



# リレー随想

No.204

## 『現実逃避の功と罪』

有限会社 トーワセンイ

黒羽 豪



みなさんのヒーローはだれでしょう？映画の中の主人公は、人生の疑問に明快に答えてくれます。

例えば、激動のアメリカを一代で築いたデニーロ演じるヴィット・コルレオーネ。はすっぱな女性が公害問題を爽快に解決するジュリアロバートのハマリ役、エリン・ブロコヴィッチ。ふいに妻に家出され五才のボビーと生活し、仕事と家事を両立するダスティン・ホフマンが見事なクレイマー・クレイマー。四人の命を預かり数えきれないほどのドイツ軍相手に、一台の戦車の権化となり立ち向かうウォーダディーことブラット・ピット。転校し慣れない学校でいじめにあり、

空手を会得し青春を取り戻すラルフ・マツチオ演じるダニエルさん。裁判で親権を奪われ、大好きな子供達に会うために老婆になり家政婦になりきった今は亡きロビン・ウイリアムス。本当に枚挙にいとまはありません。

三十代の新米パパ時代に大いに影響を受けたヒーローがいます。二〇〇一年のアカデミー主演男優賞をデンゼル・ワシントンが受賞したザ・トレイニングデイです。オトリ捜査官の一日をえがく骨太の佳作で、昇進のために間尺にあわない難問を突き付けられた家族のために折り合いをつける主人公のイーサン・ホークに何度となく自分を照ら

し合わせたことでしょう。

十代に今の四十代の悲哀を想像できたでしょうか？八十八年の作品、ロバート・デ・ニーロ主演のミッドナイトランです。濡れ衣を着せられシカゴ警察を辞め、夢のため賞金稼ぎに身をやつし一所懸命に毎日を送っているのは今の自分と同じです。ニューヨークからロスアンジェルズまで囚人を護送中、様々な場所で見え隠れする様々な敵と対峙し解決。目的地に着く頃には男の友情がめげえ…といったロードムービーの代表作。出色の出来映えの作品といつてよいでしょう。

大好きなマーティン・スコセッシは時としてたくさんの賢者の石を投げかけて

くれます。ビジネスはこの映画から学びました。ウルフ・オブ・ウォールストリートです。ベビーフェイスの象徴であるレオナルド・デイカプリオが実在の人物を好演し、薬におぼれ違法な株取引を、狂った仲間達と繰り広げる人生破滅型ハチャメチャストーリーの作品です。ここからは常軌を逸脱したものは長くは続かない、堅実に信用を得ることが商売には一番だと教え、大いに溜飲を下げました。

けれども現実には甘くはありません。ティム・ロビンソンとモーガンフリーマンのようなハッピーエンドばかりな毎日ではありません。ゴーストを退治し人気者に

なれるでもなく、リングの上で闘い続けて人生を取り戻すでもなく、エイリアンの大襲来から家族を守ったり、はたまたエクストリア・テレストリアルと心をかよわせたり、未来に行ったり、戻ったり…、ましてや寅さんのように、ふらっと旅に出たりなどは、まさしく映画だからのすばらしさなのです。

しかし、僕はこれからもヒーローを捜し続けるでしょう。人生の師をスクリーンの中に必ず見つけ出す日が来ることを信じ続けるでしょう。そのあかつきには、僕の人生ですから、フォースを手に入れることはできませんが、アナキンスカイウォーカーのように一大叙事詩を編み、次世代にバトンタッチがスムーズに行われるでしょう。今日も夢に耽りつつ。

有限会社 トーワセンイ  
金沢町4-26-25  
TEL 0294(35)2271



# キラリ☆会員探訪 ..... 第107回

## 『スノーボーダー厳選のファッションと小物』

日立銀座通りと6号国道が交わる角に日立唯一のメンズのためのセレクトショップ『クリフ』があります。社長の山岸嘉津英さん(49歳)は、22歳の時に有限会社クリフを創業しこの店をオープンしました。アウトレット・ファッションやタウン・ファッション、スノーボード用品、その他雑貨も販売しています。

店内に並ぶスノーボードと山岸さんとの歴史は80年代まで遡ります。そのころスノーボードは海外から日本に入ったばかりでしたが、山岸さんはいち早くこのスポーツに魅了されました。日本で大流行するころには関東スノーボード協会の競

### (有)クリフ

山岸 嘉津英 さん

日立市鹿島町1-7-4  
 電話 0294-21-7164  
 F A X 0294-21-2996  
<http://www.cliff-wht.com>

〈営業時間〉 12:00~21:00  
 〈定休日〉 木曜日

技役員になり、長野オリンピックの前年まで大会審判を務めたほどでした。現在でもその経歴を知る人たちからインターネット注文があるそうです。

### 『ホームページや SNS 利用で好調』

東日本大震災直後、店も痛みを負い2階以上は閉め1階のみで販売。それまで好調だった店頭売り上げは落ち込みました。しかし、ホームページをこまめに更新したり、SNSやインターネット・ショッピングサイトに力を入れて宣伝活動を続けたところ、通信販売の売り上げが店頭売り上げを上回り、国内外からも



多数の注文が舞い込んでくるようになりました。自分の好きなものを信じているという山岸さん、セレクトショップならではの限定商品の中には、他所では手に入りづらいファッション性の高いものも販売。また全国各地で頑張る技術力の高い工場ブランドというものにも目を向け、その会社の理念に共感したものをだけを直接仕入れていきます。こだわりぬいた逸品を持つ魅力だけでなく、山岸さんのスノーボーダーの熱い想いがお客さんの心をキャッチしているのかもしれない。



直近ではインターネットが好調なので、ホームページを毎日更新しています。インスタグラムも半年ほど前から始めており、手応えを感じています。

10年後の未来となると私は59歳です。そのときもトレンドに敏感でいられるか少し不安です。ただ、お客様も私と一緒に年齢を重ねるわけですから、その時も私のセレクトしたものに共感してもらえたら嬉しいです。

また20年以上も前からの願いは銀座通りにお店が増え賑わいが戻り、文字通りの銀座通りになってもらうことです。

### 未来予想図

### ひとこと日立自慢

銀座通り周辺の飲食店全般です。どの店に入っても美味しくって価格も安心な点が大好きです。



### 商工会議所さんへ

以前行われたスーパープレミアム商品券の再出現を期待しています。またドリンクラリーなどの職(のぼり)を目にして、その時初めて開催されていることを知ったことがありました。そのような市内イベントの宣伝は事前にいろいろしてほしいです。

### 商工会議所より

イベントについて、かいぎしよNEWSやホームページで広報を行っております。広く市民に知られるようイベントの広報は工夫を凝らしていきたいと考えております。一緒に日立市を盛り上げられるよう、ご協力よろしくお願いいたします。

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

(単位：円)

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)

階	室名	面積	収容人員	区分	午前	午後	夜間
					9:00～12:00	13:00～17:00	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68回

山本理化学工業株式会社 代表取締役 社長 山本 仁 氏(文化産業部会)

山本仁氏(53歳)は社長になって10年、経営者は現場で働くべしとの思いで仕事を続けている。皆と一緒に汗をかき苦勞し、その上で経営判断をする。それは山本氏の祖父が生涯してきたことであり、山本氏もその路を辿ろうとしている。

祖父は昭和30年にそれまでの酪農業から、プラスチック成形事業の山本理化学工業株式会社を創業。以後62年間業種を増やしてきた。そして3代目の山本氏は変遷する時代を見据え、3年前に祖父が魂を込めた事業の一部を断腸の思いで整理した。

そんな厳しい話をよく通る声で自虐ネタを交えながら明るく冷静に語ってくれた山本氏は「分相応」という言葉を何度も口にして、「自分の能力をわきまえ、且一つ一つ上を目指す気持ちで前進して行く」と話し、目を輝かせた。

会社と自宅がある見晴らしの良い平和台周辺からは太平洋と市街地が一望でき、子どものころからその夜景がお気に入りだった。「こんな美しい日立市に何か可能性はあると思っているので、日立商工会議所がどのように市を盛り上げるかが問題。私は会議所議員の中では若い方で、以前在籍していた青年団体メンバーとの交流も続いている。この両方のパイプ役になり新発想が出るように行動していきたい」と、会議所議員としての抱負も語ってくれた。



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。

## 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。

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
サイズ	タテ50mm ×ヨコ170mm
掲載料	12,960円(税込)
◆ 問合せ：総務課 ◆	

## クロスワードパズル

タテのカギ

- 桃太郎の使命は鬼○○○
- 分かりやすくリスト化した「○○○○表」
- ひらがなだと2文字の九州の県
- 電気・ガス・水道などのこと
- 車列りに使う農具
- 江戸城にあった將軍以外男子禁制の場所
- 握りずしの辛味
- 「あっかんべえ」と言って出す
- えびす様が抱えている魚

ヨコのカギ

- 佐渡では舟として使われる容器
- カップの頸の上にある食器
- 地上1階より下にある商業エリア
- 実際の風景にそっくりな小型模型
- 漢字の「訓読み」と「〇〇読み」
- 妻〇〇は英語で「ストロー」
- しよっぽくて白い粒
- いろいろな才能を持っていること
- 荷物のお届けサービス



### 先月号の答え

カ	オ	ガ	ク		
ユ	カリ	マ			
ロ	ケ	ウ	デ		
ニ	ラ	ク	イ		
シ	フ	ロ	ト		
フ	ラ	グ	ク	ビ	
ガ	ニ	デ	ニ	シ	ク



## 日上市女性就業環境整備促進事業のご案内

市内の中小企業者における女性の就業率向上や、出産・育児後の社会復帰の促進のため女性が働きやすい職場環境の整備を実施する中小企業者に対して、経費の一部を補助します。

### 【対象】

市内に主たる事業所を有し、市内事業所における女性の就業率が、県平均の43.0%未満であることなどの条件を満たす中小企業者

※詳細はお問い合わせください。

### 【受付期間】

平成29年8月31日(木)まで

### 【要件】

平成29年4月1日以降に契約し、平成30年3月31日までに整備等の完了及び代金の支払が完了すること。

※他の機関・団体から同様の補助を受けている事業は対象となりません。

### 【その他】

補助を受ける事業者の方には、本事業の広報や女性従業員の就業状況の調査に御協力をお願いします。

※申請書等詳細は、日上市ホームページをご覧ください。

### 【補助率及び限度額】

区分	取組内容(例)	補助率・限度額
《A枠》 男女ともに働きやすい職場づくりに係るハード面の対策	トイレ・更衣室などの女性専用設備の設置・整備、運搬等作業用の機械等の導入、託児施設や休憩室などの設置・整備など	補助率：2分の1以内 補助限度額：75万円/社
《B枠》 男女ともに働きやすい職場づくりに係るソフト面の取組	短時間勤務・休暇などの人事制度の導入、職業訓練や各種研修への女性社員の参加支援、女性が働きやすい職場づくりの取組の社内外へ向けた広報など	補助率：2分の1以内 補助限度額：30万円/社

※A枠とB枠を併用する場合は1社につき75万円を限度とします。

## 中小企業競争力強化のための支援事業のご案内

市は、ISO9000シリーズ、同14000シリーズなどの国際規格、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、その取得に要したコンサルティング経費の一部を補助します。

### 【対象】

市内に事業所(本社、工場、営業所、支店など)を有し、市税を完納している中小企業者

### 【受付期間】

平成29年11月30日(木)まで

### 【要件】

平成28年4月1日から平成29年11月30日までに認証取得していること等。

※他の機関・団体から同様の補助を受けている事業は対象となりません。

※詳細はお問い合わせください。

### 【補助率及び限度額】

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、応募が多数の場合や日上市以外にも事業所等を有する場合などは、補助額が変更になることがあります。

### 【その他】

申請書等詳細は、日上市ホームページをご覧ください。

◆問い合わせ先及び申込先◆

日上市 産業経済部 商工振興課 電話 22-3111 内線471又は775

# 事業承継問題について お気軽にご相談ください!

秘密  
厳守

相談  
無料

## ○こんな事にお困りではありませんか?

・後継者がいない、今後会社は存続していただけるだろうか?

・自社を他の企業に譲渡したいがどのように進めていけばよいか?

・他の企業を買収したいが、どのように進めていけばよいか?

・当事者同士で会社の売買について合意したが、進め方や手続きはどうしたらいいか?

・仮に今、M&Aに取り組んだらどうなるか知りたい!

・個人事業主ですが、後継者がいません。何かよい方法は?

## 茨城県事業引継ぎ支援センター

※「事業引継ぎ支援センター」は、法に基づき国(経済産業省)から委託された公的機関です。

①業務日時 月～金曜、9時～17時15分

②休日 土・日曜、祝日、年末年始

③事務所所在地

水戸市桜川2-1-6 アイランドビル3F301号

④電話 029-284-1601

FAX 029-284-1602

URL: <http://mito.inetcci.or.jp/hikitsugi>

トレンド通信

『欲しいもの』と『似たようなもの』

先日、関わっている地域産品の相談で大手チェーンのバイヤーさんに会ったときのことで。バイヤーさんが言うには「その地域のもの、なかなか欲しいものがないんです」「似たようなものはたくさんあるんだけどね」。

ここで言う欲しいものとは、彼が考える「売れるモノ」のことです。似たようなものというものは、同じような素材、同じような加工法、同じような商品形態をとっているけれど彼は売れないと考えているものです。この「売れる」と「売れない」の間にはどんな一線があるのでしょうか。

私自身もいろいろな地域へ伺って事業者さんと話している「欲しいもの」と似たようなもの」の違いを実感することがあります。例えば地域の農産物や海産物を使って「こんな加工食品をつくってみてはいかがでしょう?」と提案すると「それはもうつくりました。でもそんなに売れていません」という答えが返ってくる

ることが珍しくありません。そのとき私はいつも「それはただつくってみただけでしょ」と思うのです。

各地商工会議所の講演会などで何度か一緒にさせていただいたローソンのバイヤーである稲葉潤一さんは、売れる商品をつくるためには「創って」「作って」「売る」という3つの要素が欠かせないと言います。1番目の「創って」とは製造のことではなく「想定したターゲットや消費シーンに対して価値を明確にする」と。商品コンセプトやデザイン、ネーミングなどをきちんと考え抜いていることを指します。

2番目の「作って」は製造・生産です。コストと品質と納品(いわゆるQCDC)を安定させることです。3番目の「売る」は、プロモーションです。想定したターゲットに対して、その商品の持つ価値の情報をきちんと伝えることです。大衆向けにはテレビなどのメディアを使った広告宣伝から、

小規模にはご近所の口コミやインターネット、SNSを使ったお金をかけないものまで幅広い手法があります。

先に挙げた事例では、この3要素のうち2番目だけを行っており、1番目と3番目が全くできていないと感じました。出来上がったものは似ていても、売れるものにはなりません。そもそも1番目の「創って」がちゃんとできていないと、価格設定や販売チャネルに加え、3番目のプロモーションの方向性などが決められないはずなのです。そこを考えないで商品ができていくということは、単に「作った」だけだといえます。

似たようなものだから、そこまできちんとつくっていないか、でも売れるんじゃないかと考えがちですが、売れ行きが全く違ってくることは珍しくありません。例えば、素材やデザインはともに入っているけれどサイズが全く合わないTシャツがあったら買いますか。そういう話なのです。

日経BP総研マーケティング戦略研究所 上席研究員

渡辺 和博



「経営者のリスクマネジメント」を目的に  
組合員がご契約者となる生命保険契約です。



Master's Plan

日立商工会議所の会員(法人または個人事業主)がご契約者の場合、団体扱\*となり、一般扱(口座振替扱月払等)よりも **割安な保険料** でご契約いただけます。

\* 団体扱とは、日立商工会議所が団体扱としてお申し込みいただいた各保険契約の保険料を取りまとめ、一括して当社へ払い込む取り扱いのことです。

※ 一部対象とならない商品・契約がございます。  
※ 詳しくは、「商品パンフレット」をご覧ください。ご検討にあたっては、「設計書(契約概要)」「特に重要な事項のご説明(注意喚起情報)」「ご契約のしおり-約款」を必ずご覧ください。

お取り扱いの詳細は、下記までお問い合わせください。

三井生命保険株式会社 <http://www.mitsui-seimei.co.jp/>

日立営業部 〒317-0073 茨城県日立市幸町1-20-2 日立ライフビル4F TEL:0294-23-2113  
多賀営業部 〒316-0003 茨城県日立市多賀町2-10-9 TEL:0294-33-2612

B-2017-1194 (2017.6)  
使用期限 2018.3.31