

NAHA CCI NEWS

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

12 ²⁰¹⁶
December
No.763



スーパームーン
撮影日：平成28年11月14日

同封されている付録もご覧下さい

- | | |
|-----------------|-------------------|
| ① 企業PR便のご案内 | ⑦ 経済団体合同新年宴会のご案内 |
| ② 金融相談会のご案内 | ⑧ キャッシュフロー経営講座 |
| ③ 年賀広告募集について | ⑨ NHK契約収納業務委託のご案内 |
| ④ 新春講演会 | ⑩ 経営者塾生募集 |
| ⑤ 事業計画作成セミナー | ⑪ 金属リサイクルのご案内 |
| ⑥ 経営安定特別相談室のご案内 | ⑫ 沖縄県非正規労働者処遇改善事業 |

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>

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% 4※H25/7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、仮決算書または合計残高試算表
 - ・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)

目次

Index

NAHA
CCI
NEWS

会員交流ゴルフ大会	2
1位作りの経営戦略	4
産業雇用安定センターのご案内	5
第十二回観光土産品認定審査会	6
事業計画作成セミナー	7
琉球いろは歌	7
H A I S A I	8
A K A B O S H I	12
言葉の力	14
那覇市新年祝賀名刺交換会	14
知って得するビジネスマナー	15
トレンド通信	16
経営のヒント	17
快進撃企業に学べ	18
読売巨人軍春季キャンプ協賛募集	19
ビジネスマツチング発想法	21
LOB O 調査結果	22

12月・1月スケジュール

12月.....

12月18日(日) B A T I C・ECO検定

12月19日(月) 国際物流戦略チーム幹事会

可視化第3回委員会

12月20日(火) 那覇市環境審議会

12月21日(水) わったー那覇めしグランプリ

第3回実行委員会

12月26日(月) 公共交通活性化推進協議会

1月.....

1月4日(水) 経済団体新年宴会

1月5日(木) 経済三団体新年祝賀パーティー

1月10日(火) 那覇港利用促進協議会

商工会合同新年会祝賀会

1月12日(木) 夕学講座



事務局日誌(11月)

11月1日(火) 暴力団追放県民大会

11月2日(水) 経済団体会議

11月4日(金) 事業計画作成セミナー

マル経・沖経事務連絡協議会

11月7日(月) 経済団体会議要請活動

11月8日(火) マル経審査会

11月9日(水) 国際交流育成財団理事会

11月10日(木) 九州相談所長会議・金融個別相談会

11月11日(金) 九州相談所長会議

11月13日(日) ビジネスマネージャー検定試験

11月14日(月) 会員ゴルフ大会

11月15日(火) 売り場づくりセミナー

11月16日(水) 香港協会セミナー

11月17日(木) 日商臨時会員総会・理事会

11月20日(日) 簿記検定試験

11月21日(月) 沖縄大交易会テークカット

11月22日(火) 沖縄国際物流戦略チーム

11月24日(木) 正副会頭会議

11月25日(金) 沖縄台湾ものづくり記念シンポジウム

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) 公庫運営協議会

11月29日(火) 国際物流人材育成講座

11月30日(水) 沖縄高専フォーラム

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

那覇商工会議所 会員交流ゴルフ大会一四三名参加

那覇商工会議所は地域商工業者の交流と親睦を図るため十一月十四日(月)、会員交流ゴルフ大会を那覇ゴルフ倶楽部で開催。三九組・一四三名が参加し和やかにプレーを楽しんだ。

秋も終盤とはいえ言え、日が昇るにつれ気温とともに参加者のボルテージも上昇。各ホールでは「ナイスショ!!」や「ファア〜!」の声が秋空に響き渡った。

大会終了後は、表彰式と懇親会を会議所ホールで開催し栄えある優勝は、比嘉盛久氏(冲電開発株)が見事優勝を手にした。

最後に、本大会に賞品提供を頂いた企業に心からお礼申し上げます。



ナイスショ! か
ファ〜ッ! か

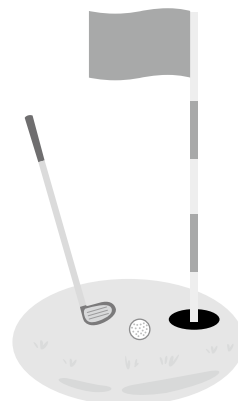


金城克也副会頭の
乾杯で懇親会



本人もビックリ!
まさかの優勝

優勝!
おめでとうございます



会員交流ゴルフ大会 賞品提供一覧（順不同）



1	(有)ダイチ通商
2	国際物産(株)
3	琉球セメント工業(株)
4	(株)りゅうせき
5	(株)クリード沖縄
6	沖電開発(株)
7	沖縄キーコーヒー(株)
8	(有)ジュネ
9	(株)萬裕商事
10	トーラス(株)
11	(株)琉球新報社
12	(株)沖縄ボイラエンジニアリング
13	(株)沖縄学販
14	(資)沖縄時事出版
15	沖縄ツーリスト(株)
16	(株)小禄運輸
17	(株)沖縄ファミリーマート
18	学校法人 石川学園
19	(株)沖電工
20	エールクリエイト(株)
21	(株)住太郎ホーム
22	(株)アニヤデンキ
23	(有)三友
24	(株)琉球銀行
25	(有)リケンオキナワ
26	(株)おきぎんリース
27	沖電企業(株)
28	(株)国際システム
29	光文堂コミュニケーションズ(株)
30	(株)かりゆし
31	久米島製糖(株)
32	大晋建設(株)
33	(株)テレマ auショップはえばる
34	沖縄サントリー(株)
35	(株)アドスタッフ博報堂

36	琉球治療院(株)からだ元気治療院
37	那覇セントラルホテル
38	(株)esデザイン
39	沖縄製粉(株)
40	(株)沖縄タイムス社
41	(株)沖縄銀行
42	光電気工事(株)
43	(株)ミーティッジ
44	日本電気(株)沖縄支店
45	沖縄プラント工業(株)
46	沖縄電力(株)
47	(株)金秀本社
48	(株)鉢嶺本店
49	那覇空港ビルディング(株)
50	(株)ピーエスシー琉球
51	琉球海運(株)
52	(株)沖縄第一興商
53	琉球物流(株)
54	オリオンビール(株)
55	(株)まえさと
56	(株)大門商事
57	沖縄トヨタ自動車(株)
58	大同火災海上保険(株)
59	沖縄県信用保証協会
60	住友生命保険相互会社沖縄支社
61	(株)mediba沖縄支店
62	あいおいニッセイ同和損害保険(株)
63	丸正印刷(株)
64	(株)公益社
65	(資)富士物産
66	沖縄ディーエフエス(株)
67	瑞泉酒造(株)
68	麦飯石の水
69	沖縄コカ・コーラボトリング(株)
70	(株)那覇ゴルフ倶楽部

ご提供ありがとうございました！

1位作りの経営戦略



ランチェスター経営(株)
竹田 陽一氏

平成28年11月17日に「1位作りの経営戦略」(従業員1人当たりの純利益を、業界平均の3倍高める戦略)と題して「経営の神様・救世主」言われているランチェスター経営(株)の竹田陽一氏をお招きして那覇商工会議所の2階ホールで開催され、80名の創業5年以内の中小企業者、創業予定者等が参加した。

最初に現状分析として直近の中小企業の業種別の1人当たりの年間粗利益と1当たりの年間純利益の数値について説明があった後、竹田氏は企業経営の目的(本質)はお客を作り、そのお客を維持して、お客を増やすこ

とにあるが、100%の決定権を持つお客から選ばれて継続して支持されるにはお客起点の発想に立ち経営計画を策定すべきだと力説した。

そして「利益性の原則」をはっきりさせるには経常利益÷粗利益-経費という計算式のウエイト付けは粗利益を多くすることにより7割、経費を少なくすることにより3割という比率が最も効率の高い経営が実現される。この2つを同時に満足する方法が「利益性の原則」になる。ランチェスター法則の応用研究から導き出された「市場占有率の原則」で商品、営業地域、業界・客層で1位、市場占有率26%以上を確保し、更に2位との間に10対6以上の差をつけると利益性がグンと良くなる。そうすると1位の従業員1人当たりの経常利益は、2位より4位の「3倍〜4倍」も多くなっている。したがってお客を作

るときに直接関係する上記の「3大対象」に「強いもの作り」や「1位作り」の目標を設定すべきである。

次にこれらの目標を効果的に達成する「全社的やり方戦略」や「仕組み作り」を考えるのが社長の役目になる。業績の96%〜100%は社長の経営実力で決まる。社長の戦略実力を高めるには、学習効果の公式が必要になる。学習効果=社長の素質×学習方法の質(差別化)×教材の質×学習回数(または学習時間)の4つで決まる。その他ランチェスター経営の神髄に触れた。

参加者からは「大変わかり易く、興味深かった」「わかりやすい内容でテキストや資料などもあり、勉強になった」ととても良かった。もっと詳しく学びたいと思った。3時間が短く感じた。「戦略と戦術を学び、一番になり、利益を沢山だしていく決意になった」「小規模でもその分野の一番になる事の大切さを知った」など多くの感想があり、盛況のうち終わった。

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。

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@nahaccci.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

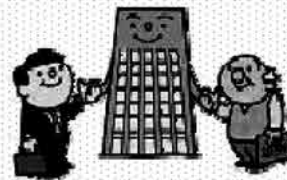
広報担当/与儀(TEL: 868-3758)

出向・移籍で築く人と企業の安心ネット

公益財団法人 産業雇用安定センターのご案内

センターの特徴

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



センター利用のメリット

ご希望に沿った紹介

求職される皆様のご希望を考慮し、求人企業をご紹介します。

他の機関併用可

他の公共職業紹介機関（ハローワーク等）との併用が可能です。

独自の情報

センター独自の求人情報の提供が可能です。

細やかな対応

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

一切無料

登録・相談・斡旋については、一切無料です。

登録・問合せ先

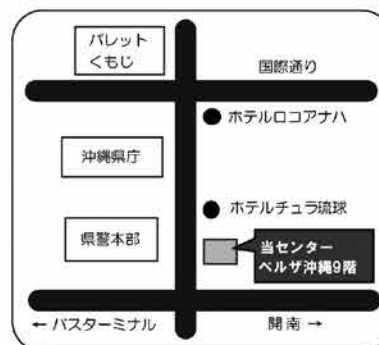
公益財団法人 産業雇用安定センター

沖縄事務所

那覇市松尾1-19-1 ベルザ沖縄ビル 9階

☎098-860-0750 FAX 098-860-0760

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



合格に十五品を認定！ 第十二回観光土産品認定審査会開催

沖縄県観光おみやげ品公正取引協議会(会長・松本元一)第十二回観光土産品認定審査会が、十一月十六日に那覇商工会議所二階ホールで開催された。

審査会には、六社から二二品の商品が出品され、審査委員十一名によって厳正に審査が行われた。審査の前に、審査委員副委員長に、我謝育則氏(沖縄県工業連合会事務局長兼総務部長)が新たに選任された。

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

審査判定は、適正な表示で合格品と認める「合格A」、適正な表示とはなっていないが重大性はなく、軽微な形式的不備があるが合格品として認める「合格B」、不適切な表示となっており三カ月以

内の改善を求める「条件付き合格」の判定基準があり、審査の結果十五品を合格品と認定した。食品表示基準の施行後、新ルールに基づく表示への移行を、加工食品および添加物は平成三二年三月三十一日までに移行完了しなければならぬ。今後事業者には、適正表示になっているかどうか判断するうえで、認定審査会をどんどん活用してほしい。



厳正な審査の様子

合格A 認定商品



シークワーサータルト
6個入り
㈱ナンポー



あぐーあんだんすー
260g
㈱あさひ



うるま島ちんすこう
9個入り、24個入り
㈱ファッションキャンディ



ブラックココアちんすこう
16個入り
㈱ファッションキャンディ



塩ブラックビターちんすこう
21個入り
㈱ナンポー



ぼるかどっと塩ブラックビター
20個入り
㈱ナンポー



青切りシークワーサー100
300ml
沖縄特産販売㈱



ちんすこう5種詰め合わせ
28個入り、56個入り
南風堂㈱

沖縄県観光おみやげ品公正取引協議会 会員募集中! お問い合わせ: TEL 868-3774 (那覇商工会議所内)

事業計画作成セミナー



会社の進むべき方向性を示すと同時に、補助金申請・融資借入申込の際にも応用できる事業計画作成セミナーが十一月十五日(火)、会議所ホールで開催された。

講師の竹内成人氏(中小企業診断士)は、事業計画作成のメリットは、作成段階においては

- ① ビジョンや目標の再確認ができる、
 - ② 現状の良し悪しが判断できる、
 - ③ 多方面から解決策を考えることで、様々な気づきや知識を得られて知見が増える。
- また、実行段階においては
- ① 周りの動向を察知した対策が打てる、
 - ② 「伝わること」を意識した行動ができる、
 - ③ PDCAのノウハウが蓄積すると説いた。



竹内成人氏による事業計画作成セミナー

また、事業計画に求められるものとして、相手が知りたいことに応じた内容になっているか、記載内容が整理され、計画の流れがあるか、過去と現状を踏まえた将来の展望になっているかなどを挙げ、内部環境分析シートの使い方を説明した。

琉球いろは歌

怪我がぬみなむとうや
怪我の源は

さきとういるぐぬみ
酒と色好み

あさゆうみちみり
朝夕思詰り

あじん げすん
按司も下司も

〈訳〉
人生での怪我の原因は酒と女遊び。朝晩これで良いのかと問うのだ。身分の高いものも低いものも。



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」

HAISAI 【ハイサイ】

スローガン

Co-Creation! ～共創。共に挑戦しよう!～

YEG NAHA

11月定例会



11月9日(水)那覇商工会議所2階ホールにおいて、11月定例会が開催されました。
定例会では県連事業報告・新入会員の認証式が行いました。事業の部は「さがけ!歴男塾」の著者の、賀数仁然先生に琉球大誕生から現代までをテーマ



に講師としてお招きし、沖縄の歴史文化について詳しく、そしてユーモアたっぷり詰まった講演会を開催していただきました。参加者は初めて聞いた事ばかりの沖縄の歴史に興味津々でした。講演後の懇親会にも賀数仁然先生にご参加していただき、会員との交流もあり充実した事業となりました。
観光文化・スポーツ委員会のみなさんありがとうございました。



11月19日(土)沖縄市ドラゴンボウルにおいて、研修会が開催されました。
講師に高良宏也氏(有限会社登川商事ドラゴンボウル支配人兼日本プロボウル協会プロボウル)に講義していただきま



した。那覇YEGからも多くの会員が参加して充実した研修会となりました。

YEG NAHA

沖縄県商工会議所 青年部連合会研修会

会員企業紹介①

株式会社GANAR

代表取締役

我那覇 温子(がなは あつこ)

Q 我那覇さん最初に貴社の紹介をお願い致します。

A 当店は沖縄久茂地交差点本店と沖縄小緑店の2店舗をかまえております。

久茂地本店は来年2月で3周年になり小緑店は9月に2周年をむかえました。
当店の人気メニュー25センチのピザ23種類を500円〜提供しています。特にオススメはクワトロチーズフォルマッジピザ4種類のチーズにはちみつをかけて食べると絶品です。久茂地本店は午前11時〜翌4時まで営業しています。小緑店は午前11時〜翌0時まで営業しています。小緑店は14台駐車場が有りランチバイキングも充実しており、小学割引も有りファミリーにもよく利用し

てもらっています。また宴会プランも各種充実しているので忘年会・新年会などにもピッタリです。貸切可能で飲み放題プランもあります。各店舗に問い合わせしていただければ対応致します。
久茂地本店は最大で60名小緑店は70名まで収容可能です。その他スポーツ観戦パブリックビューイングもやっているのは是非来て楽しんでください。

Q 我那覇さん、次にYEGに入会したきっかけを教えてください。

A YEG・JCも解らず、常連のお客様の紹介で稲福大吾さんと出会ってお話をしていくうちに異業種さんとの交流に興味をもちYEGに入会いたしました。



Q 今後のYEG活動をどのようにお考えかお聞かせいただけますか？

A まだまだ、知らないことが多くYEG活動を通して人脈や仲間を増やし交流をしたいと思っています。

Q 我那覇さん今日はありがとうございます。

企業情報 Information

PIZAZERIA BAR NAPOLI
沖縄久茂地交差点本店

〒900-0032

沖縄県那覇市松山1-8-19

シティまつやまビル1F-A

TEL(098)866-8066

営業時間：11:00～翌4:00

年中無休

PIZAZERIA BAR NAPOLI
沖縄小緑店

〒900-0032

沖縄県那覇市高良3-3-15

TEL(098)851-9353

営業時間：11:00～翌0:00

年中無休 駐車場14台



与那嶺 吉人
(株式会社オキジム)



川路 洋幹
(クリックおきなわ)

どうぞよろしくお願いします！

新会員紹介

会員企業紹介②

有限会社カメヨ モンキーのいる レストラン&バー

楠美朝比古(くすみあさひこ)

Q 楠美さん最初に貴社の紹介をお願い致します。

A 当店は日本初本物のリスザルがいるお店です。餌やり体験やモンキーガール(スタッフ)のダンスタイムもあります。料理にもこだわっており名物オリジナルベイビーバックリブや人気のステーキ、沖縄料理も充実しています。また宴会プランも各種充実しているのも模合・新年会・二次会などにもピッタリです。貸切可能最大で100名です。国際通り活性化及び沖縄観光に寄与できるようにがんばります。

Q 楠美さん、次にYEGに入会したきっかけを教えてください。

A 前々から同じ会社のYEG菊池さんの活動を見て魅力を感じていました。ちょうどその時当社ス

タッフが退職した為、会員変更にて入会しました。

Q 今後のYEG活動をどのようにお考えかお聞かせいただけますか？

A YEG活動を通して人脈や仲間を増やしビジネスに繋がる活動をして沖縄県の飲食業界の活性化に貢献していきたいと思っています。

Q 楠美さん今日はありがとうございます。



企業情報 Information

有限会社カメヨ
モンキーのいる
レストラン&BAR

〒900-0013
沖縄県那覇市牧志3-1-6
勉強堂ビル5階
TEL(098)861-8833
営業時間: 17:00~翌3:00
年中無休

青年部では新入会員を募集中です!

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。

お問合せ

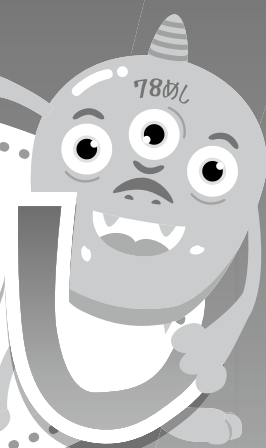
那覇商工会議所青年部事務局
TEL: 098-868-3758

第6回

わったー



那覇めし



グランプリ決定戦

日程

2017 3/11 土 ▶ 12 日

時間 11:00～19:00

場所 奥武山公園 補助競技場

※投票締切は 3/12 (日) 17:00、表彰式は同日 18:30 からです。※駐車場はございません。公共交通機関をご利用ください。

あなたの1票でグランプリが決まる!

歴代グランプリ受賞メニュー

第1回
グランプリ



我那覇豚肉店

やんばる島豚あぐーメンチカツ

第2回
グランプリ



居酒屋 Primo

炭火焼ステーキのガーリックバターライス丼

第3回
グランプリ



琉球酒場 てびち屋本舗

揚げてびち

第4回
グランプリ



美食房 夕月

アグー照り焼きもずくあんかけチャーハン

第5回
グランプリ



美食房 夕月

とろとろ～玉子チーズデミタコライス

前売チケット
1,000円で
販売中!

那覇めし
グランプリ決定戦会場

ゆいレール
壺川駅

補助競技場

陸上競技場

少年野球場

奥武山公園

沖縄セルラースタジアム那覇

主催



那覇商工会議所青年部

お問い合わせ

第6回 わったー那覇めしグランプリ決定戦実行委員会

098-868-3758

女性会だより

明星

AKABOSHI

那覇商工会議所女性会 チャリティー 柳内光子講演会

十一月八日（火）沖縄県男女共同参画センターに於ける一階ホールにおいて那覇商工会議所チャリティー講演会を開催しました。

講師には、浦安商工会議所会頭の柳内光子氏をお呼びし、【私の人生、七転び九起き】と題してご講演頂きました。

多くの方が来場してくださり、大変、有意義な講演だったとお声を頂きました。又、収益金の一部を沖縄こどもの貧困解消ネットワークに寄付させていただきました。ご協力ありがとうございました。



開会挨拶（上原実行委員長）



会長挨拶

山内代表へ
目録贈呈



柳内さんと記念撮影



講演会の様子



柳内光子氏



閉会の挨拶
（仲副会長）

女性会（十一月） 三役・理事会・定例会 を開催

十一月十六日（水）、当会議所二階ホールにて、三役会・理事会・定例会を開催しました。

議題

- ① 柳内光子講演会について
- ② クリーンアップ作戦について
- ③ 第五回会員PR
- ④ その他

講演会について、チケットの販売枚数及び決算書の報告がありました。又、毎年行っている清掃活動ですが、今回は、清掃場所や時期等をもっと議論すべきとお話があり、継続するのか、やめるのかも含めて再度検討する運びとなりました。

会員PRは、与那覇さんと神山さんと上原玲子さんよりお話がありました。



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)

言葉の力



誰もが傷つきながら生きている。

そして、誰かの優しさに癒されて

また進めるのです。



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/>

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

平成29年の新年を迎えるにあたり、市民のご多幸と県都那覇市の恒久発展を祈念し、市民参加のもとに、次のとおり開催します。
多くの皆様のご参加をお待ちしております。

- ❁ 日 時 平成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

※ご来場の際は、バス、タクシー等の公共交通機関をご利用ください。

お申込
お問合せ

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▶那覇市泉崎1-1-1 5階総務課内

☎ 098-862-9911





人財育成コンサルタント
美月 あきこ



おろそかにできない『見た目の印象』

アメリカの大統領選挙が、いよいよ迫ってきました。共和党候補のドナルド・トランプ氏と民主党候補のヒラリー・クリントン氏の一騎打ち。果たして、どちらがアメリカの次期大統領になるのか、日本でも注目の的になっています。

その両氏による3回目のテレビ討論会が、先日行われました。1回目の討論会では互いの印象を世間に植え付け、2回目では人間性など内面の魅力を伝え、3回目では満を持して政策を披露する。そんな流れが、大統領選のテレビ討論会としては理想的なのでしょうが、現実には両候補のおとしめ合いといった様相を呈してしまい、アメリカ国民にも不満や失望感が広がっているように見えます。

るようです。

アメリカの大統領選挙は長期戦であるため、イメージ戦略が非常に重要な意味を持ちます。そこで思い出されるのが、アメリカ大統領選で初めて行われたジョン・F・ケネディ対リチャード・ニクソンのテレビ討論会です。

メークで顔を細工し、ネクタイの色にもこだわったケネディ。ニクソンから「口撃」されているにもかかわらず、笑みを浮かべて余裕すら見せたケネディの振る舞いは、リーダーとして求められる資質があると、当時話題になったそうです。政策にたどり着く前にクローズアップされた「見た目の印象」。これは、人が外見の印象から相手の心理や本音、資質などを探ろうとしている

ることの証しではないでしょうか。

私たちのビジネスシーンにおいても、同様のことは行われています。部下は上司に対して、上司は部下に対して、また、取引先とも、互いに心の内やポジションにふさわしい人物かどうかを探るべく、相手の外見をじっと見ているものです。服装や髪型、表情、しぐさなどから、その人の人間性や品格、生い立ちに至るまで判断しようとするのです。

もちろん、重要なのは話の内容や、実際の行動であることは言うまでもありません。しかし、どのような話するか、どのような行動を見せるかといったことを構築する前段階の印象づくりの準備を怠ると、どんなに良いことを言っても、良い行いをしても、その評価は正當なものとはならないかもしれません。逆に評価を下げてしまい、仕事に支障を来すことも十分にあり得るでしょう。

新入社員や若手社員なら、見た目の印象で失敗しても笑って済まされるかもしれませんが、

職位が上がるほど、そうはいかなくなります。経営者ともなれば、見た目の印象ひとつで取り返しがつかないことにもなりかねません。

見た目の印象が悪くても、「人間味があつて良いじゃないか」「仕事はできるから良いじゃないか」という言い訳は、残念ながら通用しません。それくらい、見た目の印象の力とは大きなものであると、ぜひ心得ておきましょう。

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。



日経BPヒット総合研究所
上席研究員
渡辺 和博

地方からいきなり海外市場という選択肢

先日、高知県の「酔鯨」という日本酒をつくっている蔵元の大倉広邦さんとお話する機会がありました。まだ30代の若い経営者です。酔鯨は首都圏にもいからか出回っており日本酒が好きな人なら名前くらいは聞いたことがある銘柄です。生産量は3800石というので、大手に比べればまったく小さいですが、地方に行けばまだまだそれくらいの規模の蔵元はたくさんあるという大きさです。

話していて面白かったのは、高知という国内の消費地から離れている土地柄もあり、事業の安定・拡大のためにも直接海外の市場に販路を開くことを視野に入れていたことでした。実際に、現状でも4合瓶換算で3万本ほどはニューヨークやロサン

ゼルスなど米国の大都市に出荷しているそうです。

長い目で見れば消費者の人口が減っている国内市場だけを見ていても将来の事業拡大は望めません。日本で製造したものを輸出するとなると輸送費や関税の関係でどうしても販売価格は高価にならざるを得ません。ただ特にアジア圏では富裕層が急拡大しています。高価でも買ってもらえるだけの価値をきちんと提供できれば、国内の大都市圏の市場開拓をすっ飛ばして海外市場で成功する可能性は大いにあると思います。

海外市場に挑戦することによるメリットはいくつかあります。一つは市場に対する適応力を強化できることです。国内で売っているものをそのまま輸出し

て売れば世話ないのですが、通常は海外市場に向けた商品は、市場に合わせてあれこれ変更を加える必要があります。食品なら味の好みや食習慣の違いがありますし、ラベルデザインや商品名にしてもつくり手の持っている価値やブランドを相手国の消費者に分かるようにつくりかえる必要があります。

先の「酔鯨」の例では、漢字は読めないだろうということで「鯨の尾の形」をラベルデザインの中に置いて国内外に広く通じるブランドづくりに着手しています。こうした最初から海外にも通じる世界観やデザイン、ストーリー構築をきちんと考えて展開している事例に埼玉県川越市の地ビール製造のコエドブルワリーがあります。ぜひウェブサイトをのぞいて研究してほしいと思います。

中国人の「爆買い観光客」は減少に転じたようですが個人観光客は増えています。これから地方にも外国人観光客がどんどん流れ込んでくると思います。こうした人たちが地方で素晴らしい体験をすれば帰国してから

もその商品やサービスのファンでいてくれます。こうした人たちを対象にしたインターネット海外通販の越境ECは今後ますます拡大すると考えられています。外国で日本製品をまとめて扱う越境ECのモールのサービスも増えています。

地方からいきなり海外市場という戦略は、一見大風呂敷のようですが、それがうまくいくビジネス環境や市場ニーズはだんだん高まっていると言えるでしょう。

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。消費者起点のものが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。

経営のヒント

140



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(6)―

会社組織が大きくなると会議が増えます。また、プロジェクト型の仕事でも顧客や関係者との会議があります。

そして、会議が多くなるほど、本来の業務に費やす時間が圧迫されます。

会議の持ち方は労働生産性に影響します。したがって、会議は効果的かつ効率的に実施しなければなりません。

報告だけの会議は無駄

会議には人件費が掛かります。参加者が多いほど、時間が長いほど、会議に掛かる人件費が大きくなります。問題は、それに見合った成果が有るかどうかです。

報告だけの会議はその典型例です。業務報告は部下から上司に一对一するもので、皆が集まった場で行う事ではありません。

しかも、事前に報告書を作成するでもなく、口頭だけで全てを済ませるケースでは、各自の報告だけでも相当の時間を要します。

必然的に、会議が長時間になり、しかも、報告で明らかにになった問題点の掘り下げも浅くなります。

会議は「会って協議する」と書きます。話し合いをする場です。

特定の議題(テーマ)について参加者全員で活発に意見交換し、最終的に物事を決めるのが会議の目的です。

報告で言えば、報告自体を会議でするのではなく、日々の報告から浮かび上がった課題を会議で協議する事が大切です。

業務報告は会議以外の手段で実施すべきで、それを会議で行うのは、報連相の体制が弱いからです。

参加人数を絞る

会議は協議するのが目的ですから、参加人数への配慮は必要です。

参加人数が多すぎると議論が浅くなります。それは一人あたりの発言時間が短くなるからだけではありません。

ほとんどの人は、自分以外の参加者の顔色、立場、知識に配慮して発言します。参加者が多いほど、配慮すべき相手が増え、発言できる内容の幅が狭くなります。

つまり、参加者が多ければ多いほど、発言が表面的になりやすく、ついでに会議が形式的になりやすくなります。

また、そんな会議に付き合わされる人の時間も馬鹿になりません。

したがって、会議の参加者はできるだけ絞るべきです。

特に、会議で何も発言しない人は、協議には必要ありません。会議室に座っている時間が有るなら、現場で業務をすべきなのです。

資料は事前に配付する

会議の資料は事前配付が必須です。会議が始まってから資料を渡されても、参加者には内容を十分に理解する余裕も自分の意見を組み立てる時間も有りません。

読めば分かる資料をいちいち読み合わせるのも時間の無駄です。

会議の議題と資料は、参加者全員に事前配付するのが基本です。

そして、参加者は資料を読み込んで理解し、自分なりに調査や分析をしたうえで、質問や意見を準備して会議に臨まねばなりません。

各自がここまでやって初めて、会議の内容が濃く(効果的かつ効率的に)なります。

会議の着地点を想定する

会議での協議には意図が必要で、単なる自由討論だと、各自が言いたい事を言って終わりです。

会議では協議の結果として、何かを決める事が大切です。

その為には、会議の発起人が「今回はこれについてここまで決めよう」と会議の着地点を想定したうえで、臨む必要があります。

会議資料も事実の記述に留まらず、「今後どうしたいのか」の意図を「たたき台」として示す必要があります。その際、選択肢を複数準備すると議論が深まります。

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/>



法政大学大学院
政策創造研究科
教授 坂本光司

家族や友人に誇れる会社づくりで変わった『メルテック』

栃木県小山市の郊外にメルテック株式会社という中小企業がある。主事業は焼却灰の溶融リサイクル事業で、人工骨材やメタルの再生販売などを手掛けている。現在、社員数は42人、売上高は約18億円である。業績もすこぶる順調で、わが国の中小企業の約70%が赤字経営に悩まされている中、同社の直近の売上高経常利益率はなんと15%超である。

同社の前社長で、現在は顧問である山内利秋氏から熱いメールをいただき、先般、社会人大学院生数人と一緒に同社を訪問してきた。同社に到着しまず驚いたことは、焼却灰の処理工場とは思えないほど、敷地全体に

5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）が行き届いた美しい工場であったことだ。また駐車場から本社事務所の玄関までの通路の両サイドには、美しい花が咲き誇った花壇が多数設置されていた。

より驚かされたのは、玄関に入ったときで、ごみ一つ落ちていない5Sの行き届いた事務所であることはもとより、私たち全員の名前が記された手書きのウエルカムボードがあったことだ。私たちが玄関に入るや、事務所スタッフ全員が立ち上がり、ニコニコ顔で私たちを迎えてくれたのである。筆者のこれまでの7500社以上への企業訪問研究の結果からあえて言えば、

「『いい会社』は入った瞬間、空気で分かる」「社員の顔つき・目つきはうそをつかない……」であり、同社は詳細を聞かなくても『いい会社』であった。

それから2階の会議室で、有瀬豊彦社長や山内顧問をはじめ、管理職の方々から興味ある話を聞かせていただいた。それは同社が8年前まではほぼ毎年赤字、もしくは1%以下程度の利益率の会社であった。敷地内も現在とは真逆の5K（危険・汚い・きつい・暗い・臭い）状態。職場内もアットホームとは程遠く、ギスギス感が漂う、まさにブラック企業であったというのだ。

こうした状況であったこともあり、前株主は見切りをつけ、現株主に事業を売却したのである。そして、現株主企業から再建社長として派遣されたのが、現顧問の山内氏であった。山内氏は、社長に就任するや、「家族や友人に誇れる会社づくり」を基本方針に掲げ、そのために、まずは「社員とその家族を最重

視した経営の実践」と「美しい6S（5S＋習慣）職場づくり経営の実践」を率先して進めていく。その詳細をここで述べる紙面的余裕はないが、その結果を言えば、それ以来、増収増益を続ける企業に変身したのである。こうした現実を見ると、企業の盛衰は全て経営者の考え方・進め方次第といえる。

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。

読売巨人軍 2017 春季キャンプ in 那覇

協賛

団体・企業
募集中!

個人
事業主も
OK!!

読売巨人軍那覇協力会では、協賛団体・企業を募集しています。

活動
内容



みんなでキャンプを
盛り上げよう!

協賛団体・企業特典

1. のぼり旗への企業名掲出 1口 のぼり1本、3口 のぼり5本、5口以上 のぼり10本
2. 協力会ホームページに協賛団体・企業名を紹介、協賛社ホームページへのリンク
3. 那覇開催オープン戦の指定席ペアご招待(1試合分)
4. 那覇開催オープン戦のチケット優先販売
5. キャンプガイドへの企業名掲載
6. 協力会オリジナル ミニのぼり(口数分)
7. キャンプ期間中の各種ご優待(予定)

協賛の申込方法は、
裏面(申込書)をご覧ください。

読売巨人軍 那覇協力会

平成28年度 読売巨人軍那覇協力会

協賛団体・企業申込書

読売巨人軍那覇協力会では、2017年読売巨人軍那覇キャンプを成功させるため、協賛団体・企業を募集しています。

那覇協力会の主な活動内容

- ◆キャンプに関する協力 ◆歓迎幕・歓迎のぼり旗等の設置
- ◆那覇キャンプの機運を高めるための広報活動 ◆その他読売巨人軍を応援するための諸事業

- 協 賛 金 【協賛団体・企業】年間1口 10,000円
※口数に制限はありません。※個人会員は募集しておりません。
- 募 集 期 間 2017年1月31日まで
- 協 賛 の 手 続 き ■協賛申込書(この用紙)にご記入の上、協賛金を添えて
読売巨人軍那覇協力会事務局(那覇市役所観光課内)へお申込みください。
■口座振込を希望される場合は、申込書をFAXにてお送りいただき、
下記の口座にお振込みください。 ※なお、振込み手数料につきましては、各自のご負担をお願いいたします。

読売巨人軍那覇協力会協賛申込

ふりがな				
団体又は企業名				
住所 〒				
電話		FAX		
担当者名		連絡先e-mail		
協力会ホームページへの団体・企業名掲載および貴ホームページへのリンク				
<input type="checkbox"/> 両方希望する(アドレス)) <input type="checkbox"/> 団体・企業名の掲載のみ希望する <input type="checkbox"/> 希望しません				
ご希望の口数・金額をご記入ください	口数	口	金額	円
ご紹介 <input checked="" type="checkbox"/> 那覇商工会議所 <input type="checkbox"/> 那覇市観光協会 <input type="checkbox"/> 那覇市観光課 <input type="checkbox"/> その他()				
業 種				
のぼりの返却 <input type="checkbox"/> 返却希望する <input type="checkbox"/> 返却しなくてもよい ※のぼりの状態により返却が難しい場合もあります。予めご了承下さい。				

- 振込先(振込される口座に印をつけて下さい。) 口座名義:読売巨人軍那覇協力会
☐琉球銀行 ☐沖縄銀行 ☐沖縄海邦銀行
 那覇新都心支店(普)54002 新都心支店(普)1368507 新都心支店(普)0110799

協力会は、以下の団体・企業からの協賛は、お断りしております。

(1)政治活動及び宗教活動に関係のあるもの (2)暴力団、その他の反社会的団体が関与すると認められるもの (3)風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(昭和23年法律第122号)に規定する風俗営業に関するもの (4)市民に不利益を与える恐れのある商品先物取引及び貸金業に類するもの (5)その他会長が協賛団体・企業として適当でないとするもの

お問い合わせ先

協力会構成団体(那覇市・那覇商工会議所・那覇市観光協会)
〒900-8585 那覇市泉崎1-1-1(那覇市役所観光課内)

<http://www.nahacamp.com>

那覇協力会

検索

TEL 098-862-3276 FAX 098-862-1580
e-mail:k-kan001@neo.city.naha.okinawa.jp



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

「『勝たせ上手』に徹する」

ヒエラルキーとは、階層制や階級制のこと。主にピラミッド型の段階的組織構造を意味します。かつてのカトリック教会や正教会などが、「階層的な」組織を持っていたことに起源があります。例えば、カトリック教会なら教皇－大司教－司教－司祭というヒエラルキーが存在します。

ビジネスの世界でも同様です。一例を挙げると、「君の会社の年商は幾らかな？　うちの会社は50億円だけど」と、売り上げ規模でヒエラルキーの上に立って仕事を優位に進めようとする社長がいます。あるいは、地元での影響力や業歴など、社長同士のヒエラルキーとなる要素はたくさんあります。

ただ、ビジネス上ではヒエラルキーなど関係なく、堂々とお互いに言うべきことを言いたいものです。コミュニケーションを戦略的に駆使して、フラットな関係を巧みに構築していきましょう。自分はヒエラルキーの上において「上から目線でモノを言うのが当然」と接してくる人がいたとします。そんな相手には、どのような対策を講じたらよいのでしょうか。取材した社長経験30年のベテランS社長は会合で会う若手社長に対して、「君には分からないと思うけれど……」と切り出し、「若手がもっとしっかりしてくれないと」と言い出すタイプ。若手だけでなく中堅クラスの社長でさえも、一緒に仕事をする際には自分が主張すべきタイミングでも躊躇（ちゅうちょ）してしまうことがあるようです。これは仕事をする上で大いに問題です。このような人に対してどのように接するべきでしょうか。あなたが気の強いタイプなら、「それは決めつけですよ」と対抗することも可能かもしれません。ただ、日常の関係を踏まえて、対応を躊躇する人が大半ではないでしょうか。

では、どうしたらよいのでしょうか。上から目線の発言をする相手をたたえる言葉を返すのです。例えば、「どのような努力をすると、先輩のようになれるのでしょうか」。このように返すと、矛先はあなたではなく相手自身に向きます。おそらく、自分の自慢話をうれしそうにすることでしょう。ちなみに上から目線で話す感情の底には、見下されることへの恐怖があるといわれています。上から目線の人には自分が見下されることを何よりも嫌います。自分の優位性を保つために、相手を見下すポイントを探し始めます。気持ちよく相手を勝たせる「勝たせ上手」に徹し、自慢という名の不安を吐き出させてあげて、「これで不安が解消できればいいんじゃないの」くらいの寛容な気持ちを持てると、ベスト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。

業況D I は、改善続くも力強さ欠く。

先行きも不透明感から、慎重な見方

- ・11月の全産業合計の業況D I は、▲22.9と、前月から+2.6ポイントの改善。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。住宅など民間工事、公共工事の持ち直しが続いた建設業や、コスト上昇分の価格転嫁が進んだ卸売業の業況が改善した。また、電子部品や自動車関連の製造業で引き続き堅調な動きを指摘する声があった。他方、個人消費の低迷が長引くなか、慢性的な人手不足による受注機会の損失や人件費の上昇、農水産物の価格高騰が依然として中小企業の足かせとなっており、業況改善に向けた動きは力強さを欠いている。
- ・業種別では、建設業は、人手不足感が強まるものの、住宅投資や公共工事の持ち直しが続き、改善。ただし、「悪化」から「不変」への変化に留意が必要。製造業は、電子部品、自動車関連で底堅い動きが指摘される一方、工作機械や繊維関連の受注が振るわず、ほぼ横ばい。卸売業は、農水産物の価格高騰や供給不足から、取扱商品や販売先によって業況にばらつきが見られるものの、金属材料の価格上昇分などの転嫁が進んでいるとの声があり、改善。小売業は、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。消費者の節約志向は強いものの、日用品や食料品などが底堅く推移したほか、気温の低下により衣料品に動きが見られた。サービス業は、システム投資の受注が好調なソフトウェア業や、年末商戦に加え、インターネットショッピングによる配送需要が伸びた運送業が下支えする一方、農水産物価格や人件費の上昇により採算が悪化している飲食業や宿泊業が全体を押し下げ、ほぼ横ばい。
- ・先行きについては、先行き見通しD I が▲20.8（今月比+2.1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。年末年始の消費拡大、設備投資や公共工事の増加、米国大統領選後の円安株高の進展に期待する声が聞かれる。他方、消費低迷の長期化や人手不足の影響拡大、米国の次期大統領の政策の影響など、景気の不透明感を懸念する声は多く、中小企業においては先行き慎重な見方が続く。
産業別にみると、今月の業況D I は前月に比べ、建設業、卸売業、小売業で改善、その他の2業種でほぼ横ばい。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】

- ・「住宅建設の受注が堅調で、売上は改善した。また、今年度の第二次補正予算でエコ住宅への建替え等の補助金が開始されたため、積極的に売り込みたい」（建築工事業）
- ・「公共工事や民間工事を問わず案件は多く、業況は良い。だが、残業時間の短縮を進めていることもあり、人手不足で受注できない案件が多い」（管工事業）
- ・「他社との受注競争が厳しい中で、労務費が高止まりしており、採算は悪化した」（土木工事業）

【製造業】

- ・「主要取引先である自動車メーカーが順調なため、引き続き業況は堅調に推移している。しかし、米国の次期大統領の政策次第では受注に影響が出るのではないかと懸念している」（自動車部品製造業）
- ・「売上は改善したが、鋼線材の仕入価格は上昇し、採算は伸びていない。競合する外国製品は安価な上、最近は品質も日本製品と変わらず、受注を奪われている。外国への工場移転や、外国企業との協業を考えざるを得ない」（鋼線製造業）

【卸売業】

- ・「自動車や建設関連等からの需要があることに加え、鉄鋼価格も持ち直しており、売上は改善した」（金属鉱物卸売業）
- ・「天候不順により農産物の供給が不安定となり、売上は悪化した。また、価格も高騰しており、採算が取れない」（農産物卸売業）

【小売業】

- ・「気温低下に伴い、コートなどの衣料品が伸びたことで、ここ数カ月の売上の落ち込みを取り戻すことができた。しかし、消費者の節約志向は強く、売上の改善は今後も続くとは思えない」（衣料品小売業）
- ・「高額品の売上が低調で、採算も悪いため、県内でもいち早くお歳暮ギフトセンターを開設した。好調なおせち商戦との相乗効果を図り、売上回復に繋げたい」（百貨店）
- ・「気温の低い日が増えて、暖房器具等の家電の買い替え需要が高まってきており、売上は改善した」（電化製品小売業）

【サービス業】

- ・「年末商戦関連の貨物が増えており、前年より受注量は増加した。だが、ドライバー不足で断らざるを得ない案件もある」（運送業）
- ・「農産物価格が高騰しており、今後も上昇が続く見通し。コスト増加分を宿泊料金へ転嫁できず、採算が悪化している」（宿泊業）

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

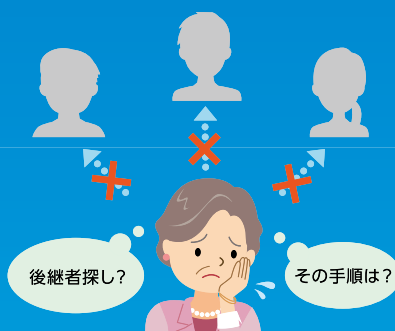
「後継者がいない」「事業の引継ぎに不安がある」
中小企業の皆様のご相談を事業承継に関する専門家がお受けします。

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？



後継者がいない、今後会社は
存続していけるだろうか？



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？



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？



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？



こんな零細企業や個人事業でも
相談してもらえるのか？



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。



沖縄県 最低賃金

時間額

714 円

21円
UP

平成28年10月1日から

守ってる? 守られてる?
雇う上でも、働く上でも、
最低限の
ルールなんです!!

最低賃金、

しっかり

チェックウーッ!!



必ずチェック! 最低賃金 使用者も、労働者も。

最低賃金に関する特設サイト
<http://www.saitetchingin.info/>

パソコンでもスマートフォンでもチェックできます!
WEBでチェック! 最低賃金制度 検索



最低賃金に関するお問い合わせは沖縄労働局または最寄りの労働基準監督署へ

沖縄労働局ホームページアドレス
<http://okinawa-roudoukyoku.jsite.mhlw.go.jp/>