

MONTHLY

とちぎ

中央会



平成30年度補正ものづくり補助金公募説明会

★ 2019 ★

4

Vol. 611

特集 P1~4 特集① 先進組合事例抄録 P5~6 特集② キャッシュレス社会への取り組み

7P 情報連絡員報告 (平成31年2月分)
▶ グラフと概況 / 業界の声

10P チェックポイント
▶ 事業報告書の作成について

9P INFORMATION
▶ 公益財団法人産業雇用安定センター (栃木事務所) 事務所移転のご案内
▶ とちぎ地域企業応援ネットワークポータルサイトのご案内
▶ 「健康経営優良法人2019」認定法人が認定されています

12P FLASH
▶ ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金に係る補助金公募説明会を開催
▶ 平成31年度栃木県中央会事務局体制

栃木県中小企業団体中央会

◇コミュニティビジネス支援センター◇
◇官公需総合相談センター◇

栃木県宇都宮市中央3-1-4 (栃木県産業会館3階)

TEL 028-635-2300 / FAX 028-635-2302 / URL : <http://www.tck.or.jp>

栃木県中小企業団体中央会はFacebookを利用しています。「栃木県中央会Facebook」で検索してください!

全国中小企業団体中央会では、組合が抱える課題に対し、いかに取り組み、どのような成果を上げたのか、また、その成果を上げつつあるかについて調査し、他組合等に提供・紹介することで、そのノウハウを移転・普及しています。

平成30年度は「特徴ある活動」をテーマに、「先進組合事例抄録」として取りまとめています。今年度は県内から2組合が掲載されており、ご紹介させていただきます。

民間のノウハウを活かした住民ファーストの指定管理

組 合 名	とちぎ県南不動産業協同組合	住 所	足利市通三丁目2589
電 話 番 号	0284-64-9581	U R L	http://www.areu.jp/
設 立	昭和62年3月	出 資 金	1,415千円
主 な 業 種	宅地建物取引業	組 合 員	48人

■背景・目的

当組合は、市内の不動産業者の同業者組合として、売買仲介業務及び住宅団地造成販売業務等を実施していたが、案件が不定期的ため組合の収入基盤が不安定となっていた。

そのような折りに、市内の県営住宅の指定管理者が募集されることとなり、継続的な事業運営及び組合員のノウハウを活かした効率的な運営管理が可能となることから、執行部を中心に指定管理制度について研究を重ね応募に至り、指定管理者として採択された。

■事業・活動の内容と手法

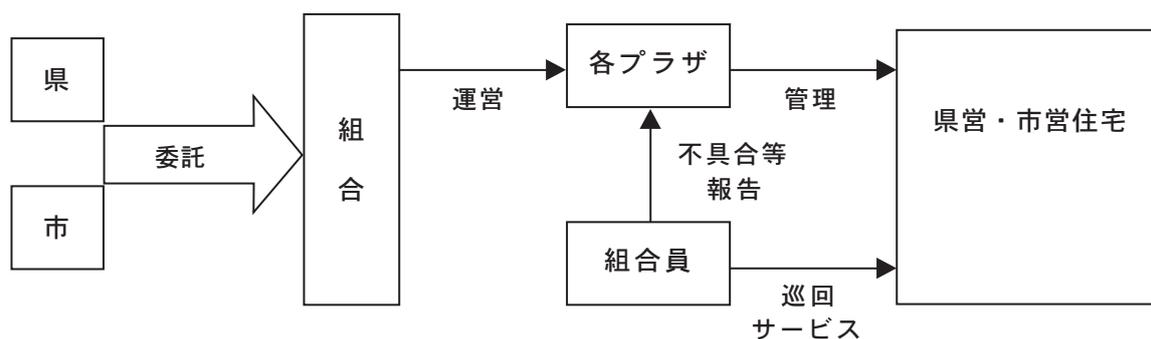
組合では、現在2つの県営住宅と1つの市の市営住宅の指定管理者として業務を受託している。

受託した県営市営住宅ごとに担当窓口（プラザ）を設置し管理運営にあたっている。組合員による巡回サービスを通じて、住環境の不具合箇所等の早期発見及び修繕を行うとともに、組合員と管理人との合同会議を開催することで、住人からの要望を把握し改善している。住民ニーズの把握と迅速な対応によって不満やクレーム等を未然に防止するとともに、大きな問題に発展する前に解決が図られている。これらの情報は理事会で共有され、理事から各プラザに情報が伝達され、組織全体で情報共有がされている。各プラザには毎日役員が待機し、職員からの相談及び指示を行うことで迅速な意思決定と対応を可能としている。



組合では3つのプラザを設置し、組合員からの情報収集および対応に努めている。写真はおりひめプラザ（あしかが県営住宅管理事務所）。

～業務フローチャート～



入居者退去後の部屋の軽微な修繕を組合員が対応することで、組合員にとって新たな受注確保につながり、経営に寄与している。

また、巡回サービスにおける高齢者世帯への定期的な声かけ等が好評を得ており、住民及び所管する行政課からも評価される取組みとなっている。

家賃の滞納は毎年問題となっているが、滞納者に積極的に催告書を送付するとともに面談による催告や連帯保証人への連絡を徹底する等の対策を実施した結果、滞納は年々減少している。

そのほか、住民向けの情報誌をプラザで発行し、住むためのルールの徹底・変更点等の他様々な情報提供を行っている。

■成果及び今後の課題

平成18年に初めて指定管理者として受託して以降、継続して指定管理者として業務を受託しており、安定して事業を実施できている。組合員には公平に事業に携わる機会が与えられていることから、組合員の事業への理解も得られておりスムーズな運営が可能となっている。

さらに、組合員による巡回サービスを実施することで住民とのコミュニケーションを増やし、要望等を吸い上げ、スピーディーに対応し改善することで、住みやすい住環境を整備している。

今後の課題として、建物・設備はさらに老朽化し、その修繕保全への対応が増えると予想されるため、その方法及び費用の捻出について行政と意見交換を継続して行うことが必要である。

今後も、民間のノウハウを活かした柔軟なアイデアによる取組みを継続して行うことで、住みやすい住環境の提供が可能になるとともに行政へのアピールにもなると考えられる。

◆事業・活動推進のキーファクター

組合員のノウハウを活用した管理運営体制の構築と住民との円滑なコミュニケーションの構築により、住民、行政及び組合にメリットある事業が実施できている。

F P 技能士の取得を目指す講座の開講

組 合 名	栃木県ファイナンシャル・プランナーズ協同組合	住 所	下野市下石橋718-13 (有)ニイアス内
電 話 番 号	0285-53-6610	U R L	なし
設 立	平成13年 4 月	出 資 金	1,000千円
主 な 業 種	ファイナンシャル・プランニング業	組 合 員	10人

■背景・目的

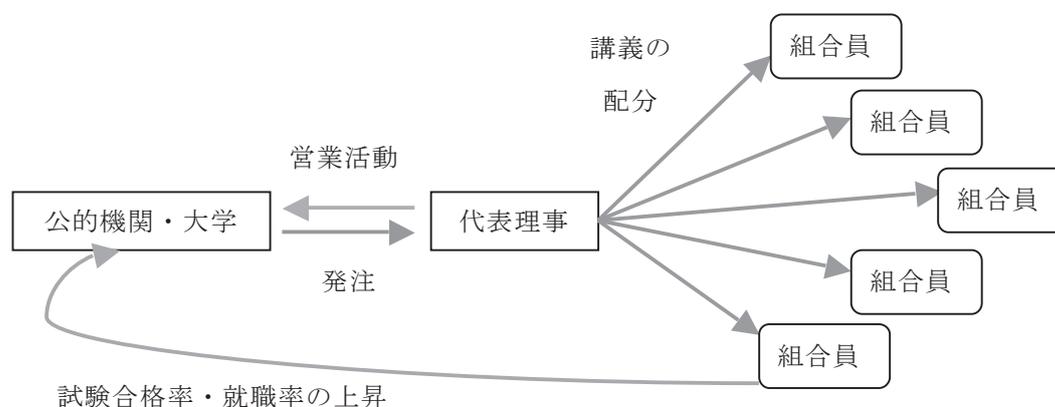
本組合は共同でファイナンシャル・プランニング相談業務の共同受注を行うことを主目的として設立されたが、都心部などとは異なり、県内では個人が資産運用について相談するという意識が浸透しておらず、集客に苦戦していた。

本組合の理事長は、個人で資産運用に関する市民講座の講師を担当していた実績があったため、県内の公的機関・私立大学等に営業活動を行い、F P 技能士受験対策講座を組合で共同受注することを着想した。売り込みにあたっては、県の認可団体である事業協同組合を「看板」として活用することで相手方の信頼を得ることができ、平成18年より県内複数の機関でF P 技能士受験対策講座を受注している。

■事業・活動の内容と手法

公的機関・私立大学等に代表理事が営業をかけ、F P 技能士受験対策講座を受注している。

～事業フローチャート～



講師は組合員である税理士・会計士（F P）が務め、F P 技能士を受験するにあたってのポイント、資産運用に関するトレンド等について解説している。

平日昼は主婦、平日夜は社会人、土日は学生等、受講者の希望する時間帯が異なる上に、遠隔地でも開講の希望がある。理事長が強力なリーダーシップのもと折衝を行い、可能な限り公平な組合員への配分を心がけている。

また、大学などと密に協力し、講座開講の前に事前ガイダンスを実施する等広報に力を入れた。学生たちにF P 技能士という資格の有用性を理解してもらうとともに、資格取得のための心理的ハードルを下げる事ができたと考えている。



～講座の様子～

F P 技能士は国家資格である。特に金融・不動産業界においては、よりきめ細かく顧客のニーズに対応していくために重要な資格であり、企業によっては取得が義務づけられたり、社内登用の条件とされるケースもある。F P 技能士2級の合格率(学科・実技)は全国平均でおよそ30～40%台なのに対し、平成29年度の本講座受講者の合格率は50%以上となるなど、年度ごとに多少の差はあるものの、全国平均と比較して高い傾向にある。

資格取得については、一般的に男性よりも女性の方が意欲的であることから、女性をメインターゲットに据えた。子育て中の女性のための託児サービスを公的機関と協力して準備するなど、受講する環境を整え、受講者を増やすための努力も行っている。

■成果及び今後の課題

受講者の合格率が高いこともあり、学生の就職支援に役立てたい大学、女性のスキルアップ・再就職を推進したい公的機関等から高い評価を受け、継続的に講座を受注している。金融機関、企業によっては取得を義務づけられたり、ステップアップの要件となるため、受講者の就職率の向上にもつながっていると考えられる。また、受験対策講座を通じて、受講者から「家庭の資産運用について相談したい」という相談を受けるようになった。もともと相談事業受注をゴールとして始めた事業だが、受講者がF P 技能士試験に合格し、就職やステップアップに役立てる姿を見ることが組合員にとってもやりがいになっている。

課題としては、講師を務める組合員の人数の関係で、これ以上の講座の受注は難しいことが挙げられる。また、近年も若干名の新規加入がある一方、高齢のため組合員が廃業することもあり、コンスタントに新規メンバーの加入が求められる。組合設立から15年以上が経過しているが、当初のメンバーから数人が入れ替わりつつも、ほぼ同程度の規模を保っている。今後は代表理事の負担を減らし、理事が共同で仕事を受注・配分する体制を整えることが急務である。

また、女性のために始めた託児サービスだが、予想以上に利用者が多く、組合で費用負担をせざるを得ない時もある。無理なく共同受注事業を継続できるよう、今後は参加料の見直し等、事業会計のバランスを健全化していく必要がある。

発注者の信頼を得るためには、講座の質を上げることが何より重要であり、それが結果として新規顧客の獲得につながると考えている。

◆事業・活動推進のキーファクター

組合員単独ではなく、連携して良質な講座を提供することで、一般受講者・公的機関・大学に対して自分たちの存在をPRでき、共同受注事業として大きな効果を上げている。

特集② キャッシュレス社会への取組み

最近話題になることが増えたキャッシュレス決済の現況について解説します。

日本は1人あたり8枚のキャッシュレス決済手段（クレジットカード、デビットカード、プリペイドカード、Suika等の電子マネー）を保有する「カード保有大国」ですが、キャッシュレス決済そのものの普及率は低く、諸外国に大きな差をつけられています。キャッシュレス決済は、IoTの進展、業務の効率化、購買データの利活用など、様々な側面から注目されており、国は今後キャッシュレス決済の進展に向けて様々な措置を講じていく見込みです。

1. キャッシュレス決済の現況

世界各国のキャッシュレス決済比率の比較を行うと、キャッシュレス決済の進展している国は40～60%台であるのに対し、日本は20%弱にとどまっています。日本でキャッシュレス決済が普及しにくい背景として、以下の理由が考えられます。

消費者

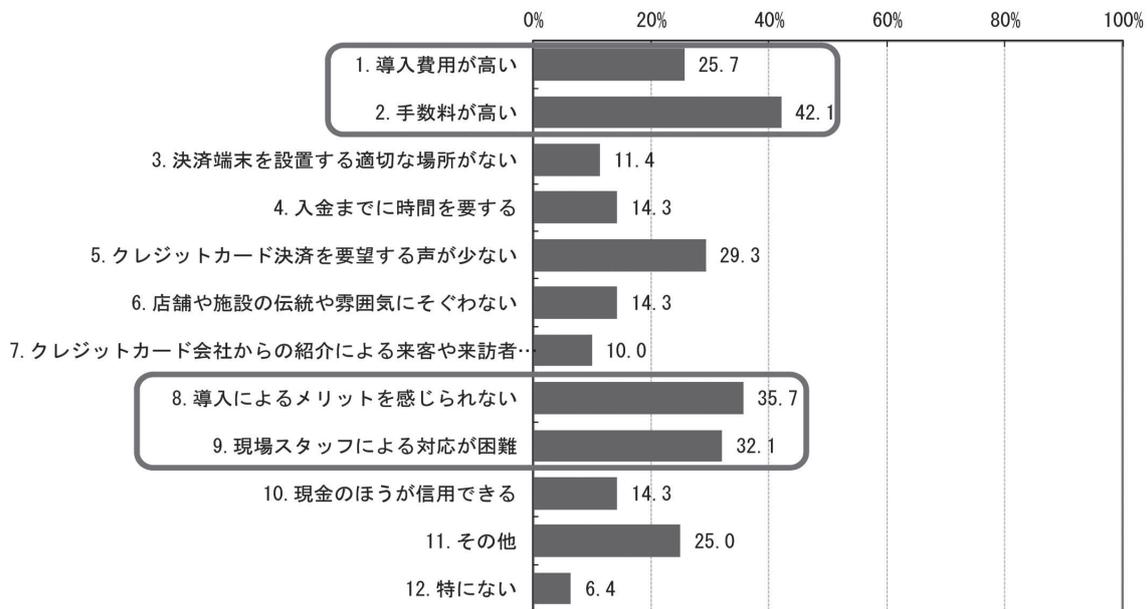
- ① 現金の信頼性の高さ（治安が安定している、偽札が少ない）
- ② ①の事情から、消費者が現金に不満を持たず、キャッシュレスに対しては漠然と不安感を抱いている

事業者

- ① 店舗における端末の導入コスト、維持費・加盟店手数料等の費用の問題
- ② 導入によるメリットが感じられない
- ③ 現場スタッフによる対応が困難

【加盟店側の側面】

クレジットカードの未対応理由 (n=140)



(平成28年度商取引適正化・製品安全に係る事業「観光地におけるキャッシュレス決済比率の普及状況及び加盟店におけるクレジットカードに係るセキュリティ対策の実施状況に関する実態調査」)

2. キャッシュレス導入の意義

キャッシュレス決済の進展は、消費者、事業者双方に様々なメリットをもたらします。

消費者

- ・手ぶらで簡単に買い物が可能（大金や小銭を持ち歩く不便さの解消）
- ・ネット取引で不可欠

- ・カード紛失・盗難時の被害リスクが低い（条件次第で全額保証）
- ・データの利活用により利便性が向上（自動家計簿など消費履歴情報の管理が容易）

事業者

- ・業務効率化…「レジ締め」は中小事業者にとって非常に大きな負担であり、レジ1台あたり平均20～25分の確認作業が必要とされている。これらを解消することで業務の効率化や人手不足の解消につながる。
- ・従業員による売上現金の紛失・盗難等のトラブル減少
- ・従業員が紙幣・通貨に触れないので衛生的
- ・現金の搬出入回数の減少…現金取扱コスト（ATM維持、取扱人件費等）は数兆円にのぼると試算されている。
- ・インバウンド需要を取り込むには不可欠…訪日外国人の7割が「キャッシュレス決済の手段があればもっと消費した」と回答している。
- ・個人の購買情報を蓄積し、ビッグデータを分析することにより、マーケティングを高度化

3. 国の施策

国は、令和7年までに民間最終消費支出に占めるキャッシュレス決済比率40%の実現を目指しています。

キャッシュレス・消費者還元事業（実施期間：令和元年10月1日～令和2年6月）

令和元年10月1日の消費税率引上げに伴い、需要平準化対策として、キャッシュレス対応による生産性向上や消費者の利便性向上の観点も含め、消費税率引上げ後の一定期間に限り、中小・小規模事業者によるキャッシュレス手段を使ったポイント還元・割引を支援します。なお、原則すべての業種が対象となります。

(1) 消費者への還元

- ・令和元年10月1日の消費税率引上げ後9か月間について、消費者がキャッシュレス決済手段を用いて中小・小規模の小売店・サービス業者・飲食店等で支払いを行った場合、個別店舗については5%、フランチャイズチェーン加盟店等については2%を消費者に還元します。

※なお、決済事業者は、当該中小・小規模事業者に課す加盟店手数料を3.25%以下にしておく必要があります。

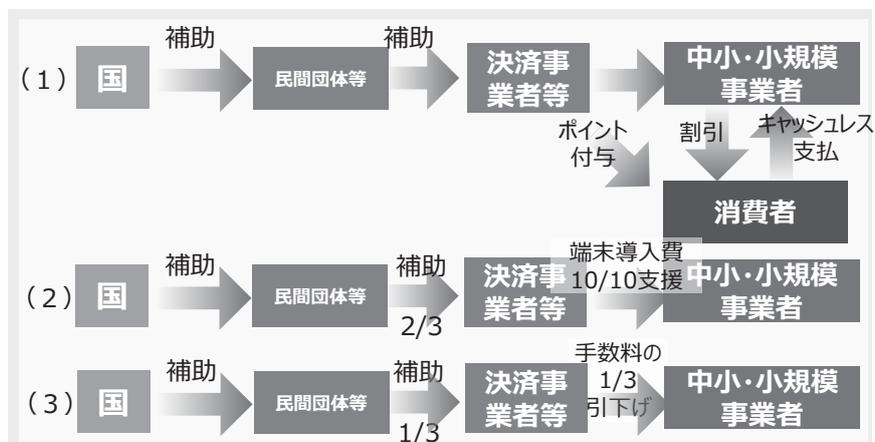
※補助にあたっては、決済事業者が中小・小規模事業者に提供するキャッシュレス決済のプランを提示し、その中から、中小・小規模事業者が自らに望ましいプランを選択します。

(2) 決済端末等の導入補助

(1)の枠組みに沿って中小・小規模事業者がキャッシュレス決済を導入する際に、必要な端末等導入費用の1/3を決済事業者が負担することを前提に、残りの2/3を国が補助します。

(3) 決済手数料の補助

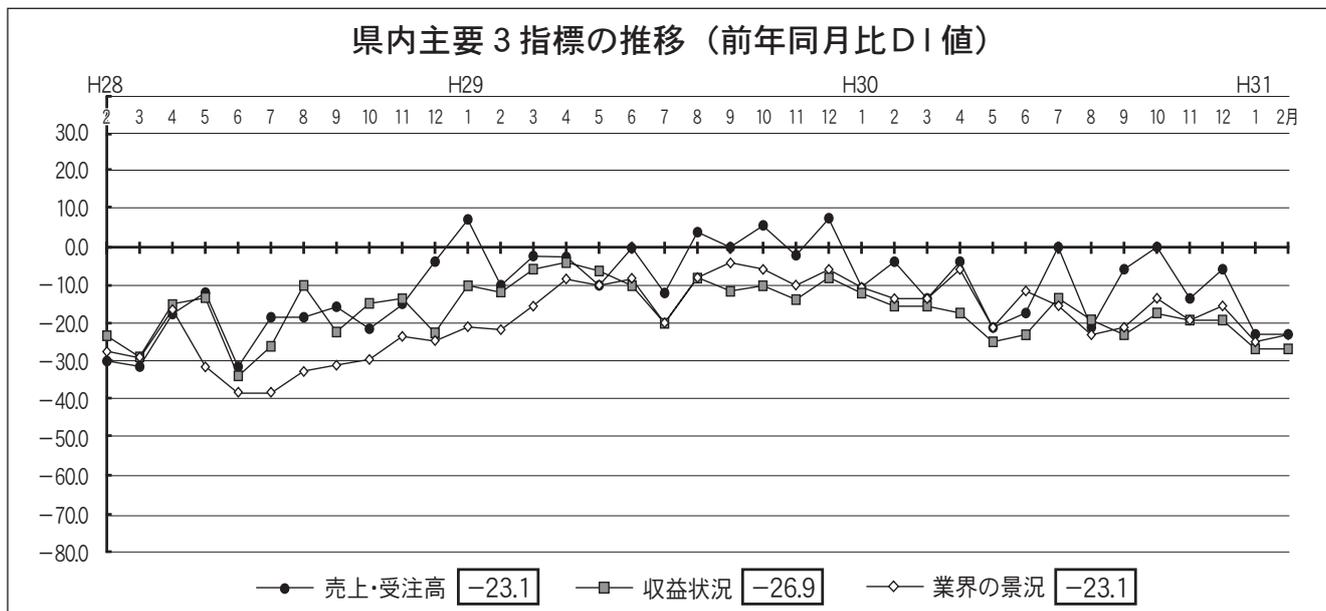
(1)の枠組みに沿って中小・小規模事業者がキャッシュレス決済を行う際に決済事業者に支払う加盟店手数料（3.25%以下）の1/3を、期間中補助します。



中小・小規模事業者の加盟申し込みは、4月以降に開始される予定です。詳細につきましてはキャッシュレス・消費者還元事業特設HP（<https://cashless.go.jp/>）も併せてご確認ください。

情報連絡員報告 (平成31年2月分)

この報告結果は、栃木県中央会において設置している中小企業団体情報連絡員（中小企業組合（協同組合、商工組合等）の役職員52名に委嘱）による、所属組合の組合員企業の全体的な景況です。



概況

2月の前年同月比DI値は、前月の前年同月比DI値と比べ、9指標中「販売価格」「取引条件」「資金繰り」「設備操業度」「業界の景況」の5指標が上昇し、「在庫数量」の1指標が下降した。

主要3指標では、「売上高」及び「収益状況」は前月と変わらず、それぞれ-23.1ポイント及び-26.9ポイント、「業界の景況」が前月より1.9ポイント上昇し-23.1ポイントであった。

業種別の状況を見ると、下表のとおり、「売上高」は製造業で7業種中2業種が上昇、2業種が下降し、非製造業で6業種中1業種が上昇、2業種が下降した。「収益状況」は製造業で7業種中1業種が上昇、2業種が下降し、非製造業で6業種中1業種が上昇、1業種が下降した。「業界の景況」は製造業で7業種中2業種が上昇、3業種が下降し、非製造業で6業種中2業種が上昇した。

下落幅が著しかった1月に続き、当月も厳しい結果となった。依然として製造業を中心に、製造コストの増大や労働需給の逼迫が追い打ちとなり、収益状況の低下が続いている。また、一部の業種では景況感に好転の兆しが見られたものの一時的と捉える向きも多く、今後の不安要素を内包したままで、引き続き予断を許さない状況にある。

【前月DI値差】

	売上	在庫	価格	条件	収益	資金	設備	雇用	景況
食料品製造	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0
繊維・同製品	0.0	-25.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0
木材・木製品	50.0	-25.0	25.0	0.0	50.0	25.0	75.0	0.0	25.0
印刷	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
窯業・土石	-50.0	0.0	0.0	0.0	-50.0	0.0	-50.0	0.0	-25.0
鉄鋼・金属	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-25.0
一般機器	-25.0	-25.0	0.0	0.0	-25.0	0.0	0.0	0.0	-25.0
製造業	0.0	-12.0	4.0	4.0	-4.0	12.0	8.0	0.0	-4.0
卸売業	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0		0.0	0.0
小売業	28.5	0.0	-14.3	0.0	28.5	0.0		0.0	14.3
サービス業	-16.6		16.7	16.7	0.0	16.7		16.7	0.0
建設業	0.0		0.0	0.0	0.0	0.0		0.0	20.0
運輸業	0.0		0.0	0.0	-25.0	0.0		-25.0	0.0
その他	-50.0		0.0	-50.0	0.0	0.0		0.0	0.0
非製造業	0.0	0.0	0.0	3.7	3.7	3.7		0.0	7.4
全体	0.0	-8.5	1.9	3.9	0.0	5.8	8.0	0.0	1.9

【和洋菓子製造業】ここにきて原材料の値上がりが多くなっている。そのため、収益への影響が出ている。今後、商品の値上げ等につながる。

【酒類製造業】今年に入ってからも売上の回復が見られず、各蔵元苦戦しているようだが、3月7日に県産酒米の新品種「夢ささら」を使用した純米吟醸酒がデビューした。需要回復に繋がるよう期待している。

【縫製業】縫製関係は明暗がはっきりしてきた。自社で企画立案して製品販売のできる事業所は順調だが、ほんの一握りである。大半は、下請から脱却出来なくてアパレルがくしゃみをすると肺炎を起こすような状況である。

【染色整理業】輸送費の増加や、原材料費が上昇している。

【綱・網・レース・繊維粗製品製造業】トーション業界では繁忙期だが、国内アパレル向けの取引先は概ね好調とは言えない状況である。同じ規模の取引先の中でも企業により好調と不調の差が顕著であり、生産体制もかじ取りが難しい。

【一般製材業】1月、2月は売上高は例年高くない月のため、前年比としても多少多くなった程度で、毎月の数字に比べると低い数字である。なかなか収益を考えると非常に厳しい状況である事に変わりはない。

【建具製造業】組合員により仕事量にばらつきが見られる。

【印刷業】印刷用紙が非常に品薄の状況であり、特に再生紙の入手困難な実態を把握していることから、再生紙の取り扱いについては、早急に柔軟な対応を検討する必要がある。ご指定の用紙・再生紙が入手困難な場合は、代替品を認めていただくなど今後も検討していきたい。

【石灰製造業】鉄鋼関係がスポットで増加したが、建材土質関係で4月以降にずれ込んだ。肥料関係は例年通りの出荷があった。全体的にはトータルすると昨年同様の結果となった。

【金属製品製造業】自動車部品関連、機械設備関連、プレス金型関連いずれも低下した（売上低下・人件費増加・人手不足が要因である）。

【一般機械器具製造業】31年2月の報告は前年同月と比較し、売上高については全体としては減少傾向であるものの改善並び増加企業もでてきている。また、収益状況の悪化懸念は一時払拭といったところでもある。他はほぼ不変という結果となっており、今後の受注量増加に期待したい。なお、人手不足は継続中である。

【一般機械器具製造業】2月27日に臨時総会があり、理事・監事6名が参加して行われた。席上、景気の話が出て、6名全員とも悪く、景気が良いなどの話は作り話だろうとのことで一致した。

【各種商品卸売業】団地内組合員企業の多くは、前月に続き概ね不変としているが、設備投資を計画するなど業績好調の企業もある。反面、売上、資金繰り、採算等が減少又は悪化とする企業もあり、団地内でも景況感の差が大きい。

【食肉小売業】1月、2月と消費が低迷しているなか、愛知県で多く発生した豚コレラの影響があり、販売不振の為、減収増益であった。

【中古自動車小売業】新車・高年式の個人リース扱いに中古専門店も力を注いできている（車の所有者から使用者への変更対応）。

【各種商品小売業】2月期も例年通りの状況だったが、新聞紙上で話題となった大型ファッションビルの撤退の話で街は

一層の賑わい低下に繋がる不安をより濃くした月であった。

【各種商品小売業】全体としての売上は前年と同等の水準であったが、業種別に見ると顧客ありきのテナントは好調である一方、客数に依存しがちなテナントは苦戦している。また、その様な業種は総じて労働力の確保も上手くいっておらず、悪循環に陥っている。全体としてのスケールメリットを活かした対策が必要だと感じる。

【花・植木小売業】例年、2月は寒さのため小売りの引き合いは弱く、また、婚礼などの業務需要も少なく、売上げが落ち込む時期となるが、今年は特に落ち込みが大きかったとの声が多かった。2月14日のフラワーバレンタインはだいたい定着をしてきたように感じるが、組合としてはさらに様々な仕掛けを施し、花の消費拡大につなげていきたい。

【自動車整備業】自動車業界は増販期に入り、操業度は上昇傾向にあるが、単価の減少等により売上は伸び悩んでいる。

【旅館・ホテル】宿泊の客室稼働率に関しては、2月は高稼働日とそうでない日が極端だった。レストラン・宴会・婚礼など飲食に関する部門では多様化しており、ホテル利用が全てではなくなってきた。宴会に関して、ここ数年のトレンド通り同件数受注しているが、1月同様インフルエンザの大流行により人数減やキャンセルが多く、全体の利用人数が日々減っていった。飲食店利用に関しては、月初めのご利用まで順調に繁忙期を迎えた。後半からは寒さも和らいではきたが、客足は鈍いままであった。

【ビルメンテナンス業】清掃、ごみ回収、倉庫内作業など全ての業種で前年比減収減益となった。

【給食センター】売上高は、産業弁当の食数減や不採算部門の撤退等により減少となった。米や野菜等の食材や燃料の値上げにより、厳しい状況ではあるが、新規の得意先の開拓・新商品の開発・コストダウンにより、収益を改善する。

【内装工事業】栃木県室内装飾事業協同組合の防災ラベル支給枚数からみると、前年同月比カーテン用ラベルは32%減、敷物用ラベルは1%増、壁装用ラベルは11%減であった。3月年度末に期待したい。

【一般貨物自動車運送業】求車、求荷情報は非常に高水準であり売上高も増加した。しかし、ドライバー不足も深刻化しており、荷主からの依頼に対し輸送効率を高めるため更に企業努力が必要となる。

【貨物軽自動車運送業】マスコミなどで引越し難民のニュースが流れ出してから、連日、電話やメールでの問い合わせだけでほぼ1日の業務が追われる日もあり、R社とY社の影響で3、4日では引越しができないと思い込んだ方達が、2月中の引越しを行うための駆け込み需要があった。食品、自動車、鉄鋼など、年度末に向けて忙しくなってきた。競泳選手の白血病発表後、骨髄検体の発送依頼が増加した。

【一般乗用旅客自動車運送業】第4回栃木県宇都宮交通圏タクシー特定地域協議会が開催され、タクシー事業の現状（適正化・活性化の取組状況）及び特定地域の指定期限延長についての話し合いが行われた。結果、平成31年度末まで適正化（車両数規制及び営業日数削減）が延長された。営業台数削減により、台営収の伸びに期待が持てるところである。

【大谷石採石業】前年同月比で5~10%減少しているが、前年度が多かった為、実質的には通年と同レベルでの推移であった。状況に大きな変化はないが、物流コストのUPによって他の石に変更になる事があったとの事。

INFORMATION

公益財団法人産業雇用安定センター(栃木事務所)事務所移転のご案内

公益財団法人産業雇用安定センター(栃木事務所)が3月4日(月)付で新事務所に移転しました。
□新住所 〒320-0811 宇都宮市大通り1-4-24 MSCビル6階
なお、電話・FAX番号についてはこれまで通り変更ありません。

とちぎ地域企業応援ネットワークポータルサイトのご案内

栃木県では、平成27年12月に施行された「栃木県中小企業・小規模企業の振興に関する条例」の趣旨等を踏まえ、県、市町、商工団体、金融機関及び専門家等、関係者が連携して中小企業・小規模企業への支援策を検討・実施する体制を整え、創業から事業承継まで、オール栃木で応援していくことを目的に、平成28年5月に「とちぎ地域企業応援ネットワーク」を構築しました。

これに基づき、ポータルサイトによるセミナーやイベント、各種支援メニューの案内、事業承継支援等を行っていますので、是非ご活用ください。

□とちぎ地域企業応援ネットワークポータルサイト
<https://tochigi-network.com/>



「健康経営優良法人2019」認定法人が認定されています

2月21日に経済産業省は「健康経営優良法人2019」を認定し、発表しました。
健康経営とは、従業員の健康保持・増進の取組が、将来的に収益性等を高める投資であるとの考えの下、健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実践することを指します。

企業が経営理念に基づき、従業員の健康保持・増進に取り組むことは、従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらす、結果的に業績向上や組織としての価値向上へ繋がる事が期待されています。

「健康経営優良法人制度」は、健康経営に取り組む優良な法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標としています。

認定された法人には、以下のようなプラスの波及効果があったという声が上がっています。

- ・顧客や取引先に対する企業イメージの向上
- ・自社の健康経営の取り組みの更なる推進
- ・社内コミュニケーションの活性化
- ・従業員の仕事満足度・モチベーションの向上
- ・有給休暇取得率の向上
- ・時間外労働の減少(労働時間の適正化)

第3回目となる今回、「健康経営優良法人2019」として、「大規模法人部門」に821法人、「中小規模法人部門」に2503法人が認定されました。栃木県からは大規模法人部門において3社、中小規模法人部門において54社が選ばれています。

詳細につきましては、経産省HP (<https://www.meti.go.jp/press/2018/02/20190221002/20190221002.html>) をご覧ください。

チェックポイント 事業報告書の作成について

事業報告書は、通常総会（通常総代会）において組合の活動実績等と現状を組合員に報告する書類です。記載しなければならない事項は中小企業等協同組合法施行規則第110条から第113条に規定されており、この規定に従って作成しなければなりません。なお、該当しないものは記載する必要はなく、逆に組合として記載すべきと考えられる事項は追加することは差し支えありません。

以下の様式例を参考に、事業報告書を作成してみましょう。

事業報告書（様式例）

自 ○○年○○月○○日

至 ○○年○○月○○日

I 事業活動の概況に関する事項

- 事業年度（末日）における主要な事業内容・当該事業年度における事業の経過及びその成果（組合及び組合員をめぐる経済・経営状況、当該事業年度における主要な事業の内容・経過及び成果を事業ごとに記載）
 - 組合及び組合員をめぐる経済・経営状況
 - 共同事業の実施状況
 - 共同購買事業（事業内容と経過の概要、事業の成果を簡潔に記載）
 - 事業（事業内容と経過の概要、事業の成果を簡潔に記載）
- 増資及び資金の借入れその他の資金調達状況
（当該事業年度中に新たな資金調達を実施した場合に記載）

資金実績表

資金運用実績		資金調達実績	
1 固定資産投資	××	1 増資	×××
2 借入金返済額	××	2 借入金	×××
3 出資・利用分量配当金	××	3 当期純利益金額	××
4 ○○○○	××	4 減価償却費	×××
5 差引運転資金の増減	×××	5 ○○○○	×××
資金運用合計	××××	資金調達計	××××

- 設備投資の状況（当該事業年度中に設備投資を実施した場合に記載）
 - 組合会館・組合事務所 各○箇所
 - 工場・倉庫 各○箇所
 - 駐車場 各○箇所
- 業務提携等重要事項の概要（業務上の提携、子会社にする会社の株式又は持分の取得、事業全部又は一部の譲渡又は譲受け・合併・その他の組織再編成があった場合に、その状況を記載）
- 直前3事業年度の財産及び損益の状況（当該事業年度は含まない）

項目	前期	前前期	前前前期
資産合計	××	××	××
純資産合計	×××	×××	×××
事業収益合計	××	××	××
当期純利益金額	×××	×××	×××

- 対処すべき重要な事項・組合の現況に関する重要な事項（組合が対処すべき課題等、組合の現況に関する状況の中で重要な事項がある場合に記載）

II 運営組織の状況に関する事項

- 総会の開催状況（当該事業年度中に開催した総会の状況（開催日時、出席組合員数、出席理事・監事数、出席方法、主な議案の議決状況等）を記載）
- 理事会の開催状況（当該事業年度中に開催した理事会の状況（開催日時、出席理事・監事数、出席方法、主な議案の議決状況等）を記載）
- 委員会・部会等の開催状況（当該事業年度中に開催した委員会・部会等の状況（開催日時、出席者数、主な議題等）を記載）

◇平成30年度補正 ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金に係る補助金公募説明会を開催

開催日：平成31年3月13日(水)

場 所：宇都宮市「ホテル東日本宇都宮」

本会が事務局を務める「平成30年度補正 ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」の説明会を開催いたしました。

当日は194社234名の方にお越しいただきました。本会事務局から公募にあたっての留意事項や補助率アップの要件、書類提出の際の注意点等につき解説し、参加者からも盛んに質疑があがりました。

ものづくり補助金（1次公募第二次締切）の申請期限は5月8日（消印有効）となります。皆様のお申し込みをお待ちしております。



説明会の様子

◇平成31年度栃木県中央会事務局体制 ☆本年度もよろしくお願ひいたします。

参事 益子 照雄

事務局長兼事業推進部長 阿久津 隆

事務局次長兼総務部長 高田 三樹男

総務部	
部長(兼任)	高田 三樹男
部長補佐	下妻 正人
部長補佐	駒場 孝明
主事	曾田 恵

事業推進部	
部長(兼任)	阿久津 隆
主幹兼部長補佐	鈴木 康史
主任相談員	永井 欣男
主任	佐藤 規之
主事	日詰 知佳
主事	石下 謙臣
主事	早乙女 あかね
主事	渡邊 大輔

事業管理部	
部長	武田 晃夫
主幹兼部長補佐	鈴木 俊浩
部長補佐	高橋 明弘
主査	上岡 隆志
主事	寺内 郁絵
主事	村上 鋭一
主事	小林 駿介
主事(新採)	面曾 悠里

事業承継を後押しします！

栃木県信用保証協会では、中小企業・小規模事業者のみなさまが事業承継時に必要な資金をお借り入れする際の保証料率を20%割引する「事業承継促進保証料率割引制度（通称：事業承継割）」を実施しています。

詳しくは、当協会企画課（028-635-2121）までお問い合わせください。

「事業承継割」の概要

■ご利用いただける方

事業承継に必要な資金を調達する中小企業・小規模事業者（これから事業を承継する個人の方や会社代表者を含む）

■割引後の保証料率

0.36%～1.52% ※基準保証料率から一律**20%割引**

■取扱期間 2020年3月31日まで

■対象となる保証（カッコ内は対象者）

- ①経営承継準備関連保証（会社・個人）
- ②特定経営承継準備関連保証（事業を営んでいない個人）
- ③経営承継関連保証（会社・個人）
- ④特定経営承継関連保証（会社代表者）
- ⑤事業承継サポート保証（持株会社）