

NAHA CCI NEWS

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

6 2016
June
No.757



撮影協力：フラワーブティック ブーケガルニ

同封されている
付録もご覧下さい

- ① 企業PR便のご案内
- ② 金融個別相談会のお知らせ
- ③ 経営者講演会：沖縄経営の未来
- ④ キャッシュフロー経営講座
- ⑤ コミュニケーションワークショップ
- ⑥ 消費税軽減税率対策セミナー
- ⑦ 販売促進セミナー

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>



使 ひ び

し ら せ ん

県産品

2016 平成28年 7/1(金) ~ 31(日)

県産品 奨励月間

主管 県産品奨励月間実行委員会(19団体)

構成

沖縄県、(公社)沖縄県工業連合会、沖縄県JIS協会、沖縄県商工会議所連合会、
(一社)沖縄県経営者協会、沖縄県商工会連合会、沖縄県酒造組合、沖縄県農業協同組合、
沖縄県漁業協同組合連合会、(一財)沖縄観光コンベンションビューロー、(一社)沖縄県婦人連合会、
(公財)沖縄県学校給食会、(一社)沖縄県ホテル協会、沖縄県市長会、沖縄県町村会、沖縄県中小企業団体中央会、
(一社)沖縄県建設業協会、(株)沖縄県物産公社、沖縄県ホテル旅館生活衛生同業組合

協賛

沖縄タイムス社、琉球新報社、NHK沖縄放送局、琉球放送、琉球朝日放送、沖縄テレビ放送、
ラジオ沖縄、エフエム沖縄(順不同)

目次

Index

NAHA
CCI
NEWS

熊本地震義援金の御礼	2
琉球いろは歌	3
再生支援協議会全体会議	4
会員の窓	5
新入社員合同研修会	6
知って得するビジネスマナー	7
経営のヒント	8
H A I S A I	9
A K A B O S H I	12
電力自由化	14
高橋進の経済ナビ	15
ビジネスマッチング発想法	16
快進撃企業に学べ	17
かわら版	18
トレンド通信	20
ビジネス総合保険制度	21
LOBO調査結果	22

6月・7月スケジュール

6月.....

6月16日(木)	国立劇場おきなわ評議員会
6月17日(金)	子どもの未来県民会議
6月19日(日)	カラーコーディネーター 検定試験
6月21日(火)	産業振興公社評議員会
6月22日(水)	沖縄間税会連合会総会
6月23日(木)	沖縄全戦没者追悼式
6月24日(金)	マル経連絡会議
6月26日(日)	珠算検定試験
6月28日(火)	小規模企業共済 沖縄県加入促進協議会
6月29日(水)	エキスパート連絡会議

7月.....

7月1日(金)	消費税軽減税率対策セミナー
7月3日(日)	ビジネス実務法務検定試験
7月5日(火)	金融個別相談会
7月6日(水)	青年部 理事会
7月9日(土)	リテールマーケティング (販売士)検定試験
7月10日(日)	福祉住環境コーディネーター 検定試験
7月13日(水)	夕学講座「リーダーシップの 哲学」

事務局日誌(5月)

5月3日(火)	那覇ハーリーテープカット
5月6日(金)	青年部 理事会
5月10日(火)	共同募金配分委員会・ マル経審査会
5月11日(水)	沖縄国税事務所土地評価審議会・ ちゅうちなー安全なまちづくり 推進会議及び表彰式
5月12日(木)	沖縄県産業教育振興会 常任理事会
5月13日(金)	J-クレジット制度審査委員会
5月16日(月)	正副会頭会議・中小企業再生支 援協議会全体会議
5月17日(火)	沖縄県高校就職問題検討会議
5月18日(水)	エアーフエスタ会議
5月19日(木)	読売巨人軍那覇協力会総会
5月20日(金)	那覇市政施行95周年記念式典
5月23日(月)	那覇市民憲章推進協議会 常任委員会
5月24日(火)	九商連総会
5月25日(水)	那覇間税会理事会・総会
5月26日(木)	世界のウチナーンチュ大会 説明会
5月27日(金)	那覇市中小企業振興審議会
5月28日(土)	那覇市国際交流市民の会総会
5月30日(月)	地球温暖化対策協議会総会
5月31日(火)	沖縄県中小企業振興会議

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

熊本地震義援金の御礼

多くの会員の皆様には、日本赤十字社・共同募金会等を通じて熊本地震の復興支援にご協力いただき、感謝申し上げます。

重ねて、那覇商工会議所より熊本地震義援金募集をお願いしましたところ、下記の企業よりご協力いただきました。

皆様からご協力いただきました義援金は、「日本商工会議所・九州商工会議所連合会」を通じて「被災事業者の事業再開、被災商工会議所の再建、観光回復に係る事業等の実施」に有効に活用させていただきます。

ご協力誠にありがとうございました。



ご協力企業（五十音順）														
(株) 東江メガネ	(株) 新垣通商	(学) 石川学園	エールクリエイイト(株)	(有) 沖設エンジニア	(株) 沖電工	(株) 沖那ガス器具サービス	沖縄イシダ(株)	沖縄ガス(株)	(有) 沖縄ガス圧接	(株) 沖縄機械整備	沖縄三和シャッター(株)	沖縄製粉(株)	(有) 沖縄長生薬草本社	沖縄テクノクリート(株)
(一財) 沖縄電気保安協会	(株) 沖縄特電	沖縄配送(株)	沖縄ビル管理(株)	(株) 沖縄ファミリーマート	(株) 奥平商会	(株) 国建	(株) 久米島の久米仙	税理士法人 グローアップサポート	国際物産(株)	(株) 國場組				

國和建設(株)	サハラ宝石	(有) 座間味石油商会	(株) CSDコンサルタンツ	瑞泉酒造(株)	末吉組	添石綜合会計事務所	(株) 大興鋼業	(有) 大地測量設計	(有) 拓商	(株) テイリ経営管理オフィス	(有) デンセンドウ	(有) ドリーム印刷	長濱企業グループ	那覇埠頭倉庫(株)
日本総合整美(株)	鉢嶺総合仮設(株)	光電気工事(株)	福秀勝税理士事務所	ベース土質調査	(株) 宮昌工業	ムーンホテルズアンドリゾーツ(株)	むつみ橋通り会	(資) 八汐港運	(株) 屋良電化ストア	(株) リウボウインダストリー	(株) ルシエンテ			

琉球いろは歌

井の春になてん
いぬはるになていん

人の花咲め
ふいとうのはなざちゆめ

年ど寄て行る
とうしどうゆていいちゆる

油断するな
ゆだんすんな

〈訳〉

同じ春になつても、
人の花は咲かない。
年をとるばかり
油断しないように。



程順則(名護親方)は進貢使節として中国に渡り、人として身につけなければならない「六論衍義」を久米村に持ち帰り、最初の公立学校となる明倫堂を建て六論の教えを伝えた。多くの人々に広めようと「八・八・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」

心配

双雲

言葉の力

心配という字に、
ひらがなの「り」を加えるだけで
【心配り】になります。
頭であれこれ心配するより
具体的にできることに
着目していくことが
大切だと思います。



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N T T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/>

会長に上間優氏を再任！

沖縄県中小企業再生支援協議会全体会議

沖縄県中小企業再生支援協議会の全体会議が五月十六日（月）会議所ホールで開催された。

全体会議では、那覇商工会議所・國場幸一会長並びに内閣府沖縄総合事務局経済産業部長・牧野守邦氏の挨拶の後、会長選出について審議を行い、上間優氏（那覇商工会議所副会長）が全会一致で再任された。

続いて「再生支援協議会」、「経営改善支援センター」、「事業引継ぎ支援センター」の事務局より平成二七年度の実績報告があった。

沖縄県中小企業

再生支援協議会

平成二七年度の窓口相談（一次相談）の状況は三八件となり、前年に比べて△十三件（△二五％）の減少となっているが、金融機関持込・紹介が一巡したことや、平成二五年三月の「経営改善支援セ

ンター」設立の影響が主な減少要因と思われる。再生計画策定支援完了件数は十五件となり、平成二八年度の完了案件における雇用の確保は八八二名となっており、平成十五年業務開始以来、累計で六九五二名の雇用確保に努めた。



中小企業再生支援協議会全体会議

相談企業の業種別内訳は卸・小売業九件（23・7％）、サービス業八件（21・1％）、製造業六件（15・8％）、建設業四件（10・5％）、飲食業三件（7・9％）となっている。従業員三〇名以上の相談企業が十九社（前年比十四社）と多くなっている。相談内容は、「事業再生計画策定依頼」が十八件（47・4％）、「資金繰り改善に関する相談」十五件（39・5％）と両方で九割を占めている。

沖縄県経営改善

支援センター

全国の中小企業三八五万社の内約一万社「企業の利用率」（中小企業の0・25％）が経営改善計画策定支援事業を利用。うち県内は中小企業四八四〇五社の内、二一四社（利用率0・44％。平成二七年度六五社利用）。

全国平均利用率では、+0・19％で本事業が活用されており、全国順位十五位の位置づけとなった。尚、雇用確保効果として通年で四九六五名（平成二七年度二〇五五名）と「経営改善」・「事業再生」に貢献できた。

沖縄県事業引継ぎ 支援センター

二七年度のセンターへの相談件数は合計一三四社となっており、前年比で二件の減少となっている。業種別では譲渡希望企業がサービス業十二社に対し譲受希望企業がサービス業十二社、建設業では一〇社に対し九社、製造業では六社に対し四社となっている。事業承継セミナーでは離島を含めた県内各地で八回開催し一七四名が受講した。本年度の事業引き継ぎ成功事例は一〇件となり前年比六件の増となった。

また、二八年度から新しい取り組みとして「後継者人材バンク」を設置する。同バンクは、独立・創業希望の方で例えば、「資金不足で起業できずにいる」、「経営の経験を積んでから独立したい」、「Uターンや移住に合わせて、沖縄で独立する方法を探したい」という方を登録し、後継者不在の事業者との事業引継ぎマッチングを行うというもの。新規で起業するよりも、既存の取引先や店舗、経営ノウハウ、知名度などを引き継げるので、開業コストやリスクを低減できるメリットがある。

～おかげさまで
35周年を迎えました～

会員の窓

Bonsoir

ブティック ボンソワール

～エプロンシーンをもっとお洒落に、
もっと輝けるシーンに！～

エプロンを身につけているシーンの女性を思い浮かべて下さい。

日常では料理、洗濯、掃除等、また仕事場では作業着として身に着けて頑張っているのに地味でほとんど注目されず、輝けていない女性がたくさんいます。でも、一人の女性としてもっとお洒落したい、もっと輝きたいと思っているはず。そんな女性のために、「エプロンでお洒落を楽しむ」新しいカテゴリーを提案します。日常着からお洒落着までバリエーションも豊富にハイセンスでさりげなくお洒落を楽しむ人のために多数取り揃えております。皆様のお越しを心よりお待ちしております。



〒900-0016 那覇市前島1-2-1 コーポかがず1階 TEL098-862-9725 FAX098-862-9725

スターシアターズから



素敵なプレゼント!



シネマQ・シネマライカム・ミハマセブンプレックス・サザンプレックスの劇場でご利用可能な映画鑑賞券を抽選でペア10組20名様に差し上げます。
(有効期限7/1～8/31)



奮ってご応募ください

ご希望の方は、ハガキに郵便番号・住所・氏名・「スターシアターズ映画鑑賞券希望」と、ご記入の上、下記までご応募下さい。

応募先

〒900-0033 那覇市久米2-2-10
那覇商工会議所 企画業務部宛

応募締め切りは6月29日(水)当日消印有効。当選者発表は映画鑑賞券の発送をもって替えさせていただきます。

抽選でペア
10組20名様
プレゼント

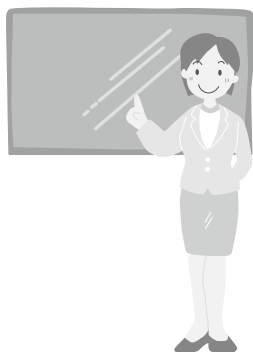
締め切り
6月29日(水)
消印有効



新入社員合同研修会

社会人としての基本的な心構えと業務の取り組み方を知り、自ら考え行動できる社員の基礎を習得する研修会が五月十七日（火）開催された。主催・那覇商工会議所（参加者・八五名）講師のオフィスJキャリア代表の平良純子氏は、社会人としての身だしなみのチェックやお辞儀の仕方、尊敬語や丁寧語、謙譲語など敬語の基本的な使い方について講義した。

また、ビジネスマナーの基本である名刺の渡し方と受け取り方や、メモ帳とペンを準備してから電話を取るといった電話対応マナーについて実践を交えて学んだ。



名刺交換の基本を学ぶ

最後に、

- ① 仕事を変えるのではなく、仕事の仕方を変えていく
- ② 人間関係に変化を与えることで仕事に変化をつける
- ③ 自分の成長に投資する

といったアクションプランの考え方を説明した。

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。
・掛金月額の変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

各種お手続きが
便利になりました！
加入申込手続き
掛金増額手続き
掛金減額手続き

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！

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！

共済金を受け取れる
遺族の範囲が
広がりました！

契約者貸付制度が
拡充されました！



人財育成コンサルタント
美月 あきこ



普段から非常時の想定を

飛行機に乗っていると、不安定な気流によって機体が突然大きく揺れることがあります。このとき、慣れている方なら座席ベルトを締めつつ落ち着いた表情でやり過ごすこともできるかもしれませんが、中には慌てたり、悲鳴を上げたり、血相を変えて乗務員を探すような乗客もいらつしやいます。

日々、飛行機に乗っている乗務員は、大きな揺れも慣れてはいますが、人によっては少なからず不安や恐怖を感じているものです。ですが、だからといって乗務員が焦りの表情を浮かべて業務連絡を受けたり、他の乗務員にコソコソと話しかけてはいけません。これでは、乗客の不安と恐怖は一気に増して

しまいます。機内という閉ざされた環境からパニックになりかねません。心の中では多少不安を感じていたとしても、乗務員は軽く微笑み、「大丈夫ですよ」と乗客を落ち着かせる役回りが求められます。その表情や振る舞いを見て、乗客は安心するのです。

たとえ危機が訪れていても、内心では「大変だ。心配だ」と思っていて、平然とした態度と表情で「大丈夫」「安心して」と口にし、周りを安心させる。これは、経営者にも求められることです。

会社を経営していれば、大なり小なり危機は訪れます。そして、いざというときの責任のすべてを、経営者は背負わなくてはなりません。このとき、微笑みのひとつも浮かべながら平然としていられるためには、普段

からネガティブな事態の想定（リマインド）をして準備しておくことが重要です。

私が、飛行機の客室乗務員だったころのことです。毎年の救難訓練を受けるだけではなく、フライトごとに乗務員同士での緊急時の手順確認や、パイロットとの脱出確認を繰り返し行っていました。離着陸時にも「もし緊急脱出することになったら……」「いま火災が起きたら……」

「急病のお客様がいらつしやつたら……」といった決つてあつてはならないような事態をイメージしては、その場合の対応の手順を頭の中で思い巡らせるのです。よく、機内の乗務員が窓の外を眺めています。あれは決してボーッとしているわけではなく、非常時の想定問答を頭の中で繰り返しているのです。

私は乗務員時代に機内での火災や暴力行為に遭遇しましたが、上記のような日々の想定のおかげで、「STEP1、STEP2……」と記憶をたどりながら対応することができました。日頃から備えておけば、非常時に

も余裕が生まれますし、その余裕は微笑みにもつながります。

社員が「大変だ、大変だ」と動揺するような事態にも、微笑みを浮かべながら「大丈夫」「想定内」「安心して」と諭し、周囲を落ち着かせる。これも、経営者の仕事のうちでしょう。そのためにも、ポジティブ思考だけではなく、ネガティブな想定も日頃から心掛けなくてはなりません。

美月 あきこ／みづき・あきこ

人財育成コンサルタント・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う。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。

経営のヒント

134



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 (15) ―

売上高は商品力と販売力の掛け算で決まります。そして、商品力と販売力とは、商品力が先に来ます。

商品力が弱いまま売上高を伸ばすのは、かなり苦戦します。顧客が欲しがる商品やサービスであって初めて、それを顧客に宣伝し提案する販売力が活かされます。

今回は、商品力という視点で営業力の強化を見ていきます。

商品力は商品だけで決まらない

顧客が皆欲しがり、かつ他社では扱えない商品があれば、売上高を増やすのは簡単です。

しかし、そんな商品があれば、そもそも営業担当者は要りません。

誰もが飛びつくオンリーワン商品は中々作れないのが実情でしょう（勿論、それを目指す事は大切です）。

むしろ、ハードルが低いのは、顧客に合わせた「特注商品」や「きめ細かなサービス」など、対応力での勝負です。

顧客が抱える課題を正確に把握し、それを解決する商品やサービスを提案する、いわゆる提案営業の分野です。

商品力を「顧客の欲求を満たしたり課題を解決したりする力」と定義すると、商品（モノ）だけでは狭く、対応力も含めて考える必要があると分かれると思います。

そして、対応力の部分で営業担当者の力量が問われます。

社内調整力が重要

顧客と接するのは主に営業部門ですが、対応力を生み出すのは非営業部門（生産、作業、設計、施工など）です。

つまり、営業担当者が顧客からの特別な要望にこたえるには、非営業部門の協力が不可欠ですが、ここでの調整がうまく行かないケースが多々あります。

顧客から要望には、例えば、特殊商品、取寄せ、小ロット多頻度納品、短納期生産、アフターサー

ビスなどがあります。営業担当者としては当然、積極提案したい内容です。

しかし、これらの要望に対応しようとする、非営業部門に負担が掛かります。要するに「非効率」なのです。また、「高コスト」です。そして、嫌がられます。

ここを何とかしない限り、対応力を高める事ができません。

営業担当者は、自社の（つまり非営業部門の）業務をよく知り、社内人脈を強化し、きめ細かな顧客対応の為に調整力を発揮しなければならぬのです。

会社としての仕組みづくりを

以上は営業担当者の話です。ここからは組織の話です。

先ほど述べた通り、会社として対応力を高めるには、非営業部門の負担感を解決しなければなりません。

それにはまず、営業部門と非営業部門の話し合いの場を多く設ける事が必要です。

会話が足りないと、互いの立場を配慮する事ができず、社内対立が起きやすくなります。協議の場を多く持つ事で、営業部門と非営業部門との間で、現実的な方法を見出しやすくなります。

また、互いの計画を共有する事

も必要です。

非営業部門は販売計画を知っておかねばなりません。また、営業部門は、非営業部門の生産計画または作業計画を知るべきです。相手の予定を知っておくことで、社内調整がしやすくなります。

社内の業務レベルを上げる

顧客にきめ細かく対応しようとするれば、どうしても作業負担が生じ、ミスも起きやすくなります。

しかし、だからこそ、他社が簡単には真似できない仕組み作りのチャンスでもあります。

業務レベルを上げ、高度な要求に応えられるようになれば、顧客の困り込みは難しくありません。問題点を地道に潰していく努力が、会社としての販売力向上に繋がります。

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

那覇市長表敬訪問

4月27日(水)に、藤井会長をはじめ、久貝専務、及び三役にて、城間那覇市長に表敬訪問致しました。藤井会長の挨拶の後、昨年度の我々青年部の活動内容を市長にご説明致しました。

その中でも、市長はキャリア教育への推進事業に関して大変評価されておりました。「未来を担う子供たちへ、仕事の楽しさや大切さを教えることは、未来へバトンを繋ぐこととなります。あまり目立つことのない活動でしようが、地道に継続して欲しい」との激励のお言葉を頂きました。

続いて今年度の事業の説明を各三役にて行い、市長からは、那覇めしグランプリにカロリー控えめのブースも考えてみてはとの新たなご提案も頂き

ました。

また、今後の我々青年部に対する期待、各種活動に対する今後の連携に対し、力強いお言葉も頂くことができました。



國場会頭表敬訪問

4月28日(木)に青年部藤井会長及び新役員、女性会山内光子会長及び新役員と合同で那覇商工会議所國場会頭表敬訪問が行われました。

藤井会長の挨拶の後、平成28年度青年部の活動方針、事業計画、熊本地震災義援金について國場会頭に説明し意見交換を行いました。

國場会頭からは「青年部、女性会、親会とそれぞれが単独で行動するのでは無くお互い連携を取りながら共に活動していきましょう」とのご提案がありました。

また、國場会頭より「明るく豊かな沖縄県にするための経済活動を行っていきましょう。」とお言葉を頂きました。



明るく豊かな沖縄県にするための
経済活動を行っていきましょう。



青年部、女性会、親会とお互い連携を取りながら共に活動していきましょう

5月定例会・ 組織交流委員会事業報告

5月11日(水)に5月定例会がスカイレーンにて行われました。定例会では、まず熊本地震により犠牲となられた方々のご冥福と哀悼の意を込めて、全員で黙とうをおこないました。それから確認、報告、新入会員の認証式が行われました。事業の部では、『那覇商工会議所青年部ボウリング交流会』が開催されました。委員会ごとにチーム編成されたレーンは、どのレーンも大変盛り上がりつつありました。

懇親会では会員一人ひとりが新しい仲間との絆ができる、きっかけ創りの場になったと思います。組織交流委員会の皆さん有難うございました。



定例会、ボウリング交流会、その後の懇親会では新入会員も加わり、大変盛り上がりました。参加された皆さん、お疲れ様でした。
今後の活動も一緒に頑張っていきましょう!!



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、成功している人達が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

第一回那覇商工会議所 女性会理事会開催

五月七日(土)那覇商工会議所二階ホールにて理事会を開催しました。

議題

①新三役の今年度の方針について

②九州大会(大分県)について

③熊本地震災義援金について

すべての議案について、会長を中心に活発な意見交換がなされました。今回の理事会で決定したことを次回の定例会にて再度、議論し方向性を決めていくこととなります。

第一回那覇商工会議所 女性会定例会開催

五月十二日(木)那覇商工会議所二階ホールにて定例会を開催しました。

議題

①定例会の持ち方について

②貧困対策チャリティー事業について

③熊本地震災義援金について

④新規会員について

定例会の持ち方については、十一時理事会、十二時定例会を開催する事が決まりました。又、定例会は、第一水曜日に行いますが、その時々事情も兼ねて、変更になる場合もあります。その都度、FAX並びにメールにてご案内しますので、こちらをご確認してください。

貧困対策チャリティー事業については、当初、八月に開催を予定しておりましたが、十分に時間を確保することが出来ないとの意見もあり、十一月に資金造成を主目的に開催することが決まりました。次の定例会にて、集客数見込、ターゲット層、収支計画書等を作成し再度、意見交換を行います。

熊本地震災義援金については、一口千円の義援金を会員より募り、熊本商工会議所女性会、大分商工会議所女性会にお送りすることが決まりました。

新規会員について、(株)テレマの上原美奈子さんが新規会員の承認を受け、会員一名増え、会員数が五十三名となりました。

その他、十月に開催される世界のうちなーんちゅ大会に当女性会として何らかの形で参加することは出来ないかとの提案がありました。どのようなに係わる事が出来るのか沖縄県の担当者に確認した上で、再度、議論することになりました。

商工会議所 女性会活動指針

わたしたち、商工会議所女性会は、リーダーとして、凛と自信をもって連帯し、平和で心豊かな社会を築きましょう。

①リーダーとは、高い志をもって、自己の変革・向上を目指すことです。

②凛とは、情熱・勇気をもって行動し、社業の発展に努め、地域社会に貢献することです。

③信とは、礼節・勤勉を尊び、美しい自然や良き伝統・文化を愛し、次の世代に継承することです。

④連帯とは、女性経営者の友情と信頼の輪を内外に広げることです。





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。

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②

－ 仕組み理解しトラブル回避 －



電力取引監視等委員会
委員 箕輪 恵美子 氏

家庭や小規模事業所など低圧需要家向けの電力小売りの自由化が4月から開始され、需要家に電力を販売する小売電気事業者がさまざまな料金プラン、サービスを始めました。テレビなどの広告により「電気事業者を選べる」ことが急に身近に感じ始めたのではないのでしょうか。そこで今回は、小売電気事業者を選ぶ際、トラブルに巻き込まれないためのノウハウをご紹介します。

ガイドラインで問題行為を規定

電力小売り全面自由化に向け、経済産業省は新たに「電力の小売営業に関する指針」（通称＝小売営業ガイドライン）を作成しました。自由化に伴い、さまざまな事業者が電力小売り市場に参入することを踏まえ、例えば平均的な月額料金例を公表するなど、事業者による自主的な取り組みを促すとともに、事業者が電気事業法や関係法令を遵守させるためのものです。

ガイドラインでは、事業者が営業活動を行う際の「望ましい行為」と「問題となる行為」を規定しています。「望ましい行為」として事業者による自主的な取り組みを促すものと、業務改善命令が発動される原因となり得る「問題となる行為」を明らかにし、注意喚起を呼び掛けています。

まず、小売電気事業者は、電力の供給契約を結ぶ前にその内容を必ず書面で説明し、契約締結時には書面で交付することが法律で義務付けられます。皆さまが「書面以外での契約締結」を希望していないのに、書面での説明がなかった場合は法律違反ですので、必ず書面で説明を受ける権利があることを主張してください。

また、契約では電気料金の算出方法を明記することになっており、例えば「時価」や「当社が毎月末に請求する額」といった不明朗な提示は、「問題となる行為」にあたりますので、きちんと契約書などを確認いただくことが重要です。

業務委託の有無を確認

また、小売電気事業者が営業を行う上で、電気以外のサービス分野で既に顧客網を持つ他の事業者、営業業務を委託できるようにして、さまざまな業種から市場参入しやすくなりました。このため、小売ライセンスを保有していない事業者でも、契約締結の「媒介」「取り次ぎ」「代理」を行うことが認められています。その場合でも、媒介、取り次ぎ、代理を行う事業者があたかも自らが電気を供給するかのような誤解を与える営業は、「問題となる行為」となり得ます。

以前ご紹介した、小売電気事業者のリスト（注）に掲載されていない事業者であっても、複数の営業モデルが存在しますので、本当に小売電気事業者から代理業務の委託を受けているかなどを確認することが必要です。ただし、どの営業モデルであっても、契約内容を書面で説明する義務があります。仮に媒介、取り次ぎ、代理を行う事業者から書面説明を受けなかった場合は、小売電気事業者の責任にもなります。

苦情への迅速な対応を義務付け

加えて小売電気事業者は、苦情や問い合わせについても、適切かつ迅速に対応することが義務付けられていますので、代理業務などを行う事業者が苦情や問い合わせに対し「問題となる行為」を行った場合には、小売電気事業者はその内容を踏まえて適切に対応する必要があります。万が一、苦情や問い合わせに対応しないようなことがありましたら、委員会事務局までお知らせください。

このように、電力小売り全面自由化により、小売電気事業者の創意工夫や事業者間の価格競争によるコスト低減など、需要家はさまざまなメリットが期待される一方で、市場原理に委ねるだけではなく、契約上のトラブルに巻き込まれることがないよう、委員会では事業者の営業活動に対し必要なルールを整備し、厳格に運用していく所存です。こうした仕組みがあることをご理解いただくことで、より良い形で自由化の恩恵を受けることにつながればと思います。



日本総合研究所
理事長
高橋 進

高橋進の経済ナビ

地方都市再生の鍵は中央にあり

―都市計画手法の抜本改革も必要―

少子高齢化が進行する下で、地方都市では人口の流出が続き、中心市街地はシャッター通りと化し、日に日にまちの活力が失われていった。そればかりでなく、都市の郊外への拡散につれ、上下水道や道路・橋など都市を支えるインフラをつくり、維持・更新するコストもどんどん膨らんでいった。

こうした流れを逆転させるべく打ち出されたのが、コンパクトシティ構想である。市街地の郊外への拡散を抑制し、まちの機能を中心市街地に集め、高齢者にとっても利便性が高く、健康に過ごせるまちにしようという発想である。

ただし、こうした発想は今に始まったことではない。戦後のまちづくりの発想が転換され、初めて具体化したのは90年代のまちづくり三法である。これらの法律の下で進められた改革は、当初はまちの郊外につくられる大規模商業施設の立地を規制することを目的

とする、いわば対症療法だった。その後、より原因療法に踏み込むべく施策の手直しが行われてきた。それでも、大規模商業施設の郊外立地が続くばかりか、医療・福祉施設や官公庁なども建て替えなどを契機に、より広いスペースを求めて郊外に立地するケースが増加し、中心市街地の衰退には歯止めがかからなかった。

このため、都市の衰退を止めるべく施策はさらに手直しされ、中心市街地への民間投資の喚起や、住宅、医療・福祉、商業施設などを市街地の一定の区域内に誘導すること、地域公共交通の再生・活性化などを目的とする法改正が行われた。対症療法でなく、都市再生のマスタープランに基づいて、都市に必要なさまざまな機能を集約し、また民間投資を呼び込むための環境整備がようやく進められるようになったというのが、これまでの経緯である。

しかし、それでも都市の再生・活性化はなかなか進んでいない。中心部の公共交通、公的施設や医療・介護施設といった生活、居住に関連するインフラを整備し、うまく結節するといったハード面での取り組みだけでは、都市の活性化は進まない。曲がりなりにも再生が進んでいる都市をみると、ハードのインフラ整備に加え、タウンマネジメントがうまくいっている。例えば、地元医師会の協力を得る、権利者間の利害を調整する、空き店舗や未利用地活用のためのマッチングを行うといった、ソフト面でさまざまな調整が行われている。また、公共施設の建て替えなどに際して、商業施設を併設すること、民間の事業者の資金やノウハウを取り入れるといった官民がうまく連携している事例もみられる。

今後、ハード、ソフト両面でさまざまな分野の調整をうまく連携させることによって、都市の人の往来、集積を生み出し、それがにぎわいにつながり、都市全体の経済活動を活性化させ、それがさらに税収増などを通じて自治体の財政の改善に結実していくことも期待できる。これこそがコンパクトシティが目指すべき姿である。ハードだけでなくソフトを含めたコンパクトシティのプランづ

くりの責任は、各自治体にある。しかし、総務省、国土交通省、厚生労働省、経済産業省など、まちづくりに関わる各省庁の支援策が縦割りのままでは、自治体の現場の使い勝手が悪く、うまく機能しない。都市の再生・活性化に向けて、今こそ中央省庁の連携、調整が問われている。

さらに、コンパクトなまちづくりの実効性を高めるためには、都市計画法で定められている線引き（市街化区域と市街化調整区域の区分）の在り方なども含め、都市計画の手法を抜本的に見直していくことも考えるべきではないだろうか。

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、経済財政政策に関す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。

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

「お互いのお客さまを送客するという発想」

最近、売り上げを上げる手段として注目度が高まっている「送客」について、紹介したいと思います。みなさんは、送客という言葉聞いたことがありますか？

送客を理解するために、似た言葉の「集客」から説明します。主に店舗型のビジネスをしている会社は売り上げを上げるために、店にたくさんの「お客さま」を集めなければなりません。ただ、何も手を打たなければ、お客さまは集まってきません。そこで、店舗を知ってもらうために商店街でチラシをまいたり、新聞に広告を出したりします。これが集客です。最近はネットなどを活用した集客が効果的な時代になりました。例えば、Facebookやホームページに、最新のお買い得情報をタイムリーに発信して、成果を出している店舗がたくさんあるようです。ただ、地域によっては、同業の店舗が飽和状態になっていることもあります。取材した地域では、似たようなスーパー、ドラッグストアが同じ通りに並んでいる状態。こうなると、集客の効果を高めることが難しくなります。

そこで、注目されるのが「送客」です。送客とは、来店したお客さまに対して、自店では対応できない場合に他店を紹介したり、自店でのサービスのついでに他店のサービスも紹介したりすること。当然ながら、一方的でなく、他店から自店を紹介し送客していただくことで、お互いが売り上げに貢献する体制をつくることのできる話です。まさに「個」ではなく、「相互」で協力してビジネスを進める発想と言えます。

例えば、観光地で、ホテルや飲食店、タクシー、娯楽施設で、おのおのが送客する体制をつくり、双方に大きな収益をもたらしている地域があります。九州南部のその観光地は、送客を地域で行うまで、夜になると閑散とした状態でした。当然ながら、集客は右肩下がりの状態が続いていました。その理由は、宿泊施設が観光客を自分の施設から出さないように仕向けていたからでした。お土産も観光も自分の仕切りで行う方がもうかるとの発想が、観光ビジネスの市場を小さくしていたのです。そのような中、このまま各自が勝手に集客してお客さまを抱え込んでいたら、地域がダメになる……との危機意識が芽生えてきました。そこで、地域の観光事業に関わる会社が協力して、「おいしいどんを食べたいなら〇〇さんがいいですよ」と送客をする体制をつくったところ、地域の観光収入は大幅に増加したようです。まさに、ビジネスマッチングの発想が成果につながったケースではないでしょうか。

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。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。



法政大学大学院
政策創造研究科
教授 坂本光司

人口減が続くまちを支える『アサノ設備』

松山市内から車で1時間ほど走った愛媛県の西端に、八幡浜市というまちがある。人口は、昭和30年当時七万二千人を数えたが、その後、年々減少し、今や三万六千人とピーク比半減化し、その高齢化率も36%と、日本が2040年になるであろう高齢化率を先取りしたまちである。

このまちに、地域住民、とりわけ高齢者のライフラインを支えしている小さな企業がある。その企業は「アサノ設備」という社名で、主事業は、給排水工事や住宅の増改築工事、さらには福祉用品の販売やレンタル事業、社員数は17人である。

同社の創業者であり、現経営者は浅野幸雄氏である。地元生

まれではあるが、幼少のころに父親を亡くし、次男ということもあり、地元の学校を卒業した後、大阪の大手鉄鋼メーカーに就職した。そこで水道関係の部署で働いていたが、28歳で故郷に帰り、昭和54年、30歳のとき、今も一緒に働く社員1人を雇用し、2人でスタートしている。

ちなみに浅野社長が故郷に戻ったのは、母親と一緒に暮らしていた長男が、税理士になるため、自宅を離れなければならない事情が発生し、兄に代わり、育ててくれた母親の面倒を見るためであった。

故郷に戻ったとはいえ、働く安定した職場もなく、それ故起業することを目的に雇用してもらい、2年後、計画通り創業し

たのである。以来37年間、一度も赤字を出すことなく、社員数も17人にまで拡大し、地域住民の評価も極めて高い企業となっている。

同社がこの間、地域住民の高い評価を受けつつ、着実に成長、発展してきた要因は、徹底した顧客満足度追求と、それを担う社員への思いである。

顧客満足というならば、「奉仕を先に利を後に……」という経営方針のもと、工事の大小や昼夜を問わず、顧客のもとにすぐに駆け付ける経営を持続してきた。一般的に、水漏れや詰まりなどは、大した金額にもならないため、業界では後回しにされるのが常であるが、同社の方針は、一番困っている顧客やお年寄りを、いつでも・どこでも最優先してきたのである。

さらに言えば、数年前から本業とはかけ離れた福祉用品の販売やレンタル事業に乗り出したが、これも金もうけなどではなく、この間頼りにしてくれた顧客が、一段と高齢化し、満足な介護や生活ができない人々があり、見過ごせなかったからとい

う。

こうした徹底した弱者思いの誠実な経営姿勢は、次第に地域の強者からも高い評価を受けていった。

このような顧客満足度の高い経営ができるのも、浅野社長の背中と心で示すリーダーシップと、社員と家族思いの経営姿勢に、全スタッフが共感・共鳴しているからに他ならない。

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『日本でいけ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。

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 515 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. 47

商工会議所数 515

総会員数 125 万会員

那覇商工会議所
日本商工会議所

第123回通常会員総会

デフレマインド脱却を「強い経済」実現へ



あいさつする三村会頭

日本商工会議所は3月17日、第123回通常会員総会を都内で開催し、全国380商工会議所から会頭・副会頭ら約850人が出席した。総会の冒頭にあいさつした三村明夫会頭は、「企業経営者自らがデフレマインドから脱却

し、積極的な経営姿勢に転じていく番である」と強調。「先行きの不透明感を払しょくし、成長に向けて前進していくことができるかは、われわれ自身にかかっている」と述べ、「強い経済」の実現に向け決意を述べた。

総会では安倍晋三首相が来賓としてあいさつ

し、経済の好循環を確かなものとするためには、「投資への点火」「三巡目の賃上げ」が必要との考えを表明。「全国津々浦々の中・小規模事業者が景気回復の実感を持っていただけるように、全力を尽くしていきたい」と述べた。

あいさつする
安倍首相

石破地方創生担当大臣との懇談会

地方版総合戦略、実行段階に

日本商工会議所は3月16日、石破茂地方創生担当大臣との懇談会を開催した。懇談会には、日商から三村明夫会頭はじめ、日商副会頭、各地商工会議所の会頭・副会頭ら27人が出席。内閣府からは、石破大臣はじめ、福岡資麿副大臣、牧島かれん大臣政務官、伊藤達也大臣補佐官ら幹部6人が出席した。

冒頭にあいさつした三村明夫会頭は、全国で約8割の商工会議所が、地方版総合戦略の



三村会頭（左）と協力を呼び掛ける石破大臣



策定に協力している現状を説明。「今後、戦略の実行段階に移るが、全国各地において、商工会議所の意見を尊重してほしい」と述べ、戦略の実行に商工会議所が参画できるよう求めた。

石破大臣は、「地域で芽生えている成功モデル

を全国に展開していくことが重要」と指摘。「生産性を向上するにはどうしたらよいのか、商工会議所としてどう考えるのか、政府に教えてほしい」と協力を呼び掛けた。

日本・カナダ商工会議所 協議会合同会合

協力関係強化で一致



あいさつする檜田会長

日本・東京商工会議所が事務局を務める日本・カナダ商工会議所協議会（会長＝檜田松瑩・三井物産顧問）は3月21日、第2回日本・カナダ商工会議所協議会合同会合をカナダ・バンクーバーで開催した。会議の冒頭にあいさつした檜田会長は、両国が参加するTPP協定が署名されたことなどに触れ、「両国に吹く新たな風を追い風として、貿易・投資拡大に資する活動を積極的に展開していきたい」と述べた。

女性活躍推進ハンドブック

中小企業向けに初発行



課題解決に向けたヒントを紹介

日本商工会議所は東京商工会議所と共同で、「中小企業のための女性活躍推進ハンドブック」を初めて発行した。ハンドブックでは、入社から退職までの各キャリア・ステージと、結婚や妊娠、出産、育児、介護といったライフ・イベントごとに女性従業員と企業が抱える課題を解決するための取り組みについて解説。労働基準法など雇用ルールに関する法律の説明や、社内体制の整備に使える助成制度も紹介している。

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.



日経BPヒット総合研究所
上席研究員
渡辺 和博

つくり手目線のご当地グルメはなぜダメなのか

新潟県の燕三条エリアといえば銀食器など金属加工業の集積地として知られるエリアです。

最近では燕商工会議所が仕掛けた「磨き屋シンジケート」によるメイド・イン・ツバメというブランドも市場で知られてきました。このエリアは最近、「燕三条系」とマニアの間から呼ばれるラーメンのブランドとしても知られるようになりました。

燕市と三条市と近隣の加茂市まで合わせると200軒近くのラーメン屋さんが営業している激戦区です。「燕三条系」の特徴は魚介だしこってり豚骨スープに背脂。麺は極太です。地元の人とはもとより、観光客にとっても大きな魅力となっています。

先日、取材でお伺いした燕市産業史料館の主任学芸員・齋藤

優介さんに燕三条ラーメンにまつわる面白い話を聞きました。

この地域のラーメンももとははしょうゆ味がベースで細麺の中華そばだったそうです。それが、戦後の高度成長期に地元の金属加工業が活況になると、注文に応じるために食事に行く暇も惜しんで生産していたため、出前の需要が急増したそうです。

その際に、スープは工員さんたちが好むしつかりした味付けになり、麺も「腹もち」が良くて延びにくい極太麺になったとのこと。スープが冷めないようににスープの表面を背脂で覆うスタイルも出前のニーズから生まれたものだそうです。

こうしてみると、燕三条ラーメンはまさに金属加工産業のま

ちだからこそ生まれたご当地グルメといえます。70年以上の歴史を重ねいまや老若男女に慣れ親しんだ味として地域に定着しています。

実はこうした職人の生活ニーズが生んだご当地フードというのは他のエリアにもあります。織物の二大産地である山梨県の富士吉田市と群馬県の桐生市にはそれぞれ吉田のうどん、桐生うどんがあります。もともとは農家の日常食でしたが織物業の興隆とともに、職工さんの賄いとして食べられてきたものがベースになって定着しました。

地域の生活や風土に根付いて生まれてきた料理には、そのストーリーに加えて、今後も地域に産業がある限り続くでしょうし、そこで働く人の生活や嗜好（しこう）の変化に合わせて進化し続けていくでしょう。

ここがイベントのために企画されたご当地グルメのメニューとの違いです。あちこちの地域を訪ねると、農作物や海産物を組み合わせた焼きそばや丼ものを開発している場面に出合います。コンテストに出すにはどう

しても「一度に大量につくれる」「盛りつけに時間がかからない」といったものになってしまい、ご当地色を出すには結局、土地の食材を組み合わせるしかありません。これでは「つくり手目線」のものしかできません。先に挙げた地域の風土や生活から生まれてきた食べ物とは本質的に違います。無理やりつくったメニューではなく、地域の人々の幸せを支え続けてきた食べ物、幸せのお裾分けのかたちで全国に広がっていくことを望みます。

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。

商工会議所からののお知らせです

地域経済を支えている企業・事業者の皆さまへ

平成28年7月
制度スタート!

全国商工会議所

ビジネス総合保険制度

(総合補償型)

会員事業者を取り巻く様々な事業活動リスクからお守りします。



賠償補償

給排水設備からの漏水により
階下テナントを水浸しにさせた。



事業活動でのトラブルで高額な損害賠償金支払いとなるケースも
PL、リコール、情報漏えい^(注)のほか、施設・事業遂行の賠償も補償

自転車を使用して営業活動中に、
歩行者と衝突してケガをさせた。

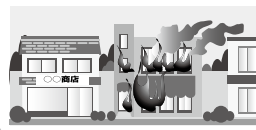


事業休業補償

大型台風による河川の氾濫で
店舗が浸水し、休業した。



店舗で火災が発生し、休業した。



自然災害や火災による事業休業に伴う売上減少等の
リスクを補償し、事業継続資金の確保

- 特長① 会員事業者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
- 特長② 賠償責任(PL、リコール、情報漏えい^(注)、施設・事業遂行等)リスクを総合的に補償
- 特長③ 事業休業補償により災害に遭った際の事業継続のための資金を確保
- 特長④ 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
- 特長⑤ 保険会社の早期災害復旧支援^(注)により事業継続を後押し

従来の保険契約

ご契約手続が
保険ごとに必要



モレやダブリ
大丈夫ですか?

保険の見直し、
しませんか?

さらに

全国商工会議所ビジネス総合保険制度(総合補償型)

重複が
ない!



スッキリ!

ご契約手続が
一本化!

ビジネス総合保険制度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!
業務災害補償プランは、多様化・複雑化の傾向にある「労災事故」から会員企業と従業員をお守りします

賠償補償部分 労災賠償に備える使用者賠償責任の補償を標準セットして企業防衛に

定額補償部分 政府労災の上乗せ補償として、従業員への福利厚生の充実に

業務災害補償プラン

(注)一部の取扱保険会社では補償対象外、および取扱いがありません。

※上記「総合補償型」とは別に賠償責任リスクに限定した「賠償補償型」(平成28年3月スタート)の保険制度があります。

【お問合わせ先】各地商工会議所

那覇商工会議所

検索

※本広告は、本制度の概要を示したものです。制度の詳細やご加入手続きは「制度引渡保険会社」にお問合せのうえ、約款・パンフレットにございます。また、ご加入時には必ず「重要事項のご案内」をご覧ください。
※本制度の「制度引渡保険会社」は、取扱いの商工会議所にてご確認ください。
※本広告は、日本商工会議所が「制度引渡保険会社」の協力のもと制作したものです。

商工会議所では、本制度のほかにも会員事業所従業員の福利厚生の充実に目的とした「生命共済制度」「特定退職金共済制度」など、各種共済制度を取り扱っております。詳しくは、お近くの商工会議所にお問い合わせください。

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515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。

業況D I は、横ばい圏内の動き。

熊本地震の影響もあり、慎重な見方が広がる

- ・5月の全産業合計の業況D I は、▲22.8と、前月から▲1.8ポイントの悪化。熊本地震の影響が大きく、ゴールデンウィークの観光需要の落ち込みをはじめ、小売業やサービス業、製造業など広く業況の押し下げ要因となった。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、受注機会の損失や人件費上昇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、中小企業のマインドは依然として鈍く、横ばい圏内の動きが続いている。
- ・先行きについては、先行き見通しD I が▲23.8(今月比▲1.0ポイント)と悪化を見込むものの、「好転」から「不変」への変化が主因であり、実体はほぼ横ばい。公共工事の早期執行や設備投資の持ち直し、夏の賞与に伴う個人消費の伸びへの期待感が伺える。一方で、熊本地震の影響や円高進行によるインバウンド需要の鈍化など消費の一段の悪化、慢性的な人手不足や価格転嫁の遅れなどへの懸念が企業のマインドを鈍らせており、中小企業においては、先行きへの慎重な姿勢を崩していない。

【建設業】からは、「年度が替わり、手持ち工事のない企業が増えている。公共工事の早期発注に期待している」(一般工事業)、「熊本地震からの復旧工事では、業界の慢性的な人手不足の影響が大きく、年内にどの程度復旧できるかの見通しは立たない。また復旧が本格化すれば、資材価格の上昇も懸念される」(建築工事業)、「賃貸物件を建て直し、新たな店子に貸し出すなど、業務が拡大している。今年は、新しく事務所を取得する予定である」(建築工事業)

【製造業】からは、「新店舗の開店やメディアを使った宣伝効果によって、売上は好調が続いている。弁当工場を新設する準備も進めており、製造部門の人材確保や、販路の開拓が急務となっている」(食料品製造業)、「部品の半導体の仕入先が熊本地震で被災した。5月までは在庫の納入を受けていたが、6月以降は供給が止まる。代替の仕入先を確保しなければならない」(電子応用装置)、「熊本地震の影響により、納入先である自動車メーカーの製造ラインが休止し、生産量が減少した。しかし、来月には回復する見通し」(自動車・附属品製造業)

【卸売業】からは、「地方スーパーでの衣料品売上が減少している。早くも夏物衣料の値引きセールを始めるところがあり、当社の採算への影響を懸念している」(繊維品卸売業)、「仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁し、粗利益率が0.3%増加した。また、地場産品による新商品を開発したところ、好評を得ている」(食料・飲料卸売業)

【小売業】からは、「熊本地震以降、個人消費は更に厳しくなっている。来店者数は減少し、売上、採算ともに前年を下回っている」(百貨店)、「ゴールデンウィークの客数は、イベントや新規開店した店舗の集客効果もあり、順調。商店街全体の売上高も前年実績を超えた」(商店街)

【サービス業】からは、「大型連休中は、例年より客数が少なかった。連休明けも客数は伸びず、売上は減少した。また、食材の仕入価格が上昇し、採算も悪い」(レストラン業)、「客室をリニューアルしたこともあり、ゴールデンウィーク期間中の宿泊者数はここ数年では最高となった」(旅館業)、「熊本地震により観光客が減少し、売上、採算ともに悪化した。しばらくはこの状態が続くと見ている」(旅行業)

- ・売上面では、全産業合計の売上D I は▲17.6と、前月から悪化。産業別にみると、製造業でほぼ横ばい、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D I は▲19.0と、前月から悪化。産業別にみると、建設業、卸売業で改善、製造業でほぼ横ばい、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▲12.5と、前月から悪化。産業別にみると、全業種で悪化した。
- ・仕入価格面では、全産業合計の仕入単価D I は▲22.4と、前月から改善。産業別にみると、建設業はほぼ横ばい、サービス業で悪化。その他の3業種は改善した。
- ・従業員面では、全産業合計の従業員D I は14.1と、前月から改善。産業別にみると、全業種で人手不足感が弱まった。

沖縄県中小企業再生支援協議会 中小企業の事業再生を 支援します！

秘密厳守

相談無料



こういう方はご相談ください

- 経営の先行きに不安がある
- 取引先への支払いが厳しい
- 借入金の返済が困難



支援内容（常駐の専門家が以下のような支援を行います。）

- ① 中小企業者を対象にきめ細かい経営相談・再生支援を行っております。
- ② 中小企業者からの相談を受けて、解決に向けた助言や、支援施策、支援機関などの紹介を行います。
- ③ 事業性など、一定の要件を満たす場合には再生計画の策定支援を実施しています。
（※一部費用が発生します。）

ご相談対象企業

事業再生の意欲があり、その可能性のある
沖縄県内全域の中小企業

※ご注意

- ・資金貸付や融資のあっせん及び保証等は行っておりません。
- ・通常の資金繰り相談は、商工会議所・商工会等の相談窓口をご活用ください。
- ・民事再生法等の法的整理に入っている企業、または申請手続きを行っている企業は対象となりません。

ご相談にあたっては事前にご連絡ください。

☎098-868-3760

沖縄県中小企業再生支援協議会

沖縄県那覇市久米2丁目2番10号 那覇商工会議所ビル4階

詳しくはホームページ ▶ <http://nahacci.or.jp/saisei/>



リーダー必見！ 新たな危機に立ち向かえ！！

この日が来ることを
人類はわかっていた。

インデペンデンス・デイ

リサージェンス

7.9 [SAT] シネマQ / シネマライカム / ミハマセブンプレックス / サザンプレックスにて公開



休日・夏休みも使える！
おトクな回数券
一般 発売中！！

数量
限定

《有効期限》
8月31日まで

スターシアターズ
メンバーズなら
さらにおトク！

- ★ 1枚当たり ¥1,200～¥1,400
- ★ 家族や友達とシェア也可
- ★ 休日や夏休みも使える



ムービースクープンのお求めは
スターシアターズの各劇場チケットカウンターにて

詳細はスターシアターズ
公式サイトにて

スターシアターズ 回数券



30
movies coupon

1枚あたり ¥500
30枚 ¥36,000

20
movies coupon

1枚あたり ¥400
20枚 ¥26,000

10
movies coupon

1枚あたり ¥300
10枚 ¥14,000

CINEMAS Q

CINEMA
RYCOM

7 MIHAMA
PLEX

SOUTHERN
シネマ PLEX

サザン
シネマ

STAR THEATERS



〈サンエー那覇メインプレイス2F〉

〈イオンモール沖縄ライカム4F〉

〈美浜アメリカンビレッジ内〉

〈イオン南風原SC近く〉

〈バレットくもじ9F〉

沖縄の映画館 スターシアターズ