



シオン

高井会計だより

編集 発行人
税理士

高井直樹

事務所 〒500-8335
岐阜市三歳町4-2-10
TEL 058(253)5411(代)
FAX 058(253)6957

10月

(神無月) OCTOBER

10日・体育の日

日	月	火	水	木	金	土
.	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31

ワンポイント 雇用促進税制の「計画」提出期限

従業員を増加させた場合に、増加従業員数に20万円を乗じた金額を税額控除できる雇用促進税制を適用するためには、一定期間内にハローワークに雇用促進計画を提出しなければなりません。本年4月1日～8月31日までに開始する事業年度については、10月31日までの提出でよいとする経過措置があります。

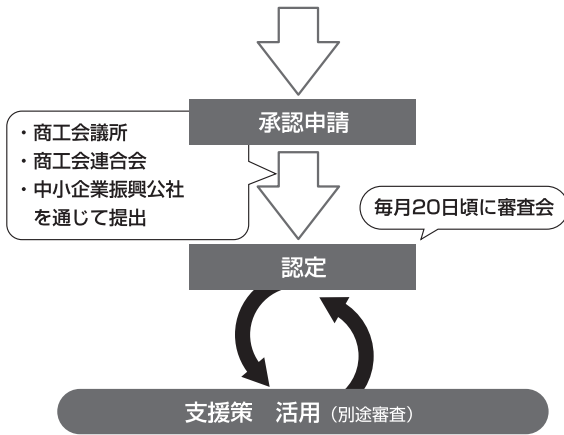
10月の税務と労務

- 国 税 / 9月分源泉所得税の納付 10月11日
- 国 税 / 特別農業所得者への予定納税基準額等の通知 10月17日
- 国 税 / 8月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 10月31日
- 国 税 / 2月決算法人の中間申告 10月31日
- 国 税 / 11月、2月、5月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 10月31日
- 地方税 / 個人の道府県民税及び市町村民税の第三期分納付 市町村の条例で定める日
- 労 務 / 労働者死傷病報告(7月～9月分) 10月31日
- 労 務 / 労災の年金受給者の定期報告 (7月～12月生まれ) 10月31日
- 労 務 / 労働保険料第2期分の納付 10月31日 (労働保険事務組合委託の場合は11月14日)

■経営革新計画認定制度の仕組み

定性面	定量面
事業性があることをロジックで示す。	資金繰りが続くことを示す。
現状	収支計画
問題点	設備投資計画
課題	運転資金計画
対応策	

取組みスケジュールを示す



経営革新計画認定で 行政・金融機関の支援有利に

政府の各種支援策を受けるうえで必要な「経営革新計画」とはどのようなものか説明するとともに、成功事例をご紹介します。

最初に経営革新計画認定制度の仕組みについて図にすると左記のようになります。

経営革新計画は、自社の強みを生かしながら工夫を凝らして、新たな事業展開を図るための事業計画と言えます。

事業計画を作成して、数値目標を立てることが大事です。経営の相当程度の向上（付加価値、経常利益）を図る計画が

必要です。

そのメリットとしては、経営革新計画を作成し、知事の認定を受けることによって、各種の公的支援策活用の権利が得られることです。

また、作成する目的としては、自社の経営戦略の整理と、行政と金融機関の支援先として選ばれる可能性が高くなることです。

なお、経営革新に伴う支援策はもとより、他の公的支援策を申し込む際にも効果的です。

1 支援策

具体的な経営革新計画承認認定による支援策として、経営革新計画の承認を受けた中小企業は、計画期間中、以下の支援措置の活用可能性が拡がります。

- ① 政府系金融機関による低利融資
 - ② 税制面での支援措置
 - ③ 中小企業信用保険法の特例
 - ④ 中小企業投資育成株式会社の特例
 - ⑤ ベンチャーファンドからの投資
 - ⑥ 特許関係料金減免措置 他
- なお、これらの支援措置を受

けるためには、経営革新計画の承認を受けた後に、それぞれの支援機関等における審査が必要です。

2 具体的な事例

次に、具体的な事例として、日本商工会議所の事例集を紹介します。

〈事例1〉平成十六年設立の靴の加工小売業。二千人分の足型を症状別にパターン化して、カスタムシューズを既製品化する新規事業を計画し、平成二十三年にはブランド化した健康シューズの販売を予定しています。

開業時に地元タウン誌のみに開店の広告を掲載しましたが、靴や足に問題を抱える人が顧客として来店し、初めて足に合った靴を履いた人は、履き心地の良さに驚き、多くがリピーターとなりました。

同時に口コミで評判が拡がり、立地的には商店街から外れた店ですが、開店から数年で二千人もの顧客を獲得できました。顧客が集まった原因は、確かな技術力と丁寧な接客による信頼性

が大きく貢献した他、所得のあ
る程度高い人が集まっている地
域だったことや、競合店が少な
かったことなどによると経営者
は分析しています。

カスタム靴の既製品化は「自
分への挑戦」と経営者は考え、
足の症状に合った型の靴を造っ
ていくなかで、型を症状別にパ
ターン化できることを発見。大
体四パターンあれば、かなりの
症状をカバーできることを把握
しました。

もし、それぞれを既製化する
れば、現在は一時間かかっている
加工時間も追加のコストもか
からず、もっと安く販売でき多
店舗化も図れます。

健康シューズは、高齢化や健
康志向という社会のニーズにも
合致しており、「いける」と判断
し、自分への挑戦として商工会
議所を通して経営革新計画を作
成、行政に提出し、承認されま
した。

インターネットで販売するよ
うにし、海外への販売も可能と
なり、日本人と足型が似ている
アジアへの販売を考えました。

なお、多店舗化には店長クラ

スの人材の育成が必要となりま
す。いかに、経営感覚を持った
職人を育てられるかがカギであ
り、この育成のための学校設立
の構想も着々と進めています。

〈事例2〉A氏は昭和六十三年に
四二〇坪のハウスでカーネー
ションの栽培を始め、平成五
年にフラワーショップを開店。
十一年から土づくりに微生物
を利用し、二十一年に西洋野菜
の販売を開始しました。

A氏は現在、ラディッキオや
フィノッキオビエトラなど一度
聞いただけでは覚えられないイ
タリア野菜や、フランス産のイ
チゴなど一〇種以上の希少野
菜や果物を本格的に栽培・販売
しています。

A氏は大学を卒業し、種苗メ
ーカーに勤務後、二三年前に脱
サラしてカーネーションの栽培
を始め、フラワーショップの開
店につなげました。

しかし、農薬を多く使ってい
る花などに悪いのではと感じ
て、土づくりを始めました。

一般の有機農法では畜糞を肥
料としていますが、家畜の食べ
る配合飼料には抗生物質、ホル

モン剤が入っています。

そこでA氏は、出所のわかっ
ている油粕やカニ殻を数種類の
微生物の食べ物として与え土に
投入、試行錯誤の末、数年かけ
て納得の行く土壌を作り上げま
した。

さらに、病気対策には樹木や
ハーブの抽出液を、毒虫駆除に
は唐辛子やニンニクなどの抽出
液を、植物活性剤としては微生
物で培養したものを使うなど化
学農薬を使わないで効果的な方
法を確立。切り花だけでなくこ
れなら口に入れても安全と野菜
の栽培を思いつきました。

付加価値をつけるために、普
通の野菜ではなく、西洋野菜づ
くりを計画し、イタリアから種
を輸入し、育て、最初は築地や
大田市場に飛び込みで持って
きました。

評判が良く市場に出荷できる
ようになりましたが、続けるう
ちに、客単価の高いレストラン
やホテルに直に納入した方が収
入アップに繋がると生産直売方
式でレストランなどにDMを出
して営業。今では、それぞれの
シェフの口コミやホームページ

を見て問い合わせもあり、取引
先が拡大しています。

しかし、景気変動や天候不順
などもあり、安定的な生産と出
荷を継続させることを考え、商
工会議所を通して経営革新計画
を行政に提出しました。

計画は承認され、様々な支援
策を活用し、花と野菜を組み合
わせた商品を開発し、これまでの
のレストランだけでなく、これ
によりインターネットで一般消
費者をもターゲットにした販路
拡大を図ることができました。

野菜には、「旬」があり、綿密
にコントロールすることはでき
ません。そこで「旬のおまかせ
セット」という形で一般消費者
に販売することでロスの低下を
図っています。また、農工商連
携で様々な会社とコラボするな
ど、加工品の開発にも意欲的
です。

この他、地産地消で全国展開
を目指す一方で、朝取りの新鮮
な野菜を地元で食べてもらえる
ように計画しています。

以上をご参考に経営革新計画
について検討してみましよう。

“運”

パナソニック（旧松下電器）創業者・松下幸之助氏のありし日のTVインタビュー。

TV局：素晴らしい会社を作りあげました。何かコツがあるんでしょうか？

松下氏：運だね。

TV局：その他に何かあるのでしょうか？

松下氏：運ということです。

TV局：それは聞きましたが…。

松下氏：わかるでしょう、運ですよ…。

サンマイクロ社（＝大手IT企業）の創業者・S氏。S氏は母校のスタンフォード大学（＝同大学は多くの起業家を年々輩出している）の課外講師として学生に講義。

S氏：（集まった1,000人位の学生に向かって）この中で起業を考えている人は手を挙げて下さい。

－8割位の学生が手を挙げる－

S氏：今、手を挙げた方で成功すると思っ

ている方は、手を挙げたままにして下さい。

－手を挙げたままの人は半数位－

S氏：（アットランダムに選んだA君に向かって）君、どうやって成功すると思ったの？

A君：私は経営ノウハウについて真剣に学び、それを身につけたと思ったからです。

S氏：（学生の方に向かい、B君を指し）君は何故、そう思うの？

B君：私は、学んでいる間に、成功しそうな技術を発見しました。

－しばらく、同様の質問をした後－

S氏：起業の成功は100%運だよ。頭の悪い悪いではない、運がなければ成功しない。

このことを、成功者と言われる中堅起業家Aさんに話すと、Aさんは「仕事に真剣に取り組んでいて、運があれば規模が大きくなる。運と経営の関係はそういうものだろう…。」

万引き

この数年間、万引きによる被害額が増加しています。家族中心より、店員・アルバイト中心の店舗に被害は多く見られるそうです。業種ではコンビニ、スーパー、本屋等。警察の調べでは、万引きの内訳は三〇%位が小学生から高校生、四〇%が大人、特筆すべきことは残り三〇%が六五歳以上の高齢者です。子供の万引きは

食料品が圧倒的に多く、高齢者はまちまちです。

A書店では万引きによる被害は、経営へのダメージが大きいと言います。

理由は、本屋は出版社や取次店の委託販売なので売れなければ返品すれば済むことだが、盗まれたとなると、その本代を支払わなければならない。書店に限らず、小売業者の大きな問題となっています。

互助と共助

大震災により、日本人は生き方、暮らし方を根本から考え直すことになりました。有事のとき、本当に困ったとき、誰と助け合えるのか、力づけ合えるのか。被災地の、東北の方々の振る舞いを見て、人々は自問自答しているところです。

自助、互助、共助、公助について多くのメディアが語ります。

自助とは自分の力で問題を解決すること。互助とはお互いの関係性がはっきりしている間柄、つまり家族、知人や地域の人達が協力し合って問題を解決すること。共助とは地域や市民レベルで解決すること。公助とは、国や自治体などの公的機関により問題解決されることを言います。企業やNPOなどが行う社会貢献は共助ということになります。

今回の大震災で、多くの人々は互助と共助の大切さを実感しました。