

商工はつかいち

Vol.174 2014

9



特集

地産地消を強みに
～農家と店舗を繋げる～

地産地消を強みに

農家と店舗を繋げる



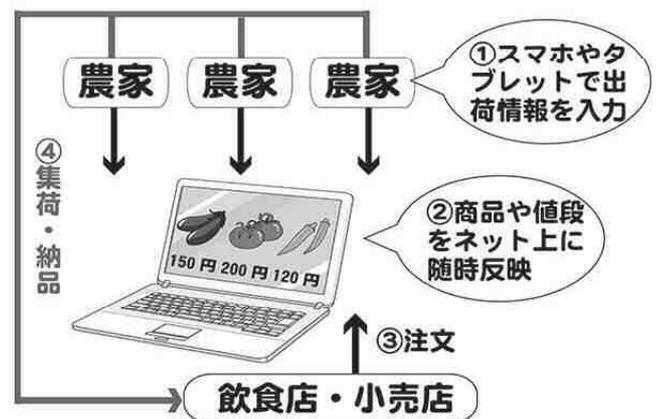
消費者の食品への安心安全に関する意識が一層高まり、地産地消に注目する企業が増えている。

そんな中、地元野菜の物流に特化したビジネスモデルで起業した松本緋沙恵さん。「まっちゃんの野菜お届け隊」としてこの夏から本格的に事業を開始し、地元の飲食店・小売店との提携を進めている。

地元農業の課題に着目

廿日市では、佐伯や吉和など山間部の小規模農家が多く、物流や販路開拓が課題となっている。地域の産物に興味を示す飲食店や小売店は確実に増えているが、情報不足や物流の問題で入手できないケースが多い。農家としても、生産に費やす手間を割いてまで、細かなニーズに対応することは難しく、市場などへ一括販売するほかないのが現状である。松本さんはそこに着目し、起業に至った。

「そういった農家の商品供給情報を、インターネット上の売買システム（下図参照）に登録します。そのリストを飲食店・小売店の方が見て、ネットで注文、翌日に一括集荷し、配送するという仕組みです。受注があった分だけ仕入れるので、在庫ロスはありません。廿日市の地理・収穫物・マーケットの実情などに合わせて運用していく予定です。特に農家と密に連携を図りながら、大手流通企業では真似できないきめ細やかなマッチングと、地産地消の強みを活かした地域ならではのビジネスモデルを構築します。」



(図) インターネットマッチングシステムの概要

農家連携で出荷量を確保

松本さんは現在5軒の農家と提携し野菜を仕入れている。収穫期になると、20種類以上の品揃えとなる。

「農家さんには、販路が増えて良かったと言われています。商品ロスが減ったことや、納品の手間が少なくなった分、畑での作業時間が増えて、作業に集中できるそうです。もっと扱う量を増やしていきたいですし、農家の方からも期待されています。」

需給のミスマッチを解消 (2)

「農家さんと飲食店さんのお話を聞いて、農家さんが作りたい野菜と、飲食店さんが使いたい野菜に少しミスマッチがあるなどは感じます。これは消費者ニーズを見てもそうなのかなと思います。例えば、廿日市では「大長ナス」がたくさん作られています。一般的な人気があるのは中長ナスなんです。大きいと収納に困るし、1回で使い切りやすい方が重宝されます。」

松本さんは、このようなミスマッチ解消にも取り組みたいと話す。

「農家さんは、細かな意見を聞く機会は少ないんだと思います。飲食店さんからは、「こんな野菜を使ってみたい」というご意見をいくつか聞いています。農作物なのですぐに実現はしませんが、来年以降の作付計画の参考にしてもらえればと思います。実際に農家さんからも、こういうニーズがあるのか教えて欲しいというお声もいただいていますし、売れる野菜とわかれば、農家さんとしてもチャレンジしやすいんだと思います。そうした需要と供給のマッチングをずる役割も重要だと思っています。」

新たな販路として期待

廿日市市原で農業を営む山本貴志さんも松本さんと提携して野菜を卸している。

「農家が畑をしながら、小ロットの野菜を複数の店舗に納品するのは現実的に難しい。そういった意味でも松本さんに店を回ってもらえるのは助かりますね。その分、僕たちは作ることに専念できますし。市場に卸すのとはまた違ったメリットもあります。お店側の細かなニーズも伝えてもらえますし、参考になる情報もあります。まだ始まったばかりで課題はあると思いますが、頑張っただけで続けてもらいたいですね。」



「営業に回ることもなく農作業に専念できるのがメリット」と山本さん

鮮度と味で差別化

松本さんが扱う野菜の強みは、何と云っても、鮮度と味。野菜によっては違いが顕著にわかるものがあるという。

「先日、お客様に枝豆を使っていたことがあったんですが、味が全然違うと好評をいただきました。トマトは完熟してから収穫すると美味しさも特別です。そういう食べて違いがわかるものは人気ですね。新鮮ならではの味というのもあるので、そこはこの事業の強みですね。」



「素材や旬にこだわる人が多いなと感じています」と松本さん

外食産業の産地表示

食品安全に対する世論を受け、農林水産省では「外食における原産地表示に関するガイドライン」を発表している。あくまでガイドラインであり義務化はされていないが、中国で起きた期限切れ鶏肉事件など、さらに世論が強まる可能性もある。政府が早ければ年内にも、外食企業などに対して食品の原材料や原産地の表示を義務付けるかどうか具体的に検討に入るといふニュースも流れている。



集荷後は提携先の飲食店等を車で巡回。野菜を見て選ぶことも可能

仕入れ先の選択肢として

宮内で、素材にこだわる和食料理店「季節の和ごはん たがへい」を経営する田賀圭治さんも、松本さんの野菜を購入している。

「食材探しも私の仕事のひとつです。松本さんのお陰で仕入れの選択肢が増えたのがありますね。なるべく地元産の旬のものを使いたいという思いはありますが、やはり品質が一番重要。農家の方には、土地に合った地域特有のものを作ってもらいたいです。」



「地元産という価値に加えて、素材の品質が一番大切」と田賀さん

「賢く選択、 控除税額の 計算」

■一般課税(原則課税)と簡易課税

消費税の計算方式は2種類あります。原則的方法の「一般課税」と「簡易課税」です。

一般課税は詳細な記帳が求められており、事務処理上の手間がかかるという難点があります。

そこで、小規模事業者については、事務処理が簡素な「簡易課税」の選択も可能になっています。

簡易課税は、課税仕

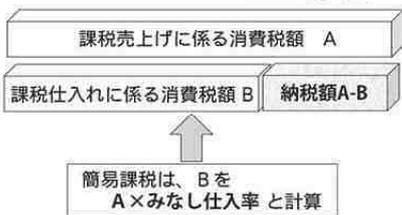
入れに係る消費税額を

A×みなし仕入率

で簡易に算出しよう
というもので、

「みなし仕入率」は、

業種によって5段階
(90%～50%)に
設定されています。



■簡易課税を選択する場合に 知っておきたいこと

簡易課税は、記帳の手間も少なく便利な計算方式ですが、選択を誤ると大きな損失を被ることがありますので注意が必要です。

●選択可能な事業者

基準期間の課税売上高が5千万円以下の小規模事業者のみが選択できます。

基準期間とは、原則として、個人事業者についてはその年の前々年、法人についてはその事業年度の前々事業年度をいいます。

●メリット

- ① 課税売上高のみで消費税を計算するので申告が簡単です。
- ② 「みなし仕入率」を使用するので、一般課税による場合よりも税負担が少なく有利な場合があります。

●デメリット

- ① 簡易課税制度では、「みなし仕入率」により納付税額を計算しますので、多額に設備投資を行った場合などで一般課税により計算すれば還付となる場合であっても、還付を受けることはできません。
- ② 簡易課税を利用する場合には、「消費税簡易課税制度選択届出書」を事前に提出する必要があります。また、簡易課税をやめたい場合も、届出が必要です。
- ③ 簡易課税制度を選択した事業者は、2年間継続した後でなければ、選択をやめることはできません。

届出が必要な場合	届出書名	提出時期
簡易課税制度を選択しようとするとき	消費税簡易課税制度選択届出書 第24号様式	適用を受けようとする課税期間の初日の前日まで
簡易課税制度の選択をやめようとするとき	消費税簡易課税制度選択不適用届出書 第25号様式	適用をやめようとする課税期間の初日の前日まで

■みなし仕入率

事業区分	該当する事業	みなし仕入率
第一種事業	卸売業	90%
第二種事業	小売業	80%
第三種事業	農業、林業、漁業、鉱業、建設業、製造業、電気業、ガス業、熱供給業及び水道業	70%
第四種事業	第一種事業、第二種事業、第三種事業、第五種事業以外の事業	60%
第五種事業	不動産業、運輸通信業、サービス業	50%

第六種事業の新設
平成27年4月1日以降開始の課税期間については、金融業・保険業及び不動産業が第六種事業に分類されることになりました。

■一般課税を選択する場合の注意点

●帳簿と請求書等の両方の保存

一般課税においては、課税仕入れの事実を記録した帳簿及び事実を証する請求書等の両方の保存が必要となります。これらの両方が保存されていない場合は、保存されていない課税仕入れに係る消費税額は控除の対象となりません。



●帳簿と請求書等の記載事項

仕入控除を受けるためには、帳簿と請求書等に次の記載があることが条件になっています。



帳簿の記載事項

- ① 課税仕入れの相手方の氏名又は名称
- ② 課税仕入れを行った年月日
- ③ 課税仕入れの内容
- ④ 課税仕入れの対価の額



請求書等の記載事項

- 課税仕入れ
請求書・納品書等
- (課税仕入れについて相手方が発行した請求書、納品書等)
- ① 書類作成者の氏名又は名称
 - ② 課税資産の譲渡等を行った年月日
 - ③ 課税資産の譲渡等の内容
- (注) 小売業、飲食店業等不特定多数の者に対し資産の譲渡等を行う事業者から交付を受ける書類でこれらの事業に係るものについては⑤の記載が省略されていても差し支えありません。

イラストは消費税のあまし
平成26年6月



税理士 細川和裕 氏

【プロフィール】

平成19年に独立し、細川和裕税理士事務所を設立。独立以前は税務職員。主に、国税局調査課や税務署で法人税調査を担当。また、職員に法人税・消費税・簿記会計の講義を行う税務大学の教育官、納税者からの苦情を処理する支援官なども経験。

納涼OB交流会

7月25日(金)納涼OB交流会がKKRホテル広島で開催されました。

月末の何かとお忙しい中OBの先輩方から11名、会員、オブザーバー等含め、計44名の参加をしていただきました。

交流会では先輩方と仕事の話や青年部の話で盛り上がりました。参加者も多く有意義な交流会を行うことが出来ました。

2次会は鉄炮町にあるJAZZFIVEで行われ、踊りや音楽といった、いつもと違う雰囲気の中で皆様ますます交流を深めていただけたと思います。

参加して頂いた皆様ありがとうございました。先輩方の力をかり、共に廿日市を盛り上げていけたらと思います。今後ともよろしくお祈りします!!



▲青年部、OB、オブザーバーの参加者の皆さん。



▲会場の様子。青年部西本会長(写真左奥)があいさつ。

青年部員募集!

随時、問合せ・見学可能です。是非、我々と地域の仲間作りをしましょう。親睦交流と研鑽の場として活用ください。ご紹介、女性会員も歓迎です。

【お問合せ】廿日市商工会議所 青年部事務局 TEL 0829-20-0021



女性会

中国地方商工会議所 女性会連合会

7月29日(火)第29回中国地方商工会議所女性会連合会岩国大会に馬場会長、天野副会長、三宅副会長の三人が出席しました。

中国5県(鳥取・島根・岡山・広島・山口)43会議所451名の出席でした。

岩国大会総会の記念講演では、今話題の瀬祭(だっさい)旭酒造の桜井社長「ピンチはチャンス!~山口の山奥の小さな酒蔵だからこそできたもの~」逆境をチャンスにかえて成功した体験談を講演されました。



正副会長3名が出席しました。



旭酒造(株) 代表取締役 桜井博志氏

今年も9月13日(土)豊年市民祭にて15:00からくじ引きをしますので、お手伝いが出来る方は、宜しくお願い致します。

富士山ツアー参加募集
10月26日・27日(1泊2日)
5台目までバスで行きます。
定員20名。詳細は10月号で!
どなたでもお気軽に!!

女性会会員のお店を紹介します。我こそはという方、お気軽に事務局までお電話下さい。

女性会会員募集!!

【お問合せ先】
廿日市商工会議所女性会事務局
TEL 0829-20-0021

女性会員紹介 Vol.26

日本の伝統「畳」 親子4代で技術を継承

(有)益田畳店
渋江直美さん



- 女性会に入ってどのくらいですか?
いつからか覚えてないですが、商工会時代から母が入会しており、それを引き継ぎました。
- 女性会に入って良かったことは何ですか?
地元の様々な業種の方と出会って、いろいろと教えてもらっています。なかなか行事に参加できないですが、継続していくことで仲良くなって顔見知りも増えました。
- 益田畳店はどんなお店ですか?
大正14年に創業した畳店です。日本の伝統だからこそ本当に良いものを作るように3代目主人と私と長男の3人で、日々頑張っています。4代目になる長男は、厚生労働省認定一級畳技能士1級の資格を取得しました。他の県より難しいとされる広島県内での受験で、7年かかりましたがお陰で手縫いの技術も向上しました。お寺の畳は手縫いのみで技術が必要とされますが、昨年は4件もお寺に注文を頂きました。これからも、良い仕事を誠実にしていくことで、伝統を守っていきたいと思います。

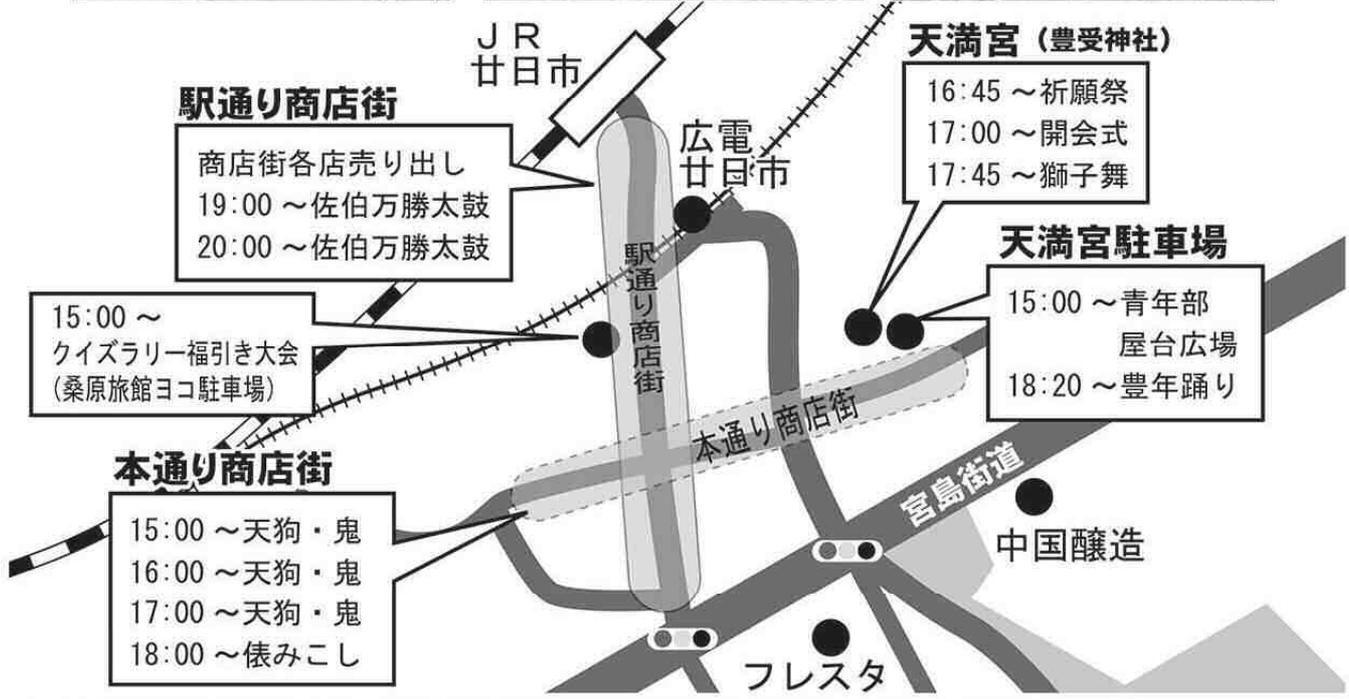
(有)益田畳店

廿日市市新宮 1-6-6
TEL 0829-31-1500

二百廿日豊年市民祭

開催日 9月13日 (土)

場所 廿日市 天満宮・本通り商店街・けん玉商店街 (駅通り商店街)



「米トレーサビリティ法」

米穀等に問題が発生した場合に備えていますか？

米・米加工品を取引する事業者の方は、以下の取組みが義務付けられています。

1

伝票等を作成・受領

※ 伝票等の記載内容
品名、産地(国産・アメリカ産・広島県産)、
数量、年月日、取引先、搬出搬入場所

2

伝票等は3年間
(米飯類は3ヶ月間)
保存

3

取引先・消費者に
米穀等の
産地情報伝達

当店で併用して
いるお米は全て
国内産です。

☆ 違反した場合には、罰則規定(50万円以下)が適用されるおそれがあります。

お問い合わせ先

中国四国農政局広島地域センター TEL 082-228-9552
広島県農林水産局農産産地推進課 TEL 082-513-3586

詳細はこちら

米トレーサビリティ法

検索

<http://www.maff.go.jp/j/syouan/keikaku/beikoku/index.html>

「地域のストーリーを掘り起こそう」

先日、静岡県の焼津・藤枝商工会議所が主催する「志太経営塾」に参加させていただきました。昨年に続いて2度目で、地元企業のの方にさまざまなビジネス上の悩みなどを伺いました。そこで、ちょっと面白い事例に出会ったのでご紹介します。

「地元の野菜をもっと知ってもらう方法はありますか？」。藤枝市の八百屋本陣の村松さんは、いろいろと知恵を絞っているユニークな八百屋さんです。奥さまはスイカやモモ、バナナなどの着ぐるみを着て店頭で商品をアピールし、時にはお客さんも一緒に着ぐるみを着て盛り上がるという、ちょっと不思議なコミュニケーションをとっているお店です。

実は、名前のとおり、100年ほど前までは東海道・藤枝宿の格式ある宿「本陣」を営んでいたそうです。参勤交代などで殿様が泊まるような宿で、聞いてみると実家には江戸時代から伝わる古文書がたくさんあるといいます。

「その当時、藤枝宿ではどんな料理をどんな素材で提供していたんでしょうね？」それを現代の食材と比べてみて、地元野菜をアピールするストーリーを

つくってみてはいかがでしょう。そんなふうに応答しました。早速、地元の大学関係者に古文書を読んでもらうそうです。

もう一件、藤枝市の和菓子屋さん「紅家 紅粉屋久右衛門」は寛永9年から続く老舗。和菓子の原点ともいえる干し柿をベースにした長寿柿を長年つくっています。これは現代のおやつやスイーツの感覚でとらえると時代に合わないかもしれません。縁起ものとしてのギフト需要はありますが、そこに対応するには、パッケージや分量、価格などを見直す必要があります。私はむしろ、親が子どもの世代に歴史や地元の風土、食文化などを総合的に教える「食育」の素材としてとらえるのも興味深いものだと思います。「親子をお菓子づくりの現場に呼んだり、学校やイベントに出掛けていたり、親が子に語りたくなるような機会をつくってアピールしていくと良いでしょう」とアドバイスしました。

地域が持っているストーリーとはそういうものだと思います。単独の商品の宣伝だけでなく、地域全体に貢献できるようなもので、それを商品やサービスを通じて地域ぐるみで盛り立てて

地域が持っているストーリーとはそういうものだと思います。単独の商品の宣伝だけでなく、地域全体に貢献できるようなもので、それを商品やサービスを通じて地域ぐるみで盛り立てていく。先に挙げた2つの例では、「おいしいか」「安いか」といった「モノ」としての価値で競合と勝負するのではなく、ほかにはない存在として消費者に別の興味を持ってもらい、価値を認めてもらうことが重要なのです。

各地を訪ねると、貴重な地域のストーリーを掘り起こす前に、とりあえずキャラクターをつくってしまいう例をよく見かけます。しかし、大切なのは、従来からあるものでも、ストーリーを加えることで、消費者にとって新しい価値を提案することなのです。

日経Bピット総合研究所 上席研究員 渡辺 和博

渡辺 和博／わたなべ・かずひろ
日経Bピット総合研究所上席研究員。日経Bピットが発行する日経トレンドデイは、マーケットの動きやライフスタイルの在り方などを視野に入れながら、「商品」と「サービス」の新しい潮流を取り上げ紹介する情報誌。世の中のトレンドや流行、新製品・サービスの動向など、生活に関するあらゆる情報を幅広く分析し、紹介している。



「あした死ぬかもよ？」
著者/ひすいこたろう
(ディスカヴァー) 本体1,200円+税
死は誰にでも訪れるもの。でもほとんどの人は明日死ぬとは思っていません。もし明日死ぬとしたら、あなたは何年後悔をするでしょうか。今を生きる力になります。



「はなちゃんのみそ汁」
著者/安武信吾・千恵 はな (文藝春秋) 本体580円+税
幼い子どもを残して亡くなった女性が娘と交わした約束は、毎朝自分でみそ汁をつくること。生きることは食べることであると教え、がん闘病をしながら娘に生きる力を伝えた家族の記録です。



「犬たちをおくる日」
著者/今西乃子 写真/浜田一男 (金の星社) 本体1,300円+税
「動物と生活をする」それは命を預かるという事。少なくなったとはいえ、動物愛護センターでは今でも殺処分が行われています。みんなが命あるものと生きていくことを知る事が、捨てられる命を減らす事につながります。

本の時間
vol.05 September

生きることを考える
おすすめ本

追井店長さん

協力/啓文社 廿日市店
廿日市市佐方本町7-1 TEL0829-31-0772
<http://www.keibunsha.net>

社外人脈で共済を
使ぼす方法

「隠れクール商材で仕掛けてみる」

「クールジャパン」という言葉をよく耳にするようになりました。このテーマと社外人脈の生かし方について、考えてみたいと思います。ちなみにここでの「クール」は「冷たい」ではなく「洗練された、格好いい」という意味。ゲームやアニメ、食文化や伝統的な日本文化までが対象で、最近は経済産業省をはじめとする日本政府による文化産業の海外進出を推進する政策として認識されつつあります。それだけ政府も世界的に価値がある商材が国内に埋もれていると認識しているからなのでしょう。なお、クールジャパンはかつて英国のブレア政権下で推し進められた「クール・ブリタニア」を模倣した政策です。成果については、諸説ありますが「伝統の国」から「伝統とモダンが溶け合う国」へのイメージチェンジに寄与したと評価されています。

*

さて、皆さまの地元にはクールな商材はございますか？取材していると「ないですね」と回答があった地域で、外国人なら驚嘆するような商材に出会うことがあります。きつとその価値に気付かず埋もれてしまっているのでしょう。例えば、和歌山で見つけた梅を

使ったお菓子。外国人旅行者に試食いただいたところ「感動した」との声が返ってきました。甘酸っぱい、個人的な味わいに加えて「見た目」にクールさを感じたようです。ところが地元では、日常づかいの商品として埋もれた存在となつていきます。非常にもったいない話です。一工夫すれば、外国人旅行者だけでなく国内外で高い支持を受けるクールなお菓子へと変身させることができるかもしれません。

*

こうした「隠れクール商材」は全国各地にたくさんあるでしょう。日本酒、お土産用の菓子、工芸品。一工夫すれば、もっと売れる商品に変貌するのにと感じる商材がないか、目を凝らして探してみましよう。きつと、1つや2つはあるはずです。そんな、隠れクール商材を見つけたら、チャンスです。仕掛けませんか？

*

例えば、先ほどの和歌山のお菓子。製造会社と社外人脈が連携して仕掛けるのです。商品のネーミングや包装のデザイン、新たな販売方法など、三人

寄れば文殊の知恵といいますが、アイデアが幾つも出てくるはず。当方が取材した別の和菓子店は地元の経営者たちにアドバイスを求めて、東京の百貨店で大人気の商品を開発しています。隠れクール商材を持つている会社が気付いてくれればいいのですが、気付いていない可能性があります。埋もれさせないためには社外人脈の力が必要です。あえて、外部から「一緒にクールな商品に変えてみませんか？」と声を掛けることで、きつかけが生まれるのです。皆さまの地元で隠れクール商材を探してみてください。

株式会社セブレイン代表取締役社長

高城 幸司

高城 幸司
たかぎ こうじ



1964年生まれ。同志社大学文学部卒業後、株式会社リクルートに入社。6期連続トップセールスに輝き、「伝説のトップセールスマン」と呼ばれる。96年に日本初の独立ノ起業の情報誌「フアントレ」を立ち上げ、事業部長、編集長を歴任。その後、独立し、人事コンサルティング会社をはじめ3社の経営に携わる。現在は企業に対する人材育成、人事戦略の策定などを行っている。

家電製品・作業服などの販売をしています



株式会社山崎本社 システム事業部
〒738-0022 廿日市市木材港南2-4 TEL0829-31-3311
<http://www.yama-hon.com>

DISPLAY
サニキョウ
商業施設の企画・設計・施工

一級建築士事務所
三共ディスプレイ株式会社
<http://www.sankyo-d.com>

ISO 9001
認証工場

廿日市本社

〒738-0021
広島県廿日市市木材港北7-17
・電話 (0829) 32-8757(代)
・FAX (0829) 32-9078

東京支店

〒171-0014
東京都豊島区池袋2-23-24
・電話 (03) 5954-7675(代)
・FAX (03) 5954-7810

大阪営業所

〒532-0004
大阪府淀川区西宮原1-8-29
テラス第2ビル1階
・電話 (06) 6396-3347(代)
・FAX (06) 6396-5031

快進撃企業に学ぶ 『行列の絶えない『小ぎざ』』

中央線の吉祥寺駅北口駅前のダイヤヤ街商店街に「小(お)ぎざ」という店名の小さな和菓子屋さんがある。売場面積はわずか1坪なので行列が少し途切れているときなど、注意して歩かないと通り過ぎてしまう。

品ぞろえは「ようかん」と「もなか」のたった2品だけ。しかもお店は、ここにしかない。それにもかかわらず、売上高は何と3億円強である。お菓子の製造小売業の坪当たり販売額は、全国平均が年間230万円前後なので、坪生産性が桁違いということがよく分かる。

お客さまのお目当ては1本580円のようにかんた。これを買うために行列ができるのである。開店時間は午前10時であるが、朝4時ころには行列ができる。それどころか、盆や暮れのころになると、何と深夜の1時ころから行列がで始められる。人気TV番組などで取り上げられると、一時的にはこうした光景をよく見かけるが、その大半はその時だけで終わる。しかし、小ぎざの場合は、こうした状況がすでに40年以上も毎日続いている。

なぜこんなにも早くからお客さまが並ぶのかというと、ようかんを買うためには、まず朝8時30分に店員さんから配られる番号札が必要だからだ。もとより小ぎざがようかんを大量につくれば、こんなにも朝早くから行列をつくることはないの

であるが、1日の生産本数はわずか150本ほど、別につくり惜しみをしているわけではなく、この本数が手作業の限界なのである。また、1人が1日に買える本数は3本までなので、買えるのは1日50人程度に限られる。余談であるが、このルールは列をなしているお客さまが相談して決めたのだという。

お客さまの中には、わざわざ北海道や沖縄から来て行列に並ぶ人もいる。笑い話だが、いつぞや、社長である稲垣篤子氏のご主人が「明日遠くから親友が来るのでようかんを何本か用意してくれないか」と頼んだ。そのときも篤子さんは「では明日、列に並ぶために早く起きてください」と返事をしたという。もちろん、こんなにも長期にわたり、早朝から列をなすほど支持されているのは、希少さだけでなく、ようかん自体がおいしいからだろう。

小ぎざは1951(昭和26)年、現社長の稲垣さんの父が創業。現在地に移ったのは54年である。創業者である稲垣さんのお父さんは、戦前にはさまざまな職業を経験。戦後は都内の老舗和菓子屋さんで修業をし、その後開店している。研究熱心な経営者で、時間を惜しみ全国の銘菓と呼ばれるお菓子屋さんのお菓子を食べ歩いたという。創業当初は、いろいろな和菓子をつくっ

ていたが、その後、本物志向を徹底し、他店との差別化を図るため、「ようかん」と「もなか」に特化している。

研究に研究を重ね生み出したようかんを売り出すと、その味が口コミで徐々に広まっていき、69年ころには、今ほどではないが、少しずつ行列ができていったのである。その秘密を稲垣さんは「小豆を1窯に3升使って大体50本のようにかんがつくれます。それを毎日3窯分つくるので1日150本くらいできます。父からは小豆を3升以上炊くと、この味はできないと言われていました。自分でもいろいろ研究をして3升がいちばんいいという結論になりました」と教えてくれた。

法政大学大学院政策創造研究科

教授 坂本 光司



坂本 光司 / さかもと・こうじ

1947年生まれ。福井県立大学教授、静岡文化芸術大学教授などを経て、2008年4月より法政大学大学院政策創造研究科(地域づくり大学院)教授、同静岡サテライトキャンパス長および同イノベーション・マネジメント研究科兼任教授。他に、国や県、市町、商工会議所などの審議会、委員会の委員を多数兼務している。専門は中小企業経営論、地域経済論、産業論。著書に『日本ではいかに大切にしたい会社』(あさ出版)、『この会社はなぜ快進撃が続くのか』(かんき出版)など。

〈不動産鑑定評価〉

- 系列会社、同族会社、親子間の売買評価、相続財産評価、借地権価格の評価
- 地代・家賃の鑑定評価、担保評価

国土交通省地価公示評価員
広島県地価調査評価員 **中森 一吉**
不動産鑑定士

株式会社 **中森不動産鑑定**

廿日市市串戸4丁目10-16(JR宮内串戸駅より徒歩1分)
TEL0829-34-4538

おかげ様で愛用者7,000名突破
首こり・肩こりの方に
世界でひとつ! あなたにぴったりの
オーダー枕
枕の中は
柔らかいから頭まで
優しく包み込む
枕の芯は
丈夫で
耐久性が強く
洗って洗えます
肩こり・首こり
の改善
肩こり・首こり
の改善
肩こり・首こり
の改善
作ったその日に
お持ち帰りできます!
所要時間
約30分
安心の
10年間無料
調整付
オーダー枕
(税込)
21,600円
西川チェーン
まちなかむら相談所
オーダー枕
佐方店 ☎(0829)32-2332
廿日市市佐方4丁目3-36(スパーク佐方店となり)

経済講演会

経済音痴よ、さようなら!!
最近の経済情勢と金融政策を
易しく解きほぐす

【日時】
10月6日(月) 講演会 16:00~17:00
交流会 17:00~18:30

【場所】
廿日市市商工保健会館1F 多目的ホール
(交流プラザ) 廿日市市本町5-1

【講師】
日本銀行広島支店
支店長 本幡克哉(もとほた かつや)氏

【参加費】
講演会・無料 交流会3千円

【定員】
100名(先着受付順)

【お申込み方法】
別添の用紙にてお申込みください
【お問い合わせ・申込み先】
廿日市商工会議所 担当・児玉
TEL 0829120100021

第10回廿日市商工会議所
会頭杯親善ゴルフ大会

【開催日】
平成26年10月26日(日)

【参加資格】
廿日市商工会議所会員及び家族・従業員
商工会議所関係団体

【賞品】
豪華賞品多数! (全員に賞品有)

【プレー費】
8千600円 (食事代参加費は別)

【参加費】
3千円(当日フロントにてプレー費と二階に
集金させていただきます。)

【申込方法】
添付の申込書にご記入の上お申し込み
ください。(FAX・郵送でも可)

※定員96名になり次第、締め切りとさ
せていただきます。

【お問い合わせ】

廿日市商工会議所
担当・児玉・安葉・賀島
TEL 0829120100021
【締切日】
平成26年9月26日(金)

経営力強化セミナー

第1弾

ふるも、ぐぐりで新規客を
固定客に変える

プロモーションストーリーで消費税アップに
負けない! 秘密の顧客獲得実践術!

【開催日】
9月18日(木) 18:00~20:00

【講師】
reface 代表
中小企業診断士 中村佳織氏

第2弾

思わずお店に足を運んでしまう!
チラシ・DMの創り方

消費税増税をチャンスに! 欲しい、行き
たいと思わせる究極の販促術。空間デザイ
ナーが教える集客の基本

【開催日】
10月23日(木) 18:00~20:00

【講師】
(株)ベンチャーコンサルタント
代表取締役 寺田勝紀氏

第3弾

広告費ゼロ! お客様を集めるから
集まるに変わるWEB活用術!

スマートフォン活用で、究極の新規顧客開
拓術。広告費ゼロの集客の科学式とは!?

【開催日】
11月13日(木) 18:00~20:00

【講師】

Active i Web(アクティブアイウェブ)
戦略プランナー 森 祥子氏

【会場】 廿日市商工会議所 会議室
【定員】 各回限定40名(先着順)

【受講料】 無料
【申込方法】
別紙申込書にてFAXまたはお電話で
お申込み下さい。

【申込・お問い合わせ】

廿日市商工会議所 中小企業相談所
TEL 0829120100021
FAX 0829120100022

ひろしま夢ぷらざ 廿日市フェア

廿日市の特産品が一堂に集結し、人気ア
テナショップ「ひろしま夢ぷらざ」に登場
します。是非遊びに来て下さい!

【開催日時】
9月25日(木)~10月7日(火)
10:00~18:00(水曜日定休)

【開催場所】

ひろしま夢ぷらざ (広島市中区本通8・28)
TEL 0821541131311

ひろしま夢ぷらざウェブサイトで
http://www.yumeplaza.com
ひろしま夢ぷらざ で 検索

泣ける! 〇〇緊急募集

広島県では、「泣ける! 広島県」観光プ
ロモーションの二環で「泣ける! 〇〇認定課」
を設置しました。思わず泣ける! 魅力を持っ
た広島県の企業、店舗、団体等をどどん
発信すべく「泣ける! 〇〇」として認定い
たします。

応募は、廿日市商工会議所にある応募用
紙に記入いただき、認定課まで魅力を記
入して送るだけです。ウェブサイトからも申
し込み可能です。

【問い合わせ・応募先】

〒730-8511 広島市中区本町10-52
広島県泣ける! 〇〇認定課
(広島県商工労働局観光課内)
電話 08251333398
FAX 082222321135
ウェブサイト http://hiroshima-welcome.jp

広島県内のモデル賃金調査を
実施しています

広島県内の商工会議所では共同で、広
島県内のモデル賃金を示す一つの指標として
の基礎資料とするための調査を実施してい
ます。
調査の対象となる事業所・企業の方には
調査票を送付しておりますので、9月19日
(金)までの回答にご協力をお願いいたし
ます。

無担保 無保証人 低金利

日本政策金融公庫がおこなう小規模事業者経営改善資金融資制度

マル経資金

【限度額】 2,000万円
【金利】 年利率1.45% (平成26年8月13日現在)
【返済期間】 [運転資金] 7年以内
[設備資金] 10年以内

お気軽にご相談を! 廿日市商工会議所 指導課
TEL:0829-20-0021 URL http://www.cci201.or.jp

TAO DRUM ROCK
「続・十七人のサムライ」

世界20カ国・400都市、観客動員数は600万人に迫る
ドラム・アート・パフォーマンス「TAO」。
昨年、結成20周年記念舞台として公開された作品に続く最新作。
17人の鍛え抜かれたアーティストたちが、壮大で美しい
ストーリーをドラムとパフォーマンスで描く
「未体験のエンターテインメント」



©DRUM TAO

11月5日(水)

19:00開演(18:30開場)
さくらびあ 大ホール

全席指定(税込)

SS席 7,000円→6,500円

S席 6,000円→5,500円

※未就学児の入場はご遠慮ください。

主催：(公財)廿日市市文化スポーツ振興事業団、テレビ新広島

申込の流れ

別紙の申込書兼引換証をご持参し、会議所にて現金でお支払いください。
引換証をお渡しします。後日こちらから連絡後、引換証をご持参ください。
(指定席の場合は、席を選べませんのでご了承ください。)

【今回の申込締切】平成26年9月19日(金)まで

※先着順(チケット売切れの場合はご了承下さい。)

秋川雅史コンサートツアー
～一声入魂～

NHK紅白歌合戦に4回出場、「千の風になって」
「あすという日が」などのヒット曲で知られるテノール歌手、
秋川雅史のコンサートです。
クラシックから歌謡曲・童謡まで、誰もが聞き覚えのある
親しみやすい名曲の数々をお楽しみください。地元合唱団と
のコラボもあります!!



11月24日(月・振)

14:30開演(14:00開場)

さくらびあ 大ホール

全席指定(税込)

一般 6,000円→5,500円

※未就学児の入場はご遠慮ください。

主催：広島ホームテレビ、(公財)廿日市市文化スポーツ振興事業団 協賛：株式会社フジシン

申込・問い合わせ先

■申込・問い合わせ先

廿日市商工会議所 総務課

TEL 0829-20-0021

FAX 0829-20-0022

■講演についてのお問い合わせは、

いずれも

はつがいち文化ホール さくらびあ

TEL 0829-20-0111

商工会議所カレンダー

日(曜)	開始時間~終了時間	内容
4(木)	19:00~21:00	女性会 役員会
8(月)	14:00~15:00	正副会頭会議
	15:00~16:00	常議員会
13(土)	14:00~21:00	二百廿日豊年市民祭【中央市民センター敷地周辺】
18(木)	18:00~20:00	経営力強化セミナー【消費税軽減策対策事業】
22(月)	14:00~16:00	正副会頭連絡会
25(木)		はつがいちフェア2014(予定)~10/7(ひろしま夢プラザ)
28(日)		会館一斉清掃日

★次号 10月号は 10月1日(水) 発行予定です。
チラシの締切は 9月22日(金) です。

新人会員紹介

平成26年度8月11日現在
会員数1,574事業所

ご加入ありがとうございます。

事業所名	地区	業種
藤井 啓道	前空	配管工
晃和工業	阿品台西	溶接
(株)地域事業再生パートナーズ	宮内	経営コンサルタント業
松橋工業	塩屋	配管工事業
河村 智治	大野	電気工事測り量、図面作成(CAD)

個人事業主のための青色申告と節税

自分でできる「会計ソフト」

- ・税務署の決算書に雛形が合わせてあります。
- ・貸借対照表・損益計算書と元帳が印刷できます。
- ・複式簿記なので65万円の青色申告特別控除が適用されます。
- ・手書き記帳よりも簡単に正確な記帳を行うことができます。
- ・経理事務の大幅な軽減に繋がります
- ・会計ソフト・記帳についての指導、相談など無料で行っています。

詳しくはTel0829-20-0021(お気軽に!)
廿日市市青色申告会

FM 日市 FM はつがいち 76.1 MHz
HATSUKAICHI

がんばる企業の味方じゃけん!
～あなたの「元氣」強力サポート～

県内商工会の会員様向けの保証制度「リーグ保証制度」など、色々な保証制度があります。詳しくは、当協会までお問い合わせください。

広島県信用保証協会 HIROSHIMA GUARANTEE
http://www.hiroshima-shinpo.or.jp

本所保証部 〒730-8691 広島市中区上榎町3番27号
TEL (082) 228-5501 FAX (082) 211-0032

宮島本(第3版)

お待ちせしました!
お問合せの多かった宮島本の第3版が遂に登場です。

絶賛発売中!!
2,160円(税込)

廿日市近郊の書店・廿日市商工会議所にて販売中。詳しくはお問合せ下さい。

宮島検定 2015年2月1日(日)実施決定!!
詳細は、廿日市商工会議所 宮島検定係まで
TEL0829-20-0021
http://www.cci201.or.jp/miyajima

「今週末、家族でどこに行こうかな?」

はつがいち・宮島体験観光ナビ

廿日市の体験観光やイベント情報満載。週末は近くで安く遊べる廿日市へ!

「廿日市体験」で検索
http://www.net-walk.jp

地元根付いた店づくりで 親しみあるフランス菓子を

これまで20年近く、東京ホテル・ドゥ・ミクニなど全国の人気店で菓子職人（パティシエ）として活躍してきた平川シェフ。生まれ故郷である廿日市で、念願であったこだわりのあるフランス菓子専門店を今年3月にオープン。フランス菓子を通じて、子供から大人まで、老若男女を問わず誰にでも愛される店づくりを目指している。店のコンセプトは「地域に密着した店づくり」。苺やブルーベリー、金柑など、旬の地域産物の良さを引き出すフランス菓子を提供している。

気取ったフランス菓子ではなく、日本人に合うように細かくアレンジを加える。また、購入しやすい価格帯の商品を用意するなど、まずは地元のお客様に気軽に利用していただきたいと話す平川シェフ。季節ごとに商品を入れ替えることで、洋菓子を通して四季や旬を感じることができる。



▲フランス菓子特有の繊細な技術で作られるケーキは、見た目がいずれも美しいのが特徴。



▲平川シェフ（中）は地元廿日市出身



▲ギフトにぴったりの焼き菓子も個性的



PÂTISSERIE Paques (パティスリーパック)

場所/廿日市市宮内 1099-1

電話/0829-38-7554

営業/10:00~19:30

定休日:火曜(祝日の場合は翌日)

駐車場:3台



中小企業経営者の皆さまへ

連鎖倒産から中小企業を守る! 経営セーフティ共済

「経営セーフティ共済」は中小企業倒産防止共済制度の愛称です。

もしも取引先が倒産したら! そのときの備えは万全ですか?

「経営セーフティ共済」に加入していれば、
万が一取引先が倒産しても回収困難となった
売掛金相当の資金を借り入れることができます。

国のセーフティネット対策の柱の一つです!

ポイント

- ①取引先が倒産した場合、掛金総額の10倍の範囲内(最高8,000万円)で被害額相当の共済金の貸付けが受けられます。
- ②共済金の借入条件は無担保、無保証人。
- ③掛金は税法上、損金(法人)もしくは必要経費(個人事業)に算入できます。
- ④40ヶ月以上納付し、任意解約した場合、100%掛金が戻ります。(12ヶ月未満は掛け捨てです)。

●本制度の詳細内容は、ホームページまたはパンフレットをご覧ください。