# **10**<sub>月号</sub>

2015 October *No.749* 

平成27年10月15日発行 (毎月1回15日発行)

# NAHA Chamber of Commerce & Industry.

# 那覇商工会議所報

社内でご回覧ください





# 今月のお知らせ

- ♠ 企業PR便
- 2 経営安定特別相談室のご案内
- 3 ジョブ・カードフェアのご案内
- 母 健康診断のご案内
- ⑤ 1日でわかる販売情報活用
- ⑥ ITフェア2015のご案内
- **②** 売れる!チラシ・看板・POPの作り方セミナー
- ③ 行列の出来る繁盛店開発ブランディングセミナー

- ◎ 夕学講座
- ⑩ バーコード入門講座
- 企画力・プレゼン力向上セミナー
- 12 ハッピーリタイアセミナー
- ® 観光振興大会inしずおか
- (株)宣伝
- (5) キャッシュフロー経営セミナー



# 相談しよう。

全国の都道府県で多重債務者を対象に、専門家による無料相談会を開催。 債務整理や生活再建に向けて、まずはこの機会に相談窓口へ。

# 多重債務者相談強化キャンペーン

08.9/1(月)  $\triangleright 08.12/31$ (水)

一 都道府県ごとに無料相談会の開催日程が異なります。お問い合わせは、最寄りの都道府県まで。 金融庁ウェブサイトでも、各都道府県の相談会開催予定を掲載しています。 http://www.fsa.go.jp/soudan/

● SOVIEM 1270 古紙配合単70%再生紙および大豆インクを使用しています。

# もくじ

解説マイナンバー2	HA   SA   13
琉球いろは歌3	AKABOSHI16
知って得するビジネスマナー4	トレンド通信 18
G S 1 事業者コード5	企業内人材育成推進助成金 19
高橋進の経済ナビ6	のりトク 20
障害者雇用のお願い7	行政書士無料相談会21
快進撃企業に学べ8	読売巨人軍那覇協力会22
社外人脈で会社を伸ばす方法9	職場のセクハラ対策 23
会議所ニュース 10	L O B O調査······ 24
経営のヒント 12	

## 19 11月15日(日) 11月12日(木) 11月6日(金) 11月6日(金) 10月30日(金) 10月29日(木) 10月27日(火) 10月26日(月) 10月25日(日) 10月22日(木) 10月21日(水) 10月16日(金) 経営発達支援計画第2回検討会マル経連絡会議 ジョブカード運営本部会議 第141回簿記検定試験 公正取引委員会委員懇談会全国商工会議所観光振興大会 経営発達支援計画第2回検討会 有識者との懇談会公正取引委員会委員と 公取委員事前説明 第205回珠算検定試験 再生支援協議会九州ブロック大会 防衛連絡協議会 海外インバウンド受入セミナー 楽天大学海外販売特訓講座

9月2日(火) 9月28日(月) 9月26日(土) 9月25日(金) 9月2日(木) 9月16日(水) 9月18日(金) 9月17日(木) 9月15日(火) 9月14日(月) 9月10日(木) 9月9日(水) 9月8日(火) 9月7日(月) 9月4日(金) 9月3日(木) 9月2日(水) 9月1日(火) 事務局日誌 《9月》 第43回2級販売士検定試験 eコマースキャラバン隊 会議 日本公認会計士協会研究大会沖縄大会 手続講習会 産学官協働人材育成円卓会議 銀行協会理事会 職業訓練に係る関係機関連絡協議会 日商常議員会·議員総会 地球温暖化対策会議 法務局更生施設視察 海外展開支援ネットワーク会議 職業安定部長松嶋歩就任挨拶 官公需要確保対策地方推進協議会 障害者雇用推進要請 那覇空港中長期構想打ち合わせ会議 パキスタン大使表敬 経営発達支援計画策定検討会 マル経審査会 公共交通活性化推進協議会

那覇商工会議

〒 900-0033 那覇市久米2丁目2番10号

FAX 総務部 (098)866-9834

☎ (098)868-3758(代) 相談部 (098)866-5728

10

・11月スケジュール

E-mail cci-naha@nahacci.or.jp

URL http://www.nahacci.or.jp

# 10 月 か 第5回 5 通 知 開 始

りましたので、この場合はマイナ 成2年7月から、 在地に簡易書留で届く点です。平 国籍は関係ない点と、 ここでご注意いただきたいのは、 知カードによって通知されます。 まとめて、 ら住民票のある人全員に付番さ ンバーの対象となります。 には住民票が作成されるようにな 月を超えて在留する中長期在留者 住民票の住所地に世帯ごとに イナンバー 簡易書留で送られる通 は、 外国籍でも3カ 今年の 住民票の所 10月か

らに、 要です。今のうちに従業員へのマ 合は差出人へ戻されてしまいます 日から7日以内に受け取れない場 いケースなどが考えられます。さ 在地が異なる場合、 簡易書留は、 実際の住所と住民票の所 在がちの場合は注意が必 1回目の配達 通知が届かな

> を始めておきましょう。 イナンバーの受け取り方法の案内

保険・ 事務は厳しく制限されており、 手続となります。 ナンバーを利用できるのは、 社会保障、 雇用保険などの法令で決められた 企業に関連する事務においてマイ のうち、 つの分野のみとなっています。 次に、マイナンバーを利用 厚生年金保険・国民年金・ ①の社会保障分野で一般 ② 税、 ③災害対策の3 健康 ずる そ (1)

機会が来るのは、 平成28年1月からですが、 最も早くマイナンバーを収集する 険・厚生年金保険などの社会保険 険組合は原則通り)。 月から開始予定です(国民健康保 については1年遅れの平成29年1 般企業において、 マイナンバーの利用開始は原 ②の税分野にお 3分野のうち そうすると、 健康保 則

> 得者の扶養控除等(異動) ける平成27年の年末調整でしょう (従業員から「平成28年分給与所 回収が行われるため)。 申告書

得する場合は、 要があります。 対してその利用目的を明示する必 ときは、 面に記載されたマイナンバーを取 て、利用目的を本人に通知または 公表する必要と、本人から直接書 さて、 マイナンバーを取得する 個人情報保護法に基づい あらかじめ本人に

それでは二度手間となってしまい をしなければなりません。 的が異なるため、 野でそのまま使用すると、 たマイナンバーを①の社会保障分 そうなると、 ②の税分野で集め 利用目的の変更 しかし、 利用目

す。 て効率的に収集することができま に雇用保険や健康保険の事務な が可能なので、 利用目的をまとめて明示すること マイナンバー取得時に、 通知などは従業員に扶養され 社内で利用する事務を洗い出 まとめて明示することによっ 最初に取得する時 複数の

> ので、 などの配慮が必要です。 載した書類をご家族にも提示する 行いましょう。 ナンバーの利用目的の通知などを AN通知と併せて、 ているご家族 末調整のご案内とあわせて、 就業規則への明記や社内し への通知も必要です 利用目的を記 今年の マイ 车

特定社会保険労務士 小 林



# 999 琉球りろは歌

毀らはも構もな 誉みらはも構もな すしらわんかむな

我肝思詰みり 朝も夕さも

【訳】(人に)悪口を言われても構わないように。誉 められても心をとられないように自分自身の心 の様相を考え続けなさい。朝も晩も。

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」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・



戦前の明倫堂(現会議所近辺) [写直提供:那覇市歴中博物館]

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

# 沖縄県最低賃金は平成 27 年 10 月 9 日から「693円」に改正施行されます!



# 沖縄県最低賃金

【効力発生日】平成 27 年 10 月9日

時間額

693円

☆ パートや学生アルバイトも含め、沖縄県内の すべての労働者及び使用者に適用されます。

☆ 特定の産業には特定 (産業別) 最低賃金が 定められています。

お問合せ:沖縄労働局労働基準部賃金室 **8** 098-868-3421

または最寄りの労働基準監督署へ

厚生労働省

◇労働時間

働く時間の長さは法律で制限されています。

## 1週40時間、1日8時間

☆ ただし、商業、接客娯楽業、保健衛生業、映画・ 演劇業で常時9人以下の労働者を使用する事業場 は1週44時間、1日8時間です。

☆ 一定の要件のもと、「繁忙期は長く、閑散期は 短く」という変形労働時間制をとることができます。 ≪法定労働時間を超えて働かせる場合には・・・≫ ◇「時間外・休日労働に関する協定(36 協定)を締結 し、労働基準監督署に届け出なければいけません。 ◇法定の割増率以上で、割増賃金を支払わなけ ればいけません。

◇労働条件の明示

賃金、労働時間などの労働条件を明示し、書面を 交付しなければいけません。

☆労働契約を結ぶにあたっては、契約期間、仕事 内容、始業・終業時間、賃金、その他、法律で定め られた重要事項について、書面を交付する必要が あります。

☆労働条件通知書のモデル様式はホームページ からも入手できます。



人材育成コンサルタント **美月 あきこ** (みづき・あきこ)



# 突誰にでも伝わる業務指示 で

ルの一種といえるでしょう。 おくべきコミュニケーションスキ 職や立場に関係なく、身に付けて ことはあり得ます。そのため、役 んが、上下関係のない同僚や発注 のように感じられるかもしれませ というと、どこか、上から目 あってこそ成り立ちます。「指示」 人に対しても「業務指示」を行う ビジネスは、 あるいは自分より上の立場の 的確な業務指 示が

け仕事\*となり仕事のクオリティ なくなってしまい、結果、、やっつ 内容を確認・精査する時間が足り え締め切りに間に合ったとしても、 分でやり直すことになった」とい った経験はないでしょうか。たと 「業務指示を出したつもりでいた 締め切りギリギリになって自 相手には全く伝わっておら

> 5つのステップを踏むと間違いが 要があります。具体的には、 出 ったことのないよう、業務指示を 1 ありません。 す際には、 が :下がってしまいます。こうい 細心の注意を払う必 次の

めてほしい」という感じです。 でに、最大20ページの資料をまと 会議に間に合うよう、9月1日ま りと指示します。例えば、「来月の どうしてもらいたいのか、はっき プ1)。それは、「大きな方向性を 示すこと」です。何を・いつまでに・ 2つめのステップは「詳細を示 まず、最初のステップ(ステッ

料を参考にする」といった具合に、 で入れる」「流れや構成は昨年の資 のEラーニング受講状況をグラフ すこと」です。、ステップ1、で出 た指示に加えて、「育児休職者

> す 指示内容の 細 かな部分を明 示 L ま

限をこちらで決めてしまい、全体 ここでは、 します。 の流れをコントロールするように 能力を勘案した上で、区切りの期 ですが、基本は相手のキャリアや まくいく場合もなきにしもあらず オペレーションするのです。まれ ィニッシュまでの過程もこちらで オリティーを上げるためには、 の期限を決めます。 は、ステップ1、で示しましたが、 すこと」です。 に、いわゆる「丸投げ」の方がう 3つめ のステップは 初期や中間など区切り 最終的な締め切り 指示内容のク 限 を フ

です。 ちろん、、ステップ3、のような区 くが、このステップを踏んでいま 業務指示をうまく出せない人の多 を相手に復唱させること」です。 らいましょう。 切 せん。業務指示を出した時点はも んが、とても重要なステップです。 少し幼稚と思われるかもしれませ 示内容とのズレが生じているも りにおいても、ぜひ復唱しても 4つめのステップは「指示内容 案外、こちらの指

最後のステップは「クッション言

けてくれるでしょう。 ところ、申し訳ない……」「ぜひ、 す際、「いま時間いいかな」「忙しい 葉を使うこと」です。業務指示を出 う。そうすれば、相手も快く引き受 指示にならないよう気を付けましょ ます。くれぐれも機械的で事務的な スペクトしたクッション言葉を使い た、相手や相手の時間を最大限にリ ○○さんにやってもらい」といっ

# あきこ/みづき・あきこ

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

# GS1事業者コード新規登録手続きにおいて インターネットによる申請受付が開始されます

~2015年10月1日(木)13時より申請受付開始~

流通システム開発センターでは、2015 年 10 月 1 日より、GS1 事業者コードの新規登録 手続きにおいて、「インターネットによる申請(以下、ネット申請)」の受付を開始いたします。 当センターホームページより申請可能となる「ネット申請」の導入は、GS1 事業者コード の登録手続きを簡略化し、登録事業者へのサービス向上をめざすものです。

10月1日以降、GS1事業者コードを新規登録される方は、「ネット申請」と従来の 「登録申請書による申請」の2つの申請方法から選択できるようになります。

ネット申請 ⇒ ホームページアドレス http://www.dsri.jp/jan/ (10/1 オープン)

なお、ネット申請の導入に伴い、GS1事業者コードの登録申請に関して以下の点が変更されます。

## <変更点 1> 「GS1 事業者コード登録申請書付の冊子」が無料になります

● 現在、GS1 事業者コード新規登録の際に購入が必要な冊子「バーコード利用の手引き(登録) 申請書付)」は、10月1日より、無料冊子「はじめてのバーコードガイド (登録申請書付)」 に切り替わります。ネット申請を行う方は、当センターホームページよりダウンロードが 可能となります。また、登録申請書による申請を行う方は、全国の商工会議所・商工会または 当センター窓口より入手が可能となります。

# <変更点 2> 「GS1 事業者コードの新規登録申請料」が改定されます

● 10月1日より、GS1事業者コードの新規登録申請料を改定し、一律、2,160円(税込) 値上げいたします。改定後の料金は10月1日以降、当センターのホームページまたは 「はじめてのバーコードガイド」に記載の料金表をご確認ください。

なお、更新申請料(3年毎)は従来と変更ありません。

【ご注意】 9月30日までに購入された「バーコード利用の手引き」をお持ちの場合、付属の 登録申請書で10月1日以降も申請が可能です。この場合は、改定前の登録申請料が 適用されます。

# ◆ 本件に関するお問い合わせ先



一般財団法人 流通システム開発センター コード登録管理グループ

お問い合わせフォーム http://www.dsri.jp/contact/contact.htm

# 日本総合研究所理事長 高橋 進

# する労働 力不足

# **一外国** 人労働力は必要か

が見られるようになってきている。 とともに需要不足は徐々に解消され 努めてきた。ここにきて景気の回復 わゆる三本の矢を通じて需要喚起に る必要があるとの認識に立って、 脱却するためには民間需要を喚起す こうした状況を受けて、政府はア 安倍政権は、 デフレ脱却に向けた進展 日本経済がデフレを

賃金も上昇に転じているが、その一 景気の回復とともに雇用情勢が改善 因となりかねないのが労働力不足だ。 経済運営を行っていくとのことであ らないよう、 だけでなく供給面が成長の制約にな している。 ベノミクスが第二ステージに入ると 方で人手不足が広範な業種で生じて 供給面において、とりわけ制 すなわち、 需給両面に目配りして 今後は需要面

少子高齢化が 進む下で労働力不足

> ず な雇用形態が模索されるようになり 必要がある。 や高齢者の労働参加率を引き上げる 働力を賄うためには、若年層、 着手している。それでも不足する労 賃金の引き上げや労働条件の改善に 呼び込むことである。すでに多くの 型の設備投資を促進することだ。 に対処する方策はいくつかある。 つつある。 に限らず彼らのニーズにあった多様 企業が必要な労働力を確保すべく に、より多くの労働者を労働市場に は、 ロボットの導入など労働節約 このため、 フルタイム 女性 次 ま

外国 労働力不足に対処するために不可欠 を活用することで効率を上げること 労働の質を上げることや、 である。 も課題だ。 また、 人労働者の受け入れ拡大である。 教育・職業訓練などを通じて 生産性を引き上げることも そして、 最後の処方箋が ITなど

> るが、 このうち、 現状では、 とには限界がある。 を育成する上でも有力な選択肢であ 足対策だけでなく、 なければ労働力不足は克服できない ロボットで人手を代替するこ ロボットの導入は人手不 すべての処方箋を実行し 新たな成長分野 が進 してい

は一 給はひつ迫するばかりである。 働く時間を減らしているという。 年収が103万円を超えないように ている。 備 出したもの 兼 策 を絞めることになりかねない。 である。 ている現状を一刻も早く見直 族手当などが103万円を基準に 切るべきである。 れでは企業の意図に反して、 の時給が上がっているので、 1 労を促進するうえで配偶者 0 こうした中、 03万円の壁として立ちはだかっ が実情だ。 が着々と進んでいるとはいい難 家計 刻も早く必要な税制改正に踏 て、 最近はパートやアルバイト さもないと自分で自分の 女性の活躍促進を強く の所得増といった観点 とりわけ、 安倍 女性の働 経済界も企業の 政 では環 は少 女性 労働 直すべき 子化 主 控 境 の就 政 婦 除 Ó 打 ے 首 L 家 2 府 需 は が 61 整 5

論が進まないのが、 対策のうちでもう一つなかなか 外国人労働 者

> 労働 受け入れについてそろそろ正面から 足の実態を見極め、 とから、 制度はもともと国際協力の枠組みで が増加している。 度を通じた外国人労働者の受け入れ 界の要請に応える形で、 ないだろうか。 議論をすべき時期にきているのでは まな問題が発生している。 の受け入れ拡大には限界がある。 あり、これを利用した外国人労働者 ついては受け入れの拡大が始まって 受け入れ 法令違反や人権侵害などさまざ (力不足の深刻化が見込まれるこ 一般労働者についても、 主要な分野ごとに労働力不 拡大だ。すでに高度 しかし、 外国人労働者 技能 今後とも 技能実習 民実習制 人材 実

# 進/たかはし・すすむ

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

# 会員企業の皆様へ

平成27年9月3日(木)、下記の通り「障害者雇用促進の要請」を受けましたので お知らせいたします。

会員の皆様のご理解とご協力をお願いいたします。

# ~障害者雇用促進のお願い~

会員企業の皆様におかれましては、平素より障害者の雇用に関し、ご理解とご 協力を賜り感謝申し上げます。

障害者が、能力と適性に応じた雇用の場に就き、経済社会を構成する一員とし て就業生活において能力を発揮することは、自立と社会参加のために非常に重 要なことであり、相互に人格と個性を尊重しあう共生社会の実現に向けて社会 全体の取り組みが求められています。

本県の障害者の雇用状況は年々改善され、平成26年6月1日現在、民間企業に おける障害者雇用数は3,218人と過去最高となり、また、実雇用者数も2.15%と 6年連続で法定雇用率を達成するとともに過去最高を更新しておりますが、法 定雇用率に達していない企業は369社で、雇用義務のある企業の約44%にの ぼっているなど依然厳しい状況にあります。

現在ハローワークには4,000人余りの障害のある方々が求職登録をし、就職 の機会を待ち望んでおります。

沖縄県では、沖縄労働局、関係機関と連携し、障害者雇用優良事業所表彰、求職 者に対する職業訓練、「障害者就職面接会」の開催など、様々な支援を通じ障害者 雇用の促進に取り組んでいますが、障害者の雇用確保においては、事業者の皆様 のより一層の取組が期待されるところであります。

つきましては、会員企業におかれましても、障害者の雇用維持はもとより、働 く意欲と能力を有する多くの障害者の雇用機会の拡大にむけた、一層のご理解 をお願い申し上げます。

> 沖縄県知事 翁長 雄志 沖縄県教育委員会教育長 諸見里 明 沖縄労働局長 待鳥 浩二 独立行政法人高齢·障害·求職者雇用支援機構 沖縄障害者職業センター所長 長川村 浩樹



教授坂本光司

# 技術力を高めるシンコーメタリコン 社員を幸せにするために

工で、 最初の企業でもあるそうだ。 社は国内で溶射加工を商品化し 着すること)をするための溶射加 材の表面に目的に応じた金属を溶 の腐食を防ぐこと)や、 金属やセラミックスに防食 う名の中小企業がある。主事業は 市に「シンコーメタリコン」とい 滋賀県の 社員数は75人。聞くと、 琵琶 湖の 南にある湖南 肉盛 (金属 (日 同 た

ジとかけ離れた、 きを見て正 社を訪問し、 が大半である。 の流出に日夜頭を痛めている企業 K的職場が多く、 の実態は、 者も同業種は良く知っている 般的に重厚長大型かつ、 直驚いた。 社員の目つき・顔つ 業界の常識・イメー しかしながら、同 人材不足や、 明るく活気に満 というのも そ 3

> だったからである。 ちあふれた人材豊 富 な良 (1 企 業

述べる。 任後、 もとより市場から高い評価を受け 代目社長として就任した立石豊氏 ると思われる二つのことについて こではとりわけ読者のヒントにな たことにある。 の経営の考え方・進め方が社内は 新的企業づくりは多々あるが、こ その最大の要因は平成6年、 この20年間で行ってきた革 立石社長が社長就 3

業員満足) に所属している喜びをかみしめら は言うに及ばず、 実践である。 員と評価し、 つ目はアットホー なしと考えた。社員を家族の なくしてCS 立石社長は、 位置付けた。 その家族も ムな経営の ES(従 (顧客満 社員 同社

ちずに取り組んできた。

その結果

を問

している。

それだけでなく好不況 人材の育成にも愚直

社員とその家族が喜ぶ福利厚生に ラはしない」と宣言したばかりか 何よりも注力してきた。 てきたのだ。 員とその家族を苦しめるリスト るような社 「どんなに不況でも 員 (重視 の経

0) での ゼント」「営業担当社員のための ショットの写真付きメッセージ プレゼント」「社長と社員のツー 専門に担当する社員を4人も配員 的には社員75人中、 発力強化に取り組んでいる。 のため、 たならば、 厚 などハートフルなものばかりだ。 社員の結婚記念日に「一流ホテル 5 カードを配偶者やご両親にプレ 員 価格競争力を武器に経営をしてい 生制度を実施しようと思っても、 実践である。どんなに良い福利 二つ目は新技術開発重視の経 万円のスーツ手当」。さらには の誕生日には「10 そのいくつかを紹介すると、 1万円の食事券プレゼント」 同社では一貫して研究開 その実施は困難だ。 研究開 万円の現金 具体 発を そ 社 営

> 今や社員75人が保有する公的資格 なっている。 は50を超え、 新技術開発の基

営を

L

ると、 る。 はないとあらためて思い知らされ とリー シンコーメタリコンの 経営において経営者の ダーシップほど重要なもの 存在 哲学 を

# 坂本光司/さかもと・こうじ

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

# 從を仰随す方法



株式会社セレブレイン 代表取締役社長

# 「厳しい人からも逃げない」

ロシアで行われた水泳の世界選手権でシンクロナイズドスイミングの日本チームは8年ぶりに メダルを獲得しました。この快挙が井村雅代ヘッドコーチの手腕によるところが大きいのは明ら かだと思います。井村氏は1970年代に日本代表コーチに就任。小谷実可子さんや奥野史子さ んらの世界的な選手を育成し、オリンピックで数多くのメダルを獲得しました。さらに、日本代 表だけでなく中国や英国のコーチとしても選手を指導し、そこでも素晴らしい実績を残していま す。

そんな井村氏が日本チームのコーチに復帰することに関して、当初は不安視する人もいたそう です。理由は「寒くても寒そうな顔をするな! 」とメダル獲得のためには厳しい言葉で選手を追 い込む、その指導法。時代が変わり、若手選手はキツイことに耐えられなくなったと言われており、 不安視されたのでしょう。同様のことが人間関係にも言えないでしょうか。あなたは「厳しい人」 を避けていませんか?

井村氏に限らず、TV でも「喝」と厳しいことを言う存在が減りました。ただ、ゼロではありま せん。「それじゃ、ダメだよ」と厳しく注意してくれる人。頼んでもいないのにダメな理由まで指 摘してくれる人。さらに「その後の状況を聞かせなさい」と問題が解決するまで関わろうとした りする人も、身近にきっといるはず。思わず「勘弁してくれ!」と避けたくなる存在かもしれま せん。でも、あえて近づき、自分の人脈としてプラスに生かしている人もいます。例えば、旅行 代理店の社長をしているSさん。近づくと厳しいことばかり言うので周囲が避けている人と巧み に仲良くなり、知見を広げ、仕事上のプラスも享受しています。Sさんいわく、厳しい人と仲良 くなるためには前向きな姿勢を継続することが重要だそうです。前向きな姿勢を継続していると、 やがてキツイ言葉だけでなく「君だから話したいことがある」と懇切丁寧にアドバイスをくれる ようになったりします。

当方も仕事で出会った厳しい人にあえて近づき、貴重な人脈となったことが何回もあります。 例を挙げると、礼儀作法に厳しい、ある社長が私の送ったメールの文面に対して「けんかを売っ ているようにしか思えない」と厳しい指摘をしてきたのです。そのときは、思わずカッとなりま したが「このようにご指導いただける先輩にお会いできて光栄です」と返信しました。このこと がきっかけで仕事面でもさまざまな支援をいただける関係を築けたのです。厳しい人だからこそ、 言ってくれる貴重なアドバイスがあるはず。逃げすにお近づきなってみてはいかがでしょうか。

## 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。



No.40 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 など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。

商工会議所数:514 総会員数:125万会員

# 第9回日韓商工会議所首脳会議

## E村会頭「アジアをリード」 協力強化で一致



第9回日韓商工会議所首脳会議に参加した三村会頭(前列 右から7人目)、朴会長(同8人目)ら両国代表

日本商工会議所と大韓商工会議所は9月9 日、「第9回日韓商工会議所首脳会議」を福岡 で開催。両国の経済状況および今後の展望、日 韓の民間協力の現状と課題、両国商工会議所事 業のベストプラクティスの共有などについて意 見交換を行った。会合には、日本側から三村会 頭ら13人、韓国側から大韓商工会議所の朴容晩

(パク・ヨンマン)会長ら13人が出席した。

三村会頭は開会のあいさつで、「今年は日韓 国交正常化50周年という記念すべき年であり、 日韓国交正常化後、私たち経済人は共に手を携 えながら、さまざまな困難を乗り越え、経済発 展に力を注いできた」と強調。「日韓両国は、 アジア経済の中核的役割を担っており、経済・ 社会・文化などのグローバル化が進むにつれ、 より一層幅広い分野でアジアをリードしていく ことが期待される」と両国の国際的役割の重要 性を指摘した。

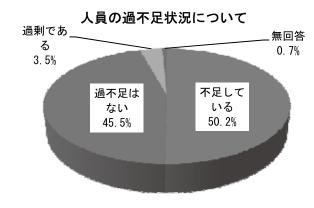
一方、朴会長は、「経済界においても、グ ローバル市場における投資機会を活用した新た な協力の可能性を模索し、実践に乗り出すべ き」との考えを表明。「われわれ経済界の個々 の協力事業が、韓国と日本、ひいてはアジア全 体の共栄の礎になっていく」と両国経済界の協 力に意欲を見せた。

# 人手不足への対応に関する調査結果

## 半数以上が人手不足 サービス業で顕著

日本商工会議所は8月26日、「人手不足への 対応に関する調査結果」を取りまとめ、公表し た。調査では、全国の中小企業を対象に人手不 足についての影響を把握するために、全国405商 工会議所がヒアリングを実施。調査期間は6月 1~23日で、2625事業者が回答した(回答率 64.5%)

人員の過不足状況については、「不足してい る」と回答した企業は、50.2%と全体の半数以 上に上り、中小企業の多くが人材不足に悩んで いる現状が浮き彫りになった。「不足してい る」と回答した企業の割合を業種別に見ると、 「介護・看護」が最も高く72.2%。 「運輸業」 (60.9%)、「建設業」(60.7%)が6割を超 えたほか、「その他サービス」(58.1%)、 「情報通信・情報サービス業」(56.7%)、



「不動産業」(53.6%)でも5割を超えてお り、サービス業で人手不足感が強いことが伺え る。従業員規模別では、従業員数「301人以 上」が67.8%、「101~300人」が58.5%と5割 を超えている。

商工会議所CM「魅力を伝える。つなげる篇」http://youtu.be/eI\_409YNqiE

Copyright 2015 The Japan Chamber of Commerce and Industry. All rights reserved.

# EABCとASEAN+日中韓各国経済大臣との対話

# RCEP交渉に注文 早期締結求める

ASEAN、日本、中国、韓国の経済人で組 織する東アジアビジネスカウンシル(EAB C) は8月23日、マレーシア・クアラルンプー

を説 明 金特別 左 ら E Α В С



ルでASEANと日中韓の各国経済大臣との対 話を実施。日本からは、日本・東京商工会議所 が事務局を務めるASEAN・日本経済協議会 (AIBC) の釜和明副会長(日商特別顧問・ IHI会長)や、大森一夫副会長(住友商事会 長)らが参加した。

EABCからは、中小・零細企業の金融への アクセス、電子商取引の促進、使いやすいRC EP (東アジア地域包括的経済連携) の早期締 結などの3点を要望。RCEPについては、年 末までの交渉妥結を求めるとともに、中小・零 細企業にとって使いやすい協定にする必要があ ると指摘。交渉の段階からビジネス界との関与 を増やしてほしいと要望した。

EABCからの要望を受けた宮沢洋一経済産 業大臣は、昨年のEABCの提言が、今年8月 のRCEP交渉会合での電子商取引に関する作 業部会の立ち上げにつながったことに触れ、

「ビジネス界の声を聞くことがRCEPを充実 したものにする上で重要」と強調した。

# そろばんグランプリジャパン

# 全国から305人が参加



参加者の熱気に包まれた会場

日本商工会議所と日本珠算連盟は8月2日、 兵庫県神戸市で「そろばんグランプリジャパン 2015」を開催。全国各地から305人が参加し、 小学生以下のジュニア部門(133人)、中学・ 高校生のスクール部門(111人)、シニア部門 (61人) の3部門に分かれ、日頃の練習の成果 を競い合った。

# 三村会頭が日中大学生と懇談

# 両国関係の改善に期待



村中 会の 頭(左生 からると 2 談

日本商工会議所の三村明夫会頭は7月29日、 日本と中国の大学生が交流を深める「日中学生 交流事業」で日商を訪れた両国の大学生ら10人 と懇談した。三村会頭は、「個別企業同士で は、長い年月の中でも友好関係は壊れずに続い ている」と日本と中国企業の連携を説明。「政 府レベルでも手と手を携えて協力してほしい」 と両国政府の関係改善に期待を寄せた。

(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。

商工会議所CM「ビジネスはもっと繋がる篇 Ihttp://voutu.be/iKhv-UgVTno

Copyright 2015 The Japan Chamber of Commerce and Industry. All rights reserved.

# 経営のト 127



# 中小企業診断士 井海宏通

# **営業力を強化するには (7)** —

事ができます。 今では顧客がネット検索で簡単に知る のあり方を大きく変えました。 従来なら業者だけが知っていた事を、 インターネットの普及は、営業活動

報を知っている事もあります。 下手をすれば営業担当よりも多くの情 トで情報収集するのが当たり前になり、 顧客は業者に会う前にインターネッ

トなどで積極的に商品情報を発信しな 相手にされません。また、ウェブサイ によって、より顕著になりました。 この流れは、スマートフォンの普及 今や勉強不足の営業担当は顧客から 顧客から購買先の選択肢に

加えて貰えません。

績は大きく違ってきます。

ます。 されると、売上高の確保が難しくなり 変わっていきます。この流れに取り残 世の中が変われば、営業スタイルも

# 情報過剰時代に対応する

すぎて、何が自分にとって一番良いのか、 顧客自身が混乱する事が増えています。 った一方で、別の変化も起きています。 顧客は、業務ないし生活の上で何かあ インターネットから得られる情報が多 通り一遍の営業トークが時代遅れにな

頭の整理がつかず、本来の目的もぼやけ、 った情報がたくさん得られます。 出てくるのです。 れば「ああすべき」「こうすべき」とい れば、すぐにネット検索します。そうす 「どうしたら良いのか」と却って迷いが しかし、問題は情報が多すぎる事です。

していくスタイルです。 の頭を整理し、一番良い方向性を打ち出 いつの時代も、売れる営業担当者は顧 よって、現在求められる営業は、顧客

客から相談される人です。

ば良いのか」を問う相談が増えています。 相談内容でしたが、最近では「どうすれ な事ができないか」といった内容が主な これに応えられるかどうかで、 従来は「こんな商品が無いか」「こん 営業成

# ヒアリングの力をつける

に関する豊富な知識が必要です。 顧客の相談に応えるには、自社商品

門知識が無ければ相談をしてくれませ ん。 原価なども含めてです。そもそも、専 商品特性だけでなく、技術面や納期

十分条件ではありません。 しかし、 商品知識は必要条件ですが

像力を巡らし、方向性を整理するスキ ルが必要です。 「自分が顧客の立場ならどうか」と想 顧客が置かれている状況を理解し

に受け取ってはいけません。 ます。しかし、相手の発言を額面通り 営業活動ではヒアリングが重視され

す。 るべき事を理解しているでしょうか ヒアリングが必要だと分かると思いま 伝える表現力が顧客にあるでしょうか 自分のやりたい事の優先順位がついて いるでしょうか。自分の考えを正しく いるでしょうか。顧客自身が自分のや そう考えると、もっと高いレベルの そもそも、顧客は本当の事を言って

つまり、 ではなく「なぜそう言ったか」です 「意図」が問題であり、 重要なのは「顧客が何を言ったか」 発言の「内容」より、発言の 顧客にそう言

> りも重要なのです。 わしめた「背景」を理解する事が何よ

# 顧客の事をもっと知る

事をもっと知るべきです。 ていますが、今こそ営業担当は顧客の 顧客管理の重要性は以前から言わ

ません。 な事を知らないと、 顧客の立場を想像するにも、具体的 想像しようがあり

しょうか。 ているでしょうか。顧客の経営課題や る業界で何が課題になっているか知っ 事業戦略を少しなりとも知っているで 顧客が法人なら例えば、 顧客が属す

は価格競争はありません。 顧客をよく知り相談に乗る。そこに

# 井海 宏通

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

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



# ● 会員の会社紹介

今回第四回目は、ヌーベルダイニンググリーンの平良亮さんです。

Q:創業して何年目ですか?

A: 再来月の11月で6年目になります。

Q: 創業したキッカケは何ですか?

A:もともと飲食業をしてまして、たまたま物件が見つかり (現店舗) 物件を見て庭もありいいなと思い、ここで店をやっていこうと思いました。

Q:お店の紹介をお願いします。

A: 昼間はランチタイムをやってまして、夜は洋風居酒屋をやっております。

料理はフレンチよりで出しており、料理長が40年近くフランス料理やっているベテランです。

お酒はビール、泡盛、ワイン、カクテルとほぼ揃えております。

メインとしては飲み放題をやっており、お客さんの9割近くは飲み放題を利用していただいております。飲み放題では、カクテル40種類、ビール、泡盛2種類など揃えております。

Q:那覇YEGに入るキッカケは?

A:お店にお客さんとして添石幸信さんがよく来ていただいており、添石さんが那覇YEG会長になるので那覇YEGに入らないかと誘われている途中に、今度は大学の後輩であった島袋大介さんが仲田憲仁さんをと一緒に来ていただき、いろいろ那覇YEGの話を聞いて入会しようと思いました。

Q:那覇YEGに入っての感想は?

A:正直に面白いなと思いました、いろんな職業の人とも出会え、各委員会ごとに予算をもらって事業を自分じゃやらない、思いつかないことが出来るので、とてもいい経験が出来てます。

Q:お店・個人としての今後の目標とは?

A:お店の目標としては、まだ1店舗だけなので、今後2店舗、3店舗と増やしていきたいです。

個人の目標としては、楽しく遊んで暮らせたなと思ってます。

Q:お店のアピールはありますか?

A:那覇YEGの皆さん、お店に来て下さいね。

来ていただいた方には、「ハイサイを見た」と言っていただければデザートをサービスしますのでよろしくお願いします。







# ●那覇商工会議所青年部 第 58回臨時総会

平成27年9月9日、那覇商工会議所青年部第58回臨時総会が那覇商工会議所2階ホールで行 われました。審議事項では、平成 28 年度会長予定者、平成 28 年度県連会長推拳者、平成 28 年度 県連出向理事推拳者が議題になり、会長予定者が藤井秋彦君・県連会長が識名朝哉君・県連出向推 拳者が宮城匠君の三名が選ばれました。





# ●経済講演会・県連理事会

平成27年9月5日・6日に沖縄県商工会議所青年部連合会県連経済講演会及び観光資源調査研 究 IN 宮古島が経済講演会及び観光資源研究所;宮古島市保良泉ビーチパークで行われました。講師 は、(有)アイランドワークス社長の藤井一郎さんに来ていただき、沖縄県の基幹産業である観光を テーマにしたご講演をしていただきました。





# 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。
- 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。

# 新会員紹介



光宮古商事株式会社 川満 ゆな

光宮古商事株式会社の川満ゆなと申します。

弊社は様々なサービスや商品への投資を行っており、コールセ ンターや店舗、訪問販売などの販路を構築しております。宮古島 に本社を構え、那覇市・沖縄市・大阪市・ドバイと各拠点を設け 業務拡大中です。

直近では、ヘルスケア事業を開始し、パーソナルトレーニング ジムの運営やワンウェイ方式のウォーターサーバー設置を行って おります。

沖縄の肥満率は日本一であり、特に男性は平均寿命も全国の中 でも下位にあたります。

そこをパーソナルトレーニングによって、ほぼ確実に代謝を上 げる事で、徐々にでも沖縄の健康を取り戻していきたいと考えて おります。

そして、ウォーターサーバーにおいては、久米島の海洋深層水 を使用し、タンクではなくワンウェイ方式という常にサーバーを 清潔に利用できる方式を取り入れております。ぜひご興味あれば ご用命いただければと思います。



琉球海運(株) 宜保 徹

ハイサイ!琉球海運㈱の宜保と申します。名護出身の43歳です。突然 ですが、皆様はこの「HAISAI」の記事をどこで読んでいますか?おそら くは事務所の中でしょうか。実は事務所の床、壁、柱や天井など建築資 材を含め原材料のほとんどは県外で生産されております。いわゆる県産 品ではありません。

我々は県外の貨物を県内にお届けし、また県外へ大切な県産品を船舶 を利用し海上輸送している会社です。

昭和25年(1950年)に設立し、県民の皆様と共に歩み続け、創立65 周年を迎えました。「夢とくらしと文化をはこぶ」企業として、東京・ 大阪・福岡・鹿児島・宮古・石垣の海上航路を活用し、北海道など北の 貨物は東京経由で貨物を輸送し、南は九州の鳥栖の物流センターで集約 して福岡や鹿児島を経由した貨物輸送も行っております。

昨年からは42年ぶりに台湾航路(高雄港)を復活し、また商船三井様 と業務提携する事で、沖縄と台湾を経由した「鹿児島から香港まで最短 4日間」で貨物を届ける体制も整えました。シンガポールなどアジア圏 やアメリカ等の世界物流ネットワークもスタートし、これからも沖縄の 為に、新しい物流にも対応し続けます。最後に琉球海運グループが所有 している機材(コンテナやトレーラーなど)による貨物輸送の提案も可 能ですので、ご連絡お待ちしております。

琉球海運株式会社 電話/098-868-8161 FAX/098-868-8561 HP/http://www/rkkline.co.jp

# ● わった一那覇めしグランプリ

先月より今年3月に開催されたわった<br />
一那覇めしグランプリに出店したお店をテーマ別に紹介して ます。今月は、2回以上出店しているお店をご紹介します。



みやざき地頭鶏 炎 住所/那覇市久茂地 2-11-16 1階 TEL/098-860-9040



琉球酒場 てびちや本舗 住所/那覇市松山1-13-1 TEL/098-867-7177



琉家 住所/那覇市松尾1-6-8 TEL/098-862-3480

※詳しい内容は、那覇YEGのホームページやフェイスブックに掲載します。

# ハイサイを見たと言って頂いた方に特典!

みやざき 地頭鶏 炎:入店後1時間ドリンク半額

琉家:味玉 1個サービス





# 明

# 会連合会理事会を開催沖縄県商工会議所女性

③商工会女性部との交流について

②宮古島視察研修会について

会連合会理事会を開催しました。 所において、 九月十七日 沖縄県商工会議所女性 (木)、 浦添商工会議

# 題

② そ の 他 ①婚活事業について

当日に向けて県連一丸となって取り 活パーティーについての話し合いが 組むことを確認しました。 行われ、プログラムの変更等があり 今月、二十四日に開催されます婚

定例会を開催那覇商工会議所女性会

議所にて、定例会を開催しました。 九月八日 火 に、 那覇商工会

# 議 題

①県連婚活事業について

④新規会員について 程が十一月一日(日)に決まりまし 詳細についてご報告がありました。 ⑤その他 宮古島視察研修会については、 県連婚活事業について、会長より 日

月に行うことが決まりました。 商工会女性部との交流会も、 会員にはご連絡致します。 +

**〜おきなわLOVEカップル2015〜** 連合会主催おきなわ縁結び 沖縄県商工会議所女性会

互いのコミュニケーションを豊かに の出会いの場を提供することにより、 じめ商工業従事者等、 催を通して、会員企業の従業員をは ます。今回、「婚活パーティー」の開 られ、経済面、 出生力の低下、 の到来と少子化の要因として、夫婦 与える影響は、 県連女性会として、人口減少社会 益々深刻になって 社会面での少子化が 未婚化の進行が挙げ 独身青年男女

> Ų サポートすることを目的に、 え、 予想を上回る参加申し込みがあり わせて百二十名の参加がありました。 パーティーを開催しました。 男女合 二十四日(木)天久テラスにて婚活 しまいました。 部の皆様にはご迷惑をお掛けして 交流の輪を広げるチャンスを与 未婚化の打開策として女性会が

を運営することが出来ました。 乱もなく、スムーズに婚活パーティ ように様々な、内容の基、大きな混 始まり、参加者全員が顔を合わせる 当日は、張本会長の挨拶と乾杯



# 女性会

# 会員意題中

# 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

〇会 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•小嶺)



やって盛り上げていくか。 たまちなかにある商店街をどう つての活気が失われてしまっ

閉じていきました。そして、店舗 しまったのです。 の買い物は商店街では完結しなく が歯抜けになると、ワンストップ の店舗は、 規模でコスト競争力に劣る商店街 がこの機能を代替したために、 社会になり、郊外の複合商業施設 が特徴でした。ところが、 で、そこへ行けばワンストップで な業種業態の店舗が集合すること 日常の買い物が完結するというの つです。 全国のどの地域も抱える問題の スーパーや郊外店に負けて 一つまたひとつと店を 以前の商店街は、 自動車

るのは、 こうした商店街を再活性化させ なかなか難しいテーマで

商店街再活性化を阻む要因の一

すが、 近、 だけでは到底難しかった大きな集 店主が営むカレー専門店がすっぽ FOLK old book s 阪・北浜にある「谷口カレーi り、という事業スタイルです。 客力を発揮しています。東京・二 りと間借りして営業しています。 r e は、 かの事例を紹介します。一つは最 るとともに新規出店にかかるリス ヒーショップが間借りの形で出店 OKYO」の中には、京都のコー アショップ「Re:CENO 子玉川で7月に開店したインテリ カレーはとても評判が良く古書店 低減を実現しています。 都市部で目立ち始めた『宿借 互いの店に付加価値を付け 今回は、 古書店の一角に、 注目されるいくつ t Т O

> 残し、一部を別の事業者に貸すこ 新たな集客が実現できるわけです 出店リスクを減少させるとともに 貸収入がありながら、借りる側は とができます。貸す側は一定の賃 です。宿借り方式なら、 者はたくさんいるにもかかわらず の事業は縮小しながらもそのまま を下げることができないのも原因 かったころの記憶に縛られて賃料 いう問題があります。 オーナーが貸さない、売らないと こで新しくビジネスを始めたい若 つとしてよく挙げられる点に、 調子が良 オーナー そ

なものづくりを、 りて若い起業家の飲食店や工芸 そこで起業への挑戦ができるわけ まざまな事業を手掛ける事業者 無料で貸し出しているのです。さ 出始めています。 ルです。こちらも各地で成功例が を自治体や公共性を有する機関が 上げ、そこを催事スペースとして 工会議所は商店街の一店舗を借り 肩代わりする゛借り上げ゛ スタイ もう一つは借りる側の信用だけ 商店街の空き店舗を安く借 商工会議所が家 島根県の出雲商

> 賃補 長野県下諏訪町などの例もありま 助し たり創業支援している。

考えられるかどうかです。 す。そういう意味でも、宿借り方 いかにして若い世代に活用 ストだと、既存の(上の) を地域の繁栄を取り戻すためのコ 成功のカギは、当面の持ち出し分 広がってほしい事業スタイルです。 の効果的な対策の一つだと思いま るかが、高齢化、 て、若者にチャンスと希望を与え 上の 借り上げ方式は今後、 世 代が持っている資 人口減少社会 各地で させ 産

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



# 企業内人材育成推進助成金

継続して人材育成に取り組む事業主を支援!



# ■企業内人材育成推進助成金とは?

企業内人材育成推進助成金は、事業主が継続して人材育成に取り組むために、教育訓練、職業能力評価、キャリア・コンサルティングなどを計画的に実施する制度を導入し、その制度を労働者に適用(その制度に基づき人材育成を実施)した場合に、一定額を助成する制度です。

# ■主な受給要件

- ①雇用保険適用事業所の事業主であること。
- ②労働局長が認定した制度導入・適用計画に基づき、その計画期間内に人材育成制度を新たに導入し、その制度を適用する労働者に適用した事業主であること。
- ③労働組合などの意見を聴いて、事業所内職業能力開発計画を作成し、雇用する労働者に周知していること。
- ④職業能力開発推進者を選任していること。
- ⑤制度導入・適用計画を提出した日の前日から起算して6カ月前の日から、支給申請日の提出日までの間に、事業主の都合による解雇等(退職勧奨も含む)をしたことがない事業主であること。
- ■助成金の対象となる人材育成制度(個別企業助成コースと事業主団体助成コースの併用は不可。)

# ○ 個別企業助成コース

以下の①~③の人材育成制度を就業規則等に規定して導入し、従業員に実施した事業主に、一定額を助成

( )内は中小企業以外の助成額

助成対象		制度導入助成額 (実施することが要件)	実施・育成助成額 (一人あたりの額)	
① 教育訓練・職業能力評価制度	50万円(25万円)	5万円(2.5万円)		
	従業員に対するキャリア・コンサルティングを、 ジョブ・カードを活用し計画的に行う制度	30万円(15万円)	5万円(2.5万円)	
	従業員をキャリア・コンサルタントとして育成し た場合に加算	_	15万円(7.5万円)	
③ 技能検定合格報奨金制度 技能検定に合格した従業員に報奨金を支給する制度		20万円(10万円)	5万円(2.5万円)	

※実施・育成助成は10人まで

## ○ 事業主団体助成コース

助成内容	助成額	
従業員に対し教育訓練や職業能力評価を行う構成事業主を支援する事業主団体について、 構成事業主が3事業主以上、かつ従業員合計30名以上を対象に導入・実施された場合、支援 に要した費用の一部を助成	支援に要した費用の2/3 (上限額500万円)	

企業内人材育成推進助成金の詳細はwebで

企業内人材育成推進助成金活用マニュアル

検索

※当センターでは、10月1日に「企業内人材育成推進助成金」の取り扱い業務を開始いたしました。制度説明を10月28日(水) 開催のジョブ・カードフエア(同封チラシ参照)においてご説明いたしますので、奮ってご参加をお願いいたします。

# 【問い合わせ】

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

# バス、モノレール、タクシーをご利用している方! のリトクスレミアム商品券を購入したい方!

(引換番号発行に2~5日かかります。

お早目にご連絡下さい)

のりトクプレミアム商品券は、公共交通機関 だけでなく、お店で使える商品券です! (特 典は、最大6万円で7万2千円商品券が購入 可能。電話受付も可能で便利です。沖縄県全 域取扱利用店舗にてご利用できます。)

当商工会議所連合会では、沖縄県の補助事業として、公共交通機関の利用促進と地域に おける消費を喚起し、消費の拡大と地域経済の活性化に資する目的とした、15%・20%・ 25%のプレミアムがついた「のリトクプレミアム商品券」を発行しております。

プレミアム商品券が1人6冊(1冊1万円)まで購入可能で、バス、モノレール、タクシーの計 測期間、申込期間が下記の通り延長しております。まだまだ商品券をゲットできるチャンスです。 この機会に是非ご購入下さい。

バス、モノレール 計測期間 10 月末まで 申込期間(引換番号発行) 11 月末まで タクシー (領収書要) 計測期間 11 月末まで 申込期間(引換番号発行) 11 月末まで 上記、バス、モノレール、タクシーともファミリーマートでの商品券購入期間は 12/20 まで

オキカカードをお持ちの方は、ネットや電話にて申し込み、ファミリーマートで商品券をご購 入下さい。<u>タクシー利用者や離島の方は、下記の郵送時の内容と領収書や乗車証明書</u>等を添えて 各サポートセンターへ郵送またはご持参下さい。購入条件は、OKICAカードを使用し、バス、 モノレールを月3回以上、タクシーご利用の方は、月1回ご乗車下さい。

- 〇ネットの方は専用 HP: http://info.okica.jp/noritoku.html
- 〇電話は、各サポートセンターやオキカ事務局(沖縄 I Cカード(株))まで
- ○郵送の方は、南部・那覇地区サポートセンターへ送付して下さい。



- ・南部・浦添地区サポートセンター(浦添商工会議所内) TEL: 098-877-4606
- ・中部地区サポートセンター (沖縄商工会議所内) TEL: 098-938-8022
- ・北部地区サポート(JA おきなわファーマーズマーケットやんばる内)TEL: 080-6490-8236
- ・ 宮古地区サポートセンター (宮古島商工会議所内) TEL: 0980-72-2779
- ・八重山地区サポートセンター(石垣市商工会内) TEL: 080-6490-8175 オキカ事務局(沖縄 IC カード(株)内)(電話のみ) TEL:098-987-4500
- ※バス、モノレールの利用者で、オキカカードをお持ちでない方は、購入できません。 オキカカードをご購入しご利用下さい。タクシー利用者は、1回の乗車でご購入可。

# ○取扱利用店舗のご案内

のりトクプレミアム商品券の説明

※取扱可能な店舗一覧





○郵送時の内容(電話の方も同じ情報が必要で、様式は問いません。)

ふり	がな		生年月日	西暦	年	月	日
氏	名		電話番号				
住	所						
オキカカードの刻印番号							

(領収書の返却が必要な方は、返信用封筒と切手を同封下さい。)

# 平成 27 年度沖縄県行政書士会無料相談会のご案内

毎年10月を日本行政書士会連合会及び各都道府県行政書士会における「行 政書士制度広報月間」と定めております。月間中下記のとおり各地で無料 相談会を開催致します。どうぞお気軽にご利用下さい。

11日(日)10時~イオン3店舗(那覇店・具志川店・名護店)、 大濱信泉記念館2F(石垣在)

14日(水)9時30分~西原町役場、10時~浦添市役所

16日(金)9時~ 那覇市役所本庁1F120相談室、豊見城市役所

17日(土) 10時~ ゆいみなぁ働く女性の家(宮古在)

25日(日)10時~ イオン具志川店

28日(水)10時~ 恩納村役場1階ロビー

いずれも16時まで、相談無料、予約不要

詳しくはこちら→http://okigyo.or.jp/ <お問い合わせ先> 沖縄県行政書士会 電話 098-870-1488





平和というものは、家庭からはじまる。 家庭平和のためにはまず自分の心が和やかで 調和していることである。

# 書道家・武田 双雲(たけだ・そううん)

書道家。熊本育ち。3歳から母である双葉(そうよう)に師事。東京理科大学、NTT退社後、ストリートからはじめる。 NHK大河ドラマ「天地人」や世界遺産「平泉」など数々の題字を手がける。全国でユニークな個展を開催。著書は、 作品集【絆】、【上機嫌のすすめ】など20を超える。書道教室は約300名(2005年より満席状態が続く)。公式 ブログ「書の力」のアクセス数は、1日5万を超える。⇒ http://ameblo.jp/souun

# 平成27年度 読売巨人軍那覇協力会

# 協賛団体 · 企業申込書

読売巨人軍那覇協力会では、2016年読売巨人軍那覇キャンプを 成功させるため、協賛団体・企業を募集しています。

# = 那覇協力会の主な活動内容 =

- ◆キャンプに関する協力
  ◆歓迎幕・歓迎のぼり旗等の設置
- **◆那覇キャンプの機運を高めるための広報活動 ◆その他読売巨人軍を応援するための諸事業** 
  - 協 替 【協賛団体・企業】年間1口 10,000円
    - ※口数に制限はありません。※個人会員は募集しておりません。
  - ●募集期間 2016年1月31日まで
  - 協賛の手続き
- ■協賛申込書(この用紙)にご記入の上、協賛金を添えて 読売巨人軍那覇協力会事務局(那覇市役所観光課内)へ お申込みください。
- ■口座振込を希望される場合は、申込書をFAXにて お送りいただき、下記の口座にお振込みください。 ※なお、振込み手数料につきましては、各自のご負担でお願いいたします。

読売巨人軍那覇協力会協賛申込			
ふりがな			
住所 〒			
電話	FAX		
担当者名	連絡先e-mail		
協力会ホームページへの団体・企業名掲載および貴ホームページへのリンク □両方希望する(アドレス □団体・企業名の掲載のみ希望する □希望しません			
ご希望の口数・金額をご記入ください 口数	口 金額 円		
ご紹介 ☑ 那覇商工会議所 □ 那覇市観光協会	□那覇市観光課 □その他( )		
業種	£ .		

●振込先(振込される口座に印をつけて下さい。)口座名義:読売巨人軍那覇協力会

□沖縄銀行 □琉球銀行

□沖縄海邦銀行

那覇新都心支店(普)54002 新都心支店(普)1368507 新都心支店(普)0110799

協力会は、以下の団体・企業からの協賛は、お断りしております。

(1)政治活動及び宗教活動に関係のあるもの (2)暴力団、その他の反社会的団体が関与すると図められるもの (3)風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(昭和23年法律第122号)に規定する風俗営業に関するもの (4)市民に不利益を与える恐れのある商品先物取引及び貸金業に類するもの (5)その他会長が協賛団体・企業として適当でないと認めるもの

お問い合せ先

協力会構成団体(那覇市・那覇商工会議所・那覇市観光協会) 〒900-8585 那覇市泉崎1-1-1 (那覇市役所観光課内)

http://www.nahacamp.com 那覇協力会 検索 TEL 098-862-3276 FAX 098-862-1580 e-mail:k-kan001@neo.city.naha.okinawa.jp



# 事業主の皆さん 職場のセクシュアルハラスメント対策は あなたの義務です!!

職場におけるセクシュアルハラスメントについて必要な対策をとることは事業主の義務です。 必要な措置は10項目あります。<均等法第11条 指針>

職場でのセクシュアルハラスメントは、働く人の個人としての尊厳を不当に傷つける社会的に許されない行為であるとともに、働く人が能力を十分発揮することの妨げにもなります。それはまた、企業にとっても、職場秩序の乱れや業務への支障につながり、社会的評価に悪影響を与えかねない問題です。

セクシュアルハラスメントは異性間だけではなく、同性に対するものも該当します。事業主の皆さん、性別役割分担意識に基づく言動に気をつけ、男女労働者がセクシュアルハラスメントのない職場でいきいきと働くことができる雇用管理の実現に向けて、法に沿った対策はもちろんのこと、自社に合ったより効果的な対策に積極的に取り組みましょう。

男女雇用機会均等法におけるセクシュアルハラスメント対策 10項目のポイントは以下の通りです。

- 1 事業主の方針の明確化及びその周知・啓発
- (1) 職場におけるセクシュアルハラスメントの内容・セクシュアルハラスメントがあって はならない旨の方針を明確化し、管理・監督者を含む労働者に周知・啓発すること。
- (2) セクシュアルハラスメントの行為者については、厳正に対処する旨の方針・対処の 内容を就業規則等の文書に規定し、管理・監督者を含む労働者に周知・啓発すること。
  - 2 相談(苦情を含む)に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備
- (3) 相談窓口をあらかじめ定めること。
- (4) 相談窓口担当者が、内容や状況に応じ適切に対応できるようにすること。 また、広く相談に対応すること。
- 3 職場におけるセクシュアルハラスメントに係る事後の迅速かつ適切な対応
- (5) 事実関係を迅速かつ正確に確認すること。
- (6) 事実確認ができた場合は、速やかに被害者に対する配慮の措置を適正に行うこと。
- (7) 事実確認ができた場合には、行為者に対する措置を適正に行うこと。
- (8) 再発防止に向けた措置を講ずること。(事実が確認できなかった場合も同様)
  - 4 1から3までの措置と併せて講ずべき措置
- (9) 相談者・行為者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、周知すること。
- (10) 相談したこと、事実関係の確認に協力したこと等を理由として不利益な取扱いを行ってはならない旨を定め、労働者に周知・啓発すること。

職場のセクシュアルハラスメント対策、男女雇用機会均等法に関するお問い合わせは、 沖縄労働局雇用均等室 へ

TEL 098-868-4380

〒900-0006 那覇市おもろまち2丁目1番1号 那覇第2地方合同庁舎1号館3階

# 業況DIは、一進一退。 行きも慎重な見方続き、横ばい圏内の動き

- 9月の全産業合計の業況DIは、▲17.3と、前月から▲2.4ポイントの悪化。 ただし、「好転」から 「不変」への変化も押し下げ要因となったことに留意が必要。好調な観光関連の牽引が続く中、 住宅投資に加 え、公共工事にも持ち直しの動きがみられる。他方、価格転嫁の遅れや人手不足、人件費の上昇が足かせ とな る状況に変わりはなく、台風や大雨など天候不順の影響もあって、中小企業の景況感は地域・業種などによっ て ばらつき、一進一退の動きが続く。
- 先行きについては、先行き見通しDⅠが▲16.5(今月比+0.8ポイント)と横ばい圏内の動き。 観光需 要の拡大や住宅・設備投資の回復、公共工事の持ち直しなどへの期待が伺える一方、家計負担の増大が消費者マ インド を下押しする中、消費低迷の長期化を懸念する声も聞かれる。加えて、コスト増加分の価格転嫁や人手 不足などへの対応が 遅れる企業では、先行きに対して慎重な見方が続く。

【建設業】からは、「従業員のモチベーションを高めるため、賃上げを実施。受注が安定すれば、新規採用等も考えたい」 (一般工事業)、「人手不足により受注を見送るケースもあるが、公共工事の発注が出始め、施工単価の見直しも進んでい るため、先行きを期待したい」(建築工事業)、「主力である通信設備関連の受注が低調なため、ビル内の配線など電気工 事の取扱いを開始し、売上回復を図っている」(電気通信工事業)などの声が寄せられている。

【製造業】からは、「シルバーウィークにおける観光客の大幅増により、今月の売上は前年を大きく上回る見込み」(和菓 子製造・販売業)、「北米向けなど、取引先の自動車部品の生産が堅調。自社の受注も安定しているため、老朽化した工 場の移転・新設を計画中」(金属熱処理業)、「受注量は概ね例年並みを確保したが、納期が短く、取引先からのコストダ ウン要請も強まっており、採算は厳しい」(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、「海外の需要の鈍さを反映し、鉄スクラップの価格が急落。取引先のメーカーへの販売価格も大幅に 下がり、採算が悪化している」(再生資源卸売業)、「飲食・宿泊業などへの営業強化により売上が大幅に伸びている。従 業員に報いるため、期末賞与の支給を検討している」(食料品卸売業)、「新卒を採用したいが、昨年に比べ、自社への応 募が減少。また、選考に進んだ学生が辞退するなど、いまだ採用に結びついていない」(機械工具等卸売業)などの声が 寄せられている。

【小売業】からは、「台風や豪雨の影響もあって、来店客数・売上ともに前年割れとなった」(百貨店)、「地元における外 国人観光客の数はそれほど多くはないが、1人で30万円分購入する観光客もおり、今後、集客策を検討したい」(化粧 品販売店)、「気温の低下や天候不順が続いたことから、夏物衣料が売れ残った。他方で、秋物商品を早く投入した店舗 では客足が伸びた」(商店街)などの声が寄せられている。

【サービス業】からは、「軽油価格下落の恩恵はあるが、天候不順の影響により青果物の取引が少なかったことから、稼 働率が低く、売上は伸び悩んだ」(運送業)、「ランチタイムは、お得なワンコインメニューの投入により客数が伸びたも のの、ディナータイムは苦戦が続いている」(飲食店)、「インバウンド需要の獲得のみならず、2020年のオリンピッ クを見据え、施設の大幅リニューアルを行う予定」(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D I は▲12.1と、前月から悪化。産業別にみると、建設業で改善、その他の4業種 で悪化した。
- ●採算面では、全産業合計の採算DIは▲17.3と、前月から悪化。産業別にみると、建設業、卸売業で改善、その他 の3業種で悪化した。
- ●資金繰り面では、全産業合計の資金繰りDIは▲12.8と、前月から悪化。産業別にみると、建設業、小売業でほぼ 横ばい、その他の3業種で悪化した。
- ●仕入価格面では、全産業合計の仕入単価Dlは▲39.5と、前月から改善。産業別にみると、小売業、サービス業で ほぼ横ばい、その他の3業種で改善した。
- ●従業員面では、全産業合計の従業員DIは15.7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、小 売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。

小規模企業の

# 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 ための退職金制度」です。

退職金の準備を 中小機構が お手伝いします。



# 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。



# 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。

# ポイン

- 1. 常時使用する従業員の数が、20名以下(商業、サービス業 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。



# ▶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

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





ご利用可能期間

# 「公共交通利用促進プレミアム商品券」

バスを月3回、又はモノレールを月3回、又はタクシーを月1回利用した方を対象に1万円で1万2千円の商品券が購入できます。

「路線バス多頻度利用促進特典商品券」は OKIKAを利用して路線バスを月に20回以上利用した方を対象に、1万円の商品券を購入していただいた方へ、 毎月額のバス利用金額の15%、25%の商品券を授与。【一般の方は15%で、学生は25%です。】 ※計測期間:7/1~10/31まで ※商品券購入期間:8/10~12/20まで

※ただし、どちらも売り切れ次第終了

