

CCIいみず

射水商工会議所報

2015

2
MONTH

射水市合併10周年の要の年 更なる地域の発展を目指して 一致団結



新年経済懇談会 (1月15日)
牧田会頭挨拶



新年経済懇談会 (1月15日)
講演会 講師：市井 正之 氏

CONTENTS

■ 先月の事業 Pickup ▶ 2p

新年経済懇談会
ふるさと祭り東京
5Sの基本と実践
市内6団体新春懇談会
議員異動のお知らせ
主な今後の動き～イベント情報～

■ SERIES ▶ 4p

トレンド通信
『その価格設定で大丈夫ですか?』
社外人脈で会社を伸ばす方法
『年末年始の会合で
何度も顔を合わせる人』

■ インフォメーション ▶ 6p

金融関係
主な公的金融制度の利率
高岡法人会からのお知らせ
決算・確定申告相談会のお知らせ
消費税の区分経理
免税店の制度改正
個人住民税特別特徴

■ キラリしんみなど ▶ 8p

棚辺水産株式会社
代表取締役 棚辺 芳彦 氏



1/15 新年経済懇談会

第一部にあいの風とやま鉄道株式会社代表取締役社長市井正之氏を講師に迎え、「あいの風とやま鉄道の開業に向けて」と題してご講演いただきました。講演で市井社長は、「平行在来線は、通勤、通学など私たち県民の日常生活に欠かせない地域鉄道であり、また、貨物輸送ネットワークとしても重要な役割を果たしている大切な存在である」とご講演いただきました。

講演終了後、第二部新春懇親会を開催。夏野

市長はじめ官公庁、国、県、市議会や関係機関、本所役員・議員など約140名が出席。はじめに牧田会頭が挨拶し、今年度、射水市のまちづくりに関わる経済、行政、教育等幅広い分野の参加者を対象に開講する『いみず塾』について触れ、「論語を学び、あらためて『志』を問い直す機会としたい」と抱負を述べました。引き続き、夏野市長より祝辞を賜り、堀市議会議長の発声で乾杯し懇親に移りました。宴たけなわの中、射水市合併10周年の節目に、更なる地域の興隆に向けて、四方県議の主唱で万歳三唱を行い、閉会しました。



▲夏野市長



▲堀市議長



▲四方県議

1/8 ~ 1/18 ふるさと祭り東京 2015に出展

東京ドームにて「ふるさと祭り東京2015 日本のまつり・故郷の味」が行われました。今年は北陸新幹線開業年ということで、初めて富山県が出展。そのブース内にて10日間



たり射水市ふるさと物産協議会が出展し、射水市の特産品のPRと販売を行いました。

富山県ブースでは、県内各地の特産品や名物が並び、また、北陸3県合同のブースも設けられ、新幹線開業に向け北陸に多くの方が来てもらえるようそれぞれPRを行いました。

お詫びと訂正

2015年1月号5Pの記事に誤りがございましたので、下記の通り訂正させていただきます。
野村屋餅店 野村良範様はじめ関係各位にご迷惑をお掛けしましたことを謹んでお詫び申し上げます。
(誤) 命に過ぎたる定なし (正) 命に過ぎたる宝なし

1/27 消費税価格転嫁対策窓口相談等事業 講演会「5Sの基本と実践」を開催

本会館会議室において、「5Sの基本と実践～消費税増税に負けない!強い組織づくりへの第一歩」と題し、講演会を開催しました。

当事業は、消費税価格転嫁対策窓口相談等事業の一環として開催したもので、講師にCSチャレンジ・サポート所長で中小企業診断士の小坂雄二先生をお招きしご講演いただきました。

講演では、強い企業体質となるためには、事業活動の効率化を高め業績を伸ばし続けることが重要であり、そのためには基礎となる5S活動(整理・整頓・清掃・清潔・躰)を全社員が身につけ維持することが必要条件とのこと。



小学生でもできること、当たり前のことができない企業に新たな挑戦は不可能とのこと、周りの目を気にせず、勇気を出して取り組み、役職が上であればあるほど、活動も行き渡り「芯のある強い組織」「お客様志向の会社」になるとのことでした。

まずは基本的なこと、小さなことからでも実践する。我々も改めてその重要性を考えさせられる良い講演だったように思います。また今後も講演会・講習会を開催しますので、より多くの方にご参加いただければ幸いです。

1/6 市内6団体 新春懇談会

射水市、市議会、市商工会、JAいみず野、新湊漁協、本所の6団体主催の新春懇談会が開催され、約130人が出席しました。

射水市は今年、合併10周年を迎えるとともに、全国豊かな海づくり大会をはじめ、新幹線開通など大きなイベントが多控えています。それら的大成に向け、出席者が改めて絆を確かめ合いました。

会では本所の牧田和樹会頭、射水市商工会の串田伸男会長、JAいみず野の水元陸雄組合長があいさつ。堀義治市議会議長の発声で乾杯し、出席者が懇親しました。

議員異動のお知らせ



1月13日付 3号議員

株式会社北陸銀行
新湊支店長
森 偉郎 氏
(前任) 尾田尚万 氏

主な今後の動き イベント情報

<会議所> 主な今後の動き

- 2/3(火) 宿泊飲食部会
本所女性会役員会
- 2/4(水) 専門技術部会
金融保険部会
- 2/5(木) 射水産学官金交流会
生活関連部会 運営会議
消費税転嫁対策セミナー
『“検討します”を言わせない
説得力が身に付く営業術』
- 2/6(金) 卸小売部会
不動産賃貸部会 運営会議
- 2/8(日) 珠算・暗算能力検定試験、
段位認定試験
正副会頭会議
- 2/12(木) 部会長連絡会議
本所青年部理事会
- 2/16(月) 富山県商工会議所女性会連合会
「講演会・懇談会」
- 2/19(木) 本所女性会新年会
- 2/22(日) 簿記検定試験
- 2/23(月) 小規模事業者経営改善資金審査会



日経BPヒット総合研究所 上席研究員
渡辺 和博

「その価格設定で大丈夫ですか？」

各地で地域発ヒットを目指した商品の開発話を聞くと、「価格設定のズレ」をよく感じます。「お客は何に金を払っているのか」という点の認識不足と、「商品が提供している価値の競争力」を見誤っていることが多いのです。

前者によくあるのが、つくり手の思い込みでお客の本当の満足に向き合っていないケースです。例えば、地元の木材や皮革など地域独自の素材を使ったものは数多くありますが、「木目は一つ一つ違うので、この製品はあなただけの世界で一つだけの商品です」といった言い方にはがっかりします。本来「自分のためだけの商品」とは、一点モノで、自分の要望を入れて個別に設計されたものであるべきです。たまたま生じた製品のばらつきを買い手が選んだからといって、「一点モノ」と言っても反感を買うでしょう。逆に、「値段を上げましょう」とアドバイスをした後者の例として、2つ紹介します。一つは、高知県・南国市にあるケーキ屋さんのロールケーキ「天使の口どけ」です。東京ドーム25個分の敷地で飼われているわずか60頭の乳牛から搾った生乳を使う材料の良さや、全国レベルの賞を得ている製造技術など、「モノの良さ」がはっきりしています。にもかかわらず、価格が1300円と、他ブランドの商品に比べてそれほど高くなかったのです。手土産やギフトで購入されることが主な用途だと考えると、多少高い方が、贈り

手ももらった側もありがたみが増します。「希少性」も重要な加算要素です。近ごろは、ギフトをもらう側も、ネットを使えば価格を知ることができます。そのときに、モノの良さだけでなく、「よくぞこれを選んでくれた」と思われることが贈り手の望むところであり、ギフト商品が追求すべき価値なのです。

もう一つが、埼玉県川越市の、江戸時代の生地を復活させた「川越唐棧(とうざん)」という木綿の生地を使ったワイシャツです。独特のしま柄と手触りがあり、高級品市場で十分戦える商品でした。価格は、開発企業の創業65周年にちなんで6500円とのこと。ワイシャツにしてはやや高価ですが、オーダーメイドの高級品なら1万円以上も決して珍しくはありません。「モノの良さ」「ストーリー」「希少性」がしっかりあるなら、価格はもっと高く設定しても価値は認められるはずですが。

『日経トレンドィ』が毎年発表しているヒット商品ランキングで、2014年は少々高くても満足感の伴うプレミアム商品が売れた例が目立ちました。また、『日経ウーマン』の調査でも、「価格は多少高くても本当に気に入ったモノしか持ちたくない」と考える人が増えています。価格設定を、消費者目線でもう一度見直してみたいかがでしょうか。



株式会社セブレイン代表取締役社長
高城 幸司

「年末年始の会合で何度も顔を合わせる人」

年末年始はさまざまなジャンルの(社外)会合が増えてきます。おそらく会社にメールやはがきで「是非ともご出席をお待ちしております」という案内が沢山届いていることでしょうか。ただ、忙しい時期なので「面倒だから欠席します」とか「付き合いだから仕方なく出席」と会合に消極的な人がいます。一方で、「人に会うのは楽しみなので、前向きに出席」と積極派の人もいることでしょうか。皆さんは年末年始の会合は積極派ですか、それとも消極派ですか？ 当方は出席せずに後悔するくらいなら、掛け持ち参加するくらいの積極派です。時間と体力の続く限り積極的に出席するように心掛けています。それは、そこで何年も会っていなかった人との再会や、知人から声がかかり「〇〇社長を紹介するよ。君の仕事に関わる可能性があるかもしれない」などと有意義な出会いがあったりするからです。それだけ自分にプラスになる成功体験が、これまでにあったからかもしれません。

でも、誰に対しても積極派になれとは言いません。ただ、会合に出席する機会があるなら、その時間を有意義な時間にするという気持ちだけは持ってください。注目してほしいのは会合で2回、3回と顔を合わせる人。思わず「また、お会いしましたね」と口に出してしまいたくなります。当方も、年末の各種会合

で何回も顔を合わせる人が何人かいました。それは、新進気鋭の弁護士、急成長中の飲食店経営者など、まさに仕事で活躍中の人物。当然ながら忙しい合間を縫っての参加に違いありません。そんな何度も顔を合わせる人とは何か縁があるに違いありません。せっかくだから、親睦を深める機会をつくってみることをお勧めします。

1回目は偶然かもしれませんが、2回目は偶然ではありません。「袖振り合うも多生の縁」ということわざも近い意味ではないでしょうか？ ちなみに「多少」ではなく「多生」です。多生は「この世に何度生まれ出ること」という意味の仏教用語。道で人とすれ違うようなことでも、それは何度も繰り返された過去の世の縁によるもので、ただの偶然ではなく、縁によって定められた必然である」という意味です。この“縁”を大切に、親睦を深めて、仕事につながっている人はたくさんいます。そもそも、年末年始といった忙しい時期にもかかわらず何度も会合で顔を合わせるということは、あなたと似た気質の持ち主であるに違いありません。「せっかくだらぬ縁を大事にしたいものです」とお互いの自己紹介などをして接点探しをしてみたいかどうか？ きっと「趣味が一緒」など、親しくなれるきっかけが何かみつかるはずですよ。

金融関係

主な公的融資制度の利率

(平成27年2月1日現在)

資金名	利率(年)	
日本政策金融公庫 (国民生活事業)	マル経融資	1.35%
	普通貸付	1.30~2.60%
富山県	小口事業資金	2.00%以内
射水市	中小企業資金	2.00%以内

日本政策金融公庫 定例相談会

【相談会場】 射水商工会議所1階相談室

アドバイザー等	開催日時
高岡支店国民生活事業 ■ 小口の事業資金融資 ■ 創業支援・地域活性化支援 ■ 国の教育ローン、恩給・共済年金等を担保とする融資	2月17日(火) 13:00~15:00
富山支店中小企業事業 ■ 中小企業への長期事業資金の融資 ■ 国の中小企業政策に基づいた支援	3月26日(木) 13:00~15:00

◎ご利用の方は、事前に本所(TEL.84-5110)までご予約をお願いします。

税経セミナー

日時 平成27年3月12日(木) 14:00~15:30

場所 高岡商工ビル 4F研修室

第一講座 講師 社会保険労務士・精神保健福祉士・RMCA-J®上級リスクコンサルタント 赤澤 将氏
演題 「メンタルヘルス対策による労災リスク管理 ~安全配慮義務と損害賠償について~」

入場料 無料(事前に電話にて申込みをお願いします)

公益社団法人 高岡法人会

申込・問合せ先 TEL.23-8855 FAX.26-1216

決算・確定申告相談会のお知らせ

決算・確定申告相談会を開催します。

確定申告の提出期限は

【所得税及び復興特別所得税】 平成27年3月16日(月)

【消費税及び地方消費税】 平成27年3月31日(火)

本所では、下記の日程で《決算・確定申告相談会》を行います。相談料は無料ですので、お気軽にご利用ください。

公認会計士・税理士による相談日程

※相談時間は、午後1:30~4:30まで
※1事業所につき30分以内です

2/20(金)	姫野	3/5(木)	後谷
2/25(水)	加治	3/10(火)	有藤
3/2(月)	穴田	3/11(水)	荒谷
3/3(火)	中野	3/13(金)	福田
3/4(水)	北山	3/16(月)	北山

場所：射水商工会議所1階相談室

本所相談員による 確定申告・記帳指導

日時	2/16(月)~3/16(月) 午前9:00~午後4:30まで (土日祝を除く)
場所	射水商工会議所1階相談室
相談員	本所経営指導員・記帳専任職員

主催/射水商工会議所中小企業相談所

消費税法改正等のお知らせ

消費税(地方消費税を含む)の税率は
平成26年4月1日から8%(*)です

平成26年4月1日を含む課税期間の
消費税及び地方消費税の確定申告書
を作成するためには…

⇒帳簿等において、課税取引を適用税率
ごとに区分しておく必要があります。

※平成26年4月1日以後に行われる取引で
あっても、経過措置により旧税率が適用
される場合があります。

詳しくは、国税庁ホームページで御確認ください。

HP

免税店の拡大に向けた制度改正について

平成26年12月30日の与党税制改正大綱では、訪日外国人旅行者の増加を受け、地域の商店街や物産センター、クルーズ埠頭等における免税店の拡大に向けた制度改正が盛り込まれました。主な拡充点については、以下の通りです。

1. 第三者への免税手続の委託を可能とし、一括カウンターの設置を実現

- 免税販売手続を第三者に委託することを前提とした、新たな免税店許可制度(手続委託型輸物品販売場制度)を創設。
- 免税手続を委託できるのは、以下の商店街や物産センター、ショッピングセンター等。
 - ・商店街振興組合の組合員が経営する店舗
 - ・中小企業等協同組合の組合員が経営する店舗
 - ・大規模小売店舗の施設内にある店舗
 - ・一棟の建物内にある店舗
- 一括カウンターでは、店舗を超えて購入金額の合算が可能(ただし、一般物品と消耗品は区別)。

2. 外航クルーズ船の寄港時に埠頭へ免税店を臨時出店する手続を簡素化

- クルーズ埠頭(クルーズ船の接岸岸壁や旅客船ターミナル等)への免税店の臨時出店が容易となる。

観光庁では、ホームページ上に「消費税免税店サイト」を設置して、免税に関する様々な情報発信を行っています。また、全国の地方運輸局および地方経済産業局では、相談窓口を設置して、制度の概要や改正内容、免税店許可申請手続等に関してアドバイスを行っています。

【ご参考】

観光庁HP

「日本全国、津々浦々

免税店のさらなる拡大に取り組みます。」

http://www.mlit.go.jp/kankocho/news02_000234.html

消費税免税店サイト

<http://www.mlit.go.jp/kankocho/tax-free/>

各地域における免税店相談窓口一覧

<http://www.mlit.go.jp/kankocho/tax-free/support.html>

個人住民税の特別徴収の推進について

富山県及び県内市町村は、従来から連携して、給与所得者に係る個人住民税の特別徴収の推進に取り組んでいます。

平成29年度からは、全市町村において、個人住民税の特別徴収を実施していない事業者に対しても特別徴収義務者としての指定を行います。

◎取組みの目的・メリット

次のことから、従業員(給与所得者)の納税の利便性向上が図られます。

- ・事業者(給与支払者)が従業員(給与所得者)の個人住民税を納税するため、納付の手間が省け、かつ納め忘れを防ぐことができます。
- ・納税回数が年4回(普通徴収)から年12回(特別徴収)となり、1回あたりの納税額が少なくて済みます。

◎今後の取組み

平成29年度の指定に向けて、県及び県内市町村は、今後も、普及啓発用チラシ等による事業者(給与支払者)等への特別徴収制度の周知や働きかけなどの取組みを進めます。

<参考 個人住民税の特別徴収制度>

所得税の源泉徴収と同様に、事業者(給与支払者)の方が、個人住民税の納税義務者である従業員(給与所得者)に代わって、毎月従業員(給与所得者)に支払う給与から個人住民税(市町村民税+県民税)を引き去り(徴収)し、従業員(給与所得者)の居住地の市町村に納入していただく制度です。

詳しいお問合せは従業員(給与所得者)の居住地の市町村民税担当課まで。

※富山県ホームページより抜粋

射水商工会議所は
Facebookで
情報を発信中!



Facebookで情報を発信しております。
♪会員の皆様のいいね!お待ちしております♪
アドレス⇒<http://www.facebook.com/imizucci>

今回は**棚辺水産株式会社** 代表取締役 棚辺 芳彦 氏にお話を伺ってきました。同社は放生津町にあった作業場を昨年12月に海王町に移転され、同時に直売店である『しろえび壺番屋』も今年1月にオープン。作業場の見学ができ、白えび100gを3分で剥ききるというプロの手さばきを間近に見ることができます。開店のきっかけや店舗の概要について伺ってきました。

“しろえび”をもっと知って欲しい

代表取締役
棚辺 芳彦 さん

『しろえび壺番屋』の概要を教えてください

店舗内のガラス張りの窓から、12人のベテランによる白えびの殻剥きの作業風景が見られます。見学ができるのは、祝日を除く、月曜から土曜日の朝8時から昼12時までです。季節によっては大きな茹で釜でホタルイカを調理する風景も見られます。



小売販売については、年中無休（予定）でお客様のニーズに対応します。ホームページでも紹介している富山湾でとれた新鮮な白えびのほか、直売店ならではの生のカニやゆでカニの販売もしていく予定です。

開店のきっかけについて教えてください

見学ができる作業場の構想自体は数年前から持っていました。商品を購入される際、実際の作業風景が見えることで、お客様に安心してお買い物していただきたいと思っていました。また、白えびの殻剥きの作業は独特で珍しく、映像としての需要価値があるのかテレビ取材を多く受けます。しかし、遠方から来られても実際に見る機会が無い。そういった声に、作業風景を見学できる施設を提供したいと考えました。県外に限らず、県内の地元の方々にも広くPRし、多くのお客様にお越し頂きたいと考えています。

インタビューを終えて

殻剥きした白えびだけでなく、最近では殻つきの白えびの需要も増えているとのこと。また、全国的に白えびの認知度が高まっていて、大都市圏の海鮮を扱うお店やレストランからも問い合わせが多いそうです。これから更に認知度を高めたいと、「県内外から見学に来てほ

しい、気軽に立ち寄ってほしい」と熱く語っておられました。直売店では棚辺さんのご家庭の味である、ホタルイカを甘辛く煮た『ホタルイカ佃煮』も販売。海産物を知り尽くしたプロが作る、おかずにも肴にもなる、後引く美味しさを、ぜひ試してみてくださいはいかがでしょうか。

棚辺水産株式会社

代表者：代表取締役 棚辺 芳彦

所在地：射水市海王町25-46

TEL：0766-84-4476

FAX：0766-82-4476

事業内容：新湊仲買卸、水産物販売

店舗：しろえび壺番屋

住所：同上

営業時間：8：00～16：00



掲載企業募集しています。射水商工会議所 TEL.84-5110（見崎まで）