

商工会は行きます。 聞きます。 提案します。

# さぼーと



## 第84号 南丹市商工会だより

## 発行者

南丹市八木町八木東久保 28-1

南丹市商工会

Tel 0771-42-5380 Fax 0771-42-5734

昨年同時期の“さぼーと”を読み返してみると、感染者が7万人を超えたと記載がありました。本日までの計は153万人とざっくり1年で20倍を超えたことになります。一方でワクチン接種も南丹市においては素早く順調に進んでいるとのことで、被害を受けられる方の対象年齢も変化を見せているようです。

日本経済は、緊急事態宣言が断続的に発令されているものの外出行動の抑制は段階的に縮小しているのではないかとのことで、消費は回復傾向にあり経済活動の再開が予測されます。ワクチン接種の完了とともに、コロナ危機下で積みあがった貯蓄が消費に転じることもあり回復が期待されるところであります。

南丹市商工会では、昨年はコロナ感染の増加が緩やかになった隙間で「京都・南丹園部城祭り秋」を実施させていただきましたが、今年は緊急事態宣言が発令され先行き不透明な中で実施は困難との判断を下し、来年5月3日開催を目指すことにしました。楽しみにしていただいている方には大変申し訳ございませんが、ご理解とご協力をよろしくお願いいたします。



本年は南丹市市制15周年であり、南丹市園部文化会館の耐震化竣工記念事業としてオペラ内藤ジョアン公演を10月1日と2日に実施させていただく予定です。京都府も現在緊急事態宣言下ではありますが、多くの方のご支援、ご協力のお陰様をもちまして開催に向けて準備を行っております。

さて、国や府から提案される「コロナ関連施策」について新規提案や継続案件も出てきております。“さぼーと”には事業所にとって有益な情報を詳しく掲載しておりますのでご一読願い、不明な点は南丹市商工会までお問い合わせいただき有効活用願います。



## 売上が減少している時に 経営者として考えること

### 1. 売上が減少したのはコロナの影響だけではない

新型コロナの影響で売上が減少している企業が多くありますが、売上が減少したのはコロナのせいだけにするのは経営者として危険な考え方です。このような考え方をしていたのでは、コロナが収束しても売上は回復することは非常に難しくなります。そもそも、売上が減少する要因は大きく2つに分けられます。

- ① 外的要因…自社でコントロールできない外部のこと  
(現状ではコロナの影響が一番大きい)
- ② 内的要因…自社でコントロールできる内部のこと

外的要因は自社でコントロールできませんが、外的要因で起こる変化に対して自社を適応させていくことはできます。内的要因は自社でコントロールできるので、外的要因よりも的確な対応ができます。

現在の売上減少が外的要因であるコロナのせいだけなら、コロナの影響がなかったコロナ以前は売上が順調に伸びていたはずです。コロナ以前から売上が減少していたのであれば、それはコロナのせいだけでなく、他の要因が必ずあるはずです。このような他の要因に対する分析や改善を行わずに、コロナだけに原因があるとして経営を続けるのは経営者として怠慢です。

#### 売上が減少している時に経営者としてやってはいけないこと

- ① コロナのせいだけにして、自社を客観的に見ない
- ② いつか売上は回復すると期待して何もしない
- ③ 売上減少の原因を分析せず、思いつきの対策を講じる



売上減少はコロナのせい  
自社は悪くない



いつか売上は回復する  
我慢してれば良い



これで上手くいくはず  
今までこれで成功した

## 2. 売上を向上させるために

売上を向上させるために必要になるのは次の3つです。

### (1)情報収集しておく

正確な情報収集は経営の基本です。売上が減少している場合、既存顧客が減少している、新規顧客を獲得できていない、商品単価が下落している、販売個数が減少している等、様々な要因があります。どこに大きな問題があるのか、原因は何なのかを分析するためにも、過去の情報が必要となります。

対策を講じるために顧客にアプローチする時も、顧客リスト等がないと的確にアプローチすることができません。顧客が全く分からず状態でのアプローチは、効率が悪く、コストも高い集客策になってしまいます。

情報は様々な機会で活用できるので、情報収集ができていない企業は、これを機に情報収集に取り組まれることをお勧めします。

### (2)顧客とのコミュニケーションを取る

顧客とのコミュニケーションがないと客数も客単価も徐々に減少していきます。ですから何もしないで経営を続けていくと売上は必ず減少していきます。

売上が減少する一番多い要因は何もしていない(何も変化させず同じ経営を続ける)ことです。

特に対面でのコミュニケーションを重視してきた企業は、コロナの影響で顧客とのコミュニケーション不足に陥っている可能性があるので注意が必要です。

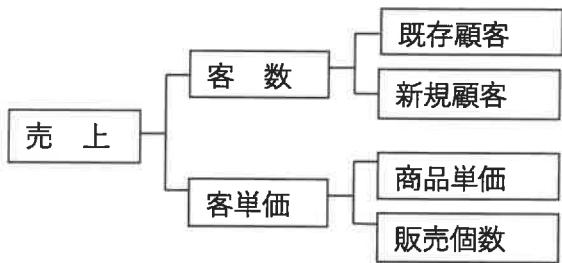
### (3)売上だけでなく利益も考慮する

売上は経営状況を把握するのにわかりやすい指標ですが、売上を向上させることだけに注視して利益を考慮しないのは危険です。売上と利益のバランスを常に意識し、両方を向上させていくことが重要です。

売上は向上しても利益が出せないのであれば、効果のある対策とは言えません。また売上や利益が簡単に向上するような対策は、見通しが甘かったり、必要な費用等が抜けていたりします。

## 3. 売上は客数と客単価で決まる

売上は客数と客単価で決まり、客数は既存顧客と新規顧客の合計となり、客単価は商品単価と買上個数の積で求めることができます。



売上を向上させるためには、売上が減少した原因が何かを正確に捉え、それを改善できる対策を講じることが重要です。原因を分析せず、思いつきで間違った対策を講じても全く効果が上がりません。

売上が減少する要因として、主に次の4つが考えられます。

### ① 既存顧客が減少している

売上が減少している要因として、一番に考えなければいけないのは、既存顧客が減少していることです。既存顧客が維持できていれば売上が減少していても、大きな影響は受けていないはずですが、既存顧客が大きく減少しているのであれば事態は深刻です。

既存顧客の中でも、コロナになっても以前と変わらず購入する顧客と、最近購入していない(または購入回数が減った)顧客がいるはずです。顧客ごとに、以前と変わらず購入する顧客がどれだけいるのか、最近購入していない顧客がどれだけいるのかを把握することが重要です。特に遠方から来る顧客は、最近購入していない(または購入回数が減った)割合が高くなる傾向があるので、遠方の顧客がどれだけいるのかも把握しておかなければなりません。

最近購入していない顧客に対して必要なコミュニケーションを取らないまま放置すると、顧客に忘れ去られ、自社の顧客でなくなってしまう可能性が高まります。

コミュニケーションは対面だけに限らず、ホームページやSNS等で行うことも可能です。コロナの影響で顧客ニーズも非対面型のコミュニケーションにシフトしつつあるので、対面によるコミュニケーションだけにこだわらず、様々な方法でコミュニケーションを取ることを考えるべきです。

#### 既存顧客を維持するためのチェックポイント

- 最近購入していない(または購入回数が減った)顧客は誰か把握していますか
- 既存顧客とコミュニケーションは取れていますか、不足していませんか
- 既存顧客を維持するために具体的な取組を行っていますか

## ② 新規顧客が獲得できていない

既存顧客の維持が重要であることは①で述べましたが、普通に経営を行っていると、既存顧客は何らかの理由で徐々に減少していきます。これを補うために新規顧客獲得が必要になります。

ただし、新規顧客獲得のために、地域に安売りチラシを配布して集客する方法は効果が低くなっています。ホームページを開設・改修することで、全く見ず知らずの新規顧客を獲得することも難しくなっています。新規顧客を獲得するためには、顧客リスト等から新規顧客となりそうな見込み客を見つけ、その見込み客にアプローチしていくことが最適な方法となります。

現在はコロナの影響で新規顧客開拓の取組が難しいかもしれません、それでもコロナが収束したら、誰をターゲットとして、どのような方法で新規顧客開拓を行っていくのか、具体的な計画を決めて準備しておく必要があります。

### 新規顧客を獲得するためのチェックポイント

- 新規顧客となるターゲットは誰ですか
- 新規顧客をどのような方法で獲得していきますか
- 新規顧客を獲得するために具体的な取組を行っていますか、準備をしていますか

## ③ 商品単価が下落している

商品単価が下落してしまうと、販売個数が同じでも客単価が減少してしまいます。コロナの影響で収入が減少した顧客も多く、節約志向になっている状態では高い商品が売れにくくなります。ただし節約ばかりも疲れるので、プチ贅沢をしたいというニーズも生まれています。

このような状況下で、安い商品ばかりを売り続けていると、顧客に「(いつも買う)安い商品だけあれば良い」「安い商品だけを買う店」という印象が固定されてしまい、高い商品が売れなくなってしまいます。(高い商品も品ぞろえされても、顧客の目に入らない、気づかれない状態では、高い商品は品ぞろえされていないのと同じです)

高い商品を販売するためには、そのような商品があることを顧客に知つてもらい、価値があることを十分にアピールしていかなければなりません。また高額な商品であるほど顧客は価値を慎重に判断するので、顧客の五感(視覚、聴覚、嗅覚、味覚、触覚)を刺激して価値を体験できる場を提供する必要があります。

### 商品単価を向上させるためのチェックポイント

- 安い商品ばかりを売っていませんか
- POP 等で高い商品に値段以上の価値があることをアピールできていますか
- 商品の価値を顧客に体験させることができますか

#### ④ 販売個数が減少している

販売個数(または販売量)が減少しても、客単価が減少してしまいます。コロナの影響で顧客も必要な分だけ購入し、それ以外は買い控えるという動きが顕著になってきています。何も対策をしなければ販売個数は徐々に減少してしまいます。

販売個数を増やす簡単な方法は安売りをすることですが、安売りをすると販売個数は増えますが、商品単価を下落させ、利益を出せなくなってしまいます。また販売個数が増えると販売員の業務が増大し、サービスの質が低下してしまう危険性もあります。安売りで成功できるのは一部の大企業だけで、中小企業が行うべきではありません。

中小企業は、いかに他の商品と組み合わせて販売個数を増やすかを考えなければいけません。メイン商品に付随するサイド商品を増やす、商品を組み合わせたコーディネートを提案するなどの方法が考えられます。また新商品を追加することもこれに含まれます。

##### 販売個数を増加させるためのチェックポイント

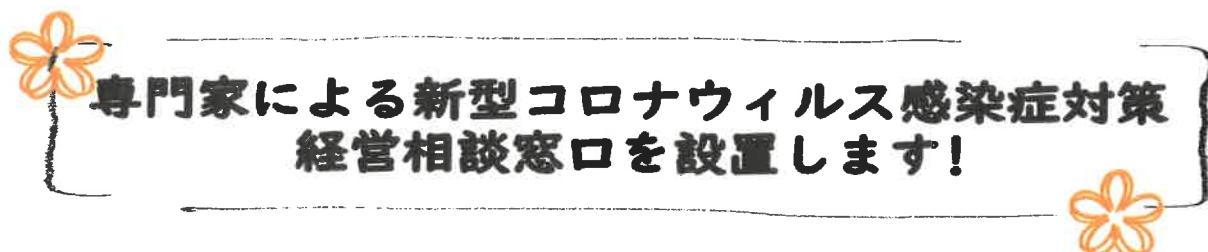
- 安売りをして販売個数を増やそうとしていませんか
- 顧客の価値が向上する組み合わせ、コーディネートを提案できていますか
- 新商品の追加を定期的、継続的に行ってていますか

対策の基本は数値の変化を正確に把握して、落ち込んだ数値を元に戻すことです。落ち込んだ原因が理解できていれば、効果的な対策を講じることができます。

令和3年9月

南丹市商工会 新型コロナウィルス感染症対策 経営相談窓口

専門家 中小企業診断士 伊吹 秀之



【内 容】中小企業診断士(伊吹秀之氏)が経営相談(月次支援金、補助金申請等の相談も可)等に対応いたします。

【日 時】令和3年6月1日(火)～令和4年1月27日(木)まで

毎週 火曜日、木曜日 午後1時～午後5時

(祝日の場合は実施しません)

\*専門家の都合により、予告なく対応する曜日が変更になる場合があります。

【申 込】ご予約は南丹市商工会・八木本所まで (TEL: 0771-42-5380)

# 令和元年度補正予算小規模事業者持続化補助金<一般型>

小規模事業者自らが自社の経営を見つめ直し、経営計画を作成した上で行う販路開拓の取り組み等の経費の一部を補助するものです。

《一般型》（販路開拓に加えて業務の効率化の経費が補助対象）

- ① 販促用チラシの作成・配布、HP作成、販促品の調達・配布
- ② 商談会・見本市への出展（海外を含む）
- ③ 新たな販路開拓に必要な機械装置等の導入
- ④ 商品パッケージ（包装）の改良
- ⑤ 店舗改装（小売店の陳列棚の改良・飲食店の店舗改修など）
- ⑥ 新商品・新サービスの開発

・補助金額等

	一般型（補助率2/3）	
	① 一般型	② 特定創業支援等
補助上限額	50万円	+50万円
備考	全申請者に適用	適用条件あり

・公募スケジュール（一部予定）

《一般型》

○第6回受付締切 2021年10月1日（金）

事業実施期間 交付決定日～2022年7月31日（日）まで

○第7回受付締切 2022年2月4日（金）

※なお、応募およびその後の申請手続きにおいては、従来の郵送方式のほか単独申請者については、補助金申請システム（名称：Jグランツ）による電子申請の利用が可能となります。

Jグランツを利用するにはGビズIDプライムアカウントの取得が必要です。アカウントの取得には3～4週間程度を要しますので、利用ご希望で未取得の方は、お早めに利用登録を行ってください。同アカウントは、事業者情報の再入力の手間を省くため、採択後の手続きにおいても活用いただけます。

★詳細については、商工会 本所・各支所までお問い合わせください。

# 今和2年度第三次補正予算小規模事業者持続化補助金<低感染リスク型ビジネス枠>

小規模事業者が経営計画及び補助事業計画を作成して取り組む、感染拡大防止のための対人接触機会の減少と事業継続を両立させるポストコロナを踏まえた新たなビジネスやサービス、生産プロセスの導入等に関する取り組みを支援するものです。

- 補助上限：100万円
- 補助率：3/4
- 感染防止対策費については、補助金総額の1/4（最大25万円）を上限に補助対象経費に計上することができます。（緊急事態措置に伴う特別措置を適用する事業者（※）は、政策加点の他、補助金総額の1/2（最大50万円）に上限を引上げ）。なお、補助上限額100万円に上乗せして交付されるものではありません。

※新型インフルエンザ等対策特別措置法第32条第1項に基づき2021年1月以降に発令された新型インフルエンザ等緊急事態措置に伴う飲食店の休業・時短営業又は不要不急の外出・移動の自粛により、特に大きな影響を受けたことから、その影響の原因となった緊急事態措置が実施された月のうち、いずれかの月の月間事業収入が2019年又は2020年の同月と比較して30%以上減少した事業者

## 【公募期間】

公募は通年で行っており、以下の通り複数回の締切を設けています。（受付締切時間はいずれも17時）。なお、日程は予定であり、変更する場合がありますので、事務局HPより最新の状況をご確認ください。締切間際の申請は非常に混み合うことから、スムーズに申請できない場合がありますので、余裕をもって申請してください。

第4回 2021年11月10日（水） 第5回 2022年1月12日（水）  
第6回 2022年3月9日（水）

## 【申請方法】

申請は、補助金申請システム（名称：Jグランツ）でのみ受け付けます。入力は、申請者自身が電子申請システム操作マニュアル等に従って作業してください。入力情報については、必ず申請者自身がその内容を理解、確認してください。本補助金申請のために予め取得する必要がある「GビズIDプライムアカウント」又は「暫定GビズIDプライムアカウント」の取得方法等については、JグランツのHP（<https://www.jgrants-portal.go.jp>）をご覧ください。

アカウント及びパスワードを外部支援者等の第三者に開示することは、GビズIDの利用規約第10条に反する行為であり、トラブルの原因となりますので、ご注意ください。

★詳細は、「小規模事業者持続化補助金<低感染リスク型ビジネス枠>」HP  
<https://www.jizokuka-post-corona.jp/>

★申請等について、商工会 本所・各支所までお問い合わせください。

# 月次支援金のご案内

2021年4月以降に実施される緊急事態措置又はまん延防止等重点措置に伴う「飲食店の休業・時短営業」や「外出自粛等」により、売上が50%以上減少した中小法人・個人事業者等の皆様に、月次支援金を給付いたします。月次支援金の給付に当たっては、一時支援金の仕組みを用いることで、事前確認や提出資料の簡略化を図り、申請者の利便性を高めていきます。

## ■給付額

2019年又は2020年基準月（対象月と同じ）の売上—2021年の対象月※の売上  
※緊急事態措置又はまん延防止等重点措置が実施された月のうち、同措置の影響を受けて、  
2019年または2020年の同月比で、売上が50%以上減少した2021年の月

■給付額 中小法人等 上限20万円/月・個人事業者等 上限10万円/月

## ■給付対象について

- ① 緊急事態措置又はまん延防止等重点措置に伴う飲食店の休業・時短営業又は外出自粛等の影響を受けていること。
  - ② 2021年の月間売上が、2019年又は2020年の同月比で50%以上減少
- \*2021年4月以降に実施される緊急事態措置又はまん延防止等重点措置に伴い、同措置が実施される地位において、休業又は時短営業の要請を受けて、休業又は時短営業を実施している飲食店と直接・間接の取引があること、又は、これらの地域における不要不急の外出・移動の自粛による直接的な影響を受けていること。なお、外出自粛等の影響には、人流抑制を目的とする休業又は時短営業の要請を受けた事業者に対して、商品・サービスを提供することによる影響も含みます。ただし、地方公共団体による休業又は時短営業の要請に伴う協力金の支払い対象の事業者については、当該協力金が新型コロナウィルス感染症対策対応地方創生臨時交付金を用いている場合には、月次支援金の給付対象外です。

★申請期間 7月分の申請は、8月1日～9月30日

8月分の申請は、9月1日～10月31日

9月分の申請は、10月1日～11月30日

・登録確認機関として、商工会が事前確認を行います。

\*申請は、電子申請となります。

月次支援金 HP <https://ichijishienkin.go.jp/getsujiishienkin/index.html>

\*お問い合わせ・相談窓口 月次支援金事業コールセンター

☎ 0120-211-240 IP電話専用回線 03-6629-0479

8:30～19:00（土日、祝日含む全日対応）



# 事業再構築補助金について



ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための企業の思い切った事業再構築を支援します。

【対象】新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編またはこれらの取組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以下の要件をすべて満たす中小企業

- 1) 申請前の直近 6 か月間のうち、任意の 3 か月の合計売上高がコロナ以前の同 3 か月の合計売上高と比較して 10 %以上減少している中小企業等。
- 2) 事業計画を認定経営革新等支援機関や金融機関と策定し、一体となって事業再構築に取り組む中小企業等。
- 3) 補助事業終了後 3 ~ 5 年で付加価値額の年率平均 3.0% (一部 5.0%) 以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均 3.0% (一部 5.0%) 以上増加の達成。

## <中小企業>

- ・通常枠 補助額 100 万円～6,000 万円 補助率 2/3
- ・卒業枠 補助額 6,000 万円超～1 億円 補助率 2/3

※卒業枠：400 社限定。事業計画期間内に①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業者から中堅・大企業等へ成長する事業者向けの特別枠。

## ○緊急事態宣言特別枠

上記 1~3 の要件に加え、令和 3 年の国による緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により影響を受けたことにより、令和 3 年 1~3 月のいずれかの月の売上高が対前年または前々年の同月比で 30 %以上減少していること。

- ・補助額 従業員数 5 人以下 : 100 万円～500 万円 補助率 中小企業 3/4
- 従業員数 6~20 人 : 100 万円～1,000 万円
- 従業員数 21 人以上 : 100 万円～1,500 万円

## ●申請期間 第 3 回の受付は、9 月 21 日（火）18:00 まで

※申請は、電子申請となりますので、「G ビズ ID プライムアカウント」の取得が必要です。

★詳細については、事業再構築補助金事務局ホームページをご確認ください。

## ★お問い合わせ

制度全般に関するコールセンター

  <ナビダイヤル> 0570-012-088

  <IP 電話用> 03-4216-4080 受付時間 9:00～18:00 (日・祝日は除く)

電子申請の操作方法に関するサポートセンター

  <IP 電話用> 050-8881-6942 受付時間 9:00～18:00 (土・日・祝日は除く)



# 危機克服緊急連携支援補助金

## <第2次募集>のご案内



新型コロナウィルス感染症拡大の影響の長期化によって、売上減少など事業継続に機器に瀕する企業等が、深刻な局面を開拓するために連携して行う新たな事業を支援します。

- ◆募集期間 令和3年8月23日(月)～9月30日(木)
- ◆事業期間 令和3年7月7日(水)～12月31日(金)
- ◆補助対象者 新たな事業を共同で行う2以上の企業等による  
“新しい”企業等グループ※、又は組合

※新型コロナウィルス感染症の国内での感染拡大が始まった昨年来、以下2つの補助金等を通して、同業者や業種を超えた企業どうしの助け合いによるピンチをチャンスに変える取組が次々と生まれています。こうした取り組みを、より多くの皆さんに広げていただく趣旨から、本補助金では、“新しい”企業等グループを対象としています。具体的には、グループを構成する企業等の半数以上が、以下の2補助金いずれの交付決定も受けていないことが条件となります。

- ・新型コロナウィルス対策企業等緊急応援（企業グループ支援「助け合いの輪」推進）補助金（令和2年4月補正予算事業）
- ・「観光・伝統・食関連」産業連携事業緊急支援補助金（令和3年2月補正予算事業）

※なお、1次募集に応募した企業等も応募できません（1企業等1申請限り）

- ◆補助率 補助対象経費の2/3以内

◆補助上限額	20万円	×	企業等数	+	10万円 (2~4者の場合) 50万円 (5~9者〃) 100万円 (10者以上〃)
1グループ・組合 最大500万円					

- ◆お問合せ 公益財団法人京都産業21  
危機克服緊急連携支援補助金センター  
TEL 075-315-1039 (平日 9:00～17:00)



## 新型コロナウィルス感染症に係る 雇用調整助成金の特例措置を延長します



雇用調整助成金とは、経済上の理由により事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、労働者に対して一時的に休業等を行い、労働者の雇用の維持を図った場合に、休業手当相当額等を助成するものです。

※延長について※

新型コロナウィルス感染症拡大防止のため、令和3年9月末までを期限に雇用調整助成金の特例措置を講じてきたところですが、この措置を11月30日まで延長される予定です。

### ■特例措置の内容

判定基礎期間の初日		~4月末	5月~11月
中小企業	原則的な措置 <全国>	4/5 (10/10) 15,000円	4/5 (9/10) 13,500円
	地域特例（※1） 業況特例（※2）	—	4/5 (10/10) 15,000円

\*金額は一人1日あたりの上限額、括弧書きの助成率は解雇等を行わない場合

※1 地域特例；緊急事態宣言の実施区域、又は、まん延防止等重点措置の対象区域  
(職業安定局長が定める区域)において都道府県知事による営業時間の短縮等の要請等に協力する事業主等

※2 業況特例； 生産指標(売上等)が最近3か月の月平均で前年又は前々年同期比30%以上減少の全国の事業主

\*詳細は、厚生労働省HP または、南丹市商工会までお問い合わせください。

## 京都府最低賃金のお知らせ

京都府最低賃金(地域別最低賃金)を令和3年10月1日から28円引き上げて937円に改正することになりました。

京都府 最低賃金 (時間額)	現 行	改正金額	適用対象
	909円	937円	京都府下の事業所で働くすべての労働者及びその使用者

京都府内の使用者は、この金額より低い金額で労働者(アルバイト・パートタイマー等を含む)を使用することはできません。

詳細は京都労働局 労働基準部 賃金室(電話075-241-3215)または園部労働基準監督署(電話0771-62-0567)にお尋ねください。



# 京都府新型コロナウイルス 感染防止対策認証制度について



飲食店を営業する皆様と、利用する皆様双方にとって安心・安全な環境づくりのため、感染防止対策に取り組んでいる飲食店を京都府が認証する制度です。



このステッカーの掲示のあるお店は、京都府が策定した38項目にわたる感染防止対策を講じている飲食店であることを、お店を一つひとつ訪問調査した上で、京都府が認証しています。ホームページに認証店を掲載しますので、お店選びやPRなどにご利用ください。

[https://www.pref.kyoto.jp/kikikanri/corona\\_3rdninsho.html](https://www.pref.kyoto.jp/kikikanri/corona_3rdninsho.html)

## \*飲食店事業者のみなさまへ

### 感染防止対策認証店になりませんか？

- 対象施設 京都府内で食品衛生法上の飲食店・喫茶店の営業許可を受けた施設で、飲食のための客席を有する施設
- 手続きの流れ
  - I 実践 ホームページから認証基準、点検マニュアルを確認し、店舗の感染防止対策を実践する
  - II 申請 ホームページの申請フォームから、お店の情報と訪問調査の希望日を入力
  - III 調査 訪問調査を受ける
- ▼
- 認証！ 基準を満たしていれば、認証ステッカーが交付され、ホームページに店舗情報が掲載される
- 申請期間 令和3年9月30日（木）まで  
<電子申請> [https://www.pref.kyoto.jp/kikikanri/corona\\_3rdninsho.html](https://www.pref.kyoto.jp/kikikanri/corona_3rdninsho.html)
- 問合せ 京都府新型コロナウイルス感染防止対策認証制度事務局  
TEL 075-284-0182 (9:00~17:30 日祝除く)



## 消費税 インボイス制度 令和3年10月1日から登録申請書受付開始



令和5年10月1日から「適格請求書等保存方式(インボイス制度)」が導入されます。適格請求書発行事業者(登録事業者)のみが、適格請求書(インボイス)を交付することができます。

### ✿ インボイスって?

売り手が買い手に対して、正確な適用税率や消費税額等を伝えるものです。具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「税率ごとに区分した消費税額等」の記載が追加されたものをいいます。

### ✿ インボイスを交付するには

適格請求書発行事業者のみが交付できます。適格請求書発行事業者となるためには、税務署長に「適格請求書発行事業者の登録申請書」を提出し、登録を受ける必要があります。(令和3年10月1日から登録申請の受付開始)

なお、課税事業者でなければ、登録を受けることはできません。

### ✿ 登録は、任意です

適格請求書を交付できるのは、登録を受けた適格請求書発行業者に限られますが、登録を受けるかどうかは、事業者の任意です。

但し、登録を受けなければ、適格請求書を交付することができないため、取引先が仕入税額控除を行うことができません。取引先から交付を求められたときには、交付しなければなりません。一方で、消費者や免税事業者などに対する交付義務はありませんので、このような点を踏まえ、登録の必要性をご検討ください。

### ✿ 適格請求書発行事業者公表サイト(令和3年11月1日から掲載予定)では、登録番号から検索をすることで、事業者の登録(申請者の氏名又は名称、法人にあっては本店又は主たる事務所の所在地)・取消・失効状況が確認できます。

<インボイス制度に関するお問い合わせ>

◆国税庁ホームページ ◆TEL 0120-205-553 (9:00~17:00)  
<https://www.nta.go.jp> (土日祝除く)



## 加入会員のご紹介

今後とも何かとお世話になりますが、どうぞよろしくお願ひいたします。

企 業 名	代表者	業 種	地 域
合同会社 蒼の森	野崎はるか	竹炭製造販売	日吉町
カラオケルームちあき	西岡 正徳	サービス業	園部町
やまきゅう	下仲喜久男	薪・椎茸製造販売	美山町

(敬称略・順不同)



## 女性部活動報告

### 7月1日（木） 発信委員会開催

9月下旬発行に向けて「くろーばー」について会議が行われました。

今年度は、3回発行予定。地区毎に全女性部員の事業所紹介とスタンプラリーのお楽しみを計画中です。

### 9月アルツハイマー月間（社会福祉協議会とのコラボ事業）

全女性部員事業所で「アルツハイマー月間」の周知と認知症啓発としてシンボルカラーのオレンジ色により「認知症になっても暮らしやすいまちをみんなで創つていこう！」という思いで9月中はポスターを掲示し啓発をしています。





## 南丹市内の中小企業を 南丹市商工会は ながく つよく さぽ～と します！！

### 挑戦を サポート

創業や経営革新の支援をサポートします。  
新規創業や再チャレンジ・第二創業・農商工連携・経営革新・  
知恵の経営等に前向きな企業の「挑戦」を支援します。

### 進化を サポート

質の高い経営・効率の良い経営に向けて、低コスト対策・技術向上・従業員教育等に前向きな企業の「進化」に対して支援します。また、ホームページなどの作成支援もします。

### 安心を サポート

わざらわしい労働保険事務の手続き、記帳機械化代行・記帳指導、PL保険、小規模企業共済、倒産防止共済のほか、事業主や企業に役立つ各種共済制度の提案や、決算・確定申告・税務手続きに対し「安心」を支援します。

### 躍進を サポート

後継者の育成や事業承継の支援のほか、講習会・講演会の開催を通じて必要な知識の習得や個別指導を通じて企業の「躍進」を支援します。

### もっと サポート

最新の経営に関する施策の各種情報を分かりやすい内容で発信します。また、企業商品の販路開拓を目指し、各種展示会や物産展の情報を発信すると共に観光資源についても「もっと」支援します。

### ずっと サポート

事業に必要な資金（融資）の相談をはじめ、経営診断、経営危機に対する経営安定相談など「ずっと」支援します。

★どんなことでもお気軽にご相談ください！



- |            |               |               |
|------------|---------------|---------------|
| ★ 本所(八木支所) | 八木町八木東久保 28-1 | ☎0771-42-5380 |
| ★ 園部支所     | 園部町上本町南 2-22  | ☎0771-62-0766 |
| ★ 日吉支所     | 日吉町殿田尾崎 8-1   | ☎0771-72-0224 |
| ★ 美山支所     | 美山町島島台 51     | ☎0771-75-0021 |

南丹市商工会ホームページ <http://nantan.kyoto-fsci.or.jp/>

e-mail [nantan-sci@kyoto-fsci.or.jp](mailto:nantan-sci@kyoto-fsci.or.jp)