

目 次

新年のご挨拶	(社) 全日本マネキン紹介事業協会	会長 白石 眞一郎	1
2013 年の年頭にあって	...厚生労働省 派遣・有期労働対策部	課長 富田 望	2
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 荒川 春	3
新年ごあいさつ 理事・監事			4
公益法人移行後の全紹協について			6
	(社) 全日本マネキン紹介事業協会	監事 小林 克巳	
小売店業界の現状と将来			8
	日本小売業協会	専務理事 岡部 義裕	
紹介事業に適した「管理システムソフト」開発			10
「管理システム」ソフト「クラウド」申込方法			12
	IT 事業 部長 牧野 伸男 販売事業 部長 大林 清蘭		
職業紹介責任者講習の実施案内			13
オリジナル手帳の活用法			14
	教育・福祉 部長 葛野 弘幸 販売事業 部長 大林 清蘭		
新ビジネスを始めて...			18
デイサービスセンター・ベルと介護事業	(株)ベル 札幌 健治		
教員派遣に取組んで	近畿中央ビジネス株式会社 代表取締役 高橋佳代子		
海があり温泉ありて除夜の鐘	(株)桜サービス 代表取締役 石井すづ江		
太陽艇壱號艦 (45 mm鉄板レストラン)	株式会社 太陽 代表取締役社長 牧野 孝司		
従事者研修会・販売技術促進講座実績および開催予定			22
2012 年の出来事			23
事務局だより			24

新年のご挨拶

(社)全日本マネキン紹介事業協会 会長 白石 眞一郎



新年明けましておめでとうございます。

会員の皆様におかれましては、2013年を心新たに迎えられたこととお喜び申し上げます。

(社)全紹協の第38回「定時総会」におきまして公益社団法人への移行申請に取り組むことが承認され、この移行申請のため「公益取得委員会」を外部理事、役員OB、現役員、監事、アドバイザー、9名で発足し、申請の準備および内閣府への説明を進めてまいりました。

おかげさまで2月8日(金)に内閣府 公益認定等委員会事務局の審査監督調査官より答申があり、(社)全日本マネキン紹介事業協会は「公益社団法人としての申請を認める」との連絡をいただくことができました。

早速、移行登記の準備にかかり、4月1日より「公益社団法人」として新たにスタートをする予定であります。

取得にあたり、度重なる委員会へお忙しい中ご出席くださり、貴重なご意見等を頂戴いたしました委員の皆様には重ねて御礼申し上げます。

また、これは会員各位のご理解とご協力の賜物であると心より感謝申し上げる次第です。

したがって来る6月17日(月)に開催いたします第39回「社員総会(定時総会)」は「公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会」なる名称でご案内させていただくこととなります。公益社団法人の記念すべき発足「社員総会」および「懇親会」には会員皆様多数のご出席をお待ち申し上げます。

さて、現状を取り巻く環境は決して甘いものではなく、長引く円高、株安と日本経済は低迷を続けてまいりましたが、今年は政権も代わり新内閣による金融緩和や大型補正予算などの景気対策により、早期のデフレ脱却が期待されるところであります。

また、百貨店の売上低迷等により、マネキン紹

介事業業界も当然のことながら苦戦を強いられております。現在、登録求職者が次第に高齢となり、若年層をのぞむ求人者、就労先とのマッチングが難しくなっており、それに加え百貨店の系列会社である派遣会社の進出等と厳しい要因が重なっております。

販売の分野においては、消費者のニーズが多様化し、より便利なもの、より付加価値の高いものが求められてきております。求人者は消費者が納得のいく品選びのアドバイスが出来るマネキンを望み、加えて販売力は勿論のこと、顧客管理、在庫管理等の専門技術をマスターした人材、さらに「接客マナー」も「売り上げ」もと求められており、いま、われわれ紹介事業者にとって人材の育成が大きなテーマとなっています。この要望に応えるためには、マネキン紹介事業所は原点にかえり、教育システムを再構築し、求人者へ自信をもって紹介出来る専門知識のある「マネキン」の技能向上に努めていかなければならないと強く思うところです。

(社)全紹協は毎年の事業計画に必ず掲げております全国の求職者向けと従事者向けの講習会・研修会を開催し、能力開発、技能向上を図っているところでありますが、今後も(公社)全紹協として更に努力を続けてまいります。

また、紹介事業にかかる法令の改正や通達等が行われております。われわれ許可事業者としてコンプライアンスの意識を強くもち、求人者にも情報の提供をし、適正な運営に努めなければなりません。

本年も「公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会」は伝統の上に、新しい発想を加え時代に適合した公益社団法人として紹介事業のリーダーとして求職者の豊かな生活の安定と求人者の企業の発展に協力できるよう人材の育成と適材適所のマッチングを図っていく所存であります。

会員各位の更なるご協力をお願いする次第です。

2013年の年頭にあたって

厚生労働省 派遣・有期労働対策部
需給調整事業課 課長

富田 望



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、厚生労働行政の推進にあたり、格別のご理解とご協力を頂い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機関に関する最近のトピックスとしては、ご承知のとおり、昨年3月に、改正労働者派遣法が成立し、一部を除き10月に施行されました。厚生労働省としては、改正法が円滑に実施されるよう法の趣旨や内容について周知徹底を図っているところです。

貴協会におかれましては、職業紹介事業のコンプライアンスの徹底等だけでなく、広報誌やホームページを通じて改正労働者派遣法の積極的な周知をしていただきありがとうございます。

現在の日本の労働市場に目を向けますと、経済活動のグローバル化の進展に伴う国際競争の激化による企業ニーズの多様化や急速な少子高齢化の進行に伴う産業構造の変化、労働者の価値観や生活様式の多様化などにより、日本の労働市場は複雑化し、その抱える課題も複雑化しています。

また、現在の雇用情勢に目を向けると、24年11月の完全失業率は、4.1%、有効求人倍率は、0.80倍となっています。持ち直しの動きが弱まっており、依然として厳しい状況にあります。

こういった状況の下、職業紹介事業所や労働者派遣事業所といった民間の労働力需給調整機関は、我が国の労働市場でますます大きな役割を担うものになってきていると思います。雇用情勢の改善に向けて、その労働力需給調整機能を十分に

発揮していただくことが期待されています。

民間の労働力需給調整機関が、こうした期待に応え、これまで以上に社会の信頼を得つつ、大きな役割を担っていくためには、職業安定法や労働者派遣法といった法令の遵守はもとより、事業の健全な運営を通じて、働く方々が自らの能力を活かし、安心していきいきと働くことができるように取り組んでいただくことが重要だと思います。

私ども行政といたしましては、制度の周知徹底や丁寧・適切な助言等を通じて、事業主の皆様のご理解を得つつ、求職者、労働者の保護や派遣労働者の雇用の安定を図りながら、民間の労働力需給制度機関が、労働市場においてその役割を果たすことができるよう努めていきます。

また、労働者派遣制度については、改正労働者派遣法の国会審議などを踏まえ、専門的な検討を行うため、学識経験者から構成される研究会を設置し、検討を開始しました。幅広く議論を行い、今年の夏を目処に論点を取りまとめたいと思っています。

2013年は、今後の労働者派遣制度の在り方の検討や業界関係者の皆様の取り組みを含め、労働力需給調整システムの発展にとって重要な年となると思われます。私としても、さまざまな課題に全力で取り組んでいきます。

皆様方におかれましても、厚生労働行政に対してより一層のご協力を賜りますようお願い申し上げます。新年の御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営職業紹介事業協会 会長

荒川

しゅん
春



謹んで新春のお慶びを申し上げます。

全日本マネキン紹介事業協会(全紹協)の役員・会員の皆様におかれては、平成25年が最もご繁栄の年でありますよう心より祈念申し上げます。

民営職業紹介事業は、ここ数年大変厳しい状況を強いられ続けてまいりましたが、今年明けからは政権交代による経済再生・景気浮揚策が打ち上げられ、労働市場の活性化と雇用増大への波及効果が期待できる等、我が業界にもやっ

と希望の光が見えてきた感があります。

翻って人材ビジネスの現場では、求人者のニーズや求職者意識の多様化が進み、それに沿って新しい事業モデルが次から次へと出現しています。今や職業紹介業は他の人材ビジネスとの間で求人者、求職者の争奪競争を展開していると言っても過言ではありません。相対(あいたい)による職業あっせんを軸とする職業紹介事業の優位性を何としても確保していくために、これからは求人者・求職者双方に一層の魅力が感じられるような事業モデルを開発し、提供していくことが必要です。

マネキン紹介業界では、求人事業所はもとより、実際の勤務先店舗のことも配慮した人材のあっせんが求められているとお聞きしています。このことは求人側のニーズが特定化、深化していることに他ならず、逆にそこにはマネキン紹

介業ならではの商機があるとみていかなければならないと思います。必要なことは、求職者にマネキンという付加価値をしっかりと授け、最適人材に育てあげ、あっせんするということになるのではないのでしょうか。全紹協が展開している求職者向け販売宣伝の専門知識の付与や能力開発をより多角化、強化、徹底化することにより、他の人材ビジネス業では確保できない「選ばれた人材」の供給者として絶対的な領域を確保すべきだと思います。

さらに求められるのは、求人側のニーズを先取りした企画提案型営業です。専門性をもった即戦力の人材を活用することがクライアントの経営に如何に貢献するかについて提案し、さらには、紹介する取扱職業の範囲と対象を拡大して用意し、その紹介所からクライアントの多様な人材配置、活用策の要請にアドバイザーとして幅広に応じられる旨の企画提案していくことが考えられます。

今年、民紹協(全国民営職業紹介事業協会)は、全紹協をはじめとする各職業別団体と一体となり、職業安定行政への連携対応を含む職業紹介事業発展のための環境づくり事業を幅広に展開する所存です。どうか倍旧のご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

平成 25 年

理事・監事

新年ごあいさつ



理事 石井 敏雄

昨年、政治・経済は内外ともに激動の一年となりました。本年もデフレ経済下で厳しい様相が続くものと思われます。

さて、世の中は選ばれる時代となっております。そのためにはいい仕事をする。いい仕事をするために大切なのは「気づく」ということではないでしょうか。時代の要請に気づき、クライアントの要望や会員の抱えている課題に気づき、スピード感のある組織的な対応が求められております。

強固な協会と会員の繋がり力をもって、課題解決に向け白石会長を中心に知恵を絞っていきましょう。

新しい年が全紹協のますますご発展と会員の皆様方の充実した年となりますよう、心からお祈り申し上げます。



理事 岡部 義裕

新年明けましておめでとうございます。

理事をおおせつかっております日本小売業協会専務理事の岡部です。役員・会員の皆様には、お健やかな新年をお迎えのことと存じます。

さて、国際経済は、なかなか出口が見えない欧州の債務危機に象徴されますように、財政や金融にリスクがあります。

また、日本経済は少子高齢化の動きがますます強まる中で、デフレからの脱却が課題です。

このように課題が山積し、それが相互に絡み合い、複雑化するなかで、国民一人一人は、どう対処すべきか。私は、こういう混迷と不安の時代は、いたずらに他に依存しない、自助・自律の気概が肝要とおもいます。

今年も、心身ともに健康で、元気いっぱい、がんばりましょう。



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。

昨年末の総選挙により日本のこれからの「国の在り方」を定めて再生に向けて諸施策を実行に移していく新たな政権が決まりました。これから私達は活力ある経済社会、安心して暮らせる社会、世界に冠たる役割を担う国創りに向けて一人一人が責任を持って邁進していかなければなりません。

本年は日本の最重要課題である「次代の人材育成」事業の一翼を担う全紹協にとって、新法に基づく公益法人の認定を勝ちとり新たな一步を踏み出す極めて大事な年であります。皆様のご発展を切に祈念申し上げます。



理事 小島 孝一郎

新年明けましておめでとうございます。

平成24年度は、経済と政局の混迷が日本経済にとって大変厳しい環境となりました。

先行きが不透明な社会状況の中で会員の皆様の当面の課題は、労働者派遣法・労働契約法改正・厚生老齢年金と連動した改正高年齢法による変貌する労働市場の動向と紹介先企業のニーズを先取りし、スピーディーに対応できる企業体質をどのように構築するかです。

社会の大きな変革に呼応し、本協会も「公益法人」へと舵を切りました。新しい年が会員の皆様の更なる躍進の年となりますよう心よりお祈り申し上げます。



理事 柴田 知子

明けましておめでとうございます。

新しい年が希望に満ちた明るい年となりますように心から祈念いたします。

昨年は、ロンドンオリンピックでの日本のメダル数が歴代最大、山中教授がノーベル賞受賞など輝かしいニュースに日本中喜びを共にしましたが、長期にわたるデフレ・経済の停滞がいつ解放に向かうのかとの不安が続いていました。

10月以降の中国、韓国の新しいリーダーの誕生、そしてわが国のニューリーダーのもとデフレ脱却、経済再生戦略が打ち出されました。今年こそ、明るく元気な日本を取り戻したいものです。

当協会も新しい協会としてスタートする年になると思います。今後のますますの発展を期待いたします。



理事 高橋 敬之

会員の皆様には、つつがなく新年を迎えられたことと、心からお慶び申し上げます。

当協会にとりまして、今年は、昭和55年以来32年以上にわたって続いてきた、社団法人全日本マネキン紹介事業協会から、公益社団法人全日本マネキン紹介事業協会に変わる有意義な年です。もとより、既に、当協会の活動は、新公益社団法人を目指した内容に、充実してこられていますが、会員紹介所の皆様は勿論のこと、会員外の紹介所の方々も、当協会の名実共の新公益法人への衣替えは、マネキン業界の中心団体としての存在価値を、確固なものとして認識することになるでしょう。

どうぞ、今年を、新生全紹協元年として、当協会のますますのご発展を、心からお祈りする次第です。



理事 樽本 泰知

明けましておめでとうございます。

本年も昨年に引き続き国内外共に政治的・経済的に大きな変革を迎えております。

このような中にあり、私共の行っております事業は社会的にも公益性の面からも重要な役割を担っております。

本年も皆様と共に諸問題に対応し協会のさらなる発展を行い、合わせて会員皆様のご多幸を祈念いたします。



監事 小林 克巳

新年を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

今年は本協会にとって、今後の道行きを定める重要な年となります。ご承知の通り、公益法人制度改革のもと、十一月末に移行期限を迎えるからです。

既に公益認定申請を行い、現在は審査中で、適宜対応しているところです。ポイントは事業の「公益性」です。協会事業は会員のみの「共益」目的ではなく、マネキンを始めとする販売に携わる方々の職業能力向上や労働福祉の向上を通じて、広く消費者の「公益」に資するものと考えております。

歴史ある本協会が益々発展できるよう、力添えてまいりたいと思います。

公益法人移行後の全紹協について

(社) 全日本マネキン紹介事業協会 監 事 小林 克巳

公益移行認定の答申がなされました！

全紹協の公益社団法人化につきまして、平成25年2月8日に公益認定等委員会より、内閣総理大臣へ移行認定の答申がなされました。事実上、「公益社団法人全日本マネキン紹介事業協会」への移行が認められたことになります。今後は移行認定書が3月21日頃に交付され、4月1日付で公益社団法人設立の予定です。晴れて「公益社団法人」としてスタートすることになります。

公益認定に関しまして、先の定時総会以降の経緯を振り返りますと次のとおりです。

平成24年5月24日	定時総会にて公益認定申請を行うことの機関決議
平成24年10月3日	公益認定申請書の提出
平成24年11月7日	申請内容に関する内閣府担当官ヒアリング
平成25年1月4日	補正申請書の提出
平成25年2月8日	公益認定等委員会より内閣総理大臣へ移行認定の答申
平成25年3月21日	移行認定書の交付予定
平成25年4月1日	特例民法法人の解散、公益社団法人の設立登記予定

公益認定申請の内容

公益認定申請後、内閣府担当官との協議・折衝を経て、最終的な修正申請書において当協会の事業内容を次のとおり規定しております。

1. 公益目的事業

事業	事業の内容
公1	消費者の適正な商品選択の確保及びその利益の擁護等に寄与するため、マネキンが消費者に提供する商品説明他サービス等の向上を図る技能講習会の開催の事業
公2	マネキンの職業紹介事業の適正な運営を通じた、労働力需給の円滑化、雇用の安定に資するための相談、援助及び研修の事業
公3	マネキンの業務及びマネキン職業紹介事業の適正な運営を通じた、労働力需給の円滑化、雇用の安定に寄与するための調査研究・出版・広報の事業

2. 収益事業

事業	事業の内容
収1	「求職・求人等事業支援ソフト」の開発協力・頒布斡旋

公益目的事業として①販売員研修事業、②従事者研修事業、③頒布広報事業の3つの事業と、収益事業として④斡旋事業を行うこととしております。当初、事業としては公益目的事業のみ行うことを考えておりましたが、ソフト開発・頒布斡旋事業は共益的色彩が強く、公益事業としての説明が厳しいため、むしろ収益事業として独立させて、その収益により公益目的事業を支えることで、より健全な予算策定が可能と考えました。

公益社団法人に移行しましても、これまで全紹協が行ってきた事業内容が大きく変わる訳ではありません。より公益性が重視され、不特定多数の皆に開かれた事業活動が要請されるということです。

公益認定後の運営

平成25年4月1日より「公益社団法人」に移行することになりますが、当初は現行の理事・監事が継続し、6月の定時総会において改選されることになります。

「特例民法法人」では理事の1/2以上を外部から招へいすることが要請されており、現在の全紹協では内部理事8名、外部理事8名の構成となっております。しかし、公益社団法人ではこの制約がなくなり、必ずしも外部理事を設ける必要はなくなります。ただし、公益法人として開かれた協会とするために、外部理事の就任を今後もお願いすることとし、次回定時総会において内部理事10名、外部理事4名の体制に見直す予定です。

なお、公益認定後の理事会においては、書面等によって理事会の議決権を行使することは認められず、各理事は自ら理事会に出席し、議決権を行使することが求められます。

行政庁への書類提出

公益社団法人は、毎事業年度開始の日の前日までに、①事業計画書、②収支予算書、③資金調達及び設備投資の見込みを記載した書類、並びにこれらについて理事会承認を受けたことを証する書類（議案書、議事録等）を行政庁に提出しなければなりません（認定法第22条第1項）。従って、今後は毎事業年度が始まる前までに収支予算と事業計画を立てて、理事会承認を得る必要があり、従来と全く異なるスケジュールが要請されます。

公益社団法人として

移行認定後は、「公益社団法人」という名称を使用できるため、より社会的ステイタスの向上が図られることでしょう。また、公益認定を受けていない法人と区別されることになり、寄付などの社会的支援を受けやすくなります。

新定款第3条（目的）に定めたとおり、マネキンとして働く者の地位の向上と雇用管理の近代化及び福祉の増進並びにその雇用主に対する雇用の促進及び雇用の創出を図るとともに、マネキン紹介所の健全な発展を図ることにより、我が国のマネキン職業紹介事業における労働力需給の適正な調整、雇用の安定その他福祉の増進に寄与することを期待申し上げます。

小売店業界の現状と将来

日本小売業協会 専務理事 岡部義裕

まず、統計的なことを申し上げますと、平成19年の小売業は商店数が約114万店で、前回の商業統計の平成16年と比べると8%減少しています。従業者数は758万人でこちらも2.4%減少しています。年間商品販売額は135兆円でこちらは1.1%増加しています。小売業は、いわゆる生業的な町の商店が減って、大規模小売店舗やコンビニに代表されるフランチャイズチェーンが増加しています。商店街では、独自の商品を揃えて、強みを発揮する名店も数多くありますが、全体的には、相変わらず厳しい環境に置かれています。



小売りは、顧客である消費者に直接モノを販売することで売り上げを維持しています。とにかく厳しい競争の中で、いかに良いものを安く売るかということに各店舗とも腐心しているのです。

デフレのなかでの厳しい販売競争

国内経済は、バブル崩壊後、景気が一時的によくなることもありましたが、全体的には横ばい、低位安定でこの20年を過ごしてきました。最近はや高も加わり消費者物価指数の下落が続きました。いわゆるデフレです。

デフレの要因は国内国外の経済動向が複雑に絡み合っ出来上がったものです。人口構成の高齢化、アジアでの投資生産の活発化、技術革新などが原因で、物価が上昇しない経済構造になっています。生活必需品が行きあたり、どうしても欲しいものが少なくなっています。需要不足もその原因にあげられます。

そうしたなかで、小売業は大手を中心に業種業態を問わず、熾烈な顧客獲得の戦いを繰り広げています。デフレの中では、売上げが上がっても利益は取りにくくなります。どうしても薄利多売になります。消費者に身近な食品スーパーは、その最たるものです。

イオンやイトーヨーカ堂など大手のGMS（総合小売業）が、自社で商品の企画を決めて、メーカーに直接発注するプライベートブランドが増えているのも、こうした厳しい販売競争の中で少しでも利益を取ろうと考えたからです。

中堅スーパーにも同様の動きがあり、独自企画商品の企画力や仕入れ力を強化するために他社と業務連携を進めるスーパーも出てきています。

また、経営努力を考える経営者は、生産性を高めることに昼夜にわたり、頭を使っています。経営学的に言うと、サービス生産性は、人時生産性、坪単価生産性、顧客満足度などからなります。ムダ・ムリを無くすことはどの業種でも永遠の課題ですが、顧客満足を高められることが、小売

業では特に重要です。

店員の接客態度、商品知識などは顧客満足度を高める重要なポイントです、食品スーパーのレジ係のスキルアップの教育訓練や、衣料品・アパレルのお店での豊富な商品知識は顧客に満足と安心を大いに与えるものです。この点に関しては、マネキン業界各社に小売業の各店舗とも大いに依存するところと言えます。

また、顧客をリピーター化するために、ポイントの付与も様々な店舗で行われています。各店舗ごとのポイントカードも多種ありますが、ウォン、ナナコやスイカなどの電子マネーの市場規模も急速に拡大しています。新聞報道によりますと消費者の6割強が電子マネーを持っているそうです。電子マネーは一人複数枚保有する時代ですから、選ばれるカードにならないわけでは

情報化でアジア最先端を行く日本の小売業

小売業はICT（情報化）のシステム導入に極めて積極的です。1970年代に米国から販売時点情報管理システム、いわゆるPOSが日本に紹介され瞬く間に、大手スーパーを中心に普及しました。例のバーコードを読み取るシステムですが、レジのスピードアップはもちろん、顧客情報を瞬時に入力でき、それを分析するマーケティングも今では一般的になっています。いまでは、大手スーパーではセルフレジも実験的に導入されています。

ICTのシステムの発展はいまや物流分野にも影響しています。皆さんは、インターネットのEコマースを利用されていると思いますが、米国からやってきたアマゾンの即日配達サービスは驚くばかりでしょう。数ある書籍やCDなどの注文を、高度にシステム化された物流倉庫から抽出、梱包し配送するまでを1日もかからずに成し遂げてしまうのです。街の本屋さんなどはアマゾンの存在を脅威に思わずにいられないでしょう。

日本の成長戦略のメニューのなかに最近では、日本の小売業のアジア進出が登場してきました。厳しい競争の中で、日本の小売業はその周辺のシステムも含めて、世界最先端の情報化産業です。また、そこで働く従業員のサービス精神など中国をはじめ内需が盛り上がっているアジア各国の注目の的になっています。

日本小売業協会は、百貨店・スーパー・チェーンストア・フランチャイズチェーン・専門店などの業界を代表して、アジア太平洋小売業協会連合会の連絡調整役を担っています。

アジアには現在、日本小売業協会をはじめ17カ国の協会があり、2年に一回の総会、年に数度の代表者会議を開催しています。今年はトルコのイスタンブールで第16回のアジア太平洋小売業大会が9月に開催されますが、日本のスピーカーの発言内容に、アジアやヨーロッパの小売業の注目が集まることとなります。



紹介事業に適した 「管理ソフト」開発

「クラウド」って…？

そんな質問がよく出ます。

今やテレビコマーシャル、雑誌他、各メディアで「クラウド」という言葉を頻繁に耳にします。

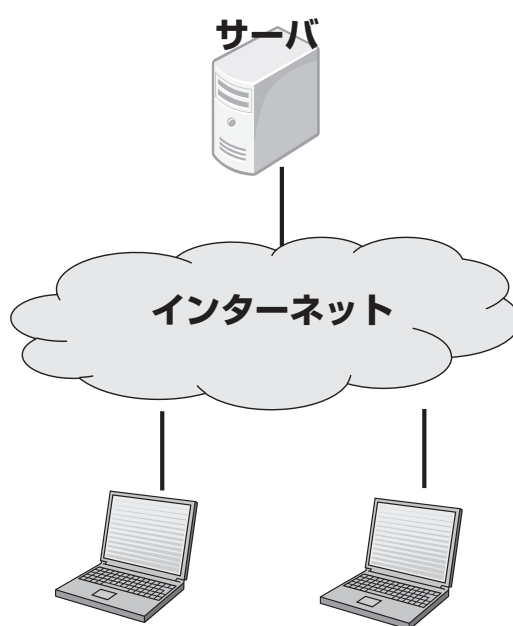
IT業界ではシステム構成図でネットワークの向こう側を雲（CLOUD：クラウド）のマークで表す習慣があり、今までは自社のサーバーから情報を引き出したり、入力をしていましたが、サーバーを自社に置かず全国数カ所に配置したサーバーを数社で共有するためにインターネット回線を使うシステムを言います。

遙か彼方にあるサーバーにインターネット回線で空（雲の向こう）へ飛ばして情報を取り寄せたり、自社の必要事項を入力することが出来ます。そんなところから「クラウド：雲」と名付けられております。

クラウドシステムとは

クラウド型とは、インターネット上のサーバーにシステムやデータを置いておくことで、インターネット環境があれば、システムに接続することが可能になります。

このことにより、ハードウェアの購入するなどの導入時のコストパフォーマンスを向上させることができるとともにシステムやデータを安全な場所に保管することが可能になります。



クラウドの利点

- ①サーバーを共有することにより導入時の経費が大幅に削減される
※「割勘」的な考えなため、第1回目の申し込み事業所は格安な条件にて導入が出来る
- ②月額保守料も「割勘」の発想での組み立てにより経費削減が可能
- ③パソコンに依存しないため旧型・新型問わずどのパソコンでも利用できる
- ④インターネット回線を使用するため初期投資が激減
- ⑤セキュリティーもパスワードで保管されているため、情報の漏れがない
- ⑥地震等の天災により自社のサーバーが壊れて大事なデータが消えてしまう心配がない
※全国数カ所の保守設備の整った保管場所にサーバーを設置してあるため、サーバーは壊れにくく、万が一、1カ所が全壊しても他の地域でのサーバーにデータ保存されているため安全
- ⑦法改正等でソフトの修正を急ぎでしなくてはならない場合も今までのように自社サーバーを使っていた場合はソフト会社に出張をさせるため経費や時間が膨大にかかる「クラウド」システムなら本体のサーバー1台を修正すれば全国の事業所が一斉に新しいソフトの状況で利用できる
- ⑧全紹協が開発協力した「管理システム」なので実上に合った「求人・求職処理から請求入金までの処理が行える
- ⑨(社)全紹協からの連絡事項などもシステムトップ画面から確認が出来るため、最新の情報が见れる

上記のような多くのメリットがある最新システム「クラウド」による紹介事業管理ソフトが(株)公益情報システムとの共同開発により完成いたしました。全国6カ所において(株)公益情報システムによるプレゼンテーションを行います。会員・非会員問わず大勢の皆さんのご参加をお勧めします。

プレゼンテーション日程

連絡会名	日 程	会 場
北海道	平成25年2月20日(水)	札幌CSビル
東北地区	平成25年3月7日(木)	エキスパート仙台
関東	平成25年3月5日(火)	ジュラク
東海	平成25年3月12日(火)	名古屋駅前ホテル「モンブラン」
関西	平成25年2月26日(火)	エル大阪
九州	平成25年2月14日(木)	福さ屋本社ビル

※会員・非会員問わず、ご都合の良い会場をお選びください。
詳しくは(社)全紹協事務局へお問い合わせください。

(社)全日本マネキン紹介事業協会 事務局
電話番号 : 03-3253-5775

「管理システム」ソフト 「クラウド」申込方法

(社)全日本マネキン紹介事業協会 IT事業部 部長 牧野 伸男
販売事業部 部長 大林 清蘭

前ページに「クラウド」の説明をさせていただいた通り、パソコン業界では「クラウド」はこれからの時代に間違いなく主流になるシステムだと確信をしております。

IT事業部として会員ほか多くの紹介事業に携わる方々から①「法改正などで、その都度ソフトの見直しをするには経費も時間もかかる」②「売上の厳しい時代に出来るだけ経費の削減をしたいのだから機能に優れ、格安なソフトを紹介して欲しい」等々、沢山の問い合わせをいただいております。

我々、紹介事業所は厚生労働大臣の許可事業所として法令の遵守は必務であり、また内閣府より公益社団法人として答申をいただいた「全紹協」は紹介事業のリーダーとしてコンプライアンスを推進していかなければならないと考え、パソコンソフト制作会社数社からのプレゼンを受けてまいりました。

そのうちの1社である(株)公益情報システムから「クラウド」のプレゼンがあり、IT事業部としてこの最新のシステムである「クラウド」の導入が皆様からのご意見、ご要望を適えられるソフトであると判断の上、開発を進めた結果、昨年末に完成いたしました。

事前に各事業所宛てにPCメールおよびFAXにてご案内させていただいた通りですが第1回目の締切日を平成25年3月21日(木)とさせていただき、購入代金の支払いを3月28日(木)とさせていただきます。

第1回目の導入価格ですが3月21日の締め切り日に申込事業所数が確定しますので、3月25日(月)までに事務局よりお知らせさせていただきます。

第1回 「クラウド」 導入金額

紹介ソフト代金350万円 ÷ (申込事業所数) = 1事業所導入金額 (千円単位 切り上げ)

制 作 料 金	申込事業所数	1社当たり導入金額
3,500,000円 ÷	10 社	350,000 円
	15 社	234,000 円
	20 社	175,000 円
3,600,000円 ÷	25 社	145,000 円
	30 社	120,000 円

※申込事業所が20社を超えた場合はサーバー増設費用100,000円が加算

第2回目以降 「クラウド」 導入金額

紹介ソフト	会員 事業所	会員外 事業所
導入価格	500,000 円	700,000 円

月額 保守料

月額 保守料	第1回・第2回目以降、会員・会員外一律
	8,000円以内を予定

※申込事業所数によるため予定とさせていただき、3月25日(月)に決定し申込事業所へ事務局より通知

職業紹介責任者講習の実施案内

この度、当協会あてに、公益社団法人 全国国民職業紹介事業協会（民紹協）から職業紹介責任者講習の実施案内がありました。

各事業所ではこれから新規講習あるいは前回受講後5年を迎えての継続講習の受講を考えていることと思いますが、この機会に民紹協主催の紹介責任者講習の受講をお薦めいたします。

この5年間に関係法令、業務運営要領の改正が行なわれており、紹介事業を行なうに際しては労働関係法令を遵守し適切で意義のある運営が求められています。

民紹協の紹介責任者講習は、経験豊かな講師陣が民紹協作成のテキストにより丁寧に解説を行ない、既に受講された多数の方々からも非常に分かりやすいと好評です。

また、全国各地で講習会を開催しており、実施回数も多いことから皆様には大変受講しやすくなっています。不足の事態に備えた紹介責任者の補充、業務知識の更なる充実、従事者の方々の研修機会としての利用等に、民紹協の紹介責任者講習をご活用下さい。

民紹協 職業紹介責任者講習会 日程表

【職業紹介責任者講習・継続】※受講経験のある方					【職業紹介責任者講習・新規】※初めての方				
	開催日	曜日	定員	会 場		開催日	曜日	定員	会 場
東 京	2013年4月10日	(水)	120	中野サンプラザ	東 京	2013年4月9日	(火)	140	中野サンプラザ
	2013年4月16日	(火)	100	きゅりあん 7階		2013年4月16日	(火)	200	きゅりあん
	2013年5月29日	(水)	100	きゅりあん 7階		2013年4月24日	(水)	120	中野サンプラザ
大 阪	2013年4月18日	(木)	80	ホテルアウィーナ大阪	大 阪	2013年4月18日	(木)	120	ホテルアウィーナ大阪
	2013年5月15日	(水)	80	ホテルアウィーナ大阪		2013年5月15日	(水)	120	ホテルアウィーナ大阪
愛 知	2013年4月26日	(金)	100	ホテルルブラ王山	愛 知	2013年4月26日	(金)	140	ホテルルブラ王山
	2013年6月5日	(水)	100	ホテルルブラ王山		2013年6月5日	(水)	140	ホテルルブラ王山
福 岡	2013年4月11日	(木)	80	天神ビル 11階	福 岡	2013年4月11日	(木)	120	天神ビル 11階
	2013年5月22日	(水)	80	天神ビル 11階		2013年5月22日	(水)	120	天神ビル 11階
	2013年6月13日	(木)	80	天神ビル 11階		2013年6月13日	(木)	120	天神ビル 11階
石 川	2013年5月24日	(金)	50	石川県勤労者会館	石 川	2013年5月24日	(金)	90	石川県勤労者会館
香 川	2013年5月8日	(水)	40	サンポートホール高松	香 川	2013年5月8日	(水)	80	サンポートホール高松
広 島	2013年7月24日	(水)	40	広島国際会議場	広 島	2013年7月24日	(水)	80	広島国際会議場
北海道	2013年7月17日	(水)	50	北農健保会館	北海道	2013年7月17日	(水)	80	北農健保会館

☆上記以外の日程については民紹協ホームページでご覧いただけます。

☆お申し込みは民紹協HPからお申し込みいただけます。

<http://www.minshokyo.or.jp>

○ お申し込みは、新規講習・継続講習とも、開催日の3ヶ月前の午前10時からとなります。

※ご不明な点は・・・

(公社) 全国国民職業紹介事業協会 業務課 03-3818-7011 までお問い合わせ下さい。

オリジナル手帳の

活用法



教育・福祉 部長 葛野 弘幸
販売事業 部長 大林 清蘭

毎年リニューアルを重ねております、(社)全紹協オリジナル手帳ですが、お陰様で全国のマネキンは勿論のこと、求人先・就労先から「流石!全紹協の手帳は細部にわたり神経の行き届いた実務で使い易い手帳だ!」・「販売のプロであるマネキンは当然売り上げ意識が強い!こんな手帳を活用していたんだ?」・「僕ら営業にとっても必要な項目が多く、こんな手帳が欲しかった!」等々好評をいただいておりますが、使い方が分からないとの問合せが何件もありましたので、オリジナル手帳の活用方法を解説いたします。

求人先・就労先の皆さん等に喜んでいただけるプロの販売員と称される「マネキン」を自信を持ってご紹介できるようマネキン教育の教材としてもご利用ください。

②「見開きで1ヶ月のスケジュール」が書き込めるので、見やすく使い易い!

3	March 2013						
memo	月 Mon	火 Tue	水 Wed	木 Thu	金 Fri	土 Sat	日 Sun
					1 祭	2 祭	3 祭
	4 祭	5 祭	6 祭	7 祭	8 祭	9 祭	10 祭
	11 祭	12 祭	13 祭	14 祭	15 祭	16 祭	17 祭
	18 祭	19 祭	20 祭	21 祭	22 祭	23 祭	24 祭
	25 祭	26 祭	27 祭	28 祭	29 祭	30 祭	31 祭

①「見開きページで4ヶ月分のスケジュール」が一目でわかるので、先のスケジュールが立てやすく、出勤日および早、遅等シフトが記入にも使える

2013 平成25年	1 JANUARY	2 FEBRUARY	3 MARCH	4 JAN.-APR.
1 火	1 火	1 火	1 火	1 火
2 水	2 水	2 水	2 水	2 水
3 木	3 木	3 木	3 木	3 木
4 金	4 金	4 金	4 金	4 金
5 土	5 土	5 土	5 土	5 土
6 日	6 日	6 日	6 日	6 日
7 月	7 月	7 月	7 月	7 月
8 火	8 火	8 火	8 火	8 火
9 水	9 水	9 水	9 水	9 水
10 木	10 木	10 木	10 木	10 木
11 金	11 金	11 金	11 金	11 金
12 土	12 土	12 土	12 土	12 土
13 日	13 日	13 日	13 日	13 日
14 月	14 月	14 月	14 月	14 月
15 火	15 火	15 火	15 火	15 火
16 水	16 水	16 水	16 水	16 水
17 木	17 木	17 木	17 木	17 木
18 金	18 金	18 金	18 金	18 金
19 土	19 土	19 土	19 土	19 土
20 日	20 日	20 日	20 日	20 日
21 月	21 月	21 月	21 月	21 月
22 火	22 火	22 火	22 火	22 火
23 水	23 水	23 水	23 水	23 水
24 木	24 木	24 木	24 木	24 木
25 金	25 金	25 金	25 金	25 金
26 土	26 土	26 土	26 土	26 土
27 日	27 日	27 日	27 日	27 日
28 月	28 月	28 月	28 月	28 月
29 火	29 火	29 火	29 火	29 火
30 水	30 水	30 水	30 水	30 水
31 木	31 木	31 木	31 木	31 木

③②のページと組み合わせでプライベートと仕事のスケジュールを使い分けられるので手帳を2冊持たずにすみ、詳細記入や週別の予定に対するの行動実績が記録として残せる。
※ページの右端に1ヶ月のカレンダーとその週が赤線で囲ってあるのでスケジュールが立てやすい。

2 February	2013
11月 祭	
12月 祭	
13月 祭	
14月 祭	
15月 祭	
16月 祭	
17月 祭	
	2月
	月 火 水 木 金 土 日
	1 2 3
	4 5 6 7 8 9 10
	11 12 13 14 15 16 17
	18 19 20 21 22 23 24
	25 26 27 28

2014 甲戌20th		JAN.-APR.	
1 JANUARY	2 FEBRUARY	3 MARCH	4 APRIL
1 火	1 土	1 土	1 火
2 水	2 日	2 日	2 水
3 木	3 月	3 月	3 木
4 金	4 火	4 火	4 金
5 土	5 木	5 木	5 土
6 月	6 水	6 水	6 月
7 火	7 金	7 金	7 火
8 水	8 土	8 土	8 水
9 木	9 日	9 日	9 木
10 金	10 月	10 月	10 金
11 土	11 火	11 火	11 土
12 日	12 水	12 水	12 日
13 月	13 木	13 木	13 月
14 火	14 金	14 金	14 火
15 水	15 土	15 土	15 水
16 木	16 日	16 日	16 木
17 金	17 月	17 月	17 金
18 土	18 火	18 火	18 土
19 日	19 水	19 水	19 日
20 月	20 木	20 木	20 月
21 火	21 金	21 金	21 火
22 水	22 土	22 土	22 水
23 木	23 日	23 日	23 木
24 金	24 月	24 月	24 金
25 土	25 火	25 火	25 土
26 日	26 水	26 水	26 日
27 月	27 木	27 木	27 月
28 火	28 金	28 金	28 火
29 水		29 土	29 水
30 木		30 日	30 木
31 金		31 月	

注！ 昨年の実績記入は本年の一番近い曜日で合わせる。

売上日割表						売上日割表					
月 ()		(曜日)		(曜日)		月 ()		(曜日)		(曜日)	
日	曜日	西	日	西	日	日	曜日	西	日	西	日
		金	土	日	月			金	土	日	月
1						1					
2						2					
3						3					
4						4					
5						5					
6						6					
7						7					
8						8					
9						9					
10						10					
11						11					
12						12					
13						13					
14						14					
15						15					
16						16					
17						17					
18						18					
19						19					
20						20					
21						21					
22						22					
23						23					
24						24					
25						25					
26						26					
27						27					
28						28					
29						29					
30						30					
31						31					
32						32					

西暦年 月 日

日曜日 月 日

西暦年 月 日

日曜日 月 日

1 段目に本年の1ヶ月売上実績
2 段目に本年実績の累計
3 段目に本年の1ヶ月売上予算

・半期および年間合計額を最終に書き込む

月別売上表									
品名	1997年						1998年		計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	
P									
S									
計									

品名	1997年						1998年		計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	
P									
S									
計									

品名	1997年						1998年		計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	
P									
S									
計									

品名	1997年						1998年		計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	
P									
S									
計									

品名	1997年						1998年		計
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	
P									
S									
計									

- ・月初在庫とは毎月1日の開店前の在庫のこと
＝ 先月末日閉店時在庫と同じ額
- ・納品欄にはメーカーより売場に納品された1ヶ月合計金額を記入する

店頭推移表			
日	日付	品名	数量
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			
51			
52			
53			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			
61			
62			
63			
64			
65			
66			
67			
68			
69			
70			
71			
72			
73			
74			
75			
76			
77			
78			
79			
80			
81			
82			
83			
84			
85			
86			
87			
88			
89			
90			
91			
92			
93			
94			
95			
96			
97			
98			
99			
100			

- ・売上欄には1か月の売上実績合計額を記入
- ・返品欄には売り場からメーカーに返品し、店頭から商品がなくなった金額を記入
※お客様からの返品に関しては納品金額にプラスし、コメントとして記録する
- ・値引欄は商品がプロパーからセールになるので値引き対象額(売値)を記載し、セールになった新金額(セール売値)をセール欄に記載する

例：プロパー商品 ¥5,000 が ¥3,000 のセールになった場合！

計欄にはプロパー額とセール額の差額 ¥2,000 を記載

	値 引	店頭推移計算
プロパー	5,000	(-) マイナス
セール	3,000	(+) プラス
計	2,000	差額を記入

計算方法 (例)

プロパー	月初在庫 (+)	納品 (-)	売上 (-)	返品 (-)	値引 (-)	月末在庫	回転率
	70,000	10,000	15,000	3,000	5,000	57,000	0.23
セール	月初在庫 (+)	納品 (-)	売上 (-)	返品 (+)	値引 (-)	月末在庫	回転率
	10,000	500	5,000	1,000	3,000	7,500	0.57
計	月初在庫 (+)	納品 (-)	売上 (-)	返品 (-)	値引 (-)	月末在庫	回転率
	80,000	10,500	20,000	4,000	2,000	64,500	0.27

※計算方法は上記 (例) の通りです。

月初在庫に納品された金額をプラスし、売上額をマイナス(売れて店頭から商品がなくなったため)返品をマイナス(商品を店頭からメーカーに返し店頭から商品がなくなったため)値引きのプロパー欄はマイナスする(値引きのためプロパーの在庫ではなくなるため)。※セール欄はプロパーから値引きになった新売値をプラスする。足し算と引き算により月末在庫額となる。この店頭推移の計算によって出た月末在庫額と棚卸等で実際に数えた額がイコールでなくてはならない(店頭推移の計算より棚卸の実在庫が少なかった場合は棚卸の漏れがあるか?盗難による在庫減と考える)。

回転率とは在庫の持ちすぎや少なすぎをチェックし、適正在庫を見る大事な指標となります。

在庫が多すぎれば企業の倒産にまでなりかねず、少なければ売り逃しにつながり、売上が伸びません。

計算方法は「月初在庫」と「月末在庫」を(+)足し、その合計金額を2で割り「平均在庫」を出します。

「売上」金額を平均在庫で(÷)割った金額が回転率になります。

⑧ イベント計画表

消費動向は体感温度や社会行事に大きく左右されます。百貨店や量販店では社会行事を前提に年間のイベント計画を立て、それに加え温度を加味しながら月間販売計画を立てますが、この手帳の「イベント計画表」はマネキンが自らのイベントを計画し、「待ち」の姿勢だけではなく自らの顧客を「呼ぶ」ために計画するものです。

上段は月別「祝日」、2段目は「社会行事」・3段目は「百貨店が一般に計画するイベント計画」が記載されておりますので、それを参考にしながら4段目の「計画」欄に独自のイベントを計画するためのものです。売り上げを上げるためのプロの販売員「マネキン」としてお客様を呼べるツールの1つとして活用していただきたい。

	1月	2月	3月
祝 日	1日 元旦 14日 成人の日	11日 建国記念の日	20日 春分の日
行 事	1日 年賀 新年会 7日 七草 14日 成人式 20日 大寒	受験シーズン 3日 節分 4日 立春 14日 バレンタインデー 卒業式	卒業式 14日 ホワイトデー 17日 彼岸 24日 マネキンの日 春休み
百貨店	福袋 年賀ギフト クリアランス 冬の総決算 春の新作フェア 冬のマラソン対応	冬物最終セール マザーニーズ フレッシュヤーズ バレンタイン	謝恩会イベント マザーニーズ フレッシュヤーズ ホワイトデー ひな祭り お花見
計 画			
備 考			

新ビジネスを始めて…

デイサービスセンター・ベルと介護事業

(株) ベル
札埜 健治

介護保険施行の平成12年に訪問介護事業所として許可を取得しました。デイサービスにつきましては、平成24年7月にデイサービスセンター・ベルとして開業した新参者です。

私共の市におきましてもデイサービス施設は飽和状態で利用者の獲得が大変な時期でありましたが、今後の介護事業所の中での(株)ベルの位置づけを明確にしたい、又介護ヘルパーのスキルアップを図る学習の場として活用したい等のいろいろな意見があり開設に踏み切った次第です。

現在の事業としましては訪問介護事業(ヘルパー派遣)・居宅介護支援(ケアプランセンター)・福祉用具貸与販売と3つが柱となっていますが介護事業の大変なところはご存じのように許可準備において有資格者(看護福祉士・看護師・ケアマネ等)の配置が必要であり人材の確保に絶えず頭をかかえているのが現状であり、職員のコンプライアンス意識



には徹底した教育を行い、ヘルパーの質の向上に時間を費やしております。

又、介護予防としての事業ではありますが行政の業務の民営化への流れの中で指定管理者としての高齢者福祉センター施設の管理・運營業務を市より受託しております。

この福祉センターは高齢者の学習、憩い、健康増進の場であり毎日100名程度の利用者が元気に楽しく活動されております。

介護保険の世界に参入した動機は高齢者マ

ネキンの再雇用の受け皿としての考えでしたが経験のない私にとって、福祉の業界の難しさに日々苦戦を余儀なくされ、試行錯誤の連続で悩んでおりました。しかしながらその苦しみの中での成果は頑張っていればビジネスチャンスが生まれてくるものだと実感いたしました。

このデイサービスセンター開設を一つの試金石とし、福祉事業としての(株)ベルの今後を考えて参りたいとおもいます。



教員派遣に取組んで

近畿中央ビジネス株式会社
代表取締役 高橋佳代子

弊社は、1985年に「人と企業を結び社会への貢献」を合言葉に高橋末通前社長が創業以来、家電量販店や百貨店を始めとする数多くの企業様を対象とした職業紹介事業で実績を積み重ねて、2001年からは人材派遣事業にも参入して現在に至っております。

この度、新規事業の一つとして、Educational Support（エデュケーショナルサポート）事業部を設立して教員派遣に取り組み始めましたので、その概要についてご紹介させて頂きたいと存じます。未だ文字通り手探りで始めたばかりの事ですので、どれだけ業績に貢献できるかは未知数なところです。

この事業を始めるきっかけとなりましたのは、10年間の教師経験を持つ私の一人娘の存在でした。昨年夏に前社長が急逝し、思いもかけず私がその後を引き継いだのですが、3年前から一足先に入社して営業を担当している娘婿と同様に、自分自身も会社の一員になって、社長である母を手助けしたいと教職から転じて、まずは勝手の知った「教員派遣」に乗り出したというのが実態です。

「教員派遣」を始めるにあたり現在営業担当部門が注力していることは①大阪府下の私立中学校・高等学校を訪問しての求人情報の入手②大学を訪問しての求職者の登録のお願い③求人媒体、弊社ホームページによる求職希望者の登録ですが、特に求職者には、「専任担当者があなたの不安や不満をヒアリングした上で、万全の



態勢でフォローしますので、経験の有る無しに関わらずKCBと一緒に教員を志しましょう。」と働きかけているところです。

長年にわたりビジネス業界に紹介、派遣という形で人材を提案してきた我が社が、今回始めて聖職とも呼ばれる生徒の教育を受け持つ仕事に乗り出す事になった訳ですが、今一度創業の原点である「社会への貢献」の言葉の重みを肝に銘じて前進したいと考えています。



新ビジネスを始めて…

海があり温泉ありて除夜の鐘

(株)桜サービス 代表取締役
石井すづ江

大晦日、姉と熱海の別荘へ、桧木の温泉につかり一年の疲れをいやし、紅白を聞きながら年賀状を書いております。目の前は真っ暗な海どこからか除夜の鐘が聞こえてきます。久しぶりに昔を思い出しております。

私は千葉の田舎の商家に生まれ（父は建築家）八人兄弟の四番目に生まれ、男四人女四人（よくもこんなに産んだものですね）朝起きるとそれぞれに仕事の分担があり、朝露にぬれ畑の草取り、楽しみは真っ赤にうれたトマト、二つに割ると銀色に光っており最高の味、これが本当のトマトの味、今でも覚えております。朝仕事をすませないと学校には行けません。夜はいろいろを囲み針仕事、とても厳しい母親でした。こういう環境下で姉二人は学校の先生、兄は建築業、私は母のすすめで手に職をと洋裁学校に行き後、見合いをしました。結婚前に手相を見てもらったら相性ばつぐんこの人となら日の出のごとくと言われ、それを夢みて結婚しました。主人は警視庁のおまわりさん、神様のようなやさしい人でした。内心、商家よりラクができておっていました。でも夢と現実は大違い。サラリーマンは一か月決まった給料で生活しなくてはなりません。初めての経験なので“ビックリ”。

田舎からお金をもらってくるわけにもいかず、私も洋裁の仕事で勤め始めました。これぐらいの仕事なら私にも自立できると思い、一年で田舎から女子をつれて来て、見よう見まねで縫製工場を始め、二年で住込み二十名にして頑張りました。仕事のある時は寝る暇もないほど忙しく、またひまな時は仕事探して大変でした。こんな不安定な仕事では先行き思いやられると、住まいの近くの駅にブティックをオープンし昼は工場、夕方から店に出て面白いほどよく売れ

ました。三年目に次の店舗を八幡山駅に、オープン当日は行列ができるほどのお客様で感謝感激でした。すばらしい店長にもめぐまれ売上上々、次の店舗をと思っていた時、大手商社が本業以外の仕事、物販に目をつけ、大きな展示場を借りて業者を入れ、関連会社のお客様を招待し、イベントを開催しました。運よく当社も参加させていただき、こんなにも売れてよいのかと思うほどよく売れ、今振り返ると夢のようでした。

腕のよい販売員がいればどんだんのび、他社に紹介できると思いマネキン紹介を始めました。“思いついたら即実行、だめでもと”という考えでいつも実行しております。銀座にオープンしたものの軌道にのるまでは自分の手でのと思い、昼は面接、夜は仕事の手配、経理と寝る暇もないほどよく働きました。二年ぐらいで責任者を養成し、ブティックの仕事にもどり本格的店探し、夜は銀座の事務所にと、二股こなすのは本当に大変でした。

現在は八店舗どうにか年も越せました。このような仕事をできたのも、親の姿を見て頑張ってきたおかげです。また、よき社員に恵まれたおかげ、よき嫁に恵まれたおかげ、すべてに感謝感謝です。



太陽艇壱號艦 (45 mm鉄板レストラン)

株式会社 太陽 代表取締役社長
牧野 孝司



小生は突然に畑違いの新規事業を始めて二年と半年を迎えるところでありますがルーツをたどっていきますと、高校を卒業する年になりまして進路が決まらず『合格しそうな大学もなく、まだ働きたくもないし』困った挙句に部活の顧問の先生に相談に行きましたところ「よっしゃあ、ほんならココはどう!」とパンフレットのようなものを渡されて決まりました。神戸YMCA国際ホテル学校ホテル本科(当時の名称)三宮中山手に通うことになり一年ほど過ぎたころ部活のグラウンドを訪ねましたところちょうどそこに顧問の先生がおられて「おお牧野、どやコックになったのか?」とまどいながらも小生は『いや先生あの学校はコックになる学校ではなくホテルマンとしてのサービスを教えるところで、』との説明もあまりに聞かずに「おお、そうかあ」と言いながら何処かに行ってしまった。

そんなこんなで学生生活やホテル研修【バイト】そしてレストラン就職等で出来た友達は今現在も交流が在りまして、旅館やレストランの息子や娘、はたまたホテルマンを夢見る者たちが成長していく過程を見るたびに、小生もいつかはみんなの世界に仲間入りした

いと夢が在り今ちょっとした、ドリームカムツルーっていう感じです。

それから少々変わった趣向のレストラン【質実剛健をイメージした軍艦食堂で鉄板は45mmの厚さを誇る】になっているのも学生時代の友人の影響によるものです。尚、職業紹介事業もレストランもホテルも全て人と人とのつながりを大切にしているサービス業として同様にホスピタリティ溢れた仕事であると痛感しております。

只、今後の課題としては利益をあげることです。どの業種においても企業が永続する為の利益を求めていきたいと思っております。

同業者の良き先輩であった、故近畿中央ビジネス(株)の高橋末通さんが常々言っておられた「人は一生、会社は永遠」の言葉が思い出されます。

会社にかかわるすべての人が幸せでありますように!と願いながら日々、変わりゆく時代に向かっております。



平成25年度

従事者研修会・販売技術促進講座 実績および開催予定

「従事者研修会」

日 程	連絡会名	会 場 名	人 数
平成24年 9月 8日（土）	九州連絡会	JR博多シティ会議室	24名
平成24年11月15日（木）	関西連絡会	ホテルアウィーナ大阪	35名
平成25年 2月20日（水）	関東連絡会	お茶の水ホテルジュラク	名
平成25年 3月 9日（土）	北海道連絡会	札幌CSビル	名
		受講者合計	59名

「販売技術促進講座」

日 程	連絡会名	会 場 名	人 数
平成24年 9月11日（火）	関西連絡会	ホテルアウィーナ大阪	53名
平成24年11月20日（火）	関東連絡会	お茶の水ホテルジュラク	37名
平成25年 2月20日（水）	北海道連絡会	札幌CSビル	名
平成25年 2月20日（水）	関東連絡会（東北）	仙台情報産業プラザ	名
平成25年 3月 6日（水）	九州連絡会	JR博多シティ会議室	名
		受講者合計	90名



2012年の出来事

1月5日	築地市場で行われた初セリで北海道・戸井産クロマグロ（342キロ）に1キロ当たり9万5千円、1本では3,249万円の値がつく。記録が残る1999年以降では最高値
1月17日	第146回芥川賞・直木賞の選考会が行われ、芥川賞に円城塔の「道化師の蝶」と田中慎弥の「共喰い」、直木賞には葉室麟の「蝸ノ記」が選ばれた
2月18日	今上天皇が、東京大学医学部附属病院において狭心症による心臓の冠動脈バイパス手術を受ける
3月1日	全日本空輸系の格安航空会社（LCC）ピーチ・アビエーションが初就航
3月11日	政府主催の「東日本大震災一周年追悼式」が国立劇場で行われ、天皇・皇后・首相等が出席。また各地でも追悼式が行われた
3月17日	東武伊勢崎線の業平橋駅が「とうきょうスカイツリー駅」に改称
3月31日	東日本大震災の影響で8ヶ月間延長されていた岩手県・宮城県・福島県の地上アナログ放送が終了し、全国で完全デジタル化が完了。これでアナログ放送が完全廃止され、約60年の歴史に幕
4月1日	熊本市（熊本県）が全国20番目の政令指定都市に移行
4月17日	文部科学省の「全国学力・学習状況調査」（全国学力テスト）が2年ぶりに実施
4月22日	環境省は、新潟県佐渡市で放鳥した国の天然記念物トキのうち、営巣していたペアからひなが誕生したと発表。放鳥したトキからひなが孵化したのは初めてで、自然界での孵化は1976年以来36年ぶり
5月5日	北海道電力泊発電所が運転を停止。これに伴い1970年以来42年ぶりに日本のすべての原子力発電所50基が稼働を停止した
5月10日	2011年度末の国の借金が約959兆円と、過去最大となったことを発表
5月18日	水循環変動観測衛星「しずく」が種子島宇宙センターからの打ち上げに成功
5月20日	北太平洋上を中心に日本で金環食観測。東京では午前7時32分頃、太陽高度35度で継続時間5分4秒の金環となる（この地域での金環食の観測は1839年以来173年ぶり）
5月22日	東京スカイツリーが開業。東京ソラマチなど周辺の商業・観光・業務施設を含む東京スカイツリータウンも同日開業となった。なお展望デッキの個人入場券については開業2ヵ月前の3月22日から予約・抽選販売を開始していた。
6月6日	三笠宮親王が薨去（満66歳没）
6月6日	金星が太陽の前を横切る金星の日面通過が観測された
6月15日	オウム真理教事件の最後の逃走犯であった高橋克也を逮捕。これをもって一連の事件の特別手配犯は全員逮捕された
6月15日	脳死と判定された6歳未満の男児から、国内初の臓器摘出手術
7月1日	食品衛生法により生の牛レバーの提供が禁止された
7月1日	3年半ぶりにうるう秒が挿入された（日本標準時で8:59:59の後に8:59:60が挿入された）
7月5日	上野動物園のパンダ・シンシンが雄を出産。上野動物園では24年ぶり、自然繁殖では初めてであったが、およそ一週間後の11日に死亡した
7月15日	全国各地で木星食が観測された
7月17日	第147回直木賞に辻村深月の「鍵のない夢を見る」が、芥川賞に鹿島田真希の「冥土めぐり」が選ばれた
7月25日	2012年度上半期日本の貿易赤字は過去最大の2.9兆円に上ると発表
7月26日	厚生労働省が2011年の日本人の平均寿命を発表。日本女性の平均寿命は85.90歳で1985年以来世界一の座を香港に明け渡す
7月30日	明治天皇崩御から100周年。明治神宮で「明治天皇百周年祭」を開催
7月31日	政府は、原子力損害賠償支援機構を通じ、東京電力に対する1兆円の公的資金を投入。議決権50.11%を取得して筆頭株主となる
8月14日	金星の前を月が横切って隠す金星食が観測された
8月20日	ロンドンオリンピックの日本人メダリストが銀座でパレードを行い、沿道には約50万人が詰めかけた。JOC主催によるメダリストパレードは初めて
8月25日	北海道新幹線・新函館～札幌間の起工式が行われた。開業は2035年の見通し
9月1日	東京電力の家庭向け電気料金が平均8.46%値上げ
9月16日	日本の65歳以上の人口が3074万人と過去最高となる
9月29日	レスリングの吉田沙保里が世界選手権で優勝。世界大会13連覇を達成し、アレクサンドル・カレリンの12連覇を破り史上最多記録となった。これにより吉田選手に国民栄誉賞の授与が決定
10月1日	東京駅丸の内駅舎復元工事が竣工し、全面開業
10月8日	京都大学の山中伸弥教授がノーベル生理学・医学賞を受賞。日本人のノーベル賞受賞者は19人目
10月21日	吉松育美が2012年ミス・インターナショナル世界大会でグランプリを受賞。同大会での日本人初の優勝となる
10月24日	厚生労働省発表による7月時点での生活保護受給者数が約212万人と過去最高を記録
11月13日	財務省と独立行政法人造幣局がバングラデシュから2タカ硬貨の製造を受注。外国硬貨の製造は戦後初
12月6日	ユネスコが那智の田楽を無形文化遺産に指定
12月12日	清水寺にて今年の漢字「金」が発表された
12月13日	岩国錦帯橋空港開港
12月16日	第46回衆議院議員選挙で自民党が勝利。民主党政権は約3年で終了した
12月26日	第182特別国会が召集され、衆参両院本会議の首相指名選挙で自民党の安倍晋三総裁を第96代の首相に選出。また第16代の厚生労働大臣には田村憲久氏が任命された

事務局だより

◆ 退 会

関東連絡会

エーワン・マンパワー(株) 八田谷直哉 平成25年1月11日

◆ 会員名変更

関西連絡会

近畿中央ビジネス(株) 高橋佳代子

九州連絡会

(有)アルファータ 西村 綾

関東連絡会

(株)三井マネキン紹介所 荒川まみ

◆ 住所変更

関東連絡会

(有)つくしまネキン紹介所

〒194-0021

東京都町田市中町1-22-7 ANビル2F

(有)美裕帝

〒340-0217

埼玉県久喜市鷲宮町1-10-6

旧：(株)三井マネキン紹介所 新：(株)三井

◆ 訃 報

関西連絡会

近畿中央ビジネス(株) 高橋末通 平成24年8月20日逝去

九州連絡会

(有)アルファータ 平野シゲ子 平成24年10月29日

関東連絡会

(有)三井マネキン紹介所 高木ノブ子 平成24年12月29日

平成25年 上半期スケジュール

No.	会議名	日程	時間	場所
1	全国代表会議	4月18日 (木)	13:00 ~ 15:30	事務局
2	理事会	4月19日 (金)	10:00 ~ 13:00	上野ターミナル ホテル
3	「総会」打合(関東役員)	5月9日 (木)	14:00 ~ 17:00	事務局
4	「総会」打合(議案提案者・関東役員)	6月15日 (土)	14:00 ~ 17:00	事務局
5	「総会」リハーサル(議案提案者・関東役員)	6月16日 (日)	11:00 ~ 16:00	事務局
6	「総会」最終打合	6月17日 (月)	10:30 ~ 12:00	京王プラザホテル
7	全紹協「定時総会」		13:00 ~ 16:00	
8	全紹協「懇親の夕べ」		17:30 ~ 19:30	
9	民紹協「定時総会」	6月18日 (火)	14:00 ~ 15:40	ホテルラング ウッド
10	民紹協「表彰式」		15:50 ~ 16:50	
11	民紹協「懇親会」		17:00 ~ 19:00	

編集後記

平成25年の干支は巳年です。「巳」という字は、胎児の形を表した象形文字で、蛇が冬眠からさめて地上にはい出す姿を表しているとも言われ、「起こる、始まる、定まる」などの意味があるそうです。また蛇は脱皮することから「復活と再生」を連想させ、餌を食べなくても長く生きることから「神の使い」として崇められ、全国各地に蛇神を祀っている神社があります。たとえば七福神のひとつである「弁財天」は蓄財と芸能の女神です。昔から蛇の抜け殻を財布に入れてお守りにするのは、蓄財を願うの風習です。また、巳年の特徴は探究心と情熱があり、恩を忘れず、助けてくれた人には恩返しをされると言われています。

厳しい時世とは言え、嫉妬や我儘な邪心を捨てて、今の時代に取り残されないよう探究心を持ち、人からの恩を素直に感じながら真摯な気持ちを持ち続けたいものです。

