

【報告2】

令和6年度事業計画

I 事業計画策定方針

令和6年度事業計画は、コロナ禍後の社会経済活動の動向を踏まえて、社会全体のデジタル化への対応（支援）、並びに、福利厚生在り方では、福利厚生の生成期から高度成長、そしてバブル期頃までに成立した伝統的な福利厚生、すなわち「衣食住遊」という生活の豊かさを求める「生活支援型」の福利厚生を刷新（スクラップ&ビルド）する一方で、従業員が長い職業生活において直面するリスクに対する予防、回避、損失補填などに寄り添う「人への支援」、いわゆる「リスク支援型」の福利厚生の拡充を重点方針に据えて取組みます。この取組みによって、会員SCの業務効率化とSC会員の生活の質の向上、さらには中小企業が抱える経営課題の改善に資することを目指します。

〔背景（コロナ禍後の社会経済活動の動向に着目）〕

着眼点の一つは、感染症法上の5類移行後の社会経済活動の変化です。5類移行によって、社会経済活動の回復は進みつつありますが、社会全体のデジタル化の進展により働き方や業務様式、事業構造が変わり、私たちの暮らしや働き方がコロナ禍以前の姿に完全に異なる状況にあること、また、スマートフォン普及により多くの人々が情報収集手段として利用する状況にあること等に着目し、デジタル化への対応（支援）を重点方針に取り上げました。

着眼点二つ目は、日本の経済動向です。日本経済は、デフレ脱却の正念場を迎えた中で、人手不足による賃金上昇圧力が強まっています。こうしたなか、企業では人手不足という構造的な課題解決に向けた省力化投資（女性、高齢者の労働参加が天井に近づいたこと、2024年問題、外国人労働者の受け入れ環境の変化、年収の壁等への対処投資）や、業務効率化による労働生産性の改善（労働力の質を高める取組みとして人への投資）が進むと考えられます。

相対的に低位にある労働条件（賃金、福利厚生、退職給付）に加えて、離職率の高さが最大の成長制約である中小企業にとって、人手不足問題を解決しない限りゴーイング・コンサーンとしての長期的な存続が危ぶまれます。資金力のある大企業に比べ人手不足感が強い（優秀な人材の獲得や定着）中小企業では、労働市場における価値を上げる施策が今まで以上に必要となります。

人手不足から賃金上昇が避けられない経営環境の中、資金余力がある大企業では、省力化のための投資計画の強さが顕著であり、デジタル投資等の拡大が見込まれていますが、資金余力が少ない中小企業では、従業員の定着と能力向上（生産性向上）に本格的に取り組む必要性に一層迫られます。

組織にとって良い人材を集め、働き続けていただくには、そこで働く人が能力を発揮しやすく、働きやすい環境を整備することが重要となります。この点に着目し、伝統的な生活の豊かさを求めた「生活支援型」の福利厚生の刷新に加えて、中小企業が抱える経営課題の改善に向けて労働者が中小企業で働くことに魅力を感じる「人への支援」に資する福利厚生の拡充を重点方針に取り上げました。

重点方針

継続事業（会議、研修会等）

I C T技術活用（オンライン、ペーパーレス等）

推進事業（共同事業メニュー）

「生活支援型（衣食住遊）福利厚生メニュー」刷新（スクラップ&ビルド）

「リスク支援型（人への支援）福利厚生メニュー」拡充（安全安心）

推進事業（業務効率化事業）

D X支援、H P・会員管理システムの利用促進、生成A Iの活用

II 実施事業

1. 継続事業

会議、研修会は、開催形式（対面形式、オンライン形式）を選択して実施、会員S C間の交流を通して、喫緊の課題解決を目指します。

(1) S C支援業務

① 会議、研修会

喫緊の課題（会員拡大、組織運営、D X等）をテーマに先進事例紹介、外部講師活用、会員S C相互の意見交換などの情報共有を通して課題克服を目指します。

東ブロック会議（山形市） 1 0 月（一社）山形勤労者福祉サービスセンター

西ブロック会議（高知市） 1 1 月（公財）高知勤労者福祉サービスセンター

業務運営研修会 7 月 オンライン研修会

実務担当者研修会 9 月 東京都港区、大阪市

おすすめ事業セミナー 1 2 月 オンラインセミナー

② 各種相談対応

専門家（顧問弁護士、顧問会計士）のアドバイスも活用して課題解決を目指します。

会計・税務等に関する月次相談会（1回／月 原則オンライン相談）

法律に関する相談（随時）

S C経営、運営に関する相談（随時、直接訪問含む）

③ 調査、情報提供

定期調査、実態調査（ペーパーレス化）

「全国会員団体概要（2024年度版）」デジタル配信 7 月（H P掲載）

「統計資料（2024年度版）」デジタル配信 8 月、9 月（H P掲載）

「実態調査」 適時

情報提供

「全福センターだより」 4・7・10月号（デジタル配信）、1月号（冊子）

「ぷくぷくマガジン」（1回／月） 毎月15日

「全福センター事業案内（2024年度版）」デジタル配信 4 月

「会議、研修会、統計資料、会報等の情報提供」 随時（H P掲載）

④ SC事業の広報活動支援

直接訪問、情報提供

国（厚労省、労働局等）、自治体（都道府県及び市区町村SC所管部署当等）訪問
労働関係団体、事業主団体、SC等の主催会議出席

広報活動、広報支援

広報パンフレットの提供（中小企業勤労者福祉事業のご案内）
メディア（WEB媒体、プレスリリース等）活用
好事例、広報画像等の提供等

(2) ブロック協議会

① 全国コーディネーター会議（3回/年）

会員SC主体の会議体「ブロック協議会」を運営管理する責任者（8ブロックのコーディネーター）を対象とした会議の実施により、連帯感の醸成と活動活性化を目指します。

第一回会議	4月（対面会議）
第二回会議	10月（オンライン会議）
第三回会議	3月（オンライン会議）

② ブロック協議会

活動（共通課題解決、事業連携、職員研修実施等）支援費用（会場費、講師費用等）負担を継続します。また、遠隔地や職員が少ない団体も参加しやすい環境づくりとしてハイブリッド会議を推奨、そのための設営支援によって情報共有の機会損失削減に資することとします。

ブロック協議会以外の会議体（地区、県単位）には可能な限り参画し、この機会をSC所管部署訪問にも活用して、自治体との良好な関係作りを側面から支援します。

2. 推進事業

スケールメリットを活かして多様化するニーズに相応しい事業の具現化を目指します。生活の豊かさを支援する「生活支援型（衣食住遊）」サービスは刷新することにより魅力度を高める一方で、従業員が長い職業生活において直面するリスクへの予防、回避、損失補填などに寄り添う「人への支援」、所謂「リスク支援型」サービスの拡充に取組みます。

(1) 共済事業および共済を補完する事業

従業員が長い職業生活において直面するリスクに備える制度を充実させるため、勤労者福祉団体、事業団体と連携して取組みます。

従業員向け

「全福ネット慶弔共済保険」（全労済協会）
「ず〜っとあんしん共済」（こくみん共済coop）
「中小企業退職金共済制度」（勤労者退職金共済機構）
「貯蓄、融資商品」（労働金庫）
「全福ネットの保険」医療、がん、介護、所得補償（東京海上日動火災保険）
「全福ネットあんしん生命共済」（友愛共済協同組合）

事業主向け

「小規模企業共済制度、経営セーフティ共済」(中小企業基盤整備機構)

「全福ネットあんしん労災、傷害共済」(友愛共済協同組合)

①「全福ネット慶弔共済保険」(共済事業)

相互扶助(困っている人を助け合う)を理念とする制度の理解(研修会、メルマガ等)に努め、取扱い会員SCが実施する補償内容の充実化と新規契約団体の獲得を目指します。

目標 新規契約 3団体

②「全福ネットあんしん労災(全福ワンコイン労災)」(共済事業)

一般の労災上乘せ保険より割安な掛金で手厚い補償が受けられる会員限定共済として、優位性周知に努め、新規契約の獲得を目指します。

広報 セミナー、友愛だより定期発行、専用サイト設置、YouTube利用の促進等

目標 契約累計 3,000口

③「全福ネットあんしん傷害共済(全福ワンコイン傷害共済)」(共済事業)

一人親方、働き方の多様化から生まれる個人事業主(労災保険に代わる死亡補償)に寄り添う会員限定共済として、一般の傷害保険より割安な掛金で手厚い補償が受けられる優位性周知に努め、新規契約の獲得を目指します。

広報 セミナー、友愛だより定期発行、専用サイト設置、YouTube利用の促進等

目標 契約累計 500口

④「全福ネットあんしん生命共済」(共済事業)

会員SC独自ネーミングが可能な共済として、一般の生命保険より割安な掛金で手厚い死亡補償が受けられる優位性周知と友愛共済との橋渡し役を努め、新規契約の獲得を目指します。

広報 バナー掲載、ガイドブック、会報誌、セミナー、YouTube利用の促進等

目標 新規契約 5団体

⑤「全福ネットの保険」(共済を補完する事業)

一般の保険より割安な保険料で手厚い補償が受けられる会員限定団体保険として、優位性周知に努め、新規契約の獲得を目指します。また、病気やケガで長期の入院や治療が必要となり働けなくなった時、家計をサポートし生活基盤を下支えする「所得補償」を新たに加え、長い職業生活で直面するリスクへの備えとして周知を図り新規契約の獲得を目指します。

「医療補償」(病気、ケガの備え)

「がん補償」(がんの備え)

「年金払介護補償」(介護期間が長期にわたる場合の備え)

「一時金払介護補償」(自己負担となる自宅改修や介護用品購入等の費用の備え)

「所得補償」(病気、ケガで働けなくなった時の備え)

広報 バナー掲載、ガイドブック、会報誌、チラシ、会員向けセミナー支援など

目標 純増件数 150件

⑥「補償制度」の拡充

リスク回避に寄り添う新たな補償制度の検討を開始します。

個人賠償責任保険など

(2) 会員サービス事業

会員SC独自（地域密着型）の事業を補完する全国的サービスは、当センター自身の事業創出と「全福プラスワン（リロクラブ提携）」メニューのグレードアップにより魅力度を高め、会員SCの選択肢の幅を広げます。

①「全福ネットガイドブック」

根強い紙媒体ニーズに応えて、魅力的な誌面作りを目指します。

目標 発行部数 2.5万冊

②「全福ネット福利厚生事業（全福プラスワン）」

メニューのグレードアップと全福プラスワン利用会員の登録促進を支援することにより、新規契約の獲得と利用満足度（会員SCにとっては導入満足度）の向上を目指します。

メニュー グレードアップ（VIP会員、ポイントサービスの導入等）

目標 新規契約 3団体

③「共同購入事業」及び「新規事業」

既存事業の刷新（スクラップ&ビルド）と多様化するニーズに相応しい事業の創出により、ラインアップの充実を目指します。

スマートフォン完結型事業（若年層向け事業）

生活の豊かさを求める事業（生活支援型 衣食住遊）

リスクに備える予防、回避、損失補填に寄り添う事業（リスク支援型 安心安全）

健康支援、介護支援、育児支援、自己啓発・能力開発支援、災害への備え等

(3) SC業務効率化支援事業

次項3. ネットワークの拡充（1）ICT環境の整備支援 ④DX支援活動（生成AI等の活用含めて）を通して、会員SCが抱える課題解決を目指します。

①「会員管理システム（共福システム-connect）」（業務効率化）

機能拡張により利用団体の業務効率の向上に資するとともに新規契約の獲得を目指します。

目標 新規契約 3団体

機能拡張 ジックZとGICパスポートの連動

（WEB申込み、決済）と（スマホ会員証）の連動

②「統一会員証」（コスト低減）

スマホ会員証の普及が定着するまで、ニーズに応じて統一会員証の提供は継続します。

目標 取扱枚数 5,000枚

③「スマホチケット（ジックZ、GICパスポート）」（非接触サービス）

機能拡張により利用団体の利便性を高めるとともに新規利用団体の拡大を目指します。

なかでも、スマホチケットは、当センター主催の会議、研修会の必須アイテムとし、出席者の利用体験を通して活用の周知を図り、新規利用の拡大を目指します。

機能拡張 スマホチケット、クーポン機能、スマホ会員証（GIC社）

キャッシュレス決済（ファミペイ決済）

3. ネットワークの拡充

情報ネットワークはICT環境の整備支援により、会員ネットワークは志を同じくする会員の獲得により拡充を目指します。

(1) ICT環境の整備支援

①「オールインワンHPパッケージシステム」

情報媒体の中核として機能拡張に努め、利用団体の満足度を高めるとともに新規利用団体の獲得を目指します。要望に応じて運用サポート研修など活用スキル向上もサポートします。

目標 新規契約 5団体

②「ジックHP」(会員事業所支援、新規会員獲得支援ツール)

支援キャンペーン(会員1,500名未満対象)により新規利用団体の獲得を目指します。

目標 新規契約 2団体

③「クラウド型ファイルサーバー」

自社内でのサーバの管理・運用の負担を減らすことができ、また自然災害などの緊急事態に備えて被害を最小限に抑え事業を継続させるための対策(BCP対策)やテレワーク時の手段としてクラウドサーバは有効です。活用提案を通して、新規利用団体の獲得を目指します。

目標 新規契約 4団体

④「DX」支援

SC会員の利便性向上(事業DX)、会員SCの業務効率化およびコストダウン(業務DX)をサポートする窓口として会員SC保有のシステム(保有機器、システム)を把握する事から始める業務プロセスのアドバイス役を務めます。さらに、進化したデジタル技術(生成AIを業務に活かすことも含めて)活用によって生み出されたコスト削減効果や業務の最適化により生み出された時間を、会員SCが会員向サービスのプロダクトに振り向けて新しい価値として還元できる環境づくりをサポートするアドバイス役も務めます。

⑤「全福市場運営システム活用」

ネットショッピングモール「全福市場」運営システムを、会員SCによる物資斡旋利用は継続し、SC会員事業所によるECサイト利用は活用実績を見て継続の可否を見極めます。

(2) 会員拡大

志を同じくする勤労者福祉団体、事業団体の獲得を目指します。

① 一号会員(未加入勤労者福祉団体に向けて)

加入勧奨を計画的に進め、新規加入団体の獲得を目指します。

時期 勧奨文書 7月(フォローコール)

目標 新規入会 3団体(重点地区:北海道、東京都、長野県、大阪府)

② 二号会員(SCの会員拡大)

SC事業の意義、役割、実態をあらゆる機会に周知し会員SCの知名度向上を目指します。

SC実施の加入促進活動への参加(事業主団体主催の会合等)

SC事業広報パンフレットの提供(勤労者福祉事業の案内パンフ)

③ 賛助会員

全福センター事業の充実には事業団体との協業は不可欠な取組みです。良好な提携関係の維持継続策の一環として、新規会員の獲得を目指します。

(3) 知名度向上

会員拡大には、勤労者福祉事業の存在（知名度）を知らしめる広報を単発で終わらせることなく、日常生活の中で目に止まる広報（継続性）により、存在を刷り込む活動が求められます。予算上マスメディア利用ができないため、費用を掛けず実施可能な方法によって知名度向上を目指します。

全福センターロゴマーク入り会員証で利用できる提携施設（全国規模）の拡大
提携施設にロゴマークシールの提供（SC会員のために「見える化」）
勤労者福祉事業の紹介パンフレットの提供（中小企業勤労者福祉事業のご案内）
イベント開催時にマスメディアへの声掛け（プレスリリース）
名刺にQRコード（HP誘導）

(4) 広域化支援

SC未設置県、未設置地区の解消は、関係各方面の理解と協力を得て進めます。

(5) 関連団体（賛助会員）との連携強化

中央労福協および勤労者福祉関係団体とは、会議体への相互参加、定期的な情報交換を通して情報の共有化を図り連携の強化を目指します。

4. 法制化等への取組み

SC事業を担保する根拠法（自治体レベルでの条例化を含む）制定に向けた政府、政党、および関係団体（中央）への働き掛けは、国への制度・政策要求創案に中央労福協政策委員として携わり、単年度で終わることなく繰り返し計画的に進めます。中小企業勤労者の福祉格差の是正、ワーク・ライフ・バランスの推進、また、政府が進める「働き方改革」が勤労者の生活を「ゆとりと健康で充実したもの」とするため福利厚生必要性を明確にし、国・自治体・事業主等の責務を明確にした法整備を目指します。あわせて、従業員の福利厚生に積極的な取り組みを行う事業主、非正規労働者等が福利厚生制度を利用できるよう支援することを含む財政面の充実を図ることを目指します。また、地域レベルにおいて安心して働き暮らせる持続可能な社会を実現するため、地域に根差した助け合いの組織であるSCが勤労者福祉事業を主体的に進めることができる環境づくり（自治体との更なる良好な関係づくり、条例化など）を目指し、ブロック協議会と連携した取組みを進めます。必要に応じて地域労福協との連携の橋渡し役を担います。

5 株式会社全福サポートサービス、全国中小企業勤労者福祉共済会

(1) 株式会社全福サポートサービス（ZSS）

保険部門を担う子会社（保険代理店）運営は、代表者を除き全福センター職員の出向（兼務）で成り立っています。全福センター自身の業務拡大によって兼務職員の負担が年々重くなってい

ることから、業績を上げることで独自職員の採用を目指します。昨年度、全国中小企業勤労者福祉共済会と連携して運用を開始したSC退会後も補償継続を希望する者の受入れ制度によって、長期にわたるサポート体制が整いました。このことを新規契約問合せ時の不安解消に役立て、業績向上につなげます。また、新たな補償制度を構築しリスク軽減に貢献することを目指します。

(2) 全国中小企業勤労者福祉共済会（ZK）

近年、自治体の財政事情もあってSC事業を解散する事例を散見するようになりました。中には、解散後の会員受入先の斡旋がない事例も見受けられます。全福センターでは、SC所管部署との意見交換に立ち会うなど事業継続の必要性を訴える支援を続けてきましたが成果につながらず、対処の仕方を変えなければならない時期に来ていると受け止めています。このため、SC未設置地域の解消を目的に活動する全国中小企業勤労者福祉共済会の事業内容（サービス、制度）を見直して、今後、積極的に勤労者福祉サービスを楽しめない地域（SC未設置地域、SC事業撤退地域など）の解消を目指すこととします。

6 法人管理・運営

健全な組織運営のため、理事会、監事監査等による内部管理の徹底（コーポレートガバナンス）と法令や規範を遵守した業務執行（コンプライアンス）に努めます。また、持続発展可能な運営体制を整えるため、業務ローテーションおよび権限移譲を進め、組織の若返りを目指します。

経営安定化のため、減収傾向にある収益事業は、環境に左右されないストック事業の創出と既存事業の利用促進によって当センターが果たすべき役割を賄える収入確保を目指し、事業運営費用は、オンライン活用、ペーパーレス化、業務のDX化等によってコスト抑制を目指します。

(1) 理事会、監事監査、定時総会

理事会

第一回理事会	5月（オンライン理事会）
第二回理事会	10月（オンライン理事会）
第三回理事会	3月（対面理事会）

監事監査

実査	4月（対面監査）
----	----------

定時総会

東京グランドホテル	6月（対面総会、ライブ配信）
-----------	----------------

(2) コンプライアンス遵守

法令や規範を遵守し、業務遂行上必要な知識を役職員に周知徹底します。