

老舗企業に学ぶ！守るべきもの、変えるべきもの	— 会報座談会 —	2
フードピア金沢2018がいよいよ開幕！	各種協賛事業のご案内	8
第67回金沢百万石まつり開催概要		10
各種セミナーのご案内		
AR 創業者スタートアップ応援コーナー		11
会議所の動き		12
商店街イベント情報		14

SCHEDULE 2月の日程

7 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談 (経営)	21 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談 (税務)
11 (日) <input checked="" type="checkbox"/> 珠算検定試験 (1~3級)	<input checked="" type="checkbox"/> リテールマーケティング検定試験 (1~3級)
14 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談 (法律)	25 (日) <input checked="" type="checkbox"/> 簿記検定試験 (2・3級)
<input checked="" type="checkbox"/> 環境経営セミナー	28 (水) <input checked="" type="checkbox"/> 専門家定例相談 (法律)

セミナー 無料相談※要予約 検定 イベント 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

「長町武家屋敷薦掛け」

毎年12月から3月の間、雪の水分により、土塀が傷むのを防ぐために薦（こも）という藁を荒く織ったむしろ（敷物）が長町の民家や施設約60軒、総延長1,100メートルに渡り、取り付けられています。江戸時代から続く冬の風物詩として知られています。



※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？」というお悩みに
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・専門家別で開催しています
(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

事前にご連絡頂きましたら、19時までご相談をお受けしております。
(相談時間 平日8:45-17:15)

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

守るべきもの、変えるべきもの



今年は、明治元年（1868年）から起算して満150年で、節目の年です。この間、社会経済環境が大きく変わる中、老舗企業は当地で脈々と受け継がれてきました。100年以上の歴史と歩みを振り返りながら、老舗が時代の変化にどのように適合し、直面する経営課題を乗り越えてきたのかを語っていただきました。

写真左から戸出恵美氏、直江茂行氏、中島秀雄氏、諸江洋氏

—はじめに、老舗企業としての歴史や転換点をお聞かせください。

中島 ●当社は、和紙の産地である金沢市二俣の田島地区出身で、もともと農業と紙すきをなりわいとしたようです。明治維新の5年前、文久3（1863）年に金沢城下の旧石浦町（現在の香林坊）に分家して、二俣和紙の産地直売を始めたのが創業の経緯です。

およそ20年で商売を軌道にのせ、明治18年に十間町にあった油問屋の建物を居抜きで買い取り、現在地に移りました。同23年に金沢で初めて洋紙を扱ったのを契機に、さらに発展を遂げます。明治末から大正初期には金沢で指折りの紙屋となり、当時の経済界の後ろ盾であった横山男爵家と経済界の人たちと共同で、加賀製紙の設立へとつながります。

しかし、戦時中は紙屋が統制経済の対象になり、当社も統制会社に吸収されました。この苦境を脱するため、終戦後の昭和20年暮れに軍隊から戻った先代の父が、紙屋を自由経済体制に戻す運動に取り組みしました。東京を舞台としたこの運動のおかげで、父は全国各地に人脈を築き、

後の商売の「資産」になりました。

運動が実って統制経済が解除され、再出発を果たした当社は、日本の経済成長とともに再発展を遂げます。扱った商品は時代の変化に合わせて、ちり紙がトイレットペーパーやティッシュペーパーに変わり、フィルムやテープなど、化学製品も手がけるようになりました。

紙市場はバブルが崩壊する平成初期まで、経済全体と同じか1割増のペースで成長が続きます。紙は文化のバロメーターと信じ、パソコンが普及を始めても、ペーパーレス社会がいずれ到来するとは夢にも思わず「紙食いの虫が現れた」と喜んでおりました。

ところが、ついにペーパーレス社会が現実となりつつあり、ここ20年ほど状況が激変しています。当社も紙以外のリサイクル、環境分野へ乗り出し、ゼロックスの代理店を務めるなど、常に社内体制も組み替えながら、模索を続けているところです。

安易に参入した会社は淘汰

直江 ●当社の創業は、古文書で文政

8（1825）年と伝えられます。所在地の大野は、藩政期から加賀藩の庇護もあり、醤油の町として栄えました。町人の「直江屋伊兵衛」が、紀州（和歌山県）で醸造技術を学んで持ち帰り、大野で醤油造りを始めたとされます。

港を控えた大野は、北前船で東北、北海道から醤油の原料の大豆や小麦と能登の塩が手に入り、白山の伏流水も使える立地条件の良い場所でした。当社もかつては北前船を5隻持ち、北海道などで原料や情報を仕入れながら繁盛したようです。

しかし、海運は危険を伴い、船が沈んで亡くなった社員もおります。祖母は、転覆を思わせる「おかえり」という言葉を絶対に使いませんでした。危険を嫌い、時代の変化もあって北前船の廃業が相次いだころ、取って代わったのが醤油業でした。

最盛期のころは、醤油会社が60軒ほどあり、互いに競ってきました。ただし、安易に参入し、粗製濫造した醤油会社は淘汰されました。総数が10軒に減った時期もあります。

醤油は「もろみ」をたくさん持つほど、供給が安定します。「空いた

桶にもろみを仕込め」が先代の口癖で、戦時中でさえ、もろみを切らしたことがあります。この「家訓」を守ったおかげで、今の会社があるといえます。

できた醤油は、浅野川経由で現在の金沢駅近くの旧中島町（昌永町・京町）、犀川経由で現在の犀川大橋周辺に舟で運び、問屋へ卸されました。当時使われたのは、72キロリットル入りのたるです。

昭和40年ごろになると、小売業界の大変化が醤油にも及びます。酒屋や小売店の御用聞きを通じた販売が、セルフ方式のスーパーに変わったのです。

このころは、商品をスーパーの棚に並べてもらう営業に明け暮れました。たるは1・8リットルの瓶に変わり、その後1リットルのペットボトルになりました。手詰めではきれいな仕上がりにならなかったため、瓶詰め機械も導入しました。

今では、サイズはさらに500ミリリットルや2〜300ミリリットルへ、小型化が続きます。その度に膨らむコストを何とか工夫し、買いやすい価格に収めるのが課題になり

ました。

近年、大手から醤油の色が変わらない新容器も出ており、採算をしながら導入を検討しています。

今までのやり方を見直す時期

戸出●創業は明治2（1869）年です。藩政期は江戸と京都に銀座、金座がありましたが、金沢でも幕府に隠れて箔を打っており、実際は表に名乗りでた時期と思われま

す。現在、箔打ちには個人単位ですが、昔は複数の家がまとまって、地金から箔打ちまでやっていました。実入りがよくなくなってから分業が進み、さらに個人単位で独立したのです。

箔屋も、先の戦争では統制された上に材料が手に入らず、祖父はアルバイトで食いつなぎ、苦しい思いをしたようです。

もともと当社が手がけていたのは、京都の西陣向けの銀箔です。これに色を塗って金にみせるのですが、戦後は帯や着物で大量に消費されました。当時の箔作りから納品までの流れも独特です。職人の手仕事なので製品のサイズや品質にバラツ

キが多く、検品して規格をそろえることが不可欠でした。検品後、素材やサイズ、品質をみながら、見合った客に販売したのです。

先代は常々、当社は職人と顧客を結びつける零細な中継ぎだと話していました。また、販売だけでなく、製造現場や商品のこともよく分かっていたいました。

その後、銀箔に替わった金箔は、仏壇、仏具に使われ、需要の約8割を占めるようになります。しかし、次第に仏壇や寺離れが進み、ここ数年は需要が激減して、今までのやり方を見直す時期だと感じています。

諸江●創業は、ペリーが来航した文久2（1862）年です。問屋さんに残っていた幕末のころの当店からの古い購入記録を元に定めました。

初代は京都や大阪へ海産物の行商に出向き、出先の京都や瀬戸で瀬戸物を仕入れて金沢で売っていたようです。戦時中は、京焼瀬戸物などの物資が入らないため地元で調達することにになり、戦後に九谷焼がメインに変わりました。

創業時は材木町に店を構え、南町を経て現在の片町に移りました。片



中島 秀雄氏
 (株)中島商店社長
 副会頭/金澤老舗百年會会長

町で既に140年ほどになります。戦後に旅行が盛んになるにつれ、土産物の需要が高まり、九谷焼専門店となったわけです。

創業の精神を忘れず、今の店も客のニーズに合わせて3フロアを使い分けています。地下1階は、いわば「茶わん屋」で、日常使いの青物や白っぽい器などを扱います。1階が「観光用」で、九谷焼専門です。さらに、2階に九谷焼の奥深さを感じてもらえるよう「高級品」などを並べています。

苦渋を極めたのは戦時中で、売物がなく売上もない時代でした。販売方法も、まるで見せ金のように一番上に1枚だけ本物を置き、中身がないのにひもで縛って、あるようにみせていました。「物がいっぱいある時代が続くと思うな」と祖母によ

く言われたことを覚えています。物が無い時はあるように、逆に物があ

る時は希少なように、売り方を工夫することが欠かせません。昭和35年に片町で、セットバックして道を広げ、共同でビル化する再開発が行われました。金沢のにぎわいの中心が、尾張町から片町へ移ったのは、この後です。父はこの変化をよく覚えていたようです。私がサラリーマンを辞めて店の後を継いだのは、大和が香林坊へ移転した、バブル景気の末期のころです。

「大和が移るから金沢へ帰れ」と告げられましたが、当時は「自分や会社には、関係ないだろう」と危機意識は希薄でした。ところが、町にとっては大きな変化で、にぎわいの中心は大和ととも

に香林坊へ移りました。幸い店は、旧大和と移転後の大和の真ん中だったため、影響は限られました。客の流れは確かに変わりました。

当社は、特に家訓はありません。父と飲みながら店のことを話した口伝が基本です。「お客様のためになる」「三方よし※」など、商売の極意を自然に学びました。

父は、自分にいい聞かせるように「店や仕事は、こんな風にやらなければダメだ」と私に話してくれました。「背中をみせる」ことが一番で、一生懸命やる姿を後継者にみせることが、何より大切だと思います。

「家業から企業へ」を掲げる

「続いて老舗として「守るべきもの」、逆に時代とともに「変えるべきもの」や、克服した経営課題等を自由討論でお聞かせください。

中島 ●変えるべきものとして、既に40年近く掲げているスローガンは「家業から企業へ」です。この理念で15年ほど前から、品質マネジメントシステムのISO9001に取り組んでいます。

まず言葉の意味から学ぶ手探りのスタートでしたが、今では顧客や業界、社内の動向を見据え、世間に合わせた企業体を作るのに役立っています。特に重要なのは「顧客満足度の追及」です。社員全員が「顧客のために」を常に心がけています。

また、外部審査や内部監査があり、決められた時期にレポートが上がります。全社員が会社の状況を把握できるのも利点であり、今後取り組みを進めます。

守るべきものとして、当社の根底にあるのは「商いの精神」です。父の言葉で「商売は牛のよだれのように細く長く切らさずに」が一番心に残っています。ただ、この精神は、次代を担う息子には、歯がゆいと思われるかもしれません。

しかし、決して忘れてはいけないことであり、「不易流行※」、「三方よし」とともに、客の信頼を失わないよう、繰り返し説いています。

当社は今年、創業155年を迎えます。次の数十年は、息子が担いますが、「環境に合わせた体制の整備」を不断の努力で続けてほしいと思います。

※三方よし=売り手も買い手も満足し、社会貢献もできるのがよい商売だという近江商人の心得。
 不易流行=残し伝えるべきものを残し、変えるべきものを変えること。変化を恐れず挑戦する。



直江 茂行氏
直源醤油(株)会長
金澤老舗百年會副会長

直江●当社が、家訓とともに息子や次世代に伝えたいのは、地元にかわいがってもらうことです。

祖父は、昭和の初期に「東京で勝負したい」と一念発起し、貨車5、6台分もの醤油を運んで、東京へ乗り出したことがあります。

しかし、納品先からの売上金の回収が芳しくなく、一気に経営が傾きました。「直源は危ない」とうわさが立つほどでしたが、幸いにも地元に応援してくれる方がいて助かりました。いざという時の「人との付き合い」を重んじるのも、父の教えです。

私が会社を引き継いだのは、何を作ってもモノが売れたよい時代でした。しかし、ここ20年ほどは「どう生き残るか」を模索する時代が続いています。醤油も年2%ほど出荷右数が減少し、現在は、他の調味料も

手がけるように変わりました。

息子は酒造会社の名古屋支店に7年勤めた後、平成10年に入社し、ドレッシング製造に乗り出しています。大手メーカーと差別化するため加賀野菜を使い、既に数種類を製品化しました。醤油半分、その他半分でバランスをとった上で、自由にやらせています。

地元をしっかりと押さえた上で、地方の人口減少を見越して香港や上海へも、貿易会社を通じて販路を広げています。さらにアメリカのニューヨークやロサンゼルスでも、販売に力を入れています。そのためHACCP※などの国際認証を取得する準備を進めています。

これはコストもかかり、社員からは「何で今さら」という声もありましたが、一致団結して取り組まなけ

れば将来はないと考えています。

戸出●今後の金箔の方向性は、数より付加価値を重視し、より日本らしさを追求することだと考えています。そのため私は、10年前から服を着物に切り替え、毎日着ています。金箔も補助金で形だけ残すのではなく、着物同様、しっかり需要のあるものを作り続けるべきでしょう。

諸江●日本へ訪れる外国人は、お寺などで金箔を使った文化財を見たりあります。金箔は人を引きつける魅力がありますよね。

戸出●お寺離れで売上が減った分、社員も減りましたが、仕事をまかせると一生懸命に取り組んでくれ、まさに精鋭の集まりになりました。

上の世代にも下の若い世代にも、教えてもらうことはたくさんあります。良い箔を作り、喜びを感じながら、いい顔をして仕事ができるよう、今後も心がけていくつもりです。

北陸新幹線で外国人の需要増

諸江●焼き物業界は、し好品を扱うため、景気に左右され、バブル崩壊やリーマンショックでは大変な思い

をしました。その上、好景気でも即売上増に結びつかず、最後に少しくなる程度に思えます。

当社にとって、大きな影響があったのは北陸新幹線の金沢開業で、初年度は売上が1.5倍になりました。2、3年目でそれぞれ1割ほど落ちています。外国人客も増え高水準のまま常態化しそうです。

外国人向けに免税店になったのも、顧客の要望があったからです。最初に免税を求められた時、「小さい店なのでできない」と断ったら、「日本とわが国との互恵関係が崩れる」と正面から言われて驚きました。調べてみると小さな店でも可能で、後に正式に免税店として申請しました。その際は、月に4件程度と予想しながらも、倍以上の10件と書きました。ところが免税の申し出は今や、月に40件近くに上ります。毎

日のように外国人が来店し、需要は2、3倍になったと感じています。

戸出●「いい品」を気軽に見てもらえば、本物を見に来た外国人らの要望に応えられますね。半面、付加価値の高い商品を前面に出し過ぎると、売りにくいと感ずることはない

※ HACCP = アメリカではじまった食品を製造する際に安全を確保するための管理手法。



戸出 恵美氏
(株)戸出惣次郎商店社長
金澤老舗百年會理事

でしょうか。

直江●見るだけでなく、商品の説明をしてあげれば、次第に九谷焼の価値が浸透し、外国人にも分かってもらえるかもしれません。

諸江●実は400年近い歴史がある九谷焼の価値は、一言で説明しにくいのが、正直な気持ちです。稼ぐのは土産品の1階ですが、九谷焼がこればかりと誤解されるのは本意ではありません。来店のついでに2階にも足を運んでもらい、さまざまな九谷焼を実際に見て、奥深さを感じ取ってほしいと思います。

中島●「売りたい品」と「買ってもらえる品」のバランスをとることと店舗や商品を時代の変化に対応させるのは、変わらぬ課題です。常に消費者の動きを注視すべきでしょう。

直江●販売の課題でいえば、当社の

商品は、賞味期限の問題がつきまといまいます。期限の残りが一定期間を切ると、返品されてしまうのです。売り尽くしてほしいと思いますが、受け入れてもらえません。今はメーカーより流通が強いためです。

また、ささいなことでも、クレームをつけてくる消費者も増え、顧客対応が年々難しくなっています。何かあれば、すぐに現場をチェックして、原因を調べ対応していますが、時間がかかっています。

戸出●商品と顧客の相性が合わない場合もあります。クレームにまじめに対応するのは、コストが掛かりますが、時には出向いて話をすることも必要で、手を抜いてはダメでしょう。

中島●お客様を満足させることが基本です。商品にクレームがきても、「当社は中継ぎだから関係ない」で

はすみません。どこが悪かったかを明らかにして、仕入れ先に告げ、改善することが信頼につながります。当社なら間違いないという信用を数十年積み重ねてきたわけで、さらにこれからも積み増すつもりです。需要が減りつつある今は、どういうメーカーの商材をどこに勧めるかを見極めながら、商品によっては仕入れ先の窓口を広げるのか、あるいは絞るのか、的確に判断することが大切です。

「仕入れ」と「販売」の両面で信頼を勝ち取り、顧客のほしい物をキヤッチし、売り先へのチャンネルを持つていけば、数字は結果としてついてきます。

しかし、東京などの大消費地では常に売上や価格ばかり追求しがちで、これでは商売がおかしくなります。

クレームをデータベース化

直江●「クレームは最大のチャンス」と捉え、変えてゆくヒントとする柔軟性も必要と思います。

中島●当社は今後、クレームの内容と発生状況を把握して、データベ-

ス化に取り組むつもりです。事例と対処法が分かっているれば、的確な対応ができます。

戸出●ものづくりをしていけば、何らかのクレームはつきものです。原因には、顧客が間違った使い方をすることも含まれます。他社の顧客も含め、クレーム情報と対処法がまとまれば、「こういう知恵を試してほしい」とすぐに返事ができるようになり、自分の勉強にもなりますね。

中島●クレーム対応は、担当者の能力や経験にも左右されます。内容や顧客の特徴を見極めて、丁寧に対応できれば、相手も納得しやすいでしょう。自社の商品知識を深め、対応が上手な社員や会社の長年の蓄積を全社員に共有してもらうことも必要です。

諸江●情報化時代の今は、顧客の方が商品に詳しいことも多々あります。例えば九谷焼の作家について、隅々まで調べているのです。難しい話になって、こちらが聞き役に徹することもあります。

中島●素直に「参りました」というしかありませんね。結局、人と人との信頼関係です。



諸江 洋氏
 (株)九谷焼諸江屋社長
 金澤老舗百年會理事

会社が持つ力を、従業員に理解してもらい、的確に顧客にプレゼンできた企業が長く続きます。自分は利口なつもりでも、一時の目先の利益を追えば、世間にすぐ見抜かれます。

金沢にいるから商売ができたわけで、恩返しというか、一緒に生きていく姿勢が欠かせません。ご近所のため、業界のためという思いがあったから、老舗といわれるまで会社を続けられました。世間様のおかげと感謝して社会貢献もする。三方よしを忘れないのが基本です。

諸江●父はよく「タライの水や」と話していました。自分の所ばかりだと、結局、水はよそへ行きます。商店街の理事長を引き受けたのも、その基本を守るためです。

直江●販売の際に「大野醤油」とブランド化して名乗りたくても、1社

だけでは難しく、10軒以上ないと産地にはなりません。父の代に中央の醤油が地元で販売されるようになり、危機意識から大野で協業組合が誕生し、大野醤油は、この組合を通じて、そろって基礎品質を上げたことが功を奏し、今も23軒が残っています。

近年、品質については、販売先の「品管」から厳しくチェックされます。改善点を見直し、ようやく店頭で販売されるわけです。厳しい半面、改善に取り組むことで全体的に品質が底上げされます。

戸出●今では金箔の99%が金沢産です。金沢にしかないことが宣伝効果となり、地元に大事にしてもらっています。箔業界も楽しいことばかりではありませんが、他の産地が手放したのに金沢で続ける人がいたから

こそ、今日があると思っています。
 中島●金箔は職人、九谷焼は作り手を、今後どう育て、報いていくかが課題でしょう。

消費者とともに自ら変わる

諸江●九谷焼は作り手が高齢化し、環境も様変わりしました。昔は人間国宝を頂点に、下は主婦のアルバイトというピラミッド型でした。

しかし今、手ごろな品は、手作業よりプリントの方が、物がよくて安いのです。職人の教育機関は、産地の寺井ほか複数ありますが、産業規模は小さくなり、プリント以上の物を作る人しか生き残れません。

かつては問屋が生地を仕入れ、百人一首などの形も決めて製造していましたが、今は体力が落ちて役目を果たせていません。作家は、個人のギャラリーや都会で個展を開いて販売するようになっていきます。

中抜きがよくないという半面、問屋には大事な役割と財産がありました。今は東京に情報やノウハウが集まり、地方にノウハウがなくなっている時代です。

直江●一時期、問屋無用論が話題になりましたが、いまは問屋が必要とされています。流通改革も問屋を生かしながらやるべきでしょう。

中島●問屋はメーカーの頭脳として必要です。当社はワンストップサイービスを掲げて、紙及び紙製品では、印刷会社が必要とする物は、すべてそろえています。何でもできるスタイルこそが生命線です。

大消費地の東京をみれば、紙屋も分業化、細分化して、和紙など触ったことがない会社も多いのです。大きい仕事ではなくても、小回りをきかせた仕事でやっていきます。

ティッシュペーパー一つとっても、メーカーは大型トラックを使って直販します。しかし、小口には対応できません。

守るべきは作ることを含めた「商いの心」。一方、時代の流れに敏感に「変えるべきものは変える」ことです。さらに、コンプライアンスを重視することも忘れてはなりません。

直江●消費者の心は変わっていきます。ついていけるように、自分たちも変わり続ける必要があると思えます。

(本文中、敬称略)

冬こそ“いしかわ”食三昧

フードピア金沢2018

1/27_日 - 2/28_水

バレンタインデーチョコレートギフト

20セット限定 **1,200円**(3個入り) **1,800円**(5個入り) (全て税込)

ホテル日航金沢

☎ 076-234-1111 (代)



日時 2月1日(木)~2月14日(水)
11:30 ~ 21:30
会場 1F「ファウンテン」

Valentine Cocktail Fair (バレンタインカクテルフェア)

2,140円(全3種)

ホテル日航金沢

☎ 076-234-1111 (代)



日時 2月1日(木)~2月14日(水)
17:30 ~ 23:00 (金・土・祝前日 ~ 24:00)
会場 30F「ル・グランシャリオ」

金沢各界でご活躍の著名な5名様監修 花梨セレクトランチ&ディナーコース

ランチお一人様**3,500円**ディナーお一人様**8,000円**(税金、サービス料込)

ANAクラウンプラザホテル金沢

☎ 076-224-9804



日時 2月1日(木)~2月28日(水)
ランチ 11:30 ~ 14:30
ディナー 17:00 ~ 21:30
(ラストオーダー 21:00)
会場 2F 中国料理 花梨

近江町鍋大会

無料(3,000食配布)

近江町市場商店街振興組合

☎ 076-231-1462



日時 2月3日(土)
10:00 ~ 15:00
会場 近江町いちば館広場

MROフードピア ホットステーション 「MROアナウンサー バレンタイン朗読ライブ！」

入場無料

北陸放送

☎ 076-262-1717



日時 2月3日(土)
13:00 ~ 15:00 ~
会場 香林坊アトリオステージ

バレンタインデザートバイキング

1,800円(税金、サービス料込)

ホテル日航金沢

☎ 076-234-1111 (代)



日時 2月3日(土)、4日(日)、5日(月)、10日(土)、
11日(日・祝)、12日(月・振休)(6日間限定)
15:00 ~ 17:00
会場 2F「ザ・ガーデンハウス」

総料理長 神戸正雄の至福の晩饗 「金澤フレンチ」

定員60名 **12,000円**(お料理、お飲物、税金、サービス料込、前売券有り)

金沢ニューグランドホテル

☎ 076-233-1311 (代)



日時 2月3日(土)
18:00 ~ 20:00
会場 12F フレンチレストラン「ロワ」
※要予約

お届けフードピア 豪華三段重弁当(和・洋・中)

3,500円(税込)

金沢ニューグランドホテル

☎ 076-233-1311 (代)



日時 1月5日(金)~2月28日(水)
10:00 ~ 18:00

無料配達地域
金沢市、内灘町、津幡町、野々市市、白山市
(ご予約は2日前)

お届けフードピア だんらんセット

13,000円(税込)

金沢ニューグランドホテル

☎ 076-233-1311 (代)



日時 1月5日(金)~2月28日(水)
10:00 ~ 18:00

無料配達地域
金沢市、内灘町、津幡町、野々市市、白山市
(ご予約は2日前)

フードピア大感謝ディナー

ディナー **4,500円** まで優待価格 **3,900円**(税金、サービス料込、ご優待券有り)

金沢ニューグランドホテル

☎ 076-233-1311 (代)



日時 1月6日(土)~2月28日(水)
17:30 ~ 20:30 (ラストオーダー 20:00)
会場 12F フレンチレストラン「ロワ」
2F 加賀料理「友禅」 3F 中国料理「犀江」
M2F カフェレストラン「トレド」
※要予約

金澤八家共同企画 金沢ホテルカレー × ひゃくまん穀 第9回金沢ホテルランチスタンプラリー

1,533円 ~ 2,800円(税込)

金澤八家(金沢ホテル懇話会)



日時 1月15日(月)~3月31日(土)
11:30 ~ 14:00

会場 金沢市内7ホテル内レストラン
※詳しくは、各ホテルまでお問い合わせ下さい。

ANAクラウンプラザホテル金沢 ☎076-224-9802

ANAホリディ・イン金沢スカイ ☎076-233-2233(代)

金沢国際ホテル ☎076-296-1912

金沢東急ホテル ☎076-231-3913

金沢ニューグランドホテル ☎076-233-1311(代)

ホテル日航金沢 ☎076-223-1111(代)

ホテル日航金沢 ☎076-234-1111(代)

恵方巻(テイクアウト限定)

恵方巻**800円**(1本)、**1,500円**(2本)、**2,200円**(3本)、大名恵方巻**7,000円**(1本) (全て税込)

ホテル日航金沢

☎ 076-234-1111 (代)



日時 2月1日(木)~2月3日(土)
14:00 ~ 17:30

会場 6F 日本料理「弁慶」
※テイクアウト限定
※大名恵方巻は1日10本限定(事前予約要)

期間限定販売 ISHIKAWAつくしの バレンタインデー・ギフト コレクション

ルビー・ロマン・ボンボンショコラ2個入り**750円**5個入り**1,800円**バレンタインスペシャル・ボンボンショコラ5個入り**1,800円**10個入り**3,600円**
タブレットショコラ・バレンタインスペシャル4種**450円**(全て税込)

ANAクラウンプラザホテル金沢

☎ 076-224-9802



日時 2月1日(木)~2月14日(水)
10:00 ~ 22:30

会場 1F カスケイド ダイニング
ベストリーショップ

協賛事業

『フードピア金沢2018』の開催期間にあわせ、デパートや都市ホテル、商店街など市内各所で様々な協賛イベントが行われ、食の祭典を盛り上げます。


※お問い合わせは各店まで。

**中国料理長 橋本新一の
「古典的中国料理とフカヒレの姿煮を楽しむ賞味会」**
定員40名 **10,000円**(お料理、お飲物、税金、サービス料込、前売券有り)

金沢ニューグランドホテル ☎ **076-233-1311 (代)**

日時 2月24日(土)
18:00～20:00

会場 3F 中国料理「犀江」
※要予約




**カスケイドダイニング
バレンタインデザート・ブッフェ**
大人**2,000円**、7～12歳**1,200円**、4～6歳**700円**、3歳以下無料(税金、サービス料込)

ANAクラウンプラザホテル金沢 ☎ **076-224-9802**

日時 2月5日(月)～2月6日(火)
15:00～17:00

会場 1F カスケイドダイニング




**中国料理 花梨 佐藤調理長のグルメサロン
「香港・マカオの味覚を楽しむ」**
定員30名お一人様**10,000円**(お料理、お飲物、税金、サービス料込)

ANAクラウンプラザホテル金沢 ☎ **076-224-9804**

日時 2月25日(日)
18:00～20:00

会場 2F 多目的ルーム セラヴィ
※要予約




「こだわり商品フェア」
入場無料(2,000円(税込)以上お買い上げで粗品進呈)

香林坊大和 ☎ **076-220-1299**

日時 2月7日(水)～2月13日(火)
10:00～19:30

会場 香林坊大和 地下1F
石川のこだわりショップ
かがやき屋本店



むさし食話祭2018
3,000円～10,000円(税込)


武蔵商店街振興組合
※詳しくは「フードピア金沢2018公式ホームページ」をご覧ください。

フレアーバーテンダーショーで映画「カクテル」気分を

日時 2月7日(水) 18:30～20:30

会場 メキシカンパル マルガリータ

☎ **076-256-1076**




スパニッシュ＆フレンチの共演

日時 2月11日(日) 17:00～19:00

会場 スペイン料理 百万石パル

☎ **076-232-1235**




唼酒師の店主が選んだ日本酒と料理の会

日時 2月13日(火) 18:30～21:00

会場 金澤町家料亭 壽屋

☎ **076-231-6245**




お気軽ワイン会

日時 2月14日(水) 18:30～21:00

会場 フレンチ・ネオビストロラシック

☎ **076-232-4570**




食べて健康に！鳳凰の薬膳料理

日時 2月20日(火) 13:00～14:30

会場 四川料理 鳳凰(ANAホリデイ・イン金沢スカイ)

☎ **076-233-2233**




能登名酒「池月」6種と旬の料理

日時 2月28日(水) 18:30～20:30

会場 武蔵 はな乃

☎ **076-255-0787**



問い合わせ先

フードピア金沢開催委員会事務局(金沢商工会議所内)
☎ **076-232-1000**
平日 9:00～17:00

詳しくは公式ホームページまで

フードピア金沢


検索

風水秘話&432Hz音による心身の癒し
定員70名 **15,000円**(お飲物、税金込)

和風中華 招龍亭 ☎ **076-233-1563**

日時 2月10日(土)
17:30～21:00

会場 和風中華 招龍亭
2F 金龍の間



加賀の恵みに美しい酒 金沢芸妓のお座敷芸
定員120名 **15,000円**(税金、サービス料込、前売券有り)

金沢ニューグランドホテル ☎ **076-233-1311 (代)**

日時 2月11日(日・祝)
18:00～20:00

会場 4F 宴会場 「金扇」の間




**OOKAMI&AKAZUKIN NIGHT in KATAMACHI
～片町ビール 瓶ビール誕生イベント～**
先着80名 前売り**5,500円** 当日**6,000円**(お料理、お飲物、税金込、前売り券有り)

片町商店街振興組合 ☎ **076-232-0630**

日時 2月15日(木)
19:00～21:00(受付18:30～)

会場 カフェ・アルコ プレゴ
※前売りチケットは1/5(金)よりカフェ・アルコプレゴにて販売
※参加費にはお料理+お飲み物飲み放題(片町ビールは4杯)が含まれます



『和』の鉄人 道場六三郎 石川の食を語る
定員50名 **20,000円**(税金、サービス料込)

料理旅館 金沢茶屋 ☎ **076-231-2225**

日時 2月16日(金) 17:30～20:00
17:00 受付 17:30 食談
18:00 会食

会場 金沢茶屋 2F 楽の間




**パティシエール特製
ケーキ&ライトミールバイキング**
定員各60名 **1,600円**(税金、サービス料込)

金沢ニューグランドホテル ☎ **076-233-1311 (代)**

日時 2月17日(土)～2月18日(日)
14:30～17:00

会場 M2F カフェレストラン「トレード」
※要予約



～新入社員 受け入れ準備セミナー～ 今どきの若手社員を動かす “褒め方”“叱り方”

人手不足の時代だからこそ、獲得した人材を定着・活躍させるための“新たな人財活用策”を考えましょう。本セミナーでは、NHK大河ドラマ「龍馬伝」などのマナー指導を担当した講師が、新入社員などの若手にスポットを当てた“人財活用ノウハウ”をわかりやすく解説します。貴社の人財育成に、この機会を是非お役立てください。

講座内容

1. あなたの思い通りに動く部下は存在しない
2. 若手社員の個性、能力、価値観を知ろう！
3. 事例研究(男性若手社員の指導法)
4. 事例研究(女性若手社員の指導法)
5. 仕事マナー基本7原則・仕事マナー基礎7原則
6. 若手社員が“やる気”になるチームづくり
「叱り方」「褒め方」の会話術・NG集
7. 会社は、若手社員にとって「人生の一部でしかない」

日時

3月7日(水)
13:30～16:30

講師

ウイズ(株)代表取締役会長
西出ひろ子氏

場所

金沢商工会議所会館
2F 研修室1

定員

50名(先着順)

対象者

教育・指導担当者など

受講料

当所会員3,240円/名
一般5,400円/名
(資料代、消費税込)

問い合わせ先

人材確保・育成グループ 石蔵 ● TEL 263-1157



第67回

金沢百万石まつり

開催概要決まる

第67回金沢百万石まつりは6月1日(金)～3日(日)の日程で開催され、2日(土)には、メインイベントである百万石行列が金沢市中心部を勇壮に行進します。前田利家公役には俳優の高橋克典さん、お松の方役には女優の羽田美智子さんを起用し百万石行列を彩ります。

今年の日程

◇ 主催行事 ◇

開催日	時間	行事	開催場所
6/1(金)	9:00～10:00	お水とりの儀式・茶筌供養	金澤神社・成巽閣
	10:00～10:40	祈願祭	尾山神社
	13:00～14:00	献茶式	尾山神社
6/2(土)	8:30～16:00	百万石茶会	兼六園及びその周辺
	14:00～18:00	百万石行列	
	(14:00～14:20)	出発式	金沢駅東広場前
	(14:20～17:30)	行列	金沢駅東広場前～金沢城公園
	(16:00～18:00)	入城祝祭	金沢城公園
	18:00～20:00	百万石踊り流し	国道157号線 南町～片町 広坂通り 香林坊～広坂交差点手前
6/3(日)	19:00～21:00	百万石新能	金沢城公園
6/3(日)	8:30～16:00	百万石茶会	兼六園及びその周辺

次代を担う人材の育成のために！ 社会人としての心構えや基本マナーを学ぶ！ 新入社員実務基礎講座 ～2日間コース(Aコース・Bコース)～

本講座では新入社員の方を対象に社会人としての心構えや仕事の進め方、ビジネス電話の使い方、来客対応の仕方、訪問時のエチケットマナー等をケーススタディ・実習を中心に学んで頂き、積極的な実践行動力を身につけて頂きます。

講座内容

1. 社会人・組織人としての心構え
2. 職場におけるビジネスマナーの基本
3. 仕事の進め方の基本編
4. 企業イメージを高める電話対応の実務
5. CSを基本とした接客対応の実務
6. 訪問時の基本マナーの実務
7. まとめ

日時

Aコース:3月15日(木)・16日(金)
Bコース:3月22日(木)・23日(金)
9:30～16:30(両コースとも内容は同じです。)

場所

金沢商工会議所会館
2F 研修室1

講師

(株)SPB 社員教育コンサルタント
大饗 昭子氏

対象者

新入・若手社員の方

定員

各コース50名(先着順)

受講料

当所会員8,230円/名
一般16,450円/名
(資料代、消費税込)

問い合わせ先

経営相談グループ 近岡 ● TEL 263-1161

平成30年度の各種「補助金公募」に備えて 経営計画作成セミナー ～持続化補助金等採択のポイントを教えます！～

小規模事業者持続化補助金をはじめ、各種補助金に対応した申請書作成のポイントについて支援します。事業を安定して継続させるには、勤と度胸に頼らない計画的な経営が必要です。厳しい環境下でも成果を上げている会社はしっかりと経営(事業)計画を策定しています。事業計画を作成することにより売上・業績改善、自社の経営力強化の取り組みにも繋がられます。貴社の現状をふまえた経営計画作成の基本を学びます。

講座内容

1. 事業計画書とは何か
2. 事業計画書作成の準備
3. 行動計画・収支計画の立て方
4. より良い事業計画作りのコツ
5. 事業計画の評価と見直し
6. 各種補助金の紹介
7. 補助金採択のポイント

日時

3月8日(木)
14:00～16:00

講師

(株)経営科学研究所代表取締役
初鹿野 浩明氏

場所

金沢商工会議所会館
2F 研修室1

定員

40名(先着順)

対象者

事業者、創業及び創業予定者、
事業承継予定者

受講料

無料

問い合わせ先

経営相談グループ 石田 ● TEL 263-1161

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～

響く・届く・集まる！ 求人でお悩みなら是非当社へ!! 株式会社ターニングポイント

AR

商業施設設置型求人媒体「Job Board」& TSUTAYAが運営するお仕事発見T-SITE (ページビュー月間1,000万人以上)というWEBとアナログの両面からアプローチできてしかも格安(月間15,000円)な求人広告を取り扱っております。従来の求人方法で成果が芳しくないとお感じの方、ぜひ一度当社をお試しください!



▲代表の原田です。

特典

会員事業所様に限り、
1枠料金が2枠掲載OK!
その他、特典あり!
(詳細はお問い合わせください)

◆ 株式会社ターニングポイント [人材紹介・求人広告業]

問い合わせ先

金沢市八日市出町900番地 UENOビル3F
URL: <http://turning-point.co.jp>

TEL:076-287-3151
FAX:076-287-3152
担当:原田 敬久

金沢で知る、郷愁トリップ ～忘れていた自分に会える場所～ 町家salon&stay 初華ui-ca

AR

金沢市野町、六斗の広見より徒歩1分。明治25年からの記憶を持つ元紙屋さん跡の小さな町家。『開華』をキーワードとして、考えるじかん・繋がり・モノやコトを、ひと組限定の宿(町家ステイ)と土間をいかしたコミュニティサロンを通して提案しています。

まちと共に、人々とくらしを見守り続けてきた町家、には不思議なぬくもりと懐かしさが溢れていて…

きっとあなたの忘れていた記憶を呼び覚ますでしょう。

自分自身や大切な方と改めて向き合う郷愁トリップをぜひ、ご体感下さい。



▲黄昏時、ひとときわノスタルジー高まる宿の外観

特典

会員事業所様限定特典! ホームページからお申し込みの場合、
10パーセント引きさせていただきます!

◆ 町家salon&stay 初華ui-ca [宿泊業]

問い合わせ先

金沢市野町3-17-1
URL: <http://machiya-uica.com>

TEL:090-2839-5770
FAX:076-223-5770
担当:町家由美子

空調・換気・給排水衛生設備の

設計・施工・保守なら



三谷産業株式会社 空調事業部

金沢 〒920-8685 石川県金沢市玉川町1-5 076-233-2153
東京 〒101-8429 東京都千代田区神田神保町2-36-1 03-3514-6040
富山 〒930-0083 富山県富山市総曲輪1-5-24 076-432-6191



JQA-2542
ISO 9001
空調事業部
JQA-EM1765
ISO 14001



経営者の未来と
会社の安心のために。



●お引受けには所定の条件があります。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)」のご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。
AXA-A1-1709-1426/9F7

アクサ生命

就業不能 保障プラン

生活障害保障型定期保険

会社と経営者の安心をより確かなものにするために。

在任中	ご勇退
「就業不能リスク」 「経営リスク」への備え	「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。

アクサ生命 保険株式会社
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

新年互礼会

1
4

直面する経営課題の解決に向け、経済3団体で協力を

石川県内の経済団体関係者ら約390人が出席し、当所、金沢経済同友会、石川県経営者協会の経済3団体共催の新年互礼会をホテル日航金沢で開催した。

主催者を代表して福光松太郎金沢経済同友会代表幹事が挨拶した後、来賓の谷本正憲県知事、山野之義市長が新年の挨拶と抱負を述べた。続いて安宅建樹会頭が乾杯の音頭を取り、「地域経済は昨年



末にかけて絶好調であり、明るい状態で1年がスタートした。私も経済界にとって、人手不足の深刻化、残業規制、消費増税など景気の腰折れにつながる要因が懸念される。こうした課題については、行政の支援を頂きながら経済団体で協力して取り組んでいきたい」と述べた。

最後に、菱沼捷二石川県経営者協会会長が中締めを行い、今年の健闘を誓い合った。

12
4

創業者の体験談から学び、経営課題を解決！

創業経験者によるパネルディスカッションや受講者との意見交換等を行うセミナーを開催し、22名が参加した。

創業力向上ゼミナール

(株)A. d c s (建築・大工・内装仕上工事業)の荒井智明氏、カフェエマルジュ&ギャラリー(ギャラリーを備えたカフェ)の大矢節子氏、かがやき西田鍼灸接骨院の西田暉大護氏の3名が、創業時のこだわりや苦労話、顧客の獲得方法などの体験談を話し、グループディスカッションでは、参加者らと活発に意見を交換した。続いて交流会を開き、(株)日本政策金融公庫、石川県信用保証協会、石川中央都市圏を構成する4市2町の創業支援担当者や商工会議所・商工会の経営指導員らが、個別相談にも応じた。



12
5

職業訓練で入所者の社会復帰を支援！

金沢刑務所処遇部企画部門首席矯正処遇官の秋田和也氏を講師に迎え、「金沢刑務所と社会復帰(コレワークと職業訓練の概要)」と題し講話頂いた。

秋田氏は、「約3割の再犯者によって、およそ6割の犯罪が行われている。再入所者の約7割が再犯



機械金属業部会

時に無職であり、有職者の3倍にのぼる」と解説した上で、「国が考える社会復帰とは、ただ社会に戻るのではなく、刑務所に戻って来ないことだ。当刑務所では、溶接科、ビル設備管理科、ビジネススキル科を設けて、社会復帰に向けた職業訓練を行っている。矯正就労支援のため、国が取り組んでいる『コレワーク(矯正就労支援情報センターの通称)』をぜひ活用頂きたい」と呼びかけた。

人財セミナー

12
14

コミュニケーション能力を高め、元氣な職場を

(公財) 産業雇用安定センター上席コンサルタントの杉江伸一朗氏を講師に招き、「元氣な職場づくり」を目指す「コミュニケーション・スキルアップセミナー」を開催し、31事業所から50名が参加した。

杉江氏は、管理・監督者の意識改革について説明した後、部下や同僚、上司とのより良い人間関係の構築に向け、自分自身の行動特性に関して理解を深めるよう促した。また、部下のモチベーションを向上させるための上手な褒め方・叱り方について具体例を交えて説明したほか、自己表現の要点や分析手法などを解説しながら、演習も行った。

参加者らは、「楽しく学べた」、「気付いた点があった」とセミナーの成果を話した。



観光文化委員会

12
7

北陸新幹線の現状と今後の取り組みを学ぶ

西日本旅客鉄道(株)執行役員金沢支社長の児島邦昌氏を講師に迎え、「北陸新幹線の現状と今後の取り組み」と題して、金沢ニューグランドホテルで講話頂いた。

児島氏は、「北陸新幹線の利用者は、当初の予想を超え、経済波及効果も大きい。利用者数の推移を見ても、北陸はまだ大きな落ち込みはなく、首都圏の北陸への関心は高い。敦賀開業は平成34年度末を予定しており、工事は順調に進んでいる。引き続き全線開業に向け鋭意取り組んでいきたい」と話し、出席者との質疑応答の後、閉会した。



第2回ざわこん(婚活パーティー)

12
16

婚活パーティーで9組のカップリングが成立

昨年度に続き2回目となる婚活パーティー「ざわこん」を石川県政しいのき迎賓館で開催し、30〜40歳の未婚の男女39名が参加した。

開催に先立ち、男性参加者を対象としてコミュニケーション力向上セミナーも実施し、婚活に加えて仕事でも役に立つ「聴く・訊く力」などを高める手法を学んだ。

パーティーでは、1対1の自己紹介タイムやスイータイムで徐々に緊張をほぐしながら、参加者同士の話が弾み、最終的に9組のカップリングが成立した。



金沢伝統芸能振興協同組合

12
15

新人芸妓らに「奨励金」を贈呈

金沢伝統芸能振興協同組合の「奨励金贈呈式」を当所で開催した。冒頭、安宅建樹理事長は、「文化都市金沢において、当地を代表する伝統芸能である芸妓の皆様は、非常に重要な存在。今まで以上に芸の承継に努めてほしい」と挨拶した。

続いて、一昨年にデビューした新花(新人芸妓)4名に「新人奨励金」、長年にわたり伝統芸能を支えた方に「功労賞」、組合員に「修得奨励金・特別修得奨励金」、「後継者育成補助金」をそれぞれ贈呈した。

その後、新人芸妓が抱負を語り、来賓の山野之義市長らが祝辞を述べ、盛会のうちに閉会した。



観光・サービス業部会

12
25

歴史資料とウェブ分析を外国人の誘客に活用

北陸学院大学短期大学部コミュニティ文化学科長・教授の沢田史子氏を講師に迎え、「地域歴史資料とFacebookページの観光への活用」と題して金城楼で講話頂いた。

沢田氏は、「武士の日記はあるが、町人の日記は、ほぼ残っておらず、一般にはほとんど知られていない。こうした歴史資料を観光資源として活用するため、試行錯誤しながら再現観光ツアーや再現料理の食事会を実施して、一定の成果が出てきた。特に外国人は、古写真や古絵図に興味を示す。ウェブの利用状況等を分析することでこうした特性が分かり、インバウンド対策につながる」と述べた。講話後、懇親会を開催した。



中心商店街活性化委員会

12
25

人生を豊かにする商品やサービスを提供すべき

(株)金沢倶楽部社長の山田元一氏を講師に迎え、「これからの商店街は何を売っていくのか」と題して講話頂いた。

山田氏は、「年収の格差が広がりをもみせ、個人の価値観は多様化、複雑化している。このため、クラスター（客層）が多様化し、従来のマーケティング方法が通用しなくなった」と、商店街を取り巻く環境の変化を説明した上で、「大手企業と同じ市場で勝負するのではなく、商店街のクラスターを明確化し、人生を豊かにするための商品やサービスを提供する場になることが重要である」と述べた。

講話後に、出席者からの質問に答え、意見を交わした。



商店街イベント情報

★近江町鍋大会

カニ汁などの近江町鍋を3,000食無料提供！
日時／2月3日(土)10時～
場所／近江町いちば館広場
●近江町市場商店街振興組合
TEL 231・1462

★よこつちよ・ファーマーズマーケット

農家さんが直接販売する、ファーマーズマーケット。
日時／2月7日(水)～
毎週水曜日15時～19時
●横安江町商店街振興組合
TEL 231・2536

★むさし食話祭2018

多彩な飲食店6店舗が趣向を凝らし、スペシャル料理と素敵なゲストを迎えて、楽しいひとときをお過ごし頂けます。
日時／2月7日～2月28日の間で6日
●武蔵商店街振興組合
TEL 231・4831

★OOKAMI&AKAZUKIN NIGHTINKATAMACHI

片町のオリジナルクラフトビール「オオカミ」と「アカズキン」が瓶ビールになり、その誕生を記念したパーティを開催します。
日時／2月15日(木)19時～21時
場所／カフェアルコブレイゴ
会費／前売り5,500円(当日6,000円)
定員／先着80名
●片町商店街振興組合
TEL 232・0630

★会報1月号「名刺交換」訂正のお知らせとお詫び

次の2社における記載内容に誤りがございました。
関係者の皆様に多大なるご迷惑おかけいたしましたことを、深くお詫び申し上げます。

- 【誤】株式会社白や 代表取締役 小鍛冶 史郎
- 【誤】株式会社白や 代表取締役 小鍛冶 史郎
- 【正】株式会社白や 代表取締役 小鍛冶 史郎
- 【誤】日本生命保険相互会社金沢支店 支社長 星 忠利
- 【正】日本生命保険相互会社金沢支店 支社長 星 忠利

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、お買い物ますます楽しくなります。



Daiwa 大和

http://www.daiwa-dp.co.jp/