

診断あきた

◆発行 社団法人 中小企業診断協会 秋田県支部
〒010-8572 秋田市山王3丁目1番1号 県庁第2庁舎
秋田県企業支援センター内
TEL 018-860-5512 FAX 018-823-8257
E-mail jsmeqa05@ma3.justnet.ne.jp



平成13年8月20日

第8号

巻頭言



『政治の前進に期待』

秋田県支部
理事 佐藤幸治

5月11日、ハンセン病訴訟に関して熊本地裁は、国に18億円の損害賠償を命ずると共に、医療の進歩により隔離政策が不要になったにもかかわらず、らい予防法を廃止しなかった国会にも責任があると判決した。

判決への対応を巡って、政府筋では控訴したあとで和解する方向であると報じられたが、またかという思いであった。

聖域なき改革を標榜する小泉内閣においても、従来のやり方で事を処するのかなと思われた。結果は控訴しないと決まった。言うまでもなく小泉首相の一声で最終決定がなされたという。日本の政治では、これまで首相のリーダーシップがないと度々言われてきた。ここで、まさに国民の期待するトップの決断がなされたのである。これは首相に日本を変えるという信念と小泉首相への高い支持率があったからこそできたものである。そしてこの決断は、素直に正しいものは正しいとする価値観によって決断されたもので、その結果憲法が守ろうとする最高の価値、人間の尊厳を守る決断になったのだと考える。

このハンセン病訴訟に対する対応は、政治が今までのスタイルとは明かに変わったことを示す一つの良き事案であろう。

小泉内閣が発足して1カ月以上経過したが、政治がかかわる問題は山積しており、改革の推進はこれからが本番となる。

景気の低迷はもとより、日本が失った多くのものも、新しい政治主導のもと国民の活力が蘇ることによって、取り戻し、新しいものを造りあげることに有効に作用すると考える。その意味で新スタイルの政治に期待するもの大である。

随筆



『辞書のお世話』

(財)あきた産業振興機構
専門指導員 亀谷 實

昨年度は介護保険証配布となり、いつのまにか高齢者の仲間入りをした。

中年期で、近眼のわたくし老眼になるのが普通の人より遅れたもののあっさり老眼となり、指の爪に縦じま生じたときは驚きであった。最近は身体の老化に鈍になってきている。眼科医から歯科医のお世話さらには足腰も弱り気味でよい所がなくなった。

現役のときから「漢字」わすれあり、手書きの書類では机から辞書を取り出してお世話になった。パソコン書類作成では、漢字はただ選択のみで事足りた。最近たまに書く手紙で漢字のド忘れが激しい。便利なパソコンワープロのせいにしていたが、とみに忘却力まし老人力が付いてしまった。書いた漢字、何となく違和感がありおかしいなと辞書引いてみると案の定、ミスがある。始めからおかしい英単語は特にスペルが怪しくなっている。

先日小泉内閣が発足した。平均年齢が61歳強で、財務大臣に至っては79歳とありG7でアメリカに飛んでの激務消化の体力には圧倒される。志の強さとはいえ、政治家は特殊人間の怪物としか思えない。

忘却力低減対処法として、狭い家でもあちこちにハンディな国語辞典と和英辞典をおいている。ものぐさでも頻繁に辞書引くのは高校生以来である。若い時期は引き方もせっかちだった。今は辞書の読み方も拡大ルーペで時間掛け読むこととなり、この歳になりいろいろ再発見があり楽しみの一つでもある。

平成13年度 支部通常総会開催

去る5月26日（土）午後3時より彌高会館において、支部会員14名の出席をもって、平成13年度支部通常総会が開催されました。当日は第1号～4号までの議案が審議され、いずれも満場一致で可決承認されました。

- 第1号議案 平成12年度事業及び決算報告承認に関する件
- 第2号議案 平成13年度事業計画及び予算承認に関する件
- 第3号議案 支部規約一部改正に関する件
- 第4号議案 支部役員改選に関する件

平成13年度事業計画では、中小企業診断士更新研修（理論政策更新研修）会開催、支部会報発行（年3回）、支部ホームページ開設を重点事業として取り組むこととしました。

支部規約の一部改正では、これまでの規約を大幅に見直し、統一支部規約に準拠して改正することとしました。

また支部役員の改選では、現役員全員を再選したほか、支部指導体制の強化を目的として、村上明先生を新理事に選任しました。新役員は次のとおりです。



◇ 新 役 員

支部長 本間良一(再任)	理 事 佐瀬道則(再任)
副支部長 工藤義和(〃)	理 事 高橋 彦(〃)
副支部長 高橋広悦(〃)	理 事 村上 明(新任)
理 事 古木 智(〃)	監 事 佐藤直伸(再任)
理 事 佐藤幸治(〃)	監 事 熊井春美(〃)
理 事 亀谷 實(〃)	

新 理 事 ご 紹 介



『理事就任の独り言』

有限会社 アイム

代表取締役 村 上 明

夜は11時半ごろ床に入り1時間程度、本を読んで眠くなったら消灯というのがこの頃のスタイルになっている。

つい最近「友達30人説」を読んだ。子供のときも、大人になっても付き合う人間というのは大体30人くらいが適当で、これ以上増えるとムリが出てくるし、かといって5人、6人だと狭すぎる。人生の途中で入れ替わりがあっても、その時期時期を輪切りにしてみると、常に総数は30人くらいになる。

30人いると、気の合う仲間だけというわけにも行かないし、違う意見も、人格も入ってくる。そういう中でさまざまな経験が豊かな関係を作っていく、会社や地域だけに頼らないで、こうした中で親密な関係を個人と個人が築けないと、寂しい人生、憂鬱な人生で生きて行くのがつらくなると言うのだ。

脱サラして思うのは「自分のモノサシで生きていくのは、世の中の常識から浮いちゃうな」「国や会社の都合より自分の都合を優先させたら、泣き言は言えない」「組織の縦軸を失ってみると、横軸でもない自分のポジションがなくて不安だな」などエトセトラである。

しかし他人からは自分の意思で自分の好きなように出来るおまえはいい身分だと言われる。そうすると私は、益々元気ぶって泣き言を飲み込むしかなく結構つらい時もある。

ここからはお願いになりますが、そんな時に当支部の理事に選任された。「先延ばしの人生でなく、今に重点を置こう」「横のつながりを強くして楽しく話したい」「自分は何者かと無理をしないで、こんなもんだの意識で役目を努めたい」と思っています。

何よりも嬉しいのは、仲間に入れていただいて役目までいただいたことです。新米理事として、白紙で何事にも先入観を持たないで、謙虚に足手まといにならないよう、心身ともに健康に任期を全うしたいと思います。会員の皆さんよろしくお願い致します。



『経営と会計』

高橋税理士事務所

所長 高橋 広悦

「利益が出ているのにお金がない」、「赤字なのに何故税金を納めなければならないの」等々よく聞かれる事項です。まるで会計事務所の責任と言われているようで困ります。

「資金」、「利益」、「所得」というものを一緒にたに捉えているからですが、

- ① 収入－支出＝資金
- ② 収益－費用＝利益
- ③ 益金－損金＝所得

この3つの違いをきちんと理解することが大切です。

一見、狭い会計分野での単なる用語の問題に見えますが、むしろ経営と会計をどう捉えるかの基本的な問題を含んでいるものと考えます。企業経営の本質及び会計の役割をきちんと理解して始めて納得できる問題なのです。

1. 企業経営の本質は、ずばり「投資とリターン」、いくら使っていくら稼いだかです。そして会計の役割は、「その過程と結果を明かにすること」です。

100万円の資金を使い、150万円獲得した。
手元に50万円残った。

$$150 - 100 = 50$$

上記①により、極めて明解。

2. しかし、現在の会計はこうならない。継続企業を前提として強制的・人為的に会計年度を定め、決算をします。処理基準は上記②によります。

この場合、「収益と収入」「費用と支出」は一致しない。よって、利益≠資金。発生主義、減価償却、引当金等会計処理方法に多くの制約事項及び選択肢があるからです。つまり、決算書の損益の数字と実際のお金の動きは直結しません。

利益は出てもお金はない、決算賞与・利益配当のために銀行借入しなければならない。勘定合って銭足らず。黒字倒産の生ずる理由です。

3. 更に税務申告、事業年度毎（通常は会計年度と同じ）に計算して申告納税します。税法の処理基準は上記③によります。

$$\text{益金} \neq \text{収益} \neq \text{収入} \quad \text{損金} \neq \text{費用} \neq \text{支出}$$

$$\text{よって} \text{所得} \neq \text{利益} \neq \text{資金}$$

利益がほとんどないのに、多額の税金支払いが生

じたりする。租税公課、交際費、寄付金等税法固有の規定によるものである。

事業者は上記3つの違いを理解することが必要ですが、それを経営にどう生かすかがより重要なことです。

例えば、③から算定される「税負担額」は経営上のコストとして管理する、「タックスマネジメント」が必要なのです。

4. 公表財務諸表には損益計算書と貸借対照表がありますが、日本では伝統的に損益計算書が重視されてきました。売上高・利益の大きさが経営の重点目標であり、また企業評価の中心項目でした。

しかし、損益計算書の「利益」（上記②）は絶対的な真実の利益を示してはいません。人為的に区切られた会計年度の様々な制約のもとで作られた相対的な利益なのです。

減収減益が続く昨今、企業は対外的な理由から、様々な手法を駆使して見せかけの利益を計上します。しかしそんなことをしてもいずれ破綻は免れません。企業が生き延びてゆくために重要なのはむしろ、絶対的な資金なのです。

経営の本分が「投資とリターン」であるならば、早く上記①収入－支出＝資金という原視点に戻れるかどうか経営盛衰のカギになると考えます。

5. 見せかけの利益ではなく、絶対的な資金に焦点を当てた場合、貸借対照表（バランスシート）が主役に躍り出ます。

バランスシートには企業の投資とリターンのエッセンスが詰まっており、各資産科目は将来資金として回収されるものが表示されています。大切なのは、資金として回収できるかどうか常に評価・チェックすることです。不良債権・不良資産・有価証券の時価評価・固定資産の減損会計等の問題は、この回収可能性の観点から論じられているのです。

「会計が分からんで経営ができるか！」と叫んだ稲森和夫氏は、損益と資金の一致が必要であると直感し、決算書を見るたびに「儲かったお金はどこにあるのか」問いかけたという。そして伸び悩む収益のうめき声や、やせた自己資本が泣いている声を聞き取れる経営者になろうと心掛けてきたと、その著書で述べています。

投資とリターンの視点から経営をみる「バランスシート経営」、それと対をなす「キャッシュフロー経営」が企業経営の中心課題になることは間違いありません。

巳年生まれ特集



『巳年5回転で60歳』

㈱マックスバリュ東北
皆川 昌三

話題の大作「PEARL HARBOR」が公開されています。日本公開に際してはセリフの一部を削除する配慮がなされているとのことですが、今日の若い人達には、そのような配慮の意味すらおそらく忘れ去っているかも知れません。

米国人は、第二次世界大戦への参戦を決定付けた「Remember P・H」をアメリカの歴史的記録と位置付け、その時より「日本人は卑怯者」の烙印を潜在的に持ちつづけることになります。この日が「辛巳」・昭和16年12月8日の出来事であり、私の誕生日の17日後のこととなります。そして同日我が国は対英米宣戦布告を行い、一直線に国家破滅への道をたどることとなります。

敗戦→経済復興・奇跡の経済成長→道徳心を失ってバブルの夢を追い・そして弾け→失われた10年→聖域なき構造改革?。そしてこの間、巳年の干支が5回転して60年。

昭和16年生まれは還暦を迎え、企業人の大部分が日本的慣習の“定年”を迎える歳となりました。

私も来年5月の定時総会で退任し、水戸に戻る予定でおります。小売業界で過ごした37年の企業人生はまことに楽しく充実したものでありましたが、心の中に長い間「モヤモヤとした心残り」がありまして、これがなかなか頑固で消えません。

話は飛躍致しますが、この「モヤモヤ」を解消するため、現在受験勉強の真最中にあります。心残りとは「歴史学－日本史－学術的研究」です。40年前この分野の学究への道を夢見、熱い思いを抱いたのですが、ボタンの掛け違いによって商学部に入ってしまう、結果小売業での37年となってしまうしました。人生とは意外とこんなものかもしれません。

しかし4～5年前より、かつての思いが無性に心を騒がせ「何か心残りがあるだろう!」と強く囁き、終いには脅迫するようになりました。その囁きに應えるべく、来年・平成14年の3月、「某国立大学・大学院・人文科学研究科・文化構造学専攻・日本文化論・日本

21世紀最初の干支は『巳』。

支部会員の
年男は
お二人です。



歴史文化論（研究分野）」という何とも長いフレーズの大学院研究科を受験すべく、2年前より準備に入りました。40数年ぶりの老眼鏡をかけての傾向と対策の世界です。

ご参考のために少し経過をご報告致しますと……。『社会人特別選抜』の願資格を以って挑戦するわけですが、大学院を目指す現役大学4年生と受験内容を異にするのは「外国語」の免除があるだけで、他は全てマッチレースとなります。過日、大学事務局に問い合わせをした時のことですが、「受験年齢の上限はありません（下限はあります）ので60歳でも受験可能です。但し、これまでこの研究科コースに社会人特別選抜で受験した方はおりません。よって社会人の合否のデータはありません。本当に受験するのですか?」の応え。考えて見れば当然のこと、通常社会人が休職をしてまで大学院に入り勉強するのは、企業人としてのキャリアアップを目指し、専門性を更に高めることを一般的目的にする場合がその理由の主たるものがありますから、60歳で日本歴史文化論を専攻、受験するなどということ自体、開講以来の椿事なのかもしれません。まして、現役社会人が実利には何の役にも立たない日本史を、休職までして勉強しよう等との奇特な方はおそらく皆無でありましょう。

平成13年度は定数3名のところ5人受験して、3人が合格とのこと。平成14年には60歳が敢然と挑戦致します。国家財政逼迫の折、60歳に対する教育投資は無駄であるとの政治的大学判断と、自分より年長者の学生には威張れないから勘弁してくれという担当教授の年齢差別が無ければ、過去5年間の問題を見る限り、点数的勝負は五分五分と観ております。仮に不合格となり浪人することになったとしても、時間はいくらでもあります。再度勝負をかけてまいります。

上記のご報告をしながら、頭を抱えておりますのは、企業人生最後の年であり、還暦ということも重なり、今年は遊び事、飲み事のスケジュールが手帳にかなり埋まってゆき、受験対策は後手後手になりそうです。しかし遊び事、飲み事は何よりも優先すべき事柄でありますので、会社にいる時間は受験勉強に勢を出し、遊びに一切の支障なきよう本年を過ごしてまいります。



『秋田に帰って来て 3年経っての雑感あれこれ』

株式会社通秋田システムエンジニアリング

成 田 治 男

平成10年4月に東京から秋田へ異動し、この4月で丸3年が経過しました。「長男として年老いた両親2人が暮らす故郷秋田で生活したい。」「微力ではあるが秋田の地域発展に寄与したい。」「との思いを持って赴任しました。秋田で生活して感じたこと、今考えていることについて少し書かせて頂きます。

赴任した年に自宅を建て生活しはじめ、秋田は自然も多く住生活環境が素晴らしいし、子どもが成長するにはもってこいの場所であるものの「刺激が少ない。活気がない。地域経済は低迷・衰退??」という印象を持ったことは否定できません。それに長い東京生活で洗練されたサービスを経験した後では、秋田の人、一人一人はやさしく人情味豊かだが「お客さんに対する接客、サービス態度はお世辞にも良くない。」と感じることが多々ありました。例えばあるものを買いにかけた時、「それはありません」で済まされたことや、いろいろな希望、イメージで悩んでいる時「これは」でしょうか! こういう提案は如何ですか?」の対応がなぜできないのだろうかと思わせる事が何度もありました。自分を含め、「口下手で表情がない。人と会話

するのは苦手。」という県民性?は大きなマイナスです。今、秋田で変えないといけないことのNo.1はこんな県民性であると思います。

私が勤務する会社は富士通100%出資のSE会社です。東北には青森、仙台にも当社と同じSE会社があります。従業員250名の約95%は秋田県出身者が占めるものの、売上の80%は富士通からの仕事と県外のお客様向け情報システム構築、情報化サービスの提供です。多くの社員が「地域社会と県内企業の情報化に貢献したい。」との熱い思いを持ちながらも東京はじめ県外を主戦場に活動しているのが現状です。ITが日本経済再生の牽引力と期待されている昨今ですが、一方では益々ハイタッチなサービスの重要性が増しています。教育、福祉、医療など企業活動だけでなく社会のあらゆるシーンにITが浸透し活用されて行きます。しかしITだけでは生活の豊かさ、生きがい、幸せは実現できません。ぬくもり、やさしさ、思いやりを持った人が人を支えるサービスが不可欠です。

先日、当社の2002年度新人採用面接がありました。応募者は県内出身者と県外出身者数名でしたが、彼ら彼女ら全員が口々に「秋田が好き。秋田の発展に寄与したい。」と言っていました。「21世紀、明るく元気で活気ある秋田」に向けて企業人、中小企業診断士として、そして一個人として前向きに、エネルギーに活動して行こうと考えています。

支部各委員会委員決まる!

更新研修実行委員会

◎ 本 間 良 一
高 橋 広 悦
古 木 智
亀 谷 實

広報委員会

◎ 佐 瀬 道 則
荒 牧 敦 郎
佐々木 正 記

研修事業委員会

◎ 工 藤 義 和
亀 谷 實
佐 瀬 道 則
高 橋 彦
富 野 忠 雄

調査・研究事業委員会

◎ 佐 藤 幸 治
古 木 智
佐 瀬 道 則
荒 牧 敦 郎
佐々木 正 記
富 野 忠 雄
堀 辰 生

ホームページ作成プロジェクト

◎ 村 上 明
工 藤 義 和
佐 瀬 道 則
荒 牧 敦 郎
石 井 亮 太
堀 辰 生

(注) ◎印は委員長



『流通激戦区を視察して』

北都銀行審査部

佐 瀬 道 則

大手の、しかも最新の流通業態が続々出店している千葉県。そのいくつかを視察することができたので、感想を交えて報告したいと思う。

1. イクスピアリ（舞浜）



TDLを運営するオリエンタルランドが手掛けた大型複合商業施設である。延床面積約12万㎡。1Fのザ・コートヤード（世界の食材を集めた市場）から4Fのシェフス・ロウ（シェフの技を競うレストラン街）まで9つのテーマゾーンに分かれている。

インフォメーションに置いてあるのは「フロアガイド」ではなく「タウンガイド」、しかもそれには「物語とエンターテイメントにあふれる街」と書かれている。歩き回っているうちにインモールとアウトモールが交互に現れ、一瞬自分がどこにいるのか分からなくなる不思議な空間づくりである。

テナントも非常に個性豊かで、ここにしかない店づくりをしている。商業施設というよりは街のイメージが強く打ち出されている。

2. ディズニーアンバサダーホテル（舞浜）



上記イクスピアリに併設した何から何まで「ディズニー」コンセプトで貫かれたホテルである。エレベーター

の音声、部屋の浴室にある小物（石鹸等）、カーテン、壁紙などよくよく見ればキャラクターの形や模様がちりばめられている。

結婚式場は当日満杯（12組）。土日はほとんど予約で一杯になっているとのこと。ディズニー一色の結婚式・披露宴にこれほどの人が殺到していることに驚くことしきり。

3. ららぽーと（船橋）



昭和56年船橋ヘルスセンター跡地に開発された日本初の広域型ショッピングセンター。その後昭和63年に「2」を、平成12年に「3」を増床オープン。現在は店舗面積12万㎡（3万7千坪）、テナント数370、駐車台数8千台と御所野イオンの約3倍の規模である。

このSCは63年の「2」のオープン間もない頃に一度訪れたことがある。当時は核店舗（そごう、ダイエー）とその間をつなぐ専門店街という「2核1モール」に様々な施設を併設した米国型SCとして脚光を浴びていた時期であった。以来10年以上の歳月を経る中で、毎年20店舗以上のテナントを入れ替えながら、この巨大SCは変貌を遂げ生き延びてきた。

核店舗のそごうは消滅し大型専門店集積に、ダイエーは業態転換して会員制ディスカウントショップになっており、小売業界激変の典型を見る思いがした。

4. コストコ（幕張）



米国資本の会員制ホールセール店舗。福岡に次ぐ日本2号店である。外観はまさに「ただの倉庫」、無料視察お断り、パンフ類なし、入店できるのは4千円の年会費を払って会員になった人のみ。

店舗は2階建て、出入口は別々。入口からまずエスカレーターで2階へ直行、出口は1階のレジを通過したところにあるという、強制的な一方通行になっている。通常の2階分に相当する高さ8mほどの剥き出しの天井に向かって隆々と商品が積み上げてある。陳列というよりは「まさに倉庫」である。

端的に表現すれば「安い、多い、大きい」。最低ロット10箱単位のティッシュ、巨大な肉の塊、60個パックの卵、米袋大のポテトチップス、包装類は原則なし等々徹底したローコスト化が図られている。ターゲットは中小事業者と思われるが、日本人の購買行動・商慣習に馴染むかどうか、今後の動向に注目したい。

5. ガーデンウォーク (幕張)



三井不動産が手掛けた駅前立地型アウトレットモール。同社が運営する他のアウトレットモールのうち、横浜ベイサイドマリーナは観光立地を生かした若いカップル、ラ・フェット多摩南大沢はファミリー層をターゲットにしているのに対し、ここでは駅前とオフィス街という立地を生かしてOL狙いのテーマパーク型モールづくりを指向している。

2層回遊式のモール構造は郊外型と同じだが、施設全体を花のオブジェや植栽で飾り、それぞれの店に直接出入りできる「オープンモール」型となっているのが特徴。日本初出店12店、海浜幕張駅に直結した立地はアウトレット業態の新しい形である。

6. カルフル (幕張)



仏資本で世界第2位の小売業。日本初上陸である。カルフルの店舗は2階。オートスロープで上がると

右側に一部専門店(ユニクロ等)ゾーンがあり、左に行けば出入口となっている。

書籍、家電、DIY、雑貨、衣料品、食品とゾーン分けされており、全体の約半分が食品である。ここも一般のスーパーよりは天井が高く、通路幅もゆったりとして広々としたレイアウトになっている。

とくにワイン、チーズ、インスタベーカーリーのコーナーが充実しており、いかにもフランス資本の面目躍如といったところか。野菜、果物、鮮魚を山積みしての「量り売り」、大判の統一POPをつけて特定商品が目立つように陳列する「プロモーション方式」、他店のチラシ表示が安ければ同価格にする「最低価格保証」など特徴的な売場づくりになっている。

1階はスターバックス等の専門店街と駐車場。ちょうど2階カルフル売場の1階部分が駐車場になっている形である。海浜幕張駅から徒歩5分、東関東自動車道、京葉道路のインターからも近く三方を道路で囲まれたほぼ正方形の地形と、立地条件は比較的恵まれている。

開店1週間で売場の見直しを行い、量り売りをパック詰めに変更するなど購買行動に即応したフレキシブルな店舗運営をしている。今後日本国内で多店舗展開をしていく計画であり、我が国のGMSにとっては脅威のひとつになる可能性を秘めている。

以上6カ所を視察した印象である。幕張周辺にはこのほかにジャスコ(マリンピア)、イトーヨーカ堂幕張店、イズミヤ(フェリア)、ハイパーモールMERX新習志野などGMSやDSが5km圏内に集中し、しながら「幕張流通戦争」の様相を呈している。この中で優勝劣敗が進むのか、業態の違いから共存が可能なのか、数年後には結果が見えてくるものと思われる。

いずれにしても、外資を含めた新店舗・新業態の出現によって、既存GMSの不満のひとつであった「どこへ行っても同じで、安心感はあるものの、マンネリで買物空間としての魅力に乏しい」という店づくりに一石を投じることになることは間違いない。今後は他との競争の中で、如何に個性的な店づくりができるか、生活者に支持してもらうにはどうすればよいかという差別化競争が一段と激しくなるのではなからうか。

秋田県内でも五城目にオープンしたジャスコではこれら外資系の動きと将来を睨んだ新しい店づくりの実験が始まっている。大手資本は時代を先取るにある意味で敏である。中小商業者も大きなトレンドを見ながら新しい風を取り込み、差別化された店づくり、時代の変化に柔軟に対応した経営が求められている。

「調査・研究事業報告書」発刊!!

今年1月に発刊した調査・研究事業報告書「中小企業の発展と人材戦略～秋田県内企業の人材戦略に関する調査～」。秋田県支部の初事業となった本報告書は、マスコミにも取り上げられるなど反響を呼びました。

◆河北新報（13年2月27日掲載）

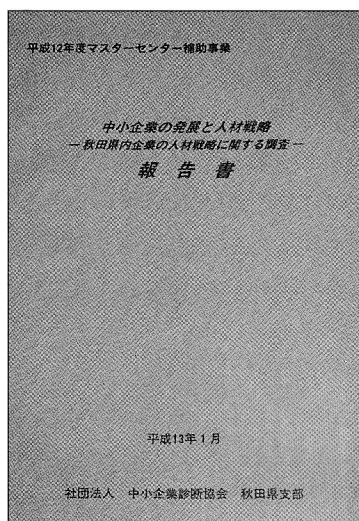
『経営者と学生の本音がくっきり』『県内企業の人材戦略調査（中小企業協会県支部が実施）』という表題で、採用側と学生側の本音が浮き彫りになったとしています。イラストも入れるなど、3紙の中で調査内容に関して最も詳しく紹介しています

◆毎日新聞（13年3月6日掲載）

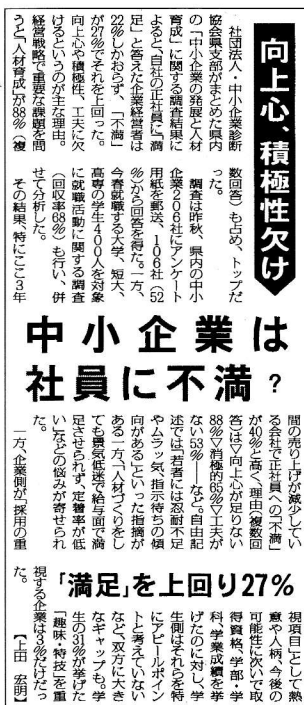
『向上心、積極性欠け』『中小企業は社員に不満？』『満足』を上回り27%』という表題で、最近3年間に売り上げが減少している企業ほど正社員に対する不満割合が高いこと、その理由として向上心や積極性不足が多かったことについて主に取り上げています。

◆秋田魁新報（13年3月18日掲載）

『県内企業の人材戦略「育成」を最も重視』『就職・求人のネット利用、学生半数、企業は1割』という表題で、企業が経営戦略上で重視している項目、インターネット利用に関する企業側と学生側の認識のギャップを取り上げています。



H 13.2.27 河北新報



H 13.3.6 毎日新聞



H 13.3.18 秋田魁新報

編集後記

- ・北は冷夏、南は猛暑。「実りの秋」となるか一抹の不安が残ります。
- ・今年から資格更新の要領が変わります。いささか分かりにくい仕組みになりましたが、事務局からの案内等を良く読んでいただき、遺漏のないようお願いいたします。