

「わかる」から「行動できる」社員づくり 「社員研修基礎講座」受講生を募集

近年の厳しい経営環境の中で、企業が繁栄していくには、新入社員の早期戦力化と社員育成が不可欠です。

そこで本講座では、組織の中の一員として企業に貢献できる社員育成を目的として開催します。
是非、この機会に御社の社員教育の一環としてご利用ください。

講座内容

- I. 社会人としての自覚を持つ
 - ・プロ意識の確立／コスト感覚を磨く
- II. ビジネスマナーの基本
 - ・第一印象／挨拶／身だしなみ／態度
- III. 言葉遣いの基本
 - ・正しい言葉遣い／敬語の使い方
- IV. 好感度の高い電話応対
 - ・受け方／掛け方／取次ぎ方
- V. 来客対応・訪問のマナー
 - ・お辞儀の仕方／案内の仕方 他

新入社員～パート・アルバイトにベテラン社員などどなたでも受講できます

日 時 4月13日(月)9:30～16:30

会 場 当所会館4階

講 師 株式会社ツリー・オブ・ジェムズ
専任講師 船戸 美幸 氏

受講料 会員5,000円 非会員8,000円

申込問合せ 当所経営相談課



- ・訪問のマナー／名刺交換 他
- VI. 上手な仕事の進め方
 - ・「ホウ・レン・ソウ」の重要性 他
- VII. コミュニケーションの図り方

「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」が改正されました

改正概要

「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」を、下記の内容を踏まえ改定する。

- ・「トラック運送業における書面化推進ガイドライン」等の内容を反映
- ・手待ち時間がトラック事業者の負担となっている商習慣を踏まえ、手待ち時間の改善等について記述

○商習慣による問題等となる行為例

○到着～荷役開始までの手待ち時間【配達】

(分)	到着～荷役開始	
	件数	%
0-60分	527	68.7%
60-120分	118	15.4%
120分以上	70	9.1%
—	52	6.8%
合計	767	100.0%

配達時に1時間以上の手待ち時間があるが
24.5%

反映

○到着～荷役開始までの手待ち時間【集荷】

(分)	到着～荷役開始	
	件数	%
0-60分	274	88.7%
60-120分	17	5.5%
120分以上	6	1.9%
—	12	3.9%
合計	309	100.0%

集荷時に1時間以上の手待ち時間があるが
7.4%

配送センターでの1時間以上の手待ち時間があるが
45.2%

○主要産業の配送センターにおける手待ち時間

	到着～荷役開始(手待ち時間)					
	0-60分	60-120分	120分以上	—		
主要産業	132	50.9%	72	27.8%	45	17.4%
合計	132	50.9%	72	27.8%	45	17.4%
					10	3.9%

荷主庭先実態調査報告(日本路線トラック連盟)より

○手待ち時間の改善等について

- ・手待ち時間を改善することは、サプライチェーン全体の最適化を進める上で、大変重要であり、強く求められていることから、ガイドラインに新たに項目を建てる。
- ・手待ち時間の改善を進めることは大きな意義があるため、荷主等の役割についても追記。

○商習慣による問題等となる行為類型例、望ましい取引慣行について

- ・エネルギーコストの上昇分を価格に転嫁する等の実施されることが求められる取引慣行、望ましい取引実例等を追記

○書面化推進ガイドライン等を踏まえた適正な取引を確保等について

- ・適正取引推進ガイドラインの活用について追記。

○消費税転嫁対策特別措置法について

- ・消費税の転嫁拒否等の行為を行った場合は公正取引委員会等による指導・助言、勧告・公表の措置対象となることを追記

改正

トラック運送業における下請・荷主適正取引ガイドライン

荷主・元請・下請事業者間における問題意識等の共有により適正取引の一層の推進が図られる

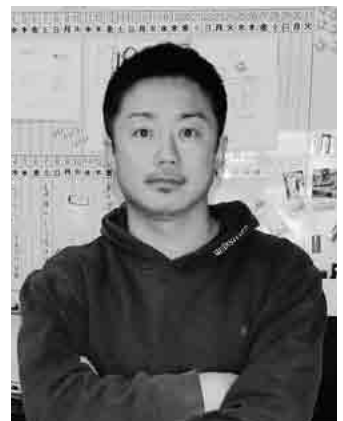
Random thoughts relay
リレー随想

No.179

ドッジボール

高橋工務店

高橋 秀幸



ドッジボール?タイトルだけでは『何?』となる方が大半だと思います。ここでのこのドッジボールが指すものは、日立市の伝統小学校行事の一つ、地区対抗ドッジボール大会のお話です。

ドッジボールの発祥は英国という説もありますが、現在親しまれているドッジボールの原型は1900、40年頃であるとされているそうです。初めて日本に紹介されたのは明治42年、可児徳氏と坪井玄道氏によって「円形デッドボール」という名称でした。(日本ドッジボール協会より)大正2年に東京府体育委員会から公布された「学校体操教授要項」の中の競争を主とする遊戯の中

中に挙げられています。それは、当時の数少ない遊戯の中で最も児童達に親しまれたものでした。

今では子供たちの人数が減少して、大会を開催しない学校もあるという悲しい時代になりつつあります。私の子供の通う学校も、実際同じような状態になりつつある小学校です。

そんな中、6年ぐらい前から地区のお父さんたち数名が、地区限定ではありますが地区対抗ドッジボール大会を目指して、監督やコーチを行って行っています。このお父さんたちはドッジボール以外にも、地区でのお祭りやボランティア活動に自主的に参加して活動してきました。決して

強制ではありません。

私は自分の娘が6年生のとき、初めてお父さんたちの活動に参加したのですが、それまでは「このお父さんたちは何でここまでできるのか?」と思っていました。ある日、先輩のお父さんに聞いたところ、私の問いに先輩お父さんは「みんな一つの想い(志)をもつて活動しているだけだよ。すべては子供たちのためだよ。」と。この一言で自分も仲間に入れて欲しいと思いついて参加させてもらっています。

今ではこのお父さんたちの活動は、地区の子供たちにも名前が呼ばれるぐらいになり、楽しい関係を築かせてもらっています。

ドッジボールやスポーツを通じること、地区の子供たちの活性化(ちよつと大げさですがね...)や、仲間を作りお互いに思いやる心をつくらせ、一つの目的に向かって、みんなで力を合わせることを学ぶ機会になると思います。

このドッジボールを通して仲良くなった子供たち、そして先輩のお父さんたちと一緒に、これからも地区のため、子供たちのために何かしたいと思っています。

高橋工務店
日立市森山町1-23-21
TEL 0294(53)5821

茨城が誇る高級ブランド 常陸牛

創業41年 焼肉 ステーキ 韓国料理専門店

肉のレストランくらた

日立さくらまつりに合わせて限定で
昼の部の営業を致します!

メイン会場となる平和通り裏のKURATAでソメイヨシノと常陸牛のコラボレーションを愉しんでみては如何でしょうか...

営業時間

4日(土) 11:45~22:00

5日(日) 11:45~21:00

※営業時間は状況により変更になる場合があります。



詳しくは

twitter

「常陸牛 焼肉」
「常陸牛 ステーキ」で検索
nikunokurata.jimdo.com/

歓送迎会、お花見会のご予約受付中!

☎: 0294-21-1387

住所: 茨城県日立市弁天町1-2-6

営業: Open 17:00~LO 21:45

日・祭日: LO 20:45

定休日: 火曜日

個室: 和室2タイプ完備 (要予約)

大宴会場完備

アクセス: 日立駅中央口より徒歩7分

日立中央ICより7分





有限会社 三栄電機商会

代表取締役 後藤 雅人 さん

〈本 店〉 日立市中成沢町2-8-14
電 話 0294-35-3030
FAX 0294-35-3021
〈石名坂店〉 日立市石名坂町1-6-3
電 話 0294-52-5009
〈営業時間〉9:00 ~ 19:00
〈定休日〉木曜日
〈E-mail〉 3a-denki@office.email.ne.jp

キラリ☆会員探訪 第82回

『地域に密着、暮らしを快適・便利にサポート』

中成沢町の6号国道沿い「3A」が目印の日立チェーンストール「有限会社三栄電機商会」。創業は昭和27年4月、かつては「成沢商店街」として賑わっていた頃からある街の電機屋さんです。

創業当時は、電化製品など極少ない時代だったので、電球・電池・ラジオ(組み立て)の販売やパチンコ台の配線、共同アンテナなどの設置をしていたそうです。

電機屋の息子として生まれても、小・中・高校・大学と「家業を継がないためにはどうすればいいか?と、そんなことばかり考えていましたという後藤さんですが、20歳の姉の一言がきっかけで、「いや自分が長男として、家業を継ぐ」と宣言。大学卒業後は、日立家電研究所(東京)で学び、その後、水戸市内にある日立家電特約店で修業し、26歳の時に三栄電機に戻ってきました。

テレビ・洗濯機・冷蔵庫などの家電製品の最新製品がほとんど売り出された当時、メーカー側の研修会・全国表彰式など父親に代ってすべて出席。初めは苦痛でしたが、それらの経験が、自分を成長させてくれたと語ります。

「お客様は二番近くで」

「当社では、担当者の地区分けはせず、顧客1軒1軒フォローしているのです。お客様との関係は親密度も高く、世代を通しての幸せなお付き合いをさせていただいています。大型家電量販店の進出が定着した昨今、地域に密着した街の電機屋だから出来ることを実践。高齢化に伴い、例えばトイレの電球交換でも「危ないですから声をかけてください」と一言かけ



ることによって、お客様にとってなくてはならない電機屋さん。に。お客様の色んなご要望に応えられるスタッフの養成とチーム力を作っていくたいですねと後藤さん。電化製品販売以外の付加価値づくりを目指しています。

地域に密着し、信頼のある街の電機屋さんは、何かあればすぐ駆けつけてもらえる安心感もあり、欠かせない存在です。

※ 商工会議所さんへ ※

ちよつと堅苦しいイメージがあり、業務内容もよく分からないし、足を運びにくいのが正直なところ。です。会員向けのセミナーや交流の場があれば、積極的に参加できる方もたくさんいて、もっと活発な活動ができると思います。

『慈 栄』

人と人が思い合い、心と心のお付き合いができる会社・人間を目指します。家電品を通じて、「明るく」「あたたかく」「愛をもって」快適生活空間のサポートができるように努めます。数年前に代替わりして、スタッフの顔ぶれも若いチームになりました。今年2月に石名坂支店もでき、ますます元気いっぱい！に！慈しむ心を持ち、木いっばいに咲く花のように咲き続ける。この経営理念のもと少しでも多くの方に愛されるようスタッフ一同努力してまいります。

未来予想図



住まいの困った解決します！

- ・ 家電品 (販売、修理)
- ・ 太陽光発電 (販売、設計、施工)
- ・ 水廻り (キッチン、お風呂、トイレ)
- ・ LED照明 (照明器具の交換、LED電球の交換)
- ・ 電気廻り (コンセント増設・交換、TVアンテナ点検、家電配線の点検)
- ・ そのほか (雨樋修理、外壁塗装、瓦ふき替え、手すり取付、防犯カメラの設置、網戸張替、暖房機取付 などなど)

☆お気軽にご相談ください！

—— エールを送ります！ ——

日立市水木町 有限会社内山味噌店 内山 庄栄 さん

町の電気屋さんとして、人と人とのつながりを重視して商売をしている同店は、大型家電店が乱立する昨今でも、地域で絶大な人気を誇っています。お客様とは「家電品だけでなく、困ったらまず三栄電機に相談してみる」と言われるほどの信頼関係を築いており、その経営スタイルが若いスタッフたちにまで浸透しているのが同店の強みだと思います。以前、後藤社長から「高齢化社会、核家族化が進む中、地域における町の電気屋さんの役割はもっと重要になる」と話していただいた事があります。益々の三栄電機の活躍に期待します。「高橋君、蛇口とれちゃった！何とかできる?」「はい、大丈夫ですよ」

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43回

現在当所には商工会議所の運営について意思決定を行う110名の“議員”の方々がいます。議員の皆さんには地域における商工業の振興と地域社会の進展にご尽力いただく重要な役割を果たして頂いています。このコーナーではその“議員”の皆さんにスポットをあて、その素顔にせまっています。

株式会社 三和商事 代表取締役 長山 洋樹 氏(商業部会)

各産油国を取り巻く国際状況によって変動する原油価格。燃料価格の指標は、不安定で先を読むのは困難至極。「ガソリンは、取扱いし難い商品です」と苦笑いする長山氏。昨年より創業者の父親から商工会議所の“議員”をバトンタッチし、商業部会の期待される存在です。お付き合いも幅を広げて、意地でもやるまい！と決めていたゴルフをたしなみ始めたとか。この心境の変化には、自分でも驚いているそうですが、プレーを通してつながる人と人との付き合いに意義の深さを実感しているようです。

現在日立市石内SS(桜川町)、森山SS(森山町)、ひたち海浜公園SS(ひたちなか市馬渡)と出光興産のセルフサービスステーションを営業している三和商事。昭和49年の創業以来、地域に根差した運営を大事にしています。4年前の震災時にも出来る限りのサービスを提供し、助け合いの精神を貫きました。「震災の危機管理は、重要です。停電時のための自家発電等の設備は整えました」と語ります。そんな長山氏に商売のなかで一番大事にしていることを伺えば「支えてくれる従業員たちです」と答えてくれました。独自路線で経営戦略を推し進める2代目をしっかり支え続けているメンバーたち。そして、時に方針の食い違いでバトルが繰り広げられるものの、最後には『YES』と肯定してくれる先代に感謝している長山氏です。



ホームページであなたの企業の売上アップ!

! 個性的なホームページにしたい

! 検索結果で上位表示させたい

! 定期的にメンテナンスしたい

悩み

解決します



・ホームページ制作
・販売・生産管理
システム開発なら

ティ・エス・ネットワークス株式会社
0294-26-7271

<http://www.tsn.co.jp/>
〒317-0073 日立市幸町1-3-8
mail: tsnet@tsn.co.jp

県立日立産業技術専門学院 生徒追加募集



県立日立産業技術専門学院では、平成27年度入学生の追加募集を行っています。

従業員の方も応募できます。従業員の場合には、事業主対象の支援制度「キャリア形成促進助成金」(相談窓口：茨城労働局)の対象になります。ぜひ、従業員の職業訓練としてもご検討下さい。

□募集訓練科

訓練科名	訓練内容
機械加工科 (新設)	汎用工作機械やNC工作機械による切削加工技術、プログラミング技術、CAD製図技術など、機械加工に必要な知識・技術を学びます。
金属加工科	各種溶接機及び板金加工機械を使い、製作図面から筐体製品を作成する技術・技能とパソコン基本操作の習得を目指します。

□応募資格／高卒以上の方

□願書受付／3月末まで随時募集、機械加工科は、定員に満たない場合4月も応募可

※追加募集に係る試験日程等の詳細は、日立産業技術専門学院にお問い合わせ下さい。

お問合せ先／茨城県立日立産業技術専門学院
〒316-0032 茨城県日立市西成沢町3-9-1
TEL:0294-35-6449 FAX:0294-36-0454

日立シビックセンターからのお知らせ ひたち舞祭2015 SPRING

- 開催日 4月4日(土) 9:00～18:00 予定 5日(日) 12:00～17:15 予定
- 会場 平和通り、新都市広場 他 ※各日悪天中止

舞祭とは、子どもが主役！の新しい祭創り・ふるさと創りです！

- ① 子どもが中心！大人がサポート＞三世代で協創しよう！
- ② 地元の曲で踊ろう！＞芽生える新たなふるさと愛
- ③ 広がれ！舞祭の“WA”！～ニッポン全国に“高めあう仲間たち”



協会けんぽ茨城支部 加入事業所様へのお知らせ

平成27年度の茨城支部の健康保険料率、介護保険料率は、平成27年4月分(5月納付分)から変わります

平成27年度の協会けんぽの健康保険料率及び介護保険料率については、衆議院の解散に伴い政府予算案の閣議決定が例年より遅れたことから、例年より1カ月遅れの4月分(5月納付分)から変更となります。

保険料率の改定時期が例年とは異なることとなりますが、加入者・事業主の皆さまにおかれましては、どうぞご理解・ご協力くださいますようお願い申し上げます。

現 行

健康保険料率 9.93%

介護保険料率 1.72%

平成27年4月分(5月納付分)から

9.92%

1.58%

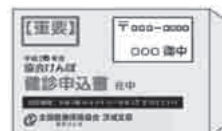
●40歳から64歳までの方(介護保険第2号被保険者)は、健康保険料率に介護保険料率が加わります。

協会けんぽの健診で

生活習慣病の芽を
がんの芽を

早期発見!

詳しくは4月に届く「健診案内」をご覧ください!



全国健康保険協会 茨城支部
協会けんぽ

【お問い合わせ】 ☎029-303-1500(代表)
〒310-8502 水戸市南町3-4-57 水戸セントラルビル

協会けんぽ 茨城

検索

「燕の『アイス用スプーン』はなぜヒットしたのか？」

1本1000円近くするスプーンが売れています。新潟県の燕商工会議所が発売した「アイス用スプーン」です。アルミ素材の熱伝導率の高さを生かして、硬いアイスクリームがみるみる溶けて食べやすいのが特徴。日本商工会議所主催の「技のヒット甲子園」でテスト販売したところ、展示会場 ネット販売を合わせて100本以上が売れました。その後、大手の通販事業者からも注文が相次ぎ、数百上千本単位のオーダーが次々ときているそうです。「最初の1年で1万本はいけそう」と、プロデュースした燕商工会議所の高野雅哉課長は言います。「なぜ売れるの

か？」ヒットの要素を探ります。最近のヒット商品が備えている特徴が、このアイス用スプーンにはいくつも見られます。(1)ヒットをけん引する女性がターゲット、(2)機能やメリットが明確、(3)絶妙な価格設定、(4)デザイン性、(5)商品の登場のタイミング、(6)地域ブランドの効果、などです。

まず、女性消費者が最近、商品やサービスに求めるキーワードが「アガる」です。これは気分が「高揚する」とか「幸せな気分になる」といった意味で、1日の仕事終わりに高級なアイスを食べるのは「自分へのご褒美として「アガる」行為なのです。今回

の商品は、ネーミングからして用途が明確な上、硬い高級アイスをなかなか食べられないイライラを解消してくれるという「御利益」もはつきりしています。次に、「いくらなら払ってもらえるのか」「どんな色やデザインなら手元に置いてもらええるのか」が問題になります。そこもきちんとクリア。これまでもアイスが溶ける金属スプーンは世に出ていましたが、1本3000円以上するなど、機能は優れているものの、つくり手目線の商品だったといえます。一方、1カップで300円近くするアイスを食べること、競合品よりはるかに安価だったことを考えると、今回のスプーンは決して高いとは感じさせない絶妙な値付けなのです。

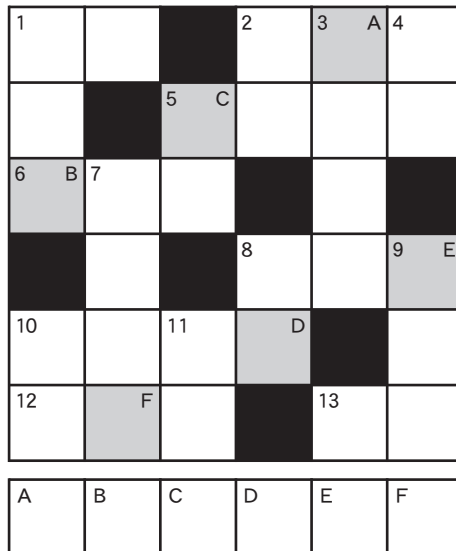
日経BPヒット総合研究所 上席研究員 渡辺 和博

2月の書籍ベストセラー

Enjoy Time

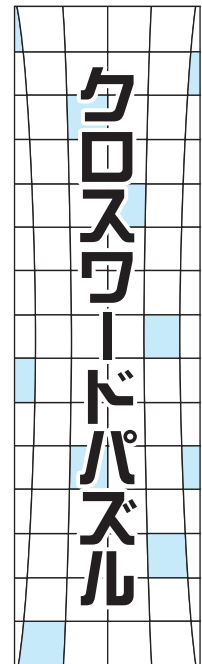
書籍名	著作者名	出版社	価格
1 居酒屋ぼったくり〈3〉	秋川 滝美	アルファポリス	1,296円
2 ブラックオアホワイト	浅田 次郎	新潮社	1,620円
3 九年前の祈り	小野 正嗣	講談社	1,728円
4 千春の婚礼新・御宿かわせみ	平岩 弓枝	文藝春秋	1,512円
5 満願	米澤 穂信	新潮社	1,728円
6 悲嘆の門(上)	宮部みゆき	毎日新聞社	1,728円
7 東京ブラックアウト	若杉 洌	講談社	1,728円
8 絶唱	湊 かなえ	新潮社	1,512円
9 悲嘆の門(下)	宮部みゆき	毎日新聞社	1,728円
10 精鋭	今野 敏	朝日新聞出版	1,728円

(日立書店組合調べ)



タテのカギ

- 1 体にある黒い点
- 2 働き者の昆虫
- 3 活版、オフセット、グラビアなども
- 4 この木の花粉はアレルギーの原因
- 5 まるい図形
- 7 馬のひづめにつけるU字型の金具
- 8 級よりもレベルが上
- 9 炒めた米や具材をスープで炊いた料理
- 10 「あっかんべー！」で出すのは？
- 11 人生、〇〇あれば苦あり



ヨコのカギ

- 1 フライドチキンのコレは食べられない
- 2 氷を砕く、〇〇〇ピック
- 5 白くて太〜いキノコ
- 6 屋外で開放感のある「〇〇〇風呂」
- 8 ヘビがコレをすると抜け殻が残る
- 10 経験豊富な熟練者
- 12 鍵をかけること。自転車は二重〇〇〇で！
- 13 電源を切る

先月号の答え

D+F=B×I(1)
A+C=10(2)
(1)の左辺はD、Fとも5以上。
6+7=13(素数なので除外)
6+8=14(a)
6+9=15(5の倍数なので除外)
7+8=15(5の倍数なので除外)
7+9=16(b)
8+9=17(素数なので除外)
(a)の場合、右辺は2×7
(b)の場合、右辺は2×8(4×4は不成立)
いずれの場合も2があり、5より小さいのはBなのでB=2、不等号よりC=1。
(2)より、A=9。
(b)はDがFが9となるので不成立。
(1)は(a)の6+8=2×7。
B=2なので、I=7。
不等号よりF=8となり、D=6。
残りの数は3と4。
不等号より、G=4、H=3。

A	D	F	B	×	I	A	+	C	=	10
9			2							

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。