3月号

2016 March No.754

平成28年3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

マチグヮー雑貨店巡り30 January 2016

同封されている付録もご覧下さい

❶ 企業PR便　❷ 経営安定特別相談室のご案内　❸ NBCコンサルタンツ（株）
❹ （株）沖縄タイムスサービスセンター　❺ マネジメントゲーム（MG）研修会

中小企業事業主の皆様！

沖縄のがんばる中小企業を応援します。

中小機構沖縄は、サトウキビ、びんがた、琉球王国のグスクなど、沖縄固有の地域資源等を活用してビジネスに取り組まれる中小企業の皆様を、事業計画づくりの段階から販路開拓まで一貫して支援しています。まずはお気軽にご相談下さい。

《国の認定制度》

農商工連携
農林漁業者と商工業者が連携した新商品開発・生産・販売を支援します。

地域資源活用
地域資源を活用した新商品・新サービスの開発・生産・販売を支援します。

新連携
企画・製造・販売など異分野の中小企業が強みを活かした新たな事業分野の開拓を支援します。

沖縄県内でも多くの中小企業が支援制度を有効活用しています。

加工食品・工芸品・化粧品などの製造業から、リゾートウエディング・観光ツアーなどの観光サービスまで、多種多様な中小企業の皆様が新たな事業展開へのサポートを受けています。

中小機構による支援内容

窓口相談 → ビジネスアイディアの具体化 → 事業計画のブラッシュアップ（※商品開発、市場調査等のアドバイス・評価） → 沖縄総合事務局等 事業計画の認定 → 計画認定後のフォローアップ（※計画実施や支援策活用のサポート、販路開拓などの支援） → 販路開拓！事業化達成！

地域資源活用事例一覧「沖縄プロデュース」を提供します。 中小機構沖縄 検索

中小企業の方が、気軽に経営相談を受ける事ができる電話相談を開設しています。

がんばる中小企業経営ホットライン TEL/0570-009111（受付時間／月～金 9:00～17:00）

中小企業向けお役立ち・最新情報 中小企業ビジネス支援サイト **J-Net21** http://j-net21.smrj.go.jp

中小企業と地域振興をもっとサポート
中小機構 沖縄

独立行政法人中小企業基盤整備機構 沖縄事務所
〒901-0152 那覇市小禄1831-1 沖縄産業支援センター 313-1
TEL/098-859-7566 FAX/098-859-5770
http://www.smrj.go.jp/okinawa/index.html

もくじ

永年勤続優良従業員表彰……2
受賞者名簿……3
観光土産品研修会……6
沖縄国際物流説明会……7
物流拠点集積地域優遇措置……10
ＨＡＩＳＡＩ……11
ＡＫＡＢＯＳＨＩ……14
経営のヒント……16
会員の窓……17
知って得するビジネスマナー……18
社外人脈で会社を伸ばす方法……19
高橋進の経済ナビ……20
トレンド通信……21
快進撃企業に学べ……22
沖縄県経営改善支援センター……23
小規模事業者持続化補助金……24
ＬＯＢＯ調査……26

3・4月スケジュール

3月

3月16日(水)	国際交流人材育成
3月17日(木)	日商常議員会・議員総会
3月28日(月)	公共交通活性化推進協議会
3月30日(水)	常議員会・議員総会 那覇港長期構想検討委員会

4月

4月10日(日)	珠算検定試験

【事務局日誌《2月》】

2月1日(月)	新春講演会・メンタルヘルスセミナー
2月3日(水)	地域知的財産戦略本部意見交換会
2月4日(木)	鹿児島商工会議所小売部会表敬訪問
2月5日(金)	九商連会長・副会長商工会議所専務理事会
2月6日(土)	宮津商工会議所青年部創立60周年
2月10日(水)	おみやげ品協議会研修会
2月12日(金)	雇用対策推進協議会
2月14日(日)	第２０６回珠算検定試験
2月15日(月)	沖縄国際映画祭実行委員会臨時総会
2月16日(火)	国際物流合同説明会＆個別相談会
2月17日(水)	永年勤続優良従業員表彰式
2月18日(木)	経済団体会議幹事会
2月23日(火)	ＡＮＡ岩国市長表敬訪問
2月24日(水)	知的資産経営活用検討委員会
2月25日(木)	経営安定セミナー
2月26日(金)	香港協会春節セミナー・懇親会
2月28日(日)	第１４２回簿記検定試験

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

平成二十七年度永年勤続優良従業員表彰式開催

勤続四二年を筆頭に二二六名表彰！

平成二十七年度永年勤続優良従業員表彰式が二月十七日（水）、パシィフィックホテル沖縄で開催され、受賞者並びに関係者多数が出席して盛大に開催された。

始めに那覇商工会議所の國場幸一会頭は「皆さまは、それぞれの職場で永年にわたり職務に精励され、その職責を全うされた功労顕著な方々でございます。

職場におきまして、他の模範となり仕事を続けることは、強い決意と努力を必要とするところであり、心から敬意を表します。

雇用形態が多様化する中、誠実に自己の職務を遂行できたことは、それぞれの企業、上司、同僚にも恵まれたものと拝察いたします。

今回の受賞は企業にとりましても大きな喜びであり、誇りであります。

今回の受賞を契機にさらに研鑽を積まれ、企業の繁栄と地域社会の発展に貢献されることをご期待申し上げます。」と式辞を述べた。

審査報告では仲田秀光専務理事が「審査の結果、推薦企業数百十一社、受賞者数二二六名（男性・一五六名、女性・六〇名）、勤続年数別では、十五年以上～二〇年未満が六五名、二〇年以上～三〇年未満が一一三名、三〇年以上～四〇年未満が三三名、四〇年以上が五名の受賞となった。」と報告した。

来賓祝辞では牧野守邦沖縄総合事務局経済産業部長、金良実沖縄県産業振興統括官、高良浩那覇市経済観光部商工農水課副部長から心温まる祝辞を頂いた。

勤続四二年の表彰を受けたオキコ㈱の崎浜秀行さんは「お客様に喜んで頂けるようパン製造に励んできた。職場の上司、先輩、同僚からのご指導・ご協力、そして家族の支えに感謝している。」と受賞の喜びを語った。

今回の栄えある受賞者は次の通り。受賞者の皆様、誠におめでとうございます。

國場会頭の式辞

表彰状の授与

平成 27 年度永年勤続優良従業員表彰式

おめでとうございます

受賞者	勤続年数	事業所名
瑞慶覧　昌子	42	（株）オゥ・ティ・ケイ
崎浜　秀行	42	オキコ（株）
西銘　尚子	41	那覇電気工事業協同組合
桑江　朝儀	40	オキコ（株）
新里　律子	40	三井住友海上火災保険（株）沖縄支店
知念　和彦	38	（株）沖縄ホーメル
伊敷　弘子	38	大同火災海上保険（株）
伊差川　募	37	拓南製鐵（株）
翁長　さと子	37	大同火災海上保険（株）
宮里　由美子	35	（株）沖縄銀行
金城　邦治	35	一般財団法人　沖縄電気保安協会
仲本　清	35	（株）沖縄ホーメル
饒平名　さ代子	35	琉球物流梱包（株）
川田　一子	34	（株）沖電工
渡慶次　明美	34	（株）國場組
城間　えり子	34	（株）琉球銀行
大城　猛	33	（株）沖縄エジソン
真鶴　貴子	33	（株）沖縄海邦銀行
屋宜　宣博	33	（株）沖縄銀行
仲宗根　淳二	33	沖縄コカ・コーラボトリング（株）
小渡　正博	33	（株）沖縄特電
宮城　薫	33	（株）沖縄特電
野原　康彦	33	國和建設（株）
山田　義光	33	國和建設（株）
野原　清	32	一般財団法人　沖縄電気保安協会
嘉陽　ゆかり	32	（株）國場組
宮城　雄一	32	（株）琉球新報開発
新里　隆	31	（株）沖縄特電
西平　里美	31	（株）琉球銀行
武島　日出人	31	（株）琉球リース
親川　千智	30	（株）エアー沖縄
宮城　一美	30	（株）沖縄設計センター
伊芸　祥一	30	沖縄電力（株）
花城　正浩	30	沖縄荷役サービス（株）
比嘉　美佐子	30	沖縄荷役サービス（株）
大城　清美	30	（株）國場組
香村　江利子	30	（株）國場組
玉城　純子	30	琉球物流（株）
渡口　茂信	29	沖縄電力（株）
國場　幸尚	29	（株）國場組
知花　哲	29	（株）国和システム
石原　文雄	29	拓南製鐵（株）
與那　盛明	29	第一総業（株）
徳里　善彦	29	ヤシマ工業（株）
町田　宗幸	29	琉球協同飼料（株）
池原　彦和	29	琉球物流（株）
知花　恵美子	29	（株）琉球リース
具志堅　政宏	28	（株）エアー沖縄
當銘　智恵子	28	（株）沖縄海邦銀行
石原　昌史	28	沖縄コカ・コーラボトリング（株）
島袋　均	28	沖縄ツーリスト（株）
長山　勇	28	（株）加島事務機
大城　栄	28	金秀建設（株）
柴山　義文	27	（株）国建
親泊　怜子	27	（有）拓商
玉城　廉	27	外間経営労務管理事務所
仲村　宗弘	27	琉球協同飼料（株）
石川　昌代	26	（株）アドスタッフ博報堂
糸数　尚美	26	（株）金秀本社
伊佐　静香	26	（株）かりゆし
大城　勇	26	（株）金城キク建設

おめでとうございます

金城　悟	26	（株）近代美術
友寄　英治	26	（株）近代美術
東江　恵子	26	（株）国建
武田　雅人	26	（株）国建
新里　仁	26	（株）國場組
棚原　真由美	26	（株）國場組
儀保　千織	26	ANAクラウンプラザホテル沖縄ハーバービュー
西向　忠夫	26	ANAクラウンプラザホテル沖縄ハーバービュー
金　奈津美	26	三井住友海上火災保険（株）沖縄支店
新垣　豊	26	ムーンホテルズアンドリゾーツ（株）
儀間　栄一	26	ムーンホテルズアンドリゾーツ（株）
普久原　朝常	25	（株）アドスタッフ博報堂
髙安　武春	25	（株）オゥ・ティ・ケイ
上原　俊秀	25	（株）沖電工
武島　千浩	25	沖縄ガス（株）
濱元　昭	25	沖縄ツーリスト（株）
具志堅　修	25	沖縄テクノクリート（株）
中山　啓	25	（株）金秀本社
新垣　賀正	25	（株）久米電装
仲松　哲夫	25	（株）久米電装
城間　敏子	25	（株）國場組
瀬長　洋子	25	（株）國場組
宮城　雅仁	25	（株）國場組
國吉　治	25	光電気産業（株）
高良　善勇	25	ヤシマ工業（株）
大宜味　朝治	24	（株）オー・シー・オー
當眞　嗣一郎	24	（株）オカノ
上原　守幸	24	沖縄エアポートサービス（株）
宮里　直次	24	沖縄エアポートサービス（株）
城間　優一	24	（株）沖縄環境保全研究所
久手堅　憲文	24	沖縄ガス（株）

伊芸　直樹	24	沖縄県信用保証協会
湧川　学	24	（株）沖縄設計センター
長谷川　哲也	24	沖縄プラント工業（株）
松田　朝男	24	沖縄プラント工業（株）
大城　百合江	24	（株）かりゆし
傳　智司	24	国際物産（株）
上原　美乃	24	（株）國場組
幸喜　治	24	（株）國場組
島仲　哲也	24	（株）國場組
高橋　康子	24	（株）國場組
上地　義彦	24	（株）リウボウインダストリー
永山　佳代子	24	（株）リウボウインダストリー
砂川　敏秋	23	（株）おきぎんジェーシービー
宮城　達哉	23	沖縄県信用保証協会
嘉数　勇二	23	沖縄港運（株）
島袋　裕司	23	沖縄港運（株）
富島　広昭	23	沖縄テクノクリート（株）
當間　守	23	久米島製糖（株）
赤嶺　清乃	23	（株）國場組
黒島　幹夫	23	（株）國場組
仲里　好乃	23	（株）國場組
長井　裕樹	23	（株）國場組
森田　寿	23	（株）國場組
島袋　盛孝	23	（株）小波津組
喜久里　茂美	23	（有）拓商
渡久地　正芳	23	第一総業（株）
國吉　ひとみ	23	琉球エアーコミューター（株）
森　睦子	23	琉球エアーコミューター（株）
仲尾　学	23	琉球海運（株）
棚原　隆	22	（株）オゥ・ティ・ケイ
大島　麻季	22	（株）おきさん

おめでとうございます

中村　一男	22	沖電開発（株）
具志堅　弘	22	（株）沖縄エジソン
鹿島　健	22	沖縄港運（株）
我那覇　直樹	22	沖縄港運（株）
金城　勲	22	沖縄港運（株）
金城　智之	22	（株）沖縄ダイケン
城間　明男	22	沖縄バス（株）
山城　正樹	22	カリユシドリームハウジング（株）
安次富　正人	22	（株）国建
新川　智	22	（株）國場組
金城　仁	22	（株）國場組
田港　元	22	（株）國場組
下地　寅彦	22	（株）宣伝
金城　勝哉	22	琉球海運（株）
石嶺　真一	21	（株）オゥ・ティ・ケイ
座間味　良篤	21	沖縄セメント工業（株）
米増　雄二	21	沖縄ユアサ電池販売（株）
仲田　敬	21	オリオンビール（株）
小橋川　哲	21	金秀建設（株）
安里　剛	21	（株）鏡原組
宜保　典子	21	（株）ざまみダンボール
仲宗根　吉克	21	（株）丸元建設
金城　和人	20	（株）沖縄エネテック
滝口　直樹	20	沖縄セメント工業（株）
我那覇エリ子	20	（株）沖縄ダイケン
金城　京子	20	沖縄ユアサ電池販売（株）
赤嶺　哲哉	20	（株）正吉建設
山田　和彦	20	（株）りゅうぎんディーシー
糸数　哲	19	沖電企業（株）
宜保　孝司	19	沖電企業（株）
上間　教史	19	（株）沖縄エネテック

安里　洋昭	19	（有）沖縄長生薬草本社
安里　尚子	19	沖縄バス（株）
船越　啓介	19	（株）小禄運輸
上原　早苗	19	（株）國場組
宇根　加奈子	19	（株）國場組
比嘉　裕樹	19	（株）ざまみダンボール
仲田　茂正	19	（株）大興鋼業
謝花　喜彦	19	大鏡建設（株）
大城　英之	18	大城純市法律事務所
照屋　洋子	18	光文堂コミュニケーションズ（株）
眞榮城　玄知	18	（株）國場組
山城　良和	18	大晋建設（株）
嘉数　靖	18	リューセロ（株）
嶺井　小枝美	18	琉球日産自動車（株）
下地　一也	17	沖縄サントリー（株）
玉城　実	17	沖縄製油（株）
我那覇　毅	17	光文堂コミュニケーションズ（株）
平安名　盛実	17	（株）国際ビル産業
石垣　達郎	17	（株）國場組
大城　秀樹	17	（株）國場組
島袋　准	17	（株）國場組
松本　宗久	17	（株）國場組
中徳　雅	17	（株）スカイツアーズ
高江洲　直樹	17	税理士法人　ビジネスパートナー
東恩納　健	17	（株）大興鋼業
知念　真悟	17	大晋建設（株）
末吉　美智子	17	（有）メディカルハーモニー
比嘉　隆憲	17	琉球日産自動車（株）
瑞慶覧千恵子	16	エアポートトレーディング（株）
永山　厚子	16	エアポートトレーディング（株）
與那覇　潤	16	沖縄県漁業協同組合連合会

おめでとうございます

玉城　新吾	16	沖縄サントリー（株）
野原　仁	16	（資）沖縄関ヶ原石材
中村　修	16	（有）沖縄長生薬草本社
仲田　健人	16	オリオンビール（株）
金城　章	16	（株）サン・エージェンシー
友利　栄作	16	山陽警備保障沖縄（株）
稲福　テル子	16	首里サービス（株）
玉城　勇	16	セコム琉球（株）
金城　武史	16	（株）ブレーン沖縄
渡眞利　恵	16	（株）ブレーン沖縄
江洲　まさみ	16	まさひろ酒造（株）
古蔵　五月	16	（有）メディカルハーモニー
儀間　誠	15	（株）新垣通商
玉城　慎也	15	（株）沖創工
備瀬　知秀	15	沖縄県漁業協同組合連合会
渡久地　一美	15	（株）沖縄債権回収サービス
島當　広美	15	沖縄ビル管理（株）
宮里　直人	15	沖縄ビル管理（株）
渡名喜　俊栄	15	（有）嘉手川保険事務所
村濱　恵子	15	カリユシドリームハウジング（株）
神谷　武男	15	（株）鏡和建設
仲村　敏	15	（株）協和デンキ
松川　美奈子	15	（株）國場組
宮良　泰志	15	（株）國場組
村山　元康	15	（株）國場組
川口　太一	15	（株）スカイツアーズ
當間　龍也	15	セコム琉球（株）
国吉　康則	15	（株）タップ
瀬長　由美子	15	（株）ティーシー
兼次　司	15	（株）ビック沖縄
廣田　滋	15	琉球ガラス工芸協業組合

沖縄県観光おみやげ品公正取引協議会「新基準食品表示法」研修会開催

沖縄県観光おみやげ品公正取引協議会（会長：松本元一）は、２月 10 日那覇商工会議所二階ホールにおいて、「新基準食品表示法」の研修会を開催した。

講師には、衛生事項（旧食品衛生法）沖縄県保健医療部生活衛生課大濵氏、品質事項（旧ＪＡＳ法）沖縄県農林水産部流通・加工推進課弓削田氏、保健事項（旧健康増進法）沖縄県保健医療部健康長寿課新垣氏の三名をお招きし、講義を行っていただいた。（受講者：58 名）

本研修会では、加工食品の食品表示について、５年の経過措置期間（新ルールへの移行期間）が設けられており、平成 32 年３月末までには表示を変更しなくてはならないため、以下の項目を重点的に講義いただいた。

① 加工食品の栄養成分表示義務
② 食品添加物は原材料と区分して表示する
③ アレルゲン表示は原則個別表示
④ 製造所固有記号は２か所の製造所で製造する場合のみ使用可能

など、表示は、消費者にとってその食品の品質を判断し選択する上で、なくてはならない情報源であるため、正確な表示を目指して研修に取り組んだ。

海外展開をバックアップ

沖縄国際物流モデル個別相談会&合同説明会

海外展開を実施及び検討している県内の製造業・農水産物生産者・商社などの荷主側に向けた、公的機関や県内物流企業（キャリア・フォアダー）による国際物流合同説明会と個別相談会が二月十六日（火）、パシィフィックホテル沖縄で開催され約二一〇名が参加した。（主催・沖縄県、沖縄国際ハブクラスター、那覇港管理組合、沖縄県商工会議所連合会）

個別相談会

説明会では、沖縄県国際物流商業課、沖縄ハブクラスター、那覇港管理組合が施設説明や現状を報告し、二〇一七年度完成予定の那覇港総合物流センターの概要を説明した。

次に県内物流企業各社による独自の輸送方法や、サービス提供、海外での入管手続き、陸上輸送等についてアピールした後、個別相談会に移り参加者は各社のブースで資料を収集し、具体的な商談に取り組んだ。

今回の説明会に参加した県内の物流企業は次の通り。（順不同・敬称略）南西海運／琉球物流／山王物流／琉球通運／琉球海運グループ（琉球海運・オウ・ティ・ケィ・／沖縄港運／沖縄急送）・沖縄国際海運・ANA Cargo・OAS航空・沖縄ヤマト運輸・佐川急便・南海エクスプレス・日本郵便

沖縄県の説明

物流業者の合同説明会

日本商工会議所
各地商工会議所

今こそ必要な「即戦力」！
商工会議所の検定資格は実務に直結
多くの企業が採用基準や社員育成に活用！
商工会議所は、企業のパワーアップを応援します
即戦力×就職力
勝ち抜こう、就職不況！
商工会議所の検定資格は「就職力」の証
履歴書に書くだけで差をつける！
商工会議所は、あなたに就職の扉を開きます

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
詳しくはwebで 日商検定 検索
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］ etc.

東京商工会議所の検定試験
※福祉住環境コーディネーター検定試験®
※環境社会検定試験®（eco検定）

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。

国際物流拠点産業集積地域について

～制度及び優遇措置の概要～

1．国際物流拠点産業集積地域の概要

目　的　臨空・臨港型産業（那覇空港や那覇港等の物流機能を活用した、ものづくり産業、流通加工等を行う配送業、倉庫業、機械等修理業、こん包業、その他サービス業など）の集積を図り、国際物流拠点の形成を促進する。

経　緯　旧自由貿易地域・旧特別自由貿易地域を発展的に解消して、平成24年４月に創設。平成26年６月に指定区域を大幅に拡大。

根拠法　沖縄振興特別措置法第41条～第52条

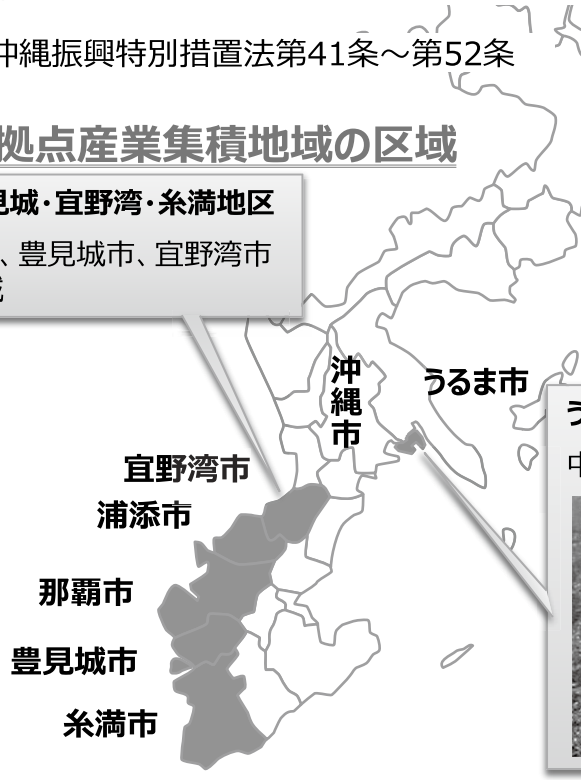
2．国際物流拠点産業集積地域の区域

那覇・浦添・豊見城・宜野湾・糸満地区

那覇市、浦添市、豊見城市、宜野湾市及び糸満市全域

地域指定の法律上の要件

○ 相当量の貨物を取り扱う開港又は税関空港に隣接又は近接している地域
○ 土地の確保が容易である地域
○ 国際物流拠点産業の集積を図ることが沖縄における産業及び貿易の振興に資する地域

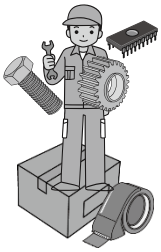


うるま・沖縄地区

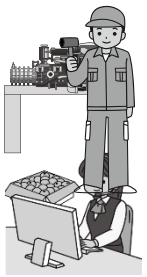
中城湾港新港地区（青枠内）

3．国際物流拠点産業（対象業種）

① 製造業
新たな製品の製造加工を行い、当該製品を販売する業。



② 特定の機械等修理業
機械や家具等を修理する業であって、国際物流拠点を活用するもの。



③ こん包業
運送のために物品の荷造り、又はこん包を引き受ける業。

④ 特定の無店舗小売業
店舗を持たず、インターネット等で広告を行い、通信手段によって注文を受け商品を販売する業であって、国際物流拠点を活用するもの。

⑤ 倉庫業
倉庫に物品を保管する業。

⑥ 航空機整備業
航空機又はその装備品の整備・修理等を行う業

（投資税額控除・特別償却・所得控除）

⑦ 道路貨物運送業
自動車等により貨物の運送を行う業。

⑧ 特定の不動産賃貸業（貸倉庫業）
一定の規模、構造及び設備を有する倉庫を賃貸する業。

⑨ 卸売業
有体的商品を購入し、小売業や他の卸売業等に販売する業。軽度の加工、取付修理を含む。

（投資税額控除・特別償却）

国際物流拠点産業集積地域に関する問合せ先

沖縄県商工労働部　企業立地推進課
電話：098－866－2770

４．国際物流拠点産業集積地域　国税･関税･地方税等の優遇措置

	優遇措置	優遇措置の概要	対象業種
国税	① 所得控除	国際物流拠点産業集積地域内において、新たに設立された、常時使用する従業員数15名以上の企業について、新設後10年間、法人税課税所得の40%が控除される。(法人事業税、住民税、法人税割も同様)（注１） 沖縄県知事による特別事業認定が必要	製造業･こん包業･倉庫業･特定の機械等修理業･特定の無店舗小売業･航空機整備業
	② 投資税額控除	対象地域内において、国際物流拠点産業の用に供する一定価額（機械及び装置100万円、建物及びその附属設備1,000万円）を超える設備の新増設をした場合、その設備の取得価格の一定割合が法人税額から控除される。（注１、２） 控除率：機械及び装置15%、建物及びその附属設備8% （法人税額の20%限度、繰越4年、取得価額の上限は20億円）	製造業･こん包業･倉庫業･道路貨物運送業･卸売業･特定の機械等修理業･特定の無店舗小売業･特定の不動産賃貸業･航空機整備業
	③ 特別償却	対象地域内において、国際物流拠点産業の用に供する一定価額（機械及び装置100万円、建物及びその附属設備1,000万円）を超える設備の新増設をした場合、特別償却が認められる。（注１、２） 特別償却率：機械及び装置50%、建物及びその附属設備25%	
関税	関税の課税の選択制の適用	保税工場などにおいて、外国貨物を原料として加工又は製造された製品を国内に引き取る際に課される関税について、特定品目を除き原料に対する課税と製品に対する課税のいずれかを選択できる。	
	保税地域許可手数料の軽減	保税蔵置場、保税工場、保税展示場及び総合保税地域に係る許可手数料が半減される。	
地方税	法人事業税の課税免除	対象地域内において、国際物流拠点産業の用に供する一定価額（機械及び装置1,000万円、建物及びその附属設備1,000万円）を超える設備の新増設をした場合、法人事業税を一部課税免除（5年間）	
	不動産取得税の課税免除	対象地域内において、国際物流拠点産業の用に供する一定価額（機械及び装置1,000万円、建物及びその附属設備1,000万円）を超える設備の新増設をした場合、不動産取得税を一部課税免除（注3）	
	固定資産税の課税免除 ※倉庫業を除く	対象地域内において、国際物流拠点産業の用に供する一定価額（機械及び装置100万円、建物及びその附属設備1,000万円）を超える設備の新増設をした場合、各市町村の条例により固定資産税を一部課税免除（5年間）（注3）	
	事業所税の課税軽減 ※那覇市のみ	那覇市において、国際物流拠点産業の用に供する機械装置等の取得価格の合計額が1,000万円以上、建物等の取得価格の合計額が1億円以上の新設の場合、事業所税のうち、資産割の課税標準となるべき事業所床面積を2分の1として計算。（5年間）	

沖縄振興開発金融公庫の融資制度

資金名	融資制度	使途	融資限度額	返済期間
産業開発資金	国際物流拠点産業集積地域等特定地域振興	地域内で事業を行うために必要な資金	所要資金の７割	25年以内（据置５年以内）
中小企業資金	国際物流拠点産業集積地域等特定地域振興資金貸付	設備資金	７億２千万円	20年以内（据置５年以内）
		長期運転資金	２億５千万円	７年以内（据置３年以内）
生業資金	国際物流拠点産業集積地域等特定地域振興資金貸付	設備資金	7,200万円	20年以内（据置５年以内）
		運転資金	4,800万円	７年以内（据置３年以内）

注１　国税は、優遇措置のうち、①②③のいずれかを選択
注２　建物附属設備は建物とともに取得する場合にのみ制度の対象となる
注３　土地については、取得(購入)後１年以内に建物建築に着手した場合に限る
※　実際に優遇措置を活用する際には、各税務署及び沖縄国税事務所（国税）、沖縄地区税関税務相談室（関税）、県税事務所（地方税のうち県税）、各市町村税務担当課（地方税のうち市町村税）、沖縄振興開発金融公庫（融資）へご相談下さい。

電話対応マナーセミナー

クレーム対応術を学ぶ

（公財）日本電信電話ユーザー協会・那覇商工会議所共催による電話対応マナーセミナーが二月三日（水）開催され、四二名が参加し、ロールプレイングを交えた実践的な対応術を学んだ。

講師の比嘉辰子氏（オフィスまろ代表）は、クレームは収益向上に繋がる無形資産である一方、企業の需要限度を超えた不当要求は収益を低下さる。

しかし、きちんとした対応をすれば企業のイメージアップや、CSコミュニケーションを学ぶことができる。

クレームを受けた時には、クッション言葉や相手に不快感を与えない表現を用い、①謝罪、②傾聴、③事実関係の確認、④解決策の提示、⑤解決、⑥再発を防ぐ情報の共有等、全てのお客様に公平に対処し、特別扱いがないようにしなければならないと説いた。

比嘉辰子オフィスまろ代表によるクレーム対応術

琉球いろは歌

楽に育つは　苦しやしゆる基ひ
らくにすだちゅしや　くるしゃしゅるむとぅい

物を思詰て　浮世渡れ
むぬゆうみちみてぃ　うちゆわたり

【訳】楽に育つのは苦しみのはじめ。よくよく考えて浮世を渡りなさい。

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

那覇商工会議所青年部会報　HAISAI【ハイサイ】2016・第236号

HAISAI

3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、沖縄ゼネラルグループから、ビジネス委員会の（株）ゼネラル情報通信の奥平雄太さん、スポーツ委員会の（有）沖縄ゼネラルの原田亮さんのお二人にお話しを伺いました。

※質問の答えは（奥）、（原）としています。

Q：創業して何年ですか？

（奥）　6年目です。

（原）　12年目です。

Q：会社の紹介をお願いします。

（奥）　沖縄県内でａｕショップを９店舗運営しています。

1、ａｕショップ豊崎ＴＯＭＩＴＯＮ（豊見城市豊崎）2、ａｕショップ小禄（那覇市小禄）3、ａｕショップ西消防署通り（那覇市久米）4、ａｕショップ医療センター前（南風原町新川）5、ａｕショップ浦西（浦添市当山）6、ａｕショップ大謝名（宜野湾市大謝名）7、ａｕショップ知花（沖縄市知花）8、ａｕショップもとぶ（本部町渡久地）9、ａｕショップ辺土名（国頭村辺土名）以上９店舗です。

又、ａｕ法人営業も行っていて、沖縄県内の法人のお客様の契約・アフターフォローも行っています。

（原）　コインパーキングの設置・運営の駐車場業、また沖縄県の観光客、ビジネスマン向けシティホテルとして「ホテルコンチネンタル」、「那覇グランドホテル」、「ホテル国際プラザ」の運営。さらに自動販売機の設置、オペレーション業、ホテル等で公開済みの映画・放送済みの番組などを見たい時に視聴できる映像配信サービス（ビデオ・オン・デマンドシステム）設置、運営等を展開しております。最近においてはカラオケ機器（「ＸＩＮＧ（エクシング）」）の販売、レンタルにも力をいれています。

Q：那覇YEGに入ったきっかけは？

（奥）　人脈を広げて仕事に繋げる為と、経営者の先輩方から学ぶ機会を増やす為に入会しました。

（原）　弊社代表である長嶺社長からの会員変更を機に入会させていただきました。

Q：那覇YEGに入っての感想

（奥）　那覇ＹＥＧで初めての大きなイベントは富山県で開催された全国大会でした。そこでたくさんの良き先輩方に出会えて現在も楽しく参加させて頂いております。加入して人脈も増えましたし、先輩方を通して本当に勉強になる事ばかりです。まだまだ参加できていない事業なども多いので、今後も積極的に参加を心がけてＹＥＧの為にも自分の為にも頑張っていきたいと思います。

（原）　会員の皆様がＹＥＧの活動で地域経済に貢献されながら、かつ自分自身におかれましても自己研鑽されており、一緒に活動させていただく中で私も非常に多くを学ばせて頂いています。
Ｑ：会社もしくは、個人としての今後の目標
（奥）　ａｕショップとしては、ａｕ沖縄セルラーの『地元に全力』のスローガンを今後も掲げつつ、沖縄の幅広いユーザーの皆様にご支持を頂きながら、便利で役に立つコンテンツやサービスを引き続きご提供できるようにしていく事が目標であり我々の使命だと考えております。また、今後は機会があれば情報通信業のみではなく時代のニーズに沿った商材等を取り扱い、事業拡大をしていき沖縄ゼネラルグループとして地域・社会へ貢献していければと考えております。
（原）　企業理念である「信頼関係の構築」を大切にしながら県内はもちろん県外、海外にも目を向け、ネットワークを広げ、事業展開をしてまいりたいと思います。

●第 59回臨時総会

２月１０日に行われた第 59 回臨時総会におきましては、多くの会員の皆様にご出席頂き、多くの皆様に多大なるご協力を頂きましたことを厚く御礼申し上げます。 誠にありがとうございました。また、平成 28 年度役員予定者の承認を頂きましたことを御礼申し上げます。
本当にありがとうございました。
今回研修委員会と合同事業ということもあり、難しい面も多々ありましたが、研修委員会・総務委員会のメンバーが全力を尽くしてくれ、成功に終えることができたのではないかと思います。
誠にありがとうございました。

総務委員会委員長　　儀間　純

● 新会員紹介

テンプスタッフフォーラム(株)
具志堅　明子

総合人材サービスのテンプスタッフフォーラム（株）沖縄オフィスの具志堅明子と申します。弊社は今年 10 月に沖縄で事務所を開設し 20 年目の節目を迎えます。私たちが目指すのは『働く人と働く会社のベストな関係』。働く人の「仕事を探したい、働きたい」という思いと、人材を探している会社の「こんな人と働きたい」という双方の願いを叶えることができるように、その時の状況にあったことをサポートさせていただいております。事務系の女性スタッフに多くご登録いただいているため、派遣社員の産休育休制度をいち早く取り入れ、沖縄の女性が安心して働ける環境づくりに努めております。那覇市近郊の人材をお探しならテンプスタッフフォーラム沖縄オフィスへ。

株式会社　大進商会
新垣　善久

株式会社　大進商会の新垣　善久と申します。弊社は創業 68 年、材木屋よりスタートし時代の変化に対応して現在は線材 2 次製品（鉄線、溶接金網及び鉄筋格子、ひし形金網、釘類、ナマシ鉄線）の製造・販売、壁面緑化、土木工事、フェンス工事などを行っております。※鉄線、溶接金網及び鉄筋格子、ひし形金網においては日本工業規格認証（ＪＩＳ認証）取得工場になっております。

特に主力製品の溶接金網（ワイヤーメッシュ）、形が残り都市景観などのシンボルにもなるＴＭＫフェンスには弊社の製品を組合せて付加価値を付け、他社と差別化された大進商会独自の製品・サービスをお客様に提供することを心掛けております。

高い品質・技術力で皆様のお手伝いをさせて頂きたいと思っております、どのようなことでも構いませんのでお気軽にご相談下さい、お客様それぞれに合った商品をいっしょに創りあげましょう。

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。

沖縄県商工会議所女性会連合会理事会を開催

二月五日（金）十二時から浦添商工会議所会議室にて県連の理事会を開催しました。

議題

① 視察研修について

② その他

今回、県連事業の一環として、北部視察研修への日程について及び視察先について話し合いを持ちました。

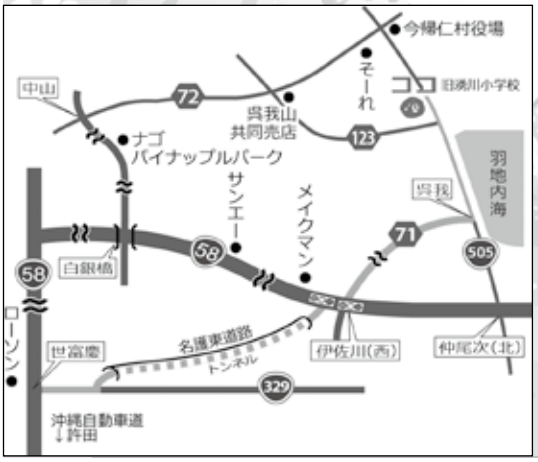
様々な意見が出ましたが、今回は、（株）あいあいファームに視察することが決まりました。

（株）あいあいファームは、今帰仁村の旧湧川小学校校舎を改装し、食品工房と有機農場、レストランとホテル、直売所を併設。（食育）をテーマにした六次産業を実践しています。

提供する食事は「まごはやさしい」の和食をベースに、自社農場の採れたてサラダや副菜、ものづくり工房の島豆腐や天然酵母無添加パン、玄米味噌などのほか、今帰仁村の素材にこだわった科学調味料不使用の安心で美味しい料理が中心となります。

又、第三十三回東村つつじ祭りも見学する予定となっております。

二日目には、宿泊先のホテルマハイナの方より講話を頂く予定となっており、大変有意義な視察研修になりそうです。



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。

〇会員の資格：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

〇女性会の活動等

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）

経営のヒント 131

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（12）―

固定客を増やすには、商品やサービスへの満足度は勿論ですが、御社と顧客との関係性に対する満足度も必要です。

長年連れ添った夫婦や古くからの友人のように、「細かい事を説明しなくても分かってもらえる関係」が築けていれば、多少の事では顧客は離れません。

逆を言えば、少し価格が違うだけで簡単に顧客が他社に流れるのは、関係性が浅いからです。

関係性と理解から生じる

企業と顧客との関係性と言っても、結局の所は人間関係です。

ただ、「仲の良さ」や「友達付き合い」とは趣が異なります。

一つは、ビジネスである以上、商品やサービスを仲立ちとした人間関係だという事です。

営業担当者の中には、顧客と仲良くさえなれば受注できると考える人もいますが、顧客に合った商品を分かりやすく提示できなければ、商談は成約しません。

商品やサービスが顧客の役に立つ前提でなければ、顧客は顧客たりえず、ただの話し相手で終わります。

そうならないためには、顧客の立場をよく理解し、「顧客が真に求めている事」を知らねばなりません。

また、顧客側にも、御社は何をどこまでできるのかを分かって貰わねばなりません。

そのような「相互理解」に基づく人間関係の深さが重要だと言う事です。

複数の社員で顧客に接する

もう一つは、一対一の人間関係ではないという事です。

営業担当者は顧客との接点ではありますが、その後には、生産や作業、事務の担当者が控えています。

それらの担当者それぞれが顧客をよく理解しないと、会社全体として良い仕事はできません。

また、顧客も「知っている社員」が多ければ多い程、その会社に親しみを持つ傾向があります。

つまり、顧客を囲い込むには人間関係の複線化も必要なのです。

営業担当者だけでは限界

会社は組織である以上、顧客には組織（役割分担した複数の人々）で対応しなければなりません。

特に、営業担当者が苦手とする部分を、他の担当者が補う体制が重要です。

例えば、営業担当者には売上目標があるため、受注後は、その顧客のフォローよりも次の商談に目が向きがちです。

また、目標は月次で立てる事が多いため、どうしても目線が短期的になります。長期的視野に立った種まきは後回しにしがちです。

マーケティングも多くの人は苦手です。チラシのデザインどころか、ハガキの文面作りさえ苦戦する営業担当者はよく見ます。

こうした部分を補完する体制が会社には必要です。

「売るのは営業の仕事」と言って、全てを営業担当者に押しつけていては、顧客との長期的な関係を築く事はできません。

直接売るのが営業担当者というだけであって、他の社員も間接的に支えているのです。

顧客情報の一元データ管理を

商談や取引の履歴は記録が必要です。記憶に頼ると忘れたり間違えたりします。特に怖いのは引き継ぎミスです。

また、顧客に会う前は、過去の履歴を復習すべきです。さもないと、商談や面談の密度が薄くなります。それをするにも「記録」です。

また、顧客への一斉案内をするにはデータ化が必要です。最近では顧客のタイプ別にDMを使い分けるのが当然になりつつありますが、それをするにも顧客管理が必要です。

顧客管理はCRMとも言います。これは、顧客関係管理の略です。関係性を管理するのです。

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/

会員の窓
Member's window

B.Bブライダルファッションショー

戦後、厳しい時代を生きてきてドレスを着る暇もなかった方々に綺麗になって頂き、
これから先の人生も美しく生きる力を引き出したいと思い、高齢者施設にて B.B ブライダルファッションショーを
行っています。ローズヒップは最高の満足、最高の感動を与えて、感動を共有し豊かな社会の実現に貢献します。
同社では B.B ブライダルファッションショーの依頼をお待ちしております。

トータルビューティーサロン　ローズヒップ
那覇市天久 2-1-21 GY ビル 2F
TEL:098-860-6600　FAX:098-860-6601
WEB http://www.rosehip-oki.com/

言葉の力

世界は優しさで溢れている。
あらゆる物は誰かによって、よりよいものをと考えて作られている。
改善の連続の結果、今こうして目の前にある。
優しさがつまっている

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

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⑤
たった15秒でも自分を売り込む自己紹介編

読者の皆さんは、普段、どのように自己紹介をしていらっしゃいますか？

ビジネスの世界にいると、自己紹介をする機会は非常に多いものです。そして、それは自分を売り込む絶好の機会にもなります。たとえ数十秒間しかなかったとしても、即興やアドリブで自己紹介を適当に済ませてしまうのは、あまりにももったいない。

異動や昇進、新しい同僚や取引先との出会いが待ち受けるシーズンを前に、今回は「たった15秒で自分を売り込む自己紹介」のコツをご紹介します。

自己紹介は、自分で自分のことを話すものですが、だからといって一方通行にならないよう留意する必要があります。相手が「ふーん」程度の反応しか示さなかったり、「しーん」としてしまって反応すらない自己紹介では、あまりやる意味がありません。「へ？」「なるほど！」「意外！」など、声を発するかどうかは別として、何らかの思考のレスポンスが得られるよう自己紹介することがコツです。

そのために、まずは次のような自己紹介のコンセプトを書き起こす作業が必要です。「自分には、どんな強みがあるのか」「どんなときに、どのように相手の役に立てるのか」「自分は、人からどのように見られているのか」「そして、それを覆す意外な一面があるとすれば、どのようなものなのか」。このように自己紹介をする相手や状況をいくつか想定し、キーワードを書くなど、確認をしておくことで、即興やアドリブに頼る必要がなくなります。緊張することも減るでしょう。

例えば自分が生真面目でおとなしいタイプに見られがちであれば、失敗談やジョークのひとつも交えてみると良いでしょう。社交的だと思われている人が、実はプライベートは無口で、というのも、やはり相手が抱く印象は深くなります。私の場合ですが、「高所恐怖症なのにキャビンアテンダントだった」とか「恥ずかしがりやの元演劇部」などと自己紹介すると、相手の方は「え、本当ですか」と驚かれることがあります。このように意外な一面を見せたり、クスッと笑わせることができれば、高い確率で覚えてもらえ、次なるコミュニケーションへとつながりやすくなります。

また、相手と自分との共通点を見つけ、それを伝えることも、自己紹介の場を盛り上げます。例えば、相手が身に着けているネクタイや腕時計のブランドをさりげなく確認し、自分もそのブランドに憧れを抱いていることを伝えると、相手は自分自身が褒められていると感じ満足します。当然、あなたに対する親近感や好意を抱くはずです。一つのテクニックとして、ぜひ覚えておいてください。

15秒程度の時間だったとしても、以上のような自己紹介ができれば、合格点といえます。ただし、自己紹介は自分を売り込む良い機会ですが、くれぐれも〝自慢話〟にはならないよう気を付けてください。子ども自慢、学歴自慢、趣味自慢……。誰も聞きたくありません。

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。

株式会社セレブレイン 代表取締役社長
高城幸司

『“褒めて”女性人脈を広げよう』

昨年末に「女性活躍の建前ホンネ」というテーマの番組で（BS フジ）岩田喜美枝氏（内閣府男女共同参画会議議員）と深澤真紀氏（コラムニスト）と対談させていただく機会がありました。その際は、「社会で女性の活躍するフィールドは増えていく。そのスピードを加速させるため、ボトルネックの解消を急くべき」との意見で一致しました。番組終了後も討議を続け、女性活躍に対する問題意識を高めるいい機会になりました。そこで、ビジネス界で活躍する女性との人脈を広げるヒントを考えてみたいと思います。

すでにビジネス界で活躍している女性はたくさんいます。ただし、女性活躍が立ち遅れている業界もたくさんあることも事実です。そのような業界では、いまだに男性との人脈だけで仕事をしている男性経営者がたくさんいます。先日、お会いした製造業の社長は社外の人脈で女性は皆無。ゆえに異業種交流会のような機会で女性経営者とお会いしても何を話していいのか困惑するだけです。仕方がないような気もしますが、今後はそれでは済まされません。

では、どのようにすればいいのでしょうか？「褒める」ことによってお互いの距離を縮めることがポイントです。会うたびに「褒め」を繰り返してみてください。「褒める」を繰り返して、女性経営者との人脈を広げているＳさんは「一度褒めたから、もういいだろう」と油断しないように心掛けているそうです。ある調査結果によれば、女性は男性よりも「自分は周りからどう思われているのだろう？」という心理的な不安が高いのです。褒めるべき場面を見つけたら、その都度褒めてあげましょう。いわば褒めの「上書き」です。

また、同じ場面に出くわしても評価基準が厳しく「できて当たり前」となかなか褒めない人、割とすぐに「よくできました」と褒める人がいます。このバランスが、とても難しいところです。当方は人事の仕事をしていることもあり、人を評価する場面も多いのですが「厳しめ」よりも「やや甘め」の視点が時代には合っていると感じます。ただし、「ハロー（後光）効果」な褒めは避けましょう。ハロー効果とは、人が何かを評価する際、ある特徴によって他の評価も大きく変化してしまう心理的な現象のこと。例えば「10 年前に地元で大きなイベントを仕切って大活躍されたのですよね。優秀なのですね」などと過去の成果や経歴を引っ張り出して優秀さを褒めるより、目の前で取り組む「気配りの細やかさに驚きます」と褒めてください。いわゆるハロー効果による褒めは本人も勘違いしてしまい、良いことはありませんので注意しましょう。

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。

日本総合研究所理事長
高橋　進

高橋進の経済ナビ

日本のブランド戦略

―健康・長寿は世界に誇るジャパン・ブランド―

これまで何度となく日本のブランド戦略は議論されてきた。しかし、その議論の多くは、ブランドを生み出すというより、むしろ地方の産品やアニメなどのコンテンツをいかに世界に売り込むかというプロモーション戦略で終わっていた。確かに、日本には世界に知られていない埋もれたコンテンツがまだまだ多くあり、これを世界にPRすることは重要なことである。

しかし、既存のコンテンツをばらばらに売り込むだけではブランド戦略とはいえないのではないか。ブランド戦略とは、単に個々の商品を売り込むのではなく、共通の価値観を構築し、商品に優先順位を付けて体系的に売り込むことではないか。オリンピック・パラリンピック誘致を巡って「おもてなし」という言葉がもてはやされたが、これは日本のイメージ（価値）を象徴するブランド戦略だったといっていいのではないか。ただし「おもてなし」では抽象的すぎる。この点、最近の地域おこしの動きを見ると、単に地元の産品をばらばらに売り込むだけでなく、個々の産品やコンテンツの関係を整理し、分かりやすいストーリー仕立てにして売り込んでいこうとする動きが見られるようになっている。

では、国全体ではどうだろうか。昨年の外国人の訪日旅行者数は2年続けて大幅に増加し、1974万人に達した。こうしたインバウンドの増加は、近隣国の経済力が向上する一方で、日本はデフレで物価下落が続いたことや、円安などによって、日本が割安な国になったことの影響が大きい。しかし、それだけでなく、日本の持つさまざまな良さがネットや口コミなどで広がった結果でもあり、日本のブランド力が上がっていることの証でもある。しかし、日本の良さや強みが体系的に整理され、コンテンツがつくられ、ストーリーに基づいて優先順位を持って売り込まれるという段階には至っていない。

例えば日本の健康・長寿は世界に誇る日本のブランドである。日本の食文化や食料品はもとより、国民皆保険の下に整備された医療制度、心と体を癒してくれる温泉や娯楽の多様さ、安心・安全に対する意識やモラルの高さ、ハイブリッド技術の開発に象徴される省エネ・省資源やクリーン・エネルギーへのこだわり、さらにはいたわりに溢れ、支え合う国民性など、ハードからソフトに至るまでさまざまなコンテンツや価値が、日本の健康・長寿を支えている。日本のシステムから生み出された健康・長寿が、さまざまなコンテンツに形を変えて、日本の価値、魅力として世界に映っている。この日本のシステムから生み出される製品やサービスに世界は憧れている。中国を見れば、なぜ中国人が自国の食品や製品などを信用せず、日本でつくられた日本製品を欲しがるのかがよく分かる。このブランド力を活用すれば、日本はまだまだ世界にモノとサービスを売り込むことができるはずだ。

その日本は世界に先駆けて高齢社会に突入しつつある。人口減少、労働力不足、経済活力低下などはマイナス材料であるが、他方で社会基盤は安定し、民度も高く、高い技術力も健在だ。健康・長寿といった日本のブランド力に磨きをかければ、日本は高齢社会を乗り切る知恵をいくらでも生み出すことができる。例えば、高齢者になっても希望に応じて働ける社会をつくる。また生活支援ロボットの助けを借り、AIを駆使するなど工夫を凝らせば、決して暗くない高齢社会をつくることができるはずだ。また、車の自動走行システムがあれば、高齢者になって免許を返上しても、移動手段を確保できる。高齢化を逆手にとって、日本が世界をリードする社会をつくることができれば、これこそが究極のジャパン・ブランドになるのだ。

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。

トレンド通信

そのカラーは誰を幸せにしていますか？

日経BPヒット総合研究所
上席研究員
渡辺　和博

「地域からの産品は色使いが、いまひとつなものが多いですね」。先日、藤巻百貨店を運営する株式会社caramoの中村亮社長と話していて、そんな指摘を受けました。藤巻百貨店は、伊勢丹のカリスマバイヤーとして知られた故・藤巻幸大氏がプロデュースしたネット通販サイトで、全国各地からセレクトした品々をストーリーとともに消費者に届けています。このビジネスを藤巻氏と一緒に立ち上げたのが中村さんです。

中村さんの言葉の真意はこうです。「木の肌をそのまま生かしたようなものは仕方がないが、それ以外の素材の雑貨や小物類は、商品企画の段階でカラーについてあるべき姿がきちんと追求されていないのではないか」。茶色やベージュ、黒やグレーといった地味で当たり障りのない色が、さしたる理由もなく安易に選ばれているという指摘です。その見方の背景には、藤巻百貨店の商品選択に関するポリシーがあります。

「藤巻さんはとても色にこだわった人でした」。中村さんによると、これだけ生活の中にモノがあふれている時代で、さらに自分たちの安くない価格の商品を買ってもらうには、それが単に機能に優れているだけはダメで、買うこと、持つことによって深い満足感や幸せを感じるようなものでないといけないというのです。そのためには商品のデザイン、とりわけカラーはとても重要な要素です。いろんな地域の産品が集まる展示会で「うちが扱っている商品が出ていたらすぐ分かります。他とは色使いが違うからです」と中村さんは言います。

藤巻百貨店の通販サイトを見ると、見せ方と商品が持つストーリーの伝え方にこだわっていることがすぐ分かります。アマゾンや楽天に代表される普通のネット通販と言えば、ネットの持つ検索性を生かして、消費者がいかに低価格で買い物ができるかという機能を提供しています。そこに出店しているお店もサイトも価値は価格勝負と品ぞろえです。藤巻百貨店はそれと真逆のコンセプトで、そこにしかない品物を多少高くても納得して買ってもらい、満足してリピーターになってもらうことを主眼としています。地域発のヒット商品開発においては、価格勝負のものをつくっていては先がありません。地域に持続的なビジネスをもたらすことはできないからです。

中村さんと商品開発の話をすると、まず「それは、誰をどんな場面で、どう幸せにしますか？」と問われます。バイヤーに相談する前にそれだけは明確にしてほしいと言います。ターゲットと利用シーンと提供する価値の設計です。それを実現する重要な要素としてカラーがあるのです。例えば、30～40代の女性消費者は「気分が上がる、高揚する、運気が上がる」といったストーリーに惹かれる人が多いです。色彩も、明るくかわいい色の組み合わせが好まれる傾向があります。またインバウンド消費の中心である中国の観光客は赤やゴールドの色使いが好まれます。このようにターゲットによって、好まれる色の傾向はさまざまです。何か商品を開発したり、パッケージデザインを考えるときには、もう一度「その色使いでいいのか？」をチェックしてみてはいかがでしょうか。

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。

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**

地域のライフラインを守った『マルト』

福島県いわき市に「株式会社マルト」という会社がある。主な事業は食品スーパーやドラッグストアの経営。福島県と茨城県が主な営業エリアである。

非正規社員を含め２０００人を超える社員を擁しているにもかかわらず、徹底した地域密着で依然創業の心を大切にしているのが特長である。いわき市では、食や薬で「マルト」の存在は非常に大きく、欠かせないものとなっている。

また、その業績もすこぶる好調で、この10年間でもリーマンショックの影響が大きかった平成22年を除き、その売上高は右肩上がりである。好調な要因は多々あるが、あえて一つだけに絞ると、「三方良しの経営」が創業以来貫かれているからである。

同社の事業目的は「マルトの使命」として明確に示されている。そこには、「マルトは地域のライフラインを守ることが使命と誇りです」とある。また、社是には「商売とは心からありがとう、といってくれるお客様という名の友人をつくること」とある。事業目的には、業界で一番になるとか、規模を大きくするといった言葉は一言もないのだ。

近年、社是や経営理念で立派なことを掲げている企業は増加傾向にある。しかし、その目的を果たすための実際の行動はと言うと、首をかしげたくなる企業が正直に言って多い。その一方で、同社は創業以来、愚直一途に、掲げた使命と社是に基づく経営を続けてきたのである。

その一例を紹介する。それは、あの東日本大震災時の対応ぶりである。あの大地震で、マルトも、ほとんどの店舗で商品が散乱し、店舗の壁が損壊するなど、10億円以上の被害に遭った。そればかりか、通信網も甚大な損害を受け、本社と店舗の回線も不通となってしまったのだ。しかしながら、マルトの店舗は、あの３月11日の大地震直後の16時には、１店舗が営業を再開、翌12日には、残りの大半の店舗も再開した。被災を免れたり、大きな損害の無かった店舗の社員が自主的に出社。安全な場所で着の身着のまま、店舗の周りに集まって、地域住民のために店舗を再開したのである。

聞くと、全国チェーン店でも、再開するまで数週間を要しており、この対応の速さは異例で、地域住民も絶賛したという。そればかりか、自宅が倒壊し、困っている地域住民のために店舗を開放したという。いやはや驚くべき対応である。

以前、なぜこんなにも早く再開できたのかを、店舗のスタッフから聞いたが、そのスタッフは次のように答えてくれた。「寒く不安な中、店の前に飲料や薬、そしてトイレットペーパーやオムツなど、生活必需品を求めて列をつくっている友人であるお客さまの姿を見て、自宅から吹っ飛んできました。ただただ役に立ちたい一心でした。『マルトの使命・マルトの社是』通り行動をしただけです」と。「正しい経営は決して滅びない」を証明してくれるいい企業である。

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。

業況悪化に苦しんでいる方へ

経営改善支援

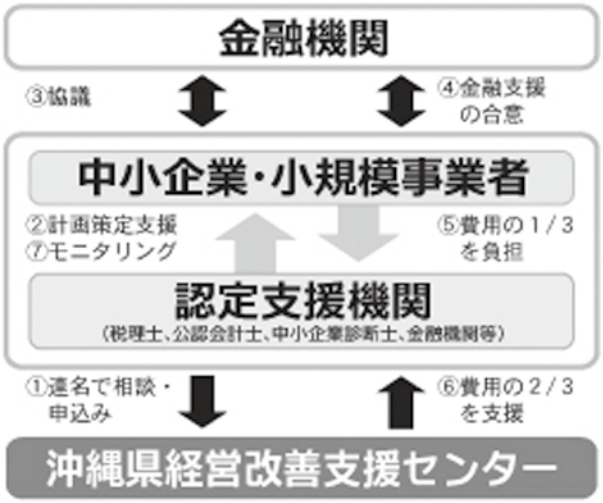
認定支援機関による経営改善計画策定支援

専門家の力を借りた経営改善計画書の策定を支援します！

こんな方にお勧めです 金融機関への返済条件等を変更し資金繰りを安定させながら、

- 売上を増加させたい
- 黒字体質の企業に転換させたい
- 会社のビジョンを社員と共有して全社員一丸となった改善を実施したい
- 人件費以外でコストを削減したい
- 業況悪化の根本的な課題を見つけたい
- 計画策定後も継続的にフォローアップをお願いしたい

事業内容や財務状況など、経営上の課題を抱えながら、条件変更や融資（借換融資、新規融資）などの金融支援が必要な中小企業・小規模事業者の皆様が、国の認定を受けた専門家（認定支援機関）の助けを得て経営改善計画を策定する場合、経営改善計画策定に要する費用について、総額の２／３（事業者の規模等に応じて十数万円から上限200万円）まで負担します。



認定支援機関の役割

- 専門家が経営改善計画の策定をお手伝いします！
- 計画作成後は定期的にフォローアップします！

経営改善計画策定に係る費用のほか、計画策定後３年間の定期的な計画進捗状況の確認や金融機関等への報告の費用についても、本事業における負担の対象となります。

信用保証協会も積極的に経営支援に取り組みます！

経営が安定せず条件変更を繰り返すといった事業者の経営改善を促進するため、各信用保証協会において、地域金融機関等と連携した経営支援を一層強化し、積極的に取り組みます。

お問い合せ・ご相談

那覇商工会議所
沖縄県経営改善支援センター

TEL 098-867-6760
FAX 098-867-6773
Web http://nahacci.or.jp/saisei/

住所 〒900-0033
那覇市久米2-2-10（那覇商工会議所４階）

沖縄県経営改善支援センター 検索

販路開拓をお考えの小規模事業者の皆様へ!!

中小企業庁　平成27年度補正予算事業

小規模事業者持続化補助金

- 経営計画に基づいて実施する販路開拓等の取り組みに対し50万円を上限に補助金（補助率：2／3）が出ます
  - 雇用の増加を伴う取り組み、または買い物弱者対策に取り組む事業者、あるいは海外展開に取り組む事業者については100万円が上限になります。
  - 複数の事業者が共同して申請することもできます。複数の事業者が連携する場合には、上限は100万円～500万円です。＊連携小規模事業者数によります。
- 計画の作成や販路開拓の実施の際、商工会議所の指導・助言を受けられます

《対象となる取り組みの例》

①広告宣伝
・新たな顧客層の取り込みを狙い、チラシを作成・配布

②集客力を高めるための店舗改装
・幅広い年代層の集客を図るための店舗のユニバーサルデザイン化

③商談会・展示会への出展
・新たな販路を求め、国内外の展示会へ出展

④商品パッケージや包装紙・ラッピングの変更
・新たな市場を狙って商品パッケージのデザインを一新

お問合わせ先
那覇商工会議所
電話：098-868-3758

日本商工会議所 小規模事業者持続化補助金 事務局（申請書類の提出先）
〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷３－１１－８
電話：０３－６４５９－２００４［9:30～12:00、13:00～17:30（土日祝日、年末年始除く）］

URL：http://www.jizokukahojokin.info

【概　要】

※詳細は特設ウェブサイトに掲載する公募要領等をご確認ください。

◆補助対象者

小規模事業者［商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（平成5年法律第51号）第2条を準用］

卸売業・小売業	常時使用する従業員の数　5人以下
サービス業（宿泊業・娯楽業以外）	常時使用する従業員の数　5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数　20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数　20人以下

◆対象となる事業

・経営計画に基づき、商工会議所の支援を受けながら実施する販路開拓等のための事業

◆補助対象経費

機械装置等費、広報費、展示会等出展費、旅費、開発費、資料購入費、雑役務費、借料、専門家謝金、専門家旅費、車両購入費（買い物弱者対策事業の場合に限ります）、委託費、外注費

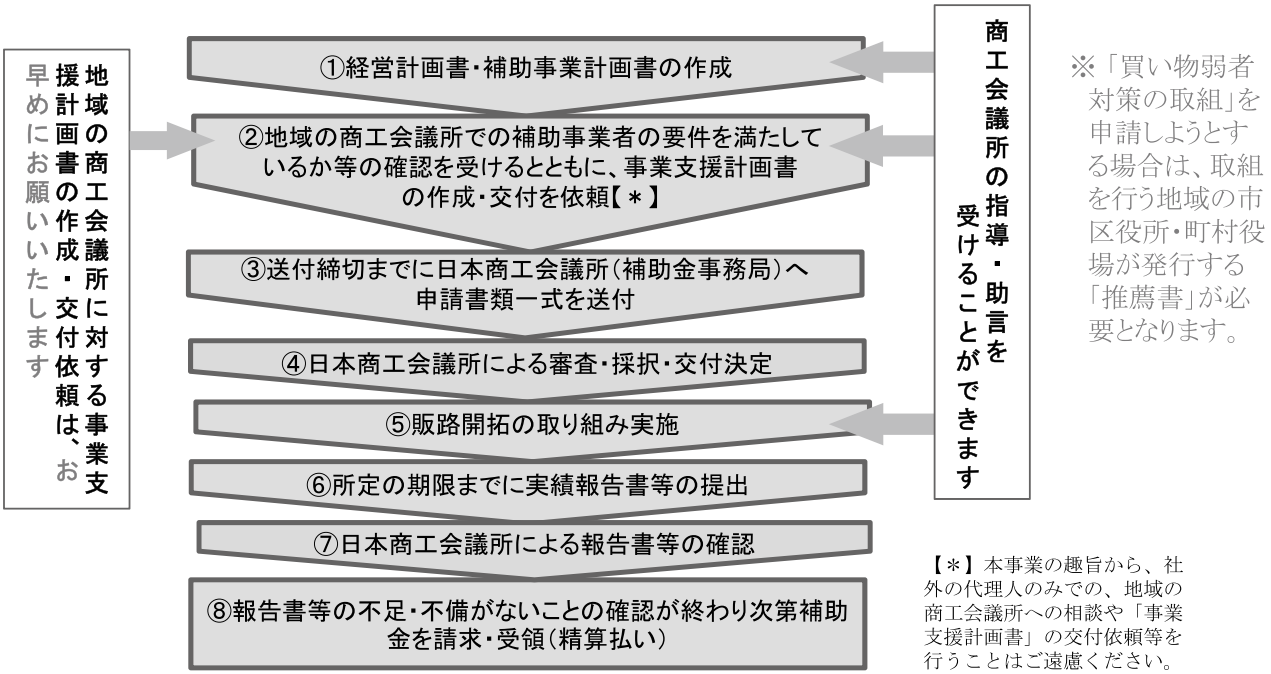
◆補助率・補助額

・補助率　補助対象経費の2/3以内

・補助額　上限50万円（雇用の増加を伴う取り組み、または買い物弱者対策に取り組む事業者、あるいは海外展開に取り組む事業者は上限100万円）

＊複数の事業者が連携する場合には、上限は100万円～500万円です。

◆申請から補助金受領までの手続



※「買い物弱者対策の取組」を申請しようとする場合は、取組を行う地域の市区役所・町村役場が発行する「推薦書」が必要となります。

【＊】本事業の趣旨から、社外の代理人のみでの、地域の商工会議所への相談や「事業支援計画書」の交付依頼等を行うことはご遠慮ください。

◆手続きの期限等

	平成27年度補正予算・公募
１．申請受付開始	２月２６日（金）
２．日本商工会議所（補助金事務局）への申請書類一式の送付締切（上記③）	５月１３日（金） 【最終日当日消印有効】
３．採択結果公表	７月上旬予定
４．補助事業の実施期限	交付決定通知受領後から １１月３０日（水）まで

業況ＤＩは、悪化。

先行きは改善見込むも、不透明感強く、慎重な見方が続く

- ２月の全産業合計の業況ＤＩは、▲２２．８と、前月から▲３．４ポイントの悪化。観光需要による牽引のほか、 原油安に伴い、原材料価格や燃料費、電力料金の下落の恩恵を指摘する声が聞かれたものの、人手不足と人件費の上昇が足かせとなる中、 消費低迷や中国経済減速による受注減などが全体を押し下げた。また、株価・為替の不安定な推移も中小企業のマインドを下押ししており、 昨年秋頃から足踏み状況が続いていたが、足元では弱い動きがみられている。
- 先行きについては、先行き見通しＤＩが▲１８．２（今月比＋４．６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。観光需要の拡大や設備投資の持ち直し、補正予算の早期執行への期待感のほか、燃料費や 電力料金の下落により収益改善を見込む声が聞かれる。他方で、新興国経済の減速や株価・為替の不安定な推移、マイナス金利導入の 影響などにより、先行きの不透明感が増す中、中小企業においては、消費低迷の長期化や人手不足の影響拡大などへの懸念を払拭できず、 慎重な見方を崩していない。

【建設業】からは、「人件費の上昇が続くものの、受注確保のためには施工単価を据え置かざるを得ない」（一般工事業）、「燃料費や資材価格の下落の恩恵はあるが、公共工事・民間工事ともに動きが乏しく、売上は伸び悩んでいる」（土木工事業）、「年度末にかけて受注が増加し、業績も上向いている。他方で、短納期の案件が多く、人手が足りていない」（建築工事業）などの声が寄せられている。

【製造業】からは、「消費の二極化に対応するため、低価格帯と高価格帯双方の商品をバランスよく投入したことで、売上は堅調に推移している」（衣料品製造業）、「新興国向けの受注低迷が続く。また、為替相場が不安定であり、今後の業績への影響が心配」（産業用機械製造業）、「取引先である自動車メーカーの工場稼働停止に伴い、自社の受注も減少した」（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、「収益確保のため、コスト増加分を価格転嫁したところ、一部の取引先がより安価な同業他社に流れ、売上は伸び悩んだ」（建築資材卸売業）、「利幅の大きいプライベートブランド商品の営業を強化したことが奏功し、採算が好転している」（食料品卸売業）、「製造業からの引き合いが鈍く、在庫が積み上がっている」（衛生管理用品卸売業）などの声が寄せられている。

【小売業】からは、「バレンタイン商戦が好調。特に、海外有名ブランドや限定品など、高付加価値商品に人気が集まった」（百貨店）、「必要なものしか買わない消費者が一段と増えており、値下げをしても売れ残る商品が多くみられる」（総合スーパー）、「春節に伴い、中国などからの外国人観光客は増えているが、買い物よりも温泉や城郭など観光の人気が高く、売上面での恩恵は少ない」（商店街）などの声が寄せられている。

【サービス業】からは、「青果物や冷凍食品の荷動きは活発なものの、鋼材やアルミなど製造業向けの受注が低調」（運送業）、「電力料金は昨年度比で約８割と抑制できているが、生鮮を含む食料品の仕入コスト増大の影響が大きく、収益確保が難しい」（飲食店）、「人材確保のため、時給を引き上げて採用募集をしているが、応募が少ない。また、採用できても収益の圧迫要因となっており、業況は厳しい」（人材派遣業）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▲１９．３と、前月から悪化。産業別にみると、卸売業、小売業で改善、その他の３業種で悪化した。

●採算面では、全産業合計の採算ＤＩは▲２２．３と、前月から悪化。産業別にみると、卸売業、小売業でほぼ横ばい、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、卸売業で改善、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▲２４．９と、前月からほぼ横ばい。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。

●従業員面では、全産業合計の従業員ＤＩは１３．８と、前月から人手不足感が弱まった。産業別にみると、小売業でほぼ横ばい、その他の４業種は人手不足感が弱まった。

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 三月号（通巻七五四号）　平成二十八年三月十五日発行（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）