

JUMP

2
2020
F E B

令和2年1月30日発行



元気企業
訪問

株式会社
小寺製作所

設備貸与制度の利用が 苦境を切り抜ける下支えに

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
「事業承継特別保証制
度」のご案内

P8 企業と人権

企業活動と
戦略的サステナビリティ

P9 Tax&Law

改正消費税一税率アップ・
軽減税率への実務対応—5

P10 成長期待企業のイチオシ!

明石プラスチック工業株式会社
熱硬化性樹脂プーリー

今月の支援メニュー

設備貸与制度

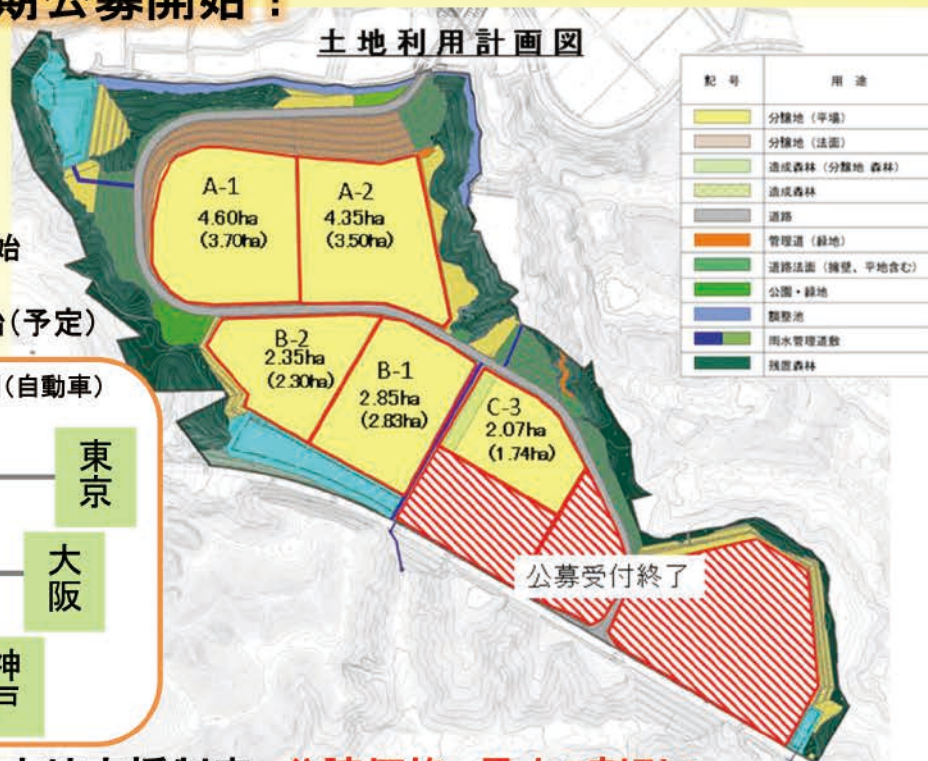
中小企業が導入したい設備
を販売業者から活性化セン
ターが購入し、当センターが
長期かつ固定損料で貸与す
る制度

ひょうご産業活性化センターは、設備の近代化や経営の合理化に取り組もうとする小中規模事業者に代わってメーカーから設備を購入し、これを事業者に長期かつ固定金利で貸与する設備貸与制度を設けています。ワイヤーハーネス製造の株式会社小寺製作所は、経営が厳しかった時期に同制度を効果的に活用し事業を好転させました。



新たな産業用地「ひょうご小野産業団地」 令和2年秋頃第2期公募開始！

- ①対象地域
小野市場地区(約40ha)
- ②事業期間
平成28～令和3年度(予定)
- ③分譲時期
第1期 令和元年10月公募開始
(受付終了)
第2期 令和2年秋頃公募開始(予定)



～充実の企業立地支援制度 分譲価格 最大3割引！～

兵庫県の地域創生に取り組む「地域創生割引制度(20%、他の制度と併せて最大30%割引)」や、産業立地条例に基づく税軽減・設備補助等の立地促進制度などにより、企業の皆様の立地を支援します。

○地域創生割引制度

県外から本社機能を移転する企業等に分譲価格を20%割引

○あわじ環境未来島構想支援割引制度

地域ブランド発展企業などに分譲価格を20%割引(併用は10%)

○公共岸壁等使用料助成制度

生穂地区等の公共岸壁及び埠頭の使用料を助成(1/2)

○地質等調査費助成制度

地質調査のためのボーリング費用を助成(1企業最大300万円)

○その他税制優遇措置、設備投資・雇用補助等

公共岸壁を備えた大規模用地



最先端の研究施設が集積



○地域創生割引制度

県外から本社機能を移転する企業等に分譲価格を20%割引

○研究開発型企业立地促進割引制度

研究開発型企业などに分譲価格を20%割引(併用は10%)

○立地企業研究開発支援助成制度

SPring-8などの機器使用料を助成(1/2)

○中小企業支援ゾーン制度

同ゾーンを設け県内中小企業に特別価格で分譲

○地質等調査費助成制度

地質調査のためのボーリング費用を助成(1企業最大300万円)

○その他税制優遇措置、設備投資・雇用補助等

元気企業
訪問

株式会社
小寺製作所

毎月2万アイテムを製造し 業界で独自の地位を獲得 IT活用した生産管理システムで 勝ち残りの布石着々

多品種少量に対応する社内システムを整備

ワイヤーハーネスは、結束帯やチューブなどでまとめられた複数の電線とこれを接続するための端子やコネクタで構成された集合部品。自動車をはじめ高性能かつ多機能な機械装置の内部に数多く張り巡らされ、電源供給や信号通信などに用いられており、人間でいえば神経や血管に相当する非常に重要なパーツです。「中でも当社は溶接ロボット、医療機器、空調機器などに使われるワイヤーハーネスを得意としています」と代表取締役社長の小寺栄治さんは話します。

小寺社長の父、隆六さんが創業したのは1993年。ワイヤーハーネスメーカーの業界には企業がすでにひしめき合っていた上に、発注メーカーは調達先を海外に求め、国内では少量かつ短納期の案件に絞られつつありました。いきおい仕事は多品種少量の仕事ばかりに。一品ずつオーダーメイドで、1カ月に扱う商品の種類は2万アイテムに及ぶため、作業は人手に頼ることが多く「在庫部品、商品の納期管理を円滑に行うためにも早くからシステム化に取り組んできました」と小寺社長。

現在は受注から部材管理、納品管理までのトータルマネジメントを行う

「KOTERA生産管理システム」が社内にて整備され、全ての端末でアイテムごとの進行状況の確認ができるように。状況に応じて柔軟な生産体制を組むことで、高品質製品を希望納期内で提供することを可能にしています。

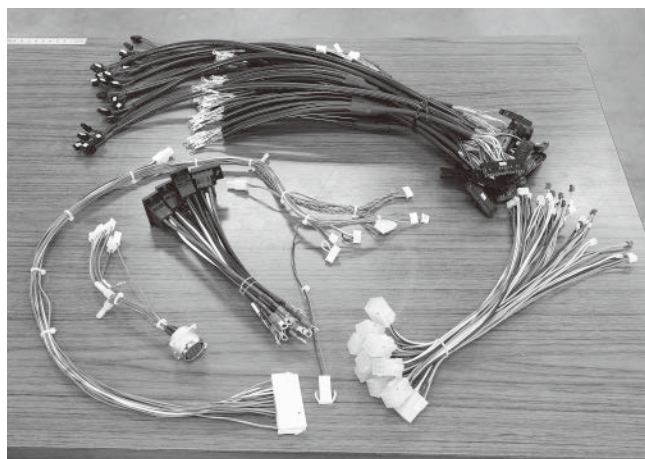
制度の活用で苦境の時も前向きな投資実現

ただ、2008年のリーマンショックは同社にとって厳しい逆風となり、会社の屋台骨を揺るがしました。「一時は金融機関からも見放され、資金調達もままならない時期がありました」と当時の苦境を振り返ります。前向きな事業構築を行うための設備投資も苦しい中で、ひょうご産業活性化センターの設備貸与制度を活用して新たな機械を導入できたといいます。「累積債務こそ残っていましたが、毎年の業績自体は復調し、しっかりと黒字を出せていました。その状況を判断してゴーサインを出してもらい、前向きな投資をすることがで

きました」

18年6月には事業が成長軌道に乗ったタイミングを捉え、栄治さんが社長に就任。同年、19年と続けて同制度を使い、ワイヤーハーネスの切断から端子の圧着、コネクタへの挿入までの全てを全自動で行う機械を次々に導入しています。

ワイヤーハーネス業界は一部の大手企業を除くとほとんどが数人から数十人規模の小規模・中小企業が多く、その中でも同社は従業員200人規模まで業容を広げ、独自の地位を築いています。「しかし、今後も事業者の淘汰は避けられない」と競争の激化を見通し力を注ぐのが、手間を要するためこれまで手掛けてこなかった試作品の受注



多種多様なワイヤーハーネスを受注生産している

です。同社が新たに構築したシステムに発注企業が図面情報を入れると、自動的に見積もり、注文ができ、活用が広がれば取引先が大きく広がる可能性を秘めています。「社内ですでに工法管理システムが根付いているからこそできるシステムで、他社の追随は難しい」と差別化に自信を見せます。

受注の増加を見越して、今夏にはベトナムでの生産も始める計画。2020年は同社の成長を確かなものとするための大きな節目の年となりそうです。

会社概要
株式会社小寺製作所

所在地 川西市加茂3-15-8
代表取締役社長 小寺栄治
事業内容 各種ワイヤーハーネスの製造

TEL 072-756-7260
URL <https://www.kotera-ss.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

設備の増強・更新を図ろうとする中小企業の方に代わって当センターが設備を購入し、中小企業の方に長期（10年以内）かつ固定金利（年率0.70%～1.95%）で割賦販売またはリースするものです。2016年度から10%の保証金が原則不要となりました。

メリット

最大のメリットは、金融機関の借り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 078-977-9086

伝えたい思い出を
最高のカタチに

写真集・詩集・自費出版のお問い合わせは

神戸新聞総合印刷 〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-5-7
神戸新聞総合出版センター TEL 078(362)7143
<http://www.kobenp-printing.co.jp/>

活性化センター・カレンダー

「異業種交流グループ課題解決セミナー」のご案内

県内各地域で、今年度も54の異業種交流グループがさまざまなテーマで活動しています。しかし、熱心な活動により新商品・新サービスを開発したものの、なかなか販路開拓ができないという共通の課題があります。そこで、販路開拓について実践的なヒントを分かりやすく解説します。

【日時】2月13日(木) 14:00~16:00

【場所】神戸市産業振興センター9階904会議室
(神戸市中央区東川崎町1-8-4)

【内容】「とにかく一発! 実践販路開拓」

講師: 喜吉雄太郎氏

Kiyoshi Business Consulting代表

【対象】異業種交流グループのメンバー、商工会議所・商工会等の担当者、県内中小企業の方
※経営コンサルタント業の方は参加できません

【定員】60人(先着順)

【参加費】無料

【申し込み締め切り】2月6日(木)

※申し込み方法等詳細についてはHPをご覧ください

ひょうご産業活性化センター 課題解決セミナー

検索

【問い合わせ先】創業推進部 異業種連携相談室

TEL 078-977-9073

「KOBE大創業者祭2020」参加者募集のご案内

神戸開業支援コンシェルジュチームの7機関が、創業時に必要な情報満載のプログラムを3会場に分かれて実施。1時間ごとに会場を移動しながらコンシェルジュチーム全体の創業支援情報を網羅できます。

【日時】3月6日(金) 13:00~17:00

【場所】神戸クリスタルタワー3階 神戸クリスタルホール
(神戸市中央区東川崎町1-1-3)

【対象】神戸市内、兵庫県内で創業予定の方、創業後間もない方

【内容】

●①起業トークセッション

②オフィス入居に関するミニセミナー

③飲食店・資金調達セミナー

④起業家助成金セミナー

⑤知財セミナー

⑥創業計画書作成のポイント

●参加者による事業プレゼン、交流会

【参加費】無料

【申し込み方法】申し込みフォーム(https://krs.bz/jfc_seminar/m/kobesougyo20200306)に入

力、または神戸市産業振興財団宛て(FAX 078-360-1419)に申込書をファクス

※入退場自由、当日参加も可

※詳細についてはHP(<https://www.kobe-ipc.or.jp/event/entry-1057.html>)またはFacebookページ(<https://www.facebook.com/kobeDaisogyoshasai/>)をご覧ください

【主催】神戸開業支援コンシェルジュチーム(神戸市産業振興財団、神戸商工会議所、日本政策金融公庫、ひょうご産業活性化センター、神戸ファッションマート、兵庫県中小企業団体中央会、新産業創造研究機構)

【問い合わせ先】創業推進部 新事業課

TEL 078-977-9072 FAX 078-977-9112

テレビ電話相談のご案内

インターネット回線を利用したテレビ電話により、パソコンやスマートフォンからよらず支援拠点のコーディネーターと1対1で相談できる窓口を設置しました。売り上げ拡大やIT活用、人事や資金繰りについてなど、経営に関するあらゆる相談に対応します。

※初回相談の方は利用できません。通信料は利用者負担となります

【時間】平日9:00~17:00(1回60分)

【申し込み方法】問い合わせ先へ電話で予約

※詳細についてはHP(<https://web.hyogo-iic.ne.jp/keiei/yorozu>)をご覧ください

【問い合わせ先】兵庫県よらず支援拠点

TEL 078-977-9085 FAX 078-977-9120

雪不足による金融対策特別相談窓口の設置のお知らせ

雪不足による経営悪化についての中小企業等の金融対策相談に対応するため、県内各所に特別相談窓口が設置されています。当センターでも下記の通り相談窓口を設けています。

○総合相談窓口

【時間】平日9:00~12:00、13:00~17:00

【場所】ひょうご産業活性化センター(神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター1階)

【その他の県内の特別相談窓口設置場所】

兵庫県産業労働部地域金融室

但馬県民局地域政策室

中播磨県民センター県民交流室

西播磨県民局県民交流室

【問い合わせ先】経営推進部 経営・商業支援課

TEL 078-977-9079

情報カレンダー

Information Calendar

「ものづくりシンポジウム2020 オールジャパンで作る自動車産業の未来」のご案内

自動車業界は「電気自動車」「燃料電池車」「自動運転」「コネクティッドカー・IT化」などの新たな技術の登場によって転換期を迎えています。同時に、市場のグローバル化も顕著に進んでいる今、ものづくり企業が生き残るためには、今後どのような戦略を取るべきでしょうか。

本シンポジウムでは、自動車関連産業の現状や新技術による影響、最新動向、自動車メーカーにおけるものづくりの面白みややりがいなどを紹介します。兵庫のものづくり企業が持続的な成長をしていくためのヒントを見いだす講演会です。ぜひご参加ください。

- ▶日時：2月14日（金）14：00～16：30
- ▶場所：姫路商工会議所 本館1階展示場（姫路市下寺町43）
- ▶参加費：無料
- ▶申し込み方法：申し込みフォーム（https://www.himeji-cci.or.jp/seminars_events/20021402.html）から入力、またはファクスで申込書（https://www.himeji-cci.or.jp/seminars_events/pdf/20021402.pdf）を問い合わせ先へ
- ※詳細についてはHP（https://www.himeji-cci.or.jp/seminars_events/20021402.html）をご覧ください

events/20021402.html) をご覧ください

- ▶問い合わせ先：姫路商工会議所 中小企業相談所（産業政策担当）
- TEL 079-223-6555 FAX 079-222-6005

「人材定着セミナー」のご案内

「離職率の低い、働きやすい職場のためのコミュニケーションとは」をテーマに、人材が定着する活力ある職場づくりのために職場リーダーが知っておきたい効果的なコミュニケーションを学びます。

- ▶日時：2月20日（木）14：00～16：00
- ▶場所：明石商工会議所 会議室（明石市大明石町1-2-1）
- ▶定員：30人（先着順）
- ▶参加費：無料
- ▶申し込み方法：申し込みフォーム（<http://www.aipf.or.jp/topics/408862/>）から入力、または案内ちらしの申込書をファクスで問い合わせ先へ
- ※詳細についてはHP（<http://www.aipf.or.jp/topics/408862/>）をご覧ください
- ▶問い合わせ先：明石市産業振興財団
- TEL 078-918-0331 FAX 078-918-0332

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。

TKC近畿兵庫会
神戸中央支部・税理士
宮崎 敦史

2019年12月の県下中小企業の業績動向は次の通り。調査対象企業3,311社のうち黒字企業は52.2%で1,729社。全産業の純売上高は対前年同月比で100.1%とほぼ横ばい。これを業種別で見ると、建設業が105.3%、情報通信業が114.3%、運輸・郵便業が105.4%、卸売業が100.4%、宿泊・飲食サービス業が103.2%、不動産業が108.3%と前年を上回り、一方、製造業が96.0%、小売業が98.3%、サービス業が98.9%と前年を下回っている。

また、全産業の売上高総利益率は27.1%で対前年同月比98.5%、売上高経常利益率は4.0%で対前年同月比88.8%、売上高営業利益率は3.0%で対前年同月比83.3%と悪化。純売上高は横ばいであるが、売上高総利益率、売上高経常利益率、売上高営業利益率は前年より悪化した。

【情報通信業】調査対象企業36社中、黒字企業21社で黒字企業比率58.3%。情報通信業全体の純売上高は対前年同月比で

114.3%と増加。売上高総利益率は51.7%で対前年同月比99.8%、売上高経常利益率は7.5%で対前年同月比258.6%、経常利益額も対前年同月比291.6%と売り上げの上昇以上に利益率が改善している。

【運輸・郵便業】調査対象企業143社中、黒字企業86社で黒字企業比率60.1%。運輸・郵便業全体の純売上高は対前年同月比105.4%と増加。売上高総利益率は26.4%で対前年同月比100.7%、売上高経常利益率は4.0%で対前年同月比200.0%、経常利益額は対前年同月比205.4%で、こちらも売り上げの増加に比して利益率の伸びが大きい。

【卸売業】調査対象企業453社中、黒字企業261社で黒字企業比率57.6%。卸売業全体の純売上高は対前年同月比100.4%とやや増加。売上高総利益率は18.2%で対前年同月比102.2%、売上高経常利益率は2.7%で対前年同月比93.1%、経常利益額は対前年同月比94.7%と売り上げはほぼ横ばい

であるが、経常利益は減少している。

【小売業】調査対象企業445社中、黒字企業197社で黒字企業比率44.2%。小売業全体の純売上高は対前年同月比98.3%とやや減少。売上高総利益率は30.0%で対前年同月比102.0%、売上高経常利益率は2.1%で対前年同月比116.6%、経常利益額も対前年同月比119.2%となり、売り上げはやや減少しているが、利益率、利益額は少し向上している。

【宿泊・飲食業】調査対象企業142社中、黒字企業50社で黒字企業比率35.2%。宿泊・飲食業全体の純売上高は対前年同月比103.2%とやや増加。売上高総利益率は64.7%で対前年同月比99.8%、売上高経常利益率は0.7%で対前年同月比233.3%、経常利益額も対前年同月比230.1%と、売上高はやや増加し、利益率、利益額も売上高以上に向上している。



「事業承継特別保証制度」のご案内

事業承継の段階における資金調達にあたり、一定の要件を満たす中小企業・小規模事業者の方について、保証人を徴求しないことにより、事業承継の促進を図ることを目的とし、4月1日から「事業承継特別保証制度」の取扱いを開始します。本制度は、保証人不要であることに加え、経営者保証コーディネーター^{※1}から事業承継に係る計画及び財務内容その他経営の状況の確認を受けた方について信用保証料率の割引を行うことで、円滑な事業承継を後押しします。本制度の相談受付は開始しているため、事業承継を予定している方、事業承継を実施した方につきましては、ぜひご検討ください。

事業承継特別保証制度の特長

1. 事業承継時に利用可能（事業承継後でも利用できる場合あり）
2. 経営者保証不要
3. 経営者保証コーディネーターによる確認を受けた場合には信用保証料率を大幅に軽減
4. 経営者保証ありの既往借入金についても借換可能（本制度で経営者保証不要に）

●「事業承継特別保証制度」の概要

対 象 者	次の(1)または(2)に該当し、かつ、(3)に該当する方 (1) 保証申込受付日から3年以内に事業承継を予定する事業承継計画を有する法人 (2) 令和2年1月1日から令和7年3月31日までに事業承継を実施し、事業承継日から3年を経過していない法人 (3) 次の①から④の要件を全て満たす法人 ①資産超過であること ②EBITDA有利子負債倍率^(注)が10倍以内であること ③法人・個人の分離がなされていること ④返済緩和している借入金がないこと (注) EBITDA有利子負債倍率 = (借入金・社債 - 現預金) ÷ (営業利益 + 減価償却費)
対 象 資 金	事業資金であって次に掲げるもの ・対象者(1)に該当する方は、保証人を提供していない既往借入金の返済資金以外の資金 ・対象者(2)に該当する方は、事業承継前における保証人を提供している既往借入金の返済資金
保証限度額	2億8,000万円（組合等の場合は4億8,000万円）
保 証 割 合	80%保証
保 証 期 間	一括返済の場合：1年 分割返済の場合：10年（据置期間1年以内）
保 証 料 率	年0.45%～年1.90% ただし、経営者保証コーディネーターの確認を受けた方は、年0.20%～年1.15%
担 保	必要に応じて徴求
保 証 人	不要
借 換	本保証はプロパー融資 ^{※2} （個人保証あり）の借換が可能

■上表は制度の概要であり、詳細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）。

※1 事業承継ネットワーク事務局等が雇用する専門家であり、同事務局等に常駐し、事業承継に係る支援を行います。

※2 プロパー融資とは、信用保証協会の保証を付さない融資です。



兵庫県信用保証協会

CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN

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

企業と人権

企業活動と戦略的サステナビリティ

公益財団法人 人権教育啓発推進センター統括部長 野中 寿彦

先日、日本では毎年3万件以上の企業が休業業または解散しており、2018年には4万6,724件にのぼるという記事を目にしました。この数字は企業経営の難しさの一端を表していると言えるでしょう。

では、長く続いている企業はどのくらい存在するのか。日本には創業から100年を超える企業が3万3,000社以上存在し、これは世界的に見て圧倒的に多いそうです（兵庫県内だけでも1,225社）。世界の古い企業トップ10には、日本の企業が7社（いずれも1,000年以上）もランクインしています。現在も続く世界最古の企業として知られている社寺建築の株式会社金剛組（大阪府）は578年創業（飛鳥時代／現在は株式会社高松コンストラクショングループの子会社）、世界最古の宿として知られる慶雲館（山梨県）は705年創業（これも飛鳥時代）と、老舗という言葉では収まらないくらいの長い歴史をたどっています。自然災害や飢饉、戦乱、不況等乗り越えて企業が存続できていることに驚嘆させられるばかりです。

近年、企業活動を語る上で、サステナブル（持続可能な）やサステナビリティ（持続可能性）という言葉が耳にする機会が多くなりました。これからの企業が成長を続けるためには、自社の利益のみを追求するのではなく、法令を遵守することはもちろん、様々な利害関係者や地域社会に配慮し、環境への負荷を減らし、従業員が働きやすい職場環境を作ることなどが求められています。それらを戦略的に企業活動のあらゆる場面に取り入れることで、企業に対する社会からの信頼度が上がり、従業員のやる気の向上、優秀な人材の確保・定着、コストの削減、収益の向上などにつながっていきます。これらを推し進めるには、経営者や幹部がサステナビリティを戦略的に捉え、強いリーダーシップで牽引していくことが重要なポイントとなります。また、取引先と連携することで、そのプラスの環はさらに広がっていくはずです。

多くのブランドを擁する某グローバル企業では、サステナビリティを中核に置いたブランドは、そうでないブランドに比べて、成長率が7割以上高いというデータもあります。

2019年12月に世界経済フォーラム（WEF）が公表した世界153か国の男女平等の度合いを示した「ジェンダー・ギャップ指数」（経済、政治、教育、健康の4分野で女性の地位を分析）によると、日本は121位と過去最低の結果となりました。その要因として、女性の政治参画の遅れをはじめ、収入の低さ、女性管理職・リーダーの少なさなどが挙げられます。

フィンランドでは、34歳の女性が最年少で首相に就任し、閣僚19人のうち12人が女性です。同国では前大統領も女性で、女性が要職に就くことは珍しいことではないそうです。

多くの業界で人手不足が深刻と言われる今、女性の雇用・登用をはじめ、高齢者、障害のある人、性的マイノリティ、外国人など多様な人材を活用することが不可欠です。また、子育てや介護、病気療養中の人などへの配慮やテレワークの導入など、フレキシブルな勤務体制を整備することも戦略的に取り入れるなどといった工夫も必要になると思われます。これは、企業だけではなく、省庁や地方自治体などにも当てはまります。雇用する側にとって都合の良い、安く使える労働者としてではなく、サステナブルな組織とするために戦略的な経営が求められており、それが企業の社会的責任（CSR：Corporate Social Responsibility）であり、その根底には人権があるのです。

自分たちの組織が、消費者や取引先、従業員、そして地域社会から何を求められているのかを真摯に捉え、何が出来るのかを考え、工夫する…。当たり前のことかもしれませんが、それが自分の会社を10年、100年、そして1,000年存続させることにつながるのかもしれない。

公益財団法人 人権教育啓発推進センター

〒105-0012 東京都港区芝大門2-10-12

TEL 03-5777-1802 FAX 03-5777-1803

改正消費税 ―税率アップ・軽減税率への実務対応― 5

売上げ・仕入れに関する特例

現行制度での取引総額からの割戻し計算に加え、経過措置として売上げ・仕入れに関する税額の計算の特例が置かれています。

売上税額の計算の特例

基準期間における課税売上高が5,000万円以下である事業者（免税事業者を除く）が、課税売上げを税率ごとに区分することについて困難な事業があるときは、下記の方法により売上税額を簡便に計算する特例が認められます（2019年10月1日から2023年9月30日までの期間）。

1. 小売等軽減仕入割合（仕入れに占める軽減税率対象品目の仕入割合）を用いて計算する場合（卸売・小売のみ）

課税仕入れを税率ごとに管理できる卸売業または小売業を営む中小事業者は、それらの事業に係る課税売上げに、それらの事業に係る課税仕入れ等に占める軽減税率対象取引の売上げにのみ要する課税仕入れ等の割合（小売等軽減仕入割合）を乗じて軽減税率対象となる課税売上げを算出し、売上税額を計算できます。

注1) 簡易課税制度適用時には適用不可。

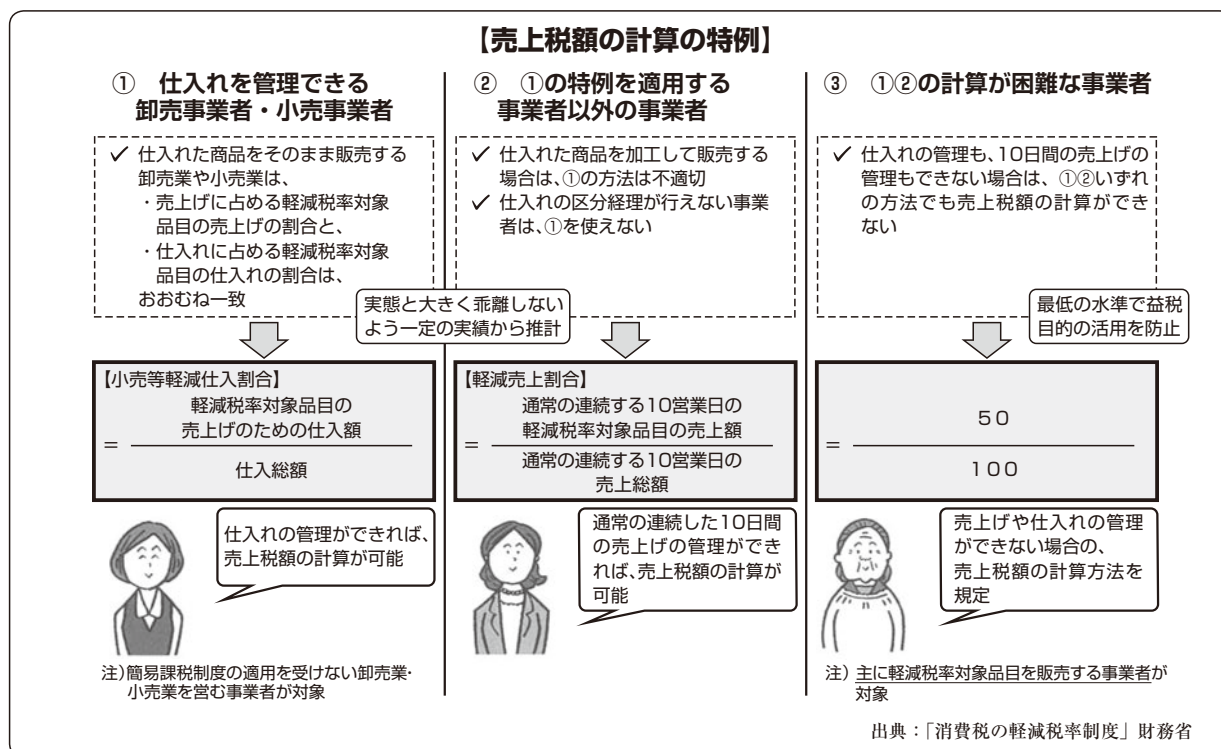
注2) 卸売業・小売業に関わる部分のみ適用可。これ以外の業種に関わる部分については原則通りの計算方法による。

2. 一定期間の軽減売上割合（売上げに占める軽減税率対象品目の売上割合）を適用する場合

通常の事業を行う、連続する10営業日の売上げに占める軽減税率対象品目の売上額の割合（軽減売上割合）を乗じて計算します。

3. 一律50%とする方法

1、2いずれの方法でも計算が困難な場合、軽減売上割合を50%として計算することができます。



参照：「Q&A 改正消費税 税率アップ・軽減税率への実務対応」TKC出版



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。

熱硬化性樹脂プーリー

明石プラスチック工業株式会社

金属より軽量かつ静かな歯車を 難加工樹脂で唯一製品化 オンリーワンを打ち出す改革に着手

プラスチックには、射出成形等の加工法で作られ、熱すると柔らかくなり冷やすと固まる「熱可塑性樹脂」と、圧縮成形等の加工法で作られ、熱で固まり再び熱しても溶けない「熱硬化性樹脂」の2種類があります。

同社は、これらを両方とも製造し、かつ両方の金型を手掛ける数少ないメーカーの一つです。特に熱硬化性樹脂は、熱可塑性樹脂に比べ市場が10分の1以下と小さく工程も複雑であるため、扱うメーカーは減少しつつあります。その中で同社は、国内で先駆けて、直径10cm以上の熱硬化性樹脂によるプーリーの製品化に成功しています。

プーリーとは、ベルトの動力を伝えるために使われる歯車のこと。同社では1994年から熱硬化性樹脂によるプーリー開発に注力し、実証試験を重ね、2001年に射出成形機の駆動部品として採用されました。金属製に比べ軽量かつ静音で、ベルトの摩耗が少なくコストも抑えられるメリットがあり、現在はロボットア

ムなどにも採用されています。

2年前に代表取締役社長に就任した生水口高志^{しょうずぐち}さんは10年ビジョンを掲げ、売り上げ・利益目標を定めるとともに、熱硬化性樹脂プーリーを戦略商品に位置付け、営業に注力する方針を打ち出しました。「せっかくあるオンリーワン商品を大事にし、マーケティングをした上で市場開拓を進めています」と生水口社長。すでに大手電機メーカー、空調メーカーなどから引き合いがあり、「今後は第三者機関による耐久性試験評価なども受け、付加価値を高めていきたい」と意欲を見せます。

同時にブランディングを強化し、働き方改革も推進。高卒採用に着手し、営業担当社員を増強する一方、製造、品質管理部門で女性社員の採用も積極的に行っています。「地域になくてはならない会社になる」「兵庫県を代表するものづくりメーカーになる」という強い決意の下、さらなる事業価値の向上を目指しています。



熱硬化性樹脂プーリー



熱可塑性樹脂および熱硬化性樹脂の成形品

◎明石プラスチック工業株式会社の
熱硬化性樹脂プーリー

明石プラスチック工業株式会社／所在地: 明石市魚住町金ヶ崎1182-1／代表取締役社長: 生水口高志
事業内容: プラスチック成型加工および金型製作
TEL 078-936-1601／URL <https://akapla.co.jp/>

編集後記

「元気企業訪問」で取材した小寺製作所は、中小規模企業がひしめくワイヤーハーネス業界でいち早くシステム化、IT化に取り組み、他社と一線を画してきました。2020年からの新たな挑戦がこれからの飛躍にどう結び付くのか、将来が楽しみです。

JUMP

2020年2月号 令和2年1月30日発行
発行人: 赤木正明 編集人: 政辻孝克

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
神戸市中央区東川崎町1-8-4
神戸市産業振興センター1階・2階・7階
TEL 078-977-9070(代) URL <https://web.hyogo-iic.ne.jp/>



商工中金は、経営の総合支援パートナーへ。

01.

全国ネットワーク支援

全国ネットワークで、
企業間の連携をサポート。

47都道府県に広がる店舗網や、7万社以上のお客さまとのリレーションを活かし、商工中金はビジネスマッチングや事業承継・M&Aなど、企業の縁結びをサポートします。

02.

組合支援

中小企業組合の活動を、
情報と金融でサポート。

個々の企業では解決しきれないさまざまな課題に、連携して対応する中小企業組合。商工中金は、組合運営のフォローや情報提供、ご融資まで、組合活動を継続的にサポートします。

03.

海外展開支援

海外進出を、情報と金融で
継続的にサポート。

海外拠点や現地の政府機関、提携金融機関とのネットワークを活かし、商工中金はお客さまの海外進出検討段階から現地での事業拡大ニーズまで、幅広くサポートします。

神戸支店 078(391)7541 〒650-0032 神戸市中央区伊藤町111

姫路支店 079(223)8431 〒670-0015 姫路市総社本町111

尼崎支店 06(6481)7501 〒660-0892 尼崎市東難波町5-19-8

商工中金ダイレクトバンキングセンター
フリーダイヤル

0120(299)233

受付時間/平日9:00～17:00(銀行休業日を除く)

<https://www.shokochukin.co.jp/>

商工中金

検索



人を思う。未来を思う。

商工中金

プロロジスパーク猪名川 2021年誕生



**国内最大規模
賃貸用マルチテナント型施設2棟からなる
あらたな物流ハブ**

お問い合わせ先: プロロジス 開発部

〈WEBサイト〉 <http://www.prologis.co.jp/>

〈東京オフィス〉 東京都千代田区丸の内2丁目7番3号 東京ビルディング21階 TEL. 03-6860-9090

〈大阪オフィス〉 大阪府大阪市北区梅田2丁目2番22号 ハービスENTオフィスタワー 9階 TEL. 06-7664-9000

プロロジスパーク猪名川プロジェクト

(猪名川町産業拠点地区)

特設サイト

<https://inagawaproject.com/>



入居企業様募集中

 **PROLOGIS®**
Ahead of what's next