

かしはら
商工ニュース
The Kashiwara Chamber of Commerce and Industry

2016

10

発行所 榎原商工会議所
〒634-0063 榎原市久米町652-2
榎原市商工経済会館3F
TEL 0744-28-4400(代)
FAX 0744-28-4430
URL <http://www.kashiwara-cci.or.jp>
発行責任者 石井 誠一
発行回数 月1回1日発行
印刷部数 1,600部

TOPNEWS 10 10月のトップニュース

「ビジネス交流会」を実施します!

10月26日(水)午後6時、榎原観光ホテルにおいて、事業所間の相互交流におけるビジネスチャンスや販路拡大を望んでおられる方のためにビジネス交流会を実施します。「人脈づくり・販路拡大・ビジネスチャンスの創出を望んでおられる方」、「ビジネスマッチなら「かしはらビジネス商談会」参加者」等、新たな人脈作りにもご利用いただけます。どなたでも参加いただけますので、ご興味のある方は、榎原商工会議所のホームページ(<http://www.kashiwara-cci.or.jp/> ビジネス交流会/)をご覧ください。

お問い合わせ、お申込み先は (TEL : 0744-28-4400 FAX : 0744-28-4430 e-mail : info@kashiwara-cci.or.jp) までお願いします。



昨年のビジネス交流会の一場面

ビジネスマッチなら かしはらビジネス商談会



- 県内企業・団体による優れた製品
商品技術・サービス等の展示会
- 支援機関等による相談会
- 熊本地震に対する復興支援「ミニ物産展」

開催日時 平成28年
10月26日(水) ▶ 10月27日(木)
両日とも 10:00 ▶ 16:00

入場無料 FREE どなたでもご入場できます。
お気軽にご来場お待ちしております。

開催場所 **榎原神宮 崇敬会館**
榎原市久米町 934

会場へは公共交通機関をご利用ください。お車の方の駐車料金は各自でご負担ください。
▼そのほか、各種イベントを開催いたします▼

- ・特別講演会 (講師：東国原英夫氏)
- ・ベストブース (展示) コンテスト
- ・ビジネス交流会
- ・かしはら元気!! わくわく!! プレミアム商品券「スタンプラリー前期抽選」

※詳しくは同封のチラシをご覧ください。

かしはら元気!! わくわく!! プレミアム商品券の利用期限は平成28年12月31日(土)までとなっております。商品券利用登録店舗様は、ポスター等にて商品券の利用促進を働き掛けて頂き、売上拡大の一助としていただきますようお願い致します。

部会だより 工業部会

東大阪商工会議所・榎原商工会議所 ものづくり商談会・交流会開催!

平成 28 年 8 月 26 日 (金) に、工業部会 (部会長 宮寄 淳) が、日本有数の中小企業密集地東大阪企業 10 社と奈良榎原企業 10 社との商談会 (商談 70 商談実現) と交流会を、セラトン都ホテル上本町にて実施しました。



交流会で挨拶を行う高見工業部会副部会長



商談の様子

ビジネスマッチなら かしはらビジネス商談会・工業部会合同企画 中村機械商事株式会社との ものづくり個別商談会開催!

平成28年9月6日(火)に、工業部会 (部会長 宮寄淳) が、ものづくり企業の販路開拓支援として「ビジネスマッチなら かしはらビジネス商談会」の9月個別商談会を合同で企画し、大阪の中村機械商事株式会社をバイヤーとして2事業所が商談に望みました。



商談の様子

セミナー報告 (消費税軽減税率対策窓口相談等事業) ～消費税軽減税・転嫁対策に向けて顧客を増やす!! ネットや実店舗で使える!!～ 必ずマッチする! 業界別 創客・集客のポイント

平成 28 年 8 月 26 日 (金)、榎原商工会議所にて標記のセミナーを開催し、23名の受講者が参加しました。講師の横田 秀珠氏(イースパイア(株) 代表取締役)より、集客や販促について各業種形態ごとに有効な方法をわかりやすく説明していただきました。豊富な知識で店舗支援や分析力、販促ノウハウに定評のある横田氏の事例を織り交ぜた内容に受講者の皆さんは熱心に耳を傾けておられました。



セミナーの様子

部会だより 観光部会

『今なら間に合う!!外国人観光客<インバウンド>で売上アップする方法』講習会開催

平成 28 年 8 月 30 日 (火) に、観光部会 (部会長 岸田守弘) は、インバウンド観光事業の一環として訪日外国人観光客 (インバウンド) 対策のコンサルティングも数多く手掛けておられる中小企業診断士の森村講師を迎え参加者30名の講習会を開催し、インバウンド対策のヒントを講義していただきました。また、講習会終了後、事前予約にて 5 事業所の個別相談会を実施しました。



中小企業診断士 森村 文則氏
 ((株) 奈良経営研究所 代表取締役)



講習会の様子

部会だより サービス業部会

「事例から学ぶ本当に使えるFacebook活用術 ~口コミで顧客倍増させる3つのポイント~」セミナーを開催しました!

平成 28 年 9 月 1 日 (木) 19:00 ~ 21:00 まで榎原商工会議所にて、サービス業部会主催で、6/28 に開催された「ソーシャルメディア スマートフォンで勝てる!!集客成功のツボ」の実践編として、開催されました。講師には、中野 IT 活用診断士事務所 代表中小企業診断士・IT ストラテジスト 中野雅公 (なかのまさきみ) 氏を招聘し、

- ・今更聞けない Facebook の基本
- ・3つのポイント
- ① Facebook ページに顧客を集める方法
- ② Facebook の投稿を拡散させる投稿術
- ③ Facebook を上手に使うとっておきの裏ワザ

というテーマで講義して頂きました。受講者40名が講師の話を中心に聞き入り、終了後の質疑応答も行列ができるほど活発に行われました。また、講師だけでなく受講生間でも名刺交換が行われ会員交流の場としても盛会となりました。



お知らせ



事業用資金に **マル経融資** を **ご利用ください!!!**

お問い合わせ先
 榎原商工会議所
 中小企業相談所
 ☎28-4400

融資(貸付)限度額
2,000万円
融資限度額の範囲内で、重複や借り替えの利用もOK。

年金利
1.30%
運転資金・設備資金
 返済は元金均等月賦返済(残債方式で、利息は減額)
 平成28年9月9日現在
 *金利は金融情勢によって変化します。詳しくはお問い合わせください。

担保・保証人
不要
信用保証協会による保証も不要

融資対象

- ・従業員数20人(商業・サービス業は5人)以下の商工業者
- ・当商工会議所管内で1年以上事業を営み、税金を完納されている方
- ・6ヶ月以上、商工会議所の経営指導を受けておられる方

返済期間

- ・**運転資金 7年以内(据置1年以内)**
例)仕入れ、買掛金・諸経費支払・手形決済、給与支払など
- ・**設備資金 10年以内(据置2年以内)**
例)車両購入、工場・店舗改装資金、機械購入資金など

ご用意いただくもの

- ・決算書(直近2期分) ・確定申告書(直近2期分)
- ・金融機関からの借入返済一覧表(事業用、個人用全て)
- ・設備の場合(見積書・カタログ・図面など)
- ・その他必要に応じて追加書類等

マル経融資(小規模事業者経営改善資金)は、事業所の皆様を金融面からサポートするための公的融資制度で、商工会議所の推薦により、日本政策金融公庫(国民生活事業)から融資を受ける制度です。融資にあたっては、貴社の経営内容をよくお聞きした上での実行となります。内容によってはお断りする場合もございますのでご了承願います。

女性会だより

女性会役員会報告

榿原商工会議所女性会は9月9日(金)午後1時30分より役員会を開催しました。16名の役員の出席があり、来賓として高瀬副会頭、石井専務理事にもご臨席頂きました。本役員会では榿原夢の森フェスティバルや飛鳥リレーマラソンにおける出店内容及び隔年で行う親睦旅行の行程等について話し合いを行いました。



女性会役員会の様子

榿原商工会議所女性会 会員募集

榿原商工会議所女性会は、会員相互の親睦と連携をはかりながら、商工業の振興と社会福祉のための活動を行っています。次回の活動は10月8日・9日に榿原神宮森林遊苑で行われます榿原夢の森フェスティバルにて出店致しますので、女性会の雰囲気をご覧にお越し下さい。

【会員資格】

榿原商工会議所の女性会員、会員の女性家族、女性従業員で事業主より推薦された方
お問合せ 榿原商工会議所女性会事務局
TEL0744-28-4400

青年部だより

榿原商工会議所青年部9月定例会入会式・オリエンテーション事業開催!!

平成28年9月24日(土)、榿原商工会議所青年部(榿原YEG)の9月定例会入会式・オリエンテーション事業を開催致しました。今回は新たな新入会員が2人加入し、会長の福本雅宣より入会証と青年部バッジが手渡されました。現在、榿原YEGは総勢62人となり、メンバー詳細は以下のとおりです。



役員	
会長	福本雅宣(有)福本建設)
直前会長	植田浩幸生(植田商店)
副会長	原 剛治(スポーツ館ハラヤ)
副会長	泉谷 斉((株)榿原オートサービス)
副会長	阿智原兼一(住宅機器協業センター)
専務理事	山内 尚(写真スタジオマミフォート)
監事	中西利伸(中西化学工業株式会社)
監事	原 大輔(榿原保険事務所)
イルミネーション企画委員会	藤原雅和((株)ヤマトー)
総務・研修委員長	佐原 慶(佐原自動車(株))
交流委員長	奥野嘉和(有)奥野商会栄タクシー)
会員拡大室長	田中康博((株)田中設備)
未来創造特別委員長	松本智亜樹(龍樹警備保障(株)) 日本YEG 出向 中川貴照(中川化成)近畿 YEG 出向

部員	
藤本政功((株)丸善)	
尾本裕治(南部銀行(株))	
井野雄大(三和澱粉工業(株))	
山田剛平(シタックス奈良榿原クラブ)	
今西勇希(株式会社たつ屋)	
勾田政良(クロカワ工芸株式会社)	
宮本貴之(南大和榿原シティホテル)	
小柳和彦(小柳時計店)	
松尾美紀(かぐや姫企画)	
岩出誠悟(湖月堂)	
村部 剛(彩食酒喜 たち花)	
田中孝英(株式会社リード)	
井村善平((株)ジャパントラベルステーション)	
中堀彰人(かしはら合同事務所)	
時吉和美(株式会社アクアセレモニー)	
井上哲也(第一電気株式会社)	
吉川裕太(アクトワーク)	
加藤宗範((株)加藤建築)	
仲嶋正起((株)仲嶋電機)	
村井証文(田端総合法律事務所)	
下地直輝(東京海上日動火災保険(株))	
米林紀子(酒肆いしはし)	

部員	
松本廣幸((株)サンシユウ)	
財満新三郎(ラウンジ輝良々)	
石田貴之(万葉商事株式会社)	
尾上雅行(榿原観光ホテル)	
的場貴志((株)マクナカ)	
大西健心(大西造園土木)	
時吉貴幸((株)クリア)	
野坂欣司((株)KTK)	
宇佐美孝二(太陽会計税理士法人)	
西辻将大(ア・ガ・サ(株))	
佐藤智寛(佐藤薬品工業(株))	
竹村賢都(たいよう鍼灸院整骨院)	
井上昌規(I.M.company)	
辻 登(アイ・ベクトクリニック)	
金子太一((株)ミルクス)	
山下文聡((株)大匠建設)	
橋本貴夫(橋本司法書士事務所)	
中谷淳一((株)中和設計)	
吉田征弘(奈良OAシステム(株))	
辰巳隆雄(3OCUBE)	
福田敦之((株)昌栄)	
橋本剛樹((株)SYNTHESE)	

部員	
瀬川英孝(瀬川オート商会)	
久保田剛(久保田技研)	
増田博文(増田燃料)	
黒川慎二(豊和建設(株))	

青年部活動報告

- 9月 1日(木)第1回イルミネーション運営委員会(運営委員長 福本雅宣他) 青年部役員会(会長 福本雅宣他)
- 9月 6日(火)交流委員会(委員長 奥野嘉和)
- 9月 7日(水)会員拡大委員会(室長 田中康博)
- 9月 8日(木)イルミネーション企画委員会(委員長 藤原雅和)
- 9月11日(日)公益社団法人日本青年会議所 近畿地区 奈良ブロック協議会 第44回奈良ブロック大会(会長 福本雅宣)
- 9月13日(火)奈良県商工会議所青年部連合会合同親睦事業(会長 福本雅宣他)
- 9月16日(金)総務研修委員会(委員長 佐原 慶) 交流委員会(委員長 奥野嘉和) 地域連携会議(会長 福本雅宣他)
- 9月27日(火)奈良県商工会議所青年部連合会役員会(会長 福本雅宣他)
- 9月30日(金)イルミネーション企画委員会(委員長 藤原雅和)

榿原商工会議所青年部会員 随時募集中!!

榿原商工会議所青年部は、様々な活動を通じて、異業種の仲間達との人脈を広げ、お互いに教え学びあい、青年経済人としての資質を磨き、地域企業の繁栄と榿原の発展を目指す「若き起業家集団」です。

【会員条件】

- * 榿原市周辺で事業を営んでいる経営者、又は従業員
 - * 満20歳以上45歳未満の方
- お問い合わせ
榿原商工会議所青年部 事務局
(TEL 0744-28-4400)まで。

SHOP INTERVIEW

会員さん **アテナ** この店、この人、この会社

Vol.240 **アテナ 貴ナ**

創業から現在までのあらし

2016年5月創業、ドレス服のブランド ATENAL を10月から開始しました。和裁・洋裁教室に通いながら服作りを始めると同時に、生地メーカーとの繋がりを作りました。また、高級シルク生地の取引が可能になったことから、フォーマルドレスやパーティドレスのブランドを立ち上げました。現在はドレスの製作販売や、オーダー品の製作を行っています。オーダーメイドドレスの受注も順次開始する予定です。

事業内容について

主に30代～50代の女性向けに、シルエットの美しいフォーマルドレスを製作しています。オーダーメイドドレスの受注生産も、順次開始する予定です。生地持込みでのドレス製作は、応相談です。イベントやおでかけのあいだ中、ずっと気持ちよく過ごせる、体に合った上質な服作りを目指しています。和裁と洋裁、日本とヨーロッパの色調など、違うものを組み合わせ、着心地の良さ、独自の華やかさを表現します。

サービスの特徴

美しいシルエットを作るために、型紙（服の設計図）の作成に注力しています。女性の体型変化もデータや採寸から考慮。ドレスを着用している間、ずっと気持ちよく過ごしてもらえるドレスの製作を心がけています。

オーダーメイドでは細かい採寸を行い、体型の悩みを補正しながら、自然に細くみえるシルエットを構築します。仮縫いで着心地を確認していただき、顔立ちや体型など全体のバランスをみながら、服のデザインを提案します。生地は丹後や福井のシルクを扱い、伝統的な染織が施された生地の他に、シルク和紙やインクジェットプリント加工の生地など、他とは違う生地を使用しています。仕入れの状況次第で、ヨーロッパ製ツイードなどインポート生地も使っています。縫製は、生地やデザインに応じて、ミシン手縫いどちらも使っています。

今後の展望

アトリエを構え、オーダーメイドの製作（打ち合わせ・お客様の採寸・仮縫い）ができるようにします。打ち合わせ中に、最初の仮縫いを試着していただけるよう、短時間でできる型紙製作方法を考え、お客様の要望に応え、美しいドレスが作れるように日々技術を向上させるようにがんばります。



店舗DATA
アテナ 貴ナ
 代表 中井貴子 / 〒634-0025 橿原市木之本町 125-1
TEL 080-8321-4484
 e-mail : info@atenadress.com
 ホームページ : http://atenadress.com
 定休日 : 不定休

Vol.241 **ラソレイユ le soleil**

創業から現在までのあらし

約10年間、大手化粧品メーカーのエステティックサロンにて基礎を学び、CODES-JAPONにて医療や介護現場で必要とされるソシオエステティックを習得し、ソシオエステティック活動を行うなかで、現代社会における女性のストレスについて学びました。短期大学でエステティックの講師につく傍ら、理想のエステティックを追求し、今年6月念願のエステティックサロン le soleil ーラ・ソレイユをオープンいたしました。

事業内容について

仕事や育児、介護など頑張り疲れているのに、自分自身のケア方法がわからずケアできていない方へ、肌と心と体のメンテナンスをお手伝いさせていただきサロンでございます。健康的に美しく、心にゆとりを、日常を忘れほんのひととき、「le soleil」でほっこりする時間をおすごしください。

サービスの特徴

お客様のその日その時のコンディションに合わせて、確かな知識と技術で手技、機器、化粧品、施術時間をカスタマイズし、ご希望の結果にみちびく、オーダーメイドエステティックです。施術前に丁寧にカウンセリングを行い、施術後のホームケアアドバイスはもちろん御希望にあわせて、食生活や生活スタイルの見直しのアドバイスもいたします。（取得資格：(社)日本エステティック協会トータルエステティックアドバイザー、CODES-JAPON 認定ソシオエステティシャン、日本エステティック業協会認定講師）

すべての女性が健康で美しく幸せに生きられる社会にしたいという思いから、確かな知識と心のかもった技術の提供に務めています。

今後の展望

講師資格や経験を活かし、同じ思いで活動できるエステティシャンを1人でも多く指導育成していきたいと考えております。今は、なんだか疲れたな、お肌もボロボロだし…。そうだ、le soleil ーラ・ソレイユに行こう!と欲していただけのようなお店づくりを頑張っています。



↑お客様に合った施術を行います



↑日常を忘れてほっこりとお過ごし下さい ↑酒井咲子代表

店舗DATA
ラソレイユ le soleil
 代表 酒井咲子 / 〒634-0006 橿原市新賀町 325-3 Mdc110号室
TEL FAX 0744-47-3639
 e-mail : info@esthesoleil.jp
 営業時間 : 9:00 ~ 18:00 定休日 : 不定休

このコーナーに掲載希望の方、また、推薦していただけるお店があればお問い合わせ下さい。※掲載料無料

知って得する!! エキスパートゼミ

権原商工会議所「専門家連携協議会」所属の専門家の皆様から「知って得する!! エキスパートゼミ」と題した様々な分野から記事提供にご協力をいただいております。是非とも平素の事業活動にお役立てください。

明日からできる売れるIT活用～売れる仕組みを知ろう～

1. はじめに

一家に1台パソコンが当たり前になってきたと思ったら次は1人1台携帯電話、さらにはスマートフォンが主流になりつつあるなど、ITの進展は驚く早いです。これを読まれている事業者のみなさんもビジネス発展のためにこれらの変化に対応すべく、ホームページの開設、ブログの投稿、FacebookやTwitterなどのSNSの利用をされている方が多いと思います。しかし、ホームページからの問い合わせが全然ない、Facebookに毎日がんばって投稿しているけど集客に繋がらないなど活用しているものの効果が見えず、対応に苦慮されている方も多いのではないのでしょうか？そこで、今回は読んですぐ実践できる「明日からできる売れるIT活用」を皆さんに紹介したいと思います。インターネット活用で登場してくる重要な「3人のお客様」について皆さんにお伝えします。

2. 「3人のお客様」を知ろう!



【図1:IT活用のための3客】

上図のようにインターネットには3人のお客様の概念が存在します。それぞれのお客様の特徴を見ていきましょう。

「接客」・・・ホームページやネットショップを訪れたお客様に商品やサービスの価値を伝え、アクションを起こしてもらうための仕掛けづくり。

「集客」・・・ホームページやネットショップにお客様を誘導するための仕掛けづくり。

「追客」・・・一度でもサービスの利用や商品購入されたお客様に対して、再度利用してもらうための仕掛けづくり。

実は、接客・集客・追客の3客においては、取り組むべき優先順位が明確にあります。この手順を間違えたらがんばって使っても成果が出ません・・・ここで皆さんに質問です。IT活用を進めるにあたり、成果を出すための取り組むべき優先順位は何だと思いますか？(※正解はページ下に記載しています)

インターネットを積極的に活用しているけども、成果のない方ほど集客を1番に考えている方が多いです。多くのところでこの質問しますが、正解される方は約2割程度です。みなさんはどうでしたか？

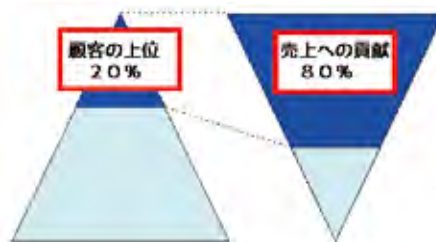
それでは、なぜこの順番で取り組むことが重要なのか？次はその点についてお話ししたいと思います。

3. 成果の出る仕組み

イメージするために3客を実店舗で考えてみましょう。チラシや店頭でのディスプレイ:集客

来店したお客様への接客やレイアウト、POP:接客
DMや次回利用できる購入クーポン:追客

チラシや店頭でPRしてお客様を店舗に誘導する集客は重要です。しかし、誘導先となるお店の商品が整っていない、売れる店舗レイアウトになっていない、従業員の接客レベルが低い場合、お客様が来られても購入に繋がりません。ましてやマイナスイメージを持たれると二度と来店されない可能性もあります。まずは売れるお店づくりの仕組みが整ってから集客に力を入れることが成功の秘訣になります。では追客が2番目に重要な理由は何でしょうか？その理由は「2:8の法則」という考え方に基づいています。



【図2:2:8の法則】

「2:8の法則」とは、売上の8割は上位2割の顧客が生み出しているという考えで、リピーターを増やすことが如何に重要であるかを説明するものです。来店して商品を購入するお客様がリピーターになってくれる仕組み作りを整えることで売上は安定して拡大していきます。これはインターネットを活用したビジネスでも同じです。接客→追客の仕組みがしっかりしていれば、あとはお店に集客することで売上に繋がります。しかし、モノやサービスが溢れている今、ただ待っているだけでは簡単にリピートされません。リピートしてもらうためには、「思い出してもらう仕掛け」、「直接アプローチする仕掛け」が必要です。

現状のインターネット活用を振り返り、「3客」に取り組んでいるか見つめ直してもらうきっかけになればと思います。

中野IT活用診断士事務所 中野 雅公
(正解:1番.接客→2番.追客→3番.集客)

中野 IT 活用診断士事務所

T:610-0361
京都府京田辺市河原北口7-8 ビクトワール西川B-1
TEL 0774-66-3511
HP: http://nakano-gh.com
E-mail: info@nakano-gh.com

<講師プロフィール>
デジタルとアナログを組み合わせた小さな企業でも実践・継続できる独自の集客・販売促進の仕組みを導入するコンサルティングを得意としており、特にサービス・飲食業・ネットショップの売上をアップさせた数多くの実績を持つ。全国から講演を依頼されるなど分かりやすい講義は参加者から高い評価を得ている。



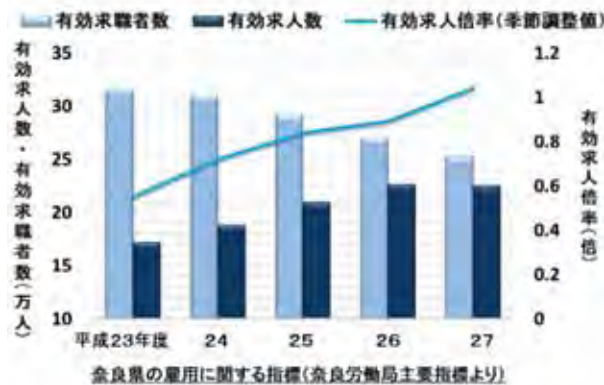
中小企業診断士 / ITストラテジスト
なかの まさきみ
中野 雅公

知って得する!! **エキスパートゼミ**

事業継続に影響する従業員の採用と定着について

雇用情勢の現状

少子化、高齢化が進む昨今では生産年齢人口（15歳以上65歳未満）が減少し、労働力の確保が年々難しくなっています。地域や業種、職種で差はあるにせよ、最近の調査では全体として求人数の増加に対して求職者数は減少する傾向にあります。



企業にとって重要な経営資源の1つである「人」の確保は事業継続性にも関係する経営課題と言えますが、このように対処すればよいでしょう。

従業員の新規雇い入れについて

「求人募集してもなかなか応募が無い」という経営者の悩みをよく耳にしますが、数ある求人票の中に埋没してしまっていることは考えられないでしょうか？

その様な場合は『AIDMA (アイドマ)の法則』を意識することをお勧めします。AIDMAの法則は、消費者がモノ・サービスを認知し (Attention: 注目)、興味・関心を抱き (Interest: 興味)、欲しいと思い (Desire: 欲求)、それを記憶し (Memory: 記憶)、最後に購買行動に移す (Action: 行動) までの一連のプロセスを表したものです。

この考え方はマーケティングに用いられますが、採用活動にも当てはまります。求職者はいきなり御社に求人応募 (Action) するのではなく、御社や御社の求人票を認知し注目 (Attention) するところからスタートします。最初のAが重要だということです。



注目を得る方法は複数考えられますが、日頃からの情報発信や他社者)との差別化などが有効ではないでしょうか。

既存従業員の定着について

「人」の確保で新規採用と同じくらい重要なのが既存従業員の定着です。雇い入れた従業員が定着しないと採用コストがかかるだけでなく、サービスレベルや製品品質にも影響することになります。

従業員の離職理由に関する調査は各方面で実施されていますが、共通して上位に来るのが「労働条件への不満」や「職場の人間関係への不満」です。労働条件への不満とは、例えば、長時間労働が常態化している、休憩・休日がきちんと取れない、などです。人間関係への不満とは、単に「好き嫌い」の話ではなく、先輩や上司に相談できない、適切な指導を受けられない、などです。

不満を解消して定着を図る

人の欲求には低次のものから高次のものまで5段階あり、低次欲求が満たされると、より高次の欲求を満たそうとします。これは心理学の理論ですが、仕事や職場環境を考えるうえでも参考になります。



労働条件や人間関係への不満が離職理由の上位に来ることは、低次欲求を満たせていない職場がいかにか多いかという表れではないでしょうか。従業員の定着には、職場環境の改善を下から積み重ねて、離職の原因となっている不満を一つひとつ解消することが重要であると言えます。

社会保険労務士岩井事務所

〒634-0061 橿原市大久保町379-1
 Tel/Fax : 0744-46-9146
 Email : officeiwai@nifty.com
 Url : http://officeiwai.jp



1977年生まれ。
 大阪府立大学大学院(工)卒業。
 ITシステム会社勤務の後、社会保険労務士、中小企業診断士の資格を取得して開業。現在は、労働基準監督署での相談業務や福祉人材センターのアドバイザー業務等に携わっている。

社会保険労務士
 中小企業診断士
 いわい ひでゆき
岩井 秀之

中小企業相談所 通信

平成 28 年度第二次補正予算案において、「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」・「小規模事業者持続化補助金」の募集が見込まれます。また、中小企業・小規模事業者の生産性向上のための取組を支援する「業務改善助成金」の制度が拡充されます。

<ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金とは>

国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業を創出するため、認定支援機関と連携して、革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセス改善を行う中小企業・小規模事業者の設備投資等に支援されます。

<小規模事業者持続化補助金とは>

小規模事業者のビジネスプランに基づく経営を推進するため、商工会・商工会議所と一体となって経営計画を作成し、販路開拓に取り組む費用が支援されます。また、従業員の処遇改善（賃上げ）を実施する事業者について補助上限額を増額するとともに、ITを活用した取組を実施する事業者を重点的に支援されます。

※詳しくは、経済産業省（平成 28 年度第 2 次補正予算案の概要）のホームページ（http://www.meti.go.jp/main/yosan/yosan_fy2016/pdf/h28_2hosyuyosan_pr.pdf）をご覧ください。

<業務改善助成金とは>

業務改善助成金は、中小企業・小規模事業者の生産性向上を支援し、事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）の引上げを図るための制度です。生産性向上のための設備投資（機械設備、POS システム等の導入）などを行い、事業場内最低賃金を一定額以上引き上げた場合、その設備投資などにかかった費用の一部が助成されます。

※詳しい内容、申請様式等については、厚生労働省（平成 28 年度厚生労働省第二次補正予算案の概要）のホームページ http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/zigyonushi/shienjigyou/03.htm）をご覧ください。

橿原神宮前駅 西出口より南へすぐ
内科・神経内科・リハビリテーション科
へいせいクリニック
TEL 0744-48-6008

診療時間
午前 9:00~12:30 受付は診療30分前
午後 1:30~ 5:00 (日・祝日・水曜・土曜の午後は休診)

代表取締役 平成一博
平成記念病院

24時間年中無休で働いてくれる営業マンは、必要ありませんか？

商売に結びつく
ホームページ活用法をご提案します。

月々1.5万円(税抜)で自社のホームページを持つことが出来ます。
(ドメイン・サーバー代込み)

デジタル印刷物の企画から制作
株式会社 **アイプリコム** ISO14001認証取得

本社 〒634-0812 奈良県橿原市今井町3-2-5 TEL:0744-22-6155
事業所 〒636-0246 奈良県磯城郡田原本町千代360-1 TEL:0744-34-3030
URL:<http://www.aipricom.co.jp> E-mail:info@aipricom.co.jp



奈良県中小企業再生支援協議会からのお知らせ

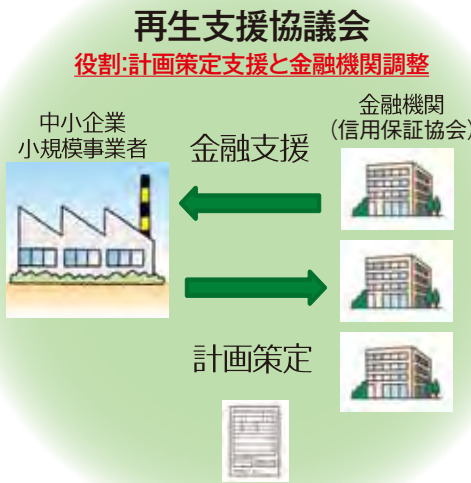
中小企業の再生を応援します!!

再生支援協議会とは…

- 公的な支援機関**
- 地域の中小企業を対象に、再生に向けた取り組みを応援する「公的な支援機関」として全国47都道府県に設置されています。
 - 奈良県は奈良商工会議所内に設置されています。

対象となる中小企業

- 事例**
- 例えば次の様な状況にある、再生意欲を持つ中小企業
- 借入金の返済負担で資金繰りが悪化している
 - 事業の見直しや金融機関との調整が必要
 - 再生計画を策定する必要があるが、策定の仕方がわからない



ご相談の流れ

- まずはお気軽に電話を!! (事前予約制)**
- お電話で事前にご予約を頂いたのち経験豊富な常駐専門家が無料でご相談に応じます。
 - 状況に応じて、外部の専門家等の活用も含めて、再生計画の策定を支援いたします。
 - 再生計画の策定後も、その実施状況について適時アドバイスを行い継続的に支援いたします。

奈良県中小企業再生支援協議会
 (奈良市登大路町36-2 奈良商工会議所1F)

ご相談無料・秘密厳守
 お気軽にご相談ください!
0742-26-6251

ハローワーク求職者情報 10月号

No	希望職種	希望収入	希望勤務時間	学歴	住所	職歴(最新⇒旧)・免許・資格
1	経理事務 会計事務	18万	時間不問	大学中退	大和高田市	事務:会計事務での勤務 1年3か月 郵便局での集荷2か月 接客3年 日商簿記2級
2	医療事務	18万	時間不問	大卒	橿原市	総合事務:医療法人での総合事務職。 経理、医療事務を担当 1年10か月
3	ルート営業	20万	08:00~18:00	大卒	大和高田市	営業:自動車販売 4年5か月
4	製造	23万	08:00~17:00	大卒	橿原市	製造:木材加工、材木の検品、工場内の工程(生産)管理、倉庫の管理 3年6か月
5	製造	16万	時間不問	高卒	大和高田市	製造:ステンレスの印刷 5年 製造:自動車部品の製造 1年
6	製造	18万	時間不問	高卒	大和高田市	配送:クリーニング配達2年11か月 製造:耐電ゴム手袋、機械オペレーター6年 小型特殊(3t未満)、フォークリフト
7	ホテル関連	20万	08:00~19:00	短大卒	橿原市	ホテル勤務:客室清掃責任者候補 8か月 カメラマン:5年 営業:6年
8	建設機械の整備・点検	21万	時間不問	大学中退	橿原市	修理・メンテナンス:建設機械のレンタル会社にて勤務 8か月 調理・接客 6年7か月 小型車両系建設機械3t未満
9	介護	25万	時間不問	大卒	河合町	介護:介護老人保健施設での介護 10年 介護福祉士
10	介護	12万	06:00~23:00	高卒	橿原市	介護:特別養護老人ホームでの介護 2年11か月 看護助手:急性期病棟にて 介護福祉士

お問い合わせは、ハローワーク大和高田へ。
 TEL 0745-52-5801 担当 職業紹介部門 巽

最低賃金の案内

奈良県最低賃金 762円
 平成28年10月6日発効

- ◆奈良県最低賃金は正社員のみでなく、パート・アルバイト・派遣労働者等すべての労働者に適用されます。
- ◆ただし、特定の産業には特定最低賃金が定められており、両方の最低賃金が適用される場合は、金額の高いほうの最低賃金が適用されます。
- ◆最低賃金には精皆勤手当、通勤手当、家族手当、時間外労働・休日労働・深夜労働の割増賃金、賞与、臨時の賃金は算入されません。
- ◆月給制の場合は、月給を1ヶ月平均の所定労働時間で除して金額を比較してください。

奈良労働局賃金室
 0742-32-0206



商工会議所 LOBO (早期景気観測)

—平成28年8月度調査結果—

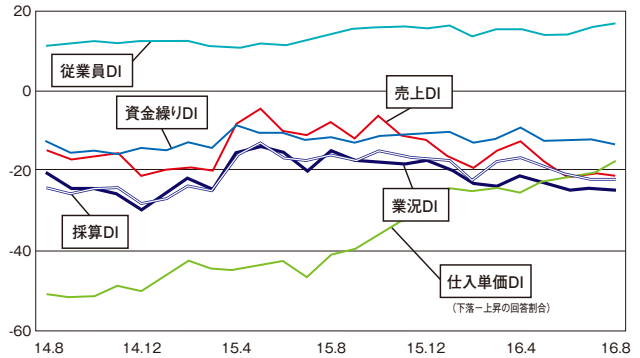
業況DIは、横ばい続く。先行きは改善見込むも、慎重な見方崩れず

ポイント

▶8月の全産業合計の業況DIは、▲24.9と、前月から▲0.4ポイントのほぼ横ばい。夏休みの堅調な観光需要のほか、賃貸住宅など民間工事に持ち直しの動きがみられる。また、円高などによる原材料価格の下落や依然として低い水準の燃料費の恩恵を指摘する声も聞かれた。他方、個人消費の鈍い動きや、販売先からのコストダウン要請の強まり、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などが、中小企業のマインドを押し下しており、業況感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DIが▲21.4(今月比+3.5ポイント)と改善を見込むものの、「悪化」から「不変」への変化が主因であり、実体はほぼ横ばい。観光需要や住宅建設が全体を牽引するほか、経済対策・補正予算による公共工事の増加、個人消費の喚起に期待する声も聞かれる。他方、人手不足の影響が大きな足かせとなる中、消費低迷や円高、海外経済減速の長期化を懸念する声も多く、中小企業においては、先行きへの慎重な見方を崩していない。

LOBO全産業合計の各DIの推移(2014年8月以降)



※DI値について

DI値は、売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表す。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がり意味着。

【産業別概況】

建設業

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						
業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員	
⇨	⇨	⇨	⇨	↑	⇨	

- ・「民間工事の案件は多いため、売上は堅調に推移している。資材価格も落ち着いていることから、今後も採算のとれる案件に集中したい」(一般工事業)
- ・「アスファルト製品を除き建築資材は、全体的に下落が続いている。ただし、今後、熊本地震の復旧・復興事業が進んで行くにつれて、資材が品薄になり、価格は下げ止まると見ている」(建築工事業)

製造業

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						
業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員	
↓	↓	⇨	⇨	⇨	⇨	

- ・「スマートフォンなどの電子部品生産が上向き、半導体製造装置の受注は好調である」(制御装置製造業)
- ・「造船業からの発注の激減により、売上は落ち込んだ。今は受注を確保することに精一杯で、収益力の維持・向上に取り組む余力がない」(金属加工機械製造業)
- ・「売上が順調に推移しているため、将来を考え、これまでの採用活動を見直し、中途採用だけでなく、新卒採用も開始した」(調味料製造業)

卸売業

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						
業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員	
⇨	↓	↓	⇨	↑	⇨	

- ・「円高に加え、銅などの原材料価格自体も下落しているため、取引先からの値下げ要請が強まり、売上が減少した」(ケーブル・化成製品等卸売業)
- ・「漁獲量が極端に悪く、売上、採算ともに悪化した。8月下旬からのサンマ漁解禁を契機に、売上を増加させたい」(水産物卸売業)

小売業

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						
業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員	
⇨	↓	⇨	↓	↑	⇨	

- ・「日傘等の夏物商品や飲食料品の売上は好調だが、高額品販売の落ち込みが深刻で、売上全体は減少した。お金の余裕のあるシニア層を中心に需要の発掘に努めている」(百貨店)
- ・「暑い日が続いているため、秋物衣料の動きが鈍く、売上は減少した」(商店街)
- ・「高齢の顧客が多く、猛暑の影響から来店客数が減少している」(飲食料点小売業)

サービス業

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						
業況	売上	採算	資金繰り	仕入単価	従業員	
⇨	⇨	⇨	↓	⇨	⇨	

- ・「燃料代は上昇しているものの、前年に比べ依然低い水準にあるため、採算はとれている。連日猛暑が続いていることで、飲料品の出荷が多い」(運送業)
- ・「8月はイベントが多く、近隣の旅館を含め客室の稼働率は高い」(旅館業)
- ・「売上は好調だが、人手不足から人件費が上昇し、採算は悪化している。また、繁忙のためサービスの質が低下していないか気がかりである」(レストラン)

LOBO調査要領

- 調査期間：2016年8月17日～23日
- 調査対象：全国の423商工会議所が2981企業にヒアリング
(内訳)建設業：457 製造業：718 卸売業：324
小売業：697 サービス業：785
- 調査項目：今月の売上・採算・業況等についての状況(DI値を集計) および自社が直面する問題等

そのほか、詳しい情報については<http://www.jcci.or.jp/lobo/lobo.html>からご覧ください。

商標？ 特許？ 経営力をアップ!!

知的財産について
無料で相談できる
チャンスです!

まずは**安心**してお問合せください!



知財総合支援窓口

(独)工業所有権情報・研修館事業

TEL:0742-35-6020

奈良 知財



一般
 社団法人

奈良県発明協会

TEL:0742-34-6115 FAX:0742-34-6215

〒630-8031 奈良県奈良市柏木町129-1 奈良県産業振興総合センター内

いつでも、どこでも、誰でも募金ができる「募金機能つき自動販売機」

本年も「じぶんの町を良くするしくみ」として10月1日から赤い羽根共同募金運動が全国的に展開されます。

本会では、気軽に社会貢献ができる「募金機能つき自動販売機」の設置を推進しています。募金ボタンを使って直接募金ができる他、設置することで設置者様や飲料メーカーからも売り上げに応じて募金していただけます。管理や設置にかかる手間・費用は不要なので、無理なく募金活動ができます。

集まった募金は、橿原市の地域福祉の推進に役立てられています。皆様からのご協力よろしくお願いたします。現在、市内12か所(市役所、商工経済会館、大和信用金庫等)に設置されています。設置等については、お気軽に下記までお問い合わせ下さい。

【お問い合わせ先】奈良県共同募金会橿原支会 社会福祉法人橿原市社会福祉協議会

畷傍町9-1 保健福祉センター南館3階 TEL 0744-29-3880

FAX 0744-29-4400



長引く咳…それってホントに風邪ですか?

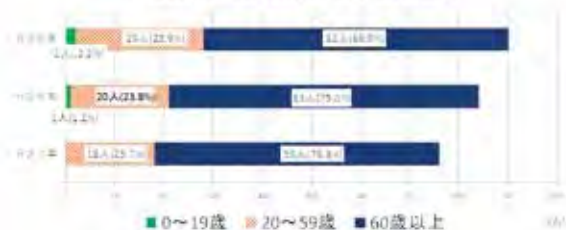
結核は「過去の病気」ではなく、今でも国内で毎年約2万人の方が新たに発病している、日本で最大級の感染症の一つです。奈良県は、全国と比べて罹患率が高く、平成27年はワースト5位となっています。結核は、感染源となる患者の咳やくしゃみに含まれる結核菌を吸い込むことが原因で感染します。

結核患者の約24%(4人に1人)は働き盛り世代!!

中和保健所管内における結核患者発生数は、年々減少していますが、平成27年には76人の患者が見つかり、うち約24%(4人に1人)が20~59歳の働き盛り世代でした。

早期発見することで、本人だけでなく、大切な家族や職場などへの感染の拡大を防ぐことができます。

中和保健所 結核患者の年齢区分別割合



結核に感染しないために…

★定期的な(年1回程度)の健康診断を受けましょう。

★結核を疑う症状(2週間以上続く長いせき、たん、微熱など)があったときは、早めに受診しましょう。

【問い合わせ先】奈良県中和保健所保健予防課感染症係

〒634-8507 橿原市常盤町605番地の5 TEL:0744-48-3037



～榎原商工会議所からのごあんない～

榎原商工会議所ホームページ QR コード➡



事務局インフォメーション

相談会

金融相談

(株)日本政策金融公庫による金融相談

相談日 10月19日(水) 10:00～15:00

相談員 同公庫融資担当者

申込み 10月12日(水)までに、「借入申込書」に添付書類(確定申告書、決算書等)を添えて、当商工会議所 中小企業相談所まで

※借入申込書は当商工会議所窓口にございます。

▶お申込み・お問合せは……榎原商工会議所

☎0744-28-4400 まで

各種共済のお知らせ

普通火災共済

下記の①～④の事故による損害、事故によって発生した⑤～⑩の費用に対し支払われる共済です。

- ① 火 災
- ② 落 雷 落雷による衝撃によって建物・ガラス・テレビなどに損害が生じたとき。
- ③ 破裂・爆発 ボイラーの破裂やプロパンの爆発などにより損害が生じたとき。
- ④ 風災・雪災 台風・せん風・暴風などの風災、ひょう災または豪雪、なだれなどの雪災により、建物、家財等に20万円以上の損害が生じたとき。ただし、付属物は対象外とします。
- ⑤ 臨時費用
- ⑥ 残存物取り片付け費用
- ⑦ 失火見舞費用
- ⑧ 修理付帯費用
- ⑨ 損害防止費用
- ⑩ 地震火災費用

●掛金は建物構造や業種により異なりますので、お問い合わせ下さい。

榎原商工会議所 火災共済係

お問い合わせは ☎0744-28-4400

10月会議所行事予定

1	土	青年部 近畿ブロック大会(城陽大会)
3	月	「第23回姉妹都市榎原と宮崎の物産展」事前打合せ(～4日) 第2回 ビジネスプランコンテスト 一次審査 知的資産経営報告書作成セミナー
5	水	食品表示制度セミナー
6	木	青年部 役員会 イルミネーション運営委員会
7	金	自主申告部会 役員会・総会(評議員会) ビジネスマッチなら 提案書作成セミナー(大和郡山商工会) 消費税軽減税率対策窓口相談等事業 ものづくり販路開拓塾(1回目)(工業部会) 知的資産経営報告書作成セミナー
10	月	第144回 日商簿記検定ネット申込開始(～19日)
12	水	異業種交流会 知的資産経営報告書作成セミナー かしはら観光塾(1回目)(観光部会)
14	金	第23回 姉妹都市榎原と宮崎の物産展に係る出展業者説明会並びに個別面談 消費税軽減税率対策窓口相談等事業 ものづくり販路開拓塾(2回目)(工業部会)
17	月	正副会頭会議 第131回 常議員会 かしはらビジネス商談会 実行委員会 第144回 日商簿記検定試験窓口申込開始(～21日)
19	水	知的資産経営報告書作成セミナー かしはら観光塾(2回目)(観光部会) 青年部 地域連携親睦ポウリング大会
23	日	第208回 珠算能力検定試験
24	月	ビジネスマッチなら 観光商談ファミトリック(～25日)
25	火	県青連 役員会
26	水	ビジネスマッチなら かしはらビジネス商談会(～27日) ビジネスマッチなら 商談会特別講演会 「今 地域が熱い!! 魅力あふれるまち」になるために」 第2回 ビジネスプランコンテスト 最終審査 ビジネス交流会 知的資産経営報告書作成セミナー
28	金	臨時議員総会
29	土	第43回 奈良県商工まつり(～30日)
11/1	火	健康診断(～2日)(リサイクル館かしはら)

人事労務管理セミナーのご案内

メンタルヘルスマネジメントセミナー

管理職に求められる職場のメンタルヘルス



職場におけるメンタル不調者は依然として多く、一旦メンタル不調になると、本人や家族はもとより職場、企業にいろいろな問題やリスクが発生します。また、2015年12月からストレスチェックが義務化され、ますますメンタルヘルスへの対応が求められています。

「メンタル不調者が多く、なんとかメンタル不調を予防したい」、「職場におけるハラスメントをなくし、コミュニケーションや人間関係の良い職場、元気な職場づくりをしたい」などの悩みをお持ちの方はたくさんいらっしゃいます。

今回の人事労務管理セミナーでは、管理職の皆様はメンタルヘルスの理解を深めていただき、予防の大切さ、職場管理上の留意点、予防のための良好なコミュニケーション等について学びます。

開催日時 平成28年11月9日(水)

13:30～16:00(13:00開場)

開催会場 ホテルリガール春日野 2階「敵傍の間」

奈良市法蓮町757-2 ※駐車場完備

講師 原田芳信氏(産業雇用安定センター インストラクター)

受講料 7,000円(消費税込)

定員 75名

お申込み 公益財団法人 産業雇用安定センター奈良事務所

☎0742-24-2015
定員になり次第締め切りますので、お早めにお申込みください。

主催/公益財団法人 産業雇用安定センター奈良事務所

後援/一般社団法人 奈良経済産業協会