12月号

2015 December No.751

平成27年12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

今月のお知らせ

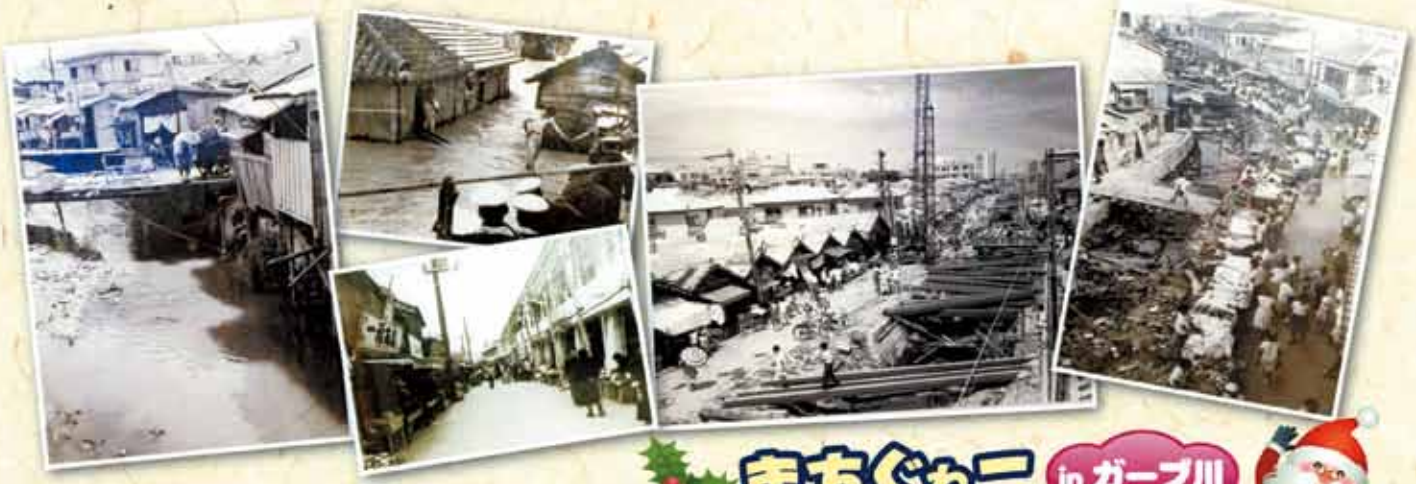
❶ 企業PR便
❷ 経済団体合同新年宴会
❸ 年末金融個別相談会
❹ 容器包装リサイクル説明会
❺ 一般社団法人教育振興会
❻ 三和金属(株)
❼ (株)マネジメントアシスタント
❽ 外問経営労務管理事務所
❾ 年賀広告募集について

なつかしのまちぐわー展

あれから70年！ まちぐぁーのあゆみと移り変わり！

平成27年11月21日（土）～12月26日（土）

ガーブ川水上店舗2階ギャラリー



アクセスマップ

まちぐぁー in ガーブ川 イルミネーション

12月12日（土） 市場中央通り・パラソル通り

スタンプラリー ＼集めて景品ゲット!!／

おゆうぎ
たんぽぽ保育園
13:30～

コトラと遊ぼう
クラウン・コトラ
14:00～

手作り市
場所：市場中央通り
12:00～17:00

お子様方へ先着100人分
お菓子の詰め合わせプレゼント

まちぐぁー
古本市
場所：琉銀市場出張所前
11:00～18:00

主催：**ガーブ川中央商店街組合** 問 098-863-7874

後援：那覇市・那覇商工会議所・那覇市中心商店街連合会　特別協力：沖縄タイムス社・那覇市歴史博物館

もくじ

売れるＰＯＰセミナー……2
解説マイナンバー……3
マイナンバーの準備について……4
全国商工会議所観光振興大会……5
ブランディングセミナー……6
知って得するビジネスマナー……7
トレンド通信……8
社外人脈で会社を伸ばす方法……9
会員の窓募集……10
経営のヒント……11
ＨＡＩＳＡＩ……12
ＡＫＡＢＯＳＨＩ……16
高橋進の経済ナビ……18
快進撃企業に学べ……19
観光土産品審査会……20
産業雇用安定センターのご案内……21
納税は期限内に……22
国際物流セミナーのご案内……23
ＬＯＢＯ調査……24

12・1月スケジュール

12月

12月16日(水)	那覇市中心市街地活性化委員会
12月17日(木)	事業引き継ぎブロック会議
12月18日(金)	プレゼンテーションスキル向上セミナー
12月21日(月)	楽天大学海外販売特訓講座
12月22日(火)	金融個別相談会

1月

1月4日(月)	経済団体新年宴会
1月5日(火)	浦添市役所新年会
1月8日(金)	沖縄県商工会連合会新年会
12月8日(火)	九商連総会正副会長懇談会
1月14日(木)	那覇港利用促進協議会
1月14日(木)	eコマース活用海外販路促進事業
1月14日(木)	夕学講座「落語のちから」

【事務局日誌《11月》】

11月2日(月)	泡盛鑑評会表彰式
11月3日(火)	沖縄県功労者表彰式
11月5日(木)	神戸商工会議所17名意見交換会
11月6日(金)	経営発達支援計画検討会
11月9日(月)	チェコ大使表敬訪問
11月10日(火)	マル経審査会
11月12日(木)	全国商工会議所観光振興大会
11月13日(金)	普天間飛行場跡地利用会議
11月15日(日)	第141回簿記検定試験
11月16日(月)	那覇市特別報酬等審議会
11月17日(火)	年海外協力隊50周年式典
11月18日(水)	おみやげ品認定審査会
11月19日(木)	経済産業省星野政務官意見交換会
11月20日(金)	中央会全国大会
11月22日(日)	福祉住環境コーディネーター検定試験
11月25日(水)	融資制度研究会
11月26日(木)	沖縄県中小企業振興会議第2回幹事会
11月27日(金)	若年技能者人材育成支援連携会議
11月29日(日)	カラーコーディネーター検定試験

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

消費税転嫁対策窓口相談等事業

売れる！　チラシ・看板・POPセミナー

広告の基本であるチラシで世界最古のチラシは古代エジプトのパピルスの紙で作られていた。

歴史あるチラシという広告で貴社の商品やサービスの価値を明確に分り易い言葉で一枚の紙に表現するセミナーが会議所ホールで開催された。（参加者・四十四名）

講師の末次康博代表取締役（北谷メディア㈲）は、ターゲット（誰に）、メッセージ（何を伝えて）、アクション（どうして欲しい）かが伝わる広告のポイント。

手書き広告は、①早い（今すぐ一人で簡単にできる）、②安い（お金がかからない）、③テスト（何度でもやり直せる）のメリットがある。

自分の視点だけではなく、顧客の視点で考えてみたりすると「価値」が伝わりやすくなる。

アイディアが想いついたら、即実践してみる→結果検証→改善というサイクルを高速で回転させていけば効果があると説いた。

伊敷豊氏のブランディングセミナー

琉球いろは歌

妬さ腹立は　怪我の本であるもの
にたさはらだちや　きがぬむとぅでむぬ

義理を思詰て　我肝責めよ
ぎりゆうみちみてぃ　わちむしみり

【訳】妬んだり腹を立てたりすることは怪我の原因になる。人の道理を良く考えて自分の心の有り様を求めなさい。

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

解説マイナンバー　第7回

安全管理は事業者の責務

最終回は安全管理措置について解説いたします。

特定個人情報の取り扱いについて、特定個人情報保護委員会が示したガイドラインがあります。これによる事業者が講ずべき安全管理措置の内容として、次の7つが示されています。

1．基本方針の策定

策定は義務ではありませんが、考え方の根幹をなす部分ですので策定いただくと良いでしょう。

2．取扱規程など

従業員数100人超の規模の事業所は策定しなければなりません。マイナンバーの①取得、②利用、③保存、④提供、⑤削除・廃棄の5段階について、取扱方法、責任者、事務取扱担当者（以下担当者）の任務などについて規定します。

3．組織的安全管理措置

責任者や担当者の役割、特定個人情報などの範囲、情報漏えいなどの報告連絡体制などの組織体制を整備します。その上で、取扱規程などに基づく運用と、その状況確認の手段を整備し、万が一の情報漏えいなどの事案に対応する体制の整備をします。また、定期的な見直しを行います。

4．人的安全管理措置

担当者の監督と教育を行います。そのため就業規則などに研修や特定個人情報などの秘密保持に関する事項を盛り込みます。

5．物理的安全管理措置

事業所内の特定個人情報ファイル（以下ファイル）のシステムを管理する「管理区域」と、特定個人情報の事務を実施する区域「取扱区域」を明確にします。その上で、「管理区域」への入退室管理、機器などの持ち込み制限や、「取扱区域」に間仕切りなどを設置し、担当者以外の者が容易に特定個人情報に接することがない座席配置などをして区域を管理します。

また、取り扱うパソコン、USBメモリーや書類などは、施錠できるキャビネットに保管するなどして盗難や紛失などを防止します。電子媒体などを持ち出す場合は、データの暗号化、パスワードの設定、施錠可能なケースやかばんに入れるなどの対策をします。

そして、個人番号関係事務を行う必要がなくなった場合で、法令の保存期間などを経過した場合には、マイナンバーをできるだけ速やかに焼却・溶解・シュレッダーなどで復元できないように削除あるいは廃棄し、その記録を保存します。また、委託する場合は証明書などにより削除あるいは廃棄を確認します。

6．技術的安全管理措置

情報システムを使用する場合、アクセス権を担当者に限定します。また、アクセスできるファイルの範囲をアクセス制御します。その際、担当者のアクセス権の有無については、ユーザーID、パスワードなどを使い、アクセス者の識別と認証を行います。そして、ファイアウオールなどの設置や定期的なログ管理や分析を行い必要な対策をします。

さらに、インターネットなどの使用は通信経路を暗号化することや、情報システム内の特定個人情報などのデータの暗号化や、パスワード設定をするなどして情報漏えいなどの防止をします。

7．委託先における安全管理措置

「委託元」が、「委託先」に対して「必要かつ適切な監督」を行わなかった結果、漏えいなどが発生した場合、番号法違反と判断される可能性があります。

「必要かつ適切な監督」とは、①委託先の適切な選定（自らが果たすべき安全管理措置と同等の措置が講じられるか否かあらかじめ確認するなど）、②委託先に安全管理措置を遵守させるために必要な契約の締結（秘密保持義務、目的外利用の禁止、再委託の条件、従業者への監督・教育など）、③委託先における特定個人情報の取扱状況の把握、が含まれます。

以上のように、規定類や契約書などを作成しなければなりません。特に「就業規則」については、利用目的の明示、本人確認のための書類などの提出時期や義務、担当者の教育や監督、研修受講の義務、秘密保持、情報漏えいなどの防止や懲戒などを規定する必要があるでしょう。

なお、就業規則の変更は常時10人以上の労働者を使用している事業所は、労働者の意見書を添えて、労働基準監督署長に届け出なければなりませんので、ご注意の上、早目の対応が必要です。

特定社会保険労務士
小林　元子

会員企業の皆様へ

マイナンバー制度導入に向けた準備について

「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律（マイナンバー法）」が平成28年1月1日に施行されることにより、住民票を有する全員に固有の番号（マイナンバー）が付番されます。マイナンバーは、税・社会保障・災害対策の行政手続で利用されることとなっています。具体的には、税務関係、社会保障関係の書類において、マイナンバーの記入が求められ、全ての事業者（全法人、全個人事業主）において、従業員のマイナンバーの収集・把握や書類への記載などが義務化されます。

1.「通知カード」の受取に係る周知徹底について

10月以降、マイナンバーが記載された「通知カード」の住民への郵送が始まります。従業員のマイナンバーの収集の前提として、従業員が自身のマイナンバーを把握していることが重要となりますので、会員企業のみなさまにおかれましては、従業員の方々の通知カードの受取について、従業員への周知徹底をお願いします。

2. マイナンバー制度への事業者の対応に関する情報について

中小企業施策を紹介するウェブサイト「ミラサポ」にマイナンバー特設ページを設置いたしました。マイナンバー制度に関する事業者の対応に詳しい弁護士などへの有識者インタビューを行い、制度のポイントを解説していますので、ぜひご活用ください。

ミラサポURL ▶ https://www.mirasapo.jp/
（特設ページ ▶ https://www.mirasapo.jp/mynumber/index.html）

《マイナンバー制度全般のご相談はこちら》

○マイナンバー専用コールセンター／0570－20－0178

平日9:30-22:00　土日祝日（年末年始を除く）9:30-17:30
※ＩＰ電話等でつながらない場合は 050-3816-9405 におかけください。

《通知カードや個人番号カードのご相談はこちら》

○個人番号カードコールセンター／0570－783－578

平日8:30-22:00　土日祝日（年末年始を除く）9:30-17:30
※ＩＰ電話等でつながらない場合は 050-3818-1250 におかけください。

全国商工会議所

観光振興大会２０１５ｉｎしずおか　開催

十一月十二日（木）～十四日（土）に静岡県静岡市において、「全国商工会議所　観光振興大会二〇一五ｉｎしずおか」が開催され、全国の商工会議所から約一五〇〇名が集い、当所からは十三名参加した。

「歴史・文化資源の『再発見』と『学び』による観光振興～家康公と世界文化遺産『富士山』に学ぶ～」をテーマとした大会は、歴史に学び、現在を見つめ、未来につながる観光振興策について考える場となった。

日本商工会議所の三村明夫会頭や静岡県商工会議所連合会の後藤康雄会長の挨拶に続いて、日本商工会議所観光委員会の須田寛共同委員長から、商工会議所の観光振興の取り組みについて報告があった。各商工会議所では、自治体や観光協会との協力事業が多数あり、連携による取り組みが活発である事や、食材や文化財等の地域資源活用及び産業観光の取り組みが進んでいると説明があった。

それから、「平成二十七年度全国商工会議所きらり輝き観光振興大賞」の表彰式が行われ、富山商工会議所が、自然・産業・文化を結ぶ交通を柱に、県をあげて産業観光を推進した事で受賞し、事例発表を行った。

その他、基調講演・パネルディスカッションでは、歴史資源を活かした着地型観光の紹介や、歴史が観光の魅力を高める等の意見交換があった。

大会参加と併せて、当所からの参加者は、具志頭王子朝盛の墓がある「清見寺」や「㈱ヤクルト本社富士裾野工場」、「羽田クロノゲート」等を視察、見学した。

具志頭王子朝盛は、尚寧王（第二尚氏王統七代目）の弟で琉球王国の摂政を務めた人物であり、一六一〇年、将軍・徳川秀忠に会うために江戸に向かう途中、駿府で三十三歳の若さで病死した後、徳川家康の命で清見寺に埋葬された。

今回、当所からの参加者には尚家の方もいて、具志頭王子朝盛の墓を見ることができ感慨深げであった。

また、㈱ヤクルト本社富士裾野工場では、ヤクルトの歴史や製造工程・衛生管理等の説明を受け、羽田クロノゲートでは、ヤマトグループの巨大物流基地の仕組みを学んだ。

次回、平成二十八年度の大会は京都府で開催される事になっている。

消費税転嫁対策窓口相談等事業

ブランディングセミナー

ウミカジテラス出店成功事例等を含め、行列のできる繁盛店開発、ブランディングやマーケティング法則を学ぶセミナーが、十一月二〇日（金）、会議所ホールで開催された。（参加者・三七名）

講師の伊敷豊氏（オンリーワンマーケティング代表）は、ブランドがついていれば消費者は他社との製品を区別することができ、良いイメージが形成できる。ブランドは消費者にとって製品の信頼の根拠となり、一定の顧客満足度を保証し、購買の選択を容易にするものである。

一方、企業にとっては自社商品の有用性を購買者に記憶させ、信頼の獲得と企業イメージ向上となり、固定客の獲得による事業基盤の安定が図れる。ブランド・ポジションの決定には①ブランド所有者を誰にするのか、②ファミリーブランド採用の可否の決定、③ブランド拡張の決定、④ブランドネームの決定（ネーミング）などを明確にする必要がある説明した。

最後に良いネーミングの条件として①買いたくなるような気持にさせる、②製品の特長を際立たせる、③対抗するブランドより競争上優位な印象を与える、④覚えやすい、⑤製品コンセプトと合致しているなどを挙げた。

伊敷豊氏のブランディングセミナー

言葉の力

生きてる意味がわからない。

より

何気ない日常に意味を作り出していく楽しさを味わおう。

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

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

エレベーターピッチ②会議編

「エレベーターが行き先階に着く15～30秒の間に、経営者などに伝えたいことを簡潔に伝える話し方」のテクニック「エレベーターピッチ」。このエレベーターピッチについてシリーズでご紹介する2回目の今回は、会議での話し方についてです。

まず、会議とは何でしょう。どんな場なのでしょうか。会議とは打ち合わせなどとは異なり、「正式決定」が行われる、会社にとって非常に重要な場です。そのため、「正式決定」に向けて、参加者には要点を絞ったコンパクトな話し方を心がけ、周囲の前向きでスムーズな行動を促していかなくてはなりません。話し方に気を留めず、無意識に会議を進めると、論点があちらこちらへと飛び、「正式決定」に思うようにたどり着けない可能性があるからです。

とりわけ、会議の進行役はエレベーターピッチの技術を生かした会議用の話し方で参加者全員をリードすべきです。では、具体的にどのように話していけば良いか、ご紹介しましょう。

まず、冒頭で「会議の要（かなめ）」を参加者に伝えます。「議題はいくつあるのか」「何時まで行う会議なのか」「正式な決定まで至らない事項が出てきた場合にはどうするのか（別日に再度会議を開くのか）」などを冒頭で伝えておくと、他の参加者たちも要点を絞ったコンパクトな話し方に自然と気を配るようになり、活発で効率の良い議論を交わせるはずです。また、参加者たちの前向きでスムーズな行動を促すためには、「正式な決定に至らない事項をなるべく出さないために、進行役としてテンポよく進めていくように努力します」を宣言し「会議中に携帯電話が鳴らないようご協力をお願いします」などと呼び掛けると効果的です。

この冒頭の呼び掛けに要する時間は、せいぜい15秒ほど。この15秒間ほどのフレーズにより、その後の会議の進行がスムーズに進むことを実感いただけるでしょう。

前述のとおり、進行役ばかりでなく参加者も会議中の話し方に気を配る必要があります。とはいえ、何も上手に滑らかに話さなくてはならない、ということではありません。大切なのは、心構えです。

会議に参加する際、「手ぶら」で参加する人はいませんか。これは、持ち物だけのお話ではありません。議題に即した自分の意見を準備しているかどうか、ということです。頭の中でイメージしておくなど準備をしておけば、会議中も臆することなく意見を述べるようになります。黙ったままでいるのは、会議に参加していないも同然です。たとえ新入社員であっても、会議に参加する際には、積極的に話せるように準備しておくことです。

ただし、ダラダラと一人で話し込むのは、会議の場では迷惑千万。自分に与えられた時間、相手の時間、会議全体の時間の3つの視点を心掛けて発言するようになると会議自体の質が向上します。

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。

トレンド通信

地域活性化ＫＰＩ設定の落とし穴

日経 BP ヒット総合研究所
上席研究員
渡辺　和博

人口減少時代の到来に向けて全国各地で、行政、民間を問わずさまざまな地域活性化策が進んでいます。そのやり方は概ね、ある将来の時点までにいくつもの目標（ＫＰＩ＝重要業績評価指標）を決めて取り組むというものです。

ＫＰＩに掲げられる数値目標は、地域の事情によってさまざまですが、例えば、人口対策なら婚姻数や出生数、ＩＵＪターンの人数、地域の年齢構成比率など。産業振興ならば、特産品の生産額や入り込み観光客数などが典型です。

こうしたＫＰＩを設定して努力するというやり方には、良いところもあれば悪いところもあるというのが私の考えです。ＫＰＩに設定される指標は、人間で言えば身長や体重、血圧などに相当すると言えそうです。現在の健康状態を知るのに役立ちます。

私が懸念するのは、地域が元気（活性化している）であるというのは、持続している状態を表しているのであって、施策のアウトプットの数字が必ずしもそれを反映しているとは限らないことです。つまり、ある期間の終わりに数字がどうだったかよりも、その過程で元気に過ごせたかが本来の目的だということです。

最終的なアウトプットよりも、途中のスループットのほうが重要であり、ＫＰＩを定めるなら、この部分に着目すべきだと思うのです。アウトプットを重視すると、期間の終わりに帳尻合わせで無理矢理成果を上積みしたり、経費が多く掛かったりといったことが起きてしまいます。

一時的な成果を目的とすると、地域の森林資源や水産資源などが枯渇してしまう危険もあります。そうなると元も子もありません。地域の活性化はあくまでも持続可能なビジネスモデルに基づいて、長期的に組み立てられなければなりません。

また、行政主導のＫＰＩ設定で気になることに、事業構造の甘さもあります。普通のビジネス感覚であれば、ある事業目標を達成するためには原材料や設備投資、オペレーションコスト、販売管理費などの原価計算を詳細に実行します。逆にいえばこうした原価計算なしでは事業は成り立ちません。

ＫＰＩで定めた多くのプロジェクトの中には事業効率の良いものもあれば悪いものもあります。そもそも投入するリソース（インプット）に対してアウトプットの関係が不明確なものもあります。例えば婚活イベント件数と人口増加です。というのも2つの指標の間に変動要因が多いためです。

もう一つ問題だと思うのは、全国各地で同じような指標をＫＰＩに定めるとどうしても比較や競争が生じます。例えば補助金事業の効果測定などの名目で地域間競争のようなことが起きます。そうなると、一体何を目的にしているのかが分からなくなってしまいます。むしろ、地域間競争で存在感を維持するためには、地域ごとに独自の個性的なＫＰＩを設定して、それを達成するために地域一丸となって取り組むことが重要だと思います。

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。

株式会社セレブレイン 代表取締役社長
高城幸司

『メンターを持つということ』

経営者は孤独であるとよくいわれます。故に社外にアドバイスしてくれる存在を確保したくなるもの。一般的には顧問といった名称で呼ばれたりします。皆さんは顧問のような存在の人脈はお持ちですか。最近は営業支援的な顧問が話題になっています。営業支援型の顧問とは、大手の人材紹介会社が大企業の役員・部長などを紹介。特定の課題、例えば、ある会社に対する新規取引開拓のために数カ月の顧問契約を結び、そのための顧問料を支払います。まさにプロジェクト的な関係といってよいでしょう。今回のテーマは違います。こうした短期的な人脈ではなく「お手本」のような存在の人脈を培ってほしいと思います。皆さんは、「メンター」という言葉を聞かれたことはありますか？

メンターは、１９８０年代にアメリカで人材育成の手法として制度化されたもので、具体的な仕事よりも、人間関係、身内の悩みから精神的な成長の機会提供まで広く相談に乗る存在のこと。精神的なサポートも含みますから、親密なアドバイザーともいえます。このメンターに継続的なサポートを受けることを「メンタリング」と言い、メンターから役割・成功モデルを学び、行動へのイメージ付けを促します。ちなみに違う部署の先輩などが後輩を指導する人材育成の方法を「メンター制度」と呼び、導入している会社もかなりあります。世代と世代をつなぎ、若年層の定着を促進することが、中長期的な企業の成長にも重要な要素と考えているのでしょう。

ただ、冒頭にも書いたように経営者が社内でメンターをみつけるのは困難です。社外で、「自分より 10 年以上経営経験が豊富」とか、「企業規模の大きな会社の経営で成功している」など「お手本」になる条件を決めてメンターを探しましょう。例えば、ある 40 代の製造業の経営者には社長歴で 20 年以上先輩のメンターがいます。知り合うきっかけは地元の商工会議所が主催した勉強会。自分のお手本となる経営力を懇親会の会話で感じ取ったようです。そこで定期的な会食の機会を自分で設定し、仕事上の悩みや経営者として成長するための課題の解決のためのアドバイスもらっているようです。このメンターとの会食を始めてから「社長は人間的に成長した」とか「朝礼で話す内容が魅力的になった」と社内でも評判。さらに新たな経営手法を導入してコストダウンを実現しました。自分だけで考えていては、仕事でも手詰まり感にさいなまれるかもしれません。そうならないために、皆さんもメンター人脈をおさえてみてはどうでしょうか？

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。

平成 28 年那覇市新年祝賀名刺交換会のご案内

平成 28 年の新年を迎えるにあたり、市民のご多幸と県都那覇市の恒久発展を祈念し、市民参加のもとに、次のとおり開催します。
多くの皆様のご参加をお待ちしております。

日　　時　　平成 28 年1月4日（月）　午後3時～午後5時
場　　所　　ロワジールホテル那覇
　　3階「天妃の間」

会　　費　　3，000円／1人

※ご来場の際は、バス、タクシー等の公共交通機関をご利用ください。

お申込・お問合せ　℡098-862-9911
那覇市役所　　那覇市泉崎1－1－1
那覇市新年祝賀名刺交換会実行委員会事務局（5階　総務課内）

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）

経営のヒント 129

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（9）―

営業効率を高めるにはテンポの良さが必要です。

営業担当者は商談をこなしていれば仕事をしているように思いがちですが、営業は成果を出してナンボの世界です。

持ち時間が限られているからこそ、効率的に動く必要があります。

決定権者に会えているか

営業で最初に問題になるのは、決定権の有る人に会えているかどうかです。決定権者の心が動かなければ、商談は決まりません。

動いていても成果が出ない、もしくは、成約までに時間が掛かる一番の原因は、決定権者ではなく担当者としか話ができていないからです。

決定権者が物事を決めるのは一瞬ですが、担当者が決定権者に稟議を上げるには時間が掛かります。

提案書や見積書などの書類も揃える必要があります。担当者の力量が低い場合は、補足説明や補足資料も順次求められます。

そして、それだけ苦労しても、決定権者の「鶴の一声」で別の業者に決まる事は、これまで何度も経験されている通りです。

つまり、営業活動で最も重要なのは「誰に会うか」です。ここを押さえないと効率が著しく低下します。

提案書作成に時間を割かない

他社との競争に勝つには提案力が不可欠ですが、だからと言って、提案書の作成に時間を掛け過ぎるのも問題です。

頑張って提案書を作成しても、商談が決まらなければ「ただの紙切れ」です。そして、提案書作成に掛ける時間と成約率には、あまり関係がありません。

そもそも、重要なのは「提案」であって「提案書」ではありません。提案は顧客との会話の中でするものであり、提案書はそれをまとめたものに過ぎません。

つまり、口頭の提案で顧客の心が動いた後に、「最後のひと押し」として提案書を出すのであって、顧客の心を動かすために提案書を出すのではありません。

提案書の作成には時間が掛かります。1日以上掛けて作成する営業担当者もいます。しかし、顧客が提案書を読むのに費やす時間は長くても3分です。

このアンバランスさがどこから生じているか、考えてみた事はあるでしょうか。

口頭での一発勝負が重要

提案書に時間を割く羽目になる理由は、一つには決定権者でなく担当者とばかり商談しているからです。担当者が稟議を上げるには書類が必要になりますので、どうしても提案書を出す必要があります。

もう一つの理由は、最初の商談で最後まで提案し切れないからです。最初の面談はヒアリングに徹し、一旦持ち帰ったうえで提案書を後日持参する、といったパターンです。

このやり方は、効率が悪いうえに成約率も下がります。

なぜなら、御社の商品に対する顧客の期待度が最も高まるのは、初回の面談だからです。気持ちが一番盛り上がった時に、核心をつく提案をぶつけるのが最も良い方法です。

これが2回目の面談となると、相手側のテンションが下がります。そもそも、決定権者は忙しいのが普通です。2回目も会ってくれる保証はありません。

営業担当者の育成ポイント

だから提案はワンチャンスです。初回面談でヒアリングをしながら、相手の真意を把握し、顧客ニーズと自社の利益を両立させる提案を頭の中で組み立てて、分かりやすく提示する事ができなければなりません。大まかな原価計算もして、その場で概算価格も示せれば、成約率と効率はかなり上がります。

営業担当者を育成するなら、こういった芸当ができるよう、訓練する必要があります。

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/

那覇商工会議所青年部会報　HAISAI【ハイサイ】2015・第233号

HAISAI

12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

● 会員の会社紹介

今回は総務委員会のセコム琉球株式会社の内場謙太郎さんに話を伺いました。

Q：創業して何年ですか？

A：セコム琉球は、昭和 43 年の 8 月に創業して 42 年になります。

Q：会社の紹介をお願いします。

A：セコムは、すべての人々が安心して生活できる会社を築くために、数多くの安全システムを開発してきまし A. セコムは、すべての人々が安心して生活できる会社を築くために、数多くの安全システムを開発してきまし　た。長年の経験と実績を生かし、防犯、火災管理に留まらず、監視カメラシステムや入退場管理システム等においても、様々な分野でご採用頂いております。是非、弊社の経験と実績を生かしたセキュリティ　システムをご検討賜りたくお願い申し上げます。最小コストで最大の効果があげられるようなセキュリティ致します。

Q：那覇YEGに入ったきっかけは？

A：入ったきっかけは、最初私の上司の金城さん入会していて会員変更で入りました。

Q:那覇YEGに入っての感想

A：やっぱり、いろいろな業種の方々と知り合えて活動同以外でも沖釣りに誘っていただいたり県外出身の私としては、友達が増えるという意味で入会してよかたっと思います。仕事の面でもそれぞれの業種の方がいらしゃるので、事務所の改装や、警備の相談などに声掛けさせてもらったりもあるのでビジネスが繋がっていいなと思っております。

Q：那覇YEGとしての今後の目標

A：那覇 YEG の皆さんは忙しい中で役員とかされいて、私も時間を作ってもっと前に出るような活動をしたいと思っており、那覇 YEG に入ったからには、名前を覚えてもらい存在をアピールしていきたいと思います。

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。

● 11月定例会報告

平成 27 年 11 月 9 日にスカイスポーツ 4 F（スタジオ＆トレーニングジム）で 11 月定例会が行われました。
今回の定例会のは「青年経済人はカラダが一番」をテーマに行われ、琉球コラソンの水野さんにいろいろな運動や鍛え方を教えて頂き、また栄養士による食事のバランスや成分の相性を教わり食に対する考えを改めさせるご講演を頂きました。今回の定例会をきっかけに、健康が一番だということを再認識し自分の心と体をもっと大事にしていける素晴らしい定例会でした。

文部科学省・経済産業主催
第 5回「キャリア教育推進連携表彰」賞奨励を受賞　（那覇商工会議所青年部）

平成 27 年 11 月 17 日に那覇商工会議所青年部が平成 24 年から取り組んでいますキャリア教育に関わる活動に対して文部科学省・経済産業省が主催する第 5 回「キャリア教育推進連携表彰」の奨励賞を受賞することが決定しましキャリア教育に関わる活動に対して文部科学省・経済産業省が主催する第 5 回「キャリア教育推進連携表彰」の奨励賞を受賞することが決定しました。この表彰は、近年、キャリア教育の重要性が大きく指摘されているなか、教育関係者と地域・社会や産業界の関係者とが連携・協同してキャリア教育に取り組んでいる先進事例を表彰することにより全国への普及・啓発を行うことを目的としています。

那覇商工会議所青年部は企業及び経済団体に働きかけ、「学び」と「社会」のつながりをリアルに伝えることを目的として、小・中・高等学校において企業等と連携した『お仕事せんせいプロジェクト』を実施してきました。企業が自社の仕事と学校の教科・単元との関連や、社会への貢献について盛り込んだプログラムを作成し、それを授業で活用するなど学校の「教科・単元」と連携したキャリア教育を推進しています。

今回の受賞に至った理由として
・企業発の課題意識から、教科の中に企業が参画し、10 年後の社会人である子供たちを共に育てる担い手となっている。そのために授業・単元と企業の持つプラグラムをつなげるプログラム開発を重視、コーディネート組織との円滑な連携が図られている。
・今後「ひらかれた教育課程」が展開される中、先駆的な取組として広く発信すべき好事例
・企業のキャリア教育活動を、学校の授業に組み込むことを強く意識している。
・学校や地域の特性に合わせて、「学校の『教科・単元』と連携できるキャリア教育プログラム」の創出に焦点を当てており、作成された冊子の内容も極めて高い水準
・沖縄という地域の抱える課題に対し、キャリア教育という視点により「学び」と「社会」を繋げるための本音の活動が展開されている。
・那覇商工会議所を中心に教育委員会、大学、行政、NPO など多様な機関・組織が連携し、一体化して実践が進められている。

この受賞結果を受けまして、平成 27 年 12 月 17 日に東京都で開催されます「平成 27 年度キャリア教育推進連携シンポジウム」の中で表彰式が行われます。

● 新会員紹介

エールクリエイト株式会社
伊敷　義一

エールクリエイト株式会社の伊敷 義一と申します。弊社は、マンションの企画・販売代理、不動産の売買及び仲介業務、賃貸及び管理運営業務、そして不動産の有効活用コンサルティング業務（資産運用相談）など不動産事業全般を主とし、平成27年度で創業10周年を迎えました。国土交通大臣免許を取得し、東京・大阪に支社を構え、弊社を中心とする「ワイズグループ」は沖縄全域を始め、県外へのネットワークを広げ、不動産事業を幅広く行っております。暮らしのスペシャリストが集まって、プランからアフターフォローまで徹底したお客様満足を目指しています。お客様の納得ゆく住宅購入のために様々な角度から応援し、お客様の良き相談相手になります。私たちは住まいの創造を通し、お客様の人生謳歌を応援し続けます。

沖縄トヨタ自動車
玉城　幸次

「島に愛を車に夢を」ＣＭで、お馴染みの沖縄トヨタ自動車の玉城幸次と申します。弊社では、新型クラウン、レクサス、フォルクスワーゲン沖縄中央、北谷ランド、カーランド豊見、軽自動車、コムス、ＧＳバッテリー（産業電池）、フォークリフト、ａｕ・Pipit安謝店など多様な商品を取り扱ってます。なんといっても12月発表予定の新型プリウスも絶好調な滑り出しの予感です。また、毎年恒例となった第4回燃費王決定戦（プリウス、アクア杯）11月29日（日）開催というように、エコドラ普及に努めています。そんな中、11月18日付・琉球新報様にも掲載されましたが、環境大臣賞を受賞させて戴きました。今後も皆様のベスト・カーライフパートナーとして貢献致します。

沖縄トヨタ
環境大臣賞
エコドライブ活動で
【東京】地球温暖化対策のCO2排出削減を目的としたCO2A年度エコドライブ活動コンクールの一般部門で、最優秀賞となる環境大臣賞を沖縄トヨタ自動車（浦添市、野嶺明昌社長）が受賞した。県内の企業がCO2A年度エコドライブ活動で環境大臣賞を受賞するのは初めて。
11日、東京都千代田区の内幸町ホールで表彰式が開かれた。沖縄トヨタ自動車は社内でエコドライブ活動の年間テーマを設定したり、社外での出張講演を開催するなどの取り組みが評価された。表彰式の終了後には、野嶺社長が同社のエコドライブの取り組みなどを紹介した。

● わったー那覇めしグランプリ

今年３月に開催されたわったー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います。今月も、人気が高いお店をご紹介します。

まなぐくる
住所／那覇市赤嶺2-9-4-1
TEL／098-858-1284

青島（チンタオ）
住所／那覇市松山2-14-1
TEL／098-867-7645

まる清
住所／那覇市松山2-21-19
TEL／098-869-4280

※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!
まる清　　大将おまかせの料理をグループに１品サービスします。
※今回で、第４回那覇めしグランプリに出店したお店の紹介を終わります。
第５回那覇めしグランプリも開催決定です!!　次ページを確認!!

那覇ファミリーフェスタ2016

第5回 わったー那覇めし

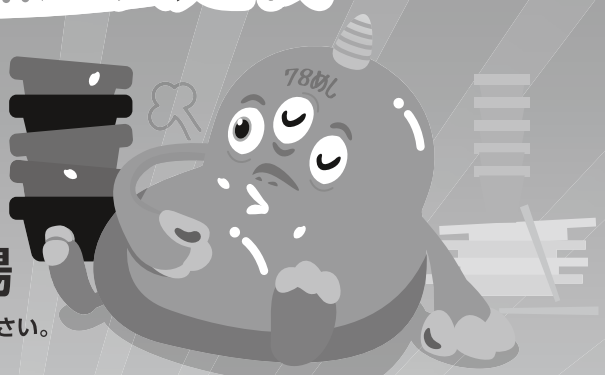
グランプリ決定戦

日程 2016 3/12(土)▶13(日)

時間 11:00～18:00

場所 奥武山公園 補助競技場

※駐車場はございません。公共交通機関をご利用ください。



第4回グランプリ

美食房 夕月

アグー照り焼きもずくあんかけチャーハン

第4回準グランプリ

くいもの市場むとう

熟成牛のチーズデミグラスソース DE 塩パン添え

第4回特別賞

パーラーじゅんちゃん

ぐるくんのウニソース焼き

詳細は次号で（1月号）

主催 YEG 那覇商工会議所青年部

お問合わせ 那覇ファミリーフェスタ 2016 実行委員会 098-868-3758

南城市商工会女性部との交流会

十一月十二日（木）に南城市商工会女性部との交流会を行いました。このような活動は、今回初めてのことでしたが、大変有意義な交流をすることが出来ました。

内容については、南城市女性部の部長挨拶、当女性会の会長挨拶に始まり、それぞれが行っている事業の紹介、参加者の自己紹介、名刺交換と約一時間の交流時間となりました。

那覇商工会議所女性会クリーンアップ作戦

十一月二十八日（土）にクリーンアップ作戦を行いました。

当女性会会員と当商工会議所職員が集結し、那覇空港周辺道路の清掃活動を行いました。観光客が増加しているなか、少しでも沖縄の玄関口である那覇空港周辺を綺麗にすることで、沖縄に来た方が少しでも気持ちよく、沖縄は綺麗だと思っていただける思いで、当商工会議所女性会は平成二十年度から活動を始め、今後も継続していく所存であります。

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・小嶺)

日本総合研究所理事長
高橋　進

高橋進の経済ナビ

問われる少子化対策の本気度

―新三本の矢のターゲット―

安倍政権は、アベノミクスが第二ステージに入っているとして、新三本の矢を打ち出した。新三本の矢は、第一の矢が希望を生み出す強い経済、第二の矢が夢を紡ぐ子育て支援、第三の矢が安心につながる社会保障となっている。確かに、「そもそもの旧三本の矢も未完であるのに、なぜここで新たな矢なのか」という声も聞かれる。

しかし、新三本の矢は、旧三本の矢をそのまま受け継ぎ、バージョンアップするものと考えるべきであろう。安倍政権下の三年弱の間に経済は大きく好転した。ただし、中国経済がスローダウンし、世界経済の先行きも不透明さを増すなど、日本を取り巻く環境は大きく変化している。この下で個人消費や設備投資など内需の活性化を通じて経済成長を持続させようというのが、新しい第一の矢の役割である。

今回は、これに少子化対策と介護など資源・所得の再分配政策が加わった。この二本の矢は一見すると経済対策というより社会政策であるが、こうした再分配政策を通じて子育て層や低所得層を支援することは、彼らの所得の増加を通じて消費を増加させ、また人手不足が深刻化する下で新たな労働力を生み出すことにつながる。その意味で、まさに経済活性化策そのものである。

そもそも20年近く続いたデフレの下で、若者が結婚、妊娠、出産し、そして子育てするための経済力が失われ、結果的に出生率が低下した。この意味では経済を良くすることが何よりの少子化対策である。

他方で、日本でこのまま人口減少が続けば、労働力不足で潜在成長率はさらに低下する。しかし、逆に出生率が上昇し、労働力の減少に歯止めが掛かれば、成長低下の歯止めにもなる。結婚や子育て関連需要の喚起も期待できるだろう。少子化対策は社会政策であるが、その経済効果も大きいのである。また、働き手を確保できれば、企業の期待成長率の上昇にもつながり、投資の拡大も期待できる。

では、少子化対策としてどんな政策が有効なのだろうか。安倍政権になってすでに子ども・子育て支援新制度が実施され、認定こども園や小規模保育事業が強化された。消費税の二度目の引き上げは延期されたものの、新制度に必要な予算は取りあえず確保されている。

しかし、少子化対策は万全というには程遠い状況である。幼児教育無償化をはじめ、結婚から出産、子育てまでを通じた一貫した支援策を講じることで、若年層、子育て層の経済力を向上させていく必要がある。

また、その際にも世帯の状況に応じた子育て環境を整備していく必要がある。幼児教育無償化は一律にではなく、貧困世帯や多子世帯から着手すべきであろう。同様の趣旨でひとり親世帯への支援強化も必要だ。こうした施策は子どもの貧困対策にもなる。貧困の連鎖を食い止め、人的資源の開発、経済の生産性向上につながる経済政策である。

貧困世帯ではなくても、共働き世帯の保育支出の負担は大きい。彼らの負担を軽減することも必要である。子育て層や低所得層の暮らしを支えることは、結果的に消費下支えをすることにもなるわけだ。

こうした政策課題を一挙に進めるために、一億総活躍担当大臣が任命された。安倍政権の意気込みの現れである。ただし、施策を推進していく上で最大の課題は財源の捻出である。高齢化の進行に伴って社会保障給付費はいくらあっても足りない。このままでは少子化対策の財源は出てこない。医療・介護関連の歳出の効率化を進め、その成果の一部をこれに充てるべきである。さらに資産課税の在り方の見直しなども進めるべきだ。少子化対策の財源確保に向けた努力を見れば、第二ステージに臨む安倍政権の覚悟と本気度が見えてくる。

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。

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

『サンクスカード』で組織を活性化したオークス

「社員満足度日本一の実現」を企業ビジョンとして高らかに掲げた中小企業がある。その企業は新潟県三条市にある「オークス」という。創業は昭和21年、もともとは金物店だったが、業態転換し、現在はキッチン用品のメーカーである。「メーカー」といっても自社では商品の企画・開発と流通に特化。生産のほとんどは外注している。「なるほど」と誰もが思うユニークな台所用品を、次から次に創造・提案するアイデア企業としても有名だ。最近、「ゆびさきトング」や「くるりとハチミツスプーン」などマスコミでよく取り上げられている商品も多い。

先日同社を訪問したが、その社内の明るい雰囲気に圧倒された。とにかく社員が明るく元気なのである。その結果、価値ある新商品が続々と生まれ、業績も好調を維持している。とはいえ、同社はもともと今日のような活気あふれる企業ではなかった。三代目である現在の佐藤俊之社長は就任時に社員から「この会社、なんか暗いですね……」と何度も言われたことがあるそうだ。

佐藤社長は、「たった1回きりの人生。その大半を会社で過ごすなら、明るく楽しい、まるで家族の中にいるような職場にせねば」と全社員を巻き込んでの組織風土の改革に取り組んでいく。例えば、仲間意識を醸成するための「サンクスカード」の交換。サンクスカードとは、仕事の上で、社内の誰かに「助けてもらった」「手伝ってもらった」時に感謝の気持ちを名刺サイズの「サンクスカード」に記入して専用のポストに入れるというもの。また、社員の誕生日、クリスマスなどにケーキをプレゼント、さらには全社員が参加する全額会社負担の海外親睦旅行の実施などもある。

この中で、とりわけ参考になったのは、名刺サイズのサンクスカードだ。佐藤社長は、サンクスカードの交換こそ、社員の仲間意識の醸成に効果的と考えた。実施当初は、多くの社員は懐疑的で、その枚数も少なかった。しかし、今や交換される枚数は、毎月約７００枚、年間では、８０００～９０００枚まで増えたそうだ。

社員数がわずか50人であることを考えると、驚異的な枚数である。より感心させられるのは、「その後」である。一人のサンクスカードが3枚になると、佐藤社長自らが、それをハガキに丁寧に貼り付け、その社員の自宅に郵送しているのだ。ハガキの形態であるため、一緒に暮らしている家族の目にも当然とまることとなる。その結果、「家庭内で社員の評価が高まるばかりか、家族の団らんにも寄与しているようです」と佐藤社長はニコニコ顔で語ってくれた。

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。

二十五品すべて合格A認定！

第十一回認定審査会開催

沖縄県観光おみやげ品公正取引協議会の第十一回観光土産品認定審査会が、十一月十八日に那覇商工会議所ホールで開催された。

審査会には、五社から二五品の商品が出品され、審査委員十三名によって厳正に審査が行われた。

審査は、「観光土産品の表示に関する公正競争規約」や、食品表示法等に関わる規定に従っているかどうか、また観光土産品として適当であるかどうかを総合的に判定する。

審査判定は、適正な表示で合格品と認める「合格A」、適正な表示とはなっていないが重大性はなく、軽微な形式的不備があるが合格品として認める「合格B」、不適切な表示となっており三カ月以内の改善を求める「条件付き合格」の判定基準があり、今回の出品二十五品は全て「合格A」と認定された。

今後は、食品表示基準の施行後、新ルールに基づく表示への移行猶予期日が、加工食品および添加物は平成三十二年三月三十一日までに移行完了しなければならないため、認定審査会の位置づけがますます重要となってくる。

事業者には、商品が適正表示になっているかどうか判断するうえでも認定審査会を活用してほしい。

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	時間額
【効力発生日】平成 27 年 10 月9日	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
☎ 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。

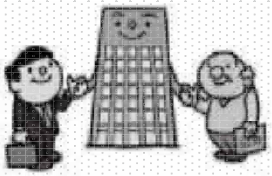
出向・移籍で築く人と企業の安心ネット

公益財団法人

産業雇用安定センターのご案内

センターの特徴

1. 昭和６２年に経済・産業団体と国の協力で設立された公益財団法人で、長年にわたる活動の実績とそれに対する信頼を得ております。
2. 離職を余儀なくされる在職者を対象に、「人と企業を結ぶ出向・移籍・転職のお手伝い」をしております。
3. 全国４７都道府県に各事務所があり、全国ネットワークで職業紹介を行っています。
4. 信用ある企業からの受入（求人）・送出（求職）情報の登録があります。
5. 技術系・事務系／管理職・一般職を問わず対応します。
6. インターネットにより、最新の人材情報を提供しています。
7. セミナー事業として、再就職支援セミナー等を実施しています。



センター利用のメリット

独自の情報
センター独自の求人情報の提供が可能です。

ご希望に沿った紹介
求職される皆様のご希望を考慮し、求人企業をご紹介します。

細やかな対応
求職者には、センターの職員が「マン・ツー・マン」で担当し、登録から再就職に向けて支援・指導を行います。

他の機関併用可
他の公共職業紹介機関(ハローワーク等)との併用が可能です。

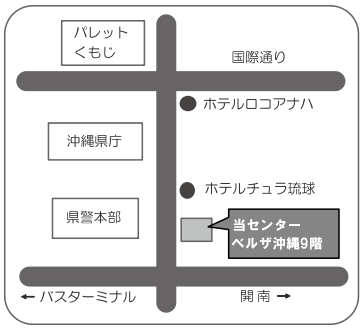
一切無料
登録・相談・斡旋については、一切無料です。

登録・問合せ先

公益財団法人
産業雇用安定センター

沖縄事務所
那覇市松尾１-１９-1　ベルザ沖縄ビル ９階
☎098-860-0750　FAX 098-860-0760

ホームページアドレス　http://www.sangyokoyo.or.jp/



□ 消費税及び地方消費税の 納税は期限内に

消費税及び地方消費税の税率は、平成26年4月1日より、8．0%となっております。

期限内納付のために

課税事業者の方は、期限内納付のための納税資金の積立てをお願いします！

次の表は、簡易課税制度適用事業者の方用に、業種別に積立目安月額を表示したものです。
※ 例えば、小売業で課税売上高が2,000万円の場合、月々の積立額は約27,000円（各月売上高×売上に対する納税額の目安率1.6%）となります。

区分		卸売業（第1種事業）		小売業（第2種事業）		農業、林業、漁業、建設業、製造業など（第3種事業）		飲食店業、金融・保険業など（第4種事業）		不動産業、運輸通信業、サービス業など（第5種事業）	
みなし仕入率		90%		80%		70%		60%		50%	
売上に対する納税額の目安率		0.8%		1.6%		2.4%		3.2%		4.0%	
年間課税売上高	各月売上高	年間税額	積立目安月額	年間税額	積立目安月額	年間税額	積立目安月額	年間税額	積立目安月額	年間税額	積立目安月額
万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円
1,000	84	8	0.7	16	1.4	24	2.0	32	2.7	40	3.4
1,500	125	12	1.0	24	2.0	36	3.0	48	4.0	60	5.0
2,000	167	16	1.4	32	2.7	48	4.0	64	5.4	80	6.7
2,500	209	20	1.7	40	3.4	60	5.0	80	6.7	100	8.4
3,000	250	24	2 0	48	4 0	72	6 0	96	8.0	120	10.0

（注1）上記積立目安額の計算については、簡便なものとするため、経過措置が適用されるものは考慮していません。
（注2）平成26年1月1日現在のみなし仕入率に基づき計算しています。
（注3）課税事業者の方の申告所得税及び復興特別所得税が赤字申告となるような場合であっても、消費税及び地方消費税を納付していただく必要が生じる場合があります。

納付方法は？

個人事業者の方は、安全・便利な振替納税がご利用いただけます！

個人事業者の消費税及び地方消費税や申告税及び復興特別所得税は、金融機関・税務署の窓口での納付以外に、金融機関の預貯金口座から引き落としの方法により納付ができる振替納税がご利用になれます。

振替納税を利用される方は、税務署に備付けの「預貯金口座振替依頼書兼納付書送付依頼書」（注）に必要事項を記入・押印の上、税務署又は金融機関に提出してください。
（注）国税庁ホームページ(http://www.nta.go.jp) からダウンロードすることもできます。

詳しくは最寄りの税務署へ

更に、電子納税でも！

簡単・便利なダイレクト納付をご利用ください！

インターネットにアクセスできるパソコンをお持ちの方は、金融機関・税務署の窓口での納付に代えて、国税電子申告・納税システム（e-Tax）を利用した電子納税ができます。
特に、ダイレクト納付は、①インターネットバンキングの契約が不要、②電子証明書やICカードリーダライタが不要、③即時又は納付日を指定して納付が可能、といった簡単・便利な電子納税方式となっておりますので、ぜひご利用ください。
詳しくは、e-Taxホームページ（http://www.e-tax.nta.go.jp）をご覧ください。

詳しくは最寄りの税務署へ

沖縄国税事務所・税務署
（ホームページ　http://www.nta.go.jp/okinawa/）

「沖縄国際物流セミナー
～中城湾港から拡がる沖縄の国際物流のこれから～」

開催の御案内について

沖縄国際物流戦略チーム

沖縄の自立型経済の構築に寄与するために、効率的・効果的な物流体系の実現に向けた物流戦略を検討する「沖縄国際物流戦略チーム」が平成19年３月に設立され、これまで約８年にわたり検討を続けてきました。

今回、本戦略チームにおいて、近年の沖縄の国際物流を取り巻く情勢が変化していることを踏まえ、中城湾港における自動車輸送、飼料輸送、クルーズ観光をテーマとする講演を通じて、沖縄の国際物流の将来を考えることを目的としたセミナーを開催いたします。

～セミナーの主な内容～

1　共催　沖縄市・うるま市・沖縄国際物流戦略チーム（事務局　沖縄県商工会議所連合会・内閣府沖縄総合事務局開発建設部）

2　開催日時　平成28年１月15日（金）
　　14:00～16:00（開場13:30）

3　開催場所　うるま市民芸術劇場　燈ホール
　　（住所：うるま市字仲嶺175番地）

4　定員　250名

5　参加費無料

6　お問い合わせ先

沖縄国際物流セミナー事務局（担当：松本・町田）
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-1-10
第２虎の門電気ビルディング４F
一般財団法人　みなと総合研究財団（内）
TEL03-5408-8294　　FAX03-5408-8741
E-mail:logiokinawa@wave.or.jp

7　参加申し込み

以下のいずれかの方法にてお申し込みください。

①下記のＵＲＬ又は右のＱＲコードより参加フォームにアクセスし、
電子申請にてお申し込みください。

https://xb105.secure.ne.jp/~xb105036/logiokinawa.html

②下の参加申込書に必要事項を記入のうえ、ＦＡＸにてお申し込みください。
また、ＦＡＸでお申し込みの場合は、当日会場に本申込書をご持参ください。

プログラム

1．開会挨拶　うるま市長　島袋　俊夫

2．国際海上輸送についての行政報告

3．講演

「沖縄の自動車輸送の現状と展望」
（公社）沖縄県トラック協会　会長
佐次田　朗　氏

「中城湾港の飼料輸送の効率化」
全国農業協同組合連合会
畜産生産部　穀物課　課長
森　竜二　氏

「沖縄のクルーズ観光について」
㈱ＪＴＢグローバルマーケティング＆トラベル
グローバルマーケティング部　営業部長
大熊　義孝　氏

4．来賓挨拶

5．閉会挨拶　沖縄市長　桑江　朝千夫

（参加フォームＱＲコード）

申し込み締め切り　平成28年１月８日（金）　※定員になり次第、募集を締め切らせていただきます。

沖縄国際物流セミナー参加申し込み用紙　　ＦＡＸ送付先：０３－５４０８－８７４１

ご氏名	ご連絡先（E-mailまたは、TEL、FAX）	会社・団体名	ご所属・ご役職
ふりがな	E-mail： TEL： FAX：		
ふりがな	E-mail： TEL： FAX：		

※申し込みに際して頂いた個人情報は、当セミナー以外の目的で使用致しません。

業況ＤＩは、ほぼ横ばい。
先行きも慎重な見方変わらず、足踏み続く

- １１月の全産業合計の業況ＤＩは、▲１８．１と、前月から▲０．６ポイントのほぼ横ばい。インバウンドを含む 観光需要や住宅投資の下支えに加え、原油安による恩恵も一部でみられる。他方、人手不足に伴う受注機会の損失や営業活動への支障 を指摘する声が多く聞かれるほか、人件費の上昇や価格転嫁の遅れなどが業績改善に向けた動きを鈍らせている。中国経済の減速や 個人消費のもたつきもあって、中小企業の景況感は、足踏みが続く。
- 先行きについては、先行き見通しＤＩが▲１６．３（今月比＋１．８ポイント）と改善を見込むものの、「悪化」 から「不変」への変化が主因であり、実体はほぼ横ばい。観光需要と住宅投資による下支えに加え、冬の賞与増や年末年始の商戦など を契機とする消費の盛り上がりを期待する声が伺える。一方で、人手不足や人件費の上昇、価格転嫁の遅れなどの課題を抱える中、 新興国経済や消費者心理の動向など懸念材料も多く、中小企業においては、先行きの不透明感から、慎重な見方が続く。

【建設業】からは、「住宅や小売店の新店舗などの民間工事が堅調だが、人手不足により、受注を選別せざるを得ない」（一般工事業）、「市をはじめ、公共工事の動きが鈍く、受注額は前年同月に比べ７割程度しかない」（一般工事業）、「同業他社との受注競争が激化。受注出来ても、人件費などのコスト増加分の価格転嫁について、取引先の理解が得られない」（電気工事業）などの声が寄せられている。

【製造業】からは、「設備投資に見合う受注を継続的に確保できるか不安だが、自社の競争力強化のため、大型の新規投資を計画中」（印刷業）、「人材確保が進まず、残業など従業員の負担が増大。賃上げにより新規採用を図りたいが、応募が少ない」（衣料品製造業）、「北米向けが好調な一方、国内の軽自動車向けの動きが鈍いなど、取引先によって受注量がばらついている」（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、「取引先からの受注増を受けて、工場の能力増強を図りたいが、資金繰りに苦慮している」（フェルト製造・卸売業）、「好天が続き、葉物野菜の出荷が増加。そのため、取引価格が下落しており、利幅が少ない」（農産物卸売業）、「受注増に対応するため、物流センターの移転を予定しているが、能力に見合う人員を確保できていない」（建築資材卸売業）などの声が寄せられている。

【小売業】からは、「お歳暮の取扱品目数を拡充したことが奏功し、好調な出足。あわせてイベントも企画し、さらなる集客増を図る」（百貨店）、「１１月に入っても気温の高い日が続いたことで、婦人服を中心に冬物商品の動きが鈍い」（総合スーパー）、「最低賃金の引き上げに伴い、パート・アルバイトの人件費が増大し、収益を圧迫している」（商店街）などの声が寄せられている。

【サービス業】からは、「ドライバー不足が深刻化しており、長距離輸送の受注ができない」（運送業）、「地方都市のため、今まで外国人観光客の来訪が少なかったが、欧米を中心に徐々に増えている。今後の売上増を期待したい」（旅館業）、「大手外食チェーンが相次いで値下げしており、客足への影響が心配」（飲食店）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▲１１．１と、前月から悪化。産業別にみると、卸売業で改善、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▲１６．３と、前月から悪化。産業別にみると、卸売業で改善、その他の４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▲１０．４と、前月からほぼ横ばい。産業別にみると、建設業でほぼ横ばい、製造業で悪化、その他の３業種で改善した。
●仕入価格面では、全産業合計の仕入単価ＤＩは▲３２．４と、前月から改善。産業別にみても、全業種で改善した。
●従業員面では、全産業合計の従業員ＤＩは１６．２と、前月からほぼ横ばい。産業別にみると、小売業で人手不足感が弱まり、その他の４業種でほぼ横ばい。

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

NAHA CCI NEWS 十二月号（通巻七五一号）平成二十七年十二月十五日発行（毎月一回十五日発行）
発行人　仲田秀光
発行所　那覇商工会議所（那覇市久米二-二-一〇）　☎〇九八-八六八-三七五八
印刷　株式会社　東洋企画印刷
定価　一部五十円（会費に含む）