

好機！  
だからこそ

# KIMASSI

## KANAZAWA

KANAZAWA TOIYA CENTER QUARTERLY NEWS  
URL <http://www.kimassi.or.jp/>

2016年8月

金沢問屋センターニュース

Vol.125  
August

第53回通常総会を開催  
組合員企業の相談窓口開設中  
わが社をPR  
バトンエッセー  
金沢市卸売業経営革新支援事業  
うちのキラリンさん  
事務局だより



### 事務局だより

## INFORMATION



### 1月

●4日 新年互礼会

●25日 理事会

1. 総務委員会より

- (1) 景況調査の集計結果について
- (2) 新入社員歓迎式について
- (3) 地代賃料交渉結果報告について

2. 組合運営委員会より

- (1) 会館ホームページ予約状況開示システム導入について

3. 厚生委員会より

- (1) インフルエンザ予防接種の実施について
- (2) 経営者研修会の開催について
- (3) 新入社員行事について

4. 情報戦略委員会より

- (1) 金沢市卸売業経営革新支援事業について

5. 活性化委員会より

- (1) 27年度金沢美術工芸大学作品買上並びにデザイン等制作依頼補助金制度募集結果及び決定について

- (2) 第5回問屋町活性化のためのコンペティション開催について

- (3) 共同店舗(連棟式建物)の活性化に繋がる活用検討
- (4) まちの再開発、整備に取り組んでいる他団地との意見交換について

6. 青年部会より

- (1) 1月定例会(新年会)
- (2) 2月定例会(公開講演会)

### 2月

●17日～18日 情報戦略委員会首都圏視察((協)横浜マーチャンダイジングセンターなど)



●26日 経営者研修会 25社58名参加

### 3月

●2日 理事会

1. 総務委員会より

- (1) 4月～12月の決算について
- (2) 出資金見合いの緊急融資について
- (3) 組合員の加入・脱退について
- (4) 生活習慣病予防健診について

2. 組合運営委員会より

- (1) 町内一斉清掃について
- (2) 会館大規模修繕 その他工事について

3. 厚生委員会より

- (1) 経営者研修会の開催について(報告)

4. 情報戦略委員会より

- (1) 金沢市卸売業経営革新支援事業について

5. 活性化委員会より

- (1) 問屋まちスタジオ関連について
- (2) 問屋町の活性化について

6. 青年部会より

- (1) 2月定例会(公開講演会)
- (2) 4月定時総会

7. 事務局より

- (1) 正副理事長正副委員長会について

### 4月

●4日 新入社員歓迎式 11社60名参加

●5日 理事会

1. 総務委員会より

- (1) 事業所従業員数調査について
- (2) 新入社員歓迎式について
- (3) 出資金見合いの緊急融資について
- (4) 平成28年3月31日現在の組合員数について
- (5) 組合員の脱退について

2. 組合運営委員会より

- (1) 町内一斉清掃について

3. 厚生委員会より

- (1) 新入社員行事の開催について

4. 活性化委員会より

- (1) 問屋町の活性化について
- (2) 問屋まちスタジオ関連について

5. 青年部会より

- (1) 4月定時総会

(2) 会員の移動について

6. 事務局より

- (1) 商団連グループ保険加入推進について

●5日 新入社員電話教室 8社26名参加

●6日 町内一斉清掃 112社142名参加

●7日～8日 新入社員研修会 10社42名参加

### 5月

●9日 理事会

1. 総務委員会より

- (1) 第53回通常総会について
- (2) 出資金見合いの緊急融資について
- (3) 組合員の脱退について

2. 組合運営委員会より

- (1) 不燃物有料回収について
- (2) 町内一斉清掃について
- (3) 4階研修室入力・音響設備更新工事について

3. 厚生委員会より

- (1) 平成28年度福利厚生事業計画(案)について

4. 情報戦略委員会より

- (1) 金沢市卸売業経営革新支援事業について
- (2) ソフトウェア相談所開設について

5. 活性化委員会より

- (1) しんきんビジネスフェア「北陸ビジネス街道2016」の参加補助について

6. 青年部会より

- (1) 4月定時総会

7. 事務局より

- (1) 金沢の食文化PRマグネットシート及びステッカーシールの積極的活用について

●25日 不燃物有料回収

### 6月

●3日 理事会

1. 総務委員会より

- (1) 集団健康診断の実施について
- (2) 組合員の加入について
- (3) 出資金見合いの緊急融資について

2. 厚生委員会より

- (1) 新入社員フォローアップ研修について

3. 情報戦略委員会より

- (1) パソコン操作相談窓口の設置について

4. 活性化委員会より

- (1) しんきんビジネスフェア「北陸ビジネス街道2016」について

5. 青年部会より

- (1) 6月定例会「IoTセミナー」

6. 事務局より

- (1) 金沢市企業局の舗装復旧工事について
- (2) 問屋まちスタジオのイベントについて
- (3) 全国中小企業団体中央会 全国大会について

### 編集後記

英国のEU離脱を問う国民投票は国を二分する結果となり、外から見ても本当に国民の総意であるのか疑問でした。英国では2014年にもスコットランド独立を問う国民投票が行われ、開票の結果が今もって不満や対立の温床となっています。

日本でも憲法改正時のみ国民投票が行われることとなります。国会両議院それぞれ3分の2以上の賛成を経て、国民投票総数の過

半数で改正案は可決されますが、賛成・反対の二者択一という点では英国と同じ状況です。対岸の火事ではなく、自らもいずれ世論を二分し賛成・反対の二者に分かれる立場にあると、一人ひとりが自覚しなければなりません。しかし日本にはまだ十分に議論を尽くす時間もあります。将来に向かって責任ある一票を投じ、遺恨のない結果にしたいものです。(K.Y)

# 第53回

# 通常総会を開催

協同組合金沢問屋センターの第53回通常総会が平成28年5月25日(水)、ANAクラウンプラザホテル金沢で開催され、全議案が原案通り承認されました。



【第3号議案】平成28年度事業計画(案)承認の件  
 【第4号議案】平成28年度収支予算(案)並びに賦課金の賦課徴収方法承認の件  
 【第5号議案】平成28年度組合借入金残高の最高限度額及び1組合員に対する貸出限度額承認の件  
 以上を上程し、すべての議案が異議なく承認されました。

高桑理事長 挨拶  
**好機を活かして精力的に、そして活発に!**

4月に熊本地震が発生し甚大な被害をもたらしました。被災地の皆様は、今もなお余震が続き不安な毎日をご過ごされていることと思います。被災された方々にお見舞いを申し上げますとともに、1日も早い復興をお祈りいたします。

さて、この3月に北陸新幹線開業から1年を迎え、金沢をはじめ北陸の地は活況を呈しております。最近多くの経済評論家が日本の景気回復対策の一つである地方創生のヒントが「こゝ金沢」に在りと話されるのを、メディアを通して幾度か拝見しました。これは昨年に引き続き現在も金沢の注目度が高いことの現れであり、喜ばしい限りです。金沢問屋センターとしても、この機会をブラスに捉え情報発信をしっかりと行い、各社の繁栄と社会貢献につながるよう取り組んで参りたいと思っております。

当組合では、事業運営の活性化と多様化する組合員のニーズに的確に対応するため、

理事会をはじめ正副理事長会として5つの委員会において、活発な議論を展開しています。さらに承認された各般に亘る諸事業を精力的に執行し、順調に推移してきました。これも、組合員皆様方の格別なるご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

## ●平成27年度の主な事業について

- 1.流通会館の大規模改修  
外壁工事及び1階ホールの照明を水銀灯からLEDに交換しました。LED化により照度が格段に上がったため展示会等での利用された皆様の評判も良く、今後の集客増が期待できます。
- 2.組合員の収益向上につながる情報発信力の強化  
金沢市の卸売業経営革新支援事業を利用し、会社経営にITを活用して成功している企業の事例や卸売業におけるIT活用方法について研修を行いました。またIT活用先進組合視察なども実施しました。
- 3.活性化につながる街づくり  
問屋町の将来を見据え、活性化のための調査・研究を行っています。27年度は、組合員の実態把握や空き店舗の有効活用研究、さらに街の再整備に積極的に取り組んでいる団地組合との意見交換も実施しました。

また例年同様、金沢美術工芸大学との連携で「問×美2015」や「石川舞台演劇祭2015 in 問屋」を問屋まちスタジオで開催しました。

4.インフルエンザ予防接種の実施  
昨年度から実施し、27年度は600名強の方が接種されました。

以上の重点事業のほかにも、元気な組合員企業の成功事例の研修、集団健康診断、ポウリング大会、学童野球への支援等、数多くの継続事業を実施してきました。

また28年度については、昨年度からの事業を継続して実施するほか、多くの事業推



総会終了後、懇親会が行われ組合員同士親交を深めた。

進を予定しています。いずれにしても、組合員各位のご理解とご協力が大切です。引き続き皆様からのご意見をお聞きしながら、積極的に推進したいと考えております。

なお流通会館の大規模改修に伴って、平成27年度決算については赤字を計上しております。昨年の総会時に承認を頂きましたが、雨漏り対策としての外壁工事および1階ホール照明のLED化を実施したことによるものであり、皆様のご理解ご承認をお願い申し上げます。

最後に当組合は来年、センター完成50周年を迎えます。半世紀を経て、施設の老朽化や駐車場・倉庫不足など新たな課題も見えてきました。また組合運営にあたっては、経済や環境の変化に的確な対応が求められております。こうした中、組合員皆様方の協力のもと、役員が一丸となって諸問題に取り組んでゆく所存です。皆様方の一層のご支援、ご協力をお願い申し上げます。

## 来賓出席者

- 普赤 清幸 石川県商工労働部長
- 八田 誠 金沢市経済局長
- 林 健治 金沢商工会議所常務理事
- 中村 明 石川県中小企業団体中央会事務理事
- 宮内 正司 商工組合中央金庫金沢支店長
- 梶見 昭一 北國銀行問屋町支店長
- 中家富美夫 北陸銀行金沢問屋町支店長
- 松崎 隆明 金沢信用金庫問屋町支店長

## 組合員企業の困った!を解決

# 相談窓口をいろいろ開設中!

従業員の労務問題に苦慮されている経営者の皆さん、情報機器の使い方に悩んでいる担当者の皆さん、その問題をどうやって解決されていますか? 当組合ではそんな「困った!」の解決を手助けするため、各分野の専門家を招いた相談会(無料)を定期的に開催しています。

今年度はパソコン操作についての相談窓口を新設、また石川県よろず支援拠点からもご協力を頂いて、より幅広い分野の相談ができるようになりました。お気軽にご利用ください!

## 相談会 奇数月開催

久保 和夫氏  
 社会保険労務士・税理士・  
 中小企業診断士

労務相談の担当者になって約25年経過しました。当時、お世話になった社長さん方も、ほとんどが代替わりしています。会社は「人と数字」から成り立っています。人をコストではなく「企業の主体」と見ることが大事であり、また同時に「数字」も大事です。労務だけでなく経営についてもご相談ください。

## 相談会 第2・4金曜日開催

楠 正昭氏  
 金沢ビジネス研究所代表

今や企業経営に無くてはならないIT活用。経営のお役に立っていますでしょうか? さらに効果的に、かつ安定的なIT活用のお手伝いができれば幸いです。



セミナー講師や個別対応のパソコン操作指導を行っています。金沢問屋センターさまを担当して4年目になり、普段の業務に関わるパソコン操作からIT戦略講演後の具体的操作研修まで幅広く担当しています。実務のスペシャリストとして、丁寧に分かりやすい指導を心がけています。

## 相談会 毎月1回開催

薦 亜季葉氏  
 ITインストラクター

## 出張相談会 毎月1回開催

# よろず支援拠点

石川県産業創出支援機構内に設置されている「よろず支援拠点」のコーディネーターが、金沢問屋センターでの相談に応じます。

水野 高春氏  
 弁理士



ここ2年間以上、様々な業種の経営者の皆様から様々な相談を受けて課題の解決に取り組んできました。その中でわかったことは、課題が相談者様の状況によって全て異なっており、状況に合わせた対応をしなければならないということです。基本は相談者様の長所を見つけて活かすことと考えています。

広村 和義氏  
 チーフコーディネーター



中小企業、小規模事業者の方々の経営課題に対して問題解決に向けて、取り組んでおります。私自身40年にわたる銀行勤務と会社経営の経験を生かしてアドバイスに努めています。よろず支援拠点には、いろいろな専門知識をもったコーディネーターが、皆様方の経営問題解決に向けて対応いたしますので、気軽に声をかけて頂ければ幸いです。

松蔵 高子氏  
 商品開発・マーケティングコーディネーター



商品・サービスを通してマーケティングについてアドバイスをさせて頂いています。「販売が伸び悩んでいる」「何をどう手をつけたらいいのかわからない」など様々なケースがありますが、アドバイスをさせて頂き、キラキラと笑顔で帰られると私も嬉しい限りです。30年に及ぶ経験と現在進行形のネットワークを活かしてサポートさせて頂きたいと思っております。

石田 朋子氏  
 グラフィックデザイナー



商品や企画を世に出しても、それに気づいてもらえなければ、始まりません。「誰に」「どんな」商品をお届けしたいのかわかっているか? 気づいてもらうためには、どんなアプローチが良いか? 等、パッケージや広告デザインを通して一緒に考えていければと思います。デザインをもっと身近に感じて頂き、楽しく、商品づくりのお役に立てるよう努めます。

中村 敦夫氏  
 税理士・中小企業診断士・ファイナンシャルプランナー



平成26年9月から、主に会計・税務や事業承継に関する相談対応をしています。税金だけでなく会社経営やライフプランの観点から最適なアドバイスができるよう心がけておりますので、顧問税理士に相談しにくいことやセカンドオピニオンとしての見解など、お気軽にご相談ください。

よろず支援拠点…国が全国に設置する経営相談所で、売上拡大、経営改善など、経営上のあらゆるお悩みの相談に対応している。紙面の関係上、本紙では紹介できないコーディネーターも多数在籍。お気軽にお問い合わせください。

※各相談員の相談日が決まりましたら、ファックスなどでお知らせいたします。詳細お問い合わせは組合事務局まで。

合わせてください。

詳細は組合事務局まで、お気軽にお問い合わせください。

- 車両購入時の多額の資金が不要。月々一定額の支払いになる
- 税・保険料はリース料に含まれているので手続き不要
- 車両管理はリース会社が行うので負担が大幅減 など

### カーリースのメリット

当組合では、組合員の皆様に日産カーリースをご案内しています。ビジネスの足としてなくてはならない自動車ですが、購入によって発生する様々な管理業務を考えるとカーリースも選択肢の一つとして有効ではないでしょうか？

## 安くて便利！カーリースのご案内

お知らせ①

## 会館貸出備品

お知らせ②

## 値上げについて

すでに皆様にもご案内していますが、来春(平成29年4月)より金沢流通会館の1・2階で貸し出している机・椅子の料金を値上げいたします。

### 1日あたり貸出料金

机	60円	↓	100円
椅子	30円	↓	50円

これを機会に机と椅子の充実を図ってまいります。皆様のご理解とご協力をお願いします。

## わが社をPR

株式会社 オータニ

## お土産も一人十色の時代に

弊社は観光土産品の卸売・小売を行っています。昨年、金沢の観光業界は新幹線開業効果の恩恵を受けることができました。全国各地の観光地が厳しい状況の中、金沢は注目の的。インフラ整備がもたらす効果はスゴイと感じました。

また、観光庁のビジット・ジャパン事業により外国人観光客が年々増えております。金沢でも欧米人を見かけるようになりましたが、お隣 中国からの観光客はまだまだ少ないようです。主要観光地の取り込みで負けないように石川金沢の知名度を上げ、今以上の盛り上げが必要ではないでしょうか。今後は2022年の敦賀延伸、大阪までの着工もあり、大いに期待が持てそうです。

バブル経済の頃、「人の好みは十人十色」と言われましたが、今は一人十色。お土産品もいろいろなアイテムが要求され、品揃えがどんどん増えています。現在は多品種小ロットへの対応に追われているような感じです。観光地の店舗も昔ながらのお土産屋もあれば、テーマを絞ったセレクトショップも増えています。また、いろいろな地域、国からこの地に来られてショッピングを楽しんでいかれます。卸売業としては、多種多様なニーズに応えられる商材を取り揃え、市場動向を的確に捉え、この地域の文化や風土、伝統などを取り込んだ商品の開発を進めています。

代表取締役社長 大谷 方人

あと数年で設立50周年を迎えようとしています。昨年、先代創業社長より社長業を引き継ぎました。次のオータニを築いていくために組織の刷新を進めていかなければ!

## ご当地キティちゃんに思う...

## 伝統工芸品とのコラボ

全国のご当地キティちゃんを企画製造する「あすなる舎」から、北陸三県での販売を任されています。18年前に北海道で誕生したラベンダー色のキティちゃんが、ご当地キティ第一号でした。「キティちゃんのご当地の特色あるものとのコラボ」というアイデアで、瞬く間に全国の観光土産店にご当地キティちゃんが並び、あすなる舎は発売前の20倍もの売上を一時築いたようです。当初はストラップが主力アイテムでしたが、現在は文具系や繊維品、食品関係の商品が増え、金箔など地元工芸品とのコラボ商品も登場してきました。

旅先でのショッピングも旅行の楽しみの一つです。喜んでいただける商品づくりを大切に、また、旅の思い出となる商品を提供できるよう日々努力しています。



新幹線開業までは厳しい経済環境でした。その間をキティちゃんに支えてもらいました。

今、食品関係や化粧品類の商品が伸びてきており、ご当地キティちゃんもタオルや文具系に力を入れています。メジャー食品メーカーとのコラボ商品も登場

# バスターンエッセイ

vol.201

## サムシング・グレート、DNA、NON



株式会社寿商会 代表取締役会長

若林 智雄

今、新聞を賑わすのは「Great Britain 欧州連合離脱」です。リーマンショック以後の世界経済変動の大量迎合主義が目に見えないサムシング・グレートと重なって、EU統合経済を破壊、円相場や日経平均は無論、世界経済の大きなうねりを巻き起こし大変革の序章を深く感ずるところです。

さて8月24日、石川県立音楽堂ホールにて、稲盛和夫氏の市民フォーラムが開かれます。ご存じのように氏は京セラ名誉会長、KDDI最高顧問、日本航空名誉顧問として活躍ですが、演題はEU安定や日本経済の動向ではなく、人は何のために生きるか、人生に運命と因果応報の法則がある。常に心を磨き、すばらしい人生を自ら作ることに心すべきである...というテーマです。

ここに冊の本があります。「人生読本」。これは、問屋センター元理事長、富田昭光氏発行の冊子です。大まかに処世訓、自己改革、運命論、人生哲学とあり、「可能性があるからこそ人生は面白い。運命は、考え方・態度・行動で変えることができる。自己を磨き、志は大きく、社会参加貢献の醸成こそ肝要である」とあります。そこにサムシング・グレートを感じます。

科学の分野で、サムシング・グレートは「偉大なる何かの力」と訳します。時の流れ、

フクローの風、想定外、奇跡等、家庭、社会、経済、疾病、人生、宗教、あらゆる場面で目に見えない大きな力を感じる...ことがあります。筑波大学 村上和夫氏の著書「生命の暗号 あなたの遺伝子が目覚める時」という本を薦められるままに読んでいます。生命科学の研究では、人の全遺伝子(DNA)の暗号解読が進んでいます。生命の仕組みはホルモンと自律神経系を動かす遺伝子の調和で成り立っています。人間の細胞は体重1キログラムで1兆個、60キロの成人は60兆個の細胞で成り立っています。この二つ一つの細胞核の中心にDNAがあり、その1個のDNAの基本情報量は30億個にも分裂しながら、絶え間なく生命活動が行われています。コンピュータによる遺伝子の暗号解読は非常に進んでおり、ますます、あらゆる場面でこのDNAをONにするかOFFにするかサムシング・グレートを自らに引き寄せ、前向きに境遇や条件に対応する強い心の持ち方を絶えずプラスにONする時がますます、すばらしい人生につながる科学の世界から、一気に精神医学の語に入っていきます。遺伝子のON型人間は常にプラス思考であり、ギブアンドギブの実践、協調、共生の人的交流、行動を起こす初心貫徹の心意気がDNAの活性化に偉大な好影響を及ぼし、人間の能力を百倍にも千倍にも発揮させるものであり、人間万事、プラス思考で前へ進め、結んでいます。

金沢問屋センターも、来年は完成50周年の大きな節目を迎えます。組織はアナログの社会です。元気な企業、元気な組織、伝統の上に健全な基盤に立った北陸の物流をリードする活性化した組織集団を目指し、強靱なプラス思考のスイッチを全員でONいたします。

## 「金沢に千田あり」と言われた!

明祥株式会社 千田 一樹さん



友人と外で飲むのが好きです。職種や扱うモノによって考え方が全く違うのが面白くて、最近はいろいろな人と飲むようにしています。

薬の営業を担当して1年半になります。卸としての客観的な立場でいろいろなメーカーの薬を判断し、開業医の先生方それぞれに最適なタイミングで紹介する。扱っているのが薬なので中途半端な知識は危険です。詳細な説明はMR(製薬会社の営業担当)の仕事と割り切って、自分の役割は従来の薬との違いなど入り口部分の情報を提示すること、そして先生が興味を持たれたらMRにつながる。簡単に結果は出ませんが、人と人をつないでいくことが仕事における重要な要素だと感じています。「失敗したら一緒に謝るから果敢にやってみろ」と言ってくれる上司がいるから、安心してチャレンジもできました。せっかく会社にいるのですから、若いうちに管理職になって人の面倒を見られる立場になりたい。負けず嫌いなので、金沢第二支店にスゴイ奴がいると言われたいですね。

## うちのキラリンさん

問屋町にお勤めの元気な社員の方をご紹介します

## ステップアップの鍵は人間力

株式会社マルシン 寺嶋 義憲さん



高校時代は野球部の主将、今は息子の少年野球の保護者会長。そんなタイプじゃないのに、なぜか中心に持ってこられるんですよ。

飲食店への配送をしながら、営業を担当しています。14年前、入社した頃によく言われたのは「売上は営業次第」という言葉。わけもわからないまま「ここだ!」と思った店には日に2回通い、言われたことはすぐやる! フットワークで対応するうちに、敷居の高かった店からも注文を頂けるようになりました。皆が就活をしていた大学時代の夏休み、「人間力」を上げたくて未経験の職種でのバイトを一つ増やしました。そこで気付いたのは、人によって人は育つということ。「うちの担当は寺嶋から絶対変えん」と言ってくれる店も何軒ありますが、もし自分がマネジメントをする立場になって担当をはずれても、お客様は喜んでくれると思うのです。信用できる部下を育てて、そのお客様とは違う接点でつながっていく。そのための人間力を磨くのはまだまだこれからです。