

さっぽろ経済

今月の表紙

札幌商工会議所

(株)rakune

若狭 野乃華さん

9
September 2022
VOL.757

トップの戦略

(株)エフビーエス

代表取締役社長 菅原 憲一氏

対談

(公社)日本将棋連盟

札幌商工会議所

佐藤康光会長 × 紫藤正行副会頭

青少年育成と地域の活性化に向けて

ポストコロナ 次の一手。

北の逸品

(株)京王プラザホテル札幌 北海道産帆立のチャウダー ほか

クラブ新鮮組

Rain Bake Shop



札幌商工会議所LINE公式アカウントをぜひご登録ください!
当所事業のご案内や行政機関、会員企業の製品・サービスに関する情報についてお届けします。

「友達登録」はこちらから



ID:@sapporo-cci

Contents

対談

(公社)日本将棋連盟 佐藤康光会長

×

札幌商工会議所 紫藤正行副会頭

青少年育成と地域の
活性化に向けて

ポストコロナ 次の一手。



10

トップの戦略

ラーメンチェーン店から
多様なフードビジネスへ

(株)エフビーエス

代表取締役社長 菅原 憲一 氏



2

マンスリーハイライト

13

北の逸品

(株)京王プラザホテル札幌

北海道産

帆立のチャウダー

ほか



14 わが社の注目株

今月の表紙

(株)rakune
若狭 野乃華さん

写真撮影/ (株)A space 佐藤 アキラ

20 ビジネスサポートQ&A 経営

21 // 法律

23 専門家からの提案書
相手に届く、伝わる話し方②

24 令和3年度SDGs経営表彰

26 新入会員のご紹介

27 ゴルフお役立ち講座⑧

28 information

30 札幌商工会議所の生命共済制度

31 クラブ新鮮組
Rain Bake Shop

32 読者アンケート/プレゼント

ワタナベグループ

私たちが目指しているのは、「飲・食」のトータルプランナーです。



冷凍機・空調機器・資材総合商社
渡辺食品機械株式会社

本社 札幌市中央区南1条東4丁目7番地 TEL(011)231-7811
東京支店 東京都墨田区石原1-12-7村上ビル1F TEL(03)5619-1600

冷凍・冷蔵・空調設備設計・施工
ワタナベ冷機株式会社

本社 札幌市北区新川西2条1丁目1番10号 TEL(011)766-5451



業務用厨房機器・販売・設計・施工
株式会社厨房ファクトリー

本社 札幌市中央区南1条東4丁目7番地 (渡辺食品機械本社ビル)
八軒店 札幌市西区八軒10条西11丁目1番41号 TEL(011)633-3611

業務用酒類食品卸販売
ワタショウ株式会社

本社 札幌市中央区南4条東4丁目1番地 TEL(011)222-4700
物流センター 札幌市中央区南3条東5丁目1番地 TEL(011)222-8800
旭川支店 旭川市新星町5丁目4番7号 TEL(0166)26-5959
小樽支店 小樽市稲穂1丁目1番1号 TEL(0134)21-6500



業務用食肉加工製造・氷製造販売
ワタショウフーズ株式会社

本社 札幌市中央区南4条東5丁目1番地 TEL(011)272-2983
本社工場 札幌市中央区南4条東5丁目1番地 TEL(011)272-2983



業務用酒類・食品・氷販売
マルショウ株式会社

本社 札幌市中央区南3条東5丁目1番地 TEL(011)222-0347



総合不動産業
ナベビル株式会社

本社 札幌市中央区南4条東4丁目1番地 TEL(011)222-0777
ホームメイFC 札幌市南区真駒内本町5丁目1-8 第5ナベビル2F
札幌真駒内店 TEL(011)581-0777

7.16~31 行啓通商店街 謎解き街歩きイベント 「時を超える柏の木」

生活関連商業部会と札幌市商業近代化推進協議会(札幌市、札幌商工会議所、札幌市商店街振興組合連合会)、行啓通商店街振興組合の共催により、Webを活用した謎解き街歩きイベントを開催した。



本イベントは、かつて山鼻地区に存在した「お声掛かりの柏」を題材とした商店街の歴史や店舗にまつわる問題を設定し、多くの一般市民に謎解きゲームを通して商店街へ足を運んでもらう目的で実施した。商店街の参加店舗に設置された特設二次元コードを読み取り、問題を解いていくリアル謎解きイベントで、期間中691人のエントリーがあった。また、問題を攻略した参加者には豪華景品が当たる抽選会を用意し、136人の応募があった。

参加者からは、「イベントをきっかけに利用したことがない店舗を利用した」なかな訪れる機会がなかったため、歩いているだけで新しい発見があり面白かった」などの声があった。参加店舗からも、「新規の客が増えた」「本イベントをきっかけにしたコミュニケーションを通してリピーターの獲得につながった」などの声があった。

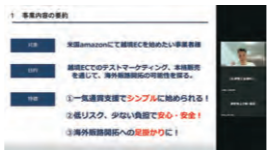
産業部 生活・サービス産業課

7.26 ものづくり工業部会 美唄商工会議所との交流会

道内他地域との協業機会創出および今後の販路拡大につなげることを目的に、美唄商工会議所との交

8.17 北米向け越境EC出品支援事業 基礎セミナー・事業説明会

新型コロナウイルスの影響により、海外展示会・商談会などへの参加が困難な状況が昨年同様続いている。このような環境下で、道内中小・小規模事業者の新しい販路チャネルへの挑戦を支援するため、当所および札幌食と観光国際実行委員会



GB社小嶋氏による講演

は、東京海上日動火災保険(株)、(株)グローバルブランド(GB社・本社名古屋)と連携し、Amazonを活用した北米向け越境EC出品支援事業を開催した。GB社が販売、マーケティングなどの支援を行い、広告費の一部やFDA登録料を当所が補助する。本事業のキックオフとして開催した基礎セミナー・事業説明会では、越境ECの概論や事業スキームなどについてオンラインで説明し、12社が参加した。今後はGB社と出品事業者の個別面談を経て試験販売を行い、その結果を基に12月から来年3月まで本格販売を実施する予定。

国際・観光部 食産業・貿易課

8.18 令和4年度 札幌観光大使 交流会

3年ぶりに札幌観光大使の交流会を開催した。当日は38名が参加し、大使同士の顔合わせや交流のほか、(株)エフビーエス代表取締役社長 菅原憲一氏をはじめ6名の方に観光大使としての



交流会を開催し、美唄商工会議所から13名、ものづくり工業部会からは小砂部会長、氏家副部会長をはじめ正副分科会長の計8名が参加した。当日は、人材不足が続く美唄商工会議所所属企業から、人材確保に関する取り組みや働き方改革への取り組み、原材料や人件費の高騰への対応に関して質問があり、ものづくり工業部会所属企業の対応方法などについて情報交換を行った。

産業部 地域振興・ものづくり課



7.29 国際経済・ビジネスフォーラム 「新しい日米経済・ビジネス関係の展望」

北海道日米協会、在札幌米国総領事館と共催で講演会を開催し、50名が参加した。



国際・観光部 国際交流・観光課

8.2、4 企業見学バスツアー

高卒就職を希望する学生と、地元中小企業との出

活動報告をいただき、今後のPRの参考にしていた。国際・観光部 国際交流・観光課

8.19 札幌市工事発注・契約関係部局との意見交換会

建設部会と設備工事部会では、札幌市発注の工事における発注者・受注者の相互理解と、諸課題の共有・改善を目的に、札幌市工事発注・契約関係部局との意見交換会を開催した。当所からは阿部建設部会長、池田設備工事部会長をはじめ18名、札幌市からは天野建設局長、中村都市局長をはじめ18名が出席した。今回は、「入札制度の改善及び最低制限価格の引き上げ」「公共事業予算の確保及び発注時期の平準化」「働き方改革推進対応・人材確保への支援等」について、一問一答形式で意見交換を行った。社会資本の整備や災害時の復旧対応等、地域の担い手としての役割を持続的に果たすため、各分科会から意見を述べ、札幌市の理解と協力を求めた。



産業部 地域振興・ものづくり課

8.24 札幌おもてなし委員会x 札幌商工会議所観光部会 意見交換会

新型コロナウイルスの影響が続く中、前向きに今後の経営や業界発展を図るためには、同業種だけではなく他業種間で現状を共有していくことが必要との観点から、札幌おもてなし委員会(札幌市、札幌観光協会など)15名、観光部会からは白濱部会長を

会いの場を創出することを目的に、「企業見学バスツアー」を開催した。本バスツアーでは、自動車販売業や建築設計業、介護福祉業など多種多様な企業が2日に3社、4日に4社参加した。当日は、各企業で会社説明や事業所見学が行われ、2日は3名、4日は4名の高校生が工場やオフィス、完成現場などを見学した。



人材確保・開発部 人材確保・活用課

8.9 オンライン活用シリーズセミナー第2回 「スマホ一台で始めるービジネスでの動画活用」

近年、商品のPR、採用活動、SNSなどさまざまな場面で動画を活用する企業が増えている。そこで、動画の活用や作成方法を学ぶセミナーを開催した。講師の中小企業診断士 田邊勇樹氏より、ビジネスでの動画の用途や注意事項を説明いただいたほか、無料の動画編集アプリを使って実際にビジネス用動画を作成するワークも実施した。また、企業の事例として、自身のYouTubeチャンネルにてこれまで900本以上の動画を投稿している1対1大学院合格塾ゆう塾長 藤本研一氏より、動画公開の効果や運用のコツなどを紹介いただいた。



国際・観光部 食産業・貿易課

なお、本セミナーは会場開催を録画・編集し、後日オンラインで配信するハイブリッドにて開催した。

はじめ6名を交えた意見交換会を実施した。当日は、業界の現状と今後の見通し、行政や他業種への要望など率直なご意見をいただき、業界同士の交流を深めた。



国際・観光部 国際交流・観光課

8.25 金融・サービス部会 視察研修会

金融・サービス部会では、「地域振興と地方創生」に焦点を当て、倶知安・ニセコ方面への視察研修会を実施した。午前中、倶知安町 文字一志町長よりグローバル化が進む倶知安町の取り組みや施策について紹介いただいた後、倶知安町職員のガイド付きでひらふ坂を散策した。午後からは、(株)ピシニア代表取締役会長兼社長 水口博喜氏より東京からニセコに本社を移転するまでの話や、(株)新雪谷茶園代表取締役社長 興和洋一氏より最北限での茶園開墾について説明いただいた後、羊蹄山麓ヒール工場の視察を行った。



参加者からは「大自然を感じられて、観光客が来たいという気持ちがよく分かった」「晴天にも恵まれ、倶知安町長や水口会長の話を聞いたことはとても貴重な体験だった。来年も期待したい」などの感想をいただいた。

産業部 生活・サービス産業課



札幌商工会議所 副会頭
大黒自工株式会社 代表取締役
紫藤 正行氏

1949年芦別市出身。中央大学卒業。1984年太宝電子(株)代表取締役就任。1990年北海丸善運輸(株)、ダイコク交通(株)代表取締役就任。1991年大黒自工(株)代表取締役就任。2003年5月(株)テクノラボ取締役就任。2016年ダイコク交通(株)取締役会長就任。2016年11月より当所副会頭を務める。そのほか、札幌ハイヤー協会副会長、北海道ハイヤー無線協会会長、北海道地方更生保護協会理事なども務める。



青少年育成と地域の活性化に向けて ポストコロナ次の一手。

これからの青少年育成と地域活性化に向けた取り組みについて、次世代の人材育成に力を入れている公益社団法人 日本将棋連盟 佐藤康光会長をお迎えし、札幌商工会議所 紫藤正行副会頭が対談を行った。



公益社団法人 日本将棋連盟
会長 九段

佐藤 康光氏

1969年京都府八幡市出身。1982年12月に6級で田中魁秀九段門下となる。タイトル戦登場は37回、獲得は竜王1、名人2、棋王2、王将2、棋聖6の合計13期。2017年2月、日本将棋連盟会長に就任。

公益社団法人 日本将棋連盟
常務理事 **佐竹 康峰氏**

AI時代における 将棋界と経済界のこれから

本日は、「AI時代における将棋界と経済界のこれから」と、「将棋が日本教育発展に貢献できること」について、お二人に語っていただければと思います。

佐藤 将棋は、王様を取るか取られないかのゲームです。囲碁の場合は互いに陣地の広さで勝負をするため、60対59という1目差でも勝負が決まります。一方で、将棋にも一手違いはありますが、最終的には100対0ということになります。しかし、そこに至る過程は無限にあります。

ここ数年でAIがとても強くなっており、藤井聡太竜王を筆頭に、自分の能力向上や研究パートナーとしてAIを使う棋士が増えています。将棋がいまだに解明されていない奥の深いゲームということが、AIによって改めて明らかになり、そうした面が今の時代でも将棋が指されている理由の一つと言えるでしょう。

また、将棋はゲーム性のおもしろさはもちろん、創造力、記憶力、洞察力などが備わるほか、礼儀作法や精神修養にも効用があります。将棋の

ルール上、勝敗の決め方は勝ちを宣言するのではなく、負けた方が「負けました」と認めて終了しなければいけません。特にお子さまにとって、負けを認めることはなかなか難しく、最初は抵抗があります。しかし経験を通じて強くなるにしたがつて、負けを自分で素直に受け入れることができるようになり、たとえ負けてしまったとしても、それを次に生かしていく力や、切り替え方が身に付きます。反対に、勝ったときの喜びなど、人間らしい気持ちを持つことによって次へのステップにつなげていくことができ、それが見ている方にとっても共感を呼ぶと思っています。

紫藤 ネット社会化が進んでいる中で、将棋は自ら負けを認めることが必要など人間らしいところが上手くミックスしているゲームだと思えます。教育的にもネット上にはない魅力があり、良い塩梅で将棋が認められていると思います。

企業でもミスをした際に「申し訳ありません」となかなか言えない社員に対して、まず初めに自分の非を認

めてから、謝罪をするという教育は大切です。われわれ経営者も先人の教えとして、よく「人間は成功からは何も学ばない。失敗から学ぶ」と言われています。そこは将棋のルールと少し相通ずるところかもしれませんね。

経済界においてはAIが今後どう進化を遂げていき、各業界にどのような影響を与えるのかが大きなテーマとなっています。将棋でも、人間とAIが対戦したときにどちらが結局強いのかという問題が出てくると思えます。AIはソフトプログラムで一流の棋士の手順や戦略、戦い方のノウハウなどを構築していき、良い部分を吸収しながらどんどん進化していきますよね。いつかAIの方が強くなってしまふ恐れはないのでしょうか。

佐藤 実は5年前までAIと人間の対戦を行っていましたが、2017年に対局した際、初めてタイトルホルダーが負けて、それからは行っていません。

今は追いかける立場です。そのときに、将棋界としてもこれからの方向性をどうしていくのが良いのかという課題が出てきました。そんな矢先に、藤井竜王が将棋界に現れました。彼をはじめ、多くの棋士たちがAIを脅威とせず、むしろAIの素晴らしき部分を上手く取り入れて、自分の能力向上に使用していくようになりました。

ほかにも人間同士の対局を中継していただく機会も増えました。人間同士の戦いも色あせることなく、以前よりも皆さんの関心が強くなってきたように思います。最近では、テレビの試合中継時にどちらが何パーセント有利かという評価値付きの映像が表示されるようになったため、将棋を知らない方でもこの評価値を見ながら楽しむことができるようになりました。将棋界に限らず、今後は人間とAIが共存する社会へと切り替わってくるのかもしれませんね。

藤井聡太竜王をはじめとする 若手棋士の育成方法について

佐藤 藤井聡太竜王が棋士になった約半年後に私は日本将棋連盟の会長に就任しました。彼は史上最年少で

プロ入りを果たし、そのまま無敗で公式戦最多連勝記録を樹立して大変話題になりました。

彼は大人もなかなか使わないようなきれいな日本語を使うなど、将棋が強いだけではなく、立ち居振る舞いも立派です。ご両親や育った環境も含め、成長していく過程で素晴らしい教育を受けてきたのかなと思います。
紫藤 藤井竜王が幼少期から未成年の時期にそうしたことを身に付けられた理由を知りたいですね。
私は団塊の世代で、代わりはいくらでもいると言われた競争社会の時代を生きてきました。地域の社会教育、家庭教育、学校教育が織りなす健全な青少年育成の環境が彼の才能を育んだのかもしれないですね。



7月13日、14日に定山溪温泉で行われた王位戦。第2局で豊島将之九段に勝利した藤井竜王。
[提供:日本将棋連盟 撮影:中野伴水]

佐藤 私は将棋の部分からしか想像することができないのですが、将棋は自分を律さないと勝てません。鍛え抜かれた強い精神に、知的好奇心がプラスされ、純粋に将棋が強くなりたいたいという気持ちで常に持って真正面から戦ってきたのだと思います。
さらに将棋の場合、道具を大事にしたり、お客さま一人一人に気持ちを入れて接したりと、自分自身の若い頃を振り返ってみても、自然と礼儀作法が身に付くような経験をさせてもらったと思います。将棋界を志し、プロになれるのは15%くらいで、残りの85%は辞めてしまいます。年間で4〜5人という枠も決まっております。非常に狭き門です。そのため、藤井竜王のようにプロになってそこからさらに成功するというケースはまれです。
本人が成長していく過程において、その時期の師弟関係は非常に重要で、先生と生徒の関係と同じように、大切なのはいかに愛情を注ぐかだと思います。さらにバランスや環境づくりなども大切です。
紫藤 砂の中から一つのきらりと光るダイヤモンドを発見するみたいに、大勢いる中から、この子は将棋の世界でそういう道にはまるといふ天賦の才に恵まれた逸材に出会ったときに、師

匠が素晴らしい教育をするかどうかということですね。藤井竜王の師匠である杉本昌隆八段は、初めから彼の素質を見抜いていたと聞いたことがあります。
佐藤 師匠も自分なりの見識を持つ

日本文化の継承と 青少年の教育について

北海道出身者は、トップ棋士が男性6名、女性1名います。屋敷伸之九段や、広瀬章人八段（ともに札幌市出身）のように、北海道はトップ棋士を多く輩出しています。日本将棋連盟の北海道支部連合会には、道内に14の支部があり、旭川には北海道将棋会館があります。また、月に2回北海道神宮で北海道研修会を開催しています。有名な棋士から研修会まで、当連盟としても組織的に広げられていると感じています。

紫藤 今後はそれらをさらにどうやって発展させていけるかがテーマになりますね。子どもたちを将棋に触れさせて、どんどん興味を持ってもらい、将棋の道に進んでいただきたいですね。



札幌市出身の屋敷伸之九段(左)、広瀬章人八段(右)
[提供:日本将棋連盟]

佐藤 近年はコロナ禍ということもあり、テレワークや在宅勤務が増えてきて、好きな場所から仕事ができる会社も増えてきていますよね。棋士も毎日対局があるわけではないため、好きな場所に住み、対局の時に上京して、空いた時間で将棋を教えるなどの普及活動を行うケースが増えてきています。それを推進するためには、北海道府県に1人棋士がいるような環境が望ましいです。札幌は東京に行く交通インフラも整っているため、今後ひよっとしたら在札の棋士が登場するかもしれません。



北海道神宮で開催される「北海道研修会初例会」の様子
[提供:日本将棋連盟]

流棋士を目指す養成機関でもありません。それが北海道にできたのはとてもうれしいことです。将来的にはそこから棋士、女流棋士も増やしていきたいところですね。
紫藤 北海道の冬場は雪が多く、子どもたちが室内で遊ぶというと、ゲーム機やeスポーツなどが多いようです。今後、新しい時代の流れで子どもたちが将棋に興味を持ち、札幌のムーブメントとなり、発信力が高まれば、すぐに広がっていくかもしれませんね。
佐藤 将棋連盟には「将棋普及指導員」の制度があり、その数は藤井竜王の出身地である愛知県が一番多いです。教える場所が多いというのもスターが育つ理由となります。

北海道日本ハムファイターズや北海道コンサドーレ札幌など、現地で選手を見ることができ環境があること、それは、将来的に子どもたちがプロを目指す環境として大きいと思います。将棋界も少しずつそういう環境を整えていけたらと思います。

紫藤 私は、全国の商工会議所の中で唯一札幌が経営している付属専門学校の担当をしております。同校には同好会やクラブ活動がたくさんあるのですが、私の母が茶道の表千家の札幌支部の会長をやっていたので、一

度学生たちにお抹茶立てに触れてもらったことがあります。その際に、学生たちが初めて経験したと言って感動していました。
つまりは、今までは触れてこなかったから興味を持っていないということですね。触れさせること、それに関わるきっかけを作つてあげることが大切だと実感しました。それだけでも全然違います。書道や華道なども含め、さまざまな日本の伝統文化を将来に継承していくために、まずは知ってもらい興味を持ってもらうことが大切だと思います。
北海道、そして札幌から将棋を広げていく機会づくりを当所としても推進してまいります。
本日は、お忙しいところ本当にありがとうございます。

(公社)日本将棋連盟について

1924年、東京の棋士が結成した「東京将棋連盟」から始まり、組織改革を経て現在の体制となる。2014年に創立90周年を迎え、「将棋の普及発展と技術向上を図り、我が国の文化の向上、伝承に資するとともに、将棋を通じて諸外国との交流親善を図り、もって伝統文化の向上発展に寄与すること」をうたっている。

同連盟では、少年少女が棋士・女流棋士を直接目指し、高いレベルで切磋琢磨できる場として東京・大阪・名古屋・福岡・札幌・仙台に日本将棋連盟直轄組織の「研修会」を設置。

基金募集要項

北海道研修会の発展を期して、寄付金を募集しています。ご支援とご協力心よりお願い申し上げます。

●応援金額：一口10,000円から

※本会へのご支援は、公益社団法人への寄付金としての税制優遇の対象になります。



詳細は▶

ラーメンチェーン店から 多様なフードビジネスへ



株式会社エフビーエス

代表取締役社長

すが わら けん いち
菅原 憲一氏

留萌市出身。東京のデザイン専門学校「美学校」を卒業後、東京のデザインプロダクション、札幌の広告代理店を経て、昭和58年に広告制作プロダクションを設立。エスタ「札幌らーめん共和国」の立ち上げに携わったことを機に、平成15年「弟子屋ラーメン二十四軒店」を出店し、(株)エフビーエスを創業。現在、飲食店10店舗を運営する。札幌観光大使、札幌商工会議所観光部会・飲食店分科会副分科会長を務める。

広告で培ったノウハウを生かし 二足のわらじでラーメン店を開業

(株)エフビーエスは、「弟子屋ラーメン」というブランドを中心に10店の飲食店を運営する会社。菅原社長は、創業以前は広告制作とフォトライブラリーのプロダクションを営んでいた。

「前の会社では飲食の仕事に関わることが多く、チェーン展開の仕組みなどを学習していました。また、当時はラーメンの本の出版にも携わり、北海道のラーメン事情に詳しいということと、(株)ナムコから依頼があり、JRTAの「エスタ」にある『札幌らーめん共和国』の立ち上げにも関与。多くのラーメン店と関わるうちに『自分も二足のわらじでやってみようかな』と思いつき、平成15年に弟子屋ラーメンの1号店を二十四軒に立ち上げました」

前職では観光パンフレットの仕事などで弟子屋を訪れることが多かったという菅原社長は、何度も足を運ぶうちに、地域が持つポテンシャルの高さを感じるようになった。

「弟子屋町は、知床や阿寒といった道東の観光地を歩き来る際に必ず通る交通の拠点。人や車の流れは頻繁にあるのに、町は衰退していった。メン店とは一線を画す、チェーン店展開を手掛ける経営者としての自負を感じる。では、今後のビジョンはどう考えているのだろうか。」

「日本酒をちゃんと飲めるそば屋をたくさん作っていきたくいし、『RAMAT』でやっているアイヌ料理をアレンジしたような展開もあるかもしれない。もともとワンブランドで終わるつもりはなく、もっとたくさんワンブランドを作っていきたいですね」

企業理念について聞くと、菅原社長は「開いて良かった：かな」と笑う。定休日は元日のみ、昼と夜の間の休業時間も設けずに営業する同社の店。「それが飲食店の基本かなと思うんです。そんなに高い企業戦略はありませんが、普通にやるのがいちばん大事。やはり、たかがラーメン、されどラーメンなんです」。

Key Point

「将来はラーメン屋で独立」と志す人も 組織でやることの大事さに気づくんです

す。広告で培ったマーケティングの考えから、単価の低いラーメン店なら絶対にはやると確信し、まずは店名に『弟子屋』を入れて札幌で基盤を作り、いずれは現地に开店しようと考えました」

弟子屋ラーメンは、平成17年「元祖さっぽろラーメン横丁」に2号店を出

店。そして翌年、満を持して弟子屋町に総本店を出店した。

「総本店は大型店のため多額の資金が必要で、自分の持っている資産を全部なげうつ覚悟でした。それを支えてくれたのが、メインバンクの北洋銀行さん。担当者には構想と計画をよく理解していただき、私にとって神様でした。あの方がいなかったら、多分出店できなかったと思います」

同社では、各店舗に毎月決算書を上げさせ、それを銀行に資料として提出している。その積み重ねが銀行から高く評価され、資金調達も楽になったという。

ワンブランドでは終わらない もっとたくさんの店づくりを

元来ラーメン好きの菅原社長だが、ラーメン作りの経験はなかった。では、弟子屋ラーメンの味はどのように決め、どんなこだわりがあるのだろうか。

「基本的に自分の好きな味にするしかないですね。みんなの合意で決めるというのは絶対ダメ。誰かのこだわりでやらないと、わずかな味の違いに

も気づかないものです。弟子屋ラーメンのこだわりは、醤油ラーメン。札幌ラーメンといえば味噌が人気ですが、それで勝負してアタマを出すのは大変です。ラーメンの基本の味は醤油だと信じ、その味が早くに評価されました。弟子屋総本店を出店した時に作った、オホーツクの素材を使った『魚介しほり醤油』は平成19年度『第5回醤油名匠』を受賞しました」

同社が運営する店は、弟子屋ラーメン6店のほか、新しい麺料理を提案する「RAMAT(ラマ)」、今年8月30日狸COMICHIにオープンした「蝦夷前そばと豚丼 北堂」「炬燵製 炬(あべおい)」と多岐にわたる。菅原社長に経営のこだわりについて聞いてみた。

「やっぱり人ですね。組織を作って、チームで運営していくことが大事。『将来はラーメン屋として独立したい』と入ってくる人がいるけれど、そのうち組織でやることの大事さに気づくんですよ。うちは個人商店ではないので、生産者に『小麦10キロください、鮭10匹ください』と言ったら怒られますよね。スケールメリットを出して、大量の仕入れができるような会社にするように思っています」

菅原社長の言葉からは、個人のラー

Information

株式会社エフビーエス

住 札幌市中央区南1条西7丁目20-1
札幌スカイビル3階
TEL 011-280-2587
社 社員30名／パート・アルバイト80名
WEB <http://www.teshikaga-ramen.com/>

北の逸品

North Brand 2022

温めるだけの簡単調理で、ホテルの味を再現 北海道の豊かな恵みを凝縮した逸品

認証製品の特長

「北海道産帆立のチャウダー」は、肉厚で甘みがある北海道産のホタテを丸ごと使用したチャウダー。部位ごとに異なる、ホタテのさまざまなおいしさや食感が引き立ち、ミルクやクリームに溶け込んだコクとうま味を存分に味わえる。

「北海道産ゆり根のスープ」は、北海道の冷涼な気候で時間をかけて生産された、高品質なゆり根を使用したとろみのあるスープ。ゆり根のほのかな甘さと、繊細で滋味溢れる味わいが楽しめる。

「北海道産野菜のスープ」は、風味豊かで栄養たっぷりの北海道産ジャガイモ、カボチャ、ニンジン、トウモロコシを使用した一品。野菜それぞれの特長を生かし、優しい味わいのスープに仕上げている。

各商品、スープとしてはもちろん、ホワイトソースの代わりにしてグラタンに使用したり、クリームシチューやパスタソースにアレンジして食べるのもおすすめです。

開発の背景

「北海道産の恵み豊かな食材を使用して、ホテルの味を再現したい」「カレーやオニオンスープに続くホテルオリジナル商品を、多くの方に味わっていただきたい」という思いから誕生した。

企業からのメッセージ

代表取締役社長 池田純久氏

「今年新たに『北のブランド2022』認証製品となりましたレトルトスープ3種は、ご家庭でも簡単にホテルの味をお楽しみいただける商品となっております。手土産や引き出物としてのご用命も多く、大変ご好評をいただいております。

当社は今年、開業40周年を迎えました。これからも、より一層魅力あるホテルとなるために、私たちが愛してやまない北海道の魅力を発信し、北海道の地域内経済循環、さらには地域の持続的発展に貢献してまいります」

京王プラザホテル札幌
北海道産帆立のチャウダー
北海道産ゆり根のスープ
北海道産野菜のスープ



認証 POINT

北海道産の食材を使用した逸品。レトルトのため常温流通ができて日持ちも良く、北海道土産や贈答品にもふさわしい。

企業 DATA	(株)京王プラザホテル札幌 札幌市中央区北5条西7丁目2番地1 代表取締役社長 池田純久 TEL:011-271-0111 https://www.keioplaza-sapporo.co.jp/
販売価格 (税込)	北海道産帆立のチャウダー(200g) 702円 北海道産ゆり根のスープ(200g) 702円 北海道産野菜のスープ(200g) 648円
販売先	京王プラザホテル札幌 1階ベストリープティック「ホピンス」、公式オンラインショップ

読者プレゼント

「北海道産帆立のチャウダー」「北海道産ゆり根のスープ」「北海道産野菜のスープ」をセットで3名にプレゼントします。32ページのアンケートにご記入の上、ご応募ください。



札幌商工会議所認証

北のブランド

北のブランド公式ホームページ
https://www.sapporo-cci.or.jp/north-brand/

お問い合わせ 札幌商工会議所 国際・観光部 食産業・貿易課
TEL: 011-231-1332

鷗外没後100周年記念 および 札幌市制100周年記念
令和4年度 第1545回札幌市民劇場 Rikka Reading Live vol.13

「Declamation 舞姫」



2022年10月16日(日)

開場 18:30 開演 19:00
札幌文化芸術交流センター1階 SCARTSコート
入場料 2,500円

【舞台朗読】森鷗外作・井上靖訳「舞姫」

出演：熊谷百合子(朗読)、斎藤みゆき(独唱)、吉泉善太(ピアノ)

挿入音楽

ピアノ独奏 シューマン作曲 幻想小曲集作品12より
第1曲 タベ 第2曲 飛翔 第3曲 なぜに 第6曲 寓話
メゾソプラノ独唱
ベートーベン作曲「君を愛す」
シューマン作曲「愛の使い」
レーヴェ作曲「あゝ、お願いです、苦しみの聖母さま」
ヴォルフ作曲「竖琴弾きの歌Ⅲ」



(チケット取り扱い) 道新プレイガイド、道新プレイガイドオンラインストア、札幌市民交流プラザチケットセンター

(予約・問い合わせ) Rikka Reading Live実行委員会 TEL・FAX: 011-556-6788

<主催> 札幌市・札幌市民芸術祭実行委員会・(公財)札幌芸術文化財団

<後援> 札幌市教育委員会・北海道新聞社・HIMES・(一社)日本朗読検定協会

<協賛> 札幌商工会議所、(株)アミノアップ、大平洋建業(株)



お酒は二十歳になってから。

日本清酒株式会社 札幌市中央区南三條東五丁目二番地

販売期間 令和四年八月一日(月)〜十二月三十一日(土) 予定
販売価格 一本(七二〇ml) 一、四三〇円(税込)
販売場所 「千歳鶴酒ミュージアム(直売店)および、北海道内主要酒販店にて販売



日本酒度：+3
精米歩合：65%
アルコール分：15度

期間限定

札幌市制100周年記念酒

北海道酒造好適米『吟風』一〇〇%使用
すつきりとした味わいで飲みやすい純米酒。

一〇〇周年を迎える札幌市。
札幌の地酒 × 千歳鶴
City of Sapporo 100th Anniversary

わが社の
注目株

株式会社 rakune

RAKUNEイオン平岡店

若狭野乃華さん

札幌市出身。同社が運営する日本カイロプラクティックドクター専門学院札幌校卒業後、令和4年4月よりRAKUNEイオン平岡店に配属。趣味はドライブと映画鑑賞。



一人ひとりに寄り添いながら
身体の悩みを解決するスペシャリストを目指す

【会社概要】
平成6年、川人カイロプラクティックセンター療心院として開院。平成12年、(有)クウェストとして法人化。平成31年に関連会社と統合して株式会社rakuneに社名変更。現在、札幌市内に5店舗を展開するカイロプラクティック施術院「RAKUNE」と、日本カイロプラクティックドクター専門学院札幌校を運営する。
【所在地】
札幌市中央区大通西28丁目1-2 円山公園ビル4階
TEL 011-21516000

「現在の担当業務について教えてください。」
カイロプラクターとして施術のほか、受付や電話対応などの業務を行っています。

また、弊社HPでは毎月全店舗スタッフの最近の出来事やおすすめの物などを紹介しています。患者さんにスタッフたちをより身近な存在に感じていただくツールとして、こちらの更新も大切な業務の一つです。

「入社へのきっかけは。」
もともと人とコミュニケーションをとることが好きで、人の役に立てる仕事をしたいと思っていました。

中学と高校時代に吹奏楽・マーチング・オーケストラなど、音楽に携わる活動をしていたのですが、マーチングをしていたときに股関節周りを痛めてしまったことがあり、そのときに父の知人だった川人社長に治療していただきました。それ以来この仕事に憧れを持つようになり、自分もたくさんの人を救いたいと思ったのがきっかけです。

「実際に現在の仕事に就いてみて、感じたことや新たに発見したことを教えてください。」
カイロプラクターは、単純に患者

さんの辛いところを施術するだけではなく、まずは患者さんと同じ目線に立って、生活環境や仕事内容、どのようなときに痛むのかなど、詳しくカウンセリングを行います。

「施術する立場となり、患者さんはどうしてほしいのか、1番何を伝えたいのかをしっかりと理解し、信頼関係を築いていくことが非常に重要で、築き上げた信頼関係がその後の施術にもつながっていくことを実感しました。」

「仕事をを行う上で意識していること、心掛けていることは。」
患者さんとコミュニケーションをとる際、自分の目線の方が低い位置になるようにし、しっかりと相手の目を見て、「私はちゃんと理解しました」と伝わるようにお話しすることを心掛けています。

また、いつも笑顔を忘れずどんな患者さんに対しても丁寧に優しく対応するようにしています。

「担当業務の面白さ、やりがいはどういうところにありますか？」
とても辛い表情で来店した患者さんが、施術後に「楽になりました」「ありがとう、また来ます」と笑顔で帰って行く姿を見ると達成感を感じ

じて、こちらまでうれしい気持ちになります。

「今後の目標を教えてください。」
これから新しく入ってくるスタッフたちへ、私の経験を伝えていけるように、まずはたくさん経験を積み上げながら日々成長していきたいです。また、人の体の痛みや悩みを解決するスペシャリストとして誇りを持ち、さまざまな症状を取り扱えるカイロプラクターになりたいです。

「この仕事を目標している人に向けてメッセージをお願いします。」
技術向上のため、毎日勉強の日々で大変なことも多いですが、その分たくさん患者さんとお会い、その中でさまざまな学びもあります。

カイロプラクターは、自分でプランを立てて施術を行い、最後には患者さんを「笑顔」にすることができるともやりがいのある仕事です。諦めずに夢に向かって頑張ってください。

「御社の取り組みについて教えてください。」
弊社は、整体を学べる「日本カイロプラクティックドクター専門学院札幌校」を運営しています。2018年から独自の奨学金制度（全額給付型／貸与型など4種あり）を設立しており、学生はRAKUNEの店舗で研修しながら学ぶことができます。授業料のほかに、生計援助金も奨学金として給付することで、貴重な学生生活を充実させるためのサ

「ありがとうございます。」

「ありがとうございます。」

「ありがとうございます。」



若狭さんと佐々木さん

単相ハイブリッド型蓄電システム
J1ESSシリーズ 好評発売中



自家消費100%
太陽光発電は売るから使うへ

150W 10W 100W 100W

合計 約360W

電池容量 5.8kWh → 連続 約16時間 使用可能
電池容量 11.5kWh → 連続 約31時間 使用可能
電池容量 17.3kWh → 連続 約48時間 使用可能

業界最大容量

SOLA X POWER
SolaX (ソーラーエックス)の蓄電池システムは、世界120カ国へ販売する業界をリードする蓄電システムです。

日本全国での取付実績が増加中です。

FIT新設・FIT満了を迎える皆さまへ自家消費100%時代に見合うおすすめの1台です!!

モデル番号
J1ESS-HB58 電池容量 5.8kWh
J1ESS-HB115 電池容量 11.5kWh
J1ESS-HB173 電池容量 17.3kWh

太陽光パネル・蓄電池の新規取付もいたします！
お気軽にお問い合わせください！
見積り無料！！
株式会社三和商事
札幌市中央区南3条西9丁目998-17
011-231-0357
<https://sanwa-shoji.jp>

生産性向上支援訓練の

ご案内

- 労働生産性が向上！
- 仕事の効率化を促進！
- 大幅なスキルアップ！

会社のため、自分のため、
発揮できる能力を磨くことで
将来のレベルアップにつながります。

生産性向上支援訓練とは、企業が生産性を向上させるために必要な知識などを習得する職業訓練です。ポリテクセンター北海道では、生産性向上支援訓練を北海道内各地で開催し、中小企業等の在職者の皆様(※)の働き方の新しい発想や業務改善の取組を全力で応援します！ ※事業主の指示を受けた在職者の方に限ります。

オープンコースのご案内

番号	コース名	開催日	定員(人)	受講料(税込)	受講申込期限日
札24	ビジネスとSDGs(持続可能な開発目標)の融合	10/24(月)	30	3,300円	9/15(木)
札25	ピボットテーブルを活用したデータ分析	11/9(水)	15	2,200円	10/4(火)
札26	ノウハウ継承のための研修講師の育成	11/17(木)	30	3,300円	10/13(木)
札27	クラウド活用入門	11/21(月)	30	3,300円	10/17(月)
札28	クラウドを活用したシステム導入	11/28(月)	30	3,300円	10/21(金)
札29	表計算ソフトのマクロによる定型業務の自動化	12/7(水)、12/9(金)	15	3,300円	11/1(火)

※詳細についてはホームページに掲載しております

オーダーコースのご案内

本紙掲載コースのほか、企業のご要望(ニーズ、日程、場所、カリキュラム内容等)に合わせて、当センターのカリキュラムモデルをカスタマイズした「オーダーコース」を絶賛受付中です！

- ▶ 受講料は、**通常コースと同額**で！(2,200~6,600円(税込)/人)
※人材開発支援助成金の利用も可能(条件を満たす場合)
- ▶ 自社の事情や社員の**能力に合わせてカリキュラムを設定可能!**
※社内研修プログラム内に組込むことも可能
- ▶ **自社の会議室で受講可能!** プロの講師がやってくる!
- ▶ 訓練コースの繰り返しやステップアップの設定が可能!



ポリテク北海道 生産性向上支援訓練

【問い合わせ先】
独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構 北海道支部 (ポリテクセンター北海道)
生産性向上人材育成支援センター TEL: 011-640-8828 FAX: 011-640-8958
<機構のホームページURL> <https://www3.jeed.go.jp/hokkaido/poly/>





従業員集団健康診断・生活習慣病予防健診・歯科健診

■主催／札幌商工会議所 ■健診機関／(公財)北海道労働保健管理協会・(一社)札幌歯科医師会

札幌商工会議所では「(公財)北海道労働保健管理協会」並びに「(一社)札幌歯科医師会」のご協力のもと下記日程により、集団健診を実施します。会員特別価格にてご案内しておりますので、この機会にぜひ受診をご検討ください。

①従業員集団健康診断

実施期間及び会場	実施月日	受付時間	実施会場	駐車場の有無
実施期間及び会場	11月24日(木)	11:00~11:30 13:00~17:30	新琴似・新川地区センター 札幌市北区新琴似2条8丁目1-20 ☎011-765-5910	有
	11月25日(金)	13:00~17:30	前田中央会館1階 札幌市手稲区前田8条11丁目1-23 ☎011-684-8647	有
	11月29日(火)~ 12月2日(金)	8:00~12:00 13:30~16:30	北海道経済センター8階 Aホール 札幌市中央区北1条西2丁目 ☎011-231-1318	無
	12月 8日(木)	13:00~17:00	北白石地区センター1階 ホール 札幌市白石区北郷3条7丁目9-20 ☎011-874-8232	有
	12月 9日(金)	12:30~17:30	伏古記念会館1階 樹海・松竹 札幌市東区伏古7条2丁目8-15 ☎011-781-1645	有

A コース 検査項目 ●診察・計測(自覚症状・身長・体重・BMI・視力・腹囲)／●聴力検査(オーディオメータ)／●胸部エックス線検査／●血圧測定 ●尿検査(糖・蛋白)／●心臓検査(心電図)／●血中脂質検査(中性脂肪・HDL-C・LDL-C)／●肝機能検査(GOT・GPT・γ-GTP) ●腎機能検査(尿素窒素)／●代謝系検査(尿酸)／●糖尿病検査(血糖・HbA1c)／●血液学的検査(赤血球数・ヘモグロビン値)

受診料 **1人** 7,800円(税込) 通常価格9,200円程度

①②共通オプションのご案内 花粉症、アトピー、喘息などに関わるアレルギー39、鼻炎に関わる鼻炎アレルギーセット、食べ物に関わる成人アレルギーセットの3種類！採血で行えるオプション検査「腫瘍マーカー」もごございます！

②生活習慣病予防健診

実施期間及び会場 北海道経済センター8階 Aホール (札幌市中央区北1条西2丁目)
※当センターには駐車場がありませんので、最寄りの駐車場をご利用いただくか、公共交通機関にてお越しください。

実施日 2022年 11月29日(火)~12月2日(金) **実施時間** 8:00~12:00 / 13:30~16:30 (Cコース希望者はバリウム検査を行うため、午前中の受診となります。)

検査項目

B コース ●診察・計測(自覚症状・身長・体重・BMI・視力・腹囲)／●聴力検査(オーディオメータ)／●胸部エックス線検査／●血圧測定 ●尿検査(糖・蛋白・潜血)／●心臓検査(心電図・NT-proBNP)／●血中脂質検査(中性脂肪・HDL-C・LDL-C・総コレステロール) ●肝機能検査(GOT・GPT・γ-GTP・ALP・LDH・総ビリルビン・総蛋白・ALB・コリンエステラーゼ) ●腎機能検査(クレアチニン・尿素窒素・e-GFR)／●代謝系検査(尿酸)／●膵機能検査(血清アミラーゼ)／●糖尿病検査(血糖・HbA1c) ●血液学的検査(白血球数・赤血球数・ヘモグロビン値・ヘマトクリット値)／●便潜血検査(便潜血反応2日法)／●眼底検査(眼底カメラ)

C コース Bコース+●胃エックス線検査 ※次のいずれかに該当する方は胃エックス線検査をご受診いただくことができません。
生活習慣病予防健診Bコースをお申し込みいただけますようお願い申し上げます。
①人工透析をされている方 ②手術で胃を全摘した方 ③過去の健診で発疹等のバリウムアレルギー症状が出たことがある方 ④大腸憩室炎と診断され、治療を受けたことがある方 ⑤腸閉塞で腹部手術を受けたことがある方 ⑥治療中の疾病により主治医から胃エックス線検査を禁止されている方 ⑦体重が130kg以上の方 ⑧妊娠中または妊娠の可能性がある方
その他、血圧値が高い方、医師から検査が困難と判断された方、安全上の配慮から検査が困難と判断された方は、胃エックス線検査を中止することがあります。

受診料 **B** コース **1人** 13,000円(税込) 通常価格 14,300円程度 **C** コース **1人** 18,000円(税込) 通常価格 20,000円程度

③歯科健診 [NEW!] 働き盛りこそ歯と口の健康対策を!!

実施期間及び会場 北海道経済センター8階 第3会議室 (札幌市中央区北1条西2丁目)
※当センターには駐車場がありませんので、最寄りの駐車場をご利用いただくか、公共交通機関にてお越しください。

実施日 2022年 12月1日(木)・12月2日(金)
※申込人数により日程、実施時間等を変更させていただく場合がありますのでご了承願います。

実施時間 8:00~12:00 / 13:30~16:30

検査項目 **D** コース ●う蝕の有無(むし歯検査) ●歯肉の状態(歯周病検査) ●歯石の有無
診察時間 一人 10分程度

受診料 **D** コース **1人** 3,000円(税込) 通常価格 3,300円程度

健康診断と12/1、12/2のみ同時に受診可能!!

申込締切 2022年 10月21日(金)まで

お申し込み方法や受診料のお支払い方法、オプション検査内容の詳細等については、同封のチラシをご覧ください。

お問い合わせ 会員組織部 会員サービス・広報課 TEL:011-231-1318 E-mail:service@sapporo-cci.or.jp

2030北海道・札幌冬季オリンピック・パラリンピック 冬季競技大会招致企業説明会のご案内

日頃から札幌市スポーツ行政の推進に格別のご理解とご協力を賜り、厚くお礼申し上げます。
札幌市では2030冬季オリンピック・パラリンピック競技大会の招致にあたって、企業のみなさまに出席講座を通じ、大会招致について説明いたしたいと考えております。
つきましては、貴企業でご希望がありましたら、職員が説明に伺いますので、下記をご覧ください、ご連絡くださいますようお願いいたします。

説明内容 2030冬季オリンピック・パラリンピックにかかる計画等について説明いたします。説明時間については15分~1時間程度の範囲でご希望に沿います。

実施方法 企業研修などの場での説明を想定しておりますが、ご相談ください。会場のご用意や人数など申込条件もありますのでお問い合わせください。

お申し込みお問い合わせ 実施希望がある場合は、電話かE-mailにて下記へご連絡ください。

住所 〒062-0002 札幌市中央区北2条西1丁目ORE札幌ビル9階
電話 011-211-3042 **E-mail** olypara@city.sapporo.jp
札幌市スポーツ局招致推進部調整課 担当：民部・阿部

企業研修などにご活用ください

新型コロナ感染症対策 会場内での距離の十分な確保、こまめな換気、参加者へのマスク着用、手指消毒、体調がすぐれない方の参加はお控えていただくなどの呼びかけ、万が一の感染者の発生に備えた参加者の氏名・連絡先の把握など、新型コロナウィルス感染症への対策についてより詳しくお願いいたします。



著者Profile
税理士・中小企業診断士 知野 福一郎
 第四銀行本店貸付第1課次長にて退職後、昭和47年7月に事務所を開設。
 会計事業をはじめ、事業承継、M&A、相続対策などあらゆる面で中小企業の相談に応じている。
 札幌商工会議所中小企業相談所専門相談員

税理士法人知野・寺田会計事務所 札幌市中央区北1条西2丁目北海道経済センター ☎011-251-5631

テーマ

ニューノーマル時代の店舗経営 売上高増加の方程式 接触ポイント量×想起率×行動量

Q 飲食店を経営しており、コロナ禍の改善傾向が見えてきました。喪失した客数の回復見込みが立ちません。

A 喪失した顧客はどこに行った？ 経済活動は回復傾向にありませんが、小売店や飲食店、宿泊業、サービス業等の業種では、相次ぐ外出制限の中で喪失した顧客が、これまで通りに来店してくれるかどうかは死活問題です。特に、これからコロナ融資の返済が始まるため、コロナ禍以前の売上高を上回る売上がないと返済困難に陥る可能性があります。

① 競争相手に移動してしまっただ 店舗側から見れば自店を中心に考えやすいのですが、これらの業種では、どんな顧客も日常的に複数店舗を利用しています。帰宅途中や近所なので入りやすい、価格が安いなど、ごく簡単な理由で競争相手に移動してしまいます。

② 購入の方法が変わった あらゆる業界は、店舗購入のほか、インターネットなどで情報を集めたり、購入したりする傾向が顕著です。そのため、食ベログなどで店舗情報や価格を把握した上で、選択ができます。このため、実店舗のほかSNS、バーコード決済対応等、頻

繁な接触ポイントや、情報提供、購入方法などを用意しないと購入機会の喪失を招くことになります。
③ 顧客のライフスタイルが変わったため これまでのお店は必要なくなった
 例えば、これまで取引相手との商談は、すすきので飲食しながら行っていたが、オンラインで十分であったり、巣ごもり中に週末は家族で近くの飲食店で食事をする習慣がなくなり、繁華街まで食事をする機会が無くなったなどの原因が該当します。

④ 顧客は忘れっぽい 売上高は、客数×客単価×利用回数として計算されますが、人口減少と競争激化の中で売上高を増やしていくためには、まず客単価よりも客数の増加がキーポイントになります。マーケティングの世界では、このような場合に重要視されるのが「想起」です。

想起とは、以前の顧客にもう一度、自店を思い出し出してもらうためのスイッチを入れる戦略です。具体的にはSNS、メルマガ等を駆使し、簡単な連絡方法、店舗の近況報告、店舗の内外装、従業員の顔写真、来店客からの評価、特別メニューなどを伝えてみてください。敷居を低くする工夫や、こまめにメッセージを連続して送るなどが効果的です。

⑤ 集客にコストを掛けよう これからの時代、いかに口コミ等による新規顧客を集め、その関係を継続していけるかが極めて重要です。これまでも集客に力を入れてきたが、実績が上がらないという企業は、実は顧客のデータベース化による個別対応が、無形資産としていく将来の売上高の源泉であるという認識が不足であったと言わざるを得ません。集客のためにどのくらいコストをかけるべきか、持続的成長のため再検討すべきです。

⑥ 今、新規顧客を1人獲得し、その顧客が1回3千円を使い月2回来店したとすると、年間で7万2千円、仮に7年間で約50万円の売上が期待できます。 飲食店の平均来店寿命は5年から7年程度です。
 もし、そうだとすれば1人の新規顧客の獲得にかなりのコストを使うのは当然だということになります。その結果、1人ひとりの顧客のデータベースが集積され実店舗とLINEの融合による複合的なサービスが可能になります。

⑦ 仮に、現在はお店の固定客として いる顧客に対し、どんなサービスを提供しても、年間5%から8%程度の顧客は離れていくという厳しい現実があります。新規客数こそが未来の売上なのです。

Q 新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、印鑑を押印する運用が見直されつつあると聞きましたが、そもそも印鑑には、どのような効力があるのですか？

A 印鑑の中には、実印や銀行届出印、認印と呼ばれるものがあります。実印と認印の違いは、「住民登録をしている地方自治体に印鑑登録してあるかどうか」という点にあります。

Q 実印にはどのような効力があるのですか？

A 実印については発行される印鑑証明書には印影が記載され、各種文書の印影と印鑑証明書の印影とを照合することで、「その文書に押された印鑑が、登録者のものであること」が証明されます。印鑑自体は、誰でも、どのような印鑑でも取得することが可能です。このため、例えば「鈴木」と刻印されている印鑑の所持者が必ずしも「鈴木姓」の者とは限りません。このように、契約書に「鈴木」の印鑑の押印があっても、押印した者が「鈴木氏」であることが証明される訳ではありません。

そこで、契約書の印影と、印鑑証明書の印影とを照合することで、「契約書に押印するときに用いられた印鑑が、その人物の印鑑である

こと」が証明できるようになるのです。

Q 契約書に押印された印鑑が、その人物の印鑑であることが証明されることにどのような意味があるのですか？

A 自分の印鑑は他人に使わせない、という一般的な経験則があるため、「●●さんの印鑑で押印された」ということが立証できると、「契約書には●●さんの意思に基づいて押印された」ということまで「推定」されるとされています（最判昭和39年5月12日）。「推定」とどまるとされているのは、印鑑が盗用された可能性を排斥できないためです。

Q それでは、「●●さんの意思に基づいて押印された」ことが立証できることに、どのような意味があるのですか？

A 民事訴訟法で「私文書は、本人又はその代理人の署名又は押印があるときは、真正に成立し

たものと推定する」とされています。

そして「真正に成立した」とは、その文書の記載内容が、本人の思想内容を表現したものであるとして証拠になるということです。ここまですを要約すると、

①書類の印影が印鑑証明書の印影と一致するから、当該書類には本人の印鑑が押してある
 ②本人の意思で印鑑を押したことは、本人の意思で印鑑を押した
 ③本人の意思で印鑑を押したということは、文書には本人の思想内容が反映されている

このように、実印には強い証明力があり、盗用のリスクも高いため、慎重な管理が必要となります。そこで、リスクを避けるために、必要となる都度、印鑑登録と廃止をするという選択肢もあるでしょう。



著者Profile
弁護士 鈴木 健司
 平成18年に橋本・大川合同法律事務所に入所。以来、道内の上場企業や中小企業等、数多くの企業の労働問題や債権回収、M&A、企業再生事件など、企業を取り巻くさまざまな法律問題の解決に携わっている。
 札幌商工会議所中小企業相談所専門相談員。

弁護士法人橋本・大川合同法律事務所 札幌市中央区北4条西20丁目1-28 ☎011-631-2300

テーマ

印鑑

専門家からの提案書

相手に届く、伝わる話し方

第2回

もう眠らせない！ 話に引き込む工夫

前回の発声で目覚めた声で、どう伝えるのか。同じ話も構成次第で、刺激的にもなり、眠気を誘うものにもなります。聞き手を引き込む、話の組み立て方をご紹介します。

まずは「リード」

番組で多くの原稿を読み、自分でも書いてきましたが、ニュース原稿には「リード」があります。冒頭の、そのニュースの概要を伝える部分です。

【例】

「札幌商工会議所が認証する北のブランド2023の製品が発表されました。北のブランドとは、北海道の優れた製品を札幌商工会議所が審査・認証して、さらなるブランド化を推進するものです。今回認証されたのは…」

この最初の一文がリード。聞く人はリードで何の話か把握します。パワーポイントの資料で見出しを作るように、資料なしで話すときも、最初に概要を伝えるといいですよ。

さよなら、「けれども」

私は文字起こしの仕事もしています。音声を文字にするので、いろいろな人の話を聞く機会があり、長い文は耳ではわからないとつくづく思います。時々あるのが「～けれども」「～ということ」と延々続く話です。「今回、北のブランド認証を初めて申請したんですけれども、手続きがわからないので札幌商工会議所の〇〇さんに相談してみたら、申請用紙をダウンロードする必要があるということで、ホームページを見てみたんですけれども…」といった具合です。

自分だけが喋っていると、空白を埋めたい、話を次に進めたいと思うものです。でも、冗長な話は、聞き手には頭の中で整理するタイミングがなく、話し手も話題の着地点を見失いがちです。お勧めは一つの文で50字程度までです。原稿がないフリートークも、「けれども」「ということ」とつなげず、思い切って「～しました」ですっきりさせましょう。

質問と体言止めでメリハリを

聞き手を退屈させないために、参加してもらおう方法もあります。「北のブランド、知っている人は手を挙げて」「買ったこ



フリーアナウンサー
エミナ・クミナ代表
丸子 美生子氏

URL <https://www.facebook.com/eminakumina>
e-mail maruko@eminakumina.com

東京学芸大学卒。NHK函館放送局にてキャスター・リポーターを務めたのち、函館・札幌・東京でフリーアナウンサーとして活動。リポーター、朗読、ナレーション、各種司会などで実績を積み、言葉への関心の高さを生かして、校正や音声の文字起こしも手掛けるほか、自ら取材して記事を書くことも。2022年3月に札幌に拠点を定め、7月に個人事務所エミナ・クミナ設立。日本漢字能力検定2級、日本語検定準1級。

とがある人は?」「いかがでしたか」。問いかけて、時には指名してもいいでしょう。強調したい言葉には体言止めも効果的です。「今回新しく、薫製ピーナッツが認証されました」は、「今回新しく認証されたのが、薫製ピーナッツ」。最後に言い切ると、その言葉が引き立ちます。

もう一工夫 声に出して気づくこと

原稿を声に出して読んでみると、つかえるところに気づきます。何が苦手かは人それぞれなので、自分なりに読みやすく言い換えることで、本番が楽になります。また、「枝幸町」「江差町」といった紛らわしい語も、可能なら言い換えるか、「道南の江差町」のように言葉を添えましょう。同じ内容の文章が、これらの工夫でどう変わるでしょうか。

【聞くだけではわかりづらい例】

北海道の優れた製品を審査して認証する北のブランドというものがありまして、去年、認証について調べたんですけども、難しく札幌商工会議所の〇〇さんに聞いてみたら、申請用紙があるということで、その用紙をホームページからダウンロードして印刷してくださいと言われたんですが、これが難しく一苦労で、それでもなんとか申請を出して、このたび無事に認証されました。ほかにも認証された製品があるのですが、今回初めて江差町の昆布を使った薫製ピーナッツが認証されたということで、ちょっと気になります。

【聞いて伝わる例】

このたび北のブランド認証を受けました。北のブランドってご存じですか。北海道の優れた製品を審査して認証するものです。去年、認証について調べたときは難しく、札幌商工会議所の〇〇さんに聞きました。申請用紙をホームページからダウンロードして印刷するよう言われたのですが、これが難しく一苦労でした。それでもなんとか申請しました。ほかにも今回初めて認証された製品では薫製ピーナッツがありました。香りづけに使われているのが、道南の江差町の昆布。ちょっと気になります。

声に出しても下の例のほうが読みやすく感じませんか? こうしたコツで話の魅力が増して、聞き手の興味を引くことができます。

札幌市の「環境教育へのクリック募金」のご紹介

環境問題を取り巻く状況は日々変化し、環境教育・環境学習の重要性が高まっています。札幌市では、「次世代の子どもたちが笑顔で暮らせる持続可能な都市『環境首都・SAPPORO』と「誰一人取り残さない」持続可能な社会」の実現のために「みらいを想い、みんなを思い、真剣に考え行動できる環境市民を育てます」を基本理念に掲げ、環境教育・環境学習を進めています。今回は、環境保全活動に取り組む企業より募った寄付を原資に、市内の小中学校に環境教育教材を寄贈する、企業の社会貢献活動「環境教育へのクリック募金」について紹介します。

クリック募金の仕組み

1. 表示される参加企業のボタンをクリックしてください。費用は一切かかりません。

2. あなたの代わりに参加企業が募金（1クリックにつき5円）を行います。

3. いただいた募金で小中学校へ環境教育教材を寄贈。
※参加企業各社の寄付上限金額は月2万円としています。

環境教育教材の活用例

クリック募金により寄贈された環境教育教材は各小中学校の授業で有効活用されています。この他、札幌市で毎年行っている「さっぽろこども環境コンテスト」に参加した学校・団体に副賞として贈呈する環境教育教材などにも活用されています。



気体検知管を使って、物が燃える前と燃えた後の酸素・二酸化炭素の比率の変化を調べています。



双眼実体顕微鏡を使って、セイロンペンケイソウの無性生殖の様子を調べています。



さっぽろこども環境コンテストの実施の様子。(令和元年度)

協力企業募集中!!

クリック募金に参加いただける協力企業を随時募集しています。環境を守るための貴社の取り組みを、未来を担う子どもたちに伝えてみませんか?

【クリック募金賛同企業一覧】 賛同いただいている企業の環境保全の取り組みを、クリック募金のホームページ内で紹介しています。

※令和4年9月現在、50音順

クリック募金のホームページはこちらからアクセスしてください →

お問い合わせ 札幌市環境局環境都市推進部環境政策課
お申し込み先 TEL (011) 211-2877 FAX (011) 218-5108
Mail kan.suishin@city.sapporo.jp



総合賞 石上車輛株式会社

住所 札幌市清田区美しが丘1条4丁目1-12 電話 011-881-8777 URL https://www.ishigami.co.jp



いち早く取り組んだ循環型ビジネスモデルが、地球環境保全の一助に。

廃車処理から中古車販売、板金塗装に至るまでのトータルカーライフサポートからスポーツ用品のリサイクル販売までを手掛ける石上車輛株式会社。

そのルーツは使用済み自動車の適正処理から始まった。現会長の父が創業したのは50年前。当時の廃車処理には明確なルールはなく、時代が進むと最終処分費の高騰、鉄スクラップ価格の低迷により、使用済み自動車の逆有償化が顕著になった。そのため、不法投棄・不適正処理が全国で相次ぎ、社会問題となっていた。

状況を改善するために国は、自動車リサイクル法を制定。その動きにいち早く対応したのが石上車輛だった。同社の自動車解体工場である恵庭工場では、他社に先駆けて国際環境基準ISO14001を取得。環境配慮と作業効率を考えたヤード設計、廃棄物の削減を目指す単品管理で、年間約6万点にも及ぶ自動車中古パーツを全世界へと供給する。

この一連の動きは北海道が認定する「北海道グリーン・ビズ認定制度」の「優秀な取組」部門において最高ランクの三つ星を獲得。「創意あふれる取組」部門においても認定を受けるなど、数多くの評価を得てきた。



自動車リサイクルの森プロジェクト

リサイクルや地球環境への配慮を、多くの皆さんに伝える。

自動車業界に携わる企業として、地球のためにできることはないかと模索する中、美幌町に約6haの植林用地を確保して「自動車リサイクルの森プロジェクト」をスタート。

当初はCSR事業として始まったが、廃車1台につき、1本のカラマツを森に植える「あなたの愛車が木になる植林キャンペーン」を合わせて実施することで、一般のお客さまにも環境への関心を啓蒙。これまでに約8万本もの植林活動につながった。

また、工場見学や職場体験を通して、環境問題やリサイクル事業を伝える活動にも積極的だ。なかでも毎年恒例の「自動車リサイクルまつり」では、中古部品の生産工程、大型重機による解体実演などを行い、多くの世代にリサイクルの大切さや思いを伝えている。

覚悟を持って取り組むことが、周りを動かす力になる。

同社では「人が会社そのもの」を理念とし、社員教育制度も充実させる。新入社員や中途採用者を問わず、社会人としての考え方や仕事への取り組み方を学ぶ研修の機会を設け、社員全員の人としての成長を促す。

大幅な働き方改革にも着手。これまではなかった店舗の定休日設定や就業時間の改善、基本給のベースアップ、職場改善レポートの可視化などを計画的に行った結果、社員満足度の向上、増収増益にもつながった。

「SDGsには、トップが覚悟を持って取り組むこと。それが信頼となり、自社だけでなく周囲を動かす力になる」と同社代表取締役会長・石上剛氏は語る。



社内研修

詳しくはこちらをご覧ください



「私たちがいなければ、捨てられる」をモットーに、リサイクルを推進。

総合賞 キヤノンマーケティングジャパン株式会社 札幌支店

住所 札幌市中央区北3条西4丁目1-1 日本生命札幌ビル22階 電話 011-207-2388 URL https://canon.jp/corporate/csr



リサイクル図

製品回収・リサイクルで廃棄物ゼロを目指した資源循環を。

キヤノンマーケティングジャパングループでは、企業理念「共生」のもと、「事業を通じた社会課題の解決」による、サステナビリティ経営の推進を図っている。

その取り組みの一つが「製品回収・リサイクル」だ。同社では、販売する複合機などの使用済み本体やインク・トナーカートリッジなどの消耗品を再資源化することにより、廃棄物を削減。キヤノングループのリサイクル拠点である「キヤノンエコテクノパーク」で回収された複合機本体のリマニュファクチャリング、使用済みインク・トナーカートリッジのリサイクルなど、より高度な資源循環を追求している。

また、使用済みインク・トナーカートリッジの回収数量に応じたベルマーク点数の発行や「未来につなぐふるさとプロジェクト」、「インクカートリッジ里帰りプロジェクト」を通じた環境保護活動への寄付を行い、社会貢献にも取り組んでいる。

明確なCO2削減目標を掲げ、一人ひとりが意識的に心掛ける。

カーボンニュートラルの実現に向けての取り組みも活発だ。同社では、2030年までにCO2の38%削減(2021年度CO2排出比)を中期目標に定め、自社のCO2削減とお客さまのCO2削減への貢献活動を行う。

お客さまへはカーボン・オフセット複合機の販売や紙資源の抑制を行う出力管理システムを提案。社内ではテレワークやノー残業デーの推進、省エネオフィス化、カーシェアリング・エコドライブを徹底し、社員の身近にあるエコ活動にも力を入れる。社内にはグループ社員が利用できるサテライトオフィスの設置も導入し、効率よくスペースを共有できる体制も整えられている。

「思い出をつくる、のこす」活動で、地域のつながりの場を提供。

建て替えや統廃合により取り壊される小学校を対象に、校舎での最後の思い出づくりをサポートする「校舎の思い出プロジェクト」。これは地域貢献として「思い出をつくる、のこす」をテーマに、ペーテる株式会社と協働で2014年から始まった取り組みだ。対象の小学校では、児童が校舎全体をキャンパスとして絵を描き、作品は大判ポスターにして新校舎に飾られるほか、その様子を撮影したデータはフォトブックにして各クラスと図書室に残す。プロジェクトに必要な画材やカメラの貸し出し、ポスター、フォトブックの制作はそれぞれの会社が提供する。

札幌でも札幌市立二条小学校(2017年)、札幌市立中央小学校(2019年)、札幌市立二十四軒小学校(2021年)の3校がプロジェクトに参加した。その時に通っている児童だけではなく、保護者、卒業生、近隣住民も一緒に思い出の絵を描き、地域住民との交流を図ることができるのもプロジェクトの大きな特徴だ。



校舎の思い出プロジェクト

詳しくはこちらをご覧ください



体を動かして、健康維持に努めよう!!

「ゴルフお役立ち講座」

PGA北海道
プロゴルフ会
が教える

「しっかり打ちたい夏のラフの打ち方」

第8回

ゴルフシーズンもハイシーズンになり、芝も成長し生き生きとした北海道らしい粘り強いラフになっています。「ラフから打ってグリーンを捉えていきたいですが、北海道のラフはどのように打ったらいいのか分からない」という質問をよくいただきます。本州に比べて北海道のラフは芝質もですが、密集度が濃く、振り抜けづらく、飛距離も伸びづらいです。今回は、シチュエーションを変えてその時の対処法と練習法をお教えします。

01 ボールが浮いている状態の時



ラフでボールが沈まず、ティーアップをしているような状態の時、よくあるミスとしてはボールの下をくぐってしまい、上にボールが上がり過ぎてしまうことだと思います。

対処法としては、アドレス時にクラブヘッドを浮いているボールのところに合わせてセットアップをします。あまりボールを打ち込もうとせず、トップボールが出てほしいと思いつつ、ボールをすくい上げてアッパーに打つような意識で打ちましょう。

◀ラフだからと打ち込もうとするとボールの下をくぐってしまいます

練習法



少し高めにボールをティーアップしてボールだけをクリーンに打つ練習

02 ボールが沈んでいる状態の時



ラフでボールが沈んでいる状態の時は、クラブが突っかかることが多く、飛距離もいつもより伸びなくなります。また、ボールがちゃんと飛んでほしいので、手力ですくい上げようとして、ミスショットになることが多いです。

対処法としては、アドレス時にクラブフェースもスタンスもオープンにして、スライスボールを打つような意識で体が起き上がらないで打ち込めるようにカットに振り抜きます。ラフでクラブが突っかかる原因は、芝の抵抗力が強くラフがクラブに絡み付いて振り抜けづらくなるので、クラブがラフを滑るように振らなければなりません。クラブフェースを真っすぐかぶせてしまうとより振り抜けづらくなります。また、クラブフェースのオープンだけではまだ抜けづらい可能性もあるので、ラフを切り取るような意識でカットに振り抜けばもっと振り抜けやすくなります。ただ、カットに振り抜けるようになってすくい上げようとして、体が起き上がってしまうとクラブがアッパーのような意識になってしまいラフの抵抗に負けるので、しっかり打ち込む意識を持ちましょう。クラブフェースを開く分少し飛距離は落ちるので、1番手クラブを上げて良いと思います。

◀このようにすくい上げようとしてはダメです

練習法

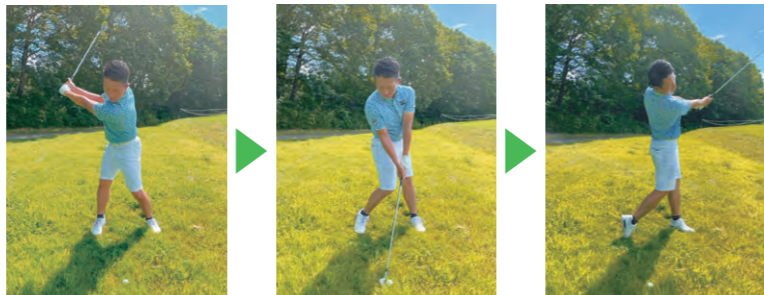


ボール付近にクラブやスティックをカット軌道のイメージになるように置いて、そのクラブ通りに振り抜く練習

Point

どちらのシチュエーションでも、ラフに負けないようにグリップをしっかり握ることは大切ですが、ボールに対して強く打とうとしてはいけません。ラフでもホウキを掃くように、クラブヘッドが滑らかに振り抜けるように、スイングしましょう。

どんな時も振り抜くことが重要です▼



PGA北海道プロゴルフ会

(公社)日本プロゴルフ協会 トーナメントプロおよびティーチングプロいずれかの資格を持ち、北海道在住1年以上のプロで構成されている道内唯一のプロゴルファーの組織です。(公社)日本プロゴルフ協会では代議員制度を設けており、全国で14地区に分かれています。PGA北海道プロゴルフ会は北海道地区になります。

新入会員のご紹介

ご入会、誠にありがとうございます。
新規にご入会いただいた企業さまを、順次ご紹介していきます。

新入会員の皆さま!
登録はお済みですか?
札幌商工会議所
メールマガジン
好評配信中
ご登録はこちらから



営業内容/事業所名(五十音順・敬称略)	PR/所在地/HP	電話番号
建設業 (株)アイディー機工	重量機器の搬出入、据付工事、産廃はお任せください。 〒002-8081 札幌市北区百合が原11丁目183番地1	011-788-4752
障害福祉サービス事業 (福)柏の里めむろ	知的障害者の自立と社会参加を応援する多機能型事業を行っています。 〒082-0003 河西郡芽室町西土狩北4線48番地2 https://o-kuru.sakura.ne.jp/	0155-62-5449
税理士・AFP 假屋崎禎久税理士事務所	経営者さま・従業員さまにインボイスの出張講習をいたします。 〒064-0809 札幌市中央区南9条西5丁目1-15(SAKURA-S9)	011-596-8965
水産加工食品製造業 ジョー・エンタープライズ(同)	北海道産の原材料を中心に使用した水産加工食品を製造しております。 〒061-2283 札幌市南区藤野3条7丁目1番22号 https://www.joe-enterprise.com/	011-205-0185
はり・きゅう 鍼灸サロン Smile Labo	はり・きゅうを通して、皆さまの健やかな毎日をサポートいたします。 〒004-0862 札幌市清田区北野2条2丁目8-20(ウッディヴィレッジB館105号室) https://xn-p8jn3a5ooc.com/lp/smile-labo/	070-5288-1872
運送業・建設業 (株)創大	土木工事、建設関連運送、一般貨物運送を主業としております。 〒004-0846 札幌市清田区清田6条2丁目16番12号 http://sodai-s.com/	011-887-2266
社交ダンス ダンススペースYY	社交ダンス教室と、13時~15時はダンスホールです。 〒004-0051 札幌市厚別区厚別中央1条3丁目1-23(美匠ビル2階) http://yyd.oops.jp/	090-3773-4178
一般建設業・管工事業・土木工事業 (株)日建工業	設備・水道・空調を中心に、地域に貢献できる仕事を目指しています。 〒002-0852 札幌市北区屯田2条2丁目11-7 http://www.nikken-kougyou.com/	011-773-5884
建築・リフォーム (株)原工務店	大きいことから小さいことまで、建物修繕のプロ。 〒001-0910 札幌市北区新琴似10条6丁目5-11(宮本ビル1階)	011-765-5404
飲食業・雑貨販売 Brown Books Café (同BBC)	2007年にオープンした手作り・自家製にこだわった喫茶店と、アンティークやヴィンテージ、輸入雑貨のお店を営んでおります。 〒060-0063 札幌市中央区南3条西7丁目7-26 2階 https://brownbookscafe.com/	011-221-6333
便利屋 べんり屋 福住	〒062-0041 札幌市豊平区福住1条8丁目10番6号	011-376-5321
運輸業 (株)北新物流	運送を通じて社会貢献しています。 〒001-0915 札幌市北区新琴似町772番地63 http://hokushin-dc.com/	011-769-2001
児童福祉事業・音楽教育業 (株)ミュージックパレット	児童発達支援放課後等デイサービス・音楽教室を行っています。 お気軽にお問い合わせください。	090-5989-5235
情報通信サービス業 (株)ライト	通話料の見直し、新たな出店などでのネットの申し込みのご要望があればご相談ください。 〒060-0053 札幌市中央区南3条東2丁目1(サンシャインビル314)	011-218-7826

これから開催されるセミナー・検定・イベント・チケット情報
 ※昨今の新型コロナウイルス感染予防のため、中止・延期になる恐れもありますので、当所HPや各担当部へ事前にご確認ください。
 ※価格は全て税込価格です。

セミナー

自律型社員研修

コロナ禍で周囲に流されることなく自分の人生、生き方を見つめ直し、本当に自分に適した居場所を築いていくための「セルフマネジメント能力」が欠かせないものとなりました。上司の思いや考えを常に先回りして動くことができる能力が「部下力」で、その強化を目的としています。

日時：10月5日(水) 9:30~16:30
 内容：●ウィズコロナ・アフターコロナ禍の行動学
 ●上司との距離の取り方・接し方&部下力発揮法 ほか
 講師：(株)日本ビジネス社 代表取締役社長 佐々木 隆浩 氏

受講料：会員13,500円(1名)
 会場：北海道経済センター 8階 Aホール
 ※2名以上受講される場合は、1名当たり2,000円割引いたします。

新入社員フォローアップ研修

勤務して半年の間の失敗を振り返り改善方法を学ぶとともに、前回学んだことをどれだけ生かしているのかを確認し、さらなる学びと成長につながるよう指導します。

日時：10月6日(木) 9:30~16:30
 内容：●ヒューマンエラーの基本
 ●相手を喜ばせる受け止めの表現 ほか
 講師：(株)ブロッサム 代表取締役 井島 恵子 氏
 受講料：会員13,500円(1名)
 会場：北海道経済センター 8階 Aホール

70歳継続雇用時代に向けた 定年後再雇用者の実務対応セミナー

近年、60歳定年再雇用における「労働条件」「問題社員の再雇用拒否」を巡るトラブルが増えています。定年再雇用および70歳継続時代における企業が押さえておくべき労務管理のポイントを解説いたします。

日時：10月7日(金) 13:30~16:30
 講師：社会保険労務士法人 北海道賃金労務研究所 代表社員 石田 和彦 氏
 受講料：会員6,800円(1名)
 会場：北海道経済センター 8階 Bホール
 ※2名以上受講される場合は、1名当たり1,000円割引いたします。

新任管理者研修 ~強いリーダーシップと問題解決力の強化~

組織の課題や戦略を着実に実践するための「リーダーシップ」と「問題解決力」の能力を高め、強い中堅幹部になることを目的としています。研修を通して、受講者間の刺激的なつながりを構築するとともに、「やりきる実行力」をはじめ総合的なスキルアップを目指します。

日時：10月12日(水) 9:30~16:30
 内容：●管理者に求められる三大責務
 ●現場力と問題解決能力を鍛える ほか
 講師：朝岡経営事務所 所長 朝岡 敏春 氏
 受講料：会員13,500円(1名)
 会場：北海道経済センター 8階 Aホール
 ※2名以上受講される場合は、1名当たり2,000円割引いたします。

新規採用者研修

企業にとって新卒獲得が難しくなっている近年、第二新卒や中途採用、秋採用など対象や採用時期が多様化し、1年を通して採用活動を行う「通年採用」が増えています。本研修では、コース全6回で社会人として身に付けておきたい基本マナーやビジネス文書の作成、職場内外におけるコミュニケーションの取り方など、すぐに役立つ事項を重点的に指導いたします。

日時：10月13日(木)、19日(水)、24日(月)
 内容：①ビジネスマナー(挨拶・言葉づかい、電話対応)
 ②ビジネス会話力(顧客への説明、上司・職場への報告、プレゼンの仕方)
 ③ビジネス文書(ビジネス文書作成、ビジネスメールの正しい書き方)
 ④コンプライアンス(社会人としての心構え、SNSの取り扱い)
 ⑤キャリアデザイン(役割の認識、ワーク・ライフバランス)
 ⑥モチベーションアップ(セルフマネジメント、自己分析)

時間	10/13	10/19	10/24
13:30~15:00	①	③	⑤
15:30~17:00	②	④	⑥

受講料：1回3,500円(1名)
 会場：北海道経済センター 8階 A・Bホール
 ※内容等変更になる可能性がございます。また、各回個別に受講が可能です。

コンシェルジュ型営業スキルアップセミナー ~提案型営業からの脱皮~

マーケットの変化により営業のやり方は変わります。単に提案だけではなく、まずお話を聞き状況を把握。ニーズ、課題を分析。解決策を提案。計画、実行、解決していく。実践例を踏まえ営業スキルを身に付けていただきます。

日時：10月18日(火) 9:30~16:30
 内容：●営業とは何？
 ●営業のやり方 ほか
 講師：はやしの企画 代表 林 正治 氏
 受講料：会員13,500円(1名)
 会場：北海道経済センター 8階 Bホール
 ※2名以上受講される場合は、1名当たり2,000円割引いたします。

ファンづくりのためのSNS活用講座(実践編)

スマートフォンの全年代普及率が9割を超えている今、SNSでの発信は必要不可欠なものとなっています。何のために、誰に向けて発信するのか、マーケティング的な視点で意識付けを行います。

日時：10月27日(木) 13:30~16:30
 内容：前半はInstagramをメインに、SNSの効果的な使い方をイン스타그램マーの視点から解説します。後半はTwitterを事例に、炎上やバズなどマーケティングコミュニケーションとは何かを解説します。
 講師：同Kプロジェクト 代表 三好 清佳 氏
 (株)ムーンショットマーケティング 正重 香名子 氏

受講料：会員6,800円(1名)
 会場：北海道経済センター 8階 Bホール
 ※2名以上受講される場合は、1名当たり1,000円割引いたします。

人材開発室 TEL 011-231-1761

検定

第162回 日商簿記検定

簿記は、企業規模の大小や業種、業態を問わずに、日々の経営活動を記録・計算・整理して、経営成績と財政状態を明らかにする技能です。多くの企業が、経理担当に限らず本検定の資格取得を推奨しており、社会的に高い信頼と評価を得ている検定試験です。

試験日：11月20日(日)
 申込締切：10月21日(金)
 受験料：1級7,850円/2級4,720円/3級2,850円
 合格発表：1級2023年1月10日(火)、
 2,3級2022年12月9日(金)

第17回 北海道観光マスター検定

北海道を訪れる観光客の皆さまに対し、道内各地域の皆さんが、その地域の観光知識のみならず北海道全体に関する幅広い知識を持って接することにより、北海道の観光振興への意識とホスピタリティの向上を図ることを目的としています。

試験日：11月23日(水・祝)
 申込締切：10月31日(月)
 受験料：5,000円

検定窓口 TEL 011-281-1200

チケット

札幌コンサートホール開館25周年 (Kitaraワールドソリストシリーズ) サー・アンドラーシュ・シフ ピアノリサイタル

日時：10月29日(土) 開場14:15 開演15:00
 会場：札幌コンサートホールKitara 大ホール
 (札幌市中央区中島公園1-15)

出演：ピアノ/サー・アンドラーシュ・シフ
 料金：全席指定(税込)
 一般：S席6,600円(通常7,000円)
 A席5,100円(通常5,500円)
 B席3,600円(通常4,000円)
 U25：(A・B席)2,000円(割引なし)

プログラム：J.S.バッハ、ハイドン、モーツァルト、シューベルトの作品を予定
 ※出演者の希望により、演奏曲は公演時に発表します。
 ※出演者がお話を交えながら演奏します。
 ※内容が変更となる可能性がございます。最新情報はKitara HPにてご確認ください。
 ※(割引なし)と記載されているチケットは、Kitara チケットセンター(TEL 011-520-1234)にて直接お問い合わせください。



サー・アンドラーシュ・シフ ©Nadia F. Romanini

講座

日商簿記 直前答案練習会

本試験レベルの予想問題を使用して、答案練習後に解答・解説をします。

2級 第162回(11月20日(日)受験向け)
 日時：11月12日(土) 9:30~18:30
 受講料：会員9,000円(1名)

3級 第162回(11月20日(日)受験向け)
 日時：11月10日(木)、14日(月) 18:30~21:30
 受講料：会員8,000円(1名)

日商簿記3級受験講座 <第163回(2023年2月26日(日)受験向け)>

簿記はビジネス界の共通言語。企業で働くために必須の基礎知識が身に付き、小規模事業・中小企業の経理事務に役立ちます。

日時：12月5日~2023年2月13日(月・木曜/全17回)
 18:30~21:30
 ※12/29、1/2、5、9はお休みです。
 受講料：会員31,200円(1名)
 ※テキスト代込み、検定料は別途必要です。

人材開発室 TEL 011-231-1761

聖徳太子1400年御遠忌記念 国宝・法隆寺展

聖徳太子は仏教の信仰に篤く、法隆寺や四天王寺などを建立したと伝えられています。2021年に太子1400年御遠忌を迎えたことを記念し、法隆寺において守り伝えられてきた寺宝を中心に中宮寺および太子ゆかりの斑鳩の諸寺に伝わる国宝、重要文化財を中心に紹介します。

【開催期間】
 9月3日(土)~10月30日(日) 9:30~17:00
 ※入館は16:30まで
 ※休館日：月曜日(9/19、10/10を除く)、9/20、10/11

【会場】
 北海道立近代美術館
 (札幌市中央区北1条西17丁目)

【会員価格】
 一般：1,500円(当日1,800円/前売1,600円)
 高大生：750円(当日1,000円/前売800円)
 中学生：460円(当日700円/前売500円)
 ※小学生以下無料(要保護者同伴)



国宝聖徳太子と侍者像のうち聖徳太子
 平安時代・保安2(1121)年
 奈良・法隆寺蔵
 画像提供：奈良国立博物館
 (撮影・西川夏永)

会員サービス・広報課 TEL 011-231-1318

クラブ新鮮組

札幌商工会議所のお店サイト「クラブ新鮮組」から
オススメのお店などを紹介します！
<http://www.scci-net.com>

今回のお店

Rain Bake Shop (レインベイクショップ)



ギフトにもおすすめ

雨のような、しっとり食感。 道産素材の手作りパウンドケーキ専門店

地下鉄東西線「西18丁目駅」から徒歩7分の場所にある、濃青色の外観が目立つ「Rain Bake Shop」。(株)Rainが運営する同店では、雨のようにしっとりとした優しい食感が魅力の手作りパウンドケーキを、テイクアウト専門で販売している。

原材料には、美幌町産の小麦「きたほなみ」をはじめ、日高地方で搾られた生乳から作る、ミルクのように濃厚で芳醇な香りのバター、高粘性の卵白と濃厚で大きな卵黄が特徴の純国産鶏「もみじ」の卵など、全て道産素材を使用。素材本来の味を生かすため必要以上に手を加えず、店内で1本1本丁寧に焼き上げている。

店頭には、常時8種類のパウンドケーキが並び、発酵バターをぜいたくに使用した「Rainプレミアム」は、極上のしっとり食感が楽しめるプレーンタイプのパウンドケーキ。バターの濃厚な香りが口いっぱいに広がり、シンプルながら素材の良さが光る同店一番人気の商品だ。また、上品で香り高いアールグレイ茶葉を使用したパウンドケーキに、レモンの爽やかさをプラスした「アールグレイシトロン」や、カカオ55%のフランス産チョコレーと道産生クリームを使用して焼き

上げた、しっとり濃厚な口当たりの「ガトーショコラ」もおすすめだ。

同店ではパウンドケーキの他に、マフィンなどの焼き菓子も販売。同店のトレードマークである傘のイラストがあしらわれたデザインのパッケージもかわいらしく、土産やギフトとして利用する人も多いという。

「当店は、円山にある「Cafe Rain」の2号店で、現在はテイクアウト専門店を含め計5店舗を運営しています。いずれは札幌を代表するお菓子屋さんになれるよう、今後も地域に根差しつつ、皆さまに愛されるカフェとお菓子屋さんを作り上げていきたいです」(代表取締役 上田啓晶氏)。

Information

Rain Bake Shop

住 札幌市中央区
北6条西19丁目23-8

TEL 011-522-9126

休 火曜日

営 11:00~18:00

URL <https://rain-hokkaido.com/>



従業員の方が一に備えたい企業の方におすすめ

札幌商工会議所の生命共済制度

掛金はさらにお安く、保障内容を充実!会員企業の方対象の制度です。

制度の特徴

- 24時間保障します。
- 低廉な掛金で万が一の保障をお約束します。
- 災害(ケガ)による入院の際の給付金もごございます(5日以上のご入院より)。
- 従業員のために負担した掛金は、法人企業は損金、個人事業所の場合は必要経費として算入可能です。
- ご家族(配偶者とお子さま)のためのファミリー共済制度もごございます。
- 毎年の収支計算の結果、配当金が期待できます。

Point!

35歳男性の場合(1口加入)...

毎月の掛金は **318円**

35歳女性の場合(1口加入)...

毎月の掛金は **141円**

万が一の場合には...

死亡給付金 → **100~250万円**

入院給付金(災害(ケガ)による5日以上のご入院)

→ **1日につき1,000円**



掛金0円で個人賠償責任保険特約がプラス!!

詳しくは **同封のチラシ** もしくは下記までご連絡ください

札幌商工会議所 会員組織部 共済事業室

〒060-8610 札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター7階

☎0120-107-620 【直通】011-231-1362



商工会議所 会員の皆様へ

安心も海をわたります。

海外での知的財産権訴訟リスクは、年々増加傾向にあります。不安を海外展開の重荷にしないために。ビジネスといっしょに、安心もお供します。



海外知財訴訟費用保険制度

保険の概要

中小企業が海外において、知的財産権に関する損害賠償請求等の訴訟の提起を受けた場合に、応訴等するための費用を補償します。中小企業が本保険に加入する場合、**保険料の1/2**(2年目以降の場合は、保険料の1/3)が国から補助されます。

ここがおすすめ

- ◆ **高額になりがちな海外での係争費用が補償され、海外知財訴訟への円滑な対応が可能**
- ◆ **国が保険料の半額(2年目以降の場合は1/3)を負担(中小企業基本法で定められている中小企業の要件を満たした場合)**

※補償の内容、対象業種は引受保険会社によって異なります。

保険商品の詳細については、右記二次元コードより、商品パンフレットおよび、企画書等を必ずご覧ください。

- 制度の保険料見積りやご説明、お申込み手続き等は、引受保険会社の代理店にご依頼ください。
- この広告は、海外知財訴訟費用保険制度の概要をご紹介します。詳細は、引受保険会社の約款に拠りますので、ご契約前に必ずご確認ください。



制度運営
お問い合わせ先

日本商工会議所
https://www.ishigakiservice.jp/
総務部 TEL.03-3283-7832

引受保険会社
(50音順)

損害保険ジャパン株式会社
東京海上日動火災保険株式会社
三井住友海上火災保険株式会社

本保険の補助は、特許庁の予算により実施しています。

緊張感まで撮る 最新機材でしっかりビデオ録画！



講演会
発表会
ピアノ発表会
各種イベントに
対応します

写真撮影
アルバム制作も
承っております

令和2年度第3次補正・事業再構築補助金にて作成

ライブ配信始めました

- コロナ禍でも、安心の映像配信
- 同時収録で、見逃さないシステム
後日 DVD、ブルーレイにてお届けも可能！
- 写真撮影とのセットも可能で、一括発注完了！

(有)レインボー 〒003-0003 札幌市白石区東札幌 3-4-5-11 レインボービル
mail@murashige-studio.com TEL 011-826-6529 FAX 011-826-4801

読者プレゼント 「さっぽろ経済」および札幌商工会議所の事業に関するアンケートにご協力をお願いいたします。抽選でプレゼントが当たります。

3名 (株)王プラザホテル札幌

「北海道産帆立のチャウダー」
「北海道産ゆり根のスープ」
「北海道産野菜のスープ」
セット
P13「北の逸品」で紹介しています。

宛先 ハガキ：〒060-8610 札幌市中央区北1条西2丁目 札幌商工会議所 会員サービス・広報課 宛
FAX：011-231-5591
E-mail：koho@sapporo-cci.or.jp

応募締切 2022年 10月17日(月)

ダイヤルイン (011)231-.... 札幌商工会議所の電話はダイヤル・イン方式です。局番と下記の4数字をダイヤルすると担当部署に直接つながります。

■総務部 総務課 1076	■産業部 地域振興・ものづくり課 ... 1373 生活・サービス産業課 ... 1374 生産性向上推進室 ... 1077	中央支所 241-6381 西支所 665-6431 豊平支所 823-7166 白石支所 862-7255 札幌駅北口支所 756-9181
■総合企画部 企画課 1360 冬季オリパラ招致推進室	■会員組織部 会員組織課 1317 会員サービス・広報課 ... 1318 共済事業室 1362	■人材確保・開発部 人材確保・活用課 ... 1772 人材開発室 1761
■財務部 経理課 1354 管理課 1355	■中小企業相談所 運営・金融課 1766 金融担当 1767 創業支援課 1768	■付属専門学校 866-8088
■国際・観光部 国際交流・観光課 ... 1330 食産業・貿易課 ... 1332		

事業所の名称、所在地、電話番号、代表者などが変わりましたら、お手数ですが会員組織課(011-231-1317)までご連絡ください。

さっぽろ経済読者アンケート

氏名 _____ (年齢 歳)

職業 _____ 業種 _____

住所(〒 _____) _____

TEL _____

Q1 本誌はどなたがお読みになっていますか。
(あてはまるもの全てに○印をつけてください)
① 社長・代表者 ② 経営幹部・役員 ③ 管理職
④ 担当者 ⑤ 社内で回覧 ⑥ そのほか

Q2 今号で印象に残った記事を教えてください。
(P. _____)
理由 _____

(P. _____)
理由 _____

Q3 誌面で取り上げてほしいこと、関心のあるテーマなどがありますか。

Q4 札幌商工会議所の事業について、知りたいことや求めることを教えてください。

SAMURAI SEMINAR

士業の講師たちが企業の課題を解決！ サムライ出張セミナー

随時受付中です

さっぽろサムライ倶楽部とは？

「さっぽろサムライ倶楽部」は札幌商工会議所会員である10業種の士(サムライ)業で構成されているネットワークです。決裁書類作成をお願いしたい、就業規則の作り方が分からない、取引先とのトラブルを解決したい等経営に対するお悩みに対し「さっぽろサムライ倶楽部」が解決のお手伝いをします。

サムライ出張セミナー

さっぽろサムライ倶楽部では、登録士業の方が講師となって直接出向き、各種経営課題について解説いたします。ぜひ社員教育・研修としてご活用ください。



好きな場所で
受講できる

ご都合に合わせた
日時に受講可能

セミナー内容を選べる
(アレンジ可能)

受講対象

札幌商工会議所会員



受講費用

1回目は無料
(先着10企業、1企業1回まで)
2回目以降は有料(応相談)
(2回目の企業および11社目以降)

お申し込みはコチラ

<https://sapporo-samurai.com>



お申し込み方法

STEP 1 お申し込み画面へ

サムライ出張セミナーのバナーをクリックしてください。



STEP 2 セミナーを選択

セミナー一覧から受講を希望するセミナーを選択し詳細を確認してください。

STEP 3 お申し込み

申込フォームに必要な事項をご入力ください。

STEP 4 結果通知

ご希望の日程で実施が可能か通知いたします。



お問い合わせ

札幌商工会議所 会員組織部 会員組織課

TEL : 011-231-1317 Mail : sosiki@sapporo-cci.or.jp