

## 平成29年3月21日 会頭記者会見 発言要旨

### 時事の話題

#### ■時事の話題について

今月13日に京都経済センター（仮称）の起工式を執り行った。行政との連携をより一層強めて、京都経済の発展と地域社会への貢献に同センターを活用できる体制づくりを急ぎたい。

また、北陸新幹線「南回りルート」の決定を歓迎したい。けいはんな学研都市を抱える京都南部エリアの活性化につながることはもちろん、京都府域や関西全体の発展にも大きく寄与すると思う。地域経済への波及効果を高めるためにも、できる限り早期の着工と大阪までの早期延伸を期待したい。

#### ■景況について

1～3月期の京都企業の経済動向調査結果を取りまとめた。国内景気は前期調査から下降幅は拡大するものの、前回予想値よりも、マイナス幅が縮小する結果となった。今後の4～6月期は若干持ち直すが、続く7～9月期は再びマイナスに転じ、一進一退の状況が続く見込みである。自社業況は製造業の一部で前期予想を上回る上昇となったが、全体としては秋の需要期からの反動により大幅なマイナスとなった。先行きについても、労働力不足や経営環境の変化に対する懸念が不安感となって表れており、慎重な姿勢が広がっている。

今回は「働き方改革」の着手状況等について新たに実態調査を行った。「必要性を感じているが未実施」と回答した企業は5割を超える一方で、「既に実施」と回答した企業は約2割にとどまった。規模別で見ると、「既に実施」と回答した大企業の割合は3割を超えるものの、中小企業は約1割にとどまっており、働き方改革の取り組みの重要性を認識するが実施に踏み切れない中小企業が多いことを示す結果となった。働き方改革に関するコメントを求めたところ、中小企業を中心に、「取り組みの実施には、求人難が問題である」との声が複数あがるなど、人手不足の解消が急務であることが伺える。一方で、「若手、女性社員の登用、パートの正社員化等に取り組んでいきたい」といった前向きな回答も寄せられ、今後、こうした取り組みが広がり、労働生産性の向上、中小企業の活力強化につながることを期待している。

### 京都商工会議所の動き

#### ■地域文化創生本部への人員派遣について

来月には地域文化創生本部が京都に設置され、新・文化庁のモデルとなる文化資源を活用した先進的な事業が始動することになる。京都経済界からは、本所の職員1名と企業から2名を同本部に派遣する。このうち、京都経済界の枠で派遣いただく企業については、「株式会社淡交社」「株式会社JTB西日本」の2社に協力をいただく予定である。いずれの企業も、文化や観光に関する事業を展開されており、文化を活かした全国の地方創生に向けて、得意分野の強みを発揮いただけるものと期待している。

#### ■新入社員研修と人材確保について

本所の新入社員研修では、仕事の基本的な行動や意識などに加え、業種、業態にあわせたプログラムを用意しているほか、演習やグループワークなどさまざまな手法を取り入れて、学びを深められるよう工夫している。昨年の受講者数は全コース合わせて千名を初めて超えたが、今年も

昨年を上回る勢いで推移してきており、現時点ですでに千名の申し込みがある。京都企業における人材育成のニーズの高まりを感じており、しっかりと応えていきたい。

一方、人材確保の点では、中小企業における大学新卒者の採用が困難であると言われており、本所ではその支援事業も実施している。会員企業へのアンケート調査では、平成 29 年 4 月の新卒採用については昨年同様全体の 3 割程度の企業が「必要数を確保できなかった」と答えている。また、次年度も全体の 8 割の企業が新卒採用を行い、3 割が採用数を増やす予定であるとの結果が出てきている。インターンシップについては、5 割の企業が既に取り組んでおり、2 割が「実施していないが興味がある」と答えている。本所では、インターンシップに取り組む中小企業と学生をつなぐ「京商インターンシップコンシェルジュ」事業を平成 29 年度の新規事業として実施する予定であり、会員・中小企業の雇用支援事業に力を入れていきたい。

### ■常務理事・理事の選任について

来年度は、京商ビジョン NEXT を本格的に始動させる実質初年度にあたる。また、京都経済センター（仮称）の起工式も終わり、移転準備を含めた次の段階に入ったと言える。そこで、この節目の時期に、稲垣繁博理事を常務理事に、また才寺篤司事務局長 兼 総務部長を理事に就任してもらうこととした。稲垣常務理事と才寺理事には、これまで培ってきた豊富な経験やスキルを存分に活かし、引き続き情熱をもって、中小企業の振興、地域経済の成長・発展に取り組んでくれることを期待している。なお山下常務理事には、京都経済センターに関わる業務に専念してもらうため、常勤参与として引き続き経済センタープロジェクト長を務めてもらう。

### ■記者からの質問事項

#### ■北陸新幹線の「南回りルート」の決定を受けて、ご意見を詳しく伺いたい。

国交省がさまざまな点から調査の上で導いた答えであり特に異論はないが、松井山手駅は意外だった。けいはんな学研都市へのアクセス向上のため、在来線である学研都市線の松井山手駅～木津駅間の早期複線化や、リニア中央新幹線との接続等、さらなる利便性の向上に向けて、府南部だけでなく、関西全体の発展のため、府域を越えた話し合いの機会を設ける必要があるのではないか。「南回りルート」の効果としては、京都府南部の地域経済やけいはんな学研都市の活性化、さらには人口増に大きな効果を期待したい。

敦賀以西ルートは、着工が 2031 年、大阪までの完成が 2046 年とされているが、整備効果を十分発揮するためにも、できる限り早期に着工し、2030 年頃までの 1 日も早い延伸が実現できるよう、北陸経済界とも連携して工期短縮を働きかけていきたい。

#### ■関西空港までの北陸新幹線の延伸も当初は話にあったが、そのあたりはどのようにお考えか。

まずは大阪までの延伸を早期に実現してもらいたい。その次の段階として、北陸から関西空港への利便性について検討される必要があるのではないかと。

#### ■今年の春闘についてご意見を伺いたい。

世界経済の不透明感を受けて、経営者側が今後の自社業況に慎重な見方を示したと受け止めている。ただ一方で、賃金の上げ幅は小さいとはいえ、4 年連続の賃上げを実施する企業があるこ

とについては一定評価されるべきだと思う。官製春闘が来年も続くのかは疑問が残る。経営者が賃上げを継続できる環境が整っていないのも事実であり、政府は成長戦略や規制緩和など企業活動を活発にする施策に力を入れて、賃上げありきから脱皮するべきだ。春闘は「賃金」だけでなく、「働き方改革」と連動して考える時代に突入し、転換期を迎えている。残業を減らしたり、女性の働きやすい環境を整えたり、多様な働き方の実現で企業自らが「企業の魅力化」を図ることが求められている。

#### ■残業時間の上限規制についてはどのようにお考えか。

社会全般の機運として重要なことだと考えているが、上限規制を一方向的にルール化するだけでは十分ではない。時間に対する多様な考え方を業種業界、あるいは企業が選択していくことが必要だ。給与を労働時間ではなく、成果によって決めていくという大きな流れのなかで、時間給から脱皮していくことがこれからの企業経営に求められる。残業を減らした分を賃金に上乘せする企業も出てきており、労働時間に対する考え方を検討する必要がある。

#### ■地域文化創生本部に派遣する京都商工会議所の職員はどのクラスの方なのか。

課長級の職員を派遣する。正式には文化庁から発表があると思うが、商工会議所が責任を持って事業を進めていく上で課長級が望ましいという判断だ。

#### ■来月から新年度が始まるが、来年度特に注力したい事業があれば教えてほしい。

京商ビジョンNEXTをふまえ、京都経済センター（仮称）の整備を念頭におきながら、知恵ビジネス企業を今までの1500社から3000社に増やすなど、知恵産業の創造を優先的に考えていきたい。

#### ■金融業界の再編が相次いでいるが、どのような印象を持っておられるか。

これからの社会ニーズに对应していく点と、経営の効率化の観点から、再編が行われていると思っている。金融改革もこれからの社会的な課題となるのではないかと。

以上

第179回

# 経営経済動向調査

●京都府内のビジネス・サーベイ

2017年1～3月期実績と2017年4～6月期及び2017年7～9月期予想

2017年3月

京都商工会議所

## 要約 京都の経営経済動向調査結果 (2017. 3. 21)

－2017年1～3月期実績と2017年4～6月期及び2017年7～9月期予想－

京 都 商 工 会 議 所  
担当：中小企業経営支援センター  
電話 (075) 2 1 2-6 4 6 7

### 国内景気、自社業況ともに下降 ～労働力不足や不透明な先行きに対する慎重な姿勢が広がる～

#### 概 要

今期の国内景気BSI値は▲4.7（前期実績▲2.2）と下降幅は拡大するものの、前回予想値（▲7.4）よりも、マイナス幅が縮小する結果となった。今後の4～6月期は1.8と若干持ち直すが、続く7～9月期は▲1.2と再びマイナスに転じ、一進一退の状況が続く。

自社業況は、精密機械など製造業の一部において前期予想を上回る上昇となるも、全体としては秋の需要期からの反動によりBSI値▲8.1（前期実績5.6）と大幅に下降し、マイナスへ転じる結果となった。今後の4～6月期は、春の観光シーズンを迎える旅館・ホテルが上昇を牽引、そのほか幅広い業種において改善傾向がみられるものの力強さが感じられず、BSI値は0.4を予想している。続く7～9月期には、商業・サービス業を中心に業況は後退し、BSI値▲2.3と再びマイナスへ転じる見込みであり、労働力不足や経営環境の変化に対する懸念が先行きに対する不安感となって表れている。

（注）1月の下旬から2月の中旬にかけて同調査を実施し、575社中426社から回答を得た（対象は、京都府内に本社、本店などを持つ企業）。また1～3月期のBSI値は、2016年10～12月期の景況感を基準に強気なら「プラス」、弱気なら「マイナス（▲）」で表している。算出方法は、上昇回答から下降回答を差し引き、2分の1を乗算。

#### I 国内景気動向

2017年1～3月期は、「上昇」とした企業12.1%（前期実績14.5%）、「下降」とした企業21.5%（前期実績18.8%）、BSI値は前回予想値▲7.4を上回るものの、▲4.7（前期実績▲2.2）と、下降幅が拡大した。今後の4～6月期は1.8と上昇に転じ、続く7～9月期は▲1.2と再び下降に転じる見込みとなっている。

#### II 企業経営動向

自社業況（総合判断） 2017年1～3月期は、「上昇」とした企業19.8%（前期実績33.2%）、「下降」とした企業36.0%（前期実績22.1%）、BSI値▲8.1（前期実績5.6）と大きく下降に転じた。今後の4～6月期のBSI値は0.4とほぼ横ばいで推移するものの、続く7～9月期は▲2.3と再び下降する見通しとなっている。

1. 生産・売上高、工事施工高 2017年1～3月期は、「増加」21.5%（前期実績37.1%）、「減少」38.7%（前期実績22.6%）、BSI値▲8.6（前期実績7.3）と大きく減少した。今後の4～6月のBSI値は2.0と増加するものの、7～9月期は▲3.7と再び減少に転じる見込みとなっている。

2. 製・商品・サービス・請負価格 2017年1～3月期の製品価格、商品価格、サービス価格、建設業請負価格を総合的に見ると、「上昇」6.0%（前期実績11.2%）、「下降」10.3%（前期実績7.3%）、B S I 値▲2.2（前期実績2.0）と減少した。今後の4～6月期のB S I 値は2.3と上昇するが、続く7～9月期は▲1.2と再び下降に転じる見通しとなっている。
3. 経常利益 2017年1～3月期は、「増加」20.4%（前期実績32.0%）、「減少」38.9%（前期実績25.2%）、B S I 値▲9.3（前期実績3.4）と大きく減少に転じた。今後の4～6月期のB S I 値は▲0.2とほぼ横ばいで推移し、続く7～9月期も▲4.8と減少が続く見込みとなっている。
4. 所定外労働時間 2017年1～3月期は、「増加」18.2%（前期実績27.0%）、「減少」22.6%（前期実績9.5%）、B S I 値▲2.2（前期実績8.8）と減少した。今後の4～6月期のB S I 値は▲1.6、続く7～9月期も▲2.4と減少が続く見込みとなっている。
5. 製・商品在庫 2017年1～3月期は、「適正」とする企業が79.1%（前期実績76.8%）、「過剰」とする企業が15.2%（前期実績18.1%）、「不足」とする企業が5.7%（前期実績5.1%）、B S I 値4.8（前期実績6.5）と概ね適正水準で推移したが、引き続き一部に過剰感が見られている。今後の4～6月期は「適正」が87.2%、続く7～9月期は91.4%と、徐々に改善する見込みとなっている。
6. 資金繰り 2017年1～3月期は、「改善」とする企業が7.6%（前期実績11.8%）と減少、「悪化」とする企業が12.3%（前期実績9.8%）と増加し、B S I 値が▲2.4（前期実績1.0）と悪化した。今後の4～6月期のB S I 値は0.6とほぼ横ばいで推移し、7～9月期は▲2.2と再び悪化する見込みとなっている。

### Ⅲ 当面の経営上の問題点

第1位は「受注・売上不振」（46.0%）、第2位は「求人難」（30.8%）、第3位は「過当競争」（24.9%）、第4位は「人件費負担増大」（20.2%）、第5位は「技能労働者不足」（18.8%）、第6位は「製・商品（請負）価格安」（17.1%）と、いずれも前回調査と同順位であった。

B. S. I. 値の総括表		実 績		予 想	
		2016年10～12月期	2017年1～3月期	2017年4～6月期	2017年7～9月期
国	内 景 気 動 向	▲ 2.2	▲ 4.7	1.8	▲ 1.2
京 都 企 業 の 経 営 動 向	自 社 業 況（ 総 合 判 断 ）	5.6	▲ 8.1	0.4	▲ 2.3
	1. 生産・売上高、工事施工高	7.3	▲ 8.6	2.0	▲ 3.7
	2. 製・商品・サービス・請負価格	2.0	▲ 2.2	2.3	▲ 1.2
	3. 経 常 利 益	3.4	▲ 9.3	▲ 0.2	▲ 4.8
	4. 所 定 外 労 働 時 間	8.8	▲ 2.2	▲ 1.6	▲ 2.4
	5. 製・商品在庫	6.5	4.8	4.3	3.2
	6. 資 金 繰 り	1.0	▲ 2.4	0.6	▲ 2.2

※ B. S. I. 値 = (上昇 [増加、他] - 下降 [減少、他]) ×  $\frac{1}{2}$

## <経営経済動向調査付帯調査>

### 「働き方改革に向けた取組」について

2016年9月、「働き方改革実現会議」（内閣総理大臣決裁）が設置され、一人ひとりのニーズにあった、納得のいく働き方の実現を図るため、「働き方改革」の推進が求められているところである。こうした中、今回新たに、「働き方改革に向けた取組」の着手状況等について、実態調査を実施した。（回答企業数：412社）

#### ■「働き方改革に向けた取組」の着手状況について

取組の着手状況について、「必要性を感じているが未実施」と回答した企業は234社（54.9%）、「既に実施」と回答した企業は82社（19.2%）、「必要なし」と回答した企業は59社（13.8%）、「近く実施予定」と回答した企業は37社（8.7%）であった。

業種別で見ると、小売業（38.9%）、サービス業（33.3%）の3割以上が「既に実施」と回答したのに対し、建設業（10.7%）は約1割と、業種間格差がはっきりと表れる結果となった。

規模別で見ると、「既に実施」と回答した大企業の割合は34.1%と、中小企業の13.2%に比べると大きく、大企業ほど取組が進んでいることがわかった。また、「必要性を感じているが未実施」と回答した中小企業の割合は59.7%と、大企業の43.1%に比べると大きく、実施に踏み切れない中小企業が多い結果となった。

#### ○ 働き方改革に向けた取組の着手状況

（単位：%）

働き方改革に向けた取組の着手状況		既に実施	近く実施予定	必要性を感じているが未実施	必要なし	未回答
総計		19.2	8.7	54.9	13.8	3.3
規模別	大企業	34.1	14.6	43.1	6.5	1.6
	中小企業	13.2	6.3	59.7	16.8	4.0
業種別	製造業	14.0	8.1	58.4	15.4	4.1
	卸売業	16.7	3.7	63.0	13.0	3.7
	小売業	38.9	5.6	33.3	16.7	5.6
	建設業	10.7	14.3	60.7	14.3	0.0
	不動産業	26.7	6.7	40.0	26.7	0.0
	運輸・倉庫業	25.0	8.3	62.5	0.0	4.2
	サービス業	33.3	13.6	40.9	10.6	1.5

#### ■既に取り組んでいる若しくは今後取り組みたいテーマについて

テーマについて、「労働時間の短縮」（30.6%）、「仕事の進め方の見直し」（26.8%）、「女性、高齢者、外国人など多様な人材の活用」（15.4%）、「育児、介護、治療等との両立支援」（14.9%）、「多様な働き方（在任勤務、テレワーク、フレックスタイム、短時間勤務など時間や場所にとらわれない働き方ができる制度）の導入」（10.7%）、その他（0.5%）の順に多い結果となった。

業種別で見ると、「労働時間の短縮」は、建設業（38.5%）、運輸・倉庫業（35.9%）、卸売業（35.6%）、不動産業（33.3%）、サービス業（33.1%）、製造業（27.6%）において、第1位のテーマとしており位置付けられており、小売業（25.0%）でも第2位と高い順位を占めている。「仕事の進め方の見直し」は、卸売業（35.6%）、小売業（28.1%）において、第1位のテーマとして位置付けられており、建設業（32.7%）、不動産業（28.6%）、サービス業（27.6%）、製造業（24.7%）でも第2位と、重要なテーマとして認識されている。

規模別で見ると、「労働時間の短縮」は、大企業（27.4%）、中小企業（32.5%）とも、第1位の取組として位置付けられている。また、「仕事の進め方の見直し」は大企業（20.7%）、中小企業（30.3%）とも第2位の取組として認識されていることが明らかとなった。

#### ○ 既に取り組んでいる若しくは今後取り組みたいテーマ

（単位：%）

既に取り組んでいる若しくは今後取り組みたいテーマ		労働時間の短縮	多様な働き方	育児、介護、治療等との両立支援	女性、高齢者、外国人など多様な人材の活用	仕事の進め方の見直し	その他	未回答
総計		30.6	10.7	14.9	15.4	26.8	0.5	1.1
規模別	大企業	27.4	14.4	18.9	18.1	20.7	0.0	0.4
	中小企業	32.5	8.4	12.6	13.9	30.3	0.9	1.5
業種別	製造業	27.6	11.6	17.0	16.8	24.7	1.0	1.3
	卸売業	35.6	8.2	9.6	9.6	35.6	0.0	1.4
	小売業	25.0	12.5	18.8	15.6	28.1	0.0	0.0
	建設業	38.5	3.8	13.5	9.6	32.7	0.0	1.9
	不動産業	33.3	4.8	19.0	14.3	28.6	0.0	0.0
	運輸・倉庫業	35.9	15.4	20.5	10.3	17.9	0.0	0.0
	サービス業	33.1	11.0	8.7	18.9	27.6	0.0	0.8

#### <参考>「その他の意見」について

- ・時間的に、余裕を持って業務管理を実施している。（繊維製造）
- ・家族、契約社員、パートタイマーが中心になって働いており、取組実施の必要性が薄いと考えている。（繊維製品製造）
- ・現状の仕事の進め方を踏襲していきたい。（窯業・土石）
- ・若手、女性職員の登用、パートの正社員化等に取り組んでいきたい。（電気機械製造）



<経営経済動向調査付帯調査> 働き方改革に向けた取組の着手状況

	働き方改革に向けた取組の着手状況					計	既に取り組んでいる若しくは今後取り組みたいテーマ（複数回答可）									
	既に実施	近々実施予定	必要性を感じているが未実施	必要なし	未回答		労働時間の短縮	多様な働き方	育児・介護・治療等との両立支援	女性・高齢者・外国人など多様な人材の活用	仕事の進め方の見直し	その他	未回答	計		
全業種	82 19.2%	37 8.7%	234 54.9%	59 13.8%	14 3.3%	426	224 30.6%	78 10.7%	109 14.9%	113 15.4%	196 26.8%	4 0.5%	8 1.1%	732		
大企業	42 34.1%	18 14.6%	53 43.1%	8 6.5%	2 1.6%	123	74 27.4%	39 14.4%	51 18.9%	49 18.1%	56 20.7%	0 0.0%	1 0.4%	270		
中小企業	40 13.2%	19 6.3%	181 59.7%	51 16.8%	12 4.0%	303	150 32.5%	39 8.4%	58 12.6%	64 13.9%	140 30.3%	4 0.9%	7 1.5%	462		
製造業	31 14.0%	18 8.1%	129 58.4%	34 15.4%	9 4.1%	221	107 27.6%	45 11.6%	66 17.0%	65 16.8%	96 24.7%	4 1.0%	5 1.3%	388		
大企業	14 28.0%	8 16.0%	23 46.0%	3 6.0%	2 4.0%	50	30 24.0%	19 15.2%	27 21.6%	23 18.4%	25 20.0%	0 0.0%	1 0.8%	125		
中小企業	17 9.9%	10 5.8%	106 62.0%	31 18.1%	7 4.1%	171	77 29.3%	26 9.9%	39 14.8%	42 16.0%	71 27.0%	4 1.5%	4 1.5%	263		
食料品	1 4.3%	2 8.7%	16 69.6%	3 13.0%	1 4.3%	23	12 35.3%	1 2.9%	7 20.6%	4 11.8%	9 26.5%	0 0.0%	1 2.9%	34		
繊維	1 6.7%	1 6.7%	11 73.3%	2 13.3%	0 0.0%	15	3 14.3%	4 19.0%	6 28.6%	2 9.5%	4 19.0%	1 4.8%	1 4.8%	21		
染色	0 0.0%	0 0.0%	2 20.0%	8 80.0%	0 0.0%	10	1 8.3%	1 8.3%	1 8.3%	7 58.3%	1 8.3%	0 0.0%	1 8.3%	12		
繊維製品	1 9.1%	1 9.1%	8 72.7%	1 9.1%	0 0.0%	11	4 19.0%	1 4.8%	4 19.0%	4 19.0%	7 33.3%	1 4.8%	0 0.0%	21		
化学・ゴム	6 27.3%	1 4.5%	12 54.5%	2 9.1%	1 4.5%	22	14 32.6%	3 7.0%	7 16.3%	5 11.6%	14 32.6%	0 0.0%	0 0.0%	43		
窯業・土石	1 9.1%	0 0.0%	7 63.6%	2 18.2%	1 9.1%	11	2 12.5%	0 0.0%	1 6.3%	2 12.5%	10 62.5%	1 6.3%	0 0.0%	16		
鉄鋼	0 0.0%	0 0.0%	6 85.7%	0 0.0%	1 14.3%	7	3 27.3%	0 0.0%	1 9.1%	4 36.4%	3 27.3%	0 0.0%	0 0.0%	11		
非鉄	4 21.1%	1 5.3%	9 47.4%	5 26.3%	0 0.0%	19	9 28.1%	3 9.4%	4 12.5%	4 12.5%	11 34.4%	0 0.0%	1 3.1%	32		
一般機械	2 10.0%	3 15.0%	13 65.0%	1 5.0%	1 5.0%	20	7 18.9%	5 13.5%	11 29.7%	6 16.2%	7 18.9%	0 0.0%	1 2.7%	37		
電気機械	6 24.0%	1 4.0%	14 56.0%	3 12.0%	1 4.0%	25	9 18.0%	13 26.0%	9 18.0%	9 18.0%	9 18.0%	1 2.0%	0 0.0%	50		
精密機械	2 14.3%	3 21.4%	8 57.1%	1 7.1%	0 0.0%	14	11 33.3%	4 12.1%	4 12.1%	7 21.2%	7 21.2%	0 0.0%	0 0.0%	33		
木材・木製品	1 9.1%	0 0.0%	7 63.6%	2 18.2%	1 9.1%	11	8 66.7%	1 8.3%	0 0.0%	0 0.0%	3 25.0%	0 0.0%	0 0.0%	12		
出版・印刷	5 26.3%	4 21.1%	7 36.8%	2 10.5%	1 5.3%	19	14 36.8%	5 13.2%	6 15.8%	7 18.4%	6 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	38		
その他製造業	1 7.1%	1 7.1%	9 64.3%	2 14.3%	1 7.1%	14	10 35.7%	4 14.3%	5 17.9%	4 14.3%	5 17.9%	0 0.0%	0 0.0%	28		
商業	16 22.2%	3 4.2%	40 55.6%	10 13.9%	3 4.2%	72	34 32.4%	10 9.5%	13 12.4%	12 11.4%	35 33.3%	0 0.0%	1 1.0%	105		
大企業	7 31.8%	2 9.1%	12 54.5%	1 4.5%	0 0.0%	22	9 26.5%	4 11.8%	7 20.6%	6 17.6%	8 23.5%	0 0.0%	0 0.0%	34		
中小企業	9 18.0%	1 2.0%	28 56.0%	9 18.0%	3 6.0%	50	25 35.2%	6 8.5%	6 8.5%	6 8.5%	27 38.0%	0 0.0%	1 1.4%	71		
卸売業	9 16.7%	2 3.7%	34 63.0%	7 13.0%	2 3.7%	54	26 35.6%	6 8.2%	7 9.6%	7 9.6%	26 35.6%	0 0.0%	1 1.4%	73		
大企業	2 15.4%	2 15.4%	9 69.2%	0 0.0%	0 0.0%	13	6 33.3%	2 11.1%	4 22.2%	2 11.1%	4 22.2%	0 0.0%	0 0.0%	18		
中小企業	7 17.1%	0 0.0%	25 61.0%	7 17.1%	2 4.9%	41	20 36.4%	4 7.3%	3 5.5%	5 9.1%	22 40.0%	0 0.0%	1 1.8%	55		
食料品卸	1 7.7%	1 7.7%	9 69.2%	1 7.7%	1 7.7%	13	5 41.7%	0 0.0%	2 16.7%	1 8.3%	4 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	12		
繊維卸	3 15.0%	0 0.0%	12 60.0%	4 20.0%	1 5.0%	20	7 25.0%	3 10.7%	3 10.7%	4 14.3%	10 35.7%	0 0.0%	1 3.6%	28		
機械金属卸	5 23.8%	1 4.8%	13 61.9%	2 9.5%	0 0.0%	21	14 42.4%	3 9.1%	2 6.1%	2 6.1%	12 36.4%	0 0.0%	0 0.0%	33		
小売業	7 38.9%	1 5.6%	6 33.3%	3 16.7%	1 5.6%	18	8 25.0%	4 12.5%	6 18.8%	5 15.6%	9 28.1%	0 0.0%	0 0.0%	32		
大企業	5 55.6%	0 0.0%	3 33.3%	1 11.1%	0 0.0%	9	3 18.8%	2 12.5%	3 18.8%	4 25.0%	4 25.0%	0 0.0%	0 0.0%	16		
中小企業	2 22.2%	1 11.1%	3 33.3%	2 22.2%	1 11.1%	9	5 31.3%	2 12.5%	3 18.8%	1 6.3%	5 31.3%	0 0.0%	0 0.0%	16		
建設業	3 10.7%	4 14.3%	17 60.7%	4 14.3%	0 0.0%	28	20 38.5%	2 3.8%	7 13.5%	5 9.6%	17 32.7%	0 0.0%	1 1.9%	52		
大企業	2 28.6%	1 14.3%	3 42.9%	1 14.3%	0 0.0%	7	5 31.3%	2 12.5%	2 12.5%	3 18.8%	4 25.0%	0 0.0%	0 0.0%	16		
中小企業	1 4.8%	3 14.3%	14 66.7%	3 14.3%	0 0.0%	21	15 41.7%	0 0.0%	5 13.9%	2 5.6%	13 36.1%	0 0.0%	1 2.8%	36		
不動産業	4 26.7%	1 6.7%	6 40.0%	4 26.7%	0 0.0%	15	7 33.3%	1 4.8%	4 19.0%	3 14.3%	6 28.6%	0 0.0%	0 0.0%	21		
運輸・倉庫業	6 25.0%	2 8.3%	15 62.5%	0 0.0%	1 4.2%	24	14 35.9%	6 15.4%	8 20.5%	4 10.3%	7 17.9%	0 0.0%	0 0.0%	39		
サービス業	22 33.3%	9 13.6%	27 40.9%	7 10.6%	1 1.5%	66	42 33.1%	14 11.0%	11 8.7%	24 18.9%	35 27.6%	0 0.0%	1 0.8%	127		
料理・飲食	6 60.0%	2 20.0%	1 10.0%	1 10.0%	0 0.0%	10	7 38.9%	1 5.6%	0 0.0%	4 22.2%	6 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	18		
旅館・ホテル	2 11.1%	2 11.1%	13 72.2%	1 5.6%	0 0.0%	18	13 40.6%	2 6.3%	1 3.1%	7 21.9%	9 28.1%	0 0.0%	0 0.0%	32		
情報・事業	8 42.1%	2 10.5%	8 42.1%	1 5.3%	0 0.0%	19	12 26.7%	9 20.0%	7 15.6%	6 13.3%	11 24.4%	0 0.0%	0 0.0%	45		
その他サービス業	6 31.6%	3 15.8%	5 26.3%	4 21.1%	1 5.3%	19	10 31.3%	2 6.3%	3 9.4%	7 21.9%	9 28.1%	0 0.0%	1 3.1%	32		





真のプロフェッショナルを目指して！

記者配布資料②

平成29年度

## 京商ビジネススクール 新入社員研修

主催/京都商工会議所

開校式 平成29年4月4日(火)

9:00~9:05	主催者挨拶	京都商工会議所 会頭 立石 義雄
9:10~9:50	【講演】 「鉄は熱いうちに打て！」	 京都商工会議所 副会頭 株式会社堀場製作所 代表取締役会長兼社長 堀場 厚

コース	日時	タイトル	研修目的
A-1 A-2 A-3	4月4日(火) 9:00~17:00	仕事の基本 マスターコース	(1) 学生気分を払拭し、ビジネスパーソンとしての自覚を促す (2) ビジネス現場に必要な基本マナーを身につける (3) 組織の中で必要な自主性と協調性を養う
A-4	4月10日(月) 9:30~16:30		
B-1 B-2	4月5日(水) 9:30~16:30	ビジネス電話・文書の 基本マスターコース	(1) ビジネスに必要な「話す」「書く」の基本を身につける (2) ロールプレイングで電話対応の基本を体得し、即戦力化を目指す (3) ビジネス文書(社外・社内)とEメールの基本ルールを習得する
C-1 C-2	4月6日(木) 9:30~16:30	接客対応の基本 マスターコース	(1) 基本的な「挨拶」「行動」「話し方」を身につける (2) 信頼と安心を生み出すコミュニケーションを体得する (3) クレームの原因を考え、顧客の満足度を高める
D-1	4月7日(金) 9:30~16:30	プロ意識養成 コース	(1) 周囲の状況をしっかり把握できる観察力を養う (2) 自己を客観視し、強み・弱みを把握する力を体得する (3) 自らの力で前へ進む姿勢を身につける
D-2	4月14日(金) 9:30~16:30		
E	4月11日(火) 9:30~16:30	営業の基本 マスターコース	(1) 営業担当者としての心構えと求められる役割を学ぶ (2) 営業の流れを知り、事例とワークを交えて基本スキルを身につける (3) 自分を成長させるための目標設定のあり方を学ぶ
F	4月12日(水) 9:30~16:30	販売の基本 マスターコース	(1) 販売担当者としての意識を高め、求められる役割を理解する (2) ロールプレイングを通して、すぐ実践できるスキルを体得する (3) 自社商品を効果的にアピールする商品説明の基本を習得する
G	4月13日(木) 9:30~16:30	製造の基本 マスターコース	(1) 製造業に従事する者としてのものづくりの基本と心構えを学ぶ (2) 自身の心がけが作業精度を大きく左右することを理解する (3) 製造業における正しい仕事のやり方を理解し、作業の重要性を学ぶ
H-1	4月14日(金) 9:30~16:30	ビジネスパソコンの 基本マスターコース	(1) 業務遂行に欠かすことのできないパソコンの基本スキルを習得する (2) 文書作成 (Word) や売上等の数値管理 (Excel) を学ぶ (3) 効果的なビジネス文書等の作成手法を習得する
H-2	4月17日(月) 9:30~16:30		

※A-1~4コース、D-1・2コース、H-1・2コースは同じカリキュラムになります。ご都合の良い日程をお選び下さい。  
(A-1~3コースのみ、開校式の時間が含まれています)

受講者には研修振り返りシートを記入いただき、後日派遣担当者へ送付いたします。(Hコース除く)

【会場】 A-1・A-4・B-1・C-1・D~Gコース 京都商工会議所 (京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結)  
A-2・B-2・C-2コース 京都新聞文化ホール (京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南7番出口すぐ)  
A-3コース ハートピア京都 (京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅5番出口すぐ)  
Hコース ヒューマンアカデミー京都校 (阪急京都線「烏丸」駅・京都市営地下鉄烏丸線「四条」駅21番出口から2分)

【対象】 新入社員・若手社員

【受講料】 1コースにつき 京都商工会議所会員 10,800円 / 一般 15,120円

京都経営者協会・(一社)京都経済同友会・(公社)京都工業会・京都府内の商工会議所・商工会 いずれかの会員 12,960円

※消費税込みで、昼食代を含みます。(Hコースのみ、昼食代は含まれません)

## A コース 仕事の基本マスターコース 平成29年4月4日(火) 9:00~17:00 / 4月10日(月) 9:30~16:30



講師 Brush Up Production ANys 講師 **島津 ゆう子氏** (A-1) (A-4)

外見を磨くだけでなく言葉により意思や想いを伝えたいと、フリーアナウンサーに転身する。豊富な資格と経験を活かし、マナーやコミュニケーションから営業スキルまで受講生一人ひとりを総合的にブラッシュアップするセミナー講師として活動している。形だけでなく、心を大切に、誰もが笑顔と笑声で人生が楽しくなる島津メソッドにファンが多い。



講師 Brush Up Production ANys 講師 **佐藤 ようこ氏** (A-2)

サービス業や介護福祉の仕事の経験を生かし、「真心を形に表す、人に優しいホスピタリティ」をベースとした社員教育で、リピーター率の高い講師として定評がある。専門は秘書・サービス接遇・ビジネス電話・文書・実務マナーなど。またイベントの司会やFMラジオ局 HONEY FMのパーソナリティーとしても活躍している。



講師 Brush Up Production ANys 講師 **浅川 元子氏** (A-3)

豊富な人生経験と大手外食産業での接客、マネージメント及び教育指導経験を活かした研修は「個人を尊重し皆を笑顔にする楽しい講師」として定評がある。人との出会いを大切に、コミュニケーションを得意とし、後輩育成のためのマナー教室を開設するなど、行動力と面倒見の良さに講師仲間にもファンが多い。

- |   |  |
|---|--|
| <b>1. 社会人としての心構えを身につける!</b> 【グループ討議】<br>(1) 学生と社会人の違いとは?<br>(2) 社会が求める人物像を認識する<br>(3) 組織のなかで働く意識を身につける!   | <b>3. 正しい日本語で差をつける!</b> 【演習】<br>(1) 品格を表す言葉遣い~敬語の種類と使い方~<br>(2) 二重敬語・クッション言葉・婉曲表現                                    |
| <b>2. 仕事はビジネスマナーの基本で決まる!</b> 【演習】<br>(1) 第一印象で相手の反応が変わる!<br>(2) マナー・おもてなしって何? 少しの違いで結果が変わる!<br>(3) 敬う気持ちが服装・身だしなみに表れる<br>(4) 笑顔と気がさく言葉で活きた挨拶していますか?<br>(5) 心が伝わるお辞儀のポイントとは? | <b>4. 新入社員に必要なコミュニケーションとは?</b> 【演習】<br>(1) 自己紹介・名刺交換で相手の印象が決まる!<br>(2) 指示・命令の受け方で仕事での成長が変わる!<br>(3) ホウレンソウで信頼を積み重ねる! |
|   | <b>5. 成長スピードを早め、結果を出すセルフコントロールとは?</b><br><b>6. 明日からの社会人としての決意</b>  |

## B コース ビジネス電話・文書の基本マスターコース 平成29年4月5日(水) 9:30~16:30



講師 株式会社よくなる 代表取締役 **中村 菜津子氏** (B-1)

日本電気(株)秘書室にて役員秘書として勤務、在職中秘書検定1級を取得(文部大臣奨励賞)する。結婚退職後、秘書教育を中心とした人材育成、秘書検定/サービス接遇検定準1級審査に携わり現在に至る。人が自立し組織の中で仕事を楽しむことをモットーに組織開発をする「よくなる会議®」を展開、研修講師として活躍している。



講師 株式会社よくなる 講師 **橋本 佳苗氏** (B-2)

世界最大の消費財メーカーP&Gの人事部にて、給与・採用アソシエイトマネージャーを経てトレーニングマネージャーとなり、人材育成の実施などに携わる。退職後、現在は「内なるリーダーシップを呼び覚まし、自分の人生のリーダーに」をモットーに、ビジネスコミュニケーションを始め、マナーホスピタリティなど全国で研修セミナーを提供している。

- |  |   |
|--|---|
| <b>1. 社会人としてのコミュニケーション「話す」「書く」</b><br>(1) コミュニケーションの成り立ち<br>(2) コミュニケーション手段「話す」「書く」の理解<br>(3) 報・連・相に活かすコミュニケーションツールの使い分け | <b>3. 電話対応をロールプレイングで徹底体得</b> 【演習】<br>(1) 電話の受け方・かけ方の流れの理解<br>(2) +α (プラスアルファ) の一言。クッション言葉と依頼口調<br>(3) これで安心。不在対応、クレームの受け方<br>(4) 伝言メモの書き方 |
| <b>2. 会社の代表となる電話対応</b><br>(1) 電話コミュニケーションの特徴<br>(2) 第一声の重要性<br>(3) 電話対応に必要な表現・フレーズ<br>(4) 電話で「繋ぐ」大切さ                     | <b>4. ビジネス文書の基礎を学ぶ</b> 【演習】<br>(1) 文書の基本<br>(2) 社内文書と社外文書の違いとルール<br>(3) 仕事で使うEメールの基本ルールの理解と活用   |

## C コース 接客対応の基本マスターコース 平成29年4月6日(木) 9:30~16:30



講師 ヴォイスシーナ 代表 **加藤 しおな氏** (C-1)

(株)USEN退職後、MC・ナレーション・研修講師を併用し、1998年(株)パソナ入社。研修チーム責任者に就任し、研修企画・立案・筆頭講師として各種ビジネスマナーやコミュニケーション心理効果研修を専門とする。2006年独立。企業・自治体・大学など多方面にて、リピート率の高い参加型研修を展開している。



講師 ヴォイスシーナ パートナー講師 **岩田 雅子氏** (C-2)

ビジネスにおけるコミュニケーション向上、ひとり一人が生き生き働く組織の体制作りを通しての組織活性化サポートを得意としている。官公庁・企業・学校・病院等で、コミュニケーション、顧客満足向上、クレーム対応、業務改善、報連相研修等を実施している。

- |   |   |
|---|---|
| <b>1. 接客対応の基本~おもてなしの心構え~</b> 【ワーク】<br>(1) ビジスマナーはどうして必要なのか<br>(2) 第一印象の重要性を知る<br>(3) 身だしなみ、態度、表情、笑声、挨拶、お辞儀、オアシス<br>(4) 接遇の5つの基本 CS顧客満足定義、CS五大基本要素 | <b>3. 安心・信頼を得るおもてなしの接客対応実践</b> 【ワーク】<br>(1) 来客時の受付、名刺のマナー、名刺の受け取り<br>(2) 取次ぎ案内(廊下、階段、エレベーター)<br>(3) 応接室ドアの開閉、席次、お茶だしのマナー、お見送り<br>(4) 訪問時の名刺の出し方、同時交換、お茶を頂く、辞去のマナー |
| <b>2. コミュニケーション力を高める~信頼される言葉づかいとは~</b> 【ワーク】<br>(1) 接客八大用語、わかりやすい敬語の作り方<br>(2) ビジスマナー用語、魔法の話し方と敬意表現   | <b>4. 顧客満足クレーム対応の基本</b> 【ワーク】<br>(1) クレームとは何か? 苦情との違いを理解する<br>(2) クレーム原因の把握と基本の流れ   |



講師 株式会社Smart Present 代表取締役 **新名 史典氏** (D-1) (D-2)

1997年 サラヤ(株)入社。学生時代に鍛えたプレゼン力が認められ、新入社員時から提案プレゼンスタッフとして全国を行脚。入社4年目で営業統括部長に指名され、全員年上部下を持つという特殊な環境のなか、コミュニケーション能力を磨く。同社で15年従事した後、2011年に独立起業し、研修・セミナーで高い評価を得ている。

- |   |  |
|---|--|
| <p><b>1. 仕事は一人では成り立たない</b> 【演習・グループ討議】</p> <p>(1) ゲームで仕事の連携を確認してみよう！</p> <p>(2) 仕事は人と人との連携によって成り立っている</p> <p>(3) 仕事のプロのイメージは？</p> <p><b>2. プロの観察力を身につける</b> 【演習】</p> <p>(1) こんな時に何を観察する？</p> <p>(2) 自分から観ていないと情報は入ってこない</p> <p>(3) 観察力を身につけることが何に貢献するのか？</p> <p><b>3. プロの認識力を身につける</b> 【演習】</p> <p>(1) 自分で自分を理解する</p> <p>(2) 他者から見た自分を理解する</p> <p>(3) 自分の弱み・強みをしっかり認識する</p> | <p><b>4. プロの行動力を身につける</b> 【グループ演習】</p> <p>(1) PDCAで仕事をしっかりマネジメントする</p> <p>(2) PDCAをワークで実践してみましょう！</p> <p>(3) 自ら行動するという事</p> <p><b>5. プロは自分のモチベーションを自分で管理する</b> 【演習】</p> <p>(1) モチベーションは何によって維持されるか？</p> <p>(2) モチベーションを維持する行動変容</p> <p><b>6. プロとして認められるために！</b> 【演習・グループ討議】</p> <p>(1) チームで仕事をするとはどういうことか？</p> <p>(2) 本日の学びを確認する</p> |
|---|--|



講師 ビジナリーソリューションズ 代表 **葉田 勉氏**

大手電機メーカーに就職、商品開発部、営業本部、経営戦略室を歴任し、一部上場のコンサルティング会社である船井総合研究所に転職。メーカー、卸売業、小売業、サービス業等、業種業態を問わず、数千万の売上企業から、数百億円の企業まで営業支援を行う。特にマーケティングに関しては、売上実績を向上させる現場実践型の手法に定評がある。

- |   |   |
|---|---|
| <p><b>1. 全体のガイダンスと自己の研修目的の設定</b></p> <p><b>2. 自身の営業としての特性を把握するための自己分析</b> 【ワーク】</p> <p><b>3. 営業とは何だろう？</b> 【ワーク】</p> <p><b>4. 営業の5つの心構え</b></p> <p><b>5. 営業担当者の基本的マナー・役割</b> 【演習】</p> <p>(1) 基本的な姿勢・挨拶・名刺の渡し方</p> <p>(2) 正しい言葉遣い</p> <p>(3) 心掛けたい電話の掛け方・取り方</p> <p>(4) 営業の段取り術</p> <p>(5) 営業のスケジュール管理</p> | <p>(6) 営業として印象に残るお礼の仕方</p> <p>(7) 営業の報連相</p> <p><b>6. 営業の基本的プロセス</b> 【演習】</p> <p>(1) 商談って何だろう？</p> <p>(2) 聞くことと伝えることのポイント</p> <p>(3) 基本フォームによるロールプレイング</p> <p><b>7. 営業担当者として自立するために</b> 【ワーク】</p> <p>(1) 目指す営業担当者のイメージ設定</p> <p>(2) 自己成長を図る習慣づくり</p> <p>(3) 決意を促す実行計画書の作り込み</p> |
|---|---|



講師 株式会社ワコールキャリアサービス マナー講師 **大野 有紀枝氏**

(株)ワコール入社後、販売職としてアンテナショップの運営全般に携わる。店長経験を経て販売スタッフの教育係を経験した後、(株)ワコールキャリアサービスにてインストラクター職として従事。接客マナー研修、表情研修など社内スタッフの育成や教育プログラム開発を担当。接遇講師として企業での研修講師や大学でのゲスト講師としても活躍している。

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>1. 研修の目的と「求められる販売員像」</b> 【ケーススタディ】</p> <p>(1) あなたの考える「プロフェッショナル」とは</p> <p>(2) 今、お客様に求められるサービスとは何か</p> <p><b>2. 第一印象の重要性を知る</b> 【ワーク】</p> <p>(1) お客様が求めている顧客満足とは、おもてなしとは何か</p> <p>(2) 第一印象の重要性と信頼関係の作り方</p> <p>(3) 基本マナーを徹底習得！</p> <p><b>3. 心地のいいお出迎えからお送りまで</b> 【ワーク】</p> <p>(1) お客様の購買心理に合わせた販売員の動きをマスター</p> <p>(2) 動待機で雰囲気づくり</p> <p>(3) ファーストアプローチの距離感と内容</p> | <p>(4) ニーズを聞き出すトーク法</p> <p>(5) クロージングのタイミング</p> <p><b>4. 「売れるトーク」の一連の流れ・ポイントを知る</b></p> <p>(1) 売れる販売員の「ニーズを聞き出すトーク」は、ここが違う！</p> <p>(2) お客様の決断を促す「効果的なクロージング法」とは</p> <p>(3) 安心感を与える金銭授受で、最後まで気持ちの良い買い物</p> <p><b>5. 明日から売場で実践するために</b> 【ロールプレイング】</p> <p>(1) お客様のタイプ別徹底ロールプレイング</p> <p>(2) お客様役・接客役に分かれてのロールプレイング</p> <p>(3) 自身の接客・販売の長所・短所・改善点をディスカッション</p> |
|--|---|





講師 Factory Plus One 代表 現場改善コンサルタント 島田 宏樹 氏

金属加工会社でリーダーとして「現場力」の最大化に従事、生産性向上と品質向上を融合した職場作りが認められ、30代の若さで工場長を拝命。工場長時代には、心理学を応用した現場改善手法で大きな成果を上げる。その後コンサルタントとして独立、現場のモチベーションアップから現場改善までのワンストップ指導に定評がある。

**1. 製造業の基本の仕事** 【演習】

- (1)「品質、コスト、納期」の基本
- (2) 5S「整理・整頓・清掃・清潔・躰」の基本
- (3) 改善活動「生産性、品質、コスト」の基本
- (4) 組織のルール順守「報・連・相」の基本

- (3) 知らない事を学び成長を体感できる
- (4) 将来の人を育成する喜びがある

**3. 製造業の心構え** 【グループ討議】

- (1) 常に問題意識を持つ
- (2) あきらめずに問題の原因を究明する
- (3) 常にカイゼンに取り組む
- (4) 職場やチームのリーダーを進んでする

**2. 製造業の仕事のやりがい** 【演習】

- (1) 世の中が求めている物をつくる
- (2) 組織力で製品を作り上げる

**4. 未来のイメージ、自分の理想を描く** 【演習】



講師 ヒューマンアカデミー 講師 北島 謙一郎 氏 (H-1) (H-2)

「わかりやすいパソコン指導」をモットーに、大手OA機器ディーラーを経て2000年より、ヒューマンアカデミーの近畿各校舎にて、パソコン講座やITビジネス系の資格取得講座を受け持つ。「生活に活かす、仕事に活かす」IT・パソコンスキル習得が信条。2011年度より、アビリンピック京都大会のパソコン部門の審査委員も務める。

会場 ヒューマンアカデミー京都校 定員 各コース22名

- 【Word編】 入力方法（フォント、フォントサイズ他）、ビジネス文書作成、表の挿入、オートシェイプ・ワードアートの活用等、ビジネスで必須の文書作成技法
- 【Excel編】 ワークシートの作成、セルの書式設定、オートSUMなどの関数の利用、グラフの作成等、仕事上、いろいろな場面で使えるデータ作成及び活用方法をマスター
- 【応用編】 仕事の場面を想定し、Word・Excelを駆使したビジネス文書等ノウハウの習得、作成

お申込み・お問合せ / 京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

1 FAXまたはwebサイトからお申込み下さい。  
 ▶FAX: 075-222-2612 TEL: 075-212-6446  
 e-mail: jinzai@kyo.or.jp  
 ▶「京商ビジネススクール」で 検索 (URL: http://www.kyo.or.jp/jinzai/)

2 お申込み後、速やかに下記口座までお振込み下さい。  
 振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。  
 ▶京都銀行 本店営業部 (普) No.5017759  
 口座名: 京都商工会議所 研修口

※開催日が近づきますと申込責任者宛に受講証を郵送いたします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。  
 ※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金をいたしかねますので、ご了承ください。ただし、コースの変更、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡ください。

★1 受講希望コースに○印をつけて下さい。  
 ※A-1~3コース、B-1・2コース、C-1・2コースの振り分けはこちらで行います。(複数名お申込みの場合、同教室になるようにいたします)

001 『平成29年度 京商ビジネススクール 新入社員研修』 申込書									
受講料	円 × 名分		月 日		請求書 (要・不要)	申込			
			(振込・振込予定)		どちらかに○印	責任者名			
会社名	(フリガナ)				事業内容	所属(役職)			
						責任者 e-mail			
所在地	〒					TEL			
						FAX			
★1 受講希望コース (○印をつける)			受講者氏名 (フリガナ)				所属部署名		年齢
A (4/4)	A (4/10)	B	C						
D-1	D-2	E	F	G	H-1	H-2			
A (4/4)	A (4/10)	B	C						
D-1	D-2	E	F	G	H-1	H-2			
A (4/4)	A (4/10)	B	C						
D-1	D-2	E	F	G	H-1	H-2			
A (4/4)	A (4/10)	B	C						
D-1	D-2	E	F	G	H-1	H-2			

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★

## アンケート＜概要報告（速報）＞ 「人材確保及びインターンシップに関する状況について」

### 趣 旨

本所会員企業における人材確保の現状把握、中小企業に関する情報の積極的な発信及び教育機関と京都企業のつながり強化を支援する事業を進めること、中小企業の人材確保に係る支援についての要望を聴取することを目的とし、アンケートを実施した。

### 調査内容

- ・平成28年度新卒採用活動結果及び平成29年度採用活動計画について
- ・本所が行う人材確保に関する支援についての要望及び事業への参加意向について
- ・インターンシップに関する実態及び意向調査

- ・調査対象 京都商工会議所会員企業（業種の制限なし）  
従業員数50名以上の企業 631社

- ・調査期間 平成29年2月27日（月）～3月10日（金）

- ・調査方法 FAXによる調査票の発送・回収

- ・回答企業数 100社（回答率15%）

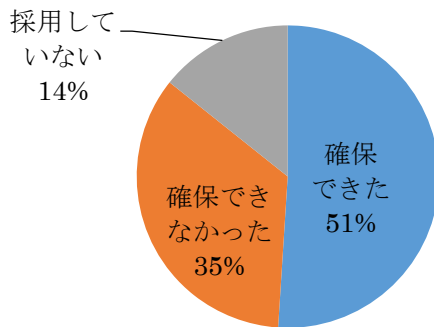
### 概 要

#### 平成28年度の採用活動結果及び平成29年度採用活動計画について

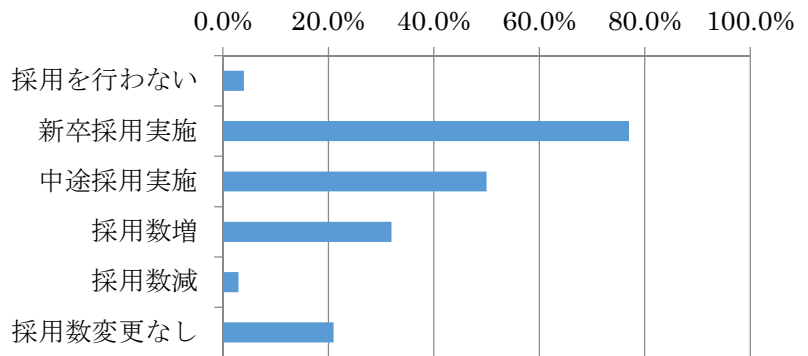
平成28年度の採用活動については、3割の企業が必要数を確保できなかった。一方、必要人材数を確保できた企業は全体の5割程度であった。

平成29年度の採用計画については、8割の企業が新卒採用を行い、3割程度の企業が採用数を増やす予定であるなど、企業側の採用意欲は引き続き高い。ほとんどの企業が売り手市場の継続を想定し、厳しい採用活動になると予測している。

新卒人材確保状況



平成29年度新卒採用計画について



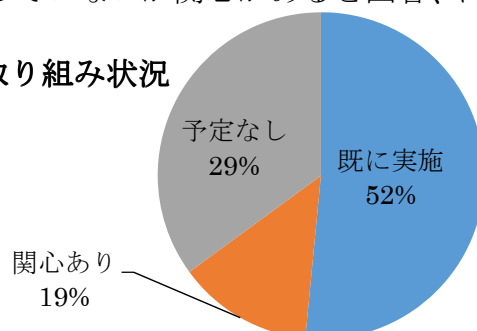
#### 本所が行う人材確保に関する支援についての要望及び事業への参加意向について

本所へ求める支援として最も多かったものが学生や新卒採用市場の動向などに関する「採用担当者への情報提供」であった。次いで「大学との交流」、「自社PR支援」、「合同企業説明会（有料）」となった。

#### インターンシップに関する実態及び意向調査

インターンシップの実施状況について、5割の企業が既に実施している。また、2割の企業が現在は実施していないが関心があると回答、インターンシップへの関心の高さが窺えた。

#### インターンシップへの取り組み状況



本所 常務理事・理事の選任について

《常務理事》

【 稲垣 繁博（いながき しげひろ） 】<新任>

◇生年月日／昭和36年 8月15日生（55歳）  
 ◇略 歴／昭和59年 3月 同志社大学経済学部卒業  
 昭和59年 4月 京都商工会議所入所  
 平成22年12月 同所 産業振興部長  
 平成25年 4月 同所 理事・会員部長  
 平成28年 4月 同所 理事・中小企業経営支援センター所長

《理事》

【 才寺 篤司（さいでら とくじ） 】<新任>

◇生年月日／昭和37年10月 9日生（54歳）  
 ◇略 歴／昭和61年 3月 同志社大学法学部卒業  
 昭和61年 4月 京都商工会議所入所  
 平成23年 8月 同所 産業振興部担当部長  
 平成25年 4月 同所 産業振興部長  
 平成28年 4月 同所 事務局長 兼 総務部長

※任期：平成29年4月1日～（3年間）

<参考 ～本所定款抜粋～ >

第31条 本商工会議所に、次の役員を置く。

会頭1人 副会頭4人 専務理事1人 常議員50人 監事3人

2 前項の役員の外、必要に応じ、理事4人以内（うち1人を常務理事とすることができる。）を置くことができる。

第32条

5 理事は、専務理事を補佐して所務を処理する。

第33条

5 理事は、常議員会の同意を得て、会頭が選任し、又は解任する。

以上