

事務局だより I N F O R M A T I O N

上を向いていく！

KIMASSI

Vol.132
November

KANAZAWA

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

2018年11月

金沢問屋センターニュース

- 1 商社対抗ソフトボール大会
- 2 キマッシカップオープンゴルフ
- 3 青年部会活動報告
- 4 バトンエッセー
- 5 金沢市卸売業競争力強化支援事業
- 6 わが社をPR
- 7 うちのキラリンさん
- 8 事務局だより



6月

●4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. 組合運営委員会より
 - (1) ゴミ収集について
 - (2) カーリース事業の推進について
3. 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
4. 情報戦略委員会より
 - (1) 金沢市卸売業競争力強化支援事業について
5. 活性化委員会より
 - (1) 「防犯カメラ設置に係る補助金制度」の募集について
 - (2) 作品買上補助制度の募集について
 - (3) 問曜日プロジェクトについて
6. 青年部会より
 - (1) 5月定例会について
 - (2) 6月定例会について
 - (3) 7月定例会について
 - (4) 北陸先端技術大学院大学並びに金沢美術工芸大学との連携について
7. 事務局より
 - (1) 中小企業大学のウェビーキャンパスについて
 - (2) 金沢美術工芸大学の就職情報交換会及び1DAYインターンシップの実施について

7月

●3日 情報戦略委員会視察研修(協同組合八戸総合センター)



●17日 理事会

1. 総務委員会より
 - (1) 景況調査について
2. 組合運営委員会より
 - (1) 設備の更新工事について
 - (2) 研修室・談話室修繕工事について
 - (3) 委員の補充について
 - (4) 電力自由化制度活用について
3. 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
 - (2) 第44回商社対抗ソフトボール大会について
4. 情報戦略委員会より
 - (1) 金沢市卸売業競争力強化支援事業について
5. 活性化委員会より

- (1) 問曜日プロジェクトについて
 - (2) 今年度イベントについて
6. 青年部会より
 - (1) 6月定例会について
 - (2) 7月定例会について
 - (3) 9月定例会について
 7. 事務局より
 - (1) 事務局の夏期休暇について
 - (2) 「保育園」の進出について
 - 25日 新入社員フォローアップ研修 9社40名参加
 - 31日～8月3日 一般健診 189名受診
胃なし一般健診 99名受診

8月

- 6日～8日 付加健診、簡易ドック、日帰り人間ドック 85名受診
- 21日～23日 健康診断 371名受診

9月

- ### ●4日 理事会
1. 総務委員会より
 - (1) 景況調査について
 - (2) 出資金の移動について
 - (3) 組合員の加入について
 - (4) 喫煙室の改修について
 - (5) 出資金見合いの緊急融資について
 2. 組合運営委員会より
 - (1) 町内一斉清掃について
 - (2) 不燃物有料回収について
 - (3) 研修室・談話室の壁紙修繕と机・椅子入れ替えについて
 - (4) 空調修繕について
 - (5) 新電力の活用について
 - (6) 団地内防犯カメラ設置及び会館喫煙室改修について
 3. 厚生委員会より
 - (1) 第44回商社対抗ソフトボール大会について
 - (2) 第14回キマッシカップ・オープンゴルフについて
 4. 情報戦略委員会より
 - (1) 金沢市卸売業競争力強化支援事業について
 - (2) BCP(防災対策等)について

編集後記

最近、自然災害が多発している。日本は元来地震大国であり、その災害は多く経験してきた。ところが、線状降水帯とか記録的短時間大雨情報とか聞き慣れない言葉がよく使われるようになった。某国のトップは、地球温暖化はフェイクニュースだと叫んでいるようだが、我々にはその影響は確かにあると思われる。一方で我々の事業は、災害が発生しても早期に復旧させ必ず継続しなければならない。それは社会的使命である。今後、情報戦略委員会でもBCP(事業継続計画)についてセミナーなどを通して研究していくことになっている。ぜひ皆様にもご参加を願い、少しでも備えの参考として頂き、問屋センターの品質・価値向上につなげて頂きたい。(Y.S)

5. 活性化委員会より
 - (1) 問曜日プロジェクトについて
 - (2) 今年度イベントについて
6. 青年部会より
 - (1) 9月定例会について
7. 事務局より
 - (1) 賃料の改定について
 - (2) 問屋神社のブロック塀工事について

10月

- ### ●3日 理事会
1. 組合運営委員会より
 - (1) 談話室の机・椅子入れ替えと新たな備品の購入について
 - (2) 会館地デジ対応について
 - (3) 外灯修繕について
 - (4) 町内一斉清掃について
 - (5) 不燃物有料回収について
 2. 厚生委員会より
 - (1) 弓取保育園の入園申し込みについて
 - (2) 第44回商社対抗ソフトボール大会について(結果報告)
 - (3) 第13回キマッシカップ・ボウリング(第37回商社対抗ボウリング大会)について
 - (4) 消費税軽減税率制度講習会の実施について
 3. 情報戦略委員会より
 - (1) 金沢市卸売業競争力強化支援事業について
 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
 - (3) 石川県新人学童野球選手権大会兼金沢問屋センター旗争奪大会について
 5. 青年部会より
 - (1) 9月定例会
 - (2) 10月定例会
 6. 事務局より
 - (1) 賃料見直しについて
 - (2) 金沢市経済活動賞受賞
 - (3) 商団連事務局長会議の報告
 - (4) 補助金・助成金について
 - 17日 町内一斉清掃 117社148名参加
 - 22日 軽減税率セミナー 16社26名参加
 - 26日 不燃物有料回収 14社参加

第44回 商社対抗ソフトボール大会開催

第44回商社対抗ソフトボール大会は9月24日(月・祝)に、9社9チームが参加して金沢市営専光寺ソフトボール場で行われました。

今年は9社のうち4社が初出場という、フレッシュな大会となりました。また、長い大会の歴史の中で初めてメンバー9名のうち4名を女子社員でしめるチームもあり、大変な盛り上がりを見せました。決勝戦は昨年度と同じカードとなり、前回大会の王者(株)キョー・エイとリベンジを狙う(株)丸菱が対戦しました。試合は(株)丸菱が圧倒的な打力で勝利し、昨年の雪辱を果たしました。これにより(株)丸菱が15回目の優勝という輝かしい成績をおさめました。



打撃バクハツで15回目の優勝!丸菱チーム。



打撃賞は丸菱の河村さんに。

この笑顔が丸菱パワーの源、最高殊勲選手賞の伊藤さん。



キョー・エイの川口さんに敢闘賞が贈られた。

連覇ならず。準優勝のキョー・エイチーム。

- 【結果】
- 優勝 (株)丸菱
 - 準優勝 (株)キョー・エイ
 - 第3位 (株)鳴和電気商会
 - 第3位 (株)ほくつう
 - 最高殊勲選手賞 伊藤 優衣 (株)丸菱
 - 打撃賞 河村 優樹 (株)丸菱
 - 敢闘賞 川口 卓郎 (株)キョー・エイ

青年部会活動報告

青年部会では毎月の定例研修会をとおして、次世代のリーダーたる自覚を醸成し、経営力、人間力を磨くことに努めています。

研修会 9月19日(水)

「株式会社はちえん。」の代表取締役坂田誠氏をお招きして、『アナログでもスマホ1台から出来る!問屋の最新SNS情報発信術セミナー』をテーマにインスタグラムなどについて学びました。B to Bの取引におけるレビューの重要性について採用や新規取引を事例にわかりやすく説明して頂き、専門知識がなくても1枚のホームページをつくる事が出来るツール「ペライチ」や様々なSNSの活用方法などについても勉強しました。

要点

検索の際、社名・住所など会社の基本情報が無料で掲載されるGoogleマイビジネスにオーナーの登録をすること、また音声入力での利便性についても解説しブログ作成等の効率化を図ることを推奨された。



スマホ1台+SNSでビジネスは変わる!と坂田氏。

周年行事 10月23日(火)

青年部会は前身の近代化研究会創設から数えて45周年となり、記念式典と祝賀会を開催しました。式典では歴代の代表に感謝状を贈呈し、祝賀会では抽選会も行われ大いに盛り上がりました。5年後の50周年に向けて着実に歩みを進めてまいります。



OBの皆さんと現役会員の交流も図ることができた。

先輩を代表して若林氏が乾杯の挨拶。

歴代代表の皆さん。

会員募集中!

青年部会に参加しませんか

満50歳未満の組合員の経営幹部を中心に構成し、組合の将来イメージを描きつつさまざまな提言を行っています。現在も20名を超える方々が活動しています。ぜひご参加ください。

●ご興味のある方は事務局までお問い合わせください。

第14回 キマツシカップオープンゴルフ開催

第14回キマツシカップ・オープンゴルフが10月13日(土)に、17社39名が参加してゴルフ倶楽部金沢リンクスにおいて開催されました。競技はダブルペリア方式で行い、参加者は各々腕を競い合い、交流を図りました。



懇親会の席で、成績発表。



優勝の住田敏さん。

	OUT	IN	グロス	ハンディ	ネット		
優勝	住田 敏	丸与商事(株)	46	53	99	26.4	72.6
準優勝	浅地 浩之	(株)ほくつう	49	48	97	24.0	73.0
第3位	成瀬亮太郎	成瀬電気工事(株)	51	44	95	21.6	73.4
第4位	多崎 能成	(有)カタオカテクノ	52	53	105	31.2	73.8
第5位	喜多 悟	成瀬電気工事(株)	41	50	91	16.8	74.2
第6位	長瀬 祐二	(株)トミキライフケア	46	53	99	24.0	75.0
第7位	高道 勝彦	(株)オーティーラバー	46	47	93	18.0	75.0
第8位	太田 善久	(株)キョー・エイ	54	50	104	28.8	75.2
第9位	斉藤 佳夫	(株)オータニ	50	53	103	27.6	75.4
第10位	秋本 光雄	冨木医療器(株)	44	45	89	13.2	75.8



バトンエッセー vol.27

改めて、リーダーシップの基本とは

〜先代甚次郎から教えられたこと〜



小川株式会社社長 小川 甚次郎

今更と思われる方が多いと思いますが、まず、リーダーである先に人間である!!ちゃんと挨拶、返事が出来るか、感謝の言葉が出るか、もちろん誰に対してもです。ところが案外出来ない人、軽視する人すらいます。それができて初めて、リーダーシップを語れるのではないかと思っています。これは基本中の基本なのです。

リーダーともなれば式辞や祝辞、弔辞、簡単なスピーチと、人前で話す機会も多くあります。事前にわかっているならば前もって考えておくことも出来ますが、突然その場で頼まれることも多々あります。私の記憶で、急に言われて焦ったことが2回はあります。1回は問屋センター関連で、30周年の物故者追悼法要の時、当時の金子専務から「小川さん、遺族代表で一言」と突然言われた時です。もう1回は業界関係で、毎年5月にあるイベントで恒例で読む祭詞を事務方が忘れ、何とかアドリブで切り抜けたのですが、冷や汗もので決していい出来ではありませんでした。

このことから、リーダーたるもの「常にその場の主となれ」ということを心に刻んでいます。

リーダーとして大切な資質や能力はほかにも多々あると思いますが、いざと言う時、原理原則をわきまえているか、直言してくれる友や側近がいるか、出処進退を心得ているか、トップや上司が部下を見ているのと同様に部下や社員も上司やリーダーをちゃんと見ているというのを常に意識しているか等々です。

また、私は小川株式会社の先代・甚次郎に三つの「守れ」を厳しく言われました。

- 1、時間を守れ
- 2、約束を守れ
- 3、金銭感覚をちゃんとしろ

しかし、先代に言われたことで守れなかったことがあります。健康第一と言われたことを守れず、胃がんの手術を20年間に2回も受けたのです。健康であることはリーダーとして最も大切なことではないかと思っている昨今です。



金沢市卸売業競争力強化支援事業

第1回・2回はブログの書き方・作り方

情報戦略委員会は今年度も金沢市から補助を受け、金沢市卸売業競争力強化支援事業の一環としてIT活用推進に役立つセミナーを開催しています。今年度はこれまでのセミナーで評価の高かった専門家3人に講師を依頼し、重要な経営課題をしっかりと学べるよう全6回のセミナーを予定しています。

第1回、2回のセミナーも大変好評でした。その重要性は認識していてもなかなか書くことが難しいブログについて、具体的な書き方をはじめ無料ツールでブログを作る方法などが紹介されています。第3回～6回は「無料ツールを使って情報発信の強化方法をテーマに「Journal」と学びます。

さらに今年度は、AI（人工知能）が経済に及ぼす影響について、この分野の第一人者である駒沢大学経済学部の井上智洋准教授を招いて、特別講演会を開催いたします。滅多にない機会であり、きっと各社様のビジョン作成に役立つと思えますので、ぜひともご参加ください。

セミナー開催スケジュール

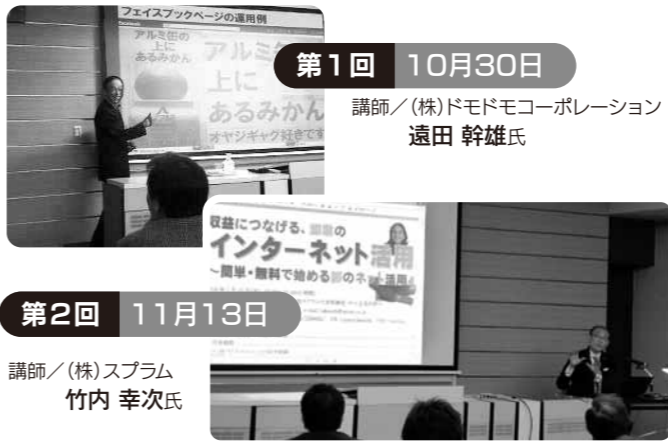
- 第3回 11月28日 水 14時
講師/駒沢大学経済学部 井上智洋氏
- 第4回 12月12日 水 18時
講師/駒沢大学経済学部 井上智洋氏
- 第5回 1月23日 水 18時
講師/パソコンインストラクター 高亜季葉氏
- 第6回 2月6日 水 14時
講師/パソコンインストラクター 高亜季葉氏

特別講演会

11月20日 火 18時
「AI人工知能は未来の経済をどう変えるか？」
講師/駒沢大学経済学部 准教授 井上智洋氏



※講師の都合などにより変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。



第1回 10月30日
講師/(株)ドモドモコーポレーション 遠田 幹雄氏

第2回 11月13日
講師/(株)スプラム 竹内 幸次氏

高亜季葉氏のパソコン相談会開催中!

偶数月に実施しています。講習会のフォローアップはもちろん、エクセルやワード、年賀状作成などについても疑問があればお気軽にご相談ください。
ご利用社も十数社を超えています。日常の不便を解消して、業務効率化にお役立てください。

わが社をPR 株式会社プレゼントサービス 実は、地道な日々の積み重ね

贈答品や企業のノベルティなどを扱う会社として創業したのが昭和52年。約15年前にネット販売を始めた頃は、贈答品が売れなくなり同業者の廃業も続いていました。そこで、カタログギフトの商材をひと通りネットに載せて販売してみようというところからスタートし、今は日用雑貨品・自家用品が主体になっています。

もちろんネットなら何でも売れるわけではない、「この商品が売ろう!」と仕掛けても狙いどおりには売れません。いろいろなモールに載せた何万点もの中にポツポツと売れるものがあれば、その商品をどこよりも安く数を揃えるために、仕入先を掘り出して開拓して…それを繰り返してきた結果、直接輸入も手掛けるようになりました。特に中国では、3人の現地スタッフがメーカーに直接アプローチをかけて仕入れる体制をとっています。



代表取締役 山倉 吉雄

自分で模索しながらやってきた延長上にあるだけで、実はあまり会社感がないんです。だから規模を大きくすることよりも、効率化などでなるべくコンパクトに進めています。

ネットの世界もここ10年で様変わりし、5年先にどうなっているのか会社の姿を見通すこともできません。その中で自分に言い聞かせているのは「感覚が古くなつてはまずい!」ということ。商品のトレンドを見抜くのは若い子に任せても、それを「売り」に結び付けるには変化に

泥臭く、スピード感をもって まるで商人の原点 やっています

昨日までやたらと売っていたのに今日は全く売れない商品があれば、災害などの要因で動く商品がガラッと変わることもあります。また、たった10円の違いで100個売れるものが1個も売れないということもザラ。人が納得して買える値段が適切な値段であり、同じ商品でもタイミング次第で価値が変わる。面白いけど大変です。

最終的に価格競争になるので、件数を維持するため系統的・効率的な仕事を日々考えています。例えば中国での調達、いちいちスタッフに指示しなくても手配が進むシステムになっていますし、スピードを優先させたいから船便をエア便に切り替えました。当社が扱う商品は単価が小さく利益も薄い。モールのルールに振り回されることもある中で泥臭くやっています。

応でできる柔軟な感覚が必要です。いろいろな情報を見ながら、時には大胆に、時には石橋を叩くようにやっています。

ネットを通して、日々2000件以上の注文が入る。



事務局より

お知らせ①

安くて便利! カーリースのご案内

当組合では、商団連の事業として(株)日産フィナンシャルサービス様を通じて、カーリース事業をご案内しています。

社有車にかかる税金や車検などの維持コストを考えると、カーリースの活用も選択肢の一つにいかがでしょうか? よくあるご質問ですが、もちろん日産車以外でもリースを組むことができます。商団連を通して集団化を図っており、安くご提供できると考えていますのでぜひ一度お声かけください。詳細は組合事務局まで、お気軽にお問い合わせください。

	カーリース	購入
車両代金	毎月定額のリース料	購入時にまとまった資金が必要
税・保険	月々のリース料に含まれているので手続き不要	発生ごとに支払うので管理に負担が生じる
車両管理	リース会社が行うため負担が大幅に削減	全て自己管理のため負担が生じる
メンテナンス	予算計上可能で、常に整備された車両を活用できる	都度発生のため予算化できず、整備も自己管理

・特装車やフォークリフトなど、何でもご相談ください。
・交通事故削減のための講習会も実施中です。

お知らせ②

レンタルサーバー事業を廃止いたします

サーバーを安価に利用できるということで大変ご好評頂いていた「レンタルサーバー事業」ですが、利用者の減少やセキュリティ・メンテナンスなどの面から来年3月中旬に廃止することになりました。長きにわたるご利用頂きまして、誠にありがとうございました。

お知らせ③

BOPセミナーを計画中

数年前より、当組合でもBOPについて検討するため、他団地の事例などを研究してきました。また、組合員の皆様にはアンケート調査などにもご協力を頂きました。近年台風や地震などの自然災害が日本各地で発生しており、当地金沢も昨冬は大雪に見舞われ一部業務が停滞しました。このようなことから当組合でもBOPの必要性を感じており、年度内に組合員様向けセミナーを開催することになりました。防災力強化への第一歩になると考えていますので、ご多用とは思いますがぜひともご参加ください。なお、詳細につきましては追ってご連絡いたします。

※BOP(Business continuity planning) 非常時における事業継続計画。災害等の発生時に事業が中断するリスクを最小限にするために戦略的に準備しておくこと。

金沢にこんな会社があったとは!

株式会社アイネックス 勝野 誠二郎さん



ネクタイ一本一本の締め心地や風合いの良さを一人でも多くの方に感じてほしいです!

当社ではネクタイの企画や生産をベースに洋服等も扱っており、僕は主に出荷業務を担当しています。製品のチェックをはじめ出荷までにいくつもの作業があるのですが、集荷には何があっても間に合わせなければならない。時間ギリギリの慌ただしい中で、日々いろいろな問題が起きてきます。例えば、製品に汚れや縫製不良が見つかったら…社内で直す、社内で無理ならすぐ提携の修正屋へ走るなど、限られた時間の中で判断し対応しなければなりません。ちょっとした抜けがミスにつながり、一つのミスで信用を失うこととなります。入社して3年ですが、最初の頃は右往左往でした。

前職もアパレル関係だったのですが、問屋町にここまで先を行っている企業があるとは知らず、入社してビックリしました!そこは声を大にして金沢でアピールしたい。もっと知ってほしいと思います。

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

声掛けプラスαで信頼をもらいたい

株式会社小山商会 森部 遼さん



明るい会社でみんな仲が良く、先輩と釣りに行ったりします。能登で30キロの鱒が釣れたそうなので自分も狙ってみたい!

車の進化につれて工具や部品もどんどん新しくなっています。それらを届ける仕事も面白いかなと思いついて整備士から営業へと転職しました。町工場やディーラーなど、担当するお客様から注文を受けて配達までなのですが、当社で扱うのは部品や工具からツナギまでと幅が広い。部品一つとってもものすごい種類があり、メーカーによって名前も違えばお客様の呼び方もバラバラです。お客様が欲しい「コレ」がどの部品なのか判断がつかず、見に来ることもよくあります。

入社して1年、人相手の仕事の難しさと同時におもしろさも感じています。忙しそうなのは声掛けすら躊躇することもありますが、声掛けプラスαで信頼を頂けるようになりたい。今はお客様にエアコンガス交換機の提案をしたいと勉強中で、いずれはリフトの設置にもかかわってみたいです。

キラリンさん募集中●あなたのまわりのステキな社員さんをぜひご紹介ください。事務局から取材に伺います。