

サービス業部会 正副部会長会

日 時:令和4年11月9日(水)

10:00~11:30

場 所:商工会議所 4階 会議室B

協議事項

1. 第 20 期 部会事業方針・計画について

2. その他

サービス業部会正副部会長

No.	役職	氏名	事業所名	事業所役職名
1	部会長	針尾 智子	(株)内職市場	代表取締役
2	副部会長	奥村 高博	春日井運輸(株)	代表取締役
3	副部会長	野間 峰彦	税理士法人 天道経営	代表税理士
4	副部会長	井立 薫	(株)エコルソレイユ	代表取締役

担当副会頭

No.	氏名	事業所名	事業所役職名
1	岡部 清次郎	(株)ツーリストアイチ	代表取締役

事務局

役職	氏名
専務理事	山田 真平
事務局長	鈴木 夕雪
事務局次長 中小企業相談所長	白木 芳洋
デジタル推進課 課長	服部 佳江
デジタル推進課	大西 恵梨

1)第 20 期 部会事業方針・計画について

【部会委員構成数】 10 月31日現在
部会毎

19 期			20 期	
部会名	会員数		部会名	会員数
製造業第1部会	306		製造業部会	731
製造業第2部会	425		建設・不動産業部会	1,203
建設業部会	1,203		商業部会	1,058
卸・小売業部会	773		サービス業部会	1,327
飲食業部会	285		合計	4,319
サービス業部会	1,327			
合計	4,319			

サービス業部会分科会数

分科会名	事業内容	会員数	割合
理財・金融業	銀行、信用金庫、梱包、中小企業等、金融、証券、保険、保険代理店、公認会計士、税理士、弁護士、社会保険労務士、家屋調査士	274	20.6
事業 サービス業	道路貨物、倉庫、梱包、警備、自動車整備、情報・ソフトウェア等サービス、広告、医療業、一般・産業廃棄物処理、経済・文化等団体、農業・林業、共同組合、振興組合、電気、ガス、リネンサプライ、建物サービス、筆耕・複写、デザイン(工業・商業)、機会設計、その他事業サービス	511	38.5
一般 サービス業	学習塾、そろばん、フィットネスクラブ、個人教授所(成果・書道等)、獣医、洗濯、理容、美容、公衆浴場、道路旅客、旅行、電気通信、その他運輸通信業、冠婚葬祭、娯楽(パチンコ、麻雀、ゴルフ場、ゴルフ練習場、ボウリング場)、生活関連サービス、有線放送、旅館、社会福祉、教育、宗教、公務、その他専門サービス	542	40.8

【令和 4 年度事業計画】

実施時期	事業内容・開催場所等	参加者
通期	● 意見要望調査 部会員からの意見を反映させて行政庁等への意見要望 ● 会員限定 WEB セミナー 約 600 タイトル 4174 回再生 ● IT・デジタルなんでも相談 7 件	

実施時期	事業内容・開催場所等	参加者
5月19日(木)	正副部会長会 ①令和3年度 部会事業報告について ②令和4年度 部会事業計画について	7名
5月25日(水)	感謝される上手な値上げで利益確保セミナー 場 所:商工会議所 1階 大会議室 講 師:(株)ミタス・パートナーズ 代表取締役 本田 信輔 氏	22名
7月22日(金)	第20期議員選挙に掛かる2号議員選任のための部会 ① 2号議員の選出について ② 正副部会長の選出について ③ 部会事業計画について	
	今企業が狙われている サイバーリスク対策セミナー 場 所:商工会議所 1階 大会議室 講 師:東京海上日動火災保険(株)	45名
8月29日(月)	問合せが増える！反応が増える！SNS徹底活用&徹底見直しセミナー 場 所:商工会議所 1階 大会議室 講 師:ジャイロ総合コンサルティング(株) 代表取締役 渋谷 雄大 氏	24名
9月12日(月)	避けては通れない！ 小規模商店のキャッシュレス導入セミナー 場 所:オンライン 講 師:CJ-ITC 羅針盤クラブ代表 ITコーディネーター 武内 靖志 氏	4名
9月	SNS 定期個別相談会開設 (10月末現在)	14件
10月	春日井中小企業 IT 化推進プロジェクト 「あいつていKAUIGAI」立ち上げ IT 関連の情報発信やツール検索のホームページ開設	
第20期		
11月10日(木)	インボイス制度まるわかりセミナー 場 所:商工会議所 1階 大会議室 講 師:税理士法人天道経営 代表税理士 野間峰彦 氏	39名 (予定)
11月22日(火)	ITお仕事ツール展示体験会 13社出展	

【第 20 期部会事業方針(案)】

新型コロナウイルス感染症や原材料の高騰等、世の中の動きが大きく変化する中で、事業を安定的に継続していくためには『**変化**』していく事が重要であり、部会事業として以下の項目に重点を置き事業を実施

- ① 自社の強みの明確化(価値を売る経営)
- ② デジタル化推進による業務効率化
- ③ ワークライフバリューによる人材確保

① 自社の強みの明確化(価値を売る経営)

原油・原材料等の高騰や、インボイス制度による非課税事業者の消費税分の価格転嫁等が考えられる中で、価格へ転嫁し、利益を確保していくことが重要。そのためには『自社の強みを明確』にし、交渉をするための、材料が必要。自社の強みが明確化される事により、企業の魅力度UPにつなげる

【事業案】 セミナー・情報交換会 等の実施

② デジタル化推進による業務効率化

急速にデジタル化が進む中で、デジタルへの対応は不可欠であるが、自社に適したデジタル化を進め、業業務効率化につなげ、自社の利益確保につなげる

【事業案】

- 春日井中小企業IT化推進プロジェクト(あいつていKASUGAI)の継続実施
- 各種デジタル相談(SNS等)の継続実施

③ ワークライフバリューによる人材確保

コロナ禍により、働き方も大きく変わる中で、企業側も体制を整えていくことが、雇用継続や人材確保には必須

【事業案】

- 雇用継続・人材確保のための部会員を活用した各種相談の実施(メンタルヘルス・介護離職他)
- 副業制度の導入(メリット・デメリット)実際に導入したところの事例発表他