昭和52年3月12日第三種郵便物認可

SHOKOKAI TOYAMA

商工会とやま

2022. 10 Vol.568

Contents

2. 県青年部女性部60周年記念事業・記念式典のお知らせ
3. 知っ得こ　マーケティング編
4・5. 令和5年インボイス制度が始まります
5. 富山県最低賃金の改定
6. 元気とやまきときとトピックス
7. 富山県こども政策モニター募集!
8. イベント情報、Goope

発行日　令和4年10月1日（毎月1回1日発行）
定　価　一部50円（商工会員にあっては購読料は会費に含まれています）
発　行　富山県商工会連合会（責任者／宮本 光明）
〒930-0855 富山市赤江町1-7　TEL076-441-2716　FAX076-433-8031
URL https://www.shokoren-toyama.or.jp

ふるさと探訪ニューツーリズム

富山市八尾山田商工会

八尾式 YATSUOSHIKI

越中八尾 いしがき亭

〈八尾町西町・鏡町〉

『地元で生まれ育ち、地元の良さを再認識、多くの方々に普段の八尾の良さをもっと広めたい!』

令和元年12月、地元商工同友会の有志らが「株式会社八尾式」を立ち上げ、八尾の歴史や文化を紡ぐ町屋建築を生かした宿営業を開業した。宿から眺める越中八尾の景色は、宿泊客を魅了する。事業構想は『少数制体験型観光→滞在→半定住→定住化』を目指す。オーナーは仲間とともに三味線や胡弓の音色や町屋の風景等を八尾式で伝え、これからも人生を謳歌し多くの宿泊者に喜んでいただきたい♪と、にこやかに話す。

越中八尾「いしがき亭」	凪(nagi) おたや東・西	ご予約先メール
https://yatsuoshiki.com	https://nagi-yatsuo.jp	ysc@cty8.com

（富山市八尾地域滞在型体験施設整備事業 活用事例）

富山県商工会青年部・女性部連合会結成60周年記念事業

「つながらんまいけ富山 ネットショップ」のPRイベント開催！

9月17日(土)、県商工会青年部女性部連合会は、ファボーレ富山（富山市婦中町）において、結成60周年記念事業として「つながらんまいけ富山 ネットショップ」のPRイベントを開催した。

本事業は、結成60周年記念事業として、新型コロナウィルス感染拡大などの自社努力ではどうすることもできない環境の変化と向き合い、今後の新たな経営活動に取り入れていただくことを目的に両部連合会で組織する実行委員会（委員長：中井将司）が企画・提案し、県下12商工会の青年部女性部へ連携協力を呼びかけ、地域産品やサービスの掘り起こしにより、期間限定のネットショップを開設した。

登録参加事業所数は、82店舗、約150品目が掲載。

開設期間は10月16日(日)まで。なお、売上の一部は日本赤十字社へ寄付を行う。

PR会場では、各商工会のコーナーを設置。地域イベントや観光ポスターの掲示や、ネットショップの掲載商品・サービス品の紹介を行い、PR活動を行った。また当日は、商工会女性部連合会によるご当地ジェラート等の即売会が行なわれ、会場を盛り上げた。

つながらんまいけ富山 net shop ▶

祝 県商工会青年部女性部結成60周年記念式典・記念パーティーのお知らせ

富山県商工会青年部連合会ならびに富山県商工会女性部連合会は、長年の歴史を振り返り、今後より一層の県下商工会青年部・女性部の団結と組織強化を図るため、記念式典・記念パーティーを予定している。

☆**開催期日**
令和4年11月11日（金）

☆**記念式典会場**（午後2時～）
富山国際会議場 メインホール
・第一部 記念式典
・第二部 記念講演
演題「スポーツクラブ経営を通じた地域振興（仮題）」
講師 株式会社カターレ富山
代表取締役社長 左伴 繁雄 氏

☆**記念パーティー会場**
（午後5時45分～）
ANAクラウンプラザホテル富山
・第三部 記念パーティー

※新型コロナウイルス感染拡大防止のため、人数制限を設けて開催を予定。

お客様の想いをカタチにする

小さな会社ですが
丁寧な仕事を心がけています。
小さな会社だから
できる事があります。
人と社会を繋ぐお手伝いをいたします。
心に伝わる広告物をご提供いたします。

総合印刷企画&グラフィックデザイン
有限会社 AT企画印刷
AT PLANNING PRINTING
本　社 〒930-0138 富山市呉羽町48-22
tel.076-427-1533 fax.076-427-1543
小杉営業所 〒939-0319 射水市東太閤山1-11-1
tel&fax.0766-57-8211

企業の繁栄に　特別増強運動展開中！
商工貯蓄共済制度
ひとつの掛金で3つの備え
貯蓄 ＋ 融資 ＋ 生命保障
● お申し込み・お問い合わせは地元の商工会へ ●

知っ得こ　マーケティング編

顧客分析をして売上アップしよう

第15回

普段自社の商品を購入してくれているお客様の中にもいろいろな方がいますよね。例えば常連でいつもたくさん注文をくれる（売上の柱となっている）優良顧客、最近取引が始まったばかりの新規顧客、昔はよく買ってくれていたけど最近はめっきりと縁が遠のいてしまった休眠顧客、などなど。そういったお客様の状況に合わせてこちらから提案を持ち掛けることで効果的に売上アップができます。ということで、今回は顧客分析をテーマにお届けいたします。

顧客分析と言っても手法は多々ありますが、取り組みやすく成果に繋がりやすい手法がＲＦＭ分析（あーるえふえむぶんせき）です。ＲＦＭとは３つの英単語の頭文字を取っているもので、Recency（最近買ってくれたのはいつか）、Frequency（購入頻度はどれくらいか）、Monetary（購入金額はどれくらいか）の３つの軸で顧客をランク分けする手法です。

やり方はカンタンです。まずはＲＦＭそれぞれの指標においてランクを設定します。例えばRecency（最近買ってくれたのはいつか）の指標において１か月以内であれば３点、６か月以内であれば２点、それ以上なら１点、といった形でＲＦＭそれぞれ基準を設定します。

ランク	Recency	Frequency	Monetary
3	1か月以内	10回以上	10,000,000円～
2	6か月以内	6～9回	5,000,000円～9,999,999円
1	6か月以上	5回以下	～4,999,999円

お客様名	最近の購入日	購入頻度	購入金額	Recency	Frequency	Monetary
○○様	2022/8/25	8回	5,000,000円	3	2	2
■■様	2022/7/13	3回	3,000,000円	2	1	1
☆☆様	2021/12/1	10回	10,000,000円	1	3	3

そうしたら販売管理システムや台帳からお客様情報をリスト化して設定したランクを割り当てます。

こうすることで自社の顧客分析をすることが出来るようになります。まずRecency（最近買ってくれたのはいつか）とFrequency（購入頻度はどれくらいか）の２つに着目してみましょう。Ｒが高いのにＦが低いお客様がいたならば、【最近買ってくれたけどまだ購入回数は少ない】ということで新規顧客です。リピートして頂けるようこまめに連絡を取り満足度を確認するなど手厚くフォローしましょう。逆にＲが低くＦが高いお客様がいたならば【何度もリピートしてくれていたのに最近買ってくれていない】ということで休眠顧客です。ここを掘り起こさない手はありませんから優先的にアプローチしていきたいですね。

次にFrequency（購入頻度はどれくらいか）とMonetary（購入金額はどれくらいか）の２つに着目しましょう。Ｍが高いのにＦが低いお客様は【回数は少ないけど購入金額が大きい】ということで購入単価が高いお客様です。ここのリピート率を高められれば売上に大きく貢献してくれそうですね。Ｍが低くＦが高いお客様は【よく買ってくれるけど総額はそれほど大きくない】ということで購入単価が低いです。セット販売など購入単価を上げる提案をすれば成果につながるかもしれません。

このように自社のお客様の状況に合わせて的確に打ち手を打っていくことで売上アップに繋がります。是非自社の顧客分析、実施してみてください。

		Frequency 3	2	1
Recency	3			
	2			
	1			

最近購入してくれたけど購入回数はまだ少ない
最近顧客化したばかりの新規客。リピート化してもらえるよう営業担当がこまめにフォローする。

何度も購入してくれていたけど最近は購入してくれていない
離れてしまった休眠顧客。再度掘り起こせないかニーズのヒアリングをする。

		Frequency 3	2	1
Monetary	3			
	2			
	1			

金額は大きいけど購入回数は少ない
客単価が高いので購入頻度も高められるよう別商品の提案を行ってみる。

購入回数は多いけど金額は少ない
客単価が低いのでアップセルやセット販売ができるよう提案する。

地域創造カンパニー
グローカルマーケティング株式会社
取締役COO(最高業務執行責任者)
コンサルティング部 部長　遠藤 頑太
新潟県長岡市出身。新潟大学 経済学部卒業。
大学卒業後、東京の営業コンサルティング・営業アウトソーシング会社に入社。中小企業から大手企業・上場企業まで、様々な業種業態にわたる企業の営業支援を行う。そこで培った営業・販売のノウハウを活かして「地域を若い人がもっと活躍出来る場に変える」という使命をもってグローカルマーケティングに入社。趣味はドライブと料理。

初期費用0円！
太陽光パネルがお得に設置できます！
月額8,000円(税)～
Easyソーラー
定額料金を毎月お支払いいただくことで、太陽光発電の電気をお使いいただける、初期費用はゼロのサービスです。
北陸電力

商工会の福祉共済
全国商工会会員福祉共済
個人賠償責任に次いで「傷害プラン」に熱中症の補償もついて
充実の安心補償！！
日常生活の事故・トラブルで賠償責任が生じたとき
日常生活や業務中に熱中症になったとき
ご家族全員の賠償事故をカバー！！
お申込みはご加入の商工会まで

消費税

令和5年10月1日から インボイス制度が始まります！

インボイス発行事業者となるためには、原則、令和５年３月31日までに 登録申請が必要です！

- インボイスを発行するためには、インボイス発行事業者の登録申請が必要です。登録は課税事業者が受けることができます。
- 免税事業者の方(※)も、ご自身の事業実態に合わせて、インボイス発行事業者の登録を受けるかをご検討ください。
- 登録を受けるかどうかは事業者の方の任意です。 登録にあたっては、取引先との調整やシステムの整備が必要となることもあるため、お早目のご準備をおすすめします。

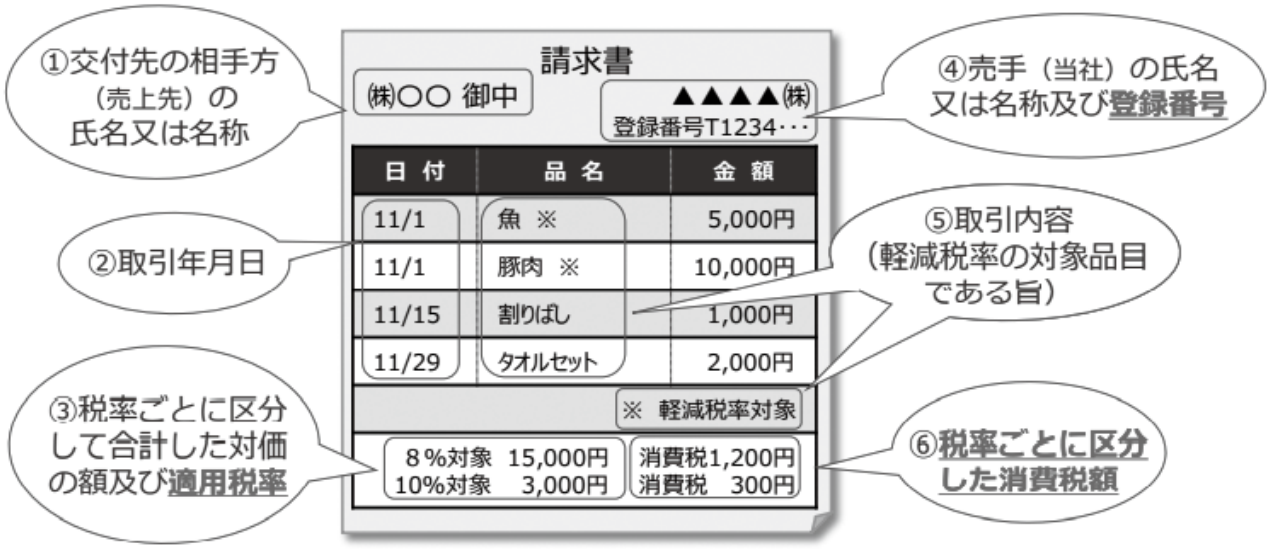
（※）免税事業者の方とは、事業開始後２年以内で基準期間の課税売上高が1,000万円以内の事業者の方。
※基準期間の課税売上高とは、前々年の課税売上高のことをいいます。

「インボイス」とは？

売手が買手に対して、正確な適用税率や消費税額等を伝えるものです。 具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「税率ごとに区分した消費税額等」の記載が追加されたものをいいます。

～　請求書の対応例　～

※　下線部は、特に注意する項目です
※　登録番号は、登録後に税務署から通知される番号です



▷様式の定めはなく、手書きであっても、上記（①から⑥）の記載事項を満たしたものであればインボイスになります。

▷現在売上先に交付している全ての書類をインボイスに対応する必要はありません。どの書類をインボイスとするか、売上先とも相談しながら準備を進めましょう。

▷売上先が「仕入明細書」などの形で作成する書類も該当します。

「インボイス制度」とは？

売手であるインボイス発行事業者は、買手である取引相手（課税事業者）から求められたときは、インボイスを交付しなければなりません（また、交付したインボイスの写しを保存しておく必要があります）。買手は仕入税額控除の適用を受けるために、原則として、取引相手（売手）である インボイス発行事業者から交付を受けたインボイスの保存等が必要となります。

登録を受けるかどうかは、どのように判断したらいいの？

売上先からインボイスの交付を求められるか、検討・確認してください。

□ 課税事業者である売上先は、仕入税額控除のため、あなたが交付するインボイスが必要になります。
□ 課税事業者であっても簡易課税制度を選択している売上先は、インボイスは不要です。
□ 一般消費者、免税事業者である売上先は、インボイスは不要です。

登録を受けた場合と受けなかった場合について、考えてみましょう

□ 登録を受けた場合
インボイスが交付でき、課税事業者として消費税の申告が必要になります。
※インボイス交付以後は、課税売上高が1,000万以内であっても、免税業者に戻ることができません。

□ 登録を受けない場合
インボイスを交付できませんが、課税事業者となる必要はありません。
なお、売上先は、経過措置期間は仕入税額の一部が控除できますが、経過措置終了後は控除できなくなります。

課税事業者の方も免税事業者の方も事業実態の把握が必要です

事業実態を把握のうえ、必要に応じ取引先（売上先や仕入先）と取引条件の見直しを相談するなどの検討を行うことが必要です。

◆登録申請手続については、e-Tax・郵送による手続きが可能。また個人事業者の方は、スマートフォンからでも申請が可能です。
※e-Taxを利用した登録申請手続には、電子証明書（マイナンバーカード等）が必要です。
・・・ 詳しくは、インボイス制度特設サイトの「申請手続」ページをご覧ください。

国税庁 | お近くの商工会窓口でも相談できます。

インボイス申請手続

令和4年10月1日より富山県最低賃金が改定されました！

地域別最低賃金 年齢や雇用形態に関わらず富山県内の事業場で働くすべての労働者に適用されます

時間額：908円（前年度より31円引き上げ）
発効日：令和4年10月1日（金）

この最低賃金は富山県内の事業場で働くすべての労働者に適用され、許可なくこの金額以上の賃金額を支払わない場合、最低賃金法違反となります。

「働き方改革推進支援センター富山」（富山労働局委託事業）では、働き方改革推進に取り組む事業主の皆様の支援を行っています。賃金引上げに向けた生産性向上に関する『**業務改善助成金**』の相談なども無料で行っていますので、是非ともご活用ください。

働き方改革推進支援センター富山
富山市赤江町1-7　富山県中小企業研修センター4F
電話番号:0800-200-0836　メールアドレス:hk16@mb.langate.co.jp

富山労働局ウェブサイト（最低賃金・最低工賃）
https://jsite.mhlw.go.jp/toyama-roudoukyoku/

最低賃金特設サイト（厚労省）
https://pc.saiteichingin.info/

最低賃金に関するお問合せは、富山労働局賃金室（☎076-432-2735）又は富山県内の各労働基準監督署へ

富山労働局

元気とやま きときとトピックス

令和4年度 富山県事業承継つなぐサポート事業費補助金

こんな方に向けた補助制度です！

- 誰かにサポートしてもらいながら、考えたい
- 事業承継に向けて、現状の課題や改善点を知りたい
- 必要な費用が心配で、なかなか事業承継を進められない

皆様が培ってきた貴重な技術や経営資源を後世に引き継ぐ後押しをします！

●補助対象　県内に事業所を置く小規模企業者

●事業区分　①親族内承継　②親族外承継（従業員等）　③親族外承継（M＆A）

●補助対象経費
- 課題分析の委託料
- 事業承継計画書の策定費用
- 事業用資産や企業価値の算出・分析費用
- 譲渡契約書策定費用　等

※「富山県事業承継・引継ぎ支援センター」の支援を受けた事業において発生する経費が補助の対象となります。

●補助率　２分の１以内

●補助上限額　30万円

申請等手続き

申請の流れ
1．富山県事業承継・引継ぎ支援センターに相談する
2．同センターの支援を受け、事業計画書を作成する
3．必要書類一式を揃えて、下記申請先に提出する

必要書類　①事業申込書②交付申請書③事業計画書④誓約書⑤その他添付書類
※①～④の様式は、富山県のホームページからダウンロードできます。

Q＆A

Q. 小規模企業者とは、どんな事業者を指しますか?
A. 常時使用する従業員数が、製造業その他の場合 20人以下、商業・サービス業の場合 5人以下の事業者を指します。

Q. いつまで募集していますか?
A. 令和４年度中は随時申請を受け付けています。（予算に達し次第、終了します）
ただし、補助事業者は、令和5年2月末までに、補助事業を完了（経費の支払いまで含む）する必要があります。

Q. 事業計画書とはなんですか?
A. 企業の概要や事業承継への取り組み、それによって発生する経費などを記載いただきます。この計画を基に審査を行います。計画の内容については、「富山県事業承継・引継ぎ支援センター」の確認を受ける必要があるので、同センターに事前にご相談ください。

■申請先・お問い合わせ先
富山県地域産業支援課金融係
〒930-8501 富山市新総曲輪1-7　TEL：076-444-3248
必要書類を郵送にて提出してください。

■相談先・確認先
富山県事業承継・引継ぎ支援センター
〒930-0866 富山市高田527 情報ビル２階
TEL：076-444-5625

概要や様式は県HPをチェック＞＞　富山県つなぐサポート補助金　検索

届け！
わたしたちの
リアルな思い！

未来を担う君たちへ
富山県の未来づくりにぜひ
ご意見をお寄せください！

富山県こども政策モニター募集！

**こどもに関わりが深い様々なテーマについてご意見をいただくこども政策モニターを募集します！
あなたの意見を県の政策づくりに活かしてみませんか。みなさんのご応募をお待ちしています。**

事業内容　「こども政策モニター」の方々には、県から示されるテーマについてご意見を提出していただきます。いただいたご意見は、こども政策を始めとする県の政策の企画・立案の参考として活用することとしています。

応募要件
- 小学5年生から高校3年生までの方
- インターネットを利用することができる方

※令和５年２月頃までの間、県からお示しするテーマに対し、ご意見を提出いただける方。
※3回程度テーマを示し、それぞれ３週間程度でご意見の提出をお願いする予定です。

募集人数　小学生（5・6年生）　100名、中学生 100名、高校生 100名
※上記を超える場合は、先着順とさせていただきます。

募集締切　10月20日（木）

調査期間　令和4年11月～令和5年2月頃

調査方法　インターネットによる調査
※登録情報を入力いただきます。

謝　　礼　すべての調査に回答いただいた方全員に**オリジナル QUOカードPay（500円分）**進呈

応募方法

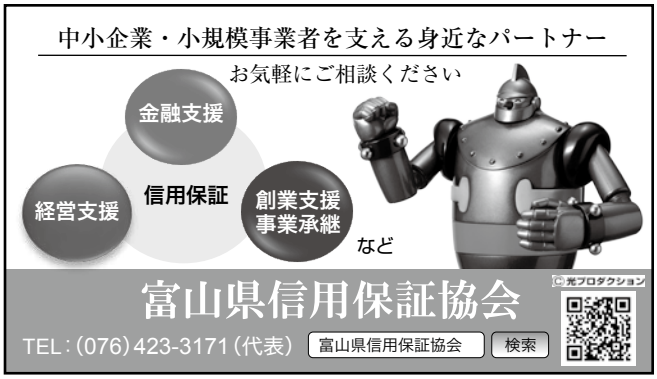
step.1
右の QR コードを読み込むか、https://enquete.cc/q/toyama_kodomoにアクセスして応募フォームに登録情報を入力して応募してください。

step.2
メールまたは郵送でアンケート調査フォームを送ります。

step.3
アンケートに答えて、返送してください。

ご意見等の取扱い　お送りいただいた氏名等の情報は、適切に管理し、申し込みに関する受付確認や本事業の実施のためにのみ利用します。

主催／富山県　　委託／㈱ジェック経営コンサルタント



各地のイベント　11月

イベント名	開催日	お問合せ先	
福光まちなか文化祭	10月30日(日)	南砺市商工会福光事務所	0763-52-2038
ふくみつマルシェ	10月30日(日)	南砺市商工会福光事務所	0763-52-2038
バットの町福光　小学生リアル野球盤大会	10月30日(日)	南砺市商工会福光事務所	0763-52-2038
なりひら風の市	11月12日（土）	富山市八尾山田商工会	076-455-3181
「冬支度―雪待つ合掌集落」相倉合掌造り集落ライトアップ	11月19日(土)・20日	五箇山総合案内所	0763-66-2468
おやべよってかれマーケット	11月20日(日)	小矢部市商工会小矢部支所	0766-67-0756
ツィインクルナイトin射水	11月20日(日)～2月15日(水)	射水市商工会	0766-55-0072
第37回福野ごっつぉ里いもまつり	11月23日(水・祝)	南砺市商工会福野事務所	0763-22-2536

※新型コロナウイルス感染症の影響で、イベント開催が延期、または中止になる場合があります。詳細は各イベント問合せ先にご確認ください。

グーペ by GMOペパボ

ひとりでも始められるDX、『グーペ』で自作ホームページにチャレンジ！

『グーペ』ならホームページが無料で作れます！

ユーザーの9割が、従業員5人以下の小規模事業者です

商工会会員様限定プランのご紹介

あなたのホームページのお悩みを解決

- 何が必要なの？ → **専用ソフト不要**　パソコンやスマホがあればホームページが作れます。
- 難しくてわからない… → **専門知識不要**　HTMLやCSSがわからなくても大丈夫！
- 更新する時間がない！ → **家でもお店でも**　インターネットでどこからでも即更新。
- どうやって作るの？ → **3ステップで完成！**　情報や写真を追加してデザインを選ぶだけ！

グーペの機能

1. **集客もしっかり支援します**　好きなワードで検索エンジンに登録でき、集客に繋がります。
2. **スマートフォン/タブレット対応**　どのデバイスからでも見やすいホームページが作成可能です。
3. **豊富なデザインから選ぶだけ！**　好きなデザインを選ぶだけで、思い通りのホームページが完成。

その他にもたくさんの便利な機能をご用意しております。

これらの機能が無料で使えます

商工会会員様向けプランで提供の主な機能です。

スマートフォンタブレット対応／セキュリティ対応／SNS連携 ※1／お問い合わせフォーム ※2／グーグルマップ自動生成／予約機能／フリーページ上限3ページ ※3／カレンダー

プランアップで更に便利に

アクセス解析／独自ドメイン／クーポン／アカウント追加／副管理者機能／ネットショップ ※4

※1「いいね」や「ツイート」などのボタンを設置できます。プランアップするとタイムラインの表示も可能になります。
※2 プランアップすると項目の追加や並び替えの設定が可能になります。
※3 プランアップすると無制限になります。
※4 ご利用にはカラーミーショップへの登録が必要です。

ご相談については、各商工会へお問い合わせください