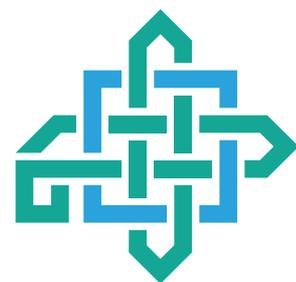


連携の絆を深め、輝く明日へ



# ニュースレポート 中央会

NEWS REPORT CHUOKAI

No.807

2023

6

20 23  
くみあい祭り  
北海道  
中小企業  
中央会  
出展組合  
募集中!!  
第2回北海道中小企業  
くみあい祭り 開催予告  
2023.7.22(土)▶23(日)  
10:00-18:00 10:00-16:00  
サッポロファクトリー 060-0032 札幌市中央区北2条東4丁目



支部長会議を開催しました!



支部だより(十勝支部)

北海道中小企業団体中央会



# おめでとうございます

## 春の叙勲・褒章

～本会関係者7名が荣誉に輝く～

業界や地域における長年の優れたご功績によって、令和5年春の叙勲・褒章を受章された本会関係者をご紹介します。栄えある受章を心からお祝いし、今後ますますのご隆盛をお祈りします。



瑞宝双光章

太田 智範 氏

帯広地方石油業協同組合 理事



旭日单光章

井原 慶児 氏

北海道水産物加工協同組合連合会 副理事長  
(留萌市水産加工団地協同組合 元理事長)



旭日单光章

渡辺 直行 氏

北海道家具工業協同組合連合会 前理事長  
(旭川家具工業協同組合 前理事長)  
前本会理事・上川副支部長



瑞宝单光章

斉藤 伸一郎 氏

北見資源リサイクル事業協同組合 理事長



黄綬褒章

福井 克美 氏

北海道電気工業業組合 副理事長  
(釧根電気工業協同組合 理事長)  
本会理事・釧根副支部長



藍綬褒章

小野寺 涼一 氏

北海道電気工業業組合 理事長  
(札幌電気工業協同組合 理事長)  
本会常任理事



藍綬褒章

吉住 淳男 氏

北海道穀類商業協同組合 理事長

※所属組合役職は、受章時の役職を記載しております。

先に、中小企業庁から「2023年版中小企業白書・小規模企業白書」が発表されましたので、その要点を掲載します。

## 2023年版 中小企業白書・小規模企業白書 骨子

### ○総論

1. 足下の新型コロナや物価高騰、深刻な人手不足など、**中小企業・小規模事業者は、引き続き厳しい状況にある。**
2. こうしたマクロ経済環境が激変する時代を乗り越えるため、中小企業・小規模事業者が、**価格転嫁に加えて、「国内投資の拡大、イノベーションの加速、賃上げ・所得の向上の3つの好循環」を実現していくことが重要であることを示す。**

より具体的には、以下の内容を分析。

- (1) **賃上げを促進する上では、価格転嫁と生産性向上が重要であること**
- (2) **物価高等のマクロ経済環境の変化を踏まえ、価格転嫁を取引慣行として定着させることが重要であること**
- (3) **生産性向上に向けては、GX（グリーントランスフォーメーション）やDX（デジタルトランスフォーメーション）といった構造変化も新たな挑戦の機会と捉えながら、投資の拡大やイノベーションの実現が重要であること**

### ○中小企業白書

3. 中小企業の成長を通じて日本経済や地域の発展につなげる観点から、中小企業白書では投資やイノベーション、賃上げの取組が期待される成長企業に焦点を当て、「**競合他社が提供できない価値の創出により、価格決定力を持ち、持続的に利益を生み出す企業へ成長を遂げることが重要**」であることを示す。

### ○小規模企業白書

4. また、小規模企業白書では、少子高齢化・人口減少に伴い、地域の社会課題等が顕在化する中でも、小規模事業者の持続的な成長を促していくことが重要、との観点からソーシャルビジネスを通じた地域課題解決等を取り上げ、「**地域経済を下支えする小規模事業者について、支援組織や自治体のサポートも得ながら、引き続き、地域の持続的発展を担っていただくことが重要**」であることを示す。

## 1 成長に向けた価値創出の実現／新たな担い手の創出

- ・競合他社が少ない市場への参入や創出により、差別化を図ることで企業の成長につながる。
- ・中小企業の戦略構想・実行に携わり、経営力の向上と成長を支えるプレーヤー（経営者）が重要な役割を担っている。
- ・経営戦略実現のためには人材や資金の獲得が重要。必要な人材の獲得に向けて、人材戦略の策定が重要であり、人手不足への対応にも有効。

## 2 地域の持続的発展を支える事業者（地域課題解決等）

- ・小規模事業者は、人口密度が低い地域において、より重要な存在。新たな取組により、企業の持続的な成長を目指し、地域の発展にもつなげている。
- ・商店街に対して、商業機能だけでなく、コミュニティ、人が集まる場所としての社会的機能への期待が高まっている。

## 3 中小企業・小規模事業者の共通基盤

- ・最終財の価格は引き続き上昇しており、最終需要段階でも輸入物価上昇を起点としたコスト上昇圧力を販売価格に転嫁する動きが見られる。
- ・デジタル化の取組段階は進展しつつあり、デジタル化の取組段階の進展には、経営者の積極的な関与が寄与している可能性。
- ・デジタル人材の確保・育成に向けては、求めるスキルや人材像を明確化することが重要。
- ・課題設定段階から対話を重視した課題設定型の伴走支援が重要な支援手段となっており、事業者も支援機関に対し、本質的な課題設定を伴う支援を期待している。

# 1 成長に向けた価値創出の実現／新たな担い手の創出

## ① 成長に向けた価値創出の実現(戦略)

競合他社と異なる価値創出のあり方を反映した戦略の構想・実行を通じて、差別化を図ることは、競合他社が少ない市場への参入や創出により、企業の成長につながる。こうした戦略の構想・実行を進めるためには、特徴ある顧客・ニーズ等の設定や価値創出を継続し、試行錯誤などに取り組んでいくことが重要。

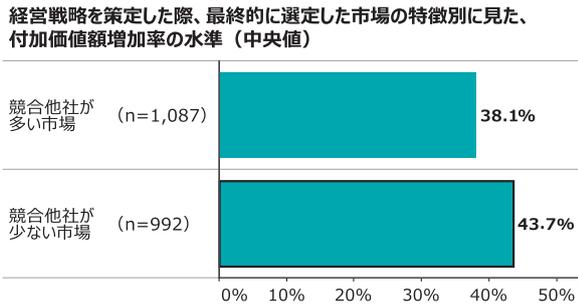
## ② 成長に向けた価値創出の実現(経営者)

中小企業の戦略の構想・実行に携わり、経営力の向上と成長を支えるプレーヤーが重要な役割を担っている実例も存在。こうしたプレーヤーの存在に加え、経営者仲間との積極的な交流を通じて、企業の成長意欲を喚起していくことも重要。

## ③ 成長に向けた価値創出の実現(経営資源・体制)

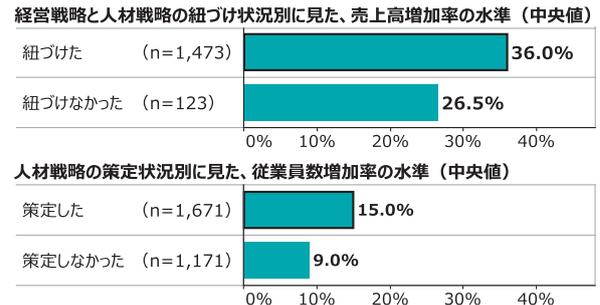
戦略実現のためには人材や資金の獲得が重要。必要な人材の獲得に向けて、人材戦略の策定が重要であり、人手不足への対応にも有効。特に、価値創出のための戦略と連動した人材戦略により、必要な人材像の明確化などを行っている企業は、業績を向上させている。

図1 競合他社が少ない市場で事業を行った企業は、多い市場で事業を行った企業と比べ業績が向上



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の成長に向けたマネジメントと企業行動に関する調査」(2022年12月)  
(注)付加価値額増加率は、いずれも2016年と2021年を比較したものである。

図2 人材戦略の策定は人材確保につながり、経営戦略と紐づけることで業績向上にも寄与する



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の成長に向けたマネジメントと企業行動に関する調査」(2022年12月)  
(注)「経営戦略と人材戦略の紐づけ状況別に見た、売上高増加率の水準(中央値)」は、人材戦略の策定状況について、「策定した」と回答した企業に聞いたもの。

# 2 地域の持続的発展を支える事業者(地域課題解決等)

## ① 地域の持続的発展を支える事業者(地域課題解決)

小規模事業者は、人口密度が低い地域において、より重要な存在。新たな取組により、企業の持続的な成長を目指し、地域の発展にもつなげている。

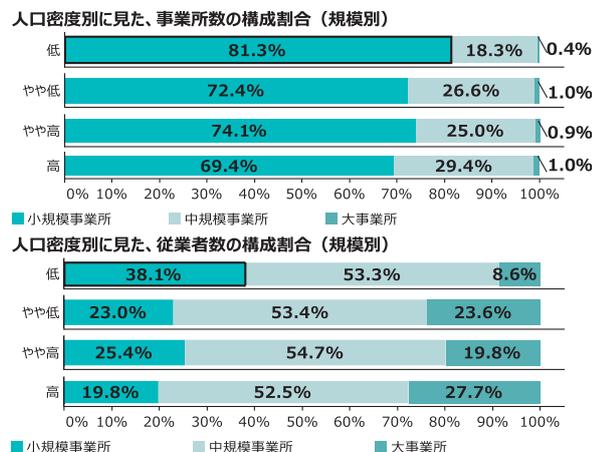
地方における人口減少等の構造的な課題が顕在化する中、事業者による地域課題解決の取組が見られ、今後の増加も予想される。

収支の確保や円滑な資金調達は、地域課題解決を事業として持続的に取り組む上で必要。こうした持続的な取組の実現に向けて、事業者はあらかじめ事業の社会的意義を検討した上で、その意義を資金提供者にも提示するとともに、自治体等との連携を進めながら、複数地域への展開を図ることが重要。

## ② 地域の持続的発展を支える事業者(商店街)

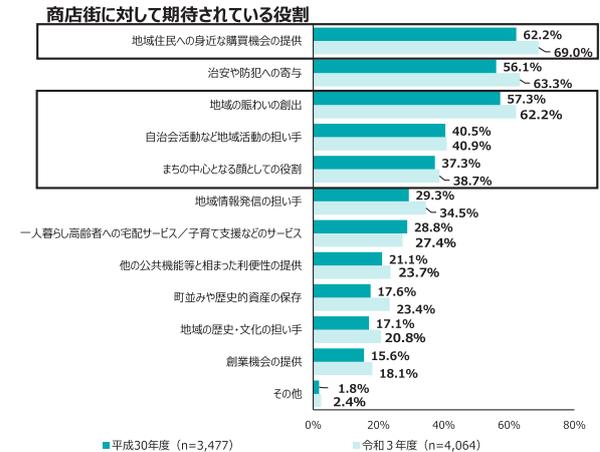
人口減少・少子高齢化をはじめ、長期化する感染症により、売上高や来街者数の減少の影響を受けているが、自己変革に向けて新たな事業やサービス提供に取り組んでいる。商業機能だけでなく、コミュニティ、人が集まる場所としての社会的機能への期待が高まっている。

図1 人口密度が低い地域では、小規模事業所が高い割合を占めている



資料：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス活動調査」再編加工  
(注)1. ここでは、各市町村を人口密度について、低い方から順に「低」、「やや低」、「やや高」、「高」の四つに区分している。  
2. 「小規模事業所」とは、総従業者20人以下(卸売業、小売業、飲食業、サービス業は5人以下)の事業所をいう。「中規模事業所」とは、総従業者300人以下(卸売業、サービス業は100人以下、小売業、飲食業は50人以下、一部の政令指定業種を除く)の事業所のうち「小規模事業所」を除いたものをいう。「大企業」とは、「小規模事業所」及び「中規模事業所」以外の事業所をいう。

図2 商業機能だけでなく、コミュニティ、人が集まる場所としての社会的機能が期待されている



資料：中小企業庁「平成30年度商店街実態調査」、「令和3年度商店街実態調査」

### 3 中小企業・小規模事業者の共通基盤

#### ① 中小企業・小規模事業者の共通基盤(価格転嫁・取引適正化)

最終財の価格は引き続き上昇しており、最終需要段階でも輸入物価上昇を起点としたコスト上昇圧力を販売価格に転嫁する動きが見られる。

中小企業・小規模事業者が原材料費やエネルギーコスト、労務費等を適切に価格転嫁ができる環境の整備に向け、価格交渉促進月間(年2回)やフォローアップ調査の充実・情報公開と、その結果を踏まえて大臣名で指導・助言等を実施。

#### ② 中小企業・小規模事業者の共通基盤(デジタル化)

感染症前と比べ、デジタル化の取組段階は進展しつつあり、デジタル化の取組段階の進展には、経営者の積極的な関与が寄与している可能性がある。

経営者の積極的な関与にとどまらず、ビジョン・目標の設定や業務の棚卸しなど、組織的・戦略的に取り組むことがデジタル化の更なる進展につながる。

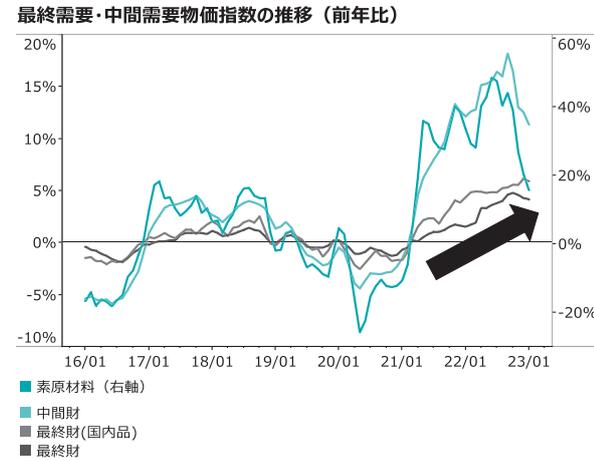
デジタル人材の確保・育成に向けては、求めるスキルや人材像を明確化することが重要であり、必ずしも独力でプログラム開発ができるといった高度なスキルを持つデジタル人材がいなくても、デジタル化を進展させることは可能。

#### ③ 中小企業・小規模事業者の共通基盤(伴走支援)

足下の外部環境の変化への対応が求められる中、課題設定段階から対話を重視した課題設定型の伴走支援が重要な支援手段となっており、事業者も支援機関に対し、本質的な課題設定を伴う支援を期待している。

また、伴走支援の取組は、各地の支援機関において着実に広がっており、事業者はこうした支援を活用し、自己変革を遂げていくことが重要。

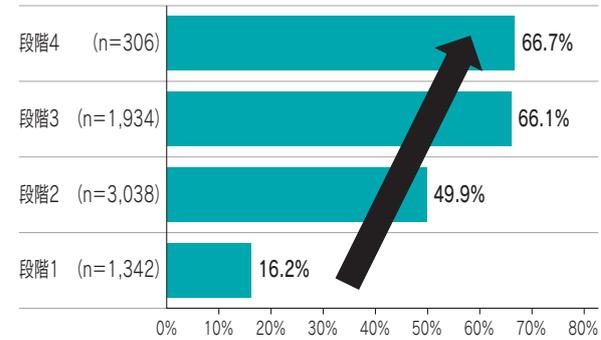
図1 最終財でコスト上昇圧力を転嫁する動きが引き続き見られる



資料：日本銀行「最終需要・中間需要物価指数」  
 (注) 1. 原材料については右軸を利用。  
 2. 原材料は「I D指数ステージ1」、中間財は「I D指数ステージ2~4の平均」、最終財は「F D指数(除く輸出)」を使用。財だけでなくサービスを含む。

図2 デジタル化が進展している中小企業では、経営者が自らデジタル化を推進している

取組段階別に見た、経営者が自らデジタル化を推進している割合



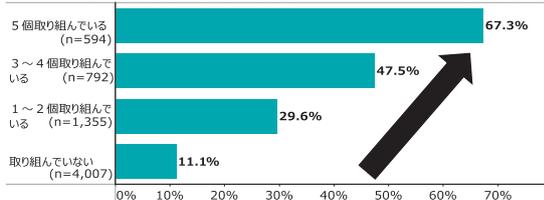
資料：(株)野村総合研究所「地域における中小企業のデジタル化及び社会課題解決に向けた取組等に関する調査」(2022年12月)

(注) ここでいう取組段階とは、  
 ①紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態(段階1)  
 ②アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態(段階2)  
 ③デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態(段階3)  
 ④デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態(段階4)を指す。

図3 デジタル人材の確保・育成に向けた取組を実施しているほど、人材の確保ができている

デジタル人材の確保・育成に向けた取組例	
①	デジタル人材が必要となっている自社の経営上の課題や、会社の方針を定める経営理念を見つめ直している
②	デジタル人材が必要となっている業務を見つめ直し、人材確保の対応策を考えている
③	求めるスキルや人材像(求人像)を明確化し、その確保に最適な方法を検討している
④	外部からの求人・採用や、内部からの登用・育成など、実際に人材の確保を開始している
⑤	確保した人材が活躍・定着できるように、フォローアップ体制や勤務環境の整備を行っている

デジタル人材の確保・育成に向けた取組の実施数別に見た、人材の確保状況

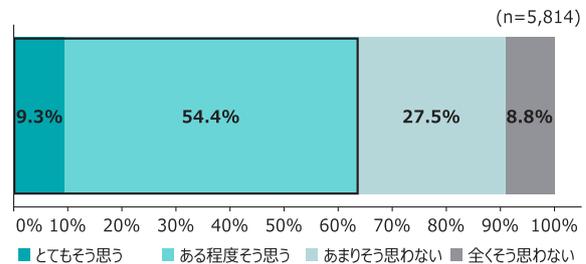


資料：(株)野村総合研究所「地域における中小企業のデジタル化及び社会課題解決に向けた取組等に関する調査」(2022年12月)

(注) 1. 図3におけるデジタル人材とは、デジタル化の戦略を推進する人材を指す。  
 2. 図3における取り組んでいる個数の分類は、「デジタル人材の確保・育成に向けた取組例」の取組を実施している個数で分類している。

図4 多くの事業者は、支援機関の支援により本質的な課題設定ができることに期待を持っている

事業者の支援機関に対する本質的な課題設定への期待



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業が直面する経営課題に関するアンケート調査」(2022年12月)

(注) ここでいう伴走支援とは、「経営力再構築伴走支援」を指し、「経営力再構築伴走支援」とは、経営者等との「対話と傾聴」を通じて、本質的な経営課題に対する気付きを与え、自己変革・行動変容を促す、「課題設定」を重視した支援手法。

## 支部長会議を開催しました!

5月9日、ホテル札幌ガーデンパレスにおいて、支部長会議を開催しました。この会議は、毎年、中小企業団体全道大会に提出する要望決議案の作成に向けて実施しているものです。

当日は、会長、副会長及び9支部の支部長又は副支部長が出席し、尾池会長より「国や自治体に対し、更なる景気対策をはじめとする様々な措置を求めていかなければならない。そのためには、地域の実情などについて、忌憚のない意見をお聞かせいただきたい。」と挨拶があり、次に事務局から、全会員組合を対象に行った要望調査の結果について説明を行った後、各支部より、地域の経済環境や中小企業・組合の現状、課題、要望事項等について意見交換がなされました。

意見交換では、「原材料価格高騰に伴いコストがすべて上がったが、価格転嫁ができていない」との声や「人材不足が深刻である」との声が上がり、また、「今後、人口がさらに減少する中で、将来を見据えて中小企業がどう変化に対応できるのかを考える必要がある」との意見が出るなど、地域の実情を本部、支部間で情報共有が図れた大変有意義な会議となりました。



## 新入職員紹介



- 氏名 青木 昂平(あおき こうへい)
- 所属 企画情報部
- 出身地 滋賀県湖南市(北海道には通算で約8年間住んでいました)
- 趣味 ジョギング・温泉・梵鐘探し

5月より企画情報部に配属となり勤務させていただいております、青木昂平と申します。16年ぶりの道央生活です。不慣れなため、ご迷惑をかけることも多々あるかと思いますが、精一杯業務に努めていきます。また、道内の地理・地名なども合わせて覚えていきたいです。どうぞよろしく願いいたします。



- 氏名 倉本 あゆみ(くらもと あゆみ)
- 所属 企画情報部
- 出身地 札幌市
- 趣味 ギター、3Dアート

5月より企画情報部に配属となり勤務させていただいております、倉本あゆみと申します。未経験からのスタートとなり、ご迷惑をお掛けしてしまう事もあるかと存じますが、一日でも早く皆様のお力になれるように精進いたしますのでどうぞよろしく願いいたします。



- 氏名 川上 正一郎(かわかみ しょういちろう)
- 所属 連携支援部
- 出身地 沖縄県那覇市
- 趣味 野球中継鑑賞

5月より連携支援部に配属となり勤務させていただいております、川上正一郎と申します。未経験の業種なので至らぬ点もあるかとは存じますが、一つ一つ覚えてお役に立てるよう精進いたしますので、今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしく願いいたします。

第4回

# なぜ注目? ゼロからのインボイス制度

～よくある質問編～

札幌国税局消費税課長 住吉 浩人氏

前回は、インボイス制度に関する具体的な取扱いについて事例形式で解説いたしました。  
今回は、よくある質問を課税事業者側と免税事業者側からそれぞれ2点、Q&A形式で解説いたします。

## 1. よくある質問 (課税事業者)

### Q1 免税事業者との取引について、今後どのような点に留意したらよいでしょうか。

**A.** インボイス制度の登録は事業者の任意のため、インボイス制度が開始された後も、取引先の中には引き続き、免税事業者の方がいらっしゃるかと思います。インボイス制度開始後の免税事業者との取引について、買手側として留意していただきたい点を解説いたします。

買手側の消費税の申告についてですが、インボイス制度開始後すぐに免税事業者からの仕入れに係る消費税額を全額控除できなくなるというわけではなく、制度開始後6年間は仕入税額相当額の一定割合を仕入税額として控除できる経過措置が設けられています。具体的には下の図のとおりとなりますが、免税事業者等から受領する現行の区分記載請求書等と同様の事項が記載された請求書等を保存し、帳簿にこの経過措置の適用を受ける旨が記載されている場合は、令和5年10月1日から令和8年9月30日までの3年間は、仕入税額相当額の80%、令和8年10月1日から令和11年9月30日までの3年間は、仕入税額相当額の50%を仕入税額として控除することができます。免税事業者である売手側と取引条件などを交渉する場合にも、買手側はこの取扱いを認識しておく必要があるかと思えます。

**経過措置の内容**

**適格請求書発行事業者でない事業者からの課税仕入について**  
インボイス制度導入後3年間は「仕入税額相当額の**80%**を控除できる」  
その後3年間は「仕入税額相当額の**50%**を控除できる」

令和5年10月1日 →

3年間	3年間	その後
インボイスがなくても80%控除可	インボイスがなくても50%控除可	インボイスがなければ控除できない

**【相談事例】**

**売手**

インボイス発行事業者として登録をするか迷っています。

わかりました。登録するかどうか少し検討させていただきます！

**買手**

6年間の経過措置があるので、その間はインボイスがなくても仕入税額の一部については控除ができます。ただ、その後については、登録を検討していただくか、もしくは取引内容の見直しなどをさせていただく可能性があります。

### Q2 受け取ったインボイスの記載事項が誤っていた場合、どうすればよいでしょうか。

**A.** 買手である課税事業者は、受け取ったインボイスの記載事項に誤りがあった場合、売手であるインボイス発行事業者に対して修正したインボイスの交付を求め、その交付を受けることにより、修正したインボイスを保存をする必要があります。したがって、買手自らが追記や修正を行うことができない点にご留意ください。修正するインボイスについては2通りの作成方法があるため、右の図を参考にさせていただければと思います。

#### 【例】10%対象の売上額及び消費税額等が誤っていた場合

(当初のインボイス)

請求書 < 4月分 >  
●●(株)御中 ○年○月○日  
登録番号: T123456...

月	日	商品	売上金額 (税抜き)
4	3	菓子	※ 5,900
	4	酒	30,000
	7	菓子	※ 30,000
...			
合計	売上額	消費税額等	
8%対象	100,000円	8,000円	
10%対象	100,000円	10,000円	

※は軽減税率対象

誤り箇所

① 改めて記載事項の全てを記載したものを交付する場合

請求書 < 4月分・修正 >  
●●(株)御中 ○年○月○日  
登録番号: T123456...

月	日	商品	売上金額 (税抜き)
4	3	菓子	※ 5,900
	4	酒	30,000
	7	菓子	※ 30,000
...			
合計	売上額	消費税額等	
8%対象	100,000円	8,000円	
10%対象	110,000円	11,000円	

※は軽減税率対象

修正箇所

② 修正した事項を明示したものを交付する場合

<修正事項の通知>  
●●(株)御中 ○年○月○日  
(株)△△  
○年○月○日付4月分請求書について、下記のとおり誤りがありましたので、修正いたします。

正	合計	売上額	消費税額等
10%対象	110,000円	11,000円	

誤

合計	売上額	消費税額等
10%対象	100,000円	10,000円

(注)当初の適格請求書と合わせて保存願います。

## 2. よくある質問 (免税事業者)

### Q1 課税事業者になった場合、消費税額はどれくらいになりますか。

**A.** 免税事業者であった方が、インボイス発行事業者として登録を行った場合、消費税の申告が必要となりますが、具体的に納税額がいくらになるかという点についてお問い合わせが多数寄せられています。そこで、実際に申告した際の納税額のイメージについて、以下の事例を参考にいただければと思います。



**例** 経費 150万円 (消費税額 15万円…②)  
業種 サービス業 (みなし仕入率50%)

	ケース1	ケース2	ケース3	
売上金額	1,000万円	500万円	300万円	
消費税額 (10%) ①	100万円	50万円	30万円	
消費税 納税額	本則課税の場合	85万円	35万円	15万円
	計算式 ①-②	100万円-15万円	50万円-15万円	30万円-15万円
	簡易課税の場合	50万円	25万円	15万円
	計算式 ①-(①×50%)	100万円-(100万×50%)	50万円-(50万×50%)	30万円-(30万×50%)
	2割特例の場合	20万円	10万円	6万円
	計算式 ①×2割	100万円×2割	50万円×2割	30万円×2割

今回は、経費が150万円であるサービス業を例にしています。売上の額はケース1が1000万円、ケース2が500万円、ケース3が300万円です。表の上段が本則課税による計算、中段が簡易課税による計算、下段が「2割特例」による計算となっています。「2割特例」の制度の内容については、当連載の第2回(4月号)にて解説しておりますので、ここでの説明は割愛させていただきます。

なお、経費や業種によっては、計算結果が変わる部分がありますので、あくまで参考としてください。

### Q2 結局制度がよくわからず、登録申請をすべきなのかがわかりません。

**A.** インボイス制度について、制度開始が迫る中まだまだ登録の判断に迷われている方が多いのが現状です。そこで、このような声に対応すべく、現在各税務署において、登録をするかどうかお悩みの免税事業者に対して一般的な制度の内容の説明に止まらず、登録要否の具体的な検討方法や関連する補助金、取引条件の見直し等も含めたご案内をする「登録要否相談会」を開催しております。

登録の判断に迷われている事業者の方は、ぜひ最寄りの税務署で開催されている相談会にご参加いただければと思います。

参加を希望される方は右記にある二次元コードから開催日程をご確認いただけますのでご利用ください。

また、「登録要否相談会」についてはリーフレットも同封しておりますので、是非参考としてください。



## 3. おわりに

今回で最終回となりますが、全4回にわたり、インボイス制度に関する基礎的な事項を中心に解説いたしました。インボイス制度は全ての事業者の皆様に関係がある制度ですので、事業者の皆様一人一人が制度をよく理解し、適切に対応する必要があります。現在、インボイス制度への対応にお悩みの方は、管轄の税務署などに遠慮なくご相談いただくようお願いします。

余談ですが、インボイス制度への対応は、長い目で見ればインボイスの登録を選択しない方も含め、ご自身の事業における経理体制を見直すよい機会でもあります。

経理事務は事業経営における土台、建物で言えば基礎の部分となりますので、今後のデジタル化への対応や経理事務の効率化のため、会計支援ソフトなどへの補助金が用意されているこの機会にこそ、しっかり対策を検討し整備してはいかがでしょうか。

# 組合イベントスケジュール

2023

夏・秋  
Summer, autumn

道内各地で組合が開催するイベント情報をまとめました。

楽しいイベントが目白押しとなっていますので、是非参加してみてください。

※イベントに関する詳細は、各イベントお問合せ先にてご確認ください。

また、記載されている内容は変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

※写真は、過去の開催の様子です。

## 道 央

札幌市

HOPE実行委員会

HOPE2023

9月6日(水)・7日(木)



HOPE(HOKKAIDO PRINT EXPO)は、セミナーと展示会を組み合わせた学びと情報発信の場として、平成28年からこれまで6回開催しています。第7回目を迎える今年は「未来創造～攻めのDXで“印刷創注”～」をテーマに開催されます。

開催場所：アクセスサッポロ

問合せ先：HOPE実行委員会 011-595-8071

室蘭市

輪西商店街振興組合

第34回ワニまつり

7月7日(金)・8日(土)

室蘭で30年以上の歴史をもつ「ワニ祭り」今年も開催されます。本イベントでは、賑やかな露店が数多く出店するほか、ダンスや音楽を楽しめるステージイベントも実施します。

開催場所：輪西七条グリーンモール

問合せ先：輪西商店街振興組合 0143-43-5846

## 道 南

函館市

函館地方中古自動車販売事業協同組合

ダイナミックフェア

7月1日(土)・2日(日)



函館市内の中古車販売店が一堂に会し中古車フェアを開催します。メーカー問わず多種多様なお車を揃えて皆様のお越しをお待ちしております。会場ではお子様向けふわふわドームや飲食スペース等でもお楽しみ頂けます。

開催場所：JU函館オークション会場(函館市西桔梗町)

問合せ先：函館地方中古自動車販売事業協同組合 0138-49-2000

函館市

協同組合十字街商盛会

ファンタジアクロス☆  
十字街商盛会の港まつり

8月1日(火)～3日(木)(予定)

4年ぶりの開催となるこのイベントは、毎年、「函館港まつり」に併せて行い、市道を封鎖してステージを組み、老舗会員店主による屋台を並べ、夜な夜なステージショーとビアガーデンで、夏の夜を楽しんで頂けます。

開催場所：十字街高田屋通り(末広アーケード)

問合せ先：協同組合十字街商店街 0138-22-1538



函館市

函館自由市場協同組合

はこだて自由市場  
誕生祭

8月8日(火)



1996年8月8日の新築オープンを記念し、買って楽しい・食べて楽しい・来て楽しい誕生祭をコロナ禍による中止を経て4年ぶりに開催します。抽選会や振る舞い汁等、お楽しみ頂ける催し物を鋭意企画中です。

開催場所：はこだて自由市場

問合せ先：函館自由市場協同組合 0138-27-2200

函館市

函館湯の川温泉旅館協同組合

第58回函館湯の川  
温泉花火大会

8月19日(土)19時40分(予定)



函館の三大花火大会の一つとして親しまれる函館湯の川温泉花火大会が開催されます。花火は松倉川の河口付近から打ち上げられ、津軽海峡沖に浮かぶイカ釣り漁船の漁火と共に晩夏の夜空を彩ります。

開催場所：松倉川下流

問合せ先：函館湯の川温泉旅館協同組合 0138-57-8988

## 道 北

旭川市

旭川家具工業協同組合

あさひかわデザイン  
ウィーク2023

6月17日(土)～25日(日)



家具・木工をはじめ建築や機械金属、食や観光などものづくりのまちならではのデザインイベントが充実、また様々な企画もご用意しています。デザインで未来を彩るイベントへ是非ご参加下さい。詳細はQRコードへ。

開催場所：旭川デザインセンター

(北海道旭川市永山2条10丁目1-35)他

問合せ先：旭川家具工業協同組合 0166-48-4135

旭川市

協同組合旭川木工センター

### 第34回 モクモクフェスタ

7月8日(土)・9日(日)



年1回木工業に携わる会社が一同に会して執り行うお祭りとして定着しているモクモクフェスタは木材を使ったアウトレット商品の販売やチャリティーオークション、親子木工教室など身近に木を感じることができるイベントです。詳細はQRコードから!

開催場所：旭川市永山北3条6丁目周辺  
問合せ先：協同組合旭川木工センター 0166-48-1724

旭川市

旭川林産協同組合

### 第36回森林の市 (もりのいち)

7月30日(日)



地元の森林資源を活用し、木材や木製品の魅力を再発見するイベントです。縁日コーナーや親子参加型イベントもあるため老若男女楽しむことができます。森林浴を感じるような、心地よい空間で、木の素材感や風合いを楽しむことができます。QRコードから詳細が確認できます。

開催場所：旭川林業会館 構内  
問合せ先：森林の市実行委員会 0166-46-0786

旭川市

旭川銀座商店街振興組合

### 銀座七夕まつり

8月7日(月)～12日(土)

銀座の商店街を飾るため、市内各所のディスプレイ・老人施設等の方に飾りづくりに参加して頂き、各施設の方のアイデアあふれる飾りで見る人を楽しませています。みなさんも是非一度お立ち寄り下さいませ。

開催場所：銀座仲見世通り  
問合せ先：旭川銀座商店街振興組合 0166-23-1210

## 道 東

帯広市

北の起業広場協同組合

### ビアフェスタ

令和5年7月上旬～中旬

屋台中央広場に特設会場を設置し、各メーカーの生ビールをお楽しみいただけます。素敵な景品が当たるくじ引き券1枚が付いたお得なビールチケットも販売します。なつぞらの下、冷えたビールと屋台の美味しい料理をお楽しみください。

開催場所：北の屋台  
問合せ先：北の起業広場協同組合 0155-23-8194

帯広市

帯広電信通り商店街振興組合

### 西別院・電信通り盆踊り

8月6日(日)午後4時～※時間変更の可能性あり

帯広電信通り商店街振興組合と本願寺帯広別院が主催する本イベントは、今年で48回目を迎えます。アーティストによる楽しい演奏に加え、子どもが楽しめるゲームや盆踊りなども予定しています。

開催場所：本願寺帯広別院(西別院境内)  
問合せ先：帯広電信通り商店街振興組合 0155-24-6922

帯広市

帯広電信通り商店街振興組合

### ハロウィンかぼちゃ ランタン展示

10月初旬～10月31日(火)



平成29年に初開催し、今年で7年目となる本イベントでは、商店街の通りにハロウィンかぼちゃが飾られます。最終日には、恒例の仮装パレードを開催。仮装して商店街の参加店を巡り、スタンプを集めるとお菓子などの景品が貰えます。

開催場所：帯広電信通り商店街駐車場  
問合せ先：帯広電信通り商店街振興組合 0155-24-6922

釧路市

釧路地方自動車整備事業協同組合

### 人と車のふれ愛フェスティバル inくしろ

9月3日(日)

マイカーの無料点検やステージイベントのほか露店コーナーなど、お子さんが楽しめる企画などを多数ご用意しております。※無料点検は当日先着順になります。

開催場所：釧路運輸支局構内 特設会場  
問合せ先：釧路地方自動車整備振興会 0154-51-5216

北見市

北見市商店街振興組合連合会

### 2023ぼんぼんまつり

7月1日(土)・2日(日)

本イベントは、商店街の活性化と、未来のこどもたちに歴史・文化・風習を継承していくことをテーマに開催します。今年は、子供たちの願い事を書いた短冊のイベントをはじめ、縁日などが行われる予定です。

開催場所：北見市学園通り(ロータリー広場を含む)  
問合せ先：0157-22-2703

網走市

網走中央商店街振興組合

### 第30回 あばしり七福神まつり

9月2日(土)・3日(日)

毎年多くの人々が駆けつける、組合主催の一大イベントです。「七福神宝船行列」といったイベントの開催や、海産物のほか、全国各地のご当地グルメの実演販売が行われる予定です。(日程や予定は変更となる可能性があります。)

開催場所：アプト・フォー 網走中央商店街  
問合せ先：網走中央商店街振興組合 0152-44-5546

『組織磨き・人育て』の  
現場から

5

めでの研究室 主宰  
石田邦雄氏「叱る」よりも「褒める」、  
「褒める」よりも「勇気づけ」の文化を

「人育て」に向け「叱る」と「褒める」は車の両輪で、一般的には「叱るよりも褒める」と言われ、心理学的にも後者を「強化法」と言ったりするのもその一つの表れです。このことはとりわけ今日の若者達にとっては重要な意味を持ちます。彼らは一人っ子世代で、その多くは長男、長女。そうした中で過保護に育てられ、かつてのように家庭はもちろん、近隣などでも年配者から強く叱られたり、檄をとばされるという経験が殆んどありません。それが「叱ること」に対する免疫力を低下させ、これは働く現場にも様々な影響を与え、その一つが「叱れない(叱らない)管理者」を生んでいる要因の一つになっています。即ち、従来からの指導や注意も「怒られた」と受け止められ易い側面を持ち、しかもそうした育成環境からか、彼らには理由もない有能感があり、打たれ弱いののに拍車をかけるという構図になっているともいえます。そう考えると上司の本意とは違ったにしても、新入社員の多くは「怒られっぱなし」の心境といっても過言でないかもしれません。

また、昨今は「なんでもかんでもハラスメント時代」といわれ、パワハラに萎縮をし、部下に対し腫れ物に触れるような管理者が増すという構図になっている可能性大です。でも私は、むやみに叱ることをお勧めするわけではありませんが、本来、「叱るべき時に叱らない」ということは、これまで永々と築きあげてきた企業文化が崩れることを意味し、また、本人にとってもそれがけして良いとも思えません。だとしたら「必要なら叱るのが上司の役割」くらいに割り切り対応する腹を持ちたいものです。そ

の場合に問われるのが、もう一方の、日頃からの「褒める」がどうかです。「褒める」があってこそ「叱る」が意味を増します。これがなく叱るばかりだとしたら、「クラッシャー上司」のレッテルを貼られても致し方ありません。

ところで、以前からよく「叱るは個別に、褒めるは皆の前で」といわれてきましたが、最近の若者に限るとこれも怪しくなってきました。「人前で褒められる」ということに抵抗があり、それが逆にプレッシャーとなり、気持ち的にしんどくなる一面があるようです。考えてみるとイジメ等の問題もあり、今日の学校教育等を通じて「あまりでしゃばらない。自分だけが目立ちたくない」という心理が働き、そうした人物像が作られてきたともいえます。

ところで、これまで話題にしてきた「叱る」も「褒める」もよく考えてみると、“自分の尺度で相手を評価しての発信”とも考えられ、見方によっては“上から目線”といってもよく、今日の若者達が嫌う人物像の一つです。そこで考えたいのが「勇気づけ」です。何かをしてもらった時に感謝の気持ちを伝える「ありがとう」や、「一緒に仕事ができてうれしい」などがそれに当たります。「褒める」はいやが上にも上下関係を意識させ、褒められる言動を意図的に促すなどがありますが「勇気づけ」にはそれがありません。「勇気づけ」のポイントは「あなた」が主語である「褒める」とは異なり、自分の気持ちを素直に見つめ、それを「わたし」を主語に発信していることにあります。どちらにしてもどのような職場環境を作るかは、これを読まれているあなた次第です。

北海道経済産業局からのお知らせです

# 新規輸出1万者支援プログラム

## ～円安をチャンスに輸出を始めませんか?～

経済産業省、中小企業庁、(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)および(独)中小企業基盤整備機構では、これら機関が一体となり、個別カウンセリングで最適な輸出支援策を紹介する新規輸出1万者支援プログラムを実施しています。

輸出用の商品開発や売込みにかかる費用への補助、輸出会社とのマッチングやECサイト出展への支援などのサポートも紹介しています。既に輸出を行っている企業でも、新規の輸出先開拓や商品開発などの相談に応じられます。

### 概要

経済産業省、中小企業庁、(独)日本貿易振興機構(ジェトロ)および(独)中小企業基盤整備機構では、円安をチャンスととらえ、今までに輸出したことがない企業の方でも準備や商談等を速やかに進められるよう、2022年12月16日より新規輸出1万者支援プログラムを開始しました。

関係機関と全国の商工会・商工会議所等と協力しながら、以下のサポートを一気通貫で実施します。

- ・新たに輸出に挑戦する事業者の掘り起こし
- ・専門家による事前の輸出相談
- ・輸出用の商品開発や売込みにかかる費用への補助
- ・輸出会社とのマッチングやECサイト出展への支援など

### ものづくり補助金における政策加点について

本プログラムに登録を行い、IDを取得している事業者については、ものづくり補助金のうち、グローバル市場開拓枠②海外市場開拓(JAPANブランド)類型に限り、政策加点が措置されます。

#### 問い合わせ先

経済産業省北海道経済産業局 総務企画部 国際課  
TEL:011-709-2311(内線2604)  
E-mail:bzl-hokkaido-kokusai@meti.go.jp

# 4月の道内景況 情報連絡員レポート

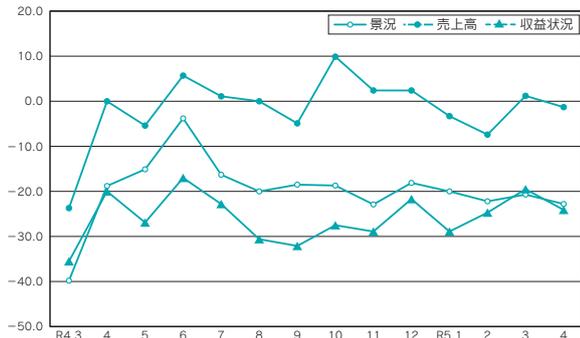
主要DI全て低下 コロナの影響薄まるもエネルギー・原材料価格高騰の影響強く



## 概況

全業種の主要DIは、「景況」、「売上高」、「収益状況」の全てにおいて前月より低下した。  
 製造業では、「景況」、「取引条件」、「資金繰り」で低下し、他の項目が改善している。  
 非製造業では、「資金繰り」、「雇用人員」以外の項目が低下している。  
 情報連絡員からの情報によると、製造業は、依然としてエネルギーや原材料価格高騰により、厳しい経営環境が続いている。  
 非製造業では、観光客が増加し、小売業を中心に人の流れがコロナ禍前の状態に戻つつある一方で、サービス業や建設業では、技術者や新規の人員確保に苦慮している状況にある。  
 製造業、非製造業ともに物価高騰に伴うコスト上昇分を価格に転嫁しづらい状況となっているとの声が寄せられている。

主要DIの推移



## 景況天気図(前年同月比)

	全業種			製造業			非製造業		
	3月	4月	前月比	3月	4月	前月比	3月	4月	前月比
業界の景況	△20.7	△22.8	△2.1	△37.9	△43.5	△5.5	△11.3	△14.3	△3.0
売上高	1.2	△1.3	△2.5	△17.2	△13.0	4.2	11.3	3.6	△7.7
収益状況	△19.5	△24.1	△4.5	△31.0	△30.4	0.6	△13.2	△21.4	△8.2
販売価格	31.7	26.6	△5.1	24.1	26.1	1.9	35.8	26.8	△9.1
取引条件	△12.2	△19.0	△6.8	△3.4	△17.4	△13.9	△17.0	△19.6	△2.7
資金繰り	△11.0	△10.1	0.8	△6.9	△8.7	△1.8	△13.2	△10.7	2.5
雇用人員	△18.3	△12.7	5.6	△20.7	△4.3	16.3	△17.0	△16.1	0.9

(凡例) 30以上 10~29 9~△10 △11~△29 △30以下

天気図の見方 各景況項目について調査月と前年同月を比較して、「増加」(または「好転」)したという回答(構成比)から「減少」(または「悪化」)という回答(構成比)を差し引いた値(DI)をもとに作成。天気の表示は凡例のとおりです。

## 製造業

### 食料品

- 資材、水道光熱費等の上昇が負担となっている。
  - ・企業により価格に上乗せできるものと、そうでないものとの差が開きつつある。
  - ・取引先(納入先)の無言の圧力に対して抵抗できない場合が多いのが実情である。(小樽)
- 組合員全体的に大きな変化なし。
  - ・沖底漁関係では、今年の流水の滞り期間が短かったせいか(沿岸が流水で閉ざされている期間が長いほど、海の中のプランクトン量が多くなり、その年は魚が多く獲れると言われている)、水温のせいなのか魚がいないとの事で、水揚げ量が落ちている模様。例年スケソウダラ、春ニシン等期待しているが、今年はあまり良くなく、北の稚内の方ではよく獲れている。(網走)
- 味噌出荷量(道内)：単月(令和5年3月)前年対比 93.9%
  - ・累計(1月~3月)前年対比 93.9%
- 醤油出荷量(道内)：単月(令和5年3月)前年対比 103.0%
  - ・累計(1月~3月)前年対比 104.4%
- 味噌出荷量(全国)：累計(1月~2月)前年対比 96.2%
- 醤油出荷量(全国)：累計(1月~2月)前年対比 96.5%
  - ・原料の外国産大豆・最低限輸入枠が設定されている外国産米(MA米)価格の高止まり、国産米価格の上昇傾向等、その他、あらゆる製造コストが上昇しており、相変わらず、味噌醤油業界を取り巻く環境は厳しいものがある。(全道)

### 木材・木製品

- 4月期のトドマツ原木は、順調に入荷している。これまでと同様にトドマツ原木は、カラマツ原木不足の代替えとしてトドマツを使用する状況が見られていたが、カラマツの入荷も進んでいる状況。トドマツ原木の不足感は今とところない。市況については地域差があるが、高値から低下しつつあり弱含みの状況にある。
  - ・4月期のカラマツ原木は、一服感があり、原木不足は解消されている状況にある。ここにきて合板適材が港に積み上がっていること、移出先の土場が塞がっていること等から国有林材のカラマツ4.00m材が不落になっている状況にある。市況については、弱保合で推移。
    - ・製材市況は、春需に向けて動き出す時期だが受注は旺盛にはなっていない。価格は弱保合の状況にある。カラマツラミナーについては、一時期価格が大きく下げられたが、その後も下がっている。市況については、エソ・トドマツは、弱保合が見込まれる。カラマツも、弱保合。
    - ・紙原料は、不足気味で原材料価格が上昇しており、原料の取り合いが一部地域で見られている。このような中でも、未だに国内チップ買取価格の上乗せはなく、希望価格にはほど遠い状況が続いている。
    - ・木質バイオマス原料については、順調に集荷されているが、地域によっては

大口発電や小口発電が動き出していることから不足している。

- ・広葉樹原木については、供給期を迎えており需要が増加している。(全道)
- ・運送、工場等への電気料金、燃料価格上昇に対する対策が急務。(全道)
- 住宅着工数減少による合板工場の原木仕入れ量の制限により、製材工場への原木入荷量は増加している。
  - ・物流資材(パレット・梱包材)の需要は、昨年度の駆け込み需要の反動が減少傾向である。(十勝)

### 窯業・土石製品

- 新築物件がますます減少しており、見積依頼はほぼ無いに等しい。
  - ・売上が昨年比で増えたのは、店舗の改修等の物件やハウスメーカーの新築住宅がいくつか重なったためである。(全道)
- 函館地域では、砂利の販売単価を上げたため、売上高は若干増加したものの、原油価格や電気代の高騰により原料調達コストが上昇しており利益は変化していない。
  - ・新幹線工事への砂需要に対応するため、少しずつ在庫量の増加に努めている状況。(全道)

### 一般機器

- 電気料金の大幅な値上げは価格転嫁しづらい、原材料の高騰等で発注の様子が見られるとの声がある。(札幌)
- 4月末にて、1社が高齢のため廃業(後継者なし)。今後とも増える可能性があり、新規加入を含め会員数の確保が厳しくなってきている。
  - ・資材や電気代などの高騰が続いている。(全道)

### その他

- 業界誌によると、全国の段ボール製造業事業所数が2019年の1858社から2020年には1772社に減少した報告があった。厳しい状況が浮き彫りとなった。また、業況も昨年10月以降前年割れで推移している。
  - ・観光客の入り込みから、一見回復傾向にあるかにみえるが、様々な物の値上げや人手不足など、楽観視できる状況ではないように思われる。また、鳥インフルエンザの影響で原料の高騰や製品を生産できない業種もあり、厳しさに拍車をかけている。製品単価を上げた先では買い控えが起きている。
  - ・業界の値上げについては一部を除いて決着したが、紙中には差があり中小企業には作る側も買う側も厳しい結果となった。(全道)
- 当組合員も賃上げを予定しているが、大手が5~6%上げている中で、そこまではついていけないという話が多い。製品価格に転嫁しなければその原資が出ない。
  - ・電力価格高騰について、電力会社との値下げ協議は0回答であった。規制料金のみ国に保護されており、協議料金は一方的な料金を突き付けられている。(全道)

## 非製造業

### 卸売業

- 靴等の季節商品は雪解けが早かったことにより例年より動きが早く、その反動で4月は売上がやや落ち込んだ。
  - ・全体的に仕入価格上昇分の価格転嫁が進み販売価格は上昇、値上げ前の駆け込み需要が一段落した事で事務機器や住宅資材等の売上減少が顕著となった。
  - ・生活必需品には大きな売上の変化はなかった。(札幌)
- 令和5年4月期の当組合買付高は仲卸、荷受1,412,569千円で、先月の3月期末実績額1,423,115千円より10,546千円ほど減少した。依然としての物価高で扱高は減少に転じたが、大型連休の5月期の需要期を控えた今後の需要増と新型コロナウイルス感染症の第5類移行に期待したい。(札幌)

### 小売業

- 売上高前年比104.9%の実績。
  - ・依然として大口先の売上が好調に推移。(札幌)
- コロナは落ち着いたが、入学シーズンや5月のゴールデンウィークに向けてなのか、来店客や売上げがあまり伸びなかった。5月には外国の客船が入港するので、インバウンドも期待したい。物価高の影響も避けられない状況もあり、平日の来店客は少ないが、週末の「和商の日」は、各店の商品を格安で提供しているため、とても賑わいを見せている。また、「たまご」の格安販売は、毎回行列ができ即売している。(釧路)
- 前年比較
  - ・物販96.3%
  - ・金融93.8%
  - ・観光客が増え、街中の人通りも増加し大型商業施設や一部飲食店の混雑が見受けられる一方、商店街はそれほど来客数が伸びていないため、原材料や光熱費の高騰で厳しい状況が続いている。業種別では、旅行関連と飲食店が売上前年比140%台で好調であるが、売上のウェイトが大きい家電が74%と大幅に減少している。(旭川)
- 商工会議所が中小企業者を対象に物価高騰に関する緊急調査を行った。約7割がコスト上昇分を売価にほぼ転嫁出来ていない状況である。企業規模が小さいほどより厳しい傾向で買上げ率は据置きと減額を合わせると半数近くを占めるなど、十勝・帯広でも長引く物価高による企業への影響の深刻さが浮き彫りとなった。(帯広)
- 特売日(4/29)は先月より来場者が多く、午前7時～10時頃まで30～40人が買い物していた。観光客も増加し店側も客足が増え、売上も増えたと思うが、資材等が何度も値上がりしているため、収益を圧迫している。(小樽)
- 4月取扱高は、前年比109%を見込んでいる。
  - ・コロナ前の生活状況に戻りつつあり、「観光客の増加」に伴い人の移動も活発になってきている。
  - ・店舗閉店もあるが新規出店もあるため、これからの景気に期待が大きい。(苫小牧)
- 4月の組合員の状況はほぼ不変となっているが、あくまでも前年との比較で、コロナ禍前の業況にはほど遠い状況である。地域景況は少しずつ持ち直しの兆しも見え始めるが、販売業を主としている組合員の景況はそれほど芳しくない。燃料販売や薬局を営む組合員においては極端な落差は無く、生活に欠かせないものから順に消費されるといったところが実情である。この先の物価高騰を危惧する声も多く、商売継続を判断する時期なのかといった声も聞こえてきている。
- 砂川全体で廃業が増えている。(砂川)
- 先月に引き続き電気代・灯油および重油代共に上がり収益悪化。(美唄)
- 今月の函館朝市は、年明けから前月まで倍々ペースで推移していた「全国旅行支援」の電子クーポン利用が、前月の約1400万円をピークに若干落ち着き、今月は500万円弱の額面規模となった。
  - ・新年度ということもあり、国内旅行は例年一段落の時期だが、反面、インバウンドの来客が目立ち、中華圏・アジア圏、そして欧米圏と地域を問わずグループや団体での利用が多く見受けられた。
  - ・最大9連休となった今年のGWの前半は、思いのほか極端な混雑もなく程々の客入りとなった。むしろ桜が開花した前の週の方が、土日共に駐車場の渋滞や食堂での行列が見受けられ、返って分散された利用となって経済的には良かったように感じる。(函館)
- コロナ前の2019年の売上対比60%～70%で推移している。仕入価格が上がって店の利益が厳しい。
  - ・固定費の電気、ガスの値上げがひどく、収益が悪化している。(札幌)
- 日常生活が元に戻りつつある中、レジャーやイベント等に消費がまわり、多少AV関係が減少しているが、カーボンニュートラルの関係で、白物家電(冷蔵庫、洗濯機)などの省エネタイプの売上が上昇している。
  - ・カーボンニュートラルに向け、省エネ家電等の購入を対象としたキャンペーンを北海道や各市で積極的に実施してほしいところである。(全道)
- 昨年同月より販売数量は減少しているが、値上げ分収益が微増。仕入価格は下降気味だが、不安定なため値下げに踏み切れない。(稚内)
- 4月3日のWTI原油価格は80.42ドルで先月から見て2.73ドルの反発でスタートした。これはサウジアラビアなど主要産油国が2日に追加減産を決めたのが要因と思われる。その後米国と英国の利上げで景況が減速するとその感で反落。28日のWTI原油価格は76.78ドルとなっている。
  - ・組合員の業況は、4月は国の元売りへの補助を差し引いても末端市況は若干の値上げとなった。組合員の収支状況は量販店の価格に引きずられ相変わらずの圧縮状態となった。(旭川)
- 4月の中東原油価格をみると、月初めから上昇傾向で推移し、月中半ばには1バレルあたり85ドルを超える水準となったが、その後は下落を続け、月末には1バレルあたり80ドルを割る水準となった。
  - ・北海道におけるガソリンのSS店頭小売価格については、政府の燃料油価格

- ・激変緩和対策事業により、1リットル平均167～168円程度で、前月とほぼ同水準となった。
- ・4月の全国ベースでのガソリン出荷量をみると、月間を通してほぼ前年度を上回ったものの、依然としてコロナ禍前の水準には戻っていない。(全道)
- 新車の納車が進み、中古車販売は冷え込んでいる。7月～8月盆中は例年動きがないので、5～6月の動向に注目が集まっている。(札幌)
- 今年も天候もよく期待していたのだが、予想外に売上げが伸びていない。
  - ・ヘルメット着用が努力義務化されたことによるものかは不明だが、ヘルメット自体も物が入ってこない状況が続いている。(全道)
- 業界の販売状況は、水田地帯・畑作地帯は、順調に進んでいる。
  - ・畜産・酪農家は一部離農者が出ている。(全道)

### サービス業

- 相変わらず燃料用重油の高止まり、光熱費、営業用消耗品の値上がりで営業に大きな影響が出ている。
  - ・令和5年度期首施設数は、全道107施設、札幌にそのうち29施設であり、今年度減少しないことを願う。(全道)
- 3月1日に2024年度の大学新卒者向け会社説明会が解禁されて本格的な就活が始まっているが、新型コロナウィルス感染で、ここ2～3年手控えていた企業の採用意欲が格段の高まりとなっている。特徴的なのは、DX化を進めるためのIT人材の採用数を大幅に増やす一般企業が多いことで、理系人材は道内外で空前の売り手市場の状況。道内では理系大卒新卒者の道外流出が従来から叫ばれているが、大卒だけでなく専門学校や高専卒の24年卒業予定者もその流れは同様で、IT人材の取り合いの様相を呈している。道内中小IT企業の多くは利益を削ってでも初任給を引き上げて、インターンシップで囲い込んだ新卒予定者へのスカウト採用やPR活動を積極的に進めているが、現況判断では必要な採用数の確保が厳しい状況が続いている。(全道)
- 組合員の多くは公共事業に依存しており、前年度に比べて5～20%事業量が減少している。
  - ・エネルギー価格及び資材単価の高騰により収益の悪化も懸念材料である。また、熟練技術者の高齢化、慢性的な若手専門技術者の不足により、専門外分野の技術者の雇用・再教育に要する時間、費用増大の問題など将来に対する明るい兆しが見られない。(全道)

### 商店街

- 大手スーパー、コンビニエンスストア、インターネット販売など、商店街を取り巻く環境は厳しいものになっている。各店舗が専門店として創意工夫をしながら取り組んでいるが、現実、厳しいものがある。(函館)
- 百貨店の閉店が3か月、来街者の減少を実感する。買い物する歩行者が少なからず。買物共通バス券の利用は前年比85.0%、共通駐車券の利用も前年比29.9%と大きく減少。百貨店閉店の影響は大きい。(帯広)

### 建設業

- 受注件数の増加と受注価格の上昇により売上高が増加しているものの、原材料費及び人件費の増加に伴い、収益は必ずしも好転しているとは言えない状況である。ただし、受注件数の増加及び売上高の増加から景況は好転の兆しが見えつつある。
  - ・雇用人員の大きな減少はないものの、新たな人員の雇用に関しては厳しい状況にあり、事業量の増加に伴う必要な従業員数の確保ができない状況にある。(札幌)
- 令和5年4月の業況として、公共工事は選挙の関係で少し遅れて出てくると思われる。民間工事においては、新規住宅などの物件は伸びていない状況だが、その他の物件は新年度に入り、動きを見せてきていると感じる。
  - ・特に大型の工事は、人員の確保が難しい状況が予測される。どの企業も人材が不足している中での受注や発注になると景況は好転の兆しが見えつつある。今年3月からゼロゼロ融資の返済が発生してきており、返済をする上での課題を抱える企業も増えていく事が想定される。(全道)
- 【組合員の業況】
  - 名寄市の令和5年度事業は例年規模の見通しで、18日には量水器取替工事及び本管工事が発注された。
  - 市内の雪はほぼなくなり、本格的な春を迎えた。
- 【問題点】
  - 名寄市と組合業者との仕事に関する改善要望などの意見交換が必要ではないかとの意見が出ている。
- 【地域の実情】
  - 名寄市は4月の人事異動があり、水道関係も異動があったことから少し混乱があるとのこと。
  - 飲食業などはコロナ前に戻った印象。(名寄)

### 運輸業

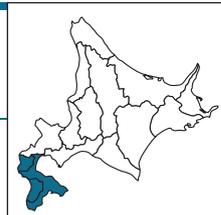
- 前年度の馬鈴薯・玉葱については、ほぼ終了した。例年と比べ暖かい日が続いたため、野菜の出荷時期が早まりそうである。
  - ・一般貨物については、コロナ感染が落ち着いたことで人流も戻りつつあり、回復傾向にある。
  - ・依然として燃油価格が高止まりしており、収益は良くない。(石狩)
- 売上高は、前年同月比20.52%増加
  - ・乗務員数は、前年同月比6.8%減少
  - ・3月分チケット取扱高は、前年同月比6.41%減少(旭川)
- 倉庫を所有している会員や農作物肥料を運搬する組合員は、多忙時期を迎えている。
  - ・各社売上高は上がるものの、燃料高騰による経費圧迫で採算が合わずに苦勞している。
  - ・ほとんどの組合員が、荷主への運賃価格底上げに対する協力、燃料価格高騰に伴う支援を望んでいる。(苫小牧)

# 支部だより



## 道南支部(函館市)

所管／渡島総合振興局・檜山振興局管内  
駐在職員／津川事務所長・白吉主事



### スキルアップするならポリテクセンター函館！！

ポリテクセンター函館(函館市日吉町3丁目23番1号)では、組合事務局職員のスキルアップや、組合員企業の技術向上に有効な様々な訓練やセミナーを実施しております。

昨今、激変する環境変化に対応するため、リスキング(新たなスキルの習得)やリカレント教育(学び直し)が注目されています。

是非、ポリテクセンターを活用したスキルアップや技術向上をご検討ください。(詳しい訓練コースの内容はHPをご覧ください。)



また、訓練の詳細やお申込手続きなど、ご不明な点がありましたら、ポリテ

クセンターの中谷(なかや)生産性向上人材育成支援センター担当課長が親身に対応してくれます。お気軽にご相談ください。

クセンターの中谷(なかや)生産性向上人材育成支援センター担当課長が親身に対応してくれます。お気軽にご相談ください。

なお、中央会では、ポリテクセンターなどの公的機関が実施する訓練・セミナーを受講した場合に受講費用を助成しております。

### 【セミナー・訓練等受講支援助成金】

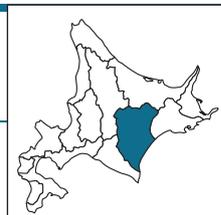
負担した受講費用の1/2を助成。(1人当たり10,000円を限度)

助成金の内容や申請の方法など、詳細をお知りになりたい方は中央会までご連絡ください。



## 十勝支部(帯広市)

所管／十勝総合振興局管内  
駐在職員／中條事務所長・森嶋主事



### 北の屋台 第8期がスタートしました！

去る、4月21日(金)午後5時、北の起業広場協同組合(杉山輝子理事長)が運営する「北の屋台」が第8期目(2023年4月～26年3月)の営業をスタートしました。

帯広の中心市街地にある北の屋台は、「帯広のまちを元気にしたい」という思いを持った有志が集い、2001年7月に完成した屋台村です。居酒屋・フレン



十勝晴れを振舞う松下専務理事

チ・中華・韓国料理やデザートなど、個性豊かな20軒の屋台が軒を並べています。

北の屋台はオープン以来、1期3年で店舗の入れ替えを行っています。第8期目となる今回は、新規3店を含む計20店でスタートし

ました。当日、午後5時から開催されたオープニングセレモニーでは、関係者ら約80人が参加し開店を祝いました。杉山理事長らが鏡開きを行い、上川大雪酒蔵「碧雲蔵」で醸造された日本酒「十勝晴れ純米吟醸」が来場者らに振舞われました。



北の屋台入口風景

今回の開店に合わせ、老朽化していた共同トイレを全面改修し、一段とパワーアップした北の屋台となっています。帯広へお越しになる際は、北の屋台で美味しい食とお酒を味わってみてはいかがでしょうか。

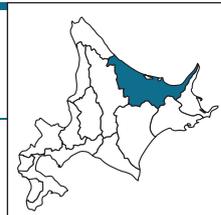
北の屋台ホームページ  
<https://kitanoyatai.com/>





## 網走支部(網走市)

所管/オホーツク総合振興局管内  
駐在職員/平松事務所長・靄田主事



### 北見市 野付牛マルシェ、営業スタート!!

5月10日、北見市内のログハウス直売所「野付牛マルシェ」が今年度の営業をスタートしました。

野付牛マルシェは、企業組合北見産学医協働センター(有田敏彦理事長、組合員7人)により経営され、同組合はIT事業に関する業務委託のほか、北見工業大学や食品加工会社、市内農家との共同開発した商



品の製造販売、学生向けの求人・募集情報など幅広い事業を展開しています。

2021年、同組合事務所が移転した際、敷地内に設置されていた小型ログハウスを直売所として活用するかたちで、野付



牛マルシェはオープンしました。

野付牛マルシェにて取り扱う商品は、北見産ハマナスの花

弁を使ったオリジナルハーブティー「KITAMI ハマナスティー」や、抽出が難しい希少なハマナスオイルを使った「ハマナスフローラルウォーター」などのほか、ハッカやハーブ商品、北海道立オホーツク圏地域食品加工技術センター(大正)と共同開発した食物酢「ハバネロピネガー辛いつ酢」、「オホーツクピールde酢です」などがあり、夏～秋は隣接する畑で栽培した野菜・苗なども販売しております。

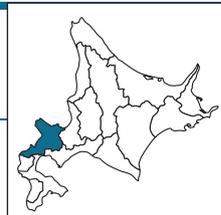
また、当組合では新しい試みとして、今年はキッチンカーでの商品販売も行う予定ですのでぜひお立ち寄りください。

**直売店「野付牛マルシェ」**  
住所:北海道北見市大通東9丁目2番地1  
北見産学医協働センター WEBサイト  
<https://kitamec.mints.ne.jp/mecshop/>



## 後志支部(小樽市)

所管/後志総合振興局管内  
担当/連携支援部 伊藤主査



### 「小樽がらす市」が4年ぶりに復活します!

漁業が盛んな小樽ですが、特にニシン漁の全盛期であった明治から大正にかけては、漁具として「ガラス製の浮き玉」が使用されてきました。このため、小樽では浮き玉や石油ランプ製造などのガラス工業が漁業とともにおいに発展しましたが、その後はニシン漁の衰退や電気の普及などで、その需要は減少。そこで、実用性重視だったガラス製品を見直し、デザインなどにこだわったインテリアや小物なども製作するようになり、「小樽といえばガラス」と定着するようになり



りました。現在でも国内唯一のガラス浮き玉製造を行う浅原硝子製造所が小樽にあります。

そのような歴史を持つ小樽で、第12回「小樽がらす市」が令和元年の開催以来

4年ぶりに開催されることとなりました。北海道最古の鉄道が残る「旧国鉄手宮線」に、小樽市内を中心に市内外から多数のガラス工房が集結し、ガラス製品の展示販売などが行われます。会場では全長40mにおよぶ風鈴トンネルが涼しげな音色を響かせる予定です。また、市民がデザインしたガラスをガラス職人が実際に造形する「グラスデザインコンテスト」の作品も展示されます。7月28日(金)～7月30日(日)まで開催される予定ですので、小樽の夏を鮮やかに彩る「小樽がらす市」へぜひお立ち寄りください。



## 中小企業大学校旭川校おすすめ研修のご案内

各市町村・金融機関・商工会議所・商工会等で助成制度があります。  
概要は、旭川校のホームページをご覧ください。(右のQRコードからもご覧頂けます)



### No. 301 次世代を担うトップリーダーを育てる

おすすめ

#### 経営管理者養成コース



【研修期間】(インターバル研修：4日×6回)

- ① 2023年 7月4日(火)～7月7日(金)
- ② 2023年 8月1日(火)～8月4日(金)
- ③ 2023年 9月5日(火)～9月8日(金)
- ④ 2023年 10月3日(火)～10月6日(金)
- ⑤ 2023年 11月7日(火)～11月10日(金)
- ⑥ 2023年 12月5日(火)～12月8日(金)

【対象者】経営幹部、経営後継者、管理者

【受講料】298,000円(税込)

#### 研修のねらい

企業活動の中核を担う経営管理者として、質の高い経営を行うための総合的・創造的マネジメント能力の向上を図ることを目的として、実践につながる知識やマネジメント手法を体系的に習得します。

#### 【研修の流れ】

- 第1回：経営戦略と経営計画・論理的思考
- 第2回：組織と人事管理・リスクマネジメント
- 第3回：マーケティングの理解とプロセス・ゼミ①
- 第4回：財務会計・管理会計・自社の財務分析・ゼミ②
- 第5回：事例研究・ビジネスゲーム・ゼミ③④
- 第6回：ゼミ⑤・成果発表会

“総合的マネジメント能力”をマスター

### No. 14 コミュニケーション活性化講座

NEW

札幌開催

信頼関係を高め、一体感を生む職場づくり

6月26日(月)～28日(水)

受講料：32,000円(税込)

対象レベル：管理者・新任管理者・その候補者



管理者に求められる傾聴力の強化を図ると共に、良い信頼関係を構築するための方策を演習を通じて学び、「人」と「組織」を動かす能力の向上を図ります。

### No. 15 リスク管理の考え方・進め方

札幌開催

自社のリスクを把握し

正しく評価する方法を学ぶ

7月5日(水)～6日(木)

受講料：22,000円(税込)

対象レベル：経営者・経営幹部



全社的なリスクマネジメントの必要性を理解した上で、自社のリスクを抽出・分析し、実行するための体制づくりと、実施するプロセスを学びます。

### No. 16 生産現場改善講座

NEW

生産現場の問題点を捉え

改善に導く力と手法を学ぶ

7月10日(月)～12日(水)

受講料：32,000円(税込)

対象レベル：製造業の管理者 新任管理者



生産現場のリーダーが理解しておきたいIEの活用法を学び、生産現場の問題を的確に捉え、効果的な改善策を立案し、改善ヘチームを導く術を身につけます。

### No. 17 DX・デジタル化の進め方

札幌開催

業務をデジタル化するための第一歩を学ぶ

7月13日(木)～14日(金)

受講料：22,000円(税込)

対象レベル：経営幹部・管理者



DX・デジタル技術の進展が中小企業に与える影響を理解し、企業事例や最新デジタルツールの活用法を押さえ、自社のデジタル化に向けた構想を検討します。

講座内容詳細は

中小 旭川

検索

初めての方は

旭川校トリセツ

検索

資料請求や講座内容についてお気軽にお問い合わせください。

電話 0166-65-1200 / FAX 0166-65-2190

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 北海道本部

住所 旭川市緑が丘東3条2丁目2-1

中小企業大学校 旭川校



国が準備したセーフティネット

# 安心の材料をご提供します。

## 小規模企業共済制度

### ●制度の特長

#### 1 経営者のための退職金制度

小規模企業の個人事業主（共同経営者を含む）または会社等の役員の方が廃業や退職後の生活資金、事業再建資金をあらかじめ準備しておく共済制度です。

#### 2 掛金は全額所得控除

掛金は、全額が「小規模企業共済等掛金控除」として、課税対象所得から控除できます。

#### 3 受取時も税制メリット

共済金の受取は、一括の場合は「退職所得扱い」、分割の場合は「公的年金等の雑所得扱い」です。

他にもこんな特徴があります。/

#### 契約者貸付けの利用が可能

契約者（一定の資格者）の方は、緊急時や災害時などに事業資金等の貸付けが受けられます。

#### 共済金の受給権は差押禁止

共済金・解約手当金の受給権は、国税等滞納の差押え以外は差押禁止債権として保護されます。

退職金の準備を  
中小機構が  
お手伝いします



## 経営セーフティ共済

### ●中小企業倒産防止共済制度の特長

#### 1 掛金の10倍の範囲内で最高8,000万円まで貸付け

「回収困難となった売掛金債権等の額」と「掛金総額の10倍に相当する額（最高8,000万円）」のいずれか少ない額となります。償還期間は共済金の貸付金額に応じて5年～7年（据置期間6か月を含む）で毎月均等償還です。

#### 2 貸付条件は無担保・無保証人

共済金の貸付けは、「無担保・無保証人」「無利子」です。ただし、共済金の貸付けを受けますと貸付額の10分の1に相当する額が積み立てた掛金総額から控除されます。

#### 3 掛金は税法上損金（法人）または必要経費（個人事業）に

掛金月額は、5千円～20万円の範囲内（5千円単位）で自由に選べます。

取引先の倒産から  
会社を守る制度です！

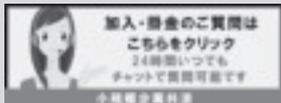


共済相談室 TEL. 050-5541-7171 【受付時間】平日 9:00～17:00

### チャットボット

なら  
24時間・365日  
お問い合わせに  
お答えします

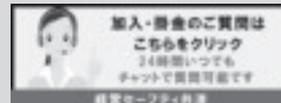
加入資格・手続きについてのご質問をチャットでご回答いたします。  
詳しくは下記のQRコード又はホームページからご確認ください。



小規模共済



検索



経営セーフティ共済



検索



## 商工中金の 中小企業組合支援

個々の企業では解決できないさまざまな課題に、連携して対応する中小企業組合。商工中金は、1936年の設立以来、一貫して組合・組合員の価値向上に取り組んでいます。これまでも、これからも、商工中金は、組合運営のフォローや補助金等の情報提供、ご融資を通じて、組合が手がけるさまざまな共同事業の円滑な発展をサポートしていきます。

商工中金は、経営の総合支援パートナーへ。

札幌支店	〒060-0002 札幌市中央区北二条西 3-1-20	TEL : 011-241-7231
函館支店	〒040-0001 函館市五稜郭町 33-1	TEL : 0138-35-5022
帯広支店	〒080-0013 帯広市西三条南 9-23	TEL : 0155-23-3185
旭川支店	〒070-0035 旭川市五条通 9-1703-81	TEL : 0166-26-2181
釧路営業所	〒085-0847 釧路市大町 1-1-1	TEL : 0154-42-0671

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

商工中金

検索



人を思う。未来を思う。

商工中金

## 北海道中小企業団体中央会

〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西7丁目 プレスト1・7 3階

TEL 011-231-1919 FAX 011-271-1109

ホームページアドレス <https://www.h-chuokai.or.jp>

発行日/2023年6月1日(毎月1日発行)

\*この機関誌は、誰もが読みやすいユニバーサルデザインフォントと環境にやさしい植物油インキを使用しています。

