

## SANSHIN NEWS

SANSHIN SUPPORT COMMUNICATION

- 迫る「消費税率8%」への対策
- 第3回「夢企業大賞」受賞者インタビュー
- 第1期「さんしん医療経営ビジネススクール」を閉講して
- 「さんしん3CC」活動報告
- 「チャレンジクラブ第2期」活動報告
- ビジスマッチング 桃中軒×下山養魚場
- 無料相談室のご案内

## 迫る「消費税率8%」への対策

TKC静岡会東部ブロック ひばり税理士法人 所長 森 一浩 氏

特別  
インタビュー

平成26年4月から消費税率は8%へと引き上げられます。これにより事業者の皆様は、「消費税率が上がると納付額がどれだけ増えるのか?」、「価格に転嫁できなければどうなるのか?」など税率引き上げに伴う疑問や悩みが多いと思われます。税率引き上げ分が価格に転嫁されないと、利益の減少、納税資金の自己負担増加、資金不足など、経営に悪影響を及ぼす可能性があります。そのため、増税による自社への影響を踏まえた事業計画の見直しや資金対策を考える必要があります。



消費税転嫁対策セミナーの様子

なお、平成25年10月1日、政府は中小企業・小規模事業者が消費税を円滑に転嫁できるよう「消費税転嫁対策特別措置法」を施行しました。TKC静岡会東部ブロックと三島信用金庫では、消費税の円滑かつ適正な転嫁を推進するため、中小企業・小規模事業者の皆様を対象に同法の内容およびそのガイドラインに係る研修会を1月21日、29日に開催しました。本号では、講師の森税理士に研修会でも取り上げた内容を交えながら、「消費税転嫁対策」の要点を伺いました。

※本内容は森税理士のお話と「株式会社TKC出版「事務所通信 臨時増刊 消費税実務対策特集号」」を参考にしています。

## ◎価格転嫁をしないとどのような影響があるのでしょうか?

消費税は最終的に消費者が負担する税金です。事業者は消費税を立て替えて納税します。もし、事業者が消費税増税分を転嫁しないで、増税前の税込販売価格を維持すれば、実質的に売上と利益が減少します。シミュレーションで確認してみましょう。

価格転嫁をしないと売上が減少するので利益も減少し、キャッシュフローが悪化し

ます。価格転嫁を折り込んだ新価格に変更したいところですが、同業者との競合状態や市場の動向などからしばらくは増税前の税込販売価格を維持したいと考える事業者の方もいるかと思われます。しかし、いつまでも増税分3%を自社負担するよりは、4月の増税のタイミングで転嫁をすることが、消費者、事業者双方にとって好ましいと思われます。

### <価格転嫁できない場合のシミュレーション>

本則課税の場合

| 5 %     |          | 8 %     |                       | 影 響                        |
|---------|----------|---------|-----------------------|----------------------------|
| 売上 (本体) | 10,000万円 | 売上 (本体) | 9,722万円 <sup>※1</sup> | 売上が278万円減少<br>(消費税278万円増加) |
| 消費税     | 500万円    | 消費税     | 788万円 <sup>※2</sup>   |                            |
| 仕入・経費   | 8,000万円  | 仕入・経費   | 8,000万円               | コストの増減なし<br>(消費税240万円増加)   |
| 消費税     | 400万円    | 消費税     | 640万円                 |                            |
| 消費納税額   | 100万円    | 消費納税額   | 138万円                 | 納税額は38万円増加                 |

消費納税額=売上(本体)にかかる消費税-仕入・経費にかかる消費税

※1 売上= {改正前の売上(本体)10,000万円+消費税500万円} × 100 / 108 = 9,722万円

※2 消費税= {改正前の売上(本体)10,000万円+消費税500万円} × 8 / 108 = 778万円

### ◎価格表示の仕方はどうすればいいのでしょうか？

消費者に商品を販売する課税事業者では、販売価格について消費税額を含めた「総額表示」が義務づけられていますが、特例として、平成29年3月31日まで税抜金額での価格表示も認められています。それぞれにメリットデメリットがありますが、消費者にとって分かりやすい表示が好ましいでしょう。吟味し、価格表示の方向性を事前に決めましょう。

### <例 消費税増税後、1,980円（消費税5%込み）を8%に対応させる場合>

|       | 【税抜での表示】            | 【総額表示】             | 【総額表示と本体価格、消費税額を併記】                |
|-------|---------------------|--------------------|------------------------------------|
|       | 1,886円(税別)          | 2,036円(税込)         | 2,036円 (本体価格 1,886円)<br>(消費税 150円) |
| メリット  | 割安感<br>本体価格が分かる     | 総額が分かる<br>支払いがスムーズ | 消費者に分かりやすい                         |
| デメリット | 総額が分からない<br>支払いトラブル | 割高感<br>消費税額が分からない  | 値札の切り替え作業<br>値札の大型化                |

しかし、商品の数が多く、新税率に対応した値札への切り替え作業が間に合わないこともあるかと思えます。その場合は、「レジにて新税率（8%）に基づき精算します」や、「店内の一部商品は旧税率（5%）の表示になっています」という注意喚起を行い、支払い時のトラブルを避けましょう。

また、消費者に消費税の負担について誤認されないよう、「消費税は転嫁しません」「消費税率上昇分値引きします」等の宣伝・広告は禁止されます。なお、「消費税」といった文言を含まず、宣伝・広告の表示全体から消費税に触れない売り方は容認されています。



「消費税は転嫁しません」  
「消費税還元セール」



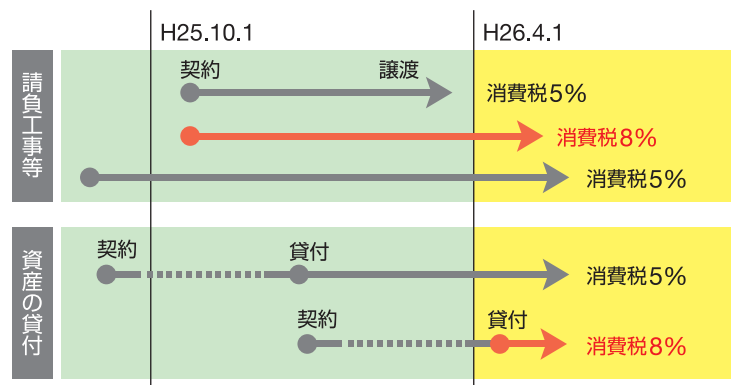
「春の生活応援セール」  
「8%還元セール」

## ◎施行日前後で気をつけるポイントを教えてください

### ①4月1日をまたぐ取引の税率適用について

請負契約を結び、その引渡し日が3月31日までであれば旧税率の5%が適用されますが、工事完成基準を採用している場合、3月31日までに契約を結んでいても、引渡し日が4月1日以後になると、それ以前に支払われた着手金や中間金を含めた請負金額の全額に対して新税率の8%が適用されます。なお、経過措置により平成25年9月30日までに請負契約を結んだ場合は、引渡し日が平成26年4月1日以後であっても旧税率の5%が適用されます。

リース契約（資産の貸付）では、引渡しを受けた時点での消費税率が適用されます。したがって、3月31日までに契約したリース資産の引渡しを受けている場合は、4月1日以後に支払うリース料の消費税率は5%となります。念のため契約内容について、リース会社に確認しておきましょう。



### ②請求書発行システムが複数税率に対応していない場合

3月31日までの納品等に対する請求にかかる消費税率は5%、4月1日以後では8%となるため、請求書発行システム等が複数税率に対応していないと、同一の請求書に複数の税率での請求内容を記載することができません。そこで、便宜的に平成26年3月分の請求に限り締め日を3月31日として請求書を発行したのち、4月1日から通常の締め日までの請求書をもう一通発行するなどの方法を検討ください。

4月1日より消費税率8%となります。シミュレーションをはじめ、請求書発行システムやレジの税率変更、値札の切り替え、ウェブページ・商品カタログ・チラシ・メニュー等の価格の変更などについて、スケジュール通り進めているか、自社の準備は万全かどうか、下記項目を今一度チェックしてみてください。

## 消費税増税対応チェック

※参考資料：株式会社TKC出版「事務所通信 臨時増刊 消費税実務対策特集号」

### 【価格転嫁・価格表示関連】

- 商品等の価格表示方法を総額表示(税込価格)によるか、総額表示と消費税額の併記によるかなど、顧客の目線で検討したか
- レジに税率の変更予約機能があるかについて確認したか
- 社員に、4月1日以降に消費税率が8%になることに伴う顧客への説明などの対応方針を周知徹底したか

### 【資金関連】

- 価格転嫁できなかった場合を想定して、利益や業績への影響を試算したか
- 増加する納税資金はどれくらいか試算したか
- 増加する運転資金がどのくらいか試算したか

### 【経理実務関連】

- 請求書の発行システムの税率変更への対応を確認したか

### 【直前】

- 増税後の販売価格(価格転嫁)等について、お客様に十分説明したか
- 駆け込み需要への対応を検討しているか

※消費税率アップに伴い、直前の駆け込み需要が予想されます。在庫管理等を行い、販売チャンスを逃さないよう計画しましょう。



## 受賞者インタビュー

### 第3回夢企業大賞 選考委員特別賞受賞企業 「有限会社 吉正」

「県の推奨する「6次産業化」への貢献として、  
農業生産者の所得と原材料の価値向上に寄与」

「ふじのくに新商品セレクション2013」にて県内初の3年連続金賞受賞を果たすなど、独自の資源を活かした菓子事業で躍進を続ける、老舗豆腐屋「有限会社吉正」。今回は、七代目の杉山洋介氏にお話を伺い、その力の源に迫りました。



#### 有限会社 吉正（伊東駅支店お取引先）

代表取締役 杉山 洋介 氏

U R L <http://www.amakoi-roman.jp/>

住 所 伊東市松原779-20

電 話 0557-37-3332

#### ○応募のきっかけは・・・

当社は百三十年続く豆腐屋ですが、その長い歴史の中で、私達が持つ独自の資源を活かして新規事業の構築を考えた時、辿りついたひとつの答えが、平成22年より立ち上げた「豆乳スイーツ」という菓子事業です。独自の資源として、「モノ」は大豆を原料とした「その日の朝、絞りたて」の豆乳。そして「ヒト」としてはパティシエ日本チャンピオンやフレンチシェフといった仲間がいてくれたこと。この我々が持つ「ヒト」と「モノ」の資源によって、本格スイーツの商品開発は十分に実現可能な取組みとなりました。豆腐屋の商品のひとつとしてのお菓子ではなく、あくまでスイーツ市場への参入をすることで、ブランドコンセプトでもある「美的健康甘物」という徹底的に健康を追求した原材料使用の商品に仕上げました。



こうした取組は、後継者不足で廃業が後を絶たない業界に一石を投じ、少しでも若い方に興味をもってもらいたいという想いと、厳しい声が後を絶たない地方の中小零細企業、個人事業主に「やればできる」というメッセージを身をもって発し、一歩踏み出す勇気を伝えたかったからです。我々はスイーツはまったくの素人でしたが、ミスを恐れず、眠る時間を削って努力すれば、モンドセレクション最高金賞を受賞したり、県知事からも表彰を受けられるようになることを知ってほしかったのです。

#### ○豆乳スイーツ事業「甘恋浪漫」とは

「甘恋浪漫」とは、豆腐屋だからできる「絞りたて豆乳」を使ったヘルシースイーツブランドです。静岡産



大豆のフクユタカで作られた豆乳をベースに、水は伊豆赤沢海洋深層水を使用。生クリームも植物性を使用し、甘味も天然の果糖をブレンドすることで独自の甘さを作り出しています。現在「豆乳ぷりん」「豆乳ミルクジャム」「豆乳生チョコレート」の3つを展開させ、商品開発はもちろん、デザイン全般、撮影、コピーライト等、一切アウトソースせず、全てを自社で行い、包装資材から印刷など商品全ての材料は県内企業との取引で作っているのも大きな特徴です。

## ○ブランディングの重要性 ～「レトロネオ」と「美的健康甘物」～

スイーツ事業では素人だからこそ、知識・技術・経験の未熟さは斬新な世界観で補おうと、「甘恋浪漫」の商品コンセプトを打ち出しました。一つは「ありそうでなかった、懐かしいけどどこか新しい」。これを私は「レトロネオ」と名付け、全体の世界観はこれに沿って作っています。もう一つは、「美的健康甘物」。豆乳の良さを最大限に伝えるため、またあえて「甘味」と唄わず「甘物」という造語を作ることで、オリジナリティを追求しました。自身がデザイナーであることから、「ブランディングは細部に宿す」という考えのもと、言葉一つにも存在感を追求し、色彩も商品の特性や首都圏や海外での印象づけ、広がり方を考え、地場の名産品を連想するような色ではなく、黒を用いています。



【直営店】 サントムーン柿田川  
本館 1階「甘恋浪漫」  
055-981-8897



「豆乳生チョコレート」

## ○賞を受賞し続ける商品開発のポイントとは

菓子事業への参入は、独自資源の棚卸しとして「自分には何があるのか」を考え、そこには新たなチャンスの芽が潜んでいると考えたからです。そのため、商品開発は「今あるものを活かしてどんなものを作ろうか？」と閃きを得ることから始まります。方向性を示すのが代表としての責務と考え、まず自身でたたき台を作り試作をします。その後友人のパティシエなどプロから意見をもらうのですが、重要なのは「買う理由はお客様にある」ということ。美味しいものを作っても売れるとは限らず、売り手と買い手の温度差を埋めるためブラッシュアップを行い、お客様にとって「いいもの」を作り上げていくようにしています。しかし、どう評価されるかはやってみないと分からない部分があります。「ふじのくに新商品セレクション2013」では「豆乳生チョコレート」により県内初の3年連続金賞受賞をいただきましたが、正直申し上げると心残りがありました。なぜなら、最高金賞ではなかったから。ものづくりの人間として、順位や評価が出るコンクールで1位を獲得することが、お客様にとって「一番いい仕事をしている・いいものを作っている」現われになると考えており、お客様の嗜好に近づけるため、日々軌道修正をし、答えを探す努力を続けていくことが、商売には必要だと感じています。

## ○6次産業化の可能性

我々のような加工業者が商品開発・販売をすることで、1次産業の可能性を広げることが出来ると考えています。客観的立場から農産物の可能性を見出し、つなぎ広げ成果を出す。いわば2次産業は6次産業化の核という立場にあるのではないのでしょうか。大豆といえば北海道産が国内では高品質のものとして認識されますが、我々の商品が色々な賞を受賞することで、原材料の銘柄「静岡産大豆フクユタカ」や深層水、丹那牛乳などのブランド価値が向上し、農業者にとって新たな販路の拡大、所得の向上が実現できれば、これ以上の幸せはありません。これは、当社の経営理念である他人を喜ばす「他喜力」を発揮することにも合致しています。

## ○今後の展望～経営を超越した挑戦を

現在は豆乳とスイーツ、ふたつの製造を私がこなしていますが、今後は後継者への事業の継承、スタッフの育成などにも心をくたくする必要があります。現代の高度情報化社会において、重要なのはテクニックや理論ではなく「ヒト」だと感じています。そのため、仕事においては、スタッフのやる気を引き出し働きやすいフィールドを作れているか、何より自身がスタッフから「ついていきたい」と思ってもらえるような「ヒト」になっているかを意識しています。事業者自身が工夫や努力をし、アクションを起こさなければ、物事は動いていきません。スタッフはその姿を見ています。全体の活性化のためにはまず「個」の活性化が必要と考えます。

最後に、この「夢企業大賞」への挑戦により、初めて取組（ビジネスプラン）に対し賞をいただきました。また一つ、「やればできる」というメッセージを身を持って伝えられたなら幸いです。地域零細企業の未来、地元の商店として「続ける」ことの意義を「豆腐屋がスイーツ」といった新規事業モデルを持続させることで体現していきたいと思えます。

## 第1期さんしん医療経営ビジネススクールが修了しました

### ○医療経営ビジネススクールの歩み

平成26年1月18日、「さんしん医療経営ビジネススクール」の第1期が修了しました。医師、看護師またはコ・メディカル、医事・総務部門担当等の医療機関に携わる34名の受講生が参加し、医療施設の視察研修を含め、毎月1回土曜日の午後2時から三島信用金庫本店営業部、サポートセンターを会場として、約1年間、全10回の研修を行ってきました。

ビジネススクールの開講のきっかけは、当金庫が「地域医療の発展に、地域金融機関として何かお役に立てないか」という構想を具体化するため、平成25年3月に、静岡医療経営研究会との業務提携によるものでした。この提携が縁と

なり、医療経営管理手法を盛り込んだ集合研修形式の講座がスタートを切りました。研修では医療マーケティングや財務・会計などをテーマに取り上げ、受講された皆様には、指標を用いた経営管理の手法や医療現場における業務改善など理論と実務について履修していただきました。



研修の様子



受講された皆さまへ修了証の授与

### ○修了式

全講座履修後の修了式では、主催者を代表して当金庫の平井専務理事から受講者一人ひとりに修了証が手渡されました。受講者を代表して大川 佐和子さまから、「本スクールでは、医療マーケティングを中心に、組織リーダーが現代の複雑な社会の中で何を指針に行動すべきかを学びました。医療機関は違えども同じ医療現場で働く方々と交流できた1年間は有意義なものでした。学んだことは、医療現場を通じた部下教育や経営向上の実務に役立てていきたいと思えます」と、スクール受講後の感想を述べていただきました。

### ○「第2期さんしん医療経営ビジネススクール」開講に向けて

医療を取り巻く環境は規制緩和などの進展に加え、医療の高度化、自由化により、医療と経営が分離することが想定されます。よって、地域医療機関においては、今後ますます経営管理に重点が置かれます。医療の現場から見える課題と経営の両方を照らし合わせ、「医療サービスの質」と「経営力」の両輪を向上させることが、地域社会および地域住民の方々に「安心とやすらぎ」をもたらすものと再認識しています。

これから、本スクールを医療経営の羅針盤としてご活用いただけますよう「第2期さんしん医療経営ビジネススクール」の開講に向けて募集を開始します。医療現場や経営に携わる皆様に、是非、本スクールを体感していただきたいと思えます。

「第2期さんしん医療経営ビジネススクール」の詳細は下記までお問合せください。



【さんしん医療経営ビジネススクール事務局】

三島信用金庫 サポート営業部 法人サポート課 担当：芹澤

TEL：055-981-0121



## さんしん3CC 活動報告

## 「今期そして来期に向けて」

平成23年にチャレンジクラブを卒業し、一年間の自主運営後改めて三島信用金庫さまの冠を頂き、メンバーの意識も意欲も活動も高まった平成25年でした。来期も会のさらなる飛躍と3CCならではのサプライズ活動を！

【株式会社 山本食品 社長 山本豊（会長）】

3CCは会員にとって大切な勉強の場となっています。今後も充実した活動をしていきたいと思ひます。

【株式会社リブテック 社長 野田始彦（副会長）】

今期「思案と忍耐」、来期「踏み出す勇気と方向への確信」

【株式会社 五十嵐水産 社長 五十嵐崇光（副会長）】



三信・弁護士・伊豆の元気な経営者等の皆様に、また同世代経営者である会員に刺激・情報・共感を頂き充実した活動でした。来期は更に広い交流を持てるようにしていきたい。【株式会社コイケ 社長 小池哲生（事務局）】

メンバーの交流の中から新たなビジネスモデルを構築することに携わる事ができ、大変貴重な経験となった。今後もこのような活動を継続していきたい。【有限会社 小林金属製版所 専務 稲村大樹（広報）】

## さんしんチャレンジクラブ第2期 活動報告「企業視察ツアー」

さんしんチャレンジクラブ第2期の最終企画として、会員企業6社の企業訪問を行いました。クラブ発足後2年を迎えるにあたり、昨年8月の成果発表会以降の定例会では会員企業の現状及び今後の展望についてプレゼンを行い、インプットの1年目からアウトプットの2年目を軸に活動してきました。その集大成が今回の企業訪問です。1期生の方々から頂いた貴重なご意見を参考に、会議室でのプレゼンではなく「実際に見て聞いて感じる事こそが真のビジネスマッチング」をテーマに今回の企画を実行しました。

訪問先企業は製造業、食品製造業、農業、サービス業の6社4業種に上ります。訪問時は自分の想像との違いが随分あり、各企業の技術・こだわり・課題などが共有できた事は非常に大きな成果でした。また、視察の受入れ経験が無かった企業も他の企業が興味を示すポイントを模索する中で、結果として自社の強み・弱点を再認識するとても良い機会となりました。



有限会社 坂部製缶工業所にて

4月以降自主運営という形で活動を継続

していきます。経営者予備軍として吸収する事は勿論ですが、今後もアウトプット能力の向上に主眼をおき、切磋琢磨できる会として運営を行っていききたいと思ひます。

【三島食品株式会社 専務取締役 伊丹大地】



ビジネスマッチング 桃中軒×下山養魚場

## 駅弁の新品「天城紅姫あまご寿司」

1月30日、桃中軒では新たな駅弁「天城紅姫あまご寿司」の販売を開始しました。この新品は、平成23年度に県のおか食セレクションに認定された「天城紅姫あまご」を養殖する下山養魚場とのビジネスマッチングにより誕生した商品であり、三島信用金庫は両者を仲介する等のサポートをしました。新商品の案が上がったのは平成24年3月のこと。試行錯誤の末、初披露の場は、11月に開催した「富士山・東北北海道ビジネスマッチング『食&農』こだわりの逸品展示会2013」でした。お客さまの関心は高く、50本用意した「天城紅姫あまご寿司」は即時完売し、1月の販売開始は満を持してのことでした。今回の地元企業同士のマッチングは、伊豆の食文化の発信につながるものとなりました。地域活性化を視野に、今後とも積極的に進めていきます。



天城紅姫あまご寿司

価格：1,360円（税込）

【ご注文・問合せ】055-963-0154

三島駅・沼津駅桃中軒売店、ネットにて販売中

※詳細は桃中軒ホームページへ  
<http://www.tochuken.co.jp>



あまごの魅力を語る  
 下山 明氏

### ○「全国にあまごを発信したい」(有限会社 下山養魚場)

天城紅姫あまごは天城山系、柿木川のわさび田を流れる清流で2~3年生育し、体重は通常の10倍以上の1.5kg位になります。普通にあまごが大きくなったのではなく、県の水産技術研究所により誕生した大型化する品種です。味の特徴は適度に脂がまわり川魚特有の臭みがなく、淡泊なのに甘みがあるところ。刺身で食べても美味しい魚です。紅姫あまごは県では唯一当场でしか養殖されていません。それだけに馴染みがなく、消費者の方に知ってもらうのに苦労していました。この度三島駅から東西に情報が発信できるので、大変ありがたく思っています。

### ○「伊豆の“お土産”として多くのお客さまに味わっていただきたい」(株式会社 桃中軒)

あまごという珍しい魚を使用することは、当社の商品開発における目的「土地の名物・特産・文化を駅弁という形で表現する」に合致していました。天城紅姫あまごの上品な甘みを活かすため、だいたい酢やオリーブオイル等を入れた特製酢を使用し、酢飯には伊豆天城産のわさび茎の自社製三杯酢漬けを混ぜ込み、試行錯誤の末、酸味・甘みのバランスが程よい押し寿司を作りました。伊豆をアピールできる「お土産」としての魅力も持つ駅弁として、地元の方にも、東部・伊豆観光に訪れた方にもご利用いただければと思います。



お話をしてくださった  
 百合 明栄氏

## 無料相談室のご案内(予約制)



| 相談内容    | 相談担当      | 開催日   |
|---------|-----------|---|
| 法律相談    | 弁護士 白井 正人 | 3/ 7(金) 10:00~12:00   |
|         | 弁護士 内笹井 明 | 3/ 18(火) 14:00~16:00  |
| 税務相談    | 税理士 稲木 欣吾 | 3/ 4(火) 3/ 11(火) 3/ 18(火) 3/ 25(火)<br>4/ 1(火) 4/ 8(火) 4/ 15(火) 4/ 22(火) |
| 経営相談    | 法人サポート課職員 | 月曜日~土曜日(9:00~17:00)   |
| 住宅ローン相談 | ローンセンター職員 |   |
| 年金相談    | 個人サポート課職員 |   |

どうぞ、お気軽にお取引の三島信用金庫本・支店までご予約下さい。

尚、相談日は受付順にて承っております。ご希望に添えない場合がございます。あしからず、ご了承ください。

※経営相談・ローン相談・年金相談窓口は、当金庫

サポートセンター



三島市新谷155-1  
 (三島南支店2F)

にて、開設しております。