

# さっぽろ経済

今月の表紙

梨湖フーズ(株)

辻 廉太郎さん

札幌商工会議所

今年創立120周年を迎えます!

5

May 2026  
VOL.801

特集

## 世代をつなぐ仕事の話～札幌の若き担い手たち 札幌商工会議所付属専門学校 ～ Chamber Academy (CA)

トップの構想

社会保険労務士法人MIKATA  
代表社員 本間 あづみ 氏

北の逸品

(株)中華札幌

いももち・かぼちゃもち、つまみ揚、北海道しゅうまい



チャンネル登録はこちらから



**札幌商工会議所YouTube公式チャンネルをぜひご登録ください!**  
会員企業や商店街のご紹介、当所の取り組みや催しに関する動画を配信しています。



@SapporoCCI

Contents

特集

6 世代をつなぐ仕事の話～札幌の若き担い手たち  
**札幌商工会議所付属専門学校**  
～Chamber Academy (CA)

トップの構想

10 経営者・従業員・地域社会の  
「三方良し」を目指す社労士法人  
**社会保険労務士法人MIKATA**  
代表社員 本間 あづみ 氏



3 マンスリーハイライト

5 北の逸品

(株)中華札幌  
いももち・かぼちゃもち、つまみ揚、  
北海道しゅうまい



14 わが社の注目株

梨湖フーズ(株)  
辻 廉太郎 さん

写真撮影/株A space 佐藤 アキラ

13 第39期 新議員紹介/補助金・助成金情報

17 経済・金融コラム

18 ビジネスサポートQ&A 経営

19 // 法律

20 会員企業の声

23 ゴルフお役立ち講座②  
5月にスコアが伸びる人の共通点

24 新入会員のご紹介

26 Information

28 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

**ワタシヨウ株式会社**

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  
倶知安支店 虻田郡倶知安町北2条西2丁目10番1号 TEL(0136)55-6927



業務用食肉加工製造販売

**ワタシヨウフーズ株式会社**

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

**マルシヨウ株式会社**

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



札幌商工会議所付属専門学校(CA)の第72回入学式を開催した。入学式代表による宣誓に続き、中田隆博副会頭が祝辞を述べた。

中田副会頭は入学生を前に、「常に一歩前へ進む気持ちを持ち、専門知識の習得や資格取得に励んでいただきたい。また、豊かな人間関係を育むことが、今後の人生の大きな支えになる。学んだことを生かし、企業や地域に貢献できる人材になることを期待している」と述べた。



**4.8 札幌商工会議所付属専門学校 入学式**

初回の新卒向けの研修では、28社より67名の新入社員が参加した。キャリアコンサルタント 菊池 静香氏が講師を務め、社会人としてふさわしい行動や心構え、ビジネスマナーなど、ロールプレイングワークを交えて指導した。半年後には、ビジネススキルの定着度を確認しながら、さらなる理解の向上を図るフォローアップ研修を予定している。



**4.7.8 新入社員研修**

新入社員を対象に、社会人として必要なマナーやコミュニケーションの基本を習得する2日間の「新入社員研修」を開催した。本研修は当所が開催するビジネスセミナーの中でも特に受講者が多く、「新卒」および「中途・第二新卒」の対象ごとに、複数回開催している。

道内企業の受注機会拡大を目的に活動するニアシヨア推進協会は、道外のシステム開発企業を招き、ニアシヨア業務の説明会を開催した。

4月から来年3月まで、中央支所を除く市内4カ所の各支所で、月1回相談会を開催する。今月は7〜16日までの期間で行い、合計19社が参加した。



**■ 中小企業相談所 4支所**

**4.21 ニアシヨア推進協会 道外企業との意見交換会**

札幌市内で商工業を営む中小・小規模事業者の金融面を中心とする経営課題を解決するため、当所と日本政策金融公庫による課題解決相談会を開催した。

**■ 札幌商工会議所付属専門学校**



識の習得や資格取得に励んでいただきたい。また、豊かな人間関係を育むことが、今後の人生の大きな支えになる。学んだことを生かし、企業や地域に貢献できる人材になることを期待している」と述べた。

**4.13~23 10部会 合同部会・立食懇談会**

4月13日から23日にかけて、部会の合同会議を開催した。部会間の交流促進を目的に複数の部会による合同会議とした。

会議では、事務局による令和8年度札幌商工会議所事業計画の説明に続き、各部会より令和7年度事業報告ならびに令和8年度事業計画の説明を行った。また、会員委員会から、第39期における会員数25000社の達成に向けた協力の要請を行った。会議終了後は立食懇談会を行い、部会企業間の親睦と交流を深めた。



**■ 産業振興部**

道外企業より会社紹介や募集する開発案件の詳細について説明した後、質疑応答や意見交換を行った。札幌からは13社22名が参加し、案件受注に向けて検討する機会となった。

**■ 産業振興部 情報・ものづくり課**



# 大 広告掲載 募集

「あなたの商品やサービス・イベント告知など「伝えたい」を大募集！」

年度内2回目以降の広告掲載は **20% 割引**します！

**広報誌「さっぽろ経済」とは？**

札幌商工会議所が発行している、会員企業向け広報誌です。バックナンバーはこちらの二次元コードからご覧いただけます。



規格 A4判 28頁 発行部数 約19,000部

発行回数 毎月1回10日発行

発送先 当所会員企業、メディア関係、官公庁などの公的機関、経済団体、道内全ての大学・専門学校・高校  
※㈱紀伊國屋書店札幌本店、MARUZEN&ジュンク堂書店札幌店でも、お取り扱いいただいております。

※当所で広告版下を制作する場合は、制作料として1頁22,000円、1/2頁11,000円、1/4頁以下5,500円を別途申し受けます(税込)。

**バナー広告1カ月無料!**

カラー1頁広告を掲載する場合、札幌商工会議所のWEBサイトでの固定バナー広告掲載が1カ月分無料になります。

**WEBサイト・LINEで広がる!**

広報誌「さっぽろ経済」は札幌商工会議所のWEBサイトに電子媒体として掲載され、発刊後はLINEでも発信しています。

**広告掲載のご注意**

- ・広告掲載のお申し込みは、掲載月の前月5日までにお願いします。
- ・広告料は掲載号送付とともにご請求いたします。
- ・掲載内容について、事前審査を行います。
- ・結果により修正をお願いする場合やご利用いただけない場合もございます。ご了承ください。

広告スペース	サイズ(mm) たて×よこ	掲載料金(税込)	
		会員価格	非会員価格
表紙カラー(表4)	1頁(273×183.5)	220,000	440,000
表紙裏カラー	1頁(273×183.5)	176,000	352,000
中頁カラー	1頁(273×183.5)	154,000	308,000
	1/2頁(133×183.5)	77,000	154,000
中頁1色	1/4頁(133×88.5)	38,500	77,000
	1頁(273×183.5)	88,000	176,000
	1/2頁(133×183.5)	44,000	88,000
	1/4頁(133×88.5)	22,000	44,000

WEBサイト



LINE



**お申し込み お問い合わせ先**

札幌商工会議所 企画広報部 広報課

TEL: 011-231-1325

FAX: 011-231-1078

こちらの連絡先まで 直接お問い合わせください。 Mail: koho@sapporo-cci.or.jp

3 SAPPORO KEIZAI 5.2026

SAPPORO KEIZAI 5.2026 2



# いももち・かぼちゃもち つまみ揚 北海道しゅうまい

**認証ポイント** 素材の持ち味を引き出した製品で、食感や安全性にも留意した加工技術を評価。

## 認証製品の特長

同社は、北海道の農産物・海産物・畜産物を主原料とし、素材本来の旨味を最大限に引き出し、北海道の特色を生かした健康的でおいしい冷凍食品を提供している。

「いももち」「かぼちゃもち」は、北海道産のじゃがいもやかぼちゃを主原料とし、素材の持ち味を存分に生かして製造している。「つまみ揚」は、リン酸塩を使用しない北海道産タラすり身を使用し、北海道産玉ねぎに加え、たっぷりの北海道産コーン、ゴボウ、タコなど具材ごとに異なる種類が楽しめる、つまみ状のフィッシュボールである。「北海道しゅうまい」にも同様に無リンのタラすり身を使用し、豚肉を独自に調合して作られている「荒挽肉しゅうまい」に加え、カニ、エビ、ホタテなど、それぞれの味わいを楽しめる海鮮のしゅうまいも取りそろえている。

## 開発の背景

北海道の郷土料理として親しまれてきた「いももち」は、作る手間がかかるため、家庭でおやつや軽食として作られることは少なくなっている。そこで、もっと手軽に素朴な味わいを楽しんでもらえるよう、家庭で作るようなシンプルな配合で製品化した。

「つまみ揚」や「北海道しゅうまい」にリン酸塩無添加のすり身を使用するようになったのは、20年以上前に学校給食から、リン酸塩の過剰摂取への懸念を指摘されたことがきっかけである。製造工程では、練り上げ方法や時間、混ぜる力加減、温度管理などに工夫を重ね、リン酸塩無添加のすり身を100%使用した、おいしく健康にも配慮した製品を完成させた。

## 読者プレゼント

「中華札幌オリジナルの冷凍食品詰め合わせ」を5名にプレゼントします。28ページのアンケートにご回答の上、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 産業振興部 生活・サービス産業課  
TEL: 011-231-1374

会員企業がこだわりを持って開発した製品を認証する「北のブランド」。その「逸品の誕生」について紹介します。

# 逸品の北の

North Brand 2026



いももち・かぼちゃもちのおすすめ調理方法はバター焼き

袋のまま電子レンジで簡単調理が可能

### 内容量・規格

いももち・かぼちゃもち [業務用] 100個入り、1kg入り  
[小売用] 5個入り、300g入り 他  
つまみ揚 [業務用] 1kg入り  
[小売用] 250g入り  
北海道しゅうまい [業務用] 30g×100個  
[小売用] 30g×6個

※価格は全てオープン価格です

### 販売店舗・通販サイト

「旬菜味楽」のインターネットサイト (Yahoo!ショッピング、Amazon等)

## 開発した企業

### (株)中華札幌

札幌市白石区米里3条2丁目6-36  
TEL: 011-871-8700  
<https://www.chuka-sapporo.co.jp/>



「当社は、業務用冷凍食品メーカーとして長くご愛用いただいていたのですが、近年では一般消費者向け製品の需要も増えています。今後はBtoBに加え、BtoC分野にも積極的に商品を展開してまいります。北海道の素材を生かした商品開発を通じて地域活性化に貢献するとともに、人手不足の病院・介護現場へ製品を提供するなど、活動の幅を広げています。今後も、時代や社会からの要請に対し、心を込めた製品作りでお応えする中華札幌として、全社員一丸となり挑戦を続けてまいります」

(代表取締役社長 能登谷 則和氏)

## R8年度 中小企業DX推進事業

DX や IT、デジタル化を進めるときに知っていただきたい  
**補助金・支援  
まるわかりセミナー**

参加無料

6.17 水

14:00~17:00

北海道経済センター 8階 Aホール

定員 100名 (申込先着順)

【問合せ先】札幌市エレクトロニクスセンター  
☎011-807-6000 ✉it-pro@sec.or.jp

6/15 締切  
参加申込はこちら  
→

### ① 基調講演 14:05~

#### 支援を活用した社内強化とは

北海道大学大学院  
経済学研究院 教授

札幌市イノベーション  
推進コンソーシアム  
DX推進部会 部会長

平本 健太氏



### ② 支援制度説明 14:50~

中小企業DXハンズオン相談支援  
一般財団法人 さっぽろ産業振興財団

### ③ 支援制度説明 15:10~

令和8年度支援制度のご案内  
札幌市経済観光局

### ④ 補助金説明 15:40~

中小・小規模事業者賃上げ  
環境整備支援補助金

北海道経済部 地域経済局  
中小企業課

### ⑤ 支援制度説明 16:00~

経済産業省のDXおよび  
情報セキュリティ施策について

北海道経済産業局 地域経済部  
製造・情報産業課

### ⑥ 個別相談会 16:35~

デジタル化・DX推進に関する質問や  
素朴な疑問に、財団職員がお答えします！

当日は中小企業向けAIソリューションの  
展示も行います！

■共催 一般財団法人さっぽろ産業振興財団  
札幌商工会議所

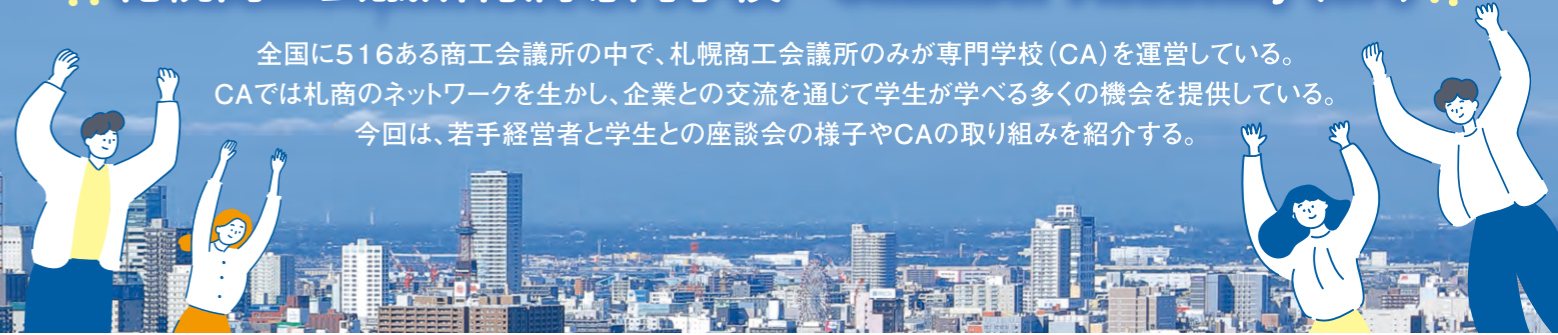
■後援 札幌市

イベントの詳細・最新情報は ↓  
エレクトロニクスセンターHPを要チェック！

札幌市エレクトロニクスセンター

# 世代をつなぐ仕事の話～札幌の若き担い手たち 札幌商工会議所付属専門学校～Chamber Academy (CA)

全国に516ある商工会議所の中で、札幌商工会議所のみが専門学校(CA)を運営している。CAでは札幌のネットワークを生かし、企業との交流を通じて学生が学べる多くの機会を提供している。今回は、若手経営者と学生との座談会の様子やCAの取り組みを紹介する。



札幌商工会議所付属専門学校  
札幌市白石区本通17丁目南5-15  
https://sapporo-cci.ac.jp/ TEL:011-866-8088  
E-mail:ca-bosyu@sapporo-cci.or.jp



ウェブサイト



Instagram



LINE

## CAで学べること～人間力・実務能力を身に付ける4つの学科～

### 情報処理技術者、経営者やマネージャーを目指す! 情報・マネジメント学科

#### ITコース

プログラミングやシステム開発などの授業を通して、IT技術の基礎から応用までを身につけることができる。

#### 取得目標資格

- 基本情報技術者試験 ●ITパスポート試験
- Javaプログラミング能力認定試験2級 他

#### 経営マネジメントコース

企業経営に必要な考え方を学び、自身で企業を立ち上げるための知識や技術を身につけることができる。

#### 取得目標資格

- ビジネス実務マナー技能検定2級 ●ITパスポート試験
- 日商簿記検定3級 ●3級ファイナンシャル・プランニング技能士 他

#### 目指す職種

SE・プログラマー、営業職 他

### 金融機関や医療機関など幅広い業界での事務職を目指す! 経理・事務学科

あらゆる業界からニーズがある事務作業全般を担う人材を育成する。日商簿記検定をはじめ、幅広い事務の資格取得を目指す。

#### 取得目標資格

- 日商簿記検定2級
- 全経コンピュータ会計能力検定2級
- 医療事務技能審査試験 他

#### 目指す職種

金融事務職、医療事務職、経理事務職、営業職 他

#### OB・OGより

「エントリーシートや面接など就職活動に関わる全てを手厚くフォローしてくれたため、自信を持って取り組むことができました」

### 国家資格税理士試験の突破を目指す! 税務会計学科 2年制/4年制

税理士試験に対応した学習を展開し、税理士事務所や企業の財務分野で活躍できる人材を育成。4年制コース卒業後は高度専門士となり、大学院への受験資格が得られる。

#### 取得目標資格

- 日商簿記検定2級
- 所得税法/法人税法/消費税法 能力検定2級
- 税理士科目 他

#### 目指す職種

税理士補助、巡回監査員、経理事務職 他

#### OB・OGより

「お金の流れが分かる簿記は、全ての職種の基本になるものなので、学んでおくとの業務でも生かすことができます」

企業経営や職業観をテーマに  
経営者と学生が意見交換  
札幌商工会議所青年部(YEG)  
クロストーク2025

札幌商工会議所青年部に所属する若手経営者とCAの情報・マネジメント学科の学生との交流会を、2025年度は11月19日に実施した。経営者と学生それぞれに対する質問が記載されたカードをもとに、グループごとに意見交換した。

学生からの質問  
「経営に必要な行動力は？」  
「ビジネスに必要なリソースとは？」



クロストーク2025

経営者からの質問  
「仕事でお金という報酬以外に何を求めるか？」  
「働きたい企業像は？」

学生が企業取材の成果を発表  
札幌SDGs先進企業  
学生取材報告会

札幌市、(一財)さっぽろ産業振興財団の協力を得て、SDGsで先進的な取り組みを行う札幌市内の企業を、CAの学生が訪問取材した。4カ月をかけて授業の中で取材のポイントや記事の書き方を学びつつ、10社を訪問した。



学生による取材記事一覧▲

9月25日には、「札幌SDGs先進企業 学生取材報告会」を開催した。学生が取材を通じて得た気づきや経験を発表し、取材を受けた企業は、自社のSDGsの取り組みとともに、学生が作成した記事などへの感想を述べた。



札幌SDGs先進企業 学生取材報告会

## オープンキャンパス

学校説明 CAの特長や魅力を詳しく紹介

キャンパスツアー 施設や設備を見学

個別相談 入試・学費・学校生活などの不安や疑問を解決

「平日オンラインオープンキャンパス(随時開催)」もあり!  
カメラオフでの参加もOK!

参加方法:公式LINEで友だち追加し、メッセージで参加希望日をお知らせください。

LINE▶



### 2026年スケジュール

- 6月 14日(日)・27日(土)
- 7月 18日(土)・25日(土)
- 8月 3日(月)～7日(金)★ 17日(月)～21日(金)★ 29日(土)
- 9月 12日(土)・26日(土)
- 10月 3日(土)・17日(土)
- 11月 7日(土)・21日(土)
- 12月 5日(土)・19日(土)

★平日オープンキャンパス開催期間

※各日10:00スタート ※交通費補助あり  
※平日のオープンキャンパスも随時受付しています。  
お気軽にお申し込みください。

### ホテルや航空業界など北海道の観光関連産業を目指す! 北海道観光学科

札幌市内や近郊の観光地、観光施設などの見学や自主計画研修旅行を実施するなど、多くの「学外授業」を行う。他の職種でも役立つおもてなしや食の知識を身につけることができる。

#### 取得目標資格

- 国内旅行業務取扱管理者
- 国内旅程管理主任者
- 北海道観光マスター検定 他

#### 目指す職種

観光関連サービス、交通サービス、販売・接客職 他

#### OB・OGより

「北海道の観光に特化した内容を学べるので、身につけた知識を生かして道内で活躍してほしいです」

特別企画  
経営者×学生 座談会

就職や仕事をテーマに、札幌商工会議所青年部に所属する経営者、北海道ボラコン(株)の中島康成代表と当所付属専門学校(CA)に在籍する2名の学生との座談会を開催した。

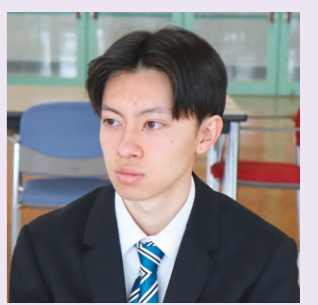
—佐藤さんと下館さんが、CAを選んだ理由を教えてください。

**佐藤** 僕は商業高校の出身で、日商簿記3級を取得したことをきっかけに、将来税理士を目指したいと思うようになり、オープンキャンパスに参加した時に、インターシップなどの就職サポートがとても手厚い学校だと感じました。4年連続で税理士試験の合格実績があったことも決め手になりました。

**下館** 私は将来事務職に就きたいと考えていて、そのために必要な簿記などの資格を取得できるCAを選びました。オープンキャンパスでの穏やかで優しい雰囲気も自分に合っていると感じました。

—実際にCAで1年を過ごしてみて、いかがでしたか。

**佐藤** 税理士資格の取得のために、30



佐藤 佑樹さん  
税務会計学科2年

代、40代で働きながら勉強している方もいる中で、税理士になるための学習環境が整っているCAで資格取得に集中して取り組めることが、とても恵まれていると感じました。

**下館** 勉強するうちに、簿記の面白さに気づきました。いろいろな検定試験のために新しい知識を身に付けるのはとても大変でしたが、模擬試験などで良い結果が出た時はうれしく、モチベーションにつながりました。企業にインターンに行った時には、簿記やパソコンの知識がとても役立ち、今自分が勉強していることが、将来社会人になっても役立つということが実感できました。

勉強がプラスアルファの要素を身に付け、生成AIには代替がきかない「人間力」を高める

—経営者の視点からアドバイスをいただけますか。

**中島** 私は元々マスコミ関係の仕事で

したいと思っていました。関西の私立大学でジャーナリズムを学びながら、テレビ局でカメラマンアシスタントのアルバイトなどをしていました。ところが就職氷河期であり、最終的に就職したのは金融機関でした。思うようにいかならぬ人生のようではありましたが、経営者になった今、マスコミを目指して活動していた時の経験が生きる場面がたくさんあります。

皆さんには、学生時代にさまざまな経験を積んで、勉強がプラスアルファの要素をぜひ身に付けてほしいと思います。社会で生成AIの活用が進む中で、AIには代替がきかない人間力を高めることにもつながります。

—佐藤さんと下館さんは、将来どのような会社で就職したいですか。

**佐藤** 僕はやはり税理士事務所就職したいと考えています。お客さまの相談を伺い、問題点を解決して、お客さまから信頼されるような人材になりたいです。

**下館** 今までに取得した簿記などの資格や、身に付けてきた知識を生かせる企業に就職したいです。きちんとあるべきことを守るなど、当たり前前のことは当たり前前にできる社会人になりたいと思います。

—佐藤さん、最後に一言お願いします。

**中島** 企業が学生を選ぶ時に、例えばどちらの学生も勉強を頑張ってきた、礼儀正しくて人間性も豊かであった、どちらを選ぼうかとなった時には、プラスアルファがあるかどうかを決め手になると思います。既にあればいいですし、なければ今から準備をしたらいいいと思います。

また、企業を選ぶ時には、その企業がどのようなビジネスモデルを持っているかというのを意識すると面白いと思います。例えば、コーヒーというドトールコーヒーは創業者が、バリで朝の出勤中にスタンドでコーヒーを飲んでから出勤する風景を見て、手軽に安く飲めるコーヒーを売りたいと日本でビジネスを始めたそうです。一方でスターバックスコーヒーは、コーヒーを提供するのが目的ではなく、その空間を楽しむことを提供するものがコンセプトです。扱っているものは同じですが、目指すものが違います。身近な企業にもそれぞれのビジネスモデルがきつとあるはずですよ。

**佐藤** 会社の最終的な夢や目標があれば教えてください。

**中島** とにかく会社を大きくしたいと思っています。1円でも100円でも売り上げが大きくなるということは、

—就職先を選ぶ時の決め手はどんなところですか。

**佐藤** みんながいつも明るい表情をしていて、困っている時にはお互いに助け合える雰囲気がある職場で働きたいですね。昨年10月に、税理士事務所5日間のインターシップを体験しました。そこでは社員の方がみんな笑顔で接してくれて、安心感がありました。給料はあまり気にしません。1回就職したら、定年まで働きたいですね。

**下館** 私やはり社内の雰囲気が一番大事かなと思っています。仕事で何かミスしても、「大丈夫だよ」と温かく言ってもらえるような雰囲気があるってほしいです。

先日、校内で合同企業説明会があり、合計で12社の説明を聞く機会がありました。興味を持った企業については、社員の方が働いている様子を実際に見てみたいと思いました。

**中島** 企業の立場からお話すると、



下館 美月さん  
経理・事務学科2年

それだけ世の中に必要とされているということだと思えます。現在モンゴルに会社を設立していて、おそらく来年はインドネシアにも設立することになります。1円でも1ルピアでも売り上げを上げる仕組みを作り続けること、こんなこと、うちでしかやっていないよねというようなことをガンガン仕掛けていきたいと思っています。

—中島代表より、最後にお二人に一言お願いします。

**中島** 仕事上のストレスというのはほとんどが人との関わりから生じるものだと思いますが、それを解消するのも結局、人との関わりなんじゃないかと思えます。いろんな人とつながることで、広い世界を見てください。応援しています。



北海道ボラコン(株)  
代表取締役 中島 康成氏

企業概要 1973年創業。コンクリート等、浸透用製品・集水用製品の製造販売、浸透用施設・集水用施設の設計などを手掛ける。本社のほか、帯広営業所、関東事務所、栗山工場を有する。  
URL: https://poracon.jp/  
住所: 札幌市中央区南4条西6丁目8 晴ればれビル7階

社員には人間力で勝負するようにと伝えています。例えば、あいさつは、人間ができる最も簡単であり難しくもあるクリエーティブな行動だと思っています。笑顔であつても状況によってその度合いも違います。いつもスタンプで押したような同じ笑顔ではな



ポーラスくん

く、その場にふさわしい笑顔ができるのが人間の素晴らしいところだと思います。世の中いろんなことがありますが、悪いことがあっても寄り添ってあげられる会社でありたいと思っています。

会社は社員の人生や命の一部を預かっている社員と一緒に会社も成長していく

**中島** 私は、社員がいつ当社を卒業してもおかしくないと思いつながら仕事をお預かりしている身ですので、「社員が少しでも成長してもらえよう」に、会社も成長するから「まだ完璧ではないかもしれないけれど、そういう環境を少しずつ整えていくから」という思いを持って取り組んでいます。社員が退職するにしても、当社で働いている間は、少しでもそこで成長してほしいと思っています。

ビジネスモデルを意識すればいい就職先に巡り合える

—佐藤さんと下館さんから、中島代表に質問はありますか。

**下館** 就職活動でのコツや意識すべきことを教えてください。



社会保険労務士法人MIKATA 代表社員 本間 あづみ氏



### 休日の過ごし方

パーソナルトレーニングジムとバドミントンのサークルに通っています。バドミントンは中学・高校での部活以来でしたが、子育てを終えて30年ぶりに再開しました。また、動物や自然が好きで、動物園に行ったり野山を散歩したりしています。

ほんま あづみ  
千葉県出身。1994年、北海道武蔵女子短期大学卒業後、住友生命保険(相)に入社。2002年、同社を退社後、本間社会保険労務士事務所を開業。2014年、ワーク&ライフインテグレーション(株)を設立。2022年、本間社会保険労務士事務所を法人化して社会保険労務士法人MIKATAを設立。

### Information

住 札幌市中央区北4条西17丁目1-10 グリーンヒルズ2階  
TEL 011-616-8177 社 12名 WEB <https://honma-office.jp/>

### 多様なチームワークで「人」が輝く企業を支える

本間代表は、短大を卒業後、大手生命保険会社に入社し、働きながら社会保険労務士の資格を取得。2002年に退社し、本間社会保険労務士事務所を開業した。

「新しいことに挑戦してみたいという思いで、実績も経験もなかったのですが、29歳の時に開業しました。知り合いの会社を間借りして、机ひとつで始めた感じです」

地道に営業を重ねて、徐々に顧客と扱う案件を拡大していった。2014年にはワーク&ライフインテグレーション(株)を設立し、2022年には社労士事務所を法人化して社会保険労務士法人MIKATAを設立した。

同社の業務は、労務相談、労務監査、就業規則、ハラスメント対策、ハラスメント外部相談窓口、両立支援、セミナー・研修など携わる領域が幅広い。

### Key Point

## ライフステージの課題と向き合える働き方を実践してノウハウを提供

「当社では、一般的な社労士業務に加え、両立支援コンサルティングにも力を入れており、育児や介護、傷病といったライフステージの課題と向き合いながら働き続けることを自分たちが実践し、そのノウハウをお客さまに提供しています。人材不足が社会課題となり、フレックスやテレワークを導入し、柔軟に働ける環境づくりを重要視する企業が増える中、その運用や労務

管理に関するご依頼が増えています」

現在は本間代表や副代表を含む社労士4名、総勢12名の女性スタッフが所属し、子育てや親の介護、子どもの不登校、自身の傷病など、それぞれがさまざまな事情を抱えながら働いているという。

「短時間正社員が多く、制限なくフルタイムで働ける状況ではないため、限られた時間の中でお客さまの都合と自分の都合を調整し、タイムマネジメントをしながら効率的に仕事を進めています」

フレックスやテレワークを導入する社内体制は、優れた人材の採用にもつながっていると本間代表は言う。

「北海道では女性の就業率が少しづつ上がってきてはいますが、非正規雇用の割合が非常に高いです。それは育児や介護で働く時間が制限され、正規雇用で働けない方が多いからです。札幌には潜在労働力といえる優秀な方がたくさんいらっしゃいますので、個々の事情があっても働ける生き方を実現できる環境をつくっていきたいですね」

### 社労士の意義は現代社会の課題解決に貢献できること

同社は「人」を大切にしている経営者を目指し、経営者・従業員・地域社会にとって「三方良し」を実現する働きがいのある職場づくりを進め、法人名のMIKATAは「三方」に由来する。

「お客さまに対して誠実であることはもちろん、社労士は企業・経営者の味方であると同時に労働者の味方でもあり、どうしたらお互いがウィンウィンの関係になれるか模索するのが社労士の役割だと思っています。働く人が自分の個性や能力を生かしながら、ライフステージに応じて働き方を選択できる、そんな職場環境を整備していくのが社労士の仕事ですね」

同社が手掛ける社労士案件は、最近ではどのような傾向があるのだろうか。

「労働契約法が制定されてから、就業規則の重要性が非常に高まっています。何かトラブルが起きたとき足元をすくわれないうちに、就業規則整備に関する業務が増えています。また、最近多いのはIPOやM&Aに伴う労務デューデリジェンスに関する案件です。さらに、ハラスメント関連の法律が次々と施行され、パワーハラセ

クハラ・カスハラなど、ハラスメントに関する相談はもちろん、予防に向けたコンサルティングや社内研修のご依頼も多くなっています」

健全な企業経営や働く人の権利保護という観点からも、社労士に求められる役割は大きい。本間代表は、現代社会における社労士の意義をこう語る。

「人材不足が加速していることもあり、昭和の時代の考え方は終焉を迎えています。人的資本経営と言われるように働く人を中心に据えて物事を考えていく時代になり、社労士はさまざまな課題解決に貢献できると思います」

多様で柔軟な働き方を整備し、働きがいのある職場づくりに努める本間代表。経営者として大切にしていることを伺った。

「当社には勤続の長い方が非常に多く、「MIKATA」で働いて本当に良かったと思えるようにしたい。会社としてはお客さまに誠実に向き合いたい、人材不足や女性活躍という地域課題にも貢献したい。そして何より共に働く仲間が仕事以外の生活の質も担保しながら、仕事か家庭かの選択に迫られることなく、人生を楽しんでいただきたいです。一人一人が充実した人生を謳歌する、そんなチームにしていきたいですね」



社会保険労務士法人MIKATA 職員

# 第39期 新議員紹介

令和7年11月より、新たに札幌商工会議所の議員に就任された方々をご紹介します。会社の強みや今後の議員活動への意気込みをお聞きました。



代表取締役  
後藤 栄二郎氏

## 世界の生産地と札幌の日常を結び 街の豊かさと未来を支える経営を

当社は、札幌市内で利用シーンに合わせた複数の店舗を展開し、スペシャルティコーヒーの魅力を発信しています。また、世界各地の生産地に足を運び、自ら買い付けも行っており、気候変動が深刻化する中で、高品質な豆を適正な価格で取引することの重要性を改めて感じています。当社の事業は単なる豆の販売ではありません。買い付けたコーヒーの背景や魅力を、お客さま一人一人の好みに寄り添いながら、専門知識を持つスタッフが対話を通じてお届けしています。

6月にはイオンモール内への初出店も控えており、より多くの方の日常に当社のコーヒーをお届けできるようになります。私たちは、全ての店を同じ形態で展開するのではなく、それぞれの立地やお客さまの過ごし方に合わせて、カフェ形態の店舗のほか、テイクアウト専門店など、店ごとの在り方を考えてきました。そして、コーヒーとは仕入れた豆が半年以上先に店頭に並ぶ世界だからこそ、目の変化だけでなく、長く続けられる経営を大切にしています。世界が変化し続ける中で、時代や環境に応じて柔軟に進化しながら、これからも店づくりと経営に真剣に向き合っていきます。

このたび、議員として活動するにあたり、カフェや花屋など、街の豊かさを根本から支える人たちの声を、街づくりの政策に反映させていきたいと考えています。また、商工会議所という組織を通じて、他業種の経営者の皆さまから得た知見を深め、それを飲食業界の経営基盤の強化にも生かしていきたいと考えています。カフェを単なる飲食の場ではなく、地域の人々がつながる公共的なコミュニティの場として捉え直し、札幌をより豊かで活気ある街にしたいために尽力してまいります。

## 丸美珈琲 有限会社

札幌市中央区南15条西5丁目3-10  
TEL | 011-211-5093  
URL | <https://www.marumi-coffee.com/>

## 補助金・助成金情報

### 飲食業労働生産性向上支援補助金

- 飲食店事業者を対象にロボットやITシステム等の導入による省力化投資を支援
- 上限額：100～500万円/3領域（調理・接客・店舗管理）
- 補助率：定額（10/10）
- 対象経費：飲食店における自動化・省力化の取り組み等
- 公募期間：～2026年5月29日（金）



### 道環境・エネルギー産業総合支援事業補助金

- 道内事業者（法人、NPO等）を対象に次世代エネルギーや資源循環産業における技術開発や事業化を支援
- 上限額：300万円または1,000万円（申請分野により異なる）
- 補助率：2/3以内
- 対象経費：技術や製品、サービスの開発・実証の経費等
- 公募期間：～2026年5月29日（金）



### 札幌市先端設備等導入促進補助金

- 市内中小企業者を対象に労働生産性を向上させる先端設備等の導入に係る経費を補助
- 上限額：500万円
- 補助率：20%
- 対象経費：機械装置、測定工具および検査工具、器具備品、建物附属設備、ソフトウェア ※ただし1基、1台あたり160万円以上の設備とする
- 公募期間：～2026年11月30日（月）



## 純正インク・トナー他 高価買取します



### 期限切れ・使用済み・少量も対応

注)使用済みはプリントヘッド一体型(キヤノンBCシリーズ)のみ

プリンター、PC、その他も買取いたします。  
※PCIは情報処理技術者による専門ソフトでのデータ消去。  
現場での物理破壊サービス(有料)等も賜ります。

各種互換インク、互換トナー、純正インク等も好評販売中です。

多くの会社様、医療機関様、店舗様等からご愛用いただいております。

お気軽にお問合せください。

ノースオリエンタル商事株式会社  
担当:山本 TEL:09092313227  
yamamoto@northoriental.com



職場仲間でご参加のみなさまへ

7月12日(日)開催!! 雨天決行

北ガスグループ

# リレ-マソン in プレミストドーム 2026

コースは1周2km! チームで「たすき」をつないで「団結力」アップ!!

参加企業  
募集中!!

## 企業特典プランのご案内

会社のPRに! レクリエーション・福利厚生に!

料金: 99,000円(税込) → 札幌商工会議所 会員価格: 88,000円(税込)

「企業特典プラン」  
「企業特典プランDX」  
あわせて  
限定20チーム!  
先着順です!  
お早めに!!

1 1チーム参加権!

フルマラソン (42.195km) 5時間マラソン

※1チーム21名までです。  
※お申し込み後のチームメンバーの増減は自由です。

2 荷物置き場・応援席の確保が楽に!

スタンド席に「企業の部」専用エリアをご用意!  
また、休憩所として専用ラウンジをご利用いただけます。

※指定席ではありません。専用エリア内では譲り合ってお使いください。  
※1社につき、21名分の専用エリア・ラウンジ入場パスをご用意いたします。(応援者含む)  
追加をご希望の方は事前に運営事務局へ申請の上、当日アリーナ内の総合案内でお受け取りください。



3 参加賞 (オリジナルタオル)をプレゼント!  
●1チーム21枚お渡しいたします。  
※画像は昨年のデザインです。

4 当日、参加者・来場者に配布する会場案内図に社名を記載します!  
※記載サイズは変更になる場合がございます。  
※会場案内図は20,000部製作予定です。



5 申込締切後、当大会WEBサイトに「企業の部」参加企業として社名を記載します!  
※リンク設定はございません。



6 当日、ドリンクをご提供!  
●飲料水500mlペットボトルを1ケース(24本)をご用意いたします。

※7・8については、実施の有無をそれぞれお選びいただけます。

7 当日、会場内にパンフレットまたはチラシを設置します!  
※サイズは最大A4サイズ(W210×H297mm)まで、部数は500部までとさせていただきます。



8 ジンギスカンコーナーの利用予約!

●企業特典プランでお申し込みいただいたチームのみ、特別に予約が可能です。  
●お席のみのご予約となります。  
●お席の利用可能時間帯は14:30～16:00です。  
※5時間マラソン参加の場合でも、お席の利用可能時間帯は同一となります。



CM放映権がプラスに!

NEW

## 企業特典プランDX

料金: 154,000円(税込) → 札幌商工会議所 会員価格: 143,000円(税込)



上記特典に加えて  
ビジョンでのCM放映権  
(15秒1回)が追加されます



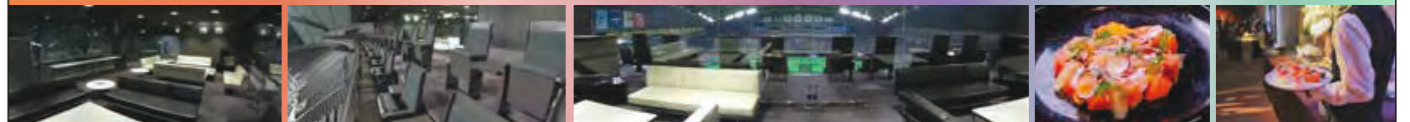
貴賓室でピュッフェが楽しめる!

限定1社

NEW

## 貴賓室貸し切りプラン

料金: 550,000円(税込)



お申し込み・お問い合わせは、イベントWEBサイトをご確認ください

企業特典プラン申込締切 5月29日(金)

リレ-マソン プレミストドーム 検索



※画像は全てイメージです。

【お問い合わせ】札幌商工会議所 会員組織部 会員サービス課 TEL: 011-231-1318

わが社の  
注目株

梨湖フーズ株式会社

徳寿白石店 辻 廉太郎 さん

札幌市出身。北翔大学卒業。令和元年入社。趣味はバスケットボールやスノーボード、映画観賞。休日はよく旅行に出掛ける。

【会社概要】  
昭和54年、東区栄町に徳寿の1号店「焼肉亭 北二」を開店。経営理念の「一人ひとりの接点を構築し、食の幸福を追求する」を掲げる。現在24店舗を展開し、関連会社では農場およびファームレストランを経営する。

【所在地】札幌市豊平区豊平4条12丁目1番1号  
TEL 011-821-6100



「おいしい」の一言を聞けるうれしきは格別！  
調理技術を磨き、店舗運営ができる料理人を目指す

入社からこれまで経験してきた業務、現在の担当業務について教えてください。

令和元年にアルバイトとして入社し、徳寿平岡店に5年間勤務しました。令和6年より徳寿白石店で正社員として勤務しています。主に食材の仕込みと調理、アルバイトの面接、備品や食材の発注、中学生の職業体験や専門学校生の実習への対応などを経験してきました。

現在は、精肉、内臓類のカットやスライスに加え、厨房スタッフの育成と教育を中心に担当しています。肉のカット業務は、皮や筋、余分な脂肪を取り除きつつ、肉の種類に合わせて切り込み方や形、大きさや厚さを変えてカットするものです。

入社からのきつかけを教えてください。おいしい食事には人を幸せにする力があると考えています。焼肉店には、お祝いごとやご褒美の機会に食べに行くことが多く、特別な時間を彩る場面であると思います。お客さまにうれしい食事を通じて幸せな時間を提供したいという思いから、この会社を志望しました。

貴社の取り組みについて教えてください。

現在当社は店舗数の拡大に伴い、セントラルキッチン規模を上げ、店舗のオペレーションの効率と品質の安定を図っていく方針です。

また、会社の成長戦略として、新たな店舗展開も引き続き進めていく予定です。将来的な売り上げ目標の達成のためには、現在からさらに店舗数を増やしていく必要があります。新規出店は重要なプロジェクトの一つとなっています。



辻さんと櫻井料理長

働き始めてから新たに気付いたこと、感じたことはありませんか。

食事を提供することには大きな責任があると感じました。特に衛生管理は安心して食事を楽しんでいただくための基本であり、そこを徹底することの重要性を学びました。また、料理はただ作るのではなく、お客さまに喜んでいただきたいという思いを込めて作ることが大切だと気付きました。

仕事でやりがいを感じるのはどのような時ですか。

肉のカットやスライスの作業をする時です。食事はまず目で楽しむものだと思いますので、見た瞬間に「おいしそう！」と感心していただけるようなきれいなカットを心掛けています。見た目が良くても、部位によっては厚いと固く感じたりもするので、切り込みの深さや細かさ、薄さを部位ごとに考えてカットするように意識しています。

仕事をする上で心掛けていることを教えてください。

常にプロとしての意識を持つことです。お客さまに提供する料理は一

皿一皿が大切な商品なので、衛生面や仕上がりに責任を持って取り組んでいます。また、同時に楽しく働きたいという姿勢も忘れないようにしています。アルバイトスタッフとも意識してコミュニケーションを取り、笑顔で明るく働ける雰囲気づくりを心掛けています。

自身のキャリアアップにつながる教育制度があれば教えてください。

技術研修です。調理の基本を改めて学ぶことができ、これまで気付かなかった細やかな技術について知ることができました。研修で学んだことを日々の仕事に取り入れながら、おいしい料理を提供できるよう成長していきたいです。

今後、新たに挑戦したいことはありますか。

これからは計数管理にも挑戦し、将来的には料理長を目指したいと考えています。料理の技術を磨くことはもちろんですが、売り上げや原価といった店舗全体の運営に関われる料理人になりたいと思っています。

この仕事を目指している人に向けて

メッセージをお願いします。

飲食業は決して楽な仕事ではありませんが、その分お客さまの「おいしい」という一言を聞いた時のうれしさは格別です。調理技術が上達し、日々成長を感じられる仕事だと思います。食えることが好きな人、人に喜んでもらうのが好きな人にはぜひ挑戦してほしいと思います。

料理長 櫻井 豊志氏インタビュー

辻さんの仕事ぶりや今後期待することを教えてください。

辻さんは現在の職場に異動して約1年半が経過していますが、周囲のスタッフ、特にアルバイトスタッフからの信頼が厚く、日頃から慕われている存在です。現場においては、スタッフとの信頼関係がすでに構築されており、チームの中心となって動ける人材です。

仕事への姿勢も安定しており、これまでの働きぶりを見ても将来性のある社員です。今後は、一担当者としてだけではなく、私の代わりとなって現場を任せられるような人材へと成長してくれることを期待しています。



熊倉修一（元大阪経済大学経済学部教授）

日本銀行に32年間勤務し、日本経済の動向分析や金融機関の経営状況の調査業務などに従事。1996年から3年間、札幌支店次長として道内金融機関の経営安定化に努める。2009年日銀退職後は大阪経済大学経済学部にて金融政策論を講じる。

## 北海道経済の変貌と金融機関

### 脆弱な北海道の産業基盤

少子高齢化、エネルギー源確保の難化、異常気象、混乱する国際情勢など、わが国の社会を取り巻く状況は厳しく、これからの経済活動の行方も不透明です。その中において、北海道の産業界はさらに難しい状況に置かれています。

北海道の経済は、総生産こそ全国第8位の規模を誇りますが、農林水産業などのウエートが高く、逆に製造業のウエートが低いのが特徴です。製造業の中では土地柄を反映して食料品、紙・パルプなどが中心で、電気・機械・化学などのウエートは高くありません。

北海道の経済界は長らく、公共投資の導入に加えて製造業企業の誘致を目指してきましたが、十分な水準に達したとは言えません。

こうした産業構造が続いたことから道内企業の資本蓄積は総じて薄く、さらに道民一人当たりの所得も289万円（2022年度）と全国第25位、第1位東京都の半分弱のレベルにとどまっています。

### 転換点に差し掛かる北海道の産業

もともと、こうした経営環境の下にあっても、近年では高付加価値の生産や営業を展開する企業の動きが目立つようになり、産業構造変貌の

# 第三回 札幌をどり

令和八年

十一月七日(土)



会場：札幌市教育文化会館大ホール  
一部 十一時三十分開演  
二部 十五時三十分開演

チケット取扱  
教育文化会館プレイガイド  
道新プレイガイド  
ファミリーマート

名古屋の芸者衆がやってくる！  
特別ゲスト

## 名妓連組合

チケット6月販売開始予定

事務局：札幌商工会議所 産業振興部 国際・観光課 TEL:011-231-1330

さっぽろ芸妓育成振興会  
新規会員募集中

MAIL:intl@sapporo-cci.or.jp

兆しが見えがわれます。

まず目を引くのが観光面です。北海道の自然を目指す海外観光客の来道が増え、各地のリゾート施設、ホテル、旅館などが活況を呈しています。札幌でも、このインバウンド需要の受け皿となるホテル、マンションなどの建設が続いています。

さらに、デジタル関連産業の興隆も注目されます。かねてから札幌を中心にIT関係のベンチャー企業が興っていました。近年ではアニメ、ゲームなどの分野への広がりも目立ちます。

また新千歳空港周辺では、最先端半導体の量産を狙うRapids(株)を中心にデジタル関連工場やデータセンターなどが建設されており、大きな期待を集めています。十勝、石狩管内などでの宇宙関連企業の立ち上がりも目を引きます。

かつての重厚長大産業の誘致とは異なり、人工知能(AI)などデジタル技術を駆使する企業経営のトランスフォーメーション(DX)が世界で盛り上がる中で、その興隆拠点道内に族生することは、必要とされる知的人材の蟄集とも相まって、産業構造の転換につながるものと期待されます。

### 高まる金融機関への期待

前述のように活況を呈する産業分野は、今のところ道外企業や海外か

らの投資に支えられており、道内企業が活況の成果の多くを享受しているわけではありません。

しかし、物価高騰、人手不足といった逆境の下で道内企業が構造変化の利益を確保するには、デジタル技術による生産性向上は避けられません。そして、それに要する少なからぬ資金は道内金融機関が支えることになるでしょう。

支える金融機関側にとっても、膨大な情報を踏まえて取引先企業の成長性を迅速かつ的確に判断するには、デジタル技術を駆使した総合的なリスク管理システムが不可欠です。とりわけ営業範囲が広い道内金融機関では、DXによる金融・決済サービスの高度化は重要な経営目標となります。

長きにわたる超緩和政策が転換されつつある今、金利の引き上げに伴う増収・増益を狙って取引伸張を進める金融機関が増えてくるでしょう。

それに伴い、新たな経営環境の下で発展を目指す道内企業に対して、旧拓銀の轍を踏むことなくリスク管理を徹底しつつ、所要の資金を適切に供給していく、地域金融機関が果たす役割への期待は一段と大きくなっていきます。



著者Profile  
**公認会計士・税理士 寺田 昌人**  
 KPMGセンチュリー監査法人、(株)KPMG FASにて幅広い経験を積み重ね、平成24年9月に事務所を開設。経営アドバイス、M&A・組織再編、事業再生および事業承継等のコンサルティング業務を中心に相談に応じている。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

# 経営改善のための第1歩： 自社の損益分岐点を知りましょう！

**Q** 自社の損益分岐点売上高を知りたいのですが、どのように計算すればいいのですか？

**A** 損益分岐点売上高とは、「いくら売れば赤字にならないか」という最低限の売上高を意味します。経営において、売上を追求することは重要ですが、それ以上に「いくらからが利益なのか」を把握していないといけません。売上を追い求めるあまり、安値受注をしすぎると、気づかぬうちに「売り上げは増えたけど赤字」という状態に陥るリスクがあります。現状の自分の会社の損益分岐点を把握することで、根拠のある売上目標の設定や、固定費削減の効果測定が可能になります。

**Q** 計算を始める前に、どのような準備が必要ですか？

**A** まずは、損益計算書を準備し、売上原価や販売費および一般管理費の各費目を変動費と固定費に分類してください(＝固定分解)。変動費とは、売上に連動して増減する費用であり、固定費とは、売上の有無に関係なく発生する経費を意味します。

**Q** 原価や費用の固定分解ができれば、次はどう進めるのですか？

**A** 固定費の例…地代家賃、役員報酬・人件費、リース料、減価償却費、広告宣伝費など  
 変動費の例…仕入原価、原材料費、外注費、販売手数料、運賃など  
 固定費の例…固定費が300万円、限界利益率が60%の場合、300万円÷0.6＝500万円。つまり、500万円の売上ではじめて利益がプラスマイナスゼロになります。

**Q** 自社の限界利益を求めましょうか？

**A** う。限界利益とは、売上高から変動費だけを引いた利益のことです。これは、その商品やサービスが「稼ぐ力」を直接的に表します。この限界利益が、会社を維持するための固定費をどれだけ賄えるかを計算するのが、この分析の肝となります。

**Q** これで自社の損益分岐点を算出することができるのですか？

**A** はい。具体的には、以下の3つのステップで算出します。  
 ステップ1…限界利益率を求めます  
 売上高に対して、限界利益がどのくらいの割合であるかを計算します。  
 計算式…限界利益率＝限界利益÷売上高×100

例えば、売上100万円、変動費40万円の場合、限界利益は60万円となり、限界利益率は60%となります。  
 ステップ2…損益分岐点を求める  
 利益がゼロ(損失もゼロ)になる売上高を求めます。  
 計算式…損益分岐点売上高＝固定費÷限界利益率  
 例えば、固定費が300万円、限界利益率が60%の場合、300万円÷0.6＝500万円。つまり、500万円の売上ではじめて利益がプラスマイナスゼロになります。

**Q** 「損益分岐点比率」を確認する

現在の売上に対して、損益分岐点ほどの程度乖離しているかを確認します。  
 計算式…損益分岐点比率＝損益分岐点売上高÷現在の売上高×100  
 この数値が低いほど、売上が減少しても赤字になりにくい「安全な経営状態」といえます。一般的には、80%以下を目指すのが理想です。

**Q** では、損益分岐点を下げるには、どうすればいいですか？

**A** 主に3つのアプローチがあります。  
 ①固定費の削減…家賃の交渉や、業務効率化による人件費(残業代)の抑制など。これが最も直接的に分岐点を引き下げます。  
 ②変動費率の低減…仕入価格の交渉や歩留まりの改善。これにより限界利益率が上がり、少ない売上でも固定費を賄えるようになります。  
 ③販売単価のアップ…付加価値を高めて単価を上げることで、限界利益率を向上させます。

考え方の基本は、いかに限界利益率を上げるか、いかに固定費を削減するかという方向性で改善策を検討することです。経営は流動的ですので、日々の経営判断が、自社の損益分岐点へどのような影響を及ぼすのかを強く意識することが重要となります。

**Q** 後継者不足を理由に、外部の方への事業承継を検討しています。調べる時、事業承継に関する契約書に「表明保証」というフレーズがよく使われていますが、どのような意味でしょうか？

**A** 「表明保証」とは、契約の一方当事者が相手方に対し、ある時点(通常は契約締結時と実行時の双方を含むことが多いです)において、自社に関する財務、法務、事業内容などの事実が「真実かつ正確であること」を記述し、保証するものとなります。  
 具体的には、「計算書類は適正に作成されている」「あるとか、「法令違反や隠れた債務はない」「重要な取引先との関係は良好である」等、帳簿等の表面に現れ難い項目が「表明保証」の対象に含まれることが一般的です。中小企業の承継では、買手側が対象会社の内部状況を完全に把握することが難しいため、売手によるこの保証を前提に買取価格が決定されることとなります。  
**Q** もし表明保証した内容に「嘘」や「間違い」があった場合、どのようなリスクが生じますか？  
**A** 万が一、保証した内容が事実と異なっていた場合、売手は「表明保証違反」として、買手から損害賠償を請求されたり、契約を解除されたりするリスクを負います。  
 例えば、「従業員代を含めた賃金は全て精算済み」と表明保証したにもかかわらず、買取後に多額の未払い従業員代が発覚した場合、売手は買手に対し、その支払額相当を賠償することに追い込まれます。また、悪質な隠蔽とみなされれば、買取金額の返還だけでなく、企業の信用毀損に対する賠償も求められ、ハッピーリタイアのはずが法的紛争に巻き込まれることになりかねません。  
**Q** 意図的に隠したわけではないにもかかわらず、「知らなかった不備」についても責任を問われるのでしょうか？  
**A** 過失の有無にかかわらず責任を問われるのが一般的です。ただし、契約交渉において「売手の知る限りにおいて(知る限り条項)」という限定をつけることができれば、「売手が知り得た限り」との文言の場合との比較において、責任範囲を限定することが可能となります。ただし、買手側もリスクを警戒するため、どの範囲まで責任範囲を限定できるのかは交渉の焦点となります。

**Q** 「表明保証」について、どのようなことに気をつけなければいいですか？  
**A** 事業承継を含むM&Aでは契約書に印鑑を押し終わり、

となるわけではありません。経営者が引退後の資産を守り、従業員の雇用を確実に継続させるためには、①「デューデリジェンス(資産査定)」への誠実な対応と、②平時からのコンプライアンスの遵守が肝要となります。  
 不都合な事実(訴訟リスクや労務問題)を隠すことは、後に表明保証違反として自分に跳ね返ってきます。むしろ、問題をあらかじめ開示(ディスクロージャー)し、それを踏まえた価格交渉を行う方が、事後の法的リスクを抑えることができます。また、「いつか会社を譲る」と考えているのであれば、「いつか」に備えて、未払い従業員代の解消、契約書の整理、公私混同の排除といった「企業の磨き上げ」を行っておく必要があります。法的にクリーンな会社ほど、表明保証のハードルは下がります。結果として高い売却価格につながる「最後の大事な仕事」です。法務・財務の専門家を早期に活用し、リスクをコントロールすることをお勧めします。

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

# 表明保証の実務

**Q** 後継者不足を理由に、外部の方への事業承継を検討しています。調べる時、事業承継に関する契約書に「表明保証」というフレーズがよく使われていますが、どのような意味でしょうか？

**A** 「表明保証」とは、契約の一方当事者が相手方に対し、ある時点(通常は契約締結時と実行時の双方を含むことが多いです)において、自社に関する財務、法務、事業内容などの事実が「真実かつ正確であること」を記述し、保証するものとなります。  
 具体的には、「計算書類は適正に作成されている」「あるとか、「法令違反や隠れた債務はない」「重要な取引先との関係は良好である」等、帳簿等の表面に現れ難い項目が「表明保証」の対象に含まれることが一般的です。中小企業の承継では、買手側が対象会社の内部状況を完全に把握することが難しいため、売手によるこの保証を前提に買取価格が決定されることとなります。  
**Q** もし表明保証した内容に「嘘」や「間違い」があった場合、どのようなリスクが生じますか？  
**A** 万が一、保証した内容が事実と異なっていた場合、売手は「表明保証違反」として、買手から損害賠償を請求されたり、契約を解除されたりするリスクを負います。  
 例えば、「従業員代を含めた賃金は全て精算済み」と表明保証したにもかかわらず、買取後に多額の未払い従業員代が発覚した場合、売手は買手に対し、その支払額相当を賠償することに追い込まれます。また、悪質な隠蔽とみなされれば、買取金額の返還だけでなく、企業の信用毀損に対する賠償も求められ、ハッピーリタイアのはずが法的紛争に巻き込まれることになりかねません。  
**Q** 意図的に隠したわけではないにもかかわらず、「知らなかった不備」についても責任を問われるのでしょうか？  
**A** 過失の有無にかかわらず責任を問われるのが一般的です。ただし、契約交渉において「売手の知る限りにおいて(知る限り条項)」という限定をつけることができれば、「売手が知り得た限り」との文言の場合との比較において、責任範囲を限定することが可能となります。ただし、買手側もリスクを警戒するため、どの範囲まで責任範囲を限定できるのかは交渉の焦点となります。

**Q** 「表明保証」について、どのようなことに気をつけなければいいですか？  
**A** 事業承継を含むM&Aでは契約書に印鑑を押し終わり、

となるわけではありません。経営者が引退後の資産を守り、従業員の雇用を確実に継続させるためには、①「デューデリジェンス(資産査定)」への誠実な対応と、②平時からのコンプライアンスの遵守が肝要となります。  
 不都合な事実(訴訟リスクや労務問題)を隠すことは、後に表明保証違反として自分に跳ね返ってきます。むしろ、問題をあらかじめ開示(ディスクロージャー)し、それを踏まえた価格交渉を行う方が、事後の法的リスクを抑えることができます。また、「いつか会社を譲る」と考えているのであれば、「いつか」に備えて、未払い従業員代の解消、契約書の整理、公私混同の排除といった「企業の磨き上げ」を行っておく必要があります。法的にクリーンな会社ほど、表明保証のハードルは下がります。結果として高い売却価格につながる「最後の大事な仕事」です。法務・財務の専門家を早期に活用し、リスクをコントロールすることをお勧めします。

**Q** 後継者不足を理由に、外部の方への事業承継を検討しています。調べる時、事業承継に関する契約書に「表明保証」というフレーズがよく使われていますが、どのような意味でしょうか？

**A** 「表明保証」とは、契約の一方当事者が相手方に対し、ある時点(通常は契約締結時と実行時の双方を含むことが多いです)において、自社に関する財務、法務、事業内容などの事実が「真実かつ正確であること」を記述し、保証するものとなります。  
 具体的には、「計算書類は適正に作成されている」「あるとか、「法令違反や隠れた債務はない」「重要な取引先との関係は良好である」等、帳簿等の表面に現れ難い項目が「表明保証」の対象に含まれることが一般的です。中小企業の承継では、買手側が対象会社の内部状況を完全に把握することが難しいため、売手によるこの保証を前提に買取価格が決定されることとなります。  
**Q** もし表明保証した内容に「嘘」や「間違い」があった場合、どのようなリスクが生じますか？  
**A** 万が一、保証した内容が事実と異なっていた場合、売手は「表明保証違反」として、買手から損害賠償を請求されたり、契約を解除されたりするリスクを負います。  
 例えば、「従業員代を含めた賃金は全て精算済み」と表明保証したにもかかわらず、買取後に多額の未払い従業員代が発覚した場合、売手は買手に対し、その支払額相当を賠償することに追い込まれます。また、悪質な隠蔽とみなされれば、買取金額の返還だけでなく、企業の信用毀損に対する賠償も求められ、ハッピーリタイアのはずが法的紛争に巻き込まれることになりかねません。  
**Q** 意図的に隠したわけではないにもかかわらず、「知らなかった不備」についても責任を問われるのでしょうか？  
**A** 過失の有無にかかわらず責任を問われるのが一般的です。ただし、契約交渉において「売手の知る限りにおいて(知る限り条項)」という限定をつけることができれば、「売手が知り得た限り」との文言の場合との比較において、責任範囲を限定することが可能となります。ただし、買手側もリスクを警戒するため、どの範囲まで責任範囲を限定できるのかは交渉の焦点となります。

# 札幌商工会議所 創立120周年 会員親睦チャリティゴルフ大会

札幌商創立110周年を記念し整備した「小金湯さくらの森」の活用促進を目的としたチャリティイベントです



令和8年 8月24日[月]

午前7時30分頃より順次スタート

札幌リージェントゴルフ倶楽部 旧コース  
北広島市島松641 ☎011-377-3111

- 参加対象：札幌商工会議所 会員企業（経営者・従業員）
- 定員：30組120名
- 参加費：メンバー 13,000円、ビジター 17,000円  
※カート付き  
プレー代・ロッカー代・昼食代・チャリティ寄付金・参加費等込み。  
※茶屋等ご利用の場合は別途料金がかかります。
- 賞：優勝・準優勝・ベストスコア賞・ドラゴン賞・ニアピン賞  
※表彰式は実施いたしません。後日賞品の発送をもって発表に代えさせていただきます。

- 参加申し込み  
二次元コード、または下記URLから。  
[https://www.sapporo-cci.or.jp/web/events/details/post\\_422.html](https://www.sapporo-cci.or.jp/web/events/details/post_422.html)
- 申し込み締切：7月10日[金]  
※定員に達し次第、締切とさせていただきます。
- お問い合わせ  
札幌商工会議所 会員組織部 会員組織課  
☎011-231-1317

- 競技方式：ダブルペリア方式（トリプルカット、同ネットは、①ハンディ上位 ②年齢上位）  
※当日の組み合わせは、事務局にご一任願います。
- 開催1~2週間前を目安に組み合わせ表をお送りいたします。
- コースクローズドの場合、大会を中止し、その場合のみ参加料をご返金いたします。



## — Members Voice — vol.9 会員企業の声

会員企業の方々に、  
札幌商工会議所についてお聞きしました



株式会社 健康の宝（レイス治療院 札幌南）  
代表取締役 大越 孝郎 氏

**医療保険適用の訪問マッサージで一人一人の健康を支える**  
医師の同意により、医療保険が適用される訪問マッサージを行っています。主に体が不自由な高齢の方や障がいのある方にご利用いただいております。ご自宅や施設に国家資格を持つスタッフが伺って、身体機能の維持・改善を目的とした施術を提供しています。リラクゼーション目的とは異なり、関節をほぐして可動域を広げるなど、日常生活に必要な動きを少しずつ取り戻していくことを重視しているのが特長です。

私自身は、世界で最も古いインディアンヘッドマッサージの教育機関の日本校で取得した講師資格を生かして、保険適用外のセラピーを行うほか、セラピスト資格取得の講座を開催しています。また、転倒予防指導士として転倒予防に関する講座や、食同源、腸活とマッサージ、身体のおほなどをテーマにした講演・セミナー活動にも取り組んでいます。直接的なケアと予防啓発の両面から皆さまの健康を支えることを目指しています。

**今ある不調に向き合うだけでなく、その先の健康づくりや予防にも力を注ぐ**  
身体機能の向上に意識を向けていただければ、何歳からでも免疫力は上がり、身体は改善できると信じて

います。ご利用者さまが少しでも前向きに日々を過ごせるよう、一人一人に寄り添った対応を心がけています。

また、当院のスタッフ自身も健康であってほしいと思いい、福利厚生にも力を入れています。

**札幌商工会議所に入会してからどのようなサービスを利用したか。また、利用を通じてどのような効果を感じましたか。**  
セミナーや異業種交流会への参加です。経営者はどうしても孤独になりがちですが、札幌商工会議所には異業種の代表者の方々と出会う機会があり、自分一人では得られない学びや刺激をいただいています。実際に、事業承継のセミナーや異業種交流会を通じて新たなご縁が生まれ、協力関係や新しい取り組みにつながったこともあります。

最近では、AI活用など時代の変化に対応するための学びの場としても活用しています。

**今後取り組んでいきたいことや、伝えていきたいことを教えてください。**  
医者一家に育ちながら、西洋医学には関心が持てなかった私ですが、現在は東洋医学が目ざれていると感じています。これからは、外国の方にも日本のマッサージ、はり治療の素晴らしさを伝えたいと模索しています。

### 札幌商工会議所の これが役立ちました！

- 異業種交流会
- 各種セミナーへの参加

レイス治療院 札幌南  
住所：札幌市南区真駒内南町1丁目6-8  
TEL：011-596-0087  
MAIL：leis51@triton.ocn.ne.jp



今後も交流会やセミナーに積極的に参加し、皆さまとの出会いと学びを生かしながら、訪問医療マッサージの普及や転倒予防などの啓発に力を入れてまいります。

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

## 第29回

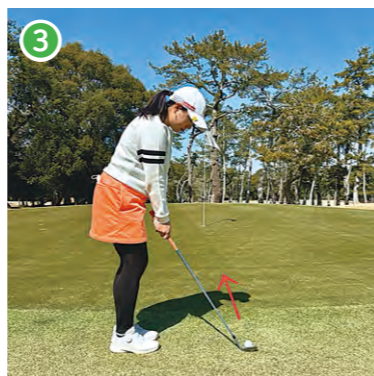
### 5月にスコアが伸びる人の共通点

春の陽気に包まれ、いよいよゴルフシーズンが本格的に始まる5月。ラウンドを回る機会も増え、ゴルフが一段と楽しくなる季節です。実はこの時期、スコアを伸ばしていく人と、少し足踏みしてしまう人に分かれるタイミングでもあります。その差は才能ではなく、「5月に何を整えているか」にあります。

気温が上がることでボールはよく飛び、グリーンも速くなります。距離感の見直しはもちろん大切ですが、特に差がつくのはグリーン周りです。芝が元気になり始める5月は、少しの打点のズレがミスにつながりやすく、アプローチの精度がそのままスコアに直結します。

レッスンでまずお伝えするのは、「構え」でミスの多くは防げるということです。

- ① スタンスはややオープンにし、体重は左足に6割を乗せます。
- ② ボール位置はスタンス中央よりボール1個分右に置きます。手元を目標側に出したハンドファーストの形をつくることで、クリーンヒットしやすくなります。
- ③ 打ち方は、手先で上げようとせず、胸と腕を一体にして振ることが大切です。振り幅は腰から腰までを基本にし、距離はスピードではなく振り幅で調整します。インパクトではフェース面を変えず、フォローは低く長く出すイメージです。ボールを無理に上げようとせず、クラブのロフトを信じて振ることが安定につながります。



この時期に多いミスは、芝に負けてダフるケースと、上げようとしてトップするケースです。どちらも体重が右に残ることや、手だけで打とうとすることが原因です。インパクトで左足にしっかり体重が乗っているかどうかを確認するだけでも、ミスは大きく減ります。

練習では、30ヤードの距離を決め、同じ振り幅で5球連続同じ場所に落とすことを目標にしてみてください。距離よりも「落としどころ」を意識することで、コースでの再現性が高まります。

5月はウェッジの距離を打ち直し、番手ごとのキャリーを確認することをおすすめします。調子が良い時ほど基本を見直すことで、その後のラウンドが安定していきます。

5月はただラウンドを重ねる月ではなく、夏に向けた土台をつくる大切な1カ月です。今年の5月が、皆さんにとって「伸びるきっかけ」になることを願っています。

## 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を管轄します。

札幌商工会議所

# 異業種交流会

販路  
拡大

情報  
交換

企業  
交流

## 商工会議所の企業交流会とは

企業間の交流・情報交換・販路拡大など、新たなビジネスにつながる“交流の場”を創出することを目的に、多種多様な形態で開催します。

自社の商品・製品・サービスのPRはもとより、さまざまな業種・業界の方々との交流を通じて、参加者同士の人脈拡大としてもご活用いただけます。

非会員の方や個人事業主の方もご参加いただけます。

### 2026年度 年間開催予定 … 計年6回

6月16日[火]・9月28日[月]・11月4日[水]  
12月18日[金]・2月10日[水]

ビアガーデン  
7月17日[金]

※各日程は予定です。変更となる場合がございます。

最新の情報は右記の二次元コードまたは札幌商工会議所のホームページから  
<https://www.sapporo-cci.or.jp/web/events/index.html>



## 2025年度 年間開催実績

第1回	6月23日[月]	●テーマ 1社1分間PR交流会	●参加者 40社40名
第2回	7月17日[木]	●テーマ ビアガーデン交流会	●参加者 50社51名
第3回	8月21日[木]	●テーマ セミナー × 交流会	●参加者 54社57名
第4回	10月15日[水]	●テーマ フリーランスマッチング交流会	●参加者 54社56名
第5回	12月8日[月]	●テーマ 1社1分間PR交流会	●参加者 45社51名
第6回	2月18日[水]	●テーマ グループワーク × 交流会	●参加者 47社54名

交流会の様子



参加者からの声

- ずっと興味があった企業の方と直接お話しができ、大変有意義でした。
- 事業の転機となるような出会いがありました。
- 名刺交換をしなから、さまざまな業界の方とお話できました。

お問い合わせ

会員組織部 会員組織課

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

# 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の皆さまをご紹介します。

営業内容／事業所名(五十音順・敬称略)	PR／所在地／HP	電話番号
社会保険労務士 <b>荒井博美社会保険労務士事務所</b>	人と組織の力を最大化する「経営の伴走者」として活動しています。 〒062-0912 札幌市豊平区水車町4丁目2-24-706	011-211-4450
椅子製作 <b>(有)石川椅子製作所</b>	各種業務用やオーダーメイドの椅子製作を承っています。 〒063-0850 札幌市西区八軒10条西5丁目2-30-5	011-643-8472
事務総務代行業・農業経営コンサル <b>エスケージー(株)</b>	内部業務の効率化支援、農業経営のトータルサポートをしています。 〒062-0004 札幌市豊平区美園4条7丁目2-19	011-301-7739
ペットシッター <b>キャットナーシングシッター 戀し猫(いとねこ)</b>	札幌近郊へも出張対応しています。ペットと人の安心をつなぎ、福祉の視点も大切にされたペットシッターです。 〒061-2282 札幌市南区藤野2条13丁目7-5	080-1806-3829
行政書士事務所 <b>行政書士千葉だいき事務所</b>	保険代理店さま、不動産事業者さまはご連絡ください。お客さまの許認可・制度対応ニーズに伴走支援します。 〒060-0053 札幌市中央区南3条東1丁目1-3 (SAKURA-E1)	011-600-0224
警備業 <b>極真警備工事(株)</b>	道内全域対応！お気軽にご相談ください。 〒001-0028 札幌市北区北28条西7丁目2-24	011-299-6912
居住支援 <b>(株)GEENIE</b>	保証人なしで入居できる居住支援を行っています。 〒003-0023 札幌市白石区南郷通15丁目北1-41	090-8277-9193
AI-OJT/AI人材育成／情報通信 <b>(株)Smart-TOV</b>	ITエンジニア・営業職向けに、AIによるOJTと資格取得を支援します。 〒060-0003 札幌市中央区北3条西18丁目2-10(MMAビル)	
貿易業 <b>(株)天同商事</b>	日中企業の海外進出に関するコンサルティング業務および日中間の貿易事業を行っています。 〒060-0041 札幌市中央区大通東8丁目1-215(KMビル1階)	011-205-0384
不動産賃貸業 <b>(同)トラumont</b>	使用可能な築古戸建てを買い取りします。 〒003-0023 札幌市白石区南郷通18丁目北2-1	080-1156-2195
パンの製造・販売と喫茶 <b>パン屋喫茶 大和</b>	焼き立てパンのテイクアウトとその場で味わえるイートインスペースのあるお店です。 〒006-0022 札幌市手稲区手稲本町2条4丁目8-20(キテネビル1階)	011-624-7720
広報・PRコンサルティング業 <b>(株)プラップジャパン</b>	国内・海外向けPR、SNS運用、インフルエンサー施策など多言語対応いたします。 〒060-0042 札幌市中央区大通西16丁目3-27(美術館前片岡ビル2階)	080-9821-6994
リフォーム工事全般 <b>(有)ホームホスピタル</b>	業者さま専門です！屋根から内装まで、リフォーム全般をトータルで承ります。 〒001-0915 札幌市北区新琴似町793-2(藤井建業本社2階)	011-790-7205

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



お知り合いの方をご紹介します！  
札幌商工会議所では  
会員増強に取り組んでいます！！



営業内容／事業所名(五十音順・敬称略)	PR／所在地／HP	電話番号
産業医・健康経営のコンサルティング事業 <b>北海道産業医オフィス</b>	ストレスチェック・従業員面談など一括でサポートいたします！ 〒060-0807 札幌市北区北7条西4丁目1-1 (トーカン札幌第一キャステール607)	011-600-0168
包装用・農業用ポリエチレンフィルム製造販売 <b>北海道サンプラス(株)</b>	北の大地と地域に貢献します。未来を創るポリエチレンフィルムメーカーです。 〒006-0832 札幌市手稲区曙2条5丁目1-52	011-681-5681
卸売・小売・食品輸出 <b>北海道TAJIMA TRADING(株)</b>	水産品を中心に東南アジア、アメリカへ輸出をしています。 〒063-0022 札幌市西区平和2条11丁目1-26	090-7513-4276
障がい福祉サービス <b>(株)ミナトキ</b>	一人一人に向き合う、信頼の生活支援拠点を目指します。 〒064-0805 札幌市中央区南5条西15丁目2-3-503	011-314-6135
飲食業 <b>南13条石山通珈琲</b>	全席喫煙可の喫茶店です。 〒064-0913 札幌市中央区南13条西11丁目2-3	011-563-2388
飲食業 <b>室蘭やきとり 雷音</b>	おいしい室蘭やきとりを焼いています。 〒003-0021 札幌市白石区米通19丁目3-3	011-799-1917
電気工事材料の販売・設計 <b>ユーロゲート(株)</b>	電気工事に付帯する海外製品の販売、および電気設備設計業務を行っています。 〒063-0828 札幌市西区発寒8条14丁目516-293	011-676-8230
AIセミナー、WEB制作、アプリ開発 <b>(株)UNAPIS</b>	あなたのビジネスの「次の一手」をUNAPISと一緒に進めましょう。 〒004-0022 札幌市厚別区厚別南3丁目4-7	011-398-4938
不動産業 <b>(株)UNIX HOME</b>	現地不動産業者および外国人投資家から信頼され、業務を安心して委託いただける会社を目指します。 〒060-0041 札幌市中央区大通東8丁目1-215(KMビル1階)	011-205-0384
ソフトウェア開発 <b>ライズ・アップ・ソリューション(株)</b>	SES事業とコンサルティング事業がメインです。ITについて何でもご相談ください。 〒060-0061 札幌市中央区南1条西13丁目4-55(岩淵ビル2階)	011-271-7390
専門サービス業 <b>リフレイム</b>	人材育成・メンタルヘルス支援、看護師によるストレスチェック実施支援をしています。	050-7118-5330
リフォーム・リノベーション事業 <b>(株)リベイス</b>	「つなぐ、器」をモットーに、リフォーム・リノベーションいたします。 〒005-0030 札幌市南区南30条西8丁目5-1	011-596-8677
リラクゼーションルーム <b>Relua Salon</b>	お疲れの体を解放し、脱毛で美もお届けします。占い相談もできます。 〒064-0806 札幌市中央区南6条西11丁目(エクリュ402号室)	011-301-0772

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  
※価格は全て税込価格です。

## セミナー

### はじめての営業スキル入門セミナー

新入社員や営業未経験者を対象に、営業に求められる基本的な考え方や動作について、座学とロールプレイを織り交ぜながら実践的に学びます。受講後に最初の一步を踏み出せるようになることを目指します。

日時：5月26日(火) 9:30~16:30

内容：●営業とは何かを理解する  
●営業プロセスを学ぶ ほか

講師：Colyzon 代表 影山 みゆき 氏

受講料：会員15,000円(1名)

会場：北海道経済センター 8階 第3会議室

### 中小企業力を高める

#### リーダー育成セッション(2日間)

経営幹部候補に必要な学習の中で、最も経験だけで行われがちなのが人材活性化です。実際の事例から業種・規模を越えて通用するポイントを導き出します。グループセッションによってビジネス展開の視野が広がり、実践期間を設けたフォローアップで組織への浸透を図ります。

日時：5月27日(水) 9:30~16:30

7月7日(火) 13:30~16:30

内容：●中小企業活性化は全社員がリーダーシップをもつこと  
●組織活性化は意思決定スピードと個人の裁量が明確であること ほか

講師：ソアーク・コンサルティング(株) 代表取締役 清見 純子 氏

受講料：会員20,000円(1名) ※2日間分の料金です。

会場：北海道経済センター 8階 第3会議室

### 説明力UPセミナー

#### ～話す力と情報整理力を高める!～

会議での説明がうまく伝わらない…。お客さまに説明してもいまひとつ理解してもらえない…。そんな悩みはありませんか? 大切なのは、「伝える」だけでなく「相手に動いてもらう」こと。相手に動いてもらえる説明力の基本を身に付け、今日から役立てていきましょう!

日時：6月8日(月) 9:30~16:30

内容：●論理的な説明の仕方の基本  
●情報を分かりやすく整理するための2つのツール ほか

講師：(株)藤本高等教育研究所 代表取締役 藤本 研一 氏

受講料：会員15,000円(1名)

会場：北海道経済センター 8階 第3会議室

### 事例から学ぶ!

#### 経理実務者のための税金マスター講座(全3講)

実務でよくある税務問題を事例形式で丁寧に解説し、基礎から応用まで、現場で役立つ対応力を養います。重要ポイントを押さえながら、明日から使える知識を習得できる、経理担当者・管理者必見の内容です。

日時：6月9日(火)、16日(火)、23日(火)  
各回13:30~16:30

内容：●所得税法、法人税法、消費税法の基本知識の確認  
●税務調査で指摘されやすいポイントや最新の税制改正への対応方法 ほか

講師：あらい税理士事務所 副所長 荒井 皓介 氏

受講料：会員20,000円(1名)

会場：9日：北海道経済センター 7階 第5会議室  
16、23日：北海道経済センター 8階 第3会議室

### 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」を強化し、実行力のある管理者の育成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」をはじめとした管理職のスキルアップを目指します。

日時：6月19日(金) 9:30~16:30

内容：●巻き込み型リーダーシップと部下を心の病にさせないマネジメント  
●企画力はリーダーの中核能力(ワンシート企画書の作り方) ほか

講師：朝岡経営事務所 所長・経営コンサルタント 朝岡 敏春 氏

受講料：会員15,000円(1名)

会場：北海道経済センター 8階 Aホール

### 中堅・中小企業に合った

#### 自社独自の人事評価制度の作り方

会社の業績向上、社員の成長、モチベーション向上、組織風土の改善を実現する「自社に合った人事評価制度」の作り方を解説します。人事評価をきっかけとして、業績向上、人材育成、組織風土の改善を目指します。

日時：6月24日(水) 13:30~16:30

内容：●中小企業でもできる自社独自の人事評価制度の作り方  
●人事評価制度を成功させるための運用上のポイント ほか

講師：ビズアップ人事コンサルティング(株) 代表取締役社長 池内 孝行 氏

受講料：会員8,000円(1名)

会場：北海道経済センター 8階 第3会議室



各セミナーの詳細・お申し込みはこちら! ▶



ビジネスキャリアセンター TEL 011-231-1761

### 札商「メールマガジン」記事投稿・購読募集

本メールマガジンは、会員企業、公的機関からの情報や当所の各種事業についてタイムリーにお知らせするサービスです。毎週月曜日(会員企業・公的機関からのお知らせ)と木曜日(当所事業のお知らせ)に定期配信しています。会員企業・公的機関は無料で記事を投稿することができますので、セミナー、イベントの集客や各種お知らせなどに幅広くご活用ください。

●記事投稿・新規購読(無料)は当所HPからどうぞ↓

<https://www.sapporo-cci.or.jp/web/mailmagazine/>



## チケット

### ポケモン×工芸展—美とわざの大発見—

会期：2026年4月25日(土)~6月21日(日)

前期：4月25日(土)~5月24日(日)

後期：5月26日(火)~6月21日(日)

※前期後期で一部展示替えをします。

休館日：月曜日(ただし5月4日は開館)、5月7日(木)

開館時間：9:30~17:00(入場は16:30まで)

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 **1,400円**(通常当日券価格:1,700円)

高大学生 **750円**(通常当日券価格:1,000円)

小中学生 **380円**(通常当日券価格:600円)

※未就学児無料(要保護者同伴)

販売期間：6月19日(金) 17:00まで



会員組織部 会員サービス課 TEL 011-231-1318

## 一社で悩まず 共に創る 採用のカタチ

新開設

採用に迷ったら! /

RecruitLab

札商リクルートラボ

採用の準備から定着まで、自社が取り組むべきステップを照らし合わせ、活動の「現在地」を把握するためのランディングページです。



詳細はこちらから

人材採用を成功に導く4ステップ



## 都市間バス回数乗車券

札幌から、北海道内各地へのバス回数券をお得な価格で購入いただけます。

有効期限は購入日より6カ月間です。

販売価格

### ●札幌-新千歳空港(4枚つづり)

中央バス **5,400円**(通常価格:5,600円)

北都交通 **5,400円**(通常価格:5,600円)【1,500円区間】  
**5,000円**(通常価格:5,200円)【1,400円区間】

### ●札幌-富良野(4枚つづり)

中央バス **9,560円**(通常価格:10,000円)

### ●札幌-旭川(4枚つづり)

中央バス **8,800円**(通常価格:9,200円)

※上記の区間以外にも、回数券のお取り扱いがございます。お申し込み・その他の区間など詳細は、こちらよりご覧ください。





小規模事業者のための融資制度  
**商工会議所の  
 マル経**  
 融資制度ご利用ください

**無保証人**  
**無担保**

**法人・個人事業主 問わずご利用可能です！**  
 マル経融資は小規模事業者の方々の経営をバックアップするために、無担保・無保証人で商工会議所の推薦にもとづき融資される日本政策金融公庫の融資制度です。

(令和8年4月1日現在)

一般マル経	
ご利用いただける方	商工会議所の実施する経営指導を受けている小規模事業者の方
お使用道	設備資金および運転資金
融資金額	10万円～2,000万円
返済期間(うち据置期間)	設備資金・運転資金ともに10年以内(2年以内)
利率(年)	特別利率 2.5% (注) 利率は変動しますので、お近くの支所にお問い合わせください。
制度拡充されました	<p>自社従業員の賃上げに取り組む方にご利用いただける「<b>賃上げ貸付利率特例制度</b>」が創設されました。</p> <p>ご利用いただける方 新たに事業を開始後3カ月以上の事業者であって、雇用者給与等支給額(注1)の総額が最近の決算期と比較して2.5%以上増額する見込みがある方(注2)</p> <p>貸付利率 各融資制度に定める利率-0.5%(貸付日から2年間)(※) 利率の下限は0.3%</p> <p>その他 上記以外の融資条件は、各融資制度に定める条件が適用されます。</p> <p>(注1) 雇用者に対する給与等の支給額のことをいいます。雇用者には、パート、アルバイトおよび日雇い労働者も含まれますが、法人の役員および個人事業主の家族従業員は含めません。          (注2) 最近の決算期において既に増加している方を含み、最近の決算期において雇用者給与等支給額の支出がない方を除きます。</p>

**マル経融資のメリット**

- 経営指導員が推薦書類を作成するため、公庫窓口への来所は不要です。  
 ※商工会議所へのご来所が難しい方には、オンライン相談や事業所を訪問してのお手続きが可能です。
- (創業5年以内の方) 創業時に公庫から融資を受け1年以上経過している場合、マル経融資への借換が可能な場合がございます。  
 さらに創業5年以内でのお申し込みの場合、会員限定で**創業者応援ステップアップ基金**(当所独自の利子補給制度)がご利用可能です。
- 補助金の活用と資金調達を一緒にご相談ができます。少額の融資でもご利用可能です。

**札幌商工会議所 中小企業相談所**

無料相談 個別相談

**中小企業診断士による経営相談**

月1回

～市内各支所で定期開催!!～

中小・小規模事業者の皆さまを対象とした経営相談を開催いたします。

- ✓ 経営戦略の立案や見直しがしたい
- ✓ 販路開拓や営業戦略の強化をしたい
- ✓ ITやデジタル活用の促進をしたい
- ✓ 財務分析やキャッシュフローの改善をしたい等

開催日時(13時～16時)・お申し込み先(原則予約制)

西支所	白石支所
毎月第2水曜日(対象:西区・手稲区) TEL: 011-665-6431	毎月第3木曜日(対象:白石区・厚別区) TEL: 011-862-7255
豊平支所	札幌駅北口支所
毎月第1木曜日(対象:豊平区・清田区・南区) TEL: 011-823-7166	毎月第2木曜日(対象:北区・東区) TEL: 011-756-9181

※中央区の事業所さまは、中央支所(中央区)にご相談ください。TEL: 011-241-6381



「さっぽろ経済」および札幌商工会議所の事業活動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。

5名

株式会社札幌

**冷凍食品 詰め合わせ**

※写真はイメージです。実際の内容とは異なる場合がございます。



P5「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  
 企画広報部 広報課 宛  
 F A X : 011-222-5215  
 E-mail : koho@sapporo-cci.or.jp

応募締切

2026年  
 6月12日(金)

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	生活・サービス産業課 ... 1374 情報・ものづくり課 ... 1077 国際・観光課 ..... 1330	中央支所 ..... 241-6381 西支所 ..... 665-6431 札幌駅北口支所 ..... 756-9181 豊平支所 ..... 823-7166 白石支所 ..... 862-7255
■企画広報部 企画課 ..... 1360 広報課 ..... 1325 人材確保・活用課 ... 1772	■会員組織部 会員組織課 ..... 1317 会員サービス課 ... 1318 共済事業室 ..... 1362	■ビジネスキャリアセンター ..... 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 中小企業・創業支援課 ... 1768	■中小企業診断士登録養成課程部 ..... 261-6515
■産業振興部 まちづくり振興課 ... 1373		■付属専門学校 ..... 866-8088

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 Webアンケート▼

氏名 ..... (年齢 歳)

企業名 .....

業種 ..... 役職 .....

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 社内で見聞 ⑥ その他

Q2 今月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。(「わが社の注目株」の取材希望があればこちらにご記載ください。※状況によりご希望に応じかねる場合がございます。)

Q4 札幌商工会議所の公式SNS等で活用しているものはありますか。(あてはまるもの全てに○印をつけてください。)

① LINE ② Instagram ③ YouTube  
 ④ Facebook ⑤ メールマガジン ⑥ 登録していない

まずはお電話でご相談ください

相談  
無料

事業承継に関するお悩みを

解決



- ✓ 事業承継って何をしたらいいの？
- ✓ 個人事業主でも相談できる？
- ✓ 小さな会社だけど相談できる？
- ✓ 後継者がいなくて困っている…
- ✓ 従業員や役員に事業を継がせたい！
- ✓ 子供に事業を継がせたい！
- ✓ 会社存続のため第三者への譲渡（M&A）を検討したい！
- ✓ 意欲ある創業希望者に会社を引継いでもらいたい

さまざまな状況やご要望に合わせた  
承継の形をご提案、ワンストップでサポートします！

秘密厳守

公的相談窓口だから安心

公平中立

どんなことでもお気軽にご相談ください

TEL 011-222-3111

北海道事業承継・引継ぎ支援センター

北海道経済センター 6階 札幌市中央区北1条西2丁目  
開設時間：毎週月曜日～金曜日（土日祝日を除く）9:00～17:00  
<https://www.hokkaido-jigyoshokei.go.jp/>



経済産業省 北海道経済産業局 委託事業 受託機関：札幌商工会議所（産業競争力強化法に基づく認定支援機関）