

頑張る企業の皆様へ魅力ある情報を

Progress

—プログレス—

浦安商工会議所だより



2022.8-9

Vol.359

www.urayasu-cci.or.jp/

特集

会員より
夏のご挨拶 —暑中お見舞い

専門家からのアドバイス
『製造業DX化の推進』

中国古典「貞観政要」に学ぶ

リーダーの神髄

会社にとって、最も大事なものは

明海大学経済学部・明海大学大学院経済学研究科教授
池田 晋さん

逆境を成長の糧にするトップの原理原則①

正しい行動とは？

特集

02 逆境を成長の糧にするトップの原理原則①
不況を突破する正しい行動とは?

04 会員より夏のご挨拶〈暑中お見舞い〉

08 商圏調査&経営分析セミナー／電子帳簿保存法対策講習会のお知らせ
活用したい「経営相談」

09 経営発達支援計画のお知らせ／「インボイス制度説明会」開催報告

10 浦安市からのお知らせ／会議所スケジュール

11 商工会議所LOBO調査(早期景気観測調査)

中国古典「貞観政要」に学ぶ リーダーの真髓 -1-

12 会社にとって、最も大事なものは
明海大学経済学部・明海大学大学院経済学研究科教授 池田 晋さん

14 〈知っ得通信〉製造業DX化の推進 経営改善研究所

15 浦安老舗【西敏商店】

16 浦安クイズ・写真で巡る浦安

浦安商工会議所会報誌「Progress」

Progress とは…

「資本主義の父」であり、現在の商工会議所の前身となる東京商法会議所の創設者でもある渋沢栄一は「もうこれで満足だという時は、すなわち衰える時である」という言葉を残しています。事業主が事業を継続、発展させていくためには、「常に進歩し、前進していくこと」が大切であるという考えから、会員事業所の皆様が浦安商工会議所と共に歩んでいけるようにという思いを込めました。

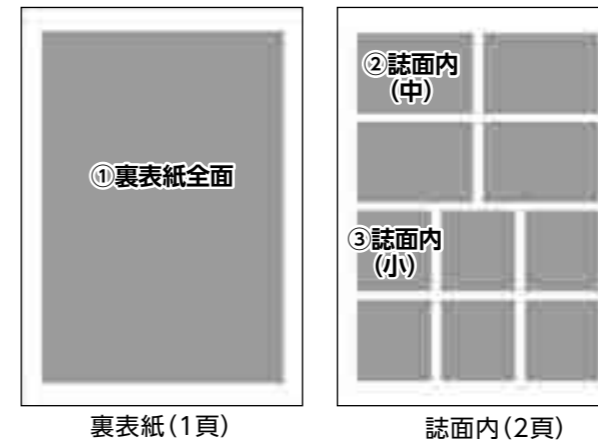
誌面広告のご案内

浦安商工会議所だよりProgressで
自社商品やサービスのPRをしませんか?

浦安商工会議所だより「Progress」は、会員事業所と関係機関に向けて発行しています。また、一般市民向けに市内ショッピングセンターでも手に入るように一部設置しています。読者の多くは市内の企業経営者や社員の方なので、誌面広告の活用は効果的かつ効率的に自社PRができる機会となります。ぜひ、ご活用ください。

広告スペース

冊子の裏表紙全面と中頁に以下のサイズで掲載できます。



広告料金

掲載箇所	月額料金(税込)
①A4判 裏表紙全面 (サイズ 縦262×横180mm)	110,000円
②A4判 誌面内(中) (サイズ 縦60×横86mm)	44,000円
③A4判 誌面内(小) (サイズ 縦60×横55mm)	22,000円

お申し込みについて

掲載希望月(1月、4月、6月、8月、10月、12月予定)の前々月10日までに、下記までお申し込みください。お申し込み単位は1ヶ月単位となります。まとめて複数月のお申し込みも可能です。

【申し込み先】 〒279-0004 浦安市猫実1-19-36 浦安商工会議所 業務課
TEL.047-351-3000 FAX.047-350-6698 E-mail. soudan@urayasu-cci.or.jp

ぜひご活用
ください!

WEB会員名簿

4月より浦安商工会議所のホームページ上に、ザ・ビジネスモールを活用したWEB会員名簿を掲載しています。掲載されている会員事業所は、ユーザーIDを登録すると、自社PRの編集や追加ができ、それを利用して「ザ・商談モール」が利用可能に。ザ・商談モールでは登録している全ての事業所と商談が可能になり、新たなビジネスチャンスにつながります。ぜひユーザーIDの登録を!

登録はこちらから

基本情報は浦安商工会議所で登録済みなので、自社名を検索して必要な情報を入力。メールが届いたらパスワードの登録をして完了。 [ユーザー登録用QRコード](#)➔



■ユーザー登録に関する問い合わせ

ザ・ビジネスモール事務局 (大阪商工会議所内)
☎050-7105-6220 ✉b-mall@b-mall.ne.jp

■WEB会員名簿に関する問い合わせ

浦安商工会議所 総務課
☎047-351-3000 ✉soumu@urayasu-cci.or.jp

不況を突破する正しい行動とは？

コロナで問われる経営者の真価

現在、日本を含む全世界を襲っているのは逆境の大波です。

新型コロナウイルスの来襲を受けて、世界経済は大きな打撃を受けています。コロナが収束すれば、1〜2年で景気は回復するという意見もあれば、二度と元には戻らないという悲観的な声もあり、明日は神のみぞ知る、という感じがしています。

経営が苦しくなっている中小企業がたぐさんあると思いますが、経営者の真価が問われるのは正にいまのような逆境のときです。

好況時に会社の業績を上げられるのは当然で、たとえば、バブルの頃は、商品をゴザの上に置いておけば行列ができて売れたという漫画のような話があります。並の力の経営者であつても会社をうまく回せた、という古き良き時代でした。

しかし、不況になればそうはいきません。今回のコロナのような外的要因で不況が訪れたとき、あなたの会社は次のどれに当てはまるでしょうか。

- ① 衰退し倒産に陥る会社
- ② 何とか逆境の波に耐え生き残る会社
- ③ 逆境の波を乗り越えて成長を遂げる会社

この割合は、①が20%、②が60%、③が20%といったところでしょうか。では、③にする。つまり「逆境の波を乗り越えて、会社を成長させるウルトラCを教えてください」と問われたら、残念ながら「そんな秘策はない」と答えるしかありません。

しかし、逆境を会社成長の奇貨にするため、経営者が順守すべき正しい行動はあると思っています。それを筆者は「トップの原理原則」と呼んでいます。

本稿では、筆者の長い経営経験から、四つの原理原則をお伝えします。

原理原則その1

入るを量りて出ざるを制する

業界によつて状況は異なるので一概には言えませんが、不況時には売り上げは減少、もしくは停滞するのが世の

常です。

特に負の影響を受けやすいのが観光業、飲食業、交通業等です。コロナ禍では、IT関係は好調を維持している企業が多く見受けられます。

最初の原理原則は、「入るを量りて出ざるを制する」です。「入る（売り上げ）が減少しているのなら「出ざる（支出）」を制するしかありません。

出血が続くと二命を失うことになり。まずは、止血をするというわけですね。

会社にとつての止血。逆境のときは、「コストの見直し、削減」が好むと好まざるとに拘わらず緊急の改善課題になります。

コストの見直しと言うと条件反射ですぐに人員の削減に走る経営者がいますが、これは危険です。

人を減らせば当面の人件費は減りますが、会社成功の肝である「ものづくり」や「顧客満足」を実践する人材がいなくなるため、会社の成長発展は難しくなります。

人材や人材による顧客へのサービスの削減をすると、会社は自分の手で自

分の首を絞めることになります。

削減すべきは、不要不急の交通費、交際費、成果を出せない外部コンサルタント、会議の数や時間の縮小です。その気になって精査すれば、ムダの要素は驚くほどあるはずですよ。

筆者の経験則では、不況時には経費、コストの削減目標を10〜20%に設定することが妥当であると思っています。

繰り返しますが、人材、そして顧客へのサービスを削つてはいけません。

原理原則その2

新しい事への挑戦

(1) 新常态に対応する

いま新常态という言葉が散見されますが、「将来こういう事が起きるだろう。こうなればいいな」と考えていた5年先の未来が、コロナによつて現実化しました。社会の「当たり前」が大きく変化したのです。

この新しい常識についていけない会社や人は落ちこぼれてしまうのが「当たり前」である、という皮肉な現象を新常态はもたらすでしょう。

さまざまな場面のコミュニケーションはフェース・ツー・フェースからオンラインになった。講演や研修もいまほとんどがオンラインです。毎日入社するのではなく、在宅勤務になり、テレワーク環境がない職場は採用が難

しくなるでしょう。また、Eコマースを導入する会社も驚くほど増えていきます。

「将来の成功を妨げる最大の敵は、過去の成功である」という箴言があります。逆境のなかで成長している会社のトップは、過去に成功した「リアル型、店舗型」から「バーチャル型、Eコマース型」へと事業の軸足をすばやく変えて活路を見出しています。

新常态、新しい環境にすばやく対応する柔軟性が、経営者には求められるのです。

(2) 新商品開発、新市場開拓

逆境に強い経営者は、新商品開発と新市場開拓という常套手段が常に頭にあるものです。

商品とそれを売る市場の組み合わせ

■表1 *アンゾフの成長マトリックス

新 商品	新商品・既存市場 (新商品開発)	新商品・新市場 (新規事業開発・多角化)
	既存商品・既存市場 (現状維持・衰退)	既存商品・新市場 (新市場開拓)
既	市場	

*イゴール・アンゾフ(I. H. Igor Ansoff; 1918-2002):ロシア出身の数学者・経営学者・経営者。

表1にまとめました。いま、A〜Dのどの象限を選択すべきか、社会情勢や業界の現状を把握して、自社の強みと弱みを理解した上で考えてください。

これを決めるのは、経営者の大事な仕事です。

A、既存商品を既存市場に売る

これまで扱ってきた商品を、いま売っている市場で売り続けることは必要であり、それが継続できるのであれば、これほど望ましいことはありません。

しかし、この象限のみでビジネスをしていると、ややもすると現状維持に止まるか、一つのことをきつかけに衰退を招く恐れがあります。

会社経営には攻めと守りの両方が必要ですが、この戦略はとかく守りに偏重しがちです。攻めて伸びるための矛先が鈍くなる致命的な欠陥を伴います。ローリスク・ローリターン型です。

逆境を乗り越えるには、既存商品を既存市場に売る以外の、これから紹介する象限で攻めることも必要になります。

B、既存商品を新市場に売る

これは、例えば、店頭販売していた既存商品をネットという新たな市場で販売することにより、売り上げ増大を図るパターンで、そこには攻めがあり

ます。

新市場開拓型と称することができ、メディアムリスク・メディアムリターン型です。

コロナ禍で多くの飲食店が、テイクアウトやデリバリーを始めましたが、まさにこの新市場開拓型と言えます。

C、新商品を既存市場で売る

筆者は以前、日本コカ・コーラ社の社長を務めていましたがコカ・コーラ社は、元々はコカ・コーラ単品でビジネスをしていました。

しかし、ファンタやスプライト、ハイス、コーヒー等の新商品を追加することで売り上げの積み重ねに成功しています。

単品から複合品への脱皮を図る新商品開発型と言えます。これもメディアムリスク・メディアムリターン型です。

3Mという米企業では、働く時間の15%を会社の設備を最大限使つて、「新商品、新サービスに活かせる自分の好きな研究テーマ」に費やすルールになっているそうです。これは新商品の開発を重要視している証拠です。

筆者は、「お客さまに認知できる差別化を伴った新商品の提供」ができていないか否かが、会社の命運を決めると考えています。

端的に言うと、年商全体に対して、過去3年以内に出した新商品の割合が30%に満たないと、元気がない会社と

言わざるを得ません。反対に、この数字を満たしていれば、少しの逆境では揺るがない会社であると思います。

D、新商品を新市場に売る

新商品を開発し、いままで対象としていなかった新市場で売るとき、必然的に失敗するリスクを伴います。うまく運べば見返りも大きいですが、反面リスクも大きいというハイリスク・ハイリターン型です。

四つの象限を紹介してきましたが、A〜Dのどれを選ぶかに「ザ・正解はありません。一つだけ確かなことは、新しいことに挑戦しなければ、待つているのは衰退だということですよ。

さて、この四つの象限、経営者のあなたはどれを選びますか？（続く）

著者 ㈱国際ビジネスブレイン代表取締役
新将命 あたらし・まさみ



早稲田大学卒。シェル石油、日本コカ・コーラ、ジョンソン・エンド・ジョンソン、フィリップスなど、グローバル・エクセレント・カンパニー6社で社長職を3社、副社長職を1社経験。1990年㈱国際ビジネスブレイン設立。2003年から2011年まで住友商事のアドバイザー・ボード・メンバーを務める。『伝説の外資トップが教えるコミュニケーションの教科書』（講談社）、『経営の教科書』（ダイヤモンド社）、『経営開眼十八問答』（西北社）ほか、著書多数。



暑中お見舞い

申し上げます

令和四年 盛夏



<p>浦安鐵鋼団地協同組合</p> <p>理事長 村上京子</p> <p>浦安市鉄鋼通り二一〇一六 電話 〇四七―三三三〇一五三二</p>	<p>浦安中央動物病院</p> <p>院長 周藤行則</p> <p>浦安市堀江二一二十九一八 電話 〇四七―三五四一〇一〇五</p>	<p>株式会社 浦安清運</p> <p>代表取締役 加納清吾</p> <p>浦安市千鳥十五一三十九 電話 〇四七―三五〇一五五六 FAX 〇四七―三五〇一一九三</p>	<p>浦安市商店会連合会</p> <p>会長 宇田川雄司</p> <p> 浦安市猫実一十九一三十六 (浦安商工会議所会館内) 電話 〇四七―三五三三六〇八八</p>	<p>大川水産株式会社</p> <p>代表取締役社長 齊藤榮一</p> <p>浦安事業所 浦安市鉄鋼通り一〇一七 電話 〇四七―三三九〇一六六六 FAX 〇四七―三三九〇一六六七</p>	<p>栄鋼管株式会社</p> <p>代表取締役社長 齊藤榮一</p> <p>浦安事業所 浦安市鉄鋼通り一〇一七 電話 〇四七―三三九〇一六六六 FAX 〇四七―三三九〇一六六七</p>	<p>株式会社 オリエンタルランド</p> <p>浦安市舞浜一番地一</p>	<p>ベアビル株式会社</p> <p>代表取締役 熊川賢司</p> <p>浦安市猫実五一八八一十六 電話 〇四七―三八〇一三三三三 FAX 〇四七―三八〇一三三三四</p>
<p>(株) 加藤新聞舗</p> <p>代表取締役 加藤憲一</p> <p>市川市市川二一四一四 電話 〇四七―三三六六二〇九</p>	<p>加賀田税務会計事務所</p> <p>税理士 加賀田将虎</p> <p>浦安市猫実一十九一三十六 (浦安商工会議所会館内) 電話 〇四七―三〇四一五〇五七</p>	<p>税理士法人 桜頼パートナーズ会計 氏原事務所</p> <p>代表社員 氏原崇</p> <p>浦安市当代島一十一一十二 電話 〇四七―三一六一五二二 FAX 〇四七―三五五一六〇五三</p>	<p>有限会社 越後屋焼蛤店</p> <p>代表取締役 宮沢富一</p> <p>浦安市猫実五一八八一十九 電話 〇四七―三五二二八三三</p>	<p>公益社団法人 市川法人会</p> <p>納税は国民の義務です</p> <p>浦安北地区長 尾頭博行 浦安南地区長 大木由紀夫 市川市平田二一三三一安川ビル二階 電話 〇四七―三三二二一〇〇五</p>	<p>えびの桑田グループ (株) イースタイル</p> <p>代表取締役 桑田東</p> <p>浦安市高洲三一一一三十七 電話 〇四七―七三三二二〇三</p>	<p>皆様の印刷ニーズにお応えします 印刷・企画デザイン</p> <p>株式会社 アップス</p> <p>代表取締役 関喜和</p> <p>浦安市海楽一三三三三三十四 電話 〇四七―三五三三三三〇一五 FAX 〇四七―三五三三三三三三〇</p>	<p>株式会社 菊家商事</p> <p>代表取締役 菊間紀</p> <p>浦安市北栄一十七一十七一十六 電話 〇四七―三五一一二二二五 FAX 〇四七―三五四一六三三五四</p>
<p>有限会社 コガ薬局</p> <p>代表取締役 富樫光則</p> <p>浦安市猫実四一八八一二十三 電話 〇四七―三五二二七九六</p>	<p>株式会社 ケミコート</p> <p>代表取締役社長 中川恭一</p> <p>浦安市北栄四一十五一十 電話 〇四七―三三八一七七二二</p>	<p>京葉ガス(株) 葛南支社</p> <p>葛南支社長 田中嘉穂</p> <p>浦安市北栄二一十五一二十一</p>	<p>株式会社 カネコ</p> <p>代表取締役 金子雅一</p> <p>浦安市千鳥十五一三十七 電話 〇四七―三五二二八四九(代)</p>	<p>うらやす行政書士 タナ力事務所</p> <p>代表 田中俊介</p> <p>浦安市北栄四一二十一一〇二 電話 〇四七―三三二一四六二〇 FAX 〇四七―三三二一四八六二</p>	<p>浦安大石法律事務所</p> <p>弁護士 大石守史</p> <p>浦安市北栄一十二一二十三一七〇四 電話 〇四七―七二一〇三三六 FAX 〇四七―七二一〇三四六</p>	<p>株式会社 内山アドバンス</p> <p>代表取締役社長 柳内光子</p> <p>市川市新井三一六一十 電話 〇四七―三三九八八八〇一</p>	<p>牛島会計事務所</p> <p>公認会計士 牛島真紀子 税理士 牛島真紀子</p> <p>浦安市当代島三一三一四〇三 電話 〇四七―三三二七四二二二 FAX 〇四七―三三二七四二二二</p>



暑中お見舞い

申し上げます

令和四年 盛夏



<p>婦人服・学生服・体操服・園児服 取扱い</p> <p>(株) ベール松喜屋</p> <p>代表取締役 渡邊 英司</p> <p>浦安市猫実四一十四一十五 電話 〇四七―三五―二九一九 FAX 〇四七―三五―二九二四</p>	<p>合同会社 プロミナステイトLLC</p> <p>代表社員 相馬 康弘</p> <p>浦安市当代島三一―二―一六 電話 〇四七―三五〇―四二三〇 FAX 〇四七―三八〇―六三八七</p>	<p>市民の新聞 うらやす情報</p> <p>(有) プレスサービス</p> <p>代表取締役 島田 泰孝</p> <p>浦安市堀江六一―一―二十四 電話 〇四七―三八三―九一六六 FAX 〇四七―三五―一四五六</p>	<p>ピザーラ浦安店</p> <p>代表 藤田 英高</p> <p>市川市南行徳三一―三―一十八 電話 〇四七―三五六―四八〇〇</p>	<p></p> <p>株式会社清五郎運送</p> <p>代表取締役 平林 宏之</p> <p>浦安市猫実三一―一六―一九 電話 〇四七―三五―二九二二 FAX 〇四七―三五五―〇四七八</p>	<p>株式会社新商</p> <p>代表取締役社長 滝口 達男</p> <p>浦安市入船一―四―一 電話 〇四七―三八―二二〇二</p>	<p></p> <p>株式会社鹿野建設</p> <p>代表取締役社長 駒田 浩治</p> <p>千葉県浦安市北栄四―二六―十四 電話 〇四七―三五五―〇一九〇(代表)</p>	<p></p> <p>(株) ジェイコム千葉市川・浦安局</p> <p>市川市南八幡四―一七―七一八 電話 〇四七―三五―一六三〇〇</p>
<p>株式会社もとゆき</p> <p>代表取締役 平野 一哉</p> <p>浦安市北栄一―一十二―二十五 電話 〇四七―三五―一五一一 FAX 〇四七―三五四―七〇七〇</p>	<p></p> <p>(株) 明光企画</p> <p>市川市相之川三一―二―一十三 電話 〇四七―三九六―二二二一 FAX 〇四七―三九七―〇三二五</p>	<p>乾海苔問屋</p> <p>(株) 丸茂海苔店</p> <p>代表取締役 丸茂 一城</p> <p>浦安市北栄一―一十三―二十六 電話 〇四七―三五五―七一六一 FAX 〇四七―三五―一三三八一</p>	<p>丸正商事株式会社</p> <p>代表取締役 内田 千尋</p> <p>浦安市北栄一―一十三―二十六 電話 〇四七―三五五―七一六一 FAX 〇四七―三五―一三三八一</p>	<p>有限会社 たかみ質店</p> <p>代表取締役会長 榎本 敬三郎</p> <p>浦安市当代島一―一六―一七 電話 〇四七―三五―一五九〇〇</p>	<p></p> <p>送迎バスのご用命は当社に</p> <p>大新東(株)舞浜営業所</p> <p>営業所長 栗本 将和</p> <p>浦安市千鳥四―一―一 電話 〇四七―三〇四―三三七七 FAX 〇四七―三五〇―一〇七五</p>	<p></p> <p>第一勧業信用組合 市川法人営業所</p> <p>所長 住吉 直信</p> <p>市川市八幡二―七―二十一 電話 〇四七―七一―一〇一六二 FAX 〇四七―七一―一〇一六三</p>	<p></p> <p>袖浦設備工業(株)</p> <p>代表取締役 渡邊 勝</p> <p>浦安市堀江四―四―二十六 電話 〇四七―三五二―四〇七七 FAX 〇四七―三五四―九三七八</p>
<p></p> <p>(資) 吉野商店</p> <p>代表 山崎 一信</p> <p>浦安市猫実四一―一八―一二 本店 〇四七―三五―一―二八二 富岡店 〇四七―三五―一―二六二</p>	<p></p> <p>山一興産株式会社</p> <p>代表取締役社長 柳内 光子</p> <p>浦安市北栄四―二―一十一 電話 〇四七―三五―一四二二二</p>	<p>株式会社森田質店</p> <p>代表取締役 森田 聡一</p> <p>浦安市北栄二―一七―一 電話 〇四七―三五―二二五〇二</p>	<p>株式会社光設備</p> <p>代表取締役 篠原 雅彦</p> <p>浦安市北栄二―一三―一七 電話 〇四七―三五―一―三三七一</p>	<p>株式会社匠ワイルド(旅行会社)</p> <p>代表取締役社長 佐藤 仁志</p> <p>浦安市入船一―一五―二 プライムタワー新浦安十二階 電話 〇四七―三八二―二九三〇 FAX 〇四七―三八二―二九三一</p>	<p>東洋リネンサプライ(株)</p> <p>代表取締役社長 松本 行雄</p> <p>東京都江東区南砂五一―一六―一五 電話 〇三―三六四―〇一六四五 FAX 〇三―三六四―五―九五四五</p>	<p>匠ホールディングス株式会社</p> <p>代表取締役社長 兼 子慎一</p> <p>浦安市入船一―一五―二 プライムタワー新浦安十二階 電話 〇四七―三五〇―一五八三一 FAX 〇四七―三五〇―一五八三二</p>	<p>匠ホールディングス株式会社</p> <p>代表取締役社長 兼 子慎一</p> <p>浦安市入船一―一五―二 プライムタワー新浦安十二階 電話 〇四七―三五〇―一五八三一 FAX 〇四七―三五〇―一五八三二</p>

中小企業、小規模事業者の経営課題解決を支援します！ 経営発達支援計画

「自社の現状や課題を見極めたい」「自社の業績をアップさせたい」「新しい事業にチャレンジしたい」。
経営に関するさまざまな課題や展望について、何でもご相談ください。中小企業の皆様に寄り添って支援いたします。

主な支援内容

経営状況分析

- 巡回訪問・窓口相談による掘り起こし
- 経営状態の可視化 ほか

事業計画策定支援

- セミナーの開催
- 事業計画の策定とフォローアップ ほか

販路拡大支援

- 商談会・交流会への出展
- PR手法・販促ツールの作成支援 ほか

資金調達支援

- 公的融資制度の斡旋
- 金融機関との連携 ほか

生産性向上支援

- ITツールの提案・導入支援
- 販売スタイルの見直し

創業・事業承継支援

- 創業時に必要な知識習得支援
- 後継者育成や廃業回避に向けた支援

相談は原則無料です。当所経営指導員が対応し、必要に応じて各分野の専門家や金融機関、支援機関等と連携し、総合的な課題解決に取り組めます。

●お問い合わせは 浦安商工会議所 経営支援課 ☎047-351-3000 ✉soudan@urayasu-cci.or.jp

電子帳簿保存法対策講習会

今年1月の電子帳簿保存法改正、その直前に発表された税制改正大綱について、改正および「電子帳簿等保存」「スキャナー保存」等のポイントについて、税理士が実際のシステムでデモンストレーションを交えて解説します。

〈内容は…〉

- 電子帳簿保存法とは？
- 電子帳簿保存・スキャナー保存・電子取引
- 電子帳簿保存法の影響
- 実務上のポイント・準備 など

終了後、先着順にて個別相談も行います

【日 時】9月13日(火) 14:00~16:00
【会 場】浦安商工会議所 3階大会議室
【講 師】池頭邦之氏
(蒼馬税理士法人 代表社員 税理士)
【定 員】先着20名
【申込方法】電話またはFAXで(受講者名、事業所名・住所・電話番号・FAX番号・業種、個別相談の参加不参加を明記)

※締め切り 9月9日(金)

商圏調査&経営分析セミナー

「商圏調査&経営分析セミナー」を開催します。セミナーでは、自店舗を取り巻く「外部環境」を把握するため、「商圏」を調査する手法や、新型コロナウイルス感染症の影響下でも売上を伸ばせる「商材」の選定手法を中小企業診断士が解説します。

〈内容は…〉

- 経営分析とは？
- 外部環境分析について
- 分析手法について など

【日 時】8月19日(金) 14:00~16:30
【会 場】浦安商工会議所 3階大会議室
【講 師】梅林行一氏(中小企業診断士)
【定 員】先着20名
【申込方法】電話またはFAXで(受講者名、事業所名・住所・電話番号・FAX番号を明記)

※締め切り 8月17日(水)

【申込み・問い合わせ】浦安商工会議所 経営支援課 TEL.047-351-3000 FAX.047-350-6698



令和5年10月から始まる「インボイス制度」説明会を開催

6月17日(金)、浦安商工会議所で「インボイス制度」の説明会が行われた。講師の市川税務署の丸山宏美氏から、インボイス制度(適格請求書等保存方式)の概要について、適格請求書に必要な記載事項等を中心に説明が行われた。

令和5年10月1日より、仕入税額控除の要件がそれまでの「区分記載請求書等保存方式」から「適格請求書等保存方式(インボイス制度)」へと変更となる。帳簿の保存には変更はないが、請求書は「区分記載請求書等の保存」が「適格請求書の保存」になるのが大きな変更点だ。

「適格請求書」には適用税率が8%対象のもの、10%対象のものを分け、それぞれの消費税額や、請求書を交付する側の登録番号を記載するなど、現行の区分記載請求書に追加となる事項があるので注意が必要だ。

この適格請求書を交付することができるのは、税務署長の登録を受けた「適格請求書発行事業者」に限られることも、重要なポイントだ。登録を受けるには「登録申請手続」が必要。登録申請はすでに始まっており、申請書類の提出期限は令和5年3月31日となっている。

税務署ではインボイス制度について個別相談を行っている(要電話予約)。「年明けから3月までは税務署が確定申告で忙しくなるので、年内の相談をお勧めします」と丸山さん。



〈市川税務署 ☎047-335-4101〉

参加者の声

昨年開業したので売上がたっており、適格請求書発行事業者の登録申請ができるのか不安だったが申請できるようなので安心した。私の場合は仕事上、登録が必要であると考えているが、登録するかどうかは主な取引相手が個人なのか企業なのかなど、事業者によって事情が違い、ケースバイケースだと感じた。個別相談会などがあると便利なのではないかと思う。(土業)

取引先から適格請求書を求められた場合、登録事業者でないと出せないの、そのことが理由で契約不成立になるのではないかと心配です。「登録するかどうかは事業者の任意」とあるが、自社の売上が基準の課税売上高を超えたり超えなかったりというも、登録するかどうか悩む点です。今後、税務署や商工会議所に相談して考えたいと思います。

(技術サービス業)



小さな困り事から経営方針まで—活用したい「経営相談」

浦安商工会議所の大切な事業の一つに「経営相談」がある。経営上のあらゆる相談に応じ、内容によっては弁護士や税理士、中小企業診断士などの専門家につないでくれる。

相談者の不安に寄り添う

浦安商工会議所では現在4名の経営指導員が対応している。この2年間は新型コロナウイルス感染症の流行に伴う補助金や給付金の相談に訪れる人が多かったという。また、最近経営者の高齢化に伴い、事業承継の相談が増えている。「相談にくる人は不安を抱えている人。その不安を共有しながら、一緒になって考えるように心がけています」と沖野谷さん。「かつて帳簿の付け方を教えてほしいと相談にきた事業者さんが、現在は店を増やし都内にも進出しているのを拝見すると、経営相談が一助になったのではないかとうれしく思います」と語る。

同じく指導員の秋山和宏さんは「小さなことでも気になったら相談にきてください」と話す。問題が大きくなってからだと、選択肢がなくなってしまう場合もあるという。「切羽詰まってからでなく、少しでも余裕のある段階で相談をしていただく方が、対処方法の選択肢が増えます。だからこそ、気になることがあれば気軽に相談してほしい」と秋山さん。相談に対しては、相談者の話をじっくりと聞いて、どういった方向を望んでいるのかを探るようにしている。

小さなことでも気軽に相談を

新型コロナウイルスの流行は人々のライフスタイルを変え、それにより多くの事業者が影響を受けた。特に飲食業は営業時間の見直しや、従業員不足などに悩んでいる。しかし中には相談をきっかけに事業を拡大した事業者もいるという。「補助金をうまく活用し、それまでは行っていなかったECサイト販売を始めるなど販売チャンネルを増やした事業者もいます」と秋山さん。経営相談は困りごとを解決するだけでなく、販路拡大や市場開拓など、事業者の「夢」を実現する力にもなってくれる。

経営相談は無料で、非会員でも利用することができる。また、経営者本人ではなく、経理担当者が帳簿の付け方を、労務担当者が従業員管理についてなどを聞くことも可能だ。経営の安定、拡大を図るため、指導員を味方につけてほしい。

個人事業主の人も、これから創業したい人の相談にも乗ります。時代の変換期である今こそ、浦安商工会議所を活用してください。



沖野谷 隆

相談内容によっては専門家へつなげたり、セミナーを紹介したりすることもできます。一人で考え込まずに相談してください。



秋山 和宏

商工会議所LOBO調査(早期景気観測調査)

LOBO調査とは…全国338商工会議所が約2700企業を対象に業況等を調査・集計した全国規模の早期景気観測です。

2022年5月の動向

業況DIは、活動回復で個人消費が持ち直し、改善。先行きは、価格転嫁が追いつかず、厳しい見方

■全産業合計の業況DIは、▲20.4(前月比+5.3ポイント)

3年ぶりの行動制限のないゴールデンウィークで人の流れは回復に向かい、外食・宿泊関連のサービス業、百貨店・土産販売等の小売業で業況が改善した。また、個人消費の回復により、卸売業も業況が改善した。一方で、資源・資材価格の高騰・供給不足の長期化により、製造業は改善するもその動きは鈍く、建設業では業況悪化が継続した。資源・資材価格の高騰スピードは速く、増加したコストに見合う価格転嫁は行っていない。価格転嫁の遅れは引き続き企業の収益回復の足かせとなっているものの、活動回復による個人消費の持ち直しに下支えされ、中小企業の景況感は改善の動きが見られた。

■先行き見通しDIは、▲23.6(今月比▲3.2ポイント)

需要喚起策や水際対策の緩和等でさらなる活動活性化に期待感がうかがえるも、個人消費の停滞を不安視する声がサービス業や小売業、卸売業を中心に多く聞かれた。また、長期化するロシアのウクライナ侵攻や中国のゼロコロナ政策による資材供給の乱れや、資源・資材価格の高止まりに企業の価格転嫁は追いついておらず、業績悪化が懸念されており、先行きは厳しい見方が続く。

※DI値(景況判断指数)について
DI値は、業況・売上・採算などの各項目についての、判断の状況を表す。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景況感の相対的な広がり意味着。

業種別の動向

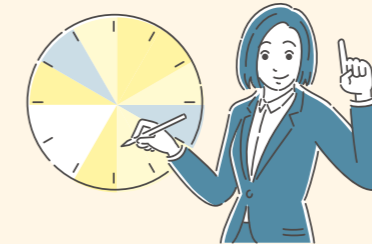
前月と比べたDI値の動き : 改善 : ほぼ横ばい : 悪化

建設業	<p>建設資材・燃料価格上昇等のコスト増への価格転嫁の遅れや、設備機器の納期遅れ・欠品に伴う工期遅れにより、悪化。民間工事・公共工事の受注競争激化に伴う採算悪化の声も聞かれた。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「資源価格の上昇、建築資材の高騰が続いている。工事を受注しても、建築機械の納期が遅れ、工事期間が長期化している。赤字受注になりかねないため、受注を足踏みすることもあり、厳しい状況が続く」(一般工事業) 「民間の建築案件が激減しており、競合他社との受注競争が激化している。採算割れ覚悟で受注する事態も起きている」(建築工事業)
製造業	<p>国際的な物流の混乱による原材料供給の停滞、資源・資材価格の高騰によるコスト増が継続するものの、堅調に推移する企業の設備投資に下支えされたIT関連や一般機械製造等を中心に、改善。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「少しずつ消費者の意識が活動的になっており、売上にも結び付いている。コロナ禍で生まれた新しい需要を事業に反映し、今後も売上改善を図っていく」(酒類製造業) 「仕入れコストの増加が著しいが、採算の厳しい製品については、客先に事情を話して販売価格へ反映を行っている」(金属加工機械製造業)
卸売業	<p>資源価格の高騰に伴う輸送費や包装資材の上昇による負担増は続くものの、個人消費回復による外食産業向け食品関連、百貨店向け日用品関連の引き合いが増加し、改善。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「食料品や飲料の需要は回復してきている。一方で、仕入れ価格の上昇や包装資材の値上げは継続しており、販売価格への転嫁対応に迫られている」(食品・飲料卸売業) 「中止になっていたイベントが実施され始めたため、消費意欲の回復による売上増加を期待する」(衣服・日用品卸売業)
小売業	<p>安定した気候により春夏物衣類の需要が堅調に推移した衣料品店や、人流の回復で土産品や飲食関連の売上が増加した百貨店が全体を押し上げ、改善。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「ゴールデンウィークでのお出かけが増加したことに加え、5月は天候・気温も安定していたため、春物や夏物を中心にアパレル製品の需要が増えた。昨年と比較しても、堅調に推移しており、今後の消費にも期待する」(婦人服小売業) 「久しぶりに行動制限のないゴールデンウィークで観光客が増加したことで、土産品や飲食関係の売上が増加した」(百貨店)
サービス業	<p>資源・資材価格の高騰によるコスト増加の影響はあるものの、3年ぶりの行動制限のないゴールデンウィークで客足が回復した外食産業・宿泊業等が牽引し、改善。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「客足も戻り、売上が増加。業況も改善に向かっている。原油価格の高騰によるコストアップは注視していく必要はあるが、来月以降も好転が継続していく見込みである」(宿泊業) 「コロナ禍も収束の傾向が見受けられ、ゴールデンウィークには客足も伸び、外食産業に良い影響が出てきた」(飲食店)

夏季における年次有給休暇の取得促進について

事業主の皆様へ

新型コロナウイルス感染症対策により、「新しい働き方・休み方」が始まっています。今後もより良く実践していくために、年次有給休暇を上手に活用しましょう。計画的な業務運営や休暇の分散化につながる「年次有給休暇の計画的付与制度」を導入したり、労働者のさまざまな事情に即した柔軟な働き方・休み方に応えられる「時間単位の年次有給休暇」の導入が効果的です。



詳細はこちらをご覧ください

厚生労働省「働き方・休み方改善ポータルサイト」内
「年次有給休暇取得促進特設サイト」
<https://work-holiday.mhlw.go.jp/kyuuka-sokushin/>

会議所スケジュール(2022年8月~9月)

日にち	時間	行事	場所
8月 3日(水)	10:00~16:00	事業承継出張個別相談会	浦安商工会議所 会議室
8月19日(金)	14:00~16:30	商圏調査&経営分析セミナー	浦安商工会議所 会議室
8月22日(月)	10:00~15:00	専門家による緊急経営相談窓口	浦安商工会議所 相談コーナー
9月 2日(金)	10:00~15:00	専門家による緊急経営相談窓口	浦安商工会議所 相談コーナー
9月 7日(水)	10:00~16:00	事業承継出張個別相談会	浦安商工会議所 会議室
9月 8日(木)	15:30~17:00	会頭・副会頭会議	浦安商工会議所 会議室
9月12日(月)	10:00~15:00	専門家による緊急経営相談窓口	浦安商工会議所 相談コーナー
9月13日(火)	14:00~16:00	電子帳簿保存法対策講習会	浦安商工会議所 会議室
9月16日(金)	16:00~	第3回常議員会	浦安商工会議所 会議室

※予定は変更になる場合があります

浦安商工会議所 会員募集中!

お問い合わせは… TEL.047-351-3000

浦安駅前立体駐車場



最大料金 1100円
(駐車後24時間まで)

通常 **100円/30分**
深夜24時～翌朝9時 **100円/90分**

広いので大型車も安心のパーキング
《100台収容可能》

浦安市猫実 5-17-20 ☎047-381-6111
https://bear-bldg.com

ベアビルタワーパーキング



人・技術・流通を結ぶパイプライン

栄鋼管株式会社

代表取締役社長 齊藤 榮一

本社 東京都江東区亀戸7-11-17
TEL.03-5609-7711

浦安事業所 千葉県浦安市鉄鋼通り1-1-7
TEL.047-390-6616



「情熱と真心を込めて。おいしいの喜び」のために。

大川水産株式会社
〒279-0032 浦安市千鳥 15-38
Tel.047-351-3232
https://ohkawasuisan.jp



Dramatic Communication

アパマンショップ

「お部屋探し」応援します!

浦安店
浦安市北栄1-16-13
☎ 047-353-4650
✉ urayasu@apamanshop-fc.com

株式会社 菊家商事
浦安市北栄1-17-16
☎047-351-1225
✉info@kikuya-jp.com




浦安サンホテル

東京ディズニーリゾート®や首都圏への
アクセスが便利!

電話でのお問い合わせ: **047-382-8811**
〒279-0001 千葉県浦安市当代島1丁目19-13



ヒルトン東京ベイ

多彩な客室と、バラエティ豊かな
5つのレストラン・バーを完備

〒279-0031 千葉県浦安市舞浜1-8
TEL 047-355-5000




イベント総合会社
株式会社 セブンスサービス 企画装飾
ISO9001認証取得

〒279-0025 千葉県浦安市鉄鋼通り3-4-5
TEL 047-351-7777 FAX 047-352-8689

URL: <http://www.7service.net/>

町を作る 人を支える

都市インフラのエキスパート



袖浦設備工業株式会社
〒279-0041 千葉県浦安市堀江 4-4-26
TEL.047-352-4077
FAX.047-354-9378

地域の発展と共に

自動販売機のトータルサービス



UFC
Uchida Family Corporation



街に、生活に安心安全な
灯をともし会社になる。

株式会社 ウラデン
代表取締役 朝生 勇
〒279-0004 浦安市猫実3-18-24
TEL **047-355-2901**
<https://uraden01.co.jp/>

中国古典「貞観政要」に学ぶ

リーダーの神髄

— 1 —

会社にとって、 最も大事なものは

今号の
テーマ

「貞観政要」とは、唐（西暦618-907）の第二代皇帝・李世民とその臣下たちとの宮中での問答集です。「貞観政要」を端的に表すなら、「人の話を聞き行動する真のリーダー論」だと思います。皇帝ともなれば権力は絶対で、その組織はやがてイエスマンで固まり腐敗していくのがこの世の常です。しかし、李世民は皇帝

「君主たる道」というものは、必ずやまず民衆を憐れまなければならぬ。もし民衆を損なうと、君主の身に奉仕させようとするのであれば、それは自分の股の肉を割いて自分で食うようなものだ。満腹になっても、死んでしまうであろう。もし天下を安泰にしようとするなら、君主はまず自分の身を正すべきである。」

就任以来、臣下からの忌憚のない諫言を真摯に受け入れ、自己を律しながら治世に努めた名君でした。「貞観」とは李世民が在位した元号で、その治世は「貞観の治」と呼ばれる中国史上最も平和で繁栄した時代でした。「政要」とは政治の要諦を意味します。日本でも北条政子や徳川家康などが愛読したといわれています。この古の皇帝と臣下たちとの問答に経営学的な視点を加え、企業における良い組織とは何かを考えてみます。今回は、「貞観政要」の最初に書かれている李世民的言葉を紹介します。

君主が民衆に重税や重労働を課し、本人は贅の限りを尽くせば民衆は苦しみにあえぎ、国家は崩壊する。だからまず君主である自分が贅沢をしないことが重要だと言っています。世界一の権力者が自分は贅沢をしないと家臣に言っていることに感心します。これを企業に当てはめると、経営者と社員は一体であり、経営者が社員に安い給料で長時間労働を課し、自分は法外な報酬を得て贅の限りを尽くせば社員は不満を抱き、いずれ企業は倒産すると言ひ換えることができます。経営学ではよく「会社にとって最も大事なものは何か」というテーマが論じられます。それをお客様や株主と考える人もいます。もし李世民が企業経営者なら、「私は社員の皆さんを大切に、まず私が質素儉約に努めます」と言つたでしょう。この李世民的言葉に対して、臣下の魏徴は故事を引用してこう返します。

「詹何は楚王に『身が修まっていって国が乱れた例を聞いたことがありません』と答えました。陛下の明言されたことは、誠にこの古の義と同じです。」

つまり、「社長、素晴らしいお考えです！ ぜひ、あなたの社員を大切に自ら質素儉約にお努めください」と。

参考文献：呉競『貞観政要 全訳注』
〔石見清裕訳注〕講談社、2021

筆者プロフィール

池田 晋(いけだ すずむ)

明海大学経済学部・明海大学大学院経済学研究科教授。米国の監査法人、大手自動車メーカーの監査部門などを経て、2020年4月より現職。博士(経営学)、公認内部監査人、米国イリノイ州公認会計士(inactive)



知っ得通信

【製造業DX化の推進】

製造業の生産性向上に向けたIoT活用について IoTを活用した製造業DX化の推進

【1】中小製造業の持つ 悩み事

- 人手不足が深刻化し、IoT活用が叫ばれる中、中小製造業の悩みは尽きません。
- 生産性を高めたい。生産性が低く利益が少ない。
- 人が定着しない。モチベーションが低い。
- 熟練社員の高齢化に伴い技能を承継したい。
- 老朽化した設備の更新資金を捻出したい。 など

【2】IoT導入に当たっては、 業務見直しが生産性向上の前提になります

私が悩み事を解決した事例が2018年中小企業白書に掲載されていますが、白書が指摘するようにIoTで効果を出すためには、業務を見直し土台を作った上でIoT活用す

ることが必要です。その例を紹介いたします。

【例】 「企業概要」

流山市のプラスチック製品製造業（従業員17名、資本金300万円）

【具体的取り組み】 第二段階

社長と中小企業診断士（私）の二人三脚で徹底した業務の見える化を行ったところ、金型の交換作業等がボトルネックとなり稼働率を低下させ、収益力を低下させていることが判明。

第二段階

設備にセンサーを設置し、クラウドを通じて、設備の稼働状況を収集・分析するIoT（IoT）システムを構築。社長のリーダーシップの下、同システムを活用しながら稼働率向上に向けてPDCAを回していった。

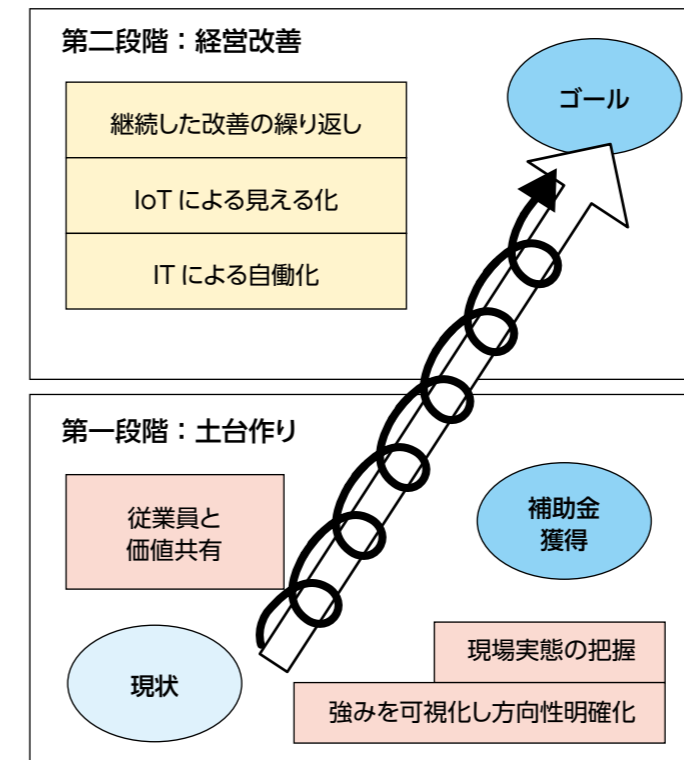
【効果】
稼働率20%UP、利益は10倍に。従業員の定着率向上、補助金で設備更新

【3】IoTを活用した IoT活用向上手法

私が提唱するIoT活用手法は左図のように2段階になります。第一段階は、土台作りで自社の強みを見える化して方向性を明確化にし、現場を把握して方向性を従業員と共有すること。必要な補助金を獲得

【4】利用できる補助金に CSJ

得し財政的な準備も整えます。その上で第二段階の経営改善で、IoTによる見える化、IoTによる自動化を進め、継続的に改善していきます。



浦安老舗

古くから続く浦安の
あの店この店を紹介



西敏商店

浦安市猫実 5-6-26
047-351-2338 ■ 日曜定休
お店の詳細はこちら
Instagram @
nishitoshi_syoten



漁師町・浦安で、かつて栄えた佃煮産業。時代は変わっても、伝統の味と熱い思いは変わらない『西敏商店』

漁師町の面影が残る、東西線浦安駅周辺の元町エリア。猫実5丁目に店を構える『佃煮 西敏商店』は、三代目である大塚宏一さん・計介さん兄弟が切り盛りする老舗です。西敏商店の創業は昭和9年（1934年）。初代・敏郎さんが「川に近い場所」と現在の場所に工場を建て、一貫してこの地で佃煮を製

造・販売しています。当初は近隣市場への卸しを中心でしたが「そのうち、市場の方や売りっ人さんが自宅用に買いに来てくれるようになって。それをキッカケにパック販売を始めたんです」と宏一さん。今でこそ常時8種以上の佃煮が買える西敏さんですが、創業当時は「こま昆布」と「青柳貝ひも」の2



創業当時から変わらない佃煮の工場。80年以上、ここでずっと佃煮を煮続けてきました。



幼き日の宏一さんと計介さん。周りの木箱は佃煮の出荷用のもので、洗い直して使っていたそうです。



湯気とともに立ち上る醤油の甘い香り。この日は昆布の煮炊きを見学させていただきました。「強火で素材の味を引き出して、そこからじっくり煮ていきます。釜から上がる湯気の匂いを嗅いで、素材と醤油・砂糖が一体になった香りがすれば、おいしく煮上がった印ですね。」

「子どものころは貝がとにかく売れていて、みんな朝早くから夜遅くまで働いていました」と宏一さん。「家が佃煮屋だというのは子ども心に誇らしかったですね。親の背中を見て、いつかこうなりたい！」と語っています。「子どものころは貝がとにかく売れていて、みんな朝早くから夜遅くまで働いていました」と宏一さん。「家が佃煮屋だというのは子ども心に誇らしかったですね。親の背中を見て、いつかこうなりたい！」と語っています。

程よい歯ごたえとゴマの風味、昆布そのものの味わいが楽しめる昆布の佃煮は、ごはんのお供にピッタリ！お客さまの声から生まれたという詰め合わせは、『手土産セット』『晩酌セット』、全8種類がセットになった『江戸前セット』などが用意されています。

賃貸マンション・アパート 不動産売買
管理戸数約6,000戸 土地の有効活用
空室対策 相続対策

浦安で創業51年

不動産の **もとゆき**

地域密着 浦安市内3店舗

お問合せ先 TEL047-351-1511
https://www.motoyuki.jp
info@motoyuki.jp

<p>お部屋 賃貸専門店</p> <p>アパマンプラザ</p> <p>TEL.047-352-4151</p>	<p>事業用 賃貸専門店</p> <p>ネオマンプラザ</p> <p>TEL.047-306-3151</p>
<p>有料駐車場 賃貸専門店</p> <p>ほきんぐぶらざ</p> <p>TEL.047-381-8181</p>	<p>不動産 売買・活用のご相談窓口</p> <p>丸正商事株式会社</p> <p>代表取締役 内田千尋 TEL.047-355-7161</p>

http://www.marusho-amp.com

資産活用のお手伝い

株式会社 **ダイニチ** 株式会社 **Dプライブ**

www.dainichi.co.jp www.dprife.co.jp

銀行も納得! 資金余力のある今だからこそ!

経営計画

まずは **作ってみませんか?**

少しでも気になったら **047-316-1521**
まずは相談を!

桜頼 税理士法人 桜頼パートナーズ会計 氏原事務所
〒279-0001 千葉県浦安市当麻1-11-12 https://www.ujiharakaikai.com/

浦安クイズ

第4回

Q. 次のうち「浦安市の花」に認定されているのはどれでしょう?

- ① サクラ
- ② ツツジ
- ③ アジサイ
- ④ チューリップ

正解は... ② ツツジ でした!
ちなみに、浦安市の木はイチヨウですね。

浦安市が誕生した昭和56年、住民投票で市の花に選ばれたというツツジ。春になると市内のいたるところでピンクや白の美しいツツジが見られるのは、浦安市の花に認定されているからだったんですね。

GINKAI

銀海社労士事務所

代表 松本 奉幸

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町4-2-1
TEL.03-6281-8886

KAGATA TAX ACCOUNTING

加賀田税務会計事務所

浦安市猫実 1-19-36
浦安商工会議所会館 1階 4号

TEL 047-304-5057

http://kagatax.jp/

行政書士 社労士

建設業許可申請 経営事項審査 入札参加資格申請 その他許認可申請

社会保険手続 労働保険手続 就業規則作成 人事労務コンサル

行政書士 社会保険労務士 **山賀事務所**

〒279-0004 浦安市猫実1-19-36
浦安商工会議所会館 1階2号
TEL:047-727-6270 FAX:047-315-8876

オンライン研修一覧

毎月1点無料視聴 すべて冒頭10分無料

結果の出るWeb集客 事業計画 転職作成術 職場の人間関係 観察分析判断

伝わる文章を書く 業務効率化 外国人と日本人のチームビルディング 他全20編

https://www.awakeoffice.com/online

AW アウェイク事務所

代表社員 菅原 斉

空間を **トータル** プロデュースする

丸高工業株式会社

TEL.03-3667-7431

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-13-5

お店の販促・求人なら **浦安新** にお任せください!

おかげさまで 創刊44年

株式会社明光企画

千葉県市川市相之川 3-2-13
TEL.047-396-2211

写真で巡る浦安

【今号のスポット】 浦安海岸明海・日の出地区のスロープ
場所: シンボルロードの突端部

浦安の海をより身近に

この夏、浦安市総合公園前、シンボルロードの突き当たり、スロープが完成する予定です。お散歩、ウォーキング、ランニングなど多くの方々に親しまれているこのエリアにスロープが完成すると、防潮堤外へ降りることができるようになり、今までよりも海が身近に感じられるようになります。

新浦安駅 MONA イオンスタイル新浦安 ホテルエミオン 明海大 シンボルロード 日の出小 日の出中

会報にチラシを同封しませんか?

浦安商工会議所の会員様へ効率的に企業PRできます

■ 料金 (A4サイズ)
会員: 22,000円(税込) 非会員: 55,000円(税込)

■ 申込締切: 10月号
2022年9月12日(月)
※会員様には、10月上旬にお届け予定となります

■ 準備枚数: 3,000枚
※封入印刷物の内容により、同封をお断りする場合もございます。

☎ 浦安商工会議所業務課 TEL.047-351-3000

撫小言

浦安商工会議所の星野です。今月号では、当所の経営相談について掲載しています。商工会議所には「経営指導員」という職員がおり、地域の事業主の皆様へ寄り添った経営相談を行っています。経営指導員は、商工会議所における業務歴やそれ以外の専門業務従事歴、有資格者等、定められた基準をクリアした職員が担当し、段階別の専門研修を履修、日々知識と経験を積み上げて業務にあたっています。経営に関してお困りごとやご相談がありましたら浦安商工会議所にご連絡ください。

東京ベイ信用金庫からのご案内

当金庫が取扱いをしております様々な制度融資の中から、地元金融機関として皆様の事業の発展に協力いたしたく、「浦安市融資制度」をご案内いたします。ぜひご検討いただきますようお願い申し上げます。

ご融資名	運転資金	設備資金	小規模事業資金		ご利用いただける方
			運転資金	設備資金	
ご融資限度額	3,000万円以内	3,000万円以内	2,000万円以内		<p>◆この制度を利用するには、次のすべての条件を満たす必要があります。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 原則市内において事業所を有し、市内において1年以上同一の事業を継続して営んでいる中小企業者であること。 2. 市民税・法人市民税・固定資産税・軽自動車税・国民健康保険税など、すべての市税を納期完納していること。 <ul style="list-style-type: none"> ・市外居住者の場合は、市内に事務所または営業所等を有し引き続き1年以上営業（浦安市において納税）していること。 ・本店が市外にあって、支店登記されている支店が市内の場合、その支店が登記されていなくとも営業経歴が1年以上あり浦安市に法人市民税を納めていること。 3. 千葉県信用保証協会の保証対象業種であること。（許認可等を要する業種にあっては、その許認可を受けており、なおかつ許可取得後1年以上の業歴が必要となります） 4. 融資の対象とならない資金。 <ol style="list-style-type: none"> (1) 資金使途は、事業性資金のみに限られます。 (2) 設備資金は、設置場所が市外となる場合は対象となりません。 (3) 運転資金は、資金使途が市外となる場合（例…市外の支店の運転資金となる場合）は対象となりません。
ご返済期間	7年以内	10年以内	7年以内	10年以内	
ご融資利率 固定金利（年利）	1年以内 …年1.8% 1年超～3年以内 …年2.0%	3年超～7年以内 …年2.1% 7年超～10年以内 …年2.4%			
利子補給（年利）	貸出利率のうち、年1.8%を浦安市が補助します。ただし、融資期間1年以内は1.7%となります。				
信用保証料	<ul style="list-style-type: none"> ・責任共有保証料率 年0.45%～1.90%までの9区分 		<ul style="list-style-type: none"> ・責任共有外保証料率 年0.50%～2.20%までの9区分 		
	（経営状況に応じて、保証協会が決定します）				
ご返済方法	毎月、元金均等返済（証書貸付）				
担保	必要に応じて担保が必要となる場合があります。				
保証人	法人は代表者以外原則不要、個人は原則不要				
信用保証	千葉県信用保証協会をご利用いただきます。				

※窓口、もしくは、融資渉外担当者へお気軽にお問い合わせください。

（令和4年4月1日現在）

東京ベイ信用金庫 つなぐ未来 つくる未来

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

ジャスト1ビジネス

- 運転資金・設備資金OK!
- 事業性資金の借換にも利用可能
- 個人事業主様限定見積書不要
- 500万円以内! 最長10年まで



ご利用いただける方

満20歳以上、かつ完済時満81歳未満の個人事業主で安定継続した収入があり、当金庫の営業地区内に住所・居所がある方、または、営業地区内で事業を営んでいる方で、(株)クレディセゾン の保証が受けられる方。

お使いみち

運転資金・設備資金。事業性資金のお借換にもご利用いただけます。既存の「ジャスト1ビジネス」にてご利用残高がある場合には、1本化させていただきます。

ご融資金額

30万円以上500万円以内(5万円単位でのお申込み)

ご返済期間

6か月以上10年以内(6回以上120回以内)とします。ただし、ご融資金額が300万円以下の場合は6か月以上7年以内(6回以上84回以内)とします。毎月返済テーブルによってご融資金額ごとに決めさせていただきます。

ご返済方法

毎月1万円以上、5千円単位の元利均等定額返済

ご返済日

毎月7日・17日・27日のいずれか

お借入利率

固定金利年7.0%(保証料込) 審査により左記金利でお取扱いできない場合は年12.5%(保証料込)および14.8%(保証料込)で同時審査し、金利を決定させていただきます。

ご返済額の試算

当金庫のホームページにご返済額の目安表を掲示しております。

担保・保証人

(株)クレディセゾンが保証しますので不要です。

お借入時に必要な書類

ご本人の確認ができるもの(原則、運転免許証、その他個人番号カード(表)等)が必要となります。※但し、仮審査申込時には必要ございません。ご融資金額が300万円超の場合は所得確認書類が必要となります。また、「個人情報の利用に関する同意書」等にご署名が必要となります。

●お申込みの際には事前の審査をさせていただきます。審査によってはご希望に添えない場合がございますので、あらかじめご了承ください。※窓口、もしくは、融資渉外担当者へお気軽にお問い合わせください。※店頭にて説明書をご用意しております。