

よこはま市商連

No.191

2021年(令和3年)

7月号

発行 一般社団法人横浜市商店街総連合会

発行人 石川清貴

〒231-0048 横浜市中区蓬莱町2-4-1-5F
TEL045-250-6613 FAX045-262-2077

制作 場所づくり研究所(有)ブレイス

<http://www.yokohama-syoutengai.com>

大日本プロレス プロレスラー

伊東竜二 選手

緑区商店街連合会会長

中山商店街(協)理事長

奥津 守



Vol.9

INVOICE

**迫る「インボイス制度」は
全事業者に影響大!
売上1,000万円以下の免税事業者も
例外ではありません!!**

~いよいよインボイス制度の登録申請が受付開始となります~



(国税庁パンフレットより)

全事業者にとって重大な局面を迎えるといわれているのが令和5年10月1日からの「適格請求書等保存方式(通称 インボイス制度)」の導入です。その申請が今年10月1日より開始となります。このインボイス制度は、会計処理が煩雑になるなど事務作業上の問題だけではなく、特に「免税事業者」にとっては“免税事業者にとどまるか”“課税事業者に転換するのか”といった大きな経営判断が必要になります。制度を把握した上で、免税事業者・課税事業者に関わらず、自店はどのような対策が必要かをいまから考えておきましょう。

「適格請求書等保存方式 (通称 インボイス制度)」とは?

①税率毎の消費税額及び適用税率



②適格請求書等事業者の登録番号

が追加記載された書類(請求書、領収書、納品書など)のみが「適格請求書(通称 インボイス)」として認められるというもので、このインボイスを交付できるのは、税務署長の登録を受けた「適格請求書等事業者」のみとなります。つまり、そもそも消費税を納めていない免税事業者は「適格請求書等事業者」になれないで、インボイスを発行できないということになります。

課税事業者が現在対応している「区分記載請求書等保存方式」から、令和5年10月1日より「適格請求書等保存方式(通称 インボイス制度)」への移行が義務づけられます。

現行の
「区分記載請求書保存方式」
における請求書

請求書の
変更点

インボイス制度
における請求書

請求書		
(株)〇〇〇御中 ××年10月31日		
10月分 131,200円(税込)		
日付	品名	金額
11/1	コーヒー豆 ※	5,400円
11/1	牛肉 ※	10,000円
11/2	トイレットペーパー	2,200円
⋮	⋮	⋮
合計		131,200円
10%対象		88,000円
8%対象		43,200円

※軽減税率対象品目

△△商店(株)

請求書		
(株)〇〇〇御中 ××年10月31日		
10月分 131,200円(税込)		
日付	品名	金額
11/1	コーヒー豆 ※	5,400円
11/1	牛肉 ※	10,000円
11/2	トイレットペーパー	2,200円
⋮	⋮	⋮
合計		131,200円
10%対象	88,000円	(消費税 8,000円)
8%対象	43,200円	(消費税 3,200円)

※軽減税率対象品目

② 登録番号 T123456789012
△△商店(株)

INVOICE

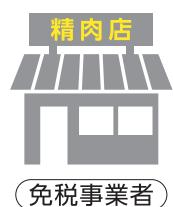
「インボイス」が 仕入税額控除の要件に!

重要な点は、制度導入後「インボイス」が仕入税額控除の要件となる点です。例えば、精肉店(免税事業者)から肉を仕入れている焼き肉屋(課税事業者)の消費税納税の流れを仮定してみます。

現行、消費税に関して焼き肉屋は「消費者から預かった税額」から「精肉店へ仕入れで預けた税額」を控除(仕入税額控除)した額を税務署に納付していますが、制度導入後は、仕入税額控除の手続きに「インボイス」のみが有効となるため、「インボイス」を発行できない免税事業者である精肉店から仕入れた分は仕入税額控除ができないため、焼き肉屋の納税額が増えてしまいます。精肉店は取引が敬遠される可能性も少なくありません。

現行

焼き肉屋は仕入税額控除をして
80万円(100万円-20万円)を
納税しています。

納税
80万円

(免税事業者)

仕入れ
納品:精肉200万売上

(課税事業者)

消費税
20万円支払い販売
売上1,000万消費税
100万円支払いインボイス制度が
導入されると

精肉店が免税事業者である場合は、
免税事業者発行の請求書、領収証などでは
仕入控除ができないので
焼き肉店の納税額が100万円に。
20万円の負担を負うことになってしまいます。



100万円



(免税事業者)

仕入れ
納品:精肉200万売上

(課税事業者)

消費税
20万円支払い販売
売上1,000万消費税
100万円支払い

仕入控除ができない!!

この状況から想定されるいくつかの展開

課税事業者
になるのはきつい
のでこの取引はあきらめよう。
売上随分減るなあ…。

課税事業者になって
インボイスを発行して
取引を続けてもらおう。



(免税事業者)

インボイスを
発行できるよう
なってください!

無理ならインボイスを
発行してくれるほかの
肉屋さんと取引します!

美味しい肉を
納めてくれていたけど…
仕方ない。
新しい仕入れ先を
探さなきゃ!



(課税事業者)

INVOICE

各事業者はどのような対策が必要になるでしょうか？

課税事業者の場合

免税事業者との取引は仕入れ税額控除ができない(つまり納税負担が増える)という点を踏まえて取引の影響を考えます。場合によっては免税事業者である取引先にインボイス発行事業者(課税事業者)に登録してもらう打診も必要になるでしょう。

免税事業者の場合

仕入税額控除ができない分だけ値引きを要求されるという懸念も考えた上で免税事業者にとどまるか、消費税負担を覚悟して課税事業者になるか、どちらが自店にとって有効か判断が必要になります。

商店街の個店で推測される影響とは？

自店が免税事業者の場合

お客様のほとんどが一般消費者、また免税事業者同士の取引の場合は、免税事業者のままでも影響は少ないと考えられますが、法人相手の取引がある場合はインボイスを求められます(※1)。また、現在免税事業者である取引先が課税事業者に転換する場合も想定して考えなくてはなりません。

(※1) インボイスが求められる例は少なからずあるはずです。



課税事業者である
結婚式場にお花を
納めている花屋



課税事業者である
飲食店に野菜を
納めている八百屋



病院や銀行に
雑誌を納めている
本屋



役所に事務用品を
納めている
文具店



会社の経費として
計上するための
領収証発行が
求められる飲食店



会社からまとめて
注文を受けている
お弁当屋

自店が課税事業者の場合

取引先も課税事業者だけですか？免税事業者の店(個人事業主)と取引を行っている場合は、その取引先の今後の動向を確認する必要があります(※2)。

(※2) インボイスを求めるこになるケース

- 自店のホームページの制作を
フリーのWEBデザイナーに発注している店
- 厳選された食材を個人農家から直接仕入れている飲食店



「仕入税額控除」には経過措置があります

インボイス制度導入から6年間は一定割合の仕入税額控除が認められます
が、免税事業者と取引を続ける場合、現行より仕入税額控除額が2段階で減少、納税額が増えることには変わりありません。

免税事業者等からの課税仕入れに係る経過措置

インボイス制度導入後、以下の要件を満たした書類を保存している場合、一定の割合で仕入税額の控除が可能。

- ①区分記載請求書と同様の事項が記載された請求書等
- ②経過措置の規定の適用を受ける旨を記載した帳簿

経過措置の期間

令和5年10月1日～ 令和8年9月30日(3年間)	令和8年10月1日～ 令和11年9月30日(3年間)
------------------------------	-------------------------------

仕入税額相当の80% 仕入税額相当の50%

INVOICE

登録申請のスケジュール

インボイス制度の対象となるのは
申請を行った「適格請求書発行事業者」
だけ。申請を忘れずに!

令和3年10月1日
登録申請書の受付開始

令和5年10月1日
インボイス制度開始

現在
令和3年
7月15日

令和5年10月1日から登録事業者になるのは
令和5年3月31日までに申請が必要

まとめ

- 1 インボイスのない取引では仕入税額控除を受けられなくなる。
- 2 インボイスを発行できるのは「適格請求書発行事業者」のみ。
- 3 「適格請求書発行事業者」になるためには税務署での登録申請が必要となる。
(令和3年10月1日受付開始!)
- 4 「適格請求書発行事業者」になれるのは課税事業者のみ。
- 5 免税事業者は自店の影響を見極めて、課税事業者となって
「適格請求書発行事業者」に登録するか否か決定する。

インボイス制度導入への準備状況に関して、日本商工会議所が調査結果を公表しています(令和2年10月)。約7割の事業者が特段の準備を行っていないと回答、またインボイス制度導入後の取引に関して、課税事業者の約2割が「免税事業者との取引は(一切または一部)行わない」「経過措置の間は取引を行う」と回答、免税事業者の約2割が「課税事業者になる予定」、約6割は「まだわからない」と回答しています。

コロナ禍が直撃し「日々の経営のことで頭がいっぱい、インボイスのことまで考えられない。」というのが現状かもしれません。しかし、消費税にまつわるこの制度改正、商取引を行う我々は決して無関係ではいられません。商店街活動やイベント事業もままならない今年度だからこそ準備を進めておきませんか?現在の取引先状況、経営計画や取引先の動向を精査し、シミュレーションをしましょう。免税事業者が課税事業者に転換すると必要ななかった納税義務が発生し、そのための経理業務や事務作業も増えることになります。また、2年間は免税事業者に戻ることはできませんので慎重な判断が必要となります。

顧問税理士への相談、最寄りの税務署への窓口相談、説明会への参加、国税庁などのホームページから情報入手など、できることから着手しましょう。

問合せ先 ほか

国税庁 消費税軽減税率・インボイス制度電話相談センター

フリーダイヤル(無料) 0120-205-553 受付時間 9:00-17:00(土日祝除く)

適格請求書等保存方式の概要

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/0020006-027.pdf>

国税庁 オンライン説明会について

<https://sites.google.com/view/invoice2021/>

国税庁動画チャンネル 消費税!今から学ぼう!インボイス塾!(全4回)

<https://www.youtube.com/watch?v=4xMbewyKINk>

最強タッグ 対談!!

Vol.9



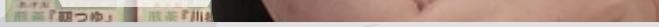
伊東 竜二

1976生まれ
岩手県滝沢市出身
身長 182cm
体重 95kg

得意技
ドラゴン
スプラッシュ

奥津 守

緑区商店街連合会会長
中山商店街(協)理事長
「お茶の奥津園」
身長 170cm
体重 68kg
得意技
「お茶割り!」



伊東 初めまして、大日本プロレスの伊東と申します。今日はよろしくお願ひします。

奥津 こちらこそ、よろしくお願ひします。

伊東 夢中になって応援していたことを思い出します。プロレスラーを間近で拝見できています。プロレスラーは小さい頃からプロレスラーを目指されていましたか?

伊東 それが少し変わった経緯でした::苦笑。当時プロレスは大好きでしたがプロレスラーになろうとは考えていましたが、高校を卒業して岩手県から上京、茨城大学に進学したものの目標も見つからず、すぐに通わなくなっちゃいました(笑)。この際、自分の大好きなことに挑戦してみようじゃないか、と大学を中退して大日本プロレスの門をたたきました。気がつけば無我夢中の22年、早かつたですね。

奥津 そうでしたか、思い切って門をたたいてくれたおかげでファンの方や我々商店街も楽しめているのですね。さて、単純な質問で恐縮ですが一度聞いて見たかったのですが、伊東選手はデスマッチレスラーと伺っていますが、痛くないですか?

伊東 しっかり痛いです(笑)。プロレスの技はどれも痛いものですから、そのひとつ、という感覚です。新人の頃、セコンドとしてデスマッチを間近で見ていましたが、「できるかもしれない!」って思つてしまつて(笑)本職にしました。

奥津 いやあ、いくら強靭な肉体をお持ちでも痛いものは痛いですよね、スッキリしました(笑)。申し訳ないことに商店街プロレスの現場に伺つたことがないのですが、商店街プロレスを開催した会長仲間たちから「とにかくゴイから!」と聞いています。いつか中山でも開催したいと思っています。

伊東 是非お願ひします! 実は会社が隣の鴨居にありまして、「中山まつり」のも

のすごい賑わいを知っています。「ここで商店街プロレスをやつたら盛り上がるだろくなあ。」とずっと思っていました。

奥津 あの人出に商店街プロレス開催ですか! 来場者数は毎年5万人とも言われていますからさすがにどんでもないことになつてしまいそうです(笑)。でも大日本プロレスさんには是非出店などでご協力いただけたら嬉しいです。商店街プロレスは別日を開催して賑わいづくりの起爆剤になつていただけたら。長引くコロナ禍で商店街もすっかり元気をなくしています。デリバリーなどの新しい方法を模索しながらも限界を感じまさに耐え忍んでいるところです。本来商店街はお客様に足を運んでいたしたことでの立っていますので。

伊東 プロレス業界もまったく同じ状況です。会場に足を運んでいたことで声援をいただいてこそ。興業数も減っていますし、開催が出来たとしても声を出して応援できないので、お客様も不完全燃焼に違いありません。淋しい限りです。

奥津 本当にそろそろガマンの限界、暴れ出しちゃりますよ(笑)。ところで、伊東選手は小さい頃から商店街になじみはありませんか?

伊東 いえ。僕の地元は「日本」大きい村として有名だった滝沢村なのですが、自宅が駅から離れていたのでお店もボツボツ、お祭りがあった記憶もないですね。

奥津 賴もしい! 現役プロレスラーに目を付けられると知つたら不審者もいなくなりますよ。伊東さんの立ち姿で「絶対許さない!」と描かれた防犯ポスター一通りたいですね。

伊東 横浜、特にこのあたりは第2の地元ですから思ひ入れもあります。お役に立つことがあれば、おつかれです。

伊東 うちの会長である小鹿は現在79歳でまだ現役なのですが、それを超えてリングに立ち続けたいですね。あと35年以上ですか、先是長いです。

奥津 それはすごいですね! 「60歳過ぎてから疲れやすくて...」なんて言えなくなくなりました(笑)。今はこの状況ですが、うちの理事たちはエネルギーのあるメンバーばかりですので、今日をきっかけに伊東選手も中山に力を貸してくださいね。

伊東 もちろんです! こちらこそ末長くよ

伊東 いえ。僕の地元は「日本」大きい村として有名だった滝沢村なのですが、自宅が駅から離れていたのでお店もボツボツ、お祭りがあった記憶もないですね。

伊東 ありがとうございます。最後に伊東選手の目標を聞かせてください。

伊東 はい。うちの会長である小鹿は現在79歳でまだ現役なのですが、それを超えてリングに立ち続けたいですね。あと35年以上ですか、先是長いです。

奥津 それはすごいですね! 「60歳過ぎてから疲れやすくて...」なんて言えなくなくなりました(笑)。今はこの状況ですが、うちの理事たちはエネルギーのあるメンバーばかりですので、今日をきっかけに伊東選手も中山に力を貸してくださいね。



音石さんは岩手県出身。コック帽姿の料理人に憧れて高卒後上京、新橋第一ホテルに就職したものの配属は想定外のパン製造部門。1ヶ月は真剣に退職の道を模索したそうです。周囲の説得もあり、パン職人として身を立てる事を決心。ならば、と一時休職してパン製造の専門学校に通い、その技術をしっかりと身につけました。パン屋になることを夢見ていた奥さまは職場結婚、2年後には奥さまの実家でアツアツ現在地に若くして店を持つことができました。「娘夫婦のためにと義父が全面援助してくれてね、恵まれていました。男として店を潰すことだけはできない、と必死に働いて気がつけば39年です。『地域で長く商売をさせてもらうためには、美味しくて良いものを安く提供し続けること』、地元の商人だった義父の教えです。」「初めてのお客さんは値札を見て驚くね。で、『美味しかったから』ってまた来てくれるんだよ。喜んでもらえたらそれが一番だね。」。

「なくなり次第終了」への思い



横浜の商店街 “いい店”探究



地域で愛され
続けるには
理由がある!

素朴で優しい甘みの広がるラスク、かりんとうパンの袋詰めをわずか50円で販売。「おやつにもお腹の足しにもなるからね。」と店主の音石達雄さん。誠実で温かい店のあり方、店主の人柄が詰まった逸品です。美味しいパンをあたりまえのように安く提供し続けているのは、さりげなくも譲れない「まちのパン屋」としての矜持です。

金沢区
南川商店会

ベーカリーハウス 藤
六浦南2-1-5 ☎782-9320

お客様と年を重ねる喜び

20年ほど前、店の味を知つてもらう目的で隣町まで出張販売していた時期がありました。以来ずっと毎週土曜日に奥さまが車で『永年の藤ファン』のお客さま4軒に配達を続けているそうです。「お宅のパンしか食べられないからつづけて頼まれてね。パン屋冥利に尽きますよ。『お宅がいなくなるとパンに困るから身体に気をつけた。』、「お客様がいなくなつても困るよ。」なんて。高齢になつたお客様とのそんな会話も増えてきたね。」。その昔、まちに4軒あつたパン屋は、現在同店だけになくなつてならない店、その重みは音石さん自身がひしひしと感じているそうです。「おかげさまで創業時から機械も壊れず動いてくれている。あとは人間にガタがこないよう気につけないとね(笑)。」。

コロナ禍において、商店街事業として商品の配達サービスを開始。飲食店はもちろん、同店のパンもお取り寄せ可に。「やっぱり店で選びたくて、と来店してくれるお客様がたくさんいます。商品を売るだけじゃない、店の存在意義を改めて感じさせられました。」。

大倉山に導かれて

青森県出身の小倉さんは地元の美容専門学校を卒業後上京、学校に紹介された横須賀市内の美容院で働いた後、本牧にあった美容院に転職。仕事に脂が乗り出したころ実家の都合で一時帰郷することになりましたが、その後復職を機に大倉山の同系列店へ。「本牧に戻るつもりでしたから想定外でした。」1年も経たぬうちに店長を任せられ、あれよあれよと9年前には事業継承を受け独立することに。不思議と大倉山に根差すためのレールがひかれました。その後、商店街内で移転し、現在の店舗に至ります。「大倉山は昔から住まわれている方が多いまちで、地元の人間でもない自分にお客さんがついてくれるか、プレッシャーでいっぱいでした。」理容美容の両免許を持つことも強みのひとつ、幅広い知識と技術でお客さんのニーズに応えています。

商店街活動を自然にスタート

商店街自慢の次世代リーダー発見！

日々、施術を通してお客様とふれあう時間の長い理美容業。「大切なお客様をいい環境のまちでお迎えしたい。」という思いが芽生えるのは至極自然のことかもしれません。商店街活動を積み重ね、気づけば「まちの顔」のひとりに。「昔からいなかつたっけ？」とよく言わわれるのは小倉さんの人柄、生き方ゆえです。



商店街の将来を見据えて育てよう

港北区
大倉山商店街振興組合
会計担当理事
スタイルッシュ イーズ フリザー
小倉順一（50歳）



3

安全安心な大倉山であるために

小倉さんが軽やかにこなしている商店街活動のひとつ、事務方の作業は商店街を陰で支える大事な柱の部分。外部から届いた書類の読み込み、補助金申請や報告書の作成、行政とのやりとり、会計、商店街のおたより作成など、多岐に亘ります。また、商店街提携「ミ袋の取次店を引き受けたり、防犯カメラ映像開示の立ち会いを買って出たりも。「商店街を立ち上げ、守ってきた先輩たちの武勇伝や苦労話を聞くと、とても真似はできません。でも自分ができることなら、と思っています。行政や地域の神輿会など、知り合つはずのなかつた世界の方と知り合えるのも役得だと思っています。」

出来ることは協力したい

36本の街路灯は商店街の大重要な資産、その有効活用に力を入れています。「駅前から綱島街道まで続く自分たちが掲げたフラッグ、統一感ある美しさを見ては自画自賛しています（笑）。」また、一昨年冬に若手会員で発案、デザインも吟味し手作業でイルミネーションを設置しました。「大倉山は気張らずに安心して生活できる雰囲気のよさが自慢です。その景観や環境を大切に守っている商店街の役割を商店街非加盟の店やまちのひとにうまく伝えたいみたいです。」

立ち仕事ゆえの運動不足解消に、と始めたフットサル。同業のチームに入ると、ほどなく会計担当に抜擢。「頼まれやすいタイプなのかな（笑）。肝心のプレーであまり貢献できていないので（笑）、まずはこちらでお役も大変喜ばれ、やりがいを感じたそうです。」



NEWS

商店街の入口に
大きな「商店街マップ」出現

NEWS

3月11日(木)、瀬谷区・いちょう通り商店会と瀬谷銀座通り商店の玄関口に立地する横浜信用金庫瀬谷支店の壁面に「商店街マップ」が掲出されました。両商店街が情報を収集し提供、同信金の厚意で制作されたもの。99の加盟店をはじめ、商店街の歴史や季節折々の商店街イベントの様子も写真で紹介されています。掲載のQRコードを読み取ると、商店街ホームページ、Facebook



伊藤会長(左)より
同信金に感謝状贈呈

にもリンクします。「現在瀬谷は駅前再開発が進んでおり、我々も正念場です。このマップにより多くの方に店を知っていただき、新しい住民の方にも商店街

にお越しいただければ。両商店街が一致団結して商店街への集客に繋げていきたいと思います。」と同区商連伊藤会長。「せっかく基礎情報のデータが集まったので、今後はうまく活用していきたいですね。」と各商店街の役員の皆さん。

マップの前で
商店街関係者記念撮影



○事業に着手する前の申請が必要です。既に手済み対象に改装等は対象になります。

大規模小売店舗の計画と届出書類を市役所で見ることができます。

△大規模小売店舗の施設の配置及び運営に関する変更

(令和3年7月15日現在)

大規模小売店舗の名称(所在区)	主な小売業者	主な変更点	縦覧期間・意見受付
			開始日 終了日
横浜新都市ビル(西区)	(株)そごう・西武	開店時刻及び閉店時刻、駐車場の利用時間帯の変更	R3.3.25 R3.7.26
アピタテラス横浜綱島(港北区)	ユニー(株)	駐車場の収容台数の変更	R3.4.23 R3.8.23
ジョイナステラス二俣川(旭区)	相鉄ローゼン(株)	開店時刻及び閉店時刻、駐車場の収容台数、駐車場の利用時間帯、駐車場の出入口の数の変更	R3.4.23 R3.8.23
(仮称)大船駅北第二地区第一種市街地再開発事業施設建築物(栄区)	(株)ライフコーポレーション	駐車場の利用時間帯の変更	R3.6.4 R3.10.4
アピタ長津田店(緑区)	ユニー(株)	開店時刻及び閉店時刻、駐車場の利用時間帯の変更	R3.6.25 R3.10.25

問合せ先・縦覧場所・意見書提出先 横浜市経済局商業振興課

HPアドレス <https://www.city.yokohama.lg.jp/business/keizai/horei/horitsu/rittihou/joukyou/>

NEWS

まつりをフォトコンテストへ!

代替企画開催

青葉区・桜台商店会が3月18日(木)から1ヶ月に亘り、同商店会のシンボルである環状4号線沿いや桜樂坂(さくらざか)を舞台にした「桜のある風景」の写真を募集、入賞13作品に同商店会商品券をプレゼントするという



見事1等に輝いた作品
「桜のトンネル」

「桜台さくら百景フォトコンテスト」を開催。昨年に続き中止となった恒例の「さくらまつり」の代替として発案されました。応募作品はエントリーされるごとに順次ホームページにアップし全作品を紹介、最終361点の作品が集まりました。入賞作品は商店会から審査の講評も添えて発表。「昨年は当会発足50周年で、たくさんの企画を予定していたのに残念になりました。



田原副会長(左)と木村副会長(右)

りません。撮影をきっかけに商店会を歩いて店を知つてもらえば、と開催しました。予想以上の反響をいただき嬉しく思います。」と同企画を牽引した実行委員長の木村副会長と田原副会長。入選作品をパネル印刷して、有志加盟店での巡回展示も予定しています。

令和3年度、2名の新区商連会長が就任しました。
保土ヶ谷区商店街連合会
寺坂悦郎
(上星川商店会)
程嶋定光
(鶴ヶ嶺商店会)
旭区商店会連合会
田原副会長
木村副会長

フロム市商連
新規商連会長のお知らせ

フロム市役所 商店街個店の活力向上事業のご案内

横浜市では、「物販店からカフェへの転換」「トイレスペースの新設」など、店舗が抱える課題を解決する新規事業や業態変更に要する改装費等の経費の一部を補助します。

○改築工事等の終了後、事業開始から2年間、事業を継続することが要件となります。2年末満で事業を中止又は廃止若しくは店舗を移転する場合、補助金の返還を求めます。

○1件の金額が100万円を超える契約発注を行う場合、交付申請時に2者以上の市内に本社を置く事業者から見積書

【補助率】2分の1
【募集締切】令和3年12月28日(火)

※予算に達し次第終了します。

【注意点】
○補助対象経費: 店舗改装費、在庫等処分費、委託費、広報費

お問い合わせ

横浜市経済局商業振興課
045-671-3488

横浜市 商店街個店の活力向上事業

検索

編集後記

今年度より年2回(7月・2月)の発行、PDFデータを市商連ホームページから取得していただくことになりました。より一層ご商売、商店街活動に役立つ情報を届けできますよう心掛けてまいります。(F) & (N)

よこはま市商連
191号
2021.7