

今後の増便化、交流促進に好感触 ～ 台湾視察研修ツアー ～

定期便化が決定した台湾線の利用促進と当所創立120周年記念事業としての会員の交流促進を目的に、2月17日～20日の3泊4日で台湾視察研修ツアーを実施しました。参加者は25名。中華民国交通部観光局の林坤源国際組組長への表敬訪問では、新潟—台湾便の増便と今後の交流促進に向けた意欲的な意見交換を行うことができました。また、台湾の代表的な観光地を巡りながら、会員同士の親睦も深まった大変有意義な視察研修ツアーとなりました。

(1) 台北市日本工商会・日本台湾交流協会と

参加者との交流懇談会

蔡英文新政権の経済政策は、①投資活性化、②イノベーション推進（クリーンエネルギー、IoT、国防イノベーション等）、③社会の安心（長期ケア10年計画）④市場の開拓（新南向政策）⑤その他（労働基準法改正、外国人材活用促進策、税制改革等）などであるが、なかなか実態が見えてこないことで、支持率の低下に繋がっている。日本と台湾は貿易相手国として非常に密接な関係にある。今後の更なる交流促進を期待している。

(2) 中華民国交通部観光局林坤源国際組組長表敬訪問

【林組長】 台湾観光親善大使小林幸子さんの故郷で

ある新潟県の商工会議所の皆様の訪問を心より歓迎する。昨年は日本から台湾への観光客が189万人（前年比16.5%増）、台湾から日本へは429万人（前年比13.6%増）、日台双方を合わせて600万人を超えている。今年目標は、台湾への観光客を200万人にすること。新潟—台湾間の航空便は、まだまだ本数が少ない。

増便を望むとともに、今後は「修学旅行」の誘致を促進していきたい。

【福田会頭】 新潟—台湾便の航空路開設及び通年運航についてお力添えいただき感謝申し上げます。台湾という国は大変魅力的な国。今後の交流促進と、増便に向けて鋭意努力して参りたい。今後ともよろしく願い申し上げます。

豊富な知識が人間の幅を広げる 大人になっても、ココロと脳の健康が大切！

～ 和田秀樹氏特別講演会を開催 ～

2月13日、新潟県信用保証協会との共催で、『受験は要領』がベストセラーとなって以来、大学受験の世界のオーソリティーとしても知られ、また、映画監督としても活躍している精神科医・評論家・受験アドバイザーの和田秀樹氏を講師に招き、「ココロを元気に！景気が良くなる～大人のための勉強法～」をテーマに、特別講演会を開催しました。

【和田氏講演概要】

- ・ エビングハウスの忘却曲線によれば1時間後には学習した知識の半分以上は忘れてしまう。徹底した復習重視で、要領よく知識を頭に残すことが受験勉強のテクニク。このテクニクは、大人になっても使える。
- ・ 歳をとっても単純記憶は落ちない。繰り返し復習することによって、記憶はより定着する。暗記は夜に行い、復習にはテストをすると効率的である。
- ・ 40歳以降は前頭葉が縮み始めるため、前頭葉を活性化させることが大切。物事を考えたり覚えたりすることで前頭葉が鍛えられる。
- ・ 脳に良い暮らしとは、規則正しい生活と十分な睡眠をとることである。毎日欠かさず朝食を食べ、食事は1日20品目が理想。また、「社交の促進」や「笑いを増やす」ことも大切である。
- ・ 認知心理学からみた頭の良い人とは、問題解決能力のある人、知識を用いて推論のできる人である。豊富な知識が推論の幅を広げる。
- ・ 決めつけや二分思考（白黒はっきり区別する）、完全主義はココロに悪い。目標を設定することは、ど

んなことにおいても重要である。「相手に勝つ」など漠然とした目標ではなく、最低限クリアすべき目標を立てられることが大人としての頭の良さであり、具体的なゴールを数値化していくことが大切である。

・ 社会にはEQ (emotional intelligence) が大切。相手の立場に立つことによって「共感」が生まれ、仲間と助け合い、支え合うことでパフォーマンスが良くなる。

・ 間違った方向の努力は成果が出ないだけでなく、自己評価を下げてしまう。努力の方法を変えることで成功に繋がることもある。物事がうまくいかない時は、運や素質のせいにするのではなく、自分自身を省みて手法を改善することが大切。

・ 皆、自分が優秀な戦力となろうとするが、万能になる必要はない。自分に不足する能力をどう補うかを考える監督的センスが欲しい。インプット（知識）を増やすこと以上に、「この学力でどう合格するか」を「考える力」の方が大切。AIの時代に入る今、今の生活をより向上させるために「こんなものを作ってもらえたら！」と発想することが一つの才能である。

★★★今月のテーマ《 生きる制度とするために…。 》★★★

『ウチは、パートタイマーには、有給休暇を与えていないのです。でも、本人から有給休暇は自分も対象になるはずでは？と言われたのですが、本当なのですか？』

上記の内容は、3年位前に、当事務所に問い合わせがあった実話です。

その時の事業主の方は、有給休暇を取れるのは正社員だけだと、本当に思っていたようです。

当方より、年次有給休暇の取得要件の案内をした後は、正社員以外の方も取得できるように見直しを致しました。

言うまでもなく、年次有給休暇は、要件を満たせば、パートタイマーやアルバイトの方でも取得できます。ただ、法律上で認められていたとしても、実際に有給休暇を取得するためには、従業員の間で協力が得られるような職場環境でないと取りにくい、というのが実態ではないでしょうか？

今月号では、有給休暇をはじめとした様々な取り決めについて、『生きる制度とするために必要なこと』について考えていきます。

・年次有給休暇の取得要件は？

「使用者は、その雇入れの日から起算して6ヶ月間継続勤務し、全労働日の8割以上出勤した労働者に対して、継続し、又は分割した10労働日の有給休暇を与えなければならない。」（労働基準法第39条）

使用者は雇入れの日から6カ月間継続勤務して全労働日の8割以上出勤した労働者に対しては、10労働日の有給休暇を与えなければなりません。その後1年経過ごとに同様に次の日数の付与が必要です。

※パート、アルバイト、嘱託等と呼ばれる短時間労働者や、管理監督者も同様です。

年次有給休暇の付与日数 （週の所定労働日数が5日以上又は週の所定労働時間が30時間以上の労働者）

勤務年数	0.5年	1.5年	2.5年	3.5年	4.5年	5.5年	6.5年以上
付与日数	10日	11日	12日	14日	16日	18日	20日

〈例〉4月5日採用の場合は10月5日に10日を与え、その後、毎年10月5日に上記の表に該当する日数を与えます。給料の締切日や勤務シフトの期間とは全く関係なく、採用日から起算します。

比例付与日数 （週の所定労働日数が4日以下かつ週所定労働時間が30時間未満の労働者）

週所定労働日数	1年間の所定労働日数	勤務年数						
		0.5年	1.5年	2.5年	3.5年	4.5年	5.5年	6.5年以上
4日	169日から216日	7日	8日	9日	10日	12日	13日	15日
3日	121日から168日	5日	6日	8日	9日	10日	11日	
2日	73日から120日	3日	4日	5日	6日	7日		
1日	48日から72日	1日	2日	3日				

* 所定労働日数が週により決まっている場合は「週所定労働日数」、それ以外の場合には「1年間の所定労働日数」で判断します。

* 年の途中で労働日数の契約が変わった場合であっても、付与日時点の所定労働日数で計算します。

（出典：厚生労働省東京労働局発行『労働基準法のあらまし』より引用）

労働基準法第39条で明記されているように、年次有給休暇は、たとえ就業規則や労働条件通知書に定めなくても、定められた要件を満たせば、法律上取得できる制度です。

・『生きる制度』とするために大切なことは？

実際に、年次有給休暇を取得できるようにするには、いくつか決めることがあります。

会社の中で、一定の手続きについて定める必要があるからです。

1. 全従業員に基本的な制度のことを知ってもらうこと。
2. 休暇を申請するには、何日前までに希望を出すか？
3. 休暇の申請手続きは、誰にするのか？

会社によっては、他にも、決めることがあるでしょうか？

その他、繁忙期の間はできるだけ避けて欲しい旨を、伝える必要があるかもしれません。

さて、ここからは、最も大事なことをお伝え致します。

年次有給休暇に限らず、会社の制度を従業員が利用するには、『職場での空気』が大切です。

ある事業所で、退職した従業員から、直接聞いた言葉が忘れられません。

『うちの会社では、『取れる空気』では、ありませんでした。』

皆様の職場では『取れる空気（雰囲気とも言いますが…。）』でしょうか？

今月号の内容が『生きる制度』となるような、きっかけ作りをしていただければ幸いです。

☆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> ☆

一定の手続きについて決めていない時に、
当日、メールで有給申請をしてきた
従業員に、どう対応しますか？



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任教授。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。

「こだわり商品を扱うスーパー・まるおか」

JR高崎駅から車で20分ほど走った巨大なショッピングモールの隣に、小さな食品スーパーがある。派手な広告物もなく、よく気を付けていないと、通り過ぎてしまうほどだ。

店舗面積はわずか145坪、1店舗主義であるが、この小さなスーパーに、まるでファンのような顧客が東京圏はもとより、遠くは新潟県や長野県からも日常的にやって来る。そればかりか客単価は平均の2倍以上、中には1回の買い物で2万円以上使う顧客もいるという。それは、なんといっても同店が仕入れ販売している商品に魅力があるからである。

ちなみに、同店で扱っている商品は約6000アイテムであるが、その中に全国どこのスーパーでも売られている、いわゆるNB（ナショナルブランド）商品は全く存在しない。販売されている商品は、同店の丸岡守社長をはじめとする全スタッフが「当店のお客さまにこそ食べてほしい」と、厳選した全国各地の逸品ばかりである。明るい店舗の中に入ると、壁には「食は命 食べるものは安さや便利さだけで選ばない、命をつなぐ大事なモノ」「テレビCMにだまされないでください。自分の舌と頭で判断」などと筆書きされた大きな張り紙が目につく。

丸岡社長は、「大手販売店の商品は、低価格を意識するあまり、原価を圧迫するくらいが強く、生産

者の苦勞を無視していると思います。ですから、当店では産地などの仕入れ先から一切値引きをしません。またNB商品の多くは、大量生産であるが故、効率を求めるあまり、味は重視するものの、安全・安心に注力する側面が弱くなるのが目立ちます。ですから、当店では全国各地で少量しか生産されない商品で、多少価格が高くても、本物でおいしく、安全・安心、健康な商品を発掘し、そこに理解があるお客さまを育てたいです」と話す。こうした経営姿勢が顧客に理解されるまでにしばらく時間を要したが、努力が実り、今やチラシ広告などを一切出していないが、口コミで同店の人気広がっている。

先日、社会人大学院生たちと同店を訪問してきたが、明るい店舗の棚には、ほかのスーパーでは見たこともないような逸品が所狭しと並んでいた。その中には、日本で唯一の無殺菌牛乳である北海道の「想いやり生乳」が720mlで1620円、フランス産「グラスフェッドバター」は250gで2580円で販売されていた。より驚いたのは、「当店では〇〇を除くマーガリンは販売しません」とか、「当店では〇〇コーラは販売しません……」といった張り紙であった。いやはや驚くほどのこだわりのお店である。



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

新企画 ちょい旅 & 頑張るロダン君
ちょい旅 今回のこだわりは貸し切りバス
旅行幹事編

ちょい旅 パート2

(その1) ちょい旅 今回は貸し切りバスの旅

新連載の「ちょい旅」とは、「何かにこだわった」ちょいとした旅。

ロダン君は、貸し切りバスの旅企画を年に1回行います。日帰りの旅のため、県内か近県を候補地に企画をします。

参加者は40名程度で大型バスを利用します。ロダン君は、立ち寄りコースを全て企画・予約してから、バス会社に報告したら、「あなたの企画コースは、プロみたいですね」と言われました。

(その2) 昨年のメインは、 三春の滝桜

三春の滝桜といえば、行った方も多いと思います。昨年から、観桜料金が、車1台いくらから、一人300円に変わりました。

観光バスは桜が一番近い駐車場が利用できます。昨年は、桜の開花が早く、祭りの初日(土曜日)に行ったのですが、既に散りはじめでした。

さらに料金徴収が大幅アップにより、駐車場は空いていました。10年ほど前に朝5時半に現地について観桜した思い出があり、貸し切りバスにて訪れることをお勧めします。

(その3) やわらぎの湯

次に向かったのは、同じ三春町にある「やわらぎの湯」です。以前紹介した通り、こちらはラジウムのサウナが特色となっています。

がん患者さんが治療目的で訪れているので、静かに入浴することをお願いしました。温泉入浴以外に、ラジウムサウナを利用するには、ゴザを買わないといけません。

(その4) 食事の場所は、 アサヒビール園 福島本宮店

本宮インター近くのビール園には、50名くらい入る部屋があり、この部屋を押さえられたらラッキー。

ただし、料理台はジンギスカンタイプとナベタイプがあるため、シェアして食べましょう。飲み放題コースは安く、出来立ての生ビールも最高です。アイスクリームの食べ放題や、シルバー割りもありますよ。

(その5) その前年は、 温泉めぐりの健康ウォーク

福島の裏磐梯標高1200mにある、鷲倉温泉、赤湯温泉、野地温泉、新野地温泉は、歩いて1kmちょいなので、4湯めぐりができます。さすがに4湯完全制覇をした人はいませんでした。2湯、3湯めぐりをするにはできます。

貸し切りバス一行は、一番手前の「鷲倉温泉」バス停で全員降車しました。ゴールを新野地温泉として、現地解散をしました。

ロダン君は、幹事のため鉄分の多い赤湯温泉と、新野地温泉の2湯を堪能。どの温泉でも、乳白色温泉に入れる、名湯の集中地帯ですよ。

昼食は、新野地温泉でしたが、お酒の持ち込みを事前交渉していました。参加者が生ビールを頼むは頼むはで、幹事さんは湯上りながら冷や汗モード。結果は予算内でしたが、飲み放題でない場合には持ち込みは必要ですね。

帰りに、地元民熱愛の「揚げまんじゅう」を土産に持ち帰るため、猪苗代町に立ち寄りました。「せんべや」というお店で、週末は予約しないと買えません。ロダン君は、何度か予約をしたことがあります。が、「40箱」の予約に驚かれました。

さて、今年と来年もこの企画幹事を仰せつかりました。何処が良いか、思案中です。

上越方面なら、休暇村と関燕温泉コース。
魚沼方面なら、魚沼の里と三国川(さぐりがわ)温泉。

鶴岡方面なら、芋煮とポップの湯。
食にこだわれば 別な選択もありますね。

業況D1は、足踏み。先行き改善見込むも、懸念材料多く、慎重な見方続く

日本商工会議所が28日に発表した2月の商工会議所LOBO（早期景気観測）調査結果によると、2月の全産業合計の業況D1は、▲24.0と、前月から▲1.0ポイントの悪化。大雪など天候不順による客足減少や消費者の節約志向、人手不足の影響などにより、サービス業・卸売業の売上が減少した。また、建設業や製造業を中心に原材料や燃料の値上りを指摘する声が聞かれた。中小企業の景況感、電子部品、自動車関連の生産や住宅など民間工事の底堅い動きに下支えされているものの、改善に向けた動きは足踏み状況となっている。

先行きについては、先行き見通しD1が▲16.7（今月比+7.3ポイント）と改善を見込むものの、「悪化」から「不変」への変化が主因。インバウンドを含む消費の拡大や設備投資の増加、海外経済の回復に加え、プレミアムフライデーを契機とする個人消費の喚起に期待する声も聞かれる。他方、消費の一段の悪化や人手不足の影響拡大、米国大統領の政策の不透明感、原材料・燃料価格の上昇による収益悪化などへの懸念から、中小企業においては業績改善に確信を持たず、業況感は横ばい圏内との見方が続く。

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

「東日本大震災からの着実な復興・創生に向けた要望」

三村会頭「今村大臣のリーダーシップで実現を」



左から高橋代表、鎌田会長、三村会頭、今村大臣

日本商工会議所の三村明夫会頭は3月6日、東北六県商工会議所連合会の鎌田宏会長（仙台・会頭）、東日本大震災沿岸部被災地区商工会議所連絡会の高橋隆助代表（原町・会頭）らと共に、復興庁に今村雅弘復興大臣

を訪ねた。

三村会頭は、日商が取りまとめた要望書「東日本大震災からの着実な復興・創生に向けた要望・民間活力を喚起する継続的な取り組みを」を提出し、被災事業者の販路確保・開拓に向けた強力な支援などを要望。「今村大臣のリーダーシップでぜひ実現してほしい」と要望内容の実現を強く求めた。

今村大臣は、「インフラや市街地を整備しても働ける場がなければ住民は戻って来ることができない。その意味では、産業の再生は重要な課題」と被災地の復興に向け取り組んでいく考えを表明。観光については、インバウンドだけでなく、日本人観光客の誘致の必要性も強調。東北の歴史、文化、自然などを掘り起こしてアピールしていく方針を示した。



「パワーアップ5000」運動

ご紹介下さい！おひとり社

<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ない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上げます。

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。