

福利厚生制度にご活用いただけます！

グリーンライフ共済

入院給付金付災害割増特約・ガン重点保障型生活習慣病一時金特約付
定期保険(団体型)+狭山商工会議所独自の給付制度(見舞金・祝金制度)

重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報)ならびにパンフレットに記載の保障内容・保険金額・保険料等が、お客様ご自身のご意向に沿った内容となっているか必ずご確認ください。※詳しくはパンフレットをご覧ください。

お問い合わせ先

狭山商工会議所

引受保険会社

アクサ生命保険株式会社

通院・入院見舞金(5日以上) 結婚・出産お祝金

1口につき1万円

お支払事由	1口	お支払事由	1口
死亡	不慮の事故により死亡した時 ＜死亡保険金(主契約)+災害保険金＞ 150万円 上記以外の事由により死亡した時 ＜死亡保険金(主契約)＞ 50万円	入院・治療	不慮の事故により1日以上入院をした時 (同一事故による入院は、更新前の入院日数を含み、通算60日限度)＜入院給付金＞ 1日につき1,500円 ガンで1日以上入院をした時 (1年に1回限度)＜ガン入院一時金＞ 2万円 6大生活習慣病で1日以上入院した時 (1年に1回限度) ＜6大生活習慣病入院一時金＞ 1万円 ガンの治療を直接の目的とした先進医療による療養を受けた時＜ガン先進医療一時金＞ 5万円
高度障害	不慮の事故により高度障害状態になった時 ＜高度障害保険金(主契約)+災害高度障害保険金＞ 150万円 傷害または疾病により高度障害状態になった時 ＜高度障害保険金(主契約)＞ 50万円		

2021/11月号

発行所/狭山商工会議所
住所 狭山市入間川3-22-8
電話 04-2954-3333 FAX04-2954-3306

頑張る企業を応援します。経営に関するご相談は商工会議所へ

会員数 2280 事業所

WA

VE

「ウェーブ」

狭山商工会議所会報誌

2021 / 11月号

390

七夏の妖精「おりびい」

狭山市公式イメージキャラクター

狭山商工会議所パソコン教室

受講生募集中!

確定申告にも役立つ! 電子会計で業務を効率化!

弥生会計22講座

12月6日 新規開講!

弥生会計とは、中小企業向けの会計ソフトです。会計ソフトとしては売上、シェア率共に No.1 で多くの企業が取り入れています。日々の会計業務から決算・申告までを対応しており、日々の会計業務を驚くほど楽にすることができます。

手書きは大変...

これらも簡単に...

会計ソフトを使えば簡単ね!

簡単に入力できる!

簿記の知識がない方でも安心!

弥生会計ソフトを使うのに知っておいてほしい最低限の簿記に関する知識を学習できる「ゼロコース」で、効率よく理解しながら学習をすすめていくことができます。

資産

負債

純資産

借方

貸方

貸借対当表

貸借対当表

日々の業務の効率化を図ろう!

弥生給与22講座

1月5日 新規開講!

弥生給与は毎月の給与の計算や明細書の作成、年末調整までを行えるソフトです。導入から年末調整まで1年の流れを通して学習します。

給与計算を効率的かつ正確に!

他にも

日商PC検定試験対策講座

日商簿記検定試験対策講座

など実務に役立つ講座を多数ご用意しています!

安心の月謝制

税込 (50分)

授業料

わずか 1回 1,000円

・教室維持費:1,400円(1ヶ月)

・機器使用料:200円(50分)

会員特典 機器使用料無料!

新型コロナウイルスへの対応

安全に安心して学習していただけるよう、以下のような対応を行っております。

インストラクターのマスク着用

使用後パソコンの消毒

教室内の換気・消毒

インストラクターと受講生様の体温測定

各座席仕切り板で飛沫対策完備

無料教室見学&説明会実施中

(お電話、またはHPの予約フォームよりご予約下さい)

① 10:00~ ② 12:00~ ③ 16:00~ ④ 18:30~

上記時間帯でご都合がつかない方、ご質問がある方はご相談ください。

狭山商工会議所パソコン教室

04-2936-7942

〔受付〕月・木・土 9:00~18:00

〔定休日〕日・祝

火・水・金 9:00~20:30

「pcci」で検索!

pcci 検索

商工会議所パソコン教室のホームページをご覧ください。

代表取締役会長 高平 睦生 様

今月のPICK UP!

木の材質や木目にまでこだわり、充分な工程や熟練の匠の技、試行錯誤の末に編み出した独自の技法などにより、高い精度の曲がらない1本を創り出します。あるときは装飾品であり、またあるときは自分の右腕になるもの。ただの道具ではない、ユーザーその人だけの最高の相棒を世に送り出すため、日々命を吹き込みます。お陰様で50年。国内外のトッププレイヤーから高い評価と信頼を得る事が出来ました。これからも「アダムジャパン」は、世界を相手に飛躍して参ります。

株式会社アダムジャパン

ビリヤードキューブランド「MUSASHI」メーカー

■住所.....狭山市下広瀬 744

■連絡先.....04-2969-6177

■国内代理店...全国約 50 店舗

■海外輸出先...韓国・中国・台湾・ベトナム アメリカ...etc.

■URL.....https://www.adam-japan.com/

コンテンツ CONTENTS

・information

・武田双雲「言葉の力」

・潮流を読む

・中小企業のセキュリティ対策

・労務管理疑問編

・キッカケづくり~Saya-Biz便り~

・青年部コラム

・Withコロナ期の経営手法

会報の表紙を飾りませんか?

新規会員事業所の紹介をはじめ、会員事業所のPRができます。表紙の「今月のPICK UP!」に掲載を希望される会員事業所の皆様は、ご一報ください!なお、応募多数の場合は、調整させていただきます!

連絡先

狭山商工会議所 総務課

04-2954-3333

会員の皆様へのご案内

WAVE広告をご利用ください！

本紙Waveへの折り込み広告料は、1回あたりA4版33,000円、A3版66,000円（税込）となっています。本紙は会員及び関係団体等に発送しておりますので、2,350部をご用意ください。毎月25日までにご連絡をいただければ、翌月10日発行のWAVEに折り込みが可能です。（広告内容によってはお断りさせていただく場合がございます。）なお、本紙への掲載広告につきましても1コマ10,000円／月（半年又は1年契約）にて随時募集中です。

お問い合わせは当所総務課まで。 ☎04-2954-3333

第23回会員親睦ゴルフ大会を開催

去る10月4日（月）、武蔵カントリー倶楽部笹井コースにおいて、第23回会員親睦ゴルフ大会を開催いたしました。当日は、新型コロナウイルス感染症対策を講じた上での開催となりましたが140名の方にご参加いただき盛大に開催することができました。今年の優勝者は、OUT40、IN45グロス85の好スコアで回られた鈴木様。前回大会と同様に表彰式等を行わなかったため、優勝者をはじめ入賞された方々には後日賞品をお送りさせていただきました。また、恒例のチャリティーでは123,109円の浄財をいただき、狭山市の福祉活動に寄付させていただきました。ご協力いただいた皆様ありがとうございました。



2021イルミネーション in SAYAMAについて

今年も狭山市駅西口のロータリーや駅前広場、市民広場でイルミネーションを点灯します。今年は昨年同様に約55,000個のLEDでかたどったアーチやツリーのイルミネーションが光の世界を演出します。点灯期間は令和3年11月19日（金）から令和4年1月10日（月・祝）で、点灯時間は17時00分から23時00分までです。



当所下期分会費の納入について

会員皆様におかれましては、日頃より当所事業活動にご協力を賜り有難うございます。当所の下期分会費につきましては、11月25日（木）にご指定の口座よりお振替させていただきます。

なお、振込を選択されている事業所の方の納期限も同様となっておりますので、ご納入のほどよろしく願いいたします。

【問合せ】総務課 TEL：04-2954-3333

緑のリサイクル

伐採樹木・剪定枝受入

お気軽にご連絡下さい

有限会社 エム・クリーン

狭山市水野62-24 TEL 04-2956-2138(代)

詳しくは
当所総務課へ

広告主を募集しております

広告の申込については、半年もしくは1年単位となっております。広告料については、このサイズで10,000円／月です。ぜひご活用ください。お問い合わせは当所総務課まで

特集 special feature

Withコロナ期の経営手法

(有)マネジメントスタッフ
代表取締役 尾崎 竜彦 氏

皆さん、こんにちは。経営士の尾崎です。今原稿を執筆している10月下旬、「緊急事態宣言」解除後も新規感染者数・重症者数減少に向かっているようです。大きな打撃を受けた飲食業や観光業も徐々に制限が解除され活動再開となっています。第6波にならないようWithコロナ期の経営を進めてまいりましょう。

今回は、「Withコロナ期の経営手法！生き残りをかけた「強み商品・サービス」づくりのためのSWOT分析」についてお伝えしたいと思います。「強みは細部に宿る」と前回お伝えしました。「強み」を詳細に見ることで、それを必要としているターゲット顧客を発見しビジネスを展開していく、という考え方です。そこで問題になるのが「強み」は分かっていたが、それをどう収益につなげるかです。一般的に「強み」が分かっても、それは一部の差別化の範囲で少しだけ他社より、サービス面で優位に立っている程度です。そのため「強み」が自己満足の域を出ないということになります。「強み」が自己満足の域を出ない場合、それは「良い点」に格下げになることを意味します。「強み」を収益化するためにどのように展開していくか、私共のSWOT分析ではそこに注力します。

1. 「強み」が商品化できるかの判断基準「5つの質問」

様々な強み分析をした結果、「細部の強み」が分かったとします。問題はそれが「良い点」の範囲か、「強み商品・サービス」まで展開可能かを判断する必要があります。元来はそこに「機会分析」をして、その「強み」が活かせるニッチ市場、ターゲット顧客などを決めていく訳ですが、「強み分析」だけでもある程度、商品化できるかどうかを判断することができます。そこで、下記の5つの質問に具体的に答えてもらいます。その回答いかんで、「細部の強み」を次のステップへ進められるかを決めます。

- Q1: その「強み」をどのようにブラッシュアップすればオカネを払う顧客が現れるか？
 - Q2: その「強み」を欲しがるターゲット顧客は誰か、またどんな困りごとがあるから、その「強み」を求めるのか？
 - Q3: その「強み」を商品化した場合、ターゲット顧客はいくら位までなら払うと思うか？
 - Q4: その「強み」を商品化した場合、既に類似商品はあるか、それとはどこが差別化できるか？
 - Q5: その「強み」を商品化するために掛けられるコストはいくらか？またそのコストを回収できる販売数量のイメージはあるか？
- この「5つの質問」を社内検討します。検討方法として、一つ一つの質問にロジカルシンキングで具体的に議論していきます。Q5のように最終的には、イメージが沸くかどうか重要です。イメージが沸くまで落とし込むことで見えてくるものがあります。

2. 「強み商品・サービス」の企画書化

その「強み商品・サービス」のイメージが決まったら概念論ではなく、まず企画書を作成します。企画書とは、経営者から「商品化」へのゴーサインを貰うためのものです。もし経営者自身が企画書を作成するのであれば、「買う側の顧客視点」で納得するかどうかを企画書化します。企画書には、

- (1) この商品のターゲットとそのターゲットが買う理由
 - ① 見込みターゲットの顧客名、購買層名
 - ② 見込みターゲット別購買理由
- (2) この商品の価格帯、販売数量目標
 - ① 商品のバリエーション別価格帯
 - ② 商品のバリエーション別 年度別 販売数量目標
- (3) この商品の売り方、販促、売するためのツールや機会

- ① 既存顧客へのPRと販売方法
- ② 新規客へのPRと販売方法
- ③ Web販売での販促
- ④ イベント・メディア戦略
- (4) この商品を売るための必要コスト
 - ① 商品の開発コスト
 - ② 商品の粗利益（高・率）予想
 - ③ 販促コスト
- (5) マーケティングスケジュール

これらを分ける範囲で簡条書きにして「企画書化」します。この作成過程で「商品化」が厳しいとか、他にこんなやり方もあるとか、発見があります。頭で妄想するより文書化することが重要です。

3. 「強み商品・サービス」のテストマーケティング

企画書化して、「とにかくやってみよう」となったら、テストマーケティングをします。これはデモ販売で顧客の反応を見るためのものです。顧客の反応から「もっとこうして欲しい」とか「この機能は不要だからもっと安くして欲しい」とかいろいろな意見が出てきます。テストマーケティングで大切なことは単なるアンケートで終わらせないことです。見込客から直接聞いた意見ならよいですが、書面のアンケートでは真意がわかりません。また、たくさんのデータを集める必要ありません（大企業のマーケティングではない）。むしろ、10名位のリアルなターゲット顧客から深掘り質問で、
●ニーズ ●使い勝手 ●機能 ●価格 ●デザイン
●打ち出しキャッチコピー
などをしっかり聞いて、製品化に反映させます。ここで大切なことは「様々な機能やサービスをつけて高価格化するより逆にそぎ落として低価格化」した方が昨今のニーズに合っているということです。

4. 「強み商品・サービス」を経営方針書へ採用

テストマーケティングの結果「商品化」が決まったら、それを経営方針書の売上目標や利益目標に反映させます。新商品は一般的に3年程度で普及する計画になるので、初年度、2年目、3年目と中期計画で数値化します。この経営計画で新商品を反映させる場合、過度な期待値を入れないことです。「新商品は水もの」です。「強み」を商品化して「いけるぞ」と思い、テストマーケティングの結果も悪くないのでゴーサインを出します。しかし、それでも3年後の商品別売上構成比で10%以上の社内シェアは禁物です。しかもその商品がシリーズ化できる訳でもなく単品商品の場合なら尚更です。このような新商品の根拠がある経営方針書なら、金融機関への説得にもなりますし、事業性評価融資に対応したものといえるでしょう。無論、新商品だけで事業性評価対応と言い切るのは無理があるので、多面的な対策も必要です。コロナ不況下でのスタグレーションが懸念されている環境下であればこそ「強み」を商品化して、ターゲットのニーズに応えることはこれからの企業経営の必須事項といえます。

尾崎 竜彦 氏／おさき たつひこ

1999年、有限会社マネジメントスタッフを設立し、代表に就任。「コンサルタントソーシング(商標登録済み):コンサルティングとアウトソーシングを融合させた造語」を柱に、中小企業の経営企画室、営業部、人事部などの機能となるべく内外の組織を構築している。中堅企業の社外取締役も務める。「日本の経営コンサルタント」(日本法令)にて、日本を代表するコンサルタントに選ばれる。



狭山市産業労働センターをご活用ください

狭山市駅西口より徒歩2分の好立地を活かし、企業の各種研修会などに当センターをご活用ください。
☆日程等事前にご相談ください。TEL: 04-2946-7643 狭山市産業労働センター
※土・日・祝日にもご利用いただけます。※12月29日から1月3日は年末年始の休館日となります。

社長さん！働いている方はこんなことを疑問に思っていますよ！



労務アドバイザー 桂 義幸

創業50年を迎える、従業員5名未満の部品加工を営む個人経営者（A社長）から、「親の代からの従業員（Bさん）在職30年余・77歳）について、職人気質で長年勤めて来たので、こちらから部品加工の出来具合を注意すると、これで良いのだと言ってこちらの話を聞こうとしない。特に75歳を過ぎてからは頑固さが加わり、Bさんは歩いて、目の見えるうちはまだまだ働くと他の従業員に話しています。A社長としては、大きなミスが発生する前に辞めてもらいたいと思っているが、この場合はどうすれば良いのか教えて頂きたい」と相談がありました。

A社長さんに、Bさんのこれまでの仕事に対し、注意したことを時系列で記録されたものが在りますか？在ればこれまで再々にわたり注意しても改めない点を理由として、解雇することも考えられます。ただし、その前提として会社に従業員就業規則・雇用契約書、あるいは労働条件通知書に解雇のことが記載されていれば、就業規則等に従って解雇も出来ます。記載がない場合は、Bさんにこれまで長年勤務して頂いたことに感謝する事に併せ、近年Bさんの部品の出来具合が納品先の基準に達しない状態で、他の従業員が追加加工をして納品している状況を話してください。社長としてBさんをこのまま継続して雇用して行くことは、他の従業員の手前上できなくなってきたので、Bさんから自主

的に退職届を会社に出してもらるように話してみてください（退職勧奨と言います）。話をして結果が出なければ二度三度と話をすることに併せ、Bさんの家族（配偶者・子供等）に会社における現状を話し、特に高齢者の健康管理上、業務中・通勤中の事故、部品加工の追加加工による経費増などを防ぐためにも、家族から退職するよう勧めてもらいたい旨を依頼することも一つの方法です。退職勧奨をしても前進しない場合は、A社長の判断でBさんを解雇せざるを得ないときは、「解雇予告通知書」をBさんに発行して下さい。解雇予告通知書の内容は、①解雇日は、発行日の翌日から数えて30日間以降。例えば10月31日を解雇日とした場合は、遅くとも10月1日より前にBさんに通知しなければなりません。（解雇予告手当を支払う場合は予告期間を短縮できます）②解雇理由としては、普通解雇として部品加工の不具合の注意に対するBさんの対応に改善の余地が認められない。年齢からくる身体の衰えによる加工作業中の危険性の回避等を明示する。今回の場合は、極力解雇でなく退職勧奨で話を進められるよう話しました。

社長さん、個人事業を含む小規模事業であっても、自社に合った従業員就業規則（懲戒解雇を含む解雇条件を明示したもの）を作成されることが肝要だと思います。

狭山市ビジネスサポートセンター

「キッカケづくり」

～SayaBiz 便り～

VOL.30

センター長 小林 美穂

新米の季節到来！

多品種&提案力の強みを見える化して個人客の集客強化

狭山市笹井にある古谷商店様は、美味しさにこだわるゴルフ場のレストランや狭山市近郊の飲食店を顧客に持つ、創業70年のお米屋さん。お米に関する幅広い知識を持ち、お客様との対話を通じて最良のご提案が出来る者に与えられるお米の博士号、「お米マイスター」資格を店主（5つ星）・若女将（3つ星）ともに取得しています。古谷商店様の特徴は、狭山近郊では随一の多品種のお米の取扱いと、対話を通じた提案力。お店の“売り”である店頭にある若女将お手製の「お米の食味チャート」には、お客様が好みに合った銘柄米を選びやすくするため「硬めか、柔らかめか」「もっちりか、あっさりか」の2軸で各銘柄米の特徴がマッピングされています。そんな古谷商店様、より多くの個人客の方に店頭に来て購入してほしいという思いを実現すべく、まずは情報発信を強化されました。上記のようなお店の魅力と、家族で一緒にご飯を食べる暖かいイメージを「みえる化」したホームページを作成。加えてお店のビジョンを具現化したロゴも作成しました。沢山のこだわりが詰まったホームページへの反響は大きく、SNS活用も併せて、早くも集客効果が表れています。発信のベースができたところで、若いファミリー層に来店してもらうため生み出したのが、新米を食べ比べる「玄米1kgからの3種小袋販売」サービス。約25種類の玄米の中からお客様のお好みに合わせて3種類を1kgずつセレクトし、その場で精米できるサービスです。これも実は狭山市では2か所しかない「5つ星マイスター」のいる店」だからできるオリジナルサービスであり、古谷商店様の強みを最大限に「見える化」した企画です。好みや料理に合わせてお米もセレクトする…そんな楽しみ方を試してみませんか？



青年部コラム

10月例会 経営革新計画セミナーの開催

研修委員会委員長 諸町真之介

10月22日(金)に研修委員会担当例会の10月例会「会社の利益を生む『仕組み作り』を考えよう～経営革新計画について～」と題したビジネスセミナーを開催致しました。本例会は新型コロナウイルス感染拡大防止に配慮し、会場とオンラインを併用して実施いたしました。当日は実際に経営革新計画を実施された、当青年部幹事の有限会社宮本工務店 宮本武靖氏による計画策定から実施までの体験談、専門家の中小企業診断士 渡辺政之氏による講演の2部制で行いました。御二方のお話を聞き、改めて自社の現状や課題を考えさせられるとても有意義な例会となりました。また、この経営革新計画承認制度は商工会議所の専門家派遣を活用することもでき、会員であるメリットもお感じ頂けたと思います。今回の例会を通じて、何か一つでもご参加頂きましたメンバーのお役に立てただけでしたら幸いです。



顧客志向で取り組む新商品開発～すぐ活用できるマーケティング戦略の基本を学ぶ～

【日程】12月2日（木）、12月3日（金）、12月10日（金） いずれも10時00分から17時00分まで

【会場】狭山市産業労働センター2階 異業種交流スペース

【対象者】経営幹部・管理者

・商品企画、開発担当者、売上拡大のための手段として新商品開発や新事業を検討している方

【定員】15名

【受講料】29,000円（税込）

【お申込・お問合せ】

中小企業大学校東京校 企業研修課

電話：042-565-1204 URL：https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo

お申込み
QRコード



個人事業税第2期分の納期限のお知らせ

個人事業税の第2期分の納期限は、11月30日（火）です。納付はお早めに！

・8月にお送りした納付書により、お近くの金融機関やコンビニエンスストア等での納付のほか、バーコードが印刷されている納税通知書は、スマートフォン決済アプリ（PayPay、LINE Pay、PayB）を利用して、ご自宅などからでも納付できるようになりました。

・納付書を紛失された場合には再発行いたしますので、埼玉県所沢県税事務所へご連絡ください。

・「口座振替」をご利用いただいている方は11月30日に指定の口座から引き落としになります。

※ 個人事業税は、事業を営む個人の方に課税される県の税金です。

【お問合せ】埼玉県所沢県税事務所 課税第二担当 TEL：04-2995-2136



福祉の充実で企業の繁栄を！ グリーンライフ共済加入キャンペーン実施中

令和3年11月1日から11月30日の間、グリーンライフ共済加入キャンペーンを実施しております。キャンペーン期間中にご加入いただいた方には、粗品を用意させていただきます。

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・心斎橋店）、GINZA SIX、伊勢丹新宿店にて、個展を開催し、盛況を博す。

言葉の力

「飛翔」

書道家 武田 双雲

コロナ禍の今だからこそ、飛翔するための下準備をしよう。大空を優雅に羽ばたく心構えを。

大和総研が9月に公表したわが国の実質GDP成長率見通し[注1]では、2021年度が+3.5%、22年度が+3.3%と予測されており、メインシナリオでは景気の回復ペースは加速すると見込んでいる。本予測では、全国民の約8割がワクチンの2回接種を10月末に終了し、経済正常化が21年秋から進むことが前提となっている。しかし、この前提はワクチン接種率と変異株の動向に大きく左右され、仮にワクチンの効果が半減する変異株が流行した場合、22年初に5回目の緊急事態宣言発出を余儀なくされるとしている。この場合の経済損失は3.3兆円程度と1回目の緊急事態宣言時と同規模になると予想されている。さらに先進国を中心に進んだ経済正常化は大幅に後退し、変異株に対応するワクチンの開発・普及が進むまで経済活動は停滞するというリスクシナリオを想定している。とはいえ、ワクチンの接種率が高まり、十分な病床が確保され、軽症の患者向けに自宅で服用可能な治療薬の提供が開始されるなど、感染・治療対策がさらに充実していき、感染収束後の景気回復は比較的円滑に進む可能性が高まっているといえよう。

今後の政策として注目されるのは、1) コロナ禍以前から指摘されてきた経済成長を促す上で障害となっている経済の構造的な問題への対応と、2) 経済成長の促進策としてのグリーン成長戦略への取り組み方である。1)に関しては、まず短期的にはコロナ禍の影響を受けた企業への政策対応が重視される。「追い貸し・金利減免」企業が増加し、企業の過剰債務は推計で78兆円程度と膨れ上がってきた。この状況への対応が遅れれば、企業の過小投資につながり、経済成長率の低下を招く恐れがある。加えて消費の弱さも企業の投資を抑制することにつながる。消費低迷の背景には、コロナ禍での働き手の手取り賃金の伸び悩みや将来不安の強まりなどがある。将来の不安に伴う消費の抑制額は2000年以降の累積58兆円に上る。中長期的には、諸外国との比較で低い労働生産性の「水準」を向上していくための政策対応が重要であろう。特に非製造業の生産性向上に向けて、官民一体となったデジタル化の推進が求められよう。

2)に関しては、政府の掲げるグリーン成長戦略を進めるための再生可能エネルギーの導入には、家計の負担を伴うことが想定されている。第6次エネルギー

基本計画素案での再エネの大量導入を踏まえた発電比率目標に基づいて、2030年度の家計の負担を試算したところ、一世帯当たりの再エネ賦課金は19年度から30年度に41%増加し、電気料金全体は5%上昇する。一方、再エネの発電コストが低下してきていることから、この負担の増加ペースは鈍化する見通しがある。グリーン成長戦略に対する国民の支持を高めていくためには、さらなる「イノベーション」による一段の発電コスト削減が重要となろう。

これらのコロナ禍後を見据えた政策は、新たな首相に託されることとなった。中長期的には、コロナ禍前のアベノミクスが残した「第三の矢」（＝民間投資を喚起する成長戦略）への政策対応が重要となってくる。特に、民間投資を喚起するためには、民間企業が、グリーン成長戦略の下でイノベーションを生み出しながら持続可能なビジネスを見込めるかが鍵となる。先端テクノロジーだけではイノベーションは生み出せない。新たな発想が必要である。官も民も従来の発想ではなく、新たな発想に基づく先端テクノロジーを活用した持続可能なビジネスを生み出し続ける好循環を維持する必要がある。官は、テクノロジーの発展を阻害しない中立的な規範・規制の立場を維持することが重要である。感染収束のための政策の維持は不可欠であるものの、中長期的な政策では、イノベーションの好循環を生み出すような新首相の「新たな発想力」も試されるのではないかな。

[注1]大和総研「第210回日本経済予測（改訂版）」2021年9月8日

https://www.dir.co.jp/report/research/economics/outlook/20210908_022512.html

（9月17日執筆）



株式会社大和総研
金融調査部主席研究員
内野 逸勢



ウイルス対策の徹底を

執筆者：独立行政法人 情報処理推進機構
江島 将和 氏

一般的な対策で被害防止は可能

独立行政法人情報処理推進機構（IPA）では、経済産業省の告示に基づき、被害の状況把握や対策検討を目的とし、コンピュータウイルス・不正アクセスに関する届け出を受け付けている。2021年上半期（1～6月）に届け出のあった被害について全体を通して見ると、これまでと同様に、一般的によく知られたセキュリティ対策を実施していれば、被害を防ぐことができたと思われるものが多かった。

今回は届け出の中から特徴的な被害事例を二つ紹介する。

■事例①「返信を装うメールによりウイルスに感染した被害」

不審なメールを受信した従業員が利用している仮想デスクトップ環境がウイルスに感染した。調査したところ、メールに添付されていたZIPファイルには、マクロ付きのExcelファイルが含まれていた。また、そのマクロにより外部からウイルスをダウンロードする動作が確認できたことから、感染が判明した。仮想デスクトップ環境をリセットすることで回復を図り、また再発防止策として従業員への教育を実施することとした。

同事例では、正規の返信メールを装うことで受信者（攻撃対象）の警戒心を薄れさせて、添付ファイルを開かせようとする手口が使われており、今後も同様な手口による攻撃が行われることが懸念される。システム管理者が実施できる対策として、メールサーバやパソコンでのウイルス対策の徹底と、利用者に対する「不審なメール、ファイルは開かない」「Office文書のマクロは安易に有効にしない」といった啓発が必要である。

これらを多層の防御策として実施しつつ、可能であれば、マクロ機能の無効化を標準の設定とすることや、ウェブゲートウェイのセキュリティ装置により、不審な外部サイトへの通信を遮断することも有効であると考ええる。

■事例②NASの脆弱性を悪用されたランサムウェア感染

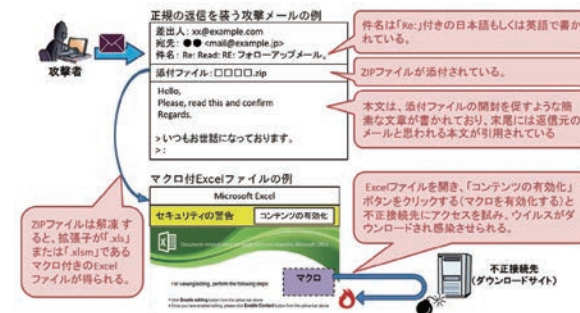
NAS上の30万個以上のファイルが暗号化され、脅迫文が書かれたファイルが残されていた。調査した

ところ、NASに脆弱（ぜいじゃく）性が存在しており、NASを攻撃するランサムウェアに感染したと思われる状況であった。ベンダーから提供された駆除ツールとファイル復元ツールにより復旧を試みたが、一部のファイルは復元できなかった。最新のファームウェアに更新し、不要な機能を無効化して再発防止を図った。

同事例では、NASをインターネットから直接アクセスできるように設定していた。外部からのアクセスを可能にすることは、攻撃者にとってもアクセスが容易になることを意味するため、より一層のセキュリティ対策が必要になる。また、NASに限らず、VPN装置やブロードバンドルータといったネットワーク機器についても同様のことがいえる。これらの機器へのセキュリティ対策の重要性を認識し、随時脆弱性情報を入手できる体制として、速やかな適用が可能なように手順やリソースなどを確立しておくことが重要である。

早期発見へ事例の詳細公表

各事例の詳細や、その他の被害事例については、IPAのホームページに報告書が掲載されているので確認してほしい。同様被害の早期発見や未然防止といったセキュリティ上の取り組みの促進につながることを期待する。



正規の返信メールを装う攻撃メールと添付ファイルの例



被害の届け出や事例はこちらを参照



◆税 務
12月14日(火) 午後1時から午後4時まで
◆金 融
12月 8日(水) 午後1時から午後4時まで
◆社会保険
相談日の調整がありますので当所へご連絡ください。
◆法 律
相談日の調整がありますので当所へご連絡ください。

経営に関する専門的なあらゆるご相談に、それぞれの専門家が適切なアドバイスでお応えします。

◆事業承継
相談日の調整がありますので当所へご連絡ください。

各種専門相談につきましては、当所経営支援課までご連絡ください。

【担当】経営支援課
Tel:04-2954-3333

会員登録事項に変更があった場合にはご連絡ください。

事業所の代表者や住所、事業所名等会員登録事項に変更が生じた場合には、お手数ですが当所総務課までご連絡ください。
変更の届出がない場合、各種事業案内等が郵送できないことがございますのでよろしくお願い申し上げます。
【担当】総務課 Tel:04-2954-3333

先月の相談件数 9/20～10/19迄の1ヶ月

◆当所職員による相談
金融（融資斡旋等）……………21件
税務（記帳指導等）……………40件
労務・情報他……………184件
融資斡旋金額……………1億1千2百万円

◆専門員による無料相談
法律（弁護士）…1件
税務（税理士）…0件
労務（社労士）…0件
金融（公庫）…0件
事業承継…1件



埼玉県の最低賃金

956円/h

《発効日》

令和3年10月1日から埼玉県の最低賃金
が変更となりました。
使用者も、労働者も必ずチェックしてください！
※特定の産業には特定（産業別）最低賃金が定められています。

Sayama web さやまウェブ

随時登録受付中！
<https://www.sayamaweb.com>

無料で掲載できます！

簡単登録

更新自由

登録無料