

# NAHA CCI

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

# NEWS

11 2016  
November  
No.762



## 同封されている付録もご覧ください

- |                             |                      |
|-----------------------------|----------------------|
| ① 企業PR便のご案内                 | ⑦ 残業のない会社を目指そう       |
| ② 金融相談会のご案内                 | ⑧ 年末調整・法定調書等講習会      |
| ③ 猫と雑貨と食べ歩き<br>なはのまちぐわあーツアー | ⑨ 年賀広告募集について         |
| ④ 売り場で使える! 中国語会話セミナー        | ⑩ 容器包装リサイクル制度説明会     |
| ⑤ 人材採用&定着率UPセミナー            | ⑪ 我那覇 聖の「課題解決塾」      |
| ⑥ 適正取引推進講習会                 | ⑫ ベトナム人技能実習制度説明会     |
|                             | ⑬ 株式会社Global Village |

## 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>



# 事業資金調達でお悩みの小規模事業者の方へ 低金利・無担保・無保証人で利用できる 事業融資資金です。

国の小規模事業者経営改善資金融資制度要綱にもとづき作られた  
公的融資なので安心です。

融資名をマル経(マルケイ)・沖経(オキケイ)といいます。

守秘義務を厳守しております。また相談で費用は一切かかり  
ませんし成功報酬などありません。



## 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

## 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事業種の方
- 那覇市に本社があり、1年以上、事業を行っている方
- 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	
	マル経	沖 経
商業・飲食・サービス	0～5名	6～10名
(情報通信業および老人福祉・介護事業)	0～5名	6～15名
(宿泊業)	0～20名	6～15名
(娯楽業)	0～20名	6～10名
製造業・建設業・その他	0～20名	21～30名

## 融資の条件

- 融資限度額：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(1.25% ※H 26/10時点)

## 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。

## 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類高試算表
    - ・ 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。

## 目次

Index

NAHA  
CCI  
NEWS

臨時議員総会を開催	2
新役員・議員名簿	3
ジョブカードフェア開催	6
観光おみやげ品公正取引協議会	
琉球いろは歌	7
H A I S A I	8
A K A B O S H I	12
経営のヒント	14
国家公務員倫理週間	15
高橋進の経済ナビ	16
トレンド通信	17
快進撃企業に学べ	18
ビジネスマッチング	19
知って得するビジネスマナー	20
那覇市新年祝賀名刺交換会	
言葉の力	21
LOBO調査結果	22

## 11月・12月スケジュール

11月.....

11月15日(火) 沖縄県トップセールスin韓国

第12回認定審査会

11月17日(木) 税務事務所との定例会

11月20日(日) 簿記検定試験

11月21日(月) 沖縄大交易会テープカット

地域ビジネス力強化支援事業・販売促進セミナー

11月22日(火) 青年部三役会

11月24日(木) 県融資研究会

11月27日(日) 福祉住環境コーディネーター検

定試験

11月28日(月) 金融個別相談会・公庫運営協議会

11月29日(火) 国際物流人材育成講座

12月.....

12月2日(金) 夕学講座

12月3日(土) 青年経済5団体協議会

12月4日(日) カラーコーディネーター検定試験

12月5日(月) 叙勲褒章等合同祝賀会

12月7日(水) 青年部 理事会

12月8日(木) 共済制度運営研究協議会

12月11日(日) 珠算検定試験・ビジネス実務法務

検定試験

12月13日(火) 夕学講座

12月14日(水) 臨時総会

## 事務局日誌(10月)

10月1日(土) 沖縄県商工会議所青年部連合会

臨時総会

10月5日(水) 第4回食品表示検定試験(初級)

対策セミナー

10月6日(木) 県監査・刑務所出所者支援協議会

10月7日(金) 租税講習会

10月9日(日) 大綱挽き・

10月11日(火) 琉球華僑双十節祝賀会

10月12日(水) 金融庁業務説明会

10月14日(金) 議員選挙委員会

10月16日(日) 労働者派遣事業会議

10月17日(月) 情報処理技術者試験

10月18日(火) 自立・持続化セミナー及びワー

10月19日(水) クシヨップ

10月20日(木) マル経審査会・ジョブ・カード

10月21日(金) 運営本部会議

10月23日(日) 育介法・均等法説明会

10月24日(月) 全国共済連絡会議

10月25日(火) 産業まつりテープカット・国際

10月26日(水) 物流戦略チーム幹事会

10月27日(木) 珠算検定試験

10月28日(金) 九州地域戦略会議

10月29日(土) 沖縄県租税推進協議会

10月30日(日) 世界のウチナーンチュ大会前夜

10月31日(月) 祭パレード

11月1日(火) 臨時議員総会

11月2日(水) 最賛意見交換会

11月3日(木) 世界のウチナーンチュ大会

11月4日(金) 閉会式

11月5日(土) 沖縄平和賞授賞式

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

E-mail

cci-naha@nahacci.or.jp

URL

http://www.nahacci.or.jp

〒900-0033 那覇市久米2丁目2番10号



## 臨時議員総会を開催 新会頭に沖縄電力・石嶺伝一郎氏

那覇商工会議所は十月二七日（木）、ANAクラウンプラザホテル沖縄ハーバービューで臨時議員総会を開催した。

始めに、与世田議員選挙委員長より八月二三日に一・二号議員協議会を開催し十九名の三号議員を選任、九月二六日～二八日にかけて九部会を開催し、四五名の二号議員を選任。

一号議員は立候補者が定数と同数となり六六名が決定したと報告した後、三号・二号・一号議員に当選証書が交付された。

臨時議員総会では、新会頭に石嶺伝一郎氏（沖縄電力㈱代表取締役会長）が全会一致で選任され石嶺会頭が議長となり、副会頭に上間優氏（大同火災海上保険㈱代表取締役社長）、山城博美氏（琉球海運㈱代表取締役会長）、金城克也氏（㈱りゅうせき代表取締役会長）、玉城徹也氏（㈱國

場組代表取締役社長）、専務理事に福治嗣夫氏が承認された。

次に四二名の常議員（別添名簿参照）と監事に福秀勝氏（福秀勝税理士事務所所長）、有村昌造氏（有村商事沖縄㈱代表取締役社長）、新垣淑典氏（沖縄ビル管理㈱代表取締役社長）承認された。また、歴代会頭を顧問にすることも承認された。

総会後は内閣府沖縄総合事務局、沖縄県、那覇市の他、来賓を招き、安里昌利沖縄県経営者協会会長の乾杯で懇親を深めた。新役員・議員は次頁の通り。



新正副会頭と専務理事

左から、金城克也副会頭、上間優副会頭、石嶺伝一郎会頭  
山城博美副会頭、玉城徹也副会頭、福治嗣夫専務理事



与世田議員選挙委員長の報告



臨時議員総会後の懇親会



当選証書を受け取る長濱文子 3号議員



# 那覇商工会議所 新役員・議員名簿

任期:平成28年11月1日～平成31年10月31日

	議員	役員	事業所名	役職名	代表者名
1	3号議員	会頭	沖縄電力(株)	代表取締役会長	石 嶺 伝一郎
2	3号議員	副会頭	大同火災海上保険(株)	代表取締役社長	上 間 優
3	3号議員	副会頭	琉球海運(株)	代表取締役会長	山 城 博 美
4	3号議員	副会頭	(株)りゅうせき	代表取締役会長	金 城 克 也
5	3号議員	副会頭	(株)國場組	代表取締役社長	玉 城 徹 也
6	3号議員	常議員	イオン琉球(株)	取締役会長	末 吉 康 敏
7	3号議員	常議員	学校法人 石川学園	理事長	石 川 正 一
8	3号議員	常議員	(株)沖電工	代表取締役社長	大 嶺 克 成
9	3号議員	常議員	(株)沖縄海邦銀行	代表取締役頭取	上 地 英 由
10	3号議員	常議員	(株)沖縄銀行	代表取締役会長	安 里 昌 利
11	3号議員	常議員	沖縄ユアサ電池販売(株)	会長	長 濱 文 子
12	3号議員	常議員	オリオンビール(株)	代表取締役社長	嘉手苺 義 男
13	3号議員	常議員	(株)金秀本社	代表取締役会長	呉 屋 守 將
14	3号議員	常議員	(株)かりゆし	代表取締役副社長	糸 数 昌 高
15	3号議員	常議員	ザ・テラスホテルズ(株)	代表取締役社長	國 場 幸 伸
16	3号議員	常議員	(株)サンエー	代表取締役会長	折 田 讓 治
17	3号議員	常議員	拓南製鐵(株)	代表取締役社長	古波津 昇
18	3号議員	常議員	(株)リウボウインダストリー	代表取締役会長	比 嘉 正 輝
19	3号議員	常議員	(株)琉球銀行	相談役	大 城 勇 夫
20	2号議員		(株)大城組	代表取締役専務	新 垣 武 信
21	2号議員		(株)オカノ	代表取締役社長	與 儀 盛 輝
22	2号議員		(株)おきぎんリース	代表取締役社長	渡久地 政 武
23	2号議員	常議員	(株)沖縄エネテック	代表取締役社長	玉 城 直
24	2号議員	常議員	(株)沖縄学販	代表取締役社長	名 幸 諄 子
25	2号議員	常議員	沖縄ガス(株)	代表取締役会長	宮 城 諱
26	2号議員	常議員	沖縄ケーブルネットワーク(株)	代表取締役専務	松 本 宗 久
27	2号議員		沖縄コカ・コーラボトリング(株)	取締役副社長	城 英 俊
28	2号議員		沖縄サントリー(株)	代表取締役社長	碓 井 曉
29	2号議員		おきなわ証券(株)	取締役	高江洲 昌 和
30	2号議員		沖縄セメント工業(株)	取締役会長	亀 谷 浩
31	2号議員	常議員	沖縄セルラー電話(株)	代表取締役社長	湯 浅 英 雄
32	2号議員	常議員	沖縄ゼロックス(株)	代表取締役	國 場 幸 也
33	2号議員	常議員	(株)沖縄ダイケン	特別顧問	金 城 秀 雄
34	2号議員	常議員	沖縄通信ネットワーク(株)	代表取締役社長	仲 地 正 和
35	2号議員		沖縄テクノクリート(株)	代表取締役社長	仲 本 幸 文
36	2号議員		一般財団法人 沖縄電気保安協会	理事長	古 堅 宗 裕
37	2号議員	常議員	(株)沖縄特電	代表取締役会長	大 城 英 雄
38	2号議員	常議員	沖縄ビル・メンテナンス(株)	代表取締役社長	澤 紙 秀 雄
39	2号議員		(株)沖縄ファミリーマート	代表取締役副会長	糸 数 剛 一
40	2号議員	常議員	沖縄プラント工業(株)	代表取締役社長	池 宮 力
41	2号議員		(株)沖縄ポッカコーポレーション	代表取締役社長	長 野 真 知
42	2号議員		金秀鋼材(株)	代表取締役社長	上 地 隆
43	2号議員		金秀商事(株)	代表取締役社長	中 地 健
44	2号議員		(株)北盛建設	代表取締役社長	北 谷 清 盛

# 那覇商工会議所 新役員・議員名簿

任期:平成28年11月1日～平成31年10月31日

	議員	役員	事業所名	役職名	代表者名
45	2号議員		(株)国建	取締役相談役	新城 安雄
46	2号議員		国際物産(株)	取締役会長	銘 莉 進
47	2号議員	常議員	國和設備工業(株)	代表取締役	仲 原 泉
48	2号議員		(株)白石	代表取締役社長	白 石 武之
49	2号議員	常議員	(株)大米建設	代表取締役会長	下 地 米蔵
50	2号議員		ティーアールエム(株)	理事	新 垣 哲雄
51	2号議員	常議員	那覇空港ビルディング(株)	代表取締役社長	兼 島 規
52	2号議員	常議員	那覇バス(株)	代表取締役社長	小 川 吾吉
53	2号議員	常議員	日本トランスオーシャン航空(株)	代表取締役社長	丸 川 潔
54	2号議員		(株)鉢嶺本店	代表取締役社長	花 城 清一
55	2号議員		ファーストライディングテクノロジー(株)	代表取締役社長	宮 里 学
56	2号議員	常議員	(株)まえさと	代表取締役会長	前 里 健一
57	2号議員	常議員	マエダ電気工事(株)	代表取締役	真栄田 一郎
58	2号議員		マル斗産業(株)	代表取締役社長	森 永 浩之
59	2号議員		(株)マルゼン	代表取締役会長	比 嘉 盛徳
60	2号議員	常議員	(株)萬裕商事	取締役会長	張 本 ユリ子
61	2号議員	常議員	ムーンホテルズアンドリゾーツ(株)	常勤監査役	國 場 幸俊
62	2号議員		(資)八汐港運	代表者	砂 川 恵史朗
63	2号議員	常議員	りゅうせき商事(株)	代表取締役社長	富 原 加奈子
64	2号議員		(株)りゅうせきビジネスサービス	代表取締役社長	名嘉村 裕子
65	1号議員		(株)アカネクリエーション	代表取締役社長	識 名 朝哉
66	1号議員		(株)東江メガネ店	代表取締役	東 江 安江
67	1号議員		アクサ生命保険(株)沖縄支社	支社長	西 坂 和明
68	1号議員		(株)新垣通商	代表取締役	新 垣 旬子
69	1号議員		(有)浦添電材	代表取締役	具志堅 興一
70	1号議員		エールクリエイト(株)	代表取締役	仲 田 憲仁
71	1号議員		(株)エスネット	代表取締役	山 城 誠司
72	1号議員		(株)エヌ・ティ・ディ	専務取締役	渡慶次 道昌
73	1号議員		(株)エヌ・テック・システムズ	代表取締役	岸 本 政善
74	1号議員		(株)オウ・ティ・ケイ	代表取締役社長	糸 満 均
75	1号議員		(株)おきさん	代表取締役社長	富 永 進
76	1号議員		(株)沖設備	代表取締役社長	伊野波 盛守
77	1号議員	常議員	沖電開発(株)	代表取締役社長	知 念 克明
78	1号議員	常議員	沖電企業(株)	代表取締役社長	古 堅 幹也
79	1号議員	常議員	沖電グローバルシステムズ(株)	代表取締役社長	照 屋 武伸
80	1号議員		沖縄アンホ(株)	代表取締役	与 儀 実基
81	1号議員	常議員	社会福祉法人 沖縄偕生会	理事長	安 里 政晃
82	1号議員		(株)沖縄急送	代表取締役社長	富 里 正治
83	1号議員		(株)沖縄建材	代表取締役社長	知 念 実
84	1号議員		(資)沖縄実業	代表社員	宮 里 幸雄
85	1号議員		沖縄新エネ開発(株)	代表取締役社長	桑 江 登
86	1号議員		沖縄製粉(株)	代表取締役社長	竹 内 一郎
87	1号議員		沖縄ツーリスト(株)	取締役社長	平 良 健
88	1号議員		沖縄ディーエフエス(株)	代表取締役	小 川 光永



# 那覇商工会議所 新役員・議員名簿

任期:平成28年11月1日～平成31年10月31日

	議員	役員	事業所名	役職名	代表者名
89	1号議員		沖縄電機工業(株)	代表取締役社長	喜久山 一 史
90	1号議員		沖縄トヨタ自動車(株)	代表取締役社長	野 原 朝 昌
91	1号議員	監事	沖縄ビル管理(株)	代表取締役社長	新 垣 淑 典
92	1号議員		金秀アルミ工業(株)	代表取締役社長	比 嘉 治 彦
93	1号議員		金秀建設(株)	代表取締役社長	呉 屋 守 孝
94	1号議員		金秀事業協同組合	代表理事	松 本 眞 一
95	1号議員		(株)がんじゅう	代表取締役	桃 原 清一郎
96	1号議員		(株)久米島の久米仙	代表取締役会長	島 袋 周 仁
97	1号議員		久米商船(株)	代表取締役社長	桃 原 敏 夫
98	1号議員		(株)恵和興産	代表取締役社長	友 寄 隆 文
99	1号議員		(株)コービック	代表取締役社長	前 原 信 純
100	1号議員		(株)国際ビル産業	代表取締役社長	上 地 宏 和
101	1号議員		國和建設(株)	代表取締役	原 田 繁 利
102	1号議員		(株)サンテック開発	専務取締役	新 垣 昌 人
103	1号議員		(株)C S D コンサルタンツ	代表取締役社長	西 里 喜 明
104	1号議員		新中糖産業(株)	代表取締役社長	上 原 周 夫
105	1号議員		瑞泉酒造(株)	代表取締役社長	佐久本 学
106	1号議員		石川税理士事務所	税理士	石 川 正 剛
107	1号議員		全保連(株)	代表取締役	迫 幸 治
108	1号議員		(株)総合葬祭那覇	代表取締役社長	名 嘉 義 明
109	1号議員		(株)創和ビジネス・マシズ	代表取締役社長	山 田 義 見
110	1号議員		税理士法人 添石綜合会計事務所	代表社員	添 石 幸 伸
111	1号議員		(株)大門商事	代表取締役会長	比嘉門 潤 市
112	1号議員		(株)高橋土建	代表取締役	玉 城 俊 夫
113	1号議員		(有)拓商	代表取締役	親 泊 元 八
114	1号議員		(株)テイリ経営管理オフィス	代表取締役	大 城 定 理
115	1号議員	常議員	東亜運輸(株)	代表取締役社長	國 吉 元
116	1号議員		(株)東洋設備	会長	仲 間 瑞 次
117	1号議員		(株)那覇電工	代表取締役社長	比 嘉 幸 宏
118	1号議員		ニッポンレンタカー沖縄(株)	代表取締役社長	白 石 武 博
119	1号議員		鉢嶺総合仮設(株)	代表取締役社長	名嘉真 知 秀
120	1号議員		光電気工事(株)	代表取締役社長	金 城 稔
121	1号議員	監事	福秀勝税理士事務所	所長	福 秀 勝
122	1号議員		(株)プログレッシブエナジー	代表取締役社長	高 木 直 久
123	1号議員	常議員	丸正印刷(株)	代表取締役会長	与那覇 正 俊
124	1号議員		(株)みつわ産業	取締役会長	與那嶺 吉 也
125	1号議員		(株)みなと食品沖縄	代表取締役社長	城 間 雅 啓
126	1号議員		(株)宮昌工業	代表取締役	宮 城 哲 人
127	1号議員		弁護士法人与世田綜合法律事務所	弁護士	与世田 兼 稔
128	1号議員	常議員	琉球セメント(株)	専務取締役	中 村 秀 樹
129	1号議員		(株)りゅうせきエネプロ	代表取締役社長	崎 山 嗣 峰
130	1号議員		(株)りゅうせきエネルギー	代表取締役	花 城 清 真
131		監事	有村商事沖縄(株)	代表取締役社長	有 村 昌 造
132			那覇商工会議所	専務理事	福 治 嗣 夫

# 制度導入企業が事例発表

沖縄県地域ジョブ・カードセンター、沖縄・宮古島商工会議所サポートセンター主催によるジョブ・カードフェアが浦添市産業振興センター結の街で開催され五十一名が参加した。

開会挨拶で米盛制度普及推進員は、ジョブ・カード制度は正社員経験が少ない求職者が、企業において実習と座学の職業訓練を受け、訓練終了後に正社員を目指し事業主にとっても賃金や研修費用の助成金が活用でき、即戦力の人材確保と採用時のミスマッチや早期離職のリスク軽減などのメリットがあると説明した。

事例発表では社会福祉法人 憲章会 東雲の丘（介護事業）の呉屋治介 介護福祉士は、慢性的な介護職員不足の現況で、新規に介護職を目指す求職者にとって資格取得と就職まで繋がるジョブ・カード制度は今後の介護職員の確保に貢献できると導入を決定した。

■事業者にとっては、

- ① 未経験者を雇用し人材不足解消ができた、
- ② 自社のニーズに合った人材育成ができる、
- ③ 教育体制充実により介護の質が向上、
- ④ 訓練終了後に国から助成金支給がありコスト負担の軽減となる。

■また訓練生にとっても、

- ① 介護知識や技術の習得ができた、
- ② 介護職員初任者研修の資格習得ができた、
- ③ 仕事のやりがい、取り組む姿勢がより明確にできたと発表した。

次に株式会社テクノ工業（管工事業）の久玉和也 総務部長は、異業種から従業員（有期契約）を採用し、一定期間現場業務を経験させ適性を判断し、正社員転換を計画していたので本制度を利用した。

有期実習型訓練計画書の作成やキャリアアップ助成金（人材育成コース）等、申請書類の多さに驚いたが、サポートセンターの支援で申請までできた。

企業にとっても労基法を遵守することができ、助成金の支給や正規社員確保ができたことは大きなメリットであると発表した。

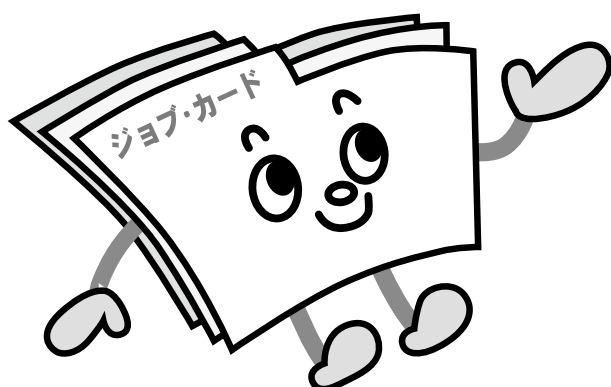
最後に、山里制度普及推進員から、キャリア形成促進助成金（制度導入コース）の説明と質疑応答がありフェアを終了した。



社会福祉法人憲章会 呉屋 治氏



株式会社テクノ工業 久玉 和也氏





## 沖縄県観光おもやげ品公正取引協議会

### 食品表示検定試験対策セミナー開催

沖縄県観光おもやげ品公正取引協議会（会長 松本元一）は、一〇月五日沖縄県男女共同参画センター「ていする」において、「第四回食品表示検定試験（初級）対策セミナー」を開催した。

本セミナーは、来る十一月二〇日（日）に行われる食品表示検定初級試験の為に、対策講座であり、食品表示検定協会主催による全国主要6都市（沖縄含まれず）で開催されている「試験対策セミナー」と同様に、検定協会認定講師を迎え認定テキストの重要ポイントを解説しとり行われた。

講師は、（株）生活品質科学研究所テクノロジストの大平洋介（おおひらようすけ）氏をお迎えしセミナーを行った。（受講者一〇名）

今回のセミナーは、平成二七年四月一日に施行された「食品表示法」の新法を基に、生鮮食品や加工食品の表示方法、食品添加物、栄養成分表示、アレルギー表示などを学習した。

食品表示は、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り、近年、消費者の信頼を根底から揺るがすような食品表示に関わる事件が発生し、食品表示に対する関心が高まっています。

専門的な知識を得ることにより、日ごろの業務に活かせることができるだけでなく、食品表示に関して消費者より質問を受けた場合にも対応できるセミナーでもあった。

## 琉球いろは歌

まさる ちやさ どうむてい  
勝る 痛さと思て

ふいとうすしら ゆいか  
人 毀ら 故か

ふいとうとうり なたる  
人 劣り なたる

わちむし みり  
我 肝責 みり

### 〈訳〉

（自分より相手が）勝っているのは心苦しい。人を傷つけることをたくらむよりは自分の人柄が卑しくなったこと、自分の心を悔いなき。



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」



藤井会長による挨拶



講演していただいた大久保伸隆氏



会員企業による発表のメンバー  
(左から稲福君・大城君・宜保君)

10月12日(水)那覇商工会議所2階ホールにおいて、10月定例会が開催されました。

藤井会長より「今年度も残り半分になりましたが、那覇めしグランプリをはじめとする多くの事業が残っているので次年度に繋がるよう気を引き締めてシッカリ活動していきましよう」と挨拶がありました。

事業の部は2部構成で行われ、第一部では会員企業による「人材についての困った」を発表していただきました。琉球海運株式会社の宜保徹君より、資格の問題で乗組員が不足している事、勇気フードサービス株式会社(創作居酒屋やえん)の大城康史君より、募集しても人材があつまらないこと、外国人スタッフとのコミュニケーション問題について、株式会社高江洲工機の稲福大吾君よ

り、技術職の高年齢化や人件費の増加について、それぞれ発表がありました。

第二部では全国的に人材確保と離職防止のノウハウを持つ企業と注目されている株式会社エー・ピーカンパニーの大久保伸隆副社長に「自然に人が集まる組織 自然に人が育つ人材開発」というタイトルで人材育成についてご本人の経験を基に講演していただきました。講演の中で、従業員からの不満は仕事へのやりがい・仲間意識・成長実感がないときに現れるので、現場のリーダーは常に高い意識や理想を持ち、それを従業員に伝えるのではなく伝わるようにすることが重要で、従業員の感動満足なくしてお客様の感動満足は得られない(お客様感動満足≧従業員感動満足)とのアドバイスがありました。

講演後の懇親会にもご参加いただき、会員との交流もあり充実した事業となりました。

## 津まつり・九州ブロック大会に参加しました。

友好YEGを締結している津YEGが運営に携わり自らも参加している『津まつり』(10月8日・9日)と10月14日(金)～16日(日)に開催された第36回九州ブロック大会久留米大祭(福岡県)に那覇YEGからも多くの会員が参加しました。



津まつり会場にて



九州ブロック大会  
分科会にて柳川下り



九州ブロック大会会場にて



## 会員企業紹介①

### 有限会社 ボンファン 取締役

金城 善憲(きんじょう よしのり)

Q 貴社の紹介をお願い致します。

A ボンファンは創業1984年より、お客様と語らう事のできるお菓子作りをモットーに現社長がオープンいたしました。当時周囲には洋菓子店が少なかった時代です。今では、お誕生日ケーキをはじめギフト系の焼き菓子などの販売をしています。

Q YEG入会のきっかけをお教え下さい。

A はじめはハイサイを見て、オプザーバーとしていきました。当時から玉城一朗さんに様々な(多くの)かたを紹介してもらい、一緒に飲みに行つた事をきっかけとして、入会を決めました。

Q これまで、また、今後のYEG活動についてお聞かせ下さい。

A これまで通り、いろんな価値観をこのYEGを通して勉強していきたいと思っています。もちろん、夜の飲みにケーションも欠かさずに行ける限り行こうと思っております。



ボンファン古波蔵店の外観

## 企業情報 Information

### ボンファン 古波蔵店

〒900-0024  
那覇市古波蔵1-1-6  
TEL(098)834-2680  
営業時間: 10:00~20:30  
年中無休 駐車場あり

### ボンファン リウボウ店

〒900-0015  
那覇市久茂地1-1-1  
(パレットくもじ内1階銘店街)  
TEL(098)869-4731  
営業時間: 10:00~21:00  
年中無休

<http://www.bonnefemme.co.jp/>  
一部商品ネット販売あり、  
沖縄の産業まつりなどイベント  
にも出店しています。



ボンファン名物の「ぱふぱふ」



ウエディングケーキも  
手掛けています

## 会員変更

奥村ゆきねさんから奥村幸定  
さんへ会員変更になりました。



奥村 幸定  
株式会社 幸(四つ竹)

どうぞよろしく  
お願いします!

## 9月・10月号 HAISSAIの 訂正とお詫び

9月号HAISSAIにて紹介した「株式会社琉球コラソン」様の企業名と10月号HAISSAIにて紹介した「株式会社総合葬祭那覇」の「名嘉義明」社長のお名前を誤って掲載したことをお詫び申し上げます。



## 会員企業紹介②

**株式会社  
不動産ステーション沖縄  
専務取締役  
赤峯 雄大（あかみね たけひろ）**

**Q** 貴社の紹介をお願いします。

**A** 当社は沖縄本島中南部でマンション、アパート、住宅の賃貸・売買・管理を中心に営業しておりましてお客様にご満足いただける不動産サービスを提供できるよう信頼を最も大切にしておりあらゆるお客様のご要望をサポートして参ります。

**Q** 豊見城市嘉数に10月に新築したばかりの眺望Good・ペット可・ネット無料という超オススメ物件がありますので是非ホームページをご覧下さい。

**A** 私は当社金城常義社長からの会員変更で入会して5年目となります。参加していくうちにYEGの魅力がわかり第33回全国大会（栃木県宇都宮市）に参加したこ

豊見城市嘉数の新築物件「ヒルトップグランデ」



設備も充実して  
オススメです。



**Q**

とをきっかけに会員との交流も深くなり今では毎月楽しみに参加しています。

**A**

今後のYEG活動についてお聞かせ下さい。

今後は理事にも推薦していただけるようになり那覇YEGの運営にも携わっていただけたらと考えております。

### 企業情報

### Information

株式会社  
不動産ステーション沖縄  
〒900-0003  
那覇市安謝2-6-20  
スカイピア新都心2-A  
TEL(098)988-1180  
営業時間: 10:00~19:00  
年中無休 駐車場あり  
<http://www.fs-okinawa.com/>  
ホームページにて物件の動画も紹介しています。



赤峯さん、座右の銘は  
「笑う門には福来たる」



那覇市新都心地区の好立地にある  
明るい店舗

## 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。



琉球炭火ダイニング **炭炭**

那覇市安謝1-10-31

☎ 098-988-9994



ファンネルケーキ

琉球酒場 **てびち屋本舗**

那覇市松山1-13-1

☎ 098-867-7177



揚げてびち

**ワイズぐるっぺ**

那覇市前島1-9-5

☎ 098-860-2929



沖縄ハヤシライス

**自家製麺 三竹寿**

那覇市真嘉比2-1-6

☎ 098-887-4433



つけめの三竹寿が本気で作った  
濃厚魚介豚骨ラーメン

**ワイン酒場 のむりえ**

那覇市泊2-1-11

☎ 098-911-2828



あぐーの照り焼きロール

**BAR18 ARTIST GUILD**

那覇市おもろまち4-12-13

☎ 098-864-1800



トウナスパイシーホットサンド

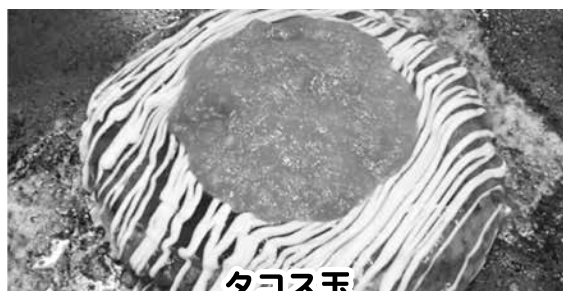


2016年3月12日(土)~13日(日)に開催された「第5回 わったー那覇めしグランプリ決定戦」に参加して下さった店舗の皆様をご紹介します。

**KO菜YA**

那覇市金城5-1-1 Waビル103

☎ 098-857-3068

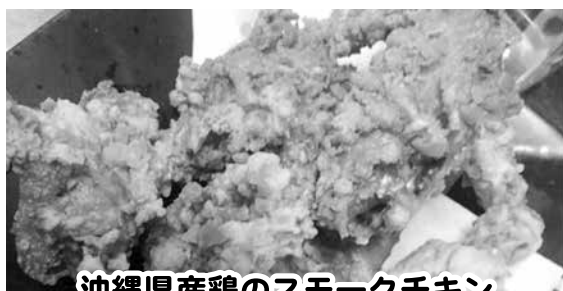


タコス玉

**焼き鳥 白鳥 (スワン)**

那覇市泉崎1-17-1

☎ 098-917-0552



沖縄県産鶏のスモークチキン

女性会だより

# 明星

AKABOSHI

## 第四十八回 全国商工会議所 女性会連合会(徳島県)

九月二十八日(水)に徳島県アステイとくしまにおいて、二千名余の参加の下、徳島県全国大会が盛大に開催されました。

大会は、国歌斉唱、女性会の斉唱、女性会活動指針唱和、物故者への黙祷、主催者挨拶、来賓挨拶、第十五回女性会起業家大賞授与式及び全商連表彰制度授与式を行いました。

日本商工会議所の三村明夫会頭からは「全国商工会議所女性会連合会は、全国四百十七女性会、二万二千人が参画する日本最大の女性経営者団体であり、日本商工会議所の一翼を担う重要な組織です。大いなる気概と自信を持ち、多様な主体と連携しながら、全国の女性経営者をはじめ、女性がより一層活躍できる環境整備に向け、ますます活発に事業を展開されますことを心から期待申し上げます。」と挨拶がありました。

又、次回開催地北海道へ連合会旗引き渡しがありました。

大会終了後は、学校法人昭和女子大学理事長の坂東眞理子氏が「女性の経営―新しいビジネスの地平を拓く―」と題しまして記念講演を行いました。



徳島県ゆるキャラすだちくんと



総会会場



次回開催地北海道



阿波踊り

## 女性会(十月) 三役・理事会・定例会 を開催

十月十九日(水)、当会議所1階会議室にて、三役会・理事会・定例会を開催しました。

- ①全国大会(徳島県)について
- ②世界うちなーんちゅ大会について
- ③資金造成事業について
- ④新規会員について
- ⑤第4回会員PR
- ⑥その他

全国大会は、阿波踊り等、徳島県らしい大会となりました。又、前会長の張本顧問が、特別功労者表彰を授賞しました。

県連事業の一環として行う、世界うちなーんちゅ大会のボランティアについて、ご連絡がありました。

た。二十七日開会式の誘導係を県連にてお受けすることになりました。今回、人数制限があり十名での参加となります。

柳内光子氏の講演会について、販売枚数の状況及び広告の状況等について、ご報告がありました。現在、三百枚程のチケットが売れている状況です。広告につきましては、三十二件の申込がございました。チケットにつきましては、引き続き、販売にご協力お願いします。

今回、一名の新規会員申込みがございました。女性会の仲間が新たに加わりました。

一. 合同会社花企画

渡久地 邦枝 様

今回は、前盛さんと村吉さんより会社PRがあり、会社概要等についてお話頂きました。



ビジネスチャンス  
を広げたい

他業種と  
交流をしたい

那覇商工会議所

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。

#### 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。

#### 会費

年間1万円

#### 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・新田)



# 経営のヒント

139



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**

## 労働生産性を高めるには(5)

労働生産性、すなわち「従業員一人あたりの利益」を高めるには、ミスやクレームの削減も大切です。ミスやクレームが多いと、会社の利益を損なうだけでなく、対外的な信用を失ったり、当事者のモチベーションが下がったりします。ミスやクレームへの反省から学べる事もありますが、予防するに越した事はありません。

### クレーム対策をしているか

顧客からのクレームが有った場合、会社は2つの事をしなければなりません。対応と対策です。クレーム対応とは、顧客に謝罪して補償(商品交換、追加作業、値引きなど)をする事です。これ

をしない会社はまず存在しないでしょう。

一方で、クレーム対策とは、クレームの原因を分析し再発防止策を講じる事です。似たようなクレームの発生予防も含みます。

クレーム対策の実施度は会社によって大きな差があります。

本人に注意して終わり、というのは対策とは言えません。しばらくして別の従業員が同様のクレームを起こさせるかも知れないからです。

重要なのは、会社として同じクレームが二度と起きないようにする事です。

また、再発防止策は具体的でなければなりません。「気をつけなさい」「注意しなさい」だけでは、忘れた頃に同じ問題が起きます。

一つのポイントは5W1Hです。いつ、どこで、誰が、何を、どのようにに確認するのか、そして、それはなぜなのか、ここを明確にする必要があります。

クレームには対応と対策がある。この事をよく理解して下さい。

### ミスを防止するには

クレームになるかどうかは別として、ミスを防止する事は労働生産性を向上させるうえで大切です。仕事で最も生産性を損なうのは、

ミスやトラブルの後始末だからです。ミスの防止で大切なのは、「フルプルーフ」と「フェイルセーフ」という二つの考え方です。

「フルプルーフ」とは、元は「機械の誤操作を防ぐための設計」を指した言葉ですが、広く解釈すると、

「ミスが起きにくい業務環境を作る事」です。前提は「人はミスをする生き物だ」という物の見方です。完璧な人間は存在しません。技能不足なら勿論のこと、体調不良や注意散漫によってもミスは起きます。

大切なのは、多少の技能不足や不注意が有ってもミスが起きにくくなるよう、会社が業務手順や確認体制をどのように構築するか、です。

例えば、子供が自分の職場で働いていたら、その子がミスをしないよう、どんな対策を立てるでしょうか。それを大人(従業員)に對しても実施すれば良いのです。

また、「フェイルセーフ」とは、ミスをしてもダメージを最小限に食い止める対策です。セーフティネットと言っても良いでしょう。自動車ならシートベルトやエアバッグみたいなものです。

フルプルーフでミスを減らす、フェイルセーフでダメージを軽くする。両面の対策が必要です。

### 対策を習慣化するために

ミスやクレームの対策は、口頭で一度や二度注意しただけでは定着しません。口で言うなら何十回も言い続ける根気強さが必要です。

対策の定着化に必要なのは、システム化とマニュアル化です。

一番確実なのは、情報システムで業務手順の型を作ってしまう事です。大企業はこれを行っています。ITの威力は、効率化よりも、むしろ「仕組み作り」にあります。

システム化が難しい場合は、ミスやクレームの対策をマニュアル化して、レベルの底上げをしましょう。特に新人には有効です。

あとは整理整頓です。これが苦手な会社はミスも多いです。

## 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ティングとして活動中。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/>



国からのお知らせ

12月1日～7日は

## 「国家公務員倫理週間」です！

国家公務員倫理審査会では、12月1日から7日までを「国家公務員倫理週間」に設定し、各種啓発活動を行うこととしています。  
皆様もこれを機に、「国家公務員倫理」をちょっと覗いてみませんか。

**企業の皆様と国家公務員が接触する際、国家公務員には一定のルールがあります。**

「利害関係者」(契約の相手方、許認可の申請者、立入検査を受ける事業者等)との間で、例えば以下の行為が禁止されています。

- ① 金銭、物品等の贈与を受けること
- ② 無償の役務提供を受けること(社用車による送迎など)
- ③ 供応接待を受けること(「割り勘」による飲食は可能)

また、「利害関係者」以外の事業者等との間でも、社会通念上相当と認められる程度を超えて、供応接待や財産上の利益の供与を受けることが禁止されています。



その他にも様々な禁止行為・行為規制があります。

詳細は、国家公務員倫理審査会ウェブサイトをご参照下さい。

<http://www.jinji.go.jp/rinri/>



なお、国家公務員の倫理に反すると疑われる行為に気付かれた際には、「公務員倫理ホットライン」へご連絡ください。



**【電話】 03-3581-5344**

(土・日・祝日及び12/29～1/3を除く、9:30～18:15)

**【FAX】 03-3581-1802**

公務員倫理ホットライン

検索

<http://www.jinji.go.jp/rinri/tuuho/tuuho.htm>



※通報された方々の氏名等は窓口限りにとどめられるなど、通報により不利益な取扱いを受けないよう万全を期しています。

**担 当**

**国家公務員倫理審査会事務局**

〒100-8913 東京都千代田区霞が関 1-2-3

☎ (代表) **03-3581-5311**



日本総合研究所  
理事長  
高橋 進

# 高橋進の経済ナビ

## なぜ今働き方改革なのか

### ―働き方改革は成長戦略の柱―

アベノミクスの下で、2本の矢である金融政策と財政政策はフル活用されてきた。それに対し、第3の矢である成長戦略は、そもそも矢が飛んでいないという批判もある。安倍政権にとって、今後、成長戦略をどのように強化し、デフレ脱却につなげていくかが最大の課題である。政府は成長戦略について、産業競争力会議など関連会議を整理して「未来投資会議」に改組するとともに、構造改革を総ざらいすること、イノベーションの社会実装に向けて障害を徹底的に洗い出すこととし、構造改革を前面に押し出す構えをみせている。

同時に、政府は新たに「働き方改革実現会議」を発足させた。こちらは労働市場改革を推進し

ようとするものであるが、働き方の改革も成長戦略の中核になるといつても過言ではない。

そもそも、成長戦略の目的は成長力の強化、言い換えれば潜在成長率を引き上げることである。デフレ脱却に金融政策は有効であるが、金融政策で潜在成長率を引き上げることができない。潜在成長力を引き上げるためには、労働力の増加と生産性の引き上げが必要である。ただし、日本経済の現状に即していえば、人口減少・少子高齢化で労働力の減少が続いており、労働力の減少が潜在成長率を下げる要因になっている。

そこでまず政府が打ち出したのが「一億総活躍プラン」である。日本は労働力が減少しているといっても、一方でもつと働

きたいと思っている女性や高齢者が多くいる。彼らの就業希望に応えるため、待機児童の解消や介護環境の整備などを強化する方針を打ち出した。これによって日本に眠る労働供給余力を引き出そうというわけである。

それでも減少する労働力を補って潜在成長率を引き上げていくためには、生産性を引き上げていく必要がある。しかし、大企業はいまだに不採算部門を抱え、また実質赤字企業も多く存続している。ここに限られた人的資本が滞留し、経済全体で見た生産性の向上を阻む要因となっている。これを打破するためには、雇用の流動化を促す必要がある。

生産性向上を促すためには、働き方の改革にも踏み込んでいく必要がある。同一労働同一賃金の実現は、非正規の賃金を引き上げるといっただけでなく、正規も含めて、仕事、役割、貢献度を重視した賃金制度に移行していくことにもつながる。また、正社員自身の働き方改革も重要である。長時間労働の是正や休み方改革の推進、テレワーク、

短時間労働など多様な働き方の促進といった改革も生産性向上につながるものである。労働時間を短くする、あるいは短時間労働を可能にする改革は、長く働くのは良いことだという通念を根本から変えようとするものであるが、他方で、短い時間で成果を上げるためには、労働の質の向上が必要である。そのためには、職業訓練など人的投資の拡充が不可欠である。企業も、労働時間の長さではなく、質の高い労働を通じて付加価値を上げていく経営に転換していくことを求められる。

#### 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～07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。





日経BPヒット総合研究所  
上席研究員  
渡辺 和博

## フライパン騒動から見えてくるもの

2016年9月1日、消費者庁は「50万回こすっても傷が付かないフライパン」との宣伝文句は誇大広告に当たるとして、名古屋市にある販売会社に対して措置命令を出しました。表面に傷が付かないため、焦げ付かないで長期間使えるというのが受けてテレビ通販のヒット商品になっていました。延べ76万人が購入し、120億円以上を売り上げたそうです。単純に売り上げを購入人数で割って商品単価を計算すると約1万5000円になります。ホームセンターやスーパーで樹脂加工の製品が3000円程度で買える中で、これはフライパンとしてはかなり高価な部類だと思います。私が興味を持ったのは、その商品の機能がどうだったかより

も、焦げ付かないフライパンをこれだけの金額を支払っても欲しいと思う人がたくさんいるという事実でした。テレビ通販が中心ですから当然、それを見なかった人もいますし、欲しいと思っても高価なので購入に二の足を踏んだ人もいます。おそらく購入者の何倍もの人が「焦げ付かないフライパンが欲しい」とのニーズを持つていると考えられます。料理のプロなら昔のように鉄製のフライパンを焦げ付かないようにちゃんと手入れしながら使いこなします。一般家庭では面倒なことはありません。またダイエツトが意識されるようになって調理の際に昔ほど多くの油を使わなくなったのも焦げ付きやすくなった原因かもしれません。老若男女

いろいろな人に今回の「フライパン騒動」について聞いてみるとさまざまな意見がありました。「最近では和食の煮ものにもフライパンを使うようになった」「焦げ付きはがんのもとになるから、なるべく避けたい」「焦げ付いたものを洗う時間がもったいない」「焦げ付かせてしまうと、調理に失敗したという気持ちになり落ち込みが激しい」「少しでも焦げ付くようになるとどんどん買い替えるため、本当に長く使えるなら高くない」などがありました。

これらから現代の消費者の生活スタイルが、より「手抜き志向」「健康志向」「節約志向」になり無駄や失敗を恐れる方向に向いていることが読み取れます。一般家庭で求められる料理と生活スタイルの変遷については『小林カツ代と栗原はるみ 料理研究家とその時代』（阿古真理著・新潮新書）が面白くまとめています。料理専門家として時短料理を追究した小林カツ代、カリスマ主婦として和食や中華などジャンルを超えた新しい感覚の

レシピとスタイルを提案した栗原はるみ。それぞれ一時代を象徴する存在となりました。いまはさらに「男子ごはん」がはやっています。

これからの時代に通用するヒット商品を生み出していくためにはこうした消費者のニーズや生活スタイルの変化に敏感でないとけません。もちろん後からメッキが剥げるようなものではなく、本当に良いものをつくる必要がありますが。

### 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。



法政大学大学院  
政策創造研究科  
教授 坂本光司

## 『台北市の人をトコトン大切にする企業「ディンタイフォン」』

先般、台湾・台北市の国際会議場で講演を依頼された折、台北市から車で40分くらい走った郊外にある「ディンタイフォン」という企業を主催者から紹介され、本社工場を訪問させていただいた。

同社の主な事業は、現在、世界14カ国に126店舗（2016年末には139店舗の予定）を展開するレストランで、この売上高で全体の95%を占める。残り5%はパイナップルケーキや月餅などのお菓子類である。社員数は1900人、売上高は日本円で約83億円である。驚くべきは近年の快進撃ぶり、このおよそ20年以上、ほぼ増収増益経営を続けている。本社を訪問し、スタッフからその経営の

考え方・進め方を詳細にお聞きするとともに、工場の視察や、その後、同社のレストランで食事をさせていただくことなどを通じ、その理由がよく分かった。

結論を先に言えば、それは業績やライバル企業との勝ち負けを追求した結果ではなく、筆者がよくこのコーナーで述べている「企業経営の目的・使命は企業に関係する5人の永遠の幸せの追求・実現である」を、正に愚直一途に実践し続けてきたヤン社長の人格・識見・能力といえる。

その経営の全てをここで述べることができないが、例えば、社員に関して言えば、業界の平均正社員比率が10%程度の中、同社では何と90%である。しか

も残り10%の非正規社員も、非正規社員の方からの申し出が理由だという。

さらに言えば、業界の平均の1・3倍以上の社員を配置し、一人一人の身体的・精神的負担を軽減させる経営を実践している。この結果、外食産業では日本でもあり得ない、社員1人当たりの所定外労働時間は月間1時間程度以下である。こうしたこともあり、年間離職率は2%以下、それどころか入社3年以上ではゼロという。ちなみに、同社の経営理念の1つは「社員とその家族を幸せにする……」である。

こうした社員満足度の高さは、社員の帰属意識や仲間を思いやる気持ち、さらにはモチベーションを飛躍的に高め、好循環経営が実現しているのである。事実、市内の同社のお店で筆者らが体験した接客サービスのレベルは、失礼ながら、「これが台湾の大衆レストランか？」と目を疑うような、感動を上回る、まさに「驚愕（きょうわく）がく」・「驚嘆」のサービスであった。

より驚かされたのは社会貢献の姿勢である。例えば、全社員の1年のうちの1日分の給与相当額を慈善事業に毎年寄付していることや、視覚障がいのあるマッサージ師を「あなたの仕事は仲間の社員の疲れを癒してあげることで……」と、あえて数人を正社員として雇用するほか、法定雇用率をはるかに上回る障がい者雇用に尽力している点である。

### 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。

# 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

## 「一手間掛けてビジネスの幅を広げる」

社外の人、例えばお客さまや得意先の人と会う時には、その相手のことを思い浮かべながら話題になりそうな情報を新聞やニュースから拾い集めるのがセオリーとされています。ところが、お互いの関係が深いとどうでしょうか。同じ地元で学生時代から面識があると、話題を考えずになれなれしく接してしまいがちです。

でも、それでよいのでしょうか。あくまでビジネスで関わる相手です。なれなれしく趣味やプライベートの話題だけでなく、「新工場は順調ですか?」「最近力を入れている事業や新製品は何ですか?」など、ビジネスの話題を切り出しましょう。すると、「仕事で相談がありまして……」と普段では聞けないビジネスのチャンスが広がっていきます。提供する話題はほんの数分で構いません。相手と確実に信頼を深める機会になっていきます。継続することで、地元の知人・友人からビジネスの相談相手に変化していくことでしょう。

しかし、あまりに工夫がない話題の切り出し方だとどうでしょうか。例えば「最近どうですか?」と質問されたらどうでしょうか。声を掛けられること自体はもちろん嫌な気はしません。ただ、「きっとこの人は、誰に対しても同じ言葉を掛けているのだろうな」と感じてしまうかもしれません。だとすれば、逆効果になるだけです。それでは残念な結果になってしまいます。

逆効果にならないように、「新しいビジネスを始めたいですね。どんな内容なのか教えてください」と少し深める質問で、一手間掛けましょう。この深める質問は自分の関心の高さに加え、失礼のないようにビジネスマナーとして行っていただきたいのです。きっと相手の信頼を高めることになるでしょう。その理由は自分に関心を持っていると感ずることができからです。その人にまつわる話題を切り出すにはそれなりの準備が必要です。質問を通じて、それを感じることができからです。

そこで、日ごろからお客さまや得意先の動向に注目してください。例えば、本社移転の通知メールや周囲から聞いた会社情報など。一手間となるヒントは周辺にたくさんあるはず。とはいえ、その「ひと手間」が簡単なようで、意外とできる人は少ないようです。それは、社外の人でも身内のように勘違いしてコミュニケーションで手を抜いてしまうから。そうすると、その人は大事な仕事を別の相手に任せてしまうかもしれません。ビジネスを広げるためには、「親しき仲にも礼儀あり」の発想で一手間を惜しまないようにしたいものです。

### 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。





人財育成コンサルタント  
美月 あきこ



## リーダーに求められる『きく』姿勢

「実は、あの方、年々気難しくなってきたよ」と。これは、先日、私の講演会を企画してくださった会社での打ち合わせ中に、担当の方から出た言葉です。気難しい人は、誰しも苦手だと思えます(もちろん私も苦手です)。接するのが嫌になり、なるべく関わらないようにしていくうちに、次第に疎遠になってしまうものです。

では、「気難しい」ことの、何がそんなに嫌だと感じられるのでしょうか。「気難しい」とは、そもそもどういう状態のことを表すのでしょうか。

私は、「気難しくなることは、人の話を聴かなくなること」ではないかと思っています。前出の担当者は、年配の人を指して「年々

気難しくなる」とおっしゃっていました。加齢によるものばかりではない気がします。経験が豊富、優れた実績がある、高い立場にある……つまり、「自分に自信がある(と思いついて)」人ほど、他人の話を傾けなくなる傾向がある、ひいては、気難しい人になる、と私は思います。

経営者たるもの、自信や信念はもちろん必要不可欠です。しかし、今のご時世、既存の価値観だけではビジネスの世界でも生き残っていきません。常に新しいことに挑戦し続けていかなくてはならない時代にあつては、リーダーは主観のみならず、末端の社員や世の中の声にまで耳を傾けながら、客観的に物事を

捉え、進んでいく必要があります。「耳を傾ける」イコール、人の話を「きく」ことです。このとき、重要なのは「聞く(hear)」ことではありません。十分に理解しながら「聴く(listen)」ことであり、必要に応じて「訊く(ask)」ことが、リーダーの「きく」姿勢として求められます。

しかし、リーダーは、能力に自信があり、経験や実績が豊富であるが故に、先入観や価値観が邪魔をして、周囲から入ってくる話を素直に受け入れられないものです。特に、自分が知らない新しい情報や知識は警戒しがちです。現状維持が最も安全で楽なのです。ですから、これは動物的本能に基づく反応といえるかもしれません。

ですが、人間はリスクに立ち向かい、それをチャンスに変えることもできます。聞きたいとは思えない他人の話も、聞き方を変えれば、否定的な感情を生むことなく、「聞く」から「聴く」「訊く」に変えていくことができるはずです。

相手の話には、まずは深くう

なずく。「へえ」「すごいね」などと、相手が話しやすいように相づちを打つ。相手の話をそのまま「おうむ返し」に繰り返す。「つまりはくだね」と、話のオチをこちらから付けることでコンパクトにまとめる……。このような「きく」技術を生かしながら、他人の話にきちんと耳を傾けられる、「気難しいと思われない人」を目指していくべきでしょう。

### 美月 あきこ/みづき・あきこ

人財育成コンサルタント・ビジネスマネージャー。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て行う。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。

平成29年

# 那覇市新年祝賀名刺交換会 ご案内

平成29年

1/4 水

日 時 平成29年 1 月 4 日(水) 午後 3 時～午後 5 時

場 所 沖縄かりゆしアーバンリゾート・ナハ  
6 階「ニライカナイの間」

会 費 3,000 円／1 人

申込期間 平成28年11月10日(木)～12月 7 日(水)  
(土・日および休日を除く)

※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。

## ▶ 広告募集

名刺交換会参加者名簿への広告掲載(白黒)を次のとおり募集しています。

	掲載サイズ	金 額
B 5 判	1 ページ(縦220mm×横 150mm)	30,000 円
B 5 判	1/2 ページ(縦108mm×横 150mm)	15,000 円
B 5 判	1/3 ページ(縦70mm×横 150mm)	10,000 円

募集期間: 上記、申込期間のとおりに

## ▶ お申込・お問合せ

### 那覇市新年祝賀名刺交換会 実行委員会事務局

那覇市役所 5 階総務課内  
那覇市泉崎 1-1-1

☎ 098-862-9911



## 言葉の力

僕らはすぐに慣れる。そして飽きる生き物だ。

有ることが当たり前だと思ってしまう。

新鮮な気持ちで森羅万象と接してみよう。

そうすれば有り難い気持ちになるだろう。



### 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/>

# 業況D I は、一進一退。

## 先行きは持ち直しを見込むも、慎重な姿勢崩れず

- ・10月の全産業合計の業況D I は、▲25.5と、前月から+2.3ポイントの改善。住宅など民間工事や公共工事が持ち直したほか、自動車や電子部品の関連業種で堅調な動きを指摘する声があった。他方、個人消費の低迷が続くなか、人手不足や最低賃金改定による人件費の上昇、9月の天候不順を背景とした農水産物の価格高騰が、小売業、飲食業の業況感を悪化させるなど、中小企業のマインドは依然として鈍く、一進一退の動きとなっている。
  - ・業種別では、建設業は、資材価格に落ち着きが見られるなか、住宅関連や公共工事の持ち直しが続き、改善。ただし、「悪化」から「不変」への変化が主因であり、実体はほぼ横ばい。製造業は、自動車関連のほか、スマートフォンや自動車向けなどの電子部品関連が堅調な動きを見せ、改善。卸売業は、9月の台風や豪雨による農水産物の価格高騰や供給不足の影響に加え、気温の高い日が続き、冬物衣料などの受注が伸びず、悪化。小売業は、日用品、食料品の下支えやイベント開催に伴う売上増を指摘する声はあるものの、消費低迷が長引くなか、人手不足や最低賃金の上昇に伴う人件費増加の影響が拡大しており、悪化。消費者の節約志向から、農水産物の仕入価格上昇分の販売価格への転嫁が難航しているとの声や、中国の大型連休に伴うインバウンド需要に期待していたが、振るわなかったとの声も聞かれた。サービス業は、人手不足の影響拡大を指摘する声が多い一方で、受注が好調なソフトウェア業や、自動車関連の配送需要が増加した運送業が堅調に推移し、改善。
  - ・先行きについては、先行き見通しD I が▲22.6（今月比+2.9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。住宅投資や公共工事の増加、年末年始の商戦を契機とする消費拡大への期待感がうかがえる。一方、消費の一段の悪化、円高や海外経済減速の長期化を懸念する声は多く、人手不足や人件費の上昇などの課題を抱える中小企業においては、先行きへの慎重な姿勢が続く。
- 産業別にみると、今月の業況D I は前月に比べ、建設業、製造業、サービス業で改善、その他の2業種で悪化した。
- 各業種から寄せられた特徴的なコメントは以下のとおり。

### 【建設業】

- ・「県や市町村からの公共工事の新規発注が出始め、売上は改善した。今後の本格的な発注増に期待している」（土木工事業）
- ・「台風など災害復旧の緊急工事の受注が多く、売上は改善した」（一般工事業）
- ・「電気通信工事の受注が減少し、売上は悪化した。反面、太陽光関連工事が増えているため、設備投資を実施して、今後はそちらに注力したい」（電気工事業）

### 【製造業】

- ・「スマートフォンなどの生産増加の影響もあり、受注は順調で、売上は改善傾向にある。年内はこの傾向を維持できる見込み」（電子部品製造業）
- ・「異なる車種間でも同一の部品を使えるようにしようとする動きが自動車業界で進んでいる。複数の車種で共有化できる部品を扱う当社は販路が拡大し、売上が伸びた」（自動車部品製造業）

### 【卸売業】

- ・「自動車関連を中心に取引先からの受注は多いが、値下げ要請が厳しく、採算割れの案件が増えている」（鉱物金属卸売業）
- ・「台風や長雨の影響が尾を引いており、青果物の仕入価格が非常に高い。仕入価格上昇分を一部しか販売価格に転嫁できていないため、採算は悪化した。高値による消費者の青果物離れも不安である」（農産物卸売業）

### 【小売業】

- ・「高額品の低迷に加え、インバウンド需要も減少しており、業況は悪化した。今月の気温が高めに推移していることもあり、秋冬物衣料の売上も精彩を欠いている」（百貨店）
- ・「最低賃金の改定により、パートの賃金が底上げされ、人件費上昇につながった。パートの雇用人数も多いため、大幅に収益が圧迫されている」（衣料品小売業）

### 【サービス業】

- ・「熊本地震の影響で中止になっていた宴会が復活し、業況は改善した。年末の忘年会等の予約も活発である」（飲食業）
- ・「最低賃金の上昇もあって人件費は増えたが、サービス料金に全く転嫁できていない」（清掃サービス業）
- ・「Webサイトの構築やバナー更新など、ネットで商品販売を行う企業からの受注が増え、売上は改善傾向にある」（ソフトウェア業）



重症化を予防するために。困難な病気に立ち向かうために。  
アクサ生命から、2つの医療保険が新登場。

新登場

予防・早期治療  
サポート

重症化予防支援保険(無解約払戻金型)

新登場

患者申出療養  
サポート

患者申出療養給付保険(無解約払戻金型)

右記の商品と  
セットでご加入  
いただけます。

一生涯の入院・手術保障

アクサの  
一生  
保障の医療  
保険

がん保険

アクサの  
治療  
保障のがん  
保険

- アクサ生命は、商工会議所と協力し、会員事業所の各種ニーズ(弔慰金・見舞金制度、退職金制度、リスク対策や事業承継など)を共済制度/福祉制度でサポートしています。
- 本商品をご検討の際には、「重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報・その他重要なお知らせ)」「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。

アクサ生命保険株式会社 沖縄支社  
〒900-0015 那覇市久茂地2-8-1  
J E I 那覇ビル5F  
TEL 098-862-5084

AXA-A1-1608-1774/9F7



アクサ生命

redefining / standards

# 有期実習型訓練を活用して 人材の育成・確保を

商工会議所が、取り組む企業を支援します。

当商工会議所では、厚生労働省の委託事業「ジョブ・カード制度事業」の委託を受け、当所内に沖縄県地域ジョブ・カードセンターを設置し、企業の人材育成や正規雇用等の転換を図る事業を実施しております。

有期実習型訓練計画の作成から助成金の申請まで無料で支援しておりますので、是非、ご利用くださいますようお願い申し上げます。



## 対象となる訓練受講者の主な要件(人材育成コース)

- ◎ 企業が既に雇用している有期契約労働者等(有期・無期契約労働者)や新たに雇い入れる有期契約労働者等であること。
- ◎ 正社員経験の少ない方(訓練を実施する分野で過去5年以内に概ね3年以上継続して正社員として働いたことがない方)であって、ジョブ・カード作成アドバイザーによって有期実習型訓練に参加することが必要と認められ、ジョブ・カードを作成した者であること。ただし、公的な職業訓練修了後6か月以内の者は対象となりません。

## 対象となる事業主の主な要件(人材育成コース・正規化コース共通)

- ◎ 雇用保険適用事業所の事業主であること。
- ◎ 職業訓練計画届を提出した日の前日から起算して6か月前の日からキャリアアップ助成金の支給申請書の提出日までの間に、雇用保険被保険者を事業主都合による解雇をしていないこと。

## 助成金制度のご案内

**キャリアアップ助成金**では非正規社員に対するキャリアアップ計画を策定し、有期実習型訓練を実施・正社員雇用すると2つの助成金を受けることができます。

**有期実習型訓練**とは、企業が自社の業務に合ったOJT(実習)とOff-JT(座学等)を組み合わせた3か月以上6か月以内の実践的な職業訓練です。ジョブ・カード作成アドバイザーの確認を受けて正社員を目指す者を対象に訓練を実施し、修了後に訓練結果の評価を行った上、正規雇用につなげていきます。

企業が訓練を実施し、**一定の要件を満たしている場合には人材育成コース助成金**を、また、当該の訓練生を訓練修了後正社員として雇用した場合には**正社員化コース助成金**を、それぞれ受けることができます。

## キャリアアップ助成金の内容

### 1 人材育成コース(有期実習型訓練)

区分	内訳	中小企業(大企業)
Off-JT分の支給額	賃金助成	1人1時間当たり800円(500円)
	経費助成	1人当たり10～30万円(7～20万円)を上限
OJT分の支給額	実施助成	1人1時間当たり800円(700円) ※OJTの限度額は680時間、544千円(476千円)まで

### 2 正社員化コース

区分	中小企業(大企業)
有期→正規	1人当たり60万円(45万円) (1年度1事業所当たり15人まで)

### 助成金支給額(参考例:中小企業の場合)

訓練期間:6か月、総訓練時間数:800時間(Off-JT:120時間、OJT:680時間)、訓練人数:1人  
Off-JT:120時間×800円=96,000円、OJT:680時間×800円=544,000円、合計640,000円+経費助成  
訓練生を訓練修了後、正社員として雇用した場合には、更に600,000円の助成金の支給対象となります。

ジョブ・カード制度等の詳細は web でご確認ください。

ジョブ・カード制度、キャリアアップ助成金のご案内

検索

本件に関するお問い合わせは、下記までお気軽にご連絡ください。

**那覇商工会議所 沖縄県地域ジョブ・カードセンター**

TEL:098-868-1970

FAX:098-868-1977