

NAHA CCI NEWS

NAHA Chamber of Commerce & Industry.

10 2017
October
No.773



同封されている付録もご覧下さい

- | | |
|--------------------------|----------------------------------|
| ① 創立90周年記念「ゴフル大会」のご案内 | ⑪ 飲食店と商店街の名店を巡る 「食べ歩きマチグーツアー」 |
| ② ゴルフ大会賞品ご提供のお願い | ⑫ S W O T 分析セミナー |
| ③ 第33回 健康診断のご案内 | ⑬ コンピューター沖縄「ITフェア2017」 |
| ④ 那覇市医師会・沖縄セントラル病院 健診申込書 | ⑭ 経営者のための 「キャッシュフロー経営講座」 |
| ⑤ 改正労契法対策セミナー | ⑮ サイバーセキュリティについてのご案内 |
| ⑥ 経営安定特別相談のご案内 | ⑯ 労働環境課題改善セミナーのご案内 |
| ⑦ お客様のハートに響く営業トーク実践セミナー | ⑰ 第1回 得する街のゼミナール 「那覇まちゼミ」 |
| ⑧ 消費税軽減税率転嫁対策セミナー | |
| ⑨ 年末調整・法定調書等講習会のご案内 | |
| ⑩ 事業計画策定セミナー | |

那覇商工会議所

〒900-0033
那覇市久米2丁目2番地10

TEL 098-868-3758

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

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。

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

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 |

融資の条件

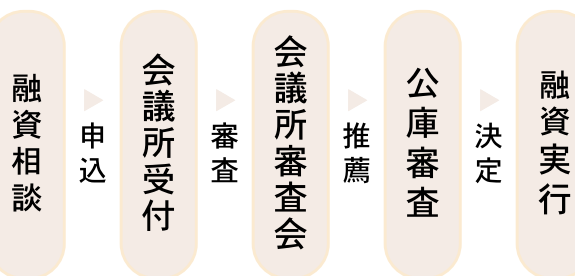
融資限度額：2,000万円

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)

目次

Index

NAHA
CCI
NEWS

| | |
|---------------------|----|
| 大那覇空港シンポジウムを開催 | 2 |
| 知って得するビジネスマナー | 4 |
| 障害者雇用促進のお願い | 5 |
| まちゼミ開催に向けて | 6 |
| 販売促進セミナー開催! | 6 |
| トレンド通信 | 7 |
| 業務災害補償プラン | 8 |
| H A I S A I | 9 |
| A K A B O S H I | 12 |
| ビジネスマッチング発想法 | 14 |
| 企業経営に役立つパンフレットを | |
| 無料配布 | 15 |
| 65歳超雇用推進助成金のご案内 | 15 |
| 時代を読み解くツボ | 16 |
| 「台湾フェア2017 IN 沖縄」開催 | 17 |
| 会員の窓「ル・マリアージュ」 | 17 |
| 快進撃企業に学べ | 18 |
| 事業主向け雇用相談! | 19 |
| コラム・アラフォー見聞録 | 19 |
| 自社株概算評価シミュレーションを | |
| 無料で実施 | 20 |
| 商工会議所福祉制度キャンペーン | 21 |
| LOBO調査結果 | 22 |

10月・11月スケジュール

10月.....

10月17日(火) マル経審査会
 10月18日(水) 女性会定例会
 10月20日(金) ジョブ・カードフェア
 10月22日(日) 珠算検定試験
 10月23日(月) 商品開発セミナー
 10月24日(火) 第一回ジョブ・カード運営本部会議
 10月25日(水) 青年部三役会
 10月27日(金) アイデア理論ワークショップ
 ミナー

11月.....

11月1日(水) 泡盛鑑評会
 11月2日(木) 営業トーク強化セミナー
 11月4日(土) 商店街ツアー
 11月6日(月) 労働契約法セミナー
 11月7日(火) 沖縄県産業教育振興会御下賜金
 記念産業教育功労者伝達表彰式
 消費税対策セミナー
 11月8日(水) 消費税対策セミナー
 11月9日(木) 国税納税功労表彰式
 11月12日(日) 第6回ビジネスマネジャー検定
 試験

事務局日誌(9月)

9月1日(金) 香港協会総会
 9月6日(水) 障がい者の雇用促進に関する要請
 子どもの貧困対策推進会議
 9月7日(木) まちゼミ勉強会(商人塾)
 9月8日(金) 官公需確保対策地方推進協議会
 9月12日(火) マル経審査会
 9月13日(水) 沖縄県中小企業振興会議第1回
 幹事会
 9月14日(木) ジョブカード九州ブロック会議
 9月15日(金) 沖縄振興開発金融公庫運営協議会
 9月19日(火) 那覇税務団体協議会理事会
 那覇税務署との意見交換会・懇親会
 9月21日(木) 空港シンポジウム
 9月25日(月) 事業引継セミナー
 9月27日(水) 地域ビジネス力強化支援事業第
 5回実務者会議
 9月29日(金) 租税講習会・那覇間税会・法人会
 女性部共催

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

「那覇空港の未来を考える」

大那覇空港シンポジウムを開催

9月21日(木)、那覇空港拡張整備促進連盟及び沖縄県経済団体会議の主催による「那覇空港の未来を考える」大那覇空港シンポジウムがロワジールホテル那覇にて開催された。会場は650名を超える来場者で大盛況となった。

冒頭、石嶺伝一郎会長(那覇商工会議所会頭)による主催者挨拶の後、慶應義塾大学名誉教授の中条潮氏による基調講演に続き、琉球大学観光産業科学部長の下地芳郎氏が進行役となり、沖縄県企画部長の川満誠一氏、沖縄県レンタカー協会会長の白石武博氏、ANA総合研究所社長の岡田晃氏、中条氏の5名によるパネルディスカッションが行われた。

当日は、同連盟により取りまとめられた那覇空港中長期構想・将来計画イメージ図も公表され、那覇空港の需要が益々増大する見通しの中、現在建設中の第二滑走路の最大限の活用や、競争力のある世界最高水準の「国際リゾート・ビジネス空港」の実現に向け、第一滑走路と第二滑

走路の間を埋め立てて旅客ターミナルの移転、二次交通施設の再整備、ホテル・コンベンション施設の整備の必要性等が提言された。

同連盟では、今後もより多くの県民に那覇空港機能拡張への理解を深めていただくとともに、年度内には国等への要請活動を展開することとしている。



▲石嶺会頭の挨拶



▲シンポジウムの様子



▲中条潮氏の基調講演



◀会場一杯の参加者

《那覇空港中長期構想》

那覇空港が抱える課題

- ・現ターミナル地域は狭隘で需要の伸びに応じた施設の拡張が困難

➤ 2016年 旅客数 国内線 1695万人
国際線 308万人
合計 2003万人

➤ 2030年 旅客数 国内線 2200万人
国際線 1000万人
合計 3200万人

(2010～2016年（直近6年間）の旅客数伸率に基づく
那覇空港拡張整備促進連盟予測)

- ・2030年 旅客数 国内・国際合計 2252万人
(沖縄総合事務局予測)

- ・民間機の離陸回数が国が定めた基準(1時間当たり33回
1日あたり380回)を超える運用となっており、慢性的
な運航遅れを生じている

- ・現ターミナル配置のままでは、第2滑走路の供用後も
離発回数は現在の1.17倍にとどまり、その能力を十分に
発揮できない

- ・駐車場の容量が不足しており、拡張用地の確保も困難

- ・バス、タクシー、レンタカー送迎車等による混雑

課題解決の提案

- ・第1滑走路と第2滑走路との間を埋め立てる事で
用地を創出

- ・2本の滑走路を効率的に運用が可能な位置に旅客
ターミナルビルを移転

- ・自由度が高い新しい敷地で、旅客サービスに優れ、
将来の更なる伸びにも対応が可能なターミナルビル
を計画

- ・ターミナルビルの移転に合わせて、モノレール、アク
セス道路、レンタカー対応施設等の二次交通施設を
再整備

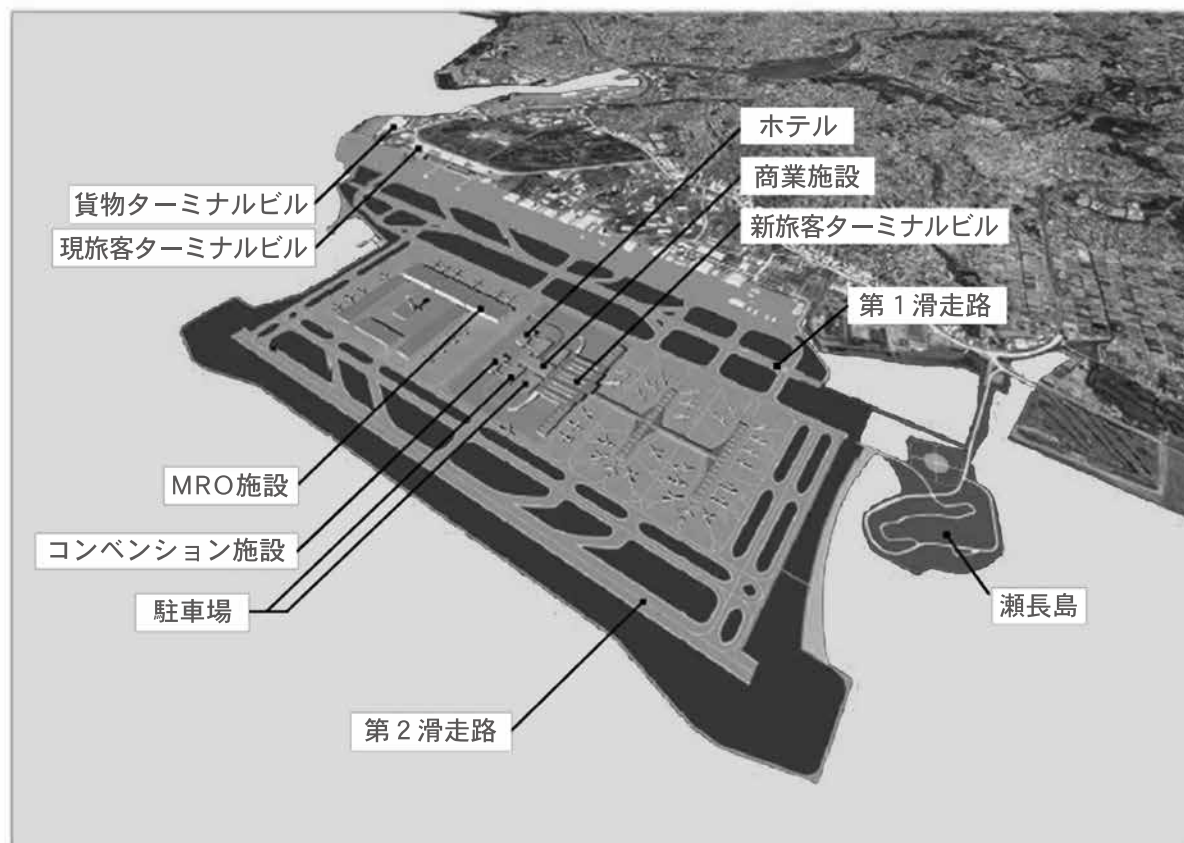
- ・ホテル、コンベンション施設等の施設を整備し、空港
の付加価値を向上

★ 競争力のある新那覇空港の実現

～世界最高水準の

「国際リゾート・ビジネス空港」～

那覇空港将来計画イメージ図



(那覇空港拡張整備促進連盟)



人財育成コンサルタント
美月 あきこ

知って得する ビジネスマナー

メディア対応時のマナー

経営者として、メディアへの対応に迫られることもあるでしょう。従来は、新聞や雑誌、テレビ、ラジオが主でしたが、今はインターネットで動画が簡単に配信され、オンデマンドで多くの人の目に触れるようになりまし

に説得力が落ちるからです。客観的な事実を論理的に述べ、自分の意見は、「個人的には」と考えます」と言うようにしましょう。

でも、良い印象を持つてもらえれば信頼を勝ち取り、大きなリターンが期待できます。悪い印象を与えてしまうと、「取材を受けず、コメントだけを出せばよかった」と後悔することになります。そこで今回は、メディア対応時のマナーについて、基本をいくつか紹介します。

まず、会社の代表としてメディアに対応する場合、「私は思う」というフレーズは避けるようにしましょう。なぜなら、「私は」と発した途端

服装は、ダークジャケットを着用しましょう。経営者としてのカリスマ性や風格を表すにはベストです。視線は、インタビュアーに向けましょう。ついカメラレンズを探したり意識したりしがちですが、不自然な目の動きは「さまよい目」となり、

見ている人に不安感を与える結果になります。気象予報士などはカメラを直接見てメッセージを伝えますが、これは、非常に高度なスキル。実は相当難しいことです。カメラは意識せず、自然な形でインタビュアーを見るようにしましょう。ただ、このとき、体はカメラを意識します。具体的に言うと、体を少しカメラの方に傾けるようにします。これは対

人術の一種ですが、カメラに傾聴の姿勢を取ることで、カメラの向こうにいる大勢の人々、つまり視聴者に向けて語り掛ける形になるのです。

インタビュアーに応じる際、背景のビジュアルをコントロールすることも重要です。商品やポスター、会社のロゴなどを配置することで、経費をかけずにブランディングを図ることが出来ます。商品を手を持つたりするのはNG。あくまでも自然に背景に溶け込ませるとよいでしょう。

インタビュアーに慣れていないと、自信が無く、補足を重ねて話が長くなりがちです。短く言い切る勇氣を持ちましょう。長々と話しても、編集されてしまいます。短いセンテンスで伝えると、話が上手に聞こえます。簡潔に、印象深くポイントが伝わるようにすることが重要。普段から話し方を意識しておきましょう。

取材はありがたい半面、緊張するものです。気合を入れようと、「よし、一杯ひっかけて」などと絶対には考えないように。これで大失敗した人を知っています。アルコールやカフェインは感覚を鈍らせ、興奮してつい気が大きくなり、失言にもつなが

ります。また、ミルクなどの乳製品は口を粘らせます。ミネラルウォーターで水分補給するようにしましょう。

最後に、やはり大切なのは練習です。取材の申し込みがあつたら、周囲にアドバイスを求めつつ、動画を撮って分析を行い、トレーニングしましょう。自然に話すのではなく、自然に見えるように話すのです。

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。

会員企業の皆様へ

平成29年9月6日(水)、下記の通り「障害者雇用促進の要請」を受けましたのでお知らせいたします。
会員の皆様のご理解とご協力をお願いいたします。



障害者雇用促進のお願い

会員企業の皆様におかれましては、平素より障害者の雇用に関し、ご理解とご協力を賜り感謝申し上げます。

障害者が、能力と適性に応じた雇用の場に就き、経済社会を構成する一員として就業生活において能力を発揮することは、自立と社会参加のために非常に重要なことであり、相互に人格と個性を尊重しあう共生社会の実現に向けて社会全体の取り組みが求められています。

本県の障害者雇用状況は年々改善され、平成28年6月1日現在、民間企業における障害者雇用数は3,697人と過去最高となり、また、実雇用者数も2.34%と6年連続で法定雇用率を達成するとともに過去最高を更新しておりますが、法定雇用率に達していない企業は350社で、雇用義務のある企業の約40%にのぼっているなど依然厳しい状況にあります。

現在ハローワークには4,400人余りの障害のある方々が求職登録をし、就職の機会を待ち望んでおります。

沖縄県では、沖縄労働局、関係機関と連携し、障害者雇用優良事業所表彰、求職者に対する職業訓練、「障害者就職面接会」の開催など、様々な支援を通じ障害者雇用の促進に取り組んでいますが、障害者の雇用確保においては、事業者の皆様のより一層の取組が期待されるところであります。

つきましては、会員企業におかれましても、障害者の雇用維持はもとより、働く意欲と能力を有する多くの障害者の雇用機会の拡大にむけた、一層のご理解をお願い申し上げます。

沖縄県知事 翁長 雄志

沖縄県教育委員会教育長 平敷 昭人

沖縄労働局長 待鳥 浩二

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構

沖縄障害者職業センター所長 川村 浩樹

まちゼミ開催に向けて

9月13日(水)、平和通り商店街の商人塾にて、第三回まちゼミ勉強会(講師 岡崎まちゼミの会代表 松井洋一郎氏)を開催いたしました。「まちゼミ」とは、商店街の店主が講師となり、それぞれのお店の商品やサービスについて紹介する無料の講習会です。15年前に愛知県岡崎市で始まったまちゼミは、今や全国300地域・1万店舗を超える規模に広がっており、那覇商工会議所では、11月3日(金)より開催されるまちゼミ実施に向けて商店街の皆様をサポートしております。

今月号の商工ニュースに、まちゼミのチラシが同封されていますので、



講師 松井洋一郎氏

是非、お時間ございましたらご参加ください。きつと皆さまの生活に役立つ講座がいくつもございます。以下は講座の一例ですがご紹介いたします。街歩きガイドツアー、公設市場の歩き方、自家焙煎珈琲の楽しみ方、宝屋さんの貴金属の見分け方、おやこで学ぶ浴衣の着付け、美容薬膳料理、上手に描ける眉レッスン、大人の発達障害について、市販薬の上手な使い方・選び方、窓装飾のコーディネートなど19店舗35講座(9月20日現在)と盛り沢山な内容で開催いたします。皆様、どうぞご参加下さい。

中小企業相談部(新垣・當山)



当日の勉強会の様子



お客様と繋がる！

販売促進セミナー開催！

9月20日(水)午後7時より那覇市平和通り商店街 商人塾にて「売上アップ！お客様と繋がる！販売促進セミナー」(講師 島袋一恵先生 受講者約40名)を開催しました。以下、セミナーの内容をご紹介します。

POPや広告などの販促物を作る

際に基本は、①誰が②誰に③何を伝えて④どうして欲しいのかを意識します。ある調査によれば新聞折込チラシの反応率は0.016%と言われており、新規より既存の顧客を大事にする自分の環境にあった販促を考える必要があります。

お店にお客さんが多く来店する店(飲食店、小売店)はPOPや立て看板が有効であり、来店が少ない事務所などニュースレターや紹介カードが有効な手法となります。

情報化社会と言われて久しい今日、インターネットの活用は技術の進歩とともに大きく変わりつつあります。特にスマートフォンやFacebookやInstagram、ツイッターといったSNSサービスが個人でも情報発信を容易なものにしており、それらを活用した販売促進の手法も盛んに取り入れられています。SNSを利用した商品やサー

ビスの紹介については、「どこから買うかより、誰から買うか？ 広告より誰かが体験したことを知らせること」、個人として主観と感情を込めて親近感のある情報発信を心がける必要があります、他の評価を気にして自分の可能性をつぶさない気持ちを持つことも大切です。

(中小企業相談部 新垣・當山)

セミナーの様子▶



◀ 講師を囲んでの記念撮影



日経BPヒット総合研究所
上席研究員
渡辺 和博

『おいしいもの』をつくれれば売れるのか

全国各地の事業者さんとお話して戸惑うことのひとつが「おいしさとは何か」の考え方の違いです。地域特産の野菜や果物、海産物などを使った加工食品や食材はたくさんあります。これを地産地消だけでなく遠くまで運んで価値ある商品にするためには、いくつか越えるべきハードルが存在します。相談会などで事業者の皆さまとお話すると「まず食べてみてください。おいしいでしょう？」と言われて、後は「おいしいから、市場や取引条件はこちらの思うままに売れるはず」といった結論に導く人がいます。

食べ物はおいしければ売れるというのは間違いだと真っ向から否定するのは、全国にイタリアンレストランを展開するサイゼリヤの創

業者、正垣泰彦氏です。『おいしいから売れるのではない。売れているのがおいしい料理だ』という著作まであります。正垣さんは、料理のおいしさにとって見た目、香り、味、後口、それに価格も大事な要素だと言います。これらがちゃんと整って初めて人はおいしいと感じるのだそうです。また、先日お会いした食材通販のオイシックスのバイヤーは、近ごろの消費者は「口よりも頭でおいしさを感じている」と言います。

単に口に入れたときの味だけでなく、自分が求めている用途やシーンに対してその食品がマッチしているかが重要とのこと。サイゼリヤはコストパフォーマンスを理論的に追求して実践するチェーンストア理論の体現者です。

例えば、ライスをのせるお皿を洗う際は、お皿を左手で持ちスポンジを3回転させるとか、ティブルは左右に4往復して満遍なく拭くといったように、行動を細分化して品質と時間をコントロールしています。また、オイシックスはインターネット通販という売り方の特性を生かして、同じような力テグリーで同じような価格帯の商品を二つ同時に売ってみてどちらが売れるか、いわゆる「ABテスト」を徹底的に繰り返して消費者が求めているニーズの核心を常に研究しています。

こうした大企業の研究に裏付けられた商品を相手に、地域の小規模事業者の商品は戦っていかねければなりません。逆に言えば、大企業では提供できない価値を消費者に提供するにはどうすればよいかを突き詰めることが、地域の事業者には必要なことだと感じます。単に素材が良い、味が良いというだけでは生き残れないと思います。

私は、もちろん小規模事業者にも希望はあると考えています。このごろ地方に行くとき必ず「はやっているおいしいパン屋さんはありませんか？」と聞きます。これが結構あちこちにあるのです。地方は車社会です。場所によっては数十キロメートルも離れた所からパンを買いに来るケースも珍しくありません。しかもパンは毎日の食材ですからたびたびお店を訪れます。この広い商圏、高い来店頻度、さらに大手チェーンではまねができないオリジナルな価値の提供が、ほかの業種業態でも成功の鍵になるのではないかと考えています。

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。

全国商工会議所

業務災害補償プラン

制度スタート

8年目

企業防衛の
決定版！

70,000 件を超える加入をいただいています

！ うつ病による自殺、過労死などによる
労災認定件数が増加

！ 1億円を超える
高額な賠償事例が発生

！ 平成26年 労働安全衛生法改正で
企業の安全配慮義務の厳格化

！ 短期間労働者、パート、アルバイト、派遣社員
非正規雇用労働者の増加

今や、新しい
労災リスクへの対策は、
経営者の
重要な責任
です！



多様化、複雑化の傾向にある「労災事故」から
会員企業も従業員もお守りします！

業務災害補償プランの特長

- 全国商工会議所のスケールメリットによる低廉な保険料
一般加入と比べ約半額の水準
- 労災賠償に備える「使用者賠償責任保険」を標準セット
- 政府労災保険の給付を待たずに保険金のお支払いが可能
政府労災保険への加入が必要です(使用者賠償責任保険は給付決定後の支払いになります)。
- 契約は無記名式。短期間労働者やパート・アルバイトも包括補償
- 保険料は売上高と業種で算出 保険料は全額損金算入可能

大好評

| | | | |
|--------|---|---------|---------------------------|
| 制度運営 | 日本商工会議所 http://www.jcci.or.jp/hoken/saigai.html | お問い合わせ先 | 各地商工会議所 |
| 引受保険会社 | 東京海上日動火災保険株式会社 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 | | 三井住友海上火災保険株式会社 (制度参入順) |

中途加入は毎月受付しています。お申し込み月の翌月1日から補償開始されます。本内容は業務災害補償プランの概要を示したものです。実際の加入および詳細は引受保険会社の約款、パンフレット等に依ります。ご不明な点がございましたら代理店または引受保険会社にお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

那覇商工会議所

〒900-0033 那覇市久米2丁目2番10号

電話 098 (868) 3758 FAX 098 (866) 9834

【引受保険会社】

東京海上日動火災保険株式会社

損害保険ジャパン日本興亜株式会社

三井住友海上火災保険株式会社

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

お見積り、ご加入手続きは「引受保険会社」にお問い合わせください。

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

HAISAI【ハイサイ】

スローガン

熱 ～伝えたい鼓動～



第38代会長予定者
下地 勇気君

9月13日(水)に第64回臨時総会が那覇商工会議所2階ホールで行われました。

総会の部で、平成30年度第38代会長選任と役員選任が選挙管理委員会立ち合いのもと行われました。第38代会長予定者として信任された下地勇気副会長は、熱い気持ちを持ち、優れた行動力と統率力があり、日本商工会議所青年部においても委員長という大役も経験しております。

下地会長予定者と役員予定者を先頭に来年度は、会員一人一人の成長、魅力ある組織作りに向け、手腕を発揮してくれるでしょう。

また、4名の新入会員認証式も行われました。新たな会員を迎え総勢140人を超える大きな単会となりました。



9月臨時総会



那覇商工会議所青年部
新城会長のあいさつ



懇親の部では、下地会長予定者の歓迎式も行われ、「プロフェッショナル勇気の流儀」も上映され、大変盛り上がりしました。



イオン琉球株式会社
取締役会長の末吉康敏氏



沖縄県商工会議所青年部連合会の
平良恵一郎会長



4単会から多くの会員のみなさんが参加されました

8月26日(土)に那覇セントラルホテルで沖縄県商工会議所青年部連合会の会員大会が行われました。

会員大会には各4単会(那覇・沖縄・浦添・宮古島)から多くの会員が集まり、3部構成で盛大に行われました。第1部では、平良会長や上間副会長、識名直前会長の挨拶に続き、各4単会のPR大会がありました。

第2部では、イオン琉球株式会社取締役会長の末吉康敏氏による講演会がありました。「可能性の高い沖縄県と題した講演は、県外赴任の経験から沖縄県の地理的立地やポテンシャル、そして今後の大型プロジェクトによる可能性などを中心に講演頂きました。

第3部では、懇親会があり多くの会員と親交を深めることができました。単会の垣根をこえて多くの会員が集い、交流ができて2時間半を超す時間を感じさせない有意義な会員大会となりました。

我々経済人にとって、大いに刺激となる素晴らしい講演会でした。

「沖縄はアジアの中心としてヒト・モノ・カネが集まる拠点に向けて歩み始めており、夢のある・可能性の高い沖縄において、大きな夢に向かって挑戦してください。」という言葉が印象に残りました。



沖縄県商工会議所青年部連合会会員大会

会員企業紹介

医療法人陽心会

事務長 照屋 周

Q 照屋さん、最初に貴社の紹介をお願い致します。

A 私ども医療法人陽心会グループは、昭和63年11月に那覇市大道に設立し「地域に根ざした地域のための医療」を目指して開業いたしました。その後、那覇市大道と安里を中心に、医療や介護、福祉施設を次々に展開しました。地域の方々が住み慣れた街で生活しながら、いつでも介護が受けられ、医療が必要なときは24時間365日最高の医療を受けられるようにし、さらに食事・介護の提供はもとより、医師や看護師、理学療法士、作業療法士、栄養士や薬剤師にいたるまで、慢性疾患病棟をサポートするスタッフをご自宅に出席させ、高度の医療を行う体制を常に整えています。

Q 次に、Y E Gに入会したきっかけをお願いします。

A 私がY E Gに入会したきっかけは、私自身医療介護福祉業界に身を置きながら、もともと異業種の方々と触れ合いそこから多くの事を学び自分自身の見聞を広めたいと考え、入会致しました。

Q 実際に入会してみての感想をお願いします。

A 入会してみて感じたことは、それぞれが一つの委員会に所属しひとりひとりが役割を持って委員会の事業だったりY E Gでの役割を全うする為に話し合い、汗を流すことで絆が深

まっていくなを感じました。

Q これからY E G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 入会の目的であった異業種とのかわりをもっと広げたいと考えています。沖縄の企業人としてもっと異業種の方々との人脈を広げ、様々な事を勉強したいと考えています。

青年部のひとりひとりが積極的に取り組んでいる様子を見て、気持ちの強さを感じたようです。取材の間も熱く語っていました。



店舗情報 Information

原点は人と街 医療法人 陽心会

設立/昭和63年11月1日 理事長/高良 健
〒902-0067那覇市大道127番地
TEL:098-886-0007
<http://www.youshinkai.jp/>

施設

- 大道中央病院
- メディカルプラザ大道中央
- 介護老人保健施設 やすらぎの里
- 辻町若狭クリニック
- 在宅総合ケアセンター陽心会
- デイサービスセンター安里
- デイサービスセンター三原
- グループホーム たかまーみの家
- グループホーム 大道が丘
- 小規模多機能型ホーム 大道
- 地域交流センター 大道

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



高良 勝盛
(有限会社 ワールド商会)

どうぞよろしく
お願いします！

新入会員紹介

会員企業紹介

琉球家庭料理 葵屋

店長 金城 健太

Q 金城さん、最初に貴社の紹介をお願い致します。

A 私ども葵屋は、那覇市東町で沖縄食材を使用し、沖縄料理をメインとした島唄ライブを無料で楽しんでいただけの居酒屋です。お客様の約7割が県外・海外からのお客様でメニューも英語・中国語・韓国語に対応しています。

Q 次に、YEGに入会したきっかけをお願い致します。

A YEGの先輩から誘われて入会致しました。私自身、もともと人脈を広げたいと考えていたもので、入会するにあたって異業種の方々と積極的に交流を持ちたいと思い入会させて頂きました。

Q 実際に入会してみての感想をお願い致します。

A 当初の目的だった人脈を広げるという事もそうですが、普段はなかなか触れ合う事のない業種の方とも知り合いになったり、いろいろな事を学ぶ機会もふえ自分自身の視野が広がったと感じました。又、いろいろな事業やイベントを経験しましたが、すべてが楽しくやりがいを感じています。

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 ビジネス系の委員長を経験させて頂きたいと考えています。理由は、もともと自分のビジネスの幅を広げたいと感じているからです。

Q 最後に「わったー那覇めしグランプリ決定戦」の協力団体部門長としての意気込みをお願いします。

A 「協力団体部門」は、今期からの新設部門です。その新設部門の初めての部門長という事で他の経済団体と手を取り合い、一緒に盛り上げたいと考えています。「那覇めし」を今よりも更に盛り上げ大きなイベントにできるよう、部門長としての役割を全うしたいと考えています。そして、次年度以降も継続した部門にして、関わって下さった他の経済団体から次も参加したいと言って頂けるよう頑張ります。



店舗情報

Information

沖縄家庭料理と島唄ライブが楽しめる民謡居酒屋

琉球家庭料理 葵屋

那覇市東町11-8 1F TEL:098-996-3356

営業時間/17:00~24:00 (LO.)

<http://www.aoiya-asahibashi.com/>

店舗情報

Stretch&Training Trim

URL:www.trim-stretch.com

沖縄初！ストレッチ専門店「トリム」では、お客様の体の柔軟度に合わせて、体をじっくり伸ばしていきます。現在、那覇空港、真嘉比、プラザハウスで3店舗展開中。真嘉比店、プラザハウス店では、完全マンツーマンによる、パーソナルトレーニングも行います。夏に向けて、体を変えたい方は、ストレッチ、トレーニングをぜひ!!

竹岡和宏・野球経歴

滋賀県立守山高等学校
近畿大学→日本IBM野洲→
中山公式野球クラブ→アトラン
タブレーブスAAA→セント
ポール・セインツ→福岡ダイエ
ーホークス→OBC高島→
2009年現役引退

竹岡和宏の野球徒然日記

みなさんこんにちは。トリムの竹岡です。3ヶ月ぶりとなる、竹岡和宏の野球徒然日記。

今回のテーマは「ドラフト会議」

多くの新人が、プロ野球の世界に飛び込んでいきます。これまで、悲喜交々のドラマを生んできたドラフト会議。入ってくる人がいれば、出ていく人もいます。今回は、入ってくる人にフォーカスした話になります。

1球団6名指名したとすると、12球団で72名。育成などを含めると、80〜90名という人数でしょうか。スカウトはこの日のために、一年間、それ以上の日々選手を追いかけます。球団の補強ポイントにマッチした選手を選ぶこともあれば、将来的に軸になってくれる選手を選ぶこともあり、即戦力を選ぶこともあります。あくまで、「今の時期」での評価。今年で言えば、甲子園を沸かせた清宮くんなどは、どうなんでしょうか。

個人的に、365日野球をすれば上手くなるか?というのと、一時的にはYES。しかし、将来的に見ればNOです。先の、18歳以下野球ワールドカップでは、甲子園出場選手中心に集められ戦いました。結果3位。世界で3位。良くやった結果です。

しかし、優勝のアメリカは、野球をやりますが、他のスポーツ、家族との時間、友達とのプライベートなどを過ごすのと同様に野球をやっています。この時点だけ見ても、365日野球は意味あるの?ということになります。これも文化ですが、人としての成長は、集中すること以外にも、あるんじゃないか、というのが自分の意見です。

さて、ドラフト会議に話を戻します。いつ成長するかわかりません。プロの世界はいずれにせよ、簡単ではないです。「今」の評価にとらわれず、「今」の評価に満足せず、一人一人が人として成長していつともえたら、野球界の人材は、より良いものになっていくんじゃないかと思えます。未来の野球界を背負って立つ若者に期待します!

女性会だより

明星

AKABOSHI

第五回 那覇商工会議所 女性会定例会開催

九月二十日(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チャリティーダンスパーティーについて
- ②北海道全国大会について
- ③商工会議所の共済制度について



▲山内会長挨拶

十二月三日(日)にダブル
ツリーbyヒルトン那覇首里

城で開催される第六回チャリティーダンスパーティーについては、当日イベントとして行う抽選会の景品提供について報告されました。



▲定例会の様様

各会員の関係先への景品提供依頼文を事務局で作成したので、必要な方は事務局へ問い合わせいただき、活用することになりました。定例会の場で、前回のダンスパーティーで提供された景品のリストを回覧しましたので、参考にして依頼活動を進められると思われます。当日は、三十〜五十個の景品を準備する予定になっております。

チケット販売割当てによ

り、各自の販売活動が始まっています。十月以降は販売状況にも動きが出てくると思われるので、集計して状況確認していきます。

北海道全国大会は十月六日(金)から八日(日)の二泊三日の日程になっております。当女性会からは事務局を含め九名が参加します。初日は懇親会に参加して札幌市内に宿泊、二日目は大会、記念講演会に参加後、小樽市内を観光して温泉のある定山溪で宿泊します。最終日は洞爺湖等の観光を予定しています。



▲上原玲子さん

また、今回の定例会では、
会員からのPRの時間を長

めに取ることができました。琉球フィルハーモニックの上原玲子さんと㈱サニーズプランニングの玉田るみ子さんがコラボレーションして開催する「琉球フィルチャペルコンサート」についてのご案内がありました。それから、琉球ゴーレックス㈱の知念礼子さんが、災害時のための保存食について紹介されました。



▲知念礼子さん

定例会の最後には、那覇商工会議所の幸地企画業務部次長とアクサ生命保険㈱那覇営業所の若杉所長から、共済制度の説明がありました。



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、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)

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

「自社の強みで『オープン・イノベーション』を」

ビジネスマッチングの新たな手法として、「オープン・イノベーション」の注目度が高まっています。オープン・イノベーションは、約15年前にヘンリー・チェスブロウ博士がハーバード・ビジネス・スクールで教えていたときに提唱した考え。外部の技術やアイデアなどと組み合わせ、革新的で新しい価値を生み出そうという取り組みです。

国内企業であれば、建設機械メーカーのコマツ（小松製作所）が新たな研究開発を外部と連携してスピーディーに進めていることが有名です。あるいは最近取材した医療機器メーカーでは、電子カルテ対応のネットワーク化に必要な技術・サービスを外部に募集しました。すると、ベンチャー企業や大学の研究機関から思いもよらないプランの応募が多数あり、そのプランを精査して、共同研究がスタートしました。次世代のビジネスが生まれることを経営者は大きく期待しているようです。

このような外部連携の取り組みを、国内でもたくさん見掛けるようになりました。こうした取り組みに対して、ある企業の経営者が「画期的な変化である」とコメントしてくれました。筆者もまったく同感です。その理由は、これまでの日本企業は自前主義＝クローズドイノベーションでビジネスを考えようとしがちであったからです。外部連携が苦手だったのです。

ところが、自前主義では時間と資金が足りず、さらに顧客の高度な要望に応えることが困難な時代になりつつあります。それならば、どうするべきでしょうか？ 海外では外部連携でビジネスを生み出すのが当たり前です。デンマークの老舗玩具メーカーであるLEGO社や米国のGE社など、海外には、新たなビジネスの発想を果敢に外部から募集して大きな成果につなげている企業が数多くあります。日本でも取り組んでみるか……と考えた企業が同時多発的に出てきたのでしょう。おそらくオープン・イノベーションは企業の規模に関係なく、実践を検討すべきテーマとして高い注目度が続くことでしょう。ただ、取り組むのであれば成果につなげたいものです。

そこで、経営者が押さえておきたいポイントの一つを紹介させてください。それは、自社の強み＝コアコンピタンスのテーマで取り組むこと。自社に強みがない分野でオープン・イノベーションを立ち上げて、外部から見れば魅力的ではないので、成果の出る組み合わせが生まれる可能性は限りなく低くなります。さらに会社のイメージを誤ってPRすることになる懸念があります。自社の強みを棚卸ししてから取り組むべきと考えてください。

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。

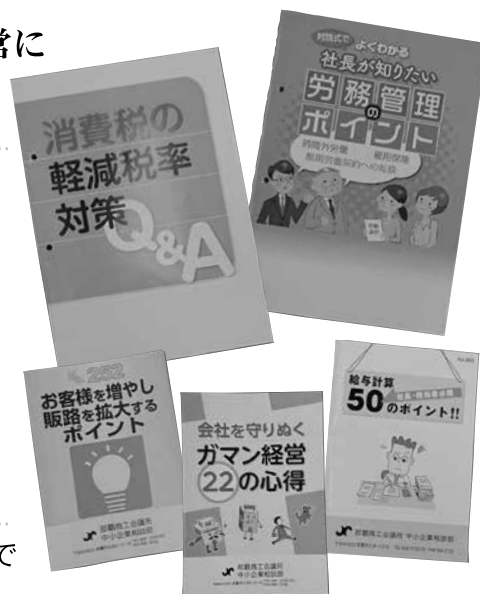
企業経営に役立つパンフレットを 無料で配布しています!

那覇商工会議所・中小企業相談部では、企業経営に役立つ小冊子を無料で配布しております。

今回は

- ①対面式でよくわかる
社長が知りたい労務管理のポイント
- ②消費税の軽減税率対策Q&A
- ③お客様を増やし販路を拡大するポイント
- ④会社を守りぬくガマン経営22の心得
- ⑤社長・担当者必携 給与計算50のポイント!!

ご希望の方は直接、那覇商工会議所・中小企業相談部までお越し下さい。



お問合せ

那覇商工会議所 中小企業相談部

〒900-0033 那覇市久米2丁目2番10号 ☎098-868-3758

～65歳超雇用推進助成金のご案内～

65歳超継続雇用促進コース

65歳以上への定年の引上げ、定年の定め廃止、希望者全員を対象とする66歳以上の継続雇用制度の導入のいずれかの措置を実施する事業主の皆様を助成します(平成29年5月1日支給申請分から助成額等の一部を変更いたしました。)

主な支給要件

- ・労働協約または就業規則で定めている定年年齢等を、過去最高を上回る年齢に引上げること。
- ・定年の引上げ等の実施に対して、専門家へ委託費等の経費の支出があること。また、改定後の就業規則を労働基準監督署へ届け出ること。
- ・1年以上継続して雇用されている60歳以上の雇用保険被保険者が1人以上いること

支給額

- ・定年の引上げ等の措置の内容、60歳以上の被保険者数、定年等の引上げ年数に応じて10万円から145万円(ただし1事業主あたり(企業単位)1回限り)

高齢者雇用環境整備支援コース

以下のいずれかの高齢者の雇用環境整備の措置を実施した事業主の皆様を助成します

措置の内容

- ①機械設備、作業方法、作業環境の導入または改善による既存の職場または職務における高齢者の雇用機会の増大
- ②高齢者の雇用の機会を増大するための雇用管理制度的導入または見直し及び高齢者に対する健康管理制度的導入

支給額

- 以下の(1)、(2)いずれか低い額を支給します(上限1,000万円)
- (1)措置に要した経費の60%(75%)、ただし中小企業事業主以外は45%(60%)
 - (2)措置の対象になる1年以上継続して雇用されている60歳以上の雇用保険被保険者1人あたり28.5万円(36万円)〔《 》内は生産性要件を満たす場合。〕

高齢者無期雇用転換コース

50歳以上かつ定年年齢未満の有期契約労働者を無期雇用へ転換した事業主の皆様を助成します

申請の流れ

- ①高齢者雇用管理に関する措置を実施し、無期雇用転換制度を整備
- ②転換計画の作成、機構への計画申請
- ③転換の実施後6ヶ月間の賃金の支給
- ④機構への支給申請

支給額

- ・対象労働者1人につき48万円(中小企業事業主以外は38万円)
- ・生産性要件を満たす場合には対象労働者1人につき60万円(中小企業事業主以外は48万円)

生産性要件とは「助成金の支給申請を行う直近の会計年度における「生産性」が、その3年度前に比べて6%以上伸びていること(生産性要件の算定対象となった期間中に、事業主都合による離職者を発生させていないことが必要です)」が要件です

生産性 = $\frac{\text{営業利益} + \text{人件費} + \text{減価償却費} + \text{動産} + \text{不動産賃借料} + \text{租税公課}}{\text{雇用保険被保険者数}}$

■お問合せや申請は、都道府県支部高齢・障害者業務課(東京、大阪は高齢・障害窓口サービス課)までお願いします。



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 沖縄支部 高齢・障害者業務課 (TEL: 098-941-3301)

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

地域経済の実態をどうやって把握するか？

地域経済の実態をどうやって把握するか？

2017年7月13日、筆者は猛暑の中、三つの記者クラブ(兜(かぶと)倶楽部、日銀金融記者クラブ、内閣記者クラブ)を回った。大和証券グループが新たに開発した、最先端の人工知能(AI)技術を活用して地域別の景況感を示す「大和地域AI(地域愛)インデックス」(以下「地域愛インデックス」)に関する記者会見などを行うためである。この模様は、テレビ東京系列「WBS」で放映されたことに加えて、日本経済新聞社、朝日新聞社、共同通信社の記事などを通じて、全国に報道された。

地域愛インデックスとは、日本銀行「地域経済報告(さくらレポート)」の文章データをAIモデルで指数化したものだ。日銀の各支店などからの報告を集約したさくらレポートは、毎四半期公表される。地域別の景況判断はメディアでもよく取り扱われる。ただ、さくらレポートは景気の現状は把握しやすいものの、定性的な情報であるため、ヒストリカルな推移を定量的に把握することは難しい。

文章を定量的な情報へと変換できれば、景況感の推移を把握しやすい。例えば、「景気は拡大している」や「景気は弱含んでいる」と記されているとき、読み手は「景気が良い表現」がどれかを識別できるが、この感覚を数値化できないだろうか。こうした課題に対してAIは極めて有効なツールとなる。「文章と景気評価」に関する膨大なデータがあれば、その関係性をAIが学習することで、「どのような表現が、景況感にどの程度プラスか」を数値化できる。実際、こうした学習に適したデータとして内閣府「景気ウォッチャー調査」がある。同調査では景気の5段階評価とその判断理由のコメントが公表されている。地域愛インデックス開発に当たり、われわれは約7万行の文章データをAIに学ばせることで、文章から景況感指数を算出するモデルを構築した。

地域愛インデックスを用いると、各地域の総合的な景況感のヒストリカルな推移を把握することができる。加えて、最終的な指数の変化に対する分野別の寄与度を見ることで、どの分野が景況感を変化させているのかをヒートマップ(データを可視化するために数字データの強弱を色で視覚化する方法)で示すことも可能だ。

なお、地域別の代表的な経済統計としては、都道府県別GDPの「県民経済計算」があるが、該当年度が終わってから3年以上後に公表されるため、速報性に乏しい。また、景気ウォッチャー調査や日銀短観は地域別の結果が公表されるものの、アンケートであるため、象徴的なイベント(例えば、英国のEU離脱など)による影響を受ける可能性がある。

一方、地域愛インデックスはこれらの欠点が少ないため、地域経済を把握する重要なツールの一つとなり得る。7月の地域愛インデックスは、輸出拡大を背景とした増産基調から全9地域中5地域(北海道、東北、関東甲信越、近畿、中国の各地方)で上昇となった。先行きに関しては、輸出主導で生産が上向いている地域が多いことから、外需の下振れリスクに警戒が必要であろう。また、労働需給がタイトである北陸と中国では、人手不足による生産活動などへの悪影響が全国に先んじて表れるリスクがある。

現在、わが国では、人口減少と地域経済縮小の悪循環を断ち、地方創生を実現することが喫緊の課題となっている。地方創生の推進には、地域特性に即した政策の実行とともに、地域の景気の現状を的確に把握することが欠かせない。今後、われわれは地域愛インデックスを大和総研ウェブサイト上で毎四半期公表する方針である。次回、10月上旬公表予定の地域愛インデックスの動向が大いに注目されよう。

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。

美麗寶島との出会い

「台湾フェア2017 IN 沖縄」開催 中琉協会

中琉協会 総会開催

平成二十九年九月二十一日 那覇商工会議所2階ホールにて中琉協会（会長 石嶺伝一郎）の総会が開催された。総会では、平成二十八年度事業報告・決算報告、平成二十九年度事業計画・収支予算が承認された。平成二十九年度の事業計画では、「台湾に関する経済講演会・セミナーの開催」や「経済視察訪問団および派遣および台湾からの受け入れ」「方治氏顕彰碑の清掃および修理などの検討」が盛り込まれた。台湾の関係団体と連携をとりながら、台湾との経済・文化交流を更に進めていく。

台湾フェア 開催

中琉協会 総会終了後、会員は、美麗寶島との出会い「台湾フェア2017 IN 沖縄」のオープニングセレモニーに移動、石嶺伝一郎 中琉協会 会長もテープカットに参加し、台湾フェアの開催を盛り上げた。
一階のエントランスでは台湾夜市をイメージした屋台での本格台湾料理や宜蘭県が誇る世界一に輝いたウイスキー「カバラン」や台湾ビールが堪能できた。



二階のホールでは宜蘭県の特産品や工芸品が揃い、菓子、お茶などの販売も行われた。
ギャラリーの通路では、台湾の観光名所を巡る「台湾鉄道観光写真展」も開催され、台湾の美しい風景と鉄道の写真は、台湾への旅情を誘う展示となった。
三日間の開催で多くの参加者があり、台湾の新たな魅力を伝える素晴らしい機会となった。

会員の窓



手作りゆびわ物語は、

結婚指輪（マリッジリング）や婚約指輪（エンゲージリング）を初めて自分で作られる方が、誰でも簡単に楽しく短時間で製作できるお店です。

お金を出せば、ナンでも手に入る時代だからこそ買ったものでは決して味わえない「人の手の温もりや愛情」を感じることのできる指輪を通して、これから結婚されるお二人を応援し続けたいと思い日々、お客様と一緒に指輪作りを頑張っております。

結婚式をする人もしない人も思いを込めて作った「結婚指輪（マリッジリング）」や「婚約指輪（エンゲージリング）」は世界に1つだけの宝ものとなりその体験は、大切な思い出となることでしょう。

製作品は熟年の職人が綺麗な指輪に仕上げ2ヶ月でお手元にお届けいたします。製作時間は約3時間で作れます。ル・マリアージュでは随時電話にてご予約致します。

小さな手作り指輪の専門店
ル・マリアージュ
<http://mariage-ring.com/>

〒901-0311

糸満市武富268番地 ポルトリアン101号室

☎ **090-9782-3928**

オーナー 石川 恵美子



法政大学大学院
政策創造研究科
教授 坂本光司

着物のトータルサービス業になった 『きものブレイン』

1990(平成2)年当時、着物の小売市場規模は1兆5000億円程度あったが、それ以降年々減少し、今や約2750億円となっている。

このことは、織物の産地として栄えてきた新潟県十日町市でも同様で、560億円あったピーク時の生産額が、今や40億円にも満たない。その主たる原因は、少子高齢化に伴う市場の縮小や西洋文化の進行に伴う着物離れと業界では考えてきた。

しかしながら、「株式会社きものブレイン」社長の岡元松男さんらは、衰退の最大の要因は市場の縮小ではなく、供給側の問題と考えたのである。そして、次から次へとこれまで存在しなかった新しい価値を創

造提案してきた。その結果、同社は業界の著しい衰退傾向とは逆に、右肩上がりにその業績を伸ばしている。

同社は、現社長である岡元社長と、その妻、岡元真弓副社長で創業した。二人は脱サラし、当初、呉服商を経営していたが、その中で着物に関するさまざまなニーズやウォンツの存在を知った。例えば、ある顧客から「着物を着てもお手入れができないため、大切な着物は汚さないようにできるだけ着ないよう」にしている……と言われたことなど。ショックを受けるとともに、呉服商として売りつ放しではなく、販売した商品にトコトン責任を持つ必要性に

駆られた。

このことがきっかけで、岡元夫妻は1983年、着物を販売するだけでなく、着物のアフターケアやビフォーケア事業に乗り出していく。アフターケア事業とは着物の着用後の染み抜きやかけ直し、さらには丸洗いなどであり、ビフォーケア事業とは仕立て前の反物の修正やガード加工(撥水加工)などである。また、着物の縫製職人の激減や価格志向の強い顧客の要望に応えるため、ベトナムのホーチミン市に直営工場を設立し、着物の安定供給にも注力した。

こうした経営スタイルは、当時の業界の常識からいって非常識そのものであったが、岡元夫妻は「何が正しいか、何が正しくないのか」を決断軸にし、努力を重ねた。その結果、7年間赤字経営であったが、その後ゆっくり着実に動き出し、現在、社員数286人、売上高27億円、約1万4000の呉服店と取引する、全国最大規模の「着物のトータルサ

ービス企業」にまで成長・発展したのである。

先日、機会があつて、新たに建設された「きものブレインファクトリー」を見学させていただいた。企業とは改めて「市場創造業」であると実感した。

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。

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 相談実施中! 無料 訪問相談 もあります!



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 | 正規雇用化に関する相談 | 採用支援に関する相談 |
|------|--|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ●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 | <ul style="list-style-type: none"> ●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 | <ul style="list-style-type: none"> ●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！】

■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)

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------|
| ・10月26日(木) 初めての障害者雇用～支援制度の紹介 | ・1月25日(木) 助成金計画書の書き方講座 |
| ・11月16日(木) 助成金計画書の書き方講座 | ・2月22日(木) 求める人材を集める方法 |
| ・12月14日(木) 両立支援(育児・介護)と高齢者に関する助成金 | ・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



コラム

アラフォー見聞録(7人目)

～ひとりカラオケ～

1人でカラオケに行く勇気のある人は滅多にいない。

普通なら気の合った仲間とポテチとビール片手に、マイクを奪い合った方が楽しい。

もし、元カレがいれば、ばっぺーたら帰りにどうにかなるんじゃないかと

淡い期待もないでもない。店の入口に「お1人様の入店はお断り！」と書いてある店は

当然ないが、最近では1人カラオケが流行りらしい。1人でカラオケに行く勇気のある人は当然、人生経験豊富過多で賞味期限寸前のアラフォーである。

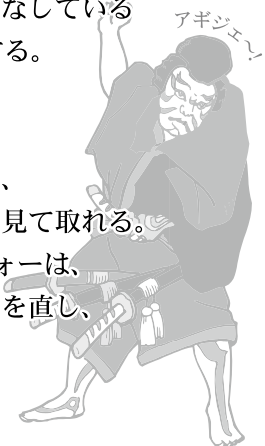
社内では目立たず、上司の指示も「チッ！」舌打ちせず黙々と素直に仕事をこなしているアラフォーは、1人でカラオケ店の個室に入った途端、別人かと思う程豹変する。

選曲といえばハードロック系の激しい楽曲に限られる。

その様は獅子の如く髪を振り乱し、ヒールは折れんばかりに床を踏みつけ、何かを掴もうと宙に突き上げた拳は震え、店員が見たら痙攣していると思い、救急車の手配をするのではないかという程、激しい修羅場が個室の小窓から見て取れる。

休むことなく連続で5曲「ガォ～、ギョエ～!、アギジエ～」と絶叫したアラフォーは、肩で大きくハァーハァー息を整えドリンクを一気に飲み干した後、髪のを直し、Diorの紅をさして何事もなかったような平均点顔で帰途につくのである。

不幸にも見かけた方は、「まぶや～込め」をして下さい。



column

～ 会員事業所の皆様へ ～

事業承継対策の一環として、自社株の概算評価をおすすめします

事業承継に向けて、経営者が準備すべきことは多岐にわたります。

とりわけ、「**自社株**」の承継は経営権と財産の承継両方に関連し税負担なども伴う重要な問題で、早く始めることが肝要ですが、自社株の評価額が分からなければ対策は立てられません。

そこで、商工会議所の共済/福祉制度の引受会社のアクサ生命では、「**自社株概算評価シミュレーション**」を無料で実施させていただいております。是非、この機会にご相談ください。

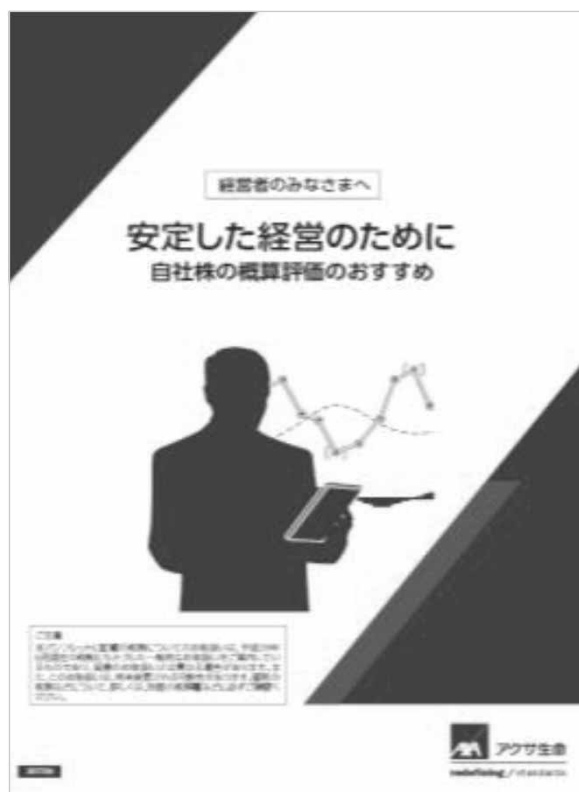


自社株概算評価シミュレーション

自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。アクサ生命の「自社株概算評価シミュレーション」は、経営者のみなさまへ、安定した経営のために、自社株の概算評価をおすすめします。

- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。
- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。
- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。
- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。
- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。
- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。
- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。
- 自社株の概算評価は、事業承継の重要なステップです。

アクサ生命 redefining / standards



経営者のみなさまへ

安定した経営のために 自社株の概算評価をおすすめ

アクサ生命 redefining / standards

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。

アクサ生命保険株式会社 沖縄支社 那覇営業所
〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地2-8-1 JEI那覇ビル5F
TEL:098-862-5084

AXA-C-170928-1

商工会議所福祉制度キャンペーン

期間：平成29年 9月15日～11月30日

ベストウィズクラブでは、「福祉制度キャンペーン」を9月～11月に実施しています。本キャンペーンは「商工会議所福祉制度」を会員の皆様にご理解いただき、会員事業所の福祉向上にお役立ていただくことを主な目的としています。

「商工会議所福祉制度」は、経営者・役員の皆様の保障や退職金準備ほか、入院・介護・老後に備えた様々な保障ニーズにお応えするものです。

商工会議所職員とアクサ生命保険株式会社の担当職員がお伺いした際には、是非ご協力いただきますようお願い申し上げます。

「ベストウィズクラブ」は、商工会議所共済制度・福祉制度の普及・推進を目的とし全国各地の商工会議所およびアクサ生命保険株式会社により運営されている組織です。



木下 喜人



荻堂 香織



宮里 正美



金城 令子



若杉 満



神谷 美賀子



盛根 育恵



蔵下 英一郎



比嘉 恵利子

私たちがお伺いいたします！

お問い合わせ先 那覇商工会議所 業務部

TEL:098-868-3758 FAX:098-866-9834

引受保険会社 アクサ生命保険(株) 沖縄支社 那覇営業所 TEL:098-862-5084 FAX:098-862-5089



業況DIは、3ヵ月ぶりに改善。

先行きは慎重な見方残り、ほぼ横ばいの動き

産業別にみると、今月の業況DIは前月に比べ、建設業、小売業、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。

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 |
|----|----|----|------|------|-----|
| ㇁ | ㇁ | ㇁ | ㇁ | ㇀ | ㇂ |

- ・「民間工事、公共工事ともに堅調で売上は改善傾向にある。特に、人手不足に対応するためのICT関連工事が増加している」(建築工事業)
- ・「鉄鋼を始めとする建設資材価格の高止まりに加え、人手不足に伴う人件費・外注費の増加により、採算が圧迫されている。元請会社に対する価格転嫁交渉を検討せざるを得ない」(職別工事業)

【製造業】

| 業況 | 売上 | 採算 | 資金繰り | 仕入単価 | 従業員 |
|----|----|----|------|------|-----|
| ㇁ | ㇁ | ㇂ | ㇁ | ㇂ | ㇂ |

- ・「秋の行楽シーズンを控え、今後売上の改善が見込めるが、台風や長雨などの天候不順に伴う原材料の価格上昇により、採算の確保が難しい。諸経費を削減して、対応するほかない」(食料品製造業)
- ・「軽自動車などの新車販売が好調なことに加え、欧州、アジアなどへの輸出も増加しているため、取引先からの引き合いが多く、売上は改善傾向が続いている」(自動車部品等製造業)

【卸売業】

| 業況 | 売上 | 採算 | 資金繰り | 仕入単価 | 従業員 |
|----|----|----|------|------|-----|
| ㇁ | ㇂ | ㇂ | ㇁ | ㇁ | ㇂ |

- ・「鮭の水揚げが前年の半分にも満たず、売上が伸ばせない。供給不足により仕入価格は5割程度上昇しており、採算も圧迫されている」(水産物卸売業)
- ・「人手不足が深刻な建設業を中心に、省力化を目的とした設備投資が増加し、売上は改善した」(産業用機械卸売業)

【小売業】

| 業況 | 売上 | 採算 | 資金繰り | 仕入単価 | 従業員 |
|----|----|----|------|------|-----|
| ㇁ | ㇁ | ㇁ | ㇁ | ㇁ | ㇁ |

- ・「気温の低い日が続き、夏物衣料が低調だったため、早めに商品を秋物に切り替えたところ、9月に入り、例年以上の売上となっている」(衣料品小売業)
- ・「パート・アルバイトの採用・定着に難航しており、人材確保が喫緊の経営課題。さらに10月からの最低賃金の上昇で、採算悪化は避けられず、先行き不安が高まっている」(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 |
|----|----|----|------|------|-----|
| ㇁ | ㇁ | ㇁ | ㇂ | ㇀ | ㇁ |

- ・「海外のウェブサイトへの広告掲載などにより、インバウンド需要が増加し、売上は改善した。他方、生鮮食品価格や運送費の上昇で収益は圧迫されている」(飲食業)
- ・「北朝鮮のミサイル発射計画の影響で、グアムや韓国への団体旅行のキャンセル・延期などが相次ぎ、売上が落ち込んだ」(旅行業)

冬 は 長 袖

K a r i y u s h i W e a r

「冬に着るかりゆしウェア」キャンペーン



～ 長袖かりゆしウェア販売会～

日時／平成29年10月24日(火)・25日(水) 2日間 10:00～20:00 (最終日は19:00終了)

場所／沖縄タイムスビル (1階 エントランスホール)

イベント内容

- *長袖かりゆしウェア展示販売
- *コーディネート展示
- *かりゆしウェアパネル展
- *グルメコーナー
- *わしたショップ販売コーナー

かりゆしウェアトークショー

日時／10月29日(日) 14:00～14:30

場所／沖縄の産業まつり会場 (沖縄県立武道館内ステージ)

トークショーテーマ／「冬に着る かりゆしウェア」



仲井 眞 淳
演出・プロデューサー
ファッションショーを多く
手掛け、コーディネート
にも携わる。

沖縄県衣類縫製品工業組合の
ブース内にて長袖かりゆしウェア
展示販売同時開催中

那覇商工会議所

創立90周年記念事業

Cafe & Sweets Fair

カフェ & スイーツフェア

絶品スイーツを
召し上がれ

先着200名様に
お菓子を
プレゼント♪

10/20(金) 21(土) 22(日)
15:00~20:00 10:00~20:00 10:00~18:00

開催場所

沖縄タイムスビル 1階
那覇市久茂地 2丁目-2-2

主催 那覇商工会議所

後援 那覇市・(一社)那覇市観光協会