

1月

- 28日 理事会
 1. 総務委員会より
 (1) 4～12月の収支実績報告と決算見通しについて
 (2) 組合員の加入脱退について
 加入: ㈱トミキライフケア、北陸極東警備保障㈱
 脱退: 島田商事㈱、岩崎㈱
 (3) 集団健康診断の実施
 (4) 新入社員歓迎式について
 2. 厚生委員会より
 (1) 労務管理セミナーについて
 (2) 第9回スキーツアーについて
 (3) 経営者研修会について
 (4) 新入社員電話教室について
 (5) 新入社員研修会について
 3. 組合運営委員会より
 (1) 会館使用料収入について
 (2) レストラン「よろこび庵」の2月16日営業開始につ

- 11日 経営者研修会「加賀の食文化」
 ㈱松下種苗店 会長 松下 良氏
 27社 34名出席
 情報化セミナー
 「IP電話サービスについて」
 北陸通信工業㈱ 営業本部営業推進部
 システム担当マネージャー
 木村吉嗣氏

4月

- 2日 新入社員歓迎式
 20社 55名(男子30名、女子25名)



- 5日 理事会
 1. 総務委員会より
 (1) 集団健康診断実施結果について
 (2) 新入社員歓迎式について
 (3) 出資金の移動について
 2. 厚生委員会より
 (1) 経営者研修会について
 (2) 新入社員電話教室について
 (3) 新入社員研修会について
 (4) 事業所従業員数調査
 (5) 華道教室
 (6) 書道教室
 (7) 囲碁同好会
 (8) 人材確保推進事業について
 3. 事業戦略委員会より
 (1) 情報化セミナー実施報告について
 (2) 組合員紹介パンフレットの配布について
 4. 近代化研究会より
 (1) 代表幹事が中田氏から来馬氏に引き継がれる
 5. 事務局より
 (1) 「浅野川せせらぎ橋」の開通式について
 (2) 「商人塾」の検討委員会について
 ●6日 新入社員電話教室
 11社 23名(男子13名、女子10名)
 ●8日・9日 新入社員研修会
 11社 26名(男子17名、女子9名)

5月

- 10日 理事会
 1. 総務委員会より
 (1) 総会提出議案の審議について
 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
 (2) 平成16年度の福利厚生事業計画について
 3. 組合運営委員会より
 (1) 高速道路通行料金の割戻しについて
 (2) 側溝の泥上げについて
 (3) 不燃物有料回収について
 4. 事業戦略委員会より
 (1) 車輛用ステッカーの配布について
 5. 事務局より
 (1) 三和通商㈱の法廷脱退
 (2) 「金沢商人塾」の塾生募集について
 (3) 郵便局のサービス追加について
 ●14日 高速道路通行料金別納制度
 共同利用の割戻し

6月

- 3日 理事会
 1. 新理事紹介(丸与商事㈱ 小西敏夫社長)
 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
 (2) 第23回商社対抗ボウリング大会について
 3. 事務局より
 (1) 「金沢商人塾」の塾生募集について
 (2) 異業種交流研修の参加について
 4. 財団法人石川県産業創出支援機構の活動状況
 と利用の仕方の説明

7月

- 5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. 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23回商社対抗ボウリング大会について
 (3) 人材確保推進事業について
 3. 事務局より
 (1) 「金沢商人塾」の開講式と第1回講演(7月10日)について
 (2) 8月1日「キマッシカナザワちびっ子わくわくランド」開催について
 ●6日 第23回商社対抗ボウリング大会
 [ルネス サンサーカス]
 11社 19チーム 57名
 (男子32名、女子25名)参加
 優勝 勝 大宗㈱
 準優勝 ㈱キョー・エイ Bチーム
 第3位 ㈱マルシン Bチーム



- 15日 新入社員フォローアップ研修
 (平成16年度 第1回)

編集後記

「あなたのお客様は誰ですか？」
 ある取引先の部長からこんな質問をされた。一見やさしく感じるこの質問に、きちんと答えるのは難しい。経営というのは、この質問にきちんと答えつづけることとでもいいのではないかな。外部環境の変化、自らの成長によって、お客様は誰なのかを絶えず自分に問いかける必要があります。過去、需要が供給を上回る状況が続いてきた中では、売れ残ったものは、値段を安くすれば、売り切ることができた。こうした考え方ではお客様の価値を原点にした経営は実現できません。製品・サービスは「お客様の喜びを増す」あるいは「悩みを解消する」そんな価値をお客様に提供していますか。この「価値観」にもっとも共感してくれるのは誰なのかを問うことから始めることで、お客様は誰なのか明らかになってくる。(M. Y)

問屋センターから
卓球界のヒーロー誕生。

Kimassi

KANAZAWA

AUGUST 2004 KANAZAWA TOIYA CENTER QUARTERLY NEWS
 URL <http://www.kimassi.or.jp/>

金沢問屋センターニュース

Vol.89
August

「金沢商人塾」新規開催

問屋松寺線開通

キマッシまつり

元気な組合員企業紹介 アイビーシステム株式会社

日本卓球界注目の陳選手が、問屋センターの仲間に



「金沢商人塾」を新規開講

中国古典から帝王学の真髓を学ぶ

7月10日、「金沢商人塾」の開講式と第1回講演が金沢流通会館で行われた。

「金沢商人塾」の特徴は、永続的に成長する会社をつくるために中国3000年の歴史、論語・菜根譚・貞観政要などの古典から、経営者としての王道と人づくりの大切さを学ぶことにあり、中国文学者などさまざまな講師から1年に6回の講義を受ける。主催は当組合で、金沢市と金沢商工会議所の後援を得て開催。

第1期生の塾生は、組合員以外の企業経

営者にも門戸を広げ31名が決まった。塾生の構成は、当組合の組合員が18名、組合員以外が13名。企業の経営者と後継者が主体で、年齢は28歳から65歳、業種は、各種卸売業15社、小売業4社、製造業4社、建設業3社、その他5社とさまざま。

当日は、講演の前に開講式が行われ、来賓として加納金沢市経済部長の挨拶の後、塾長である富木理事長が商人道について語り、「学んだことを会社で実践に活かし、職業を通じて国家社会に貢献して欲しい」

と挨拶。そのあと、中国文学者の守屋洋氏が、「中国古典に学ぶ帝王学の真髓 リーダー達よ！今こそ、歴史に学べ」と題して講演、上に立つ者のあるべき姿勢などを中国古典をひもときながら説かれ、たいへん好評であった。

この講演には塾生のほか組合員40名も聴講、1時間半の講演のあと講師と塾生によるディスカッションが行われた。

この後のスケジュールは以下の通り。

「金沢商人塾」スケジュール

◆第2回 9月18日(土)

名古屋大原学園 理事長 杉山 孝男
テーマ：中国古典からみた人間学と経営学

◆第3回 10月2日(土)、3日(日)

日本ヒューマン経営研究社 社長 大塚 徹
テーマ：成功する経営者は人を育てる

◆第4回 12月8日(水)

商工中金 前金沢支店長 福田 康雄
テーマ：金融機関との取引関係

◆第5回 平成17年2月5日(土)

ITコーディネータ
テーマ：専門用語もわかりやすく解説、「社長の想い」を具体化する情報化の推進セミナー

◆第6回 平成17年3月12日(土)

ゴーイングコンサーン研究所主宰
中小企業大学校 講師 森 和夫
テーマ：事業継承にいかに関わるか

4/11 問屋松寺線開通

当センターへのアクセス道路として平成8年度より工事が進められていた東山内灘線につながる問屋松寺線延長1kmが4月11日全線開通。浅野川にかかる橋も「浅野川せせらぎ橋」と名づけられた。

当日午前10時半より現地で開通式が挙行され、山出金沢市長の挨拶をはじめ、出席全員で橋の渡り初めを行い、完成を祝した。また、開通に伴い問屋センター踏切付近で交通渋滞が予想されるため、踏切に踏切内で車が立ち往生するのを防ぐ渋滞連動制御システムを組み入れた全国初の新式信号機も設置され、車の流れもスムーズなものとなっている。



「キマッシカナザワちびっ子わくわくランド」開催

1日限りの遊園地にちびっ子が大集合

8月1日(日)10時に金沢流通会館横の「きまっし広場」において金沢市の後援のもと「キマッシ カナザワちびっ子わくわくランド」が開催され、気温36度という炎天下にもかかわらず、地元を中心とした約3,000人の親子連れで賑わった。

イベントの内容は、子供たちをターゲットにした「ミニ遊園地」で、乗り物では親子で乗れるバルーンビークル・ミニ新幹線・バッテリーカーなど、遊具では

中で10人以上が遊べる、フワフワが4点・ダルマ落とし・ストラックアウトなど、また、消防署によるはしご車・地震体験車・警察の衝撃体験車などさまざまな遊戯アトラクションがあり、無料で遊べることもあり1日中子供たちの歓声があがっていた。

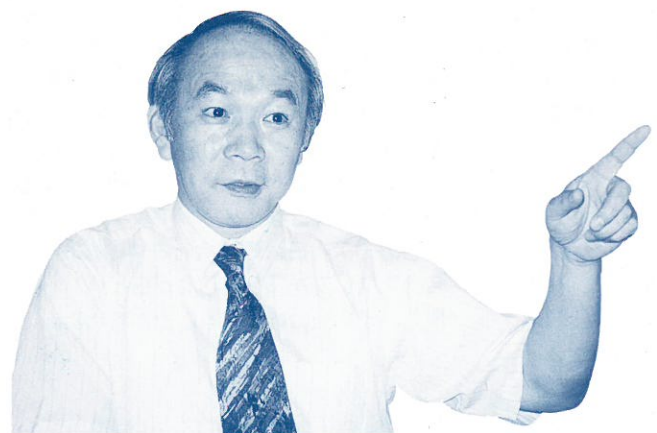
その他に、お楽しみ抽選会・テント市の催しもあり、子供を遊ばせながら親はゆっくり買い物をする風景が見られた。

このイベント開催の目的は、組合員及びその従業員と、地域住民に交流の場を提供することで、金沢問屋センターの魅力を内外にPRし、賑やかさの創設と元気で活気あふれる問屋町という当組合が目指すまちづくりへの大きなイメージアップ効果を狙うもので、当日は理事会社を中心に約40名のスタッフが汗を流しながらイベントに協力、成功裡に終了することができた。

8/1 Sun ちびっ子わくわくランド



元気な組合員企業紹介 保健環境行政事務に特化した システム開発で全国40都府県をシェアに



今年3月1日、問屋センターに新たな組合員が誕生した。コンピュータソフトウェアの企画・開発・販売やシステムコンサルティングを業務とするアイビーシステム株式会社だ。

吉野社長は、石川県の職員として13年勤務したのち職を辞し、民間企業を経て独立した経歴を持つ。県での13年間には環境部と厚生部（当時）の仕事に携わり、環境ステーションでは発電所関係の仕事を、また研究所の5年間には大気汚染のシミュレーションと、コンピュータなしでは成り立たない仕事だった。

そんな時、県庁内でOA化の推進が叫ばれ、厚生部でも保健情報システムの構築が必要になり、吉野社長に白羽の矢が立った。社長にとってはコンピュータが常に手元にあるのは当たり前のことだが、一般事務に至ってはまだまだ電卓の世界で、コンピュータに触ったこともない人が事務処理をしなくてはならない。できるだけわかりやすく丁寧に、失敗してもメッセージを出して優しく教えてあげる、というように、誰でも簡単に使いこなせるようプログラムを組み立てる仕事が始まった。するとこのプログラムが偉く好評で、あちこちから引っ張りだこに。こんなに喜ばれるということは石川県だけではなく他の県でも同じように困っている人たちがいるはず。それならいっそ、使う側ではなく創る側と割り切って、これからの人生を歩んでいこうと決意した。

周りからはなぜ安定した仕事を辞めるんだという声もあったが、たった一度の人生、

ぬるま湯の中で長く勤めるのがいいか、寒風吹きすさぶ中、例え短くても面白かったという人生を選択するかで、吉野社長は後者を選んだ。一生懸命やってお客様に怒られながら覚え、やったことが跳ね返ってくる方がずっと張り合いがあると、すっぱりと公務員の生活にピリオドを打ったのだ。

行政経験が最大の強み

こうして立ち上げたのが、得意な分野である保健環境行政事務に特化したシステム開発会社、アイビーシステム株式会社である。ひと口に保健環境行政事務といっても、保健分野、医療分野、福祉分野、環境分野と、どれをとっても今後さらにクローズアップされる分野ばかりであり、法律的にも大きく変化するであろうことが予想される。何といても一番の強みは、社長自身が自治体において、法律や法令の知識が豊富であることだ。どこの自治体でも事情は同じで、抛って立つところは法律であり、児童福祉法や精神保健福祉法など、ほとんどが法律に基づいて仕事が進められており、骨格は同じだということ。だから、どこの県へ行っても担当者との打ち合わせがスムーズに進み、専門用語が出てきても理解でき、先方のニーズも的確に把握できる。これが他のシステム会社であればお互いに理解しあうのに1〜2ヶ月かかる事もままあり、痒いところを聞かない、話さないため、でき上がってからこんなはずではなかった、という思いが残ったり、ギクシャクした関係になることもある。何より時間の節約は人件費の節約、ひいては税金の無駄遣いをさせないことに繋がり、もっと有効に活用してほしいという吉野社長の思いを実現する事でもある。

さらに驚くべき戦略があった。通常、システム制作会社は受託開発方式をとっており、ニーズに合わせたシステムを開発していくら、変更があればまた追加でいくらと、法律が改正されるたびに膨大な請求額が発

生する。これではたまったものではない。

アイビーシステムでは、1回ごとにポンと切り売りするのではなく、レンタル方式をとっているのだ。高齢化社会で健康保険法や介護保険法はじわじわと改正され、そのたびに事務処理も影響される。そこで、保険法の度重なる改正を視野に入れ、お客様からの要請がある前に自主的にリニューアルしてバージョンアップしたものを届ける。保険法に限らず、制度に合わせた常に新しいものを提供している。もちろんそのための費用は一切請求していない。車で言えばレンタカー。何百万もかけて新車を買うよりレンタカーはいかがですか、事故があればすぐに直します、傷がつけばすぐに新しいものと取り換えます。保険付ですよ、というわけだ。画期的な営業方針である。しかも、桁違いに低価格なのだから、どこの自治体へ行っても一様に驚かれるという。

ソフトウェア開発は子育てと同じ

一つの自治体で採用されれば同じエリアで次々と採用が決まる。例えば岡山県が決まれば広島県がというように。そうして増えてゆき、現在延べ40県を越す都府県がシェアとなっている。さらに地方分権で13の指定都市や中核市に県の仕事に移管され、これらの市でも約半数がアイビーのレンタル商品を採用している。レンタル方式にはもう一つ利点がある。担当SEが商品を自分の子供のように思っているのだ。どうしたらもっと便利になるか、どうなればユーザーから喜ばれ、可愛がられるか、アイデアを駆使して日々改良の労を惜しまない。まさに這えば立て、立てば歩めの親心である。それが商品の品質へも反映され、洗練された作品となっていく。

アイビーシステムでは既存のお客様を大事にし、信用を第一に考え、これ以上欲張って全く違う分野への拡大は考えていない。今後は蓄積したノウハウを生かしてよりお客様に使いやすく便利に、またホームページの充実を図り、自由にダウンロードしてもらえようサポート力を強化していく方針だ。

日本卓球界注目の陳選手が、問屋センターの仲間に 大宗卓球部が1部リーグに昇格

大宗株式会社 陳 晨さん

この華奢な体のどこにそんなエネルギーが秘められているのだろうか。6年前の来日当初から圧倒的な強さで卓球界の注目を集め、この春大宗株式会社に入社した陳晨さんだ。

入社以来籍を置き、この数ヶ月で目覚ましい活躍の場としている大宗卓球部は、高校時代に活躍した大西憲治社長が創設したもので、今年10周年を迎える。地道な努力を重ね着実に力をつけてきた卓球部は昨年、全日本実業団選手権で初のベスト8入りを果たし、日本卓球協会から日本リーグ入りを盛んに勧められていた。そんな折も折、一昨年の学生選手権男子シングルス優勝者の陳さんが入社することが決定し、日本リーグ2部に登録することとなった。

陳さんは中国江西省出身の21歳。卓球を始めたのは6歳のときだという。国技と言われるほど卓球の盛んな中国では、どの家庭でも子供たちが卓球に親しむのはごく自然なこと。陳さんもそんな中の一人だった。その後中学に進み、日本語を勉強したいと日本留学を希望し高校入学と同時に来日、岩手県の大野高校に入学した。

この日から今日に繋がる卓球一筋の人生が始まった。インターハイシングルスで一年生のときに3位、二年生で全国優勝、三

年生で再び3位入賞という輝かしい戦歴を誇っている。来日当初は3年間みっちり日本語を学び終えたら中国へ帰国する予定だったが、ここまできたらさらに上を目指したいと青森短大に入学。青森短大といえば卓球の英才教育にかけては日本一という名門校だ。全寮制でカリキュラムに則り規律正しい寮生活を送り、トレーニングから栄養管理もす

べて学校が責任を持ってやってくれるというすばらしい環境だ。そんな中で一年生のときから主力選手として活躍し、大学日本一の座に就いた。二年生の昨年は、全日本大学対抗大会でシングルスは逃したものの、チーム3連覇達成に大いに貢献した。

その彼が青森と金沢という距離を超えてやってきたのは、在学中から親交のあった遊学館高校男子監督の植木大氏の尽力があった。仕事をしながら卓球も続けていこうとすると、こういう厳しい時代ではなかなか受け皿がない。植木監督から4年以上前から中国で自社ブランドの製造を手掛け、さらにここ1〜2年のうちに中国に物流基地を計画している大宗(株)を紹介され、卒業後も日本に留まり就職し、将来は中国に帰って日中の掛け橋になりたいという夢がピタッと合い、ここ問屋センターにやってきたのだった。

今は学生時代と違い練習だけに明け暮れるわけにはいかないし、身の回りのことはすべて自分でやらなければならない。仕事を覚えながら練習し、週3回は遊学館高にコーチとして指導にも行く。慣れない生活での毎日はさぞ大変だろうが、6月に行われた日本卓球リーグ2部の試合で、チームは昨年の優勝者東信電気を破り、さらに6戦全勝で2部のトップに躍り出た。日本リーグ初出場で優勝し、2部から1部に昇格という快挙を成し遂げたのだ。陳さんは最高殊勲選手賞と新人賞を獲得したが、ここまで来られるとは思ってもみなかったと、自分自身でも信じられないようだ。2部での優勝者だけが1部に上がり、逆に1部の最下位チームは2部に転落するという図式



左から大西憲治社長、陳晨さん、佐野敬監督(営業本部長)。

だが、1部に上がってもそこからがまた難しい。1部といえばプロも同然、オリンピック出場選手がごろごろいる。きっと、力の差を見せつけられるだろうと佐野敬監督は言う。だが、10年前は県内予選突破でさえも難しく全日本出場が夢だったことを思えば、まさに今こそ夢のようなときだろう。全国の実業団180チームのうち、わずかに握りの8チームというピラミッドの頂点である。

この状態を維持していくには選手一人ひとりの力、チーム全体の力が不可欠だが、何よりも会社の企業としての安定と成長が絶対条件だ。結果を出さなければチームの存続はあり得ない。だから、まず仕事ありき。中国進出でモノづくりを果たし、近い将来物流基地も完成すれば、企画・製造・販売・流通で商社機能を確認できる、それにより企業の安定を図りより充実した環境づくりも可能になる。それと大西社長が仕事第一と口をすっぱくして言うには、スポーツ選手の選手生命は短く、指導者としてその後の人生を歩むことができるのは極く僅かの人間に限られる。スポーツを取ったら何も残らない人生ほど寂しいものはない。社会の中で生きていくにはやはり仕事ができなくてはならないという親心もあるからだ。

これから先5年間で無理せずゆっくりと力をつけ、一部定着と企業の安定を目標としている企業で働きながら中国と日本両国の国民性を知り、いずれは故国に帰り夢を叶えたいと言う陳さん。その前に、問屋センターからオリンピック選手が誕生するのも夢ではないかもしれない。

