

クラウドを活用した小規模事業者支援事例

平成29年3月
全国商工会連合会



ネットde記帳

ネットde記帳はクラウド型の経理システムで、商工会の支援のもと、伝票入力や決算、各種申告書の作成などを簡単に行なうことができ、経営指導に役立つ経営分析、資金繰り帳票も出力できます。

商工会（記帳代行）



申告書B



収支内訳書



自計者



手書きの仕訳帳

出納帳

年月日	科目	借方金額	貸方金額	摘要
12月1日	現金	100,000		現金入金
12月2日	現金	50,000		現金入金
12月3日	現金	30,000		現金入金
12月4日	現金	20,000		現金入金
12月5日	現金	10,000		現金入金
12月6日	現金	10,000		現金入金
12月7日	現金	10,000		現金入金
12月8日	現金	10,000		現金入金
12月9日	現金	10,000		現金入金
12月10日	現金	10,000		現金入金
12月11日	現金	10,000		現金入金
12月12日	現金	10,000		現金入金
12月13日	現金	10,000		現金入金
12月14日	現金	10,000		現金入金
12月15日	現金	10,000		現金入金
12月16日	現金	10,000		現金入金
12月17日	現金	10,000		現金入金
12月18日	現金	10,000		現金入金
12月19日	現金	10,000		現金入金
12月20日	現金	10,000		現金入金
12月21日	現金	10,000		現金入金
12月22日	現金	10,000		現金入金
12月23日	現金	10,000		現金入金
12月24日	現金	10,000		現金入金
12月25日	現金	10,000		現金入金
12月26日	現金	10,000		現金入金
12月27日	現金	10,000		現金入金
12月28日	現金	10,000		現金入金
12月29日	現金	10,000		現金入金
12月30日	現金	10,000		現金入金
12月31日	現金	10,000		現金入金



「マネトラ」
経費精算
統合アプリ

OCR読み込みイメージ



年月日	科目	借方金額	貸方金額
12月1日	現金	35,725	35,725
12月2日	現金	35,159	291,354
12月3日	現金	136,355	136,255
12月4日	現金	7,900	7,900
12月5日	現金	83,500	83,500
12月6日	現金	356,000	356,000
12月7日	現金	760	760



ネットde記帳



ネットde記帳：分析機能

新ネットde記帳内にある「分析グラフ」機能を使えば、財務状態の分析や前期・当期の比較、他事業者との比較等を通して、さらに詳細な財務情報を把握することが可能です。

先述したように、日々記帳をしていない方でも決算専用の「当年実績」に入力すれば、経営分析が可能です。

先述したように、日々記帳をしていない方でも決算専用の「当年実績」に入力すれば、経営分析が可能です。

決算業務

分析グラフ

経営計数分析表

比較貸借対照表

比較損益計算書

月別売上実績表

損益分岐点図表

経営分析レーダーチャート

決算書 / 分析グラフ

印刷

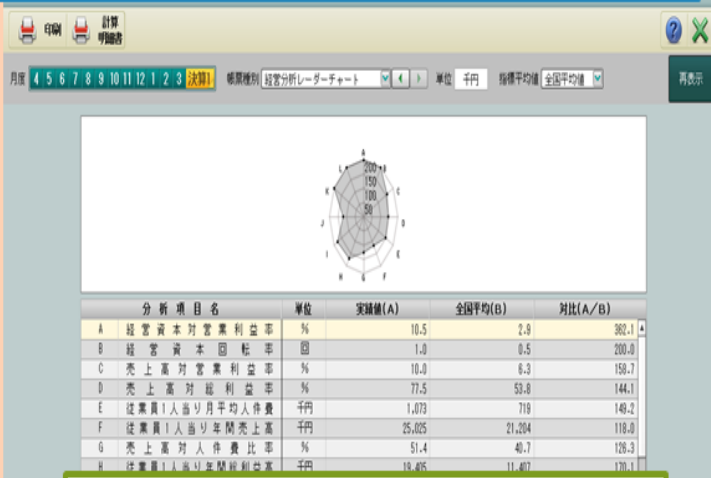
計算
印刷

月別 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 決算期 帳簿種別 経営計数分析表 単位 千円 指標平均値 全国平均値

経 営 指 標 名	単位	前々期 A	前期中	当期中	増減 (C-B)	計 算 式
経営資本対営業利益率	%	0.0	79.5	82.9	+16.8	営業利益/経営資本×100
経営資本回転率	回	0.0	4.0	3.2	-0.8	売上高/経営資本
売上高対営業利益率	%	0.0	19.7	19.6	-0.1	営業利益/売上高×100
自己資本対経営利益率	%	0.0	50.2	54.1	3.9	経営利益/自己資本×100
自己資本対固定資産比率	%	0.0	46.7	55.2	8.5	固定資産合計/自己資本×100
固定長期適合率	%	0.0	46.7	45.0	-1.7	固定資産合計/(自己資本+固定負債合計)×100
流動比率	%	0.0	436.7	530.1	93.4	流動資産合計/流動負債合計×100
当座比率	%	0.0	233.8	321.8	88.0	当座資産合計/流動負債合計×100
経営対自己資本比率	%	0.0	86.3	72.4	-13.9	自己資本/経営資本×100
経営対棚卸資産比率	%	0.0	27.4	23.3	-4.1	棚卸資産合計/経営資本×100
受取勘定回転率 (A)	回/月	0.0	21.0	38.5	17.5	売上高/(受取手形+売掛金)
受取勘定回転率 (B)	回/月	0.0	21.0	38.5	17.5	売上高/(受取手形+売掛金+受取手形割引額)
支払勘定回転率	回/月	0.0	16.7	15.9	-0.8	経常支払/(売上高+売上債権+短期借入金+短期負債+支払手形+支払引当金)
売上高対支払利息率	%	0.0	0.2	0.2	0.0	(支払利息/受取利息)/売上高×100
稼 働 効 率 年 数	年	0.0	0.0	0.3	0.3	経常売上/(経常売上+経常売上+経常売上+経常売上+経常売上)
商 品 製 品 回 転 率	回/月	0.0	8.1	8.6	0.5	売上高/(商品+製品)
売上高利益比率	%	0.0	41.8	41.4	-0.4	売上総利益/売上高×100
売上高対経常利益率	%	0.0	19.5	19.4	-0.1	経常利益/売上高×100
販売・管理費比率	%	0.0	22.2	21.7	-0.5	販売・管理費合計/売上高×100
従業員1人当り年間売上高	千円	0	6,073	6,857	584	売上高/従業員数
売場3.3㎡当り年間売上高	千円	0	0	0	0	売上高/売場面積(㎡)
従業員1人当り年間売上高	千円	0	0	0	0	売上高/従業員数
従業員1人当り年間利益高	千円	0	0	0	0	利益高/従業員数
売上高対人件費比率	%	0.0	0	0	0	売上高/人件費高×100

経営計数分析表

経営計数分析表



経営分析レーダーチャート



ネットde記帳活用事例

- 所属商工会名
沖縄県 名護市商工会
- 事業所名
こや電機(業種：小売業)
- システム利用のきっかけ
 - ✓ 既存顧客の高齢化や大型家電量販店の進出により売り上げが激減し、資金繰りが悪化
 - ✓ 少しでも経費削減を図るために経理を店長の妻が担当し、経理やパソコン操作等商工会のサポートが受けられるネットde記帳を利用
- システムの活用方法
 - ✓ ネットde記帳の数字を通して現状の課題を抽出し、その数字を分析することで経営改革に向けた提案やサポートを実施
- 活用したことによる成果
 - ✓ 商工会のアドバイスのもと資金繰りの改善を図りながら、中長期的な経営計画を策定し、小規模事業者持続化補助金も活用するなどしてステップアップを図れるようになり、経営革新計画の承認を受けた。
 - ✓ 商工会からのサポートをうけることができ、商売を続けていく知恵がついた。



新篠津村商工会

【焼き肉太門(個人事業主)】

「いいお肉を手軽に食べてほしい」

～村唯一の焼肉店の経営支援～

I. 事業者の概要等

- ・店主の鶴羽真樹さんは新篠津村出身。札幌で数店の焼肉店勤務を経て地元に戻り、平成11年に「太門」を開業。
- ・現在、真樹さんが厨房を務め、妻の恵理子さんと二人三脚で店を切り盛り。恵理子さんの母も手伝ってくれている。
- ・平成28年11月末に開設した店のホームページでは、「いつもより、少しでも多くの満足を。」をキャッチフレーズとして掲げ、日々、お客様においしさとおもてなしの心を届けている。

II. 経営指導員からの指導を受けて

- ・「そろばん教室が商工会館の中で行われているので、小さい頃から商工会の存在は知っていました」と真樹さん。「開業に向けて、手続きや資金調達、税務申告のことなど、まずは商工会で相談してみよう」と思ったという。
- ・「関指導員はこの商工会に着任する数日前、うちに食べに来てくれたんです」と強く印象に残っている様子。「開業後の相談で多いのは売上に関すること。また、妻がWEBで見つけた持続化補助金も丁寧に教えてくださり、有効活用できました」。

III. 関経営指導員が実施したこと

- ・太門が「ネットde記帳(インターネットを利用して帳簿入力～電子申告まで出来る会計システム)」利用先であるため、本データ等を活用して開業後すべての「月別売上高」を整理。こうして「見える化」した過去の実績から、「売上の大きい時期/大きくない時期」が例年同様の傾向にあることを見出し、店主へ提示。
- ・持続化補助金活用の相談を受け、ネットde記帳から得られた情報なども活用して経営分析を実施し、経営計画の策定から同補助金申請を支援。また、採択後も事業進捗をしっかりとフォロー。

【ポイント】支援により事業者が得られた成果

- ・自ら整理することはあまりなかった「月別」の売上高とその傾向に関心が向き、管理の重要性を認識。
- ・補助金活用のイロハやその有用な情報源「ミラサポ」を知ることができたこと。また、補助金活用でホームページを開設し、「店の思い」「商品の特徴」などを効果的に情報発信中。

ステキな
ホームページが
できましたね！

(左から)
関指導員

焼き肉太門
鶴羽真樹さん
鶴羽恵理子さん



子どものときの夢の
「社長業」
頑張ります！

【取材・撮影】
平成28年9月9日



美瑛町商工会

【(有)モリヤ写真館】

「今後、定期的に写真展を開催していきたい」

～老舗写真館の経営革新支援～

I. 事業者の概要等

- ・同社は昭和11年創業。昭和55年8月に有限会社化。
- ・現在は2代目の守谷義之社長と妻、そして娘でフォトグラファーの光代さんの3人で経営を行っている。
- ・町の人口減少やデジタルカメラの普及など、写真館を取り巻く環境の変化を踏まえ、光代さんはロケーションフォトやマタニティフォト、キッズフォトなどの新事業を展開。町外からの「ファン」を着実に増やしている。

II. 経営指導員からの指導を受けて

- ・社長は記帳指導等により商工会と相談をしてきたが、「私自身が商工会に相談することはなかった」と光代さん。「やってみたいことを後押ししてくれそうな持続化補助金をきっかけに、三枝指導員とやりとりするように」になったという。
- ・「私は三枝指導員と経営の話をするまで数値などは見てきませんでした。でも、新事業の着実な展開に向けた経営計画について話をする中で、経営実態を知ることができました」と経営そのものにも意識が向くように。
- ・「何かあれば気軽に聞けます」と大きな信頼を寄せる。

III. 三枝指導員が実施したこと

- ・長年の記帳指導により把握していた売上等の数値を含め、直近の経営状況を精緻に分析。また、分析結果を踏まえ、新事業のフォトサービスに関する光代さんのアイデアを引き出していった。
- ・経営計画の策定支援を通じて、光代さん本人があまり自覚していなかった強み(マタニティフォトの撮影者が「女性」であり「母親」であること等)や見本品となるフォトブックなどのツールがないことによる営業力の弱さなどを光代さん自身が「気づく」きっかけづくりを行った。

【ポイント】支援により事業者が得られた成果

- ・社長に代わって撮影を多く手がける「後継者」が経営状況にも目を向け、経営感覚を持って事業を行えるようになったこと。
- ・現状の問題点やこれからの可能性が明確になったことから、直近の決算では利益を上げることができ、持続的な経営ができるようになってきていること。

次はスマホ用のホームページをつくりたいです！

顧客の声に耳を傾けていきましょう！



(左)モリヤ写真館
守谷光代さん

(右)三枝指導員

【取材・撮影】
平成28年11月24日



あさひかわ商工会

【氣くらし(個人事業主)】

「固定客を大事にしたかった」

～カフェレストランの経営支援～

I. 事業者の概要等

- ・ホテルでの料理長や大手居酒屋での店主経験がある岡本弘さん。「氣くらし」は平成23年4月にオープン。
- ・現在、弘さんが厨房、妻の左希子さんがデザートを担当。接客はパート従業員3名が対応。
- ・平成25年半ばに諸事情でいったん休業するも、店舗改装などを経て平成26年7月にリニューアルオープン。休業期間中には、固定客からお手紙をもらうなど店の再開を願う声に多数触れ、「うれしかったし、励みになった」(左希子さん)。

II. 経営指導員からの指導を受けて

- ・「開業後初めての税務申告で悩んでいた際、知り合いやお客様から商工会への相談を勧められまして、対応してくれたのが渡辺指導員でした」と弘さん。
- ・「初めて相談したのは税務申告時期だったこともあり、頻繁に来てくれました。最近でも概ね2か月に1回程度は顔を出してくれます」「当店に見合った支援策をいろいろと提案してくれます」と、渡辺指導員をとても頼りにしている岡本夫妻である。

III. 渡辺宮指導員が実施したこと

- ・記帳支援をきっかけに足繁く巡回を実施し、岡本夫妻との信頼関係を構築するとともに、経営状況も的確に把握。現在も定期的な巡回を継続中。
- ・専門家派遣事業を活用して自社分析を含めた経営分析を提案し、実行。
- ・こうして得られた「強み」「外部環境のよさ(固定客からの支持が多い、優良顧客層が周辺に多い等)」といった情報や、把握している経営状況の情報などを駆使して事業計画の策定を支援し、店舗改装の資金調達を実現。

【ポイント】支援により事業者が得られた成果

- ・会計管理を徹底することにより、資金繰りが明確になり、経営に係る意識が改善。
- ・からだへの負担から移転を検討したことがあるものの、強みや外部環境の状況を把握できたことにより、固定客を大事にしながら、「からだに無理のかからない」形での経営強化を図れたこと。

娘の創業相談にも乗っていただき、大変感謝です！

(左から)
渡部万莉子さん
(岡本夫妻の娘)
氣くらし
岡本左希子さん
岡本弘さん



お互いに
知恵を出し合
いましょう！

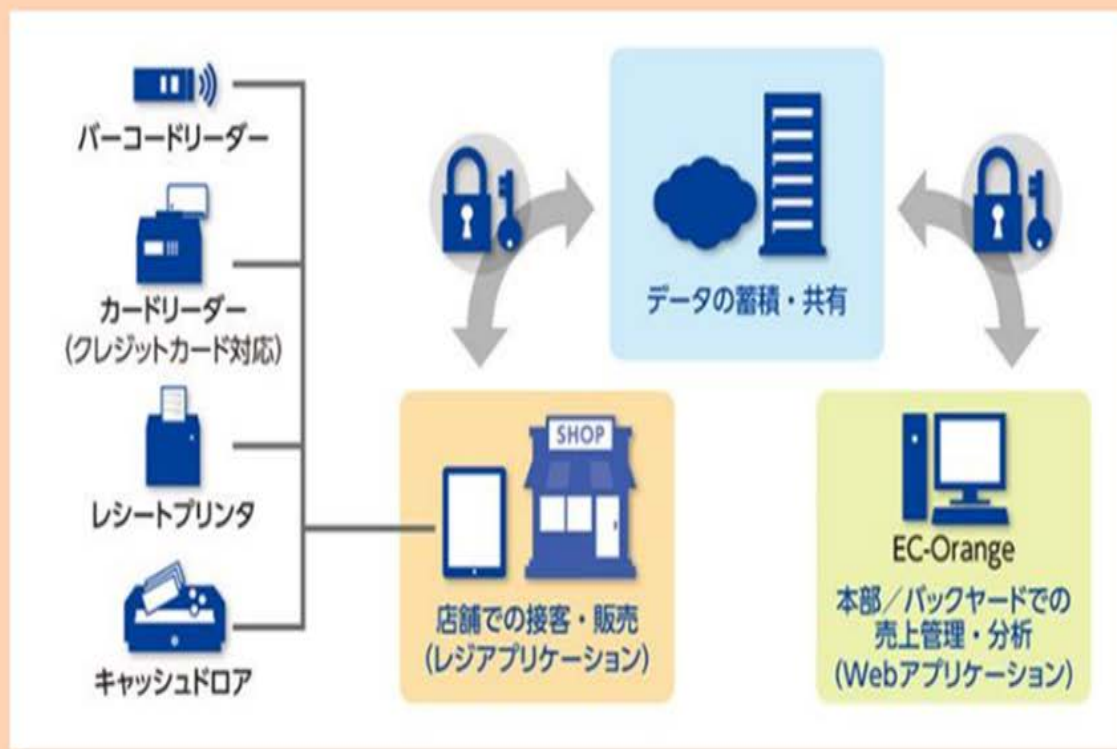
(右)
渡辺指導員

【取材・撮影】
平成28年9月27日



ネットdePOSレジ

従来のPOSレジシステムよりもリーズナブルなクラウド型簡易POSレジシステムで、**販売機会の拡大**を支援。
直感的な操作ができ、在庫確認、顧客の来店・購買履歴の参照、レジ精算といった顧客対応サービスの強化を実現。
リアルタイムな売上集計やネットde記帳との連携も特長。



ネットdePOSレジ

- 所属商工会名
島根県 石中央商工会

- 事業所名
ようき屋(業種：飲食店)



- システム利用のきっかけ
 - ✓ これまで会計にはレジスターを使用しており、1日の営業が終了した深夜に清算レシートを確認しながら、売上管理用のExcelシートに売上内容を転記していた。
 - ✓ 確定申告の時期にも各月の集計を確認しながらの煩雑な作業を繰り返しており、店頭業務以外のこれら作業も店長一人で作業を行わなければならず、業務効率化が店舗運営のテーマであった。
 - ✓ 2店舗目のオープンに際して、外出先でも各店舗の売上状況をリアルタイムに確認できる仕組みが必要であった。
- システムの活用方法
 - ✓ ネットdePOSレジで会計をしていくことで集計も自動化でき、ネットde記帳に売上データを連携。
 - ✓ オーナーが外出する機会が多いのため、近くにパソコンが無い状況でもiphone等Webアクセスできる環境さえあればリアルタイムで売上状況を確認
- 活用したことによる成果
 - ✓ 2店舗の売上内容がリアルタイムに把握できる。
 - ✓ 無駄のない仕入の発注が実現したり、売れ筋の目視化による顧客ニーズの正しい把握と新商品開発が可能である。
 - ✓ お好み焼き、トッピング、ドリンクなどのボタンを駆使して、会計を迅速にし、さらにデータを収集し、データ分析に役立たせる。

