

全紹協広報

マネキン

2019・新春号 No.105



公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会

目次

新年のご挨拶	公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 会長	黒田 孝二	1
2019年の年頭にあたって	厚生労働省 職業安定局 需給調整事業課長	牛島 聡	2
新年のご挨拶	厚生労働省 職業安定局 雇用政策課 民間人材サービス推進室長	石田 聡	3
年頭のごあいさつ	公益社団法人 全国民営職業紹介事業協会 会長	紀陸 孝	4
新年を迎えて	公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 理事	小野 俊一	
	公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 理事	小林 克巳	5
[厚労省ニュース] 『働き方改革』に取り組む中小企業・小規模事業者の皆さまを支援します!!			6
[厚労省ニュース] すべての都道府県で地域別最低賃金の改定額が答申されました			9
平成30年度 従事者研修会 実施報告	関西連絡会 株式会社太陽アネックス	牧野 伸男	
	九州連絡会 株式会社モナミ	入口 豊	10
平成30年度 販売技術促進講座 実施報告	関東連絡会 株式会社ジョビア	吉備 カヨ	
	関西連絡会 株式会社太陽アネックス	牧野 伸男	11
	東海連絡会 株式会社協和ビジネス	大橋 早苗	
	九州連絡会 株式会社九州アーネストデュオ	西嶋 理恵	12
2019年上半期の主な行事予定			13
7回目を迎えた意見交換会			
	公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 副会長 東商株式会社	小金井 敬	14
意見交換会に参加して			15
ユニバーサルマナー検定のご紹介			17
接客・販売ワンポイントアドバイス	有限会社レックス 代表	藤永 幸一	18
マネキン紹介事業に役立つQ&A			19
事務局だより			20

新年のご挨拶

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 会長 **黒田 孝二**



新年明けましておめでとうございます。

会員の皆様には健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。

昨年を振り返りますと、またしても自然災害が日本列島の各地に甚大な被害をもたらしました。

中でも北海道東部地震は、熊本の記憶が新しい中、ご心配・ご苦勞を身に沁みて感じました。北海道の皆様へは改めてお見舞い申し上げます。

また、関西地方では西日本豪雨や台風の上陸により大きな被害がありました。

そして、今までにない記録的な夏の猛暑が各地で体調にも影響を与えました。

自然の中で生きていることを実感し、自然災害からのリスクヘッジを検討していく必要を感じます。

対米の貿易摩擦が世界経済にとって不安材料となり、日本経済にも影響を及ぼすものと考えられます。

我々の業界では人材不足が慢性化、特に若年層人口減少によりスキルのある高齢者を労働力として各企業に売り込むことがますます重要な課題になっています。

さらに百貨店やスーパーの売り上げ不振が気にかかる場所ですが、オリンピック・パラリンピックを控え、インバウンド効果が期待できる明るい期待もあります。

安倍首相は企業の継続雇用を希望すれば65歳から70歳に引き上げる方針を表明しました。マネキン業界としてはこれを追い風とし、多くの高齢者が現役で活躍出来るよう、働く意欲のある人は年齢に関係なく現役を続けられる様に求人先へ働きかけてまいります。

又、若年層に対しても、プロのスキルを持ったマネキンさんを増やし、その労働力としての価値を理解していただくことを目指して教育研修にも力を入れてまいります。

「働き方改革」でクローズアップされている長時間残業の問題に関連して、時短勤務や社員の有給消化のための求人も増えるかと思えます。

様々な働き方を希望するマネキンさんと、様々な要望を持った企業とのマッチングを考え、多様化するニーズを汲み取る営業力が、各会員企業にとって課題とすべき点だと思えます。

10月には消費税が10%になる予定です。

売上げが一時的にダウンする可能性、それを阻止する消費税ポイント還元に伴う事務的な作業も発生するかもしれませんが、不安とは思わずに前向きにご一緒に対応してまいりましょう。

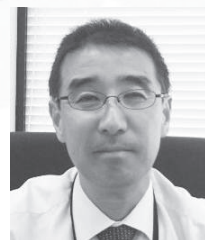
さて、毎年実施している「意見交換会」は、昨年は名古屋で実施し、参加者全員（27名）で活発な意見交換ができ、有意義な会となりました。

初めて出席された会員様からも様々な問題を提起していただきましたので今後の全紹協の活動においても参考にさせていただき、役立てたいと存じます。

今年も例年同様「従事者研修会」「販売技術促進講座」の実施、各地で行う「意見交換会」では広く皆さまの意見をお聞きし、今後の事業の新しい展開も検討していきます。求人サイト事業もより効果を上げるべく運営し、ホームページを通じて情報の共有をしてまいります。

本年も会員皆様の変わらぬご支援、ご協力をお願いして新年の挨拶とさせていただきます。

2019年の年頭にあたって



厚生労働省 職業安定局 需給調整事業課長 牛島 聡

新春を迎え、謹んでお慶びを申し上げます。

貴協会におかれましては、日頃より厚生労働行政の運営にあたり、格別のご理解とご協力を賜っていることに厚く御礼申し上げます。

民間の労働力需給調整事業に関する最近の状況といたしましては、「働き方改革関連法」の成立等、雇用を取り巻く環境が大きく変わりつつあり、皆さまにおかれましても、長時間労働の是正等、今後、雇用主として遵守していただかなければならないことはもとより、職業紹介の仲介者としても求人者の示す労働条件にご留意いただく必要があります。制度の移り変わりに対して通常の事業主よりもご苦勞をなされていることと思いますが、労働者や求職者の定着や、適切なマッチング、ひいては雇用の安定に繋がる重要な施策でありますので、よろしくキャッチアップいただきますようお願い申し上げます。行政といたしましても、皆さまが職業紹介事業者としての責務を円滑に果たすことができるよう、必要な周知等の支援を引き続き行ってまいります。

また、雇用情勢および職業紹介事業に関する最近の状況に目を向けますと、平成29年10月の完全失業率は2.4%、有効求人倍率は1.62倍に達しており、今や「人手不足」という言葉を新聞やテレビのニュースで聞かない日は無いと言っても過言ではありません。

こういった状況下において、職業紹介事業者等

の雇用関係を仲介する機関の役割は、我が国の労働市場においてますます大きくなっており、新規事業者の参入も毎月前年度比で増加している状況です。このように役割、規模が大きくなりつつある中においては、個々の事業者の質が利用者である求人者や求職者にとって重要なことであり、職業安定法をはじめとする法令の遵守はもとより、職業紹介事業者としての責務を果たし、事業を健全に運営していただくことを通じて、働く方々が自らの能力を活かし、職場に定着して安心して働くことができるよう、適格なマッチングに取り組んでいただくことが重要だと思います。

貴協会におかれては、これまでも民営職業紹介事業の適正な運営、マッチング機能の強化、求職者のスキル向上等の取組の他、改正職業安定法、とりわけ事業者の責務についての周知にも積極的に取り組んでいただいているところですが、私ども行政といたしましても、皆さまが労働市場において本領を十分に発揮できるよう、さまざまな課題に対応してまいります。皆さま方におかれましても、今後とも厚生労働行政の推進に対して、より一層のご協力とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

最後になりますが、公益社団法人全日本マネキン紹介事業協会ならびに会員の皆さま方のご発展とご健勝をお祈り申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

新年のご挨拶

厚生労働省 職業安定局
雇用政策課 民間人材サービス推進室長 石田 聡



新年あけましておめでとうございます。

全紹協会員の皆様におかれましては、日頃より厚生労働行政の運営にあたり、ご理解ご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

新しい年が参りましたが、本年はラグビー W杯2019、来年は東京2020オリンピック・パラリンピックの開催、そして先日2025年の万国博覧会が大阪・関西の開催に決定しました。これから国際的イベントが続きます。

現下の雇用情勢は人手不足の状況となっており、全紹協の会員に皆様におかれましても、求職者の確保が喫緊の課題となっているものと思えますが、多大な経済効果を生み出すイベントとなりますので、大会の成功と皆様の事業の発展を併せて祈念申し上げたいと思えます。

当室では昨年来から事業者の生産性の向上をテーマとして参りました。全紹協会員企業様を含め、全国の事業者様に生産性向上に向けた取組、とりわけIT化の実情等につきましてお伺いさせていただきました。ヒアリングにご協力頂きました事業者様におかれましてはこの場をお借りして改めて御礼申し上げます。

事業者のIT化につきまして、職業紹介事業者に限ったことではありませんが、特に中小規模の事業者のIT化がまだまだ進んでいない、という状況があります。ただし、IT化は課題解決のための手段ですので、最初に〇〇したい、という話があったからのIT導入のための相談に進むのが望ましく、この順番を間違わない事が重要です。(と、この前受講した研修の講師が話していました。)

当室の業務の一つに中小企業等経営強化法に基

づく「経営力向上計画」の認定業務があります。これは、自社の経営力の向上を図ろうとする中小規模の事業者が自らの状況、課題を踏まえた上で経営力向上のための計画を策定し、認定を受けた上で計画を実施するものです。認定を受けた事業者は生産性を高めるための設備を取得した場合に固定資産税の軽減を受けることができる等の支援措置を受けることができます。

職業紹介、労働者派遣事業者に係る計画認定は当室で行っており、システムや設備機器の導入等による生産性の向上を図る計画等もいただいております。事業所を訪問させて頂きました際に、本制度についてもお話させていただくこともありましたが、まだご存じないという事業者様も多くいらっしゃいました。

職業紹介事業者、労働者派遣事業者の育成は当室にとって重要な業務となっております。経営力向上計画は自社の課題をクリアするために事業主自らが行う取り組みを支援する仕組みですが、一定の基準を満たす事業者を職業紹介優良事業者として認定する制度の運営(厚生労働省委託事業)も行っています。

当室と致しましては、引き続きこの両制度の運営を進め事業者の育成にお役に立ちたいと考えています。皆様におかれましても、自社の仕事の進め方等を見直す良い機会となるのではないかと思いますので、是非とも積極的なご検討をお願い申し上げます。

最後になりますが、本年も皆様にとりまして実り多い年でありますようご祈念申し上げ、新年の挨拶とさせていただきます。

年頭のごあいさつ



公益社団法人 全国民間職業紹介事業協会 会長 紀陸 孝

新年あけましておめでとうございます。

今年、元号の改められる改元の年です。全紹協会員の皆様におかれましては、平成の時代を駆け抜け、新しい時代にさらなる雄飛を遂げんと期しておられることと存じます。

幸い現在の我が国の経済運営は順調に推移しており、職業紹介事業も好ましい経済環境下で発展が続いています。しかし、反面、少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少の中、人手不足は年々その厳しさを増している状況にあります。

厚生労働省調査によると、平成30年9月時点で、有効求人倍率（全数）は1.64倍であり、ハローワークで有効中の求人・求職で見ると求職者1人につき1.64人分の求人があるといわれています。しかし、これを逆さにして“求職倍率”にして考えると0.61倍、つまり求人1件につき0.6人の求職者しかいないということを意味しています。これを、新規の常用についてみますと、新規求人倍率（常用）が2.37倍、“求職倍率”は0.42倍、つまり求人の2分の1以下の求職者しかいないわけです。さらに、職業別にみますと、全紹協会員の皆様が主に対象とされる販売職では、新規求人倍率（常用）が3.51倍、“求職倍率”は0.28倍となって、求人の3分の1以下の求職者しかいないという大変厳しい状況になっています。

いまや、「求人を出せば人が集まる」とは言えなくなっています。とりわけ、販売業界は中小企業も多く、求職者を集める力が強いとも言にく

い状況でありましょう。しかし、生活に必須な商品・サービスを、お客様のニーズに合わせお届けし、お客様に満足頂く優秀な販売職は、社会にますます必要とされています。

こうした中、全紹協におかれましては、様々な販売職にかかわる職業紹介事業者の団体として大きな役割を果たしておられます。2015年から開始された全紹協の求人サイトはいまや業界の求職者確保のツールとして大きく発展し、また積極的な研修事業への取組みにより、販売技術の普及促進、働く方々のスキル向上にも成果を上げておられます。こうして、全紹協は業界事業発展のために多大な貢献をしておられますが、これもひとえに協会役職員の皆様、会員の皆様の不断のご尽力の賜物と深く敬意を表する次第です。

2019年も業界の活況と人手不足は続くと思われれます。4月からは働き方改革が始まりますが、労働基準法改正による労働時間法制の変化への対応やパートタイム・有期雇用労働法改正への準備も必要と課題は山積ですが、課題があればそれだけ職業紹介事業者の役割とそれに対する期待も高まってくると思われれます。

民紹協は、引き続き全紹協をはじめとする事業主団体の皆さまと一体となって様々な課題に取り組み、民間職業紹介事業の発展と地位向上のために全力を尽くす所存です。

全紹協と会員の皆様の益々のご発展とご隆盛を祈念し、新年の挨拶とさせていただきます。

新年を迎えて

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 理事 小野 俊一



全紹協会員の皆様、新年明けましておめでとうございます。

本年はいろいろな意味で私達の決意と覚悟を新たにしなければならない大事な年であると思います。

ひとつは、新天皇が即位され、平成から新元号へ変わり日本国が新たな時代の幕開けを迎えることです。私たちは平成の30年間何を成し遂げたのか、何を継続的且つ発展的課題として残したのか、しっかり総括して事業を進めていかなければならないと思います。

ふたつめは、世界の動向と日本の動向について、とりわけ政治の世界と経済の世界に注視して、事業の推進や事業経営の適切なかじ取りに生かしていかなければならないと思います。自国中心の保護主義が世界の秩序にどう影響するのか、景気の変動にどう影響するのか、そしてそれが日本の政治や経済にどのような影響を及ぼすのか、特に対米国だけでなく対ロシア、対中国、対韓国・北朝

鮮との外交政策がどのように進展していくのか、懸念されることが多いだけに注意深く推移を見守っていく必要があると思います。

国内においても憲法改正の動きが本格化するでしょうし、出入国管理改正法が施行された後、外国人受け入れが拡大され労働市場にどのような変化をもたらすのか、人材ビジネスを担う私達にとっては大変重要な課題になると思います。

最後に、日本が生んだ名経営者松下幸之助氏は、「不況克服の心得10か条」の第5条で「景気の悪い年は、物を考えさせられる年だから、心の改革が行われ、将来の基礎になる」、第6条で「世の中が混乱すればするほど、毅然たる態度をもって、商人の信念を守らねばならない」と述べています。

新しい日本のスタートの年を迎え皆さん気持ちを新たに松下さんのように持続する志と明るい希望をもってマネキン紹介事業に邁進しましょう。

新年を迎えて

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 理事 小林 克巳



新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

当協会は平成25年4月1日から「公益社団法人」として新たにスタートしてから早6年が経過し、着実な足跡を残して来た実感いたします。特に、黒田会長を始め執行部の皆様のご尽力には、いつもながら頭が下がる思いがいたします。

近年、働き方改革が重要なキーワードとなり、また、人手不足も相まって、人材ビジネスを取り巻く環境は、益々重要性を帯びてきたと言えます。また、法令改正や行政政策も目まぐるしく変化しておりますので、当協会の担うべき役割も重要性を増しております。

企業は人なりといえます。「人財」を必要としない企業はあり得ません。その意味で人材ビジネスに関わる当協会の活動は、益々重要な意義を有するようになったと言えます。

さて、収益事業として「求人サイト」の運営を

開始したことにより、每期安定的な収入を得る事が可能となり、協会の財務状況も健全化が図られ、本来の公益目的の活動をより積極的に行う素地が整ってまいりました。

そもそも公益法人とは「公益目的事業を行うことを主たる目的とする」ものであり、換言すると「不特定かつ多数の者の利益の増進に寄与するもの」ということとなります。

会員数の状況により、限られた収入予算の制約はありますが、収益事業により財政基盤が改善されつつあります。新元号が開始する新たな年を迎え、会長を始め執行部の皆様のご尽力により、当協会活動がマネキンさんを始めとする、販売事業に携わる方々を通じて、消費者利益への貢献と、職業紹介事業の大いなる発展に繋がるよう、ご祈念申し上げます。

『働き方改革』に取り組む 中小企業・小規模事業者の皆さまを支援します !!

働き方改革推進支援センター

「働き方改革推進支援センター」って何？

「働き方改革推進支援センター」は、就業規則の作成方法、賃金規定の見直し、労働関係助成金の活用など、『働き方改革』に関連する様々なご相談に総合的に対応し、支援することを目的として、全国47都道府県に設置されています。

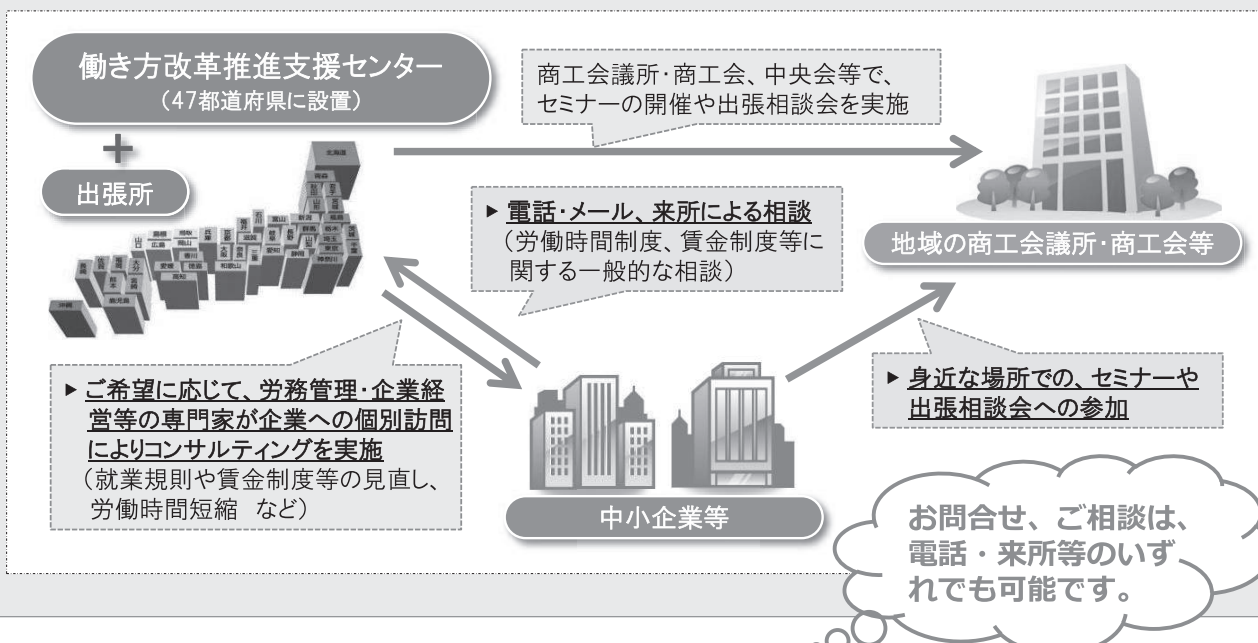
より身近な場所できめ細かな相談支援を実施するため「出張所」を設置している地域もありますので、お近くの支援センターや出張所を、是非お気軽にご利用ください。

★ 以下の4つの取組をワンストップで支援します。

- ① **長時間労働の是正**
- ② **同一労働同一賃金等非正規雇用労働者の待遇改善**
- ③ **生産性向上による賃金引上げ**
- ④ **人手不足の解消に向けた雇用管理改善**

例えば、
以下のようなことを
総合的に検討して支援！

- ・弾力的な労働時間制度
- ・業種に応じた業務プロセス等の見直し方法
- ・利用できる国の助成金



相談窓口のご案内

- 働き方改革関連法に関する相談については、以下の相談窓口をご活用ください。

労働基準監督署
労働時間相談・支援コーナー

時間外労働の上限規制や年次有給休暇などに関する相談に応じます。

▶検索ワード：労働基準監督署
<http://www.mhlw.go.jp/kouseiroudoushou/shozaiannai/roudoukyoku/>



都道府県労働局
【パートタイム労働者、有期雇用労働者関係】
雇用環境・均等部（室）
【派遣労働者関係】
需給調整事業部（課・室）

正規雇用労働者と非正規雇用労働者（パートタイム労働者・有期雇用労働者・派遣労働者）の間の不合理な待遇差の解消に関する相談に応じます。

▶検索ワード：都道府県労働局
<http://www.mhlw.go.jp/kouseiroudoushou/shozaiannai/roudoukyoku/>



- 働き方改革の推進に向けた課題を解決するために、以下の相談窓口をご活用ください。

**働き方改革
推進支援センター**

働き方改革関連法に関する相談のほか、労働時間管理のノウハウや賃金制度等の見直し、助成金の活用など、労務管理に関する課題について、社会保険労務士等の専門家が相談に応じます。

▶検索ワード：働き方改革推進支援センター
<http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000198331.html>



**産業保健総合支援
センター**

医師による面接指導等、労働者の健康確保に関する課題について、産業保健の専門家が相談に応じます。

▶検索ワード：産業保健総合支援センター
<https://www.johas.go.jp/sangyouhoken/sodan/tabid/122/Default.aspx>



よろず支援拠点

生産性向上や人手不足への対応など、経営上のあらゆる課題について、専門家が相談に応じます。

▶検索ワード：よろず支援拠点
<https://yorozu.smrj.go.jp/>



**商工会
商工会議所
中小企業団体中央会**

経営改善・金融・税務・労務など、経営全般にわたって、中小企業・小規模事業者の取組を支援します。

▶検索ワード：全国各地の商工会WEBサーチ
http://www.shokokai.or.jp/?page_id=1754

▶検索ワード：全国の商工会議所一覧
<https://www5.cin.or.jp/ccilist>

▶検索ワード：都道府県中央会
<https://www.chuokai.or.jp/link/link-01.htm>



ハローワーク

求人充足に向けたコンサルティング、事業所見学会や就職面接会などを実施しています。

▶検索ワード：ハローワーク
<http://www.mhlw.go.jp/kouseiroudoushou/shozaiannai/roudoukyoku/>



**医療勤務環境改善支援
センター**

医療機関に特化した支援機関として、個々の医療機関のニーズに応じて、総合的なサポートをします。

▶検索ワード：いきサポ
<https://iryuu-kinmukankyou.mhlw.go.jp/information/>



その他の相談窓口

法律
JUNSEN

課題解決の支援

その他

働き方改革推進支援センター連絡先一覧

名称	住所	電話番号
北海道働き方改革推進支援 賃金相談センター	札幌市中央区北四条西5-1 アスティ45ビル3階	0800-919-1073
北海道働き方改革推進支援 賃金相談センター出張所	旭川市八条通15丁目74-9	0120-332-360
青森県働き方改革推進支援センター	青森市青柳2-2-6	0800-800-1830
岩手県働き方改革推進支援センター	盛岡市山王町1-1	0120-198-077
宮城働き方改革推進支援センター	仙台市青葉区本町1-9-5 五条ビル4階	022-211-9003
秋田県働き方改革推進支援センター	秋田市大町3-2-44 大町ビル3階	0120-695-783
山形県働き方改革推進支援センター	山形市七日町3-1-9	0800-800-9902
福島県働き方改革推進支援センター	福島市御山字三本松19-3	0120-541-516
茨城働き方改革推進支援センター	水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館2階	0120-971-728
栃木県働き方改革推進支援センター	宇都宮市宝木本町1140-200	028-601-9001
群馬県働き方改革推進支援センター	前橋市元総社町528-9	0120-486-450
埼玉働き方改革推進支援センター	さいたま市大宮区吉敷町1丁目103 大宮大鷹ビル306号	048-729-4420
千葉働き方改革推進支援センター	千葉市中央区新田町6-6 荒井ビル3階A室	043-304-6133
東京働き方改革推進支援センター	千代田区二番町9-8	0120-662-556
東京働き方改革推進支援センター分室	立川市柴崎町2-2-23 第2高島ビル5階	0120-662-556
神奈川働き方改革推進支援センター	横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センター9階	045-307-3775
神奈川働き方改革推進支援センター出張所	海老名市めぐみ町6番2号 海老名商工会議所内	046-204-6111
新潟県働き方改革推進支援センター	新潟市中央区東大通2丁目3-26 プレイス新潟1階	025-250-5222
働き方改革推進支援センター富山	富山市千歳町1-6-18 河口ビル2階	076-431-3730
石川県働き方改革推進支援センター	金沢市尾山町9-13 金沢商工会議所会館3階	0120-319-339
福井県働き方改革推進支援センター	福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル1階(ふくいジョブステーション)	0120-14-4864
山梨県働き方改革推進支援センター	甲府市丸の内2丁目34-1 共栄ビル2階	0120-338-737
長野県働き方改革推進支援センター	長野市中御所岡田131番地10 長野県中小企業団体中央会内	0800-800-3028
岐阜県働き方改革推進支援センター	岐阜市神田町6-12 シグザ神田5階	058-201-5832
静岡県働き方改革推進支援センター	静岡市葵区追手町44番地の1 静岡県産業経済会館5階	0800-200-5451
愛知県働き方改革推進支援センター	名古屋市熱田区三本松町3番1号	0120-868-604
愛知県働き方改革推進支援センター豊橋出張所	豊橋市花田町字石塚42-1 豊橋商工会議所内	0800-200-5262
三重県働き方改革推進支援センター	津市丸之内養正町4-1 森永三重ビル3階	0120-331-266
滋賀働き方改革推進支援センター	大津市打出浜2番1号 「コロボしが21」6階	0120-376-020
京都働き方改革推進支援センター	京都市右京区西大路五条下ル東側 京都府中小企業会館4階	0120-420-825
大阪働き方改革推進支援 賃金相談センター	大阪市北区茶屋町1-27 ABC-MARTビル5階	0120-79-1149
大阪働き方改革推進支援 賃金相談センター堺出張所	堺市堺区南花田口町2-3-20 三共堺東ビル6階	0120-601-144
兵庫働き方改革推進支援センター	神戸市中央区雲井通5-3-1 サンパル7階	078-806-8425
奈良働き方改革推進支援センター	奈良市西木辻町343-1	0120-414-811
和歌山働き方改革推進支援センター	和歌山市北出島一丁目5-46 和歌山県労働センター1階	0120-731-715
働き方改革サポートオフィス鳥取	鳥取市富安1丁目152 SGビル4F	0800-200-3295
島根働き方改革推進支援センター	松江市母衣町55-4 島根県商工会館4階	0120-103-622
岡山働き方改革推進支援センター	岡山市北区野田屋町2-11-13 旧あおば生命ビル7階	086-201-0780
広島働き方改革推進支援センター	広島市中区基町11-13 合人社広島紙屋町アネクス4階	0120-610-494
働き方改革サポートオフィス山口	山口市小郡高砂町2-11 新山口ビル601号室	083-976-6227
徳島働き方改革推進支援センター	徳島市南末広町5-8-8 徳島経済産業会館2階	0120-967-951
香川県働き方改革推進支援センター	高松市番町2丁目2番2号 高松商工会議所会館5階	0800-888-4691
愛媛県働き方改革推進支援センター	松山市大手町2丁目5番地7 松山商工会館別館1階	0120-500-987
高知県働き方改革推進支援センター	高知市布師田3992番地2 高知県中小企業会館1階	0120-899-869
福岡県働き方改革推進支援センター	福岡市中央区天神1-10-13 天神MMTビル7階	0800-888-1699
佐賀県働き方改革推進支援センター	佐賀市川原町8-27	0120-610-464
長崎県働き方改革推進支援センター	長崎市五島町3-3 プレジデント長崎2階	0120-168-610
熊本県働き方改革推進支援センター	熊本市中央区細工町1丁目51 スコアビル2階-E	096-353-1700
大分県働き方改革推進支援センター	大分市府内町1-6-21 山王ファーストビル3階	097-535-7173
宮崎県働き方改革推進支援センター	宮崎市橘通東4-1-4 宮崎河北ビル7階	0985-27-8100
鹿児島働き方改革推進支援センター	鹿児島市下荒田3丁目44-18 のせビル2階	099-257-4823
沖縄県働き方改革推進支援センター	那覇市前島2-12-12 セトラルコホ兼陽205	0120-420-780

厚労省ニュース

すべての都道府県で地域別最低賃金の改定額が答申されました

平成30年度 地域別最低賃金時間額答申状況

都道府県名	答申された改定額(円) ^{*1}	引上げ額(円)	目安額との比較(円)	発効予定年月日 ^{*2}
北海道	835 (810)	25	±0	平成30年10月1日
青森	762 (738)	24	+1	平成30年10月4日
岩手	762 (738)	24	+1	平成30年10月1日
宮城	798 (772)	26	+1	平成30年10月1日
秋田	762 (738)	24	+1	平成30年10月1日
山形	763 (739)	24	+1	平成30年10月1日
福島	772 (748)	24	+1	平成30年10月1日
茨城	822 (796)	26	±0	平成30年10月1日
栃木	826 (800)	26	±0	平成30年10月1日
群馬	809 (783)	26	+1	平成30年10月6日
埼玉	898 (871)	27	±0	平成30年10月1日
千葉	895 (868)	27	±0	平成30年10月1日
東京	985 (958)	27	±0	平成30年10月1日
神奈川	983 (956)	27	±0	平成30年10月1日
新潟	803 (778)	25	±0	平成30年10月1日
富山	821 (795)	26	±0	平成30年10月1日
石川	806 (781)	25	±0	平成30年10月1日
福井	803 (778)	25	±0	平成30年10月1日
山梨	810 (784)	26	±0	平成30年10月3日
長野	821 (795)	26	±0	平成30年10月1日
岐阜	825 (800)	25	±0	平成30年10月1日
静岡	858 (832)	26	±0	平成30年10月3日
愛知	898 (871)	27	±0	平成30年10月1日
三重	846 (820)	26	±0	平成30年10月1日
滋賀	839 (813)	26	±0	平成30年10月1日
京都	882 (856)	26	±0	平成30年10月1日
大阪	936 (909)	27	±0	平成30年10月1日
兵庫	871 (844)	27	+1	平成30年10月1日
奈良	811 (786)	25	±0	平成30年10月4日
和歌山	803 (777)	26	+1	平成30年10月1日
鳥取	762 (738)	24	+1	平成30年10月4日
島根	764 (740)	24	+1	平成30年10月1日
岡山	807 (781)	26	+1	平成30年10月1日
広島	844 (818)	26	±0	平成30年10月1日
山口	802 (777)	25	±0	平成30年10月1日
徳島	766 (740)	26	+1	平成30年10月1日
香川	792 (766)	26	+1	平成30年10月1日
愛媛	764 (739)	25	+2	平成30年10月1日
高知	762 (737)	25	+2	平成30年10月5日
福岡	814 (789)	25	±0	平成30年10月1日
佐賀	762 (737)	25	+2	平成30年10月4日
長崎	762 (737)	25	+2	平成30年10月6日
熊本	762 (737)	25	+2	平成30年10月1日
大分	762 (737)	25	+2	平成30年10月1日
宮崎	762 (737)	25	+2	平成30年10月5日
鹿児島	761 (737)	24	+1	平成30年10月1日
沖縄	762 (737)	25	+2	平成30年10月3日
全国加重平均額	874 (848)	26	-	-

※1 括弧書きは、平成29年度に改定された地域別最低賃金額

※2 効力発生日は、答申公示後の異議の申出の状況等により変更となる可能性あり。

平成30年度 従事者研修会 実施報告

関西連絡会 株式会社太陽アネックス 牧野 伸男

今年度の関西での従事者研修会は、11月15日（木）に、エルおおさかにて19名の受講者を集め実施致しました。

午前中は、大阪労働局の石野需給調整指導官より「適正な事業運営について」というテーマのもと、職業安定法改正後の具体的な指導事例や、改正後の帳簿類の追加内容の説明があり、とても勉強になる内容でした。

午後からは、アンガーマネジメントコンサルタントの高橋 恵氏を迎え「紹介従事者のメンタルヘルス」をテーマとして、怒りに対処するテクニックの初歩を学びました。中でも受講者の興味を引いたのは、人それぞれの思考の境界線には大きな違いがあり、その事が怒りの原因になりえるという点でした。

その後、ファシリテーターの大谷氏も加わり、受講者が3つのグループに分かれ、それぞれの従事者が経験した怒りの具体例、その際の対処方法をディスカッションして、その中から様々な質問があり、高橋講師から丁寧な説明、回答をいただき、とても充実した研修であったと思います。



九州連絡会 株式会社モナミ 入口 豊

9月15日、福岡のJR博多シティ会議室にて従事者研修会が開催されました。今回は近畿中央ビジネス専務取締役 高橋 恵様にお越し頂きまして「紹介従事者のメンタルヘルス」というテーマでご講演頂きました。普段意識していなかった「怒りの感情」を理解し、自分の怒りのパターンなどを客観的に知ることにより、健全な人間関係を構築するといった内容でした。2限目は各グループに分かれて仕事の中で感じた怒りやストレスに、これまでどのように向き合い解消してきたのか、そして今回の講演を聞いて今後はどのように対応していくかなど現場で起きた具体的な事例をもとに発表して頂きました。地域や環境は違っていても、マネキンさんやメーカーさんとの人間関係の問題は共通することが多く、各グループ話が盛り上がりました。

りやストレスに、これまでどのように向き合い解消してきたのか、そして今回の講演を聞いて今後はどのように対応していくかなど現場で起きた具体的な事例をもとに発表して頂きました。地域や環境は違っていても、マネキンさんやメーカーさんとの人間関係の問題は共通することが多く、各グループ話が盛り上がりました。



平成30年度 販売技術促進講座 実施報告

関東連絡会 株式会社ジョビア 吉備 カヨ

今回、事業者として参加するにあたり、当社での受講希望者がいつになく多数であったため、何に対して惹かれたのかがとても気になりました。

第一講の「お客様の心を90秒でキャッチする（基本編）」では、IT技術の発展で、購買のシーンが様変わりしていく中で、その利便性や顧客満足に関しては落とし穴があるという冒頭の講師の投げかけに対して、受講者が勇気づけられる場面が印象に残りました。その上で、いかにヒューマンスキルを磨き、相手に対して印象を残せるか、また相手に受け入れられるかについて再考出来る機会となったことと思います。

第二講の「販売スタッフの為のメイクアップ技術」では、受講者から二名がモデルとして実際のメイク修正を受け、目の前で違いを見、説明を受けるという講義スタイルでした。日々のメイクアップがどうしてもマンネリ化しているという気持ちは女性なら誰でもあるのではないのでしょうか？その上で、幾つになっても売場で映え、印象を良くしたいという姿勢は大切かと思えます。また実際にビフォー・アフターを確認できるという講義スタイルは今後メイクアップのみならず、販売シーンのロールプレイについても実施検討してもよいのではないかと感じた次第です。今後の販売技術促進講座の発展に期待をいたします。



関西連絡会 株式会社太陽アネックス 牧野 伸男

平成30年度の関西での販売技術促進講座は、10月4日（水）に大阪市のエルおおさかにて、当協会会員事業所に登録している21名の受講者が参加しての実施となりました。

今年度の講座も、全国共通テーマ、講師での実施となり、1講義目はレックスの藤永代表、マネージャー野口氏を迎え、「お客様の心を90秒でキャッチする」というテーマのもと、ステップ1から3までの基本編を中心に行われました。

自分のタイプを知り、その強みを受け入れ、それを磨くという点に焦点を合わせ、明日から即実践できる具体的な講義となりました。

本年もレックス社の持つスマホで学べるeラーニングの紹介もあり、受講者からも大変好評でした。

また2講義目は、会員からの要望もあり、初の試みとして、ビューティーアドバイザーの清澤 舞氏を招き、「販売スタッフのためのメイクアップ技術」を実施致しました。

受講者の中から希望者を募り、その中から1名の女性に実際にメイクをしながら、プロのメイク技術を身近に学べるとても充実した楽しい講義でした。

受講者からは沢山の質問の声が上がり、こちらも大変好評でした。



販売技術促進講座 実施報告

東海連絡会

株式会社協和ビジネス 大橋 早苗

東海連絡会では9月13日（木）、名古屋駅前モンブランホテルにて販売技術促進講座を開催いたしました。出席者数は18名でした。

「お客様の心を90秒でキャッチする（基本編）」においては、お客様の心を速くキャッチすることの大切さを知ることができました。自分のする仕事の目標をどう設定すればお客様とのコミュニケーションがうまくいくか等、仕事を楽しむアクションを学びました。

「販売スタッフの為のメイクアップ技術」も、ビューティーアドバイザーさんのスタイルやセンスの良さ、顔の印象管理、エイジングケアなど、勉強になることがありました。

出席者からは、次回はアレンジラッピングやりボンのかけかた等、美しい包装のコツを身に着けたいという意見がありました。時間も少ない中での講習でしたが、マネキンさん同志の意見交換の時間があってもいいように感じました。



九州連絡会

株式会社九州アーネストデュオ 西嶋 理恵

九州連絡会では去る平成30年10月30日、JR博多シティ会議室に於いて、28名の参加で講座がひらかれました。

まずは【販売員の心構え】の表題のもと、(株)ライズ 吉次 恵美氏による講義でした。

最初に自らの人生の振り返りを行い、それを材料にした他者との会話の演習が行われました。自分を知ってもらい相手を知ることの意義や難しさを実感しながらも、参加者は笑顔で積極的に取り組んでいました。その後は教材VTRを観ての意見交換。自分自身の心の持ち方、お客様との関係、周りの人々との関係など、様々な場面で自らの仕事と考え合わせながら、自分を客観的に捉える機会を持ち、今後の仕事へのヒントを得られたのではと思います。

二講座目は【販売スタッフの為のメイクアップ技術】と題した、ビューティーアドバイザー清澤舞氏による講座でした。骨格や筋肉等の知識に加え、実際に参加者の中からモデルを募り、具体的なアイテム選びや使い方を学ぶことが出来ました。日常使用しているアイテムでも塗る方向や、量、使う場所など細かく教えて頂き、まさに目から鱗が落ちたと参加者から驚きの声が起こりました。普段の忙しさで中々メイクに手が回らないという声も多い中、今回の講座を通して、お客様の前に立つ者としての身の整え方を実感できたようで、先生の一つ一つの動作に皆が集中して学び大変充実した講座となりました。

2019年上半期の主な行事予定

従事者研修会

連絡会名	実施日時	開催場所
北海道	平成31年3月 9日(土) 10:15 ~ 16:20	札幌キャリアサポート 研修室
関 東	平成31年2月13日(水) 10:15 ~ 16:20	お茶の水ホテルジュラク 「孔雀」
東 海	平成31年2月14日(水) 10:15 ~ 16:20	ウィンクあいち 1004号室

販売技術促進講座

連絡会名	実施日	開催場所
北海道	平成31年2月19日(火) 13:20 ~ 16:45	札幌キャリアサポート 研修室

定時社員総会・理事会等

年度	会議名	日程	場所
平成30年度	第3回 業務執行理事会	3月7日(木) 14:00 ~ 17:00	全紹協事務局
	第3回 地域代表者会議	3月8日(金) 11:00 ~ 13:00	お茶の水 ホテルジュラク 「白鳥」
	第3回 理 事 会	3月8日(金) 14:00 ~ 16:00	
平成31年度	第1回 業務執行理事会	5月8日(水) 13:00 ~ 15:00	お茶の水 ホテルジュラク 「白鳥」
	第1回 地域代表者会議	5月8日(水) 15:00 ~ 18:00	
	第1回 理 事 会	5月9日(木) 10:00 ~ 13:00	
	定時社員総会打合せ	6月上旬	全紹協事務局
	全紹協 定時社員総会	6月12日(水)	ホテル雅叙園東京
	全紹協 懇親の夕べ		

七回目を迎えた意見交換会

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 副会長
東商株式会社 小金井 敬

七回目を迎えた意見交換会、今年は東海地区名古屋で開催いたしました。7年前に京都からスタートし有意義な内容を重ねてまいりましたが、今回の名古屋も実りの多い情報交換会となりました。全国から27名が集い、意見交換会のサブタイトル「そろそろ、本音で語ろう！」の通り、各社が率直な意見を出し合い、有意義な情報交換をすることが出来ました。

協会としては、この会を通じて各事業所の発展、協会の存続のための意見や情報を発表し合い、各社の懸案事項を協会全体として改善していく事を目的とし進行いたしました。まず、既存求人者への依存を見直して、新規求人者開拓が必要なことが情報交換により確認されました。人材不足のために多くの求人案件を抱えて探しきれない状況ではありますが、それでも更に新しい会社、新しいブランドの情報収集とアプローチをしていきましょう。

各社が「困っていること」は、地方百貨店の閉店やマネキンさんの高齢化、若いマネキンさんの人口減少等、悩みは全国的にほぼ共通しています。その中からも、この状況でも出来ることを実行するという前向きな意見が多数あり、参考になりました。この状況だからこそ出来ることが多くあります。例えば、マネキンさんの給与アップの交渉が可能です。同じ様な案件でしたら好条件の案件が選ばれるのが必須ですし、この角度からの交渉でしたら比較的容易に承諾を得られます。給与アップ交渉に成功している会員も多くいらっしゃいました。求人票と違う内容の案件を整理しやすく、パワハラ等の様々なハラスメントについても取引先様への改善依頼をしやすい時期です。悪い要因を逆手に取り、優良な企業との取引を増やしていくチャンスとも言えます。

各社から多様な意見や悩みが発表される中で、今までになく深刻な問題として「自社の社員不足」があります。これは弊社が特に悩み続けている問題です。優秀な若い販売スタッフ、優良な取引先企業を増やす方策は考えていても、実際に動いてくれる自社の営業社員が不足しています。社員一人ひとりに大きく負荷が掛かった状況で、既存社員の健康問題も懸念事項です。この悩みも、「こんなサイトなら探しやすい」「この方法で何人も見つけられた」・・・このような有難い情報をお聞きして早速参考にさせていただきました。そして、このようなお話を聞いたときに、協会に属していて良かったと改めて感じます。それぞれの悩みを話す機会、ヒントをもらえる機会、この環境は大切です。

この全紹協会員を増やし、より魅力的な協会に発展させていくことも、我々の大きな使命だと思っています。これについても様々な意見が出ましたが、課題も多く、まずは退会者を出さずに結束していくことが大切であると意見が一致しました。

求人サイトはIndeedのシステムを変更しましたが、これは協会員のメリットに繋がるとお思いますので、今後も意見を出し合い工夫を重ねながら運営していきたいとお思います。

この意見交換会での情報は自社の利益につながる内容も多く、実際、この内容をヒントにして問題解決につながったとの声も多く聞こえてきます。今後の意見交換会も活発な情報交換ができますよう企画していきますので、より多くの会員がご参加くださいますようお願い申し上げます。困難な問題が多くありますが、オリンピック・パラリンピック需要、大阪万博需要という明るい話題もありますし、ご一緒に乗り越えていきましょう。



意見交換会に参加して

(株) トーエイビジネスサポート **杉本 照美**

東海地区での意見交換会は初めてでした。遠方にもかかわらず北海道、九州をはじめ関西、関東からもたくさん参加していただき、皆様の意見交換会への関心がうかがわれました。

会員数の問題、これからの全紹協のあり方などさまざまな問題について熱い討議が展開されました。

手数料に関しても各社、各エリアで大きな違いがあることに驚きました。それぞれのやり方で改善されたことがとても勉強になりました。いろいろなエリアのいろいろな方のご意見を聞くのはとても大切なことだと思います。日頃お会いすることもなくお考えを聞くこともなかったのですが、今回の意見交換会で自由闊達なそれぞれのお考えを聞くことができました。こういう機会は貴重だと思います。これを参考にこれからの会社の方針に役立てたいと思っております。

(株) インテリジェントトーカイ **村手 伸吾**

地元の名古屋開催ということもあり久しぶりに参加させていただきました。全国各地より沢山の参加者にお会いでき、色々な意見が聞け、有益な情報交換ができました。弊社の状況もお伝えできたこともよかったです。意見交換会が終了した後は、懇親会があり、美味しい食事をいただきながら参加者の方々と楽しくお話しさせていただきました。

またこのような会に参加したいなあと感ずける会でした。

日星 株式会社 **近藤 嘉夫**

かつて346社あった会員数が71社になり業界の展望が決して明るくない中、参加者全員が発言する機会を持ち、自社の経営上の思索のエッセンスを吐露することによって意見交換できる有意義な時間をいただきました。加速度的な情報通信技術を含む社会の進化の中で、淘汰されずに生き残ってきた私達には、変化に耐えうる普遍的な強さがあるのかもしれない。紹介所長さんや紹介従事者のお人柄が、マネキンさんとの心のきずなを生み出し、縁故で紹介してもらえることによって、生かされてきたのかもしれない。これからのAI時代になっても、魅力的な人間力に依存し続ける限り生き残っていけるのではないのでしょうか。



株式会社ミツワ **本村 芳明**

ディスカッションは極めて有意義な「本音」を語り合い、今後の事業推進に力を得ることができました。特に、手数料に関するお話は自社に振り返り、今後の示唆と受け止め、検討したいと思います。

また、会員事業所を対象として「無記名」のアンケートを実施して、各地区、各事業所の現状を把握することも大切なことではないでしょうか。

「全紹協に期待する」について、以下のような意見が出ました。

1. 団体の安定基盤を確保するための会員増加策を考える。

例えば、旧会員を対象に再入会の促進

例えば、新規会員の勧誘。定款にある「マネキン」を「販売の職業」という分類に広義に解釈するか、定款を「販売職」と書き換え、販売の職業紹介事業者に広げて入会を促進

2. 前項に見合う事業活動、事業計画を構築する。

業者団体としての役割を確認して、全会員からのアイデアを求め、画期的な事業活動を行う。今後もこのような情報交換の場を設けていただきたいと存じます。ありがとうございました。

意見交換会に参加して

パーソナル株式会社 齊藤 雅彦

名古屋での意見交換会では、多くの方々とお話ができ、非常に有意義で楽しいひと時を過ごせましたが、今後の全紹協を考える上では、多くの課題と危機感を感じざるを得なかったのも事実です。

当日も話題になりましたが、旧来型のマネキン紹介所では今後立ち行かなくなるのは明白ですし、このままでは、全紹協の会員を増やすことも難しいでしょう。既に大手クライアントの多くは、全紹協会員以外にオーダーしているようですし、現在の規模では求職者集めにも限度がありそうです。

現状のまま終息に向かうのか、思い切って業界の再編に取り組むなどして、競争力を増強するしかないのではないかと、そんなことを考えながら帰京した次第です。

株式会社多幸 竹内 秀男

5年目を迎えた意見交換会を今度は東海地区で、とのお言葉をいただき、平成30年10月18日（木）名古屋で開催致しました。各地方から多数のご参加をいただき、ありがとうございました。

今、名古屋は駅前地区は元気がよく、もう一つの繁華街であります栄地区は、老舗の百貨店も無くなり元気がありません。地元では各方面が栄地区の活性化に苦慮しております。私どもの業界も非常に難しい環境の中で、以下に収益を上げ、効率良く運営できるか、模索しております。

今回の意見交換会の中で手数料に関することや、マネキンさんにどう接するか等のヒントが沢山あり、感謝しています。何よりも参加された皆様が、本音で発言され、現状を身近に知ることができ、団結力の必要性を強く感じました。

「協会に望むこと」は、一人ひとりの感想及び要望を発表して頂いたらどうでしょうか。全般的には、各方面からの関連事項の情報公開と敏速な伝達をお願いしたいです。



ユニバーサルマナー検定 のご紹介

ユニバーサルマナーとは、子供からお年寄り、身体にハンディを有する人、妊婦さんや病気・怪我を負っている人、外国人など言語的なハンディを有する人などあらゆる人の立場に立って、公平な情報やサービスを提供することを言います。多様な方々に向き合うためのマインドとアクションをユニバーサルマナーと名付けられました。

ユニバーサルマナーの実践に必要な「マインド」と「アクション」を体系的に学び、身に着けることを目的とした「ユニバーサルマナー検定」を一般社団法人ユニバーサルマナー協会が実施しています。ユニバーサル検定3級は、以下の会場でも受験できますが、パソコンとインターネット環境があれば、自宅でも受験することができます。(オンライン検定)

以下に直近の3級検定の実施スケジュールと会場をご案内致します。

なお、本件に関するお問い合わせは一般社団法人ユニバーサルマナー協会に直接お願い致します。

<https://universal-manners.secure.force.com/apex/LearningSchedule>

【全国各会場の直近の実施スケジュール（試験時間：10:00～12:00）】

2019年1月19日（土）	東京ビッグサイト 7F 703会議室	東京都江東区有明3丁目11-1
2019年1月30日（水）	大阪府男女共同参画・青少年センター（ドーンセンター）5F	大阪府中央区大手前1丁目3-49
2019年2月12日（火）	同上	同上
2019年3月26日（火）	同上	同上
2019年1月20日（日）	滋賀ダイハツ販売株式会社	滋賀県栗東市大橋4丁目1-5
2019年1月27日（日）	福岡センタービル	福岡市博多区博多駅前2丁目2-1 10F
2019年2月20日（水）	同上	同上
2019年3月16日（土）	同上	同上
2019年1月21日（月）	ホテル メルパルク熊本	熊本府中央区水道町14-1

試しに3級の検定を受けてみたいという方は、以下のサイトでサンプル試験を受けることができます。

URL：<http://www.universal-manners.jp/check/>

なお、検定の受講料は3級で5,000円です。

接客・販売ワンポイントアドバイス

本号より毎年「販売技術促進講座」でお世話になっております有限会社レックス 代表 藤永幸一氏によるマネキンさんへのワンポイントアドバイスをお届けすることになりました。

日頃マネキンさんと接する機会の多い従事者の皆さまからマネキンさんにお伝えいただければ幸いです。

【あなたがブランドになる！】

有限会社レックス 代表 藤永幸一

ネットで入手した情報を手に店舗で現物を確認して、ネットで購入する。一方で無人レジの導入、キャッシュレス決済など、いろいろな場面で買物のスタイルが変化してきています。

店舗が無くなる？スタッフが不要になる？

いいえ、むしろその逆です。スタッフの役割がクローズアップされます。

簡単に手に入る情報ですが、多すぎて決められないというストレスが生まれています。結局、いつも同じものや、CMで観たものを安易に選んでしまう。「買物」が作業的な詰まらないものになっています。

それを救うのが、「あなた」すなわち「マネキンさん」です。「商品情報」を軸に「売る」＝「販売」から、お客様が購入を決める背中を押す＝接客に変わります。

①楽しい体験を提供するという強い思い

→一目で好感が持てる立ち居振舞い、笑顔（ゼロ印象の好感度）

②オープンな人柄

→迷わずに寄り添う積極性

③会話のセンス

→ニーズの確認ではなく、気持ちを惹きつける会話での共感

そして、「そうね、これにするわ！」という言葉に導く。それは、楽しい買物ができたサイン。お客様目線で対応する、本当の「サービスキャリア」の仕事です。

わざわざ店舗に足を運んでいただいたお客様の時間を楽しいものにできるか、どうか？

それは、あなた自身を表現し受入れてもらい、信頼と信用を得ること。つまり、あなたが、「ブランド」になることです。あなた自身が記憶に残る存在になるのです。

まずは、きちんと感謝を伝えることから始めましょう。「ありがとう」を素直な気持ちで言える人は、必ず接客の達人になれます。

- ・「ありがとう」はあなたの笑顔をつくります。
- ・「ありがとう」は、お客様からの「ありがとう」を連れてきます。
- ・「ありがとう」は、周りのひとをやさしくします。

注：弊社が提供している知識・スキルをスマホで閲覧できる「レックス・タッチ」をぜひ参照してください。

■レックス・タッチURL：

<http://reco-touch.co.jp/mobile/>

■ログイン・アカウント：

会員番号16番 パスワードreco.zsk

注：添付のカード（写真）は、素敵な接客をしているスタッフに会ったときに「感謝」の気持ちでお渡ししているものです。



マネキン紹介事業に役立つ Q&A

公益社団法人全国民営職業紹介事業協会発行の機関誌「ひと」に掲載されたQ&Aから、マネキン紹介事業にも役立つようなQ&Aを抜粋し、紹介させていただきます。

事業運営に是非ご活用ください。

Q 1 : 関東で有料職業紹介事業を行っており、取扱地域は全国です。関西で同様の事業を行っている知人がおり、その紹介所の求職者が当紹介所の求人案件に適合すると考えていますが、どうすれば上手くいくでしょうか。

A 1 : 貴紹介所と関西の紹介所との間で業務提携契約を締結し、これに基づき職業紹介を行えばよいと考えます。業務提携は、有料職業紹介事業許可条件通知書に記載された事項を遵守することが求められます。なお、関西の求職者が求人案件に適合する能力・適性をもっているとしても、転居を伴う場合など費用負担等の問題が生じることがあります。こうした面も含め関係者と十分に話し合い、全体の合意のもとに取り組んで下さい。

(公益財団法人全国民営職業紹介事業協会 より提供)

C 1 : 紹介所同士の業務提携契約は問題ありませんが、紹介所と派遣会社との間の業務提携や派遣会社同士の業務提携は、二重派遣など違法になる場合もありますので、十分に注意してください。

Q 2 : 東京都に本社を置く職業紹介所であり、神奈川県にも神奈川営業所と称する職業紹介所を設置しています。この場合、事業報告はどうすればいいのでしょうか。

A 2 : 東京都および神奈川県それぞれの事業報告書を作成し、作成した二つの事業報告書を、本社の職業紹介所を管轄する東京労働局へ提出していただきます。したがって、神奈川営業所の事業報告書を神奈川労働局へ提出する必要はありません。

(公益財団法人全国民営職業紹介事業協会 より提供)

事務局だより

【災害に遭われた皆さまへのお見舞い】

8月に発生した台風21号、
並びに9月に発生した台風24号の超大型台風で被害に遭われた皆さま、
そして9月6日に発生した北海道胆振東部地震で被害に遭われた皆さまに
心よりお見舞いを申し上げますと共に、一日も早い復旧、復興をお祈り申し上げます。

◆ 退 会

関東連絡会

松戸マネキン紹介所 松永 秀子
平成30年9月30日
有限会社 西京マネキン紹介所 手塚 靖裕
平成30年9月30日

九州連絡会

有限会社 アルファー太平 西村 綾
平成30年9月30日

◆ 訃 報

関西連絡会

株式会社 白百合 新堀 圭子
配偶者 新堀 確
平成30年11月8日 逝去

電話問合せ件数と対応について

1. 協会会員からの問合せ（抜粋）

求人サイト、手帳カレンダーの頒布についての問合せがありました。

2. 求職者からの問合せ

マネキン紹介所の所在・連絡先・登録のしかたの問合せが多数を占めました。希望に添えると思われる紹介所をご案内しました。

3. その他

求人者より紹介所の所在地、連絡先等の問合せがありました。
会員外の事業所より協会加入についての問合せがありました。

	H30.7月	8月	9月	10月	11月
協会会員	0	2	1	1	0
求職者	3	1	0	8	2
その他	7	0	7	0	1
合計	10	3	8	9	3

編集後記

新年、明けましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお祈り申し上げます。

昨年は未曾有の豪雨による洪水災害、超大型台風、大地震と自然の猛威を思い知らされた1年でした。あと4ヶ月で平成の御代から新しい元号に変わります。新年、新学期、期初など、物事の初めは新しいことが始まることに對しての期待感からワクワクします。新元号はまだ発表されていませんが、新しい御代が平和で希望に満ちたものになることを心より期待いたします。

表紙の写真について

写真は北海道の大沼国定公園にある湖で、大小の湖沼群や北海道駒ヶ岳をどの周辺を総称して大沼と呼んでいます。新井満作詞・作曲の「千の風になって」誕生の地としてモニュメントがあります。



「人材紹介システム」を
まるごとマネージメント

分析

安心
サポート

解決

導入
実績

システムは運用後のサポートで
評価がきまります。

株式会社 ハマ・ソフトウェア

tel:044-221-9007 / fax:044-244-4991



全紹協求人サイト

マネキン・販売スタッフの求人なら全紹協求人サイト!!

全紹協求人サイトは、

公益社団法人全日本マネキン紹介事業協会が

運営する求人サイトです。



*1社あたり100件の求人情報を掲載可能

*リーズナブルな年間掲載料金

*1か月平均応募者数110人の実績

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-7-1 ウィン神田807号室

電話03-3253-5775 FAX03-3253-5776 mail : info@zensyokyo.org

■ 全紹協求人サイト料金表

	関東	関西	東海	北海道・東北	甲信越・北陸	中国・四国	九州・沖縄
正規料金 (税別)	¥500,000	¥450,000	¥400,000	¥350,000	¥350,000	¥350,000	¥350,000
会員料金 (税別)	¥300,000	¥270,000	¥240,000	¥210,000	¥210,000	¥210,000	¥210,000

期間：1年間（平成30年11月1日～平成31年10月31日）中途申込みもできます。

求人件数：1社あたり100枠

求人範囲：地域ブロック毎（関東、関西etc.）