

社内で  
ご覧ください

JAPAN RESTART  
日本再出発

# NAHA CCI NEWS

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

2017  
February  
No.765



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経営者のための労務管理教室                    |
| ②金融個別相談会のご案内             | ⑧経営者のための事業承継セミナー<br>事業承継で“何”を継ぐか？ |
| ③アイデア理論ワークショップ           | ⑨労働環境課題改善セミナー                     |
| ④タイムマネジメントセミナー           | ⑩キャッシュフロー経営講座（3月のご案内）             |
| ⑤所得税・消費税確定申告受付のご案内       | ⑪キャリアアップ助成金                       |
| ⑥春節・香港ビジネスセミナー2017 in 沖縄 |                                   |

那霸商工会議所

〒900-0033  
那霸市久米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、車輌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

猫と雑貨と食べ歩き	2
経営改善計画書を作ろう！	3
知つて得するビジネススマナー	4
消費税及び地方消費税の納税は期限内に!!	5
高橋進の経済ナビ	6
情報セキュリティマネジメント試験	7
H A I S A I	8
A K A B O S H I	12
経営のヒント	14
ビジネスマッチング発想法	15
売り場の基本	16
賃金実態調査報告書を発刊	17
快進撃企業に学べ	18
事業主向け雇用相談窓口！	19
雇用保険の適用拡大等について	20
マイナンバーカード	21
L O B O 調査結果	22

## 2月・3月スケジュール

<b>2月</b>	.....
2月16日(木)	永年勤続優良従業員表彰式
2月17日(金)	那覇めし出店説明会
2月21日(火)	青年部三役会
2月22日(水)	金融個別相談会
2月23日(木)	アイデア理論ワークショップ
2月24日(金)	知財戦略本部
2月26日(日)	簿記検定試験
<b>3月</b>	.....
3月1日(水)	青年部理事会
3月4日(土)	空手会館落成式
3月14日(火)	青年部次年度三役会

## 事務局日誌(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
1月11日(水)	青年部新年会
1月12日(木)	夕学講座
1月16日(月)	沖縄M-C-E戦略推進NW設立
1月18日(水)	正副会頭会議
1月19日(木)	県連女性会理事会
1月20日(金)	容器包装リサイクルセミナー
1月23日(月)	健康長寿おきなわ県民会議
1月24日(火)	女性会新年会・事業計画作成セミナー
1月25日(水)	経済団体会議幹事会
1月26日(木)	地域ビジネス力支援事業実務者会議
1月27日(金)	金融個別相談会
1月31日(火)	九商連観光委員会

## 那覇商工会議所

〒900-0033 那覇市久米2丁目2番10号

TEL

098-868-3758(代)

E-mail

cci-naha@nahacci.or.jp

FAX

総務部  
相談部098-866-9834  
098-866-5728

URL

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

## 猫と雑貨と食べ歩き

### なはのまちぐわーツアー

十二月十日(土)に猫と雑貨と食べ歩きなはのまちぐわーツアーを開催しました。

今回は、なはまちの「猫」がテーマ。猫のいるお店や猫の雑貨が販売されているお店等をおやつ片手に巡りました。参加者は八三名。ツアーリーに協力してくれた店舗は三六店舗。(師走の中、ありがとうございました。)

当日は天候もよく、歩くにはもつてこいの日和でした。それぞれ、ツアーガイドさんに連れられてお店に向かいました。私もその一つのコースに同行してみました。那覇のまちを知り尽くしているガイドさんから歴史を聞いたり、おもちゃや、ちまき・天ぷらなどを頂いて大人も子供も楽しみました。猫のいる店として紹介された嘉数商店では、店長の「みーちゃん」と店主さんがお出迎えしてくれて、記念撮影会となりました。「みーちゃん」は芸の一つであるお手を披露。参加者から拍手喝采を浴びました。



ヤンキーな猫(なんたばー！)

専門指導室 新田

このツアーは平和通りから壺屋までの1時間半のコースでしたが、「はじめて聞いた話もあり面白かつた」、「地図をしながら自分で回ってみたい」、「いろんな店に行けて楽しかった。また行ってみたい」という参加者の声が聴けて、少なからず「なはのまちぐわー」への関心をもつてもらうきっかけになつたのではないかと手ごたえを感じています。今後もいろんな「まちぐわー」を発信していきます。ツアーリーに参加した皆さん及び協力店の皆様ありがとうございました。

このツアーリーは平和通りから壺屋までの1時間半のコースでしたが、「はじめて聞いた話もあり面白かつた」、「地図をしながら自分で回ってみたい」、「いろんな店に行けて楽しかった。また行ってみたい」という参加者の声が聴けて、少なからず「なはのまちぐわー」への関心をもつてもらうきっかけになつたのではないかと手ごたえを感じています。今後もいろんな「まちぐわー」を発信していきます。ツアーリーに参加した皆さん及び協力店の皆様ありがとうございました。



ねこ店長のみーちゃんと記念撮影



すーみーする猫

NAHA CCI NEWS 新年号

## お詫びと訂正

役員・議員年賀広告で、沖縄セルラー電話株式会社・湯淺英雄氏の役職に間違いがありました。正しくは「代表取締役社長」です。  
関係各位に深くお詫び申し上げ訂正致します。



みーちゃん得意のお手



専門家と一緒に

# 経営改善の最短距離 経営改善計画書を作ろう!

現在、税理士、中小企業診断士等、国が認める専門家の支援を受けて経営改善計画書を策定する場合、専門家に対する支払費用の2/3を負担する事業を実施しています。

## 事業の流れ

### STEP1

#### まずは、身近の専門家や金融機関への相談から

- まず、身近の税理士や、メイン金融機関に「認定支援機関」や「経営改善計画策定支援事業」について問い合わせてみましょう！
- 最寄りの経営改善支援センターにお問い合わせ頂いても結構です。

### STEP2

#### 『経営改善計画策定支援事業』の申請

- 身近の税理士などの「認定支援機関」と最寄りの経営改善支援センターに申請を出しましょう！
- 経営への想いと経営の方向性等について、「認定支援機関」やメイン金融機関と共有しましょう！

### STEP3

#### 計画の作り込み、金融機関への説明と同意に向けて

- 「認定支援機関」のアドバイスを受けながら、具体的なアクションプランと計数を盛り込んだ実行できる計画を作りましょう！
- 計画を作り込んでいく際には、メイン金融機関や、必要に応じて信用保証協会等ともしっかりと相談しましょう！お互いの意思疎通が肝心です！

## 計画の実行と資金調達・資金繰り安定化の実現

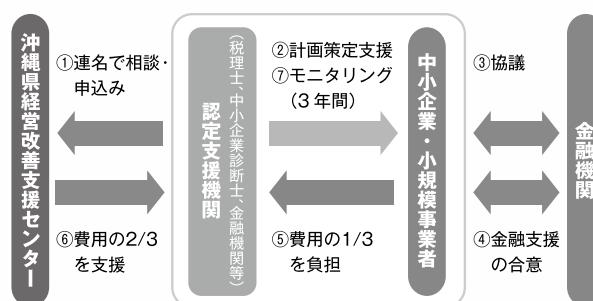
金融機関から同意を得た計画に基づき、ニューマネーの調達や資金繰り安定化を図り、税理士等の認定支援機関や金融機関とともにアクションプランを実行しましょう！

### こんな方にお勧めです

金融機関への返済条件等を変更し資金繰りを安定させながら、

- 売上を増加させたい
- 人件費以外でコストを削減したい
- 黒字体质の企業に転換させたい
- 業況悪化の根本的な課題を見つけたい
- 従業員に会社の方向性を示したい
- 計画策定後も継続的にフォローアップをお願いしたい

### 利用のイメージ図



## これで分かる！経営改善計画Q&A

### Q なぜ、経営改善計画書が必要なんでしょうか？

A 金融機関から返済条件を緩和してもらうことで、一時的に返済負担は軽減されます。しかしながら、経営改善に向けた対応策を講じない限り、なかなか業況は好転せず、借入金の返済が進まないほか、状況如何では、融資を受けることが困難になり、資金繰りに支障を来す可能性も想定されます。このような事態に陥らないためにも、「業況改善の可能性とその実現施策」について、目に見えるかたちで対外的に説明することが重要であり、その説明資料として、近年、計画書の必要性が高まっています。

### Q 経営改善計画書を作ると、どのようなメリットがあるんでしょうか？

A 以下のようなメリットがあります。

- ①業況の改善(売上増加、コスト削減)
- ②金融支援の更改(返済条件の緩和等)
- ③金融機関、取引先からの信頼性が確保
- ④従業員のモチベーションや生産性が向上

### Q 計画書をどのように作成したらいいか、分かりません。

A メイン金融機関にご相談いただき、専門家を紹介していただいたら、顧問税理士にご相談いただき、これらの専門家と一緒に作成していただく方法があります。本制度を活用した場合、その専門家費用の2/3について、国が負担します。



### お問い合わせ・ご相談

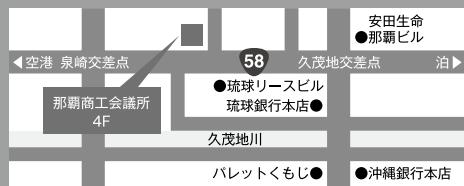
#### 那覇商工会議所 沖縄県経営改善支援センター

〒900-0033 那覇市久米 2-2-10(那覇商工会議所 4階)

TEL 098-867-6760 FAX 098-867-6773

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

沖縄県経営改善支援センター 検索





人財育成コンサルタント  
美月 あきこ

## 経営者のコートマナー



寒い冬の外出時に欠かせないのがコートです。ビジネスシーンでは、スーツに合わせてコートを選ばれることも多いのですが、経営者のコートマナー」をご紹介します。

まず、コートを脱ぐタイミングについてですが、訪問先ではオフィスに入る前にコートを脱いでいることと思います。しかし、自社オフィスはどうでしょう。コートを着用したまま入ることが多いように思います。コートは外で着るもので、自社オフィスであれ自宅であれ、本来は建物の中に入る前に脱ぐのが周囲への配慮でありマナーです。

脱いだコートは、裏表にして袖置みに。利き手の逆の腕に掛けて持ちます。このとき、ストー

ルやマフラーも一緒に外して手に持つか、かばんに入れます。よく、手に持ったマフラーやベルトが床へずり落ちてしまつている方を目にしますが、だらしのない印象です。さつと脱いでコンパクトにするのがスマートです。自社の場合は、ハンガーに掛けてロッカーやコート掛けにします。襟やポケットのフラップ（ふた）も整えましょう。そ

うすることで、シワ残りや襟・ポケットのフラップの浮きなどが避けられ、コートの傷みを防げます。また、コートをハンガーに掛けたら、ポケットにごみが残つていなかいか、ホコリや糸くずが付いていないかなどもチェックします。最後に、一番上のボタンを含めて2カ所ほどボタンを留め、コートの型崩れを防ぎます。

自宅に戻ったら、脱いだコートはすぐにクローゼットにしまわらず、一日陰干しをしてから、おまいます。コートは、臭いがこもりやすいためです。毎日着ていくコートでしたらクローゼットにはしまわずに、玄関や部屋にこなします。コートは、臭いがこもるからです。毎日着ていても、そのままおきましょ。コートの選び方についてですが、その職位にふさわしい落ち着いた色やデザインのものを選ぶといいところです。ダブルコートは若々しくてかわいらしく、親しみも感じられます。カジュアル過ぎるため経営者が着るコートとしてはNGです。お薦めは、背の高い方ならロング丈のシックな色のトレーニングコート、

訪問先では、コートは畳んで自分が座る場所の近くに置きます。自分が座る椅子に浅く腰掛けその後ろに置いたり、床に置いたかばんの上に置くなどします。くれぐれも椅子の背もたれに置かれませんよう。また、訪問先にコート掛けがあつたとしても、何も言わずに勝手に使うのはマナー違反です。先方から「どうぞ」と声を掛けられてから、お礼を述べて使います。

自宅に戻ったら、脱いだコートはすぐにクローゼットにしまわらず、一日陰干しをしてから、おまいます。コートは、臭いがこもるからです。毎日着ていても、そのままおきましょ。コートの選び方についてですが、その職位にふさわしい落ち着いた色やデザインのものを選ぶといいところです。ダブルコートは若々しくてかわいらしく、親しみも感じられます。カジュアル過ぎるため経営者が着るコートとしてはNGです。お薦めは、背の高い方ならロング丈のシックな色のトレーニングコート、

背が低めの方ならショート丈のコートです。見栄えも良く、おしゃれでスーツに合います。経営者の品格を演出できるでしょう。購入の際に背丈などのバランスを第三者に見てもらうべきです。寒さをしのぐためのコートではありますが、その扱い方や着こなしから、経営者の品格が問われる重要なアイテムです。寒い冬、ぜひ、「経営者のコートマナー」を意識してみてください。

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い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行なう。著書に、『ファーストクラスに乗る人のシンプルな習慣』『15秒で口説くペーティピッチの達人』などがある。

# □ 消費税及び地方消費税の 納税は期限内に!!

**消費税及び地方消費税率は8.0%です。基準期間の課税売上高が1,000万円を超える事業者は課税事業者として消費税及び地方消費税の申告・納付が必要です!**

基準期間とは、原則として、個人事業者についてはその年の前々年、法人についてはその事業年度の前々事業年度をいいます。  
例えば、個人事業者の場合、平成27年の課税売上高が1,000万円を超えていれば、平成29年は消費税の課税事業者となります。

(注) 基準期間の課税売上高が1,000万円以下であっても、特定期間の課税売上高が1,000万円を超える場合は、課税事業者になります。  
なお、特定期間における1,000万円の判定は、課税売上高に代えて給与等支払額の合計額によることもできます。  
詳しくは、国税庁ホームページ(<http://www.nta.go.jp>)をご参照ください。

期限内納付のために

**課税事業者の方は、期限内納付のための納税資金の積立てをお願いします！**

次の表は、簡易課税制度適用事業者の方用に、業種別に積立目安月額を表示したものです。  
※ 例えば、小売業で課税売上高が2,000万円の場合、月々の積立額は約27,000円(各月売上高×売上に対する納税額の目安率1.6%)となります。

区分	卸売業 (第1種事業)		小売業 (第2種事業)		農業、林業、漁業、建設業、製造業など (第3種事業)		飲食店業など (第4種事業)		金融・保険業、運輸通信業、サービス業など (第5種事業)		不動産業 (第6種事業)		
みなし仕入率	90%		80%		70%		60%		50%		40%		
売上に対する納税額の目安率	0.8%		1.6%		2.4%		3.2%		4.0%		4.8%		
年間課税売上高	各月 売上高	年間 税額	積立目安 月額	年間 税額	積立目安 月額	年間 税額	積立目安 月額	年間 税額	積立目安 月額	年間 税額	積立目安 月額	年間 税額	積立目安 月額
万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円	万円
1,000	84	8	0.7	16	1.4	24	2.0	32	2.7	40	3.4	48	4.0
1,500	125	12	1.0	24	2.0	36	3.0	48	4.0	60	5.0	72	6.0
2,000	167	16	1.4	32	2.7	48	4.0	64	5.4	80	6.7	96	8.0
2,500	209	20	1.7	40	3.4	60	5.0	80	6.7	100	8.4	120	10.0
3,000	250	24	2.0	48	4.0	72	6.0	96	8.0	120	10.0	144	12.0

(注1) 上記積立目安額の計算については、簡便なものとするため、経過措置により旧税率が適用されるものは考慮していません。  
経過措置が適用されるものについては、国税庁HPをご参照ください。(http://www.nta.go.jp)

(注2) 上記みなし仕入れ率は、原則として平成27年4月1日以後に開始する課税期間から適用されます。

(注3) 課税事業者の方の申告所得税及び復興特別所得税が赤字申告となるような場合であっても、消費税及び地方消費税を納付していただく必要が生じる場合があります。

納付方法は

**簡単・便利なダイレクト納付をご利用ください！**

インターネットにアクセスできるパソコンをお持ちの方は、金融機関・税務署の窓口での納付に代えて、国税電子申告・納税システム(e-Tax)を利用した電子納税ができます。

特に、ダイレクト納付は、①インターネットバンキングの契約が不要、②電子証明書やICカードリーダライタが不要、③即時又は納付日を指定して納付が可能、といった簡単・便利な電子納税方式となっておりますので、ぜひご利用ください。

詳しくは、e-Taxホームページ(<http://www.e-tax.nta.go.jp>)をご覧ください。

詳しくはお近くの税務署へ

更に、個人事業者の方は！

**個人事業者の方は、安全・便利な振替納税がご利用いただけます！**

個人事業者の消費税及び地方消費税や申告所得税及び復興特別所得税は、電子納税や金融機関・税務署の窓口での納付以外に、金融機関の預貯金口座から引き落としの方法により納付ができる振替納税がご利用になれます。

振替納税を利用する方は、税務署に備付けの「預貯金口座振替依頼書兼納付書送付依頼書」(注)に必要事項を記入・押印の上、税務署又は金融機関に提出してください。

(注)国税庁ホームページ(<http://www.nta.go.jp>)からダウンロードすることもできます。

詳しくはお近くの税務署へ

※ 振替納税の場合には、領収証書は発行されませんのでご注意ください。



日本総合研究所  
理事長  
高橋 進

# 高橋進の経済ナビ

## 薬価制度の抜本的改革待つたなし

— 薬価差益は誰のものか —

抗がん剤オプジーボの価格を巡る問題は緊急に50%引き下げることで決着したが、同時に薬価制度の抱える問題点が浮き彫りになつた。

健康保険の対象となる新薬の価格は、類似薬効比較方式か原価計算方式のいずれかで決められる。前者は同じ効果を持つ類似薬がある場合で、後者は類似薬がない場合に、原材料費、製造経費などを積み上げて算定する。類似薬に比べ高い有用性が認められる場合には加算が行われる。また、外国価格との乖離（かいり）が大きい場合には調整を行う。

新薬であるオプジーボは、原価計算方式で薬価が決められた。また、世界に先駆けて日本で発売されたため、発売当初は参考となる外国価格がなかった。オプジーボの原価に対して、患者数は470人程度と想定して単価が決められ、年間3500万円と高額である。しかし、その後、肺がんへ適用範囲が拡大したことにより患者数の大大幅な増加が見込まれ、単価が据え置かれれば薬剤費は1・75兆円に達するとの試算が示された。効能が高いとはいえ、単品の年間の薬剤費1・75兆円は、日本の薬剤費総額9兆円と比較しても巨額な費用である。ただでさえ高い伸び率がある。ただでさえ高い伸び率がある。ただでさえ高い伸び率がある。

現行の薬価制度の問題点はこれだけではない。類似薬のない新薬の原価は製薬企業の申請ベースで決められるが、価格の妥当性をチェックしようにも、製造総原価だけでは、内訳は公表されていない。

また、薬価の改定は前述のように2年ごとに行われるが、市場価格が毎年低下していることを勘案すれば、国民負担を軽減するためには、毎年改定するべきではないだろうか。毎年の改定にすれば、国民負担は2000億円近く軽減されるという。ここで問われるべきは、保険で適用される薬価と市場価格の差である薬価差益は誰のものかということである。2年に1回の改定では、差益は医療機関や薬局の懐に入ってしまう。国民には戻つてこない。

すでに保険の対象となつている医薬品については、2年に1度実施される診療報酬の改定に合わせて薬価が改定される。この際には市場の実勢価格を反映して薬価が改定される。また、当初の予想販売量を大幅に超えて販売された医薬品について一定額を超えた場合は薬価改定時に価格が引き下げる

れたのは、市場拡大再算定の必要性や外国価格との乖離が大きいことが判明した場合でも、2年ごとの価格改定を待たなければならず、迅速に価格再算定を行うルールが欠如していることである。この間に巨額の国民負担が発生する。ルールを見直すべきことは明白である。

現行の薬価制度の問題点はこれだけではない。類似薬のない新薬の原価は製薬企業の申請ベースで決められるが、価格の妥当性をチェックしようにも、製造総原価だけでは、内訳は公表されていない。

また、薬価の改定は前述のように2年ごとに行われるが、市場価格が毎年低下していることを勘案すれば、国民負担を軽減するためには、毎年改定するべきではないだろうか。毎年の改定にすれば、国民負担は2000億円近く軽減されるという。ここで問われるべきは、保険で適用される薬価と市場価格の差である薬価差益は誰のものかということである。2年に1回の改定では、差益は医療機関や薬局の懐に入ってしまう。国民には戻つてこない。

薬価の毎年改定には、薬価の市場価格の把握が難しい、製薬会社の創薬意欲を損なうなど、強い反対がある。では市場価格はどうな

つているのか。その実態を見ようにも、厚生労働省のホームページの「医薬品価格調査」には、必要な情報はあきれるほど何も載っていない。年間9兆円に達する薬剤費の市場価格が不透明なまま許されるものではない。また、薬価は市場価格を反映したものであり、製薬会社の創薬意欲とは無関係のはずである。ただし、現在の薬の流通制度自体に問題があり、薬価の市場価格の形成がゆがめられているとの指摘も多い。そうであれば、薬の流通制度自体の見直しも急ぐべきである。

薬剤費は国民医療費を押し上げる大きな要因となつている。薬価制度の抜本改革は待つたなしである。

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幹研究員へ。

調査部長、理事を歴任後、2005年～

7年まで内閣府政策統括官（経済財政分析担当）として、日々の景気判断、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つた。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。

## 国家試験

# 情報セキュリティマネジメント試験

機密情報を守り、ITの安全な利活用を推進する情報管理  
の要となる存在が、強く求められています！！

ITやインターネット普及が社会に様々な恩恵をもたらす一方、サイバー攻撃の手口はますます巧妙化・複雑化し、社会全体に対する非常に大きな脅威となっています。

「情報セキュリティをいかに確保するか」は今や組織にとって大きな経営課題ですが、標的型攻撃、内部不正などの多種多様な脅威は、「ITによる対策(技術面の対策)」だけではなく、適切な情報管理、業務フローの見直し、組織内規程順守のための従業員の意識向上といった、「人による対策(管理面の対策)」についてもしっかりととした取組が重要です。

部門全体の情報セキュリティ意識を高め、組織における情報漏えいリスクを低減する！

万が一トラブルが発生しても、適切な事後対応によって、被害を最小限に食い止める！

情報セキュリティを確保することで、より安全で積極的なIT利活用を実現する！

このような組織作りに欠かせない情報セキュリティマネジメント人材は、業種、職種を問わず、また、営業・企画・製造・総務・人事・経理などの部門を問わず、多くの現場で強く必要とされています。



次のような方に受験をお勧めします！

Target01 業務で個人情報を取り扱うすべての方

Target02 業務部門・管理部門で情報管理を担当するすべての方

Target03 情報セキュリティ評価・確認を行うすべての方

Target04 情報セキュリティ管理の知識・スキルを身に付けたいすべての方

Target05 ITパスポート試験合格からステップアップしたいすべての方

平成29年度春期試験のインターネットによる個人受験申込みの締切は、平成29年2月20日20時まで！！

お申込みはこちらから ⇒ [https://www.jitec.ipa.go.jp/1\\_01mosikomi/\\_index\\_mosikomi.html](https://www.jitec.ipa.go.jp/1_01mosikomi/_index_mosikomi.html)

お問合せ先：独立行政法人情報処理推進機構(IPA)情報処理技術者試験センター 電話：03-5978-7600



那覇商工会議所青年部会報

# HAISAI 【ハイサイ】

スローガン

Co-Creation! ~共創。共に挑戦しよう!~



表彰状をいただく翁長有希さん



式典の様子

1月7日(土)にパレット市民劇場において、那覇YEGも実行委員として協力している「第10回 なは教育の日」式典が行われ、藤井会長、久貝専務、長濱委員長を始め数名の会員が参加しました。式典の中で社会教育優良団体として、那覇YEGのキヤリア教育事業で大変お世話になつた「NPO法人沖縄キヤリア教育学校支援ネットワーク」の翁長さんが表彰されました。

1月29日(日)には、なは教育の日10周年記念フォーラム『地域で子育てわんからわんから』が行われました。



パネリストとして登壇した藤井会長

藤井会長もフォーラムのパネリストとして登壇し、キヤリア教育について、企業がどう教育についていくのかをこれまでの取組み・事例を挙げて説明させていただきました。

## 那覇商工会議所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。

お問い合わせ

那覇商工会議所青年部事務局  
TEL:098-868-3758

## あなたの1票でグランプリが決まる!



日程 3/11(土)→12(日)

時間 11:00~19:00

場所 奥武山公園 補助競技場

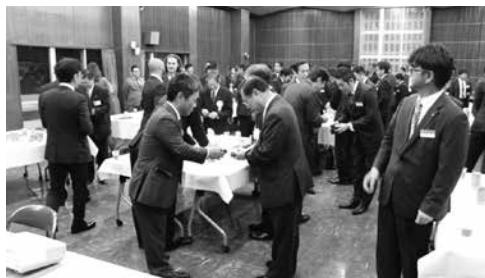
## 1月定例会



ご挨拶を頂戴しました石嶺会頭



鏡開き



懇親会での名刺交換



ご招待者様によるPRタイム

事業の部では、広報渉外委員会の設えで「新年会」を開催しました。多くのご来賓やご招待のお客様にもお越しいただき、鏡開きあり、お客様と那覇YEG会員が飲食を交え名刺交換会などの交流あり、お客様のPRタイムもあり、と盛大に行われました。

新年会の歓談時間には、我々那覇YEGの活動をスクリーンで紹介さ

階ホールにおいて、1月定例会が開催されました。定例会では、藤井会長より「今年度も残りわずかとなりましたが、最後まで気を引き締めて活動しましょう」と新年の挨拶がありました。

当日ご挨拶を頂戴しました。那覇市副市長 知念覚様、内閣府沖縄総合事務局経済産業部部長寺家克昌様、那覇商工会議所会頭 石嶺伝一郎様、誠にありがとうございました。また、当日ご参加いただきました皆様、誠にありがとうございました。

せていただき、より多くの方へ我々の活動をお伝えすることができました。



知念副市長による来賓挨拶

1月12日(木)に開催された在沖米国商工会議所(ACCO)国際友好新年会に上原貴行副会長、赤堀綾子副会長、村上ゆかりACCO出向者の3名が参加しました。トニー佐久田ACCO副会頭のウイットに富んだ挨拶にて会は和やかに進み、鏡割りも催されました。

那覇YEGへ出向していただいているレジー・エステス副会頭の閉会の挨拶では、上原副会長と一緒に三本締めを披露するなど、終始笑い声の絶えない明るい新年会となりました。

## 在沖米国商工会議所 新年会



左から、上原副会長、北谷町商工会会長 米須義明様、赤堀副会長、村上出向者



レジー副会頭と上原副会長による三本締

## 会員企業紹介①

**株式会社大進商会**  
営業部主任 新垣 善久

Q それでは新垣さん、御社の紹介をお願いします。

A 弊社は建築資材のメーカーで、創業68年になります。元々は戦後の混乱期の中、材木店よりスタートし、現在は鉄鋼製品の製造販売をいたしております。主な製品目と致しましては、コンクリートパネルの中で使用される「鉄線」、コンクリートのひび割れ防止で使用される「溶接金網及び鉄筋格子」、フェンスや落石防止柵で使用される「ひし形金網」が御座います。またこの3製品においてはJIS規格認証取得工場になつており、公的に認められた製品を製造販売致しております。

Q このような信頼の商品を、鉄線のように真っ直ぐな営業マン新垣さんが案内したらお客様も安心して購入できますね。それでは続きまして、YEGに入会したきっかけを教えてください。

A 会社自体は以前より本会に所属していましたのですが、私の友人の島袋大介君よりYEG活動の話を聞かせてもらい共感し入会致しました。では最後に、今後のYEG活動についてお願いします。

A 入会し1年も過ぎ、少しずつYEGの活動・仕組みが分かりかけてきたので、これからは積極的にYEG活動に参加し多くの仲間と交流、想いを共有して自身成長し自社の営業活動に繋げていき、YEG活動を通してさらに地域社会に貢献していく所存で御座います。

溶接金網はご要望の  
サイズで製作します



◀ 特殊な機械で作る  
ひし形金網



お客様に全力投球の新垣君

### 店舗情報 Information

#### 株式会社 大進商会

(本社工場)  
那覇市首里末吉町3丁目10番地  
TEL (098) 884-9856  
(西崎工場)  
糸満市西崎町5丁目11番12  
TEL (098) 894-9856  
営業時間  
平日8:30~17:30(土日祝祭日除く)

### 企業情報 Information

#### 1st hall(ファーストホール)

住所：那覇市松山2-1-15  
アールジェイ松山ビル 6F 7F  
TEL : 098-880-2318  
営業時間：  
通常営業は行っておりません。  
予約営業のみとなります。  
定休日：なし



パーティー風景



趣味がビリヤードの川崎君



県内最大級の会場は200名収容可能です

## 会員企業紹介②

**株式会社アールジェイ**  
川崎 俊

Q それでは川崎さん、御社の紹介をお願いします。

A 弊社の事業内容は、飲食店経営とコンサルタント業務で、私は飲食部門の貸しホール「1st hall(ファーストホール)」で営業会場運営を担当しております。

Ist hallでは、結婚式の二次会や各種パーティーでのご利用はもちろん、講演会や発表会にも対応しております。また最近では旅行社とタイアップした会場で、ベニシリンのファンクラブ旅行のライブとファンクラブ交換会の会場にもご利用いただきました。会場は全4会場あり、30~200名様まで対応しております。プランはフードと飲み放題で、おひとり様3000円より設定があり、オプションで司会や司会の力メラマンや演者さんの手配や会場装飾を承ることも可能です。音響プロジェクト等会場設備も充実してや会場設備も充実してや

A 入会して二年目になり、YEG活動の楽しさも分ってきたので、今後はより積極的に参加し自身の向上や地域の発展の為に活動していきたいと思います。

Q 私の入会のきっかけは、弊社の上司がYEG会員の大城康史君と交流があり、大城君からの紹介で入会しました。では最後に、今後のYEG活動についてお願いします。

おり、スタッフも親切丁寧をモットーに対応しますので、ご利用のお客様にも好評いただいております。お問い合わせは私、川崎までよろしくお願いします。川崎さん、とても頼もしいですね。お客様も会場に向かう足取りも軽快になりますね。それでは続きまして、YEGに入会したきっかけを教えてください。YEG会員の大城康史君と交流があり、YEG会員の大城康史君と交流があり、

私はYEG会員の大城康史君と交流があり、YEG会員の大城康史君と交流があり、

# 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



我那覇豚肉店  
やんばる島豚あぐーメンチカツ



居酒屋 Primo  
炭火焼ステーキのガーリックバターライス



琉球酒場 てびち屋本舗  
揚げてびち



美食房 夕月  
アグー照り焼きもずくあんかけチャーハン



美食房 夕月  
とろとろ~玉子チーズステミカライス

前売チケット  
1,000円で  
販売中!



主催 YEG 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

一月二十四日（火）十八時三十分から首里天楼において、新年会を開催しました。（参加者二十八名）

今回は神山さんの司会により進行しました。開会には高良副会長が挨拶し、会長挨拶として山内会長よりご挨拶を頂きました。引き続き、名幸顧問の乾杯により新年会がスタートし、豪華な食事を堪能しながら、琉舞やカラオケ等を皆で楽しみ会員同士親睦を深めました。来賓として親会から福治専務理事、大見謝課長がご参加頂き、女性会の今後の事業活動に更なる活躍を期待しているとエールを頂きました。

閉会の際には、渕辺副会長の掛け声により三本締めを行い閉会となりました。

一月二十四日（火）十八時三十分から首里天楼において、新年会を開催しました。（参加者二十八名）

### 那覇商工会議所 女性新年会を開催



上原さんの歌に大城さんの妖艶な踊りで盛り上がりました



高良副会長の開会挨拶



山内会長の挨拶



素敵な琉舞にうっとり…



名幸顧問の乾杯の挨拶



福治専務理事の挨拶



渕辺副会長の三本締めで気持ち新たに…



芭蕉布の歌を合唱しました。



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

142



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**

い人は、そもそも営業に向いていない可能性があります。

営業においている人同士でも、営業能力によって差がつきます。

まず、「商品知識」の違いがあります。自社の全商品を熟知し、競合商品との違いも含め、聞かれ

た事を何も見ないで即答できる人は、そうでない人に比べて成約率に大きな差がつきます。

商品知識が中途半端だと核心をつく提案ができませんし、何よりも顧客から頼りなく思われてしま

います。

また、「傾聴力」の差もあります。

顧客が求めていた事を正しく理解せずに商品を提案しても、ピント外れになります。

顧客が言っている事と顧客が求めている事はイコールとは限りません。相手の発言の背景を見抜く事が何より重要で、そのためには質問力と理解力が必要です。

「どれだけ流暢なトークができるても、「この人は分かつてないな」と顧客に思われた時点で商談は成約しないのです。

まず、営業には向き・不向きがあります。例えば、顧客との会話に苦手意識を持つタイプは営業には向きません。また、性格が外交的でも、相手の言う事を理解する力が乏しい人は営業には向きません。新人でもないのに営業成績が悪

商談が成立するのは、顧客ニーズと商品が合致した時です。

顧客によってニーズが異なる以上、提案する商品も顧客ごとに違つてくるのが当然です。

しかし、提案の幅が広すぎると、提案に時間を要する割に成約率が低くなります。

本来、会社には得意分野があり、それらを軸に商品やサービスを組み立てています。つまり、「自社に合った客層」があります。

営業効率の悪い会社や担当者は、とにかく「接点のある相手」に提案しようとします。

しかし、自社に合った客層でなければ、会話はできても提案が心に響きません。ニーズもバラバラですので、毎回ゼロから提案を組み立てる事になり、時間も掛かります。

効率の良い会社は、営業の前段階として集客に力を入れます。つまり、「自社商品を欲しがる相手」を広告や紹介などで集めるのです。

顧客ニーズはバラバラですが、大抵は一定の範囲に收まりますので、提案をパターン化しやすく、効率や成約率が高くなります。

商談は「会える人」ではなく「欲しがる人」とすべきです。

あります。

## 営業には武器が必要

営業活動にはツールが必要です。百聞は一見に如かず、の分野ではサンプルや動画を顧客に見せた方が効果的です。

多くの顧客から質問される内容は、会社のウェブサイトに事例やQ&Aを掲載する方法もあります。

顧客は、不明点を早く解消したがるものです。また、そうした方が早く次の段階に進めるのです。

また、商談や取引の履歴を一元管理し参考できる仕組みも必要です。

必要なツールを会社が整備すれば、営業効率が一層高まります。

また、商談や取引の履歴を一元管理し参考できる仕組みも必要です。必要なツールを会社が整備すれば、営業効率が一層高まります。

顧客ニーズはバラバラですが、大抵は一定の範囲に收まりますので、提案をパターン化しやすく、効率や成約率が高くなります。

顧客ニーズはバラバラですが、大抵は一定の範囲に收まりますので、提案をパターン化しやすく、効率や成約率が高くなります。

**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

霸を拠点に経営コン

サルタントとして活

動中。那霸商工会議

所登録工キスパート。

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/

# ビジネスマッチング 発想法



株式会社セレブレイン  
代表取締役社長  
高城 幸司

## 「社員の意欲は会社のビジョンから」

「人は危機に直面すると必死の行動を起こします。例えば、命に関わるほどの状況に遭遇すれば、かなり急な壁をよじ登ってでも、安全を確保しようとするはずです。普段であれば、転落の恐怖で登れるはずがない壁でも登れてしまうから不思議です。

そう考えれば危機との遭遇は自分の発想を変える貴重な機会ともいえます。普段であれば無理と思えることでも挑戦してみたり、あるいは別の発想で何とかやり切る方法を考えるなど、既成概念を取り扱えるからです。だとすれば、あえて危機に挑み、必死の行動を仕掛けてみるのも面白いといえるかもしれません。

例えば、グローバル化が叫ばれる中で「英語力を高める」行動が挙げられます。重要なことですが、日本国内だけで仕事をしている会社の社員は英語の習得は必要不可欠とはいえません。そのうちやればよい、後継者は英語を学ぶべき、自分は英語力を高めなくとも何とかなる……と先送りにしてしまう可能性が大きいのではないでしょうか。それならばと、役員に外国人を招聘（しょうへい）し、ビジネス公用語に英語を採用した会社があります。こうなると英会話教室に通うとか、英語の学べるアプリで勉強するなど、必死の行動が始まるはず。ただ、危機感を継続するのは簡単ではありません。多少は話せるようになった、自分は社内でも中くらいの英語力はありそう……と時間が経過すると徐々に安心感が湧いてきて、必死の行動はペースダウンしてしまうものです。危機感による必死の行動は長続きしません。

ちなみに会社で危機感を訴えて、社員に必死の行動を期待する経営者もいます。「このままでは会社がつぶれる」くらいの発言をして社員に必死の行動を期待しているのかもしれません。でも、その方法は長くは効果を發揮しないことを覚えておいてください。

では、危機感よりも継続性が高い方法は何でしょうか。それはビジョンを掲げることです。ビジョンとは会社が目指すべき姿。組織全体の共通の目的であり、メンバーの気持ちを鼓舞するメッセージです。モチベーションを高めるための夢のカタチとも言えます。例えば「3年以内に地域のトップ企業になる」というのもビジョンの一つ。ちなみに似ている言葉にミッションがあります。組織が存在する理由、役割を表します。誰にどんな価値を提供するのかを定義したものです。ビジョンがWILLならミッションはMUSTと区別すると、分かりやすいのではないでしょうか。会社でビジネスマッチングを社員主導で果敢に進めたいなら、危機感を醸成するよりもビジョンを掲げてみてはどうでしょうか。

### 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。

## 1 売れる売場の基本セミナー開催！

中小企業相談部では、地域ビジネス力強化支援事業（委託者：沖縄県連携体構成団体：那覇市まちなか振興課、（有）アンテナ、OTSサービス、那覇市中心商店街連合会、那覇商工会議所）の一環として、中心商店街の店舗を対象に、売上増加を目的に販売促進のサポートを行いました。11月15日（火）より3日間にわたり、平和通りの商人塾において、「売れる売場の基本セミナー」（講師：Shimuraマーケティング志村幸司氏）を開催しました。志村先生は、1級販売士という売場づくり、マーケティング全般のプロフェッショナルです。商人塾でのセミナーを皮切りに、約30件の店舗を個別に訪問し、専門的な視点からアドバイスをいただきました。



絶品 ジーマミ豆腐の花商



知る人ぞ知る 台湾茶屋



老舗のサハラ宝石

がつながる暖かい雰囲気がとても魅力的です。新しく商売を始められる方も多いです。ただモノを売つて終わる商売ではなく、思い入れのある宝石やアクセサリー（他店で買ったものでも）を直してくれる職人のいる店があります。花商の絶品ジーマミ豆腐、台湾茶屋、南国ムード満点、江島商店のムームー、アート感溢れる島の絵ギヤラリー、ポーク卵おにぎり、島ことばラジオ体操、おしゃれな雑貨小物、たんなんの納品1ヶ月待ちの手作りスツール、昔からの馴染み深い食材を扱う公設市場など見どころ満載！なはの街には活動があります！人情があります！歩く楽しさがあります！

11月28日（月）、12月5日（月）の2回シリーズで「売場で使える中国語会話セミナー」（講師：株式会社ビジネスコンサルティング吉本霞氏）を商人塾にて開催いたしました。

沖縄を訪問する観光客776万人のうち、中華系の旅行者の方も100万人を超えるといわれています（外国人旅行者160万人）。今後も那覇空港第2滑走路の供用開始と、クルーズ船の寄港増加に伴い、ますます中国語が売場で話されることも増えることが予想されます。

セミナーでは、北京出身の吉本先生より、基本的な中国語会話の他、沖縄での旅行者のお困りこと（ク

レジットカードで現金を引き出すATMが不足している。中国人3億人がアカウントを持ち、決済でも頻繁に使われるWeChatでの支払いが普及していないなど）の他、SNS（微信、微博など）によって現地観光の情報収集をしていることなどについてご説明いただきました。中国語で挨拶やちよつとした応対ができることで、自店を利用いただく機会も増え、お客様の商品選択の幅を広げることにも繋がりますので、今後もインバウンド対応支援を継続していきたいと考えます。

相談部 新垣・當山

## 2 売場で使える中国語会話セミナー！

# 那覇・沖縄・浦添市内における 「平成28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28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28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790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。

金のかんざしを差していくても、  
銀のかんざしを差していくても、  
心の定め方こそが  
飾りなのです。

詠

肝の持てなしと  
銀差し居ても  
飾りさらめ

くがにさちをうていん  
なんじやさちうていん

琉球いろは歌



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、道徳の教科書として寺子屋で使われました。

※引用 ここに留めたい「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」

# 快進撃企業に学べ



法政大学大学院  
政策創造研究科  
教授 坂本光司

## 障がい者に寄り添い、生かす『サンアクアTOTO』

福岡県北九州市・小倉駅から車で

20分ほど走った産業用地の一角に、壁にカラフルな塗装を施した美しい工場がある。この企業はサンアクアTOTO株式会社といい、1993(平成5)年に第三セクターとして設立された企業である。一般的に第三セクターとすると、まちづくりや地域活性化を目的に行政主導で設立され、そのトップも役所からの天下り人事が多い中、同社はこれらとは全く異なり、価値があるといえる。その特長はおおむね4点ある。

第1は、その設立が「地域に住み、働きたいが、働く場所のない障がい者の就労の場」を目的にしている点である。全国に第三セクターは多々あるが、地域の障がい者に働く喜び、働く幸せを提供することを目的に設立・運営されているところはほと

んどない。

第2は、同社が行政主導ではなく、弱者に優しい一民間企業が主導して設立された点である。一般的に第三セクターとすると、行政が中心となり、その出資比率も圧倒的という企業が多い中、同社は資本金6000万円のうち福岡県が1200万円、北九州市が1200万円であり、残り3600万円は北九州市に本社を有するTOTO株式会社が出資している。それ故、現在同社の社長は3代目であるが、全て最大株主であるTOTO出身である。

第3は、これぞ同社の最大の特長であるが、障がいの度合いによらず多くの障がい者が雇用されているという点である。現在、同社にはTOTOからの出向者やプロバースト員を含め128人いるが、そのうち

の83人、割合にすると64.8%が何らかの障がいがある。より驚くのは、83人の障がいのある社員のうち44人、つまり障がい者の半数以上が重度障がい者である。余談ではあるが、障がい者の法定雇用率の算出は重複で、この式に従えば同社の実雇用率は何と99.2%となる。

そして第4は、ここで働く障がいのある社員が担う仕事である。現在の最大の仕事はTOTOのブランドの水洗金具や給排水金具など約150種類の高度な機能部品の組み立て・調整である。聞くところによると、TOTOのブランド商品の大半は同社で生産されているという。そのほかにも、TOTOの社員向け名刺や商品のチラシ、取り扱い説明書などをレイアウトから印刷まで一手に引き受けている。

先般、機会があつて全国各地の中小企業経営者約25人と久方ぶりに同社を訪問させていただいた。職場環境もさることながら、障がい者一人一人の特長に合わせた生産ラインは見事であり、身体・知的・精神の障がいの度合いを問わず、全ての障

がい者が自信に満ち満ちた顔と態度で私たちを迎えてくれた。  
筆者はこれまで数多くの障がい者雇用企業を調査しているが、これほど障がい者に寄り添い、生かしている企業はそうざらはない。多くの読者に訪問してほしい企業の一つである。

### 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。

平成28年度 雇用支援施策相談事業

# 事業主向け 雇用相談窓口!



無料  
相談実施中!

助成金の専門家(社会保険労務士)による無料相談を実施中!

## 新規雇用、創業・設備投資

- 特定対象者の雇入れ
- 新規事業所を設置し従業員の雇入れを行う
- 雇入れを伴う創業経費の支援など

## 働きやすい職場作り

- 仕事と家庭の両立への支援
- 有期契約・派遣・短時間労働者の雇用安定
- 障害のある社員への支援など

## 従業員への訓練など

- 従業員に対しての職場訓練を行う
- 若年者へ職業訓練をし、正規雇用する
- 県外への研修経費の支援など

【社労士による雇用支援制度セミナーも開催中!】

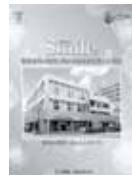
### ■助成金セミナーのご案内

- ・2月23日(木) 創業・事業拡大&人材育成
- ・3月23日(木) 平成29年度助成金の最新情報と準備

【場所】 グッジョブセンターおきなわ 3階会議室

【時間】 13:30~15:30 ※指定の無料駐車場(県民広場地下駐車場)有

◆平成28年度助成金ガイドブック  
(すまいる) 無料配布中!



配布場所:  
グッジョブ相談ステーション  
沖縄県産業振興公社  
沖縄助成金センター  
県内商工会議所、商工会等

※相談窓口、セミナーで配布中

予約  
問合せ

雇用支援施策相談事業 事務局 (グッジョブ相談ステーション)  
**Tel. 098-941-2044**

〒900-0021 沖縄県那覇市泉崎1-15-10  
グッジョブセンターおきなわ1F

沖縄県 商工労働部 雇用政策課

泣

双雲

# 言葉の力

泣こう。

泣という漢字には

「立」が入っているから。

流せばまた立ち上がる。



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/>

事業主の皆様へ（従業員の皆様へもお知らせください）

## 雇用保険の適用拡大等について

～平成29年1月1日より65歳以上の方も雇用保険の適用対象となります～

### 雇用保険の適用拡大について

平成29年1月1日以降、65歳以上の労働者についても、「高齢被保険者」として雇用保険の適用の対象となります（平成28年12月末までは、「高齢継続被保険者」（※1）となっている場合を除き適用除外です。）。

#### ○ 平成29年1月1日以降に新たに65歳以上の労働者を雇用した場合【例1参照】

雇用保険の適用要件（※2）に該当する場合は、事業所管轄のハローワークに「雇用保険被保険者資格取得届」（以下「資格取得届」という。）を提出（※3）してください。

#### ○ 平成28年12月末までに65歳以上の労働者を雇用し平成29年1月1日以降も継続して雇用している場合【例2参照】

雇用保険の適用要件（※2）に該当する場合は、平成29年1月1日より雇用保険の適用対象となります。事業所管轄のハローワークに「資格取得届」を提出（※4）してください。

#### ○ 平成28年12月末時点で高齢継続被保険者（※1）である労働者を平成29年1月1日以降も継続して雇用している場合【例3参照】

ハローワークへの届出は不要です（自動的に高齢被保険者に被保険者区分が変更されます。）。

（※1）65歳に達した日の前日から引き続いて65歳に達した日以後の日において雇用されている被保険者。

（※2）1週間の所定労働時間が20時間以上であり、31日以上の雇用見込みがあること。

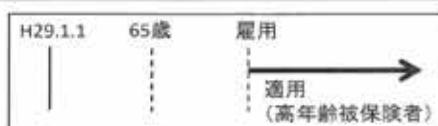
（※3）被保険者となった日の属する月の翌月10日までに提出してください。

（※4）提出期限の特例があります。平成29年3月31日までに提出してください。

### 《 適用要件に該当する65歳以上の労働者を雇用した場合の雇用保険の適用例 》

#### 〈例1〉 平成29年1月1日以降に新たに雇用した場合

→ 雇用した時点から高齢被保険者となりますので、雇用した日の属する月の翌月10日までに管轄のハローワークに届出をしてください。

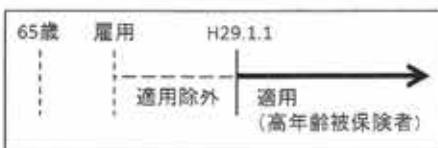


雇入れ後に所定労働時間の変更等の労働条件の変更があり適用要件に該当することとなった場合は、労働条件の変更となった日の属する月の翌月10日までに管轄のハローワークに届出をしてください。

#### 〈例2〉 平成28年12月末までに雇用し平成29年1月1日以降も継続して雇用している場合

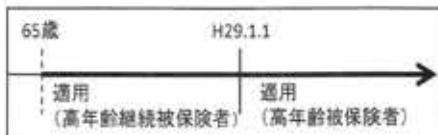
→ 平成29年1月1日より高齢被保険者となりますので、平成29年3月31日までに管轄のハローワークに届出をしてください。

平成29年1月1日以降に所定労働時間の変更等の労働条件の変更があり適用要件に該当することとなった場合は、労働条件の変更となった日の属する月の翌月10日までに管轄のハローワークに届出をしてください。



#### 〈例3〉 高齢継続被保険者（※1）である労働者を平成29年1月1日以降も継続して雇用している場合

→ 自動的に高齢被保険者となりますので、届出は不要です。



厚生労働省・都道府県労働局・ハローワーク

LL280909保02

(内閣府より)

ご存知ですか?  
マイナンバーカード



マイナンバーカードがあれば…

住民票の写しや印鑑証明書、課税証明書を、コンビニで取得できます。※1

平成29年7月から、子育てに関する行政手続がオンラインで可能になります。※1※2

※1 お住まいの自治体によってサービスの内容が異なる場合があります。  
※2 利用には、ICカードリーダライタの準備が必要です。

カードの申請は簡単。  
PC・スマホで  
オンライン申請も出来ます！

マイナンバー総合  
フリーダイヤル



0120-95-0178

平日 9:30~20:00 土日祝 9:30~17:30(年末年始を除く)

公式サイト

マイナンバー



# 業況DIの改善は、足元で一服。 先行きは、横ばい圏内の動きが続く

- ・1月の全産業合計の業況DIは、▲23.0と、前月から▲1.3ポイントの悪化。寒波などの天候不順に伴う客足減少や消費者の節約志向、人手不足の影響から、小売業、サービス業などの業況感が悪化した。また、円安進行による原材料価格の値上がりを指摘する声が聞かれた。他方、自動車や電子部品関連を中心に生産・輸出が持ち直しているほか、住宅などの民間工事の堅調な動きを指摘する声も多く聞かれた。中小企業の景況感は、総じてみれば緩やかな回復基調が続いているものの、足元で一服感がみられている。
- ・業種別では、建設業は、堅調な住宅投資が下支えするものの、人手不足による受注機会の損失、人件費の上昇、鉄鋼を中心とした資材の値上がりを指摘する声があり、悪化。ただし、「好転」から「不变」への変化が主因であり実体はほぼ横ばい。製造業は、自動車や電子部品関連が好調に推移したほか、産業用機械が上向きつつあり、改善。他方、円安進行による原材料や燃料の価格上昇を懸念する声も聞かれる。卸売業は、悪化。農水産物の価格高騰は落ち着いたものの、加工食品などでは、個人消費の低迷から売上が伸びないとの声や在庫過剰を指摘する声がある。小売業は、消費者の低価格志向が強く、インバウンドを含む客単価が減少し、悪化。初売り商戦は、地域や取扱商品により結果にばらつきがみられた。サービス業は、寒波による客足の減少により売上が低迷した宿泊業・飲食業が全体を押し下げ、悪化。人手不足や燃料費上昇の中、地域によっては積雪による交通網の寸断が発生し、配達経費が増大しているとの声もあった。
- ・先行きについては、先行き見通しDIが▲21.0(今月比+2.0ポイント)と改善を見込むものの「悪化」から「不变」への変化が主因であり実体はほぼ横ばい。株高進行による消費拡大や設備投資の増加、海外経済の回復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、米国新大統領の政策の不透明感、為替の大幅な変動などへの懸念から、中小企業においては先行きに慎重な見方が続く。

産業別にみると、今月の業況DIは前月に比べ、製造業で改善、その他の4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】

- ・「民間工事は多く、売上は安定しているものの、流通在庫の減少により、鋼材価格が上昇しており、採算は改善しない」(一般工事業)
- ・「公共工事全体では一服感が出ているが、熊本地震関連の復旧工事は徐々に本格化している。一方、県外にも求人募集をかけているにもかかわらず、人手不足は一向に改善しない」(土木工事業)

#### 【製造業】

- ・「取引先の輸出増もあり、引き続き業績は順調に推移している。米国の大統領の政策次第では自社に影響があるかも知れず、動向を注視している」(自動車部品製造業)
- ・「原油価格上昇を見込んで取引先から発注の前倒しがあったため、売上は改善した。今後の受注も確保しており、しばらく売上は堅調に推移する見通し」(プラスチック製造業)
- ・「原材料を輸入に頼っているため、足元の円安により、原材料価格が上昇した。急激な円安で販売価格に転嫁できず、収益が圧迫されている」(香料製造業)

#### 【卸売業】

- ・「前年に比べて年始の売れ行きが悪く、在庫水準が上がっており、過剰感が出ている」(飲食料品卸売業)
- ・「秋頃からの農産物の価格高騰が落ち着き、平年並みに戻った。高値で落ち込んでいた消費者の需要も徐々に戻りつつある」(農産物卸売業)

#### 【小売業】

- ・「消費者の需要は、二極化している。特に中間層の需要が減退し、低価格商品へと流れていることで、売上は悪化した」(衣料品小売業)
- ・「初売り商戦では、来店客数、売上高ともに前年を下回ったが、高級ブランド品などでは売上が増加し、明るい兆しが見られる」(百貨店)

#### 【サービス業】

- ・「寒波による大雪が続き、予約のキャンセルによる客数減少に加え、高価格メニューの売れ行きも悪く、売上は悪化した」(飲食業)
- ・「荷動きが活発で、売上は安定しているが、ドライバー不足やガソリン価格の上昇などが、引き続き足かせとなっている」(運送業)
- ・「システム投資の引き合いは豊富で、売上は改善した。人手不足で受注できない案件も多いため、新年度から従業員を増やし、さらなる売上増加を図る」(ソフトウェア業)

事業主の方へ

沖縄労働局からの重要な  
お知らせです

# 平成30年4月1日より 「無期転換ルール」の 本格的な運用が開始！ 早めの対応をお願いします

## 無期転換ルールとは？

有期労働契約が反復更新されて通算5年を超える場合、労働者からの申込みにより、企業などの使用者が無期労働契約に転換しなければならないルールのことです。

## メリット！！

- ✓ 雇用に関する不安が払拭されることで、業務に対する意欲や能力が向上する。
- ✓ 優秀な人材の確保や定着、従業員の離職防止
- ✓ 長期的な視点に立った人材育成や戦略が立てやすくなるなど

企業は多様な人材を活用するため、人事管理の仕組みを真剣に考えるべき時期を迎えています。

持続的な人材戦略構築の好機ととらえ、無期転換ルールの対応へ向けた準備を始めましょう。

## 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

かってる?  
やられてる?  
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  
チエツクウーッ!**



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.saiteichingin.info/>

パソコンでも携帯でもチェックできます!

WEB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-reoudoukyoku.jstite.mhlw.go.jp/>

MOHLDW 2014-01