

# NEXUS

2017  
No.662

2



## CONTENTS

- 01 ●Opinion  
「本県のものづくり産業振興について」  
岩手県商工労働観光部ものづくり自動車産業振興室  
室長 戸舘 弘幸 氏
- 02~13 ●主要記事  
02~05 平成28年度新春中央会組合トップセミナー  
06~09 平成28年度中小企業労働事情実態調査結果の概要  
10 17次グループ補助金採択結果  
外国人技能実習制度セミナー
- 11 ウルトラD宮古2016成果報告会  
12 非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に関する要請書を受理  
13 盛岡青果卸売(協)創立50周年記念式典  
下舘孝一氏 旭日双光章受章を祝う会  
菊池ナヨ氏 黄綬褒章受章を祝う会
- 14~15 ●岩手県内中小企業概況(12月)  
16 ●中央会Information  
シゴトバクラシバ/U・Iターンシステム、中央会通常総会開催案内

岩手県中小企業団体中央会

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



## 「本県のものづくり産業振興について」

岩手県商工労働観光部

ものづくり自動車産業振興室

室長 戸舘 弘幸



「第4次産業革命」とも言われるように、技術革新や情報化社会の進展により、今後、IoT（もののインターネット）など、製品やものづくりのプロセスにも大きな変化が生じる「ものづくり革新」が進むことが予測されます。

また、人口減少社会の進展も踏まえ、企業の生産性や付加価値の向上につながる取組を一層強化していくことが重要となっています。さらに、本県では、県内の各地域において、産学官が連携してものづくり人材の育成を進めてきましたが、若者の県外流出や企業が求める高度技術者等の人材不足が課題となっており、人材の地元定着に向けた取組の強化が急務となっています。

このような課題の下、県では、次のような施策に重点的に取り組み、未来につながるものづくり産業の振興を図っていきます。

### 1 自動車・半導体関連産業の一層の集積促進

本県の中核的産業である自動車・半導体については、その強みを更に伸ばしていくため、展示商談会への出展支援やアドバイザーによる総合的な支援等により県内企業の取引拡大や新規参入を促進するほか、関連企業や事業の誘致に取り組みます。

### 2 地域クラスターの形成促進

県内各地域でのものづくり企業の生産を拡大していくため、国内外に一定のシェアを有する完成品等の有力メーカーである中核的企業と地場企業による技術高度化や新技術開発等の取組を支援し、重層的なサプライチェーンの構築などにより、地域クラスターの形成を促進します。

### 3 新産業の創出

医療機器関連産業などヘルスケア分野に加え、IoTやロボット、さらに本県が誘致を進めているILC（加速器）関連など、成長が見込まれる分野において、地場企業の参入や取引拡大の支援を中心に取り組みます。

### 4 「ものづくり革新」への対応

昨年7月に工業技術センターに設置した「次世代ものづくりラボ」の機能強化や利活用促進に加え、平成28年度から実施している「高付加価値型ものづくり技術振興事業」の展開により、県内の基盤技術企業群の技術力・開発力の強化を図ります。

さらに、メイカー塾の開催やファブ施設の設置等により、個人が物の作り手となることで、豊かな社会の実現を目指すメイカームーブメントを推進し、ものづくりの裾野を広げていきます。

### 5 ものづくり人材の育成と定着

県内各地域の「地域ものづくりネットワーク」と連携しながら、小中高校生、保護者等を対象とした企業見学等の取組を強化し、人材の県内への定着を促進するとともに、関係機関と連携し、早期離職対策にも取り組みます。

また、平成29年度より「いわて産業人材奨学金返還支援事業」をスタートし、企業の技術力・開発力の向上等を担う人材確保を支援し、大学生等の県内への還流・定着を図っていきます。

以上の施策の推進に当たっては、地域経済の中心的な役割を担う中小企業の皆様と貴会をはじめとした産業支援機関と行政が連携していくことが不可欠です。今後とも、ものづくり産業振興施策の推進に御理解と御協力を賜りますようお願いいたします。

## 新春中央会組合トップセミナー開催

1月11日(水)、盛岡市のホテル東日本において、組合代表者をはじめ組合関係者、来賓など約150名出席のもと、新春中央会組合トップセミナー・新年交賀会を開催した。例年2月に開催している組合代表者会議を、新年を迎えた新たな決意、抱負を会員組合、組合員の皆様と共有しながら、今年一年の活躍を祈念するため1月開催としたもの。

谷村中央会会長の挨拶の後、岩手県商工労働観光部商工企画室産業振興連携特命課長 北島太郎氏より、「県政情報～平成29年度商工労働観光部の重点施策について～」、ものづくり産業振興、外国人観光客の誘客拡大、中小企業支援の充実強化、地場産業等の振興、県内就業の促進及び人材の確保定着、東日本大震災及び台風10号被害への対応等の平成29年度当初予算要求の概要について紹介、説明がなされた。

引続き行われた新春記念講演会では、(株)タニタ前代表取締役会長 谷田大輔氏が「変革の瞬間～赤字会社を世界NO.1に～」と題して、赤字企業からの脱却の経緯、体重計ビジネスから体重そして健康ビジネスへの変革、オンリーワン経営等について講演を行った。

講演会終了後には、新年交賀会を開催。岩手県商工労働観光部菊池哲部長による祝辞、岩手県商工会議所連合会谷村邦久会長のご発声による乾杯により開宴され、終始賑やかな雰囲気の中、参加者は新年の決意を新たにするとともに懇親を深めた。



谷村中央会会長による主催者挨拶



祝辞を述べる  
岩手県商工労働観光部 菊池哲部長



乾杯のご発声  
岩手県商工会議所連合会 谷村邦久会長

### <新春記念講演会(一部抜粋)>

講師： 前株式会社タニタ 代表取締役会長 谷田 大輔 氏  
演題： 「変革の瞬間 ～ 赤字会社を世界No.1に ～ 」

皆さん、こんにちは。ただいま紹介いただきました谷田大輔と申します。東日本大震災からの復興の真っ只中、皆様にはぜひとも頑張っていたいただきたいと思います。昨年の暮れ熊本で講演させていただきましたが、復興熊本という項目を掲げておられるので「違うのではないですか、もう新生熊本にしたほうが良いのではないですか」というお話をさせていただきました。こちらにも元に戻すのではなく、新しいかたちの地域を目指して災害や震災に強いまちづくりを一段とやっていただきたいと思います。それではお話をさせていただきます。

**(体重と寿命)** タニタは体重計のメーカーです。体重と寿命についてというところを私なりの解釈でお話しさせていただきます。人類の歴史はほとんど飢餓の歴史です。会場の皆さんは、既に飢餓に非常に強い遺伝子を持たれています。何万年もの間、非常に少ない食事でも生きながらえるという遺伝子は、少し余分に食事をするとう体重が増えてしまう遺伝子です。例えば、女性の寿命を100年、平均体重50kgとします。掛け合わせた年体重分、皆さんは内臓器官に負荷をかけて生きています。60kg 100歳で計算した寿命が83歳、20kg太りますと71歳になります。肥満になるとそれだけ内臓にかかる負担が増えるということです。

今、病気は、生活習慣病ということで総称して言われています。生活習慣とは食事と運動です。大体1年間の食事で90%の体が出来上がっていますので、普段バランスよく食事を取ることが大事ということです。そして運動です。血液が食べた栄養分を体の隅々まで運びます。血液は運ぶだけではなく老廃物を引き上げてくるという大事な機能も担っています。皆さんの周りで結構若く見える人がいらっしやと思います、必ず運動をされている方だと思います。ぜひこの両方をバランスよくやっていただきたいと思います。

もう一つ、寿命についてですが、心、頭の中で考えていることが寿命を大きく左右すると言われるようになりま

した。端的な例で言えば、三浦雄一郎さんです。80歳で3回目のエベレストを登頂されています。70歳で1回目、75歳で2回目、2回目に最高齢記録を立てました。しかし、その3か月後に他の国の高齢者に破られましたが、すぐに「80歳でもう一度登る」と宣言されました。人間の体は70、75、80と年を取るにつれて段々と衰えてきますが、それに逆行して鍛えなければ3回目の登頂はできなかつたということです。三浦さんの事務所には空気を薄くする部屋があり、手足に重りをつけて鍛えているそうです。何を申し上げたいかと言いますと、今後5年後に「こういうことをやる」という計画とそれを達成するために「今から何をやっておくか」ということが非常に大事であるということです。もう終わったよ、後継者に譲ったよ、家長を息子さんに譲ったということで、もうやることはやったと思った途端に老けてしまう。リタイアして急に老けられる方がたくさんいます。今後5年、10年何をするかという思いを明確にすることが、仕事、生活に大事であるということをお話ししておきます。



前株タニタ代表取締役会長 谷田大輔 氏

**(赤字からの脱却)** さて、タニタがどのようにして赤字から頑張ってきたかというあたりをまずは説明させていただきます。会長であった父から受け継いだ時には3期連続の赤字という状態でした。ヘルスマーターのシェアがたったの1%で、プレスが得意な組立工場で大手メーカーの下請けをしていたというのがタニタの姿です。父は、なんとか自社ブランドを持ちたいということで色々なことに挑戦して自社ブランドで販売してきました。何があっても大丈夫なようにとの思いで、三本の矢というかたちでライター、トースター、ヘルスマーターの三部門を一緒にやっていたというのがタニタのやり方でした。職能性でしたので事業毎にどういう収支になっているかが分からなかつたため、各事業部単位に収支を見て行こうと事業部制を採用して1年経った頃、ヘルスマーターだけが利益を出して、あとの2つは赤字の状態でした。

そこで、私は、一番良いものをより良くしていこうというやり方で、皆さんも同じだと思うのですが、まずはコストをどう抑えるか、利益をどう上げるかということで、はじめにやったことが外部から調達しているバネや電子部品などを内製化し、秋田の工場を拡充して一貫生産工場にしました。東京板橋のヘルスマーターの組立部門に約80名の社員がいましたので、何とか秋田に移ってくれないかとお願ひしたのですが、いざ工場が完成し秋田への転勤をお願いしたところ一人も行く従業員がいなかつたのです。仕方なく現地で採用しました。東京工場では従業員の平均年齢は40歳でしたが、移動するものが一人もいませんでしたので秋田に移って平均年齢が19歳に下がりました。従業員は四分の一ほど減りまして、この時点でタニタのトータルの利益が出始めました。これ以後のタニタの動きはその少ない利益の中でどう展開するかというかたちに変わりました。

**(三本の矢「生涯体重計」、「業務用」、「体重計から体重へ」)** 私は、父の教えのとおり三本の矢を作ろうということで、体重計を三部門にしました。最初は、家庭用の一般成人の体重計だけだったのですが、赤ちゃんから高齢者までの生涯の体重計を作っていこうということで、赤ちゃんの秤から作りました。高齢者の体重計は、高齢者の足には大体7割の筋肉がありますので、その足の筋肉を量って肉体年齢を出すという商品です。鍛えていくと肉体年齢が若返っていくという商品で市場には結構受け入れていただきました。こういうことをやっていると、女性の開発者から女性用の秤ができるのではないかというアイデアが出てきて女性用の秤も作りました。二つ目の方向は業務用に進出し、初年度は病院の秤を作り、次は学校、その次はホテル、旅館ということで毎年販路に合わせた商品を増やしていきました。三つ目の方向は、今日の私のお話しの一番大事なところですが、体重というコンセプトに変えました。食べて、運動をした結果が体重と言うことになります。体重を事業にしようという新しいコンセプトにして商品づくりをしようという、一番大事ですので後ほど説明をさせていただきます。

**(リーダーシップ)** 私が副社長の当時、父の三本の矢のうちライター、トースターの部門については、当初は他社に先駆けた商品企画が上手くいき販売を伸ばしましたが、結局、同業他社との競争が厳しく撤退せざる得ませんでした。このため会社が非常に暗くなりました。これはリーダーとしてなんとか明るい目標をつくらうと、ある新年の挨拶で「どうせやるなら世界ナンバーワンの体重計のメーカーにならうよ」と役員に相談もせずには言いました。それから改めてナンバーワンのメーカーとはどんな企業なのかの調査を始めると大変お粗末なことをしたのですが、とにかく目標を立てました。皆さんに考えていただきたいのは、船長さんがどこに行くか、ハワイへ行こう、サンフランシスコへ行こうと言えそこに行きますけれど、何も目標がなければ船は動いているけどどこに行くかわからない。社員は一生懸命にやってもどこへ行ったらいいのかわかりません。皆さんもお考えいただいて明確な目標を立てていただきたい。間違ってもいいと思います。後で変えても良いわけです。リーダーとして何とか新しい目標を立てていただきたいということを痛感します。

**(コンセプトを変える・・・体重計から体重ビジネスへ、脂肪計の開発)** コンセプトについて、当社は体重計を作っていたのですが、体重計のビジネスから体重のビジネスにコンセプトを変えようということで、目の前で肥満の方に体重の指導をすることからスタートしようと、板橋の工場跡地にベストウェイトコントロールセンターをつくることにしました。ファッション業界がアンテナ店を原宿に出して調査をしようというのと同じです。このセンターをつくるのに医者、栄養士、インストラクターの方々に集まっていただき構想を立てていったのですが、メンバーのお医者さんから「谷田さん、体重の重い方が肥満ではないのですよ」「脂肪の多い方が肥満なのです」と言われ、ここで初めて「脂肪」ということを聞きました。「先生、どうやって脂肪を計るのですか」、「まあ、私についてきてください」ということで病院に連れていかれました。ベッドに横になって手足にセンサーを付けて微電流を流す。油があるとその分抵抗値が増えるので、まずは水分を計って逆算して脂肪率を計るという原理を聞きました。その辺を何回も考えまして、一番タニタに強いところを作って行こうと思い、脂肪が計れるものを体重計につけてくれと開発部へ依頼しました。コンセプトを体重計とともに脂肪計を作ろうということに発展させ作って行くとして新しいものができます。そういうかたちで当社はゼロからのスタートをしました。

**(タニタ社員食堂の始まり)** 15年このベストウェイトコントロールセンターをやりました。結構新しいアイデアが出て新製品も作りましたが、15年経って辞める決断をしました。この時に頭に浮かんだのが秋田工場をつくったときに全員が辞めたということです。私が子供の頃からいた従業員の方が辞めざるを得ないというつらい経験をしましたので、なんとかこのセンターのスタッフをうまく活用できないかということ考えたのが「タニタの社員食堂」の始まりとなります。最初は「地域の健康食堂」をつくるという計画を立てましたが、ある日、いつも通っている飲み屋さんで「タニタで健康食堂を始めたいのだ」と話したら、途端に社長が怒りだして「なんでメーカーがレストランなんかをつくるのだ」と、翌日には商店街の飲食店から「何とかつくらないで欲しい」と言われ、地域にお世話になっておりましたので迷惑をおかけすることはできないと思い、止める決断をしました。ではどこでやろうかと。景気が良い時代には当社も社員食堂をやっていたのですが、赤字が続いたため閉鎖しました。そこで、当時のスタッフに入ってもらい作ろうと考えました。特に食べるものは体重計にとっては非常に大事な事業の一環だと位置づけていましたので、スタッフには「何とか新しいメニューをたくさん考えて欲しい」とお願いしてスタートしました。スタッフの皆さんは気合が入りまして、「1年間は同じものを出さない」という合言葉があったようでして、1年経つと大体200食くらいメニューが出来上がりました。最初、社員からは「なんでこんなにまずいのを食べさせるのだ」と言われました。肥満の方はどうしても塩分を多めにとって水分を蓄える形になるのでかなり塩分の調整をしています。それから量も少なめですので、腹持ちが悪く夜になるとお腹が空いてしまうというのが最大のクレームでした。そこでお医者さんと相談して健康な社員ですので普通にやっとうよということで塩分も少し増やして、味付けもいろいろと変えて工夫をしてもらっていますが、量も基礎代謝に合わせて主食で調整して量を自分の体に合わせてとってもらうことを指導しています。社員からのクレームに対応しながら、今では、タニタの食堂のメニューはサラダから最後のデザートまで含めて500カロリーを目安に作っております。タニタ食堂でさらに指導しているのは、たんぱく質を食事の中に必ず入れて欲しいということです。内臓器官はタンパク質でできていますので必ず入れていただきたい。よく単品ダイエットでがんばって早死にしている方がおられますね。今は糖質オフ、ゼロという指導になっていますけれども、これも大変危険です。厚生省はちゃんとお米を食べて炭水化物をとってください、たんぱく質もとってくださいと言っていますので、この辺は減量、ダイエットされるときには特に気をつけて下さい。

**(コンセプトを変える・・・体重ビジネスから健康ビジネスへ、尿糖計の開発、睡眠を量る)** 体重というコンセプトだけではビジネスが拡大しないと考え、体重というのは何を計っているかという点に着目し、「健康を量る」というコンセプトに変えました。これが後に健康ビジネスに進化していきました。特に食事をメインでやっている中でカロリースケールは7年間毎年新製品を作ったのですが、食事は、国、地方によって違いますので、それに合わせたカロリースケールは使いにくいということがわかり途中で諦めました。そこで、「食べる方」から「出る方」を計ろうと考え尿糖計を作りました。尿糖計の分野を撤退される人からパテントまで引き受けて作りました。糖尿病の方は当社の尿糖計で計れば400、500の数値が出ます。うちの開発部長は150が出て「あなたは予備軍ですよ」とドクターから言われて食べ方を随分工夫して今でも150を維持し糖尿病にならずに頑張っております。今は、もう一段精度が上がりまして、一食食べた後最初の尿が大体30分から1時間で出ます。その尿に食べたものが反映されますのでその尿を計って「今食べたものが肥満に繋がりますよ」と示してくれます。1時間前に食べたものは大体覚えていきますので食べるもののコントロールができます。この原理を応用するといずれダイエットスケールみたいなものが作れるのではないかと考えています。

当社のドクターに「次に何か良いものはないですか」と知恵を借りましたら、睡眠が量れていないということで、布団の下に敷いておき朝起きてコンピューターに取り込みますと、ノンレム、レム睡眠を何回繰り返して何時間やっているかというのを指標にして、昨日の睡眠は何点と出る大変面白い商品を開発しました。

皆さんもコンセプトを変えられていくと新しい知恵が生まれますし、新しい技術も必要になります。そういうのをどう取り込むかということが大事だと思います。

**(オンリーワン)** 当社は、30年以上前からオンリーワンということを主張しています。父もこのオンリーワンにはいくつも挑戦しています。何を作っても他所で同業者が作っていなければ世界一です。売れないと世界一とは自慢できないのですが、タニタの場合はたまたま脂肪計が非常に売れました。特にドクターが言っている「必要な商品」を作っているわけですから、そういうことから脂肪計が販売できて一番売ったので世界一になった。簡単にいえばそういうことです。

**(ブランド化)** ブランド化について結構お金をかけたところもありましたが、お金をかけなかったところでは、当時のベストウェイトセンターが良い例です。普通の健康センターは運動器具しかなかったのですが、そこに栄養教室を作って勉強してもらおう。勉強したものを実際に料理して体験してもらおう。メンバーだけでなく、家族も一緒になって作ってもらい、一緒に召し上がっていただく。そのようなトータルでの指導をするセンターでしたので、結構マスコミが来て無料で宣伝してもらいました。脂肪計ができた時も、あるテレビ局で恐怖の体重計という番組をやってもらいました。一か月間かけてどういう運動をしてどういう食べ方をしたかを追いかけていきますのでロングランの宣伝をしていただいたことになり、いっぺんに脂肪計の人气が上がりました。本当にお金をかけずに宣伝してもらいました。

タニタが60周年を迎え新しいイベントを考えたのですが、日本の企業の中でどの企業が皆さんを一番健康にしたか、企業、個人、団体とかを表彰していくものを作ろうということで、健康大賞というものを作りました。私はやはり、ラジオ体操、テレビ体操ではないかと思いついて、北から南まで、お年寄りからお子様まで、企業でもラジオ体操をしているところが結構あり、そこを表彰しようと。まずはNHKさんに「新しく健康大賞というものを作ったのですが、もらっていただけますか」と声をかけました。すると大変喜んでいただいて、60周年式典で表彰させていただきました。その時、ラジオ体操、テレビ体操のおにいさん、おねえさんが40人位来ていただいて、会場全員でラジオ体操をしました。大変思い出に残る60周年でした。それ以降、NHKさんはタニタの社員食堂の特集番組を製作してくれましたし、それを見た民放各局が番組をつくり、それを見た出版社が本にして、2冊目もあわせ全部で250万部が売れました。お金をかけないで宣伝をしていただけたという大変ありがたいことでした。

**(単品競争)** 皆さんのところでも激しい単品競争をやられていると思います。当社も同じで、ものすごく安い体重計が海外から入ってくるという状況で、どうやってこの価格競争を回避しようかと考えたのがハード+ソフト+サービスです。ハードだけでも価格競争されます。ソフトだけでもダメ。ハードとソフトと測ったデータがクラウドに乗って、それをお医者さんとか栄養士さんが見てアドバイスをしていくというサービスです。海外にいる旦那様のデータを日本で見られる、都会にいる子供、田舎にいる両親のデータを自分で確認できるというサービスです。今年に入って15年目になります。コンセプトが良いと一段と企業の優秀なところが参画してきます。そういうことで今新しいメーカーが参入してきて苦労しているという現状です。

**(後継問題)** 後継問題についてです。父から私に移ったわけですが、私は四男坊ですので私には回って来ないと思っていたのですが、結局は実績で選ばれたのだと思います。兄弟よりも営業専門でやりヘルスマーターをシェアナンバーワンにし、周辺事業も私が計画して作り上げましたので、そういうところを見て指名されたと思います。私も息子に譲ったのですが、私は脳動脈瘤になり手術をしております。万が一を考えて、ファミリービジネスネットワークという後継者にどう託していくかという全世界の研究例を参考にしました。その中で後継の仕方の一つに、皆さんに選んでいただくという方法があって、私も役員に集まってもらい次の後継者を誰にするかを話し合ってもらいました。当初、兄貴にお願いすることになりましたが、もう歳だから俺じゃないだろうと言われ、もう一度役員に選んでもらった結果、息子三人の中の次男坊が選ばれました。私が考えていた者と同じだったのでたまたまそういう移行の仕方ができたのだと思いますが、しかし、上手くやれているとは思っておりません。まだできていないという感じでチクチクやらせていただいているところです。

**(新生岩手へ)** 以上でメインの話は終わりです。新生岩手というか東北というのか、新しいかたちで再生してほしいと思います。今日は、ほとんどの業界の方がここにおられます。特に後継者を譲った後の業界のあり方を将来どうするのか。全ての業界で継承、伝承していかなければなりません。業界がなくなってしまうと地域が困ります。やはり業界の方が考えていくというのが当たり前のことだと思います。ぜひ後継者に譲られた方は業界の長期の方向を明確にさせていただいて、生き延びるために次にどのような展開をして活性化していくか示していただき、後継者がきちんとやっているかということをチェックして指導しながらやっていただけたらと思います。今は一人で行ける時代ではありませんので、業界ぐるみとか、地域ぐるみでやって行く時代になっていると思います。

## 平成28年度 中小企業労働事情実態調査結果の概要

本会では、県内の中小企業における労働環境を的確に把握し、国等の適正な中小企業労働対策及び支援方針の策定に反映させるため、「岩手県における平成28年度中小企業労働事情実態調査」を実施した。その結果の概要を報告する。なお今回は、調査項目の中から「経営について」、「従業員について」、「賃金改定について」の主要部分について報告する。

なお、本調査は毎年7月1日時点の状況について実施しているものである。

### I. 回答事業所の内訳

調査対象事業所 800 事業所のうち、回答のあったのは 494 事業所で、内訳は製造業 199 事業所、非製造業 295 事業所であった。

| 調査対象事業所数 | 回答事業所数 | 回答率   |
|----------|--------|-------|
| 800      | 494    | 61.7% |

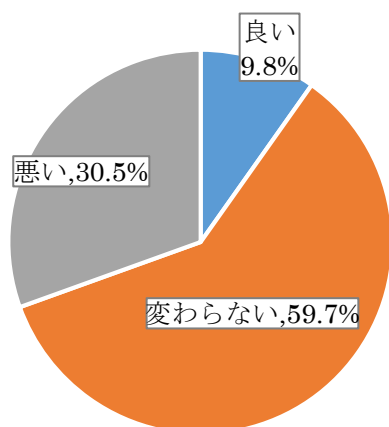
### II. 経営について

#### ①経営状況と今後の方針

現在の経営状況について、1年前と比べて「良い」とする事業所は9.8%で、業種別に見ると「機械器具」が33.3%、「繊維工業」が28.6%と高い値となった。一方で「悪い」とする事業所は30.5%となった。主たる事業の今後の方針については、「強化拡大」とする事業所は24.5%で、「縮小」は3.9%となった。

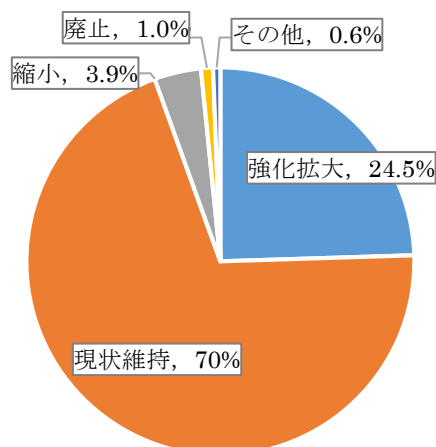
【一年前と比較した経営状況について】

(事業所数)



【主要事業の今後の方針について】

(事業所数)



#### ②経営上の障害

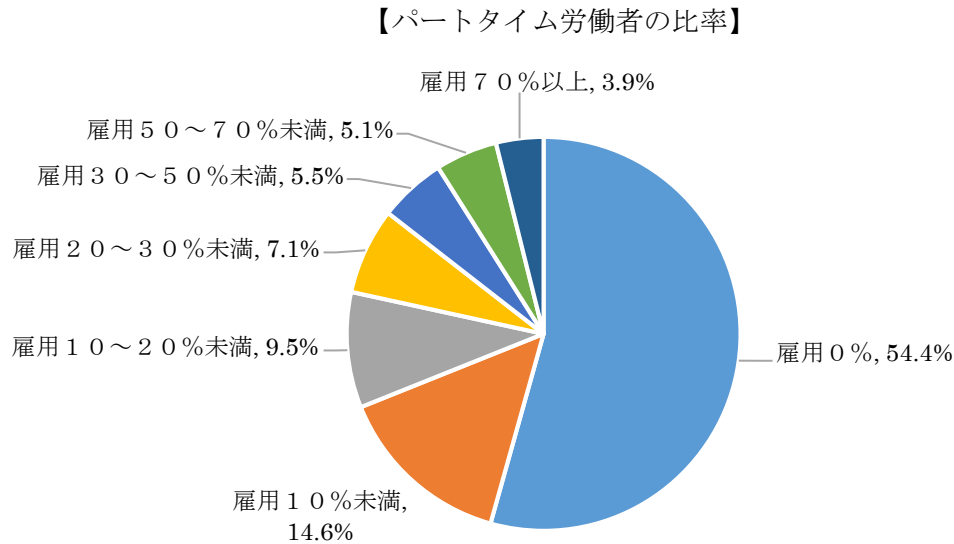
経営上の障害をみると、「人材不足（質の不足）」が44.3%と最も多く、「同業他社との競争激化」41.8%、「販売不振・受注の減少」40.3%の順となっている。なお、昨年調査においては「人材不足（質の不足）」39.6%、「同業他社との競争激化」38.8%、「販売不振・受注の減少」37.4%の順となっている。



## Ⅲ. 従業員について

### ①パートタイム労働者の比率

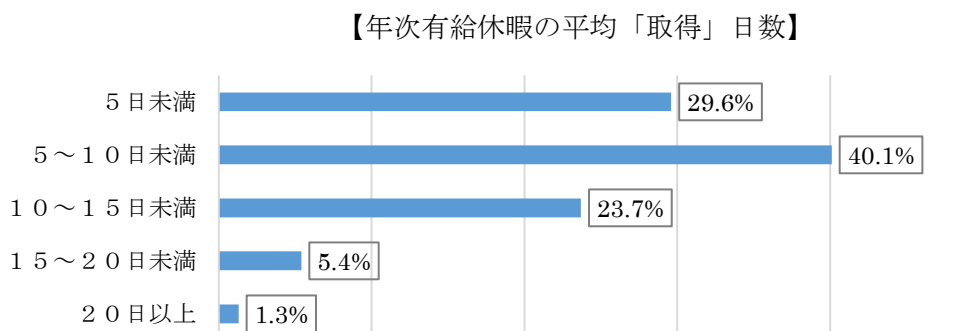
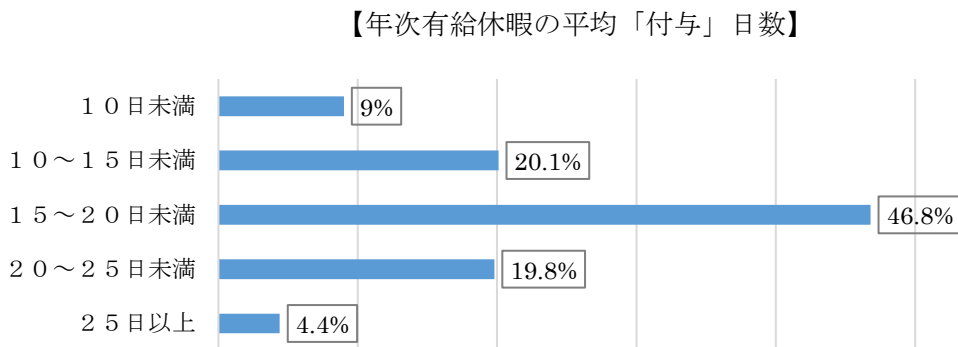
常用労働者に対するパートタイム労働者の比率をみると、「全く雇用していない（雇用 0%）」事業所が 54.4%と最も多く、次いで「雇用 10%未満」14.6%、「雇用 10～20%未満」9.5%の順となっている（昨年調査「全く雇用していない」51.3%、「雇用 10%未満」14.6%、「雇用 30～50%未満」10.3%の順）。



### ②従業員一人当たりの年次有給休暇の平均付与日数と取得日数

平成 27 年(1 月～12 月)の従業員一人当たりの年次有給休暇の付与日数は、「15～20 日未満」が 46.8%と最も高く、続いて「10～15 日未満」が 20.1%の順となっている（昨年調査「15～20 日未満」44.8%「10～15 日未満」23.6%の順）。

一方、取得日数は「5～10 日未満」が 40.1%と最も多く、次いで「5 日未満」29.6%の順となっている（昨年調査「5～10 日未満」35.7%「5 日未満」32.7%の順）。



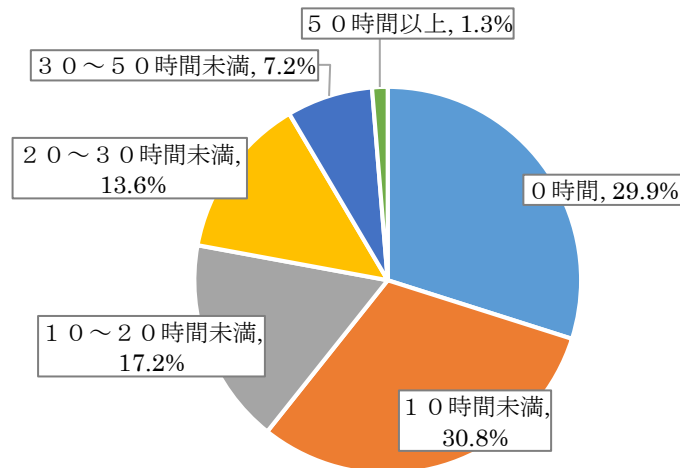




### ③従業員一人当たりの月平均残業時間

平成27年(1月～12月)の従業員一人当たりの月平均残業時間は、「10時間未満」が30.8%と最も多く、次いで「0時間」29.9%、「10～20時間未満」17.2%となっている。なお、昨年は「10時間未満」29.9%、「0時間」27.4%、「10～20時間未満」20.1%の順となっていた。

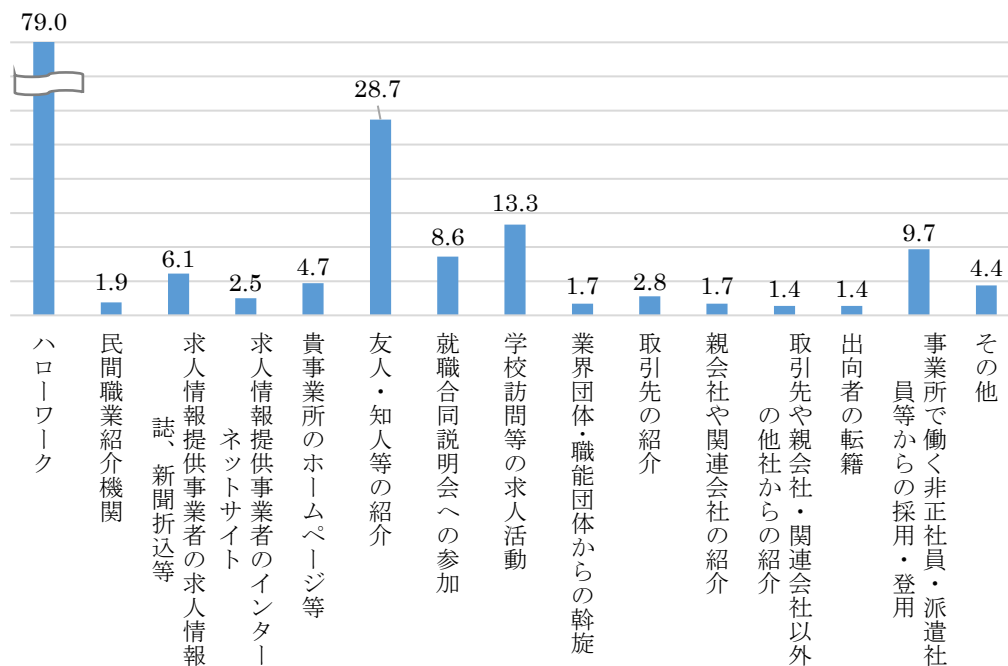
【月平均残業時間】



### ④従業員の採用方法について

平成23年4月から平成28年7月までのおよそ5年間に、正社員を採用したことがある事業所は74.8%、非正社員を採用したのは45.5%の事業所であった。その採用ルートについては、正社員・非正社員ともにハローワーク、友人・知人等の紹介の順に多かった。

【従業員の採用方法】



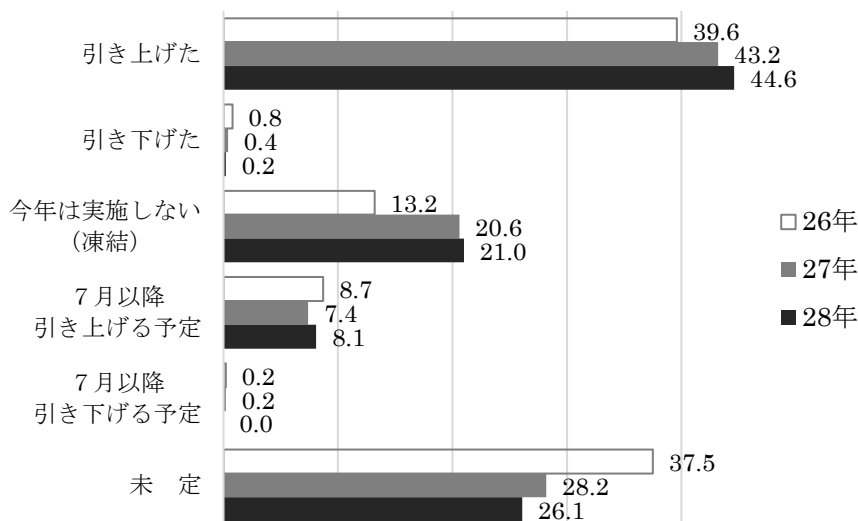


## IV. 賃金改定について

### ①賃金改定の実施状況

平成 28 年 1 月 1 日から 7 月 1 日までの間の賃金改定の実施状況を見ると、「引き上げた」とした事業所が 44.6%（昨年調査 43.2%）と最も多かった。次いで「未定」が 26.1%、「今年は実施しない（凍結）」が 21.0%（昨年調査 20.6%）となっている。

【賃金改定実施状況】

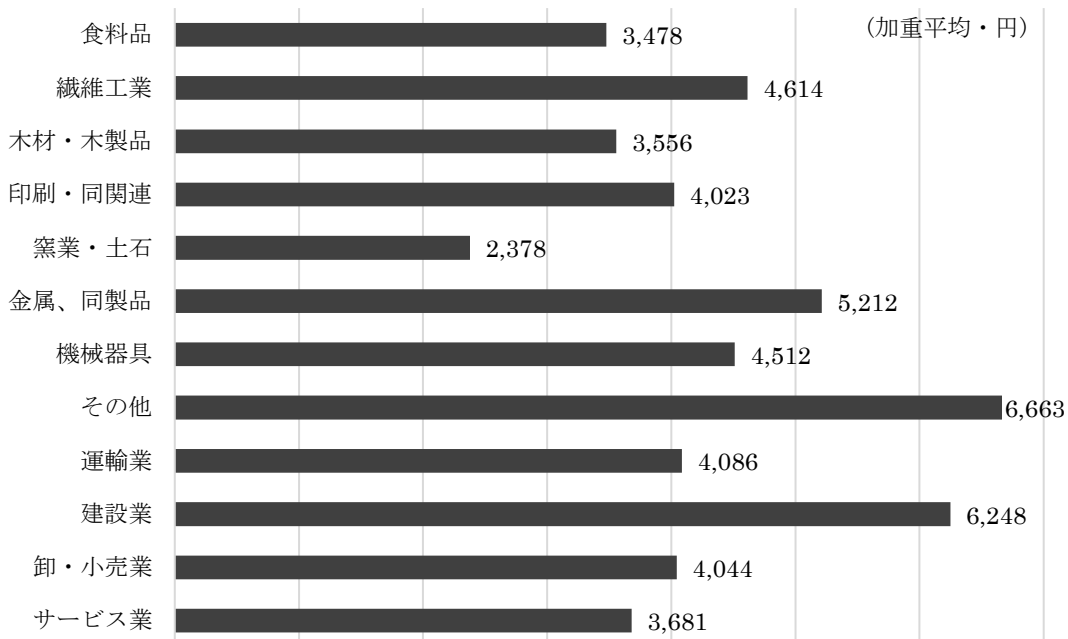


### ②昇給の状況

昇給の額についてみると、「その他」「建設業」が 6 千円台の昇給回答となっている。（昨年調査では、「建設業」8 千円台、「食料品」が 7 千円台の昇給回答）。

回答事業所全体の昇給額の平均は 4,552 円（昨年調査 5,339 円）となっている。

【昇給額】





## 17次グループ補助金 採択結果公表される

岩手県は、東日本大震災津波により被災した本県中小企業者等が一体となって進める施設・設備の復旧・整備を支援する補助事業（グループ補助金）を実施しており、補助金申請に必要となる「復興事業計画」の認定について、先に17次公募を行った（公募期間：平成28年9月1日から10月7日）。県の計画審査会の審査を踏まえ認定したグループについて、国の事業採択が決定され、平成29年12月27日に発表された。

申請：13グループ 認定：13グループ、365者（うち補助金交付決定40者）

下表の下線を引いたグループは、本会の支援により採択を受けたグループである。

| 採択グループ名(補助金交付決定者数、決定者の主な所在地) |                                     |
|------------------------------|-------------------------------------|
| ①北リアス復興グループ(3、久慈市)           | ⑧岩手県大槌町事業再生グループはまぎく会(2、大槌町)         |
| ②三陸山田流通復興支援グループ(2、山田町)       | ⑨ケセンきらめき逸品グループ(2、大船渡市)              |
| ③釜石地域観光インフラ産業復興グループ(1、釜石市)   | ⑩陸前高田まちなか未来プロジェクトグループ<br>(15、陸前高田市) |
| ④気仙地区自動車関連事業・いぶき会(6、大船渡市)    |                                     |
| ⑤釜石生活基盤支援グループ(1、釜石市)         | ⑪大槌町中心市街地復興商業グループ(2、大槌町)            |
| ⑥鶴住居を新生する会(3、釜石市)            | ⑫大船渡中心市街地新生グループ(1、大船渡市)             |
| ⑦織笠地区事業者の会(1、宮古市)            | ⑬やまだうみねこ商店街グループ(1、山田町)              |

○採択状況（1次から17次公募合計：延べ数）

161グループ、2,755者（うち補助金交付決定1,436者）補助総額848億円（国565億円、県283億円）

### 外国人技能実習制度の大幅改正に対応した

## 外国人技能実習制度セミナー開催

1月19日(木)、盛岡市ホテルメトロポリタン盛岡にて、外国人技能実習生制度セミナーを開催した。平成28年11月28日に「外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律」が公布され外国人技能実習制度が大幅に改正され公布日から1年以内に施行されることから、本セミナーを開催したもの。

セミナーでは、(公財)国際研修協力機構仙台駐在事務所長松浦貞雄氏より「外国人技能実習制度の現状と適正化に向けた留意点」について、全国中小企業団体中央会労働政策部長西津康久氏より「技能実習制度改正に伴う組合体制の整備」について講演いただいた。

主な内容は、監理団体の許可基準、技能実習計画の認定基準、監理団体及び実習実施者に必要な要因と職務、外部役員及び外部監査人、外国人技能実習機構の役割、今後のスケジュール、優良監理団体、優良実習実施者の要件、技能実習生の人数枠、介護職種の追加等について。

法改正による本制度の管理運用機関として外国人技能実習機構が平成29年1月25日(水)に設立され東京都に本部が、全国13か所の札幌、仙台、水戸、東京、名古屋、富山、長野、大阪、広島、高松、松山、福岡、熊本に地方事務所が設置されることになっている。

外国人技能実習生の状況は、平成28年4月1日現在、74職種133作業が対象職種となっており、平成27年末の技能実習生の数は192,655人、受入形態は96.1%（185,156人）が中小企業組合等の団体監理型、国籍別では中国46.2%、ベトナム29.9%、フィリピン9.2%、以下インドネシア、タイと続いている。

なお、平成29年1月14日に政省令のパブリックコメントが終了しており、11月27日までに政省令が施行されることから、制度改正の説明会が3月中に全国各地にて開催される予定となっている。

(関連HP) 法務省：[http://www.moj.go.jp/nyuukokukanri/kouhou/nyuukokukanri05\\_00014.html](http://www.moj.go.jp/nyuukokukanri/kouhou/nyuukokukanri05_00014.html)

厚生労働省：<http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000142615.html>

外国人技能実習機構設立：<http://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/0000149333.html>

## “ウルトラD宮古 2016” 成果報告会開催

1月16日(月)、「宮古市成功店モデル創出・波及事業(ウルトラD宮古2016)」の成果報告会を宮古ホテル沢田屋にて開催した。本事業は、商店街を構成する個店の経営力強化を図ることを目的に本会が宮古市から委託されたもので、今回で8年目を迎える。

今年度に指導対象となったのは生花小売、家具小売、化粧品小売の3店舗で、いずれも昨夏の台風10号により甚大な被害を受けたが、専門家 高橋幸司氏による経営指導を受け、様々な気付きを実践に移すことで、店舗の再建や運営改善に結びつけた。

成果報告会では、3店舗から今年度に取り組んだ事業成果について詳細な発表がなされた。



成果報告会の様子

### 数字で見るウルトラD宮古2016

- 店舗別・月別「売上」最大伸び率 **136.2%**
- 店舗別・月別「客数」最大伸び率 **210.7%**
- 店舗別・月別「客単価」最大伸び率 **117.0%**
- 全店舗・期間中「売上」平均伸び率 **113.6%\***
- 全店舗・期間中「客数」平均伸び率 **136.8%\***

※ただし、台風被害から本格復旧した11月~12月の期間とする。

5



本事業専門家・中小企業診断士 高橋幸司氏

#### <取組事例①> 「植物に囲まれたカフェスペースを新設! (生花小売店)」

- 取組内容: 植物に囲まれたリラックス空間でこだわりのコーヒーが飲めるカフェスペースを店内に新設。花屋の強みを活かした生花の大きなウィンドウディスプレイが最大の魅力となっている。本格稼働した11月の客数は前年同月比で200%以上を記録した。

#### <取組事例②> 「台風被害を乗り越えて店舗リニューアル! (家具小売店)」

- 取組内容: 昨夏の台風10号による被害総額は数千万円。東日本大震災から立ち直りかけていたところの災害で心の痛手は前回以上だったが、高橋先生との対話と社員の協力を励みに再起に踏み出し店舗を全面改修。丁寧な仕事を心掛けた結果、営業再開後の月間売上を約3割伸ばした。

#### <取組事例③> 「新たな機材を導入してサービスを高度化! (化粧品小売店)」

- 取組内容: 台風被害で使えなくなった機材を新調し、ポータブルエステや頭皮診断など高付加価値のサービスを実現して、もともとの強みであった丁寧なカウンセリング販売を更に強化。最も改善した月で客単価を約2割伸ばした。

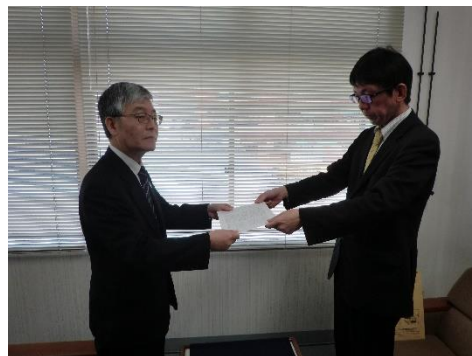


## 非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に関する要請書を受理 ～岩手労働局と岩手県が一体となり、待遇改善を要請～

本会は、昨年12月26日（月）に岩手県正社員転換・待遇改善等実現本部（本部長：久古谷 敏行 岩手労働局長、副本部長：菊池 哲 岩手県商工労働観光部長）から「非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に関する要請書」を受理した。

岩手県正社員転換・待遇改善等実現本部では、雇用情勢が着実に改善する中、非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善の実現に向けた取組を強力に推進するため、経済団体等に対して直接要請を行った。

岩手県正社員転換・待遇改善等実現本部の平成28年度の主な取組と岩手県の現状、「非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に関する要請書」の要旨は以下の通り。



要請書を受け取る本会菅原専務理事（左）

### 1. 岩手県正社員転換・待遇改善等実現本部の平成28年度の主な取組

- ①岩手労働局と岩手県が連携し業界団体等に対する非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善の取り組みについての要請およびハローワーク幹部職員による業界団体等への要請
- ②キャリアアップ助成金の活用による正社員転換等の推進
- ③プランの着実かつ効果的な推進を図るため、平成28年度における進捗状況の把握・公表

### 2. 岩手県における非正規雇用の現状（平成28年10月現在）

#### ①有効求人倍率

|            | 岩手   | 全国   |
|------------|------|------|
| ※有効求人倍率    | 1.30 | 1.40 |
| 正社員の有効求人倍率 | 0.74 | 0.92 |

#### ②新規求人数に占める正社員割合

|         | 岩手県    |                |              | 全国           |
|---------|--------|----------------|--------------|--------------|
|         | 新規求人数  | うち正社員<br>新規求人数 | 正社員割合<br>(%) | 正社員割合<br>(%) |
| 岩手県全産業  | 10,994 | 4,075          | 37.1         | 42.1         |
| 建設業     | 1,103  | 923            | 83.7         | 81.9         |
| 製造業     | 1,336  | 507            | 37.9         | 48.2         |
| 運輸業     | 610    | 367            | 60.2         | 54.6         |
| 卸売・小売業  | 2,116  | 532            | 25.1         | 35.7         |
| 飲食・宿泊   | 1,029  | 224            | 21.8         | 31.0         |
| 生活関連・娯楽 | 564    | 223            | 39.5         | 36.0         |
| 医療・福祉   | 1,753  | 655            | 37.4         | 44.4         |
| サービス    | 1,303  | 309            | 23.7         | 22.8         |

※は季節調整値、他は原数値

### 3. 「非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に関する要請書」の要旨

- ・平成28年10月の県内有効求人倍率は1.30倍と42か月連続して1倍台で推移し改善。
- ・一方で、求職者数は減少傾向にあり、労働者需要が逼迫、深刻化していくことが想定。
- ・そのため喫緊の課題は、雇用の質を向上（正社員転換）させ、生産性向上を図ること。
- ・当本部では、平成28年度から平成32年の5年間の継続的かつ効果的な取組を推進。
- ・「岩手県正社員転換・待遇改善等実現プラン」を策定。

在職中の正社員希望の非正規労働者の正社員転換、または人材育成のための研修等を実施した事業主への助成や法改正による雇用管理状況が優良な企業に対する新たな認定制度の創設等、正社員転換・待遇改善の促進に取り組んでいる。

- ・事業主も主体的に、有能な人材の確保・育成を図るため「魅力ある職場づくり」が重要。
- ・経済界全体として正社員の雇用の推進、非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に向けた取組や気運の醸成に努めていただき、正社員雇用等の重要性について周知啓発願う。



## 盛岡青果卸売（協）創立 50 周年記念式典 開催

1月24日(火)、盛岡青果卸売協同組合(瀬川 淳 理事長)は創立50周年を記念し、ホテルメトロポリタン盛岡ニューウイング(盛岡市)にて記念式典を盛大に開催した。

式典では、藤尾盛岡副市長、本会菅原専務理事、丸モ盛岡中央青果(株)吉田代表取締役社長から祝辞が述べられた後、当組合と共に歩んできた盛岡青果商業(協)及び丸モ盛岡中央青果(株)に対し、感謝状と記念品が贈呈された。

式典後は祝賀会が開催され、組合関係者ら多数出席する中、盛会裏に終了した。

盛岡青果卸売(協) ○所在地:盛岡市 ○組合員数:10名  
○主な事業:消耗資材の共同購買、共同施設の設置



瀬川理事長による式辞

## 下館 孝一 氏 旭日双光章受章を祝う会 開催

昨年12月17日(土)、下館 孝一 氏(大野林産加工事業協同組合理事長)の旭日双光章受章を祝う会がロイヤルパークカワサキ(久慈市)にて開催された。

氏は、洋野町商工会初代会長を歴任し、旧大野村、洋野町において多大なる活躍と共に、商工業の発展に果たした貢献・功績により、昨年秋の叙勲において旭日双光章を受賞された。

祝う会では、岡本洋野町議会議長による発起人代表挨拶の後、水上洋野町長、高橋県商工会連合会会長、工藤県議会議長から祝辞が述べられた。

祝宴では洋野町商工会青年部、女性部による出し物、洋野町出身歌手の高城靖雄氏によるミニコンサートが催され、大いに盛り上がりを見せた。

大野林産加工事業(協) ○所在地:九戸郡洋野町 ○組合員数5名  
○主な事業:共同施設の設置、管理運営、製材品の共同生産



旭日双光章を受章された下館 孝一 氏の謝辞

## 菊池 ナヨ 氏 黄綬褒章受章祝賀会 開催

1月9日(月)、菊池 ナヨ 氏(企業組合夢咲き茶屋元理事長、本会元監事)の黄綬褒章受章祝賀会が、あえりあ遠野(遠野市)にて開催された。

氏は、企業組合夢咲き茶屋を立ち上げ、初代理事長に就任。農村女性が活躍する地域づくりにおいて、多大なる活躍により、地域農業の発展に果たした貢献・功績により、昨年秋の叙勲において黄綬褒章を受賞した。

祝賀会では、本田遠野市長、工藤県議会議員、前田県南広域振興局副局長から祝辞が述べられた。関係者ら多数出席の中、盛会裏に終了した。

企業組合夢咲き茶屋 ○所在地:遠野市 ○組合員数30名  
○主な事業:食堂の経営、菓子類の製造及び販売



黄綬褒章を受章された菊池 ナヨ 氏の謝辞



### 《 全国景況 》

12月は、為替の円安動向が輸出関連の競争力を上昇させていることに加えて、継続する生鮮食品の高騰と年末需要の動きが売上高を押し上げている反面、輸入材料や人件費等の経営コストも増大しており、内需不振と廉価志向も緩和されないことから、中小企業の先行きは依然として注視していく必要がある。

### I. 景況天気図（県内）…平成28年12月と11月のDI比較

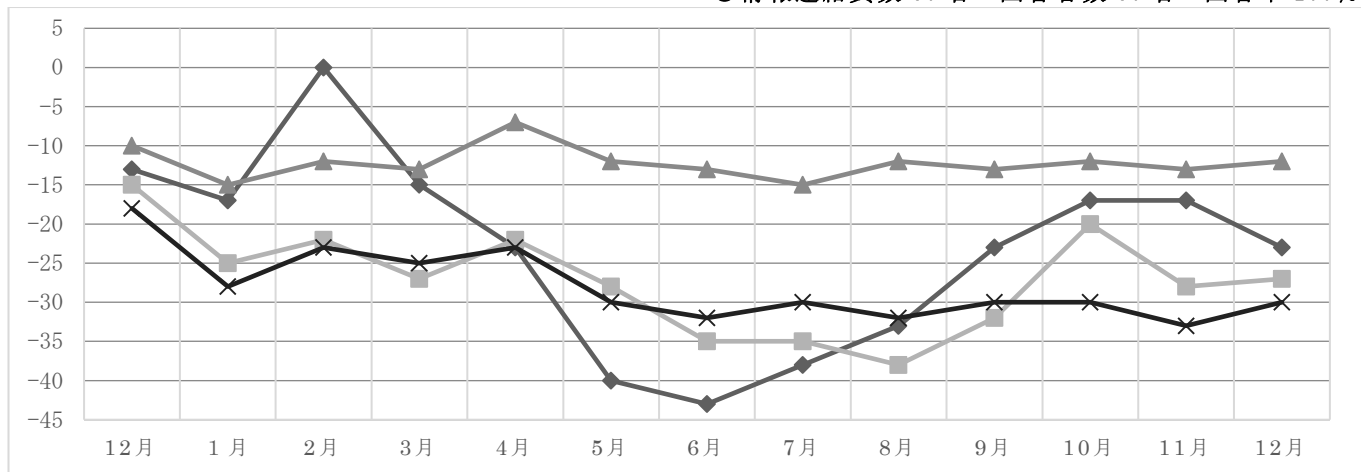
天気図の見方…各景況項目について「増加」「好転」業種割合から「減少」「悪化」業種割合を引いた値をもとに作成。その基準はただし、在庫数量はプラスの場合は雨、マイナスの場合は晴れの方向を表す。

| 平成28年<br>12月分 | 全産業     |         |     | 製造業     |         |      | 非製造業    |         |      | 30以上<br>    |
|---------------|---------|---------|-----|---------|---------|------|---------|---------|------|-------------|
|               | 12月     | 11月     | 前月比 | 12月     | 11月     | 前月比  | 12月     | 11月     | 前月比  |             |
| 売上高           | <br>△23 | <br>△17 | 6P↘ | <br>△19 | <br>△19 | 0P→  | <br>△26 | <br>△15 | 11P↘ | 9~△9<br>    |
| 在庫数量          | <br>△10 | <br>△19 | 9P↗ | <br>△9  | <br>△19 | 10P↗ | <br>△9  | <br>△19 | 10P↗ | △10~△29<br> |
| 販売価格          | <br>8   | <br>0   | 8P↗ | <br>19  | <br>9   | 10P↗ | <br>3   | <br>△5  | 8P↗  | △30~△49<br> |
| 取引条件          | <br>△7  | <br>△10 | 3P↗ | <br>5   | <br>0   | 5P↗  | <br>△13 | <br>△15 | 2P↗  | △50以下<br>   |
| 収益状況          | <br>△27 | <br>△28 | 1P↗ | <br>△24 | <br>△14 | 10P↘ | <br>△28 | <br>△36 | 8P↗  |             |
| 資金繰り          | <br>△12 | <br>△13 | 1P↗ | <br>△10 | <br>△5  | 5P↘  | <br>△12 | <br>△18 | 6P↗  |             |
| 設備操業度         | <br>△19 | <br>△24 | 5P↗ | <br>△19 | <br>△24 | 5P↗  | —       | —       | —    |             |
| 雇用人員          | <br>△8  | <br>△8  | 0P→ | <br>0   | <br>0   | 0P→  | <br>△12 | <br>△12 | 0P→  |             |
| 業界の景況         | <br>△30 | <br>△33 | 3P↗ | <br>△19 | <br>△24 | 5P↗  | <br>△36 | <br>△38 | 2P↗  |             |

DI (Diffusion Index) とは、景気動向指数や景気判断指数と呼ばれており、景気動向を早期に把握するために使われる指標である。「増加・上昇・好転」といったプラス回答の比率から「減少・低下・悪化」というマイナス回答の比率を差し引いた指数のこと。

### II. 全産業（県内）…平成27年12月～平成28年12月DI推移（売上高・収益・資金繰り・景況）

○情報連絡員数60名・回答者数60名・回答率100%



平成28年12月DI 《 ◆…売上 -23 ■…収益 -27 ▲…資金繰り -12 ×…景況 -30 》

### Ⅲ. 各業種の概況（県内）…平成 28 年 12 月分

#### ◇漬物製造業

野菜の不作により、例年通りの受注にもかかわらず、出荷は困難を極めた。また、野菜の高騰で利益の確保が難しく、資金繰りは悪化し厳しい。

#### ◇酒類製造業

清酒数量が数ヶ月続いたマイナスを脱却しプラスに転じた。企業努力の結果であり、継続して岩手の日本酒を内外にアピールしていきたい。

#### ◇菓子製造業

年末の菓子需要により売上が増加した。

#### ◇一般製材業

住宅着工戸数は、減少傾向。但し、被災地の造成工事終了により一部では民間住宅の新規着工もあり、県産材製品利用への動きに期待している。

#### ◇印刷・同関連業

先行き不透明感の影響か、年末需要が年々先細りの感がある。

#### ◇生コンクリート製造業

公共工事・学校・病院等の工事向けで県央が、公共工事が順調な久慈がそれぞれ増。沿岸微増。県南・気仙・県北は減。地域的な偏りが大きくなってきた。

#### ◇銑鉄鋳物製造業

産業機械鋳物の生産量は依然として低迷している。このような状況下、燃料、原材料、副資材の値上げがあり、厳しい経営環境となっている。

#### ◇金属製品製造業

若干の回復が見られるが、好転とまではいえない。

#### ◇野菜果実卸売業

天候不順で野菜の入荷量が減少し単価高。長雨の影響で柑橘類の品質が全体的に悪く、リンゴなども正品率が低くギフト商材の価格が非常に高騰した。

#### ◇家庭用機械器具小売業

歳末商戦はテレビが不調だったが、LED 照明、コードレスクリーナー、洗濯機が好調だった。景気が上向いているというのは大企業だけではないか。

#### ◇酒・調味料小売業

歳末商戦が数量・金額とも苦戦。贈答用商品の多様化や消費者の節約志向から新分野に移行、酒類市場に変化をもたらしている。特に一般酒販店の売上減少が「思惑外れ」という結果になった。

#### ◇燃料小売業

原油石油製品市況が高値で推移するなか、需要期を迎えタイト感が高まり大幅な値上りとなった。

#### ◇野菜・果実小売業

野菜関係では、関東周辺の日照不足で品薄状況。果物は、品質低下などで収穫量の減少、県内産リンゴも秋口の寒暖差が緩かったため蜜の入りが悪く贈答用レベルのリンゴが極度の品薄となった。

#### ◇食肉小売業

売上は例年並みだったが小売価格が上昇のため物量は減少。国産牛肉は依然として供給不足で仕入れ価格が高いが小売価格に連動できず収益は悪化。

#### ◇各種商品小売業

暖冬による衣料品売上の不振、客数減少等、セールの打ち出しも対応が鈍く対策に苦慮している。

#### ◇商店街（盛岡市）

昨年売上が増加したプレミアム商品券の発売が、今年はなく、歳末売出しは反動落ちとなった。

#### ◇商店街（久慈市）

イベントが開催され市街地に賑わいを見せたが、総じて売上が低迷している。

#### ◇自動車整備業

車検需要は僅かながら増加が見られたが、少ない降雪等が影響し全体的には厳しい状況である。

#### ◇旅館業

宿泊を伴う忘年会もいまひとつ、雪不足のスキー場への客足も鈍り、厳しい状況が続いている。

#### ◇旅行業

オフシーズンに入って売上は低いが、比較的順調に推移している。

#### ◇建物サービス業

雪が少なく業界にとっては人手不足の折、除雪業務の人員配置の苦労は無かった。

#### ◇塗装工事業

震災復興のための公共工事により年間を通して受注があったが、復興予算の減額が顕著に響き、内陸部は発注が大幅減、沿岸部も復興住宅以外は減少傾向にある。

#### ◇土木工事業

極端に物件がでる気配がない。集約化・合理化は待ったなしだが、ILC の動向をにらんで身動きが取れない状態である。

#### ◇一般乗用旅客自動車運送業

国体イベントが閉幕し、総体的な動きが鈍化した前月に比べ、手数料収入は若干増加した。冬期間に入り、天候悪化が見られず利用増にはならなかった。



## 岩手の仕事・就職情報サイト「シゴトバクラシバ」のご案内（岩手県）

岩手県仕事・就職情報サイト「シゴトバクラシバいわて」に企業紹介しませんか？

若者やU・Iターン希望者に広く自社のことをPRしたい、就職希望者向けの自社のPRツールを増やしたいという企業のみなさまに耳よりなお知らせです。いわてで働こう推進協議会で運営する「シゴトバクラシバいわて」では無料で求人したい企業の情報を無料で掲載しています。

職場の雰囲気が伝わるメッセージを写真で効果的にPR！

サイトには下記の情報を掲載します。

■事業所データ（会社概要） ■事業所PRと写真 ■社員からのメッセージ ■求人情報 など

【アドレス】 <http://www.shigotoba-iwate.com/>

【お問い合わせ】 ショブカフェいわて TEL：019-621-1171

岩手県雇用対策・労働室 TEL：019-629-5591

## 岩手県U・Iターンシステムご利用のご案内（岩手県）

岩手県U・Iターンシステム～求人情報をご登録ください～

「岩手U・Iターンシステム」は、岩手へのU・Iターンを希望される方と人材を求める県内企業とのマッチングを支援するwebサイトです。

企業情報・求人情報を登録いただくことで広くPRできるほか、U・Iターンを希望する求職者の情報検索も可能です。（個人情報を除く）気になる求職者がいた場合には、無料職業案内所の岩手県Uターンセンター（東京）を通して応募の打診が可能です。ぜひ、ご登録ください！

【アドレス】 <http://www.shigotoba-iwate.com/>

【お問い合わせ】 岩手県Uターンセンター（東京）TEL：03-3524-8282

岩手県雇用対策・労働室 TEL：019-629-5591

## 第62回中央会通常総会開催のご案内（予定）

下記日程にて、第62回中央会通常総会を開催致します。

■ 開催日時 平成29年5月12日（金）

■ 開催場所 ホテル東日本盛岡（盛岡市）

※詳細につきましては、後日改めてお知らせ致します。

○統括管理部 TEL：019-624-1363

## 岩手県中小企業団体中央会 主要日誌 平成29年1月分

### ■岩手県中央会主な実施事業等

1/10 消費税専門家無料相談窓口（16、17、23日）

1/11 新春中央会組合トップセミナー

1/12 いわて家電事業協同組合創立総会

1/19 外国人技能実習生制度セミナー

1/17 求人票改善セミナー（24日）

1/26 岩手県中小企業青年中央会第4回理事会

### ■関係機関・団体主催行事への出席等

1/9 菊池ナヨ氏黄綬褒章受章祝賀会

1/18 いわて農商工連携ファンド審査委員会

岩手県青少年育成県民会議結成50周年記念式典

1/20 消費税軽減税率対応研修会

1/24 盛岡青果卸売（協）創立50周年記念式典祝賀会

食品表示・農商工連携及び地域資源活用事業化セミナー

いわてで働こう推進協議会担当者会議

1/25 岩手県交通安全対策協議会幹事会

1/26 貸付審査委員会

商工指導団体ボウリング大会