

静岡商連 News

第55回総会 第5号



(発行) 静岡市駿河区泉町 7-12-8
松山ビル 2F
Tel.054-283-8885
Fax.054-286-5263
静岡県商工団体連合会



第25回静岡県商工業交流・研究集会

分科会報告

前回送った静岡商連ニュース第4号では、8月末に開催した第25回静岡県商工業交流・研究集会の全体会の様子を紹介しました。今号では各分科会の実行委員の皆さんから、分科会の詳細が届けましたので紹介します。



第1分科会

仲間の知恵と工夫から、伸ばそう商売・売上を 22人が参加

簡単な自己紹介をした後、2人の方がリード発言した後、討論しました。始めに16年前にオーガニックコットンを始めた沼津民商の井深淳さん。富士・沼津で5店舗を構えるが、商品の売れるサイクルが早く、1週間から2週間売れてもピタツと止まってしまい、地に足を付けた商売したくてジレンマがあったそうです。また、農薬を使わず、環境にや



さしい染めないオーガニックコットンも扱ったが、お客さんはあまり興味を示さず、田舎のためかオーガニック志向がないことが分かったとのことでした。現在は、衣食住に関わるもので、環境にやさしく、安心して使えるもの、そして自分の気に入ったものを置き、バーゲンしないので一つ一つ大事に売っているようですが、お客さんにあった商品を目立てる必要も感じていると言います。ネット販売もしているが、五感をフルに活用して、お客さんの共感を広げて、現在は適度な収入を得ている。そうした中で、自分の時間も大切にできていると、語っていました。

2人目は磐田民商で獣医をしている後藤眞明さん。森町の石松から名前をとって遠州石松牛を飼っています。狂牛病が騒がれたところ2頭買って30カ月飼育したがダメで、また2頭買いなおして今に至るそうです。後藤さんは小学校4年生から牛を飼い、獣医として動物と共に生きてきました。牛が一番奥深いとのこと。これからの商売として牛の精液を売って老後を過ごすとか。遠州石松牛を楽しみにしてほしいと話を締めくくりました。

討論では、オーガニックってなに？の素朴な質問から、ネット販売の脅威、会員同士の仕事のまわし合いやネットワー

クの大切さ、小回りの利く小さい企業の得手を生かした商売など、いろいろな角度からの商売工夫が話し合われました。

第2分科会

第二創業で経営改善、商売繁盛 19人が参加

品品のツナ缶が主力で唯一無二と自負しているとのこと。30年前小さな「生協」みたいなことから始め、夫が海の仕事をしていたことから、桜えびの無着色をつくりたり試行錯誤をしてきた。主人がマグロが好きで、大切な人に安心な食べ物を食べさせたい思いがあり、3年前に今の伊東食品と出会い、無添加のツナ缶ができた」と振り返ります。



山本秀樹県連副会長は鉄鋼業で、親から引き継いで二代目、父親の代は高度成長期で何をつくっても稼げた。その後、自分が商売に関わるようになって、親父は大量生産型、自分は治具の単品に特化して工場の中で分業したそうです。山本さんは「その選択は間違っていないか」と思う。今は自動車屋が必要な部品の特注などをつくっているが、3〜4社で見積もられて、たたかれる。仕事の受注も今のままずっと続くわけがなく、商売の幅ややり方を少しずつ変えていかないと生き残れないと思う」と語っていました。

討論では、建設業の人でペトスパに商売をかえるか悩んでいる、親から受け継いで土地の有効利用で老人ホームを考えている、鉄工業や印刷業は厳しい経営のもと、何かのヒントがほしいなど、第二創業だけでなく、転職も含めて、商売をどうつないでいくかの交流の場となりました。

第3分科会

静岡県飲料サミット15人が参加

15人中3人が飲食業者で「飲料サミット」とした分科会にしては、飲食業の参加が少なかった。初めに一言ずつ自己紹介をしたあと、商売の苦労や努力してい

ることなどを交流しました。



清水民商の山本さんは居酒屋を始めて12年6カ月、旬な食材の提供を心がけ、店では人の噂はしないようにしている。小笠掛川民商の有海さんは1999年に友人4人で開業、現在掛川市内にタイプの違う飲食店6店舗、エステサロン1店舗を経営、いろいろなアイデアでお客の獲得をしているが、人材

確保が大変という。袋井民商の加藤さんは建設業ではつりをし、て14年、飲食業は10年前から始め、最初は炭火焼の焼き鳥から始め、今はカキ専門店にしている。仕入れは自分で行ない、こだわりを持っている。

第4分科会

ビジネスマナーで営業力アップ

人が参加

最初に講師の阿部よしみさんから自己紹介の大切さが話され、全員1分間自己紹介することに挑戦しました。みな、自分の

人材確保で苦労している有海さんは、面接を3回行うとのこと。1回目はみんな元気にアピールするので、2回目に飲みに連れて行って確認する。飲むと性格も出るので、店長の資質があるか内面を見る。3回目に飲みに行つての感想も聞きながら決めるそうです。採用してからも3カ月間の研修期間において本採用を決め、その時に「入店祝い金」を会社から出しているとのこと。アルバイトは当てにならないのもあり、みんな正社員で使うようにしているそうです。

県内では夜オリは清水、静岡、藤枝の3民商しかやってないが、実績のあるところでの苦勞も出してもらいました。清水では、民商会員の飲食店が30店舗以上あ

るエリアで開催するが、参加店は3分の1ぐらいい。断るところは、店を開けるのが21時以降や「いちげんさん」はお断り、セットで6,000円の店は採算が合わないなど様々な理由がある。参加店では、あまり飲めない人にはドリンクの代わりに一品増やしたり、飲む人にはつまみを減らして2ドリンクにしたり工夫している店もある。宣伝ととらえるか、商売として採算を考るかで評判も違う。静岡では参加費3,500円に対して、男性は金額面、女性は楽しめればと目の置き所が違うようだ。また、パブだけ3軒廻りたいなど、参加者の要望も多様なことなどが報告されました。



最後に講師の阿部よしみさんから自己紹介の大切さが話され、全員1分間自己紹介することに挑戦しました。みな、自分の生い立ちを語り、今の仕事を始めたきっかけ、仕事の内容や商売で心がけていることなどを語り、何とか1分間クリア。続いてビジネスマナー講座に入る前に、自らの「強み」をいろんな角度で個々に書き出しました。「趣味・特技・得意分野、長年続けていること・かかっていること、どんな人脈あるか、最近ハマっていること、人に教えたい情報、人生の転機となったこと、危機一髪体験、感動体験、成功体験」と多岐にわたり、皆シックハックして書き出しましたが、自分を知る良いきっかけとなりました。その後、講座の中で阿部さんは、「マナーとは相手の立場に立つて物事を考え、行動すること」と強調しました。そして、「マナーとして表情の大切さ、自分の表情が相手を暗くしていか。声を明るくするために、表情を明るくすること、表情筋を鍛えるスマイルレッスンも行いました。また、壁に背中を付けて姿勢をよくする方法や、会場をグルグル回った歩き方の練習、名刺を差し出し名刺交換するなど、実践的なレッスンも受けて、マナーの基本を身に着けました。参加者からも、「楽しく、大事なマナーを学べた」と好評でした。

補助金の申請と獲得

22人が参加

補助金の講座では大石徳夫中小企業診断士を講師に申請の留意点を学び合いました。補助金は総額の3分の2が補助として受けられ、最近の申請では、補助金の申請時に金融機関から事前に融資してもらえらることを確認しなければいけないとのこと。そして、地域産業総合支援事業費補助金は年間1,000件前後がうけているとの話がありました。

補助金申請書作成の留意点として強調したのは、①革新的な面をふれてほしい。②優位性があるどうか、実効性などを過大に書くようにする。他社との差別化をすることが大切。③市場ニーズを捉えること。市場ニーズとは世の中の動きである。④品質・コスト・納期(デリバリー)の効果を明確化していくこと、などでした。



講義の後、参加者からは小規模事業の持続化補助金とは、補助金が下りた後、経済産業省に毎年報告する義務があるが、申請を中小企業コンサルタントに頼むと費用はいくらかかるか、など次々と質問ができました。専門家派遣制度を使うと1回1万円+交通費、ミニサポートは1時間5,000円、すべて任せると最低30万円程かかり、報告については書面で来ることもあるとのことでした。

参加者からは補助金申請についてよくわかったとの感想と同時に、自らの商売の強みを見つめなおし、事業計画をつくることの大切さを学んだ。仕事は漫然とやっているとダメ、改めて目的を持って商売することが不況を乗り越えることにつながるなど、補助金の講座が商売を頑張るいい刺激となりました。

2016年10月1日～10月15日までの主な会議・行動

- 1日～2日 県連第1回役員セミナー(伊東)
- 4日 第25回県商工交流会実行委員会
- 4日 国民大運動・対県交渉実行委員会
- 5日 県婦協第5回三役会
- 6日 新事務局員研修②
- 7日 県連税金社会保障対策部会
- 8日～9日 相談活動・拡大運動全国交流会
- 9日 静岡県地方自治研究集会
- 12日 民商事務局長会議②
- 事務局員退職金共済組合運営委員会
- 14日 県連第2回常任理事会
- 15日 全商連・平和民主主義部会