

播磨の経営者が語る!! Bridge

URL : <http://www.h-keikyo.gr.jp> E-mail : keikyo@h-keikyo.gr.jp



砥峰高原 (写真提供: 神戸観光壁紙写真集 KOBE Photo Gallery)

CONTENTS

VOL.171 ● No.472

特集 1~5

姫路のスポーツチームを応援しよう!!! ~ヴィクトリーナ姫路~

座談会 6~8

企業でのSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)
どのように活用されていますか?

連載企画 HAZARD 10

自らの命、ご家族の命を守るため、
大雨時の警戒レベル・危険度を知り、災害に備えよう!

企業インタビュー 12~13

がんばってるでえ~
株式会社ベンハウス

- 会員企業ミニ紹介コーナー..... 9
- お知らせコーナー..... 11
- だいじょうぶ?..... 11
- Q & A..... 14~15
- 経協レポート..... 16

街と人と
まぎこころの
おつきあい



ひろがる夢とたしかな未来



播州信用金庫

姫路市南駅前町110番地
TEL.079-281-3939(代)

<http://www.shinkin.co.jp/banshin>

姫路のスポーツチームを 応援しよう!!! ~ヴィクトリーナ姫路~



2016年に設立された『ヴィクトリーナ姫路』。
現在、19名の選手が所属し、チームとしての頂点を目指すと同時に、生涯を通して楽しめるバレーボールを様々な世代に向けて、教育、育成、啓蒙しています。
今回は『ヴィクトリーナ姫路』のチームと地域での活動についてご紹介します。



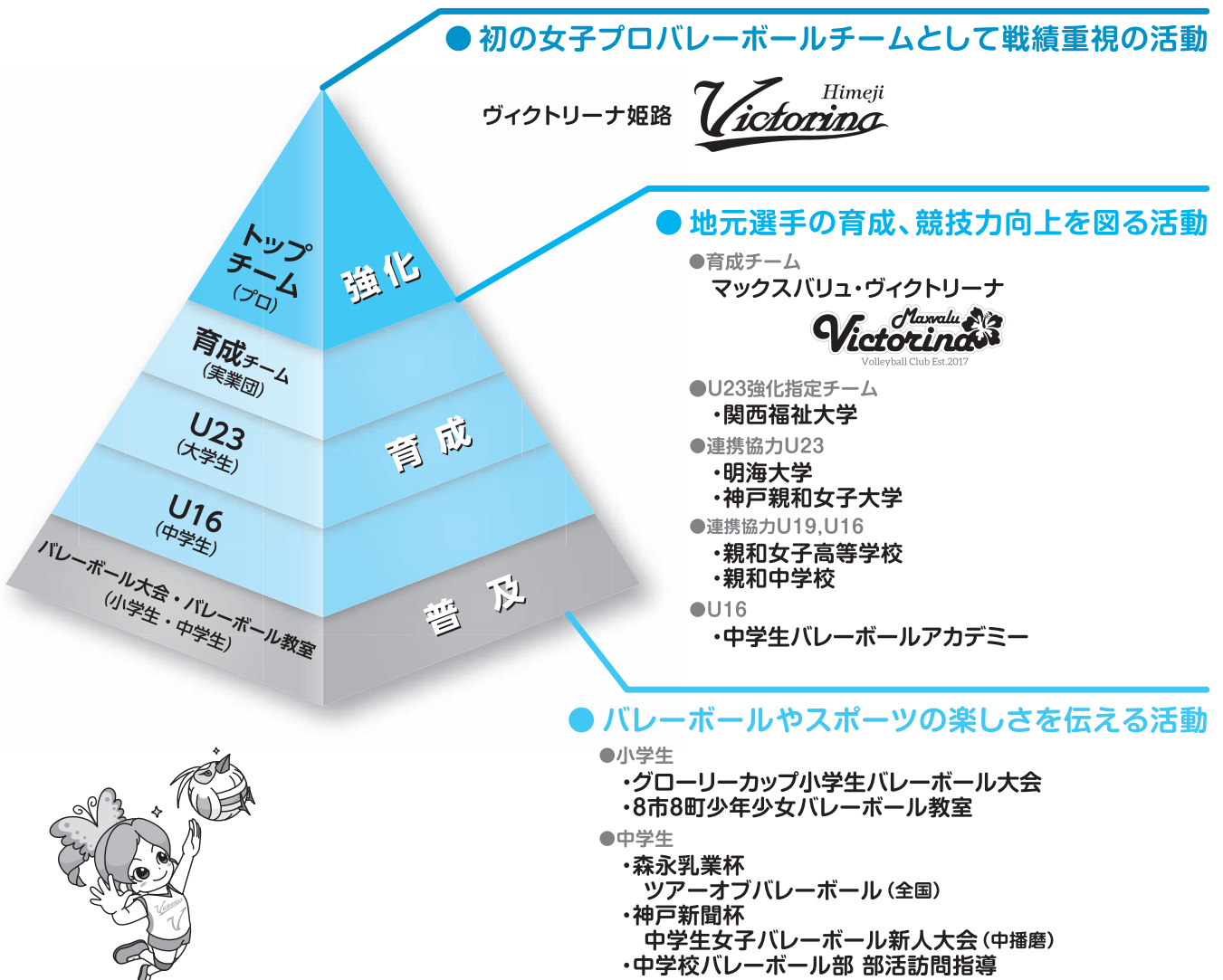
ヴィクトリーナ姫路について

私たちのミッション

1. バレーボール大国日本の復活に貢献する
2. チームの価値を高め、多くのファンに愛され、自立した球団経営を行う
3. バレーボールを生涯スポーツととらえ、次世代育成を含む地域活性化に取り組む

2021-22 チームスローガン Break

各選手が自分自身の殻を破り、チームに変化をもたらすという意味を込めました。ひとつでも多くの勝利を重ねるため、選手・スタッフ一丸となって、今までの「当たり前」に捉われず、挑戦を続けてまいります。



選手紹介

①生年月日 ②身長 ③出身地 ④出身校

01 さだかね りほ **キャプテン** 貞包 里穂

アウトサイドヒッター

- ①1996年4月13日
- ②171cm
- ③佐賀県嬉野市
- ④鹿島実業高校 → 東海大学



02 さくらい みき **副キャプテン** 櫻井 美樹

セッター

- ①1996年5月1日
- ②170cm
- ③宮城県大和町
- ④尚絅学院高校 → 日本体育大学



03 おおもと しゅな 大元 朱菜

ミドルブロッカー

- ①1995年5月2日
- ②175cm
- ②兵庫県神戸市
- ④松蔭高校 → 天理大学



04 はな い もえり 花井 萌里

リベロ

- ①1997年4月17日
- ②167cm
- ③東京都足立区
- ④共栄学園高校 → 日本体育大学



05 ながの ありさ 長野 有紗

ミドルブロッカー

- ①1996年9月13日
- ②176cm
- ③神奈川県小田原市
- ④横浜隼人高校 → 松蔭大学



07 ほりごめ なお 堀込 奈央

セッター

- ①1996年6月26日
- ②158cm
- ③兵庫県伊丹市
- ④金蘭会高校 → 龍谷大学



08 みやち かの 宮地 佳乃

アウトサイドヒッター

- ①2001年7月28日
- ②179cm
- ③東京都府中市
- ④下北沢成徳高校



09 よしおか かな 吉岡 可奈

ミドルブロッカー

- ①1995年10月14日
- ②178cm
- ③東京都あきる野市
- ④下北沢成徳高校
→ 青山学院大学



10 わきた みれい 脇田 美伶

アウトサイドヒッター

- ①1996年12月10日
- ②170cm
- ③和歌山県岩出市
- ④和歌山信愛高校
→ 大阪体育大学



11 あらたにしおり **副キャプテン** 荒谷 葉

ミドルブロッカー

- ①1998年9月22日
- ②173cm
- ③東京都品川区
- ④共栄学園高校
→ NECレッドロケッツ



12 まこた なな 孫田 菜奈

アウトサイドヒッター

- ①1997年4月16日
- ②175cm
- ③山口県宇部市
- ④慶進高校 → 福岡大学



13 たなか さき 田中 咲希

アウトサイドヒッター

- ①1996年9月21日
- ②170cm
- ③大阪府四条畷市
- ④四条畷学園高校 → 中京大学



14 ささき ちひろ 佐々木 千紘

ミドルブロッカー

- ①1997年11月17日
- ②175cm
- ③秋田県大仙市
- ④秋田県立角館高校
→ 東京女子体育大学



15 まつもと あきほ 松本 愛希穂

アウトサイドヒッター

- ①1997年6月29日
- ②170cm
- ③高知県芸西村
- ④四天王寺高校 → 東海大学



16 しみず あかり 清水 茜里

アウトサイドヒッター

- ①1997年9月24日
- ②176cm
- ③愛知県名古屋市
- ④名古屋商業高校
→ 愛知学院大学



17 きよた もえ 清田 萌

セッター

- ①2001年12月25日
- ②161cm
- ③埼玉県上尾市
- ④文京学院大学女子高校



19 みくい まなか 福井 愛加

リベロ

- ①1997年11月17日
- ②159cm
- ③兵庫県洲本市
- ④神戸親和女子大学 →
マックスバリュ・ヴィクトリーナ



21 わたなべ かや 渡邊 かや

NEW

アウトサイドヒッター

- ①1998年6月9日
- ②171cm
- ③東京都世田谷区
- ④下北沢成徳高校 → 日本大学



22 かねだ りみ 金田 莉実

NEW

アウトサイドヒッター

- ①1998年10月6日
- ②178cm
- ③群馬県高崎市
- ④群馬県立西邑楽高校
→ 東海大学



セレステ プラク Celeste Plak

アウトサイドヒッター

- ①1995年10月26日
- ②190cm
- ③オランダ



新外国籍選手のお知らせ

2021-22シーズンV1リーグの開幕に向けて、セレステ・プラク選手と契約いたしました。V1リーグ上位を目指す当チームにおきましても、大いなる活躍をしてくれるものと期待しております。

球団オーナー

眞鍋 政義氏からのメッセージ

コロナ禍で迎える2回目のシーズンとなりますが、スポーツの力で姫路を、さらには播磨地域を盛り上げていきたいと思っています。今シーズンはホームゲームが16試合開催されますので、ぜひ会場で選手の迫力あるプレーをご観戦ください!



ゼネラルマネージャー

- 監督
- コーチ
- コーチ
- S & C コーチ
- トレーナー
- マネージャー
- アシスタントマネージャー
- チームドクター
- 管理栄養士

- 安保 澄
- 中谷 宏大
- 高橋 駿
- 田中 響
- 西原 俊一
- 永富 悠也
- 山崎 綾香
- 兒嶋 晴香
- 前野 耕一郎
- 小池 梨絵

開幕初戦日程

10月15日(金) 18:15
10月16日(土) 17:30

vs 東レアローズ
vs 東レアローズ

会場：ウカルちゃんアリーナ(大津市)
会場：ウカルちゃんアリーナ(大津市)

ヴィクトリーナ姫路 検索

試合日程

●ホームゲーム（ホームタウン姫路市で開催）

試合日	対戦相手	会場
2021年10月30日(土) 13:00	NECレッドロケッツ	ヴィクトリーナ・ウイング体育館
10月31日(日) 13:00	NECレッドロケッツ	
11月 6日(土) 13:00	岡山シーガルズ	
11月 7日(日) 13:00	岡山シーガルズ	
11月13日(土) 13:00	JTマーヴェラス	
11月14日(日) 13:00	JTマーヴェラス	
2022年 1月15日(土) 13:00	デンソーエアリービーズ	
1月16日(日) 13:00	デンソーエアリービーズ	
1月22日(土) 13:00	KUROBEアクアフェアリーズ	
1月23日(日) 13:00	KUROBEアクアフェアリーズ	
1月29日(土) 13:00	埼玉上尾メディックス	
1月30日(日) 13:00	埼玉上尾メディックス	
3月 5日(土) 13:00	埼玉上尾メディックス	
3月 6日(日) 12:00	岡山シーガルズ	
3月19日(土) 13:00	トヨタ車体クインシーズ	
3月20日(日) 13:00	KUROBEアクアフェアリーズ	

ファンクラブ募集

ヴィクトリーナファミリー
2021-22 新規入会受付中!



ホームゲームが**10倍**楽しくなる! 楽しい特典満載!

特典は
盛りだくさん!



TICKET

ホームゲームチケット
先行販売&特別価格



HOMEGAME

ご来場時特典!
15分前入場/応援グッズ
プレゼント



EVENT

ファンクラブ特別
イベントにご招待



MESSAGE

推し選手からの
メッセージが届く?!



皆と一緒に
盛り上げよう!

正会員 **入会金 1,000円 + 年会費 3,000円**

18歳未満の方がお申し込みの場合は、保護者の同意が必要です。自動更新はクレジットカード情報をご登録の場合にのみ有効です。上記価格は税込価格です。

【サポーター会員】入会金、年会費無料



ヴィクトリーナ姫路に応援したい選手がいたら...

- ✓ ファンクラブへのご入会
- ✓ オンラインストアでのグッズ購入

皆さんの応援が
選手たちに**還元**

あなたの応援が
選手に**直接届く!**

活動内容 (U16)

2021-22シーズン ヴィクトリーナ姫路U16バレーボールアカデミーを開校

このアカデミーは、女子中学生を対象にバレーボールを通じて基礎技術の習得や戦術的なトレーニングを行うとともに人間性を身に付ける機会を提供するものです。今年の特長は、初心者を対象にした「ビギナーコース」と競技レベルの向上を目指す「アドバンスコース」を設け目的を明確化、また参加費をいただきコーチ陣に元プロバレーボール選手を加えるなど指導體制を充実しています。

参加者は、姫路市を中心に徳島、淡路、明石等から27名。開校式では、アカデミー長の^{こうづき}高附校長が、「コロナ禍においてもたくさんの人の努力でアカデミーが開校できたことに感謝しよう」、開催責任者の(株)姫路ヴィクトリーナ 安保ゼネラルマネージャーは、「自分で考える習慣を身に付け、自分を取り巻く人々にいい影響を与えられる人になろう」とあいさつ。筒井ヘッドコーチは、「8月のVリーグジュニア選手権大会への参加を目標に頑張りましょう」と目標を設定。早速、入念にウォーミングアップし、自己紹介に続き、ボールを使った練習に入りました。

スクールは、来年3月までの毎日曜日、新型コロナウイルス感染症拡大防止に留意しながら実施する予定です。

なお、「ビギナーコース」は随時募集していますので、参加ご希望の方はお早めにお申し込みください。



詳しい募集要項についてはこちら →



サポートについて

ヴィクトリーナ姫路後援会とは

ヴィクトリーナ姫路をサポートする企業・団体・個人事業主の皆様により構成されるご協賛団体が「ヴィクトリーナ姫路後援会」です。地域の皆様の生活を豊かにするスポーツ文化の普及、子どもたちには夢や目標を、住民の皆様には感動を共有し、地域全体を明るく健康で活気あるものにするを目的に運営しています。

ご協賛金(1口10万円/年)は、ヴィクトリーナ姫路の選手強化費やファンイベントに活用いたします。また、会員の皆様にはホームゲームへのご招待、会員の皆様へのご訪問などによりチーム創りの一員としてヴィクトリーナ姫路をサポートしていただきます。

1 公式ホームページへの掲載

公式ホームページに後援会様専用のページを設けています。御社ロゴ・URLにより、ご指定の御社ホームページに誘導いたします。

◆2020年の弊社ホームページ閲覧実績 182万ページビュー

2 オリジナルグッズの贈呈

入会時・更新時に、口数に応じて限定オリジナルグッズを贈呈します。

チームグッズを身に付けて試合会場にお越しください。

◆例 マフラータオル、バスタオル、ボックスティッシュ、マグカップ、Tシャツなど

3 季刊誌への掲載、ホームゲームでのPR

チーム活動をお知らせする定期刊行物 年4回発行の「ヴィクトリーナタイムス」などに後援会企業名を掲載します。

また、ホームゲーム時、入口に後援会企業名を列挙した広告塔を設置します。

◆ヴィクトリーナタイムス 年4回 各3万部発行
事業報告書 2千部発行

4 チーム壮行会・報告会へのご招待

選手を囲んで、皆様のおことばで力強く激励していただく壮行会などにご参加いただけます。

◆壮行会 シーズン開始前の9~10月頃

◆報告会 シーズン終了後の4月頃

※新型コロナウイルスの感染状況により本年は中止いたしました。

5 後援会の皆様へのご訪問

選手が御社を訪問し、日頃のご支援への感謝をお伝えします。概ね隔年での実施を予定しております。

◆7月~8月に予定

※新型コロナウイルスの感染状況により変更する場合があります。

6 ホームゲームへのご招待

ヴィクトリーナ姫路の主催試合に、ご協賛口数に応じてチケットを贈呈。

2021-22シーズン(2021年10月~2022年3月)では、ヴィクトリーナ・ウイング体育館で16試合を予定しています。

※新型コロナウイルスの感染状況により変更する場合があります。

口数(1口10万円)	10口	5口	4口	3口	2口	1口
ホームゲームチケットご招待 (1シーズン中の招待枚数)	20枚	10枚	8枚	6枚	4枚	2枚

2021年度 後援会企業の皆様に選手が日頃の感謝をお伝えしました

今年度は新型コロナウイルスの感染拡大状況に鑑み、事前に了承を得られた企業様約200社訪問をさせていただきました。

実施時期は7月及び8月で、1グループを数人ごとの班に分けて伺いました。

後援会の皆様にはご多忙のなかご協力をいただき、心から感謝申し上げます。



座談会



企業でのSNS どのように活用 されていますか？

ソーシャル・
ネットワーキング・
サービス

SNSを利用して情報発信や収集をしたり、ネットを通して人と繋がることが当たり前になった現在において、SNSを取り入れ、うまく活用されている企業3社の方にお話をお伺いしました。



イトメン株式会社

直販課 課長

伊藤 しげり 氏

【会社概要】

1945年創業。素麺、そば、うどん、ラーメン等の麺類製造会社。1963年発売の「チャンポンめん」はまもなく60周年を迎える。商品情報発信及びファンの方とのコミュニケーションを目的としてSNSに力を入れる。

株式会社日本技術センター

人材開発本部 部長

中西 豪 氏

【会社概要】

創業55年の産業機器の開発・設計・製造・販売会社。近年はハイレベルな技術者も多くなり、自社以外での技術サービスや光都理化学研究所で研究者の支援なども行う。

創業1世紀を迎えるにあたり、会社に新しい人材を多く採用し、少子化の中でエンジニアを意欲的に育てていきたいという社長の思いで4年前から採用活動でSNSに力を入れる。



株式会社モリシタ・アット・リフォーム

代表取締役

森下 吉伸 氏

【会社概要】

1975年に㈱モリシタハウスとして創業。今年で46年を迎える。2005年、新築を専門に扱う㈱モリシタ・アット・ホームとリフォームを専門に扱う㈱モリシタ・アット・リフォームに分社し、モリシタグループとして兄弟で姫路北西部を中心に工務店として事業運営をしている。



司会 姫路経営者協会

広報委員会

天野 治

(常盤堂製菓株式会社 代表取締役社長)



▶SNSで情報発信を始めた経緯や背景——

天野：各社でSNSを取り入れられた経緯や背景、また、どのようなツールを使って情報を発信されているか教えて下さい。

■お客様に安心感を持ってもらうためのチラシから、時代の流れとともに情報発信の媒体にも変化

森下：そもそも新築やリフォームというものは請負業で、完成した商品があるわけではなく、完成形が分からないままお客様と契約をします。そこで、私が社長に就任した当時は、お客様に安心感を持っていただくために、自分達から情報発信しようと私のキャラクターを作り、紙媒体でチラシを作成し、イベントを開催し、お客様にPRしてきました。しかし、ここ5年で情報発信の媒体が大きく変わりました。

当社はYouTube・Facebook・Twitter・Instagramを利用していますが、お客様によって求められている情報が異なりますので、使い分けて情報発信を行っています。

以前は紙媒体で企業から情報発信をして、お客様がそれをご覧になって興味を持って下さるという流れでしたが、最近はお客様が自分の欲しい情報を自分で探して当社に来て下さることが増えました。

SNSは外部委託せず、10名の社員がそれぞれの思いで作成しています。見た目より、すべて自分達で行うことを重視した結果、より一層仕事に対しても理解が深まり、仕事が整理できるようになりました。社員もいろいろ考え、一生懸命取り組んでくれています。

■4年前、新卒採用プロジェクト発足を機に、学生向けにSNSの活用をスタート

中西：当社は創業1世紀に向け、4年前に新卒採用プロジェクトを発足したのを機に、学生向けにSNSの活用を始めました。それにより、2020年度の採用人数は54名、2021

年度は64名、2022年度は55名入社予定となっています。

私は4年前に採用担当として当社に入社しましたが、個人的には今年で人事採用職20年目を迎えます。最近の学生の傾向としては電話に出ず、メールも見ません。基本的には写真や動画による情報を求めており、文章等の説明はほぼ読まない傾向にあると感じています。

また、SNSだけではなく、採用のホームページやWEBが整備されていない会社は学生の興味喚起につながりにくく感じています。

そんな中、当社では現在、新卒エントリーはLINEで管理を一元化し、採用活動におけるコミュニケーションはすべてLINEで行っています。Instagramは、採用広報と求職者への理解促進・志望度向上のために利用しており、YouTubeは内定者のみなどの限られた方に研修内容や社員の仕事風景の配信をしています。ちなみに昨年は内定式をオンラインで行いましたので、そのダイジェストもYouTubeで配信しました。

数年前までの一桁の採用人数であれば、学校紹介などで十分だったのですが、50~60名を採用しようとする、まずエントリーに1,000~2,000名が必要になり、この方々を入社まで繋げていくことが非常に難しいポイントです。そのため週1回、必ずSNSの配信を行い、つながりを感じてもらえるようにしています。

全国の若い世代にも商品をPRするために “SNS”を開始

伊藤：当社製品のファンの方は年齢層が比較的高い傾向にあるので若い方にも商品を知って頂きたいという思いから、10年前にFacebookを、8年前からTwitter、YouTubeを開始しました。

新製品やキャンペーン案内については当社従業員が登場する動画をYouTubeにアップし、さらに同様の内容をTwitterでツイートすることにより若い世代にも情報発信が可能になっています。

限られた地域でテレビCMも行っていますが、全国にPRができたというシンプルな理由でSNSの利用をはじめました。

▶SNSを運用する上で苦労していること

天野：様々なツールを運用する上で苦労されていることはどんなことですか？

読み手に興味をもってもらえるネタを 見つけるまでに時間がかかった

森下：当グループのYouTubeの中で100万回再生されている動画があります。しかし、突然そうなったのではなく、長く再生回数が伸び悩んでいた期間もあり、たまに再生回数が伸びたりと、小さな波・大きな波を繰り返して今があ

るというような感じでした。

再生回数が伸びない間は、専門会社に制作を依頼したほうが良いのでは？など不安になることもありましたが、投稿しているうちに会社PRよりも、『どうやったら新築やリフォームで失敗しないか？』『業者選びのポイント』などの“How Toもの”に人気があると気づきました。それを見つけるまでに時間がかかりました。

一番苦労するのはネタ探し!! 知りたい情報を発信する!

中西：会社としてのSNSの姿勢がとても重要だと思っています。私は入社の際、新卒採用に関してあらゆる権限を社長より与えて頂きました。結果、私の検閲のみで定期的なコンテンツ配信がすばやくできています。

一方で、一番苦労するのはネタ探しです。工場で試作品ができたと聞けば、すぐに行って撮影や取材をしたり、学生と話をし、興味があるネタを教えてもらおうとデータを調べて配信したりと大変です。

これまでの経験からいえば、学生の反応が良かった内容は給与やキャリアプランなど自分に直接繋がるものです。

現在、対面の会社説明会や本社見学もなかなか実施できない中、内定者同士はつながりを求めていますので、WEB上で場の提供なども含めて4名体制で取組んでいます。

ネタ探しが大変!! 技術が必要な部分は外部に委託

伊藤：当社も発信する情報のネタ探しに苦労します。

新製品・イベントの情報発信は絶対に行いますが、毎日ネタがあるわけではありません。

Twitterでは朝の挨拶、社内のなにげない日常を担当者が毎日投稿しております。

「チャンポンめん」は関東圏では手に入りやすく、当社に届く問い合わせの内容1位が「チャンポンめんはどこで買えますか？」です。そういった問い合わせへの返信には特に素早く対応しています。

現在は若手の方がいろいろな視点やアイデアをもって運用してくれると思い、企画は私と若手社員と一緒に考えることはありますが運営は、ほぼ20代の若手社員にまかせております。

動画、ウェブ制作においては方向性・企画内容の詳細まで当社内で決め、技術的に難しい高度な部分の制作を外部に委託しております。

▶配信・投稿する上で 心掛けていること・最終ゴール

天野：皆さん苦労され、配信や投稿をされていらっしゃる。そこで、配信・投稿をする上で心掛けていることはありますか？また、最終ゴールはどんなことでしょうか？

毎回の配信を楽しみにしてもらえようように 継続すること

中西：一番心掛けているのは“継続する”ことです。採用活動に関しては、学生側に当社の情報の蓄積が重要です。そのために定期的に発信することが大事だと思っています。

また、定期的に発信することで、反応が良いネタ・悪いネタも分かってきます。反応が良いネタは次に特集を組んだり、さらに興味を持ってもらえるようにしています。最終ゴールがあるわけではなく、“1回1回の配信でいかにつなぎ止められるか”が目標です。毎回の配信を楽しみにしてくれると嬉しいですね。

当社は若手社員2人がメインで制作をしています。楽しんでやりがいを持ち、取組んでくれていますので、どんどんクオリティが上がってきていると感じています。

広告費ゼロがゴール。 時代の変化を理解し、若い人の感覚に 追い抜かされないようにする

森下：広告費ゼロがゴールです。私の父の時代の帳簿を見ると広告費はまったく使っていません。その後、お客様を呼ばないと商売にならない時代となり、広告チラシを作成してきましたが、広告チラシに頼らず、SNSを利用して、社員が情報発信し、お客様に来て頂き、現状維持が続けられるだけでもまったく違うと思います。

もう一つ大事なことは、本業が本業でなくなる時代が来るかも知れないということです。先日、ある歌手の方がYouTubeで全国ツアーをされたのですが、無料でコンサートを楽しむことができ、とても驚きました。

つまり、本業を生かし、他商品をPRしつつ、収益を得る時代になってきている今、社員も現場で汗を流しているだけで何とかなる時代ではないと思いますので、一人ひとり、意識をして時代の変化に対応してほしいと思っています。

今の若い方たちはそういった感覚も鋭いので、既存社員は、時代が変化していることを理解して、お金になる仕事は何なのかを考えないと若い方たちにすぐに追い抜かれると思います。

運用を若い人に任すこと。 投稿内容は商品の宣伝ばかりにならないような ルールづくり

伊藤：SNS運用を2年前に若手社員へと担当が変わったのを機にTwitterのフォロワーは5,000人から7.5万人になり本当に若い人のパワーはすごいと実感しています。

そんな中、特に心掛けていることは、投稿内容は宣伝ばかりにならないようにすることです。特にTwitterでは商品販売情報の投稿はNG事項にしています。

また、FacebookとTwitterの対象年齢を明確に分けてお

り、同じ内容でもFacebookは年齢層の高い方向けに、Twitterは20～30代向けに記事を載せていることです。

若年層にアピールするならTikTokなどの短い動画も有効かもしれません。

▶これからSNSに 取組もうとされる方へメッセージ

新しいものにアンテナを張っておくこと

中西：実は、私自身が半年前までガラケーを使っていたほどアナログ人間で、SNSはあまり好きではありません。

これまで20年間、採用に携わっていますが、SNSが急激に採用活動の中で伸びてきたのはここ5年くらいです。ですので、10年後・20年後はSNSとはまた違うものが出てくるかも知れません。今後も常にアンテナを張っておく必要があると思います。

自社の実力をUP! ニュートラルな情報の提供を

森下：見ている方はSNSに信憑性を求めていると思います。ですので、ニュートラルな情報を出すのが大事だと思います。また、会社のそのままがSNSに出ると思いますので、自社の実力を上げることがSNSをヒットさせるポイントに繋がると思います。

宣伝ではなく共感を得られるような投稿がおすすめ

伊藤：企業SNS取組みの目的は、本音を言うと自社製品が売れるようになりたい、ということですが、できれば宣伝をするのではなく共感を得られるような投稿をおすすめします。

また、SNSを通じて顧客とコミュニケーションをとることにより何かヒントが得られるかもしれません。

天野：本日は貴重なお話をして頂き、ありがとうございます。アピールする内容やターゲットを明確にし、各社で取組まれている様子をお聞かせ頂き、大変勉強になりました。これから更に力を入れていかれると思いますので、楽しみに拝見させていただきます。

当座談会にて登場するSNS

Instagram	撮影した画像・動画を手軽に加工して共有できるスマートフォン向け画像共有アプリ。
Twitter	日々のつぶやきのメッセージ（ツイート）を、最大140文字以内で投稿できるサービス。
TikTok	15～60秒の短い動画を撮影・編集し、投稿できるスマートフォン向けアプリ。
Facebook	実名で利用し、基本的には会ったことがある人とネット上でも交流できるサービス。
YouTube	自分で撮影した動画をWeb上にアップロードし、他のユーザーと共有することができるサイト。
LINE	国内、海外、通信キャリア問わず無料でメッセージのやり取り、音声通話、ビデオ通話ができるアプリ。

会員企業三二紹介コーナー

「ありがとう」を合言葉に!

有限会社イー・エル・シー・コーポレーション

セールスポイント

1991年創業以来、地元を中心に電気・空調工事の施工を通じて、地域貢献ができる会社を目指して参りました。12年前から建築工事業の許可を取得し、増改築等も手掛けております。最近では介護の住宅改修（手摺・バリアフリー等）に着目し、日々奮闘しております。昨年から一人キャンプの流行に伴い、軽トラに装着するキャリア等の販売も開始しました。ご用命の際は弊社にご連絡下さい。

今後も「ありがとう」を合言葉に「感謝」の気持ちを忘れず精進して参ります。

また、関連企業（株）日本経営研究社では「日本を元気に!」の旗を掲げて、友縁クラブ（異業種交流会）を立ち上げ、全国展開し、会員様と一緒に日本を元気にできればと頑張っております。興味のある方は、是非参加して下さい。



ハードカーゴ部品カタログ



外観

会社概要

- 代表者名 山本 秀樹
- 所在地 姫路市大善町70番地
- TEL. 079-226-0010 FAX. 079-226-0100
- ホームページアドレス <http://www.a-ka-ri.com>
- 設立 2003年8月26日（1991年4月創業）

- 資本金 300万円
- 事業内容 電気・空調設備工事業、建設業、各種販売
- 取引先・販売先 大和リース(株)・(株)あつぷる 他
- 取扱商品・製品 店舗・工場・住宅各種電気・空調工事、住宅改修（手摺・バリアフリー）、軽トラック部品（キャリア等）販売

世界を彩る環境配慮型塗装

戸崎産業株式会社

セールスポイント

今年で創業58年を迎える弊社の塗装技術は、鉄、非鉄、樹脂、ゴム等あらゆる素材に対応します。多品種少量生産に対応する国内工場と長尺物の塗装に対応したベトナム工場の2拠点を主軸とし、全世界へ塗装品を供給しております。また、塗装後の製品組立から梱包までも対応することができ、お客様の幅広いニーズにお応えしております。塗装品におきましては、極めて高い耐久性を求められる、国内外の大型の建築案件から、命に係わる自動車部品、医療ロボットの塗装など様々な分野から信頼を得ています。

また、弊社ではSDGsを積極的に取り組み推進しており、6価値クロムを使用しない皮膜処理技術は環境負荷を最小限に留め、サステナブル塗装も実現しております。お客様要求品質での塗装に加え、弊社オリジナルの塗装仕様の提案も可能で、商品の高付加価値化に貢献しております。塗装でお困りの企業様は、お気軽にお問い合わせ下さい。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs宣言

戸崎産業株式会社は持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています

会社概要

- 代表者名 戸崎 寿人
- 所在地 高砂市梅井5丁目2番3号
- TEL. 079-447-1756 FAX. 079-447-2612
- ホームページアドレス <https://tozaki-pt.co.jp>
- 設立 1966年11月28日
- 資本金 1,000万円
- 事業内容 焼付塗装、静電塗装、静電粉体塗装、アルミ3価値クロム皮膜処理、組立加工、塗装設備設計施工、物流管理

- 取引先・販売先 エア・ウォーター防災(株)、川崎重工業(株)、(株)カネヒロ、JFE電磁鋼板(株)、(株)シブタニ、島根ナカバヤシ(株)、東芝エレベータプロダクツ(株)、(株)パトライト、Panasonic(株)、文化シヤッター(株)、三菱電機(株)姫路製作所 他
- 取扱商品・製品 各工業用塗装品（自動車、産業機器、建材等の金属塗装製品全般、アルミ塗装製品全般、医療用ロボット等の樹脂塗装製品全般）、ヒートシンク、海外輸入品倉庫

HAZARD

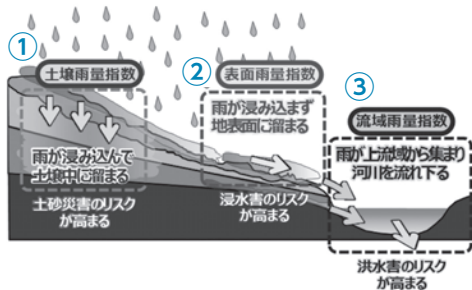
自らの命、ご家族の命を守るため、 大雨時の警戒レベル・ 危険度を知り、災害に備えよう!

近年、季節に関係なく、雨による命に関わる災害が多く発生しています。
兵庫県には河川も多く、大雨による被害の心配もあるかと思えます。今回は、大雨に伴う災害発生時の情報収集について紹介します。

雨による災害のリスクが高まるメカニズム ①②③

降った雨は地中にしみ込んだり地表面を流れるなどして川に集まります。
大雨時には、雨は地中にしみ込んで①土砂災害を発生させたり、②地表面に溜まって浸水害をもたらしたり、③川に集まり増水することで洪水災害を引き起こしたりします。

参考：『気象庁：キキクル（警戒危険分布図）』



この雨大丈夫?と思ったら“キキクル”を活用しましょう!

<https://www.jma.go.jp/bosai>



気象庁から提供されている「危険度分布図」(愛称：キキクル)を見ると大雨による災害発生の危険度の高まりを地図上で確認することができます。

“キキクル”は災害ごとに3つに分類されており、その情報はリアルタイムに更新され、雨が降りそうな時・降っている時に水害の高まりを把握することが可能です。

※危険度分布図…雨量データから災害発生の危険度を表す指標(指数)を算出したもの

- 大雨警戒(土砂災害)の危険度分布 → 土砂キキクル
- 大雨警戒(浸水害)の危険度分布 → 浸水キキクル
- 洪水警戒の危険度分布 → 洪水キキクル

兵庫県内の河川の状況をインターネットやスマートフォンからリアルタイムで確認することもできます!

自宅や会社周辺の状況を画像や観測情報で確認し、危険が迫っているときはすみやかに避難を開始しましょう。

●国土交通省『川の防災情報』
<https://www.river.go.jp/>



●兵庫県『河川監視システム』
<http://hyogo.rivercam.info>



●国土交通省『地点別浸水シミュレーション検索システム』
<https://suiboumap.gsi.go.jp>



避難勧告・避難指示が一本化

警戒レベル	新たな避難情報等	
5	災害発生又は切迫	緊急安全確保 ※1
〈警戒レベル4までに必ず避難!〉		
4	災害のおそれ高い	避難指示 ※2
3	災害のおそれあり	高齢者等避難 ※3
2	気象状況悪化	大雨・洪水・高潮注意報(気象庁)
1	今後気象状況悪化のおそれ	早期注意情報(気象庁)

これまでの避難情報等	
災害発生情報(発生を確認したときに発令)	
●避難指示(緊急)	●避難勧告
避難準備・高齢者等避難開始	
大雨・洪水・高潮注意報(気象庁)	
早期注意情報(気象庁)	

- 警戒レベル5は、すでに安全な避難ができず命が危険な状況です。**警戒レベル5緊急安全確保の発令を待ってはいけません!**
- 避難勧告は廃止されます。これからは**警戒レベル4避難指示で危険な場所から全員避難**しましょう。
- 避難に時間のかかる高齢者や障害のある人は、**警戒レベル3高齢者等避難で危険な場所から避難**しましょう。

令和3年5月に災害対策基本法が一部改正され、これまでは警戒レベル4のときに「避難勧告」と「避難指示(緊急)」が状況に応じて使用されていましたが、令和3年5月20日から「**避難勧告**」が廃止となり、「**避難指示**」に一本化されました。

参考：内閣府ホームページ『避難情報に関するガイドラインの改定(令和3年5月)』

※対応言語(14言語)
英語、中国語(簡体)、中国語(繁体)、韓国語、スペイン語、ポルトガル語、ベトナム語、タイ語、インドネシア語、タガログ語、ネパール語、クメール語、ビルマ語、モンゴル語

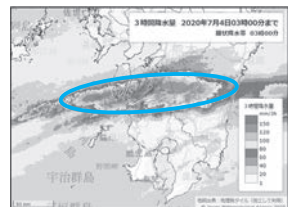
※1 市町村が災害の状況を確実に把握できるものではない等の理由から、警戒レベル5は必ず発令される情報ではありません。
 ※2 避難指示は、これまでの避難勧告のタイミングで発令されることになります。
 ※3 警戒レベル3は、高齢者等以外の人も必要に応じ普段の行動を見合わせ始めたり、避難の準備をしたり、危険を感じたら自主的に避難するタイミングです。

“線状降水帯”による大雨が確認された際、「顕著な大雨に関する情報」を発表(令和3年6月17日~)

顕著な大雨に関する情報は、大雨による災害発生の危険度が急激に高まっている中で、線状の降水帯により非常に激しい雨が同じ場所で降り続けている状況を「線状降水帯」(※1)というキーワードを使って解説する情報です。

この情報は上記の避難情報に関するガイドラインの警戒レベル4(避難指示)相当以上の状況で発表されます。

※1) 線状降水帯とは…次々と発生する発達した雨雲(積乱雲)が列をなした、組織化した積乱雲群によって、数時間にわたってほぼ同じ場所を通過または停滞することで作り出される、線状に伸びる長さ50~300km程度、幅20~50km程度の強い降水をとまなう雨域のこと



大雨災害発生の危険度が急激に高まっている線状降水帯の雨域

お知らせコーナー

2021年度 ISO14001内部監査員研修 (3回コース)を開催しました!

去る7月14日(水)、21日(水)、28日(水)、姫路商工会議所にて、ISO14001内部監査員研修(講師:当協会タスクチーム 佐藤 明久)を開催致しました。

内部監査員としての重要性をふまえ、今回よりISO14001を活用したSDGsへの取組みなどを加え、より実践的な研修となりました。



アンケートより参加者の声

- 他人と意見を交わすことで自分では発見できないことや意見が聞けて参考になった
- 実践形式の研修のため、今後の業務に活用したい

講師の外部派遣について

当協会では、各分野のスペシャリストが集まる“タスクチーム”とマナー専属講師が集まる“First Impression”があり、講師の外部派遣を行っております。カリキュラムについても各社のご要望にあわせて企画いたしますので、下記までご連絡ください。

講師プロフィールや費用等の詳細は当協会ホームページに掲載しております。

問合せ 姫路経営者協会 TEL:079-288-1011 E-mail:keikyo@h-keikyo.gr.jp

タスクチームに 新メンバーが加入しました!

この7月より“タスクチーム”に新しいメンバーが加わりました。“タスクチーム”とは地元企業を退職された、さまざまな分野のスペシャリストの方々の知識、技能や経験を他の企業に生かして頂くことを目的に結成しているチームです。



たなか たかお
田中 隆雄

産業カウンセラー・キャリアコンサルタント
大手企業の人事部門等に勤務。各階層別の人材育成のほか、メンタルヘルス・ハラスメント等の研修、個別相談にも対応。

どうぞ宜しくお願い致します!!

だいじょうび?

痛風発作に御用心

夏の暑い日のゴルフの後、居酒屋に行ってビールで乾杯。そして翌朝、足の親指が腫れ上がり激痛で歩けなくなった…

痛風発作のよくあるパターンです。

痛風発作とは血液中の尿酸値(血清尿酸値)が上がり、血液中に溶け切れなくなったもの(尿酸結晶)が関節周辺にたまり、強い急性炎症を起こすものです。

もともと血清尿酸値の高い(高尿酸血症)人が、運動や暑さにより脱水状態になったところにビール等によるプリン体の過剰摂取が加わり、血清尿酸値が一気に上昇して発作(急性関節炎)が起こるのです。

痛風関節炎は、急性関節炎のひとつで男性の足の親指に多く見られますが、膝や足首の関節等にも起こり、また他の関節炎との区別が必要になります。可能な限り確定診断のために関節液を採取し、顕微鏡で尿酸結晶を証明するべきです。

姫路市医師会
スポーツ医学
委員会

長 嗣 磨



痛風発作を繰り返す人だけでなく、症状がなくても一定以上の高尿酸血症の人は治療の対象となります。高尿酸血症は、糖尿病や高脂血症と同じく生活習慣病のひとつであり、尿路結石、腎機能障害、高血圧などの原因にもなるからです。

食事療法、飲酒制限、運動療法による減量等を指導し、効果のない場合は血清尿酸値を下げる薬を使うことになります。

健康診断で高尿酸血症を指摘された方は、是非病院で治療の必要性について御相談下さい。



企業 インタビュー

事務機屋として時代や環境の変化に対応し、
昨年、創業100年を迎えた

(株)ベンハウス 代表取締役

おのえ だいすけ
尾上 大輔 氏にお話を伺いました。



会社概要

当社は1920年に東二階町に尾上洋家具店として創業しました。その後、1961年に現在の株式会社ベンハウスを分社しました。ベンハウスの社名の由来は、「快適なオフィス環境を創造する仕事を通じ、お客様に便益を図ります」からきています。私が社長に就任した1988年当時は、オフィス家具の販売を主たる事業としていましたが、それだけでは売上が上がらず、文具・複合機・PC・ITと時代の変化に合わせて事業内容が変遷していきました。

2013年に店舗一体型の本社を現在の姫路市南条に移転しました。従業員は46名です。



本社（1F：店舗 2F：事務所）

経営理念

社員が幸せでなければ、お客様を親切にできない

当社の経営理念は3つあります。

1つ目は、「我々はITナレッジとテクノロジーをもってお客様のオフィス効率化に貢献する」

from

Ben House

株式会社ベンハウス



代表取締役
尾上 大輔 氏

快適なオフィス環境を
創造する仕事を通じて
お客様に便益を図ります!



2つ目は、「我社は進化と継続をもって地域になくなくてはならない正しい事務機屋であり続ける」

3つ目は、「我社すべての社員は素直な心と向上心をもって人生の成功者になる」

当初は、「我社すべての社員は人生の成功者になる」という経営理念でしたが、「素直な心と向上心をもって」という言葉を追加し、具体的な社員の取り組みにつながるようにしました。

人の成長がうまくいかなければ、会社もうまくいかないという教訓から“会社”は社長も含めた構成スタッフ全員のものと考えており、社員には“会社”というインフラを利用して、いかに人生の成功者になるかということをよく説明します。そうすると虐げることも搾取することもあります。まずは社員が幸せでなければ、お客様に親切にできないと考えています。常日頃から会社にとって一番大事なのは社員、その次にお客様、最後に社会に貢献できれば良いと伝えています。

また、経営理念の浸透のために、年1回手帳型の経営計画書を作成しています。内容としては、経営理念や年間スケジュール等を盛り込み、週1回の社員全員参加の朝礼で経営企計画書を用いて経営理念の読み上げを行い、意識づけを行っています。

業界の景気動向

時代や環境の変化に対応していくことが重要

事務機業界の景気に関しては、良くも悪くもなく普通といったところです。昨年からの新型コロナウイルスの影響によりテレワークが広がったことからPC関連は好調ですので、IT・PC関連を取り扱っている会社は潤っているように思います。ただ景気が悪くなるとオフィスでは、コピー機用品や事務用品が真っ先に削減対象になるので、そういったもののみを取り扱っている会社は厳しいと思います。当社もIT・PC関連の商品を扱っているのですが、今は売上げが好調ですが、今後のことを考えると不安に思うこともあります。

またこの20年間で、大手企業の進出等もあり、姫路の事務機屋は半数ほどに減っています。いかに時代や環境の変化に合わせて事業を営んでいくかが重要だと思います。事務機屋というのは企業に直結しており、絶えず世の中の最先端の商品を扱える仕事なので、その点ではありがたい仕事だと思っています。

従業員教育について

人の成長が会社の成長

社員の教育に関しては、何をおいても一番に力を入れて取り組みたいと思っています。私は会社が成長するためには、人に投資することが一番効率が良いと思っています。人が立派になると業績も上がるし、人が立派でなければどんどんお客様は離れていってしまうと考えています。『人の成長が会社の成長』と考え、社員が末永く働けるように努力しています。

また、お客様のお役に立つために社員の資格取得にも力を入れています。業界の資格取得をすることについては、全額会社負担としており、資格手当制度も拡充しています。私自身も全国各地の勉強会や研究会に足を運び、良い情報や研修を見つけてきては、その研修に参加してもらっています。



社内掲示

最近では、社員にはこちらから逐一指示することはなく、オートマチックに動いていただき、チームで目標・目的を決め、それに向かってPDCAサイクルを回して社員の自立性を促しています。そのためにも社員がやる気になる仕組みづくりが浸透するように頑張っています。

将来の抱負について

「会社を存続させていくこと」と「社員が幸せになること」

将来の抱負は、「会社を潰さずに存続させていくこと」と「社員が幸せになること」を目指して、まずは大切な社員のために頑張っていきたいと思っています。

好きな言葉

仕事はスピード重視!!

先代の社長である父親からは、「仕事は間違ってもいいから早くこなせ」ということをよく言われていました。仕事は、スピード重視でやりながら考えるということを教え込まれたことで、良いと思うことはまずやってみることで成功したことも多くありました。人間ですからミスをすることもありましたが、間違えたことは反省しなければなりません。スピード感をもって仕事に取り組むことは大切にしていきたいです。

頑張っていること

社員の幸せを第一に考えていきたい

私自身仕事をするうえで、毎朝同じ時間に起きて、同じニュース番組・新聞を見て、着替えて朝食をとるというルーティンを継続して行うことを大事にしています。そうすると人間は強くなると思っています。

あとは、何度も共通してお話していることにはなりますが、「物心両面で社員が幸せになる」ために頑張っています。“この会社で働いて良かったと思っただけの会社”“プライドをもって働いてもらえる会社”にすることが、社員や会社の成長に一番大切だと思っています。

会社概要

所在地：〒670-0952 姫路市南条637 (本社)
TEL：079-222-5500 (代表)
URL：<https://www.benhouse.co.jp/>



ころばぬ先のマメ知識

税務・社会保険編

適格請求書発行事業者の登録申請準備について

姫路経営者協会 経理顧問
ハマダ税理士法人
代表社員税理士 公認会計士
濱田 聡



Q 消費税における仕入税額控除の要件が令和5年10月1日から適格請求書等保存方式となります。この導入に伴い、その準備として令和3年10月よりその登録申請が始まるそうですが、実務上の留意点について教えてください。

A 適格請求書等保存方式は、令和5年10月1日から導入されます。この導入に伴い適格請求書発行事業者には、相手方（課税事業者に限る。）から適格請求書の交付を求められたときには、その請求書の交付義務が課されることとなります（消法30、57の2、57の4）。適格請求書発行事業者の登録を受けるか否かは、その事業者の任意とされています。しかし、その登録を受けなければ、課税事業者であっても適格請求書の交付ができず、取引先が適格請求書にもとづく仕入税額控除を行うことができません。適格請求書は、課税事業者以外の者への交付義務はないため登録の必要性も検討しなければなりません。

適格請求書発行事業者としての登録を受けるためには、令和3年10月1日から令和5年3月31日までに登録申請書を納税地の所轄税務署長に提出し登録を受ける必要があります。なお、令和5年3月31日までに登録申請書を提出できなかったことに

ついて困難な事情がある場合には、令和5年9月30日までに登録申請書にその困難な事情を記載して提出し、税務署長による登録を受けたときは、令和5年10月1日に登録を受けたものとみなされます。

適格請求書の交付ができる事業者は、課税事業者で税務署長の登録を受けた「適格請求書発行事業者」に限られます。つまり、免税事業者は、その交付をすることができません。そのため、適格請求書発行事業者の登録を受けるためには、原則として、課税事業者を選択する必要があります。しかし、免税事業者が令和5年10月1日の属する課税期間中に登録を受けた場合には、登録を受けた日から課税事業者となる経過措置が設けられています。なお、この経過措置の適用を受ける場合には、課税事業者選択届出書を提出する必要があります。

特に影響の大きい免税事業者や免税点を推移している事業者などの申請手続きについては、登録による事業計画への影響などについて十分検討する必要があります。

登録した場合における仕入税額控除の選択（原則課税又は簡易課税）、登録しなかった場合の取引先への影響や取引価額の設定、今後の事業活動などについても検討する必要があります。

年金制度改正（令和4年4月～）

社会保険労務士解説

●在職中の年金受給の在り方の見直し （在職老齢年金制度の見直し、在職定時改定の導入）

Q 在職老齢年金制度とはどのような制度ですか？

A 就労し、賃金と年金の合計額が一定以上になる60歳以上の老齢厚生年金受給者を対象として、全部または一部の年金支給を停止する仕組みです。

Q 今回の改正で何が変わるのですか？

A 60～64歳に支給される特別支給の老齢厚生年金を対象とした在職老齢年金制度（低在老）について、年金の支給が停止される基準が現行の賃金と年金月額合計額28万円から47万円に緩和され、賃金と年金月額合計額が28万円から47万円の方は年金額の支給停止がされなくなります。この制度改正は、令和4年4月から適用されます。なお、65歳以上の在職老齢年金制度（高在老）については、現行の基準は47万円となっており、変更はされません。

Q 新設される在職定時改定とはどのような制度ですか？

A 65歳以上の在職中の老齢厚生年金受給者について、年金額を毎年10月に改定し、それまでに納めた保険料を年金額に反映する制度です。これまでは、退職等により厚生年金被保険者の資格を喪失するまでは、老齢厚生年金の額は改定されませんでした。在職定時改定の導入により、就労を継続したことの効果を退職を待たずに早期に年金額に反映することで年金を受

給しながら働く在職受給権者の経済基盤の充実が図られます。この制度改正は、令和4年4月から適用されます。

●受給開始時期の選択肢の拡大

Q 受給開始時期の選択肢とは、どのようなものですか？

A 公的年金は、原則として、65歳から受け取ることができませんが、現行制度では、希望すれば60歳から70歳の間で自由に受給開始時期を選ぶことができます。65歳より早く受け取り始めた場合（繰上げ受給）には減額（最大30%減額）した年金を、65歳より遅く受け取り始めた場合（繰下げ受給）には増額（最大42%増額）した年金を、それぞれ生涯を通じて受け取ることができます。

Q 今回の改正で何が変わるのですか？

A 高齢期の就労の拡大等を踏まえ、高齢者が自身の就労状況等に合わせて年金受給の方法を選択できるよう、繰下げ制度について、より柔軟で使いやすいものとするための見直しを行います。現行制度では、60歳から70歳まで自分で選択可能となっている年金受給開始時期について、その上限を75歳に引き上げます。繰下げ増額率は1月あたり、プラス0.7%（最大プラス84%）となります。この制度改正は、令和4年4月から適用され、令和4年4月1日以降に70歳に到達する方（昭和27年4月2日以降に生まれた方）が対象です。なお、現在65歳からとなっている年金支給開始年齢の引き上げは行いません。



退職時の有給休暇の一括取得②

労務相談員 瓜生 裕一



Q 当社は食料品の製造を行っています。工場の工程管理責任者のA係長（勤続20年）が、11月30日に、12月の出勤日の全て（23日）について、残っている有給休暇（40日）を取得して退職したいとの申出があり、出勤日の全て（23日）が年休日となることですが、有給休暇の取得を妨げることなく、業務にも支障が生じないよう今後対策を講じたいと考えています。良い方法があれば教示願います。

A 1. **本件事案での問題点**
年休が10日以上発生した労働者について、基準日から1年以内の期間に5日の年休を取得させなければなりません（労基法39条7項）、A係長は前年20日、当年20日の年休が残っており、年休の取得状況の把握・管理ができていなかったことが一番の問題です。

2. **年休の取得率を高める**
各個人ごとに年休計画表を作成して取得予定日を明示し、各職場での取得時季の調整をしやすくして確実に年休を取得できる仕組みを作ることや、職場単位での計画年休の導入等の取組のほか次のような点にも留意なさってはいかがでしょうか。
(1) 「待つ」から「動く」へ
年休申請（時季指定）を待つのではなく、年休の基準日から一定期間（半年程度*）経過しても年休取得5日未満の労働者には、取得希望日を聴きながら会社が年休の時季指定をして5

日の年休を確実に取得させることを徹底する。
*厚生労働省「年5日の年次有給休暇の確実な取得わかりやすい解説」13頁
(2) 年休のバリエーションを増やす
ア 時間単位の有給休暇（労基法39条4項）
労使協定で対象者の範囲等を決め年休のうち5日以内について時間単位で取得させることができます。1日や半日は必要ないけれども1、2時間あればできること、例えば平日の金融機関や行政機関の手続き、かかりつけのクリニックの受診等「仕事と生活の調和（ワーク・ライフ・バランス）」を図ることもできます。
イ 退職時一括取得を制度化する
年休を積極的に取得させる取組をしながらも、取得できなかった年休について、退職時に一括して取得することをルール化することも一つの方法です。ただし、退職時期等について労使間で意思疎通が十分にできていないと、本件のように急に労働者から申し出があって「どうしよう…」となってしまいます。

3. **難しいのですが…**
本件事案について、A係長と話し合い、合意が得られるならば、退職時期を1か月延ばして、12月は通常通り勤務してもらって1月に一括して年休を取得して退職という方法もあります。

養親の死亡で誰が未成年者の親権者になるか

原司法書士事務所
司法書士 原 隆雄



Q 自分の孫を養子としていた養親が死亡しました。相続人は養親の実娘（孫の実親）と未成年の孫です。孫の親権者は誰ですか？

A 未成年者が養子縁組を行った場合は、養親の親権に服することになり、実親の親権が喪失します（民818ii）。ここで養親が死亡した場合は、実親の親権が回復して実親実子の通常の親子関係に戻りそうですが、民法では元に戻ることはありません。

孫は未成年であり実親がいても親権者ではないため未成年後見人が必要となります。通例は未成年の関係者が申立人となり、未成年後見人選任申立を未成年者の住所地を管轄する家庭裁判所に申請します。

本件場合は実親と未成年者は実の所同居しており、養親が死亡してもなら問題のないケースですが、世間的には実親の

扶養義務放棄等の事案も多々考えられるので、親権が直ちに復活しないように民法上規定されています。

さらには、養親が死亡しているにもかかわらず、養子側から一方的に養親との死後離縁をすることができるのかと不思議に思いますが、実は家庭裁判所の許可を得れば可能です。この場合既に取得した養親からの相続権は無効とはならず、当然に相続権は残存します。

本件場合は死後離縁をすると養子の姓が元に戻り実親の姓となりますので、養子及び実親の希望により死後離縁を選択しませんでした。養親の姓を引継ぎ、養家を存続させるとの強い意思があったからです。

したがって本質問の答えとしては、未成年者には親権者が不在となるので、未成年者が成人に達するまでは未成年後見人を選任する必要があります。

経協 R E P O R T

会員情報

<順不同・敬称略>

理事・代表者変更

◆山陽特殊製鋼(株)◆

代表取締役社長 宮本 勝弘氏
代表取締役社長 樋口 真哉氏

代表者変更

◆但馬信用金庫 姫路支店◆

支店長 井上 稔喜氏
支店長 石高 真二氏

◆飾東電機(株)◆

代表取締役社長 加藤智佳子氏
代表取締役社長 加藤 奉文氏

◆西日本電信電話(株)◆

姫路営業支店長 海老原順二氏
姫路営業支店長 富田 将史氏

◆(株)JAドリーム◆

代表取締役専務 松芳 啓之氏
代表取締役専務 笹山 正人氏

◆日本ジャイアントタイヤ(株)◆

代表取締役
アルトゥール・アダム・
アンドリシュコ氏
代表取締役
リカルド・ピント氏



会員数推移データ (R3. 8. 25時点)

全 体	667
第一部会 (従業員数100人未満)	442
第二部会 (従業員数100人以上500人未満)	138
第三部会 (従業員数500人以上)	81
団 体	6

姫路経営者協会 会報誌 広告募集中!

奇数月に発行しております会報誌Bridgeの誌面への
広告掲載を募集しております。広告掲載のお申込み・
お問い合わせは下記お問い合わせ先まで!

- 次号発行予定日 11月1日(月)
- 発行部数 約1,100部
(当協会会員・各地経営者協会・
その他関連団体へ配布)
- お問い合わせ先 姫路経営者協会
TEL 079-282-1011
E-mail: keikyo@h-keikyo.gr.jp

■料金表(税込)

	A4(全面)	A5(片面)
表紙裏(白黒)	55,000円	27,500円
裏表紙裏(白黒)	55,000円	27,500円
裏表紙(カラー)	77,000円	38,500円

編集後記

本年4月1日より着任をいたしました網干と申します。皆様、
何卒よろしくお願いいたします。

さて、7月23日から開催された『2020東京オリンピック』で
は、日本のメダル獲得が史上最多の58個、中でも金メダルは27個を記録するなど、数々
の名場面の余韻が残る中、閉会しました。期間中は、テレビの前で幾度となく選手を
応援してまいりましたが、それぞれの競技で、本当に多くの感動や希望をもたらしてく
れました。

しかしながら、一方では新型コロナの影響や大規模な自然災害など、日本全国で依然
として厳しい状況が続いております。今回の会報では、HAZARDのページで「自らの
命、ご家族の命を守るため、大雨時の警戒レベル・危険度を知り、災害に備えよう!」と掲載をいたし
ました。本年7月に発生した熱海市の土石流災害、8月に発生した集中豪雨など、10年に一度クラスの
大きな災害が、最近では毎年起こるようになっております。

気象庁から提供されている「危険度分布図」(愛称: キキクル) や河川状況情報なども注意深く確認を
行い、迅速に対応できるよう“緊急安全確保”や“避難指示”等の避難情報を確認し、命を守るため
にご活用いただければ幸いです。

これからも、当協会では皆様の事業活動に役立つ内容等について提供を行ってまいります。引き続き
の力強いご支援をお願い申し上げます。



事務局
網干 茂 樹

JOB播磨のサイトがリニューアルしました!

県市共同ものづくり人材確保支援事業

『播磨を中心とした企業』に焦点を当て、就職活動に関する情報収集の手段としてのサイト『JOB播磨』がこの度リニューアルオープンいたしました。

企業情報や求人情報検索機能が充実した本サイトを積極的にご登録・ご活用下さい。



こんな企業様に
おすすめ

無料掲載!!

- ✓ 求人募集に高額な予算はかけられない
- ✓ 播磨地域で就職を探している多くの方に告知したい
- ✓ 自社をPRしたい

本サイトの特色

- 1 地域密着! 地元の企業に集中して掲載**
播磨地域 8市8町に事業所(本店・支店・工場など)があればご利用が可能です(姫路市・相生市・加古川市・赤穂市・高砂市・加西市・宍粟市・たつの市・稲美町・播磨町・市川町・福崎町・神河町・太子町・上郡町・佐用町)
- 2 兵庫県中播磨県民センター・姫路市・姫路経営者協会が運営するサイトで安心・安全**
皆様に幅広くご活用をいただきたく、当サイトは掲載無料にて提供いたします。
- 3 求人情報・企業情報を区分した、わかりやすいサイト**
- 4 全国の求職者にPRできます!**
ホームページに掲載することにより、全国からアクセスが可能です。
- 5 就活お役立ち情報が盛りだくさん**

ご登録・
お問い合わせは
こちらから



運営元: 兵庫県中播磨県民センター、姫路市、姫路経営者協会

姫路市委託事業

就職活動や就職後の様々な悩み・不安等に アドバイザーチーム『CAST/f(キャスト・フォース)』がお応えします!

姫路市が運営する「姫路しごと支援センター」には、キャリアコンサルタントの資格を持つ女性カウンセラー3名、人事管理や採用業務の経験豊富な男性スタッフ3名のアドバイザーチームが在籍。

「自分のやりたいことが分からない」「就職活動の仕方がわからない」など悩みの解決から、就職に関する相談、職場の人間関係などの就職後の相談にも解決に向けてアドバイスします。さらに、ハローワークや事業団体と連携し、就職面接会や企業説明会、無料セミナー開催(講座日程は、二次元コードから)など、トータルのサポートします。

無料相談
窓口開設
年齢制限なし!

一人で抱えこむ前に、もやもやをスッキリしませんか?

採用される
基準って何?

自分のやりたい
仕事がわからない



履歴書や
エントリーシート、
志望動機の書き方が
わからない

面接対応が
不安

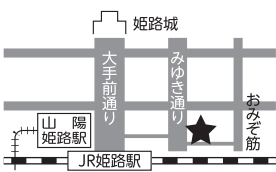
自分の
強み弱みは?

同期の中で
遅れを感じる



パソコンのスキルを
身につけたい

職場の
人間関係に
悩んでいる



セミナーや合同企業説明会など就職関連情報がいち早く届く公式LINEはこちら →
申込には、姫路しごと支援センターで会員登録が必要です。まずは、下記に電話を!



姫路しごと支援センター TEL 079-284-7910

姫路市駅前町265 姫路KTビル 3F

利用時間 月~金曜(土・日・祝・年末年始を除く) 10時~18時

無料セミナーに
ついてはこちら →



雨ニモマケズ・・・ フィルムなシデ紙

播州姫路にある会社だから・・・
熱意を持って開発しました。
全天候型シデ紙絶賛販売中!

永井産業株式会社

Tel.079-263-3255

続きはWebで!!

永井産業株式会社

検索

