

福島商工会議所生命共済制度[エール共済]は 会員事業所の安心をご提供します



福島商工会議所共済制度[定期保険(団体型)]+[商工会議所自家給付制度]は、会員事業所の福利厚生を補完する共済制度として多くの会員事業所にご加入いただいております。

もうすぐ本格的な春、新たな社員を迎える季節です。事業主・役員・従業員の皆様の確かな安心の確保のため、《生命共済制度[エール共済]》をぜひご検討ください。

生命共済制度[エール共済]の特色



《エール共済の特色》

- 75歳6カ月まで継続可能
- 業務上・業務外を問わず24時間保障
- 医師の診査が不要
- 貴社の福利厚生制度に活用
- 剰余金があれば配当金も

《充実の保障内容》

- ガン入院一時金 ○ガン先進医療一時金
- 6大生活習慣病入院一時金
- 健康増進に役立つ付帯サービス
- 商工会議所独自の各種見舞金・祝金を給付

【ご意向に沿った商品内容か必ずご確認ください】

重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報)ならびにパンフレット記載の保障内容・保険金額・保険料等が、お客様ご自身のご意向に沿った内容となっているかを必ずご確認ください。

◆詳しい内容・お問合せは

会員サービス課 ☎024-572-7116

◆引受保険会社

アクサ生命保険(株)福島営業所 ☎024-536-2407

春のおすそわけ

画像上：花見山

画像右：福島市小田 蛇音山花木畑



ふくしま Fukushima



| 今月の夢追い人 |
(有)秋葉魚店

特集

価格転嫁が好循環の力を握る

福島商工会議所WEB
<https://www.fukushima-cci.or.jp>
福島商工会議所 検索



福島商工会議所
公式 SNS

ぜひフォローをお願いします!



**奥州福島 Premium
デンタルクリニック**

福島駅東口 徒歩5分

骨がないからインプラントが出来ないとされた方へ
もうこの歯は抜くしかないと言われた方へ

高度インプラント
レスキュー外来

精密根管治療外来

〒960-8035 福島市本町1番3号 MOTOMACHI TWIN SUSUMU 1階 **CT完備**

診療時間 10:00~13:00
14:00~18:00
*土曜10:00~17:00
休診日 水曜日・日曜日・祝日

電話予約・お問い合わせ
tel.024-572-6777

**ファミリーとシニアの歯科医院
イオン福島診療所**

〒960-0194 福島市南矢野目字西荒田50-17 イオン福島店 3F **CT完備**

診療時間 10:00~18:00
*土曜・日曜10:00~17:00
休診日 火曜日・祝日

電話予約・お問い合わせ
tel.024-573-0909

入れ歯外来 シニアの
審美歯科外来 ファミリー
歯科外来 マウスピース
矯正外来

「令和6年能登半島地震」災害義援金募金に関する ご報告と御礼

本年1月1日、能登半島で発生した巨大地震による被災地域の一日も早い復旧のため、会員の皆様に義援金の募金をお願いいたしましたところ、多大なるご協力をいただきました。

お寄せいただきました義援金は、日本商工会議所を通じて、被災会議所へ寄贈させていただきましたことをご報告申し上げます。

ご協力賜りました皆様に対し、厚く御礼申し上げます。

【募金活動期間】
令和6年2月1日～2月22日

【義援金総額】
259事業所より7,630,000円



▲渡邊博美 会頭

contents

[特集] 2
**価格転嫁が好循環の
カギを握る**

[経営支援情報]
こちら中小企業相談所..... 6
「新入社員セミナー」のご案内
産業雇用安定センターと福島商議所が連携... 7
海外展開を支援します..... 7

[調査]
第3回経営状況等に関する調査集計結果..... 8

[中小企業のセキュリティ対策]
“偽の警告画面”に注意 10

[健康経営]
連載・職場のかんたんメンタルヘルス..... 11
「ダラダラ会議をスムーズに」

[会員情報]
連載・福島の夢追い人 有限会社秋葉魚店... 12
会員ビジネスボード..... 13

[商工会議所情報]
会議所のうごき..... 14
女性会まどか..... 14
青年部トピックス..... 15

[地域情報]
相馬・米沢広域観光情報..... 16

商工会議所カレンダー

3/ 10	日	
11	月	
12	火	
13	水	第4回常議員会
14	木	
15	金	☆第2回まちづくり講演会 ●所得税確定申告締切
16	土	
17	日	
18	月	
19	火	
20	水	春分の日
21	木	
22	金	
23	土	
24	日	
25	月	
26	火	
27	水	第5回常議員会 第2回通常議員総会
28	木	
29	金	
30	土	
31	日	
4/ 1	月	●消費税確定申告締切
2	火	
3	水	
4	木	
5	金	
6	土	
7	日	Fukushima ハルフェス in えきまえ
8	月	
9	火	
10	水	

☆詳しくは今月号のチラシをご覧ください
●申告・税務に関するカレンダー

今月の表紙



今月の夢追い人：有限会社秋葉魚店

今では珍しくなった鮮魚専門店。秋葉社長の包丁さばきによる新鮮な魚は、市内の飲食店を支えています。

コロナ禍を乗り越え、魚屋の原点に返ろうと新鮮さにこだわった販売を見つめています。当日お昼頃までの事前予約で、新鮮な刺身の盛り合わせも予算内で作っていただけます。

⇒続きは12ページをご覧ください。

価格転嫁が好循環のカギを握る

日経平均株価が1989年以來の史上最高値を更新し、「失われた30年」からの脱却が本物となるか見方が分かれています。

カギとなるのは「物価上昇を上回る賃上げ」とされていますが、そのためには「価値ある商品・サービスを適正な価格で提供すること」が社会全体で求められます。

しかしながら、中小企業・小規模事業者にとって価格転嫁は大きな壁となっています。どのようにすれば価格転嫁が実現できるのでしょうか。そのヒントを探ります。

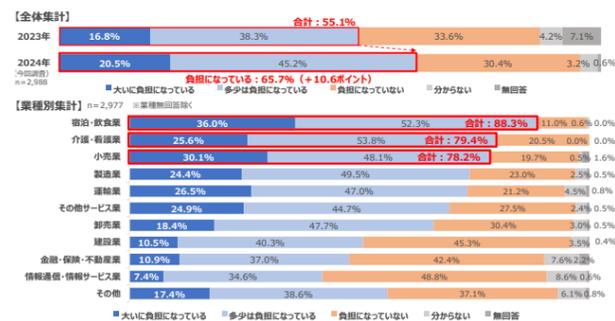
賃上げのカギは価格転嫁

厚生労働省が2月6日に発表した毎月勤労統計調査で、実質賃金が2年連続でマイナスになったことが明らかになりました。一方で、日経平均株価は1989年12月29日以來、34年ぶりの最高値を更新しましたが、実体経済との隔たりが大きいとの指摘もあります。

2024年春闘での賃上げ実現への圧力が高まり、政労使が前年超えの賃上げを目指すことで一致しているものの、働き手の約7割を雇用する中小企業に波及するかが注視されています。

そのカギを握るのは価格転嫁です。財政界の首脳は「中小の賃上げが不可欠。税制の拡充や価格転嫁対策

現在の最低賃金の負担感

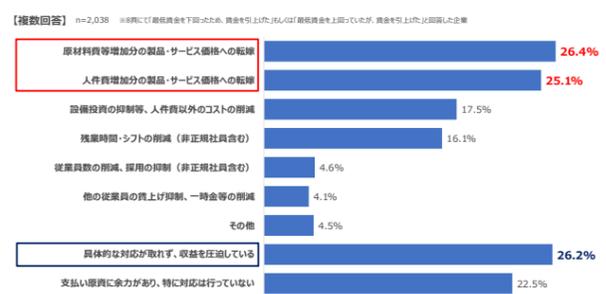


に全力で取り組む」(岸田文雄首相)、「春闘の動向を含め、賃金と物価の好循環が強まっていくか確認したい」(植田和男・日本銀行総裁)、「賃上げの勢いを中小に波及させることが肝要。価格転嫁や価格上昇に対するネガティブな意識を変えていく」(十倉雅和・経団連会長)と異口同音に価格転嫁の必要性を訴えています。

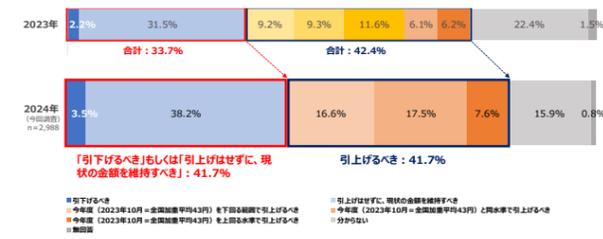
現在の負担感と今後の捉え方～日商調査から～

2月15日、日本商工会議所は「中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査」の集計結果を発表しました。【P2・3グラフ】

最低賃金引上げに伴う人件費の増加への具体的対応



2024年度の最低賃金改定に対する考え



2月8日、連合と日本商工会議所は懇談会を開催し、小林健・日商会頭と芳野友子・連合会長が構造的な賃上げについて意見を交わしました。

■日商・小林会頭

- ・物価と賃金の好循環のため実質賃金を上げていかねばならない。鍵となるのは雇用の7割を占める中小企業の賃上げ。
- ・中小企業の中でもより規模の小さい小規模企業も含め、また非正規雇用の方々も含め、賃上げを広げていくことが必要。
- ・中小企業自らの自己変革による付加価値向上とともに価格転嫁の商習慣化による原資の確保が不可欠。
- ・構造的な賃上げに向け「よい製品やよいサービスには値が付く」という考え方を社会全体で共有していくことが必要。労働組合のメンバーは同時に消費者でもある。組合の立場からも働き掛けを。

■連合・芳野会長

- ・日本全体の賃金を動かしていくには、雇用労働者の7割を占める中小企業で十分な賃上げができるかがカギ。
- ・政府が定めた労務費の価格転嫁指針を浸透させ、価格転嫁・価格交渉・環境整備を政労使一体で適切に進めていくことが必要。
- ・「地方版政労使会議」などを通じて、適正な価格転嫁や賃上げについて認識を共有し、地域の活性化につながるよう連携を強化していくことが重要。

しかしながら、価格転嫁は容易でないのが実情です。価格転嫁をしたいのが本音なのに踏み切れない理由は何でしょうか。

「値上げしてお客さんが離れるのは困る…」
「値上げを切り出したら、これまでの取引関係を見直されるかも…」

「御社だけではないんですよ」と言われたら、その根拠を示す自信がない…」

「同業者だってみんな頑張っているんだし、ここは歯を食いしばるしか…」

多くの経営者の方に思い当たることがあるのではないのでしょうか。しかし、「失われた30年」から脱却するには、こうした防衛的思考からの転換が求められています。

行政と関係機関も連携して賃上げ機運醸成

福島労働局は2月5日、価格転嫁を通じた賃上げの機運を高めようと、中小企業支援団体等で構成する「地方版政労使会議(県魅力ある職場づくり推進協議会)」を立ち上げ、当所からは椿哲理事務局長が出席しました。

出席者からは中小企業を取り巻く厳しい現状の報告が相次ぎました。

「競争が激しい業界では、価格交渉をお願いすると、違うところに契約を持っていかれてしまうという本音も聞こえる」

佐藤宏隆副知事は「県としては、関係機関と連携する中で、円滑な価格転嫁の機運醸成に努めたい。それにより経営の安定化や生産性の向上、賃金の引き上げにつなげ、地域経済の活性化を図りたい」と述べました。

ある程度の水準での給与でなければ魅力ある人材を確保することができません。そのためにも生産性向上に取り組む必要があります。

中小企業者の皆さまの資金繰りをサポートします！

県緊急経済対策資金 伴走支援型特別資金 のご案内

制度概要

- 保証料率 SN : 0.20%
- 一般 : 1.15~0.20% (お客様負担分)
- 貸付限度額 1億円
- 貸付期間 10年以内(据置5年以内)

※ご利用には条件がございます。詳しくはこちら →

福島県信用保証協会 福島営業店 Tel. 024-526-1530

「失われた30年」を通じ、「安ければ安いほど良い」という風潮がありました。これからは、適正価格を強く意識して、「作業にX時間かかり、こだわりの素材を使っているので原価は〇〇〇円です。だからこの価格になります」と自信を持って説明し、理解を得られることが求められます。

これまでの経験・勘・度胸での値付けから決別し、「価格戦略」を理解することで、中小企業でも戦略的な値付けが可能になります。

では、どのように価格を決めるとよいのか

商品やサービスの内容だけでは、類似品との価格競争に巻き込まれます。顧客の価値を基準にする値付けでは、買い手にとってどんな変化を起こせるか(価値)を伝え、それを実現する自社の想いを伝えることでオンリーワン性が生まれます。

■価格の基準をどこに設定するか

方法となる基準	メリット・デメリット	
自社を基準 掛かった原価に欲しい利益を上乗せする方法	○	売れば確実に利益は出る
	△	競合より価格が高くなりがち
競合を基準 競合の価格や業界標準に自社を合わせる	○	顧客に受け入れられやすい
	△	競合や業界価格で利益を出すために徹底的なコストダウンが必要
顧客の価値を基準 顧客にとって払う価値があると思う価格で設定する	○	競合関係なく自社で価格を設定できる
	△	価値が言語化され、伝わる行動をしないと購入されない

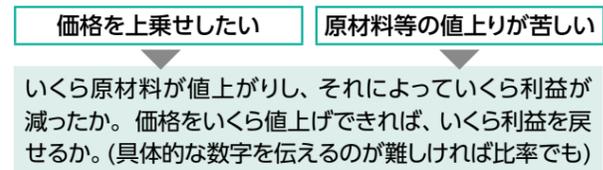
価格競争から抜け出すためには、お客さまにどんな変化が起きるかの視点が重要です。商品やサービスを通して、お客さまに何を提供したいのか、深掘りして考えることは、自社の経営理念を見直し、理念の実現のために社員にどのように活躍してほしいかを突き詰める契機となります。これらの理念を計画に落とし込んでみましょう。

裏付けのある数字を用いる

価格転嫁を実現させるためには、会社の数字・お金と向き合うことを避けては通れません。

数字は嘘をつきません。数字で把握すると目標が明確になりプランが立てられます。「どうしてその数字になったのか」を腹落ちするまで理解し、目標に根拠を持ちましょう。

価格交渉の際には、数字を使って論理的に伝えましょう。交渉相手はどの程度の値上げか具体的に検討できます。



コスト上昇の要因を正確に把握し、ほしい利益を確保するために計画を練る

価格転嫁を行うためには、まずコスト上昇の要因を正確に把握する必要があります。原材料費やエネルギー費、人件費等の高騰、為替変動などコストの上昇要因は多岐にわたります。それぞれの要因がどの程度のコストにつながっているのかを把握しましょう。

自社の収支構造を改めてチェックしてみましょう。利益を構成する費用一つひとつのカイゼンを積み重ねて、具体的なプランに落とし込みましょう。

利益を構成する費用一つひとつのカイゼンが肝要
客数アップにつながる
変動費ダウンにつながる
生産性アップにつながる
その他の固定費ダウンにつながる
客単価アップにつながる
購入頻度(リピート)アップにつながる
運転資金増加につながる
無駄な投資を避けることにつながる



根拠資料作成に役立つ支援ツール

価格交渉の際には、コスト上昇分を反映した価格であることを明確に説明する必要があります。そのため、コスト上昇分の算出方法やその根拠を示す資料等を準備しておきましょう。

埼玉県ホームページでは根拠資料を簡単に作成できる「価格交渉に役立つ支援ツール」を公開しています。ツールは2種類あります。どなたでも無料でダウンロードできます。公開データは随時更新されています。ぜひ、ご活用ください。

①価格交渉支援ツール
企業間における原材料やサービスの価格推移を自動的にグラフ化
価格交渉のエビデンス資料を簡単に作成でき、全国で利用可能
<ul style="list-style-type: none"> 業種や品目を選択するだけで簡単に価格交渉の参考となる資料を作成できる 日銀や厚生労働省のデータを基にしており資料の信頼性が高い 1,420品目の幅広い情報を網羅 毎月の日銀発表に合わせて県が速やかにデータを更新

②収支計画シミュレーター
価格転嫁や労務費の増加を踏まえた、今後5年間の中期的な財務シミュレーションが行える
価格転嫁を「した場合」と「しなかった場合」の財務状況の変化を自動的にグラフ化
<ul style="list-style-type: none"> シミュレーション結果を視覚的に分かりやすく表示 今後5年間の長期的な収支について、価格転嫁の有無での比較が可能 従業員の増減や賃上げにも対応 ⇒価格転嫁以外にも利用可能 一般的な表計算ソフトを使用しており利用しやすい 価格交渉支援ツールとデータ連携しており、原材料価格等の上昇幅を踏まえたシミュレートが可能

埼玉県ホームページで公開している「価格交渉に役立つ各種支援ツール」は右記QRコードからチェック



価格転嫁の取り組みは、発注者・受注者の双方が共存共栄関係を築こうとの意思に基づくものです。日本商工会議所では、労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針を公表しています。

発注者・受注者が採るべき行動/求められる「12の行動指針」

- ①本社(経営トップ)の関与
トップが方針を書面等の形に残る方法で社内外に示す
- ②発注者側からの定期的な協議の実施
発注者から協議の場を設ける。スポット取引も対象

- ③説明・資料を求める場合は公表資料とする
最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額や上昇率等
- ④サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行う
受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識
- ⑤要請があれば協議のテーブルにつく
労務費の転嫁を求められたことを理由として、不利益な取扱いをしない
- ⑥必要に応じ考え方を提案する
必要に応じ、労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案

【受注者として採るべき行動/求められる行動】

- ①相談窓口の活用
国・地方公共団体、支援機関(商工会議所・商工会等)の相談窓口を活用し、交渉方法について情報収集し交渉に臨む
- ②根拠とする資料
最低賃金、春季労使交渉等の公表資料を用いる
- ③値上げ要請のタイミング
定期的な機会、受注者が申し出やすいタイミングを活用
- ④公表資料を活用して自ら希望する額を提示
発注者からの提示を待たず、受注者側からも希望価格を提示する。その際には自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先の労務費も考慮

【双方が採るべき行動/求められる行動】

- ①定期的なコミュニケーション
- ②交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

パートナーシップ構築宣言の締結を

パートナーシップ構築宣言は2020年6月に日本商工会議所が創設し、取引先とのパートナーシップを強化するなど「新たな共存共栄関係の構築」を企業の代表者名で宣言するものです。

一部の補助金で加点措置が受けられるほか、宣言企業は「ロゴマーク」の使用で取引先との共存共栄の関係を築こうとする会社(ホワイト企業)であることをアピールできます。



INPIT 知財総合支援窓口

知財のことならご相談ください

(相談・支援は無料です)

TEL 024-963-0242

一般社団法人 福島県発明協会

特許

商標

意匠

著作権



こちら中小企業相談所

当所の中小企業相談所担当職員から、事業主の方に経営改善やお悩み解決にお役立ていただくための情報を提供するコーナーです。

商工会議所の「マル経融資」融資限度額 **2,000万円**
無担保 無保証人 機械備品・車両等の購入、運転資金に。詳しくは、当所までお問い合わせください。
 問 ☎024-536-3900

企業の将来を担う人材を育成します!!

新入社員研修

新入社員の方々が自立した社会人になるためには、仕事に取り組む心構えはもとより、基本的なビジネスマナーの習得が必要となります。本講座では、新入社員の皆様が登場ですぐに実践できる研修を行い、社会人としての心得・基礎力の向上を図るとともに、企業の将来を担う人材を育成します。御社での新入社員育成の一環として、ぜひ本講座をご活用ください。

【日時】 令和6年4月17日(水)
9:30~17:00

【会場】 福島商工会議所会議室
(コラッセふくしま8階)

【定員】 40名 お早めにお申し込みください

【講師】 齊藤史緒(さいとうしお)氏
劇団四季出身
元ミュージカル俳優



劇団四季にて、ミュージカル俳優、舞台俳優として17年間に亘り活躍。「レ・ミゼラブル」「ミス・サイゴン」「ダンス・オブ・ヴァンパイア」等に出演。舞台俳優を退いてからは、コールセンターにて、「電話応対マナー指導」をする品質管理担当として勤務。現在、その当時培った表現力や経験を活かして、講師等として活動の幅を広げている。

【内容】

1. 基本的ビジネスマナー
身だしなみ・表情や態度・挨拶・お辞儀・言葉遣い・きく姿勢・名刺交換・電話応対 等
2. コミュニケーション能力
関係構築力・聴く力・ノンバーバルコミュニケーション・伝える力・ホウレンソウ 等

【受講料】 会員事業所 お一人様 4,000円
未加入事業所 同 8,000円

【お申込み】 当所中小企業相談所
☎024-536-3900



小規模事業者の強い味方！皆様の資金調達を応援します

福島商工会議所のマル経融資

安心して借りられる“無担保・無保証人”で日本政策金融公庫が融資を行う国の制度です
こんなお困りごとありませんか？

- 「古くなった機械や営業車を買いたい」「店舗を改装したい」
- 買掛金や手形の決済資金を準備しておきたい など

お気軽にご相談ください!!

通帯枠	融資限度額	利率(固定金利)	返済期間(うち据置期間)		担保・保証人
			運転資金	設備資金	
	2,000万円 ※1,500万円超は別途条件あり	1.20% R6.1.1現在	7年(1年)	10年(2年)	不要 保証料・代表者保証も不要

ご利用いただける方

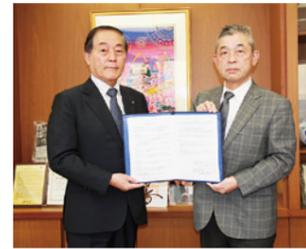
- 【従業員数】 小売業・卸売業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) 5名以下
製造業・建設業 20名以下
(役員、家族従業員、パート・アルバイトを除いた正社員数)
- 【経営年数】 福島市内において1年以上の業歴がある方
(飯坂・松川・飯野町の方は各商工会へご相談ください)
- 【業種】 商工業者であり、日本政策金融公庫の融資対象業種を営んでいる方

ご相談・お問合せは

福島商工会議所
中小企業相談所
☎024-536-3900
(平日8:30~17:00)

(公財)産業雇用安定センター福島事務所と 福島商工会議所が協定を締結 ～会員企業の人材確保等のための連携協力～

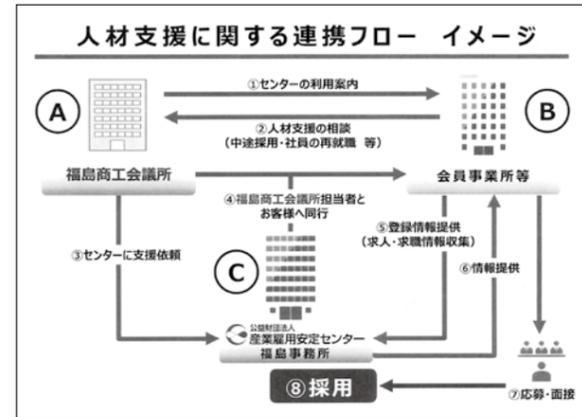
(公財)産業雇用安定センター福島事務所(古川公義所長=写真右=)と福島商工会議所(渡邊博美会頭)は1月31日、「会員企業における人材確保等のための連携協力」に関する協定を締結しました。



当所の会員企業等における人材ニーズに対する支援を推進し、地域における労働力需給の安定、持続的な企業の成長と地域経済の発展に資することを目的に、以下の取り組みを行うこととします。

【連携協定の内容】

- (1) 福島商工会議所の会員企業等の人材ニーズについて産業雇用安定センターの情報提供に関すること
- (2) 福島商工会議所の職員による会員企業等訪問への産業雇用安定センター職員の同行に関すること
- (3) 定期的な情報交換の実施に関すること
- (4) その他協定の目的に沿う内容に関すること



産業雇用安定センターが取り組む「働くと雇用」のサポート(①~⑤は無料)
① 離職する従業員の方の再就職をサポート
② 人材を確保したい企業をサポート
③ キャリア人材バンクで高齢者の再就職をサポート
④ 雇用を維持するための在籍型出向をサポート
⑤ 社員の人材育成やキャリアアップの出向をサポート
⑥ 研修やセミナーで社員のスキルアップをサポート(有料)

詳しいお問合せは、経営支援課(☎024-536-3900)または、(公財)産業雇用安定センター福島事務所(☎024-523-4520)まで。

海外展開支援ハンドブックを ご活用ください

日本商工会議所ではこのほど、「海外展開支援ハンドブック」を発行しました。

資源の少ない日本は、貿易なしに経済が成り立ちません。最近ではWEBを通して世界中の情報が即時に集まり、SNSの浸透やインバウンドの増加を通して世界中の人々が日本の魅力を感じ、日本のモノ・コトへのニーズは急激に伸びています。また、貿易実務の簡素化や、AIなど翻訳技術の向上により言葉の障壁も低くなりました。

一方で、海外展開には「費用・手間・時間」も掛かります。だからこそ、「ビジネスの基本」(例：心構え、事前準備、戦略立案、目的・目標設定、体制整備)を忠実に実行することが鉄則になります。

本誌は海外展開に必要な準備や対応などをわかりやすくまとめています。日本商工会議所のホームページからダウンロードできますので、ぜひご活用ください。



掲載内容

- 海外展開の検討……目的と心構え
- 海外展開の情報収集……敵を知り己を知れば
- 海外戦略と事業計画……海外展開でPDCAを回す
- 販路開拓……大きな市場で勝負する、海外展示会で成果獲得を目指す
- 価格設定と決済手段……交渉を有利に進めるために
- 貿易の流れ……物流を理解するために
- 現地進出の検討……組織力向上へのチャンス
- リスクマネジメント……リスクの芽を摘むために
- 異文化対応……海外展開を円滑に進めるために
- 参考サイト集

当所国際化担当窓口もご利用ください

当所では昨年12月、JETRO福島貿易情報センター等各種支援機関と連携しながら海外での販路拡大などのお悩みに対応する相談窓口を開設しました。商工会議所のネットワークを活かして海外展開に関する支援に応じます。ぜひご利用ください。

お問合せ：経営支援課 ☎024-536-3900



第3回経営状況等に関する調査集計結果

当所では、会員事業所の皆様の経営状況と課題把握のため、本調査を昨年12月に引き続き、インターネットで実施しました。

実施期間：1月23日(火)～2月7日(水)

回答数：当所会員623事業所 回答率17.0%

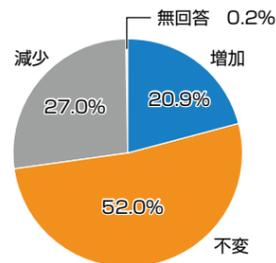
詳しい調査結果は当所ホームページをご覧ください
だけです。



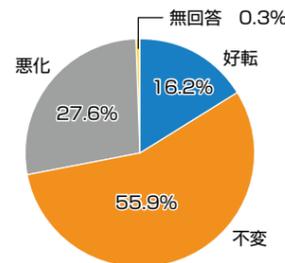
Q1. 2024年1月時点の向こう3ヶ月の売上・採算の予想(対2024年1月比)

売上・採算ともに「不変」を予想した事業所が過半数に達した。売上・採算ともに「増加・好転」を予想した事業所が「減少・悪化」を予想した事業所が上回る結果であり、前回調査時と同様の傾向が見られた。

2024年2月～2024年4月の売上予想(2024年1月比)

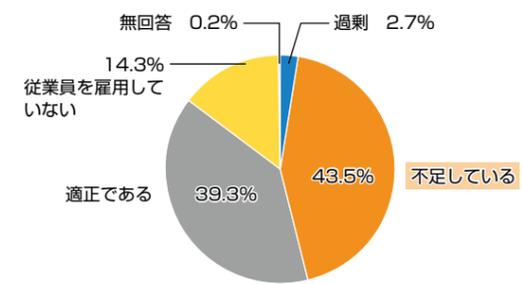


2024年2月～2024年4月の採算(経常利益)の予想(同)

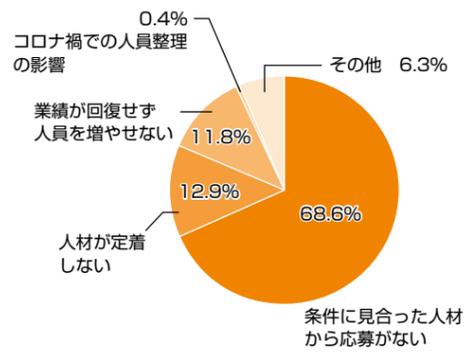


Q2. 従業員の過不足について

「不足」と回答した事業所は全体の43.5%に達し、依然として人手不足感が高い。「不足」と回答した271社が挙げた理由は「条件に見合った人材からの応募がない」が68.6%、「人材が定着しない」(12.9%)、「業績が回復せず人員を増やせない」(11.8%)と続き、慢性的な人手不足感が続いている。



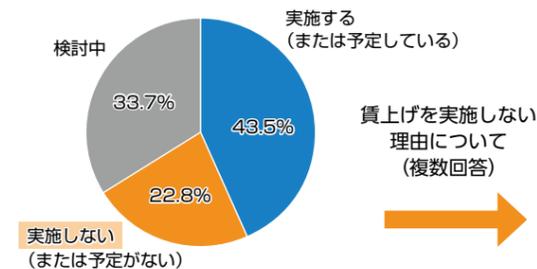
従業員が「不足している」と回答した理由



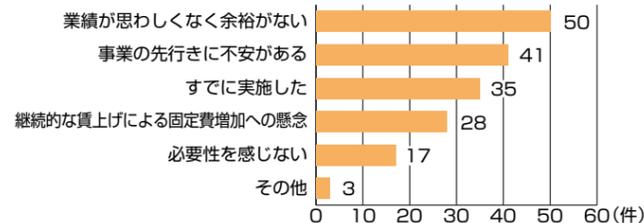
Q3. 2024年度の賃金改定(予定)について

※従業員を雇用している501事業所が回答

今般「賃上げを実施する」と回答した事業所は、43.5%で最も多く、「検討中」が33.7%、「賃上げを実施しない」が22.8%だった。「賃上げを実施しない」理由は、「業績が思わしくなく余裕がない」(50件)、「事業の先行きに不安がある」(41件)と続いた。



賃上げを実施しない理由について(複数回答)

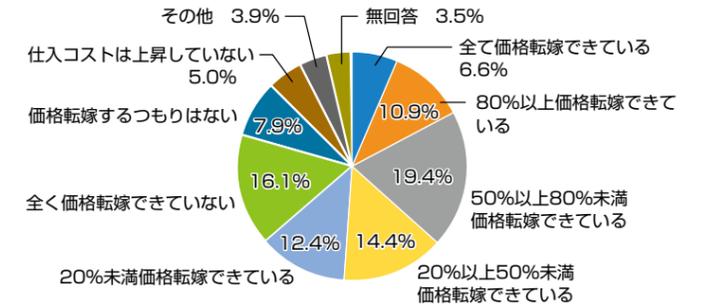


本調査に関するお問合せ 経営支援課 ☎024-536-3900

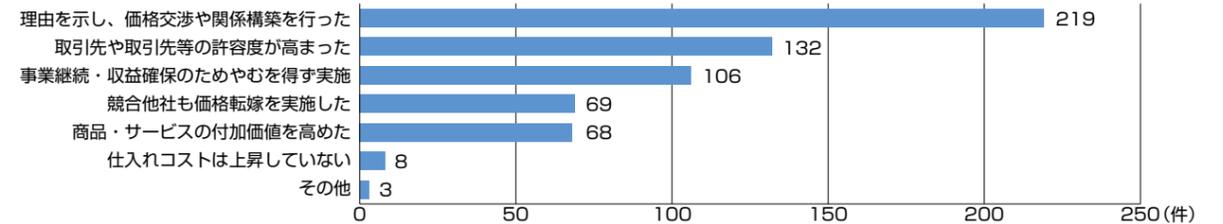
Q4. 原材料・燃料等の高騰に伴う価格転嫁の状況について

「全て価格転嫁できている」は6.6%にとどまり、16.1%が「全く価格転嫁できていない」と回答した。

価格転嫁できていても50%未満という事業所も26.8%と多く、収益圧迫による経営悪化が懸念される。



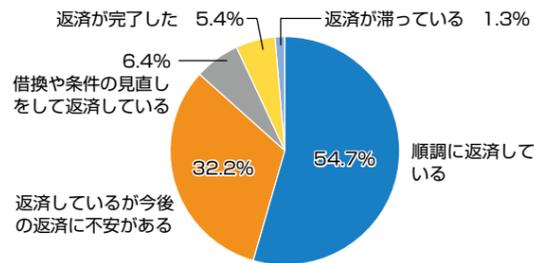
「価格転嫁できた理由」について(複数回答)



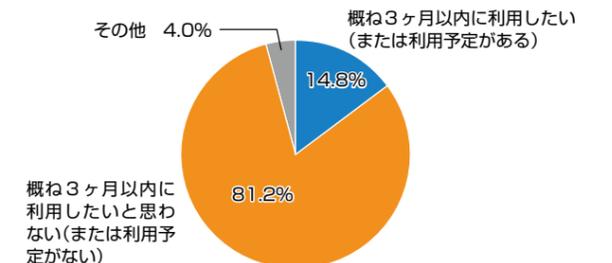
Q5. 融資の返済状況と今後の利用予定等について

コロナ禍以降、融資制度を利用した事業所の返済状況は、「順調に返済している」は54.7%と半数以上であったものの、「今後の返済に不安がある」と回答した事業所も32.2%と多く、今後の返済計画や資金繰りへ不安を抱える事業所が多いことがうかがえる。このほか、「借換や条件の見直しをして返済している」が6.4%、「返済が完了した」が5.4%、「返済が滞っている」が1.3%と続いた。

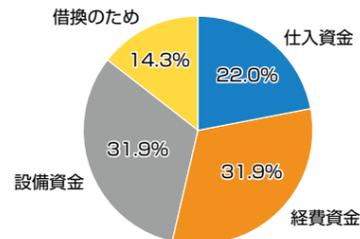
コロナ禍以降に融資を利用した298社の返済状況



今後の融資の利用希望(予定)について(回答:521社、無回答:121社)

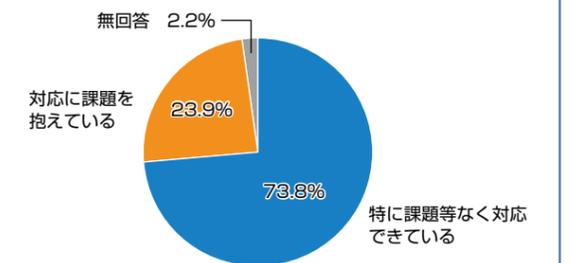


3ヶ月以内に融資の利用を希望・予定する事業所等の資金用途については「経費資金」(31.9%)と「設備資金」(31.9%)が同率となり、「仕入資金」(22.0%)、「借換のため」(14.3%)と続いた。



Q6. インボイス制度への対応について

「特に課題等なく対応できている」と回答した事業所は73.8%に達した一方、「対応に課題を抱えている」と回答した事業所も23.9%あり、昨年10月に制度が開始した現在でもなお、個々の課題の把握と解決に向けた支援の継続が必要であることがうかがえる。



中小企業のセキュリティ対策

“偽の警告画面”に注意

不安をあおり、ソフト購入などを誘導

ウェブサイトを閲覧中に、突然「ウイルスが見つかりました」「Windowsのシステムが破損しています」などの偽の警告画面が表示されることがある。表示された警告画面は、実在する企業からの通知のように偽っており、通知される内容を信用させ指示に従うよう促す。画面の指示に従ってしまうと、不審なソフトウェアのインストールや購入をさせられる。また、偽のサポート窓口に連絡をしてしまうと、PCの遠隔操作やサポート契約を結ばされたり、修復費用を要求されたりする。スマートフォン利用者であれば、不審なスマホアプリをインストールするよう誘導される。

ソフトウェアの購入やサポート契約時に入力した氏名、メールアドレス、クレジットカード情報などの個人情報別の詐欺に悪用され、二次被害につながる恐れもある。偽警告のよくある手口を紹介する。

【巧妙に細工が施された偽の警告画面】

ウェブサイトなどのインターネット広告に閲覧者を読ませるための偽警告を表示する。偽警告は、閲覧者に警告内容を信じさせるために、実在する企業ロゴを使う場合がある。また、警告音を慣らしたり、警告メッセージを音声で流したり、偽警告のポップアップ画面を閉じられないと誤解させたりすることでさらに不安をあおる。

【有償セキュリティの購入へ誘導】

閲覧者を偽警告の画面からダウンロードページに誘導し、偽のセキュリティソフトをインストールさせる。最終的に有償ソフトウェアへの購入へ誘導する。

【サポート詐欺】

偽警告の画面に表示させたサポート窓口へ閲覧者に電話をかけさせ、遠隔操作ソフトをインストールさせる。その上でサポート契約やウイルスの除去など修復代金の支払いへ誘導する。サポート契約などの支払い

方法はコンビニエンスストアで販売されているプリペイド型電子マネーやギフトカードのほか、クレジットカード決済が使われる。

被害の未然防止へ体験サイト活用を

被害に遭わないための対策として管理者は、社内で偽セキュリティ警告の手口について、周知や研修を行っていただきたい。その際は独立行政法人情報処理推進機構(IPA)の注意喚起情報などを参考にしてほしい。また、偽セキュリティ警告に限らず、パソコンに異常があった場合の対応ルールを定めて徹底していただきたい。特に、テレワーク時に発生した異常の連絡や、管理者の許可なく業務用のパソコンを第三者に遠隔操作させないことを徹底してほしい。

IPAの情報セキュリティ安心相談窓口寄せられる相談では、画面を閉じることができずに電話をかけてしまい被害に遭う方が多くなっている。そのため、偽のセキュリティ警告画面を疑似的に表示して、画面を閉じる操作を練習するための体験サイトを作成した。多くの方に画面の閉じ方を体験していただき、被害の未然防止につなげていただきたい。

(独立行政法人情報処理推進機構・江島将和)



体験サイトで表示される偽のセキュリティ警告画面

IPA「偽セキュリティ警告(サポート詐欺)対策特集ページ」はこちら



職場のメンタルヘルス

今月のテーマ ● **ダラダラ会議をスムーズに**

会議が非効率で憂鬱という声をよく聞きます。しかし、会議はお互いの意識や情報を共有するためには大切な場です。そこで、効率的に会議を進めるためのポイントをお伝えします。

まずは、進行役を明確にしましょう。持ち回りの場合や、固定した役割の場合もあるかと思いますが、今回の進行役は誰かということ、参加する全員に認識してもらうことが重要です。何となく誰かがやるという状況だと、意見を均等に聞くことが難しく、区切りも付けにくいので避けたいところです。

そして次は、終了時間を明確にすることです。何時までという目安を設け、ダラダラと長時間にわたることを避けましょう。いつまでこの時間が続くのかと後ろ向きに思っただけで集中力を欠き、その場にいるだけで思考停止状態になっている人も多くなります。それを事前に防止したいですね。決定事項は時間配分を考えて、速やかに決めましょう。どうしても決まらないときは、仕切り直しします。惰性で延長しないようにしましょう。

また、話を進める中で、誰かがかたくなに意見を曲げ

ななかったり、「どうも納得がいかない」というようにこだわりを強く見せたりして、なかなか決まらないことがあります。これは、内容的に突き詰めなければならない場合と、発言者が単に承認欲求を満たしたい場合の両方があり、後者は厄介です。そのようなとき進行役は、無理やり先に進めるようなやり方はせず、耳を傾ける姿勢が大切です。「譲れない点だけを挙げてください」と一番のこだわりを確認した上で、それ以外のことは譲歩してもらおうように促すことが得策です。

また、参加する側は、「特に意見がない」「皆さんの意向に合わせます」と言っておいて、後で決定事項にケチをつけるのはルール違反です。決断を委ねたら、決まったことに従いましょう。もし、避けてほしい選択肢があるなら、「〇〇以外は同意します」という意思表示をしましょう。おのおのが、明確で簡潔な言葉、相手を尊重する態度を持ち、スムーズな会議を目指したいですね。

日本メンタルアップ支援機構
代表理事 大野 萌子

協会けんぽの保険料率が変わります

令和6年3月分
(4月納付分)から

健康保険料率(福島支部)
9.59%

介護保険料率(全国一律)
1.60%

加入者の皆さまが将来にわたって安心して医療を受けられるよう、引き続きご理解とご協力をお願いいたします。

令和6年度から生活習慣病予防健診に追加できる付加健診の対象年齢が拡大されます

令和5年度まで
40歳、50歳



令和6年度から
40歳、45歳、50歳、55歳、
60歳、65歳、70歳

協会けんぽの生活習慣病予防健診をぜひご利用ください。

全国健康保険協会 福島支部 企画総務グループ TEL: 024-523-3916
協会けんぽ

こころネットって、何の会社?

葬儀の「たまのや」、お墓の「石の坎ノ」、
結婚式の「With Wedding」を中心とした、
人と人とのこころをつなぐ会社です。

こころネットグループ
〒960-0102 福島市鎌田字舟戸前15-1
TEL 024-573-6556





有限会社秋葉魚店
福島市天神町2-2
☎ 024-534-4443
FAX 024-534-4444
🕒 9:00~18:00
📅 日曜・祝日 📍 なし



Instagram

新鮮な魚が並び店内。取材日は市場定休日で魚種が少なかったもののどれも食べたくなる魚ばかりでした。

鮮度に自信あり。来年、創業100年の老舗魚店

鮮度にこだわり1世紀

今ではすっかり珍しくなった“まちの魚屋”として親しまれているお店が天神町にあります。秋葉魚店は昭和元年に創業し、来年で100年を迎えます。

秋葉義朗社長(66)は3代目。同社は鮮魚、活魚を中心に魚介類全般を取り扱っています。

同社の新鮮な魚と秋葉社長の丁寧な仕事ぶりは広く支持されています。いつも柔らかな表情の秋葉社長と社員は、買い物客はもとより、飲食店からの注文に対応しています。ところが、まな板に鮮魚を横たえ、包丁を手にすると真剣な眼差しに一変。その表情は芸術品を創造する職人そのものです。

魚離れと向き合う

FAO(国際連合食糧農業機関)の調査によると、2005年まで一人当たりの年間魚介類消費量が世界一だった日本。農林水産省の調査によれば消費量のピークは1988年。現在ではその半分近くまで落ち込むほど魚離れは深刻です。

魚離れの背景には「調理が面倒」「肉よりも高価」「食べるのに手間がかかる」「後片付けが面倒」「ごみ処理が大変」などさまざまな理由があるようです。秋葉社長も魚離れを食い止めようと努力を重ねてきました。

「魚の料理教室などに参加されるお母様方に尋ねると、旦那さんはともかく、子供たちには魚を食べさせたいと思っているけれど、魚料理が得意ではないので出せない」と話します。潜在的な魚の需要は結構あると思います。ニーズを掘り起こし、調理法や食べ方を提案するのも使命です(秋葉社長)。その一つとして始めたのがInstagramです。美味しそうな魚介類の写真を眺めていると、「きょうは魚にしようかな」と誰もが思うのではないのでしょうか。

震災、コロナ禍を乗り越えて

この四半世紀は激動の連続だったと秋葉社長は振り返ります。

2011年の東日本大震災と原発事故後は、福島産魚介類を敬遠する動きが地元でもあったそうです。

昨年始まった処理水放出の影響を尋ねたところ、福島産の「常磐もの」への応援消費が盛り上がり、仕入れ値の上昇にいささか困惑しているそうです。

そして、世界を揺るがした新型コロナウイルス。飲食店からの仕事がほぼなくなる中で、同社は一般客相手のお刺身、お惣菜への注力を考案しました。

高性能の大型冷蔵庫の導入が必須となる中で、秋葉社長は商工会議所からの情報を通じて補助金の存在を知りました。「各種相談にご対応いただき、ありがとうございました。飲食店との取引が再開してからも、大変役立っています(秋葉社長)。

魚を食べていつまでも若々しく

秋葉社長は、今年で創立40周年を迎える福島商工会議所青年部(YEG)の創立メンバーとして加入し、2001年には会長を務めました。YEG在籍の20年を仲間たちとともに過ごしたことは、今も懐かしい思い出だそうです。

「魚を食べ続ければ、頭が良くなるらしいからね」とはにかむ表情は、音楽好きでYEGメンバーとバンド演奏を披露した姿と重なって見えました。



「魚のことなら何でも聞いてください」と話す秋葉社長



会員ビジネスボード

自社の新商品、新サービスなどをご紹介できる会員限定の無料情報発信コーナーです。掲載をご希望の方は総合企画課(☎572-7117)までお問い合わせください。

※掲載情報の詳細やお取引に関しては、取引当事者間で直接ご連絡願います。なお、万一トラブルが生じても当所は責任を負いかねます。

株式会社福島まちづくりセンター

チャレンジショップ出店者募集中!!



チェンバおおまち1階のチャレンジショップでは現在、出店者を募集中です。

自分の作った作品を販売したり、自らの技術を生かしてみたい方、夢に向かってお店を持ちたい方。まずは、ここでチャレンジしてみませんか?

初めての店舗経営でもコンサルタントと無料で相談できるので安心です。お気軽にお問合せください。お待ちしております!

福島市大町4-15 チェンバおおまち2階
☎ 024-522-4841 FAX 024-522-6970
[ショップ営業時間]
🕒 月~金曜10:00~19:00 土曜・祝日10:00~17:00
📅 日曜および月曜祝日 📍 なし

とうやじ 清泉堂東谷地店

カフェ併設リニューアルオープン

日当たりのよいカウンターでゆったりくつろぎながら、和菓子屋の自信が詰まったおしるこ(500円)、餡バターホットサンド(同)やケーキ、和菓子などを召し上がりませんか?

フルーツの宝石箱のような高級パウンドケーキ[Love FUKUSHIMA]が食べられるのは東谷地店だけ。1カットとドリンクをセットし800円でご提供しています。

ご来店お待ちしております!!



福島市南沢又字東谷地11-7
TEL・FAX 024-557-2108
🕒 9:00~17:00
📅 火曜、水曜 📍 あり



WEB Instagram

当所内「会員企業の逸品紹介コーナー」展示品を募集します

福島商工会議所には経営相談をはじめ多くのお客様が訪れます。当所では2021年12月から相談コーナーの一角にある物産展示スペースにて会員事業所さんの製品を展示、PRしています。

このたび、第3期の展示品を募集します。小さなスペースですが、貴社の想いが詰まった製品をお預かりします。ご興味のある会員さんからの申し込み、お待ちしております!

◆想いが詰まった商品、製品をお待ちしています

- [例]・リニューアルしたわが社の定番アイテム
- ・あの会社の看板商品〇〇の心臓部を支える重要パーツ
- ・匠の魂を込めた素晴らしい工芸品
- ・これぞ Made in 福島、自信を持ってお勧めしたい逸品

※食品の展示に際しては次のご対応をお願いします

- 生鮮品……サンプル品をご用意ください
- 加工食品(菓子、飲料、調味料など)……常温保存が可能な形態をご用意ください

◆展示品のサイズ

- ・幅600mm×奥行300mm×高さ300mm以内
- ・重さ1kg以内
- 上記サイズを超える場合はご相談ください

◆第3期募集枠 10枠 応募多数の場合は抽選とします

◆展示期間 2024年4月上旬~2024年9月下旬

◆出展費用 無料

◆申込方法 詳しくは当所ホームページをご覧ください。

◆申込締切 3月25日(月) ◆お申込み・お問合せ 総合企画課 ☎024-572-7117(直通) foci@fukushima-cci.or.jp



会議所のうごき

2月 3日 福島市出身荒汐部屋所属力士を囲む子ども餅つき大会

当所に事務局を置く大相撲大波三兄弟福島後援会が主催し、親子300名が参加した。会場のエスパル福島5階には、大波三兄弟と丹治兄弟に囲まれた子供たちの「よいしょ！」の掛け声とともに楽しく餅をつく和やかな時間が流れた。



また、同日に福島稲荷神社で開催された節分の豆まきにも力士たちが特別登壇し、福豆をまきながらファンとの交流を楽しんだ。



2月 21・22日 全国商工会議所観光振興大会2024 in 水戸

水戸市民会館を会場に全国から2,000名が参加し、当所からは12名が参加した。

各地の観光事例を通して、魅力あるまちづくりの方法などについて考察したほか、記念対談ではタレントのモーリー・ロバートソン氏と脳科学者の中野信子氏が「あなたの道を見つける旅へ。」と題し、旅の意義などについて対談した。

次回の観光振興大会は来年1月末に長崎市で開催される。



各部会・委員会を開催

令和6年度の事業計画を協議する当所の9部会、6委員会が2月16日までに開催された。決定した事業計画は当所全体の事業計画案として、3月27日に開催する第2回通常議員総会に提出される。

★事務所のお引越しの際は商工会議所にもご連絡を★

引越し等で事業所を移転されたり、電話番号や代表者の変更があった場合は、当所にもご連絡ください。

担当/会員サービス課 ☎024-572-7116

福島商工会議所 女性会

福島県の少子化対策を学ぶ 1月定例会・新年会

1月定例会を1月25日、セント・ヴェルジユ教会で開催し、会員26名が出席しました。須藤康子会長の挨拶に続いて表彰式を行い、追分富子直前会長に全商女性連と東北六県女性連から特別功労者表彰を、箭内和子氏、山田奈々子氏に当会から表彰状が授与されました。また、半澤ノリ子氏、宮崎悦子氏、山岸智子氏(写真左上)には当会から華のお祝いが贈られました。

研修会では、結婚カウンセラーとして活躍しているIBJピュアナライズの河本菜穂子氏(写真右上)を迎え「福島県の少子化対策について」の演題で講演いただき、福島県ならではの結婚事情などについて理解を深めました。

新年会には来賓11名をお招きし、女性会への温かい励みを頂戴しました。艶やかな着物姿の会員に美味しいフランス料理と大正琴の調べが花を添え、新春に相応しい華やいだひと時となりました。



◇新入会員の紹介



①鹿野 千秋(かの ちあき)
仙台ターミナルビル(株)
SC事業本部エスパル福島 店長
事業委員会所属
令和5年10月17日入会



②平野ひとみ(ひらの ひとみ)
(株)東横イン 福島駅東口Ⅱ 支配人
総務委員会所属
令和5年10月18日入会

TOPICS 青年部トピックス

2月定例会報告

2月15日、青年部2月定例会「委員会活動報告会」をウィズ・もともち大会議室にて開催しました。

当日は40名の会員が参加し、2つの委員会からの報告内容に耳を傾けました。交流活性化委員会は担当定例会の様子、メイン事業の「汁フェス」を各メンバーが発表し、交流のある他YEGに各ご当地の「汁」を提供いただき、その地を「知る」という交流イベントを企画し、駅前それぞれの名物汁をふるまう事業による街なか賑わい創出の一助となる成功例を共有しました。

街中活性化委員会は各担当定例会の報告、メイン事業の「ユージックフェス」を中心に発表し、当日のステージ

卒業生からのメッセージ

今春、福島YEGを卒業される仲間から皆様への「ありがとう」が詰まったメッセージです。(氏名50音順)



明石 英樹(株)明石設計事務所

入会当時の会員名簿を眺めてみました。痩せてる、かなり痩せている！入会して15年、中身は変わりませんが見た目は変わったようです。そして今！ページをめくると見知らぬ男が微笑んでました。YEGで出会えた全ての皆様に感謝します。ありがとうございました。



赤間 浩一(芝精機機)

平成27年に入会させて頂き、9年間大変お世話になりました。事業への参加は積極的では無かった私でしたが、古閑裕而さんに関わる事業に少しだけ携わり、貴重な経験をさせて頂きました。会員の皆様の更なる活躍を願い、感謝の言葉とさせて頂きます。



阿部 友弘(㈲交友会建設)

気が付けば早いもので18年間もお世話になった福島YEGを卒業することになりました。多くの事業や研修旅行など思い出せば切りがないほど充実したYEGライフだったと思います。現役メンバーの今後の活躍を期待しております。



加藤 淳志(㈲カトウサインテック)

平成18年の入会以来、18年間大変にお世話になりました。「わらじまつり」を中心としたお祭り関係と古閑裕而事業、信夫山の歴史事業等さまざまな事業に携わることができました。わらじまつりでは海外遠征やリニューアルの際に大きく関わらせて頂いたこと、古閑事業ではYEG全国大会沼津大会にてYEG大賞を受賞させて頂く等、貴重な経験ばかりさせて頂きました。入会14年目には福島YEG35周年という節目の年に会長という大役を頂戴し、忙しくも充実した日々を多くの仲間と共に過ごすことができました。これからの福島を創る皆様のご活躍を心より期待しております、ありがとうございました。



加藤 貴之(HEART計画(株))

平成19年の入会より17年霜。やり切りました。我がYEG人生には一片の悔いもありません。YEGに感化され、鍛えられ、青年経済人として成長できたのも、ひとえに諸先輩や同僚そして事務局の皆様のお陰であると心より感謝と御礼を申し上げます。

の様子や雨天決行での苦労などの思い出をメンバーで共有しました。

また、委員会旅行でのメンバーの思い出深き写真も披露され、会場を笑いの渦へと誘いました。

終盤では、両委員会合同で実施したメイン事業「ふくしまユージックフェス 2023」の軌跡動画を上映し、古閑音楽を通して福島市の街なかに賑わいを創出した事業を締めくくりました。

報告会恒例の各委員会MVPや2023年度のYEG大賞受賞者も発表され、新たな活躍を期する受賞者からのコメントもいただきました。

いよいよ2023年度のYEG活動も残り僅かとなりましたが、野地大輔会長の年度はまだ続きます。野地大輔会長年度をメンバー皆で最後まで盛り上げて参りたいと思います。

3月は笑いと感動の卒業生送別会を予定しております。

専務理事 山田 真樹人



加藤 大信(加藤塗装工業(株))

8年間お世話になりました。決して自慢できるような活動ではなかったかもしれませんが、後悔はありません。沢山の素晴らしいメンバーと知り合えたこと、かけがえのない時間を共に過ごせたことに心より感謝申し上げます。ありがとうございました。



菅野 慎哉(株)DCCT

平成27年に入会させて頂き、福島YEGでの活動を通じて貴重な経験をさせて頂きました。仕事の関係でなかなか積極的に事業には関わられませんが、後輩の皆様のさらなる活躍を願っております。ありがとうございました。



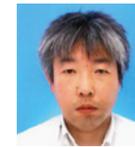
田中 富幸(㈲田中セメント工業)

代表取締役就任を機に入会し、以来多くのことを学ばせていただきました。語彙力に欠ける私の言葉を理解し受け容れてくださった仲間に深く感謝申し上げます。16年間の長きにわたり支えてくださった事務局の皆様にもこの場をお借りして感謝申し上げます。



中尾 勉(株)ナカオ

朝はシャープに、昼はパナソニック、夜はパイオニアとして、8年間のYEG活動を通して様々な経験をさせて頂きました！何よりメンバーの皆様と楽しく交流できたことが一番の思い出です。諸先輩方、そして現役の皆様、本当にありがとうございました。



古川 裕一(ワイヂーエル(株))

平成31年に入会させて頂き、5年間という短い間でした。途中でコロナも有りほとんど事業へ参加することができませんでしたが、古閑裕而事業への参加など貴重な体験をさせて頂きました。短期間ではありましたが、大変お世話になりました。ありがとうございました。



渡辺 仁(新広建設(株))

平成28年4月より8年間大変お世話になりました。多くの事業を通じて、多くの仲間と出会ったことに感謝致します。また、東北ブロックへの出向により、貴重な経験と東北各地にも多くの仲間をつくることができました。本当にありがとうございました。

米沢 天元台高原スキー場 春のキッズ＊キャンペーン開催中!

標高1350mから1820mまでのゲレンデを有する天元台高原スキー場。シーズン中はパウダースノーを滑走することができ、県内外からのファンも多く集まります。ゲレンデの特長は初級者から上級者まで幅広く楽しめるコースが整備されていることや春スキーを楽しむことができることです。今回は約1か月間**小学生以下のお子様を対象にロープウェイ及びリフト券が無料となるお得なキャンペーン**を実施いたします。この機会にぜひお越しください。



期 間 3月1日(金)～4月7日(日)

本キャンペーンはご家族限定となります。保護者同伴でご利用ください。

スペシャルイベント ※全日程開会11:15～
 ・親子宝探し 3月3日、20日、23日
 ・親子じゃんけん大会 3月9日、20日、24日
 ※3/13(水)は休業日となります。

お問い合わせ
 天元台高原 ☎0238-55-2236
 〒992-1461 山形県米沢市李山12118-6

相馬 和田観光いちご園

相馬の春の観光スポットといえば、和田観光いちご園のいちご狩りが挙げられます。いちごと言っても非常にたくさんの種類があり、和田観光苺組合では、章姫、とちおとめ、さちのか等全7品種を栽培しています。いちご狩りは5月いっぱいまで楽しめ、30分食べ放題となっております。25名以上で団体割引もあります。

バーベキューを楽しめる施設も併設しており、6名様から予約を受け付けています。こちらは、一人1,600円(税込)よりとなっております。今が旬のいちごをぜひ、和田観光いちご園でお楽しみください。



入園料 ※小学生未満半額
 ●1月12日～3月31日 1,800円
 ●4月1日～5月6日 1,600円
 ●5月7日～5月31日 1,000円

お問い合わせ 和田観光苺組合
 受付時間10:00～16:00
 ☎0244-36-5535



2024明治安田生命J3リーグ J2昇格へ挑め 福島ユナイテッドFC!

福島商工会議所は福島ユナイテッドFCを応援しています。2月24日から始動した2024シーズン。寺田周平監督を新たに迎え、決してあきらめない不屈のチームづくりに邁進するクラブヘールを!!

3月のホームゲーム試合日程

3月24日(日) 14:00 vs **カタレ富山**
 3月31日(日) 14:00 vs **Y.S.C.C.横浜**
 とうほう・みんなのスタジアム

福島ユナイテッドFC 公式ホームページ▶ 

編集後記

買い物に行くたびに「高いなあ」と思わざるを得ません。しかし、以前の価格がそもそも妥当だったのか深く考察すべきでしょう。40年にわたって一万円札の肖像画を務める福沢諭吉翁はどんな思いで日本経済を見続けたのでしょうか。◆13年前の東日本大震災を覚えているのは5歳頃からののでしょうか。「保育園でお昼寝していたら揺れて先生にしがみついた」と答えたのは18歳の女性。地球で起きるM6以上の地震の18%が日本で起きている事実と向き合い、あの日の教訓を生かそうと模索しているそうです。13年前のこと、思い出せますか? (朋)



『所報ふくしま』で販路を拡大しませんか?!

もうすぐ令和6年度。新年度こそ積極的に販路拡大に挑戦しませんか?! 福島商工会議所の会報誌『所報ふくしま』がきっとお役に立ちます。

新商品・新サービスのPR・販路開拓	創業○周年など 自社PR・事業内容のご案内	各種イベント・講演会、説明会のご案内	使い方いろいろ
福島市内の企業経営者にダイレクトに届く所報をぜひお役立てください。			

使い方その1……誌面への広告掲載

料金表

広告枠	募集数	定価(税込価格)	サイズ 単位:mm	色
表4(裏表紙)	1	110,000円	1ページ全面 縦262×横175	カラー
表2(表紙裏)	2	44,000円	1/2ページ 縦129×横175	
表3(裏表紙の裏)	2	44,000円	1/2ページ 縦129×横175	
記事 1ページ	1	55,000円	1ページ全面 縦262×横175	
記事 1/2ページ	3	33,000円	1/2ページ 縦129×横175	
記事 1/4ページ	6	22,000円	1/4ページ 縦59×横175	

令和6年度中に3回以上掲載をお申し込みいただきますと、3回目以降の料金を10%割引します。

使い方その2……チラシ折り込み

『所報ふくしま』の送付時に広告チラシを同封し、福島市内の会員事業所約4,000社にお届けいたします。「**明確なターゲット**」に向けて「**経費節減**」を図って訴求できるサービスです。

自社が単独でチラシDMの場合 336,000円 (@84×4,000社)	→	会員事業所がA4サイズで本サービスご利用の場合 44,000円 (@11×4,000社)	292,000円もお得です!!
--------------------------------------------	---	-----------------------------------------------------------	------------------------

○毎月10日(※)にダイレクトに届きますので、販路拡大のPR媒体として最適です。
 ※カレンダーの日並びや郵便事情により前後する場合があります。ご了承ください。

料金表

広告チラシサイズ	会員料金(税込)	会員以外の料金(税込)
A4・B5・A3(2つ折り済みで納品)・B4(同)	44,000円	66,000円
パンフレット(A4以下かつ30㍉以下の形状)	55,000円	77,000円

令和6年度中に4回以上ご利用で、4回目以降の料金を上記料金から10%割引します。

所報への広告掲載・チラシ折込サービスに関するお申込み・お問合せ先

福島商工会議所 総合企画課
 〒960-8053 福島県福島市三河南町1-20 コラッセふくしま 8階
 ☎ 024-572-7117(直通) FAX 024-525-3566
 ✉ fcci@fukushima-cci.or.jp

詳しくは当所ホームページをご覧ください 