

# NAHA CCI NEWS

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

8 2017  
August  
No.771



## 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 生命共済制度リニューアルキャンペーン        |
| ② 那覇商工会議所 記念誌・商工名鑑<br>企業広告の協賛について | ⑧ 社員の処遇改善の取り組みを<br>無料サポート！  |
| ③ アジア輸出ビジネス概要とリスク<br>ソリューション      | ⑨ 事業引継ぎ支援セミナー               |
| ④ 沖縄国際物流展開 人材育成講座<br>（初級編）のご案内    | ⑩ 経営者のための労務管理教室開催           |
| ⑤ 企業リスクから会社を守るセミナー                | ⑪ 経営者のための「キャッシュフロー<br>経営講座」 |
| ⑥ 売上アップ！販売促進セミナー                  | ⑫ 日本商工会議所「日商簿記」のご案内         |

## 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>



# 中小企業の 生産性向上を 支援します！

最低賃金引上げ支援

中小企業向け

## 業務改善 助成金

生産性向上のための設備投資などを行って、事業場内の最低賃金を一定額以上引き上げた場合、その設備投資などの費用の一部を助成する制度です。

**最低賃金の引上げ額が異なる**

**5つのコースからチョイスできます。**

助成の上限額

### 50万円～200万円

事業場内最低賃金が  
750円未満の事業場で、  
その額を30円以上引き上げた場合

事業場内最低賃金が800円以上  
1000円未満の事業場で、  
その額を120円以上引き上げた場合

生産性要件を満たした場合には、助成率が加算されます。

まずは特設サイトへGOだ！  
アクセス

申請方法や相談窓口となる  
問い合わせ先などが確認できます。

業務改善助成金

検索

<http://www.mhlw.go.jp/gyomukaizen/>



那覇商工会議所創立九〇周年記念式典・祝賀会	2
永年役員・議員表彰・永年会員表彰	3
知って得するビジネスマナー	5
時代を読み解くツボ	6
事業主向け雇用相談	7
中小企業実態基本調査ご協力をお願い	7
快進撃企業に学べ	8
H A I S A I	9
トレンド通信	12
ビジネスマッティング発想法	13
A K A B O S H I	14
海外への販路開拓、拡大チャレンジセミナー	16
琉球いろは歌	17
言葉の力	17
平成29年毎月勤労統計調査 特別調査について	18
那覇商工会議所パソコン教室受講生募集	19
コラム・アラフォーの眩き	19
生命共済制度リニューアルのお知らせ	20
組織の力で中小企業を活性化!!	21
中小企業組合制度について	22
L O B O 調査結果	22

## 8月・9月スケジュール

8月.....

- 8月17日(木) 女性会定例会  
商店街事務連絡会議
- 8月20日(日) 創業塾
- 8月22日(火) 青年部三役会
- 8月25日(金) 日本香港協会事務局長会議
- 8月26日(土) 青年部県連大会
- 8月27日(日) 創業塾
- 8月28日(月) 平成29年度健康長寿おきなわ復活県民会議  
リスクセミナー

9月.....

- 9月6日(水) 障がい者の雇用促進に関する要請  
理事会青年部
- 9月11日(月) B W C 会議
- 9月13日(水) 青年部臨時総会・県連 B W C パー  
ト2 進発式
- 9月14日(木) ジョブカード九州ブロック会議
- 9月21日(木) 大那覇空港シンポジウム



## 事務局日誌(7月)

- 7月2日(日) 第41回ビジネス実務法務検定試験
- 7月3日(月) 那覇市地球温暖化対策協議会総会  
第一回沖縄地方最低賃金審査会
- 7月4日(火) 消費税軽減税率制度実施協議会
- 7月5日(水) 沖縄公庫マル経・沖縄事務連絡協議会、沖縄間税会連合会総会
- 7月8日(土) 第80回リテールマーケティング(販売士)検定試験
- 7月9日(日) 第38回福祉住環境コーディネーター検定試験
- 7月13日(木) オキナワンファーストビジネスフェア
- 7月14日(金) 那覇空港拡張整備促進連盟総会、中小企業白書 説明会
- 7月16日(日) 第5回ビジネスマネジャー検定試験
- 7月18日(火) マル経審査会、プラスーTセミナー
- 7月20日(木) 那覇商工会議所90周年記念式典・祝賀会
- 7月23日(日) 第33回 B A T I C・第22回 E C O 検定
- 7月24日(月) 平成29年度知財総合支援窓口業務  
中小企業等支援機関連絡会議
- 7月25日(火) M I C E ネットワーク設立総会
- 7月27日(木) B W C 三河商工会議所先進地視察、  
全国間税会総連合会正副会長会議
- 7月28日(金) ジョブカード第2回業務連絡会議

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



# 創立九〇周年 記念式典・祝賀会

那覇商工会議所創立九〇周年記念式典・祝賀会が、ANAクラウンプラザホテル沖縄ハーバービューで開催され、関係者多数が参加した。

石嶺伝一郎会頭は式辞で、「昭和二年七月に任意団体として設立され、昭和四十七年の本土復帰で組織改編後、昭和四十八年七月に通産大臣の許可を得て、今日に至っております。設立以来、終始一貫して地域の総合経済団体としての使命を全うし、九〇周年の節目を迎えられたのは、歴年の会員、役職員はもとより、行政機関の絶大なるご理解とご協力の賜物であると衷心より感謝申し上げます。」

創立九〇周年の節目を迎え、地域総合経済団体としての使命を再認識し、会員企業並びに沖縄県経済の更なる発展のため、創立一〇〇周年の節目を迎える次の一〇年先をも見据え、国、県、那覇市、経済界一丸となって、自立型経済の構築に取り組み考えです。今後とも皆様方のなご一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

ます。」と述べた。

続いて永年役員・議員表彰として議員歴三〇年以上の長濱文子氏（沖縄ユアサ電池販売株）、議員歴二〇年以上の石川正二氏（学校法人石川学園）と前里健一氏（株まえさ）が表彰された。

永年会員事業所表彰では五〇年以上の一五七社（別表参照）が表彰され、代表として有限会社 朝日印刷が表彰を受けた。

来賓として翁長雄志沖縄県知事、能登靖沖縄総合事務局局長、城間幹子那覇市長、三村明夫日本商工会議所会頭から祝辞を頂いた。

祝賀会では、玉城徹也副会頭の開会宣言で幕を開け、石嶺伝一郎会頭の挨拶の後、津波古勝三沖縄県中小企業団体中央会会長の乾杯で祝宴が始まり、来賓を始め永年役員・議員、永年会員事業所等関係者多数が参加して創立九〇周年を祝った。



永年会員事業所表彰の有限会社 朝日印刷



式辞へ述べる  
石嶺伝一郎会頭



会場を盛り上げる演舞と  
アルベルト城間



ご来賓の皆様





## 永年役員・議員表彰



役員・議員  
30年以上

長濱 文子



沖縄ユアサ電池販売株式会社

役員・議員  
20年以上

石川 正一



学校法人 石川学園

役員・議員  
20年以上

前里 健一



株式会社 まえさと



## 永年会員表彰 50年以上 (157社)



受賞事業所名 (五十音順)

有限会社 朝日印刷

株式会社 旭堂

合資会社 旭農機商会

株式会社 新垣具郎商店

池原酒店

株式会社 池宮商会

株式会社 石川部品店

合資会社 糸嶺商会

有限会社 上原食品

ANA沖縄空港 株式会社

オーケイ運輸 合資会社

株式会社 大城組

合資会社 大湾洋服店

オキコ 株式会社

株式会社 おきさん

株式会社 沖縄海邦銀行

沖縄ガス 株式会社

株式会社 沖縄教販

株式会社 沖縄銀行

沖縄県信用保証協会

一般社団法人 沖縄県木材協会

沖縄港運 株式会社

沖縄塩元売 株式会社

合資会社 沖縄時事出版

沖縄漆器 株式会社

合資会社 沖縄実業

おきぎん証券 株式会社

沖縄製糖 株式会社

沖縄製粉 株式会社

沖縄製油 株式会社

沖縄セメント工業 株式会社

沖縄第一倉庫 株式会社

株式会社 沖縄タイムス社

沖縄中央卸市場 株式会社

沖縄ツーリスト 株式会社

沖縄テクノクリート 株式会社

沖縄テレビ放送 株式会社

沖縄トヨタ自動車 株式会社

沖縄荷役サービス 株式会社

沖縄バス 株式会社

沖縄ビル管理 株式会社

沖縄ペイント 株式会社

沖縄マツダ販売 株式会社

株式会社 オキポリ

株式会社 奥平商会

株式会社 オナガ総業

オリオンビール 株式会社

株式会社 小禄運輸

合資会社 小禄貿易商事会社

合資会社 角萬漆器

金秀建設 株式会社

有限会社 我部商店

株式会社 川平商会

株式会社  
球陽館ホテルズおきなわ

株式会社 許田商会

ギョモウ 株式会社

株式会社 金城キク商会

株式会社 国吉ミシン店

久米島製糖 株式会社

月刊沖縄社

有限会社 光生商会

光南建設 株式会社

光文堂コミュニケーションズ  
株式会社

国際物産 株式会社

株式会社 国際旅行社

株式会社 國場組

株式会社 小波津組

呉服の丸千

咲元酒造 合資会社

座波建設 株式会社

株式会社 ざまみダンボール

三協電気工事 株式会社

株式会社 しげる屋商会

有限会社 十文字屋呉服店

合資会社 城間商店

新台茶行

瑞泉酒造 株式会社

株式会社 善太郎組

株式会社 第一港運

第一食糧 株式会社

株式会社 大進商会

大同火災海上保険 株式会社

大東糖業 株式会社

合資会社 太平木工所

合資会社 大洋堂

株式会社 タカダ

合資会社 高良楽器店

株式会社 高良商事

拓南製鐵 株式会社

合資会社 玉井飼料

玉宮 株式会社

株式会社 茶甚

株式会社 桃原農園

桐和空調設備 株式会社

合資会社 渡口万年筆店

株式会社 富村商事

株式会社 長嶺産業

株式会社 永山組

一般社団法人 那覇市観光協会

那覇バスターミナル 株式会社

那覇埠頭倉庫 株式会社

南洋土建 株式会社

合資会社 新元

にしきや

有限会社 西平電機

日琉 株式会社

株式会社 日進商会

日本トランスオーシャン航空  
株式会社

株式会社 鉢嶺材木店

株式会社 鉢嶺本店

春海ユースホテル

光電気工事 株式会社

株式会社 ビコー

日乃出鉄工 株式会社

ファーイーストサービス  
株式会社

有限会社 フクシマ

福山商事 株式会社

株式会社 普天間商会  
普天間洋服店

株式会社 ブラザーランドリー

文進印刷 株式会社

松本メガネ

マルキ産業 株式会社

丸喜ペイント 株式会社

合資会社 丸十商会

有限会社 丸玉製菓

丸政商事 株式会社

株式会社 ミーティッジ

株式会社 宮平設計

合資会社 宮平体育堂

合資会社 森田さんごの店

株式会社 屋我商会

株式会社 安木屋

株式会社 山城時計店

合資会社 山田宝石

株式会社 山久商会

株式会社 ラジオ沖縄

株式会社 リウスイ

株式会社  
リウボウインダストリー

琉球海運 株式会社

琉球開発 株式会社

琉球協同飼料 株式会社

株式会社 琉球銀行

株式会社 琉球漆器

琉球食糧 株式会社

株式会社 琉球新報社

琉球セメント 株式会社

琉球内燃機 株式会社

琉球生コン 株式会社

琉球日産自動車 株式会社

琉球物流 株式会社

琉球放送 株式会社

株式会社 琉金

株式会社 りゅうせき

有限会社 琉ポリ

株式会社 琉葉

有限会社 料亭那覇

合資会社 和楽路屋



人財育成コンサルタント  
美月 あきこ



## ぬれた傘のスマートな取り扱い

梅雨時に限らず、外出先で急に雨に降られることがあります。突然の雨降りに直面しても、経営者たる者、慌てず騒がず周囲が晴れやかな気持ちになるような振る舞いができるようにしておきたいものです。今回は、雨が降ったときのぬれた傘の取り扱いマナーについて紹介します。

雨でぬれた傘を差したまま取引先までやって来た場合、皆さんは、傘をどうされていますか。まず、ぬれた傘は、相手先の玄関より奥に持ち込むべきではないことを心得てください。これは基本のマナーです。とはいえ、何の許可を得ることもなく、会社の外に傘を置きっ放しにするというのも当然ながらNGです。まずは、傘立てがあるかどうかを受付の方に聞いてみるとよいでし

よう。そして、傘立てがある場合には、ひと声かけてから置かせてもらいましょう。

滴取りがある場合は、必ず水滴を取り除きます。会社によつては、傘袋が置いてあるところもあります。その際は、遠慮なく利用して水滴を廊下に落とさないようにしましょう。傘立ても傘袋もない場合は、できるだけ水滴を落としてから傘のストラップを留めて社内に入りま

す。突然の雨に備えて、折り畳み傘を持ち歩いている方も多いと思いますが、その準備は素晴らしいのですが、使用した折り畳み傘を、ぬれてぐしゃつとしたままバッグに入れていいのでしょうか。これでは、バッグの中までぬれてしまします。最悪の場合、バッグの中の重要な書類まで

ぬれてしまうかもしれません。そこで重宝するのが、ビニール袋やハンカチです。ハンカチは、できればタオル地のものがよいでしょう。折り畳み傘と一緒にこれらも携行しておくことで、使用してぬれた折り畳み傘をバッグにしまう際の水滴対策になります。これなら、バッグがぬれずに済むので安心です。折り畳み傘の使用後まで考えて突然の雨に対応できると、「できる経営者」に見られること間違いなしです。私の知っているある経営者の方は、防水の専用袋をすつとバッグから出して傘をコンパクトにしまつてからバッグに入れていて、とてもスマートな印象でした。

雨の日に駅のホームに立っていると、ビニール傘を使用している方が多いことに驚きます。ビニール傘を持つのが悪いわけではありませんが、どうしても準備を怠っている印象を相手に与えてしまします。経営者ならば、デパートで購入したような、しつかりとした傘を使用したものの。それだけでも、見た目の信頼感や重厚感がアップします。

最後に、「笑顔」です。突然降り出

した雨に、舌打ちやしかめっ面で機嫌の悪いような態度を取るのでは、器の大きさを疑われてしまうでしょう。誰だって、突然の雨がうれしいわけはありません。でもそんなときこそ余裕を持つて、笑顔を心掛けましょう。そうした小さな気遣いが、周囲を明るくするのです。コンディションの悪いときだからこそ、「待ってました」とばかりにご機嫌に振る舞うべきではないかと思ひます。

### 美月 あきこ／みづき・あきこ

人財育成コンサルタント・ビジネスマナー講師。大学卒業後、日系および外資系航空会社にて国際線客室乗務員として17年間勤務。現在は、人財育成トレーナーとして接遇サービス、対人コミュニケーションについての講演・研修を企業や団体に行う。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。



# 時代を読み解く



株式会社大和総研  
エコノミスト 熊谷 亮丸

## 日本の『ものづくり』復活に向けた課題

日本は伝統的に製造業が強い「ものづくり」の国だと考えられてきた。しかし、最近わが国では電機大手企業の一部が苦境に陥るなど、「ものづくり神話」が終焉(しゅうえん)したとの見方も浮上している。今後、日本の「ものづくり」は一体どうなっていくのであろうか？

わが国の製造業復権の鍵は「マーケティング力」の強化にある。すなわち、日本企業の根本的な問題点は、「消費者が本当に欲しいものを、適正な価格でつくっていない」ことにあるのだ。

近年、韓国企業がマーケティング力をしてこに、日本企業のライバルとして存在感を高めてきた。一方、日本企業は伝統的に社内で製造部門の発言力が強いいため、マーケティングが軽視されがちである。

社長を中心とする経営幹部を輩出するのが製造部門であれば、発言力が強くなって当たり前だ。日本企業が製造部門主導で品質の高い製品をつくっているのは確かであるが、「ものづくり」へのこだわりが強過ぎて、最終的に「オーバースペック(過剰装備)」の商品となる傾向が強い。

つまり、日本企業は「ほら、技術の粋を集めて、こんなに立派なものをつくりましたよ。欲しいでしょう」という「上から目線」で新商品を開発しているのだ。その結果、消費者から見ると、完全にピント外れの新製品も少なくない。

英国のダイソン社は、吸引力の強いサイクロン式掃除機を初めて開発するなど、わが国でも人気の高い家電メーカーである。同社のダイソン社長は、かつて来日した際、わが国の家電製品を皮肉って「掃除機が話をできる必要はありません。掃除機と話をする時間があれば、もっと他のことに時間を使ってください」と発言している。

日本企業は「技術で勝って、商売で負ける」と言われる。日本企業と対照的に、韓国企業は緻密なマーケティングに基づいて、売れる価格の範囲内で最良の製品をつくる。この結果、日本企業は価格面まで考慮すると、しばしば韓国企業に太刀打ちできなくなってしまうのである。

今後、日本企業は「マーケティング力」を従来以上に磨く必要がある。野球のピッチャーに例えれば「技術力」の高さは速い球を投げる能力である。日本企業は時速160km台の剛速球を投げる能力を持っている。しかし、韓国企業という、球速は時速130~140km台だが、絶妙のコントロール(「マーケティング力」)を有するピッチャーに苦戦しているという構図だ。

今後の日本企業の戦略としては、剛速球に一層の磨きをかける(最先端の「技術力」を磨く)ことと、コントロールを良くする(「マーケティング力」を高める)ことの双方に、バランス良く取り組む必要があるだろう。

なお、マーケティング力強化に向けた鍵となるのが、「デザイン」の復権である。まず出発点として、デザインとは、商品開発、流通、営業などの各部門から生じた、経営上のさまざまな要求を総合的に調和させる行為であり、現代の「ものづくり」における「扇の要」であるとの意識改革が必要だ。

また、日本では、伝統的に製造部門の地位が高く、デザイン部門が低い。この仕組みを抜本的に改めるには、昇進などの面で、「デザイナー」の地位を上げる取り組みなども必要になるだろう。

筆者は、日本企業がデザインを中心とする「マーケティング力」と、最先端の「技術力」の向上にバランス良く取り組むことができれば、必ずや「ものづくり大国」として復活すると確信している。

熊谷 亮丸  
くまがい・みつまる

株式会社大和総研  
執行役員 調査本部副本部長  
チーフエコノミスト

1966年生まれ。1989年東京大学法学部卒業。1993年東京大学大学院法学政治学研究科修士課程修了。2016年ハーバード大学経営大学院AMP(上級マネジメントプログラム)修了。日本興業銀行調査部などを経て、2007年大和総研入社。2014年同社・執行役員チーフエコノミスト。2015年より現職。財務省、総務省、内閣官房、内閣府、参議院などの公職を歴任。2011年より株式会社財界研究所「財界賞・経営者賞」選考委員会 選考委員。テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」レギュラーコメンテーターとしても活躍中。2016年12月に、日本経済新聞出版社から『日経プレミアシリーズ：トランプ政権で日本経済はこうなる』(熊谷亮丸+大和総研編著)を緊急出版。

平成29年度  
事業主向け  
雇用支援事業

# 事業主向け 雇用相談!

無料  
訪問相談  
もあります!

無料  
相談実施中!

各分野の専門家(社会保険労務士、採用コンサルタント、税理士、公認会計士の無料相談を実施中！)

相談内容

## 雇用支援に関する相談

- 雇用関係助成金について
- 労務管理(労働時間・賃金など)
- 就業規則の見直し・作成のアドバイス など

## 正規雇用化に関する相談

- 有期契約労働者の就業規則の見直し・作成
- 賃金規定・評価制度の見直し
- 従業員の定着率を上げたい など

## 採用支援に関する相談

- 求人方法の見直しやアドバイス
- 定着する人材確保のアドバイス
- 雇用の安定化・拡大をするための経営アドバイス

## 【雇用関係セミナーを開催中！】

※セミナー、窓口で平成29年度助成金ガイドブック(スマイル)を配布中

### ■各月のテーマ内容 (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)

- |                           |                                   |
|---------------------------|-----------------------------------|
| ・8月24日(木) 助成金計画書の書き方講座    | ・12月14日(木) 両立支援(育児・介護)と高齢者に関する助成金 |
| ・9月28日(木) 求める人材を集める求人のコツ  | ・1月25日(木) 助成金計画書の書き方講座            |
| ・10月26日(木) 初めての障害者雇用～助成金編 | ・2月22日(木) 求める人材を集める方法             |
| ・11月16日(木) 助成金計画書の書き方講座   | ・3月22日(木) 平成30年度雇用関係助成金の最新情報      |

※無料駐車場有/県民広場地下駐車場をご利用ください。お帰りの際に無料チケットを発行します。

**事業主向け雇用支援事業事務局**  
(グッジョブ相談ステーション)

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

お問合せ・ご予約 (平日 9時~17時)

**Tel. 098-941-2044**

沖縄県 商工労働部 雇用政策課

平成29年

## 中小企業実態基本調査ご協力をお願い

本調査は、中小企業庁が、中小企業基本法に基づき、平成16年度から毎年実施している一般統計調査で、中小企業全般の経営等の実態を明らかにし、中小企業施策の企画・立案のための基礎資料を提供するとともに、中小企業関連の統計の基本情報を提供するためのデータ収集を行うことを目的に実施するものです。

つきましては、本調査の趣旨をご理解いただき、調査対象に選定された中小企業におかれましては、本調査へのご協力をお願い申し上げます。

### 記

- (1)調査期間 平成29年7月下旬~9月1日(金)
- (2)調査対象 調査対象業種に含まれる中小企業約320万社の中から、約11万社を選定
- (3)調査方法 調査対象に選定された中小企業に調査票を送付。
- (4)調査内容 ①企業の概要 ②海外展開  
③平成28年度決算(個人企業の場合は平成28年) ④研究開発  
⑤仕入先・販売先 ⑥工事の受注等 ⑦受託の状況 ⑧委託の状況 等

本調査に関するお問い合わせ先

**中小企業実態基本調査事務局**

受付時間:平日9:00~18:00(土曜、日曜、国民の祝日を除く)

☎ 0120-262-535 (フリーダイヤル)

☎ 03-3527-3470 (直通)



法政大学大学院  
政策創造研究科  
教授 坂本光司

## 視覚障がい者が頑張る『六星』

全国には視覚障がいのある方が約32万人いる。このうち約3分の1の11万人は最も重い1級の障がい者である。加えて言えば、32万人の視覚障がい者のうち約7万人は、身体障がいや知的障がいのある、いわゆる重複障がい者である。

障がい者の民間企業での就労は厳しいが、とりわけ視覚障がい者は特に難しい。現在、民間企業で就労している視覚障がい者はわずか1万7000人と、視覚障がい者全体の5%程度にすぎない。

こうした現状を見かね、立ち上がった団体がある。それは浜松市にあるNPO法人「六星(ろくせい)」である。創業は1996年、日本で初めての視覚障がい者のための小規

模授産所「ウイズ」としてスタートし、2006年に現在のNPO法人に組織替えをしている。

創業時は、働く場を強く求める6人の視覚障がい者と4人の職員の計10人であった。苦労と努力が実り、現在では「ウイズ半田」と「ウイズ蛸塚(しじみづか)」という2カ所の拠点に、51人の視覚障がい者と12人の職員が助け合いながら就労する、わが国最大規模の視覚障がい者の就労施設にまで成長、発展している。

同社の主事業は「白杖」「点字名刺」「点字広報誌」「ラベンダーのポプリの小物製品」「マグネットグッズ」「竹炭フクロウ」「手すきのはがき」「布草履」、そして「たわし」など、10数種類の商品の生産・販売である。驚か

されることは、これら商品はいずれも視覚障がい者と職員が知恵を出し合い、開発した物ばかりである。

六星のリーダーは斯波(しば)千秋代表理事である。視覚障がい者やその親御さんとの出会いの中で、「家から出ず・出られず・出してもらえず……」という生活実態を知り、あえて立ち上がったのである。

先日、社会人大学院生たち10数人で六星の一つの拠点「ウイズ蛸塚」を訪問させていただいた。そこでは20数人の視覚障がいのある方々がさまざまな仕事に取り組んでいたが、私たちの目がくぎ付けになったのは83歳の女性の仕事ぶりであった。

あの小さな針の穴に糸を通し、そして玉をつくり、布草履を縫い始めたのである。親指のあちこちに血がにじんでいたが、「お金を払ってもいいから、ここで働き続けたい」とニコニコ顔で私たちに語ってくれたとき、筆者らは目頭を熱くした。聞くと73歳で視力を失い、一人暮らしで自宅に閉じこもっていたが、斯

波代表理事たちの懸命なりハビリ訓練で再び勇気と希望を取り戻し、一日3時間働いているという。こうした頑張る企業の存在を見せつけられると、私たち健常者はまだまだ努力が足りないと言わざるを得ない。

### 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しめ、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。



# HAISAI【ハイサイ】

スローガン

熱 ～伝えたい鼓動～

NAHA YEG

## 7月定例会事業

7月8日(土)にパレットくもじ前交通広場にて7月定例会及び事業である「なはの日PRイベント」が行われました。この事業は地域活性・PR委員会の企画・運営のもと、那覇の街を愛し手作りの街おこしを考える日として始まった「なはの日」の認知度を向上し、市民県民全体でこれからの那覇を考えるきっかけを作る事を目的として行われました。

当日はご来賓として那覇副市長の知念覚様にもご挨拶を賜り、またヨーヨー釣りやポップコーンの無料配布、ペンギンたちとのふれあいコーナーもあり、さらには最新ヒーローのウルトラマンジードも登場し、会場は大いに盛り上がりしました。お天気にも恵まれ、那覇YEG会員、一般の来場者を合わせると約500～600名と多くの方々にご参加頂きました。

本事業を通じ、予想を超えるたくさんのお客様にご来場いただき本来の目的である「なはの日」の知名度向上が達成できたと感じます。又、これからの那覇、沖縄を担う子供達にも那覇に関するクイズやウルトラマンとのふれあいを楽しんでもらえ、「なはの日(7月8日)」を記憶に留めてもらうきっかけとなったのではないのでしょうか。

## なはの日7.8 那覇商工会青年部 なはの日PRイベント



## 会員企業紹介

株式会社マルゼン  
営業部長 金城東三郎

Q 金城さん、最初に貴社の紹介をお願い致します。

A 私が勤めております株式会社マルゼンは昨年、50周年を迎え、次の50年、100年に向け邁進しております。弊社ではオフィス家具、事務用品を主に取り扱っておりますが、オフィス家具を置くだけでなく社長様のオフィスに対する理想の姿をお聞きしそこでコンセプトを創りレイアウトに落とし込む事で社長様の理想の姿に近づくオフィス創りを心がけております。また毎月「業績アップに繋がるオフィス作りセミナー」を開催しております。勉強会に参加して頂いた企業様にお役に立てるよう1社様ずつ時間をかけてご相談させて頂いております。

弊社の掲げるビジョン「人材の育つオフィス環境創りを通して、大好きな沖縄をより良くする」に近づいていけるよう取り

組んでおります。

Q 次に、YEGに入会したきっかけをお願い致します。

A 弊社、会長（比嘉盛徳）社長（比嘉基）もYEGの卒業生であり社長の比嘉が卒業した次年度に入会させて頂きました。

Q 実際に入会してみても感想をお願い致します。

A 以前、青年会議所にも入会しておりましたので今回はいかに役職を頂かず上手く幽霊会員として立ち回れるかなど考えておりましたが今は楽しい仲間も出来て少しづつですが責任をもった関わりを頂く事ができました。

Q これからYEGでやってみたいこと、取り組んでみたいことがあれば教えて下さい。

A 那覇YEGは会員数が多いのでまだまだ私の知らない方が多いです。金城東三郎を覚えて頂けるように目の前を頑張つて取り組む事です。

Q 最後に来年3月に開催予定の「わたしたち那覇めしグランプリ決定戦」の広報部門長としての意気込みをお願いします。

A 広報部門長の役割を頂き広報の事は何も分からない私ですが、

広報部門には素晴らしい人材がいて、與那嶺和樹副部門長や地域活性・PR委員会の村上委員長や委員のみなさんがアイディアや助言をしてくれるので、会議では盛り上がりつつあります。私はいかにそのアイディアを形にしていけるか、広報としてどんな事が出来るのかを楽しみながら広報部門長としての役割を全うしていきたいと思っております。

社長のための業績アップに繋がるオフィス作りセミナーを開催します。ぜひご参加ください。



### 店舗情報 Information

人材の育つオフィス環境創りを通して 株式会社マルゼン  
大好きな沖縄をより良くする

那覇市安謝2丁目2-12 TEL:098-863-6111 FAX:098-863-5507  
<http://www.maruzen-office.jp/>  
沖縄のオフィス設計のことならマルゼンへ

オフィス移転、リニューアルを予定の経営者様へ

## 業績アップに繋がる オフィス作りセミナー

日程 9月12日(火) 15:00~17:00 場所 株式会社マルゼン  
9月13日(水) 15:00~17:00 セミナールーム

オフィスを見た目やコストだけで判断する時代は昔前の考え方。これからは、オフィスは社長の経営戦略を具現化し、業績アップをサポートするツールになります。オフィスが業績アップに繋がった事例をもとにオフィス作りのポイントを解説します。大きな投資をしなくても、工夫次第で業績アップに繋がるオフィスは作れます。

- ◆ 応募数が1.5倍！不人気業種でも優秀な人が集まる採用力アップオフィス
- ◆ 集客数が1.2倍になった！接客力向上オフィス
- ◆ 沖縄県某社のコミュニケーション活性化オフィス
- ◆ 3年で業績が2倍になった！口コミが発生するオフィス
- ◆ いいアイデアが出るクリエイティブオフィス
- ◆ 仲の悪い部署間の関係性を改善させたオフィス
- ◆ 会社の理念を社員に浸透させるオフィス

セミナーの詳細、お申込については裏面をご確認ください。



〒900-0003 沖縄県那覇市安謝2-2-12  
TEL 098-863-6111 / FAX 098-863-5507



## 会員企業紹介

### 文進印刷株式会社

営業部 外間 隆介

Q 外間さん、最初に貴社の紹介をお願い致します。

A 弊社は印刷物を全般的に扱い、お客様のイメージする印刷物を作り上げるお手伝いをさせて頂いていただいています。印刷の事でご相談がありましたら、弊社は情熱を持って対応いたしますのでよろしくお願い致します。

Q 次に、YEGに入会したきっかけをお願い致します。

A たくさんの方々と色々な経験ができるチャンスだと思い入会しました。

Q 実際に入会してみての感想をお願い致します。

A 定例会にはまだ1度しか参加できていないので、正直どういふことをするのかわかっていない状態です。これから勉強させていただこうと思っています。

Q これからYEGでやってみたいこと、取り組んでみたいことがあれば教えてください。

A 多くの方々と親睦を深めていき、仕事につなげるだけではなく自分自

身の経験値として得られるよう定例会やイベントに積極的に参加していこうと思います。



#### 店舗情報 Information

自分史づくりのパートナー

文進印刷株式会社

八重瀬町宜次706-4 TEL : 098-996-3356

<http://www.bunshin.net/>



## 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。

お問合せ

那覇商工会議所青年部事務局  
TEL: 098-868-3758







日経BPヒット総合研究所  
上席研究員  
渡辺 和博

## 『余計なことをしない』の大切さ

地域の産品を大都市圏の市場で  
売するためには何が必要でしょうか。

そのヒントとなる面白いお店が東京・神楽坂にあります。昨年秋季に開店した「土佐の酒とうまいもの 神

楽坂 ぼっちりや」は10坪ほどの小さい店舗で、高知県産の地酒や加工食品などを扱っています。ちよつと見ると自治体や商工会議所などが運営するアンテナショップのようにですが、アンテナショップがあれこれ「見せる・並べる」ことを主眼としているのに対して、こちらは「売る」ための店だというのがよく分かります。

オーナーの石元握美さんは、高知の商業高校を出て、東京でお酒の販売・卸売業の有名な会社に就職後、

高知県が運営する銀座のアンテナショップなどを経て独立しました。神楽坂のお店は、彼女にとって東京で2店舗目の高知の物産を扱う店です。

生鮮野菜を扱って普段使いの需要を取り込むことは東京のどのアンテナショップでもやっています。が、ぼっちりやではそれに加え、高知の食材を使った和食や中華風のお総菜も販売しています。これが店頭での「角打ち」（販売した酒や缶詰などを店頭で飲食すること）のつまみにもなっています。オーナーが女性であることから、女性の1人客が野菜や果物を買ひ、ついでにちよつと一杯お酒を飲みながら総菜のつくり方を聞いて帰るといった光景

が珍しくありません。

石元さんに地域産品の売れることを聞いたところ、いくつかのヒントがありました。まずアンテナショップと違うのは「売れるものしか置かないこと」だそうです。ここでいう売れるものとは、単に人気があるとか知名度があるということではなく、お客さんに価値を説明して納得してもらえるかどうかが重要です。そのためには、売り手が商品の良さを納得していることが大切だそうです。

地方発の産品をつくる際には、その加工やパッケージデザインにおいて「余計なことをしない」という考え方が大切だといいます。素材の良さや珍しさが特徴ならそれをお客さんがストレートに感じられるような味付けや加工をすべきで、おいしくなるからといって味を付け過ぎることや、保存性を高めるために添加物を多用することは、お客さんのニーズに反するということです。お客さんには、地域食材が素材として持っている味をまず楽しんだ

上で、それを普段食べている料理に足すなど応用し、それぞれの暮らしに持続的に取り込んでもらうことが理想です。そうすることで、お客さんがリピーターに育つ可能性があるからです。味を付け過ぎたりパッケージに凝り過ぎたりすると、お客さんの利用シーンを狭めてしまうことにつながりますし、また、素材が持つ味以外を付加すると、他の産地でも似たような商品をつくることでできてしまいます。

### 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。消費者起点のもののつ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。

# ビジネスマッチング 発想法



株式会社セレイブレイン  
代表取締役社長 高城 幸司

## 「『長めのランチ』活用がおすすめ」

ビジネスマッチングを成功させるためには、当たり前ですが、相手と仲良くなることが重要です。そのために、食事、しかも「長めのランチ」を活用してみましょう。以前であれば、夜の時間帯での食事で仲良くなろうとする経営者がたくさんいました。居酒屋で飲んで、カラオケで歌って、翌日に「昨日は盛り上がりましたね」となることが、仲良くなるために手っ取り早い手段と考えられてきました。筆者もビジネスでの関係者と仲良くなるために夜に飲みに行ったことは限りなくあります。

しかし、このように夜、ビジネス関係に時間を費やすことを嫌がる人が増えています。取材した若手経営者のDさんは、「仕事の関係者と夜に食事には行かないことにしています」とのことです。アルコールが入った状態で不用意な発言や判断をしたくないからだそうです。同じように、仕事関係者と夜に食事をしないとコメントしてくれた経営者は予想以上にたくさんいました。

ですから、ランチ、しかも2時間くらいかけて昼間に食事をしながら仕事に関するよもやま話で仲良くなる機会をつくってみてはどうでしょうか。例えば、11時からオフィスで仕事の打ち合わせを軽くした後に、11時半から2時間くらいかけてランチをするのです。せっかくですから長めにランチができそうなお店を予約しておきましょう。

このお店の手配を誰がするのでしょうか？ もちろん、あなたです。自分の会社での打ち合わせに限らず、相手の会社で行ったとしても、お店の手配を買って出てください。もし打ち合わせをするオフィス周辺にランチをするお店がないなら、少々足を延ばしてもよいので、おいしい店を探しましょう。ランチだから「適当でいい」と考えてはいけません。おもてなしの精神でこだわりを見せるべきです。次回は夜に来たくなるようなお店でのランチセレクトもあります。

さて、長めのランチを活用する気になってきたなら、経営者を誘わなければなりません。できるだけ自然体で、仕事の延長のようにランチに誘いたいもの。「次回の打ち合わせの後に、軽く食事でもどうですか？」。これは私もよく使う言い方です。相手の都合が悪く、断られたら、別の機会に同じように誘えばよいのです。そうして長めのランチが実現したら、具体的な仕事の話はせずに、最近気になることや興味があることなど、マイブームをトコトン聞き出しましょう。それだけで間違いなく、仲良くなれるはずです。

### 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。

女性会だより

# 明星

AKABOSHI

## 第三回 那覇商工会議所 女性会定例会開催

七月十九日(水)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全商女性連拡大理事会の参加報告について
- ②チャリティーダンスパーティーについて
- ③第十回会員PR



▲議事進行する三役

六月二十九日(木)・三十日(金)に青森県で開催され

た全商女性連拡大理事会には、沖縄県を代表する役員として山内光子会長が出席しました。

平成二十八年度事業報告(案)および収支決算(案)の審議の他、記念講演として、青森県世界文化遺産登録推進室長の岡田康博氏が「世界をめざすJOMON」と題してお話されました。

また、北海道連女性会の方々が十月に開催される全国大会のPRや、理事会参加者を帰りまで見送る等おもてなしをして、全国大会参加の機運を盛り上げていたとの事です。



▲定例会の模様

十二月三日(日)にダブルツリーbyヒルトン那覇首里城で開催されるチャリティーダンスパーティーについては、実行委員会からの提案に沿って協議しました。

チケット収入目標は、三百二十枚(二枚五千円)販売し、百六十万円として、女性会全会員の役職に応じた販売割当てを決めようという意見が出ました。八月を用途にチケット・チラシ・ポスターを作成して、その後、各会員で販売活動に入る予定です。

また、チャリティーとしての寄付金は、沖縄子供の貧困解消ネットワークへ十万円贈呈する案が出されました。

それから、女性会会員もダンスを楽しめるように、九月以降の定例会では、終了後にステップダンスの練習をする予定になりました。

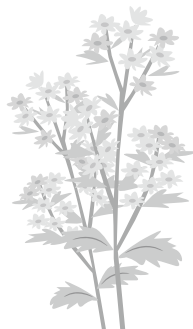
会員PRは、琉球フィリハーモニックの上原玲子さんが担当し、オーケストラの紹介と、定期演奏会やコ

ンサート等の案内がありました。



▲上原玲子さんの会員PR

その他、定例会開始前には、沖縄県産業振興公社の漢那實氏が「経営革新計画承認制度」について説明しました。計画の作成から実行までの流れや、承認される企業にとつてのメリットを解説されました。







ビジネスチャンスを  
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、宮古島、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

那覇商工会議所

中小企業相談部女性会事務局 (担当/友寄・宮城友希奈)

# 海外への 販路開拓、拡大 チャレンジセミナー

沖縄の特産品を世界へ

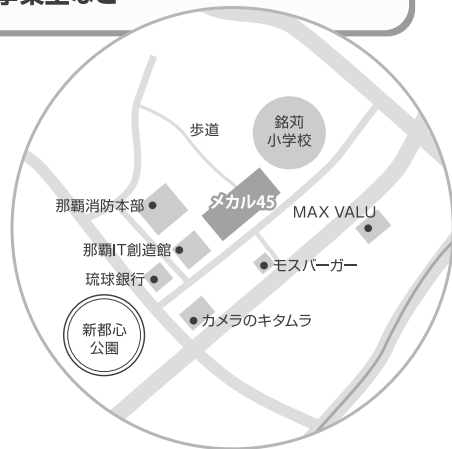
定員  
各30名

参加  
無料

新たな輸出先の海外市場の動向・ビジネスチャンスを知りたい、商談会への参加に必要な準備・ノウハウを取得したい、新たな販路開拓ツールを学びたい方などを対象にポイントをわかりやすく説明します。

- 第1回**  
2017年  
7/19水  
**ASEANの農林水産物・  
食品市場とビジネス機会**  
講師 藤江 秀樹  
JETRO海外調査部  
アジア大洋州課 課長代理  
阿部 あづ希  
JETRO農林水産・食品部  
農林水産・食品課調査チーム
- 第2回**  
2017年  
8/16水  
**越境EC (電子商取引)  
の活用方法**  
講師 草場 歩  
JETROものづくり産業部  
生活関連産業課 課長代理
- 第3回**  
2017年  
9/20水  
**商談スキル向上 (前編)**  
講師 長光 正明  
株式会社バシフィック物産 代表取締役
- 第4回**  
2017年  
10/18水  
**商談スキル向上 (後編)**  
講師 長光 正明  
株式会社バシフィック物産 代表取締役
- 第5回**  
2017年  
12/20水  
**インバウンド向け  
マーケティング手法**  
講師 山本 雅暁  
グローバル・ビジネスマッチング・アドバイザー-GBM&A代表

- 開催場所  
**メカル45 (なは産業支援センター)  
5階研修室**  
那覇市銘対2丁目3番1号 なは市民協働プラザ内
- 開催時間  
**14:00～16:00 (受付:13:30～)**
- 対象者  
**海外市場への販路開拓・  
拡大に関心のある市内企業関係者、  
個人事業主など**



## 海外への販路開拓、拡大チャレンジセミナー

### 第1回 7/19水

#### ASEANの農林水産物・ 食品市場とビジネス機会

ベトナム、タイ、マレーシアなどASEAN諸国の農林水産物・食品市場は、経済成長とともにビジネスチャンスも拡大している。同市場の概要を説明し、現地のトレンド、規制、流通状況など、ここでしか聞けない販路開拓のためのポイントをわかりやすく紹介する。

講師

藤江 秀樹  
JETRO海外調査部  
アジア大洋州課 課長代理

阿部 あづ希  
JETRO農林水産・食品部  
農林水産・食品課調査チーム

### 第2回 8/16水

#### 越境EC (電子商取引) の活用方法

拡大する越境EC市場の動向とECを活用した販路開拓のポイントを学ぶ。中国を中心にアジア諸国向けの越境ECの実状をわかりやすく解説する。

講師

草場 歩  
JETROものづくり産業部  
生活関連産業課 課長代理

### 第3回 9/20水

#### 商談スキル向上 (前編)

商談会で活かせる英語によるコミュニケーション力の向上を目指したワークショップおよび自社商品をバイヤーに最大アピールするためのロールプレイングを実施し、商談会スキルの向上を図る。

講師

長光 正明  
株式会社バシフィック物産  
代表取締役

### 第4回 10/18水

#### 商談スキル向上 (後編)

バイヤー視点から商談会での試食販売のコツや売れる商品づくりのポイントを学び、商談会スキルの向上を図る。

講師

長光 正明  
株式会社バシフィック物産  
代表取締役

### 第5回 12/20水

#### インバウンド向け マーケティング手法

SNSの活用など、海外へ効果的に情報発信する上での手法・ポイントを紹介する。

講師

山本 雅暁  
グローバル・ビジネスマッチング・  
アドバイザー-GBM&A代表

主催 那覇市

委託事業者

JETRO

問い合わせ・参加申込先

JETRO沖縄 (担当者: 石橋・安里)

電話: 098-859-7002

## 琉球いろは歌

悠悪の事は  
ゆくあくぬくとうや

塵程も持つな  
ちりふどうんむちゆな

塵積てからは  
ちりちむていからや

山どなゆる  
やまどうなゆる

〈訳〉  
貪りつくす醜い欲望は、  
塵ほども持つな。  
塵が積もってしまうと  
山になる。



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」

## 言葉の力

活躍  
双雲

いきいきと躍動する。  
と書いて活躍。

認められなくても、  
うまくいかなくても  
まずいきいきしよう。

躍動していこう。



### 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/>



事業所の皆さまへ

## 平成29年 毎月勤労統計調査 特別調査について



厚生労働省  
都道府県

お忙しいところ、貴重なお時間をいただきありがとうございます。

この度、毎月勤労統計調査特別調査を行うための調査区として、この地域が指定されました。

調査に先立ち、統計調査員が皆様の事業所にお伺いして、事業所の名称、常用労働者数などを把握する「準備のための調査」を実施いたします。

「準備のための調査」では、指定した調査区の最新の事業所名簿を作成いたします。この名簿は、調査の対象となる事業所を整理するためのもので、他の用途に使用することは絶対にありません。

また、統計調査員は知事が任命した公務員であり、調べた事柄について他に漏らすことは、統計法で固く禁じられています。

正しい統計結果を出すために、まず、事業所名簿が最新のものであることが必要です。統計調査員の質問には、ありのままをお答えくださいますようお願いいたします。

### 毎月勤労統計調査 特別調査とは？

常用労働者5人以上の事業所を対象に毎月行っている毎月勤労統計調査（給与や労働時間、雇用の変動を毎月明らかにする調査）を補うために常用労働者1～4人の事業所を対象に年1回行う調査です。

対象の範囲は、農業、林業、漁業、家事サービス業、外国公務及び一般公務を除く事業所です。

調査の結果は、小規模事業所の実態を示すものとして最低賃金の決定に係る審議会資料に使用される等、行政施策の企画・立案に役立てられています。

なお、この調査は国の重要な統計を作成するための調査として、統計法に基づく「基幹統計調査」とされています。

担当 沖縄県企画部統計課  
人口社会統計班 柴田

TEL 098-866-2050  
E-mail shibatma@pref.okinawa.lg.jp

# 那覇商工会議所パソコン教室 受講生募集

## 新講座のご案内

那覇商工会議所パソコン教室が自信をもってお勧めする働くあなたにぴったりの講座です

### 弥生給与講座

弥生給与は毎月の給与の計算や明細書の作成、年末調整を行えるソフトです。導入から年末調整まで1年の流れを通して学習します。マイナンバーにも対応しています。



### マネジメントスキル養成講座 ～ビジネスマネジャー検定試験®対策～

管理職に求められる「人材マネジメント」「業務マネジメント」の2つのスキルを習得する講座です。企業の管理職研修としてもご利用いただけます。また、東京商工会議所が主催する「ビジネスマネジャー検定試験®」の試験対策にもなります。



ビジネスマネジャー検定試験®は東京商工会議所の登録商標です。



♡ 初心者大歓迎!

### 仕事・趣味に使える講座が充実しています!

- ワード ●エクセル ●パワーポイント ●アクセス ●弥生会計 ●日商 PC 検定対策 ●CAD 入門
- 日商ビジネス英語検定対策 ●iPhone&iPad 講座 ●リテールマーケティング (販売士) 検定対策
- はじめてのパソコン入門講座 ●はがき作成 ●デジカメ ●ホームページ作成 ●LINE 入門
- フェイスブック入門 ●ブログ&ツイッター入門 など

無料説明会随時実施中! ご予約&お問い合わせはお電話にて!

《時間帯》 ①10:00～ ②12:00～ ③16:00～ ④18:30～

※④は火・水・金のみ

## 安心の月謝制

★入会金無し★オリジナルテキスト無料

授業料 1,000円【税込】  
1回(50分)

教室維持費 1,200円(1ヶ月)  
機器使用料 200円(50分)(別途)

会員様特典 機器使用料無料

お気軽に  
お問い合わせ  
下さい

那覇商工会議所地下1階 ☎098-894-8510

## コラム

アラフォーの呟き(5人目)

### ～絶叫する女～

自身の秘書に「このハゲ～!」と絶叫したかと思えば、  
「♪ どうして、そんなことになるのかなあ～♪!」とオペラ風に歌い  
パワハラと世間からバッシングされた某代議士。  
映像こそ残ってないが、音声だけでその時の代議士の形相が想像できる。  
恐らく今年の流行語大賞にノミネートされるのは間違いない。

男女雇用機会均等法とか男女共同参画社会と言われているが、どちらかという男性より女性の方が強い社会になっているような気がする。「男尊女卑」は死語となり、国際通りを三步下がって歩く女性など見たこともないし、星一徹みたいに卓袱台を引っ繰り返すソーキブニーのある男性は現代社会に見つけるのは難しい。これも「ゆとり教育」の影響で男性が軟弱になったのかは知る由もないが、いずれにしても女性の社会進出は大いに結構な事だ。

必ずしも男性が稼ぎ、女性は子育てと家事をする時代ではなくなった。  
男性&女性の組み合わせ以外にも、男性&男性、女性&女性という  
パートナーシップ制度も那覇市で導入されている。

今まで行政の陽が届かなかったところへ陽が当たり始めると、新たな市場も予想され、男性用ブラジャーと女性用フンドシは、今やネットで購入できる時代となった。

トホホ!



column

# 「生命共済制度」リニューアルのお知らせ

【（入院給付金付災害割増特約・ガン重点保障型生活習慣病一時金特約付定期保険(団体型)）】

那覇商工会議所の生命共済制度は昭和47年発足以降、会員企業向けの福利厚生サービスとして、現在では約1,100会員事業所の皆様にご加入いただいております。

昨今の「死亡保障」から「生存保障」へのニーズの高まりを受け、時代にマッチした保障内容の検討をした結果生命共済制度のリニューアルを平成30年1月より実施することとなりました。会員の皆様にはご理解の上生命共済制度への加入を宜しくお願い致します。

## ①主な改定ポイント

- ①ガン死亡保険金からガン入院一時金給付方式へ改定 ※現行のガン死亡保険金は廃止
- ②病氣入院見舞金を増額 現行は1口2,000円 → 1口3,000円に変更
- ③70歳満了祝金の新設
- ④掛金等の変更 現行は(15歳～50歳まで)1口630円 → (15歳～55歳まで)1口750円に変更

## ②リニューアルプランの保障内容 (1口の場合)

		給付内容	現 行	リニューアル後
保 険	死 亡	不慮の事故による死亡 (死亡保険金+災害保険金)	250万円	250万円
		ガンによる死亡 (死亡保険金+ガン死亡保険金)	100万円	—
		死亡したとき (死亡保険金(主契約))	50万円	50万円
	高 度 障 害	不慮の事故による高度障害 (高度障害保険金+災害高度障害保険金)	250万円	250万円
		傷害または疾病による高度障害 (高度障害保険金)	50万円	50万円
	入 院	不慮の事故による入院 (入院給付金)	1日2,000円 (5日以上通算60日限度)	1日2,000円 (1日以上・通算60日限度)
		ガンによる入院 (ガン入院一時金)	—	2万円 (1日以上・年1回限度)
		6大生活習慣病による入院 (6大生活習慣病入院一時金)	—	1万円 (1日以上・年1回限度)
自 家 給 付 制 度	先 進 医 療	ガンの治療を直接の目的とした先進医療による療養を受けたとき (ガン先進医療一時金)	—	5万円
	見 舞 金	事 故 通 院 (5日以上の通院)	1回 5,000円	1回 5,000円
		病 氣 入 院 (5日以上入院)	1回 2,000円	1回 3,000円
	祝 金	結 婚	一律 1万円	一律 1万円
		出 産	一律 1万円	一律 1万円
		70 歳 満 了	—	一律 1万円

### 「生命共済」ご加入事業所の皆様へ

今回のリニューアルに伴い、共済加入事業所様の同意が必要となりますので、9月から10月の間、当所職員または当所共済制度を委託している保険会社「アクサ生命保険(株)」の共済推進員が、制度変更説明に訪問させていただきます。内容をご理解いただき、継続加入につきましてご了承いただきますようお願い申し上げます。



※記載の内容は、生命共済制度の内容の一部を記載したものです。ご加入にあたっては、パンフレット・重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報)を必ずご覧ください。

(問い合わせ先) 那覇商工会議所企画業務部 TEL 868-3758 (引受保険会社) アクサ生命保険(株)那覇営業所 TEL 862-5084



# 組織の力で中小企業を活性化!!

## ～中小企業組合制度について～

沖縄県は99%以上が中小企業で占められています。特に本県の場合、零細企業が多く厳しい経営状況にある中小企業が多いのが実情です。一人一人の力は弱くても、他社と連携し組合を設立することで協同の力を持つことが出来れば、この厳しい状況を乗り越え、競争に打ち勝つことも可能です。あなたの会社も中小企業組合を設立してみませんか？

### 【主な組合制度の種類】

#### ○事業協同組合

中小企業者が互いに協力し、相互扶助の精神に基づいて協同で事業を行い、経営の近代化・合理化と経済的地位の向上・改善を図るための組合です。組合の設立も4人以上集まればよく、気心の合う同じニーズをもった事業者だけで比較的自由に設立でき、中小企業者にとって設立しやすい組合として広く普及しています。



#### ○企業組合

個人事業者や勤労者などが4人以上集まり、個々の資本と労働を組合に集中して、組合の事業に従事し、組合自体が一つの企業体となって事業活動を行う組合です。事業者に限らず勤労者や主婦、学生なども組合員として加入することができ、その行う事業が限定されないことから、安定した自らの働く場を確保するのに適しています。



このほか、協業組合、商工組合、商店街振興組合などの組合制度があります。

### 【主な組合設立のメリット】

- ①取引条件の改善、販売促進、資金調達の円滑化、情報・技術・人材・マーケティング等の充実、生産性の向上等により経営の近代化・合理化を図ることが出来ます。
- ②沖縄県では中小企業組合のための県単融資制度（組織強化育成資金）を設けており、低利で融資を受けることが出来ます。
- ③中小企業者の個々の意見や要望事項を組合でまとめることにより、国等の施策に反映させることが出来るとともに、組合を通じてより多くの中小企業施策を利用することが可能になります。

組合を設立したいと考えている方は、お気軽にご相談下さい



**沖縄県中小企業団体中央会**

那覇市字上之屋303番地8

Tel098-860-2525 FAX098-862-2526

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



# 業況DIの改善は、足元で一服。

## 先行きは懸念材料払拭できず、横ばい圏内

産業別にみると、今月の業況DIは前月に比べ、建設業で改善、製造業でほぼ横ばい、その他の3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。

DI値の傾向(最近6カ月の傾向) ㊡ 改善傾向 ㊢ ほぼ横ばい ㊣ 悪化傾向

### 【建設業】

業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員
㊣	㊣	㊢	㊢	㊢	㊣

- ・「公共工事の発注量が多く、売上は改善した。また、人件費や建設資材価格の上昇分について価格転嫁できており、採算も改善傾向にある」(建築工事業)
- ・「多くの技術者が他社へ流出し、受注機会の損失が生じている。また、価格競争が厳しく、適正利益の確保も難しい」(管工事業)

### 【製造業】

業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員
㊡	㊡	㊢	㊡	㊣	㊣

- ・「半導体や建設機械関連からの引き合いが強く、売上は改善した。特にOEM生産の受注が豊富であるため、今後も売上の改善が見込める」(電気機械製造業)
- ・「不漁による原料価格の高騰に加え、運送費も値上がりしている。他方、販売先からはコストダウン要請が厳しく、コスト上昇分の価格転嫁は容易ではない」(水産食料品製造業)

### 【卸売業】

業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員
㊡	㊢	㊢	㊡	㊢	㊢

- ・「建設業からの引き合いは多いが、人手不足に伴う人件費や外注費の上昇、運送費の値上げにより、採算が大幅に悪化した」(建築材料卸売業)
- ・「暑い日が続いていることもあり、アイスクリームの売上が好調。高級感を打ち出した大人向けアイスも売上を伸ばしている」(食料品卸売業)

### 【小売業】

業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員
㊢	㊢	㊢	㊢	㊢	㊡

- ・「消費者はインターネットでの販売価格を基準に購入を検討するので、低価格競争に陥っている。実店舗ならではの付加価値を創造し、売上改善を図っていく」(スポーツ用品店)
- ・「化粧品や日用品を中心にインバウンド需要は好調。クリアランスセールを前年に比べ前倒して実施したことも消費者の需要をとらえ、売上は堅調だ」(百貨店)
- ・「6月末から7月中旬にかけて雨の日が多く、客数が減少し、売上は悪化した。九州北部では、大雨の被害を受け、消費等への自粛ムードが感じられる」(雑貨等小売業)

### 【サービス業】

業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員
㊡	㊡	㊡	㊢	㊡	㊢

- ・「夏に向けて飲料品の出荷は増加しているが、人件費の上昇に伴い利益が圧迫されている。取引先と運送費改訂の交渉を進め、改善を図りたい」(運送業)
- ・「インバウンドのみならず国内観光需要が堅調で、売上は改善した。これから夏休みに入り、さらなる売上改善が見込める」(宿泊業)
- ・「人手不足が深刻なため、パートの時給を正社員の給与水準以上に引き上げたが、それでも応募があるか不安だ」(飲食業)



沖縄県 最低賃金

時間額

714 <sup>21円 UP</sup> 円

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/>

厚生労働省  
Ministry of Health, Labour and Welfare

Copyright © 2016 MHLW



## 金融相談は商工会議所へ

マル経資金  
(金利0.91%)沖経資金  
(金利1.01%)

※平成28年度融資実績は

**170件(15億9千万円)**でした。

## こんなことにご利用できます(資金使途)

## 一 運転資金 一

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などに支払う資金としてご利用できます。

## 一 設備資金 一

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できます。

## 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か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
(情報通信業及び老人福祉・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

## マル経資金・沖経資金の3つの特徴

低金利

保証人  
不 要

担保不要

## 融資の条件

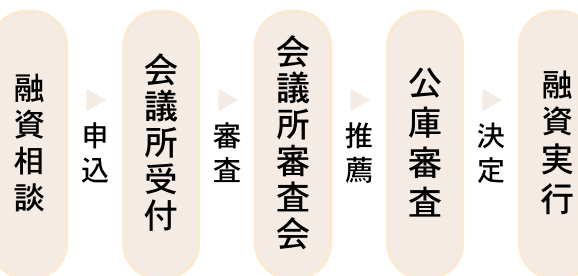
融資限度額：2,000万円

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(上記金利のとおりのH29/7時点)

## 融資までの流れ



## 相談時に必要な書類

## 一 法人事業所・個人事業所 一

- ・2年分の確定申告書(控)、決算書
- ・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)

那覇商工会議所 中小企業相談部

那覇市久米2-2-10



098-868-3758

(受付は平日8時30分～17時です)