

# 中小企業の経営革新と連携組織の活性化を応援する活性化情報誌

Publicity magazine for small and medium-size enterprise  
Chushokigyo-chiba

# 中小企業ちば

## Contents [Index]

- P.3 **活動予定/トピックス**  
平成29年度中央会の主な活動予定
- P.4 **チャレンジ組合ちば ～連携支援の現場から～**  
LPガス業界の現状と動向～電力自由化による対応策について～  
(海匠ガス事業協同組合)
- P.6 **全国先進組合事例**  
難病患者のコミュニケーションを支える意思疎通装置「話想 (はなそう)」の開発  
(企業組合 S. R. D)
- P.7 **組合Q&A**  
理事の参事兼職について ほか/組合士検定にチャレンジ!!
- P.8 **シリーズ「躍進企業」**  
ハリマ産業株式会社 (松戸市総台工業協同組合)
- P.10 **景況**  
情報連絡員報告を中心とした県内の中小企業動向 (2月)
- P.12 **ご案内**  
総会前後の組合事務手続きの流れ/総会の開催要項
- P.14 **中央会だより**  
平成29年度中央会の組織体制と人事/平成28年度中小企業組合検定試験合格者発表
- P.15 **インフォメーション**  
地方農政局所管の事業協同組合等に係る事務・権限の移譲について  
ビジネスチャンス・ナビ2020について



2017  
No.620

4

## ■バックナンバーをWeb版でご覧になれます。

本誌のバックナンバーをWeb版でご覧になれます。平成14年4月号から前月号までがサイトでご覧になれます。ダウンロードもできますのでご活用ください。 URL <http://www.chuokai-chiba.or.jp>

## 平成29年度 中央会の主な活動予定

月日	曜日	内 容
5/17	水	<b>監事会</b> 時間：午後 3 時 30 分～ 場所：千葉県中小企業団体中央会「会議室」
5/25	木	<b>平成 29 年度第 1 回正副会長会議</b> 時間：午後 3 時 15 分～ 場所：千葉市「ホテルポートプラザちば」
5/25	木	<b>平成 29 年度第 1 回理事会</b> 時間：午後 4 時～ 場所：千葉市「ホテルポートプラザちば」
6/22	木	<b>第 61 回通常総会</b> 時間：午後 3 時 30 分～ 場所：千葉市「ホテルポートプラザちば」
6/28	水	<b>専門委員会</b> 時間：午後 3 時～ 場所：千葉市「ホテルポートプラザちば」
10/26	木	<b>第 69 回中小企業団体全国大会</b> 場所：長野県「キッセイ文化ホール（長野県松本文化会館）」
1/26	金	<b>平成 30 年中小企業団体千葉県新春交流会</b> 場所：千葉市「ホテルニューオータニ幕張」

◎お問合せは、本会総務部までお願いいたします。（☎ 043-306-3281）

### お知らせ

◆組合住所等に変更がありましたら本会までご連絡下さい。

本会の会員名簿の記載事項に変更があった場合は、本会総務部までご連絡下さい。

①組合名、②連絡先住所・郵便番号、③代表者氏名、④組合員数、⑤出資金額、  
⑥電話番号、⑦ファックス番号、⑧Eメールアドレス

また、5月には名簿調査を予定しておりますので、ご協力よろしくお願い致します。

◆中央会会員名簿

本会の「会員名簿」は電磁式で作成したものをHP上で公開しております。

ご覧いただくには、本会HP（<http://www.chuokai-chiba.or.jp>）から



## 千葉県中小企業団体中央会

**第61回通常総会** を下記のとおり開催します。

平成29年 6月22日（木）15:30～（予定）

会場 ホテルポートプラザちば 千葉市中央区千葉港8-5

会員の皆さまが一堂に会し、本会の平成28年度事業の成果をご確認いただきますとともに、厳しい環境下での新たな事業展開の方向性をお決めいただく貴重な機会です。

われわれは、中小企業組合運動の歩みを決して緩めることなく、多様な組織化によって更なる飛躍を目指します。時節柄何かとご多用のことは存じますが、ぜひご出席賜りますようお願い申し上げます。

◎お問合せは本会総務部まで（Tel 043-306-3281）

このコーナーでは、連携組織の活性化に意欲的に取り組む県内の組合事例等をご紹介します！

## 事業の概要

補助事業名	平成28年度連携組織活性化研究会			
対象組合等	海匠ガス事業協同組合			
	▼組合データ			
	理事長	佐藤 衛	住所	旭市二260-4
	設立	昭56年2月	業種	燃料小売業
	組合員	30人		
テーマ	LPガス業界の現状と動向～ガス自由化による対応策について～			
担当部署	千葉県中小企業団体中央会 商業連携支援部 (Tel. 043-306-3284)			
専門家	神吉マネジメントコンサルティング 神吉 耕二			

### 背景と目的

海匠ガス事業協同組合にて、平成28年7月より4回にわたって研究会を開催した。テーマは、「LPガス業界の現状と動向」ガス自由化による今後の対応策」である。

海匠ガス事業協同組合は、千葉県旭市、匝瑳市、横芝光町で事業を展開する約30の組合員で構成されている。組合員は、プロパンガス及び同機器の販売会社である。

平成29年4月より都市ガスの自由化が施行されるが、それにあたり今後の対応策を講じる目的で、研究会の開催に至った。実は、プロパンガス自体はすでに自由化されているのだが、エネルギーの自由化が進んでおり、将来生き残っていくためには、適切な対応策を取らなければならないという危機感が背景にあった。

### LPガス業界の現状と動向

#### ①日本のエネルギー事情

経済産業省資源エネルギー庁によると、日本のエネルギー自給率は6.0%（平成26年度）とOECD加盟諸国34か国中33位の低さである。

り、海外への依存度が高いのが特徴である。そして東日本大震災以降、原発の停止により海外からの化石燃料への依存度が高まるとともに、エネルギー自給率の低下、電力コストの上昇、CO<sub>2</sub>排出量の増加の要因になっている。

エネルギーの品質自体は高く、供給の信頼性、省エネ対策、環境性、安全性は世界最高水準である。日本のエネルギー価格は、家庭用ガスを除き、規制の緩和や制度改革で割安にあり、エネルギー産業は競争の時代へ移行している。

#### ②LPガスの現状と課題

平成26年のエネルギー基本計画（経済産業省資源エネルギー庁）によると、LPガスは、化石燃料の中で温室効果ガスの排出が比較的低く、発電においてはミドル電源として活用が可能である。消費者への供給体制や備蓄制度が整備されており、可搬性・貯蔵の容易性に利点がある。そして緊急時にも貢献できる分散型のクリーンなエネルギー源としての特徴を持つ。

LPガスについての国の政策として、料金の透明化のための小売

価格調査と情報提供や、事業者の供給構造の改善を通じて、コストの抑制を掲げている。またLPガスの利用形態の多様化を促進するとともに、LPガス自動車など運輸部門においてさらに役割を果たしていく必要を述べている。

LPガスについては、東日本大震災で、電力供給がなくても使える貴重なエネルギーとして、防災に強い面を示した。しかし、家庭用エネルギーは、電力が優位な傾向が強まっている。オール電化住宅が普及し太陽光発電など再生可能エネルギーに対する支援も増えている。

電力優位のエネルギー状況の中、ガス事業制度も変化している。小売りの自由化、料金制度の改正、ガス供給設備の開放等である。LPガスにおいては、単に都市ガスとの棲み分けだけでなく、電力を筆頭としたエネルギー全体の中の位置づけが問われている。

LPガス業界全体の課題として、エネルギー自由化への対応、低迷する需要のテコ入れ、料金が低い不透明といった悪いイメージの払しょくなどが挙げられる。そしてLPガス事業者の課題として

は、ガス料金の引き下げによる価格競争力の強化とそれに耐えられる業務の合理化・効率化が求められる。またサービスの充実によるお客様との関係強化と、新規顧客の開拓など潜在需要の掘り起こしによる収益の維持拡大が課題となっている。

### ③ エネルギー自由化の影響

平成28年に電力小売りが全面自由化され、ガス会社による電力とのセット販売が開始された。平成29年4月にはガス小売りが全面自由化になる。これにより地域独占だった電力・ガス事業の相互参入が可能となり、他業種からの新規参入が増え、価格およびサービスの競争が激化するものと予想されている。

このような状況下では、エネルギーの低価格化が進み、付加価値競争に拍車がかかるであろう。単一のエネルギーだけでは生き残るのは困難になるため、総合エネルギー化やエネルギーミックスが促進されるため、業界を超えたパートナーシップが増加することが見込まれる。すでに携帯電話会社や通信会社などからのセット販売の

広告を受け取った方も多いはずである。

このようにエネルギーの自由化は、LPガス業界内部だけ通じるルールを崩壊させ、LPガス業界や事業者が置かれていく立場はより厳しい状況となっている。今後は業界の枠組みにとられず、将来に向けた事業戦略を各事業者が見直さなければならぬ時代に突入している。

### 事業戦略見直しのススメ

#### ① これからの時代に生き残るための事業戦略

エネルギーの自由化により、業界のことだけ考えていては生き残りが困難になることが予想される。基本は顧客ニーズにどう対応するかである。顧客からの安定した支持と収入を得るためには、勝ち残るための事業性戦略を根本から見直す必要がある。大手企業は資本力・技術力を生かして、総合化・低価格化・付加価値化を推し進めてくる。中小のLPガス事業者は、それを踏まえ、どう差別化していくか考える必要がある。

#### ② LPガス事業の今後

自社の事業戦略を勘ぐる前にLPガス事業の特徴を整理しておく必要がある。LPガスは一般家庭用のプロパンガスの他に法人向けのタンク供給がある。LPガスのメリットは、災害に強い、イニシャルコストが安い、安全性が高い、環境にやさしい、湯の質が良い、機器の使い勝手が良いなどである。逆にデメリットは、ランニングコストが高い、機器の品揃えが少ない、汚れやすく掃除しにくい、信頼性に劣るイメージがある、などである。

以上を鑑みて、LPガスによって顧客の生活がどう豊かになりどう支持されるのか考えてみると、安心安全な生活の提供、災害に強い、という強みが浮かび上がる。また、LPガス事業者は、一般家庭との結びつきが強く、台所に上げてもらえる数少ない業者である。そうした強みや利点を、各事業者は将来の事業戦略に活かすことが重要となる。

#### ③ 事業戦略見直しのポイント

これからの時代に生き残るための事業戦略を策定するにあたって

のポイントを整理する。

まずは自社を知ることから始めることが大切である。具体的には、各事業者が自社のビジョンや強みを明確にすることである。今後は自社努力だけでなく、他社との提携や協力が不可欠である。協力先に提供できる自社の強みや、成長に必要な自社にないものを把握していなければ、事業を発展させることは難しい。

LPガス業界に限らず、日本の産業構造が縮小している中で、自然と顧客数は減り、受注量も金額も減少する傾向が強まる。そうしたリスクを回避し、経営を安定化させるためには、利益率の高い事業の創出、複数の事業軸を持つことが有効である。

まさしく経営環境が激変する中では、改善レベルではなく、根本的に見直す「革新」レベルの考えが求められる。自社が生き残るための事業戦略を策定するためには、各事業者が、業界に依存せずその枠を超えて、大きく広く柔軟に発想し行動することが重要な点である。

(神吉 耕二)

テーマ

組合事業による新たな展開

## 難病患者の「コミュニケーションを支える意思伝達装置」 「話想（はなそう）」の開発 企業組合 S・R・D

研究機関等との共同研究を通じて、意思伝達装置に関心の高い団体、企業、患者との情報交換・交流を図ることができ、それらの出会いが代理店組織による販売事業に結びついている。

### 背景と目的

当組合では、医療機関や自動車部品卸売商のシステム開発を請け負ってきたが、群馬県難病相談支援センターの「電子相談票システム」を開発したことがきっかけで、平成20年に群馬大学大学院医学系研究科より意思伝達装置開発の相談があり、共同研究を開始した。

### 事業・活動の内容

当初は意思伝達だけを目的とした簡単な装置を作成する予定であった。しかし、今まで難病患者と接する機会がなかったため、既

存の機器は一般的なコミュニケーションの感覚から遠いものに映った。そのため、より患者のコミュニケーションの充実に重点を置き、かつ介助者の負担も軽減できる意思伝達装置の開発を目指し、研究に取り組んだ。

平成22年には、日本難病医療ネットワーク研究会、全国難病センター研究会などで意思伝達装置の研究について成果を発表した。その後、平成24年9月に意思伝達装置「話想（はなそう）」が完成し、患者向けモニターテスト後、群馬県で販売を開始した。平成25年4月からは、研究会で出会った企業が代理店を組織し、全国展開を図ることができた。「話想」は補助具の認定を受けており、利用者には国の補助が出るため、経済的な負担は非常に軽微で済む。

また、従来の意思伝達装置は、病気の進行度合いに応じて機器を

変える必要があったが、「話想」は1台で対応できる点で優位性がある。エアコン、照明などのリモコン機能やインターネット、メール、ウェブカメラなどの様々な機能が1台備わっている。その上、本体はタブレットであるため、外出する際も携帯することができ、利便性も高い。

意思伝達装置は、利用者にとって唯一のコミュニケーション手段であり、生活に欠かせないものである。一人でも多くの方に喜ばれることを目指し、今後は「視線入力」「ナースコール」「多言語化」「知的障害児の学習」への対応を目標に開発を継続していく。

### 活動の成果

「話想」は現在までに約70台を販売し、現在も患者からの問い合わせが増え続けている。平成26年には「群馬県ビジネスプランコン

テスト」最優秀賞を受賞し、平成27年4月に経営革新計画の承認を受けるなど、社会的評価の高い事業としても認められている。



▲意思伝達装置「話想（はなそう）」

### 企業組合 S・R・D

住所：〒371-0017 群馬県前橋市  
日吉町四丁目32番地12

設立：平成15年2月

出資金：600千円

電話：027-234-2607

URL：

<http://www.maroon.dti.ne.jp/hanasou/>

業種：情報サービス業

組合員：4人

## 組合 Q & A

### 理事の参事兼職について

Q II 理事は参事を兼職することができるか。

「A」 監事は使用人と兼ねてはならないことになっているが、(中協法第37条)、理事については別の定めがないので兼務は差し支えない。ただし、実際問題としては理事が参事を兼ねる必要性は乏しく、その理事を代表理事とするか、専務理事又は常務理事とすれば足りると考える。

### 役員の使用人兼職について

Q II 監事は理事又は使用人と兼ねてはならないことは明示されているが組合が使用する職員は理事となることができるか否か、もし差し支えないとすれば、理事を職員として採用しても構わないと解釈されるが職員の理事兼職について明示願いたい。

職員で選任された理事が一職員として引き続き同一勤務に服する

ことができたとすれば身分は常勤理事であるが、一職員として取り扱いをするものであるか。

「A」 中協法第37条第1項において禁止しているのは、次の場合、即ち、①理事と監事、②監事と使用人(職員を含む)である。監事は会計監査を通じて理事を監査する立場にあるもので、当然に両者の兼職は禁止される。

本条の結果、理事と使用人の兼職は差し支えないわけで、専ら事務に当たる理事が〇〇部長というような資格で事務担当者となることは従来もよく行われているところであり、これによって弊害の起ることもないので禁止されない。

選任された理事が、引き続き職員として事務に勤務する場合、その職務は職員としての事務を担当することとなるが、通常の場合常勤理事である。

### 員外理事の代表理事就任について

Q II 事業協同組合において、員外理事が代表理事になれるか。理

事長、専務理事がともに員外である場合はどうか。

「A」 員外理事は、組合事業に専念できる者を得るために設けられた制度であることから、代表理事になることは差し支えない。しかしながら組合は組合員のための組織であることをまず考慮すると組合の長は組合員の内から選任されることが好ましい。

また、理事長、専務理事がともに員外理事であることが一般的には避けるべきであるが、特別の事情でそれが組織運営に却ってプラスとなるのであれば、一概には排除すべきことではないと考える。

中小企業組合質疑応答集(全国中小企業団体中央会編)より転載



## 組合士検定にチャレンジ!!

### 〇記述問題からの出題

(本問題は、試験時に4行以内で記述する問題です。解答例は120字以内です。)

【第一問】 組合が組合員に賦課する経費負担について「組合員は相殺をもって組合に対抗することができない」とされている。その趣旨について述べよ。

【第二問】 相互扶助を目的とする、ということの趣旨を説明せよ。

《解答》 【第一問】 組合は、非経済事業又は一般管理費に必要な費用を経費として組合員に賦課することができる。この経費の支払いについて、組合員からの相殺の主張を認めると、組合運営の基本的な財源が立たれ、存続不能の事態となるおそれがあるため相殺を禁止している。

【第二問】 相互扶助とは、単独では不足する経営資源を相互に補充しつつ、組合員の創意により共同事業を行うところに特徴がある。組合は、外面的には経済主体として会社と変わらないが、その内面においては営利を目的とするものではなく、相互扶助を目的とする組織である。

テーマ リフォームに対応した、曲がった形の建具、製造方式の導入

## 松戸市稔台工業協同組合 組合員企業

### ハリマ産業株式会社

本会では、県内中小企業の「経営革新」への取り組みについて、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行っています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

#### 経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業等経営強化法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金の減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

#### 申請のくまひび

当社は、昭和48年創業（昭和59年法人化）

の建具製造販売会社です。襖、戸襖、障子等の木製建具を一貫製造し、住宅への取付工事も自社で行っており、戸建住宅をターゲットとして営業展開し、新築とリフォームの両方に対応しています。当社は、従来、職人技によって生み出される伝統工芸品としての要素をもつ襖等の木製建具生産において、他社に先駆けいち早く職人技を機械化することに成功し、現在、和襖生産能力は関東地区最大を誇っています。また、リーマンショック後の同業他社の淘汰により、当社のように木製建具を製造から取り付けまで行える業者は、全国で2社（当社含め）となっています。

顧客は、大手ハウスメーカーや大規模工務店が中心となっています。近年、大手ハウスメーカーは、戦略の軸を新築からリフォームへ移行させ始めており、リフォーム部門の新設や増設、人員拡充が進んでいます。

#### テーマは？

##### 1. テーマ

『リフォームに対応した、曲がった形の建具、製造方式の導入』

##### 2. 計画期間

▽平成27年9月～平成31年1月（4年計画）

#### 新たな取り組みの特徴は？

##### ●従来の問題点

リフォーム物件は建具をはめる枠組みが経年変化により歪んでいることが多く、正方形や長方形の建具でははまらないことが多いです。そのため、物件ごとの枠組みの形（歪みのある形）に応じた、曲がった形の建具を作ってほしいという要望が多く出ています。

当社では建具を削るノコ盤にわざと建具を斜めに置いて曲がった形の建具を製造しているが、目測で行っているため精度を高めることが難しく、製造に時間がかかっています。

採寸作業に関しては、現地での採寸作業は職人任せであり、リフォーム物件を採寸する決まったルールがありません。そのため、歪みのある形の測定が不十分で再採寸が多く発生しています。また、測定数値の読み間違えや記入ミスが発生しています。採寸漏れやミスによる作り直しのコストは、原材料費だけで年間3百万円程になっています。

## ○新たな取り組み

そこで、**〃曲がった形の建具〃**を自動で製造する新たな仕組みを社内に構築することで、顧客ニーズに合致した**〃曲がった形の建具〃**を短期かつ低コストで提供していきます。

### ①採寸工程

IT化し、採寸データを直接ノコ盤や最新のNCルーター等に入力できるようにします。採寸方法については、建具をはめる枠組みを写真撮影（採寸用アプリケーションを内蔵したタブレット端末等を活用）し、レーザー計測器と連動させて正確な**〃曲がった形の建具〃**を計測し採寸箇所を増やすことで採寸精度を上げるとともに、図面上の採寸箇所と現地での採寸箇所を1点ずつ合わせることで採寸漏れやミスを防ぎます。

これにより、**〃曲がった形の建具〃**を製造する際に一番大切になる採寸工程の利便性と採寸精度が格段に上がるので、職人以外の誰でも行うことが可能になります。職人以外でも採寸できるようになることで、作業効率が格段に向上し、採寸ミスや採寸漏れを限りなくゼロにすることができま

### ②建具製造工程

最新のNCルーターを1台導入します。ノコ盤を使って目測で作っていた**〃曲がった形の建具〃**を自動で製造できるようにします。

現在、古いタイプのNCルーターを1台保有しており、主に建具の引手を取付けるための穴を開ける作業に活用しております。

しかし、建具の穴あけ専用に使っているNCルーターを、**〃曲がった形の建具〃**の製造に使ってしまうと現場が混乱し、納期管理にも支障をきたします。

そこで、**〃曲がった形の建具〃**を製造するための専用のNCルーターを1台導入することで、増加しているリフォーム需要に応えると共に、生産管理の利便性を向上させていきます。

### ③生産管理〓基幹システム

更には、ITを活用して計測した採寸データは2次元バーコード化し、製造指示書はもちろん、納期管理システムや経理システムといった当社基幹システムと連動させることで、従来、採寸データを手作業でパソコンに入力してきた手間を省くことが可能になり、リードタイムを大幅に短縮することに繋がります。併せてこの工程専用のNCルーター等の設備を導入することにより職人に対する業務の標準化を図り、精度と生産性を向上させていきます。

①〓③の取組みを実行することで、**〃曲がった形の建具〃**を短納期かつ高精度で製造することが可能になります。

## 今後の事業展開は？

リフォーム物件は今後益々増加する見込みです。ハウスメーカーと畳店の両者のニーズに 대응することでリフォーム向け売上高を今後3年程度で全体の30%まで高めます。今後は、IT採寸システムを全国の優良工務店や畳店に提供し代理店とし、採寸システムを提供する代わりに当社

が建具を製造し、更なる売上拡大を実現します。

## 社長さんの一言

経営革新計画をご承認頂いてから約1年半が過ぎました。予想通り、住宅市場は新設着工数が減少し、代わりにリフォームを手掛ける小さな畳店や工務店からの注文が頻繁に入るようになりました。現場毎に異なる都合を考慮した建具製作において数をこなすには、人的ミスを最小限に抑えることが必須です。採寸や製作工程の重要ポイントをデジタル化することは画期的であるといえます。

人の手による作業の感覚がこびりついた全体の流れを一気に変革することの難しさは否めませんが、社員の理解が進むにつれ弊社は少しずつ変革しております。「革新」までの長い道のりを、今日も全社一丸となって歩んでおります。

◎経営革新に関するご相談は本会経営支援部までお願い致します

☎043・306・3282



## 企業プロフィール

- 【団体名】 松戸市稔台工業（協）
- 【企業名】 ハリマ産業株式会社
- 【代表者】 大久保 謙一
- 【所在地】 松戸市松戸新田129番地1
- 【電話番号】 047-368-2511
- 【資本金】 10,000千円
- 【従業員数】 34名
- 【業種】 建具製造業
- 【URL】 <http://www.harima-sangyou.co.jp>
- 【承認年月日】 平成27年8月31日
- 【支援機関】 千葉県中小企業団体中央会



情報連絡員報告を中心とした

# 県内の中小企業動向

平成29年2月期

情報連絡員50名 回答数50名

## 全体概要 【前月からの動き】

※下記の数字は情報連絡員からの回答数を表します。  
 (「好転(上昇、増加)」、「不変」、「減少(悪化、低下)」の3択回答のうち、「不変」を除く「好転」又は「減少」の回答数)

### 前月比

- ▶ 製造業では、売上高において「増加した」業種は5から6に増加。「減少した」業種は11から4に減少。
- ▶ 非製造業では、売上高において「増加した」業種は6のまま変化なし。「減少した」業種は17から14に減少。
- ▶ 業界の景況では、「好転した」業種は0から5に増加。「悪化した」業種は14から9に減少。

### 前年同月比

- ▶ 製造業では、売上高において「増加した」業種は3のまま変化なし。「減少した」業種は9から10に増加。
- ▶ 非製造業では、売上高において「増加した」業種は5から6に増加。「減少した」業種は14から12に減少。
- ▶ 業界の景況では、「好転した」業種は2から4に増加。「悪化した」業種は15のまま変化なし。

## 製造業

### 醤油製造

醤油出荷量は前月比微増。

【県内全域】

### 酒類製造

前年比ほぼ同様の売上。価格帯が比較的高い吟醸酒純米酒は引き続き好調。

【県内全域】

### 製材

外材の一部に品薄感のある特別な材だけ引き合いが出ているが、全体の動きは良いとは言えない。

【県内全域】

### 製材

2月ロシア船、米材船、各一隻入港。

【木更津】

### 印刷

業界の変化について

【県内全域】

1. 県内の業界は低迷が続いている。

2. 紙の出荷量が減ったにも関わらず価格上昇の兆し。

3. 2極化が顕著。

### 電気鍍金

前月比が上がったのは稼働日数増加のため。

【県内全域】

### 鉄工

鋼材関係は在庫調整一巡し、鋼材価格も上昇傾向にあり、荷動きは概ね堅調に推移している。加工関連業種は、一部に東京オリ

【千葉】

ピック関連の受注等、明るい兆しがあるが、大半は厳しい状態が続いている。

### 機械部品製造

【野田】

稼働日数が少ない為か先月より売上減。

### 機械部品製造

【流山】

景況の変化は、前年同月比では、売上が減少しており、景況は良いとは言えないと思う。

### 機械部品製造

【柏】

2月に入り動きが出てきている。一部海外から国内へ移管部品あり。業界動向は、開発、EV等の案件は増加傾向。

### 金属製品製造

【船橋】

取引主要先の生産台数の増加、先々不透明なところはありますが、継続気配。

### 採石

【県内全域】

引き続き出荷が殆どなく最悪である。平成28年度の機材の出荷は前年度と比較して6割強と厳しい状況である。平成29年度は東京港の見通しが未確定の中で、横浜港の南本牧始め本牧地区などで事業が予定されており期待している。

### 土砂採取

【県内全域】

年度末を迎え、公共工事による山砂の需要が多少伸びているとの

報告やわずかであるがオリンピック特需の影響が感じられるようになったとの報告もあるが、前回報告時と大きな変化はなく、市場的には引き続き停滞しており、3月以降の出荷増に期待したい。

**非製造業**

【総合卸売】 【千葉県・東京都】

【事務用品】年度末に向かい、受注・在庫とも増加。（前年同月並み）事務関係紙製品の国内需要が増加しており、3月以降値上げが見込まれている。

【食肉卸売】 【千葉市他】

ハローワークに職員の募集をお願いしても、応募者がなく高齢者が多くなり、作業工程の見直し（自動化）が必要だが資金繰りが厳しい。

【リサイクル卸】 【県内全域】

価格は上がっているが、取扱量が減少しているため、売上に影響しない。

【建築材料卸売】 【県内全域】

全国的には、前年を超える出荷の地域も増えてきている。千葉は首都圏の中でも最低。全国の中でも極めて低位置。

【自動車解体】 【県内全域】

スクラップ価格が少しずつ上昇し、景況感是好転しているものの、業界の基本的な状況はよくない。

【乾物卸売】 【県内全域】

景況感は相変わらず低調。業界動向は、全国的な品不足により、入札価格はかつてない高値で推移。九州地区の減産が大きく影響。また、中国・韓国の生産量も例年の半分の状況。値上げは必至である。

【卸売】 【茂原】

世間では暗く良くない話ばかりです。景況も上昇しつつあるといわれているが地方においては、上昇を祈るばかりです。

【小売業】 【柏】

本年を初年度に、長期修繕計画に基づき、建物・設備の更新を行う予定。

【電気機器小売】 【県内全域】

景況の変化について。前年に引き続き景況は良くない。厳しさが増すばかりです。

【中古車仕入・販売】 【県内全域】

市場に出回る中古自動車の台数が増加傾向。

【小売】 【東金】

景況の変化について、ファッ

ション関係は、春物が始まり少しずつ動いてきた感がある。

【小売】 【野田】

消費者の節約・節約傾向が止まらず、客単価が低下している。特に、ファッション関連の売上が低迷している。

【小売】 【県内全域】

今月も野菜高騰のため、売上高は増加したが相変わらず景況は悪くなる一方である。

【小売・サービス】 【柏】

景況の変化について、やはりニッパチの通り2月の商店街は人出も少なく全体に淋しい。近隣に食品系スーパーが林立気味なので来街者は減る一方である。商店会では色々イベントは行うのだが、なかなか売上に結びつかない。

【建設揚重】 【県内全域】

全般的に低調が続いているが、一部（地域）で上昇がみられる。

【遊覧船】 【鴨川】

景況の変化について、前年同月比で欠航が2日少なく、数字的には売上、収益とも増加となった。

【学習塾】 【県内全域】

景況の変化について、私立中学校や高校の入試が終わると、2月に退塾する生徒が多々ある。塾に

とっては、頭の痛い次期である。

【土木建築サービス】 【県内全域】

これからの測量業界を見据えた組合の「中期事業計画」を策定することで、検討作業を進めている。

【建設】 【県内全域】

千葉地区では、前月に引き続き養護施設等の落札が大きく寄与し、全体の35.9%を占めている。

【貨物運送】 【野田】

景況の変化について、2月は輸送量が少なかつた。業界の動きについて、ネット通販の増加に伴う宅配事業者の過酷なまでの配送量が問題になっている。

【輸出入】 【県内全域】

景況の変化について、2月の売上は前月比、前年同月比は下降であった。

工業統計調査へのご回答を！

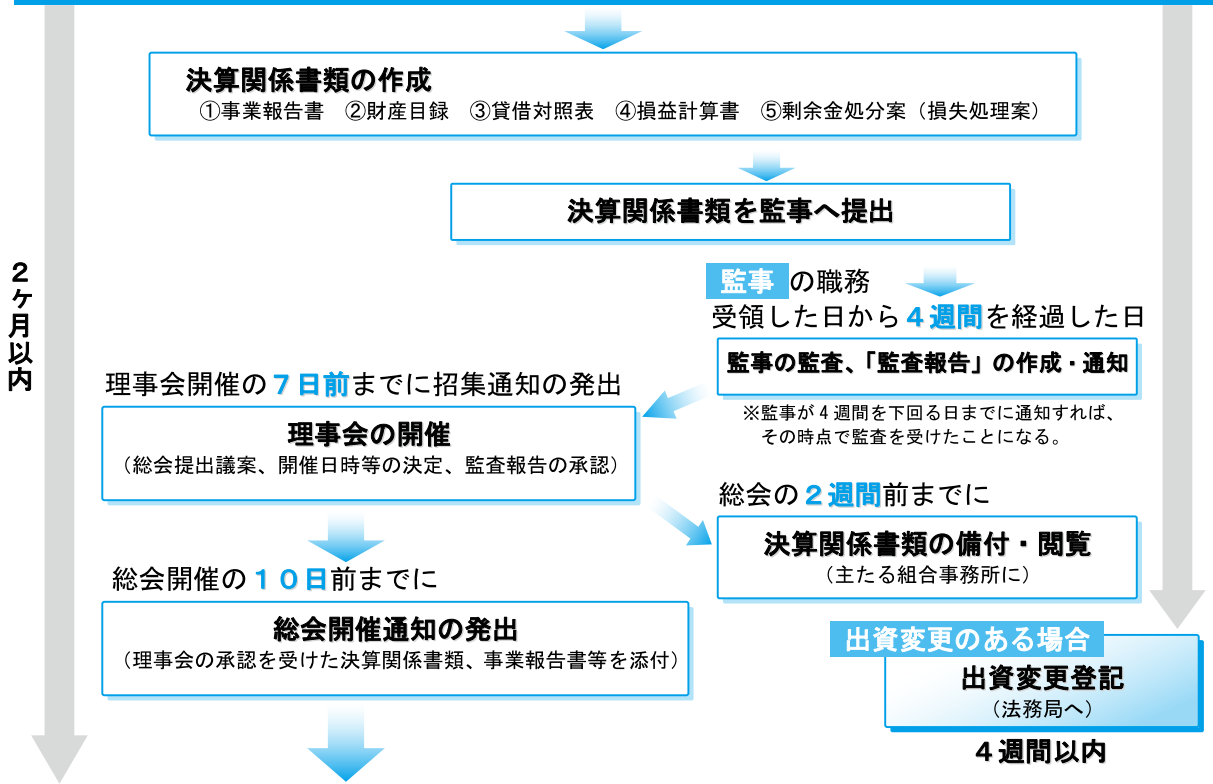
工業の実態を明らかにするため、製造業を営む事業所を対象として、6月1日現在で、工業統計調査を実施します。調査員が伺いますのでご回答をお願いします。

経済産業省 千葉県 市区町村

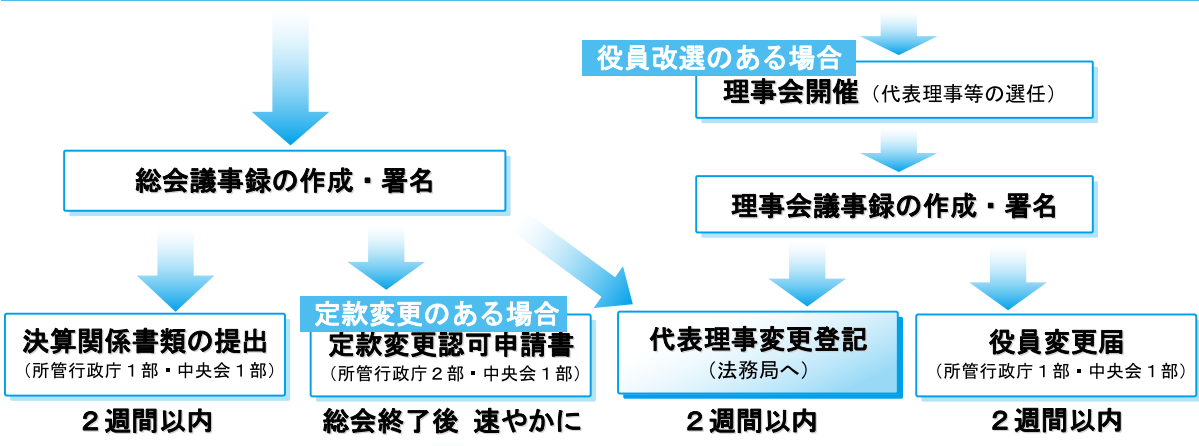


総会前後の組合事務手続きの流れ

事業年度終了



通常総会の開催 (「決算関係書類」及び「事業報告書」の承認、「事業計画書」、「収支予算書」及び会費の賦課徴収方法その他提出議案の承認)



**変更登記 (法務局へ)**  
 ※変更後(定款変更を伴うものは認可書が到達した日から)2週間以内、ただし出資金の変更は事業年度末日から4週間以内

**税務申告**  
 (事業年度終了後2カ月以内、但し総会終了後)

下記の事項に変更が生じた場合、登記手続きが必要となります。

- ①名称
- ②主たる事業所
- ③事業
- ④地区
- ⑤出資1口の金額
- ⑥出資払込の方法
- ⑦公告方法

※所管行政庁への届出書類について…本会の会員組合におかれましては、必要部数を中央会にご提出下さい。本会経由で所管行政庁へ提出いたします。なお、所管行政庁や法務局への届出書類等に用いる用紙サイズはA4版でお願いします。

◎お問合せは、本会設立支援部まで (Tel 043-306-3285)

## 通常総会の開催要項

通常総会	
招集	定款の定めるところにより毎事業年度1回 ※臨時総会は随時
招集者	理事会の決議を経て代表理事が行う
招集手続	①会日の10日前までに目的事項（議案）及び理事会の承認を受けた決算関係書類等を添付し、組合員に提供する。 ②組合員全員の同意が有れば招集手続きの省略可（必要な添付書類も不要） ③短縮可
定足数	総組合員の2分の1以上 ※委任状出席、書面出席も定足数に加える。
議決権及び選挙権	1組合員1個
議長	出席した組合員の中から選任 議決権 無 選挙権 有 決定権 有
議決の方法	①普通議決（出席者の過半数で決す） ②特別議決（組合員の過半数以上が出席し、その議決権の3分の2以上の多数決で決す）の2種類あり
議決事項	①決算関係書類の承認 ②毎事業年度の収支予算及び事業計画の設定又は変更 ③経費の賦課及び徴収の方法 ④借入金残高の最高限度 ⑤定款の変更 ⑥規約の設定、変更又は廃止 ⑦過入金 ⑧剰余金の配当 ⑨組合員の除名 ⑩役員報酬 ⑪役員選任 他 ※緊急議案 本人出席の3分の2以上の同意がある時は、議案とすることができる。

○提出・届出について○

### 決算関係書類の提出

項目	根拠法	提出先	添付書類・期限等
決算関係書類	組合法 105の2 施行規則 161	所管行政庁（1通） 中央会（1通） ※所管行政庁宛のもの （コピーでも可）  ※県所管は中央会へ2通	①中小企業等協同組合決算関係提出書 ②事業報告書 ③財産目録 ④貸借対照表 ⑤損益計算書 ⑥剰余金処分又は損失処理の方法を記載した書面 ⑦事業計画書 ⑧収支予算書 ⑨通常総会又は通常総代会の議事録又はその謄本 （総会終了後2週間以内）

### 役員変更届

項目	根拠法	提出先	添付書類・期限等
役員変更届	組合法 35の2 施行規則 35	所管行政庁（1通） 中央会（1通） ※所管行政庁宛のもの （コピーでも可）  ※県所管は中央会へ2通	①中小企業等協同組合役員変更届 ②変更した事項を記載した書面 （役員名簿新旧対照表） ③変更の年月日 ④変更の理由 ⑤通常総会又は通常総代会の議事録又はその謄本 ⑥理事会の議事録又はその謄本 （変更後2週間以内）

◎お問合せは、本会設立支援部まで（Tel 043-306-3285）

## 平成29年度 中央会の事務局体制

平成29年4月1日現在の本会の事務局体制についてお知らせいたします。

▼印は異動・昇格のあった者。

▼専務理事 今関光俊「2月28日付」

▽常務理事 田子辰幸

▼事務局長 齊藤 清

▽事務局次長 河野弘樹

▼事務局次長 橋本健一

【設立支援部】 副部長 田川幸宗

▼主幹 池澤由寿 ▼主事 秋田識人

▼主任調査役 錦織義雄

【商業連携支援部】 主幹 岩澤龍一

▼副主幹 渡邊幸恵 ▼主査 富永健太

▼主事 稲葉勝哉

【工業連携支援部】 部長 福永正昭

▼副主幹 齋藤 昇 ▼主幹 堀江勇介

▼副主幹 菅井啓勝

▼主査 山下侑祐 ▼主事 川内清太

【経営支援部】 事務局次長兼部長 橋本健一

▽副主幹 鳥居俊夫 ▼副主幹 東克典

▼副主幹 海老根博 ▼副主幹 田中周祐

▼主査 共済推進役 佐々木幸裕

【業務推進部】 事務局次長兼部長 河野弘樹

▼事務局次長兼部長 河野弘樹

【総務部】 事務局次長兼部長 齊藤清

▼主幹 山内昭紀 ▼主査 新井要平

▼主査 永田芳子 ▼主事 吉原律子

▼主事 吉原律子

■定期異動「4月1日付」

( ) 内は旧職名。

【商業連携支援部】 商業連携支援部主幹 岩澤龍一

(工業連携支援部主査)

【工業連携支援部】 工業連携支援部副主幹 齋藤昇

(設立相談室主幹)、工業連携支援部主幹 堀江勇介

(経営支援部副主幹)

【経営支援部】 経営支援部副主幹 東克典

(商業連携支援部副主幹、共済推進役 佐々木幸裕)

【その他の異動「4月1日付」

■再雇用「4月1日付」 設立支援部主幹 調査役 錦織義雄

【新人】「4月1日付」 工業連携支援部主幹 川内清太

設立支援部主幹 秋田識人

【退任】「3月31日付」 松永光男

(事務局次長)

事務局次長 松永光男

事務局次長 松永光男

事務局次長 松永光男

事務局次長 松永光男

事務局次長 松永光男

事務局次長 松永光男

事務局次長 松永光男

事務局次長 松永光男

## 中小企業組合検定試験

### 祝 合格おめでとうございます!!

平成28年度

去る平成28年12月4日(日)に実施された平成28年度中小企業組合検定試験の合格者がこのほど発表になり、千葉県受験者11名のうち下記の3名の方(敬称略・順不同)が見事合格されました。おめでとうございます!!

岡田 和美	野田市再資源化事業(協)
井上 佳子	千葉市工業センター(協)
三浦 江理子	千葉県税理士(協)

### 中小企業組合士が誕生するまで

#### 中小企業組合 検定試験受験

(組合会計・組合制度・組合運営)

- 申込み…9月上旬～10月中旬
- 試験日…12月の第1日曜日

#### 合格(3科目)

- 1部科目合格については翌年から3年間有効
- 毎年3月上旬に合格発表

#### 認定申請

- 検定試験に合格し、かつ組合等で3年以上の実務経験のある方

#### 中小企業組合士 の誕生

- 毎年6月1日付けで認定証書、組合士章、組合士証を交付
- 有効期間5年間 その後更新

## 地方農政局所管の事業協同組合等に係る事務・権限の移譲について

地方農政局長の事務・権限を都道府県知事に移譲するにあたり、「中小企業等協同組合法施行令及び中小企業団体の組織に関する法律施行例の一部を改正する政令」が公布されました。

本政令においては、中小企業等協同組合法施行令及び中小企業団体の組織に関する法律に基づく事業協同組合等で、地方農政局長等の所管に係るものに関する事務・権限について、平成29年4月1日より都道府県知事に移譲されることとなりました。

### [現行]

組合の種類 事業の地区(協業組合以外) 事務所所在の都道府県(協業組合)		中協法 [事業協同(小)組合、協同組合連 合会]	中団法		
			協業組合	商工組合	商工組合連合会
都道府県を超えない区域		知事	知事	知事 (※)	知事 (※)
2以上の都道府県 の区域 (全国除く)	主たる事務所が北 海道	農林水産大臣	農林水産大臣	農林水産大臣	農林水産大臣
	主たる事務所が北 海道以外	地方農政局長	地方農政局長	地方農政局長	
全国		農林水産大臣	—	農林水産大臣	

※一部の業種については農林水産大臣又は地方農政局長

### [改正後]

組合の種類 事業の地区(協業組合以外) 事務所所在の都道府県(協業組合)		中協法 [事業協同(小)組合、協同組合連 合会]	中団法		
			協業組合	商工組合	商工組合連合会
都道府県を超えない区域		知事	知事	知事	知事
2以上の都道府県 の区域 (全国除く)		知事	知事	知事	農林水産大臣
全国		農林水産大臣	—	農林水産大臣	

## 東京2020公認プログラム

# ビジネスチャンス・ナビ2020



## 東京2020組織委員会の入札手続きにおける活用が決定!!

この度、受発注取引のマッチング(商談)を支援するサイト「ビジネスチャンス・ナビ 2020」が、公益財団法人東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会(以下、「組織委員会」という。)の入札手続きにおいて活用されることになりました。

平成 29 年 4 月以降(予定)組織委員会の入札手続きは、原則としてナビ 2020 を活用し、案件公表から落札者の決定まで一貫して実施していくこととなります。

組織委員会との取引を希望する事業者が入札に参加するためには「ビジネスチャンス・ナビ 2020」への事前登録が必要です。

ビジネスチャンス獲得に向けて、ぜひこの機会にユーザー登録(無料)をお願いします。

**ご利用はすべて無料! まずは登録を!** <https://www.sekai2020.tokyo/bcn/>

### 「ビジネスチャンス・ナビ2020」のシステム(イメージ)



### 組織委員会から公表された調達手続きの概要(一部引用)

#### ●組織委員会の東京2020大会に向けた調達物品・サービス等について(想定される発注案件例)

・各競技会場で使用する仮設設備(テント、座席、フェンス他)、機器、備品、サービス	・輸送・物流で使用する機器、備品、サービス
・各競技で使用する設備、機器、備品、サービス	・放送関連施設で使用する機器、備品、サービス
・選手村で使用する設備、機器、備品、サービス	・セレモニー(開閉会式・聖火リレー・表彰式他)で使用する機器、備品、サービス
・警備やテクノロジーサービスに関する機器、備品、サービス	・東京2020の各オフィスで使用する機器、備品、サービス

※上記は、大会パートナーから供給される設備、機器、備品、サービス等も含んでいます。

#### ●組織委員会の入札手続きの流れ(ビジネスチャンス・ナビ2020)

①事前登録(現在登録受付中) → ②案件公表・申込 → ③入札参加 → ④落札者決定

### 「ビジネスチャンス・ナビ 2020」のユーザー登録

「ビジネスチャンス・ナビ 2020」をご利用いただくにはユーザー登録(事前登録)が必要です。

●ご登録は、インターネットから直接ユーザー登録(事前登録)を行うことができます。

⇒ <https://www.sekai2020.tokyo/bcn/>

●登録申請後、事務局で審査を行います。審査は、約10営業日程度かかります。

●審査が完了すると、ご登録いただいたメールアドレスに「登録完了」をお知らせします。

お問い合わせ先

「ビジネスチャンス・ナビ 2020」に関すること

ビジネスチャンス・ナビ 2020 運営事務局

☎ 0570-009-777

(受付: 土・日・祝日・年末年始を除く 9:00~17:00)

✉ [sme-webmaster@sekai2020.jp](mailto:sme-webmaster@sekai2020.jp)

「中小企業世界発信プロジェクト 2020」事業全般に関すること

中小企業世界発信プロジェクト推進協議会事務局

東京都千代田区神田和泉町 1-13

住友商事神田和泉町ビル 9 階

☎ 03-5822-7239