

企業と地域、人と未来をつなぎます

諏訪商工会議所 News

Chamber of Commerce and Industry

- 特集2.3
- マンスリーカレンダー 4
- 新しい生活様式 5
- 会議所からのお知らせ6.7
- 相談事例からの発見 8
- 読みもの 9
- 魅せられて 10
- 会議所スケジュール他 17

特集

売上 UP、生産性・業務効率向上で利益を増やす。～デジトレ診断のススメ～



たぬきの置物が
出迎えてくれる



写真：P10「魅せられて」のコーナーで紹介
たぬきの店 宮坂 佳奈さん

●諏訪商工会議所ホームページ
<https://www.suwacci.or.jp/>



●諏訪商工会議所 会員限定 メール配信サービス
セミナーや経営支援に関する情報をお届けいたします。
是非、ご登録ください。



売上UP、生産性・業務効率 向上で利益を増やす。 ～デジトレ診断のススメ～

どこまで経営に活かしているのか

利益を増やすためには、売上UPと生産性・業務効率向上にバランス良く取り組む必要があります。そのための道具である「デジタル化」にどのくらい取り組んでいますか？

「できることなら、自社にピッタリなシステムを導入して、上手に使いこなしたい。」「現場にあったデジタル活用で、顧客満足度と従業員満足度を高めて競争力を向上させたい。」と、お考えの皆様におススメするのが「デジトレ診断」です。

WEBで、5つの分野各20の設問に回答するだけで、自社のデジタル活用の現状を俯瞰し、デジタルをどこまで経営に活かしているのか、強いところ・弱いところを客観的に把握できます。

当所では、本年12月まで日本商工会議所等と連携して「デジトレ診断」を無料で実施しています。是非ご利用ください。診断のみでも、診断結果からどのようなデジタル化に取り組むべきかの方向性についてのご相談もお受けいたします。お気軽にご相談ください。

強いところ・弱いところ デジタル活用度が数字でわかります！

そろそろデジタル活用 に取り組みたい方

デジタル活用の全体像がわかります。
どこから手をつけるかの判断材料に。

いままでの デジタル活用を 振り返りたい方

出来ていること、
足りないことがわかります。
次に取り組むテーマを選ぶ基準に。

デジタル化と言っても 何をすべきか わからない方

設問を通じてデジタル化のイメージ
をつかみましょう。
出来ることから始めるきっかけに。

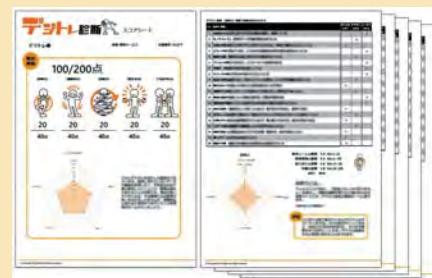
設問は100問。所要時間は約15分。



スマホ、タブレット、パソコンから
利用できます。*当所にご相談
の場合は、担当職員が入力します。

診断は簡単・手軽にできます。

診断結果はその場でレポート出力。



自社のデジタル活用の現状を俯瞰できます。

「デジタルー5つの活かし方」を磨いて、利益を増やしましょう。

デジトレ診断では、多数の実事例からデジタルの活かし方を5つに分類し、それを中小ビジネスに求められる5つのデジタル力としてまとめています。

5つのデジタル力ごとに、どんなデジタル環境を整備すればいいのか、せっかく導入したデジタル技術をどう活かせばいいのか、デジタルを活かすためのスタッフの行動から組織のあり方まで、成功のポイントを網羅的にチェックできます。

そしてその一つひとつに、そのデジタル力をつけるために必要な強化ポイントを示します。利益を増やすための処方箋として活用ください。

自社の魅力を
伝達する

【伝える力】



社外との関係を
広げ、深める

【つながる力】



情報で事業の
回転数を高める

【回転力】



情報の使い勝手を良くする

【基礎体力】



情報で現場を滑らかにする

【体幹力】



デジタルをどのように経営に活かそうとしたかを技術（手段）の視点ではなく、**経営（目的）の視点から診断します。**

無料診断のご利用方法（中小企業のデジタル実装を推進するためのトライアル事業）

1 まずは、諏訪商工会議所へご連絡ください。
(デジトレ診断する日時を調整します)

12/10
まで

2 デジトレ診断。(商工会議所担当者と一緒にデジトレ
診断に回答していただきます・オンライン対応もOK)

3 診断結果を活用して「伸ばしたいデジタル選抜シート」
を作成。

診断からチャレンジへ取組を具体化したい方には、IT 専門
家なども交えてより具体的な計画づくりもお手伝いします。

商工会議所では中小企業・地域のデジタル実装支援に積極的に取り組んでいます。日本商工会議所は、中小企業デジタル化支援強化に向けたトライアル事業を先月より開始。本事業は長野県下の18商工会議所、合同会社デジトレ、特定非営利活動法人長野県ITコーディネータ協議会、一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会、一般社団法人Work Design Lab(ワークデザインラボ)の協力のもと、実施しています。

9月 ●●●●

- 23日 ▶ みせのみクーポン券利用開始（～11/30）
- 24日 ▶ 動画入門道場（第2期生）chapter3
- 28日 ▶ ワクチン優待・プレスリリース
誼訪圏アドバイザー・コーディネーター
連絡会議
- 29日 ▶ 県連第2回専務理事会議（・30日）
- 30日 ▶ 第4回誼訪圏工業メッセ2021実行委員会・
出展者説明会
第1回誼訪市公営企業運営審議会



10月 ●●●●

- 1日 ▶ 商連正副会長会議
- 4日 ▶ 10月三役会
市へ要望書提出
- 5日 ▶ 青色申告会役員会
- 6日 ▶ 日商経理研修(オンライン)(・7日)
- 8日 ▶ 信州誼訪の季節限定酒が呑める店事業
メディア説明会
- 13日 ▶ 誼訪市労務対策協議会理事会
- 18日 ▶ 法人会誼訪支部役員会
トリアスロン記者会見
- 20日 ▶ 女性会 健康講座

9/16
(木)

検定事業 日本商工会議所表彰受賞

当所は、検定事業における受験者数の維持・拡大が評価され、日本商工会議所より表彰を受けました。これもひとえに人材育成に関心を持ち、日商検定の推進をしてくださっている関係団体および事業所の皆様のおかげと深く感謝申し上げます。

日商検定は、社員教育、スキルアップ等に役立つ様々な検定試験を実施しております。今後ともぜひご活用ください。



10/4
(月)

誼訪市長へ要望書提出

岩波会頭はじめ副会頭とともに金子ゆかり誼訪市長へ16項目からなる「令和4年度誼訪市施策に対する要望」を手渡しました。

1. 新型コロナウイルス感染症で疲弊した誼訪市経済が一日も早く立ち直るための経済対策の実施について
2. 災害に強いまちづくりの推進について
3. 誼訪湖イベントひろば整備の早期実現について
4. 人口減少・人手不足への具体的かつ長期的な取り組み実施について
5. 誼訪湖祭湖上花火大会の開催について
6. 国道20号誼訪バイパスの早期事業化について
7. 「上誼訪駅周辺まちなか再生推進事業」の進捗状況の開示とJR上誼訪駅西口ひろば整備計画の早期提示について
8. 都市計画道路を含む都市計画の見直し及び用途地域の変更について
9. 柳並線と中浜2号線交差点への信号機の設置について
10. 道路の改修の促進について
11. 誼訪市人口ビジョン達成のために、工業用地・産業用地の確保について
12. 誼訪商工会議所（中小企業相談所）への補助金の増額について
13. 産業支援施策の充実について
14. 新たな観光資源への支援について
15. かりんちゃんバスなど公共交通機関でのキャッシュレス決済の推進について
16. 誼訪湖の浮遊植物ヒシの除去及び漂着ごみ等の回収について

詳細は誼訪商工会議所HPよりご覧いただけます。



金子市長へ要望書を手渡する岩波会頭



新しい生活様式を生きる



本格的な料理がリーズナブルに味わえるイタリアンフレンチの店 Restaurant L'as(ラス)

レストランウエディングやフランス料理店での経験を活かして独立。お客様の顔が見えるちょうどよい広さを求め、現地に移転して5年目。

お料理からデザートまで既存のものを使わず、豊富なメニューはすべて手作り。野菜は11年前に取得した野菜ソムリエの資格を活かし契約農家や長野県産のものを中心に使用し、デザートトリュフなど、珍しい食材も。食材はできる限り地元のものを使用し、信州サーモンは直接養殖場から仕入れてます。デザートは、イチジクのタルト、南瓜のチーズケーキを提供中。お酒の種類も豊富のため、2件目3件目に寄ってくださるお客様や締めのパスタを召し上がる方も。



牛タンシチュー



季節の手作りケーキ(要予約)

テイクアウトはお弁当の他、メニューにあるものを要望にあわせて提供。11月からはクリスマスケーキ、年末年始のオードブルの予約注文を受け付けます。

Restaurant L'as(ラス)

諏訪市中洲福島3591-9高木ビル1F
営業時間：11:30~14:30(L.O13:30)18:00~24:00(L.O23:00)
TEL/FAX：78-6699 定休日：水曜日

今だけ！
限定
コロナ優待特典
おひとり様1,500円以上のご利用で
ソフトクリームサービス



昭和35年創業。地元のお客様に季節の味を 御菓子処 寿堂



あんころ餅(120円)お団子(80円)

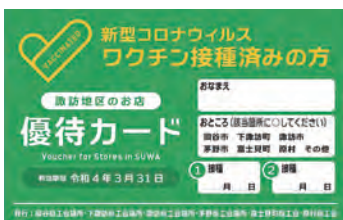
ひとつずつ丁寧に和菓子和洋菓子を作り続け、良心的な価格で提供しているお店です。さくら餅、うぐいす餅、柏餅、お彼岸用のおはぎなど、季節限定の生和菓子のほか、これからの季節はお正月用の「のし餅」の予約注文を受け付けています(5合1,450円)。店頭でも、その日の朝についた、手切りのつきたてのお餅を直接購入することができ、年明け2日から鏡開きまで毎日販売します。

通年商品の塩最中や焼き菓子は手土産用に利用されています。また、ちょうどよい甘さの餡が柔らかなお餅とマッチした「あんころ餅」や歯ごたえがある食べやすい大きさの「お団子」は、注文を受けてからその場で餡をつけて販売しています。地元のリンゴを使用したアップルケーキは創業から変わらない味で、人気の定番商品となっています。

御菓子処 寿堂

諏訪市諏訪2-1-17
TEL：52-2555 営業時間：7:30~17:30 定休日：元旦

今だけ！
限定
コロナ優待特典
1,000円以上
お買い上げで3%引き



諏訪地域6市町村の商工会議所・商工会合同で、新型コロナウイルスワクチン接種済みの方を対象に「諏訪地区のお店 優待カード」(無料配布)を発行しています。今回からご協賛いただいた登録店を紹介していきます。

協賛店登録はコチラから！



特定商工業者負担金の納入にご協力ください – 該当される事業場の方へ –

特定商工業者法定台帳の作成にあたり、調査及び負担金賦課（1,000円）について納入くださいますようお願い申し上げます。

口座自動振替をご利用の皆様

口座自動振替日 ▶ 令和3年11月22日(月)

*「口座振替のお知らせ」を10月下旬頃お届け(郵送)致しました。ご確認をお願いします。

商工会議所は商工会議所法第10条（以下「法」という）の定めに従い、地区内の特定商工業者（商工会議所の会員・非会員にかかわらず、法によって該当する商工業者の全て）について政令で定める事項を登録した商工業者法定台帳（以下「法定台帳」という）を作成しています。

これは、地区内の商工業の状況を的確に把握し、商工業の総合的な改善発達を図り、兼ねて社会一般の福祉の増進に資する役割を担う地域経済団体である商工会議所の事業として定められたものです。

作成した法定台帳は、地区内商工業の基礎資料として、商工会議所の地域及び産業振興事業、行政の企画する商工業振興施策及び商取引の斡旋等幅広く運用しております。

当地区においては必要最小限の経費について、一律にて負担金（年額、1,000円）を地区内の特定商工業者の過半数の同意に基づき、該当する事業者様にご負担いただいております。

特定商工業者とは

毎年4月1日現在において、それまで6ヶ月以上引き続き諏訪商工会議所の地区内（諏訪市域）に営業所等を有する商工業者のうち、次のいずれかに該当する事業所をいいます。

- ①本商工会議所の地区内（諏訪市域）の営業所等で常時使用する従業員の数が20人(商業又はサービス業の場合は5人)以上
- ②4月1日現在における資本金額又は払込済出資総額が300万円以上

銀行振込・窓口でのお支払いの皆様

ご請求の時期 ▶ 令和3年11月30日(火)頃

納入締切日 ▶ 令和3年12月28日(火)頃

諏訪市「プレミアム付飲食店・タクシー券」 会員事業所枠を販売します！

年末年始における事業所の忘新年会などの飲食利用促進と地域経済活性化のため、諏訪市内の飲食店・旅館・ホテル・タクシーなどに利用できる「プレミアム付飲食店・タクシー券(以下、飲食券)」の会員事業所枠分を販売いたします。会員事業所の皆様、市内飲食施設のご利用をぜひお願いいたします！

詳細を記載したチラシを10月末に透明のフィルム封筒で全会員事業所へ郵送しています。ご確認ください。

✓ **対象者** 諏訪商工会議所の会員事業所

(「飲食券」の取扱店は購入できません)

✓ **販売内容** 1冊13,000円分の飲食券を10,000円で販売

※発行総数4,000冊のうち、会員事業所枠500冊(先着順)



✓ **申込期間** 10月26日(火)午前9時～11月22日(月)午後5時

✓ **販売条件**

- ①忘新年会を開催する1グループにつき3冊まで
部署ごとに忘新年会を開催する場合は、それぞれで申込み可能
- ②「飲食券」申込みの時点で、既に飲食施設への予約が完了していること

✓ **販売方法**

申込みフォーム(QRコード)からお申込みください。
貴社の『会員番号』の入力が必要です(不明な場合は会議所へお問合せください)。
申込期間内であっても上限冊数に達し次第、締め切らせていただきます。



お申込みはコチラ

(取扱店は購入できません)

スマートフォンで読み取ってください。
恐れ入りますが冊数管理の都合上、電話やFAXでは受け付けておりません。

✓ **注意事項**

「飲食券」の取扱店は購入できません。代理購入も禁止しています。そのほか申込み・購入にあたっての注意事項は、10月末に郵送したチラシに記載していますのでよくご確認ください。

✓ **引換期間**

11月29日(月)～12月10日(金)いずれも平日9時～16時

✓ **引換会場**

諏訪商工会議所(2F)

✓ **引換方法**

お申込みが完了すると「申込み受付完了メール」が自動返信されます。
会議所窓口でその画面を確認させていただきます。申込み冊数分の現金をご用意ください。(クレジットカードや電子マネーは不可)
12月11日(土)以降は引換できなくなりますので期間内にお越しください。

✓ **利用期限**

令和4年1月31日(月)

✓ **取扱店**

10月末に送付したチラシの面に記載しています。予約した施設が取扱店が不明な場合は、店舗か商工会議所へお問合せください。

コロナ禍の影響により売上が大きく減少している事業者の皆様へ



長野県新型コロナ中小企業者等特別応援金事業

特別応援金 第2弾

支給額 = (基準月の事業収入等) - (対象月の事業収入等) ※1,000円未満切り捨て
 [対象月] 2021年8月または9月いずれかの月のうち、2019年または2020年同月比で月間の事業収入等が50%以上減少している任意の月
 [基準月] 2019年または2020年における対象月と同じ月

上限額 ●中小法人等 **40万円** ●個人事業者 **20万円** ※第1弾を申請された方も申請可能です。

支給対象 長野県内の幅広い業種の中小企業者等が対象です

- ①[法人]長野県内に本店等があり、長野県内で法人税を納税していること
 [個人]長野県内に住所があり、長野県内で事業収入等の確定申告を行っていること
- ②新型コロナウイルス感染症の影響を受け、2021年8月、9月のいずれかの月の事業収入等が2019年または2020年の同じ月と比べて50%以上減少していること
- ③国の月次支援金の8月、9月分を申請していないこと
- ④公共法人・地方公共団体が50%以上出資する法人・政治団体に該当しないこと
- ⑤被扶養者に該当しないこと

申請期限 11月30日(火)まで

●お問い合わせ 長野県新型コロナ中小企業者等特別応援金 事務局
 〒380-0824 長野市南石堂町1293 長栄南石堂ビル8階
 [電話]026-262-1807 [受付時間]9:15~17:15(土日・祝日を除く)



信州 安全・安心な宿

補助金のご案内

魅力向上
事業

長野県が、県内宿泊事業者が行う感染防止対策や新たな観光需要に対する取り組みを支援します。

CHECK! 支援対象者

●県内の宿泊事業者
 (旅館業法(昭和23年法律第138号)第3条第1項に規定する許可を受けた者をいう。ただし、風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(昭和23年法律第122号)第2条第6項に規定する店舗型性風俗特殊営業を営むものを除く)

※詳細は信州安全・安心な宿 魅力向上事業のHPをご確認ください。
 ※いずれも【令和2年5月14日以降に取組んだもの】が対象になります。

CHECK! 支援対象経費

- ①宿泊事業者が感染拡大予防ガイドライン等に対応するために行う感染拡大防止対策に必要な経費。(例:マスク、手指消毒液、アクリル板など)
- ②新たな観光需要に対応するための取組に係る経費。(例:ワーケーションの設備の整備、非接触システムの導入など)

CHECK! 支援の上限額

客室数に応じて支援対象経費の上限額が設定されており、その3分の2以内の金額を支援します。

| 施設あたり客室数 | ~9室 | ~29室 | ~49室 | 50室~ |
|----------|--------|---------|-------|---------|
| 総事業費の上限額 | 100万円 | 200万円 | 600万円 | 1,000万円 |
| *うち①上限額 | 20万円 | 40万円 | 120万円 | 200万円 |
| 補助上限額 | 66.6万円 | 133.3万円 | 400万円 | 666.6万円 |

※上記「支援対象経費」①のこと。

CHECK! 申請期限

令和4年1月31日(月)事務局必着

書類送付先 〒380-0824
 長野県長野市南石堂町1282-11 長栄第1ビル1階
 信州安全・安心な宿 魅力向上事業事務局 宛

専用HP: <https://shinshu-yado-shien.jp/>



詳細はコチラ!!

●お問い合わせ先
 信州安全・安心な宿 魅力向上事業事務局

TEL 026-219-6718 FAX 026-219-6812
 受付時間 平日10:00~17:00(土日・祝日を除く)

●●●●● 商工会議所相談事例からの発見 ●●●●●

！ 広告に効果がない…そんな事業者さんへ！

最近有料広告が思ったような効果がない…そのような相談が多いと感じています。その理由として「そもそもその広告が目に入らなかった（見つけられなかった）」や「広告の内容にグッとこなかった」ことが挙げられます。今回は後者の「内容にグッとこなかった」について僕がお世話になっている新聞屋さんの事例をヒントになるようお伝えします。

新聞店のメリットは何と言っても「チラシ入れ放題」です。そのため多くの新聞店さんは自社で販売したい広告を何度も折り込みます。それを繰り返していくうちに人の「欲しい」に火がつくポイントが見えてきたそうです。生活者が一通りのモノを手にした今、ただモノを並べておいても売れません。アメリカのシンクタンクの調査では「クリスマスに欲しい物が有るか」という質問に対し半数以上の子供が『欲しい物がわからない』と答えたぐらいです。

「欲しい」に火を付ける、そこには情報が必要です。POP でもチラシでも HP でも価値を伝えるメッセージが欠かせないと思います。



👤 経験は価値である



まずは、この事例です。長野県の地元紙から、県内の蕎麦の店のガイドブックが出ました。その時のチラシで工夫したのはキャッチコピーだったそうです。

「あなたに代わって…105軒、10万円分の蕎麦を食べてきました」

Wordで作った素人感満載のチラシですが、これが大ヒットしました。書籍販売の表彰を受賞するほど売れたそうです。

このチラシはスタッフみんなで考えたそうですが、考える際のポイントは「経験」だったようです。もし、お客様が105軒もの蕎麦屋を巡ったら大変だね～という話になり、「その経験を代わりにしました」という切り口で行こうとなったそうです。

この手法は、教育産業や課題解決型のサービスなど、ノウハウを売る場合に活用ができると思います。自分で経験を積んだら、時間もコストも莫大になりますし、失敗はしたくありません。失敗も含め、それらを肩代わりしたというのは立派な価値であり、それを上手に伝えることだと思います。

👤 モノではなくコトを提案したら売れた

よく「モノではなくコトを売れ」と言われます。お客様が欲しいのは商品・サービスではなく、それを使うことで得られる素敵な体験だという考え方です。それを応用して地元紙を売ったチラシがあります。

これは若い女性スタッフが考えましたが、これもクリーンヒットだったそうです。新聞を活用すると「近場で、無料で、お子さんとの感動的な思い出を毎週つくる方法があります！」つまり、地元紙には細かな地域のイベントの情報がたくさん載りますので、それを参考にプチ旅行をしませんか？という提案です。記事を参考にスタッフがプチ旅行を行い紹介するという手の込みようです。これも大きな成果を上げました。



👤 たった3文字を追加したらお客様が行動した



モノが売れた背景には必ず「人の行動」があります。申し込みボタンをクリックする、商品をレジに持っていくなどの行動なしにモノが売れることは絶対にありません。

ある時、新社会人を対象に日本経済新聞の販促を行いました。チラシを配布し「まずは1週間、日経をお試し読みしませんか？」という提案をしました。しかし、結果は申込みゼロだったそうです。「日経なんて欲しがらないのか？」「チラシの書き方が間違っていたのか？」といった不発の原因をスタッフとともに検証したそうです。検証の結果、新社会人の日常の行動を検証したら原因が分かりました。それは「新社会人は折り込みチラシなんて見ない」ということです。そこで、チラシのヘッダー部分に「このチラシはこの春新社会人になる方、役職が変わる方にお渡し下さい」と入れました。チラシを見るのは母親である場合が多いため「息子さんや娘さんに渡して下さい！」というメッセージです。内容はそのまま、ただこの一文を入れただけで申し込みが来ました。行動をシミュレーションし設計することの大切さを学んだそうです。

事例のように販促活動には「情報」が欠かせません。そして「人の行動を設計すること」が、モノが売れない時代の必須のノウハウだと思います。 (職員 中沢)



「健康志向や環境保護で注目される日本の食文化」

日経B P総合研究所 上席研究員
渡辺 和博

近年、動物性食品を避けるヴィーガン (vegan) や、プラントベース (植物由来) フードが世界的に注目されています。ヴィーガンとは、野菜を中心とした食生活を送る菜食主義 (ベジタリアン、vegetarian) よりも徹底して卵や乳製品も避ける考え方です。ベジタリアンが、カロリーやビタミン摂取の観点で健康志向から発生したのに対して、ヴィーガンは環境保護や動物保護といった思想に基づいたものです。例えば動物保護の観点から毛皮製品を使わないという考えと同様です。こうした生活習慣の人は、全体から見ればまだ少数派ですが、欧米諸国では増加傾向にあり、米国では人口の6%がヴィーガンで、今後さらに増えていくだろうという調査もあります。

プラントベースフードは、牛肉や豚肉、鶏肉などの代わりに、例えば大豆タンパクを使用した代替肉を食べようというものです。食物として同じ量のタンパク質を生産するのに、穀物を飼料にして育った牛や鶏などよりも、穀物そのものからタンパク質を取る方が効率が良いため、ヴィーガンやベジタリアンの受け皿だけでなく、世界的な人口増に対する栄養学的な見地からも有効な手段だと注目されています。

ヴィーガンやプラントベースフードは共に、現代の健康志向やSDGs (持続可能な開発目標) の流れに乗っています。こうした考えに共感する人が世界的に増えて、その結果として日本の伝統的な食文化や食品が注目を集める要因となっています。日本にはもともと肉を食べない精進料理という食文化があります。プラントベースでタンパク質

を摂取するための主要食材と考えられている豆腐や納豆、湯葉などの加工食品やこれらに関する多種多様な調理法のノウハウが長く培われた伝統として根付いています。また、漬物やみそ、甘酒などの伝統的な発酵食品も、健康・環境志向で今後の注目ジャンルといえそうです。

米国で豆腐を製造販売しているハウス食品や森永乳業によれば、1980年代から徐々に定着した米国の豆腐市場は近年さらに伸びが大きくなり、ここ10年で売り上げはそれまでの2倍以上になっているそうです。この2社が米国で展開する豆腐商品を見ると、なかなか示唆に富んでいます。ハウス食品が販売する豆腐は、日本国内の豆腐と同じような水に浮かんだ直方体ですが、違うのは硬さのバリエーションです。いわゆる絹ごしに相当する柔らかいもの、木綿に相当するやや硬いもの、さらに硬くステーキや炒め物、サラダに使われるものなど6種類もあります。森永乳業が販売する豆腐は、牛乳パックのような容器に無菌充填され、常温で流通販売できます。硬さは3種類で、柔らかいものをミキサーにかけて屋台などでスムージーとして飲むスタイルも大人気だそうです。

両社とも最初は日本の豆腐をそのまま受け入れてもらうとしたようですが、「郷に入りては郷に従え」で、現地ニーズに合わせて売れる商品開発を続けていきました。

健康志向や環境保護で注目される日本の食文化。この先、世界でヒット商品となるためには、オリジナルの良さを生かしながら柔軟に形を変えられる発想も大切でしょう。

戦国武将のリアル



「高橋紹運の忠節、愛」

東京大学史料編纂所 教授
本郷 和人

天正14 (1586) 年、薩摩の島津氏の軍勢は、岩屋城・宝満山城のある太宰府まで北上してきた。この軍事行動の目的は二つある。一つは、ライバルの大友氏を滅ぼすこと。もう一つは九州の統一を果たすこと。当時すでに豊臣秀吉が天下人として勢威を振るっており、今更の感はあるが、降伏するにせよ、九州統一を成し遂げたという既成事実は、交渉のカードに使えるとの思惑があったのだろう。

大友氏に仕えて筑前を守備していた高橋紹運は、防御が万全とはいえ岩屋城 (筑前国御笠郡・今は福岡県太宰府市浦城) に立てこもった。城兵はわずかに763人。大軍である島津方と半月に及ぶ激しい戦いを展開し、再三の降伏勧告をはねつけ、ついに紹運と城兵は全滅した。紹運は39歳であった。

いつときは九州を統一する勢いを示した大友氏は、天正6 (1578) 年の耳川の戦いで島津氏に大敗、両家の勢いは逆転する。北九州を担当していた紹運はこの戦いに参加しておらず、立花道雪と共に衰退する大友氏の勢力の挽回のため戦い続けた。その人物像を『高橋記』は「文武に通じ徳智謀達し、諸人に情深く忠賞も時宜に応じ私欲は無く、古今なる名将である」、と伝える。またルイス・フロイスは本国宛の報告書で「希代の名将」

と絶賛している。城兵が彼と共に散っていったのは、紹運の人柄と能力が並外れていたからだろう。

岩屋城の戦いにおいて、島津軍の戦死傷者は3000人に上った。甚大な被害を受けた島津軍は軍備立て直しのために時間を費やさざるを得ず、この間隙をついて、豊臣秀吉指揮下の大軍が九州に上陸してきた。紹運らの命を賭した徹底抗戦は、島津軍の九州制覇を妨げ、秀吉のいわゆる島津征伐を成功に導いた。大友氏は滅亡を免れ、豊後一国の大大名として存続することになった (のち朝鮮出兵での失敗をとがめられ改易)。

なぜかくも壮烈に紹運は戦ったのか。もちろん、主家大友氏のためだろう。だがもう一つ、理由があったように思えてならない。岩屋城が陥落した後に島津軍の標的になるのは、宝満山城と、商都・博多を守る立花山城。宝満山城は紹運の次子・高橋統増が、立花山城は長子で立花道雪の養子となった立花宗茂が守っている。秀吉の大軍はすぐそこまで来ているという報せがある。ならば岩屋城が持ちこたえればその分、子どもたちが討ち死にせずに済む可能性が高まる。彼の奮戦は、そこに原因があったのではないか。紹運は自らの命よりも、主家への忠節、子どもたちへの大きな愛を重しとしたのではないかと思う。

魅せられて

たぬきの店

宮坂 佳奈さん



長野県ワインが楽しめるワインレストランバー

当店では長野県産ワインをはじめとするドリンクと、美味しい食材に恵まれた長野県ならではの食材を使った料理をご提供しています。

おすすめはいろいろな料理が少しずつ楽しめる「おまかせコース」です。コロナ禍で様々なご事情のあるお客様が多い中ですが「食」から得られる幸せをお届けできればとテイクアウト、ランチ営業を始めました。



色々楽しめる前菜盛り合わせ

大切な記念日はもちろん気軽に立ち寄っていただけのような温かみのある雰囲気のお店を目指しています。

日常にあふれるおもてなしの心

お客様を大切にお出迎えし、ほっと安心して過ごしていただけるよう、ホテルのスタッフさんがタオルを置く向き一つにも気を配るような日本人ならではのおもてなしの心、些細な事一つ一つ大切にしています。

お越しのお客様には、ゆっくりとお食事を楽しんでいただき「今日はいいい日だったなあ」と思っていたきたいという一心で日々営業しています。



店内の様子

生産者さんの想いを伝える

昨年、ワイン葡萄収穫のお手伝いをする機会があり、造り手さんが手塩に掛けて一本のワインを造る姿を目の当たりにしました。これはワインのみではなく食材も同じ。そんな造り手さんの想いなどをお客様に知って感じて頂けるような接客、料理もそれぞれの食材のおいしさを引き立たせるように努めています。

和牛モモ肉のタリアータ

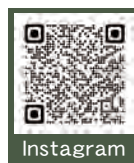


「上諏訪」という名の人・街・飲み文化

お客様から「上諏訪は店員さんと会話を楽しみながらお酒も食事も楽しめる」と仰っていただいたことがあります。

私自身、上諏訪特有の飲み文化に惹かれて開業しました。そんな街の良さも大切に、これから先の未来に残るように日々頑張っていきたいです。

●たぬきの店
住所：諏訪市末広3-1
TEL：78-6899
営業時間：
ランチ11:30～14:00
ディナー18:00～22:00
定休日：木曜日



Instagram



Facebook



新会員のご紹介

会員数1590件(10月20日現在)

| 事業所名 | 代表者名 | 住 所 | 電話番号 | 営業内容 |
|-----------|-------|------------|---------|----------------------------------|
| (有) ライズ | 松澤 祐介 | 諏訪市末広1-13 | 57-3757 | 保険代理店 損保・生保 |
| (株) アルスター | 武居 正憲 | 諏訪市中洲568-2 | 53-8100 | 電話工事 有線テレビ放送 設備工事等の設計 施工 電気通信工事業 |



お取引先、お知り合い等で未加入の事業所がありましたら、是非ご紹介下さい。
ご紹介先には職員が是非お伺いさせていただきます。

定例相談日

※相談会場は諏訪商工会館です。

▶ 発明相談会

諏訪圏特許事務所連合会(弁理士会諏訪支部)
12月16日(木) 午後1時～午後4時
特許、実用新案、意匠、商標の他、知財に関する相談
【専門相談員】諏訪圏特許事務所連合会

▶ 日本政策金融公庫(松本支店)

随時実施

国民生活事業相談
長期、低利(固定)の設備・運転資金について相談。
【専門相談員】日本政策金融公庫 松本支店
※相談をご希望の方は、諏訪商工会議所までご連絡ください。 ☎0266-52-2155

▶ 広域専門指導員による定例相談会

要予約

毎週水曜日 午前9時～午後5時
創業や事業承継、事業計画策定等についての相談。
【専門相談員】諏訪地域広域専門指導員

▶ 諏訪中小企業支援センター

要予約

毎週月曜日～金曜日 午前9時～午後5時
経営、金融、税務等についての相談。
【専門相談員】当所 経営指導員

会議所スケジュール

11月

- 5日 ▶ まちゼミ(～12/5)
- 9日 ▶ 議員懇談会
- 10日 ▶ SDGs推進セミナー
- 12日 ▶ 諏訪二葉高校「地元企業を知る」講座
- 21日 ▶ 第159回日商簿記検定
- 25日 ▶ 一日公庫
- 28日 ▶ 諏訪市プレミアム付飲食店・タクシー券販売(事前申込制)
創業体験談セミナー
- 29日 ▶ インボイス制度講習会

12月

- 4日 ▶ 諏訪湖まちじゅう芸術祭2021(～12/19)
- 7日 ▶ 第3回諏訪圏工業メッセ2021実行委員会
- 12日 ▶ 自衛隊ふれあいコンサート
- 18日 ▶ 諏訪市政80周年記念式典



令和4年 会員新年会のご案内 ～地域経済再スタートに向けて動き出そう～

日 時 ▶ 令和4年1月5日(水) 17時30分～19時頃(受付:16時30分～)

会 場 ▶ ホテル紅や 2F ルビーホール

詳細・お申し込みはコチラから!



会 費 ▶ 5,000円/お一人様 会費は12月17日(金)までに会議所窓口またはお振込みください。

開催条件 ▶ 直近で、諏訪地域の感染警戒レベルがレベルIII(警報)以上の場合は開催を「中止」とし、全額ご返金します。(当所HPでご案内)

申込方法 ▶ 12月17日(金)までにQRコードを読み取り、サイト内フォームからお申し込みください。

登録企業数が
1,500を超えました!

パートナーシップ 構築宣言

詳細は、
諏訪商工会議所または
webから



「パートナーシップ構築宣言」で検索!

大企業と中小企業が
共に成長
するために!

取引先との
持続可能な関係
を築くために!

パートナーシップ構築宣言は
2020年6月に創設されました。

パートナーシップ構築宣言とは?

●あらゆる規模・業種の企業や個人事業主に宣言
いただけます

取引先とのパートナーシップを強化するなど「新たな共存共
栄関係の構築」を企業の代表者名で宣言(コミット)するもの
です。

Webサイトではパートナーシップ構築宣言の仕組みや目的
などの動画、PDFをご覧ください。



新たなパートナーシップ
規模・系列を超えた連携
お互いWin-Winの関係で!



適正な取引価格の実現
価格交渉ができる関係に!



下請代金の支払条件改善
資金繰りの改善!

SAMPLE

パートナーシップ 構築宣言

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との
連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下
の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかける(「TierN」から
「TierN+1」へ)ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に
取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、
取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続
や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入やBCP(事業継続計
画)策定の助言等の支援も進めます。(個別項目)※下記から積極的に取り
組む項目を特定し項目毎に取組内容を具体的に記載してください。

- 企業間の連携(オープンイノベーション、M&A等の事業継承支援等)
- IT実装支援(共通EDIの構築、データの相互利用、IT人材の育
成支援等)
- 専門人材のマッチング
- グリーン化の取組(脱・低炭素化技術の共同開発、生産工程等の脱・
低炭素化、グリーン調達等)

2. 「振興基準」の厳守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行(下請中小企業振興法に基
づく「振興基準」)を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げと
なる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。

①価格決定方法

不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、

メリット・効果は?

●「宣言」が公式ポータルサイト*に掲載・公表さ
れます

中小企業庁のニュースリリースにも掲載されます(不定期)。
※(公財)全国中小企業振興機関協会の運営サイト

●一部の補助金で加点措置が受けられます

「ものづくり等補助金」や「省エネ補助金」等で加点措置が受
けられます。

最新の支援措置(補助金の加点措置)等は、
QRコードからご覧ください。



●宣言企業は「ロゴマーク」を使うことができます

名刺にロゴマークを入れて、取引先との共存共栄の関係を築こ
うとする会社(ホワイト企業)であることをアピールできます。

●「宣言」の取組みを実践することでSDGsも
同時達成することになります

今や多くの企業が取組む「SDGs」(持続可能な開発目標)「宣
言」を通じて次の5つの目標に取組んでいることになります。



下請事業者から協議の申入れがあった場合には協議に応じ、労務費上昇
分の影響を考慮するなど下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協
議します。取引対価の決定を含め契約に当たっては、親事業者は契約条
件の書面等による明示・交付を行います。

②型管理などのコスト負担

契約のひな形を参考に型取引を行い、不要な型の廃棄を促進すると
ともに、下請事業者に対して型の無償保管要請を行いません。

③手形などの支払条件

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形で支払う場合には、割
引料等を下請事業者の負担とせず、また、支払サイトを60日以内とする
よう努めます。

④知的財産・ノウハウ

知的財産取引に関するガイドラインや契約書のひな形に基づいて取引
を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハ
ウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

⑤働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、適正なコ
スト負担を伴わない短期納期発注や急な仕様変更を行いません。災害時等
においては、下請事業者が取引上一方的な負担を押し付けないように、ま
た、事業再開等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。