

兵庫社労士協同組合と兵庫県屋外広告美術協同組合が 包括連携に関する協定を締結

兵庫社労士協同組合（社労士協）と兵庫県屋外広告美術協同組合（兵広美）が8月8日に「包括連携に関する協定」を締結しました。社労士協役員の事務所看板を兵広美役員企業が受注したことがきっかけとなり、本協定の締結に至りました。当日は兵庫県中央会の瀬川専務理事が仲人として立ち会いました。

本協定に基づき、まずは組合事務局が主体となり、組合員間（社会保険労務士と屋外広告業者）のビジネスマッチングサービスを行う予定です。当会会員組合同士の連携協定というのは例がなく、今後の取引拡大に注目です。



チャレンジ！ 検定試験を受けて組合士になろう！！

令和5年度 中小企業組合検定試験

12/3
SUN

受験申込

令和5年度中小企業組合検定試験
受験申込サイトから
お申込みください。



12月3日[日]

受験資格 特になし(ただし、組合士として認定されるには組合等での3年以上の実務経験が必要です)。

試験科目 組合会計 組合制度
組合運営

試験日 令和5年12月3日(日)

試験地 札幌・青森・仙台・秋田・郡山・水戸・東京・長野・静岡・名古屋・神戸・松江・広島・山口・高松・福岡・大分・宮崎・沖縄

願書受付期間 令和5年9月1日(金)～10月20日(金)

受験料(税込) 6,600円
※一部科目免除者については、5,500円(二科目受験)、4,400円(一科目受験)。

お問い合わせ先 お申し込み方法など詳しいことは、最寄りの都道府県中小企業団体中央会または全国中小企業団体中央会(TEL.03-3523-4907)までお問い合わせください。

組合士 検索

主催/ 全国中小企業団体中央会
後援/ 中小企業庁
協力/ 都道府県中小企業団体中央会

月刊中央会
9
（オ）

兵庫県中小企業団体中央会時報第788号(2023年9月5日)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
本情報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

月刊中央会

第788号 2023/September

令和5年9月5日号 (毎月1回5日発行)

9



動く つなぐ 結ぶ
組合・中小企業を
サポート

組合・中小企業を
応援します!



本誌展示館 (豊後市)

特集《SDGs (持続可能な開発目標)の達成に向けて》

■中央会事業

- ◇DXセミナーを開催しました
- ◇中小企業組合による団体協約、組合協約の活用

■情報レポート

県内中小企業は、燃料や原材料の高騰、人手不足により、景気の回復は足踏みをしている。

■お知らせ

- ◇「事業継続力強化計画(ジギョケイ)」の策定支援
- ◇インボイス制度において特にご留意いただきたい事項
- ◇小規模企業共済

■コラム

◇中小企業のための人材育成レポート
今注目の「1on1ミーティング」を意味あるものに!
～部下の成長をサポートするコミュニケーション～
めぐゆきworks 代表 赤穂 幸子

■中央会からのお知らせ

- ◇兵庫社労士協同組合と兵庫県屋外広告美術協同組合が包括連携に関する協定を締結
- ◇令和5年度中小企業組合検定試験

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

SDGs (持続可能な開発目標) の達成に向けて

SDGs に取り組むメリット

貧困、紛争、気候変動、感染症等人類は、これまでになかったような数多くの課題に直面しており、このままでは、人類が安定して暮らし続けることができなくなると心配されています。このような危機感から、課題を整理し、解決するために国連の加盟国が達成すべき具体的な目標を立てました。それが「持続可能な開発目標(Sustainable Development Goals : SDGs)」です。SDGsは、2030年を達成期限として定め、「17の目標」と「169のターゲット(具体目標)」で構成されています。環境、資源、エネルギー、健康・衛生から教育、労働、産業、さらには人権や公正性の実現まで、社会全体が協力して解決すべきグローバルな課題が網羅されています。



SDGsは知っているけど、企業としてSDGsに取り組むことの意義やメリットがわからないという意見も多く耳にします。この記事では、SDGsに取り組む経営面のメリットについて解説します。

SDGsに取り組むメリットは次のとおりです。

①企業ブランドイメージの向上につながる

企業は、地球環境や人間社会の上に成り立っているものであるという認識から、社会的責任(CSR)を果たすために行動すべきであるという社会的風潮が高まっています。顧客のSDGsへの意識の高まりとともに、企業の方向性や施策がブランドイメージを左右し、購買行動にも影響するようになりました。SDGsの取組みを通して、金融機関、投資家、消費者からの信用度やブランドイメージの向上が期待できます。加えて、企業価値やイメージの向上により価格競争から離脱でき、結果、高い利益率を狙うことができます。

②人材確保に優位に働く

採用活動において、社会課題に取り組む好印象の企業には優秀な人材が集まりやすく、そうなれば優秀な人材も獲得しやすく、採用コストを削減することができます。働いている社員にとっても、「社会課題の解決に貢献する企業で仕事をしている」という認識は、やりがい、モチベーション、企業への帰属意識を高めることとなります。人材の定着率が高まれば、採用コストを抑えることも期待できます。

③新しいビジネスの機会の創出

SDGsへの取組みは、新しいビジネスチャンスの創出や消費者ニーズを押さえたビジネスの新設の機会です。目標やターゲットに示された課題に目を向け、それらを解決するための製品やサービスの開発に取り組むことは、企業にとって新たな可能性を広げることにつながります。また、問題解決のために新規事業に参入したり、パートナー企業との協働の道を拓いたりすることによって、新たな事業機会を獲得することが期待できます。持続可能性を重視する投資は年々拡大し、SDGsに積極的に取り組む企業へ優先的に投資する投資家が増えています。

④企業の存続に貢献

SDGsに取り組むことは、事業の継続や企業の存続に貢献します。SDGsに取り組むことで、SDGsに積極的に取り組んでいる企業との取引の増加が期待できます。社会的責任(CSR)に対する意識が高まるにつれ、SDGsに取り組まない企業の存続は難しくなると考えられます。

⑤コストの削減

環境への負荷を抑えるために、省資源や省エネルギー対策、廃棄ロス削減を徹底することによりコストの削減が期待できます。

帝国データバンクが行ったSDGsに関する企業の意識調査で、SDGsに積極的な「中小企業」が50.4%、うち「小規模企業」では42.8%となり、「中小企業」は調査開始後初の5割超えとなり、規模の小さい企業でもSDGsに取り組む姿勢が高まってきていることが判明しました。また、現在SDGs各目標に力を入れている企業に取り組みによる効果を尋ねたところ、『効果を実感』している企業の割合は前年調査から2.7ポイント増の69.2%でした。なかでも、「企業イメージの向上」が38.1%でトップとなり、次いで、「従業員のモチベーションの向上」(32.9%)、「経営方針等の明確化」(18.1%)、「採用活動におけるプラスの効果」(15.8%)と続きました。この調査結果からSDGsに積極的な企業は取り組むメリットを享受できていることがわかります。また、「売り上げの増加」が12.7%、SDGsをビジネスチャンスとして捉え「新規事業立ち上げ、新商品・サービス開発」につながった企業が8.7%あり、社会課題の解決と企業の成長は両立できることを示した事例もでてきます。



<参考資料>

- ・日本ユニセフ協会ホームページ「SDGsって何だろう?」
<https://www.unicef.or.jp/kodomo/sdgs/about/>
- ・株式会社帝国データバンクホームページ「SDGsに関する企業の意識調査(2023年)」
<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p230714.pdf>

「ひょうご産業SDGs認証事業 創設記念フォーラム」開催報告

共催：兵庫県、兵庫県商工会議所連合会、兵庫県商工会連合会、兵庫県中小企業団体中央会、神戸経済同友会、兵庫県中小企業家同友会、兵庫県経営者協会、兵庫工業会

兵庫県と経済7団体共催で「ひょうご産業SDGs認証事業 創設記念フォーラム」を8月21日、兵庫県公館で開催しました。

基調講演では、国連におけるSDGs策定に構想の段階から参画し、SDGs研究の第一人者である慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科教授 蟹江憲史氏を講師に招き、SDGs認証制度の現状と課題、自治体による登録認証制度の有効性、メリハリのある政策実施、自治体・金融機関・中小企業連携による投融資について講演いただきました。

パネルディスカッションでは、齋藤兵庫県知事とSDGsに積極的に取り組んでいる兵庫県の企業3社((株)ケルン、(株)神戸酒心館、浜田化学(株))が登壇し、各社が実施しているSDGsを生かした企業経営(フードロス削減と社会的弱者の自立支援の取組み、カーボンゼロの日本酒製造、廃食油のリサイクル)を発表し、経営に取り入れるメリットについて理解を深めることができました。若い世代ほどSDGsへの関心が高く、SDGsに取り組むことが採用活動にプラスになっているとの話もあり、事例紹介を含め、中小企業に非常に参考になったと思われます。

また、齋藤兵庫県知事は「SDGsに取り組まないことによるデメリットについても説明して、より共感できるよう広げていきたい」と述べ、公民連携によるSDGs推進に積極的に取り組んでいく方針を示しました。

本フォーラムはYouTube「ひょうごチャンネル」で9月29日まで期間限定配信中!
https://youtu.be/BgmBtk6ZE_c



主催者、講師、パネルディスカッション登壇者

◆講師の蟹江氏が代表を務める慶應義塾大学 SFC 研究所xSDG・ラボが第一生命保険(株)との共同研究により作成した『中小企業向け SDGsガイドライン』をインターネットから無料でダウンロードすることができます。中小企業にとって効果的な取組みや具体的に何をすべきかが分かりやすくまとめられていますので、ぜひご覧ください。



https://www.dai-ichi-life.co.jp/dsr/society/challenges/pdf/sdgs_guideline_001.pdf

ひょうご産業 SDGs 推進宣言事業・認証事業のご案内

SDGs推進宣言事業

SDGsの達成に向けて取り組む県内中小企業等の宣言内容を登録・集約し、広く社会に公表することにより、企業等の取組みを支援する制度です。

登録企業のメリット

- ①登録証が交付されます。
- ②ひょうご産業活性化センターのホームページで登録企業を紹介します。
- ③専用ロゴマークを使用できます。
- ④SDGsの推進に関して、専門家派遣による経営支援を受けることができます(1/2負担、最多8回まで)。
- ⑤兵庫県信用保証協会の保証料率の割引があります。

申請期間 令和5年9月25日(月)～10月19日(木)

SDGs認証事業

ひょうご産業SDGs推進宣言企業を対象に、県がSDGsに関する取組みを評価・認証する制度を通じて、宣言企業の取組みのさらなる深化を促し、SDGs先進県を目指します。

認証企業のメリット

- ①知事名による認証証が交付されます。
- ②中小企業融資制度の低利融資「SDGs支援貸付」が利用できます。
- ③兵庫県信用保証協会による社債発行の際の保証料率の割引があります。
- ④大規模展示会(東京ビッグサイト等)へ優先出展できます。
- ⑤就活学生向け合同企業説明会へ優先出展できます。
- ⑥企業のSDGsの取組みをPRする動画を学生が制作します。

※認証の区分によって受けられるメリットは異なります。

対象者 ひょうご産業SDGs推進宣言企業

- 応募要件
- ①チェックシートによる自己評価を実施(SDGsに関する全30項目)
 - ②5年以内に目指す目標を3つ設定し、達成に向けた具体的な取組みを明確化
 - ③ひょうごSDGs Hubへの参画

申請期間 第1回募集：2023年8月22日(火)～9月22日(金) ※当日消印有効

ひょうご産業SDGs

検索

<お問い合わせ>

(公財)ひょうご産業活性化センター 成長支援課 ひょうごSDGs推進担当

TEL：078-977-9117

SDGs社債保証制度を創設しました

この度、SDGs達成に取り組む中小企業者の皆さまを後押しするため「SDGs社債保証制度」を創設しました。本制度により、大型で幅広い資金需要にお応えします。

通常の社債保証制度の保証料率より平均25%割引

「SDGs社債保証制度」の対象となる方

次の何れにも該当する方

- ①兵庫県が実施する「ひょうご産業SDGs認証事業」において、「アドバンスステージ」または「ゴールドステージ」の認証を受けた方
- ②申込直前期の決算において基準(a)～(c)のいずれかに該当する方

ただし、2および3については、それぞれの項目に対し、いずれか1項目を充足する必要があります

項目	基準(a)	基準(b)	基準(c)
1 純資産額	5,000万円以上3億円未満	3億円以上5億円未満	5億円以上
2 自己資本比率	20%以上	20%以上	15%以上
純資産倍率	2.0倍以上	1.5倍以上	1.5倍以上
3 使用総資本事業利益率	10%以上	10%以上	5%以上
インタレスト・カバレッジ・レシオ	2.0倍以上	1.5倍以上	1.0倍以上

※適債基準は、あくまで社債の基本的な基準です。制度のご利用には別途審査がありますので、適債基準を満たしていても、場合によっては、ご希望に沿えないことがあります。※必ず、金融機関を通じて事前相談・申込をしてください。なお、事前相談書・申込書につきましては特定社債保証専用のものをご使用願います。

制度の詳細は、経営支援部支援推進課 (TEL078-393-4024) までお問い合わせください。

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5年度中小企業技術開発支援事業 DXセミナーを開催しました

8月8日に兵庫県民会館にて、(一社)AI・IoT普及推進協会 代表理事 阿部満氏と(有)テクノス取締役 藤井裕也氏を講師にお招きし、「DXセミナー～IT×IoTによる企業のDX化を実現～」を開催しました。



阿部氏より、多くの中小企業においては、DXの必要性について理解はしているが、既存システムが、事業部門ごとに構築され、全社横断的なデータ活用がされていないなど、複雑化・ブラックボックス化されているため、DX化を推進しない場合に起こりうるリスク(「市場での競争力の維持が困難になること」や「市場の変化にスピーディに対応できなくなる」等)についての説明がありました。加えて、「業種・企業規模などによりDX化に対する考えは異なるが、経営理念・経営目標などを明確に定めて戦略的に導入することが重要である」とのDX化を成功させるポイントについての解説もありました。

藤井氏からは、「時間外労働時間削減」「部材材料費用削減」「個別原価の見える化」「生産リードタイムの短縮」「生産設備の稼働率向上」「見積りの即日回答」などの業務課題を解決するためにDX化に取り組み、独自のシステムを構築し、見積りから製造、出荷、請求・入金までを「見える化」したことで生産性向上につながった事例の紹介がありました。 <担当：連携推進課 赤松>

中小企業組合による団体協約、組合協約の活用

～取引先との価格交渉、価格転嫁対策に組合を活用しよう!～

組合員と取引関係にある事業者と中小企業組合が団体協約等を結ぶことによって、取引条件を決めることができます。事業協同組合における「団体協約」の締結・交渉権は中小企業等協同組合法第9条の2第1項第6号(商工組合における「組合協約」は中小企業団体の組織に関する法律第17条第7項)に基づき、組合に与えられている権利です。組合は組合員と取引関係にある事業者に対して団体協約締結の交渉の申出を行うことができ、申出を受けた取引の相手方は誠意をもって交渉に応じるものとされており、価格交渉の有効な手段の一つとして期待されています。

【取引条件の例】

- ・納入する製品やサービスの最低価格
- ・納品に係る支払条件(支払期日、支払方法など)
- ・納入する製品の品質、提供するサービスの最低条件



団体協約等締結の要件・効果

- 団体協約を締結できる組合は、事業協同組合、事業協同小組合、協同組合連合会、商工組合(商工組合においては「組合協約」)です。
- 団体協約を締結する組合の事業として、定款に「組合員の経済的地位の改善のためにする団体協約の締結」を行う旨を定める必要があります。
- 団体協約を締結する前に、その内容を総会に諮り承認を得ておく必要があります。
- 団体協約では、中小企業等協同組合法第9条の2第1項第6号の団体協約であることを明記した書面により締結する必要があります。
- 団体協約を締結すると、その効果は組合員に対して直接及びます。以後、相手方と組合員が個別に契約する取引関係においても、団体協約に基づく契約条件が適用されます。
- 交渉が不成立となった場合、行政庁に対してあっせん・調停を申請することができます。

◆「中小企業組合による団体協約、組合協約の活用」リーフレット(全国中央会HP)

https://www.chuokai.or.jp/images/2023/07/230720_dantaikyoyaku.pdf



情報レポート

令和5年8月22日集計

概況 県内中小企業は、燃料や原材料の高騰、人手不足により、景気の回復は足踏みをしている。

内閣府は、7月26日にまとめた7月の月例経済報告で国内景気の判断を5月から3か月連続で「緩やかに回復している」とした。また8月15日に公表した4～6月期の国内総生産(GDP)の速報値は、実質値で前期比プラス1.5%となった。半導体の供給制約の問題が緩和された結果、自動車好転をけん引したとされる。また輸出入が与えた影響が大きいとされる。

一方、兵庫県内の中小企業は、燃料や原材料の高騰、人手不足により、景気の回復は足踏みをしている。物価上昇に伴い、需要の減少を心配する声もあり、景気動向に楽観はできない状況にある。

業種別景況天気図(前年同月比) 令和5年7月(8月集計)分

業種	項目	景況	売上	収益	資金
製造業	景況	☁️☔️ -21%	☁️ -6%	☔️ -26%	☔️ -24%
	景況	☁️☔️ 0%	☀️ 24%	☔️ -24%	☔️ -12%
総合	景況	☁️☔️ -10%	☁️ 9%	☔️ -25%	☔️ -18%

県内の景況	快晴	晴れ	曇り	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

昨年対比では、新型コロナが5類になったことにより売上は好調である。梅雨明けも早く高温が続いたため例年に比べるとやや販売量は落ちているが、値上げしたことにより金額は伸びている。円安とロシアのウクライナ侵攻により小麦粉の価格も上昇気配のため、また値上げの兆しあり。

繊維工業

7～8月は対前年同月比で10%強減少の見通し。10月物の商売が始まっており、受注数量の回復に期待をする。

木材・木製品

戸建て住宅の新築着工戸数が減少し、プレカット工場の稼働率が低下している。木材以外の資材等価格の高騰により住宅価格が高騰し、今後の回復は当面見込めない。リフォームは必要に応じて増えるかもしれない。

鉄鋼・金属

海外大口案件は先月度と同様に同数の受注が入っているが、国内受注は予測値を下回り先月度と同様に低い。

一般機器

新型コロナの5類変更に事業も活気を取り戻していたかに見えたが、材料高騰に加え納品遅れや人材確保の難しさから前年のような活気ではなかったように見える。

その他

売上の減少が続いており、当面回復は、期待できないと思われる。

非製造業

卸売業

燃料・資材費の高騰に加え、コロナ禍による飲食店の経営改善が遅れており、その影響が残っている。商品価格の高止まりが続いているため、売上はコロナ禍前に近づいているが、利益には結びついていない。

小売業

例年を超える猛暑のおかげでエアコンの需要が伸びており、各店設置に忙しい毎日である。各地区の補助金制度も売上の増加に力を貸している。注文数の多さに仕事の対応が遅れる店舗もあるようだ。

商店街

前年は新型コロナ第7波に入ったこともあり、前年対比は増加、2019年度比では飲食は回復か。しかし、小売りは厳しい。宝石店が退店、買い取り店がOPEN。後半は猛暑のため、人通りは減少。

サービス業

水の需要が増えるこの時期は水回りのトラブルも多く、多くの修理依頼が来た。建設業界の喫緊の課題である担い手不足の解消に向け、今年度から若年層の入職支援事業に組合で取り組むことになった。

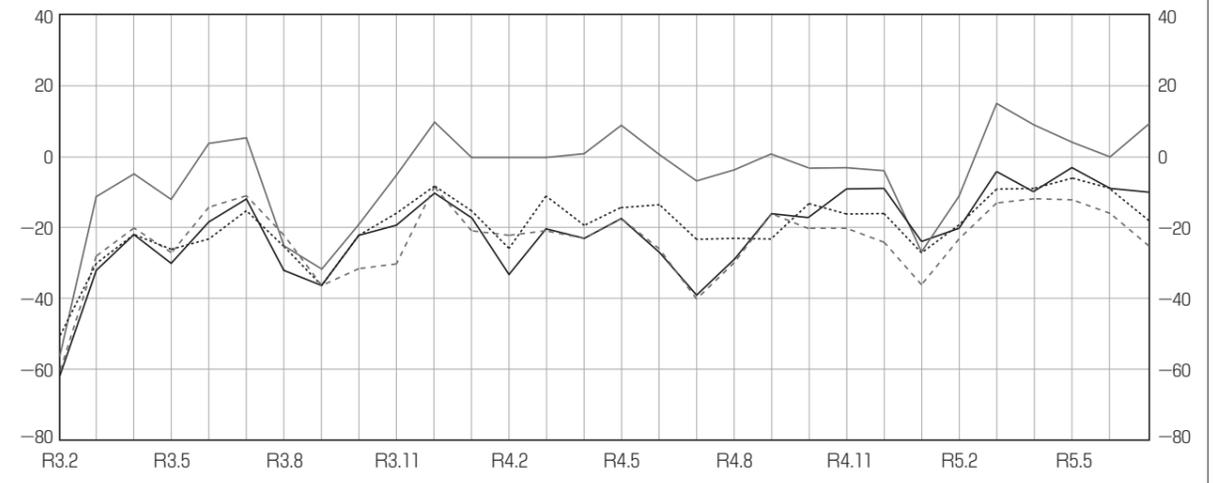
運輸業

9月末で補助金が終了することにより、更なる軽油価格の上昇が予測され危機的状況に追い込まれている。荷主に協力を頂かないと中小運送業は成り立たない。

その他

9月以降の受注に向けての企画提案、見積、積算が中心となっている。ただ昨年からの繰り返しの資材、消耗品等の高騰は今後の収益に暗い影を落とすと予想している。

景気動向(前年同月比)の推移 DI図



DI (Diffusion Index) とは？

景気が「上向き」か「下向き」かという、景気の方角性を示す指数。DI値は、調査対象組合に「好転」「不変」「悪化」というような選択肢の質問を行い、「好転」の回答構成比から「悪化」の回答構成比を差し引いて算出している。

◆DI値=(「増加」・「好転」した組合数-「減少」・「悪化」した組合数)÷回答組合数×100

「事業継続力強化計画(ジギョケイ)」の策定支援

自然災害、感染症、サイバーリスク等に対する事業継続力強化計画の作成をイチから無料支援いたします。

【経済産業省から計画の認定を受けるメリット】

- 税制優遇、金融支援や補助金の優先採択など経済的なメリット
- 国からの認定マークを活用することで、会社の信頼度が向上するメリット



対象者 中小企業・小規模事業者

費用 無料

支援方法 専門家を派遣して、それぞれの企業の状況に応じた計画書の作成支援をマンツーマンでサポートいたします。1回1～2時間×2回の打ち合わせで申請書を完成させます。

詳細はコチラ⇒ <https://kyoujinnka.smrj.go.jp/handsonr5/>

<お問い合わせ>

中小機構 事業継続力強化計画 マンツーマン支援事務局

TEL: 050 - 3786 - 7870 E-mail: support@kyoujinnka.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

	●神戸市役所南側西入る	●市民会館東隣	●労働福祉会館前
	神戸支店	姫路支店	尼崎支店
	〒650-0032 神戸市中央区伊藤町111 ☎078(391)7541	〒670-0015 姫路市総社本町111 ☎079(223)8431	〒660-0096 尼崎市東灘波町5-19-8 ☎06(6481)7501

国税庁からのお知らせ

令和5年10月開始!

インボイス制度 において特にご注意いただきたい事項

10月1日までに登録番号が通知されない場合の売手の対応と買手の仕入税額控除について

がございます

売手の対応



10月になっても、まだ登録番号の通知が届かないなあ…

どうやってインボイスを交付しよう…?

安心して下さい!
次のような対応が可能です



- 1 事前にインボイスの交付が遅れる旨を先方に伝え、通知後にインボイスを交付する
まだ番号がわからないので、インボイスは後日交付します
- 2 通知を受けるまでは登録番号のない請求書等を交付し、通知後に改めてインボイスを交付し直す
番号を入れたインボイスを改めて交付します
- 3 通知後にすでに交付した請求書等との関連性を明らかにした上で、インボイスに不足する登録番号を書類やメール等でお知らせする
請求番号●●の請求書につき、登録番号は「T1234…」になります

でも、小売店だと後で交付は難しいな…

そんな時は…

事前にインボイスの交付が遅れる旨を事業者のHPや店頭にて相手方にお知らせする

インボイス発行事業者の登録申請中です。登録は令和5年10月1日から受けることとなりますが、通知が届いていないため、インボイスの交付が遅れます。したがって当店では…

事業者のHP等において登録番号を掲示し、相手方にそのページとレシートを併せて保存してもらう

登録番号は『T1234…』となります。令和5年10月1日から令和5年●月●日（通知を受けた日）までの間のレシートをお持ちの方で仕入税額控除を行う方におきましては、当ページを印刷する方法により、レシートと併せて保存してください。

買手側からの電話等に応じ、登録番号をお知らせし、相手方にその記録をレシートと併せて保存してもらう

番号を教えてください
T1234…です

※ これらの取扱いは、令和5年9月末までに登録申請を行ったものの、令和5年10月1日までに登録番号の通知が届かなかった場合の経過的な取扱いです。登録番号を記載したインボイスを交付できるようになった日以降は、記載事項を満たしたインボイスを交付していただく必要がありますので、ご注意ください。

買手の対応は右面をご覧ください。➡

買手の対応

売手から登録番号のお知らせが届かないけど、仕入税額控除していいのかな…?

後でお知らせするとは言っていたけど…

事前にインボイス発行事業者の登録を受ける旨が確認できたときは、仕入税額控除可能です!

お知らせは事後的に保存できればいいのね!

ポイント
事後的に交付されたインボイスや登録番号のお知らせを保存することが必要です!
※ 保存できなかった場合、翌課税期間において仕入税額控除を調整することとして差し支えありません。

さらに…

基準期間における課税売上高が1億円以下又は特定期間における課税売上高が5千万円以下の事業者は、令和5年10月1日～令和11年9月30日までの間、税込1万円未満の課税仕入れについて、帳簿の保存のみで仕入税額控除が可能（「少額特例」といいます）ですので、上記対応は不要です。

※ 「基準期間」とは、個人事業者については前々年、法人については前々事業年度をいい、「特定期間」とは個人事業者については前年1～6月までの期間をいい、法人については前事業年度の開始の日以後6月の期間をいいます。

1万円未満ならインボイスの保存はいらんだな!

1万円（税込）は、一回の取引金額で判定しますので、ご注意ください!

【具体例①】12月3日に5千円の商品を購入し、12月10日に7千円の商品を購入
➡ 特例の対象としてインボイスの保存は不要

【具体例②】12月10日に5千円の商品と7千円の商品（合計1万2千円）を同時に購入
➡ 特例の対象外のためインボイスの保存が必要

1商品ではなく、1回の取引が1万円未満かで判断するってことか!

安心 安全 国がつくった

小規模企業共済

こんな悩みにお応えします

年金に不安を感じたら

無理のない月額で積立をしたい

制度の特長

1 経営者のための退職金制度

小規模企業の個人事業主（共同経営者を含む）または会社等の役員の方が廃業や退職後の生活資金、事業再建資金をあらかじめ準備しておく共済制度です。

2 掛金は全額所得控除

掛金は、全額が「小規模企業共済等掛金控除」として、課税対象所得から控除できます。

3 受取時も税制メリット

共済金の受取は、一括の場合は「退職所得扱い」、分割の場合は「公的年金等の雑所得扱い」です。

退職金の準備を
中小機構が
お手伝いします

他にもこんな特徴があります。

- ・ 月々の掛金は1,000円から
- ・ 契約者貸し付けの利用が可能
- ・ 共済金の受給権は差押禁止

共済相談室 TEL. 050-5541-7171 【受付時間】平日 9:00~17:00

令和5年9月からオンライン手続きを開始いたします

ご要望の多い一部の手続きについてオンライン手続きが出来ます。新規加入、掛金払込証明書の電子交付、掛金月額の増額減額、氏名・住所等の変更 など

小規模企業共済制度の詳しい内容は

QRコード又はホームページからご確認ください。

小規模共済

検索



2023.

Be a Great Small.
中小機構

中小企業のための 人材育成レポート

今注目の「1on1ミーティング」を意味あるものに! ~部下の成長をサポートするコミュニケーション~

めぐゆきworks 代表 赤穂 幸子 (キャリアコンサルタント・公認心理師)

◆ はじめに

読者のみなさま、ビジネスコーディネーターを務めておりますキャリアコンサルタントの赤穂です。研修講師として、人材育成や職場改善に携わっています。

さて、コロナ禍の社員育成の場面において、「1on1やっています!」とよく耳にするようになりました。「1on1=風通しのよい職場環境」というイメージでしょうか。「1on1(ワン オー ワン)」とは、上司と部下で行う定期的な1対1のミーティングです。テレワークの普及により、部下の状況把握のために導入する企業が増え、今後も期待されている人事育成の方法です。ところが、当事者の中には、「何も話すことがない」「ストレスが増えた」という不満も多いようです。そこで本コラムでは、意味ある1on1にする導入のポイントについてご紹介します。

◆ 親身な関わりが、無駄に変わる?

次の上司の対応について考えてみましょう。

- ①話しやすい雰囲気作りのために、雑談をする
 - ②部下の失敗談や不安に対して、自分の体験談で励ます
 - ③部下の言葉が少ないので、会話が途切れないように話す
- 一生懸命働きかけているのに、部下の表情は曇りがち。気がつけば、上司ばかりが一方向的に話している。むしろ、関係は悪化し、業務時間は不足するばかり。そんな時には、もう一度、導入から見直しましょう。

◆ 「目的」を明確にする

意味ある1on1にするために重要なことは、「目的の共有」です。単に場を設定するだけで、後は現場の管理職や育成担当者に任せきりではうまくいきません。「何のために導入するのか」「そのために実現したいことは何か」「どのように進めるか」を明確にしておきましょう。

◆ 「1on1」と「従来の面談」の違いを知る

今までの人事評価などの面談とは、行う目的が違います。経営と現場の双方の目線で効果的な組み合わせを考え、導入の計画を立てましょう。

	1on1 ミーティング	人事評価面談
目的	人材育成	人材管理
時間 頻度	15~30分など 毎週、毎月など	30分~1時間など 期初、期末など
スタンス	部下が主役 上司はサポート役	上司が主導

	1on1 ミーティング	人事評価面談
情報量	上司<部下	上司>部下
テーマ	部下が話したいこと	上司が話したいこと
主な内容	「経験の振り返り」 仕事の仕方や行動の見直し 「相談」 不安や悩みの解消 ストレスの軽減	「業務目標の設定」 課題や対策の確認 「進捗の管理」 「目標達成度と査定」

◆ 対話型コミュニケーションを心がける

先ほどの上司の対応例を考えてみましょう。

- ①対話の導入や活性化には効果的。ただし、雑談で終わらないよう短めに。
- ②安心感や視点の拡大には効果的。ただし、「何のために話すのか」という意図が重要。自慢話にならないよう簡潔に。
- ③ポジティブな上司像は大事。一方、部下は素直に本音を言い出せないまま、上司の調子に合わせがち。時々沈黙があっても、部下のペースで自発的な発言を待つ。心理的な問題は無理に解決しようとせず、「話してくれてありがとう」と受容することが第一歩。

部下の主体性を促す働きかけは容易ではありません。「聴く力」を磨いていきましょう。信頼関係を築く対話スキルの習得は、上司の成長にもつながります。

◆ 最後に

コロナ禍により、職場のコミュニケーションは大きく変わりました。上司と部下の面談は、職場の心理的安全性を高め、チームのパフォーマンス向上に有効です。新たな時代に即したコミュニケーション戦略のひとつとして、お役に立てれば幸いです。

Profile



めぐゆきworks
代表 赤穂 幸子
(キャリアコンサルタント・公認心理師)

【経歴】
大学卒業後、総合専門小売企業へ入社。接客販売・仕入・販売企画業務とともに新人教育を担当。管理職として、契約社員やパート従業員を含めた人材育成にも携わる。現在は、企業や大学、行政機関にて、研修や就業支援業務に従事。