

Hekikai Report

地域金融機関として
伝えるビジネスの
“今”と“これから”

〈企画・編集〉
碧海信用金庫
経営企画部 企画グループ
<https://www.hekishin.jp/>



● 企業訪問 地域の躍動企業
株式会社エフェクトメイジ 代表取締役 金丸 将男 氏

● 特集 トマト作りから始まる
SDGsチャレンジ

● Pick up! チャレンジ企業
プロジエ株式会社

● お役立ちコラム 知っておきたい税情報
欠損金の繰戻し還付制度

● SDGsレポート vol.22 (2025年4月～6月)

● 地域の景気動向 2025年6月調査

企業訪問

地域の躍動企業



SPECIAL INTERVIEW

名古屋南支店お取引先
株式会社エフェクトメイジ 代表取締役 金丸 将男 氏

イルミネーション・LED照明事業にとどまらず、キャンプ場の運営やキャンピングトレーラー事業、さらには電動車いす事業など、多岐にわたる挑戦をし続けてきた株式会社エフェクトメイジ。これまでの歩みと今後の展望を金丸代表に伺いました。

イルミネーションから
社会のニーズを形に

イルミネーションを広げるために
業種を問わず多様な顧客に
アプローチした経験が
業界のパイオニアへと押し上げた

—創業からの歩みについて教えてください。

当社は1995年12月25日、「株式会社データバス」として、インターネットを通じて世界の商品を購入できるオンラインショップを開設したことが始まりです。2002年には、明治時計株式会社からイルミネーション事業を継承し、社名を「株式会社エフェクトメイジ」に変更しました。当時はまだ日本にイルミネーションが普及しておらず、せいぜいクリスマスの時期に街中の木々が飾られるぐらい。イルミネーションのニーズ発掘からのスタートでしたが、とにかくがむしゃらに販売網を広げ、一年を通してイルミネーションの価値を認めてもらえるようになりました。その後、2020年にはキャンピングトレーラー「X-cabin」の製造を始め、2021年には実際に体感できる拠点として「X-cabin佐島BASE」をオープン。翌2022年には「X-cabinこものLab.」と、複合キャンプリゾート施設「FREE AND EASY CAMP RESORT」をオープンさせました。そして、2024年には電動車いす「Robooter」の発売を開始するなど、現在は事業領域をさらに広げています。



▲アドベンチャーリゾート「さがみ湖MORI MORI」のイルミネーションイベント「さがみ湖イルミリオン」。イルミネーション、音響、演出照明を一括制御できる「X-ECO DYNAMIC CONTROL」を導入

モビリティまで
する、挑戦するプロ集団

—特に印象に残っていることについてお聞かせください。

エフェクトメイジが立ち上がる前年に、光ファイバーのクリスマスツリーの販売を手がけたことです。運輸会社の2000坪の倉庫を借り、40フィートコンテナ8台分の在庫を確保しました。これを3か月で売り切るという目標を掲げ、展示会を開催したり、玩具メーカーの店舗に商品を置かせていただいたり、さらに名古屋市の繁華街である錦の街中にトラックを横付けして、約20店舗に商品を展開していただくなど、あらゆる手を尽くしました。

その結果、目標期間内にすべて売り切ることができ、イルミネーション事業に大きな手応えを感じたことを今でも鮮明に覚えています。当時は、イルミネーションを知ってもらうためにとにかく必死で、業種を問わず幅広いお客さまに提案を行っていました。

—事業内容のうち、「X-ECO」について教えてください。

エフェクトメイジは照明のセレクトメーカーとして、イルミネーション施設や商業施設のアイキャッチ照明、サイン照明、室内照明の輸入から販売、施工までを一貫して手がけています。中でも当社が扱うLED照明器具のブランド「X-ECO」は、特に高い評価をいただいています。製造元の中国の企業と連携を取りながら、日本市場向けに仕様変更を行った製品を手配しています。例えば、LED電球の配置間隔についても、間隔がびったり10cmでなければ、縦にまっすぐ施工した際にずれが生じ、美しさを損なってしまいます。日本人が見て美しいと感じてもらえる仕上がりを目指し、細部までこだわったイルミネーションの輸入・提供を行っています。こうした私たちの仕事をご評価いただき、国内外からお声がけいただけるようになりました。

「形に残るものを作りたい」 その思いから始まった新規事業

なぜキャンピングトレーラー事業とキャンプ場の運営を始めたのですか。

社名が変わる時期にLEDの普及が本格化したことも追い風となり、当社はイルミネーション販売業界の中でパイオニア的存在になることができました。しかし、イルミネーションは形として残るものではありません。そこで私たちは「次は形に残るものを後世に伝えていきたい」と考え、キャンピングカーの構想を始めました。

2020年2月には、ついにキャンピングカー「X-cabin」の製作を開始。車両総重量750kg以下でけん引免許が不要な、国産アルミ製キャンピングトレーラーとして誕生しました。翌2021年には、「X-cabin」を実際に体感できる場として、「X-cabin佐島BASE」をオープンしました。さらに2022年には、三重県の複合温泉リゾート施設「アクアイグニス」からのイルミネーション設置依頼をきっかけに、敷地内にグランピングエリアを開設することに。一見すると、キャンプ場とイルミネーションに関連性はないように思えるかもしれませんが、建物内の照明は全てエフェクトメイジが手がけたものであり、この施設は宿泊体験の場であると同時に、照明のショールームとしての役割も果たしています。

また、「X-cabin」はコロナ禍で高まったキャンプ需要や、移動販売車としての活用ニーズを背景に、多くの方に利用していただいています。さらに、企業の移動式ショールームとしての活用や熱中症対策への活用も増加しております。このような取り組みを通じて、「X-cabin」を多くの方に認知していただくことができました。



◀車両総重量750kg以下のキャンピングトレーラー「X-cabin300」。その他のモデルが4種類あり、自身で内装をカスタマイズできるタイプや、移動販売車として活用できるトレーラーなどがある



◀三重県にある癒しと食の総合リゾート「アクアイグニス」に併設したキャンプリゾート「FREE AND EASY CAMP RESORT」。キャンピングトレーラー「X-cabin」にも宿泊できる

ー電動車いす事業について教えてください。

電動車いす事業を始めたきっかけは、現在は当社の顧問である高須が利用していた車いすを見た人から「かっこいいね」と声をかけられたことです。足腰に問題がなくても、電動車いすを利用したい人が実は多いのではないかとふと疑問に感じました。実際、大阪万博でパーソナルモビリティが注目されており、シルバー世代だけでなく、遊園地などの商業施設でも、年齢問わず活用できる可能性がありますよね。私たちが取り扱っている「Robooter」は、小回りが利いて操作が簡単であり、電池寿命が長く、長距離走行も可能な点が特長です。また、道路交通法で定められている時速6kmという歩行者の速さに近いスピードで走ることができるため、お孫さんとお出かけの際にも同じ目線・同じ速さで移動できる点が大きな魅力です。さらに、小さな段差や隙間も乗り越えられる高い走破性を備えており、介護者に気を遣うことなく、自分の意思で好きな場所へ移動できます。現在はアンバサダーの方にも協力いただきながら、より多くの人に知ってもらえるように普及活動に取り組んでいます。

社会のニーズが変化する中で、イルミネーション事業が今後どのような影響を受けるかは予測できません。だからこそ私たちは、電動車いす事業がエフェクトメイジの未来を支える新たな柱として信じ、育てていきたいと考えています。



▲展示会には積極的に参加していると語る金丸代表。キャンプ場のカフェメニューを展示会で提供するなど、毎年ユニークな取り組みを行い、「今年もおもしろいことやってるね」と声をかけてもらえることが、お客さまとの関係づくりにつながっているという



▲高齢者や障がいを持つ人が運転免許不要で操作できる「Robooter」。小さな段差や隙間も乗り越えられる走破性があり、屋内だけでなく、全地形にも対応している

ー今後に向けての意気込みを教えてください。

私たちがLEDを利用した事業を展開しているのは、「未来の子供たちへ美しい地球を残そう」という思いからスタートしています。未来の太陽電池といわれるペロブスカイト太陽電池は、大阪万博をはじめ、商業施設や大手企業のオフィスビルへの試験導入が進められています。この太陽電池はとても扱いやすく、なにより太陽光だけでなく、室内の照明の光も吸収して発電できる、とても効率の良い画期的なもの。これからの時代はイルミネーションも太陽電池との組み合わせを模索し、オフグリッドなイルミネーションの開発に力をいれていかなければなりません。大手の照明メーカーが扱わないような商品を提供しながら、時代にあった最先端の技術やニーズに対応した商品の提案を行い、小規模なメーカーだからできる機動力のある会社として邁進していきます。

今までは陸の上の照明を主として手掛けてきましたが、日本は島国であり、たくさんの船舶があります。そこで、船舶用LED照明「X-BOAT & RV」の販売もスタートしました。さらに、オフグリッド照明「X-SOLAR」も手掛けていきます。

これからの取り組みが、持続可能な未来の社会を支え、当社の大きな力になると確信しています。

Hekikai Report

■法人プロフィール

株式会社エフェクトメイジ



LED照明のイルミネーション、サインなどの輸入から販売、施工、アフターサービスまで自社で提供。「X-ECO」照明として全国で知られ、多くの商業施設で照明を手掛けている。また、キャンピングトレーラー事業、電動車いす事業、キャンプ場運営にも取り組んでいる。

本 拠 地	〒457-0863 愛知県名古屋市中区豊2-35-19
T E L	052-694-1313
F A X	052-694-0013
代 表 者	金丸 将男
創 業	平成7年12月
設 立	平成7年12月
資 本 金	8,000万円
事 業 内 容	イルミネーション・演出照明、間接照明、一般照明、サイン照明、キャンプ事業、電動車いす事業
U R L	https://e-meiji.co.jp/

■法人沿革

平成7年	(株)データバス創業
平成14年	(株)エフェクトメイジに社名変更。 明治時計(株)よりNEO-NEON事業部を継承
平成16年	東京オフィス開設
平成18年	心斎橋大丸百貨店壁面LED装飾プロジェクト
平成19年	韓国ソウル支店、大阪支店開設 日本ディスプレイデザイン ディスプレイデザイン賞受賞
平成22年	神戸ポートタワーLED照明工事プロジェクト
平成23年	香港リッツカールトン 天空のバー オゾンLED照明施工 名古屋市熱田区にハーバーウェアハウスHWHを開設
平成26年	スリランカ国際空港計画プロジェクト参加
平成27年	名古屋市中区に商業ビルを購入
令和2年	キャンピングトレーラー X-cabinの製作開始
令和3年	X-cabin佐島BASEオープン
令和4年	FREE AND EASY CAMP RESORT オープン
令和6年	電動車いすRobooterの発売開始



左から小川Robooter販売チーム チームマネージャ、桑原執行役員、金丸代表、名古屋南支店 犬塚支店長、浅野営業担当

トマト作りから始まるSDGsチャレンジ



刈谷市の農場が準グランプリを獲得

2025年2月に行われた「にっぽんの宝物 JAPAN大会2024-2025 新領域部門」で準グランプリを獲得した「うるつやトマトの無水カレーパン」。実はこのカレーパンには、通常は廃棄されることの多い「実割れトマト」が使用されており、SDGsの観点からも注目されています。安城市の不動産業「株式会社ビレッジ開発」が手がける「次世代型農場でんでん村」では、他にもさまざまなSDGsの取り組みを進めているそう。詳しくお話を伺いました。



▲「うるつやトマトの無水カレーパン」が、にっぽんの宝物 JAPAN 大会 2024-2025 新領域部門 準グランプリを獲得



▲リコピンやGABAを含む機能性表示食品「うるつやトマト」の実割れ品を商品に活用している



▲「次世代型農場でんでん村」の取締役 農業部長 下村 太一郎氏。「うるつやトマト」が刈谷市の名産として多くのお客さまに認知されることを目指して取り組んでいます

SDGs チャレンジ ①

スマート農業を導入し生産性向上へ

近年、日本の農業は高齢化と担い手不足、耕作放棄地の増加といった課題に直面しています。こうした問題の解決策として、IoTやAIなどの最新技術を活用したスマート農業が注目されています。

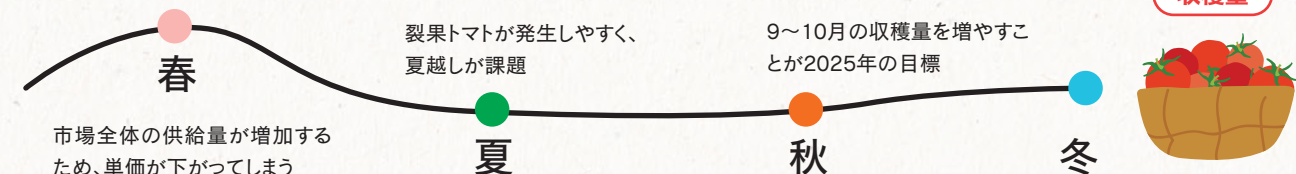
でんでん村では、2022年8月、カーエアコンの環境制御を応用した農業ハウス「プロファーム T-キューブ」を建設し、ミニトマトの栽培を始めました。天窓がないこの農業ハウスは、独自の換気システムにより気流、気温、CO2濃度を均一に保つことができるため、ハウス内の環境が安定します。外気温より最大5度低い状態を維持できることから、年間を通して農作物の収穫が可能になりました。さらに、日射センサで計測された日射量に基づいて自動でかん水を行ったり、雨センサや日射センサのデータをもとに適切な液体肥料を供給したりと、環境に応じた制御もできるように。また、収穫後には、非接触糖度計付きの選果機によって、トマトの等級・階級が自動で選別され、糖度の保証もできています。これらの取り組みにより、従来のトマト農業に比べて生産性が向上するそうです。



▲「プロファーム T-キューブ」を利用した5連棟のミニトマトのハウス栽培施設。夏越栽培を目指し、ドローンで遮熱材を散布している



◀ハウス1棟につき3台の換気扇を設置し、強制的に気流を生み出している



SDGs チャレンジ ②

実割れのトマトを活用した商品開発

強い日射や高温によって生じる「実割れ（裂果）トマト」の増加は、トマト農家にとって出荷可能量の減少や等級の低下につながるため、大きな課題です。でんでん村では、夏場8～10月は、約2トン／月の収穫量のうち約10％が裂果トマトとなってしまったため、近隣の飲食店に安価で販売していましたが、それでも多くの裂果トマトが余ってしまったため、その使い道を模索していました。

そんな中、「KARIYA 75 BREWING craft beer」を手がける75式株式会社（刈谷市）から、「白麹トマトサワー（SKsour0001）」の開発に裂果トマトを利用したいとの申し出が。ミニトマトに含まれる糖分が発酵しアルコールを生成することで、消費期限が約半年と長くなり、フードロス削減にもつながります。

さらにその後、株式会社デンソーパーラーと最高級食パン専門店い志かわとともに「うるつやトマトの無水カレーパン」を開発し、刈谷市のふるさと納税返礼品として活用。こうした取り組みにより、現在では裂果トマトのほぼ全てを無駄なく活用できるようになり、適正な価格で取引してもらえる体制も整いました。トマトを中心に業種の垣根を越えたつながりの輪が広がりつつあります。

収穫



スーパー
産直センターなど



▲機能性表示食品「うるつやトマト」

近隣の
飲食店など



▲白麹トマトサワー（SKsour0001）」



▲うるつやトマトの無水カレーパン

SDGs チャレンジ ③

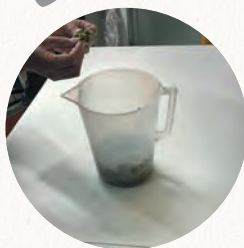
葉や茎を活用した アップサイクルの取り組み

トマトの苗は定植してから約1年が経過すると、13～14メートルほどまで伸長します。収穫期間中は毎週約200kg（湿潤重量）のトマトの葉を農場近隣の残渣漉込み場に廃棄していましたが、害虫が集まってしまうことが課題となっていました。また、収穫後に約2トン発生する茎・葉・根といった植物残渣を産業廃棄物として焼却処理する際にCO2が排出されることも、環境面での大きな懸念となっていました。

そこで、でんでん村は、もみ殻を紙の原料として再利用する取り組みを行っている製紙会社からの提案により、トマトの葉や茎を混ぜた混抄紙（パルプに異種原料を混ぜ合わせて抄いた紙）の試作に挑戦。2025年2月には混抄割合10%で段ボールシートを試作しました。製品化には最低ロットで4トンの混抄紙の販売先が必要とされているのですが、普通の紙の3倍強の値段となるため、自社以外の混抄紙ユーザーがいないのが現状です。下村氏は、「トマトの残渣がパルプの代替素材になり得るということは、まだあまり知られていません。SDGsの目標には“つくる責任”と“つかう責任”があります。今後は、種苗会社や他のトマト農家と連携し、アップサイクルの取り組みをさらに広げていきたいと考えています」と話します。



▲トマトの茎は天井近くまで成長する



▲木材パルプの代わりに
一部トマトの残渣の茎葉を利用



▲ふるさと納税返礼品用の
段ボールの張り紙を試作

混抄紙とは？

紙の製造時に、パルプ以外の素材を混ぜ込んで作られる特別な種類の紙。さまざまな廃棄物やリサイクル可能な資源を再利用することで、新たな価値を生み出せる点が注目されており、環境配慮型素材として関心が高まっている。



トマトの残渣を 紙に再資源化

トマトの残渣を活用した混抄紙は、梱包用の段ボールやポストカードとして生まれ変わりました。2025年のお中元の発送用段ボールとして使用される予定です。

「うるつやトマト」とともに、この取り組みの認知が広がることを目指しています。



◀残渣の葉と茎を木材パルプの代わりに5%混抄した名刺。2025年5月に行ったクラウドファンディングの返礼品に活用した



うるつやトマト混抄紙段ボール▲



刈谷市の農場が

万博の世界大会へ



でんでん村は2025年6月21日に大阪・関西万博で行われた「につぼんの宝物 世界大会2025」に出場し、環境に配慮した取り組みをPR。その結果、審査員特別賞を受賞しました。「地域の企業と連携してスマート農業に参入したことが、今後のモデルケースになると評価していただけたのは大変うれしいです」と、下村氏は語りました。



next challenge 次のチャレンジ



▲ご夫婦で取り組まれており、「妻が植物好きなので、一緒に頑張れるんです」と下村氏は笑顔で語ってくれました

下村氏が次に取り組みたいと考えているのは農場見学ツアー。技術を活かし、一般的な農家とは異なる取り組みを見に来てもらいたいと語ります。「裂果トマトが発生しやすい夏を過ぎても収穫している農場は珍しく、その様子を実際に見学してもらうことで、より深く理解してもらえるのでは」と語りました。また、他の企業と連携してトマトの販売場所をさらに確保するだけでなく、秋から春にかけてトマトの供給量が増加する時期に向けて、トマトの糖度を上げたいとの考えも示しています。「ものづくりのデンソーさんと連携して作り始めたうるつやトマトは、いわば“工業製品”のようなもの。これは、新しい農業のかたちだと思っています。うるつやトマトを“食べるサプリメント”として、さらに認知を広げていきたいです」と意気込みを語りました。

次世代型農場でんでん村
愛知県刈谷市野田町大流156



“スイーツイベントの黒子”が表舞台へ—— 自らスイーツブランドを立ち上げたイベント企画会社の挑戦！

会社概要

当社は、全国各地の商業施設とスイーツメーカーをつなぐ、スイーツイベントの企画・運営を主軸とした企業。多様化する消費者ニーズに応えるべく、魅力的なスイーツブランドを全国から発掘・誘致し、多彩な催事を展開してきた。

さらに現在は、オリジナルスイーツブランドの企画・販売・催事運営等を行うブランドプロデュース事業を立ち上げ、大人気スイーツ「東京カヌレ」をはじめ、さまざまなスイーツブランドを生み出している。2024年11月には「岡崎城本丸茶屋」をオープン。地元岡崎市への恩返しの気持ちを込めて、町おこしにも積極的に貢献している。



専務取締役 神谷 まゆみ 氏



東京カヌレ

チャレンジの経緯

チャレンジの背景には、スイーツ業界が抱える構造的な課題があった。スイーツイベントの企画・運営において、スイーツメーカーの誘致はイベント成功の鍵を握っているといえるが、近年、人手不足や製造キャパシティ、物流の負担などの課題が影響し、スイーツメーカーの誘致に苦戦することが増えていた。

「それなら、自分たちでスイーツブランドを立ち上げよう」と、大胆かつ戦略的な挑戦を決意。課題からチャンスを生み出す姿勢と行動力こそ、今後の時代に求められると考えた結果だ。

工場を持たないスイーツメーカーとしての挑戦

他のスイーツメーカーと違う点は、自社で製造工場を持たないこと。売り方のプロである当社が、作り方のプロである製造パートナーと協業することで、それぞれが得意な分野に専念できる形にした。また、ロットや温度帯(常温・冷蔵・冷凍)によって工場を分けるなどの製造の柔軟性と品質の両立を実現。製造工場を持たないことを制約と捉えるのではなく、「ないからこそできる」を追求した。

当社の役割としては、「商品企画」「ブランディング」「販売チャネル構築」に特化。これまでイベント企画会社として蓄積したノウハウや経験、ネットワークを全て注ぎ込んで挑んだ。



催事販売の様子



当社のスイーツ販売に行列を作る人々

販売チャネルは催事・実店舗・ECの3つのチャネルを柱にしている。各チャネルは単体で完結せず、例えば催事で購入した商品をEC販売でリピートできるようにするなど、それぞれを連動させることで、認知拡大とファンづくりのサイクルを生んでいる。

さらに、催事販売に関するノウハウ、機材、演出物等をキットとして用意することで、独立を目指す事業者に対し、当社ブランドの販売事業をサポート。当社ならではの発想で、全国に販売の輪を広げている。

固定観念を打破するブランディング

当社が軸にすることは、心が動くかどうか。スイーツに「あなただけの」「とっておき」を乗せて届けるため「商品(モノ)」だけではなく、「商品、ブランドの物語(コト)」のブランディングを重視し、そのスイーツの個性と魅力を最大限に引き出している。

洋菓子ブランド「クロネコパティスリー」に加えて立ち上げた和菓子ブランド「wakara」では、従来の和菓子の概念を超えた「新しい和菓子」として「可愛いお菓子」をコンセプトにしたプロモーションで購買意欲を誘う。



岡崎城天下人「天空のわらび餅」

スイーツ販売の未来に新しい可能性を提示

イベント企画会社としての強みを融合させた挑戦によって、これまでにない形のスイーツメーカーが誕生した。この挑戦は、単なる自社ブランドの立ち上げという事業戦略にとどまらず、スイーツ業界における新たな流通モデルの提示になったと考えている。販売機会を作る側が自らブランドを持つことで、より柔軟でスピード感のある商品展開が可能となり、消費者・商業施設・ブランドの三方にメリットをもたらす。

今後も、遊び心をちりばめた新しいスイーツブランドを次々に展開していくと同時に、スイーツ販売の未来に新しい風を吹き込む。



オープンであたたかい東京カヌレオリジナル商品カヌレグラス(右)

オリジナルスイーツを販売する実店舗をご紹介します



クロネコパティスリー本店

住所／岡崎市青木町1-17
ウィズステージラク岩広101
TEL／0564-73-5150
営業時間／火～木 10:00～16:00
金～日 10:30～18:00
(月曜定休日)



クロネコパティスリーイオンモール豊川店

住所／豊川市白鳥町兎足1-16
イオンモール豊川1階
TEL／0533-95-2150
営業時間／10:00～21:00



岡崎城本丸茶屋

住所／岡崎市康生町561-1
(岡崎公園内)
TEL／0564-20-9859
営業時間／10:00～16:00
(月・火曜定休日)

プロジェ株式会社



事業内容：各種イベント企画、スイーツ専門催事の企画運営、ブランドプロデュース事業等
従業員：45名
住所：岡崎市西阿知和町字御用田2番地
TEL：0564-45-8700
URL：http://kanure.com/



ホームページは
こちら

支店担当者より

当社が新ブランドを立ち上げるうえで重要視している「心が動くかどうか」が社長との話の中で至る所に表れており、斬新なアイデアには常に驚かされています。是非「とっておき」を味わってみてください。

お役立ちコラム

知っておきたい税情報

欠損金の繰戻し還付制度

欠損金の繰戻し還付制度

青色申告法人の欠損金については、その欠損金が生じた事業年度の翌年以降に繰り越すことにより、翌年以降の所得金額から控除(相殺)することが認められています。この青色申告法人の欠損金を翌年以降に繰り越すのではなく、前事業年度の所得金額に繰り戻しすることにより、前事業年度に納付した法人税の還付を受けることができる制度があります。今回は、欠損金の繰戻し還付制度について解説します。

山本康裕税理士事務所 税理士 山本康裕

制度の概要

この制度は、青色申告を行っている中小企業者等(資本金1億円以下法人等)において欠損金が生じた場合に、それが生じた事業年度(欠損事業年度)の前事業年度(還付事業年度)の所得金額に繰り戻すことにより、還付事業年度において納付した法人税額の全部または一部を還付請求することができる制度です。

この制度により還付請求できる金額は、次の算式で計算します。

$$\text{前期(還付事業年度)の法人税額} \times \frac{\text{当期(欠損事業年度)の欠損金額(分母の金額が限度)}}{\text{前期(還付事業年度)の所得金額}} = \text{還付金額}$$

事例
1

当期の欠損金額 ≤ 前期の所得金額 の場合

- ① 当期の欠損金額 300万円
② 前期の所得金額 500万円 ③ 法人税額 75万円

$$\text{還付金額} \text{ ③ } 75\text{万円} \times \frac{\text{① } 300}{\text{② } 500} = 45\text{万円}$$

事例
2

当期の欠損金額 > 前期の所得金額 の場合

- ① 当期の欠損金額 700万円
② 前期の所得金額 500万円 ③ 法人税額 75万円

$$\text{還付金額} \text{ ③ } 75\text{万円} \times \frac{\text{① } 500^*}{\text{② } 500} = 75\text{万円}$$

※分母の金額が限度となるため、繰戻しの対象にならない欠損金200万円(700万円-500万円)は、翌期以降に繰り越しされます。

この制度の適用を受けるためには、前期(還付事業年度)と当期(欠損事業年度)において、連続して青色の確定申告書を提出していることが必要であり、また、当期の確定申告書の提出と同時に「欠損金の繰戻しによる還付請求書」を提出しなければなりません。

このように、青色欠損金については、翌期以降に繰り越すだけでなく、前期が黒字であった場合に前期の所得に繰り戻して前期の法人税を還付請求するという二つの方法があるため、うまく使い分けていただきたいと思います。

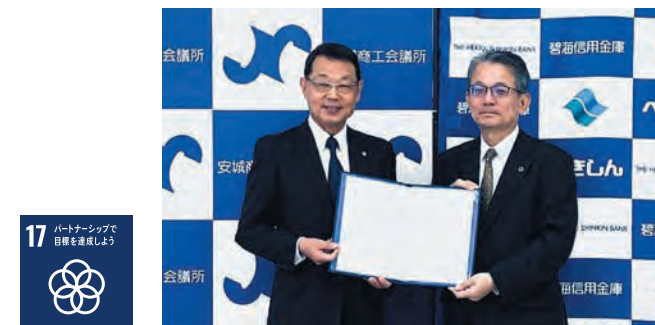
繰戻し還付



碧海信用金庫は、地域金融機関としてSDGsの取り組みを通じて持続可能な地域社会の実現に貢献します。

地域のデジタル化推進を目的とした 連携・協力に関する包括協定を締結

地域社会のデジタル化への関心やニーズが高まるなか、安城商工会議所と相互に連携・協力して地域のデジタル化を推進するため、5月29日に包括協定を締結しました。安城商工会議所との相乗効果を発揮し、地域のデジタル化推進に一層貢献することを目指してまいります。



17 パートナシップで
目標を達成しよう

スタートアップイベント 「Hekishin Startup Connect」を開催

STATION Aiに入居するスタートアップによるピッチおよび交流イベントを6月19日・20日に開催し、幅広い業種のお客さまにご参加いただきました。今後もお客さまとスタートアップとの出会いにつながるイベントを企画してまいります。



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう

17 パートナシップで
目標を達成しよう

中学生のキャリア教育に協力

将来の職業選択の参考としていただくため、職員が講師となって金融機関の業務や役割などのお話をしています。金融機関ならではの業務の体験にも、積極的に取り組んでいただきました。



安城市立桜井中学校



知立市立知立中学校

「WFP国連世界食糧計画」に寄付

4月28日に定期積金「yell(エール)2024」の総満期契約額の一定率に相当する金額を、国連WFP協会を通して「WFP国連世界食糧計画」に寄付しました。

今年度も定期積金「yell(エール)」の取り扱いを始めており、愛知県「子どもが輝く未来基金」に寄付してまいります。

2 気候を
ゼロに



建設業界向け「建設業の未来を切り拓く 2025年 問題を乗り越える人材戦略」セミナーを開催

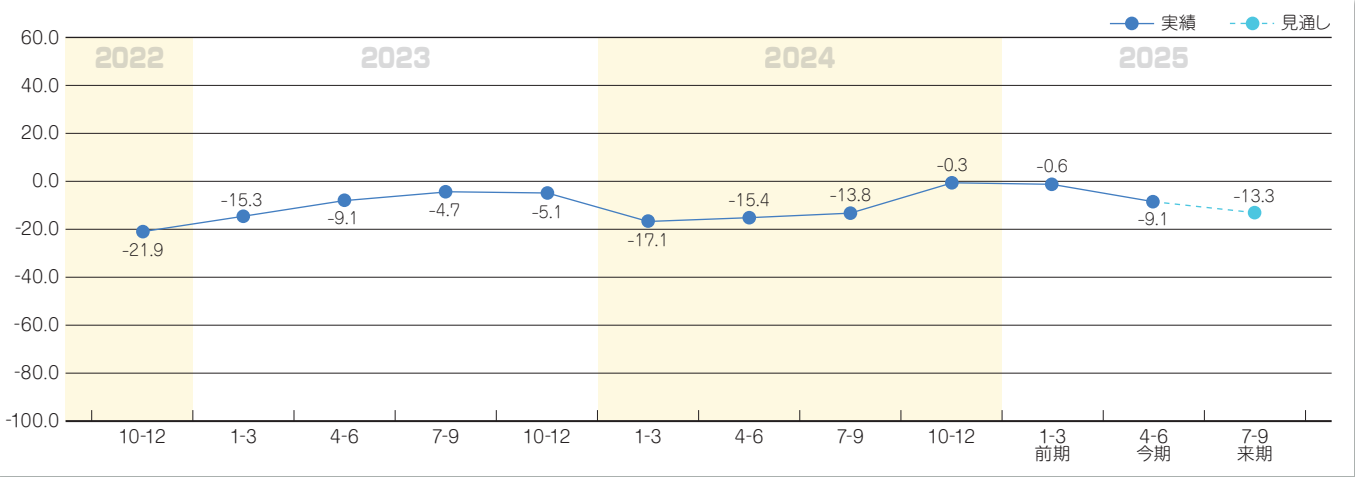
5月29日に、団塊世代の退職による人材不足に直面する建設業界に向けたセミナーを開催しました。人材確保の新しい方法や外国人材の受け入れなどについての基調講演と交流会を実施し、多数のお客さまにご参加いただきました。

8 働きがいも
経済成長も



全業種 | 回答数322社

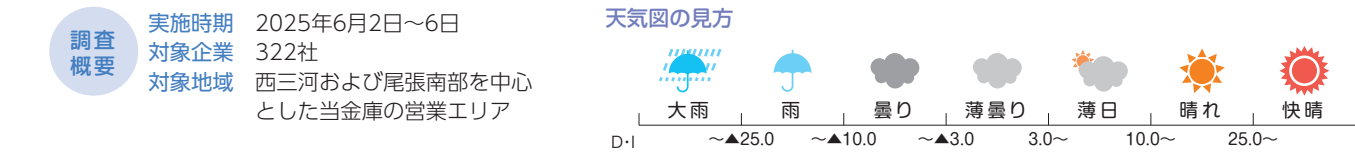
今期の業況D-Iは、前期比8.5ポイント低下の▲9.1。仕入価格や人件費等の上昇の影響が続いており、すべての業種で悪化した。来期の予想業況D-Iは、4.2ポイント低下の▲13.3と、来期も悪化の見通し。卸売業は横ばいを見込むが、その他の業種は悪化を見込む。



主要D-Iの推移 (注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。



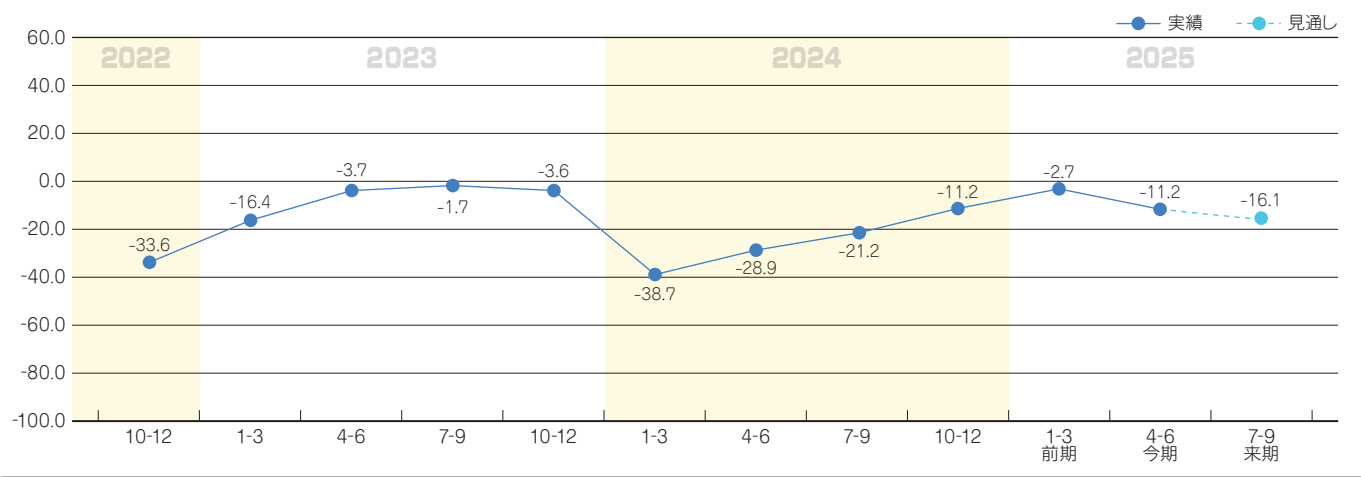
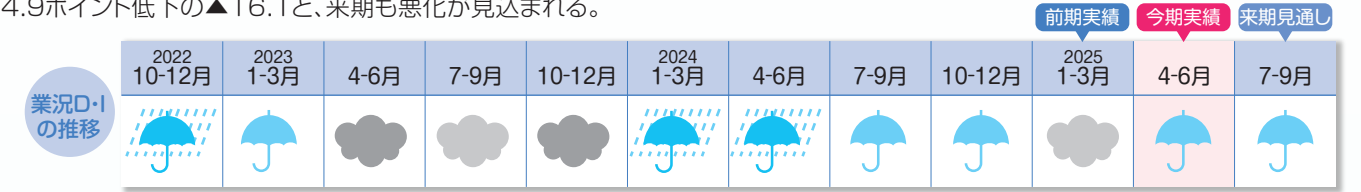
へきしん取引先景況調査とは 本調査は、地域および業種の景気実態および景気予測(景況)を把握するため、四半期ごとに当金庫の取引先企業様にアンケート調査を実施し、回答をいただいたものです。



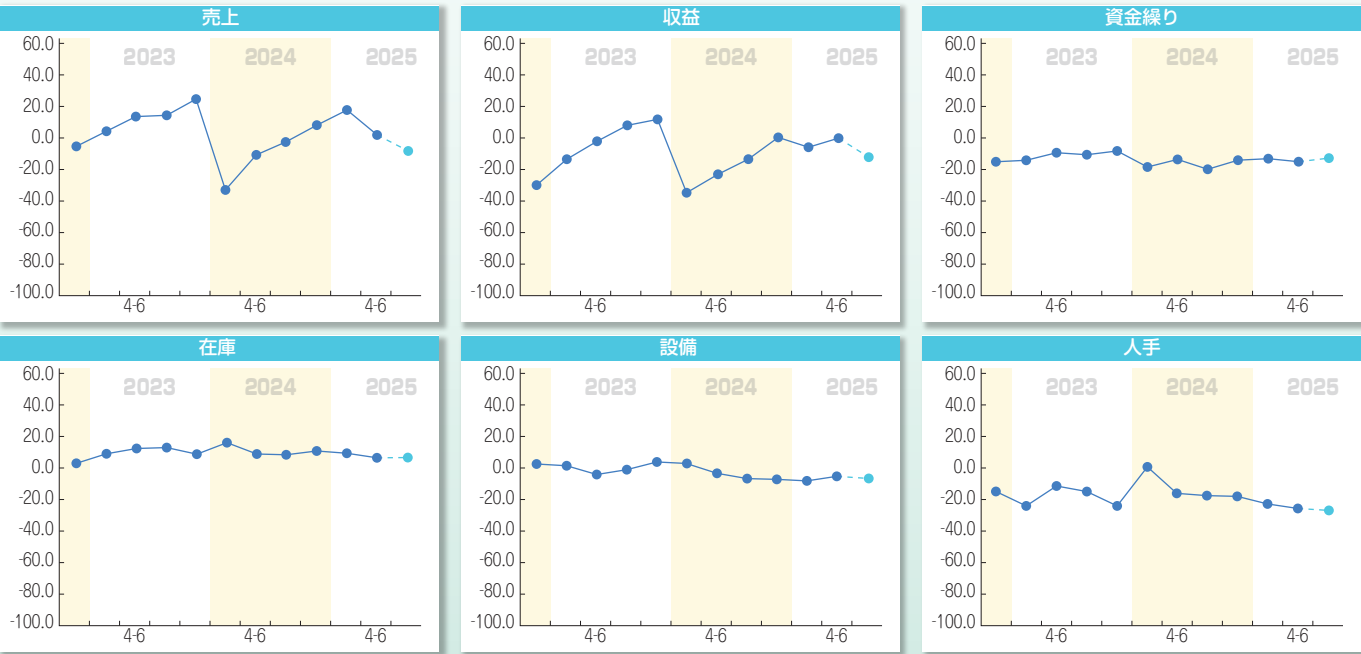
D-I(ディフュージョン・インデックス)とは…業況(業界の景気)等を判断するための指数であり、〈良いまたはやや良いと答えた割合〉-〈悪いまたはやや悪いと答えた割合〉で求められます。

製造業 | 回答数124社

今期の業況D-Iは、前期比8.5ポイント低下の▲11.2と、5期ぶりに悪化。コスト増に対しては価格転嫁等の対応により収益を確保する企業が多いが、資金繰りが厳しいとの声も聞かれた。アメリカ関税政策の影響が出ている企業もある。来期の予想業況D-Iは4.9ポイント低下の▲16.1と、来期も悪化が見込まれる。



主要D-Iの推移 (注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

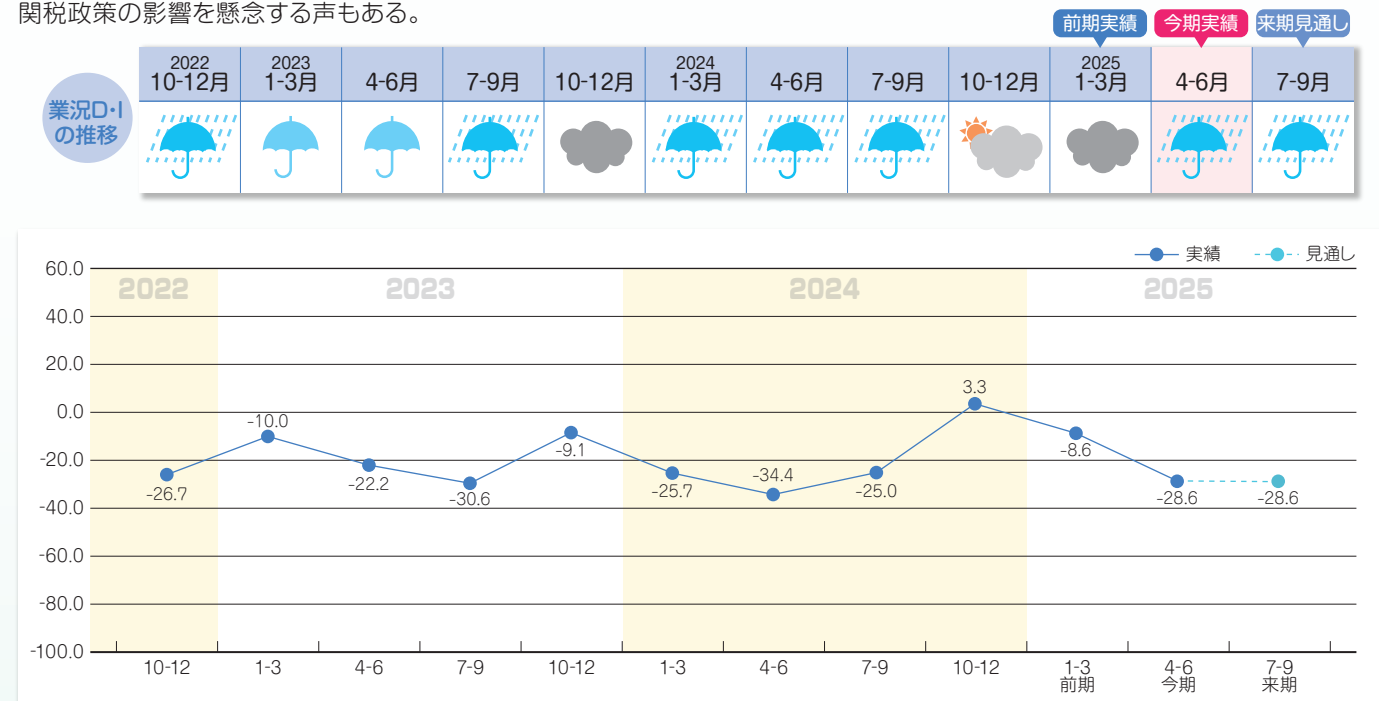


●仕入価格上昇分は価格転嫁しているものの、人件費や送料分までは賄えていない。(繊維製品製造・販売)
●人手不足等に対応するため、省力化投資(IT、設備等)に力を入れている。(鋳鉄製品製造)
●トランプ関税の影響から受注が前倒してきていた。今後は政府間交渉を注視していく。(自動車部品製造)

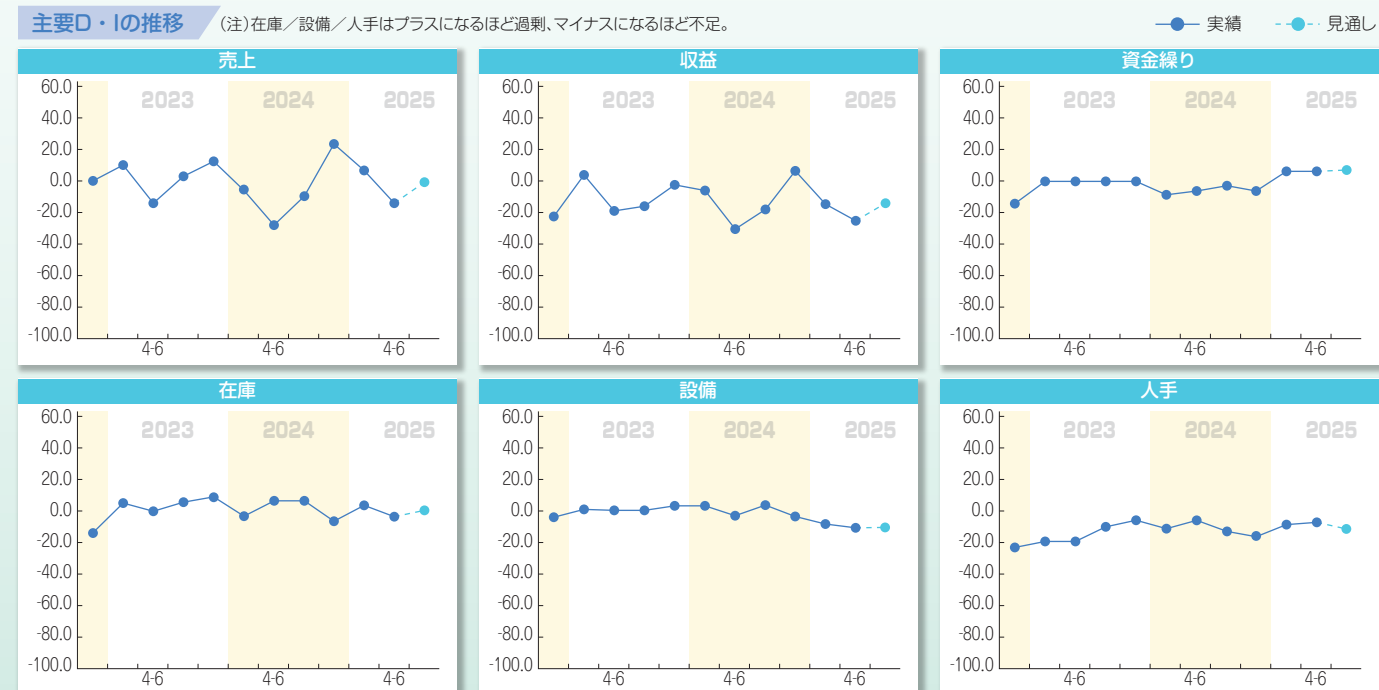
卸売業

回答数28社

今期の業況D・Iは、前期比20.0ポイント低下の▲28.6。売上D・I、収益D・Iとも大幅に悪化。仕入価格や人件費等の上昇の影響が続いている。人手不足により売上、収益ともに減少したとの声も聞かれた。来期の予想業況D・Iは横ばいの▲28.6。アメリカ関税政策の影響を懸念する声もある。



主要D・Iの推移 (注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

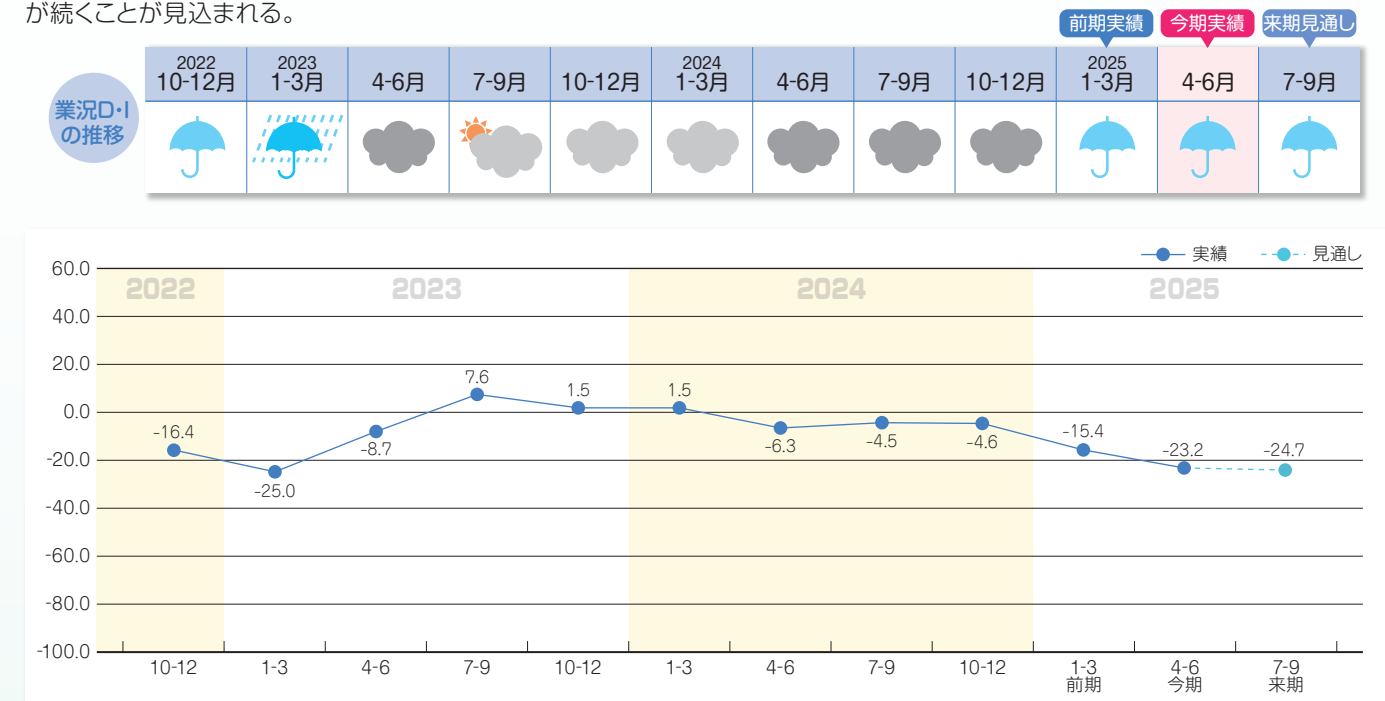


- 仕入価格や人件費が上昇しており、収益を圧迫。業務効率化を図り、収益改善を図りたい。(食品卸売)
- 十分な人手を確保できておらず、売上、収益ともに減少傾向。(土木資材卸売)
- 競合他社への対抗もあり、経費削減等の企業努力で販売価格を据え置いている。今後も販管費を見直し、売上確保していく方針。(燃料卸売)
- 鉄鋼もトランプ関税の適用対象となったため、今後の影響を懸念。(鋼板卸売)

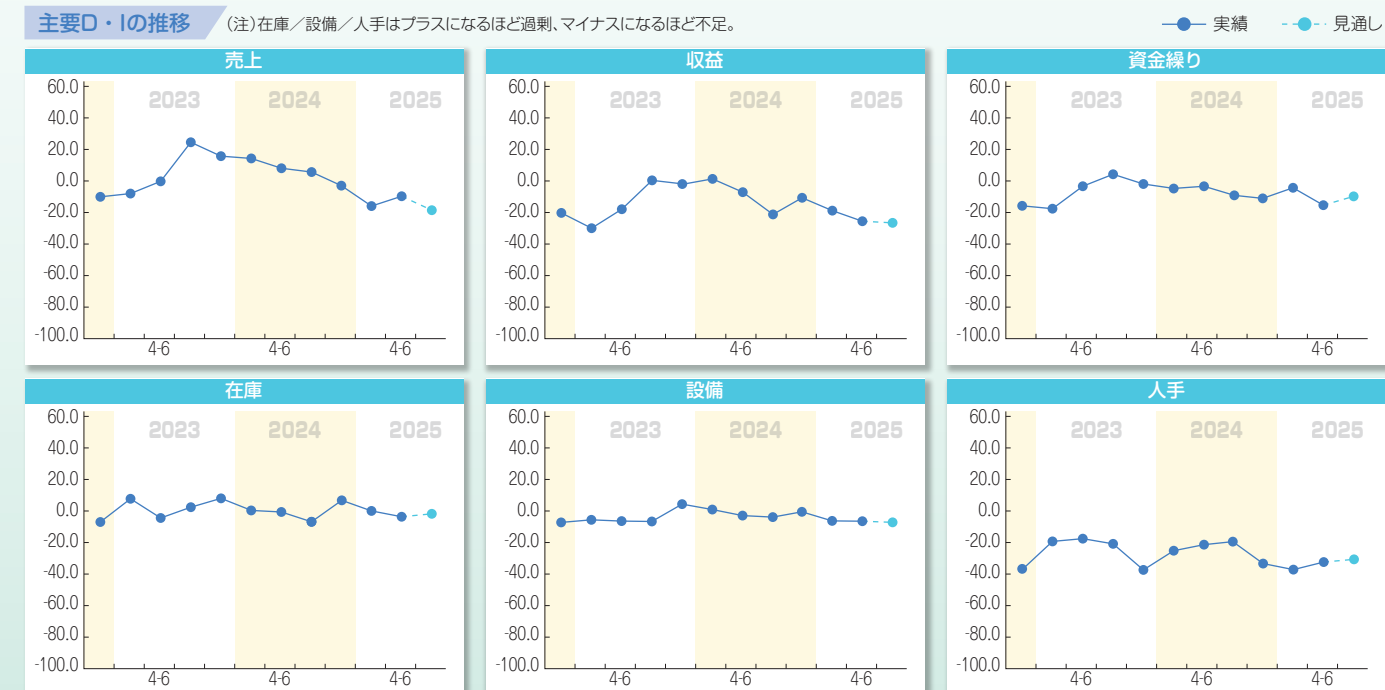
小売業

回答数65社

今期の業況D・Iは、前期比7.8ポイント低下の▲23.2と、2期連続で悪化。売上D・Iは改善したものの、仕入価格高騰の影響により収益が圧迫されているとの声が多く、収益D・Iは悪化。来期の予想業況D・Iは1.5ポイント低下の▲24.7。来期も厳しい状況が続くことが見込まれる。



主要D・Iの推移 (注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。



- 夏に向けて売上は増加傾向。人件費削減のため、パートの労働時間を見直した。(家電製品販売)
- 新車トラックの納期の長期化が続く。外資系ディーラーの参入もあり、商品は不足気味。仕入価格の増加に対し十分な転嫁が出来ておらず、利益率に影響が出ている。(自動車販売)
- 従業員の高齢化や仕入価格の高騰など、経営を圧迫する要因が多く、先代からの資産を切り崩し経営している状況。(飲食店)



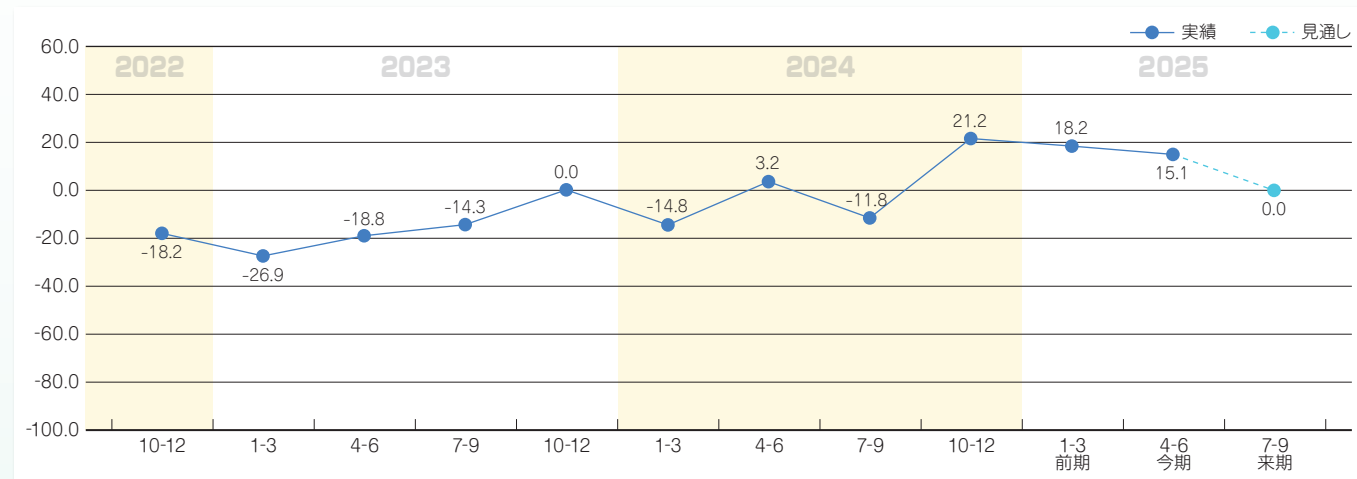
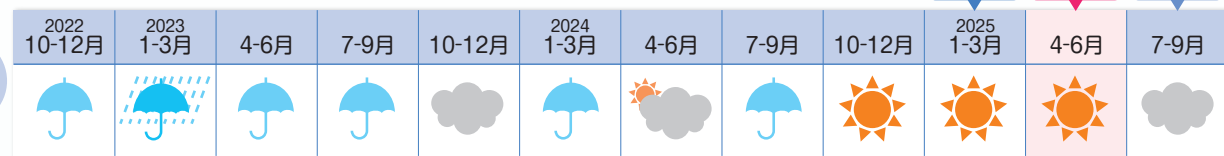
サービス業

回答数33社

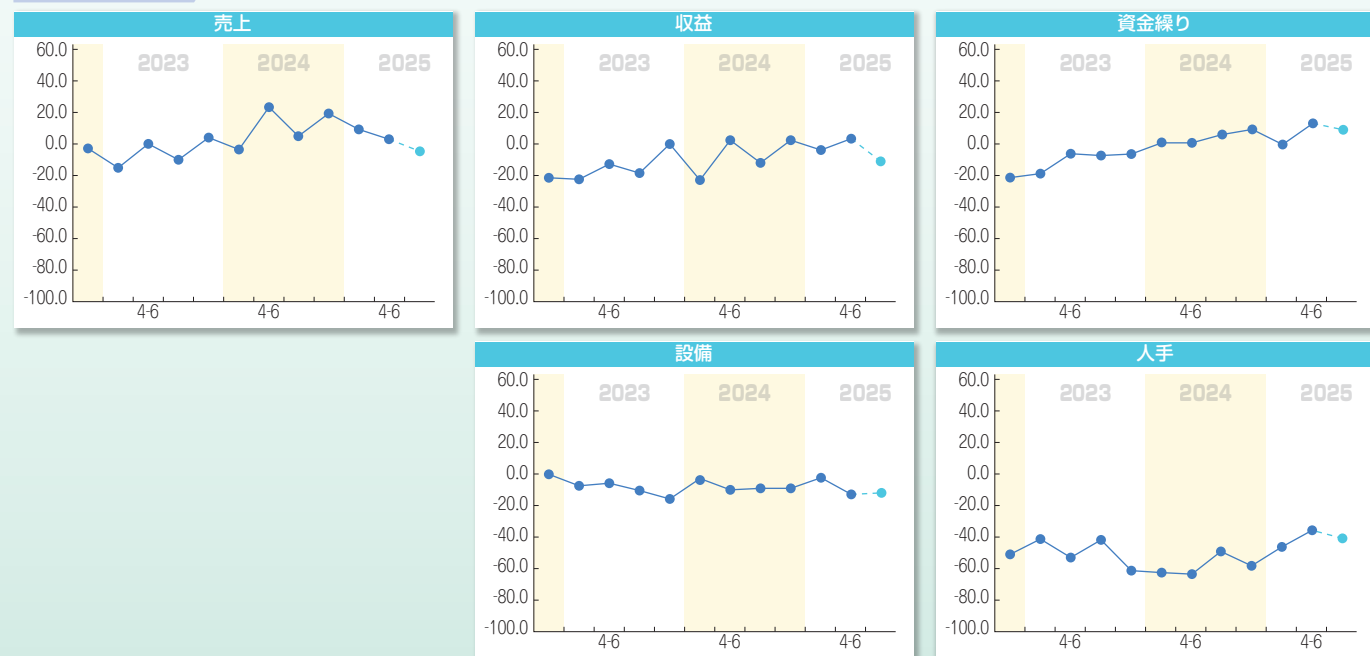
今期の業況D・Iは、前期比3.1ポイント低下の15.1。2期連続でやや悪化するも、引き続き高水準を維持している。人手不足解消に向けた取り組みなどにより、人手D・Iは2期連続で改善した。来期の予想業況D・Iは15.1ポイント低下の0.0。売上D・I、収益D・Iとも悪化の見通し。

前期実績 今期実績 来期見通し

業況D・Iの推移



主要D・Iの推移 (注)設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。



- 売上減少、取引先減少の対応策として、SNS(YouTube、Instagram)の活用など、取引先獲得に向けて取り組んでいる。(税理士法人)
- リピート客、新規顧客獲得のため、新メニューを導入した。人手不足対策としてHPを改良するなど、広告宣伝を強化している。(理美容業)
- 人材の確保は計画的に進められている。(自動車整備業)



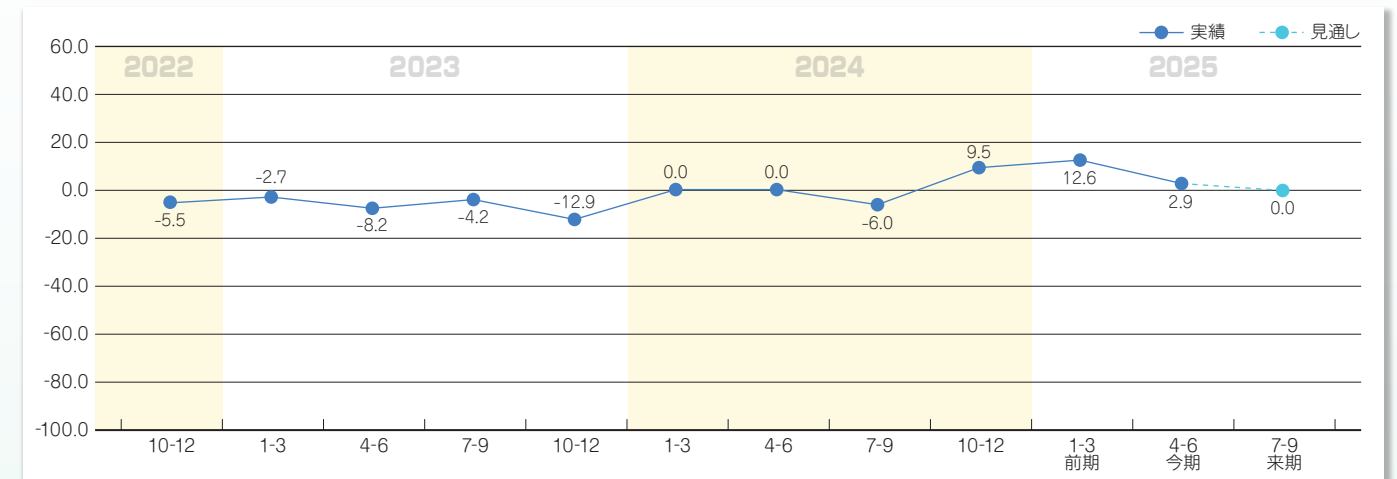
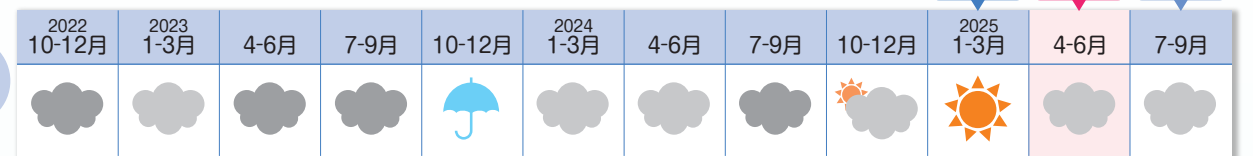
建設・不動産業

回答数71社

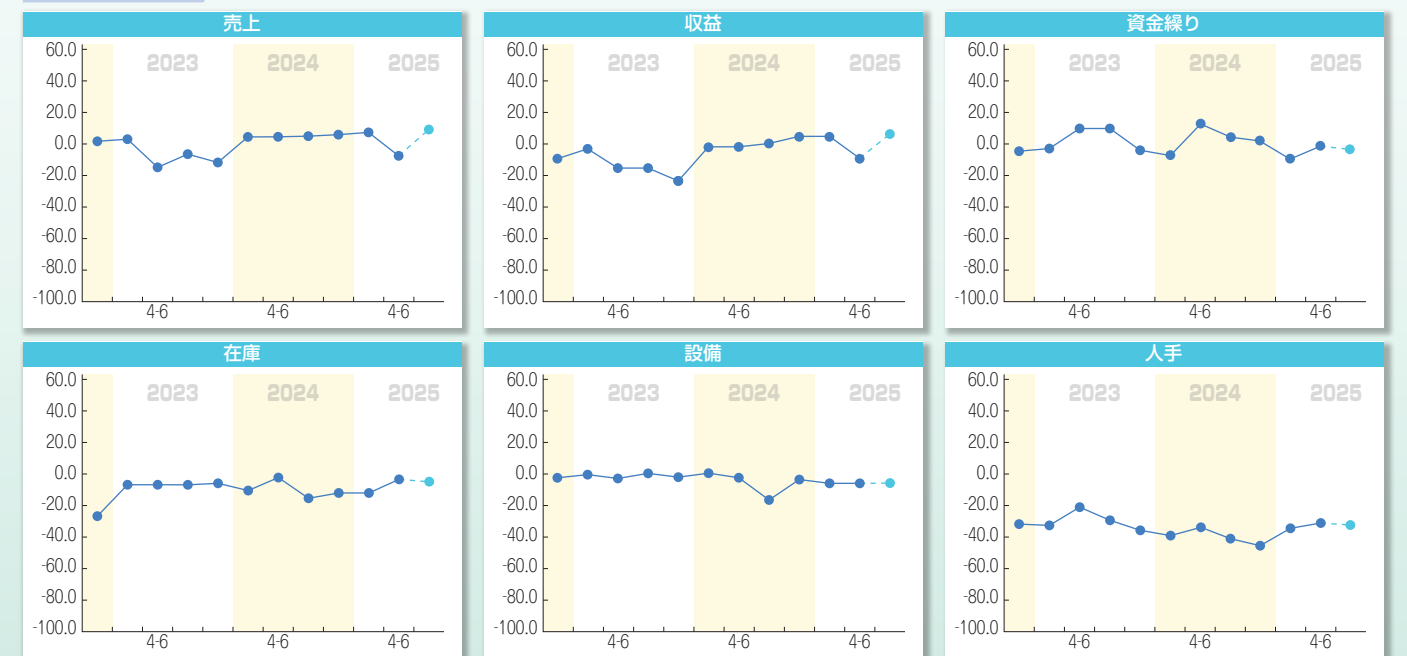
今期の業況D・Iは、前期比9.7ポイント低下の2.9と悪化。プラス水準での推移が続くが、仕入価格や人件費等のコスト高の影響が続いており、収益を圧迫されている企業が多い。前回調査に引き続き、建設業では、受注が安定しているとの声が多く聞かれた。来期の予想業況D・Iは2.9ポイント低下の0.0と、わずかに悪化の見通し。

前期実績 今期実績 来期見通し

業況D・Iの推移



主要D・Iの推移 (注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。



- 人手不足が続いており、新卒採用を強化。(土木工事業)
- 受注は安定しているが、原材料価格や外注費が高騰しており、収益力の確保が課題。(建築業)
- 物価高騰により消費が冷え込んでいる。暫くは土地の仕入れを見合わせる。長期間所有している収益物件の売却による借入返済を検討している。(不動産業)

地域の“今”と“これから”
へきしんギャラクシープラザ(安城市文化センター)



(写真提供：へきしんギャラクシープラザ)

〈表紙の写真〉

令和2年4月に安城市と当金庫との間で安城市文化センターのネーミングライツ契約を締結し、愛称を「へきしんギャラクシープラザ」と命名しました。

へきしんギャラクシープラザには、プラネタリウムやホール、展示室などがあり、多くの方に利用されています。プラネタリウムは、昭和56年11月1日に安城市文化センターの開館に伴い設置され、平成30年11月には館のリニューアルを機に投影機なども生まれ変わりました。また、令和2年4月には当金庫の創立70周年を記念して、プラネタリウム用ショートクリップを寄贈いたしました。

安城市のプラネタリウムで極上の星空を体験してみませんか。



碧海信用金庫

愛知県安城市御幸本町15番1号
(vol.67 2025年7月発行)