

日立創業支援ネットワーク対象講座

女性のための創業塾受講生募集中! 夢実現への近道! スタートはここから

国や県による創業支援や資本金一円で株式会社が設立できるなど、会社設立のハードルが低くなったことにより、起業を目指す方が増えています。しかし、事業を軌道に乗せ、発展させるためには、開業・経営に必要な基礎知識を身に付けることが大切です。

あなたの創業の夢が実現できるよう、まずは創業ノウハウを学んでみませんか。

対象者: 起業・開業を目指しているOL、主婦、女子学生の方
開業間もない女性経営者、後継者

日時: 平成28年10月26日～12月7日までの水曜日
全6回(9講座)

会場: 日立市女性センター らぼーるひたち

受講料: 1人 5,000円

定員: 20名(先着順)

問合せ: 経営支援課

講座	日時	内容
第1講	10月26日(水) 13:00～16:30	開講式・オリエンテーション 創業とは? 創業に向けて知っておきたいこと
第2講	11月2日(水) 13:30～16:30	商売を成功させる方法を考えよう ▶お客様をファンにする方法 ▶ターゲティングとマーケティングの基礎知識
第3講	11月9日(水) 13:30～16:30	開業資金はいくら必要? 売上げは上がるの? 利益はでるの? ▶開業資金と運転資金 ▶売上げと利益をきちんと検証!
第4講	11月16日(水) 13:30～16:30	お客様・取引先に好印象を与えるビジネスマナー ▶ワンランクアップの立ち居振る舞い ▶好印象を与える電話応対
第5講	11月30日(水) 13:30～16:30	ワタシの“夢”のお披露目会 ▶ビジネスプランの作成
第6講	12月7日(水) 13:00～17:20	後継者人材バンクについて
第7講		創業資金借入れのためのポイント ▶事業に必要な資金を国も支援!
第8講		創業に必要な会計税務の知識 ▶避けて通れない会計・税務の知識
第9講		先輩に学ぶ「夢に向かって!」 閉講式・個別相談

経営発達支援計画事業

茨城マルシェ「日立うまいもんフェア」出店者募集

当所が国から認定を受けた経営発達支援計画に基づき茨城マルシェ(東京銀座)において「日立うまいもんフェア」を開催します。この事業は地元小規模事業者に出展機会を提供することで地域小規模事業者の販路拡大に寄与することを目的に実施するもので、次の内容で出店される方を募集します。

日時 平成28年11月26日(土)
場所 茨城マルシェ 東京都中央区銀座1-2-1
対象 自社製造食品を有する小規模事業者(従業員5名以下)
申込締切 10月14日(金)
※スペースに限りがあります。申込み多数の場合は抽選とさせていただきます。
問合せ 経営支援課

保険に加入することをおすすめしませんか?



持病があってもOK! アクサの「OKシリーズ」

一生涯の医療保障

アクサの一生保障の医療保険 OKメディカル

- ✓ 75歳までお申込みOK
- ✓ 悪化・再発もOK
- ✓ 先進医療もOK

限定告知型終身医療保険(無解約払戻金型)

長期の死亡保障

アクサの長期保障の定期保険 OKライフ

- ✓ 最大4,000万円までOK
- ✓ 80歳までお申込みOK
- ✓ 解約した場合、払いもどし金があります

限定告知型定期保険(低払いもどし金型)

AXA-A1-1503-0533/9F7

- お引受には所定の条件があります。ご検討の際には、「重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報・その他重要なお知らせ)」「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。
- アクサ生命は、商工会議所と協力し、会員事務所の各種ニーズ(弔慰金・見舞金制度、退職金制度、リスク対策や事業承継など)を共済制度/福祉制度でサポートしています。

水戸支社 日立営業所 317-0073 茨城県日立市幸町1-21-2 TEL 0294-21-5387

AXA アクサ生命
redefining / standards

リレー随想

No.196

『相互理解』

株式会社関プレス

関 伸 明



私は2006年8月に入籍

し、結婚後の最初の節目でもあ
る10年目を無事に迎えること
が出来ました。妻とは学生時代
から付き合っていたので、恋人
時代も合算すると約20年間に
連れ添っている夫婦関係の仲
となります。現在は、わんぱく
坊主の小学一年生と家族三人
で明るく・楽しい・煌いた日々
を過ごしております。

実際に結婚して夫婦という
枠に収まると、夫婦というもの
はかなりの“忍耐”を要する人
間関係かと私は感じました。し
かしその反面、酒の肴の乾きも
の(鳥賊・帆立・蛸等)の味のよ
うに、噛み締めれば噛み締める
ほど、味わい深い人間(夫婦)関
係にもなるのではないでしょ
うか。正直、こういう味わいを
噛み締められるようになった

のも約20年間も連れ添った互
いの成長の証かと思っています。

でも、家事や育児も含め、常
に私の胃袋(健康)を“良好”な
状態に維持管理してくれてい
る妻に感謝しなければなりま
せんね。本当にありがとうございます。

話は本題に入りますが、結婚
して直ぐに感じたことは、夫婦
という間柄はその根底におい
て、お互いの相互理解が難しい
ことを予め“十分”知っておく
必要性があると言うことでし
た。仮に私の身の回りで、これ
から人生最高の祝福(結婚)を
実行に移す予定の幸せ者がい
る場合には、夫婦の相互理解の
関係性において、簡単に図で表
現してあげようかと考えてお
ります。その表現方法は以下の
通りです。

『夫婦は、二つの中心を持つ
一個の楕円ではなくて、それぞ
れ中心を持つ二つの円が、互い
に半分くらい重なり合った二
つの円のようなものであり、二
つの円の重なった部分だけが
相互理解が可能な部分であっ
て、他の部分は、お互いに理解
出来ない部分だということを、
改めて知る必要がある』という
ことです。この内容は、日々の
日常生活や仕事等にも置き換
えることが出来るのではない
でしょうか。

以前の私は、様々な会議は
「議論から始めるのが鉄則で
あり、会議が短く直ぐに結論が
出すことが良いといった風潮
が正しいと考えておりました。
しかしこれは大きな勘違いで
した。単に経営サイドが幹部
メンバーを招集して意見を聞

き、一方通行のディスカッシ
ョン(議論)の場となっていたか
らです。

実は会議で一番大切なのは、
ディスカッションではなくて、
「ダイアログ(対話)」でした。
勿論、対話では結論を出さない
のなら、会議をやる意味がな
い!？」と思っていた私。そ
う、会議は結論を出すもの」と
いう勝手な思い込み事態が、会
議をダメにしていたのです。つ
まり、仕事もまた夫婦関係同様
に相互理解が大切であること
に気がついたのです。

また、相互理解を深める上に
おいて、私の顔の特徴でもあ
る“黒子(ほくら)”からある雑
学を学びました。

昔から私の顔には沢山の“黒
子”があります。小学生の頃は、
顔に“ハエやダンゴムシが止

まっている”と、同級生にいじ
られた時が今では懐かしと思
えます。今日に至っては、私の
黒子は“バランスの良い”相と
紹介されているのです。その中
でも特に口周りに黒子がある
人は、恋愛運・金運・仕事運など
の運気がバランスよく整って
いる場合が多いと記述されて
おりました。今更ながら当時、
その黒子の意味合いを上手く
説明(相互理解)出来ていれば、
私のいじられ方の状況も変化
していたかも知れません。

従って私は、これから私や家
族が充実した人生を歩むため
には、人と人との絆を大事にし、
コミュニケーションづくり
相互理解を十分に活用するこ
ととする。また、共に学ぶもの
同士や仲間の影響力により互
いの人間力を高め、社会貢献・
ご恩返しを継続的に実践する
ことも忘れないように努めて
行きます。

株式会社関プレス

日立市千石町4-3-20

TEL 0294(36)0300



(株)赤津工業所

赤津 秀男 さん

日立市弁天町1-3-15

電話 0294-21-6255

FAX 0294-21-0555

〈営業時間〉 月～金 8:30～17:30

土曜日 8:30～12:00

〈定休日〉 毎週日曜日



キラリ☆会員探訪 第99回

『ものづくりの基盤、ネジのスペシャリスト』

平和通り沿いで、ネジの製造販売を行う(株)赤津工業所。現在代表を務めるのは3代目の赤津秀男さん(62歳)。

多様な産業を支える機械要素であるネジは、製品の仕上がりや安全を左右する重要な部品。創業大正8年、鍛冶職人の初代から続く赤津工業所はネジを扱うことで地元産業に深く関わってきました。会社の長い歴史は『ネジだから続いたようなもの』と赤津さん。図面から作る特殊加工ネジの他、問屋から仕入れた1万点以

上のネジを店舗販売し、様々なニーズに応えています。赤津さんは入社当初、ネジ製造職人として工場で働きました。当時は今と違って、先輩は後輩へ簡単に技術を教えません。そのため赤津さんは試行錯誤の日々。時には先輩方の手元を盗み見て技を習得しました。そのような中、2代目が病で倒れたことで突然赤津さんが引き継ぐことに。工場の現場から経営サイドへ転じたことで、人をまとめる難しさや経営の難しさを経験しました。

『つなげるのが仕事です』初代は寡黙な職人で、気風のよい人でした。引退後も、工場の隅に座り従業員たちの作業を見守っていました。もともとは希望した業界でサラリーマンをしていた赤津さんですが、敬愛する初代の願いを受けてこの会社に入りました。以来モノとモノを『つなげるのが仕事』のネジのスペシャリストとして41年。まもなく迎える創業100年という歴史もネジがつなげてくれそうです。

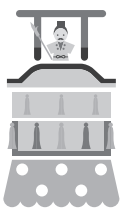
未来予想図

県内には須藤本家(※)という日本最古の蔵元がありますが、とても先進的な取り組みをされてきたと聞いています。歴史をつなげるには、そうした時代のニーズを捉えないと続かないのかも知れません。我が社も新しいことにチャレンジしていければと思います。

※笠間市の酒蔵メーカー、創業875年。伊勢志摩サミットの夕食でも提供されました。

ひとこと日立自慢

ユネスコ文化遺産、日立風流物です。



商工会議所さんへ

せっかくのユネスコ文化遺産を、通年で見られたら良いと思います。1/2模型はシビックセンターに展示されていますが、本物を展示できるような場所があったらどうでしょうか。



商工会議所より

青森県五所川原市にある『立佞武多(たちねぶた)の館』では、高さ20mの立佞武多を4階分の吹き抜けで通年展示しており圧巻だそうです。風流物も15mありますから、屋内に展示したら大変な迫力かも知れません。ご意見、ありがとうございました!



かいぎしよ☆往復書簡

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。



第2会議室(3F)



第4会議室(4F)



ドームホール(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	—
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60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。

株式会社みどり園 代表取締役 佐藤洋一郎氏(商業部会)

「みどり園に来店してくださる方は常連客がほとんど。お茶にこだわりのある人ばかりです。そのお客様の話に耳を傾け、お茶の専門家として相手が求める話や提案もさせていただいてます」と話す佐藤洋一郎氏(56歳)。また、お客様との何気ないコミュニケーションができる場所づくりも自分たちの大切な仕事だと話した。

そんな佐藤氏は自らを『記録魔』だと言う。それは普通の日記を書く他に、スマホのアプリを使い毎朝の血圧から体重・読書日記・外食日記・飲酒日記・カレー日記・トイレ掃除をした日・はた又爪を切った日など、ありとあらゆる日常を記録している。ふとした思いつきや小さな疑問が元で始めたことで集計もしている。一言で几帳面な性分、かと言って堅物でないのが佐藤氏の良いところ。時々話に自虐ネタを織り交ぜ、笑いを取るのも忘れないのだ。



佐藤氏は日立郷土芸能保存会のメンバーでもある。保存会では日立風流物に携わる人の高齢化という問題を抱えている。ユネスコ無形文化遺産の伝統芸能を絶やさないためにも若い人の参加が待たれているのだ。佐藤氏は日立商工会議所の運営も同じと話す。「まちの賑わいのためにもオリジナリティーに溢れた若い人たちの参加が不可欠。そんな彼らが商工会議所で活動しやすいように、私は後押しをしていきたい」と語ってくれた。

かいぎしよNEWS 広告掲載事業所募集

当所発行「かいぎしよNEWS」への広告掲載事業所を募集します。年間5回以上掲載いただいた場合には、広告料は10%割引になります。

問合せ:総務課

	通常ニュース	
発行部数	3,500部	
発行回数	年11回(毎月20日)	新年号除く
スペース	タテ 50mm ・ ヨコ 170mm	
広告料	12,960円(税込)	

日立市の経済動向 No.40を刊行

最近の経済指標を一冊にまとめた「日立市の経済動向」が出来ました。日立市の概要、商業関係の年間販売額や大型店出店状況、工業関係の業種別統計や大手企業の概要等がA4版にまとめられています。



※価 格※
1冊 1,080円(税込)

※問合せ※
総務課

給与支払者(事業主)の皆様へ

県内すべての市町村で平成27年度から
個人住民税特別徴収義務者の一斉指定を実施しています

個人住民税の特別徴収とは、給与支払者(事業主)が受給者(納税義務者)に代わり、毎月受給者に支払う給与から個人住民税を差し引き(給与天引き)し納入する制度です。

所得税を源泉徴収する義務のある給与支払者には、アルバイト、パート、役員等を含むすべての受給者の個人住民税を特別徴収することが、法令で義務づけられています。

納税者間の公平性、納税者の利便性等を確保するため、県内すべての市町村では、平成27年度から、特別徴収の実施を徹底する取組(一斉指定)を行っております(注意)ので、ご理解・ご協力をお願いします。

(注意)

日立市では、下記の経過措置を設定し、受給者総人員数(給与支払を受けている総従業員数)により段階的に実施しています。

実施年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
対象事業者	受給者総人員10人以上		受給者総人員5人以上		全事業者

※原則すべての事業者が特別徴収対象ですので、受給者総人員数にかかわらず、特別徴収を行うことができます。



国・県・市等からの
お知らせ
コーナー

茨城県と
県内すべての市町村から
重要なお知らせです!

【お問い合わせ先】 日立市財政部市民税課 電話0294-22-3111(代表) 内線 239-235-236
茨城県総務部地域支援局市町村課 税政担当 電話029-301-2481(直通)

地域のごみ集積所は家庭ごみ専用です。

店舗、事務所など事業所のごみを出すことはできません。

一部の燃えるごみ集積所に事業系ごみが出されている場合があります。

集積所に出せるのは家庭から排出されるごみのみです。事業系ごみは自ら処理施設まで運搬するか、一般廃棄物収集運搬許可業者に回収を委託することになっています。

■燃えるごみ集積所・再生資源等集積所へのごみの出し方

- 家庭ごみ専用です。店舗、事務所など、事業所のごみを出すことはできません。
- 集積所の管理、清掃などは、地域の皆さんにお願いしていますので、ごみはルールを守って出してください。

■事業系ごみ(一般廃棄物の場合)

- 日立市清掃センターは日立市内で排出される家庭ごみを優先して処理する一般廃棄物処理施設であり、事業系一般廃棄物の受け入れについては受入量に制限を設けています。
- 事業系の再生資源ごみについては、資源物取扱業者(古物商)へ引き渡してください。

※詳しくは下記までお問合せください。

日立市清掃センターに関すること

日立市清掃センター 24-5353

事業系ごみの処理に関すること

日立市環境衛生課リサイクル推進室 22-3111(代)



「総合労働相談会」のご案内

【日 時】平成28年10月27日(木)
午後1時30分～4時30分
(事前予約制)

【相談時間】お一人1時間程度

【会 場】日立市役所第1庁舎2階市民相談室

【相談内容】労使トラブル、就業規則、
労働・社会保険など

【相談費用】無料

【予約・問合せ】茨城県社会保険労務士会
電話 029-350-4864

「中小規模事業所省エネルギー診断」
受診事業所募集

【対 象】電気、重油、灯油、LPG等を使用していて省エネを計画中の
中小事業所

【診断場所】各事業所

【診断費用】無料

【募集期間】平成29年2月末日まで

※詳しくは、茨城県地球温暖化防止活動
推進センター 省エネルギー相談室まで
電話 029-248-7431

男女共同参画を
すすめるついで2016

明日へつなごう みとめ合い 寄りそう心

ピアニスト辻井伸行さんの母、辻井いつ子さんを講師にお招きし、子どもの才能の引き出し方や伸ばし方について、自身の体験を交えてお話しいたします。視覚に障害のある子どもの才能を開花させた、彼女の前向きな生き方は、すべての年代の方に元気を届けます。

日 時 10月29日(土) 午後1時～3時30分(正午開場)

場 所 日立シビックセンター 音楽ホール

内 容 辻井いつ子さん講演会「明るく 楽しく あきらめない生き方～子どもの才能を引き出す10の法則～」、「男女共同参画に関する小学生の絵画・中学生の作文」・「カジダン・イクメン・イクジイ写真展作品」表彰と作文朗読、企画事業「ミニピピコンサート」

※就学前のお子さんの無料託児(先着10名、10月20日(木)までに申し込みを)

入 場 料 無料(当日入場可能 ※事前申込優先)

申し込み はがきかFAXかEメールで、参加する方の住所・氏名・性別・電話番号・希望枚数を女性青少年課(〒317-0073 幸町1-21-1 TEL 26-0315 IP 050-5528-4939 FAX 26-0317 Eメール josei@city.hitachi.lg.jp)へ。同時に5枚まで申込可。

来場者全員にコットンバックをプレゼント。「男女ペア」で入場した方には先着順でプレゼントを進呈。



辻井いつ子さん

《トレンド通信》

「ライバルのことをどれくらい調べたか」

いろいろな地域のヒット商品開発の相談に乗ると、残念ながら「またか」と思うことがある。その1つが「想定される競争相手(ライバル)のことをきちんと調べていない」です。商品に地域の特徴を盛り込めばそれだけで付加価値になっていると思ひ込んでしまっているケースです。

ある地方で、古くからその地域で行われている養蜂業をベースにハチミツをブランド化したという相談を受けました。国産のハチミツは中国産や南米産に比べると高価で、市場価格は何倍も違います。その市場の中でさらにブランドをつくりたいというのです。ハチミツは採れる花によつていくつも種類があります。国産で珍しい花の蜜といえはたしかに希少なものです。希少だからといってすぐ消費者に喜んでお金を払ってもらえるとは限りません。それだけでは消費者にとって価値の設計がなされていないからです。

話を聞いたときに、「東京の高級スーパーやアンテナショップで国産のハチミツ製品が

どれくらいの種類売られているか知っていますか？」と尋ねたのですが、きちんと調べた形跡はありませんでした。そして、このハチミツがライバルの中で勝てると思う理由を尋ねると「安全性」と言います。私は消費者にとっての安全性は国産という時点でクリアされているので、それ以上の優位性が必要だとアドバイスしました。

こう言うと身も蓋(ふた)もないのですが、国産ハチミツ同士で品質に差をつけることは難しいと思います。他の地域の商品もそれぞれ希少で高品質です。ならば、あとはどのような商品が、それぞれの消費者にとって「特別なもの」になりうるかを考えるべきだと思っています。例えば、生産者の顔が見えていてその人からぜひ買いたいとか、そのハチミツをつくるのに家族で参加したとか、どこかで食べたときにこれまでにはない体験をしたといったことです。

以前、ローソンのヒット商品であるプレミアムロールケーキ

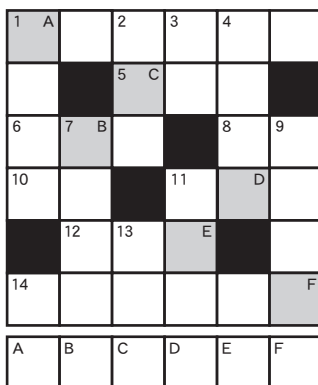
の開発に携わった人に話を聞いたことがあります。プロジェクトの最初に「コンビニのスイーツはなぜまずいのか」を確かめるために、自社と他社も含めて店頭で売られているスイーツを100種類も食べたといひます。さらに開発チームの全員がそれぞれ想定消費者100人に対して個別インタビューを実施したそうです。そこから「クリームの味を良くすれば勝てる」という結論を出してからモノづくりに取りかかったそうです。

地方発ではここまでの調査をした話はなかなか聞きません。やっている内容は大企業であれ中小企業であれ、やろうと思えばできることです。限られた予算や時間のなかで少なくともライバルの数や内容、そのジャンルに対する消費者のニーズや興味くらいは押さえてから商品開発にかかる必要があると思ひます。いまの消費者はいくら珍しくても要らないものは買わないし、いくら安くても自分にとって意味のないものは買わないのです。

日経BPヒット総合研究所
上席研究員

渡辺 和博

クロスワードパズル



タテのカギ

- 1 トランプのダイヤのような形
- 2 団体ではなく〇〇〇戦
- 3 ななめのこと。〇〇に構える
- 4 〇〇〇〇抜群のシェーバー
- 7 円すい型のアナログ拡声器
- 9 とても不思議。〇〇〇〇キテレツ
- 11 議事の内容を記録する人
- 13 名刺を渡して〇〇紹介

ヨコのカギ

- 1 移転のあいさつで近所に配る食品
- 5 神社の参道に敷いてある
- 6 スマホの〇〇〇をタッチ
- 8 紅葉を楽しむ季節
- 10 〇〇が外れると大変
- 11 宍道湖で採れる黒い貝
- 12 子ども用の自転車につける〇〇〇輪
- 14 緊張したときに有効なこと

言葉の力 「前進」

それでも人は進む。

一步一步しか進めないけど。

その一歩が、大きな前進に

繋がるのだから。

書道家 武田 双雲



先月号の答え

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。