

新潟商工会議所 E-mail 通信

Vol. 147

発行日：平成28年12月20日

担当：会員サービス課 service@niigata-cci.or.jp

〒950-8711 新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル7階

URL <http://www.niigata-cci.or.jp> E-mail office@niigata-cci.or.jp

今後の会議所活動の方向性について確認～新体制での正副部会長・委員会長と正副会頭が懇談～

正副会頭と正副部会長との懇談会を11月14日（参加者26名）に、同じく正副委員長との懇談会を11月28日（参加者30名）に開催しました。いずれも改選後の各部会・委員会の方向性について発言をいただいた後、意見交換を行いました。福田会頭は「関係するテーマについては、部会・委員会が共同で研究していくなど、商工会議所の声をまとめ、行政等へ届けていきたい。魅力溢れる地域づくりの推進にご協力願いたい」と今後の会議所活動に対する所信を述べました。各部会・委員会の今後の活動方針の発言概要は以下の通りです。

商業部会

近年の少子高齢化や、インターネット販売の急成長による商業への影響を踏まえ、部会員事業所の経営に役立つような情報提供に努める。「会員相互の交流の機会」を意識した部会活動を展開していきたい。

工業部会

地域製造業の基盤強化や発展に向けたセミナーの開催強化、展示会等への出展支援、視察研修会の充実、「技の蔵」HPの活用見直しなどに取り組み、活発な交流活動を展開したい。

建設・不動産業部会

今年度は「人材確保」、「人材育成」をテーマに取り上げている。燕三条方面への視察見学会も好評を得た。今後も時宜にかなうテーマを選び、部会員事業所の一助となるような活動を進める。

金融業部会

今年度は、講演会や視察見学会のテーマを「グローバル」と決め、講演会や地域企業の視察を行った。今後も適宜テーマを検討しながら進めていきたい。

輸送業部会

次世代自動車の発展・普及によってもたらされる変化や人材不足問題等の諸課題について研究・情報共有し当所管内の事業所の発展に寄与したい。

観光業部会

訪日外国人旅行者が全国的に増加している中、外国人旅行者をより多く呼び込むための方策を探る。佐渡金銀山の世界遺産登録に向けても機運醸成に努めたい。

情報・サービス業部会

大変幅広い業種で構成されている当部会は、従前から引き続き、身近なテーマでの講演会やセミナー、先進地への視察見学会など、各分野の研修並びに交流活動を幅広く行って参りたい。

教育福祉医療部会

今年度は「健康経営」をテーマにした研究会を

開催し、大阪方面の福祉・医療関連の先進施設を視察見学した。今後は一般市民も対象としたセミナーを開催するなど一層の認知度向上を図りたい。

総務委員会

各部会・委員会の部会長、委員長がメンバー。事業計画並びに予算、決算などの審議が主であるが、今後もパワーアップ5000推進委員会の活動を強力にバックアップしていきたい。

企業経営委員会

今年度は法人実効税率のさらなる引き下げを求めて、中堅・中小企業に対する課税強化に反対してきた。中小企業の経営にとって真に必要な提言となるよう議論・研究を深めていきたい。

国際貿易委員会

今後は、新潟港の利用拡大を念頭に、新潟県産品の輸出拡大に向けて、「オール新潟態勢の構築」を中心に引き続き調査・研究を進める。

まちづくり委員会

ICT分科会においては、先日新潟市と意見交換会を実施。年度内にはまちづくりにおけるICT活用策に関する提言書を提出予定。ユニバーサルデザイン分科会、新潟駅周辺整備分科会においても、関係機関への提言・要望に向けて検討・協議を行っていく。

政策委員会

提言書「新潟市域版DMOの構築を柱とする新たな観光に関する提言 新潟市の交流人口拡大に向けて」をとりまとめ、提言を行った。現在は「農業を活用した地域の活性化」をテーマに調査・研究を行っている。並行して、過去の政策委員会の提言内容に関する勉強会なども開催していきたい。

パワーアップ5000推進委員会

入会促進と退会防止に寄与するよう当委員会の発案ではじめた「ビジネス情報交換会」は好評。今後も5000会員を目指して取り組んでいきたい。

労務管理のお知らせコーナー「ワクワク通信 12月号」

ワーク社労士事務所 社会保険労務士 五十嵐 保

★★★今月のテーマ《 求人への応募が無い…です。 》★★★

先日、ある会社で、求人の件について、お話しを伺っていた時のやり取りです。

『2~3ヶ月前から、求人の募集を出しているのですが、全く応募がありません。どうなっているのでしょうか?』

『今年に入ってから、同じようなお話しを多くの会社で聞いています。誰でも良いと言うわけにもいきませんし…。求職者が会社を選ぶ時代に入っているのかもしれませんね。』

上記のように、従業員の採用が難しくなった…という会話が増えてきているように感じています。

ご存知のように、日本は少子高齢化社会となり、特に若年者層の採用は、増え厳しくなることが予想されるところです。そこで今月号は、このテーマを考えてみましょう。

・有効求人倍率などの公表数値について

ハローワークでの有効求人倍率や雇用保険の受給状況などを見てみましょう。

厚生労働省新潟労働局によると、公表数値は下記の様になっています。

新潟県全体では、平成26年10月有効求人倍率は1.16倍、平成27年10月有効求人倍率は1.18倍、平成28年10月は1.35倍と求人倍率は伸びているようです。有効求人倍率が上がっている背景には、いわゆる団塊の世代（1950年前後生まれ）の方が65才を迎え、人手不足感の強まりが一因であることは、既にご存知かと思います。その反面、求人倍率と反比例するように、雇用保険の受給人数は減っています。

平成26年10月は、8,406人、平成27年10月は7,601人、平成28年10月は7,117人となっています。（いずれも新潟労働局職業安定部の報道発表資料より引用。）

雇用保険（主に失業手当ですが…。）の受給者が減っているということは、退職する人が少なくなっていることの他に、比較的早期に転職先が決まっているために、失業手当の受給まで行かない人の両方が考えられます。

あくまで個人的な肌感覚ですが、ハローワークに行っても、職を探している人は、以前よりも少なくなっているように感じます。

・採用を増やしている企業の取り組みについて

このような状況の中でも、応募者数および採用者数を増やしている企業もあります。新潟市内のある会社（従業員約100名）の社長から、直接、お聞きした内容です。以前は、求人を出しても、なかなか応募が無い状況が続いていたとのことです。応募者を増やすためにと、取り組んだのは、主に下記の3点です。

①求人媒体を広げたこと。

→ハローワークだけでなく、求人情報誌やインターネットの求人サイトへの掲載、中でも求人情報誌は掲載記事のスペースを倍にした、とのことです。（求人スペースを拡大すれば、それだけ掲載費用は増えます。）

②賃金を上げたこと。

→大きな決断ですが、求人票の賃金を上げたそうです。ただ、実際に賃金を上げることは、在籍している職員とのバランスも考える必要があります。

以上、2点の取り組みは、残念ながら、直接的な効果はなかった、とのことです。

③そこで、次に実施したのは、休日数で、年間休日を6日増やしました。休日を増やしたことについては、予想より効果があり、応募者数が増えて、採用数も予定を確保できた、とのことです。もちろん、応募者数が増えたことは、年間休日を増やしたことだけでなく、上記2点の取り組みの他に、仕事内容や職場の雰囲気等も関係していることは言うまでもありません。

今回の会社の場合は、求人への応募者数を増やすキーワードとして、休日が大きいようでした。

ただ、会社の制度として、年間休日数を増やすことは難しい企業もあると思います。いえ、難しい会社の方が多いでしょうか？自分達だけでなく、取引先にも協力を頂いて、体制づくりができればいいでしょうが…。

それよりも、有給休暇の取得を増やす取り組みの方が、現実には着手できるでしょうか？

有給休暇は、全く取得していない従業員は、繰り越し分を含めて40日を持っている方も少なくないと思います。有給休暇取得促進策の一つとして、計画有休のような方法で、休暇の取りやすい雰囲気をつくることにチャレンジしてみては如何でしょうか？（社長自ら、休みを取ると、部下も休みやすいかも…です。）

最後に、主に介護業の事業所で実施している取り組みを紹介致します。面接の前に、『職場見学』を積極的に取り入れていることです。面接ではなく、本当に職場を見てもらってから、求人に応募するかどうかを決める方法です。求職者が応募を迷うのは、『職場の雰囲気』や『どんな人が働いているのだろう？』という不安があるからだと思います。ぜひ、多くの業種で、面接の前に『職場見学』を取り入れていただくことをお勧め致します。採用の難しい時代になっています。自社の採用の方法を、今一度、見つめ直す必要があるかもしれません。☆詳しい内容については、労務管理の専門家にお聞き下さい！新潟県社会保険労務士会ホームページ <http://www.sr-niigata.jp>☆



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および同イノベーション・マネジメント研究科兼担教授。ほかに、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。

「警備業でも障がい者雇用を可能にした『ATUホールディングス株式会社』」

わが国には現在、15歳から64歳の在宅障がい者が354万人いるといわれているが、そのうち民間企業で雇用されている障がい者はわずか45.3万人にすぎない。内訳は身体障がい者が32.1万人(70.9%)、知的障がい者が9.8万人(21.6%)、そして精神障がい者にいたってはわずか3.4万人(7.5%)である。働く力があり、本人の多くも働きたいと願っているにもかかわらず、企業で雇用されている障がい者は全体のわずか12.8%、10人に1人程度なのである。

企業での障がい者雇用がなかなか進んでいない最大の理由は、多くの企業やそのリーダーたる経営者が障がい者雇用に関する思い・熱意が不足し、関心も総じて低いからである。事実、データを見ると、障がい者の法定雇用率は2.0%であるにもかかわらず、現状は1.88%であり、その達成企業の比率も47.2%といまだ半分にも満たない。

こう言うと、障がい者雇用に積極的に取り組もうとしない企業関係者の中には、障がい者の能力の問題や自社の仕事の性質や職場環境などから、できない・やれないと反論する企業があると思われるが、それは全くの誤解・甘えであると言わざるを得ない。というのは、「障がい者に働く喜び、働く幸せを提供したい」「障がい者を生活保護対象者から納税者に変えたい」「同じ人間として見て見ぬふりはできない……」とあえて事業を立ち上げ、障がい者雇用に尽力している経営者も存在するからである。そればかりか、障がい者一人一人に手取り足取り指導・支援を行うことにより障がい者を成長させ、結果として業績を順調に伸ばしている企業も少なからず存

在しているからである。

その企業の1社が、今回取り上げる「ATUホールディングス株式会社」という名の警備会社である。本社は福岡市、現在は福岡県全域を営業エリアとしている若い会社である。「障がい者警備員では安全は守れない」とか「障がい者警備員は仕事の生産性を下げる……」といわれている中、そんな見方・考え方を見事に否定してくれた、障がい者雇用での草分け的存在の警備会社である。

同社の設立は2012年であるが、本格的に障がい者雇用に乗り出すのは現経営者である岩崎龍太郎氏が入社した14年からである。設立してまだ5年目、障がい者雇用も14年からであるが、既に障がい者の社員は20人、そのうちの8人が身体・知的・そして精神の障がい者、さらにいえば8人中5人が重度障がい者である。障がい者法定雇用率でいえば、その比率はなんと65%となる。しかも全員を非正規ではなく、あえて正規社員として雇用している点も傾聴に値する。

ここ1~2年間の主な警備実績を見ても、そのレベルの高さに驚かされる。「福岡国際マラソンの警備」「キャナルシティ博多の駐車場警備」「バス会社の進路確保の警備」、そして「分譲マンションの新築工事の警備」など、高度な警備を要求される仕事が多いからである。

現在、警備業界の障がい者雇用率は1%程度、しかもその大半は軽度の身体障がい者の雇用であるが、同社の取り組み姿勢と実績は見事である。こういう企業こそ、社会は応援すべきである。



**万代くんとつばさくんの
“ロダン・タイムズ”**
税理士：八百板 誠

紅葉見物は、桜見物より難しい
ドライバー4人の強行軍
土曜日は、徒步2万歩。日曜日は下呂温泉経由の旅



京都の紅葉編

**(その1) 京都の紅葉は、仕事が優先なので…
3年に一度くらい。**

今年の京都紅葉巡りは、一番の見頃である、11月第3週末の予定でした。しかし、第3週末は、相続人への説明のため週末はお仕事。

そこで第4週末に、強行軍に耐えられるメンバー4人にて、京都旅行を計画しました。

以前京都旅行は、宿が取れにくいくことから、その対策として浜大津ホテルを紹介しました。

最近の京都は外国人客も多く、宿（浜大津さえ）が全く取れません。そこで、敦賀（福井県）に金曜日宿泊、土曜日5時台に出発してからの京都見物となりました。（日曜は雨予報）出発時点のネット宿予約は、金曜日が敦賀駅前ホテルシングル4部屋、土曜日が大津ビジネスホテルのシングル2部屋と見切り発車。偶然土曜日朝6時にネット予約（同ホテル）に空室が2部屋出来ました。

（追加空室がなければキャンセル予定）

○京都の紅葉見学のポイントは、次のとおり。

- ①拝観の開始時間は、9時からが多い。
- ②京都の市街は、車で移動しない。
電車の路線を決めて、その沿線を巡る。
- ③車はホテル、又は近くの駐車場に置く。
- ④ロダン君は、ホテル沿線にある有名居酒屋に開店前から並ぶ。

(その2) 土曜日 滋賀県の一般道を走る

敦賀から、一番近い紅葉スポットは、**メタセコイア並木**（滋賀県高島市）です。ここでは、日の出前に、カメラ小僧（親父）の車が十数台先着しておりました。ここにある樹木は、普通の紅葉の樹木と違い、洋風な紅葉です。

次に、琵琶湖の西側を走り進むと、厳島神社風の鳥居が見えます。ここが、琵琶湖のパワースポット**「白髭神社」**です。

（駐車場は急カーブの後にあります。鳥居が近づいたら、前の車の急ブレーキに注意）

インターネットの宿泊予約で、キャンセル料の発生が当日の場合には、1週間前から何度トライをしても、時間の無駄だとわかりました。天候を見なが

ら、3日前より目的地、宿泊地、見学地を決めています。

(その3) 京都紅葉第一弾 鬼沙門堂

まず鬼沙門堂（京都市山科区）へ。山科駅からは徒歩1.7Kmです。しかし車で向かうことに。

駅を離るとコインパーキングが3つしか無く、手前700mからは、参拝道が片側交互通行状態に。たまたま駐車場が空。徒步10分、ここからはピックリの連續でした。（急な階段・御朱印帖に長蛇の列・動く竜と鯉。）肝心の紅葉は落葉気味。

(その4) 車の置き場所にさまよう

みんな京都市内には車で向かわない。

宿泊ホテルαー1大津では、駐車場を予約するもワゴン車は不可でした。近隣の駐車場にも停められず、一駅離れた、膳所（ぜぜ）駅に停めました。

ハンドルキーパー（飲めない人）がいたため、京都市内での飲酒後に車にてホテルへ戻ることに。

(その5) 東福寺の人込みは凄い。

東福寺駅（JR線）を降りたら、びっくり。臨時出口もあるほどの大混雑。駅からは東福寺参道まで、人が切れ間なく歩いています。行った人は全員が「通天橋」を渡ります。

庭園内では、3方路に分かれて拝観できますが、一番右側を歩かないと、通天橋まで20分以上の時間差が生じます。（合流が右1か所、その他2か所）こちらも、紅葉は落葉の始まり。また今度、の思い出で後にしました。

(その6) 伏見稻荷神社には、

熱心な鳥居の寄進者がいた？？？

今年は赤い紅葉を諦め、沿線の「伏見稻荷神社」へ向かいました。赤い鳥居が、無数につながる景色は、日本人も外国人も興奮します。こちらは、紅葉の見どころが無いのですが、大満足できます。

鳥居の左側を歩く人から、「あれもこれも寄進者が同じ人、毎年している人（吉日建入さん）はすごい人！」。しかし、数歩進むと言わなくなりました。寄進者名は右側にあります。皆さんこの謎が解けますか？

(その7) その後も女性陣は不死身でした。

午後2時に京都駅へ。朝から5か所の見学巡りで、徒步数は2万歩近く。居酒屋優先組は、駅近サウナで一休み。女性陣は伊勢丹地下にてお土産タイム。

4時7分に鴨川沿いの「赤垣屋」に並び1番乗り。開店前には行列20人以上。京風おでんに舌鼓。万願寺唐辛子焼きが全部当たりで全員ヒーヒー。

これもまた良し。

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

日本商工会議所が 30 日に発表した 11 月の商工会議所 L O B O (早期景気観測) 調査結果によると、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「不变」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けとなっており、業況改善に向けた動きは力強さを欠いている。

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「不变」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。

詳細は、日商ホームページ (<http://www.jcci.or.jp/lobo/lobo.html>) を参照。

C A C C I 設立50周年総会

視察ミッションを派遣



台湾の蔡英文総統（中央）と視察団参加者ら

日本商工会議所は 11 月 23~25 日、アジア商工会議所連合会 (C A C C I) 設立 50 周年総会視察ミッションを台湾・台北に派遣した。日商の佐々木幹夫特別顧問を団長に各地商工会議所役員ら 59 人が参加した。総会では、全日本空輸の篠辺修社長がインバウンドなどについて講演。総会に先立ち開催された食品・農業に関する分科会では、青森商工会議所の若井敬一郎会頭が風評被害の払拭（ふっしょく）を通じた東北とアジアの交流を訴えた。

簿記に「初級」創設

ネット試験で来年 4 月から実施

下記の各号の仕訳を示しなさい。ただし、勘定科目は選択肢の中から最も適当なものを使用すること。			
仕入先東京商店に対する買掛金￥350,000 の支払いとして、小切手を振り出した。			
借方科目	金額	貸方科目	金額
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
現金￥1,200,000 と備品￥300,000 を元入れして開設した。			
借方科目	金額	貸方科目	金額
現金 <input checked="" type="checkbox"/>	1,200,000	現金 <input type="checkbox"/>	1,500,000
備品 <input type="checkbox"/>	300,000	備品 <input type="checkbox"/>	
銀行に当座預金口座を開設し、現金￥1,000,000 を預け入れた。			
借方科目	金額	貸方科目	金額
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	

仕訳問題の試験画面イメージ

日本商工会議所はこのほど、簿記検定試験の「初級」を創設し、2017 年 4 月から実施することを決定した。日商簿記検定における新しい試験（級）の施行は、1961 年以来、56 年ぶりとなる。「初級」は、実施から採点、合否判定をインターネット上で行うネット試験方式で実施するため、学習の進行に合わせて活用ができる。なお、試験会場は商工会議所が認定するため、自宅での受験はできない。現行の 4 級は今年度で終了とする。



『パワーアップ 5000』運動

ご紹介下さい！おひとり一社

<http://www.niigata-cci.net/nyukai/>



全国に 515 ある商工会議所は、125 万会員のネットワークを活かし、それぞれの地域において経済社会の発展のため、様々な事業を実施しております。経営全般の相談にお応えすることはもちろん、会員限定の「無担保・無保証人融資制度」「無担保第三者保証人不要の特別保証制度」「メンバーズローン」などの有利な融資制度が利用できます。お取引先、関連会社などでまだご入会いただいている事業所がございましたら、是非、ご紹介くださいますようお願い申しあげます。

新入会員をご紹介いただいた会員の皆様には、ご紹介いただいた事業所が加入した場合、年度を通算して

① 紹介件数 1 件から 4 件までは、1 件につき 1,000 円、

紹介件数 4 件を超える分は、1 件につき 2,000 円の新潟市共通商品券を進呈いたします！

② 紹介件数上位 5 社（複数会員紹介事業所に限る）に会頭感謝状を贈呈します。



親事業者との価格交渉についてのお悩みは、
「価格交渉サポート相談室」にご相談ください。

「下請かけこみ寺」は、下請取引の適正化を推進することを目的として、全国48ヶ所に設置し、中小企業の取引上の様々なお悩みに対して相談員や弁護士が相談に対応しています。

この度、新たなメニューとして、親事業者からの単価値下げや無償での金型保管・管理などの要請に対し、取引条件の交渉力向上を支援する「価格交渉サポート事業」を開始しました。ご相談内容に応じた専門家・経験者による個別相談指導(例えば、価格交渉を行うノウハウなど)を無料*で受けることができます。是非お気軽にご相談ください。

無料相談は1企業につき3回まで。またご相談内容によっては、専門家派遣以外の方法をご提案することもございます。

ご相談は

フリーダイヤル



0120-735-888

(価格交渉サポート相談室)

受付時間 平日9:00~12:00/13:00~17:00

(土日・祝日・年末年始を除く) 携帯電話・PHSからもご利用になれます。

価格交渉サポートセミナー(無料)

開催日時：1月19日(木) 14:00～16:00

開催場所：新潟県民会館（新潟市中央区）

募集定員：42人

下請等中小企業の方が取引先との価格交渉を行う際に、あらかじめ知っておくべき基本的な法律の知識、トラブル発生のおそれのある取引内容や交渉力向上のヒントになる事項等について、分かりやすく説明します。

セミナーは、全国で順次開催いたします。下記のサイトで日程等の詳細をご確認のうえ、ご都合の良い会場にお申込みください。

セミナーの
詳細・
お申込は

公益財団法人
全国中小企業取引振興協会
[http://www.zenkyo.or.jp/
kakakusupport/seminar.htm](http://www.zenkyo.or.jp/kakakusupport/seminar.htm)



取引上の悩みを抱えていませんか？
「下請かけこみ寺」にご相談ください。

「下請かけこみ寺」では、中小企業が抱える取引上のトラブルでお困りの方に、問題解決に向けたアドバイスを行っています。

- ◆ 相談に係る費用は不要です
- ◆ 本部及び全国47都道府県に設置しています
- ◆ 匿名でも相談を行うことができます
- ◆ 相談内容はもちろんのこと、相談を受けたこと自体も秘密として取り扱います
- ◆ 企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員や弁護士が対応します

お近くの「下請かけこみ寺」につながります



0120-418-618

消費税の価格転嫁に関する相談は



0120-300-217

受付時間 平日 9:00～12:00／13:00～17:00

(土日・祝日・年末年始を除く)携帯電話・PHSからもご利用になれます。