

全紹協広報

マネキン

2022・新年号 No.111



公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会

目 次

年頭のご挨拶	公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 副会長 小金井 敬	1
黒田会長のご逝去を悼んで		2
[厚労省ニュース] 新型コロナウイルス感染症拡大による影響を受けた 「労働者派遣事業者」「職業紹介事業者」の皆さまへ		9
人事異動／令和3年度 地域別最低賃金 答申状況		11
令和3年度 従事者研修会 実施報告	有限会社 石丸 中島 大輔 株式会社 太陽アネックス 牧野 伸男 株式会社 西日本キャロット 福田 和子	12
令和3年度 販売技術促進講座 実施報告	公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 専務理事 牧野 伸男	13
令和3年度 意見交換会の実施報告	公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 専務理事 牧野 伸男	14
意見交換会に参加して		15
消費税の仕入れ税額控除の方式として適格請求書等保存方式が導入されます		16
令和4年に改正個人情報保護法が施行されます	SAT社労士事務／行政書士事務所 佐藤 珠己	18
自主点検ツールの活用について	教育福祉事業部長 吉備 義和	20
事務局だより		21

年頭のご挨拶

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 副会長 小金井 敬

2022年を迎えました。

「新型コロナウイルス感染症」に世界中が影響を受けてもう三年目ですが、ワクチン接種によって日本では明るい兆しを実感できるようになりました。嬉しいことです。ただ経済がコロナ危機前の水準に回復できるのは今年の後半と言われています。500日に及ぶ自粛期間を終え、滞留していた多額の資金が市場に出てくる直前の踊り場局面といえます。現状は、求人数が急増し、気が付けば求職者開拓に忙しく動き回っています。状況がまだまだ悪いとは言うものの、百貨店が休業し街が静まり返り求人が一切なく、従業員を休業させていた2020年と比べると大きく前進しています。大手百貨店の売上高は5社そろって増加傾向という嬉しいニュースも聞こえます。雇用調整助成金の特例措置も終了し、全力で様々な事を取り戻さなければいけません。

全紹協の活動も徐々に活発になりました。国の定めるガイドラインに沿って理事会も開催が出来ました。また、従事者研修ではZOOMを使用した新しい形式も出来ました。10月の意見交換会は広島で実施いたしました。ウィズコロナでのマネキン紹介のあり方、問題点を「皆、本音で語って」いただきましたので今後の協会の運営に役立てて行きたいと考えております。今年も公益社団法人として作成した事業計画を各地に赴いて実施していきます。意見交換会は、一社でも多くの近隣地域の紹介所も参加していただき協会を盛り上げていきましょう。

求人数の増加は全職種に及んでいますが、コロナ以前より逆に多いように思います。他業種に負けずに波に乗っていかなければなりません。賃金の上昇は経済全体の活性化につながる重要な要素ですが、日本の実質賃金は過去30年間ほぼ横ばいとなっています。特に製造現場や介護現場・接客業などの「出勤しなければならない職種」で働くエッセンシャルワーカーに対する賃金の向上が課題です。テレワークを行うことができる事務職の賃金が高い傾向にあるため、求職者の確保もますます難しくなっています。協会としてはマネキンさんの賃金を上げていく事を重視し、マネキンさんが生き生きとやりがいを持って勤務できるように、売上を戻しているメーカー様に働きかけていきたいと思っています。

また、マネキンさんにもコロナ前とは違うスキルを求められます。ライブコマース導入等の百貨店や商業施設の方針も踏まえ、給与に見合うスキルを身に付ける事、ネットショッピングには無いホスピタリティを身に付ける事も意識して教育研修を進めなければなりません。そして特に我々従事者が自己研鑽を忘れず、社会情勢・消費者の指向を敏感に察知して情報を集め共有することが協会の意義だと思っています。

求人をごさるお取引先に感謝し仕事が無かった求職者との架け橋としての役割を果たしていく事で、黒田会長の遺志を継いでまいります。

飛躍的な復活の一年になりますよう祈念いたしまして年頭の挨拶とさせていただきます。

黒田会長のご逝去を悼んで



公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会 副会長 **小金井 敬**

11月9日、当協会の会長黒田孝二が81歳でご逝去されました。会員としては約40年、5期にわたってトータルで11年間会長をつとめ、天災や景気により社会情勢が大きく変化する中、マネキン紹介業界のために大変なご尽力をされました。

「マネキンの定義」の原点回帰を念頭に置き、従事者研修会や販売技術促進講座によってマネキンさんのスキルアップを重要視し販売のエキスパートとして送り出す事を常に心掛けていらっしゃいました。「プロのマネキンさんに育てる」という言葉を何度も口にされていました。社会状況や雇用を取り巻く法改正を敏感に察知して取り入れ「新しいマネキンの定義」を作っていく黒田会長の動きにはいつも勉強させていただきました。

熊本地震やコロナ禍も乗り越えるべく、一緒に計画を立て立ち向かってまいりました。会員の個別の相談にも快く応じてくださり、我々にとって名実ともに常に中心的な存在でした。人をほめる事が上手で、ほめられた誰もが嬉しく明るい気持ちになりました。また、マネキンさんの生活の安定を確保することも絶えず意識していらっしゃいました。

協会の礎を確固たるものにした功績は一朝一夕に書き尽くせるものではありません。

黒田会長と私は、近しくお話をするようになるとうすぐに意気投合しました。個人的に考え方や趣味まで合っていたこともあり、黒田会長の下で副会長として傍にいさせていただくようになりました。未熟な私の考えを否定することなく静かに聞いてくださり、「そうだな、やってみよう」と

前向きに検討して取り入れてくださいました。

プライベートでは、毎年ゴルフの旅行に同行したり食事に行ったりと、たくさんの思い出をいただきました。ゴルフが大好きで、食通で、着るものも生き方もオシャレで、いつも楽しませていただいていたいました。会長の優しさ、頼もしさ、そして茶目っ気のあるお人柄に触れ、父のような、兄のような、そして友人のような存在として心に深く残っています。

コロナ禍でお会いする機会は減りましたが、初夏にはご一緒に食事をし楽しい時間を過ごした明るい笑顔が印象的に思い出されます。電話で色々なご相談や報告をしてきましたが、協会や業界全体の動向についていつも案じていらっしゃいました。言葉足らずな私の話に根気よく耳を傾け、考えを尊重し、時に道しるべのようにさりげなく軌道修正してくださる会長と触れる時間は貴重なものでした。亡くなる数時間前にも電話で会長のお声を聞きましたが、それが最後の会話になろうとは思いませんでした。突然の訃報にまだ心の整理が付きません。

誰からも愛され、本当にきさくで真面目で、豪快さと繊細さ両面を持ち合わせていた黒田会長とお会いすることはもうできません。私達は黒田会長が築いてくださった全日本マネキン紹介事業協会を会員全員の力を合わせて更に活気に満ちた組織にしていきます。

困難な時期を先頭に立って進んでくださった黒田会長のご冥福を心よりお祈り申し上げます。どうか天国で安らかに眠りください。 合掌

専務理事 牧野 伸男

永年、全紹協の発展に多大なる貢献をされました黒田会長の訃報に接し、あまりのショックに、言葉もございませんでした。

何事にも終わりがあること、命にも限りはあることは理解していたつもりですが、7月の理事会、その後の懇親会でのお元気な姿を拝見していただけに、信じられない思いでした。

ここ数年は、全紹協の会長として、まさに協会の大黒柱として、また太陽のような存在で、私も理事と会員を引っ張って下さいました。今でも、黒田会長の優しい笑顔がすぐに思い浮かびます。

とても悲しくつらい思いが続きますが、黒田会長の愛した全紹協の業務執行を、微力ながら今後も理事として行って参りたいと思います。

黒田会長、本当にありがとうございました。
ご冥福をお祈り申し上げます。



常務理事 吉備 義和

2年前の理事改選に際して、体調を崩された直後だったため次期の会長を辞退したい旨を仰っていたのが、その後見事に回復され、今年の年頭にはすこぶる体調が良いのもう1期頑張る、と力強いお言葉をいただいていた。その後7月7日の理事会でもお元気な姿でご出席され、理事会後の懇親会でも旺盛な食欲だったので、ご健康のことは全く心配しておりませんでした。それが9月に入ってから体調を崩されたとお聞きし、ご高齢でもあることから心配はしていましたが、まさかそれから2ヶ月後に訃報に接することになるとは夢にも思っていなかったため、小金井副会長から一報をいただいた時は、我が耳を疑ったというのが正直なところでした。その後、お通夜に参列し、お焼香を上げさせていただいた頃からじわじわと実感が湧いてきて、あの人懐っこい笑顔

にはもう会えないのだと思うと、悲しみと寂しさがこみ上げてきました。

黒田会長に初めてお会いしたのは、15年ほど前の全紹協の北海道旅行でした。小樽の街を散策している時に、例の人懐っこい笑顔で近づいて来られ、「吉備さん、コーヒーの美味しい所は無いかな？」と仰られたので、北一硝子館の喫茶コーナーにお連れしたところ、「あんた、いい店を知ってるな。さすがだ。」と何度も褒めていただきました。東京での会議の後の懇親会では、好物のマグロの美味しい店にご案内すると嬉しそうに食べながら、「熊本ではこんなうまいマグロは食えん！」と殊の外喜んでいただきました。

誰にでも好かれ、頼られ、愛された黒田会長。
心よりご冥福をお祈り申し上げます。 合掌

黒田会長のご逝去を悼んで

理事 村山 千恵子

長きに亘りコロナ禍で社会活動に制約が課され、残念なことに多くの方々とお逢いする機会が減ってしまいました。出口が見えない状態が続いていたある日、一通の手紙が届きました。南九州マネキン紹介所の社長交代のお知らせでした。すぐに黒田様へ電話をいたしましたところ、ご不在とのことでした。通常は必ず折り返してくださるのにその後連絡もなく、不安な日を過ごしておりました。それから間もなく訃報のお知らせがあり、現状を知るようになりました。

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会の会長として、長期にわたり命の続く限り協会にご

尽力いただきましたことに深く感謝を申し上げます。こんなにも早くお姿をお隠しになられるとは思ってもよらないことでした。いつでもお会いできると信じておりましたのに、永久にお会いすることも言葉を交わすことも出来ないと思うと残念に思うばかりでございます。包容力のある会長のお姿に接するだけで安心する思いでおりました。優しく温かい笑顔と、お言葉が目につかんでまいります。ご功労に心より敬意を表しますとともに、ご冥福をお祈り申し上げます。ありがとうございました。

理事 吉田 果枝

11月9日の黒田会長の突然の訃報に驚くと共に、ご生前に賜った格別のご厚情を思い悲しみを深めております。ご遺族を始め南九州マネキンの社員の皆様のご悲嘆は察するに余りあるものと拝察申し上げます。いつまでも長生きして下さると思っていましたのでとても残念でなりません。

共に過ごした日々は今も私にとっては大切な思い出です。生前は温かいご指導とご支援を頂いて参りました。一方ならぬご厚情を賜りましたのに、ご恩返しもできないままお別れすることになり大変心残りでございます。あれから数日経ちますがいまだに信じることができず、今にも電話がかかってきてまたお話しできるかのような気がしてなりません。

黒田会長は全紹協がとてもお好きで、笑顔がとてもチャーミングでした。また仕事面ではいつも的確なアドバイスを頂き、勇気と力をたくさん頂きました。黒田会長はよく今やるべき事は何か？それは「原点回帰」であるとおっしゃっていました。1つめは、メーカーさん、百貨店さんをはじめとするクライアントや行政機関との信頼関係。2つめは、マネキンさんとの信頼関係。3つめは雇用している社員やスタッフとの信頼関係です。この原点である“3つの密な信頼関係”があつてこそ成り立つ事業である。この言葉を胸に刻み今後も事業に精進して参りたいと思います。

謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

理事 岡野 泰也

長きにわたり、当協会の理事・会長を務められ、業界の発展を支えてくれました。黒田会長のご逝去は、業界にとっても大きな損失であると同時に、残された者の責任の重さをひしひしと感じております。

いつも背筋をピンと伸ばし、格好良く歩かれています姿が思い起こされます。仕事に対する厳しさと、それとは対照的にオフでの優しく楽しいお人柄に、憧れてきました。協会として取り組ませて頂いた「熊本本社企業えがお様」の郵便局 青汁試飲販売 案件では、黒田会長と一緒に仕事をしました。会員の全事業所にとって、少しでも売上向上の助けになりたいとの強い情熱を持って仕事

をされていました。黒田会長の利他の姿勢に、強く心を動かされました。

百貨店業界の衰退・コロナウイルス蔓延など、我々の業界に取って逆風が続くなかで、業界が取るべき方向性について悩まれ、また心配されてきました。今もお前らしっかりやれと、天国から見守っておられると思います。黒田会長の遺志を継ぎ、微力ではありますが、業界発展の一助となれるよう尽力したいと思っています。

生涯現役を、身をもって体現されてきた黒田会長でした。私もそんな人生に憧れます。本当にお世話になりました。ありがとうございます。どうか安らかにやすみください。

理事 小野 俊一

今から5年前、突然黒田会長から私の携帯に連絡が入りました。

「実は前立腺に異常が見つかり治療に専念しなければならない可能性が生じました。私としては気持ちを楽に持ってこれからも全紹協の会長として精一杯頑張っていきたいので理事として引き続き私を支えていただきたい。」と明るく話してくれました。実に気丈な方だと感銘を受けたことを昨日のように思い出されます。

2013年当時、協会運営役員の世代交代が上手く進まず、収益事業もなかなか計画通りに進展せず、協会を退会する会員が増え続けるという危機的な状況の中で「身命をなげうって協会を守らなければの一心で老体ながら会長職を引き継いだのです。」と、後年黒田会長は私に語ってくれました。想えば、黒田会長はいつも笑顔を絶やさずしかし

ながら常に沈着冷静な姿勢を崩さない方でした。そして協会創立以来コツコツと築き上げてきた多くの先輩達の苦労を実際に体験してただけに協会を絶やしてはならないという強い信念を持っていらした方でした。

通算6期に亘って協会財政の健全化を強力に推進するとともに会員との交流強化が協会運営の原点であるとの強い意志を持って意見交換の強化に努め、協会運営を正しい軌道に導いてくれた黒田会長の功績は測り知れない程大きなものがあります。

病と闘いながら死を賭して協会の更なる発展を目指して奮闘してきた黒田会長のあまりにも突然の悲報に接し、謹んで哀悼の意を表しますと共に心からご冥福をお祈りいたします。

黒田会長のご逝去を悼んで

理事 小林 克巳

それは小金井副会長からの1本の電話でした。「黒田会長が亡くなられた。直前まで電話で話したのに。」

あまりに突然の報に絶句しました。それまでお元気な姿しか印象にない会長の訃報は、すぐには受け入れられないものでした。

前進の「社団法人」時代の平成13年、当時の高部会長を通じて全紹協とご縁ができ、それ以来、税務会計顧問をさせて頂いております。当時、黒田会長は協会の財務担当理事をされておりました。そのため、予算や決算の打合せをする機会が多かった思い出があります。総会においては、担当理事として決算報告をなされており、ポイントを押さえた適切な報告が思い出されます。

その後も「社団法人」において理事や監事を途切れなく全うされ、平成18年からは2年間会長をなされました。

そして、平成25年4月1日より協会は「公益

社団法人」として新たにスタートし、同年6月の公益社団法人としての最初の総会で黒田会長が就任され、それ以来会長として陣頭指揮をずっと担って頂きました。

「公益社団法人」として華々しくスタートした反面、財政状態が逼迫しており、資金繰りを安定化すべく、新会長の最初の仕事として各連絡会に寄附を募る行脚を行うと共に、自らも高額の寄附を協会に行って頂いたことが昨日のように思い出されます。

振り返れば「公益社団法人」は黒田会長とともに歩んでまいりました。その船頭が突然いなくなったことは、誠に残念でなりません。ただ、黒田会長が情熱を注いでこられた全紹協を後任の者が引き継いでいくことが大事です。黒田会長のご冥福をお祈りすると共に、私も理事として黒田会長の情熱を少しでも引き継げればと存じます。

監事 今尾 和正

私が最初に黒田会長とお会いしたのは、20数年前になります。全紹協の理事会で当時の黒田副会長と名刺交換をさせていただいた時と記憶しております。私が理事会に初出席ということもあり、緊張しながらご挨拶をさせていただいたのですが、皆さんご存じの満面の笑みで「おー!今尾さん遠いところよく来てくれました、あなたのお父さんとは理事仲間をしていたころからの付き合いがあり、よく食事に行き、事務所には何度も寄せてもらったんだよ。これからはあなたがしっかりと頑張るなさいよ。」と励ましてくださいました。

また当時は連絡会持ち回りの全紹協の旅行があった時代でした。北海道開催の懇親ゴルフ会では同じ組でプレーをしましたが、黒田シニアチャ

ンピオンとは勝負にはならず、こてんぱんにされました。

黒田会長は豪快な人とのイメージが強く、理事会での積極的な発言や訓示、挨拶がある半面、懇親会での笑顔は憧れるものでした。その会長が広島での意見交換会では病気で欠席をされました。お会い出来なかった事と連絡会の報告が出来なかったのが残念でした。訃報を聞いた時には「最後には熊本に来てくれよ」と人付き合いが好きな黒田会長から、お呼びがかかったような気がしましたのでお別れに行き参りました。

最後になりましたが、全紹協に多大なる功績を残された黒田会長に感謝いたします。お疲れさまでした、ありがとうございました。

突然の黒田孝二氏の訃報のお知らせを頂き驚きと共に、ここに謹んで御霊前にお別れの挨拶を申し上げます。

黒田会長は、平成17年6月9日「第31回定時総会」で会長に就任され、全紹協広報の挨拶の中で、皆様と「共にある」事を常に考えて行動すると述べられていました。これからの紹介業は「法令に遵守」に真剣に進めるとお話になっていました。又、会員には「自覚と誇り」の持てる全紹協でありたいと述べられています。

私共の業界も百貨店、スーパーの売上に左右される事が多く、漸く光りも見えてきた感があります。即、私共の求人と求職が増加することを希望しますが、求人は増加しても求職者が適材適所に手配出来ないのが現状ではないかと考えます。

ここ数年は、色々な事情があるにせよ会員事業所の減少は歯止めがきかず、今後は、魅力ある「全紹協」を作っていくために努力する事が肝要と存じます。それには会員が「心を一つに」を目標に、

新しい全紹協を目指して参ります。会員同士が大小にかかわらず、真摯に情報交換をして相互理解を深め、地域の情報、今日の出来事について素直に話しができ、全国の会員が同じ情報を共有できる「全紹協」でありたいと存じます。

事情により退会された事務所が再入会をしていただけるよう努力して参ります。そして、さらに新規に開業される紹介所にも業界団体として「公益社団法人全紹協があるのだ。」と各地区の労働局にもお願いをして職業別団体に入っていただくよう、お願いする事が団体の力になると信じます。又、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」という新しい形の勉強会を実施しております。

最後になりますが、黒田会長が全紹協の発展向上のために尽力された事を心より感謝申し上げます。

謹んで、やすらかなご冥福をお祈り申し上げます。
合掌

株式会社 アソシエ 塩木 正和

黒田会長の訃報に驚き、ただただ残念な気持ちです。全紹協の会長としての長年にわたる業界への思い入れと貢献は僕が述べるまでもないことです。ここでは共通の趣味であったゴルフを通じての思い出をたどってみます。

黒田さんとの交流の始まりは、黒田さんが会長、私が常務理事として就任した平成17年6月でした。以後理事としての役目のかたわら、ゴルフもご一緒するようになりました。

全紹協の懇親旅行や関西のゴルフ同好の集まりであるKF会での企画で北海道や沖縄など各地で一緒にプレーしました。KF会おそろいのブレザーも作りましたね。

黒田さんのゴルフは堅実なプレースタイルで、全英オープン開催コースであるセント・アンドリュースを70台のスコアで回ったり、所属する熊本の名門、玉名カントリークラブのシニア選手権で決勝を戦ったりしたことなど自慢話もありま

した。当時ハンディが7だった僕とはほぼスクラッチの勝負でした。

僕に海外への目を開かせてくれたのも黒田さんとのゴルフ旅行でした。タイのチェンマイに始まり、平成26年10月ベトナムのホーチミンでは道路にあふれるバイクの若者たち、あちこちの工事現場、近代化に向かおうとする街の息吹を目の前にして軽いカルチャーショックを受けました。何度か訪れる内もう少し現地に滞在してみたいと思い、マンションの一室を購入、コロナが落ち着けば招待する予定でしたが、かなわぬこととなりました。

どちらかと言えば魚より肉好き、女性への好奇心（失礼）リスペクトを持ち続け、最後まで現役を全うされ、僕の（ゴルフ）人生に彩りを添えてくださった黒田さんに心より感謝します。安らかに眠りください。

黒田会長のご逝去を悼んで

株式会社 協和ビジネス 大橋 早苗

全日本マネキン紹介事業協会 会長の黒田さんのご逝去の報に接し、驚きと悲しみで心が一杯になりました。今年の8月3日、東海連絡会でお目にかかった時はとてもお元気でしたのに、その後体調を悪くされていたとは知りませんでした。

5期に亘り会長職を引き受けてくださり、会の発展と会員の親睦のためにご尽力いただいたことに心より感謝しております。そんな会長を、尊敬と親しみを込めて敢えて黒田さんと呼ばせていただきます。

黒田さんとの思い出といえばゴルフですが、初めて一緒させていただいたのは平成15年の総会後、懇親旅行中のゴルフコンペでした。屈指の名門コース大箱根カントリークラブで霊峰富士をバックに爽やかな青空の下でのプレーは今も鮮やかに心に残っております。勿論、優勝は黒田さん

でした。その後、何度か全国各地の（北海道から沖縄まで）懇親旅行が企画され、当時はゴルフをする女性が少なく、皆様にも親切にいただき楽しく過ごすことができました。黒田さんのお膝元・熊本でのゴルフ後の宴席では名物の馬刺しが出され、食べたことのない私がためらっておりますと、黒田さんが「馬刺しを沢山食べる位、元気がなければゴルフは上手にならないよ。」と仰ったので、勇気を出していただきました。そのせいでもないでしょうが、私も一度だけ優勝することができました。

沢山の楽しい思い出をありがとうございました。黒田さんは、接する人に優しさと勇気を与えて下さいました。今からは天国のゴルフ場で思う存分、ゴルフを楽しんでください。黒田さんの笑顔を心に刻みながら。さようなら。

株式会社 モナミ 馬場 洋

黒田会長との出会いは30年程前、九州連絡会の親睦会の場でした。当時、紹介所の経営者は女性が大多数な中、その気遣いある姿に「なんて紳士的な方だろう」と思いました。そして、これからこの業界は男性も活躍できる場になるのではないかと感じました。

私たちの出逢いを深めたもう一つの接点はゴルフでした。当時の九州連絡会はゴルフが盛んで、親睦旅行の度に、前泊してお供させていただきました。総会の翌日は決まってゴルフショップを訪れ、楽しんだものでした。ゴルフは性格の出るスポーツと言われますが、黒田会長は常にマナーが良く、紳士的でした。10歳ほど年長でも、先輩風を吹かすことなく、気軽に話せる兄貴分のような感じでした。私が冗談で、「早く（全紹協の）会長を辞めて、ゆっくりゴルフしましょうよ」と言う

と、「俺がこうして好きな仕事とゴルフができるのも母ちゃんのおかげたい」と話しておられました。自分のことのように相手のことも尊重し、大事にするお人柄は多くの人に愛されたことでしょう。

東京で行われた総会では、会場から離れた場所に宿を取っていた私を気遣い、「俺は娘の家に泊まることにしたから、ここに泊まりなっせ」と、部屋を使わせていただいたこともありました。相手に気を遣わせず、嫌みなく言えるのは会長のお人柄で、器の大きさであったと、今では思います。

亡くなられる直前の電話でも、従事者研修会のことを気にされ、自分の役割を全うしようという強いお気持ちが感じられました。

最後の最後まで協会の行く末を案じ尽力し続けた黒田会長とお別れはとても辛く、悲しい気持ちですが、感謝の心でお見送り申し上げます。

新型コロナウイルス感染症拡大による影響を受けた 「労働者派遣事業者」「職業紹介事業者」の皆さまへ

許可有効期間の更新申請に関する特例措置のご案内

労働者派遣事業と職業紹介事業の許可有効期間更新時における財産的基礎要件^(※)の確認方法についての特例の対象期間を延長します。

(※)『許可基準』に定める基準資産額などについて満たすべき要件のことです。

特例対象となる事業者

以下の(1)(2)(3)のすべてに該当する事業者が、特例の対象となります。

- (1) 最近の事業年度における決算書等または最近の事業年度終了後の月次決算や中間決算等では財産的基礎要件が満たせないこと
- (2) 許可有効期間更新申請書の提出期限が、令和2年10月末日から令和5年3月末日までの間であること（←令和4年3月末日までの特例を令和5年3月末日までに延長します）
- (3) 許可有効期間更新申請書の添付書類として提出する最近の事業年度における決算書等について、その最近の事業年度または所得税の確定申告の対象となる期間（以下「事業年度等」）に令和2年1月24日以降の日付が含まれること

特例における財産的基礎要件の確認書類

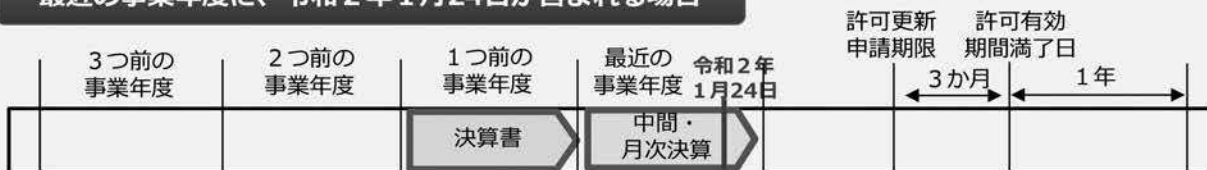
- **最近の事業年度等に、令和2年1月24日以降の日付が含まれる場合**
→ 以下のいずれかの書類で確認が可能です。
 - ・ 最近の事業年度の1つ前の事業年度の決算書等
 - ・ 最近の事業年度の中間決算や月次決算等
- **最近の事業年度等の1つ前の事業年度に、令和2年1月24日以降の日付が含まれる場合**
→ 以下のいずれかの書類で確認が可能です。 ※ (1)→(2)の順番で確認
 - (1) ・ 最近の事業年度の1つ前の事業年度の決算書等
 - ・ 最近の事業年度の中間決算または月次決算等
 - (2) ・ 最近の事業年度の2つ前の事業年度の決算書等
 - ・ 最近の事業年度の1つ前の事業年度の中間決算または月次決算等
- **最近の事業年度等の2つ前の事業年度に、令和2年1月24日以降の日付が含まれる場合**
→ 以下のいずれかの書類で確認が可能です。 ※ (1)→(2)→(3)の順番で確認
 - (1) ・ 最近の事業年度の1つ前の事業年度の決算書等
 - ・ 最近の事業年度の中間決算または月次決算等
 - (2) ・ 最近の事業年度の2つ前の事業年度の決算書等
 - ・ 最近の事業年度の1つ前の事業年度の中間決算または月次決算等
 - (3) ・ 最近の事業年度の3つ前の事業年度の決算書等
 - ・ 最近の事業年度の2つ前の事業年度の中間決算または月次決算等



厚生労働省・都道府県労働局

LL031201需01

最近の事業年度に、令和2年1月24日が含まれる場合



最近の事業年度の1つ前の事業年度に、令和2年1月24日が含まれる場合



最近の事業年度の2つ前の事業年度に、令和2年1月24日が含まれる場合



許可の有効期間の更新日の1年後までに
財産的基礎要件を満たすこと

特例適用に当たっての留意事項

- ① この特例を適用する場合、許可の有効期間の更新日の1年後までに財産的基礎要件を満たす必要があり、以下の書類が必要となります。

【許可有効期間更新申請書提出時】

- 許可の有効期間の更新日の1年後までに財産的基礎要件を満たすための事業計画

【許可された有効期間の更新日の1年後から1か月以内（以下のいずれかの書類）】

- 許可の有効期間の更新申請後に終了する事業年度等の決算書等
- 許可の有効期間更新申請から許可の有効期間の更新日の1年後までの間の中間決算または月次決算等

- ② 令和3年2月～令和4年7月の間に特例を適用して許可の有効期間の更新を行った事業主については、更新日の1年後までに財産的基礎要件を満たさなかった場合、更新日の2年後までに財産的基礎要件を満たす必要があり、①の書類に加えて以下の書類が必要となります。

【許可された有効期間の更新日の1年後から1か月以内】

- 許可の有効期間の更新日の2年後までに財産的基礎要件を満たすための事業計画

【許可された有効期間の更新日の2年後から1か月以内（以下のいずれかの書類）】

- 許可の有効期間の更新申請後に終了する事業年度等の決算書等
- 許可の有効期間更新申請から許可の有効期間の更新日の2年後までの間の中間決算または月次決算等

- 上記書類で財産的基礎要件を満たすことの確認ができない場合は、許可取消の対象となるので十分ご注意ください。

詳細は、厚生労働省職業安定局・各都道府県労働局におたずねください。

人事異動【令和3年9月14日付】

厚生労働省 職業安定局 需給調整事業課長

しのざき たくや
篠崎 拓也（敬称略）

令和3年度 地域別最低賃金 答申状況

都道府県名	ランク	目安額	答申された改定額【円】 ^(※1)	引上げ額【円】	目安差額	発効予定年月日 ^(※2)
北海道	C	28	889 (861)	28		2021年10月1日
青森	D	28	822 (793)	29	+1	2021年10月6日
岩手	D	28	821 (793)	28		2021年10月2日
宮城	C	28	853 (825)	28		2021年10月1日
秋田	D	28	822 (792)	30	+2	2021年10月1日
山形	D	28	822 (793)	29	+1	2021年10月2日
福島	D	28	828 (800)	28		2021年10月1日
茨城	B	28	879 (851)	28		2021年10月1日
栃木	B	28	882 (854)	28		2021年10月1日
群馬	C	28	865 (837)	28		2021年10月2日
埼玉	A	28	956 (928)	28		2021年10月1日
千葉	A	28	953 (925)	28		2021年10月1日
東京都	A	28	1041 (1013)	28		2021年10月1日
神奈川県	A	28	1040 (1012)	28		2021年10月1日
新潟	C	28	859 (831)	28		2021年10月1日
富山	B	28	877 (849)	28		2021年10月1日
石川	C	28	861 (833)	28		2021年10月7日
福井	C	28	858 (830)	28		2021年10月1日
山梨	B	28	866 (838)	28		2021年10月1日
長野	B	28	877 (849)	28		2021年10月1日
岐阜	C	28	880 (852)	28		2021年10月1日
静岡	B	28	913 (885)	28		2021年10月2日
愛知	A	28	955 (927)	28		2021年10月1日
三重	B	28	902 (874)	28		2021年10月1日
滋賀	B	28	896 (868)	28		2021年10月1日
京都	B	28	937 (909)	28		2021年10月1日
大阪	A	28	992 (964)	28		2021年10月1日
兵庫	B	28	928 (900)	28		2021年10月1日
奈良	C	28	866 (838)	28		2021年10月1日
和歌山	C	28	859 (831)	28		2021年10月1日
鳥取	D	28	821 (792)	29	+1	2021年10月6日
島根	D	28	824 (792)	32	+4	2021年10月2日
岡山	C	28	862 (834)	28		2021年10月2日
広島	B	28	899 (871)	28		2021年10月1日
山口	C	28	857 (829)	28		2021年10月1日
徳島	C	28	824 (796)	28		2021年10月1日
香川	C	28	848 (820)	28		2021年10月1日
愛媛	D	28	821 (793)	28		2021年10月1日
高知	D	28	820 (792)	28		2021年10月2日
福岡	C	28	870 (842)	28		2021年10月1日
佐賀	D	28	821 (792)	29	+1	2021年10月6日
長崎	D	28	821 (793)	28		2021年10月2日
熊本	D	28	821 (793)	28		2021年10月1日
大分	D	28	822 (792)	30	+2	2021年10月6日
宮崎	D	28	821 (793)	28		2021年10月6日
鹿児島	D	28	821 (793)	28		2021年10月2日
沖縄	D	28	820 (792)	28		2021年10月8日
全国加重平均			930 (902)	28		—

※1 括弧内の数字は改定前の地域別最低賃金額

※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有

令和3年度 従事者研修会 実施報告

九州連絡会

有限会社 石丸 中島 大輔

福岡労働局の需給調整第一係長 田中昭州様より「適正な事業運営について」というテーマで講義をしていただきました。

はじめに最近の雇用情勢のお話があり、新型コロナウイルス感染症が雇用情勢にどのような影響を与えているのか興味深く伺いました。

マネキン紹介事業に直結する卸売業・小売業の新規求人数はコロナ以降年々減少している一方で、去年は数字を下げていた宿泊業・飲食サービス業や生活サービス業・娯楽業あたりには回復の兆しも見えている状況とのことでしたので、マネキン業界もそろそろ回復してくれるだろうという希望と、はたして以前の水準まで回復するだろうかという不安とが混在しています。

後半は定期監査での指導事例のお話を聞くことができました。毎年受講させていただいているので、自社の運営が適正なのかどうか再確認する良い機会になっています。法改正に伴って新たに対応しなければならない内容が良くわかりますので、全紹協会員として恥ずかしくないよう、適切な事業運営を続けてゆこうと決意を新たにしました。

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18日（木）に大阪市で、実施致しました。受講者は会場でのリアル受講者13名、リモート受講者2名（広島、福岡から受講）の計15名でした。

1 講義目は、大阪労働局の原 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実務について、具体的な指導事例、必要帳簿類の追加内容の丁寧な説明があり、注意すべき点を、よく理解できたと思います。

2 講義目は、昨年度に続きパーソナルブランディングコンサルタントの 山本 秀行 氏を講師に迎え、「パーソナルブランドと信頼関係の構築」について講義して頂きました。

パーソナルブランドの確立と信頼関係の構築の為、プロスポーツの例等を挙げながら、順を追って受講者に自ら考えさせ、この日の目的である、明日から実践すべき事まで、中身の濃い内容でした。

3 講義目は、職業紹介事業者の適正化推進事業における「自主点検ツール」についての解説を、当協会常務理事の吉備教育福祉事業部長に行っていただきました。

法令順守の為、求人者・求職者に対する場面、職業紹介の場面、職業紹介事業の運営における職業紹介の実務についての自主点検ツールを使用して、受講者からの質問も受けながら要点を詳しく解説していただき、自事業所の状況を確認できました。

3 講義とも、受講者にとってとても身になる講義であったと感じました。



今回の研修で『パーソナルブランドと“信頼関係”の構築』の講演をお聞きし、選ばれる人（会社）であるために自らの「売り」をしっかりと把握しアピールすることが大事であると感じました。

日頃ご依頼に対しスタッフを手配する仕事をしている私たちは常にスタッフの「売り」を把握し、ご依頼主の求める人材の手配を行うことでご依頼主に満足頂けるもので、そしてそこに「信頼関係」が生まれ、次のご依頼へとつながるものと思います。

信頼関係を築くことは難しくも感じますが、相手に対し「興味・関心をもつ」「気持ちを大事にする」「意図・本音を掴む」などコミュニケーションを図ることで築けるものであることを今回改めて認識できました。

常に相手の心を掴むことを意識し、コミュニケーションを図りやすい雰囲気を作って今後ご依頼主とスタッフを繋ぐ架け橋でいたいと思います。

最後に山本先生のお話は、個人としても大変興味深い内容であったという間の90分でした。この度は研修会に参加させて頂きありがとうございました。



令和3年度 販売技術促進講座 実施報告

令和3年度の関西での販売技術促進講座は、10月8日（金）に大阪市エルおおさかにて、実施致しました。受講者数は、会場での受講者11名（事業所スタッフ含む）、リモート受講者5名の計16名でした。

1 講義目は、株式会社ライズの藤重 知子氏を講師に迎え、「声と話し方でプラスに変わるコミュニケーション」というテーマのもと、リモート受講者とも相互コミュニケーションを取りながら、聞きやすい話し方や、現在の状況下では必須のマスクをしながらの接客での注意点を教えていただきました。

2 講義目は、昨年に続き、ALLURE代表の山下真知子氏を講師に迎え、「あなたが輝く、心に残る接客」というテーマでの研修で、受講者それぞれの普段の取扱商品、勤務店舗等を考慮しての具体的な接客、言葉選びの例を示して下さり、とても勉強になり、且つ、元気になる研修でした。

どちらの講義も、今までは漠然としていてアバウトであった「感じの良い販売スタッフ」になるという点に重点を置いたとても素晴らしい研修であったと思います。

今後も今期同様リアルとリモートを組み合わせた研修を実施して参りますので、より多くの受講をお待ちしております。

令和3年度

意見交換会 広島

の実施報告

公益社団法人 全日本マネキン紹介事業協会

専務理事 牧野 伸男

昨年に続き、まだまだ新型コロナウイルスの影響が続いておりましたが、緊急事態宣言、まん延防止等重点措置が解除されたこともあり、会員の皆様からのリクエストも多く毎年の恒例行事である令和3年度の意見交換会は、感染症対策を講じたうえで、広島県広島市のシェラトングランドホテル広島にて、10月21日（木）に開催いたしました。

通算で10回目を迎えた今回も、北は北海道から南は九州まで全国より15名の会員と事務局長1名の合計16名が参加して、小金井副会長の挨拶の後、関西連絡会副会長の岡野理事の司会の元、活発な意見交換がスタートしました。

今回の意見交換会は、まず初めに、ウイズコロナとなり、以前と変わったこと、変えるべき事を、参加者全員が、順番に報告していきました。すべての事業者に通じていた点はコロナ禍での求人数減、仕事が減ったことによりマネキン以外の仕事に就かざるを得なくなったこと等による求職者減でした。

各事業所の対一昨年度の売上に関しては、まだ6、7割程度の事業所が多く、どちらも厳しい状況が続いている印象でした。

各事業所内の従事者の勤務状況は、売上の回復が遅れる中、引き続き雇用調整をしなければならない事業所が多かったです。

新しい取り組みとしては、従来の百貨店、スーパーマーケット等以外への販路開拓や、販売以外の仕事への紹介業務、派遣業務の拡大など、事業所ごとの様々な取り組みが報告されました。

具体的な取り組みは、昨年同様、事業所自ら百貨店での催事を企画して、マネキンさんの働く場を作っているという事業所や、スーパーでの試食販売の代わりに、ペットフードの推奨販売、カード会員の勧誘の仕事等を受けて、登録者の方たちの仕事を確保している事業所もありました。

他には、観光農園での仕事や田植えの仕事を受けている事業所もありました。

百貨店での催事は、地域ごとの違いはありますが、出店企業を減らして、ゆとりを持った会場で、なお且つ入場制限をした上で、北海道物産展などが再開され、売場に活気が戻って来たという報告もありました。

またある地方の百貨店での催事では、出店企業の社員の方がいらっしゃらずに、商品搬入、陳列など、マネキンさんが全ての業務をこなす事も多くなったとの事です。

全国の会員事業所が待ち望んでいる試食販売の再開については、大手スーパーでの再開が待たれる状況です。

参加者の皆様からは、同業者と本音で語れるこの意見交換会は重要で、地域ごとの現状や、様々な取り組みを聞くことが出来て良かったとの感想や、自社に持ち帰って、事業運営に役立つ新たな気付きもあり、大変参考になりましたという意見も多かったです。

協会としましては今後も意見交換会を開催して、情報交換並びに、会員間の親睦を図って参りますので、より多くの方々のご参加をお待ちしております。

最後になりましたが、今回の会場のセッティング等、準備をして頂きました(株)白百合の新堀さんに御礼を申し上げます。



株式会社 大阪ワークステーション 紹介事業部
西牟田 正志

はじめに、先日お亡くなりになられた、黒田会長のご冥福をお祈り申し上げます。

10月21日、広島市内で開催されました意見交換会に出席させていただきました。全国からお集りいただき、積極的なご意見が発表され、有意義な会合でした。現実、この2年間は皆様も大変な状況であるにもかかわらず、頑張っている状況をお聞きし、改めて原点に戻り今後の事業の姿を認識させていただきました。

百貨店の衰退、大手アパレルの撤退が弊社の求人にも多大な影響を及ぼしております。多方面での求人開拓と登録マネキンさんの経験・経歴を見直し、新しい仕事を提供できるよう、今後はチャレンジしていきたいと思います。

パーソナル札幌 株式会社 今尾 和正

今年の意見交換会は広島市での開催となり、正直に申し上げて「札幌から参加するには厳しいかもしれない」が第一印象でした。コロナ禍でもありますし、参加するためには一日がかりの移動になってしまったと思ったからです。

しかし、参加してみると事前に会議内容を告知されていたこともあり、時間が足りない程の内容で、今後の仕事において大いに参考となるものでした。まずは会員会社の現状報告からスタートしました。話を伺い弊社の回復が皆さんより遅れていることに反省をしました。次にコロナ禍で皆さんが新しい試みをしている発想に驚きました。また、事業再構築資金に申請をしている話にも聞き入ってしまいました。会員さんとは同じマネキン紹介事業を営んでいるとは言え、地域も違えば仕事の進め方も違う事が参考になりました。

参加しまして、話をする機会があって良かったと思っております。来年も参加させていただき、弊社のこれからの事業運営に役立たいと思います。

ご尽力いただきました、株式会社白百合様、関西連絡会と参加会員の皆様、ありがとうございました。



株式会社 アソシエ 塩木 正和

長引くコロナ禍の中、参加者のほとんどが業績の大幅な落ち込みに耐え、少しでも求人先を増やすため苦勞されているのがよく分かりました。それでも従来の仕事量を確保するにはほど遠く、また世の中が正常化したとしても、長い自粛生活の後消費者の行動様式や店舗の対応がどう変わるのか不安は尽きません。

当社も支店の閉鎖による経費削減、社員の役割分担の見直しを進めるとともに、業務システムの刷新を図ろうと考えています。

意見交換会を終えてまもなく黒田会長の訃報が伝えられ、大きな柱を失った思いです。今は会員個々の努力の中で得られた成長のヒントを全紹協を通じて共有できればと願っています。

cabic 株式会社 岡野 泰也

毎年恒例となっている意見交換会ですが、広島の地に15名の会員に集まって頂きました。コロナという苦難の時を乗り越えるべく、それぞれの会社様が新たなことにも挑戦をしながら、経営されている様子をお聞きすることが出来ました。業界として我慢の時ではありますが、意見交換会のような機会に状況を共有することで、経営に立ち向かう勇気を分かち合えたのではないかと思います。

吉備常務理事から「ホスピタリティ人材の伴走型支援」のお話しも、興味深く聞かせて頂きました。マネキンスタッフとマネキン会社は、接客販売の現場で培ったノウハウを保有していると改めて認識しました。このノウハウを様々な分野で活かしていくというのも、ビジネスを継続・成長させていく上で、重要なことであると思いました。



令和5年
10月1日～

消費税の仕入れ税額控除の方式として

国税庁資料を抜粋編集

適格請求書等保存方式が導入されます

令和5年10月1日から、複数税率に対応した消費税の仕入れ税額控除の方式として適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が導入されます。適格請求書等保存方式の下では、**税務署長に申請して登録を受けた課税事業者である「適格請求書発行事業者」が交付する「適格請求書」（いわゆるインボイス等の保存が仕入れ税額控除の要件）**となります。

1 適格請求書とは

適格請求書とは、**「売手が、買手に対し正確な適用税率や消費税額等を伝えるための手段」**であり、一定の事項が記載された請求書や納品書その他これらに類する書類をいいます。

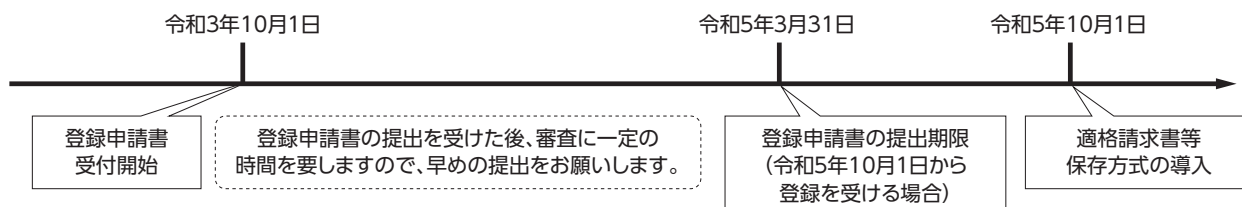
※ 請求書や納品書、領収書、レシート等、その書類の名称は問いません。

2 適格請求書発行事業者登録制度

- 適格請求書を交付できるのは、**適格請求書発行事業者に限られます。**
- 適格請求書発行事業者となるためには、税務署長に「適格請求書発行事業者の登録申請書」（以下「登録申請書」といいます。）を提出し、登録を受ける必要があります。なお、**課税事業者でなければ登録を受けることはできません。**
- ※ 適格請求書発行事業者は、基準期間の課税売上高が1,000万円以下となった場合であっても免税事業者にはならず、消費税及び地方消費税の申告義務が生じますのでご注意ください。

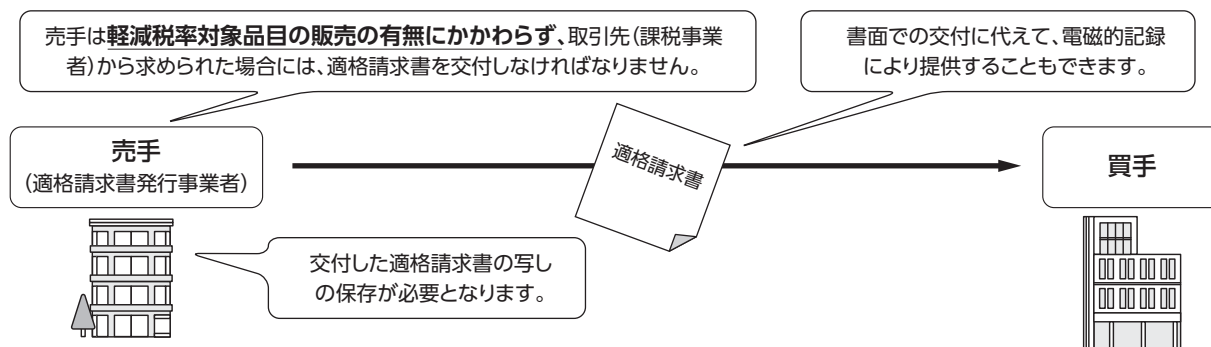
《登録申請のスケジュール》

登録申請書は、令和3年10月1日から提出可能です。適格請求書等保存方式が導入される**令和5年10月1日から登録を受けるためには、原則として、令和5年3月31日まで**（ただし、困難な事情がある場合には、令和5年9月30日まで）に登録申請書を提出する必要があります。



3 適格請求書発行事業者の義務等（売手側の留意点）

適格請求書発行事業者には、適格請求書を交付することが困難な一定の場合を除き、取引の相手方（課税事業者に限ります。）の求めに応じて、**適格請求書を交付する義務及び交付した適格請求書の写しを保存する義務**が課されます。



適格請求書の記載事項

適格請求書発行事業者は、以下の事項が記載された請求書や納品書その他これらに類する書類を交付しなければなりません（下線の項目が、現行の区分記載請求書の記載事項に追加される事項です。）。

- ① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
- ② 取引年月日
- ③ 取引内容（軽減税率の対象品目である旨）
- ④ 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜き又は税込み）及び適用税率
- ⑤ 消費税額等（端数処理は一請求書当たり、税率ごとに1回ずつ）
- ⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

4 仕入税額控除の要件（買手側の留意点）

適格請求書等保存方式の下では、適格請求書などの請求書等の交付を受けることが困難な一定の場合を除き、一定の事項を記載した帳簿及び請求書等の保存が仕入税額控除の要件となります。

(1) 帳簿の記載事項

保存が必要となる帳簿の記載事項は、以下のとおりです（現行と同様）。

- ① 課税仕入れの相手方の氏名又は名称
- ② 取引年月日
- ③ 取引内容（軽減税率の対象品目である旨）
- ④ 対価の額

《帳簿の記載例》

総勘定元帳(仕入) ③ ※は軽減対象					
XX年 ② 月 日		摘要 ① ③		税区分	借方(円)
11	30	△△食品(株)	食料品※	8%	86,400
11	30	〇〇商事(株)	文房具	10%	④ 44,000

売手



電磁的記録の提供

売手

電磁的記録による保存



(2) 請求書等の範囲

保存が必要となる請求書等には、以下のものが含まれます。

- ① 適格請求書又は適格簡易請求書
- ② 仕入明細書等（適格請求書の記載事項が記載されており、相手方の確認を受けたもの）
- ③ 卸売市場において委託を受けて卸売の業務として行われる生鮮食料品等の譲渡及び農業協同組合等が委託を受けて行う農林水産物の譲渡について、受託者から交付を受ける一定の書類
- ④ ①から③の書類に係る電磁的記録

《免税事業者等からの課税仕入れに係る経過措置》

適格請求書等保存方式の導入後は、免税事業者や消費者など、適格請求書発行事業者以外の者から行った課税仕入れは、原則として仕入税額控除を行うことができません。

ただし、区分記載請求書等と同様の事項が記載された請求書等及びこの経過措置の規定の適用を受ける旨を記載した帳簿を保存している場合には、次の表のとおり、一定の期間は、仕入税額相当額の一定割合を仕入税額として控除できる経過措置が設けられています。

期 間	割 合
令和5年10月1日から令和8年9月30日まで	仕入税額相当額の80%
令和8年10月1日から令和11年9月30日まで	仕入税額相当額の50%

5 免税事業者の登録手続

免税事業者が適格請求書発行事業者の登録を受けるためには、登録申請書に加えて「消費税課税事業者選択届出書」を提出し、課税事業者となる必要がありますが、令和5年10月1日を含む課税期間中に登録を受ける場合は、登録を受けた日から課税事業者となる経過措置が設けられています。

令和4年に 改正個人情報保護法が施行されます

SAT社労士事務所/行政書士事務所
佐藤 珠己

本年4月1日から改正個人情報保護法が施行されます。職業紹介事業者にとって個人情報保護法は重要な研修課題ですが、今年は一層の取組が必要です。ここでは、どんな改正が見えておくことにしましょう。

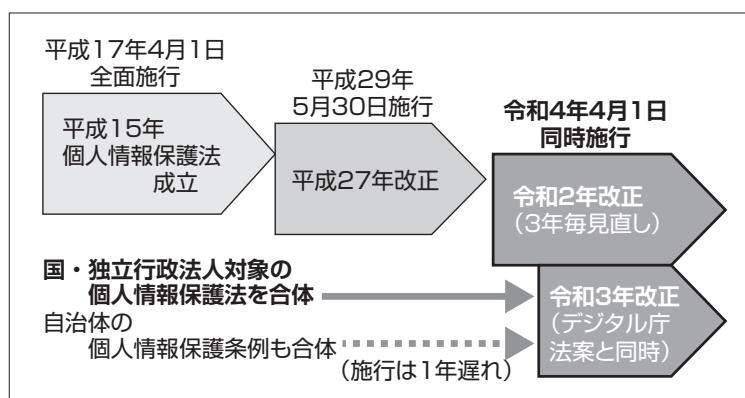
●「2000個問題」に対応

今回改正は結構大きな改正です。というのは、右の図表1に示すとおり「令和2年改正」と「令和3年改正」が同時施行になるからです。「令和2年改正」は3年毎の見直しの改正ですが、「令和3年改正」はデジタル庁の設置と同時に一気呵成に行われたものです。

これまで、個人情報を扱うルールは、民間対象の個人情報保護法に加え、国対象の法律や独立行政法人

対象の法律、全国の自治体で作る1700以上の条例があり、「2000個問題」といわれてきました。これが、「令和3年改正」において、国を挙げてデジタル化を推進しなければならないという情勢の中で、統一されることになったのです。

図表1 個人情報保護法改正のスケジュール



●多様な見直し

「令和2年改正」においても、図表2のとおり多様な見直しが行われます。

まず、Ⅱ（1）のように、一定の漏えいが生じた場合に、国への報告等が義務化されます。例えば、要配慮個人情報の漏えい、クレジットカード番号等の漏えい、従業員の不正による漏えい等が生じた場合には、法律に基づいて国への報告と本人への通知が求められます。

次に、本人の権利保護が強化されます。最近では、ネットに無断で氏名や住所を公開する「破産者マップ事件」や学生の了解を得ないで就活行動をフォローする「リクナビ事件」など本人の権利利益を侵害する事案も生じてきました。そこで、事業者にはⅡ（2）のように個人情報の不適正利用を禁止するとともに、Ⅰ（1）のように不適正利用の場合には本人から利用停止・消去の請求権ができることとされました。これにより、権利利益が害された場合（例：不適切な第三者提供が行われたとき等）、利用する必要がなくなった場合（例：採用応募者について再応募のために応募者情報が必要以上に長く保持するとき等）にも、本人からの利用停止・消去の請求が認められるようになります。

図表2 個人情報保護法の令和2年改正のポイント

I 個人（本人）の権利保護

- (1) 本人からの利用停止等の請求権を拡大
- (2) 個人情報の開示請求は電磁的方法を原則か
- (3) 第三者提供記録の開示請求を可能に

II 事業者の債務の強化

- (1) 漏えいにより個人の権利利益が害される場合、法律上の義務として国への報告・本人への通知義務化
- (2) 個人情報の不適正利用を禁止



III 個人情報の利活用促進

- (1) 仮名個人情報の仕組みを設け、規則を緩和
- (2) 提供元では個人情報に当たらない情報であっても、提供先において個人データとなることが想定される場合、個人情報の第三者提供に関する本人同意を義務化

IV 事業者に対するペナルティの強化

- (1) 命令違反、虚偽報告の罰金額の引上げ
- (2) データベース等不正提供罪の罰金額の引上げ（最高1億円に）

V 法の域外適用

- (1) 一定の外国事業者も報告徴収・命令の対象に

そのほか、リクナビ事件に端を発した動きですが、Ⅲ（1）のように氏名等を削除し本人を特定できないようにした「仮名加工情報」の利活用の仕組みを設ける反面、Ⅲ（2）のように、提供元では本人が特定できず個人情報に当たらなくても、提供先で他の情報と合わせると個人情報になる場合は本人同意が必要という規制が導入されました。さらに、Ⅳのペナルティ強化については、法人に対して罰金額の大幅引き上げが図られました。

●社内の実務対応が必要に

職業紹介事業者の中には、プライバシーポリシーや個人情報保護規程を作成しておられるところもあると思いますが、今回の改正でいくつか見直しが必要になります。また、本人の権利保護や安全管理の規制が細くなったことから、個人情報保護規程を整備しておく必要性が一層高まっています。

しかし、それとともに大切なことはトップマネジメントの意識の問題ではないでしょうか。個人情報についての社会の関心が高まってきています。職業紹介事業のトップの方が、時代の流れを踏まえて、「なぜ個人情報の保護が必要なのか？」に対して、自分の言葉できちんと答えられるようにしておくことが肝要といえるでしょう。

SAT社労士事務／行政書士事務所

住 所；東京都新宿区赤城下町45 KBC E-7

電 話；090（8563）1289

メール；sat33@h02.itscom.net

※労働問題全般のご相談に応じるほか、改正個人情報保護法施行に際しての規定整備や研修についての相談にも対応させていただいております。

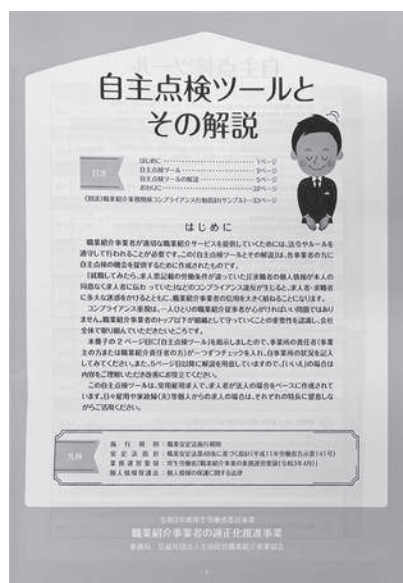
自主点検ツールの活用について

公益社団法人全国民営職業紹介事業協会が令和3年度の厚生労働省委託事業として実施しました「自主点検ツールとその解説」についてご案内致します。

職業紹介事業を取り巻く社会環境は、高齢化の加速、同一労働同一賃金の推進、非正規社員から正規社員への雇用転換、受動喫煙対策の厳格化など次から次へと変革を求められてきています。それに伴い様々な労働関係法の改正が早いペースで実施され、我々マネキン紹介事業者としましても、コンプライアンス遵守の観点から事業所内の対応体制の構築が喫緊の課題となってきました。つきましては、この度発行されました「自主点検ツールとその解説」を活用され、紹介責任者はもとより事業所内の紹介従事者に徹底されるようお願い致します。

なお、この内容につきましては、当協会主催の「令和3年度 従事者研修会」でも講義の時間をいただいております。既に九州連絡会、関西連絡会の従事者研修会では実施済みで、この後は関東連絡会、東海連絡会にて実施予定です。リアルでのご参加が難しい場合には、リモートでのご参加も可能ですので、ぜひ積極的なご参加をお願い致します。

教育福祉事業部長 吉備 義和



事務局だより

新型コロナウイルス感染症の影響を受けられた皆様にお見舞いを申し上げます。

◆ 入 会

な し

◆ 退 会

な し

◆ 会員名変更

関東連絡会

パーソルマーケティング 株式会社 (旧 パーソナル 株式会社)
高倉 敏光

令和3年11月5日

関東連絡会

パーソルマーケティング 株式会社
〒160-0022 東京都新宿区新宿3-27-4 新宿御幸ビル
TEL 03-3359-7599 FAX 03-3340-0871

◆ 訃 報 謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

有限会社 南九州マネキン紹介所

黒田 孝二

令和3年11月9日

電話問合せ件数と対応について

緊急事態宣言の影響に伴い、8月9月は問い合わせがほぼ0でしたが、陽性者の減少に伴い、11月は求人者からの問合せが増加傾向になりました。

	R3.7月	8月	9月	10月	11月	計
協会会員	1	0	0	0	1	2
求人者	1	1	0	1	6	9
求職者	0	0	0	2	1	3
その他	0	0	0	0	0	0
計	2	1	0	3	8	14

編集後記

事業の継続とは、同じ事をして頑張る事ではなく、トレンドを絶えず意識し時流に乗って上昇することですね。高額商品を皮切りに消費が戻る傾向が顕著に見られるようになりました。各々がアンテナを張り、得た情報を共有する協会であり続け、業界の継続的な繁栄に繋げていきたいと思います。

表紙の写真について

黒田会長のご葬儀の翌日に訪れた、熊本城天守閣。震災の爪痕が随所に残るなか、天守閣は毅然とした姿で迎えてくれました。早く、心安らかな日々が訪れますように。

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、

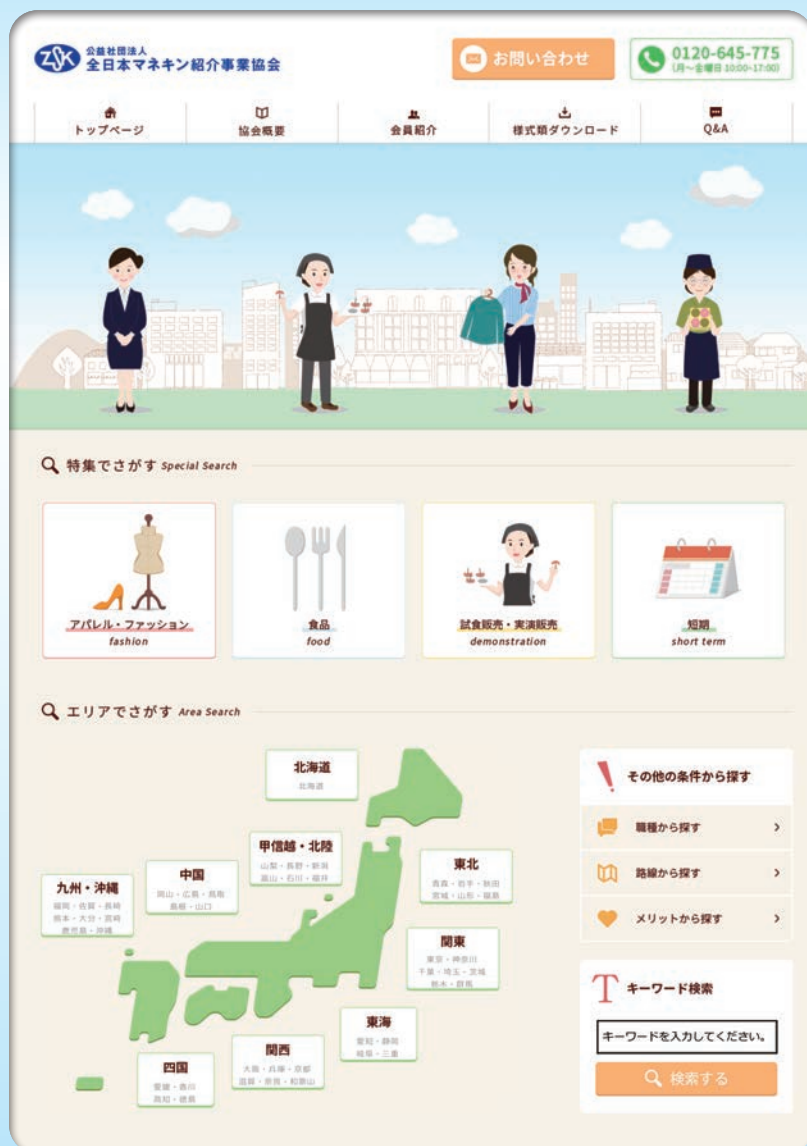
公益社団法人全日本マネキン紹介事業協会が

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1-7-17 イン神田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（令和3年11月1日～令和4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.）