

社会保険の加入に関する下請指導ガイドラインの改訂等について

国土交通省では、社会保険等への加入促進に向けて、元請企業及び下請企業の取組の指針となる「社会保険の加入に関する下請指導ガイドライン」を策定し、平成24年11月に施行していましたが、社会保険等未加入対策に関する具体的な取組を開始してから約3年が経過し、本ガイドラインを施行した時点から、関連する取組も進展してきたこと等から、このたび、本ガイドラインを改訂いたしました。

◆改訂の主な内容◆

法定福利費を内訳明示した見積書提出の見積条件への明示

○法定福利費を内訳明示した見積書の提出について、元請企業から下請企業に対する見積条件に明示することを記載（下請企業が再下請に出す場合も同様）。

○提出された見積書を尊重し、各々の対等な立場における合意に基づいて請負金額に適切に反映することが必要であり、他の費用との減額調整を厳に慎むことを記載。

適切な保険に加入した下請企業・労働者のみからなる工事の試行的実施（モデル現場）

○平成29年度移行を見据え、すべての下請企業を適切な保険に加入したものに限定した工事や、工事の規模等に鑑みて可能である場合にはすべての作業員を適切な保険に加入したものに限定した工事を試行的に実施することが望ましいと記載。

情報システムへの関係資料の添付による保険加入情報の記載の真正性の確保

○保険加入状況に関する作業員名簿の記載の真正性の確保に向けた措置について、「望ましい」から「努める」に改めるとともに、情報システムにおいて関係資料を電子データで添付する方法によることを許容。

施行体制台帳・再下請通知書・作業員名簿の正確な記載による雇用と請負の明確化

○施行体制台帳、再下請通知書及び作業員名簿について、下請企業と建設労働者との関係を正しく認識した上で記載するよう明記。

○平成27年1月15日 パブリックコメント実施 ○平成27年4月1日 改訂内容を適用（平成27年4月1日付け一部改訂）
問合せ 国土交通省（代表電話）03-5253-8111

知って得する
ビジネスマナー

「アガリ？緊張せずに話すコツ」

人財育成コンサルタント 美月 あきこ

どんなに話し上手な人であっても、初対面の人と話をするときには少なからず緊張するものです。緊張することは、決して恥ずかしいことではありません。当たり前の反応といってもよいでしょう。

しかし、できることならばあまり緊張することなく、初対面の人とも話せるようになりたいですね。そこで今回は、「緊張せずに話すコツ」をご紹介します。出会いの季節に向かって、このコツをぜひご活用ください。

まずは、初対面の会話で緊張がほぐれていくタイミングから考えてみましょう。話をしている、相手が大きくなずいたり、相づちを打ってくれたりすると、なんだかホッとしますよね。そこで、なるべく早いタイミングで、相手との共通点や興味のありそうなことなどを見つけ、その話題を会話に盛り込みます。もしくは、あなたにとって自信のある話題などでも構いません。内容によどみのない話によって、きっと、相手の同調をうまく引き出せるはずです。

そして、あなたも相手の話にしっかりと耳を傾け、同調してみてください。すると、お互いに安心感や親近感を覚えるようになり、緊張がほぐれていきます。

また、表情も重要です。相手の表情が緊張したものだと、ついこちらも緊張してしまいます。これは、相手にもいえるこ

とで、あなたが緊張した表情していると、相手も緊張してしまうものなのです。心の中では緊張していても、表情では笑顔を手掛けてみてください。緊張した表情が相手の緊張を招くのと同じように、あなたの笑顔は、相手の笑顔を招くことにつながるでしょう。お互いに笑顔でいると、心の中も落ち着いていき、次第に緊張もほぐれていきます。

この「顔で笑って、心で緊張」のテクニックにも通じるころがあるのですが、「誰かになり切って話す」というのもまた、緊張をほぐして話すコツとしておすすめできます。

人間の中には100人以上の人格が眠っている、といわれています。役者のように上手な演技はできなくても、誰かのまねをして、誰かになり切るということは、決して難しいことではありません。尊敬する人や話し上手な人、お手本にしたい人などになり切って、初対面の人と話をしてみてください。すると、自然とその人があなたの力となり、味方をしてくれるようになります。気がつけば、あなたの心の中にあった「緊張」はどこか遠くへ消え去り、落ち着いて、リラックスして話せるようになるでしょう。そうすれば、相手の緊張もほぐれ、お互いに気持ちよく会話ができるようになります。

これを繰り返しているうちに、今度はあなたが、誰かの手本となってまねをされる立場になるかもしれません。

「静かな時限爆弾」—アスベストの入った屋根材の葺き替えに！

安全 安心な
石綿飛散防止工法

シールドサクシヨン®工法

関東初！

県内唯一！

厚生労働省通達済 国土交通省NETIS登録CG-100016-A 特許第4235248号 商標・実用新案登録済

屋根の葺き替えをお考えの方、まずはお気軽にお電話でご相談ください！

確かな技術で責任施工 合同会社 茨城県SS管理委員会

■事務局／茨城県屋根工事業協同組合内 〒319-1234 茨城県日立市大和田町626

TEL 0294-54-0126 FAX 0294-54-1425

施工店

屋根・外装・板金工事

宮原瓦工業株式会社

■本社 〒319-1234 茨城県日立市大和田町627

■いわき営業所

TEL 0294-52-5482(代) FAX 0294-53-1805

Random thoughts relay

リレー随想

No.180

バイクと青春と出会い

Eース自動車株式会社

斉藤 智一



私は車屋だが、今回はバイクの話しようと思う。
男の人なら、一度はバイクに憧れた経験があるのではないだろうか。

私もまたバイクに憧れる少年の一人でした。そして免許をとった18歳から現在までバイク乗りである。

愛車はやマハの「ドラッグスター」というバイクだ。

このバイクとの出会いは高校の頃。当時、卒業したばかりの先輩がドラッグスターに乗り始めたのがキッカ。黒光りする大きなボディとアメリカンバイク独特のVツインエンジンの鼓動。革ジャンにサングラス。この姿を見てバイクに目覚めてしまった。

もちろん当時高校生だった私にバイクを買うのは無理。ただただ雑誌を読みふけり、駐輪場のバイクを眺め……「いつか僕もあのバ

イクに乗るんだ」と妄想にふける日々を過ごした。

あつという間の高校生活を終え、東京の自動車整備の専門学校へ進学を決めた。一人暮らしを始めると同時にバイクの免許取得に向けて教習所にも通い始める。早く免許が欲しくて一日に教習を受けられる回数制限に文句を言ったこともあった。

免許取得後、その足でバイク屋に向かったのも今思えば「若かったなあ」と笑える話だ。ここまでは順調に進んだバイクへの道。しかし、ここで最大の試練が訪れる。親の説得だ。「18歳の少年が東京でバイクに乗る」ということを考えると……今思えば親の言うことはごもっとも。

しかし、当時の私は乗りたい一心で毎日説得した。結構無茶苦茶なことも言ったと思

う。最終的には親が折れ、私は

念願だったドラッグスターに乗ることになった。

納車されるまで毎日バイクのカスタム本を見ては、アレを付けたい、コレ付けたいと妄想に明け暮れた。この時間が本当に至福の瞬間だった。

だが、またしても試練が襲う。それは納車日のことだった。ワクワクしてバイク屋まで向かい、引き渡し後、いざ発進！……走り始めてすぐ思った。バイクが重い！バイクが言うことを聞いてくれないのだ！今まで教習用のスタンダードなバイクにしか乗ったことのない私には、初めてのアメリカンバイク。まったく初めての運転感覚に愕然とした。重くて曲がりにくい、ブレーキもききにくい。カッコいいバイクという印象は一瞬にして「乗りづらいバイク」へと変わった。

私のバイクへの想いは「片思い」だったと気付く。

それからドラッグスターの特性を知るために毎日走り続けました。エンジンをかける時のタイミング、加速するときのスロットルの調整、曲がり方、止まり方。

その積み重ねでドラッグスターを自分の意のままに操れるようになりました。きつとこの子(ドラッグスター)も私に心を開いてくれたと感じ、愛情はどんどん深まっていきまいた。

思い描いていたようなカスタムはお金がないので無理でした。……そんな私はバイクをピカピカに磨く。こればかりやっていました。若いころ、時間はあるが、お金がない。みたいな感じですが、今もお金はないですが(笑)

出かけることが楽しくて仕方なくて、どんどん行動範囲も広がりました。東京近辺から郊外へ、そして埼玉、千

葉、茨城とどんどん距離が伸びてきました。そしてツーリング風景を楽しむ日々の中で、このバイクの新たな魅力に気付く。ツーリングの先々で知らない人が声をかけてくれるのです。高速道路のパーキングで知らないおじさんにご飯を奢ってもらったり、知らない農家の方に泊めてもらったり。私から声をかけたわけではなく、相手から声をかけてくれる。これはドラッグスターというバイクの力だと思っています。

よく、「ハーレーに乗ったら？」と言われますが、私にとってこのバイクこそが最高の相棒なのです。

30歳を過ぎ、社会的責任も増え、何も考えずにツーリング！というのとはなりました。一緒に風を感じ、季節を探しに行きたいと思えます。そこにどんな出会いが待っているのか、このワクワクとドキドキは18歳の頃のままだよう

Eース自動車株式会社
日立市大和田町1-8-27
TEL 0294(53)7095



Car Audio Custom Shop YOSHINARI

代表 吉成 善光 さん

日立市東町1-11-17
電話 0294-23-0162
FAX 0294-23-0164
〈営業時間〉10:00 ~ 19:00
〈定休日〉木曜日
〈E-mail〉car-audio-shop-yoshinari@net1.jway.ne.jp
〈URL〉http://www.net1.jway.ne.jp/car-audio-shop-yoshinari/



キラリ☆会員探訪 第83回

『YOSHINARI、ブランドの音で理想のカーライフを!』

大好きな音楽を聴きながらのドライブは癒しの時間であり、特別なプライベート空間。こだわりの音響から成る究極の移動空間を提供してくれるのが、市内で唯一のカーオーディオ専門店『Car Audio Custom Shop YOSHINARI』。

創業は昭和52年、「ヨシナリ無線」(ナショナル家電特約店)がお店の始まり。元々オーディオ知識があり、当時、市内に競合店が無かったことや車載無線が流行していたことを機に、家電店からカーオーディオ専門店に転向しました。その後、平成20年12月、現在地(新店舗)に移転し、デジタルな息子さんとアナログな吉成さんの親子二代で営業しています。

「カーオーディオの歴史は全部見てきている」という吉成さんは、カーオーディオコンテスト国際大会(IASCA)に3回出場。最高2位の栄誉を獲得した実力者です。そのコンテストは、取付技術・音の再現・安全性の基準を満たしているかを競うもの。このコンテストの実績が広まり、全国からお客様が来店するほどに。

**完成度の高い音を
出すための取付技術**

「いい音は取付技術で決まります!目の前で聴くコンサート会場さながらの音を再現することにあります」と吉成さん。日々、進化している車、とくに最近では電気自動車に合わせた音響の知識など、常に勉強し対応していかなくてはならないそうです。そのためにも定期的なアメリカなど海外に行つて、新製品の発表会や進化し続ける「音」の世界に触れています。「作り上げた音は、

お客様に自慢できるものでなくては製品ではないし、納得いくものじゃないといけない」と言います。

車の運転席に座り、目を閉じて聴こえるその音は、まるでアーティストが目の前で演奏してくれているかのような臨場感に包まれる、まさにオンラインワンの空間そのもの。

まずは、デモ車で究極の音の世界を体感してみても…。

※ 商工会議所さんへ ※

息子が青年部に入つて、初めて会議所の事業内容や活動などが分かりました。それまではあまり分からず、正直、何となく行きにくいところでした。会員との関わりを増やせるイベントなどの機会があればいいなと思います。

未来予想図

カーオーディオというあまり一般には知られにくい仕事ですが、これまで多くの方々に支えられ、やり続けることができました。おかげさまで地元の自動車ディーラー様をはじめ多くの取引先にも恵まれ、最近では当店の技術が認められカーオーディオとはまた違った方面の自動車関連の仕事もさせていただいております。車の中のオーディオということで理解し難い方もまだまだいると思いますが、そのような方はぜひ一度聴きに来てみてください。「モノ」を付けたり交換しただけでは大した音にならないと実感できるはずです。車を取り巻く環境はめまぐるしく変化していますが、これからも技術を磨き続けていきたいと思っています。



リア・ラゲッジルーム内をカスタマイズ



(店内のディスプレイ)スピーカーの展示台は吉成さんの自作!

エールを送ります!

日立市在住 皆川 さん

最初は、家の中で聞いている感じで(感じてと言っても、家のは、ちょっと凝ったオーディオシステムなんですけどね(汗))、カーオーディオを楽しみたくて、ヨシナリさんのドアを開けて、今の車で3台目です。

単純にカーオーディオを楽しみたいって思っても、車は家とは違って最悪な音響空間のためか上をみたらキリがないんですよね。そこで、ヨシナリさんには私にとってのコストパフォーマンスを考えてもらいつつ、良い音質が得られる組み合わせとチューニングをしてもらい満足しています。

これからも走るオーディオルームづくり、よろしくお願いします。

会議所インフォメーション

TEL 22-0128 FAX 22-0120

会議室使用について

会員事業所の会議などに当所会館内の会議室をご利用ください。会員事業所には、料金の割引特典があります。使用に際しては、総務課へお問い合わせください。



特別会議室 (3F)



第2会議室 (3F)



ドームホール (4F)



第4会議室 (4F)

(単位: 円)

階	室名	面積	収容人員	区分	午前 9:00~ 12:00	午後 13:00~ 17:00	夜間 17:30~ 20:30
3	第2 会議室	86㎡	20名	会員	4,000	5,000	5,500
				一般	6,000	7,500	—
	特 別 会議室	182㎡	40名	会員	13,000	15,000	16,000
				一般	19,500	22,000	—
4	ドーム ホール	180㎡	120名	会員	13,000	15,000	16,000
				一般	19,500	22,500	—
	A	100㎡	70名	会員	7,000	8,000	8,500
				一般	10,500	12,000	—
	B	80㎡	50名	会員	6,000	7,000	7,500
				一般	9,000	10,500	—
	第4 会議室	108㎡	70名	会員	7,000	8,000	8,500
				一般	10,500	12,000	—

役員・議員紹介コーナー

『素顔』 第44回

現在当所には商工会議所の運営について意思決定を行う110名の“議員”の方々がいます。議員の皆さんには地域における商工業の振興と地域社会の進展にご尽力いただく重要な役割を果たして頂いています。このコーナーではその“議員”の皆さんにスポットをあて、その素顔にせまっています。

株式会社 関プレス 代表取締役 関 正克 氏(工業部会)

「“裂けるチーズのような金属成形が出来ないかな”とアイデアを提供してくれたのは息子なのです。柔軟性のある発想にびっくりしました」と当時を振り返る関氏。

その奇抜な発想は関プレスの技術力で具現化され、金属(板・コイル・棒)をプレス金型内で「割って裂いて」形状を造り出す世界初の一体成形工法『割裂®』が誕生しました。

これは、金属プレス加工では不可能な複雑三次元形状を一体で造れる画期的な技法。現在、この『割裂®』を新機軸に各分野に波及効果を及ぼし、業界で注目を集めています。

昭和25年創業の関プレスは、今年65年目を迎えます。三代目の関氏は、平成14年に社長に就任。嘗て大学生の頃、アルバイトで創業者の祖父の運転手をしていた時に「三代目のお前さんで、この会社は決まるぞ」と言われた重圧が、今のぶれない揺るがない自分を支えていると言います。「基盤を興した創業者から二代目の役目は、会社に付加価値を付けること。そして三代目の自分はそれに乗じて当たり前前の事をしていただけだと悟り、原点に戻って、新しい仕掛けで事業成長を図らなければ」と己に命じたそうです。そして辿り着いたのが、自社でしか出来ない究極のオリジナリティ。『技術なくして未来なし』の理念がものづくりの底力を牽引していきます。



第24回ひたち国際大道芸 飲食コーナー出店者募集

第24回ひたち国際大道芸での飲食コーナー出店者を募集します。

- 期 日 平成27年5月9日(土)
- 会 場 日立新都市広場 他
- 出 店 数 13ブース(最大) ※応募多数の場合は抽選
- 問 合 せ 当所商業観光課

新入職員紹介



会員サービス課
村 山 菜津美

4月1日に入所しました。
よろしくお願いします。

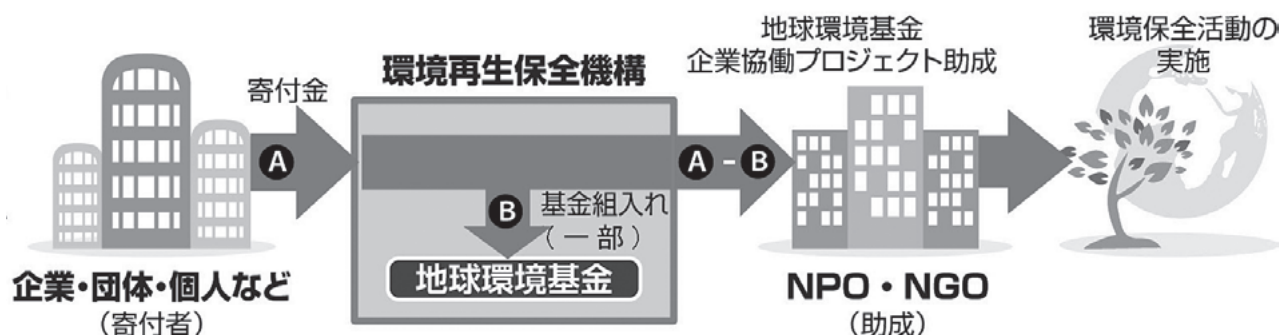
「地球環境基金企業協働プロジェクト」を活用し、社会貢献を始めてみませんか？



独立行政法人環境再生保全機構が実施する地球環境基金は、これまで二十年間、地球温暖化防止、自然保護の保全・復元など様々な分野の環境保全活動に対し、助成を行ってきました。

このたび、企業・団体の御寄付を直接助成に充て、その企業・団体からの寄付であることを明らかにして助成を行う新しい仕組みを実施することといたしました。

地球環境基金と一緒に環境NGO・NPOへの支援をお願いいたします。その他にも様々な御寄付の方法がございます。詳しくは、(独)環境再生保全機構地球環境基金部基金管理課(044-520-9606)まで。



住宅用火災警報器の指定販売店を募集します。

市内に居住している世帯に対して、住宅用火災警報器を購入した場合、その一部を補助します。

この制度は、指定販売店が購入者の委任を受けて、補助金の代理請求などの手続きを行うものです。

指定販売店が補助額を引いた価格で販売し、のちほど補助額を指定販売店に交付します。

なお、補助金交付までおよそ2週間程度かかります。

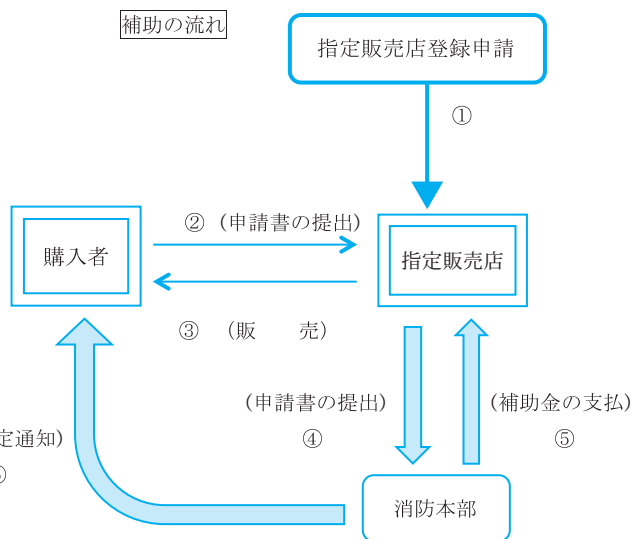
指定販売店申請期間は、平成27年5月31日(日)迄です。

詳しくお知りになりたいときは、消防本部予防課までお問い合わせください。

【問い合わせ先】

日立市消防本部予防課

電話(24)0119 内線344



世界初

ハイブリット型 空調システム



エコウィンハイブリットは日立をはじめ各メーカーのエアコンとつながることができます

エコウィンによる空調は、超微風運転でも充分に能力を発揮するので無風に近い暖房が可能です。
ウイルス等の拡散防止 最大34%の省エネ！

エコウィンHYBRID代理店

前野商事株式会社

住所 日立市若葉町1-17-5 前野ビル1F
TEL 0294(23)0233 FAX 0294(23)0234
<http://www.maenoshoji.co.jp>

《トレンド通信》

「日本中が目標にする高知県馬路村のヒットはなぜ生まれたか」

高知県馬路村。人口900人あまりのこの村が、どうして日本の地域おこしの典型的な成功例として語られるのか。有名な事例ですが、ヒット分析の視点で再確認してみたいと思います。

高知から徳島に向かう山越えの旧街道筋だった馬路村は、昭和30年代までは林業が主産業でした。しかし、林業は衰退し人口も減少。生き残るすべを探る中、地域の農作物だったユズに村の将来を託すことになりました。馬路村農業協同組合が中心に

なっており、ユズを搾った果汁を使い加工食品を開発。加工食品を中心としたのは、ユズの収穫期は11月のほば1カ月間に限られるので年間を通して販売するため、馬路村のユズは見栄えも悪く、そのまま市場に出しても競争力に欠けていたという事情もありました。

昭和61年、ユズ果汁をアレンジした飲料「こくく馬路村」と「柚子ポン酢」「みそ」の3アイテムを開発し、通販中心で事業をスタート。都市部での物産展などを中心に、地道にフ

アンづくりに取り組んでまいりました。30年という努力の結果、今では通信販売を利用して顧客リストは20万人に達し、定期的な利用客に送付する情報提供パンフレットも13万部に達しています。

現在、商品アイテムは70種類。最初のヒット商品となった「こくく馬路村」は年間600万本を生産。馬路村農協全体の売上は30億円を超えるまでになりました。ユズは、種や中の薄い皮まで利用法を徹底的に研究。そこから、化粧品など次のヒット商品が生まれていきました。

この事業から学ぶべき「ヒットの秘訣」はいくつもあります。まず、世の中の健康志向にフィットした商品の特徴が明確だったこと。ユズという日本料理に欠かせない食材で、無農薬で有機栽培という方針を固めて他のエリアと差を付け、その上で「馬路村」全体をブランド名にしました。事業の立ち上げに当たっては東谷望史さん(農協組合長)というキーパーソンがいたことも、責任の所在をやりたいことがブレずに周囲に浸透する要因です。さらに、商品パッケージやパンフレット、チラシ、ポスターに至るまでデザインを統一。これは高知市のデザイナー田上泰昭さんが一貫して担当しています。通販の売れ行きを左右するコールセンターには地元のおばちゃんを起

日経BPI総合研究所 上席研究員 渡辺 和博

3月の書籍ベストセラー

書籍名	著作者名	出版社	価格
1 火 花	又吉直樹	文藝春秋	1,296円
2 神様のカルテ0	夏川草介	小学館	1,404円
3 居酒屋ぼったくり<3>	秋川滝美	アルファポリス	1,296円
4 親鸞聖人を学ぶ	伊藤健太郎(著) 山崎芳一(著)	1万年堂出版	1,620円
5 有頂天家族 二代目の帰朝	森見登美彦	幻冬舎	1,836円
6 火星に住むつもりかい?	伊坂幸太郎	光文社	1,728円
7 ブラックオアホワイト	浅田次郎	新潮社	1,620円
8 夢をかなえるゾウ3 ブラックガネーシャの教え	水野敬也	飛鳥新社	1,620円
9 億男	川村元気	マガジンハウス	1,512円
10 精鋭	今野敏	朝日新聞出版	1,728円

(日立書店組合調べ)

クロスワードパズル

1 A		2	3		4
		5		B	6
		7			8
9 D			10		C
11		12 E			13
		14			F

A	B	C	D	E	F
---	---	---	---	---	---

タテのカギ

- 1 映画などで行う屋外撮影
- 2 マッサージや入浴、睡眠などで取る
- 3 1〇〇は1000kg
- 4 枕や布団など
- 6 食事の前に使うもの。お〇〇〇
- 7 〇〇〇も振らず、一心不乱
- 9 身長のこと
- 10 「強硬な〇〇〇」「〇〇〇を改める」
- 12 服の生地に織り込んだ金銀の糸
- 13 走り高跳びでは落とせない

ヨコのカギ

- 1 ドラえもんはネコ型〇〇〇〇
- 5 テングサからつくられるゼリー状のもの
- 7 おのれ、自分自身
- 8 毒があるけれど美味な高級魚
- 9 新幹線の自由〇〇と指定〇〇
- 10 イグアスやナイアガラが有名
- 11 心を決めかね、あれこれ考えて迷うこと
- 14 曲を次々とつなげて演奏

先月号の答え

1	ホ	ネ	ア	イ	ス
2	ク	エ	リ	ン	ギ
3	ロ	テ	ン	サ	
4		イ	ダ	ツ	ビ
5	10	ベ	テ	ラ	ン
6	11	ラ	ン	ラ	
7	12	ロ	ツ	ク	オ
8	13				フ

A	B	C	D	E	F
イ	ロ	エ	ン	ピ	ツ

クイズ当選者に賞品を差し上げます。
 応募方法：官製ハガキに答え、NEWSへの意見・要望・感想等、住所、氏名(事業所)、TELを書いて応募してください。抽選で賞品を差し上げます。なお、応募は1事業所1人に限らせていただきます。
 締切：ニュース発行月末(消印有効)
 当選者：賞品の発送に代えさせていただきます。