6月号

2015 June No.745

平成27年6月15日発行
(毎月1回15日発行)

NAHA CCI NEWS

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

那覇商工会議所報

社内でご回覧ください

JAPAN RESTART
日本再出発

那覇市プレミアム付商品券

※詳細については同封の折り込みチラシにて

取扱店募集中

今月のお知らせ

❶ 金融個別相談会のお知らせ
❷ 販売促進セミナー
❸ 企業PR便
❹ NBCコンサルタンツ(株)
❺ (株)マネジメントアシスタント
❻ 経営安定特別相談室のご案内
❼ 沖縄県キャリアセンター
❽ 那覇市プレミアム付き商品券
❾ マイナンバー制度と消費税転嫁対策
❿ 沖縄県産業振興公社
⓫ 手話講習会
⓬ (有)デジタルキッチン
⓭ 掘下社会保険労務士事務所

小規模企業共済制度

小規模企業の
経営者の
みなさまへ

経営者ご自身の「現役引退後の生活資金」のことをお考えですか？

こんな悩みにお応えします

「年金だけでは不十分で、不安がある」
「自分で積み増しするには、どんなものがあるの？」

小規模企業共済は、「小規模企業経営者のための退職金制度」です。

加入し、掛金を毎月積み立てておけば…

将来、「廃業」「役員退任」等が生じたときに共済金を受け取れます。

現役引退後の安心した生活設計が図れます。

ポイント

1. 常時使用する従業員の数が、20名以下（商業、サービス業5名以下）の個人事業主、個人事業主の共同経営者、又は会社の役員の方が対象です。
2. 毎月3万円の掛金（年間36万円）で、例えば、課税対象所得400万円の方ならば約11万円の節税になります。
3. 「小規模企業共済法」に基づき運営されています。

すでに本制度に加入されている方は…

掛金月額1,000円～70,000円の範囲内で自由に設定できます。（500円きざみ）

●本制度の詳しい内容は、パンフレットを必ずご覧ください。

▶現在の掛金月額が7万円に達していない方は、増額をお勧めいたします。

※掛金月額増額申込書がお手元に無い場合は、下記の共済相談室へご請求ください。

共済制度の運営機関
中小企業と地域振興をもっとサポート
独立行政法人
中小企業基盤整備機構
〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

共済相談室 TEL 050-5541-7171
URL http://www.smrj.go.jp/kyosai/index.html
小規模企業共済 検索

もくじ

琉球いろは歌……2
公共交通利用促進……3
共済制度・福祉制度のご案内……4
共済加入拡大キャンペーン実施中……5
解説マイナンバー第一回……6
会員の窓……7
高橋進の経済ナビ……8
社外人脈で会社を伸ばす方法……9
商工会議所ニュース……10
先進医療セミナー……12
ＨＡＩＳＡＩ……13
ＡＫＡＢＯＳＨＩ……16
トレンド通信……18
沖縄県地域ジョブ・カードセンター……19
知って得するビジネスマナー……20
快進撃企業に学べ……21
経営のヒント……22
夕方を楽しく活かす働き方……23
ＬＯＢＯ調査……24

6・7月スケジュール

6月

6月16日(火)	社会福祉協議会資金造成チャリティゴルフ
6月17日(水)	中小企業再生支援協議会全体会議
6月17日(水)	日本商工会議所常議員・議員総会
6月19日(金)	産業振興公社評議委員会 おみやげ品総会
6月21日(日)	カラーコーディネーター検定試験
6月22日(月)	国立劇場おきなわ理事会
6月23日(火)	戦後70年沖縄全戦没者追悼式
6月25日(木)	金融個別相談会

7月

7月1日(水)	事業引き継ぎ支援センター会議
7月5日(日)	ビジネス実務法務検定試験
7月7日(火)	夕学講座「国際経済と日本の課題」
7月11日(土)	第76回販売士検定試験
7月12日(日)	福祉住環境コーディネーター検定試験

【事務局日誌《5月》】

5月1日(金)	平成27年度ちゅらうちなー安全なまちづくり推進会議・表彰式
5月3日(日)	第41回那覇ハーリーオープニングセレモニーテープカット
5月11日(月)	那覇空港自動車道建設促進期成会
5月13日(水)	沖縄国税事務所土地評価審議会 世界ウチナンチュ大会　実行委員会
5月14日(木)	沖縄県情報産業協会　第1回理事会
5月15日(金)	沖縄振興開発金融公庫運営協議会事前説明
5月18日(月)	税制改正と相続・事業継承セミナー
5月19日(火)	雇用拡大県民運動
5月21日(木)	那覇市民憲章推進協議会常任委員会
5月22日(金)	平和祈念財団評議委員会
5月25日(月)	マイナンバー制度セミナー
5月26日(月)	「うちなーんちゅ大会」実行委幹事会
5月27日(水)	ＯＩＳＴ発展促進県民会議幹事会
5月28日(木)	鉄道関係機関意見交換会
5月29日(金)	女性会懇親会

那覇商工会議所

〒900-0033　那覇市久米２丁目２番10号　☎(098)**868-3758**(代)
FAX 総務部 (098)**866-9834**　相談部 (098)**866-5728**
E-mail cci-naha@nahacci.or.jp　URL http//www.nahacci.or.jp

琉球いろは歌

隠ちかくさりめ　人の過
かくちかくさりみ　ふぃとぅぬあやまちぬ

急ぎ改めて　我肝磨け
いすじあらたみてぃ　わちむみがき

【訳】隠そうと思っても隠せるものではない、人の過ちは。急いで改めて、自分の心を磨きなさい。

戦前の明倫堂（現会議所近辺）
［写真提供：那覇市歴史博物館］

程順則（名護親方）は進貢使節として中国に渡り、人として身につけなければならない「六論衍義（りくゆえんぎ）」を久米村に持ち帰り、最初の公立学校となる明倫堂を建て六論の教えを伝えた。多くの人々に広めようと「八・八・八・六」の琉歌に詠み、いろは順に並べたのが「琉球いろは歌」です。この教えは、薩摩藩の島津藩主を通じて江戸幕府の八代将軍吉宗へ伝えられ、道徳の教科書として寺子屋で使われました。

※引用　こころに留めたい「琉球いろは歌」47 の言葉　琉球朝日放送編

経営者の皆さまへ

キャリアアップ助成金 をご活用下さい！

ジョブ・カード
普及サポーター
登録企業募集中!!

米盛

平良

宮城

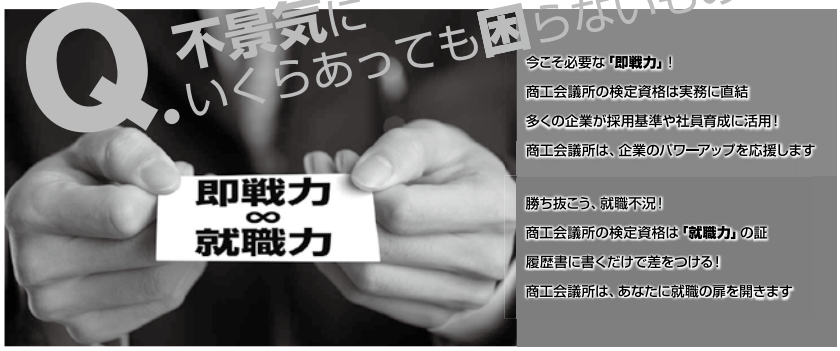
山里

本件に関するお問い合わせは、下記までお気軽にご連絡ください。
私たちが対応いたします。

那覇商工会議所　沖縄県地域ジョブ･カードセンター　☎098-868-1970（センター直通）

沖縄商工会議所　沖縄県地域ジョブ･カードサポートセンター　☎ 098-938-8022
宮古島商工会議所　沖縄県地域ジョブ･カードサポートセンター　☎ 0980-72-2866

日本商工会議所・各地商工会議所



商工会議所の検定資格は、公的な職業能力証明書である「ジョブ・カード」の記載対象となっています。

全国の商工会議所では、地域に元気をもたらすために、さまざまな「元気プロジェクト」に取り組んでいます。

詳しくはwebで 日商検定 検索

7,000万人の受験実績を誇る産業界の信頼ブランド
商工会議所の検定試験

簿記検定［財務・会計スキル］	販売士検定［販売・マーケティングスキル］
日商PC検定［ITビジネススキル］	日商ビジネス英語検定［貿易実務スキル］

沖縄県公共交通利用による
消費喚起事業について（事前告知）

公共交通利用促進
プレミアム商品券

路線バス多頻度利用促進
特典商品券

地域活性化・地域住民生活等支援交付金（地域消費喚起・生活支援型）を活用し、沖縄県補助による「沖縄県公共交通利用による消費喚起事業」を実施します。

本事業は、公共交通機関の利用促進を図るため、プレミアム商品券と路線バス多頻度利用促進商品券の販売し、地域の消費喚起を促す目的としています。額面にして約 40 億円規模の商品券が市場に流通し、大きな消費喚起が見込まれます。

後日、商品券ご利用の方法の他、商品券利用できる店舗の募集を行います。

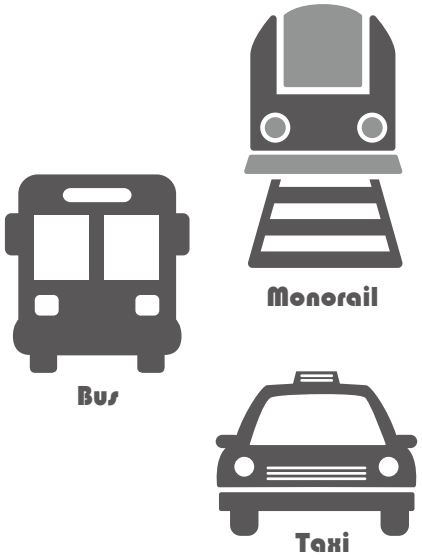
【内　容】

○ 公共交通利用促進プレミアム商品券とは!?

購入条件として、バス３回、モノレール３回、タクシー１回を利用した方を対象に１万円で１万２千円の商品券がご購入できます。（商品券は、１人2冊まで購入可）

※計測期間：事業開始日～8/15まで

※商品券販売期間：8/1～8/31まで



○ 多頻度利用促進特典商品券とは!?

路線バスを月に20回以上利用した方を対象に、１万円の商品券を１万円で購入していただいた方へ、期間内のバス利用金額の15％、25％の商品券を授与。一般の方は15％で、学生は25％です。

（例として、25回以上利用し、期間内のバス利用金額が３万円ならば、
１万+３万×25％（学生）＝10,000（購入商品券）+7,000円（授与商品券））
ただし、１回でも購入した場合、履歴は０回となり、千円未満の端数は切捨となります。

※商品券販売期間：12月31日まで

商品券ご利用希望店舗の申し込みについて

７月初旬頃から、受付を開始します。

詳しい内容につきましては、商工会議所ホームページもしくは商工会議所窓口までお問い合わせ下さい。

お問い合わせ先：那覇商工会議所／TEL：098-868-3758／担当者　宮城博明

那覇商工会議所の共済制度/福祉制度のご案内

アクサ生命は、商工会議所（商工会）と協力し、会員事業所の各種ニーズ(弔慰金・見舞金制度、退職金制度、リスク対策や事業承継など)を共済制度/福祉制度でサポートしています。
また、経営者・従業員のみなさまの個人の自助努力による医療保障、生活保障、財産形成などのニーズにお応えする各種プランもご用意しています。

制度名/保険種類	制度/保険種類の特長
生命共済制度 [福祉団体定期保険] + [商工会議所（商工会）自家給付制度]	**役員および従業員の福利厚生制度にご活用いただけます。** ・保険期間は1年で自動更新、役員・従業員の福利厚生制度にご活用いただけます。 ・医師による診査は不要です。（告知のみでお申込みいただけます。） ・法人が役員・従業員のために負担した掛金は、全額損金に算入できます。（法人税基本通達9-3-5）
特定退職金共済制度 [新企業年金保険]	**従業員の退職金準備にご活用いただけます。** ・毎月、定額の掛金を支払うことで、将来支払う退職金を計画的に準備できます。 ・法律で定められた退職金支払いのための保全措置が講じられます。 （賃金の支払いの確保等に関する法律　昭和51年法律第34号） ・法人が従業員のために負担した掛金は、全額損金に算入できます。（法人税法施行令　第135条）
アクサの「企業経営」サポートシリーズ 就業不能保障プラン [生活障害保障型定期保険]	**経営者・役員の退職慰労金・弔慰金準備にご活用いただけます。** ・経営者の「万一の事態」と「就業不能」に備えながら、「勇退後のための資金」も築くことができるプランです。 ・在任中は就業不能保障や死亡保障として、勇退時は解約時の払いもどし金を利用した役員退職慰労金としてもご活用いただけます。 ・法人でご契約される場合、保険料の全額または一部を損金算入できます。（契約年齢や保険期間によって、損金としてお取扱いできる割合が異なります。） （「法人税基本通達9-3-5」、および「平成20年2月28日付課法2-3 課審5-18」※現行の通達などには生活障害保障型定期保険に関する規定はありませんので、現行の定期保険および長期平準定期保険の規定に準拠しています。）
アクサの「保障重視」の定期保険 ピュアライフ	**役員および従業員の福利厚生制度にご活用いただけます。** ・解約時払いもどし金がないため、割安な保険料で保障を準備できる保険です。 ・在任中から事業承継まで、経営者のリスクに備えることができます。 ・保険期間を選ぶことで、ご勇退までの期間の保障を確保できます。 ・在任中の事業保障資金や死亡退職金・弔慰金、事業承継への対策資金としてご活用いただけます。 ・所定の条件を満たせば、健康状態にかかわらず、保障が一生涯続く無配当終身保険に加入し直すことができます。 ・法人が役員・従業員のために負担した保険料は、一定の要件のもとに全額が損金算入できます。（法人税基本通達9-3-5、および「平成13年11月国税庁質疑応答回答『解約返戻金のない定期保険の取扱い』」）
アクサの「企業経営」サポートシリーズ 長期定期保険 【低払いもどし金型定期保険】	**役員・幹部社員の退職慰労金・弔慰金準備にご活用いただけます。** ・98歳満了の長期保障で企業経営をサポートします。 ・死亡退職金や弔慰金、解約時の払いもどし金を利用した役員退職慰労金の準備にご活用いただけます。 ・在任中は死亡保障として、勇退時は解約時の払いもどし金を利用した役員退職慰労金としてご活用いただけます。
アクサの「一生保障」の医療保険 プライム120 【無解約払いもどし型終身医療保険（09）】	**役員・従業員の入院保障と福利厚生制度の財源確保にご活用いただけます。** ・病気・ケガによる入院を一生涯保障します。 ・日帰り入院から1入院120日まで保障、通算1,095日まで一生涯備えることができます。特約を付加することにより所定の女性疾病による入院や手術、所定の先進医療*も保障します。 ＊対象となる医療行為や医療機関の範囲には制限があります。 ・経営者の方が病気・ケガにより入院された場合のリスクに備えることができます。

■ご契約の内容の変更や保険料の経理処理の取扱いには所定の要件があります。

■このご案内は各制度/保険商品の特長を記載しています。ご検討の際には、保険商品の引受保険会社であるアクサ生命が交付する「重要事項説明書（契約概要・注意喚起情報・その他重要なお知らせ）」、「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。

■保険料の経理処理は平成25年7月現在の税制にもとづいております。今後税制が変更される可能性もありますのでご留意ください。また、個別の取扱いなどについては、所轄の税務署などにご確認ください。

■生命共済制度・特定退職金共済制度・経営者年金共済制度の引受保険会社および引受割合など詳しくは商品パンフレットをご覧ください。

[お問合せ先]
那覇商工会議所
〒900-0033　沖縄県那覇市久米2-2-10　TEL 098-868-3758

[取扱店]
アクサ生命保険株式会社　那覇営業所
〒900-0015　沖縄県那覇市久茂地2-8-1　沖縄弟27大京ビル5階　TEL098-862-5084

[生命保険引受保険会社]
アクサ生命保険株式会社
〒108-8020　東京都港区白金1-17-3　TEL 03-6737-7777（代表）

Form No.0T0579（14.0）AXA-A1-1309-2719/9F7　2013.10.02

※共済制度/福祉制度一覧表フレームをご使用の際には、取扱要領を必ずご確認ください。
※新大型保障プラン等、損害保険がセットされた制度の記載を行なう場合は文言の追加が必要になりますので取扱要領を必ずご確認ください。

商工会議所共済・福祉制度の加入拡大キャンペーン実施中！

平素は当所の事業運営に格別のご理解とご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。
ご高承のとおり、当所では会員サービスの一環として、共済・福祉制度を提供しております。
この度は、会員事業所の皆様に当所の提供する共済・福祉制度について、より一層ご理解いただき、
事業経営にご活用いただきたく、加入拡大キャンペーンを実施いたします。
キャンペーン期間中の４月から６月の間、当所職員や共済・福祉制度引受保険会社であるアクサ生命保険（株）の社員が訪問させていただきますので、業務多忙のおり誠に恐縮ではございますが、お時間を頂戴出来ますようお願い申し上げます。
会員事業所の皆様には、本キャンペーンの趣旨をご理解いただき、是非ともご支援賜りますようお願い申し上げます。
末筆ではございますが、貴社の益々のご隆盛をご祈念申し上げます。

私たちがお伺いいたします！

比嘉恵利子

宮里　正美

神谷美賀子

久手堅るり子

金城　令子

嘉数　治代

比嘉康一郎

後上里和久

荻堂　香織

三浦　徹也

副島　真琴

新垣　圭司

金丸　央

金村絵梨香

村上　光弘

＜本件に関するお問い合わせ先＞　那覇商工会議所　共済係　TEL：098-868-3758

＜共済・福祉制度引受保険会社＞　**アクサ生命保険株式会社　那覇営業所**
所在地：〒900-0015 那覇市久茂地 2-8-1　TEL：098-862-5084　担当：類地・船橋

解説マイナンバー　第1回

企業の対応は急務

マイナンバー制度とは、住民票を持つ者全員に「個人番号」（法人には「法人番号」）を付して、行政手続などで利用する制度である。

これにより、行政機関が保有する社会保障と税の情報が一つの番号で管理できるようになり、社会保障の不正受給の防止や、正確な所得把握などが可能になる。

マイナンバー制度の開始に伴い、平成28年1月以降、社会保障関係の書類や税務関係の書類に、順次個人番号・法人番号を記載することが求められるようになる。

従って、民間企業で、①従業員・扶養親族、株主、取引先（支払調書を提出する取引先のみ）などから個人番号・法人番号を収集した上で、②これを保管し、③健康保険組合・年金事務所・ハローワークなどに提出する社会保険関係の書類に従業員などの個人番号を記載したり、税務署や都道府県に提出する源泉徴収票・支払調書・報告書などに従業員・株主・取引先などの個人番号・法人番号を記載する必要がある。

つまり、マイナンバー制度への対応をしなくてよい民間企業は存在しないのである。

個人番号は、住民票があれば国籍や年齢を問わず全員に付番される12桁の数字である。平成27年10月に、市区町村から、住民票の住所宛てに、各個人の「通知カード」が郵送されることで通知される。

個人番号をその内容に含む個人情報のことを「特定個人情報」という。例えば、従業員の氏名・電話番号といった情報に個人番号が加わると「特定個人情報」になる（個人情報＋個人番号＝特定個人情報）。

この個人番号と特定個人情報は、取り扱いについて厳しい規制が存在する。

例えば、民間企業は、原則として行政機関などに個人番号を記載した書面を提出するために必要な場面以外で、個人番号を利用すると違法となる。

また、行政機関などに個人番号を記載した書面を提出するために必要な場面以外での特定個人情報の第三者への提供、収集、保管も全て違法である。特定個人情報のデータベースなど（「特定個人情報ファイル」）も、行政機関などに個人番号を記載した書面を提出するために必要な範囲を超えて作成すると違法となる。

さらに、個人番号を取得する際には、必ず「本人確認」を行わなければならない。具体的には、①番号確認（番号が間違っていないか否かの確認）、②身元（実在）確認（提供している人間がなりすましでない本人であることの確認）が必要となる。この本人確認の実務をどのように構築するかが、民間企業におけるマイナンバー対応の最大の難所となる。

民間企業は、平成28年1月から順次、行政機関などへ提出する書類に個人番号・法人番号を記載することが求められている。

このため、今年中に、取り扱いの規制や本人確認の義務などを前提とした①個人番号の収集、②保管、③行政機関などへの提出のための業務とITシステムの構築を行わなければならない。民間企業は、まさに待ったなしの対応を迫られているのである。

牛島総合法律事務所
弁護士・影島広泰

マイナンバーキャラクター
マイナちゃん

会員の窓
Member's window

発表会やコンクールのないバレエ教室

～シニアからの挑戦！ 始めませんか？～

★親子リズムバレエ
（ママ＋3歳～5歳／コミュニケーション作り）

★リトルJrバレエ
① なんみん祭、② 地域文化祭、③ 2,000円札祭
（パレット前広場）等で舞台・演舞の参加

★レディースバレエ
日・祝祭日のモーニングレッスンが人気です。

★シニアバレエ
50代～70代の方には、
リハビリや体幹強化の目的に人気です。

※体験レッスンもありますので、是非一度、お気軽にご連絡下さい。

兼次早苗バレエエクササイズスタジオ
〒900-0032
那覇市松山 1-32-5 ユーアピビル 5F
若狭大通りＰ有　年中無休
TEL:098-864-0218 Fax:098-864-0218
http://sanaeballet.ti-da.net/

会員の窓 募集中

「会員の窓」は、会員の皆さまが扱っている商品、サービス等を無料で紹介するコーナーです。
掲載ご希望の方は下記要項を確認の上、当所担当までご連絡ください。

掲載内容: 貴社の新製品や各種サービス、イベントなどの告知
提出原稿: ①事業所名　②住所　③電話番号・FAX　④HPまたはE-mail
⑤紹介文（1）見出し文字…40 字まで（サブタイトル含む）
（2）文章…200 字程度
（3）画像 1 枚…製品・各種サービス・店内・外観など
1 枚ご提出ください。
提出方法: 下記のメールへご提出ください。
E-mail:tyogi@nahacci.or.jp
（メール又は、郵送でも承ります。）
掲載月： 掲載月については申込状況等により調整させていただきますのでお問合せください。
原稿締切: 毎月15日

那覇商工会議所広報担当：与儀（TEL.868-3758）

日本総合研究所理事長
高橋　進

高橋進の経済ナビ

都市と地方の景気格差は縮まるか
自治体に危機意識はあるか

景気回復の波が地方に波及しつつある。地方でも景況感が改善し、全ての地域で企業の資金繰りが好転し、経常利益も増加。地方法人税も大きく増加している。企業部門を中心に経済の好循環が起動し始めていることがうかがえ、雇用や賃金情勢も着実に改善している。

それでもなかなか都市圏と地方の景気格差は縮まらない。地方の就業者数や賃金が都市圏に比べ緩やかな伸びにとどまっており、消費の回復が遅れていることが要因だ。さらに、その背景として、地方経済や、そこで活動する中小企業と、グローバル経済とのつながりが希薄であることが挙げられる。だから、製造業・大企業などを中心とする収益改善の恩恵が地方に及びにくく、むしろ円安のデメリットを受けやすい。このため、地方からはアベノミクスへの怨嗟の声さえ聞こえてくる。

もっとも今後、全国的に人手不足が恒常化する下で、雇用拡大や賃金上昇の動きを通じて景気回復が徐々に地方に浸透していくことが期待される。ただし、地域にその受け皿となるヒトや企業がなければ、せっかくの景気回復の波も素通りしてしまう恐れがある。国内の景気回復の流れだけでなく、海外経済の活力を自らの地域に呼び込むためにも、地方自治体には、まずヒト・モノ・カネが域外に流出する状況を逆転させ、受け皿を育てる自助努力が求められる。

地方は中央から離れれば離れるほどハンディキャップが大きくなり、現状を打開することが難しくなる。しかし、そうした逆境を逆手にとって、景気回復の波及などを待たず、しっかりと再生の歩みを続けている自治体もある。島根県隠岐諸島の一つである海士町はその例である。離島であることから「ないものはない」と居直り、10年以上にわたって続けてきた行財政改革や産業創出努力が実を結び、島産の魚介類や牛のブランド化に成功。都市圏で高い評価を受け、島への移住者も増えている。このため全国の自治体などから視察が絶えないという。ここまで海士町を突き動かしたのは、このままでは財政再建団体になり、島が消えるという強烈な危機感だったという。海士町は平成の大合併の道を選択しなかったこともあって、補助金や公共事業に依存した地域再生モデルからの脱却を余儀なくされ、財政悪化や過疎化に自助努力で立ち向かったのである。

もう一つ地域活性化のモデルケースとしてよく取り上げられるのが、高松市の高松丸亀町商店街だ。商店街のシャッター通り化に苦しんでいる自治体は多いが、高松丸亀町商店街はまちづくり会社が中心となって、国の補助金なども活用しつつ、商店の所有権と経営権を分離し、商店の再配置はもとより、クリニックの設置、高齢者向けの低層マンションなどの確保を進め、活性化に成果を挙げている。そして次のステップとして商店街の再生を地場産業の振興にもつなげようとしている。

しかし、海士町や高松市などと同様の危機感を持って地域再生に取り組んでいる自治体がどれだけあるだろうか。平成の大合併を進めた自治体は、特例措置や優遇策の期限が切れる今になって苦悩しているケースが多い。今後は、財政健全化の要請の下で、国の地方に対する支援もこれまでのようにはいかなくなる。状況はますます厳しくなるといえる。

人口減少がさらに加速する中で、自治体は危機感を持って行財政改革や産業振興に取り組む必要がある。各地域は他地域の例も参考にしつつ、自らの特徴を生かすべく知恵を絞る。そうした自助努力があって初めて、景気回復の波を自らの地域に呼び込むことができるのである。

高橋　進／たかはし・すすむ
一九五三年生まれ。一橋大学経済学部卒業後、七六年住友銀行に入行。ロンドン駐在、経済調査部などを経て、九〇年日本総合研究所に着任。二〇〇〇年から〇四年まで早稲田大学大学院アジア太平洋研究科客員教授、〇三年から近畿大学経済学部・経営学部客員教授を務める。一三年一月、政府・経済財政諮問会議の民間議員に就任。現在、テレビのコメンテーターとしても活躍中。著書『一〇年後の日本を読む「先見力」のつけ方』（徳間書店）のほか、日本経済新聞、産経新聞などに多数執筆。

株式会社セレブレイン 代表取締役社長
高城幸司

「新規創業者から気付きを得る」

今回は新規創業した経営者との人脈づくりについて書かせていただきます。創業（起業）支援は地域創生の重要なテーマの一つとしてよく耳にします。安倍政権が推進している「まち・ひと・しごと創生総合戦略」でも、地方が成長する活力を取り戻し、全国津々浦々で景気回復を実感できるようにすることを目指す重要な施策として創業支援が登場します。ただ、創業に関する現状は芳しいものではありません。当方は前職（１９９０年代～２０００年前後）で創業支援に関するビジネス誌の編集長を長くしていましたが、当時より状況は悪化しています。事実、創業を希望する人、実際に創業する人ともに大幅に減少。現在、日本での創業者は年 20 万人を超えていますが、これは国際比較するとかなり低い水準といえます。この状況を覆すのは簡単ではありません。

ただ、皆さんの地域でも新規創業する人はゼロではないはず。各地の新規創業者に新たな雇用や価値を生み出してもらいたいものです。ただ、新規創業者と業歴が長い経営者は意外と接点が少ないとの話を聞きます。会社を立ち上げたばかりでは、慣れない仕事に追われて社外人脈を広げる余裕がないからでしょう。ただ、こうした創業期にこそ先輩経営者のアドバイスは役に立ちます。門戸を開いて「いつでも歓迎します」より一歩踏み込んで「ぜひとも経営者同士、仲良くしましょう」と先輩経営者から声掛けをして人脈づくりの機会をつくりたいものです。以前取材した、保険代理店として新規創業した経営者は学生時代の友人から「われわれの勉強会に参加しない？ 」と誘われたことがきっかけで経営者の人脈が広がったとのこと。そこで、新しい仕事のきっかけや経営者としての心得を学べたことで経営の安定が早まったそうです。皆さんの周囲で勇気ある新規創業者を見つけたら、ぜひとも仲間として応援してあげてください。経験豊富な先輩からのアドバイスに救われることがあるはずです。

また、こうした新規創業期の経営者に接することで気付くこと、学べることはたくさんあります。人のふり見て、わがふり直せ……ではありませんが、自分自身も忘れがちな経営者としての原点に立ち返れたりします。例えば、相談相手となる専門家に誰を選ぶかといったことなどは、その典型かもしれません。業歴が長くなると、当たり前にできていることも、あらためて再確認する機会になるかもしれません。また、新規創業した経営者ゆえの意欲的な仕事ぶりは大いに刺激になるでしょう。これまでの人脈とコラボすることでもお互いの仕事でプラスになることはたくさんあるはすです。

高城　幸司／たかぎ・こうじ
1964年生まれ。同志社大学文学部卒業後、株式会社リクルートに入社。六期連続トップセールスに輝き、「伝説のトップセールスマン」と呼ばれる。96年に日本初の独立／起業の情報誌「アントレ」を立ち上げ、事業部長、編集長を歴任。その後、独立し、人事コンサルティング会社をはじめ三社の経営に携わる。現在は企業に対する人材育成、人事戦略の策定などを行っている。

商工会議所ニュース

No.35
那覇 商工会議所
日本商工会議所

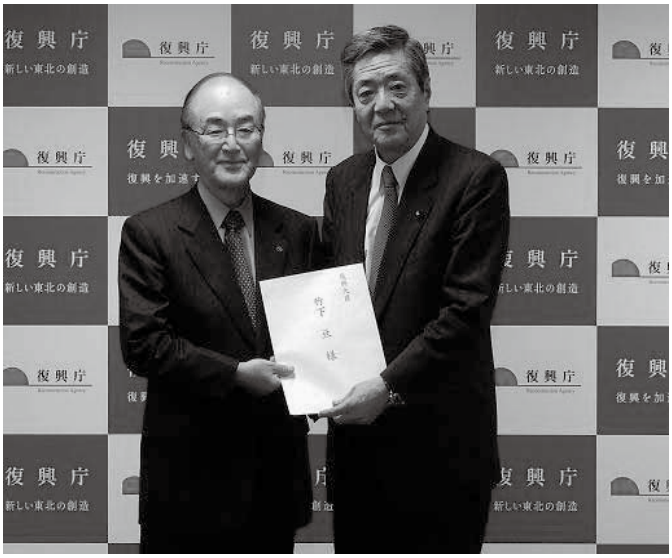
商工会議所は、明治11（1878）年に、商工業者の意見を集約し、政府に建議要望等を行う機関として初めて東京に創設され、以後、現在までに全国514カ所に設立されている、あらゆる業種・業態の商工業者からなる「地域総合経済団体」です。

かわら版

商工会議所数：514
総会員数：125万会員

◆竹下復興大臣へ要望書を提出

東日本大震災からの本格復興に向けて 集中復興期間の延長を要望



竹下復興大臣に要望書を手渡す三村会頭（左））

日本商工会議所は6日、東北六県商工会議所連合会の鎌田宏会長（仙台・会頭）、山崎長也会頭（岩手県・釜石）、菅原昭彦会頭（宮城県・気仙沼）、小野栄重会頭（福島県・いわき）らとともに、復興庁に竹下亘復興大臣を訪ね、本格復興に向けた要望書「東日本大震災からの本格復興に向けて～4年間の検証と次の6年およびその先を見据えた対応を」を提出。2015年度までとしている「集中復興期間」の延長または同等の支援の継続を要望した。

三村会頭は、被災地商工会議所の声を集めた日商の要望書の内容に触れ、「まだ復興は終わっていない」と強調。依然として山積している課題について「一つ一つ解決して欲しい」と述べ、竹下大臣のリーダーシップへの強い期待を表明した。

竹下大臣は、商工会議所による復興支援に感謝の意を示すとともに、「地域経済が活性化しなければ復興はない。そのうえで、自立が必要。」と述べた。

被災地商工会議所の各会頭からは、「区画整理や集団移転などの遅れ」、「原発事故の風評被害への具体策の実行」、「交流人口の落ち込み」、「人手不足」、「資材価格の高騰」、「商業再生・まちづくりへの支援」、「原発事故による営業損害の賠償の確実な実施」などへの対応加速を要望し、国の継続支援を強く求めた。

◆自由民主党首脳との懇談会

中小企業の成長後押しを　実行力に期待表明

あいさつする三村会頭

日本商工会議所は19日、東京で、「自由民主党首脳と日本商工会議所正副会頭との懇談会」を開催した。日商からは、三村会頭はじめ、佐藤副会頭（大阪・会頭）、岡谷副会頭（名古屋・会頭）、立石副会頭（京都・会頭）、高向副会頭（札幌・会頭）、竹﨑副会頭（高松・会頭）、鎌田副会頭（仙台・会頭）、末吉副会頭（福岡・会頭）、福田副会頭（新潟・会頭）ら12人が出席。自民党からは高村副総裁、谷垣幹事長、二階総務会長、稲田政務調査会長をはじめ、10人が出席して意見交換を行った。

三村会頭は、わが国の重要政策課題のうち、特に、人口減少・少子化対策や地方創生、原発の再稼働を含むエネルギー政策、規制改革、TPPをはじめとする経済連携強化などに触れ、「安定政権下でこそ、痛みを伴う政策を断行することが可能」と述べ、その実行を強く求めた。

一方、自民党の高村副総裁は、「中小企業にも景気回復の波を届けていくことが重要」と指摘。地域・企業の成長に向けた環境整備に取り組む考えを示した。

また、谷垣幹事長は、地方創生について、「今通常国会でさまざまな施策を打ち出している。商工会議所の協力をお願いしたい」と強調した。

あいさつする高村副総裁

平成27年3月発行

Copyright 2014 The Japan Chamber of Commerce and Industry. All rights reserved.

商工会議所CM「ビジネスはもっと繋がる篇」http://youtu.be/iKhy UgVTno

◆日本YEG第34回全国大会　京都大会

過去最高６２４４人が参加「日本の底力を上げる原動力に」

記念式典であいさつする三村会頭

日本商工会議所青年部（仲田憲仁会長）は2月19～22日の4日間、京都府内各所で「第34回全国大会京都大会」を開催した。21日に「みやこめっせ」（京都市）で行われた記念式典には、日本商工会議所の三村明夫会頭、関総一郎近畿経済産業局長、山田啓二京都府知事、門川大作京都市長らが出席。全国から過去最高の6224人の青年部メンバーらが集結し、交流した。

全国大会は、全国各地の青年経済人が、次代への先導者としての意識の高揚を図ることなどを目的に、毎年開催している。記念式典の冒頭にあいさつした仲田会長（那覇YEG）は、わが国を取り巻く諸問題について「YEGがさまざまな問題に向き合い、解決策を考え、そして実際に行動することで地域が活力を取り戻し、日本の再生に重要な役割を果たす」と指摘。「人が動き、つながれば、力に変わる。自信を持って地域課題に立ち向かおう」と力強く呼び掛けた。

続いてあいさつした三村会頭は、日商として、地方創生、人口減少対策を大きな政策課題として捉えていると述べ、「次代を担う青年部への期待・役割も、ますます大きくなっている。これまで以上に、その創造性あふれる行動力を発揮し、地域から日本の底力を上げる大きな原動力となってほしい」と呼び掛けた。

大会では、府内6カ所で7つの分科会を開催したほか、ビジネス事業、交流事業、家族事業、物産展、大懇親会なども実施。今年で12回目を迎えたビジネスプランコンテストでは、常滑YEG（愛知県）の榊原裕高氏が、高性能冷蔵庫を活用した「氷感6次化物流システム」でグランプリ（日商会頭賞）を受賞した。

◆京都8商工会議所との懇談会

「地方創生」をテーマに意見交換

京都府内会頭と意見を交わす三村会頭（右）

三村明夫会頭は2月20日、京都市内のホテルで、京都府内の8商工会議所の会頭と「地方創生」をテーマに意見交換した。

日商側は、三村会頭はじめ、中村専務理事、久貝常務理事、青山理事・事務局長ら7人が出席。京都側は、立石会頭(京都)、谷村会頭(福知山)、山本会頭(宇治)、廣瀬会頭(舞鶴)、塩田会頭(綾部)、今井会頭（宮津）、渡辺会頭(亀岡)、森本会頭(城陽)らが出席した。

立石会頭は、「京都府は、北部の『海の京都』、中部の『森の京都』、南部の『お茶の京都』に分かれ、それぞれの魅力を活用して、地方創生に取り組んでいる」と述べた。

続いて、三村会頭は、「政府の『選択する未来』委員会（委員長・三村会頭）で人口減少問題を提起して以来、全国各地で健全な危機意識を持って地方創生に取り組む機運が高まっている中、さらに商工会議所の役割が大きくなる」と述べた。

懇談では、京都側から、各地域における地方創生に向け、ビジョンの策定、地域資源を活用した観光振興やプレミアム商品券事業、高速道路整備と企業誘致、中小・小規模企業支援や海外展開支援、外国人労働者の活用等の取り組みについて、意見発表があった。

最後に三村会頭は、「各地域で商工会議所が信頼され、行政と連携しながら、地方創生に向けて精力的に取り組んでいることを心強く思う」と述べた。

（お問い合わせ先）
那 覇 商 工 会 議 所
〒900-0033　那覇市久米 2-2-10　TEL.098-868-3758　FAX.098-866-9834

商工会議所は、地域の商工業者の応援団です。

平成27年3月発行

Copyright 2014 The Japan Chamber of Commerce and Industry. All rights reserved.

商工会議所CM「ビジネスはもっと繋がる篇」http://youtu.be/iKhy UgVTno

先進医療セミナー

～ガンを切らずに治す重粒子線治療～

五月十三日（水）、沖縄県立博物館にてアクサ生命保険㈱共催による先進医療セミナーを行った。参加者は二十二名。

講師に佐賀県健康福祉本部粒子線治療普及グループの田中丈晴主査を招き、九州国際重粒子線がん治療センターについて講話して頂いた。

施設は平成二十五年五月に開設し、九州新幹線「新鳥栖駅」から徒歩三分と好立地に施設がある。

サガハイマットは、３Ｄスキャニング法を用い立体的な施術を行い、二十分～三十分横になるだけなので、九十歳の方に施術は可能である。無痛で即効性を実感することは出来ないが、徐々に癌が委縮するイメージ。

日帰りで治療でき、精神的・体力的にも優しい重粒子線治療である。しかし、三つのハードルとして①地理的要因、②早期発見・早期治療の可否、③治療費が約三〇〇万円と高額（経済的要因）が挙げられる。

その内③に関しては、医療保険に安価で付加できる先進医療保障加入によりクリアできる。今一度、自分の加入している保険に先進医療特約がついているのかどうか確認して頂きたい。

（企画業務部・新田）

田中晴主氏

生命共済は会員様のみが加入できる制度です

「生命共済」をご利用下さい！

（入院給付金付災害割増特約・ガン死亡特約付福祉団体定期保険＋見舞金・祝金制度）
平成２２年１月に制度内容一部をリニューアルし、会員の皆様にとって利用価値の高い制度となりました。

- 24 時間業務中・業務外を問わず保障します！
- 1 口６３０円で加入できます！(15 歳～ 50 歳の方の場合)
- 毎年収支計算し剰余金があれば配当します（27 年度配当率約 45％)
- 加入者には結婚祝・出産祝として 10,000 円支給！
- 事故通院・病気入院見舞金は口数によって支給！
- １年更新で医師の診査はありません。（告知あり）
- アクサ生命の付帯サービスが利用できます。
- 掛金には、税法上の特典があります。

（法人が役員 / 従業員の為に負担した掛金は全額損金に算入できます「法基通 9-3-5」「所基通 36-31 の 2」）
（個人事業主が従業員の為に負担した掛金は全額必要経費に算入できます「直審 3-8」「所基通 36-31 の 2」

※記載内容は「生命共済制度」の一部を記載したものです。ご加入にあたっては、パンフレット・重要事項説明書（契約概要・注意喚起情報）を必ずご覧下さい。

那覇商工会議所青年部会報　HAISAI【ハイサイ】2015・第227号

HAISAI

6月号

一灯照隅　万灯照國

一人ひとりの小さな灯火が、地域を照らす大きな灯火への成長を目指して…

YEG NAHA

●那覇市長表敬訪問の様子

去った４月23日に、玉城会長、藤井専務及び三役が城間那覇市長に表敬訪問に伺いました。玉城会長の挨拶の後、今年度の事業の説明を各三役が説明をしました。まず、佐久本副会長が７月の定例会と那覇めしグランプリの説明をし、続いて長濱委員がキャリア教育に関して、高津副会長が78ＳＰＯの説明をしました。市長からは、那覇めしグランプリに健康をテーマにした内容を取り入れるあらたな提案や、キャリア教育、巨人軍キャンプ等でのこれまでの連携に関するお礼、今後の青年部に対する期待、各種活動に対する今後の連携に対し力強いお言葉を頂きました。

●國場会頭表敬訪問

４月に行われた第５７回通常総会を経て、平成27年度玉城会長をはじめとする新体制がスタートし新役員が揃っての那覇商工会議所國場会頭表敬訪問が４月27日に行われました。　玉城会長は、平成27年度の青年部の活動方針、計画について國場会頭と意見交換などを行いました。

活動方針、計画につては、今年度の全体事業としての那覇めしグランプリの計画やＰＲ方法や、また読売巨人軍那覇協力会への参画について説明しました。国場会頭からは、今年度の青年部の活動を支援していくと心強いお言葉を頂きました。

● 5 月定例会報告

5月定例会並びに平成26年度日本商工会議所青年部　仲田会長の講演会が行われました。

（日　時）　平成27年　5月　13日（水）18：30
（場　所）　那覇商工会議所　２Ｆホール

5月13日に5月定例会が行われました。定例会では、確認、報告や新入会員の認証式が行われました。新入会員の認証式では、新入会員の皆さんは、一言挨拶をしてもらい、那覇商工会議所青年部としての意気込みや企業ＰＲをして、会長をはじめ全会員から暖かい拍手を贈りました。

事業の部では、昨年度日本商工会議所青年部の仲田会長を講師として、講演会が行われました。

仲田会長からのＱ＆Ａから始まり、仲田会長のユーモアを取り入れ、笑いありのとても和やかなムードな講演会でした。そして仲田会長の平成26年度日本ＹＥＧスローガンＹＥＧＩＮＮＯＶＡＴＩＯＮ！！（躍動yakudou,縁結enketsu,我地力gachijikara）と[一灯照隅　万国照国]をテーマに熱く語っていただき、今後の那覇商工会議所青年部としての自覚と目標が身に付く事業の部でした。

●新入会員紹介

会員育成委員会
金城　敦（錦屋旗店株式会社）

錦屋旗店（株）の営業担当　金城敦と申します。弊社は、旗・のぼり・校旗・優勝旗等・印染一切を企画・デザインから製品まで一環としたシステムで行っている染屋でございます。

創業は、明治44年（1911年）の今年で104周年になります。三代目社長　當間一也を中心に、昔ながらの技法（引き染）を継承しながら、近代化した染色出力機を取り入れ「高品質・短納期」・「満足を納品し感動を共有する」ことを念頭に、日々さまざまなニーズを対応できるよう実践しております。

「集客を上げたい」・「大切な方へ贈物」・「クラブ活動に団旗を制作したい」等々小さな事でも、是非ご相談下さい。目的に応じた製品を、精一杯ご提案させて頂きます。

お米とおむすびの店
穂の香
代表者：高良　大地

当店は、那覇市長田の学校・飲食店などが立ち並ぶ街中にある親子三名で営む小さなお店です。

店頭では精米したての「お米」や手作りにこだわった「おむすび」「おはぎ」等を販売しております。

また飲食店や介護施設・保育園などへ業務用米の配達も承っております。

大変不便な場所ではございますが近くにお立ち寄りの際は是非ご来店ください。

お米とおむすびの店
穂の香
住所：那覇市長田２丁目 8–12
電話：833-7233
営業時間：朝 8:00 ～夜 7:00
定休日：日曜日～祝祭

お詫びについて。
ＨＡＩＳＡＩ4月号での誤りがありましたので、訂正させていただきます。大変申し訳ございませんでした。

優秀新人賞　誤：「新垣　順也・小渡　雄記・儀間　純」→正：「新垣　順也・日田　洋一・池村　海仁・儀間　純」
優秀会員賞　誤：「米須　善一・砂川　栄三・渡嘉敷　唯志・下地　範雄・瀬底　政樹」→正：「米須　善一・砂川　栄三・渡嘉敷　唯志・下地　範雄・瀬底　政樹・小渡　雄記」
ハイサイ４月号の写真で（誤「平成２７年度会長識名朝哉君」→正「平成２６年度会長識名朝哉君」）

青年会員募集！

異業種交流の場としてあなたも青年部活動に参加してみませんか？

◆会員の資格／本会員の会員は、那覇商工会議所の会員事務所に所属する年齢45歳以下の者とする。
◆会　　費／年額6万円とする。
◆青年部のメリット

1　青年部活動を共に行うことによって、やる気のある青年経営者や企業若手幹部と親しくなれるし、経営上の悩みや問題を打ち明けることも可能な真の友人を得ることが出来る。
2　青年部には、基本的に　高い目標と行動力や積極性のある人材が多い。従って、その中でお互いに切磋琢磨することによって、自分自身を向上させることができる。
3　青年部には、異業種の集合体である。ものの見方や考え方も違う人達が集まる所である。従って、これら多種多様な人達との交流は、ともすれば自分の会社や組織の狭い枠内だけでものを見たり考えたりすることに慣れてしまった我々に、世の中にはいろいろな考えで行動し、成功している人達のいることを教えてくれる。
4　個々の企業や個人では、なかなか会うことも出来ないような、有名人・成功者の方々とも青年部ということでお会いすることが可能になり、これをキッカケにして親交を図ることが出来る。
5　将来の沖縄経済を引っ張って行くような人物や組織と巡り会うことができる。その巡り会いを通して、直接・間接を問わず自分の会社の将来につながるような何か、例えば、経営にプラスになるような情報を得ることが出来る。
6　青年部活動には、国・県・市の方向性も見えてくる。

那覇商工会議所女性会定例会を開催

五月二十日（水）に、那覇商工会議所にて、定例会を開催しました。

議題

①沖縄県商工会議所女性会連合会総会について
②新規会員について
③その他

五月二十九日（金）に開催される、沖縄県商工会議所女性会連合会総会の日程について事務局より説明がありました。

新規会員として、二名の方が承認され、新たに女性会の会員として迎えられました。

沖縄県商工会議所女性会連合会理事会を開催

五月二十二日（金）、浦添商工会議所において、沖縄県商工会議所女性会連合会理事会を開催しました。

理事会では、張本ユリ子会長を議長として、議事進行が行われた。

議題

①平成二十六年度事業報告・収支決算書報告
②平成二十六年度若手後継者等育成事業活動報告・補助金収支決算報告
③平成二十七年度役員
④平成二十七年度事業計画（案）
⑤平成二十七年度活動計画（案）
⑥平成二十七年度収支予算書（案）
⑦平成二十七年度若手後継者等育成事業実施計画書（案）

新年度は、【私たちが力を合せて、地域を盛り上げ、県連女性会の知名度アップに繋げます】をキャッチフレーズに県連女性会を内外にアピールし、新たな事業活動に繋げていきます。

女性会

会員募集中

女性会は 女性経営者、経営者をサポートする女性の集まりです。

○会員の資格：本会の会員は、那覇商工会議所の会員事業所に所属する女性経営者、経営者をサポートする女性

○会　　費：年間1万円

○女性会の活動等

女性会では、県内４商工会議所(那覇、沖縄、沖縄宮古、浦添)の会員との異業種交流をはじめ、定例会では様々な場所で活動する講師を招いての講習会、研修などを行っております。

日頃から他業種との交流を行いたい、ビジネスチャンスを広げたいとお考えになっている女性の皆様へのきっかけとなります。私たちと一緒に学び、親睦を図りましょう。

お問い合わせ先：
那覇市商工会議所中小企業相談部女性事務局(担当：又吉・松本)

トレンド通信

ビール戦争、プレミアム市場の次が示すもの

日経BPヒット総合研究所
上席研究員
渡辺　和博

ビールの商品企画や宣伝などのマーケティング手法は、地域の中小企業にとってはスケールが違いすぎて参考にならないと思うかもしれません。ところが、コンシューマー商品の代表格であるビール市場に起きている変化を知ることで大きな消費者ニーズの変化を知ることができます。それは、地域発ヒット商品の開発を目指す事業者にとっても大いに参考になるところです。今回は、「プレミアム」から「クラフト」へと変化しているビール市場のトレンドが意味するものを解説してみます。

キリンビールは4月、お洒落なまちとして知られる東京・代官山にスプリングバレーブルワリーというビアレストランをオープンしました。特徴は、そこで常時6種類の「地ビール」を醸造して販売することです。しかも醸造する釜も透明にしてガラス張りの一角に配置し、つくっている中身を公開している点がユニークです。

普通のビールは10階建てのビルほどもある醸造タンクで、まるで工業製品のようにつくられます。わざわざ効率の悪い小ロットでつくるのは、従来と違う手づくりの「クラフトビール」であることを強調して、これまでとは違う客層に興味を持ってもらうためです。目の前で職人が働いているところを見ながら飲む場所をつくることで、つくり手の伝えたいストーリーを直接理解してもらおうという狙いがあります。

ビールを含めた酒類全体の消費量は平成8年をピークに下がり続けています。しかもかつては全体の7割以上を占めていたビールの構成比は平成24年では3割程度まで下がっています。もはやお酒といえば「とりあえずビール」の時代ではなくなっているのです。

この10年間は、通常の価格帯よりも高価なプレミアムビールが成長し続けてきました。消費者ニーズが多様化するなかで、「ビール好き」の選択肢としてのポジションを確保したからです。次に各社が注力しているのが、つくり手の顔が見える「クラフトビール」です。先に挙げたキリンビールだけでなく、サントリーもプレミアムモルツを横展開したうえ、さらに上位のマスターズドリームを発売しています。

価格勝負の発泡酒や新ジャンルと、高価な嗜好（しこう）品としてのビールに二極化しているわけです。市場の構造が、安さ追求の日用品と「ここ一番」の高級品に分かれる傾向はビールに限らず、さまざまなジャンルで見られます。モノだけでなくサービスに関しても同様です。

地域発のヒット商品を開発するなら、価格勝負の量産品をつくっても意味はありません。高くても指名買いされるものをどうつくるかが勝負です。その際は、品質が本当に良いのは当然として、つくり手の顔が見え、かつ消費者に直接ストーリーを届ける工夫が欠かせません。ビールメーカーは巨大企業ですが、同じ法則で動いているのです。

渡辺　和博／わたなべ・かずひろ
日経BPヒット総合研究所上席研究員。日経BP社が発行する日経トレンディは、マーケットの動きやライフスタイルの在り方などを視野に入れながら、「商品」と「サービス」の新しい潮流を取り上げ紹介する情報誌。世の中のトレンドや流行、新製品・サービスの動向など、生活に関するあらゆる情報を幅広く分析し、紹介している。

キャリアアップ助成金を活用して !!

非正規社員を自社内で職業訓練して正社員にしませんか？

当商工会議所では、厚生労働省の委託事業「ジョブ・カード制度推進事業」の委託を受け、当初内に沖縄県地域ジョブ・カードセンターを設置し、企業の人材育成や正規雇用等の転換を図る事業を実施しております。
有期実習型訓練計画の作成から助成金の申請まで無料で支援しておりますので、是非、ご利用くださいますようご案内申し上げます。

対象となる訓練受講者の主な要件（人材育成コース）

◎ 企業が既に雇用している有期契約労働者等（有期・無期契約労働者）や新たに雇い入れる有期契約労働者等であること。

◎ 正社員経験の少ない方（原則として、訓練を実施する分野で過去5年以内に概ね3年以上継続して正社員として働いたことがない方）であって、登録キャリア・コンサルタントによって有期実習型訓練を受講することが適当と判断され、ジョブ・カードの交付を受けた者。ただし、公的な職業訓練修了後6か月以内の者は対象となりません。

対象となる事業主の主な要件（人材育成コース・正規雇用等転換コース共通）

◎ 雇用保険適用事業所の事業主であること。

◎ 職業訓練計画届を提出した日の前日から起算して6か月前の日からキャリアアップ助成金の支給申請書の提出日までの間に、雇用保険被保険者を事業主都合による解雇をしていないこと。

助成制度のご案内

キャリアアップ助成金では非正規社員に対するキャリアアップ計画を策定し、有期実習型訓練を実施・正社員雇用すると2つの助成金を受けることができます。

有期実習型訓練とは、企業が自社の業務に合った実習（OJT）と座学（Off－JT）を組み合わせた実践的な職業訓練です。登録キャリア・コンサルタントの推薦を受けて正社員を目指す者を対象に訓練を実施し、修了後に訓練結果の評価を行って適性や能力を確認の上、正社員としての雇用につなげていきます。
企業が訓練を実施し、**一定の要件**を満たしている場合には人材育成コース助成金を、また、当該の訓練生を訓練修了後正社員として雇用した場合には正規雇用等転換コース助成金を、それぞれ受けることができます。

キャリアアップ助成金の内容

1 人材育成コース（有期実習型訓練）

区分	内訳	中小企業（大企業）
Off－JT分の支給額	賃金助成	1人1時間当たり800円（500円）
	経費助成	1人当たり10～30万円（7～20万円）を上限
OJT分の支給額	実施助成	1人1時間当たり800円（700円）※OJTの限度額は680時間、544千円（476千円）まで

2 正規雇用等転換コース

区分	中小企業（大企業）
有期→正規	1人当たり50万円（40万円）（1年度1事業所当たり15人まで）

助成金支給額（参考例：中小企業の場合）
訓練期間：6か月、総訓練時間数：800時間（Off-JT：120時間、OJT：680時間）、訓練人数：1人
Off-JT：120時間×800円＝96，000円、OJT：680時間×800円＝544，000円、合計640，000円＋経費助成
訓練生を訓練修了後、正社員として雇用した場合には、更に500，000円の助成金の支給を受けることができます。

助成金制度の詳細は厚生労働省のホームページ　キャリアアップ助成金のご案内　検索

本件に関するお問い合わせは、下記までお気軽にご連絡ください。

那覇商工会議所　沖縄県地域ジョブ・カードセンター

TEL：098－868－1970　FAX：098－868－1977　詳細はwebで　ジョブ・カード制度　検索

人材育成コンサルタント
美月　あきこ
（みづき・あきこ）

知って得する ビジネスマナー

報告・連絡・相談に必要な4つのポイント

全てのビジネスパーソンの基本であり、何よりも重要なことが、いわゆる「ホウレンソウ」です。これは、「報告・連絡・相談」を略したもので、「仕事の動脈」「組織の血液」とも例えられるほど、ビジネスシーンに欠かせない情報伝達です。「ホウレンソウ」のゴールは、相手に正確に伝え、理解してもらうことです。

では、具体的に4つのポイントについて確認してまいりましょう。

①相手の状況に配慮

相手の時間や都合を考えなくてはなりません。相手が忙しそうにしていても、お構いなしに「ホウレンソウ」を行ったとしても、相手はいら立ったり、上の空だったりで、聞いていない可能性があるからです。まず相手の状況を判断することを心掛けてください。

②分かりやすさに配慮

コツは、「見出し」と「本論」から構成する点にあります。メールのように、「件名」に「■日打ち合わせの件」「契約書の件」などと記すように、「見出し」に該当する部分から伝えると、相手は今すぐに聞くべきか否か、重要度を判断しやすくなるのです。例えば、「先日のクレームの続報です」と伝えると、「あの件、どうなった？」と聞く耳を持つかもしれません。また、「昨日欠席した理由についてご説明します」と言うと、「会議の後で聞くから」といった具合に、スムーズなやり取りがスタートできます。

③視覚的な配慮

「見出し」を伝え、相手が受け入れてくれるサインを感じたら、次は「本論」です。分かりやすく、コンパクトに伝えましょう。適宜、資料や図解メモなどの視覚ツールを用いると、相手との認識のズレを防ぐことができます。

④相手を安心させる配慮を

早めのタイミングで、マメに行うこともポイントです。例えば仕事を依頼した相手がどんなに優秀な人や企業でも、依頼側には常に不安がつきものです。だからこそ、早いタイミングでマメマメしく「ホウレンソウ」を行うことが重要です。万が一、方向性のズレがあったとしても、早いタイミングで分かれば、軌道修正も容易です。しかし、その発覚が締め切り間際だとスケジュール延期の原因などにもつながり、トラブルに発展するリスクをはらんでいることを心得ましょう。

ビジネスパーソンの仕事力を如実に表す「ホウレンソウ」。この機会に、見直してみましょう。

美月　あきこ／みづき・あきこ
人財育成コンサルタント・AllAbout「ビジネスマナー」ガイド。大学卒業後、国際線キャビンアテンダント（CA）として十七年間勤務。二〇〇四年に起業。CA経験者約五六〇〇人を母集団に持つ「CA-STYLE」を主宰。企業の顧客満足度調査やマーケティング調査などによって得た顧客の期待と知覚品質についてのデータをはじめ、信頼性や共感性などサービス品質における六つの次元と収束性から顧客満足度を数値化し、CA経験者の感性を付加するサービスを提供する。著書に『ファーストクラスに乗る人のシンプルな習慣』（祥伝社）、『たった一分でうちとけ、三〇分以上会話がつづく話し方』（ダイヤモンド社）など。

快進撃企業に学べ

法政大学大学院
政策創造研究科
教授 坂本光司

～家族の命と生活を守り続ける フジイコーポレーション～

新潟県燕市に「フジイコーポレーション」という中小企業がある。創業は今から150年前の1865年。現在の主事業は家庭用草刈り機や除雪機などの製造やプレス部品の受注生産である。

業績も順調で近年の売上高経常利益率は5％をはるかに上回っている。同社のこうした長寿や好業績の要因は多々あるが、あえて一つだけ取り上げるならば、歴代社長の経営の考え方・進め方が、社員や仕入先、さらには顧客や地域住民の高い支持を集めてきたからだ。

このことは、同社が創業以来「会社は家族・社員は家族」を錦の旗に、どんなに苦しくなっても社員とその家族の命と生活は守ることを最優先してきたことを見ればよくわかる。近年の例でいえば、あのリーマンショックの際、売上高は半分近くに激減し、数億円の赤字を出すなど甚大な影響を受けた。しかし、このときも同社は、人員を整理するどころか、離職者すら出していない。

藤井大介社長は常々「人件費という言葉はおかしい。社員は費用どころか、価値創造の源泉だ」とまで言い切る。こうした社員思いの経営が、社員や、その家族の会社愛を強めないはずはない。先日もある会合で藤井社長からこんな話を伺った。それは末期がんになったある社員が、意識がもうろうとする中で、家族宛てに書いた遺書の話である。そこには「死んだら、私のひつぎの中に生前、毎日着ていた会社の制服を入れてほしい。そして火葬場に行くときは、自分が通勤していた道路を走り大好きな会社に立ち寄ってほしい」というものだった。

ここまで社員に愛されている企業はなかなかない。この話を聞いたとき、私は目頭が熱くなった。また、藤井社長はたまたま隣にいた一人の社員を指さし、こう言った。「社員の多くは二世代、三世代続く社員です。彼のおじいさんも元社員。社員も世襲制なのです」。

こうした社員思いの経営は、単に自社の社員だけではなく仕入先・協力企業の社員、さらには、地域に住む障がい者などに対しても実践されている。仕入先に対してはフェアトレードを基本に、受発注企業双方が、ともに幸せを実感できる取引を原則としている。例えば、仕入先・協力企業で不良品を出してしまった場合にも、一方的にその非を責めるのではなく、自社にも問題があるという意識で、同社から専門の担当者を仕入先・協力企業に派遣し、ともに問題解決を図るという。

このような優しい取引姿勢ということもあり、同社の仕入先・協力企業との取引歴は総じて長く、中には取引歴が85年という企業もあるという。余談であるが、同社では出張の折、持っていく手土産は、地域の障がい者が働く就労施設で生産販売している商品だという。こうした話を聞くと、なぜフジイコーポレーションが元気なのかが分かる気がする。

坂本光司／さかもと・こうじ

一九四七年生まれ。福井県立大学教授、静岡文化芸術大学教授などを経て、二〇〇八年四月より法政大学大学院政策創造研究科（地域づくり大学院）教授、同静岡サテライトキャンパス長および同イノベーション・マネジメント研究科兼担教授。他に、国や県、市町、商工会議所などの審議会・委員会の委員を多数兼務している。専門は中小企業経営論・地域経済論・産業論。著書に『日本でいちばん大切にしたい会社』（あさ出版）、『この会社はなぜ快進撃が続くのか』（かんき出版）など。

経営のヒント 123

株式会社経営戦略オフィス
代表取締役
中小企業診断士
井海宏通

― 営業力を強化するには（3）―

売上高が伸び悩んでいる会社の内情を調べると、営業スキル以前の問題として、営業活動があまり出来ていないケースによく出会います。

会社として営業担当者を雇っていても、商談件数は十分にこなせているでしょうか。

実態は配達や事務処理、アフターフォローなどに追われて、肝心の提案活動が疎かになっていないでしょうか。

商談に時間を取れているか

中小企業では、営業担当者と言っても実に幅広い仕事をこなします。

商談し契約を取って来るだけでなく、会社によっては、商品の配達や仕入、既存客への対応作業もしています。見積書や提案書も作らねばなりませんし、チラシやDMまで作る営業担当者もいます。

御社では営業日報を書いているでしょうか。書いているのであれば、営業担当者が週に何件の商談をしているかを数えてみて下さい。

その際、単なる立ち話や名刺置き件数に入れません。それなりの立場の相手と座って話をした件数のみカウントして下さい。

そうすると、非常に少ない事が分かると思います。

勤務時間の多くを商談以外の時間に割かれている状態では、既存客への対応が精一杯で、新たに何かを提案して取引を拡大したり、新規客を積極的に開拓したりする所までは手が回らないのは当然です。

営業職の職責を確認する

営業担当者としても、営業会議では目標達成への決意を表明するものの、日常業務では商談以外の時間が長い訳です。

会議の時だけ「営業マン」ですが、会議が終わると「配達人」や「作業者」、「事務員」になる。これでは成績が振るわないのは当然です。

営業職は売るのが仕事であり、その為に給与を受け取っています。言葉を変えると、「いかに多くの商談をこなして契約を取ってくるか」が仕事です。

ここを常に確認しないと、目標も会議も空回りします。

もちろん、商談は質が大事です。やみくもに動いても結果は出ません。しかし、質を向上させるには経験量が重要です。

とにかく多くの商談をこなし、失敗から一つ一つ学んでいく事で、営業スキルは向上します。

商談の場数を踏まずに研修だけで営業スキルが伸びる事を期待するべきではありません。

営業担当者が動ける体制を

営業担当者に「もっと商談をこなしなさい」と言っても、実際に多くの業務を抱えていては、気持ちが有っても動きが伴いません。

したがって、社内の役割分担を見直す必要があります。

基本的に書類作成や仕入など、会社にいないと出来ない仕事は、別の社員が受け持つべきです。

営業担当者は可能な限り、客先に出向くべきです。業績の悪い会社ほど、営業担当者が社内にいます。

また、営業と配送は可能な限り、担当者を分けるべきです。営業と配送は本来、別の職種です。セールスドライバーと言うと聞こえはいいですが、実際はドライバーです。

業種によっては、受注後に営業担当者が窓口になって案件を進める会社もありますが、作業に関する事は、別の社員が受け持つべきです。

また、商品開発やチラシ作成など、マーケティング関連も、営業担当者にさせるよりも、内勤者が主体的に関わった方がいいでしょう。営業担当者が兼務すると、営業活動が疎かになるか、これらの仕事が滞るかのどちらかになります。

こういった役割分担を整理するのは経営者の仕事です。組織体制が出来ないのに尻だけ叩いても現場は動けません。営業担当者が商談に動ける体制を作って下さい。

井海　宏通

株式会社経営戦略オフィス代表取締役。中小企業診断士。那覇を拠点に経営コンサルタントとして活動中。那覇商工会議所登録エキスパート。認定経営革新等支援機関。

■連絡先■
（TEL）090-9442-6356
（Mail）ikai@mbn.nifty.com
（URL）http://www.ikai.jp/

はじめよう! 夕方を楽しく活かす働き方。

『ゆう活』

「夏の生活スタイル変革」の通称が決定

政府は、「夏の生活スタイル変革」の通称を『ゆう活』に決定し、『ゆう活』を促す国民運動を盛り上げていくこととしました。「夏の生活スタイル変革」は、朝早くから働き始め、明るい夕方のうちに仕事を終わらせ、夕方からは家族や友人との時間を楽しむことを推進してワークライフバランスを実現し、国民が豊かさを実感できるようにすることを目的としています。

『ゆう活』とは

『ゆう活』（ゆうやけ時間活動推進）は、勤務修了時刻が早まることで生まれる夕方の時間で、生活を豊かにしていくという考え方から名付けられました。今まで勤務時間に充てられていた“夕”方の時間に、“悠々”とした自分の時間が生まれることでより一層生活を豊かにしていく。『ゆう活』を通じて、国民の働き方が変わることで、生活スタイルの変革を推進します。

ゆうやけ時に
悠々とした時間が生まれる。
友人と会える。
遊ぶ時間が増える。
家族で過ごす優しい時間ができる。
新しい人・モノ・ことと自分が結ばれる。
勤務時間が、1、2時間早まることで生まれる
自分の時間で生活を豊かにしていこう。

『ゆう活』のロゴマークについて

夕方を想起させるオレンジ色を基調に、豊かな時間が広がっていくことを表現したデザインです。

はじめよう！夕方を楽しく活かす働き方。
ゆう活

内閣官房　内閣官房副長官補室

（担　当：林）　TEL：03 － 3581 － 5073
（担　当：近　藤）　TEL：03 － 3581 － 3888
（担　当：田　中）　TEL：03 － 3581 － 0698

業況ＤＩは、改善続く。先行きは横ばい圏内で推移も、持ち直しに期待感

- ５月の全産業合計の業況ＤＩは、▲13.5と、前月から＋1.8ポイントの改善。輸出増に伴う生産の伸びや 好調なインバウンドによる下支え、株高・賃上げに伴う消費者のマインド好転に加え、一部で設備投資の動きが出始めるなど、中小 企業の景況感は、受注・売上の回復を背景に持ち直しに向けた動きが進む。ただし、比較対象の前年同月は駆け込み需要の反動の影 響から業況が一段と悪化した時期であることに留意が必要。また、業況ＤＩの好転は、「悪化」から「不変」への変化が主因であり、 依然としてコスト増や取引価格への転嫁遅れ、人手不足などが足かせとなる状況が続いている。
- 先行きについては、先行き見通しＤＩが▲14.3（今月比▲0.8ポイント）とほぼ横ばいを見込む。コスト 増加分の価格転嫁遅れや人手不足、人件費の上昇などが、引き続き経営の足かせになるとの見方から、一部にもたつきが残る。他方 で、大手企業の業績改善が進む中、受注増や設備投資の持ち直しへの期待感が伺えるほか、夏の賞与増を含む所得環境の好転から、 個人消費の伸びを見込む声も聞かれている。

【建設業】からは、「資材価格の値上げが見込まれるが、依然としてコスト増加分の転嫁が十分にできておらず、さらなる収益圧迫を懸念」（一般工事業）、「労務単価の見直しなどにより公共工事の採算は好転しているが、発注量が少ないため、期待したほどの利益を得られていない」（一般工事業）、「住宅をはじめ民間工事の引き合いが徐々に増えてきており、今後の受注見通しにも明るさが感じられる」（建築工事業）などの声が寄せられている。

【製造業】らは、「円安定着により、海外産の冷凍すり身などの仕入価格が高止まりしているが、転嫁が進まず、採算は厳しい」（水産食料品製造業）、「取引先の鉄鋼メーカーが今年度の設備投資計画を大幅に上積みしたため、受注が伸びている」（産業用機械部品製造業）、「国内向けは依然として鈍いものの、北米を中心に輸出向けが好調。生産性を高めるため、省力化投資を行う予定」（自動車部品製造業）などの声が寄せられている。

【卸売業】からは、「人材確保が困難なため、初任給の引き上げやベースアップを検討中。他方で、人件費の増大による経営への影響が心配」（農産物卸売業）、「原材料高により仕入コストの増大が続いていたが、取引先との交渉に注力した結果、販売価格への転嫁が徐々に進んできている」（食料品卸売業）、「業績が堅調に推移しており、物流拠点の集約や能力増強などの設備投資を検討している」（塗料・照明器具等卸売業）などの声が寄せられている。

【小売業】からは、「ゴールデンウィーク後半に天気が崩れたほか、台風もあって多少なり客足に影響がみられたが、子供服や雑貨などを中心に売上は好調」（百貨店）、「６月にプレミアム付き商品券が発行されるため、売上増を期待。ただし、商品によって品薄になる恐れもあり、在庫管理が難しい」（総合スーパー）、「外国人観光客の来店が増えているため、中国語を話せるスタッフを雇いたいが、希望する人材が少なく、採用は難しい」（衣料品・服飾雑貨販売店）などの声が寄せられている。

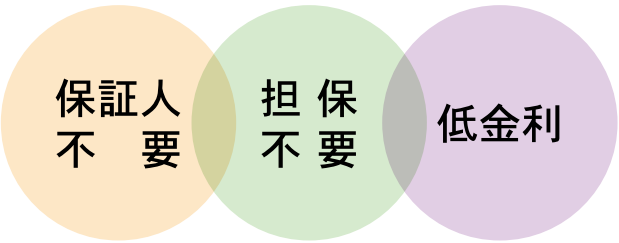
【サービス業】からは、「気温の上昇とともに飲料などの引き合いが増えることが見込まれるが、ドライバー不足が深刻であり、対応に苦慮している」（運送業）、「野菜が高値となっているほか、食料品の値上げもあって、採算が悪化」（飲食店）、「北陸新幹線を利用して来県する観光客が多く、特に休日は満室の状況が続いている」（旅館業）などの声が寄せられている。

●売上面では、全産業合計の売上ＤＩは▲４．５と、前月から改善。産業別にみると、建設業でほぼ横ばい、その他の４業種で改善した。
●採算面では、全産業合計の採算ＤＩは▲１２．８と、前月から改善。産業別にみても、全業種で改善した。
●資金繰り面では、全産業合計の資金繰りＤＩは▲１０．４と、前月から悪化。産業別にみると、小売業でほぼ横ばい、その他の４業種で悪化した。
●仕入価格面では、全産業合計の仕入単価ＤＩは▲４３．７と、前月からほぼ横ばい。産業別にみると、建設業、製造業で改善、卸売業で悪化、その他の２業種でほぼ横ばい。
●従業員面では、全産業合計の従業員ＤＩは１２．１と、前月から人手不足感が強まった。産業別にみると、建設業、サービス業で人手不足感が強まり、卸売業で弱まった。その他の２業種はほぼ横ばい。

那覇商工会議所が
一番お勧めする
制度融資です。
お気軽にご相談下さい。

社長、知ってましたか！
とても低金利な融資があります。
なお且つ、無担保・無保証人。
制度融資だから安心です！

マル経資金・沖経資金の３つの特徴



こんなことにご利用出来ます（資金使途）

●運転資金

商品や材料の仕入資金、下請・外注工賃の支払資金、買掛金・手形決済資金、その他諸経費等に支払う資金としてご利用できます。

●設備資金

店舗や工場など新築・改装資金、機械・設備等の購入資金、車輌の購入等としてご利用出来ます。

ご利用いただける方

●那覇商工会議所の経営指導を原則６ヶ月以上受けている方
●確定申告をし、納期到来の税金（所得税、法人税、事業税、市県民税）を完納している方
●商工業者であり、沖縄公庫の融資対象事業種の方
●那覇市に本社があり、１年以上、事業を行っている方
●常時使用する従業員が下記範囲の事業者

業　種	常時使用する従業員	
	マル経	沖　経
商業・飲食・サービス	0～5名	6～10名
（情報通信業および老人福祉･介護事業）	0～5名	6～15名
（宿泊業）	0～20名	6～15名
（娯楽業）	0～20名	6～10名
製造業・建設業・その他	0～20名	21～30名

融資までの流れ

融資相談 ▶ 申込 ▶ 会議所受付 ▶ 審査 ▶ 会議所審査会 ▶ 推薦 ▶ 公庫審査 ▶ 決定 ▶ 融資実行

融資の条件

●融資限度額：2,000 万円
●返 済 期 間：運転資金７年以内、設備資金 10 年以内
●据 置 期 間：運転１年以内、設備２年以内
●利　　率：固定金利（1.4％　※Ｈ 26/1 時点）

申込に必要な書類

●個人事業所
・２年分の確定申告書(控)、収支内訳書(白色申告の場合)、決算書(青色申告の場合)
・所得税、事業税、市県民税の領収書または納税証明書(納税額が記載されているもの)
・印鑑証明書
・設備資金の場合は見積書、カタログなど
・返済回数表のコピー(借入分は全て)
・許認可証のコピー(許認可事業の場合)
・申込書、個人情報の同意書

●法人事業所
・２期分の確定申告書(控)、決算書(勘定科目内訳書を含む)。決算後６ヶ月を経過している場合は、仮決算書または合計残高試算表
・法人税、事業税、市県民税の領収書または納税証明書(納税額が記載されているもの)
・印鑑証明書(法人)
・履歴事項全部証明書
・設備資金の場合は見積書、カタログなど
・返済回数表のコピー(借入分は全て)
・許認可証のコピー(許認可事業の場合)
・申込書、個人情報の同意書
※上記以外にも別途提出していただく場合もあります。

お問合せはお電話下さい。ご相談は無料です。

那覇商工会議所　中小企業相談部　那覇市久米２－２－10　☎868－3758（受付は平日8時30分～17時です）

NAHA CCI NEWS 六月号（通巻七四五号）　平成二十七年六月十五日発行（毎月一回十五日発行）
発行人　仲田秀光　☎〇九八-八六八-三七五八
発行所　那覇商工会議所（那覇市久米二-二-一〇）
印刷　株式会社　東洋企画印刷
定価　一部五十円（会費に含む）

あなたにも、マイナンバー。はじまります。

平成27年
10月から
マイナンバーを
一人ひとりに
お届けします！

マイナンバーキャラクター
マイナちゃん

マイナンバー（個人番号）とは、国民一人ひとりが持つ12桁の番号のこと。

・平成28年1月から社会保障・税・災害対策の行政手続きで使用が始まりますので、大切にしてください。
・法人にも13桁の法人番号が指定され、官民問わず自由に使用できます。

※行政の効率化や国民の利便性向上のため、平成29年1月から行政機関などでの情報連携が順次始まる予定です。※外国籍でも住民票のある方は対象となります。

3つのメリット

1 行政の効率化
手続きが正確で早くなる
行政機関・地方公共団体での作業の無駄が削減され、手続きがスムーズになります。

2 国民の利便性の向上
面倒な手続きが簡単に
申請時に必要な課税証明書といった資料の添付を省略できるようになります。

3 公平・公正な社会の実現
給付金などの不正受給の防止
行政機関が国民の所得状況などを把握しやすくなり、不正受給を防止できます。

マイナンバー制度のお問い合わせは
0570-20-0178（マイナンバー）

マイナンバー　検索

マイナンバー（個人番号）は、法律で定められた目的以外での使用、他人への提供が禁じられています。

内閣府