

中小企業 あきた

TOPICS ① 1

組合ホームページの開設や再構築を支援
～頑張る組合応援事業～

TOPICS ② 3

県内のいぶりがっこが「エリアなかいち」に集結！
半年間の店舗リレーが完走
～くみあいピックinなかいち～

- 景況レポート1月分 4
- 組合相談コーナー 6
- 中小企業組合等支援施策情報 7
- 話題の広場
中央会事業より 8
- 支援団体活動レポート 9
- アラカルト 10
- インフォメーション 10



2022 vol.742 **3**月号

トピックス1

組合ホームページの開設や再構築を支援 頑張る組合応援事業

本会では、会員組合の情報発信強化や共同事業の活性化を図るためのホームページ開設や、リニューアル等を支援する「頑張る組合応援事業」を実施しましたので、その成果をご紹介します。

認知度を上げるため既存のホームページをリニューアル ～協同組合秋田卸センター～

協同組合秋田卸センター（辻昭久理事長、組合員66名）では、組合の認知度を高めるとともに、異業種の企業が集まる場所である「あざいいね卸町」の情報発信や組合と組合員間の情報共有を充実するため、ホームページをリニューアルしました。

卸センターの取り組みを「4つのいいね」にカテゴリ分けした上で組合のモットーや加入のメリットを紹介しております。

また、卸センター内施設を利用する際に簡単に事前予約できる機能を盛り込むとともに、組合事業を「お知らせ」や「トピックス」で紹介しています。

さらに、組合員専用ページでは組合と組合員企業間の情報のやりとりが容易になるよう、各種申請等のダウンロードで事務手続きの効率化を図りました。

組合では、ホームページのリニューアルを機にさらなる情報発信の強化や組合・組合員企業間の迅速な情報共有を図っていくこととしています。



協同組合秋田卸センターのホームページ

秋田卸センター

検索

<https://www.akitaoroshi.jp/>



組合の実施事業の周知と組合員の加入促進を図る

～J-one国際人材協同組合～

J-one国際人材協同組合（佐々木晃二理事長、組合員4名）では、技能実習生の受入を検討している企業に向けた情報発信を行うことで、組合員の加入促進を図るため、組合ホームページを開設しました。

新たに開設したページには、組合の概要や実施事業の紹介のほか、外国人技能実習制度に関するQ&Aページを設け、制度の概要について詳細な説明を掲載しています。

また、企業からの問い合わせに対応するため、お問い合わせフォームを設けています。

組合では、事業等の取り組みや外国人技能実習制度について広く知ってもらい、企業の加入につなげていくこととしています。



J-one国際人材協同組合のホームページ

ジェイワン国際人材

検索

<https://jone-kokusai.com/>



組合実施事業をPRするためのホームページを作成

～秋田圏域人材支援事業協同組合～

外国人技能実習生受入事業を実施している秋田圏域人材支援事業協同組合（小玉弘之理事長、組合員6名）では、組合の存在があまり認知されていないことが課題となっていました。

そこで、組合の実施事業を積極的に情報発信し、組合員の加入促進を図るとともに事業活性化を目的にホームページを開設しました。

ホームページでは、組合概要に加え、外国人技能実習制度の内容、受入れのメリットや受入れまでの流れが紹介されています。

また、教育情報提供事業として実施している介護福祉士実務者研修の内容や受講のメリット、カリキュラム等について紹介するページを設けるとともに、受講申込に係る様式をダウンロードできるようにしています。

組合では、ホームページの開設により、組合の信頼度や事業利用への安心感が増し、県内の介護事業者等からの問い合わせが増加することを期待しており、組合事業の活性化につなげていく方針です。



秋田圏域人材支援事業協同組合のホームページ

秋田圏域人材 検索

<https://akita-hsc.com/>



組合で開発した商品のネット販売に向けて

～協同組合ニカホノサキ～

令和3年7月に設立された協同組合ニカホノサキ（國重咲季理事長、組合員4名）では、にかほ市の豊かな食材の魅力を最大限に活かした高価格帯商品の開発に取り組んでいます。希少価値を高めるため、開発商品はWEB限定で販売することを想定していましたが、設立から日が浅く、販売サイトの整備までは至っていませんでした。

そこで、EC機能を備え、組合の取組紹介なども兼ね備えた情報発信のためのホームページを開設しました。

ページ内には、ニカホノサキの取組やブランドポリシーを掲載するとともに、商品の販売ページ「Online Shop」を設けています。

また、野外レストラン等のイベント紹介とそのイベントへ参加する際の応募フォームも構築しました。

組合では、本ホームページを「ニカホノサキ」のブランドサイトと位置づけ、コアなファン層をターゲットにした情報発信やネット販売を行っていくこととしています。



協同組合ニカホノサキのホームページ

ニカホノサキ 検索

<https://nikahonosaki.studio.site/>



販路拡大により新たな顧客の獲得を目指す

～企業組合東由利特産物振興会～

企業組合東由利特産物振興会（石渡香菜子理事長、組合員4名）では、新型コロナウイルスによる外出・移動自粛の影響で、主要販売先である道の駅等への来客が大幅に減少し、販売不振となりました。

そこで、コロナ禍の影響を受けにくいインターネットでの販売を行うため、ホームページとネットショップを開設しました。

サイト内には、組合概要のほか、東由利の風景を写真で紹介するギャラリーを設けました。

また、組合で取り扱っている漬物等の商品を写真付きで紹介しており、クリックすると「Yahoo!ショッピングサイト」に移動し、インターネットを通じて商品を購入することができます。

組合では、インターネット販売を通じて、売上の確保と新規顧客の獲得を図っていくこととしています。



企業組合東由利特産物振興会のホームページ

東由利特産物振興会 検索

<https://higasiyuri-tokusanbutu.jimdofree.com/>
※Yahoo!ショッピングから検索



県内のいぶりがっこが「エリアなかいち」に集結！ 半年間の店舗リレーが完走 くみあいピックinなかいち

本会では、令和3年9月から本年2月末までの半年間にわたって、コロナ禍による各種イベントの中止や県外販路の縮小、観光客数の減少等により、販売のチャンスが失われている県内中小製造業者を支援するため、秋田市のエリアなかいち「秋田銘品館」において、「くみあいピックinなかいち」を開催しました。

これは、県内10の組合・団体が1か月ごとのリレー形式でバトンをつなぎ、銘菓や伝統工芸品等の県産品を出品するイベントで、2月には、店舗リレーのアンカーとして、秋田県いぶりがっこ振興協議会が出店し、県内の生産者によって手間暇かけてつくられたいぶりがっこが展示・販売されました。

会場には、同協議会に加入している県内14社から35アイテムが集結し、固さや甘さ、燻製の度合いが異なる各社自慢のいぶりがっこが並べられました。

いぶりがっこは令和元年5月に、地域の特性を活かした特産品を知的財産として国が認定する「地理的表示保護制度（GI）」に登録されたことを契機に人気が高まっていますが、コロナ禍の影響で売上が落ち込んでおり、今回のイベントが貴重な販売の機会となりました。

9月からの半年間を振り返りますと、単価の低い食料品等のみならず、単価の高い伝統工芸品においても一定の



いぶりがっこの展示販売の様子

売上を確保することができ、出店した組合・団体の皆様の売上確保に貢献することができました。

また、今後の販売等に活かしてもらおうと、抽選で粗品をプレゼントする「お楽しみ企画」付きの来場者アンケートを毎月実施し、その結果を出店者と共有し、今後の商品開発につなげてもらうこととしています。また、月ごとにプレスリリースを行い、新聞社やテレビ局にも協力して頂くことで、効果的なPRに努めました。

本会では、くみあいピックのような中小企業が連携して取り組む事業を通じてコロナ禍終息後も積極的な支援事業を展開していくこととしています。



くみあいピックに出場いただいた組合や団体の皆様は以下のとおりです。

	出場した組合及び団体
9月	秋田県漆器工業協同組合 大館曲げわっぱ協同組合
10月	倶楽部スイーツ（大館市） 秋田県菓子工業組合
11月	秋田杉桶樽協同組合 秋田県稲庭うどん協同組合
12月	ORAeアキタファニチャー
1月	秋田県ハタハタ加工産業振興協議会 企業組合東由利特産物振興会
2月	秋田県いぶりがっこ振興協議会

※左の写真は下記の組合・団体の商品です。

上：秋田県菓子工業組合

中：秋田県稲庭うどん協同組合

下：企業組合東由利特産物振興会



オミクロン株の感染拡大と大雪により 非製造業を中心に景況DI値は大きく後退

概況(全体)

1月分の県内景況は、前年同月と比較して景況が「好転」したとする向きが8.3%(前回調査16.7%)、「悪化」が58.3%(同40.0%)で、業界全体のDI値は-50.0となり、前月調査と比較し26.7ポイント後退した。

全国及び東北・北海道ブロックにおいても、回復傾向であった指標が、飲食・宿泊サービス業及び商店街を中心に一気に低下した。また、製造業を中心とした幅広い業種で、部品不足や原材料価格高騰によるコストの増加に対し、価格への転嫁が進んでいない。

業界別の状況

製造業は、業況が「好転」したと回答する数が増加し、「悪化」したと回答する数は減少した。

しかし、非製造業においては、「好転」したと回答する数がゼロになり、「悪化」したと回答する数が大きく増加した。

1月中旬以降、オミクロン株の感染者が全国で爆発的に増加したことで消費活動が低下したほか、本県においては大雪の影響により外出しての購買活動が極端に減ったことが非製造業のDI値後退に大きく影響したと考えられる。

全国及び東北・北海道ブロックとの景況DI値の比較

	秋田県	全国	東北・北海道
全体	-50.0	-31.4	-31.9
製造業	-20.9	-23.3	-16.5
非製造業	-69.4	-37.5	-40.4

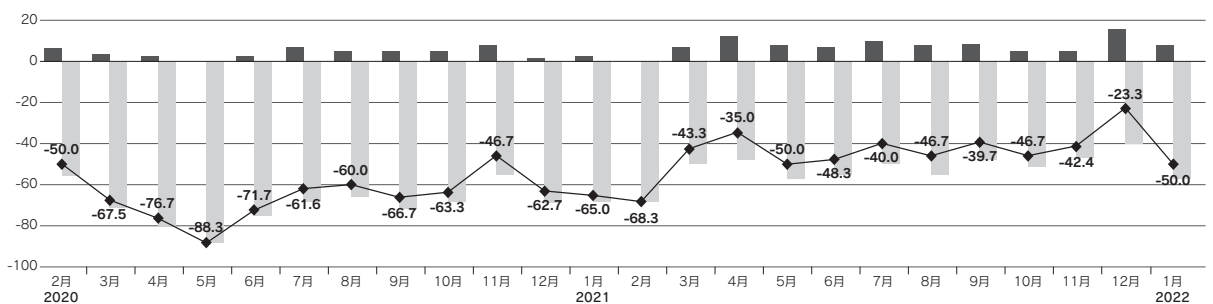
景況天気図

項目	業界の景況	売上高	収益状況	販売価格	取引条件	資金繰り	雇用人員
製造業	☔	☔	☔	☀️	☁️	☔	☔
非製造業	⚡	⚡	⚡	☁️	☔	⚡	☔

【凡例】
 ⚡ 雷雨 -30以下
 ☔ 雨 -30超 -10未満
 ☁️ 曇り -10以上 10未満
 ☀️ 晴れ 10以上 30未満
 ☀️ 快晴 30以上
 [天気図の見方] 前年同月比のDI値をもとに作成しています。

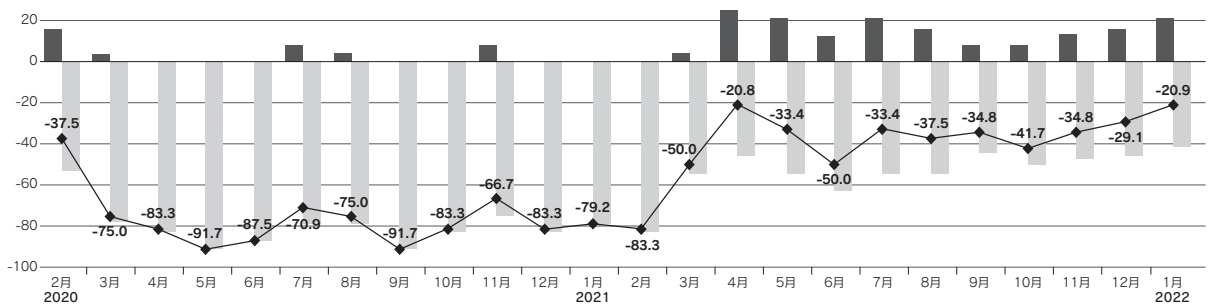
【景況DI値の推移[前年同月比]】

業界全体



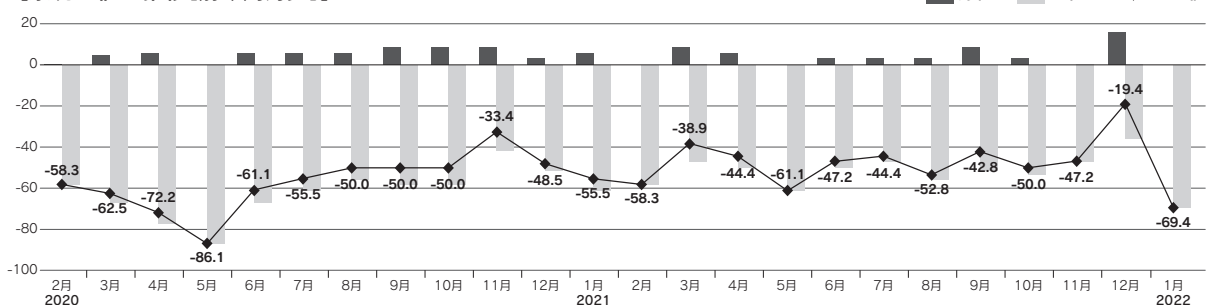
【景況DI値の推移[前年同月比]】

製造業



【景況DI値の推移[前年同月比]】

非製造業



●製造業

(回答数:24名 回答率:100%)

【食料品(豆腐)】

燃料や原材料の高騰によりコストが増加している。そのような中、急激な新型コロナ感染者増加により飲食店や学校給食などの受注が激減した。過去に例を見ないほどの厳しい状況に、本当に苦慮している。

【食料品(精穀・製粉)】

新型コロナウイルスの感染拡大や大雪による道路状況悪化等により、年末年始の休み明け以降は売り上げが伸びなかった。ガソリン、灯油の価格高止まり等による燃料費の上昇も、収益低下に拍車をかけている。

【繊維工業(繊維)】

12月から1月初めは店頭消化率が良く、アパレル各社が発注量を増やしたことで、組合員各社の受注状況は改善した。しかし、人手不足のため受注できず機会損失になることもある。また、外国人技能実習生は帰国が先行し、新規受け入れ(入国)ができない状況が続いている。

【木材・木製品(外材)】

依然、製材、合板とも活況であるが、原材料のスギ原木が製材用、合板用ともに、これまでの品薄感に加え、豪雪の影響による出材不足により、さらに価格が上昇している。

【印刷(印刷)】

消費動向に動きが見え始めていたが、オミクロン株の感染者増加で厳しい状況が深刻化している。先月から各種印刷用紙・材料等の値上げが実施され、今後の受注価格も値上げが必要となっているが、依然として安値受注が見受けられる。

【鉄鋼・金属(鉄鋼)】

収益状況は、昨年来の原材料価格をはじめとする製造原価の上昇の影響から、減益となっている企業が増えてきている。原料価格やその他のコスト増に伴う製造原価の上昇分を、製品価格に転嫁しきれていないのが現状である。

【一般機器(金属加工)】

受注面は、各組合員とも好転し前年同月よりプラスに推移している。しかし、材料費の高騰が原価を押し上げており、販売価格への転嫁が課題となっている。

【生コンクリート】

1月の出荷数量は前年比86.8%であった。また、4月から1月までの累計で98.6%となっている。大館北秋地区はニプロ建設及び日沿道工事、由利本荘地区は鳥海ダム関連工事が増加しているが、その他の地区は軒並み減少している。特に、能代山本地区が単月で前年比28.4%と大幅に減少した。

●非製造業

(回答数:36名 回答率:100%)

【卸売業(商業卸)】

原油価格の高騰による仕入れ単価の上昇のほか、一部商品の入荷が遅れている状況は現在も継続している。また多くの企業でガソリン等の燃料価格の上昇の影響を受けている。先行きの不透明さも相まって厳しい経営状況が続いている。

【卸売業(米)】

新型コロナウイルスの感染拡大が続く中、コメ余りは依然として深刻な状況である。先日実施された令和4年産備蓄米の入札結果を見ても落札価格が前年を大きく下回っている。そのため、今年の秋に収穫される米価もさらに値下がる心配がある。

【小売業(おみやげ)】

オミクロン株の感染拡大により、1月～2月の予約状況は、毎日3～4団体(バスツアー)あったものの、すべてキャンセルになった。なお、北東北3県の同業者も同様の状況である。

【小売業(石油)】

燃料油価格激変緩和対策事業により石油製品の仕切価格は、一時的には抑えられたが、原油価格の上昇により、仕切価格は上昇傾向にある。また、価格が高値で推移しているため定額・定量給油が増加しており、作業効率が低下している。結果としてコストが増え、利益の確保が厳しい状況にある。

【商店街(湯沢市)】

年始商戦はコロナ前に及ばずながら相当の顧客が確保できた。しかし、当地域のコロナ感染者が1月中旬以降拡大したほか、大雪の影響もあり、全業種で苦戦を強いられた。そのため組合員の経営はかなり厳しくなっているが、家族経営の飲食・小売り業に関しては小回りが利くこともあり、一定の収益は確保している。

【サービス業(旅館)】

感染拡大に伴う「出控え」「キャンセル」など、報道に呼応して増加。特に、当地域はビジネス需要に乏しい地域性もあり売上の獲得に苦慮している。また、売上減に燃料費の高騰も追い打ちとなり、休業日(休館日)が非常に多くなった。そのため各事業所の経営は、非常に厳しい局面に入っている。

【建設業(電気工事)】

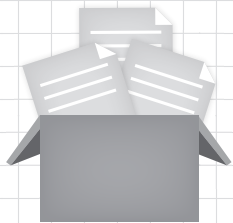
受注件数は大幅減少した。また、資材高騰や機器等納品の遅れは改善しておらず、そのような中でコロナ感染者が急激に拡大するなど業況は最悪である。

【運輸業(トラック)】

前月に続き燃料代の高騰で採算がとれない。この状態がしばらく続くと予想されるため、今後は資金力が課題となってくる。

※DI値とは、Diffusion Index(ディフュージョン・インデックス)の略で、増加(好転)したとする企業割合から、減少(悪化)したとする企業割合を差し引いた値です。

『 脱退者持分の払戻しについて 』



Q

当組合は3月に決算期を迎えますが、年度末での脱退者がおり、持分の払戻しの事務処理を行うこととなりました。持分の払戻しの処理について教えてください。

A

脱退した組合員の持分は、その脱退した事業年度の終わりにおける組合財産によって算定されます。(中小企業等協同組合法第20条)
組合財産の額は、通常総会における決算承認によって、はじめて確定することとなるため、持分払戻請求権の行使は通常総会后となります。

また、持分の払戻額やその算定方法は、下記のように、組合の定款で規定されています。

※ここでは、出資額限度による払戻しを規定している事業協同組合を例に取り上げます。

★持分の払戻額について、多くの組合で採用されている定款の規定は次のとおりです。

(脱退者の持分の払戻し)

第〇条 組合員が脱退したときは、組合員の本組合に対する出資額(本組合の財産が出資の総額より減少したときは、当該出資額から当該減少額を各組合員の出資額に応じて減額した額)を限度として持分を払い戻すものとする。ただし、除名による場合は、その半額とする。

★また、持分の算定方法について、多くの組合で採用されている定款の規定は次のとおりです。

(持分)

第〇条 組合員の持分は、本組合の正味資産につき、その出資口数に応じて算定する。
2 持分の算定に当たっては、〇〇円未満の端数は切り捨てるものとする。

※組合が不動産や有価証券等の資産を有する場合は「時価評価」することとなります。

持分払戻しの計算例(※出資1口10,000円、脱退者の出資口数が10口の場合)

$$\text{脱退者持分} = \text{払戻持分対象金額合計} \times \frac{\text{脱退者出資口数}}{\text{期末出資口数} + \text{脱退者出資口数}}$$

持分額 > 出資額の場合 → 出資額の払戻し

1. 年度末の処理：脱退者の出資金を未払持分に振替
出資金100,000 / 未払持分100,000
2. 持分払戻し計算(※純資産合計が1,500,000円の時)
出資1口の金額 10,000円
期末出資口数 90口
脱退者出資口数 10口
貸借対照表上の出資金 900,000円
脱退者出資金(未払持分) 100,000円
払戻持分対象金額合計(純資産合計+未払持分)
1,500,000+100,000=1,600,000円
1,600,000円×10/100=160,000円となりますが、出資額限度のため、100,000円となります。
3. 総会終了(決算確定)後の組合員に支払う際の処理
未払持分100,000 / 普通預金100,000

持分額 < 出資額の場合

→ 出資額より少ない持分額を払戻し

1. 年度末の処理：脱退者の出資金を未払持分に振替
出資金100,000 / 未払持分100,000
2. 持分払戻し計算(※純資産合計が500,000円の時)
出資1口の金額 10,000円
期末出資口数 90口
脱退者出資口数 10口
貸借対照表上の出資金 900,000円
脱退者出資金(未払持分) 100,000円
払戻持分対象金額合計(純資産合計+未払持分)
500,000+100,000=600,000円
600,000円×10/100=60,000円となります。
3. 総会終了(決算確定)後の組合員に支払う際の処理
未払持分100,000 / 普通預金60,000
/ 出資金減少差益40,000

新秋田元気創造プランについて ～秋田県～

秋田県では、これまで、3期12年に及ぶ「ふるさと秋田元気創造プラン」により、将来にわたって持続可能な活力ある秋田の実現に向け、本県の有形無形の資源を生かしながら各種施策・事業を計画的かつ重点的に展開してきました。

「第3期ふるさと秋田元気創造プラン」の推進期間が2021年度をもって終了することに伴い、時代の潮流や本県の現状と課題を踏まえ、新たに「～大変革時代～新秋田元気創造プラン」を策定します。

プランは、県政運営の指針となる最上位計画であり、各分野の個別計画と一体となって効果的かつ効率的に取り組を展開していきます。

推進期間

プランの推進期間は、2022年度から2025年度までの4年間とします。

プランの構成

1. 時代の潮流と本県の現状
2. 秋田の目指す将来の姿
3. 選択・集中プロジェクト
4. 重点戦略
5. 基本政策
6. 新型コロナウイルス感染症への対応
7. 施策の推進に当たって

詳しくはこちら

新秋田元気創造プラン

検索

【お問い合わせ先】

秋田県企画振興部総合政策課
TEL 018-860-1217

雇用調整助成金の特例措置について ～厚生労働省～

厚生労働省では、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、令和3年12月31日を期限に雇用調整助成金の特例措置を講じてきましたが、この特例措置を令和4年3月31日まで延長しています。

●雇用調整助成金とは

経済上の理由により事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、労働者に対して一時的に休業等を行い、労働者の雇用の維持を図った場合に、休業手当相当額を助成するものです。

●特例措置等の期限：令和4年3月31日

●特例措置の内容について

助成率：4/5(解雇等を行わない場合は10/10)

上限額：1人1日あたり15,000円

●特例の種類

業況特例：特に業況が厳しい全国の事業主
地域特例：営業時間の短縮等に協力する事業主

詳しくはこちら

雇用調整助成金

検索

【お問い合わせ先】

雇用調整助成金、産業雇用安定助成金、
小学校休業等対応助成金・支援金コールセンター
TEL 0120-603-999
(受付時間 9:00～21:00 土日・祝日含む)

業務改善助成金の申請期限延長について ～秋田労働局～

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等(機械設備、コンサルティング導入や人材育成・教育訓練)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を助成します。

本助成金の通常コースは、3月末まで申請期限を延長しています。

支給の要件

1. 賃金引上計画を策定すること

事業場内最低賃金を一定額以上引き上げる(就業規則等に規定)

2. 引上げ後の賃金額を支払うこと
3. 生産性向上に資する機器・設備やコンサルティングの導入、人材育成・教育訓練を実施することにより業務改善を行い、その費用を支払うこと
4. 解雇、賃金引下げ等の不交付事由がないこと など
その他、申請に当たって必要な書類があります。

申請期限 令和4年3月31日

詳しくはこちら

業務改善助成金

検索

【お問い合わせ先】

秋田労働局 雇用環境・均等室
TEL 018-862-6684

中央会事業より

年度末事務セミナー (大館・横手会場)を開催

本会では、会員組合の多くが3月に決算期を迎えることから、組合の会計処理や関係税制のポイントと年度末における事務手続きについて学んでいただくことを目的に、1月24日(月)に大館会場、1月27日(木)に横手会場において、年度末事務セミナーを開催し、会員組合より役職員延べ16名が出席しました。

講師を務めた税理士法人RINGS税理士の三浦昌貴氏からは、脱退者持分の払戻しや剰余金処分といった組合の会計処

理や、組合の税務・税制のポイントについて説明が行われたほか、インボイス制度の概要について解説されました。

また、本会職員からは、年度末事務手続きの流れのほか、提出書類表紙の押印省略やバーチャル総会等について説明を行いました。

本セミナーの内容から、今回は税務・税制のポイントについてご紹介します。



[三浦税理士]

少額減価償却資産の特例措置について

- 中小企業者等が30万円未満の減価償却資産を取得した場合、合計300万円までを限度に、即時償却(全額損金算入)することが可能。
- 償却資産の管理などの事務負担の軽減や事務処理能力・事務効率の向上を図るため、本制度の適用期限を2年間(令和5年度末まで)延長することが令和4年度税制改正に盛り込まれた。

	取得価額	償却方法
中小企業者等のみ	30万円未満	全額損金算入(即時償却)
全ての企業	20万円未満	3年間で均等償却※(残存価額なし)
	10万円未満	全額損金算入(即時償却)

合計300万円まで

※10万円以上20万円未満の減価償却資産は、3年間で毎年1/3ずつ損金算入できる制度もあります。

秋田市豊業協同組合

顧客獲得のための コミュニケーションとは ～組合活力向上事業～

秋田市豊業協同組合(金義悦理事長)では、主に公営施設や寺社仏閣等の公共案件の共同受注事業を実施しておりますが、今後の公共事業の減少を見据え、一般消費者からの受注獲得に取り組んでいます。

しかし、組合員間において接客や商談能力にばらつきがあり、トラブルに巻き込まれたり、低価格での受注につながるおそれがあることから、組合員の営業能力向上を図るための研修会を1月14日(金)と15日(土)の両日、秋田市の県建設労働組合会館において開催し、組合員延べ19名が出席しました。

研修は、個人顧客への営業に向けた接客スキルの向上をテーマに、コミュニケーション術に関する指導実績が多数あるE-ComWorks株式会社代表取締役の山本衣奈子氏より、オンライン形式でアドバイスいただきました。

1日目はグループワークを交えながら、コミュニケーショ



[研修会の様子]

ンの基本知識を学び、それを基に2日目にはロールプレイングを通じて、具体的な営業手法の習得に取り組みました。

山本氏は「『伝える』は一方通行、『伝わる』は双方向のやり取りである。話し手が聞き手を意識しているか否かの違いである。」と述べた上で、話し方や振る舞い、聞き方のポイントのほか、営業話法について、詳しくアドバイスしました。

出席者は、講師の話を聞きながら、グループワークやロールプレイングに熱心に取り組んでいました。

組合では、本研修を踏まえ、顧客とのコミュニケーションを円滑にして、ニーズに合った提案を行っていくこととしています。

秋田県物流事業協同組合連合会

ITを活用した 点呼システムについて学ぶ ～組合活力向上事業～

物流業界では、各運送事業者には最低1人の運行管理者を配置し、ドライバーの乗務前と後に対面で点呼を行うことが法律で定められています。この規定により、早朝や深夜の時間帯においても点呼業務に従事しなければならず、運行管理者の負担軽減が労務管理上の課題となっています。

この現状を踏まえ、国土交通省では、ITを活用して非対面で点呼を済ませる「IT点呼」の実証実験を行っています。

そこで、組合員企業がIT点呼への対応に向けて、1月25日(火)、秋田市の秋田キャッスルホテルにおいて秋田県物流事業協同組合連合会(齊藤正敏理事長)を対象に組合活力向上事業(研修会)を開催し、組合員18名が出席しました。

講師には、日本貨物運送協同組合連合会常務理事の永嶋功



【研修会の様子】

氏を迎え、IT点呼システムにおける運用方法と留意点をテーマに講演いただきました。

IT点呼機器を使った点呼作業の非対面化は、非常時に運行管理者が対応できる体制を整備する条件付きで、乗務後に限り、令和4年度から開始される見込みです。

永嶋氏は「IT点呼が可能になっても運行管理者の配置ルールに変更はないので、今後も法令遵守を心がけていただきたい。」と述べました。

組合では、厳しい運営を迫られている組合員企業に向けて、今後も最新の情報提供を行うとともに研修会の開催等を行っていく方針です。

秋田県保険代理業協同組合

非対面の営業手法について学ぶ ～感染症対策経営支援事業～

保険代理店では、新型コロナウイルスの影響により対面での訪問活動が制限され、電話等による非対面の顧客対応を行っています。顔が見えない状況等により、成約率が減少しています。

そこで、電話対応について学ぶことで営業スキルを向上させ、コロナ禍における顧客の獲得につなげるため、2月4日(金)、秋田市の秋田キャッスルホテルにおいて、秋田県保険代理業協同組合(工藤和夫理事長)を対象に研修会を開催し、会場とオンライン合わせて67名が出席しました。

講師には、一般社団法人日本損害保険代理業協会アドバイザーの栗山泰史氏を迎え、成約に繋がる電話対応での営業手



【研修会の様子】

法をテーマに講演いただきました。

研修では、コロナ禍における大手保険会社の対応や法改正後の業界動向を学んだ上で、電話対応のポイントについて説明がなされました。

栗山氏からは、「保険代理店は、顧客本位の業務運営を心がけながら、独自の技とノウハウを積み上げて、競い合うことが重要である。」とアドバイスがありました。

組合では、本事業を踏まえ、営業スタッフのスキルアップに取り組み、各代理店の経営に活かしてもらうこととしています。

支援団体 活動レポート

PR動画を活用した商店街への集客を学ぶ ～秋田県商店街振興組合連合会～



【講習会の様子】

秋田市通町商店街振興組合(佐藤政則理事長)では、コロナ禍で減少した来客を増やそうと、各店がPR動画の撮影に取り組んでいますが、撮影スキルにバラつきがあるほか、映像を加工するノウハウがないため、完成した動画は単調でメリハリのない内容となっていました。

そこで、秋田県商店街振興組合連合会(平澤孝夫理事長)では1月26日(水)、秋田市通町の美鳥会館にお

いて、同組合を対象にPR動画を活用した効果的な集客方法を学ぶことを目的に講習会を開催し、組合員7名が出席しました。

今回は、全国でPR動画の撮影講座等で豊富な指導実績を持つ群馬県の「ね工房」代表の森下齊氏を講師とし、動画撮影のコツや留意点、加工・編集のポイントについて、オンラインにてアドバイスいただきました。

森下氏は「動画では前置きを短くし、すぐに本題に入る。また、動画の長さは30秒以内で、ブレ・ボケ・暗いは必ず避けることが基本である。」と述べました。

また、加工アプリ「Inshot」活用やYouTubeへのアップロードの方法についても説明がなされ、動画制作における一連の流れを学びました。

当連合会では、今後もコロナ禍で厳しい運営を強いられている会員商店街の支援に取り組んでまいります。

アラカルト a La carte

スーパーマーケット・トレードショー2022 秋田県ブースへの出展事業者を支援

本会では、県からの受託事業として県産米の加工品製造業者の販路開拓支援を行っており、2月16日(水)から18日(金)までの3日間、千葉県の幕張メッセで開催された日本最大級の食品展示会「スーパーマーケット・トレードショー2022」へ出展しました。

このたびの出展にあたっては、本会を含めた8支援機関の連携による「秋田県ブース」を構築し、企画・運営全般の事務局を本会が担いました。秋田県ブースには県内の22企業・団体が参加し、新型コロナウイルス感染予防対策を徹底したうえで、来場した全国の小売、卸・商社、外食などの様々な分野のバイヤーと商談が繰り広げられました。

参加した企業からは「全国のバイヤーは新たな地方産品を発掘しようと来場されている。反応は全体的に良く、今後の商談成立・販路開拓に向けて十分手応えを感じた。」と話しており、コロナ禍で全国に向けた商談機会が激減するなか

県内の食品製造業者にとって有意義な展示会となりました。本会では今後も県内企業の販路開拓に向けて様々な支援を行ってまいります。

※来場者：3日間で42,885名(主催者発表)



[秋田県ブースの様子]

Information

中央会 新型コロナウイルスワクチン追加接種(3回目接種)について

本会では、昨年9月から10月にかけて、会員組合や組合員企業の経営者、従業員及びその家族などを対象に、新型コロナウイルスのワクチン職域接種を実施し、多くの方にご利用いただきました。

現在、2回目接種を完了した日から原則6か月以上経過した18歳以上の方を対象に追加接種(3回目接種)が進められております。

本会に対して3回目の職域接種の実施について、お問い合わせをいただいておりますが、県内各自治体等において、ワクチンが十分に確保されていることなどから、職域接種を実施する予定はございません。

追加接種につきましては、各市町村が実施している集団接種などをご利用いただけますようお願い申し上げます。

秋田県・秋田労働局 障害者の県内就職及び職場定着の推進を！

2月4日(金)、秋田市の県商工会館「ホール80」において、秋田県と秋田労働局による障害者雇用の拡大に関する要請が経済5団体に対し行われ、本会からは佐藤専務理事が出席し、県の佐藤産業労働部長から要請書を受け取りました。

本県の雇用情勢は、コロナ禍の中、有効求人倍率は全国平均を大幅に上回っており、障害者雇用に関しても、県内のハローワークの紹介により就職した障害者は、令和2年度が982件と過去最高を更新しています。

また、秋田労働局が発表した本県の「障害者雇用状況」によれば、令和3年6月1日現在の障害者実雇用率は2.21%と、5年連続で全国平均を上回るなど、障害者の雇用は着実に進展しているものの、昨年3月に引き上げられた法定雇用率の2.3%には届かず、未だ333の企業が法定雇用率未達成の状況となっています。

組合及び組合員企業の皆様におかれましては、障害者が一人でも多く県内に就職し、安定した就労が継続できるよう、採用拡大に向けた求人提出について、ご協力をお願いします。



[要請書を受け取る佐藤専務理事(右)]

官公需適格組合
『カデル』

秋田管工事業協同組合

理事長 太田博之
副理事長 谷藤健二
" 佐藤弘康

秋田市山王臨海町3番18号
☎018(862)6161/FAX 018(824)5685

『新しい時代に向かって』

見えないけれど支えている
高度な鐵構技術で建設業界の未来に貢献する
それが"CHIYODA VISION"(チヨダ ヴィジョン)です

千代田興業株式会社

代表取締役社長 藤澤 正義

本社・工場：秋田市川尻町字大川反 170-49
TEL 018(864)6200(代)
建設事業部：秋田市川尻町字大川反 170-19
TEL 018(888)3666
URL：http://www.k-chiyoda.jp

株式会社

八幡平貨物



一般区域貨物自動車運送
原木・木材の伐出及び仕入・販売

秋田県鹿角市八幡平字谷内下モ平116-12
TEL 0186-34-2011
FAX 0186-34-2013

For Earth, For Life
Kubota

Hello, my Smile

陽菜 Smile
1167



詳しい製品情報はこちらのQRコードから!

株式会社 秋田クボタ

〒011-0901 秋田市寺内字神屋敷295-38
Tel: 018-845-2121 Fax: 018-845-6600

保険とリース、相続・事業承継、
新規取次ぎ「フラット35」のご相談はお気軽にどうぞ!!



保険&リース 北日本ベストサポート

【本店営業部】

〒010-0967 秋田県秋田市高陽幸町8番17号
TEL:018-883-1888/FAX:018-883-1822

【県南営業部】

〒014-0047 秋田県大仙市大曲須和町1丁目4番地57号
TEL:0187-66-3622/FAX:0187-88-8133

【能代東支店】

〒016-0122 秋田県能代市扇田字東扇田165-2
TEL:0185-58-2116/FAX:0185-58-2663

【酒田支店】

〒999-8438 山形県飽海郡遊佐町比子字白木23-362
TEL:0234-75-3370/FAX:0234-75-3376

[URL] <http://www.knbs.jp>

秋田県中小企業団体中央会団体扱 「オーナーズプラン」のご案内

BESTパートナー
大樹生命

Owner's Plan



- 事業保全資金
- 事業承継・相続
- 就業不能
- 役員の退職慰労金・弔慰金
- 従業員の退職金・弔慰金

限りない繁栄のために…

リスクマネジメントは万全ですか？

※一部対象とならない商品・契約がございますので、
詳細は下記までお問い合わせください。

お取り扱いの詳細は、下記までお問い合わせください。

大樹生命保険株式会社 秋田支社
〒010-0001 秋田県秋田市中通2-3-8
秋田アトリオンビル10F
TEL:018-801-1645
<https://www.taiju-life.co.jp/>

秋田営業部 TEL:018-801-1626
本荘支所 TEL:0184-23-2950
湯沢支所 TEL:0183-72-3230

大館営業部 TEL:0186-49-2459
大曲営業部 TEL:0187-62-1337

HAPPY DESIGN SURVEY

幸せデザインサーベイ

「幸せデザインサーベイ」は、
商工中金の新サービスです。
詳細については、
<https://www.happydesignsurvey.com>
をご覧ください。

幸せデザインサーベイは、会社の幸せを可視化します。


幸せに
フォーカス

中小企業の幸せに
フォーカスした商工中
金独自の従業員向け
アンケート調査です。


売上と幸せの
関係性

幸せ指数の高い企業
は、売上の成長率も高
い傾向にあります。


WEBで簡単！

サーベイは、URL、QR
コードから、WEBで簡
単に受けられます。スマ
ホにも対応しています。


従業員の
本音が聞ける

個人情報を特定する
質問がなく、従業員の
本音を聞くことができ
ます。


豊富な
ソリューション

数値が悪くても大丈
夫！豊富なソリュー
ションにより、改善を
サポートします。

一緒に幸せな企業の成長を起動しよう



人を思う。未来を思う。

商工中金

[https://
www.shokochukin.co.jp/](https://www.shokochukin.co.jp/)

商工中金

検索

秋田支店

018(833)8531

〒010-0001 秋田市中通2-4-19