

第 3 2 7 号

宮城県 商工連合会報

発行所 仙台市青葉区上杉一丁目14番2号
宮城県商工振興センター内
宮城県商工会連合会
TEL. 022(225)8751
FAX. 022(265)8009
URL.http://www.miyagi-fsci.or.jp/
発行責任者 会長 佐藤 浩
印刷所 株式会社セイトウ社



綴じ込んで保管しましょう

元気な事業所紹介 佐藤漆工房（玉造商工会）

鳴子温泉郷の奥に位置する中山平地区にある「ギャラリー漆木舎^{うるしこや}」で伝統的工芸品「鳴子漆器」の技術の伝承と漆器の魅力を発信している佐藤漆工房。漆器を習いに来た「地域おこし協力隊」に技術指導も行うなど、技術と発想の継承にも取り組みながら、時代のニーズと社会環境に合わせた新たな商品を開発してきた。漆の可能性を求め、伝統技術を習得したからこそできる、新たな発想で開発した商品で更なる販路開拓を目指している。（詳細は5ページ）

C O N T E N T S

- 副会長セミナー …………… (2)
- SNSを活用した販路拡大セミナー …………… (2)
- 宮城県よろず支援拠点からのお知らせ …… (3)
- 持続化補助金活用レポート④ …………… (4)
- 職員採用試験のご案内 …………… (4)
- 元気な事業所紹介 …………… (5)
- 事業継続力強化計画認定制度について …… (6)
- 中小企業大学校下期研修ご案内 …………… (7)
- 青年部・女性部コーナー …………… (8)
- キャッシュレスのご案内 …………… (8)

小規模事業者支援法が改正 商工会の今後の事業運営を学ぶ

— 商工会副会長セミナー —

商工会副会長セミナーが、八月二十日、県下商工会の副会長四十三名参加のもと、仙台ガーデンパレスにて開催された。

まず初めに東北経済産業局産業部経営支援課佐藤和男課長より、今般「小規模事業者支援法」が改正されたことに伴い、商工会の役割に災害時の復旧対策等を定める事業継続力強化支援計画の策定が新設されたこと、また経営発達支援計画においては、市町村と共同して計画を策定するスキームに変更されたことな

ど、その改正内容について説明がなされた。
次に、本会が国より受託して六年目を迎える「よろず支援拠点事業」の事業内容と支援事例について、宮城県よろず支援拠点佐藤創チーフコーディネーターより説明があり、利用促進のPRがなされた。

続いて、全国商工会連合会政策推進課廣田実課長より「商工会を取り巻く環境と今

後の事業運営」と題し、商工会が地域の総合経済団体として個社支援、地方創生、社会貢献などの事業領域で最大の



商工会の運営について意見交換が行なわれた

成果を上げる方策について、全国連が策定した「商工会プラン二〇一九」の内容等を詳細に講演いただいた。

最後に、本会佐藤浩会長、全国連廣田課長をアドバイザーに、本会稲妻敏行専務理事が座長となり、「今後の商工会運営について」と題し意見交換が行われ、出席者からは、各商工会の現状を踏まえた意見や質問が出されるなど、活発な意見交換が行われた。

出席した各商工会の副会長の方々にとって、地域に近くてはならない商工会を具現化するための足掛かりとなる有意義なセミナーとなった。



講演をいただいた全国連廣田課長

SNSを事業に取り込み 販路開拓にチャレンジ!

— SNS等を活用した販路拡大セミナー(活用編) —

去る七月二日、中小企業大 学校仙台校において、初めて SNS を活用し販路開拓を目指す小規模事業者を対象とした標記セミナーを開催した。

本セミナーは、近年フェイブックをはじめとした SNS を活用した情報発信がビジネスにおいても大きな影響力を持つようになったことから、SNSの有効性について

理解を深めるとともに、実際に販路開拓のツールとして活用することで、新規顧客の開拓や収益向上に結び付けることを目的に開催され、本年度で三回目となる。

セミナーは二部構成で行われ、まず第一部では、(株)アイティ経営コンサルティング佐藤賢一氏より、SNS活用による効果的な販路開拓のため

の経営計画作成について説明、次にテクノ・マインド(株)池田吉宏氏より、情報発信の効果的な方法等について事例を交えながらの説明が行われた。

続いて第二部では、昨年度本セミナーに参加し、実際に SNS を活用して情報発信を実践している(有)蔵王の昔館本舗(大河原町)の佐藤敏徳氏と、手造りジュエリー tan(川崎町)の佐々木知己氏の両氏に現在の SNS 活用状況や実際に活用したことによる具体的な成果等についてお話をいただいた。



講師の話に熱心に耳を傾ける参加者

参加した事業者からは、二名のパネラーに対し、具体的な取組事例等について積極的な質問が出され、「SNSの個人的使用と事業での情報発信の手法の違いについて理解することができ、自らもツール導入にチャレンジして、販路の開拓に繋げたい」という前向きな声をいただく等、有意義なセミナーとなった。
今回の受講者には、後日直接事業所に専門家を派遣し、SNS導入に係る具体的支援を継続的に実施するとともに、来年二月には、実際に運用を行った SNS ツールの課題や問題点の解決を目的としたフォローアップセミナーを実施する予定になっている。

本拠点は、中小企業庁から受託している無料の経営相談所です。十四名の専門的知識を持つコーディネーターで構成され、売上拡大・生産性向上・人手不足対応・事業承継・資金繰りまで、経営の様々な疑問や課題に対し、無料で何度でもご相談頂けます。

ご相談内容としては、売上拡大のご相談が六十八%と最も多く、経営改善が十八%、創業が八%、事業承継が四%と続いています(本年四〜七月のデータより)。「困った事態になった」「経営上の悩みがある」と言う方の他、「もっと売上を上げたい」「もっと効率的な経営をしたい」と、現在のご商売をより良くするために活用される方が全体の



チーフコーディネーター 佐藤 創



中小企業庁委託事業
宮城県よろず支援拠点
無料で何度でも相談を

約七割を占めています。また、従業員規模で二十人以下の小規模な事業を営む方のご利用が七割強を占めており、本拠点はいわば小規模事業者支援のプロ集団と言えます。

本拠点のコーディネーター

がチームを組んで具体的な実務支援を徹底し、成果にとことんこだわります。「なるべくお金をかけず」にできる「具体的なご提案」を行えるよう、皆さんといっしょに知恵を絞ります。

我々は「よろずに行けば売上アップ!」を合言葉に、成果が出るまで伴走支援することを約束します。宮城県よろず支援拠点をぜひお気軽にご活用ください!

【10月・11月の出張相談会開催予定】

| 開催場所 | 開催日 |
|------------------|--|
| 県・合同庁舎開催分 | |
| 大河原合同庁舎 (大河原町) | 10/15(火)、11/19(火) |
| 大崎合同庁舎 (大崎市古川) | 10/21(月)、11/21(木) |
| 栗原合同庁舎 (栗原市築館) | 10/18(金)、11/15(金) |
| 石巻合同庁舎 (石巻市) | 10/ 8(火)、10/21(月) 11/ 5(火)、11/19(火) |
| 登米合同庁舎 (登米市迫町佐沼) | 10/17(木)、11/21(木) |
| 気仙沼合同庁舎 (気仙沼市) | 10/16(水)、11/20(水) |



中小企業庁委託事業
宮城県よろず支援拠点

お電話でのお問い合わせ

022-393-8044



メールでのお問い合わせ

yorozu@office.miyagi-fsci.or.jp

サテライトオフィス上杉 仙台市青葉区上杉1丁目16-8 (プロスペール本田 3階)

受講料
無料

2019創業塾→11月開講!

「これまで温めていた夢を叶えたい」、「好きなことを仕事にしたい」、「新しい挑戦をしてみたい」など、創業を目指す方や、創業後間もない方、事業承継により新たに経営者となった方等を対象に創業塾を開催します。

本セミナーは、実績豊富な中小企業診断士2名が講師となり、各回のテーマに沿って【講義→コンテンツ制作→アドバイス】を繰り返して、受講者の現状に沿った創業プランの作成を目指します。

創業や経営の知識を得られ、さらに創業を目指す仲間が出来るチャンスです。是非この機会にご受講ください!

【開催概要 (全5日コース)】

| 回 | 開催日 (時間) | テーマ |
|---|----------------|--------------|
| 1 | 11/ 2(土) | *成功する創業とは |
| 2 | 11/ 9(土) 10:00 | *とっても大切なお金の話 |
| 3 | 11/16(土) ~ | *売上を作る力 |
| 4 | 11/23(土) 17:00 | *事業計画書のポイント |
| 5 | 11/30(土) | *ステップアップ |

◆会場: 仙台ビジネスホテル (仙台市青葉区上杉)

◆定員: 20名

◆お問い合わせ: 最寄りの商工会/商工会連合会へ

地域商店街活力向上講演会開催のご案内

全国の先進事例等を通して商店街活性化策の取組みを学び、商店会活動のノウハウの習得と推進役であるキーパーソンの育成を図り、魅力ある商店街づくりの一助とすることを目的に開催いたします。

【日時】10月16日(水) 13時30分~16時

【場所】『TKP仙台カンファレンスセンター』

カンファレンスルーム 4A

宮城県仙台市青葉区花京院1-2-3

ソララガーデンオフィス (仙台駅西口から徒歩3分)

【内容】

●第1部 講演

テーマ: 今あるものと向き合うこと

~まちの魅力を顕在化させる山形県

七日町商店街の取組について~

講師: 山形県山形市 七日町商店街振興組合

事務局長 下田 孝志 氏

●第2部 地域繁盛店事例発表

講師: よつばbakery・よつばkitchen (岩沼市商工会)

平間 香織 氏

講師: 杉原功商店 (利府松島商工会) 杉原 崇 氏

詳細は商工会を通して追ってご連絡致します。

奮って参加ください。

小規模事業者持続化補助金活用レポート ②4



介護福祉タクシーの車両と代表の戸羽氏

民間救急事業参入によるブランド力強化と販路開拓
介護福祉タクシーもも太郎 (本吉唐桑商工会)

【取り組みむきつけ】

当社は、介護現場での長年の勤務経験による「高齢者の外出や家族のサポートをした」という想いから、平成二十九年三月に創業しました。

営業エリアである気仙沼市唐桑町は市内でも大島に次ぐ高齢化率であり、車を所有していない高齢者の通院時等の移動手段確保が問題となっています。当社は介護福祉タクシーとして町内の高齢者等を中心に、通院・転院時の利用や自立歩行困難者、寝たきりの高齢世帯からの要請にも対応し、利用者の目線に立ったサービスを実施しております。

そのような中で、三陸自動車道の延伸、大島大橋開通等道路環境の整備、他の介護タクシー・運送会社との競争激化といった環境変化の下、他社との差別化を目的とした、自社の認知度向上とブランド力強化のため、小規模事業者持続化補助金を活用しました。

【具体的な取り組み内容】

①地域初「民間救急事業」認定によるブランド力強化

※民間救急事業とは

患者等搬送事業のこと。介護福祉タクシー事業者が認定されることで病院患者等の転院時の送迎などが可能となる。

②民間救急事業参入に伴う設備要件となる「ストレッチャー」の導入

③重点強化地区である唐桑・鹿折・大島地区へのチラシ折込による新規顧客の開拓

【事業実施による成果】

本事業を通じて、気仙沼・本吉地域広域行政事務組合消防本部から当地域初の「民間救急事業認定」を受けることができ、高い専門性を有する介護福祉タクシーとして安心して利用いただくことで他社との差別化を図ることができました。

経営指導員の声

創業時から利用者の依頼への対応も迅速・丁寧。事業計画の策定・実施のみならず、記帳等に関しても熱心に取り組むなど、利用者にとって社名の「もも太郎」を体現する事業者です。今後、質の高いサービスを目指し、多くの市民に知ってもらえるよう事業者との連携を密に伴走型の支援を続けていきたいです。

本吉唐桑商工会 餅 祐輝

【今後の展望】

補助金の活用により、事業計画の策定と広報の必要性を感じたことから、今後も自社の特色を生かした取り組みで利用者目線でのサービスを心がけ、他の地域への広報活動も展開していきたいと考えております。

【企業概要】

事業者名：介護福祉タクシー もも太郎
代表者：戸羽 文明
所在地：〒988-0554 宮城県気仙沼市 唐桑町崎浜 33-5
TEL：0226-32-4287
FAX：0226-32-4287

令和元・2年度 商工会等職員採用資格試験実施のお知らせ

宮城県経済の活力をつくる中小企業・小規模事業者への経営支援と地域振興に意欲のある方のご応募お待ちしております!

採用職種

- ①経営指導員 指導実務又は経営実務等を有する34歳未満 (詳細は本会HP参照)
 - ②事務職員 高校卒以上39歳未満、簿記3級以上 (採用後1年以内の取得見込可)
 - ③経営指導員研修生 大学卒以上25歳未満
- ※年齢はいずれも平成31年4月1日時点で令和2年3月大学卒業見込みも含まれます。

試験日時場所

第1次試験 (教養試験・適性検査・論文試験)
令和元年10月3日 (木) 午後1時30分~午後5時
パレス宮城野 (仙台市青葉区上杉3丁目3-1)
※第2次試験、第3次試験の詳細については合格者にそれぞれお知らせします。

応募締切

令和元年9月25日 (水) 本会受付分

応募方法

下記宛に受験申込書、履歴書 (写真貼付)、最終学歴 (大学又は高校) の卒業証明書成績証明書、職務経歴書それぞれ1通を本会に郵送ください。
詳しくは本会ホームページ、またはマイナビに登録の本会ページをご覧ください。

お問合せ

宮城県商工会連合会 総務人事部人事研修課 TEL：022-225-8751 (大友、山城)



マイナビURL

元気な事業所紹介

「塗師としての技術をもって繰り出す新たな技法」

～自分に問いかける「だったら」～

「だったら」何ができるのか…「だったら」必要なものは…
「だったら」…自分へ問いかける言葉が新たな商品を生み出してきた。
伝統技術を習得したからこそできる、新たな発想で開発される商品で
販路開拓を目指す。

佐藤漆工房 代表 佐藤建夫氏

所在地：大崎市鳴子温泉南原200
電話：0229-87-2361 F A X：0229-87-2361
メール：naruko@urushigoya.com
H P：http://urushigoya.com/top.html



片口（写真左）製作の様子

【事業の概要】

昭和四十一年、十六歳で漆工人に弟子入りし、昭和五十六年に独立し「佐藤漆工房」を開業。平成三年に国の伝統的工芸品に指定された「鳴子漆器」の技術を更に進化させ、漆を浸み込ませた麻布を張り重ねる「乾漆」等の新たな技法を生み出しながら事業を進めています。

また「ギャラリー漆木舎」では、漆器に盛付けた食事の提供も行っており、漆器の魅力を多方面より発信しています。

【課題と補助金の活用】

鳴子漆器の歴史は古く、江戸時代初期からお膳や食器等で利用され、生活に浸透しましたが、プラスチックやガラス等様々な素材の食器が台頭したこと、手入れが面倒なイメージを持たれる漆器は減少傾向にあります。

しかし、当工房では生活に根付いた伝統的工芸品として、補修を行いながら普段使いして頂く漆器を製作し、「飾る漆器」から豊かな生活



数多くの漆器が展示されているギャラリー漆木舎

の一部となる「使う漆器」を目指して商品の開発と販売に取り組んでいます。

この様な中、持続化補助金を活用して、これら商品を出展販売しているギャラリーを改装し、お客様を呼び込む事業として漆教室や金継ぎ教室を開催しました。

以前は県内外の百貨店等での展示会、個展を多く開催してきましたが、六十八歳を迎え、体力も厳しくなっていることから、お客様に来ていただく方向にシフトさせる取組みを行ったことで、来客者数の増加を図ることができました。

【商工会との連携】

補助事業、販路開拓や決算書作成など、分野毎に担当の職員の方に支援を頂いております。持続化補助金の申請をきっかけに、平成二十八年に初めて経営計画を作成、二回目の申請となる平成三十年には刻々と変化する経営環境

年齢と共に変化する自身の仕事内容などに合わせて過去の経営計画のブラッシュアップに取り組みすることで、「新鮮な計画を維持し、それを指標とするべき」と感じました。事業の実施においても、商工会の定期的なフォローアップを頂き進めることができました。

【今後の展望】

商工会の支援により、国の伝統的工芸品「鳴子こけし」を制作する工人との連携を図り、鳴子の小学生を対象にこけしへの蒔絵体験を実施することができました。引き続き、漆の良さを知り、親しんでもらうため、ニーズの高まりを見せている体験型事業を取り入れるとともに、新たな商品として「和・すとろ」(漆塗りのストロー)を開発、現在商標権・実用新案権の申請を進めております。これからも伝統を守りつつ、年齢や経営資源に合わせ営業形態を変化させることで、持続的発展に向け事業に取り組んで参ります。



漆塗りの「和・すとろ」

— § 宮城の中小企業を応援します § —

業界初!! 休業対応応援共済

火災・台風などによる事故はもちろん、**地震・津波・噴火**などにより建物が損害を受け休業した場合に補償する共済で、事業活動を手厚くサポートします!!

火災共済 自動車共済 その他共済 損保代理店 先ずはお見積りを!!



お問い合わせ・お申込みは **お近くの商工会へ** あるいは直接 **宮城県火災共済協同組合へ**

TEL. (022) 263-1265 FAX (022) 267-2878



**防災・減災対策に取り組む中小企業を認定する
新たな制度がスタートします！**
「事業継続力強化計画」認定制度

近年、大規模な自然災害が全国各地で頻発しています。こうした自然災害は、個々の事業者の経営だけでなく、我が国のサプライチェーン全体にも大きな影響を及ぼすおそれがあります。

このため、中小企業庁は、中小企業の自然災害に対する事前対策（防災・減災対策）を促進するため、通常国会に「中小企業の事業活動の継続に資するための中小企業等

経営強化法等の一部を改正する法律（中小企業強靱化法）を提出し、国会審議を経て、令和元年五月二十九日に成立、七月十六日に施行されました。

中小企業庁では、本法に基づき防災・減災に取り組む中小企業が「事業継続力強化計画」を簡易に策定することができるよう様々な支援策を準備しています。

- 「事業継続力強化計画」の認定制度とは
中小企業が策定した防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定する制度です。認定を受けた中小企業は、税制優遇や金融支援、補助金の加点などの支援策が受けられます。
- 「事業継続力強化計画」の認定に記載が必要な事項
 - ・ハザードマップ等を活用した自然災害リスクの確認方法
 - ・安否確認や避難の実施方法など、発生時の初動対応手順
 - ・人員確保、建物・設備の保護、資金繰り対策、情報保護に向けた具体的な事前対策
 - ・訓練の実施や計画の見直しなど、事業継続力強化の実効性確保の取組み 等
- 「事業継続力強化計画」の認定を受けた場合のメリット
 - ・認定ロゴマークの使用が可能！
 - ・対象の防災・減災設備が税制優遇される！
 - ・補助金が優先的に採択される！（ものづくり補助金等）
 - ・信用保証枠の拡大、日本政策金融公庫による低利融資等の金融支援を利用できる！



「事業継続力強化計画」認定制度に関する問い合わせ先
 中小企業庁 事業環境部 経営安定対策室 電話03-3501-0459
 東北経済産業局 産業部 中小企業課 電話022-221-4922

詳しくは、お近くの商工会まで

全国47都道府県 安心・信頼のネットワーク

企業間の人材移動を サポートします。

出向・移籍の相談は、信頼と実績の
公益財団法人産業雇用安定センターに
お気軽にご相談ください。

登録・相談・紹介は一切無料でサポートします。

経済・産業団体と厚生労働省の協力で設立された公益法人です
公益財団法人



産業雇用安定センター 宮城事務所

〒980-0014 仙台市青葉区本町1-1-1

大樹生命仙台北町ビル（アジュール仙台）9階

tel.022-726-1826 fax.022-216-7700

■ご利用時間／午前9時から午後5時まで（土、日、祝日は休業日です）



インターネットで人材情報を

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

中小企業大学校仙台校 2019年度 下期 研修のご案内

人材は、磨いて初めて「人財」になります。成長が期待される時代。御社の発展のため、仙台校をご活用ください。

申込
受付中

| 研修分野 | テーマ | | | コースNo. | 内容 | |
|----------------------|-------------------------|---------|--|--|-----------|---|
| | 日数 | 定員 | 受講料 | 期間 | | |
| 経営戦略／経営管理 | 中小企業者のための右腕幹部養成講座(仙台開催) | | | | 19-87 | サテライト・ゼミ仙台開催。経営者の右腕となって自社の戦略や事業計画と一緒に立案し実行に導くことができる幹部を養成します。 |
| | 3日 | 15名 | 29,000円 | 2020/1/17、1/31、2/14 | | |
| | 経営トップセミナーII | | | | NEW 19-36 | 経営者や学識経験者などを講師に、経営者の関心の高いテーマを取り上げる1日セミナーです。 |
| | 1日 | 40名 | 16,000円 | 2020/2/4 | | |
| 経営戦略／経営管理 | 中堅管理者研修(2) | | | | NEW 19-39 | 新任管理者から中堅管理者へと脱皮し、より高いマネジメント能力を得るために、その土台である意識・意欲と組織をまとめる力の向上を図ります。 |
| | 3日 | 30名 | 32,000円 | 2020/2/12 ~ 2020/2/14 | | |
| | 計画経営(管理会計の実践)研修 | | | | NEW 19-42 | 管理会計の基本的な知識と、管理会計による計画的な経営の仕組みづくりを、演習を交えて学びます。 |
| | 3日 | 20名 | 32,000円 | 2020/3/3 ~ 2020/3/5 | | |
| 組織マネジメント | コミュニケーション活性化講座(1) | | | | 19-28 | 傾聴力の強化や信頼関係を構築する方策など演習を通じて学び、「人」と「組織」を動かす能力の向上を図ります。 |
| | 3日 | 40名 | 32,000円 | 2019/10/23 ~ 2019/10/25 | | |
| | 実践的仕事管理術 | | | | 19-33 | チームが業績目標を達成していくために、「計画」「時間」「成果」の視点で業務プロセスを管理する方法と、組織的な活動として定着化させていくためのポイントを学びます。 |
| | 3日 | 30名 | 32,000円 | 2020/1/21 ~ 2020/1/23 | | |
| | チームマネジメント力強化講座 | | | | 19-35 | チームのメンバーが相互に認め合い、個よりもさらに高い業績目標を達成するために必要なチームの作り方について講義と演習を交えながら学びます。 |
| | 3日 | 35名 | 32,000円 | 2020/1/28 ~ 2020/1/30 | | |
| | コミュニケーション活性化講座(2) | | | | 19-38 | 傾聴力の強化や信頼関係を構築する方策など演習を通じて学び、「人」と「組織」を動かす能力の向上を図ります。 |
| 3日 | 40名 | 32,000円 | 2020/2/5 ~ 2020/2/7 | | | |
| 組織マネジメント | 問題発見・解決力強化講座 | | | | 19-40 | 日々の業務において直面する様々な問題に正しく対応するため、問題の本質を見極め、解決策を導き出す道筋を身につけます。 |
| | 4日 | 30名 | 36,000円 | 2020/2/18 ~ 2020/2/21 | | |
| | リーダーシップ強化講座(2) | | | | 19-41 | 管理者に求められるリーダーシップを理解し、職場で効果的に発揮する方法について、演習を交えて学びます。 |
| | 3日 | 40名 | 32,000円 | 2020/2/25 ~ 2020/2/27 | | |
| 総務・法務／人事・組織 | 労務管理の考え方と進め方 | | | | NEW 19-24 | 管理者として押さえておきたい労務管理の基本、法律改正等のポイント、およびトラブル事例と対応方法を学び、自社の労務管理の点検に取組みます。 |
| | 2日 | 20名 | 22,000円 | 2019/10/3 ~ 2019/10/4 | | |
| | 人材育成の考え方・進め方 | | | | NEW 19-44 | 限られた人材を「戦力」に育てる視点や手法を理解し、強い組織を作り上げる人材育成の進め方を学びます。 |
| 3日 | 30名 | 32,000円 | 2020/3/10 ~ 2020/3/12 | | | |
| 総務・法務／人事・組織 | OJTで育てる 自律型社員(2) | | | | 19-45 | 部下が「自律型人材」へと成長する効果的なOJTの進め方を学び、自社にとって必要とされる人材の育成プランを策定します。 |
| | 3日 | 35名 | 32,000円 | 2020/3/17 ~ 2020/3/19 | | |
| | 財務分析実践講座 | | | | 19-27 | 財務の観点から自社の現状を定量的に読み取るための分析力を身につけ、自社において取り組むべき改善策を検討します。 |
| 管理会計／財務 | 3日 | 20名 | 32,000円 | 2019/10/16 ~ 2019/10/18 | | |
| | 実践で学ぶ！利益・資金計画策定講座 | | | | 19-34 | 経営管理の基本である利益・資金計画をPDCAを回しながら継続的に改善する重要性を理解し、キャッシュフローを重視した利益・資金計画の作り方を2+2日間のインターバルで学びます。 |
| 3日 | 20名 | 39,000円 | 2020/1/22 ~ 2020/1/23 2020/2/12 ~ 2020/2/13 | | | |
| 新商品・新サービス／マーケティング・営業 | 新規顧客開拓の進め方 | | | | 19-26 | 新規顧客へのアプローチや、商品の新たな用途を見出し新規取引に繋げる方法を学び、自社に合った取り組み方を検討します。 |
| | 3日 | 30名 | 32,000円 | 2019/10/8 ~ 2019/10/10 | | |
| | 営業・接客の強化策 | | | | NEW 19-46 | 営業・接客の強化やノウハウ承継を確実にするため、マニュアルの導入・整備について、その作成、活用および管理のポイントを学びます。 |
| | 2日 | 20名 | 22,000円 | 2019/11/7 ~ 2019/11/8 | | |
| 新商品・新サービス／マーケティング・営業 | 実践で学ぶ！販路開拓の進め方 | | | | NEW 19-31 | 販路開拓の基本となるマーケティングの意義や戦略の策定方法・手順について学び、自社の販路開拓戦略を2+2日間のインターバルで検討します。 |
| | 4日 | 20名 | 36,000円 | 2020/1/15 ~ 2020/1/16 2020/2/19 ~ 2020/2/20 | | |
| 新商品・新サービス／マーケティング・営業 | Webマーケティング講座 | | | | NEW 19-43 | 売上に繋がるWebサイト構築のポイント、Webサイトの効果的な運営方法や営業との連携方法を学び、自社Webサイトを活用した売上向上の道筋を検討します。 |
| | 2日 | 20名 | 22,000円 | 2020/3/4 ~ 2020/3/5 | | |
| IT活用・生産性向上 | トラック運送業の業務改善講座 | | | | 19-29 | トラック運送業のコスト・収益の見直しやIT活用等による業務改善の進め方について、2+2日間のインターバルで学びます。 |
| | 4日 | 20名 | 36,000円 | 2019/10/28 ~ 2019/10/29 2019/12/17 ~ 2019/12/18 | | |
| | ポカミス対策の考え方と進め方 | | | | NEW 19-30 | ポカミスの発生原因と、製造現場の管理者に求められる行動、そして応急対策やポカヨケ等再発防止策の考え方と進め方について学びます。 |
| | 2日 | 30名 | 22,000円 | 2020/1/14 ~ 2020/1/15 | | |
| IT活用・生産性向上 | 社内を活性化するIT活用講座 | | | | 19-32 | コミュニケーションの強化や組織の活性化を図り、社員が活躍できる職場をつくるために、すぐに使えるIT活用について学びます。 |
| | 2日 | 25名 | 22,000円 | 2020/1/16 ~ 2020/1/17 | | |
| IT活用・生産性向上 | 原価管理講座 | | | | 19-37 | 原価計算とコストダウンのポイントを学び、自社のコストダウン活動を改善し、利益を向上させるための実践力を高めます。 |
| | 3日 | 20名 | 32,000円 | 2020/2/5 ~ 2020/2/7 | | |

注) 日程・講義内容等は都合により変更する場合がございます。注) 消費税率の引き上げに伴い、2019年10月1日以降に開講するコースは受講料が変更されました。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 仙台校



TEL:022-392-8811
FAX:022-392-8812

仙台校

検索



IMPULSE

青年部 コーナー

若手経営者のネットワークを築き、 地域社会に貢献しませんか？

— 青年部員募集中！ —

県内の商工会青年部員数は、後継者不足等により、平成二年度の二千二百六十二名をピークに減少傾向が続き、平成三十年末では九百五十三名とピーク時の半分以下まで減少していることから、商工会の後継者であり、地域社会の将来を担う商工会青年部の組織基盤の強化を図るため、本年度の最重要事業として部員増強運動を強力に押し進めているところであります。

商工会青年部は、研修会や先進地視察を実施するなど、経営者としての資質向上を図ることが出来るほか、地域の担い手として地域発展に寄与するためのイベントなど積極的に活動をしています。また、同世代の同業種及び異業種との交流の場となりますので、仕事上の相談やマッチングにも繋がります。若手経営者の皆様、是非青年部に加入してみませんか？

詳しくは、お近くの商工会にお問い合せください！

青年部員加入資格（定款抜粋）
本商工会の会員又はその親族、若しくはその後継者と認められる者であり、かつ、その会員の営む事業に従事する者であつて、年齢四十五歳以下の者



様々なテーマで研修会を開催



女性部 コーナー

山田静子さん(村田町)

優秀賞受賞！

— 東北六県・北海道商工会女性部員交流研修会 —

第十九回東北六県・北海道商工会女性部員交流研修会並びに商工会女性部主張発表大会東北・北海道ブロック大会が七月二～三日、福島市「穴原温泉吉川屋」を会場に、本県の女性部長三十二名を含む東北・北海道の女性部員三百六十名参加の下盛大に開催された。

初めに主張発表大会が行われ、本県代表の山田静子さんは「私たち女性部ができること」と題して、地元産の「豆チリ」を開発し、地元産の「豆チリ」の販売を試行錯誤しながら続け、部員同士の関わりを深めて部員増強に繋がった。

活動を力強く発表した。審査の結果、惜しくも最優秀賞は逃し、全国大会への進出はならなかったが、優秀賞を受賞した。なお、最優秀賞には岩手県代表 石商工会の佐々木美由紀さんが選出された。

続いて、(有)金水晶酒造店代表取締役 斎藤美幸氏を講師に「日本酒はふるさとの誇り」と題し講演が行われた。後、交流会が開催され、各県・道より郷土芸能等のアトラクションが披露されるなど、県を超えた部員同士の交流が活発に行われた。

二日目の全体研修会では、福島県の女性部員より県内各



東北・北海道ブロック大会での集合写真

地の観光PRが行われ、二日間の研修を終了した。



**ごぞんじ
ですか？**

**国のキャッシュレス・消費者還元事業への
参加には「加盟店登録」が必要です！**

準備 自分の店舗が本制度の対象となるか確認
※店舗区分によって還元率が異なります。 ※一部対象外の店舗がございます。

STEP.1 自分の店舗のキャッシュレス決済対応状況を確認

今使っている決済手段を継続利用

新しく導入したい/プランを見直したい

STEP.2 加盟店IDを持っているか確認

はい

いいえ

ホームページから契約したい決済事業者を選び、本制度参加のための手続きを問合せ

STEP.3

本事業の下で契約したい決済事業者に加盟店IDを伝え、契約情報と端末情報を登録

現在契約している決済事業者に連絡し、加盟店IDの発行を依頼

加盟店IDの発行

登録審査

「キャッシュレス・消費者還元事業」の加盟店として登録完了！





商工会おススメのキャッシュレスサービスも
ございますのでお近くの商工会へご相談ください

