

商工神奈川

2022

6

組合あんでな


本会 第67回通常総会を開催 令和4年度事業が本格的にスタート!



No.774

Contents

〈巻頭〉本会 第67回通常総会	2
〈特集〉「中小企業も未来につながるSDGsを」(後編)	4
中小企業のリスク対策 ～ 事業承継編 ～	6
中央会トピックス	8
組合あんでな	9
情報連絡員の声	10
組合Q&A	12
今月の逸品・編集後記・情報募集	13

内容は2～3ページに掲載しています! 



“人を「^{つな}ぐ」・組織を「^{むす}ぶ」・地域を「^{つな}ぐ”

神奈川県中小企業団体中央会

URL <https://www.chuokai-kanagawa.or.jp/>

令和4年度事業を新役員とともに開始！

本会第67回通常総会を開催

本会は、令和4年5月26日(木)、横浜ロイヤルパークホテル(横浜市西区)において第67回通常総会を開催しました。新型コロナウイルスの影響から3年ぶりの通常通りの開催となりました。

会員508名(うち本人出席98名、書面議決410名)出席のもと、収支決算、事業計画、経費の賦課等の各議案を原案通り可決決定しました。また、任期満了に伴う役員改選を実施し、新役員を選出しました。今回の改選では、神奈川県メッキ工業組合山崎理事長が新副理事長に就任されました。



主催者挨拶
森会長



来賓挨拶
黒岩神奈川県知事

※アクリル板越しの撮影のため室内の照明が反射しております。

基本方針

令和4年度は、新型コロナウイルス感染症、ウクライナ情勢の影響により景況感が大幅に悪化している。特に価格転嫁が十分にできないなかでの資源価格の上昇は、企業業績の悪化につながり代替先の確保が難しい財・サービスを提供する企業で企業活動が長期間止まれば、幅広い企業に悪影響が及ぶことが予想される。特に自動車などその野の広いサプライチェーンを構成する企業などでは、系列会社や委託先なども含めた対策の強化が求められる。中小企業・小規模事業者は、事業継続のための資金繰りについても余談を許さない状況でありウクライナ情勢が未だ見通せない中で、経済や経営の先行きに対する不透明感、不安感が高まっている。

中小企業・小規模事業者が存続し、成長、発展を図るためには、個々の自助努力に加えて、相互の経営資源を補完しあい、共同の力で経営課題の解決に取り組む中小企業組合をはじめとする中小企業組織の役割がますます重要となり、それら連携組織を支援する中央会の社会的役割も増している。本会では、中小企業が新たに直面するこれらの課題はもとより、業界や中小企業連携組織ごとに異なる様々な経営課題を日々の巡回訪問や電話・来会相談を通じてしっかりと受け止め、適切な支援施策の活用を図るなど、引き続き中小・小規模事業者と協同組合の発展のため、全力で取り組みを進める組織の果たすべき役割はますます大きくなっている。

特に多様な連携グループの組織化を積極的に推進するとともに、中小企業連携組織が取り組む、事業承継、経営革新につながる挑戦、新技術の開発やDXの活用による業務の効率化、生産性・経営力の向上及び情報発信力の強化を行う。また、脱炭素社会に向けたエネルギー戦略の見直しが迫られるなか中小・小規模事業者へ情報提供や施策の活用など重点的に支援することとする。

本会の支援活動を支える、神奈川県からの中小企業支援予算を積極的に活用し、県内中小企業支援機関・金融機関とも戦略的な連携を図り、会員、中小企業の皆さまにより満足していただけることを目標に活動を行う。

以上を踏まえ、本会が令和4年度に重点的に取り組む支援分野は、次の6分野とする。

— 重点項目 —

中小企業連携組織及び中小企業のための

- (1) 組合等を通じた中小企業等の経営基盤の強化
- (2) 組合等の設立・創出の推進
- (3) 成長分野、新事業及びデジタル化推進への取り組み支援
- (4) 組合及び中央会指導員の人材の確保と育成の強化
- (5) 政策提言活動の推進
- (6) 組合への情報発信の強化

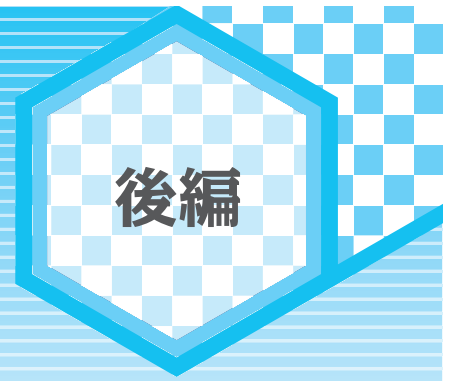
神奈川県中小企業団体中央会 役員名簿

令和4年5月26日 現在

(敬称略)

役職名	氏名	所属団体	
会長	森 洋	神奈川県石油業協同組合	特別顧問理事
副会長	坂倉 徹	神奈川県塗装工業協同組合	特別顧問理事
〃	内田 了	関東地区機械産業協同組合	理事長
〃	飯島 文男	横浜市下水道管理協同組合	理事長
〃	大久保 慶一	神奈川県建設資材協同組合	最高顧問
〃	水野 堅市	ワイ・アール・ピー情報産業協同組合	理事長
〃	丸山 裕司	神奈川県綾瀬工業団地協同組合	理事長
〃	山崎 慎介	神奈川県メッキ工業組合	理事長
副会長兼専務理事	大竹 准一	神奈川県中小企業団体中央会	
理事	金子 修司	横浜市建築設計協同組合	顧問・理事
〃	加藤 和之	神奈川県建設防水事業協同組合	理事長
〃	高木 宏	警備業横浜協同組合	理事長
〃	石田 正	神奈川県防災消防協同組合	理事長
〃	堀切 義昭	神奈川県工業塗装協同組合	理事・相談役
〃	竹中 伸幸	川崎市ビルメンテナンス業協同組合	理事長
〃	飯沼 健史	神奈川県貨物自動車事業協同組合連合会	会長
〃	長 嵩 達夫	横浜市総合パン・米飯協同組合	理事長
〃	鈴木 茂男	箱根温泉旅館ホテル協同組合	理事長
〃	山田 隆	横浜港運事業協同組合	理事長
〃	山田 勝己	協同組合高津工友会	理事長
〃	伊藤 博	神奈川県商店街振興組合連合会	理事長
〃	豊田 猛	神奈川県自動車整備商工組合	副理事長
〃	広田 博	神奈川県火災共済協同組合	理事長
〃	森 勇人	神奈川県パン協同組合連合会	会長
〃	吉水 啓子	海老名第一商業協同組合	理事長
〃	市川 肇	神奈川県板金工業組合	理事長
〃	江森 克治	神奈川県印刷工業組合	理事長
〃	原 宣幸	神奈川県管工事協同組合連合会	会長
〃	石井 二三夫	神奈川県鉄構業協同組合	理事長
〃	平森 基起	横浜化学工業団地協同組合	理事長
〃	平出 揚治	野毛地区振興事業協同組合	理事長
〃	各務 毅	川崎港湾物流協同組合	理事長
〃	田村 貴寿	伊勢原市歌川産業協同組合	理事長
〃	金田 勝俊	藤沢市資源循環協同組合	理事長
〃	歳原 博幸	神奈川県内陸工業団地協同組合	理事長
〃	鈴木 和彦	神奈川県電気工事工業組合	理事長
〃	常盤 卓嗣	湘南スターモール商店街振興組合	理事長
〃	中辻 和夫	神奈川県金属プレス工業協同組合	理事長
〃	福本 幸太郎	神奈川県室内装飾事業協同組合	理事長
〃	白土 博子	かながわ女性経営者中央会	会長
〃	碓谷 友貴	神奈川県中小企業青年中央会	会長
監事	角田 秀幸	神奈川県住宅保全協同組合	理事長
〃	細谷 和久	相模原市LPG協同組合	理事長
〃	杉本 祥一	さがみはらIT協同組合	理事長

中小企業も 未来につながる SDGsを



日景 聡 中小企業診断士／中小企業SDGs経営コンサルタント

1) SDGsに取り組むのは何のため？誰のため？

今回は、中小企業を取り巻く SDGs の現状と、中小企業が SDGs 経営に取り組むメリットをお伝えしました。では、実際に取り組むにはどうすればいいでしょうか。

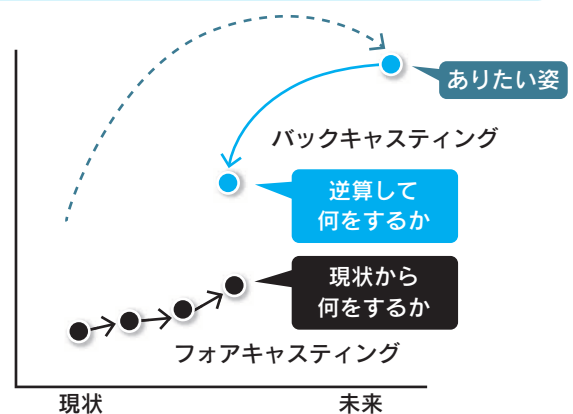
まず大切なのは、「なぜ SDGs に取り組もうと思うのか？」「誰のために取り組むのか？」。取り組む目的、意味を明確にすることが求められます。

SDGs で大切な考え方として、未来から今を考える「バックカスティング」があります。経営計画や事業計画を立てるには、昨年がどうだったか、今年がどうかを振り返り、来年は売り上げ2%増とか利益5%アップなどと目標を決めることがよくあります。ところが、コロナ禍など、環境激変期には、この手法は難しくなります。

むしろ、「わが社の本質的な価値とは何か？」「顧客や地域社会が期待することは何か？」と事業の根本に立ち返り、10年後や30年後のありたい姿を考えること。そして理想像と現実とのギャップから、取り組むべき目標を設定するという考え方が重要となってきます。

未来の理想形から遡って、現在取り組むべきことを考える。これがバックカスティングです。まずは未来の「ありたい姿」を見出し、そのために SDGs 活動に取り組むことを再確認します。この際、経営者や経営幹部だけで理想形を決めてしまうのではなく、できれば未来の会社を支える若手社員や女性従業員など、幅広く社内で意見を募ることも大切です。従業員の皆で考え出した未来であれば、自分たちの会社を良くするために、率先して SDGs に取り組もうという機運につながっていきます。

未来から今を考える「バックカスティング」

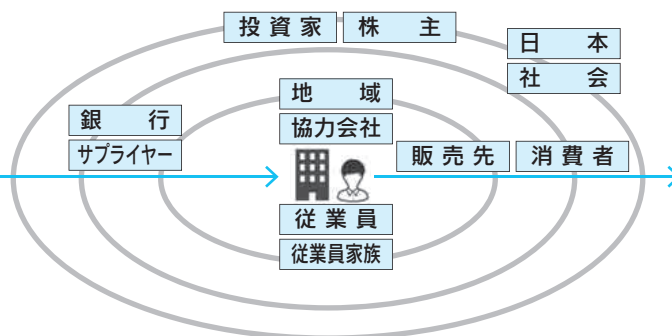


もう一つ、大切なのは「誰のためにと取り組むのか？」。ここでは「そもそも会社とは誰のものか？」「一番大切にしたいステークホルダー（関係者）は誰か？」を考えます。

お客様、金融機関が最初に上がるかもしれませんが、でも金融機関のために、全社皆が頑張って仕事するというのも、どこか違和感ないでしょうか。

そう突き詰めていくと、「従業員」「従業員の家族」「お客さんのお客さん（消費者）」や「地域社会」などが真に大切にしたい関係者として、浮上してくるかと思えます。そして「大切にしたいステークホルダーのために自社がどうなるのが理想的か？」「どうなれば喜んでもらえるか？」と考えを進めていきます。

私たちの会社が大切にしたい
ステークホルダーは？



2) ありたい姿と現実とのギャップから意欲的目標を！

では、具体的にどう取り組むのか。SDGsは国連で定められた世界共通の国際目標ですが、ISOなどのような規格、認証ではないため、これをしなければならない、この水準を超える必要がある等の基準や必須項目はありません。逆に、各当事者が率先して、自分たちの問題ととらえる「自分ごと化」した上で、自社に合わせた目標にカスタマイズしていくことがポイントとなります。

中小企業の場合、環境対策、地域貢献や従業員の働きやすい職場づくりなど、何かしらSDGsに即した取り組みが既にできている項目も多くあります。そこでまずは「①現状確認」で、積極的に現状を見つめ直し、できていること、課題を洗い出します。

続いて、経営理念や大切にしたいステークホルダーなどを通じて、2030年の「ありたい姿」を明確にすること。そして現状とありたい姿とのギャップから、重要課題を中心に「目標設定」していきます。

中小事業者にとって、意外と難しいのが、①現状確認作業と③目標設定作業です。例えば、環境対策に関しては、環境省が策定した環境マネジメントシステムである「エコアクション21」を利用するのも一策です。

SDGsでは、目標を自社にカスタマイズする上で、「現状把握」「数値による見える化」がカギになります。自社事業の環境負荷はどの程度高いのか、環境対策として何をすればいいのか、具体的に把握するツールとして、「エコアクション21」など公的制度の活用も考えられます。

ポイント

今日から始めるSDGs！

世界レベルの目標 → 自分ごと化 → 自社にカスタマイズ

- ①現状確認: 現状取り組んでいることを確認
- ②理想の姿: 2030年の自社の「ありたい姿」(=バックカスティング)から出発
- ③目標設定: ギャップから2030年までの目標を設定
- ④意思表示: SDGsに取り組む方針を内外に意思表示
- ⑤各種連携: さまざまな関係者と連携

「世界を変革」する意欲的な目標を！

また既に「エコアクション21」に取り組んでいる企業では、同じ手法で、社会貢献関連の目標にもチャレンジしてみるのが有効です。男性の育児休業取得、あるいは従業員各自の得意分野を生かせる職場づくりをすることで女性活躍、高齢者活躍、障害者活躍につなげていくなど、地域に密着する中小企業だからこそ課題を解決できた際、地域社会に与える効果は決して小さくありません。

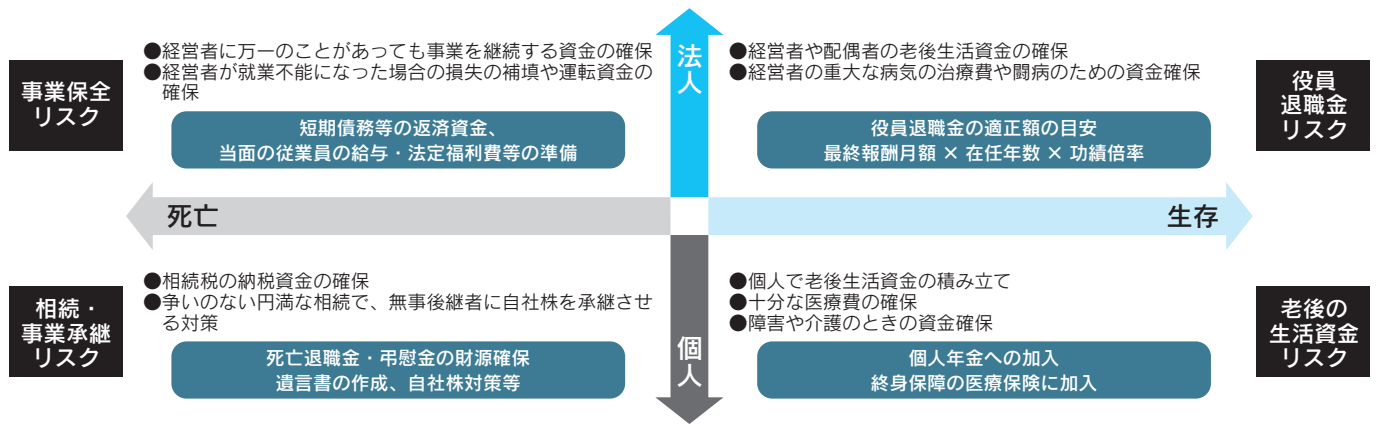
3) 社外への意思表示から連携に発展へ

目標を設定した際は、是非、SDGsに取り組む決意を内外に意思表示することも重要です。中小企業の場合、経営資源も限られるため1社でできることには限界があります。だからこそ、実現したい未来の姿、解決したい課題を積極的に对外公表することで、取引先や行政、金融機関、あるいは顧客、地域社会など、さまざまな関係者との連携に発展し、力を合わせて共に目標を達成しようというチャンスも生まれてきます。

「誰一人取り残さない」というSDGsの理念に沿って、是非、意欲的な目標設定にチャレンジしてみたいかがでしょうか。地域に密着する中小企業だからこそ、SDGsの担い手として、大きな役割の発揮を期待されています。

中小企業のリスク対策 ～ 事業承継編 ～

企業の経営には経営者が備えておくべき様々なリスクが潜んでいます。その中でも近年特に注目されているのは、経営者の高齢化による相続・事業承継リスクです。



突然発生した事業承継！考えられるリスクとは

相続・事業承継にはしっかり準備する期間がないまま突然経営者が就業不能になったり、最悪の場合亡くなってしまうこともあります。その場合に発生しうるトラブル事例を紹介します。

経営権承継に関するトラブル

経営者が継がせようとしている人物以外に相続の法定権利がある人物がいた場合、ほかの相続人には遺留分を主張する権利があります。自社株を分割し相続した場合、会社経営権について争いがおこり、業績不振に陥ってしまうケースも少なくありません。

信用力の低下トラブル

中小企業は大企業と異なり、社長自身の人柄や手腕に依存して取引先や金融機関との関係を結んでいることが多く、経営者が変わった場合、取引が減少してしまうことも少なくありません。

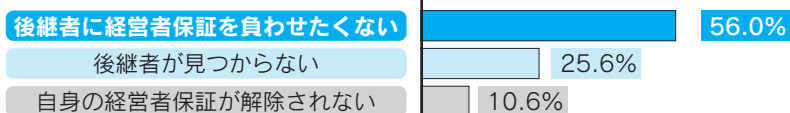
資金トラブル

相続税は10か月以内に現金での納付が原則となっています。また、取引先との関係が悪化してしまったり、経営ノウハウが引き継がれないことにより売り上げが低迷する可能性もあり、事業を継続するための運転資金が不足してしまうことがあります。

また資金面では「経営者保証（連帯保証債務）」の存在が事業承継を妨げる大きな要因となっています。経営者保証とは、中小企業が金融機関から融資を受ける際、経営者個人が会社の連帯保証人となること（保証債務を負うこと）です。企業が倒産して融資の返済ができなくなった場合は、経営者個人が企業に代わって返済することを求められ（保証債務の履行を求められる）ます。平成30年度の調査でも多くの経営者が後継者に経営者保証を負わせたくないと考えています。

経営者の多くは後継者に経営者保証を負わせたくないと思っています。

● 事業承継を検討する際における延期・断念の理由（複数回答、上位のみ抜粋）



※独立行政法人中小企業基盤整備機構 平成30年度「経営者保証に関するガイドライン」認知度調査結果より

事業承継に備える！今からできる対策とは

個人と法人の両面から備える

中小企業経営者のリスク対策は世帯主として家庭の生活を支えている個人として、会社では従業員やその家族の生活を支える法人として両面から準備をすることが重要です。

・個人としての備え

経営者自身が就業不能になってしまった後の経営者自身や家族の生活を支えるためには役員退職金等の準備があると安心です。退職時の決算や財務状況によっては支給できなくなる可能性もあることを念頭に準備をすることが重要です。

・法人としての備え

まずは後継者を決定し育成することが重要です。早い段階で自社の事業や経営にかかわることで取引先や金融機関との関係構築をすることができるだけでなく、万一がおこった場合でも大きな混乱なく事業を継続することができ、従業員の生活を守ることもつながります。

神奈川県中央会のサポート

事業承継に係るリスクは多く、経営者個人ですべてに対処するのは非常に困難です。そこで、神奈川県中央会では中小企業の事業承継をサポートするための様々な制度を実施しています。

・事業承継個別相談窓口

経験豊かな本会のスモールM & A支援事業コーディネーターが組合及び組合員の皆様から事業承継に関するご相談を受け付ける窓口を設置しました。窓口に来会いただいての相談も実際に企業や組合に伺っての相談も受け付けております。まずはなんでもご相談ください。(来会用窓口は原則毎月第二水曜日に開設しております。)

お問い合わせ：神奈川県中小企業団体中央会 組合支援部 045-633-5132
kumiai@chuokai-kanagawa.or.jp

・大樹生命保険株式会社との提携

事業承継対策の資金について備える際、各種保険を活用できる可能性があります。例えば生前給付型の生命保険を役員退職金として活用したり、事業保全資金の原資とすることができます。本会では企業や個人のリスクマネジメントのため団体扱制度を大樹生命保険株式会社と提携しており、本会会員組合、組合員の皆様は保険料が割安(*)になります。様々なご提案ができますので是非ご相談ください。

(*) 生命保険月払契約の場合、団体扱となり、一般扱(口座振替月払等)でご契約いただくよりも保険料が割安になります。

※一部対象とならない商品・契約がございますので、詳細は下記までお問い合わせください。

お問い合わせ：大樹生命保険株式会社 横浜支社 045-345-4201
横浜北支社 045-474-4780
湘南支社 0466-23-3721
町田支社 042-722-6368
神奈川県中小企業団体中央会 共済担当 045-633-5136

(記事協力：大樹生命保険株式会社)

■記載依頼承認番号 R-2022-1004 (2022.6)

『中小企業労働事情実態調査』へのご協力をお願いします!



本会では、中小企業の労働事情を的確に把握し、適切な労働対策を樹立するための資料とすることを目的に、「中小企業労働事情実態調査」を実施しております。

本調査は、昭和39年より毎年全国で一斉に行われており(国内約5万企業を対象)、神奈川県では県内の1,500事業所を対象に、調査へのご協力をお願いしております。

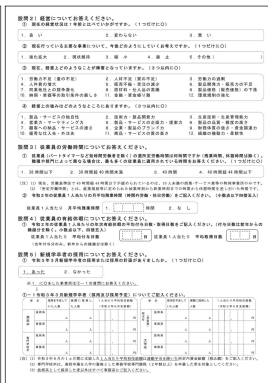
調査では、現在の経営状況や強み・課題、労働時間、雇用状況等について、調査票への回答をお願いしております。(※個々の企業名が公表されることはありません。)

調査にご協力いただきました企業様には、本会で作成する報告書を送付させていただいております。(昨年度の報告書につきましては、本会ホームページからもご覧いただけます。)

本年度も、調査をお願いする企業様には、本会より調査票をお送りいたしますので、回答へのご協力を何卒よろしくお願いいたします。

本調査に関しまして、ご不明な点がございましたら、お気軽にお問合せください。

【お問合せ】 神奈川県中小企業団体中央会 情報調査部 TEL: 045-633-5134



昨年度の調査票様式



神奈川県中央会 パソコン研修会のお知らせ!

～初心者大歓迎!手ぶらで参加できる、少人数制・1講座完結型の研修会～



本会では、感染対策を施し、組合事務局職員及び組合員企業の従業員の皆さまを対象とした、パソコン研修会を開催しております。昨今、Microsoft Officeに加えて、業務に活用可能なアプリなどの様々な操作スキルが求められております。

そこで、令和4年度は業務効率化やファイル管理等に役立つMicrosoft OfficeやGoogleアプリなどのクラウドサービス活用方法などを中心に下記のカリキュラム実施を予定しております。各講座に関する詳しいご案内は、FAXや本会HPにて行う予定ですので、併せてご覧ください。

【令和4年度 パソコン研修会 年間カリキュラム】

実施月	研修内容
2022年 6月15日	ビジネスに使える基礎をマスター Word・Excel基礎講座
7月7日	円滑なオンライン会議の主催ノウハウが学べる Zoom活用講座
7月26日	メール業務を10倍楽にするテクニックが学べるビジネスメール基礎・活用講座
9月7日	スケジュール管理や集計業務を簡単に! Googleアプリ活用入門講座(ドライブ・スケジュール・フォーム機能)
9月27日	時短作業のために絶対身につけるべき関数を学ぶ Excelビジネス関数活用講座Ⅰ
10月21日	仕事を楽にするための日付関数を極める Excelビジネス関数活用講座Ⅱ
11月15日	集計業務やデータ加工が劇的に変わる大量データを効率よく処理するテクニック Excel業務活用講座

※研修の内容や講座の実施等につきましては予告なく変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

【研修会開催に関するお問合せ】 本会 活性化支援部 TEL: 045-633-5133



県内統一ネットワークシステム導入で業務効率化 ～生産性向上・人手不足に対応～

神奈川県パン協同組合連合会

神奈川県パン協同組合連合会は、連合会事業として、傘下の組合及び組合員工場が円滑に学校給食事業（パン・米飯の供給）を実施できるように支援しています。令和3年4月、連合会が主導して、受発注・請求業務の効率化を図るためのシステムを導入しました。会員組合（23工場）が導入したこのシステムについて、お話をお聞きしました。



システム導入の経緯は？ ～非効率な事務作業～

従来、給食パンの受発注は、手書き注文書・FAX が用いられていました。発注数の変更なども FAX で行っていたため、注文書の記入・読み取りミスが経常的に発生し、受注ミスを引き起こしていました。また、こうした非効率な事務作業は、どの工場にとっても共通の課題となっていました。そうした中で、滋賀県学校給食協同組合が受発注システムを導入したことを聞き、平成31年4月に青年部で視察に行きました。視察では発注内容が一気に業務に落とし込まれる仕組みを目にし、これを契機に連合会主導でシステム導入の検討を始めました。

システム導入までの道のり ～組合員一丸となりシステム化を推進！～

これまで、各工場がそれぞれの方法で受発注を行ってきましたが、システム化に当たり統一した方法に標準化する必要がありました。標準化にあたっては、神奈川県中央会の支援制度を活用し、専門家（システム技術者）の派遣を受けて解決を図りました。

また、システム導入を進めるためには、工場と学校側双方の理解が必要でした。システム導入は、従来の業務手順を変革することになり、工場職員にも戸惑いの声が上がりました。特に年配の職員には抵抗があるようでしたが、非効率な事務作業に対して問題意識を持っていたことは共通だったため、全工場の参加を目指す形でシステム導入が決まりました。全工場が、本システムによる受注に取り組む姿勢を示すことで、神奈川県下統一システム導入の必要性を訴えられ、学校側の合意も得ることができました。

システム運用の開始その結果は？ ～システム導入で業務効率化に成功！～

視察から約2年経った、令和3年4月にシステム運用を開始しました。運用開始前には、スムーズにシステムを活用できるよう工場職員・自治体向けに説明会を実施しました。現在も、定期的にヒアリングを行い、双方が円滑に業務に取組めるようシステムの改善を進めています。

また、システム導入の効果として一番に感じるの、事務担当者が原因となる受注ミスがほぼゼロになり、発注者からの信頼が高まった点です。また、事務作業の時間も3割減少し、連合会、傘下組合及び工場職員の働き方改革につなげることができました。

今後は、連合会傘下の組合及び組合員工場の業務効率化をさらに進めるためにも、一部未導入の自治体を支援し、県内全域でのシステム導入を目指しています。また、学校向けのフォローアップを充実させ、システムの普及がさらに進むよう引き続き取り組みを続けていきます。

【お知らせ】

神奈川県中央会では組合のDX化相談に応じています。
詳しくは、活性化支援部(TEL 045-633-5133)までお問い合わせください。
本案件は全国中央会の補助金(中小企業組合等課題対応支援事業)を活用しました。神奈川県中央会では補助金申請のお手伝いも行っております。

【記事内に関するお問合せ先】

神奈川県
パン協同組合連合会
(横浜市西区高島二丁目10番25号)
TEL: 045-441-3380

製造業

食 **パン** 給食は対前年度比横ばい。市販についてはコロナ前の水準になかなか戻らない。材料代のアップが大きく、販売価格アップを図るも、先行き不安が続いている。

料 **酒造** 令和4年3月の清酒課税移出数量の特定名称酒は対前年比101.87%と上回った。内訳は、吟醸酒100.87%、純米吟醸酒100.56%、純米酒101.52%、本醸造酒109.01%となった。特定名称酒以外の普通酒は対前年比97.52%と下回ったが、合計で対前年比101.29%と前年を上回る結果となった。

品 **ひもの** 新型コロナウイルスの「まん延防止等重点措置」が3月21日で全面解除されたことで一部に観光客の戻りと売上回復が見られた反面、原材料等を含めた諸物価の値上げと円安が新たに経営を圧迫し始めている。GW中の売上増加には期待どころだが、原材料等値上げと円安への対応が求められる等業界を取巻く環境は厳しい。

品 **製麺** 今月は雨が多いので全体的に停滞感が出ていると思う。月の初めは花見などイベントが少しずつ再開してきた。月の後半は毎年のことであるが大型連休の前で出費を抑える傾向がありあまりよくないように感じる。

木 **家具** ウッドショックに始まった原材料値上げが激しい。木材以外にも革、ウレタン、塗料、接着剤に至るまで値上げ。ロシアのウクライナ侵襲、上海都市封鎖が追い打ちとなっている。対抗策として企業は販売価格の値上げに踏み切らざるをえない。

印 **製本** 3月の繁忙期の収束が例年より早かったため、4月前半も落ち着いた景況となった。後半は昨年よりも仕事に動きがあったように思える。徐々に様々な活動の制限が解除されてきており、印刷物の需要回復に期待したい。

化学・ゴム **石油製品** 中国での新型コロナウイルス感染拡大に伴う移動制限のため、貨物トラックによる物流が中国各地で寸断されていることから、中国からの原材料の輸入への影響を注視している。4月は、中国の状況を含め、まとまった原料購入に伴う支出により、資金繰りが厳しい。

窯業・土石製品 **生コンクリート製造業** 原材料の値上げ、特に石炭価格の高騰によるセメント価格の大幅な値上げが実施された。これを受け、価格転嫁を実施すべく生コン価格の値上げを公表したものの、実際に取引価格に反映されるまでには相当な年月を要す。昨年4月の値上げ幅もまだ実現できていない状況の中で、今年に入ってからセメント価格の大幅な値上げは、更に厳しい経営状況を引き起こしている。

土窯石製品 **砕石** 原油価格の高騰、円安、資材の値上げ等により、骨材の生産費、運搬費が増加しているが、骨材の値上げについてできていない状況にあり、収益状況を圧迫している。

鉄 **工業団地（相模原市）** 4月の共同受電使用量は、前月比-8.78%となった。（前月同月比-4.6%）日野自動車の排ガス・燃費データ不正に伴う影響が出ている企業もある。コロナ禍でも好調であった食品大手も売上が落ちてきている。

鋼 **工業団地（相模原市）** 前期（R3年度）から引き続き物流停滞の影響が強く部品材料の不足が続いている。潜在的な仕事量はあり各社とも消化できない状況である。人材の不足がさらに足を引く状況にある。

金 **工業団地（伊勢原市）** 材料の調達と材料費の価格の上昇の対応に追われている。価格はお客様との交渉期間が必要なため1ヶ月以上の猶予期間をお願いしている。また、お客様との価格交渉も転嫁できる製品と難しい製品がある。

属 **金属製品** 日野関連企業の業績が30%ダウンしたところもある。相変わらず人手不足の状況が続いている。ウクライナの状況も気がかりである。

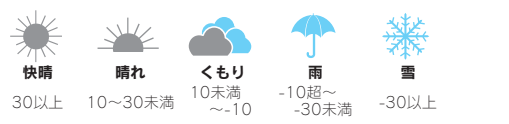
そ **工業中心の複合業種（川崎市）** 各社、得意先等の状況により受注の増減に差があり、安定しない状況が続いている。原材料の高騰、原油高、輸送コストの上昇は続き、先行きの見えない状況である。

他 **工業中心の複合業種（川崎市）** 電気料金が前年比4割アップ（8百万円が12百万円）。部品供給難、物流混乱、ウクライナ戦争、上海ロックダウン等により生産性の低下及び収益性が悪化。さらに、自動車生産の落ち込みにより収益性が悪化している。

製 **工業中心の複合業種（厚木市）** 世界的に設備投資が回復、国内、海外向け共に前年比増。半導体関連の動きが活発化。コロナ禍の生活環境の変化により、受注変化への対応が求められる。原油、原材料の高騰が顕著であるが価格転嫁が困難な状況。生産増加が見込めるが人手不足が懸念される。

景況天気図 (前年比)	売上高	在庫数量	販売価格	取引条件	収益状況	資金繰り	設備操業度	雇用人員	業界の景況
	全体	-8.1%	-4.3%	20.3%	-16.2%	-29.7%	-28.4%	-9.5%	-10.8%
製造業	-19.0%	-9.5%	23.8%	-9.5%	-42.9%	-33.3%	-9.5%	-4.8%	-42.9%
非製造業	-3.8%	0.0%	18.9%	-18.9%	-24.5%	-26.4%	—	-13.2%	-24.5%

【天気図の見方】 各景況項目について「増加」（または「好転」）業種割合から「減少」（または「悪化」）業種割合を引いた値(KJI)をもとに作成。その基準は次の通りである。ただし、在庫数量はKJI値プラスの場合には雨、マイナスの場合には晴れの方向に表した。KJIとは、「神奈川県情報連絡員調査指数」の略である。



※この業界情報は、県下74名の連絡員からの情報をもとにしております。

非製造業

卸	菓子卸 売上は変わらず、3割減少が続く。4月のイベント関係もあまり盛り上がりず、ゴールデンウィークもあまり期待できない。ガソリン価格の高騰が、経営を圧迫している。
	金属原料 ロシアのウクライナ侵攻の影響もあり資源価格が上昇。数量は伸び悩む。
	卸団地 売上については、ようやく前年同月比で増加となったが、コロナ禍以前と比較した場合、依然減収している状況。一方、巣ごもり需要による特需で増収の企業もあるが、取扱商品・販売ターゲットによる業績格差が顕著に表れている。アフターコロナによる世界的な需要増とロシアのウクライナ軍事侵攻等による原油高、半導体不足、小麦不足によって、海外調達遅延、仕入価格上昇、物流経費増加によって、受注失墜に売上減少と変動費増加による4月以降収益悪化が予測される。現時点では、仕入れ価格の上昇を販売価格に中小企業が転嫁することが厳しい状況。
売	料理材料卸 昨年は4月20日から緊急事態宣言が発令されていたが、本年度は規制がないため外食の売上は増加となった。売上はコロナ前の80%~90%に戻ったようである。まだまだ本来の姿には戻りたくないが、ロシア・ウクライナ情勢を要因とする食品の値上げラッシュが続く中で、飲食店も大変な状況にある。感染者数が落ち着き、外食は半イベント等も通常に戻ることを期待する。
	リサイクル 新聞古紙は、韓国向けを中心に高止まりしている。ロシアのウクライナ侵攻が影響しており、ロシアからの新聞原紙の輸出が滞っている。需要国であるインド向けに韓国等の新聞用紙メーカーでの需要が増えており、日本への新聞古紙の引き合いが旺盛になっている。当面水準で推移する可能性が高い。雑誌古紙は、依然として仕向け先が限られている。インドネシア以外は買値が少なく、低調な市場推移となっている。国内玉もタイトであることから輸出における需要バランスは保たれており、市況は安定している。
業	リサイクル 古紙市況は、アジア向けの輸出の引き合いは活発化してきており、前年比で中国向けのマイナス分を取り戻す方向に向かっている。今後は国内回収量と在庫の確保が課題となる。鉄スクラップ市況は、4月下旬についても強気ムードで継続しているが、海外市場は天井感も出始めている。故繊維市況は、季節的な要因で市中発生が増加が見込まれるが、供給余剰と輸出向けの流通停滞が懸念される。
	菓子 業界として卒業・入学の注文が増、お節も控えている時期。
小	食肉 牛・豚の市場価格が高値止まりしている。コロナ禍で家庭での食事が多くなり、その状態が相変わらず続いている。
	青果 例年、この時期は、玉葱、ジャガイモの出荷先が、北海道産から九州産への移行時期になり価格も不安定ではあるが、今年は特に北海道産の品不足又九州産の2月までの雨不足による生育の遅れ、その上、3月・4月にかけての天候不順による出荷量の減少で近年になく高値で推移している、ゴールデンウィークもあいまって更なる上昇が見込まれる。
売	青果 4月も例年に比べ、天候は不順であり、気温の高低差が激しく、燃料価格高、輸送コストの上昇により、入荷状況が悪く、相場が読めない状態が続いた。輸入野菜、果実ともに、前月と同様に入荷の乱れが継続中で、特にロックダウンの影響で中国産野菜(人参、玉ねぎ等)入荷が激減し国内産玉ねぎ価格が近年になく高騰した。相対的には、前年対比売上高108%取扱量86%であったが飲食店関係の納品も低迷が続いており、小売店は依然厳しい状況であった。
	化粧品 業界の環境は相変わらず悪く、メーカーの一部では、県内の事業所が全て閉鎖され、社員は自宅でリモートワークをして、月に1、2回東京の本社へ行っているようである。
業	電化製品 中国の都市のロックダウンの影響等もあり、物流が延滞。全体的に商品入荷待ちが多くなってきており、これから夏場のエアコン商戦を向かえる時期であり心配である。
	燃料 4月に入り、国際原油相場はウクライナ情勢悪化が続く中、ロシア産原油の輸入禁止を欧米で検討されている中で4月前半は何とかが、大きな上昇は避けられていたが、第3週目、第4週目当たりからOPECの原油増産への懐疑的な見方、リビアの供給不安などを受けて、油価が上昇し元売会社算定ベースでは3週ぶりに反騰した。これにより油化高騰を受けて、政府補助金を上限の25円に達し、第3週目では、実質仕切は70銭の下落。第4週目は政府補助額が、4月28日~9月末まで、最大35円に拡充され、通常仕切では4円/ℓ上昇したが、補助額が6.8円/ℓ適用され、実質仕切は1.8円/ℓの下落となった。ただ、現状は気候の影響等もあり、減収(前年比96%前後)している状況で厳しい経営環境は継続している。
業	鮮魚 大型連休を控えて休業組合員も多くなるため、月の後半は仕入を控えた。入荷量は相変わらず少ない。
	共同店舗 コロナの影響で1月末にテナントが倒産した。
店	タイヤ販売 冬に降雪があり、スタッドレスタイヤが売れたおかげで冬タイヤから夏タイヤへの交換が忙しい。原油価格の高騰によりタイヤの仕入れ価格が8~10%上昇。これとともない、販売価格も8~10%ほど上昇している。アクティブティの増加により、タイヤの摩耗も早くなっており販売価格が上昇しても需要増加を期待したい。
	商店街(横須賀市) 4月期は雨日が多かったが3回目のワクチン接種も進み、来街者は増加傾向の状況である。5月期はゴールデンウィーク後の再拡大を懸念している。
街	商店街(横浜市) コロナ関連の規制が緩和され、飲食店の売上はすくなく上昇しているが、まだ以前のようなにぎわいは戻らない。戦争や災害などの印象で消費者の財布のひもは依然固く原材料費の高騰が厳しい経営の状態の店が多い。
	商店街(藤沢市) コロナによる行動制限は解除されたものの、客足は戻ってきていない。長引くコロナ禍で、消費者の行動パターンが無店舗販売(ネットショッピング)の利用に変化しているのも一因である。県の商店街等プレミアム商品券支援事業を申請し、商店街の活性化につなげたい。

商店街	商店街(川崎市) ロシアのウクライナ侵攻の問題等で、輸入材料の高騰、円安など国際情勢がどう展開するかかわからない状況となってきて、全く先が読めない状況である。また、コロナウイルスの感染拡大が落ち着いてきているが、2年間の売上の落ち込みが回復するにはもう少しかかりそう。連休明けに感染拡大が起きないことを祈るのみ。
	温泉旅館 4月6日よりなかなか旅館割が始まり、神奈川県のお客様を中心に平日の集客が確保され、予想以上の効果が見られた。ただし、チェックイン時にお客様に説明する時間がかかり、フロントで混雑が発生した。
サ	医療業 【全体】新電力の高圧電力契約廃止に伴い、各法人での電力重要に混乱を招いている、最低でも1.2倍の値上げが予想され、設備投資費等にも影響があり、大幅な予算見直しを迫られている。【給食】国内外情勢に伴い食料費及びエネルギー関連費のさらなる負担増により価格が転嫁せざるを得ない状況である。【コロナ受入病院】政府のコロナ補助金が今年度上半期まで延長され、収益の確保に一定のメドはたっているが、With コロナ禍における医療のあり方を真剣に考えなければ、今後の医療経営は安定しない。
	ファイナンシャルプランナー 2022年度は新型コロナウイルス感染症の影響がどうなるか不明であるが、新しい分野へ積極的に進出することを業務方針とした。特にオンライン相談に注力していく。
ビ	情報サービス業 前年同月と比較すると5G関連業務の売上が増加し、それに伴い収益状況も好転している。ロシアのウクライナ侵襲、コロナ感染で日本経済が低迷し、中小IT企業への影響が懸念される。今月は短期的に前年比は減少しているが、業務引き合いは出来る技術者には増加傾向。しかしながら相変わらず若手技術者が厳しい。令和4年度上期は、ほぼ順調に推移する見込み。
	建築設計 建設業界では、建築資材は前例のない異常な高騰が続き見積作成が困難である。特に、木材・鋼材はウクライナ危機で価格上昇が続いている。また、資材の調達計画通り遂行しないで、現場での竣工時期に影響がでている。その他、小規模な改修計画は随時公表されている。
業	建設 コロナ禍が長期におよぶこと、先行き不透明により得意先等の業績落込みにより案件注文が減少しかつ利益率が減ったことで予算取り減少傾向になっている。
	柔道整復師 新型コロナウイルスの感染者数の増加傾向はほぼ解消し、徐々に来院数も戻りつつあるが、オミクロン株の子供たちへの感染傾向が増えており、それに伴ってその濃厚接触者である同居家族の方々も自宅待機をせざるを得ないことから、それが来院者数の安定化を損なう要因になってきている。
建	管工事業 民間受注の景況は、コロナ禍の影響が依然としてあるものの緩傾向である。しかし、資材が高騰し、原価が高み、やりくりは厳しい。公共工事の発注の平準化へ期待したい。
	電気工事 民間の動きが悪いのが公共工事の入札参加事業者が急増しているようである。
設	空調設備工事 新年度が始まったばかりで見積もりなどの仕事が多い。原材料の値上げで資材や消耗品などが上がっているのでも今までの受注金額では受注できないと聞いている。今後は、受注金額を上げるのが大きな課題となる。
	畳工事 令和3年度の売上が確定。組合通しの資材購買売上げが、かなり減少した。本年度はなんとか、伸ばしたいが、マンション等の需要は多いと見られるが一戸建て住宅は少なく豊需要の減少がみられる。材料の方もかなり値上がりが続いている。気候も良くなってくるので仕事増に期待。
業	建具 組合員の減少が止まらない。10年前の約半分になってしまった。
	タクシー 令和4年3月21日に新型コロナウイルス感染症まん延防止等重点措置が解除され、人流が増加したことに伴い、利用者が増加し売上高が増加した。
輸	道路貨物 食料品、衛生関連の輸送は好調だが、自動車関連の輸送は不調。海上コンテナ輸送も上海ロックダウンの影響により好・不調の波が激しい。燃料の高止まりによる収益状況は悪化している。
	道路貨物 例年荷物量が増加する3月中旬以降も荷量は増えず、4月に入っても荷量は回復せずさらに減っている。自動車メーカーの生産調整の他、原料不足や半導体不足の影響により、生産調整を行っているメーカーが増えたことの影響がでてきた。燃料価格については、国の補助により上昇はなくなったが、高値のままであり、一部の荷主については燃料サーチャージを上げてくれるところもでてきたが、全額を認めてくれる荷主は少なく、輸送事業者は苦しい状況が続いている。人手不足の影響により、他の業界に転出することも多く、ドライバー不足の他、倉庫等の荷役についても人員確保が難しい状況が続いている。
業	不動産 景気低下に対する不安感から、先月より一気に購入意欲の陰りが感じられる。住宅については設備の納期遅れによる期日までの引き渡しができない事案が多発している。
	歯科技工 売上は増加した。原因は先月同様ロシアのウクライナへの軍事侵攻により、歯科用貴金属が市場最高値を更新し、金属代を売上に換算しているため。歯科材料が値上がりし収益状況は好転しなかった。

組合運営に関するよくある質問に、本会の無料個別専門相談を担当している、弁護士、税理士・公認会計士・社会保険労務士の先生方がわかりやすくお答えします！

組合 Q & A 第57回



成田公認会計士事務所
所長
成田博隆 先生

Q. 令和5年10月から消費税のインボイス制度が始まると、免税事業者は取引から除外されてしまうおそれがあると聞きましたが、必ず課税事業者となり、適格請求書発行事業者の登録をする必要があるのでしょうか？取引先からそのような要請があった場合、どのように対応すればよいのでしょうか？免税事業者である組合員からの問い合わせが急増しています。

A. インボイス制度が公表されてから、長らくそのような認識で制度の周知がなされてきましたが、令和4年1月19日に財務省・公正取引委員会・経済産業省・中小企業庁・国土交通省の連名により「免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ & A」が公表され(3月8日に一部追加)、その中でもQ7が示されたことで方向づけが変わってきました。

このQ7は、インボイス制度の実施を契機として、免税事業者と取引を行う事業者がその取引条件を見直す場合に、優越的地位の濫用として独占禁止法、下請法、建設業法の上で問題となるおそれがある行為であるかについて、行為類型ごとにその考え方を示したものです。以下はこのQ & Aの抜粋となります。

事業者がどのような条件で取引するかについては、基本的に、取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものですが、免税事業者等の小規模事業者は、売上先の事業者との間で取引条件について情報量や交渉力の面で格差があり、取引条件が一方向的に不利になりやすい場合も想定されます。

自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることは、優越的地位の濫用として、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

仕入先である免税事業者との取引について、インボイス制度の実施を契機として取引条件を見直すことそれ自体が、直ちに問題となるものではありませんが、見直しに当たっては、「優越的地位の濫用」に該当する行為を行わないよう注意が必要です。

以下では、インボイス制度の実施を契機として、免税事業者と取引を行う事業者がその取引条件を見直す場合に、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある行為であるかについて、行為類型ごとにその考え方を示します。

1 取引対価の引下げ

取引上優越した地位にある事業者(買手)が、インボイス制度の実施後の免税事業者との取引において、仕入税額控除ができないことを理由に、免税事業者に対して取引価格の引下げを要請し、取引価格の再交渉において、仕入税額控除が制限される分(注3)について、免税事業者の仕入れや諸経費の支払いに係る消費税の負担をも考慮した上で、双方納得の上で取引価格を設定すれば、結果的に取引価格が引き下げられたとしても、独占禁止法上問題となるものではありません。

しかし、再交渉が形式的なものにすぎず、仕入側の事業者(買手)の都合のみで著しく低い価格を設定し、免税事業者が負担していた消費税額も払えないような価格を設定した場合には、優越的地位の濫用として、独占禁止法上問題となります。

また、取引上優越した地位にある事業者(買手)からの要請に応じて仕入先が免税事業者から課税事業者となった場合であって、その際、仕入先が納税義務を負うこととなる消費税分を勘案した取引価格の交渉が形式的なものにすぎず、著しく低い取引価格を設定した場合についても同様です。

(注3) 免税事業者からの課税仕入れについては、インボイス制度の実施後3年間は、仕入税額相当額の8割、その後の3年間は同5割の控除ができることとされています。

5 取引の停止

事業者がどの事業者と取引するかは基本的に自由ですが、例え

ば、取引上の地位が相手方に優越している事業者(買手)が、インボイス制度の実施を契機として、免税事業者である仕入先に対して、一方的に、免税事業者が負担していた消費税額も払えないような価格など著しく低い取引価格を設定し、不当に不利益を与えることとなる場合であって、これに応じない相手方との取引を停止した場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

6 登録事業者となるような恣意等

課税事業者が、インボイスに対応するために、取引先の免税事業者に対し、課税事業者になるよう要請することがあります。このような要請を行うこと自体は、独占禁止法上問題となるものではありません。しかし、課税事業者になるよう要請することにとどまらず、課税事業者にならなければ、取引価格を引き下げるとか、それにも応じなければ取引を打ち切ることにするなど一方的に通告することは、独占禁止法上又は下請法上、問題となるおそれがあります。例えば、免税事業者が取引価格の維持を求めたにもかかわらず、取引価格を引き下げる理由を書面、電子メール等で免税事業者に回答することなく、取引価格を引き下げる場合は、これに該当します。また、免税事業者が、当該要請に応じて課税事業者となるに際し、例えば、消費税の適正な転嫁分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置く場合についても同様です(上記1、5等参照)。したがって、取引先の免税事業者との間で、取引価格等について再交渉する場合には、免税事業者と十分に協議を行っていただき、仕入側の事業者の都合のみで低い価格を設定する等しないよう、注意する必要があります。

「1 取引対価の引下げ」においては、「仕入税額控除が制限される分(注3)について、…双方納得の上で取引価格を設定すれば、…問題となるものではありません。」と記載されています。「(注3)」がこの位置に記載されていることから察するに、この経過措置がある期間は、それぞれ仕入税額相当額の8割、5割の消費税を支払うといったような段階的な引き下げが求められているようです。いずれにしても、取引価格の引き下げは、双方納得の上で行う必要があります。

「6 登録事業者となるような恣意等」においては、問題となるおそれがある行為として「免税事業者が、要請に応じて課税事業者となるに際し、消費税の適正な転嫁分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置く場合」とあり、買手の要請により課税事業者となった事業者に対しては消費税の納付税負担分を加算した対価の設定をも示唆しています。

質問に対する回答としては、免税事業者は課税事業者となることを要請された場合には、新たに発生する消費税の納税負担分の取引対価への上乗せを交渉する余地があります。また、免税事業者を継続する場合でも、対価の据え置きや段階的な引き下げについて交渉する余地があります。逆に、自身が課税事業者の場合は免税事業者と取引する際には優越的地位の濫用とならないよう配慮する必要がありますので、今回公表されたQ & Aは課税事業者と免税事業者双方にとって重要なものとなります。

なお、インボイス制度の開始までに今後も様々な見直しが行われると考えられるため、常に知識をアップデートしていくことが必要と思われるます。

組合個別 専門相談

● 通常相談は無料、秘密厳守 ●

■ 次回日程

◎ 法律、税務・経理、労務

令和4年
7月6日(水)

「zoom」による
オンライン相談
もできます。

午後1時～4時 本会会議室にて

● 電話予約をお願いします。 本会 組合支援部 TEL:045-633-5132

逸品の今月の

『かながわの名産100選』より



#57 神奈川のトマト

県では藤沢で大正中期に篤農家がガラス温室で栽培したのが最初であるといわれている。横浜、川崎、平塚、藤沢、茅ヶ崎、厚木など県内各地で生産されている。

こちらのコーナーは「かながわの名産100選」より抜粋しています。
 「かながわの名産100選」は県 HP (<http://www.pref.kanagawa.jp/docs/ya3/cnt/f300096/>)でもご覧になれます。

記事に関するお問合せはこちら
 神奈川県 国際文化観光局 観光部 観光企画課
 TEL: 045-285-0739 (直通)

編集後記

今年度の「組合あんでな」は、組合のDX化をテーマに掲載を実施する予定です。中央会も昨年度からDX化推進のための部署ができました。DX化に興味のある方は、ぜひ中央会にご相談ください。

情報調査部担当者

情報募集

『商工神奈川』に
 組合の情報を掲載しませんか？

- ★イベントの告知をしたい
- ★組合の事業を紹介したい
- ★取材に来てほしい



お気軽にお問合せ下さい！

【組合の情報掲載に関するお問合せ】
 情報調査部 TEL:045-633-5134
 もしくは組合担当者まで

事業者の方へ！



消費税の
 インボイス
 制度

登録申請受付中！

令和5年10月1日からインボイス制度が始まります。
 インボイスを交付する事業者となるには事前に登録申請が必要です。

登録申請手続は、e-Taxをご利用ください！！



- 「e-Taxソフト(WEB版)」、「e-Taxソフト(SP版)」をご利用いただくと質問に回答していくことで申請が可能です。
- e-Taxで申請した場合、電子データで登録通知の受領が可能です。



個人事業者の方はスマートフォンからでもe-Taxで申請できます。
 e-Taxのご利用には事前にマイナンバーカードの取得が必要です。

全国各地からでも誰でも参加可能な オンライン説明会を開催

インボイス制度の基本的な事項や留意すべき点などを解説します。また、チャット機能を利用した質疑応答も行ってあります。



説明会サイトへ

- インボイス制度に関する一般的なご相談は、軽減・インボイスコールセンターで受け付けております。
 【専用ダイヤル】0120-205-553 (無料)
 【受付時間】9:00~17:00 (土日祝除く)

インボイス制度について詳しくお知りになりたい方は、国税庁ホームページ(<https://www.nta.go.jp>)の「インボイス制度特設サイト」をご覧ください。



特設サイトへ

経営者・役員・従業員とそのご家族の 安心の保障を準備するために 中央会の共済制度をご活用ください。

BESTパートナー
大樹生命



従業員のための 退職金準備に 特定退職金共済制度

従業員さまの定着が図られ、
安定した退職金準備が
できる共済制度です。

特定退職金共済制度 引受保険会社
大樹生命保険株式会社



経営者・従業員のための 万一の保障 団体扱生命保険

団体扱* (月払)の場合、
一般扱 (口座振替月払等)で
ご契約いただくよりも、
保険料が割安になります!

オーナーズプラン

経営者の
各種リスクマネジメントのために

パートナーズプラン

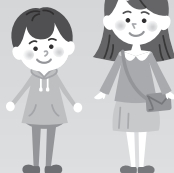
役員・従業員の皆さまの
保障準備をサポート



業務上の災害への備えに 業務災害補償保険

事業活動にかかわる
従業員さまのケガなどのリスクに
対してお役に立つ保険です。

業務災害補償保険 引受保険会社
三井住友海上火災保険株式会社
業務災害補償保険 取扱代理店
大樹生命保険株式会社



- * 団体扱とは、神奈川県中小企業団体中央会が団体扱としてお申し込みいただいた各保険契約の保険料を取りまとめ、一括して当社へ払い込む取り扱いのことです。
- ※ 一部対象とならない商品・契約がございますので、詳細は下記までお問い合わせください。
- ※ 詳しくは、該当の「商品パンフレット」をご覧ください。ご検討にあたっては、「設計書(契約概要)」「特に重要な事項のご説明(注意喚起情報)」「ご契約のしおりー約款」および神奈川県中小企業団体中央会の「退職金共済規程(規約・規則)」等を必ずご覧ください。

大樹生命保険株式会社は三井住友海上火災保険株式会社の取扱代理店として損害保険代理店委託契約を締結しています。

お取り扱いの詳細は、下記までお問い合わせください。

大樹生命保険株式会社

横浜支社 〒221-0056 神奈川県横浜市神奈川区金港町1-4 横浜イーストスクエア9F TEL:045-345-4201

横浜北支社 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-7-3 リーフスクエア新横浜ビル8F TEL:045-474-4780

湘南支社 〒251-0025 神奈川県藤沢市鵠沼石上1-5-4 大樹生命藤沢ビル6F TEL:0466-23-3721

町田支社 〒194-0022 東京都町田市森野1-7-23 大樹生命町田ビル4F TEL:042-722-6368

<https://www.taiju-life.co.jp/>

大樹-KB-2019-1064 (損保)A-2021-101 (2021.4)
R-2021-1001 (2021.4)



神奈川県中小企業団体中央会
ビジネスJネクスト制度のご案内



— 団体業務災害補償保険制度 —

従業員や企業を巡るトラブル、 貴社の備えは万全ですか？

社長！！
作業中に高所から落ち、
従業員が亡くなりました！！



社長！！
従業員が過労自殺して
使用者責任を問われてます！！

社長！！
セクハラにより会社が訴えられ
ています！！

社長！！
不当解雇が原因で損害賠償請求
をされています！！

最近の労災高額損害賠償例では、1億円を大きく超えた判決となるものがあり、脳・心臓疾患と精神障害によるものが増えています。(引受保険会社調べ)

判決容認額	年	年齢	業種	態様	備考
1億6,700万円	2019年	開示なし	市立病院	医師が過労死	過労死
1億円	2014年	28歳	鉄道会社	社員が長時間労働によるうつ病で過労自殺	自殺
7,200万円	2014年	開示なし	消火器販売	上司によるパワハラが原因でうつ状態となり自殺	自殺
1億9,400万円	2010年	35歳	レストラン	「名ばかり管理職」が過労により意識不明	脳疾患後遺障害
1億8,989万円	2008年	33歳	精密機器製造	異動後の過重な業務による脳内出血で意識障害	脳疾患後遺障害

●このチラシは保険の特徴を説明したものです。詳細は商品パンフレットをご覧ください。

詳しい内容をお知りになりたい場合には、下記シートをご記入いただき、三井住友海上（045-641-2158）までFAXしてください。

貴社名		所属組合名	
ご住所			
ご担当者名			
TEL		FAX	
ご相談内容	1. 見積りが欲しい 2. 説明が聞きたい 3. 加入したい		

<ご連絡先>

【引受保険会社】
三井住友海上火災保険株式会社 神奈川支店横浜第二支社
住所：横浜市西区高島1丁目2-5(横濱ゲートタワー21階)
TEL：045-274-8916
FAX：045-641-2158

案内図



〒231-0015
横浜市中区尾上町5丁目80番地
神奈川中小企業センター9階
TEL (045)633-5131
FAX (045)633-5139



<https://www.chuokai-kanagawa.or.jp/>



JR関内駅北口 徒歩5分
横浜市営地下鉄関内駅 徒歩3分
みなとみらい線馬車道駅 徒歩7分