

令和8年度事業計画

自 令和 8年 4月 1日

至 令和 9年 3月31日

基本方針

当センター（KPC）は、公益財団法人として、京都府下中小企業に勤務する勤労者等の福利厚生の実現を図ることにより、中小企業の振興・発展並びに地域社会の活性化に寄与することを使命としている。

設立以来半世紀余にわたり、福利厚生事業を中心とした各種事業を展開し、従業員及びその家族の幸福で安定した生活の実現を支援するとともに、企業主と従業員双方の良好なコミュニケーションを促進することで、「明るく元気な職場づくり」に貢献してきた。その結果、従業員の働く意欲の向上や職場定着、ひいては企業の持続的な成長と発展に寄与してきたところである。

一方、コロナ禍を経て社会経済環境は大きく変化し、働き方の多様化や価値観の変化が急速に進展している。従来の「働き方に合わせた暮らし」から、「暮らし方を基点とした働き方」への転換が求められている。

また、デジタル技術の進展により、各種サービスのオンライン化・キャッシュレス化が加速する一方で、会員企業や従業員の間ではデジタル活用に関する格差も生じている。

こうした状況を踏まえ、令和8年度においては、会員の多様化するニーズに的確に対応しつつ、企業経営の基盤強化にも資する福利厚生事業を展開することにより、KPCならではの公益的価値を一層高め、会員拡大と退会防止に向けた取組を着実に推進していく。

重 点 施 策

1. 今後のセンター運営において

(1) 福利厚生の重要性の再認識

福利厚生は、従業員が安心して働くことのできる職場環境を整備し、心身の充実を図るための重要な施策であり、その充実は従業員の働く意欲や定着率の向上、生産性の向上にも寄与するものである。

近年、福利厚生の充実度は企業評価の重要指標となっており、求職者が就職先を選択する際の決定打として極めて重視されている。こうした状況を踏まえ、KPCへの加入を単なるコストではなく、求人票や自社サイト等でアピールできる「採用ブランディング」の強力な武器として再定義し、会員企業が「KPC加入企業」であることの発信を支援していく。

これらの取組を通じて、民間福利厚生代行サービスとの差別化を図りつつ、KPCならではの地域性・公益性を活かした福利厚生サービスの充実に引き続き取り組んでいく。

(2) 福利厚生の変遷の変化への対応

コロナ禍を契機として、会員のライフスタイルや価値観は大きく変化しており、従来の集合型・非日常型の事業に加え、日常生活に密着したサービスへのニーズが高まっている。

このため、「ハコからヒトへ」「非日常から日常へ」という近年の福利厚生の方向性を引き続き重視するとともに、ワークライフバランスの推進や多様な働き方を踏まえた事業展開を行う。

また、心身の健康や生活の質の向上を重視したウェルネス、さらにはウェルビーイングの視点を取り入れた福利厚生事業の検討を進めていく。

(3) デジタル化の推進

会員の利便性向上及び事務効率化を図るため、デジタル技術を活用した各種取組を引き続き推進する。

- ① 会員集合型イベントに代わる会員還元型サービスとして、クーポンコードやeチケットの活用を一層充実させる。
- ② 「KPCオンライン事務局」を活用し、各種事務手続きのオンライン化を進める。

(4) 関係団体との連携

京都府、京都市、京都府中小企業団体中央会、京都商工会議所、京都経営者協会等の関係機関と連携し、働き方改革、人材確保・定着、リスクリング、健康経営など、企業を取り巻く課題に対応した事業展開を図る。

2. 会員拡大と退会防止の取組

近年の京都経済においては、経済活動の正常化が進み、個人消費についても緩やかな回復基調が見られる。特に観光関連分野では、国内客・訪日外国人観光客ともに需要が高まり、関連産業を中心に持ち直しの動きが続いている。また、製造業においても、自動車・機械分野を中心に改善傾向が見られる状況にある。

一方で、人手不足の深刻化、原材料価格やエネルギー価格の上昇、価格転嫁の難しさなど、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しく、先行きについては不透明な状況が続いている。

このため、令和8年度においても、引き続き会員拡大と退会防止を重要な経営課題として位置づけ、組織一体となって取組を推進していく。

(1) 会員拡大

現在、会員数3名以下の企業が全体の約40%を占めており、今後においては、小規模事業者の高齢化や後継者難、業績悪化に伴う廃業等による退会が一定数見込まれる状況にある。このため、こうした退会を上回る新規会員の獲得に継続的に取り組む必要がある。

- ① 金融機関からの紹介による加入は成約率が高いことから、引き続き最重点施策として位置づけ、関係金融機関との連携を強化し、積極的な訪問活動を行っていく。

- ② KPC役員や会員企業主等からの紹介による加入促進についても、引き続き重要な取組とし、会員企業との日常的な関係構築を通じて紹介の機会を拡大していく。
- ③ 入手した企業情報等を基に、営業担当者が見込み先企業を訪問し、KPCの事業内容や加入メリットを丁寧に説明することで、着実な会員獲得を図っていく。
- ④ KPCへの加入動機に繋がるよう、時流に即した魅力ある福利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）」や、福利厚生の具体的な利用方法を紹介する動画等を活用し、分かりやすい勧誘活動を行っていく。

特に、深刻な人手不足に悩む企業主に対しては、KPCの多彩なサービスが「大手企業に引けを取らない福利厚生」として求人票に明記できる点や、若手社員の定着に直結するメリットを強調することで、戦略的な新規会員獲得を図っていく。

(2) 退会防止

会員の退会防止を図るためには、引き続き会員企業との密接なコミュニケーションを通じた顧客サポートと、顔の見える関係の構築が重要である。

このため、会員ニーズを踏まえた魅力ある福利厚生事業の提供と併せて、きめ細かなフォローアップを行っていく。

- ① 特に会員数30名以上の会員企業については、KPCの運営基盤を支える重要な会員であることから、引き続き重点的なメンテナンス・ケアを行う。企業主や役員、実務担当者等との対話を通じて、KPC事業への理解を深めるとともに、ニーズや課題の把握に努め、双方向の関係構築を図っていく。

また、福利厚生事業の利用状況が低い会員企業に対しては、利用促進に向けた説明や提案を行い、KPC加入に対する満足感の向上を図っていく。新規加入企業については、加入初期の丁寧な説明が特に重要であることから、各種福利厚生事業の利用方法等について分かりやすく説明し、早期の定着を支援していく。

- ② 会員がKPC加入に対する満足感を得られるよう、会報誌「いやしなびKPC」、ホームページ「いやしうえぶKPC」、LINE公式アカウント等を活用し、福利厚生サービスやキャンペーン情報を効果的かつタイムリーに提供していく。
- ③ 会員の意見・要望を把握する機会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！」については、引き続き実施し、寄せられた意見等を今後の福利厚生事業の企画・改善に活かしていく。

また、会報誌に連載している「地域でがんばる企業紹介・KPC会社見学」についても、会員企業を取材で訪問することにより、KPCとのつながりや理解を深めていただくとともに、新たな提携や事業展開に繋げていく。

- ④ 福利厚生事業の利用が少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、KPCに加入していることのメリットや退会した場合のデメリット、

各種福利厚生事業の具体的な活用方法について丁寧に説明し、可能な限り退会防止を図っていく。

3. 時世に対応した厚生事業の実施

コロナ後の社会においては、会員の意識やニーズが一層多様化しており、生活の質や心身の健康を重視した取組が求められている。

また、デジタルサービスへの対応を通じて会員及び会員企業の利便性を向上させるとともに、オンラインを活用した新たな交流の機会の創出を図っていく。

(1) 会員ニーズを踏まえた福利厚生サービスの提供

- ① 民間福利厚生代行サービスとの差別化を図るため、必要に応じたアウトソーシングを行い、「ライフサポート倶楽部」との提携を継続するとともに、「ローチケbiz+」「アソビュー!」、タウン情報誌「ハンケイ500m」との連携など、外部リソースを活用した多様なメニュー構成を維持していく。
- ② 福利厚生の趨勢が「健康」や「自己啓発」へとシフトしていることを踏まえ、フィットネスやヘルスケア、キャリア形成や生涯学習に資する事業を継続するとともに、心身の健康を重視したウェルネスからウェルビーイングを志向する新たな取組について検討を進めていく。
- ③ リアルならではの体験価値を重視し、会員が求めるコト消費への対応として、ニューノーマルに対応したリアルイベントの実施や、オンラインとリアルを融合した新たなサービスについても検討していく。

(2) 日常を支える福利厚生としてのライフスタイル支援

- ① 会員集合型から家族単位・小グループ単位の分散型事業形態を基本とし、「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配布を引き続き行っていく。
- ② 自宅での時間の質を高める取組として、グルメ、健康、デジタルコンテンツ等のサービス充実を図るとともに、オンラインヘルスケアについても検討を進めていく。
- ③ アウトドア志向の高まりに対応し、ノルディックウォーキングやビワイチ応援事業、グランピング施設等との提携を継続していく。
- ④ 健康意識の向上を目的として、健康・衛生グッズや健康飲料等を引き続き懸賞企画の賞品として活用する。また、「ハンケイ500m」と連携した「ココロもカラダも元気になろう!」事業を継続し、利用補助を行っていく。

(3) デジタル化の推進

- ① 「いやしうえぶショップ」のログインIDの共通化を進め、利便性向上を図る。
- ② 全国の共済会やサービスセンターと共催して、会員間の交流促進を目的としたオンライン

イベント（eSports Cup等）を継続して実施する。

- ③ LINE公式アカウントによるプッシュ型情報発信を継続・強化する。
- ④ 「KPCオンライン事務局」を活用した事務手続きのオンライン化を一層推進する。

4. 企業主向けの取組

(1) 企業主等の交流

- ① 企業主ゴルフコンペについては、北部地域の会員を含め、会員企業主間の交流と親睦を深める場として、引き続き春・秋の年2回開催する。
- ② 「KPC会員の集い」については、関係機関や多くの会員企業主等の参加を得て、会員相互の交流が一層深まるよう継続して開催する。

(2) 企業への支援

- ① 健康経営や人材定着の推進を目的として、きょうと健康づくり実践企業認証、健康事業所宣言、リカレント研修等について、関係機関と連携し普及促進を図っていく。
- ② 定期健康診断費用に対する補助制度のより一層の利用促進を図る。
- ③ 新入社員研修費用や採用・人材育成に係る会場使用料への補助制度について、引き続き利用促進を図る。
- ④ 会員企業の商品やサービスを活用した斡旋販売や懸賞企画を通じ、会員企業同士の相互支援に資する取組を継続していく。

公益目的事業の種類及び内容、収益事業等の内容について

【公益目的事業】

1. 自己啓発事業

企業やビジネスを取り巻く環境が大きく変化する中、「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比べられるよう 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「eSports Cup」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」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KPC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、KPC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) 永年勤続助成金事業

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。

(2) 優良従業員定例表彰事業

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。

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 がん・医療保険（団体加入）

8. 情報提供事業

(1) 会報誌の発行及び配布

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) ガイドブックの発行及び配布

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。

(3) パンフレットの発行及び配布

当財団への加入及び各種事業の利用促進を図るため、事業内容を掲載したパンフレットの発行及び配布等を行う。パンフレットは加入促進事業所訪問時に持参するとともに、市関連事業所、中小企業家同友会事務所、税理士協同組合事務所等に設置する。

(4) ホームページ等運営事業

当財団の加入会員及び各種事業の利用促進を図るため、事業内容を掲載するとともに、会員企業の紹介を行う。また、募集中の事業等をリアルタイムで情報発信するモバイルサービスの提供を行っていく。

9. 施設貸与事業

【収益目的事業】

1. 不動産賃貸事業

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）