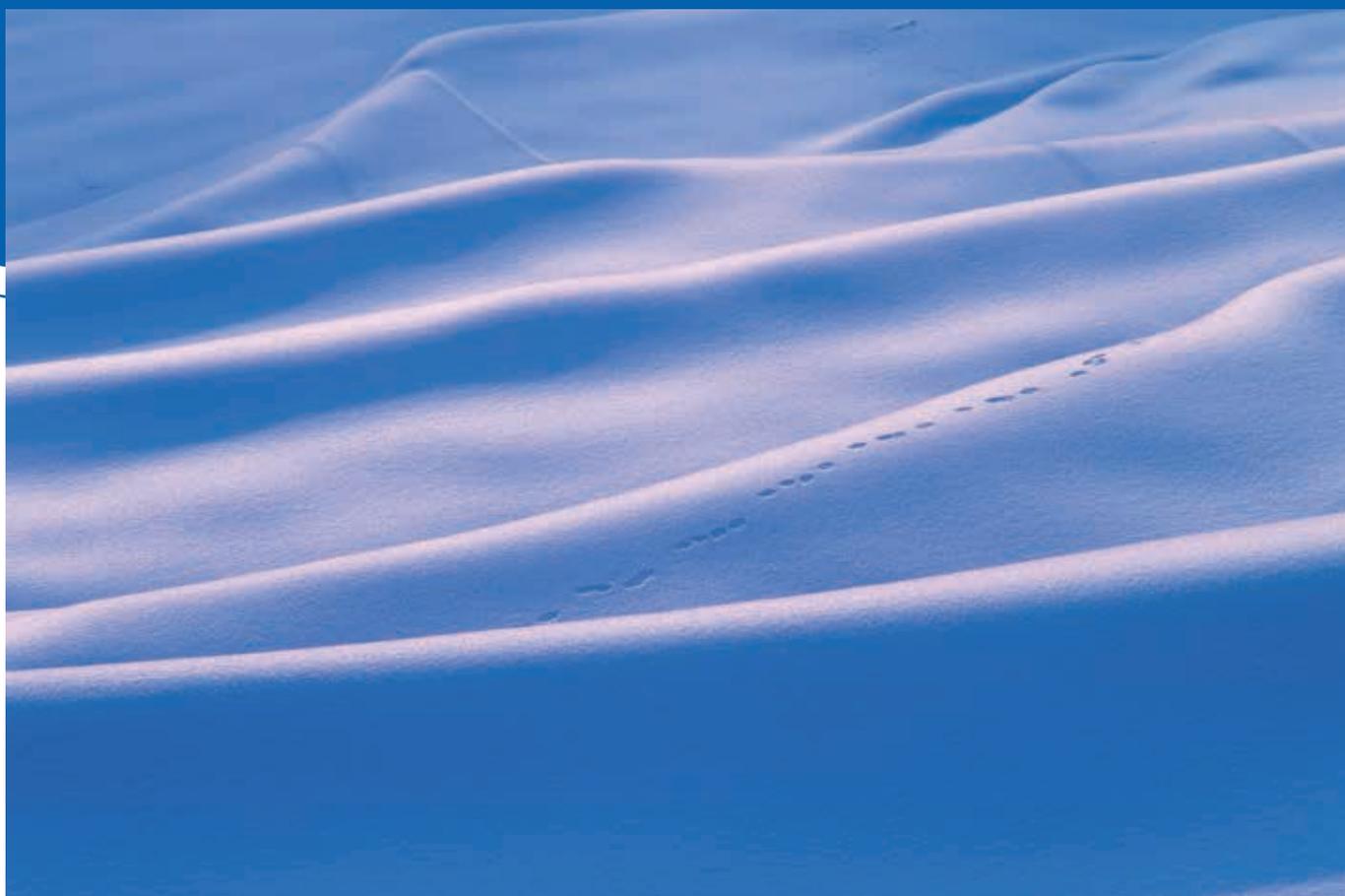


NEXUS

2018
No.674

2



CONTENTS

- 01 ●Opinion
新しい「高田スタイル」のまちづくりを目指して
～アパッセたかた開業10ヵ月を迎えて～
高田松原商業開発協同組合 理事長 伊東 孝 氏
- 02~13 ●主要記事
02~05 新春中央会組合トップセミナー開催
06~08 平成29年度中小企業労働事業実態調査結果の概要
09 第19次グループ補助金採択結果公表される
本会に感謝状「いわて産業人材奨学金返還支援制度」
10~11 平成29年度補正
「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」事務局決定
平成27年度ものづくり補助金県内事業者の取組み事例
- 12 いわてキラリ企業・業界研究セミナーを開催
「キャリアを活かすコミュニケーション研修」を開催
- 13 組合実施事業等紹介
岩手県管工事業協同組合連合会 ほか
- 14~15 ●岩手県内中小企業概況(12月)
- 16 ●中央会Information/関係機関からのお知らせ
本会谷村会長、澤田理事 市勢功労者として表彰される
盛岡・二戸年金事務所内「協会けんぽ」窓口の閉鎖について

岩手県中小企業団体中央会

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



新しい「高田スタイル」のまちづくりを目指して

～アバッセたかた開業 10 ヶ月を迎えて～

高田松原商業開発協同組合

理事長 伊東 孝



I. アバッセたかたの概要

アバッセたかたは、陸前高田市の新たな中心市街地の核施設として、そして街づくりの先導役として平成 29 年 4 月に開業いたしました。

三事業主体・A棟（＝「アバッセタカタ専門店街」、当組合運営の専門店街 14 店舗）、B棟（食品スーパー・大型衣料など 5 店舗）、C棟（ドラッグストア）からなる商業棟 20 店舗と市立図書館を一体的に整備し「商業・文化・交流」の拠点、新しい「まち」のシンボルとしてその中心的役割を担っております。

さらに、アバッセを一体的に運営する代表法人として高田松原商業開発協同組合がその任を果たしているところであり、アバッセの運営とにぎわいのある街づくりの取り組みは同じベクトル上にあります。

II. 開業 10 ヶ月を迎えたアバッセたかたと中心市街地の現状

平成 29 年 4 月 27 日に 3 商業棟と大型遊具を設置した「まちなか広場」（市が整備）が同時オープン、同年 7 月には市立図書館が開館し、市民をはじめ多くの方々に来店、来館していただいております。

まもなくオープンしてから 10 ヶ月を迎えますが、この間アバッセの周りにも商店が立ち並びはじめ、さまざまなイベント、お祭りもアバッセ周辺を中心に復活開催するなど多くの方が集い陸前高田にもようやく賑わいと、活気が戻りつつある事を実感しております。

また、アバッセタカタ専門店街内にあるパブリックスペースは市民の交流、文化催事の発表、展示の場として多くの方々にご活用され、コミュニティ再生の場として親しまれております。

併設している市立図書館は、木造で木の温もりや暖かみのある開放的な空間で、アバッセタカタ専門店街のカフェや通路から自由に入出入りが出来るつくりとなっており、蓋つきの飲み物は持ち込みが可能で、ゆっくりとコーヒーなどを飲みながら読書したり、勉強したりと人それぞれに自分の時間を過ごせる場所となっております。

アバッセと隣接しているまちなか広場には、大型遊具、ミニバスケットコートや誰もが自由に利用できるコミュニティスペース「ほんまるの家」が設置してあり、市内外の家族連れ、中高生などの若者、女性の方々の集える場所として人気も高く、【アバッセ⇄図書館⇄広場⇄商店】の回遊性を生んでおります。

III. 今後の課題

このように、当初の目的である「商業・文化・交流」の拠点としてアバッセを中心とした街づくりが進んでおり、昨年はアバッセの商業施設内店舗を含め約 30 店舗がオープン、今年にはさらに約 20 以上の店舗、施設がオープン予定であり、新市街地の更なる活気が見込まれております。

しかしながら、復興が進むにつれ復興に携わった方々や需要が減少していく事も予想されており、震災等による人口減少とあわせて今後の大きな課題となっております。

さらには、観光客を含めた交流人口の拡充、まだ活用が決まってない空き地問題等々、アバッセを中心とした持続可能な街づくりへの課題が山積しておりますが、中央会様をはじめ関係機関各位のご指導を賜りながら、着実に前進してまいりたいと思っております。

地味だけど、住みたい街、暮らしたい街、「うらやましい高田スタイル」のまちづくりを目指し、そしてその中核となる施設として「アバッセたかた」を役職員、組合員、従業員共々運営してまいる所存でございますので、関係各位のご指導、ご鞭撻を宜しくお願い申し上げます。

新春中央会組合トップセミナー開催

1月11日（木）、盛岡市のホテルメトロポリタン盛岡 NEW WING において、組合代表者をはじめ組合関係者、来賓など約 120 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。

谷村中央会会長の挨拶の後、岩手労働局職業安定部長 清水 達也 氏より、「こうすれば人は集まる！～岩手県内企業の人材確保のために～」と題し、採用・定着管理や労働環境における問題点の検証と解決策について、具体的な取り組み事例とともに紹介された。続けて、岩手県商工労働観光部商工企画室特命課長 加藤 真司 氏より「平成 30 年度商工労働観光部の重点施策について」、現在の「いわて県民計画」に基づく次年度の施策と「次期総合計画」策定の基本的な考え方や方向性、スケジュールについて説明がなされた。



谷村中央会会長による主催者挨拶



人材確保の取り組み事例を紹介する清水職業安定部長

引き続き行われた新春記念講演会では、エムジェイアイ(株)代表取締役 前田 悟 氏が「第 4 次産業革命の到来～AI・IoT が創る未来～」と題して、第 4 次産業革命の概要、AI や IoT の特徴とその活用事例、今後の可能性、ビジネスチャンスとする上で必要とされているもの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。平野中央会副会長の挨拶の後、岩手県商工労働観光部 藤沢敦子副部長による祝辞、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。

<新春記念講演会(一部抜粋)>

講 師： エムジェイアイ株式会社 代表取締役 前田 悟 氏

演 題： 「第 4 次産業革命の到来 ～ AI・IoT が創る未来 ～ 」

初めまして。ご紹介いただきました前田です。私はご紹介いただいたように、「エア・ボード」という持ち運びのできるテレビを 2000 年に発表いたしました。当時、千厩にソニーの工場があり、そこでつくりました。そのため一関までは年に 3 回くらい来ており、岩手県というのは近くて懐かしい思いがありますが、一関より北に来たことがなく、盛岡は初めてです。皆さんとお話ができることを楽しみにしていますので、よろしくお願いいたします。

<産業革命の歴史>第 4 次産業革命の到来ということが言われていますが、これまでの産業革命というのは、イギリスで蒸気機関の発明によってスタートし、人手から機械化になっていったというのが 19 世紀の第 1 次産業革命です。第 2 次は電力によって、人手から大量生産ができるようになりました。これが 20 世紀の前半です。そして 20 世紀の 1950 年ころから後半にかけて、戦後アメリカから世界へ広がっていったコンピュータの発明によって、機械に指示を与えて自動化が進んできたというのが第 3 次産業革命です。第 4 次産業革命は、元々、ドイツでインダストリアル 4.0 と言われており、それを日本語にしたものが「第 4 次産業革命」です。これは「自動化」というより、機械が自分で考えて動く「自立化」がこれから始まっていくというものです。

今までと違うところは、第 3 次までは、過去を振り返って「第 1 次」「第 2 次」と言われてきました。第 4 次というのは、過去ではなく、今なのです。これから大きく産業構造の変革が起きてくると言われています。

<第 4 次産業革命の要因>何故、今第 4 次産業革命と言われているかということ、温度センサーや人感センサーという様々なセンサーが発明され、いろいろなものに付けることによって、情報を取りやすくなってきました。これが「IoT」として実用化されはじめ、産業構造、ビジネスが大きく変わろうとしているということです。

また、インターネットを初めとして、いろいろな通信網が急速に発展してきました。クラウドによって様々な情報を簡単に集めることができ、それも安くできるようになりました。よく「ビッグデータ」と言いますが、例えば映像だけでなく、いろいろな種類の情報がいろいろなかたちになって、全部集まったものが「ビッグデータ」と言われています。ビッグデータという情報が多量であることに捉われやすいのですが、それだけではなく、いろいろな種類の情報が簡単に取り入れやすくなってきたということなのです。それから CPU というコンピュータの高度化で高速処理ができるようになったというのも、大きな特徴だと思います。

また AI、人工知能が大幅に進化してきました。ディープラーニングという言葉がよく聞かれますが、これらの情報を見て、これから大きく産業構造やビジネスが変わってくることに、不安と期待も含めて、第4次産業革命はこれからだと言われています。今までの産業革命というのは、ある業種や一部の産業から始まりましたが、これからは職種など関係なく、一気に環境変化が起きてくると思います。

〈第4次産業革命の現状と特徴〉現状は未だ始まったばかりです。残念なことに日本は遅れているというのが現状です。クラウドも、AIもアメリカがリードしております。Amazon、Google、Apple、IBMなどが競合し、今はAmazonとGoogleの2つが大きな力を持っていると言われています。加えて



エムジェイアイ(株)代表取締役 前田悟氏

ます。アリババやテンセント、百度（バイドゥ）、科大訊飛（アイフライテック）の4者がこの分野で大きな力を持ってきており、いずれアメリカを抜くのではないかとされています。ほとんどの業種に関係なく影響し、社会構造の変化は大企業だけにとどまらず、中小企業もベンチャー企業も含めて全部に影響してくるだろうと思われま。これを無視するか、積極的に乗っていくかというのが、これから生き残りの分かれ目になるのではないかといいくらい重要なことだと思います。逆に言えば、日本は始まったばかりですので、アイデア次第でいくらかでもビジネスチャンスは生まれてくると思います。ですから今チャンスだと思って聞いていただけたらと思います。

〈IoTの特徴・可能性〉総務省のデータで、2020年東京オリンピックの年までに、世界で300億個を超えるIoTデバイスが普及すると言われています。IoTの特徴というのは、従来の、新しい商品をどう売っていくかなどのマーケティングの考えた方とは別に、今必要なものから次々と取り入れられてきていることにあります。「今これがあればできる、もっとこういうことができる」というものから進んでいるので、それ自体が流行る、流行らないという議論はなく、絶対に流行るのです。また、コストが非常に安くなっています。ここが非常に重要です。皆さんがIoTのデバイスを作りたいと思ったときに、投資をしなくてもアイデア次第で誰もが新規ビジネスに入っていくことが可能なのです。これによって、遠隔操作で情報がわかるなど、サービスの向上にもつながります。今人手不足という問題がありますが、IoTにより、一気にサービスの向上、交通の削減、効率化というのが図られます。

もう一つ大きいのは、通信網の発達によりインターネットの回線が家の中になくてもできることです。それがLPWA（Low Power Wide Area）という省電力で広帯域まで届く通信方式です。今日本には一軒家の空き家が全国で820万軒程あります。そこで火災が発生しては大変ですが、IoTがあれば、空き家管理のようなことも解決できるのです。これは今ビジネスにはなっていませんが、アメリカではすでに考えている人もいます。

その他、自転車や自動車に付けて盗難防止に利用できますし、自動車に付けて、荒い運転をしていた場合に保険代を高くしようとする損害保険など、もう始まっているところもあります。天候や駐車場の状況、農地などにも使われていきます。今まで全く違うことをやっていたモノを作るという経験がないようなベンチャー企業でも、これからの変化をチャンスにしていこうと思っているところが多く、考えてみるときりがなくらいIoTというのは出てくると思います。

〈IoTの真の価値〉IoTというのは何かというと「Internet of Things」、「何でもインターネットにつながる」ということです。LPWAは、その場にインターネットがなくても、基地局の方から結果的にはインターネットにつながるの、Internet of Thingsです。従来のインターネットは、パソコンやスマートフォンで見られるようにIT機器でサーバーがインターネットに接続されて、情報が主張することが多かったと思います。それがIoTになると、IT機器、パソコンなどと全く関係ないものがインターネットに接続され、情報を見るというより、情報を計測したり、物の状態や情報をインターネットに上げて処理したりすることができるというのが違うところです。遠くからでもその物の状態が送られてくるため、遠くにいても判断することができるようになり、そのようなビジネスがこれから広がってくるのであろうと思います。知ることができるのはセンサー

によりますが、温度、湿度、色、動き、重さ、傾斜、場所、故障などです。血圧や心拍計測などは今でもスマートフォンでできますが、そういうものがもっと安く簡単にできてしまうということです。動物、建物、水道光熱費、風量、いろいろなものを知ることができるのです。こうして得られるデータに、価値があるのです。どういうデータを集めようかというのは地域によっても違います。その地域で「このデータがあったらもっと何かができる」という発想があれば、新しいビジネスにつながっていくのです。そのデータの価値というのは、その地域の人、その分野の人しかわからないため、その人たちがどういうデータを集めるか、そして何に使えるかというところに大きな価値があります。これを真剣に考えて行くことがこれから重要になっていきます。

< IoT の現状・LPWA の実用化 >IoT はもう始まっています。機器が壊れた場合の情報送信なども、実際に携帯電話の電波を使ってやっています。ただし、これらは IoT を考慮した通信方式ではないので、Wi-Fi を無線 LAN でつなごうとしても、家の中まではインターネットが来ている必要があるなどの制約や設定が必要です。

それに対して IoT 機器は、例えば、起動するとともに自動的に何の処理も必要なくつながります。携帯電話の通信料は高く、加えて簡単には組み込めない、消費電力が大きくてバッテリーが持たないということがありますが、そこに LPWA が考案され、去年くらいから実用化が始まっています。これにはいくつかの方式がありますが、広域低消費電力という IoT 向けの専用通信方式でできています。バッテリー駆動で、ボタン電池で 3、4 年、使い方によっては 10 年持つものもあります。数 km から数十 km、中には 50km 程度まで届くものもあります。機器に大量に接続できて、値段も安い。その代わり 1 回で送る情報は非常に少ないのです。しかし、例えば温度だけを送ったり、煙を感知したりするには十分です。LPWA にもいくつか種類がありますが、これらは電波の周波数による性質や送信情報量などに違いがあり、どれか 1 つに集約されるということは絶対にはないと思います。

< IoT の活用事例 >オフィスなどに設置するチョコレート菓子が入っている装置で、無くなるとボタンを押します。そうすると、無くなったという情報が送られます。そして基地局からそのデータを取ってサーバーに送られ、商品を配達するというものです。これは実際に去年の 10 月から 3,000 カ所で始まっています。商用として始めたのはこれが最初だと思います。今年中に 1 万台くらいは出るということです。皆さんも、こういうアイデアがあれば、こういうことをしたいということで、技術的には同じでも使い方が違うような発想は出せると思います。そういうことを考えていただけたら面白いのではないかと思います。

次に灯油の盗難防止として北海道の石狩振興局で始まっているものです。北海道では大きな灯油タンクが各家庭にあります。1.5m~2m のものが各家庭にあります。そこに雪の中配達に行き、灯油の有無を見ているわけですが、その工数と手間は大変です。そこで、灯油のキャップに IoT 機器を取り付けて灯油がどれくらいになっているか測定し、少なくなると情報を送ります。これは 3 人程のベンチャー企業が取り組んでおり、現在 50 世帯で実験し、今年中に使われるということが言われています。

< AI の再評価 >AI は未だこれからで、将来どうなるのかはまだ分からない状況だと思います。ただ、使って価値のあるところから使われていくのであろうと思います。では AI というのは何かというと、明確な定義はないと言われていますが、一つは人間が思っていることを指示してさせるということで、ほとんどの AI はこちらを指しています。もう一つは人間の使う言葉とか、推測・推論したり、学習したりする人間の機能そのものを作る機械ということで、こちらは未だそんなにはありません。

AI の歴史には第 1 次、第 2 次ブームというのがあり、第 1 次ブームは第 3 次産業革命の頃です。コンピュータが増えてきたとき、人間の代わりにできるのではないかと大きく期待をしたのが第 1 次ブームです。第 2 次ブームは、結局はデータ入力の仕方が難しい、全部入力できないという限界が見え、ブームが去っていきました。今は 2010 年くらいから第 3 次ブームが起きており、これは一気に広がる勢いです。なぜかという、ビッグデータによってデータが集まりやすいからです。

それから、よく新聞やテレビでも報道されているディープラーニングという、囲碁でプロを破ったとかいうものです。従来は、人間が特徴を教え、それに従って機械が学習してきましたが、人間が教えるので複雑なことはできませんでした。ディープラーニングというのは、特徴そのものをコンピュータが勝手に勉強していくのです。例えば、クラウドにたくさん情報が入ってくるとすると、その情報から自分がいろいろ勉強します。コンピュータの処理能力が非常に高くなり、このようなディープラーニングが可能になった今、AI の立ち位置が一気に高くなった状況だと思います。

< ディープラーニングの適用領域 >このようなものの適用領域は、音声認識として翻訳アプリに使ったり、商品検査、商品検索、衛星画像を処理したり、人物の認識などがあります。NEC は画像認識が得意分野で、パスポートなどの検査に使われています。それから、主語や名前の言語処理をしたり、囲碁や将棋などの特定領域でディープラーニングをしたり、今ここが非常に進んでいます。ある特定の領域で AI が特徴を持ったもの

ですから、今の状況というのは「囲碁で人間に勝った」ということで、人工知能に対して過大評価しているようなところもあると思います。確かに特定の領域には強いので使えるところはありますが、だからといって万能ではありません。今後、万能になるかどうかということの見極めが必要だと思います。これらを全部複合して何かをやっているところと見ているところとです。ロボットと人工知能は違いますが、ロボットに人工知能を入れて、特定の領域だけではなく、いくつかの情報を集めて、ディープラーニングさせて何かをやらせるという領域が今出てきていると思います。

<日本に不足しているもの>今、スマートスピーカーというものがあります。Amazonが3年半くらい前に発売した丸いスピーカーがあるのですが、ロボットスピーカーと思えば良いと思います。Alexaという名前で、「Alexa」と呼ぶと返事をし、今日の天気やニュースなど、インターネットで調べられるような情報を音声で話しかけると音声で返ってくるというのが発売されました。それを追いかけているのがGoogleです。少し話がそれますが、AppleがiPhoneを出して非常に企業価値を上げました。私も一度会った事があるのですが、スティーブ・ジョブズのときは新しいものを次々としてAppleが台頭しました。しかし、それ以降のAppleはあまり新しいものを出していません。スマートスピーカーについても、Appleが出すというニュースをつい最近見ました。後追いをしているのです。日本も追従しています。パナソニックはAmazonとGoogleの両方とやっており、車載用でAmazonのAIを使うということです。SonyはGoogleとやっています。私の元部下が担当しています。Sonyの元部下に「Hey, Sony」ではなく、「Hey, Google」と呼ぶのかと聞いたら、「それはどうしてもそう呼ばなければいけないのです。それは許してもらえないのです。」とっていました。

このように心臓部を押さえられると日本のメーカーというのは立つ瀬がないです。日本が遅れているという現状はそういうところもありますが、やはりアイデアがないということです。このスマートスピーカーで出来ることは、音声認識です。基本的にはスマートフォンでできることをスピーカーに変えたというのがAmazonのひとつのアイデアだと思います。アメリカではかなり売れていると聞きます。私は日本で売れるかどうかというのは疑問です。なぜかという、声で言うのは面倒で「声でそういうことをするのか」というのと、今は「できるから入れている」という機能がたくさんあるのではないかと思います。本質を見ると「声でやるか、スマートフォンでやるか」ということだけなのです。それしか差がないのです。だからオーディオがなくてもこれで良い音が聴けるという特徴はあると思いますが、そんなに売れるのかなと思います。こういう機能を入れるとしたら、スピーカーを作るのではなく、日本のメーカーは違うかたちで作ってそれを特許にする。日本のメーカーの弱いところというのはそういうところだと思います。売れるのであれば、何の疑問もなくすぐフォローしていく、というところが今の日本の家電メーカーができていないところだと思います。すぐフォローをするのではなく、これはスマートフォンなのだから、声ではなく、もっと違うものでできることを考えたほうが良いのではないかと思います。



いま必要なのはアイデアであると語る前田氏

<AIと雇用の関係>これは重要なことなのですが、「AIで雇用はなくなるか」ということです。「なくなる」と言われる職業がオックスフォード大学の方より発表され、なくなるという記事の方が多いです。私はこれには反対です。この業務だけという特化型はあり得ると思います。しかしAIの汎用で成功したという例は未だにないのです。人間に比べたらできることは非常に限られています。その代わりできることには非常に特化してできるというのがAIの特徴です。それから大量の情報を分析するのは得意です。ですから単純作業の自動化ということはこれからなくなっていくと思います。しかし、単純作業をAIにやらせることによって、今度は違うことができるわけです。人手不足と言われていいますので、人間の補助や、効率化、高度化というところには大いに力を発揮できると思います。それではゲームが強いからといってAIとずっと囲碁をやりませんか？ おもしろくないですね。人間同士でやるからこそ、コミュニケーションがあって面白いのだと思うのです。全て勝てるから良いということではないと思います。そして意志がありません。300年後に意志をもつことが実現されると言う方もいますが、それは無いに等しいことです。ですから、仕事はそんなになくならないと思います。一部、自動化されていく単純作業についてはなくなることもあるとは思いますが、効率化によって仕事の質が上がったり、新しい仕事が増えたりする可能性の方が高いと思います。

<全てはアイデア次第>まとめとしては、IoTもAIもそうですが、アイデア次第だということです。誰でも参入が可能です。低コストで早い者勝ち。機器を製造してくれるところはいくらでもあるのです。ですので、やってみない手はない。AIは使いこなすこと。それによって、できないことができるようになり、業務を広げることができる。そのようにIoT、AIを考えていただけたらと思います。

平成29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29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 437 事業所で、内訳は製造業 174 事業所、非製造業 263 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	437	54.6%

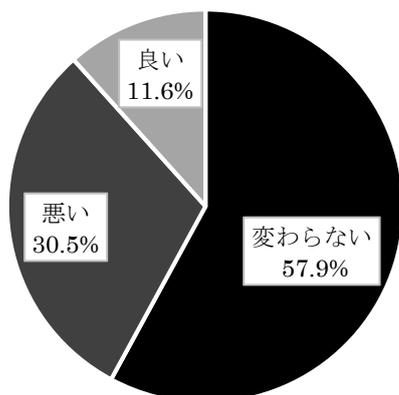
II. 経営について

①経営状況と主要事業の方針

現在の経営状況について、一年前と比べて「良い」とする事業所は 11.6%で、「悪い」とする事業所は 30.5%、「変わらない」とする事業所は 57.9%となった。(昨年調査「良い」9.8%、「悪い」30.5%、「変わらない」59.7%)。

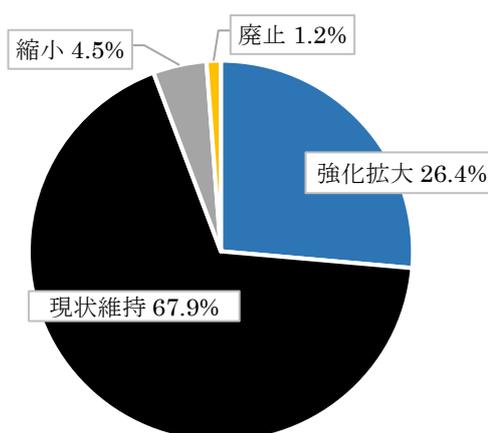
【一年前と比較した経営状況について】

(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 49.8%と最も多く、「同業他社との競争激化」41.9%、「販売不振・受注の減少」38.3%の順となっている。(昨年調査「人材不足(質の不足)」44.3%、「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)

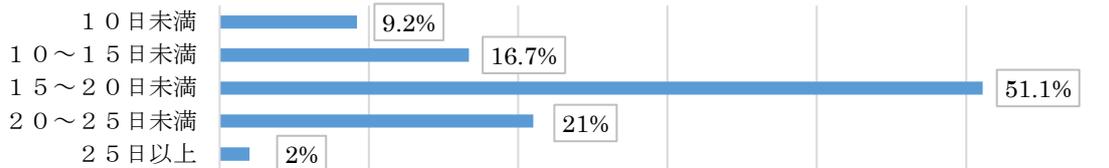
Ⅲ. 従業員について

①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

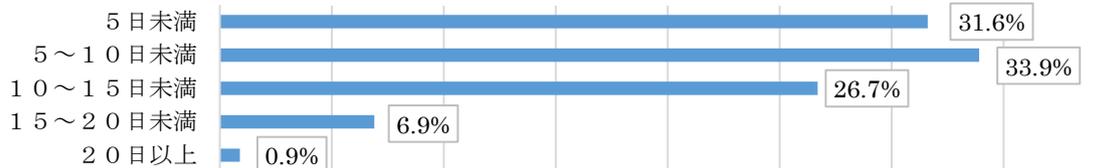
平成28年(1～12月)の従業員一人当たりの年次有給休暇の付与日数は、「15～20日未満」が51.1%と最も高く、続いて「20～25日未満」が21.0%の順となっている(昨年調査「15～20日未満」46.8%「10～15日未満」20.1%の順)。

一方、取得日数は「5～10日未満」が33.9%と最も多く、次いで「5日未満」の31.6%の順となっている(昨年調査「5～10日未満」40.1%「5日未満」29.6%の順)。

【年次有給休暇の平均「付与」日数】



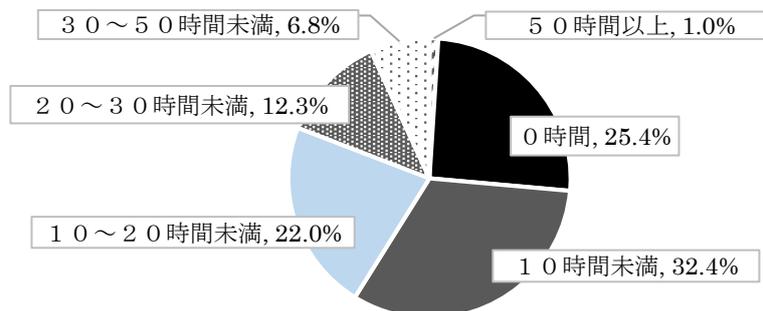
【年次有給休暇の平均「取得」日数】



②従業員一人当たりの月平均残業時間

平成28年(1～12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32.4%と最も多く、次いで「0時間」25.4%、「10～20時間未満」22.0%となっている。(昨年数値「10時間未満」30.8%、「0時間」29.9%、「10～20時間未満」17.2%の順)

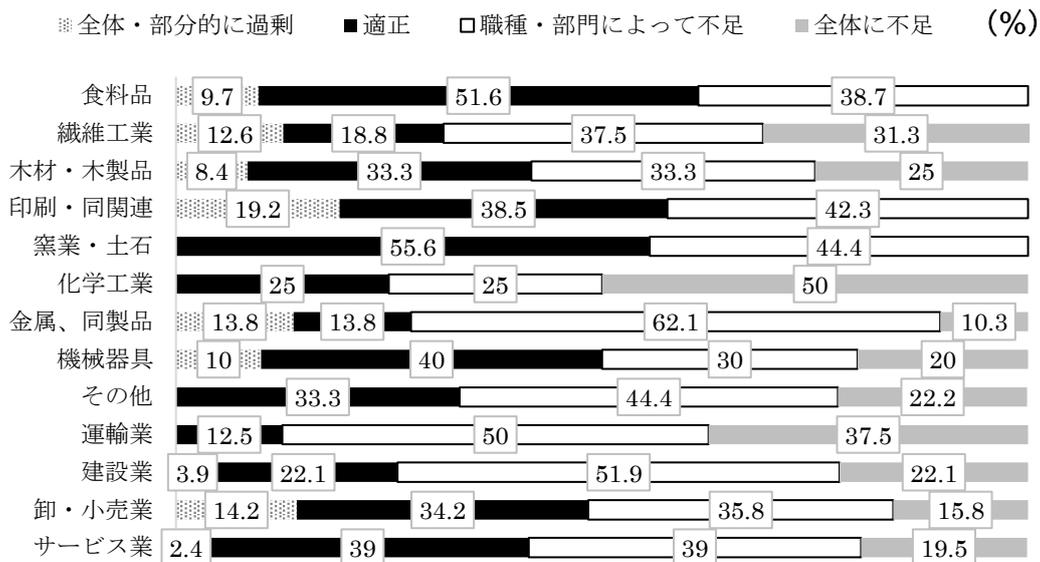
【月平均残業時間】



③業種別従業員の過不足状況

従業員の業種別過不足状況について、「全体に不足」と「職種・部門によって不足」を合算した数値をみると、「運輸業」87.5%が最も多く、続いて「化学工業」75.0%、「建設業」74.0%の順であった。「全体・部分的に過剰」の数値をみると「印刷・同関連」が19.2%と最も多く、「卸・小売業」14.2%、「金属・同製品」13.8%が続く。

【業種別従業員の過不足状況】



IV. 賃金改定について

①賃金改定の実施状況

平成 29 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みると、「引き上げた」とした事業所が 48.1% (昨年調査 44.6%) と最も多かった。次いで「未定」と「今年は実施しない」が 20.9% と同率だった。(昨年調査「未定」26.1%、「今年は実施しない」21.0%)。

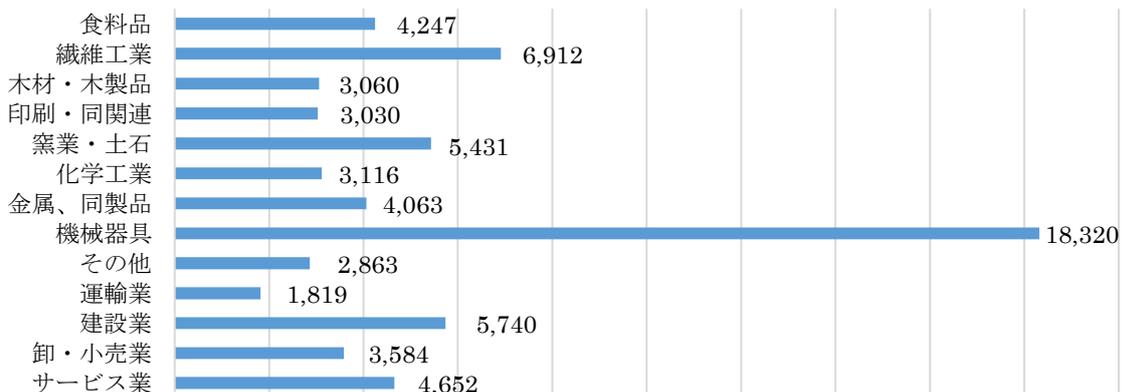
②昇給の状況

昇給の額についてみると、「機械器具」が 1 万 8 千円台の昇給回答となっている。続いて「繊維工業」が 6 千円台、「窯業・土石」「建設業」が 5 千円台となっていた。(昨年回答「その他」「建設業」が 6 千円台、「金属・同製品」が 5 千円台)。

回答事業所全体の昇給額の平均は 4,963 円 (昨年調査 4,552 円) となっている。

【昇給額】

(加重平均・円)





第 19 次グループ補助金採択結果公表される

岩手県では、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中小企業等グループによる「復興事業計画」の認定について、先に第 19 次公募を行った（公募期間：平成 29 年 9 月 1 日から 10 月 6 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 26 日に発表された。

本会では、震災からの確実な復興・再建に向け、岩手県経営支援課と連携・協調を図りながら、沿岸各地において震災対応移動中央会を開催し、申請希望者の個別相談等に対応した。また、グループ補助金申請には、地域や事業者の課題解決を図るグループ共同事業の計画認定が必要となるが、本会では、その共同事業計画策定について支援している。今回の第 19 次公募に採択されたグループは下表の通りであり、そのうち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	グループ代表者名・構成員数	代表者所在地
織笠地区事業者の会	ヘアサロンみなど	山田町
新生やまだ商店街グループ	飯岡畳店	山田町
やまだうみねこ商店街グループ	白洋舎ランドリー 等 8 者	山田町
大槌町中心市街地復興商業グループ	ササキデンキ	大槌町
<u>釜石水産復興活性化グループ</u>	第十一福德丸 等 4 者	釜石市
大船渡中心市街地新生グループ	スタジオ B,2 等 2 者	大船渡市
輝くビューティープロジェクトグループ	美容室れもん	陸前高田市
陸前高田まちなか未来プロジェクトグループ	四海楼 等 10 者	陸前高田市

今回の第 19 次公募では、8 グループの申請があり、その 8 グループ 255 者が認定を受けた（うち補助金交付決定 28 者）。なお第 1 次公募から第 19 次公募までの採択状況は、178 グループ 3,268 者が認定を受けている（うち補助金交付決定 1,487 者）。また、補助総額 863 億円（国 575 億円、県 288 億円）となっている。

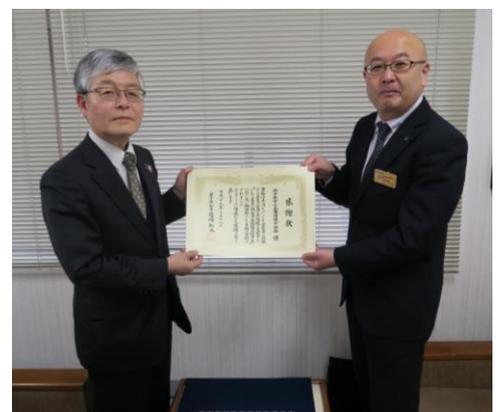
本会に感謝状「いわて産業人材奨学金返還支援制度」

「いわて産業人材奨学金返還支援制度」とは、将来のものづくり産業を担うリーダーとなる高度技術人材の確保・定着を促進するため、学生が大学などを卒業後、または既卒者が U・I ターンを希望し、県内企業に一定期間就業した場合に、奨学金の返還支援を行うもので、岩手県が今年度から事業を開始したもの。

本会も本事業に賛同し、「いわて産業人材奨学金返還支援基金」に 30 万円を寄附し、1 月 22 日（月）に岩手県の担当者が来会し、本会に感謝状が贈呈された。

本制度の詳細は、岩手県ホームページをご参照ください。

<http://www.pref.iwate.jp/monozukuri/ikusei/053525.html>



県から感謝状を贈呈される菅原専務理事（左）



平成 29 年度補正「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」事務局決定

平成 30 年 2 月 1 日、通常国会において平成 29 年度補正予算が可決成立し、続いて 2 月 2 日、「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援事業」に係る事務局に全国中小企業団体中央会が決定しました。

本補助金の詳細については下記の通りです。革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善などを検討されている中小企業者は、是非ご検討下さい。

なお公募期間につきましては、現在中小企業庁と全国中央会が協議中であり、公募開始時に中央会HP (<http://www.ginga.or.jp>) にて公表する予定です。

<「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」とは…>

【目的】

足腰の強い経済を構築するため、日本経済の屋台骨である生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための中小企業・小規模事業者の設備投資等の一部を支援するものです。

【補助対象事業】

本事業では、『革新的サービス』『ものづくり技術』の 2 つの対象類型があります。また、それぞれについて、『企業間データ活用型』『一般型』『小規模型（設備投資のみ、試作開発等）』の事業類型があります。補助率は、事業類型、取得計画、企業規模によって異なりますので、以下をご確認下さい。

	革新的サービス	ものづくり技術
企業間データ活用型	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額： 1,000 万円 補助率： 2/3 以内 設備投資： 必要 補助対象経費：機械装置費、専門家経費、運搬費、クラウド利用費 	<ul style="list-style-type: none"> ※連携体は幹事企業を決め、10 社まで。さらに 200 万円×連携体参加数を上限額に連携体内で配分可能
一般型	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額： 1,000 万円 補助率： 1/2 以内 設備投資： 必要 補助対象経費：機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウド利用費 	<ul style="list-style-type: none"> ※平成 30 年通常国会提出の生産性向上の実現のための臨時措置法（仮称）に基づく先端設備等導入計画（仮称）の認定又は経営革新計画の承認を取得して一定の要件を満たす者は、補助率 2/3 以内
小規模型	設備投資のみ	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額： 500 万円 補助率： 1/2 以内（小規模企業者 2/3 以内） 設備投資： 必要 補助対象経費：機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウド利用費
	試作開発等	<ul style="list-style-type: none"> 補助上限額： 500 万円 補助率： 1/2 以内（小規模企業者 2/3 以内） 設備投資： 可能（必須でない） 補助対象経費：機械装置費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウド利用費、原材料費、外注加工費、委託費知的財産権等関連経費

※いずれの場合も生産性向上に資する専門家の活用がある場合は、補助上限額の 30 万円の増額が可能。

【補助対象要件】

『対象類型共通』

どのように他社と差別化し競争力を強化するかを明記した事業計画を作り、その実効性について、事業を全面的にバックアップする認定支援機関により確認されていること。

『革新的サービス』

「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」で示された方法で行う革新的なサービスの創出・サービス提供プロセスの改善であり、3～5年計画で、「付加価値額（営業利益+人件費+原価償却費）」年率3%及び「経常利益（営業利益-営業外費用）年率1%の向上を達成できる計画であること。

<中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン>

○付加価値額の向上

■新規顧客層への展開

■商圏拡大

■独自性・独創性の発揮

■ブランド力の強化

■顧客満足度の向上

■価値や商品の見える化

■機能分化・連携

■IT利活用（I）

○効率の向上

■サービス提供プロセスの改善

■IT利活用（II）

『ものづくり技術』

「中小ものづくり高度化法」にもとづく特定ものづくり基盤技術を活用した革新的な試作品開発・生産プロセスの改善を行い、生産性を向上させる計画（3～5年計画で「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成する計画であること。

<特定ものづくり基盤技術>

■デザイン技術

■情報処理技術

■精密加工技術

■製造環境技術

■接合実装技術

■立体造形技術

■表面処理技術

■機械制御技術

■複合新機能材料技術

■材料製造プロセス技術

■バイオ技術

■測定計測技術

【お問い合わせ先・申請先】

岩手県中小企業団体中央会 H29 ものづくり支援センター

〒020-0878 盛岡市肴町4番5号 岩手酒類卸（株）ビル2階

TEL：019-613-2633 FAX：019-613-2634

<平成27年度ものづくり補助金県内事業者の取組み事例>

【株式会社 湯田牛乳公社（西和賀郡西和賀町）】

事業計画名：新食感ヨーグルト開発のための生産プロセスの改良

事業の概要とその成果：健康志向ブームで伸長する国内ヨーグルト市場に対し、岩手県内産生乳を原料に、本物のギリシャヨーグルトを製造し、シェア拡大と経営基盤の安定を図る。

本事業では、ギリシャヨーグルト製造仕様のタンクを設置し、合わせてこの発酵タンク専用のラインを導入した。また、ギリシャ人指導者による技術指導を受け、商品開発に繋げる体制を確立した。これにより、驚くほど濃厚でクリーミーな食感を有する新製品「g a ・ r a」が完成、平成29年10月より店頭販売を開始した。

食感も味も全く異なる既存の大ヒット商品「プレミアム湯田ヨーグルト」との相乗効果も期待できる。2つのヨーグルトを二枚看板に据え、多様化する消費者ニーズを捉え、さらなる売上拡大を図っていく。



補助事業により開発した
ギリシャヨーグルト「g a ・ r a」

いわてキラリ企業・業界研究セミナーを開催

いわてキラリ企業・業界研究セミナーを2月8日に盛岡市（ホテル東日本盛岡）にて開催した。

県内の有力企業であっても新卒から一般求人に至るまで、人材確保が難しい状況となっており、企業にとっては真に採用氷河期の様相を呈している。こうした状況の改善に向けた取り組みとして、本格的な就職活動開始前に、岩手県内の大学生、専門学校生等の若者から一般求職者、更にはその保護者の方々に岩手県内企業の魅力を知ってもらう機会の提供と県内への就職活動の仕方や企業との交流を通じたキャリア教育の一環として本イベントを実施した。

当日は、若者を中心に保護者を含め77人が参加し、本年度の集中支援企業5社による業界・企業PRにはじまり、製造業、建設業、流通・販売業、サービス業、情報通信業など各業界より企業50社が参加し、約30分間の5ターンで、各業界の特徴や業種、職種について説明及び懇談を行った。



○集中支援企業による業界・企業PRの様子



○業界研究セミナー（交流会）の様子



○各企業はそれぞれ趣向を凝らしてPR



○担当者の真剣さが若者に届きました

「キャリアを活かすコミュニケーション研修」を開催

一般求職者の再就職応援の一環として、「キャリアを活かすコミュニケーション研修」を1月26日、盛岡市「大通り会館リリオ」にて開催。本セミナーは、中小企業の多様な人材確保に向け、一般求職者の人材発掘に向けた取り組みとして、家庭と仕事の両立をテーマに「アンガーマネジメント」について研修を行った。



○講師 佐々木 三鈴 氏



○ワークショップの様子

アンガーマネジメントとは…1970年代にアメリカで始まったアンガー（イライラ、怒りの感情）をマネジメント（上手に付き合う）ための心理教育です。アメリカでは、ビジネスパーソン、政治家、弁護士、医師、スポーツ選手、俳優や、職業にとらわれず、実に様々な人達がよりよい生活や仕事、人間関係を手に入れる為に技術を取得し、「アンガーマネジメント」をしています。
（日本アンガーマネジメント協会HPより）

組合実施事業等紹介

中央会では、組合事業及び組合員の経営力強化・経営環境対応などのために各種支援事業を行っております。中央会事業を利用した会員組合によるセミナー等の取組みをご紹介します。組合等による講習会・セミナー等の開催の他、専門家等を活用した課題解決の取組み等についてご検討の際は本会までご相談下さい。

◇ 岩手県管工事業(協連)「下請取引適正化研修会」を開催

岩手県管工事業協同組合連合会では、本会の支援事業を活用し、1月16日から30日にかけて、4日間県内4会場（花巻市、久慈市、一関市、盛岡市）で、傘下組合員企業等を対象とし『下請取引適正化研修会』を開催した。研修会では、中小企業診断士の土岐徹朗氏が、関係法令やガイドラインの内容のほか価格交渉を行う上での必要なノウハウや留意すべきポイント等について解説。研修会には4会場で延べ60人あまりが参加。参加者は熱心に耳を傾け理解を深めていた。



講習会の様子

◇ 岩手県総合建設業(協)「顧客開拓研修会」を開催

1月26日(金)、岩手県総合建設業協同組合（小山茂理事長）は、事業実績の維持はもとより、更なる向上を図る方法の一つとして顧客に対する「おもてなし」の意味・意義を組合員企業経営者に再認識していただき、社員等への浸透を図ることで顧客満足度の更なる向上を実現するための人材育成に資するために「顧客拡大につながる おもてなし」をテーマに本会支援事業を活用し開催した。

講師に(株)パネット専務取締役でフリーアナウンサーの樋田由美子氏を向かえ、相手から受け入れてもらうためには第一印象が重要であり、特にも身だしなみ等のチェック事項や相手とのコミュニケーションを円滑かつ確実にを行うための「伝える」「相手を受け入れる」ための言葉遣いをはじめとする工夫と留意点について述べられたほか、「おもてなし」は他人のために尽くそうという、純粹で偽りや飾り気のない「まごころ」「相手を思う温かい心」であり、そのためには「目配り」「気配り」「心配り」により、お客様をよく観察し、更にコミュニケーションを図って、ニーズを把握し、勇気を以って自分が出来る最高のサービスを一層実践すること。また時代は「顧客満足」から「顧客感動」に変わっているなど、顧客とのより深まった信頼関係の確立により、顧客の拡大がさらに図られることの理解が深められた。

◇ 岩手県自動車整備協業(協連)「組合・企業経営に生きる決算書の読み方」を開催

1月25日(木)、岩手県自動車整備協業協同組合連合会は、事業所及び組合の財務状況を的確に把握、環境の変化に対応し、経営管理や事業展開等を図る目的で、税理士・中小企業診断士の猿川裕巳氏を講師に招き、「組合・企業経営に生きる決算書の読み方」をテーマに本会支援事業を活用し開催。

貸借対照表、損益計算書、資金繰りについてそれぞれの意味、必要性、読み方、そして、決算書から経営の状況を読み解くポイントを解説。財務の健全性を判断する各種比率、売上高、売上原価、販管費その他からの損益計算書分析、さらに、金融機関の貸付判断、経営改善計画作成のポイント等を、事例を取り入れながら詳しく解説された。

◇ 北上地区自動車整備事業(協)「自動車整備に於ける全般的な法律問題」を開催

1月26日(金)、北上地区自動車整備事業協同組合は、「自動車整備に於ける全般的な法律問題」と題して、弁護士法人東新宿総合法律事務所・岩本知夫代表弁護士による講習会を本会支援事業を活用し開催した。

「契約」「クレーム対応」「未収金管理と時効」「未収金回収」については自動車整備業界に限らず普遍的な問題であるが、特にも最近ネット販売等で散見される「ノークレーム対応」について、消費者契約法上のノークレーム＝瑕疵担保責任の適用無は「相手方が法人である」場合は適用可であるが、「相手方が個人」であれば適用不可であること、また「未収金の時効」について「一年に一度請求書を送付すれば時効中断する」と一般的に捉えられているが、民法上の「請求」とは「裁判上の請求（裁判所通しの請求）」で単なる請求と異なること、実務では請求よりも「承認」が一般的であるが、「承認」は「当事者（時効の利益を得る者）」が相手方に対し「債務内容を認める旨の意思表示」を行うことで、具体には「債務承認書の差入」「和解書の取り交し」「一部入金」の行為を指すこと、上記何れの方法にも応じない場合、最終的に裁判があるが、裁判所が強制執行に移行することは「書面第一主義の裁判」を経過することであり、「証言」は補充材料にしかならずむしろマイナス判断に傾く傾向が強いこと、当事者間の権利義務を証するには「公正証書」が最も有効であること、等を最近の判例等により解説。



1. 全国の景況

12月は、記録的な寒波と天候不順が防寒商材を中心とする冬物需要を全国的に上昇させていることに加えて、生鮮品価格の例年になく高騰が売上高を押し上げている一方、雇用難による労務費上昇や原材料コストの増大等にも一層拍車がかかっており、供給減に伴う期待利益の逸失と相俟って、十分な収益改善までには至っていない。

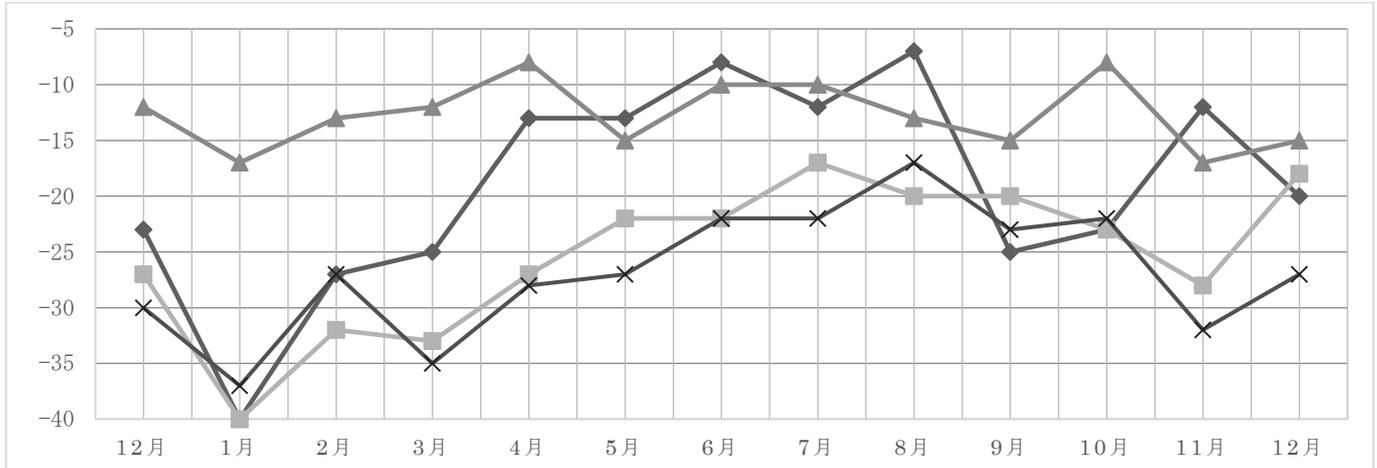
2. 景況天気図（県内）…平成29年12月と平成29年11月のDI比較

平成29年 12月分	全産業			製造業			非製造業			天気図
	11月	12月	前月比	11月	12月	前月比	11月	12月	前月比	
売上高	Δ12	Δ20	8P↘	Δ5	Δ10	5P↘	Δ15	Δ26	11P↘	
在庫数量	Δ5	Δ14	9P↘	Δ14	Δ19	5P↘	5	Δ10	15P↘	
販売価格	2	7	5P↗	Δ5	0	5P↗	5	10	5P↗	
取引条件	Δ7	Δ10	3P↘	Δ5	Δ5	0P→	Δ8	Δ13	5P↘	
収益状況	Δ28	Δ18	10P↗	Δ19	Δ5	14P↗	Δ33	Δ26	7P↗	
資金繰り	Δ17	Δ15	2P↗	Δ14	Δ5	9P↗	Δ18	Δ21	3P↘	
設備操業度	0	0	0P→	0	0	0P→	—	—	—	
雇用人員	Δ13	Δ8	5P↗	Δ5	Δ5	0P→	Δ18	Δ10	8P↗	
業界の景況	Δ32	Δ27	5P↗	Δ19	Δ14	5P↗	Δ38	Δ33	5P↗	

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。

3. 全産業（県内）…平成28年12月～平成29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29年12月DI 《 ◆…売上 -20 ■…収益 -18 ▲…資金繰り -15 ×…景況 -27 》

4. 各業種の概況（県内）…平成29年12月分

◇菓子製造業

年末年始の需要により菓子類の売上が増加。

◇酒類製造業

若者のアルコール離れが原因の一つか日本酒の消費量が伸びず苦慮している。若い世代へ岩手の清酒PR活動が歯止めをかけるポイントである。

◇めん類製造業

売上減少の原因は、お歳暮や贈答品の減少が続いている事、人口減少や個人消費の縮小と地方の景気が上がらない事が問題となっている。

◇一般製材業

県内の素材需給はスギを中心に製材原木の不足が顕在化しており、先行きは不透明。

木質バイオマス発電施設は本格稼働しつつあるが、発電用原木の確保に苦慮、多用途の原木との競合に懸念している。

◇木質チップ製造業

針葉樹は木質バイオマス発電との競合、広葉樹は天候不順のため出材作業が停滞し、原木の不足が顕著となった。

◇家具・装備品製造業

正月販売用の注文が大きく減少したため、出荷額は落ち込んでいる。

◇印刷・同関連業

情報のIT化の影響か、印刷需要の減少が全国的に見られ、年々その傾向が強まっている。

◇生コンクリート製造業

ソーラー発電関係の出荷が旺盛だった県北地区の出荷量が大幅増となったが他地域は減少した。

◇銑鉄鋳物製造業

ふるさと納税返戻品需要が多く、南部鉄器の売上が倍増した。インバウンドへの売上額は依然として低迷。輸出額は台湾・中国との競合で大幅に減少。

◇一般機械器具製造業

原材料・燃料等の値上がりが見られる。見合う受注単価は値上げなし。受注量は変わらない。

◇野菜果実卸売業

低温・天候不順の影響で極端な単価高となった。また果物では、低温により入荷数量が減少し、取扱金額が伸び悩んでいる。

◇水産物卸売業

不漁による単価高が続き、消費者の買い控えや魚離れが加速されることが懸念される。

◇家庭用機械器具小売業

本格的な降雪が早く寒い冬、暖房機の動きが良い。

◇食肉小売業

12月は売上高・収益状況がそれぞれ増加・好転。クリスマスは曜日の関係上、金曜の売上が貢献。また、魚・野菜が品不足と高値で敬遠、価格の安定した豚肉・鶏肉が好調、牛肉も年越・正月で売上増加。

◇燃料小売業

小売価格への影響は、LPガス販売を取り巻く厳しい環境から、現状の価格で推移すると見込まれる。

◇野菜・果実小売業

青果物・水産物が極度の入荷量減で、年末年始の商材は消費者にとっては予想外の高値と感じられた。価格高騰率から見ても店頭での動きは総じて厳しい状況が確認されている。

◇酒・調味料小売業

一般酒販店、量販店、スーパー等の売上が軒並み低迷している。今年はクリスマスイブが日曜日で飲食店が振るわず、業務用酒販店も苦戦した。

◇商店街（二戸市）

例年より気温が低い日が続き積雪も多く、各店舗の業績に格差が見られた。

◇商店街（大船渡市）

気温の低下や積雪で、衣料品はやや回復傾向、お歳暮等のギフト商品やクリスマス商品が苦戦した。

◇商店街（盛岡市）

インターネット販売の拡大やコンビニの出店攻勢で、物販店を取り巻く環境はますます厳しくなる。

◇旅館業

スキー場は積雪に恵まれ順調は滑り出しとなったが、宿泊を伴う忘年会も伸びず、業績は上向かず。

◇自動車整備業

冬特有の整備需要がある程度得られたが、車検台数が減ったことで業績改善効果は小さく、売上の伸び悩み、人材不足等厳しさに変わりはない。

◇旅行業

主力社員層が定年を迎え、若手社員（資格者含む）の退社など新たに雇用に係る問題も発生している。

◇建物サービス業

東京オリンピック関連の拡大により、人材不足はさらに深刻化、人材確保が大きな課題となる。

◇土木工事業①

売上の増加と共に資金繰りが急に大変になってきた。収益も悪化しているとの報告もある。

◇土木工事業②

予定の大型物件がようやく動き出す気配、長いトンネルを抜けて薄日が差してきた感がある。



本会谷村会長、澤田理事 市勢功労者として表彰される

谷村 久興 氏（北上金属工業協同組合理事長、本会会長、岩手県機械金属工業協同組合連合会会長、谷村電気精機株式会社代表取締役会長）は、平成29年度北上市市勢功労者【産業振興功労】として表彰された。同表彰式は、1月5日（金）にホテルシティプラザ北上にて開催された。

氏は、平成3年から北上金属工業協同組合理事、理事長、顧問を歴任し、企業の技術向上、雇用創出に貢献された。また、平成9年から現在まで北上市工業振興審議会会長をつとめ、東北有数の工業集積都市としての発展を牽引。平成22年には北上工業クラブ会長に就任し、地域経済の振興に尽力。さらに北上地域の中小企業が連携した北上ネットワークフォーラムの初代表として、振興産官学の連携を深め、地域企業の研究開発や技術高度化などに貢献された。



谷村久興氏

澤田 克司 氏（宮古観光文化交流協会会長、本会理事、岩手県旅館ホテル生活衛生同業組合理事長、宮古ホテル沢田屋代表取締役社長）は、平成29年度宮古市市勢功労者【産業功労】として表彰された。同表彰式は、昨年11月17日（金）に宮古市役所にて開催された。

氏は、平成9年に宮古観光協会（現・宮古観光文化交流協会）副会長、平成13年からは同会長として、市観光行政に積極的に取り組み、観光行政の発展に尽力された。



澤田克司氏

盛岡・二戸年金事務所内「協会けんぽ」窓口の閉鎖について

平成30年3月末をもちまして、盛岡・二戸年金事務所内の全国健康保険協会（以下、「協会けんぽ」）の窓口が閉鎖され、協会けんぽに関する相談・手続きは同窓口ではできなくなります。

健康保険の給付関係、任意継続、健診関係の申請は、協会けんぽ岩手支部（〒020-8508 盛岡市中央通1-7-25 朝日生命盛岡中央通ビル2階）へ、郵送でお願いします。

- ◆年金相談の窓口としては引き続きご利用できます。
 - ◆協会けんぽの申請書類は、協会けんぽホームページ（<http://kyoukaikenpo.or.jp>）から取得できます。（申請書類の送付を希望される場合は協会けんぽ岩手支部までご連絡ください。）
- 協会けんぽ岩手支部 （☎019-604-9009）

岩手県中小企業団体中央会 主要日誌		平成30年1月分	
■岩手県中央会主な実施事業等			
1月11日	平成30年新春中央会組合トップセミナー	1月22日	いわて産業人材奨学金返還支援制度感謝状贈呈
1月17日	岩手県立大学「業界研究セミナー」	1月23日	いわてで働こう推進協議会担当者会議
1月26日	アンガーマネジメントセミナー	1月24日	岩手県交通安全対策協議会幹事会
1月29日	平成29年度知事との意見交換会	1月25日	事業承継NW構築事業第2回連絡会議
1月31日	販路開拓相談会		商工指導団体ボウリング大会
			貸付委員会（岩手県信用保証協会）
■関係機関・団体主催行事への出席等			
1月17日	全国中央会消費税軽減税率対策研修会	1月26日	岩手県中小企業家同友会青年部創立式典
	（協）北上エルピーガスセンター創立35周年式典	1月29日	花巻市技術振興協会理事会
1月21日	大船渡ビジネスプランコンテスト		