

5.11 神戸空港の運用時間・発着枠拡大について合意 関西3空港懇談会にて神戸空港初の規制緩和

関西3空港懇談会が開催され、神戸空港の運用時間・発着枠の拡大が、2006年の開港以来、初めて合意された。

神戸空港は、2005年の懇談会合意に基づき、開港時より7時から22時までの運用、一日60便の発着を上限とされてきたが、今回の合意により、運用時間が23時まで延長、発着枠も一日80便に拡大される。



関西3空港懇談会は、関西、大阪（伊丹）、神戸の3空港の役割を官民で協議することを目的に2003年に発足。（公社）関西経済連合会会長が座長を務め、国や自治体、経済団体がメンバーとして参画し、3空港のあり方や役割分担を議論してきた。

2010年より開催を休止していたが、関西エアポートによる3空港一体運営の開始、関空を中心としたインバウンドの急増など、その後の環境変化を踏まえ、2018年12月、約8年ぶりに協議を再開した。

懇談会では、2019年から続く国際スポーツイベント、2025年の大

阪・関西万博の開催に向けて航空需要が拡大する中、関空を中心とした3空港の最適活用について議論。関空・伊丹を補完する意味で、2021年頃までの取り組みとして、神戸空港の発着枠・運用時間を段階的に拡大することとし、当面、1日の発着枠を現行の60便から80便へ拡大、運用時間を22時から23時まで延長することで合意した。

あわせて、プライベートジェットの入受推進や空港アクセス強化の検討を進め、2025年頃までに、国際化を含む空港機能のあり方の検討を進めることが盛り込まれた。

懇談会に出席した家次会頭は、合

意を受け「長年働きかけてきた規制緩和に、まずは大きな一歩を踏み出した。今後、海上空港として24時間運用可能な神戸空港の利便性をさらに高めるため、CIQ（税関・出入国管理・検疫）などの空港機能やアクセス強化も含めてステップバイステップで進めていかねばならない」と力を込めた。

懇談会は、今後も継続開催され、3空港の最適活用について段階的に議論を進めていく予定。当商工会議所では、関西経済全体の発展のため、神戸空港のさらなる利便性向上に向けた働きかけを続けていく。

会員事業所の新入社員教育を積極支援

社会人に必要な基本スキルを学び、即戦力人材を育成

会員事業所の新入社員教育を支援するため、当商工会議所では、毎年4月に「新入社員セミナー」を開催している。社会人としての意識やマナー、コミュニケーションのとり方、ビジネス文書の書き方など実践トレーニングを交えたプログラムを実施し、今年度は延べ422名が受講した。

当商工会議所では、企業の経営資源の1つである「人材」の確保・育成の支援を目的に、若手・中堅・管理職向けの階層別セミナーならびに人事労務・経理・営業といった分野別セミナーを中心に、年間約70本の多様な研修プログラムを展開している。

その中でも企業の未来を担う新入社員向けのセミナーは非常に人気が高く、受講生は毎年400名を超えている。今年度は、社会人としての意識醸成を図るといった初歩的な内容から、ビジネスマナーや電話応対、営業スキルといった実務的なものまで、様々な会員事業所のニーズに対応するため8つのコースを用意。いずれも新入社員が実

践的な学びを得ることできるように、講師の話を一方向的に聴くだけでなく、受講者同士のディスカッションやグループ発表の場を多く取り入れた内容とした。

4月23日開催の『ビジネス文書キソ講座』では、社内外へのメールや報告書を実際に作成・発表し、受講生同士が改善点を指摘し合うことで、社会人として正しい表現作法の習得を目指した。

受講者からは、「同期がいないため、新社会人同士で話し合える貴重な時間だった」「異なる業界の人ともコミュニケーションを取る練習ができた」などの声が寄せられ、合同セミナーならではの相乗効果もみられた。

また、全コースの受講者に「受講レ

ポート」の提出を必須としている。これは、セミナーで習得した学びを今後の業務でどのように生かすか、具体的な行動計画を記載するもので、回収後は各事業所の派遣責任者へ直接フィードバックしており、受講後のコミュニケーションや社内教育の一助として活用できると好評を得ている。

当商工会議所では今後の予定として、7月と10月に「新入社員フォローアップセミナー」を開催するほか、若手社員向けのステップアップセミナーや、中堅社員向けのリーダーシップ研修、管理職向けのマネジメント講座などを実施。引き続き会員事業所の人材確保・育成の支援を行っていく。

新入社員セミナーコース一覧（2019年度実績）

コース	主な目的	受講者数
A 新入社員基礎実務講座	社会人としての立場を学び、組織の一員に求められる役割を認識する	142
B 電話応対とビジネスマナー講座	会社の印象を左右する接遇の基本的技術を習得する	71
C 報・連・相とビジネスコミュニケーション講座	上司・先輩・お客様に好かれるコミュニケーションの方法を習得する	79
D ものづくりのキホン講座	製造業で働く上での心構えとやりがいを知る	23
E 仕事で使うパソコン講座	ビジネスに必須のパソコンスキルを学び、効率的に仕事を進める	13
F 営業の基礎のキソ講座	営業担当者としての心構えと基本行動を習得する	19
G ビジネス文書キソ講座	文書・メール作成のポイントをつかみ、業務をスムーズにこなせるようになる	36
H 新入社員の意識改革講座	学生と社会人との違いを再認識し、プロ意識を持って仕事に取り組めるようになる	39



「Aコース：新入社員基礎実務講座」
社会人の立ち振る舞いを発表を通じ習得



「Bコース：電話対応とビジネスマナー講座」
一方的な講義ではなく受講生からも積極的に発言

新入社員フォローアップセミナー（7月・10月）

好評受付中

「真の戦力」へステップアップ

【日 時】 7月10日(水) 午前10時～午後5時

【料 金】 会員18,900円 一般37,800円 (いずれも資料代・昼食代・税込)

【目 的】 ●職場生活を振り返るとともに、ビジネスの基本を再確認し、仕事に対する不安を払拭する
●職場内外のあらゆる場面での、より洗練された会話力を身に付ける
●交流分析を利用し、コミュニケーションを良好にする方法を知る

【日 時】 10月4日(金) 午前10時～午後5時

【料 金】 会員19,250円 一般38,500円 (いずれも資料代・昼食代・税込)

【目 的】 ●戦力として、効率よく働く環境を意識し、職場の問題点を見つける目を持つ
●ビジネスパーソンとしての効果的なプレゼンテーションの手法を確認する
●クレームやご意見、ご要望に対応する実践的な対応力を磨く

今後のオススメセミナー

■ 階層別セミナー

6/11 (火)	若手社員が身に付けるべき「報・連・相」の習得	若手社員向け
6/19 (水)	部下が自ら考え、行動する、管理職に求められる4つのチカラ!	管理職向け
7/ 4 (木)	強いチームを作るための中堅社員に必要なチカラ!	中堅社員向け
8/ 2 (金)	部下を育てるための上司のコミュニケーション講座	管理職向け
8/22 (木)	元銀行マンが教える!金融機関との上手な付き合い方	経営幹部向け

■ 分野別・スキルアップセミナー

6/10 (月)	新任経理担当者の基礎実務講座 (経理)
6/18 (火)	標準化で業務効率アップ! “使える” マニュアル作成基礎講座 (スキルアップ)
6/18 (火)	若手社員のための製造現場の仕事の基礎習得セミナー (ものづくり)
6/21 (金)	全てのビジネスパーソンに必須の「段取り力」強化セミナー (スキルアップ)
7/18 (木)	労務保険・社会保険実務講座～応用編～ (総務)

【お問合せ】 神戸商工会議所 会員事業部 人材開発チーム

TEL : 078-303-5808 FAX : 078-303-2313

KCCIビジネススクール 検索

※各事業所様のご要望に応じた研修プログラムをご希望の日時・場所にてご提供する「オーダーメイド研修」も実施可能です。詳細につきましては、上記までお気軽にお問合せください。

3.13

常設店を持たずにバレーシューズを年間8万足売る秘訣を聞き 交流会で人脈づくり



中央支部では、会員相互の交流を図るため、㈱クロシェホールディングス社長の沼部美由紀氏を講師に招き、「どこにでもある商品を一人勝ちさせる方法～お客様に選ばれ続ける“クロシェ”のブランド戦略～」をテーマに、会員講演会&交流会を開催した。

沼部氏は、大ヒットした街歩き用バレーシューズの事例を踏まえ、売れる商品を作るには「素材や履き心地にこだわった完璧な1つの最優秀作品をつくって定番化し、リリース後も改良をかさねていくこと」が重要であると強調した。

その上で、商品の世界観・ブランド力が一目でわかる



ディスプレイを施した2週間限定のショップを全国の百貨店などのイベントスペースで展開。その後はECショップで50週間販売するという常設店を持たず、売上を上げながら広告効果も上がる独自のビジネス戦略を紹介した。

最後に沼部氏は、「作る人、売る人、買う人の三方がすべて良しとする昔からの日本の商法のあり方を大切にし、どこにでもある商材で、新しいマーケットつくるのが、売れない時代に一人勝ちする方法」と締めくくった。

講演会終了後には、講師を交えての交流会を開催し、参加者相互による活発な親睦・交流が図られた。

中央支部

3.14

顧客に伝わる魅力的な “キャッチコピーの法則”を学ぶ



会員企業の販路開拓支援事業の一環として、広報ジャーナリストの堀美和子氏を講師に招き、見た人が思わず足を止めるような魅力的なキャッチコピーの作り方を学ぶセミナーを開催した。

堀氏は「よく見かける〇〇セールや〇〇祭りなどは事業者の都合でお客様には伝わりにくい。ターゲットとするお客様の立場に立って、『呼びかけ』や『数字』、『お客様が知らないこと』などを活用してキャッチコピーをつけることが重要」と解説。参加した事業者からは「一方的に商品を売り込むのではなく、顧客目線で商品の魅力を分かりやすく表現することを心掛けていきたい」などの感想が聞かれた。

経営支援センター

3.19

激動の銀行変遷を知る



女性会3月例会では、地元兵庫・神戸を中心に、「県民銀行」として地域に根差した事業展開を推進している㈱みなど銀行特別顧問の尾野俊二氏（当商工会議所副会頭）を講師に迎え、「銀行員生活を振り返って」をテーマに講演会を開催した。

尾野氏は、神戸銀行に入行して以来、多くの銀行合併・再編を経験。日本経済が成長し続けた昭和の時代と、停滞していった平成の時代を振り返った。

また、近年のビジネス界を象徴する出来事として、時価総額ランキングにおけるプラットフォーマーの台頭を指摘。そのほか、最新の経済統計などを提示しながら、少子高齢化・人口減少を続ける日本、さらには世界経済に至るまで、深い識見を示された。

会員事業部会員チーム

3.25

岡山県の百貨店「天満屋」との 商談機会を提供



岡山県を中心に9店舗を展開する創業190年の老舗百貨店「天満屋」との商談会を開催した。

当日は、ケミカルシューズや革小物といった、女性向けのアパレル商材やスイーツなどの食品を取り扱う地元企業12社が参加。催事販売やカタログへの商品掲載について商談を実施した。

バイヤーからは、「他にはない面白い商品をたくさん発掘することができた」「商品に対する情熱が伝わってきた」「取り扱いについて前向きに検討したい商品もあった」との感想が寄せられた。

経営支援センター

3.27

「ど・ろーかる」で地域密着



地域の活性化や販回り創出について幅広く議論・情報交換を行っている長田活性化研究会は、(株)ジェイコムウエスト神戸三木局マネージャーの戸倉慎介氏を講師に招き、「地域に密着したケーブルテレビ」をテーマに講演会を開催した。

地域プロデューサーの肩書も持つ戸倉氏は、同社が取り組む地域の情報や魅力の発信を中心とした「ど・ろーかる」な番組作りや、視聴者との距離感を短縮し、情報収集にもつながるSNSを活用した視聴者投稿などについて紹介。

参加者からは長田地域との連携やデジタル放送をはじめ4K、8Kなどをキーワードに活発な意見交換が行われた。

西神戸支部

3.25

消費増税と軽減税率への実務対策



本年10月1日からの消費税率引き上げとともに新たに「軽減税率制度」が導入され、小売業者だけではなく、すべての事業者に影響がある。今回は、(税)シーシーアイの豊見知雄税理士を講師に迎え、消費税率引き上げに円滑に対応するための実務対策セミナーを開催した。

軽減税率制度では消費税率が2種類（10%、8%）になることから、軽減税率の対象費目の区分や価格の表示方法の検討、請求書の様式変更などへの具体的な対応策について説明があった。また、実務上の留意点として、契約の時期や内容により消費税率引き上げ後でも旧税率が適用される「経過措置」についても紹介。

参加者からは「今後、消費税率引き上げに向けて早急に対応を検討していきたい」という声がかかれた。

中小企業振興部振興チーム

4.18

補助金申請を機に 経営計画の作り方を学ぶ



小規模事業者持続化補助金の申請を支援するため、藤尾コンサルティングの藤尾政明氏を講師に迎え、「採択されやすい申請書の書き方セミナー」を開催した。

藤尾氏は、「補助金申請に限らず『なりゆき経営』を脱して効率よく事業を進めるためには、今後、経営計画が必要になってくる」と計画作りの重要性を強調。

計画書は「現状の把握」、それを踏まえた「目標設定」、そしてその目標を達成するための「具体的な取り組み」の三つで構成されるとして、それぞれ事例を引き合いに解説した。

最後に、「経営計画を作ることで事業の『伸びしろ』を発見することができる。補助金申請をきっかけに、社業発展にはずみをつけてほしい」と参加者にエールを送った。

西神戸支部