

第464号

(毎月5日発行)

発行 吉田商工会
会長 美内信孝

電話 0256 (93) 2609
FAX 0256 (92) 7661
URL <http://www.yoshida.or.jp>
E-mail tci@yoshida.or.jp

—— 行動する魅力ある商工会 ——

吉田商工会だより



永年勤続優良従業員表彰



新春講演会「輝いて生きる～健康と笑い～」
講師：産業カウンセラー 大西 金吾 氏

▼30年表彰
オリンピア照明(株)
(有)亀倉自動車
(株)金子商店
(株)山縣製作所
まさたくシー(有)

解良芳子
鶴巻勉
草野敏明
星野章吉
深沢富男

▼35年表彰
(株)富士トレラー製作所
(株)富士トレラー製作所

小林栄一
渡邊真弓

▼45年表彰
吉田金属工業(株)

宮路吉正

永年勤続優良従業員表彰を受賞された方々受賞おめでとうございました。
(30年以上のみ掲載)

平成28年1月18日、燕市吉田産業会館において吉田商工会「商工業者新年の集い」及び「永年勤続優良従業員表彰式」が開催されました。燕市長をはじめ、多数のご来賓の皆様、百名以上の会員の皆様からご出席いただき、盛大に開催されました。

座談会

去る1月21日(木)、吉田産業会館にて、新春懇談会を開催いたしました。

出席者：美内商工会長、瀬戸工業部会長、山本建設部会長
渡辺青年部長、田中女性部長
司 会：商工会だより編集委員・小林理恵子



美内商工会長

小林：商工会新春座談会ということで、今回は、今年度新たに部会長になられた瀬戸工業部会長、山本建設部会長、渡辺青年部長の三名と、田中女性部長にお集まりいただきました。どうぞよろしくお願ひいたします。はじめに、美内会長から一言お願ひします。
会長：明けましておめでとうございませう。新年の集いに会員の皆様から出席していただきありがとうございます。ここ数年増加傾向で、今年百名を超えました。たくさんの方にご参加いただき、ありがとうございます。
27年は、小規模事業者持続化補助金を多数、活用していただきました。28年も補正で予算付けが決定して、現在も問い合わせが多い状況です。事業者も意欲は堅調にあるということで、このまま推移してほしいと思っています。
また総代会での役員改選後、新体制になって、各部会とも運営委員を中心に活発化してきていますので、この体制を充実させて、商工会全体としての事業の活性化を考えていきたいと考えています。引き続きコツコツしっかりとやって行きたいと思っています。よろしくお願ひします。

小林：ありがとうございます。それはまず、それぞれの業界や業種の状況、今後の見通し等について、お話ししていただければと思います。

山本：建設業といっても多岐にわたりますが、一般的に大手ゼネコンがやるような物件に関しては、去年の後半あたりから全国的には段々冷えてきているというのとは間違いないようです。この後オリピック需要等がどうなるか、消費税がどうなるかで動きも違って来るし、それに影響を受けるという年になるのではないかと、そういうイメージです。

小林：渡辺さんは小売業ですよね。若い視点から見た小売業の今の状況等はいかがですか。

渡辺：うちは事務機や事務用品を販売していますが、やはりなかなか厳しい所もあります。単に売るだけでなく、業務の問題点やオフィスでの困り事などを、商品と合わせて提案する営業心がけています。

小林：続いて女性部長の田中さん。田中さんの所も呉服の小売業ですが、今の状況とか今後の展開をどのように見えていますか。



田中女性部長

田中：私の中でもちょっと危機感がありますね。今、ネットを通じて様々なものが買えるようになり、生産者と消費者の間にある小売業は必要とされなくなっているのではないかと感じがしています。

美内：今日、商業部会長はいらっしゃらないけど、来年度商業部会でやろうとしているメイン事業に「まちゼミ」があります。人間の消費行動の中に、「感動したい」とか「共感したい」という要素は必ずあるんですよ。そういう意味では、小売業は無くならないと、そう思っています。

「うちなんか人にお見せするようなものは何もありません」と、おっしゃる方が多いと思いますが、知らない人が聞くと、「へー」と思う事が必ずあるんですよ。それを本人が自覚して、どうやって分かんやすく伝えられるか、それを商品にのせてどう売りに結びつけるか、そういうことを考えて、少ない人数で良いのでお客様に伝えていく、そこからまた口コミ等で広がってもらう、そういうことを継続的にしていきたいと思っています。ネットの世界も当然あるし、有効だけど、それが全てではない、別な切り口があると思っています。

小林：今、ネットで成功した人が、実店舗を持つという流れになっているんです。店主の魅力をダイレクトに伝えるという観点で、実店舗を持って、直接お客様と対話するという。小売業というのは、形態は変わるかもしれないけれども、ずっと必要とされて行くものだと私も思います。

瀬戸：去年工業部会で企業交流会をやった時に、自分たちの技術や会社を



山本建設部会長

自慢してもらったんです。私が初めて展示会への出展を勧められたときに、うちらなんて出すものないと思ったんですが、出展したら、人が来た。自分たちは気が付かないこともあると実感しました。
山本：いかに自社の長所や、ストロングポイントを見つけて営業に活かすか、ということですね。

瀬戸：同じ技術や設備だったら、お客様は何処に発注するかといえば、情報発信している会社に最初に話を持っていく。そう言われたから、情報発信が大事だと感じて、自分でニュースリリースを書いて、メディアに送るようになっています。商工会も商工会だよりがあるし、そういうのを使わなければ損だなと思います。

田中：知らないということとは本当にもったいないことだと思っんです。でも、なかなか皆さんにお知らせをしたくても行き届かない。難しさを感じています。私も女性部に入った当初は、自分の中に商工会や女性部というものが身近になかったので、今になると、こういうことも出来たんだと思うことがあります。せっかくなので、商工会に入っている仲間なわけ

吉田商工会新春

だから、その活かし方を、常々考えているところ。メリットを感じないと、離れてしまいますので。

瀬戸.. 事業所数が減っているなか、会員の加入促進と同時に、いかに脱退を少なくするかも考えて行かないと。やっぱり普段付き合っている、商工会に入っている会員が、私こういふのをやって貰ったっていうのを、口コミで盛り上げて行かないと。でないと、先程言われたように、商工会に入っているにも役に立たないから辞める、になつてしまいますから。

美内.. 商工会と会員、それを繋ぐものとして月一回の商工会だよりや各地区での懇談会等がありますが、そこに血が通っているかということだ思うんです。商工会を年1、2回でも利用している方は良いですが、そうでない方が、入っている何のメリットがあるの?ということになると思うので、なんとか今年中にそういう所を訪問して、どんなことを思っているかというのを、伺いたいと思っています。今のところそれをやって、また考えて行きたいです。

小林.. そういう全体的な今後の動きもあります。では、各部会の今後の事業



瀬戸工業部会長



等をお話をいただければと思います。建設部会の山本さんから。

山本.. 例年だと研修旅行と、講演会の二つですね。それから若手が集まっている研究会、その辺は事業承継の意味も含めて、充実してやっていきたいと考えています。丁度代わりが来ているところが多いので、若い世代が少しでも希望の持てる橋渡しが出来ればと考えています。あと、建築関連の市の補助金もある訳ですが、地域内の業者がうまく活用するための勉強会をしていきたいと思っています。

田中.. 女性部は会員を増やしたいというのがベースにあります。新しく入っていただきたい所に皆が行くということを、事業所訪問という形でやっています。そのすると新しく女性部に入ってくれた人も、中には同級生だった方もいたり

して、初めて気持ちを通じる。文書でなくて実際に訪問して交流する。女性はある外にでるのが難しいところもありますが、なるべく皆さんが交流できるように心がけていきたいです。

小林.. ありがとうございます。青年部は吉田商工会のPR部隊というか、広報宣伝部の役割も担っていると思えます。そのあたりも含めて。

渡辺.. とりにくのレモンあえに関する活動に引き続き力を入れていきます。昨年末の吉田高校での授業の新聞記事を見たテレビ局から取材依頼があり、2月6日のUX「まるどりっ!」という番組内で放映されます。(座談会時)そこで、燕市吉田地区についてもPR出来たらなと考えています。

また、その後には青年部員の家族が集まって交流する事業も控えています。青年部も部員数がだいぶ減っていて、過去で一番少ない状況なので、色々動いてはいるんですが、中々難しい状況です。是非、会員の方で後継者がいらっしゃる方とか、従業員の方でも吉田地区の輪を広げたい方など、ご紹介いただきたいと思います。

瀬戸.. 工業部会は、運営委員会を発足して、新たな方々にも委員になっていただきました。今後も事業を色々計画して行きますが、展示会には昨年引き続き参加したいと思っています。あと、工業に携わっている青年部員とも交流して行きたいですね。

渡辺.. 青年部の中にも、誰かOBから入らない人がいる。そのつながりを実感できるのが、年一回のまつりですけど、この間の、新年の集いで青年部の



渡辺青年部長

テーブルをひとつ用意していただきました。皆さんが一堂に会するいい機会に参加させていただきました。

美内.. サービス部会についてお話しすると、実は部会の中で一番会員数が多いんです。業種も幅広いので、一つのテーマで事業を進めるのが難しい部会です。例年講演会を毎年1回やっていますが、部会長の宇佐美さんもおっしゃっている事だけど、基本は接客業ですので、何か接客のスキルアップになるような事をやっていただきたいと、サービス部会にもお願いをしていきたいと思っています。**小林**.. 皆さんから色々なキーワードが出て来てとても面白い話がありました。ありがとうございました。



小林編集委員

