

組合活性化情報

中央会時報

2002

No.90

石川県中小企業団体中央会



中小企業の新たな挑戦に向けて

中央会のしごと

中小企業団体中央会は、各都道府県に一つ設置された47の都道府県中央会と、中央に全国中央会とがあり、中小企業等協同組合法に基づき、中小企業組合の指導連絡機関として設立されている団体で組合等を会員として、国・県・市の助成金等により運営され、組合及び中小企業の健全な発展を図ることを目的としています。石川県中小企業団体中央会の主な事業は次のとおりです。

組合の設立

組合の設立相談に常時応じています。組合制度の説明、認可行政庁との連絡・調整、創立総会の運営など組合設立まで一貫したお手伝いをいたします。

組合の運営

組合運営上の問題（法律、会計、税務、事業運営、管理等）の相談に常時応じるとともに、直接組合を巡回して相談に応じています。また、組合が特別の問題を抱えその解決に専門的な知識を必要とする場合には、弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士等の専門家を派遣する「個別専門指導事業」を実施しています。

青年部の育成

組合の次代を担う青年部の結成・運営等の相談に常時応じています。

また、組合青年部が実施する研修会、研究会などに「青年部研究会補助金」を交付するとともに、青年部の連合組織である石川県中小企業青年中央会の活動を支援しています。

女性部の育成

女性のもつ斬新な英知と感性をもつ女性部の結成・運営等の相談に常時応じています。

又、石川県中小企業団体中央会女性部の活動を支援しています。

人材養成

中小企業の経営者、若手後継者、従業員、組合等の役職員を対象に組合管理者講習会、青年部講習会、各種研修会を実施しています。

官公需

中小企業の官公需受注の拡大を図るため、県内の官公庁より発注及び落札等の情報を収集し、組合への提供を行っています。

また、「官公需適格組合証明」申請の指導を行っています。

任意組織、共同出資会社等の設立・運営

任意組織、共同出資会社、公益法人等、組合以外の多角的連携組織を中央会の指導対象範囲に加え、その設立・運営の相談に応じています。

助成事業

組合等の運営の健全化並びに組合業界の振興発展を図るため、「活路開拓ビジョン調査事業」をはじめ各種の事業に対してその経費を助成しています。

融合化

優れた技術や知識を集約して「創造的事業活動促進法」に基づく新製品・新技術を研究開発し、需要開拓を目指す組合を支援する「融合化開発促進事業」、及び異業種グループの組織化や異業種組合等の研究開発事業をサポートする「融合化組合等集中指導事業」を実施しています。

労働

労働時間短縮、労働環境の改善など組合や組合員企業の労働に関する相談に常時応じています。

また、「労働力確保組合集中指導事業」などを通じて人材確保等の支援を図っています。

表彰、後援、建議・陳情

国や石川県への優良組合、組合功労者等の表彰申請に関し推薦を行うほか、必要に応じ政府、政党、地方自治体、その他関係方面に対し建議・陳情又は要望を行っています。

情報化

組合の情報ネットワーク構築に対しての企画調査やシステム設計に助成するほか、組合や組合員の情報化やマルチメディアに関する相談に専門家を派遣する事業を実施しています。

情報の提供

機関誌「中央会会報」及び「組合活性化情報」を定期的に発行し、中小企業や中小企業組合に関する各種の情報を提供しています。

調査、研究

毎年「中小企業労働事情実態調査」を実施しているほか、県内主要業界に情報連絡員、景況調査員を配置し、景気動向を調査しています。

また、組織化、組合運営、サービス、近代化、組合人材、業種別活性化等をテーマに「組合特定問題研究会」を実施しています。

P L 保険・各種共済制度の普及

P L（製造物責任）法の施行による損害賠償に備え、中央会独自の中小企業P L保険の加入を促進しています。また、生命保険会社とタイアップして個人年金や疾病保険等の団体加入を促進するほか、国の中小企業倒産防止共済制度、小規模企業共済制度の業務委託団体としてその普及拡大に努めています。

目次

第1章 特集

企業組合で創業しよう	2
企業組合制度が一部改正されました（公布日：平成14年11月22日）	2
企業組合の改正イメージ（魅力ある事業組織へ）	2
企業組合設立の意義とメリット	3
企業組合の特徴	4
先進企業組合情報	6

中小企業の新たな挑戦に向けて	8
中小企業経営革新支援法を活用しよう	8
経営革新計画承認組合事例	10

新たなニーズにこたえる組合 ～県下組合～	11
----------------------------	----

第2章 地域経済の活性化対策として「地域通貨」が注目されてる

..... 17

第3章 融資時の検査マニュアル「中小企業編」を公表 ～金融庁～

..... 19

第4章 ISOとHACCPの基礎知識

..... 31

第5章 石川県・統計調査結果 ～企画開発部統計課～ ・事務所・企業統計調査 / 工業統計調査

..... 38

相談
コーナー

日常の法律問題あれこれ 44
弁護士 久保 雅 史

日常の経営問題あれこれ 46
税理士 坂 井 昭 衛

第1章 特集

企業組合で創業しよう

企業組合制度が一部改正されました（公布日：平成14年11月22日）

わが国経済構造変革を進める上で、創業・新事業に挑戦する個人等に対して、事業組織面からの支援を図りました。具体的には、創業・新事業挑戦のための多様なパートナーシップ組織に向け、その機能強化を図るべく、資金調達、人材確保、経営資源の充実の観点から、以下のような見直しを通じて使い勝手のよい制度となっています。

主な改正事項

個人にのみに限定されている組合員資格について、法人や投資組合も加入できるようにする。（個人限定 個人+特定組合員）

従事比率要件（組合事業に従事しなければならない組合員の比率）を現行3分の2以上から2分の1以上に緩和し、従事しない個人の出資を増やせるようにする。

組合員比率要件（従業員に占める組合員の比率）を、現行2分の1位以上から3分の1以上に緩和し、外部の人材の一層の活用を図れるようにする。

組合の自己資本金充実や組合員の意欲向上を図るべく、剰余金の配当制限について、年1割上限の出資比例配当金を年2割上限まで定款で定められるようにする。

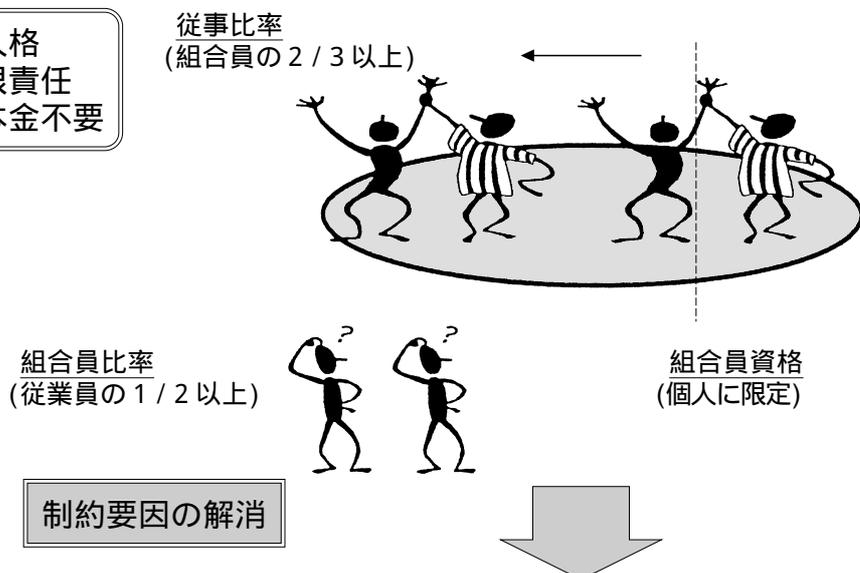
なお、個人による組合運営という本制度の基本的性格を確保するため、法人等の組合員数（議決数）は4分の1を超えないこととし、その出資比率は全体の2分の1未満に制限する。また、法人等の組合員（その代表者）は組合の発起人・役員になれないこととする。

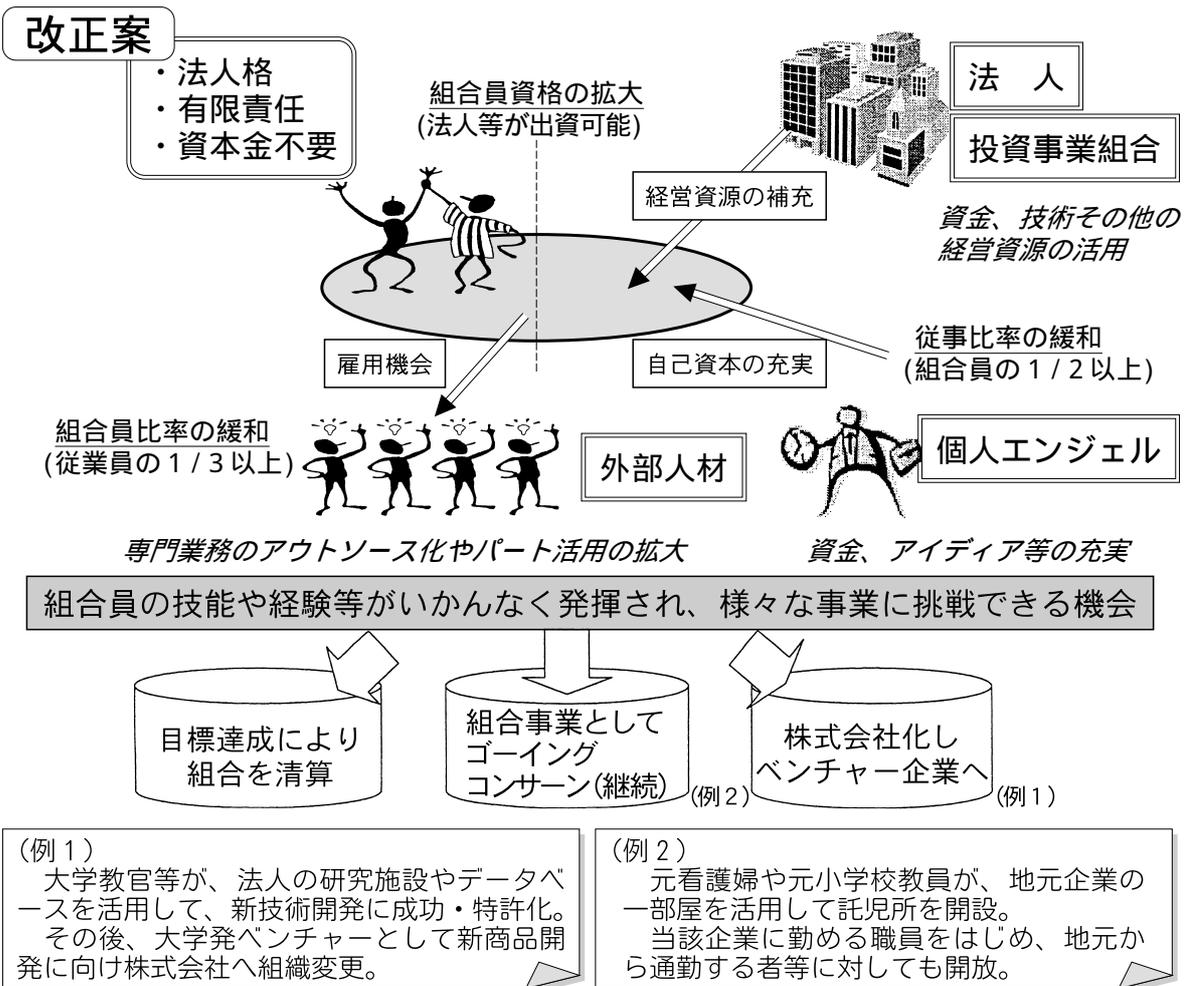
企業組合の改正イメージ（魅力ある事業組織へ）

企業組合の主な改正事項を図で表すと以下のようになります。

現状

- ・法人格
- ・有限責任
- ・資本金不要





企業組合設立の意義とメリット

～ 中小企業等協同組合法と企業組合制度 ～

企業組合制度は、戦後の経済復興対策及び引揚げ者・戦災者の援護対策の一環として、中小企業等協同組合法（以下「組合法」という。）により初めて法制化された制度で、一種独特の企業形態である。

この制度のねらいとしては、零細事業者等が互いに資力と技能のすべてを組合に投入して、企業体としての力の強化を図ろうとすること。零細事業者は、その所得の実質が勤労所得と同様である場合が多いにもかかわらず、一律に事業税の対象となるという不利益があるので税法上、名実ともに勤労所得者としての取扱いを享受しようとするのである。

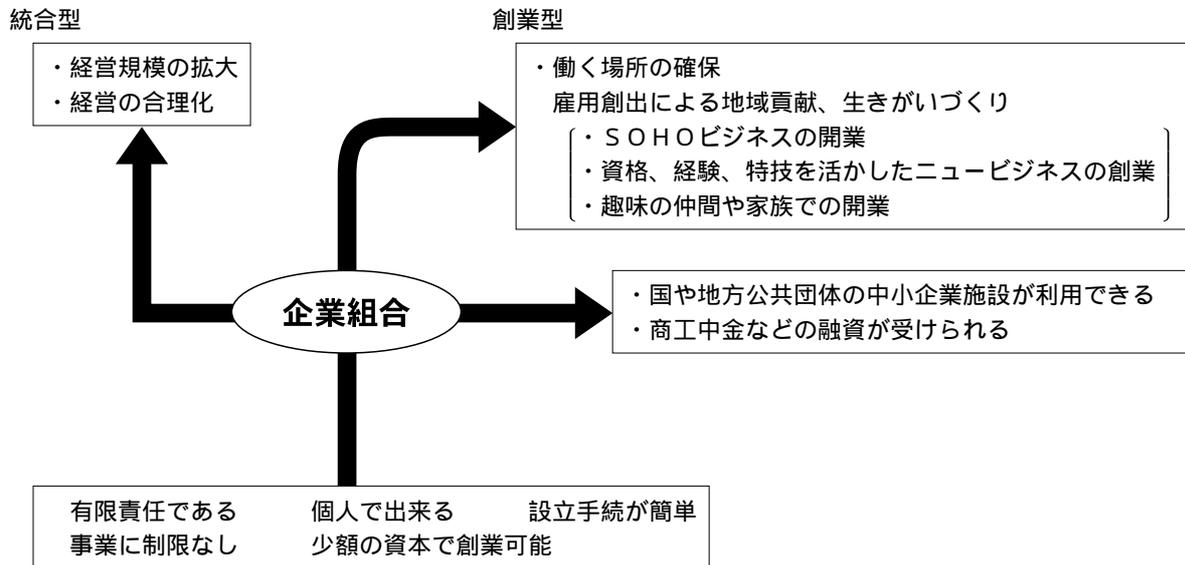
企業組合は、独立の企業体として不法な事業でない限り、定款で定めさえすればいかなる事業でも行うことができ、組合原則に立脚した一種の会社とでも称すべきものである。従って、同じ組合法の規定によって設立されている事業協同組合と性格を異にし、企業組合の一種独特の管理・運営を伴う面があります。

～ 今、なぜ企業組合が注目されているのか。～

主婦や高齢者などによる新たなサービスの出現やSOHO (Small Office Home Office (大企業のテレワーカー、独立した小規模事業者及び個人事業者、在宅ワーカー等) の略) 等の新たな形態の事業展開などが増大しており、このような創業や新事業への挑戦のための組織とし

て極めて利用しやすい制度として中小企業組合が注目を集めており、特に、個人が4人以上集まれば上述の通り有限責任の下で、どのような事業でも行うことができる「企業組合」の設立の動きが顕著である。

～企業組合のメリットと特徴～



企業組合の特徴

企業組合には、主に以下のような特徴があります。

(1) 目的、性格の特徴

零細事業者や個人などが、互いに資力と技能のすべてを組合に投入して企業体を創設し、企業体としての力の強化を図る。

県知事認可が必要であるが、行政庁の認可法人という信用度があり、ビジネスには有利である。

株式会社は資本金1,000万円以上、有限会社は300万円以上必要であるのに対し、企業組合は資本金最低限度がない。(例えば、1口1,000円×4人=4,000円でもよい。ただし、事業実施に必要な資本があった方がよい。)

組合員は全員対等、平等が原則で、階層的で指導者が明確な会社と違い、企業組合では全員が経営者の共同事業体である。(株式会社のような資本の結集でなく人的結合体である。このため、参加する組合員は一部の人に支配されることはない。)

企業組合は、利益の追求はあるがそんなに強くはなく、株式会社のように営利至上主義ではない。

、から、会社と違い地方自治体や一般的な見方として「公益性が強い、民主的な運営組織」などの印象的な理由でイメージがよい。

人のつながり、パートナーシップ、人的ネットワークを大事にする組織である。

(2) 事業の特徴

独立の企業体として不法な事業でない限り、定款で定めさえすれば、いかなる事業でも行うことができる。(組合原則に立脚した一種の会社)

(3) 構成員（組合員）の特徴

組合員資格は、定款で定める個人（サラリーマン、主婦、無職、零細事業者等）、法人、投資組合（法改正）

組合員の加入、脱退は自由である。

総会の議決権、役員選挙権は組合員1人1票である。

(4) 政策支援の特徴

株式会社や有限会社と違い国・県の補助金の受け皿として、また、高度化資金等の低利、長期の融資制度等の助成を受けやすい。

(5) 税制上の特徴

零細事業者は、その所得の実質が勤労所得者と同様である場合が多いにもかかわらず、一律に事業税の対象になるという不利益があるので、税法上名実ともに勤労所得者として取り扱う。（従事組合員に対しては、組合の純然たる従業員と同一の基準により受ける給与等の所得については、給与所得または退職所得として取り扱うこととし、税の軽減措置が講じられている。）

事業の成果（利益）の配分は、出資配当は年2割以内に止められ、主に組合員の組合事業に従事した割合に応じた配分が行える。

法人税は普通法人扱いであるが、印紙税関係は出資証券、定款、受取書が非課税、また、組合設立、代表理事の変更登記など組合法に基づく登録免許税が非課税になる特例がある。

(6) 組合法の特徴

組合員は、原則として企業組合の事業に従事しなければならないので、加入前は独立した事業者であったとしても、組合員となったときは自己の事業を廃止し、あるいは企業組合に全面的に移行しなければならない。

しかし、組合員が組合事業に没入し、勤労者としてもっぱら組合の事業に従事する企業形態ですが、全ての組合員が従事することは実際困難なため、組合員の2分の1以上は組合の行う事業に従事しなければならない（従事割合 - 法改正）。また、組合の事業に従事する者（雇用者含む）の3分の1は組合員でなければならない（組合員割合 - 法改正）。

組合員が組合事業に没入することが原則であるため、総会の承認がない限り、自己または第三者のために組合が行う事業の部類に属する取引はできない（組合員の競業禁止）。

出資総口数の過半数は、組合事業に従事する組合員（従事組合員）が保有しなければならない。また、1組合員の出資は、総額の25%を超えてはならない。

企業組合には、理事を3人以上、監事を1人以上置かなければなりません。組合の理事は、全員組合員でなければなりません（員外理事を認めない。）、監事については組合員でなくてもよい。

先進企業組合情報

企業組合ワーカーズコレクティブ回転木馬・成田

所在地：千葉県成田市
組合員：5人
出資金：1,500千円
事業：リサイクルショップの運営、廃食油回収と再生石けんの販売
設立：平成4年6月

自主的な協同活動による職場づくりと地域社会への貢献を目的に任意団体として昭和62年にスタートし、平成4年6月に法人化した。

現在、住宅地内のショッピングセンターに2店舗のリサイクルショップを持ち、不用品の委託販売業務を行っている。その一方、各地に廃油ステーションを設けて隔月ごとに家庭から出る廃食油を回収して専門の業者に納入し、石けんに加工して販売している。

企業組合ユニフィカ

所在地：高知県中村市
組合員：7名
出資金：310万円
事業：ユニバーサルプロダクトサポート事業、WEBサイト運営
設立：平成12年9月

インターネットで知りあった高知、北海道等の障害者6名、健常者1名がワークチームを結成し、住宅就労の諸問題を解決するために設立した。

バリアフリー商品、ユニバーサル商品等の開発支援、マーケティング調査総合福祉情報掲載ウェブサイトの企画・製作・各種業務用支援アプリケーション開発等を行っている。

企業組合創和設計

所在地：神奈川県横浜市
組合員：8人
出資金：15,000千円
事業：建設設計監理業務
都市計画コンサルタント業務
設立：昭和55年9月

株式会社創和設計が自己破産した後、その元従業員10名により相互扶助の精神に基づく業務の再建を目指して発足した。

受注先は神奈川県、横浜市などの官公庁が多く、小学校や公園などの設計を手がけた。建築設計だけでなく、それを取り囲む環境の設計・調査に取り組み、豊かで多様なまちづくりの実現を目指した活動を行っている。

企業組合山仕事創造会

所在地：長野県北安曇郡
組合員：5名
出資金：100万円
事業：育林、素材生産、森林・林業コンサルティング事業
設立：平成14年4月

イターンで長野県にやってきた山仕事を愛する若い仲間が集って設立。大北地域をフィールドに、森林整備や間伐材などの素材生産、さらに木材利用品の製造などの事業をおこなっている。さらに森林整備コンサルティングや、森林空間を活用したレクリエーション事業を通じて、人と森とのより良い関係づくりを目指している。

在宅福祉やわらぎ企業組合

所在地：福島県伊達郡
組合員：6名
出資金：100万円
事業：訪問入浴介護事業
設立：平成12年1月

介護保険法に基づく訪問入浴介護の指定を受け、訪問入浴車には、看護婦、介護士が乗車し、利用者宅を訪問する。今後は、事業の幅を広げるため、「訪問介護」の指定を受け、介護の総合サービス業としての基盤を築きつつある。

企業組合シニア旅行カウンセラーズ

所在地：東京都
組合員：6名
出資金：900万円
事業：旅行業
設立：平成13年

旅行業初の企業組合で旅行業の経験が10年以上の者が合いより設立したもので、個人が免許を取得して会社組織で始める場合に比べ費用が大幅に安いため組合員がほぼ2倍に増えており、定年退職者だけでなく、リストラや早期退職者もいる。

企業組合浜名湖えるだークラブ

所在地：静岡県湖西市
組合員：32名
出資金：1,500千円
事業：コンサルタント業務
設立：平成10年3月

会社の第一線を引退した設計・環境対策・工業技術・労働・TQCなどの専門職OBで組織。中小企業を対象にしたコンサルタント業務や社員研修、事務の請負などを主事業とする。

木曾清美会企業組合

所在地：木曾郡木曾福島町
組合員：14人
出資金：500千円
事業：ビル管理業務
設立：昭和57年3月

任意団体としてビル清掃等を行っていた木曾清美会が、木曾病院、県の合同庁舎などのビル管理を請け負い、新しい職場の確保と地域への貢献を目的に法人化した。

企業組合ワーカーズコレクティブわくわく村

所在地：前橋市負古市町
組合員：6名
事業：食料品や日用品の販売事業
設立：平成14年4月

生協の共同購買グループ活動が発端となり、主婦が更なる前進・拡大を目指して設立。半年間にわたり、開店へ向けた準備を始め、営業した。将来は「衣食住」の情報ステーションを目指すとともに、配食サービスも実施する予定である。

企業組合ふるさと薬膳森樹

所在地：山梨県北巨摩郡小淵沢町
組合員：61人
出資金：950千円
事業：町の温泉施設内の食堂運営
設立：平成9年7月

食堂を女性たちのみで運営し、薬膳料理をメインに提供。客の自然食指向により売り上げも好調で経営状況も良好である。

日本国際商工企業組合

所在地：米子市福市
組合員：8名
出資金：60万円
事業：経営コンサルタント事業、中国物産等販売事業、各種カルチャー教室の運営
設立：平成10年

NPOとして幅広い分野で事業を実施してきたが、非営利活動組織ではボランティア意識が強く経済活動に支障を来すため、法人化した。組合形態での販売、商品開発、カルチャー教室の運営を行うことにより組織の充実強化を図っている。

企業組合あおぞらキンダーガーデン

所在地：静岡市
組合員：7名
出資金：105万円
事業：幼児の教育及び保育
設立：平成13年9月

組合員は幼稚園教諭もしくは保育士である。8年ほどのグループ活動のうえ、法人化した。「個性を伸ばす」を理念に教育・保育事業のレベルアップを目指している。



中小企業の新たな挑戦に向けて

中小企業経営革新支援法を活用しよう!!

消費者ニーズの多様化、価格競争の激化、情報化・国際化等大きく変化する現在の経済環境の中で、中小企業者にとって生き残りをかけた競争がますます激しさを増している。こうした変化に対応するためには、企業自身が常に市場動向を注視しながら、自らが持つ資源を活用し、強みである機動性等を発揮して、新たな製品づくり、新たなサービスの提供等、収益を上げる経営に取り組み、勝ち組として生き残っていかなければならない。このため、中小企業各社の自助努力を前提とした経営革新に対する支援を目的に平成11年7月「中小企業経営革新支援法」が施行された。

なお、平成14年7月末現在承認を受けた件数は、全国で7,057件となっており、うち、組合等は62件、任意グループは82件となっています。

本県については、11年度は24件、12年度は43件、13年度は40件、今年度は16件となっている。(平成14年11月末日現在) またこれを業種別(4ヶ年合計)にみると、製造業62件、建設業11件、サービス業46件、小売業4件となっています。

組合は、1件承認を受けています。

この法律の支援策は、

1. 中小企業経営革新補助金制度
2. 政府系金融機関長期低利融資制度
3. 各種税制優遇措置
4. 石川県信用保証協会による信用保険法の特例
5. 小規模企業者等設備導入資金助成法の特例
6. 雇用関係助成金の支援措置を利用することが可能です。

申請にはまずどのような資料が必要ですか？

- ・申請様式一式
- ・中小企業者の定款
- ・中小企業者の最近の2期間の決算書等が必要となります。

どうすればこの支援を受けられるのですか？

この法律の適用を受けるのは、全業種の中小企業者または組合です。

まず、手続きに従い、「経営革新計画」を作成し、県または国の承認を得る必要があります。

どんな計画ならいいのですか？

承認の対象となる経営革新計画の内容としては、新たな取り組みによって当該企業の事業の向上に大きく資するものであり、概ね、以下の4種類に分類されます。

1. 新商品の開発又は生涯
2. 新役務の開発又は提供
3. 商品の新たな生産又は販売方式の導入

4. 役務の新たな提供の方式の導入その他新たな事業活動

このような「新たな取り組み」については、多様なものが存在しますが、個々の中小企業者にとって「新たなもの」であれば、既に他社においてされている技術・方式を活用する場合についても原則として承認対象とします。

ただし、業種毎に同業の中小企業（地域性の高いものについては同一地域における同業他社）における当該技術の導入状況を判断し、それぞれについて既に相当程度普及している技術・方式等の導入については承認対象外とします。

また、この計画の期間は3年間から5年間で、経営目標の指標として「付加価値額」を用います。この計画が承認されるためには、3年間なら9%、4年間なら12%、5年間なら15%以上の伸び率が必要になります。

付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費（含リース料）

次にフローを紹介致します。

計画の承認手続きのフロー

1 支援機関へのお問い合わせ

対象者の要件、経営革新計画の内容、申請手続、申請窓口、支援策の内容相談については、商工労働部地域産業振興課（繊維、伝統産業）076（225）1527、経営支援課（上記以外の業種）076（225）1521及び中央会にお問い合わせ下さい。



2 必要書類の作成・準備

計画承認申請書（上記の各課及び中央会に用意してあります）



3 申請書の提出

本法に関連する債務保証、融資、補助金等を利用する場合には、計画申請と並行して当該関係機関と密接な連絡をとることが適当であります。



4 県の承認

県の承認後、支援機関等による審査を経た上で、支援策等が決定となります。計画開始後、フォローアップのために、計画進捗状況調査が行われます。

なお、計画の承認は支援策を保証するものではなく、承認を受けた後、それぞれの機関等において、別途、審査が必要になります。

経営革新計画承認組合事例

事例 1

経営革新計画承認を受けて：インターネットによる販売等で活路を見出す

日本地酒協同組合は、平成13年に「めざすはE - ビジネス」をテーマとして東京都より経営革新計画の承認を受けた。ITを有効に活用していくことが不可欠であり、業界としても十分に認識しているとし、インターネットの活用による通信販売事業への進出、観光蔵システムの導入により、顧客の組織化を通じての直販システムの強化及び飲食店経営支援システムの導入、そして、共同マーケティング事業の展開を目標に取り組んだ。組合は、設立の趣旨にもあるように「.....特色ある手作りの地酒をより多くの愛飲家に届けたい.....」としているものであり、従来の通信販売からインターネットによる販売等で活路を見出そうとしている。また将来的には、諸会議を含めIT技術を駆逐した電子協同組合として、また、会員組合員の生き残りに貢献し、ひいては、日本酒（文化）を全世界に発信したいと事業に取り組んでいる。

事例 2

経営革新計画承認を受けて：オカラの長期保存技術を開発

山陽豆腐協業組合は、平成11年に「乳酸菌を活用したオカラの長期保存方法の開発とこれを使った家畜飼料の開発、生産、販売」をテーマとして岡山県より経営革新計画の承認を受けた。廃棄物として有料で処分されているオカラを、何とか有効利用できないかと試行錯誤してきたがオカラの長期保存技術を確立した。豆腐の上澄み液など栄養価の高い排水に3種類の乳酸菌を混合させ、安定的に製造された乳酸菌の培養液をオカラに加えて腐敗を防ぐ仕組みである。今、全国の豆腐メーカーが排出するオカラは年間約70万トンに上り、その殆どが廃棄物として埋め立て処分されている。環境問題に非常に役立つこの技術を組合では、全国の豆腐メーカーにアイセンス供与し、フランチャイズ方式で展開している。

事例 3

経営革新計画承認を受けて：CDかくれんぼ本の開発

東京美術紙工事業協同組合は、平成12年に「CDかくれんぼ本の開発」をテーマとして東京都より経営革新計画の承認を受けた。CDかくれんぼ本とは、一口で言えば、本と一体になった紙型CD・DVD収納パッケージのことである。近年、マルチメディアの進展に伴いCD付き、DVD付きの書籍が多く使用されていたが、これでは物足りず、もっと書籍になじみやすい新しいタイプのパッケージの開発が望まれていた。このCDかくれんぼ本はあらゆるサイズに対応できる。例えば、コンパクトサイズ、レギュラーサイズ、A5サイズ、B5サイズ、A4サイズに対応できる。

組合のねらいは、受注受身型企業体質からの企画提案型製本会社への取り組み、かくれんぼの研究開発、量産化と販路の開拓であり、今回の新製品の開発にみられるように、自社の人的、技術的経営資源を活用した研究開発を行い、「自社ブランド」を確立することにより、企画提案型企業に脱皮しようとしている。

新たなニーズにこたえる組合 — 県下組合 —

産学の緻密な連携により生分解複合発泡材の開発に成功

■ 石川県エコ製品開発協同組合

簡敏な乾式方法による古紙の紙以外へのリサイクルシステムに着目、産学の密接な連携により石油系材料に代わる新材料の開発に成功、製造プラントとともに注目を浴びている。

組合データ

所在地	石川県金沢市
設立年月	平成11年4月
組合員数	14人
出資金	320万円

背景と目的

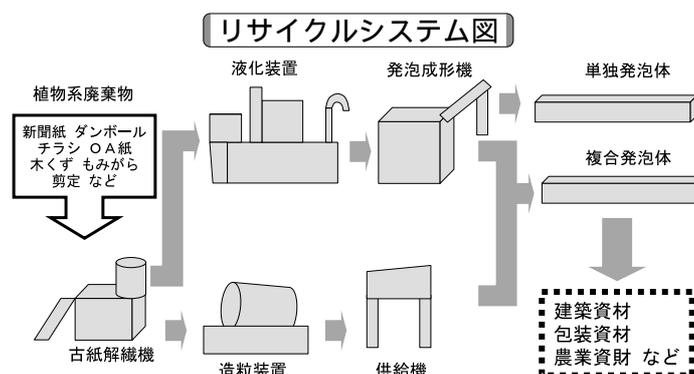
古紙リサイクルは溶解方式による再生紙やトイレットペーパー等への活用が行われているが、大量の良質水と高額な廃水浄化装置が必要となるため、導入できる地域が限定されていた。そこで当組合は古紙の紙以外への用途開発に着目し、しかも導入できる地域を限定しない「地域密着完結型リサイクルシステム」として乾式方法での古紙リサイクルに取り組むこととなった。

取り組みの内容

組合設立当初から明確な開発目標を定め、中小企業創造法の認定を受けて平成11年から3年間で約3,700万円の補助金を受けるなど十分な資金的裏付けのもと事業を推進。この期間中に、綿状にされた初期材料を発泡ビーズに加工する造粒装置、同材料を薬剤と混合して液化する液化装置、液化した原材料を発泡体に成形する発泡成型機、発泡体に発泡ビーズを混合して複合発泡体を成型するための供給機等からなる古紙リサイクルプラントを開発した。同プラントの成果物である生分解複合発泡体は、今後石油系製品に代わって建築資材や包装資材、農産資材等への幅広い利用が見込まれている。研究開発にあたっては石川県工業試験場、金沢大学など試験研究機関と幅広くかつ密接に連携し、それらの指導助言のもと進められた。また理事長が経営する会社が研究開発型企業であったため、研究開発をはじめとしたマンパワーを得ることができたこと、開発した液化装置が異業種成果表彰において中小企業庁長官賞を受賞し、組合員のモチベーションが向上したことなども特筆すべきことである。

成果

乾式方法による古紙の紙以外へのリサイクルのプラントとそこから製造される生分解複合発泡材が事業の成果物である。ともに基礎研究を終えた段階であるが、発泡材については建築、農業など多方面から注目を集めている。プラントについては実験機の段階であるので、今後はユーザーの立場に立った製品化を検討していくつもりである。



空きビルを利用してITによる商店街活性化の拠点づくり

■ 片町商店街振興組合

大型ディスプレイと携帯端末による情報提供事業に取り組み商店街のIT基盤を整備、空きビルを借り上げこのための活動拠点として「金沢biz cafe」をオープンさせた。

組合データ

所在地	石川県金沢市
設立年月	昭和38年8月
組合員数	38人
出資金	3,465万円

背景と目的

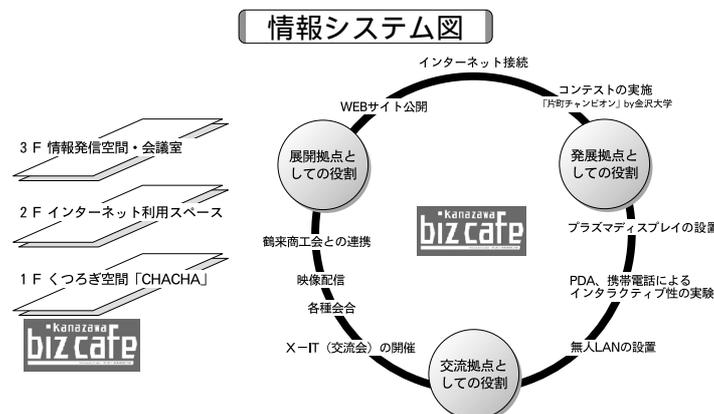
片町商店街は金沢の中心部に位置し、老舗と専門店の並ぶ北陸有数の商店街である。これまで商店街活性化については様々な取り組みを行ってきたが、同組合内にあるインターネット委員会ではITを用いた商店街活性化策を模索していた。そのようななかで、同委員会の若手有志が石川県システム工業会等との交流を通してITを用いたアクティブポスター（動く広告）の手法を知り、取り組むこととなった。

取り組みの内容

国の補助金等を利用して商店街内のマグネットポイント6カ所に50インチのプラズマディスプレイを設置、100台の携帯端末（PDA）を購入してうち70台を一般消費者に貸与して双方向の情報提供を行っている。これとあわせて商店街内にあった4階建ての空きビルを借り上げ、改装を施し「金沢biz cafe」をオープン、活動拠点とした。1階には飲食店である「アジアカフェ CHACHA」が入居、ビルの賃貸料42万円のうち半分をシェアしている。2階はインターネット利用スペースで、備え付けのPCで常時接続のインターネットを無料で利用することができるようになっている。3階にはサーバーを設置、事務局として「金沢biz cafe」の運営を行っている。「金沢biz cafe」は建物の名称ではあるが、同時にITを用いた組合員、行政、起業家、SOHO事業者、大学、一般事業者などによる情報交流を通じた新ビジネスのアイデア創造の場でもあり、いわば商店街内インキュベーション施設として位置づけられ期待されている。

成果

「金沢biz cafe」の立ち上げによって、ITを用いた商店街活性化のための物的、人的インフラがほぼ整った。「金沢biz cafe」HPに三大携帯電話サービス会社の一つが広告出稿することになり、将来の収益構造のひとつの形として道が開けた。また主に若手組合員に今ITに取り組まなければ生き残れないという強い使命感が生まれ、それがまた他の組合員に波及することで組合全体のITに対する意識と理解が深まったことは新しい組合像を模索していく中で大きい。



加賀能登の味覚と伝統文化を全国へ発信

■ 協同組合加賀能登特産銘品会

全国有名百貨店の催事会場で加賀能登特産銘品を共同販売。積極的な新製品開発と「加賀能登特産銘品」のブランド力向上戦略で好調な売上高を維持確保している。

組合データ

所在地	石川県金沢市
設立年月	昭和63年8月
組合員数	36人
出資金	720万円

「懐かしいふるさとの特産銘品が都会や地方都市では購入できない。」という全国各地の県人会からの要望に応えるため、ふるさとの特産銘品等を百貨店催事売場で販売し、全国にいる石川県に關係のある人々へそれらを提供する機会を設けるということが、取り組みの背景や動機である。また、加賀・能登の特産銘品を全国のより多くの消費者へ周知し販売に結びつけていくことや、特産銘品とともに、石川県の伝統文化等を全国へ発信することも狙いである。個人消費が低迷するなかで、過去3年間の売上高は堅調に推移し、衰えを見せていない。

組合事務局と催事開催会場となる百貨店側との連携の良さ、企画や販売促進等の事前の調整・販売体制を事務局がしっかりと整備していることで、各組合員が販売のみに力を入れることができる基盤を作りあげている。また、組合・組合員が百貨店への顧客の動員や来店客を7、8階の催事場へ誘導するための工夫を結束して行っている。さらに、近い将来インターネットを活用し、ホームページでも組合員の取扱い商品の情報発信を積極的に行う予定である。

個人消費が低迷している近年の経済状況にもかかわらず、組合の共同販売事業の売上高は、過去3年間では前年比を上回るか前年同様の数字を実績として残している。

堅調な売上高を維持している背景には、オリジナリティ豊かな新商品の開発、顧客ニーズへの迅速な対応等が、大きな要因となっている。また、百貨店の催事販売に絞り込んだ販売戦略は、百貨店という業態が持つ高級感や安心感を加賀能登特産銘品に付与でき、併せて高品質商品として信頼の厚い逸品ブランドの醸成に質する効果を生んでいる。結果として、組合員の経済基盤の向上にも大きく寄与している。



物産展の案内

団地ゼロエミッション化は、ニーズの高い古紙類から

■ 安原工業団地協同組合

事業所から団地居住者から排出される古紙類廃棄物を一ヶ所に集積、回収業者が一括して回収、処理する仕組みを作ることで、廃棄コストの無料化とリサイクル化を実現。

組合データ

所在地	金沢市打木町
設立年月	平成8年1月
組合員数	202人
出資金	202万円

背景と目的

古紙類は産廃として処分すると有料の上埋め立てられて無駄になる。またダンボールは各事業所が個別に回収業者に出すと有料での引き取りとなる。当組合は金沢市が行った異業種技術研究会でゼロエミッション化事業に取り組むこととなり、その前段階として行った調査で古紙の処理に対するニーズが高いことが判明。第一段階として古紙類の一括回収、処理によるゼロエミッション化に取り組むこととなった。

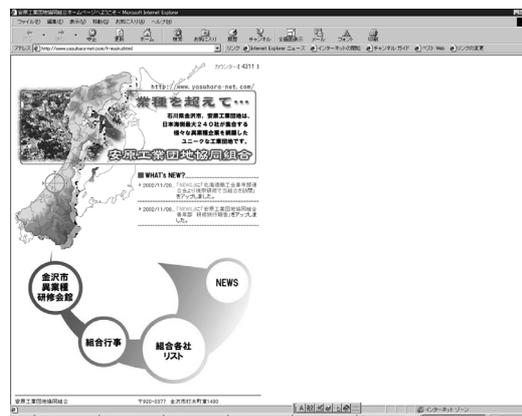
取り組みの内容

まず、組合員は決められた日（毎月曜日）、事業所から排出される古紙類を、上質紙（名刺、コピー用紙等）、中質紙（雑誌、カタログ等）、新聞紙（ちらし含む）、ダンボールの4種に分類のうえ組合事務局の入居する金沢市異業種交流会館駐車場北側に設置された集積場に持参する。集積された古紙類は協力業者が一括して回収、製紙工場に持ち込まれた古紙類はトイレットペーパーなどとして再利用されている。この事業は、団地内に事業所ないしは住居があれば誰でも指定日に集積場所へ古紙類を持参、分別しておくだけでよい。なお、再生された商品を含め、組合員、組合、古紙回収業者との間で金銭的なやりとりは一切なく、一連のプロセスがすべて無料で行われているのが特徴である。

成果

平成13年3月から8月にかけて、毎月約1.9トンの古紙類が回収されている。ダンボールなどこれまで事業所によってはコストをかけて処分していた古紙廃棄物だが、協力業者による一括回収を実現することにより、処理の無料化が図られた。また、埋め立て処理されていた古紙類が再利用され、ゼロエミッション化へ組合として具体的な第一歩を踏み出すことができたなどの成果があった。組合では今後、古紙類の更なる回収促進を図るとともに、木質系廃棄物、プラスチック系廃棄物等のゼロエミッション化へと取り組んでいくつもりである。

組合ホームページのトップ図



ホームページアドレス
<http://www.yasuhara-net.com/t-main.shtml>

すまい空間に気品とやすらぎを創造する田鶴浜の建具

■ 田鶴浜建具工業協同組合

田鶴浜の伝統である高級塗り建具を継承しつつ、現代感覚をとり入れた洋風建具等にも注力している。更に、建具加工技術を活かし家具やインテリア製品の開発にも意欲的。

組 合 デ ー タ

所在地	石川県金沢市
設立年月	昭和28年
組合員数	47人
出資金	6,553万円

背景と目的

少人数で行う家内工業的な色合いが強い建具業では、組合員が個々で行える営業範囲は極めて小さなものにとどまらざるを得ない状況であった。協同組合設立による共同化事業の推進により、材料となる木材の共同購入、大口受注の獲得、共同販売促進（共同宣伝・展示会・共同売り出し）を行い、よって組合員の経済的基盤の強化を図り、且つ「建具なら田鶴浜」という確固たるブランド力を確立することを目的としている。

取り組みの内容

組合に事業としては、共同購入、共同受注販売、販売促進、福利厚生、教育情報等が実施されているが、メイン事業として注力しているのが、共同受注販売事業である。テレビ・ラジオ、新聞等の共同宣伝や展示会の開催等の成果として獲得した組合への受注物件は、まず組合員へ情報提供を行い、施工希望者を募る方法を探っている。希望者が多数の場合は、抽選や組合員同士での話し合いで調整を行って決めることとなる。また、建具センター等の展示品への指名がある場合には、その展示品出品者へ優先的に配分を行っている。

成果

組合が受注窓口となることにより、建設業者等の受注者から信頼感を得られる事となった。共同化後、個々の組合員では獲得できなかった、公共施設や旅館等極めて大口の受注物件を獲得することが可能となった。また、組合が積極的に行っている共同販売促進事業が、組合員への仕事量増大への期待感を増幅、展示会出品等で実績をあげた組合員は、組合事業へも協力的になり、組合組織としての結束力向上に質する事となった。

組合の積極的な共同宣伝や展示会開催等、攻めの営業姿勢が確実に「建具なら田鶴浜」という認知度を高め、県内はもとより県外へも田鶴浜の名を浸透させてきている。



組合会館

■ 能登リサイクル協同組合

地域の建設開発工事、家屋解体等から発生する木くずを破碎チップ化 堆肥化して再利用。堆肥が地域農家から高品質と評価されるとともに組合員の環境意識も向上した。

組合データ

所在地	石川県鳳至郡
設立年月	平成10年8月
組合員数	42人
出資金	5,520万円

背景と目的

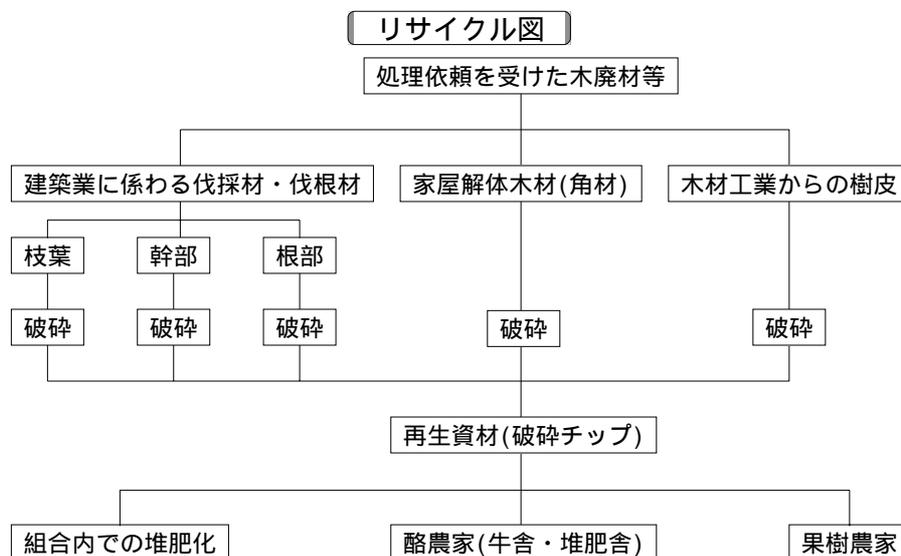
建設リサイクル法への対応は地域の個別事業者では困難であったため、各事業者における伐採・伐根材の処理を請け負う協同組合を設立し、伐採材等の着実な処理、地域の緑化推進、リサイクルの知識啓蒙等に取り組んだ。

取り組みの内容

組合員が組合工場に木くずを搬入する（木くずの種類と量に応じて処理料が決まっている）。工場では処理材を分別して小割、破碎機に投入し、一次破碎、二次破碎を行った後、篩い機にかけて大小チップを選別し、地元酪農家や果樹農家に提供する。チップの一部は工場にて堆肥化され、地域緑化推進のため地元小学校の花壇や地域ボランティアの花植活動に活用されている。また、堆肥の一部を法面緑化に試験的に使用するなど、チップや堆肥の多様な製品化、有効活用にも積極的に取り組んでいる。

成果

各事業者単独では限界があった「木くず処理」を組合が請け負うことにより、処理が着実に行われるようになったのが大きな成果である（員外含む平成12年度共同処分受入実績 10トンダンブ681台 4トンダンブ55台 2トンダンブ46台等）。また、地域小学校からの堆肥提供依頼、道路沿いのサルビア栽培へのチップ活用等、地域社会の理解が深まると共に組合員の環境保護に対する意識が高まったことも成果である。成功要因としては、単なる木くずの処理にとどまらず、地域の緑化推進、リサイクルの知識啓蒙という長期的な目標を掲げ、良質の堆肥製造等地域社会に直結した取り組みを行っていること、各種研究機関からの情報収集・提供を積極的に行っていること等が挙げられる。



第2章 地域経済の活性化対策として「地域通貨」が注目視されている

「地域通貨」は互いに助けられ、支えあうサービスや行為を時間や点数、地域やグループ独自の紙券などの置き換え、これを「通貨」としてサービスやモノと交換し、循環させるシステムのことであります。

「円」など日常使用する「国民通貨」とは違った「もう1つのお金」とも言うべき働きをするもので、「地域コミュニティづくり」の役割を果たすものとして期待されています。

地域通貨に参加すると、自分の「できること」「してほしいこと」を登録しておき、何か助けが必要な人に対して、自分の「できること」でお手伝いをし、自分が助けてほしいときには、誰かに助けを求めることができます。つまり、地域通貨は、一方通行的にボランティアをして助けるだけでなく、自分も誰かに助けてもらうという、お互いに「助け・助けられる」関係を生み出します。地域通貨は、助けてもらった相手に対して、「ありがとう」の気持ちとして渡すもので、人々の間を循環していくことによって、地域での交流の輪が広がるきっかけとなっています。

地域通貨は、大きくわけて「貨幣発行型」「通帳記入型」「小切手型」の3種類があります。

地域通貨は、1998年ころから導入が始まり、現在は全国的に130～160カ所で使われていると推測され、地域通貨は、一定の範囲でしか使用できないほか、利息はつかない、蓄財や投機の対象にならない等の法定通貨と異なっています。

《事例の紹介》

ゆりの木商店街は、JR西千葉駅北口に立地し、道路の片面は千葉大学のキャンパスに接している。活動開始は1999年2月で3年目を迎えている。

ピーナッツ（地域通貨の呼称）はクラブへの参加は各店主の自立的な加入で、現在会員数は、一般会員550名・商店25店舗・地域通貨協賛農家12名・福祉関連施設2等で構成されている。

仕組みは、ピーナッツクラブ会員店に用意されている申込用紙または事務局に、自分ができると、自分がしてほしいことを明記して入会する。次に通帳とサービスリストやピーナッツカタログが配布される。サービスリストは先に登録した自分ができると、してほしいことが紹介されている。ピーナッツカタログには、会員店舗で利用できるサービスの内容が掲載されるのでこの情報を基にサービスの交換が行われる。サービスを受けた人は、サービスを提供してくれた相手に対してお礼に地域通貨であるピーナッツを渡すことで会員間又は地域内での地域通貨の流通が実現される。

通貨の単位「ピーナッツ」を会員相互がプラス、マイナスを双方の大福帳（地域通貨帳）に記入してサインし、アミーゴ（スペイン語で、お友達）と声を掛け合って握手する。

今回の取材を通して筆者が実際に体験したことを以下記述する。多少なりとも雰囲気を感じて頂ければ幸いである。

喫茶店で400円のコーヒーを飲んだが、300円を現金で支払い、残金の100円は大福帳にマイナス100Pとし、受領者（喫茶店）は自分の大福帳にプラス100P記帳し相互の大福帳にサインをす

る。最後に“アミーゴ”と声を掛け合って握手。これで取引完了である。

“アミーゴ”と声を掛け合うとか、“握手”をすることの無い日常生活の中ではどうなることかと思っていたが、実際その場になると不思議に違和感を感じなかった。

ピーナッツは心と心の触れ合いの対価

「ピーナッツ」は物、サービスの対価ではなく、継続的な心と心の触れ合いの対価として、また人と人との気持ちのつながりである。

従って、サービス券、カード等を利用した客寄せのための商店の割引サービスとは根本的にその発想が異なっている。まず、「ボランティア精神ありき」である。会員はこの点を強く意識して行動しているようである。だから接客する態度に無理がない。自然である。

ピーナッツの計測基準は、1 Pea (ピー) = 1 円相当、一時間の労働は1,000Peaが目安としているが双方が合意すればいくらでも構わない。また、通帳が最初に発行されたときは残高ゼロであるが、取引をする際に残高がプラスである必要は全くない。

通帳は3ヶ月ごとに事務局に送付し、事務局がプラスの残高から月当たり1%の率で手数料を差し引いて、新しい通帳を発行する。マイナスの残高の場合は金額に変更はない。通帳の記入欄がいっぱいになった場合には(15回分の取引の記入が可能)、その都度同じ手順で更新が行われる。

入会金、年会費は無料でNPO法人の事業全体の中で賄われている。

トピックス

ピーナッツクラブが発足して今年で3年目になるが、ゆりの木商店会では2年前から“花と緑のプロムナード”づくりに取り組んでいる。通りは草花がきれいに手入れされていて、行き交う人々の心に安らぎと安心感を与えている。

花の購入や手入れに掛かる時間は経費や面倒なこととは考えておらず楽しむための費用であり、楽しむための時間の消費と考え、気が付けば誰でも手入れをするなど、来街者と景観を共有している。

このような取り組みの結果、来街者が増えてきたと評価している。

人の輪 = 人の和

地域通貨を導入した効果として、人の輪 = 人の和が増えたことである。個人会員の広がり、加入、商店の増加、農家会員、福祉事業所関連会員等との交流が以前にも増して活発化したことである。

また、ピーナッツの利用も可能なフリーマーケットを毎月第3土曜日に開催している。フリーマーケットは地域通貨であるピーナッツの啓蒙普及の場であると共に、会員相互のコミュニティ促進の場となることが期待されている。

《事例の紹介》



地域通貨流通始まる

「はやれば「イーネ」もろみも熟成中」

まちづくりや商店街の活性化のために地域通貨を使った試みがが栗市内でも進む。大野地区の「もろみ」は今年1月、長町地区の「イーネ」は今年1月、それぞれ流通が始まった。いずれもボランティア労働者を通帳に記録するもので、自分としてあげられるサービス交換する。果たして効果のほどは――。

(曹 嘉郁)

「もろみ」は、地区の特産品、しよゆを発酵・熟成させる過程から取った。まちづくりの拠点になっていくギャラリー

地域通貨「もろみ」の通帳を手にする紺田健司さん

栗沢市大野町2丁目「ギャラリー」もろみ蔵で

「もろみ蔵」を中心に、地区内外の120人が登録している。

登録するに、500もろみ付きの通帳がもらえ、この後、もろみ蔵のホームページに、求めるサービスや提供できるサービスを記し、連絡を待つ。求めるものとして「子どもの家庭教師を、提供するものには「大工仕事」「英語の通訳」などが並ぶ。いずれも1時間400もろみが目安。

このほか、和菓子店や銭湯、漬物店など加盟10店舗での買い物の際に、価格の割をもらい、払うことができる。パソコンが得意な中学

3年の安田浩一君(15)は、インターネットの設定などで100もろみを得た。稼いだ分は、もろみ蔵での飲食などに使っている。「もろみを交換することで、まちの人とのふれあいが強まる気がする」という。

ただ、買い物にはまだ「手取り」ではない。栗森剛さん(28)の和菓子店で利用したのはまだ4人。「みんな速成深いのか」と首をかしげる。

事務局の紺田健司さん(28)は「お互いにどんなサービスを望んでいるのかかわりに、活用しきれない。熟成には時間がかかりそう」と話している。

す。今後、サービス交換会を開く予定だとい

長町地区では、地域住民200人、金沢青年会議所会員200人が登録。イーネの流通は9月末まで、利用状況を確認し、改善点を探る。やり取りするサービスは10分100イーネが目安で、参加者通帳「長町大福帳」に記録する。

同会議所の吉井明さん(35)は「住居同士の信頼関係を深め、まちづくりへの関心を高めたい。1、2年後には商店街での利用を始めた」と話している。

(朝日新聞の記事)

第3章 融資時の検査マニュアル「中小企業編」を公表 ～金融庁～

このほど、金融庁では、中小企業経営者から「金融庁の検査や金融検査マニュアルが厳しすぎるために、金融機関から貸し渋り、貸し剥がしを受けている。」との意見が多く寄せられていることから、「金融検査マニュアル別冊【中小企業融資編】」を作成し、公表しています。

内容は、金融機関が自己査定や金融庁の検証で、中小・零細企業等の債務者区分の判断を行うのに際し勘案すべき事項を検証ポイントとその具体的な運用例は下記の通りであります。

金融庁ホームページ (<http://www.fsa.go.jp//>)

1. 検証ポイント

【金融検査マニュアル及び検証ポイント】

＜信用リスク検査用マニュアル＞ 自己査定に関する検査について（別表）		検 証 ポ イ ン ト
項 目	1. 債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
(3)債務者区分	<p>債務者区分は、債務者の実態的な財務内容、資金繰り、収益力等により、その返済能力を検討し、債務者に対する貸出条件及びその履行状況を確認の上、業種等の特性を踏まえ、事業の継続性と収益性の見通し、キャッシュフローによる債務償還能力、経営改善計画等の妥当性、金融機関等の支援状況等を総合的に勘案し判断するものである。</p> <p>特に、中小・零細企業等については、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとする。</p> <p style="text-align: center;">（中略）</p> <p>□. 赤字企業の場合、以下の債務者については、債務者区分を正常先と判断して差し支えないものとする。</p> <p style="text-align: center;">（中略）</p> <p>(ロ)中小・零細企業で赤字となっている債務者で返済能力について特に問題がないと認められる債務者。</p> <p style="text-align: center;">（中略）</p>	<p>1. 代表者等との一体性</p> <p>中小・零細企業等の場合、企業とその代表者等との間の業務、経理、資産所有等との関係は、大企業のように明確に区分・分離がなされておらず、実質一体となっている場合が多い。</p> <p>したがって、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の実態的な財務内容、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容等について、次のような点に留意し検討する必要がある。</p> <p>(1) 企業の実態的な財務内容</p> <p>代表者等からの借入金等があり、代表者等が当該企業に対し当面その返済を要求しないことが認められる場合には、原則として、これらを当該企業の自己資本相当額に加味することができる。</p> <p><small>(注)代表者等が借入金等の返済を当面要求しないことについては、金融機関の業務日誌等や当該企業の決算書等における代表者等からの借入金等の推移等により確認する。</small></p> <p>また、当該企業に代表者等への貸付金や未収金等がある場合には、その回収可能性を検討し回収不能額がある場合には当該企業の自己資本相当額から減額する。</p> <p>(2) 代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容等</p> <p>イ. 代表者等には、例えば、代表者の家族、親戚、代表者やその家族等が経営する関係企業等当該企業の経営や代表者と密接な関係にある者で支援の意思及び支援の能力を有する者などが該当する。</p> <p>なお、代表者等が債務者の保証人となっていない場合であっても、債務者に対する支援の意思及び支援の能力等が確認できるならば、代表者等に含んで考えることができる。</p> <p><small>(注)代表者等が債務者の保証人となっていない場合の支援の意思については、当該代表者等の確認書、あるいは、金融機関の業務日誌等により確認する。</small></p> <p>ロ. 例えば、企業が赤字で返済能力がないと認められる場合であっても、代表者等への報酬や家賃等の支払いから赤字となり、金融機関への返済資金を代表者等から調達している場合があるので、赤字の要因や返済状況、返済原資の状況を確認する。</p>
要 注 意 先		

<信用リスク検査用マニュアル> 自己査定に関する検査について (別表)		検 証 ポ イ ン ト
項 目	1. 債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
破綻懸念先	<p>特に、中小・零細企業等については、必ずしも経営改善計画等が策定されていない場合があり、この場合、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて検討するものとし、経営改善計画等が策定されていない債務者を直ちに破綻懸念先と判断してはならない。</p>	<p>八. 代表者等の収入状況については、個人については個人収支や資金繰り等、関係企業については企業収支や資金繰り等により確認する。</p> <p>二. 代表者等の資産の内容 預金や有価証券等の流動資産及び不動産（処分可能見込額）等の固定資産については、返済能力として加味することができる。 なお、その場合に、代表者等に係る借入金や第三者に対する保証債務がある場合には、当該借入金等の額を控除する。</p> <p>2. 企業の技術力、販売力や成長性 企業の技術力、販売力や成長性については、企業の成長発展性を勘案する上で重要な要素であり、中小・零細企業等にも、技術力等に十分な潜在能力、競争力を有している先が多いと考えられ、検査においてもこうした点について着目する必要がある。 なお、技術力等が企業の収益や財務内容に反映される時期や度合いは、企業の取扱い商品・サービスの内容や経済情勢等により大きな影響を受けることから、検査においては、例えば、次のような資料等に基づき技術力、販売力や成長性の今後の収益性等への影響度合いについて検討する必要がある。</p> <p>(イ) 企業や従業員が有する特許等を背景とした新規受注契約の状況 (ロ) 新商品・サービスの開発や販売状況を踏まえた今後の事業計画書等 (ハ) 取扱い商品・サービスの業界内での評判等を示すマスコミ記事等 (ニ) 取扱い商品・サービスの今後の市場規模や業界内シェアの拡大動向等 (ホ) 取扱い商品・サービスの販売先や仕入れ先の状況、同業者との比較に基づく販売条件や仕入条件の優位性</p> <p>3. その他 (1) 経営改善計画等の策定 中小・零細企業等の場合、企業の規模、人員等を勘案すると、大企業の場合と同様な大部で精緻な経営改善計画等を策定できない場合がある。 検査に当たっては、そうした経営改善計画等が策定されていない場合であっても、これに代えて、例えば、今後の資産売却予定、役員報酬や諸経費の削減予定、新商品等の開発計画や収支改善計画等を勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。 他方、金融機関側より現在支援中である、あるいは、支援の意思があるという説明があった場合にあっては、それらのみにとらわれることなく、上記のような何らかの具体的な方策について確認することが必要である。</p> <p>(2) 貸出条件及びその履行状況 貸出条件及びその履行状況については、債務者区分を判断する上で重要な要素であり、仮に、条件変更等が行われている場合には、その条件変更等に至った要因について確認する必要がある。 例えば、当該貸出金が設備資金として融資されたものの、返済能力の低下から収益による約定返済ができないため元本の期日延長が行われている場合や、運転資金等</p>

<信用リスク検査用マニュアル> 自己査定に関する検査について (別表)		検 証 ポ イ ン ト
項 目	1. 債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		<p>が他の貸出金の元本や利息の返済額に流用され (いわゆる利息貸出)、結果として、元本又は利息の延滞が回避されている場合などにおいては、貸出条件及びその履行状況に問題があると考えられることから、これらを踏まえ債務者区分の判断を行う必要がある。</p> <p>一方、例えば、工場建設など設備資金を融資する場合、短期資金 (いわゆるつなぎ資金) で融資し、これを後に通常の借入期間の範囲内で長期資金に切り替えるものなどもあることから、条件変更を行ったことのみをもって債務者区分の判断を行わず、資金使途、変更理由を確認する必要がある。</p>

2. 検証ポイントに関する運用例

事例 1

◆ 概況

債務者は、当金庫メイン先 (シェア100%、与信額：平成13年3月決算期30百万円)。店周先の商店街で家電販売業を営む取引歴15年の先である。

◆ 業況

5年前近隣地区に大型量販店が進出した影響を受け、売上は徐々に減少し前期では500万円とピーク時の2/3の水準になっている。そのため、2期連続の赤字 (前期1百万円) を計上し前期に債務超過 (前期末1百万円) に陥っている。従業員は現在夫婦2人のみである。

代表者は、商店街の会長を長く務めた人物で人望もあり、事業継続の意欲は強い。しかし、連続赤字で債務超過にあることから返済財源は捻出できず、このため、代表者が定期的に債務者に貸し付ける (前期末残高20百万円) ことにより返済している。なお、貸出金は自宅兼店舗取得資金等であるが、条件変更は行っておらず、延滞も発生していない。

また、代表者は、個人として賃貸物件等の資産を多額に保有し、当該賃貸物件からの現金収入も多額にある。

最近、同業他社との連携やアフターサービスの充実に力を入れており、その効果から赤字は解消傾向にある。

◆ 自己査定

当金庫は、代表者からの借入金を債務者の自己資本相当額とみなすと資産超過であり、延滞の発生もないことから、正常先であるとしている。

(検証ポイント)

企業の実態的な財務内容について

(解説)

1. 売上の減少により連続赤字を計上し、債務超過に陥っている債務者については、一般的には、当該債務者の財務内容からは返済財源が認められず、要注意先以下の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。
しかしながら、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、代表者からの借入金により資金調達が行われ、それを原資に金融機関へ返済が行われている場合があり、このような場合、債務者の実態的な財務内容及び返済財源を確認する必要がある。
2. 本事例の場合、債務者の経営実態を踏まえれば返済能力は認められないが、債務者区分の判断に当たり、当該代表者からの借入金について返済を当面要求しないことが認められるのであれば、これを自己資本相当と考えることは可能である。その場合、債務者の財務内容は実質的に大幅な資産超過となる。一方、債務者区分の判断に当たっては、こうした債務者の実態的な財務内容のほか、貸出条件やその履行状況、債務者の今後の業績改善の見込や、今後の代表者個人の返済余力等を総合的に勘案し判断することが必要である。こうした検討の結果、最近の業況や今後の収益性を踏まえた今後の赤字見込額に比し実質的な資産超過額が十分にあり、かつ、代表者に今後の正常返済を履行するための十分な返済余力、資産余力があるならば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。
3. なお、自己資本相当額としてみなす場合には、代表者が当該借入金の返済を当面要求しないことについて、金融機関の業務日誌等や当該企業の決算書等における代表者からの借入金の推移等により確認するとともに、代表者の資産内容や収支状況等について検討を加え、安定的なものではないと認められる場合には、これを自己資本相当額とみなすことには問題があると考えられる。

事例 2

◆ 概況

債務者は、当金庫メイン先（シェア80%、与信額：平成13年12月決算期180百万円）。不動産仲介、賃貸及び戸建分譲の3分野を手掛けている昭和62年に取引を開始した不動産業者である。

◆ 業況

最近の景気低迷による仲介物件や戸建分譲の減少から、売上は下落傾向にある（前期146百万円）ため、每期赤字を計上している。また、バブル期の分譲プロジェクト計画が頓挫して塩漬けになっている土地が多額の含み損を抱えていることから前期100百万円の実質債務超過となっている。

当金庫の融資額は上記プロジェクト資金で、これまで元本の期日延長を繰り返していたが、ここにきてようやく期日一括返済から長期間にわたる約定返済に切り替え、代表者が個人預金から返済を行っている。

代表者は、土地等の不動産（処分可能見込額ベース）及び家族預金等を前期末で合計120百万円程度有している。

◆ 自己査定

当金庫は、代表者は会社が有事の際には私財を提供する覚悟があることが確認できていることから、法人・個人一体として考えると債務超過の状態ではなく、加えて現に、代表者が返済していることを踏まえ、要注意先としている。

(検証ポイント)

代表者の資力を法人・個人一体とみることについて

(解説)

1. 一般的に、バブル期に取得した土地の地価の下落により債務超過に陥り、また、当該土地を売却できないために貸出金の期日延長を繰り返している場合には、債務者の財務内容、貸出条件及びその履行状況に問題があることから、要注意先以下の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

しかしながら、中小・零細企業の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば、代表者の個人資産等も勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。

2. 本事例の場合、貸出金は長期にわたって実質延滞状態にあるほか、多額な塩漬物件の含み損等から実質大幅な債務超過状態にあり、貸出金の回収に重大な懸念があるとも考えられ、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

3. しかしながら一方、代表者は、企業の実質債務超過相当額を上回る個人資産を有し、当該資産を債務者に提供する意思も確認されているほか、現に、個人資産から企業の借入金の返済も行っている状況にある。

したがって、こうした代表者の資産内容を検証したところでの返済能力や返済の意思が十分確認できるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

4. なお、代表者等の資産について検討するに当たり、その資産の有無のみならず負債や代表者等個人の収支状況等についても確認する必要がある。(具体的には確定申告書、今後提供しようとする資産の登記簿謄本や、他金融機関、ローン会社等の抵当権の設定の事実等)。

また、例えば、代表者が当該企業と別に企業を営んでいる場合、当該別企業の業況が芳しくなく、当該別企業に対して今後もかなりの資産提供が予想される場合や個人で多額の借入金を有する場合などについては、その程度に応じて、要注意先以下に相当するかを検討する必要がある。

事例 3

◆ 概況

債務者は、当信組メイン先（シェア100%、与信額：平成13年12月決算期20百万円）。代表者夫婦（共に55歳）で経営するパン屋で、代表者が平成9年にそれまで勤めていた会社を辞め、退職金を基に自宅の一部を店舗に改造し、開業した。

◆ 業況

開業後約2年は黒字で推移したが、その後は急速に顧客が減り、現在はほとんど近所の

固定客に限られ、大幅な赤字経営となっている。

代表者には自宅兼店舗以外には見るべき資産はないことから、当信組が応需した開業資金（元利20万円／月の返済）は、昨年初より返済が滞りがちになり、最近では3ヶ月遅れて入金されていた。

当信組は13年11月、代表者から返済条件緩和の申出を受けたが、その際、代表者の長男が現在の遅延金の一括支払を行い、さらにその後の返済や最終の回収に問題が発生した場合には、長男自身が支払う旨の申出を受けたことから、約定返済額の軽減（元利10万円／月、最終期日に残額一括返済）に応じている。当該長男は35歳で子供が1人おり、代表者夫婦と同一市内に住む会社員で、年収は9百万円程度と本人から聞いている（長男は債務者の保証人となっていない。）。

なお、代表者は事業継続に強い意欲を持っている。

◆ 自己査定

当信組は、債務者の返済能力に問題はあるものの、代表者の長男から支援意思の確認ができ、資力も問題ないと考えられることから、最終的な返済の懸念はないとして、要注意先としている。

(検証ポイント)

代表者の長男の支援について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば代表者と密接な関係にある者の支援の意思及び支援の能力を総合的に勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。
2. 本事例の場合、代表者は事業継続に強い意思をもっているものの、売上の減少が続き、業況は低調に推移し、返済遅延、条件変更に至っていること等を勘案すると、今後経営難に陥る可能性が高く、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。しかしながら、遅延分については既に長男が支払解消しているほか、代表者の長男から、条件変更後の返済や最終の回収に問題が発生した場合は支援を行う旨の申出があり、かつ、当該長男の収入状況や家族状況等を踏まえ今後とも支援を行う資力があると認められるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。
3. なお、本事例のように保証人でなく、また、経営に直接関連しない者の支援の検討に当たっては、当該支援者の支援の意思の確認はもちろんのこと、残債権の金額と支援者の資力、代表者と支援者との関係、親密度合等を確認する必要がある。

なお、支援者の資力については、支援者自身の個人収支、借入金や第三者への保証債務の有無等を確認する必要がある。

仮に、当該支援者に借入金等があり、代表者を支援する資力がないと認められる場合には、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

また、その確認に当たっては、当該長男の支援意思や収入状況等が当該長男から提出された資料により確認できることが望ましいが、このような資料がない場合には、例えば、当該長男

との交渉結果等が記載された担当者の業務日誌等に基づいて確認することも考えられる。

事例 4

◆ 概況

債務者は、当行メイン先（シェア100%、与信額：平成13年3月決算期100百万円）。代表者以下5名で家電メーカー向けのプラスチック用金型を受注生産する業歴20年を超える金型製造業者である。

◆ 業況

景気低迷による金型需要の低下や家電メーカーの生産拠点の海外シフト等から受注量が激減、売上の減少傾向に歯止めがかからず、毎期赤字が続き債務超過（前期末75百万円）に陥っている。当行は、工作機械購入資金や材料仕入資金等に応需しているが、このうち、工作機械購入資金については、条件変更による元本返済猶予が実施されている。

◆ 自己査定

当行は、延滞もしていないほか、代表者及び従業員のうち2名は、この業界でも評判の腕前を持つ金型職人であり、今まで代表者が取得した特許権及び実用新案権が5件、従業員が出願中の特許権が2件あることなどから、今後も家電メーカーからの受注がある程度確実に見込まれると判断し、要注意先としている。

(検証ポイント)

技術力について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、企業の技術力等が十分な潜在能力、競争力を有し、今後の事業の継続性及び収益性の向上に大きく貢献する可能性が高いのであれば、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。
2. 本事例のように、業況不振により連続して赤字を計上し、債務超過に陥っている債務者については、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が高い状態にあると考えられ、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかしながら、債務者の持つ高い技術力によって今後もメーカー等からの受注が確実に見込まれており、今後の業績の改善が具体的に予想でき、さらに、他の種々の要素を勘案し、今後の事業の継続性や収益性の向上に懸念がないと考えられるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

一方、今後の業況の改善が見込めず、企業の資金繰りの状況や代表者等の個人資産の余力等を勘案したとしても、例えば、今後延滞の発生が見込まれるなど、事業の継続性に懸念があるならば、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

3. なお、技術力の検討に当たっては、債務者が既に取得している、若しくは現在出願中の特許権、実用新案権の存在が特許証明書等で確認できるのであれば、債務者の技術力の高さを表す事例の一つと考えることができ、将来の業績に対するプラス材料の一つとなり得ると考えられる。

しかしながら、今後の事業の継続性及び収益性を見通しを検討するに当たっては、こうした特許権等の存在のみにとどまらず、例えば、当該特許権等により、どの程度の新規受注が見込まれるのか、また、それが今後の収益改善にどのように寄与するかなどといった点を具体的に検討することが必要である。

事例 5

◆ 概況

債務者は、当金庫メイン先（シェア90%、与信額：平成14年2月決算期260百万円）。地元有名デパートから小売店に至るまで主にタオル製品の製造・卸をしている業歴15年の業者である。

◆ 業況

海外からの安価な製品の流入等による取引先からの納入単価の切下げ要請等に耐えきれず、このため、売上高は大幅に減少し、3期連続赤字（前期20百万円）を計上、前々期より債務超過（前期末40百万円）に転落し、資金繰りも悪化しているが、条件変更による返済条件の緩和から延滞は発生していない。

債務者は、在庫管理の徹底や人員削減等によるコストダウンに努め始めているものの、主力商品の売上げ減少の影響が大きく、その成果はなかなか現れていない。しかし前期末に開発した贈答品用の試作商品が関係者間で好評であったことから、従来の販売ルートに向けて拡販を図るべく準備をしているところである。

◆ 自己査定

当金庫は、厳しい業況ながら新商品による今後の収益改善を期待して、要注意先としている。

(検証ポイント)

販売力について

(解説)

1. 長年の信用力の積み重ねにより、強固な販売基盤を有している企業の場合、新商品の販売動向が急速な業績改善につながることは十分考えられることであり、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。
2. 本事例の場合、売上高が大幅に減少し、コストダウンの効果も現れず、財務内容や返済条件も悪化の一途であり、このため今後の業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。
しかし、一方で、今まで培ってきた販売ルートの強みを活かした新製品の拡販で今後の収益改善の効果が見込める場合には、こうした販売力も総合的に勘案して判断する必要がある。
3. 販売力の検討に当たっては、今後の売上増加が期待できるといった説明だけではなく、具体的にどのように売上の増加や収益の改善が見込めるかについて、例えば、新商品の評判、問い合わせや引き合い等が今後の収益改善にどのように寄与するのかなど、今後の需給見込み等を

踏まえた収益改善計画等により検討する必要がある。こうした検討の結果、その実現可能性が高いと認められるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

なお、その実現可能性が低いと認められ、企業の資金繰りの状況や代表者等の個人資産の余力等を勘案したとしても、今後延滞の発生が見込まれるなど、事業の継続性に懸念があるならば、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

事例 6

◆ 概況

債務者は、当信組メイン先（シェア100%、与信額：平成13年12月決算期8百万円）。県内を事業区域とする家族経営のトラック運送業者。代表者（55歳）とその妻（55歳）、及び長男（30歳）が従事している。

◆ 業況

地場企業の製品配送が売上の殆どを占める。丁寧な仕事ぶりが買われ、一定の売上、利益を確保してきた。しかしながら、昨年より代表者の健康状態が思わしくなく、業務に携わることができる時間が限られたため、ピーク時の業況に比べ大幅な減収・減益となった。

当信組は、平成10年、事務所・車庫兼自宅の増改築資金に応需しているが、業績悪化に伴って、返済は半年前より1～2カ月分滞りがちとなっている。事務所・車庫兼自宅（担保差入物件）の他にみるべき個人資産はない。

しかしながら、代表者の業務復帰にかける意欲は強く、ここに来て健康状態も回復に向っている。

代表者は日頃から、当組合には決して迷惑はかけないとしており、また、長男も代表者の後押しを受けて後継者として事業に励み、業況改善に努めたいとしている。

◆ 自己査定

当信組は、債務者の業況は未だ不安定で、返済にも遅延が生じているものの、①代表者に業務復帰への強い意欲があり、また、当該企業の下請け業者会の幹事を長年勤めるなど信頼のおける人物であること、②長男も当該事業に5年間従事、取引先の評判も良く、後継の意思もあること、③返済は遅れながらも続いていることを勘案し、要注意先としている。

(検証ポイント)

代表者等個人の信用力や経営資質について

(解説)

1. 中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば代表者等個人の信用力や後継者の存在及び経営資質などを踏まえ、今後の業況回復や返済の正常化の実現可能性について総合的に勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。
2. 本事例の場合、債務者は、代表者の健康上の理由により大幅な減収、減益となり、返済に遅延が生じ、元本・利息の履行状況について問題が生じていることから、今後業況の回復が見込

めないのであれば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。しかしながら、代表者の信用力、経営資質や長男の仕事振りなどを背景として、代表者の業務復帰に伴う受注増加から、今後、財務内容の改善や収益性の向上が具体的な経営改善計画やそれに代わる資料で見込まれる場合には、要注意先に相当する可能性は高いと考えられる。

3. なお、代表者本人の信用力等の検討に当たっては、代表者との面談、地元の評判等が記録された担当者の業務日誌等あらゆる与信管理情報に基づいて債務者の実態を把握し判断する必要がある。

事例 7

◆ 概況

債務者は、当信金メイン先（シェア80%、与信額：平成13年8月決算期50百万円）。県内に3店舗を有するラーメン専門店である。

◆ 業況

過去いずれの店舗も立地条件が良く業況も順調であったが、4年前に、各店舗の同一営業圏内に競合店が相次ぎ出店、2店舗の業績が急速に悪化、連続赤字を計上し、2期前から債務超過に陥っている。

当金庫は、開業資金や改装資金に応需しているが、前期に、業績の悪化から約定返済が困難となったとして、債務者から貸出金について返済条件の緩和（元本返済猶予）の申出を受けた。これに対し、当金庫は今後の収支計画の策定及び提出を求め、代表者は店舗改装、新メニューの追加等による黒字化を折り込んだ収支計画を策定、提出した（計画では3年後に約定返済開始予定）。

現状、計画開始から1年が経過しようとしているが、代表者の地道な努力により、業績は計画比8割以上の実績で推移し、赤字幅は縮小傾向にあるが、依然として債務超過は多額なものとなっている。現状、法人預金の取り崩し、経費削減等により資金繰りを繰り回している。

◆ 自己査定

当金庫は、現状、計画比8割以上の実績で推移していることを踏まえ、要注意先としている。

(検証ポイント)

収支計画の具体性及び実現可能性について

(解説)

1. 売上減少により連続して赤字を計上し、大幅な債務超過に陥っている債務者については、一般的には、当該債務者の財務内容からは返済能力は認められず、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が大きい状況にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。しかしながら、金融機関等の支援を前提として策定された経営改善計画等が合理的で、実現可能性が高いと判断される場合には、要注

意先に相当する可能性が高いと考えられる。

また、中小・零細企業等については、大企業の場合と同様な大部で精緻な経営改善計画等を策定できない場合があり、その場合であっても、当該計画に代えて今後の業況の改善等の可能性を検討できる資料があれば、それに基づいて債務者区分の判断を行うことができると考えられる。

2. 本事例の場合、債務者は4期連続で赤字、大幅な債務超過に陥っている。返済についても元本返済猶予の条件緩和を実施している状況にあることから、今後、返済能力の改善が見込めないならば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。しかしながら、条件緩和の申出時に作成した収支計画に基づいて経営改善に努め、1年を経過した時点で計画比8割以上の実績で推移し、2年後には約定返済が見込まれるなど業況の改善がほぼ計画に沿って進捗していると認められる場合には、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。
3. なお、債務者によっては、金融機関が債務者からのヒアリング等により経営指導計画書等を作成している場合がある。その際は、その内容について債務者が同意していることに加え、また、再建の時期は明確か、過去の実績を無視した売上・経費削減等の計画となっていないか、借入金の返済計画は妥当かなどについて、これまでの経営実績、今後の収支見込等を踏まえ、検討する必要がある。

事例 8

◆ 概況

債務者は、当行メイン先（シェア97%、与信額：平成13年3月決算期330百万円）。関東一円を事業区域とするトラック運送業者で創業30年。その間、事業区域の拡大、営業所の設置等、業容拡大に努めてきた。当行とは創業当時の取引である。

◆ 業況

景気低迷による貨物輸送の絶対量の減少、また、参入基準、運賃規制等の規制緩和による競争の激化等で、ここ数年の売上は減少傾向、利益率も低下。その結果、積極的に行ってきた設備投資の金利負担が相対的に大きくなり、3期連続で赤字を計上。財務内容は倉庫部分の減価償却不足額を加味すると実質債務超過状態に陥っている。

当行の貸出金は割引手形と証書貸付で、前者については、その振出人は当行の優良取引先のもので特段問題はないが、後者については、大型トラック購入資金と過去の支払手形決済資金を一本化したもので、3年前から元本返済猶予の条件緩和を行っている。

当行は、代表者から「今後は輸送販路の拡大等売上増加に向けて更なる営業努力をし、引き続き経費抑制にも努める。収益力が回復したならば、再度分割返済したい。」との申出を受けたことから、債務者側の今後の売上増加、個人資産売却による借入金及び金利負担の軽減などの経費抑制等に向けての方針、事業計画について検討し、今後3年間元本返済を猶予すれば、その後約定返済も可能との確信を得て条件緩和に応じた。代表者の話によれば、今期の決算見込では、売上は微増ながら、経費抑制の効果もあり赤字幅は縮小する見通しとのこと。今後も新規顧客の開拓等に努め、来期には黒字を計上し、約定返済も

再開したいとしている。

◆ 自己査定

当行は、赤字幅は縮小する見通しとなったことや、長年の取引先で今後とも引き続き支援方針であることから、要注意先としている。

(検証ポイント)

経営改善状況と今後の見通しについて

(解説)

1. 例えば、売上の減少により連続して赤字を計上している等業況不振が続き、減価償却不足額も加味すると実質債務超過の状態にあり、かつ借入金の返済も事実上延滞の状態にある債務者については、一般的には、返済能力は認められず、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が高い状況にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当するケースが多いと考えられる。
2. 本事例の場合、金融機関が当該条件緩和を実施する際に、債務者の今後の収支見込み等を基に返済能力を検討した事業計画等に沿った形で業況が推移し、今期になってその兆しが現れてきたと考えられる。今後も業況の改善が見込まれ、さらに借入金の約定返済に向けた動きが見込まれると判断できるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。
3. なお、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、今後の業況見通しや借入金の返済能力の判断について、債務者が作成した経営改善計画や収支計画等によって確認することが望ましいが、それらが無い場合であっても、例えば、本事例のように、金融機関が返済条件の緩和を行う際、債務者の今後の収支見込等を基に返済能力を検討した資料等で確認することもできると考えられる。その際、債務者の今後の収支見込等については、具体的かつ現実的なものかを過去の実績等も踏まえて確認する必要がある。

また、当該業種の特性として、一般的に、車両、倉庫等への投資が大きく、固定資産比率が高いため、減価償却不足の状況、また、顧客からの回収不能債権（運賃）の状況等、正確な財務内容（実質債務超過の解消の可能性）も合わせて検討する必要がある。

第4章 ISOとHACCPの基礎知識

この2、3年、企業や自治体がISOの認証を取得したとか、食品産業でHACCPを導入したという新聞記事をよく目にします。ISOは「アイエスオー」とか「イソ」、HACCPは「ハセップ」などと呼ばれていて、大体の概略は皆様ご存知のことと思います。それで、今回はISOとHACCPについてもう少し詳しい基礎知識について紹介します。

ISOの基礎知識

ISOとは、国際標準化機構（International Organization for Standardization）の略称で、国際的な標準規格を制定し、普及促進を目指すもので、1974年にロンドンで設立されたNGO（非政府国際機関）です。日本をはじめ120カ国以上が加盟しています。

ISOはこれまでに製品、試験・測定方法などに関する規格を1,200以上制定し、世界各国で幅広く適用されています。身近なものとしては、非常口のシンボルマーク、キャッシュカードの寸法、イソネジ（ISOネジ）などがあります。

ISO9000シリーズとは

顧客が購入する製品の品質を確かなものにしようとする場合、製品検査だけでは不十分となり、供給者に対して製品の品質規格だけでなく、製造工程・品質管理体制までも含めて、所要の品質を作り出し、維持するための品質システムの構築を要求するようになります。

ISO9000シリーズは、このような顧客からの立場から供給者に対して要求される「品質システム」が具備すべき必要事項を20項目にまとめて作成された国際規格で、次のような特徴を持っています。

1. 企業の品質についての方針を定め
2. 品質にかかわる各人の責任と権限を明確にし
3. 品質を実現するための品質システムを品質マニュアルの形に文章化し
4. 現場が間違いなく品質マニュアルどおりに実行していることを
5. 記録することにより証明し
6. 顧客の要求する品質を確保していることをいつでも開示できるようにしている

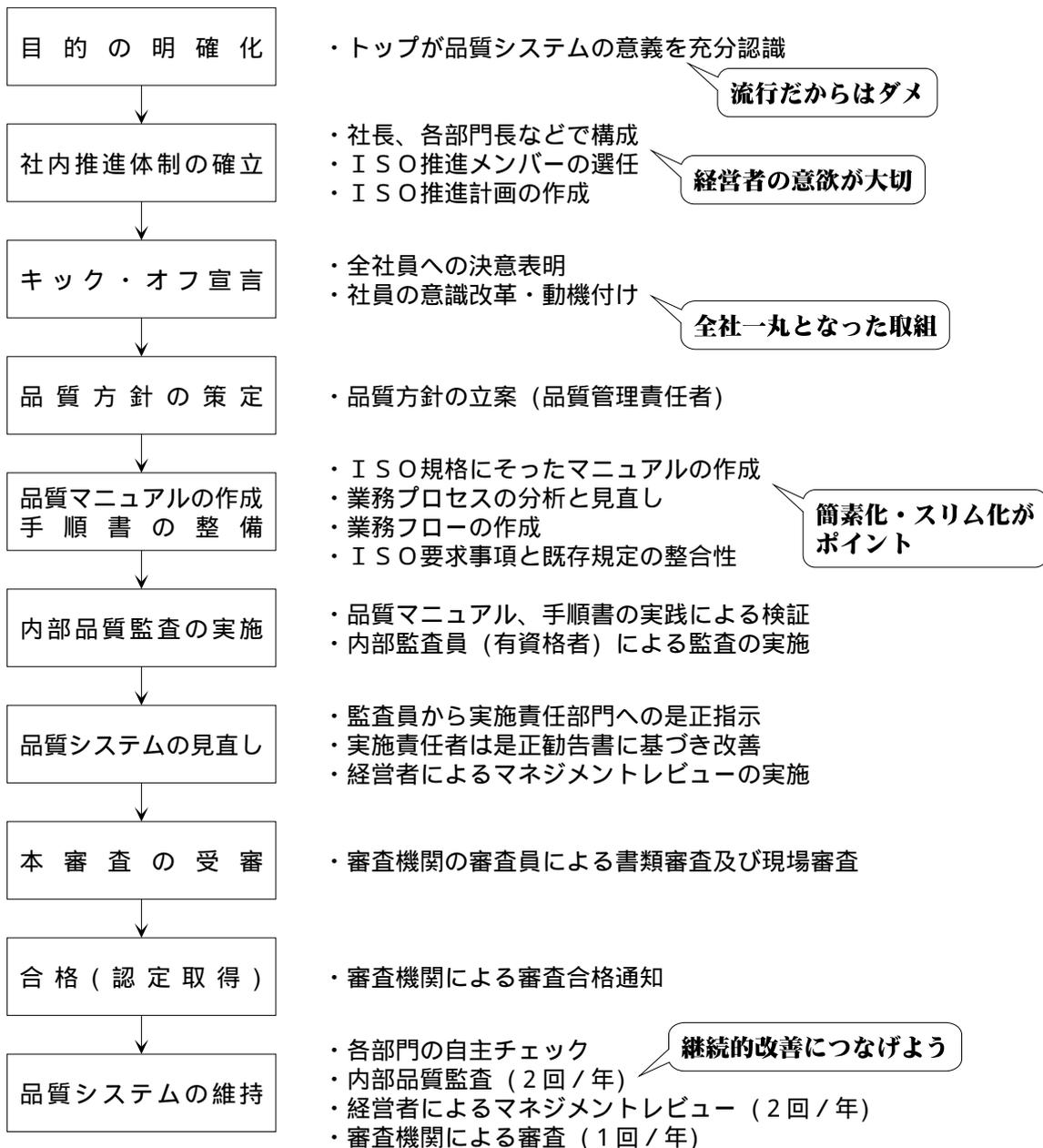
ISOシリーズは、商品の性格やユーザーとメーカーの立場、要求の程度に応じて、次の5つの規格から構成されています。

規格名	各規格の概要
ISO 9000・1	品質管理及び品質保証の規格 [品質管理の考え方、およびISO9001からISO9004-1等の規格をどのように使い分けるかを説明したもの]
ISO 9001	品質システム [生産者が設計・開発、製造、据え付け、及び付帯サービスまでのすべての業務を実施している場合に適用する規格で、もっとも完全なモデル]

I S O 9002	品質システム [設計が既に確立している場合、または購入者あるいは外部から与えられている場合で、生産者が製造、据え付け、付帯サービスを実施しているときに適用する規格]
I S O 9003	品質システム [設計、製造、その他の使用方法が長時間にわたって、確立していて、品質保証要求事項が最終検査、最終試験で十分とされる場合に適用する規格]
I S O 9004.1	品質管理および品質システムの要素 [供給者のための規格。品質管理活動の一般通則で、生産者が品質管理を行うときに何をしなければならないかという指針を示すもの。供給者の行うべき品質管理活動の手引きであって、強制力はない]

I S O 9000 (I S O 14000 も) は第三者審査制をとるところが特徴の一つです。審査員が所属する審査機関 (認証機関) は数多く存在しますが、この審査機関を認める認定機関は各国に1つずつあり、日本の認定機関は J A B (財) 日本適合性認定協会) です。

I S O 9000取得に向けてのフロー



ISO9000取得のメリット

メリットとしては、ISO9000の取得を対外的にアピールできること、そして「品質保証」の面で他者との差別化が図れることが上げられます。

社内的には、

- ・ 社員の製品の品質に対する意識が高まる
- ・ 責任の所在が明確になることによって部署間の関係が良好になる（役割分担の明確化）
- ・ 仕事の効率化につながる

など、組織強化に貢献する点が多い。

ISO14000シリーズとは

ISO14000シリーズは、組織活動が環境に及ぼす影響を最小限に食い止めることを目的に定められた、環境に関する国際的な標準規格です。

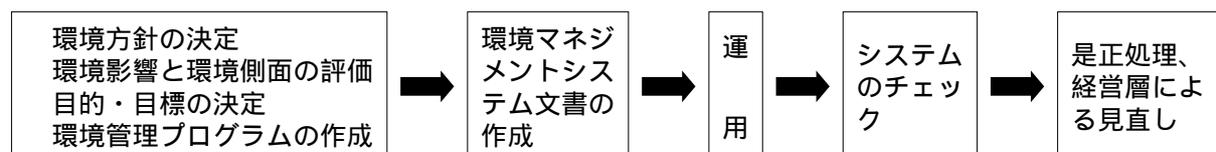
環境マネジメントシステムに関するISO14001/14004を始め、環境監査に関するISO14010/14011/14012などから構成されます。

1996年に発行したISO14001は、企業が環境方針及び環境目的を明確にし、自らの活動や製品・サービスが環境に及ぼす影響を管理・改善することによって、健全な環境パフォーマンスを達成することを目的としたシステム規格です。ISO14000シリーズの概要は以下の通りです。

規格名	各規格の概要	規格名	各規格の概要
ISO14001	環境マネジメントシステム [仕様及び利用の手引き（認証取得の対象）]	ISO14040 ~ 14043	ライフサイクルアセスメント
ISO14004	環境マネジメントシステム [原則、システム及び支援方法の一般指針]	ISO14050	用語と定義
ISO14010	環境監査の指針 [一般原則]	ISO14020 ~ 14025	環境ラベル
ISO14011	環境監査の指針 [監査手順、環境マネジメントシステムの監査]	ISO14031	環境パフォーマンス評価
ISO14012	環境監査の指針 [環境監査員のための資格基準]		

環境マネジメントシステムの登録審査

環境マネジメントシステムの審査登録をするには、ISO14001に基づいてプロセスを行うことが必要です。



環境マネジメントシステムは、[PLAN] [DO] [CHECK] [ACTION] を繰り返し実践することにより、継続的な改善が推進されます。

ISO14001導入のメリット・デメリット

メリット

- ・環境コストの削減効果 = 資源、エネルギーの効果的な利用、リサイクルによる処理コストの減少など費用の削減効果が見込めます。
- ・環境リスクの回避 = 従業員の問題意識も高くなり、体制整備も進んでいることから事故を未然に防止する可能性が高い。
- ・企業イメージの向上 = 企業の環境問題に対する取り組み姿勢が明確になり、イメージアップを図ることが出来る。
- ・商品取引上での優位性、必要性

デメリット

- ・文書化、システム化に伴う労力の増加 = 作業等について文書化、システム化が義務づけられており、それらにかかる労力はかなり大きなものとなります。
- ・システムの導入コスト、維持に伴うコスト = 一般的に認証取得費用だけで300～500万円程度必要（企業規模により異なる）になるといわれています。また、通常は取得に際し、コンサルタントを利用・活用することが多く、その費用が別途必要になります。さらに、内部担当者の人件費や事務関係費用、維持審査、更新審査の費用も発生します。

導入に向けての考え方

システムの導入・維持コストは、省エネ、リサイクルによるコスト削減効果と相殺した結果、コスト削減効果の方が大きかった事例が多くあり、必ずしも負担増になるとは限らない、とのこと。

また環境マネジメントシステムは、地球環境保護に対して社会的責任を果たす企業であることを証明する規格です。その導入の結果として、顧客や地域社会に対する信頼をもたらし、顧客を獲得、維持することができる、という面を考えなくてはなりません。

HACCPの基礎知識

HACCPは、食品に対する生活者の「安全・安心」の要求が世界的に強まってきたことを背景に法制化されました。

HACCPとは原料や製造工程の中で「何が危害となるのか」を明確にし、品質管理を行う上で「この管理ポイントをミスしてしまうと不良品ができてしまう管理項目」を重点的にそして体系的に管理するための手法です。

HACCPは食品の安全性確保と保証のシステムです

従来の品質管理は、できあがった商品を抜き取り検査し、その結果で製品の合否を判定していたのに対し、HACCPでは原料、製造工程、流通といった過程の重要点をしっかり管理して良い商品を製造するという、いわば「製造工程で安全を対象とした品質を作り込む」という考え方が基本です。

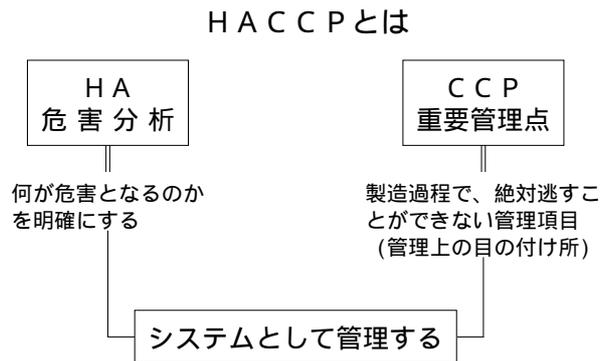
HACCPとはHA（Hazard Analysis：危害分析）とCCP（Critical Control Point：重

要管理点) を省略したもので、直訳すると危害分析重要管理点となります。厚生労働省ではこれを食品衛生法で法制化し、総合衛生管理製造過程と呼んでいます。

HAとは「危害分析」、つまり原料や製造過程の中で、商品を製造する上で何が危害となるかを事前に調べておき、明確にすることです。

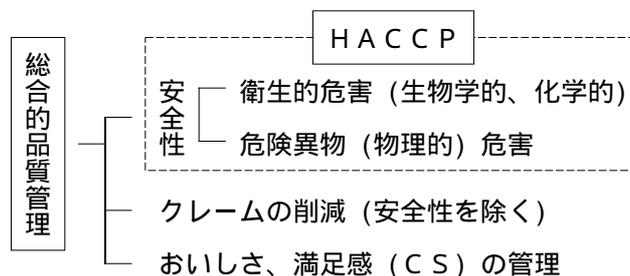
CCPとは原料や製造工程中で、ここの管理ポイントをミスすると不良品ができてしまう(問題が起きてしまう)と言った管理項目です。これは言い換えると品質管理上の目の付け所であり、重要な管理項目のことです。

これを図解すると下図のようになります。



また、食品工場で実施すべき品質管理を総合的品質管理と表現しますと、次の図ようになります。

総合的品質管理の対象とする管理項目



なお、HACCPシステムが管理の対象としている項目は、食品の安全性に関するものです。食品の安全性とは、次の3つの危害が対象となります。

生物学的な危害

微生物の増殖などによって起こる食中毒の原因になる危害。

化学的な危害

原材料に由来する農薬や抗生物質および工場内で使用する洗剤・殺菌剤の混入と言った化学物質による危害。

物理的な危害

金属、石、ガラスのような危険異物の混入による危害。

HACCPは世界的なシステムです

このシステムは1960年代、アメリカの宇宙計画向けの食品製造のために考案されました。宇宙食に100%の安全を保証するためにはどうしたらいいのかを検討して考え出されたものです。

その後、食品一般の安全性確保のシステムとして一般化されました。

現在では、国際的な調和を図る組織であるFAO/WHO（FAO：食料農業機構、WHO：世界保健機関）の合同食品規格委員会（コーデックス委員会）により、HACCPシステム適用のためのガイドラインが示されています。わが国をはじめ、各国において進められているHACCPシステムによる衛生管理はこのガイドラインに沿ったものです。

日本のHACCPシステム

日本では1995年5月、食品衛生法の一部改正に伴って総合衛生管理製造過程の承認制度が創設されました。米国やEU（欧州連合）のようにHACCPの実施を義務づけたものではなく、営業者の自主性にまかされたものとなっています。

現在までに

乳

乳製品

食肉製品

容器包装詰加圧加熱殺菌食品（いわゆるレトルト食品）

魚肉ねり製品

清涼飲料水

の計6品目が承認制度の対象食品となっており、厚生労働省が承認を行っています。

HACCP導入の手順

参考までに導入の手順について掲げておきます。

HACCPを用いて衛生管理を行うためにはまず計画書（HACCPプラン）を作成することから始めます。HACCPプランには、コーデックス委員会が定めたHACCPの7原則が盛り込まれている必要があります。また7原則のステップをさらに細かくしたものとしての12の手順があります。実際にはこの12の手順に従いHACCPプラン作りに取り組みることになります。

HACCP導入の手順

手順1	HACCPチームを編成する	
手順2	製品の特徴を記述する	
手順3	製品の使用方法を明確化する	
手順4	製造工程一覧、施設の図面及び標準作業書を作成する	
手順5	製造過程一覧を現場で確認する	
手順6	危害分析（HA）を実施する	⇒ [原則1]
手順7	重要管理点（CCP）を決定する	⇒ [原則2]
手順8	管理基準（許容限界）を設定する	⇒ [原則3]
手順9	CCPの管理をモニタリングする方法を設定する	⇒ [原則4]
手順10	モニタリングにより個々のCCPが管理状態にないことが示されたときに取られるべき改善処置を決める	⇒ [原則5]

手順11

H A C C Pシステムが効果的に作動していることを確認する検証方法を設定する

⇒ [原則 6]

手順12

これらの原則及びその適用に関する全ての手法及び記録に関する文書の作成方法を定める

⇒ [原則 7]

H A C C Pの際の基本姿勢

組織全体の意識を一本化

H A C C Pシステムの構築活動は、単に認証を取得すればよい、ということではなく、構築されたシステムが経営に役立ち、経営方針の達成に寄与する、という仕組みづくりがなされなければなりません。また、経営者、現場責任者、作業従事者が一体となって取り組むことによって、組織全員の製品に対する理解や衛生知識の向上につなげる必要性があります。

企業の競争力を強化

危害分析を行うことで、従来の製造方法を見直し、重点的に管理すべき箇所を従業員が明確に把握することができるため、今まで以上に安全な食品が製造できるようになります。

H A C C Pを導入して生産された製品は「安全な食品」として認識されるので、製品の競争力が強化されます。また、不良品発生率が低下し、事故に伴う損害賠償や不良品回収の危険性も小さくなり、経営上のメリットが出てきます。

企業ノウハウの蓄積

これまで特定の技術者が経験的に獲得してきた技術を、科学的な裏付けを行い分かりやすくマニュアル化することによって、経験の浅い人でも品質向上や食中毒などの危険防止に高い意識を持つことが出来ます。

また、たとえ完全なシステムを作っているとしても、時間の経過と共に形成される新しいノウハウをシステムのなかで生かしていくことが必要です。H A C C Pでは、計画どおりに実行されているかを科学的な手段で定期的に把握し、必要に応じてシステムを変更するため、安全性の維持と共に企業ノウハウの蓄積にも寄与します。

第5章 石川県・統計調査

平成13年事業所・企業統計調査速報結果（速報）より

（石川県企画開発部統計課）

5年前に比べ事業所数は7.1%の減少、従業員数は6.2%の減少

事業所及び従業者数

事業所・企業統計調査による平成13年10月1日現在における石川県内の事業所数は、72,638事業所、従業者数は601,058人となっている。このうち、民営事業所は、事業所数が69,983事業所、従業者数が541,965人となっている。

前回（平成8年）と比べると、事業所数は5,582事業所（7.1%）の減、従業者数は39,715人（6.2%）の減とともに減少した。

この20年間の事業所数の推移をみると、昭和61年まで増加していたが、平成3年から減少に転じ、徐々に減少幅を増やし、平成13年は7.1%減少した。また、従業者数は、昭和56年以降増加を続けていたが、平成13年では6.2%減と初めての減少となった。

事業所及び従業者数の推移

調査年	事業所数			従業者数			1事業所あたりの従業員数
	実数	増加数	増加率(%)	実数	増加数	増加率(%)	
昭和56年	78,795	4,539	6.1	539,166	49,798	10.2	6.8
昭和61年	81,479	2,684	3.4	560,927	21,761	4.2	6.9
平成3年	80,594	885	1.1	608,510	47,583	8.5	7.6
平成8年	78,220	2,374	2.9	640,773	32,263	5.3	8.2
平成13年	72,638	5,582	7.1	601,058	39,715	6.2	8.3

1事業所あたりの従業者数は0.1人増加

1事業所あたりの従業者数の推移を見ると、昭和56年以降、前回（平成8年）までは従業者数の伸びが事業所数の伸びを上回っていることから増加傾向を示していた。前回と比べると、事業所数、従業者数共に減少したが、事業所数の減少率が従業者数の減少率を上回っていたことから、1事業所あたりの従業者数は前回の8.2人から8.3人へと0.1人増加した。

男女ともに従業者数は減少したが、女性従業者の割合は拡大

従業者数を男女別にみると、男性が335,713人（全体の55.9%）、女性が265,345人（同44.1%）となっており、前回（平成8年）に比べ男性が7.2%減、女性が4.9%減と共に減少している。従業者総数に占める女性の割合は、男性従業者の減少率が女性を上回ったため、0.6ポイントの拡大となった。

男女別従業者数（平成3年～13年）

区分	従業者数			構 成 比 (%)			増 加 率 (%)	
	平成3年	平成8年	平成13年	平成3年	平成8年	平成13年	平成3年～8年	平成8年～13年
総数	608,510	640,773	601,058	100.0	100.0	100.0	5.3	6.2
男	340,609	361,731	335,713	56.0	56.5	55.9	6.2	7.2
女	267,901	279,042	265,345	44.0	43.5	44.1	4.2	4.9

全国及び北陸3県でも、事業所数及び従業者数は減少

北陸3県の事業所数を前回（平成8年）と比べると、富山県は64,737事業所で5.3%減、福井県は52,855事業所で5.7%減となっている。また、全国では6,350,146事業所で5.5%減となっている。

従業者数についてみると、富山県は578,862人で4.8%減、福井県は422,398人で3.6%減となっている。また、全国では60,186,881人で4.1%減となっている。

北陸3県別事業所数及び従業者数

区分	事業所数			従業者数				
	平成13年	平成8年	増加率 (%)	平成13年	男	女	平成8年	増加率 (%)
全 国	6,350,146	6,717,025	5.5	60,186,881	34,905,240	25,281,641	62,781,253	4.1
北 陸	190,230	202,662	6.1	1,602,318	893,526	708,792	1,687,123	5.0
石川県	72,638	78,220	7.1	601,058	335,713	265,345	640,773	6.2
富山県	64,737	68,383	5.3	578,862	321,114	257,748	607,973	4.8
福井県	52,855	56,059	5.7	422,398	236,699	185,699	438,377	3.6

市町村別事業所数及び従業者数

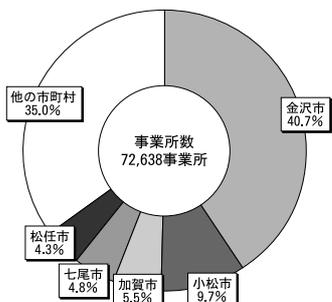
県内の事業所の40.7%が金沢市に集中

事業所数を市町村別に見ると、金沢市が29,538事業所（全体の40.7%）と最も多く、次いで小松市が7,036事業所（同9.7%）、加賀市が4,010事業所（同5.5%）、七尾市が3,517事業所（同4.8%）、松任市が3,097事業所（同4.3%）と続いている。

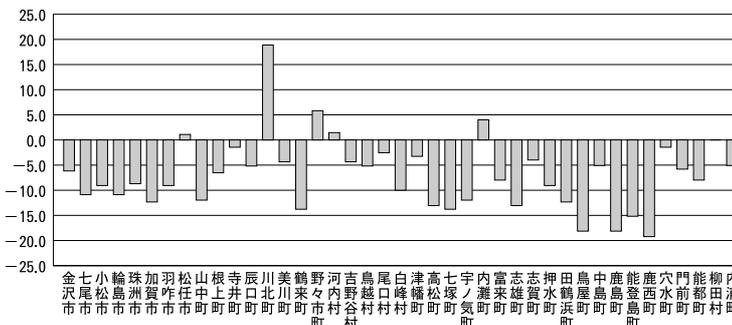
前回（平成8年）と比べ事業所数は、松任市、川北町、野々市町、河内町、内灘町、柳田村の6市町村で増加または同数であったが、他の市町村ではすべて減少した。

また、減少率では鹿西町が19.5%減、鹿島町が18.7%減、鳥屋町が18.4%減の順になっている。

市町村別事業所数の構成比



市町村別事業所別増減率



県内の従業者のうち44.6%が金沢市に勤務

従業者数を市町村別に見ると、金沢市が267,985人（全体の44.6%）と最も多く、次いで小松市が56,030人（同9.3%）、松任市が35,250人（同5.9%）、加賀市が30,791人（同5.1%）、七尾市が28,628人（同4.8%）と続いている。

前回（平成8年）と比べ従業者数は、松任市、寺井町、辰口町、川北町、鶴来町、野々市町、津幡町、内灘町の8市町村で増加したものの、他の市町村ではすべて減少した。

また、減少率では宇ノ気町が31.5%減、鳥越村が17.9%減、富来町が17.3%減の順になっている。

第2次・第3次産業別事業所数及び従業者数

第2次産業と第3次産業別にみると、第2次産業の事業所数は18,514事業所で14.0%減少、従業者数は175,827人で15.2%減少し、事業所の構成比も2.0ポイント（前回調査27.5%）減少した。

第3次産業の事業所数は53,885事業所で4.5%減少、従業者数は422,602人で1.8%減少したが、事業所の構成比では2.0ポイント（前回調査72.2%）上昇し、第3次産業の比重が高まった。

産業（大分類）別事業所数及び従業者数

事業所のうち「卸売・小売業、飲食店」が37.6%を占める
従業者数は「サービス業」、「公務」を除くすべての産業で減少

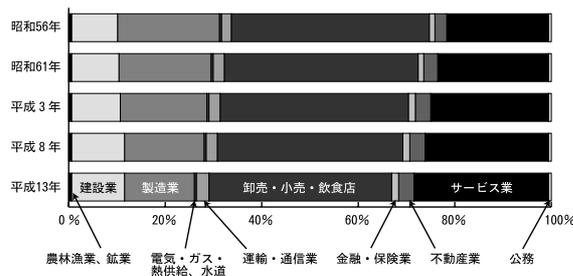
産業大分類別に事業所をみると、「卸売・小売業、飲食店」が27,298事業所で、全産業の37.6%を占めて最も多く、次いで「サービス業」が20,257事業所（構成比27.9%）、「製造業」が10,355事業所（同14.3%）、「建設業」が8,107事業所（同11.2%）の順で、これら4業種で91.0%を占めている。

また、従業者数は「サービス業」が174,483人で、全産業の29.0%を占めて最も多く、次いで「卸売・小売業、飲食店」が169,181人（同28.1%）、「製造業」が117,557人（同19.6%）、「建設業」が57,795人（同9.6%）の順で、これら4業種で86.3%を占めている。

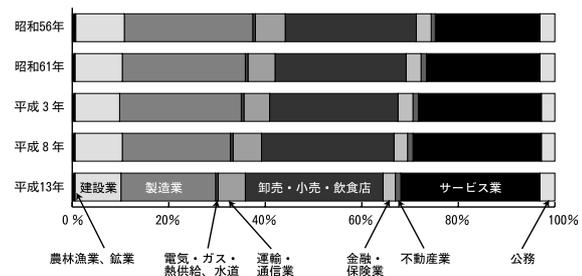
前回（平成8年）と比べると事業所数では、「農林漁業」、「運輸・通信業」、「サービス業」を除く全ての産業で減少し、なかでも「製造業」（19.5%）の減少率が最も大きかった。

また、従業者数では、「サービス業」、「公務」を除くすべての産業で減少し、なかでも「製造業」（18.2%）の減少率が最も大きかった。

産業大分類別事業所数の割合（昭和56年～平成13年）



産業大分類別従業者数の割合（昭和56年～平成13年）



電子商取引の状況（新規調査事項）

電子商取引の導入率が12.7%

北陸3県の会社企業の内、電子商取引を導入している企業をみると、石川県は2,115企業で導入率が12.7%、富山県は1,722企業で同12.5%、福井県は1,483企業で同11.5%となっている。

北陸3県別電子商取引実施企業数

区分	調査対象企業数	実施している	導入率(%)
全 国	1,617,535	169,298	10.5
北 陸	43,271	5,320	12.3
石川県	16,648	2,115	12.7
富山県	13,724	1,722	12.5
福井県	12,899	1,483	11.5

導入率を全国比較すると、石川県は滋賀県の13.2%に次いで2番目に高い導入率であった。

- 1 会社企業：株式会社、有限会社、合名会社、合資会社及び相互会社である全企業。
- 2 電子商取引：インターネットやこれ以外のコンピューターネットワークを利用した商取引。

「卸売・小売業、飲食店」が全体の41.4%

電子商取引を行っている企業について、産業別の構成比をみると、石川県は「卸売・小売業、飲食店」が41.4%と最も多く、次いで「製造業」が23.1%、「サービス業」17.8%、「建設業」10.0%の順になっている。

富山県、福井県及び全国の産業別構成比をみると、石川県と同様で、「卸売・小売業、飲食店」、「製造業」、「サービス業」、「建設業」の順になっている。

北陸3県別電子商取引企業の産業別構成比

区分	計(%)	卸売・小売 飲食店	製造業	サービス業	建設業	その他の産業
全 国	100.0	42.9	20.8	18.9	8.2	9.2
北 陸	100.0	41.4	23.9	17.1	10.5	7.2
石川県	100.0	41.4	23.1	17.8	10.0	7.7
富山県	100.0	40.8	25.4	16.3	10.7	6.8
福井県	100.0	42.2	23.2	16.9	10.8	6.9

平成13年 石川県工業統計調査結果（速報）より

平成13年12月31日現在で実施した工業統計調査結果速報の概要は以下のとおり。

1. 事業所数

事業所数は10年連続で前年を下回る

平成13年12月31日現在の事業所数は9,859事業所で、前年比415事業所（4.0%）の減少となった。対前年比は、これで10年連続の減少となった。

産業部門別では全部門で減少

産業部門別でみると、構成比が最も大きい繊維部門が前年比6.4%の減と最も高くなったのははじめ、全部門で減少した。

従業者規模10人以上では大きく増加

従業者規模10人以上では、対前年比、全国0.2%増、富山県0.0%、福井県1.0%増に対して、石川県は3.7%と大きく増加した（全国第4位）。

2. 従業者数

従業者数は9年連続で前年を下回る

平成13年12月31日現在の従業者数は115,273人で、前年比1,700人（1.5%）の減少となった。対前年比は、これで9年連続の減少となった。

産業部門別では食料品部門と木材・木製品部門を除いた全部門で減少

産業部門別でみると、食料品部門及び木材・木製品部門が3.4%及び1.2%の増となったものの、他の部門が減少し、なかでも繊維部門が5.7%と大きく減少した。

従業者規模10人以上では全国でも数少ない増加

従業者規模10人以上では、対前年比、全国2.2%減、富山県1.4%減、福井県2.3%減に対して、石川県は0.5%の増加であった。なお、全国で増加した県は、本県を含め8県であった。

3. 製造品出荷額等

製造品出荷額等は2年連続で前年を上回る

平成13年中の製造品出荷額等は2兆5,679億円で、前年比134億円（0.5%）の増加となった。対前年比は、これで2年連続の増加となった。

産業部門別では食料品部門が大きく増加

産業部門別でみると、食品部門以外が1.4%～7.9%の減となったものの、食料品部門が33.9%と大きく増加した。

従業者規模10人以上では全国でも数少ない増加

従業者規模10人以上では、対前年比、全国4.2%減、富山県3.5%、福井県9.8%減に対して、石川県は1.8%の増加であった。なお、全国で増加した県は、本県を含め6県であった（全国第2位）。

4. 付加価値額

付加価値額は2年連続で前年を上回る

平成13年中の付加価値額は9,957億円で、前年比331億円（3.4%）の増加となった。対前年比は、これで2年連続の増加となった。

産業部門別では機械部門と食料品部門が増加

産業部門別でみると、機械部門及び食料品部門以外が1.3%～8.9%の減となったものの、食品部門が37.6%と大きく増加し、機械部門も2.4%増加した。

従業者規模10人以上では全国でも数少ない増加

従業者規模10人以上では、対前年比、全国5.7%減、富山県3.6%減、福井県10.8%減に対して、石川県は6.1%の増加であった。なお、全国で増加した県は、本県を含め9県であった（全国第2位）。

5. 新規・操業再開等事業所数、休・廃業等事業所数

新規・操業再開等の事業所数より、休・廃業等の事業所数が多かった

平成13年に新規・操業再開等した事業所数は470事業所（うち、新規事業所数は177）あった

が、休・廃業等した事業所数が885事業所あり、差し引き415事業所の減少となった。

産業別では休・廃業等、新規操業・操業再開等とともに繊維工業と一般機械が多かった

新規操業・操業再開等の470事業所について産業別でみると、繊維工業と一般機械がともに63事業所と最も多く、次いで金属製品及びその他機械（鉄鋼業、非鉄金属及び一般機械を除く機械工業）でともに59事業所となっており、これらで全体の半数以上を占めている。

また、休・廃業等の885事業所について産業別でみると、繊維工業が231事業所と最も多く、次いで一般機械の105事業所、金属製品の90事業所の順となっており、これら上位3位までで全体の約半数を占めている。

6. 製造品出荷額等の対前年増減別事業所数

前年に比べ製造品出荷額等が増加した事業所数より、減少した事業所数が多かった

継続事業所（ ）9,389事業所について、製造品出荷額等が前年を上回ったのは4,001事業所（構成比42.6%）で、前年を下回ったのは5,388事業所（同57.4%）だった。

対前年増減率では前年比0%～10%未満の事業所が最も多かった

また、製造品出荷額等の対前年増減率でみると、前年比0%～10%未満の事業所が2,494事業所（構成比26.6%）と最も多く、前年比50%以上の事業所が350事業所（同3.7%）、前年比マイナス50%未満の事業所が413事業所（同4.4%）であった。

（ ）継続事業所...前年から引き続き操業している事業所
 （新規事業所及び前年に操業準備中・休業中であった事業所を除いたもの）

産業部門別集計表

産業部門	事業所数			従業者数(人)		
	実数	構成比 (%)	増減率 (%)	実数	構成比 (%)	増減率 (%)
合計	9,859	100.0	- 4.0	115,273	100.0	- 1.5
繊維	2,849	28.9	- 6.4	20,936	18.2	- 5.7
機械	2,572	26.1	- 3.4	52,239	45.3	- 1.0
食料品	899	9.1	- 1.6	14,121	12.3	3.4
窯業・土石	532	6.0	- 4.4	4,873	4.2	- 4.9
木材・木製品	350	3.6	- 3.8	2,225	1.9	1.2
その他	2,597	26.3	- 2.8	20,879	18.1	- 0.8
産業部門	製造品出荷額等(億円)			付加価値額(億円)		
	実数	構成比 (%)	増減率 (%)	実数	構成比 (%)	増減率 (%)
合計	25,679	100.0	0.5	9,957	100.0	3.4
繊維	2,419	9.4	- 7.0	1,152	11.6	- 7.5
機械	14,283	55.6	- 3.4	4,706	47.3	2.4
食料品	3,686	14.4	33.9	1,330	13.4	37.6
窯業・土石	780	3.0	- 4.0	422	4.2	- 2.1
木材・木製品	318	1.2	- 7.9	118	1.2	- 8.9
その他	4,192	16.3	- 1.4	2,228	22.4	- 1.3

相談コーナー

日常の法律問題 あれこれ



弁護士 久保 雅 史

Q

自己破産の申立はどのようにすればよいのですか

中小企業の経営者であります、不渡りを出してしまいました。

自己破産の申立をしたいのですが、どのような手続きをとればよいのですか。

破産申立時に注意すべき事項はどんなことですか。

A

1 破産申立

(1) 申立権者

破産申立権を有するのは、①債権者、②債務者及び③債務者に準ずるものです。

債権者申立の破産事件は極めて稀で、ほとんどが債務者申立です。これを自己破産申立といいます。

債務者が法人（株式会社など）の場合には、取締役全員が破産申立に同意する旨の書面を作成して法人が申立権利者になります。債務者が個人、自然人であれば、個人が申立権者になります。

法人の代表取締役社長が不渡後行方不明となっている場合には、債務者に準ずるものとして他の取締役が会社に対し破産申立ができます。

(2) 申立書

ア. 破産原因の存在

破産申立書には、破産原因の存在を疎明する必要があります。

破産原因としては、①支払不能、②支払停止、③債務超過があります。

(ア) 支払不能とは、債務者の弁済能力の継続的欠缺のため、即時に弁済すべき債務を一般的に弁済することのできない財産状態をいいます。

一時的に支払えないとか、履行期が到来していても債権者から督促のない場合には、支払い不能にはなりません。

(イ) 支払停止とは、支払い不能であることを外部に表示する債務者の行為ないし挙動をいいます。店頭で倒産したことを掲示したり、手形の不渡り等がその例です。

(ウ) 債務超過とは、債務者の財産をもって債務を完済することができないこと、いいかえると、消極財産（負債）が積極財産（資産）を上回ることをいいます。

イ. 財産の概況

債務者の申立時における財産の概況を資産の部と負債の部に分けて記載します。

(ア) 資産の内容は、別紙記載の財産目録記載のとおりであるとして、財産目録に不動産、現金、預貯金、貸付金（売掛金）、車両、有体動産等を正味の処分価格で記載します。

(イ) 負債の内容は、別紙記載の債権者一覧表のとおりであるとして、種類別に、一般債権者〇〇名、合計〇〇円、別除債権者〇〇名、合計〇〇円と記載します。なお、財団債権として公租公課も記載します。

ウ. 破産申立に至った経緯

破産申立書には、債務者が破産申立に至った経緯を記載します。

債務者の事業が不振に至った経緯、債務が増大した理由などを記載します。これにより、債務者の破産原因すなわち支払不能、支払停止の事実や債務超過の事実を疎明していくことになります。

(3) 添付書類

添付書類としては、①取締役会議事録または取締役全員の意見一致を証する書面、②商業登記簿謄本、③財産概況書（過去3年分の決算書）、④債権者一覧表、⑤債務者一覧表、⑥不動産登記簿謄本、⑦労働協約書、⑧委任状などが必要となります。

(4) 破産申立時に注意すべき事項

破産申立の手続きは、通常弁護士に委任しますので、破産申立書は弁護士が作成します。従って、債務者は弁護士が代理人として破産申立をするのに協力しなければなりません。

会社財産を正直に代理人弁護士に話し、会社の会計関係の書類を債権者に持ち去られないよう管理し、会社の代表印、手形帳、小切手帳、権利書等重要書類を保管し、代理人に引渡すことが必要です。

また、債権者に会社財産を持ち去られるおそれがあるときには、弁護士に保全の措置をとってもらい必要があります。

(5) 保全処分

破産申立をしてから、破産宣告までは通常一ヶ月位かかります。この間に財産が処分されたり持ち去られたりしないようにするためには、破産申立と同時に破産宣告前の保全処分の申立をする必要があります。

保全処分の例として、有体動産仮差押え、不動産仮差押え、債権仮差押え、不動産の処分禁止の仮処分、占有移転禁止の仮処分などがあります。

(6) 破産手続費用

破産手続費用として、申立印紙、予能郵便切手及び予納金が必要です。破産をするにも相当金がかかります。

相談コーナー

日常の経営問題 あれこれ

中小企業診断士 **坂井 昭 衛**



税制改革の方向として、政府税制調査会は9月に「中間整理」で当面の税制改革の大枠として、相続・贈与税の見直しなど、改革に向けての方向性を示したとあるが、相続・贈与税について考えてみる。

Q1

政府税制調査会は、9月に「中間整理」で当面の税制改革の大枠としている。生前贈与を促すため、大型非課税枠を恒久措置として創設する相続・贈与税の見直しなどがありますが、その内容について。

A1

親から子への生前贈与を促すための贈与税と相続税の見直しは、来年度税制改正の目玉となる。即ち現行の贈与税の仕組みを残したうえで、全く新しい制度をつくる方針である。

新制度では大型の非課税枠を設け、現行よりも生前贈与にかかる税率を引き下げる。

現行制度では贈与税と相続税は別々の制度で、生前贈与を受けたときに過去に贈与税を払っていても相続税は減らない。これに対し、新制度では親が亡くなって財産を相続する際、すでに払った贈与税の総額を相続税から差し引くことができる。即ち、相続時に生前に贈与を受けた資産と相続財産を合算。そこから相続税額を算出し、過去に納めた贈与税額を減らすとしている。

新制度の対象は65才以上の親から子への贈与に限定し、第三者への贈与とは区別する。

現行の贈与税の非課税枠は年間110万円と少額で、相続税より税負担が重い、新制度は贈与税の負担を軽くして、世代間の資産移転を促し、経済活性化につなげようとしている。

Q2

現行の贈与税は、相続税の補完税と云われていますが、その意味と、相続税との関係はどのようなのでしょうか。

A2

贈与税は、個人から贈与により財産を取得した者（法人から無償で財産を取得した場合には所得税の一時所得となる）に課税される税金です。

相続税は、個人の死亡に起因して財産を取得した者に課せられます。その目的とするのは富の均等化と被相続人の生前の所得のうち課税の繰延などで課税されなかった部分の清算をする。従って、相続税法はその法律の中に、相続税と贈与税の二つの税目が規定されています。これは生前に相続人への贈与をすることによる相続税の課税回避を防止するために贈与税が規定されているもので、贈与税は相続税の補完税として設定されています。

被相続人が生前に相続人などに財産を贈与すると、相続財産が減少し、相続税が減少、又は相続税がかかわらなくなったり、軽い税負担となることがおこります。このように生前贈与により財産を分散した場合と、そうでない場合の相続税の負担が不公平であり、補完するために贈与税があり、相続税よりも課税最低限が低く、税率の累進度も高くなっています。

贈与税		相続税
課税原因	贈与	相続
基礎控除	贈与を受けたもの 1人当たり 110万円	遺産総額につき 5,000万円 + 1,000万円 × 法定相続人の数
税率	150万以下 10% (最低) 1以上 12段階 1億円超 70% (最高)	800万以下 10% (最低) 1以下 7段階 20億円超 70% (最高)

Q3

現行の相続税の計算はどのようになっているのでしょうか。わかり易いように説明して下さい。

A3

相続税は、①各相続人ごとの取得した財産の価格の合計金額から債務控除した額の課税価格を計算します。この場合相続財産とみなされる生命保険金等を加算し、非課税財産があれば、課税価格に含めません。

更にその相続の開始前3年以内に、その相続に係る被相続人からの贈与により財産を取得している場合には、その贈与により取得した財産の価額は、相続税の課税価格に加算されます。

②課税価格の合計を基に相続税の総額を計算します。そして、③その相続税の総額を各相続人の課税価格の割合により按分して各相続人の算出税額を計算し、さらに、④相続税額の加算及び税額控除して、各相続人の実際に納付すべき相続税額を計算します。

なお、相続税の総額は、相続財産を誰が取得したか、又どのような割合で取得したかにかかわらず、民法上の法定相続人の数、及び法定相続分に従って計算することになります。

① 課税価格の計算

被相続人の財産の価額の総計

+ 相続により取得したとみなされた財産（生命保険金、退職手当金等）

- 非課税財産の価額

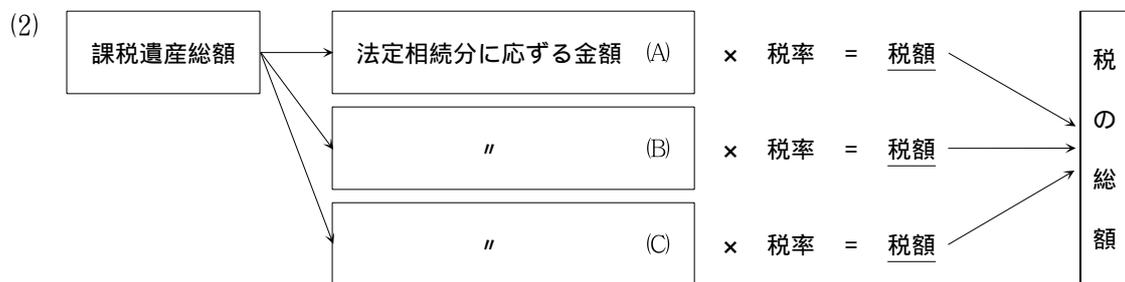
- 被相続人の債務・葬式費用

+ 生前贈与財産の価額

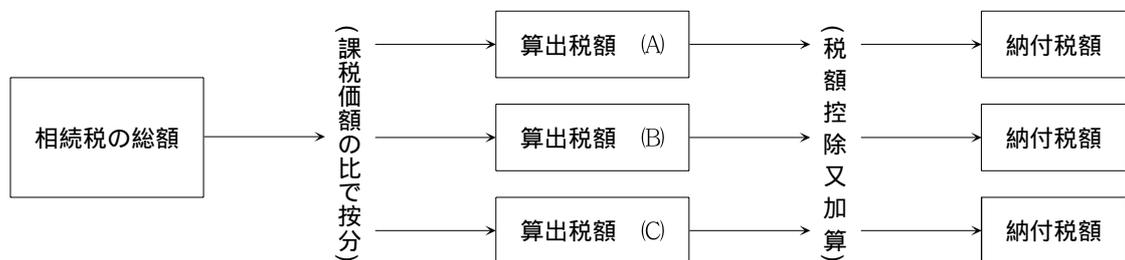
= 相続税の課税価額

② 相続税の総額

(1) 相続税の課税価格 - 基礎控除
5,000万円 + 1,000万円 × 法定相続人数 = 課税遺産



③ 納付税額の計算



●本誌編集に貴重なご意見，ご指導を頂いている編集委員の方々。

活性化情報編集委員

石川県商工労働部経営支援課
主 幹 川 口 正 人

商工組合中央金庫金沢支店
次 長 南 園 良 春

ウイング北陸総合衣料商業協同組合
専務理事 村 田 純 一

協同組合石川中央鉄工センター
事務局長 松 尾 登

中央会情報No.90

発 行 / 平成14年12月18日

発行者 / 石川県中小企業団体中央会

