



狭山商工会議所会報誌

2022 / 1月号

392

「WA VE」
ウェーブ



セウの妖精「おひびい」
狭山市公式イメージキャラクター

代表取締役 田口博章 様

今月のPICK UP!

酒の田口は創業53年、新狹山北口すかいロード商店街にある酒屋です。蔵元へ直接足を運び、造り手の思いを届けるべく吟味したお酒を提供しています。『狹山の酒 里平(りへい)』の取り組みでは地元の米農家、居酒屋、酒蔵(杜氏)とともに奥富村地酒会を結成し、地域の方々や親子の参加を募り、初夏の田植えから秋の稲刈り、仕込みまでの工程を体験できるイベントをプロデュースしています。また毎月開催の「シンサヤマママーケット」の企画運営に携わるなど、地域の発展向上の為に日々取り組んでいます。

酒の田口

- 住所……狹山市新狹山2-9-14
- 連絡先……04-2953-1729
- 営業時間……10:00~18:00
- 定休日……日曜日・月曜日
- URL……<https://www.big-advance.site/s/154/1516>
【里平】<https://rihei.jmdofree.com/>

シンサヤマミューラル事業の一環として
シキッターに描いたミューラルアート(壁画)

- ・年頭所感
- ・潮流を読む
- ・information
- ・武田双雲「言葉の力」
- ・労務管理疑問編
- ・キックづくり〜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!

狭山商工会議所 総務課
連絡先 04-2954-3333

狭山商工会議所



新年おめでとうございます。令和4年の年頭にあたり、謹んで新年のご挨拶申し上げます。

さて、昨年を振り返りますと、一昨年同様、新型コロナウイルスによるパンデミックの影響により、世界経済は停滞し続け、度重なる変異株の出現で、今だ収束の目途

は立っておりません。しかしながら、有効な手立てとして考えられるワクチン接種に至っては、当初、接種率が伸び悩んでいたものの、その後順調に接種が進み、3度目となるブースター接種が本格化する段階にあり、10月下旬より感染者数が激減したことを考えると、更なる効果に期待し、一刻も早い収束をただ願うばかりです。

【昨年の取組】

過去に経験のないウイルスとの戦いの最中、狭山商工会議所では、コロナ禍における地域経済対策の一環として、狭山市との協調体制により、ワクチンの早期接種に向けた、エッセンシャルワーカー（日常生活において、必要不可欠な仕事を担う労働者の方々）への優先接種を実施しました。これにより、当所を通じて2,833名の方が、比較的早期にワクチン接種を終えることができました。また、2度のワクチン接種を受けた証明として、狭山商工会議所が第3者機関となり、「ワクチン接種確認証」を約1200名に発行いたしました。この他、コロナ関連の事業としては、飲食業を中心に、感染防止対策協力金や外出自粛等関連事業者協力支援金の申請支援など、コロナに翻弄される1年となりました。

【昨年の話題】

昨年は、57年振りとなる東京オリンピックが開催されました。結果は、金メダル16個、銀メダル5個、銅メダル8個の計29個のメダルを獲得し、日本歴代最高という成果を上げることが出来ました。国民のほとんどは、テレビ越しに日本人選手を応援され、その演技に魅了されたことと思います。コロナ禍ではありましたが、無事開催されたことを嬉しくおもいます。また、米国メジャーで活躍された大谷翔平選手は、投打の二刀流で大活躍され、MVP（最優秀選手賞）の他、数々のタイトルを受賞されました。このことは、日本人の誇りとして、コロナ禍で困窮する人々への励みにもなったと思います。スポーツを通じ、日本人が世界で十分に戦えることを、改めて認識させられた年だったと思います。

【経済社会の変化】

外部環境が与える課題はコロナだけに留まらず、従来にならぬスピードで変化・進展しております。近年急速に進む少子

高齢化や事業承継問題、AIやIoTなど情報技術の進展や経済のグローバル化、持続可能な社会構築など、中小企業を取り巻く環境は大きく変化し続け、商工会議所に対するニーズも多種多様化しております。

この様な状況下、狭山商工会議所では、これらの課題に対応すべく、地域産業の一層の活性化と持続的な発展を実現していくため、スピード感をもって効果的な地域経済対策が実施できるよう、時勢に則した行動計画を策定し、役職員一丸となって取り組んでまいります。

特に、これからの経済活動や社会活動においては、出生率低下による人口の自然減や若者の人口流出による社会減が更に加速し、人手不足の深刻化や地域経済の規模縮小につながり兼ねない状況が危惧されております。この時代を乗り越えるためには、迅速な判断と急激な社会的変化、リスクなどに対応する再起力を強化することが、持続可能な経営環境を構築するには必要と考えます。

【令和4年の取組】

令和4年は、様々な社会構造の変革期と捉え、持続可能な企業の創造価値を支援するため、ポストコロナを見据えた地域経済活動の再興を目的に活動してまいります。個社支援の分野では、事業活動の継続と発展に強い意欲を持つ事業者を対象に、事業再構築（新分野展開・業態転換・事業再編等）や経営革新（新事業分野への挑戦）への取り組みを促し、経済社会の変化への対応について支援して行きたいと考えております。また、DX（Digital Transformation: 企業等が事業や組織のあり方を変革し、より良い方向に導くこと）を推進することで、業務効率化と生産性の向上を図り、人材不足等による中小企業の負担軽減や再起力の強化につなげ、持続可能な企業価値の向上支援を行います。

一般事業の分野では、コロナの影響で2年振りとなる、西部地域4商工会議所合同事業の、夏季経営セミナーを開催する予定です。また、地域飲食店等の再興を目的とした各種イベントの開催を、行政との強い連携の下、実施したいと考えております。この他、全世界が取組みを始めた、SDGs（Sustainable Development Goals: 持続可能な開発目標）の達成には、民間企業の取り組みが不可欠であることから、地域事業者に対してSDGsへの取り組みやESG（環境・社会・ガバナンス）経営の必要性を理解いただき、商工会議所としても、その取組方法や活動指針等を研究し、地域総合経済団体としての責務を果たしたいと考えております。

今年の干支である寅年は、「成長と始まり」の状態を表す年だそうです。コロナの収束により、経済の急成長と、全ての事業所がニューノーマル（新たな常態）に適応出来ることを祈念し、年頭のご挨拶とさせていただきます。



明けましておめでとうございます。2022年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

昨秋以降、国内では新型コロナ新規感染者数が低位で推移し、本格的な日常生活回復に向けた動きが加速する中で新年を迎えられたことを皆さまと共に喜びたいと思います。

海外での感染再拡大などもあり、先行きの見通しは予断を許さないものの、商工会議所は、本年を感染防止と社会経済活動をより高い次元で両立させる年と位置付け、地域経済ならびにそれを支える事業者の皆さまの発展のため、引き続き全力を尽くしてまいります。

さて、コロナ禍で急激に落ち込んだ経済もようやく回復基調に転じましたが、依然力強さを欠き、業種や規模により回復度合いが異なる「K字型回復」の状況が続いています。国民全体を覆う閉塞感を真に打開するためにも、昨年政府が決定した「新たな経済対策」の着実な実行はもとより、国民が日本の将来について明るい希望を抱けるような、新たな成長と発展への道筋を明確に示す必要があります。

第2次岸田内閣の発足以降、政府は「新しい資本主義」を掲げ、「成長と分配の好循環」「コロナ後の新しい社会の開拓」に向けて議論を重ねてきました。私はコロナ禍を通じて、「強く豊かな国でなければ有事の際に国民を守ることができない」と改めて認識しましたが、日本を危機に対するレジリエンスを備えた強い豊かな国にするためには、コロナ禍で明らかになった社会課題の解決と経済成長を車の両輪として同時に実現することが必要です。

少子高齢化に向かう人口動態等、様々な構造的課題を抱えるのが国が、社会課題を解決すると同時に経済成長を図るためには、一国の豊かさを示す総合的な指標である「1人当たりGDP」の引き上げを国全体の目標として掲げ、あらゆる分野での生産性向上と潜在成長率の底上げを図る必要があります。特に、雇用の約7割を占める中小企業の実績を向上させることは、ひいてはわが国全体の生産性の向上につながる重要な課題です。他にも、経済・医療安全保障、成長を支える基盤である人材育成や科学技術研究への投資、デジタル化の推進、「S+3E」の原則を踏まえたバランスの取れたエネルギー政策と技術革新等が不可欠です。通商面では、TPPやRCEPの成果を踏まえ、同じ考えを持つ国々との連携を深めつつ、引き続き日本が自由貿易体制推進において主導的な役割を果たすべきです。

こうした課題認識を踏まえ、われわれ商工会議所は本年、特に以下3点について重点的な取り組みを実行してまいります。

第一は「デジタル活用による中小企業の体質強化」です。これまで幾多の困難を乗り越えてきた日本の中小企業は、様々な変化に柔軟かつ迅速に対応できる潜在的な変革力を有しています。中小企業経営へのデジタル活用は、生き残りをかけた自己変革の有力な手段であり、コロナ禍で加速したデジタル化の流れを、業務効率化に留まらず、越境EC等を通じた販路拡大、さらには業態転換などのビジネス変革にまで広げる経営力向上の柱として強力に支援してまいります。

第二は「事業再構築、取引適正化等を通じた付加価値の向上」です。商工会議所による伴走型の経営相談体制の強化により、事業承継や事業の再生・再構築を後押し、経営の効率化や付加価値創出力の向上を強力に支援してまいります。また、大企業と中小企業で構成されるサプライチェーン全体で、創出した付加価値やコストをフェアに分ち合う取引適正化も不可欠です。登録企業が4千社を超えた「パートナーシップ構築宣言」は、官民連携でこれを実現するための有力なプラットフォームであり、今後は宣言の実効性をより高め、中小企業の付加価値向上、ひいては日本全体の成長力の底上げに寄与してまいります。

第三は「地域ぐるみの地方創生の推進」です。東京一極集中と言われますが、実際には一次産業の成長産業化、インフラ整備を通じた製造業の集積、インバウンド需要の取り込みなどを進めてきた地方圏の方が、東京圏よりも高い経済成長率を実現しております。コロナ禍を契機としたさらなる地方分散化の動きもみられる中、政府の「デジタル田園都市国家構想」も踏まえ、こうしたモメンタムを地方創生の加速化につなげていくことは、レジリエントな日本の国土形成のためにも不可欠です。商工会議所は、地域総合経済団体として地域の多様な主体との連携を深め、地域ぐるみの地方創生をさらに後押ししてまいります。

最後に、日本商工会議所は今年で創立100周年を迎えます。「地域とともに、未来を創る」をスローガンに、次の100年に向けて、中小企業の活力強化と地域活性化による日本経済の持続的な成長の実現を目指し、515商工会議所と連合会、青年部、女性会、海外の商工会議所とのネットワーク力を最大限活用し、新しい時代を皆さまと切り拓いてまいりたいと思います。引き続きのご支援、ご協力をお願いして、私の年頭のあいさつとさせていただきます。



2月の
専門相談日

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。

◆税 務

2月 1日・8日・15日・22日(火)

午後1時から午後4時まで

◆金 融

2月 9日(水)

午後1時から午後4時まで



以下専門相談につきましては、日程調整等がございますので、当所経営支援課までご連絡ください。

- ◆ 社会保険
- ◆ 法 律
- ◆ 事業承継

【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場合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

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、2,400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

狭山市駅東西自由通路の広告を募集します

狭山市では、令和4年度の狭山市駅東西自由通路に掲示する有料広告を募集します。企業等の皆様にとって宣伝効果の高い広告スペースとなっております。ぜひ、企業や商品のPRにお役立てください。募集する広告は、ショーケースのタイプと通路天井部分から吊り下げるタイプとなります。

【申請期間】令和4年1月17日(月)～令和4年1月28日(金)

【申込み方法】掲示許可申請書に掲示物の見本等を添えて、狭山市役所管理課へ提出してください。(郵送可・締切日必着)
※同一の掲示場所で2以上の申し込みがあった場合は、抽選により掲示者を決定します。抽選会への参加の要否および詳細については、申請期間終了後に連絡します。

【抽選会日時】令和4年2月2日(水) 14時より

【抽選会場所】狭山市役所 2階 202会議室

掲載に関する条件や掲載方法など、詳細は狭山市公式ホームページをご覧ください。

<https://www.city.sayama.saitama.jp/>

先月の相談件数 11/20～12/19迄の1ヶ月

◆当所職員による相談

金融(融資相談等).....	29件
税務(記帳指導等).....	104件
労務・情報他.....	115件
融資相談金額.....	2億6千8百万円

◆専門員による無料相談

法律(弁護士)...	0件
税務(税理士)...	3件
労務(社労士)...	0件
金融(公庫)...	0件
事業承継...	0件



広告主募集中！詳しくは当所総務課へ

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)

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。ぜひご利用ください。
お問合せは当所総務課まで。



今月は臨時職員として3年前(令和元年4月1日採用)から勤務しているA子さんからのご相談です。当初の勤務内容は週3日・一日6時間・時給1,200円で年給給与額110万円未満、毎年4月1日の更新となっていました。社会保険(健保・年金)は夫の健康保険(健康保険組合)の被扶養者として処理されていたが、令和2年年初からの新型コロナウイルスの影響で業務が忙しくなり、新型コロナウイルスが沈静化するまでの臨時的契約として、週3日勤務が2日増え週5日になり、令和2年4月1日の更新契約で週5日・一日6時間・時給は据え置き(年間給与額は184万円未満)に変更となりました。令和3年4月1日の更新契約も新型コロナウイルスの影響で、令和2年の更新と同じ内容で契約をしました。令和3年6月に夫の健康保険組合から被扶養者の所得に関する調査があり、A子さんの令和元年度・令和2年度・令和3年度の雇用契約書を担当者に見せたところ、令和2年度・令和3年度の契約内容から被扶養者の給与額が年間130万円を超えることが見込まれるので、令和2年4月1日から健康保険の被扶養者として認められなくなり、週2日被扶養者として外しますと通告されました。現在は国民健康保険・国民年金に加入しています。職場の担当者から令和4年度から当初の契約である週3日・一日6時間・時給1,2

00円の内容で更新契約すると話がありました。このような場合、夫の健康保険の被扶養者に再び戻れますか？戻れる場合の時期はいつですか？

A子さんに「所得税法では、毎年1月1日から同年12月31日までの給与総額(通勤手当等税法上除かれる額以外の額)が103万円以下の場合には控除対象配偶者に該当すると定めています。協会けんぽ(健康保険)では、被扶養者の給与総額(通勤手当等も含む)が130万円を超えないことが見込まれる場合、被扶養者から除かれます。A子さんの場合は、令和4年4月1日以降の年収が130万円を超えない額で雇用契約が更新されるので、更新された雇用契約書等の必要資料を提出し、夫の健康保険の被扶養者としての取扱いを申し出ることで令和4年4月1日から夫の健康保険の被扶養者となります。

社長さん、所得税法では1月1日からの1年間の給与総額が103万円を超えているか？否かによって控除対象配偶者等の扱いの有無が決定されます。他方、健康保険では被扶養者の取扱いを申し出た時点で、その後1年間の収入が130万円を超えるか否かで被扶養者の扱いが決定されます。給与等の額に対し「所得税法は結果論、健康保険等はこれから先の予想額」となっています。

山市ビジネスサポートセンター

「キッカケづくり」

～Saya-Biz 便り～

VOL. 32

センター長 小林 美穂

2022年には何が起きる？
変化の兆しを捉え、見えている機会を活かそう

明けましておめでとうございます。昨年は新型コロナウイルスとの共存生活と2年目となり、外的環境における様々な制約に苦しみながらも、その中で自社事業をどう適応させていくのかについて向き合い、考える機会が多い1年だったのではないのでしょうか。Saya-Bizは昨年も多くの方にご活用頂き、1年間で300社近い事業者の皆さまから、1,500件以上のご相談を頂きました。サービス業、飲食業、製造業を中心に、販路拡大や情報発信に関する内容が大きな割合を占めていますが、特筆すべきはSDGs再構築(新商品×新市場開拓)に関するご相談、SDGs関係のご相談が急増したことです。この傾向は、2022年も変わらず継続するのではないかと考えています。

さて、新たな年を迎えたのを機に、改めて押さえておきたいものの1つが「世の動き」。毎年年末になると「〇〇年未来予測」といったタイトルの本を見ることが増えますが、過去のデータの分析から、遠い将来を正確に予測することはできません。しかし将来について現在の延長で予測するのはなく、起こるかもしれない未来を考えるために「変化の兆し」を捉えることは、新たな事業チャンスのヒントにもなり得ます。また、すでに見えている機会を確実に把握し、自身の事業にどうつなげていくかを考えることも重要です。「Go Toキャンペーン」のような国策はもちろん、地域単位のイベントなども把握しておくことと人の流れを想定したプロモーションが可能となります。山市に關しては、大河ドラマ「鎌倉殿」の13年「源義高が注目される可能性が高いこと、智光山公園キャンプ場のリニューアルが完了するなど、今年の上半年の話題として挙げられます。さて、あなたは今年はいつどんなことを仕掛けていきますか？

今年も宜しくお願いします。

青年部コラム

臨時会員総会の開催

総務広報委員会 委員長 小島敏央

12月23日に令和3年度狭山商工会議所青年部臨時会員総会を開催致しました。新型コロナウイルス感染症防止対策も標準化され、今年4月の通常会員総会に続き、リモートを併用しての運営となりました。臨時会員総会では、次年度の会長及び役員、組織体制を含む全4議案が上程され、現副会長の鈴木浩和次年度会長予定者の体制が承認され、全ての議案について全会一致で可決となりました。鈴木次年度予定者から令和4年度スローガン「未来へ繋ぐ絆～狭山の笑顔のために～」が発表され、出席されたメンバーに向けて、スローガンに込めた思いを話されました。臨時総会終了後にはグループウェアATの更新の普及のため、松永監事に講師を務めていただき、AT講習会をおこないました。その後の懇親会では、感染防止対策を最大限実施しながら、交流委員会に設置を担当頂きました。12月例会は委任状出席を含め、多くの出席を頂き、滞りなく開催することができました。担当委員会一同御礼申し上げます。



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12月下旬、新型コロナウイルス感染状況は変化しています。オミクロン株の感染拡大が諸外国で明らかになっていきます。国内の感染拡大防止を図りながら経済活動を正常化しなければなりません。しかしながら半導体不足、原油価格高騰、ウッドショック等の資材高も続いています。VUCA時代そのものといえると思います。

今後の経営を考えるうえで自社の強みを明確にすることは大変重要です。そこで今回は、「Withコロナ期の経営手法! 「会社の強み」を客観的に分析する30のヒント」を取り上げたいと思います。

SWOT分析では、会社の「強み」をどこから、どう捻り出すかがポイントになります。「強み」とは「良い点」ではなく、購入動機に直結する「物理的な機能や経営資源」です。さらに、競合他社と差別化された「物理的な機能や経営資源」といえます。

しかし、多くのSWOT分析では、「ウチの社員は皆真面目である」、「社歴が100年ある」、「経営者が人格者で、業界からも信認が厚い」、「社内の4Sが徹底されている方だ」、「人材の定着率が高い」等々これらは「良い点」であり、「強み」とは言い難いのです。

では、実際に「強み」を分析する時、どのような箇所にフォーカスして議論すべきか? 「強み」の箇所とそのヒントも一緒に確認ください。

	強みのヒント	こんな点が「強み」になる
1	「強み」につながるこだわり	そのこだわりが評価されて、差別化になっており、収益に直結している事(収益に貢献しないこだわりは一人よがり)
2	「強み」につながるアフターサービス体制	リピートを決めるアフターサービスがブランド化され、アフターで紹介がでるくらい大きな強み
3	「強み」につながる熟練度・専門知識力	ベテランが持っている技能知識が他社と比較して、劣りや不足のPR力を持っている(分かっていないのは有資格者が顧客(今の顧客も含む)の買付理由になれば強みである)
4	「強み」につながる設備力(顧客要望や収益を生むかどうか、生産設備、車庫、建屋、他設備)	今持っている有形資産が顧客(今の顧客も含む)の買付理由になれば強みである
5	「強み」につながる価格力への対応力(商品価格のコントロール)	特定商品など価格応力があり、それを武器で顧客開拓もできる
6	「強み」につながる迅速な体制・サイクル	ホームページやLINEに開業できる(時間以内対応)など顧客に約束が守れる強み
7	「強み」につながる短期納期対応力	短期納期はかなりの強みである。又は小口対応、別注品も納期は得意ができる
8	「強み」につながる物流体制・物流機能	物流体制の優劣は大きな差別化要因である。業者活用と自社便、センターの有無など
9	「強み」につながる意思決定のスピード・現場権限保持	本社集中権限だとスピードに欠ける。現場担当者で権限大きいと商業者より有利
10	「強み」につながる垂直統合の一貫体制	社内内又は自社グループで企画、設計、製造、物流、販売まで行いコストアップを減らさず
11	「強み」につながる水平展開	商品機能や技術が展開可能なかどうか。また他企業とネットワークを組んでアウトソーシングする事で良質な強みがあるかどうか

12	「強み」につながる新商品の情報・開発機能	新商品に開発につながる情報収集手段、開発能力、開発期間短縮がライバルより優位にあるかどうか
13	「強み」につながる商品バリエーション・品揃え	商品の品揃え自体が顧客からメカニカルで、多面的な販売先がない在庫負担になる弱みも生じている
14	「強み」につながる差別化技術・差別化ノウハウ	ある特定部分の技術、ノウハウで差別化できている事、その差別化は顧客が喜ぶこと
15	「強み」につながる顧客との関係の深さ・マーケティング力	マーケティングで他社より上手な点。最近ではWebマーケティングもリアルに関与し重要
16	「強み」につながる顧客が喜ぶ要素がある事への対応、顧客の要望の具現化	顧客が喜んで費用を払わない、自社だけが嬉しい思いをしていたら、強みにはならない
17	「強み」につながる知的財産	知的コンテンツ、特許、商標登録、ロイヤリティ収入等
18	「強み」につながる地理的優位性	場所はいらない商売をするうえで重要。その地理がどう魅力的かよく考える
19	「強み」につながる思い切った投資ができる資金力	資金力は設備投資、人材採用等コストがかかる事に対応できるほどの大きな強み
20	「強み」につながるブレン、ネットワークの充実	どんな人を知っているか、どんな企業が支えているか
21	「強み」につながる社内の技術的優位性	技術面で顧客開拓に直結できる優位性
22	「強み」につながるソフトウェア(ソリューション)の優位性	本商品の取引だけでなくソフトウェア面で強みは何か。そのソフトウェアが他社との差別化になっているければ強みとは言えない
23	「強み」につながる取扱商品の販売機、独占権	その取り扱いが他社に有利で得られているなら、その商品が強い強みになる
24	「強み」につながる顧客が喜ぶIT環境	受発注や在庫管理がIT活用でリアルタイムに顧客に対応可能な強みと見える。それが差別化の条件の場合
25	「強み」につながるIT、Web、SNS等が活用できる体制	IT環境を使って顧客との情報共有が迅速化し、開拓したい企業への取引条件となる
26	「強み」につながる組織の多様性・多機能性(フレキシブルに事業転換が出来る組織)	専門的固定的な組織が顧客ニーズに対応できない場合、多機能工が多いフレキシブル組織は強み
27	「強み」につながる法規制・規制緩和などの行政面の保護、関係性	法律改正や行政の方針、規制が自社を有利に取引条件にしているなら強み
28	「強み」につながる顧客層・エリア	良質な顧客がターゲットで、どんな特性の顧客に強いのか
29	「強み」につながるサービス	自社が行っているいろいろなサービスで顧客が喜んでいる事
30	その他「強み」につながると思えるもの	他

「強み」は広く一般的に求めるよりも、「特定ターゲット」が求める「強み」をフォーカスした方が、マーケティング戦略に反映させやすいと思います。それによって、「積極戦略」が具体的に見えてきます。

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。「コンサルティング(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道」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、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。



福利厚生制度にご活用いただけます！

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

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。

通院・入院見舞金(5日以上) 結婚・出産お祝い 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
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	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
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	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
高度障害		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
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		

狭山商工会議所パソコン教室

受講生
募集中!

日々の業務の効率化を図ろう!



弥生給与22講座

給与計算を
効率的かつ正確に!



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。

弥生給与の画面はわかりやすい!

弥生給与の画面は、作業内容がグループ分けされており、順番通りに並んでいる
機能を矢印に従って操作するだけなので、迷わず操作することができます。
給与計算に関する知識がない人のための「ゼロコース」もご用意しております
ので、初心者の方も安心!



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

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。



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 など実際に役立つ講座を多数ご用意しています!

安心の月謝制

授業料
わずか 1回 **1,000円** (税込50分)

- ・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



使用パソコンの
消毒



教室内の
換気・消毒



インストラクターと
生徒の
体温測定



各机席仕切り板で
感染対策実施

無料教室見学&説明会実施中

(お電話、またはお申し込み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

狭山市入間川1-3-2
スカイテラス地下1階

「pcc」で検索!
pcc | 検索

本会主催のパソコン教室の
ホームページをご覧ください。