

令和4年度事業計画

自 令和4年4月1日

至 令和5年3月31日

基本方針

当センター（KPC）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。

KPCは設立以来半世紀余りにわたって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。

また、これらの事業は、国連が提唱する「誰一人取り残さない」持続可能で多様性と包摂性のあ
る社会の実現を図るための持続可能な開発目標であるSDGsの「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 働きがいも経済成長も」とも軌を一にする
ものであり、これらの事業実施によってSDGsの達成に向けても貢献していく。

一昨年来の新型コロナウイルスの世界的規模の感染拡大とその長期化は、社会環境や日常生活を
大きく変化させることとなった。

今後のKPCの運営に当っては、Withコロナ社会からコロナ後の社会も念頭に置き、新しい働
き方の推進、会員の生活様式や意識の変化に対応し、そのニーズに応じていくことが必要であり、
引き続きKPC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KPC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。

重 点 施 策

1. Withコロナ社会からコロナ後の社会も念頭に置いたセンターの運営

(1) コロナ後の社会も踏まえ新常態（ニューノーマル）に適応

新型コロナウイルスの感染拡大は、社会・経済活動に大きな影響を与え、経済環境の変化、
企業活動の変化、雇用や働き方の変化などをもたらすとともに、会員の生活様式や意識も変容
した。

今後においては、コロナ後の社会も念頭に置き新常態（ニューノーマル）に適応したKPC
の運営が求められている。

また、厚生事業の実施に当っては、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、KPCの存在意義を踏まえこのような変化に対応し、会員とその家族の健康と暮らしの安
全・安心と寛ぎを提供し質の高い豊かな暮らしの実現を図っていく必要がある。

更には、コロナ禍からコロナ後の社会に向けて、新しい働き方の推進など社会の変化に応じた会員企業の明るく元気な職場づくりに貢献し、企業の持続的成長と繁栄をサポートしていく必要もある。

(2) K P Cにおけるデジタル化への対応

新型コロナウイルス感染症の感染拡大とその長期化や昨今のデジタル技術の進展に伴い、安全・安心のための非接触・非対面化、更には巣ごもり需要の増大など社会は大きく変化し、これまでのスマートフォンの普及やオンラインコンテンツの利用増大とも相まって、デジタル技術を活用したサービスが拡大・加速化している。

については、このような流れに対応するとともに、会員企業や会員の使い勝手の向上を図っていく必要がある。

また、併せて事務局における会員や厚生事業の管理などの業務処理の簡素化・効率化も図っていく。

2. 会員拡大と退会防止の取組みについて

最近の京都経済は、新型コロナ感染者数の減少に伴い緩やかな持ち直しの動きを持続しており、経営者の景況感も改善が見られる。しかしながら、新たな変異ウイルスによる全国的な感染急拡大が今後の景気回復に水を差す恐れがあり、原材料価格の高騰や半導体不足などの影響も懸念され、先行きは不透明な状況が続いている。

この間の雇用情勢としては、有効求人倍率は1倍台で推移しているが、求職者数は高水準にあり、先行きへの懸念もある。

また、企業倒産は、低水準で推移しているが増加が危惧される。

引き続き会員拡大を図っていくには難しい状況にあるが、今後のK P Cの安定した運営のためには会員の退会防止と会員拡大に向けた取組みを進めていくことが不可欠である。

(1) 会員拡大

- ① 入手した企業情報などを基にした見込先を営業担当が訪問し勧誘を行うとともに、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。
- ② 役員企業主・会員企業主や金融機関からの紹介による会員獲得を引き続き推進するとともに、顧客サポートで会員企業を訪問した際に企業主等から加入勧誘先の紹介を得ていく。
- ③ 京都経済センターに入居する中小企業関係団体との連携による会員獲得も継続していく。
- ④ K P Cへの加入動機に繋がる時世に応じた魅力ある満足感が高い厚生事業を提供するとともに、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(リソルライフサポート(株))」を販促ツールとして引き続き活用する。

(2) 退会防止

- ① 引き続き、会員企業への顧客サポート、特に会員数30名以上の会員企業(186先・会員数11,603名)に対してのメンテナンス・ケアに注力するとともに、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顔の見える双方向な関係を構築し、会員のK P Cに対する理

解を深め、会員のニーズ等の把握を行っていく。

更には、厚生事業の利用状況が低い会員企業へは、利用促進を働き掛け、K P Cへの加入に対する満足度のアップを図っていく。

また、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、魅力があり満足感が高い厚生事業を提供するなど退会防止を図っていく。

- ② 新加入の企業（会員数10名以上）に対しては、各種の厚生事業の利用方法を解り易く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。

- ③ 会員の各種の福利厚生サービスの利用促進を図ることによりK P C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継続する。

また、会員の利用促進を図るため、新たに制作した各種厚生事業の利用方法を紹介する動画を活用していく。

- ④ 会員から好評を得て多くの応募を頂いている懸賞企画（答えて当てよう いいとこクイズ!）はご意見・ご要望等を汲み取る場ともなっており、引き続き実施し、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」は、取材で会員企業を訪問することにより、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、厚生事業面での提携にも結び付いており、掲載を継続する。

- ⑤ 利用しないことが退会理由の会員に対しては、速やかに営業担当者が訪問し、会員であることのメリット・退会することのデメリットや各種厚生事業の利用方法を丁寧に説明し退会防止を図る。

なお、退会となった場合はその要因解析を行い今後活かしていく。

令和3年12月には事務局に新規会員の獲得、顧客サポート、新規会員へのフォローアップ、会員ニーズ等のフィードバック、厚生事業の企画について有機的な連携などを担う係長ポストを新設したところであり、より一層組織的に会員拡大と退会防止に向けた取組みを推進していく。

また、今後の課題として、小規模事業者の高齢化に伴い加入メリットの減少、事業縮小や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必要となってくる。

3. 時世に応じた厚生事業の充実について

(1) 事業実施にあたっての基本的な考え方

コロナ後の社会を念頭に置き新常态（ニューノーマル）に適応するとともに、コロナ禍を受けた会員の生活様式や意識の変化にも対応していくことが必要であり、健康の維持増進や暮らしの安全・安心と寛ぎを提供し質の高い豊かな暮らしの実現を目指していく。

また、引き続き民間の福利厚生代行サービスに引けを取らないメニュー構成とし、民間の福

利厚生代行サービスとの差別化も図っていく。

- ① 対面型（フェイスツーフェイス）から非対面型（リモート）、会員集合型から分散型の家族・小グループでの余暇活動（アクティビティー）への事業形態の移行を図るとともに、デジタルにはないリアルな価値や会員の求めを再認識し、感染防止対策を考慮したうえでリアルならではのサービスも再開していく。
 - ② コロナ禍での健康維持に対する認識の高まりなどを受け福利厚生の趨勢（トレンド）も変化しておりその対応を図っていく。
 - ③ ステイホーム（巣ごもり）への対応として、おうち時間の質を高め豊かな生活につながるサービスの提供とその充実を図る。
 - ④ スマートフォンの普及やオンラインコンテンツの増大とコロナ禍とが相まって拡大・加速化するデジタル技術を活用したサービスに対応するとともに、会員の利便性の向上を図っていく。
 - ⑤ 会員企業の商品のあっ旋販売などを引き続き行い、会員企業への支援にもつなげていく。
- (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ラーニングを継続実施する。
 - ② 会員の余暇活動の充実に役立つチケットのあっ旋は、販売元によるネット直販の流れなども受け、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。
 - ③ デジタルサービスの拡大を受けスマートフォンを活用したクーポンコード（オンライン補助券）による補助やeチケット（電子チケット）のあっ旋販売を継続するとともに、余暇や生活の充実に繋がるよう会員のニーズや使い勝手も考慮しデジタルサービスの活用を図っていく。
 - ④ デジタルサービスが自宅生活などの充実をもたらす一方で、リアル（場所や時間を他者とも共有する直接の体験）の価値も再認識されており、会員から好評を得ているスマートフォンを利用し家族などで現地を巡るクイズラリー「クイズ探検！」を継続するとともに、感染防止対策を講じたうえリアル開催の事業も実施していく。
 - ⑤ オンライン上での会員のコミュニケーションや交流を図るため、「eスポーツ大会」などのイベントを開催していく。
 - ⑥ 生活全般にわた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」と全国の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る。
また、生活物品のあっ旋は、引き続き会員企業も活用し取組んでいく。
 - ⑦ 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を図るため、健康診断費用に対する補助の利用を促進させる。
- ② 引き続き会員ゴルフコンペを開催するとともに、感染防止を図りながらスポーツ大会やスポーツ教室の開催を検討していく。

更には、健康に関する認識の高まりなどを受け会員のニーズを踏まえながらヘルスケア(健康の維持増進や管理)やウェルネス(健康を基盤にして豊かな人生をデザインしていく自己実現)などの取組みも検討していく。

(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引き続き行っていく。

また、新たに制作した各種厚生事業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 より多くの会員へタイムリーな情報提供が行えるよう「LINE公式アカウント」の内容充実と登録者増を継続していく。

4. 企業主向けの取組みについて

(1) 企業主等の交流

春と秋の企業主ゴルフコンペは、会員企業主の交流と懇親の場となるようその活性化を図っていく。

また、コロナ禍で2年連続して中止した「KPC会員の集い」は、会員相互の交流がより拡がり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に資するため定期健康診断費用に対する補助の利用を促すとともに、人材の確保・育成への支援を図るため新入社員研修費用、従業員の採用や育成に要する会場の使用料に対する補助についてもその利用を勧めていく。

また、コロナ禍によるテレワーク等の新しい働き方の推進など社会の変化に応じ、会員企業の経営層と従業員双方のより良いコミュニケーションによる「いきいき・ワクワク感のある職場づくり」、「元気な企業づくり」に寄与するため、引き続き「明るく元気な職場づくりのための講演会」などを開催する。

更には、厚生事業の実施に当っては会員企業との提携を図っていく。

企業主向けの更なる取組みについては、会員企業主からの意見等を考慮し引き続き検討していく。

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修得や学習意欲に応えるとともに、豊かな人生を送るため、eラーニングを継続し、セミナー等の開催や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) チケットのあっ旋など

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。

また、デジタルサービスの拡大を受けクーポンコードによる補助やeチケットのあっ旋販売を継続するなど、会員のニーズなどを考慮しデジタルサービスの活用を図っていく。

(2) イベント等の開催

事業実施に当っては、対面型から非対面型、集合型から分散型への移行を図るとともに、感染防止対策を考慮したうえでリアルならではのサービスも再開していく。

会員から好評を得ているクイズラリー「クイズ探検!」を継続し、オンライン上での会員のコミュニケーションや交流を図るため、「eスポーツ大会」などのイベントを引き続き開催していく。

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、国内最大級の飲食店のデリバリー（出前）ポータルサイト「Demaecan」の利用に対しての補助も行っていく。

(2) 各種物品のあっ旋など

K P C加入のスケールメリットと会員企業も活用した各種物品のあっ旋販売を行うとともに

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。

また、おうち時間の充実につながるようグルメのあっ旋を継続していく。

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、以下の事業を行うとともに、ヘルスケアやウェルネスに繋がる取組みも検討していく。

(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、感染防止を図りながらスポーツ大会やスポーツ教室の開催を検討していく。

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 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提供を受けられるよう、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「L I N E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利用促進の動機付けを行っていく。

引き続き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「L I N E公式アカウント」の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、好評を得て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1面）の貸与を行う。

【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1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 二十歳祝助成金 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）

なお、これまでの成人祝助成金は、成年年齢18歳への引き下げに伴い二十歳祝助成金と名称を変更し誕生月に支給する。

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て補助する。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）