

NAHA CCI NEWS

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

5 2016
May
No.756



同封されている付録もご覧ください

- | | |
|------------------|-------------------------------|
| ① 熊本地震義援金募集へのご協力 | ⑥ 金融個別相談会のご案内 |
| ② 企業PR便のご案内 | ⑦ グローバルな人材育成を支援 |
| ③ 1日でわかる会計情報活用 | ⑧ 沖縄革真塾 |
| ④ ビジネス総合保険制度 | ⑨ 人材育成助成金説明会 |
| ⑤ 採用難時代の人事・賃金制度 | ⑩ 全国商工会議所
観光振興大会2016 in 京都 |

那覇商工会議所

〒900-0033
那覇市久米2丁目2番地10

TEL 098-868-3758

<http://www.nahacci.or.jp>

平成二十八年経済センサス・活動調査を実施します

～日本経済の未来は、あなたの調査票から～

●平成二十八年六月に実施する経済センサス・活動調査は、全国すべての事業所・企業を対象に、全産業分野について売上(収入)金額や費用などの経理項目を同一時点で網羅的に把握する我が国唯一の調査です。

●調査の結果は、国の各種行政施策をはじめ、地域の産業振興や商店街の活性化などの地域行政のための基礎資料として活用されます。

●支社などがない事業所には、調査員が直接伺い、調査票をお配りします。

●支社などがある企業等には、国が本社などに傘下の支社分の調査票をまとめて郵送します。

●調査票は平成二十八年五月末までにお届けします。
ぜひ、インターネットでご回答ください。

◆調査の趣旨・必要性をご理解いただき、ご回答をよろしくお願いいたします。

ビルちゃんとケイちゃん



経済センサスキャラクター

総務省・経済産業省・沖縄県・市町村

経済センサス-活動調査については、キャンペーンサイトをご覧ください。

平成28年
6月1日

経済センサス2016

検索



<http://www.e-census2016.stat.go.jp/>

目次

Index

NAHA
CCI
NEWS

知って得するビジネスマナー	2
琉球いろは歌	3
賃金実態調査	3
ビジネスマッチング発想法	4
ビジネス総合保険制度	5
快進撃企業に学べ	6
ちびっこランド天妃園	7
会員の窓募集	7
経営のヒント	8
HAISAI	9
AKABOSHI	12
電力小売自由化	14
商工会議所ライブラリー	15
言葉の力	15
高橋進の経済ナビ	16
トレンド通信	17
英国大使館からのお知らせ	18
小規模企業共済制度	18
改正のお知らせ	18
マル経・沖経資金の特徴	19
かわら版	20
LOBO調査結果	22

5月・6月スケジュール

5月

5月16日(月)	健康長寿おきなわ復活 県民会議幹事会
5月17日(火)	新入社員合同研修会
5月19日(水)	世界のウチナーンチュ大会 実行委員会幹事会
5月23日(月)	商店街事務連絡会議 国税税務団体協議会
5月24日(火)	九商連総会(大分県日田市)
5月25日(水)	青年部三役会
5月26日(木)	健康長寿おきなわ復活県民会議
5月27日(金)	夕学講座「悪との向き合い方」
5月30日(月)	国際交流人材育成財団理事会
6月	
6月2日(木)	夕学講座 「100年先の企業づくり」
6月3日(金)	青年部沖縄県連総会
6月6日(月)	再生支援協議会4者面談
6月7日(火)	金融説明会
6月8日(水)	夕学講座「女性マネージャーを育む、活かす、押し上げる」
6月9日(木)	共済フォーラム
6月12日(日)	簿記検定試験

事務局日誌(4月)

4月1日(金)	辞令交付
4月6日(水)	県連BWCキャンペーン進発式 県確定検査
4月7日(木)	経済団体会議幹事会 県連理事会(女性会)
4月8日(金)	「第3回沖縄大交易会」第1回実行委員会総会
4月10日(日)	珠算検定試験
4月12日(火)	マル経審査会
4月13日(水)	女性会・青年部通常総会
4月14日(木)	汚染賦課金説明会
4月16日(土)	21世紀フォーラム
4月17日(日)	情報処理試験
4月18日(月)	木浦商工会議所視察団表敬訪問
4月19日(火)	世界のウチナーンチュ大会 実行委員会幹事会
4月20日(水)	沖縄平和賞委員会幹事会
4月21日(木)	沖縄県産業・雇用拡大県民運動 推進本部幹事会
4月22日(金)	那覇市健康ウォーキング推進事業 実行委員会総会
4月23日(土)	沖縄経済界との意見交換について
4月25日(月)	クローアチア大使表敬訪問
4月26日(火)	高専産学連携協力会
4月27日(水)	農産市場新築工事安全祈願祭
4月28日(木)	軽減税率補助金説明会

那覇商工会議所

TEL 098-868-3758(代)

FAX 総務部 098-866-9834
相談部 098-866-5728

〒900-0033 那覇市久米2丁目2番10号

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

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



人財育成コンサルタント
美月 あきこ



お金の使い方マナー

ステータスが上がれば上がるほど、さまざまなシーンでの振る舞いであなたの人となりを感じようとする周囲の視線にさらされます。人は見ていないようで、実によく見ています。

その振る舞いの一つに「お金の使い方」があります。つい先日、ある起業家同士の会話が耳に入りました。「成功したらあの人がみたいになりたい」とか「あんな人になんてはなりたくない」といった内容で、さらに耳を立てると「会食の後のスマートな支払い方」や「プレゼントに添えられた丁寧なお手紙にビックリした」という内容でした。「心遣いがある」や「さりげなくてカッコいい」「粋だね」という好評価の一方で、「あの人は

ケチだ」「お金に汚い」「セコイ」など、散々な言われ方をされてしまうのですから、「お金の使い方」は侮れません。

ある企業の経営者さんが「従業員への教育研修は費用だけでなく、スキルアップした従業員は資産に計上したいぐらいだよ」と話されたことがあります。さすが黒字経営の社長は考え方が違うなと感心したものです。人の存在に重きを置き、従業員を大切にしている証拠だと思います。

よく一流の人は人にお金を使うといわれます。金一封を渡したりプレゼントをしたり、というだけではなく、人との交流が生まれるようなお金の使い方です。

仕事で成果を出すような人は、「人の動かし方」を心得ています。立場や命令だけで人は動か

ないことを知っています。自分自身を決して過信せず、それが謙虚な姿勢と受け取られるため、「あなたのためなら喜んで」と相手が快く動いてくれるのです。

結果、周りの人の力を追い風にして前に進んでいけるのです。

部下が良い仕事をした時や競合に勝って受注した時などのタイミングで「今日は私のおごりで、みんなで飲みに行こう」と誘うと、日頃から気に掛けていることを伝える絶好の機会となります。ただ、上司とのお酒の場は従業員にとって気疲れするもの。それを察して早目に切り上げることも。「ご家族で食べて」と帰り際にお土産を渡す心憎い社長さんもいます。さらに、出張に行つた際のお土産や話題のお菓子など、女性社員が喜びそうなスイーツをたまに持ち帰るだけでも社内の雰囲気は明るくなります。

最後に。会食の日は、お財布に新札を入れておきましょう。日本では昔から、お稽古事のお月謝は新札で準備し、ご祝儀やお年玉など「ハレの日」に新札

を使います。一流とされるお店などでも必ず新札のお釣りを渡されます。ピンとした皺のないお札は、受け取る側にとっても実に気持ちのいいものです。

間違つても猫背になりながらポケットや財布からひねり出したくしゃくしゃのお札を出さないうように。同じお金であっても相手に与える印象は随分違います。スマートでカッコいい、生きたお金の使い方したいものです。

美月 あきこ／みづき・あきこ

人財育成コンサルタント・ビジネスマナー講師。大学卒業後、日系および外資系航空会社にて国際線客室乗務員として17年間勤務。現在は、人財育成トレーナーとして接遇サービス、対人コミュニケーションについての講演・研修を企業や団体に行つた。客室乗務員時代に身につけたファーストクラス仕様のサービスを元にした、ユニークな研修が好評を博す。年間180回以上の研修と講演をこなす。著書に、『ファーストクラスに乗る人のシンプルな習慣』『15秒で口説くエレベーターピッチの達人』などがある。

琉球いろは歌

うしていうしまりみ
惜して惜しまれみ

たまぬをうぬいぬち
玉の緒の命

わかさたるがきてい
若さたるがけて

すそにむちゆな
廉相に持つな

〈訳〉
惜しんでも惜しみ足りない、
親からももらった命。
若いことをいいことに
おろそかにする態度を
とってはいけない。



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ぬ「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・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に伝えられ、道德の教科書として寺子屋で使われました。

※引用 ところに留めたい「琉球いろは歌」47の言葉 琉球朝日放送編



戦前の明倫堂(現会議所近辺)
「写真提供:那覇市歴史博物館」

那覇・沖縄・浦添市内における 「平成27年度 賃金実態調査報告書」を発刊！

～会員企業に無料で差し上げます～
～どうぞ、ご利用下さい。～

平成27年度
賃金実態調査
報告書

会員企業に
無料
配布中！

那覇・沖縄・浦添商工会議所では、企業間における給与、賞与等の実態を把握するため、各商工会議所管内の法人企業を対象に平成27年6月末現在の賃金実態調査を実施し、報告書を取りまとめました。
(有効回答事業所748件)

本報告書には①性別・年齢別賃金、②初任給、③パートタイマーの有無(時給)、④各種諸手当等が項目別に編集されており、それぞれ簡単な解説が付け加えられています。

本報告書が企業経営の労務管理と労使双方の円滑な関係を構築する資料としてご利用戴ければ幸いです。

お問合せ

那覇商工会議所 企画業務部

TEL:868-3758

尚、部数に限りがございますので、なくなり次第終了とさせていただきます。
郵送はしておりませんので、直接、那覇商工会議所2階までお越し下さい。

ビジネスマッチング 発想法



株式会社セブレイン
代表取締役社長 高城 幸司

「商品に新たな価値を付加する意外な組み合わせ」

日本の伝統的な技法によってつくられた工芸品。熟練した職人が手作業で製作するため少量しか生産できません。清水焼や九谷焼などの陶器、友禅染などの繊維製品、漆器、木工品、竹工品、文具（筆、墨、硯、そろばん）、人形や扇子。アイテムは幅広いものがあります。みなさんは伝統工芸品を購入することはありますか？ 当方も仕事で出張したときに空港や駅で陶器を見つけると、日本酒を飲むアイテムとして「この色は珍しいから買っておこう」と衝動買いをしてしまうことがあります。ただ現在は、外国人からの需要は拡大傾向なものの、全体としての市場規模は大きく減少傾向にあります。その理由は若年層において、伝統的な文化や生活に対する体験や知識が不足していること。利便性や機能性が重視されるようになり、既存の伝統工芸品に付加価値を感じる人が大幅に減少していることが主な原因といわれています。

さて、同じように製品に価値を付加して、売り上げを伸ばすことができずに悩んでいる経営者は多いのではないのでしょうか？ そこで、ビジネスマッチングにより既存の商品に新たな価値を付加することを実現したケースを紹介したいと思います。それは日本が誇る工芸技術の「びょうぶ」の職人とアニメ会社の出会いが生み出した作品です。きっかけはアニメ制作会社がイベントで販売する目玉商品をつくるため、伝統的工芸品に注目したこと。びょうぶは風よけや間仕切りだけでなく、鑑賞する絵画のキャンバスとしての用途も備えた伝統工芸品です。そこで、びょうぶに人気のあるアニメ作品を描いたら、ファンが観賞用として欲しがるとアニメ制作会社は考えたのです。びょうぶに描かれたのは「ガンダム」のシャアザク。日本だけでなく世界的にも人気があるキャラクターです。びょうぶ職人は依頼を受けて、国内産の杉を使い、手作業で木枠を作製。そして、和紙を下貼りしたあと、シャアザクが描かれた金色の本紙を張り付けて仕上げました。和のテイストながらアニメキャラが描かれて斬新な作品に仕上がりました。高価格（120万円）にもかかわらず、すぐに買い手が現れました。価値を付加するマッチングは意外な組み合わせもあり得るのです。

高城 幸司／たかぎ・こうじ

1964年生まれ。同志社大学文学部卒業後、株式会社リクルートに入社。6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始め3社で経営に携わる。現在は企業に対する人材育成、人事戦略の策定などを行っている。

商工会議所からのお知らせです

地域経済を支えている企業・事業者の皆さまへ

1. 経営リスク、事業リスクへの備えはできていますか ☐ YES ☐ NO
2. 大切な従業員の生活を支える備えはできていますか ☐ YES ☐ NO

ひとつでもNOに✓された企業・事業者の皆様には、

「商工会議所の保険・共済制度」へのご加入をオススメします。ぜひご検討ください。

企業の「もしも」に備える商工会議所保険制度 ～全国制度だから割安な保険料で充実した補償を実現～

国内PL訴訟のリスクに備える

PL法【製造物責任法】に基づく賠償責任だけでなく、民法上の賠償責任【不法行為責任・債務不履行責任】もカバー。製造業だけでなく、販売業、飲食業、工事業、請負業等幅広い業種が加入対象！！

① 中小企業PL保険制度

★ 特約で製品（商品）リコール関連の費用も補償

② 全国商工会議所PL団体保険制度（中堅・大企業向）

★ 高額賠償に備える安心保険（最高5億円まで補償）

輸出関連企業の海外展開のリスクに備える

③ 中小企業海外PL保険制度

★ 直接輸出の完成品・部品メーカーはもちろん、委託生産（OEM）メーカーや輸出商社も加入必須

④ 輸出取引信用保険制度

★ 海外取引先の倒産や取引先の天災などの理由で回収不能となった売掛債権の一定割合を補償

情報漏えい訴訟のリスクに備える

⑤ 情報漏えい賠償責任保険制度

★ 個人情報（マイナンバー含む）の漏えいにより、法律上の損害賠償責任を負担する際に発生する損害賠償金、訴訟費用（弁護士費用等）のほか、見舞品・社費費用などもカバー
★ 法人情報の賠償責任もカバー

業務災害のリスクに備える

⑥ 業務災害補償プラン

★ 業務中の事故による死亡・後遺障害・入院時等の保険金のほか、「ケガ」や「過労死」が原因で労災認定され、法律上の賠償責任が企業に生じた場合の民事上の賠償金（慰謝料等）、争訟費用（弁護士費用など）もカバー（労災賠償に備える「使用者賠償責任保険」を標準セット）
★ 契約は、原則無記名式。短期労働者やパート・アルバイトも包括補償

就業不能時のリスクに備える

⑦ 休業補償プラン

★ 従業員や会社経営者（個人事業主含む）が大ケガや重い病気就業不能となった時に、休業前の所得と公的補償の差額をカバー、生活水準を落とさずとなく療養に専念
★ 自宅療養による休業も補償、家事従事者も補償（入院時のみ、自宅療養は対象外） ★ 国内・海外・業務中・業務外を問わず補償（24時間いつでもサポート）

平成28年7月
制度スタート!

ビジネス総合保険制度 （総合補償型）

- ◎ 事業活動を取り巻くリスクに対する補償のモレ・ダブリを解消し、一本化してご加入いただけます！
- ◎ PL、リコール、施設・事業遂行、情報漏えいなど賠償に関するリスクを総合的に補償します！
- ◎ さらに事業休業補償の付帯により、災害時の万が一の備えとして事業継続資金を確保することができます！
- ◎ 全国商工会議所のスケールメリットによる割安な保険料水準を実現しました！
- ◎ 本制度（総合補償型）と「業務災害補償プラン」で事業活動リスクを包括的にカバーします！

【参考】本制度には賠償リスクに限定した「賠償補償型」もあります（平成28年3月スタート）
＜注＞本制度における補償範囲（内容）の詳細は、引当保険会社（代理店）にご確認ください。

従業員の生活を支える商工会議所共済制度

～安価な掛金で福利厚生の実現～

「もしも」や「まさか」に備えて安心！商工会議所の

生命共済制度

役員および従業員の福利厚生にご活用いただけます。

- 病氣・災害による死亡、事故による入院を365日24時間保障。
- 医師の診査なしで簡単にお申し込みいただけます。
※ 健康状態の告知が必要。
- 掛金は全額損金または必要経費に計上できます。
※ 記帳の形跡の取扱は、平成26年7月現在の税制に基づくもので、将来において保証するものではありません。
- 余剰金があれば配当金として還元されます。
- 商工会議所独自の給付制度（祝金・見舞金など）もあります。
※ 一部の商工会議所では本制度を設けていない場合があります。本制度の有無は最寄りの本共済実施商工会議所にご確認ください。

※不正行為や不法行為があった場合、保険金・給付金をお支払いできない場合がありますので、ご注意ください。
※この制度は商工会議所が生命保険会社と締結した「（福祉）団体定期保険契約」に基づいて運営されます。

従業員の退職金を、計画的に積み立てる商工会議所の

特定退職金共済制度

退職金制度の確立は従業員の確保と定着化をはかり、企業経営の発展に役立ちます。

- POINT 1 掛金は、従業員1人につき月額1,000円（1口）から30,000円（30口）まで1,000円刻みで設定できます。
- POINT 2 過去勤務期間の通算の取扱ができます。
※ 一部の商工会議所では本取扱を設けていない場合があります。本取扱の有無は最寄りの本共済実施商工会議所にご確認ください。
- POINT 3 退職一時金・遺族一時金・退職年金のいずれかが従業員ご本人（またはご遺族）に直接給付されます。
- POINT 4 国の制度（中小企業退職金共済制度）との重複加入も認められています。
- POINT 5 事業主が負担する掛金は全額損金または必要経費に計上できます。
※ 記帳の形跡の取扱は、平成26年7月現在の税制に基づくもので、将来において保証するものではありません。

この制度に加入するかしないかは事業主の任意ですが、加入する場合は金従業員を加入させなければなりません。
なお、期間を定めて替わっている者、試用期間中の者、季節的な仕事のために雇われている者（パートタイマー、休職中の者、非常勤の者など）は加入させなくても結構です。

※この制度は商工会議所が生命保険会社と締結した「新企業年金保険契約」に基づいて資産運用されます。

商工会議所とは
<http://www.jcci.or.jp/aboutccci.pdf>

商工会議所は、その地区内における商工業の総合的な発展を図り、兼ねて社会一般の福祉増進に資することを目的に民間の発意で生まれた地域総合経済団体。全国に514の商工会議所があり125万の会員を有しています。地域の商工業者の意見を集約し、政策提言、経営支援、地方創生等、様々な活動に日々取り組んでいます。

【お問い合わせ先】 那覇商工会議所

那覇商工会議所

検索

※本制度・プランの詳細やお見積り、ご加入手続きは「制度引当保険会社」にお問合せください。
※一部の商工会議所では、本制度・プランを取り扱っていない場合があります。
※本広告には、制度概要を示したものです。「制度引当保険会社」は最寄りの商工会議所にご確認ください。
※本広告は、日本商工会議所が制度引当保険会社の協力のもと制作したものです。



法政大学大学院
政策創造研究科
教授 坂本光司

不況知らずの元気なパン屋さん『ピーターパン』

千葉県船橋市に本店を持つピーターパンというお店がある。主事業はパンの製造・小売りだ。ちなみに社名は、子どもから大人まで親しみを持ってほしいという思いから名付けた。

創業者は現社長の横手和彦氏である。横手氏の経歴は多彩で、学校卒業後に、ある銀行に就職するも仕事が合わないとして2年で退職し、その後はバーを経営。渋谷や麻布など一等地に出店したお店は大繁盛していた。しかし、ある日、母親と店に立ち寄った娘さんの「お父さんは、お客さんとお酒を飲んでるだけであつとも仕事をしていない」という一言で、店を他人に譲っている。

「娘に誇れる仕事をせねば」と奮起。知人からパン屋になることを薦められ、パン屋で修業

をした。そして、6カ月間の修業を終え、1977年、現在のピーターパンを創業している。パン屋を経営する傍ら、宅配ピザ店を開業するなど、事業領域を拡大していったこともあり、売り上げは増加していった。しかし、社内の雰囲気は良くなかった。ギスギス感が高まり、離職する社員も多数。経営者である横手氏自身も仕事に面白さ・楽しさを感じられなくなっていたという。

そして、1999年、ついには当時の稼ぎ頭の宅配ピザ店を分離独立させるとともに、経営の在り方・進め方を社員皆で考え直した。さらに議論を重ね、全社員で事業領域を新たに策定し直した。それが「ちよつとぜいたく、ちよつとおしゃれな食文化の提供」だ。

また、これに合わせ、経営ビジョンも策定している。「お客さまが自分のお友達に紹介したくなるお店にします」「私たちは笑顔で楽しく誇りをもって働ける会社になります」「私たちとその家族、そして地域社会にとつてなくてはならない会社になります」「ホスピタリティベール・ピーターパン 永続100年 100店舗を目指します」。

その意味では、現在のピーターパンの実質的な創業は1999年といっても良いだろう。事業領域を明確にするとともに、全社員が参加しての経営ビジョンの策定や、それを「社訓」にした「全社員参加経営」「超ガラス張り経営」「感動創造経営」の実践により、同社はよみがえっていく。事実、その後、今日までの同社の成長発展は見事である。

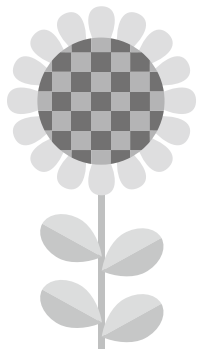
当時、従業員数20人、売上高約3億円、店舗数2店舗だったものが、今日では、従業員数はパートナース社員を含め325人、売上高23億円、店舗数も6店舗にまでなっている。今や学生にも人気企業で、15人程度の採用枠に毎年500人前後の大学生が殺到するという。

また、驚かされるのは、その

業績だ。多くのパン屋さんが苦境にあえぐ中、同社の売上高は18年連続増収、その利益率も業界平均の3倍以上、1日の1店舗当たり買い物客は1000人、2000人という。余談だが、JR船橋駅構内にある売場面積わずか5坪のお店の1日当たり売上高はなんと70万円、また知る人ぞ知る同社の「メロンパン」の1日当たり販売数量は約10万个という驚くべき数字なのである。

坂本光司／さかもと・こうじ

1947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、2008年4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。他に、人を大切にする経営学会会長はじめ、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。



保 育 所

ちびっこランド 天妃園

保育士資格者
募 集
(準看護師も可)

沖縄県那覇市久米1丁目21-5

098-860-7465

保育所 ちびっこランド

天妃園はこんなところ

- 傷害保険に加入しています。
- 兄弟割引あります。
- お勤めの方は月保育で
- 急用な方は一時保育で
- 英語教育有り

入園要項

- ①対 象 生後6ヶ月～6歳
- ②保 育 日月曜日から土曜日(日・祝日休園)
- ③一時保育 7:30～19:00 ￥540～
- ④月 保 育 7:30～18:00(延長有)
(兄弟割引有) ￥28,920～
(税込)

★ 1時間、無料体験保育あり
※対象:生後6ヶ月～6歳

★お気軽にご相談下さい★

会員の窓

掲載募集!!



「会員の窓」は、会員の皆様が扱っている商品、サービスなどを無料で紹介するコーナーです。

掲載ご希望の方は右記要項を確認の上、当所担当までご連絡ください。

あなたの会社
店舗・商品など
宣伝しませんか!?



掲載内容 貴社の新製品や各種サービス、イベントの告知等にご利用下さい。

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文字程度
- (3)画像1枚…商品・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 下記のメールアドレスへご提出ください。

E-mail:tyogi@nahacci.or.jp

※または郵送でも承ります。

掲 載 月 掲載月については、申込み状況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(翌月掲載)

お問合せ先/

那覇商工会議所

広報担当

与儀(TEL:868-3758)

経営のヒント

133



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 (14) ―

従業員数が多くなると組織作りが課題になってきます。そして、組織体制の弱さを嘆く経営者から事情を伺うと、一つの共通点が浮かんできます。

それは、社内のコミュニケーション不足です。

これは、営業体制についても当てはまります。営業力の弱い会社は営業担当者が各自バラバラに動いており、社内の会話量が不足しています。

営業会議だけでは不十分

営業担当者の方針を伝え、情報共有し、物事を協議する場として、営業会議が多くの会社で定例実施されています。

勿論、会議は大切です。しかし、万能ではありません。

会議は、それ自体に欠点があります。それは、会話の浅さです。

一対一だと言えても、会議の場では言いにくい事はたくさんあります。他の参加者の目があるため、本音での発言がしにくいのです。

実際、参加者が多くなればなる程、会議での発言は表面的になり、全く発言しない人も増えます。

そこで、営業会議に加え、個人面談が必要になります。一対一であれば、より本音に近い会話ができるようになります。会議の場には適さない個別事案の話し合いもできます。

また、上司と部下の距離が近くなれば、モチベーションも上がります。

個人面談で何を話すのか

営業担当者との個人面談には資料が必要です。例えば、売上高や粗利益の営業成績の数字や顧客一覧、商談状況などです。

これらを元に、現状報告と今後の見込を共有し、問題があれば、原因と対策を協議します。

また、担当者が困っている事があれば、上司は相談に乗ります。

個人面談では、上司から部下への一方的な指示や聞き取りに終始せず、双方向の会話を成立させる

事が大切です。

特に、営業成績が振るわない担当者については、どのような壁にぶち当たっているのかをよく聞いたうえで、対策と一緒に考え、次の一步を具体的に決める事が大切です。

営業担当者は会社の外では孤独です。上司が部下をしつかりと支えなければなりません。

形式に拘わる必要はない

個人面談は表面的な会話では効果が乏しいので、できるだけ本音で話せるような工夫が必要です。

面談と言っても、二人で会話するだけです。必ずしも会議室で向き合って話す必要はありません。

立ち話でも結構ですし、同性同士なら食事をしながらでも問題ありません。むしろ、こちらの方が力を抜いて気軽に話ができるでしょう。

面談の時間や頻度も臨機応変に変えて大丈夫です。

問題がなければ、頻繁に面談する必要はありませんし、必要があれば、毎日でも話をすべきです。

大切なのは、部下が抱えている問題を上司が発見し、解決の道筋をつける事です。あまり形式に拘ると効果が薄れます。

管理者の責任を全うする

営業責任者は、担当者の仕事を管理するのが仕事ですが、管理とは現状把握とイコールではありません。

現状を把握したうえで、改善していく所までが「管理」です。

つまり、部下の仕事をレベルアップする責任が上司にはあります。

その意味で、個人面談は忙しい時でも時間を見つけて実施する事が大切です。

そもそも、営業は忙しさと成績が必ずしも連動しないものです。バタバタと走り回っていても、やり方が下手だと成果がでませんし、そのうちに疲れ意欲が薄れます。

だからこそ、上司と部下が一度立ち止まって、方向性や方法論を見直す会話が重要なのです。

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) 098-857-3278
(Mail) ikai@mbn.nifty.com
(URL) <http://www.ikai.jp/>

HAISAI 【ハイサイ】

スローガン

Co-Creation! ～共創。共に挑戦しよう!～

■所信



平成28年度
那覇商工会議所
青年部会長
藤井秋彦

私は、平成14年に那覇YEGに入会し、今日までたくさんのYEG活動に携わってきました。その中でも強く印象にあるのが、平成24年度の日本商工会議所青年部第32回全国大会おきなわ那覇大会です。当時、全国大会を誘致した先輩たちの下、熱い志を持った会員達が集い他単会の協力を得、全国の仲間にも助けられながら一致団結し、我々全員が成長したことで全国大会を成し遂げることができました。

その経験や知識、仲間との絆、志は今でも我々の中に残っています。この貴重な経験で得たものをいかに形にし伝え残していくか、それが私の使命だと考えます。

それは、我々青年部の「YEGとは若さと情熱、そして広い視

スローガン

Co-Creation! ～共創。共に挑戦しよう!～

活動理念

青年経済人としての育成を図り、
豊かで住みよい郷土づくりに寄与する。

野を持った若き企業家集団であり、地域経済の発展のために活動する、次代のリーダーを育成する。」という、理念に相違ありません。

私の掲げる、『Co-Creation! ～共創。共に挑戦しよう!～』というスローガンのCo-Creation!とは、「異業種の人々で共に何かを創りあげる」ことを意味する造語です。

このスローガンの下、共に何かを成し遂げることで生まれる個々の成長を目指し、青年経済人としての育成を図ります。

また、文化・観光・スポーツ・ビジネス等に特化した事業とともに、「わたしたち那覇めしグランプリ決定戦」を今年度も開催します。那覇市に欠かすことの出来ないイベントの一つとして定着してきた「那覇めし」ですが、「那覇めし」「那覇YEG」という定着も目指していきたいと思えます。

これらの事業を開催するうえで必要なのは、年齢性別を問わず、

これまで以上に誰もが意見しやすい場であり、各々が責任を伴った自発的な行動が出来る組織であることです。

失敗を恐れず、自らの意見やアイデアが実現できる喜びを感じ、会員一人ひとりの成長につながる機会を作ります。

さらに、平成28年度は那覇YEGから沖縄県商工会議所青年部連合会の会長が輩出されますので、県連会会長を支えるべく、主管単会として那覇YEGの役割りを会員一人ひとりに自覚させなければなりません。

私は、入会以来13年、無我夢中でYEG活動に取り組んできましたが、気づけばYEGとして活動できる時間もあと3年となりました。自分を成長させてくれた仲間やYEGの恩に報いるべく、全力で着実な努力を重ねていく決意です。

Co-Creation! 皆さん、新たな1年を共に創り、共に挑戦しましょう!



直前会長
玉城 一朗



副会長
金城 友香
(総務委員会)



副会長
新垣 高司
(広報渉外委員会)



副会長
万田 寿也
(組織交流委員会)



副会長
赤堀 綾子
(人財育成委員会)



副会長
瀬底 政樹
(ビジネスチャンス委員会)



副会長
大城 康史
(観光文化・スポーツ委員会)



副会長
上原 貴行
(地域活性委員会)



専務理事
久貝 賢吾



監事
新垣 淑豊



監事
真栄田 士郎



顧問
仲田 憲仁



顧問
識名 朝哉



委員長
新城 良仁
(総務委員会)



委員長
儀間 純
(広報渉外委員会)



委員長
平良 真裕
(組織交流委員会)



委員長
稲福 大吾
(人財育成委員会)



委員長
新垣 順也
(ビジネスチャンス委員会)



委員長
長濱 健二
(観光文化・スポーツ委員会)



委員長
金城 善憲
(地域活性委員会)



新役員紹介

平成28年度の新役員が4月13日に行なわれた通常総会で選出され、承認頂きました。
新しい体制で那覇YEGを盛り上げていきます。宜しくお願いいたします。

第60回 通常総会 女性会・青年部 合同懇親会

4月13日(水)に第60回通常総会と女性会・青年部の合同懇親会が行われました。

藤井秋彦新会長の【Co-Creation! ～共創。共に挑戦しよう!～】のスローガンと共に青年部新体制を今年一年宜しくお願い致します。

藤井新会長(左)と玉城直前会長(右)による
会章引継ぎセレモニー▶



▲当日参加した青年部会員の皆様



▲女性会会員紹介の様子

青年部会員募集!

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できる。
- 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: 青年部は、異業種の集合体である。ものの見方や考え方も違う人たちが集まる所である。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、なかなか会えることも出来ないような、有名・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。その巡り合いを通して、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。

女性会だより

明星

AKABOSHI

沖縄県商工会議所 女性会連合会 理事会を開催

四月七日(木)浦添商工会議所において、県連理事会を開催しました。

①平成二十八年度予算書及び活動計画について

②総会の日程について

③総会の役割分担

④その他

平成二十八年度の予算書、活動計画について、年間スケジュールが決定しました。

又、総会の日程につきましては、六月二日(木)に浦添商工会議所で、十五時から開催することが決まりました。

第三十六回

那覇商工会議所

女性会定時総会を開催

四月十三日(水)、ホテル日航那覇グランドキャッスルにおいて、那覇商工会議所女性会第三十六回定時総会を開催しました。本総会では、張本会長を議長として、議事進行が行われました。

議題

①平成二十七年度事業報告

②平成二十七年度収支決算報告

③監査報告

④規約の変更

⑤平成二十八年度役員(案)

⑥平成二十八年度事業計画(案)

⑦平成二十八年度収支予算(案)

が審議され、全会一致で承認されました。

今年度の、女性会キャッチフレーズは、「しなやかで、情熱ある女性会」として、会員間や他団体との交流促進や会員間の認識の共有化、組織強化、結婚・子育て意識の醸成に向けた活動、委員会活動の活性化等、新三役のもと、新たなスタートをきりました。

総会終了後の懇親会では、多くのご来賓の方々がご来場いただき、有意義な合同懇親会となりました。



女性会・青年部合同懇親会にて
山内光子新会長の挨拶



第36回定時総会終了後、記念撮影



総会の様子



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講習会、研修などを行っています。

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)

電力小売り自由化 16年4月全面開始

— 有効活用でコスト低減 —



電力取引監視等委員会
委員 箕輪 恵美子 氏

小工場や家庭も購入可能

4月から家庭向けの電気の小売自由化が始まりました。2000年から大規模工場では自由化が始まっており、地域の電力会社以外の事業者からも電気を買うことができました。今回その範囲が小規模工場や一般家庭まで拡大しました。

この自由化に伴い、都市ガスやLPガス、石油、通信、商社、メーカーなど多様な事業者が電力小売りに参入してくることが期待されることに加え、そうした事業者による料金メニューの多様化や、電気と他の商材・サービスとのセット販売など、皆さまの選択肢が増えることとなります。また、より多くの事業者が電力小売に参入することにより、事業者間の競争が活性化することを通して電気代が安くなることも期待されています。

皆さまとしては、新しい事業者から電気を買うことに対して停電などの心配をする方もいらっしゃると思いますが、どの事業者から電気を買っても停電が起きやすい、起きにくいといった差はなく、これまでと同様に電力会社の送配電網を経由して家庭などに届きます。

自分に合った料金メニュー

むしろ、自分がどの時間にどのくらい電気を使っているかを確認し、自分に合ったよりよい料金メニューを選ぶことによって積極的に電気料金を下げることができるようになるかもしれません。一方で、今回新たに事業者を選択しなくても電力会社が現在の料金で供給を継続しますので、電気の供給が受けられなくなることはありません。

皆さまが積極的に選択を行うことにより、小売事業者が料金そのもののみならず、さまざまな工夫を通して顧客を獲得しようとするので、より充実したサービスが受けられるようになることが期待されます。

まずは、資源エネルギー庁のHPに記載された「小売電気事業者」をご確認ください（http://www.enecho.meti.go.jp/category/electricity_and_gas/electric/summary/retailers_list/）。小規模工場や一般家庭向けの電気は、国の登録を受けたこの「小売電気事業者」から購入することができます。

ホームページに記載されていない事業者から勧誘があった場合は、この小売電気事業者とどのような関係か確認してください。もし、無関係な事業者であれば小規模工場や一般家庭に電気を売ることができません。

また、登録された「小売電気事業者」は、契約を結ぶ際に、契約期間、電気料金、解約の際の制約などについて十分な説明をすることが義務付けられています。疑問な点は、うやむやにせず、納得のいくまで事業者の説明を求めた上で、契約を結んでください。

事業者選択へ情報収集を

私が委員を務める経済産業省の電力取引監視等委員会では、電気事業者を選択する際に必要な情報を発信するとともに、悪質な事業者への監視を強化してまいります。委員会のHPでも、契約を結ぶ際に疑問に思う事柄や一般的な電力小売り自由化の仕組みについてFAQを作成しておりますので併せてご覧ください（<http://www.emsc.meti.go.jp/info/faq/index.html>）。

事業者の皆さまにおかれましては、自分のニーズに合った小売電気事業者選択のための情報収集をよろしくお願いいたします。

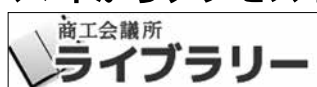
商工会議所ライブラリーで 企業経営に役立つ情報収集を！

各地商工会議所では、平成27年4月から、ホームページにバナーリンクしている商工会議所ライブラリーをととして、企業経営、消費税対策、国の施策・補助金、IT経営推進、地域振興など企業の経営に役立つ、全国共通の新しい情報提供サービスを提供している。

企業では、自身のパソコン、タブレット端末、スマホから、企業経営、消費税対策、国の施策・補助金、IT経営推進、地域振興など自社の経営に必要な情報を無料で取得できる。

例えば、国などの複数の官庁等が作成しているマイナンバー制度に関する資料から制度への対応方法について情報収集したり、中小企業での活用が期待されるタブレット端末を使ったPOSレジ・モバイル決済の導入に関する初心者向けの資料などがダウンロードできる。詳細は、<http://library.jcci.or.jp/>を参照。

パソコン、タブレット端末、
スマホからアクセス！



<http://library.jcci.or.jp/>



言葉の力



ないものを数えるのをやめて
あるものを数えていく習慣。
手がある
食事がある
家族がある
愛がある
ただ、目の前にあるものを数えていく。



書道家・武田 双雲（たけだ・そううん）

1975年熊本生まれ。東京理科大学を卒業後NTTに就職、約3年後に書道家として独立。NHK大河ドラマ「天地人」や世界遺産「平泉」、世界一のスパコン「京」など数々の題字を手がける。独自の世界観で全国で個展を開催。作品集「たのしか」「絆」など著書は40を超える。書道教室には約300人の門下生が通う（2005年新規募集締め切り）。2013年度、文化庁から文化交流使に任命され、ベトナム～インドネシアにて活動するなど、世界各国からさまざまなオファーを受ける。

公式ブログ「書の力」▶ <http://ameblo.jp/souun/> 公式サイト ▶ <http://www.souun.net/> 感謝69 ▶ <http://kansha69.com/>



日本総合研究所
理事長
高橋 進

高橋進の経済

ナビ

爆買い依存症にならないために

—日本人の観光振興も必要—

昨年、日本を訪れた外国人観光客、いわゆるインバウンドは200万人弱に達した。このうち、約500万人が中国人旅行者であり、実に訪日外国人の4人に1人が中国人であった。さらに、彼らの日本での消費額は訪日客全体の4割を占めている。日本の個人消費が伸び悩むもとで、まさに爆買いさまだ。

今年に入っても中国人の訪日とその購買意欲は衰えを知らず、消費の対象もモノからコトへと広がっているといわれる。彼らは消費を通じて日本の製造業製品だけでなく、「食」「サービス」「旅行」「イベント」を楽しんでおり、日本そのものを享受しているといっても過言ではない。彼らの日本に対する評価は概して高く、リピーターとしても大いに期待できる存在だ。地方にとっては、こうしたインバウンド需要をいかにして取り込むかが、地域活性化の鍵となる。

インバウンドのうち、約100万人がクルーズ船による訪日であり、九州の港を中心にクルーズ船の寄港回数が急増している。大型船ともなれば1回の寄港で数億円のお金が地元へ落ちるが、港の容量や受け入れ設備が不足しているため、増便を断っているのが現状である。LCCの呼び込みやクルーズ船バースの整備、国内移動旅費のディスカウントなど旅行者を取り込む工夫が望まれる。

ただ、果たして爆買いはいつまで続くのだろうか。中国経済はすでに大幅にスローダウンしている。足元では個人消費を支えてきた賃金や雇用の伸びに陰りが見え始めている。これに対しては、日本からは爆買いに見えても、中国の人口や経済発展を背景とした購買力の向上を考えれば、潜在的な海外旅行需要はまだまだいくらかあるから心配には及ばないという見方もある。それでも日中間にはさ

まざまな火種がある。また、中国政府は海外への資本流出に悩んでおり、今後、海外渡航や外貨持ち出しなどに何らかの制限がかかるような事態も否定できない。

日本では、すでに爆買いの存在感が大きくなってしまっているが、あまりに爆買いに頼り過ぎること、中国からの観光に傾斜することは危険である。例えば、香港は日本以上に、爆買いの恩恵だけでなく、買い占めや買い漁りの影響を受けてきた。しかし、さまざまな要因が重なったこともあって2015年に入ってから中国本土からの観光客が激減。その負の影響が経済にも爆買い依存症にならないための工夫が必要である。

そのためには、まずはインバウンドの裾野を広げることだ。日本は中国のみならず他のアジア諸国の人々にも人気のある旅行先である。戦略的にビザを発給していくことで、中国人以外の旅行者をもっと取り込む必要がある。日本ブランドをもっと積極的に海外に売り込んでいくことも旅行消費の拡大につながる。日本の食材、食品、日本食、アニメなどのコンテンツが海外で高い評価を受けているが、海外での日本ブランド売り込み戦略はまだまだ稚拙である。訪日観光客の増加で影が薄くなっているが、ビジネス客の訪日拡

大や滞在日数の増加も欠かせない。国際会議や研修、コンベンションの開催など、いわゆるMICEの誘致などを通じて日本の都市が持つグローバル・ハブ機能を向上させていくことも課題である。

さらに、旅行消費という点では、日本の旅行消費の8割を占める日本人自身の国内旅行消費の縮小を止めることも課題だ。長時間労働の是正、有給休暇取得の促進といった労働市場改革を進めると同時に、地域独自の休日を設定するなど休み方改革を通じて旅行需要を創出することが大切だ。また、旅館の設備投資や旅行業に係わる人材の育成などを通じて旅行業界全体の生産性向上、高付加価値化を促し、旅行の魅力を高めることも欠かせない。

高橋 進/たかはし・すすむ

1953年生まれ。一橋大学経済学部卒業後、住友銀行（現三井住友銀行）に入行。90年日本総合研究所調査部主任研究員へ。調査部長、理事を歴任後、2005年より7年まで内閣府政策統括官（経済財政分析担当）として、月々の景気判断、内外経済動向の分析、経済財政政策に関わる調査などを行った。07年8月、日本総研へ副理事長として復帰、11年6月には理事長に就任。また、現在、第2次安倍内閣の発足に伴い、経済財政諮問会議および一億総活躍国民会議の民間議員を務めている。テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」やフジテレビ「新報道2001」などの経済情報番組にも出演。



日経BPヒット総合研究所
上席研究員
渡辺 和博

特産品、土産物、いやげもの、違いはどいつ？

いろいろな地域で地元の人と話していると「渡辺さんの言う地方発ヒット商品って、特産品や土産物とどう違うんでしょうか」と議論になることがあります。私は地方発ヒット商品は、地域の持つ資源を生かしながら、今の時代の市場に合致した価値を持つものだと考えています。

「土着性（個性・オリジナリティ）」×「市場適合性」が不可欠です。

特産品はその土地でたくさん採れたり生産されたりした歴史を持つものです。既に全国の市場に出回ってブランドを確立しているケースも多くあります。例えば、リングوと言えば青森県産や長野県産、そうめんと言えば播州たつのの揖保乃糸（いぼのいと）といった具合です。

この特産品が「お土産品」になるにはもう一歩進んだ条件が必要です。大抵の人は知っているし消費体験もあり、そのままでは有難味がないためです。つまりお土産品は特産品の中でも、特別に希少で品質に優れているといったことが必要です。この方向では、生産者を特定したり、収穫や生産時期を限定したりしたものが土産物になります。大切なのは、この希少性や品質の高さが、市場の求める方向とマッチしていることです。

皆さんは「いやげもの」という言葉を聞いたことがあるでしょうか。イラストレーター・漫画家・作家のみうらじゅん氏が言いはじめた言葉で、もううとかえって迷惑な土産物という意味です。地域特産で希少品では

あるけれど、うれしくない（＝市場の価値と合っていない）のです。

先日、ある地域の伝統工芸品の人形を、制作者がターゲットに置いていた20代の女性に見てもらったところ「これは迷惑」と断言されてしまいました。単に好き嫌いというよりも、携帯ストラップとしてつくられていたからです。携帯電話が普及したときにあれほど広がった携帯ストラップも、スマートフォン（スマホ）時代になって使う人は激減しました。スマホケースにしてもはめ込んで全体を覆うタイプからほんの1、2年でノートのように挟み込むタイプに主流が移りました。市場に合うか合わないかは、モノによつては時代とともにどんどん変化します。

地域発のヒット商品開発は、地域の特性を生かして持続的なビジネスをつくるのが目的です。すから、こうした変化の激しい市場はあまり相手にしないのが正解ともいえそうです。さて、地域発の価値に戻りますが、単に珍しいことや希少であること

だけでは長続きしません。消費者から期待される「生産地ならではの品質の高さや価格」は変わらず重要です。それだけではなく、その地域の自然や風土に触れられる、どこか懐かしさを感じられるといった価値も持っています。また、きつと真面目な人がつくっているのだろうというイメージもあります。こうした消費者目線からみた価値を整理して書き起こしていくと商品のストーリーがわかります。それが、きちんと商品に反映されているか、伝えられているかをもう一度チェックしてみたいかがでしょうか。

渡辺 和博／わたなべ かずひろ

日経BP社 日経BPヒット総合研究所上席研究員。1986年、筑波大学大学院理工学修士課程修了。同年、日本経済新聞社入社。日経パソコン、日経ビジネス、日経トレンドイなどIT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌編集部を経て現職。全国各地の商工会議所などで地域振興や特産品開発のための講演・コンサルを実施。消費者起点のもののづくりをテーマに地域発のヒット商品育成を支援している。



英国大使館・英国総領事館の 貿易・対英投資部(UKTI Japan)について

UKTI Japanは英国政府機関であるUK Trade & Investment の日本オフィスです。英国の競争力のある税制度やスムーズなビザシステム、豊かな人材をはじめとする最適なビジネス環境は、世界各国の企業を惹きつけています。事実、英国は欧州一の投資先として日本企業のみならず選ばれ続けてきました。UKTI Japanは日本企業の英国進出および英国での既存事業の拡大の際に必要なサポートを無償・秘密厳守で提供しています。また、英国製品・サービスをお探しの日本企業へ情報提供を行っています。お気軽にお問い合わせください。専門スタッフが誠心誠意対応いたします。

お問い合わせ先

investinuk.jp@fco.gov.uk (投資)
importfromuk.jp@fco.gov.uk (貿易)

UK Business News

毎月投資ニュースやイベント情報などを配信しています。
購読をご希望の場合は購読申込みページでご登録ください。
<https://jp.surveymonkey.com/r/UKBIZNEWS>

UKTI Japan 公式 Twitterアカウント

@UKTIJapan
英国経済の最新動向や政府の政策について発信中です。

ホームページ

<https://www.gov.uk/government/world/organisations/uk-trade-investment-japan.ja>

小規模企業共済制度改正のお知らせ！

平成28年4月1日に「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律等の一部を改正する法律」(平成27年法律第61号)が施行されたことに伴い、小規模企業共済制度が以下の通り改正されました。また、あわせて、小規模企業共済制度の契約者貸付制度も拡充されました。

制度改正内容一覧

加入をご検討の お客様

- ・加入申込時に申込金(現金)が不要になりました

共済金等 請求/受取

- ・一定の共済事由について、受け取れる共済金額がUPしました。
- ・分割共済金の支給回数が年6回となりました。
- ・共済金を受け取れる遺族の範囲が広がりました。

同一人通算

- ・共同経営者が独立後も共済契約を継続できるようになりました。

掛 金

- ・増額申込時に申込金(現金)が不要になりました。
- ・掛金月額の減額のお手続きが簡易になりました。
- ・掛金の滞納による共済契約の解除の取扱いが緩和されました。

貸 付

- ・契約者貸与制度が拡充されました。

お客さまに関連する項目をご確認ください。

お問い合わせ先

那覇商工会議所 中小企業相談部 (098)868-3758



資金調達を お考えの 事業者の方へ

マル経資金・沖経資金の3つの特徴

保証人不要

担保不要

低金利

那覇商工会議所が
一番お勧めする
制度資金です。
お気軽にご相談下さい。



こんなことにご利用出来ます(資金使途)

- 運転資金: 商品や材料の仕入資金、下請・外注工賃の支払資金、買掛金・手形決済資金、その他諸経費等に支払う資金としてご利用できます。
- 設備資金: 店舗や工場など新築・改装資金、機械・設備等の購入資金、車輛の購入等としてご利用出来ます。

ご利用いただける方

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

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

※法人役員・家族従業員・臨時・パートは除く

融資の条件

- 融資限度額: マル経……………1,500万円
沖 経……………2,000万円
- 返済期間: 運転資金7年以内、設備資金10年以内
- 据置期間: 運転1年以内、設備2年以内
- 利 率: 固定金利(1.10% ※H28/4時点)

融資までの流れ



申込に必要な書類

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

相談ご希望の方はお電話ください。

那覇商工会議所 中小企業相談部 那覇市久米2-2-10 ☎868-3758 (受付は平日、9時～17時です)

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。



The Chamber of Commerce and Industry News KAWARABAN PLUS

商工会議所二ニュース

かわら版 **PLUS**

No. 46

商工会議所数 514

総会員数 125 万会員

那覇商工会議所
日本商工会議所

訪タイ・マレーシア経済ミッション

協力関係強化に成果 両国首相と懇談



握手するプラユット首相（右）と三村会頭



あいさつするナジブ首相（左）と三村会頭

日本商工会議所は 1 月 31 日～2 月 6 日、三村明夫会頭を団長とする「訪タイ・マレーシア経済ミッション」を派遣した。ミッションには、総勢 79 人が参加。タイのプラユット・ジャンオーチャー首相、マレーシアのナジブ・ラザク首相との会談や現地経済界との懇談会などを開催。両国との良好な経済関係の構築、進出日系企業のビジネス環境や投資環境の改善などについて意見交換を行った。

三村会頭は、プラユット首相との懇談で、「タイは日本とともにグローバル・バリュー・チェーンの中核を担っていく」とタイの将来性に対する期待を表明した。また、ナジブ首相との懇談では、マレーシアとシンガポールを結ぶ高速鉄道計画について、安全性、信頼性、ライフサイクルコストなどに優れた日本の新幹線方式の採用を求めた。

日本 Y E G 第 35 回全国大会 吉備の国おかやま大会

次代担う 6000 人が集結

日本商工会議所青年部（日本 Y E G、伴靖会長）は 2 月 18～20 日まで、岡山市で「第 35 回全国大会 吉備の国おかやま大会」を開催した。20 日に行われた記念式典には、三村明夫日商會頭はじめ来賓として、北村経夫経済産業大臣政務官、伊原木隆太岡山県知事、大森雅夫岡山市長らが出席し、約 6000 人の Y E G メンバーが交流を深めた。

冒頭にあいさつした伴会長は、「Y E G 活動の積み重ねが、地域、企業、日本をつくっていくという思いを持って、これからも取り組んでいこう」と全国の Y E G メンバーの結束を呼び掛けた。

続いてあいさつした三村会頭は、商工会議所の活動を支える Y E G について、「次世代

を担う青年部の活動に大いに期待している。若さ、情熱、広い視野こそ今の日本に必要な」とエールを送った。



あいさつする三村会頭

東日本大震災からの復興に関する意見・要望

地域の実情に対応した支援を



左から高橋会頭、鎌田会長、高木大臣政務官、山崎会頭

日本商工会議所は2月18日、地域の実情に対応した効果的な支援などを求める「東日本大震災からの復興に関する意見・要望」を取りまとめた。日商副会頭で東北六県商工会議所連合会の鎌田宏会長（仙台・会頭）、釜石商工会議所（岩手県）の山崎長也会頭、原町商工会議所（福島県）の高橋隆助会頭は同日、高木宏寿復興大臣政務官を訪問し、要望書を直接手交した。

今後の観光振興策に関する意見

「国民観光運動」展開へ



意見書を手交する須田共同委員長（左）と杉田内閣官房副長官

日本商工会議所は2月18日、政府が策定する「新観光ビジョン」に向け、インバウンドと国内旅行を車の両輪に「国民観光運動」を展開することなどを盛り込んだ「今後の観光振興策に関する意見～『新たな観光ビジョン』策定への期待～」を取りまとめた。須田寛日商観光委員会共同委員長は同日、杉田和博内閣官房副長官と田村明比古観光庁長官を訪問し、意見書を直接手交した。

日本商工会議所から最新のビジネス情報をお届け

会議所ニュース



日本商工会議所が月3回発行する新聞。日商や全国各地の商工会議所の政策提言や事業活動をはじめ、ビジネスに役立つ情報が満載です。中小企業や地域が直面しているテーマをタイムリーに捉え、商工会議所独自の視点でビジネスの現状を分かりやすく紹介しています。

月3回発行（1日、11日、21日）
1部136円 年間購読料4,320円（送料・税込）

月刊石垣



日本商工会議所発行の月刊ビジネス情報誌。経営や地域活性化のヒントになる先進事例を紹介する特集をはじめ、全国の魅力的なまちを取り上げる「まちの解体新書」、話題の著名人の素顔に触れる「あの人を訪ねたい」など、厳選の企画・連載が目白押しです。

毎月10日発行
1部515円 年間購読料5,500円（送料・税込）

ご購入のお申し込みは日本商工会議所広報部（TEL:03-3283-7901）まで

お問い合わせ先

那覇商工会議所

〒900-0033 那覇市久米2丁目2番10号

電話 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」<http://youtu.be/iKhy-UgVTno>

Copyright 2016 The Japan Chamber of Commerce and Industry. All rights reserved.

業況D I は、引き続き一進一退。

先行きも不透明感強く、慎重な見方崩れず

・4月の全産業合計の業況D Iは、▲21.0と、前月から+2.6ポイントの改善。ただし、今回の調査開始時点は熊本地震の発生前であることに留意が必要。業況D Iは、堅調な観光需要や原材料・燃料価格の下落の恩恵、設備投資の持ち直しの動きに加え、「悪化」から「不変」への変化も押し上げ要因となった。金融市場の不安定な動きに対する懸念は和らぎつつあるものの、人件費上昇や受注機会の損失など人手不足の影響拡大、消費低迷の長期化、新興国経済の減速などから、中小企業の業況感は依然として鈍く、一進一退の状況が続いており、来月以降、熊本地震の影響を注視していく必要がある。

・先行きについては、先行き見通しD Iが▲23.1(今月比▲2.1ポイント)と、悪化を見込む。ゴールデンウィークに向けた観光需要拡大や設備投資の持ち直し、補正予算・今年度予算の早期執行などへの期待感が伺える一方で、熊本地震の影響の大きさや、円高によるインバウンド需要の鈍化など消費の一段の悪化、新興国経済の減速の長期化を懸念する声が出ている。人手不足や価格転嫁の遅れなどの課題を抱える中、中小企業においては、先行きへの不透明感から慎重な見方が続いている。

【建設業】からは、「業界全体が人手不足となっている。新入社員の応募がないのに加えて、在職中の従業員の高齢化が深刻になっている」(一般工事業)、「国、県、市ともに公共工事の発注が減少している。補正予算の早期執行と発注の平準化を望む」(一般工事業)、「消費増税前に住宅・店舗の駆け込み需要が出てくる。マイナス金利ということもあり、用地を積極的に仕入れたい」(建築工事業)

【製造業】からは、「ゴールデンウィークに向けた引き合いが例年に比べ好調。お中元商戦に向けて在庫薄とならないよう生産を前倒しする」(調味料製造業)、「一両日中に具体的な対応は決まるが、熊本地震の影響により、取引先の自動車メーカーの操業停止が見込まれる。当工場においても製造ラインを一部休止せざるを得ない見通し」(自動車・附属品)

【卸売業】からは、「熊本地震により高速道路が通行できず、生花の入荷減、遅延などの影響が出ている」(農畜産水産物卸)、「急激な為替相場の変動により、輸入製品の原価管理や資金繰りに苦慮している。為替相場の安定を望む」(一般機械器具卸)、「販売先の要請で値下げしたが、仕入価格は一部しか変えられず、収益が悪化」(金属材料卸)

【小売業】からは、「中国をはじめアジアからのインバウンドの来店が多くなり、靴などの生活用品の購入が目立つ」(生活用品小売)、「気温の上昇とともに春物衣料の売上が伸びた」(総合スーパー)、「業況は依然慎重に見ているが、今月は宝飾品の店外催事を行ったところ、前年より売上が上がり、採算もよかった」(商店街)

【サービス業】からは、「マイナス金利や設備投資補助金を活用しようと、このところIoTに絡んだ見積依頼が多くなっている。設備投資の起爆剤になって欲しい」(ソフトウェア業)、「熊本地震直後から国内客を中心にキャンセルの連絡が入り始め、ゴールデンウィークまで空きが出ている。増加し始めていたインバウンドにどの程度の影響が出るか不安」(旅館業)、「燃料費の下落により採算は引き続きとれているが、荷主からの値下げ圧力も強い。人手不足でもあり、採算に合わない依頼は断るようにしている」(運送業)

- ・売上面では、全産業合計の売上D Iは▲12.5と、前月から改善。産業別にみると、小売業で悪化、建設業、卸売業でほぼ横ばい、その他の2業種で改善した。
- ・採算面では、全産業合計の採算D Iは▲16.6と、前月から改善。産業別にみると、製造業で改善、建設業、サービス業でほぼ横ばい、その他の2業種で悪化した。
- ・資金繰り面では、全産業合計の資金繰りD Iは▲9.1と、前月から改善。産業別にみると、卸売業で悪化、サービス業でほぼ横ばい、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D Iは▲25.5と、前月から悪化した。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D Iは15.8と、前月からほぼ横ばい。産業別にみると、小売業でほぼ横ばい、建設業、製造業で人手不足感が弱まり、その他の2業種は人手不足感が強まった。

沖縄県の最低賃金

必ずチェック 最低賃金！使用者も、労働者も。

沖縄県内の使用者は、この最低賃金額より低い賃金で労働者を使用することはできません。



(1) 地域別最低賃金

最低賃金の件名	最低賃金額	適用範囲	効力発生年月日
沖縄県最低賃金	時間額 693円	沖縄県内のすべての労働者及び使用者に適用されます。 ただし、下記の特定（産業別）最低賃金対象業種に該当する場合には、当該最低賃金が適用されます。	平成27年 10月9日

(2) 特定（産業別）最低賃金

最低賃金の件名	最低賃金額	適用範囲	効力発生年月日
糖 類 製 造 業	時間額 709円	○ 砂糖製造業 ○ 砂糖精製業 ○ ぶどう糖・水あめ・異性化糖製造業	平成27年 11月26日
新 聞 業	時間額 783円	○ 新聞業	平成27年 11月27日
各種商品小売業※	時間額 702円	○ 百貨店、総合スーパー ○ その他の各種商品小売業	平成27年 11月29日
自動車（新車）小売業	時間額 717円	○ 自動車（新車）小売業	平成27年 11月28日
畜産食料品製造業 清涼飲料、酒類製造業	左記の最低賃金は、平成27年度は改正がありませんでした。 このため、平成27年10月9日から、 沖縄県最低賃金693円が適用 されます。		

適用除外

ただし、次に掲げる者は（2）の特定（産業別）最低賃金から除外され（1）の地域別最低賃金が適用されます。
 ① 18歳未満又は65歳以上の者
 ② 雇入れ後6月未満の者であって、技能習得中のもの
 ③ 清掃、片付けその他これらに準ずる軽易な業務に主として従事する者
 ※ 沖縄県各種商品小売業最低賃金については、平成27年10月9日以降平成27年11月28日までの間は、改正前の沖縄県各種商品小売業最低賃金692円が沖縄県最低賃金693円を下回るため沖縄県最低賃金693円が適用されます。

◇ 最低賃金に算入されない賃金・・・
 ① 精皆手当、通勤手当及び家族手当
 ② 臨時に支払われる賃金
 ③ 1か月をこえる期間ごとに支払われる賃金
 ④ 時間外、休日労働割増賃金等

◇ 特定（産業別）最低賃金が適用される事業には、当該産業の管理、補助的経済活動を行う事業所及び管理する全子会社を通じての主要な経済活動が当該産業に分類される純粋持株会社が含まれます。

最低賃金に関するお問い合わせは、**沖縄労働局 賃金室**〈電話（098）868-3421〉又は最寄りの**労働基準監督署**へ。

那覇労働基準監督署	沖縄労働基準監督署	名護労働基準監督署	宮古労働基準監督署	八重山労働基準監督署
☎（098）868-8033	☎（098）982-1263	☎（0980）52-2691	☎（0980）72-2303	☎（0980）82-2344

《沖縄労働局・労働基準監督署》

後継者不在の事業承継のことなら

沖縄県 事業引継ぎ支援センター

「後継者がいない」「事業の引継ぎに不安がある」
中小企業の皆様のご相談を事業承継に関する専門家がお受けします。

例えば…

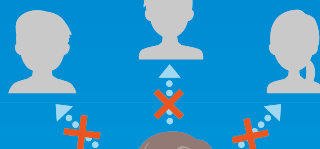
事業を後継者に継がせることになったが、どのような手続きをしていけばいいのか？

手続きの方法？

承継計画は？



後継者がいない、今後会社は存続していけるだろうか？



後継者探し？

その手順は？

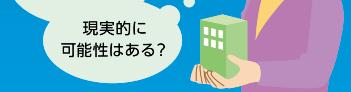


自社を他の企業に譲渡したいが、どのようにすすめていけばよいのか？



相手先を
どうやって探す？

現実的に
可能性はある？



他の企業を買収したいが、どのように進めていけばよいのか？

相手先の評価方法
考えられる問題は？



当事者同士で会社の売買について合意したが、進め方や手続きはどうしたらいいか？

売買について
合意したけどこれから
どう進めたらいいのか？

具体的な
手続き方法は？



こんな零細企業や個人事業でも相談してもらえるのか？

私の会社でも
大丈夫？



相談は無料です。お気軽にご連絡ください。

問い合わせ

沖縄県事業引継ぎ支援センター相談窓口
沖縄県那覇市久米 2-2-10 那覇商工会議所 地下1階
<http://www.nahacci.or.jp/hikitsugi/>

Tel. 098-941-1690

相談のお申込みは、裏面の相談申込書にご記入の上、FAX かお電話でお申込み下さい。

