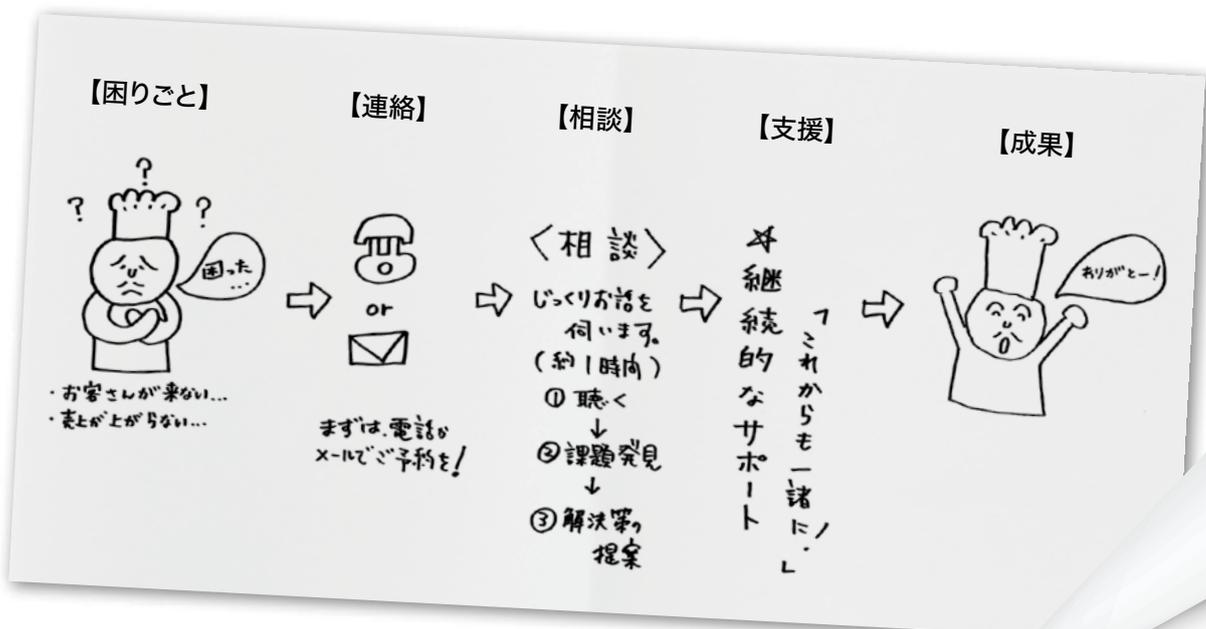


# よろず 使わずの いかた

YOROZU no TSUKAIKATA



うまく  
使ってる方達  
教えます!

# 「知恵」を「提案」し、共に行動します!

## 神奈川県よろず支援拠点は「提案力」で勝負!

令和6年度は、26名のコーディネーターが様々な課題に立ち向かいます。

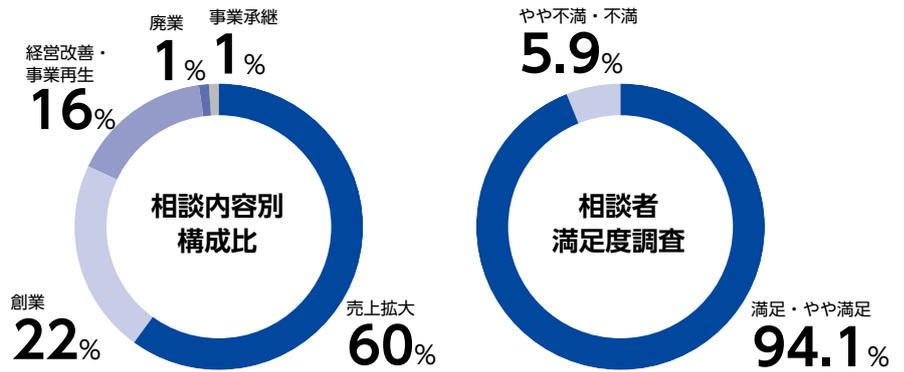
- 【1】 解決が困難な経営課題に応じます⇒「総合的・先進的アドバイス」
- 【2】 課題に応じて、チームを組んで支援します⇒「チームの編成を通じた支援」
- 【3】 ネットワークを活用して、的確な地域の支援機関を紹介します⇒「ワンストップサービス」



チーフコーディネーター  
**貝吹 岳郎**

- 中小企業診断士
- ◆経営改善、営業、補助金活用、人事関連、食品関連、などなど全ての業種に対応します。

■神奈川県よろず支援拠点 令和5年度相談実績



■神奈川よろず支援拠点 在籍コーディネーター 横浜(本部)

 ●中小企業診断士 ◆経理・営業管理等 マーケティング戦略 <b>天満 正俊</b>	 ◆広報、メディア戦略、ファンづくり マーケティング <b>浦川 拓也</b>	 ●中小企業診断士 ◆製造業の生産性改善 再生支援 <b>酒井 和美</b>	 ●中小企業診断士 ◆事業計画策定 財務・経営管理 新事業展開 経営革新 <b>小池 俊介</b>
 ●中小企業診断士 ◆事業再生、金融支援、 ワンストップ対応 <b>井上 真伯</b>	 ●中小企業診断士 ●キャリアコンサルタント ◆事業計画、IT活用、 広報、補助金活用 <b>三嶋 沙織</b>	 ●中小企業診断士 ◆経営改善、新規事業、 補助金活用、財務、 企業間マッチング <b>門馬 秀憲</b>	
 ●中小企業診断士 ◆IT活用、人材育成 営業支援、 経営計画策定 <b>濱田 良祐</b>	 ●中小企業診断士 ◆事業計画策定、 販売促進、事業承継 <b>横山 真由美</b>	 ●中小企業診断士 ◆販路開拓、 マーケティング <b>竹本 正人</b>	 ●中小企業診断士 ◆経営改善、DX推進 事業化支援、 業務効率・品質改善 人材組織改善 <b>斎藤 優子</b>
 ●中小企業診断士 ◆情報システム企画、 WEBマーケティング <b>山岸 謙一</b>	 ●中小企業診断士 ●社会保険労務士 ◆生産性向上、 人事・労務管理 <b>山寺 哲二</b>	 ●中小企業診断士 ●税理士 ◆税務、会計、財務 <b>吉崎 哲司</b>	
 ●弁護士 ◆法律 <b>狩倉 博之</b>	 ●弁護士 ◆法律 <b>杉原 弘康</b>	 ●弁護士 ◆法律 <b>田子 陽子</b>	 ●弁護士 ◆法律 <b>中野 智仁</b>

# お近くの 「よろず」へどうぞ!



- ◆経営支援、資金繰りアドバイス、補助金活用・申請支援、「決断」をサポートします!

江守 正

**相模原**〈月・水・金〉  
相模原市中央区中央3-12-1  
相模原市立産業会館 3F  
TEL 080-4933-5600



- 中小企業診断士
- キャリアコンサルタント
- ◆二級知的財産管理技能士  
経営革新・技術経営、商品開発  
ものづくり支援、現場力向上

加藤 茂

**県央**〈月・水・金〉  
海老名市下今泉705-1  
神奈川県立産業技術総合研究所 5F  
TEL 046-292-4188



- 中小企業診断士
- ◆マーケティング戦略、ブランディング、店舗開発(色彩)  
1級カラーコーディネーター

高橋 玲子

**川崎**〈月・水・金〉  
川崎市幸区堀川町66-20  
川崎市産業振興会館 7F  
TEL 044-533-0355



**横浜(本部)**  
横浜市中区尾上町5-80  
神奈川中小企業センタービル4F  
TEL 045-633-5071



- 中小企業診断士
- ◆事業承継、M&A  
営業支援、創業

大野 順弘

**横須賀**〈月・水・金〉  
横須賀市平成町2-14-4  
横須賀商工会議所 2F  
TEL 046-821-1130



- 中小企業診断士
- ◆創業支援  
事業計画策定  
補助金活用  
生産性向上

片桐 新悟

**小田原**〈月・水・金〉  
小田原市本町4-2-39  
小田原箱根商工会議所ビル 4F  
TEL 0465-23-0125



- 中小企業診断士
- ◆ITコーディネータ  
IT活用、補助金活用  
経営・業務改善

森 智亮

**藤沢**〈月・水・木〉  
藤沢市藤沢607-1  
藤沢商工会館 5F  
TEL 080-9772-7899



- 中小企業診断士
- ◆生産性向上、品質管理、  
海外展開  
貿易業務全般

富森 富士夫

**湘南エリア**(出張相談)  
茅ヶ崎市役所、鎌倉市役所、  
逗子市商工会にて、出張相談中。  
(スケジュールはお問い合わせください)



5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちょっとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

### 今月のオススメ支援手法

#### 相談者と支援者の頭の中を同期させる

本当に基本的なことなのですが、僕ら支援者が一番最初にしなければいけないのは、相談者のビジネス、商品、サービス、提供価値、考え方、目指す方向性などなどを正確に知ることです。  
話を聞くだけでなく[言語化]し、[見える化]することで頭の中をお互いに同期させることがとても重要です。

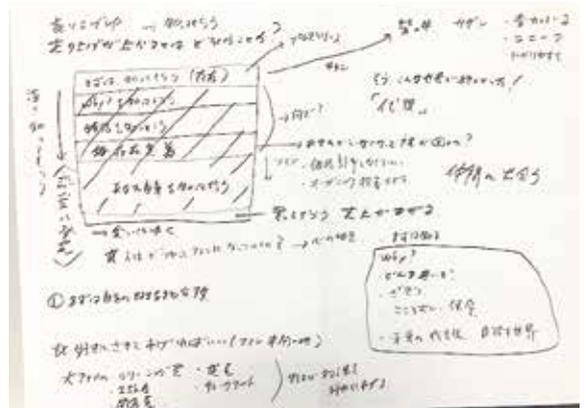
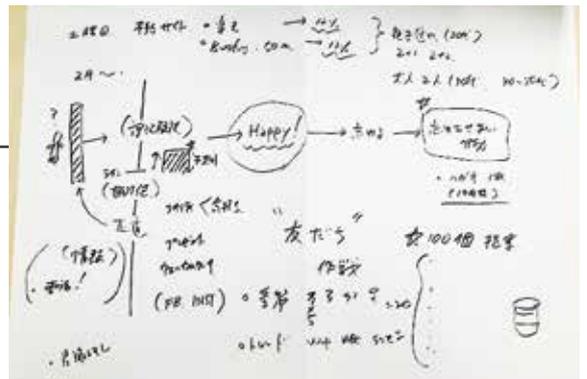


#### A3コピー用紙ビジネス見える化方式

A3の大きいコピー用紙を使って

- ☆相談者の話を言語化したり
  - ☆利害関係者を図式化したり
  - ☆これまでの経歴をまとめたり
- 何を価値として、どんな強みが活かされビジネスが成り立っているかなどを、1つ1つ目の前で確認します。

ぺんてるのサインペンを愛用！



ほとんどの相談者の方に、コピーして持ち帰りたいと仰っていただけます。単純でアナログですが、大事なやり取りです。

#### “手の内”紹介者

横浜本部 浦川 拓也コーディネーター

僕は必ず相談者さんと初めてお会いするときには、A3コピー用紙を使って、話の内容をまとめます。これをやると「あれ？ここが抜けてますね！ここ攻めましょう！」とか「これ、そのままサービス化しましょうよ！」などアイデアが生まれやすいんです。皆さんも一度チャレンジしてみてください。





5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちよつとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

## 今月のオススメ支援手法

### 【jSTATMAP】統計情報を地図で見える化 潜在顧客の取りこぼしを防ぎ、プロモーションを強化

使える業種：小売、飲食店等主に生活関連サービス業  
使える場面：創業、新規顧客の開拓、新規出店、販売促進の立案・評価、  
補助金や融資時の基礎データとして

## レポート作成手順



### 1. 「jSTATMAP」で検索 地理情報jSTATMAPへログイン

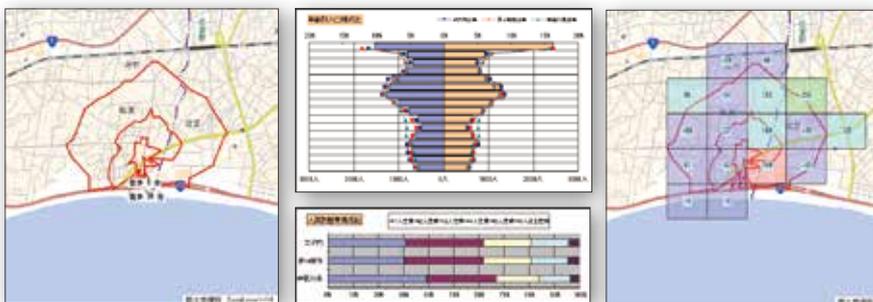
※ ログインの詳細方法は、政府の統計総合窓口e-StatやYouTubeで確認ください。

### 2. 結果レポート

作成されるレポートは、周辺地図、年齢別人口、世帯数、人口・世帯数増減等8種類

### 3. 使い方

店舗の商圈内に「男女年齢別の割合は？若い女性が多い地域は？」など、地図上で視覚的にわかるので、レポートを見ながら、事業者さまと共通認識に立つことができます。その上で、例えば、この地域には若い女性向けのチラシを配るとか、ファミリー向けのメニューを開発するとか、具体的なアクションプランを一緒に考えて、PDCAを回します。



#### “手の内”紹介者

横浜本部 竹本正人コーディネーター

事業者さまは、来店してくれるお客さまについてはよくご存じです。しかしながら、出店から時間が経過していると、地域の変化にはなかなか気が付かないものです。改めて、自店周辺の人口や世帯構成など、大まかな情報を視覚的に示すことができると、事業者さまと共通認識に立ったディスカッションが進みます。また創業や補助金の申請時にも、根拠のある市場動向やユーザーニーズを記述することができます。





5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちよつとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている  
神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

決算書や数字の苦手意識をなくす支援

ご相談の場面で、「決算書は難しくて」「数字が苦手なんです…」こんな言葉をお聞きすることありませんか？そこでお勧めしたい支援手法が蛍光ペンを使った支援方法です。



蛍光ペン3色で決算書を色分け方式

ビフォーアフター

損益計算書		損益計算書	
(自 令和10年4月1日 至 令和11年3月31日)		(自 令和10年4月1日 至 令和11年3月31日)	
科目	金額	金額	金額
売上高	18,700,421	18,700,421	18,700,421
売上原価			
期首棚卸高	254,875	254,875	254,875
商品仕入高	5,847,852	5,847,852	5,847,852
合計	6,102,727	6,102,727	6,102,727
期末棚卸高	825,415	825,415	825,415
売上総利益	12,597,694	12,597,694	12,597,694
販売費及び一般管理費			
給与手当	3,842,540	3,842,540	3,842,540
法定福利費	614,806	614,806	614,806
役員報酬	4,800,000	4,800,000	4,800,000
水道光熱費	528,000	528,000	528,000
地代家賃	1,440,000	1,440,000	1,440,000
減価償却費	172,542	172,542	172,542
通運賃	184,541	184,541	184,541
広告宣伝費	660,000	660,000	660,000
その他	32,015	32,015	32,015
営業利益	1,148,665	1,148,665	1,148,665
営業外収益			
受取利息	20,000	20,000	20,000
営業外費用			
支払利息	355,000	355,000	355,000
通常利益	813,665	813,665	813,665
特別利益			
固定資産売却益	180,000	180,000	180,000
特別損失			
その他	10,000	10,000	10,000
税引前当期純利益	983,665	983,665	983,665
法人税、住民税及び事業税	191,440	191,440	191,440
当期純利益	792,225	792,225	792,225

支援方法はとても簡単です。

- ①決算書を2～3期分用意します。(場合によってはコピー)
  - ②黄色、水色、緑の蛍光ペンを用意します。
  - ③黄色は、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益の4か所に塗ります。  
(青色申告者は、売上金額、差引金額、所得金額)
  - ④水色は、仕入高(青色申告者は差引原価)
  - ⑤緑色は、販売管理費(青色申告者は経費計)
- 作業はここで終了。解説をしていきます。
- ⑥黄色の売上がどのように変化しているのか、売上から経常利益(所得)までの4段階を追います。
  - ⑦水色は変動費、緑色は固定費であることを説明します  
販管費の中を一緒に確認しながら、気になる科目にはさらに細線を引きます。

この①～⑦までの作業を2、3年分を行います。

すると…



「目が泳がなくなった!」「見返したときに分かりやすい!」と褒めていただけます。  
決算書はきれいに保存しなくては!という先入観を払拭し、苦手意識を取れる瞬間です

注目すべき項目が明確に! 3年分一気に作業するのがポイントです

“手の内”紹介者

横浜本部 三嶋 沙織  
(中小企業診断士/キャリアコンサルタント)

ここまでできれば、固定費と変動費が分解されているので、損益分岐点売上高や必要売上高をシミュレーションしたりと支援の幅が広がります。  
PLだけでなくBSも蛍光ペンで色分けしますが、紙面の都合書けないのでご興味のある方はご連絡くださいませ。融資や補助金の事業計画数値に苦手意識のある方とぜひ一緒に作業してみてください。





5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちよつと  
した

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

### 今月のオススメ支援手法

## 収支の見える化を実現する「月次収支計画書の作成とKPI設計」

起業・創業時、新規事業開始時、経営改善計画立案時などあらゆる事業フェーズで必要となるのが、「収支の見える化」つまり、儲かるかどうかを明らかにすることです。  
また、その計画数値を実現するために必要となる KPI (= 重要成果指標) を明確にすることが事業実現のために極めて重要です。

計画1期 月次収支計画書 (2023年1月~2023年12月)

	1月実績	2月実績	3月実績	10月計画	11月計画	12月計画	
売上高							0
売上計	0	0	0	0	0	0	0
原価							0
材料費計	0	0	0	0	0	0	0
労務費計	0	0	0	0	0	0	0
原価計	0	0	0	0	0	0	0
売上総利益	0	0	0	0	0	0	0
販売費・一般管理費							0
役員報酬							0
家賃							0
水光熱費							0
広告宣伝費							0
減価償却費							0
その他							0
販管費計	0	0	0	0	0	0	0
営業利益	0	0	0	0	0	0	0
営業外収益							0
支払利息							0
その他営業外費用							0
営業外収支計	0	0	0	0	0	0	0
経常利益	0	0	0	0	0	0	0
経常利益(累積)	0	0	0	0	0	0	0
個人収入							0
個人生活費							0
返済財源							0

月次収支計画の作成は、販管費の固定費の項目から入力していくとやりやすいです。  
次に売上の見通しを立てます。基本は客数と客単価、営業日数などの見込みを立てて、売上の積算を行います。  
売上の見通しが立つと、それに対応する変動費(仕入や外注費など)の入力ができます。

月次の計画数値を積み上げていくと、年次の計画数値になります。ここで、1年間ビジネスをして、果たして儲かるかどうかを明らかにすることができます。  
次に、KPIを明らかにしていきます。

#### KGIの例

	2023年4月	2024年4月
売上高	1,407千円	売上高 1,478千円
売上総利益	738千円	売上総利益 860千円
粗利率	52.4%	粗利率 58.2%
営業利益	277千円	営業利益 360千円

#### KPIの例

	2023年4月	2024年4月
顧客リスト数(月末)	50名	顧客リスト数(月末) 80名
HPセッション数(月間)	500件	HPセッション数(月間) 1,000件
連絡事業者数	10先	連絡事業者数 20先
LINE登録者数	200名	LINE登録者数 500名

売上高や粗利率などの数値はKGI(重要目標達成指標)と呼ばれるゴールの数値です。そのゴールを達成させるための手前の数値がKPIで、売上高を達成する際は、何らかの数値が増えていることが一般的です。それを明らかにすることが極めて重要なのです。

#### “手の内”紹介者

横浜本部 小池俊介コーディネーター

創業や新規事業展開、あるいは補助金などを活用して投資を行う際、「ちゃんと儲かるのか」の見通しを立てることは大変重要です。その際、「月次収支計画書」のようなフォーマットに数値をまとめていく作業がとても有意義です。さらに、その数値(KGI)を達成するための目標数値(KPI)まで設計することができると、事後の検証などにも活用できPDCAサイクルを構築することができます。そのような観点で日々ご支援の活動を行っています。





5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちょっとした

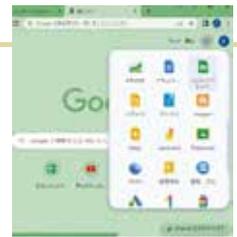
支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

### 今月のオススメ支援手法

## 電子ファイルは「共有」だけでなく、「同時編集」で効率アップ！

オンライン会議では、作業効率はもちろん、参加者全員の意識が上がります。



オンライン会議でExcelなどを画面共有してデータ更新することができます。参加者全員が見てはいるけど、入力するのは一人だけ…ということはありませんか？  
そうすると、人の作業を見ているだけ！の人はちょっとヒマだし、時にイライラ。

そこで、ファイルをGoogleドライブのスプレッドシートで共有し、「全員で！」[同時に！]編集です。  
Chromeやgoogleアカウント設定、ドライブへの資料uploadなど、自社ルール上の問題がなければ、結構使えるかと思います。

Wordも同じように、Googleドライブのドキュメントで共有して同時に編集します。口頭では理解しにくいことでも、支援者側でキーワードをWordに直接記載すると、相談者さまはそれを自分の画面で確認し、そのキーワードを核にして本人が文章化していくので、理解と作業が一気に進みます。  
音声が使えない環境にいる相談者と、ファイル上で「文字の会話」を書いては消しを繰り返しながら、文章を練り上げた、ということもあります。

ここではExcelファイルを同時更新したときの画面を紹介します。オンライン会議での画面共有を、さらにファイル編集まで共有することで、検討がサクサク進みます。相談者さまの作業効率が上がるだけでなく、IT知識もちょっと増えて、喜ばれています。



### “手の内”紹介者 横浜本部 酒井和美コーディネーター

最近Mac利用の相談者様の中にはWordではなくGoogle Documentで事業計画書を策定される方もおられ、このようなスタイルでの相談対応も増えました。  
同時編集は、お互いの考えていることが文字で記載されていくので、考えていることが正確に伝わ

る利点があります。  
今後も、使うとちょっと便利になるかも、というものを取り入れていきたいと思っています。  
Wordファイルの同時編集例もKIPホームページのスタッフブログに掲載しています。参考にしてみてください。





5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちよつとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

### 今月のオススメ支援手法

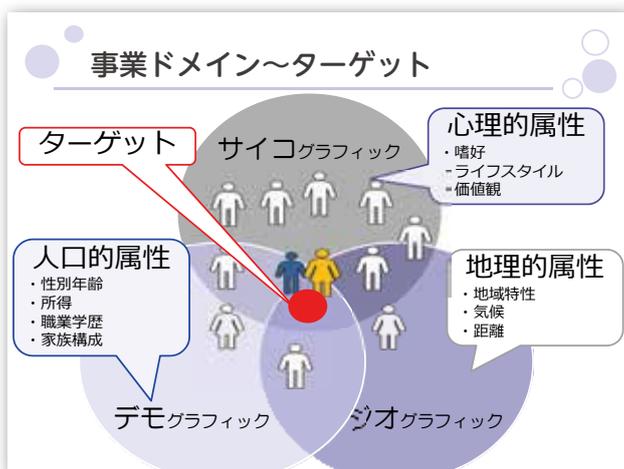
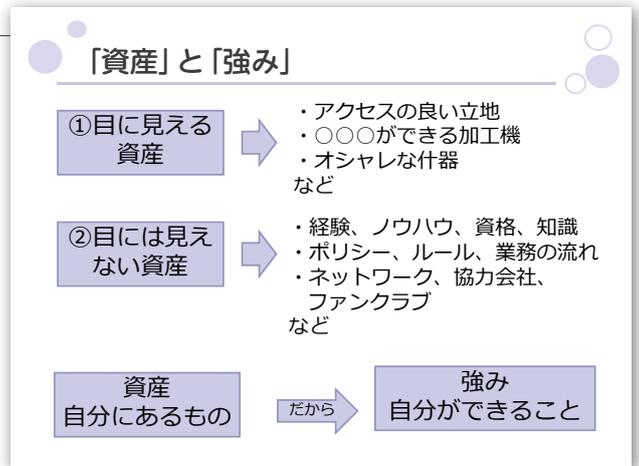
## 売上がある限り…「事業の魅力」は必ず発見できます！

あなたの会社に「何らかの価値や魅力」があるから、お客さまは、商品やサービスを購入しています。「強み分析」と「ターゲティング」をディスカッションで深掘りしています。

### 支援方式 強み発見！ブレインストーミング術

#### 1) 強みの発見

会社には「強み」のモトとなる「資産」があります。その資産を用いて事業を行います。お客さまに提供することで「できる事=強み」となり、お客さまにとっての「魅力」となります。なにげなく当たり前のように行っている日常業務にも、お客さまにとっての「魅力」が隠されているかもしれません。



#### 2) ターゲティング

強み分析で得られた「魅力」を、どのようなお客さまが実感しているのでしょうか。対個人ならば年齢や性別、対企業ならば業種や規模などの人口的属性や地理的属性などもターゲットの要因ではありません。しかし、忘れてはいけないのが、ターゲットの「心理的属性」です。なぜ、あなたの会社が「魅力的」なのかを考えることで、お客さま像が見えてきます。

#### “手の内”紹介者

横浜本部 天満 正俊コーディネーター

強みやターゲット像を文字化することで、新しい気付きや表現方法が生まれることは多々あります。売上拡大のためには「誰に」「何を」伝えるのか。聞き上手なコーディネーターがそろう「よろず支援拠点」でディスカッションしましょう！





5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちよつとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

### 今月のオススメ支援手法

## インボイス登録した個人事業者の消費税申告は、「2割特例」を適用

10月からインボイス制度がスタートしましたが、よろず支援拠点にも事業者さまから多くのお問い合わせをいただきました。免税事業者のうち約111万事業者がインボイスの登録をし、課税事業者に転換したといわれています。登録については一段落しましたが、今回インボイスの登録をした個人事業者は来年の3月に消費税の申告・納税をしなければなりません。登録はしたものの、申告のことはよく分からないという事業者さまも多くいらっしゃると想定され、年明けくらいから申告についての問い合わせが増えるものと思われます。  
今回インボイスの登録をした事業者さまは、「2割特例」を適用することで納税額が少なくなる場合が多く、また簡単に適用できます。

### 2割特例とは 納付する消費税額を「売上に係る消費税額の2割」とすることができる特例

#### 2割特例が使える事業者さま (簡易判定)

免税事業者からインボイス登録事業者 (課税事業者) になりましたか？

NO

↓ YES

2年前の課税売上高が1,000万円以下ですか (法人の場合は2期前の売上高が1,000万円以下)

NO

↓ YES

**「2割特例」を使えます**

2割特例は使えません

これは簡易判定であり、2割特例を適用するための詳細な要件は、詳しくは国税庁ホームページ 2割特例 (インボイス発行事業者となる小規模事業者に対する負担軽減策) をご覧ください。

国税庁 2割特例

<https://www.nta.go.jp/publication/pamph/shohi/kaisei/202304/01.htm>

“手の内”紹介者

横浜本部  
吉崎 哲司コーディネーター (税理士)



#### 申告書イメージ



5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちよつとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

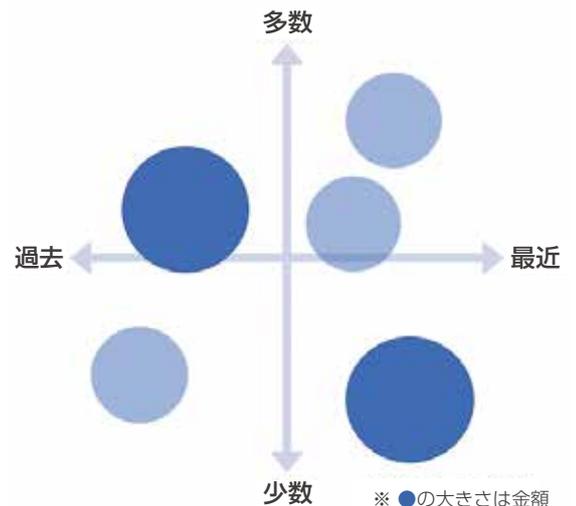
## 今月のオススメ支援手法

### 「顧客リスト」を活用して売上の安定化を図る

「顧客リスト」は今までの事業活動によって築き上げた大切な資産です。顧客の行動に期待するのではなく、自社の「顧客リスト」を計画的に活用していくことは売上の安定化にとって極めて重要です。

#### 1. RFM分析で顧客リストをグループ化

RFM分析は、Recency (最近さ)、Frequency (頻度)、Monetary (金額) の3つの要素で点数化し顧客をランク付けする方法です。3つの軸それぞれでランク付けしてもよいですが、もう少し上級になれば、2軸を組み合わせてさらに詳細にランク付けすることも可能です。例えば、最近購入履歴があって利用金額も大きな顧客は自社にとって「重要な顧客」かもしれません。



#### 2. ランク分けしたグループに対してアプローチ

RFM分析でランク付けした顧客に対するアプローチ方法をいくつかご紹介します。

##### 1. VIPプログラムの導入

ランクが高い顧客には、VIPプログラムを導入します。例えば、早期利用、特別な割引、限定商品へ招待などの特典を提供して、さらに顧客のロイヤルティを高めます。

##### 2. 特別なイベントやプレゼント

ランクに応じて特別なイベントや無料のプレゼントを提供します。これにより、感謝の気持ちを示し、顧客の期待を超えるサービスを提供します。

##### 3. お帰りのさいキャンペーン

購入してから期間がだいぶたってしまった顧客に対して、改めて購入喚起するキャンペーンを行います。離れてしまっている原因の大半は「単に忘れていた」からの可能性が大きいです。

“手の内”紹介者 横浜本部 山岸 謙一コーディネーター

新規顧客の開拓にかかるコストは既存客にかかるコストの5~10倍とも言われます。新規顧客の開拓に頭を悩ませる事業者の皆さまはたくさんいらっしゃいますが、既存顧客との関係を維持することに注力している方は少

ないのが現状です。まだ「顧客リスト」の構築ができていない場合は、一緒に「顧客リスト」を構築するところから支援します。「顧客リスト」を活用して売上安定化を実現しましょう。





5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちよつとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

## 今月のオススメ支援手法

### ストーリー作成から始める補助金申請支援

創業者や小規模事業者にとって使いやすい補助金である小規模事業者持続化補助金。事業者さまからどのように記載をすればいいかわからないと相談されることが多いので、ストーリーを一緒に考えることから初めています。

目指す最終ストーリー

※  と  にはそれぞれ同じ言葉が入ります

1. 当社は創業以来、な顧客向けにサービスを提供してきました。
2. 顧客からは な点を支持されてきました。
3. 近年という環境変化や既存顧客の動向変化により( が課題となっています。一方で)  
という新たなニーズが増加しています。
4. そこで当社では という強みを生かし、需要が増加しているニーズに対応するため  
という新たな取り組みを実施し、顧客満足度を高めるとともに、 という経営課題を解決していきます。競合先と比べて な点を生かし、の販促を行うことで売上を上げていきます。[売上目標、販促計画]
5. 今回の補助事業では、を実施していきます。実施することにより、顧客には、当社には、地域や社会にはと3方よしです。

すでに補助金で購入したいものが決まっている場合は、なぜ必要なのかを深掘りすると、経営課題や既存顧客の動向変化が見えてきます。後は、事業者さまだけからできることをヒアリングしていくと大枠が決まってきます。限られた時間内での支援でも、ストーリーを共有することで後戻りなく一貫性のある計画になるので、お勧めです。

“手の内”紹介者

横浜本部  
横山 真由美 コーディネーター  
(中小企業診断士/事業承継士)



採択率を上げるには、一貫性と売れる根拠づくりが大事ですが、事業者さまが記載した申請書を拝見すると軸がぶれていることが多い傾向にあります。もう少し早めに相談してくれればと思いつつ、限られた時間内でどう仕上げられるかと考えた結果がこの方法でした。



5年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる

ちょっとした

支援のコツ

2023年度利用者満足度94.1%と高い事業者さま満足度を得ている  
神奈川県よろず支援拠点のご支援。  
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

法人と個人の収支を切り分ける支援

個人事業で創業して数年が経つと、そのまま個人で行くのか、法人化に踏み切るか、悩みどころではないですか？個人事業の方だと確定申告を自分でやっていると、相談できる税理士さんがいない…という方も多いはず。そこでお勧めなのは、国税庁や自治体の公式情報とご自身の過去実績を突き合わせて、試算してみることです。

ビフォーアフター (金額単位は千円)

	R1	R2	R3	R4
<b>事業収入</b>	<b>9,904</b>	<b>9,907</b>	<b>9,930</b>	<b>9,930</b>
売上	9,904	7,660	6,972	9,930
雑収入		2,247	2,958	
経費	2,520	5,040	5,040	4,680
家賃	960	3,600	3,600	3,600
その他	1,560	1,440	1,440	1,080
(売上高比)	15.75%	18.80%	20.65%	10.88%
差引	7,384	4,867	4,890	5,250
青色特別控除	650	650	650	650
<b>事業所得</b>	<b>6,734</b>	<b>4,217</b>	<b>4,240</b>	<b>4,600</b>
所得控除	1,529	1,688	1,221	921
社保料	670	844	601	297
(課税所得比)	12.87%	17.03%	19.54%	8.07%
基礎控除	380	480	480	480
配偶者	380			
その他	99	364	140	144
<b>課税所得</b>	<b>5,205</b>	<b>4,955</b>	<b>3,075</b>	<b>3,679</b>
所得税額	563	575	214	315
税率(税額÷所得)	10.82%	11.60%	6.96%	8.56%
税額控除				400
住民税概算	521	496	308	368
<b>手取り概算</b>	<b>4,882</b>	<b>1,939</b>	<b>2,978</b>	<b>3,476</b>

個人のまま 試算条件(適宜変更します)	
<b>事業収入</b>	<b>8,617</b>
売上	8,617 R1~R4(4年間)の平均値
雑収入	★コロナ協力金等は除いて考える
経費	5,040
家賃	3,600 R4年と同額
その他	1,440 月120千円
(売上高比)	16.71%
差引	3,577
青色特別控除	650
事業所得	2,927
所得控除	1,032
社保料	408 国年1年分+概算所得10%
基礎控除	480
扶養控除	対象者があれば金額を記載
その他	144 R4年と同額
<b>課税所得</b>	<b>1,894</b>
所得税額	97 国税庁HPの税早見表より算出
税額控除	400 R4年と同額
住民税概算	189
<b>手取り概算</b>	<b>2,088</b>

手取り額の差異 -115 (法人手取り-個人手取り)

法人化したら 試算条件(適宜変更します)	
<b>法人売上</b>	<b>8,617</b> R1~R4(4年間)の平均値
法人原価・経費	8,532
家賃	3,600 R4年と同額
その他(売上高比)	1,860 月120千円+税理士費用 420千円/年
役員報酬	21.59%
法定福利(社保料)	2,700 月225千円
税引前利益	372 会社負担(事実上は本人負担)
法人税等	85 ーこの値が法人税試算の基礎値となる
税引後利益	88
<b>給与収入</b>	<b>2,700</b> 月225千円
<b>給与所得</b>	<b>1,810</b> e-Govの別表第五より算出
所得控除	996
社保料(本人負担)	372 協会けんぽHP保険料額表より算出
基礎控除	480
扶養控除	対象者があれば金額を記載
その他	144 R4年と同額
<b>課税所得</b>	<b>814</b>
所得税額	42 国税庁HPの税早見表より算出
税額控除	400 R4年と同額
住民税概算	81
<b>手取り概算</b>	<b>1,974</b>

計算する手順としては、

- 直近5年程度の確定申告書から**コロナ関連給付金などを除いた**直近5年程度の年間売上高の平均値を予想売上高に、前年の売上原価や経費を予想原価および経費に設定する。
- 個人の所得控除および税額控除は、前年実績値を予想額に設定する(税制変更にご注意！)。
- 上記の条件から算出した課税所得の予想額を**国税庁**や住所地の**自治体ホームページ**に掲載されている税額表を当てはめて、予想される国税および地方税の額を計算する。  
こうして個人事業主を続ける際の予想税負担額の計算後、法人化した際の試算をします。
- 売上高や原価・経費の予想値は個人事業と同額にするが、決算(確定申告)を税理士に依頼せざるを得ず、経費に税理士報酬額を加える。

- ここまでで算出した収支差額から最小限の法人税負担分(10万円程度)を差し引いた額が経営者への支払に使える額なので、**協会けんぽホームページ**に掲載している社会保険料額表を当てはめ、社会保険料会社負担分と役員報酬の合算額が、その額に収まるように設定する。
- 法人税の額も、**国税庁**や法人住所地の**自治体ホームページ**に掲載されている税額表を当てはめて、法人税などの予想額を計算する。
- 設定した役員報酬額に**国税庁ホームページ**掲載の給与所得控除額を当てはめた上、個人事業の試算時と同額で所得および税額控除を設定して、個人事業パターンと同じ形で個人の予想税額を算出する。

“手の内”紹介者 横浜本部 井上真伯コーディネーター

コロナ前から進んできた働き方改革が、コロナ対策の過程でより幅広く浸透し、「副業」、すなわち「複業」として新規創業して事業者となる方が増えています。創業時に「法人設立」か「個人事業」という選択を迫られますが、単に事業運営の

母体としてどちらが良いかという視点だけではなく、個人や家庭への影響も考慮した選択が必要です。ベストな選択ができるよう、よろず支援拠点を活用し納得できるまでご相談ください。



2023年の  
施策

ニュースリリースで認知度アップ！

明治42年建造の古民家を残す！飲食業未経験の主婦がチャレンジ

# 完全予約制古民家レストラン『猪之鼻庭』 本格始動

～日本文化を残す古民家を地域の観光資源に～

横浜泉区に明治42年建造の古民家をそのまま活かしたレストラン『猪之鼻庭』が2023年4月にリニューアルオープンした。代表は飲食業未経験の主婦、笹川りえ氏。地域の住人達の協力を得ながら少しずつ軌道に乗りつつある。古民家を次の時代に残そうと奮闘するプロジェクト、是非ともご注目ください。



## 猪之鼻庭とは

明治42年建造の猪之鼻庭は、もともと蚕を育てる業を営んでいた。阿久和城家来、猪之鼻の領主の家柄で現、猪之鼻園（造園業）社長鈴木さんの先々代が建てた。飲食店としては40年以上数社が入り替わり立ち替わり運営してきた歴史を持つ。

## 今回のリニューアル

オーナーの笹川さんは、元ウェディングプランナーとして長年活躍した。その企画力を活かし、人と人の出会いを大切にする空間をリニューアルのコンセプトとした。鯉が泳ぐ美しい池をお客様に観て頂こうと、ガラス張りに変えた。スタッフの働き方にも、女性が社会復帰できるような職場をつくりたく、夏休み子連れ出勤など多様な働き方も実践中。

## 今後の展望

100年以上続く、日本の文化である古民家を後世に残したい。横浜のこんなところに古民家レストランがあることもまだまだ知られていない。まずは近隣のみなさんに愛してもらい、横浜中心また、都内からも来ていただけたらと願っている。それと海外からの観光客にも足を延ばしてもらいたい。この地域の財産を必ず世の中に活かしていきたい。



店舗名：猪之鼻庭 代表：笹川りえ  
所在地：神奈川県横浜市泉区新橋町1873 連絡先：045-382-9383  
店舗概要 営業時間：火～木・日11:30～17:00 (14:00～カフェタイム)  
金・土 11:30～21:00 (14:00～カフェタイム 17:00～ディナータイム)  
定休日：月曜日 (貸切利用や撮影承ります)



2023年の  
施策

メディア広報支援

ニュースリリースで認知度アップ!

「世界でもっとも美食を楽しめる国」ペルーの本格料理が堪能できる

## 川崎中原区にペルー料理専門店『REY』 7月27日OPEN

観て楽しい、食べて美味しい、コース料理のみの珠玉の時間

東急武蔵小杉駅より徒歩7分の場所にペルー料理専門店『REY (レイ)』(川崎市中原区今井南町19-2 代表:川崎ハルオ)が7月27日にオープンした。ペルー日系3世のオーナーシェフが本場ペルーで修業した最高の美食をコース料理で堪能できる。



まだまだ日本人にとってはなじみが薄いペルー料理だが、世界的美食家からは絶賛されている。世界基準のサービスクオリティで挑む『REY』のペルー料理にご注目ください。

### 食材の宝庫、美食の国ペルー

ウォール・ストリートジャーナルが選定する「ワールド・トラベル・アワード」[世界でもっとも美食が楽しめる国]部門で過去10年で9度の最優秀賞に輝いた世界が注目するペルー。南米大陸の西海岸線に位置し、豊かな水産資源にも恵まれている。国土は南北に長く、標高差もあることから多種多様な農産物も採れる。中でもジャガイモは3000種、トウモロコシは400種など、食材の宝庫と言われている。

### 『REY』にかける夢

オーナーシェフの川崎氏はペルー生まれの日系3世だ。ルーツは沖縄からペルーに移住した家系による。日本には5歳の時にやってきた。様々な職業を経験したあと、「日本にはペルー料理がない」と、25歳の時に料理修行のためペルーに渡る。ペルー全土を旅しながら料理を学んだ。ペルーの食材の豊富さ、美味しさを目の当たりにし、「日本人にペルー料理のすばらしさを伝えたい」と『REY』オープンを実現させた。最高の料理と最高のサービスを実現させるため、満席にはしないという。観て、食べて、話して、旬の素材を活かしたモダンなペルー料理を楽しんで欲しい。



向かって左がオーナーシェフの川崎ハルオ氏と隣が奥様

店舗概要  
店舗名: REY (レイ) 代表: 川崎 ハルオ  
所在地: 川崎市中原区今井南町19-2  
連絡先: 080-3432-8685  
営業時間: 12:00~14:30 (ラストオーダー 13:30)  
18:00~23:00 (ラストオーダー 21:30)  
定休日: 月曜日 火曜日はディナーのみ営業





# 神奈川県よろず支援拠点

窓口	対応日	所在地	電話・ファックス
神奈川県よろず支援拠点 (本部)	月・火・水・木・金 受付時間 9:00～17:00	〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル4階	045-633-5071 045-633-5194
県央サテライト	月・水・金 受付時間 9:00～17:00	〒243-0435 海老名市下今泉705-1 神奈川県立産業技術総合研究所内5階	046-292-4188 046-292-0323
横須賀サテライト		〒238-0013 横須賀市平成町2-14-4 横須賀商工会議所2階	046-821-1130 045-633-5194
小田原サテライト		〒250-0012 小田原市本町4-2-39 小田原箱根商工会館4階	0465-23-0125 0465-23-0126
川崎サテライト		〒212-0013 川崎市幸区堀川町66-20 川崎市産業振興会館7階	044-533-0355 045-633-5194
藤沢サテライト	月・水・木 受付時間 9:00～17:00	〒251-0052 藤沢市藤沢607-1 藤沢商工会館5階	080-9772-7899 045-633-5194
相模原サテライト	月・水・金 受付時間 9:00～17:00	〒252-0239 相模原市中央区中央3-12-1 相模原市立産業会館3階	080-4933-5600 045-633-5194

公益財団法人 神奈川産業振興センター

〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル4階

TEL : 045-633-5071 FAX : 045-633-5194