

令和5年度事業計画

自 令和 5年 4月 1日

至 令和 6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は設立以来半世紀余りにわたり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、これらの事業実施は、国連が提唱するS D G s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」と軌を一にし、「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に相通ずるものである。

新型コロナウイルスの感染拡大により、働く環境などの社会状況は様変わりし、これまでの生活
が当たり前ではなくなり、人々の価値観や幸福感も大きく変容した。

ついては、「コロナ後の社会」を視野に入れ、会員のライフスタイルや意識の変化に対応し会員
のニーズに添えていくことが必要であり、引き続き、K P Cの存在意義を踏まえ従業員の方々が望
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。

重 点 施 策

1. 「コロナ後の社会」におけるセンターの運営

コロナ禍によりパラダイムが変わり、社会が大きく変化する昨今においては、K P Cの存在意義を
念頭におきながら、新たな兆しや風も捉えセンターの運営に反映させていくことが求められている。

(1) 福利厚生役割を改めて認識

企業にとって本来の福利厚生とは、従業員が明るく元気に働く職場環境を整え、精神的にも
物質的にも利益をもたらすことにより、幸福で豊かな暮らしに貢献するものであることを再認
識する。

また、近年は企業を評価する重要な指標とされ、企業のアピールポイントの一つともなっ
ており、求職者も企業の福利厚生の充実度を見ており、従業員の離職や定着化との関りも大きい
ものがある。

ついては、民間の福利厚生サービス代行会社との差別化を図り、K P Cならではの福利厚生

サービスの実施に注力し、更に磨きをかけていく。

(2) 福利厚生の変遷の変化に対応

コロナ禍により大きく変化した会員のライフスタイルや意識に対応し、ニーズに応じていくことが必要である。

事業実施にあたっては、近年の福利厚生の方向性である「ハコからヒトへ・非日常から日常へ」をキーワードとして、ワークライフバランスや新しい働き方の推進を踏まえ、ライフスタイル、更にはウェルビーイングに着目した事業展開を図っていく。

(3) デジタル化の推進

スマートフォンの普及やデジタル技術の進展とコロナ禍による安全・安心のための非接触・非対面化とも相まって、デジタルサービスが急速に普及・拡大しており、引き続きデジタルサービスへの対応を図っていくとともに、デジタル社会における会員相互の新たな交流の場も設けていく。

一方では、年齢にかかわらず誰もがデジタルスキルを獲得しデジタルサービスが享受できる支援も求められている。

また、ICTを活用した会員の利便性の向上と業務処理の効率化に引き続き取り組んでいく。

更には、会員企業におけるデジタル化の推進に資する事業も検討していく。

2. 会員拡大と退会防止の取組み

最近の京都経済は、経済活動の正常化が進み緩やかに持ち直しており、経営者の景況感も回復してきているが、原材料の供給、物価上昇、金融環境、世界経済の減速などの懸念があり、先行きは不透明な状況となっている。

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、求職者数は高水準であり、また企業倒産は増加傾向にあり、それぞれの先行きが懸念される。

このような状況の下ではあるが、引き続きKPCの円滑な運営を図っていくため、会員の退会防止と会員拡大に向けた取組みを推進していくことが必要である。

(1) 会員拡大

営業担当による見込先の訪問と、役員・会員企業・金融機関からの紹介による会員獲得を車の両輪として、以下の取組みを継続する。

- ① 入手した企業情報などを基に営業担当が見込先を訪問し勧誘する。この際、可能な範囲で取引金融機関の紹介を得るなど確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を推進する。
- ④ KPCへの加入動機に繋がる時流に沿った魅力ある厚生事業を提供するとともに、勧誘ツールとして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)」や新たに作製した利用方法を紹介する動画を活用していく。

(2) 退会防止

引き続き、会員企業への顧客サポートと顔の見える関係の構築に注力するとともに、会員のニーズを踏まえた魅力があり満足感が得られる厚生事業を提供していく。

- ① 特に会員数30名以上の会員企業（192先・会員数11,731名）に対してのメンテナンス・ケアに注力するとともに、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うため、企業主や役員、実務担当者等とコミュニケーションを図り顔の見える双方向な関係を構築していく。

また、厚生事業の利用状況が低い会員企業へは、利用を促しK P Cへの加入に対する満足感の向上を図っていく。

新規加入の企業（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。

- ② 会員がK P C加入に対する満足感を得られるように、各種福利厚生サービスの利用促進を図るため、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」などによる効果的な情報提供やキャンペーンを行っていく。
- ③ 会員からのご意見・ご要望等を汲み取る場として実施している懸賞企画「答えて当てよう いいとこクイズ！」は、好評を得て数多くの応募を頂い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、会報誌に連載している「地域でがんばる企業紹介・K P C会社見学」は、会員企業を取材で訪問・面談することによりK P C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るとともに、厚生事業での提携にも繋がっており、掲載を継続していく。

- ④ 利用しないことを理由に退会申出のあった会員については、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っていく。

なお、退会となった場合はその要因を今後に活かしていく。

今後の課題として、小規模な事業者の高齢化に伴う廃業などによる退会が一定数見込まれ、また事業継承や業績悪化等に伴うM&Aによる退会も散見されることから、新たな会員の獲得が必要となってくる。

いずれにしても、会員拡大・退会防止に向けて、組織的に新規会員の獲得や顧客サービスに取り組むとともに、企業訪問でお伺いした声や「いいとこクイズ！」でお寄せいただいた声、退会に至った要因を事務局内で共有し厚生事業の企画等にフィードバックしていく。

3. 時流に沿った厚生事業の実施

「コロナ後の社会」を視野に入れ、会員の意識の変化やニーズを踏まえた、魅力があり満足感の高い福利厚生サービスを提供していく必要があり、新たな観点からの事業実施も求められている。

また、デジタルサービスへの対応と会員・会員企業の利便性の向上やオンラインによる新たな会員の繋がりや交流を図っていく。

更には、会員による共同事業体というK P Cの強みも活かしていく必要もある。

(1) 会員ニーズを踏まえた魅力があり満足度の高い福利厚生サービスの提供

- ① 民間の福利厚生代行サービスとの差別化を図り、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するため、必要に応じたアウトソーシングを行うこととし「ライフサポート倶楽部」との提携を継続するとともに、多様化するニーズに対応するため「ローチケbiz+」、「アソビュー！」の利用継続やフリーマガジン「ハンケイ500m」とのコラボレーションなど外部リソースも活用していく。
- ② 福利厚生の趨勢は、「健康」と「自己啓発」に変化してきており、フィットネス、ヘルスケアやキャリアアップ、生涯学習に視点をおくとともに、更には心身の健康を意識しウェルネスからウェルビーイングを目指した新たな事業を検討していく。
- ③ リアルの良さ・価値を再認識し、会員が求めている“コト消費”などに応えるためニューノーマルに対応したリアルならではのサービスの再開や、更にはバーチャル（ネット上）とリアル（現実）を融合した新たなサービスも検討していく。
- ④ 引き続き北部会員のベネフィット感の向上を図っていく。

(2) 日常を支える福利厚生としてライフスタイルへのサポート

- ① 会員集合型から家族・小グループを対象とした分散型の事業形態を継続することとし、引き続き「クイズ探検！」の実施や「アソビュー！」、「一休comレストラン」等のクーポンコードの配布を行っていく。
- ② 自宅での時間の質を高め豊かな生活に繋がるようグルメ、健康やデジタルコンテンツ等のサービスの充実を図るとともに、オンラインヘルスケア（健康管理・増進）についても検討を始める。
- ③ 近年のアウトドア志向に応えるため、ノルディックウォーキングやビワイチ（自転車での琵琶湖一周）応援等のフィットネス事業やグランピング施設等との提携を継続していく。
- ④ 健康を意識して、健康・衛生グッズや健康ドリンクを引き続き懸賞の賞品に加えていく。
また、ウェルネスの観点から、「ハンケイ500m」とコラボした「ココロもカラダも元気になろう！」を継続し、利用補助を行っていく。
- ⑤ 引き続き会員企業を活用することとし、人気商品等のあつ旋販売や懸賞の賞品などとして利用していく。

(3) デジタル化の推進

- ① 会員集合型イベントに代わる会員還元としても、クーポンコードやeチケットを引き続き活用していく。
- ② 「いやしうえぶショップ」については、会員から要望が寄せられているログインIDの共通化など使い勝手の向上を図る。

また、利用促進のための支援として会員のWEBメニューへの登録手続きを引き続き事務局

が代行していくとともに、会員のデジタルスキルの習得に向けたセミナーなども検討していく。

- ③ 昨年度に着手した事務手続のオンライン化を図る「K P C オンライン事務局」のグレードアップと利用拡大を図っていく。
 - ④ Q Rコード決済やクレジットカード決済といった電子決済の本格的な導入に向けて検討を進める。
 - 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、「eSports大会」などのオンラインイベントの開催を継続していく。
 - ⑥ 「L I N E 公式アカウント」によるプッシュ型情報配信を継続・強化し、より多くの会員へタイムリーな情報提供を行っていく。
- (4) スポーツセンターの今後のあり方
- スポーツセンターは開設以来40年が経過し、当初からは会員ニーズも変遷し利用離れも見受けられ、施設の老朽化も進んでいることから、今後のあり方が問われており、売却も含め検討を進めていく。

4. 企業主向けの取組み

- (1) 企業主等の交流
- ① 企業主ゴルフコンペは、北部会員も含め会員企業主の交流と懇親の場となるよう春と秋の年2回開催していく。
 - ② 「K P C 会員の集い」は、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・地元金融機関をはじめとする関係各位のご臨席と多くの会員企業主等の参加を得て、会員相互の交流がより拡がり親睦が更に深まるよう開催していく。
- (2) 企業への支援
- ① 引き続き健康経営に資するよう定期健康診断費用に対する補助制度の利用促進を図るとともに、新たな支援についても検討していく。
 - ② 人材育成への一助となるよう新入社員の研修費用と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制度の利用を引き続き促していく。
 - ③ 明るく元気な職場づくりに貢献し持続的成長と繁栄をサポートしていくため、会員企業の新しい働き方の推進など先進的な取組事例を参考とした情報交換の場として、昨年度初めて実施し好評を得た「明るく元気な職場づくりのための座談会」を継続開催し、K P C の強みとして会員企業の連携を図っていく。
 - ④ 会員企業の人気商品等のあっ旋販売や懸賞の賞品としての利用など、会員企業を活用した厚生事業を実施していく。

なお、企業主向けの取組みについては、引き続き会員企業主からの意見等を踏まえ更なる取組みを検討していく。

事業内容

【公益目的事業】

1. 自己啓発事業

コロナ禍による「自己啓発、や「キャリアアップ」に対する意識の高まりを受け、会員の学習意欲や知識の修得に応えられるよう e ラーニングを継続するとともに、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) チケットのあつ旋など

映画鑑賞、スポーツ観戦、観劇、展覧会や様々な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。

また、多様化するニーズと拡大するデジタルサービスに対応するため、割引販売や手数料が無料になるエンターテインメント特化型福利厚生サービスである「ローチケbiz+」とレジャー・遊び・体験スポットを検索・予約できる日本最大級の遊び予約サイトである「アソビュー！」の利用を継続するとともに、引き続きクーポンコード（オンライン補助券）による補助も行っていく。

(2) イベント等の開催

事業実施に当たっては、会員集合型から家族・小グループを対象とした分散型への移行を継続することとし、好評を得ている「クイズ探検！」を引き続き実施するとともに、オンラインによるイベントとして他のサービスセンターとの共催による「e スポーツ大会」などを実施し、オンラインによる新たな人のつながりと交流も図っていく。

また、ニューノーマルに対応したバスツアーなどのリアルならではのサービスも実施していく。

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」との提携など

全国各地の宿泊施設の利用、ショッピング、子育て支援や資格取得といった生活全般にわたって、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」との提携を継続し、その利用促進を図っていく。

また、共に国内最大級であるレストランのオンライン予約サイト「一休.com レストラン」と飲食店のデリバリー（出前）ポータルサイト「出前館」の利用に対しての補助を引き続き行っていく。

(2) 各種物品のあっ旋など

自宅時間の充実と豊かな生活につながるよう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、K P C会員証の提示により優待を受けられる提携先の増加に努める。

また、会員ニーズを踏まえながらクーポンコードによる補助やeチケット（電子チケット）のあっ旋販売も継続していく。

4. 健康維持増進事業

会員とその家族の心身の健康の維持・増進に寄与するとともに、会員企業の健康経営の一助となるように、以下の事業を行う。

更には、ウェルネスやウェルビーイングを目指した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) スポーツクラブ等の優待利用

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。

また、アウトドア志向に対応するため、グランピング施設等との提携を継続する。

(3) スポーツイベントの開催

京都府北部において理事長杯会員ゴルフコンペを継続開催するとともに、ノルディックウォーキングやビワイチ応援などのフィットネス事業を実施する。

(4) ウェルネスの視点からの事業

フリーマガジン「ハンケイ500m」とコラボレーションしたココロもカラダも元気にする商品・サービスをセレクトして紹介する「ココロもカラダも元気になろう！」を継続し、随時会報誌に掲載のうえ利用補助も行っていく。

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⑤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

会員の福利厚生事業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、月刊会報誌「いやしなびK p c」とホームページ「いやしうえぶK p c」による効果的な情報提供を行っていくとともに、より多くの会員へタイムリーな情報提供が可能となる「LINE公式アカウント」の登録者増に引き続き取り組んでいく。

(2) 利用促進のためのガイドブック発行など

各種の福利厚生事業の利用を促進しその定着を図るため、事業内容や利用方法を掲載した「K P Cガイドブック」を年度初めに発刊し、ホームページには利用方法を解り易く紹介する動画を引き続き掲載するとともに、利用促進の動機付けとなるようキャンペーンを適宜行っていく。

また、会員からのご意見・ご要望を汲み取る場として会報誌に掲載している京都をテーマとした懸賞企画「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引き続き実施していく。

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）

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）