

発行日:令和 4 年 2 月 10 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 <https://www.niigata-cci.or.jp>

E-mail office@niigata-cci.or.jp

最新情報を随時
ご確認ください!

時短営業等への協力金 「新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金」のご案内

1 月 21 日からの「まん延防止等重点措置」の適用に伴い、新潟県が発出した令和 4 年 1 月 21 日 0 時～2 月 13 日 24 時までの営業時間短縮及び種類提供の停止の要請に、全面的に応じた飲食店等に対し、**新潟市**で協力金の支給を行います。

なお、新潟市以外にも店舗をお持ちの場合は、各市町村での申請も必要となりますのでご注意ください。

【対象店舗】

食品衛生法に基づく飲食店営業許可を受けている店舗（居酒屋、カラオケボックス、結婚式場等を含む）

【支給要件等】

- ①要請対象となる施設を営む法人または個人事業主で、令和 4 年 1 月 20 日以前から営業し、申請時点において営業を継続していること
- ②要請期間の全ての日において、経営する全ての対象施設が要請に全面的に協力していたこと
- ③業種別ガイドラインに基づく感染防止対策を実施していたこと
- ④営業時間短縮または休業について、店頭ポスター、チラシ、HP などで周知していたこと

【申請に際しての必要書類】

- ①屋号・店名や飲食スペース、感染防止対策の実施が分かる店舗の外観・内観の写真
- ②営業時間短縮又は休業に関して告知する HP、SNS、店頭ポスターの写真、チラシ、DM 等

【支給額】

5 時から 20 時までの時間短縮営業（酒類提供禁止）

- ・中小企業者：1 日あたり 3 万円～10 万円
- ・大企業：1 日あたり上限 20 万円

5 時から 21 時までの時間短縮営業（酒類提供は 20 時までに限る）※認証飲食店のみ選択可

- ・中小企業者：1 日あたり 2.5 万円～7.5 万円（売上条件により別の定め有り）
- ・大企業：1 日あたり上限 20 万円（売上条件により別の定め有り）

【申請受付】

令和 4 年 **2 月 14 日**（月）～（予定）

今後、「まん延防止等重点措置」の延長が適用された場合、要請期間等が変更となる可能性があります。最新の情報や詳細は下記 URL か右記 QR コードから随時ご確認ください。

https://www.city.niigata.lg.jp/business/shoko/jigyousha_covid19/kakudaiboushi5.html



【お問合せ】専用コールセンター（開設準備中）

コールセンター開設までは、新潟市産業政策課へ

TEL：025-226-1610

売上が30%以上減少した方に法人最大250万円、 個人最大50万円を給付！「事業復活支援金」のご案内

国では、コロナ禍で大きな影響を受ける事業者、地域・業種問わず、固定費負担の支援として、5ヵ月分の売上高減少額を基準に算定した額の一括給付を行っています。過去に一時支援金または月次支援金を受給している場合は、申請の際、原則として**事前確認は不要**です。また、登録確認機関と「継続支援関係」（当所会員事業所等）にある場合、**事前確認は電話のみで可能**となり、**確認事項も簡略化**されます。

是非お気軽にご相談ください。（当所経営相談課：025-290-4212）

【給付対象】①と②を満たす中小法人・個人事業者

①新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者

②2021年11月～2022年3月のいずれかの月（対象月）の売上高が、2018年11月～2021年3月までの間の任意の同じ月（基準月）の売上高と比較して50%以上または30%以上50%未満減少した事業者

※計算に当たっては、コロナ対策として国または地方公共団体による支援施策により得た給付金、補助金等は、各月の事業収入から除きます。ただし、対象月中に地方公共団体による時短要請等に応じており、それに伴う協力金等を受給する場合は、「対象月中に時短要請等に応じた分」に相当する額を、対象月の事業収入に加えます（給付金の算定においても同じ）。

【申請期間】令和4年1月31日（月）～**5月31日（火）**

【給付上限額】事業規模・売上減少率に応じて以下のとおり

売上高 減少率	個人	法人		
		年間売上高※ 1億円以下	年間売上高※ 1億円超～5億円	年間売上高※ 5億円超
▲50%以上	50万円	100万円	150万円	250万円
▲30%～50%	30万円	60万円	90万円	150万円

※基準月（2018年11月～2021年3月の間で売上高の比較に用いた月）を含む事業年度の年間売上高

【算出額】**給付額 = （基準期間※1の売上高） - （対象月※2の売上高） × 5**

※1 基準期間：「2018年11月～2019年3月」
「2019年11月～2020年3月」
「2020年11月～2021年3月」

左記のいずれかの期間のうち、対象月を判断するため、
売上高の比較に用いた月（基準月）を含む期間

対象期間：「2021年11月～2022年3月」

※2 対象月：対象期間内のいずれかの月のうち、基準期間の同月と比較して売上が50%以上または30%以上50%未満減少した月で、申請に用いる月

事業復活支援金事務局 HP にて給付額（申請額）のシミュレーションを行うことができます。

下記 URL か右記 QR からお試しください。

給付額については、申請いただいた後に所定の審査の上で確定いたしますので、
本シミュレーションはあくまで参考用としてご利用ください。

<https://iigyoku-fukkatsu.go.jp/simulator/index.html>

詳細は下記 URL か右記 QR コードから

<https://iigyoku-fukkatsu.go.jp/index.html>



【お問合せ】事業復活支援金事務局（土日、祝日含む全日 8：30～19：00）

TEL：0120-789-140 IP 電話等：03-6834-7593（通話料がかかります）

新規取扱店
も募集中！

地域のお店応援商品券 第3弾 発行決定!! プレミアム率 20% お一人様最大 5冊まで購入可能



地域のお店応援商品券実行委員会は地域のお店の応援と消費喚起を目的に、大型店を除く市内全域の幅広い店舗で利用できる商品券の第3弾を発行します。12,000円分の商品券を10,000円で購入できる**20%もお得なプレミアム付き商品券**です。お一人様**最大5冊**まで購入可能であり、5冊購入で10,000円分お得になります。商品券の購入には事前申込が必要となりますので、購入をご希望の方は**3月7日(月)**までにインターネットまたは郵便ハガキにて申込を行ってください。

【対象者】新潟市内に在住、在勤、在学の方ならどなたでも

【申込】令和4年2月7日(月)～**3月7日(月)**(インターネットまたは郵便ハガキ)

【引換期間】令和4年**4月11日(月)～5月13日(金)**

【利用期間】令和4年**4月11日(月)～9月30日(金)**

インターネットでの申込は下記 URL か右記 QR コードから

<https://yoyaku-ouen.jp/>



2月7日(月)から9月30日(金)までの間、商品券新規取扱店の応募も随時受け付けています。参加費・換金手数料なし。資本金の額および、従業員数に条件があります。

新規取扱店に関する詳細・申込は下記 URL か右記 QR コードから

https://n-gif10ken.com/handling_store.html



【お問合せ】商品券について TEL 0120-277-013 (土日祝日を除く 9:00～17:00)
取扱店について TEL 025-246-4822 (土日祝日を除く 9:00～17:00)

2022 年分 (令和 3 年分) 確定申告の時期になりました (2/16 (水)～)

①所得税等の申告・納付期限を**4月15日(金)**まで延長可能になりました！

新型コロナウイルス感染症の影響により申告等が困難な方については、令和4年4月15日(金)までの間、簡易な方法により申告・納付期限の延長を申請することができるようにしました。一律延長ではございませんので、お気を付けください。

具体的な申請方法は下記 URL か右記 QR コードから

https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kansensho/pdf/0022001-187_01.pdf



②e-Tax 利用で所得金額から**65万円**の控除を受けることができます！

確定申告書の提出は、外出せずスマホやパソコンから利用できる **e-Tax** が便利です。また、青色申告者に対する特典の1つに、所得金額から一定額の控除が受けられる青色申告特別控除がありますが、上限である65万円の控除を受けるためには、確定申告書の **e-Tax による提出** が必要です。**(その他要件有り)**

青色申告特別控除の詳細は下記 URL か右記 QR コードから

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/shotoku/2072.htm>



【お問合せ】新潟税務署 TEL 025-229-2151 (自動音声案内)

にいがた花絵プロジェクトのご案内

当所も後援しております「にいがた花絵プロジェクト」は、1993 年に新潟駅前におけるチューリップの花による巨大壁画制作によりスタートし、今年 2022 年に 30 周年の記念すべき年を迎えます。今年はコロナ禍により制作を中止していた巨大花絵の制作をはじめ、下記企画が予定されています。ぜひ、30 周年の感謝を込めて実施される「にいがた花絵プロジェクト」にご期待ください！

なお、同プロジェクトは、この 30 周年の事業を一区切りとして活動を休止することです。ぜひ、イベントへの参加や協賛協力等、最後のご支援をお願い致します。

2022 年の企画概要

- ①「にいがた花絵プロジェクト 30 周年事業」
新潟駅南口中央広場への巨大花絵設置や周辺を装飾
期日：令和 4 年 4 月 29 日（金・祝）
- ②花絵制作地アテンド（制作支援）事業
期日：令和 4 年 4 月中旬から下旬
- ③「SUNDAY だけのチューリップ花屋さん」
期日：令和 4 年 3 月中旬



詳細は下記 URL か右記 QR コードから

<http://www.niigata-hanae.jp>

【お問合せ】にいがた花絵プロジェクト実行委員会事務局

TEL & FAX 025-222-8710 MAIL : info@niigata-hanae.jp



「新潟市食文化創造都市推進プロジェクト支援事業」のご案内

新潟市食文化創造都市推進会議では「2022 年度食文化創造都市推進プロジェクト支援事業」の申請を受付中です。地域の食を活かして何かやってみたいとお考えの方はお気軽にご相談ください。

【対象者】申請時に「新潟市食文化創造都市推進会議」の会員であること

※会費無料、申請時の申し込み可

【対象事業】原則として 2023 年 2 月 28 日までに実施報告書を提出できる、以下に該当する事業

- ①異業種の本会議会員が連携して実施する事業
- ②本市の食文化・食産業の新たな魅力や価値を生み出す事業
- ③本市の食の新たな魅力を市内外にアピールする事業
- ④本市の食文化の活性化につながる事業

※いずれの事業も新型コロナウイルス感染拡大防止に配慮した内容であること

【対象経費】報償費、旅費、消耗品費、印刷製本費など

※消費税は除く。委託料は見積書を添付すること。

【助成内容】①チャレンジプロジェクト（過去に採択されたことのないプロジェクト）

→対象事業費の全額（上限額 30 万円）

②育成発展プロジェクト（過去に 1～2 回採択されたプロジェクト）

→対象事業費の 2 分の 1（上限額 50 万円）

【申請締切】2022 年 4 月 13 日（水）午後 5 時

詳細は下記 URL か右記 QR コードから

<http://www.niigata-shokubunka.com/project/>

【お問合せ】新潟市食文化創造都市推進会議事務局（新潟市農林水産部 食と花の推進課内）

TEL 025-226-1802 MAIL : info@niigata-shokubunka.com





2020年（令和2年）6月1日より、職場におけるハラスメント防止対策が強化されました。

パワーハラスメント防止措置が事業主の義務となりました。

※中小事業主は、2022年（令和4年）4月1日から義務化されます。

職場のパワーハラスメント対策が法制化され、パワーハラスメントの防止のために、雇用管理上必要な措置を講じることが事業主の義務になりました。（労働施策総合推進法の改正）

セクシュアルハラスメント等の防止対策も強化されました。（男女雇用機会均等法、育児・介護休業法の改正）

パワーハラスメントを防止するためには、労働施策総合推進法で定める雇用管理上の措置を講じるとともに、労働基準法等の労働関係法令に基づいた適切な人事労務管理を行うことが重要となります。

● 職場におけるパワーハラスメントの防止のために講ずべき措置

事業主は、以下の措置を必ず講じなければなりません（義務）。

- 事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発
- 相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備
- 職場におけるパワーハラスメントに係る事後の迅速かつ適切な対応
- そのほか併せて講ずべき措置
 - ・相談者・行為者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、その旨労働者に周知すること。
 - ・相談したこと等を理由として、解雇その他不利益取り扱いをされない旨を定め、労働者に周知・啓発すること。

● パワハラ定義

職場におけるパワーハラスメントとは、職場において行われる次の①～③の要素をすべて満たすものをいいます。

*客観的にみて、業務上必要かつ相当な範囲で行われる適正な業務指示や指導については、該当しません。

① 優越的な関係を背景とした

☞当該事業主の業務を遂行するにあたって、当該言動を受ける労働者が当該言動の行為者とされる者に対して抵抗できないまたは拒絶することができない蓋然性が高い関係を背景として行われるもの。

② 業務上必要かつ相当な範囲を超えた言動により

☞社会通念に照らし、当該言動が明らかに当該事業主の業務上必要性がない、またはその態様が相当でないもの。

③ 労働者の就業環境が害されること

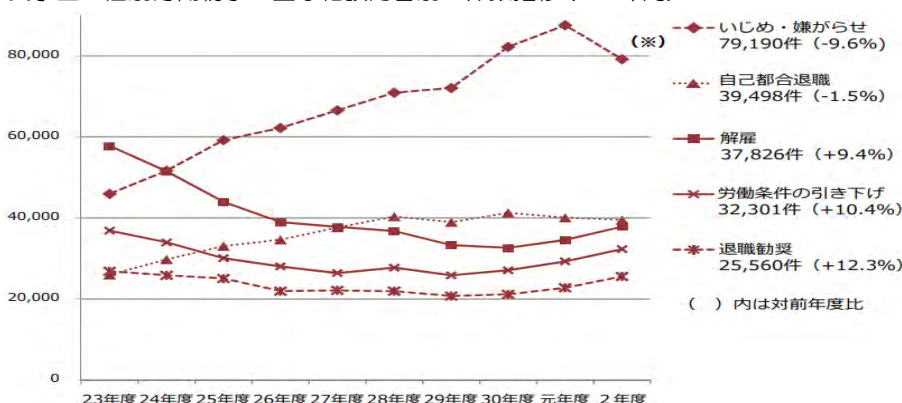
☞当該言動により労働者が身体的または精神的に苦痛を与えられ、労働者の就業環境が不快なものとなったため、能力の発揮に重大な悪影響が生じる等当該労働者が就業するうえで看過できない程度の支障が生じること。

● 代表的な言動の種類

- 1 身体的な攻撃（暴行・傷害）
- 2 精神的な攻撃（脅迫・名誉棄損・侮辱・ひどい暴言）
- 3 人間関係からの切り離し（隔離・仲間外し・無視）
- 4 過大な要求（業務上明らかに不要なことや遂行不可能なことの強制・仕事の妨害）
- 5 過小な要求（業務上の合理性なく能力や経験とかけ離れた程度の低い仕事を命じることや仕事を与えないこと）
- 6 個の侵害（私的なことに過度に立ち入ること）

出典：「労働施策総合推進法の改正・指針」（厚生労働省）

民事上の個別労働紛争 主な相談内容別の件数推移（10年間）



※ 令和2年6月、労働施策総合推進法が施行され、大企業の職場におけるパワーハラスメントに関する個別労働紛争は同法に基づき対応することとなったため、同法施行以降の大企業の当該紛争に関するものはいじめ・嫌がらせに計上していない。
＜参考＞同法に関する相談件数：18,363件

出典：「令和2年度個別労働紛争解決制度の運用状況」（厚生労働省）

☆詳しい内容については、労務管理の専門家にお聞きください！新潟県社会保険労務士会ホームページ <http://www.sr-niigata.jp/>

メタボリックシンドロームの対策

(一社)新潟県労働衛生医学協会
健康づくり推進部 保健師 丸山 要子



年末年始で体重が増えた、在宅勤務で体重が増えたという方の声が多くなっています。生活習慣をリセットできずにいると、メタボリックシンドロームにつながります。メタボリックシンドロームの対策をしっかり行い、健康的な春を迎えましょう。

1 メタボリックシンドロームとは

肥満のうちでも、おなかの内臓に脂肪がたまり腹囲が大きくなる「内臓脂肪型肥満」は、高血圧や糖尿病、脂質異常症などを引き起こします。内臓脂肪の蓄積に加えて、軽症でも高血圧・高血糖・脂質異常のうち2つ以上が重なった状態を「メタボリックシンドローム」といいます。この状態になると、血管が詰まりやすくなったり、破れやすい状態、つまり動脈硬化のリスクが高い状態や糖尿病、高尿酸血症になり、命に関わる危険を招くことがあります。日本人の死因の上位を占める心臓病、脳卒中は、いずれも動脈硬化が原因となって起こることが多い病気です。仕事や生活に支障を生じる可能性があります。

2 メタボリックシンドロームの対策

メタボリックシンドロームの元々の原因は内臓脂肪の蓄積にあるため、内臓脂肪を減らすことが大前提となります。具体的には、3か月で3%以上体重を減らすと、高血圧・高血糖・脂質異常の検査結果が改善できるとの報告があります。そのためには、食べ過ぎや運動不足の解消、飲酒の節制、禁煙など、生活習慣を改善することが必要です。

減量成功の秘訣は、まずは目標と計画を立てることです。痩せたら何をしたいか、いつまでに何キロやせるか目標を決め、具体的な生活習慣改善の行動の目標とスケジュールを立てましょう。また、体重や歩数を測定する、ベルトの緩みを確認するなど『見える化』することが成功のカギとなります。

家族や職場の皆さんの前で目標を宣言し、皆さんと一緒に生活習慣の改善に取り組むと一層効果的です。

なお、当会では、保健師による生活習慣改善の方法に関する教育活動もおこなっています。どうぞお気軽にご連絡ください。

電話：025-370-1945

(新潟県労働衛生医学協会 健康づくり推進部)



ご紹介ください！おひと一社



お取引先、関連会社などで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いたします。ご紹介いただいた事業所が加入した場合、年度を通算した件数に応じて、新潟市・佐渡市共通商品券を贈呈いたします。(※)

(※) ご紹介元は会員の方に限らせていただきます。

会員紹介のご連絡は下記 URL か右記 QR コードから！

<https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/265>

【お問合せ】会員サービス課 TEL 025-290-4209 (直通)





渡辺 和博／わたなべ・かずひろ 日経BP総合研究所 上席研究員。1986年筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了。同年日本経済新聞社入社。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。全国の自治体・商工会議所などで地域活性化や名産品開発のコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援している。著書に『地方発ヒットを生む 逆算発想のものづくり』（日経BP社）。

ヒット商品が生まれる鍵は『日常』から『非日常体験』へ

年末に発表される「日経トレンド」のヒット商品ランキングを見ると、どうしてこのようなものがヒットしたのかと感じるものが少なからず取り上げられています。地域発ヒットの中には、地元では当たり前で珍しくもないと思われていたものも結構あります。

2021年の例では、静岡県富士市の「岳南電車」の「夜景電車・ナイトビュープレミアムトレイン」が面白いと思いました。岳南電車は富士山の麓にある富士市を走るローカル鉄道で、もともとそのエリアに密集している製紙工場に原料資材や、働く人を運ぶ引き込み線として敷設されたものでした。昭和の高度成長期に輸送量がピークを迎えたものの、現在は利用者も減り、存続が危ぶまれる路線になっていました。ここがヒット商品に化けたのは、夜に車両の照明を消して営業運転を始め、予約制の観光列車に仕立てたところからです。工場群を縫って走る車窓から見る夜の風景は、ライトアップされたパイプや煙を吐く煙突など、まるで近未来のSF映画のワンシーンのようです。これが「非日常の体験」を求める人々を引き付けました。地元の人からすれば、夜の工場は「日常的」な光景でした。あえて夜中にそこを訪れるツアーを企画することで、旅好きや新しい体験を求める人をうならせる「非日常性」を持つ観光商品が生まれたのです。

いろいろな地域を訪れていると、よそ者の眼には目新しく珍しいのに、地元で暮らす人には当たり前過ぎて何も特別感がないというものに出会います。それが世の中の興味やニーズとマッチすると意外に大きなヒット商品に育つことがあります。

典型的な例が、節分の風物詩としてすっかり定着した「恵方巻」です。諸説ありますが、もともとは関西地方の一部で受け継がれていた習慣といわれており、恵方に向けて巻きすしにかぶりつく行為の面白さと、気軽に幸運を招きたいという風潮にマッチしたことでヒットしました。コンビニエンスストアやスーパーマーケットだけでなく、外食チェーンや有名すし店までブームに便乗し、フードロスの問題が取り沙汰されるようになってきました。もはやこの先の関連市場の伸びしろは、さほど期待できないでしょう。そうすると、消費者は次のアイテムを求めます。おそらくさまざまな事業者が、こうした全国各地の知られざる食べ物や、面白い食習慣を発掘しようと調査していることでしょう。

では、地方の「日常（何でも無いもの）」が大きなヒット商品に化けるにはどんな要素が必要なのでしょう。まず、それを面白いと思うよそ者に出会うことです。次のステップが大事なのですが、面白いと言われたときに「その面白さをもう一段進めてみよう」と思えるかどうか。地元では当たり前なので、意外とそれが難しい。岳南鉄道の例で言えば、夜景が面白いなら「車内の照明を消して夜に走らせてみよう」と考えた人がいたことです。そして次のステップは、この面白さを誰に売り込めばいいか、失敗しても探り続けることだと思います。今の時代、とがったモノやサービスをつくれれば、必ずお客さんがそれなりにいるからです。きっかけがつかめれば、そこが拡散の起点となるでしょう。

日本商工会議所 早期景気観測 調査結果のポイント LOBO 調査 2022 年 1 月結果

業況DI は、オミクロン株の感染拡大により悪化。先行きは、感染急拡大への警戒感から厳しい見通し。

・全産業合計の業況DIは、▲18.2（前月比▲2.4ポイント）

・自動車関連で生産回復の動きが見られる製造業や、消費者マインドの回復により年始の初売りが好調だった小売業の業況感が改善した。一方、新型コロナウイルスのオミクロン株の感染拡大に伴い、飲食業、宿泊業などのサービス業では、イベントの中止や予約のキャンセルが相次ぎ、客足が急減した。また、幅広い業種で、部品供給制約による納品遅れ、原油価格を含む資源価格や原材料費の上昇によるコスト増加が続いており、中小企業の業況改善に向けた動きは継続も、足元で鈍さが見られる。

・先行き見通しDIは、▲27.4（今月比▲9.2ポイント）

・オミクロン株の感染急拡大による営業時間短縮や人流抑制などの活動制約、春の観光需要喪失を不安視する声は多い。また、部品供給制約の長期化、資源価格の高騰、円安、人件費上昇などのコスト増加分の価格転嫁の遅れによる業績悪化への懸念もあり、中小企業の景況感は先行きへの警戒感が強まり、厳しい見方となっている。

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