



さくら

W  
 Power Alliance Tax Accountants Office  
**パワーアライアンス税理士事務所**  
*News*

編集 発行人

パワーアライアンス税理士事務所  
 税理士 若杉 治  
 〒151-0073  
 東京都渋谷区笹塚3-37-1  
 第1花井ビル2F  
 TEL 03(5365)4744(代)  
 FAX 03(5365)4745  
 E-mail info@wakasugi.zei-mu.net

4月

(卯月) APRIL

29日・昭和の日

| 日  | 月  | 火  | 水  | 木  | 金  | 土  |
|----|----|----|----|----|----|----|
| .  | .  | .  | .  | .  | .  | 1  |
| 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  |
| 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | .  | .  | .  | .  | .  | .  |

**ワンポイント 登記事項証明書と登記簿謄本**

法人の契約や住宅ローン控除の適用等で必要となる書類に登記事項証明書があります。これは登記事務をコンピュータ処理している登記所で証明するもので、コンピュータ処理していない登記所で証明したものが登記簿謄本です。証明内容は同じです。現在は全国全ての登記所がコンピュータ処理しています。

**4月の税務と労務**

- 国 税 / 3月分源泉所得税の納付 4月10日
- 国 税 / 2月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 5月1日
- 国 税 / 8月決算法人の中間申告 5月1日
- 国 税 / 5月、8月、11月決算法人の消費税の中間申告(年3回の場合) 5月1日
- 地方税 / 給与支払報告に係る給与所得者異動届の提出 4月17日
- 地方税 / 固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付 市町村の条例で定める日(原則4月中)
- 地方税 / 土地・家屋価格等縦覧帳簿の縦覧 4月1日～4月20日  
または最初の納期限のいずれか遅い日以後の日まで
- 地方税 / 軽自動車税の納付 市町村の条例で定める日(原則4月中)
- 労 務 / 労働者死傷病報告(休業4日未満:1月～3月分) 5月1日

## 中小企業における ネットワーキング

金型の製造業を営む中小企業者ですが、今後ネットワーキングを図ってみたいと思っています。現状と課題について教えて下さい。

ご質問について、商工総合研究所の研究資料を参考にしてお答えします。

経済構造の変化が進み、海外への生産移転や需要の伸び悩み、消費者のニーズ変化などが起こっています。

このような変化に対して、企業は、低コスト化、新しい製品・技術・サービスの開発、新分野への進出などが必要となつてきています。優れた中小企業は、特定の領域において優れた技術やノウハウを保有し、発展させる能力を持っています。

特定領域での強みをベースとする中小企業にとつて、他企業とネットワーキングを組むことが自社にない経営資源を活用して取

引先の需要を満たす方法として考えられます。

### ◆ ネットワークとは

ここで捉えるネットワークとは、物的ネットワークではなく、中小企業間の経営資源の相互補完を実現するために、企業、組織間で形成されるネットワークのことです。

中小企業のネットワークとして、かつては大企業を頂点とし、下請中小企業が部品の製造等を長期固定的に受注するという「系列取引」がありました。しかし、近年のグローバル化やIT化の進展による環境変化に伴い、従来の「垂直的な下請取引関係」から、より多くの取引先との「水平的な連携も含めた多面的な取引関係」へと変わってきています。こうしたネットワークの拡大は、経営資源に限りのある中小企業が持続的に成長していくために一層重要になっていると考えられます。

具体的には、共通の目的のために企業や大学等の複数の組織が参加し、継続的に活動する結合体としてネットワークを考え

るということです。共通の目的としては技術開発、新製品開発、取引先開拓などがあります。事業活動の成果に直接結びつかない勉強会、研修会もネットワークに含まれます。

### ◆ ネットワークの意義・効果

ネットワークに参加する企業は売上増加や新製品の開発など自社の利益に結び付くことを前提にしています。

ネットワークの効果が大きければ大きいほど、ネットワークに参加する企業は増え、企業の重要技術や情報の開示など、メンバーが提供する経営資源の質も向上します。

その結果、各企業も得られる効果が大きくなります。ネットワーク運営者はこれらの効果のどこに重点を置き、利益の発生・増加を図るかが問われます。

### ◆ ネットワーク化の動向

ネットワーク化の形態としては、中小企業組合（組合を設立して共同事業を行う）、異業種交流会、新連携（事業分野を異にする複数の中小企業が有機的に

連携し、その経営資源を組み合わせて新事業活動を行うことにより、新たな事業分野の開拓を図る）などがあります。

中小企業の廃業が増加し中小企業が減少する中で、中小企業組合の数も減少するものの、中小企業の数の減少に比べ、中小企業組合の数の減少度合いは緩やかです。また、異業種交流会への参加者も増加しており、これらの形態のネットワークに対するニーズが高いことを意味しています。

とはいえ、数的減少は、事業活動の内容・成果が問われ、これに対応できないネットワークが減少していることを表しています。

一方、新連携の場合、新たな事業活動に取り組もうとする異分野の中小企業者（二者以上）が、事業計画を作成し、国の認定を受けると、国の補助金や政府系金融機関による低利融資など、さまざまな支援を受けることができます。

新連携の認定数は、平成十七年度の制度発足から二十七年度までの十一年間の累計で一、〇四七

件となっており、年間一〇〇件を超えていた制度発足当初の勢いはないものの、毎年四〇〇八〇件と、今でも新事業を目的とするネットワークに対する一定のニーズがあることを示しています。

中小企業組合、異業種交流会、新連携以外にも、研究会や情報交換など様々な目的で任意団体として活動するネットワークは多いと考えられます。また、既存のネットワーク組織内で委員会や分科会等ができています。

### ◆ ネットワークの主な目的

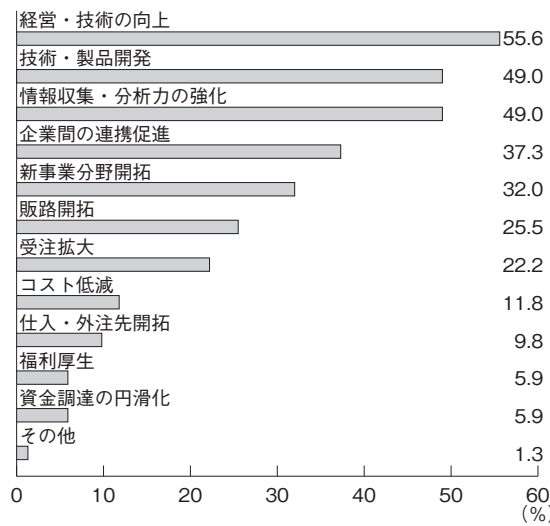
ネットワークに対するニーズは根強いものがあります。二〇一〇年の商工総合研究所の調査によると、ネットワークの主な目的では「経営・技術の向上」「技術・製品開発」「情報収集・分析力の強化」が多くなっています(図表参照)。

今後は、研究者等専門的な人材の紹介、人材育成、販売受注先情報の紹介、製品・技術・デザイン開発など、自社の事業に密接に関連する活動がより強く

望まれています。その一方で、技術・経営等の学習、企業等の見学・視察、展示会・見本市の開催・出展などの比率は低下しています。

製品開発や売上増などの事業に直接関連する活動には期待が高くなり、より即効性のある活動を求めていると解されます。ネットワーク化により、販売・生産面では四分の一程度の企業が「販売先を開拓できた」「取引先への信用力が高まった」と考えています。

参加しているネットワークの主な目的 (複数回答)



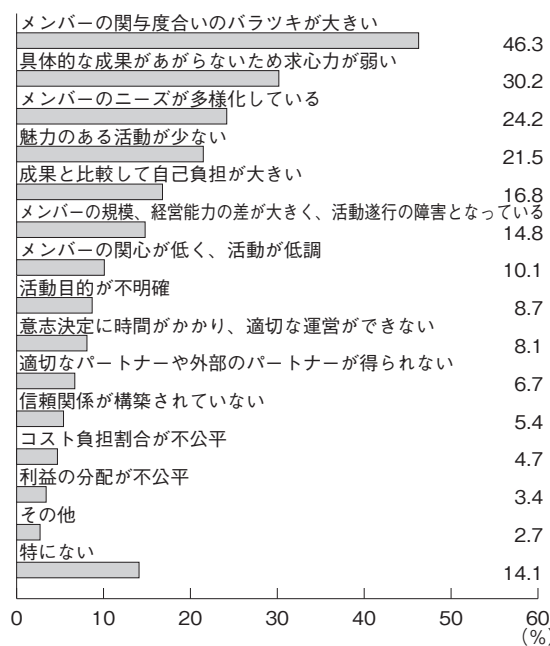
### 事例から

東京都大田区の金型企業では、自社で製造の困難な受注は区内のネットワークを組んでいる他企業に紹介して、できるだけノーとは言わない体制にしています。このため大田区から他へ移転することは考えていないとのこと。

### ◆ ネットワークでの問題点

また、自社が参加しているネットワークでの問題点としては、「メンバーの関与度合いのバラツキ」

参加しているネットワークの問題点 (複数回答)



キが大きい」、「具体的な成果があがらないため求心力が弱い」という回答が多くなっています(図表参照)。

これらの問題への対応としては「活動目的の明確化」(三二・六%)、「メンバーの交流促進による意思疎通の円滑化」(二九・六%)が挙げられています。

ネットワーク活動の活発化は、中小企業発展の重要な方策の一つであり、主宰者・参加者双方による効果を高める努力が求められています。

## 会議の参加にあたって (説得力のある発言とは)

中小企業経営者は、同業組合、地元の町会、商店会等の会議や会合に出席することが多くなります。

その場で、説得力のある発言をするための心構えについて考えてみましょう。

### ① 会議資料を確認する

事前に配付された資料を読んでおくことは出席者の責務。資料には結論付けたもの(例えば、同業組合では理事会で決定したものを形式的に全員に諮る等)がある。

疑問点があったら配付先に確認する。また、自分の意見が明確に異なっている場合、「自社には〇〇の事情等から△△部分については反対します」等として、根拠やデータをあらかじめ主催者に通知しておくことが望ましい。

### ② 資料の要点を説明する

反対意見や自社の立場を説明するにはあ

る種の勇気があるが、今後のことを考え意思表示を行う。

あらかじめ自分の意見、立場を出席者に配付用として原稿等資料にしておくのもいいが、資料を読み上げるのではなく、資料は会議の前か後に目を通してもらうことにして、要点のみを口頭で伝えればよい。

よくある「まあまあ、事情は分かるが…」等の発言には、「確かにおっしゃることはよく分かりますが」や「基本的には賛成なのですが」といった相手への理解を示した上で、なおかつ、自分の意見を述べ「広い視野をお持ちの皆様には判断をお願いします」等としての確な結論を促す。

### ③ 人との関係で賛否を決めない

意見そのものでなく、それを語っている人との関係で賛否を決めるのは好ましくない。むしろ、反対意見を示すのは、その会合が正しい判断をするように促すための行為であると考ええる。

④ その他、他の発言者の意見に対しその背景は何かを考えることを心がける。

## 人口ボーナスで経済成長を見る

各国の潜在成長率(GDPを生み出すのに必要な供給能力の指標)を見る場合、もつとも根拠があるのは人口ボーナス期にあるか否かです。

人口ボーナス期とは、総人口に占める生産年齢(一五歳以上六五歳未満)人口比率の上昇が続く、もしくは絶対的に多い時期、若年人口(一五歳未満)と高齢人口(六五歳以上)の総数

いわゆる従属人口の比率の低下が続く、もしくは絶対的に少ない時期を指します。

メキシコ、ブラジル、チリ、コロンビアでは、二〇三〇年は人口ボーナス期により潜在成長率が高く、日本、ドイツ、イタリア等は二〇〇〇年までに終了。一方、終了国の豪州や米国が高いのは移民が多く、生産年齢人口を増加させているからです。

## シェアリングエコノミーサービス

「シェアリングエコノミーサービス」に関する調査では、「利用したことがある」7.3%、「利用したことはない」14.1%、「サービスを知らない」78.7%でした。

このシェアリングエコノミーサービスを知っていて利用したことがあると回答した人を対象に、利用したことがあるサービスを聞いた結果は、空き部屋を貸したい人と、旅行などで宿泊施設を借りたい人をマッチングするサービス「Airbnb」(エアビーアンドビー)と、自動車配車ウェブサイト・配車アプリ「Uber」(ウーバー)が最も多く、次いで多かったのが服や小物のレンタルサービス「Lexus」(ラクサス)でした。

認知・利用の有無に関わらず、各サービスの説明を行った上で質問したところ「興味がある」は41.2%で、利用してみたいサービスは「Uber」が最も多く、次いでフードデリバリーサービス「UberEATS」(ウーバーイーツ)でした。今後、同様のサービスが増加すると思われます。