

月刊中央会
オー動く・つなぐ・結ぶ
組合・中小企業を
サポート

月刊中央会

第779号 2022/December

組合・中小企業を
応援します！

12

月刊中央会
オー兵庫県中小企業団体中央会時報第779号2022年12月5日号（毎月1回5日発行）
発行所／兵庫県中小企業団体中央会 〒650-0011 神戸市中央区下山手通4丁目16番3号兵庫県民会館3階
本誌は組合等情報提供事業として発行しております。購読料／部30円（会員の購読料は会費に含まれています。）

TEL(078)331-2045



赤穂大石神社（赤穂市）

特集 電子帳簿保存法改正のポイント

■中央会事業

- ◇ひょうご特産品フェアを開催しました
- ◇ドローンビジネス活用セミナーを開催しました
- ◇情報連絡員会議を開催しました
- ◇SDGsセミナーを開催しました
- ◇兵庫県中小企業青年中央会(Hyogo-UBA)が創立40周年を迎えました
- ◇【兵庫県中小企業組合士協会】組合検定試験対策講座を開催しました

■情報レポート

引き続き物価上昇や感染症の流行の懸念が、県内中小企業の景気回復に影を落としつつある。

■お知らせ

- ◇事業再構築補助金(第8回)の公募

■コラム

- ◇中小企業のための経営レポート
「顧客選び」と「値上げ」で無理なく儲けよう！
株式会社ティナ・コンサルティング
代表取締役 下城 園代

■お知らせ

- ◇組合決算講習会(2回シリーズ)のご案内

■中央会からのお知らせ

- ◇第74回中小企業団体全国大会(長崎県)参加報告
- ◇令和4年秋の叙勲・褒章受章者
- ◇ひょうご女性未来・縹(はなだ)賞受賞者

中央会からのお知らせ

第74回中小企業団体全国大会(長崎県)参加報告

第74回中小企業団体全国大会が11月10日出島メッセ長崎において開催され、兵庫県からは45名が参加しました。

同大会は、中小企業者で組織する全国約3万組合の総意を内外に広く表明するとともに、政府等に中小企業の実情と振興施策を訴え、中小企業の持続的な成長と豊かな地域社会の実現を図ることを目的に開催されています。今年は【つなげる ひろげる 連携の架け橋～希望の未来 中小企業「光」を結集～】をテーマに掲げ、中小企業・小規模事業者等の経営強靱化・成長促進支援等の拡充、労働・雇用・社会保険料対策の推進、積極的な事業活動を支える環境整備など14項目からなる決議が採択されました。

また、大会内で表彰式も開催され、兵庫県電設資材卸業協同組合の小林理事長と当会職員2名が全国中小企業団体中央会会長表彰を受けました。



森全国中央会会長による開会挨拶

◆受賞おめでとうございます◆

全国中小企業団体中央会会長表彰（順不同・敬称略）

組合功労賞 小林 義昭（兵庫県電設資材卸業協同組合 代表理事）
中央会優秀事務局専従者 巽 健吾（兵庫県中小企業団体中央会 連携推進課 主事）
佐藤 拓（兵庫県中小企業団体中央会 情報企画課 主事）

兵庫県中央会の関係者8名の方が受章の栄に浴されました。
心よりお慶び申し上げますとともに、今後ますますのご健勝と一層のご活躍を祈念いたします。

令和4年秋の叙勲・褒章受章者（順不同・敬称略）

旭日重光章	家次 恒	神戸商工会議所	前会頭
旭日中綬章	尾山 基	神戸商工会議所	副会頭
旭日双光章	原岡 謙一	尼崎運輸事業協同組合	理事長
旭日双光章	松田 菊次	兵庫県自動車事業協同組合	理事長
旭日単光章	丸山 恒生	播州織産元協同組合	監事
黄綬褒章	木村 昌一	協同組合テクノアライアンス	理事長

ひょうご女性未来・縹(はなだ)賞受賞者（順不同・敬称略）

企業経営	足立 美由希	足立織物株式会社
ものづくり	興津 直子	株式会社タツミ

中小企業のための 地震・津波の補償「地震特約」

ひょうご共済の火災共済に特約としてご加入いただける制度です。

ひょうご共済 地震特約 検索

“ひょうご”の中小企業を補償でサポート！



ひょうご共済

兵庫県共済協同組合



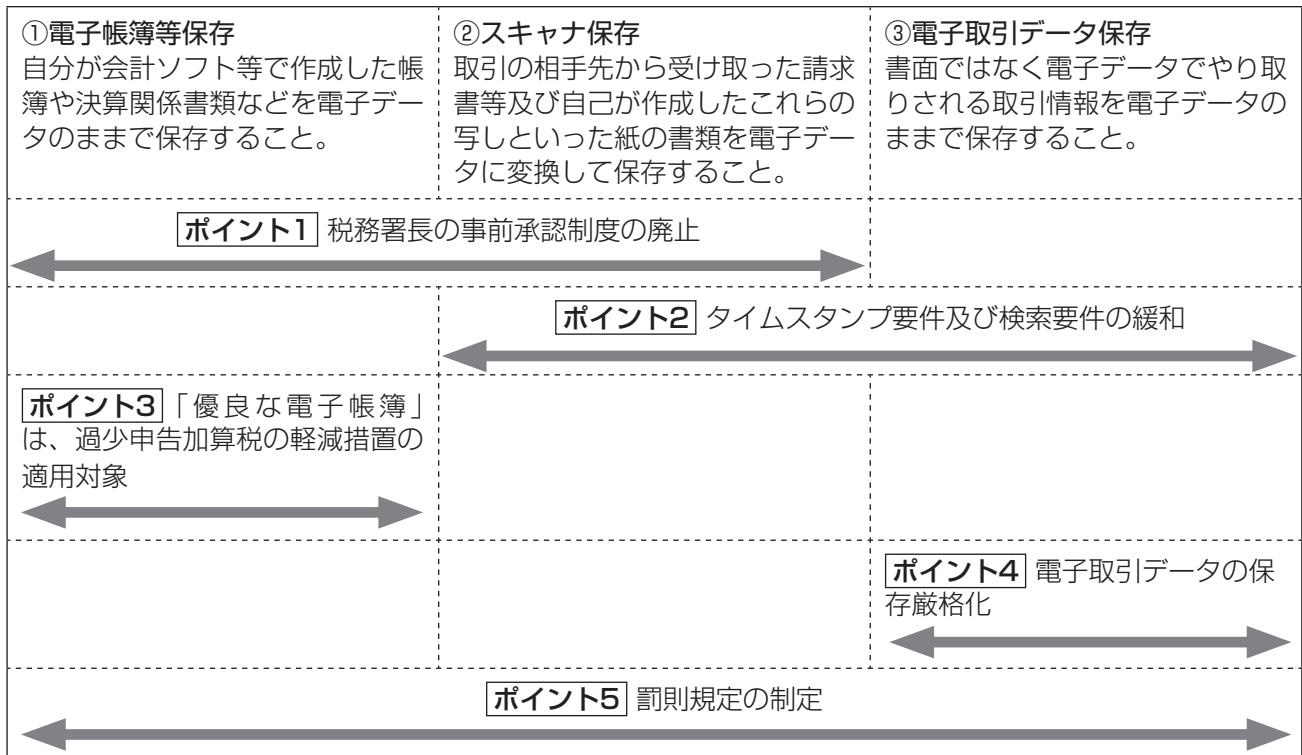
兵庫県中小企業団体中央会
https://www.chuokai.com

電子帳簿保存法改正のポイント

経済社会のデジタル化を踏まえ、経理の電子化による生産性の向上、記帳水準の向上等に資するため、令和4年1月1日に改正電子帳簿保存法が施行され、国税関係の帳簿・書類のデータ保存について、抜本的な見直しが行われました。

■ 電子帳簿等保存法改正のポイント

電子帳簿保存法の主な保存区分は、①電子帳簿等保存、②スキャナ保存、③電子取引データ保存の3種類に分けられます。



■ 電子帳簿等保存法改正のポイント

ポイント1 税務署長の事前承認制度の廃止

これまで、電子的に作成した国税関係帳簿を電子データで保存をする場合には、事前に税務署長の承認が必要でしたが、事業者の事務負担を軽減するため、事前承認は不要とされました(電子的に作成した国税関係書類を電磁的記録により保存する場合についても同様です)。よって①電子帳簿等保存、②スキャナ保存の開始に当たって、特別な手続は必要ありません。令和4年1月1日以後は、任意のタイミングで始められます。ただし、帳簿の電子保存については、原則、課税期間の途中から適用することはできません。

ポイント2 タイムスタンプ要件及び検索要件の緩和

(1)検索要件の緩和

検索要件は「取引等の年月日」「取引金額」「取引先」の3項目に限定されました。また、優良な電子帳簿(要件は2、3ページの表のとおり)について、税務調査の質問検査権に基づくデータのダウンロードの求めに応じる場合には、範囲指定や複数項目の組み合わせ検索は不要となりました。

(2)タイムスタンプ*の緩和

タイムスタンプの付与期間が記録事項の入力期間と同様、最長2ヶ月とおおむね7営業日以内に緩和されました。

※タイムスタンプとは、ある時刻にその電子データが存在していたことと、それ以降改ざんされていないことを証明する技術。タイムスタンプ発行は有料。

ポイント3 「優良な電子帳簿」は、過少申告加算税の軽減措置の適用対象

「優良な電子帳簿」に記録された内容に関して、申告漏れなどが発生し修正申告などがあった場合において、

過少申告加算税が10%から5%に減免されます。なお、過少申告加算税の軽減措置の適用においては、事前に所轄税務署長に本措置の適用を受ける旨等を記載した届出書を提出しておかなければなりません。

優良な電子帳簿は、削除・訂正履歴を残さない帳簿の修正が禁止されているため、優良な電子帳簿の適用により帳簿の信頼性を確保でき、決算書に対する金融機関や税務当局からの信頼性が向上します。

ポイント4 電子取引データの保存厳格化

請求書などの取引情報を電子データで受領した場合、これまで紙に出力して保存することが認められていましたが、認められなくなりました。この結果、電子データで取引情報を受領する場合は、電子帳簿保存法の要件を満たしたうえで電子データでの保存が必須となりました。ただし、令和4年度の税制改正で猶予期間が設けられ、令和5年12月31日までに行う電子取引については、書面に出力して保存し、税務調査等の際に提示又は提出ができるようにしておいていただければ差し支えありません。

ポイント5 罰則規定の制定

電子保存された事項に関して、隠蔽、偽装された事実に基づく期限後申告、修正申告又は更正などがあった場合、通常課される重加算税の額にさらに当該申告漏れに対する税額の10%相当の金額が加算される罰則規定が設けられました。

■ 対象となる書類と該当する保存区分

自己がコンピュータを使用して作成した書類		自己がコンピュータを使用して取引相手に交付する書類		取引相手から受けた書類	データで授受された取引情報
国税関係帳簿	国税関係書類				電子取引
	決算関係書類	取引関係書類			電子メール等による授受
(例) ● 仕訳帳 ● 総勘定元帳 ● 売掛帳 ● 買掛帳 ● 現金出納帳 ● 固定資産台帳	(例) ● 貸借対照表 ● 損益計算書 ● 試算表 ● 棚卸表	(例) ● 請求書(控) ● 見積書(控) ● 納品書(控) ● 注文書(控) ● 領収書(控)	(例) ● 請求書 ● 見積書 ● 納品書 ● 注文書 ● 領収書	(例) ● 請求書 ● 見積書 ● 納品書 ● 注文書 ● 領収書	
①電子帳簿等保存	①電子帳簿等保存	①電子帳簿等保存 ②スキャナ保存	②スキャナ保存	③電子取引データ保存	

■ ①電子帳簿等保存を行うための要件

要件概要	優良な帳簿	その他の帳簿	書類
記録事項の訂正・削除を行った場合には、これらの事実及び内容を確認できる電子計算機処理システムを使用すること	○	—	—
通常の業務処理期間を経過した後に入力を行った場合には、その事実を確認できる電子計算機処理システムを使用すること	○	—	—
電子化した帳簿の記録事項とその帳簿に関連する他の帳簿の記録事項との間において、相互にその関連性を確認できること	○	—	—
システム関係書類等(システム概要書、システム仕様書、操作説明書、事務処理マニュアル等)を備え付けること	○	○	○
保存場所に、電子計算機、プログラム、ディスプレイ、プリンタ及びこれらの操作マニュアルを備え付け、記録事項を画面・書面に整然とした形式及び明瞭な状態で速やかに出力できるようにしておくこと	○	○	○

要件概要		優良な帳簿	その他の帳簿	書類
検索要件	①取引年月日その他の日付、取引金額、取引先により検索できること	○	—	—※3
	②日付又は金額の範囲指定により検索できること	○※1	—	—※3
	③2つ以上の任意の記録項目を組み合わせた条件により検索できること	○※1	—	—
税務職員による質問検査権に基づく電磁的記録のダウンロードの求めに応じることができるようにしておくこと		—※1	○※2	○※3

※ 1 税務職員による質問検査権に基づく電磁的記録のダウンロードの求めに応じられる場合は、②及び③の要件は不要
※ 2 “優良” の要件を全て満たしているときは不要
※ 3 取引年月日その他の日付により検索できる機能及びその範囲を指定して条件を設定することができる機能を確認している場合には、税務職員による質問検査権に基づく電磁的記録のダウンロードの求めに応じることができるようにしておくことの要件が不要

■ ②スキャナ保存を行うための要件

【スキャナの要件】

書類の区分	重要書類 資金の流れに直結・連動する書類 (例：契約書、納品書、請求書、領収書など)	一般書類 資金の流れに直結・連動しない書類 (例：見積書、注文書、検収書など)
スキャナ	スキャナ、デジタルカメラ、スマートフォンなど、一定水準以上の解像度及びカラー画像による読み取りができるもの	
解像度	200dpi又は相当以上であること	
画像	赤・緑及び青の階調がそれぞれ256階調以上(24ビットカラー)であること 白黒階調(いわゆるグレースケール)でも可	

【システムに関する要件】

書類の区分	重要書類	一般書類
タイムスタンプの付与等	入力期間内にタイムスタンプを生成された電子データごとに付すこと ※入力期間内にその国税関係に係る記録事項を入力したことを確認できる場合には、このタイムスタンプの付与要件に変えることができる	
読取情報の保存	解像度、階調及び国税関係書類の大きさに関する情報を保存すること	大きさに関する情報の保存は不要
バージョン管理	国税関係書類の電子データを訂正又は削除を行った場合には、これらの事実及び内容を確認できる電子計算機処理システム又は、訂正又は削除を行うことができない電子計算機処理システムを使用すること	
入力者等情報の確認	国税関係書類の電子データの入力を行う者又はその者を直接監督する者に関する情報を確認できるようにしておくこと	
帳簿との相互関連性	国税関係書類の電子データとそれに対応する国税関係帳簿との間で相互にその関連性を確認することができるようにしておくこと	
システムの概要書等の備付け	電子計算機処理システムの概要書、そのシステムの開発に際して作成した書類、操作説明書、電子計算機処理並びに電磁的記録の備付け及び保存に関する事務手続を明らかにした書類を備え付けること	
検索機能の確保※	①取引年月日その他の日付、取引金額、取引先により検索できること ②日付又は金額の範囲指定により検索できること ③2つ以上の任意の記録項目を組み合わせた条件により検索できること	

※税務職員による質問検査権に基づく電磁的記録のダウンロードの求めに応じられる場合は、②及び③の要件は不要

■ ③電子取引データ保存を行うための要件

電子取引の保存要件として、「真実性の確保（保存されたデータが改ざんされていないこと）」と「可視性の確保（保存されたデータを検索・表示できること）」の2つを満たす必要があります。

真実性の確保	タイムスタンプが付された後、取引情報の授受を行うこと	
	取引情報の授受後、速やかにスタンプを付すとともに、保存を行う者又は監督者に関する情報を確認できるようにしておくこと	
	訂正や削除を確認できるシステム、又は訂正や削除を行うことができないシステムで取引情報の授受及び保存を行うこと	
	正当な理由がない訂正・削除の防止に関する事務処理規定を定め、それに沿った運用を行うこと	
可視性の確保	保存場所に、電子計算機(パソコン等)、プログラム、ディスプレイ、プリンタ及びこれらの操作マニュアルを備え付け、画面・書面に整然とした形式及び明瞭な状態で速やかに出力できるようにしておくこと	
	電子計算機処理システムの概要書を備え付けること	
	検索機能の確保※	①取引年月日その他の日付、取引金額、取引先について検索できること ②日付又は金額の範囲指定により検索できること ③2つ以上の任意の記録項目を組み合わせた条件により検索できること

※税務職員による質問検査権に基づく電磁的記録のダウンロードの求めに応じられる場合は、②及び③の要件は不要

◆要件を満たすかどうか確認するための認証制度及び相談窓口

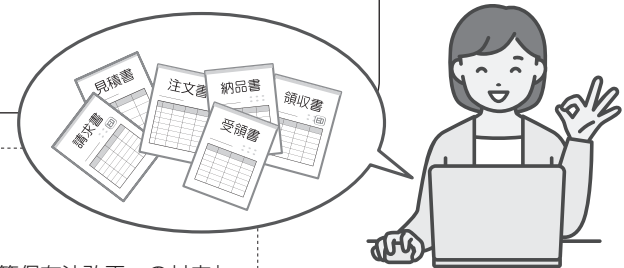
市販のソフトウェア等で機能要件を満たすと認証を受けた製品には、公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）の認証マークが付されています。また、独自開発されるシステムを対象に税務署及び国税局では、事前相談の窓口を設けています。

電子帳簿保存法の取扱通達や Q&A 等詳細は WEB で確認！

国税庁 電子帳簿保存法

検索

参考：国税庁ホームページ「電子帳簿等保存制度特設サイト」
弥生ホームページ「電子帳簿保存法の対応」
TKC ホームページ「電子帳簿等保存への対応」
PCA ホームページ「2022 年（令和 4 年）1 月施行 電子帳簿保存法改正への対応」



信用保証のご案内

新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者の皆さまへ

当協会では、新型コロナウイルス感染症により影響を受けている中小企業・小規模事業者の皆さまに対して、経営相談窓口を設置し、各種保証制度等により、経営支援、資金繰り支援を行っています。

（令和4年10月1日協会申込受付分から、下記の両制度の保証限度額が
6,000万円から1億円に引き上げとなりました。）

- ① **全国統一保証「伴走支援型特別保証制度」** ② **兵庫県融資制度「伴走型経営支援特別貸付」**
- 両制度は、経営行動計画策定等の要件を満たした場合、当初保証料の一部補助を受けることが可能です。

上記は、概要のため、詳細は当協会HPをご覧ください。各事務所・支所にお問い合わせください。

HPはこちらから



兵庫県信用保証協会
CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN

〒651-0195
神戸市中央区浪花町62番地の1
TEL.078-393-3900(代表)



令和4年度農商工連携等交流促進事業 ひょうご特産品フェアを開催しました

当会では10月29日・30日の2日間、神戸国際展示場3号館において「ひょうご特産品フェア」を開催しました。

「ひょうご特産品フェア」は、製造者が自らブース出店を行い、作り手目線のこだわりや美味しさのヒミツを来場者にお伝えし、普段のお店の陳列棚での買い物では味わえない、作り手の臨場感を身近に味わっていただけるイベントです。

会場内には、飲食スペースもあり、その場で食べられる調理食品、おやつ、新商品の他、このイベントでしか買えない限定商品も一部の出店者より販売されました。

おかげさまで2日間とも好天にも恵まれ、多くのお客様にお越しいただくことができました。皆様にご協力いただき、イベントを無事行えましたこと心より感謝申し上げます。 <担当：連携推進課 岡田>



令和4年度 中小企業技術開発支援事業 ドローンビジネス活用セミナーを開催しました

11月1日にデザイン・クリエイティブセンター神戸KIITOホールにおいて、ドローンビジネス活用セミナーを開催しました。

第1部の講演会では、ドローンに関する法律として、機体認証・操縦ライセンス等について学ぶとともに、ビジネス活用事例として、空撮・点検・消火救助活動・測量などの事例紹介を行いました。

第2部の操作体験会では、トイドローン(室内用の小型ドローン)と一般機(最も流通しているサイズの2機種のドローン)を用いて、目視ができない数十メートル先の文字や計算式を解くなどの課題にチャレンジするとともに、農業などで活躍する大型ドローンの見学を実施しました。

<担当：連携推進課 赤松>



令和4年度情報連絡員設置事業 情報連絡員会議を開催しました

11月9日、兵庫県民会館にて、情報連絡員会議を開催しました。中小企業団体情報連絡員は、各都道府県中央会に設置されており、当会は、県内中小企業組合の役職員70名に委嘱して、毎月、県内中小企業の景気等の動向を調査しています。

今年の会議では、(株)神戸新聞社の加藤経済部長に講話をしていただいた後、出席の情報連絡員から所属する業界の状況が報告されました。物価上昇への対策が県内の中小企業の経営に影響を与えて久しいですが、そのような厳しい状況下でも、新商品の開発や販路開拓などの創意工夫により活路を見いだそうとしていることなどが報告されました。普段の非対面での情報連絡では分かり難い、生の声を出席者で共有することができ、有意義な会議となりました。



<担当：情報企画課 尾崎>

SDGsセミナーを開催しました

兵庫県信用組合、兵庫県信用保証協会、兵庫県中央会の3者が主催して11月14日、兵庫県民会館にて「SDGsセミナー」を開催しました。

第1部では、兵庫県公立大学法人芸術文化観光専門職大学芸術文化・観光学部講師の千賀喜史氏を講師に迎え、「SDGsでつかむ！従業員のやる気とビジネスチャンス」と題し、SDGsの考え方や導入のポイントとメリット、SDGsを取り入れた企業事例の紹介等についてご講義いただきました。第2部では、事例発表として、(株)NTTドコモ経営企画部新事業開発室担当部長の中村幸弘氏より、NTTドコモが推進する脱炭素社会実現を目指すWebコミュニティサイト「カボニュー」と、食品ロス削減に貢献するポイントシステム「ecobuy (エコバイ)」の取組みについて説明していただきました。 <担当：経営相談室 内田>



兵庫県中小企業青年中央会(Hyogo-UBA)が創立40周年を迎えました

兵庫県中小企業青年中央会(会長 稗田晴彦)では、10月27日、神戸メリケンパークオリエンタルホテルにて【Hyogo-UBA創立40周年記念大会】を開催しました。第1部の記念講演会では、テレビ番組「マネーの虎」で人気を博した(株)LUFTホールディングス会長の南原竜樹氏をお招きして、依然厳しい状況に立たされる中小企業が逆境を追い風に変える経営思考についてご講演いただきました。第2部の記念式典では兵庫県・商工中金・全国青年中央会・近畿ブロック等関連団体、歴代会長にもご臨席いただきました。ご祝辞においては齋藤元彦知事から、創立40周年のお祝いと、今後、兵庫経済を牽引していく若手経営者達へコロナに負けないようビデオメッセージで激励いただき、会場では中村孝兵庫県中央会会長、恵南敏弘全国青年中央会会長、帽田八郎兵庫県初代会長からお祝いと全国の青年中央会を牽引する本会への期待のお言葉を頂戴しました。

第3部の交流懇親会においては会場をルミナス神戸2へ移し、開会のサプライズとして本会名称と本年度活動指針であり本大会スローガンである「Connect the Next」をモザイク大観覧車へ映し出して神戸の夜景をお楽しみいただきました。新型コロナウイルス第7波の収束直後の開催ではありましたが、過去最高の参加数(約160名)となり、次の10年へ繋ぐ式典として組織・世代・地域を超えて大盛況のうちに閉会いたしました。

<担当：情報企画課 阿部>



【兵庫県中小企業組合士協会】組合検定試験対策講座を開催しました

兵庫県中小企業組合士協会は、11月5日、11月12日の2日間の日程で「組合検定試験対策講座」を開催しました。

組合検定試験は、組合会計、組合制度、組合運営の3科目からなり、それぞれ組合運営上必要な会計・税務・法制度・実務的知識が必要となります。本講座では、兵庫県中央会の職員が講師となり、試験概要のほか、各科目の問題構成、過去に出題された問題の傾向および解説、並びに勉強方法の伝授を行いました。

組合検定試験に合格し、3年の実務経験を積んだ方は中小企業組合のエキスパートとして「中小企業組合士」の資格を取得することができます。中小企業組合運営に携わる方におかれましては、ぜひ、この組合検定試験に挑戦・合格し、中小企業組合士として活躍していただければと存じます。

<担当：連携推進課 赤松・林>



情報レポート

令和4年11月18日集計

概況

引き続き物価上昇や感染症の流行の懸念が、県内中小企業の景気回復に影を落としつつある。

内閣府が11月8日に公表した9月の景気動向指数の速報値は、前月比0.7ポイント低下し、4か月ぶりのマイナスとなった。基調判断は「改善をしている」のまま据え置いた。また、15日発表した7～9月期の国内総生産(GDP)速報値は、物価変動の影響を除いた実質の季節調整値で前期比0.3%減、年率換算で1.2%減だった。マイナス成長は4四半期ぶりとなった。これらは円安やエネルギー、原材料価格の高騰を要因とする物価上昇が影響したとされる。なお、総務省が18日に発表した日本の10月の消費者物価指数は、前年同月比で3.6%上昇した。

一方、県内の中小企業のDI値はやや悪化した。引き続き物価上昇の影響を受けているものと思われる。また、新型コロナウイルス感染症の流行の懸念も浮上しており、中小企業の景気回復に影を落としつつある。

業種別景況天気図(前年同月比)
令和4年10月(11月集計)分

業種	項目	景況	売上	収益	資金
製造業		-20%	-3%	-23%	-9%
非製造業		-14%	-3%	-17%	-17%
総合		-17%	-3%	-20%	-13%

県内の景況 快晴 晴れ くもり 雨 大雨

マーク

基準(DI値) 30以上 10以上～30未満 -10以上～10未満 -30以上～-10未満 -30未満

●●●●● 業界の声 ●●●●●

製造業

食料品.....
業況としては新型コロナウイルス感染症拡大前の状況に戻つつある。しかし令和4年4月より、組合が販売している醤油の元となる生揚げ(きあげ)の価格が約10%値上がりし、他にも塩、アミノ酸液等、他の原料価格の値上がりもあり、組合員の利益の回復までは不透明。

繊維工業.....
生産数量は対前年同月比14%増加となった。シーズンに向けて、期待するところである。

木材・木製品.....
そろばん製造に関係する諸材料の高騰により商品原価が上昇したが、製品単価に反映させることができず困っている状況である。

化学・ゴム.....
コスト高で苦しんでいるが、相変わらず市場の動きが強くない。受注量は伸びず、コスト高を完全には価格転嫁できないこともあり収益状況は芳しくない。

鉄鋼・金属.....
恒常的な人手不足に加え、円安や各種製品・半製品の高騰により、なかなか経営マインドが上がらないとの声を組合員から多く聞く。人手不足を理由に受注を断るケースもあると聞く一方、受注した仕事を他の組合員の協力を得て行うなどの共同作業も組合員間で増えている。

一般機器.....
売上高は増えていないのに製造原価は上がり続けている。親会社も聞いてはくれるが、どこまで製造原価が上がり続けるのか見当もつかない。

非製造業

卸売業.....
新型コロナ対策の融資の返済が始まっており、円安による輸入品や物流コストの相次ぐ値上げで、これからの年末商品の仕入もあり資金繰りが懸念される。

小売業.....
新型コロナの影響に伴い来館者数の減少が続いており、売上減少からテナント賃料値下げの要望が多発している。また、組合員のテナント賃料に相当する賦課金の未払いが生じている。

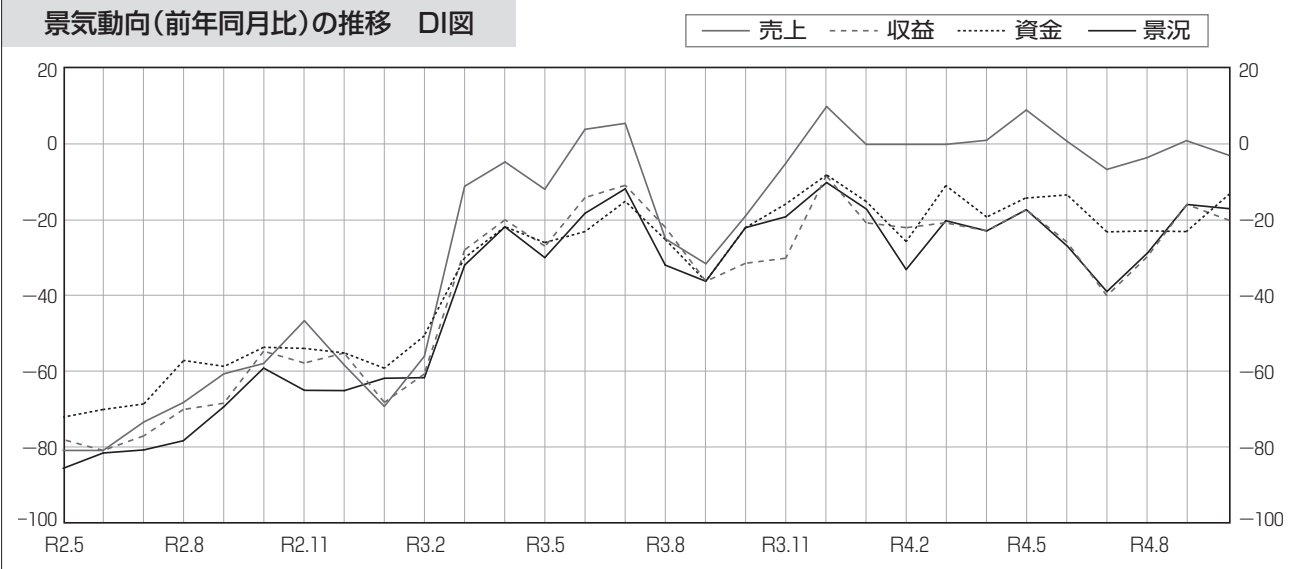
商店街.....
物販は相変わらず大変である。飲食は観光客の増加で少し回復傾向に。ただ、夜の客足が早い。

サービス業.....
少しずつ回復傾向にあるような兆しは見えしたが、特に売上に繋がるような大きなイベントもなく経営状態は苦しい。

建設業.....
当業界の課題として、職人の高齢化と若年労働者不足の問題があげられており、傘下の組合員企業も悩んでいるところであるが、組合事務局も同様で、求人を出しても高齢者の方からしか応募が無い状況である。技術・知識の継承のためにも、解決しなければならない問題と考えている。

その他(非製造業).....
各社が、行っている現行契約の価格改定については、個別の値上げ幅に差異はあるものの、進んでいる。しかし、それを上回る消耗品やエネルギーの高騰が、収益を大きく圧迫している。

景気動向(前年同月比)の推移 DI図



経済産業省からの お知らせ

令和二年度第三次補正・令和三年度補正・令和四年度予備費

事業再構築補助金(第8回)の公募

ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組みを通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援します。

事業類型	補助金額	補助率
[通常枠]	100万円～ 8,000万円	中小企業者等 2/3 (6,000万円を超える部分は1/2) 中堅企業等 1/2 (4,000万円を超える部分は1/3)
[大規模賃金引上枠]	8,000万円超～ 1億円	中小企業者等 2/3(6,000万円を超える部分は1/2) 中堅企業等 1/2 (4,000万円を超える部分は1/3)
[回復・再生応援枠]	100万円～ 1,500万円	中小企業者等 3/4 中堅企業等 2/3
[最低賃金枠]	100万円～ 1,500万円	中小企業者等 3/4 中堅企業等 2/3
[グリーン成長枠]	100万円～ 1.5億円	中小企業者等 1/2 中堅企業等 1/3
[緊急対策枠]	100万円～ 4,000万円	中小企業者等 3/4 中堅企業等 2/3

※補助金額の上限額は従業員数によって異なります。

【公募期間】 令和4年10月3日(月) ～令和5年1月13日(金) 18:00

【申請方法】 電子申請システム(GビズIDプライムアカウント)でのみ受付

◆詳細は事業再構築補助金事務局ホームページをご覧ください。 <https://jigyousaikouchiku.go.jp/>

新 型 定 期 預 金

マイハーベスト

高めの金利設定(当金庫内比較)

1年、2年、3年から期間が選べる

お預け入れは50万円から



商工中金

●神戸市役所南側西入る

神戸支店

〒650-0032 神戸市中央区伊藤町111
☎ 078(391)7541

●市民会館東隣

姫路支店

〒670-0015 姫路市総社本町111
☎ 079(223)8431

●労働福祉会館前

尼崎支店

〒660-0096 尼崎市東難波町5-19-8
☎ 06(6481)7501

中小企業のための 経営レポート

「顧客選び」と「値上げ」で 無理なく儲けよう!

株式会社ティナ・コンサルティング 代表取締役 下城 園代 (中小企業診断士、ITコーディネータ)

2022年は原油価格高騰や円安等が原因で、物価が高騰し続けており、今も安定はしていない。価格維持をするために、努力をしてきた企業も多かったのではないだろうか。価格維持が困難で、値上げや廃業を余儀なくされた企業も多かったように感じる。

価格の決め方は、①コストプラス価格設定法(必要な経費から算出)、②需要価格設定法(市場価格から考える)、③競争志向型価格設定法(ライバルから考える)などがあるが、今年は必要なコストから値上げを余儀なくされた場合が多いのではないだろうか。コストプラス価格設定法は間違いではないが、物価が上がる限り、値上げを続ける必要が出てくる。

●価格の現状維持は良いことなのか？

顧客の離脱が怖くて、値上げに踏み切れていない企業も多いのではないか。顧客にとって、安い価格は有難いが、会社が無理をしすぎると、経営維持が難しくなってしまう。理由は、

- ①価格の現状維持を頑張っても限界がある。
- ②限界を超えたコストダウンは、会社の収益を圧迫させて、企業体質を脆弱なものにしてしまう。

の2つである。無理をする経営は、事業の継続を難しくしてしまう。しかし、売上が横ばい、もしくは減少傾向で、コストだけが增加している現状において、現状の市場での価格は上げにくい。理由は、顧客も値上げに苦しんでいるからだ。しかし、値上げできなければ、継続できなくなる。では、適正な値上げとはどのようなものなのだろうか。

●本来の「値上げ」が持つ意味とは？

値上げなどの価格を決める前に、自社の顧客を分析する必要がある。例えば、「既存顧客はどんな層が多いのか?」「新規顧客は、どうやって獲得しているのか?」などである。

このとき、見込み顧客の4つの定義の視点から考えてみよう。

- ①ニーズがあること:顧客が自社の商品・サービスを欲しいと思って貰えること。市場の大きさを測るためにニーズ調査を行うのは、買ってもらえるターゲット層を発見するためである。
- ②支払能力があること:提示された金額(価格)を支払うことができること。例えば、1,000円しか持っていない人に1万円の物は売れない、ということだ。
- ③購入資格があること:これは購入のタイミングを示す。例えば、満腹のときに、どんなにおいしいような料理を提示されても興味を持つのは難しいだろう。訴求するなら、空腹のタイミングになる。
- ④接触ができること:どんなに素晴らしい商品・サービスでも、顧客が知らなければ、購入ができない。もしくは知っていたとしても、購入手段がなければ買えない。つまり、顧客との接触が可能なルートや方法がなければ、売ることができないのだ。

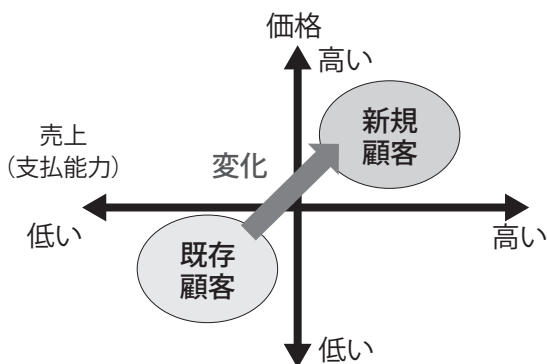
この4つを満たしたときに顧客は購入をする。どれも重要ではあるが、物価高騰で重要になってくるのは支払能力だろう。値上げをすることで顧客が去るのは、「支払い能力がない」または「価格に見合った商品ではない」と判断されるからだ。逆に値上げすることで、新たな顧客を獲得できる場合もある。つまり、値上げは顧客層の変化を示す。

ここで判断が必要なのは、「今までの顧客を維持すべきか?」「値上げに応じた顧客層を開拓するのか?」の選択である。顧客維持を選択するのなら、今までの顧客層が買うことができる商品・サービスに変える必要がある。例えば、手ごろなパソコンの販売を行っていた店は、コロナ禍で低価格の商品の入手が困難になったため、売るのが無くなったので、中古のパ

見込み顧客の定義

- ① ニーズがあること
- ② 支払能力があること
- ③ 購入資格があること
- ④ 接触ができること

価格を上げるといことは、顧客層が変わること



ソコンを仕入れて、メンテナンス・修理をしたうえで、販売する形態に変更する、などである。

値上げを選択するなら、新しい市場の開拓になるので、収益が取れる顧客層を狙うことになる。例えば、高性能でこだわりのあるパソコンを求める層だ。また、新しい市場へのアプローチは、既存の販路のルートを使えないことが多い。理由は、顧客層によって買い物の方法やルートが異なるからだ。

蛇足ではあるが、価格を高くした方が、顧客の質は上がる。値引きを言う顧客ほど、クレームや問い合わせが多い。場合によっては、トラブルも生じる。結局は、低価格層の顧客は、高価格層の顧客よりも労力を費やすことが多く、採算が合わなくなることが多いことを視野に入れておこう。

●価格を上げる方法

では、いきなり値上げができるのか、というそうではない。新規顧客を獲得するのは難しいし、多くの時間を要する。だから、既存顧客を維持しながら、新規顧客を獲得していく戦略になる。具体的には、次の3つの手順になる。

- ①新規顧客向けの商品・サービスを開発する。
- ②新規顧客に対し、新しい価格で販売する。このとき、2~3年後を見据えた価格であり、十分な収益が確保できる価格にする。同時に販売ルートも開拓する。既存顧客に対しては、既存の価格に据え置く。
- ③顧客の割合が、「新規顧客>既存顧客」になる時期が来たら、今度は、既存顧客への商品・サービスを値上げする。3割ほどは既存顧客が去るが、7割程度は残ることが多い。売上も一時的には減少するが、収益は増加する。理由は、コストが減るからだ。

もし、顧客への感謝の意味を込めて、既存顧客に対して価格維持を続けていきたいなら、新規顧客からの収益を既存市場で賄える場合に限定することが必要だ。

●持続可能な経営は、無理の無い「顧客選び」と「値上げ」で儲けること

デフレが続いたこの30年間は、値上げを悪と捉える風潮となってしまったが、価格の値上げ無くして、経済成長は難しい。価格が上がり、収入が増えることで、商品・サービスの購入の意志が醸成される。値上げによって顧客が減少しても、客単価は上昇するので、売上が変わらないことが多い。顧客が減ることで、充実したサービスや、更なる品質の良い商品の提供が可能になる。仕入れコストや業務量、作業時間も減る。結果として効率や評判が良くなり、収益が増える。その収益を給料として従業員に還元すれば、従業員のモチベーションも上がり、良い商品やアイデアを出してもらえることが多くなり、会社が活性化する。プラスの循環になる。そのためには、収益の出る「顧客選び」と「値上げ」は必要だと言える。

PROFILE

プロフィール

株式会社ティナ・コンサルティング
代表取締役 下城 園代
(中小企業診断士、ITコーディネータ)

【経歴】

大阪電気通信大学工学部卒業。IT企業を経て、2003年に創業。小規模企業の経営・IT支援は、1000件以上。
「独創的なビジネスモデルの提案」「予測的中する資金繰り表の作成」「わかりやすい図表作成」「オリジナル数式で経営分析」を得意とする。事業再生や経営革新支援は定評がある。
好きな言葉は「諦めなければ、必ず夢は叶う(^ ^)！」
奈良県中小企業青年中央会副会長
◇ホームページ:https://teana.jp



兵庫県中央会からのお知らせ

組合決算講習会(2回シリーズ)のご案内

受講料
無料

本講習会では、決算関係書類作成に役立つ会計処理についてベテラン税理士がわかりやすく解説いたします。是非ご参加ください。

日 時	令和5年1月20日(金)・26日(木) 14:00 ~ 16:00
会 場	兵庫県民会館902号室(第1回目)、1202号室(第2回目)
対 象	中小企業組合の役職員等
定 員	30名
講 師	税理士法人コモンズ 税理士 坂本 健一氏



申し込みフォーム
※申込期限: 令和5年1月13日(金)

詳細はコチラ ⇒ <https://www.chuokai.com/r4kessan/>

内 容

- ・決算整理仕訳
- ・貸借対照表
- ・損益計算書
- ・剰余金処分案・損失処理案
- ・財産目録
- ・インボイス制度

◎当日は、電卓、筆記用具をご用意ください。

<担当: 連携推進課 巽>