

産業情報いわて

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成16年12月10日発行

DECEMBER 12
2004
VOL.33



【特集】

冬季賞与支給予定額調査結果 [P2]

冬のボーナス支給予定額

309,280円

前年支給実績額比 0.8%

【創造の芽】研究シーズ情報 [P6]

アカマツ材を用いた表面硬化技術の開発
表面硬度を広葉樹並みに向上させた
アカマツテーブル、床材

平成16年度下請取引条件調査結果 [P8]

「基本契約書を取り交わしている」68.7%

受注単価「変わらない」、「低下した」で88.6%

流通・通 [P10]

経営相談コーナー [P11]

研修案内 [P12]

冬のボーナス支給予定額 309,280円

前年支給実績額比 0.8%

当センターが11月1日現在でまとめた、県内中小企業の冬のボーナス支給予定額は、既にその額を決めていると回答した132企業(以下「有額回答企業」という。)の加重平均(有額回答企業の支給予定額の総額÷有額回答企業の従業員総数)で309,280円(前年支給実績額比 0.8%)となった。

調査について
対象企業 1,800企業
調査時点 平成16年11月1日
有効回答数 487企業
(うち有額回答企業132企業)
比率は小数点第2位を四捨五入したため、合計が100%にならないことがある。



支給予定額、支給実績額の推移(平成9年~16年)

	9年	10年	11年	12年	13年	14年	15年	16年
支給予定額(円)	344,335	363,615	383,676	374,441	323,954	306,015	349,384	309,280
支給実績額(円)	383,655	388,280	378,576	339,920	311,482	353,441	311,906	—
支給予定額÷ 対前年実績額(%)	+1.7	5.2	1.2	1.1	4.7	1.8	1.1	0.8

「支給予定額」は、11年まで増加し、12年から減少に転じた。15年に増加したものの、今年は再び減少し14年に次いで少ない額になった。

「支給実績額」は、9年と10年は増加し、その後13年まで減少を続けた。14年に大幅に増加したが、15年は前年の増加額とほぼ同額減少した。

各年の支給予定額(平成16年であれば、「309,280円」と)、その比較の対象とした前年の支給実績額(平成16年であれば、15年の欄に記載の「311,906円」)は、同一各年の調査結果であり、回答企業は同一である。

支給予定の有無(平成16年)

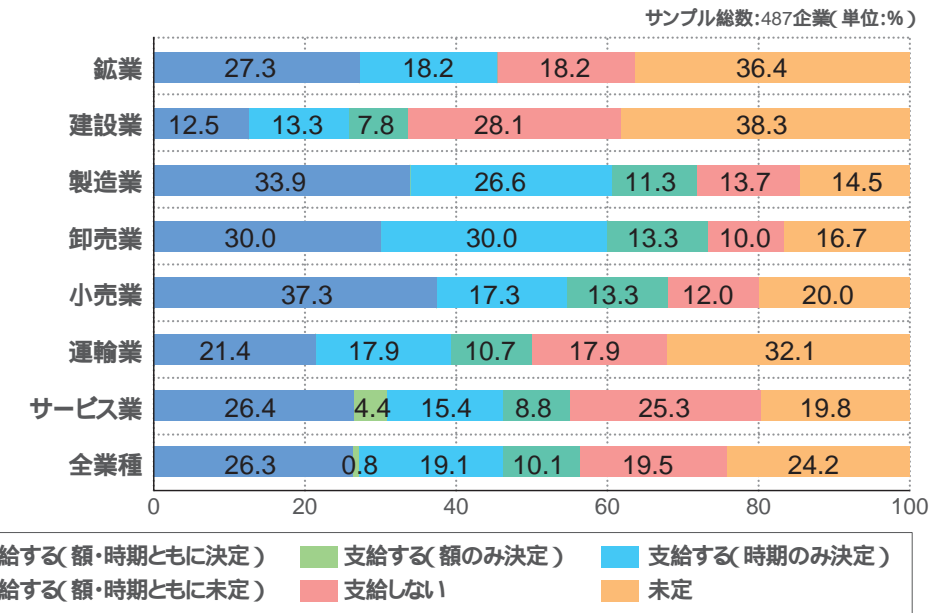
有効回答のあった487企業のボーナス支給の有無は右表のとおりである。

業種	回答	支給する					支給しない	支給する・ しない 自体未定	合計
		額・時期とも決定	額のみ決定	時期のみ決定	額・時期とも未定	小計			
鉱業		3	0	2	0	5	2	4	11
建設業		16	0	17	10	43	36	49	128
製造業		42	0	33	14	89	17	18	124
卸売業		9	0	9	4	22	3	5	30
小売業		28	0	13	10	51	9	15	75
運輸業		6	0	5	3	14	5	9	28
サービス業		24	4	14	8	50	23	18	91
全業種(合計)		128	4	93	49	274	95	118	487

支給予定の状況(「未定」を含めた場合)

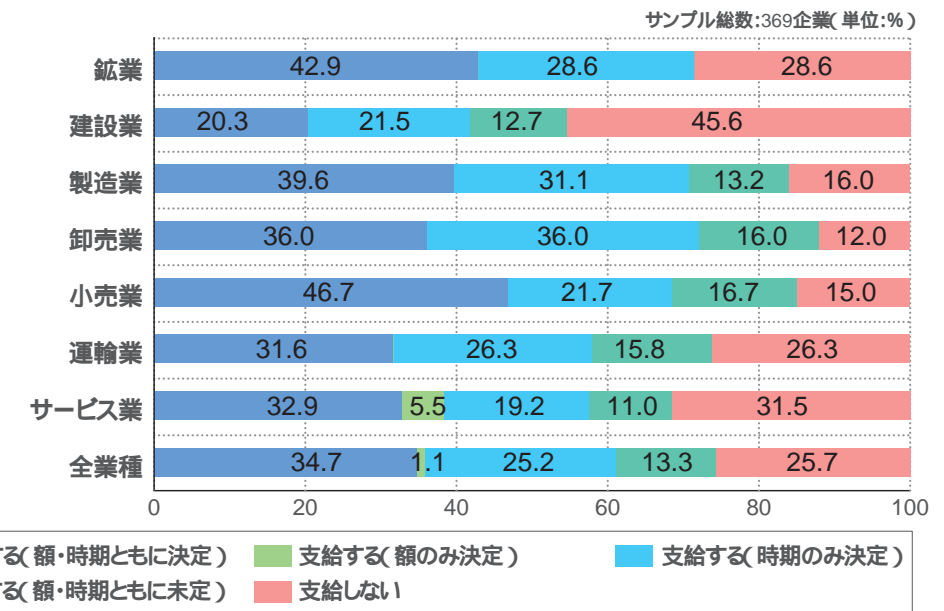
支給予定の状況を見ると、全業種では「支給する」が56.3%(内訳:「額、時期ともに決定」26.3%/「額のみ決定」0.8%/「時期のみ決定」19.1%/「額・時期ともに未定」10.1%)、「支給しない」が19.5%、「未定」が24.2%である。

業種別にみると、「卸売業」は「支給する」が73.3%と全業種中もっとも多く、「製造業」も71.8%と多い。反対に、「建設業」は「支給しない」が28.1%と全業種中もっとも多く、次いで「サービス業」が「支給しない」が25.3%と多い。



支給予定の状況(「未定」を除いた場合)

支給予定の状況を「未定」を除いたものでみると、全業種では「支給する」が74.3%(前年57.4%)と大幅に増加している。一方、「支給しない」は25.7%(前年42.6%)である。



支給予定額

支給予定額は、全業種では309,280円、基本給比1.54ヶ月分である。

業種別にみると、「小売業」が349,371円と最も多く、次いで「製造業」が328,573円と多い。それ以外の業種はいずれも20万円台で、特に少ないのは「運輸業」220,454円、「鉱業」226,211円である。

サンプル総数:132企業(有額回答企業)

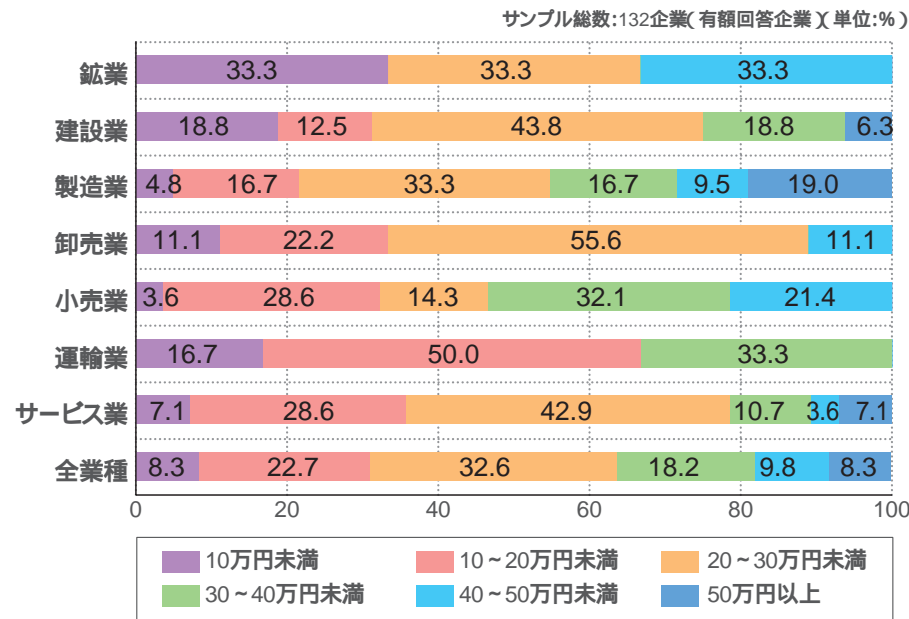
業種	回答	ボーナス支給額		平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均基本給(円)	基本給比(月)
		今冬予定(円)	前年実績(円)				
鉱業	業	226,211	274,904	44.6		183,975	1.23
建設業		267,136	296,788	44.9	13.4	246,022	1.09
製造業		328,573	319,509	40.2	13.1	195,070	1.68
卸売業		268,154	285,986	38.1	13.1	203,748	1.32
小売業		349,371	363,514	37.6	13.3	210,836	1.66
運輸業		220,454	233,276	46.8	14.0	180,044	1.22
サービス業		264,878	276,716	41.1	9.7	189,441	1.40
全業種(合計)		309,280	311,906	40.7	12.8	200,422	1.54

「」:回答企業の一部について、平均勤続年数が不詳であるため計算できなかった。

支給予定額の分布

支給予定額の分布は、全業種では「20万円～30万円未満」が32.6%と最も多く、次いで「10万円～20万円未満」22.7%で、「20万円～30万円未満」以下の合計は63.6%である。

業種別にみると、「小売業」は「50万円以上」がないが、「30万円～40万円未満」以上の合計が53.5%と多い。「製造業」も「30万円～40万円未満」以上の合計が45.2%と多く、特に「50万円以上」が19.0%と多い。



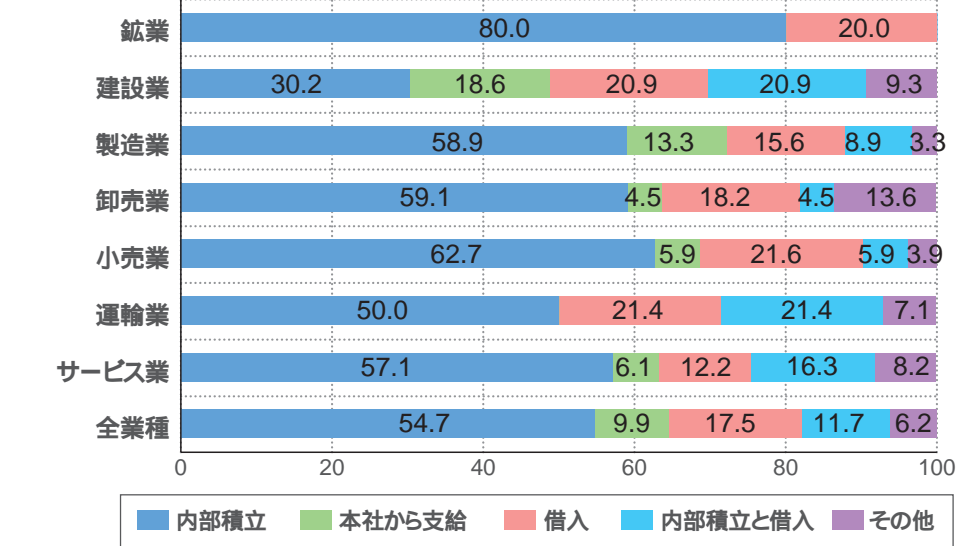
支給財源

支給すると回答した企業の支給財源をみると、全業種では「内部積立」が54.7%と最も多く、次いで「借入」17.5%、「内部積立と借入」11.7%である。

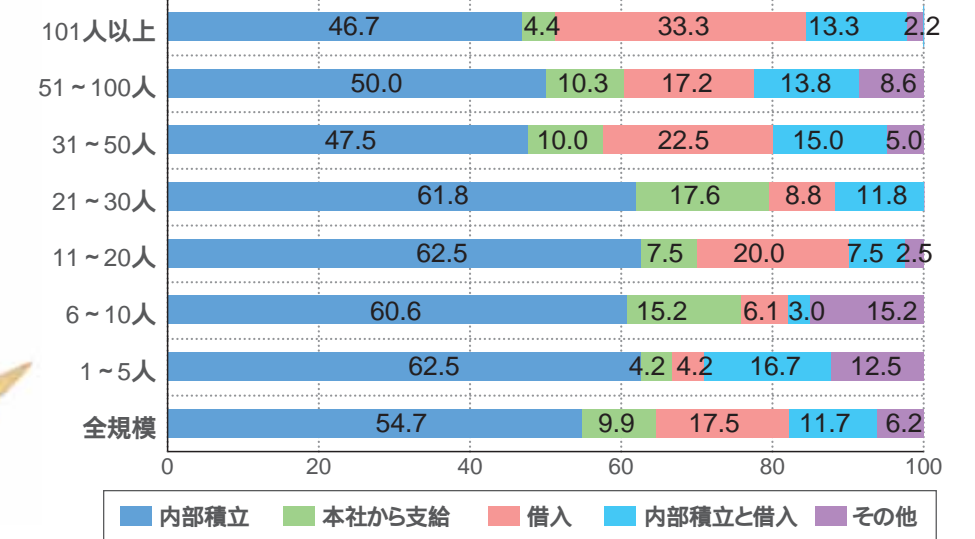
業種別にみると、「建設業」を除くすべての業種で「内部積立」を50%以上としている。また「運輸業」「建設業」は、「内部積立と借入」がそれぞれ21.4%、20.9%と多い。

従業員規模別にみると、規模が小さい「21～30人」以下の企業は「内部積立」が多く、「31～50人」以上の企業は概して「借入」が多い。

【業種別】



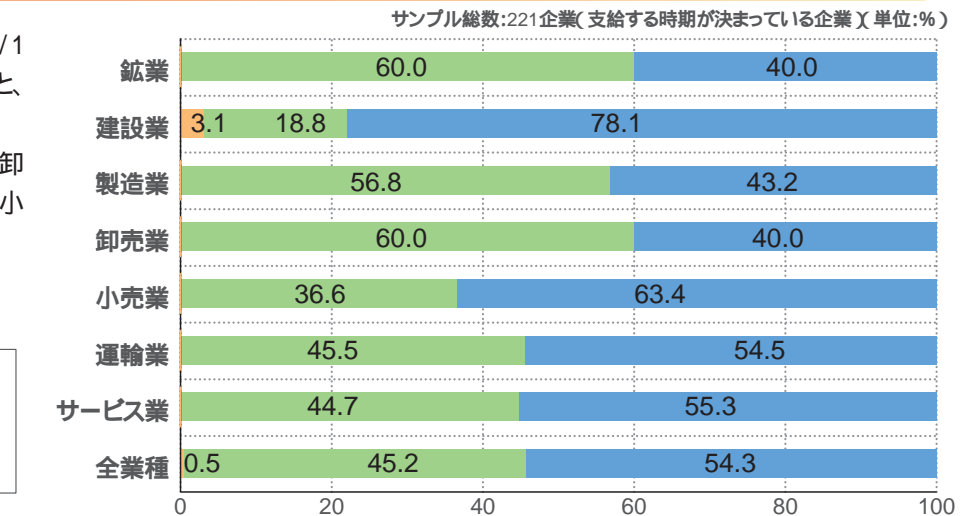
【従業員規模別】



支給時期

支給時期をみると、全業種では「12/1～15」が45.2%、「12/16～31」が54.3%と、12月後半が多い。

業種別にみると、「鉱業」「製造業」「卸売業」は「12/1～15」が多く、「建設業」「小売業」は「12/16～31」が多い。



お問合わせ先 情報研修課 TEL 019-621-5389 FAX 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/sangyo/> E-mail joho@joho-iwate.or.jp

地域資源の有効活用を目的とした
研究・商品開発

アカマツ材を用いた表面硬化技術の開発 表面硬度を広葉樹並みに向上させた アカマツテーブル、床材

岩手県林業技術センター、工業技術センター、県内企業との共同研究により、アカマツ材の表面硬化技術の開発・商品化を行いました。

開発した材料は簡易な方法で製造でき、広葉樹並みの表面硬度を持ち、床材やテーブルトップなどに利用可能です。

はじめに

これまで、岩手県内で製造される床材やテーブル用天板は、豊富な広葉樹資源を背景に製造が行われてきました。しかし、近年の県産広葉樹資源の減少、製造コストの上昇から外材への依存傾向が強まり、現在では高級品として県産広葉樹材が使用されているのが現状です。

一方、県内の針葉樹資源は充実しており、針葉樹の用途拡大、利用促進が望まれております。岩手県内にはアカマツ資源は多く在り、10～15年後に主伐期を迎え、供給可能な資源量は着実に増大することが予想されます。しかし、材価の長期低迷、需要構造の変化、代替材の進出などの原因で

その需要は著しく減少しております。これらの背景を受け、県内の様々な機関で県産材の需要拡大の取り組みが行われております。

今回、アカマツ材の高付加価値化のため、床、テーブルなどへの使用に耐えうる表面硬度の付与を目的とした取り組みについて紹介します。

開発の経緯

アカマツは軟質な部位(早材部)がスギと同程度に軟く、一方で硬質な部位(晩材部)がケヤキなどの広葉樹材と同程度であるという不均質な材料で、早材部に傷が付き易く、テーブルや床などへの使用には十分な表面硬度が得られません。

従来、テーブル、床などの硬さを必要とする部位にはブナ、ミズナラなどの広葉樹材が用いられてきました。従って、アカマツなどの針葉樹材を用いた床材、テーブルトップ開発のためには、表面硬度を広葉樹並みに改質する必要がありました。

人間が感じる硬さは、様々な材料の機械的性質の複合値であり今回は「傷の付きにくい床材」の開発を目的とし、硬さの指標を機械的性質の「押し込み硬さ」として、材表面の硬化に取り組みました。

表面硬化にあたって、最初にアカマツ素材を薄く切削し板状(単板)にした後、集成・接着(LVL化)することにより軟質な早材部、硬質な晩材部を分散して材全面の均質化を図りました。

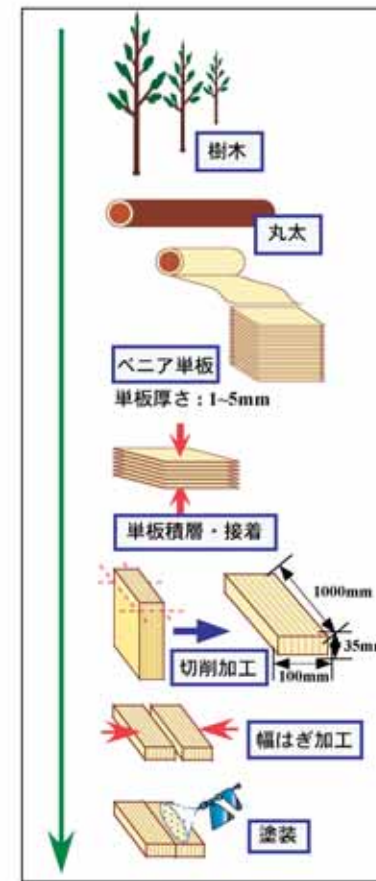


図 アカマツ表面硬化材が出来るまで

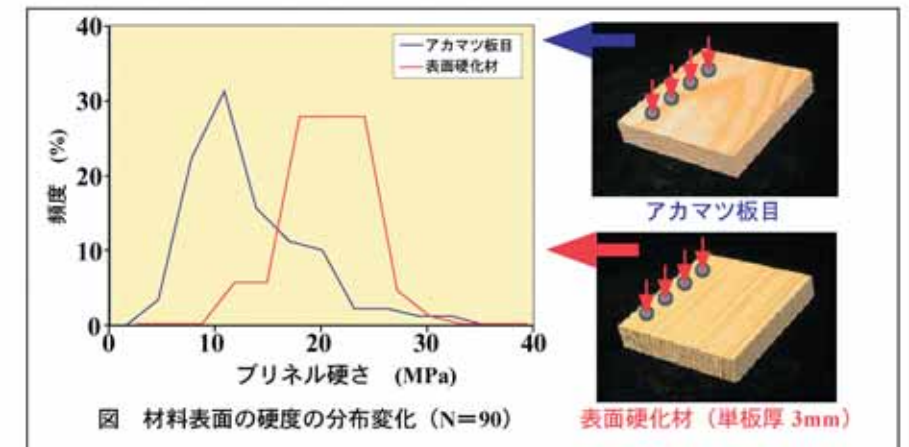


図 材料表面の硬度の分布変化 (N=90)



図 商品例 (メモ天板)

その後、利用する面が集成した面になるように製材し人工の柃目面を作りました。最後に材料表面の比重を増加させるために、塗装による表面補強を施しました。

当初、表面硬化を行うにあたり、塗膜硬度の高い塗料を用いて進めてきましたが、軟質の木材に硬質の塗装を行うと、押し込み荷重により材料表面の一部が応力変形し、薄層の塗膜は木材に追従できず破壊して、簡単に傷が付いてしましました。そこで今回は、材表面の比重の向上を狙い、浸透良好な軟質の塗膜を木材に塗布しております。

さらに、商品性、市場性を考慮して開発当初から、アカマツの化粧性を維持すること、新たな設備投資を行わないこと、簡易に硬化ができること、危険

な薬品等を使用しないことを目標に技術開発を進めました。

技術開発の結果、表面硬度は、積層する単板の厚さと塗装の種類によって、2～3倍に向上し、ブナやナラなどの広葉樹同等の硬さを得ることができました。

開発された表面硬化材は、大手事務機器メーカーの製品の一部に採用され、外務省会議室のメモ台天板、椅子手摺り、県内公共施設の会議用テーブル天板、秋田、宮城県高等専門学校のOA用フロアなどに用いられております。

今後の展望

県の木でもあり、地域の重要な資源であるアカマツ材の利用を拡大するためには、材料自体の性能向上の他にも、用途の多角化による資源利用の効率化、安定供給体制の整備のための青変被害の防止など多くのハードルがあります。今後、岩手県林業技術センターではこれらの問題を解決するため、研究・技術開発に取り組んでいきたいと考えます。

お問い合わせ先 岩手県林業技術センター企画指導部
TEL 019-697-1536
FAX 019-697-1410
URL <http://www.pref.iwate.jp/hp1017>
E-mail CE0011@pref.iwate.jp

平成16年度下請取引条件調査結果

「基本契約書を 取り交わしている」68.7%

前年
66.0%

受注単価「変わらない」、 「低下した」で88.6%



当センターでは、県内下請中小企業と親企業間の取引条件等の実態を把握するとともに、下請取引の適正化に役立てることを目的に、下記により下請取引条件調査を実施しました。

これによると、「基本契約書を取り交わしている」が68.7%と前年に比べ2.7ポイント増加し、下請取引における改善の状況がうかがわれます。受注単価も前年に比べ改善の傾向にあります。

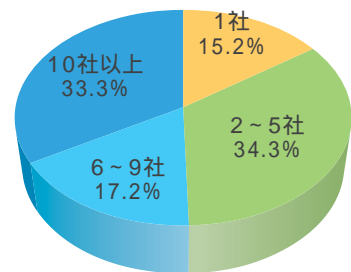
また、代金の受取方法については「全額現金」が増加し、「現金・手形併用」「全額手形」が減少しています。

調査対象：県内に事業所を置き、受注企業として登録している1,228社
回答企業：297社(回収率24.2%)
調査時点：平成16年9月30日

常時取引している 得意先(親企業)数

全業種では「2社～5社」が34.3%でもっとも多く、次いで「10社以上」が33.3%である。

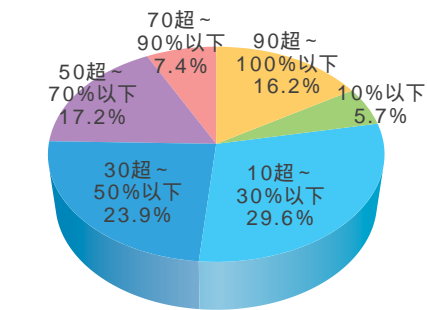
業種別に見ると、繊維・繊維製品及び精密機器は「1社」が、それぞれ26.1%、25.0%と多く、「2社～5社」も多い。樹脂製品及び金属製品は「10社以上」が、それぞれ57.1%、43.2%と多い。



売上高のもっとも高い得意先 (親企業)への依存度

全業種では「10超～30%以下」が29.6%でもっとも多く、以下「30超～50%以下」23.9%、「50超～70%以下」17.2%である。

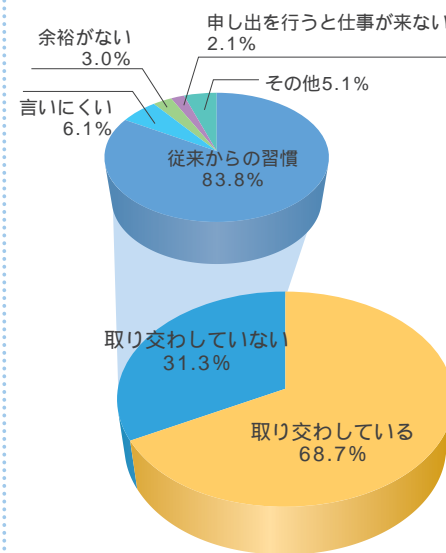
業種別に見ると、繊維・繊維製品、電気機器及び精密機器は、「70超～90%以下」と「90超～100%」の合計がそれぞれ43.4%、38.0%及び50.0%となっており、1社ないしは少数社依存の状況が窺える。反対に、樹脂製品及び金属製品は、「10%以下」と「10超～30%以下」の合計がそれぞれ57.2%、48.7%である。



基本契約書の取り交し

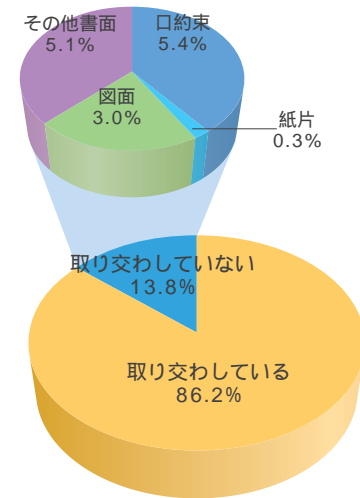
全業種では「取り交わしている」が68.7%(前年66.0%)、「取り交わしていない」が31.3%(前年34.0%)である。

業種別に見ると、非鉄金属及び電気機器は、「取り交わしている」がそれぞれ80.0%、82.0%と多い。繊維・繊維製品及び輸送用機器は「取り交わしていない」がそれぞれ43.5%、50.0%と多い。この状況は、取引先への依存度の状況との共通性がみられる。



注文書の取り交し

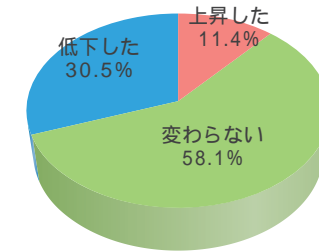
全業種では「取り交わしている」が86.2%(前年87.1%)、「取り交わしていない」が13.8%(前年12.9%)である。業種別に見ると、樹脂製品、非鉄金属及び輸送用機器は「取り交わしている」が100%である。反対に、金属製品及び電気機器は「取り交わしていない」が多い。



受注単価の動向

全業種では「変わらない」58.1%(前年46.0%)、「低下した」30.5%(前年50.3%)、「上昇した」11.4%(前年3.7%)で、前年に比べ改善の傾向にある。

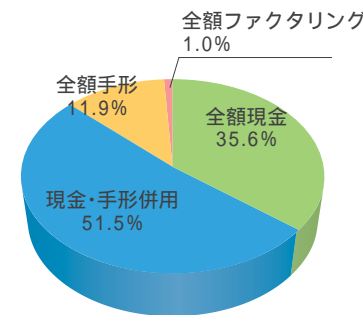
業種別に見ると、非鉄金属、輸送用機器は「上昇した」がそれぞれ40.0%、50.0%と多く、逆に樹脂製品、電気機器、精密機器は「低下した」がそれぞれ40.9%、50.0%、62.5%と多い。



代金の受取方法

全業種では「現金・手形併用」51.5%(前年57.4%)、「全額現金」35.6%(前年28.2%)、「全額手形」11.9%(前年14.4%)である。

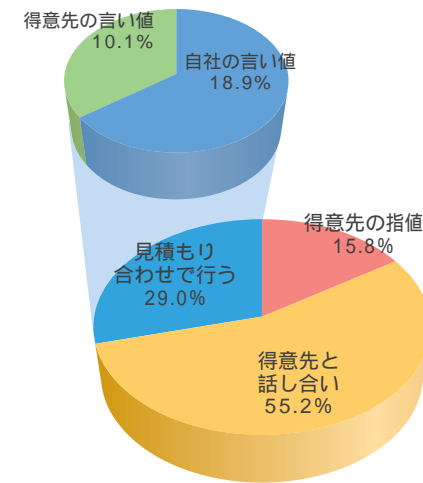
業種別に見ると、繊維・繊維製品、電気機器は「全額現金」が、非鉄金属、精密機器は「全額手形」が、それぞれ多い。



受注単価の決め方

全業種では「話し合い」が55.2%(前年51.5%)でもっとも多く、以下「見積り合わせ」29.0%(前年31.3%)、「得意先の指値」15.8%(前年17.2%)である。

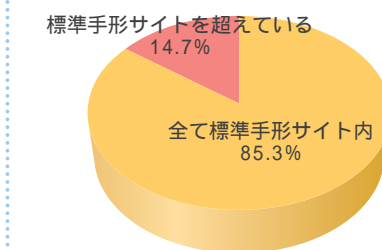
業種別に見ると、繊維・繊維製品、電気機器は「得意先の指値」が、樹脂製品は「見積り合わせ」が、非鉄金属、輸送用機器は「話し合い」がそれぞれ多い。



手形のサイト

全業種では、「全て標準手形サイト内(繊維業90日以内、その他の業種120日以内)」が85.3%(前年87.6%)、「標準サイトを超過している」が14.7%(前年12.4%)である。

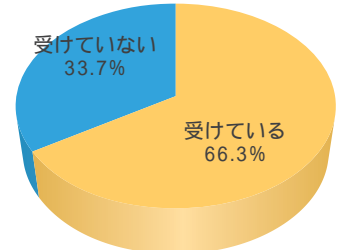
業種別に見ると、非鉄金属で「標準サイトを超過している」が20.0%とやや多い。



発注数量等の事前情報提供

全業種では、事前に情報提供を「受けている」が66.3%(前年58.3%)、「受けていない」が33.7%(前年41.7%)である。

業種別に見ると、精密機器、樹脂製品、電気機器、繊維・繊維製品の順に「受けている」が多い。

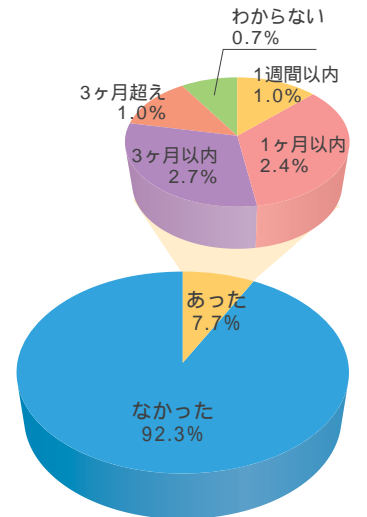


猶予期間がないままの取引停止 取引量の大幅な減少の予告

経営に著しい影響を及ぼす「取引停止」または「大幅に取引量を減少」する場合、全業種では、この旨の予告が「あった」が7.7%(前年9.5%)、「なかった」が92.3%(前年90.5%)である。

業種別に見ると、輸送用機器で「あった」が多い。

なお、「(経営に著しい影響を及ぼす取引停止等がある)との受けとめ方は、(影響があった)とした企業の取引先企業数、取引期間の長短等により異なると思われるので、この調査結果をみる場合、この点を考慮しなければならない。



当センターでは、得意先(親企業)との間で取引上のトラブルが生じた場合、当センターの顧問弁護士とも連絡をとり、解決のための相談に応じていますので、ご相談ください。

お申込み・お問合わせ先 取引支援課 TEL 019-621-5385 FAX 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/torihiki/> E-mail sitauke@joho-iwate.or.jp

“限定”“特定”“地域性”が、プレミアムをうむ。

相次ぐ大型台風の上陸、そして新潟県中越地震の襲来と、地方にとって試練の多かった1年が過ぎようとしている。なかでも台風の襲来では、北日本も大きな被害をこうむった。海風による稲作へ塩害、強風による果実の落下…。文化財級の樹木の倒木も相次ぎ、歴史の保存や観光の振興にも深刻な影響が出た。札幌の観光スポットともなっていた北海道大学のポプラ並木も、大きな被害を受けた名勝のひとつ。筆者が訪れた10月中旬、並木道は閉鎖され、倒れたポプラが無残な姿をさらしていた。並木道の入り口にたえずむ新渡戸稲造の胸像もさびしげな表情に感じたのは、筆者だけであろうか。今回の『流通・通』は、そんな北海道から地域を元気にしようと頑張っている取り組みを追ってみた。

地域限定で特長を出す！

札幌といえば、「時計台」「大通り公園」「すすきの」など特色ある街の風景が思い浮かぶが、開拓によって切り開かれた新しい都市らしく、駅前から整然と区画された街並みが、美しい北国の風情をかもし出している。北海道大学のポプラ並木もそうだったが、時計台や旧庁舎などの存在が異国情緒を感じさせるのも、札幌の魅力のひとつといえよう。そんな札幌の街角にも、今ではコンビニがひしめき合っている。画一的な品揃え、24時間営業の利便性…。いや待てよ、筆者が立ち寄ったコンビニには、おもしろそうな商品が並んでいた。いわゆる“地域限定”とうたった商品群！そう、“群”なのである。ひとつやふたつではない。

たとえば『夕張メロンキャラメル』といった地域の特産品を活かした商品だけでなく、ナショナルブランドと連携した限定商品も目につくのだ。そのひとつが『サッポロビールキャラメル』。サッポロビールから使用許諾を得て、『サッポロ生ビール黒ラベル』のラベルデザインそのままに、北海道の企業が商品化した。もちろんラベルだけでなく、商品にも『サッポロ生ビール黒ラベル』を使用しているという。もうひとつ筆者の目を惹いたのは、日本たばこ産業の『HOPE SUPER LIGHTS』。

『LIGHTS』は岩手県内でも販売しているが、『SUPER LIGHTS』は北海道限定の商品だとか。パッケージのデザインは『HOPE』シリーズと同じだが、白地にゴールドとシルバーで描かれたシンプルな仕上げは雪国・北海道を象徴しているようでもあり、タバコを20年以上前にやめた筆者も思わず記念に購入したほど。こうした地域限定の商品開発は、小規模の事業所や店舗単独では難しいかもしれないが、数社あるいは商店街が連携して取り組むことは可能なのではないだろうか。あるいはオリジナルのフィギュアなどを企画しても、おもしろいかもしれない。

特産を活かして特色を出す！

北海道で見つけたキャラメル、上記以外にもまだまだユニークな商品が並んでいた。たとえば、チーズ味のキャラメル、バター味のキャラメル…。いずれも酪農王国・北海道を連想させる地域の特色を活かした一例といえるが、それ以外にも地域の特色を活かしたさまざまな取り組みが目についた。筆者が次に訪れたのが、道東の港町・釧路市。釧路といってすぐに思い出すのは、釧路湿原ではなく、もちろんそれも魅力のひとつには違いないが、今回筆者が関心を寄せていたのは、釧路市が平

成年に全国に先駆け建設した「フィッシュマンズワーフMOO」のその後であった。建設当時は港町の地域活性化の切り札として全国から注目を集めたものの、各地の第三セクターと同様、バブル経済崩壊の影響を受けて苦しい経営を強いられてきたようだ。最近の報道では、金融機関との話し合いもついて再生に向けた取り組みが始まろうとしているとか。

釧路市で見つけた商品が、『さけひれさけ』。干した鮭の鱭と日本酒をセットにして販売している地酒である。フグの鱭を使った「ひれ酒」の鮭版といったところ。鮭の鱭を電子レンジで温め、そこに日本酒を注ぐ。鮭の漁獲量が全国有数の北海道ならではのアイデアではないか。もうひとつが、釧路ゆかりの文人・石川啄木にちなんだまちづくり。啄木にはいろいろな逸話が残し、人物に対する評価はさまざまあるが、釧路では啄木の文学的才能を評価して検証し、まちづくりに活かしている。一本一本に啄木の短歌が刻まれた街路灯、啄木の顔がプリントされた「たくぼバス」の運行等々。供給者側の価値観ではなく、消費者の嗜好をくすぐる取り組み。それも地域や店に人を呼ぶ、りっぱな“商品”なのである。

経営コンサルタント 岩淵公二
(ジーベック代表取締役)

経営相談コーナー



Q 顧客情報を取り扱う企業や事業所は、「個人情報取扱事業者」になると聞きました。「個人情報の保護」に関して、企業としてどのような取り組みが必要になるのでしょうか？

A パーソナルコンピュータの普及に伴い、顧客等の個人情報を管理しやすい環境が整ってきた反面、電子ファイルのような形で大量の情報を容易に持ち出すことができるようになりました。このような情報を取り扱う環境の変化に対応するため、2004年に個人情報保護法が成立し、2005年4月から施行されることになりました。

この法律では、「半年間に保有する個人情報が5000件を超える事業者を個人情報取扱事業者とする。」としています。個人情報保護法で求められる個人情報取扱事業者の義務は以下のとおりです。

- ・利用目的をできる限り特定しなければならない。利用目的の達成に必要な範囲を超えて取り扱ってはならない。
- ・本人の同意を得ずに第三者に提供してはならない。
- ・偽りその他不正の手段により取得してはならない。
- ・正確かつ最新の内容に保つよう努めなければならない。
- ・取得したときは利用目的を通知又は公表しなければならない。
- ・利用目的等を本人の知り得る状態に置かなければならない。
- ・本人の求めに応じて保有個人データを開示しなければならない。
- ・本人の求めに応じて訂正等を行わなければならない。
- ・本人の求めに応じて利用停止等を行わなければならない。
- ・苦情の適切かつ迅速な処理に努めなければならない。
- ・安全管理のために必要な措置を講じなければならない。
- ・従業員・委託先に対し必要な監督を行わなければならない。

また、個人情報取扱事業者に該当する企業に対しては

- ・個人情報の保護方針(プライバシーポリシー)を策定し公表すること。
 - ・外部からの不正アクセスに対する対策、情報管理者の設置、情報の持ち出し防止策などの仕組みを整備すること。
 - ・従業員に対して、情報保護の教育を徹底すること。
- なども、あわせて求められます。

これらはあくまでも企業に求められる最低限の個人情報管理のルールです。もし企業が扱っている個人情報がなんらかの理由で流出したり流用されてしまった場合、慰謝料等の損害賠償が発生する場合もあり、それによる損失も少なくないと考えなければなりません。さらに、情報漏洩が発生したということになれば、何よりも企業の信用問題に関わってきます。個人情報の管理に対しては、個人情報取り扱い事業者に該当するか、該当しないか、に関わらず、「企業や事業者は個人情報を守る義務を負っている。」と考え、社内の個人情報取り扱いルールを決めておくということが大切です。

このような個人情報管理のルール作りを進める基本として、事業者としては次のことを検討しておくのが良いでしょう。

- 1) 個人情報の保護に関する社内の仕組みや規程を作り、それを守らせるよう社内に徹底させる。
- 2) 個人情報を扱う場所は、社員や訪問者が安易に覗いたり情報を持ち出したり出来るような場所を避ける。さらに管理場所を規定し、入退室の管理も徹底する。
- 3) 電子的な外部からのアクセスは、できる限り制限する。また、誰がいつアクセスしたか管理できるようにアクセスログを取るなどして、悪意のあるアクセスに対して早急な対策を取れる仕組みをつくる。
- 4) 個人情報の管理はもちろんのこと、社内情報の扱いに対しても従業員に適切な教育を行う。
- 5) 業務委託先等の情報共有者の情報管理も社内と同様な体制を取れるよう監督・指導する。(委託先の再委託に関しても同様である)

これらのことは、企業や事業者としての情報管理方法としてはごく当たり前の取り組みと言えます。

個人情報保護法の施行を機に、「個人情報の管理方法」をはじめとする社内の情報管理の仕組みを見直すことが大切でしょう。

お問い合わせ先

「経営相談・窓口相談」に関するお問い合わせ先
新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/sodan>
E-mail joho@joho-iwate.or.jp

研修案内

お申込み・
お問合わせ先

情報研修課 TEL 019-621-5390
FAX 019-621-5480
E-mail kenshu@joho-iwate.or.jp
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/kenshu>

大企業は対象外となっております。

経営者大学 トップマネジメントセミナー

県内企業の経営事例を紹介するとともに、2005年の経営環境、経営課題について解説します。

日程 平成17年1月12日 13:30～18:30
会場 盛岡市山王町・岩手県自治会館

受講料 約8,000円
(受講者数により変動・定員30名で約半額)
情報交換会 / 希望者のみ / 会費:3000円

13:30～15:00

《経営体験事例》

夢の実現に向けて

～ミルクとワインとクリーンエネルギーの町
くずまきの挑戦～

講師 中村 哲雄

【葛巻町長・葛巻町畜産開発公社理事長
葛巻高原食品加工(株)社長】

15:00～18:30

《景況見通しと経営課題》

第一部 2005年の経営環境を読む
第二部 2005年の経営課題

業界情報交換

講師 石黒 重光【(株)エム・イー・エル】

消費税が変わりました

主な改正点

事業者の免税点の引き下げ

納税義務が免除される課税期間の基準期間における課税売上高の上限が1,000万円(改正前3,000万円)に引き下げられました。

簡易課税制度の適用上限の引き下げ

簡易課税制度を適用することができる課税期間の基準期間における課税売上高の適用上限が5,000万円(改正前2億円)に引き下げられました。

適用関係

この改正は、平成16年4月1日以後に開始する課税期間から適用されています。したがって、個人事業者は平成17年分の申告から、事業年度が1年である法人については平成17年3月末決算分の申告から適用されます。

新たに消費税の課税事業者(申告・納付が必要な事業者)となる個人事業者や法人は、次の手続等が必要です。

- ① 「消費税課税事業者届出書」の提出
- ② 消費税法に基づく帳簿の記載や請求書等の保存
なお、課税事業者が消費者に価格表示する場合には、総額(税込価格)にて表示することが義務づけられています。

消費税の納付に備えて納税資金を積み立てておく心安心です。記帳の仕方や消費税の仕組み等についてお分かりにならない点がありましたら、お気軽に最寄りの税務署や税務相談室までご相談ください。

国税庁ホームページ <http://www.nta.go.jp/>

産業情報いわて 2004年12月10日(毎月10日発行)

発行 (財)いわて産業振興センター

〒020-0045 盛岡市盛岡駅西通二丁目9-1(マリオス7階) TEL.019(621)5389 FAX.019(621)5480

E-mail joho@joho-iwate.or.jp URL <http://www.joho-iwate.or.jp/>

編集印刷 川嶋印刷(株)

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています。

PRINTED WITH
SOYINK
Member of America Soybean Association