

かいぎしょ

6 Jun
2024/No.758

KAWASAKI

第141回 通常議員総会

令和6年度事業計画案・収支予算案などを承認

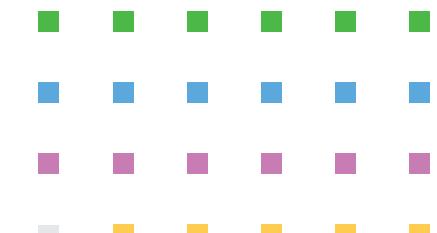
生命共済加入強化推進月間

音楽情報

ミューザの日 2024 アニバーサリー・コンサート 6月29日(土)

シネマ情報

「ディア・ファミリー」6月14日(金)公開





CONTENTS

★印があるページは読むことが出来ます。
それ以外のページは本誌でお楽しみください。

★ 2 第141回 通常議員総会

令和6年度事業計画案・収支予算案などを承認

8 生命共済加入強化推進月間

★ 10 会員ひろば

隠れ酒処 由紀[幸区]／えびはら税理士事務所[中原区]
ロワール洋菓子[宮前区]／株ロンサール・P・L[麻生区]

14 川崎商工会議所 ベトナム経済ミッションを派遣
ビジネスチャンス拡大に向けて

18 「大阪・関西万博」会員向け前売入場チケット 購入申込のご案内

28 小林美奈子の労務Q & A

従業員数51人以上の企業は要チェック
2024年10月から社会保険の適用が更に拡大します
社会保険労務士・当所専門相談員 小林 美奈子

★ 30 儲かる! 商売に役立つ ワンポイント

入場料無料! 展示会に足を運んでみませんか
中小企業診断士・当所専門相談員 滝沢 典之

32 はじめよう! カーボンニュートラル

第3回 CO₂排出量が商品選択と取引先選定の決め手になる脱炭素の時代
中小企業診断士 渡邊 一弘

20 中小企業・小規模事業者向け支援施策のご案内

44 小規模事業者経営改善資金制度

22 CCレポート

26 インフォメーション／新入会員のご紹介

31 オンライン経営相談

34 イベント

漢字詰めクロスワード／カルツツかわさき

★ 36 情報NOW

中小企業のためのDX事例／トレンド通信

38 ガンバレ! フロンターレ!

39 GO! GO! 川崎ブレイブサンダース

40 川異研通信

41 WEBセミナー

42 地域活性化事業 令和5年度実施報告

27 新会員をご紹介ください

33 専門相談制度をご活用ください

43 女性会 新会員募集!

46 ビジネス総合保険制度

47 パソコン教室 受講生募集!

48 小規模企業共済

52 会議所行事等予定表・編集後記

□ 会員優待サービス券

■ 審美巡礼(解説 有川治男 学習院大学 名誉教授)

■ かわさき発 ぶらり旅



第141回 通常議員総会

令和6年度事業計画案・収支予算案などを承認



3月22日(金)、当所にて第141回通常議員総会を開催した。

開会に先立ち、友好提携商工会議所である水見商工会議所の寺下会頭、本田専務理事の紹介がなされ、寺下会頭から今回の能登半島地震における復旧・復興に向けた当所の義援金支援等に対する感謝の言葉が述べられるとともに被災状況や現在の様子について報告があった。

総会冒頭、草壁会頭から能登半島地震に対する義援金協力のお礼と景気の好循環には中小企業の活力が不可欠であり、商工会議所として、それぞれのニーズに応じたきめ細かな対応を心がけ、緊張感を持って事業計画の着実な実施と予算執行を進めていく旨の挨拶があった。

議案に入り、三瓶専務理事から、令和6年度事業計画案並びに収支予算案、常議員の補欠選任案について説明があり、原案通り承認された。

事業計画および収支予算の概要は次頁の通り。

なお、詳細については当所ホームページにて公開している。



草壁会頭



水見商工会議所 寺下会頭

令和6年度主要事業計画

– 地域とともに、未来を創る –

川崎商工会議所では、主要事業として5つの項目を掲げ、中小企業の支援はもちろん、地域総合経済団体としての政策提言や地域文化の振興などを通じて魅力あるまちづくりに向けた事業展開、さらには商工会議所の強みである多岐にわたるネットワークを駆使したビジネスマッチングの拡大や企業の海外展開への支援などに力を入れてまいります。

そして、商工会議所の大きな役割である企業の経営基盤強化に向けた経営指導員や専門相談員による相談や指導の充実など事業者の皆様の声を聴き、それぞれの事情やニーズに即したきめ細かい対応を実践することで、難局に立ち向かう中小企業の皆様に寄り添った伴走型支援を行ってまいります。

《主要事業5つの柱》

- | | |
|-------------------------------|-------------------------|
| 1 政策提案・要望活動の積極的展開 | 4 人材育成と人材確保・定着に向けた積極的支援 |
| 2 販路拡大・ビジネスマッチングの積極的展開 | 5 商工会議所活動における基盤強化 |
| 3 中小企業の経営基盤の強化支援と地域活性化
の推進 | |

1. 政策提案・要望活動の積極的展開

(1) 中小企業の活性化・持続的成長の実現に向けた活動

- ① 神奈川県に対し、県下14商工会議所で連携し要望活動を行います。
- ② 物流2024年問題など新たな課題への対策などについても適時要望を行います。

(2) 税制改正に対する要望活動の強化

- 日本商工会議所や国会議員へ要望書を提出し、中小企業の成長促進を税制面から後押しを行います。

(3) 部会・委員会からの提案・要望活動の促進

- 各部会・委員会運営をさらに強化し、各種業界団体からの意見などを吸い上げ、要望活動に反映します。

(4) 幹線道路の整備促進

川崎縦貫道路と東京外かく環状道路東名以南との一本化整備や扇島大規模土地利用転換計画の交通基盤となる国道357号などの国直轄道路の早急な整備について、国や県に要望していきます。

(5) 京浜臨海部の活性化推進

- ① 臨海部一帯の交通体系整備について、研究及び提案を行います。
- ② 「臨港道路東扇島水江町線」の早期完工に向け、要活動を行います。
- ③ 京浜臨海部に立地する研究機関と中小企業との連携について、関係機関に要望活動を行うとともに事業支援を行います。

(6) JR南武線、京急大師線の連続立体交差事業の整備推進

早期実現に向け情報を収集し、時宜を得た要望活動を行います。

(7) JR川崎駅南口改札の設置と川崎駅周辺の整備促進

富士通(株)本社機能がJR川崎タワーに一部移転することから混雑緩和、利便性の向上のため南口改札の設置や大型観光バスの駐車場の設置について、要望活動を行います。

新規事業

(5) 海外展開動向アンケートの実施

アンケートによりニーズを把握し、海外ビジネスの支援を強化します。

(6) Buyかわさきキャンペーンと名産品認定事業

- ① 新たに決定した「かわさき名産品2024-2026」を積極的にPRしていきます。
- ② 「Buyかわさきキャンペーン」を掲げ、市内の各種イベントなどで販売促進を図ります。
- ③ 受託事業などを通じて、名産品などの販路拡大を支援します。

2. 販路拡大・ビジネスマッチングの積極的展開

(1) 会員ビジネスネットワークの促進

- ① 新たなビジネスチャンスの創出に向け、様々な交流会を実施します。(全会員ビジネス交流会・支所会員ビジネス交流会・新入会員ビジネス交流会)
- ② 販路拡大データの有料頒布を行います。

(2) 土業間の連携促進

異分野の土業間連携を図り、事業者支援の基盤強化に向け交流会を開催します。

(3) ネットワークを活かした地域連携ビジネス支援

- ① 友好提携工商会議所をはじめ広域な商工会議所と連携し、相互交流を行い地域経済の活性化を図ります。
- ② 商工会議所のネットワークを活かした異業種交流会などを通じてビジネスチャンスの創出を図ります。

(4) 海外展開に向けた取組み支援

ビジネスチャンスにつながる最新の市場動向の情報提供や国際関係機関との連携により企業の海外展開を支援します。

(7) ものづくり企業の販路拡大支援

「川崎ものづくりブランド推進協議会」のメンバーとして、販売促進の強化と新たな市場への進出を支援するため、工業製品や技術力のPRを行います。

3. 中小企業の経営基盤の強化支援と地域活性化の推進

(1) 経営改善普及事業の推進

- ① 経営指導員や専門相談員などによる、窓口・巡回指導の充実を図り、各種補助金の申請に対する相談、支援体制を強化します。
- ② 川崎信用金庫、横浜銀行との包括連携協定を最大限活用し、相談者の多様なニーズに応えます。
- ③ オンラインを活用するなど、相談機会を増やします。

新規事業

○ 人材確保支援

(公財)産業雇用安定センターと連携した人材のマッチングを支援します。

- 事業承継支援(KAWASAKI事業承継市場)
川崎信用金庫、川崎市、(公財)川崎市産業振興財団と当商工会議所による「個別訪問指導」を中心とした伴走型の事業承継支援を実施します。
- BCP(事業継続計画)策定支援
自然災害などの緊急事態発生時においても、事業継続がなされるよう「事業継続力強化計画」の策定を支援します。

新規事業

(2)デジタル化支援

デジタル技術を活用した生産性の向上やデジタル人材の確保・育成に向け最新情報を提供します。

(3)情報セキュリティ対策支援

会員特別料金で情報セキュリティサービスを提供し、安全・安心の経営環境の構築を支援します。

(4)社会的課題への対応支援

- 環境対策推進支援
有効な環境対策について周知するとともに、普及促進を図ります。
- SDGs取組み支援
SDGsによる新たなビジネスモデルの支援を行います。

(5)創業・第二創業・ベンチャービジネス支援

起業家支援機関、金融機関などの連携を図り、相談、助言などを通じてスタートアップを強力に支援します。

(6)商店街にぎわい創出支援

様々な工夫など行っている商店街を支援するため、各商店街を訪問し、事業内容に応じた補助金の助成を行います。

(7)経営者・従業員の福祉厚生事業の拡充強化

- 「日本商工会議所保険制度」の普及、加入促進
スケールメリットを活かした退職金制度や経営リスクに備えた各種保険制度の加入促進を図ります。
- 「生命共済制度」の普及、加入促進
神奈川県商工会議所連合会がアクサ生命保険(株)と締結した生命共済制度について普及、加入促進を図ります。

(8)地域活性化事業の推進

「映像のまち・かわさき推進フォーラム」や「かわさき市民祭り実行委員会」などのメンバーとして、市民文化の創造と活力ある地域社会の実現に向け各種事業を展開します。

また、市内スポーツ団体の支援を通して、地域経済の活性化に寄与します。

(9)観光振興による地域活性化及び地域資源の活用

市内特産品や観光資源など特色を生かし、新たな商品やサービスの開発に向けた提案を通して、市内商工業者の振興発展を支援します。

(10)貿易関係証明発給システムの普及・促進

貿易関係証明発給システムの利便性を周知し、活用について普及促進を図ります。

(11)地域経済動向についての情報発信

中小企業庁の「中小企業景況調査」に併せて、当会議所独自の調査を実施し、広く発信することで、企業支援につなげていきます。

4. 人材育成と人材確保・定着に向けた積極的支援

(1) 経営革新セミナーの実施

中小企業経営者の育成などを目的に、企業経営に求められるセミナーをハイブリッドで開催します。

(2) 資格検定試験の実施

産業界のニーズに応える各種検定試験を施行します。特に簿記検定については、受験機会を拡大し、合格者数の増加を図ります。

(3) 社員の育成・能力開発支援

働き方改革の流れの中で、それぞれに適した人材育成に対応した研修を実施します。

○ 新入社員教育研修会

社会人として必要な知識や企業人としての心構え、ビジネスの基本を身に付ける実習型研修会を開催します。

○ ビジネススキルアップ研修会

社会環境の変化にスピーディーに対応するためコミュニケーション力や問題解決技法などを習得する研修会を開催します。

(4) 東京商工会議所大田支部との合同による就職支援

友好提携を結んでいる東商大田支部と連携し、学生と企業の広域マッチングのための企業視察会などを実施します。

(5) 多摩川架け橋 出会い応援事業

中小企業の離職率低下を防ぎ、地域経済の活力を見出す一助として、友好提携を結んでいる東商大田支部と連携し両会議所会員企業の従業員、事業主を対象に出会いの場を提供するイベントを開催します。

5. 商工会議所活動における基盤強化

(1) 財政基盤の強化

新規会員の獲得、会員の定着、退会防止など会費収入の増収や各種共済制度の取扱手数料、貸会議室収入などの収益事業の拡充を図り、収入の安定化に努めます。

(2) 会員増強運動の展開

組織強化推進本部にて策定した計画をもとに、会員増強運動を推進し、会員の組織率向上に努めます。

(3) 部会活動の活性化

部会員相互の交流をはじめ、知見を広めるため講習会の開催や視察会などを通して商工会議所のさらなる活力強化に取組みます。

(4) スマートCCI(商工会議所)の推進

デジタル人材の育成とともにデジタル化による業務プロセスの見直しを推進し、業務の効率化を図り、商工会議所全体の生産性の向上に取り組みます。

(5) 産業振興拠点としての会館運営

デジタルニーズに対応した設備の導入と更新を行い、時代に即した会館利用サービスの充実を図ります。

(6) 情報の収集・発信

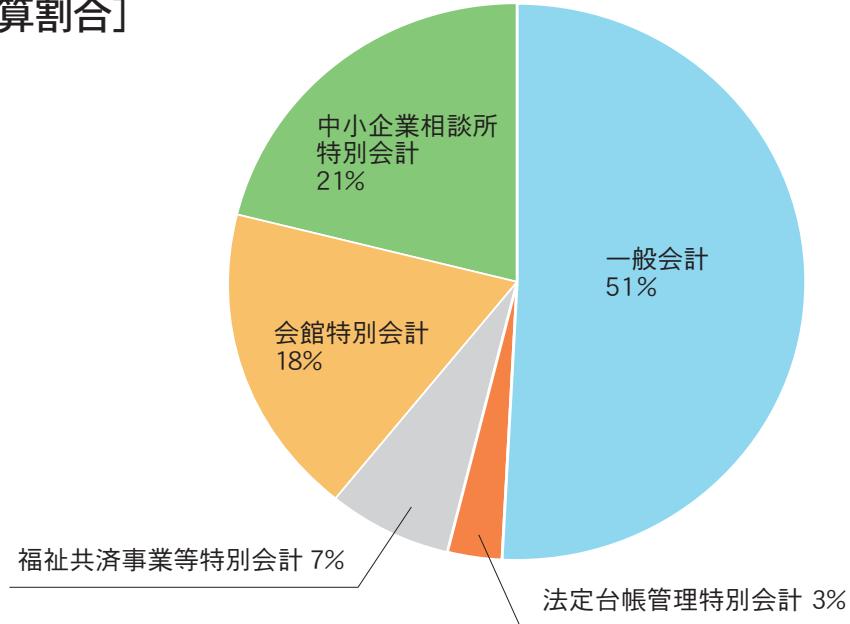
- ①商工会議所や地域、経済の多彩な情報を多様な媒体でタイムリーな発信に努めます。
- ②会員事業所のプレスリリースを支援するなどマスコミとの連携を強化します。
- ③かわさき産業親善大使と連携し川崎の魅力ある産業・観光・スポーツ・名産品など広く発信します。

令和6年度 収支予算

単位:千円

会計名	令和6年度予算	令和5年度予算	増減	増減率
一般会計	551,467	561,166	△9,699	△1.73%
法定台帳管理特別会計	29,955	27,609	2,346	8.50%
福祉共済事業等特別会計	77,115	75,143	1,972	2.62%
会館特別会計	201,169	220,912	△19,743	△8.94%
中小企業相談所特別会計	229,995	246,453	△16,458	△6.68%
合計	1,089,701	1,131,283	△41,582	△3.68%

[会計別予算割合]

事業計画書・収支予算の詳細 <https://www.kawasaki-cci.or.jp/about/plan/>



その他

生ビール(大) ¥900
瓶ビール ¥1,000

食事

セット料金 ¥2,000(席料込)



MENU

ウイスキー ※ボトルのみ

[サントリー]	響	¥50,000
	山崎	¥30,000
	白州	¥30,000
	ローヤル	¥10,000
[ニッカウヰスキー]	スーパーニッカ	¥7,000

※価格は変動します



隠れ酒処 由紀 [食品部会]

自慢のウイスキーをご堪能ください

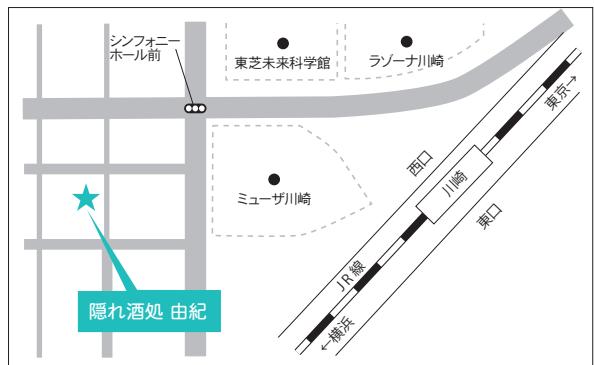


JR川崎駅西口から歩いて徒歩約6分。当店はミュー
ザ川崎裏に店舗をかまえる隠れ酒処です。昨年10月に
リニューアルした店内は、モダンな内装にカウンター
7席・テーブル10席とコンパクト。仕事帰りやご接待な
ど幅広い職種のお客様にご愛顧いただいております。

当店自慢のウイスキーは、サントリー響・山崎・白州・
ローヤルのグレードをボトルでご用意。サントリーの
他に、ニッカウヰスキーも提供しております。店主のお
すすめは、スーパーニッカ。甘く優しい香りでまろやか
なコクとなめらかな口当たりが特徴のウイスキーで
す。

お食事は、当日仕入れた食材を使って店主自ら手
作りした品をセット料金(席料込)でお出ししてお
ります。

こだわりのお酒を味わいながらゆったりとした時間
をお過ごしいただけます。皆様のご来店をお待ちして
おります。



照会先

隠れ酒処 由紀
店主 川島 美千江
〒212-0014 幸区大宮町11-2 ホワイトマンション1-A-6
TEL 044-555-3831
営業時間 17:00~23:00
定休日 土曜日・日曜日・祝日
席数 カウンター7席/テーブル席2台10席

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



えびはら税理士事務所 [理財部会]

税理士×経営心理士×コーチング やる気あふれる経営者をサポートします



えびはら税理士事務所は、お客様とのコミュニケーションを重んじ、毎月の会社訪問を行っています。

税務のプロとして貴社の黒字化を支援するはもちろん、経営心理士、事業承継・M&Aエキスパート、銀座コーチングスクール認定コーチの資格を活かし、様々な経営課題の解決をサポートします。

あなたが描く将来の夢は何ですか。目標の達成に向け、ともに歩みましょう。

まずはお気軽にメールでお問い合わせください。

創業・独立の支援
税務・会計・決算に関する業務
税務申告書への書面添付
クラウド会計システムの導入支援
経営計画の策定支援
資産譲渡・贈与・相続の事前対策と納税申告書の作成
事業承継対策
税務調査の立会い
保険指導
経営相談 など

照会先

えびはら税理士事務所
所長 海老原 大輔
〒211-0063
中原区小杉町3-600 コスギサードアヴェニュー1・2F MIDPOINT武蔵小杉2-01
E-mail ebitax201@gmail.com
URL <https://ebitax.tkcnf.com/>

掲載ご希望の方は企画広報部 TEL 044-211-4112まで、ご連絡ください。





洋菓子 ロワール

●たぬきケーキ
可愛い見た目と今では懐かしいバタークリームを使用。
40年前から当店の主力商品です。

●宮崎台ロール
季節によって使用するフルーツなどが変わります。

●アップルパイ
信州りんごを使用。甘さ控えめでりんごの味を活かした
人気のパイです。
ホールでも販売をしております。※要問合せ

〈ケーキセット 550円〉
ケーキおひとつ
コーヒー1杯付



ロワール洋菓子 [小売業分科会]

宮崎台の昔ながらの洋菓子店



宮崎台駅すぐそばで昭和56年より開業。創業当時と変わらず、昔ながらの製法で作り続けており、今まで多くの地域の方々にご利用いただいております。

特にたぬきケーキ・宮崎台ロール・アップルパイはファンも多く、人気の商品です。

ホールケーキ4号～7号もご用意できますので、お誕生日などお祝い事の際にご利用ください。※前日までに要予約

ブランデーケーキ・クッキー・宮崎台ラスクなどの焼き菓子も販売しております。

ブランデーケーキはしっとりと、きめ細やかな生地にブランデーの風味を感じられます。一度に数本ご購入されるお客様も。

クッキーもクルミやココアなど数種類ご用意しておりますので手土産に是非ご利用ください。

◎イートインも可能です！

当店自慢のケーキを店内で召し上がっていただけます。

その他ソフトクリームもございます。夏季はかき氷も販売予定。



照会先

ロワール洋菓子
代表 藤井 章司
〒216-0033 宮前区宮崎2-12-1-B106
TEL 044-855-8115
営業時間 10:00～19:00
定休日 水曜日(祝日の場合、木曜日)

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



ドローンを使った、屋根や外壁の調査も承ります



伊藤代表取締役



リフォームメニュー

キッチン、トイレ、洗面台、バスルーム、給湯器、内装、耐震、屋根張替・塗装、外壁塗装、フェンス、門扉工事、土間工事、介護関係など



After

(株)ロンサール・P・L. [総合工事業分科会]

オーダーメイド・リフォーム 快適な生活空間作りのお手伝い



当社は、小田急線百合ヶ丘駅と読売ランド駅の中間、津久井道路沿いに店舗を構えております。

平成18年、生まれ育った地元で独立し、ロンサール・P・Lを立ち上げました。社名は母の好きな、大輪の花を咲かせるツルバラ“ロンサール”とフランス語の“Plaisir 楽び”、“Lien 絆・人”から名づけました。絆・人を大切にお客様に喜びを提供いたします。

定年を迎える方や親から受け継いだ家を住みやすくしたい方、お子様が独り立ちして家族構成に変化があったなど、人生の節目に“リフォーム”を考える時、ぜひ当社にご相談ください。

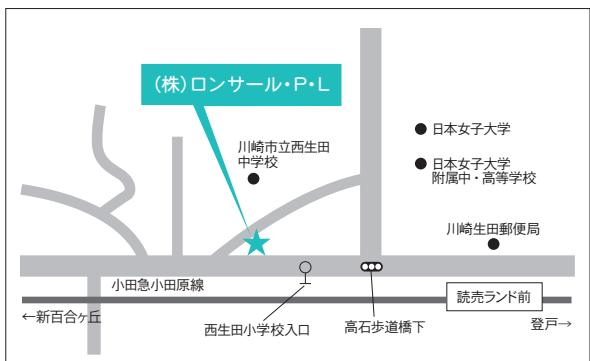
お客様の希望を伺い、ご納得のいくまで何度も打ち合わせを重ね、各分野の専門スタッフとチームを組み、最適なリフォームを提案します。

リフォームは今の生活を豊かにし、将来の快適な生活も手に入れることができます。ぜひ、ご相談ください。

リフォーム後のメンテナンスも当社にお任せください。

また、蛇口の水漏や電気のトラブル、柵が壊れたなど、ちょっとした困りごとにも駆けつけます。

お気軽にお問い合わせください。



照会先

株式会社ロンサール・P・L.
代表取締役 伊藤 晓志
〒215-0003 麻生区高石3-13-7
TEL 0120-273-033
営業時間 9:00~18:00
定休日 日曜日、祝日
URL <http://www.anshinreform.jp/>

掲載ご希望の方は企画広報部 TEL 044-211-4112まで、ご連絡ください。



入場料無料! 展示会に足を運んでみませんか

中小企業診断士・当所専門相談員 滝沢 典之

はじめまして、川崎生まれ、川崎育ち、中小企業診断士の滝沢典之です。今回より、この誌面を通して、読者の皆様とお会いできることになりました。

●展示会が皆様のお悩みを解決

新型コロナの影響を受け、暗く長いトンネルを抜け、2024年は新型コロナ前の2019年の経営環境に戻りつつあるかと思います。このコロナ禍に皆様が強く実感したことは何でしょうか。

お客様の数が減少した? 売上が激減した? 利益が出なくなった? 赤字に転落した? 借入金が膨れ上がった? 新規のお客様を見つけたいと強く思った?

皆様の悩みを解決する手段として、「入場料無料! 展示会に足を運んでみませんか」。

●事前登録と入場無料

新型コロナ前2019年度の展示会開催数は、日本全国で800回、出展社数12万社、来場者数1,500万人。コロナ禍の2020年度は450回(前年対比44%減)、出展社数4万社(同67%減)、来場者数300万人(同80%減)でした。2024年度は新型コロナ前の水準に戻ると推測されています。ほとんどの展示会は事前登録しておけば入場無料で、予約なしにブースの見学や、出展企業との商談ができます。

首都圏での主な開催場所は、東京ビッグサイト(台場)、東京国際フォーラム(有楽町)、池袋サンシャインシティ、幕張メッセ、パシフィコ横浜、カルツツカワさき(川崎市スポーツ・文化総合センター)等があります。

皆様の商売や事業に関係のある展示会(エレクトロニクス、食品、飲食、ギフト、環境、介護、医療等)のみならず、異業種や新分野の展示会にも、是非とも足を運んでみてはいかがでしょうか。硬い内容のものから若者向けの柔らかい展示会もたくさんあります。

●新たな出会いを求めて

わたしが支援している中小企業経営者の方は、展示会にて、新たなビジネスパートナーと出会い、新規事業の立ち上げに成功しました。新規顧客の開拓に苦労されている皆様にとって、展示会は、新規のお客様、調達先、ビジネスパートナーに会えるチャンスになります。また、世の中の流れ、新製品情報も把握でき、将来のビジネスのヒントを得られることでしょう。展示会場では、大企業のブースばかりではなく、中小企業の小さなブースも魅力的です。巨大な展示会だけでなく、地元に密着した小さな展示会も一見の価値があります。落ち着いて説明員の話に耳を傾けることもできますし、ビジネスのヒントがたくさんあります。名刺交換した後のフォローもお忘れなく。

展示会での新たなお客様、ビジネスパートナーとの出会いに、まず第一歩を踏み出してみてはいかがですか。

あなたの企業をサポートします!

経営相談のご案内

当所経営指導員や専門相談員(弁護士・税理士・中小企業診断士他)が、経営に関する悩み・ご相談にお応えします。お近くの本部・支所までお気軽にご相談ください!

このコーナーは、「儲かる! 商売に役立つ ワンポイント」と題し、商売に役立つヒント、便利な情報・制度などをご紹介してまいります。日々のご商売に、ぜひお役立てください。

中小企業のための DX事例

ウイングアーク1st 株式会社 データのじかん主筆 大川真史

薬剤師が開発する現場作業効率化の デジタルサービス

薬剤師の山口洋介さんは、東京の神田神保町で調剤薬局を経営する傍ら、同業者である薬剤師にとって現場で役立つデジタルサービス開発も行っています。今回は、山口さんが開発したデジタルサービスを紹介します。

山口さんが開発活動を始めたきっかけは、薬局を開業した現場での経験にあります。開業当初は「ワンオペ」で多忙を極めていました。その状況を打開するために、市販のＩＴツールやソフトウェアを探しましたが、いいものが見当たりません。そこで未経験ながらプログラミングを独学し、自分の業務効率化のためにいろいろなデジタルサービスを開発し始めました。

はじめに成果を上げたのは「ビッグデータ解析による薬品の棚配置の最適化」です。以前は薬を50音順で棚に並べていましたが、調剤実績データを分析して、頻出する薬の組み合わせを導出し、その組み合わせごとに近くの棚に配置することで、調剤時間を半分近く減らすことができました。

次に成果があったのは「スマートスピーカーを使った月次実地棚卸業務の効率化」です。これまで月次棚卸は、両手を使って錠剤数を数えてパソコンまで移動し、システム在庫と突き合わせていました。両手がふさがっていても耳と口は空いているので、当時販売し始めたばかりのスマートスピーカーを使うことにしました。錠剤を数えながら薬の名前を言うと、システム上の在庫数をしゃべってくれ

れます。また払い出し実績も需要予測もできるので、「どのくらい出てる?」と聞くと過去数ヵ月の実績を答え、「どのくらい出そう?」と聞くと向こう数ヵ月の需要予測をしゃべります。これにより労力を5分の1くらいに減らすことができました。

これらの自分のために開発したツールをＳＮＳでシェアすると、同じ悩みを抱える同業者から多くの前向きな反応がありました。自分では気が付かなかった要望もいろいろと挙がり、すぐに実装して試してもらうということを続け、その結果デジタルサービスのスタートアップとして起業することになりました。

「自分のために開発したツール」の象徴的なエピソードとして、スマートスピーカーによる応援機能があります。業務終了時に薬剤師がスマートスピーカーに向かって「ありがとう」と言うと、「お仕事頑張ってくださいね」と答えるものです。毎月この地道な業務を行っているのに誰にも褒められなかつたが、このスピーカーに初めて応援してもらえたと感じる薬剤師が多くいたそうです。もしシステム開発会社に外注して、見積額が高いと感じたら真っ先に削られる機能ですが、薬剤師が開発し薬剤師が評価するとこの機能が実装されるのかと気付かされ、現場で使う人が開発する意義を改めて感じました。

(この事例は筆者取材時のものであり、現在では異なる場合があります)

ラーメン「1,000円の壁」は越えられたのか

外食のラーメンの標準的な価格が1,000円を超えたかどうかが、話題になっています。この1,000円という価格は、相場ともいえるもので、消費者から見ればこれ以上は出せないと感じる心理的な壁であり、提供する側から見れば、本当は超えたいけれど、超えてしまうと一気に売り上げが落ちるリスクを感じるラインです。

最近になって、行列ができる人気店で最も標準的な商品に1,000円以上の値付けをするところがいくつも現れています。光熱費や原材料価格の高騰で、壁の手前で痩せ我慢するより、きちんと特徴を打ち出して納得ずくで1,000円以上払ってもらおうという考え方の店が増えてきました。一方、大衆的な中華食堂チェーンなどでは、ラーメン1杯どころか定食ですら1,000円以下を維持する店もあります。話題性や感動を求める市場と、日常の節約志向の両方が並行して繁盛しており、ここでも市場は二極分化していると感じます。

こうした価格面の心理的な壁は、それを越えた先駆者の高付加価値商品が受け入れられることによって徐々に崩れていくものです。例えば、サバの水煮やみそ煮の缶詰はかつて100円以下でスーパーの特売品の目玉として安売りされる存在でしたが、この数年で健康ブームに乗ったこともあり、200円台から300円台、ブランドの確立したサバを使った商品では400円を超えるものも市場に定着してきました。

先日、こうした価格設定について面白い話を聞き

ました。近年、茨城県で徐々にご当地グルメとして知られるようになってきた「いばらきガパオ」の仕掛け人と話していて、「日常的なじみのあるラーメンや焼きそばなどは、だいたいこれくらいの価格が上限という壁ができやすい」という一方、「あまりなじみのない新規性のある商品は、最初からある程度高い価格設定をしても受け入れられやすい」というのです。

価格の壁は長年の習慣によって形づくられるため、同じものでも先入観のない場所では新規性のある価値として受け入れられます。先に挙げたラーメンの例でいえば、国内で人気のラーメンチェーンが1,000円以下で売っているのと同じとんこつラーメンが、ニューヨークでは3,000円以上で売られています。「ラーメンの1,000円の壁」は、実は世界にはほとんど存在せず、欧米やアジア、インドでもラーメンは1,000円以上するのが普通です。これは、それぞれの地域にとってラーメンが珍しく、新規性のあるものとして市場開拓をスタートしているからだと考えられます。

こうしたことは外食産業に限らず、工業製品などのものづくりについても、よくいわれることです。これまでの物差しや習慣で計れない価値を提供することで、価格設定の主導権が握れます。同じ場所で新規性を追求するか、同じものでも違う場所で勝負するか、壁を越える方法はいくつもありそうです。

金沢から始まる 百万石の石川県

金沢駅、近江町市場、21世紀美術館、なぎさドライブウェイ 他

石川県

金沢市 他



①



②



③



④

東京から2時間半。北陸新幹線から降りた我々をまず迎えてくれるのが、金沢駅の象徴の巨大な鼓門(もづか)。濡れた路面に反射して絢爛豪華に輝いています。歴史と伝統、そして革新の街・金沢。古都には雨がよく似合います。

北陸新幹線の延伸を迎えた北陸三県(富山・石川・福井)。今回のぶらり旅は、石川県の金沢市を訪れました。加賀百万石の伝統と、北陸の中核都市としての革新が融合した、日本が誇る観光都市です。5月7日から北陸応援割も再開[※]しています。

金沢の新たなランドマークが、金沢駅の鼓門です。高さ14m、巨大な木造建築の門と、近代的な総ガラスの「もてなしドーム」は、金沢の持つ二面性、「伝統と革新」を象徴しています。2015年には米旅行雑誌選定の「世界でもっとも美しい駅」を受賞しました。ショッピングモール等も併設されており、石川旅行のスタート地点として最適です。

兼六園、近江町市場、21世紀美術館など、金沢駅の周辺には、主要な観光名所が集ま

っています。まず訪れたいのが、日本三大名園の一つ、兼六園です。江戸初期の1676年、金沢城の外郭部に築庭。廻遊式の大名庭園として長く愛されてきました。一般公開が始まった1874年から数えて、今年でちょうど開園150年を迎えました。

白くモダンな金沢21世紀美術館は、現代アートを中心に展示する、国際的に評価の高い美術館です。体験型のインсталレーション作品が多く、老若男女問わず楽しめるのが特長です。写真の「スイミング・プール(レアンドロ・エルリッヒ作)」はその代表格の一つ。服を着たまま水中を歩いているような…実際に不思議な体験ができます。

北陸随一の近江町市場、歴史的街並みが残るひがし茶屋街など、歴史の都に相応しい、趣きのある街並みが続きます。北陸ならではの美味もいっぱい。2021年度版ミシュランガイド北陸では、市内だけで、28店舗が星を獲得しています。



⑤



●アクセス 【電車】東京駅→JR北陸新幹線→金沢駅 【自動車】関越自動車道→上信越自動車道→北陸自動車道→金沢IC

●キャプション ①:巨大な鼓門(金沢駅) ②:兼六園名物雪吊。③:スイミング・プール(21世紀美術館) ④:北陸最大の市場、近江町市場。⑤:石川県観光PRマスコットキャラクター「ひゃくまんさん」(石川県観光連盟:☎076-201-8110)

※北陸応援割「いしかわ応援旅行割」(第二弾)。令和6年能登半島地震による風評被害を払拭し、旅行需要を換起するために実施。令和6年5月7日~7月31日まで。旅行・宿泊料金の50%を割引(限度額有)。地震被害に遭われた皆様に、心よりお見舞い申し上げます。