

目次

「全紹協」のイノベーションについて	1
(公社)全日本マネキン紹介事業協会 会長 黒田 孝二	
ご挨拶	2
厚生労働省 派遣・有期労働対策部 企画課 民間人材サービス推進室 室長 佐々木 菜々子	
民間人材サービス推進室 開設	3
平成26年度 「定時社員総会」「懇親の夕べ」	4
平成26年度 公益社団法人全国国民営職業紹介事業協会 定時社員総会・表彰式	6
平成26年度 表彰受賞者	7
民紹協ニュース 優良職業紹介業推奨事業	8
オリジナル手帳活用法	14
平成26年度 販売技術促進講座・従事者研修会について	16
教育福祉部長 牧野 伸男	
「そろそろ、本音 で語ろう!の会」開催決定	18
インターネットの普及とホームページの必要性	21
事務局だより	24

「全紹協」の イノベーションについて

(公社) 全日本マネキン紹介事業協会 会長 黒田 孝二



会長へ就任して早くも一年が過ぎ、これという事業もできず、まずは健全な団体として運営できるように辛抱の毎日でした。

皆様のご好意におすがりし、総会も無事に終えさせていただき、心より厚く御礼申し上げます。

日本経済は世界的な金融危機があり、また、未曾有の東日本大震災を乗り越え、ようやくデフレ脱却が視野に入るところまで参りました。今後は、本格的な成長軌道に乗せることができるかどうか、ここ数年の政府並びに経済界の取り組みにかかっていると考えております。

私共の業界は、特に小売業の売上に左右されるところが大きく、今年3月の消費税アップ前の百貨店やスーパーマーケット等の売上は、高額商品の売上に顕著に表れました。気分的には少しずつですが、アベノミクスの給与アップが、精神的に効果があったと思われれます。

しかし、その反動で4-6月の売上が確実に下がって3月の売上増加分を減少させています。それでも食料品の売上は、消費税増税前と変わらぬところまで回復しています。これで年間を見た時にどうか、さらに来年10月の10%に消費税率が上がると考えると、あらゆる商品の実質値上げと給与の上昇のバランスはどうか、非常に気になるところです。

この時期に全紹協として何をなすべきか、また、公益社団としては如何か。これから事業計画に沿って実施し、積極的に事業展開して参ります。

特に求人先・求職者が安心して、信頼して、頼れる紹介業を目指して参ります。ともすれば、求職者の高齢化の問題、さらに求人先や百貨店が若い人材を希望する等々、私共を取り巻く環境が一段と厳しさを増しております。

さらに、求職者の選択肢も多様化していて、それに伴い紹介所もきめ細かな指導が必要とされています。求職者には魅力ある職業「販売のプロ」としての自覚とスキルを学ぶ場所として、他の販売員より上質の接客を身に着けるべく「販売技術促進講座」を各地で実施し、スキルアップを目指します。

業界として、求職者の賃金アップも考慮しながら、紹介所の適正な利益を追求すべく「本音」で語り合う「意見交換会」という新しい形の勉強会を各地で実施します。全紹協では今までにない事業として、各事業所それぞれの実情に合う意見を出していただきたいと考えています。全体でできる事業と、個々の事業所で取り入れてやってもらうことに分けて考え、さらに即実践できる事業と長期計画に基づいてできる事業に分けて考えていきたいと思ひます。

最後に、幾多の大先輩が長い年月に築かれた歴史ある団体として、また、マネキン業界唯一の団体として全紹協を発展させるには、会員の増強等についても忌憚のないご意見をいただきたいと存じます。これからもさらなるご協力をお願い申し上げます。

ご挨拶

厚生労働省 職業安定局 派遣・有期労働対策部
企画課 民間人材サービス推進室 室長

佐々木菜々子

貴協会におかれましては、日頃から厚生労働行政の推進にあたり、格別のご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

厚生労働省では、本年4月1日に、民間人材ビジネスの育成と更なる活用に資するよう「民間人材サービス推進室」を新設しました。また、6月24日に政府は「日本再興戦略」改訂2014を閣議決定しました。この中において、雇用制度改革・人材力の強化が柱の一つとされ、外部労働市場の活性化による失業なき労働移動の実現に向け、企業外でも能力を高め、適職に移動できる社会を構築するため、国、地方、民間を含めたオールジャパンで円滑な労働移動を実現するための取組を抜本的に強化することとしております。

今後、官民協働による外部労働市場のマッチング機能の強化を進めていくこととなりますが、民間人材ビジネスの皆様方の窓口として、当室は役割を果たしていくこととなります。皆様方に関連の深い施策に関する情報発信を行っていくとともに、厚生労働省施策に関するお問い合わせや要望を承ってまいりたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

また、この「日本再興戦略」改訂2014においては、現在取組を進めている優良職業紹介事業者認定制度及び優良派遣事業者認定制度についても、マッチング機能強化のための具体策として盛り込まれております。業界全体が「行動指針」を遵守し、適正な業務運営と経営改善努力を行うとともに、一定の基準をみたした事業者を優良認定することにより、労働者の方々が安心してサービスを享受できる環境を作っていくことが、マッチング機能強化に資するという考え方の下、平成25年度より、業界の皆様方の知見をお借りしながら、基準づくりなどの取組を進めているものです。できるだけ早期の運営開始に向け取り組んでまいりたいと考えておりますので、引き続きのご協力をよろしくお願いいたします。

さらに、有料職業紹介事業に関しては、6月24日に閣議決定された「規制改革実施計画」において、制度の見直しを行うこととされています。見直しにあたっては、多様な求職・求人ニーズに対し業態の垣根を越えた迅速かつ柔軟なサービスの提供やIT化等による新しい事業モデル・サービスへの対応など職業紹介、求人広告、委託募集、労働者派遣などに関する制度の整理・統一を含めたマッチングサービスの発展の観点から検討されることとなっています。

このように、民間人材ビジネスは昨今非常に注目され、また期待も大きいと考えております。私ども行政といたしましても、労働市場においてその機能が十分発揮できるよう、さまざまな課題に対応してまいります。

最後に、厚生労働行政に対してより一層のご協力とご支援を賜りますようお願い致しまして、御挨拶とさせていただきます。

民間人材サービス推進室 開設

民間人材サービス推進室が新しく新設されました。

職業紹介の全般にわたり、動向把握や分析に加え、優良な民間人材ビジネスの育成支援・指導をしていただく機関です。

厚生労働省 職業安定局

派遣・有期労働対策部

企画課長 代田 雅彦

同局 同部

企画課

民間人材サービス推進室長 佐々木 菜々子

同室

室長補佐 吉村 康志

同室

民間人材サービス育成係

係長 中尾 龍一

「職業紹介優良事業者認定制度」については、優良な人材ビジネスを育成するために、優良事業者行動指針や認定基準に沿った事業者を認定する事業です。

会員の皆様は是非一度、優良認定申請にトライしていただきたいと思います。

平成26年度

「定時社員総会」「懇親の夕べ」



公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会『平成26年度 定時社員総会』『懇親の夕べ』を、平成26年6月12日（木）お茶の水 ホテルジュラク『孔雀の間』にて開催いたしました。会員の皆様におかれましては、ご多忙の折にも関わらずご出席を賜り厚く御礼申し上げます。

社員総会は午後1時より岩崎事務局長の司会で、物故会員に対してご冥福をお祈りし黙祷を行ったあと、黒田会長より会員の皆様に対し1年間のご協力と多額のご寄付に際し感謝の言葉を述べられ、挨拶をされました。



新しい監事候補者として、東商株式会社 代表取締役 小金井敬氏を任命し、賛成多数により承認可決されました。

終始前向きな意見交換がなされ、3時間弱の間、有意義な社員総会の時間を会員の皆様と共有できたことと思います。

『懇親の夕べ』は17時から、同会場にて華やかな雰囲気にも包まれ開催となりました。

新しい窓口となります、厚生労働省 職業安定局 派遣・有期労働対策部企画課 代田 雅彦課長よりご来賓の挨拶を賜り、公益社団法人 全国民営職業紹介事業協会 紀陸 孝会長より乾杯の挨拶を頂戴しまして、懇親会が始まりました。



お越し頂いた皆様が和気あいあいとした楽しいひとときを過ごされ、交流と親睦を深められた夜となりました。

新しく生まれ変わった協会は、この1年間、産みの苦しみを味わってまいりました。次は育てていく番です。

事業計画にも掲げました『意見交換会』が京都で第一回目を9月に開催いたします。

是非、会員の皆様には前向きな話し合いに参加していただきたいと思います。

平成26年度 公益社団法人全国民営職業紹介事業協会 定時社員総会・表彰式

公益社団法人 全国民営職業紹介事業協会『平成26年度定時社員総会』が、平成26年6月13日（金）ホテル ラングウッド『飛翔の間』にて午後2時より開催されました。役員選任にあたる今年の総会は紀陸 孝会長の進行で粛々と執り行われ、いずれの議案についても会員の皆様が熱心に審議を行い、満場一致で可決・承認されました。

引き続き同会場にて厳かな表彰式へと進み、『厚生労働大臣表彰』『職業安定局長表彰』そして『民紹協会長表彰』の表彰式が執り行われました。壇上へ呼ばれ受賞された方々の笑顔もこぼれ、会場全体に嬉しさが伝わりました。当協会より、『職業安定局長表彰』6名、『民紹協会長表彰』2名の方々が受賞されました。心よりお祝い申し上げます。

午後5時から『鳳凰の間』に移り、厚生労働省 職業安定局 派遣・有期労働対策部 企画課 代田雅彦課長によるご挨拶、そして一般社団法人 日本人材紹介事業協会 名誉会長 で、民紹協 理事・相談役でもあります 江島優氏の乾杯のご挨拶で華やかに懇親会が開かれました。普段お会いできない各団体の方々や大勢のご来賓の方々と共に有意義な時間を過ごすことができたこと、また、同じ経営者同士で語り合えたことはかけがえのない時間だったと思います。



平成26年度 表彰受賞者

職業安定局長表彰（優良民間職業紹介事業求職者）

眞壁久美子	(株) ジョピア
山下 慶子	(株) 札幌キャリアサポート
尾崎ミチ子	(株) 国際人材パワー小田原
植松千鶴子	(株) 国際人材パワー沼津
中島 優子	(株) 国際人材パワー横浜
栗原 道子	(株) 第一ビジネス

民紹協会長表彰（優良民間職業紹介事業求職者）

茅根 静代	(株) ジョピア
井上 絹子	(株) 第一ビジネス

各表彰の申請につきましては、各職業別団体（全紹協）から公益社団法人全国民間職業紹介事業協会（民紹協）に候補者が申請され、それを受けた民紹協が厚生労働省に推薦するという形になります。推薦に関しては下記のような基準がありますので参考にしてください。

I 厚生労働大臣表彰

① 職業紹介事業者	20年以上	50歳以上
② 職業紹介責任者	20年以上	50歳以上
③ 職業紹介事業従事者	25年以上	50歳以上

※事業所が労働局より「業務停止処分」「指導」「改善命令」「是正指導」を受けた場合は20年、「指導」を受けた場合は5年間の対象外となる。

II 職業安定局長表彰

① 登録求職者	求職登録期間	20年以上	50歳以上
---------	--------	-------	-------

III 民紹協会長表彰

(1) 優良職業紹介事業功労者等

① 職業紹介事業者等	15年以上	45歳以上
② 職業紹介責任者	20年以上	45歳以上
③ 職業紹介従事者	20年以上	50歳以上
④ 職業紹介事業関係団体役員	15年以上	45歳以上

(2) 優良職業紹介事業求職者

① 求人登録者	求職登録期間	10年以上	40歳以上
---------	--------	-------	-------

① 組織変更及び人事異動のお知らせ

平成26年4月1日付で下記の通り組織変更及び人事異動がありました。

平成26年4月1日付
[組織変更]

「業務課」を業務内容別に業務第1課、業務第2課、業務第3課とする。

- ・業務第1課（職業紹介責任者講習、職業紹介士講習等）
- ・業務第2課（有料職業紹介事業者推薦事業等）
- ・業務第3課（職業紹介事業適正運営推進事業、しごと情報ネット援助事業等）

平成26年4月1日付
[採用]

樋口 静夫 事務局長 6月13日付 専務理事就任

平成26年4月1日付
[内部異動]

佐賀 寛	業務第1課長 兼 職業紹介事業アドバイザー
藤岡 貞夫	業務第2課 主任調査役 兼 職業紹介事業アドバイザー
高橋 紀夫	業務第3課 主任調査役 兼 しごと情報ネット支援担当 兼 職業紹介事業アドバイザー

② 優良職業紹介事業者認定審査について

昨年度1年間で8回ほどの優良職業紹介事業者推進事業協議会が開催されましたが、ここに来てその優良認定審査チェックリスト約91項目が決まりました。6月末をもって最終のチェックリストの完成とし、7月にトライアルを行い、10月に申請受付を開始する予定となっております。

その認定条件は厳しいものではありますが、民間職業紹介事業所を営む者にとりましては大切な要件とまります。ぜひ参考にしてください。

優良認定審査チェックリスト

申請必要条件（絶対条件）

以下の要件をすべて満たしている。		申請時添付（確認）資料	判定	備考
イ	人材紹介事業の許可取得・届出より3年以上経過している。	人材サービス総合サイト		
ロ	過去3年間に於いて、人材紹介事業としての売上げ実績(手数料収入)が、毎期350万円以上ある。(※1)	事業報告書(3期分)		
ハ	過去3年間に於いて、一度でも赤字決算(兼業事業を含む納税申告ベース)がない。	税務申告書(3期分)		
ニ	過去3年間に於いて、基準資産(純資産)が、「許可・届出事業所数×500万円以上」ある。	貸借対照表、株主資本等変動計算書(3期分)		個人事業主の場合は預貯金残高証明書、不動産登記証明書等
ホ	紹介事業許可要件における欠格事由に該当せず、過去3年以内に行政処分(業務改善命令、業務停止命令)を受けていない。	人材サービス総合サイト(欠格事由に関しては、自己申告)		

※1 無料紹介事業者は、本条件(ロ)適用外

第1部 基本73項目、配点62点

内訳：必須11項目、通常基本62項目

I 経営の安定性

経営方針、過去実績

経営理念、経営方針、数値目標等を策定し、紹介事業者としての進むべき方向を明確に示している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (3点)
1 紹介事業に関する経営理念、方針等は文書化されているか	会社案内、ホームページ等	—		必須項目
2 計画・目標は数値化されているか	同上	—		1点
3 取引関係者、従業員、社会一般に理解を得られる内容となっているか(優良認定行動指針に即しているか等)	同上	代表者(※2)		1点
4 役員員に周知徹底しているか	—	責、従(※3)		1点

※2 「代表者」とは、法人にあっては企業・団体の長、個人事業にあっては個人事業主。

※3 「責」は職業紹介責任者、「従」は人材紹介業務に携わる従事者・担当者

II 法令の遵守

コンプライアンス体制

法令遵守についての担当部署(者)を定めている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (3点)
5 法令遵守に関する社内規定が定められているか	コンプライアンス社内規定	—		必須項目
6 法令遵守担当の役割・権限が明確化されているか	同上	—		1点
7 法令遵守に関する教育・研修を実施しているか	研修計画書、研修資料等	責		1点
8 教育・研修は計画化(予算化)されているか	事業計画書、経費予算書	—		1点

法令遵守状況

人材紹介事業に関連する法令を遵守している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (0点)
9 関連法令を遵守しているか(法令遵守チェックリストを用いて判定する。)※4	(検査対象となる資料)	責		必須項目

※4 別途定めるチェックリストにより判定

個人情報保護と求人者情報保護

情報の漏えいについて具体的な防止対策が施されている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
10 個人情報管理に関する規定はあるか	個人情報保護規定等	—		必須項目
11 漏えい防止具体策が明文化されているか	同上	—		1点
12 求人者情報保護に対しても対応しているか	同上	責		1点

III 業務の適正運営

1. 求人開拓

求職者にマッチした求人先の開拓

目標を数値化して計画的に求人開拓を行っている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (4点)
13 数値化目標はあるか	事業計画書、予算書等	—		1点
14 プラン・ドゥ・チェック(マネジメントサイクル)を実施しているか	—	責		1点
15 求人開拓の責任者(担当者)は明確化されているか	—	責		1点
16 目標は個人レベルで設定されているか	—	責、従		1点

求職者の希望・能力・経歴等にマッチした求人開拓を行っている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (3点)
17 求職者情報と求人情報のマッチング分析を行っているか	—	責		1点
18 求職者情報をデータベース化(共有化)しているか	データベース資料	責		1点
19 求職者担当と求人者担当(営業部門)間のコミュニケーションは機能しているか	—	責、従		1点

適正な宣伝広告

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (3点)
ホームページの開設や会社案内パンフレットを作成するなどして利用者の利便に配慮している。					
20	ホームページ(HP)を開設しているか	HP 画面コピー	—		1点
21	会社案内(営業パンフレット)を作成している	会社案内、営業パンフ等	—		1点
22	HP、パンフレットは利用者にとってわかり易く作られているか	HP、会社案内等	—		1点

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (0点)
手数料についてわかりやすく表示している。※5					
23	具体的かつわかりやすい表現となっているか (対象となる賃金の範囲、成功報酬制等)	HP、営業パンフ等	—		必須項目

※5 無料紹介所は適用外

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
取扱いの範囲、得意とする業界、職種等を適切に表示している。					
24	具体的(限定職種、地域、求職者等)に範囲を表示しているか	HP、営業パンフ等	—		1点
25	紹介所の特徴、強み、得意とする業界などをアピールしているか	同上	—		1点

公正競争

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (1点)
手数料については、自由競争の原則に基づき公正な価格で取引を行っている。※6					
26	同業者間で、談合(価格協定)していないか	営業パンフ等	責		必須項目
27	採算度外した料率を武器に営業していないか	同上	責		1点

※6 無料紹介所は適用外

2. 求職者募集

求人案件にマッチした求職者の募集

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (4点)
目標を数値化して計画的に求職者の募集、サーチ、スカウトを行っている。					
28	数値化目標はあるか	事業計画書、予算書等	—		1点
29	プラン・ドウ・チェック(マネジメントサイクル)を実施しているか	—	責		1点
30	求職者募集の責任者は明確化されているか	—	責		1点
31	目標は個人レベルで設定されているか	—	責、従		1点

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
求人者の要望にマッチした求職者の募集を行っている。					
32	求人情報と求職者情報は量的、質的にバランスがとれているか	#求人管理、求職管理簿※7	責		1点
33	求人情報をデータベース化(共有化)しているか	#求人情報データベース	責		1点

※7 #印は、守秘義務対応が求められる書類

適正な募集行為

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (1点)
適切な手段で取得・保管する個人情報のみを利用して求職者募集を行っている。					
34	名簿業者、探偵社を利用するなど不法な個人情報を取得していないか	—	責		必須項目
35	勤務先、兼業顧客リスト等から求職者の同意を得ずに個人情報を取得していないか	—	責		1点

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (0点)
勧誘、スカウト行為は求職者の意向を配慮し、社会常識に従っている。					
36	非常識な時間帯(早朝、深夜)や執拗(迷惑)なスカウト行為をしていないか(求職者の勤務先への頻繁な電話・メール等)	—	責、従		必須項目

3 求人受付

求人案件の詳細かつ具体的な把握

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (3点)
労働条件の他に、求人企業情報、応募資格・要件、採用方法、求める人物像なども把握している。					
37	求人申込書(求人票)の様式(記入項目)は必要十分か	#求人申込書(求人票)	責		1点
38	一部の項目が記載されていない求人申込書を受理していないか	同上	責		1点
39	仕事内容や配属先の職場環境等、具体的な説明がなされているか	同上	責		1点

求人票(労働条件等の明示)の受理と点検

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
求人申込は書面で受理し、求人有効期間を確認している。					
40	求人申込みは書面・メールで受けているか	#求人管理簿、求人申込書等	責		1点
41	有効求人申込み期間を設定し、説明・確認しているか	同上	責		1点

		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (0点)
求人申込書の内容を点検し、差別的表現や法令違反などがあれば是正を求めている。					
42	差別的な求人申込みや法令違反(社会保険、最低賃金、不法就労等)の求人申込ではないかチェックしているか	#求人管理簿、求職申込書等	責		必須項目

取引契約書の締結

紹介業務を行う前に、取引基本契約を締結している。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
43	紹介業務を行う前に基本契約書を締結しているか	締結した基本契約書	—		1点
44	内容は問題ないか(重要項目が抜けていないか、差別的採用など不適切な条項が入っていないか)	同上	責		1点

反社会的企業や問題ある企業等との取引

暴力団関連企業、法令遵守に問題ある企業(不法就労助長等)との取引については、関連官庁と連携するなどして適切に対処している。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (0点)
45	反社会的企業等に関する社内規定の策定、地方公共団体・警察のセミナー参加などへの参加をしているか(暴力団排除条例について役員に周知徹底しているか)また外国人の紹介の場合は出入国管理及び難民認定法違反について確認しているか	—	責、従		必須項目

求人情報のメンテナンス

有効な求人申込みと無効な求人申込みを整理している。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
46	有効期間の定めのない求人申込みがないか	#求人票	責		1点
47	求人管理簿に有効期間の記録がなされているか	#法定帳簿	責		1点
時間経過した求人申込みのメンテナンスを行っている。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
48	受付より長期間経過した求人申込みはないか	#求人管理簿	責		1点
49	実質無効な求人申込みはないか	同上	責		1点

4 求職受付

求職者の希望、能力、適性把握

求職者と面談して、希望・能力・経歴・適性などを把握している。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (3点)
50	新規申込の求職者と面談しているか	—	責		1点
51	面談は求職者一人毎にプライバシーが保たれる構造の場で行われているか	—	責		1点
52	求職者の面談記録は保管されているか	#登録票、求職者台帳等	責		1点

求人案件の説明

労働条件等(法定事項)以外の求人企業の情報、応募資格・要件、採用方法などを具体的に説明している。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
53	求人案件の説明は文書・メールで行っているか	#労働条件明示書(求人票)	責		1点
54	説明内容は求職者にとって適切・十分な内容か(企業の情報、応募資格・要件、採用方法、職場環境等)	同上	責		1点

転職・就職ノウハウ提供

履歴書・職務経歴書等の書き方や面接のポイントなどについてアドバイスしている。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
55	履歴書等の添削助言、企業面接のアドバイスを実施しているか	—	責		1点
56	求職者向けアドバイスに関する社内マニュアル等はあるか	研修マニュアル等	—		1点

求職情報のメンテナンス

有効な求職申込みと無効な求職申込みを整理している。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
57	有効期間の定めのない求職申込みがないか	#求職管理簿、求職申込書	責		1点
58	求職管理簿に有効期間の記録がなされているか	#求職管理簿	責		1点
時間経過した求職申込みのメンテナンスを行っている。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
59	受付より長期間経過した求職申込みはないか	#求職管理簿	責		1点
60	実質無効な求職申込みはないか	#求職管理簿	責		1点

5 紹介あっせん

迅速な紹介をおこなっている。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
61	受付から一定期間(1週間)経過しても、具体的な紹介ができない場合は、フォロー(経過説明等)をしているか	#求人管理簿、求職管理簿	責		1点
62	迅速な紹介がなされていない案件について、把握・分析がなされているか	同上	責		1点

責任ある紹介あっせん

紹介する際に適切な推薦理由を記した紹介状を発行している。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (3点)
63	全ての紹介案件に紹介状(推薦状)を発行しているか	#紹介状、推薦状等	責		1点
64	紹介状には推薦理由が記載されているか	同上	責		1点
65	推薦理由は事実に即した記述になっているか(過度の売込みなどないか)	同上	責		1点

求職者を面接会場に同行したり、面接立会したりするなど懇切丁寧な紹介をしている。

求職者を面接会場に同行したり、面接立会したりするなど懇切丁寧な紹介をしている。		書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
66	面接同行や立会を積極的に行っているか	—	責		1点
67	面接の設定(時間、場所、交通費支給等)は求職者の意向を尊重したになっているか	—	責		1点

苦情への対応

	相談窓口を明確にするなどして、苦情申し立てに対応している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (1点)
68	苦情相談に関する社内規定はあるか	苦情相談社内規定	—		必須項目
69	ホームページなどで苦情処理窓口を明らかにしているか	HP 画面コピー	—		1点

6 紹介後のフォロー

短期退職した場合の紹介事業者の対応

	短期退職の場合の手数料返戻についてルール化されている。※8	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
70	基本契約書に返戻条項があるか	基本契約書	—		1点
71	パンフレット・HPなどで短期退職返戻について説明しているか	営業パンフ、HP 画面	—		1点

※8 無料紹介所及び法定手数料適用事業者等の確定した賃金に基づく手数料受領事業者は、本項目適用外

IV その他基準

1 情報公開

	法令で定めるもの以外の情報（経営方針、個人情報保護方針、定款、財務諸表、人材紹介事業実績等）についてもHPなどで公表している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考 (2点)
72	公開情報の内容や開示方法は適切か	HP 画面等	—		1点
73	自社に不都合な情報を意図的に非公開にしているか、	同上	—		1点

第2部 加算18項目（各項目2点、N087は4点）

配点（38点）

経営の安定性

財務基盤、収益性

	過去3年間において、赤字決算がなく、かつ、基準資産が一定水準以上ある。※9	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
74	過去3年間において、営業損益・経常損益が赤字でないか	損益計算書（過去3期分）	—		2点

※9 本項目は個人事業所、無料紹介所適用外

	過去3年間において、赤字決算がなく、かつ、基準資産が一定水準以上ある。※9	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
75	過去3年間において、基準資産（純資産）が、「許可・届出事業所数×1000万円」以上あるか	貸借対照表、株主資本等変動計算書(3期分)	—		2点

法令の遵守

コンプライアンス体制

	定期的に内部検査を実施して法令遵守状況を把握している。	書類確認	面談確認	判定	備考
76	・内部検査を年間2回以上実施しているか ・内部検査に関する社内規定は定められているか	検査規定等	實		2点

個人情報保護と求人者情報保護

	個人情報と求人者情報の保護に関する教育・研修を定期的に行っている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
77	年間1回(2時間)以上実施し、特に重要な事項（守秘義務、第3者提供の制限、取得してはならない情報等）について周知徹底しているか	研修計画書、研修資料等	實、従		2点

	定期的に内部検査を実施して、情報漏えいがないか把握している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
78	・年間2回以上実施しているか ・内部検査に関する社内規定を制定し、パソコン、メール、FAX、外部記憶装置等からの情報漏えいについて検査しているか	検査規定等	實		2点

業務の適正運営

求人受付

	新規取引の求人場合は、求人先を訪問して、職場環境などを現地検分している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
79	新規取引先は全件訪問し、その記録（写真含む）はあるか	#営業記録、取引先管理簿等	實		2点

採用に関する提案、コンサルティング

	求人者に対し、定期的に募集・採用に関する情報を提供している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
80	年間4回以上、適切な内容の情報を提供しているか	情報提供資料	實		2点

	求人者向けのセミナー、講演会などを開催している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
81	年間2回（4時間）以上開催し、参加者の評価測定（アンケート等）をしているか	アンケート記録	實		2点

求職受付

学歴、経歴、資格等ついて、適正な記述がなされているか点検し、求職者本人に事実確認している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
82 ・経歴・学歴の空白期間等、不審な記述について確認しているか ・就業上重要な保有資格は確認しているか ・外国人が求職者の場合は、就労資格について確認しているか	—	責		2点

キャリアカウンセリング

カウンセリングを希望する求職者にキャリアカウンセルを実施している。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
83 キャリアカウンセルに関する社内マニュアルやその担当者(責任者)を定めているか	カウンセリングマニュアル	責		2点
産業カウンセラー、キャリアコンサルタント等の資格を有する従事者が一定割合以上いる。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
84 必要十分な割合(※10)の有資格者(※11)がいるか	—	責		2点

※10 別途定める有資格者割合基準による

※11 別途定める資格一覧に該当するもの

求職者研修の実施

求職者に対するビジネスマナー、就業予定業務の基礎等の研修を行っている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
85 新規登録の求職者向け研修を実施しているか 求職者本位(無料、自由参加等)の研修となっているか	研修資料等	責		2点
計画的な教育訓練や研修・勉強会など自発的な能力開発の支援を行っている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
86 ・研修会開催や資格取得等の求職者支援を行っているか ・計画的な能力開発プログラムとなっているか	研修資料、企画書等	責		2点

紹介あつせん

紹介実績

一定水準以上の紹介実績をあげている。※12	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
87 取扱職種別の一定値を上回る実績があるか	事業報告書等	責		
パーセンタイル(百分位数)80以上(※13)				2点
パーセンタイル(百分位数)90以上				4点

※12 別に定める取扱職業別基準による。無料紹介所は適用外

※13 全体の順位を100(最下位1、最上位100)として80番目以上

苦情への対応

苦情申し立ての事例を業務改善や再発防止に役立てている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
88 ・苦情相談情報を記録するとともに従業員間で共有しているか ・苦情相談事例について勉強会・研修会などを実施しているか	#苦情相談記録等 研修資料等	責、従		2点

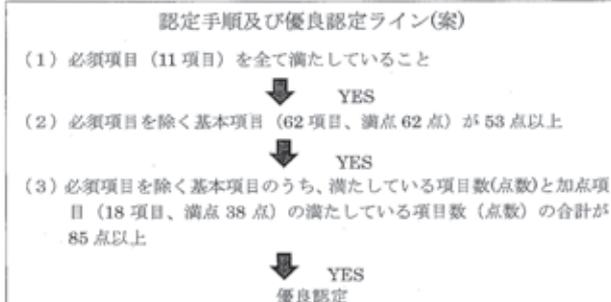
紹介後のフォロー

紹介結果の利用者満足度等

利用求人者、求職者等からアンケートをとるなどして、利用者による評価測定をしている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
89 求人者、求職者の意見や評価を取得する制度が構築されているか(アンケート結果等を従業員に開示するなど経営改善に役立てているか)	アンケート結果、分析等	責、従		2点
面接後、就職・採用決定しない場合のミスマッチ要因の分析と求職者・求人者対応をしている。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
90 不成立案件の原因分析を行い、フォロー(他の求職者・求人案件の紹介等)をしているか	—	責		2点

就職困難者への取り組み

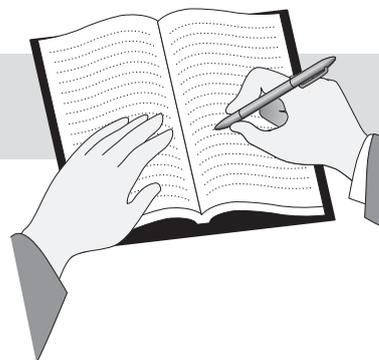
障害者、高齢者、母子寡婦等の就職困難者の紹介に積極的に取り組んでいる。	書類確認	面談確認	判定	評価・備考
91 高齢者等の人材活用に注力しているか 就職困難者が働ける就業先(求人者)を開拓しているか	—	責		2点



なお、無料職業紹介事業者等の適用外項目(23,26,27,70,71,74,87)に該当する事業者の場合は、合否判定が不利にならないように適切な調整を行うものとする。

協会オリジナル手帳

活用法!



「マネキン登録証」として

(公社)全紹協から絶賛好評発売中の「オリジナル手帳」活用方法といたしまして、会員の皆様にご紹介させていただきます。

日雇的または、臨時的なお仕事をされますマネキンさんに対して、求職申込みを簡素化できる「求職カード」を作っている事業所さんが多いかもしれませんが、オリジナル手帳がマネキンさんの「登録証」としてお使いいただけることをご存知でしたでしょうか？

オリジナル手帳のカバー見開きページ(参照：図1)～身分証明書～右わき「登録NO.」の部分に、各事業所さんで使用されていますデータにおいて、マネキンさん個別番号を手書きで書いておくだけで「登録証」になります。

マネキンさんには、是非「オリジナル手帳」を120%活用していただければと思います。

「売上日割表」、「月別売上表」、「店頭推移表」について

就労先や販売商品によって異なると思いますが、売場によってはメーカーさんと販売員さんとの間で「売上ノルマ」を決めているところも多いかと思われます。適切な売上目標の設定や商品の管理を行いながら販売することが求められる際、役立つ手帳の活用方法をご紹介します。

A sample of a '身分証明書' (Identification Card) form. The title is '身分証明書' with a registration number field '登録No.'. Below the title is the instruction '下記の者は当所の登録者であることを証明する'. The form has several fields: '氏名' (Name), '生年月日' (Date of Birth) with '大正昭和' (Taisho/Showa) eras, '住所' (Address), '連絡電話' (Contact Phone), and '職業' (Occupation) with 'マネキン' (Manekin) written in. To the right of these fields is a large box labeled '写真' (Photo). At the bottom, there is a date field '平成 年 月 日 発行' (Issued in Heisei year month day) and a large empty rounded rectangle at the bottom.

図1

「売上日割表」(参照：図2)は、昨年度の販売実績に基づいて本年度の予算化と実績が一目でわかるよう、書き込み方式になっています。基本的には「同日対比」で毎日の売上予算を決めていきます。

図2

- ・ P=プロパー / S=セール
- ・ 千円単位で記入することで、見やすい管理ができます。
(1,980,000円 → 1,980と記入)

「月別売上表」(参照：図3)は、見開きのページで年間ベースの販売実績動向がわかり、半期単位で具体的な数字(在庫金額・回転率・昨年比・予算比・差額など)を記入することによって、流れを確認できます。

図3

「店頭推移表」(参照：図4)は、ひと月単位で商品の流れを把握でき、棚卸のベースになります。

図4

- ・ 「月初在庫」とは、毎月1日の開店前の在庫のこと。
- ・ 「納品」とは、メーカーから売場に納品された1ヶ月の合計金額を記入する。
- ・ 「売上」とは、1ヶ月の売上実績合計金額を記入する。
- ・ 「返品」とは、売場からメーカーに返品した商品の金額を記入する。
- ・ 「値引」とは、プロパーからセールになった値引き対象額(売値)を記入する。
(セール売値のように、セールになった新たな金額は、セールの欄に記入していく。)
- ・ 「回転率」の計算方法は、「月初在庫」+「月末在庫」÷2 = 「平均在庫」
「売上」÷「平均在庫」=回転率 と、なります。

協会オリジナル手帳は使いやすいよう、毎年リニューアルを重ねています。求人先にプロの販売員さんとしてご紹介できるよう、手帳をフル活用して販売に従事していただければと考えております。

平成26年度

販売技術促進講座・従事者研修会について

教育福祉部長 牧野 伸男

本年度、マネキンの皆様を対象にした「販売技術促進講座」並びに、紹介事業所の従事者の皆様を対象にした「従事者研修会」につきましては、会員皆様からのご要望により、全国共通内容（同一講師、同一内容）での実施を計画しております。

両研修会共に昨年同様、講師2名による午後からの研修といたしまして、短い時間の中で集中して学べ、即実践に繋がる内容となっております。

多くの方に参加していただきたい講義内容となっておりますので、皆様のご参加を心よりお待ちしております。

それぞれの研修内・講師につきましては下記の通りです。

教育は当協会の柱ですので、今後もできるだけ多くの方に満足頂ける研修を実施していきたいと思っております。

従事者研修会

1. テーマ「コンプライアンスの徹底」

講師 各都道府県 労働局需給調整指導官 各位

2. テーマ「新規求職者開拓のために」

講師 株式会社アドヴァンテージ 代表取締役 中野 尚範 氏

講師略歴 2005年アドヴァンテージを設立。大手派遣会社、求人広告代理店などへ採用支援、事業コンサルティングを行う。

2010年より求職者支援を目的に「就活マーケティング」セミナーを実施。

2012年起業家支援アドバイザーに就任。

インターネットを中心とした広告を通して、人が集まる・人を採用する・モノが売れる、といったサービスを追求・創造・提供し、社会への貢献を目指す。

3. 開催日程（予定）

連絡会	開催日時	開催場所
関東連絡会	平成27年2月予定	お茶の水ホテルジュラク
関西連絡会	平成26年11月11日	エルおおさか
九州連絡会	平成26年9月13日	JR博多シティ

※未定の日時については決定しだい協会ホームページ等でお知らせいたします。

販売技術促進講座

1. テーマ「マニュアル販売を超える接客」

講師 (有)レックス 代表 藤永 幸一 氏 (元気プロデューサー)

講師略歴 ファッション専門店SUZUYAで20年の経験をもとに、新しい時代の接客スキルを提供する。
あなたを、チームを、「元気」にするインストラクター！
「プロフェッショナル」なチームを作ります
「元気」をプロデュースします！



(昨年度 関東連絡会開催「販売技術促進講座」より)

2. テーマ「私がしてきた、心に響く接客」

講師 (有)レックス インストラクター 野口 礼子 氏

講師略歴 ファッションアパレルからスタートし、専門店、百貨店などで数々のインポートブランドで「返品ゼロ・クレームゼロ」の実績をつくった接客体験をもとに、即実践のできる販売スキルをレクチャーする。

3. 開催日程

連絡会	開催日時	開催場所
関東連絡会	平成26年10月27日	お茶の水ホテルジュラク
東海連絡会	平成27年3月12日	ウインクあいち
関西連絡会	平成26年9月26日	エルおおさか
九州連絡会	平成27年2月26日	JR博多シティ

実施予定日等の詳しいことにつきましては、決まりしだい協会ホームページに掲載して参りますが、従事者研修会は本年9月実施決定の九州連絡会から順次、また販売技術促進講座は、同じく本年9月実施決定の関西地区から順次、全国で開催していきますので、多くの方の受講をお待ちしております。

また、協会主催による全国意見交換会を行うべく準備を進めております。第1回目は9月5日に京都で、第2回目は10月21日横浜で実施する予定となっております。この先の経営にプラスになりうる情報交換の場にしたいと考えておりますので、こちらも会員の皆様のご参加を心よりお待ちしております。

「そろそろ、本音 で語ろう!の会」 開催決定

経営者の悩みは、同じ立場である経営者にしか理解できないことが多いです。協会会員というメリットを十分活かし、心を開いて様々な問題点や難題を共有し、話し合える仲間が必要となります。

そろそろ「本音」で語ろう!の会では、経営者の悩みを信頼できる協会会員の仲間と共有し合い、協会の重要な活動の一つとして立ち上げられたプロジェクトです。

この「意見交換会」では、会員の皆様が今まで経験された様々な問題や課題、トピックなどを発表し合い、各事業所での解決方法や運営方法など、どのようにハンドリングしたのかを本音で話し合う場としていきたいと思っています。

問題解決に向けた体験談などを共有し合うことで、今後の経営活動への気づきや学び、経営感覚を身につけ成長へと繋げていきたいと考えています。

また、会員の皆様で構成される「意見交換会」を毎年開催し続けることによって、「意見交換会」そのものの付加価値を会員の皆様全員で作り上げていき、仲間とのコミュニケーションを取り合っていければと考えています。

平成26年度 事業計画に基づき、今年度は2回 京都と横浜にて開催いたします。

「意見交換会」の議題にそって、問題解決に向けて積極的な話し合いをしていきたいと考えています。

夜は雑談を交えながら交流を深めたいと考えています。

締切日は過ぎておりますが、若干の空きがあるかもしれません。

事務局まで、お問い合わせください。

「意見交換会」

1. 利益追求について…届出手数料の再検討について
2. 求職者が振り向く方法…若年求職者の利用方法
3. 求人先に対する考え方…一方的ではないか
4. 求人・求職者の相互情報…良いことも、悪いことも
5. 競合他社等の対策について…戦略・戦術の立て方
6. 全紹協の長期安定運営について
7. その他

京 都 会 場

日時：平成26年9月5日（金）

時間：13:00～17:00

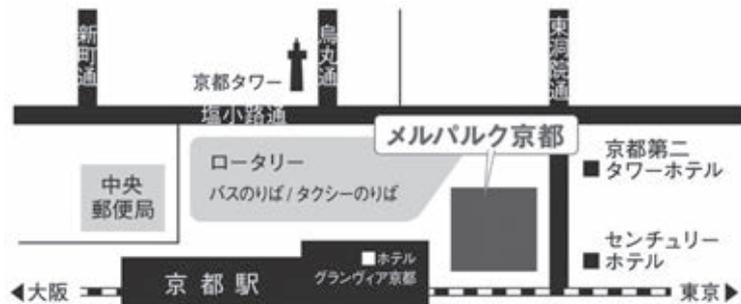
場所：メルパルク京都

〒600-8216

京都市下京区東洞院通

七条下ル東塩小町676番13

TEL 075-352-7444（代）



自然と都市のコラボレーションが素晴らしいのが、京都です。

陰陽道や風水術で護られ 1000年も都が続いた珍しい街が、京都です。

陰陽師で有名な平安時代の呪術師、安倍晴明を祀る神社「晴明神社」がある場所には、もともと晴明自身が住み、御所の鬼門を護っていたとされています。カリスマ的存在とされ一躍スターに登り詰めた安倍晴明ほどの陰陽師はいませんし、小説になったり映画化されたりと様々なメディアに取り上げられているのでご存知の方も多いかと思えます。

そして、1000年経った今でも晴明が張った結界の効力は保ち続けていると言われていきます。

晴明が呪術をする際に使っていたのが「五芒星」、強力なパワーを持つ魔除けのマークで、晴明神社のいたるところに五芒星があり、パワースポットとしても有名です。映画で安倍晴明役を 野村萬斎 が演じて脚光を浴びてしまい、晴明神社は陰陽師ファンであふれ、陰陽道としての重々しい雰囲気は味わえないかもしれませんが…。

他にも数多くのパワースポットと不思議な魅力で満ちているのが、京都です。

三方が山に囲まれ、鴨川・桂川の二つの川…そして数々の名所と悠久の歴史をそこかしこに堪能できるのが、京都なのではないでしょうか。

横浜会場

日時：平成26年10月21日（火）

時間：13:00～17:00

場所：横浜中華街 華都飯店
〒231-0023
横浜市中区山下町166番地
関帝廟通り地久門横
TEL 045-641-0335



600件以上の店がひしめき合う「横浜中華街」の中で、ひと際目立つのが「門」だと思っています。

東＝朝陽門（青・青龍神）、南＝朱雀門（赤・朱雀神）、西＝延平門（白・白虎神）北＝玄武門（黒・玄武神）

風水に基づいて建てられ、各方位に四神を置いて守護神とし、中華街の繁栄や安全を護っています。取り入れられたエネルギーは、中華街の真ん中にある「関帝廟」というパワースポットに集まってくるそうです。この関帝廟に祀られているのは三国志で武将として有名な関羽ですが、財貨を蓄えることにもたけていたことから商売の神様としても信仰されています。

横浜港周辺も観光の魅力の1つとして有名で、夕暮れの刻からは夜景を楽しめる人気スポットも数多くロマンチックな雰囲気漂わせています。日本夜景遺産として登録されている「横浜ベイブリッジ」をはじめとして「横浜赤レンガパーク」「神奈川県庁本庁舎（通称：キング）」「横浜税関（通称：クィーン）」などなど、宝石を散りばめたかのような輝きに心も癒されることでしょう。

インターネットの普及と ホームページの必要性

(有)サウンドビジョン ディレクター 平本 英司

ホームページとは

「ホームページ」という言葉が一般に広く浸透して聞かれるようになってずいぶん時間が経ちます。これを読んでおられる方の中にも、「会社のホームページを作りませんか」などの営業を受けた事があったり、あるいは「うちの会社でもそろそろホームページを作ろうか」などとお考えになった事がある方もいらっしゃるでしょう。

では、何故まだ自社のホームページをお持ちでないのか、

そこには様々な理由があるかと思いますが、「なんとなく必要性は感じているけれど、どこに頼めばいいのかわからない」「専門的分野のようでよくわからない」「予算感がつかめない」などと感じておられる方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

また、ホームページは、有形である商品や不動産と違い実態のないものです。所謂、無形資産の類いですから、その様な「デザインが出来上がるまでは、目に見えないもの」に出費するのも不安なものです。

その様に感じる一因は、そもそも「ホームページが何たるかを理解していないから」かも知れません。

では、「ホームページ」とは何でしょうか。

端的にホームページを物に例えるならば、「インターネット上の名刺」のようなものです。

一般論として、名刺を持たないビジネスマンはいません。

つまり、持っているのが当たり前のもものと言っても過言ではないのです。

ホームページの具体的な役割としては、会社の所在や商品、サービスの内容、特性などをインターネット上で広く知らせたり、受注や問合せを受け付けたりするためのものです。

因に、この「ホームページ」という単語は、国際的には「ウェブサイト」と言います。よくテレビCMなどで耳にする「続きはWEB(ウェブ)で」の「ウェブ」がそれです。

本来、ウェブサイトの一番最初に表示されるページ、入り口に当たるページをホームページと言いますが、日本ではそれがウェブサイト全体の事を指す言葉として誤用されたまま浸透していますので、ここでもあえてホームページという言い方をしています。

ホームページの必要性

実物の名刺は既に持っているのに、何故、わざわざインターネット上に「名刺=ホームページ」を作る必要性があるのでしょうか。

それは、今日の社会では、ホームページが、その企業の「認知と信用」材料に値するからです。

ホームページがそのような価値を形成したのは、インターネットの普及に因ります。

商用のインターネット利用は歴史が浅く、1980年代後半に始まったばかりです(それまでは、国家研究機関や一部大企業間のものでした)が、こと21世紀に入ってから、インターネット環境を取り巻くインフラは躍進しました。それまではコストの高かったインターネット接続が身近なものになり、瞬く間に一般家庭にも普及したのは言うまでもあり

ません。

所謂、IT革命（情報技術革命）と言われるこの事象は、18世紀の産業革命に例えられる通り、産業構造そのものにも変革をもたらしました。後述しますが、ネットショッピングなどはその好例です。

インターネット黎明期ならば、大方、会社の所在や問合せ先などは、電話帳やNTTなどの有料サービスを使って調べていました。

また、宣伝や求人情報なども専門誌やその他の広告媒体で得ていました。

もちろん、今でもそれらのサービスや媒体は残っていますが、パソコンやスマートフォンなどの端末が普及した今日では、インターネットがそれ以前の媒体を圧倒しています。

つまり、電話帳や辞書を引く代わりに「調べものはインターネットです」が常識行動となっているのが現状です。俗に、この「調べる」という行為を「検索する」と言います。

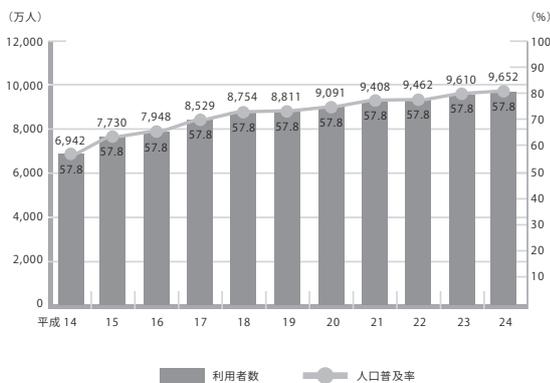


図1：インターネットの人口普及率と利用者数参照
出典：総務省「平成24年通信利用動向調査」

平成24年末のインターネット利用者数は9,652万人、人口普及率は79.5%にも及びます。

貴社の実物の名刺を受け取ったり、紙媒体などで広告を見た取引先やお客様は、後でインターネットを使い、一度は貴社の名前を検索するでしょう。

その時、貴社のホームページが存在しなかったら、会社の存在を認知して貰う機会を

逃すばかりか、時には「本当にこの会社は実在するのか」などの疑念まで持たれかねるのが現代です。

名刺を持たないビジネスマンには連絡が取りにくいですし、いまいち信用も置けません。

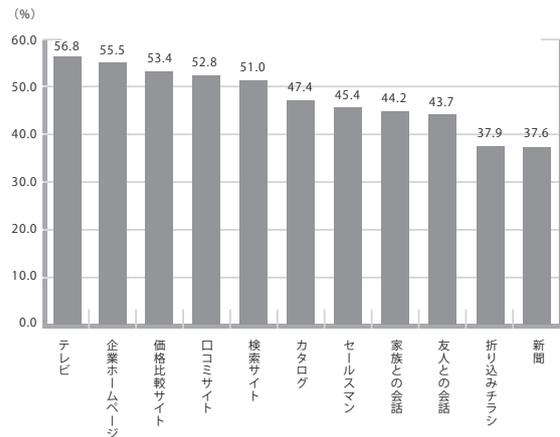


図2：信頼できる情報源データ参照
出典：経済産業省「消費者購買動向調査」

1位はテレビ、2位から5位までがインターネットの情報、6位以降にパンフレットやセールスマンなどと続きます。

広告としてのホームページ

ホームページは会社の所在を知らせるだけでなく、サービスや商品の宣伝広告としての役割も担います。

新聞、雑誌などの紙媒体、テレビやラジオCMなどのメディア広告では、一度に多くの人に情報を発信出来るというメリットがありますが、その分、広告制作費や出稿料も高額になります。その点、インターネットでは莫大な広告費を使わなくても、早速、中小企業が大企業と同じ土俵に立てるというメリットがあります。

また、消費者は、TVや新聞などから一方的に情報を受け取っていた時代から、インターネットを使って自分で調べるという能動的な行動へシフトしています。

そういった消費者行動により、中小企業や

個人事業主などにも販路拡大や顧客獲得の機会が増えました。

例えば、以前は北海道の小さな小売店でしか買えなかった商品が、ネットショップで沖縄でも買えるようになるなど、インターネットは物理的な距離も弊害としません。

その結果、インターネットを使ったショッピングの利用は伸び続けてきました。

これら消費者や潜在的な顧客と言える人達は、インターネットを介して自分の嗜好や価値に見合った商品やサービスを選びすぎる訳ですから、そこには、同じ商品やサービスでも、その内容如何では中小企業が大企業に勝てるチャンスがあるとと言えます。

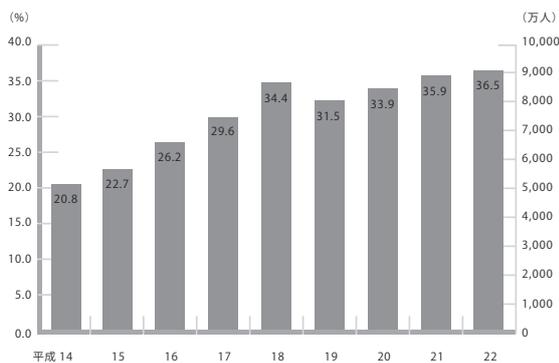


図3：インターネットショッピングの利用状況の推移
出典：総務省「平成23年版 情報通信白書」

平成22年には15歳以上の国民の3分の1である36.5%がインターネットショッピングを利用したことになります。

この広告としての役割は、人材募集などのリクルーティングや企業間の商取引にも効果を発揮します。

優秀な人材を確保することや、取引先などへ自社の魅力を発信する事は、どの業種にも当てはまる重要な課題です。さらに、新規取引先となりうる潜在的顧客や消費者へ自社をアピールすることも忘れてはいけません。

こういった観点から、広告としてのホームページはコストパフォーマンスの良いものだと思いますし、「ないよりは、あった方がいい」ものであるとも考えられます。

24時間365日無休の営業マン

ホームページは、よく営業マンにも例えられます。それも24時間365日、休むことなく働き続ける営業マンです。

会社が休んでいる間も、常に情報を発信し続けています。

それがどういう事かと言えば、例えば、夜中の3時に貴社を検索で見つけたお客様が、翌朝に問い合わせをしてくるといった事が起こりうるのです。

この様に時間を選ばずに、常に情報を発信し続けている事は、インターネットの大きな強みです。パソコン同様に、インターネットに接続してホームページなどを表示できるスマートフォンが普及した現在では、場所さえも選ばなくなったと言っても過言ではないと思います。

「ホームページは、24時間、年中無休の営業マン」このことを人件費に置き換えて考えると、ホームページがいかに良いパフォーマンスを秘めているかが分かります。



図4

ホームページは、「インターネット上の名刺」「コストパフォーマンスの良い広告」「24時間年中無休の営業マン」

その必要性は、インターネットの普及と拡大する市場に感じる事が出来ると思います。

事務局だより

◆ 退 会

九州連絡会

(株)博和マネキン

川棚 真紀子 平成26年 2月28日

(有)みゆきサポート

坂本 貴司 平成26年 6月30日

関西連絡会

(有)中央マネキン紹介所

川口 真木 平成26年 3月31日

関東連絡会

(有)司マネキン紹介所

深水 久美子 平成26年 3月31日

(株)双美

佐久間 登美子 平成26年 3月31日

(株)第一ビジネス

白石 真一郎 平成26年 5月28日

(有)オフィス蘭

大林 清蘭 平成26年 6月30日

(株)エキスパート仙台

葛野 弘幸 平成26年 6月30日

賛助会員

(有)エステイープランニング

島川 利子 平成26年 7月11日

◆ 会員名変更

九州連絡会

(有)シナジーワーク鹿児島

堀 さゆり

平成26年 6月 3日

◆ 訃 報

関東連絡会

(有)日美社ワークプラザ

久保田 美喜子

配偶者 久保田 義宏 平成26年 3月10日ご逝去

新事務局員紹介



酒井 晶子

4月より事務局に勤務させていただいております。皆様のお役に立てるよう努力してまいります。ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

編集後記

6月に入ってから、どこもかしこもサッカー世界一を決定する FIFAワールドカップ の話題で持ち切りでした。4年に一度の祭典に、サポーターは応援する選手やチームに歓喜し、また各国の代表選手は夢に向かってベストコンディションで臨んでいました。開催国ブラジルの酷暑に対応しなければならない今年は、試合をこなすにつれ選手の疲労や負傷も見られ、アディショナルタイムやPK戦にまでもつれた試合も多く、最後の最後に試合の展開が大きく左右され、見どころ満載のワールドカップでした。

プロのサッカー選手のように、ずば抜けた人気と影響力で協会会員の皆様を魅了するような理事はいないかもしれませんが、チームとしての全協協は、未来を明るく照らしていけるように新境地を切り開き、個々に持っている最高の力を発揮し、アディショナルタイム最後の最後まで無駄にせず頑張って走り続けたいと思っています。これからも会員の皆様の熱い応援を、どうぞよろしくお願い致します。

表紙写真撮影者：(株)太陽
牧野 明治(関西連絡会)

「蒸し暑い水面に噴水のしぶきで暑さを癒やして咲く蓮の花です。皆さんも健康管理して蓮にまけないように熱中症対策をして健康一番にお過ごし下さい。」

「もう、こんな時間」を、
「まだ、こんな時間」に変えませんか？

New Communication
Power

まかせてください！



お気軽に ご相談ください。

会社案内・カタログ・社史・社内報・マニュアル・電子書籍

などの制作で、お困りのご担当者様はいらっしゃいませんか。ご担当者様のお仕事は多岐にわたり、何かとご多忙のこととお察しいたします。

そんな方には、ぜひNPC日本印刷をご紹介ください。私たちのご提供できるサービスは、版下づくり、印刷・製本ばかりではありません。膨大な資料の整理、講演のテープ起こし、インタビューをもとにした原稿づくりほか、企画から仕上げまで、トータルにお手伝いさせていただいております。**も**ちろん、コストダウンに関するご提案も承ります。どうぞ、お気軽にお声をおかけください。

月刊誌

会社案内
カタログ

社史

社内報

マニュアル

電子書籍

etc. ▶

企画、原稿づくりから
仕上げまで、トータルに
お手伝いします。

NPC 日本印刷株式会社 ☎ **(03)3833-6955** (担当:水村)

〒113-0034 東京都文京区湯島3-20-12 第2ツナシマビル
TEL:(03)3833-6971(代) FAX:(03)3833-6883

E-mail:m-mizumura@npc-tyo.co.jp
URL: <http://www.npc-tyo.co.jp/>