

# 中小企業あきた

FEBRUARY

2  
2011



- 1 2011 新春賀詞交歓会を開催！ ..... 1  
新春経営トップセミナーを開催！
- 2 中小企業青年中央会交流会を開催！ ..... 3  
～カリスマ車内販売員 齋藤 泉氏が講演～
- 3 組合ホームページの魅力のアップ！ ..... 4  
～ホームページ利活用懇談会から～

- 景況レポート12月分 ..... 6
- 列島組合探検隊 ..... 7
- 話題の広場  
中央会事業より ..... 8  
新会員紹介 ..... 8  
アラカルト ..... 9  
インフォメーション ..... 10  
組合ティールーム ..... 10

TOPICS

1

## 2011 新春賀詞交歓会を開催！



1月21日(金)、ホテルメトロポリタン秋田において、「2011年賀詞交歓会・新春祝賀パーティー」を開催しました。



秋田県知事  
佐竹 敬久氏



秋田市長  
穂積 志氏

当日は、県や市、国会議員を始めとした来賓や会員組合など110余名が参加され、盛大なパーティーとなりました。

主催者を代表して本会の塩田会長は、「『兎の上り坂』の諺のようにステップアップする年として、県内経済が上向くよう会員組合・組合員企業と力を合わせ、頑張っていきたい。また、本会では、今年度中に『あきたレディース中央会』を設立する予定です。本会と青年中央会、レディース中央会が共に一体となって県内中小企業の更なる支援の強化に取り組んでいきたい。」と挨拶しました。

引き続き、来賓を代表して、佐竹敬久秋田県知事、穂積志秋田市長から祝辞が述べられました。



挨拶する塩田会長

その後は、鏡開きにつき、甲斐昌雄商工中金秋田支店長の発声で乾杯をした後、川口博衆議院議員、高松和夫衆議院議員から挨拶をいただくなど、和やかに新年を祝いました。



## 新春経営トップセミナーを開催!

～「地方はどう生き延びるか」と題して

法政大学法学部 教授 萩谷 順氏が講演～



新春祝賀パーティに先立ち、本会主催、秋田県商工振興協同組合、秋田県中小企業青年中央会共催により、法政大学教授でジャーナリストの萩谷順氏を講師に迎え、新春経営トップセミナーを開催しました。

萩谷氏は、「かつては中央と地方の格差を縮めることが課題であったが、今は日本全体の活性化なしに地方の活性化はない。」と話し、「地方から生産性の高い中小企業が現れてくるのが大事である。」と強調しました。そして、「今は、物流の発達とインターネットの普及により、地方の中小企業が大きなチャンスをつかめる時代となった。この「物流」と「情報」を活用し発展する企業が多く



萩谷 順氏

なれば地方が力を付け、それにより日本が豊かになる。中小企業の経営者の皆様こそ国の基となり、経済の一番重要な役割を担っている。誇りと自信を持って進んでほしい。責任は重いが、将来は明るい。」と講演され、本会会員を始めとした130余名の参加者は熱心に聴講していました。



## TOPICS 2 中小企業青年中央会交流会を開催！ ～カリスマ車内販売員 齋藤 泉氏が講演～

12月8日(水)、秋田市のホテルメトロポリタン秋田において、秋田県中小企業青年中央会(進藤政弘会長、32会員)の交流会が開催されました。

交流会は、会員が業種や地域を越えて広域交流を図ることを目的としています。講演会では、東京と山形県の新庄を結ぶ山形新幹線車内で、片道187個の駅弁を販売したという記録を持ち、各種メディアから注目を浴びている株式会社日本レストランエンタプライズアドバイザー齋藤泉氏を講師に迎え、「一期一会を大切に ～知る人ぞ知るカリスマ車内販売員～」をテーマに講演が行われ、参加者は熱心に耳を傾けました。

また、懇親会では、中野節秋田県副知事や秋田県産業政策課の金田恵主幹、秋田県中小企業団体中央会の塩田謙三会長を来賓に迎え、会員との懇談が弾むなど盛会となりました。



齋藤 泉氏

◆齋藤氏の講演会の内容をご紹介します。

### ○今日の一瞬の出会い

今日だからこそお会いできた一瞬の出会いであるお客様に対して、大切にしていることは、「3時間半を気持ち良く、心地良く過ごしていただきたい。」ということ。お客様にそれを実感していただけるよう心掛けて仕事をしている。

### ○5つのルール

仕事は、毎日業務的には変わらない。それだけに毎日心掛けることは結構大変である。そのため、自分に5つのルールを作っている。

- ① 今日のお客様はどんなニーズをお持ちなのか、予測を立てる。
- ② その予測に合わせたサービス、自分にできることは何かを考えて、準備をする。
- ③ お客様を前にしたら、自分の予測と、考えたサービスが本当にお客様に合っているのか確認する。
- ④ 確認したら、手直し、修正をする。
- ⑤ 仕事が終わったら、1日を振り返り反省する。

これらを毎日、意識的に行っている。たったこの5つのことを実行するだけで、仕事は劇的に変わる。

自分が、自動販売機以上に便利で、いかにお客様から声を掛けられ易い存在になるかが大切だと思っている。心ある「人」だからこそ、相手を喜ばせたり、楽しませたりする無限の可能性がある。無限の可能性こそが、販売業・サービス業の意義だと思っている。