

| | |
|---|----|
| 小規模事業者の皆様を強力に支援ー平成28年度「経営発達支援事業」実績報告ー | 2 |
| 創業支援を通じて、意欲あふれる創業者を後押しー商工会議所活用術 創業者支援編ー | 4 |
| 華麗な時代絵巻が金沢の街を彩るー第66回金沢百万石まつり 開催報告ー | 6 |
| 助成金 商店街チャレンジ応援事業のご案内ー申請商店街を募集中ー | 8 |
| 個人消費は新幹線開業前より増加ー景気マインド調査(H29.1～3)ー | 9 |
| AR 創業者スタートアップ応援コーナー | 10 |
| 優良従業員表彰・老舗顕彰 募集中 | |
| セミナーのご案内 | 11 |
| 会議所の動き | 12 |
| 商店街イベント情報 | 14 |

SCHEDULE 今月の日程

| | |
|---|---|
| 2 (日) <input checked="" type="checkbox"/> ビジネス実務法務検定試験(2・3級) | 19 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談(税務) |
| 5 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談(経営) | 23 (日) <input checked="" type="checkbox"/> BATIC検定試験 <input checked="" type="checkbox"/> eco検定試験 |
| 8 (土) <input checked="" type="checkbox"/> リテールマーケティング検定試験(2・3級) | 25 (火) <input checked="" type="checkbox"/> DCプランナー検定試験2級 申込締切 |
| 9 (日) <input checked="" type="checkbox"/> 福祉住環境コーディネーター検定試験(2・3級) | 26 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談(法律) |
| 12 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談(法律) | 28 (金) <input checked="" type="checkbox"/> プラスITセミナー |
| 16 (日) <input checked="" type="checkbox"/> ビジネスマネジャー検定試験 | |
| <input checked="" type="checkbox"/> セミナー <input checked="" type="checkbox"/> 無料相談※要予約 <input checked="" type="checkbox"/> 検定 <input checked="" type="checkbox"/> イベント | <input type="checkbox"/> その他 |

○会報の目次にご注目ください！

目次にARマークが付いているページは、AR機能対象のページとなります。対象ページの指定箇所をアプリでスキャンすることで、関連した動画、音声、URLリンクなどが立ち上がります。

※各ページのAR配信は、一定期間後に終了となりますので、ご了承ください

最初に、スマートフォンアプリ「COCOAR2」をインストール！

※COCOAR2アプリは無料アプリです。

STEP 1 「COCOAR2」アプリのインストール

「App Store」もしくは「Google play」で「COCOAR2」と検索し、インストールしてください。

STEP 2 COCOAR2を起動してかざす

「COCOAR2」アプリを起動し、指定画像にかざしてスキャンしてください。

今号の表紙

「金沢城」菱櫓・五十間長屋・橋爪門続櫓(空撮)
延べ床面積 1894.23 平方 m の復元建物で、石川門や三十間長屋と同様、鉛瓦や海鼠塀が外観の特徴。
明治以降に建てられた木造城郭建築物としては全国最大規模となっている。



※本誌記事の無断転載を禁じます。

INFORMATION

「専門家定例相談」のご案内

無料

経営に関する法務全般、創業、事業引き継ぎ等の「こんなとき、どうしたらいいのかな？」という悩みにも
専門家(中小企業診断士・税理士・弁護士)がお答えします！

*原則として、毎月第1～4水曜日・専門家別に開催しています(ご相談時間は、①13:30～②14:00～③14:30～のいずれか30分間です)。

*ご利用の際は、上記「今月の日程」を確認の上、電話でご予約ください(ご相談内容によっては別の事業をお勧めさせていただく場合がございます)。

まずはお気軽にお電話ください TEL 263-1161

*平日19時までは、事前予約不要で当所職員がご相談を受け付けています。

ホームページ <http://www.kanazawa-cci.or.jp/>

小規模事業者の皆様を 強力に支援しています

当所が昨年度に実施した、小規模事業者の皆様を二人三脚で支援する「経営発達支援事業」の内容と実績をご報告します。

●**経営発達支援事業とは**…小規模事業者が展開する事業の持続的発展を支援するため、商工会議所・商工会が小規模事業者による事業計画の策定や着実な実施を「伴走型」で支援し、ひいては地域経済の活性化に繋げることを主目的としています。

商工会議所・商工会が作成する当該支援計画の中で、小規模事業者の技術向上、新たな事業分野の開拓はもちろん、小規模事業者の経営発達に資する計画を経済産業大臣が認定することになっており、当所は平成28年4月に認定を受けています。



昨年開催したトレンドセミナー

○当所計画の経済産業大臣による認定（H28年4月）

・事業実施期間 H28年4月1日～

H33年3月31日

・事業内容

（国の指針に則した事業）

1 地域経済動向調査の実施と情報提供

当所が以前から実施してきた「景況・業況動向調査」（景況感・売上高・雇用状況等）や「景気マインド調査」（景気の現状・先行き等）の結果の提供のほか、経済動向や経済環境の把握に必要な各種統計データを提供しています。

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|---------|-------|-------|
| 景況・動向調査 | 4回 | 4回 |
| 提供事業者数 | 8400社 | 8756社 |

2 経営状況の分析

経営指導員の窓口・巡回相談において、「経営問診表」や「財務諸表」等を活用し、経営状況を分析、把握した上で支援を実施します。あわせて、相談内容に応じて各種専門家を派遣し、適切な助言・支援に繋がっていきます。

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|-----------|-------|-------|
| 巡回訪問件数 | 3400件 | 3926件 |
| 窓口相談件数 | 3500件 | 2488件 |
| 企業ドック利用件数 | 70件 | 46件 |

※企業ドックのほか、「経営安定特別相談」が16件、「創業コンサルティング事業」が5件、「専門家定例相談」が41件の計62件を通じ、経営状況を分析しました。

3 事業計画策定を支援

新商品の開発や販路拡大、販売促進、創業など、個々の目的に応じた事業計画策定を支援するため、セミナーや個別相談会を開催しています。

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|----------|------|------|
| 計画策定セミナー | 4回 | 4回 |
| 参加者数 | 100名 | 67名 |
| 個別相談会 | 4回 | 4回 |
| 参加者数 | 20名 | 19名 |
| 計画策定者数 | 150名 | 105名 |

4 事業計画の実行を支援

事業計画策定後、電話や巡回による計画の進捗確認、及びフォローアップを行うほか、資金調達の必要性が発生した場合は日本政策金融公庫の低利融資の活用や、各種補助金、融資制度利用時の支援も行っています。

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|---------|-----|-----|
| フォローアップ | 20件 | 39件 |

5 需要動向調査の実施と情報提供

消費動向モニタリング調査（商品購入やサービスの利用時に重視している点など）や消費動向モニター会議（トレンド、期待される商品・サービスの情報・分析）を行い、顧客のニーズ等の把握を図っています。

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|-----------------|------|------|
| 消費動向モニタリング調査 | 2回 | 2回 |
| モニター会議 | 1回 | 2回 |
| ピンポイント調査 | 必要時 | 0回 |
| アンテナショップからの情報収集 | 2回 | 2回 |
| セミナー開催 | 2回 | 2回 |
| 公表統計データ活用 | 随時 | 随時 |
| 情報提供事業者数 | 150社 | 118社 |

※消費動向モニタリング調査：モニターへのアンケート調査。（モニターは当所議員・評議員企業の従業員87社・120名）

※ピンポイント調査：事業者が提供する商品やサービスに対するモニタリング調査。

※消費動向モニター会議：モニターによる消費動向、消費行動に関する意見交換。
※アンテナショップからの情報収集：江戸本店（県アンテナショップ）からの売れ筋商品、顧客層等の情報。

6 新たな需要の開拓を支援

事業範囲の拡大をはじめ、後継者の育成などに力点を置いた支援による経営基盤の改善、強化、安定化の実現を図ります。また、商品開発、ブランド商品づくりなどの事業の継続発展のための支援を行っています。

①販路開拓

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|--------------|------|------|
| かなざわマツチング商談会 | 1回 | 1回 |
| 商談件数 | 333件 | 342件 |
| ビジネス交流ミーティング | 3回 | 3回 |
| 参加者数 | 90社 | 61社 |

②創業支援

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|-------------|------|------|
| 創業応援塾 | 2回 | 1回 |
| 参加者数 | 50名 | 17名 |
| 創業ゼミナール | 1回 | 1回 |
| 参加者数 | 30名 | 24名 |
| 個別創業支援実施事業者 | 200名 | 104名 |

③創業支援（認定時に計画していなかった事業）

| 実施内容 | 目標 | 実績 |
|---------------------|-----|-----|
| 創業ファーストステップ講座（女性限定） | 1回 | 1回 |
| 参加者数 | 49名 | 49名 |
| 創業啓発セミナー | 1回 | 1回 |
| 参加者数 | 15名 | 15名 |

※「創業ファーストステップ講座」は「創業応援塾」から分離し、女性限定としました。

H28年度事業実績に対する外部専門家の総合評価

事業実施状況については若干目標を下回る実績項目もあったものの、否定的な意見や抜本的な改善要求等はず、概ね評価を得ました。

当所は、「かなざわ創業応援塾」や「創業1丁活用セミナー」等の事業を通じて、意欲にあふれる創業志望者を支援しています。今回は、実際に当事業に参加し、自宅をギャラリー&カフェに改装して起業した女性経営者にインタビューしました。

創業者 支援

訪問企業 カフェマルジュ&ギャラリー



代表

大矢節子さん(中央)とスタッフ

新幹線開業で創業を決意 塾、セミナーで人脈培う

好立地の自宅を店舗に改装

東山1丁目にある自宅を改装して昨年7月、ギャラリーを備えたカフェを開店しました。起業のきっかけは、2年前の北陸新幹線開業です。自宅は、ひがし茶屋街の入り口にあり、新幹線開業後、一気に人出が増えました。その人出をあてこんで、自宅1階の2畳ほどの場所で、夏の間2カ月ほど、かき氷を販売したのが、そもその始まりです。

営業してみると訪れた観光客から、「周辺に休む場所がない」、「トイレを借りたい」という要望を数多く聞きました。それならいっそ、ここで観光客がくつろげる店をやったらどうか、と考えたのです。

販売を終えた後、ぼんやりとした創業の思いを抱えて、人づてに知った商工会議所の「かなざわ創業応援塾」を受講しました。強い影響を受けたのは、講師の多田年成さんや他の受講者らの創業への熱意です。

応援塾では、「何もないところから事業を立ち上げる」、「自分が持つ資格を活かして、こんな事業をやり

たい」という話が飛び交い、楽しく感じると同時に、創業への決意を固める刺激になりました。

講義の内容は初めて聞くことばかりで、正直に言って、すんなりと頭に入りませんでした。実は受講も後が続かず、応援塾で指導される事業計画なども完成には至りませんでした。ほぼ無計画のまま、一気に開業へ突き進んだのです。

カフェは2階の居間、ギャラリーは3階の子ども部屋を改装しました。調理場は元の台所をそのまま使い、初期投資を大幅に抑えました。

代表的なメニューは、4種の豆をブレンドした自家焙煎ばいせんのコーヒーと軽食、おでんカレーです。おでんカレーは、片町の専門店「おでん高砂」さんの裏メニューをそのまま商品化したもので、焼き豆腐、糸コンニャク、車麩ぶた、大根、ちくわが、和風だしで溶いたカレーに入っています。

SNSで店紹介を促す

ギャラリーでは、珠洲市飯田町在住の父・幾田哲夫が作製した煤竹すすたけの茶杓や箸置き、友人、知人経由で

お知らせ

当所では、創業に向けてのプロセス・ポイントを集中して学べる「**かなざわ創業応援塾**」や、講師・創業経験者から貴重な体験談を聞き、参加者と懇談の機会を設ける「**創業力向上ゼミナール**」の開催を予定しています。

創業を志している方や創業間もない方の受講をぜひお待ちしております。

※開催日時等の詳細が決まりましたら、改めて会報誌やHP等で連絡します。

当所HP「**創業応援ネット**」には創業支援に関わる情報が満載です！

- 講座、セミナー
- 融資、資金調達
- 専門家による相談
- お役立ちリンク集

(補助金、助成金情報は以下のURLから)

<http://www.kanazawa-cci.or.jp/service/consul/initiation.html>



ひがし茶屋街の入り口に立地する店舗



カフェマルジュ&ギャラリー

金沢市東山 1-2-8 TEL 252-3591

ギャラリーでは今後、邦楽の演奏会などのイベントも計画する



アクセサリーやバッグなど、バリ雑貨 ANGGUN (アングン) さんの個性的な作品が並ぶ3階のギャラリー



仕入れたバリ島のグッズ、手製のブローチなどを展示販売するほか、芸術系の学生が作品展を開くこともあります。

顧客は、クルーズ船やバス旅行などで東山を訪れた観光客が中心で、外国人が7割ほどです。

販促のため商工会議所の創業IT活用セミナーも受講しました。私自身は、ネットで情報を入手するのが苦手です。受講して、専門家や詳しい人との人脈ができたのがメリット

でした。店を手伝う長女はITになじんでおり、SNSで店を紹介してくれたら割引するなど、ITを販促に活用しています。

金沢商工会議所の塾やセミナーは、プロの貴重な知識を聞けて、活力が湧きます。これまで接点なかった専門家や同じ創業志望者らとの多くの出会いがあり、支援を受けながら人脈も広がるのが、ありがたいと思います。

いざ創業してみても、日々の売上を

確保し、従業員を養う責任の重さを改めて感じています。無計画で走った分、開業後に多くの経営課題が浮上りました。一番の問題は、周囲の意見をたくさん取り入れた結果、「一体何の店？」と指摘されるほど、コンセプトがあいまいなことです。現在、事業計画を改めて作成中で、メニューも見直します。新たにコンセプトとした「笑顔があふれるアットホームな店」を実現するため、今後も努力を続けるつもりです。



第66回
金沢

百万石まつり

華麗な時代絵巻が金沢を彩る

6月2日(金)から4日(日)

の3日間にわたり、第66回金

沢百万石まつりが盛大に開催

されました。

メイン行事である百万石行列

は3日(土)に行われ、

約2,500人の参

加者が、約41万人も

の観客から大きな声

援を浴びながら勇壮

に行進しました。

今年、前田利家

公役に保阪尚希さ

ん、お松の方役に佐

藤藍子さんをお迎え

し時代絵巻に華を添

えました。

また、百万石踊り流しや百万石薪

能、百万石茶会が盛大に行われたほ

か、加賀百万石「盆正月」などの特

別協賛行事も開催されました。



雄々しい前田利家公
(保阪尚希さん)



初登場となった鷹匠



爽やかな微笑みのお松の方
(佐藤藍子さん)



愛らしい珠姫と利常公



ミス百万石



踊り流し

参加者 12,500 人の熱気につつまれた市内中心部



入城祝祭

時代衣裳を身にまとい、観客を魅了する参加者たち



加賀とび

「はしご登り」の伝統の演技を華麗に披露した加賀とび行列



プロスポーツ選手

地元で活躍するプロスポーツチームの選手たち
(金沢武士団、石川ミリオンスターズ、ツエーゲン金沢)



出発式

まとい総ふりや華麗な百万石音頭、勇壮な太鼓演奏など盛大に執り行われた出発式

写真コンテスト作品募集

締切は7月3日(月)
ふるっつぱ応募ください。

■募集要項

● 題材 / 第66回金沢百万石まつりの全行事の写真。未発表のものに限り、1人5点まで

● 提出先

当所地域産業グループまたは最寄りの石川県カメラ商組合加盟店。

コンテストの応募やご相談は次のカメラ商組合の加盟店まで

現代写真スタジオ / タケムラカメラ店 / カメラのキタムラ / 金沢・有松店 / ㈱英商会 / カメラのスター / カメラのベスト社 / ㈱北陸

ディ・ピー・センター / フォトミヤ / ナガノ / ㈱光画社 / マスタカカメラ / ナカイ / フォトスタジオ / 丹羽写真館 / カメラの太田 / 西川カメラ / カメラのはやし

● 発表表

● 賞 8月上旬 北國新聞紙上(予定)

● 賞 金沢百万石まつり実行委員会 会長賞 ほか

※ 入賞作品展を開催します。

8月中旬に金沢商工会議所会館にて入賞作品展を開催予定。

◆ 問い合わせ先

金沢百万石まつり実行委員会
TEL 263・1154

第66回金沢百万石まつりへの温かいご支援ありがとうございました

市民、出演者、そして観客の皆様のご支援とご協力のもと、今年度の百万石まつりを無事に終了することができました。心より御礼申し上げます。

また、たくさんの方からご協賛を頂きました。重ねてお礼申し上げます。

次回も、更に盛大なおまつりとなるよう準備を進めて参ります。

引き続きご支援のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

金沢百万石まつり実行委員会

商店街チャレンジ応援事業のご案内

※今年度も複数の商店街単位で申請できます！

当所は、商店街のチャレンジを積極的に応援しており、今年度も引き続き「商店街オリジナル商品・サービス開発応援助成金事業」を実施しますので、是非ご活用ください。

■専門家の派遣事業

《随時受付》

(1) 商店街へのセミナー講師派遣事業(一部補助)

(例) 外国人対応などもてなし力の向上、情報発信力強化、マーケティング戦略の立案など

(2) 個店等への専門家による診断事業(無料)

■イベントへの助成事業

《募集締切:》

7月28日(金)《》

(3) 商店街イベントチャレンジ応援助成金事業(最高30万円まで補助)

■新商品・新サービス開発への助成事業

《募集締切:》

7月28日(金)《》

(4) 商店街オリジナル商品・サービス開発応援助成金事業

商店街特有の資源や魅力を活用し、商店街の賑わい創出に繋がる独自の商品の開発やサービスを実施する商店街に対して、当所経営指導員が計画段階から事業に参加し、費用の一定額を助成します。

主な内容は次の通りとなります。

- ・ 助成金額は、最高30万円です。
- ・ 助成対象は、当所会員か、金沢市商店街連盟に加盟する商店街です。
- ・ 助成率は、対象経費の10/10としますが内容により減額する場合があります。
- ・ 石川県、金沢市などから助成金等を受けていないこと、企画会社などが関与しない手づく

りの商品・サービスで、申請商店街のオリジナルであることなどが助成条件になります。

- ・ 対象経費については下記の通りです

※商品・サービス開発に向けた試作品関係費用(作成費、材料費、消耗品費、外注加工費、技術指導費、認証取得費、デザイン費など)やサービス開発費用(講師謝金、講師旅費、会場費、デザイン費、先進事例研究費(単なる視察等にかかる旅費は除く)など)となります。ただし、商品やサービス完成後における販売目的のための仕入費用、販売・サービス提供にかかる人件費、打合せや会議にかかる飲食費等は対象となりません。

(例) オリジナル商品・・・
ノベルティグッズ開発、商店街共通のロゴ開発 など
オリジナルサービス・・・
ポイントカード、多言語化サービス、宅配サービス など

■昨年度の商店街チャレンジ応援事業活用例



金沢駅前三和商店街「さんま・ひやおろし祭り」の様子



片町商店街振興組合「KATAMACHI BEER オオカミ・アカズキン」お披露目の様子

問い合わせ先

地域産業グループ

田賀 Tel 263-1154

[平成29年1月～3月期]

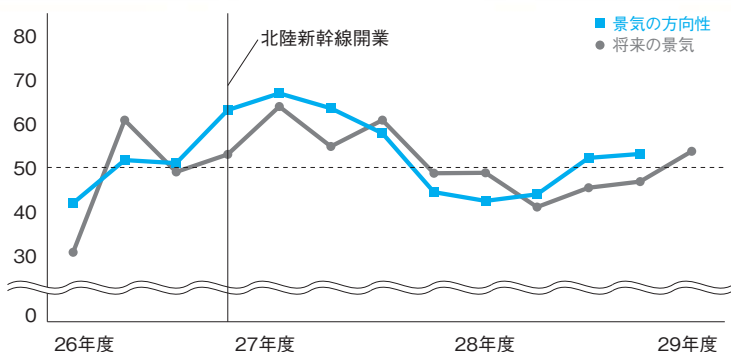
個人消費は「ほぼ横ばい」も、新幹線開業前より増加

今期(平成29年1～3月期)の景気判断DIは前期に続き50を超える52.1となり、前期実績(51.2)と比べ0.9ポイント上回り、引続き消費マインドの上昇を期待すると共に、売上の増加を実感する声が聞かれた。

景気判断(予測)DIは52.7となり、今期実績(52.1)を0.6ポイント上回り、調査時点においては大型連休やプレミアムフライデーを追い風とする消費マインドの上昇を期待する声が聞かれた。

また、北陸新幹線金沢開業から2年経過後の客層や消費の動向については、県外及び外国人観光客では、開業1年目に比べると落ち着いたが、開業前よりは増加(上昇)しているとの意見が最も多く寄せられた。

「景気の方向性」と「将来の景気判断」のDIの推移



| | | |
|----------------------------|----------------|--------------------|
| 平成28年10～12月 (第3四半期) | 景気判断DI 51.2 | ➡ |
| 平成29年1～3月 (第4四半期) | 52.1 | 0.9ポイント 上昇 |
| 平成29年4～6月 (第1四半期) 予測 | 52.7 | ➡ 0.6ポイント 上昇 |

「平成29年1～3月期」の景気判断に関する主な意見

- ・道行く人の数も増え、買物をする姿にも活気が見られる
- ・新規出店が多く見られる
- ・団塊の世代が高齢者となり、労働人口そのものが減少し、生産性が落ちている

次期の景気「平成29年4～6月期」の景気判断に関する主な意見

- ・(4～6月)はゴールデンウィークを含む時期であり、観光客の増加に期待している
- ・原料の値上がり等が価格に反映される反面、失業率の改善、収入増で政府主導のプレミアムフライデーを追い風に上向くのではないかと
- ・新幹線ブームも落ち着くと思う

現在の個人消費の動向について

「一部富裕層を除き、一般層には根強い節約志向があると思う」等の意見があるように、「ほぼ横ばい」との回答が62.2%を占める一方、「感覚として多少良くなっている」、「お客様、収益の増加見込あり」との意見等もよせられ、「多少よくなっている」との回答が21.6%に上った。

| 主な意見 | 業種 |
|----------------------------------|-----------|
| 最低賃金は上がっても消費につなげていない。 | 求人情報誌制作会社 |
| 客単価のアップが望めない | インテリア専門店 |
| 特に変わらないが、継続的に消費の質は上がっていると感じる。 | 飲食料品卸売業 |
| 通販での購入が増加しているので、個人消費は増加していると感じる。 | 道路貨物運送業 |
| 特に飲み会(外出)にかかる費用が増えている。 | 洗濯業 |
| 堅調に推移していると感じる。 | 道路貨物運送業 |

北陸新幹線金沢開業から2年経過後の客層や消費の動向について

- ①開業1年目より増加(上昇)した
- ②開業1年目に比べると落ち着いたが、開業前よりは増加(上昇)している
- ③開業前の水準に戻った
- ④開業前よりも減少(下降)した
- ⑤その他(わからないを含む)

| | 来店(利用)客数 | | | 購入品数(利用頻度) | | | 購買単価 | | |
|---|--------------|--------|---------|--------------|--------|---------|--------------|--------|---------|
| | 県外観光客 | 外国人観光客 | 一般(地元)客 | 県外観光客 | 外国人観光客 | 一般(地元)客 | 県外観光客 | 外国人観光客 | 一般(地元)客 |
| ① | 5.9% | 20.6% | 2.9% | 0% | 3.0% | 0% | 3.0% | 3.0% | 2.9% |
| ② | 58.8% | 32.4% | 23.5% | 54.5% | 30.3% | 14.7% | 36.4% | 24.2% | 11.8% |
| ③ | 8.8% | 5.9% | 26.5% | 12.1% | 18.2% | 38.2% | 15.2% | 24.2% | 41.2% |
| ④ | 0% | 2.9% | 17.6% | 3.0% | 3.0% | 17.6% | 6.1% | 0% | 8.8% |
| ⑤ | 26.5% | 38.2% | 29.4% | 30.3% | 45.5% | 29.4% | 39.4% | 48.5% | 35.3% |

来店(利用)客数 「開業1年目に比べると落ち着いたが、開業前よりは増加している」との回答が県外観光客(58.8%)、外国人観光客(32.4%)では最も多かった。

購入品数(利用頻度) 「開業1年目に比べると落ち着いたが、開業前よりは増加している」との回答が県外観光客(54.5%)、外国人観光客(30.3%)では最も多かった。

購買単価 「開業1年目に比べると落ち着いたが、開業前よりは上昇している」との回答が県外観光客(36.4%)、外国人観光客(24.2%)では最も多かった。

調査概要

- 調査対象 / 50名
(金沢市内に店舗、支店、営業所等を有している企業の内、家計動向、企業動向、雇用など、代表的な経済活動項目の消費動向を肌身で感じることができる職種の皆様にお聞きしています。)
- 調査時期 / 平成29年3月17日～4月21日
- 回収率 / 74.0%

創業者スタートアップ応援コーナー ～頑張る創業者を応援します～

お客様一人一人に最適なグッズやガット張りのご提案を致します。

AR

テニスプロショップ デュース

2016年7月にデュースという名の小さなテニスショップを開業致しました。これまでストリンガーとして30年以上に渡り勤めて参りましたが、50歳を過ぎ自身の人生も後半戦を迎えた今、自分なりのやり方でこれまでお世話になったお客様へご恩返しをしたいと考え、独立し再スタートを切ることと致しました。小さなお悩みやご要望にも誠心誠意お応えし、「テニスのことならデュースだね」そう言って頂けるお店を目指して頑張っております。これからどうぞよろしくお願ひ致します。



▲店内の風景です。

会議所から一言

大手メーカーを経て地元専門店で高めてきたオーナーのガット張り技術、そして厳選されたアイテムセレクトなど、今までに無いテニスショップがオープンしました。高い専門性とビギナーにも優しいプレイヤー目線の店舗に足を運んで頂きたいと思います。

◆ テニスプロショップ デュース [小売業]

問い合わせ先
金沢市伏見台1-8-20
URL: <http://40aldehyde.wixsite.com/deuce>

TEL: 076-209-0220
FAX: 076-209-0220
担当: 中元 学

美味しいコーヒーとお酒が飲める住宅街の隠れ家

AR

COFFEE&BAR SCRAMBLE

元工場をリノベーションした開放感のある隠れ家の様なカフェです!! 昼はランチやコーヒー、夜は気軽に通えるバーとして利用できます。



▲アボカドたっぷりタコライス

会議所から一言

天井が高く風通しのよい店内には、メニューはもちろん、内装や備品等、随所にこだわりの遊び心がいっぱい詰まっています。早くも多くの常連さんを掴んだオリジナルドレッシングを、是非ご賞味ください!



▲ゆったりしたアメリカンな店内

◆ COFFEE&BAR SCRAMBLE [飲食店]

問い合わせ先
金沢市駅西本町6-12-24
URL: http://instagram.com/scramble_c_b0303

TEL: 080-4324-7079
担当: 村上幸寛

会員大会において市長並びに当所会頭から表彰 第59回 優良従業員表彰 推薦のお願い

本年も、当所会員事業所の優良従業員表彰を会員大会にて実施します。是非貴社の優良従業員の推薦をお願いします。

- 1. 会員事業所につき、推薦のあった該当者1名を表彰
- 金沢市長・当所会頭の連名で表彰状と記念品を贈呈

表彰応募者

※次の要件を満たすことが必要です

1. 平成29年7月1日現在において当所会員である事業所に在職する従業員

(取締役であっても同時に会社の部長や工場長等従業員としての身分を有する役員は該当しません。)

営業100年以上の老舗企業 募集

～老舗顕彰制度のご案内～

当制度は、金沢市内で創業(営業)100年以上の企業の業績を讃え、会員大会で顕彰する制度です。

1. 当所の会員事業所であること
2. 金沢市内にて創業、または支店・工場・出張所等を開設し、平成29年3月末現在、満100年以上事業を営んでいること

(大正6年3月末以前に創業した企業)

3. 創業100年以上を確認できる資料があること。

※資料の有無については事前にご相談ください

申請

所定の申請書に必要事項を記入し、関係資料を添付の上、**8月31日(木)までに**当所までお申込ください

問い合わせ先 地域振興グループ

TEL 263-1155

詳細は同封のチラシをご覧ください

締切り

8月1日(火)まで

問い合わせ先 会員サービスグループ

TEL 263-1152

詳細は同封のチラシをご覧ください

IT導入で商売繁盛!

プラスITセミナー 「にっぽん全国IT経営力強化塾運営事業」のご案内

中小企業庁委託事業

本事業は、中小企業・小規模事業者を対象に、各地の商工会議所が主体となって全国100箇所で開催するITイベントです。金沢商工会議所では下記3イベントをご用意し、あなたの「IT導入で商売繁盛!」を応援します。

講師



(株)ナレッジ21・取締役会長
横屋 俊一 氏
(NPO法人石川県情報化支援協会・理事長、)



第1弾!【経営者・管理者向け】 ～IT導入・経営刷新に即効!～ IT寺子屋かなざわ校・理論編

知っておきたいIT経営の身近な事例や最新ITソフト・サービス導入のノウハウなど、様々な「気づき」を感じていただけるセミナーです。

- ◆日時: 7月28日(金) 13時半～15時
- ◆場所: 金沢商工会議所会館2F「研修室1」
- ◆講師: 横屋 俊一 氏
(株)ナレッジ21・取締役会長
NPO法人石川県情報化支援協会・理事長、
ITコーディネータ インストラクター
- ◆事例発表: (株)小林製作所・社長 小林靖典氏(白山市)
(経済産業省「2012中小企業IT経営力大賞」
大賞(経済産業大臣賞)受賞企業)
- ◆定員: 30名(先着順・7月21日(金)申込締切)

第2弾!【管理者・一般従業員向け】

～ITは? な初心者・悩み多き中級者に指南!～

IT寺子屋かなざわ校・実践編

限られた予算の中で身の丈にあったITを導入する手法を、ワークショップも交えて学びます。

- ◆日時: 8月9日(水) 14時～18時
- ◆場所: 金沢商工会議所会館2F「大会議室」
- ◆講師: 横屋 俊一 氏(前掲)
- ◆定員: 20名(先着順・8月2日(水)申込締切)

同日 開催

第3弾!

ITツール 展示・説明会 & 活用プレゼン

7社のベンダー(ITツール提供者)が、あなたに最適なソフト・サービスをご提案します。

事前申込不要!!お気軽にご来場ください

- ◆日時: 8月9日(水)
13時～17時半(開場 12:40)
- ◆場所: 金沢商工会議所会館2F「研修室1」

問い合わせ先

人材確保・育成グループ ● TEL 263-1157 詳細は、当所ホームページに掲載の専用チラシをご確認ください。

商談・プレゼン力向上セミナー&ビジネス交流会

～もう「考えます」とは言われたい!～

お客様の「考えます」を攻略する即決営業

いくら上手にマーケティングをして、たくさんのお客様を目の前に連れてきたとしても、最後の商談で、契約に持ち込むことができないければ、売上は上がりません。ほとんどのお客様は、どんなに魅力的な商品説明と料金説明を受けたとしても、「検討します」「考えます」と答えてきます。このお客様の「考えます」を受け入れてしまうと、「保留」になってしまいます。「保留」を許さず「即決契約」に持ち込むためには、お客様の「考えます」を攻略する必要があります。

講話後、参加者による交流会(名刺交換会)を行います。情報交換、人脈作りの場として活用ください。

講座内容

【講話】

- ①なぜ保留よりも即決を選ぶべきなのか?
- ②なぜお客様は「考えます」と言うのか?
- ③お客様に「考えます」を言わせない具体的な方法
- ④交渉に勝つ方法
- ⑤3つの購入心理

【交流会】

◎参加者による名刺交換会

日時

8月10日(木) 15:00～17:30
受付14:30～ 講話15:00～ 交流会16:30～

問い合わせ先

経営相談グループ ● TEL 263-1161 ● FAX 263-1158

講師

ほりぐち りゅうすけ
堀口 龍介 氏 (株)即決営業 代表取締役

22歳のとき、大学入試教材の訪問販売最大手に入社。「即決」にこだわることをモットーとして、翌年にはセールスマン1,000人以上の中で年間個人売上1位の成績を収める。29歳で訪問販売会社を起業し、自身が実践してきた「即決営業メソッド」を社員に実践させ、初年度から年商2億7千万円を売り上げ、東京、大阪、京都に拠点を拡大している。

会場

石川県地場産業振興センター
新館5階「第12研修室」(金沢市鞍月2-20)

定員

50名(先着順)

受講料

- ・第10回かなざわマッチング商談会(8/8～8/10)の参加企業もしくは、当所会員は無料
- ・一般企業 1社1,030円(税込み)

北陸・関西連携会議 第5回会頭会合

5/30

2030年度を目標に北陸新幹線の全線開業を

金沢・富山・福井と大阪・京都・神戸・大津の7商工会議所は、全会頭出席のもと京都市で「北陸・関西連携会議」の第5回会頭会合を開催し、『北陸新幹線の早期全線開業の実現に向けた共同アピール』を決議した。共同アピールでは、北陸新幹線の効果を最大限に生かすため、2022年度末までに金沢・敦賀間を確実に開業した上で、大阪までの全線開業の目標を2030年度に定め、リニア中央新幹線などの各種プロジェクトに先行して①早期全線開業の実現②財源確保および着工に向けた環境整備の2点に取り組むよう国へ求めた。

同会議は、北陸と関西の連携を一層高めるため、大阪・京都・神戸の3商工会議所が働きかけて2015年7月に設置され、これまで両地域のビジネス交流を図り、各種事業で相互参加を積み重ねてきた。

観光の相互振興のため、観光関係部会・委員会の交流も進めており、2020年2月に金沢で開催する「全国商工会議所観光振興大会」にも協力する。



さらに相互支援として、販路開拓では、昨年からの「かなざわマッチング商談会」に関西圏の企業が加わり、「大阪勧業展」に北陸3県から計5社が出展して北陸企業コーナーを設けた。新産業分野参入では、大阪で開催されたオープンイノベーション推進研究会に、当所がオブザーバーとして参加している。

5/15

来年の設立10周年に向けて準備に着手

通常総会を開催し、73名が参加した。宮川昌江会長が、「会員数が125名に増え、来年は設立10周年を迎える。ますます充実した事業内容としたい」とあいさつした後、10周年記念式典の準備を含めた2017年度事業計画案等を審議し、すべて承認された。

総会後は、石川県知事夫人の谷本委香氏が「健康管理について思うこと」と題して記念講演を行った。谷本氏は、知事の体力維持のため、栄養バランスのとれた食事を心掛けていることや、日課であるウォーキングにまつわる、ほほえましいエピソードを披露した。

続く懇親会では、新入会員を紹介し、会員同士が活発に名刺交換を行うなど、交流を深めた。



5/18

コスト削減にも役立つIoTの活用事例を学ぶ

11名が参加して勉強会を開催し、講師の西日本電信電話(株)スマート光タウン推進プロジェクトチーム課長の鈴木三暢氏から、「ビジネスに活用するIoTの事例」を学んだ。

鈴木氏は、モノのインターネットであるIoTについて「ICT(情報通信技術)の進展で収集・蓄積できるようになった大量のデータを、分析して利用すること」と説明した後、「IoTは、上下水道メーター等のインフラにも活用されている。データを分析して故障を予測し、維持管理計画を作ること、人材の最適な配置や効率化、コスト削減にも役立つ。今後、『こんなことがしたい』という企業の要望を吸い上げ、実現するよう一緒に考えていくことで、発展していく」と話し、意見交換も行った。

卸商業部会

女性会

議員懇談会

が効果的な実例を紹介して、働き方改革を促した。

の転換や有給休暇の取得促進など、人材確保につな

国で最も低い」と指摘し、非正規社員の無期雇用へ

平均より22時間上回り、年次有給休暇の取得率は全

微増傾向にある。しかし、「年間総実労働時間が全国



とを紹介し、「今が働き方改革を実施するチャンスだ」と強調した。

石川県の有効求人倍率は、全国3位の高水準で、正規労働者の割合も

微増傾向にある。しかし、「年間総実労働時間が全国

平均より22時間上回り、年次有給休暇の取得率は全

国で最も低い」と指摘し、非正規社員の無期雇用へ

の転換や有給休暇の取得促進など、人材確保につな

が効果的な実例を紹介して、働き方改革を促した。

石川労働局長の小奈健男氏を迎え、「働き方改革について」と題し、

講話頂いた。

人材確保につながる働き方改革の実例を紹介

金沢伝統芸能振興協同組合

通常総会を金沢商工会議所会館で開催した。

総会終了後、安宅建樹新理事長（金沢商工会

議所会頭）が、5月にデビューした一駒さん（主

計町）と虎太郎さん（西）の新花2名と女将に

対して、激励の言葉を添えて

後継者育成補助金を贈呈した。

金沢芸妓は2015年以

降、毎年新花がデビューして

いる。芸妓の総数は、3茶屋

街で計45名（6月1日現在）

となった。



安宅新理事長が金沢芸妓の新花2名を激励

会員限定サービス

会報同封チラシ広告を利用してみませんか？

当所会報『かなざわ』に自社の広告チラシを同封し、

金沢市内の約6,000社の会員事業所等へPRすることができるサービスです。

★お勧めポイントの紹介★

- ① 発送コストの大幅な削減が可能
 【例】A4チラシ単独DMの場合… @82円×6,000社=492,000円
 ★当サービスをご利用された場合⇒129,600円(税込) * B5/A4判1部
362,400円の経費削減を実現!
- ② 封入作業は必要ありません（宛名書きや封筒の作成を行う手間を省けます）
- ③ 企業経営者にPRできます（ターゲットを絞った情報発信）

- 最近の同封例
 各種セミナーの案内、新商品やサービスの情報、自社の概要紹介、各種キャンペーン情報など。
- 発行時期は毎月25日を予定していますが、一部発行日が変更となる場合があります。
- チラシの大きさや仕様（ページ数など）によって料金が異なりますので、
 詳しくは企画広報グループ（TEL 263-1151）までお問い合わせください。

※チラシの作成・持ち込みは、申込事業所の負担となります。※ご利用にあたっては、別途運用規定への同意が必要です。
 ※チラシの内容については、事前の審査があります。

商店街イベント情報

★第10回柿木畠 水掛け神輿

柿木畠の名物店主達が町中を神輿を担いで回ります。お昼からの柿木畠での水掛けは圧巻です！

日時／7月23日(日)10時～16時
場所／石浦神社～5タウン～柿木畠
●柿木畠振興会
TEL 222・4272全開口笑

★南町朝市

里山地区の朝採れ野菜の販売。
日時／7月23日(日)10時～
場所／尾山神社表参道中央歩道
●南町通り商店会

★第45回伏見台商店街 夏まつり

舞台、模擬店等
日時／7月23日(日)15時～21時
場所／金沢赤十字病院西駐車場
●伏見台商店街振興組合
TEL 244・9144太田

★よこつちよ・ファーマーズマーケット

金澤表参道中程の公園を中心に、ファーマーズマーケットを開催予定。
日時／毎週水曜日
場所／横安江町商店街
●横安江町商店街振興組合
TEL 231・2536

★第14回富樫わいわい夏まつり

盆踊り、アトラクション、子供まつり、模擬店等。
日時／7月22日(土)16時～20時30分
場所／富樫小学校グラウンド内
●円光寺・山科振興会

Daiwa Primely CARD

ダイワ プライマリー カード

大和のお得なポイントカード。



現金でもクレジットでも、お買い物のたびにポイントが貯まるお得なポイントカード。更に年間ご利用金額に応じて翌年からポイント率がアップ、お買い物がますます楽しくなります。



感動がコミュニケーション



三谷産業株式会社

金沢市玉川町1番5号 ☎(076)233-2151(代)



会社と経営者の安心をより確かなものにするために。

保険をくりと変える。

アクサの
企業経営

サポートシリーズ

就業不能保障プラン



アクサ生命
redefining / standards

生活障害保障型定期保険

経営者が所定の理由で「就業不能」となった場合のリスクに備えることができるプランです。
アクサの「企業経営」サポートシリーズ



在任中 「就業不能リスク」「経営リスク」への備え ご勇退 「役員退職慰労金」の準備

●アクサ生命は、商工会議所と協力し、会員事業所の各種ニーズ(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。
●本商品をご検討の際には、「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。
北陸支社 金沢営業所 ☎920-0918 金沢市尾山町9-13 金沢商工会議所会館3F TEL 076-221-7728
AXA-A1-1302-0297/9F7