

3 がんばる若手

地元の良いもの地元で消費
「BenriNet39丹沢」が秦野市内の
宅配事業をスタート



5 地域情報

・横須賀商工会議所とヤフー連携
・各地で商店街ゆるキャラ登場

6 イベント報告

「食のまち三浦」で夜型イベント
第2回みうら夜市

7 元気なお店

実店舗を持つからこそネットで販売
ほてい屋 (寝具類販売)



iPhone4を手に、伊藤理事長

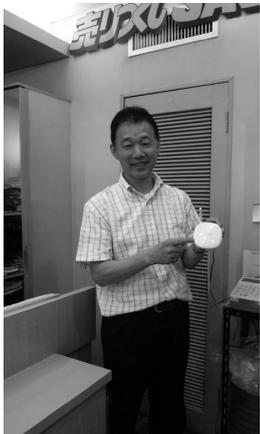
「ソフトバンク Wi-Fi スポット」は、JRの駅や空港、カフェなどを中心に全国に広がっている公衆無線LANサービス。これを導入することにより、iPhone (아이폰)、iPad (アイパッド) や各種携帯ゲーム機器などを保持しているお客などが、より快適にインターネットに接続し機器を使用することができる。

最近では4人に1人が持っていると言われていた高機能携帯電話スマートフォンに対応した動きであり、商店街でこうした高速無線LAN環境を整備した事例は、全国で初となる。

同商店街では、7月11日のサマーセールイベントに合わせて、商店街の公式ツイッター (ミニブログ) を開設するなどして、キャンペーンを行った。

お客が商店街内で不自由なく快適にインターネット回線を利用するには20店の導入が必要とのことで、伊藤理事長は「今年中にはお客様がご自分の好きな場所でインターネットができるように、商店街の環境を整えていきたい」と話している。理事長を始め役員や事務局の数人は「iPhone4も購入。最新の機器を実際に使いながら、商店街としての活用を模索している。」

商店街を歩きながらインターネット ブレイメン通り商店街に全国初のミニブログ導入



wi-fi 機器 fon を手に、平本さん

「ソフトバンク Wi-Fi スポット」は、JRの駅や空港、カフェなどを中心に全国に広がっている公衆無線LANサービス。これを導入することにより、iPhone (아이폰)、iPad (アイパッド) や各種携帯ゲーム機器などを保持しているお客などが、より快適にインターネットに接続し機器を使用することができる。

最近では4人に1人が持っていると言われていた高機能携帯電話スマートフォンに対応した動きであり、商店街でこうした高速無線LAN環境を整備した事例は、全国で初となる。

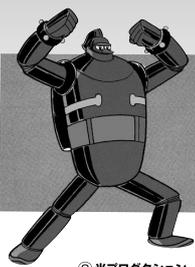
同商店街では、7月11日のサマーセールイベントに合わせて、商店街の公式ツイッター (ミニブログ) を開設するなどして、キャンペーンを行った。

お客が商店街内で不自由なく快適にインターネット回線を利用するには20店の導入が必要とのことで、伊藤理事長は「今年中にはお客様がご自分の好きな場所でインターネットができるように、商店街の環境を整えていきたい」と話している。理事長を始め役員や事務局の数人は「iPhone4も購入。最新の機器を実際に使いながら、商店街としての活用を模索している。」

販促部長の平本保さんも「商店街を盛り上げるためにツイッターをどう活用するか、未知数な部分が多いが、まずはそれぞれのお店がツイッターを始め、各店の売出情報などを商店街のHP上に発信してもらい、お客様に認知していただいて来店客を増やしたり、最近発行を始めた地域情報誌「BREATH (ブレス)」などと連動して、商店街とお客様が繋がっていく仕組みを作り上げていくのが目標だ」と話していた。(このWi-Fiスポット導入にご興味のある方は商連かながわ事務局までお問い合わせ下さい。TEL:045-633-5184)

景気対応緊急保証

で中小企業の皆さまを応援します!



© 光プロダクション

【ポイント】
一部の例外業種を除き、原則**全業種**が対象
一般保証とは**別枠**の保証商品

保証商品の詳しい内容について、金融や経営の相談などお気軽にお問い合わせください。

※ご利用には市町村長の認定が必要です。 ※本商品の取扱期間は、平成23年3月31日迄です。
※認定の取得が保証や融資の決定ではありません。 ※審査の結果、ご希望に添えない場合がありますのでご了承ください。

神奈川信用保証協会

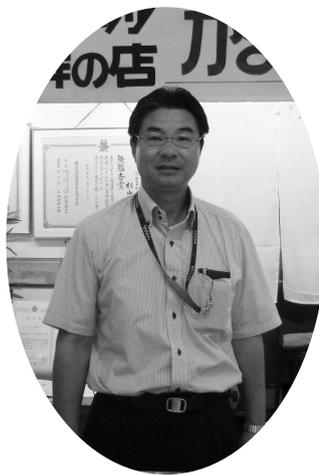
ホームページ <http://www.cgc-kanagawa.or.jp>

営業部 045(681)7178	川崎支所 044(222)7811	小田原支所 0465(23)0138	横須賀支所 046(822)3821	藤沢支所 0466(23)0792	厚木支所 046(221)0633	相模原支所 042(752)0575
---------------------	----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------	----------------------	-----------------------

『リーダーの横顔』

秦野市商店会連合会
杉山和史新会長に聞く

秦野市商連の新会長として大道商和会の杉山和史氏が就任した。杉山会長に新会長としての抱負など、商店街活性化への思いを聞いた。



『秦野の商業はどんな環境だと感じていますか？』

秦野市内の商業も厳しい状況にあるのは変わりません。地域内に大型店が出店することで、街中の生鮮食品の店が打撃を受けて、廃業するなどして数を減らしています。そうなるとう商店街が空洞化し、買い物物を商店街だけで済ませることができなくなり、お客様も、住んでいる我々も不便を強いられています。

日本全体が不況不況と元気がない状態であるように感じます。個人的には大型店や地域住民の方々と皆で一緒に地域全体を盛り上げていきたいと思っています。

『その中で秦野の商店街はどんな環境にあると感じていますか？』

秦野市商連の加盟店も減少の一途です。新しい店も出来てはいるのですが、チェー

ン店で商店会に加盟しなかったり、商店街ではない場所に出店するケースが多いようです。

こんな時代になると、やはり商店街は大型店やチェーン店ができない、お客様や地域住民の方々とコミュニケーションを充実させていくべきだと考えています。

最近、私が注目しているのは、地域住民のボランティアの方々です。彼らに商店街のイベントなどを手伝ってもらうことで、人手が足りない問題を解決し、また地域住民との良好な関係をつくることもできます。

私の所属する大道商和会では「商店街ボランティア」を公募して、つい先日にも3名のボランティアの方々イベントを手伝っていただき、とても助かりました。

また市内にある東海大学には環境や地域ビジネスなどを学ぶ「人間環境学科」があり、以前から近郊の商店街などで商店街活性化に大きく貢献していただいています。

こうした学生や、地域住民の方を商店街活性化に巻き込んでいくことは、今後非常に重要なことだと思います。

『今後の秦野市商連ではどんな活動を考えられていますか？』

やはり今の時代、個々の商店街活動だけではなく、商連としての活動の重要度が高まっていると思います。組織的な販売促進などが必要になるでしょう。

最近では、秦野市西商連とも連携して販

売促進事業を行うようになりました。大型店にも負けない個店の魅力を伝えるために、市内の商店街全域でPRができることは画期的なことです。

また、若手商業者の育成もとても大切なことです。

若い商業者は、とてもやる気があるので、やりたいという者には出来るだけ任せようとしています。ただリーダーシップをとって事業を推進するには経験も必要なので、我々が側面からサポートしていくことが必要でしょう。

最後に、商業者としてもつと様々な要望や意見を行政に伝えていかねばならないと考えています。行政から提示されたメニューから選んで事業をやるのではなく、我々の中にある問題を解決するための自発的な要望を伝え、そのための事業を行うようにならなければ、我々の商店街も変わらな

いままです。

商店街に漂っているマンネリ感を打破し、新しい未来をつくるためにも努力していきたくと思っています。

秦野の特産品、落花生を販売する菓子店を営む杉山和史。27才の時に商業の道に入るまでは、会社勤めをしていたという。商業者になってみると、自分の決めた仕事の結果がすぐに反映されることに面白さややりがいを感じたという。「商業者にはコミュニケーションが大事」と話す横顔には人懐こい微笑みが浮かんでいた。

来街者を増やすための駐車場をつくりませんか

～三井のリパークで駐車場をつくと、商店街にも紹介料が～

商店街内に保有する空き地を駐車場にして、来街者を増やしませんか？
加盟店の中で、保有する空き地を駐車場にしたいという方、不正駐車でお悩みの方などがいらしたら、ぜひ商連かながわにお知らせください。

提携しております三井不動産販売の「三井のリパーク」コイン駐車場をご紹介します。また、成約となった場合は商店街に紹介料をお支払いいたします。(土地を提供されるご本人には1万円の商品券をプレゼントします)

すでに商店街で設置されている駐車場の管理運営サポートなども行います。
お気軽に、商連かながわにお電話ください

商連かながわ TEL:045-633-5184



神奈川県では
緊急経済対策を
実施しています

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/06/0611/kk/index.html>

総合案内
045-210-7495 (直通)
(土・日曜・祝日を除く、平日8:30~17:15)

神奈川県緊急経済対策本部事務局 商工労働局企画調整部企画調整課

地元の良いものを、地元で消費 商業者グループ「便利ネット39丹沢」が秦野市内の宅配事業を開始

秦野市と松田町の商業者や農業関係者、行政書士など様々な専門家が集まり「便利ネット39丹沢」というグループを結成、この7月からは「商店街ネットスーパー版」としてインターネットを介して注文を受ける宅配事業をスタートさせた。

商店街での宅配事業は、以前から必要な事業とされながらも、配達人員の人員費や受注の少なさなど問題を数多く指摘されてきた事業だ。同グループが、どのように考えこの事業を始めたのか、話を聞いた。

○ネット宅配サイトのオープンと宅配

「便利ネット39丹沢」グループは同名のホームページ (<http://39fanzawano.jp>) を7月にオープンした。現在は実験段階とのことだが、受注も数件入り始めている。

ホームページはカタログの様になっており、参加している商店の商品がカテゴリ別に細かく掲載されている。大手スーパーが取組中の「ネットスーパー」の手法に習った格好だ。

宅配できる範囲も秦野市内の、小田急線秦野・渋沢両駅の周り約10キロの範囲としている。宅配するにも無理なく車で回れる範囲であるし、何よりも「地元の商品を買ってもらおう」というコンセプトを実現するためでもある。

○まずは小さく初めて手法を確立

現在は注文があった場合、グループリー

ダーで生花販売店を運営する飯田力さんが一人に対応している。受注を受け市内を車で回って商品を集めて、注文したお客のところにまで届ける。

商品代金のやり取りは「代金引換」制だ。飯田さんが立替払いをして商品を購入し、お客のところへ代金を回収する。良い意味で原始的な確実なやり方だ。

宅配のシステムやHPについても、あえて自分たちだけで作った。IT会社に頼めば資金不足になるのは目に見えていたからだ。

お客も、元々メンバーの関係する農家が、無農薬野菜などを注文を受けて配達していたためスムーズに利用者を獲得できた。「野菜を届けてもらうついでに肉屋のコロッケも」と自然な利用が進んでいる。

○宅配範囲は二つの駅をまたぐ10キロ圏

代金に乗せせる宅配料金は、一回につき315円。もし加盟店以外の店での商品の買い物代行も行うなら630円と、二種類のサービスと料金を使い分けている。

宅配範囲は秦野駅・渋沢駅周辺の約10キロ圏内。車で自分で買い物に出るとガソリン代は300円弱。宅配料315円は、そんな計算のもとに割り出した。

「現在の運営はあくまでテストケース」と飯田さん。まずは自分が一人でこなして、全体を把握してから専門の人員を地域から雇用する予定だ。

○新商開発や各地のイベントへの出店も

「大手と同じシステム、同じやりかたを学んだので、それを地域に生かすつもり」と飯田さんは話す。長年ずつと温め研究してきた宅配事業の手法を、満を持して実現させた格好だ。

昨年11月に、神奈川県若手商業者連携支援事業の支援対象グループとなり、集まった15人のメンバーで会議を重ねてきた。参加者は現在は倍近くの28人に増えている。

今年5月には、メンバー皆で考え新商品を開発した。完成した「落花生パン」などは小田原まちなか市場などのイベント会場で販売されたり、現在はメンバーの製パン店「パンのくま小屋」で販売されている。



「便利ネット39丹沢」の会合の様子 HPは<http://39tanzawa.no-ip.info/>

○合言葉は元気・本気

常日頃から「みんなが元気になれば商店街も元気」と話す飯田さん。宅配事業に限らず、今後はホームページ上とイベントへの出店などでPRを重ね、地道に加盟店への来店や商品受注を増やしていくつもりだ。

「お店を選んだ商品を買われるのではなく、地元の良い商品を選んで買うことができる」のが理想。

便利ネット39丹沢の活動理念は「ありがたいの言葉でつながっていく、元気・本気・Beni-net 39丹沢」。本気の商人たちが、どんな結果を作り出していくのか。今後とも目が離せない。

神奈川県公共的施設における受動喫煙防止条例がスタートしました!



物品販売店、公衆浴場など「第1種施設」→禁煙

飲食店、理・美容所など「第2種施設」→禁煙か分煙

※小規模な飲食店などについては、条例の規制が努力義務となっています

- ◆施設の入口には「禁煙」や「分煙」の表示が義務付けられています。
- ◆喫煙所や喫煙区域は未成年者の立ち入りが制限されています。

●分煙対策をお考えの方は、分煙等への技術的な相談窓口や、分煙設備等設置への融資・利子補給をご利用ください。【問合せは下記まで】

【問合せ】県/たばこ対策課 電話 045-210-5025

県内各地域の商業者の生の声集まる

商店街動向調査事業、通称「商店街ネットキャンペーン」第2回調査報告

商連かながわの新規事業「商店街動向調査事業」は県内各地から集めた50人のモニターからインターネットを介して、タイムリーな質問回答や、意見を募集する事業だ。また今回の調査で本事業の愛称を「商店街ネットキャンペーン」に決定した。
(※結果概要はHPにも掲載中)

■調査日：6月25日～7月2日

■総回答者数：35人（29地域）

【街路灯へのバナー広告（旗）の掲出について】
街路灯への広告は、公的なものを除き自由に掲げることができないが、規制緩和によって社会実験が始まったため、この点について尋ねた。

景観、バナーのデザイン、広告主の探しかななどについて意見があった。

【「神奈川県商店街活性化条例」の効果】

↓同条例の効果はある程度感じるが、条例があるから加盟するというケースは多くはないという意見が大半。

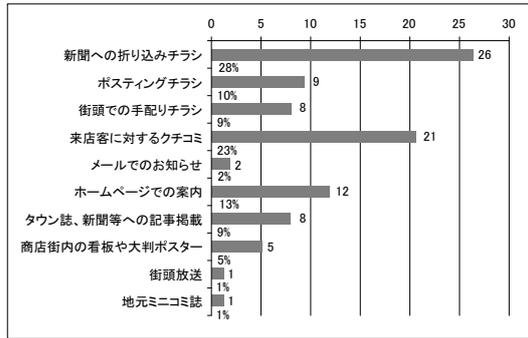
市や町でも同様の条例をつくりたいという意見もあった。

【商店街のイベントのノウハウについて】

↓イベントの告知については、新聞への折り込みチラシと、来店客へのクチコミが効果あり。

↓アイデアを出すのは、商店街内の販促部会などの恒常的な組織と、担当者個人が多い。

商店街イベントの広報やアイデアの出し方を聞いた。立ち話や会合を重ねるなど、基本的には会議でアイデアを採むという方法がほとんど。



【たまにはアルコールを入れる（Aさん）】
『会合の場では、上下関係や地元元歴などを考慮せずに話し合えるようにする。それぞれの店舗の顧客年代層を考慮してアイデアを出す。出してもらおう（Bさん）』

【商店街イベントでの、お手伝いスタッフ募集方法】

↓人づて、身内のネットワーク、友達の手伝いが多い（約4割）。

↓イベントに参加した消費者を、次回はスタッフとして勧誘することも有効。

イベントのお手伝いスタッフは、人づてに探すことが多く、報酬も打ち上げの飲み

会や食事を無料で提供するなどがポピュラー。模擬店などで出店させる場合は、売上を持ち帰らせることが報酬になる例も。

【効果のあった商店街イベント・キャンペーン】
↓集客力では、イベントステーションや出店などをミックスした総合イベントが効果。子どもを対象にしたイベントで両親などを呼びよせるのも効果的。

↓各店の売り上げに貢献するのは、商店街が参加し直接売上の増進。

どんなイベントが集客や売上増加に効果があったかを聞いた。お客が参加できるものが集客に効果があり、「フラダンス」「そらんフェスティバル」や「川柳大賞」「落語会」なども。「三輪車レース」など、ユニークなものも好評だったとのこと。

【商店街が解散してしまった個店の人たちと一緒に何か商店街活動をしたい】

メンバーの困っていることを項目に挙げ、みなでアドバイスしました。

【寄せられた主なアイデア】

- ・商店街にこだわらず、経営者としての勉強会や交流会など企画してみても。
- ・「会員」にこだわらず、イベント時だけの実行委員会を結成するのも有り。
- ・地域のお店マップやHPをつくって、それを配布し合うなどとして協力してみても。

Pick up 【参加者の名言】

『何かやりたい！』と思ったらまず自分が動くことがやりたいことに近づく第一歩でしょう。失敗したら次の手を考えればいいんです』

番外編

美味しいマップの作りかた



～会員外の個店を巻き込む地域マップをつくりましょう～
(K・Zさん)

①マップの形状を決めましょう

携帯して欲しいなら携帯性を。居間や台所に貼付して欲しいなら見易く長く利用できる情報を。

②街の噂や豆知識を集めましょう

「昔ここに道祖神があった」とか「〇〇商店の屋根には毎年ツバメが巣をかける」とか、重要度にとらわれず、広い視点で街情報を集めましょう。街を歩き、作り手自身が街を知り、好きになることが重要。

③店舗の情報を集めましょう

屋号と業種。電話番号とFAXは基本。それに店主の趣味や得意技などもスパイスに。

④エリア内の「歳時記」を集めましょう

街角の花や樹の開花期、季節ごとのお買い得商品やサービスなども。

⑤添加物を加えましょう

「とにかくこの場所が“好きだー！”と言う気持ち」や「加盟店情報以外にマップを保存しておきたいような何か（意外な情報や、作成者の思いやイラストの美しさなど）」

⑥印刷して店頭で配りましょう

初めての方はカラープリンターで刷って店頭配布がお勧めです。近所の主婦や学生などにデザインや企画から関わってもらおうと意外な佳作ができることがあります。まずは作ってみること！

商店街★地域情報

★横須賀市 横須賀商工会議所がヤフーと連携、インターネット活用プロジェクトを推進

横須賀商工会議所はヤフー株式会社と連携し、先進的な企業8社を集中的に支援するプロジェクト「ヨコスカ・テイキング・オフ」を始めた。ヤフーと商工会議所のこうした連携は全国で初の事例。

参加する8社は卸売業から小売業やサービス業など様々。商店街で営業するお店も含まれている。(寝具販売店のほいでい屋については7面で詳細紹介)

参加8社は、中小企業診断士などと共に経営改善計画をつくり、セミナーや個別指導などを受ける。内容は各社それぞれ違い、インターネットに関する部分をヤフーが担当する。8月中にはヤフーがセミナーを開



写真は8月16日に開催されたネット広告セミナー、講師はヤフー(株)の小澤圭氏

催した。一般的なことを学ぶのではなく、一歩二歩先の専門的で具体的な知識を学ぶセミナーだ。

すでに自社で先進的な取り組みを行っている8社が、さらにもう一歩進むことで、成功事例と、成功への経緯をモデルケースとして横須賀全体へと広げていくことが最終的な目的だ。

★横須賀6地区の商店街で独自のプレミアム商品券発行

10月から来年1月にかけて、横須賀市内の6地区の商店街は第3次プレミアム商品券を発行する。昨年は横須賀市や横須賀商工会議所が主体となって発行したものが好評だったため、市の補助金を活用して希望する商店街が独自に発行するもの。市の商連と商工会議所は後方支援をする。

6月に衣笠と久里浜地区で先行販売し、ますますの出足だったとのこと。

★平塚市 ゆるキャラ「クルクルくん」、平塚のマイバッグの推進大使に

レジ袋削減とマイバッグ利用の一層の促進をはかるため、黄色いサイを模したキャラクター「クルクルくん」がマイバッグ推進大使に任命されることとなり、7月30日紅谷パールロード商店街にて任命式が行われた。

主催は平塚市の「湘南ひらつかマイバッグ推進本部(平塚市商連、平塚商工会議所、湘南ベルマーレなどで構成)」。14年前に生まれ、ごみ減量化・資源化のシンボルとし

て市民に親しまれてきたキャラクターを、「ECOマスコットクルクルくん」として、ぬいぐるみに生まれ変わらせた。今後は各種イベントやキャンペーン、幼稚園や小学校訪問などで活躍する予定だ。

★横浜市青葉区 たまプラーザの三つの商店会で、街頭案内QRコードを導入

10月から、たまプラーザの3商店街(たまプラーザ商店会、たまプラーザ中央商店街、たまプラーザ駅前通り商店会)で携帯電話を使った画期的な情報配信が始まる。サービスの名前は「Kozchi(コズチ)」。まず参加店は店頭で左記のようなQRコードを配したステッカーを貼りだしておく。

すると街を歩く消費者は携帯電話でそれを読み込み「周りにあるお店や施設の情報」を瞬時に得られるという仕組みだ。

同サービスは、県産業振興センター主催の「かながわビジネスオーディション2009」を受賞し「情報によりお店を繋ぐ」と評価された。最初は50〜100店舗でスタートし、試行実験を重ねながら参加店を増やしていく予定だ。



★茅ヶ崎市 夏休み企画「チャリ太を探せ!」子供たちが市内商店街を巡るスタンプラリーが好評

茅ヶ崎市商連が生み出したキャラクター

のシールを集めるイベント「チャリ太を探せ!」が、子供たちに大好評を得た。チャリ太は宇宙飛行士の野口聡一さんにちなんでスペースシャトルと茅ヶ崎の自転車を絡めたキャラクター。地図をヒントに、市内商店街を巡ってもらおうという、夏休みの子供向けの「宝探しイベント」だ。

ゆるキャラのブームもあり、このチャリ太も主題歌が作られるなど、市民に愛されており、ぬいぐるみは子供たちに大人気だという。



かながわ中小企業支援ネットワーク 中小企業応援センター(関東経済産業局委託事業)

専門家派遣、新現役マッチング支援を通じて、
中小企業の皆さまを応援します!

(お問い合わせ先)

(財)神奈川産業振興センター TEL: 045-633-5182
横浜商工会議所 TEL: 045-671-7456
川崎商工会議所 TEL: 044-540-3904
相模原商工会議所 TEL: 042-753-8135
横須賀商工会議所 TEL: 046-823-0421
小田原箱根商工会議所 TEL: 0465-23-1811



お気軽にお問い合わせ、ご相談ください。

夜の三崎港が「食」で賑わう 第2回みづら夜市、盛況に開催

三浦市の三崎港で、商店街を舞台にした「みづら夜市」が8月13日(金)と14日(土)の二日間開催された。朝市で全国的にも有名な三崎港が、今度は「食のまち三浦」をテーマに新しい夜型イベントを始めたのだ。開催は今回で2回目。前回は大きく上回る約2万6000人の人出で賑わった。

夜市の会場は三崎下町商店街(西銀座通り・三崎銀座通り・入船すずらん通り・日の出通り)であり、主催は三浦市商連を含む地域関係団体で構成する「みづら夜市実行委員会」。共催は三浦市と三浦市商連。地域の団体が総出で行う年一回の大きなイベントとなった。

当日は、商店街に様々な食の屋台が軒を連ねた。「まぐろの唐揚げ」や「まぐろ丼」と「まん」などの人気定番メニューに「まぐろのドック」や「みさきマグロかつバーガー」などが加わった。出店者がほぼ地元の商店や団体なのが、三崎港ならではの光景だ。皆、威勢の良い声で売り上げた。

また、体験型イベントも好評で、左官の技術でつくる「光る泥団子づくり」や、かながわの名産100選の「三浦のすいか」を使用した「すいか灯籠づくり体験」なども、子供を連れた親子連れなどで賑わった。こうしたイベントの実施団体は公募で募集したもので、様々なやりかたで三浦の良さをPRしていた。

三浦市商連の岩野匡史理事長は「2度目の開催でようやく感覚がつかめてきた」と、結果に満足する。とはいえ「単なるイベン

トで終わらないように、普段の日の集客にいかにか結び付けていくかが課題」と、気持ちを引き締める。以前は花火大会をしていたのを、さらなる集客を目標に夜市を始めたのだという。

「もっと時間をかけて巡ってもらえるような滞在型のイベントに力を入れたい」と話すのは市商連の秋本清道専務理事。家族連れが多いので、彼らがもっと楽しく過ごせるように工夫を重ねたいと語る。

三崎港は、古くから火事の多い町で約60の蔵が残されており、またそうした災害対策の面からも地域のつながりが強く、三浦市は商工会議所や市商連に加盟する商店が多く、高い加盟率を誇っている。

ゆくゆくはこうしたイベントに全ての飲食店が参加してくれば、と岩野理事長。「食」を通じて商店街がつながり、それが人を呼ぶ仕組みにつながることを目指す。



教えて！身近な税務相談⑧

「会社への貸付金はそのまま良いの？」

Q 自分の会社に対してまとまった金額の貸付けがあります。この会社への貸付金が相続税の対象となると聞いたのですが本当でしょうか？

A 残念ながら社長さんが会社へ貸しているお金は相続税の対象となってしまいます。

Q 私が自分の会社に対する貸付金を放棄すれば相続税はかからなくなるのでしょうか？

A 社長さんが会社に対する貸付金を放棄すると相続財産は消滅するので相続税はかからなくなります。しかし、会社の方に債務免除益が発生し法人税等がかかってきてしまいます。社長の会社に対する貸付金の放棄は会社側から見ると、会社は社長から借りているお金を返済しなくて良いということです。したがって借りているお金を返す義務を免除されたので債務免除益という利益が会社に生じます。

Q ではどのようにしたら良いのでしょうか？

A 社長への報酬を下げその分を社長からの借入の返済に回す、期限が切れそうな繰越欠損金と相殺、デットエクイティスワップ、会社を整理・精算し個人事業主に戻ること等が考えられます。ただ、会社を整理・精算する場合は平成22年9月中に解散決議を行った方が良いでしょう。

Q なぜ、整理・精算する場合は平成22年9月中に行った方が良いのですか？

A 平成22年10月から整理・精算しようとする会社の税金計算の方法が変わるからです。

Q どのように変わのでしょうか？

A 財産課税方式から所得課税方式に変わります。

Q 財産課税方式、所得課税方式とはどのような方式ですか？

A 財産課税方式とは、資産を現金化し負債を返済した後に残った財産に課税する方式です。所得課税方式とは、利益から費用を引いた所得に課税する方式です。

Q なぜ財産課税方式の方が良いのですか？

A 所得課税方式では債務免除益が発生すると所得が増え税金がかかってしまいます。一方、財産課税方式では、資産から負債を控除した財産に対して税金をかける方式なので利益に対して税金はかかりません。したがって、平成22年9月中に解散決議を行いその決議後に債務免除を行えば債務免除益に税金はかかりません。



公認会計士・税理士・行政書士 河野貴浩 info@kono-cpa.com

ほてい屋

(横須賀市)

——実店舗を持つているからこそ、
ネットで販売という発想——

今やインターネットで商品を販売するお店は珍しくはない。創業希望者も実店舗を持たずにインターネットのみで販売する世の中だ。
そんな中、横須賀中央駅前、西友の2階に実店舗を持つ、寝具販売店のほてい屋は大正13年創業の老舗ながらインターネットに7店もの「ネット販売店」を持つ繁盛店だ。横須賀商工会議所のプロジェクト(※5面に掲載)にも選ばれた同店の先進的な取り組みを聞いた。

◎社員10人、ネット担当者は2名で、7つのサイトを運営

ほてい屋がインターネットにお店を開いたのは8年前。まだネット販売が珍しい時代だったが、それほど早くから取り組んでいたわけでもない。しかし今では全部で7種類のネット販売店を運営し、年間のネット売上は八千万円ほどにもなる。

「自分で勉強しながら、やり方のコツを掴んでいきました」と話すのは、代表取締役の宮川洋一郎さん。社員10人とともに日々、様々な試行錯誤を繰り返している。

◎「通信販売」と「ネット通販」は違う

宮川さんが気付いたのは「通信販売」と「ネット通販」は違うものである、ということ。通信販売は豊富な種類の商品を並べ、売れ筋のものを場当たりに販売する手法が一般的。だがネット通販は、商品を熟知した者が特化した商品で販売する。コアな

部分で勝負が決まる、というのだ。

ほてい屋は「タオル専門店」や「シーツ・カバー屋」など、特化した商品を扱い、好評を得ている。

宮川さんは「実店舗を持つているからこそ、商品に特化できるんです」と強調する。何もしなければ在庫になってしまいう商品を「専門店の品ぞろえ」でネットで販売しているのだ。

◎三つの要素の、優先順位をつける

宮川さんによると、ネット販売店をつくるには三つの要素を組み合わせることで、順序を明確にすることが必要だという。

三つの要素とは「対応の早さ」・「価格の安さ」・「巧さ(品質の良さ)」これに優先順位をつけていく。

例えば「タオル専門店」は、「対応の早さ」を一番優先する店なので、お客の要望に丁寧に応えることが第一になる。よって「価

格の安さ」を強く打ち出さないので商品は定価販売が基本だ。同じ商品が「価格の安さ」を優先する店で、安値販売されることもある。あくまで売り方で変わるのだ。ラッピングやメッセージカード・熨斗などのギフトとしての対応が売上の8割を占めるという。

◎以前はネットで一億二千万売れたのに赤字。今は八千万売れて黒字

「変な安売りはしたくない」と宮川さん。ネット販売店ごとに様々なコンセプトを試し、売上を伸ばしてきた。「でも、実はあまり数字には強くなくてね」と苦笑いも。

ネット販売は広告などをうまく出すテクニックも必要だ。しかしついつい販促費を使いすぎて、以前は年間一億円以上の売上があったのに、収支は赤字だったという。

今や見直しをはかり、八千万の売上で黒字を出している。横須賀商工会議所とヤフィーのプロジェクトに参加したのは、こうした経営に関係する数字の部分を、もっときちんと勉強したかったからだ。在庫の管



理や売上目標など、必要なものはどんどん吸収していくつもりだ。

◎「仕事ほど面白い遊びはない」

それが宮川さんのモットーだ。自分だけが儲ければ良いという考えではなく、個店それぞれが努力し稼げば商店街が盛り上がるし、商工会議所や市の商連や皆がうまく連携すれば地域も盛り上がる。

「売上とか儲けを必要以上に追うよりも、それぞれの企業や団体が事業を充実させていけばいいんです」そう微笑む宮川さんの中に柔軟な発想力と、地域への熱い思いを見た。

データ

DATA

有限会社 ほてい屋

住所：横須賀市大滝町2-6 西友2階

電話番号：046-823-0947

床面積：42坪

創業：大正13年

営業時間：10:00~19:30

定休日：無し

所属商店街：ジャンボスクエアヨコスカ五番街商店会

URL：<http://www.hoteiya-cruru.com/> (本店)

<http://www.taoru-ya.jp/> (湘南クルール [タオル専門店湘南クルール])

<http://www.makura-ya.com/> (敷布団屋)

<http://store.shopping.yahoo.co.jp/kenkoukan/> (ヤフーショッピング店)

などほか多数

事務局からのお知らせ

「一般消費者に向けたホームページなどの立ち上げを企画しています」

当会では、一般消費者への広報を強化するため、新しいホームページの立ち上げや「商店街ガイド(冊子)」を企画中です。

県内の個々の商店街でどんなイベントが開催されているのか。どうやったらその商店街に行けるのかという「大まかな事業」と「商店街への行き方」を網羅できるようにし、県内商店街の集客につなげていきたいと考えています。

それに伴い、9月実施の「商店街実態調査」の中に、掲載希望情報用紙をつけさせていただきます。調査表とともにこちらにもご回答をいただきますようお願いいたします。

ホームページ並びに商店街ガイドは、来年2月の発行を予定しております。

編集後記



当会ホームページでも多くの商店街イベント情報を掲載しています。皆さんの商店街でも何か催しものがありましたら、当会のHPでもPRいたしますので、お気軽にご連絡ください。(古姓)

電子メール: office@kenshoten.com
FAX: 045-633-5184

神奈川県中小企業制度融資について

県では中小企業の資金繰りにお役立ていただけるよう、低金利の「中小企業制度融資」を設けております。商連かながわHPにもパンフレットを掲載しています。

詳しくは県金融課(045-210-5677)までお問い合わせください。

あなたの街に、お店のディスプレイに!

POP用品 提灯 看板 印刷物

GOKO

SALES PROMOTION & DISPLAY シーズンディスプレイ
クリスマス装飾 イルミネーション

株式会社 五光 小田原店
http://www.goko-inc.com

本社 〒250-0011 小田原市栄町1-16-19
TEL.0465-24-1255 FAX.0465-24-1258
問い合わせ先 営業部
TEL.0465-36-4155 FAX.0465-36-1918

「日立防犯カメラのご案内」

不審者の侵入抑止、映像の記録に
独自のレンタル方式で設置



手頃な月額費用で
経費処理が可能

15万台の実績

【お問い合わせ先】
株式会社日立ビルシステム 横浜支社 ビルケア営業部
〒231-0013 神奈川県横浜市中央区住吉町4丁目45番1
Tel.045-651-2712(ダイヤルイン) FAX.045-651-4655
インターネットホームページアドレス http://www.hbs.co.jp/

公益社団法人商連かながわの ◆推せん会社◆ ディスプレー・看板 五光 小田原店・アーケード 日米アトム・街路灯 日本街路灯製造
防犯カメラ 日立ビルシステム・道路整備 前田道路・印刷 ポートサイド印刷

商連かながわ会員向け

日産車特別セールますます好調!

エコカー減税などの追い風を受けて販売好調が続く日産車特別セール。今年さらには新型車の登場もあり、ますます売れ行きが伸びているとのこと。そこで本キャンペーンご購入車の中で人気の3車種をご紹介します。(日産販売会社の方にお聞きしました)

とりわけ人気はキューブです!

仕事でもプライベートでもシーンを選ばず幅広く対応できる使い勝手の良さが受けています。

かわいいたく独特なスタイルや荷室の広さ、ソファの様なシートも人気の理由です。

そして、今一番ホットな人気車は何と言ってもジューク!

その気にさせる前衛的なスタイルは老若男女を問わず、幅広い世代に支持され、新しいSUVのファン層を広げています。本キャンペーンでは赤マル急上昇中です!



Photo:ジューク15RX



Photo:キューブ15X (オプション装着車)

1万円のUCギフトカードをプレゼント!

商連かながわ会員の皆さんがキャンペーン期間中神奈川県内の日産販売会社で新車を購入されると1万円のUCギフトカードをプレゼント。詳しくは当会事務局にお電話下さい。

TEL:045-633-5184

定番人気はマーチ!
さらに進化しました!
もっとエコなマーチになるためにクラストップ(※1)の低燃費26.0km/L(※2※3)を実現。新型マーチは地球とお財布にやさしいのです。



Photo:マーチ12G(オプション装着車)

※1:クラストップ:1.0-1.5Lクラス。ハイブリッド車を除く(2010年7月現在日産調べ)
※2:12G、12X
※3:10-15モード燃費消費率(国土交通省審査値)