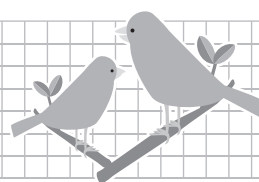


卸売(青果卸)	11月の売上は、前年同月比82.2%と低調に推移した。また、商品価格も安値で推移しており、個人消費の低迷等により販売数量、売上ともに伸び悩んでいる状況となっている。
小売(電機販売)	11月の売上実績は、前年同様に暖房機を中心に比較的好調に推移したが、買替需要が主だったため、大幅な売上増加には至らなかった。また、映像関連機器は、デジタル化や大型化の傾向となっており、今後、買替需要に結びつくことを期待したい。
商店街	11月の売上実績は、身の回り品と家電小売業は前年同月比でほぼ横這いに推移した。また、酒類販売業は地酒の販売が順調に推移し、前年同月比で売上が増加した。(秋田市)
サービス(旅行)	国内旅行の売上は、個人消費の低迷により前年同月比81.5%となった。また、海外旅行の売上は、円安の影響により前年同月比89.0%となり、それぞれ低調に推移した。なお、年末年始は長期休暇等の取得で国内旅行、海外旅行ともに売上が増加すると予測している。
建設業(型枠工事)	前年同月比で型枠単価が上昇しており、稼働率も前月同様に高く推移しているため、売上高は増加傾向となっている。なお、型枠大工と型枠解体工は人材不足となっており、RC造(鉄筋コンクリート造)の物件では作業工程に支障を来している。
運輸業(トラック)	11月の輸送量の動きとしては、前月同様に26年産米や青果物の輸送で各社繁忙となり、売上、収益ともに前年同月比で約5～7%増加したが、車両、ドライバーともに不足している。なお、燃料価格は値下がりし、前年同月比で安値で推移しているが、依然として高止まりが続いている。
その他の製造業(砂利採取)	道路路盤材と生コン用骨材の出荷量が前年同月比で増加したが、一時的なものである。(県南地区)

# 話題の広場



## 中央会事業より

### 顧客満足度向上のためのサービスを学ぶ(組合活力向上事業) ～秋田県葬祭業協同組合～

葬祭業界では、近年、葬儀形態の変化による売上減少や大手企業の参入等による競争激化により、経営環境が悪化しています。そこで、秋田県葬祭業協同組合(半田雅之理事長)では「組合活力向上事業」を活用し、小規模葬祭業者ならではの顧客サービスの在り方を学ぶことにより、大手葬祭業者との差別化を図るための研修会を開催し、30名が参加しました。

研修会では、大栄株式会社ヒューマンサポート事業部の津々路裕子氏より、「SWOT分析(強み、弱み、機会、脅威)を活用して自社にしかできないサービスを考えること」や「事前相談制度等を活用した独自の絆づくり」等について詳しく説明が行われたほか、お客様の心をつかむためにはコミュニケーション力を高めることが重要であり、日頃から意識してロールプレイング研修に取り組むようアドバイスが行われました。

当組合では、今回の研修内容を活かし、事前相談に積極的に取り組むほか、今後更なる経営力の強化を目指し、成功事例を学ぶための研修会を開催することとしています。



【研修会の様子】

### 円滑な事業承継のための研修会を開催(事業承継円滑化事業) ～秋田県米穀工業協同組合～

本会では、今年度、「事業承継円滑化事業」を実施し、組合ごとの研修会と個別企業に対する専門家派遣事業を通じ、早めの事業承継対策と個別企業が抱える課題解決について支援しています。

その第1回として、11月22日(土)、秋田キャッスルホテル(秋田市)において、秋田県米穀工業協同組合(進藤英俊理事長)を対象とした研修会を開催し、11名が出席しました。

研修会では、税理士の菊池祐輝氏から、事業承継対策のポイントとして、「自社の理念や技術、得意先などの財務諸表に現れない経営資源を引き継ぐこと」や「後継者にとって魅力のある企業にすること」等について説明が行われたほか、税法上の特例措置の活用にあたっては「留意点が多いため、専門家に相談すること」等のアドバイスが行われ、参加者からは「現在、事業承継に取り組んでいるところであり役に立った」、「相続税・贈与税の仕組みが理解できた」等参考になったとの意見が多く聞かれました。

今後は、組合員企業を対象に専門家を派遣し、スムーズな事業承継について支援を行っていく予定です。



【研修会の様子】



## ■県内4卸団地合同ビジネスガイド「いだすか」で多方面にPR

秋田県内では4カ所(秋田市・横手市・能代市・大館市)に卸団地組合が設立され、地域に根ざした流通拠点としての役割を果たしてきましたが、近年、少子高齢化の進行や販売経路の多様化等により厳しい経営環境が続いていることから、卸売機能のみならず新たな付加価値の創造が求められています。

そこで4卸センターで組織する卸売業機能強化支援事業委員会(桑原功委員長:協同組合秋田卸センター理事長)では、秋田県及び本会の支援の下、卸団地の傘下企業とその取扱商品やサービスをより多くの方に知っていただくことを目的に、ビジネスガイド「いだすか」を作成しました。

この小冊子には、各卸団地企業の情報や取扱商品、サービス等がまとめられており、業種別の企業検索ができるほか、各卸センターの情報等が盛り込まれており、新たなビジネスチャンスに繋がるのが期待されます。これまで県内の市町村や商工団体、金融機関、空港、道の駅、秋田県の県外事務所等の他、リクルート活動の参考として県内の高等学校や大学等に配布しました。

今後は、本会もビジネスガイド「いだすか」を周知するとともに、ビジネスマッチングに繋げるための取り組みを支援していくこととしています。



【ビジネスガイド「いだすか」】

## 支援団体活動レポート

### 商店街等活性化の原動力となる人材を育成 ～秋田県商店街振興組合連合会～

秋田県商店街振興組合連合会(平澤孝夫理事長)では、今年度、商店街活性化の原動力となる人材を育成するための研修会を3回にわたり開催しています。その第1回として、12月15日(月)、秋田キャスルホテル(秋田市)において「『分析力と企画力向上』～アイデア発想方法を身につける～」をテーマとした研修会を開催し、商店街加盟店等から20名が参加しました。

今回は、株式会社ウサギ代表取締役の高橋晋平氏を講師に、「アイデアは質より量が重要である」等発想の原則が紹介されたあと、既存の商品から少し視点を変えて新商品や新サービスを発案する方法等について実践し、参加者からは多種多様な提案がありました。

第2回・第3回では、企画やアイデアの実現に向け、相手の心を開かせるコツや納得してもらえる話し方をはじめ、プレゼンテーションスキルの向上を図ることとしていますので、是非、ご参加下さい。

【申し込み・お問い合わせ】 秋田県商店街振興組合連合会事務局(本会商業振興課) ☎018-863-8701



【研修会の様子】

第2回: 1月26日(月)「『調整力と実行力』～相手を納得させて協力を得る方法～」

第3回: 2月23日(月)「『プレゼン力の向上』～共感を得ることができる話し方～」

※会場: いずれも「ホテルメトロポリタン秋田」(午後2時30分～5時)

### 商品力強化セミナー及び商品改良アドバイス会を開催 ～あきた食品振興プラザ～

あきた食品振興プラザ(後藤一会長)では、会員企業等を対象に、人材育成や商品開発、商品改良、販売促進等を支援するための各種事業を行っており、11月26日(水)、イヤタカ(秋田市)において商品力強化のためのセミナー及び商品改良アドバイス会を開催し、22名が参加しました。

セミナーでは、講師の「食と農研究所」代表の加藤寛昭氏から、既存商品の改良についての視点と進め方について、自社商品の優位性を知り、商品コンセプトが伝わるパッケージデザインを心がけること等の助言が行われました。

続いて、商品改良アドバイス会が行われ、実際に会員が製造する商品を手に取り、グループに分かれて改善案を検討した結果、「季節によって材料を変えてみる」といった意見のほか、容量や包装、容器等に関する様々な意見が出されるなど、参加者は多くのアイデアを得るとともに、商品改良の手法について理解を深めることができ、今後の企業活動に活かしていくためのヒントを得ることができたセミナー・アドバイス会となりました。



【商品改良アドバイス会の様子】