

MIYAZAKI

中央会だより 6

June 2022 No.720

ともに考え ともに動く 連携組織のパートナー	V	をもに考え ともに動く 連携組織のバートナー 宮崎県中小企業団体中央会
		ともに考え ともに動く 連携組織のパートナー





CONTENTS

特集	[P1]
今こそ「事業承継」を!	
インフォメーション	[P6]
レポート	[P8]
ほっとひと息	[P10]
情報連絡員報告 ······ 令和4年4月期	[P11]



今こそ「事業承継」を!

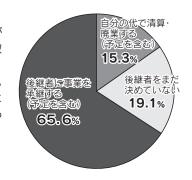
~60歳で後継者が決まっていないのは経営の黄色信号です~

宮崎県事業承継・引継ぎ支援センター

1 宮崎県の事業承継の現状

令和2年に当センターが60歳以上の経営者に実施したアンケート調査によれば、後継者が決まっているのは65.6%にとどまっています。34.4%が黄色信号の状況にあり事業承継の取組は遅れています。

また、15.3%は自分の代で廃業と答えており、小規模事業者に限れば28.3%に上ります。 廃業予定者に経営状況を聞いたところ、44.6%が売上高は「現状維持または伸びている」と 答えており、経営に問題はなくても後継者不在から廃業を選択する企業が大変多い実態にあ ります。



2 今なぜ「事業承継」が必要か

1で述べたとおり、経営者が高齢化する中、本県の事業承継の取組は遅れています。

親族への承継でも第三者への承継でも準備から完了までは5~10年かかると言われており、60歳を超えたら健康問題などが起きないうちに早期に取り掛かかる必要があります。**早めに計画的に取り組むことが事業承継成功のポイントです。**

また、コロナ禍の中、経営問題への対応から事業承継を先送りする動きもあると言われています。**コロナ禍を克服し経営を安定・成長させるためには、早めの事業承継**が有効です。子供等若手に事業承継することで、これまでの経営を見直し新たな経営戦略を立案・実行する体制づくりに繋がります。国の調査でも、経営者交代のあった企業の方が、していない企業と比べて経常利益率が高く安定した経営になっているとの結果があります。また、後継者のいない企業の場合は、経営体力のある第三者に承継すれば、従業員の雇用、取引先との関係が守られるとともに経営の安定・成長が期待できます。

さらに、早期に取組むべきもう一つの理由は、国の手厚い支援策は永続的ではないことです。国は団塊の世代の経営者引退等で大量の廃業が懸念される期間に集中的に支援を行うこととしており、大変メリットの大きい特例承継税制などは期間限定です。各種補助金を含め**充実した支援の受けられる今のうちに事業承継に取組むのが賢い選択**と言えます。

3 事業承継の支援体制~「宮崎県事業承継・引継ぎ支援センター」

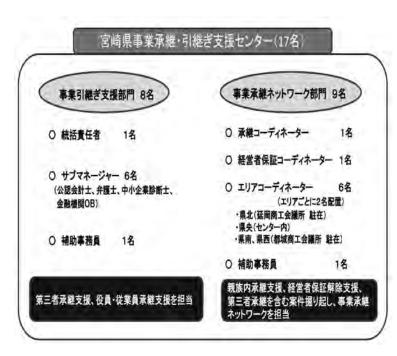
当センターは国が各県に設置している公的な事業承継支援機関で、2015年8月に宮崎商工会議所内に設置されました。延岡商工会議所と都城商工会議所に配置された各2名の駐在を含め17名の体制で日々相談に対応しています。

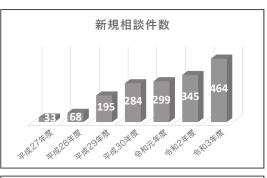
センターでは、弁護士、公認会計士、中小企業診断士等の専門家が親族内承継や役員・従業員承継、第三者承継などあらゆる相談にワンストップで対応しています。

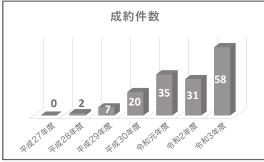
公的な支援機関であり、相談は無料、秘密保持も徹底していますので安心して利用できます。事業承継でお悩みの時は、気軽に ご相談ください。

また、県内の各支援機関と連携して事業承継支援を進めるため、県市町村、商工団体、金融機関、士業団体など101機関から構成される県事業承継ネットワークが設置されており、身近な支援機関に相談すれば当センターを紹介してもらえる体制となっています。

当センターへの新規相談件数、成約件数は開設以来順調に伸びており、令和3年度は新規相談件数464件(開設以来 1,688件)、成約件数58件(開設以来153件)となっています。これは、コロナ禍の影響による相談の増加も一因ですが、経営者の高齢化に伴い事業承継への潜在的ニーズが大変大きいことが要因であり、今後とも相談は増加すると見込まれます。







4 事業承継相談の流れ

相談の流れは下図のとおりですが、相談の申込は、商工会議所・商工会・金融機関等が行う事業承継診断を受けるか、身近な商工会議所・商工会等を通じて或いは当センターに直接(電話、FAX、メール)申込む方法があります。また、商工会議所・商工会等で開催する事業承継セミナーや相談会に参加して申込むこともできます。

事業承継診断や相談申し込みを受けて、各地域を担当するエリアコーディネーターが商工会議所・商工会の経営指導員等と一緒に相談者と面談し内容を伺います。

① 親族への承継の場合

エリアコーディネーターが相談者とともに課題を整理し、税理士や弁護士、中小企業診断士等の外部専門家も活用(5回まで無料)しながら課題解決を図り、事業承継計画づくりや承継手続きの完了までを支援します。親族内承継の課題は、後継者育成や株式譲渡、税金など多岐にわたり、完了までに数年を要する場合が多く、事業承継計画づくりが大変重要です。なお、事業承継を契機に経営者保証の解除を希望する場合は、その支援も行います。

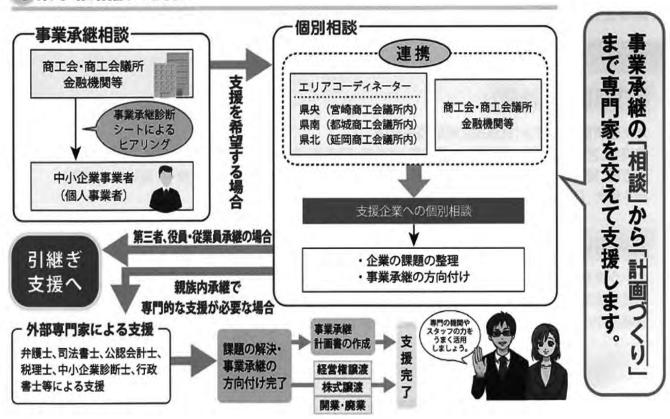
② 第三者承継(いわゆるM&A)、役員・従業員承継の場合

専門的な対応が必要となってくるため、引継ぎ支援担当に引き継がれます。

第三者承継については、引受先候補の紹介から、引継ぎに向けた条件等の調整、許認可等の課題整理や譲渡契約等の手続きなどを外部専門家とも連携して支援します。また、希望があればM&A専門会社(有料)と連携して候補者を探します。

役員・従業員承継についても、引継ぎ条件等の調整や課題整理、譲渡契約等の手続き等を外部専門家とも連携して支援します。 なお、センター担当による支援は無料ですが、契約書作成等については原則として実費負担が発生します。

事業承継相談の流れ



5 相談の内容は

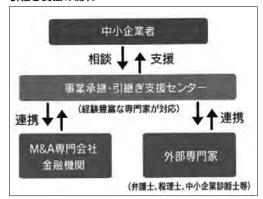
事業承継にかかわる相談であれば、どんな相談にも対応しています。「そろそろ事業承継を考えたいが、どう進めていいかわからない。」「親族内承継がいいか、第三者承継がいいか悩んでいる。」など今後の方向を検討するための相談から、方針は出ているが具体的な進め方を支援してほしいなど様々です。良く寄せられる相談を事業承継の類型別に紹介します。

① 親族内承継

親族内承継の相談内容は多岐にわたります。「経営者」からの相談、「後継者」からの相談、経営者の奥様をはじめ「家族」からの相談など、それぞれの立場で様々な相談をいただき、一緒に課題解決を図っています。

これまでの親族内承継に関する相談事例をもとに、その取り組み段階別に抱える問題点を整理してみます。

引継ぎ支援の流れ



【 承継に踏み出せない相談で見られる問題 】

- 1)経営者と後継者の対話(コミュニケーション)がうまくできていない
- 2)経営者の経営への想いや熱意が強くて、なかなか後継者に引き継ぐ気持ちにならない
- 3)現在の経営状態が思わしくなく将来が見通せない状況では承継できない
- 4) 現経営者のこれまでの経営のやり方に敬意が払えず、反発して互いが対立している
- 5)親子で互いに「わかってくれている」、「何をやっても許してくれる、許してやる」関係で明確な意思表示がなく、 承継への取り組みが先延ばしになっている
- 6)後継者が継ぐのを躊躇している

【 承継に取り組む上での問題 】

- 7) 事業承継をどう進めていいのかわからない
- 8)後継者とじつくり話す機会が作れない
- 9)事業承継するに当たっての問題・課題を整理したい
- 10)経営計画と並行して事業承継計画を策定したい
- 11)株式(個人企業:事業用資産)の譲渡の手続きや進め方を知りたい
- 12)金融機関や役員からの借入金など負債の承継について知りたい
- 13)事業承継に関係する税制(贈与、相続、譲渡所得)のことを知りたい
- 14)後継予定者の育成が進んでいない、どのように取り組んだらよいのか
- 15) 承継後の先代経営者の役割や処遇をどのようにしたらよいのか悩んでいる
- 16)現経営者が急に体調をこわして承継を早める必要が出てきたがどう進めたらよいのか
- 17)事業承継に係る"特例税制(贈与税や相続税の納税猶予・免除)"について知りたい

【承継の段階での問題】

- 18) 現経営者の承継に対する覚悟が揺らぐ
- 19) 承継後も先代経営者が影響力を維持し続けたい
- 20)金融機関からの借入金や債務保証を現状のままで引き継がせたくない

【 相談事例 】 「経営者と後継者の対話」と「事業承継計画の作成」で事業承継に成功した事例

仕事上でのちょっとした言葉のやり取りが発端となって以来4年間、経営者と全く口をきいていないという後継者の方からの相談でした。その後継者の方は、早く承継して自分の構想を進めたいが、自分から承継の口火を切ることに苦慮していました。そこで、「事業承継計画書の作成」の重要性について説明し、これを材料に対話を始めることを提案しました。結果、1年後に承継が実現し、その後の業績が大きく伸びているとの報告を受けています。

② 第三者承継(いわゆるM&A)

後継者不在等から譲渡先を探してほしいという相談と、そのような企業があれば譲り受けたいという相談の両方があり、それらを日々マッチングして成約に結びつけています。主な相談は次のとおりです。

1)譲渡希望の相談

「高齢となったが後継者がいない。従業員や取引先に迷惑をかけたくないので引継ぎ先を探してほしい」という相談が中心ですが、「経営を成長させるためにM&Aに取り組みたい」という相談もあります。

また、事業の再編や経営改善を目的とした相談も多く、「複数の店舗(または事業)の一部を譲りたい」「経営が厳しいので、引受け先を探してほしい」などです。

M&Aでは、経営内容が良いほど相手候補が見つかりやすいのは事実ですが、経営が厳しくても企業に強みや特徴があれば成約するケースも多く、コロナ禍を克服する方法として選択する企業が今後増加すると考えられます。

2)譲り受け希望相談

事業拡大・新分野進出等を考える経営者は、事業を一から立ち上げるよりM&Aを志向する場合が多く、「同業種、周辺分野・新規分野の企業を譲り受けたい」という相談が増加しています。

3) [概ね合意済み] の相談

昔に比べ中小企業でもM&Aは一般的となっており、知人や取引先と直接に事業譲渡の話を進めるケースが多くなっています。しかし、概ね合意できても譲渡条件の調整や具体的な手続き等を当人同士で行うことは難しく、円滑に進むよう公的機関として間に立って支援してほしいという相談が最近増加しています。

4)後継者人材バンクの相談

創業・独立を希望する個人を、飲食店、小売店、弁当屋など後継者のいない事業者に紹介するものです。この制度は、コストやリスクの面から創業者にとって大きなメリットがあり、現在134人(内県外 41人)の創業等希望者が後継者人材バンクに登録されています。移住者も含め開設以来18件が成約しており、小規模な事業者の事業承継には大変有効です。

③ 役員・従業員承継

親族内承継に次いで一般的な事業承継であり、最近相談が増加しています。

「後継者候補はいるが、どう話を進めたらいいか助言してほしい」「後継者は決まっているが、今後の具体的な手続きを支援してほしい」などの相談で、「譲受資金の調達」や「他の従業員の理解」などが多くの場合課題となります。また、後継者が不安なく引き継げるよう、承継後の経営計画を自ら策定することも重要なポイントです。

6 事業承継の成功事例

① 第三者承継(後継者人材バンク)の成功事例

地域に必要な店が、後継者不在のため廃業となってしまうのは大きな問題です。 町・商工会とセンターが連携して支援し店を存続させた事例です。

やまだ商店 第三者承継 (後継者人材バンク)

事業引継き概要

引継ぎ対象:やまだ商店(酒・たばこ・食料品・日用品小売り)

譲 渡 者:山田恭一郎 70歳 譲 受 者:江並洋 56歳

事業引継ぎまでの経緯

- やまだ商店は大正時代に創業。昭和49年に山田氏が祖父より事業を引継ぎ、地域住民の生活を守る店として事業を行ってきた。
- 山田氏には親族に後継者候補はなく廃業も検討していたが、美郷町商工会、美郷町から当センターの紹介を受け、令和3年6月に相談。
- センターでは後継者人材バンクに登録していた江並氏を紹介。その後 引き継ぎが円滑に進むよう両当事者からよく話を伺い、譲渡条件の調整を 行うとともに、事業譲渡契約書等の手続きを支援した。
- 美郷町と日本政策金融公庫延岡支店からも補助金や融資の協力をいただき、令和4年1月、相談開始から7カ月で引継ぎが完了。
- ・引継ぎ後、 江並氏は高千穂町から美郷町へ移住、山田氏の指導を受けて営業や販促等を習得しながら経営を開始。今後は地場産品の品揃えの充実やグランピング事業の開業を目指すなど新たな展開も計画している。





② 親族内承継の成功事例

早めに子供に事業承継し、父親のサポートのもと、若い感覚で経営を見直し、新事業に進出して成果を上げている事例です。

佐藤鋼材 株式会社 (親族内承継)

事業承継概要

- · 事業承継対象: 佐藤鋼材 株式会社(鋼材卸売業 日南市)
- ·承 継 者:佐藤 弘之(父) (承継時 62歳)
- ·後 継 者:佐藤 健太郎(長男)(承継時 26歳)



事業引継ぎの経緯

- ・後継者は、後継予定者として平成29年10月に帰郷、Uターン入社した日に、2年後には 事業承継しようと父との話で決定。 (早く交代した方が、責任感も芽生えて成長スピードが加速されるとの考えから)
- ・事業承継の準備を進める中で、「これまでと同じように仕事を続けていて大丈夫なの
- だろうか」と不安を感じ、当センターに支援を依頼。 ・センターでは、公認会計士や中小企業診断士を派遣して、経営の強み弱みの洗い出し
- ・平成31年7月に事業承継したが、社長になってからも、技術・知識習得に向けてひたすら勉強、見習い修行を続けているとのこと。

や事業承継の課題の整理、事業承継を機に新規事業へ取り組むヒント等について助言。 その後の移動販売車製造業、サウナ小屋のレンタル事業等の展開につながった。





7 活用できる事業承継支援策

支援策には、税制上の措置、補助金、金融支援など様々ありますが、主なものについてご紹介します。なお、活用に当たっては、 税理士など専門家の支援を得て取組むことが大切です。まずは、当センターにお気軽にご相談ください。

① 税制上の措置

ア 法人版事業承継税制

株式や出資金を先代経営者から贈与又は相続により取得した場合において、経営承継円滑化法における宮崎県知事認定を受けたときは、贈与税・相続税の納税が猶予及び免除される制度。

法人版事業承継税制(特例措置)の認定要件

- ・2024年3月31日までに「特例承継計画 | を宮崎県(経営金融支援室)に提出し、確認を受けること。
- ・2018年1月1日から2027年12月31日までに行われた贈与・相続が対象。

イ 個人版事業承継税制

青色申告にかかる事業を行っていた事業者の後継者として経営承継円滑化法における宮崎県知事認定を受けた者が、 特定事業用資産を取得した場合は、それにかかる贈与税・相続税の納税が猶予及び免除される制度。

個人版事業承継税制の認定要件

- ・2024年3月31日までに「個人事業承継計画」を宮崎県(経営金融支援室)に提出し、確認を受けること。
- ・2019年1月1日から2028年12月31日までに行われた特定事業用資産の贈与・相続が対象。

② 補助金

ア 国の補助金 「事業承継・引継ぎ補助金」(R3年度補正予算、R4年度当初予算)

(補助上限):150万円~600万円 (補助率):1/2~2/3

(補助対象)〇事業承継・引継ぎを契機とする新たな取組に係る費用

- ○事業引継ぎ時の士業専門家等の活用に係る費用
- ○事業引継ぎ時や事業承継・引継ぎ後の新たな取組に伴う廃業費用等
- イ 県と市町村が連携した補助金 「事業引継ぎ応援事業補助金」(R4年度当初予算)

(補助上限):60万円(市町村ごとに異なる) (補助率):2/3以内(市町村ごとに異なる)

(補助対象)第三者承継(M&A)、役員・従業員承継に取り組む中小企業(売り手側)が、引継ぎに当たり民間M&A仲介会社や 税理士等専門家を活用した費用

※ 令和4年度は10市町(宮崎市、都城市、延岡市、日南市、日向市、串間市、西都市、高原町、高鍋町、川南町)が実施予定。

ウ 市町村独自の補助制度

事業承継に関する補助制度を独自に実施している市町村もあり、令和3年度は、宮崎市、国富町、木城町、諸塚村が実施している。 ※ 支援の内容は、各市町村のホームページ等を参照ください。

相談は無料です。事前に電話またはメールでお申し込み下さい。 -

[ご相談は] ら経済産業省 よ 宮崎商工会議所

宮崎県事業承継・引継ぎ支援センター

Tel 0985-72-5151 Fax 0985-72-5152

〒880-0811 宮崎市錦町1番10号KITENビル7階

宮崎県事業承継・引継ぎ支援センター 検索 🔨

相談無料
秘密厳守
相談開設日

●月曜日~金曜日 (土曜日 月1回) ●午前9時~午後5時 ※祝日蜍く

個別の事情に応じて、税務、法務などの外部専門家の助言も得られるようアレンジします。なお、その際は自己負担が生じる場合もあります。

事業承継の6の種類

親族内承継

後継者と一緒に経営全般を 見直したい。 事業資産の承継方法や相続 対策について相談したい。

第三者承継

売却

事業の引受先を探して欲し い。交渉や契約の流れについ て相談したい。

役員·従業員承継

後継者と一緒に経営全般を 見直したい。 事業を引継ぐ手続きについ て相談したい。

第三者承継

合意済み

進め方や手続きについてアド バイスして欲しい。

後継者人材バンク

創業を目指す人と、後継者不 在の中小企業とをマッチング することで、創業の実現と事業 の継続を同時に支援します。

第三者承継

買収

相手をどのように探せばよ いか、交渉や契約の流れにつ いて相談したい。

令和4年度事業引継ぎ応援事業補助金の御案内

宮崎県では、中小企業の事業承継を促し、経営資源・雇用の喪失を防ぐため、第三者承継、役員・従業員承継の際に売り手側の負担となる経費について補助を行う市町村を支援します。

市町村との連携事業のため、事業を実施している市町村に事務所がある中小企業が対象となります。

1.補助金の概要 事業引継ぎ後も、引き続き県内で事業を営むものが対象です。

事業期間	令和4年4月1日から令和5年3月31日		
補助対象者	第三者承継(M&A)、役員・従業員承継を実施する売り手側の中小企業		
補助額	上限60万円(事業を実施する市町村ごとに異なります)		
補助率	3分の2以内(県→市町村2分の1、市町村→中小企業3分の2)		
補助対象経費	弁護士、税理士などのマッチングコーディネーター、民間金融機関、民間M&A仲介業者等との委託契約に 係る経費(成功報酬は対象外)、企業価値評価に要する経費、事業引継ぎに係る資料作成費用など		

2.申請書提出先及び相談窓口 実施市町村

市町村の担当窓口	電話番号
宮崎市観光商工部商業政策課商業振興係	0985-21-1792
都城市商工観光部商工政策課	0986-23-2983
延岡市商工観光部人材政策・移住定住推進室(延岡市事業承継等支援センター)	0982-20-7176
日南市産業経済部商工政策課	0987-31-1169
日向市商工観光部商工港湾課	0982-52-2111
串間市商工観光スポーツランド推進課	0987-55-1127
西都市商工観光課まちづくり振興係	0983-32-1011
高鍋町地域政策課商工観光係	0983-26-2015

詳しくは、宮崎県のホームページを御覧ください。

^{お問合せ先} 宮崎県商工観光労働部 商工政策課 経営金融支援室 TEL 0985-26-7097

INFORMATI<u>ON</u>

中小企業経営改善計画策定緊急支援事業補助金の御案内

宮崎県では、コロナ禍の影響を受ける県内中小企等の経営改善を図るため、宮崎県中小企業活性化協議会の支援を受けて「経営改善計画」又は「早期経営改善計画」を策定する中小企業等に対し、計画策定に要する経費の一部を補助します。

1. 補助事業者

補助金の交付の対象は、次の要件を満たす者とします。

- ・県内に主たる事業所を有する事業者のうち、国が実施する「経営改善計画策定支援事業(通常枠)」又は「早期経営改善計画策定支援事業」を利用し、経営改善計画又は早期経営改善計画を策定する者であること(※国が実施する各支援事業の申請窓口は「宮崎県中小企業活性化協議会」となります)
- ・宮崎県中小企業融資制度の融資対象業種を営む者であること
- ・ 県税に滞納がないこと (※ 県税の滞納がある場合でも、経営改善計画に 県税の納付に関する内容を含む見込みがある場合は対象となります)
- ・個人住民税の特別徴収義務者とされている法人にあっては、従業員等の個人住民税について特別徴収を実施している者又は特別徴収を開始することを誓約した者であること
- ・事業者の構成員等が暴力団若しくは暴力団員でないこと又は暴力団若しくは暴力団員と密接な関係を有しないこと

2. 補助対象経費

「経営改善計画(通常枠)」及び「早期経営改善計画」の策定に要する経費※伴走支援費用及び金融機関交渉費用は補助の対象外となります。

3. 補助率及び補助上限額

- 1.00 ·				
	策定支援	宮崎県信用保証協会の補助制度を <u>利用する</u> 場合	宮崎県信用保証協会の補助制度を <u>利用しない</u> 場合	
経営改善計画策定支		補助率6分の1以内 補助上限額20万円	補助率3分の1以内 補助上限額40万円	
早期経営改善計画策	定支援	補助率3分の1以内 補助上限額10万円		

詳しくは、宮崎県のホームページを御覧ください。

※経営改善計画策定支援に係る補助金の交付を受けるためには、経営改善計画に ついて金融機関の同意を得ている必要があります。

お問合せ先 宮崎県商工観光労働部 商工政策課 経営金融支援室 TEL 0985-26-7097

2022年版中小企業白書・小規模企業白書が公表されました

中小企業庁は、「令和3年度中小企業の動向」及び「令和4年度中小企業施策」(中小企業白書)、並びに「令和3年度小規模企業の動向」及び「令和4年度小規模企業施策」(小規模企業白書)を取りまとめました。本白書は4月26日に閣議決定され、公表されました。

2022年版中小企業白書・小規模企業白書の特色

2022年版白書では、新型コロナウイルス感染症(以下、「感染症」という。)の流行や原油・原材料価格の高騰等の外部環境に直面する中小企業・小規模事業者の動向、中小企業・小規模事業者のそれぞれが自己変革に向けて、新たな挑戦を行うために必要な取組について、企業事例を交えながら調査・分析しています。

2022年版中小企業白書・小規模企業白書のポイント

【総論】

中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境は、2年に及ぶ感染症の流行や原油・原材料価格の高騰、部材調達難、 人材不足といった供給面の制約もある中で、引き続き厳しい状況にある。

【中小企業における足下の感染症への対応】

足下の事業継続とその後の成長につなげる方法の一つとして、事業再構築が重要。売上面への効果や既存事業とのシナジー効果を実感する企業も存在。

【企業の成長を促す経営力と組織】

- 1. 中小企業の成長を促すための取組として、ブランド構築や人的資本への投資を始めとする無形資産投資に今回着目。
- 2. ブランド構築について、ブランドコンセプトの明確化や従業員への浸透などを行うことも必要。
- 3. 人的資本への投資について、経営者が積極的に計画的な OJTや OFF-JTを実施し、従業員の能力開発を進めることが重要。

【小規模事業者における事業見直し・地域課題の解決】

- 1. 小規模事業者は、積極的に事業見直しに取り組んでいるが、事業見直し時に様々な課題にも直面。こうした中で、事業見直しにおける支援機関の役割は重要。
- 2. 地域課題の解決に向けて、他の事業者との協業を行う小規模事業者は、支援機関のネットワーク・ノウハウを活用することが重要。

【共通基盤としての取引適正化とデジタル化、経営力再構築伴走支援】

- 1. コスト変動への対応だけでなく、中小企業における賃上げといった分配の原資を確保する上でも、取引適正化は 重要。価格転嫁に向けては、販売先との交渉機会を設けることが重要。
- 2. デジタル化の進展に取り組み、新たなビジネスモデルの確立につながる段階への到達を目指すことが重要。
- 3. 経営者自らが自己変革を進めるためには、支援機関との対話を通じて経営課題を設定することが重要。そのためにも、第三者である支援者・支援機関が、経営者等との信頼関係を築き、対話を重視した伴走支援を行うことが有効。

2022年版中小企業白書・小規模企業白書の概要

【第1部 中小企業・小規模事業者の動向】

中小企業・小規模事業者の経営環境は、緩やかな回復傾向にあるものの、引き続き厳しい状況にあり、景況感や売上高は、 依然として感染症流行前の水準まで回復していない業種も多いことなどを示す。

【第2部 新たな時代へ向けた自己変革力】

1. 中小企業における足下の感染症への対応

感染症が人々の行動や地域経済、企業業績にもたらした影響や、資金繰り等の支援策の実施状況などを示す。また、 感染症下における事業再構築の実施状況を確認し、中小企業が足下の事業継続とその後の成長につなげる方法の一つ として、事業再構築が重要であることなどを示す。

2. 企業の成長を促す経営力と組織

中小企業の成長を促すための取組として、無形資産投資に着目。ブランドの構築については、ブランドコンセプトを 明確化することの重要性などを示す。また、人的投資については、従業員の能力開発に取り組むことの重要性などを 示す。その他、海外展開や脱炭素化、スタートアップに関する現状などを示す。

3. 共通基盤としての取引適正化とデジタル化、経営力再構築伴走支援

中小企業・小規模事業者の事業継続、成長を支えるインフラ(共通基盤)として、取引適正化やデジタル化、伴走支援に着目。取引適正化については、コスト変動に対する価格転嫁の状況や販売先との交渉機会を設けることの重要性などを示す。デジタル化については、感染症下における進展状況やデジタル化の進展に応じて効果がより実感できることなどを示す。伴走支援については、中小企業の「自己変革力」を高めるために、的確な課題設定を行う上で、支援機関との対話による伴走支援を受けることが有効であることを事例などを用いて示す。

詳しく御覧になりたい方は、中小企業庁ホームページよりダウンロードください。

中央会青年部が第26回県大会を開催しました

4月16日(土)に、「一致団結!!異業種の絆!!~延岡から希望の道を切り開け~」を大会テーマに、中央会青年部第26回県大会が延岡市の延岡市中小企業振興センターにおいて、組合青年部の会員ら約50名の参加のもと開催されました。

講演会では、株式会社シンク・オブ・アザーズ代表取締役の難波裕扶子氏から、「中小企業が今取り組むSDGs」と題して、SDGsの概要や国内の取組状況、中小企業が取り組むSDGsについて説明いただきました。次に、読谷山洋司延岡市長から、「経済活性化に向けた中小企業への期待と支援政策」と題して、延岡市の特色や地域経済活性化の取組、各種支援施策について説明いただき、参加者は熱心に耳を傾けていました。

式典の部では、来賓として宮崎県商工観光労働部の米良次長、商工組合中央金庫宮崎支店の蓬田支店長ほか多数御出席いただくなか、中央会青年部綱領、全国中小企業青年中央会綱領・行動指針の確認の後、県大会実行委員の林田憲幸氏が、創意工夫と機動力を発揮しながら、仲間たちとともに現状の打破と新たなビジネスチャンスへ挑戦し続ける旨の大会宣言を読み上げ、盛会裏に閉会となりました。







▲ 読谷山市長

▲ 難波講師

▲ 大会風景

REPORT

赤帽宮崎県軽自動車運送協同組合が消費税インボイス制度に関する研修会を実施しました

4月24日 (日)に、宮崎市のホテルマリックスにおいて、赤帽宮崎県軽自動車運送協同組合が事業環境変化対応型支援事業を活用し、消費税インボイス制度に関する研修会を開催しました。

はじめに、全国赤帽軽自動車運送協同組合連合会事務局長の嵯峨徹也氏から、消費税インボイス制度による組合員への影響等について説明がありました。

次に、木山会計事務所所長の木山亜紀氏、同課長の児玉啓作氏から、消費税インボイスの申請手続や消費税の本則課税と簡易課税の違い等について説明がありました。

来年10月にスタートするインボイス制度への関心は高く、非常に多くの組合員に御参加いただき、参加者は熱心に耳を傾けていました。



▲ 研修風景



▲ 嵯峨講師



▲ 児玉講師、木山講師

REPOR1

宮崎県経済団体協議会と宮崎県との意見交換会が開催されました

4月27日(水)に、宮崎市の宮崎観光ホテルにおいて、宮崎県 経済団体協議会と宮崎県との意見交換会が開催されました。

当日は、「コロナ禍からの復興と今後の展望」について河野知事から説明があり、続いて意見交換が行われました。

当会からは堀之内会長と野口専務理事が出席し、高校・大学新規学卒者の県内就職率アップと外国人材雇用の取組強化、ジモ・ミヤ・タビキャンペーンの期間延長ついて要望を行いました。



令和3年度フードビジネス支援事業を実施しました

本会では、令和3年度に宮崎県の補助金を活用し、県内食品産業がポストコロナ社会において、新たな生活様式や消費者ニーズの変化、生産性向上などへ対応することを目的としたフードビジネス支援事業を実施しました。

当事業には県内の食品製造業者等31事業者が取り組み、売上減少からの回復や新たな生活様式・消費者ニーズ等に対応した新商品開発、生産性向上のための製造ライン設置、食品加工機器等の導入を支援しました。

実施事業者一覧

事業者数: 31事業者 補助金交付額: 約4億円

事業の名称
冷凍設備導入による地魚の販路拡大事業
小型商品への対応と製造効率化のための包装機導入事業
ポストコロナに対応した製品製造体制の確立
オリジナルマカロンの増産体制構築事業
生産性向上と高品質・衛生管理向上を実現する設備導入による販路拡大
ドリンク製造の半自動化と製造環境整備
新商品「缶容器クラフトビール」の開発とDX等による販路構造の転換事業
千年生きる村づくり実現事業
欧州へのお茶商品の本格的輸出及び本格的ネット通販事業の展開により、ア フターコロナにおける経営安定化を図る事業
ティーバッグ製品の内製化による輸出実現及び実績向上事業
県内産水産物の輸出拡大を加速させ地域産業の振興を実現する事業
コロナ禍の影響で売上高が減じた量販店・学校給食関係事業に代わる新たな 主力事業として、通信販売事業へのシフトを図る事業
自社ブランド「妻地鶏」ネット通販事業の主力事業化実現事業
2021年宇宙の旅、目指せ宇宙日本食!(宮崎から宇宙へ)
設備導入による生産性向上と販路開拓事業
キャラいもOEM製造ライン化及びデジタル管理による生産性と品質の向上事業
Tパック製造機械導入による新商品開発と生産性効率向上事業
販路拡大を目的とする生産性向上のための設備導入事業
品質と生産性のダブル向上事業
宮崎チキン南蛮の甘酢タレとタルタルソースの製造設備の導入
マイクロ波減圧乾燥を使った味噌醤油甘酒等の乾燥粉末食品の開発、製造、 販売
FC加盟店の増加に対応するためのセントラルキッチンの整備
小売り商品の増産とコロナ禍に対応した業務用商品の事業化
ネットワークカメラを活用した生産工程の可視化による生産性と品質・衛生レベルの向上
オーガニック製品ライン強化事業
アフターコロナ対策として、需要の高まる消費者向け「BtoC」冷凍野菜製品の生産再生強化する事業
えのき茸製造工程における「シール包装エラー」の解消による生産効率向上 を図り、「えのき茸全国ーシェア」を確保する事業
粉末自動充填包装機設備
大容量ラックオーブン及び計量充填機器の導入による生産性向上事業
独自の製造技術を駆使して年々拡大中の全国チェーン向け商品の供給面のボトルネックを解消し、複数製品の製造やリードタイムの短縮等でさらなる拡大を図る
「規格外マンゴー」の加工・保管能力増強による受入体制強化及び販路開拓

《 令和4年度中央会行事予定 》

宮崎県中小企業組合士協会 通常総会・研究会・交流会

開催日:令和4年6月17日(金)午後3時20分~午後7時30分

開催場所:宮崎市「KITENビル」

宮崎県食品産業協議会通常総会

開催日: 令和4年6月21日(火)午後4時~午後6時 開催場所: 宮崎市「アートホテル宮崎スカイタワー」

宮崎県中小企業組合事務局連絡協議会 通常総会・レクリエーション・交流会

開催日:令和4年6月24日(金)午後3時30分~午後7時

開催場所:宮崎市「宮崎エースレーン」

「アートホテル宮崎スカイタワー」

宮崎県レディース中央会通常総会、式典、 研修会、交流懇親会

開催日: 令和4年6月27日(月)午後2時30分~午後7時20分開催場所: 宮崎市「ガーデンテラス宮崎ホテル&リゾート」

創立記念ゴルフ大会

開催日:令和4年9月9日(金)

開催場所:宮崎市清武町「宮崎レイクサイドゴルフ倶楽部」

第74回中小企業団体全国大会

開催日: 令和4年11月10日(木)

開催場所:長崎県長崎市「出島メッセ長崎」

表紙紹介 「湖水ヶ池の蓮の花」

新富町の南東に位置する富田浜海岸の防風林に接し、周囲およそ1km南北に長く伸びた面積約7へクタールの湖水ヶ池(こみずがいけ)は、盛夏になると湖面に大輪の真白な蓮の花が咲き誇ります。 開花時期は7月から8月ごろのおよそ2か月間と短い期間ですが、7月には「ハスの花まつり」が 開催され、満開の蓮の花を眺めながら遊歩道の一角で開催される各種ワークショップを楽しむことができます。

花を愛でる時期が終わり冬になると、湖中に眠るレンコンの収穫時期が到来します。

湖水ヶ池の蓮は第七代高鍋藩主秋月種茂(1760~1819) が、貧しい藩財政立て直しのため、当時 貴重品種であった大和産のレンコンを取り寄せ、地元民に栽培させたことが始まりといわれていま す。この池で栽培されるレンコンを収穫することができるのは周辺の住民だけと決められており、 一本の竹竿を頼りに湖に潜り、足先の感覚を頼りにレンコンを掘り当てる独特の方法で収穫されま す。このレンコンは「糸引きレンコン」と呼ばれ、その名のとおり糸を引く強い粘りとホクホクとした 柔らかい食感が特徴で、新富町の冬の名物の一つとして有名です。

ぜひ新富町へお越しになり、見て美しく食べておいしい湖水ケ池の蓮をご堪能ください。





ほっとひと息

5年前に大腸疾患を患い2ヶ月間の苦い闘病生活を 経験した。

入院から1ヶ月間は絶食で点滴を繋がれ、トイレ以外の視界は病室天井と小さなテレビ画面だけ・・・、2ヶ月目に入りようやく点滴が外れ少量の重湯を食する事ができ、その時の重湯の美味さは今でも忘れられない。

退院後は主治医からの指導も有り、体力回復の為、 日々のウォーキングを始めた。

平日コースは昼食後に職場周辺を20~30分程度、 景色に飽きない様、日々コースを変えて歩いている。

休日コースは自宅近隣の平和台公園(階段256段1往復・新池1週)、大淀川左岸堤防(名田神社前~宮崎商業高校往復)、県総合文化公園(外周3周)等々週替わりで歩き、新緑、草花、立派な家々を眺めながら楽しんでいる。

平和台公園コースの時は、たまーにウォーキング中

宫崎地区建設協同組合事務長 谷口 真



の中央会職員の方に出会い、笑顔のあいさつを受けて心が和み「ほっとひと息①」 平和台公園コースは楽しみの一つである。(笑い)

大淀川堤防コースは、堤防から見える宮商野球グラウンド、そこには必死で白球を追いかける高校球児(若さがうらやましい)、大淀川に目を移すと上流に向け力強くオールを漕ぐ宮商カヌー部(太腿、腕パンパンきつそー)、その部活の生徒とすれ違う場面が有れば大きな声であいさつを受けて、その日は気分が良くなる。※挨拶って大事ですね!!

休日ウォーキングからの帰宅後はシャワーを浴び冷蔵庫に直行!冷た一く冷えたビールを一口(適量?)いただいた瞬間に「ほっとひと息②」重湯同様、美味さを感じる。(苦笑い)

皆さん、これからも自身の健康的体に必要なメンタル、体力の増強・維持に向けて日々マイペースで頑張りましょう。

(宮崎県中小企業組合事務局連絡協議会 副会長)

情報連絡員報告



情報連絡員 30名 / 回答者数 30名

全体概況

DI値は、前月と比較して、売上高はプラス33ポイントの改善、収益状況は不変、業界景況はプラス20ポイントの改善となった。

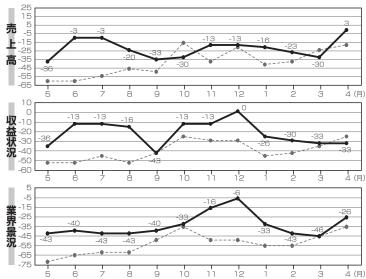
【前年同月比の業界の景気動向】

(DI値)

【主要3指標DI値推移】

令和2年5月~令和3年4月令和3年5月~令和4年4月

業種	項目	売上高	収益状況	業界景況
	食 料 品	*	•	*
製	木材•木製品	•	ŷ	•
造	出版•印刷	T	(-	(-)
業	窯業•土石	•		
	鉄鋼•金属	*		
	卸 売	•	T	T
- 1 ⊢	小 売	*	•	•
製	商店街	•	•	•
造業	サービス	•	ŷ	•
	建 設	7	Ý	•
	運輸	*	T	T



→ 30以上 → 10~30未満 → -10~10未満 → -30~-10未満 → -30未満

※網掛けについては、特に悪化した項目 ※DI値=[(増加・好転組合数-減少・悪化組合数)/調査対象組合数]×100

◢ 木材·木製品

製材業 原木相場は順調な出材量を上回るほどの活発な製品の荷動きが見られず、また先行きの不透明感から積極的買い付けがなく弱含みに転じてきた。製品の方も一部においてはロシア材の代替として引き合いが出てきているが、全般としては実需ベースでの荷動きは鈍く製品に逼迫感はない。

製材業(プレカット) 4月の実績はほぼ前年並み(98%)となった。木材以外のコスト高も進み、消費者の負担が大きく増えている状況で、今後着工数の減少が予想されるため、今季の見通しはあまり明るくない。ロシア・ウクライナ情勢や原油高、円安等が木材を含めて住宅建設に更なる影響を与えることが見込まれ、住宅業界にとって今後も厳しい状況が続くのではないだろうか。

木製品製造業 コロナに続き、ロシア・ウクライナ情勢、原油価格や物価高騰により、原材料価格の上昇や入手難など、状況悪化への不安が多い。

一 印刷

印刷・同関連業 コロナ禍により業態変革を試みるも、なかなか未来を描くことが難しい状況である。設備投資についても、どこまでできるかを考えると先が読めないので、躊躇しているのが現状である。

□印刷・同関連業 □コロナで加速するペーパーレス化、我々の想像を上回るスピードでペーパーレス化が進行している。

② 窒業・土石製品

窯業・土石製品製造業 新年度に入り、今期需要想定を昨年同様10万㎡とした。セメント骨材等原材料費の高騰により、1㎡2千円の値上げをお願いしているが、実際に新単価取引となるのは半年後になりそうである。物価資材の高騰、需要減、設備過剰等課題が多いが、ひとつひとつ解決していくしかない。

窯業・土石製品製造業 昨年度実績は過去に類を見ない程の厳しい状況であった。現時点での見込みは昨年以上に厳しい1年になると考えている。

☑ 卸 売 業

卸商業 円安による輸入価格の上昇。中国のロックダウンによる輸入商品の入荷遅れ。

☑ 小売業

たばこ販売業 昨年末新500円硬貨が発行され、たばこ小売店は自動販売機の部品交換等をしなければならないが、その経費について現段階では助成制度が示されていない。これまでコンビニの台頭や増税に伴うたばこの値上げにより、売上げが減少し廃業に

追いやられた経緯があるが、今度は新硬貨の導入により廃業を考えるたばこ店が出てきている。たばこ税の収入に長年貢献してきた たばこ小売店に何か救いの手は差し伸べられないものか。

小売商業 事業年度開始の当月は、コロナ慣れの影響か集客数が昨年並みで推移し、売上も殆んどの店舗で前年並みをクリアし、一昨年のコロナ前の水準を維持した。しかし、このところの物価上昇、円安、ロシアのウクライナ侵攻情勢、また、GW明けのコロナの状況も懸念される中で、消費動向も厳しさを増し、全く先行き不透明な対応が今後も続くと思われる。

LPがス小売販売業 4月CP価格(サウジ通告価格)は940ドル/トン(前月比プラス45ドル/トン。3月MB価格(米国産平均価格)+(米国物流経費80ドル/トン)は822ドル/トン(前月比+63ドル/トン)。対顧客電信売相場(3月平均)は119.53円/ドル(前月比+3.31円/ドル)。4月CPはおよそ8年2ヶ月ぶりの高水準となった。ロシア・ウクライナ問題は収まるどころか依然として停戦合意にも至らず、また産油国の供給不安等により仕入価格は再び急上昇となっている。

◎商店街

宮崎市 商店街内の入退店が多い。

都城市 コロナの流行は、いまだ予断を許さない状況であるが、経済優先の政策へのシフトで規制などだいぶ緩やかになった。逆に原材料などの価格の上昇が異常なくらい高騰してきているのは、どの店舗でも悩みの種である。

☑ サービス業

観光業 関散期である4月は、例年通りの動きとなった。しかし、コロナ感染症増加によるキャンセルも数件あった。いよいよGW明けから春の繁忙期となるが、コロナによるキャンセルが出ないことを切に祈る。

自動車整備業 入庫台数については、前年度より若干減少した。組合員の高齢化や整備士不足で入庫が少なくなってきている組合員に加え、入庫なしの組合員もあり心配である。

自動車車体整備業 塗料などの価格が高騰している。

不動産業 仕入価格の上昇で工事価格の上昇が懸念される。

☑ 建設業

管工事業 令和3年度決算について、上半期はコロナ感染拡大の影響により工事稼働率低下、また、資材供給の遅れ等もあり、減収となっていたが、下半期は資材の納入等も順調となり回復。結果、共同受注組合配分を含めた事業収益は増収となる見込み。損益は、水道資材全般にわたって10%から30%の価格上昇もあり利鞘が縮小、増収による増益効果を圧縮する見込み。

管工事業 各メーカー4月から値上げ通知があった。メーカーによっては6月からとするなど、バラツキがある。

☑ 運輸業

軽貨物運送業 4月度の前半は異動シーズンで活発であったが、後半に入り停滞した状態になった。感染症拡大の影響がもろに出ている。燃料関係は高止まりのまま推移し、非常に厳しい環境で組合員さんの経営を圧迫している。他の軽貨物運送事業者も同様で厳しい環境下での経営であり、改善する気配すらないのが現状である。

貨物運送業 燃料の高騰・高止まり状態が続いているが、ロシアがウクライナで軍事攻撃を強めれば、国際社会も更に制裁を強める可能性があり、原油価格の先行きは見通しにくくなっている。足元では油価の上昇要因は出尽くした感があり、今後は経済に重しになりそうな要因に反応し価格は変動していくものと思われるものの、下落要因は見当たらず、緩やかに上昇すると予測されているため、組合員の経営は非常に厳しい状況である。

中央会だよりに関するお問合せ

「中央会だより」では、県内中小企業組合の皆様の活動をPRするため、イベント情報や各種研修会・講習会等の開催情報を募集しております。お申込み・御相談をいただければ、当会より取材にお伺いします。

全 宮崎県中小企業団体中央会

〒880-0013 宮崎市松橋2丁目4番31号 宮崎県中小企業会館3F

[発行人] 堀之内 芳久 [編集人] 野口 和彦 [TEL] 0985-24-4278 [FAX]0985-27-3672 [URL] http://www.himuka.or.jp [E-mail] info@himuka.or.jp

太陽ビジネスクラブセミナー

次世代塾 第8期生募集 [

事業承継・後継者育成

これまで「213名」が受講した人気のセミナーです。

県内の経営者、後継者等を対象に「次世代塾」を開催いたします。 後継者に求められる「経営力」の基本と応用、実践演習を交え ながら学んで頂き、異業種間の交流も喜ばれています。

■日 時 日程 2022年6月より全12回を実施予定 時間 10:00~17:00(毎月1回開催)

■場 所 宮崎太陽銀行 本店2F 大会議室 (宮崎市広島2丁目1番31号)

■対象者企業の後継者、新経営者、経営陣、経営幹部

■ **募集 定員 30名** (1社3名様までとさせていただきます。)

■ 主 催 ㈱宮崎太陽銀行 太陽ビジネスクラブ

■ 問合せ先 ㈱宮崎太陽銀行

営業統括部 TBC事務局

TEL:0985-60-6393 (担当:児玉·外山)

テーマ

各テーマを各3回ずつ全12回

経営編(全3回) ~リーダーシップとマネジメント

戦略計画編(全3回) ~戦略思考と計画力~

人材組織編(全3回) ~組織形成と人材育成~

財務計数編(全3回) ~計数感覚と収益構造~

(詳細はTBC事務局までご連絡ください)

〒 TBC会員 12,000円 1テーマ/3,000円 非会員 36,000円 1テーマ/9,000円



中小·小規模事業者の事業再開を応援 地震等災害時の

休業対応応援共済

特徵

- 中小・小規模事業者の事業再開を応援
- 台風・洪水・雪災といった自然 災害による損失を幅広く補償
- 地震・噴火・津波による 損失も補償

店舗、作業場等の事業用建物が、地震、 津波、台風、雪災、火災等の災害により損 害を受けた結果、事業が完全に休止した 場合に休業日数に応じて共済金を支払 い事業再開を応援します。順次各地の商 工会等で取扱いを開始する予定です。

地震 地震 地震 地震による火災を輸ぐ ・ はる水災 ・ はる風災 ・ はる風災 ・ はる風災 ・ る ・ なる風災 ・ なる人のである。 ・ なるしている。 ・ なる。 ・ な。 ・ な。 ・ なる。 ・ なる。 ・ なる。 ・ な。 ・ な。 ・ な。 ・ な。 ・ な。 ・ な

など

共済金をお支払する主な事由

火災共済、医療総合保障共済、傷害総合補償共済 労働災害補償共済も大いにご活用ください!!



〒880-0013 宮崎県宮崎市松橋2丁目4番31号 宮崎県中小企業会館 4階 TEL 0985-24-1424 FAX 0985-23-9001

大樹生命保険株式会社 生命保険団体扱オーナーズプランのご案内 大樹生命



「経営者のリスクマネジメント」を目的に 組合員がご契約者となる生命保険契約です。

Owner's Plan

宮崎県中小企業団体中央会が事前に認めた会員組合に所属する組合員がご契約者の場合、団体扱となり、一般扱(口座振替扱月払等)よりも

割安な保険料でご契約いただけます。

* 団体扱とは、宮崎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。
- ※ 詳しくは、「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」を必ずご覧ください。

お取り扱いの詳細は、下記までお問い合わせください。

よりそう保険。



無配当保障セレクト保険

あなたにぴったりな保障を自由にセレクト!

詳しくは、「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)」「ご契約のしおり一約款」を必ずご覧ください。

オーナーズプランは、上記以外の商品もお取り扱いしています。詳しく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 宮崎営業部

〒880-0805 宮崎県宮崎市橘通東 3-1-47 宮崎プレジデントビル 8F TEL: 0985-27-1133 https://www.taiju-life.co.jp/

R-2021-1007 (2021.10)



01.

全国ネットワーク支援

全国ネットワークで、 企業間の連携をサポート。

02.

組合支援

中小企業組合の活動を、

は、組合運営のフォローや情報提供、ご融資

03.

海外展開支援

海外進出を、情報と金融で 継続的にサポート。

海外拠点や現地の政府機関、提携金融機関 さまの海外進出検討段階から現地での事業 拡大ニーズまで、幅広くサポートします

宮崎支店 0985 (24) 1711 〒880-0811 宮崎市錦町1-10 ●JR宮崎駅西口(KITEN 1F)

