

ななお

会議所だより

Nanao Chamber Of Commerce And Industry



<https://www.nanao-cci.or.jp>
mail:office@nanao-cci.or.jp



七尾商工会議所

検索



七尾商工会議所

検索



表紙写真：七尾城跡

七尾市との懇談会 ～茶谷市長等と意見交換～

8月31日(水)、七尾商工会議所は七尾市と懇談会を開催し、経済活性化や交流人口拡大を目指す取り組みについて意見交換しました。

七尾市からは茶谷市長、脇田副市長、新野産業部長、松崎産業振興課長、中村交流推進課長、観音産業振興課長補佐の6名が参加され、当所からは、大林会頭、杉野副会頭、神野副会頭、赤副会頭、北原副会頭、小川専務理事及び事務局3名の合計9名が出席しました。

大林会頭は「七尾市も課題はあるが、少しずつ動きが出てきたと感じている」と挨拶し、茶谷市長は「民間の力をお借りしながら、にぎわいを取り戻している。今後も引き続き取り組んでいきたい」と話されました。

報告内容、意見交換内容は右記のとおりです。



意見を述べる茶谷市長



【報告内容】

●七尾商工会議所の取り組みについて

- ①ななお経営支援センターの事業実績
- ②景況調査、事業承継調査のアンケート結果
- ③七尾創業アカデミー、能登SDGs市民大学
- ④七尾の未来アワードの協力

●七尾市の取り組みについて

- ①七尾港（太田埠頭）の現状
- ②中心市街地の活性化
- ③さらなる交流人口の拡大に向けて

【意見交換の内容】

- ①子育てしやすい街づくりについて
- ②遊休公共資産の利活用について
- ③能登演劇堂で上映される「いのちぼうにふろう物語」について
- ④七尾市民全ての人が集う一大イベントの検討について

建設業部会

自分たちで何かを創り出していきたい

(仮称)七尾ベイエリア遊園地構想を思い描く ～7月定例会 合同視察研修を報告～

8月4日(木)、当所の建設業部会（姥浦昭二部会長）は先月に実施した商業部会との役員合同視察研修の報告を兼ねて7月定例会を開催しました。

冒頭、姥浦部会長は、「視察研修後の実感として自分達で何かを創り出していきたい、今後も商業部会や他の部会との合同事業を行って行きたい」と挨拶しました。

最初に、報告事項として当部会4名と商業部会4名が参加した合同視察研修について、北陸の遊園地でランドマークとなるアトラクションの代表「観覧車」があるレジャーランドとして、富山県魚津市の「魚津総合公園ミラージュランド」と当県能美市の「手取フィッシュランド」での共に施設運営会社との意見交換及び施設見学への報告を行いました。

次に、協議事項として、ベイエリア遊園地構想及び遊休公共施設の利活用に関して意見交換を行いました。

七尾市での遊園地構想の立地を能登食祭市場に隣接の場合、採算性として年間来場者数12万人、客単価と原価率を魚津フィッシュランドと同程度とすれば、概算の経常利益は9千万円～3千万円を見込める。初期投資（土地代を含まず）を10億円とした場合、概ね15年～20年で返済可能性が見えてきます。

課題としては、想定している土地（約1.1ha）は石川県の所有地の為、県との協議が必要で、その土地は七尾市も活用するという情報があるので、七尾市への確認・相談が必要であるということ。また、施設運営母体組織構築の問題もあります。

最後に、9月最終部会については、会議所役員・議員の改選に伴い、部会の構成員にも改選・変更があるので、その状況も見ながら9月下旬との見込みとし、姥浦部会長は「新たな構成員による部会には、遊園地構想の推進と商業部会や他の部会との連携方針を引き継ぎたい」として締め括り閉会としました。



視察研修の報告から遊園地構想への想いを巡らす部会員

商業部会

中心市街地の再活性化に繋がる

建設業部会の遊園地構想に協力・賛同へ ～第4回役員会 合同視察研修を報告～

8月25日(木)、当所の商業部会(久保晋部会長)は当所において役員会〔第4回〕を開催し、先月に実施した建設業部会との役員合同視察研修の報告及び今後の部会活動について協議しました。

冒頭、久保部会長は、「部会第1期も10月末迄、残り期間では第2期部会に引き継ぐ事業活動方針等を決めていきたい」と挨拶しました。

最初に、報告事項として当部会4名と建設業部会4名が参加した合同視察研修について、北陸の遊園地でランドマークとなるアトラクションの代表「観覧車」があるレジャーランドとして、富山県魚津市の「魚津総合公園ミラージュランド」と当県能美市の「手取フィッシュランド」での共に施設運営会社との意見交換及び施設見学への報告を行いました。

次に、協議事項として、本年10月末の会議所役員・議員の改選に伴う部会第1期の残り活動と部会構成員の改選や変更について協議しました。

10月末迄の活動は役員会を後1回開催し、新たな部会員が決まっているのか否か(不完全)の時であるが、新役員及び新部会への引継ぎたい活動を定めることとなります。

部会員の改選や変更は、2号議員の当部会関係2名の補充が必要であるので、新部会員2名の補充及び新役員を決める協力を行います。

また、久保部会長から急遽、姥浦建設業部会長からの依頼として、建設業部会が提案する遊園地構想への協力・賛同等について協議し、引き続き建設業部会と歩調を合わせることを決めました。

最後に、会議所役員・議員の改選に伴い、部会構成員も改選や変更になるという大前提にあるので、新たな活動はできないが、駅前を中心とした中心市街地の再活性化・再構築への取り組みと建設業部会の遊園地構想への同一歩調は、新たな部会への引継ぐ事業活動とする方針で決まりました。



七尾商工会議所青年部臨時総会を開催

令和5年度会長候補予定者に清水宏司君を選出 新入会員を歓迎

8月29日(月)、七尾商工会議所青年部(会長:尾古隆史)は令和4年度臨時総会を料亭「番伊」で開催しました。

総会の冒頭、尾古会長は「先日の豪雨災害で小松市や加賀市の多くのYEGメンバーが被害に遭った。石川県商工会議所青年部連合会より、災害募金の依頼があったので、協力をお願いしたい。また、本日は次年度の会長候補予定者を決める重要な臨時総会です。例年より早い時期に臨時総会を開催した理由は、会長候補予定者に十分な準備時間を取り、意識をもって来年度に臨んでもらうためです。皆様の慎重審議をお願いします」と挨拶しました。

その後、議事に入り、尾古会長より次年度会長候補予定者として、今年度筆頭副会長の清水宏司君(株清水電機商会 代表取締役)が推薦上程され、満場一致で可決承認されました。

清水宏司令和5年度会長候補予定者は、就任挨拶で「ただ今、皆様にご承認いただき身の引き締まる思いです。令和5年度は日本YEG第43回加賀能登の國石川こまつ大会が開催されます。全国大会を成功させるためにも、県連のメンバーとして十分に協力していきたいと思ひます。

また、自社の発展のためには、地域が発展することが重要ですので、積極的に地域貢献活動を行っていきます。青年部の皆様のご協力を得て、1年間精一杯会長職を務めさせていただきますので、ご協力をお願い申し上げます」と挨拶しました。任期は、令和5年4月1日～令和6年3月31日です。

最後に、今年度、入会した木下恒喜君(株丸一観光)に尾古会長よりバッジの贈呈式が行われました。



清水会長候補予定者



総会後の集合写真



木下恒喜君にバッジの贈呈

N-As(エヌアス) 通信

ななお経営支援センター(N-As)
ななお創業応援カルテット
石川県よろず支援拠点能登サテライト

七尾 (N) の明日 (As) の経営／経営のなやみ、なんでも、お手伝い

イチから分かる！ LINE公式アカウント活用セミナー

8月10日(水)、七尾商工会議所・ななお経営支援センターは、大和タクシーコールネットの野田進也部長を講師に招き、「イチから分かるLINE公式アカウント活用セミナー」を開催しました。3名が参加し、実際にLINE公式アカウントの開設から活用方法まで丁寧にアドバイスを受けました。野田講師から、LINEは性別・職業・年齢を問わず幅広いユーザーに利用されており、宣伝広告にはあまり費用をかけたくないが、お客様に対して『企業・お店』の情報配信を

したい方には大変役立つと話されました。

受講者には、「経営力強化総合支援アドバイザー派遣制度」を通じて、LINE公式アカウント利活用のフォローを実施します。



講師の野田進也さん

YouTubeスタートセミナー

(公財)石川県産業創出支援機構
石川県よろず支援拠点共催

8月30日(火)、七尾商工会議所・ななお経営支援センターは石川県よろず支援拠点の守部和孝コーディネーターを講師に招いて、「YouTubeスタートセミナー」を開催しました。3名が参加され、YouTubeをどのように活用するかやヒットする方法について学びました。

講師はチャンネル登録者10万人のチャンネルの運営をしており、現在のヒットコンテンツや、流行、そして動画を活用しているかを伝え、収益構造の裏側など聞くことができました。参加者はネットでの動画の現状を理解しつつ、活用方法の案を学んでいました。参加者は、「勉強にもなった、なにより面白かった」と感想を述べていました。

今動画がオンラインの中でも重要な位置を締めてき

ており、動画をホームページやSNSにどうやって取組むかを考える良いきっかけになっていました。また、動画をはじめるのは敷居が高いと感じますが、これをきっかけにすぐに活用できるのではないかと感じていました。

七尾商工会議所では毎月セミナーを開催しています。来月は「スマホで動画を編集するセミナー」となっていますので、ぜひお気軽にご参加ください。



「石川県よろず支援拠点」能登サテライト

専門家による無料の経営相談で、経営課題全般を解決するまでサポートします!!
お気軽にご相談ください。



月曜日・水曜日・木曜日

【相談分野】

売上拡大、経営改善、リテールサポート、マーケティング、事業承継



火曜日・金曜日

【相談分野】

IT活用、売上拡大、マーケティング、IT戦略

■中嶋 克也 (なかしま かつや)

■守部 和孝 (もりべ かずたか)

セミナーのご案内

セミナー名	日時	講師	申込QRコード
スマホで動画編集スタートセミナー	9月27日(火) 14:00~16:00	(公財)石川県産業創出支援機構 石川県よろず支援拠点コーディネーター 守部 和孝氏	
イチからわかる！ 経営計画策定セミナー	9月29日(木) 14:00~15:30	(公財)石川県産業創出支援機構 石川県よろず支援拠点コーディネーター 中嶋 克也氏	
八百屋さんから学ぶ！ 実店舗の活性化セミナー	10月13日(木) 14:00~15:30		
消費税インボイス制度対策セミナー (各日30名限定)	9月26日(月) 14:00~15:30	所司久雄税理士事務所 副所長 所司 安輝朗氏	
	10月27日(木) 14:00~15:30		

七尾商工会議所『景況・業況動向調査結果報告』 (令和4年4～6月期)

当所では、管内の景気動向を把握するため、役員・議員・評議員・会員の皆様にアンケート調査を実施しました。本調査の令和4年4月～6月（第1四半期）の調査結果は以下の通りです。



とにかく好調 (50 ≤ DI) 好調 (25 < DI < 50) まあまあ (0 < DI < 25) 不振 (−25 < DI < 0) きわめて不振 (DI ≥ −25)

DI（ディフュージョン・インデックスとは『増加・上昇・好転』の割合（%）から『減少・低下・悪化』の割合（%）を差し引いた指数です。

【今期】

DI	景況感	売上高	売上単価	仕入原価	資金繰り	採算性
全産業	▲8.2	+6.1	+34.7	▲79.6	▲2.0	▲20.8
製造業	▲6.3	+12.5	+62.5	▲81.3	▲6.3	▲13.3
建設業	▲33.3	▲16.7	+33.3	▲100.0	0.0	▲33.3
小売業	▲40.0	▲20.0	+40.0	▲80.0	0.0	▲40.0
卸売業	+28.6	+42.9	+71.4	▲100.0	0.0	0.0
サービス業	0.0	+7.7	▲7.7	▲53.8	+7.7	▲23.1
その他	0.0	0.0	0.0	▲100.0	0.0	0.0

【来期（見込み）】

DI	景況感	売上高	売上単価	仕入原価	資金繰り	採算性
全産業	▲8.2	4.1	18.4	▲63.3	▲10.2	▲22.4
製造業	▲18.8	37.5	43.8	▲62.5	▲12.5	▲6.3
建設業	0.0	0.0	33.3	▲100.0	0.0	▲33.3
小売業	▲20.0	0.0	20.0	▲60.0	▲20.0	0.0
卸売業	▲42.9	▲42.9	▲14.3	▲57.1	▲28.6	▲42.9
サービス業	▲15.4	▲7.7	7.7	▲46.2	7.7	▲30.8
その他	0.0	100.0	0.0	▲100.0	0.0	0.0

1. 景況感について

本調査期間中は、新型コロナウイルス感染拡大が沈静化したことから、一部の業種では景況感が改善傾向を示したものの、急速な円安や原油・原材料価格の高騰により、全業種にて仕入原価が「きわめて不振」を示している。仕入コスト増に見合う価格転嫁は十分に行えていないことから、景況感の先行きに対して厳しい見方をする企業が多い。自由回答では、「コロナ前には到底及ばない」、「売上は前年比増を予想しているが、燃料費や仕入価格の高騰で利益は減少する見通し」などの回答があった。

2. 直面している経営上の問題点について

昨今の急速な円安や原油・原材料価格の高騰の影響で、「仕入れ単価の上昇」、「経費の増加」と回答する企業が多かった。また、「従業員の確保難」と回答した企業も多い。人口減少に伴う慢性的な人材不足に加え、新型コロナウイルスに感染もしくは濃厚接触者と認定されると自宅待機を余儀なくされることから、企業活動を維持するだけの人材を確保するのも苦慮している様子が見て取れる。

3. 新型コロナウイルス感染症まん延による影響について

「悪影響が続いている」と回答した企業がもっとも多い。主な理由は「家にこもる習慣が日常化し、外出機会が減少し

ている」「宿泊客数が減少した」「まん延防止措置で来店客が大幅に減少した」などで、生活様式の大きな変化が業績に暗い影を落としている。また、「海外案件の受注が難しくなった」「生産ライン停止等による受注減」など、サプライチェーンの根幹を揺るがす事例もあり、経営戦略の抜本的な見直しを余儀なくされている。

4. 原油・原材料高騰等に伴うコスト変動について

94%の事業所が、原油・原材料価格の高騰に伴いコストが増加していると回答した。うち、コスト増加率が10%を超えている事業所は3割超に上る。一方、コスト増加分を販売価格へ転嫁した又は転嫁しようとしている事業所半数近くあったが、27%は「転嫁できない」との回答だった。「原料が2度、3度と値上がりしたが、価格転嫁は1度しかできない」「価格転嫁のタイミングと値上げ幅の判断が難しい」などの意見もあり、価格転嫁に苦慮している様子がうかがえる。

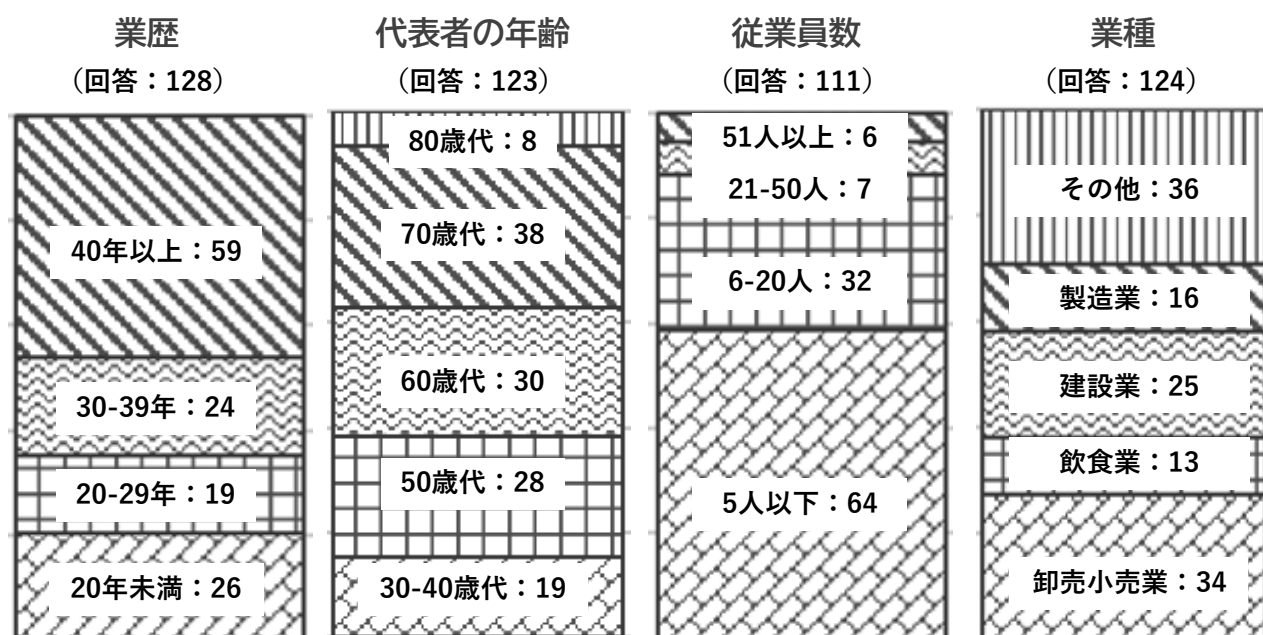
実施期間：令和4年7月4日～7月25日
対象期間：令和4年4～6月期
有効回答数：48件（オンライン20件、書面28件）
回答形式：選択回答（複数回答可）および自由回答

七尾商工会議所 事業承継アンケート調査結果 サマリ

今回のアンケートは、廃業問題の実態を調査すべく、七尾商工会議所に所属するすべての会員に記名式アンケート票を送付し、実施しました。(有効回答数:135事業所)

アンケート調査にご協力頂いた会員の皆様への調査結果の最終報告は、この会報9月号において、下記のサマリ(概要・要約)の掲載による公表にて替えさせていただきます。

【回答者】135事業所の属性



【業歴】65%超が、業歴30年を超える。

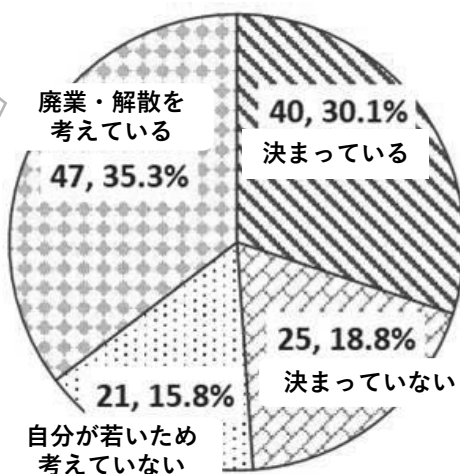
【代表者の年齢】70歳代以上が、4割弱。60歳代以上になると6割を超える。

【従業員数】5人以下が、半数を超える。20人以下までの事業所が全体の85%超。

【業種】多い順に、卸売小売業、建設業、製造業と続く。

ポイント① 後継者の有無について

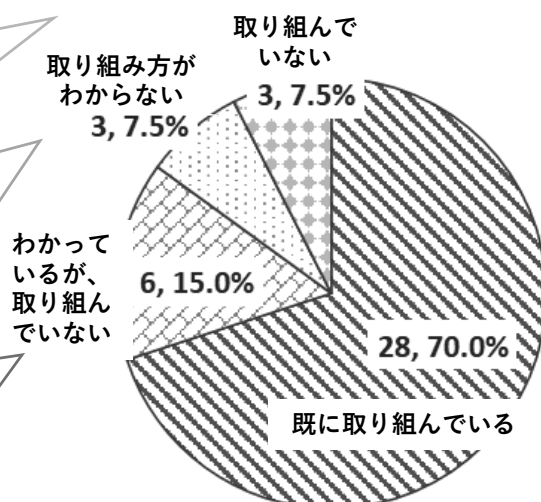
- ・ 廃業・解散を考えているの事業所は、ほぼ従業員数5人以下。逆に21人以上は廃業・解散はゼロ。
- ・ 廃業・解散する理由の2/3は、「後継者がいないため」を選択。
- ・ 事業と事業用資産の売却について、「売ってもよい」「売れるかわからない」の回答が1/3を占める。



- ・ 既に後継者が決定している場合、後継者は、子供が9割で社外人材は5%。
- ・ 事業承継を予定検討した人のうち、後継者が既に仕事に従事しているのは、5割。
- ・ 社外の第三者承継を検討しているのは、1割を超えており、前年度より8%以上増加している。

ポイント② 事業承継の取り組みについて

- 「取り組んでいない+取り組み方がわからない+わかっているが、取り組んでいない」を選択した3割の回答者の特性は、「子供への承継」、「業歴40年以上」、「代表者の年齢は70～80代」、「従業員規模は20人まで」がキーワード。



- 後継者が、「子供」の場合、既に事業承継に取り組んでいる割合は約7割。
- 事業承継の時期について、3年後以降を選択している割合は約7割。中期的な視点から計画的かつ段階的な事業承継支援が必要。

ポイント③ 前年度のアンケート結果との比較

【アンケート回答者数】90⇒135事業所と回答数が1.5倍に増えており、関心が高まっている。

【後継者の有無】「後継者が決まっている」割合が、40.4%⇒30.1%と10%以上も下落している。また、「自分の代で廃業・解散を考えている」割合が、25.8%⇒35.3%と10%近く増加していることから、事業承継に加えて、廃業支援も必要になっている。

【後継者(検討や候補)】「同業者・他者への経営譲渡を検討」の割合が、4.0%⇒12.3%と増加し、「後継者候補が、社外人材(同業者・他社・友人・知人等)」の割合が、0%⇒5%と増加していることから、第三者承継が広がりつつある。

【事業承継の時期】「時期は決まっていない」割合が、52.9%⇒67.7%と14.8%増加。決まっている場合でも、「6年以上」の割合が、8.4%⇒35.9%と27.6%増加していることから、計画的かつ段階的な支援が望まれる。

【廃業・解散を検討する理由】「適当な後継者がいない」の割合が50.0%⇒66.7%と16.7%も増加していることから、後継者探しの支援は必要。「業績悪化」の割合が5.0%⇒14.6%と1割増加しているのは長引くコロナの影響も感じられる。



ポイント①②③からの得た学び

- 代表者が70歳代以上の事業所が4割、60歳以上の事業所が6割を超える。アンケートの回答数も増加していることから、事業承継の支援が急がれる。
- 廃業・解散を検討する主な理由が適当な後継者がいない割合が2/3であり、社外の第三者承継を検討予定している事業者も増加していることから、事業の引き受け手探しは必要性が高い。
- 廃業・解散を検討しているのは、ほぼ従業員5人未満の事業所であり、特に小規模事業所への支援が必要。また、事業や事業用資産の売却の可能性には、1/3が選択肢を持っていることから、廃業支援も含め対応する必要性がある。
- 後継者が決まっている場合においても、事業承継の時期が決まっていないことや6年以上の割合が増加していることから、計画的かつ段階的な支援が必要。

未来ビジョン構想の集い(第2回)を開催

8月16日(火)、ななおSDGsスイッチのメンバーである七尾青年会議所が主催する未来ビジョン構想の集いが開催されました。本事業では地域の未来ビジョンを市民主体で創りあげるインプット編として、講師に福井県立大学地域経済研究所准教授の高野翔先生をお招きしました。「みんなが幸せであり続けるために」をテーマに、社会と個人のウェルビーイングについて講義し、自分と能登の未来を考えていく上で必要な知識を学びました。9月4日(日)にはいよいよアウトプット編が開催される予定であり、引き続き多くの市民の方々からの参加申込を受付けております。



講師の話に聞き入る市民のみなさん

七尾創業アカデミーが開講



講師の話に聞き入る受講生のみなさん

8月17日(水)、ななお創業応援カルテットによる2022年度七尾創業アカデミーが開講しました。今年度は石川県中小企業診断士会とタイアップし、大幅にリニューアルした講義カリキュラムでの開催となり、過去最多33名の受講生の皆様が学びの第一歩をスタートしました。第1講は、中小企業診断士の谷口智彦先生をお招きし、「いきなり社長体験！経営シュミレーションゲームから大いに学ぼう。」を開催しました。ゲームを通して会社運営の仕組みを理解しながら、同期とのつながりを作る機会となりました。

塾生募集中!! <第2期>のと・七尾共創塾 ～コロナ禍を超え、のと・七尾から世界を目指す～

『のと・七尾共創塾』は、未来を創る挑戦をしている企業や行政、学生が一緒になり『未来の学び』を共創していくプロジェクトです。

◆カリキュラム

第1回	10月15日(土) 14:00～
第2回	10月29日(土) 14:00～
第3回	11月12日(土)・13日(日)
第4回	11月26日(土) 14:00～
第5回	12月10日(土) 14:00～



松島大輔 教授

◆プロフィール◆

金沢市生まれ、東京大学経済学部卒、タイ王国政策顧問

◆会場 和倉温泉お祭り会館 2F 大会議室

◆講師 松島 大輔 氏(金沢大学融合研究域 融合科学系教授)

◆受講料 10,000円(全5回分)

◆締切 令和4年10月7日(金)

◆お問合せ先 のと・七尾共創塾事務局(七尾商工会議所)

TEL 0767-54-8888

2022年全国あんざんコンクール七尾大会

そろばんの振興と技術の向上をはかるため、日本珠算連盟・七尾珠算連盟では7月3日（日）、「全国あんざんコンクール」が開催されました。

県内5会場で332名、七尾会場では小・中学生11名が参加して、日頃の練習の成果を競い合いました。県内10位まで入賞者は8名と好成績を収めました。入賞者は次の皆さんです。

◎小学校1年生以下の部

第1位 青木つばさ（天神山・県2位）

◎小学校2年生の部

第1位 戸代原瑛太（山王・県2位）

第2位 久保 斐奈（小丸山・県9位）

◎小学校3年生の部

第1位 川尻 幸輝（山王・県7位）

◎小学校4年生の部

第1位 青木 未来（天神山・県2位）

第2位 道下 沙織（鳥屋・県7位）

第3位 堀川 颯真（山王・県28位）

◎小学校5年生の部

第1位 萩 文哉（鳥屋・県1位）

◎小学校6年生の部

第1位 中村亜里沙（山王・県27位）

◎中学校1年生の部

第1位 山下 結衣（七尾東部・県3位）

◎中学校1年生の部

第1位 大山 彩月（鹿島・県11位）

七尾産業福祉センター／七尾商工会議所会館 空調設備更新工事に係るお知らせ

この度、当館の空調設備更新工事を実施することとなりました。それに伴い、下記日程にて全館のエアコンが使用不能、および停電となります。

会議室等をご利用の皆様には大変ご不便をおかけいたしますが、何卒、ご理解・ご協力賜りますようお願い申し上げます。

1. エアコン使用不能期間 令和4年9月8日（木）～11月30日（水）まで（予定）
2. 停 電 令和4年10月1日（土）～10月2日（日）
3. 使用不能場所 七尾産業福祉センター／七尾商工会議所会館 全室

【お問合せ先】 会館係：大星聡、山本夏佳
TEL：0767-54-8888

外国人と一緒に働く日本人向け 「やさしい日本語講座」受講者募集

「やさしい日本語」は、普通の日本語よりも簡単で、外国人にもわかりやすい日本語のことです。外国人とのコミュニケーションに役立つ「やさしい日本語」を学んでみませんか？

- 日 時 基礎編10月1日（土）10：00～11：30
応用編10月15日（土）10：00～11：30
全2回の参加をお願いします

■場 所 矢田郷地区コミュニティセンター

■費 用 無料

■定 員 20名

■申込期限 9月26日（月）

■その他 オンライン受講可

【お問合せ先】
七尾市地域づくり支援課
Mail：chiiki-d@city.nanao.lg.jp
TEL：0767-53-8633

会員事業所の
みなさまへ

ななお共済 ご加入のおすすめ

入院給付金付災害割増特約・ガン重点保障型生活習慣病一時金特約付 定期保険(団体型)+七尾商工会議所独自の給付制度(見舞金・祝い金制度)

ななお共済は当所会員事業所だけが加入できる共済制度で、役員および従業員さまの福利厚生の実に活用いただけます。例えば、1口 850円(15歳～60歳)で3口以上から加入できます。(最高10口まで)

※ご加入にあたってはパンフレット、重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報)を必ずご覧ください。

月額掛金

		1口	2口	3口
15歳～60歳	男女共通	850円 (継続のみ)	1,700円 (継続のみ)	2,550円
61歳～65歳	男女共通	850円	1,700円	
66歳～70歳	男女共通	850円		
71歳(継続のみ)	男性	2,057円		
	女性	1,406円		
72歳(継続のみ)	男性	2,177円		
	女性	1,483円		
73歳(継続のみ)	男性	2,352円		
	女性	1,579円		
74歳(継続のみ)	男性	2,543円		
	女性	1,682円		
75歳(継続のみ)	男性	2,754円		
	女性	1,791円		

七尾商工会議所独自の給付制度の内容(1口あたり)

病気入院見舞金	5,000円
事故入院見舞金	5,000円
事故通院見舞金	5,000円
結婚祝い金	5,000円
満了祝い金	一律10,000円

※1. 七尾商工会議所独自の給付制度は、運営費の一部によってまかなわれます。

※2. 病気入院見舞金は病気により3日以上継続入院をしたとき、事故入院見舞金は不慮の事故により3日以上継続入院をしたとき、事故通院見舞金は不慮の事故により3日以上継続通院をしたとき、それぞれ1口あたり日数にかかわらず5,000円のかめ商品券を支給いたします。

詳細については、七尾商工会議所 共済担当までお問い合わせください。
TEL 0767-54-8888 9:00～17:00(土日祝日を除く)

引受保険会社 アクサ生命保険株式会社

保障内容(1口あたり)

死亡	不慮の事故により死亡	250万円
	上記以外の事由により死亡	50万円
高度障害	不慮の事故により高度障害状態	250万円
	傷害または疾病により高度障害状態	50万円
入院・治療	不慮の事故による入院給付金	1日につき2,000円
	ガン入院一時金	2万円
	6大生活習慣病入院一時金	1万円
	ガン先進医療一時金	5万円

令和4年度雇用保険料率のご案内

令和4年10月から、労働者負担・事業主負担の保険料率が変わります。

○令和4年10月1日～令和5年3月31日

負担者 事業の種類	① 労働者負担 (失業等給付・ 育児休業給付の 保険料率のみ)	② 事業主負担			①+② 雇用保険料率
			失業等給付・ 育児休業給付の 保険料率	雇用保険二事業 の保険料率	
一般の事業	5/1,000	8.5/1,000	5/1,000	3.5/1,000	13.5/1,000
農林水産・※ 清酒製造の事業	6/1,000	9.5/1,000	6/1,000	3.5/1,000	15.5/1,000
建設の事業	6/1,000	10.5/1,000	6/1,000	4.5/1,000	16.5/1,000

※園芸サービス、牛馬の育成、酪農、養鶏、養豚、内水面養殖および特定の船員を雇用する事業については一般の事業の率が適用されます。

「一つのジャンルをコンプリートする」という“尖り方”

「オタクの基本はリストを埋めること」という言葉があります。ある分野でマニアになるような人は、自分の好きなものや、手に入りやすいものだけで満足できず、その分野の全てをコンプリート（完全制覇）しないではいけない、という意味です。

若者に限らず、所得が伸びない時代の消費スタイルとして、特にこだわりのないところは節約し、好きな分野にはお金を使う、一人の中で二極化の傾向が出ています。

東京・築地にクニザケ屋（KUNIZAKE-YA）という小さな立ち飲みショットバーがあります。この店は47都道府県の地酒が必ずそろっているというコンセプトが売りです。お客さんは「今日は〇〇県と〇〇県」といった具合に注文します。ただし各地全ての有名銘柄を網羅しているわけではなく、1県に一つの銘柄は有名・無名を問わずマスターの考えでそろえていて、それが随時入れ替わる仕組みです。おつまみも全国各地から日本酒に合うものが10種類ほど提供されます。

小さな個人経営の店なので、たくさんの在庫を持てません。それぞれ4合瓶（720ml）単位で冷蔵庫に入れて管理して提供し、一つの銘柄がなくなれば、また次の銘柄の瓶に入れ替えるといった具合です。この店は、もともと旅行マニアだったマスターが各地を旅するうちに合ったお酒を紹介したいということから、脱サラして始めました。今でも、月に1度は定期的に全国各地を旅して酒蔵を訪問したり、地方の酒屋さんを巡ったりすることで、東京ではなかなかお目にかかれない銘柄の地酒を仕入れて提供してい

ます。

「47都道府県のお酒を必ず置く店」というのは、ある意味、自身がマニアであり、飲食業の素人の発想だから実現できたコンセプトともいえそうです。まず、飲食店の経営を普通に考えれば、安定して売れて利益率の高い商品だけを、まとめたり定期的に仕入れたりすることで原価を下げたいと考えるでしょう。売れるかどうか分からない在庫を少量ずつ多品目で持つのは基本的にプロなら避けたい方向です。

先ほど紹介した一つの銘柄は4合瓶単位で仕入れて売るのも、こうしたリスクを減らす工夫ですが、ほかにも提供する単位を小さくして、できるだけ多くの銘柄を満遍なく試してもらい、在庫の偏りを減らすようにしています。日本酒にこだわる居酒屋でよくあるのは、1合（180ml）単位や、その半分の5勺（しゃく）（90ml）が入るグラスで提供する方法です。何人かでシェアする場合は、2合単位で出す場合もあります。

クニザケ屋では、立ち飲みの一人客が多いため、提供は5勺のグラス単位ですが、さらに小さい60mlのグラスでも提供しています。自分が知らない地域の知らない銘柄を少しずつ試してみたいという客も多く、この方が量より種類というニーズに合っています。

こうして47都道府県を完全制覇するというコンセプトの店が実現しました。立ち飲みの気軽さと、いろいろな地域の日本酒を経験できるということで、特に日本酒に興味を持ち始めた女性客に人気の店になっています。

日経BP総合研究所 上席研究員 渡辺 和博



【プロフィール】◇渡辺 和博／わたなべ・かずひろ

日経BP総合研究所 上席研究員。1986年筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了。同年日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌編集部を経て現職。全国の自治体・商工会議所などで地域活性化や名産品開発のコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援している。著書に『地方発ヒットを生む 逆算発想のものづくり』（日経BP社）。

2022 行事カレンダー

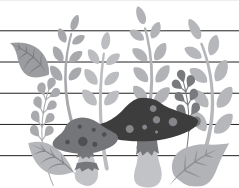
9月 September

- 16(金) 日本商工会議所創立100周年記念式典
- 17(土) 青年部北陸信越ブロック大会長野大会
- 18(日)
- 19(月)
- 20(火)
- 21(水) 事業承継相談会
- 22(木)
- 23(金)
- 24(土)
- 25(日)
- 26(月) インボイス制度対策セミナー
- 27(火) 石川県商工会議所青年部連合会役員会
スマホで動画編集スタートセミナー
- 28(水) なな小創業応援カルテット連絡会議
七尾創業アカデミー第4講
- 29(木) イチから分かる！経営計画策定セミナー
- 30(金)



10月 October

- 1(土)
- 2(日)
- 3(月)
- 4(火)
- 5(水)
- 6(木) 第54回全国商工会議所女性会連合会福島全国大会（～8日）
能登SDGs市民大学第1講
- 7(金)
- 8(土)
- 9(日)
- 10(月)
- 11(火)
- 12(水) 正副会頭会議
七尾創業アカデミー第5講
- 13(木) 八百屋さんから学ぶ！実店舗の活性化セミナー
- 14(金)
- 15(土) 第2期のと・七尾共創塾第1講





アクサ生命

病気やケガに一生備えたい方も、特にガンが心配な方も、
必要な保障にあわせて保険をお選びいただけます。

あなたのため、
大切な人のために。



AXA-A1-1903-0444/9F7

アクサの医療保険シリーズ

短期入院や通院、最新の医療事情に
対応した一生の医療保険

医療治療保険(無解約払いもどし金型)

アクサの
一生保障の医療保険

スマート・ケア

持病のある方や、過去に
入院・手術をされた方へ
限定告知型終身医療保険
(無解約払戻金型)

アクサの
一生保障の医療保険
スマート・ケア
with You

変化するさまざまな
ガン治療に備えたい方へ
ガン治療保険
(無解約払いもどし金型)

アクサの
治療保障のガン保険
マイ・セラピー

高額になりがちな先進医療に備えたい方は、先進医療の特約をプラスできます。

先進
医療

まるごと
サポート

先進医療給付特約(12) 限定告知型先進医療給付特約 ガン先進医療給付特約(12)
給付対象となる医療行為や医療機関の範囲には制限があります。

●お引受けには所定の条件があります。本掲載商品をご検討の際には「重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報・その他重要なお知らせ)」
「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。

アクサ生命は、商工会議所と協力し、会員事業所の各種ニーズ(弔慰金・見舞金制度、退職金制度、リスク対策や事業承継など)を共済制度/福祉制度
でサポートしています。

アクサ生命保険株式会社 北陸支社 金沢営業所

〒920-0918 石川県金沢市尾山町9-13 金沢商工会議所3F TEL 076-221-7728