百貨店・スーパー販売、専門量販店販売額のドラッグストア、コンビニエンスストアは前年を上回り、家電大型専門店は前年並みとなった。12月の軽自動車届出台数は４カ月連続で前年を上回ったが、乗用車新車登録台数は４カ月ぶりに前年を下回った。観光関連では、12月の主要ホテル・旅館宿泊客数は関東・関西からの入り込みは増加したが、九州からの入り込みや個人客、団体客が減少し13カ月ぶりに前年を下回った。

１月の倒産件数は前年同月比増加、負債総額は前年同月比減少となった。新型コロナウイルス関連倒産も10カ月連続で発生するなど発生ペースは上がっている。観光、消費関連の回復が見られ、５月には新型コロナウイルスが５類に移行される。しかし、公共、民間ともに投資関連は弱含みとなっており、畜産関連も低迷している。また、引き続きコロナ融資の元本返済開始や物価高などによる消費停滞や企業の収益悪化が考えられることから、今後も倒産発生状況は注視していく必要がある。

令和５年１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
（同）Ｏ	飲食店経営	51	100	鹿児島市	破　産	新型コロナウイルス関連倒産
（有）Ｓ	土木工事	25	3,000	鹿児島市	破　産	
（株）Ａ	調味料製造	16	300	北薩地区	破　産	
（株）Ｔ	塗装工事	10	2,000	大隅地区	破　産	

※主因別は、「販売不振」４件

中央会関連主要行事予定

P.50　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	2
イ	ア

※小規模企業共済については「総務企画課」へお問い合わせください。

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

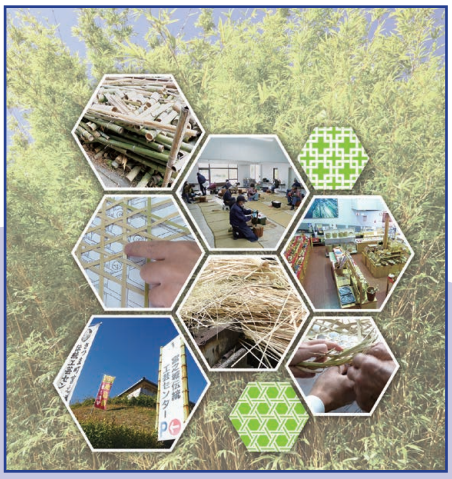
令和５年３月	
6日（月） 16：00	**中央会理事会** 鹿児島市「城山ホテル鹿児島」
7日（火） 14：00	**事業再構築研究会** **「『グリーン成長戦略』が導く経済と環境の好循環」** 鹿児島市「ホテル・レクストン鹿児島」
15日（水） 15：00	**組合事務局講習会** **①「まだ間に合う！インボイス制度～R5年度税制改正大綱をふまえて～」** **②「決算事務手続の留意点～組合の実務Ⅰの解説～」** 鹿児島市「鹿児島サンロイヤルホテル」

令和５年４月（予定）	
25日（火） 14：00	**中央会理事会** 鹿児島市「ホテル・レクストン鹿児島」

※新型コロナウイルスの感染状況等により、変更になる場合があります。

中小企業かごしま

（令和４年度　活性化情報第４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：協同組合特産品フレッシュ宮之城



「© 協同組合特産品フレッシュ宮之城」

今月の表紙

協同組合特産品フレッシュ宮之城　竹細工「一日入門教室」

組合が位置するさつま町は、特に竹林が多く、およそ2,400haもの竹林が広がっています。さつま町は筍の産地であるほか、竹資源を素材とした工芸品や商品が数多く作られ、昔から「竹」を活用した町おこしがなされています。

組合では「竹製品」の普及・振興の一環で教室を開催しており、本誌43ページ指導員が行く!組合イベント探訪記」で紹介しておりますので、ご一読ください。