

サポ かな

第259号 2022年11月4日発行

11

家業から企業へ

脱ワンマン。

目指すは、

「自分事」として働く

社員たちの

フラットな組織

「俺ってワンマンじゃないよなあ。」
なあ。」

このセリフを言ってるうちは

立派なワンマン社長です



新しい組織形態と取り組みで、加工業からサービス業へ変革を遂げた
ニイガタ株式会社の黒松COO (左) と渡辺社長

「K-IPの創業支援」

4

原寸図鑑

8

インボイス

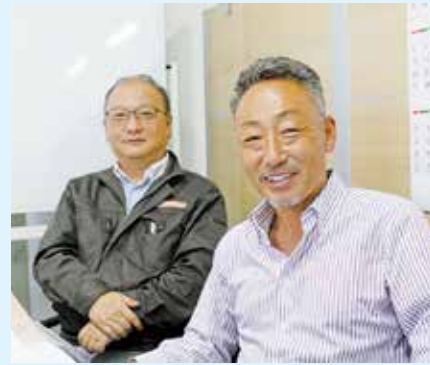
10

社長がふるまいを変えた！



- 「他人を変えることはできない、でも自分を変えることはできる」とマインドセット
- 会社の数字について社長は一切口にしない（数字は社員一人ひとりが「自分事」と受け止めるように）
- 社長は社員に直接指示しない

黒松裕雄COO（左）と渡辺学社長。
渡辺社長が打ち立てた経営指針に惹かれた黒松氏が入社を希望。
黒松氏の内に秘めた熱量とこれまでの実行力に、
全幅の信頼をもって2015年に迎え入れられた。



家業（文鎮型）→ピラミッド型→フラット化ベース組織



- 職務権限の制定→拡大→分散へ（社長一極集中から幹部に委譲し→管理職→マネージャーへ）
- 人を事業に紐づけず、1つのグループとしてチーム編成を自在に（連結ピンとなるグループマネージャーと、結節点となる4名のマネージャー）

社内の物事は徹底して見える化 — 情報化投資は徹底



- 古い社員が暗黙知的に理解する習わしを、みんなが理解できるように整理
- 「過去の反省すべき営業活動の実態」で数字をつまびらかに
- 情報管理のクラウドサービス（kintone、Microsoft Teams）を導入
- 決算書等の情報公開を推進
- 経営陣の会議も全て公開（議事録自動作成アプリ）

「事業は人なり」— 社員を主役に



- 営業所を関連企業として独立させる
- 才能ある人材は登用する
- 摩擦や社内変化に適応できない社員が辞めたいと言えば引き止めない

新報酬制度



- タスクを全て洗い出し、職務と難易度で重み付け（職責加算）
- 売上と連動する賞与（年4回の年もの）
- 各人のライフステージに応じた生活給と役割給を分け、生活の基盤を守る（Not 成果主義一辺倒）

スモールステップの人材育成



- 業務分担を分解し、細かな中間目標を設定して評価
- 主従関係がない外部専門家（PMO＝プロジェクト・マネジメント・オフィス）に仕事の相談ができる

〇〇が進んでいる会社シリーズ 8

社員が自立する環境

ニイガタ株式会社

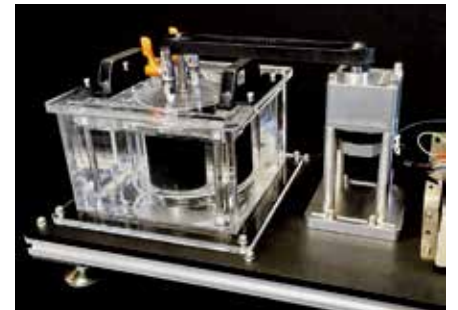
下請加工業→高付加価値サービス業の 転換に必須だった、 ワンマン経営からの脱却

文房具1つ買うのも、社長が許可していた。
役員は家族が独占。社員への感謝は飲食が基本だった。
「その日暮らしの経営スタイル。行先不明のミステリーツアーを主催しながら不安に駆られていた」と渡辺社長。
2015年に黒松（COO）という軍師を得る。
「稼働時間が売上を生む下請けの加工業では、休む・時短という意識がなかった」（黒松氏）。売上を精査。樹脂加工業から研究開発支援サービス業へ舵を切った。

そして7年。発想力と創意工夫にあふれる企業へと変化を遂げたニイガタ（株）の、
「社員の自立を促す環境」を大公開！



世界初！人工光合成でソーラー水素を製造
（産学連携で実証実験に成功）
引用：NEDOホームページ



年間1,000件以上の研究開発支援を手掛ける。
写真は、液体の可視化模型

ニイガタはなぜ、自立する環境を整えた？

- 下請の加工業から研究開発サービスへ業態転換するには一人ひとりが「自分事」と意識転換する必要があった

- 高付加価値のサービスを提供するには、個の力では限界が。チームで協力しあえる組織へ

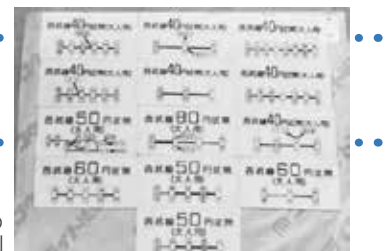
ニイガタ株式会社

主要事業：研究開発サービス業（R&Dサポート）
本社所在地：横浜市鶴見区駒岡2-12-5
TEL 045(580)3181 <https://ni-gata.co.jp/>

2つの
思い

- 1 社長の権限が肥大→社員が、お客さまではなく社長の顔色だけを窺うように。（「何か変だぞ…」）
- 2 樹脂加工の下請・孫請けでは、会社は持続発展しない（先代は工業彫刻で創業したが、カメレオンのように変化してきた。「今が変わるときだ」）

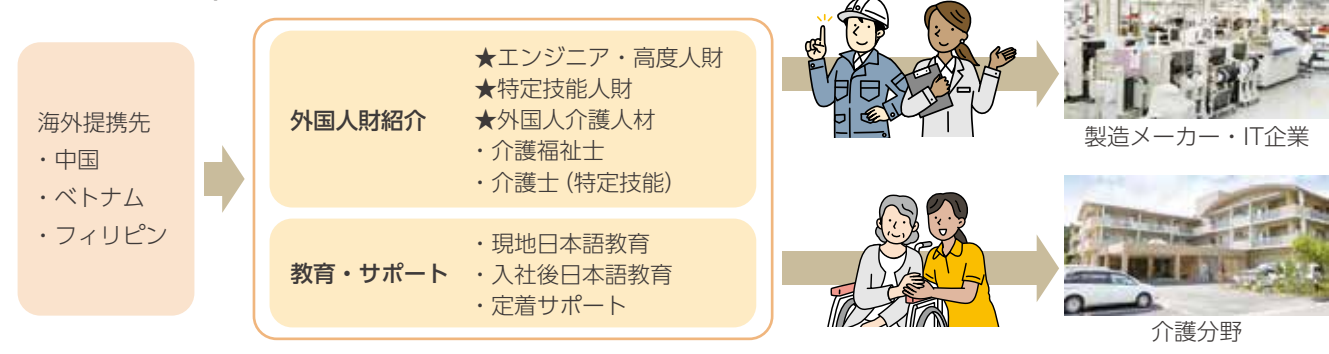
創業当初の
工業彫刻



課題解決を提案する「専門家」との壁打ち

- ・KIPでは、入居者の方の経営課題解決を目的に専門家を派遣しています。アジアなど海外人材を紹介するJOINT ASIAさんから、もっとホームページで集客したいとの相談を受け、この分野に詳しい専門家からアドバイスを受ける機会を提供しました。
- ・Web集客に精通する専門家による3回のアドバイスを通じて、「訴求力の高いホームページに改善する道筋ができました」とのお声をいただきました。
- ・今後も専門家と話す機会を提供し、創業者が抱える課題解決に応じていきます。

JOINT ASIA(海外人材育成・紹介事業)



当社のサービスは、紹介だけではなく、現場で生かせる日本語教育や定着支援を行うのが特徴です

悩みや行き詰まりを解消する「創業者どうし」の壁打ち

- ・5月17日に、入居者同士の交流会を開催しました。当日は12名が参加し、自身の事業の紹介や悩み事などを共有しました。
- ・最初は皆さん少し緊張気味でしたが、時間が経つにつれ、“創業あるある”の話題で会話が進み、同じ環境の人同士の連帯感が生まれて一歩前になる機会になったようです。
- ・今後もこのような入居者同士がざっくばらんに話せる交流会を開催していきます。



入居したばかりの方にもご参加いただき、顔合わせの良い機会にもなりました

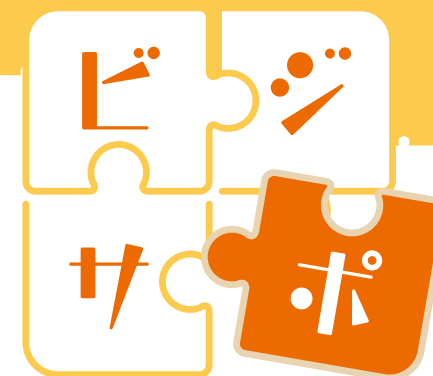
KIPでは、入居者でなくてもいつでも誰もが気兼ねなく壁打ちできる創業“ここから”カフェ

cocokaracafé
を運営しています。
創業を考えている方や自身の思いをサポートが受け止める窓口として、ぜひご利用ください。



▶KIPのインキュベート施設とは

創業支援の専門家（事業実現サポーター）がいっしょになって創業者の夢をカタチにするスペースです。
ステージに合わせて3つのタイプを用意しています。



あなたのビジネスをサポートする
KIPのメニューからピックアップ

今回は

KIPの創業支援 インキュベート施設の活動紹介

“壁打ち”で入居者の事業実現をサポートしています！

なぜ、壁打ちなの？

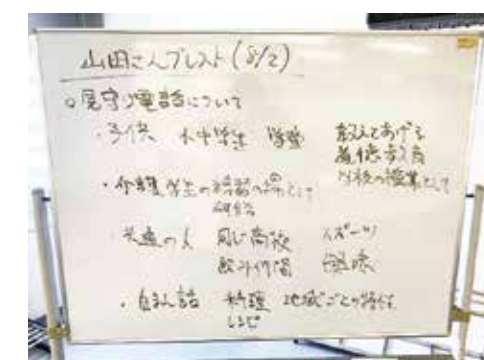
- ・創業者の皆さんは、さまざまな経営課題に直面するとともに、一人で悩みを抱え込むことが多いのではないのでしょうか。
- ・そのような時には、誰かと話す（壁打ちする）ことで行き詰まり感が解消したり、アイデアが浮かんだりすることがあります。
- ・KIPのインキュベート施設では、事業のブラッシュアップを目的に、入居者の方々にさまざまな立場の人たちと話す機会を提供しており、ここでは“壁打ち”の活動を3つ紹介します。



創業新事業課 TEL 045 (633) 5203

気づきやヒントが見つかる「KIP職員等」との壁打ち

- ・8月2日に、入居者のSTUDIO 3さんとKIPの職員や事業実現サポーター(*)とのプレストを行いました。
- ・STUDIO 3さんは、施設等で暮らす高齢者の方に会話を通じて元気になってもらう「見守り電話機」の開発を行っており、コミュニケーションをテーマに何をすべきか悩んでいました。
- ・そこで、プレストの機会を設け、KIP職員等も利用者の立場になって、さまざまな意見やアイデアを出し合い、中にはSTUDIO 3さんに、「なるほど〜」や「おもしろい!」と言わせるアイデアも出ました。
- ・今後も入居者の方にKIP職員等との壁打ちを提案していきます。



プレストでは思い付いたことをホワイトボードに書き留め、アイデアを膨らましていきます

※ 事業実現サポーター

KIPの創業支援の専門家。入居者と2人3脚で入居者が目指す事業の実現に取り組んでいます



志摩サポーター 丸田サポーター 匂坂サポーター

✈️ 販促・広報・マーケティングをDXで制する

そして、① **販促・広報・マーケティング**こそが販路開拓、**特に潜在顧客へのアプローチのキー**となり、**その際ポイントとなるのがDXへの取り組み**といえます。著名な経営学者であるピーター・ドラッカーも「マーケティングの理想は販売を不要にすること」としているように、販路開拓により売上を拡大させるには、販促・広報・マーケティング活動をいかに制するかがポイントとなります。

✈️ 動画コンテンツで受注手前まで海外客を育成

それでは有意義な販促・広報・マーケティングとは、どのようなものでしょうか。
最も重要なことは、将来の見込み顧客（リード）やマーケティング活動を通じたホットな見込み顧客（Marketing Qualified Lead = MQL）に対し、**デジタル技術を用いた動画コンテンツの活用**により、いかに受注手前の見込み顧客（Sales Qualified Lead = SQL）に近づけるかということです。動画が有効であることの理由は、選定・購買担当者の情報受容形態に変化が生じたこと、かつ**動画では字幕や吹き替えによる多言語対応が可能**なことが挙げられます。

✈️ DX→現地（リアル）商談のハイブリッド戦略

動画コンテンツで顧客の選定候補に入り込むためには、課題解決事例・ノウハウなどを知識提供する必要があります。そしてもう1つ、顧客から選ばれるために、具体的な問題解決法を知識提供しましょう。
コロナ禍における海外営業は、**動画コンテンツ等を活用した販促・広報・マーケティング（DX）によりSQLを増やし、現地で効率的な商談を行う（リアル面談）**ハイブリット戦略をいかに実践していくか、これが成功の大きなポイントといえます。

DXへの取り組みは各社各様です。DXによる海外進出をお考えの皆さま、KIPでは皆さまといっしょに最善の方策を考えます。まずはお気軽にご相談ください。

販路開拓の戦略

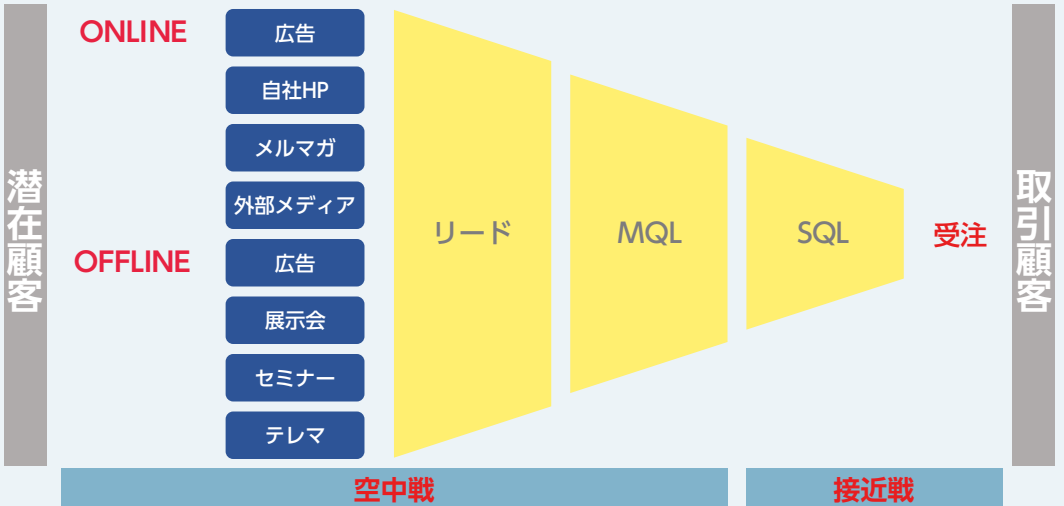
販促・広報・マーケティング

- ・自社WebサイトやWeb広告等の強化
- ・メールマーケティング

営業活動

- ・現地代理店（商社）活用
- ・現地営業活動（ダイレクトセールス）

購買意思決定のプロセス



資料提供：株式会社アペルザ (<https://www.aperza.co.jp/>)

デジタルの力、
うまく使って
売上UP、
コスト削減

DX事始め 第6回



DXとは

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。
(経産省2018年「DX推進ガイドライン」より)

海外進出において必要なDXとは？

国際課 課長 いとう ふみのり 伊藤 史記



地球規模での新型コロナウイルスのまん延は、ビジネスの世界を大きく変えました。既存のビジネスを見直し、新たなビジネスモデルの構築が求められている中、それを海外に求めるという選択もあります。この時代、新たに海外進出を果たすためのポイントといえるのがDXによる販促・広報・マーケティング活動です。

国際課 TEL 045 (633) 5126

✈️ 市場選択、2つの戦略パターン

- さて、海外進出のステップとパターンには2つの要素が考えられます。「市場選択」と「販路開拓」です。どのような市場を選択し、どのように販路開拓していくのか、このことが重要です。
- まずは **市場選択** について。
- ここで参考にしたのが、日本貿易振興機構（ジェトロ）が公開している「新輸出大国コンソーシアム海外展開成功事例集」です。多くの日本企業成功事例が掲載されており、この事例を類型化すると、市場選択にも2つの戦略パターンがあることが分かります。
- ① **有利な市場を選ぶ**…進出国の政策や消費者トレンドを把握し、ジャパンプランドの優位性が発揮できる分野で事業展開する
 - ② **自社の強みを生かす**…特定分野でのオンリーワントップを目指し、売り手としての交渉力を上げていく
- これらの戦略とセットで取り組む必要があるのが、もう1つの要素である販路開拓となり、これら2つの要素を融合した活動により初めて意義のある海外進出となります。

✈️ 販路開拓、2つの戦略パターン

販路開拓における戦略パターンも2つ挙げられます。

- ① **販促・広報・マーケティング**…自社WebサイトやWeb広告等の強化を行い、メールマーケティングを実施する
- ② **営業活動**…現地代理店（商社）を活用する、現地における営業活動（ダイレクトセールス）を行う
営業活動は、現地での展示会や商談会を活用するという手法も考えられ、これらには公的機関の支援メニューも豊富に用意されています。

原寸図鑑

[Vol.28] 日本理化学工業の ブロックタイプ絵具

描く楽しさをすべての世界に夢中になって届ける——。
日本理化学工業は、発売開始から80年のロングセラー、ダストレスチョークを筆頭に、人にやさしく、環境にやさしいものづくりを行っている。例えば、破棄されるホタテの貝殻(年間約20万トンに上り、北海道の社会課題でもあった)を再生利用しチョークを作ったり、子どもたちが板書が見えないという理由で勉強嫌いになってはいけないと、色覚の多様性に考慮した「ダストレスeyeチョーク」を開発したり、製造ラインのほとんどを担うのが知的障がいをもった社員たちだったり。
今回紹介するキットパスは、自由に描くことを躊躇しがちな大人の心も解放してくれる、“何度でもやり直せる”マーカーだ。

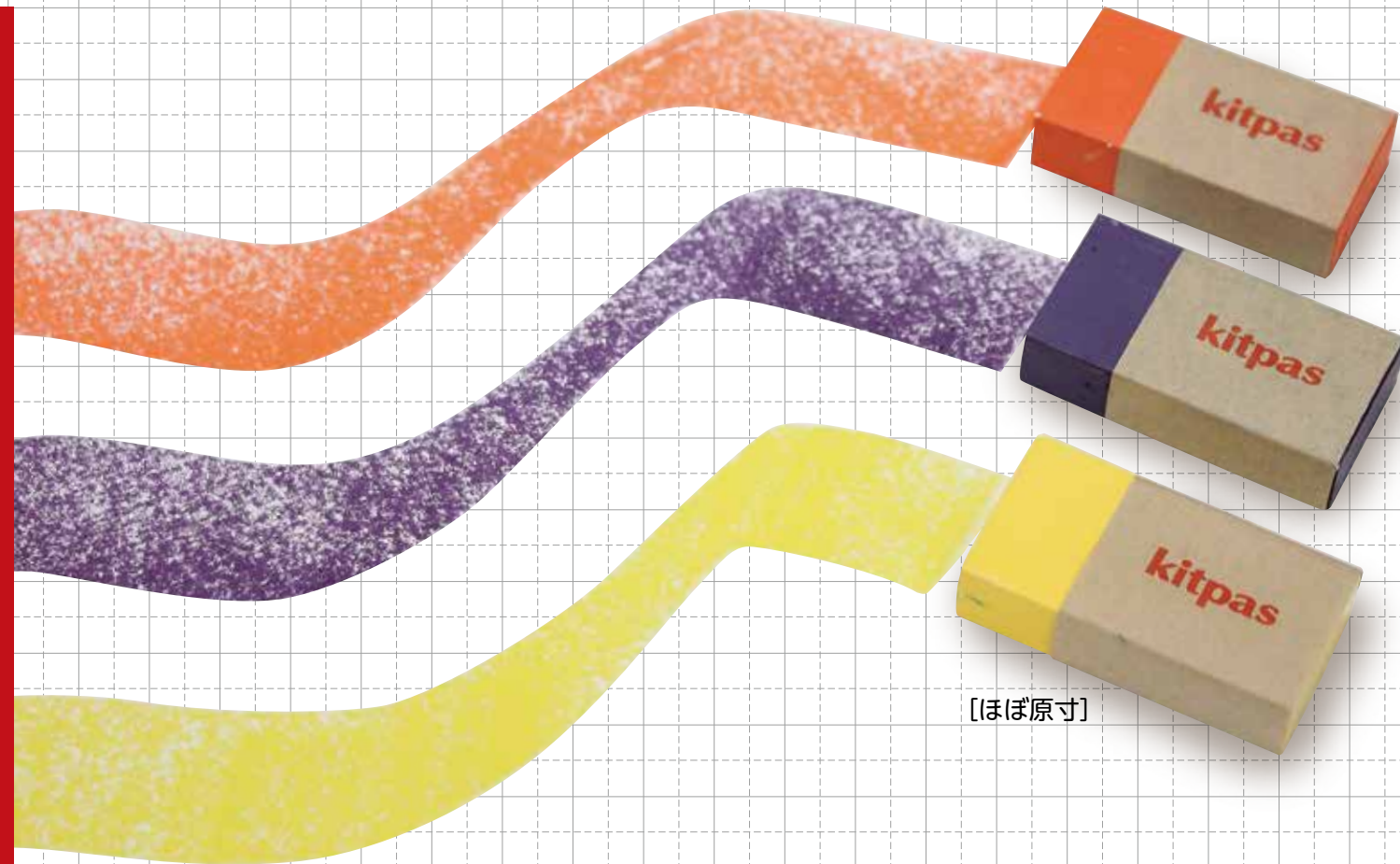


日本記念日協会認定の「キットパスの日」。理化学—RIKAGAKUの文字は並べ替えばRAKUGAKI—楽書き。自由に描けて消せる「楽書き文化」を世界に発信している



窓ガラスにのびのびお絵かき。
水拭きで消せるので何度でも自由に楽しめる

【ほぼ原寸】



滑らかな面に描いて水で消せる
[キットパス ブロック 8色]

【特徴】

- 四角い消しゴムサイズの固形マーカーで、細い線から太い塗りつぶしまで1筆で描くことができる
- 窓ガラスや鏡などつるした面に描いて、水拭きで消せる
- 紙、コルクなど凹凸のある素材にも描ける
- 混色も簡単
- 水で溶かして絵の具のように使える
- 手形を簡単に取れる
- 米ぬか由来のライスワックスを使用
- OEU玩具安全指令の整合規格(EN71)に適合
- 8色入り¥1,540円(税込)



当社ホームページ
「一人ひとりの理解力に
合わせた工夫について」



日本理化学工業株式会社
設立：1937年
主要事業：文具、事務用品製造販売
代表者：代表取締役 大山 隆久
所在地：川崎市高津区久地2-15-10
www.rikagaku.co.jp/



一人ひとりの理解力に合わせた工夫が満載の製造ライン。自分の仕事に誇りを持って働くことができる



社内掲示は全て大きく書いて「読み仮名」を振る。誰にとっても親切なる仕組みがいっぱい

社員の7割が 知的障がい者

1960年より知的障がい者を雇用し、障がい者を「何かできない人ではなく可能性が発揮できない人」と捉える当社では、まず今ある能力で仕事ができるように作業方法を工夫し、さらに能力を高めていけるよう改善を積み重ねてきた。製造ラインは「分かりやすい工夫」が満載で、それは「誰にとっても分かりやすい工夫」だ。作業の方を人に合わせ、今では現場の主力は63名の知的障がい者だ(全社員90名)。

障がいや、加齢でできないことが増えるのは、誰にもあること。

「みんなでボールを拾い合う現場」(商品企画・広報 栗氏)には、働いて役に立てる喜びが溢れていた。

文部省あつせん品を手掛けて メニューボードやポップ、工事現場でも

キットパスは、飲食店のメニューボードや物販店のポップでも活用されている。チョークのような手描きの温かみを保ちながら、粉が出ず、鮮やかな色彩でお客さまを迎えられると大好評。また「工場用キットパス」はコンクリートやガラスだけでなくガムテープや発泡スチロールにも書くことができ、水に強い仕様で、工事現場でのマーキングに重宝している。

まずは売り手としての準備を

2023年10月のインボイス制度施行まで1年を切りました。制度のポイントと準備のヒントについてご案内します。

財務省主税局税制第二課



消費税の基本的な仕組み

まずは、消費税の基本的な仕組みからご紹介したいと思います。消費税を「負担」するのは消費者ですが、実際に税務署に申告書を提出して「納税」するのは事業者になります。このように、「負担」する者と「納税」する者が異なる税金を間接税といい、事業者が納税を行う際には、売上げにかかった税額から、仕入れにかかった税額を差し引いて、差額を納税します。この仕入れにかかった税額を差し引くことを「仕入税額控除」といい、仕入税額控除には、「帳簿を作成して保存すること」と「請求書を受領して保存すること」の2つの要件を満たす必要があります。

消費税の税額計算と仕入税額控除について

○消費税の税額計算

$$\text{売上税額} - \text{仕入税額} = \text{納税額} \rightarrow \text{「仕入税額控除」}$$



○仕入税額控除の要件

～2019年9月 (請求書等保存方式)	2019年10月～2023年9月 (区分記載請求書等保存方式)	2023年10月～ (インボイス制度)
仕入れの事実を記載した帳簿の保存	一定の記載事項が追加された仕入れの事実を記載した帳簿の保存	一定の記載事項が追加された仕入れの事実を記載した帳簿の保存
請求書等の客観的な証拠書類の保存	一定の記載事項が追加された請求書等(区分記載請求書等)の客観的な証拠書類の保存	適格請求書(インボイス)の保存

インボイス制度への対応

インボイス制度においては、仕入税額控除を行うために、現在使用されている請求書等にいくつかの記載事項が加わった「インボイス」の保存が必要となります。

これはあくまで仕入れる側・支払う側の立場(以降「買い手」と表記します)でのお話ですが、翻って皆さまが商品やサービスを売り上げる場合には、その取引先すなわち得意先が仕入税額控除を行うためには、自身が発行したインボイスを保存する必要があります。

つまり、売り上げる側の立場として(以降「売り手」と表記します)、得意先が仕入税額控除を行えるようにするためには、皆さまが売り手としてインボイスを発行する必要があるということです。

このように、インボイス制度への対応には、売り手・買い手の側面があり、両方の側面から対応をご検討の上、準備をしていただくことが必要となります。

インボイス制度移行後の変更点とポイント

これまでの請求書等に記載されていたものに、次の3つの事項が追加されたものがインボイスとなります。

- ① 登録番号
- ② 適用税率
- ③ 消費税額

①の「登録番号」とは、「T+13桁の数字」であり、税務署へ登録申請を行い、

登録を受けた場合に事業者へ通知される番号です。令和3年10月から登録申請の受付が開始されており、令和4年8月末の段階で約100万の事業者が登録されています。インボイス制度が開始される令和5年10月1日から登録を受けたい場合は、原則として令和5年3月31日までに登録申請をお願いいたします。

インボイス発行事業者の登録は消費税の課税事業者のみができることとなります。つまり、消費税の納税義務のない免税事業者は登録を受けることができません。したがって、買い手は免税事業者からインボイスを受け取って保存することができませんので、原則として免税事業者との取引は仕入税額控除ができなくなります。

なお、免税事業者であっても、消費税の課税事業者となった上で、登録を受けることができます。その際、簡易課税制度(注)を適用することで、事務の大幅な負担軽減を図ることができ、同制度の活用もご検討ください。

(注) 基準期間における課税売上高が5,000万円以下の事業者が適用できる制度。売上高と消費税率から納付税額を計算することが可能であり、消費税法上仕入れに係る請求書等の保存が不要となる。

なお、インボイスは、必要な事項が記載されていれば、レシートや領収書、納品書等、名称や書式は問いませんので、現在やりとりをされている書類の名称を変更する必要はありません。

(次のページへ)

適格請求書等保存方式(インボイス制度)について

○適格請求書等保存方式(インボイス制度)

複数税率下において適正な課税を確保する観点から導入される、仕入税額控除制度

★適格請求書(インボイス)⇒ **売り手が、買い手に対し、正確な適用税率や消費税額等を伝える手段**

【現行の区分記載請求書等保存方式】

※ インボイス制度までの4年間における暫定的な仕入税額控除方式

～2023年9月

【イメージ】

請求書	【記載事項】
〇〇株式会社	① 請求書発行者の氏名または名称
●年●月●分 請求金額 43,600円	② 取引年月日
■月1日 割りばし 550円	③ 取引の内容
■月3日 牛肉 ※ 5,400円	④ 税率ごとに区分して合計した対価の額(税込)
合 計 43,600円	⑤ 軽減税率の対象品目である旨
(10%対象 22,000円)	⑥ 請求書受領者の氏名または名称
(8%対象 21,600円)	
※は軽減税率対象	

【適格請求書等保存方式(インボイス制度)】

2023年10月～

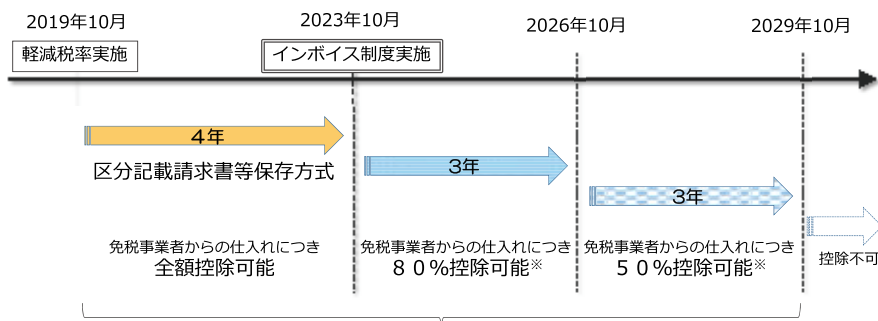
【イメージ】

請求書	【記載事項】
〇〇株式会社	区分記載請求書に以下の事項が追加されたもの
●年●月●分 請求金額 43,600円	① 登録番号
■月1日 割りばし 550円	《課税事業者のみ登録可》
■月3日 牛肉 ※ 5,400円	② 適用税率
合 計 43,600円	③ 消費税額
10%対象 22,000円 内税 2,000円	
8%対象 21,600円 内税 1,600円	
※は軽減税率対象	

point! 交付するインボイスは、これまでの**請求書や領収書に記載事項を追加するイメージ**(受領者による“追記”は不可)
免税事業者は発行不可(発行するには課税事業者となり税務署長に登録を受ける必要)
・登録した事業者は、買い手の求めに応じて**インボイス交付義務・写しの保存義務が発生**

インボイス制度への円滑な移行のための経過措置について

○ インボイス制度への円滑な移行のため、免税事業者や消費者などの適格請求書発行事業者以外から行った課税仕入れについて、制度実施後3年間は仕入税額相当額の80%を、その後の3年間は仕入税額相当額の50%を控除可能。



インボイス制度への円滑な移行のため、10年間の経過措置期間を設けている(免税事業者はこの間に、課税事業者への転換の要否を見極めながら対応を検討)

※ 仕入税額控除の適用にあたっては、免税事業者等から受領する区分記載請求書等と同様の事項が記載された請求書等の保存と本経過措置の適用を受ける旨(8割控除・5割控除の特例を受ける課税仕入れである旨)を記載した帳簿の保存が必要

神奈川県 よろずバーチャル商店街

神奈川県
よろず支援拠点

バーチャル商店街が 11月に40店舗でオープン!

株式会社セキュアロジック[横浜市]協力

中小企業・個人事業主の無料経営相談所である神奈川県よろず支援拠点(実施機関:(公財)神奈川産業振興センター)が11月にバーチャル商店街をオープンしました。コロナ禍で消費者の生活様式が変化中、経営者支援の一環として、DXを活用した新しい集客方法にトライアルしてみました!

コンセプトは「お店の中をちょっと見てみたいが、入る勇気はない消費者」の後押しをすること。小規模事業者はコロナ禍もあり、店舗に来て入ってもらうまでのハードルが高く、どの店舗も悩んでいます。VRの力を利用し、消費者に少しでも店舗のことを知ってもらい、店舗まで足を運んでもらいましょう!!

よろずバーチャル商店街 (airmesse.com)



商店街立ち上げの経緯

- コロナで苦しんでいる店舗型事業者には何かできることがないか考えていた
- KIPにおける今年度の重要テーマである「DX支援」の一助とする
- この商店街をKIPと一体的に運営することで、より多くの事業者の支援に繋がりたい



森チーフコーディネーター

商店街づくりこみのポイント

- 消費者視点でのコンセプト構築⇒入り難いを解決
- よろずらしさ⇒コーディネーターらが店舗紹介
- VR店舗構築支援⇒コーディネーターによるきめ細かいアドバイス



VR商店街、店舗集客、経営のことなら何でも
お気軽にご相談ください!

神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071



商店街外観



リアルだと入り難い店舗外観が...



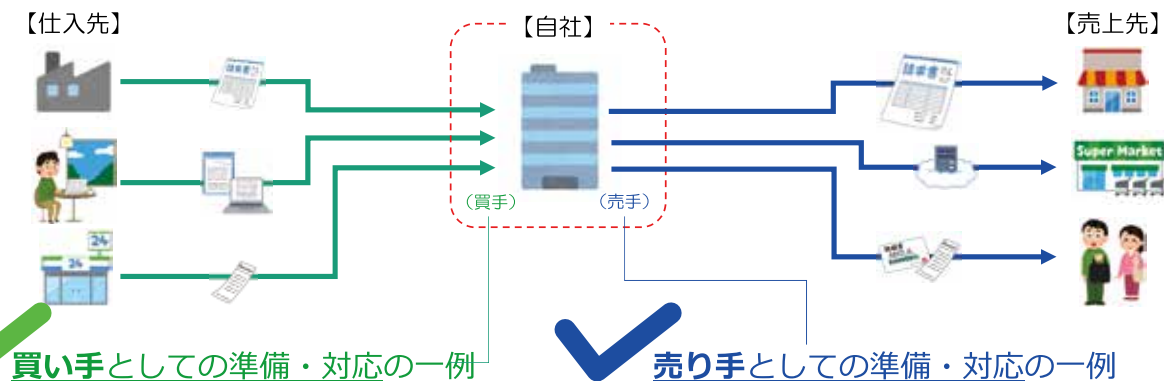
ドアを開けてみると



厨房にも入れます

(まとめ) インボイス制度開始に向けた準備・対応のポイント

- 制度内容の大枠を把握して、**売手と買手のそれぞれの観点**で、必要となる対応を整理・検討し、具体化していくことが準備のポイント



※ 簡易課税を適用すれば、インボイスの保存がなくとも仕入税額控除可能

- 継続的に取引のある仕入先等から受け取る請求書等が、インボイス対応しているかを確認
- 必要に応じた取引先への問い合わせ
- 取引先等と取引条件を交渉する社員や調達に関する社員・部門への周知

- インボイス発行事業者となるか検討・決定
- 自身が作成している書類（請求書、納品書、レシート）を把握し何をインボイスとするかの検討
- どのように見直せばインボイスとして記載事項を満たすかを検討（税率、税額、登録番号の記載や端数処理）
- インボイスの交付および保存方法の検討（電磁的記録、券売機、レジ、手書きなど）

事前準備のポイント

インボイス制度への対応に当たって、一般的な準備のポイントを売り手・買い手それぞれの視点からまとめておきますので、準備に際してご活用ください。

ポイントには図に記載のとおりですが、**まずは「売り手としての対応」を進めていくことが重要です。**「買い手としての対応」は取引先の対応によるところもあり、皆さまが売り手としての準備を進めることが、得意先にとつての買い手としての準備も進んでいくと考えられます。

なお、登録事業者になるかどうかは事業者の任意になりますが、例えば、売上先が一般消費者のみの場合は、インボイスを発行する必要がないため、登録しないという判断も十分な選択肢となります。

免税事業者は、登録することが唯一の対応ではありません。対応方法は事業者や業態により異なり、登録を行った場合は消費税の申告義務が生じるため、慎重に検討をお願いいたします。

免税事業者からの仕入れについて今後は仕入税額控除ができなくなる点は先ほどのとおりですが、取引への影響を鑑みて緩和が図られており、令和5年10月から6年間は、免税事業者との取引であっても、一定の要件の下、一定割合は仕入税額控除ができるよう、経過措置が設けられています。

分かりやすいコンテンツが満載

特集 インボイス制度—国税庁

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice.htm>

特集 インボイス 国税庁 検索



◀YouTubeもあります！
パソコン版の
申請方法も詳しい

消費税の免税事業者との取引に係る仕入税額控除と経過措置

賃金改定

神奈川県最低賃金改定のお知らせ

すべての労働者と使用者に適用されます！

神奈川県労働局 労働基準部 賃金室 TEL 045 (211) 7354
県雇用労政課 労政グループ TEL 045 (210) 5739

令和4年10月1日から、神奈川県最低賃金は時間額**1,071円** (31円引上げ) となりました。
中小企業・小規模事業者向けに賃金引上げの際に活用できる業務改善助成金等、各種支援策、
無料相談を用意しています。
詳しくは、神奈川県働き方改革推進支援センター
TEL 0120 (910) 090 (受付時間 平日9時～12時/13時～17時) にお尋ねください。



講習会

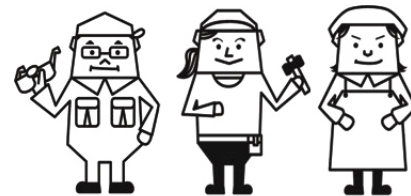
スキルアップセミナー(在職者訓練)

技能・技術の向上にお役立てください！

スキルアップ 神奈川 検索

県 産業人材課 TEL 045 (210) 5715

県立産業技術短期大学校や総合職業技術校等では、主に中小企業等に在職中の方を対象に、さまざまな専門分野のセミナーを開催しています。
仕事に必要な技術を身につけるために、スキルアップセミナーをぜひ活用ください。
■ あらかじめ設定された講座から選択して受講できる「メニュー型セミナー」
■ 企業や団体の方々のご要望に応じた内容で受講できる「オーダー型セミナー」
2種類のセミナーを開催しています。



中小企業魅力発見！

KIPは大学、高校と連携し、
学生らに中小企業・小規模企業の魅力を伝えています

企画広報課 TEL 045 (633) 5101

神奈川県産業振興センターでは、「中小企業魅力発見事業」として、大学生に中小企業・小規模企業への理解を深めてもらい、就職を検討するきっかけを提供するとともに、中小企業・小規模企業と大学生との接点を作るため、大学での企業経営者による講演会の他、会員組織KIP会と連携し大学生に対して合同企業説明会を行っています。

(主な連携大学：神奈川大学、文教大学、産業能率大学 他)

また、「県立高校生学習活動コンソーシアム」の活動を通し、高校生に対しても、県内の成長企業を紹介し、将来の就職先としての中小企業・小規模企業の魅力を伝えます。

日崎工業 三瓶修社長が産能大学 経営学部授業に登壇！

インフラに囚われないものづくりで先陣を切る、日崎工業株式会社の代表取締役 三瓶修氏が、10月3日に産業能率大学経営学部の「中小企業の経営を考える」(新井稲二准教授)で、35名の学生らを前に熱い講義を行ってくださいました。

東日本大震災、リーマンショックを契機とする外部環境の変化で「理念経営」に舵を切ったこと、それがGX(グリーントランスフォーメーション)で先鞭をつける経営につながったことなどを、赤裸々な数字やライブならではの裏話も交え1時間。前のめりで聴講する学生たちの真剣さが印象的でした。



融資

新型コロナウイルス感染症により影響を受けている方へ

コロナ新事業展開対策融資と伴走支援型特別融資の保証料負担が一部ゼロになります

県 金融課 TEL 045 (210) 5695

コロナ新事業展開対策融資

■ ご利用いただける方

新型コロナウイルス感染症による事業活動への影響から脱却するため、新たな事業の展開(事業転換、業態・業種の転換等)や事業の改善に取り組む中小企業者等

- 融資限度額 3,000万円(一部別枠)
- 融資利率 年1.6%以内(固定金利)
- 融資期間 10年以内(据置2年以内を含む)

共通事項

- 資金使途 運転資金 設備資金
- 信用保証 神奈川県信用保証協会の保証が必要
- 保証料率 セーフティネット保証4号、5号：ゼロ
一般枠保証料率
コロナ新事業展開対策融資：0.225～0.76%
伴走支援型特別融資：0.2～0.8%
- 実施期間 保証料ゼロは2023年2月末神奈川県信用保証協会申込受付分まで実施予定
- 申込・相談 最寄りの県制度融資取扱金融機関

伴走支援型特別融資

■ ご利用いただける方

経営行動に係る計画を策定した中小企業者等

- 融資限度額 1億円(一部別枠)
- 融資利率 年1.8%以内(固定金利)
- 融資期間 10年以内(据置5年以内を含む)

詳しくは県のホームページをご覧ください。

○コロナ新事業展開対策融資
<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/coronashinnjigyoutaisaku.html>

○伴走支援型特別融資
<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/bansoushien.html>



KISTECからのお知らせ

KISTEC Innovation Hub 2022 オンライン開催

KISTECや連携機関で得られた研究・業務成果をご紹介

- 研究者・技術者等の産学公交流・技術連携の場として
- 企業の皆さまの新製品開発、技術力の高度化・研究開発力の向上に
- ◆ オンライン開催期間：11月24日(木)～12月9日(金) ※ オンデマンド配信・資料掲載期間
- ◆ 参加方法：登録制、無料
- ◆ 詳細・参加登録はこちら <https://www.kistec.jp/innovation-hub2022/>



Collaboration

- 11月24日(木)：首都圏産業活性化協会(TAMA協会)主催 *ハイブリッド
TAMA技術連携&オープンイノベーション交流会
- 11月25日(金)・29日(火)：KISTEC研究開発部主催 *ライブ配信
プロジェクト研究 活動報告・終了報告会
- 11月26日(土)：日本技術士会神奈川県支部主催 *ハイブリッド
第10回オープンテクノフォーラム

*新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、KISTEC Innovation Hub 2022はオンラインで開催します。

●(地独)神奈川県立産業技術総合研究所 企画部情報戦略課 TEL 046(236)1500 <https://www.kistec.jp/>

下請かけこみ寺相談事例 かけこみ寺和尚が ズバッと回答 【書面交付】



中小企業診断士
気風 和尚

神奈川県出身。中小企業者の下請問題に寄り添うこと14年、大きな悩みになる前の身近な相談者として年間600件の相談に当たる。好きな言葉は「秘密厳守」「相談無料」「匿名相談可能」。

下請かけこみ寺は
秘密厳守



今月のかけこみ事業者

その他の製造業
(資本金2,000万円)

下請かけこみ寺 ☎ 0120-418-618

発注書に無理な納期を指定されて…

【相談内容】

当社ではさまざまな雑貨を製造・販売している。最近、ある大手企業(A社)の商品を当社で受託製造する話があり、先月初めに見積書を出して商談がまとまった。しかし、なかなか正式な発注書をもらえず、今月になって書面が来たと思ったら納期が1週間後に指定されていた。

通常、納期は1カ月以上かかる案件で「この納期では無理です」とお答えしたが、「この前の商談で納期も約束したはずだ」と言われて困っている。当社としては「発注書をいただけないと生産に着手できない」と説明したはずだが、双方の認識に行き違いがあっ

たようだ。これから納期について再度交渉するが、法令順守の観点から相手の譲歩を引き出したい。説得の根拠となる法令などを教えてほしい。

【ズバッと回答】

A社は資本金3億円超の会社なので、当社に物品の製造を委託する取引は下請代金支払遅延等防止法(下請法)の適用対象となります。下請法第3条で親事業者には書面の交付義務があり、下請事業者に対し製造委託等をした場合は、直ちに必要事項を記載した書面を交付しなければなりません。従って、A社が先月初めに商談した時点で発注したと考えているようであれば法令上問題が

あり、「書面をもらわないと正式な発注として対応することができない」との御社の立場、見解を改めて説明しましょう。

また、発注の段階で一方向的に無理な納期を設定された場合、納期遅れを理由として受領拒否や代金減額を行うと下請法が定める親事業者の禁止事項に該当する恐れがあることも説明してはいかがでしょうか。

今後は、当社も発注書の交付を確実にしてもらえよう、商談時から気を付けましょう。

【参考】下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準(公正取引委員会ホームページ参照)

○第4 親事業者の禁止行為 1 受領拒否(2)のイのウ)
○第4 親事業者の禁止行為 3 下請代金の減額(1)のエ

かながわで
つながる

達人の輪

今回の達人
新羽金属工業 株式会社
代表取締役社長
奥谷 将之 氏(48)

「サボかな」でつながる達人の輪! 熱処理加工では「常識に囚われないものづくり」で取引を広げ、YouTube「製造業チャンネル」では名インタビューアと、なにかとマルチな奥谷社長の登場です。



東芝サッカー部時代

新羽金属工業株式会社
創業: 1972年
主要事業: 金属熱処理
所在地: 横浜市港北区新羽町964-18
TEL 045 (543) 2813 <https://nippa-kk.co.jp/>

KIP子: 社長が就任から1年ですが、異色の経歴をお持ちだとか

奥谷: 石川の星稜高校でサッカーやりました

KIP子: ご年齢的に…松井秀喜さんがいたころ?

奥谷: 松井とは仲が良かったです。自分も父が少年野球の監督だったので小学生までは野球バカでした。星稜高校の体力測定では、800人中で学年1位は俺のほう(笑)

KIP子: 奥谷社長の体格は、説得力があります

奥谷: そういえば、「21世紀の石原裕次郎を探せ!」というオーディション、覚えていますか? 「松井秀喜が推薦」とスポーツ新聞に出ました。結局はダメでしたが(笑)

KIP子: !! サッカーから芸能界?

奥谷: 父親に逆らい中学でサッカーに転向し、星稜ではFWで体張って全国ベスト8まで進みました。当時の日本リーグで数年やったところ、Jリーグ加入の話が立ち消え、サッカーをやめたんです。ケガもありましたけど

KIP子: まあ…

奥谷: 腐ってブラブラしていました。アパレルをやったり、ギョーカイ人が集まる西麻布のバーを任せたり。そんな縁でドラマやCMにも少し露出して…(苦笑)

KIP子: なんと…

奥谷: 自分が何をしたいのか無茶苦茶もがいていましたね!

KIP子: どうしてまた、熱処理加工の当社に?

奥谷: サッカー時代の先輩が、森田会長(※新羽金属工業の前社長)につないでくれたんです。17年前です

KIP子: 森田会長は、どのような存在ですか?

奥谷: 俺の恩師であり上司であり、兄のような人でもあります。入社当時、納得がいかなかったことをぶつけてきましたが、全部受け止めてくれた。ここでクタクタに疲れるまで成長したいと思いました。これからは恩返しです

KIP子: その後、サッカーは?

奥谷: オーバー40のチームでフォワードやってます。中学3年の息子がライバルです



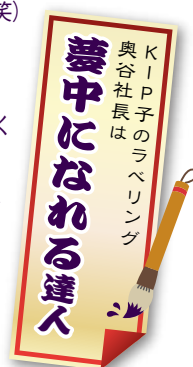
次回は!
NPO大戸FC 末本代表理事に
バスしていただきました🏆



長男の虎の介くんがエースの10番を付けた日「俺を越えてゆけ!」



そして現在の二人



編集
後記

「横浜公園チューリップ球根植え付け隊」に20年来のママ友たちと参加してきます! 来春、一面に咲くチューリップをいっしょに眺めるのも、今から楽しみ (がんべい)

編集/発行

公益財団法人 神奈川産業振興センター(KIP)
Kanagawa Industrial Promotion Center

横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル
TEL 045(633)5101 FAX 045(633)5018

無料情報誌「サボかな」
ご希望の方に
毎号お届けします。

