

山梨県中小企業団体中央会機関誌

# 中小企業 タイムズ

## 3月号

2015年  
第670/275号  
(毎月1日発行)

発行所 山梨県中小企業団体中央会

甲府市飯田2-2-1 中小企業会館4階 TEL 055(237)3215・FAX (237)3216

http://www.chuokai-yamanashi.or.jp e-mail webmaster@chuokai-yamanashi.or.jp

### 今月の見どころ

2面 ● 地方法人税が創設されました

5面 ● 中小企業の人材定着のために

6面 ● 学生が経営者に聞きました

8面 ● 今年の組合まつりは3/22

### 2月の出来事

#### ● 時事

1日…イスラム日本人質事件、最悪の結末に  
3日…サッカー日本代表、アギーレ監督解任

#### ● 山梨県中央会ニュース

4日…第3回組合青年部研修会(青年中央会)  
6日…新春講演会及び交流会

(労務改善団体連合会)

13日…新春交流会(事務連絡協議会)

17日…やまなし合同就職説明会2015

for February

24日…正副会長会議

### 3月の予定

2日…中小企業組合まつり出展者会議

9日…女性部会県大会

22日…第20回中小企業組合まつり

定価100円

昭和36年4月10日 第三種郵便物認可  
会員の購読料は賦課金の中に含まれます。



講演会の様子



講演を行う山崎氏

# 農林漁業の6次産業化の推進に向け 人材育成研修会を開催

中央会では、農林漁業者等の6次産業化の推進のため、県内4カ所の農務事務所等でセミナーと個別相談会を開催し、その集大成として2月13日にブライダルヴィレッジ ミラベルにおいて山梨県と共催で人材育成研修会を開催した。

2月5～9日にかけて県内3カ所の農務事務所で開催した6次産業化セミナーと個別相談会には、県内各地域の農林漁業者等だけでなくJA関係者や商工業に携わる事業者も参加した。

セミナーでは、6次産業化事業を成功させるためには加工品を作ってから売り先を考えるのではなく、まず、ターゲットを決めてからブランディングをして加工を行うことが重要であるとの説明があった。

また、6次産業化の推進などプロジェクトを進めるためには、部門毎の担当者を決め、それぞれが責任を持って取り組み、トップが決断をするという組織作りが必要であるという説明があり、参加者は共通認識を持つことができた。

相談会では、個人経営の限界と法人化のタイミング、ブ

ランディングをどのような手順で進めればいいのか、さらに、食品加工、衛生管理、パッケージなどについて多様な相談があった。

2月13日に開催した人材育成研修会は、施策説明と講演会の2部構成で行い、施策説明では、山梨県農政部果樹食品流通課から、平成27年度6次産業化ネットワーク活動交付金の予算概要説明があり、続いて関東農政局甲府地域センターから、農林漁業成長産業化ファンドの概要説明が行われた。

講演会は、最初に、茨城県で農産物直売所を中心に関連施設を展開し農業振興に取り組んでいる「ポケットファームどきどき」を核にした6次産業化の成功事例について、全農茨城県本部ポケットファーム事業部長小泉孝光氏より説明がされた。この取り組みは、市場流通を第一に考えているJAが消費者に直接農産物を提供する市場外流通の新ビジネスモデルの創造を行うというもので、JAの行う画期的な挑戦として全国から注目を集めている。直売所の運営を8人で始め、現在は、食材提供施設としてのレストラン経営、農業交流施設としての体験農場の運営へと発展させたが、これらの施設を有機的に連携させることにより、常に新しい仕掛けを行い、消費者を飽きさせない仕組み作りを行っている。

続いて、(株)ぐるなびの山崎啓輔氏が「やさしいマーケティングと飲食店からみるブランディング」をテーマに講演を行った。6次産業化成功の鍵とし

て、生き残った企業の共通点は「出口(売り先)とブランド力を持つこと」であり、まずターゲットをしっかりと定め、商品の差別化を行い、明確に商品サービスを提供する必要があると説明した。また、マーケティングとは、より高い値段で、より多く、売れ続ける、仕組みを作ることであり、そのためには、ブランディング、差別化、新規顧客リピーターの獲得が必要であり、常にコマニシャル(有料、無料、口コミのミックス)により、刷り込みを行う必要があると説明した。

消費者の嗜好が多様化する中、食物に関する新商品開発は大手食品メーカーや大手流通業者のプライベートブランドなどとの差別化の競争が激しくなっている。その中で農林漁業者だけで6次産業化を成功させることは難しく、製品開発・ブランディングやマーケティング・流通チャンネルをもった商工業者との連携が必要となっている。

今後は、中央会の強みである商工業者とのネットワークを活かして農業者と商工業者のWINWINの関係構築するためのコーディネート積極的に展開していく。



展示コーナー

# 「経営者保証に関するガイドライン」 活用事例の公表について (お知らせ)



## 保証契約時等の対応

- (1) 中小企業が経営者保証を提供することなく資金調達を希望する場合に必要な経営状況とそれを踏まえた債権者の対応
- (2) やむを得ず保証契約を締結する際の保証の必要性等の説明や適切な保証金額の設定に関する債権者の努力義務
- (3) 事業承継時等における既存の保証契約の適切な見直し

## 保証債務の整理の際の対応

- (1) 経営者の経営責任の在り方
- (2) 保証人の手元に残す資産の範囲についての考え方
- (3) 保証債務の一部履行後に残った保証債務の取扱いに関する考え方

「経営者保証に関するガイドライン」(以下「ガイドライン」)は、過度な経営者保証の負担を抑え、経営の健全化を促す為、平成25年12月、地域経済の屋台骨である中小企業・小規模事業者の革新を推進する目的により、国の「好循環実現のための経済対策」でも盛り込まれた施策のひとつです。

このガイドラインは、平成26年月以降の融資案件に適用されており、中小企業金融における経営者保証についての在り方、債務の整理局面における保証債務の整理に関する準則などが定められ、債務者・保証人及び債権者の良好な信頼関係の構築、強化から、中小企業の創業、成長・発展、早期の事業再生への着手、円滑な事業承継、新たな事業の開始など中小企業の取組意欲の増進を図るため、次の項目が規定されています。

このガイドラインを融資慣行として浸透・定着させるため、金融庁・財務局では、ガイドラインの活用に関する実例を公開しています。新たな事業展開や早期の事業再生等の取組の参考として是非一度ご覧下さい。

●金融庁ウェブサイト <http://www.fsa.go.jp/>

「経営者保証に関するガイドライン」の活用に係る参考事例集について をクリック



## ご存じですか? 地方法人税(国税)が創設されました。

平成26年3月31日に公布された「地方法人税法(平成26年法律第11号)」により地方法人税(国税)が創設されています。

これは、平成26年10月1日以降に開始する事業年度から、法人税の納税義務のある法人は全て納税義務者となり、地方法人税確定申告が必要となります。

例えば

- 平成26年10月1日～平成27年9月30日の事業年度の場合  
▶次の税務申告から(平成27年に行う税務申告)
- 4月1日～3月31日の事業年度の場合  
▶平成27年度の申告から(平成28年に行う税務申告)

地方法人税の額は、法人税額に4.4%の税率を乗じた金額で、様式はこれまでの法人税確定申告書と一体となっています。

地方法人税が創設されたことに伴い、道府県民法人税割りの税率が原稿5.0%から3.2%(1.8%引き下げ)、市町村民税法人税割りの税率が甲府市を例とすると14.7%から12.1%(2.6%引き下げ)とされます。

また、法人事業税は事業協同組合の場合、所得割が400万円以下の所得(法人税法上の利益の金額)が2.7%から3.4%、400万円を超える所得金額分は3.6%から4.6%へ、企業組合・協業組合・一般社団法人などは400万円以下の所得が2.7%から3.4%、400万円を超える所得金額分は4.0%から5.1%とされ、地方法人特別税がこれまでの所得割において計算した金額の81%が税額とされたいたものが、43.2%となります。

法人税、道府県民税及び市町村民税を総合的に見ると、納税額はこれまでのものとあまり変わることはありませんが、それぞれへの納税額が変わってきますのであらかじめご注意下さい。

## 中小企業の人材確保



現在、文部科学省の「産業界のニーズに対応した教育改善・充実体制整備事業」(関東山梨地域大学グループ)に委員として参加している。この事業は、山梨を含む関東地域で産業界の団体・企業等と大学が協力して、産業界のニーズに対応した新しい授業プログラムの導入を検討するものである。

会議では、中小企業の支援組織として意見を求められることも多く、その際に中小企業の人材ニーズについて詳細を発表し、大学等に中小企業の現状を知ってもらうまたとない機会にもなっている。

中小企業と学生の間には、求人と求職のニーズが一致しないミスマッチが存在している。中小企業には若い人材の雇用意欲があるにもかかわらず、学生の希望する就職先が圧倒的に大企業に集中していることも事実である。国内の就労者の70%は中小企業で働いており、国内の労働市場の柔軟性と経済基盤を支えているのは中小企業である実態も知られていない。こうしたミスマッチの原因として、学生側では就職先を考える際にコマーシャルや商品名で知名度のある企業を選択する傾向にあることと、中小企業側では自社の魅力や働き甲斐を明確にプレゼンテーションすることが上手くできていないことがあげられる。

県内にも規模はそれほどではないけれど、独自の技術や製品を持ち、従業員を大切にし、地域社会に貢献している中小企業がたくさんある。しかし、自らの魅力を効果的に学生に伝達することが出来ていないため、人材確保に苦労している。

中央会の役割として、これからも高校や大学などの教育機関や学生に地元の優れた中小企業について理解してもらう取り組みを進め、県内の中小企業の人材確保を支援していく必要がある。

# 業界の動き

## 平成27年1月分

データから見た

### 情報連絡員からの景況報告の概要

昨年、4月の消費税率引き上げに伴う駆け込み需要を主な要因として景況感は一時的に改善の兆しが感じられたが、消費税の増税に伴う反動減や円安による原材料の高騰、物価上昇に伴う消費者マインドの低下から悪化している。

1年間で15円を超えた円安が進み、原材料を海外から仕入れ国内で加工や販売する多くの中小企業は仕入価格や製造コストの上昇分を価格転嫁できず体力を消耗させている。

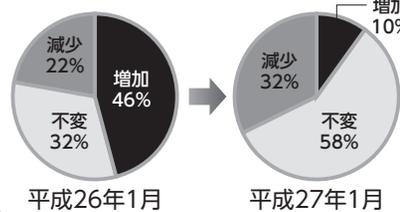
また、建設業を中心に技術労働者等の不足による人件費の増加、工期の遅延等を懸念する報告も多く寄せられた。

これから年度末に向かって、原材料や人員の調達、短納期等による経費負担増など、懸念材料が山積みだが「群羊を駆って猛虎を攻む」の如く中小・小規模事業者は知恵を出し合い、それぞれの強みを生かして景気の荒波を共同の力で乗り越えて欲しい。



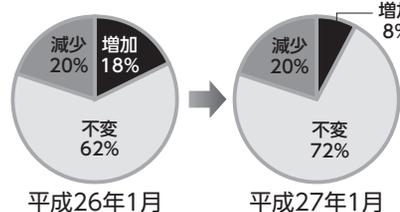
データから見た業界の動き (平成27年1月分)

#### ▶ 売上高 (前年同月比)



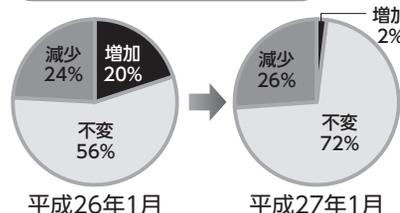
- DI値▲22 (前年同月比▲46)
- 業種別DI値
  - 製造業 ▲15 (前年同月比▲50)
  - 非製造業 ▲27 (前年同月比▲44)
- 前月比DI値
  - 製造業 ±0
  - 非製造業 4ポイント悪化

#### ▶ 収益状況 (前年同月比)



- DI値▲12 (前年同月比▲10)
- 業種別DI値
  - 製造業 ▲15 (前年同月比▲35)
  - 非製造業 ▲10 (前年同月比+7)
- 前月比DI値
  - 製造業 ±0
  - 非製造業 3ポイント改善

#### ▶ 景況感 (前年同月比)



- DI値▲24 (前年同月比▲20)
- 業種別DI値
  - 製造業 ▲15 (前年同月比▲35)
  - 非製造業 ▲30 (前年同月比▲10)
- 前月比DI値
  - 製造業 20ポイント改善
  - 非製造業 7ポイント悪化

### 業界からの報告

#### ■ 製造業

● **食料品(水産物加工)** / 昨年度は消費税増税に伴う駆け込み需要もあったが、今年度は業務用、ギフト関係ともに低調のため全体の売上は前年同月比86%。

● **食料品(洋菓子製造)** / 昨年度は消費税増税に伴う駆け込み需要やテーマパーク関連の記念商品の受注もあったが、今年は記念商品に代わり自社製品の輸出や冷凍ケーキが好調のため売上は前年同月比108%。

● **食料品(菓子)** / 販売先はデフレ状況にもかかわらず、原材料や資材等は高騰し利益を出しづらく厳しい状況だが、灯油代が安価になつているため、収益は現状維持を保っている。

● **繊維・同製品(アパレル)** / 製品販売関係は特性を活かし順調に推移しているが、下請加工関係は厳しい状況にある。

● **木材・木製品製造** / 昨年度は消費税増税による駆け込み需要が多かったため比較は

難しいが、3割以上売上、収益ともに落ちている。

● **窯業(土石(砂利))** / 繁忙期により売上は多少増加。

● **窯業(土石(山砕石))** / 燃料の免税軽減が3年間延長となり労働災害保険料率が6ポイント下がったが、景気回復感を感じられない。

● **一般機器(1)** / 全体的に不況月が増えている。

● **電気機器** / 年度末を控え各業界とも予算達成のため、二極集中型の短納期が多発する見込み。

● **電気機器** / 円安を受け原材料の値上げ要求が増加。逆に、製造単価アップを受注先に要求しているが認められず、全体的に収益状況が悪化。

● **その他(貴金属①)** / 中国人バイヤーへの売り込みが減少。

● **その他(貴金属②)** / 地金相場が上昇しているため、販売価格が高騰。

#### ■ 非製造業

● **卸売(紙製品)** / 物流減、購買力により取扱商品が常に右肩下がり。中国の原料購入がGDP減とともに落ちている。

● **卸売(ジュエリー)** / 消費者の購買力の低下とともに厳しい状況にある。

● **小売(青果)** / 量販店の荷動きは活発だが、小売店は低迷状態にある。

● **小売(食肉)** / 年明け、消費の落ち込みが顕著。米国西海岸での港湾ストの影響で豚肉を中心に品薄のため国産の相場が上がり収益も落ち込んだ。

● **小売(水産物)** / 仕入商品の値上げにより給食等の納品時に価格転嫁できず、経営が圧迫されるケースが散見される。

● **小売(自動車)** / 新型車の発売により新車利益率、収益状況は改善傾向。

● **小売(電機製品)** / 昨年度は消費税増税による駆け込み需要があったが、未だに反動減による大幅な売上減が続く、太陽光発電の落ち

込みも著しく、主要商品全般的に停滞。

● **小売(石油)** / 省エネ車の急増により石油製品の重要減が続く中、厳しい状況が続いている。

● **商店街(1)** / 駐車場利用や新システムによるポイントカードが好調。

● **不動産取引** / 東京都内の不動産業者から物件の買い取り依頼が増加。

● **美容業** / 低料金の美容室店舗が少しずつ浸透しているため、既存店は料金を値下げしている。

● **警備業** / 年度末を控え公共工事に伴う警備業務の受注量が増加し多忙を極めており、警備員の不足により受注に際しられず売上高の増加に繋がらない。

● **建設業(総合)** / 1月の県内公共工事動向は、件数で18%、請負金額で3%、それぞれ減少している。

● **建設業(型枠)** / 円安による資材の高騰や職人の高齢化、技術職の不足等、懸念材料が多い。

● **建設業(鉄構)** / ある程度の

仕事量は確保しているが、県外の物件が多くを占め県内の仕事量は少なく景気も悪化している。

● **設備工事(電気工事)** / 年度末に向けて人手不足になる。公共工事関係は4月以降の予定は少なく民間関係の設備投資もひと段落感がある。

● **設備工事(管設備)** / 住宅建築工事等の民間事業の回復の遅れから、売上の減少傾向が続いている。公共事業の前倒し効果も大手企業にとどまり、中小企業までは回らず改善が見られない状況。

● **運輸(タクシー)** / 夜の利用客が減少しており厳しい経営状況が続くと思われる。

● **運輸(トラック)** / 燃料価格が一時的に値下げされたことにより、荷主からの運賃見直しに向けた要請が懸念される。しかし、現在の価格でも業界本来の原価計算上の燃料価格としてはまだまだ高い状況であることを荷主等に周知徹底する必要がある。

日本酒の輸出量は年々増加しています。

また、山梨県にはオリジナルの酒造好適米がなく、これまでは県外から提供してもらった酒米種子で酒づくりを行ってきました。これからの酒造りを考えた時に山梨県オリジナルの酒造好適米の開発が必要と考え、山梨大学や工業技術センターなどと連携を始めています。実用化までには10年程の時間が必要だと思いますが、次世代の業界発展のために第一歩を踏み出しました。

日本酒造りは日本の風土に根ざした文化です。伝統の技と良質な素材を大切にしながら失敗や変化を恐れず様々な可能性に挑戦していきたいと考えています。

## オピニオン

山梨県酒造組合

会長 北原 兵庫氏

(山梨銘醸株式会社 代表取締役社長)



### 酒造りへの挑戦を続けて

現在、山梨県内には15軒の酒蔵があり、古くは300年前から酒造りに取り組んできました。「銘醸地に名水あり」という言葉のとおり、山梨の良質な湧水を使い杜氏の優れた技により風味豊かな酒造りに取り組んでいます。

全国の酒蔵は、日本酒出荷量がピークとなった昭和50年には3,000軒を超えていましたが、今では半分の1,500軒にまで減少しています。多様化する消費者の嗜好や生活スタイルの変化などから清酒の消費量も年々減少しています。こうした状況を乗り切るためには、それぞれの酒蔵の取り組みに加えて、業界全体としての取り組みも重要な時代になっています。

そこで組合では、後継者に技術の伝承だけでなく「心や人間性」に磨きを掛けて酒造りに取り組んでもらいたいと考え、毎月の定例会をはじめ組合の様々なイベントなどに各社の代表者に加えて後継者達にも積極的に出席いただき、次世代の人材育成に取り組んでいます。

次に、これまで毎年県内外で年間20回以上の試飲会や物産展、日本食等を堪能しながらのイベント等を実施してきましたが、更なる需要開拓のために、平成25年からはベトナムでの商談会も開催しています。和食が日本人の伝統的な食文化としてユネスコ無形文化遺産に登録されたことも追い風になり、県内の日本酒の輸出量は年々増加しています。

また、山梨県にはオリジナルの酒造好適米がなく、これまでは県外から提供してもらった酒米種子で酒づくりを行ってきました。これからの酒造りを考えた時に山梨県オリジナルの酒造好適米の開発が必要と考え、山梨大学や工業技術センターなどと連携を始めています。実用化までには10年程の時間が必要だと思いますが、次世代の業界発展のために第一歩を踏み出しました。

日本酒造りは日本の風土に根ざした文化です。伝統の技と良質な素材を大切にしながら失敗や変化を恐れず様々な可能性に挑戦していきたいと考えています。

# 「労働安全衛生大会」開催

ACTIVE KUMIAI

山梨県ビルメンテナンス協同組合(北川湜溥理事長)では一般社団法人山梨県ビルメンテナンス協会(小林脩一会長)と合同で1月28日(水)、甲府市の岡島ローヤル会館において平成26年度の「労働安全衛生大会」を開催した。

この大会は、組合員等の労働衛生に関する意識を高め、職場における自主的労働衛生管理活動を通じた従業員等の健康確保を目的に、毎年この時期に開催している。今年の大会では、最初に、山梨労働局の中井健康安全課長から「労働災害の防止」をテーマに、平成25~26年の県内の労働事故の件数と県内の昨年の労災死亡事例について具体的な説明があり、続いて、第3次産業における労働災害防止策について説明が行われた。

引き続き「企業におけるメンタルヘルス対応」と題し、山梨産業保険総合支援センターのメンタルヘルス対策促進員である長田暢子さんより「わが国の自殺者は、平成24年までは3万人を超えていたが、『自殺対策基本法』の施行にともない企業の心の健康づくりの『事業所内産業保険スタッフによるケア』『セルフケア』等の取組が行われるようになった。最近では3万人を切るまで改善されており、メンタルヘルス対策は、企業内の相談しやすい雰囲気作りが最も有効な手段である。」というメンタルヘルスの基礎知識や企業における対策について講演があった。

参加者からは、「日ごろから業務作業上の安全については意識してきたが、あらためて日々の安全管理の重要性に気づかされ、より安全意識が高められた。また、身体、精神両面の健康を維持することで職場環境の改善が図られ、会社の生産性を向上させることができ、非常によく理解でき、非常に有意義だった。」という声が多く聞かれた。



講師の長田暢子さん

# TOPICS

## 山梨県中古自動車販売商工組合

# 安心して買える 中古自動車販売店を目指して

ACTIVE KUMIAI

山梨県中古自動車販売商工組合青年部(長田和士部会長)は、去る1月16日、組合事務所において「中古自動車両の見極め方法」をテーマとした研修会を実施した。最近の中古自動車業界では消費者の自動車保有年数の長期化により、古い年式で走行距離の多い車両が増加傾向にある。中古車の車両状態を正確に見極めることは、販売時のお客様に対する説明責任と仕入時の査定ミスを防ぐ意味で大変重要となっている。

車両検査の際の確認事項は、外装や内装、エンジン系の状態はもとより、電(ひょう)や水没等の被害状況、車外品パーツによる改造の有無など多岐にわたる。その中でも、車の修復履歴の確認、部品の交換履歴の見極めが重要なポイントとなっている。近年は、钣金技術や修理技術の向上により修復箇所の見極めが非常に難しくなっており、特に、車体の骨格にあたる部位を修復した場合には走行時に悪影響がでることがあり、修復履歴の見極めは大変重要となっている。また、新品部品・リビルド部品・中古部品などの交換部品は種類が多々あり、部品ごとの特徴を正しく理解し、車両の状態を判断しなければならぬ。

中古車販売店は「修復歴なし」として販売した車輛に後日修復歴があったことが判明した場合、顧客との信用コンプライアンスの問題に関わってくるため、修復歴を正しく見極めることは、企業防衛にも繋がる重要な経営課題にもなっており、組合では、よりお客様が信頼できる中古自動車販売店を目指している。

また、組合では、車の状態や購入の際にかかる税金、諸費用など、車の購入に関するあらゆるお客様の不安や疑問に対しても明確に答えることができる「中古自動車販売士」の資格取得を積極的に進めている。中古自動車をお求めの際は、本組合加盟の組合員店52社にお気軽に相談下さい。



熱心に聴き入る組合員

また、組合では、車の状態や購入の際にかかる税金、諸費用など、車の購入に関するあらゆるお客様の不安や疑問に対しても明確に答えることができる「中古自動車販売士」の資格取得を積極的に進めている。中古自動車をお求めの際は、本組合加盟の組合員店52社にお気軽に相談下さい。

# TOPICS

## 大月商店街協同組合

# 「うれしい」がっぱいの ポイントカード&ポイントストラップ

ACTIVE KUMIAI

平成8年よりポイントカードによる販売促進に取り組んできた大月商店街協同組合(天野太文理事長)では1月15日に新ポイントシステム「mカード」の利用を始めた。組合では17年前に導入したmカードが製造中止になることに伴い、新たなシステムへの移行に向けて組合事業の最重要課題として検討を重ねてきた。

リニューアルにあたっては、平成25年に大月市から「コミュニティ助成事業」の助成を受け、中央会、商工会など関係機関の協力も得ながら「大月商店街ポイントカードシステム構築事業」に取り組んできた。

新しいカードは、全国各地の商店街等のポイントカードシステムの導入実績のある(株)LSI(岩手県)のシステムを採用。旧来の磁気タイプのカードと違い、新カードは各店舗のタブレット端末にカードをかざすだけでポイントを付与できる。また、これまでの同じカード型のほかに縦3cm、横2.3cmのストラップ型のポイントカードを「mカードストラップ」として全国で初めて導入し、消費者の使いやすさにも配慮した。

その他、一定期間カードの利用がない場合にカード所有者の家族などに電話やメールで連絡が届く「高齢会員様の安否確認サービス」、商店街に設置した街かどステーションにmカードストラップをかざすことで時間と居場所が確認できる「お子様見守りサービス」、保有ポイントを寄付金や支援金として使える「公共団体及び災害支援サービス」などの機能も備えている。

新たなポイントカードシステムは、様々な機能を加え消費者の利便性を向上させることで利用者の増加と利用率の向上を目指している。

なお、ポイントカード「mカード」が利用できる加盟店は36店舗で、1月15日より利用を開始している。



mカード



街かどステーション

# 中央会の中小企業の人材定着のための取り組み

## 若年者職場定着支援事業と地域中小企業人材確保・定着支援事業

企業の経営資源として「ヒト・モノ・カネ」があげられるが、その中で優秀な人材を育て定着させることが企業の成長にとって重要な課題となっている。せっかく採用した社員が退職すると、企業にとってはそれまでに費やした時間やコスト等の大きな損失となり、企業の社会的信用の低下にもつながる恐れがある。

そこで、中央会では、「若年者職場定着支援事業」(山梨県委託)と「地域中小企業人材確保・定着支援事業」(全国中央会委託)などを組み合わせ、中小企業における若手の人材の定着を図るための事業に平成25年度より多角的に取り組んで来た。

若年者職場定着支援事業では、新入社員セミナー・人事担当者セミナーといった形で、多面的な取り組みを行っている。

新入社員セミナーでは、働く以前に社会人として出発する際のプレッシャーを少なくできるようにと社会人として必要な基本的なスキルを身に付けることを目的に実施している。

また、若者の定着のためには若者自身の職業意識の高揚だけでなく企業側の体制整備も重要であることから、人事担当者又は指導担当者を対象としたセミナーを開催し、新規就職者の職場定着と育成力の能力向上を目的に実施した。それ以外にも、新規就職者の指導担当者の能力向上を図った。



新入社員セミナー

新入社員セミナーは、3回で延べ85名、人事担当者セミナーは、3回で延べ95名が参加した。(平成26年度実績)

地域中小企業人材確保・定着支援事業では、若手従業員(入社2~3年程度の社員)・経営者(管理者)を対象とした取り組みを行っている。

若手従業員セミナーでは、入社してくる新入社員の指導に必要な先輩としての知識や、企業に長期的に勤務するために必要な技術を習得してもらった。

経営者(管理者)向け若手従業員育成セミナーでは、若手従業員の早期離職を防止し、長期的な企業定着を促進するために必要な知識及び技術を習得させることを図った。

若手従業員セミナーは、3回で延べ103名、経営者(管理者)セミナーは、3回で延べ47名が参加した。(平成26年度実績)

新たに中小企業に就職した若者だけでなく、企業の経営者・人事管理者・先輩社員などそれぞれを対象としたセミナーを開催することにより、働く者と企業側の両面から職場定着のための取り組みを行った。

中央会では、今後も、中小企業における若年者定着の取り組みを継続することで、中小企業の活力アップや業績の向上にも寄与して行く計画を立てている。



人事担当者セミナー



## Going Concern!!

## 企業の経営継続のための取り組みを

●山梨県中小企業団体青年中央会

山梨県中小企業団体青年中央会(鈴木浩文会長)は2月4日、中央会研修室で「事業承継」をテーマに研修会を開催し、組合青年部の会員など約30名が参加した。

中小・小規模企業の中には、順調な経営を行っているにもかかわらず後継者が見つからず廃業せざるを得ないケースもあり、後継者に事業をスムーズに受け渡せるかどうかは企業の存続について重大な課題となっている。そこで、円滑な事業承継に向けての考え方や対策について、事業引継相談窓口の相談員でもある小口一策中小企業診断士から、事例を交えた事業承継のためのポイントの説明があった。

鈴木会長からは、父親が交通事故で急逝し事業承継に苦労した自身の経験に触れ、若い参加者に対し「今回の研修で得た知識を活かし将来の事業継続を意識した経営に今から取り組んでいただきたい。」とのあいさつがあった。

研修では「計画的な事業承継とは?」事例に学ぶ事業承継の勘所」をテーマに、①誰が継ぐべきか、②事業承継の現状、③後継者が見つからない場合の対応策、④後継候補者はいるが事業承継が進まない場合の対応策、⑤どのように引き継ぐかの各項目に対して具体的な事例をもとに説明がされた。また、研修の最後に小口氏は、事業を引き継いだ者の使命として「引き継いだ時よりも、少しでも会社を良い状態にして後継者に引き渡すことが大きな責務である。」と締めくくった。

質問では、製造業の経営者から「高校生の息子がいるが、今後の進路として、どのような選択が考えられるか」、建設関連の経営者からは「会社を親族以外に引き継ぐ場合に気を付けることは」などの質問があり、小口氏がアドバイスを行った。また、参加者からは「自社の状況に近い事例もあり、いずれ来る事業承継に向けて大変参考になった。」との感想があった。

後継者の育成には5年、10年かかると言われる。企業が継続していくためには、事業を引き継ぐ側、引き継がせる側の双方が、早い段階から十分な準備と心構えをもつことが求められている。



小口一策中小企業診断士

# 経営者に 聞きました!

このコーナーは、学生が県内企業の経営者を訪問し、企業の経営実態や求めている人材等について直接聞き取ることで、学生と企業の相互理解を促進し、雇用のミスマッチ等を解消することを目的としております。

## 学生企業レポート 第42回

▶第42回目となる今回は、山梨情報専門学校 情報システム科 1年 山内秀樹さんが、株式会社 シンク情報システム 代表取締役 高山尚文氏を取材しました。



経営者

株式会社 シンク情報システム  
代表取締役  
高山 尚文 氏

### “連帯感とベクトル合わせ” で将来を見据える

学生

山梨情報専門学校  
情報システム科  
1年 山内 秀樹 さん



▶学生 会社概要と事業内容を教えてください。

▶経営者

弊社は1992年4月に設立しました。事業内容は、コンピューターシステムの受託開発が中心で、主に流通業や製造業の業務システムの開発を行っています。システムの受託開発には、企業の情報システムの企画・設計・構築・運用などを一貫して請け負うシステムインテグレーションなどの上流工程を行うプライムベンダーと呼ばれる元請け企業と、設計書にもとづくプログラム作成が主体となる下請け企業の仕事があります。弊社は、プライムベンダーとして受託開発の業務を行っています。主力業務は、システムインテグレーション(SI)業務、ネットワーク構築業務、インターネット関連、ソフトウェアの開発販売、データ分析、品質管理などで、特にSI部門の受託開発が中心となっています。

▶学生 御社の求める人物像についてお聞かせください。

▶経営者

シンプルにコンピューターが好きかどうかです。この業界では、“やる気”以前に基本的にコンピューターが好きでないと仕事を続けていけないと思います。好きであれば、就職時に知識が少なくてもその後の経験により吸収力や成長が圧倒的に違ってきます。

▶学生 経営上の課題や、やり甲斐についてお聞かせください。

▶経営者

難しいのは人の統制です。会社として社員全員がバラバラだと力が集中できませんので、同じ方向に向かないといけません。この連帯感と全体のベクトル合わせが一番難しい問題だと思っています。これは業種を問わずどの企業も同じであり、経営者が一番悩んでいる問題だと思っています。

また、企業も人と同じように歳をとっていきます。平均年齢を下げていかないと老化していきますから、常に人を採用していかなくてはなりません。しかし一方で、新たに採用した人を組織として活用できないと規模が大きくなれません。そのギャップが会社経営の難しいところだと感じています。

▶学生 IT業界の現状と動向についてお聞かせください。

▶経営者

今後、マーケットは大きくなると予想されますが、数社の大手のベンダーに仕事が集中するようになると思います。下請けとなっている小規模の企業は、現状のままの仕事が続けたいから間違いなく淘汰されるでしょう。この業界で今後考えなくて

取材を終えて…

高山社長からは、業務系システム構築で起業を目的に、流通システムを学ぶために小売業者で数年“流通業”を学び、その後、今の会社を設立したと伺いました。また、自分の将来設計の中で、目標や目的さえあれば転職することも決して悪いことではないとお話いただきました。私も、今後自分がやりたいことをもう一度良く考え、これからの就職活動に向けて、学生生活を有意義に過ごしたいと思いました。

はいけないのは、共通で使えるクラウド環境の中で自社の強みが何か、提供できるサービスは何かを明確にして、それをどう売り込んでいくのかということを経営の交渉の中で考えていくことが必要です。

今後もITのマーケットは益々拡大し、縮小することは絶対ないと思っています。あらゆる分野で新たなサービスを作り出していくことが重要だと考えています。

▶学生 御社の将来展望について教えてください。

▶経営者

今後3年間で、あらゆる分野でITでのサービス提供の“フィージビリティ”(実現可能性)を提案できる企業グループにしたいと考えています。これからは海外との連携が避けて通れない時代ですので、5年後には海外進出を考えています。そのために、研究会を開いたり海外との交流を図るなどして海外とのビジネスに繋げていきたいと思っています。



## 学生企業レポート 第43回

▶第43回目となる今回は、甲府商科専門学校 会計情報科 1年 山本明日香さんが、コラニー 株式会社 代表取締役 若月栄治氏を取材しました。



経営者

コラニー 株式会社  
代表取締役  
若月 栄治 氏

### 心創心売

学生

甲府商科専門学校  
会計情報科  
1年 山本 明日香 さん



▶学生 会社概要について教えてください。

▶経営者

当社はエンゲージリング、マリッジリングなどのプライダブルジュエリーを専門に取り扱う貴金属の製造・卸小売業です。平成7年に設立、平成12年甲府に第1号店を開業し、今年で会社設立20周年となります。当初は、小売から始めましたが、自分が結婚する時に買いたいと思える指輪が見つからなかったことから自分が納得できる商品を作ろうという思いがきっかけで、オリジナルブランドを立ち上げ商品製造から販売までの一貫した体制を作りました。現在は甲府の直営店のほか、全国57店、台湾2店の小売店へ商品を卸しています。

▶学生 会社の社是についてお聞かせください。

▶経営者

「心創心売」(しんそうしんばい)です。お客様の幸せを願い、心で創り、心で売る。売りつける技術を磨くのではなく、買っていただける魅力作り日々努力しています。そのためには妥協は一切しません。当社では使ってはいけない言葉がいくつかあり、その一つが「とりあえず」です。「とりあえず」の気持ちでやるのであれば、やらなくていい。やるならとことん真面目に全力で取り組み全てを出し尽くして、それでも失敗した時はもう笑うしかない。失敗して泣くというのは、心の何処かでやり残したことがあるからで終わった時に清々しく皆で笑えるぐらいに全力を尽くす。良いものを創り売る上で妥協してはいけないと考えます。

▶学生 求める人材についてお聞かせください。

▶経営者

「当たり前前の事を一生懸命できる人」です。履歴書や面接ではそ

の人の本当の姿はわかりませんが、技術的なものは会社に入ってから身に付けるものです。明るくハキハキと挨拶が出来る、礼儀正しいという当たり前のことを、会社に入ってから継続できる人は何処でも通用すると思います。

また、当社で一番必要としていることは「考える力」と「伝える力」です。社内でもアイデアを出し合い討論します。考えていてもそれを人に伝えられないと意味がありません。「そんなつもりではなかった」ということがあります。それは受け取る側が悪いのではなく、発信の仕方が悪いからです。今のうちからこの2つを鍛えておくことが社会に出てから非常に役立つと思います。

▶学生 会社の目指すところについてお聞かせください。

▶経営者

将来的には世界に認められる「結婚指輪=コラニー」といわれる100年、200年と続く会社になりたいと思っています。信用の積み重ねがブランドに繋がります。お客様の初めての宝物としていつまでも輝き続けるジュエリーであるために、デザイン、品質、耐久性、そして着心地など全てにこだわっています。何年経っても壊れない品質を保証するために、50年間商品のサイズ直しと新品仕上げを無料で提供していますが、結婚から一生、指のサイズが変わっても汚れてしまっても、結婚指輪を着け続けていて欲しいと

取材を終えて…

学生の私にも分かりやすくお話をしていただき、大変和やかな雰囲気でお話をすることが出来ました。また、女性がジュエリーを身につけることでより魅力的になることなど、貴金属製造販売元ならではのアドバイスも大変参考になりました。

いう願いを形にしました。

親から子供たちに、さらに、代々受け継がれていくジュエリーメーカーになりたいと考え「コラニー」という名前になりました。地場産業を盛り上げて、宝石美術専門学校の学生からコラニーの商品を作りたいと言ってもらえるブランドになりたいですね。

▶学生 現在の業界の景気についてお聞かせください。

▶経営者

宝石業界は非常に厳しい状況にありますが、それは景気のせいではありません。欲しい物であれば無理してでも買います。高いから売れないと思えば価格を下げると、必然的に品質も下がり信用がなくなり悪循環となります。どんなに景気が悪くても、良い商品であれば買う人はいます。

今私たちが取り組んでいることは、とてもシンプルです。「良いものとは何か」を突き詰め、その価値観をお客様と共有したいと考えています。当社の扱っている商品は決して安くはありません。価格を落とさなくても良い商品を作ればお客様が理解してくれます。





●歴代経営者の価値ある経営をさらに成長・永続させる!

# 中小企業大学の「経営後継者研修」

後継者問題は中小・小規模企業にとって大きな悩みの一つです。中小企業白書によれば、後継者が親の事業を継がない二大理由は、「事業に将来性・魅力がない」、「後継者自身に経営の資質・自信がない」です。そうした後継者の悩みを解決するため、中小企業大学では後継者育成に特化した「経営後継者研修」を行っています。本研修は、国が行う唯一の後継者育成プログラムで、35年の歴史を誇り、卒業生は、1,100名。最近では、親子2代での受講も増えています。

「会社のことは何も知らない」「自分に経営ができるのだろうか?」そんな悩みを抱える後継者に、本コースが長年にわたって選ばれ続ける3つの理由をご紹介します。

## 1.体系的で充実したカリキュラム

「わかる」「できる」「やってみる」の3ステップで、学んだ内容は必ず自社に当てはめて考えます。自社の沿革や経営理念、財務などの8分野に渡る自社分析により「自社を詳しく理解する」ことで、従業員への感謝の気持ち、そして自社への愛着が生まれます。その結果、「会社を継ぐのは自分だ」と決意することができます。また、中小機構だからできる中小企業の現場を訪問しての実習など、中小企業に特化した、経営の現場ですぐに使える実践的な知恵が習得できます。このように、基礎から確実に学べますので、経営知識が全くない方でも、10ヶ月後には立派な経営後継者へと成長できます。

## 2.生涯にわたるネットワークの構築

社内ではたったひとりの孤独な後継者ですが、本研修を受講することで業種・業界を超え、同じ後継者という立場の生涯の仲間ができます。同期というヨコのつながりのみならず、約1,100名のOBとつながることができ、新たなビジネスチャンスも生まれます。

## 3.10ヶ月だから「人が育つ!」

研修としては長く思える10ヶ月ですが、自社分析や実地研修など、多彩な方法で「経営」について、「徹底的に」「集中して」「繰り返す」長期間にわたってじっくりと取り組むことで、経営に必要な能力が定着します。その結果、「会社を継ぐのは自分だ」という「強いマインド」と「確固たる自信」を手に入れることができます。

国の機関である中小機構が実施していますので、研修後も経営についてお

気軽にご相談いただけて安心です。無料の「事業承継セミナー・相談会」のほか、研修や施設を随時見学いただけますので、ぜひ、一度お越しください!

### ■第36期経営後継者研修(現在募集中)

対象者：中小企業の経営後継者候補 または 経営幹部候補  
 研修期間：平成27年10月1日(木)～平成28年7月22日(金)  
 ※土日祝日・年末年始を除く毎日研修が実施されます  
 定員：20名  
 受講料：1,260,000円(教材費含む・税込)

### ■事業承継セミナー&相談会(無料)はこちらから

<http://www.smrj.go.jp/inst/tokyo/list/keieikoukeisha/090307.html>

### ■事業承継セミナー&相談会&見学会(無料)はこちらから

<http://www.smrj.go.jp/inst/tokyo/list/keieikoukeisha/085300.html>



ゼミナール風景

### お問い合わせ先

中小企業大学校 東京校企業研修課  
 〒207-8515 東京都東大和市桜が丘2-137-5  
 電話：042-565-1207 FAX：042-590-2685  
 URL：http://www.smrj.go.jp/inst/tokyo/list/keieikoukeisha/index.html  
 E-mail：to-kenshu@smrj.go.jp



環境保全の期待を胸に  
 走れトラック  
 希望をのせて

平成26年度環境標語最優秀作品

## シルバー派遣事業

シルバー人材センター連合では、受託事業に加え「臨時的かつ短期的またはその他の軽易な業務」の基本原則を守りながら、シルバー派遣事業を展開することで、会員皆様の豊富な経験や知識を活かしていただける就業機会を増や

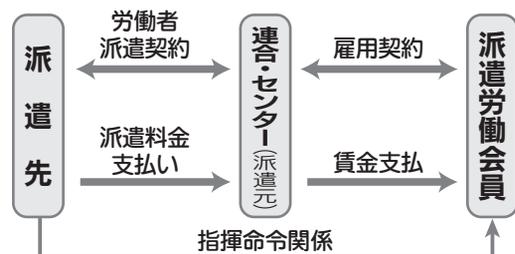
しました。就業を通じ、社会への参画意識や生きがいを感じていただける機会の増大を目指します。

詳しくは、連合会までお問い合わせ下さい。



## シルバー派遣事業について

下図のとおり、派遣就業期間中は派遣労働会  
 員となります。派遣就業の期間中は、会員とシ  
 ルバー人材センター連合の間に雇用関係が生  
 じ、シルバー人材センター連合(雇用主)から賃  
 金の支払いなどがあります。また、派遣先から日  
 常的な業務の指示や就業時間等の管理を受け  
 ます。これを指揮命令関係と呼びます。



## 公益社団法人山梨県シルバー人材センター連合会

〒400-0035 甲府市飯田3丁目3-28 Tel.055-228-8383

### 編集後記

今年も雪が何度となく降りましたが、大雪にならず胸をなで下ろしました。

だんだんと春めいてきました今日この頃。景気もだんだんとあたたかくなってくれることをのぞみます。

●ご意見・ご要望は、中小企業タイムズ編集班まで

TEL 055-237-3215

FAX 055-237-3216

E-mail

webmaster@chuokai-

yamanashi.or.jp

# 第200回 中小企業組合まつり開催!

入場無料

平成27年  
日時 **3月22日(日) 9:00~**

場所 **アイメッセ山梨** 甲府市大津町2192-8

テーマ **大機大用** だいきだいゆう  
~大きなチャンスをつかえて大きく行動、飛躍する~

### イベント

- ◆先着2015名への来場者プレゼント
- ◆ステージイベント (甲州戦記サクライザー・ゆるキャラ、宮川空手等によるイベント開催)

同時開催 **第14回 介護健康フェアinとうふ**

主催:介護健康フェアinとうふ実行委員会/甲府市介護サービス事業連絡協議会

その他にも、楽しいイベントが盛りだくさん!是非、ご来場下さい!

### 体験・展示・販売

- ★ご当地グルメフェアinアイメッセ山梨 (トマト焼きそば、にらまん、富士宮焼きそば 他)
- ★健康・癒し体験 (整体体験 他)
- ★働く自動車大集合! (パトカー、消防車、クレーン車 他)
- ★展示、試乗体験 (シートベルトコンビンサー、ハイブリッド車 他)
- ★やまなしトリアル発注商品大集合
- ★ジュエリーの無料リフレッシュ・クリーニングコーナー
- ★Koo-fuコレクションの展示
- ★県内特産品販売コーナー (やまなし美味しい甲斐・6次産業化開発商品の試食、販売)
- ★やまなし農産物フェア (農産物直売、試食・販売 他)

※内容が一部変更になる場合もあります。

●主催 山梨県中小企業団体中央会 甲府市飯田2-2-1 TEL/055-237-3215 URL/http://chuokai-yamanashi.or.jp/

### 全国健康保険協会(協会けんぽ)

## 平成27年度の協会けんぽの保険料率は4月分(5月納付分)から改定されます

平成27年度の協会けんぽの健康保険料率及び介護保険料率は、例年より1カ月遅れての本年4月分(5月納付分)からの適用となります。皆さまのご理解をお願い申し上げます。

#### ●40歳未満の方および65歳以上の方

現行 9.94% → 平成27年4月分(5月納付分)~ 9.96%

#### ●40歳以上65歳未満の方(介護保険第2号被保険者)

現行 11.66% → 平成27年4月分(5月納付分)~ 11.54%

※40歳~64歳までの方は健康保険料率9.96%に介護保険料率1.58%が加わります。

### 事業者の皆様へ

厚生労働省/都道府県労働局/公共職業安定所(ハローワーク)

## 平成27年度の雇用保険料率

平成27年4月1日から平成28年3月31日までの雇用保険料率は、平成26年度と変わらず次のとおりです。

(平成27年度 雇用保険料率表)

負担者 事業の種類	① 労働者負担 (失業給付の保険料率のみ)		② 事業主負担		①+② 雇用保険料率
	失業給付の保険料率	雇用保険二事業の保険料率	失業給付の保険料率	雇用保険二事業の保険料率	
一般の事業	5/1000	3.5/1000	8.5/1000	3.5/1000	13.5/1000
農林水産 清酒製造の事業	6/1000	3.5/1000	9.5/1000	3.5/1000	15.5/1000
建設の事業	6/1000	4.5/1000	10.5/1000	4.5/1000	16.5/1000

### 情報BOX

## 山梨を支える企業とともに

「経営改善策定支援事業」を利用し、経営改善を行う方の負担額の**2分の1**を補助します

●取扱例: 経営改善費用150万の場合

国: 100万円 保証協会: 25万円 事業者負担額: 25万円

※詳しくは下記までお問い合わせください。

### 無料相談実施中

●当協会では、中小企業診断士・経営アドバイザーが金融・経営に関する相談を受け付けております。

◆相談日 第1・第3木曜日(原則) ◆時間 16時~18時

◆場所 本店:甲府市飯田2-2-1 中小企業会館1階

事前予約制 下記までお気軽にご連絡ください。

## 山梨県信用保証協会

甲府本店 TEL 055-235-9700

0120-970-260

富士吉田支店 TEL 0555-22-0992

## 日本公庫 国民生活事業からのご案内

日本政策金融公庫は、皆さまのための政策金融機関として、お役に立てるよう努めてまいります。

★小規模企業の皆さまへ★

### セーフティネット貸付

雇用の維持・拡大を図るなど一定の要件に該当する方は、利率が基準利率より引下げとなります。

★教育資金を必要とされる皆さまへ★

### 国の教育ローン

ご融資額 高校、短大、大学等に入学・在学のお子さま1人につき350万円以内  
ご返済期間 15年以内(交通通院家庭、母子家庭または世帯年収(所得)200万円(122万円)以内の方は18年以内)  
お使いみち 今後1年間に必要となる費用(学校納付金、受験費用、入在学のための住居費用など)

このほか、皆さまのご要望にお応えする様々な融資制度・サービスがございます。詳しくは甲府支店 国民生活事業までお問い合わせください!!

〒400-0031 山梨県甲府市丸の内2丁目26番2号  
TEL.055-224-5366(お申込相談)

JFC 日本政策金融公庫  
国民生活事業部

## この街と生きていく

しんきん  
バンク

Face to Face

山梨信用金庫  
(055-235-0311)

甲府信用金庫  
(055-222-0231)

しんきんキャッシュカードなら、全国のしんきんATMで、平日・土曜のご利用手数料が無料で、ご利用できます。(一部対象外のATMがございます。)