

事務局からのお知らせ

■商店街人材育成研修会を開催しました
商連かながわは、7月18日に商店街人材育成研修会を実施しました。

「繁盛を約束する人りやすいお店づくり」と題して、講師は(有)クオールエイド代表取締役の武雄信夫氏を招いて、商店街ぐるみで行う個店売上UPの事例などの話を聞きました。後半部分では、実際に参加者の店舗の店頭写真などを見ながら、店づくりの改善点などの指導も行いました。



商店街総合相談事業

いつでもお呼びください！
みなさんの商店街に専門家を無料で派遣します
【商連かながわの事業紹介】

商連かながわは、商店街で勉強会をしたり、運営上の困った問題や課題について一緒に考えてくれるコンサルタントや専門家の派遣を行っています。

今年度は6月に横浜市神奈川区の大口通商店街(協)で勉強会を開催しました。内容は商店街の新たな事業計画に関して活用できる各種支援制度の活用を検討するものでした。

講師として来ていただいた中小企業診断士・新倉勇氏の講師謝礼を商連かながわが負担しましたので、商店街側は会場などを手配するだけで、無料で勉強会を開催することができました。



大口通り商店街(協)では、地域商店街活性化法における商店街活性化事業計画認定を目指すため、今も勉強会を重ねています

商店街のみなさんのご負担のない、使いやすい講師派遣制度です。ぜひご利用ください。

編集後記

非常に役立った」との声も聞かれ、好評を得ました。
最後にはミニ講座として、日本政策金融公庫南関東創業支援センター所長代理の永瀬雄一郎氏に、各種融資制度などの分かり易い説明を受けました。

今年度から本紙では、毎回テーマを設けて商店街の問題について読者の皆さんと考える「問題提起」のコーナーを用意しております。少しずつご意見も集まりましたので今回一部をご紹介しますいただきました。
今後このような商店街の皆さんのための新聞を目指して参りますので、ご意見等活発にいただけましたら幸いです。



サツと 5分で作れるミニチラシとDM集



とにかく手早く作りたい！

毎日毎日忙しくて、チラシやDMをつくる時間なんて作れない！
なんていうアナタへ。
この本にはパソコンでも手書きでも、書き込んでそのまま使える図例がついていますので、
どなたでも手早くチラシやDMを作れますよ！

(6種類のミニチラシと、6種のDMを収録)

会員価格 1セット 1,000円(送料別)
(内容:本冊子[全42ページ]、原稿用カードセット)

お求めは商連かながわまで! 045-633-5184

生きるための がん保険 Days

■募集代理店.....
エムエスティ保険サービス株式会社 医療保険部
〒163-1537 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー
フリーダイヤル ☎0120-332-431

■共同募集代理店.....
株式会社仲亀
〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸2-20-15-505
フリーダイヤル ☎0120-101-718

～商連かながわ会員及び従業員の皆様へ～

日産車で購入キャンペーン

キャンペーン期間 2013.3/31日 まで

キャンペーン期間中、神奈川県の日産販売会社で
新車をご成約された方にプレゼント!!

◎JCB 10,000円ギフトカード

※契約後10日以内に「購入連絡票」をご提出ください。

※本キャンペーン特典は日産自動車(株)が行っている他キャンペーンとの重複応募はできませんので予めご了承願います。
詳しくは店頭にてお問合せください



神奈川日産自動車 TEL:045-242-1251
日産プリンス神奈川 TEL:045-461-2321
日産サティオ湘南 TEL:0463-24-8012

6 商店街支援グループ

商店街を支援する経験者ボランティア
「街おこし協力隊」



2 問題提起

「商店街を考える」
後継者問題と法人化について

3 リーダーの横顔

・綾瀬市商連 清水勝美会長
・愛川町商連 安井孝会長

7 元気なお店

・ガトウミヤ洋菓子店(愛川町)
・インポートshop TAISEIDO(横浜市南区)



7月末には「県民の集い」も開催され、パネルディスカッションでは、相武台南口商店会の戸津信義会長と松橋淳郎副会長が、小学生とのふれあい活動について事例発表をした。

みなさんの商店街も
運動を進めましょう

その県民参加型事業の枠組みで、三つの商店街の取組みが「青少年育成団体等による地域活動モデル事業」として、支援を受けることになった。

神奈川県教育委員会などが中心となって進めるプロジェクト「かながわ子どもスマイル(SMILE)ウェブ」は、子どもたちのいじめや暴力行為、不登校の未然防止のための一環として、子どもと家庭・地域の大人たちとの様々な交流の機会を充実させて子どもたちの成長につなげる県民運動である。

3つの商店街でモデル事業

地域の子どもの笑顔を育む
「かながわ子どもスマイルウェブ」



「ひまわりクラブ」地域交流事業

「相武台南口商店会」

商店街のメンバーと小学生たちが一緒に、座間市の花「ひまわり」の畑をつくり、雑草取りや写生会、ひまわりを材料とする商品の開発など、ひまわりを通じた1年間の活動を行う事業。

他にも商店会での職場体験や米軍家族による子ども英会話教室など、様々な活動を通じて子どもと大人との交流を行う。

「かみぞひだまり」における

子育て支援事業

「上溝商店街(振)」

商店街の空き店舗を活用した交流サロン「かみぞひだまり」において、乳幼児と親と、高校生や子育てのベテランである地域の大人たちとの触れ合いを深める事業。

サロンには地域ボランティアが常駐し、問題や悩みを抱えている親子に対する気軽な相談の場としても機能する。

「ベルロードちびっこ王国運営事業」

「鶴見銀座商店街(協)」

商店街のイベントを地元中学生に企画から運営まで任せて開催する事業。イベントの対象は地域の小学生以下の子どもたちであり、中学生たちは商店街の大人たちと連携して、様々なミニゲームで年下の子どもたちを楽しませる。

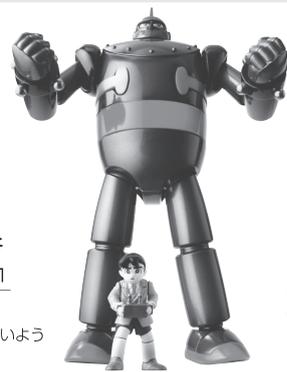
～夢と未来に向けて～ かながわの中小企業を応援します!

信用保証協会は、事業資金を借入するときの「公的な保証人」となり中小企業をサポートします。お気軽にご相談ください。

保証商品の詳しい内容などは当協会ホームページをご覧ください。下記までお問い合わせください。

神奈川県信用保証協会
<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	お電話の際は お掛け間違いのないよう ご注意ください



問題提起「商店街を考える」 読者よりの

「ご意見・アイデア」

当新聞では商店街を取り巻く様々な問題を取り上げています。それに対して読者の皆さんからのご意見・アイデアがありましたので、ここではその一部をご紹介します。考察を深めていきます。

◎商店街の商店の後継者問題について

・商店を継ぐ後継者が少ないのは、商店の売上の激減や、後継者が別の職に就くなど、複合的な要因がある。
・利益の少ない商売を継承するのも難しく、店舗を賃貸する方向に流れがちである。

『個店の再生は商店街の再生から。再開発は開発のプロに委任したらどうか』

(横浜市Tさん)

(資金も売上も未来もない状態で後継者の育成は無理なので)商店街の個々の力は、その土地の所有権や、店を営業している営業権だと思えます。

各自が、これら「点」の権利を一度別な団体(商店街ディベロッパー会社等)に預け、行政・大手企業の資金力とノウハウを利用し一緒に商店街を再開発するしか方法は無いと思います。

ここで重要なのは、個々の店主は全て「商店街ディベロッパー会社」の株主になり、商店街の開発プランには口を出さず、開発のプロに任すこと。商売を続けたい人

は、テナントとして出店します。

その際は海外の商店街をモデルとしたアウトサイド型のモールなど、従来型と一線を画したものを企画しなければならぬと思います。

個店の力である土地の所有権や、店の営業権を商業開発のプロに預け、大手に対抗できる商店街を再構築する、というアイデアです。

どこにでもあるような商店街にならないように、いかに従来型と違う商店街を構築するかがポイントになるのではないのでしょうか。

『事業者の意識を変えることが必要』

(小田原市Hさん)

我々消費者は、大型ショッピングセンターやコンビニエンスストアに利便性を求めている。商店街が必要だと言いながら、それが無くても生活できる環境に自分自身、自分の家庭を置いて物事を判断している。こうした消費者の考え方を前提にすると、現在の商店街の経営者や関係者は、後継者育成に対して、意識を変えていかなければならないのではないだろうか。
消費者は何を求めているのか。自分だったら、自分の目の前にある自分の店に入ろうとするか? 等々、この自問自答に答えを出さないと、後継者問題にも明らかな答えを導き出すことは不可能だろう。

Hさんは一般の消費者としてのご意見を

寄せてくださいました。いただいた意見はとても多く、「経営者が自ら仕事に対して誇りを持ち、内外に夢を伝えていかなないと、身内を含めた後継者を募ることは出来ないだろう」と結んでいます。

商店街が無くても生活できている消費者の身になって考ええるというのは、説得力のあるお言葉です。

◎商店街の法人化について

・商店街が法人化すると信用度が高まり、行政の補助なども受けやすくなる。
・しかしほとんどの商店街は法人化するほどの事業をしていない。

『商店が地域のお客を大切にすれば、商店街は成り立つ。法人化する必要はない』

(横浜市Fさん)

我々は零細商店ですが店舗はその町の顔です。よその町から来た人も最初に目に入るのは商店です。「なんだシャツター通りか」それでは駄目です。

店舗は芝居小屋であり、店主や従業員は小屋の俳優です。俳優ならばまず地元から人気、信用がある必要があります。人気のない俳優さんは何をしても自己満足ではありません。

個々の店が地域のお客さんを大事にしお店を経営すれば商店街は成り立ちますし、法人化の必要もないのではないのでしょうか。

個店や店主たちが俳優として街をしっかり魅せれば、商店街は成り立つというこ

意見です。またFさんは行政が法人化を推し進めても、零細商店のためにならないのではと、先行きを危ぶまれています。

『すぐにでも法人化に取り組まねばならぬ』
と思っている』

(相模原市Tさん)

法人化するべきか否かの問題点について、すぐにでも取り組まなければいけない問題と思っています。今後商店街委員の間で話し合いをして、法人化に向けて良い方向に持っていきたいと思えます。

横浜市の法人化支援事業が相模原市でも今後実現できればと思っています。

商店街が生き残るために法人化が必要というご意見です。商店街事業の基盤づくりとして、法人組織になることが望ましいというお考えです。

* * *

みなさん、ご意見をありがとうございます。今後も当新聞では様々なご意見を取り上げていく予定です。



リーダーの横顔

商連の新会長に聞く

綾瀬市商店会連合会の清水勝美会長と、愛川町商店会連合会の安井孝会長にそれぞれの市や町の商業や商店街の活性化について話を聞いた。

綾瀬市商店会連合会 清水 勝美会長



『綾瀬市の商業はどんな環境だと感じていますか？』

綾瀬市は鉄道の駅がなく周囲の海老名市や座間市、大和市、藤沢市などと接しているためか、地域住民の方々は他市に買い物に出かけることも多いようです。

また昭和末期から平成初期ぐらいに大型店の進出が相次いだので、地域の商店は苦境に立っています。逆に周辺市のお客がその大型店に買いにくる場合もあるようです。

『その中で綾瀬市の商店街はどんな環境にあると感じていますか？』

元々市内には商業集積があまり無く、商店街というより商店が点在している。商店群のようなどころが多かったですね。

古くから市内に住む方の店が多く、市外からの大型店出店に併せて商店会を結成し

たことが多かったのです。綾瀬市商連を結成したのは昭和60年でした。

ポイントカードを実施するなどして市全体の商業を盛り上げようとしているのですが、苦戦しています。

我々商店会に買いにくるお客様は高齢の方が多のですが、その下の世代の代になると商店会を使ってくれなくなるのです。地元のお祭りや運動会など、我々商店主が踏ん張って実施しているのに、それがなかなかお客様には届きません。辛いところです。

『綾瀬市商連ではどんな活動をしていますか？』

若い世代のお客にもっと商店会のことを知ってもらおうと、商連で力を入れてるのは「いも掘り会」のイベントです。毎年10月末に開催していて、今年で4回目になります。

お客様還元イベントとして、皆でサツマイモ掘りとパーベキューを楽しむもので、参加費を少しいただくのですが、120人ぐらい集まります。地元情報誌などにも広告を出し、普段商店会を使わない若い世代の方々に来てもらうことができている。今後はその方々にいかに地元のお店に来てもらうかです。

* * *

酒屋をコンビニエンスストアに転向し、

市の中央で店を続ける清水会長。これだけ景気が悪くなった時代なので、みんなで団結していかなければならないと、今後のことに思いを馳せる。商店主の中からも若い世代に参加してもらわないと、と危機感を話してくれた。

愛川町商店会連合会 安井 孝会長



『愛川町の商業はどんな環境だと感じていますか？』

愛川町は古くから生糸の生産などを中心にして産業が発展してきた地域で、商店街も人が集まる半原地域などに形成されてきたようです。

現在は中津地域に工業団地などが出来て住宅が作られ、商業の中心はそちらに移りつつあります。町内には鉄道の駅は無く、地域住民の皆さんは一家に数台の車を持って車で、商店街や町内の大型店に買い物に出向かれています。

『その中で愛川町の商店街はどんな環境にあると感じていますか？』

町全体の人口は4万人強で推移しておりあまり変化がないのですが、商店は後継者難に苦しんでいます。商店街の会員の減少

が止まらず、売り出しなどの商店街活動や街路灯の維持費などに苦慮しています。

しかし各商店会で、町の主催するイベントに協力するなどして腰を据えた活動を続けています。私が所属する中津中央商店会も8月末の愛川町勤労祭などに出店したり、夏と歳末の大売り出しも実施しています。こうした地道な活動がお客様の支持を得ていくのだと考えています。

『愛川町商連ではどんな活動を考えていますか？』

実は昨年ほどから、町内の5つの商店会を統合して一つの商店会として活動したらどうかという構想が出てきています。先に話した商店街会員数の減少に対応するためです。

これから、合併のメリットは何か、今までのイベントを実施できるかどうかなど細かい点を皆で詰めていかなければなりません。

私は自動車販売会社の社員で、商店主ではありませんが、商店会の役員も勤め、活動には長く関わってきました。愛川町の商店街のため、まだまだ勉強中ですが活性化に尽力していきたいと思っています。

* * *

自分は商店主ではないからと謙遜する安井会長だが、商店会の役員歴も長く、地域への愛情は人一倍強い。愛川町は地元の付き合いを重視する風土が残っており、商店会を未来に残すためには、いかに地元のお客様に愛されるかにかかっていると、話していた。

かながわ商店街★地域情報

★横浜市

鶴見区商連60周年を記念し商店街プロレス、市内10商店街でも実施

8月11日、鶴見中学校の体育館で鶴見区商店街連合会主催のプロレス大会が開催され、商店街のお客や子供たちで約500人が来場。全5試合に、会場は熱気に包まれていた。

これは大日本プロレスが全面的に協力したものであり、横浜市商連では大日本プロレスと組んで、今年度10箇所での「商店街プロレス」を実施する。

「商店街プロレス」は6月17日のプララ杉田専門店会（磯子区）を皮切りに、11月4日の瀬谷銀座通り商店会まで続く。この大会のために用意された横浜ショッピングストリー



子供向けのプロレス教室なども開催している。(写真はプララ杉田専門店会)

★横浜市鶴見区

大学のキャンパスで朝市

8月12日に「横浜商科大朝市・濱の梁山泊」が横浜商科大学のキャンパス内で行われた。過去4回開催され、今回で5回目。

眼力舎（商店主による朝市開催団体）のメンバーが横浜商科大学で商店街に関する講義を行ったことから連携が生まれ、大学のキャンパス内での朝市が行われることになった。市内や横須賀市などからも商店街で店を開く商店主たちが広く集まり、出店している。

同大学商学部の佐々徹教授は「朝市に出店している」商店主の方には朝市で商売の手法や方法を試してもらい、それを普段



「浜コロ」「猿島わかめうどん」など県内各地の商品が集まった。

の商売に活かしてほしい。また、自営業を志す若者にチャレンジショップとして利用してもらいたい」と話す。ゼミに所属する学生が運営を手伝ったり、大学の卒業生らが出店するなど、大学も積極的に協力し、商店主の元氣から商店街を盛り上げようと尽力している。

★川崎市・伊勢原市

日吉商連と伊勢原市商連が連携協力

川崎市の日吉商店街連合会と、伊勢原市商店街連合会はこの7月末に「連携・協力に関する覚書」締結した。これは双方の地域に室町時代の武将太田道灌にまつわる伝承が残っており、両商連とも今後のイベント連携などを勧めることを取りまとめた。

日吉商連では毎年開催の「日吉祭り」が40周年の節目を迎えるため、今回は道灌祭として伊勢原市商連とも連携し、11月18日（日）に盛大に開催する予定だ。

★厚木市

やんべ夜市、フィナーレへ

7月6日から11回に渡って厚木公園にて開催された、「やんべ夜市」が8月18日にフィナーレを迎えた。「やんべ夜市」は「食文化を通じたまちおこし」をコンセプトに活動している、厚木シロコロホルモン探検隊を中心に結成された、やんべ夜市実行委員長が企画・運営した地域活性のためのイベントである。ちなみに「やんべ」とは、厚木の方言で「取り組んでみよう」という意味で、地域一体となってまちを活性化さ

せようとの思いから名付けられた。

当イベントでは、厚木の有名なB級グルメである「シロコロホルモン」や「鮎の塩焼き」や「横手やきそば」などが出店し、新たに「やんべギョウザ」などのメニューも考案され、厚木グルメが一挙に楽しめる店舗が勢ぞろいした。

B級グルメの他にも、厚木市商店街連合会のまちづくり推進プロジェクトチームが協賛し、婚活イベントも開催された。

「やんべ夜市」には連日多くの人々で賑わい、気軽に立ち寄れる地元の人々だけでなく、遠方からも客が訪れ、大盛況のうちに幕を閉じた。

★藤沢市

新商店街誕生「南藤沢イータウン」

藤沢市に、今年4月に新しい商店街が誕生した。名前は「南藤沢イータウン」。藤沢駅南口の東側の地区と東奥田公園周辺の店舗、約22店が参加して結成された。

同地区には今まで商店街組織が無かった。そこで飲食店やエステ、美容室や不動産などの若手経営者たちが少しずつ集まり交流を深めながら、商店街として活動することを目指すことになったのだ。

6月には、商店街を知ってもらおうと「友コン」と題して、鉄板焼き店でお客と商店主たちの交流会を開催し、7月には商店街マップを作成し、GPS位置情報を利用した情報配信サービスなども連携させた。

今までの商店会にはない、新しい街づくりを目指す、メンバーは熱い思いを語っている。

商店街を支援する

商連かながわの推せん会社紹介

商連かながわは、県下の商店や商店街（会員）の店舗や共同施設の整備やサービス業務など、安心して受けられる企業を選定推せんしています。今回は前田道路（株）と、（株）ポトサイド印刷にお話を伺いました。

「商店街の道路舗装ならお任せ！」

前田道路（株）西関東支店

技術部 部長 穂満 朗さん



野毛仲通では御影石風に施行いたしました。

◎どんな業務を行っている会社ですか？

当社は、社名からもわかるように道路の舗装を中心に、建物周りの外構、駐車場などの工事をおこなう会社です。

ご用命の際には、お客様のご予算、ニーズに合わせた舗装材をご提案します。コンピュータグラフィックを用いた完成イメージ、設計図面などをまとめ分かり易くご提案いたします。

◎ここ最近の実績を教えてください

ここ数年では野毛仲通り商店街や、モトスミ・ブレイメン通り商店街、溝ノ口駅前商店街のモルル化を担当させていただきました。それぞれの商店街のご希望に応じた材質を使い、喜んでいただいています。

「発想から発送まで」

ワンストップサービス

株式会社ポトサイド印刷

企画営業部 川瀬 俊一さん



◎どんな業務を行っている会社ですか？

紙媒体への印刷業務だけでなく、情報を形にするホームページやデータベース、PDFファイル等を作成する業務も数多く手がけております。また最近では、鉄材やアルミ、ガラス製品など多種多様な製品への印刷も請け負っており、お客様からの多彩なニーズにお答えをしています。

各種印刷物の企画提案から、デザイン制作、印刷物に対する仕様アドバイスなどを得意としております。

◎ここ最近の実績を教えてください

商連かながわ様が発行している「かながわ商店街ガイド」を担当させていただきました。

◎商店街にお勧めの商品やサービスがありましたら教えてください。

一般広告宣伝物や、フラッグ、看板、商店

街独自のホームページなども制作させていただきます。

◎同様に、個店にお勧めの商品やサービスがありましたら教えてください。

ショッピングカードや新聞折込、販売チラシなど印刷物制作はもちろんのこと、会員カードや、顧客情報データベースなども制作させていただきます。

◎最後に読者にメッセージをどうぞ

私たちの働く目的は、印刷という仕事を通じてお客様をびっくりさせることです。お客様に期待値以上のレスポンスをご提供して、どうやってお客様を喜ばせるか、全社員が絶えずこのことばかり考えている会社です。

そのために、「個人情報保護」を始めとする様々な具体的取り組みを行っています。製品やサービスの質を向上させ、高い正確性を保ち、お客様によりいっそうの信頼や満足をもたらすように努めます。

もし、印刷物やメディア関係など総合印刷物に関する事で、お困りのことやお考えのことなどがございましたら、是非ご一報ください。弊社、営業マンがお伺いしヒアリングさせていただきます。お見積もりやお問合せなどでは一切料金は頂戴しませんのでお気軽にお問合せください。

株式会社ポトサイド印刷

担当者：企画営業部 川瀬 俊一

住所：横浜市金沢区鳥浜町16-12

電話：045-1776-12671

商連かながわの推せん会社

・ディスプレイ看板 五光小田原店
・防犯カメラ 日立ビルシステム
・アーケード 日米アトム

・街路灯 日本街路灯製造
・道路整備 前田道路
・印刷 ポトサイド印刷

街おこし協力隊

「商店街を支援するグループ紹介①」

シニア世代が中心のボランティア団体「街おこし協力隊」は、川崎商工会議所の呼びかけで生まれた地域活動団体である。結成から約3年。商店街の活性化を外側からサポートし続けている。

『活気あるお店と商店街づくりのお手伝い』

「街おこし協力隊」は川崎商工会議所により平成21年に結成された。現在メンバー約70人とコーディネーター7人で構成されている。退職者人材活用事業として始まったが、最近では現役世代のメンバーも多い。イベント企画経験者や、IT関連企業の退職者など、いづれにせよ、様々な経歴を持つメンバーを揃えている。

『イベントの実施調査などを担当』

活動内容として代表的なのが「協力隊事業」として、商店街活動の様々なイベントの補助業務をする。いわゆるマンパワーの支援である。

その他にも「ソフト事業」として、市が行う商店街イベント支援事業の実施調査を、年間40数件も請け負ったり、「検討事業」とし



10月には川崎駅周辺の大イベント「いいじゃんかわさき」でエコ展示ブースなどを展示する。イベント時は揃いの黄色いジャンパーで働く彼らの姿を見ることができる。(写真は昨年のも)

て街おこしのために必要なものを研究する、勉強会事業も行っている。

『経験からくる、新しい提案』

特に出番が多いのが「協力隊事業」としてのイベント等の手伝いである。単純な会場設営などの仕事になるのだが、経験豊富なメンバーたちは対応も一味違うという。

商店街の人たちが気付かないことに気がつき、新しい提案ができるのだ。

例えば、急な降雨時に会場が汚れるのを防ぐため即席の足吹きマットを作ったり、垂れ幕などの設置で危険な作業の判断が出来たりもする。ただのアルバイトとは一線を画する能力が彼らにはある。

『市内商店街から得られた信頼感』

そうしたことが積み重なって、協力隊メンバーは商店街から信頼感を得ている。店番を頼まれたり、イベントの一部を任せられたりもするようになった。

「我々が有償ボランティアとして、無料でなく日当をいただき働いていることも、個々の責任感につながる」と、コーディネーターの一人が話してくれた。

今後は、商店街側からのニーズをいかに汲み上げ、根本的な問題解決につなげていけるかが鍵だという。

彼らは結成から3年経ったことを契機に、もつと商店や商店街が賑わうように、活動の質を高めていきたいと考えている。つまり当日のお手伝いではなく、イベントの企画からお手伝いするようなことである。

街おこし協力隊は、地域の商店街を力いっぱいサポートしようとしている。

街おこし協力隊

連絡先・・・044-211-4114

(川崎商工会議所内)

「協力隊員募集中！
退職前の現役の方も大歓迎！」

「小さな店の節税対策～賢く得をするには～」⑧

「相続税がいくらかかるか心配です①」

Q 相続税がいくらかかるか心配です。どのくらい財産があると相続税はかかるのでしょうか？

A 相続人が1人の場合は6,000万円までの相続財産には税金がかかりません。相続人が2人いる場合は7,000万円まで相続税はかかりません。

Q 配偶者はすでに他界しており、相続人は息子1人になります。財産はだいたい5,000万円くらいなので私に万が一のことがあっても相続税はかからないということでしょうか？

A はい、相続税はかかりません。

Q 相続税がかからないのであれば私は相続税の対策をする必要がないですね？

A そうとは限りません。相続税の増税が検討されています。現在は相続人が1人の場合6,000万円までは相続税はかかりませんが、改正案ではこの相続税のかからない金額を3,600万円に引き下げることになっています。

Q いつから3,600万円になってしまうのでしょうか？

A もし法律が成立すれば、平成27年1月1日以後に開始する相続から適用する予定になっています。

Q 相続税の税率は何%なのでしょう？

A 税率は一定ではなく相続する財産が多くなればなるほど税率が高くなります。相続人1人あたり1,000万円まででしたら10%ですが、1,000万円以上については段階的に上昇し、3億円を超えると50%にもなります。

Q 相続税はいつまでに払うのでしょうか？

A 納税は故人が亡くなってから10ヶ月以内です。

Q 相続税の対策をする場合にまず何から始めたら良いのでしょうか？

A まず、相続財産の一覧表を作りましょう。この一覧表には、現金預金、生命保険、土地建物、株など相続財産になる資産を記入していきます。自動車や退職金や自分の会社の株など忘れやすいので注意して下さい。

Q 自動車はどの様に評価するのでしょうか？

A 中古車市場での売却できるであろう価額で評価します。

Q 自分の会社の株はいくらで評価したらよいのでしょうか？

A 評価の方法は一つではなく複雑です。顧問税理士に聞いて頂くのが良いと思います。自分の会社の株の評価が想像以上に高くなるがよくありますので早めに評価額を把握しておくことをお勧めします。

Q 相続税の増税が決まってしまった場合、この財産一覧表の合計金額が3,600万円を超えてしまうと相続税がかかってしまうということでしょうか？

A 財産一覧表から借金や葬式費用などを控除して3,600万円を超えてしまつたら基本的に相続税がかかります。しかし、申告して特例などを適用することにより相続税を支払わなくてもよいことがあります。ただし、申告をしないと特例は適用できない点に注意して下さい。

複雑な制度をわかりやすくご説明するために簡略化して説明している部分もございますので、実際の実施にあたっては必ず顧問税理士にご相談下さい。



公認会計士・税理士・行政書士 河野貴浩 info@kono-cpa.com

ガトウミヤ洋菓子店 (愛川町)

地域の食材と多彩な菓子のコラボレーション

ガトウミヤ洋菓子店は愛川町の中津地区にあり、ドアの横にクマのぬいぐるみが座るメルヘン調の外観のお店である。愛川町の牛乳を使った「牧場プリン」や、町内の酒造と開発した日本酒味のゼリー「蓬菜」など、愛川町の食材を使った様々なオリジナル商品を生み出し、内外のお客様に喜ばれている。

◎様々なこだわりのオリジナル菓子

ガトウミヤ洋菓子店とはかく商品の種類が多い。町内の服部牧場の牛乳を使った「牧場プリン」に、大矢孝酒造と共同開発した日本酒ゼリー「蓬菜」。愛川町の花であるつつじの「つつじサブレ」に、相模原市産の鳳凰卵を使った「極上カステラ」等々。聞けば全て材料の産地にこだわったオリジナル商品だ。

「商品を紹介しているといつまで経っても終わらないね」と苦笑するのは店主の今井聡さん。先代から店を引き継ぎこの地で15年。店にある商品は、全て今井さんの努力の賜物だ。

◎一人ひとりのお客様のためのケーキ

中でも特にお客様に人気があるのが、特製のデコレーションケーキだ。今井さんはオーダーメイドとでもいって、様々な凝った注文を受けて、希望に沿ったデコレーションを施す。子供にはクマやネコのキャラクター、ゴルフが好きな男性向けにはキーキ上にグリーンを表現するといった按配だ。「お客様に喜んでもらえて嬉し



データ DATA

ガトウミヤ洋菓子店 (中津中央商店会 所属)

住所：愛甲郡愛川町中津 7488-1
電話番号：046-285-1502
床面積：約45坪
創業：昭和42年頃
営業時間：9:30～20:00
定休日：水・第三火曜日



平塚市出身の今井さん。店を引き継いだ時は愛川町に何も繋がりを持たなかった。だからこそ商店街や商工会の活動にも積極的に取り組んでいった。それが様々なコラボレーションのきっかけになり、「地域密着」という武器を手に入れたのだった。

今井さんは言う。「我々のような店は、もはや専門店の良さがないと生き残れない時代です」チェーン店等の競争も迫っている。毎日のように注文が入っても、今井さんは決してそこに安住しない。

ガトウミヤは時代の変化を敏感に感じ取り、これからも挑戦を続けていく。

◎今は変化の時代

インポートshopTAISEIDO (横浜市南区)

若き三代目が、高級ブランド中心の店へ業務を拡張

インポートshopTAISEIDOはオープンしてから二年半の店である。しかしそこは横浜橋商店街の中にある洋品店「大成堂」の二店目であり、店を預かるのは若き三代目。自ら開拓した輸入高級ブランドの男性衣料を扱い、成長を続けている。

◎輸入高級ブランドへの転換

TAISEIDOで扱っている商品は、男性向けの輸入高級ブランドのカジュアル衣料だ。イタリア製を中心に揃え、どれも高品質の高いものである。それほど珍しいブランドを揃えているわけではないが、そこは仕入れを工夫し、日本に少しの量しか入ってこない商品や、サイズを揃えるなどして、売上げを伸ばしている。

◎商店街の実店舗だからこそ

「商店街の実店舗で販売していることが、信頼につながるんです」と話してくれたのは店長の笹本崇さん。

楽天でネット販売をしたり、専門誌に広告を出すなどすると、競合者は無店舗販売が多いため、TAISEIDOはお客様の信頼を得やすいのだという。「高い服を買うなら、自分で着心地やサイズを確かめたいですよね。だから遠くから来店されるお客様も多いです」横須賀など県内や県外からわざわざ店足を運んでくれるという。

◎父が任せてくれたから軌道に

長男の崇さん。幼い頃から店を



データ DATA

インポートshopTAISEIDO (横浜橋通商店街(協) 所属)

住所：横浜市長南区高根町 1-3
電話番号：045-252-8846
床面積：約12坪
創業：昭和24年
営業時間：11:00～19:30
定休日：不定期

継ぐつもりで育った。社長である父は「良き相談相手」だという。20代半ばから大成堂で働き、経理を任せられた。「父はよく任せてくれたし、上から押さえつけるようなことはなかった」

やがて、崇さんは国内ブランドしか扱っていなかった店に、輸入ブランドの新規取り扱いを提案する。後者の方が仕入れに制限が少なかったからだ。社長の承諾を得て、少しずつお客様に新しい商品を勧めていった。そうして地道に売上を伸ばし、二店目のオープンに繋がっていったのだ。

◎中小店は高額商品が狙い目
「高額な衣料品を購入するお客様は、他人と同じものを着たくない人なんです。だから大型店には行かずに、当店でじっくり選んで購入されるんです」と崇さん。しっかりとファンを掴んでいる。

崇さんは今36才。早くも未来を見据え、次を考えている。