

令和3年度事業計画

自 令和3年4月1日

至 令和4年3月31日

基本方針

当センター（K P C）の使命は、公益財団法人として、京都府下の中小企業勤労者等の福利厚生
の充実、中小企業の振興・発展及び地域社会の活性化を図ることである。

K P Cは福利厚生事業を通して、従業員とその家族の幸福で豊かな暮らしの実現に向けた支援を
行うとともに、企業主と従業員双方のより良いコミュニケーションによる「明るく元気な職場づく
り」に貢献し、従業員の働く喜びの実現、企業の持続的成長と繁栄をサポートしてきた。

これらの中小企業勤労者の福祉の増進と中小企業の振興発展に寄与する事業は、S D G sの目標
のうち、「目標3 すべての人に健康と福祉を」、「目標4 質の高い教育をみんなに」、「目標8 働き
がよいも経済成長も」とも軌を一にするものである。

また、新型コロナウイルス感染症の感染拡大は、社会・経済の各面において新常態（ニューノー
マル）に移行する契機となり、有形無形の様々な変化をもたらすこととなった。

ついては、今後のK P Cの円滑かつ安定した運営を図るためには、「Withコロナ社会」を踏まえ
「Postコロナ社会」も見据えつつ、コロナ禍における社会や会員の心理・行動の変化に対応し、引
き続きK P Cの存在意義を鑑みて、従業員の方々が望みかつ企業の発展にもつながる、個社ではで
きないK P Cならではの福利厚生に取り組むとともに、会員拡大と退会防止に向けた取組みを推進
していく必要がある。

重 点 施 策

1. 「Withコロナ社会」を踏まえ「Postコロナ社会」も見据えたセンターの運営

新型コロナウイルス感染症の感染拡大は、テレワーク・オンライン授業等のリモート化・オンラ
イン化、ステイホーム等の新しいライフスタイルや飲食業等の在り方など、社会の仕組みや産業構
造などの各面において様々な大きな変化を促し、新常態（ニューノーマル）へ移行することとなった。

このため今後のK P Cの運営にあたっては、新しい社会像や価値観、経済の見通しなどに着目し、
その変化に対応していく必要がある。

厚生事業の実施に当たっては、新型コロナウイルス感染症の一日も早い収束が望まれるが、一方では
会員の健康と安心・安全を守ることを最優先としつつ、新型コロナウイルス感染症と共存する
「Withコロナ社会」への対応と「新しい生活様式」に順応することが求められている。

また、「Withコロナ社会」にあっては、K P Cは福利厚生サービスを通して会員に「寛ぎ」と「癒
し」を提供し「心豊かな暮らし」の実現を図ることにより会員企業の従業員が明るく元気に働ける

環境整備をサポートするとともに、会員企業や会員企業主の支援にもつながる新たな事業を検討・実施していく。

デジタル化の流れを受け、会員の利便性の更なる向上と事業実施に当たってのリモート化・オンライン化やWeb会議の導入などの促進を図るとともに、業務処理の簡素化・効率化に向け会員管理システムや厚生事業管理システム等の業務システムの最適化を行っていく。

2. 会員拡大と退会防止の取組みについて

京都経済は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受け経済活動全般が停滞し厳しい状況にあったが、経済活動の再開により徐々に持ち直しの動きが見られるなど底打ちしているが、感染拡大前と比較すると大きく落ち込んだままであり、コロナ禍による落ち込みを取り戻すには至っていない。更には感染再拡大による緊急事態宣言発令もあり、持ち直しには時間を要すると思われ、依然として厳しい状態が続いている。

この間の雇用情勢は、かつての人手不足からは一変し、過剰感が意識され有効求人倍率は急速に低下し1倍を割っている。また企業倒産は、いまのところ件数・金額ともに低水準で安定しているが、先行き懸念が増している。

このような中、会員拡大を図るには厳しい状況にはあるが、KPCの安定した運営を図っていくためには会員の退会防止と会員数の増加に向けた取組みを引き続き推進していく必要がある。

(1) 会員拡大

- ① これまでと同様に入手した企業情報等を基に営業担当が見込先を訪問し勧誘活動を行うが、可能な範囲でその取引金融機関の紹介を得るなど精度の高い獲得活動を実施する。

また、引き続き役員企業主や会員企業主からの紹介を活用した獲得活動を推進していくが、特に会員企業にメンテナンス・ケアに訪問した際に企業主からの紹介を得ることに注力していく。

更には、京都経済センターに入居する関係団体との連携による会員獲得にも取り組んでいく。

- ② KPCへの加入動機に繋がる会員ニーズを踏まえた魅力ある満足感が高い厚生事業を提供していく。

また、重要な販促ツールとして生活全般にわたる総合的な福利厚生サービスメニューである「ライフサポート倶楽部（リソルライフサポート㈱）」を引き続き活用していく。

(2) 退会防止

- ① 会員の各種福利厚生サービスの利用促進を図り、会員のKPC加入に対する満足感を高めていくために、会報誌「いやしなびKpc」、ホームページ「いやしうえぶKpc」や「LINE公式アカウント」などによる効果的な情報提供やキャンペーンなどによる動機付けを行うとともに、新加入の企業（会員数10名以上）に対しては、各種福利厚生メニューの利用方法を厚生事業担当者が説明するなどのフォローアップを行い、顔の見える双方向な関係の構築を図っていく。

また、会員への福利厚生メニューの利用方法の説明ツールとして、新たに解り易く紹介する動画を作成する。

- ② 引き続き会員数30名以上の会員企業（183先・会員数11,447名）に対してのメンテナンス・ケアに注力し、訪問や電話により企業主や役員、実務担当者等とコミュニケーションをとり会員企業との顔の見える双方向な関係を構築する。

お聴きしたK P Cに対するご意見・ご要望等は事務局で共有し、可能な限り事業運営に反映させるなど退会防止を図っていく。

- ③ 会員からのご意見・ご要望等を汲み取る懸賞企画（答えて当てよう いいとこクイズ!）を継続実施し、お寄せいただいたご意見等は今後の厚生事業に反映させていく。

また、会報誌に掲載中の「地域でがんばる企業紹介・K P C会社見学」については、取材で会員企業を訪問し、代表者、役員、広報担当者等と親しく面談することにより、会員企業との繋がりやK P Cに対する理解を深めて頂く良い機会になり、物品のあつ旋やクーポンの発行など事業面での提携にも結び付いており、掲載を継続していく。

更には、お寄せ又はお聴きした「K P Cに加入していてよかった」などのご意見等は会報誌に掲載し双方向な関係を創っていくとともに、頂いた会員からの喜びの声の活用などによるK P CのP Rや加入促進を図るためのツールを制作していく。

- ④ 利用しないことが退会理由の会員に対しては、営業担当者が速やかに該当先を訪問し、会員であることのメリット・退会することのデメリット、各種福利厚生メニューの利用方法を丁寧に説明し退会防止を図り、退会となった場合は、その要因を分析し今後活かしていく。

また、今後のマイナス要因として、加入会員のうち小規模事業者の高齢化に伴い加入メリットの減少や事業縮小・廃業による退会の増加が見込まれることから、その対応が求められる。

3. 「Withコロナ社会」を踏まえた厚生事業の実施について

(1) 事業実施にあたっての基本方針

① 「Withコロナ社会」への対応

コロナ禍における会員の心理や行動の変化に対応し、安心・安全や健康・衛生に対する意識にも着目しながら、「新しい生活様式」に順応した事業を実施する。

② 3密（密集・密接・密閉）の回避

3つの密を回避するため、これまで会員に集まっていた顔を合わせた対面型で事業を実施していたが今後は非対面型のリモートへ、また多くの会員に集まっていた集合型ではなく家族や少人数のグループでの事業参加へと分散型の事業形態へ移行する。

③ ステイホーム（巣ごもり）への対応

ステイホームによる家族と家庭で過ごす時間の増加に伴い、エンターテインメント（娯楽）、デリバリー（配達）やオンライン講座などおうち時間の充実につながる事業を実施する。

④ デジタルシフトの促進

引き続き会員のチケット購入や料金支払いなどの利便性の向上とキャッシュレス社会への対応を図るとともに、事業実施にあたってのリモート対応やV R（バーチャル・リアリティー）の導入、更にはオンラインコミュニケーションによる新たな人と人とのつながりや会員の交

流が図れるよう、スマートフォンなどの利活用をより図っていく。

⑤ 会員企業への支援につながる事業実施

会員企業の商品の販売あつ旋や飲食店等の利用促進につながる事業などにも取り組んでいく。

(2) 自己啓発、余暇活用及び生活安定事業の充実

① 自己啓発やビジネスにつながる知識の習得とおうち時間の充実を図るため、好評を得ているeラーニングを継続する。

② 会員の余暇活動の充実に役立つチケットのあつ旋については、販売元によるネット直販の流れなども踏まえ、総合エンタテインメントチケット販売サイト「ローチケbiz+」への加入と日本最大級の遊び予約サイト「アソビュー！」との提携を継続する。

また、会員への新たな補助の方法としてスマートフォンを活用し電子マネーやクーポンコード（オンライン割引クーポン）の配信も導入する。

③ オンライン上での会員のコミュニケーションや交流とおうち時間の充実を図るため、「VR文化祭」や「eスポーツ大会」などを開催していく。

④ 引き続きWebサービスの利便性の向上と登録の促進を図るとともに、スマートフォンやスマートフォンアプリの更なる活用を進めていく。

⑤ 「ライフサポート倶楽部」と「ジョルダンパスポート」との提携を継続しその利用促進を図り、新たに国内最大級のデリバリー（出前）ポータルサイト「出前館」の利用に対する補助も行っていく。

また、引き続き会員企業を活用した物品あつ旋などに取り組んでいく。

⑥ 京都府北部会員の方々にも参加しやすい事業を実施する。

(3) 健康維持増進事業の推進

① 生活習慣病の予防など健康の維持増進と健康寿命の延伸を図るため、健康診断費用への補助の利用増を引き続き図っていく。

② 会員ゴルフコンペを継続開催するとともに、会員のニーズ等を踏まえながら「Withコロナ社会」における今後のスポーツ大会やスポーツ教室の在り方を検討していく。

(4) 情報提供事業の充実

① 会員の各種福利厚生サービスの利用促進を図るため、会報誌やホームページ等による効果的な情報提供を行っていく。

また、新たに各種福利厚生メニューの利用方法を紹介する動画をホームページに掲載する。

② より多くの会員へのタイムリーな情報提供が可能となるよう「LINE公式アカウント」の登録者増を図り、その内容を充実していく。

4. 企業主向けの取組みについて

(1) 企業主等の交流

会員企業主の交流と懇親の場となる春と秋の企業主ゴルフコンペの活性化を図るとともに、「K P C会員の集い」は会員相互の交流の輪がより拡がり交流が更に深まるよう京都市・京都府・

京都商工会議所・京都府中小企業団体中央会及び地元金融機関をはじめとする関係各位のご臨席のもと多くの企業主等の参加を得て開催していく。

(2) 企業への支援

会員企業の健康経営や人材の確保・育成への支援を図るため、定期健康診断費用と新入社員研修費用、従業員の採用や育成に要する会場使用料に対する補助の利用を促進していく。

また、昨今のコロナ禍にあっても、企業は経営者と従業員が心を合わせて成長し、より働きがいと働く喜びに満ちた明るく元気な職場づくりに向けて積極的に取り組んで行くことが求められており、「明るく元気な職場づくりのための連続講演会」を継続して開催する。

更には、コロナ禍も踏まえ会員である飲食店等の販売促進など会員企業の支援につながる事業を実施していく。

今後においても、会員企業主からの意見等を考慮し更なる取組みについて検討していく。

5. 京都市・京都府からの受託事業について

令和元年度から「観光関連産業担い手創造・育成プロジェクト（市内の担い手確保・流出防止及び受入事業者の環境改善）」を受託し、セミナーの開催や専門家の派遣などを実施し、京都観光を支える人づくりへの支援を行っている。

コロナ禍により京都観光は、インバウンド消費は消滅、国内観光客も移動自粛要請で激減し、市内の宿泊施設では臨時休業するケースが相次ぎ観光施設なども一時休業するなど大きな打撃を受けている。一時は「Go Toトラベル」キャンペーンの効果もあり国内観光客は徐々に持ち直しつつあったが、感染の再拡大により再び苦境にたたされ以前の賑わいを取り戻すには程遠い状況にある。

このような状況の中、観光関連産業における雇用情勢は厳しく、求められている労働条件を満たす新規雇用者数の目標達成は難しい面があるものの、感染症対応やHACCP対応といった衛生管理面での支援、デジタル化による生産性の向上や販路の拡大、助成金の活用等による人事労務面でのアドバイスなどの時宜にかなった出前研修や専門家派遣を行い、対象先からはその効果も含め高い評価を得ている。

更には、受託事業とK P Cによる福利厚生サービスの提供とは相互補完的な関係があり、受託を機にK P Cの活動の幅が拡がり“福利厚生 of K P C”に新たな付加価値をもたらすことにもなる。

については、引き続き令和3年度（第3年次）の受託が得られれば、観光関連産業の雇用促進等の事業の目的と目標数値の達成は元より、コロナ禍で大きな打撃を受けた観光関連産業の振興・発展にも資する事業展開を行うとともに、会員拡大などにもつなげていく。

事業内容

【公益目的事業】

1. 自己啓発事業

会員の仕事に役立つ知識の習得や学習意欲に応えるため、講演会等の事業を実施し、eラーニングを継続するとともに、文化芸術に親しめる事業を実施していく。

2. 余暇活用事業

会員とその家族の余暇活動の充実を目的とし、以下の事業を行う。

(1) チケットのあつ旋

話題の映画鑑賞、スポーツ観戦、観劇、国内外の文化芸術を鑑賞する展覧会や様々なタイプのアミューズメント施設などのチケットを割引で購入できるよう補助を行うとともに、総合エンターテインメントチケット販売サイト「ローソンチケット」で割引販売や手数料が無料になる「ローチケbiz+」への加入と、日本最大級の遊び予約・レジャーチケット購入サイト「アソビュー！」との提携を継続する。

なお、新たな補助の方法として、スマートフォンを活用し会員への電子マネーやクーポンコード（オンライン割引クーポン）の配信を導入する。

(2) イベント等の開催

事業の実施に当っては、密を避けるため対面・集合型から非対面・分散型へ移行することとし、家族などの少人数での参加を想定したクイズラリー「クイズ探検！」やK P C加入の飲食店を対象としたグルメ企画「ゴチそう3キャンペーン」等を実施するとともに、オンラインを活用した会員の交流やおうち時間の充実を図るため「VR文化祭」や「eスポーツ大会」等を開催する。

3. 生活安定事業

会員の日常生活を支援することを目的とし、以下の事業を行う。

(1) 「ライフサポート倶楽部」等との提携

全国各地の宿泊施設の会員料金での利用、資格取得、ショッピングや子育て支援といった生活全般に関わるメニューについて、家族も含めた優待利用などのサービスがニーズに合わせて選べる総合的な福利厚生サービスである「ライフサポート倶楽部」を継続するとともに、全国の加盟する飲食店で優待サービスが受けられる「ジョルダンパスポート」との提携を継続しその利用促進を図っていく。

また、ステイホームにも対応するため、新たに国内最大級の飲食店のデリバリー（出前）ポータルサイト「出前館」の利用に対して補助を行う。

(2) 各種物品のあつ旋など

K P C加入のスケールメリットを活かし、各種物品のあつ旋販売を行うとともに、K P C会員証の提示により会員割引価格で利用できる提携先の増加に努める。

4. 健康維持増進事業

会員とその家族の健康の維持増進と健康寿命の延伸に寄与することを目的とし、以下の事業を行う。

(1) 定期健康診断及び生活習慣病予防健診への補助

事業所が安全衛生法で定められている定期健康診断を実施するに当たりその費用に対して補助（１年度１回１人500円又は1,000円）を行う。

また、会員に対しては生活習慣病予防健診や人間ドックの利用に対して補助（１年度１回１人1,000円）を行う。

(2) スポーツクラブの優待利用

健康の維持増進と活力向上を図るため、スポーツクラブとの提携を行う。

(3) 各種スポーツ大会・スポーツ教室の開催

理事長杯会員ゴルフコンペを継続して開催するとともに、スポーツ大会やスポーツ教室の開催については、会員のニーズなどを考慮してその在り方を検討していく。

5. 顕彰事業

中小企業の振興発展（人材確保と定着化の促進）を目的とし、以下の事業を行う。

(1) 永年勤続表彰

会員企業の15年・20年・25年以上の永年勤続者を対象に表彰を行うとともに、交流会を開催する。

(2) 永年勤続助成金

永年勤続助成金として、5年（5,000円）、10年（10,000円）、15年（15,000円）、20年（20,000円）給付する。

6. 勤労者助成事業

大企業で実施されている福利厚生事業のうち、次の①から⑤は中小企業においても求められる最低限の慶弔給付であり、大企業との格差是正の一環として会員の生活基盤の一助となる慶弔給付助成を実施する。

① 結婚祝助成金（加入年数に応じ） 10,000円～30,000円

② 出産祝助成金（子供の数に応じ） 5,000円～10,000円

③ 入学祝助成金（小学校・中学校） 5,000円

④ 傷病見舞助成金 10,000円

⑤ 死亡弔慰金（被登録者・親族別） 5,000円～30,000円

7. 各種保険助成事業

会員が安心して日々の生活を送ることを目的とし、不測の事態に備えるため、自動車事故、火災等の各種共済保険やまさかの病気やけがに備える医療・がん保険等の受付窓口となり、次の①から⑥の掛金に対して助成を行う。

- ① 自動車事故費用共済（掛金の15%を助成）
- ② 交通事故傷害共済（初年度のみ掛金の20%を助成）
- ③ 火災共済（掛金の10%を助成）
- ④ 傷害総合保障（初年度のみ掛金の20%を助成）
- ⑤ 医療・がん保険（初年度のみ掛金の5%を助成）
- ⑥ 積立年金（掛金の1%を助成）

8. 情報提供事業

- (1) 会報誌等による効果的な情報提供

会員が充実した福利厚生を受けられ、また会員の福利厚生事業の利用促進を図りK P C加入に対する満足感を高めていくため、月刊会報誌「いやしなびK p c」、ホームページ「いやしうえぶK p c」や「LINE公式アカウント」等による効果的な情報提供を行うとともに、キャンペーンによる動機付けを行っていく。

なお、「LINE公式アカウント」については、より多くの会員へタイムリーな情報提供が可能となるよう登録者増を促進していく。

- (2) 利用促進のためのガイドブック発行など

各種の福利厚生メニューの利用促進とその定着を図るため、事業の一覧や利用方法を掲載した「K P Cガイドブック」を年度初めに発刊するとともに、新たに利用方法を解り易く紹介する動画を作成しホームページに掲載する。

また、京都のことを知ることができ、会員からのご意見・ご要望を汲み取る懸賞企画として実施している「答えて当てよう いいとこクイズ!」は、多くの応募とご意見等をいただき事務局とのコミュニケーションの場ともなっており継続していく。

9. 施設貸与事業

中小企業勤労者の福祉の向上を図るため、運動施設（軟式野球場2面とテニスコート2面）の貸与を行う。

10. 京都市・京都府からの受託事業

令和元年度から「観光関連産業担い手創造・育成プロジェクト（市内の担い手確保・流出防止及び受入事業者の環境改善）」を受託し、京都観光を支える人づくりへの支援を行っている。

引き続き第3年次（令和3年度）の受託が得られれば、事業の目標達成は元より、コロナ禍で

大きな打撃を受けた観光関連産業の振興・発展にも資する事業展開を行うとともに、会員拡大などにもつなげていく。

【収益目的事業】

1. 施設貸与事業

運動施設（軟式野球場2面とテニスコート2面）を公益目的のために貸与するもの以外については、収益事業として区分している。

2. 不動産賃貸事業

旧K P C会館の跡地を駐車場用地として一括賃貸している。

【その他事業】

1. 給付事業

一般的に大企業で実施している以外の慶弔給付で、K P Cが会員の相互扶助の精神に基づき次の給付事業を行う。

- ① 成人祝助成金5,000円
- ② 金・銀・銅婚祝助成金（金婚30,000円・銀婚20,000円・銅婚15,000円）
- ③ 還暦祝助成金10,000円
- ④ 退職金助成金（記念品、20,000円～100,000円）

2. 会議施設使用助成事業

会員企業の従業員の採用や教育・育成を支援するため、採用のための説明会や面接又は研修に使用した会場の使用料金に対し次のとおり助成する。

使用料金の20％／1日最大5,000円（1年度5日まで）

3. 新入社員研修補助事業

会員企業の新入社員のスタートアップを支援するため、新入社員研修に関する次の費用に対し補助する。ただし、新規会員登録者に行われる研修を対象とする。

- ① 社外研修参加費用補助：2,000円／1人1日（1年度3日まで）
- ② 自社主催研修費用補助：2,000円／1人1日（1年度3日まで）
- ③ 宿泊費用補助：2,000円／1人1日（1年度3日まで、自社内での研修も対象）