

セミナー・講習会のご案内

受講者募集中

■ 消費税がアップしても、売上を2倍にする4つの法則とは？

講 師：株式会社 コンパス 代表取締役 鈴木 進介 氏

- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| 1. 増税時代の市場環境の捉え方 | 8. 《第4法則》1人の顧客から3品以上買ってもらう方法 |
| 2. 過去の増税で勝ち抜いてきた企業のアイデア例 | 9. 増税を前に経営者がビジネスで勝ち抜く心の持ち方 |
| 3. 18%の工夫で売上が倍増する理由 | |
| 4. 売る力の前に身につけるべき商品力の点検 | |
| 5. 《第1法則》1年間で新規顧客を倍増させる方法 | ○日 時 7月29日(火)午後2時～4時 |
| 6. 《第2法則》顧客に100回リピートしてもらう方法 | ○会 場 当所会館 |
| 7. 《第3法則》他社の2倍の値段で売る方法 | ○受講料 無料 |

■ 日商簿記検定3級資格取得講座

講 師：元茨城県立水戸商業高等学校教諭・元茨城県立産業技術短期大学講師 永井 邦夫 氏

■ 職場での経理能力のスキルアップに！

■ 就職活動のツールとして！

簿記を初めて学ぶ方を対象に、基礎から日商簿記3級(検定試験日11月16日(日))合格を目指して分かりやすく解説します。

- | | |
|------|--|
| ○日 時 | 8月19日(火)～11月14日(金)
午後6時30分～8時30分
原則毎週火曜日・金曜日(全26回) |
| ○会 場 | 当所会館 |
| ○受講料 | 会員・学生 15,000円
非会員 25,000円 |

茨城県火災共済協同組合と茨城県中小企業共済協同組合合併のお知らせ

当所が共に代理所となっている『茨城県火災共済協同組合(火災共済組合)』と『茨城県中小企業共済協同組合(中小企業共済組合)』は、平成26年10月1日に合併し、中小企業共済組合は、権利義務一切を火災共済組合に引き継ぎ、解散することになりました。

この度、法律改正により、火災共済組合において火災共済事業以外の共済事業の実施が可能となったことから、分散していた経営資源を統合し、体質強化と効率化を図るため合併を行うことになり、この合併によって、組合員及び契約者の皆様のニーズに、従来に増して柔軟に対応できるようになります。

つきましては、当所としても、この合併が“県内唯一の中小企業者のための共済事業”である火災共済組合の発展に大きく貢献するものと確信しますので、両組合の組合員及び契約者各位のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

なお、両組合ともに、組合員及び契約者の皆様には特に手続きをいただくことはありませんので申し添えます。

貴方の喜ぶ顔が見たいから
季節にあわせて様々な癒しの空間を演出します

I send a wonderful flower to you

花 福 ● 日立市鹿島町1-15-6(6国沿)
● TEL(21)5055
● FAX(21)5054・(21)5076

花 菱 ● 平和通り常陽銀行前
● TEL(22)0003

はなびより
花日和 ● 銀座通り
● TEL(22)7272

フラワーズ・レナ ● 日立駅前ロータリー
● TEL(21)8707



Random thoughts relay
リレー随想
 No.172

10年後の株式会社増子看板店の

ビジョン(妄想編)

株式会社増子看板店

増子 栄 寿



適したアドバイスで、個々のお客様の特徴を引き出しては、差別化した看板が作られている。後2年半で、息子も帰ってくる。息子は、きつと素晴らしい関西弁のスキルと高き志を持って帰ってくるであろう。

それまでには、今のシステムをもっと充実したものにしたいものである。スタッフには、我が社に入っ
 て良かったと思ってもらいたい。目標のひとつに、スタッフの息子さんを入社させたいのだ。働いている者が身内を入社させたくなる会社がいい会社だと思っ
 ているからだ。我が社の理念の「感動と情熱」の二文字は、今だ私の中に存在している。72歳引退まであと12年間、頑張ります。

大阪の知り合いの看板屋さん
 に修行に行った息子から
 久々に電話があった。楽しく
 やっているとのこと。言葉の
 はしはしに、関西弁がふくま
 れている茨城弁は、自然と楽
 しいように聞こえてしまうの
 かもしれない。3年間の約束
 で、私が尊敬している看板屋
 さんに息子を預けて、1年が
 過ぎようとしている。寂しく
 なったかと茶化してみたが、
 姉ちゃんに変わってと素っ気
 なく流された。

Webでのニッチな市場を攻
 めた商品・販売でどうにかう
 まく回っている。
 主体は看板屋ではあるが、
 地域情報誌・HP・イベント
 企画・グッズ販売まで手がけ
 るようになってしまった。
 半分のスタッフは看板屋と
 名乗って、日々、炎天下の中、
 製作・取り付けに精を出して
 くれてる。うちの特徴は、
 分業制にしているところであ
 る。どんな看板でも、担当
 者につき、企画立案からたす
 さわり、製作・取り付けまで
 責任を負うことになる。取材
 を兼ねた打ち合わせに最も時
 間を割いている。

ンだけの付き合いではない。
 ポイントカードから、名刺・
 チラシ・タオル等のグッズま
 で手がけている。年間契約に
 よって、お客様が怠けないよ
 う、お尻を叩かせてもらって
 いる。お金をいただいた上、
 叩けるとは。商売の極みかも
 しれない。先ずはオープンし
 たばかりのお店は、付きつき
 りでバックアップさせても
 らっている。
 ニッチな市場としては、
 2008年からはじめた運転
 代行様用の行灯も安定し、伸
 び続けている。今では自社ブ
 ランドの行灯もある。201
 0年からはじめた似顔絵看板
 も軌道にのり、全国から仕事
 が舞い込んでいる。2010

年から売れ出したピアノの形
 のパネル看板も最初の4年間
 で、製作枚数550枚を越え
 たので、2014年6月に楽
 天市場のピアノ教室看板専門
 店 (<http://www.rakuten.co.jp/pianokanban/>) が開店する
 やいなや、火を噴いた。
 ピアノの形のパネル看板
 だったが、いまではLED入
 りの電飾看板などと商品数も
 増えた。もう既に10000
 件を越え、日々の問い合わせは、
 14年目のスタッフSさんが全
 て担当だ。ちよつと難しい物
 件だけは、私にふられるが、
 これは私がばげないようにと
 Sさんの心遣いだ。
 スタッフみんなそれぞれ、
 得意分野を持ち、その職種に

当社の看板を作っていただ
 けのお客様は、最初のオープ

間を割いている。

得意分野を持ち、その職種に

株式会社増子看板店
 日立市小木津町4-3-8
 TEL 0294(42)6731

キラリ☆会員探訪 第75回

『サーフィン一筋!波に乗り、海から街を元気に!』



水木サーフ

代表 井上 康則さん

日立市河原町1-6-5
 電話/FAX 0294-36-5339
 <営業時間> 10:00~19:00
 (夏は異なる)
 <定休日> 月曜日(シーズン期は無休)
 <e-mail> bonnji@mizukisurf.com
 <HP> http://mizukisurf.com



いよいよ夏本番! マリンスポーツの最も盛んな季節がやってきた。
 3kmにおよぶ海岸線が続く河原子北浜海岸の玄関口にある『水木サーフ』は、オーナーである井上さんが33歳の時、脱サラをして開いた念願のサーフショップ。出身地の水木を店名にして16年経つ。目の前に広がる海は、海水浴はもちろん絶好のサーフィンのポイントとして多くのサーファーに親しまれている。井上さんとサーフィンの運命の出会い、高校生の時。実兄に誘われ、完全にはまってしまったという。「先輩たちに憧れて見よう見まねで覚えまして」と笑う。そんな仲間が「水木サーフチーム」になり先輩から引き継いで今に至っている。

サーフィン仲間が集まり、全日本大会を開催して、これから盛り上がるぞ! という矢先の震災は痛烈だった。あれから3年経って少々の風評被害が残るものの、またあの頃のような、活気ある海岸に早く戻って欲しいと願う。
夢が叶って、未来へ託す思い
 「海は知識を学べば安全です。街を活性化していく素材の一つであると思っています」と、「日立の海から街を元気に!」という思いから様々な活動をしている井上さん。
 ① スクールを開催して、サーフィン人口を増やし、選手育成をしていく
 ② 海岸線を美しく守っていくビーチクリーン活動を展開
 ③ 海の安全を守っていくライフガード活動
 など、他にも茨城サーフィンユニオンの会長を務め、毎年、7月・8月に1回ずつ小学生(3年生)を対象に「ジュニアサーフィン連盟主催」を開催している。スタッフの指導のもと、すぐポ

ードの上に立てるようになる子が多く、必ずと言っていいほどサーフィンにはまってしまおうか。
 サーフィンの最大の魅力は、「自然と一体になれること。自然の波に乗り、水の上を滑る楽しさ」だと話す。経験した者しか味わえないものなのかもしれない。「現役で続けられれば、70歳でも80歳でもサーフィンやりたいです(無理?) 若い人たちをもっと育て、引き継いで行きたいです」と、語ってくれた井上さんの視線の先には、波と戯れるサーファー達の姿がある。
 ※ 商工会議所さんへ ※
 海への密着度が高い街だからこそ、街づくりの一環として、毎年「海を学ぼう!」みたいな企画を是非とも作っていただき、市民の皆さんが年間をとおして海に目を向けてくれる事を願っています。

未来予想図

サーフィン歴32年を経て、現在感じる事。
 『サーフィンはメチャクチャ楽しい! ^o^』
 上手い・下手、なんて、どうでもいいんです。
 海とは、自然からの神秘のパワーを放ち、私たちを元気にしてくれます。
 太陽・潮風・波音・全てを皆さんに感じてほしい。
 この素晴らしい海が、未来へずっと受け継がれていきますように★
 日立市市民全員がサーフィンスクールなんて、おもしろいね!



日立市出身! 世界マスターズ選手権出場選手



『サーフィンスクール』サーフ&海の楽しさを学びます

—— エールを送ります! ——
 日立市大みか町 CAFÉ&Bar 波和伊 和地さん
 サーフィンに情熱を持ち、趣味を仕事にした男!!
 水木サーフShop代表で、良き指導者でもある! 初心者をはじめ、何人ものプロサーファーや全日本選手を育ててきた。さらに、海を愛しい環境を守るために、様々な分野で活動している彼は、地域から期待される一人であることは間違いない。これからも海のために活躍してくれることを願っています。
 ガンバレ 凡滋!

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36回

ワインショップスズキ

代表 鈴木 俊洋氏(商業部会)

真っ赤に日焼けした二の腕をさすり「釣り焼けですよ。船上は逃げ場がない。毎年2、3回脱皮します」と明快に笑う。何でも、日曜(天気次第)は、常磐沖を中心に千葉、東京湾付近までを釣り場として、今何が釣れるのか最新の実釣りレポートをしているという。週刊釣りニュース(APC)に所属して10年。船長レクチャーでご当地情報をゲットし、イザ、一竿入魂!釣果は速攻、贅沢な酒の肴に。「活きの良さも格別だけど、好きな酒で食するのが無上の喜び」と破顔一笑する。本業あつての何とも理に適った究極のレポーターだ。

平和通りに面する店舗は、昭和25年に創業。戦前は、その平和通りの一角が我が畑だったという。祖母が八百屋をやがて祖父が酒店を父親の代にワインショップになり、ワインの仕入れを俊洋氏が担当。熱心にワイン学を向上して行くうちにピーク時には、500品種のワインが店舗に揃ったという。今でこそ、ネット販売が流通しているが、当時は、大変な品数だった。現在は、好きなフランスワインを中心にドイツ、イタリア、チリ、南アフリカ産を取り揃えているが、時に希少価値が高いベースデーワインの注文もあり、ワイン嗜好の選択肢に限界のない悩ましさを痛感しているという。「美味しく、楽しく、飲めれば良い」を持論する鈴木氏だが、「実は一番美味しいのは、日本酒なんですよ」とカミングアウト。

商工会議所の商業部会でも、本音志向。組織そのもののやり方に変革が必要なのではと、自分の役割を思案中だ。



日立に活力を!!

夢ある日立実現のために!!

- あなた(企業)の保有する休眠特許を活用し、当社の開発力とあなた(企業)の技術をもって商品化しませんか!
- あなたのアイデアを商品化し会社を立ち上げませんか!
会社設立・運営・ノウハウを無料にてお教え致します。必要に応じて2年間に限り事務所を無料でご提供致します(要契約)

特許184件・出願268件(PCT含む)を活用し貴社の技術で製品化しませんか



株式会社 林物産発明研究所

多業種対応

お問い合わせ 〒316-0014 茨城県日立市東金沢町3-17-7 TEL: 35-2345 FAX: 35-0234

茨城県商工労働部からのお知らせ

茨城県商工労働部では、中小企業の方が、茨城県や国等の中小企業支援施策を活用される際の手引書となる「中小企業支援施策活用ガイドブック」の平成26年度版を発行しましたので、ぜひともご活用ください。

【ダウンロード方法】

インターネットの検索サイトで「産業大県いばらき」と入力して検索

「中小企業支援施策ガイドブック」をクリック

【本書の特徴】

- 利用者のニーズに合った支援施策を探せます。
- 巻頭の目次に「金融支援」や「経営支援」といった支援分類毎に支援施策を掲載
- 各施策の紹介ページの冒頭に「〇〇を活用したい」「〇〇を相談したい」といった実際の利用場面を掲載

問い合わせ先

茨城県商工労働部企画室
電話 029-301-3515

中小企業競争力強化支援事業のご案内

日立市では、国際規格等の認証を取得した中小企業者を対象に、経費の一部補助を行っています。

【補助制度の概要】

ISO9000やISO14000などの国際規格、またはKESやエコステージなどの簡易型環境マネジメントシステムの認証を取得した市内中小企業者に対して、その取得に要した経費のうちコンサルティング経費の一部を補助します。

【対象及び条件等】

中小企業基本法(昭和38年法律第154号)第2条に規定する中小企業者で、日立市内に事業所(本社、工場、営業所、支店等)を有し市税を完納している企業を対象とします。

認証取得後に補助金交付申請をしていただきますので、11月28日以前に取得した認証に要した経費が対象です。

対象となる事業に対し他の機関又は団体から同様の補助金等の交付を受けていないことが条件です。また、これまでに本制度から補助を受けた事業も対象外とします。

【受付期間】

平成26年11月28日(金)まで

【補助率及び限度額】

補助率及び一件あたりの限度額は下表のとおりです。

ISOなどの国際規格	補助率: 2分の1以内 補助限度額: 300万円
簡易型環境マネジメントシステム	補助率: 2分の1以内 補助限度額: 20万円

なお、応募が多数の場合、満額を補助できない場合がありますので御了承ください。また、日立市以外にも事業所等を有する場合は、補助金額は事業所の従業員数で按分し算出する場合があります。

問い合わせ先

日立市商工振興課
電話 0294-22-3111(内線 775)
※ 詳細はお問い合わせください。

茨城県からのお知らせ

高齢者優待カード制度 実施に伴う協賛店舗の募集



◇65歳以上の高齢者を対象に、料金割引等の特典が受けられる高齢者優待カード制度を12月から実施します!

◇9月から協賛店舗の募集を行いますので、是非、ご協力下さい。

～協賛店舗になると～

- 「高齢者に優しい店舗」としてイメージアップに!
- 店舗情報が県のホームページ等に掲載
- 協賛店舗の目印として、ステッカーを配布
※料金割引等の特典は協賛店が自由に設定



～優待カードとは～

- 提示することで料金割引等特典が受けられる
- カード裏面は緊急時の連絡用として活用

問い合わせ

茨城県保健福祉部長寿福祉課 ☎029-301-3326

詳しくは下記長寿福祉課のホームページをご覧ください。

<http://www.pref.ibaraki.jp/bukyoku/hoken/kofuku/kofuku.htm>

中小企業等職業訓練事業のご案内

日立市では、従業員に職業訓練や講座等を受講させる中小企業等を支援しています。

【対象とする職業訓練等】

日立市内の中小企業者等が従業員を対象に、主として生産、加工、修理等に係る職業能力の高度化を目的として実施する、次に掲げる団体、機関等による平成26年度の職業訓練、研修、講座、試験等

※ビジネスマナーの研修等、実技を伴わない座学のみは研修対象外です。

- 茨城県立産業技術専門学院
- 茨城県職業能力開発協会
- 独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構
茨城職業能力開発促進センター
- 公益財団法人 日立地区産業支援センター
- 株式会社 日立製作所日立総合技術研修所
- その他、市長が認める公的団体、機関等

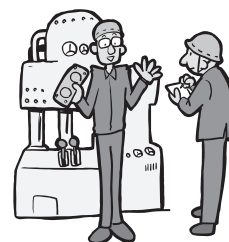
【支給される金額】

中小企業者等が負担する職業訓練等に係る直接経費(受講料等)の2分の1以内の額で、限度額は1社につき20万円です。

【申請について】

原則として職業訓練等開始前に申請してください。

申請書の提出期限は平成27年2月末までとしますが、予算の範囲内で先着順の受付となりますのでご了承ください。



問い合わせ先

日立市商工振興課
電話 0294-22-3111(内線 775)
※ 詳細はお問い合わせください。

6月の書籍ベストセラー



書籍名	著作者名	出版社	価格
1 虚ろな十字架	東野圭吾	光文社	1,620円
2 村上海賊の娘 上巻・下巻	和田竜	新潮社	各1,728円
3 ケモノの城	菅田哲也	双葉社	1,728円
4 女のいない男たち	村上春樹	文藝春秋	1,700円
5 しない生活 煩悩を静める108のお稽古	小池龍之介	幻冬舎	842円
6 ペテロの葬列	宮部みゆき	集英社	1,944円
7 まんがでわかる7つの習慣	ラングリン・コナー・ジャバル	宝島社	1,080円
8 ムカシ×ムカシ	森博嗣	講談社	1,080円
9 村岡花子の世界 赤毛のアンとともに生きて(らんぷの本)	村岡恵理(監修) 内田静枝(編集)	河出書房新社	1,620円
10 田母神戦争 大学心配もなくも中国と戦争にはなりません	田母神俊雄、石井義哲	産経新聞出版	1,296円

(日立書店組合調べ)

≡トレンド通信≡

「自分が主役」の女性ファンを獲得するには？」

サッカーのワールドカップは終わりましたが、2019年にはラグビーのワールドカップが日本で開かれます。その翌年には東京オリンピック・パラリンピックがあるため、2016年にオリンピックが開催されるブラジルと同様に、間を置かず大きな国際イベントの開催地となります。

先日、ラグビーの日本代表とイタリア代表の試合を観てきました。接戦を制して日本が初めてイタリアに勝ったのですが、そのときに気になったのは観客席に「女性や子どもの姿が少ない」ことでした。

子どもの料金は安く、代表戦でも高校生以下は500円(当日券、前売りは300円)です。日本ラグビーフットボール協会も女性ファンの拡大に向けて「ラガールプロジェクト」を立ち上げていますが、継続的な効果は得られていないように見えます。ちなみに同じ試合を観たイタリア人の女性に、「どうしてでしょう?」と聞いた感想では「日本代表のユニフォームがカッコ悪い!」とのことでした。スタート時点から女性ファンが多かったサッカーのJリーグは、地域密着というコンセプトを採っています。協会が参

考にすべきは、ラグビーのトップリーグと同様に企業が母体になっているプロ野球かもしれません。いまプロ野球では女性ファンの増加が大きな話題になっています。なかでも広島東洋カープの女性ファンは「カープ女子」と呼ばれ、熱心な応援をすることで知られています。また北海道日本ハムファイターズには男女が掛け合いで歌う応援歌があり、球場は女性ファンにとって大いに盛り上がるイベント会場となつていきます。球団によって温度差はあるものの、これから観客を増やし、関連グッズの売り上げや新しいスポンサー獲得を考えたとき、「女性ファンを増やす」ことはとても重視されています。

では、どうすればよいのでしょうか? 女性専用のシートを用意したり、女性が好む食べ物を用意したりと、そこから始める例が多いようですが、これではまだ男性目線が強い企画だと思えます。女性がプロ野球の球場に行く条件をインタビュー調査したことがありますが、「トイレが汚いとダメ」「友達と騒げる」「浴衣を着て行ける」とか「イケメンの選手がいる」「彼氏がカッコよく見える場所なら」など、男性のスポーツ観戦とは違う答えがたくさん返ってきました。

地域発の商品開発やサービス開発、お店づくりなどでも「女性がターゲット」というケースは多々あります。ところが、提供側の理屈が先行しているものが多いように見えます。地域のリソースを活用することを第一優先で考えてしまいがちだからです。女性に支持されるためには、いかに「主役はあなた!」を感じてもらえるか。これが成否の分かれ目だと思います。プロジェクトが迷わないためのチェック方法として、周りの女性に「主役は誰?」と聞くところから始めてみてはいかがでしょうか。日経BPヒット総合研究所 上席研究員 渡辺 和博

5207 数字で脳トレ

※1~9までの数字が入ります。同じ数字は入りません

Q. 2つの計算式をヒントにA~I左のマス
を全て埋めてください。

$B \times C \div F = 3$ $D + H = G$

A	<	B	<	C
V		^		^
D	<	E	<	F
^		^		v
G	>	H	>	I

先月号の答え

$(C + F) \div B = 2$ $G + H = D$

A	<	B	<	C
2		7		8
^		v		v
D	<	E	<	F
4		5		6
v		v		^
G	>	H	<	I
3		1		9

(C+F)÷B=2(1)
G+H=D(2)
B>5.
また、C>B、F>5.
この2つと式(1)を満たすのは
(9+7)÷8=2(a)
(8+6)÷7=2(b)
の2通り。

I<Fなので、(a)は不成立。
式(1)は(b)。
I=9
残りの数は1、2、3、4
G>Hなので式(2)は
2+1=3、残りはA=4(c)
3+1=4、残りはA=2(d)
の2通り。
A<Dなので(c)は不成立。
式(2)は(d)

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。