

JUMP

6

2015
JUN

平成27年5月30日発行



元気企業
訪問

あいおい観光バス
有限会社

設備貸与制度を活用して 快適で安全な新型バスを導入

- P5 活性化センター・カレンダー
- P6 支援ネットのひろば
 - 情報カレンダー
 - 兵庫県信用保証協会かわら版新商品「リピート5」のご案内
- P8 ビジネスサポート
西オーストラリア州・兵庫文化交流センター
- P9 Tax&Law
キャッシュ・フロー計算書3
- P10 成長期待企業のイチオン！
パッソ株式会社
婦人用皮革靴

今月の支援メニュー 設備貸与制度

中小企業が導入したい設備を販売業者から活性化センターが購入した上で、当センターが長期かつ固定損料で貸与する制度

ひょうご産業活性化センターは、設備の増強・更新を図ろうとする事業者のために設備貸与制度を設けています。観光バス事業を手掛けるあいおい観光バス有限会社は同制度を活用して新型バスの導入を進め、バス利用者に安全性や快適性を提供しています。



淡路津名地区の企業立地支援制度(平成28年3月まで) をご案内します！

兵庫県企業庁 産業用地

検索



あわじ環境未来島構想支援割引制度

※あわじ環境未来島構想とは、「国生みの島」「御食国」と呼ばれ歴史、自然、食など豊富な地域資源に恵まれた淡路島で、持続可能な地域社会モデルを住民、NPO、企業、行政が一緒になって生み出していこうとする取り組みです

対象用地

淡路津名(志筑・生穂・佐野)地区

分譲価格を
2割引！



対象企業

下記製品の生産・流通・販売企業

省エネルギー推進

環境への負荷低減製品など

地域ブランド発展

地域素材活用製品など

生活向上

医薬医療品・福祉用品など

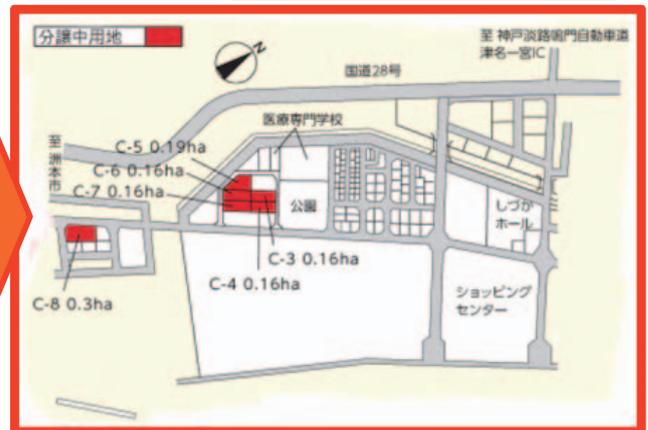
中小企業支援ゾーン

対象用地

志筑地区の小区画

※上記の割引制度との併用不可

分譲単価
15,000円/m²



対象企業

兵庫県内に本社を有する中小企業

兵庫県企業庁 立地推進課
TEL078-362-4326

お電話1本で
現地をご案内します

元気企業
訪問

あいおい観光バス
有限会社

新型バスを相次ぎ導入 安全性と快適性を訴求し 地域住民の 旅行ニーズに応える

機能優先で新型バスを導入

2014年9月にあいおい観光バス有限会社が新たに導入した中型バス(27人乗り)は、最新の設備がそろっています。万が一、前を走る車と接触しそうなときには自動的にブレーキがかかり、蛇行運転を始めると警告音を鳴らすなど安全を守る機能が充実。また、座席部分のシートは落ち着いた柄を選び、座り心地を良くするためにシートの中のスポンジ部分、いわゆる“あんこ”を増やしました。テーブルや足置き、コンセントも付いています。

「かつてはシャンデリアなど派手な内装が好まれる時期もありましたが、今

はお客さんが長時間の旅をいかに楽しく、ストレスなく過ごしていただけるかを考えています。その辺りの感性は息子に任せています」と東間堅史社長。専務の信幸さんを頼もしそうに見つめます。

実質返ってくる保証金がメリット

東間社長はかつて、ある会社でバス事業を担当していましたが、その会社がバス事業から撤退することになりました。担当していた地域の顧客からの「バスがなくなったら困る」という声に応え、創業したのが1998年のこと。保有バスは当初3台でしたが、地道に

リピーターを増やしながら、徐々に導入を増やしていきます。

とはいえ、1台の購入価格は3千万円から4千万円と高額です。常に融資や手形をやりくりしながらの設備投資でした。ある時、バスを購入しているメーカーの担当者から、ひょうご産

業活性化センターの設備貸与制度のことを知らされます。

「設備貸与制度の保証金は、最終的に割賦料に充当されることが大きな利点でした」

2008年に大型バスを導入して以降、09年、10年、そして14年と新規導入のたびに設備貸与制度を利用しています。

岐路に立つ観光バス業界

観光バス業界は今、大きな転換点を迎えています。一連の高速バスの事故以降、国土交通省が安全に関する基準を厳しくするとともに、バス利用料金をそれまでの1日当たり料金から、距離、時間に応じて細かく料金を定めるように指導。4月から大幅に利用料金が上がりました。過大な価格競争が安全やサービスの質の低下を招いた反省に立ち、バス会社に安全への投資をさせるための料金改定といえます。

このため4月以降の利用客数が大幅に落ち込んでいます。「鉄道や飛行機と比べて以前ほどバスの価格メリットが感じにくくなっています。ただ、目的地までドアツードアで連れて行ってもらえるバスへのニーズは底堅い。安全、快適を追求していることが浸透すればお客さんは戻ってくるはずです」と専



座り心地の良いシートで快適な旅を約束

務の信幸さんは言います。

何より同社にとっての強みは、運転技術に優れ、人柄の良いドライバーがそろっていること。ドライバーの中には、

西播磨地域で唯一の女性観光バスドライバー、伊勢田絵美さんをはじめ、利用客から指名をされる人も多いそうです。「しばらくは我慢の時期。安全教育

とともにバスの新規導入も図り、着実にお客さんを増やしていきたいと思っています」と、足固めの先にさらなる飛躍を狙っています。

会社概要

あいおい観光バス有限会社

所在地 相生市夕見台6-8

代表取締役社長 東間堅史

事業内容 一般貸切旅客運送事業

TEL 0791-23-3100

URL <http://www.aioibus.sakura.ne.jp/>

支援メニュー講座

設備貸与制度

設備貸与制度の活用で経営基盤を強化

制度概要

設備等の増強・更新を図ろうとする中小企業の方に代わってセンターが設備等を購入し、中小企業の方に長期（10年以内）かつ固定金利（年率0.95%～2.20%）で割賦販売またはリースするものです。

メリット

最大のメリットは、金融機関の借入れ枠や信用保証協会の保証枠とは別枠で利用できることです。また、設備貸与制度のみならず当センターは、曜日ごとに中小企業診断士等の専門家による無料の窓口相談を随時受け付けています。さらに当センターは中小企業支援機関との連携により県内企業を支援する「中小企業支援ネットひょうご」を活用し、経営・技術・情報などさまざまなサポート体制が構築されていますので、制度利用後のフォローアップを含めた手厚いサポートがあるのも特長です。

設備の更新、新規導入、省エネへの取り組みをご検討されている方はぜひ設備貸与制度の利用をご検討ください。

問い合わせは ひょうご産業活性化センター設備投資支援室 TEL 078-230-8801

あった、あった、ここや。
えらい大きい会社やなあ、
ドキドキしてきたわ。
あかん、
鎮まれ心臓
営業マンに弱気は禁物、
最初が肝心や。

初めて出会った
人と人とを
つなぐ。
それが、
わたしたちのしごとです。

「はじめまして。
カワサキと申します」
名刺を交換したら
お付き合いの始まり。
小さな紙片から
どんだけ仕事広がるか、
さあ、ガンバルぞお～！



株式会社 神戸新聞総合印刷

【神戸新聞総合出版センター】

<http://www.kobep-printing.co.jp/>

活性化センター・カレンダー

ひょうご・神戸チャレンジマーケット2015(前期) 「発表企業」のビジネスプランを大募集

販路開拓先や資金調達先をお探しの中小企業・個人事業者の皆さま!! ビジネスパートナーを求めて参加する金融機関やメーカー、コンサルタント、販路開拓員等に対して、ビジネスプランのプレゼンと商談を行える「場」(第23回ひょうご・神戸チャレンジマーケット)を提供します。個別ではアポを取るのも困難な有力企業や銀行等に自社の優れた商品やサービスをアピールし、新たなビジネスチャンスをつかみませんか。奮ってご応募ください。

応募資格	兵庫県内に主たる事務所を有し、創業・第二創業・経営革新に取り組む中小企業・個人事業者(兵庫県外の企業・個人であっても、兵庫県に進出予定、もしくは県内企業への販路開拓目的ならば可)
結果発表	8月中旬
応募・参加費	無料
応募締切	7月3日(金)

第23回 ひょうご・神戸チャレンジマーケットの概要

開催日	9月15日(火)・16日(水) ※プレゼンいただくのは、いずれか一日、時間は20分間で
開催場所	ひょうご産業活性化センター「ビジネスプラザひょうご ホール」 (神戸市中央区雲井通5-3-1サンパル7階)
その他	プレゼン企業とのビジネスマッチングに興味があり、プレゼンをお聞きいただけるマーケット参加者も募集します(参加費無料)

※応募方法など詳細はHP (<http://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyochallengemarket>) をご覧ください

【問い合わせ・申し込み先】

ひょうご・神戸チャレンジマーケット運営委員会 事務局(ひょうご産業活性化センター 創業推進部 新事業課内)

TEL 078-230-8110 FAX 078-230-8391

E-mail shinjigyostaff@staff.hyogo-iic.ne.jp

「異業種交流のすゝめミーティング」 のご案内

県内の中小企業による自主的な異業種交流を支援する「異業種交流活性化支援事業」が1年を経過しました。多岐にわたる活動を展開する各グループの情報交流の場として、事例発表や交流会を開催します。

【日時】6月15日(月) 15:30~19:00

【場所】ホテル北野プラザ 六甲荘

【内容】グループ事例発表 15:30~19:00

交流会 17:40~19:00(参加費3,000円)

【定員】100人

【申し込み締め切り】6月8日(月)

【参加特典】異業種交流の進め方をまとめた小冊子「新しい異業種交流のすゝめ」を進呈!

※詳細はHP (<http://web.hyogo-iic.ne.jp/keiei/topics5633>) をご覧ください

【問い合わせ先】異業種連携相談室

TEL 078-230-8803 FAX 078-230-8391

県内業種別企業業績動向速報解説

この解説は、(株)TKC、および兵庫県内TKC会員事務所の資料提供協力により作成されたものです。業種別企業業績動向速報は、ひょうご産業活性化センターホームページ (<http://web.hyogo-iic.ne.jp/>) をご覧ください。

2015年4月の県下中小企業の業績動向は次の通り。調査対象企業数3,713社のうち、黒字企業は49.4%の1,836社。全産業の平均純売上高は前年同月比96.8%、売上総利益は前年同月比98.7%、経常利益は前年同月比99.0%とほぼ前年並みである。業種ごとの前年同月比純売上高は、建設業が101.1%、製造業が101.1%、宿泊業・飲食サービス業が101.8%、サービス業のうち機械等修理業が105.2%、技術サービス業が106.8%で増加しており、情報通信業が91.9%、運輸・郵便業が98.3%、卸売業が97.8%、小売業が94.1%、不動産業が87.2%、サービス業のうち自動車整備業が94.0%、その他サービス業が97.4%、専門サービス業が99.4%、教育業が96.4%、洗濯業、生活関連サービス業、娯楽業を合わせたサービス業は83%

と減少している。

【建設業】調査対象企業600社中、黒字企業は274社、黒字企業比率は45.6%である。前年同月比で純売上高101.1%・売上総利益104.3%・経常利益107.2%である。業種別に純売上高を前年同月比で見ると総合工事業は99.1%、識別工事業は103.3%、設備工事業は102.8%である。

【製造業】調査対象企業630社中、黒字企業は343社、黒字企業比率は54.4%である。前年同月比で純売上高101.1%・売上総利益100.1%・経常利益100.5%である。業種別に純売上高を前年同月比で見ると食料品製造業は105.8%、繊維工業は104.0%、木材・木製品製造業は90.8%、家具・装備品製造業は92.5%、パルプ・紙・紙加工品製造業は95.3%、印刷・同関連業は95.7%、

化学工業は90.3%、プラスチック製品製造業は97.1%、ゴム製品製造業は99.4%、なめし革・同製品・毛皮製造業は97.9%、窯業・土石製品製造業は101.5%、鉄鋼業は106.6%、非鉄金属製造業は107.8%、金属製品製造業は102.8%、はん用機械器具製造業は103.3%、生産用機械器具製造業は94.3%、電子部品・デバイス・電子回路製造業は95.9%、電気機械器具製造業は100.5%、輸送用機械器具製造業は126.8%、その他の製造業は113.2%である。

【不動産業】調査対象企業274社中、黒字企業は169社で黒字企業比率は61.6%。前年同月比で純売上高87.2%・売上総利益94.3%・経常利益121.7%で、業種別に純売上高を前年同月比で見ると不動産取引業は80.4%、不動産賃貸業・管理業は88.2%である。

TKC近畿兵庫会
神戸中央支部・税理士
宮崎 敦史

情報カレンダー

Information Calendar

セミナー「売上は変わなくても利益は増やせる!」のご案内

会社の状況をしっかりと数字で捉え、業績評価や意思決定に生かしていくことが必要不可欠です。会計データを「いかに活用するか」という視点から、あらためて会社の管理について一緒に考えましょう。

- ▶日時: 6月17日(水) 19:00~21:00
- ▶場所: 三宮研修センター(神戸市中央区八幡通4-2-12 FRⅡビル)
- ▶講師: 榎下紳一郎氏(榎下会計士事務所 公認会計士・税理士・経営学修士)
- ▶内容: 1.世の中PDCAで回っている
2.売上は増加しなくても利益は増加させることができる
3.無駄なコストが隠れやすいところ
4.貴社の利益を稼ぎ出す商品やサービスはどれですか?
5.利益と元気の違い、ご存知ですか?
- ▶定員: 100人
- ▶受講料: 無料
- ※申し込み方法など詳細はHP (<https://www.kobe-cci.or.jp/>) をご覧ください
- ▶問い合わせ先: 神戸商工会議所 事業部人材開発チーム
TEL 078-303-5808

「第7回神戸ものづくり中小企業展示商談会」のご案内

優れたものづくり技術を持つ神戸市内の中小企業が出展します。今回は77社・団体が出展します。出展企業のプレゼンやデザイン相談会、特別講演も充実。新たなビジネスチャンスをつかみにご来場ください。

- ▶日時: 6月19日(金) 10:00~17:00
- ▶場所: 神戸サンボーホール2階 大展示場(神戸市中央区浜辺通5-1-32)
- ▶特別講演:
10:30~11:30 イワタニの水素事業のご紹介
中島康広氏(岩谷産業㈱技術・エンジニアリング本部プロジェクトマネージャー)
13:00~14:00 航空機産業の特徴とサプライチェーンについて
服部浩一氏(三菱重工業㈱交通・輸送ドメイン民間機事業部生産管理部次長)
15:30~16:30 「ヒト」が「価値を創りだす」経営の進化
佐竹隆幸氏(兵庫県立大学大学院経営研究科教授 経営学博士)
- ▶入場料: 無料
- ※詳細はHP (<http://www.ipros.jp/feature/association/102245>) をご覧ください
- ▶問い合わせ先: 神戸市産業振興局経済部工業課
TEL 078-322-5333 FAX 078-322-6074
E-mail: kogyoka@office.city.kobe.lg.jp

福利厚生

キャンペーン期間 期間中に加入意思を示し、当該期間終了後
平成27年9月末日まで 1か月以内に加入した事業所も対象とします。

あのテーマパークが
最大**35%割引**って!?

12種類の給付金が
会員期間に関係なく
支給されるんだって!?

飲食店やホテル、
スーパー銭湯で使える
金券が毎年**27,000円**分もらえるって!?

映画鑑賞チケットが**1,000円!**

約**40%**割引!
観戦チケットも
プロ野球やサッカーの

新規加入事業所募集!! 処遇改善キャンペーン実施中

特典: 2名以上の新規加入事業所に粗品進呈
例) 1事業所10名加入の場合10,000円相当の粗品

法人企業の皆様へ
個人事業の皆様へ
各種団体の皆様へ

安心・安定の福利厚生制度 ひょうごファミリーパック

一般社団法人 全国中小企業勤労者福祉サービスセンター加盟
**(公財)兵庫県勤労福祉協会
ファミリーパック事務局**
〒650-0011 神戸市中央区下山手通6-3-28中

問合せ(平日9:00~17:00)
TEL:078-351-6786
FAX(078)341-1520
E-mail: info@family-pack-hyogo.jp

今すぐ資料請求!
見ているだけで楽しい!
ガイドBOOKが届く



【注意事項】 ※加入後1年間脱退不可。※他のキャンペーンとの併用不可。※期間中に特典が終了した場合はキャンペーンを終了致します。



新商品「リピート5」のご案内

保証協会を繰り返しご利用いただいている中小企業・小規模事業者の方に対し、保証料率を割引する新商品「リピート5」の取扱いを、平成27年6月1日から開始しました。

本商品は、保証付融資を5回以上完済されている方を対象として、保証料率を通常より平均20%割引します。

今後も引き続き信用保証のご利用をお願いします。

《通常の保証料率》

区分	貸借対照表あり									貸借対照表なし
	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	
責任共有保証料率	1.90%	1.75%	1.55%	1.35%	1.15%	1.00%	0.80%	0.60%	0.45%	1.15%



平均20%割引

《「リピート5」の保証料率》

責任共有保証料率	1.70%	1.50%	1.30%	1.10%	0.92%	0.77%	0.61%	0.45%	0.31%	0.92%
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

《例えば、保証料率が1.15%から0.92%へ割引された場合》

借入金額1,000万円を期間7年(据置なし)で借入した場合^{*}の保証料額は、通常の場合に比べ88,550円軽減されます。

^{*}均等分割返済の場合

《「リピート5」の概要》

対象となる方	当協会の保証付融資を5回以上完済されている方																																										
保証期間	運転資金：5年以内(うち据置期間6か月以内) 設備資金(運転・設備資金を含む)：7年以内(うち据置期間6か月以内)																																										
金利	金融機関所定利率																																										
保証限度額	個人・法人 2億8,000万円(組合の場合4億8,000万円) [*] 一般の普通保険(2億円(組合4億円))および無担保保険(8,000万円)の範囲内																																										
担保	必要に応じて提供していただきます																																										
連帯保証人	原則として、法人の代表者を除き不要																																										
保証料率	経営状況に応じて決定(下表参照)																																										
	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">区分</th> <th colspan="9">貸借対照表あり</th> <th rowspan="2">貸借対照表なし</th> </tr> <tr> <th>①</th> <th>②</th> <th>③</th> <th>④</th> <th>⑤</th> <th>⑥</th> <th>⑦</th> <th>⑧</th> <th>⑨</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>保証料率</td> <td>1.70%</td> <td>1.50%</td> <td>1.30%</td> <td>1.10%</td> <td>0.92%</td> <td>0.77%</td> <td>0.61%</td> <td>0.45%</td> <td>0.31%</td> <td>0.92%</td> </tr> <tr> <td>割引率</td> <td>10.5%</td> <td>14.3%</td> <td>16.1%</td> <td>18.5%</td> <td>20.0%</td> <td>23.0%</td> <td>23.8%</td> <td>25.0%</td> <td>31.1%</td> <td>20.0%</td> </tr> </tbody> </table>	区分	貸借対照表あり									貸借対照表なし	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	保証料率	1.70%	1.50%	1.30%	1.10%	0.92%	0.77%	0.61%	0.45%	0.31%	0.92%	割引率	10.5%	14.3%	16.1%	18.5%	20.0%	23.0%	23.8%	25.0%	31.1%	20.0%
区分	貸借対照表あり									貸借対照表なし																																	
	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨																																		
保証料率	1.70%	1.50%	1.30%	1.10%	0.92%	0.77%	0.61%	0.45%	0.31%	0.92%																																	
割引率	10.5%	14.3%	16.1%	18.5%	20.0%	23.0%	23.8%	25.0%	31.1%	20.0%																																	
	[*] 会計処理に関する割引制度の適用により、さらに0.1%割引となります																																										
その他留意事項	自治体融資制度、他の保証制度との併用はできません																																										
実施期間	平成27年6月1日から平成28年3月31日まで [*] 上記の期間内に保証協会にて申込を受付したものが対象となります																																										

^{*}上表は制度の概要であり、詳細については、当協会の担当部署へお問い合わせください(担当部署についてはホームページをご覧ください)。



兵庫県信用保証協会

CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN

http://www.hosyokyokai-hyogo.or.jp

西オーストラリア州・兵庫文化交流センター

手延べそうめん「揖保乃糸」キャンペーンが大好評 播州織、兵庫の日本酒に続き、豪州市場での販路開拓支援

パース日本祭りでのそうめんキャンペーン

3月7日、真夏の日差しが眩しい西オーストラリア州のパース駅前広場で、第2回パース日本祭りが開催されました。約1万5千人が日本の食や文化を楽しみましたが、最も人気のあったものの一つが兵庫文化交流センターの「揖保乃糸」そうめん試食キャンペーンです。

オーストラリアでは「スシ(主に巻き寿司)」、「ウドン」は誰でも知っている人気メニューですが、まだ冷たい麺を食べる習慣がありません。兵庫県手延素麺協同組合提供「揖保乃糸」に、ヒガシマル醤油株式会社提供の「めんつゆ」をかけ、ネギ・のり・花かつお・乾燥小エビなどをトッピングして、おろしショウガ・おろしワサビを付けた“ぶっかけそうめん”方式の「Somen Noodle」には、文字どおり長蛇の列ができ、用意した約500食は2時間足らずで無くなりました。廉価で販売した袋入り素麺も同じく完売し、予想をはるかに上回る大好評となりました。実は約2年前にもパースのフードフェスティバルで同様のキャンペーンを行い同じく大好評。その後、現地の日本食品スーパーで「揖保乃糸」の販売が始まりました。今回はそうめん初体験という人が大半でしたが、「スーパー・スレンダー・ウドン(超細うどん)」「ゆで方はスパゲッティと同じでたった1分余り」と説明すると、皆さんなるほどと納得します。実はそうめんの原料の小麦の大半は、西オーストラリア産という深い関係もあります。



大盛況のパース日本祭り



大人気だった「揖保乃糸」そうめん試食キャンペーン

今回のキャンペーンの成功で、スシ、ウドンだけでなく「ソーメン」もオーストラリア人に受けるということを確認しました。今後は日本食レストランのメニューにもっと取り入れてもらうように働き掛け、販路拡大につなげていきたいと考えています。

播州織、日本酒などの進出も支援 オーストラリアの優良な消費市場に参入

5年前から州政府と連携して播州織を使ったファッション交流プロジェクトを行っており、有名なワイナリーと播州織のコラボによる商品制作も実現しました。日本酒((株)本田商店「龍力」大吟醸 米のささやき、(株)神戸酒心館「福寿」純米吟醸、小西酒造(株)「白雪」純米酒「赤富士」)も、昨年第1回パース日本祭りや西豪州ホテル・レストラン協会の展示会出展などを通じてPRし、「福寿」「白雪」についてはパースでの小売り実現を支援しました。

オーストラリアは過去20年以上不況を経験したことがなく、人口増加と経済成長・インフレが続き、賃金も上昇が続いています。労働者は高賃金で高額所得層も多く、購買力・購買意欲は旺盛。人口は約2,300万人と大きくはありませんが、消費市場としては優良で持続的なマーケット。最近日本企業の進出・投資も増えており、国民も親日的でさらに進展が期待できます。当センターでは引き続き、意欲ある兵庫企業の進出支援を続けていきます。

西オーストラリア州・兵庫文化交流センター

20 Kalinda Drive, City Beach, Western Australia 6015

TEL +61-8-9385-9002 FAX +61-8-9385-9005 URL <http://www.hyogo.com.au/> Email hyogo@iinet.net.au

－キャッシュ・フロー計算書3－

今回はキャッシュ・フロー計算書の見方と判断のポイントを説明します。

1. 営業活動によるキャッシュ・フローのポイント

営業活動によるキャッシュ・フローを判断するポイントは次の2つです。

- 利益が資金として残っているか
- 残っていないとすれば、原因は何か

もしも取引がすべて現金でその場で決済されていたなら、利益の分だけ資金（現金や預金）が増加することになります。赤字になればその分だけ資金が減少することになります。しかし実際にはその通りにはなりません。それは多くが信用取引で動いており物の動きと資金の動きが異なるからです。それを営業循環の中で表現したものが、営業活動キャッシュ・フローとなります。

例) 当期税引前利益: 12,385

減価償却費等非資金項目: +16,960 (減価償却費は資金の流出ではない)

損益項目の調整: -3677 (固定資産売却損益などは投資活動によるキャッシュ・フローで表現する)

売上債権の増減額: -511 (売上高に比べ511の売掛金があり、その分入ってこない)

棚卸資産の増減額: -50 (売上原価に比べ50の在庫があり、その分入ってこない)

仕入債務の増減額: +2,135 (仕入高に比べ2,135の買掛金があり、その分資金の流出ではない)

その他資産負債の増減額: -296

法人税等の支払額: -7,217

営業活動によるキャッシュ・フロー: 19,729

当期税引前利益12,385に足したり引いたりすると営業活動によるキャッシュ・フローの19,729になります。例えば、売掛金増加は資金が入ってこないことを表現し、売掛金の減少は資金が出ていくことを表現しています。もしも現金決済で行われていたらこの会社の税引前利益は19,729であったことを示しており、実際の12,385と19,729との差の原因をここで表現しています。

2. 投資活動によるキャッシュ・フロー、財務活動によるキャッシュ・フローのポイント

ここで「投資」とは有価証券や固定資産の売買活動、「財務」とは借入金の新規や返済活動を表現しています。

例) 営業活動によるキャッシュ・フロー: 19,729

有形固定資産の取得: -16,312

投資活動によるキャッシュ・フロー: -16,312

長期借入金の返済: -4,265

長期借入金による収入: 4,235

財務活動によるキャッシュ・フロー: -30

現金等の増減額: 3,387

現金等の期首残高: 51,437

現金等の期末残高: 54,824

3. キャッシュ・フロー計算書から読み取れたこと

営業循環での現金獲得は19,729あったものの設備投資や返済などがあり結果として1年間の現金等の獲得は3,387であったこととなります。今期は大きな設備投資を行ったことが読み取れます。設備投資は損益計算書では減価償却費として表現されますが、会計上の要請から購入額を使用期間（例えば10年など）に配分して表現しますので、損益計算書では資金流出の原因を表現することができません。

損益計算書は企業の活動報告書、貸借対照表は企業の財産負債報告書であり、キャッシュ・フロー計算書は企業の資金報告書といえます。これら3つの報告書は相互に関連しており、特にどれだけ企業が自由に使えるお金があるのかなど、今後ますますキャッシュ・フロー計算書は重要視されていくことでしょう。

次回は部門別業績管理について解説していきます。

参照:『実践!経営助言』TKC出版

但馬銀行
TAJIMA BANK

〒668-8650 兵庫県豊岡市千代田町1番5号

TEL 0796-24-2111 URL <http://www.tajimabank.co.jp/>

成長期待企業 の イチオシ!

中小企業支援ネットひょうごは成長性を見込んだ企業を「成長期待企業」として選定し、複合的な支援を実施。頑張る企業が誇る製品を紹介します。

婦人用皮革靴

パ
ッ
ソ
株
式
会
社

新たな技術とデザインに挑み 内外の高級品市場へ 「攻撃型OEM」を推進

「パッソは今年、どんな靴を出してくるのかー」

春と秋に開かれる靴の展示会に集まってくるアパレルメーカーが注目するブランドとして、「パッソ」は定着しています。同社が現在力を注ぐのが、姫路製のぬめ革素材を使って成型した靴を、後塗り、後染めの手法を使って着色したシューズ。アパレルメーカーのバイヤーはパッソの提案する商品群にちょっとしたアレンジを依頼し、自社ブランドの靴として売り出します。高風優一社長が「攻撃型OEM」と呼ぶ、新たな提案手法です。

神戸・長田のシューズメーカーとして、かつては普及価格帯の女性向け皮革靴を生産していました。しかし、1990年代半ば以降、中国からの輸入製品との競争で苦境に陥ります。この状況を打破するため、かねてから海外の展示会でトレンドを追っていた高風社長は、デザインと技術力を生かし、高級靴の生産へ転換を図りました。これが百貨店の目に

留まり、販路が一気に拡大しました。

3年前からは、「NU(ヌウ)」のブランドで海外展開も図っています。海外で売る場合、関税、輸送費が上乘せされ国内価格の4割増しになりますが、欧米では独創的な商品はしっかり評価されること。国内では数社しか手掛けていない、靴底を縫い、貼り合わせる特殊な技術を習得してデザインした靴を、ミラノのMICAM(ミカム)展、パリのPremiere Classe(プルミエールクラス)など世界的な靴の展示会に地道に出展。今や販路は、ドイツ、スイス、イタリア、イスラエルなどへと広がっています。

海外で認知されてきた「NU」ブランドを日本に逆輸入しようと、このたび県の経営革新計画の承認を受けました。今夏から国内市場に送り出す予定です。外注していた技術を内製化するため、新たな設備投資も進行中。高級靴メーカーとしての地歩を国内でしっかり固めようとしています。



特殊な加工で透明な靴底の中にコルクくずを敷き詰めたタイプ



底を逆さにした斬新なデザイン

◎パッソ株式会社の
婦人用皮革靴

パッソ株式会社／所在地：神戸市兵庫区和田山通1-2-25A-2F／代表取締役社長：高風優一
事業内容：婦人用皮革靴の製造
TEL 078-652-4301

編集後記

「元気企業訪問」に登場したあいおい観光バス。安全を最優先すべく規制が強化され、バス会社は投資を強いられる時期です。しかし、長い目で見れば、利用者の信頼につながり、地域に根付いたバス会社にこそチャンスがあると強く感じました。

JUMP

2015年6月号 平成27年5月30日発行
発行人：榎本輝彦 編集人：角 正憲

明日へ飛躍する企業をサポート

ひょうご産業活性化センター通信

発行所 公益財団法人ひょうご産業活性化センター

URL <http://web.hyogo-iic.ne.jp/>

神戸市中央区雲井通5-3-1 サンバル6階

TEL 078-291-8526



平成27年度ひょうごふるさと応援・成長支援事業 (兵庫県委託事業)

キラリひょうごプロジェクト

応募締切：平成27年6月30日(火)

「ひょうご」の資源・特色・技術・アイデアを生かして地域ブランドとして成長を目指すビジネスプランを募集しています。

事業目的

地域で頑張る県内中小企業者から、ふるさとの応援・成長に資する優れたビジネスプランを「キラリひょうごプロジェクト」として募集・選定し、プロジェクトの認知度向上と応援者づくりを促進しつつ、プロジェクトに賛同・共感する県民等の応援者からの「ふるさと投資」(本事業では投資型のクラウド・ファンディング)を活用した資金調達等の各種支援を通じて、成長・発展に導くことで、地域経済の活性化や地域のブランド力や潜在顧客の開拓強化を図ります。

選定メリット

- (1) 小口投資による資金調達の実現に向けた支援が、指定事業者から受けられます(賛同・共感を基に不特定多数の出資者からの資金調達)。
- (2) 小口投資用のファンド組成に必要な手数料が大幅に低減されます。
- (3) 潜在顧客の獲得が見込まれます(兵庫県内外の全国からの出資者が、コアなファン層となります)。
- (4) 経営者の夢や思いが“見える化”されるよう、事業計画策定やPR活動へのサポート、コンサルティング、販路拡大等の各種支援が受けられます。

事業の仕組み



<http://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyo/furusato>
(募集ページ)

