

vol. 04

令和4年度 第4号
(年間4回発行 通巻第166号)

組合活性化情報 中央会とくしま

特集

四国の元気な組合を紹介します！

徳島県中小企業団体中央会 <http://www.tkc.or.jp/>



組合活性化情報 中央会とくしま

vol. 04

令和4年度 第4号
(年間4回発行 通巻第166号)

特集

四国の元気な組合を紹介します！
～令和4年度組合資料収集加工事業から～

2

組合クロースアップ 第16回

新丹生谷製材協同組合

8



ものづくりの
達人 長浜プラスチック工業
株式会社

10

組合ホットニュース

- ◎海部商業協同組合
魅力ある活動を広報する Web サイトを構築
- ◎徳島県中古自動車販売商工組合青年部
JU徳島チャリティボウリング大会を開催

14

情報連絡員レポート

令和4年12月の景気動向

15

青年部コーナー

- ◎青年部活動トピックス
徳島県中小企業青年中央会
・令和4年度組合青年部リーダー交流会議他

16

女性部コーナー

17

- ◎女性部活動トピックス
とくしまレディース中央会
・「研修会及び新年交流会」を開催

中央会トピックス

18

- ◎組合事務局交流会を開催
- ◎「BCP（事業継続計画）トップセミナー in 徳島」開催

中央会事務局職員

十人十色

19

- ◎事務局長 吉川 正治

お知らせコーナー

20

- ◎インボイス制度、支援措置があるって本当!?

編集
後記



表紙絵

作者：徳島県中小企業団体中央会顧問 布川 嘉樹 氏

タイトル：「鳴門海峡の渦潮」

鳴門海峡は淡路島（兵庫県南あわじ市）と四国の大毛島、島田島（ともに徳島県鳴門市）の間にある海峡で播磨灘と紀伊水道を結び日本百景に選定されています。海峡を挟む播磨灘と紀伊水道の間の潮時差がほぼ正反対で、両水域の潮位差は大潮の時で 1.5 m に及び最大流速は時速 20km になります。有名な鳴門の渦潮は最狭部の下流側にあらわれ、大きいものでは直径 15m にもなります。



特集

四国の元気な組合を紹介します！ ～令和4年度組合資料収集加工事業から～

昭和57年度から全国中央会と都道府県中央会が連携し、環境変化に対応した共同事業などに先進的に取り組んでいる組合の諸事例を収集して、その活動や共同事業の手法などを他組合へ移転することを目的に、組合資料収集加工事業を実施しています。

令和4年度の収集テーマは、「A. SDGsへの取組みを通じた組合事業活性化・社会貢献」「B. 特徴ある活動」の2つを取り上げ、専門家の協力を得ながら詳細な調査・分析を行いました。本誌では、これらのテーマに取り組んでいる四国の先進組合事例の抄録を紹介いたします。

A. SDGs への取組みを通じた組合事業活性化・社会貢献

高松ライオン通商店街振興組合（香川県）

■住所	香川県高松市今新町2番地25 村尾ビル3階	■電話	087-851-2421
■設立	昭和38年5月	■組合員数	123人
■出資金	1,315千円	■主な業種	小売業、飲食店中心の異業種

キャッチ フレーズ

住み慣れたまちに健康で住み続けられる
まちづくりを模索する

事業・活動実現の キーファクター

拡大より内容の充実を志向して、身の丈に合った運営を心がけている。ただし、高松の他の中心商店街でも同様の活動が実施されることを期待している。

1. 背景・目的

他の中心商店街と同様、当該商店街付近のまちも近年は継続的な郊外への人口流出や高齢化に晒されており、この土地で生まれ育った人が安心して暮らし、健康に歳を取っていくことが次第に困難になってきた。そこでこの状況を打開するべく組合においても方策を探っていたが、幸い理事長がまちづくりの専門家（大学教員）を見いだし、助力を得て、平成30（2018）年7月に「いきいき健康サロン」を開設することができた。

2. 取組みの手法と内容

この活動は月に1回程度、定期的に組合所有の交流スペース「Smile's」に地域住民が参集し、1時間程度の所要時間で専門家が指導する学生ボランティアグループ（スリール・ヴィル）とともに、健康教室として時宜に応じたクイズや講話、ミニゲームなどの諸活動を行うものである。毎回の参加者は住民が10名、学生が6名程度で、令和4（2022）年6月27日(月)では、13:30～14:30の時間帯で、「頭を柔らかく！なぞなぞクイズ」、「知っていて欲しい災害への備え」、「脳の活性化、指先体操やラジオ体操」を行った。

これを毎回効果的に運営するためには、「まちづくりの専門家との良好な関係」及び「学生ボランティアグループの存在」が重要であるが、前者についてはお互いに言いたいことが十分に言える良好な関係が築けている。後者については、メンバーが卒業時に入れ替わるため必要人数が不足することがあるが、少ないときには少ないなりに身の丈に合った工夫をしており、今後も継続可能である。

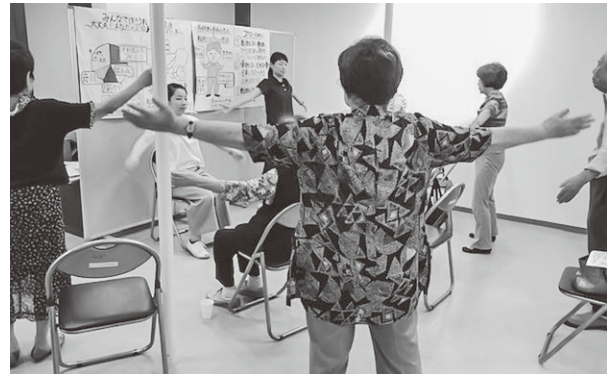
なお、住民は諸活動終了後に住民同士の話し合いの場が持たれ、健康上の不安や介護の悩み、近隣者の状況や住民同士の支え合いなどについて、具体的な意見交換がなされている。このことが重要な参加モチベーションになっている。

3. 成果とその要因

とくに華々しいメディア露出を志向しているわけではないので現在の取り組みはあまり知られていないが、それでよいとのことである。またとくに多大な費用を掛けているわけでもなく、組合としては教員や学生ボランティアグループのメンバーと良好な関係を継続させることに努力を注ぎ、「いきいき健康サロン」を可能な限り長く継続して実施したい、とのことである。



防災について学ぶ



みんなで体を動かす様子

今治タオル工業組合（愛媛県）

■住 所 愛媛県今治市東門町5-14-3
■設 立 平成27年11月
■出 資 金 114,620千円

■電 話 0898-32-7000
■組合員数 80社
■主な業種 工業組合

キャッチ
フレーズ

アップサイクルに
よる資源ロス削減
を推進

事業・活動実現の
キーファクター

長年にわたり組合としてCSR活動の重要性を認識し、一致団結して推進してきたことが成功のカギである。

1. 背景・目的

日本最大のタオル産地として環境への負荷を抑えたタオル作りを模索していたが、特にタオルを製織する際に生じるタオルの端材（捨て耳）は今治だけでも年間数百トン発生していると推計され、産地として課題となっていた。

この課題に対応するため、繊維産地の連携や素材開発を推進している倉敷紡績株式会社（クラボウ）が取り組むアップサイクルシステム「L∞PLUS（ループラス）」を活用し、今治タオルの製織時に生まれる端材を再利用したアップサイクル糸を用いアップサイクルタオルとして新たな価値を創り出し、産地全体としてコットン資源のロス削減による循環型社会の実現を目指す取り組みを行った。

2. 取組みの手法と内容

アップサイクルタオルはタオルメーカーが端材を提供し、クラボウが愛知県に所有する安城工場に端材を搬入、独自の開織・反毛技術を用いて原糸に戻す「L∞PLUS」でアップサイクル糸が紡績され、そのアップサイクル糸を用い今治にて製織することで生まれる。

当該事業は、今治タオル工業組合内に設置している「イノベーションワーキンググループ」が主体となって実施し、製品品質に関わるアップサイクル糸の混率など最適な組合せを模索するために、

ワーキンググループに参画するタオルメーカーがさまざまな試作サンプルを製作・評価した。現在では、タオル端材を原料とするアップサイクル糸を提供できるまでになった。

今後、アップサイクル糸を使用した魅力的なタオル製品やタオル以外の繊維製品の広がりによる需要拡大が循環型ビジネスを維持継続させていくための課題となるが、組合員によるアップサイクル糸を用いた自由なもののづくり（イノベーション）を後押しするために産地の新たな取組みとしてPRするなどして、この循環型ビジネスを持続的なものとして確立していく計画である。



端材（捨て耳）

3. 成果とその要因

従前からCSR（企業の社会的責任）活動に力を入れられており、組合によるCSR活動は社会からの共感に繋がり、更に今治タオルブランドのブランディングにも寄与し結果、組合員自身の持続的経営にも繋がると組合員が認識されている稀有な組合である。つまり、今までの地道な取り組みによりCSR活動の重要性について組合員への浸透が図れていたことが、当該事業における成功要因である。



アップサイクルタオル



産地で発生する端材を再資源化

B. 特徴ある活動

協同組合徳島県機械金属工業会（徳島県）

■住 所 徳島県徳島市雑賀町西開11-2
■設 立 昭和63年 5 月
■出 資 金 730千円

■電 話 088-669-4638
■組合員数 131人
■主な業種 機械金属製品製造業

キャッチ
フレーズ

災害時に備
える組合間
連携

事業・活動実現の
キーファクター

総会、理事会等での意思疎通や情報共有により、役員、組合員、事務局は一体となり、災害時に対する高い意識醸成に繋がった。それが、災害時組合間連携協定の締結に至った原動力となっている。

1. 背景・目的

南海トラフ大地震は、今後高い確率で発生すると言われており、その被害の規模は東日本大震災を凌駕する恐れがあると言われている。大規模災害が発生したとき、1つの業界団体だけで災害時の支援・要請に対応していくには限界がある。災害による被害を最小限に抑えつつ、早期の復旧を実現するためには、他組合・他企業と連携しながら、取組みを進めていく必要がある。そこで、当組合は大規模災害

等様々な脅威に備えるため、他組合と「災害時組合間連携協定」を締結する取組みをスタートさせた。

2. 取組みの手法と内容

当組合は、近い将来、発生が予想される南海トラフ大地震を前に、災害時における支援並びに受援体制の整備等に向けて防災関係の講習会や連絡会議等を開催するなど、積極的に活動を実施してきた。さらに、大規模災害等様々な脅威に備えるため、業界レベルでの環境整備が重要であることを認識し、平成29年2月に、当組合は、協同組合鳥取金属工業会と「災害時組合間連携協定」を締結した。

災害時組合間連携協定では、協定先組合及び組合員企業が地震等の大規模災害時に被災した際に、支援側組合が応援支援物資や資材の供給、復旧作業に従事する人材派遣等の支援について定めている。しかしながら、同協定を締結したものの、災害時に協定先組合との連携がスムーズに機能しない、協力が得られないなどのことが起こりえる。そのようなことを避けるため、平常時から協定先組合と相互交流を行っている。毎年の相互交流の中で、両県の組合員企業間の経営資源や業務等を情報共有することを目的として組合員企業への視察、両県の組合が互いに関係を深めることはもちろん、災害時における協力体制や各役割を認識することを目的として意見交換会の場を設ける等、活発に活動を行っている。

今後の目標として、当組合は、災害時に正確な情報を早く伝える工夫をするとともに、協定先組合と協力してネットワークを大きくしていき、有事に対応できる体制をさらに強化する。

3. 成果とその要因

協定締結後、毎年、協定先組合と相互交流を実施し、災害時における体制の強化、各役割の認識に繋がったことの成果は大きい。また、今後も取組みを継続し、取組む姿勢や成果等を総会、理事会等で発表することで波及効果にも期待できる。



(協)鳥取金属工業会との災害時組合間連携協定書調印式



(協)鳥取金属工業会との災害緊急時に対する意見交換会

企業組合高野地フルーツ倶楽部（愛媛県）

■住 所 愛媛県八幡浜市高野地714番地1
■設 立 令和2年7月
■出 資 金 350千円

■電 話 0894-35-6565
■組合員数 14人
■主な業種 食料品加工・販売

キャッチ
フレーズ

マーマレードを通
じた天空の里
高野地の認知度向
上活動

事業・活動実現の
キーファクター

組合体質や組合員の実態を見極め身の丈に
合った無理のない形での事業展開と、地域
特性を引き出す差別化要因のある商品開発、
地域・行政・支援機関との協力関係の模索。

1. 背景・目的

就農者の減少と高齢化が進行していた、標高300mの山間部集落「高野地」は、現在後継就農者のUターンにより盛り上がっている地域である。高野地地域の農家女性8人が、高品質安定生産の多種

多様な果物づくりで経営安定化を図り、地域活性化の原動力のひとつとして「農産加工グループ」を立ち上げ、地域農産品を利用した加工・販売に取り組んだ。その後、八幡浜市で国内初の開催となった国際的なマーマレードコンテスト「ダルメイン世界マーマレードアワード」に参加し、1,600を超える応募の中から当グループの「河内晩柑マーマレード」がプロの部で金賞を受賞、これを契機としてさらに活動の場を広げるため「企業組合高野地フルーツ倶楽部」を創立した。

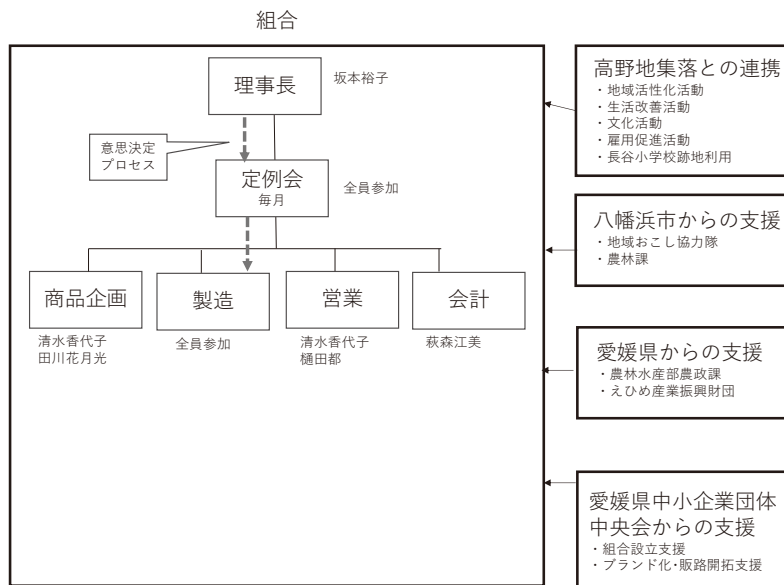
2. 取組みの手法と内容

理事長がリーダーとなり、現在14名の組合員の意思決定機関である定例会を毎月1回開催、全員参画型で事業を進めている。集落内の小学校跡地に加工場を設置し組合員が時間を確保しながら加工品の製造に当たっているが、人員確保に苦労している。メイン商品であるマーマレード作りのノウハウは、支援機関が開催する講習会等で習得し、自社でアレンジしながら独自ノウハウを確立した。

行政・支援機関のバックアップもあり、組合事業は順調に推移している。新聞・テレビ各局の取材や商品バイヤーからの問合せも多いことから、予想していなかった販路を開拓できている。

今後は積極的な独自営業で販路開拓に注力し、地域人材の雇用を実現するための収益向上を目指すこととしている。新商品開発に関しては新たに菓子製造業許可を取得したため、焼菓子・パン・餅菓子・ケーキ・ゼリー等の商品化が可能となり、商品アイテム拡充の可能性が高まっている。

商品の高付加価値化としてのブランド化は中央会の「取引力強化推進事業」を活用、組合や商品のコンセプトを明確化した総合的なブランディング計画に取り組み、デザイン統一化を含めた6種類の新商品パッケージやリーフレット、ロゴマークを制作した。



組織図

3. 成果とその要因

加工品売上が目標値に対し258.5%と大きく上回り、全体としての売上目標達成率173.9%を獲得できた。行政や支援機関からのサポート、ダルメイン世界マーマレードアワードのプロの部での金賞受賞によるパブリシティ等の相互作用が成功要因となっている。



事業の実行部隊である女性組合員



マーマレード商品及び統一パッケージ

高知県酒造組合（高知県）

■住 所	高知県高知市廿代町15番1号	■電 話	088-823-3558
■設 立	昭和28年11月	■組合員数	18人
■出 資 金	－		
■主な業種	清酒、単式蒸留しょうちゅう又はみりん二種の酒類製造業		

キャッチ フレーズ

オンライン酒場「酔うちゅう部」で家呑みをつなぐ

事業・活動実現の キーファクター

産学官の有機的な連携と社会ニーズへの迅速な対応。

1. 背景・目的

高知県の土佐酒（日本酒）は、豊富な食材や独特の飲酒文化を背景に料理を引き立て飲み飽きしない淡麗辛口を伝統としており、全部で18の蔵元がある。それぞれの蔵元では、古くから伝承されてきた技法と特色を活かしながら積極的に近代技術を導入して個性ある酒造りを目指しているが、消費者の日本酒離れや新型コロナウイルス感染拡大の影響による出荷量の減少に打撃を受けているのが現状である。

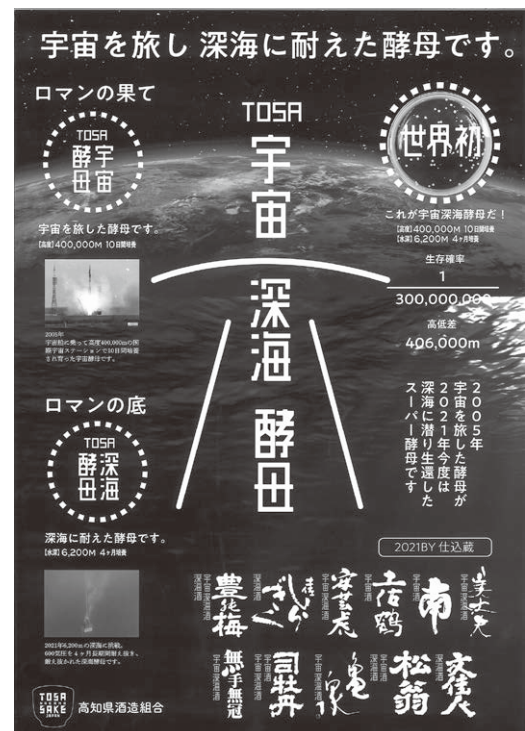
2. 取組みの手法と内容

日本酒業界を取り巻く環境は、ピーク時には160万klを超えていた出荷量が45万kl程度まで減少するなど苦境に陥っている。また現在は、新型コロナウイルスの感染拡大が長期化し外呑みの自粛が進行するなど、酒類業界及び関連業界は大きな痛手を被っている状況下にあり、平成29年からは土佐酒を国内外に売り出すべく、組合が旗振り役となって新たなブランドコンセプト「TOSA NAKAMA SAKE」を打ち出した。新型コロナウイルス感染拡大に伴う「外呑み」の自粛が広がる一方で「家呑み」「個呑み」の割合は増加しており、「家呑み」「個呑み」を楽しんでいる人たちをネットワーク上でつなぐオンライン酒場「酔うちゅう部（酔うちゅう＝土佐弁で『酔っている』の意）」を開設し、楽しい酒場にする「夜の部活動」を開始、新たに「英語版・翻訳機能・蔵元紹介の動画」を追加、ニューヨークや香港でオンラインイベント・コラボレーションイベントを「TOSA NAKAMA SAKE」として開催し参加者から好評を博している。また世界初の「宇宙深海酒」等を醸造、「土佐酒」の販路拡大・販売量の増大を目指しており、今後はこれらのツールを活用し、消費者にとって更に魅力ある活動につなげていきたい。

3. 成果とその要因

「TOSA NAKAMA SAKE」、「酔うちゅう部」、「宇宙深海酒・宇宙酒・深海酒」への取り組みは端緒についたばかりで目標達成状況などは測ることができないが、オンラインイベントやコラボレーションイベント参加者のアンケート結果や酵母の希少性から、今後「土佐酒」ファンの増加及び各蔵元の出荷増量は十分期待できる。

※宇宙深海酒プロジェクトは「第37回（令和4年度）高知県地場産業大賞」を受賞。



宇宙深海酵母チラシ



「酔うちゅう部」ロゴ

本会は、多種多様な業種の組合等が会員となっていていただいています。各組合がその特徴を活かし日々活動が続けており、今後の組合活動のご参考になるよう、会員の皆様方の仲間を取材し、紹介していきます。

新丹生谷製材協同組合

～第三者事業承継の選択 シンプルな木材流通を実現～



■ 組合設立の背景と目的

新丹生谷製材協同組合は、丹生谷地区の木材加工業者11名と木頭森林組合により、昭和62年3月に設立されました。

設立メンバーの木材加工業者11名は、もともと丹生谷製材協同組合（昭和47年3月設立）として地域産材の共同仕入や共同販売、共同目立工場の運営、共同鋸目立加工事業を行っていました。しかし、円高による輸入木材との競合や、国内他産地との競争激化を受け、生産設備の近代化・合理化を図るために森林組合と協同するよう行政指導があったことが設立のきっかけとなっています。

■ 丹生谷製材協同組合との合併

当組合設立後、平成元年6月には、年間10,000㎡の素材消費計画の製材工場を新設創業

し、初期の目標に沿って順調に事業も推移していました。しかし、前身となる丹生谷製材協同組合と当組合の組合員はほとんど同一であり、諸経費の削減や仕入・販売、顧客の重複などを考慮すると、現有組織を整理・統合することが最善の策であるとの結論に至りました。

そこで、平成6年、合併総会における合併の決議をもって県知事の認可を受け、事業の統一化が図られました。

■ 杉間伐材型枠用合板を製品化

平成16年、間伐材を地産地消で有効活用できないか、との発想から、杉の間伐材を使ったコンクリート型枠用合板を徳島県の協力を得て製品化しています。

当時、切り出しても木材としての需要が少ない直径20cmほどの杉が間伐期を迎えていたことから、当組合が型枠用合板の製品化を発案、県

の機関と共同で試作・性能評価を進めていました。型枠用合板のほとんどを占める外国産材と比べ、軽く作業がしやすいものが出来上がったことから、公共工事での間伐材の利用促進につながっています。

■ 新規加入者へ事業を承継、新体制へ

地元の製材業者と森林組合により結成し、長年に亘り事業を続けてきた当組合でありましたが、地域製材所の減少に伴い活動規模も縮小していきました。

そういったなか、地域の製材を守るため、サプライチェーンにおける川上と川下となる業を営む事業者が、川中となる協同組合に参画する形で事業を承継。組合として木材製品の原材料の調達から加工、市場での販売に至るまでを行えるようになったことで、新たに参画した各事業者にとっても各種コスト削減や在庫管理面での改善など、様々なメリットが生まれています。

また、どこでどのように伐採され加工されたか分かりづらいことが多い国産材ですが、当組合における木材サプライチェーンでは購買者にとって明確に可視化されています。



2023年初荷



乾燥中の原板



リニューアルした看板

組合プロフィール

新丹生谷製材協同組合

住 所：〒771-5204
徳島県那賀郡那賀町中山字黒沢東谷5番地

電 話：0884-62-1888

FAX：0884-62-1890

メール：sintan@ca.pikara.ne.jp

理事長名：鈴木智恵子

業 種：木材卸売業、製材業

組合員数：3人

設立年月日：昭和62年3月30日



鈴木理事長



組合 Facebook



長浜プラスチック工業株式会社

中央会では、平成24年度から始まった補正事業「ものづくり補助金」の地域事務局として、ものづくり・商業・サービス分野において独自の事業展開に取り組む事業者を対象に、補助金交付や事業推進支援を行っています。このコーナーでは、本補助金を活用して成果を上げておられる県内中小企業の皆様方を「ものづくりの達人」としてご紹介しています。

第33回目は、平成24年度補正及び平成27年度補正ものづくり事業に取り組まれた『長浜プラスチック工業株式会社』をご紹介します。同社は、各種の設備機器の導入によって、専門技術の確立、生産性効率向上によるコストダウンと短納期化といった様々なことに取り組まれています。

今回は、代表取締役の長濱 司氏から詳しいお話を伺うとともに、工場内を案内していただきました。



1 創業の経緯など、御社の沿革についてお聞かせください。

創業者である祖父（長濱 功）は、もともと大阪でプラスチックを成形する仕事に携わっていましたが、1954年に実家のある徳島に戻り、地域産業の発展に寄与するために長浜工業所を設立しました。

父である先代（長濱 武）がまだ小学1年生の頃で、創業当時は食玩などのおもちゃを作っていたそうです。その手のものづくりは、当時まだ目新しく、製品の出荷先も主には大阪方面でした。その後はお城や大仏などの土産物、ト

ロフィーのパーツなどを生産するようになり、現在では身近なものから産業・医療の先端分野まで、幅広い製品を取り扱っています。

創業当時は成形業者が金型も製作するような時代で、弊社もまた一部の金型は内製していました。職人が真鍮のブロックに手作業で彫り込んだ金型に、手押しでプラスチックを流し込んで製品にしており、量産するときは内職が主力でした。

父がまだ27歳のとき（1975年）に祖父が他界し、代表を継ぐとともに社名を長浜プラスチック工業に変更しています。この頃にはプラスチック製品の成形は自動化が進み、射出成形機にて量産するようになりました。

その後、成形工場を新設するとともに、1980年には長浜プラスチック工業株式会社に法人化しました。土産物や玩具類に加え、種々の工業製品や日用雑貨も取り扱うようになり、工場などで使用するリモコンのカバー、浄水器の配管部品・カバーなどの量産品が現在のメイン製品となっています。また、価格は高くなってしまっていますが、100～500個といった小ロットからの個人発注対応も可能な体制をとっています。

時代を経て段々と製品の精度・精密さが求められるようになり、それに対応するために1990



代表取締役 長濱 司氏

年に金型工場を増設しました。これにより、難しい形状の加工が可能となり、外注していた金型製作の大部分が内製化できたことで、一貫した生産体制が確立しました。また、金型加工設備を整えたことでメンテナンス性の向上にも繋がり、より高品質な製品の生産も可能となりました。

2005年に私（長濱 司）が入社し、2015年に代表取締役役に就任しました。新たにLED関係の製品やバイオプラスチックを取り扱うようになり、また、金型設備やCAD-CAMの新規導入・更新を行い、時代に合った設備を整えました。成形工場も射出成形機や取出し機の更新によって、より高品質な製品の生産や後工程の短縮を進め、現在に至っています。

2

先代の30年間は、プラスチック成形における一貫生産体制の構築に尽力されてきたように推察されます。側で支えてこられた感想などをお聞かせください。

もともと職人が手掘りの金型を作っていたのですが、これからの金型製作には、より高度な技術の必要性を感じたそうです。外注に頼っても良かったのですが、自社の強みを持つためにも内製化を進めました。

金型工場は、建物だけではなく工作機械などの金型加工設備も多いため、非常に経費がかかります。内製化を推し進め、一貫生産体制の構築に踏み切ったことは大きな決断であったと思います。ただ、その決断があったおかげで、『試作から量産まで一貫して行う』という弊社の強みを築くことに繋がっています。

3

平成24年度補正、27年度補正でものづくり補助金事業に取り組まれています。内容や成果などお聞かせください。

平成24年度補正では、「プラスチック射出成形のハイサイクル化及び金型構造改良によるバイオプラ成形技術の確立」をテーマに、取引先からの短納期要求に対し、電動射出成形機の導入により高速化・高精度化対応を図りました。

これを自社の強みである金型製作に反映させ、バイオプラ市場参入を想定したハイサイクル成形及び金型設計に関する研究を進める、といった内容です。

従来の油圧式射出成形機と比べて、電動機は金型の開閉スピードや位置決め、樹脂の射出制御が正確で、製品の品質が向上し、サイクルタイムも短縮できました。

当時はまだ注目度の低かったバイオプラスチックの成形にいち早く取り組み、ノウハウを構築してきました。現在はバイオプラスチックの種類、顧客からの問い合わせも増えています。



電動サーボ射出成型機

平成27年度補正では、「プラスチック射出成形型の生産性効率向上によるコストダウンと短納期化」をテーマに取り組みました。

プラスチック製品製造にかかる費用において、金型価格は大きなウェイトを占めます。そこで、顧客ニーズである『金型のコストダウン』を実現するために、工程集約と加工条件の標準化を行ってコストダウンと納期短縮を実現し、金型技術の向上と受注・収益増に繋げることを目的としました。



ミーリング機能付きNC旋盤

工程集約の実現では、ミーリング機能付きNC旋盤を導入しました。本来なら別の工作機械で加工する旋削とミーリング作業が一台で可能となるため、段取り替えがなくなり、ワンチャックでの工程集約だけでなく、製品加工精度も向上しました。

金型部品は一点物が多く標準化は難しかったですが、近い形状のデータを収集することで品質の向上、納期短縮に繋がりました。

4 プラスチック成形製品は多種多様です。どのような出会いがあって注文に結び付くのでしょうか。

傾向として、プラスチック製品はできるだけ安価に作りたいというのがあるようで、マーブル成形のような割高になる内容の注文はあまりありません。

商談会や展示会といったものに出展することもありますが、当社は受注型ですので自社製品がないと出展しづらい部分もありますし、そこでの出会いから取引に繋がることもめったにありません。やはり以前から取引のあるお客様からの紹介という形が多いです。ただ、近年ではホームページをご覧になられたお客様から電話やメールを頂き、受注に繋がることが増えました。



マーブル成形サンプル

自社製品については、恩師からバイオプラスチックを用いた製品の開発などの助言をいただいたりしていますが、現状は検討中です。

企業様から多ロットの注文を頂くことが多いですが、小ロットでもお受けしているため、個

人のお客様からの相談もいただきます。金型設計製作から量産まで一貫していますので、打合せも弊社だけで完結するというメリットが活かされ、受注につながっていると思います。

5 企業理念の3つの項目について、背景などをお聞かせください。また、特別な社内教育などは行っているのでしょうか。

私が家業を継ぐために帰ってきたときには、まだ企業理念といったものはありませんでしたので、自分の代になって作ったものになります。いろいろと調べたことを参考にしながら、自分自身が従事する中で最も心に響いた文言を3つ掲げました。会社の基本方針であり意思決定の軸とするため、朝礼の最後に社員全員で唱和し共有しています。新しく入社した人には、それぞれの項目について経緯や想いの説明もしています。

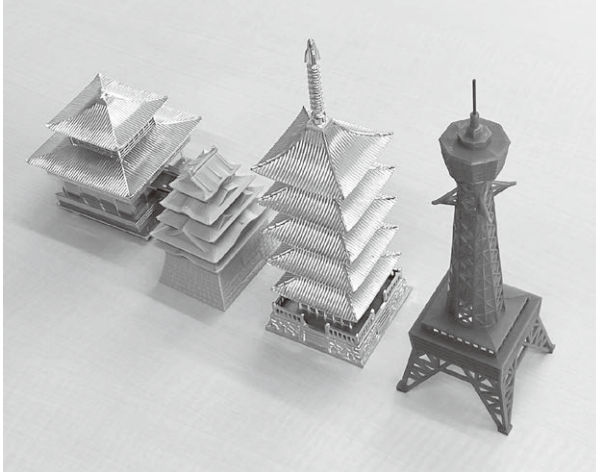
1つ目の「関わりのあるすべての人々を大切にする」というのは、先代社長（現会長）が人との縁を大切にする人でしたので、弊社にとって一番大切なものは人であると考え、企業理念の一番にしています。利己的にならず、三方よしになるように意識しています。

2つ目の「社員が仕事を通じて成長し、より豊かな生活を送るための基礎となる」というのは、「社員にはこうなって欲しい」という想いを込めて考えたものです。なんとなく毎日の作業をこなすのではなく、少しでも学びがあり、日々成長してほしい、という願いです。目的を持つことで生活に張りがで、成長することで心身共により豊かな生活を送ってほしいと思っています。

3つ目の「知能・技術の承継と向上改善を実行し、社会の進歩発展に貢献する」というのは、知能・技術の進歩があるからこそ、70年近くも企業が存続できている、この技術をさらに向上改善することで100年、200年と続く企業になりたい、という想いから考えました。

プラスチック製品は今まで人々の生活を便利にし、支えてきたと思います。しかしプラスチックごみ問題が大きく取り扱われるようになり、環境への配慮も求められるようになりまし

た。更なる技術力の進歩が、社会への貢献に繋がっていくと思っています。



精密な金型から成形された一例

6 “3代目”は一つの過渡期と云われます。事業を引き継いだ意気込みと、今後の目的や課題などについてお聞かせください。

子供のころから家の隣に工場があり、プラスチック成形が身近にありました。しかし、実際に従事してみると祖父や父の積み重ねてきたことがどれだけ大変であったか身に沁みています。

家業を継ぐ前に大手工作機械メーカーに勤めていたこともあって、弊社の強みである金型部門をより強化するようにしています。

また今後は、環境に配慮したプラスチック製品を広めていくため、バイオプラスチックの生産により注力していきます。新しいバイオプラスチックが次々と開発されており、その波に乗り遅れないように積極的に新素材にチャレンジしていきたいと考えています。

7 御社をはじめ、県内では何かに特化した製造業者が多くなった印象です。今後の製造業の展開について想うところなどお聞かせください。

徳島県で製造業を行うにあたり、本州との取引では輸送コストのデメリットがあります。近年原油高の影響が大きくなっています。その中で顧客に選んでもらうには、他社にない特徴を持つことが必要で、弊社の場合はプラスチック成形の会社でありながら金型も製作できるところにあります。

県内の企業の中には、ニッチな分野で活躍されていたり、高い技術を持つ企業が多数あります。それらの企業を見習って、技術力を磨いていきたいと思っています。また、県内の製造業に携わる企業が協力して、新しい商品を創っていただければ楽しいと考えています。

企業の概要

- 会社名 長浜プラスチック工業株式会社
- 代表者 代表取締役 長濱 司
- 業 種 プラスチック製品製造業
- 従業員数 9名
- 設立年月日 昭和29年4月
- 所在地 徳島県吉野川市川島町三ツ島字長塚399番地1
- 電 話 0883-25-2551
- F A X 0883-25-3975
- メール info@nagahama-pla.co.jp
- H P http://www.nagahama-pla.co.jp





組合ホットニュース

魅力ある活動を広報する Web サイトを構築 ～海部商業協同組合～

海部商業協同組合は、令和4年度取引力強化推進事業の活用により、組合や組合員の魅力ある活動を広報するWebサイトを構築しています。

本事業は、組合や組合員の経営基盤の強化を目指した、共同事業の活性化や、受注拡大等の「取引力の強化促進」を図るために実施する取り組みに対して支援するものです。

当組合は、「地域と共に」・「生活安心ステーション」・「ずっといっしょに。これからもいっしょに。」をモットーに、お客様を第一に考え、お客様の声を売場に活かす地域に根差した共同店舗としてピアカイフを運営しています。



組合ホームページ
<https://piakaifu.com/>



JU 徳島チャリティボウリング大会を開催 ～徳島県中古自動車販売商工組合青年部～

令和4年12月3日(土)、徳島市のスエヒロボウルにて、徳島県中古自動車販売商工組合青年部主催のチャリティボウリング大会が3年ぶりに開催されました。同大会は、お客様、会員、家族間のコミュニケーションを図ることを目的に実施されており、参加費の一部は「徳島県の盲導犬を育てる会」に寄付されています。また、当日は、募金箱を設置し、参加者の皆様より募金協力もしていただいています。

大会は、富澤青年部会長の挨拶、始球式により開始され、2ゲーム終了後に表彰式が行われました。第9回目の開催となる今年度は、コロナ感染対策としてボウリング場からの人数制限もあり参加者は前回より少なくなりましたが、どのグループも白熱したスコアが展開され、参加者一同、和やかな雰囲気のもと親睦・交流が深まる楽しい時間となりました。



令和4年12月

情報連絡員レポート(前年同月比)



この報告結果は、徳島県下の中小企業組合(協同組合、商工組合等)の役職員49名に委嘱している中小企業団体情報連絡員による報告を抜粋掲載しております。

【全体の景況】

年末ということもあり、「好調」との報告がいつもより多く見られた。しかし、コロナ禍による影響が残る中、ほとんどの業種が原材料費やエネルギー高騰、急激な円安等の影響を受け、厳しい経営環境に置かれている。

まだまだ実感はしている事業者は少ないが、徳島県の景気は基調として持ち直している。今後ウイズコロナの下で、各種政策の効果により景気が持ち直していくことが期待される。

【製造業】

<食料品>

【味噌】前年同月比での生産量は105.6%、出荷量は111.4%で、前月比での生産量は104.7%、出荷量は117.0%と前年度、前月比で順調に回復している。

【漬物】漬物製造業者では年末年始に向けての生産が好調だったが、資材価格高騰の影響で収益状況は悪化。

<繊維・同製品>

【縫製】円安、物価高等、色々な問題を抱える中、令和5年は何を優先するべきかを慎重に考え、どう取り組むかで大きく変わると考えている。

【縫製】年間を通して月毎の生産数の変動があり、平準化できていないので労働力が余る月が出てきている。エネルギー費増大に対する対策が急務である。

<木材・木製品>

【製材】住宅着工に勢いは感じられない。また大径木の良材丸太が価格低迷で集まらないため、注文材への対応が一部できておらず、製品市場では、構造材の取引の動きが鈍いようだ。

【木材】外材素材と集成材の輸入量は比較的回復したが、円安の影響が大きく価格の高止まり傾向が強い。徳島県産の木材は、生産量が不足しているため金額的に高いまま。県外産については落ち着いてきたが、コロナ前の水準までは戻っていない。

<印刷>

【印刷】イベントの多い月なので輪転等のチラシは好調だった。一方、値上げによる価格転嫁は進んでいるものの、予算調整等で収益状況は悪化している。

【印刷】コロナ前では1年の中でも受注量の多い月であったが、ここ数年期待していた数字をあげられた組合員はほとんどいない。只、人の動きが活発化しているので、経済活性化につながり、少しでも期待できる2023年になることを願うばかりである。

<窯業・土石製品>

【生コン】出荷量は昨年同月比約29%の減少であった。セメントの値上げによる生コン価格のさらなる引き上げも余儀なくされ、より厳しい状況になることが予想される。

【生コン】出荷数量は、対前年同月比18%減であった。要因としては官工事での大型発注工事の減による。7月より生コン価格引き上げを行ったが、原材料値上がり分に対する対応が追いつかず、収支は依然として厳しい。

<鉄鋼・金属>

【鉄鋼】業況感は、年末にかけて回復傾向にあるものの依然として横ばいの状態。原材料やエネルギー価格の上昇、資材調達の遅れなどの影響が続いている。年明け以降にも先行き不透明感が強い状況ではないかと懸念される。

【ステンレス】企業活動は国内外ともに活発化してきているが、物価の上昇は継続。長納期化については一部で改善の兆しが見受けられるが、先行きの不透明な状態である。感染症対策や物価上昇、供給面での制限等の影響が懸念される中、対策を講じつつ企業活動の維持に取り組んで行く必要がある。

<一般機器>

【機械金属】一部業況感の持ち直しの動きも見られるが、予断を許さない不透明な経営環境に大きな変化はない。

【非製造業】

<卸売業>

【食糧卸】原材料費の値上がりはもとより、電気代の上げ幅が相当きつい。

<小売業>

【機械器具】小売価格の上昇が消費マインドを低下させ始めている。良いニュースはまだ見えてこない。

【ショッピングセンター】前年対比は売上103.8%、客数96.2%。業種別には衣料品118.8%、住居関連107.3%、食品97.8%、身の回り品90.3%、サービス86.6%の順であった。第6波頃からコロナと売上は関係のないような動きをしており、現在は原油高騰による電気料金、物価上昇等の方が脅威である。

【電気機器】商品、部材等の仕入れ価格は依然として上昇傾向にあり、今後売上げおよび収益に影響がより大きく出てくると考えられます。

【各種商品小売業】コロナの感染拡大でイベント等も中止になり、集客も、売上も昨年より下降した。業種によっては売上上昇も見られるが、まだ厳しい状況が続くようである。

【量小売業】12月も仕事量は安定しており、リフォーム・ホテル関連の置替えはあったものの、一般家庭用は少なく、量を数かない新築が30%以上の傾向は続く。

<商店街>

【徳島市】クリスマス寒波に備えセーターやコートが動いた。県外に行くために買い物物に来られる方も増えてきた。

<サービス業>

【自動車整備】登録状況は、軽自動車の新車登録のみ前年度を上回り、それ以外はすべて前年度を下回った。登録車、軽自動車ともに中古車の登録台数の落ち込みが大きい。23年1月以降も半導体不足や部品調達の滞りがあり、不透明な状況であることに加え、情勢は非常に複雑で、現時点では見通しが立たない。継続検査の台数は改善には至らず横ばい状態だ。

【土木建築業】前年同月と比べて、売上高は増加しているが、人員増加による設備追加・電子機器増により収益に影響が出ている。

【ビル管理】通常営業関係のホテル業は、全国旅行支援の効果もあり会議や客室稼働率がコロナ禍前まで回復している。コロナ関連受入れホテルは、受入期間の延長が続きビルメンテナンス業への影響は続いている。

【旅行業】コロナ感染者数は増加傾向だが、旅行支援等で、お客様が旅行に前向きになってきており、売上は2019年度同月の80%に回復している。しかし、仕入、宿泊先などの価格上昇、大手の大掛かりの予約により、中小の旅行会社では仕入れが出来ない状況や、長引くコロナ禍による旅行需要減少を訴える会員もある。

<建設業>

【鉄骨・鉄筋工事業】地場物件は相変わらず少ない。物価高、賃金の上昇機運に逆行するかのよう加工単価の低さが懸念される。

【建設業】国、独立行政法人等の発注工事は増加したが、県発注工事が大幅に減少した。全体の単月では前年比約11%増となっている。特に請負額で、徳島県では対前年比約-23%と落ち込みが顕著である。

【板金工事業】資材の不足も減ってきたようで、コロナ前の景気になりつつある。

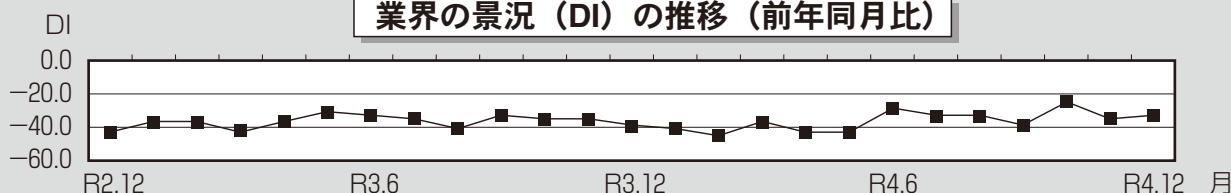
【電気工事業】新設住宅口数は110件で、昨年同月比55.8%となった。

<運輸業>

【貨物運送業】毎年12月は前月と比べて量的には増加するが前年同月比横ばい。業界としては燃料油の高止まり・運賃の値上げ交渉の低調等で、厳しい経営が続いた。

【貨物運送業】荷動きはあるようだが、コロナ禍前の繁忙が感じられない。燃料高が解消される見通しもなく、運送事業者にとって、まだまだ厳しい状況が続く。

業界の景況 (DI) の推移 (前年同月比)



※ DI 値とは、各景況項目について「増加」(又は「好転」)業種割合から「減少」(又は「悪化」)業種割合を差し引いた値



青年部コーナー



青年部活動トピックス



◇令和4年度 組合青年部リーダー交流会議◇

(令和5年1月12日 徳島県)

令和5年1月12日(木)サンシャイン徳島アネックスにおいて、令和4年度組合青年部リーダー交流会議を開催しました。四国大学短期大学部 ビジネス・コミュニケーション科 教授 加渡いづみ氏を講師に招き、「SDGsを学ぼう～今からここから 私から 持続可能な地域づくりを考える～」をテーマにご講演いただきました。経営者視点、地域市民の一員としての視点などあらゆる角度からSDGsについてより深く知ることができ、地域社会へ貢献すべく今後の事業活動に反映していくポイントなどを学びました。



四国大学短期大学部 加渡いづみ氏 講演

◇令和4年度 新年互礼会◇

(令和5年1月12日 徳島県)

令和5年1月12日(木)サンシャイン徳島アネックスにおいて、令和4年度新年互礼会を開催しました。ご来賓として、リーダー交流会議 講師を務めていただいた 加渡いづみ様、徳島県商工会議所連合会青年部会長 岡本忠晃様、徳島県商工会青年部連合会会長 松浦亘修様、徳島県中小企業青年中央会歴代会長 梯 学様をお迎えいたしました。感染対策のため人数制限を設けた中での開催となりましたが、会員のみなさま方との交流ができた新年よいスタートを切ることができました。



令和4年度 新年互礼会の様子

◇令和4年度 四国ブロック会長会議in愛媛◇

(令和5年2月18日 愛媛県)

令和5年2月18日(土)愛媛県松山市内において、令和4年度 四国ブロック会長会議が開催されました。来年秋に開催される全国講習会が高知県にて行われるため、四国四県で盛り上げるべく講習会及び懇親会などについて話し合いを行いました。

また、その後の懇親会においては、四国ブロック青年中央会OBの方々にもご出席いただき、3年ぶりとなるOB会との交流ができました。



四国ブロック会長会議の様子



四国ブロックOB会との交流会

★令和5年のスケジュール★

- 令和5年3月22日 第4回役員会議
- 令和5年4月23日 青年部親睦ゴルフコンペ



女性部コーナー



女性部活動トピックス



◇とくしまレディース中央会◇

「研修会及び新年交流会」を開催

令和5年2月15日(水)、ホテルサンシャイン徳島アネックスにおいて、令和4年度とくしまレディース中央会の研修会及び新年交流会を開催しました。研修会では、ライフオーガナイザー 徳島お片付けラボ 竹内真理氏を講師に招き「世界を変える片付け～エシカル消費とライフオーガナイズ」をテーマにご講演いただきました。

衣類ロスの現状・ライフオーガナイズのやり方・片付けで消費行動が変わる理由についてお話いただき、小さな違いが結果を180度変える、「他人軸」→「自分軸」に変化することが大切、片付けをすることでモノとちゃんと向き合うことは世界の問題と向き合うことにつながり、原動力になるということを知り、参加者にとって大変有意義な時間となりました。

研修会終了後には新年交流会が開催され、来賓として徳島県知事 飯泉嘉門様、徳島県中小企業団体中央会 会長 布川 徹様、ライフオーガナイザー 徳島お片付けラボ 竹内真理様、徳島県中小企業団体中央会 専務理事 木具 恵様にご臨席いただきました。

はじめにとくしまレディース中央会 中本会長による挨拶があり、続いて来賓を代表して徳島県知事 飯泉嘉門様による来賓挨拶の後、徳島県中小企業団体中央会 会長 布川 徹様の乾杯の音頭により開宴となりました。会場は和やかな雰囲気の中、来賓の皆様やとくしまレディース中央会の会員間の交流・懇親の場となりました。

最後にとくしまレディース中央会 天野副会長の締めの挨拶により散会となりました。



研修会風景



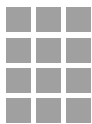
布川会長 乾杯の挨拶



飯泉徳島県知事 来賓挨拶

★令和5年のスケジュール★

- とくしまレディース中央会セミナー (令和5年3月20日)
- 第4回理事会 (令和5年3月予定)



中央会トピックス

令和4年度 組合事務局交流会を開催

令和5年2月2日(木)、ホテルサンシャイン徳島アネックス（徳島市南出来島町2-9）において、令和4年度組合事務局交流会を開催いたしました。

講師に、株式会社パソナ・みらデジ事務局の林 恭平氏（中小企業診断士）をお招きし、「インボイス制度セミナー・みらデジ経営診断について」のテーマでご講演いただきました。また、モデル組合事例発表として、令和3年度において認定された徳島県味噌工業協同組合（発表者：事務局長 庄野隆章氏）、協業組合徳島印刷センター（発表者：理事長 多田哲也氏）の2組合より事例発表が行われました。



インボイス制度セミナー・みらデジ経営診断について



モデル組合事例発表：徳島県味噌工業協同組合



モデル組合事例発表：協業組合徳島印刷センター

「BCP（事業継続計画）トップセミナー in 徳島」開催

令和5年2月21日(火)、ホテルサンシャイン徳島アネックス（徳島市南出来島町2-9）において、「BCPトップセミナー in 徳島」を開催いたしました。平成26年度より「実効性の高いBCPを策定している企業や団体」を認定する「徳島県企業BCP認定制度」が設けられ、これまで22企業・団体が認定を受けており、このたび新たに「株式会社高橋ふとん店」、「ナノミストテクノロジー株式会社」、「株式会社ネオビエント」、「株式会社ビーエス工機」の4社が認定されました。この4社に対する認定証交付式が行われるとともに、過年度に認定を受けられた「株式会社阿波酸素」、「株式会社川島石油」の2社より、「BCPの取組み事例」のテーマでご講演いただきました。



新規認定企業4社



株式会社阿波酸素 取締役 塚本慶太郎氏



株式会社川島石油 産業エネルギー部主任 猪岡 巧氏

組合活性化情報令和元年度第1号から中央会事務局職員が会員の皆様に、より親しんでもらえるよう、プライベートなこと（趣味、特技、熱中している物事、最近気になっている物事など）について綴ってきました。最終回となる第16回目は、吉川事務局長です。



吉川 正治 [事務局長／昭和60年4月1日入職]

丙午、牡羊座、血液型B型

①自己紹介

徳島県麻植郡（現在の吉野川市）鴨島町に生まれ、現在の住居がある石井町には21歳の時に引っ越してきました。中学はバレーボール部、高校では軟式野球部と一貫性のない運動部に所属していました。高校軟式野球最後の夏は、県大会・四国大会に5番ライトで出場し、四国大会準決勝で愛媛県の新田高校に0対1で敗れ、全国大会にあと一步届きませんでした。学業の方は、その当時花形？と言われていたプログラマーを目指し、「Cobol（コボル）」や「Fortran（フォートラン）」などのプログラミング言語を学んでいました。

②中央会入職時

私が中央会に入職した当時、先輩方とは年齢がかなり離れていて、一番近い方（尾池前事務局長）でもひと廻り、直属の課長とは36歳も年が離れていて世代間ギャップに苦労しましたが、今思えば先輩方に“かなり年の離れた弟”のように可愛がっていただき、それも懐かしい思い出となっております。中央会には当初コンピュータの担当者として採用されたと思っていたのですが、当時の中央会にはパソコンはなく、あるのはワープロだけで、毎日ひたすらワープロに向かって文書を打ち続けていました。

③趣味について

20歳代から30歳代前半までは草野球（多いときは3チーム程掛け持ち）、30歳代後半から40歳代前半まではゴルフ（当時も現在も同伴者に迷惑を掛けない程度の3桁ゴルファー）、40歳代後半から現在まではマラソンを趣味にしています。特にマラソンは、いつでもどこでも手軽に練習でき、旅行先や出張先での「旅ラン」も格別で、各地のマラソン大会にも出場し、さらにマラソンサイトやSNSなどで地方の“ラン友”とも繋がり、現在の一番の趣味となっています。

その他、何度もその一芸で身を助けられた“カラオケ”や徳島ヴォルティスのスタジアム応援、一昨年9月に我が家にやってきた愛犬「きな子」の朝夕のお散歩など、休日は季節を問わず忙しくも有意義に過ごしています。



四万十川ウルトラマラソン出場



ランニングクラブの仲間たち



愛犬 きな子



お知らせコーナー



～インボイス制度、支援措置があるって本当!?!～

事務負担軽減?
補助金も?

インボイス制度、 支援措置があるって本当!?!

税負担軽減?



本当です! そのための税制改正(案)が閣議決定されています。
また、令和4年度補正予算で各種補助金が拡充されました。

免税事業者から課税事業者になる方へ

納税額が売上税額の2割に軽減?

インボイスの登録で補助金が50万円上乘せ?

登録申請、4月以降でも大丈夫?

既に課税事業者の方も

会計ソフトに補助金?

少額取引はインボイス不要って?

少額な値引き・返品は対応不要?

小規模事業者向け

納税額が売上税額の2割に軽減?

免税事業者からインボイス発行事業者になった場合の税負担・事務負担を軽減するため、
売上税額の2割を納税額とすることができます!

対象になる方 免税事業者からインボイス発行事業者になった方(2年前(基準期間)の課税売上が1000万円以下等の要件を満たす方)

対象となる期間 令和5年10月1日～令和8年9月30日を含む課税期間
※個人事業者は、令和5年10～12月の申告から令和8年分の申告まで対象

売上・収入を把握するだけで
申告でき、経費等の集計は不要!
事前の届出も不要!

事例

売上700万円(税額70万円) ※サービス業
経費150万円(税額15万円)

実額計算の場合▶

70万円 - 15万円 = 55万円

簡易課税の場合▶

70万円 - 35万円* = 35万円

※70万円×50%(サービス業のみなし仕入率)

特例の場合▶ **70万円 × 2割 = 14万円**

実額計算

納税額
55万円

簡易課税

納税額
35万円

特例

納税額
14万円

消費税の申告を行うためには、通常、経費等の集計やインボイスの保存などが必要となりますが、この特例を適用すれば、所得税・法人税の申告で必要となる**売上・収入を税率毎(8%・10%)に把握するだけ**で、**簡単に申告書が作成**できるようになります!

また、**事前の届出も不要**で、申告時に適用するかどうかの選択が可能です!

補助金の拡充や事務負担の軽減措置は裏面へ

財務省
Ministry of Finance, JAPAN

小規模事業者向け インボイスの登録で補助金が50万円上乗せ?

持続化補助金について、免税事業者がインボイス発行事業者に登録した場合、補助上限額が一律50万円加算されます!

- 対象** 小規模事業者
- 補助上限** 50～200万円(補助率2/3以内) ※一部の類型は3/4以内
▶ **100～250万円**(インボイス発行事業者の登録で50万円プラス)
- 補助対象** 税理士相談費用、機械装置導入、広報費、展示会出展費、開発費、委託費等



中小事業者向け 会計ソフトに補助金?

IT導入補助金(デジタル化基盤導入類型)について、安価な会計ソフトも対象となるよう、補助下限額が撤廃されました!

- 対象** 中小企業・小規模事業者等
- 補助額** ITツール ～50万円(補助率3/4以内)、50～350万円(補助率2/3以内) ※下限額を撤廃
PC・タブレット等 ～10万円(補助率1/2以内) レジ・券売機等 ～20万円(補助率1/2以内)
- 補助対象** ソフトウェア購入費、クラウド利用費(最大2年分)、ハードウェア購入費等



中小事業者向け 少額取引はインボイス不要って?

1万円未満の課税仕入れ(経費等)について、インボイスの保存がなくても帳簿の保存のみで仕入税額控除ができるようになります!

- 対象になる方** 2年前(基準期間)の課税売上が1億円以下
または1年前の上半期(個人は1～6月)の課税売上が5千万円以下の方
- 対象となる期間** 令和5年10月1日～令和11年9月30日



すべての方が対象 少額な値引き・返品は対応不要?

1万円未満の値引きや返品等について、返還インボイスを交付する必要がなくなります!
振込手数料分を値引処理する場合も対象です!

- 対象になる方** すべての方
- 対象となる期間** 適用期限はありません。



すべての方が対象 登録申請、4月以降でも大丈夫?



大丈夫です!4月以降の申請でも制度開始時に登録が可能です!

詳しくはこちらまで



■ その他インボイス制度の一般的なご質問やご相談は、インボイスコールセンターまで

0120-205-553 フリーダイヤル(無料)

受付時間 9:00から17:00(土日祝除く)

※個別相談は、所轄の税務署への事前予約をお願いします。

編集 後記

◆ 今回の特集では、『四国の元気な組合』として、四国四県の取り組み事例をご紹介します。今後の組合運営等にお役立ていただければ幸いです。ご不明な点などがございましたら、お気軽に当会までお問い合わせください。

◆ 今回の「組合クロズアップ」では、新丹生谷製材協同組合様をご紹介します。ずいぶん前に組合担当をさせていただいたことがありますが、当時は組合員数が最も少なくなった頃で、理事長の交代などもあり定款変更や各種の登記手続きに関してお手伝いさせていただきました。令和3年12月より新体制となり、本格稼働から1年が過ぎようとしています。しっかりとしたサプライチェーンが形成されており、当会としてもより活性化が図られるよう、引き続きご支援させていただきます。

◆ 先日、握力コンテストなるものに職員一同参加しました。上には上がいるということで、結果はさておき意外？と女性陣の熱量が高かったように思います。調べてみたところ、成人女性の平均握力は27kg前後、成人男性では44kg前後とのこと。リンゴを割るには最低でも80～90kgぐらいの握力が必要らしいです。高校生の時の体育の先生が剣道家で、軽く握った感じなのに90kgあったのを覚えています。世界記録は192kg。ハンマー投げで有名な日本のあの方は120kg以上あるそうです。ちなみに、諸説ありますがゴリラの平均握力は推定500kgだそうで、もし最強のゴリラが全力を出したら実際どれぐらいなのか、とても気になる今日この頃です。

◆ 今号も発刊にあたりご協力いただいた皆様に心から感謝申し上げます。

最後までお読みいただきありがとうございました。

お時間ありましたらこちらをご覧ください。

徳島県中小企業団体中央会

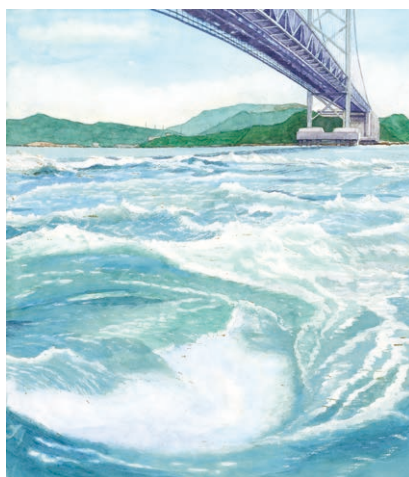
<http://www.tkc.or.jp/>



vol. 04

令和4年度 第4号
(年間4回発行 通巻第166号)

組合活性化情報 中央会とくしま



鳴門海峡の渦潮 水彩画/布川 嘉樹