

- 2 コロナ禍の困難に立ち向かう会員事業所を支援  
～令和2年度事業報告～
- 4 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた資金繰り調査結果
- 6 景況・業況動向調査 令和3年度第1四半期の結果
- 7 商工会議所LOBO調査(早期景気観測調査) 2021年7月の動向  
健康経営および健康診断アンケートについて
- 8 各種セミナーのご案内
- 9 会員限定 生命共済制度のご案内
- 10 連載コラム トレンド通信
- 11 コラム 職場のかんたんメンタルヘルス
- 12 会議所の動き
- 13 雇用を守る出向支援プログラム2020  
～公益財団法人 産業雇用安定センターからのお知らせ～
- 14 商店街情報

新型コロナウイルス  
対策支援特設ページ



新型コロナウイルス  
商工会議所を通じた  
共同接種について



言葉の力



人にも物にも  
慈愛の心をもって接していきたい。  
そして自分自身にも

書道家 武田 双雲

◆武田 双雲 / たけだ・そううん

1975年熊本生まれ。東京理科大学卒業後、NTTに就職。約3年後に書道家として独立。NHK大河ドラマ「天地人」や世界遺産「平泉」など、数々の題字を手掛ける。講演活動やメディア出演のオファーも多数。ベストセラーの『ポジティブの教科書』のほか、著書は50冊を超える。2013年度文化庁から文化交流使に任命され、ベトナム・インドネシアにて、書道ワークショップを開催、17年にはワルシャワ大学にて講演など、世界各国で活動する。近年、現代アーティストとして創作活動を開始し、15年カリフォルニアにて、アメリカ初個展、19年アートチューリッヒに出展、20年には、ドイツ、代官山ヒルサイドフォーラム、日本橋三越、大丸松坂屋(京都店・心齋橋店)、GINZA SIX、伊勢丹新宿にて、個展を開催し、盛況を博す。



## 2021年度の表紙について

当地には、歴史・文化・風土に培われた食文化があり、中でも和菓子は季節を感じさせるものとして、地元を暮らす者にとって欠かせないものとなっております。親しまれています。

そこで、今年度の表紙テーマを「金沢の季節を彩る和菓子」とし、四季折々の和菓子をご紹介しますことで、金沢の魅力を再確認して頂ければと思います。

・8・9月号の表紙:「くず餅」

撮影協力: 石川県菓子工業組合



※本誌をお届けするに際し、乱丁や落丁などがありましたら、大変、お手数ですが、ご連絡下さい。

## INFORMATION

無料

### 「専門家定例相談」のご案内

経営法務・税務・創業・事業引き継ぎ・労務・ITなど、  
「こんなとき、どうしたらいいのかな？」  
専門家をご相談に応じます！

**相談日** 原則として、毎月第1～5水曜日  
(中小企業診断士・社会保険労務士・税理士・弁護士)  
第3金曜日(ITコーディネータ/オンラインでも対応)

**相談時間** ①13:30～②14:00～③14:30～のいずれか30分間です。

**予約** お電話で開催日程を確認の上、ご予約下さい。  
⇒ TEL:263-1157 (担当:企業支援グループ)

### 「企業経営アシストセンター」のご案内

経営指導員が、中小企業の皆様の各種相談を受け付けています。  
ご相談可能時間: 平日8:45～17:15(予約は必要ありません)  
\*事前にご連絡いただきましたら、19時までご相談をお受けしております。

# コロナ禍の困難に立ち向かう会員事業所を支援

## 給付金・補助金・助成金・融資等の申請支援をはじめ、 デジタル技術活用や販路開拓など新たな挑戦を支援

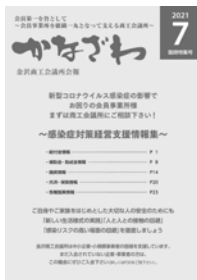
7月2日開催の通常議員総会において、令和2年度事業報告・収支決算が承認されました。

令和2年度は新型コロナウイルス感染症が猛威を振るい、社会・経済活動に未曾有の危機を及ぼしました。会員事業所が受けた影響は甚大であり、当所はこの困難に立ち向かう会員事業所を支えるため、「新型コロナウイルスに関する経営相談窓口」を令和2年1月末に設置し、給付金・補助金等の申請支援をはじめ、デジタル技術活用や販路開拓支援など新たな取り組みへの挑戦を支援しました。

主な事業は次の通りです。

### 新型コロナウイルス対策支援

- 新型コロナウイルスに関する経営相談窓口 ※今年度も設置しておりますので、お気軽にご相談下さい。  
相談件数 窓口相談 2,539件 電話相談 19,400件
- 石川県制度融資(新型コロナ関連分)の斡旋・認定  
677件 211億1,240万円 ※R2.5月以降は迅速化のため当所の認定を事後処理化
- 石川県補助金等の申請受付・交付  
感染拡大防止対策支援金 採択件数 4,230件 10億8,014万円  
新分野チャレンジ緊急支援費補助金 採択件数 1,313件 4億4,955万円
- 国の持続化補助金(販路開拓への支援)の申請受付  
一般分 : 198件 コロナ分 : 202件
- 国の雇用調整助成金、一時支援金、固定資産税軽減への支援  
雇用調整助成金個別相談会 19回開催 130事業所が相談  
一時支援金の申請確認・確認番号発番 587件(相談件数 1,366件)  
固定資産税軽減措置の事前確認 76事業所
- 会員事業所への行政等の支援策に関する情報提供  
会報臨時増刊号の発刊 : 国、県、市等のコロナ対策経営支援策を1冊に収録  
HPに特設ページを開設 : 随時更新し、最新の経営支援情報を発信  
コロナ対策応援サイト開設 : ウィズ・アフターコロナに向けた会員事業所の取り組むサイト



- 国の持続化給付金、家賃支援給付金申請手続の動画制作・配信  
オンライン申請が困難な個人事業者向けにスマートフォンからの申請手順の動画を制作・配信
- 国のGo to Eat 食事券発行委託事業に参画  
加盟店募集 : 3,607事業所 第1次 発行冊数 80万冊 : 額面100億円  
第2次 発行冊数 80万冊 : 額面100億円(予定)
- 県の新型コロナ対策取組宣言事業の推進組織に参画  
感染対策に取り組む事業所の登録を推進 登録事業所数 : 6,854事業所

## 経営発達への支援…伴走型支援の推進支援

経営課題を抱える小規模事業者に対し、経営計画策定支援やフォローアップを継続的に行うなど伴に寄り添い(伴走)、支援する事業。経営計画策定セミナーの開催、市場動向の調査等を行い情報提供にも努め、フォローアップを実施して目標達成を支援しました。

- ・経営計画策定セミナー : 4回開催
- ・消費動向モニタリング調査 : 2回
- ・経営計画策定支援 : 400事業所
- ・消費動向モニター会議 : 1回
- ・フォローアップ : 216事業所

## 専門家派遣による支援

- 定例相談 毎週定例日に中小企業診断士、社会保険労務士、税理士、ITコーディネーター、弁護士が常駐し、57件の相談を行いました。
- 企業ドッグ事業、生産性トレーナー派遣事業
  - ・中小企業の経営悪化を防ぐための企業ドッグ事業 13事業所に26回専門家を派遣
  - ・業務改善・効率化を図るためのトレーナー派遣事業 4事業所に16回トレーナーを派遣
- 新型コロナウイルス感染症緊急アドバイザー派遣事業
  - ・新型コロナの影響による資金繰り等の改善を図るためのアドバイザー派遣事業 4事業所に9回派遣

## 販路開拓への支援

希望する商談相手を当所がマッチングする事前調整型として8月に開催した「かなざわマッチング商談会」は、“コロナ禍に負けるな”をキャッチフレーズに、十分な感染防止対策を講じ、241企業が335件の商談を実施しました。

また、研修とPR、さらに異業種交流を一度に行うことができる「ビジネス交流ミーティング」を年3回開催し、延べ73社に対し、販路開拓の機会を提供しました。

なお、自社の商品・サービスの評価について消費者や専門家から客観的な意見を聞くことができる「消費動向モニター会議」では、3社がプレゼンテーションを行い、今後の商品開発に活かすことができました。



## デジタル技術活用への支援

人手不足やデジタル化の進展を背景に、IT、IoTなどのデジタル技術を用いた利用しやすい新たなビジネスモデルの構築や、その取り組みをリードする人材の早期育成が重要であるとの考えから、会員企業の若手経営者をメンバーとした「企業経営に活かすデジタル技術研究会」を立ち上げました。デジタル技術に関する情報収集、調査・研究などを実施することによって、将来の企業経営に結びつけられるよう取り組みを進めています。

### ・9月11日

- テーマ : 「デジタル、グリーン、レジリエンス～今後の戦略的課題」
- 講師 : 経済産業省製造産業局総務課長 菊川 人吾 氏  
(前 同省商務情報政策局情報産業課長、元 石川県産業政策課長)

### ・11月25日

- テーマ : 「デジタルの力で進める中小企業の働き方改革」
- \* 日本商工会議所が開催するオンラインセミナーに参加

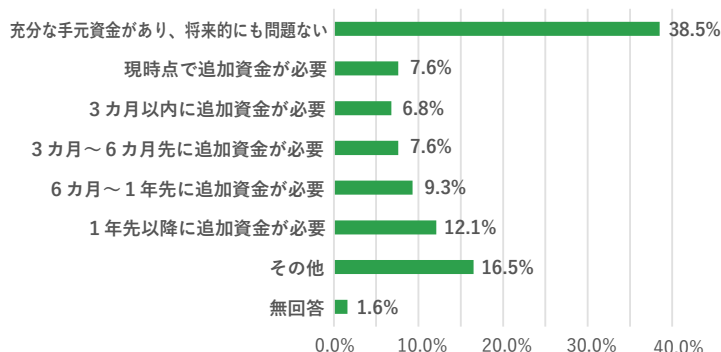


## 新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた 資金繰り調査結果

# 「1年以内に追加資金が必要」が全業種で3割超え 飲食業の2割超 は「現時点で追加資金が必要」

当所は新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、従業員20名以下の会員事業所を対象に資金繰り調査を実施しました。コロナ禍が続く中、経費支払、手元資金確保に追加資金を必要とする状況が明らかになりました。

### 資金繰りの見通し



今後の資金繰りの見通しは、「充分な手元資金があり、将来的にも問題ない」が最多で38.5%、次いで「1年先以降に追加資金が必要」が12.1%でした。

一方、「1年以内に追加資金が必要」と回答した企業は全業種で31.3%に上り、3割を超えています。

業種別では、飲食業で「現時点で追加資金が必要」が最も多く22.3%、卸売業は「3カ月以内に追加資金が必要」が最多で、44.5%でした。

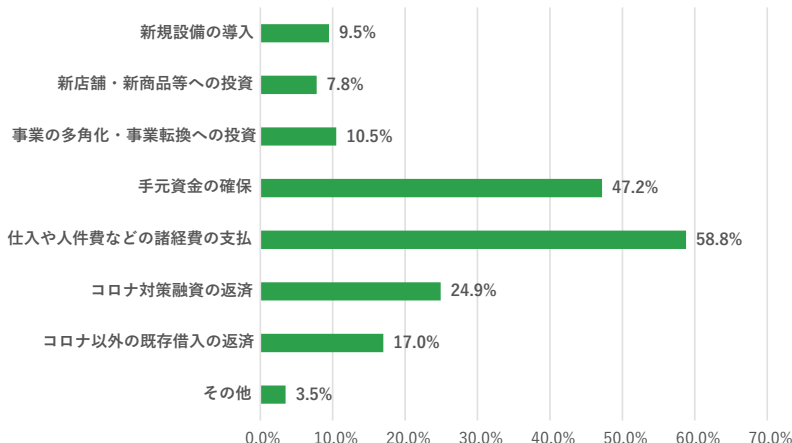
### 同・業種別

※小数点第1位の四捨五入の関係上、合計が100.0%にならない場合があります。

No.	項目	製造業	建設業	小売業	飲食業	卸売業	サービス業	不明
1	充分な手元資金があり、将来的にも問題ない	31.3%	40.9%	34.8%	17.5%	4.9%	47.5%	22.2%
2	現時点で追加資金が必要	7.9%	4.6%	8.4%	22.3%	9.8%	6.1%	22.2%
3	3カ月以内に追加資金が必要	8.8%	5.0%	5.6%	9.7%	44.5%	6.7%	11.1%
4	3カ月～6カ月先に追加資金が必要	9.7%	9.3%	10.7%	9.7%	34.8%	3.8%	0.0%
5	6カ月～1年先に追加資金が必要	9.3%	10.2%	7.9%	18.4%	3.0%	6.7%	0.0%
6	1年先以降に追加資金が必要	18.5%	9.0%	13.5%	7.8%	1.8%	11.9%	22.2%
7	その他	12.8%	17.6%	18.5%	12.6%	1.2%	17.1%	22.2%
8	無回答	1.8%	3.4%	0.6%	1.9%	0.0%	0.3%	0.0%
-	全体	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### 追加資金が必要な理由

(複数回答)



追加資金が必要な理由は、「仕入や人件費などの諸経費の支払」が58.8%と最も多く、次いで「手元資金の確保」が47.2%、「コロナ対策融資の返済」が24.9%と続きました。

### DATA

#### ■調査対象

従業員20名以下の当所会員事業所 3,825社

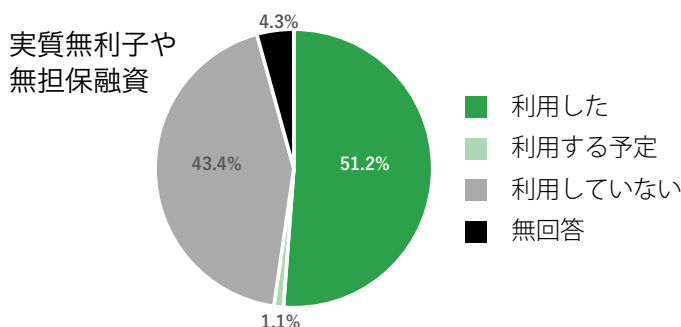
#### ■調査期間

令和3年6月4日(金)～6月11日(金)

#### ■回答者数

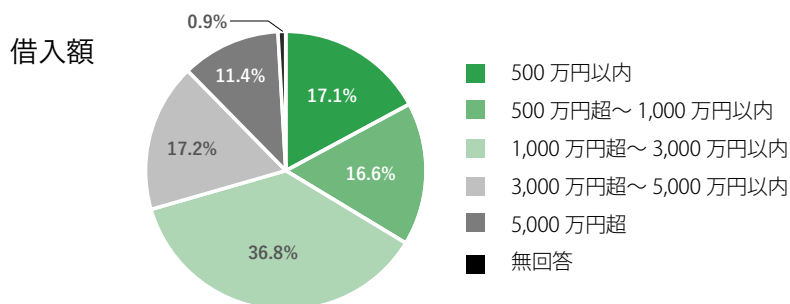
1,349社(回答率35.2%)

## 融資の利用

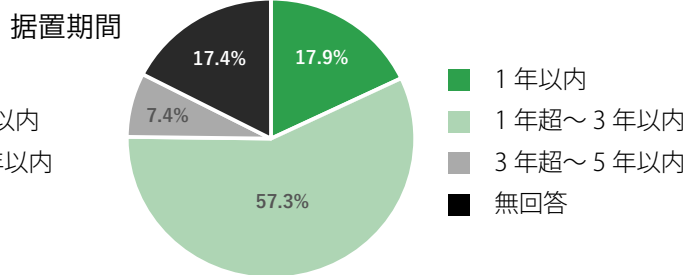
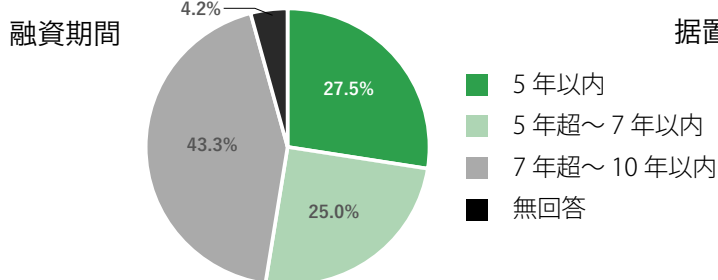


民間金融機関の実質無利子や無担保融資は令和2年3月以降、回答企業の半数以上の51.2%が利用しています。  
他方で利用していないのは、43.4%でした。

## 借入の状況



融資の借入額は「1,000万円超～3,000万円以内」が最多で36.8%、続いて、「3,000万円超～5,000万円以内」が17.2%、「500万円以内」が17.1%でした。  
融資期間で最も多いのは「7年超～10年以内」で43.3%でした。  
据置期間は「1年超～3年以内」が57.3%で最多でした。



## 不安に思う点

(複数回答)

※小数点第1位の四捨五入の関係上、合計が100.0%にならない場合があります。

No.	項目	製造業	建設業	小売業	飲食業	卸売業	サービス業	不明	全業種
1	既存融資と合わせての返済	33.3%	20.5%	29.3%	41.4%	22.9%	19.0%	20.0%	33.1%
2	貸出態度や借入条件が厳しくなる	16.2%	19.4%	16.8%	19.8%	20.2%	16.1%	13.3%	22.8%
3	既存融資の条件変更がある	5.9%	3.4%	5.6%	8.6%	5.5%	3.4%	13.3%	6.3%
4	限度額まで借入がある	4.0%	2.8%	3.9%	6.2%	3.2%	4.8%	13.3%	5.2%
5	追加担保や保証を求められる	5.3%	4.4%	6.0%	4.9%	5.5%	3.6%	6.7%	6.1%
6	既存融資の返済条件	3.6%	5.2%	6.0%	4.3%	4.6%	3.8%	6.7%	5.8%
7	不安はない	17.2%	29.8%	15.9%	3.7%	23.4%	33.9%	26.7%	30.0%
8	その他	5.6%	4.7%	3.9%	3.7%	6.0%	5.5%	0.0%	6.3%
9	無回答	8.9%	9.8%	12.5%	7.4%	8.7%	9.9%	0.0%	12.3%
-	全体	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

資金繰りのために融資を検討する際に今後、不安に思う点は、「売上減少が続き、既存融資と合わせて返済できるか」が33.1%と最も多く、「売上減少が続き、金融機関の貸出態度や借入条件が厳しくなるのではないか」が22.8%、「既存融資の返済条件変更をすでに行っており、金融機関からさらに借り入れできるか」が6.3%と続きました。

一方、「不安はない」は30.0%でした。この回答を除けば、「売上の減少が続いており、既存融資と合わせ、返済できるか不安」が、全ての業種で最多でした。

また、国、県、市などの行政機関に対する要望では、「雇用調整助成金の延長」や「再度の家賃支援金や持続化給付金」、「助成金や支援金などの対象業種の拡充」などの支援を求める声のほか、「固定資産税の免除」や「社会保険料の減免や消費税率の引き下げ」といった税制措置に関する意見が多く聞かれました。

お問い合わせ先：地域振興グループ TEL：263-1154

# 今期のDIは小幅ながら、すべて改善 テレワークは3割強が実施も、2割弱が取り止めたとの結果

## ①景況・業況

今期のDI値は、小幅ながら、すべての指標で改善した。来期の予測では、今期比で資金繰りDIを除いた指標が改善傾向で、特に、景況感DIと売上高DIは25ポイントを超えるプラスとなった。

### ■主要 DI

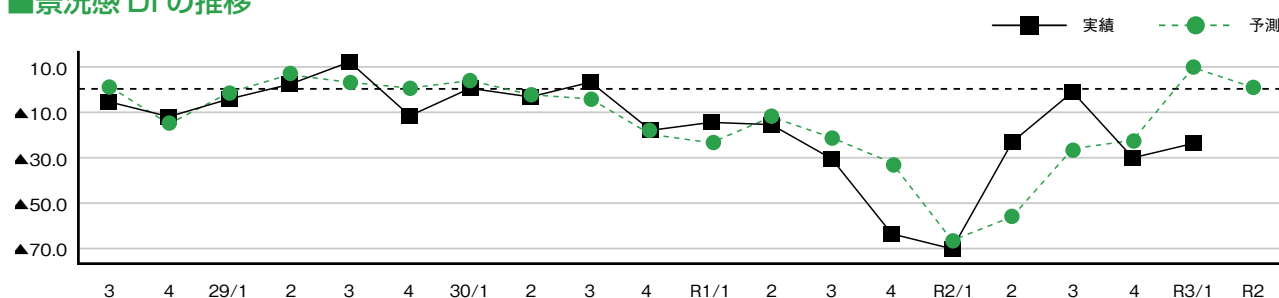
	前期DI	今期DI	対前期比	来期DI	対今期比
景況感DI	▲29.7	▲24.3	5.4 ↑	1.3	25.6 ↑
売上高DI	▲24.8	▲19.7	5.1 ↑	13.8	33.5 ↑
売上単価DI	▲16.8	▲8.6	8.2 ↑	▲1.2	7.4 ↑
資金繰りDI	▲11.0	▲9.9	1.1 ↑	▲11.2	1.3 ↓
採算性DI	▲24.3	▲23.4	0.9 ↑	▲10.0	13.4 ↑

#### ※DI値(業況判断指数)とは

ゼロを基準として+値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多い事を示し、-値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多い事を示す。

$$DI = \left( \frac{\text{増加・好転などの回答割合}}{\text{回答割合}} \right) - \left( \frac{\text{減少・悪化などの回答割合}}{\text{回答割合}} \right)$$

## ■景況感 DI の推移



## ②経営課題・雇用情勢の動向

複数回答で「需要の停滞、売上の減少」(46.2%)が6期連続して最多となった。以下、「従業員の確保難」と「仕入単価の上昇」が同率2位(24.4%)となった。

なお、「仕入単価の上昇」の3位以内は、平成30年度第3四半期以来、10期振りであった。

## ③雇用情勢の動向

「過剰状態」9.9%(前期8.0%)、「適正水準」65.4%(前期62.0%)、「不足状態」24.7%(前期30.0%)となり、傾向に大きな変化はなかったものの、小売業で「不足状態」0%、「過剰状態」22.2%となった一方、建設業では「過剰状態」0%、「不足状態」40.0%となり、業種毎では差が見られた。

## ④今回のトピックス1 コロナウイルスの影響

影響が「大きくなった」との回答が初めて3割を超え、「同じ程度」も引き続き5割以上となった。一方で「小さくなった」が1割未満となり、「無くなった」との回答は、初めて皆無となった。

## ⑤今回のトピックス2 テレワークの実施状況

「実施している」が34.6%、「実施せず(可能業務なし)」が35.8%となり、同じ程度であった。

また、「現在は取り止めた」が17.3%となり、理由では「セキュリティの問題」(製造業)、「生産性と質の低下が顕著であった」(建設業)、「業務上、コミュニケーションなどで無理があった」(卸売業)との声があった。

なお、実施(許可)しているテレワークの形態は、複数回答で、「在宅勤務」が90.0%となり、圧倒的に多かった。次いで「モバイルワーク(出張時)」36.7%、「モバイルワーク(通常勤務時)」16.7%となったが、「ワーケーション(いわゆる余暇も楽しめる地域でのテレワーク)」は、わずか1社3.3%で、「プレジャー(いわゆる出張前後に楽しむ余暇)」は皆無であった。

## ⑥景気全般に関する意見

景気全般の意見では、「オリンピック後のコロナウイルス感染状況が懸念される」(卸売業)、「選挙やオリンピックなど、不安定要素が多々ある」(サービス業)といった声が聞かれた。

### 調査概要

●調査時期:5月28日～6月10日

●調査企業数:298社

●回答数:82社(回答率27.5%)

[お問い合わせ先] 広報・調査グループ TEL:263-1155

※調査報告書の詳細は当所HPでご確認下さい。



業況DIは、持ち直しの動きも力強さ欠く  
先行きは、変異株への警戒感から厳しい見方続く

●全産業合の業況DIは、▲24.1  
(前月比+2.6ポイント)

●米国・中国向けの需要が堅調な半導体・電子部品関連や自動車関連の製造業が牽引したほか、飲食料品・家電製品など巣ごもり消費に下支えされた小売業の業況感が改善した。一方、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置に伴い、営業時間短縮などの活動制約が続く飲食業や観光関連のサービス業では、需要回復・業況改善が見通せず、厳しい状況が続く。また、卸売業を中心に食料品や鉄鋼などの原材料価格の上昇や、物流費のコスト増加の影響を指摘する声は多く、中小企業の景況感は持ち直しの動きがみられるものの、回復に力強さを欠く。

●先行き見通しDIは、▲27.2  
(今月比▲3.1ポイント)

●高齢者を中心としたワクチン接種の進展により、経済活動の正常化に伴う需要の回復などに期待する声が聞かれる。一方、変異株による感染再拡大への警戒感が増す中、国・自治体からの活動制約要請の長期化に伴う受注・売上減少による業績悪化の継続や客足回復の遅れ、原油を含む資源・原材料価格の上昇などを要因とする採算悪化を懸念する企業は多く、先行きは依然として厳しい見方が続く。

※LOBO調査…全国338商工会議所の会員約2,700企業を対象に毎月実施している景況調査



業況DI (※DI=「好転」の回答割合-「悪化」の回答割合)

	2020年		2021年					先行き見通し 8~10月
	7月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	
全産業	▲59.3	▲46.8	▲35.3	▲25.3	▲25.0	▲26.7	▲24.1	▲27.2
建設	▲34.8	▲24.9	▲18.4	▲15.5	▲18.9	▲19.8	▲18.2	▲22.9
製造	▲70.6	▲44.8	▲33.6	▲24.1	▲15.0	▲14.6	▲9.7	▲17.2
卸売	▲59.5	▲47.7	▲35.0	▲27.0	▲23.9	▲25.8	▲28.3	▲28.7
小売	▲53.4	▲45.8	▲33.9	▲23.5	▲31.6	▲41.8	▲37.6	▲36.5
サービス	▲68.4	▲63.0	▲48.5	▲33.5	▲33.5	▲30.6	▲28.9	▲31.3

## 会員事業所の皆様の健康維持に 当所の健康診断をご活用下さい！

同封の

「健康経営・健康診断事業アンケート」にご協力を



会員事業所向け“特別料金”の健康診断は、大変ご好評を頂き、昨年度は1,500名の皆様にご利用頂きました。

今年度も既に多くの方々からお申し込みを頂いておりますが、パンフレットや申込書は、当所ホームページの「会員サービス情報」コーナーに掲載しておりますので、ぜひご活用下さい。

なお、当所では「会員事業所の経営者・従業員の健康は大切な経営資源」として健康経営事業に取り組んでいます。そこで、この度、会員事業所における健康への取り組みをお聞きするとともに、健診事業のサービス向上に役立てるためアンケートを同封しましたので、ぜひ、ご協力をお願いします。

お問い合わせ先/会員サービスグループ TEL:263-1152



# YouTube と ライブ配信

＼マーケティング・自社PRに活かし売上アップ／

## を活用したマーケティング術セミナー

個人でもスマホを使って、簡単に動画を作成できる時代です。作成した動画は、YouTube や SNS など、販売促進や売上アップ、お店の広告や宣伝など、マーケティングに活用できます。そこで今回は、自店・自社で簡単にできる動画の作成法から動画を見てもらうための方法やコツ、目標数字の立て方や売上アップにつながるプロセスまで、メディア関係のプロがやさしく説明します。

### 日時

9月2日(木) 14:00~16:00

場所 金沢商工会議所会館1階 ホール

講師 黒木勝巳氏(マーケティング広報・PRの専門家)

受講料 当所会員:無料  
一般企業:3,300円/名(税込)

定員 40名(先着順)

申込 右記QRコードからお申し込み下さい。



### 内容

1. 動画を活用し“非接触型の自社PR”！  
販路拡大につなげる
2. 実践運用編
  - ① 目指す再生回数は何回か
  - ② 動画の役割は何か
  - ③ サムネイルで動画の内容がわかるか
  - ④ タイトルはビッグワードを避ける
  - ⑤ タグの設定は適切か 等



＼新分野進出・業種転換でポストコロナの収益確保！／

## 成功事例で学ぶ 事業再構築セミナー

新型コロナウイルスの感染拡大で企業活動や消費者の生活様式が大きく変化し、業種によっては大変厳しい経営環境に陥っています。そこで本セミナーでは、政府支援策の概要説明と紹介に加え、他社の成功事例を参考にした自社の事業再構築に向けたアイデアの創出や収支計画づくり、必要資金の算出方法を説明します。

### 日時

9月24日(金) 14:00~16:00

場所 金沢商工会議所会館1階 ホール

講師 水下智則氏(ネクストマーケティング(株)代表取締役)

受講料 無料

定員 40名(先着順)

申込 右記QRコードからお申し込み下さい。



### 内容

1. 新型コロナウイルス感染症により影響を受けた事業者への政府支援策および中小企業等事業再構築促進事業について
2. 事業再構築補助金の概要、選択肢と活用例等
3. 事業再構築の成功事例について
4. 自社の新規取組アイデアと収支計画をまとめる。



※いずれもオンライン配信を当所で視聴いただく形式です。受講者がパソコン等を準備する必要はありません。  
※ FAX でのお申し込み希望の方は別途申込用紙をご用意しますので、下記問い合わせ先までご連絡下さい。

お問い合わせ先：経営相談グループ TEL：263-1161





オンライン営業、商談のポイントを解説！

## オンラインでの 営業力アップ セミナー

コロナウイルス感染防止対策に伴い、営業は対面型から非対面型へシフトしています。通常の訪問営業だけではなく、展示会や商談会なども会場開催からオンラインでの開催が増えています。本講座では、オンライン営業のメリットやデメリットをはじめ、必要な営業スキルを紹介します。営業担当者の皆様は、ぜひ、受講下さい。

### 日時

8月27日(金) 14:00~16:00

場所 Zoomを使ったオンライン受講、または当所にて受講可能

講師 藤原敬行氏(ナレッジフォース・パートナーズ代表)  
・講師はオンラインで参加します。

受講料 ・第14回かなざわマッチング商談会の参加企業、当所会員は無料  
・一般企業: 3,300円/名(税込)

定員 50名(オンライン)、20名(会場)

申込 当所HPからお申し込み下さい。

### 内容

1. オンライン営業とリアル営業の違い
2. オンライン営業で成果を出すには
3. オンラインプレゼンテーションのスキル



お問い合わせ先: 企業支援グループ TEL: 263-1157

## 生命共済制度のご案内

## 会員限定

### 生命共済制度(災害保障特約付福祉団体定期保険)は

- 業務上・業務外を問わず24時間保障されます
- 毎年収支計算し、剰余金があれば配当金も!
- 1年更新で医師の診査なし
- 掛金は損金または必要経費に算入できます

#### ご加入例

(年齢15歳~35歳 男性1口加入の場合)

保険金: 病気死亡100万円  
: 不慮の事故死亡200万円

月払概算掛金: 379円

※ご加入にあたってはパンフレット、重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報)を必ずご覧ください。

#### 引受保険会社(順不同)

- アクサ生命保険株式会社
- 太陽生命保険株式会社
- 大同生命保険株式会社
- 富国生命保険相互会社
- 第一生命保険株式会社
- 明治安田生命保険相互会社

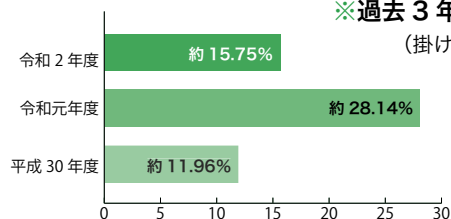
令和2年度(昨年5月~今年4月)の給付金支払状況

内容	件数	給付金支払い額
死亡保険金	8件	26,000,000円
高度障害保険金	0件	0円
災害死亡保険金	1件	2,000,000円
災害入院給付金	9件	2,614,500円
障害給付金	3件	500,000円
<b>給付金総額</b>	<b>21件</b>	<b>31,114,500円</b>

#### ポイント

毎年給付金の収支計算を行い、剰余金を7月末に配当金として加入事業所にお支払いしています。

※過去3年間の配当実績  
(掛け金に対する比率)



お問い合わせ先/会員サービスグループ TEL:263-1037

## トレンド通信

## 「今後の成長が見込まれるフェムテック市場に注目」

わたなべ かずひろ  
渡辺 和博氏日経 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・商工会議所等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）。

先日、奈良県にある全国で2番目に小さなまちである三宅町取材で訪ねました。人口は約6700人で面積は4・07km<sup>2</sup>ですから、とても小さな自治体です。36歳と若い森田浩司町長に話をうかがう中で「フェムテック（Fem・Tech）」に注目しているという言葉が出てきて少し驚きました。

フェムテックは女性を表すフィメール（female）とテクノロジ（Technology）を合わせた造語で、生理や妊娠・出産などに由来する女性特有の困り事や課題を、テクノロジーで解決することを意味しています。これまで、あまり大っぴらに語られることは少なく、参入する関連産業も限られていました。最近、国内外を問わず大手アパレル企業が

参入するなど、今後の成長市場として注目されています。

三宅町は森田町長が就任してから、保育園でのオムツの無料支給など、育児や出産をサポートする政策を導入しました。1歳児を持つ町長自身も、短時間勤務や時間単位での育児休暇制度を活用しながら町政運営に取り組んでいます。小さなまちなので、住民への公共サービスを全て自前で予算を使ってハイレベルに保つのは難しく、さまざまな外部企業と連携して子育て支援や高齢者の健康管理のサポートなどに先進的なサービスを導入しています。

企業が開発している新しいサービスの実験場として三宅町を使ってもらうことで、まちとしては低いコストで先進的なサービスをい

ち早く導入できます。連携する企業としても、住民に実際に導入したサービスに関するデータを蓄積することで、将来は事業を大きく広げることができそうです。

こうした先進的なアプローチを町政に取り入れている森田町長がフェムテックに注目したのは、女性職員の体調などに配慮することで、町役場の仕事の内容や、管理・運用システムのパフォーマンスやモチベーションを高めることができ、行政サービスの全体の質が上げられるからだといえます。

また、住民に対してはもちろん、周辺地域から三宅町へ移住を考えている人たちに対して、まちのブランドイメージを向上させる狙いもあります。行政が女性の暮らしに寄り添うことに鈍感では、特に若

い女性がまちに住み続けてはくれないと考えるからです。人口減少が続く地方の自治体では、若い女性に地域に対して愛着を持ってもらえるかどうか、活気あるまちづくりの重要な要素です。これは三宅町に限らず、いろいろな地域を取材してそう感じます。

実は女性の心身の困り事に対するサービスや商品は、今後、地方発のヒット商品が期待される分野でもあります。フェムテックがカバーすべき領域は思いの外広く、衣食住全般にわたります。例えば、自然に恵まれた環境を生かしたサービスや、天然由来の素材を使った商品づくりなどは、大量生産を強みとする大企業よりも、むしろ地方の中小企業にチャンスがあると考えています。



# 職場のかんたんメンタルヘルス



おおの もえこ  
**大野 萌子** 氏  
 日本メンタル  
 アップ支援機構  
 代表理事

法政大学卒。一般社団法人日本メンタルアップ支援機構（メンタルアップマネージャ資格認定機関）代表理事、産業カウンセラー、2級キャリアコンサルティング技能士。企業内健康管理室カウンセラーとしての長年の現場経験を生かした、人間関係改善に必須のコミュニケーション、ストレスマネジメントなどの分野を得意とする。現在は防衛省、文部科学省などの官公庁をはじめ、大手企業、大学、医療機関などで年間120件以上の講演・研修を行い、机上の空論ではない「生きたメンタルヘルス対策」を提供している。著書に『よけいなひと言を好かれるセリフに変える言いかえ図鑑』（サンマーク出版）ほか多数。

## 信頼される聞き方のコツ

コミュニケーションで大切なのは、お互いに分かり合うこと。その積み重ねが信頼関係の構築につながります。そのためには、話を聞く場面において、相手の気持ちや意向をしっかりと受け止める必要があります。そのポイントをお伝えします。

まずは、うなずきや相づちです。はつきり、しつかり、相手に分かるようにしましょう。「ふ〜ん」「へ〜ん」という応答を、親しい間柄や慣れが生じてくると使ってしまうがちかと思えます。感嘆の「へ〜ん」ならよいですが、気のない生返事と捉えられてしまうこともあり注意が必要です。

曖昧な相づちを連発されると、相手は自分の話に関心を持ってもらえていないのではと不満を持ちやすくなります。「そうなのですね」「はい」「ええ」など言い切り形のはつきりした応答を心掛け、抑揚も付けてバリエーションを持たせましょう。

また、相手の使ったフレーズなどを繰り返すことも有効です。ただし、全リピートは厳禁です。オウム返しともいわれる技法の一つではありますが、相手の言ったことをいちいち繰り返すことではありません。一生懸命に応答しているつもりでも、相手からすると、テクニクを使っているなとか、ば

かにされているなという印象を与えます。繰り返しは、あくまでもポイントのみに絞りましょう。

できれば、相手の使った心情を表すフレーズや話の肝となる単語に回答できるといいですね。それらを、自分の返答の中に織り交ぜるといった感覚です。自分が発した言葉が、相手からの返答の中に含まれていると、受け止めてもらえたという感覚が生まれ、伝わったという安心につながります。

それから、話を聞いている中でもっと知りたい、もしくは分からないことがあったときなどに質問するタイミングです。質問は、い

きなり投げ掛けるよりも、相手の話をいったん受け止めてからするようにしましょう。「○○なんです。それはどういう意味ですか？」という具合です。

コミュニケーションはキャッチボールと言われますが、その言葉通り、一度キャッチして受け止めてから、投げ返すことが大切です。テニスのラリーのように打ち返さないようにしましょう。

ほんの少しの気遣いスキルを意識的に取り入れることによって、相手は理解してもらえたという感覚を持ち、安心して話ができます。信頼を育む一助となりますように。

石川県伝統産業振興協議会

6  
23

県内商工会議所専務理事・事務局長会議

6  
9

県内の伝統産業の啓蒙宣伝や稀少伝統産業の振興育成を目的に設立され、当所が事務局を務める石川県伝統産業振興協議会は、理事会と通常総会を開催した。

令和3年度事業計画などの議案について審議した結果、2年ぶりとなる石川県伝統工芸展の開催など、全ての議案が原案通り可決された。議案審議後には伝統産業功労者（6名）と技能奨励者（6名）の表彰式を執り行った。受賞者は左記の通り。（敬称略）

〈功労者〉藤田美紀子（加賀友禪）、霜下幹夫（山中漆器）、櫛田稔（金沢仏壇）、榊原利典（金沢箔）、嶋田広夫（太鼓）、角守（金沢表具）

〈技能奨励者〉廣正絵美（加賀友禪）、川北浩嗣（山中漆器）、松村法行（金沢箔）、土屋友希（加賀繡）、井下昌子（珠洲焼）、西絵美（珠洲焼）



2年ぶりとなる石川県伝統工芸展の開催を承認

県内商工会議所の専務理事・事務局長がオンラインで一堂に会し、石川県商工会議所連合会として県の次年度予算に対する要望事項や、その他各種事業の実施について協議した。

また、商工会議所を通じた中小企業の新型コロナウイルス禍の共同接種に関して、各地の状況について意見交換した上で、各商工会議所がウィズ・アフターコロナを見据えた事業者への支援をより一層強化するとともに、「県への要望活動をやっていかなければならない」との認識を共有した。

なお、冒頭、県担当者が国の月次支援金の支給を受けた事業者への上乗せ支援である石川県経営持続月次支援金について説明し、協力を要請した。



県予算への要望事項等を協議し意見交換

北陸新幹線建設促進石川県民会議

7  
17

2021 ミス百万石認証式

7  
5

北陸新幹線建設促進石川県民会議（会長・県商工会議所連合会安宅会頭）の令和3年度総会が、新型コロナウイルス感染拡大防止のため入場者を400人に制限して、県地場産業振興センターで開催された。

北陸新幹線は高速交通体系の柱として、日本海国土軸の形成や国土の均衡ある発展に不可欠な国家プロジェクトであり、東海道新幹線の代替補完機能を有する重要な幹線でもある。金沢・敦賀間は工期が1年程度遅延するものの、着実に工事を進めることが求められている。

これらを踏まえ、総会では金沢・敦賀間の令和5年度末までの確実な開業の実現や、並行在来線の経営安定化への支援などを求める決議が採択された。



令和5年度末までの確実な敦賀開業の実現を決議

2021ミス百万石は、27名の応募者の中から赤池なるみさん（19歳）、石野杏菜さん（22歳）、矩万紘さん（21歳）の3名が選ばれ、認証式が執り行われた。

3名は、これから2年間、金沢の観光親善大使として、全国各地でPR活動に参加する。

なお、今年の第70回金沢百万石まつりは中止となったため、来年の百万石行列への参加を予定する。

ミス百万石の公式インスタグラムは、以下のQRコードから見ることが出来る。今後、活動の様子を投稿していく。

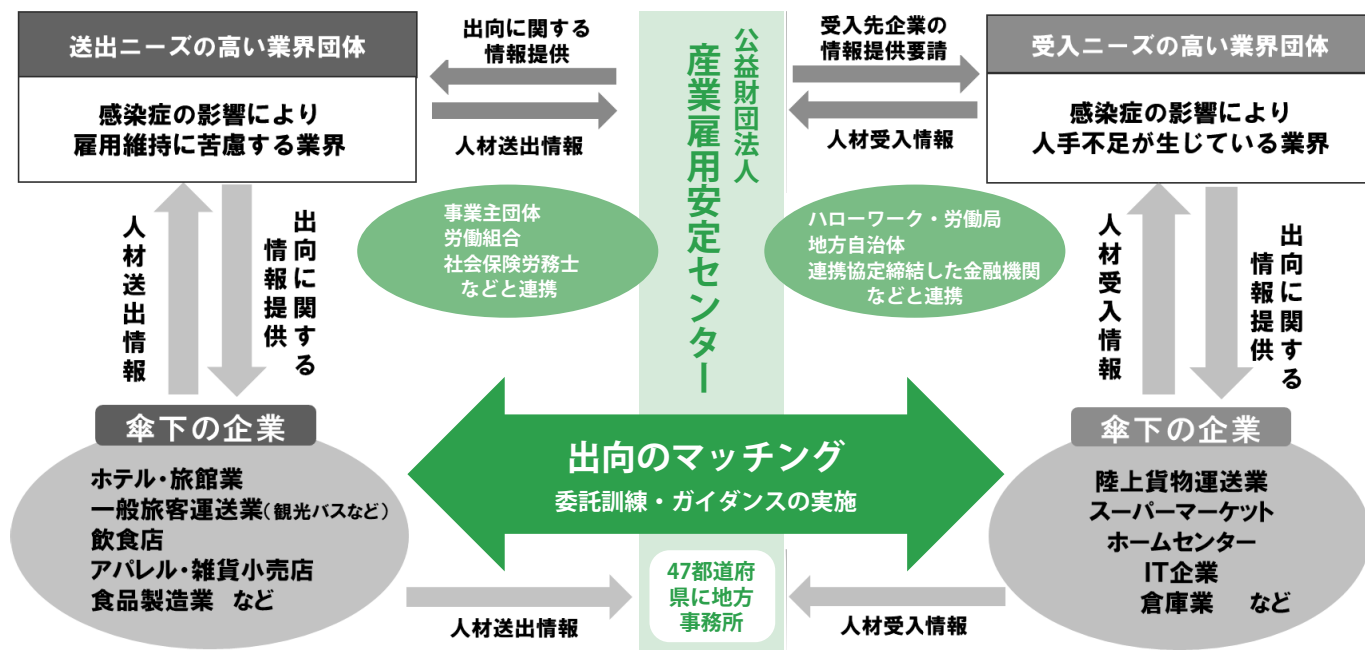


第43代ミス百万石に赤池さん、石野さん、矩さん

# 雇用を守る出向支援プログラム 2020

雇用シェア(在籍型出向制度)を活用して一時的に休業している労働者の雇用を守ります

産業雇用安定センターは、新型コロナウイルス感染症の影響等により一時的に雇用過剰となった企業が雇用を守るために、人手不足の企業等との間で雇用シェア(在籍型出向制度)を活用した出向支援を無料で行います。



## ◎経営者の皆様◎

### 人材を無料で斡旋・紹介する公的機関

ご利用  
無料!!

- ☆ 豊富な人材情報の提供  
企業への訪問やハローワークなどと連携し豊富な人材情報を提供しています。
- ☆ 全国ネットでサービスを提供  
全国の情報がオンライン化され、Uターン希望者等も登録されています。
- ☆ きめ細かなサービス  
さまざまな事柄についてきめ細かく相談に応じています。

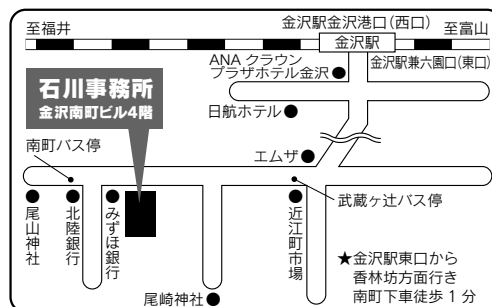
●失業なき労働移動をめざして●

お問い合わせ先

公益財団法人 産業雇用安定センター  
**石川事務所**

〒920-0869 金沢市上堤町1番12号 金沢南町ビル4階  
TEL (076)261-6047 FAX (076)234-7651

ご利用時間 9:00~17:00 (土・日・祝日は除く)



右記ホームページで  
求人情報を提供しています。

URL <http://www.sangyokoyo.or.jp/>

# Daiwa Primely CARD

ダイワ プライマリー カード

大和のお得な  
ポイントカード。



現金でもクレジットでも、お買い物のたびにポイントが貯まるお得なポイントカード。更に年間ご利用金額に応じて翌年からポイント率がアップ、お買い物ますます楽しくなります。



Daiwa  
大和

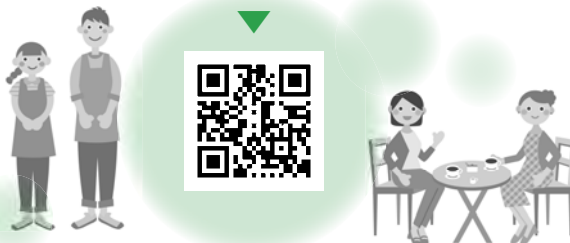
<http://www.daiwa-dp.co.jp/>

## 商店街情報

★金沢市内の商店街・デパート・スーパーの情報満載!★

# 金沢商店街物語

詳しくはこちらまで!



Twitterも  
やっています!



## 金沢市商店街連盟

(金沢市尾山町9-13 金沢商工会議所会館3階)

\*お問い合わせは、直接、各商店街・お店をお願いします。

MITANI

その先の信頼へ。

三谷産業株式会社  
[www.mitani.co.jp](http://www.mitani.co.jp)

金沢本社  
〒920-8685  
石川県金沢市玉川町1-5  
TEL: 076-233-2151 (代表)

アクサ生命は商工会議所と協力して健康経営を推進しています。



～さらなる企業の発展のために～

アクサ生命

# 健康経営に取り組みませんか?

健康経営は、アクサ生命がサポートします!

健康経営優良法人認定の  
申請までサポート

お問合せ先

アクサ生命保険株式会社

金沢営業所 ☎076-221-7728

※「健康経営」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

AXA-A2-2004-0145/847 2020.04.17