

中央会からのお知らせ

特定退職金共済制度のご案内

(引受保険会社 大樹生命保険株式会社)

特定退職金制度(特退共)は、従業員の定着が図られ、安定した退職金準備ができる共済制度です。兵庫県中央会が企業に代わって創設し、運用しています。

兵庫県内に事業所を有する事業主さまであれば、当会の会員・非会員を問わず、どなたでも加入できます。

■ 制度の特長 ■

- ①退職金制度の確立は、従業員の確保と定着化を図り、企業経営の発展に役立ちます。
- ②この制度を採用することで、中小企業でも安定した退職金制度が容易に確立できます。
- ③月々、定額の掛金を支払うことにより、将来の退職金を計画的に準備できます。
- ④事業主が負担する掛金は、全額損金または必要経費に計上できます。
※従業員の給与所得にもなりません。
- ⑤「勤労者退職金共済機構」が実施する退職金制度(中退共)との重複加入が認められています。
※他の特定退職金共済制度との重複加入は認められません。
- ⑥この制度を採用することにより、法律に定められた退職金支払いのための保全措置が講ぜられます。
- ⑦掛金は、生命保険株式会社に運用を委託しております。

詳細はコチラ → <https://www.chuokai.com/taiju-life/>

<担当: 総務課 森田>



兵庫県の新型コロナウイルス感染症に関する支援策

飲食店等一時支援金

【対象者】 兵庫県「新型コロナ対策適正店認証制度」による認証を受けた店舗を運営する事業者

【支給額】 1店舗あたり10万円(1回限り)

【申請期間】 令和4年1月17日～令和4年2月22日(消印有効)

◆詳しくは兵庫県のホームページをご覧ください。

<https://web.pref.hyogo.lg.jp/sr07/ichijishienkin-insyoku.html>

兵庫県中小法人・個人事業主等に対する一時支援金

【主な支給要件】

1. 令和3年4～10月分(いずれかの月)の国の月次支援金を受給していること
2. 月次支援金受給対象月において、中小法人等にあつては本店の所在地、個人事業主にあつては、住所が県内にあること
3. 令和3年11月以降の燃料費・光熱水費及び原材料価格高騰の影響を受けていること
4. 事業継続に向けた取組を行っている、又はその意思があること

【支給額】 中小法人等: 20万円 個人事業主: 10万円 ※1事業者につき1回限り

【申請期間】

令和4年1月20日～令和4年2月28日(消印有効) ※ただし、予算額に達すれば募集締め切り

◆詳しくは(公財)ひょうご産業活性化センターのホームページをご覧ください。

<https://web.hyogo-iic.ne.jp/guide/shienkin>

中小企業のための 地震・津波の補償「地震特約」

ひょうご共済の火災共済に特約としてご加入いただける制度です。

ひょうご共済 地震特約

検索

“ひょうご”の中小企業を補償でサポート!



ひょうご共済

兵庫県共済協同組合

月刊中央会 2 (オー)

兵庫県中小企業団体中央会時報 第769号 2022年2月5日号(毎月1回5日発行)
発行所/兵庫県中小企業団体中央会 〒650-0011 神戸市中央区下山手通4丁目16番3号兵庫県民会館3階
本誌は組合等情報提供事業として発行しております。購読料/部30円(会員の購読料は会費に含まれています。)

TEL 078-331-2045



動く つなぐ 結ぶ
組合・中小企業を
サポート

2

月刊中央会

2022/February 第769号

令和4年2月5日号(毎月1回5日発行)

組合・中小企業を
応援します!



酒蔵通り(伊丹市)

特集 事業承継

■ 中央会事業

- ◇組合決算講習会を開催しました
- ◇組合運営Q&A「員外利用について」
- ◇組合の取組みをもっと効果的にPRしてみませんか?
- ◇令和3年度連携グループ集中支援事業 成果報告

■ コラム

—中小企業のための経営レポート—
マネジementとは?
田坂経営労務事務所 代表 田坂 和彦

■ 情報レポート

感染症流行への不安、原材料不足や燃料等の価格の高止まりなどの懸念材料が多く、県内中小企業の景気回復の基調は脆弱である

■ お知らせ

- ◇事業復活支援金のご案内
- ◇人材確保等支援助成金(テレワークコース)のご案内
- ◇法律改正によりパート・アルバイトの社会保険の加入条件が変わります

■ 中央会からのお知らせ

- ◇特定退職金共済制度のご案内
- ◇兵庫県の新型コロナウイルス感染症に関する支援策



兵庫県中小企業団体中央会
<https://www.chuokai.com>

事業承継

事業承継は、企業がこれまでに培ってきた財産（人、資産、知的資産）を上手に引継ぎ、承継後の経営を安定させるために重要です。現在、中小企業の後継者不在が深刻な問題となっており、廃業の増加による貴重な雇用や技術への影響が懸念されています。

事業承継は引き継ぐ先によって、次の3つに分類されます。

（1）親族内承継

メリット	デメリット
①一般的に、内外の関係者から心情的に受け入れられやすい。 ②後継者を早期に決定すれば、長期の準備期間を確保することができる。 ③相続等により財産や株式を後継者に移転できるため、所有と経営の分離を回避できる可能性が高い。	①親族内に、経営の資質と意欲を併せ持つ後継者候補がいるとは限らない。 ②相続人が複数いる場合、後継者の決定・経営権の集中が難しい。（後継者以外の相談人への配慮が必要）

（2）従業員等への承継

メリット	デメリット
①会社の内外から経営者能力のある人材を見極めて承継することができる。 ②特に長期間働いてきた従業員に承継する場合は、経営の一体性を保ちやすい。	①親族内承継の場合以上に、後継者候補が経営への強い意志を有していることが重要となるが、適任者がいない可能性がある。 ②後継者候補に株式取得等の資金力が必要であるが、無い場合が多い。 ③個人債務保証の引き継ぎ等に問題が多い。

（3）M&A（企業の合併買収による社外への引継ぎ）

メリット	デメリット
①親族や社内に適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができる。 ②現経営者が会社売却の利益を得ることができる。 ③買い手企業とのシナジー効果で、事業価値が向上する可能性がある。	①希望の条件（従業員の雇用、価格等）を満たす買い手を見つけるのが困難である。 ②経営の一体性を保つのが困難である。

事業承継税制とは、円滑化法に基づく認定のもと、会社や個人事業の後継者が取得した一定の資産について、贈与税や相続税の納税を猶予する制度です。この事業承継税制には、会社の株式等を対象とする「法人版事業承継税制」と、個人事業者の事業用資産を対象とする「個人版事業承継税制」があります。

●法人版事業承継税制

後継者である受贈者・相続人等が、円滑化法の認定を受けている非上場会社の株式等を贈与又は相続等により取得した場合において、その非上場株式等に係る贈与税・相続税について、一定の要件のもと、その納税を猶予し、後継者の死亡等により、納税が猶予されている贈与税・相続税の納付が免除される制度です。この法人版事業承継税制には、「一般措置」と「特例措置」の2つの制度があります。

	一般措置	特例措置
事前の計画策定等	不要	5年以内の特例承継計画の提出 ^{※1} (申請期限：令和6年3月31日)
適用期限	なし	10年以内の贈与・相続等 (平成30年1月1日から令和9年12月31日まで)
対象株数	総株式数の最大3分の2まで	全株式
納税猶予割合	贈与：100% 相続：80%	100%
承継パターン	複数の株主から1人の後継者	複数の株主から最大3人の後継者
雇用確保要件	承継後5年間 平均8割の雇用維持が必要	弾力化
相続時精算課税の適用	60歳以上の者から20歳以上の推定相続人（直系卑属）・孫への贈与	60歳以上の者から20歳以上の者への贈与

●個人版事業承継税制

青色申告に係る事業（不動産貸付業等を除きます。）を行っていた事業者の後継者^{※2}として円滑化法の認定を受けた者が、平成31年1月1日から令和10年12月31日まで^{※3}の贈与又は相続等により、特定事業用資産を取得した場合は、

①その青色申告に係る事業の継続等、一定の要件のもと、その特定事業用資産に係る贈与税・相続税の全額の納税が猶予され、

②後継者の死亡等、一定の事由により、納税が猶予されている贈与税・相続税の納税が免除されるものです。

この制度の対象となる「特定事業用資産」とは、先代事業者（贈与者・被相続人）の事業の用に供されていた次の資産で、贈与又は相続等の日の属する年の前年分の事業所得に係る青色申告書の貸借対照表に計上されていたものをいいます。

①宅地等（400㎡まで） ②建物（床面積800㎡まで）

③②以外の減価償却資産で次のもの

- ・固定資産税の課税対象とされているもの
- ・自動車税・軽自動車税の営業用の標準税率が適用されるもの
- ・その他一定のもの（一定の貨物運送用及び乗用自動車、乳牛・果樹等の生物、特許権等の無形固定資産）

※1 会社の後継者や承継時までの経営見通し等を記載した「特例承継計画」を策定し、認定経営革新等支援機関（税理士、商工会、商工会議所等）の所見を記載の上、都道府県知事に提出し、その確認を受けてください。

※2 先代事業者の事業を確実に承継するための具体的な計画を記載した「個人事業承継計画」を策定し、認定経営革新等支援機関（税理士、商工会、商工会議所等）の所見を記載の上、平成31年4月1日から令和6年3月31日までに「個人事業承継計画」を都道府県知事に提出し、確認を受けた者に限ります。

※3 先代事業者の生計一親族からの特定事業用資産の贈与・相続等については、上記の期間内で、先代事業者からの贈与・相続等の日から1年を経過する日までにされたものに限ります。

事業承継は、「そもそも誰に継がせたらいいのか」「後継者や従業員にどう説明したらいいのか」「どのくらい費用負担が発生するのか」など実施に当たって様々な悩みが出てきます。引き継ぐ先や企業のおかれた状況ごとに必要なステップが異なり、それぞれに対応する公的な支援制度があります。身近な専門家や事業承継・引継ぎ支援センター（全国47都道府県に設置された事業承継・M&Aの公的支援機関）に相談しながら進めていくことをお勧めします。兵庫県中央会でも相談を受け付けておりますので、お気軽にお問い合わせください。

事業承継についてはコチラ

■ 中小企業庁ホームページ「事業承継の支援策」
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/business_succession_support_measures.html

■ 中小機構ホームページ「中小企業経営者のための事業承継対策」
<https://www.smrj.go.jp/tool/supporter/succession1/index.html>

■ 兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターホームページ
<https://www.hyogo-hikitsugi.jp/>

事業承継税制についてはコチラ

■ 国税庁ホームページ「事業承継税制特集」
<https://www.nta.go.jp/publication/pamph/jigyoshoukei/index.htm>

承継計画認定についてはコチラ

■ 兵庫県ホームページ「中小企業経営承継円滑化法（事業承継税制）」
<https://web.pref.hyogo.lg.jp/sr07/cyusyokigyoudenkatukahou.html>



兵庫県信用保証協会は
LINEによる情報発信を
行っています

友だち登録をお願いします

友だち登録の方法

- 保証制度のご案内
- 創業支援、経営支援に関するご案内
- 各種イベント開催のご案内
- 当協会の広報誌のご案内

配信する
情報

「友だち追加」画面から登録する場合

01 ID検索

LINEアプリ起動

+「友だち追加」

ID検索

@cgc-hyogo を
検索して、
登録してください。

「公式アカウント」画面から登録する場合

03

LINEアプリ起動

「公式アカウント」

兵庫信用保証協会 を
検索して
登録してください。

HPIはこちらから





兵庫県信用保証協会
CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN

〒651-0195
神戸市中央区浪花町62番地の1
TEL.078-393-3900(代表)



令和3年度小規模事業者組織化指導事業 特別講習会 組合決算講習会を開催しました

兵庫県中央会は、1月21日に組合の役職員を対象とした「組合決算講習会」を開催しました。昨年度に引き続き、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、オンライン配信（Zoom）で実施し、19名の方にご参加いただきました。



講師の坂本税理士

税理士法人コモンズ代表社員税理士の坂本健一氏を講師に迎え、組合特有の会計処理も交えながら、決算手続きについてご講義いただきました。コロナ禍における決算手続きの方法についての解説もあり、「参加できてよかった」等の声が多数聞かれました。

＜担当：連携推進課 巽＞



組合運営 Q&A 「員外利用について」

Q1. 次のような場合、員外利用に該当しますか？

- (1) 組合が組合員のために共同受発注・決済等の事業についてコンピュータ・オンラインシステムを利用して合理化を図ろうとする場合において、組合員の取引先等が当該システムを利用する。
- (2) 商店街の組合が、集客を図るため、公園、コミュニティホール、展示場、カルチャー教室棟の一般公衆の利便を図るための施設を設置してこれをその利用に供する。
- (3) 組合が組合員の取り扱う物品の共同販売の売上増を図るため、組合員の取り扱っていない物品を員外者から仕入れ、組合で販売する（例えば、弁当の共同販売を実施する組合が、日本茶、みそ汁等を仕入れ、弁当の売上アップを図る）。
- (4) 中古自動車販売業者で組織する組合等で行う競売（オークション）事業に員外者が参加し、組合員に販売または組合員から購入する。

A1. いずれの場合も員外利用に該当しません。

- (1) 組合員の取引先（仕入先または販売先）とのネットワークによる受発注業務は、従来の共同販売、共同購入の受発注をオンライン化し、組合が組合員のために外部との取引またはその仲立ちを行うものであり、員外利用に該当しません。
- (2) 商店街組合が、集客のために一般公衆の利便を図るための施設に設置することは、組合が組合員の事業を支援するために行う、組合員の取引先、顧客等に対する施設、サービス等の提供と考えられることから、員外利用に該当しません。
- (3) 員外者が組合事業に関与していても、組合が購入する物品の仕入先、組合が販売する物品の販売先など組合員の利用と本来的に競合しない態様での関与であれば、員外利用の概念が生じないと考えられ、員外利用に該当しません。
- (4) 組合が他の組合と共同して事業を行う場合については、当該共同事業が各組合の組合事業として適切な内容の共同事業であれば、各組合員にとって当該共同事業の利用は、自己の組合事業を利用しているにすぎず、員外利用に該当しません。

Q2. 組合が他の組合と共同して事業を行う次のような場合は、員外利用に該当しますか？

- (1) 複数の商店街組合が、共同して連合大売り出しを実施する。
- (2) 複数の商店街組合が、共同商品券を発行する。

A2. いずれの場合も員外利用に該当しません。

原則として員外利用規制に違反しないと考えられる事例は次の通り。

1) 組合員の利用と競合しない態様での非組合員の関与

- ① 共同販売事業を実施する組合が、品揃えの充実のために非組合員の生産物品を販売する。
- ② 新幹線の駅に共同売店を出店しているが、品揃えのために員外者の取り扱い物品も販売する。
- ③ 地域の商工事業者、サービス業者等により構成されている組合が、情報ネットワークを提供し、このネットワークに非組合員の情報もインプットする。

- ④ 中古自動車販売事業の組合で行うオークション事業に、非組合員（有資格中小企業者、大企業、他の同業種組合の組合員等）が参加し、組合員に販売する。

2) 組合等の共同事業

- ① 複数の商店街組合が連合大売り出しを実施する。
- ② 近隣の組合が共同して会館を設置する。
- ③ 複数の玩具の小売店組合が連携し、玩具の共同購入を実施する。
- ④ 複数の商店街組合が、共同して共通商品券を発行する。
- ⑤ 複数の商店街組合が連携し、それぞれが発行する商品券の相互利用を認める。
- ⑥ 複数のクレジットカードの組合が連携し、相互にカードの取扱いを認める。

なお、員外利用規制に違反するおそれがあると考えられる事例は次の通りです。

- ① クレジットカード事業を実施している組合が、非組合員の利用を員内利用として計算する。
- ② 共同店舗事業を実施している組合が、大企業（非組合員）に店舗の大半を賃貸する。
- ③ 建設資材の共同購買事業において、組合員の必要量を大幅に超えて大量に購入し、非組合員に販売する。
- ④ 仕出し弁当事業を実施している組合が、非組合員からも積極的に注文を受けて弁当を供給する。
- ⑤ 組合員従業員宿舍に空き家が大幅に生じたため、非組合員に対して賃貸する

Q3. ある組合では、組合員の倒産や脱退が相次ぎ、遊休化している元組合員施設及び共同施設（共同荷捌所、共同駐車場、食堂、多目的ホール等）を員外利用に供し、その賃貸料、利用料収入をもって、組合の経営再建を図ることを希望していますが、この場合、通常の員外利用比率の100分の20を超えることはできませんか？

A3. 行政庁の認可を得ることによって、100分の200までの範囲内で員外者に組合事業を利用させることができます。

中協法第9条の2の3（組合員以外の者の事業の利用の特例）に規定される次の条件を満たせば、行政庁の認可を得て100分の200を超えない範囲内で、組合事業を員外者に利用させることが可能であるため、本件の場合は100分の200までの範囲内で員外者に組合事業を利用させることができます。

- ① 組合所有施設を用いて行っている事業であること
- ② 組合員の脱退その他のやむを得ない事由により、当該事業の組合員の利用が減少していること
- ③ 当該事業の運営に著しい支障が生じていること
- ④ 当該事業の運営の適正化を図るため、組合員以外の者に、中協法第9条の2第3項ただし書の限度を超えて当該事業を利用させることが必要かつ適切であること
- ⑤ 当該事業の運営の適正化のために必要な期間に限られること

（全国中小企業団体中央会『組合質疑応答集（2019年3月）』p.25 p.26 p.28より転載）

令和4年度
取引力強化推進事業

組合の取組みをもっと効果的にPRしてみませんか？

組合員である中小企業及び小規模事業者の取引力強化促進を図るために実施する取組みに対して支援を行います。

例えば…

- ☑ 効果的な**商品カタログ**や**パンフレット**を作成して集客力をアップ
- ☑ 組合や組合員の魅力ある活動を広報する **Web サイトの構築**
- ☑ 組合の事業や組合員の受注・販売促進のための**イベントチラシ**の作成
- ☑ 戦略的な**プロモーション・ブランド構築**
- ☑ 組合が共同販売する**商品パッケージ戦略の提案**
- ☑ 商店街を活性化するための**コンテンツづくり**

【補助対象者】
小規模事業者（常時使用する従業員の数が20人（商業又はサービス業を主たる事業とする事業者については、5人以下の会社及び個人））が主たる構成員の組合等

【補助金額】 10万円～50万円 **【補助率】** 対象経費（税抜）の2/3

【対象経費】 謝金、旅費、印刷費、会場借上料、委託費等

詳しくは、兵庫県中央会（総務課 東）までお問い合わせください。✉hyogo@chuokai.com

※本事業は、政府の予算の成立を前提としており、予算の成立状況によって実施内容等が変更となる場合があります。公募要領につきましては確定次第、兵庫県中央会のホームページ等でお知らせします。

令和3年度連携グループ集中支援事業 成果報告

兵庫県靴下工業組合の組合員が任意グループを結成し、兵庫県中央会の補助金を活用してオリジナル商品の試作開発を行いました。

テーマ：加古川リブソックス発信プロジェクト ～テキスタイルデザイナーとのご当地アートコラボ～

【支援対象者】 加古川リブソックス発信プロジェクトメンバー
(田中繊維(株)、共栄染色(株)、(株)田中刺繍)

■きっかけ

兵庫県は日本の靴下3大産地のひとつであり、現在も紳士靴下の生産量はトップクラスである。加古川市の靴下製造の歴史は古く、1886年(明治19年)に始まった。初期は手動式の編み機だったものも大正に入ると機械化・自動化が進み、昭和になると製造工場は300社以上にまで増え、日本一の実産量を誇る靴下産地となった。

しかし、そのほとんどが自社ブランドではなくOEM供給を手掛けているのが実情である。靴下を製造するクオリティにおいては世界的に見ても高いが、技術力をアピールできる独自のオリジナルブランドを発信できていないという課題を長年抱えていた。また、昨今の靴下は3足1000円がデフォルトであり、外国製が市場を席巻している。年々価格競争が激しくなり、国内工場の経営は非常に厳しいのが現状である。OEM供給や価格競争から脱却するために、「世界に誇る技術力でオリジナルブランドを立ち上げたい」というプロジェクトメンバーの思いから今回の補助金事業活用に至った。

■取組みの内容

1980年代にヒットしたブランドロゴをワンポイントにあしらった「リブ編み」靴下をヒントに開発をスタートした。開発するうえで差別化する意味でも“違い”をいかにコンパクトに発信できるか意見交換を重ねた。今回の一番の課題である「品質面は申し分ないがブランド力の差をどう埋めるか」につ



試作品の靴下

いて、自身もアパレルブランドを持つテキスタイルデザイナーの籠谷氏に相談を行った。

靴下デザインおよびパッケージングデザインにおいては、ご当地デザインとして高御位山や靴下製造現場のシーンを取り入れるなど細部にこだわった。ビジネスシーンにも活用でき、今までにありそうでなかった多彩なカラー展開など既存製品との差別化を図った。また、靴下の基本でもある「リブ編み」を用いて加古川靴下本来の技術面や質感の違いを全面に生かし試作を行った。つま先の縫製は手作業であるハンドリンクなど加古川靴下ならではの技術力が光るものが完成し、「TANAKA SOKKEN」が誕生した。この度の試作開発により、兵庫県の地場産業でもある加古川靴下のブランドとして新たなスタートの方向性を見出せることができた。

＜担当：連携推進課 巽＞

新型定期預金

マイハーベスト

高めの金利設定(当金庫内比較)

1年、2年、3年から期間が選べる

お預け入れは50万円から



●神戸市役所南側西入る
神戸支店
〒650-0032 神戸市中央区伊藤町111
☎078(391)7541

●市民会館東隣
姫路支店
〒670-0015 姫路市総社本町111
☎079(223)8431

●労働福祉会館前
尼崎支店
〒660-0096 尼崎市東難波町5-19-8
☎06(6481)7501

中小企業のための

経営レポート

田坂経営労務事務所 代表 田坂 和彦(中小企業診断士・社会保険労務士)

《はじめに》

読者の皆様、こんにちは。兵庫県中小企業団体中央会「しっかいや中央会事業」のコーディネーターを務めております中小企業診断士・社会保険労務士の田坂和彦です。この事業は、無料で経営や労働の相談をワンストップで受けられ、必要に応じて各分野の専門家を派遣するものです。本コラムでは、多くの中小企業様とお話をしている中で、気付いたことを執筆させていただきたいと思います。

今回は、「マネジメント業務」についてお話をさせていただきます。

《よく使われるマネジメントという言葉》

経営者とお話をしていると、“マネジメントやマネージャー”という言葉がよく出てきます。日本語に直すと管理(者)といった所でしょうか。そのマネジメントという言葉が出てくる時、多くの場合「当社にはマネジメントできる従業員がいない」という使われ方をされます。よく使われるマネジメントという言葉ですが、実はその内容を理解している方はそれほど多くないと感じます。

《そもそもマネジメントとは?》

マネジメントという言葉がこんなに広く知られるようになったきっかけは、経営の世界ではとても有名なP.F.ドラッカーが「マネジメント」という言葉を著書で定義したからと言われています。そこでは以下の通り定義されています。

- ・マネジメント…組織に成果を上げさせるための道具・機能・機関
 - ・マネージャー…組織の成果に責任を持つ人物
- またマネージャーに求められる役割として、以下の3つを定義しています。
- ①組織が果たすべきミッションを達成する
 - ②組織で働く人々たちを活かす
 - ③社会に貢献する

「なるほど、そうだったのか」と思いますが、ドラッカーの話をここで詳しく書きますと、このコラムがそれで終了しそうですので、一旦ここまでとさせていただきます。

《マネジメントの独り歩き》

さて、マネジメントについて現実の経営に話を戻します。ドラッカーによって世に広がったマネジメントという言葉ですが、現場で経営者とお話をしていると、その言葉が独り歩きをしているように感じます。

- ・社長の考え方が従業員に伝わっていない(経営計画や理念等が浸透していない)
- ・離職者が増えたり、従業員のモチベーションが高まらない
- ・生産性や売上が上がってこない
- ・社内のコミュニケーションが悪い
- ・現場の情報が上がってこない

このような状況になれば、マネジメントの機能が有効に働いていないと言われます。その際、管理者がいる会社では「管理者は何をしているんだ!」ということになります。非常に広いシチュエーションでマネジメントという言葉が使われています。

《具体的なマネジメントとは?》

上記の問題が会社に起こっている時、管理職がいない会社では新たに管理者を設けます。また管理者がいる会社では、管理者を育てるか管理者を変えるという流れになります。ですが、どちらの場合も上手くいくことがなかなか難しいことが実情です。なぜなら、マネジメント(管理業務)とは具体

マネジメントとは?

的に何をどれだけ行えばよいか誰も分かっていないことが多いからです。特に中小企業では管理者自身がいちプレイヤーであることが多く、時間的な余裕もありません。その時間的制約の中で、マネジメントという分かりにくい業務は非常に厄介です。

では時間があれば十分なマネジメントが可能かと言われるばそうではありません。ある企業では、管理者A氏に対して、日常業務を無くし、マネジメントに集中するように指示します。しかしA氏はその翌日から何をしようのか分からず、結局業務に戻すことになりました。これらの場合、管理者が行うべきマネジメント業務の具体的な内容を経営者さえもイメージできていないことが問題と言えます。マネジメントという言葉だけが広がった弊害とも言えます。

《管理業務の具体化》

もし、自社の管理者が機能していないと感じた場合、管理業務を棚卸してみることをお勧めします。私がお勧めしているのは以下を記載した簡単な表です。

- ◆縦軸…管理者が行うべき業務を書いていきます。(計画、人、情報、生産等のように、大まかにカテゴライズし、その中で実際に何を行うかを書いていくイメージ)
- ◆横軸…上記管理業務について、実施する頻度(毎日、毎週、毎月、毎年、スポット等)を書いていきます。そして、上記業務の管理頻度の箇所に○を付けます。

上記の表を作成すると、どんな業務をどの頻度で行うかが明白になります。それに合わせて会議や報告書などで報告することを習慣化すると管理業務が浸透していきます。

ポイントですが、この表の作成は管理者に丸投げをせず経営者(会社規模が大きい場合は一つ上の管理者)と当該管理者が共同で作成することが望ましいです。また、作成した表は定期的に見直すことが求められます。

《最後に》

そもそも管理者は育成できるものではなく、能力に依存しているとよく言われます。しかし中小企業では従業員数が少ないため、その能力を持った人員がいない場合もあります。それでは前に進みません。できることをしていくことも必要だと考えます。今回ご提案いたしました表はそれを行う第一歩になるかもしれませんので、ご興味ある方は是非お試しください。

Profile

田坂経営労務事務所
代表 田坂和彦
(中小企業診断士・社会保険労務士)
【経歴】
兵庫県中小企業診断士協会 会員
兵庫県社会保険労務士会 会員
兵庫県中小企業団体中央会 コーディネーター



田坂 和彦

「人を活かした中小企業経営の支援」を専門に活動している。労務管理、就業規則といった守りだけでなく、中小企業の人事制度構築やモチベーション向上の仕組み作り等、人を活かした攻めの強化も同時に行い、攻守両面で中小企業を支援している。

＜ホームページ＞ <http://www.tasaka-office.jp/>

情報レポート

令和4年1月13日集計

概況

感染症流行への不安、原材料不足や燃料等の価格の高止まりなどの懸念材料が多く、県内中小企業の景気回復の基調は脆弱である。

内閣府が令和4年1月11日に発表した令和3年11月の全国の景気動向指数の一致指数は、3.8ポイント上昇し2か月連続の上昇となった。数値から機械的に出される基調判断によれば、「景気拡張の動きが足踏み状態になっている可能性が高いことを示す」とされる。また、日本銀行が令和4年1月12日に発表した1月の地域経済報告（さくらリポート）では、景気判断が全地域で引き上げられた。

一方、本調査による県内中小企業の令和3年12月の前年同月比の各DI値は、令和3年9月以降、概ね改善の傾向が続いている。ただ、寄せられるコメントからは、感染症流行への不安、原材料不足とその高騰、燃料等の価格の高止まりへの対応と価格転嫁の難しさ、人手不足など、未だ景気回復への懸念要因が数多く示されている。全国的な景気回復の基調があるのは確かであるが、兵庫県の中小企業においては、未だその基調は脆弱である。

業種別景況天気図（前年同月比）

令和3年12月（1月集計）分

業種	項目	景況	売上	収益	資金
製造業		-11%	11%	-6%	-3%
非製造業		-8%	8%	-11%	-14%
総合		-10%	10%	-8%	-8%

県内の景況	快晴	晴れ	くもり	雨	大雨
マーク					
基準(DI値)	30以上	10以上～30未満	-10以上～10未満	-30以上～-10未満	-30未満

業界の声

製造業

食料品

12月に入り、ようやく数量ベースの出荷数が昨年並みに推移した。生産面では人員不足・雪の影響により昨年に比べ少し減少した。

繊維・同製品

生産数量は、12月が前年同月比で3.7%増加、前月比で4.9%減少であった。令和4年の先物（3か月先までの受注数量）状況については、対前年度比10～20%増加である。

出版・印刷

12月は2年ぶりに年末の忙しさを感じることができた。ただ、受注内容を見てみると、受注部数の減少が目立っており、コロナを契機に紙媒体から電子媒体への移行が危惧される。

鉄鋼・金属

年明けから2月にかけての各部材、外注処理の値上げ要請が11月から来ており、鎖業界もこれらの要因と以前からの鋼材が上がった分を加味し、全体的に販売価格を上げざるを得ない状況である。

電気機器

原材料、部品不足で生産ができない状況が続いている。反面、求人を出しても人が採用できない。

その他

釣針製造業においても、やや減少傾向となっているようだ。今後、材料費等の高騰を商品販売価格に如何に転嫁していくのかを模索している状況である。

非製造業

卸売業

大手の電設資材卸業者は、早めに商材発注をしているが、中小企業卸業者は、倉庫が小さく、入荷しても置く場所が無い状況である。商品を注文しても品切れで、中々入荷しない商品が多くあり困っている状況である。

小売業

12月だというのにテレビや録画機の売れ行きが悪く、冷蔵庫は多くの買い替えがあったが、洗濯機や洗濯乾燥機はもう一つだった。ところが、今までホームセンターや量販店で買われることが多かったトースター、炊飯器、単機能レンジ、電気ストーブ、ホットカーベットなどの注文が多く動いているのに売上がいまひとつという珍しい年の暮れだった。

商店街

お客様の層が回復したというよりも、入れ替わって客数を回復させている感じだ。今までは年輩者が多かったが、最近は若者・ファミリー層が目立つようになった。それに伴い出店も若者向けが多くなっている。

サービス業

12月初旬については、車両移動が増加に転じていて、例年よりはレッカー出動件数は戻っていないが、光が見えて来た感があった。中旬以降はコロナ（オミクロン株）報道と比例して、減少が如実であった。

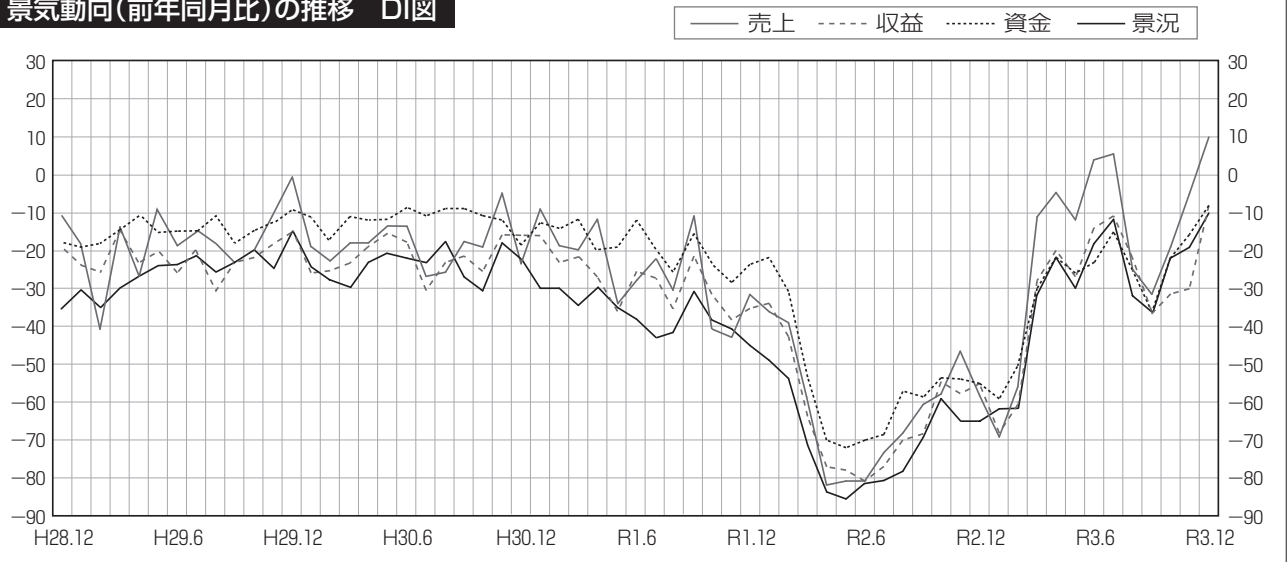
運輸業

12月はアドブルー（尿素水）不足による混乱で終始した。稼働できない車両も出てきた。11月から続いた忙しさも12月24日くらいまでで、その後は急激に貨物量は減少した。

その他

オミクロン株の感染状況が増加する中において、短期入所・通所介護について運営状況は停止や減少傾向にある。

景気動向（前年同月比）の推移 DI図



<令和3年度補正予算>

コロナの影響で売上げが減少している皆様へ

事業復活支援金のご案内

*対象者：新型コロナの影響で、

2021年11月～2022年3月のいずれかの月の売上高が、
2018年11月～2021年3月までの間の任意の同じ月の
売上高と比較して50%以上又は30%以上50%未満減少した事業者
（中堅・中小・小規模事業者、フリーランスを含む個人事業主）

*給付額：

➤上限額

売上高減少率	個人事業者	法人		
		年間売上高* 1億円以下	年間売上高* 1億円超～5億円	年間売上高* 5億円超
▲50%以上	50万円	100万円	150万円	250万円
▲30%以上50%未満	30万円	60万円	90万円	150万円

*基準月（2018年11月～2021年3月の間で売上高の比較に用いた月）を含む事業年度の年間売上高

*申請期間：2022年1月31日～5月31日

*申請方法：登録確認機関による事前確認の後、申請用のWEBページから申請いただけます。

➤必要書類：確定申告書、通帳（振込先が確認できるページ）、履歴事項全部証明書（法人）、本人確認書類（個人）、宣誓・同意書、対象月の売上台帳等 ほか

注：申請される方の状況（一時・月次支援金の受給や登録確認機関との継続支援関係有無、その他特例を用いる場合など）により必要書類は異なります。

詳しくは、事業復活支援金事務局のホームページをご覧ください。

<https://jigyoyou-fukkatsu.go.jp/>

【お問い合わせ先】

事業復活支援金事務局 相談窓口

【申請者専用】TEL：0120-789-140（IP電話から*：03-6834-7593 ※通話料がかかります）

受付時間は8時30分～19時00分（土日、祝日を含む全日対応）



人材確保等支援助成金(テレワークコース)のご案内

良質なテレワークを制度として導入し、実施することにより、労働者の人材確保や雇用管理改善等の観点から効果をあげる中小企業事業主(※)を支援します！

New! ※テレワーク勤務を、新規に導入する事業主のほか、**試行的に導入している又は試行的に導入していた事業主も対象となります！**

支給要件及び支給額は次のとおりです。詳細は支給要領等をご確認ください。

①機器等導入助成	②目標達成助成
支給要件	支給要件
●新たに、テレワークに関する制度を規定した就業規則または労働協約を整備すること。 ●テレワーク実施計画認定日以降、機器等導入助成の支給申請日までに、助成対象となる取組を1つ以上行うこと。 ●評価期間(機器等導入助成)における、テレワークに取り組む者として事業主が指定した対象労働者のテレワーク実績が、次のいずれかを満たすこと。 ✓評価期間(機器等導入助成)に1回以上対象労働者全員がテレワークを実施する 又は ✓評価期間(機器等導入助成)に対象労働者がテレワークを実施した回数の週平均を1回以上とする。	●評価期間後12か月間の離職率が、計画提出前12か月間の離職率以下であること。 ●評価期間後12か月間の離職率が30%以下であること。 ●評価期間(目標達成助成)に、1回以上テレワークを実施した労働者数が、評価期間(機器等導入助成)初日から12か月を経過した日における事業所の労働者数に、計画認定時点における事業所の労働者全体に占める対象労働者の割合を掛け合わせた人数以上であること。
支給額	支給額
支給対象経費の30% ※以下のいずれか低い方の金額が上限額 ・100万円 又は ・20万円×対象労働者数	支給対象経費の20%〈35%〉 ※以下いずれか低い方の金額が上限額 ・100万円 又は ・20万円×対象労働者数

※〈〉内は生産性要件を満たした場合に適用

助成対象となる取組	①就業規則・労働協約・労使協定の作成・変更 ②外部専門家によるコンサルティング ③テレワーク用通信機器等(※)の導入・運用 ※以下の テレワーク用サービス利用料 も助成対象となります！ ●リモートアクセス及びリモートデスクトップサービス ●仮想デスクトップサービス ●クラウドPBXサービス ●web会議等に用いるコミュニケーションサービス ●ウイルス対策及びエンドポイントセキュリティサービス ④労務管理担当者に対する研修 ⑤労働者に対する研修
-----------	--

ご利用の流れ等についてはホームページをご確認ください。

- 使用者が適切に労務管理を行いながら、労働者が安心して働くことのできる形で良質なテレワークを推進し、定着させていくことができるよう、厚生労働省では「テレワークの適切な導入及び実施の推進のためのガイドライン」を策定しています。
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/shigoto/guideline.html
- テレワークの導入に当たっては、セキュリティへの配慮も必要です。テレワークセキュリティガイドライン(総務省)などもご参照ください。
https://www.soumu.go.jp/main_sosiki/joho_tsusin/telework/index.htm

助成金の詳細
・問合せ先

助成金の支給要件や申請方法等の詳細については、厚生労働省HPをご確認いただくか、最寄りの都道府県労働局雇用環境・均等部(室)へお問い合わせください。

人材確保等支援助成金

検索



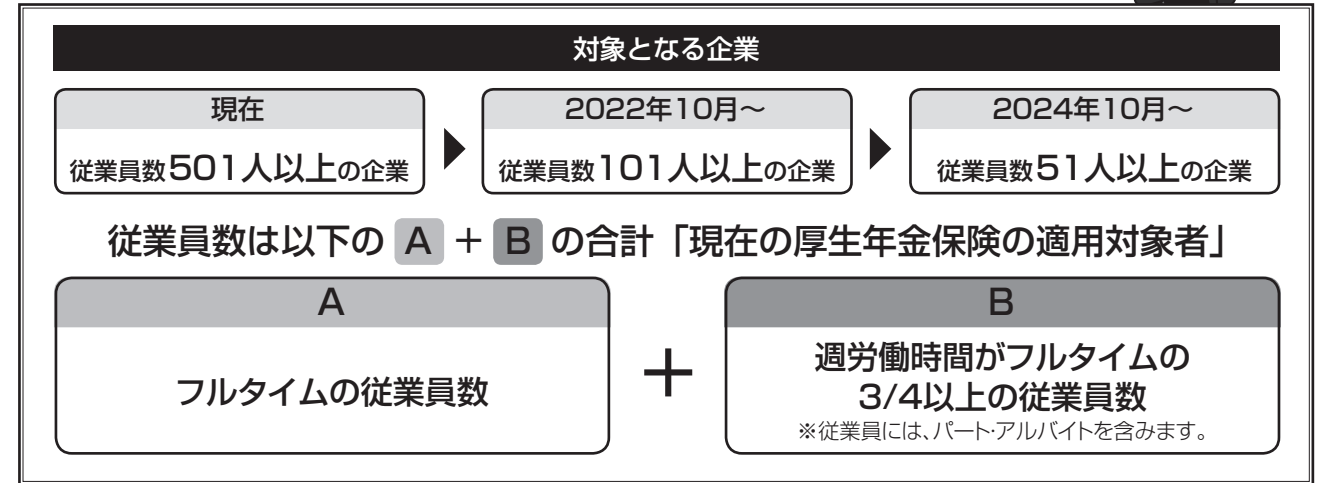
厚生労働省HPへは
こちらのQRコードからも
アクセス可能です。



厚生労働省・都道府県労働局

厚生労働省からのお知らせ 従業員数500人以下の事業主のみなさまへ

法律改正によりパート・アルバイトの 社会保険の加入条件が変わります。



新たな加入対象者

新たな加入対象者は、下の全てにチェックが入ったパート・アルバイトの方です。

- ☒ 週の所定労働時間が20時間以上
- ☒ 月額賃金が8.8万円以上
- ☒ 2ヶ月を超える雇用の見込みがある
- ☒ 学生ではない

社会保険に加入するメリット

パート・アルバイトの方が**社会保険**(厚生年金・健康保険)に加入することにより、**社会保険料のご負担が変わります**が、パート・アルバイトの方の**保証が充実**します。

年金 老後・障害・死亡の保障がさらに充実！
●1階(基礎年金部分)に加えて2階(報酬比例部分)の上乗せ。
●より軽い障害にも保障範囲が広がります。

医療保険 あんしんの医療保険がもっと充実！
●傷病手当金 病休期間中、給与の2/3相当を支給
●出産手当金 産休期間中、給与の2/3相当を支給

社内準備の ステップは 4つ！



支援制度のご案内

キャリアアップ助成金ご案内

- 短時間労働者労働時間延長コース
- 選択的適用拡大導入時処遇改善コース
- 正社員化コース

申請は
都道府県労働局 ハローワーク
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/part_haken/jigyounushi/career.html



専門家活用支援事業ご案内

適用拡大に関するノウハウ豊かな社会保険労務士を無料で派遣します。適用拡大への対応方針の検討、従業員への説明のサポート手続きに関するアドバイスなど気軽にご相談いただけます。

社会保険の
あんしんを
働くみんなに！

詳しくは
適用拡大特設サイト
<https://www.mhlw.go.jp/tekiyokakudai/index.html>



ひとくらし、みらいのために
厚生労働省
Ministry of Health, Labour and Welfare



日本年金機構
Japan Pension Service