

# 新倉敷商工会館建設に係る協力金のお願い



倉敷商工会議所は昭和4年3月の設立以来、地域総合経済団体として商工業の振興と地域経済の発展に努め、倉敷市経済界の中核機能を担いながら今日に至っております。

ご高承の通り、現会館は築後50年が経過しており、老朽化が著しく、会議室等の機能面や情報化への対応など、現会館では会員の皆様の様々なニーズを満たす各種サービスの提供が十分に出来ていない状況であります。

新会館は、地域のシンボルとして、また会員の皆様の拠り所として機能的で安全性が高く、防災機能を備え、環境にも配慮した建物を目指します。また、高梁川流域に位置する7市3町の中心的役割を担っている倉敷市とともに流域圏の商工業発展を目指し、皆様が利用し易い新たな産業ビジネスの交流拠点として、建設に向けて取り組んで参りたいと考えております。

新会館建設に向けて総力を挙げて諸準備を進めているところですが、多額の資金を要する事業であり、総額1億5千万円を目標として、皆様よりご協力をいただきたいと思いますところがございます。

どうか、会員の皆様におかれましては、新会館建設にご理解を賜り、時節柄、何かとご出費ご多端の折、誠に恐縮に存じますが、趣旨ご賢察の上、倉敷商工会議所新会館建設協力金の拠出につきまして、特段のご高配を賜りますようお願い申し上げます。

# 新倉敷商工会館

## 1. 建設計画概要

所在地：倉敷市白楽町249-5	構造階数：鉄骨造 7階建
敷地面積：5,681㎡	建築面積：580㎡
延床面積：3,183㎡	駐車台数：206台（月極を含む）
着工：2020年10月	竣工：2022年9月（外構を含む竣工予定）

## 2. 新倉敷商工会館の特徴

- ① 3階と最上階の7階に分割可能な2室をそれぞれ用意。最大120名収容可能となる会議室があり、各種講演会、研修会などが開催できる機能的な会館
- ② 2階フロアに商工会議所事務局と正副会頭室、相談ブースなどを設置し、会員サービスを重視した使いやすい会館。また、災害時に地区住民などの一時避難所としての機能も兼ね備えた会館
- ③ 公証人役場、司法書士事務所などの入居により、事業所や市民の方々も利用することができ、会員・市民になくてはならない会館

## 3. 建設協力金の基準

募集協力金 総額 1億5千万円

（出来る限り、下記の金額でご協力をお願い致します。）

会員 1口：1万円（1口以上でご協力をお願い致します。）

※経理処理については、右記をご参照下さい。

## 4. 募集期間

~~第1期：令和2年10月1日～令和3年3月31日まで~~

~~第2期：令和3年4月1日～令和3年12月31日まで~~

第3期：令和4年1月1日～令和4年9月30日まで

## 5. 払込方法

お送りいただきました建設協力金申込書に基づき払込書（請求書）を送付致しますので、各募集期間内に下記の指定口座へお振込をお願い申し上げます。

### ■建設協力金指定口座

クシキョウコカギンショ カイトウ イウエ ミネト

口座名：倉敷商工会議所 会頭 井上 峰一

金融機関名：中国銀行 倉敷支店

預金種別：普通預金

口座番号：2556620

## 6. 協力事業者について

■協力事業者全員：新会館建設協力金の協力事業者の皆様につきましては、新会館建設後、当所ホームページに掲載させていただきます。

■高額協力事業者：100万円以上の高額協力事業者には、奉名板に事業所名・協力金額を掲示させていただきます。

## 建設協力金に対する税法上の取扱いについて

新倉敷商工会館建設に係る建設協力金は、「共同的施設の設置のために支出する費用」に該当し、次のとおり経理処理をお願いすることになります。

### (1) 負担された総額が単年度で20万円未満の場合

- ①法人 その支出した日の属する事業年度において損金処理をした時は、その事業年度の損金の額が算入されます。
- ②個人事業主 その支出した年分の必要経費に算入されます。

### (2) 負担された総額が単年度で20万円以上の場合

- ①法人 その支出した日の属する事業年度の繰延資産に計上します。
- ②個人事業主 その支出した年分の繰延資産に計上します。

#### 【減価償却期間及び方法】

- イ. 償却期間 10年
- ロ. 償却方法 均等償却
- ハ. 償却開始の時期

償却開始の時期は、建設協力金を支出したときからとなります。

#### ニ. その他

協力金を分割して支出する場合は、総額が確定していてもその総額を未払金に計上して償却することはできませんが、分割期間が短期間（おおむね3年以内）の場合は、当初に総額を計上して償却することも可能です。

### (3) 消費税

協力金は課税仕入れに該当しません。

※本建設協力金に対する税法上の取扱いにつきまして、何かご不明な点等がありましたら、最寄りの税務署にお問い合わせ下さい。

#### ■ご注意

個人事業主でない給与所得者等の個人の方については、繰延資産の取扱いや寄付金控除の対象となりません。

#### ■お問い合わせ先

倉敷商工会議所 総務部

TEL : 086-424-2111

FAX : 086-426-6911

<郵送先> 〒710-8585 倉敷市白楽町249-5

倉敷商工会議所 総務部 宛

<FAX> 086-426-6911

<メール> kccisqr.or.jp

# 新倉敷商工会館 建設協力金 申込書

倉敷商工会議所  
会頭 井上 峰一様

新会館建設の趣旨に賛同し、下記の通り建設協力金の申込をします。

申込口数・金額	申込口数（ ）口、金（ ）円也
---------	-----------------

令和 年 月 日

所在地：\_\_\_\_\_

事業所名：\_\_\_\_\_

代表者名：\_\_\_\_\_ 印

担当者名：\_\_\_\_\_

部 課 名：\_\_\_\_\_

電話番号：\_\_\_\_\_

# 日商簿記

コロナ禍こそ取得のチャンス

「商売繁盛につながる資格」&

「業務効率化に役立つ資格」

人材不足で  
もう  
困らない

適正な帳簿作成で

節税や税務調査にも対応

地域とともに、未来を創る



since 1922



商工会議所  
商工会議所検定試験



日本商工会議所  
各地商工会議所

企業が求める資格 第1位<sup>※1</sup>

# 日商簿記で

## 日商簿記で「商売繁盛！」



### 複式簿記で節税が可能に

簿記の知識が必要な「複式簿記」で記帳すれば、青色申告の特典が受けられ、個人事業主であれば青色専従者控除（家族への給与を経費算入可）が受けられます。ほかにも青色申告によって「赤字の繰越（個人事業主3年間、法人9～10年間）」なども可能になります。



### 補助金の手続きもスムーズ

一見難しそうに見える補助金の申請手続きも、日商簿記の知識を持った社員がいれば、対応可能です。たとえば「ものづくり・商業・サービス補助金」「小規模事業者持続化補助金」では、日商簿記が準拠する「中小企業会計要領」「中小企業会計指針」に拠ることが求められていますので、日商簿記の有資格者がいれば安心です。

### 行政の仕事も受けやすくなる

日商簿記の知識は信頼の証です。たとえば建設業の場合、簿記を理解している「建設業経理士」資格を保有する社員が在籍していれば、入札に参加できる公共工事が増えたり、「経営事項審査」においてポイントが加点され、日商簿記の有資格者のいない他社を一步リードできます。

### 税務調査にもしっかり対応

適性を持った日商簿記の有資格者が、適法かつ明瞭な会計帳簿を作成して申告・納税していれば、税務署からの問合せも減ります。また、適正な書類を作成できる有資格者が社内にいることで、税務調査のときにもしっかりと説明でき、修正などの対応もスムーズになります。

### 経営状況を理解し、円滑な借入につなげる

無担保・無保証人・優遇金利で借入できる日本政策金融公庫の「中小企業経営力強化資金」は、日商簿記が準拠する「中小企業会計要領」「中小企業会計指針」での会計処理が要件になっています。簿記を通じて自社の経営状況を理解することで、民間金融機関での借入においても、信用力が強化され、円滑な資金調達につながります。

### 事業引継ぎにも必須

事業引継ぎ(M&A)では売り手と買い手の双方が、適切な売買金額（企業価値や資産価値）を算定する必要があり、簿記が不可欠です。さらに日商簿記の知識があれば「事業承継・引継ぎ補助金」の申請や贈与税・相続税の猶予・免除にも役立ちます。

# 商売繁盛 & 業務効率化

コロナ禍  
こそ必須!

## 日商簿記で「業務効率化！」

### 経営者の業務を 社員に任せられる！

人手の限られる中小企業では、コスト管理など様々な業務を経営者自らが担っていることも多く、気苦労が絶えないと思います。日商簿記の有資格者を採用、育成すれば、これらの業務を分担することが可能です。それは日商簿記が会計だけでなく、資金管理、給与計算、税務処理、社会保険、契約実務といった、**様々な知識とも連動した資格**だからです。



### 資格の第一歩は「初級」から！

「簿記は難しい」とイメージされがちですが、「初級」や「原価計算初級」であれば、**最短「半日」の学習でも十分に合格に手が届きます**。研修の成果をすぐに形にでき、上位級受験へのモチベーションにつながります。

※補助金・融資制度などは枠組みや条件により、補助金上限額や補助率が異なります。会計以外にも様々な要件がありますので、詳細は各地商工会議所等の支援機関におたずねください。

### 人材育成に特別な手間やコストがかからない！

会社独自の社員研修を実施するには、講師の手配や費用が必要となりますが、日商簿記であれば、各地の商工会議所などがセミナーを実施しており、**最小限のコストで人材育成が可能です**。一定期間受講する場合には、ハローワークの「教育訓練給付金(最大 10 万円)」も活用できるメリットもあります。

### 人材不足解消に役立つ！

**日商簿記の有資格者は全国に約 300 万人<sup>※2</sup>**。その有資格者を採用すれば、一定のスキルを持った人材の安定確保につながります。日商簿記などの有資格者の紹介に特化した人材派遣会社もあるため、効率的に企業力のアップを図ることができます。



### 団体試験方式なら会社の スケジュールに合わせて実施できる！

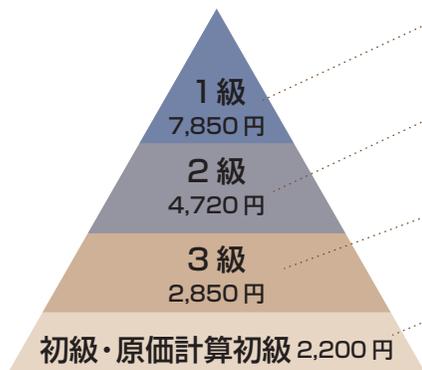
2級・3級は**会社内での団体受験も可能**です(団体試験方式\*)。試験日も各社の都合を優先して設定できるため、定期研修と合わせての実施も可能です。

\* 施行条件は、地元商工会議所にご確認ください。

(※1) 日本の資格・検定「就職に役立つ資格・検定ランキング」

(※2) 2002 年度～2020 年度、1～3 級の合格者(延べ人数)の累計

## ■日商簿記の体系・受験料(税込)



極めて高度な商業簿記・会計学・工業簿記・原価計算を修得し、企業会計に関する法規を踏まえて、経営管理や経営分析を行うことができるレベル。

高度な商業簿記・工業簿記(原価計算を含む)を修得し、財務諸表の数字から経営内容を把握できるなど、企業活動や会計実務を踏まえ適切な処理や分析を行うことができるレベル。

基本的な商業簿記を修得し、小規模企業における企業活動や会計実務を踏まえ、経理関連書類の適切な処理を行うことができるレベル。

**初級：**簿記の基本用語や複式簿記の仕組みを理解し、業務に利活用することができるレベル。

**原価計算初級：**原価計算の関係を分析・理解し、事業の収益性を把握することができるレベル。

## ■各試験方式について

種類	施行級	内容
統一試験方式 (ペーパー試験)	1級、2級、3級	年3回(6月、11月、2月)の全国統一試験日に、各地商工会議所が定めた試験会場で開催します。ペーパーでの受験を希望される方におすすめです。 ※1級は6月、11月のみ
ネット試験方式	2級、3級、 初級、原価計算初級	ネット試験会場が定める日時に、パソコンを使用しインターネットを介して試験を実施します(随時施行)。試験終了後、すぐに合否結果が判明します。速やかに資格取得を目指す方におすすめです。 ※紙媒体での合格証書の発行はありません。
団体試験方式 (ペーパー試験)	2級、3級	企業・教育機関等からの申請にもとづき、当該企業の従業員、当該教育機関の学生を対象に実施する試験です(試験会場は企業・教育機関等でご用意いただけます)。申請を受け、地元の商工会議所が試験実施の可否、実施する場合は試験日時を調整のうえ決定します。自社従業員や自校学生に簿記学習を奨励している企業・教育機関におすすめです。 ※実施には、各地商工会議所が定める要件を満たす必要があります。詳しくは、地元の商工会議所にお問合わせください。

## ■試験日(2022年度)

統一試験方式 (ペーパー試験)	2022年 6月12日(日)	第161回	【1級、2級、3級】
	11月20日(日)	第162回	【1級、2級、3級】
	2023年 2月26日(日)	第163回	【2、3級】
ネット試験方式	試験日は、各ネット試験会場が決定します。 統一試験各回の前後等に施行休止期間を設けます(下記参照)。		
団体試験方式 (ペーパー試験)	試験実施の可否は地元商工会議所が決定します。 試験日は、各地商工会議所と調整のうえ決定します。 統一試験各回の前後等に施行休止期間を設けます(下記参照)。		

<2022年度 日商簿記検定試験(2級・3級)ネット試験および団体試験 施行休止期間>  
 ・2022年 4月 1日(金)～13日(水) ・2022年 6月 6日(月)～6月15日(水)  
 ・2022年 11月14日(月)～23日(水・祝) ・2023年 2月20日(月)～3月 1日(水)

## ■学習方法

○日商簿記学習倶楽部  
(会員登録無料)

○サンプル問題



■試験に関する詳しい  
情報はこちら  
(検定HP 簿記検定ページ)



■検定情報ダイヤル(ハローダイヤル)

**050-5541-8600**

受付時間 9:00～20:00(年中無休)

検定HPに掲載のサンプル問題より一部改題

簿記は  
企業経営に  
直結する

## ■例題(原価計算初級)

レストランチェーンを展開するA社では、千葉南店の営業計画を作成している。  
千葉南店に関する次の資料にもとづいて、下記の設問に答えなさい。

### [資料]

販売単価(客単価)	1,200円
食材費(客1人あたり変動費)	420円
店長給料(固定費・月間)	250,000円
アルバイト給料(客1人あたり変動費)	300円
家賃等その他の費用(固定費・月間)	470,000円

### [設問]

- (1) 来客数が1,800人のときの営業利益はいくらか。
- (2) 損益分岐点の売上高<sup>\*</sup>はいくらか。
- (3) 仮に、販売単価(客単価)を1,320円に引き上げるとすると、損益分岐点は上昇するか、低下するか、変化しないか。

<sup>\*</sup>損益分岐点の売上高・・・営業利益がちょうど0になる(益にも損にもならない)売上高のこと

# 地方まち工場の 営業力強化

## 4人の営業部で実現した営業力の向上

### 学べること

- ・営業力を上げるために取り組んだこととは？
- ・営業支援ツール「Kairos3 SFA」導入後の成果は？
- ・営業力強化を進める中での苦労や失敗は？
- ・「Kairos3 MA / SFA」でできることとは？



開催日

2022 **7/12** 火  
**15:00-16:30**  
※ログイン開始14:45より

参加費 無料

開催方法 インターネット配信

申込方法 右記のQRコードもしくは  
下記FAX申込書にてお申込みください。



講師

東海テクノ株式会社  
取締役 営業本部長

栗山 政志氏

東海テクノ株式会社  
品質管理部

酒井 陽子氏

カイロスマーケティング株式会社  
代表取締役

佐宗 大介

## セミナー参加申込書

※お申込みの当日～2日後以内にメールにて受講票を送付いたします。

カイロスマーケティング株式会社  
セミナー事務局行

FAX: **03-6709-8324**

会社名		参加者名	
所属・役職		日中繋がりのやすい 電話番号	
※メールアドレス			
講師に聞いてみたいことをご記入ください。(セミナーで可能な限りご回答します!)			

個人情報の取扱い

お申込み時にご提供いただいた情報は、カイロスマーケティング株式会社が取得し、イベント受付管理や各種ご案内(サービス・イベント等)に利用させていただきます。そのほかの利用目的、個人情報保護管理者および第三者提供と開示の有無、ご自身および代理人による個人情報の各種ご請求に関しては、ホームページをご覧ください。  
<https://corp.kairosmarketing.net/personal-information>

取り組みを  
セミナーで紹介!

# 地方の中小企業のDX事例探訪

## 東海テクノ株式会社

取締役 営業本部長 栗山 政志 氏  
品質管理部 酒井 陽子 氏

静岡市に本社をおき、製造業を支える生産設備の製造やメンテナンスを行っているまち工場。お客さまのニーズに合わせたプラントシステム・産業機械システム・3Dレーザー計測サービスを提供している。営業担当者の人数も限られている中で営業力を強化するため、デジタルツールを活用した営業活動に取り組んでいる。

少人数の営業部が取り組む営業力強化!

ツール活用で、営業の習慣とスキルに変化

### 営業の代わりに Kairos3が顧客接触を増やした

コロナ禍の社会情勢や事業を鑑みて、これからは新規顧客獲得と同時に既存顧客からの受注を増やさなければならない状況があった。

この双方を満たすためには、現状の少人数の営業で顧客との接点を増やすことが急務。接点を増やす仕掛けとして見込み顧客にメルマガ配信ができるMAツールの導入を検討した。

当時の社内にはIT人材がいなかった。品質管理部の酒井氏は、「Kairos3 MA」のデモを見る中で、自社でも使えそうだと感じ、導入に踏み切った。

導入後は、月に1度のメルマガを開始。メルマガを始めてから間もなくして、問い合わせが増え、メルマガから商談につながることも増えてきた。営業の代わりに「Kairos3」が、顧客接点を増やせることがはっきりとわかった。次の一手は、「Kairos3」を営業にも活用して、営業効率を改善していくこととした。

### Kairos3によって営業の行動様式が変わり、 営業スキル改善へ

「Kairos3 MA」が「顧客のいま」と「顧客接触のタイミング」を教えてくれるため、あとは営業の行動量を増やすだけの状態になった。まず営業の行動を「Kairos3 SFA」で可視化することから始めた。「Kairos3 SFA」への入力項目を工夫することで、営業にもSFAへの記録の習慣がついてきた。

以前は営業日報で営業を管理していたが、営業日報は営業がやらなかったことが見えない。「Kairos3 SFA」で営業の管理をすることで、顧客中心の視点で商談の進捗と営業の行動を可視化できるようになった。

「Kairos3 SFA」を導入したことで営業の行動が変わり、行動が変わったことで営業スキルの向上につながっている、と実感する栗山営業本部長。セミナーでは、一連の営業力強化の取り組みとその苦労をご紹介します。



#### Kairos3 MA

メルマガ配信などにより、商談につながりやすいお客さまが抽出できるツール。

詳しく見る ▶▶▶



#### Kairos3 SFA

商談の進捗と営業の行動を可視化する営業管理ツール。

詳しく見る ▶▶▶

