

No.75

令和4年

7月-9月

ちばしんきん 景況レポート

NEWS report

INDEX

■ 企業Interview

株式会社 東洋コーポレーション	P1・2
株式会社 アメニティジョイハウス	P3・4

■ 地域景気Report

全業種	P5
製造業	P6
卸売業	P6
小売業	P7
サービス業	P7
建設業	P8
不動産業	P8
特別調査	P9

■ 支店長の横顔

印西支店長	P10
-------	-----



Retail Trade



Real Estate



Business
trend



Wholesale
Trade



Construction



Manufacturing
industry



Services



千葉信用金庫

株式会社 東洋コーポレーション

SDGsを体現する不動産ビジネス 中古物件の「再生」で社会課題を解決

不動産「再生」ビジネスで顧客満足を目指す

近年、不動産の「再生」に力を入れる東洋コーポレーション。不動産仲介業から中古不動産売買業へと軸足を移し、業績を着実に伸ばしている。

代表取締役の木田志郎氏は、長年不動産仲介業に従事してきた。1996年に独立して同社を設立した時には、すでに現在の「不動産再生ビジネス」を構想していたという。

「前職では、たくさん不動産仲介のお手伝いをさせてい

ただきました。その中で、仲介業は現状有姿の取引が多いため、後日トラブルが発生する様子も多々見てきました。実際、購入後にお客さまから後悔のお話を聞くこともよくありました。業者としての責任を貫くのであれば、リフォームおよびリノベーションを施した物件をご提案すべき、そうすればお客さまの満足度は高まるはずと思っていました」。

「顧客満足」を目指して中古の再生可能物件を仕入れ、リフォームやリノベーションの施工から販売までを行う会社を立ち上げた。施工を行う職人も積極的に雇用し、全て同社内で実施する。

「物件を仕入れた後、販売前に負の部分となり得る個所は徹底的に取り除くようにしています。例えば、地盤自体に問題があるなら、建物を解体して地盤から基礎をやり直します」。

顧客満足を追求するその姿勢は徹底している。



代表取締役 木田志郎氏



中古物件再生で空き家問題を解決！

この不動産再生ビジネスの背景には、日本の空き家問題を解決したいという木田氏の狙いがある。

現在、日本の一般世帯総数は、2019年の約5,307万世帯をピークに減少の一途をたどっており、2033年には空き家は2,000万戸を超えると予測されている。木田氏は、社業は「社会貢献度の高い仕事」で、「空き家問題を抱える現代日本に不可欠な事業」だと話す。

「建物は経年劣化によって、外壁や屋根の損傷、床の傾斜などが起き、ひどい場合は建物自体が傾斜することもあり危険です。老朽化した建物が放置されると、不審者の不法侵入、ゴミの不法投棄、放火など、犯罪の温床になる危険性

があり、街の景観も損ねてしまう。管理の行き届いていない空き家は、防災・衛生・景観などの生活環境にも悪影響を及ぼします」。

増加する一方の「空き家」という社会問題解決のために必要なのは、「中古市場の活性化」だと木田氏は考える。中古物件にリフォームやリノベーションを施し、有益性を付加してから市場に再度送り出す同社の活動は、この「中古市場の活性化」の一環だ。また、取り扱いが非常に難しいとされる「不良債権物件・相続物件」や「老朽化物件」の再生も同社は精力的に手がけ、多方面から中古市場の活性化を促進させている。

この取り組みは、当然ながらSDGsの理念にも通ずる

代表取締役 木田志郎氏

ものだ。木田氏は、資源という観点からも中古物件の重要性を説く。

「我が国の不動産に対する購買意識は新築物件の方が高い。ただ、新築を建てることは新たに地球の資源を使うことです。現在、日本には850万戸の空き家があり、この空き家をゴミにしないように有効活用することが大切です。持続可能な社会を実現するためにも、消費者の方に中古物件を勧めることは、SDGsの拡大につながると考えています」。

同社は、2021年、2022年と立て続けにSDGs関連私債を発行、「千葉市教育みらい夢基金」などSDGs関連団体への寄付を行う。SDGsに積極的な姿勢は、資金繰りにも表れている。



環境配慮型の交通インフラである「シェアサイクル事業」を2022年2月から開始した。ステーション前での木田社長（右）と千葉信用金庫日原常務理事。

SDGsの根幹は「人」にあり

木田氏は現在、実家があった福島県石川郡の敷地でNPO法人障害者福祉施設「あづまっぺ」を運営している。これもまた、木田氏のSDGsへの想いを窺い知ることができる活動の一つだ。

「あづまっぺとは、福島の方言で『集まりましょう』という意味。実家は商売をしていて、地域の皆さまから長年にわたってご贖買いただいていた。空き家になるのであれ



ば皆さまに有効活用していただきたいと考え、家屋や敷地を活用して『あづまっぺ』をつくりました。ずっと土地・建物に関わってきた私のささやかな恩返しだと思っています。かつての店舗を手工芸の作業場に、古い蔵を改装して地域のコミュニティスペースとして開放しています」。

木田氏は「SDGsは人に対する問題を主としているのではないか」と言う。

「環境問題だと考えられがちですが、17のうち環境に関する目標は4つだけ。他の13の目標はすべて『人』に関わるものです。『物』ではなく『人』に着目することがSDGsの本当の主旨だと思っています。貧困や生きる権利等を尊重し、誰も取り残さない社会の実現に向けて、人間が共に生きていける社会を作っていきます」。

「リベラルな心」をもって、公平性や多様性を尊重しながら経営にあたりたいと話す木田氏、SDGsの精神を体現するような活動は続く。

企業DATA

株式会社東洋コーポレーション

住所：千葉県八千代市緑が丘西 2-12-1

TEL：047-458-1121

創業：1996年9月

URL：<https://www.ty-corp.jp>



八千代市にある本社

株式会社 アメニティジョイハウス

「あたらしい豊かさ」の先に見える サステナブルな社会実現への道程

ワンストップのアパート管理総合サービス業

アメニティジョイハウスは、都内や県内東葛エリア、湾岸エリアを中心に、土地の仕入から共同住宅（アパート）の企画・設計、建築、入居管理までを一貫して手掛ける建築不動産会社だ。2000年の創業以来、木造3階建てアパートをメインに、約400棟の不動産投資案件を手掛けてきた。

同社の強みは、土地探しから企画設計・施工、入居者・建物管理まで、アパート経営管理に関してワンストップの自社完結体制を敷く点にある。共同住宅の経営管理や入居者への保証受託業務もグループ会社が行い、アパートオーナーと入居者双方に向けて総合サービスを提供。このような一貫体制によりコストを下げられ、販売価格を抑えることができる。

企画設計に関しては、オーナーの意見などを反映させている。「営業が販売しやすい物件」ではなく、顧客目線の「購入後に後悔しない物件」をつくり、入居者目線の部屋づく

りを心がけることで99.5%という高い入居率を達成。これも、企画設計から入居管理まで一貫して行っているからこそできることだ。



代表取締役 田脇宗城氏

SDGsとは「当たり前を当たり前にする」こと

同社は、SDGsへの取り組みとして、多くの数値目標を掲げている。特に、住宅性能評価に関わる項目として掲げる「劣化対策等級3を標準規格に」「2022年以降の共同住宅建築はすべて劣化対策等級3を目指す」という目標は、SDGsと同社の活動が大きく交わる部分だ。



施工実績：共同住宅「アマルフィハ潮」

劣化対策等級とは、住宅性能を評価する項目のひとつで、等級3は「3世代（75～90年）に渡り大規模な改修工事を必要としない対策が講じられている建物」に与えられる。代表取締役の田脇宗城氏は、持続可能な住宅を供給しようというこの等級3に向けた取り組みは自社のためでもある、と話してくれた。

「等級2取得の木造建築でも30年の融資を受けられるので、基本的には2級取得を基準とする事業者がほとんどです。当社は3級取得のために公的検査を1回増やし、時間と手間を掛けています。それは第三者の厳しい検査が、商品のクオリティUPにもつながっているからです」。

現在、同社では、社内報などで定期的にこのようなSDGsの取り組みについて周知している。その狙いは「教育」だ。

「貧困や飢餓、安全な水の問題など、SDGsで掲げる目標は、私たち日本人にとっては危機感を感じにくいかもしれませんが、その実感がもてない世界でも、私たちはつながっていることを再認識し、何か行動に移さなければなりません。その一歩目は教育だと私は感じてい

代表取締役 田脇宗城氏

ます。一人ひとりが理解してから行動すること。個人として、組織として、会社として取り組めることを理解する必要があります」。

田脇氏は、SDGsの17の目標について「当たり前のことが多い」と言う。

「難しく考えずに、当たり前のことを当たり前にすればいいだけ。そして、当たり前のことだからこそ、企業活動に必ず組み入れなければならないものだと考えています。自分たちの会社でできることをひとつずつ意識的に可視化し、実践していけばいい。毎年少しでも良くなっていけばよくて、それは半歩でもいいのです。1つの企業でできることは少なくとも、それが世界的に行われれば大きな力となります」。

SDGsの目標達成に必要な「理解」と「実践」。「少しずつでも環境や働き方への取り組みを広めていきたい。これから

も社員とともに学びながら、理解と実践を積み重ねていきます」と、田脇氏は前向きに話してくれた。



施工実績：共同住宅「AJ南柏WEST I」

SDGsを支える「あたらしい豊かさ」の追求

同社は現在、「あたらしい豊かさの実現」というスローガンを掲げている。

田脇氏は、アメリカの哲学者カール・サンドバーグの「時間はあなたの人生の貨幣である」という格言を挙げ、この「あたらしい豊かさ」という言葉の真意について教えてくれた。

「私たちが提供する不動産投資というサービスの特性上、まずお客さまが得られるものは経済的な『豊かさ』になります。資産形成が実現すると、次に得られるのが『ゆとりある時間』です。つまり『あたらしい豊かさ』とは、経済的な豊かさのその先にある人生を豊かに平穏なものにする『時間』というのが、私のたどり着いた一つの答えです。人は豊

かな時間があれば、より多くの人を支えることも、自然や環境を守ることもできます。本当の豊かさとは、自分だけではなく周りの人や自然と共に幸せな人生を送れることだと考えています」。

学生応援や被災地支援、コロナ対策といった社会貢献活動に努め、利益は第一に社員に還元するという同社。顧客に良いサービスで経済的な豊かさと時間を提供する。同社で働く社員も、その経済活動の一端で経済的な豊かさと時間を得る。その豊かさが結果的に社会のためにつながる。

経済活動を行いながら、サステナブルな社会の実現に貢献するために「あたらしい豊かさ」を追求すること。これが、田脇氏が導き出したSDGs達成への見取り図だ。

企業
DATA

株式会社
アメニティジョイハウス

住所：千葉県船橋市前原西2-30-7
AJ津田沼2F・4F

TEL：047-470-3300

創業：2000年6月

URL：https://www.ajoyh.jp



社員だけでなく、取引先も参加するという社内レク。田脇氏も参加している。

全業種

行動制限のない夏休みはプラス材料となったものの、原材料高騰や円安の進行はそれを上回るマイナス材料となった

当期の業況DIは▲13.2と前期比0.5ポイント悪化しました。

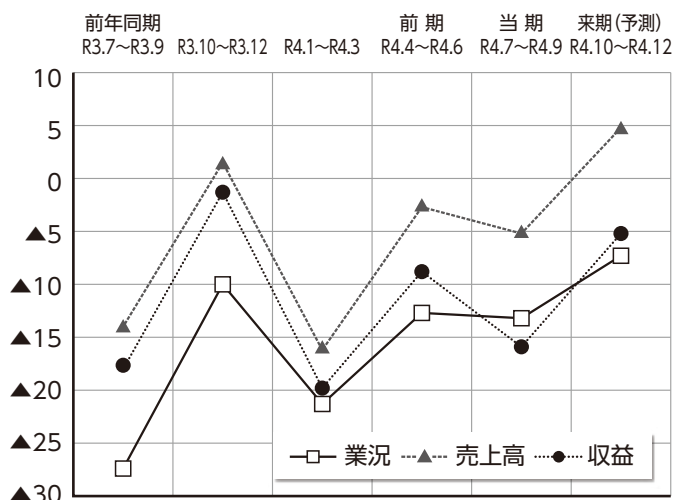
仕入価格DIは前期比2.3ポイント上昇と小幅な悪化となったものの、販売価格DIは前期比同水準であることから、収益DI▲15.9と悪化しました。

当期は新型コロナウイルスの感染者数が増加していく中、3年ぶりとなる行動制限のないお盆休みや夏季休暇は小売業やサービス業の景況感をわずかながら押し上げる結果となりました。また、今夏は日本各地において気温が観測史上最高記録を更新するなど「異常気象」が頻発したことから、エアコン等の季節商品は好調な売れ行きを見せました。一方、ウクライナ侵攻の長期化は、『需要』と『供給』のバランスを大きく崩し、原材料高騰の引き金となりました。それに伴う、食料品や生活必需品の相次ぐ値上げは国民の家計を直撃し、消費者の購買意欲を低下させました。

来期予測について、ウクライナ情勢の動向のみならず、原材料価格の高止まりや円安の加速、食料品等の値上げは今後の国内景気を下押しすると懸念されています。一方、政府による経済対策の執行や行動制限を実施しない取り組みは景気を下支えすると予想しており、これからは「新しい生活様式(ニューノーマル)」に対応できる体制を構築していく必要があると考えます。

主要判断DIグラフ

DI項目	前年同期 R3.7～ R3.9	前期 R4.4～ R4.6	当期 R4.7～ R4.9	来期(予測) R4.10～ R4.12
業況	▲27.4	▲12.7	▲13.2	▲7.3
売上高	▲14.0	▲2.7	▲5.2	4.8
収益	▲18.0	▲8.8	▲15.9	▲5.2
販売価格	3.1	25.3	25.9	26.7
仕入価格	31.6	59.5	61.8	56.6
在庫	▲3.5	▲5.2	▲4.2	▲4.8
資金繰り	▲8.6	▲7.3	▲8.4	▲9.6



調査概要

本調査は、当金庫お取引先のご協力を得て調査したものです。当金庫営業地域の経済動向把握と共に、地域の中小企業の皆様に経営の参考にしていただくためにまとめたものです。

■調査対象時期 当期(令和4年7月～9月)、来期(今後3ヶ月:令和4年10月～12月の見通し)

■調査企業先数 当金庫お取引先493社 有効回答数479社

(内訳:製造業72社、卸売業49社、小売業107社、サービス業87社、建設業98社、不動産業66社)

■DIの説明

DIとは、「良い」「増加」「上昇」「過剰」「楽」と答えた企業割合から「悪い」「減少」「下降」「不足」「苦しい」と答えた企業割合を差し引いた数値のことです。「良い」には『やや良い』を含み、「悪い」には『やや悪い』を含みます。「増加」「減少」等、他の項目も同様です。

これら数値がプラスかマイナスか、そしてその大きさの程度によって、景気変化の方向を時系列的な推移の中で分析することを目的としています。

本レポートは標記時点における情報提供を目的としています。また、本レポート掲載内容は当金庫が正確性および完全性を保証するものではありません。

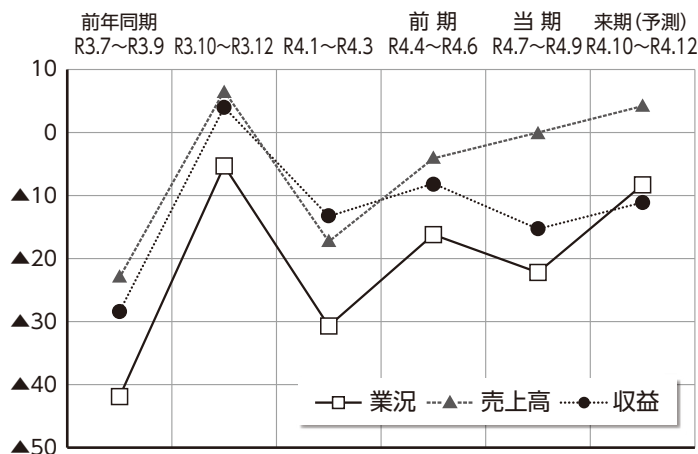
製造業

原材料高騰と半導体不足の 二重苦により業況悪化

製造業の当期の業況について、原材料価格の継続的な上昇は収益を圧迫し、業況DIは前期比6.0ポイント悪化しました。また、依然として半導体不足は続いている状態にあり、納期遅延にかかる状況説明の対応に苦慮しています。

来期予測について、新型コロナウイルス感染状況の鎮静化に伴う、国内情勢の改善を期待し、主要DI(業況・売上高・収益DI)は軒並み改善すると見込まれています。

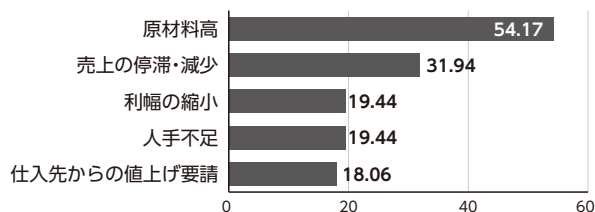
主要判断DIグラフ



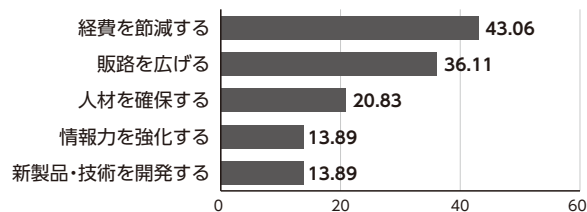
調査員コメント

発注元に価格交渉を行い、値上げに応じてもらえても原材料である鉄の価格が頻繁に上昇するため、利幅を確保することが難しい状況となっている。(金属製品)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



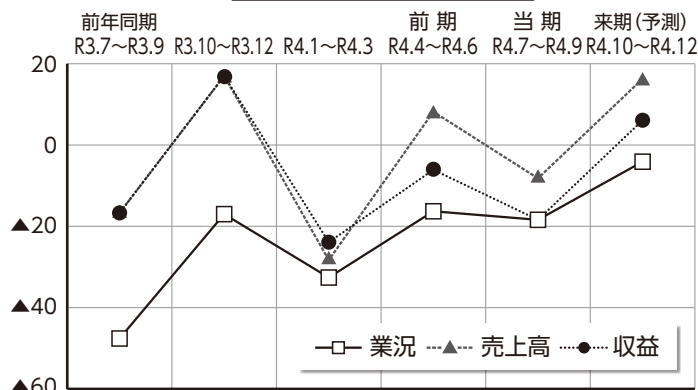
卸売業

仕入価格上昇に歯止めがかからず、 収益を圧迫

卸売業の当期の業況について、仕入価格が慢性的に高い水準を推移していることから、収益DIは▲18.4と前期比大幅に悪化し、業況DIは悪化傾向にあります。一方、テレワークの急速な普及によりIT機器等の引き合いが多く、業況が改善している事業者も見受けられました。

来期予測について、依然として仕入価格DIは高水準にあるものの、販売数量の増加により売上高DIはプラス水準に転じると見込まれています。また、自動車の生産台数増加に伴う、部品等の受発注活発化を期待し、主要DIは大幅に改善されると予想されています。

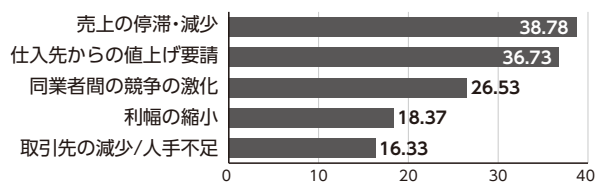
主要判断DIグラフ



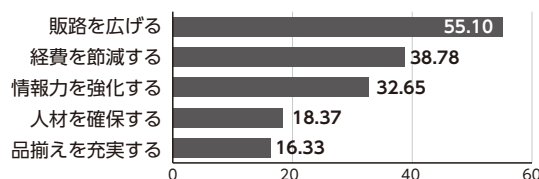
調査員コメント

仕入価格の上昇が続いており、今後販売価格への転嫁を検討している。人手不足が続いているが、繁忙期を除いて定時退社を徹底するなど働き方の部分で工夫することで人材の確保を図る。(生花卸売)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



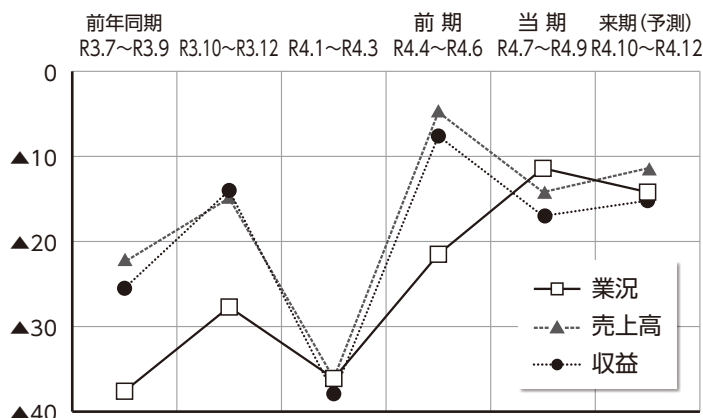
小売業

インフレによる影響が 今後の景況感を左右する

小売業の当期の業況について、3年ぶりに行動制限のないお盆休みを迎えられたことを皮切りに消費者行動は回復傾向にあり、業況DIは▲11.2と前期比10.1ポイント上昇し、大幅に改善しました。また、今夏は猛暑が続いたことでエアコン等の季節商品の売れ行きは右肩上がりとなり、家電小売店からは業況改善した声もありました。

来期予測について、インフレによる価格高騰が消費者の購買意欲を低下させるのではないかとというネガティブな要因は、業況DIを小幅に悪化させると見込まれています。

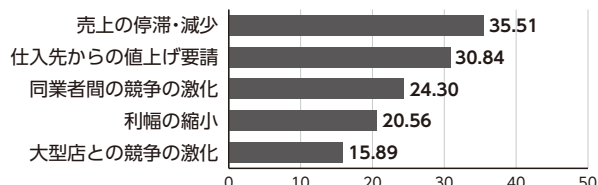
主要判断DIグラフ



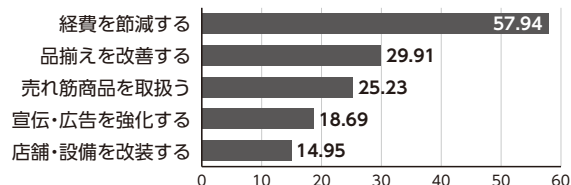
調査員コメント

原価上昇に伴い、販売価格への転嫁を検討している。SNSアカウントを開設し、集客力強化の取組を行っている。(和菓子販売)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



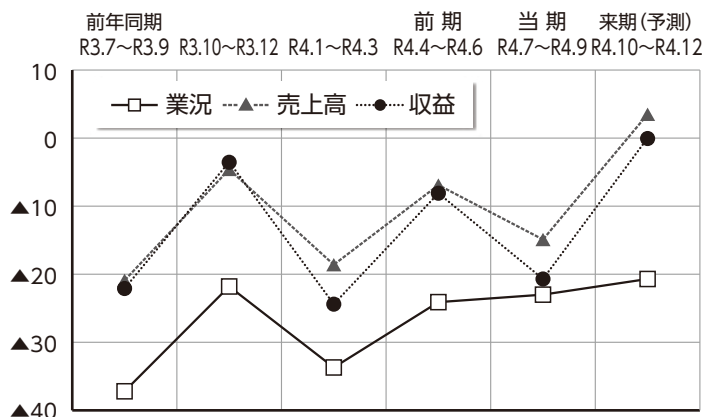
サービス業

行動制限のない夏休みは 消費者行動を刺激

サービス業の当期の業況について、行動制限のないお盆休みは観光需要を押し上げる形となり、業況DIは小幅に改善しました。また、材料価格DIは43.7と依然として高い水準にありますが、料金価格DIは前期比4.6ポイント上昇と小幅に改善していることから、多少なりとも価格転嫁が実施できている状況であると考えられます。

来期予測について、新たな経済対策の執行による経済活動の活発化を期待して、売上高・収益DIは大幅に改善し、プラス水準に転じると予想されています。

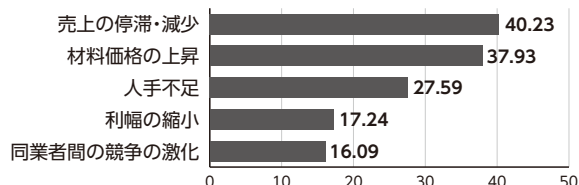
主要判断DIグラフ



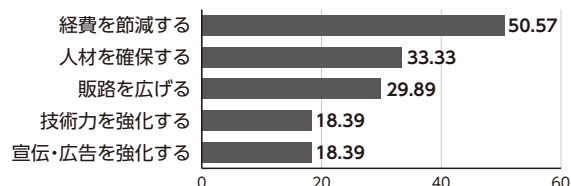
調査員コメント

新型コロナウイルス感染症の影響により売上減少。経費削減したいが近隣に同業者が多く雇用条件の良い企業へ人材が流れてしまうため人件費の削減は難しい状況。(通所介護・訪問介護)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



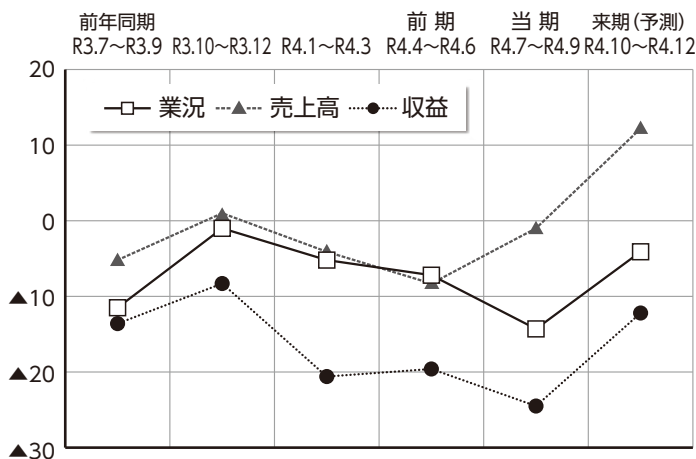
建設業

過去最高水準の材料価格が 業況を下押しする

建設業の当期の業況について、売上高・受注残DIは共に前期比改善するも、材料費高騰に歯止めがかからず、材料価格DIは73.5と過去に例を見ない高水準となっており、収益DIは前期比4.9ポイント減少と悪化傾向にあります。

来期予測について、売上高DIは前期比13.2ポイント上昇と大幅に改善し、プラス水準に転じると見込まれています。また、材料価格DIは前期比10.2ポイント改善するものの、依然として高水準を推移しています。

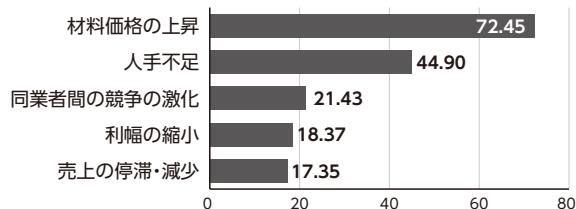
主要判断DIグラフ



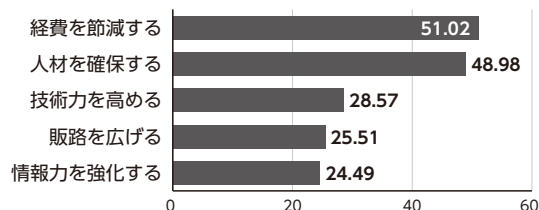
調査員コメント

原材料価格高騰の影響を受けており、収益面の圧迫している状況。技術力向上により、作業の効率化を図り収益確保していく方針。(造園・施工・管理)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



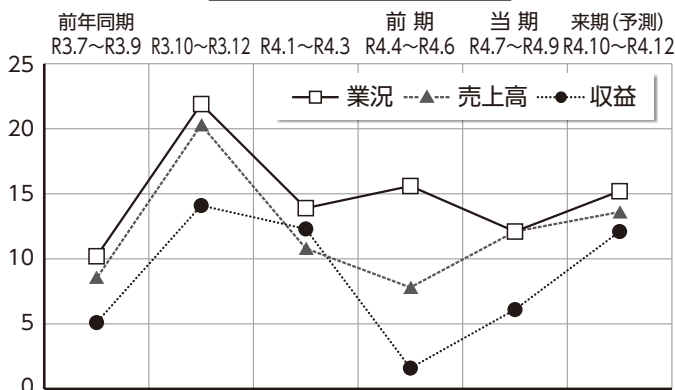
不動産業

売上高DI上昇も、 依然として商品仕入に苦戦

不動産業の当期の業況について、売上高DIは4.3ポイント上昇。これは新型コロナウイルス感染症の影響によるテレワークの定着で「部屋」が必要になること、より広い住宅への需要が高まっていることが要因の一つと考えられます。一方で、在庫DIは4.3ポイント改善するも依然としてマイナス水準にあり、仕入価格DIについても小幅に改善するものの高い水準を推移しています。

来期予測についても、仕入価格・在庫DIは同水準となる見込みであり、引き続き商品物件の仕入に苦戦を強いられると予測されています。

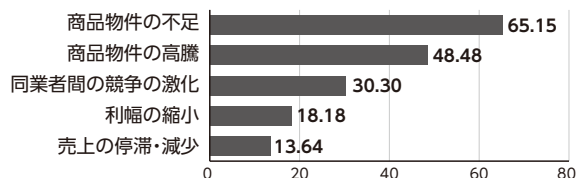
主要判断DIグラフ



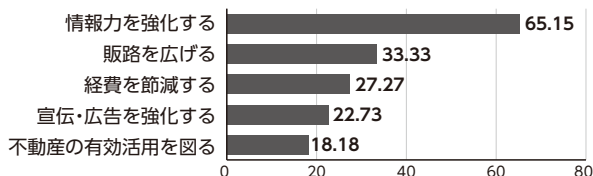
調査員コメント

不動産販売については商品物件が少なくなっていることが課題。建物の材料費の値上がりもあり、販売価格への転嫁や、一括仕入れによりコスト削減を図っていく。(不動産販売)

経営上の問題点 上位5項目(%)



当面の重点経営施策 上位5項目(%)



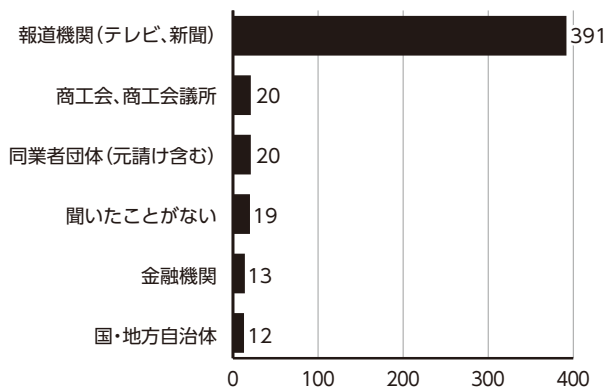
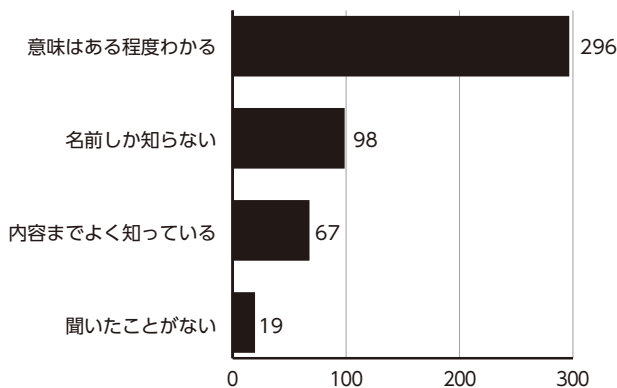
特別調査

中小企業におけるSDGs (持続可能な開発目標) の取組状況について

1

貴社では、SDGsについてどのような認知にありますか。また、SDGsについて、こういった機関から情報を得ていますか。

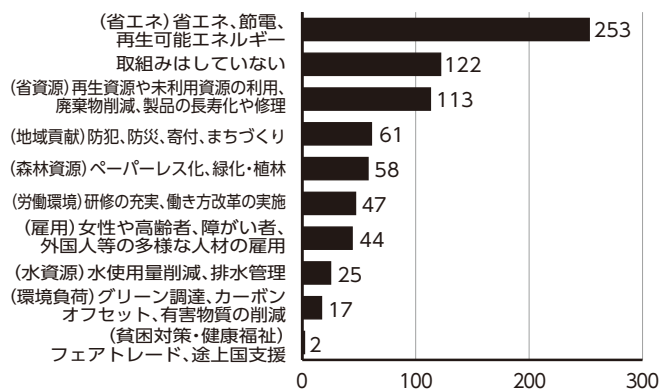
[有効回答数: 480件/475件/単数回答]



2

下記の取組みは、いずれもSDGsの理念と一致しています。貴社では、これらの取組みを行っていますか。もっとも取組んでいるものを最大3つまで選んでお答えください。

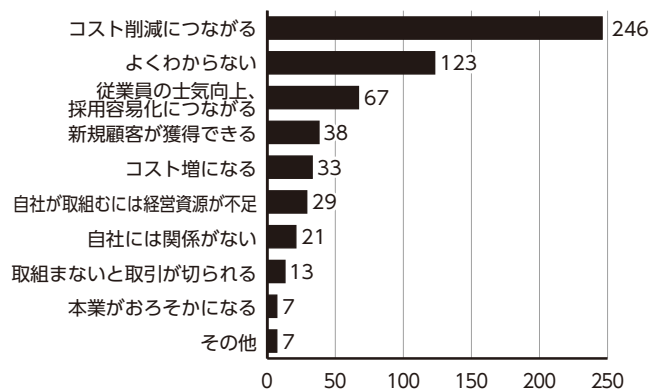
[有効回答数: 742件/複数回答(最大3つまで)]



3

貴社では、企業がSDGsに取組むことについてどのような印象をもっていますか。

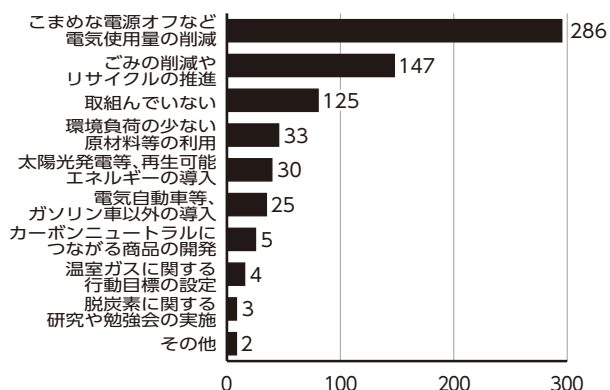
[有効回答数: 584件/複数回答(最大3つまで)]



4

SDGsの取組みの一つとして、カーボンニュートラル(温室効果ガスの排出量の削減ならびに吸収作用の保全及び強化)に関する取組みがありますが、貴社で取組まれている施策は何ですか。

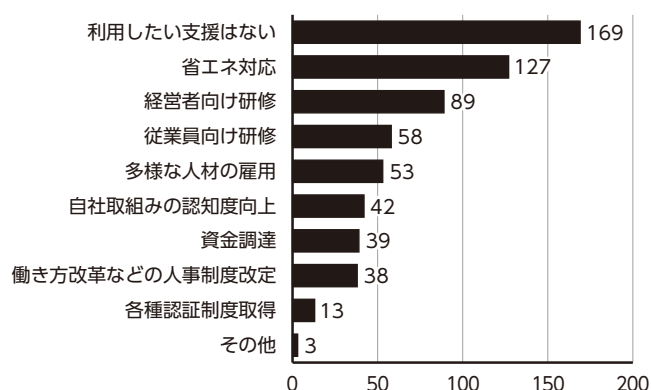
[有効回答数: 660件/複数回答(最大3つまで)]



5

SDGsについて、外部支援機関(公的、民間問わず)からどのようなサポートを期待しますか。

[有効回答数: 631件/複数回答(最大3つまで)]



支店長の横顔

地域に心を込めて尽くし 地域から愛される オンリーワンの支店を目指して



印西支店 支店長
いとう しげふさ

伊藤 重房

(10月より営業統括部へ異動)

プロフィール

1967年、千葉県船橋市生まれ。大学卒業後、千葉信用金庫に入庫。2021年6月印西支店長に就任。趣味は高校生の長男のサッカー観戦。自身は、キャプテンとして県大会で選手宣誓した経験をもつ元高校球児。

千葉信用金庫に入庫したのはなぜ？

大学時代は4年間ホテルでアルバイトをし、接客のマナーやサービスなどを叩き込まれました。お客さまと接する仕事が見たいという気持ちが強く、内定をいただいた金融機関の中から、一番お客さまとの距離が近い千葉信用金庫を選びました。

印西支店はどんな雰囲気？

印西市は、「千葉県の住み心地ランキング」で2021年2位、2022年は1位になりました！東京からの移住者も多く、若い子育て世代のファミリー層を中心に、年々人口が増加している活気あふれる街です。ちばしんきんの窓口に来ていただくお客さまも多くなっています。

印西支店も、13名中9名が20代と若手職員が非常に多く、明るく元気があります。一人ひとりが目標達成に向けて日々邁進しています。

支店長として地域での役割は？

印西市や商工会など、行政機関と連携した地域経済活性化に取り組んでいます。地域が抱える課題解決のお手伝いをし、地域と太いパイプを作り上げることは、金融機関の大事な業務です。

「支店長」のやりがいは？

支店長は自分の一存で営業店運営ができるため、責任は重いですが、とてもやりがいを感じます。自分一人では大した力は出せませんが、職員の力を結束させれば非常に大きな力になります。「一致団結」を目標に、支店長は職員のモチベーションを上げる存在だということをいつも意識しています。若い職員も多く、職員全員を成長させたい、また、仕事を楽しくやりがいを感じて欲しい。そういう環境づくりを心がけています。

尊敬している人は？

千葉県出身の長嶋茂雄さんです。人を惹きつける派手なアクションやキャッチーな言動、ここ！という時の勝負強さを尊敬しています。「千葉信用金庫は永久に不滅です！」

職員に伝えていることは？

今、一番必要なのは「お客さまとの接点を増やすこと」だと考えています。職員には「お客さまの良きパートナーとなり、なんでも相談されるようになろう」といつも伝えています。お客さまに対して心より尽くせば、その誠意は必ず通じるもの。「印西市に千葉信用金庫印西支店あり」と言われるように、人と人のつながりを強くして、地域に根差したオンリーワンの支店経営を目指しています。

最も印象に残っているお客さまとのエピソードは？

そば屋を経営しているご主人と世間話をしていた時のこと。「70歳でそろそろ身体もきつくなってきたので、商売をやめようと思っている」とのお話を伺いました。なにかしてあげなくては、とすぐに企業サポート部に相談し、その後当金庫の提携先を紹介することに。ご主人の意向に沿ったアドバイスができて、納得もいただきました。

人生に関わるような相談を受け、サポートできたことで、ご主人との間には信頼関係と親近感が生まれました。このような絆は簡単には崩れません。改めて「お客さまのちょっとした会話も聞き逃さないこと」が必要だと感じた、忘れられない一件です。

お客さまへのメッセージ

印西支店職員はお客さまの心をつかむために、お客さまに尽くし、お客さまに愛されるというスピリットを常にもって行動しています。どんなことでも相談していただければ、すぐに対応できる職員がそろっております。ご来店をお待ちしております！

インボイス制度が始まります!

インボイスってなに?

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。

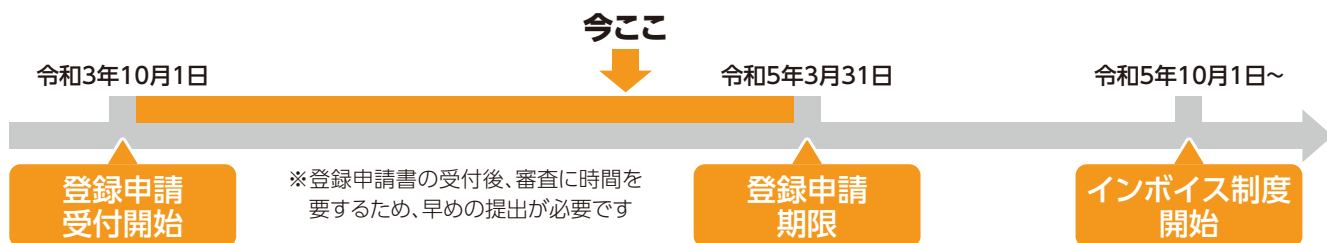
具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「税率ごとに区分した消費税額等」の記載が追加されたものです。

インボイス制度ってなに?

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になります。

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!



免税事業者の方もご自身の事業実態に合わせてご検討ください

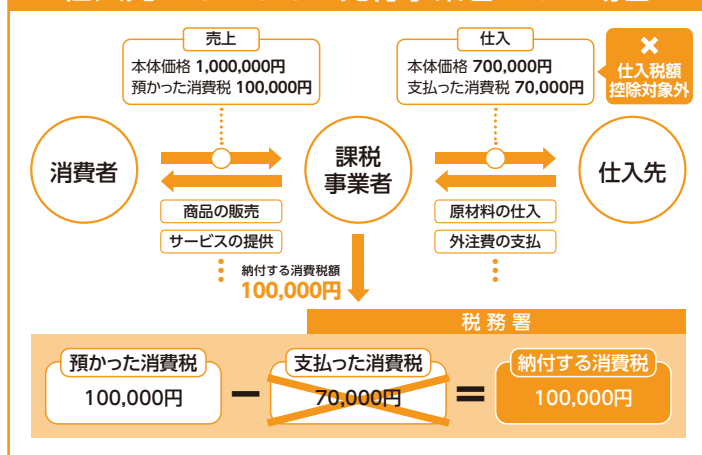
インボイス発行事業者の登録は任意ですが...

登録を見送る場合はデメリットを把握し慎重に判断しなければなりません

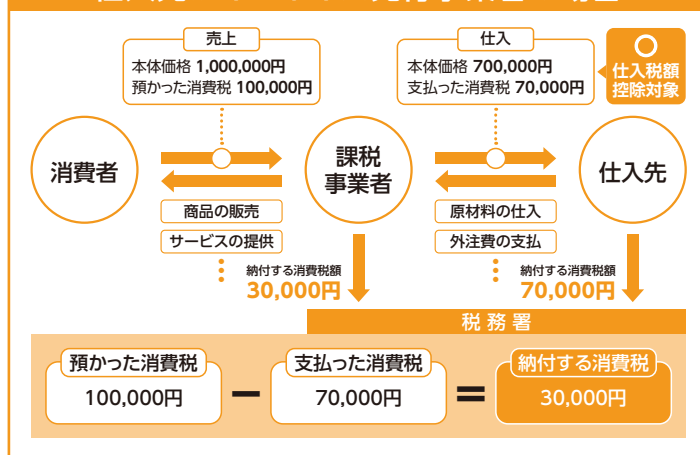
インボイス発行事業者にならないとどうなる?

インボイス発行事業者の登録をしないと、売上先(買手)にインボイスを交付できません。
インボイスを受け取れなかった売上先は仕入税額控除ができなくなります。

仕入先がインボイス発行事業者でない場合



仕入先がインボイス発行事業者の場合



「令和5年10月 インボイス制度が始まります!」(国税庁) <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/0022008-052.pdf>を編集・加工して作成

千葉信用金庫は外部支援機関と連携してお客様の様々な課題解決に関する取り組みをサポートいたします!



千葉信用金庫の各営業店にご相談ください!

千葉信用金庫、中小企業の景気動向調査へのみなさまのご意見、ご要望をお寄せください。

お問い合わせ: 千葉信用金庫 企業サポート部 TEL 043-221-3683 担当: 中森 菅谷