

もっと知ってほしい、活用してほしい

2010

行動する商工会議所へ。

TOP SECRET
商工会議所のヒミツ



それは「マル経融資」

できるだけ有利な条件で融資を引き出すことが、成功する経営への近道。
だとしたら商工会議所の資金ソリューションを利用しない手はありません。たとえば「マル経融資」、
なんと最大1,500万円まで無担保・無保証で融資が受けられます。

商工会議所からのお知らせ

詳しくはお近くの商工会議所へ。

「商工会議所のヒミツ」は、当所ホームページでご覧いただけます。今後、「事業編」のほかにも、「商工会議所とは編」「検定試験編」など順次発表する予定です。

今年2月、日本商工会議所は「商工会議所を知ってもらうキャンペーン」を始動させました。これは、商工会議所をもっと身近にとらえてもらうため、その活動内容や経営面での活用のしかたなどを、イラストで分かりやすく紹介する取り組みです。盛岡商工会議所においても、会員事業所の皆様にご利用いただける、さまざまな事業を展開しています。4月からの新年度にあたり、商工会議所を存分にご活用いただけるよう、当所が行っている主な会員サービス事業をご紹介します。

会員の皆様をむすぶ 橋渡し役として

会員の皆様が商工会議所に期待することとして、「交流の機会」という声が多数寄せられます。盛岡商工会議所でも、同業種による部会活動、女性会や青年部の組織的な活動のほか、「新年交賀会」など、交流機会の創出に努めています。

その一つである「もりおかで縁を結ぶ交流会」は、盛岡に進出した企業等の支店長クラスの方々を対象に、盛岡での縁づくりのきっかけとして3年前からはじめた交流会です。当所の会頭・副会頭はもちろん、地元企業の経営者らが多数参加。年々参加者は増えており、地域や業種を越えた交流の場として活用いただいています。

この会の特徴は、講演会、懇



6回目となった「もりおかで縁を結ぶ交流会」。懇談会ではグループ分けをし、自己PRをしながら身近なテーマで話します。この後の交流会では、地元食材の料理で交流を深めます。

談会、交流会の三部構成になっていること。まずは講演会で盛岡に関する情報を知り、懇談会では参加者個々の情報を得ることができます。お互いにさまざまな情報を共有することで、よ

りスムーズに交流
会に参加できる流
れになっています。

去る3月2日に
開催された「もり
おかで縁を結ぶ交
流会」には85人の
方々が参加。参加
者の一人で、昨年
盛岡に赴任した大

和証券(株)盛岡支店支店長・篠原
督夫さんに会の感想を伺ってみ
ると、「赴任してきたばかりの
者にとっては、盛岡を知るいい
機会。このような会は人脈作り
に大きく役立つと思います。着
任後すぐ、このような場があれ
ばいい」とのこと。交流会の開
催は、篠原さんの話すとおり、
人と人をつなぐことが何より
の目的。同会に何度も出席いた
だいている盛岡市の(株)アスク代
表取締役・浅井敏博さんは、地
元企業の立場から、次のような
コメントを寄せてくれました。

「初めて盛岡を
訪れた人は、意外
と都会的で歴史と
伝統があり、岩手
山や中津川など美
しい街だと感じる
らしいです。でも、
盛岡の人は口が重
く、自らの住む街
や食べ物をほめた



「人脈づくりには交流の場が大事」と話す大和証券(株)盛岡支店支店長・篠原督夫さん



「会議所が中心となった交流の重要性」を話す(株)アスク代表取締役・浅井敏博さん

りしないんですね(笑)。この
会を通じて、他県からいらした
方に盛岡人の気質が少しずつ理
解されるといい。そこから、人
物、情報が交流する『疾風(か
ぜ)は北からプロジェクト』に
発展していければと思っていま
す」。

赴任してきた方々に対し盛岡
をアピールできるのは、地元企
業の方々にも他なりません。盛岡
のファンを増やし、盛岡を広く
PRするサポーターを増やすた
めにも、ゲストを迎える立場で
ある地元企業の皆さんには、同

交流会への積極的な参加を期待
したいものです。

信用度の高い 情報発信サービスを

また、当所では、会員同志の
情報交流を図るため、情報発信
サービスにも力を入れていきます。
毎月、会員の皆様にお届けする
『盛岡商工会議所ニュースSA
NSA』もその一つ。本誌の巻
末にあるPRコーナーは、会員
の皆様が無料で利用できること
をご存知ですか。新商品の発売
や新たな事業展開などを、カラ
ーで広報できるスペースです。

会員ならではの特典と
して、ぜひ有効に活用
してください。さらに、
会員の皆様、自社の
情報を発信するツール
として使っていただき
たいのが、当所ホーム
ページにある「メンバ
ーサーチ」機能や
「ザ・ビジネスモール」
への登録です。

当所の古澤眞作専務
理事は、その活用メリ
ットについてこう話し
ます。
「今や、事業所の所
在地や営業内容など、
まずはインターネット
で検索するのが当たり

前の時代です。し
かし、自社でホー
ムページを立ち上
げ運営していくの
は容易でありませ
ん。当所が運営す
る『メンバーサー
チ』や『ザ・ビジ
ネスモール』は、
会員の皆様なら無料で登録でき
るわけです。まずは自社の
基本情報を発信する手段として
気軽に利用していただきたいも
のです。商工会議所が運営する
サイトですから、掲載された情
報は、信用度の高い情報として

発信できることも大きなメリッ
トです」。

「メンバーサーチ」の場合は、
自社ホームページを持たない企
業が簡易ホームページとして活
用したり、自社ホームページを
持つ企業がアクセス数アップに



「身近な相談相手として会議所をどんどん利用してほしい」と、古澤専務理事。

これが、 メンバーサーチ



会員情報画面



検索画面

メンバーサーチの特色

手軽にお店や商品などの情報を会議所のホームページを通じ
て発信できます。

- ◆登録無料!! ◆お申し込みは簡単!!
- ◆画像掲載(3点まで可能) ◆地図情報掲載
- ◆検索が簡単 ◆携帯電話にも対応



会員の皆様に毎月送付する「盛岡商工会議所ニュースSANSANSA」。経営や当所事業に関するテーマはもちろん、地元の話題や人物を幅広く紹介したいと考えます。

向けた手段の一つとして活用いただくケースが多いとのこと。現在、「メンバーサーチ」の登録は約300件。簡単な情報登録ではありますが、幅広く事業所をピアールするツールとして、積極的にご利用ください。

また、「ザ・ビジネスモール」の場合は、さらに一歩進んで新たな取引先の開拓などビジネスチャンスの展開につながる可能性も持っています。というのも、サイト内の「ザ・商談モール」に買いたい技術提案や見積もり募集などを、無料かつ匿名で掲載することができるのです。これは登録している会員事業主宛に一斉配信され、全国各地からの返信が期待されます。仕入先や外注先、新たな取引先を探したい場合、匿名で安心して情報発信できる手段といえます。

身近にある相談相手として 会議所にまずは一声を

もう一つ、当所を活用いただく

大きなメリットは、経営面で困った時の身近な相談相手であることです。

「経営相談や、経営力の向上支援、社員の育成や接遇セミナー、退職金の積み立てなど、要望に応じた幅広いサービスの提供が可能です。経営に関する問題解決のナビゲーターとして、気軽に相談してほしい」と古澤専務理事。

例えば、代表的なサービスとして挙げられるのが、「マル経融資」です。これは経営改善を図ろうとする小規模事業者をバックアップするためのもの。盛岡商工会議所の会員として所定の条件を満たしていれば、無担保・無保証人、低金利で、最大1500万円までの融資を受けられる制度で、営業車輛の購入から運転資金まで、幅広く利用できます。

また、経営・労務・技術面など小規模事業者が抱えるさまざまな問題を解決するため、専門

家を無料で派遣する「エキスパートバンク」、その他、毎月1回行われる無料法律相談、申告税務相談、倒産防止共済など、会議所には経営のさまざまな悩みに対処する窓口がたくさん用意されています。

ニーズに応えるため 皆様の声を 聞かせてください

商工会議所では、会社の財産である従業員の福利厚生にも力を入れています。その中でも多くの会員事業所に利用いただいているのが「SWAN共済」。

会員だけが加入できる福利厚生制度の決定版として、団体保険ならではの割安な掛金と幅広い保障が魅力。また、無理せず従業員の退職金の準備ができる「特定退職金共済」など多彩なメニューを取り揃えています。その他、事業主のための退職金制度である「小規模企業共済」は、節税対策にもなるので、ぜひ活用していただきたい制度の一つです。

をはじめ、当所では経営支援、福利厚生支援、人材の育成や営業支援など、幅広く会員をサポートする体制を整えています。今年度、盛岡商工会議所は、会員ニーズに的確に応えるため、事業所への訪問活動「ビジットキャンペーン」にも一層力を入れていきます。平成22年度は、行動する会議所への一歩を踏み出す年。会員の皆様のお店や職場にも足を運ばせていただきます。ぜひ、皆様の声をもっとお聞かせください。

取材／「SANSANSA」企画編集委員会

たとえば、こんなこと
すべて会議所に
ご相談ください。

- 自社のPRをできる方法はないか
- 事業資金をできるだけ低金利で借りるには？
- 弁護士に相談したいことがあるけれど、どうすればいいの？
- 今話題のPEITがん検診、もっと安くならないのか？
- 会議を開きたいけど、部屋も駐車場も手狭だし、プロジェクトも使いたい
- 簿記の基本を教えてほしいなあ
- 新入社員に、ビジネスマナーを最初にしっかりと教えたい
- 日々の帳簿や申告の仕方から教えてほしい