

Link

COMMUNICATION NETWORK FOR MEMBERS

2015. 4

NO.208



CONTENTS

- ザ・リーダー魂~Leader's Soul~
佐賀県菓子工業組合
理事長 中原 正博 氏..... 1
- 佐青中通信..... 3
- 組合年度未決算事務手順一覧
..... 4~5
- 補助金情報「ものづくり補助金」ほか..... 6
- 中央会レポート..... 8
- 中央会コラボ企画
春秋航空体験搭乗..... 9
- 下請代金支払遅延等防止法..... 10
- 景況NEWS
平成27年1~2月分..... 12
- これからの行事予定・編集雑記..... 15

中小企業団体中央会は、各都道府県に一つ設置された47の都道府県中央会と、中央に全国中央会があり、中小企業等協同組合法に基づき、中小企業組合の連携支援機関として設置されている団体で、組合等を会員として、国・県の助成金等により運営され、組合及び中小企業の健全な発展を図ることを目的としています。

佐賀県中小企業団体中央会の主な事業は次のとおりです。

1 支援事業

- 組合設立 中小企業の組織化に関する一切の支援
- 窓口相談 組合並びに組合員の運営・経理・労働・金融・税務・情報化等の相談
- 巡回相談 指導員の巡回による組合運営等の支援
- 労働相談 労働問題全般についての支援
- 個別専門指導 弁護士・公認会計士・税理士・中小企業診断士・各コンサルタント等の専門家による指導

2 金融の相談・あっせん

- 金融あっせん 商工中金をはじめ政府系金融機関等への事業資金の融資相談
- 共同施設設置相談 中小企業高度化資金の導入指導等
- 制度金融の相談 組合共同事業資金等の県の各制度資金等の相談

3 教育・情報提供事業

- 講習会・研修会の開催
- 情報の提供
- 教育器材の貸出
- 情報連絡員の設置

4 調査・研究事業

- 各種実態調査
- 研究会等の開催
- 各種委員会・懇談会の開催

5 組合助成事業

- 中小企業連携組織等支援事業
- 組合等の情報化対策事業
- 小企業者組織化指導事業……以上の事業の経費に対する助成

6 共済事業

- 中小企業倒産防止共済制度
- 特定退職金共済制度
- 総合保障共済制度
- 企業年金保険制度
- 所得補償制度
- 中小企業オーナーズプラン
- 中小企業PL保険制度
- 火災共済制度
- 自動車事故見舞金共済制度
- 個人情報漏えい賠償責任保険制度

7 青年部活動

- 中小企業青年経営者・後継者の資質の向上のための研修会の開催やそれに対する助成

8 建議・表彰・親睦・その他

- 中小企業対策の強化・推進のために国・県等に対する建議陳情
- 事業運営の優秀な組合及び功労役職員の表彰、国・県に対する表彰者の推薦

組合ホームページ探訪

「中原製菓株式会社」

アドレス:<http://www.nakahara-seika>



今回は、今号のリーダー魂でお話をお伺いしている佐賀県菓子工業組合の中原正博理事長の会社である「中原製菓株式会社」のホームページをご紹介します。中原製菓さんは、各種飴菓子を製造・販売している製菓メーカーで、なかなか見られなくなった昔懐かしい伝統的な飴から健康増進機能を付加した機能性の飴までバラエティに富んだ製品ラインナップを擁しており、ホームページの「商品一覧」をみるだけで楽しい気分になります。

商品を見ていて欲しいと思ったら通販も出来ますので、是非一度ホームページをご覧ください。

ザ・リーダー魂 Leader's Soul

「地域の歴史・伝統を新たな価値に変えて 活路を切り開く」

佐賀県菓子工業組合 理事長 中原正博 氏
(中原製菓株式会社 代表取締役社長)

一組合の概要をお教えてください。

中原 組合の始まりのお話をすると、戦前の統制組合にまで遡ります。その頃、菓子作りに必要な砂糖が配給制となり、昭和14年に佐賀県から組織化を指導され、昭和15年には佐賀県の菓子組合の前身の組合、佐賀県菓子組合連合会が結成されたと聞いています。その後、昭和20年に統制組合が廃止になり、昭和22年に改めて「佐賀県菓子商工業協同組合」が組合員340名にて設立されました。その3年後の昭和25年には、「佐賀県菓子協同組合」に組織変更が行われました。この時の組合員数は582名と記録されており、現在を含め、この頃が最大の組合員数ではなかったかと思えます。その後、昭和43年に再度、組織変更が行われ、現在の「佐賀県菓子工業組合」として546名でスタートする事になります。組合の事業としては、「菓子製造に関する指導及び教育」「菓子製造業に関する情報または資料の収集および提供」「共同購買事業」「福利厚生事業」となっております。また、現在の組合員は平成26年度現在で100名となっており、往時に比べると組合員数自体は大きく減少していると言えますね。

一随分と歴史の長い組合なのですね。組合員数が減少している要因はなんでしょうか。

中原 組合員の減少について中身を見てみますと、特定の原因で大きく数が減るといった事はなく、なだらかに減少しています。脱退を申し出る方に組合脱退の理由を聞くと、一番多いのは後継者が居ない事による廃業です。何となくご想像が出来るのではないかと思います。製菓業は会社組織よりも家業的な個人事業で行っている所が多く、従って、こういう時代ですから必ず後継者を見つけて事業を継がせねばならないという思いもそこまで強くないと思われ、高齢化等、日本の人口構成の変化に準じて自然減しているというのが正確なところだと思います。この傾向は全国的に変わらず、自然減に合わせて、当然菓子業界の売り上げ規模もやや減の傾向が見られます。

一なるほど、売上や事業者数は人口動態に比例しているわけですね。すると、これから先も業界全体としての傾向は変わらない見通しでしょうか。

中原 菓子業界は、バブルだからといって売り上げが大きく増えたり、不況だからといって大きく減少したりする事はあまりありません。そういう意味では増減のブレが比較的少ない業界だと言えます。それゆえに自然状態では大きく業績が改善する要因も見当たりません。恐らくこの傾向はこれから日本の人口が減少過程に入ると加速していくと思われれます。

一佐賀県の状況はいかがですか。

中原 佐賀県の状況は傾向として全国と同じですね。何もせず自然状態に任せていては、状況が大きく好転する見通しはありません。そこで、事業の維持・発展の為にヒントになるのは政府のビジット・ジャパン・キャンペーン等の施策による外国人観光客の増加です。佐賀県内でも、LCCの春秋航空の上海便が佐賀空港に就航し、中国からの観光客がダイレクトアクセスする環境が整いました。一般論として、中国人観光客にとって日本製品はその品質において絶対の信頼を置けるものであり、菓子についても同じこと



が言えると思います。特に日本の製菓業の技術は非常に高く、諸外国の方にも十分ご満足いただけるような製品を供給することが出来ていると思います。「品質への信頼性」と日本の製菓業の持つ「きめ細やかな、確かな技術」を武器にして、観光客を市場として取り込んでいく努力をすれば、人口減少など人口動態による影響を当面はカバーできるのではないかと期待しています。

一なるほど。それに向かって組合としてはどのような取組みをなさっていますか。

中原 組合は、組合員や業界全体の浮揚に貢献するのが務めですから、組合員全体が恩恵を受けるような事業に特に力を入れています。注力して実施しているのは教育情報提供事業です。菓子製造技術の維持発展を目的として、技術を持つ講師を招いての技術講習会や、業界をとりまく法改正など、我々のような中小零細事業主一社ではなかなか収集の難しい情報の提供や取組が難しい研修・講習会事業を教育・情報の提供として、中央会や全国菓子工業組合連合会などの補助事業等を活用しながら年に2回以上開催しています。こうして、業界全体の底上げを企図した事業をする一方で、未来を切り開く為の何か新しい取組の必要性も感じています。

一何かお考えですか。

中原 実は、だいぶ以前ですが、中央会の「活路開拓調査・実現化事業」を利用し、組合で新商品の開発を行った事があるのです。昭和60年頃、バブル絶頂期の一歩手前の頃だったかと記憶しています。色々なアイデアを出し合って佐賀県銘菓「おもいでの佐賀」という統一ブランドを提案し、そのコンセプトに合わせた商品作りを行いました。ただ、当時はバブルが過熱していく時期で、自社事業の方が忙しかったかもしれませんが、佐賀県の菓子業界として統一した新しいブランドを構築していくという事までにはならなくて、自然消滅してしまった感があります。しかし、今、この時代にこそこうした取組が必要ではないかと痛感しています。人口減少局面に入り、地域に密着して事業を行っていた地域の中小零細の製菓業者にとっては、お菓子を作る製菓技術はありながら、売り上げが漸減していく傾向になるわけです。そこで、先ほども出ました政府のビジット・ジャパン・キャンペーンや地方創生という政策目標にターゲットを合わせ、「地域・地方色」を前面に押し出したような取組を行う事によって、県内のみならず、インバウンドに象徴される県外のお客様からの支持を得て、売上げを獲得しなければいけないと思います。

—佐賀県の菓子業界にも、佐賀県という地域に即した新しい発想が必要というわけですね。

中原 ご存知かと思いますが、実は佐賀県には菓子を売るにあたっての強力な武器がたくさん眠っています。伊万里にある伊萬里神社の境内に「中嶋神社」という神社がありますが、ここはお菓子の神様といわれる田道間守命（たじまもりのみこと）を祭神としてお祀りしています。言い伝えによると、垂仁天皇の命を受けた田道間守命は、中国大陸から「橘」の木の実を持ち帰り、伊万里の地に最初に植えたと言われています。「橘」は、みかんの原生種と言われています。この事から、明言すると語弊があるのですが（笑）、日本のお菓子の出発点の一つは間違いなく佐賀にあったと言っています。

時代が下り、江戸期・鎖国状態の日本で、長崎の地が西洋との唯一の窓口となる中で西洋から砂糖や様々なお菓子が伝えられました。そして、それは長崎街道を通過して江戸へと運ばれました。現在シュガーロードとも称されるその街道の、出発点とも言える地域が旧佐賀藩の管轄地域であり、江戸期を通じて佐賀県は歴史的に日本の菓子発展に貢献した地域といえるのです。

—普段あまり意識しませんが、佐賀県のお菓子にはすごい歴史のバックボーンがあるんですね。

中原 さらに時代が下り、明治開国の時代を迎えて、本格的な西洋菓子が日本でも広がり始めますが、それに大いに貢献したのが、佐賀県出身者の森永太郎、江崎利一、森平太郎です。森永太郎氏は「森永製菓」の創業者、江崎利一氏は「江崎グリコ」の創業者ですね。森平太郎氏の名前はあまりお聞きになられた事が無いかもしれませんが、「新高製菓」という台湾で創業された菓子メーカーの創業者であり、同社は戦前には明治を含めて四大菓子メーカーに数えられる一大メーカーでした。つまり、日本における初期の西洋菓子の発展に貢献した4社のうちの3社が佐賀県出身者によって創業されたわけです。地域の皆様には、こうした歴史を知っていただき、佐賀県のお菓子に対してまた違った目を持って地域の菓子文化を大切にいただけたらと思います。

—すごいですね。佐賀県の人々が、日本に産業としての菓子文化を創造してきたと言っても良いくらいではないでしょうか。

中原 それは言い過ぎかもしれませんが（笑）。しかし、佐賀県は今でも人口比で考えると全国的にもお菓子屋や老舗が多い地域として知られており、文化としてしっかり根付いていると考えます。つまり、「本物」を売るだけの文化的素地が整っているのが佐賀県という事になると考えます。また、たとえばお客様にお菓子を提供するにあたってはお皿等の「器」も重要な要素であり、和菓子とセットにお茶もいただくでしょう。そう考えると、佐賀県は世に名だたる「有田焼」「伊万里焼」「唐津焼」を筆頭とする焼物産業があり、また「嬉野茶」に代表されるお茶の一大産地でもあるわけですから、菓子を海外観光客等に売っていく事を考えた時に、連携して一緒に事業を行う事で、互いの商品の魅力が倍にも三倍にもなるような、素晴らしい資源と異業種の仲間がたくさん存在している県ではないでしょうか。

—まだまだ業界として出来る事は多そうですね。

中原 新しい発想と行動力があれば、さらに組合・業界を魅力的なものにできます。その観点からは「菓業青年会」という菓子組合の青年部にも大いに期待しています。私も若い頃は菓業青年会で活動しましたが、その中で、県内の活動は勿論、県域を超えた九州、あるいは全国での活動に参加したり、また異業種の集まりである中央会の青年部組織、青年中央会の活動にも協力し、さまざまところでさまざまな若手が夢を持ち活動している姿を見て大いに刺激を受けてきました。これから親組合を担っていく若手経営者・後継者が、青年部組織でしっかりと見聞を広めて将来の佐賀県の菓子業界を担っていくって欲しいと思います。

—青年部活動は、後継者の育成という観点からも大事ですね。

中原 冒頭申しましたように、後継者という面で見れば、残念なことに後継者がおらず廃業する事業主が多いのも事実です。まだ実際に取組が始まっているわけではありませんが、一つ考えているのは第一に佐賀県の菓子のPRを目的に、第二により深く佐賀県の地域菓子文化を知る為に、佐賀県の菓子のアーカイブを組合で作れないかと考えています。どういう事かと言いますと、私達の業界は地域密着型の零細事業者も多いために、屋号を聞いただけではどんなお菓子を作っているのかパッととはわからない組合員さんもいらっしゃると思います。しかし、そうした組合員さんでも地域にしっかり根ざした「文化」の担い手として、その地域で地域の皆様に愛されている素晴らしい菓子を製造販売しておられます。つまり、とても魅力のある商品を作られている。しかし、それが地域を超えて伝えられる事は無く、お店をやめるとともに消えてしまう事もあるのです。そこで、どういったお菓子屋さんかという製品を作っており、出来れば製法はこうだ、というところまでデータベース化してしまえば、第一に県外からの観光客等に対して「菓子王国佐賀」をPRする材料として大いに利用できますし、もし今後、廃業する事業者が出たとしても組合アーカイブで調べ事で、「こういうお菓子があったのだ」と後世に伝えることが出来、また、いつか復活させる事も可能なバックアップ体制が整います。直接的なBCPとは違いますが、佐賀県の菓子業界全体の観点からの、「業界の継続性」を担保するという面で、時間がかかっても取り組むべき事業だと思えます。組合事業であるのか、青年部事業であるのかわかりませんが、これは是非やっていきたいところです。

—理事長が組合や自社を率いていく上での哲学・座右の銘などございましたら教えてください。

中原 やはり、お客様に喜んで、感動して頂くお菓子を作り、提供していく事が菓子製造者として大切な事であり、努めでもあります。そのためにも「信・義・耐」を心の軸として、信は、信用、信頼される人、会社である事。義は、正しい行いである事。耐は、積極的な忍耐で耐え忍ぶ事。座右の銘は「行くに徑に由らず」です。また機械で製造される時代であっても、モノづくりの原点である職人の気持ちを忘れずに「製品には作り手の人や会社の心が表れる」という気持ちで指導を行っております。組合についても同じですね。組合は直接商品を作っているわけではありませんが、菓子製造業者の皆ですから、その気持ちで、組合員・業界全体の意識向上に貢献できる運営が出来ればと思います。

—なるほど、職人の精神で己を律する事が、製品の質や信頼に繋がるという事ですね。理事長のその素晴らしい思いの源泉は何でしょうか。

中原 私は若い頃から空手道をやっており、現在でも学生や地域の子供らと一緒に稽古をしています。その道を進むと言う点では菓子道においても、「心・技・体」などいろんな事が共通している部分が多くあります。また、趣味として中国古典を読む事を楽しみとしています。有名な孔子、孟子を筆頭に、「四書五経」など当時の古典に現われる思想哲学は、数千年の時を経て現代にそのまま通じるもので、非常に勉強にもなり、学ぶ事が多いので、そういうところからの影響も受けているのかもしれない（笑）。

—最後に組合・業界のPRなどございましたら。

中原 先ほども述べましたように、県内の地域の皆様には、まず佐賀県のお菓子の素晴らしさを知っていただきたいと思えます。味や技術面での素晴らしさもですが、何と云ってもこの佐賀の地に菓子文化が生まれ、花開いた歴史的経緯を知っていただきたいですね。それによって、菓子を通じ郷土を愛する心を育み、我々業界と地域の皆様一体となった発展が出来ればと思います。

—本日はありがとうございました！

佐賀県菓子工業組合

所在地 佐賀市八幡小路3番27号

TEL 0952-23-4070 / FAX 0952-29-6341

組合員数100名（平成26年度現在）

部長会議・第3回青年部講習会を開催！



去る2月17日（火）、佐賀市松原「佐嘉神社記念館」において部長会議（15：00～15：50）及び、第3回青年部講習会（16：00～17：30）を開催しました。

部長会議では、佐賀県青年中央会が実施している事業、実施予定の事業につき各組合の部長・会長ら代表者の皆様に対して説明を行い、会員青年部の皆様に対して、青年中央会の積極的な利活用を訴えました。

また、第3回青年部講習会は、「佐賀県商店街振興組合連合会」との共催で開催。

講師に、九州旅客鉄道株式会社クルーズト

レイン本部次長の仲 義雄氏をお迎えし、「新たな旅の価値をつくる挑戦」をテーマに、今話題のJR九州クルーズトレイン「ななつ星in九州」に関するお話をしていただきました。

仲氏は、「ななつ星in九州」の企画・立ち上げ、裏話、現在の状況等について話をされ、参加者は興味深く聞き入りました。この企画は、「新しい価値を創造したい」との大きな目標を掲げ、クルーズトレインという造語をつくり、「世界市場を意識した憧れの豪華列車」であること、加えて、「地元にも愛される存在であること」の二つのコンセプトを基に生み出され、現段階では目標達成については成功していると評価した上で、もっと地元にも愛される「ななつ星」であるために、ななつ星九州を使ってもっと九州をPRし、世界に向けて発信していきたい、そのためには地元の企業にも協力を求め、その力によって更に価値を高めていきたいという思いを語り、聴衆から万雷の拍手を受けつつ、講習会は終了しました。



佐賀県中小企業青年中央会

会 長 淵上史貴（佐賀青果食品（協）青年部長、（有）淵上青果代表取締役）

会員数 36名

佐賀県中小企業青年中央会は、県内経済の次代を担う中小企業組合の青年経営者、若手後継者等の育成を主な目的として昭和51年に結成されました。現在、単なる後継者育成事業に留まらずに、互いに交流を深め意見を交換しながら、業種の垣根を超えたビジネスの創出、ビジネス・マッチングによる新しい経済活動の創出を目指し活動しています。本会の趣旨に賛同していただける未加入の組合青年部がございましたら、是非加入をご検討ください。

お問い合わせは事務局0952-23-4598（中央会内）まで。

組合の年度末決算事務手順一覧

3月が決算月で、4～5月に総会を開催する組合について、事務局が決算から総会にかけてどのような処理をすべきなのか、そのスケジュールを掲載しますのでご参考にしてください。

手 続 事 項	日 程
年度末 (1) 棚卸表作成 (2) 帳簿整理 (3) 帳簿締切 (4) 組合員名簿整理と出資総口数の確認	
出資総口数及び払込出資総額変更登記	
決算関係書類の作成 (1) 事業報告書 (2) 財産目録 (3) 貸借対照表 (4) 損益計算書 (5) 剰余金処分案 (損失処理案) (6) 事業計画案 (7) 収支予算案	
組合から監事へ決算関係書類提出	
監事から理事へ監査意見書の提出	
理事会招集手続	
理事会開催 (1) 通常総会提出議案審議の件 (2) 通常総会開催日時及び場所決定の件 (3) その他	
通常総会召集手続 ※召集手続には、議案のほか理事会の承認を受けた「決算関係書類」 「事業報告書」「監査報告」を必ず添付してください。	
決算関係書類事務所備付……閲覧に供える	
通常総会開催	
理事会開催 (召集手続省略) (1) 役付理事選任の件 (2) その他 (1) 議事録作成 (2) 剰余金処分 (損失処理) 振替 (3) 持分計算 (4) 脱退者に対する持分払戻し (5) 配当	
代表理事変更登記 (役員改選があった場合)	
行政庁への決算関係書類提出	
行政庁への役員変更届出 (役員改選があった場合)	
定款変更認可申請 (定款変更があった場合)	
納税申告及び納税 (1) 法人税 (2) 事業税 (3) 県民税 (4) 市町民税	
定款変更認可書到達	
変更登記 (登記事項に変更があった場合)	



決算書は、確実に行政庁へ提出しましょう！

(決算日3月末日、理事会5月5日、通常総会5月25日の場合) ※監事の監査期間の長さによって、スケジュールの前倒しが可能です。

4/30														備考
4/1	4/5	4/10	4/15	4/20	4/25	5/1	5/5	5/10	5/15	5/20	5/25	5/31		
○														
4週間以内に														
監事の監査期間は、4週間あるいは、4週間で下回らない、理事との合意により定めた日のいずれか遅い日(※)														※監事の任意により短縮可(あくまでも監事の自発的意思による)
														理事会開催日の1週間前までに
							○							通常総会開催の10日前までに到着するように
														通常総会開催の2週間前までに
											◎			
											○			
														2週間以内に
														2週間以内に
														2週間以内に
														すみやかに
														5/31までに
														2週間以内に

ものづくり・商業・サービス革新補助金 第1次公募を開始！

【公募期間】 平成27年2月13日(金)～5月8日(金) <当日消印有効>

去る2月13日(金)より、標記補助金の募集が開始されております。本補助金の目的は「国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業を創出するため、認定支援機関と連携して、革新的な設備投資やサービス・試作品の開発を行う中小企業を支援する」ものです。事業の概要は以下のとおりとなります。

補助対象者

本補助金の補助対象者は、日本国内に本社及び開発拠点を有する中小企業者に限ります。

本事業における中小企業者とは、【ものづくり技術】で申請される方は「中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律」第2条第1項に規定する者をいいます。また、【革新的サービス、共同設備投資】で申請される方は「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律」第2条第1項に規定する者をいいます。

補助対象事業

本事業では、【革新的サービス】、【ものづくり技術】、【共同設備投資】の3つの類型があります。その中で、【革新的サービス】については「1. 一般型」、「2. コンパクト型」があります。

注. 業種の如何を問わず、【革新的サービス】、【ものづくり技術】、【共同設備投資】のいずれも申請が可能です。

	一般型	コンパクト型
【革新的サービス】	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額：1,000万円 補助率：2/3 設備投資が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額：700万円 補助率：2/3 設備投資不可

(1) 「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」で示された方法で行う革新的なサービスの創出等であり、3～5年計画で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成できる計画であること(中小企業の新たな事業活動の促進に関する基本方針(平成17年5月2日)第2-2-2に準じます)。

注1. 付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費 注2. 経常利益＝営業利益－営業外費用(支払利息・新株発行費等)

(2) どのように他社と差別化し競争力を強化するかを明記した事業計画を作り、その実効性について認定支援機関により確認されていること。

【ものづくり技術】	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額：1,000万円 補助率：2/3 設備投資が必要
-----------	---

(1) 「中小ものづくり高度化法」に基づく特定ものづくり基盤技術を活用した画期的な試作品の開発や生産プロセスの革新であること。

(2) どのように他社と差別化し競争力を強化するかを明記した事業計画を作り、その実効性について認定支援機関により確認されていること。

【共同設備投資】	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額：共同体で5,000万円(500万円/社) 補助率：2/3 設備投資が必要 (「機械装置費」以外の経費は、事業管理者の「直接人件費」を除き補助対象経費として認めておりません)
----------	--

(1) 本事業に参画する事業実施企業により構成される組合等が事業管理者となり、複数の事業実施企業が共同し、設備投資により、革新的な試作品開発等やプロセスの改善に取り組むことで、事業実施企業全体の3～5年計画で「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成できる計画であること(中小企業の新たな事業活動の促進に関する基本方針(平成17年5月2日)第2-2-2に準じます)。

注1. 付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費 注2. 経常利益＝営業利益－営業外費用(支払利息・新株発行費等)

(2) 事業管理者は、事業実施企業が出資した組合、共同出資会社又は事業実施企業が社員である社団法人であることが必要です。ただし、申請時には組合等を構成してなくても、交付決定までに組合等を構成する場合は、その任意グループでの申請ができます。その場合、組合等として法人格を得た後、交付決定することとします。

(3) 組合又は共同出資会社(中小企業者に限る)については、事業管理者として申請を行う以外に、事業実施企業として、補助事業に参画することができます。

(4) どのように他社と差別化し競争力を強化するかを明記した事業計画を作り、その実効性について認定支援機関により確認されていること。

(5) 共同体内において、代表者が同一である、株式を支配している等、実質的(資本関係又は役員の重複がある場合)に同一とみられる企業が2社以上存在する場合、申請できる社はそのうち1社とします。

なお、本補助事業に関する詳細等につきましては、まず本会ホームページ「ものづくり」特設ページをご覧ください。そこからダウンロードできる要綱等をご確認ください。

【ものづくり】特設ページURL <http://www.aile.or.jp/monodukuri/h26/index.html>

平成27年度 活路開拓調査・実現化事業の募集について

社会・経済の環境変化等に対応するため、単独では解決困難な諸テーマ（新たな活路開拓・付加価値の創造、既存事業分野の活力向上・新陳代謝、情報化の促進、技術・技能の継承、海外展開戦略、各種リスク対策等）について、中小企業が連携して改善・解決を目指すプロジェクトを支援する全国中小企業団体中央会の補助金です。

本事業への取り組みをお考えの組合等は、一度本会までご相談ください。

補助事業名	内 容	補助金額	応募締切
中小企業組合等 活路開拓事業 (一般活路)	中小企業者が、共同して新たな活路を見出す為に実施するビジョン作成やその具体的事業化に対し助成(※)	補助対象経費の6/10以内 最高 11,588千円 最低 1,000千円を限度	第2次締切 4月16日
中小企業組合等 活路開拓事業 (展示会)	中小企業者が、共同して販路拡大のために、新製品及び新技術を展示会等に出展する事業に対し助成(※)	補助対象経費の6/10以内 1,200千円を限度	
組合等情報ネットワーク システム等開発事業	組合を基盤とした組合員向け情報ネットワークシステム等の構築に対し助成	補助対象経費の6/10以内 11,588千円を限度 最低 1,000千円を限度	第2次締切 4月16日

※補助率・補助金額は前年実績です

■補助対象組合

①事業協同組合 ②事業協同小組合 ③火災共済協同組合 ④信用協同組合 ⑤協同組合連合会 ⑥企業組合 ⑦協業組合 ⑧商工組合(同連合会) ⑨商店街振興組合(同連合会) ⑩生活衛生同業組合(同連合会) ⑪その他組合 ⑫一般社団法人 ⑬共同出資会社 ⑭LLC ⑮LLP ⑯任意グループ

※補助金額・補助率・募集予定数の数字についての詳細は、全国中小企業団体中央会のホームページより「要綱」をダウンロードしてご覧になり、ご確認ください。

詳細は本会までお問い合わせいただくか、全国中小企業団体中央会ホームページ(<http://www.chuokai.or.jp/>)からご確認ください。応募に関して、それぞれ期限や条件等がありますので、必ずご確認ください。

■問合せ先 佐賀県中小企業団体中央会 TEL 0952-23-4598/FAX 0952-29-6580
全国中小企業団体中央会ホームページ <http://www.chuokai.or.jp/>

電気工事会館屋上広告塔の広告募集について

佐賀電気工事業協同組合では、現在同組合が所有する自社ビル「電気工事会館」(佐賀市八丁畷町11番8号)の屋上にある広告塔の看板に広告を掲げる広告主を募集しております。同会館は、県南部を東西に繋ぐ一大動脈である国道34号線(佐賀市区の通称:北部バイパス)と佐賀駅から九州自動車道の佐賀大和ICを南北に結ぶ国道264号線の交点付近に位置しており、交通量の多い路線の東西南北のからの視認性が非常に良く、抜群の広報効果を有しています。設置料金等、詳細は佐賀電気工事組合(TEL:0952-32-0050)までお問い合わせください。



概要

◆サイズ

(南北面 [A・C面]) 各面:幅8,800mm 高さ3,450mm
(東西面 [B・D面]) 各面:幅5,100mm 高さ3,450mm

◆利用状況

(南北面 [A・C面]) *現在 (株)イズミ【契約:平成27年7月末まで】
(東西面 [B・D面]) *現在 パナソニック(株) エコソリューションズ社

＜会館ビル概要＞

構造:鉄骨造 地上5階建

面積:①建築面積 136.45㎡

②延面積 656.47㎡

③敷地面積 1,099.19㎡(駐車場用地962.74㎡ [33台収容可])





去る3月11日(水)、「県内組合・業界の景況状況等に関する毎月報告」をお願いしております37組合の「情報連絡員」の皆様にご参集いただき、佐賀市松原「佐嘉神社記念館」において、平成26年度第2回目の中小企業団体情報連絡員会議を開催いたしました。

今回の情報連絡員会議では、平成26年度を通しての組合及び業界の景況情報並びに関連情報等について発表をいただきました。具体的には(1)平成26年度を通じた組合及び業界の状況について(2)左記(1)の回答を踏まえた平成27年度の組合・業界の展望と対応策について、(3)他の組合に広く紹介したい話題(明るいま展望など)、(4)他組合(業界)との連携に

についての4項目についてご報告をいただきました。

まず冒頭、事務局より、「組合間連携の可能性について」のアンケート調査の結果が発表され、有効回答28票のうち①「積極的連携を模索している」という組合は3組合、②「機会があれば考えたい」と回答した組合は9組合、③「連携等は考えていない」が6組合、④「無回答」10組合となった旨説明がなされました。

次いで、それを受けてご参加いただいた情報連絡員から、各組合(業界)の現状に関する認識や、それに対する組合の対応策等のアイデア共有を図るために順不同で発表をお願いする形で議事が進行了しました。

今回、「後半燃料価格が下がりコスト的には多少楽になったが、ドライバー不足などで受注取りこぼしが出ている」(貨物運送)、「県内においては住宅着工戸数が伸び悩んでおり、組合員の業況回復の為に政府支援策による住宅着工戸数の増加に期待するほか、LED照明やHEMSなど新しい技術を積極的に顧客に提案していくこと、また後継者や人材の確保の為、佐賀県立産業技術学院と提携して電気工業に関する具体的な知識やイメージを、次代を担う若い学院生に広げて業界を就職先として選択してもらう取組を開始した」(電気工事)、「受注量に比して、技術者等が足りていないのが課題」(建設・鉄構)、「マイナンバー制施行にシステムの更新に伴うSE等技術者の不足が目立ち、人材の確保と育成がカギ、県からの委託で地元中小企業のデータ活用アドバイス事業を行っている」(ソフトウェア)、「消費増税後に来店客数は減少している。免許制度に係る規制緩和問題が業界的課題」(美容業)、「組合員と潜在顧客(地元住民)との絆の強化の為に、組合事業として新たに衣類等の回収事業をはじめた。異業種の組合同士はコラボで事業が出来ないだろうか」(クリーニング)、「後継者問題では、組合の(上部団体との全国規模の)スケールメリットを活かして、全組合的に事業承継問題に取り組む。またタブレットPCを利用した共同購買システムの利用を開始し、組合事業の柱である共同購買の活性化を図る」(自動車整備)、「消費増税後、商店街内の物販業者の状況は芳しくない。コンビニやネット通販がライバル。街路灯整備を行った」(商店街・伊万里市)「消費増税、天候、選挙などの要因により厳しい年だった。しかし、街内の空き店舗率は下がっている。飲食だが若い人が新規開業に頑張っているようだ。組合の刷新を企図して執行部を若返らせようとしている」(商店街・佐賀市)、「鳥インフルエンザの発生等、心配される出来事もあったが、県の適切な対応で影響は殆どなかった。新規の商品開発の為に投資が必要だが見通しは立たない」(食肉)、「原油価格の乱高下で、見込販売や過当競争などが発生し、利益の取り損ねなども発生し、業界はますます苦しい状況になっている」(石油)、「気候変動やライフスタイルの変化によって魚食離れが進んでいるので、それに対応する新しい売り方を提案していかねばならない」(鮮魚)、等々のご意見をいただきました。

中央会では、いただいたご意見を行政等への要請・陳情の際に現場の声として伝えさせていただくとともに、事業運営等に反映させ県内業界の浮揚を図る所存です。連絡員の皆様におかれましては、引続きご協力を宜しくお願い致します。

中小企業団体情報連絡員制度は、県内各業界からの生の声をそのまま全国中央会や行政等に届けることで、国・県等の中小企業施策の強化の必要性の根拠データとして活用されています。また、年に2回開催している情報連絡員会議等の機会を捉え、異業種同士の情報交換等を行う事で、「新しい連携」のアイデアを生み出す母胎として活用していただく事も想定しております。情報連絡員の皆様におかれましては平成27年度も引き続き、本事業へのご協力をよろしくお願い致します。

本誌No.206(12月号)で募集いたしました、「SPRING JAPAN(春秋航空日本)体験搭乗」に多数ご応募いただきありがとうございます。

今回、当選された2名の方から、体験搭乗の感想をいただきましたのでご紹介いたします!

佐賀県味噌醤油醸造協同組合 事務局 下村里美さん

この度、春秋航空キャンペーンの当選をいただき、1月30日～2月1日の日程で利用させていただきました。

日頃、関東に行く際には羽田便ばかり利用していますが、スプリング・ジャパンは成田便だということで、初めて成田空港を利用しました。せっかくの成田だったので、今回は東京方面には行かず関東の友人と一緒に千葉・茨城方面で、前々から行きたいと思っていた観光地を訪ねてきました。

スプリング・ジャパンを利用しての感想ですが、まず出発の時、佐賀空港に着くとチェックインカウンターが混雑していて驚きました。それは空港自体の問題だと思いますが、出発時刻にちょうど他の航空会社の国際便の出発と重なり、カウンター付近が混雑していて列のどこからどこまでがどのカウンターに並んでいるのかよくわからずにちょっと戸惑いました。海外からの空港利用者も多くなっているの、もう少し分かりやすい案内に改善していただけるとありがたいです。

スプリング・ジャパンの予約確認書にも記載されていましたが、成田空港に入る際に本人確認があります。保安上の問題だと思いますが、成田空港利用時には公的身分証明書を忘れないように携帯する必要があるなと思いました。また、成田空港での搭乗に関しては、ターミナルから飛行機搭乗までのアプローチがバスの利用だったので、佐賀空港がターミナルから直接乗降できるだけに待合室から搭乗までの待機時間が少し長く感じました。

飛行機に乗った感想ですが、機内は明るく清潔で、サービスも大変良かったです。私が利用した時には、佐賀便の利用者を対象にして佐賀の名産品のプレゼント企画が行なわれており、機内サービスもいろいろな工夫をされて、佐賀便とともに佐賀県も盛り上げて頂いているのだなと思いました。

全体的には満足でしたが、一日一往復なのが少し残念かなと思います。今回2泊3日の旅程を組みましたが、1日目佐賀発が夕方、3日目の帰りが午後の早い時間という組み合わせだったので、現地で実質フルに使えたのは間の1日だけでした。もう少し便数があれば時間を有効に使えるのではないかなと思います。今の便数だと短期出張などのビジネスでの利用は少し難しいかもしれませんが、観光や帰省など時間的な余裕がある場合は積極的に利用しても良いのではないのでしょうか。

今回の旅行では利用しませんが、バス一本で東京都内やディズニーランドにまで行けるみたいですので、都心や主要スポットへのアクセスも思ったほど悪くはないと感じました。

LCCの利用、成田空港往復と、初めてづくしで不安もありましたが、一度利用して要領もわかったので、チャンスがあればまた利用してみたいと思います。

佐賀県陶磁器工業協同組合 事務局 山口善広さん

この度、幸運にも当選した佐賀県陶磁器工業協同組合の山口と申します。ちょうど東京での陶磁器のイベントに出展することになっていましたので利用しました。利用した感想は正直ただ単に普通でした。普段あまり飛行機を利用することがないので、格安航空券に対してあまりいいイメージはありませんでした。なおさら中国の会社だということもあって、あれやこれやの中国に対する先入観で若干の不安を抱いていたのは事実です。ですから今回のプレゼントで実際に体験できたことはたいへんありがたかったです。

出発が夕刻ということもあってお昼過ぎまで業務をこなし、空港に向かったのですが、有明佐賀空港リムジンタクシーを武雄市から利用し(費用2000円。1人でも利用可)スムーズに到着しました。日本語で手続きを済ませ搭乗しました。機内の座席の間隔は足元がちょうど(身長180センチ)でした。客室乗務員さんも全員日本人でした。いろいろと想像していた中国の会社の中国の飛行機の臭いはどこにも感じられずに、まったくの杞憂でした。それは帰りの飛行機においても同じでした。かといって特別サービス(いたれりつくせりの)があったわけではなく、荷物が多ければ、追加料金が発生するなど、それなりの面はありましたが、客室乗務員さんや空港での係員さんの対応は丁寧で、帰りの飛行機がエンジントラブルで出発時間が遅れたのですが、状況の説明や今後の対応の予定などを適宜アナウンスや誘導などとても的確で好感が持てるものでした。今回実際に利用してみて事前のさまざまな懸念が払拭でき、佐賀空港を利用するための便利なサービスがあり、なお今後も拡充していくことでしたのでマイエアポートとして利便性を高めてもらうことを今後も期待し、応援したいと思います。



佐賀空港は、駐車料金が無料というのが何と言っても魅力ですが、それとSPRING JAPAN利用を組み合わせると、相当オトクに関東旅行が出来そうですね。なお、SPRING JAPANさんは機内において佐賀県の魅力が詰まった商品の販売や、機内誌による佐賀県の紹介等の情報発信にも力を入れられており、佐賀県の魅力について関東圏にアピールする「発信者」としても非常にありがたい航空会社さんです。あまり知られていませんが、同社は今でも毎月7日に、例えば片道1000円以下といったセール(セール料金は時期等によって変わります)を実施しておりますので、ホームページも要チェック!時間さえ取れば成田空港もイメージほどには不便ではなく、セールなどのチャンスも活用し、佐賀県民ならば一度は利用してみても良いのではないのでしょうか。

「下請代金支払遅延等防止法」をご存知ですか？

下請代金支払遅延等防止法（下請法）の違反行為事例

今回は、平成26年8月20日に、公正取引委員会が札幌市に本店を置き、食品等の小売業を営む北雄ラッキー株式会社（以下「北雄ラッキー」という。）に対して行った勧告事例を紹介いたします。

- 1 違反事実の概要
- (1) 北雄ラッキーは、自社の店舗で販売する鍋用材料セット等の食品の製造を資本金3億円以下の法人たる事業者（以下「下請事業者」という。）に委託しています。
- (2) 北雄ラッキーは、次のアからオまでの行為により、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、当該下請事業者の給付に対し支払うべき下請代金の額を減じていました。減額した金額は、総額1695万6919円です（下請事業者20名）。
- ア 北雄ラッキーは、下請事業者に対し、「月次レポート」として、下請代金の額に一定率を乗じて得た額を負担するように要請し、この要請に応じた下請事業者について、平成24年10月から平成26年3月までの間に、当該金額を下請代金の額から差し引いていました。
- イ 北雄ラッキーは、下請事業者に対し、「指定月レポート」として、自社が指定する月の下請代金の額に一定率を乗じて得た額を負担するよう要請し、この要請に応じた下請事業者について、平成24年11月から平成26年1月までの間に、当該金額を下請代金の額から差し引いていました。
- ウ 北雄ラッキーは、下請事業者に対し、「本部手数料」として、下請代金の額に一定率を乗じて得た額を負担するよう要請し、この要請に応じた下請事業者について、平成24年10月から平成26年3月までの間に、当該金額を下請代金の額から差し引いていました。
- エ 北雄ラッキーは、下請事業者に対し、「割戻金」として、1年間分の下請代金の額の合計額に一定率を乗じて得た額を負担するよう要請し、この要請に応じた下請事業者について、平成25年4月及び平成26年4月、当該金額を支払わせていました。
- オ 北雄ラッキーは、下請代金を下請事業者の金融機関口座に振り込む際の振込手数料を下請代金から差し引くこととしていたところ、インターネットバンキングを利用することによって振込手数料が下がった後も、従来どおりの振込手数料を差し引いていたことにより、平成24年10月から平成26年4月までの間に、実際の振込手数料を超える額を差し引いていました。
- (3) 北雄ラッキーは、下請事業者に対し、平成26年5月26日から同年7月24日までの間に、減額した金額を返還しました。

2 勧告の概要

公正取引委員会は、北雄ラッキーに対して、

- ① 前記1(2)の行為が下請法第4条第1項第3号（下請代金の減額の禁止）の規定に、違反するものであること及び今後、前記の規定に違反する行為を行わないことを取締役会の決議により確認すること。
- ② 前記①に基づいて採った措置の内容及び減額した金額を下請事業者に支払ったことを自社の役員及び従業員に周知徹底すること。
- 等を勧告しました。

3 解説

下請代金の減額の禁止（下請法第4条第1項第3号）

本件は、「月次レポート」、「指定月レポート」、「本部手数料」又は「割戻金」と称して下請代金の額に一定率を乗じて得た額、下請代金の支払に要した振込手数料の実費を超える額を下請代金の額から減じていたものですが、下請法では、親事業者が、下請事業者の責めに帰すべき理由がないのに、発注時に定めた下請代金の額を減ずることを下請代金の減額として禁止しており、減額の名目、方法、金額の多少を問わず、発注後いつの時点で減額しても違反となります。また、仮に親事業者と下請事業者との間で下請代金の減額等について合意があったとしても、下請代金の減額として違反となります。

下請代金支払遅延等防止法（下請法）クイズ

【問題】

次の親事業者の事例は、それぞれ下請法上問題があるものでしょうか。

- ① 自社が販売する機械製品の部品製造を下請事業者に委託しているA事業者は、発注前に下請事業者との間で下請代金を銀行口座へ振り込む際の手数料を下請事業者が負担することを文書で合意の上、実費の範囲内で当該手数料を差し引いた。
- ② 自社が請け負った清掃作業を下請事業者に委託しているB事業者は、清掃作業の品質の均一性を担保するために必要な使用洗剤を指定し、当該洗剤の使用を前提に下請代金の額を定めた上で、下請事業者に当該洗剤を購入させた。
- ③ 自社が請け負った自動車の修理を下請事業者に委託しているC事業者は、実際に分解してみなければ委託内容が定められないことを理由に、下請事業者に対し、発注時に下請代金の額及び下請代金を定められない理由を記載せずに発注書を交付した。

【解答・解説】

① 下請法上問題はない（第4条第1項第3号：下請代金の減額の禁止）。

親事業者は、発注時に決定した下請代金を「下請事業者の責に帰すべき理由」がないにもかかわらず発注後に減額すると「下請代金の減額の禁止」に違反します。ただし、事例①のように、銀行振込手数料を下請事業者に負担してもらうことが発注前に書面で合意されている場合、親事業者が自身の負担した実費の範囲内で銀行振込手数料を下請代金から差し引くことは認められています。

なお、実費の範囲内とは、振込手数料として銀行等に支払っている額の範囲内のことを指します。したがって、親事業者が従来の銀行窓口での振り込みで代えて、インターネットバンキング等を利用することによって、実際に負担する手数料が少なくなっているにもかかわらず、下請代金から銀行窓口での振込手数料相当額を差し引くことは、下請代金の減額として問題となります。また、下請事業者との間で取り交わしている契約書、発注書、支払に関する書等当該銀行振込手数料の取扱いについても記載しておくなど、書面での合意が必要です。

② 下請法上問題はない（第4条第1項第6号：購入・利用強制の禁止）。

親事業者は、下請事業者に注文した給付の内容の均一性を維持するためなどの正当な理由がないのに、親事業者の指定する製品（自社製品も含む）・原材料等を強制的に下請事業者に購入させたり、サービス等を強制的に下請事業者に利用させて対価を支払わせたりすると「購入・利用強制の禁止」に違反します。

事例②のように、清掃作業の品質の均一性を担保するために、作業に使用する洗剤を指定して購入させることは、正当な理由に該当すると考えられるため、直ちに問題とはなりません。ただし、このような作業に使用する資材の指定を発注時に明確にせず、当該購入費用を親事業者が負担しない（又は下請代金に反映させない）場合には、不当な給付内容の変更（第4条第2項第4号）又は買いたたき（第4条第1項第5号）として、下請法上問題となりますので、十分注意してください。

③ 下請法上問題がある（第3条：書面の交付義務）。

親事業者は、発注に際して具体的な下請代金の額等の必要記載事項を全て記載した書面を直ちに下請事業者に交付する義務があります。このとき、困難なやむを得ない事情があつて具体的な下請代金の額を記載することができない場合には、下請代金の具体的な金額を定めることとなる算定方法を記載することも認められます。

さらに、事例③のように、下請事業者に委託する作業内容が定まっておらず、下請代金の額を決定できない場合等、内容が定められないことにつき正当な理由がある事項は、当該事項を記載せずに、それ以外の事項を記載した書面（当初書面）に当該事項について「定められない理由」及び「定めることとなる予定期日」を記載して交付することが認められます。また、下請代金の額が確定した後は、直ちに、当初書面との関連性を明らかにした上で、確定した事項を記載した書面（補充書面）を交付する必要があります。

【下請法の相談はこちら】 公正取引委員会事務総局 九州事務所 下請課
(電話 092-431-6032 <http://www.jftc.go.jp/>)

協会けんぽ加入者の皆様へ

健康保険料率が変わります

●【対象者】

協会けんぽ佐賀支部に加入されている被保険者の方（水色の健康保険証をお持ちの方）

●【変更時期】

平成27年4月分（5月納付分）から / 任意継続被保険者の方は、平成27年5月分（5月納付分）から

●【変更内容】

・健康保険料率 10.16% → 10.21% ・介護保険料率 1.72% → 1.58%
(40歳～64歳の方は健康保険料率に介護保険料率が加わります。)

厳しい経済状況の中ですが、加入者の皆様の医療保険制度を支えるため、何卒ご理解いただきますようお願いいたします。

問い合わせ先 全国健康保険協会（協会けんぽ）佐賀支部 電話 0952-27-0612

企業の人事担当者の皆様へ

当センターでは

**人材の確保・従業員の再就職を
支援しています。**

事業の拡大・欠員補充等による
人員確保を行いたいとき

事業の整理・縮小等に伴い、
人員削減せざるを得ないとき

そんなとき、お気軽にご相談ください



安心と信頼のネットワーク

公益財団法人

産業雇用安定センター佐賀事務所

佐賀市駅南本町6-4 佐賀中央第一生命ビル10階

TEL0952-22-7163 FAX0952-27-9163

インターネットで最新の人材情報をどうぞ

<http://www.sangyokoyo.or.jp/>

景況NEWS

平成27年1~2月分

佐賀県内中小企業37業界の景況

中央会では、県内37業界より情報連絡員を委嘱し、毎月その業界の景況等についてご報告をいただいております。

ご報告いただいた平成27年1~2月分の景況は下記の傾向を示しています。

なお、全国中央会が取りまとめている全国の調査結果をご希望の方は本会までご連絡下さい。全国中央会ホームページ (<http://www2.chuokai.or.jp/keikyoku.asp>) からご覧いただけます。

1月、2月の傾向

(調査票取りまとめ:平成27年3月13日 情報連絡員総数37名:1月回答数33名:回答率89.2%、2月回答数33名:回答率89.2%)

今期(1-2月期)の景況調査結果について<前月比>DI(全業種)をみると、主要指標である「売上高」は、1月時調査結果ではマイナス51.5、2月時の調査結果ではプラス6.1と極端な振り幅だったが、これは例年並みの動き。主要指標「収益状況」についてみると1月時調査結果ではマイナス21.2、2月時調査結果は0.0となり、売上高に連動する動きだった。また、「業界の景況」についても、1月時調査結果ではマイナス18.2、2月時調査結果ではプラス3.1となり、「売上高」に比例した動きとなった。

一方、今期の景況調査の結果について<前年同月比>DI(全業種)でみた場合、主要指標の「売上高」については、1月時調査結果はプラス3.0、2月時調査結果プラス3.1となり、前期調査から改善となった。

また、「収益状況」に関してみると、1月時調査結果はマイナス18.2、2月時調査結果はマイナス9.1で前期調査と比較して、わずかながら改善の動き。「業界の景況」については、1月時調査マイナス12.1、2月時調査マイナス18.1と、わずかにマイナス幅が拡大するも、大きなマイナスとはならず横ばい傾向となった。(グラフ参照)

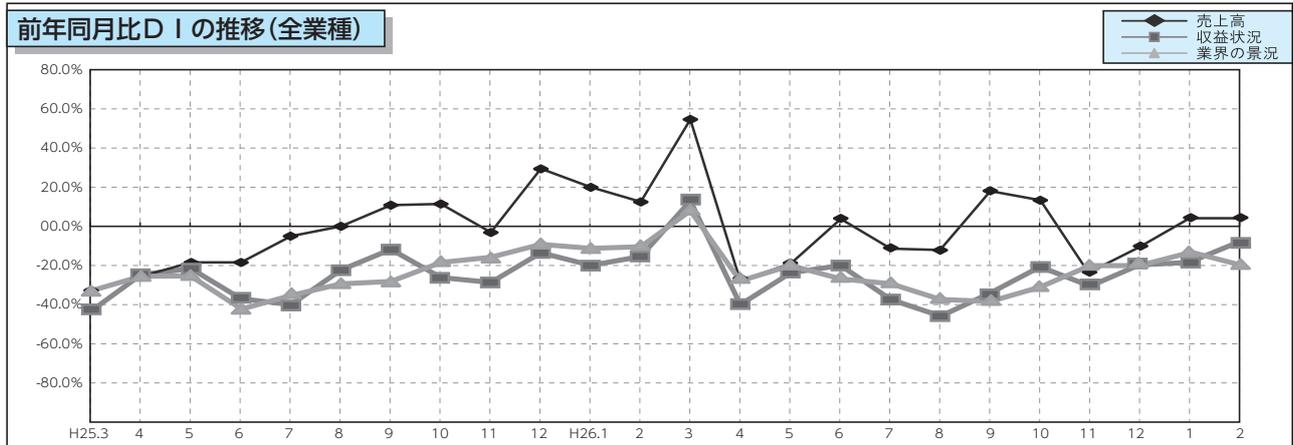
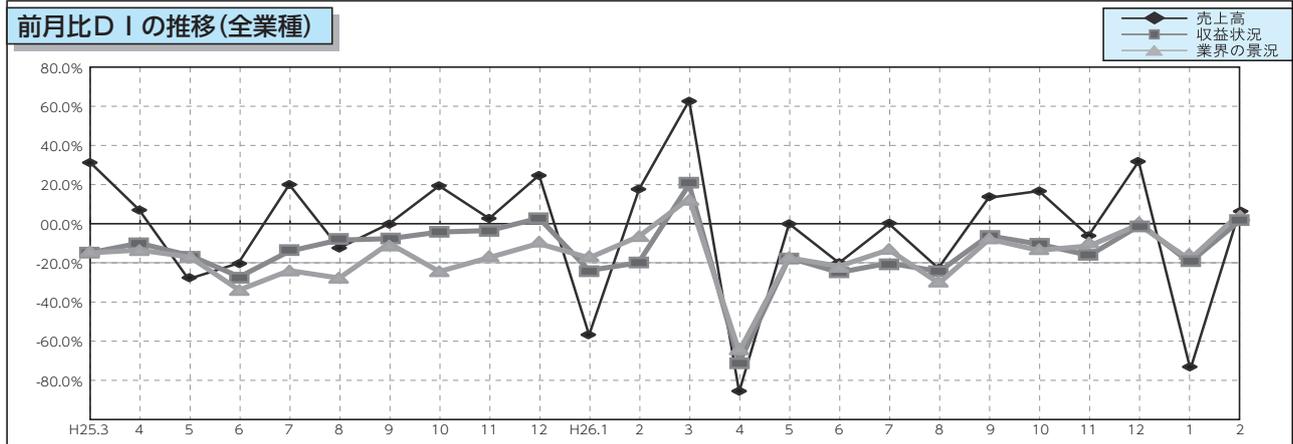
●DI[景気動向指数]値(全業種)

上段が1月分、下段が2月分

	前月比					前年同月比				
	↗	→	↘	DI	評価	↗	→	↘	DI	評価
売上高 [DI]=[増加]-[減少]	12.1%	24.3%	63.6%	-51.5%	☹️	39.4%	24.2%	36.4%	3.0%	😊
	39.4%	27.3%	33.3%	6.1%	😊	45.5%	12.1%	42.4%	3.1%	😊
在庫数量 [DI]=[減少]-[増加]	4.2%	70.8%	25.0%	20.8%	😊	8.3%	75.0%	16.7%	8.4%	😊
	8.3%	70.9%	20.8%	12.5%	😊	8.3%	79.2%	12.5%	4.2%	😊
販売価格 [DI]=[上昇]-[低下]	3.0%	75.8%	21.2%	-18.2%	☹️	12.1%	66.7%	21.2%	-9.1%	😊
	3.0%	87.9%	9.1%	-6.1%	😊	15.2%	72.7%	12.1%	3.1%	😊
取引条件 [DI]=[好転]-[悪化]	0.0%	90.9%	9.1%	-9.1%	😊	3.0%	78.8%	18.2%	-15.2%	☹️
	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	😊	6.1%	78.7%	15.2%	-9.1%	😊
収益状況 [DI]=[好転]-[悪化]	15.2%	48.4%	36.4%	-21.2%	☹️	12.1%	57.6%	30.3%	-18.2%	☹️
	12.1%	75.8%	12.1%	0.0%	😊	21.2%	48.5%	30.3%	-9.1%	😊
資金繰り [DI]=[好転]-[悪化]	6.1%	63.6%	30.3%	-24.2%	☹️	6.1%	66.6%	27.3%	-21.2%	☹️
	3.0%	87.9%	9.1%	-6.1%	😊	6.1%	78.7%	15.2%	-9.1%	😊
設備操業度 [DI]=[上昇]-[低下]	6.7%	53.3%	40.0%	-33.3%	☹️	6.7%	73.3%	20.0%	-13.3%	☹️
	13.3%	80.0%	6.7%	6.6%	😊	20.0%	73.3%	6.7%	13.3%	😊
雇用人員 [DI]=[増加]-[減少]	0.0%	97.0%	3.0%	-3.0%	😊	3.0%	94.0%	3.0%	0.0%	😊
	0.0%	97.0%	3.0%	-3.0%	😊	3.0%	90.9%	6.1%	-3.1%	😊
業界の景況 [DI]=[好転]-[悪化]	9.1%	63.6%	27.3%	-18.2%	☹️	15.2%	57.5%	27.3%	-12.1%	☹️
	15.2%	72.7%	12.1%	3.1%	😊	15.2%	51.5%	33.3%	-18.1%	☹️

😊=良い (DI>30%)、😊=やや良い (30%≥DI>10%)、😊=変わらない (10%≥DI>-10%)
 ☹️=やや悪い (-10%≥DI>-30%)、☹️=悪い(DI≤-30%)

●DI（景気動向指数）値の推移



< 業界通信 >

■佐賀県菓子工業組合 理事長 中原正博 氏

バレンタイン、ひなまつりなど菓子の行事、イベントが続くので、菓子の需要が高まる期間であるが、勢いはそれ程感じられなかった。全体的には例年並みであった。節約志向傾向が見られ、購入単価が安価商品への購買状況が見られる。
製造原価は高値で推移しているが、先行きが見えにくい景気環境があるので、商品価格や規格の変更には、まだ慎重な面がある。

■佐賀県酒造協同組合 事務局長 大坪浩明 氏

2月は、佐賀県内蔵元では仕込みの真っ最中です。また、仕込みに加え先月から始まった新酒蔵開きを同時に開催する蔵が出てきました。
これから各蔵元では年間を通し一番重要な時期を迎えますが、今年は例年より佐賀の酒の出荷量が多くなっています。この時期、造りと出荷が重なる多忙な毎日ですが、佐賀の酒の向上が実感される今日です。

■嬉野茶商工業協同組合 理事長 井上真一郎 氏

1月は進物向きの中級以上の茶葉の動きがいくらかあったが、2月は低調であった。緑茶見本市の売買も前月また前年に比べて動きは鈍く、いつもなら寒い時期に動きがある下級茶も低調であった。ティーバッグや粉末茶に使用する粉茶の取り引きは堅調で簡単に処理できる利便さを消費者は求める傾向にある。

■諸富家具振興協同組合 事務局長 園田照男 氏

資材の高騰がいつまで続くのか不安である。売上の回復が遅れているが、少々薄日が見えてきたようです。

■佐賀県陶磁器工業協同組合 専務理事 百武龍太郎 氏

共販実績は前年比85%と低調であったが、個々の組合員の業績は、組合間での共販の数字程悪くない感触である。ただ、組合員の中でも自社の強みや方向性に迷いがあるなしで業績に影響が出る傾向がある。
販売の担い手の商社との企画開発においても然りなものがあるように見受けられる。

■肥前陶土工業協同組合 事務局 一ノ瀬秀治 氏

2月の陶土共同販売高は、対前年同月比約102.5%、対前月比約106.5%で推移する見込み。1月と比較すると伸びている様に見えるが稼働日数が多い為で実情は横這い基調。大きな動きも無く底堅く動いている。中身は依然として厳しいままである。

■肥前陶磁器商工協同組合 専務理事 藤 雅友 氏

前月比115.1%、前年対比99.46%。
一部で需要等は増えているものの、生産体制がなかなか追いつかず売上が先送りになっている感が見られ全体的にまだ厳しいのが現状。消費の回復力は弱く、先行き慎重な見方が続き回復には時間がかかりそうである。

● ■佐賀青果食品協同組合 理事長 岩永敏機 氏

野菜は天候が良くして順調に入荷したので価格はほとんど変動しなかった。輸入フルーツはバナナが数量減少の為少し上がったが、他は上旬に上がってその後は変動が無かった。りんごは見栄えがよく大玉の需要が高まって仕入価格が少し高くなった。商品の入手もスムーズになっているので、売上も少し上昇し、景況も少しは上向くのではないかと期待される。

● ■佐賀鮮魚買受人協同組合 監事 坂田重利 氏

“魚離れ”が年々深刻化しているように見える。要因として、気候変動による漁獲量の減少での魚価の高騰。円安により輸入物の値上がりで販売価格に転嫁出来ず、収益は悪化している。

女性の就業率の増加で調理に対する時短意識が高まる。その傾向は魚料理において見られ、手間のかかる魚食が敬遠される。今後はハーフデリカ（2次加工品）、鮮魚惣菜に移行するだろう。

● ■佐賀県石油商業組合 専務理事 光武 繁 氏

販売価格が昨年9月より下がり始め、2月中旬が底（レギュラーガソリン173.5円/リッター→139.6円/リッター）。

原油上昇に伴い2月下旬より上がり始めた。

● ■唐人町商店街振興組合 理事長 小城原 進氏

組合員の商況を相対的に纏めれば“きびしい”との声が多し。

● ■鳥栖本通筋商店街振興組合 理事 永淵太郎 氏

企業が設備備品を購入しなくなった。地元の大型店には多くお客さんを見るが、地元商店街には（お客様の出入りの感じから）繁盛しているような店舗はみられない。飲食業は多いようで、新規店舗も増えている。

● ■佐賀県自動車整備商工組合 専務理事 行武文英 氏

平成27年度の「全国専務理事研究会」のテーマが決定された。

テーマ1 一般法人移行後の整備振興会事業及び商工組合事業のあり方について（※テーマ1は3年かけて検討する。2年目）

テーマ2 指定整備事業者のコンプライアンス向上について

テーマ3 点検整備実施率向上対策について

テーマ4 商工組合活動の効果的な情報共有方法と今後の事業活動のあり方について

以上、4つのテーマについて、本年7月2日（木）～3日（金）に開催される当研究会において意見交換し、次年度に取り組む事業に反映することとしている。

● ■佐賀県美容業生活衛生同業組合 事務局長 石丸忠良 氏

・売上は前月に比べ営業日数が少なかったため減少し、収益も悪化した。

・従業員が退職した店舗において、補充が長期出来ない状況が散見された。

・景況感については、相変わらず厳しいという声が多いが、一部の店舗において客足が増加してきたという声も聞かれる。店舗間の格差は前月同様拡大傾向にある。

● ■佐賀県建設工業協同組合 常務理事 前山利雄 氏

佐賀県の平成25年度の公共事業は、年度累計が2年連続プラスとなっていたが、今年度は4月から件数・請負額とも前年比がプラスとマイナスに変動している。

平成27年2月の前年月比は件数が8.9%減、請負額は73.0%増と二ヶ月急増し、件数とは異なった動きとなっており、累計は件数が3.9%減、請負額は1.9%増とプラスに転じている。

2月も請負額が急増したのは、西九州道路事業における橋梁工の発注がなされてことによるものと考えられるが、累計は昨年並みに落ち着くものと思われる。

今後とも、資機材の不足や適正工期に対する思惑により、不調不落へつながらかねないが、業界としては最終段階の発注よりも次年度に期待している。

一方、昨年度の住宅着工の最終累計は前年を上回り、平成26年の4月からは増加していたが、後半伸び悩み、平成27年1月の前年月比が件数で9.6%増、請負額は20.2%減となり、累計は件数が12.6%減、請負額は5.9%減とマイナスになっている。

アベノミクス景気への不安に伴い、民間の需要が見込めないため、プラスへ転じることはないと思われる。

● ■協同組合佐賀県鉄構工業会 事務局長 大坪一徳 氏

・業況・・・工場稼働率、手持ち工事は前月と変わりなく堅調に推移している。ただし、見積り件数が少なくなっている状況である。受注単価も変わらない。

・動向・・・一般的に安定した状況が続いているが、地域や企業別に見ると、3ヶ月先の仕事量が見積り件数など、今後の見通しに若干の温度差が表面化している。

・問題点・・・現場工程の遅延等による想定外の費用が発生しており、利益が圧迫されるケースが見られる。

● ■佐賀県貨物自動車事業協同組合 専務理事 志波 弘道 氏

(1) 荷動きについて、総体的に貨物量が少なく稼働率は低調、しかも日によって量的に変動が激しかった。昨年の反動落ちからの回復は未だに厳しい。

(2) 燃料価格は、値下げから一転し若干の上げ傾向を示しているが、先行きは不透明である。

(3) 燃料価格が下がり収益環境が改善されて来ている中、円安、原油安等の影響を受けての需要回復が待たれる。

これからの行事・イベント

組合等

◎吉田おやまん陶器まつり

日時：4月3日(金)～4月5日(日)

場所：肥前吉田焼窯元会館及び周辺

お問合せ：吉田おやまん陶器まつり実行委員会 TEL 0954-43-9411

概要：肥前吉田焼をはじめとする窯元による春の陶器市を開催。豪華景品が当たる大抽選会、吉田焼の器で食べる美味しい軽食コーナーも設置されます。

◎第112回有田陶器市

日時：4月29日(水・祝)～5月5日(火・祝)

場所：有田町 有田町内一円

お問合せ：有田商工会議所 TEL：0955-42-4111

概要：「お遍路さん」達を相手に窯元や商家の人達が有田焼の半端物やキズ物をザルや箱に入れて売っていたという歴史に由来する伝統的な有田陶器市。益々賑わいをみせる陶器市が、勿論今年度も開催されます。上有田駅～有田駅間の約4kmにわたって約650店舗のやきもの店がならび、日本全国から約100万人の人出で賑わいます。いまやすっかりお馴染みとなった陶器市のご当地キャラ「ありたん」にも会えるかも！？

◎第4回唐津やきもん祭り

日時：4月29日(水・祝)～5月5日(火・祝)

場所：唐津市 中心市街

お問合せ：唐津観光協会 TEL：0955-74-3355

概要：唐津もやります、やきもん祭。佐賀県の陶磁器として有田焼と双璧を為す唐津焼ですが、「唐津の食材をいかした美食と400年以上愛され続ける唐津焼とのリアージュ」をコンセプトに第4回目の「唐津やきもん祭り」が開催されます。期間中まちなか展示即売や本物の古唐津に出会える入場無料の唐津焼展など、イベントが多数開催されます。新たな出会いを楽しみに唐津でお待ちしております。

◎神埼そうめんまつり

日時：5月3日(日)～5月5日(火・祝)

場所：神崎市神埼町 吉野ヶ里歴史公園内

お問合せ：神崎市商工観光課 TEL0952-37-0107

概要：400年の伝統を誇る神埼そうめんのご愛顧と感謝を込めて、そのおいしさを堪能していただき、神埼そうめんをもっと知っていただく為に毎年行われる「神埼そうめんまつり」。青空の下でのそうめん流しで、麺文化の風流と出来たてのそうめんの風味を味わえます。皆様お誘い合わせのうえ是非おこしく下さい。なお詳細については上記お問い合わせ先もしくは神埼そうめん協同組合事務局(0952-52-1239)までお問い合わせください。

中央会

◎平成26年度中央会通常総会

日時：5月21日(木) 15:00～

場所：佐賀市 ホテルニューオータニ佐賀(予定)

お問合せ：佐賀県中小企業団体中央会 TEL 0952-23-4598

概要：中央会通常総会。26年度の事業・決算報告と27年度の事業計画・予算が審議されます。後日正式にご案内いたしますが、会員組合の皆様におかれましてはよろしくご出席をお願いいたします。

利用料無料!! 使わなきヤソン!

組合や組合員企業で行うイベントや行事など、県一円に広く告知したいものがありましたら中央会連携企画部までご一報ください!

編集雑記

「客観評価」。その意味は簡単に理解できるものの、自分あるいは自社に対してこれを行うのは案外と難しいものです。ともすれば独善に陥ったり、かといって慎重になり過ぎて辛辣な評価をしてしまい、自信を喪失し何をしようとする後ろ向きになってしまう、という事もあります。最近、自国を肯定的に見ようという書籍やテレビ番組が増えているといえます。これについて「かつての栄光を失った日本人が自らを慰める為にそうしているのだ」という解説をする人もいますが、むしろこれは「自己客観視をする努力をしている過程」と見るべきではないでしょうか。人口減少時代、外国人観光客を積極誘致する国の施策にせよ、「日本の何が喜ばれ評価されるのか」という客観的な視点を持たなければ、海外に対しPRすら出来ません。振り返って、故郷佐賀県や自社についても同じような事が言えると思います。自分や自社、故郷の美点を堂々と褒めるのは何か気恥ずかしいかもしれませんが、何が売りなのかを積極的に知り、それをしっかりPRして発展に活かしていきたいものです。(M)

COMMUNICATION NETWORK FOR MEMBERS

組合活性化情報誌 **Link** リンク NO.208

平成27年3月31日発行

 **佐賀県中小企業団体中央会**

〒840-0826 佐賀市白山2丁目1番12号

佐賀商工ビル6階

TEL.0952-23-4598 FAX.0952-29-6580

URL <http://www.aile.or.jp> E-mail staff@aile.or.jp

Porte



家族想いのプチバン
色んないいところと、これからの楽しいことが、
まるっと詰まったトヨタのプチバン、誕生。



お子様を抱っこしたままでも楽に乗り降りできる “大開口ワイヤレス電動スライドドア[助手席側]”

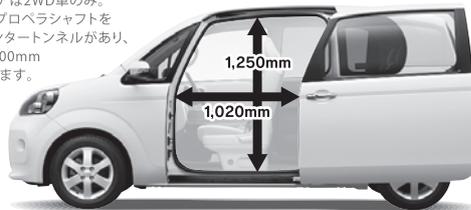
驚くほど大きく開く電動スライドドアだから、
両手がふさがったままの乗り降りも、
大きな荷物の積み降ろしも、とってもスムーズ。



膝を曲げるだけでお子様も乗り降り簡単な“低床&フラットフロア”

地上から300mm*1の低い乗り込み口は、
段差もなくフラット。お子様やご年配の方も安心して乗り降りできます。

- *1.2WD車の数値。4WD車はフロア地上高330mm。
- フラットフロアは2WD車のみ。
- 4WD車にはプロペラシャフトを通すためのセンタートンネルがあり、その部分は約100mm盛り上がっています。



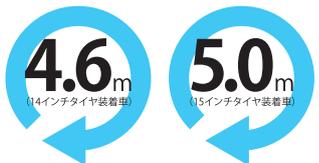
交差点ではしっかり安全確認。 フロントピラーまわりの“広い視界”

運転席から細く見えるフロントピラーや、取り付け位置を工夫したドアミラーで、斜め前方の視界が広々。



細い裏道も駐車もおまかせの“最小回転半径”

小回りのきくコンパクトさで、運転しやすく停めやすいポルテ。
狭い道や曲がり角の多い街中も気軽にドライブできます。



エンジンオイル交換

土日・平日いつでもエンジンオイル交換を下記の特別価格にて実施いたします。※国産自家用車3・4・5ナンバーに限りです。

●軽自動車
特別価格
2,000円

●普通車 (2000cc未満)
特別価格
2,500円

●普通車 (2500cc未満)
特別価格
3,000円

●普通車 (2500cc以上)
特別価格
3,500円

●ディーゼル車
特別価格
3,800円

※国産自家用車3・4・5ナンバーに限りです。 ※当社はAPI規格のSNグレードのエンジンオイルを使用いたしております。

Smile Together プロジェクト

全店舗でこども110番を展開しております。

佐賀トヨペット株式会社

本社/〒849-0932 佐賀市鍋島町大字八戸溝150番地5 ☎(0952)33-6111 (佐賀トヨペットホームページ <http://www.sagatoyopet.com>)

■佐賀店 ☎(0952)33-5811
 ■伊万里店 ☎(0955)23-8406
 ■鍋島マイカーセンター ☎(0952)31-4561

■鳥栖店 ☎(0942)81-5255
 ■武雄店 ☎(0954)23-4178
 ■武雄マイカーセンター ☎(0954)23-4661

■唐津店 ☎(0955)72-8128
 ■鹿島店 ☎(0954)63-1535

フリーダイヤル
 ☎0120-23-5671

県共済の各種プラン

営利でなく、相互の助け合いを目的に。

自動車総合共済 MAP

シンプルで
わかり易く
納得の
共済掛金

Mutual Automobile Policy

企業の経費節減、個人の家計費の軽減にお役にたつ共済事業
今、注目されています。



企業の経営者、従業員、ご家族の皆様にお役に立ちます。

建物等の災害には

- 火災共済
- 休業補償共済



ケガや病気には

- 生命傷害共済
- 医療総合保障共済
- 傷害総合保障共済
- 所得補償共済
- 労働災害補償共済

車の事故には

- 自動車総合共済
- 自動車事故費用共済



お問合せ・お申し込みは 佐賀県中小企業団体中央会



〒840-0826 佐賀市白山二丁目1番12号

佐賀県火災共済協同組合

TEL0952-24-6984 FAX0952-24-6907

その先の夢へ
中小企業とともに。



\\ 話せるパートナー //

商工中金

個人のお客さま向けの定期預金です。

高めの金利設定
(当金庫内比較)

固定金利の半年複利
(元本保証)

1年、2年、3年から
期間が選べる

\\ 安心、確実、お得に増やす //



マイハーベスト

商工中金は、国とともに、中小企業をサポートする公的金融機関です。

佐賀支店

〒840-0801 佐賀市駅前中央 1-6-23 TEL:0952-23-8121

<http://www.shokochukin.co.jp/>



人を思う。未来を思う。

商工中金