

ぐんま 商工連

Gunma Prefectural Federation of Societies of Commerce and Industry

平成31年3月
第499号

U R L ◆<http://www.gcis.or.jp>
e-mail ◆kenren@gcis.or.jp
発行所 ◆群馬県商工会連合会
前橋市関根町三丁目8番地の1
Tel.027-231-9779(代)
発行者 ◆石川 修 司

商工会スローガン
「行きます 聞きます 提案します」



岩宿の里 カタクリ (笠懸町)

目次

- 平成31年新春講演会・新年互礼会開催 2
- ものづくり・商業・サービス補助金のご案内 3
- 持続化補助金公募開始のご案内 4
- 持続化補助金活用事例のご紹介 5
- 地域産業資源活用事業計画 認定企業のご紹介、
福祉共済のご案内 6
- 軽減税率制度で毎日の仕事の何が変わる?④ 7
- 江原先生の経営コラム (最終回) 8

岩宿の里 稲荷山北斜面に美しい紫紅色^{しこうしょく}の花を咲かせるカタクリは、約2.4haに渡って群生しており、関東でも有数の規模を誇っています。3月下旬から4月頃に開花すると、5月下旬には地中に茎を残して地上に生えている部分は姿を消してしまう儚い春の花です。また、鹿の川沼南側の土手に立ち並ぶ桜がカタクリと入れ替わるように満開となり、春の訪れを彩ります。

岩宿の里では、カタクリの見頃となる下記の日程で「カタクリさくらまつり」が開催されます。期間中、各種イベントも行われますので、ぜひご来場ください。

○第24回 みどり市 岩宿の里
カタクリさくらまつり
3月23日(土)～3月31日(日)

新春講演会・新年互礼会開催

群馬県商工会連合会（石川修司会長）は、1月17日（木）に渋川市伊香保町において新春講演会・新年互礼会を開催しました。新春講演会で石川会長は「昨年、商工会は事業承継、創業支援、6次産業などに力を入れてきた。今年は、海外展開が県下全域に広がるような取り組みを考えている。昨年6月の役員改選で16名の会長が代わっているの、色々なご意見を頂きながら商工会運営を進めていきたい。」と挨拶を行いました。



【石川会長の挨拶】

新年互礼会

講演会終了後、大澤県知事をはじめ、県議、関係機関のご来賓をお迎えし、県内の各商工会長が一堂に会した新年互礼会が盛大に開催されました。

大澤知事は「群馬県は、企業誘致が面積、立地件数とも全国一位となった。高速道路の恩恵を受け、群馬県の利便性も高く評価されている。来年3月にはハッ場ダムが完成し、観光資源にもなる。高崎にはコンベンション施設（Gメッセ群馬）が完成する。人・モノ・情報を群馬県に呼び込む施設である。来年4月には群馬DC（デスティネーションキャンペーン）開催が決定した。前は平成23年に開催し、大変好評であったが、今回は群馬県が飛躍できるよう、元気を取り戻せるよう取り組んでいく。」と挨拶を行いました。参加者は情報交換を行い、和やかな内に閉会となりました。



【新年互礼会の鏡開き】

新春講演会

テーマ 「小規模企業支援施策の現状と商工会の課題」

講師 株式会社アテナソリューション 代表取締役 立石裕明 氏



【立石裕明氏の講演】

概要

小規模企業振興基本法は、商工会の皆さんが100万人の署名を集めたから制定する事ができた。持続化補助金は渾身の思いでつくった。当初、50万円の補助金に何の意味があるのかと国に相手にされなかったが、今、持続化補助金は中小企業施策の大きな柱になった。そして、小規模事業者に力を入れる事ができるようになってきた。6年前、小さな企業未来会議で商工会は不要と言われ、その結果、日本はどんどん沈んでいった。

その後、小規模企業振興基本法ができ商工会の予算は増えた。

中小企業の割合は99.7%、その内9割は小規模企業である。それまでの中小企業支援策に小規模企業支援はなかった。国も成長発展するだけの支援から、持続的発展へと変わり、持続的発展は経済用語となった。施策を有効活用して頂きたいが、大きなテーマは事業承継。事業承継を進めるには、まず、後継者が地域に根差した商売をし、育ててくれた親に感謝する事。そして父親は後継者を認める事。「それは違う」と一言言うと、喧嘩になってしまう。

私は平成7年の阪神大震災に遭い、震度7で私のホテルの設備は全てダメになった。その日から売上は0になった。毎月经費が出るだけだった。そんな中で、帳面をつけ、試算表をつくり、内部留保をしていた企業は震災後の復興が早かった。逆にどんぶり勘定だった会社はすぐに倒産してしまった。事業計画の重要性をご理解頂きたい。

現在、国で施策をつくる際、商工会、青年部、女性部という言葉が出るようになった。商工会の活動が認められ、災害時の青年部の活躍、商工会の言葉が施策を作っている。皆様の活躍をご期待したい。

ものづくり・商業・サービス補助金のご案内

新製品開発のための**製造機械の購入**や効率的な**最新の加工機**等の購入や**システム構築費用**などを支援し、中小企業の生産性向上を図ります。

① 対象事業者

中小企業・小規模事業者等※（3～5年で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成できる計画が必要です。）

※一定の要件を満たすNPO法人も申請対象

② 補助額、補助率

	上限額※1	補助率
一般型	1000万円	1／2※2
小規模型	500万円	小規模事業者 2／3 その他事業者 1／2※2
企業間データ活用型	2000万円／者※3	1／2※2
地域経済牽引型	1000万円／者	1／2※4

※1 専門家を活用する場合 補助上限額30万円アップ

※2 生産性向上特別措置法に基づく先端設備等導入計画の認定、又は中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画の承認を取得して一定の要件を満たす者は、補助率2/3

※3 連携体は10者まで（200万円×連携体参加数を上限額に連携体内で配分可能）

※4 地域未来投資促進法に基づく地域経済牽引事業計画の承認を取得して一定の要件を満たす者は、補助率2/3

③ 今後の予定

上記「一般型」と「小規模型」の公募については、平成30年度第2次補正予算事業にて平成31年2月下旬頃に開始見込みとなっております。補助金の概要・申請方法等については、ご加入の商工会までお問い合わせください。

なお、商工会では補助金申請のお手伝いも行っておりますので、申請をご検討されておられる会員様はお早めにご相談ください。

＜ものづくり補助金の活用例＞（補助対象となる経費の詳細は公募要領をご覧ください）



【SCM&BCP構築と強化のために鋼材の高精度切断機導入】



【食品包装&計量工程の一括機械化で生産性向上達成】



【建築用鉄骨構造体の自動溶接に自動ロボット導入、今後のインフラ需要対応】



【自動車内装縫製製品の受注拡大と納期対応のために自動切断機導入】



【次世代産業用超硬度特殊材料の精密加工のために専用自動機導入】



【多品種塗装製品向けに独自開発した塗料を塗装する自動塗装ロボット導入】

■ 小規模事業者が行う販路開拓や生産性向上の取組を支援する ■

持続化補助金の公募が始まります！

小規模事業者（従業員数が20名以下（商業・サービス業は5名以下））は、事業所数で全企業のうち約9割を占め、地元市町村からの雇用者比率も高く、「一億総活躍社会」の実現に向けてその持続的発展は極めて重要です。

一方、小規模事業者は、我が国経済の構造変化に大きく影響を受けており、既存の商圈を超えて、広い市場を視野に入れた販路開拓や生産性向上を図ることが期待されています。

平成26年に創設された『小規模事業者持続化補助金』は、こうした小規模事業者の皆様が、商工会と一体となって実施する販路開拓や生産性向上のための取り組みを支援するもので、これまでの5年間で群馬県の商工会地区だけでも約2,300事業者が採択され、集客のためのチラシを作成したり、店舗を改装したり、設備導入の取り組みなどに補助金を活用しています。平成30年度補正予算事業による持続化補助金の公募詳細は本記事作成の2月中旬現在では、まだ公表されておられません¹が、概ね以下の概要にて公募開始となりそうですので、詳しくはご加入の商工会までお問い合わせください。

平成30年度補正『小規模事業者持続化補助金』の概要

- 補 助 率： **2/3**（例えば75万円の補助対象経費があった場合、その2/3の50万円が補助されます）
- 補助上限額： **50万円**（一定の要件に該当する場合は上限が100万円となります）
- 補助対象経費例： 新規顧客獲得のための設備・什器導入費、販路開拓のためのチラシやHP作成費、看板設置費、展示会出展費用、顧客の増加につながる店舗改装工事費など
- 予算額・採択予定件数： 約150億円（20,000社程度を想定）
- 公募受付開始日： 平成**31年2月下旬～3月上旬頃**の予定
- 公募締め切り日： **未定（例年は公募開始から2か月程度）**

※この会報が配布されます3月上旬頃には、持続化補助金の公募が正式に開始されていることが予想されますので、詳しくはご加入の商工会までお問い合わせください。

< 持続化補助金の活用例 >（補助対象となる経費の詳細は公募要領をご確認下さい）



【新規顧客獲得のための新設備・什器導入】



【PRの強化を目的としたチラシやパンフレットの作成】



【販路開拓のための展示会出展】



【店舗の認知度向上を狙った看板（サイン）の設置】



【トイレの洋式化改修】



【外国人旅行客の集客を狙った外国語版ホームページの作成】

小規模事業者持続化補助金活用事例のご紹介①

事業名：ホワイト饅頭とブラックコーヒーの、ほっと一息キャンペーン

荒井商店（浜川市）業種：食品製造小売業 従業員数：5名 代表者：荒井 一夫

【事業者概要】

大正11年に創業。当社オリジナルの商品（饅頭）を開発・製造・販売しており、地域の方々から、老舗として高い評価を受けている。

【事業の内容】

- ▶補助金を活用して、店内にイートインスペース用の机と椅子を制作設置した。
- ▶また、イートインスペース用の商品（ホワイト饅頭）を開発。店内で召し上がる場合コーヒー1杯をサービスで付けて販売した。

【事業の効果】

- ▶イートイン用に開発し製造販売を始めた新商品（ホワイト饅頭）は1日限定50個を販売。10月より販売を開始し、毎日盛況となり完売が続いている。ホワイト饅頭の売上は、総売上に対する比率で10%になっている。
- ▶商工会が主催する道の駅での物産展への参加や広報誌への掲載により、地域以外における消費者にPRができた。このことにより新規来店者が月に約15名平均を数えた。

【事業者の声】

- ▶将来の売上目標を設定したり、そのためにどうしたらいいか考えたりする良い機会になった。
- ▶経営計画を作り、イートイン用のスペースに加え新商品やサービスの導入も出来たことで社員の活力があがった。



小規模事業者持続化補助金活用事例のご紹介②

来院客増加のためのホームページ・チラシ・ショップカード作成事業

勝美内臓調整療法院（高山村）業種：医療業 従業員数：0名 代表者：佐藤 勝美

【事業者概要】

平成23年5月に創業。手技療法（内臓調整療法）による民間療法業である。内臓調整療法とは体の歪みの矯正やその根本の原因である内臓の調整により、痛みやしびれ等の症状を取り除く独自の手技療法である。

【事業の内容】

- ▶補助金を活用して、当院の強みである「内臓調整療法」の説明をわかりやすく掲載したホームページを作成した。当院は完全予約制のため、このホームページより予約の状況を確認することができるようにした。また、リーフレット・ショップカードも作成した。

【事業の効果】

- ▶予約状況がわかることにより、患者さんが都合のよい時に予約ができるようになり、キャンセル等で空いてしまった時間も埋まるようになり、ホームページを導入した9月～12月の（昨年同期比）売上が5%増加した。お客様からも予約状況がわかりやすいと好評である。高齢の方が増加し、何も策を講じていなければ売上は減少になるが、この事業に取り組んだことで売上の増加につながった。

【事業者の声】

補助金申請をすることにより、現状の問題点と将来の目標や対策を考える良い機会になった。実際に補助事業を実施した後、申請書に挙げた問題点が現実的になり、補助事業により早めの対策を打つことができた。



～地域産業資源活用事業計画認定企業紹介～

高崎市榛名商工会

事業のテーマ：群馬県産梅（白加賀）を使った新たな商品の開発と販売

● 企業の概要

事業所：株式会社 大利根漬
 代表者：富澤慎一
 所在地：群馬県高崎市本郷町150-1
 電話：027-343-6007
 業種：食品製造業
 地域資源名：群馬の梅
 認定年月日：平成31年2月8日



【群馬の梅】



【カリカリ梅】

● 地域産業資源の活用事業概要

当社は東日本随一の梅産地である高崎市にてカリカリ梅を中心とした梅加工商品の製造販売を行っている。

群馬県は全国2位の梅の産地であり、白加賀梅が主たる生産品種である。白加賀梅は、実が小粒で果肉が厚く締まっており、未成熟期でも実の形や大きさが整っていることから、梅の食感や色味を活かした加工品などに適している。

当事業では、群馬の梅の特徴を活かし、カリカリ梅入りゼリー飲料および青梅甘露煮を開発・販売する。外国産梅や国内の産地との差別化のため、群馬の梅の新たな食べ方を提案することで付加価値を向上させるとともに、高崎市内で開催されるスポーツイベントの参加賞としての提供、観光客向けお土産需要に対する訴求により、群馬の梅の認知度向上とブランド化を目指す。



商工会の福祉共済「**傷害プラン**」の
 2,000円、3,000円、4,000円コース

個人賠償責任保険が好評につき

保険金額を1億円→**2億円にパワーアップ!!**

示談交渉も
おまかせ!!

日常生活の事故やトラブルで法律上の賠償責任が生じたとき **最高2億円**まで補償 (国外は1億円限度)

同居のご家族も
補償の対象!!

● 例えば、このような事故が起きたとき



自転車を運転中、あやまって他人と接触してケガをさせてしまった!



飼っている犬が散歩中に他人に噛みつきケガをさせてしまった!



買物中、あやまって商品を落として割ってしまった!



友人同士で遊んでいる最中に、あやまって通行人にケガをさせてしまった!



※保険の対象となる方またはそのご家族が、補償内容が同様の保険契約を他に契約されているときには、補償が重複することがあります。ご加入にあたっては補償内容を十分ご確認ください。

※保険金をお支払いする主な場合、保険金をお支払いしない主な場合については、パンフレットの「補償のあらまし」をご確認ください。

※「個人賠償」の補償は傷害・ライオン・シニア傷害プランには付帯されません。

※国内での事故(訴訟が国外の裁判所に提起された場合等を除きます。)に限り、示談交渉は原則として東京海上日動火災保険株式会社が行います。

※個人賠償責任保険は東京海上日動火災保険株式会社(引受保険会社)が補償する「総合生活保険(個人賠償責任補償)」です。

この広告は、個人賠償責任保険(「総合生活保険(個人賠償責任補償)」)の概要を紹介したものです。ご加入にあたっては必ず「重要事項説明」をよくお読みください。

ご不明な点がございましたら、商工会までお問い合わせください。

商工会・都道府県商工会連合会・全国商工会連合会

(引受保険会社) 東京海上日動火災保険株式会社 [担当課] 広域法人部 法人第一課 東京都千代田区三番町6-4 TEL.03-3515-4147

2018年9月作成 18-T04568

軽減税率制度で毎日の仕事の何が変わる?④

支払い/申告/その他

毎月の支払いでは、月ごとの請求書等と納品書とを照らし合わせて、誤りがないか確認します。

申告では、適用税率ごとに区分して記帳した帳簿等に基づいて消費税の税額を計算します。

取引先からの請求書等の発行に係る問い合わせ、お客様からの商品の適用税率に関する質問に対応するため、経営者・従業員とも研修会などへの参加を通じて軽減税率制度への理解を深めましょう。

支払いや申告のために
日々の記帳は
これまで以上に大事です!

軽減税率制度の実施までに準備しておくこと

支払いでの新しい作業

- ①請求書等に記載された商品の適用税率に誤りがないかをよく確認しましょう。
- ②問題がなければ、代金を支払い、支払金額を適用税率ごとに区分して帳簿に記帳します。

申告での新しい作業

- 適用税率ごとに区分して記帳した帳簿等に基づいて消費税の税額を計算します。
- 会計ソフトについても軽減税率制度の実施を踏まえて対応状況を確認し、更新を行いましょう。

その他

- 軽減税率制度の実施前に、値札やPOP、商品カタログの改訂などについても準備を進めましょう。

消費税の税額計算

●計算方法の種類

現行制度

一般課税

課税売上げに係る消費税額から課税仕入れ等に係る消費税額を控除して、一般課税 納付する消費税額を計算します。

消費税額

=

課税売上げに係る
消費税額

—

課税仕入れ等に係る
消費税額

簡易課税

課税売上げに係る消費税額に、事業に応じた一定の「みなし仕入率」を乗じた金額を課税仕入れ等に係る消費税額とみなして、納付する消費税額を計算します。

消費税額

=

課税売上げに係る
消費税額

—

課税売上げに係る
消費税額 × みなし仕入率

軽減税率制度実施後の税額計算

軽減税率制度実施後も、納税額の計算方法は現行のものと変わりません。
しかし、消費税率が8%と10%の2つになることから、「売上げ」と「仕入れ」を税率ごとに区分して税額計算を行う必要があります。

課税売上げ/
課税仕入れ等
に係る消費税額

=

標準税率が適用
される取引総額

×

10 / 110

+

軽減税率が適用
される取引総額

×

8 / 108

税額計算の特例（経過措置）

軽減税率制度が実施される2019年10月1日以降一定期間、売上げまたは仕入れを軽減税率と標準税率とに区分することが困難な中小事業者（基準期間における課税売上高が5千万円以下の課税事業者）に対し、売上税額または仕入税額の計算について、特例措置が設けられています。

経営column



【自己紹介】

氏名 江原 伸広

資格 中小企業診断士

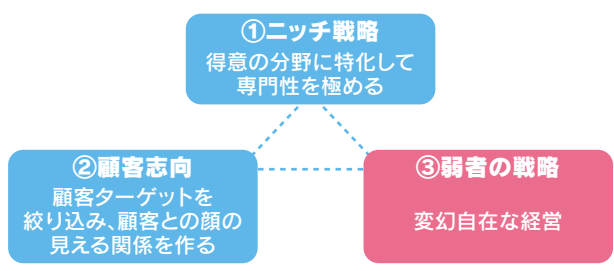
専門分野 マーケティング戦略・事業戦略の策定

「弱さ」を武器に変幻自在な経営で市場競争を生き残る

今回は計5回のコラムの最終回となりますが、小規模事業者が実践すべき戦略の三つ目である「弱者の戦略」について説明します。

中途半端に規模や量を競わずに、小さいからこそできる変幻自在な経営を強みとする弱者の戦略で市場競争を生き残ろうとするものです。

小規模事業者が実践すべき戦略



「弱さを武器にする戦略」を一言で言うと、「ズラす戦略」ということができます。

ズラすという意味は少し条件の悪いところへ移ることであり、場所をズラす、活動する時間をズラす、ターゲットをズラすなど、様々な条件をズラすことで強者と棲み分ける戦略のことです。

生物の世界を見ても弱者はズラすことで強者と棲み分け、生き残りを図っています。

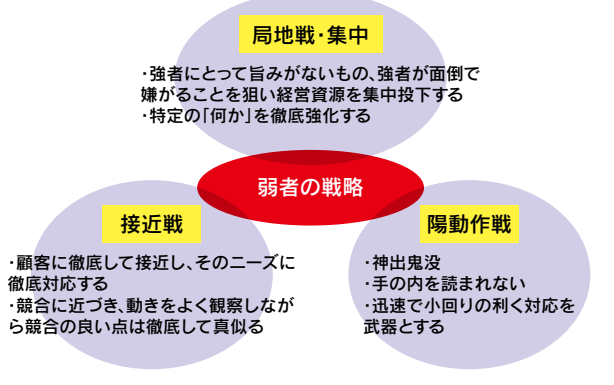
「角の小さいカブトムシは角の大きな相手と戦うことをせず、大勢が活動する明け方を避け、真夜中にエサやメスを手に入れる作戦で生き延びている。」(稲垣栄洋 著「弱者の戦略」より)



角の小さいカブトムシでも、活動時間をずらすことで生き残ることができる。

また、ランチェスターの法則によると、市場シェアが低く規模の小さい弱者企業が市場で生き残るためには「弱者の戦略」が有効であり、その極意は次に示すように、①局地戦・集中、②接近戦、③陽動作戦の3つで説明することができます。

弱者の戦略の極意



1. 局地戦・集中

当コラム3回目(平成30年11月号)の「ニッチ戦略」でも説明しましたが、強者にとって旨味のない市場や強者が面倒で嫌がる製品やサービスに特化することで、規模は小さくても市場シェアでナンバーワンとなることを目指す戦略です。

2. 接近戦

1億人を相手にした商売では強者が圧倒的に有利ですが、1人の顧客を相手にした商売では規模の格差は生まれません。

ランチェスターの法則によれば、弱者は一騎打ちの戦いを挑むことで強者と互角に戦うことができます。

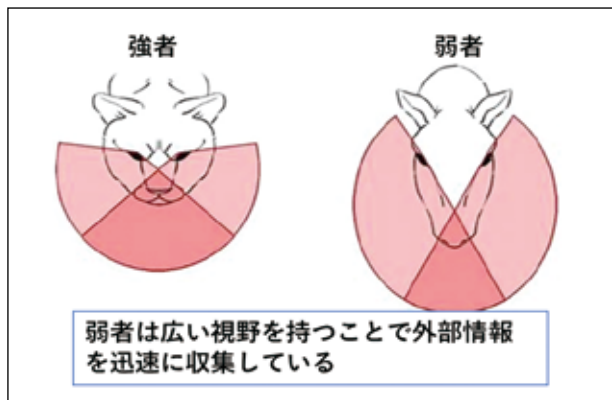
顧客や競合に接近することで相手をよく知るとともに、「顧客」対応力ではなく「個客」対応力を磨くことで強者と互角以上に戦うことを可能とする戦略です。

3. 陽動作戦

変化の大きい不安定な環境のほうが弱者にとってはチャンスが大きくなる傾向にあります。安定した環境下では力の強いものが勝者となりやすいからです。条件の悪いところにチャンスがあると言い換えても差し支えありません。強者が単純に戦えば勝てるのに対し、弱者は複雑に戦ってこそチャンスが生まれます。

「蝶はひらひらと不規則に舞うことで鳥などの外敵から身を守っている。」

「ガゼルなどの草食小動物は鋭敏な感覚器官を使ってすばやく敵の動きをさとり、ジグザグに逃げる不規則な動きで敵の攻撃をかわしている。」(稲垣栄洋 著「弱者の戦略」より)



変化する市場や顧客の動きを素早く察知し、変幻自在に対応することは最大の弱者の武器と言えるでしょう。