

7

No.531
JUL.2015

茨城経協

Ibaraki Employers' Association

<http://www.ikk.or.jp> Email info@ikk.or.jp

一般社団法人茨城県経営者協会



茨城経協

CONTENTS

- 01 平成27年度定時総会開く
中期運営要綱の中間年度として活動の充実をめざす
加子茂氏((株)日立ライフ取締役社長)を副会長に選任
- 03 TOP INTERVIEW Vol.40
「『にんたまラーメン』で認知度向上 地域に愛される店舗をめざす」
株式会社ゆにろーず 代表取締役社長 大野秀之氏
- 07 委員会報告
環境／労働企画
- 08 支部だより
常陸那珂／水戸／取手・龍ヶ崎／合同セミナー
- 10 新入会員の紹介
- 11 「2015会員増強運動」の状況 ～6月の1ヶ月で、新たに13社ご入会～
- 13 常磐大学寄付講座
「土業としての『社会保険労務士』の使命 働く意義と働くために必要なスキルとは」
社会保険労務士法人 葵経営 代表社員 皆川雅彦氏
- 14 茨城キリスト教大学寄付講座
「保険業界の動向と孫氏の兵法から学ぶ成功学」
株式会社 KJパートナーズ 代表取締役 小林廣久氏
- 15 役員力④<葛田一雄>
「慈悲、調和および気概 一岡倉天心に学ぶ役員的心得一」
- 17 NPO情報Vol.177<横田能洋>
「中間的就労の場を広げよう」
- 18 セミナー・事業等のご案内

中期運営要綱の中間年度として活動の充実をめざす 加子 茂氏((株)日立ライフ取締役社長)を副会長に選任



いただいた皆様、そして運動を積極的に進めてくださった皆様に、この場をお借りして改めて感謝申し上げます。微力ながら全力を尽くしたい。引き続き、力強いご支援ご協力をお願いしたい」と述べた。

次に、来賓代表として橋本昌茨城県知事が挨拶した。その後、

本会は去る6月4日(木)、水戸市宮町のホテルレイクビュー水戸にて定時総会を開催した。

会員270名が出席し、平成26年度の事業活動報告、収支決算報告、平成27年度の活動計画などのほか、一部役員を選任などが承認された。

開会宣言に続き、鬼澤邦夫会長が挨拶に立ち、「足下の経済情勢は、物価上昇や賃上げの動きも出てきており、長期デフレからの脱却に向けて、全体としては堅調に推移しているように思われる。本県の状況は、今日の朝刊に一人当りの県民所得で当県は、過去最高の第4位に上昇したとの明るい材料もあるが、実態としては、業種や地域によってバラつきがあるように思われるので、地域全体が景気回復を実感できるようになることが重要である。経協活動については、第7次中期運営要綱の掲げた『会員・地域から頼りにされる茨城経協へと進化する』ことを目指し、5つの重点項目に取り組んできた。関係の皆様のご協力のもと会員数は本日現在で902社となり、ご入会

鬼澤会長が議長となり、第1号議案「平成26年度事業活動報告の承認を求める件」、第2号議案「平成26年度収支決算報告の承認を求める件」、報告事項1「監査報告」、報告2「平成27年度事業活動計画の報告」、報告事項3「平成27年度収支予算の報告」、第3号議案「常勤役員報酬総額」について審議し、議案については、それぞれ原案どおり承認可決された。

次に、第5号議案「役員選任の件」として、加子茂氏、小野寛氏、徳成卓也氏、本井正氏の理事就任を満場一致で承認可決した。

総会議事終了後、第2回理事会を開催して、佐藤修二副会長の後任として、加子茂氏((株)日立ライフ取締役社長)を選任した。

続いて、今回退任された佐藤修二副会長((株)日立ライフ前取締役社長)、新任の加子茂副会長より就任の挨拶がなされた。

この後、記念講演に移り、株式会社良品計画前代表取締役会長の松井忠三氏の「良品計画驚異の



「V字回復と成長の秘訣」と題する講演がなされた。最後に、国会議員、県議会議員やマスコミの代表にもご参加いただいた交流パーティを行い散会した。

□ 新副会長・理事

副会長 加子茂氏((株)日立ライフ取締役社長)
 理事 小野寛氏(JX日鉱日石金属(株))
 取締役常務執行役員日立事業所長
 " 徳成卓也氏(東日本電信電話(株))
 茨城支店長
 " 本井正氏(日立建機(株))
 執行役開発・生産統括本部副本部長

平成27年度事業活動計画

【活動方針】

平成27年度は、第7次中期運営要綱(平成26年度～28年度の中期計画)の中間年であり、引き続き要綱に掲げた『会員・地域から頼りにされる茨城経協へと進化する』ことをめざし、①情報収集・情報発信の強化、②会員交流機会の拡充、③研修・セミナー事業のさらなる内容充実、④地域社会への貢献活動の強化、⑤政策提言力の向上の5つの重点に取り組んでまいります。

会員の皆様の課題解決、経営力向上を支援し、企業活力の高揚に取組み、地域経済・地域社会の活性化に貢献してまいります。

また、業種や地域によっては、未だ東日本大震災等からの復興が道半ばであることから、引き続き、関係機関との連携協力を努め、早期復興に役割を果たしてまいります。

【重点事業】

1. 会員の経営力向上のための情報収集・情報発信の強化

- (1) 会員の経営に役立つ情報収集・発信
- (2) 人事・労務・人材育成、人材確保分野の情報収集・発信
- (3) 人事労務および環境経営等の経営労務相談活動の充実

2. 会員相互のネットワークづくりのための交流機会の拡充

- (1) 広域的(全県および他県経協会員等)な経営者間交流の機会の拡充

- (2) 会員企業の経営力・技術力向上とビジネス交流の機会の提供・支援

- (3) 多様な交流機会の拡充(青年経営研究会、女性経営幹部等)

3. 会員のニーズを踏まえた研修・セミナー事業の充実

- (1) 経営革新を推進する業種別、階層別研修・セミナーの充実

- (2) 先進的経営、環境経営、人材育成の事例紹介・勉強会の開催

- (3) 会員企業の研修等のサポート体制の充実

4. 「豊かな茨城づくり」のための社会貢献活動の強化

- (1) 「安全安心なまちづくり運動」の継続

- (2) 次世代を担う若者の育成のための「県内大学への寄付講座」の継続

- (3) 新たな地域貢献活動の検討と実施

5. 地域社会発展のための政策提言力の向上

- (1) 会員ニーズ把握、政策提言・要望活動とその実現

- (2) 経団連、茨城産業会議を通じた政策提言・要望活動

- (3) 地域社会への情報発信および連携強化(行政や関係機関との懇談等)

株式会社ゆにろーず
代表取締役社長

大野 秀之 氏

会社概要

所在地／茨城県取手市井野台2-3-49

TEL／0297-74-0055

業 種／飲食店経営、麺類製造及び販売

自動販売機の販売及びリース、遊戯場の経営 他

従業員／350名

(正社員30名、パート・アルバイト320名)

H P／<http://www.unirose.net/>



「にんたまラーメン」で認知度向上 地域に愛される店舗を目指す

昭和32年創業、業態の変遷

船橋：初めに、御社の沿革を教えてくださいいただけますか。

大野：当社は、現会長で私の父である大野圭一が昭和32年に創業し、翌33年に設立した有限会社取手名糖に始まります。当初は、名糖牛乳・アイスクリームの卸売を行っていましたが、その後昭和42年に製麺業に転業しました。製麺の販売

は駅そばを中心に順調に伸びていきましたが、卸売では利益的な限界も見えてきたため、昭和48年に無人で24時間営業の自動販売機コーナーを取手にオープン。ドリンクはもちろん、自社で作ったそば・うどん・トースト・ハンバーガーなどの自動販売機を並べて販売しました。

ところで、船橋さんは、うどんとかそばの自動販売機って見たことありますか？

船橋：あります、あります。子供のころ何度か食べたこともありますよ。

大野：自動販売機の中で麺

をお湯で湯がいて、最後に天ぷらが乗ってプラスチックの容器で出てくるようなものですが、コンビニもなかった時代、当時は珍しかった24時間営業のお店として繁盛しました。しかし、24時間無人でやっていると、やれ「箸がない」「薬味がない」「お釣りが出ない」「商品が出ない」といったトラブルも多かったため、昭和55年ごろから有人の店舗を始め、屋号を「オートレストランユニローズ（当初はカタカナ）」として展開しました。

店舗には、このころブームになっていたインベーダーゲームを設置し始めました。ゲーム機はレンタルではなく、自社で買い取り、自動販売機の修理の技術を活かして保守・管理も自前で行いました。思えば、このころから「自前主義」が好きな会社になっていったんですね。



最初の大型店として開店した大利根店の外観



鹿嶋店開店当時の写真。昭和50年代の店舗の外観は趣がかなり異なっている。

大野社長の取り組み

船橋：大野社長が会社に入社されたのはいつごろですか。

大野：平成2年、29歳の時です。大学を卒業してから7年ほどはサラリーマンをやっていましたが、現会長から「お前がやらないなら会社つぶすけど、どうする」と聞かれて（笑）。まだ若かったので、「もし駄目になってももう1回やり直せる」と思って入社しました。

船橋：入社当時は、何を任されたのですか。

大野：最初は我孫子店の店長を任されました。当時は失敗やら苦い思い出やらでいろいろ大変でした。

船橋：大野社長が経営者として取り組んだことを教えてください。

大野：私が着手したのは、事業の選択と集中です。人もお金も限られている中でいろいろやり過ぎていましたし、薄利多売のような状況になっていましたので。まず、食品の卸売をやめました。高速道路のサービスエリアや駅そばなどたくさん注文をいただけるのですが、値下げ要請や予定外の配

送依頼も多く手間暇が相当に大きい。利益につながりにくい商売はしないと腹を決め、300社くらいあった得意先を全てお断りしました。これで、自社の製麺工場は、自社の飲食店にて使う製品のみを製造する工場となりました。

また、飲食店では、ラーメン、そば、うどんを品揃えしていましたが、ラーメンはアルカリ性、そばは酸性の食品ですので、一緒の釜で茹でるとぬるぬるのびた状態の麺になってしまう。そこで、どちらかに統一しようと考え、ラーメンに絞りました。同時に、特徴のあるラーメン、元気になるラーメン、ボリュームのあるラーメンにしよう、にんにくとたまごにこだわった「にんにくたまごラーメン（にんたまラーメン）」を開発しました。さらに、飲食店の看板も「ユニローズ」から「にんたまラーメン」の表記だけになりました。これは平成14年ごろの話になります。

船橋：確かに看板は特徴的ですね。「ゆにろーず」という社名は知らなくても、「にんたまラーメン」は食べたことがある、見たことがあるという方は相

当に多いと思います。

大野：看板を変えた時に売り上げが3割も上がりましたから、何を売っているか分かりやすくするのは非常に大切なんだなと実感しました。街でよく何屋さんか分からない看板を掲げているお店を見かけますが、うちはその逆です。会社の名前は覚えてもらえなくても、ここで何が食べられるというのを一瞬で分かってもらえる、そういう看板にしたいなど。船橋さんがおっしゃった通りで、インターネットの検索でも、「ゆにろーず」より「にんたまラーメン」のヒット数のほうが多くなってきましたので、目論見通りですね（笑）。

船橋：この他にお考えになったことは？

大野：大手とか他社がやりたがらないことをやろうと考えました。その頃24時間営業は少なかったですし、ドライブインなどでは「大型車お断り」という看板がよくありました。それなら、うちは逆に行こうと。「24時間、大型車ウエルカム」という方向にどんどん進んで集中してきたんです。

こうして、30～40代の男性をターゲットに、①24時間営業で、②飲食店を主業に、③自動販売機とゲームコーナーを併設し、④大きな駐車場を用意、という現在の「ゆにろーず」のコンセプトが明確になっていきました。

トラックステーションへの出店の経緯

船橋：最近、トラックステーション（以下「T. S.」）内の出店が増えていて、茨城県外のT. S.へも出店していますね。

大野：はい。T. S.は、トラッ



大阪府寝屋川市の『大阪T・S店』。ここでは、宿泊施設や入浴施設の管理・運営も同社が請け負っている。

クの安全運行を支援する施設で、運転手向けの休憩、仮眠、入浴、食事ができる福祉施設などが設置されています。当社は、日本トラック協会の委託を受け、現在、小美玉市の他、金沢市、大阪府寝屋川市、さいたま市大宮、愛知県安城市の5か所に出店しています。ただ、基本線は、やっぱり茨城なんですよ。茨城県の企業ですし、私、茨城が大好きなので(笑)。T・Sへの出店も、第1号は小美玉市のT・Sでした。小美玉のT・S内で飲食店をやっていた人が、近くにコンビニが出来たのでやめることになって。それで、トラックの運転手から「ゆにろーずっていいよ」と聞いていた茨城県のトラック協会の方から声がかかったわけです。

船橋:なるほど。すでに、トラックの運転手さんの支持を得ていたわけですね。

大野:はい。それまでそこで飲食店をやっていた方のメニューを見てみたら、1,200円の刺身定食を出していたりとか、営業時間も夜の7時で終了するなど、トラックの運転手の方の求めているものと違うのでは

ないかと思いました。トラックの運転手のお客様ですから、「いつ行っても開いている」「商品が分かりやすい」という当社のコンセプトであれば受け入れてもらえるだろうと思って出店を決めました。すると、T・Sへのトラックの立ち寄り台数が2年で3倍になりました。これはT・Sを運営する側も願ったり叶ったりなわけです。これを他の地域の方が聞きつけ、要請を受けて金沢、大阪、大宮、今年に入って安城にも出店しました。全国に35カ所T・Sがあるんですけど、そのうちの5カ所に出店していることになりました。

船橋:意識的に県外に進出したというより、トラック協会からの要請を受けた結果ということなんですね。

大野:そうですね。今も幾つか打診を受けているのですが、出店してちゃんと役に立てるかどうかということを判断しながら、決めていきたいなと思っています。

ユニークさ…社名の由来

船橋:「ゆにろーず」という社

名の由来を教えてください。

大野:ユニークな茨城県の企業になりたいという会長の思いから命名しました。茨城県の県花がバラですので、今でいうと「オンリーワン企業」になりたいという思いですね。ちなみに、当社のゆるキャラ「ゆにろー君」はオタマジacksonをイメージして作っており、「どんどん変化し成長したい」という思いを込めています。このキャラクターは、有名な漫画雑誌に連載をしていた漫画家の友人がいたので、彼に頼んで書いてもらいました。



船橋:店内の漫画コーナーや併設しているゲームコーナーもユニークですね。

大野:そうですね。まず漫画については、お店が混んでくると、お客さんはイライラされてきて「俺の作ってるのか」って、頭を上げて厨房を見るんですよ。でも、漫画をたくさん並べるようになって、お客さんが待っている間、漫画を読んでもらえるので、頭が上がりなくなった。結局、お客さんが怒って帰ってしまうケースが10分の1以下に激減したんです。

船橋:10分の1以下ですか。

大野:はい。効果があったので漫画はなるべくどのラーメン屋にも負けないぐらい置くようにしました。

ゲーム機については、先ほど言ったように、自動販売機を修

理できる技術を持っていたことが大きいですね。ゲーム機をメーカーから借りずに自社で買い取って自前で運営できるため、経営としても効率的であり、そのまま現在に至っています。

人材育成

船橋：人材育成などについて取り組まれていることがありましたら教えてください。

大野：「にんたま大学」というものを社内に開講し、店長が店長に教える仕組みを作っています。以前はコンサルタント会社の方の講義を聞いたこともあったんですが、ちょっとピンとこない所もあって。だったら自分たちでやろうということになりました。例えば人件費のコントロールとか、顧客満足度とか、それぞれ得意な店長に講師をやってもらっています。これも「自前主義」の一つですが、すごく効果があがっています。

にんたま大学

「店長の基本ワーク、ルーチンと優先順位&従業員育成（トレーニング法）」

～ゆにろーず店長のスタンダードとは～



鹿嶋店 薬原

創業から現在までを振り返って、そして今後の目標

船橋：改めて創業から現在に至るまでを振り返るといかがですか。

大野：詳しくはお話できませんでしたが、創業以来、失敗した事業や店舗も多く、失敗の繰り返しでした。

その中で当社がやってこれ

たのは、時代のちょっと前、「半歩」くらい前を歩いてきたからだと思います。中小企業だと「一步」前は行き過ぎかもしれません。「24時間営業」「ゲーム機の導入」「ラーメンへの集中」など全て時代の少しだけ前から始めて、ピーク時にはしっかり稼ぐ体制にしていたからこそ、当社が生き残ってこれたのだと考えています。

船橋：今後の目標について教えてください。

大野：当社の目指すべき店舗は、地域に愛される店舗です。その地域になればならない店舗を目指していきます。私どもが考える地域とか地元とかという定義は、そこに住んでいる人も、そこを通るお客さまも含むんです。家は栃木のほうにあって、千葉のほうにあって、店舗の前を通ればその地域の方です。そうした方々に対してどういうアプローチをして、どういうお店が欲しいと思っているのかを考えて、お客様の必要なものを提供していきたい。あと2、3年すると、新しい業務を始めているかもしれないし、集中するポイントも変わるかもしれない。そのときの時代が、お客様が、要望すれば変化していく。そのようにして地域にとってなくてはならない会社であり続けられるのではないかと考えています。そのためにも、「にんたまラーメン」のブランド力を一層磨き上げ、茨城を代表するラーメンに育てたいと考えています。

社長のオフタイム

船橋：オフタイムどのようにお過ごしなんですか。

大野：私、釣りが大好きなんです。

船橋：どの辺りへ、何を釣りに行かれるんですか。

大野：大洗でヒラメとかタイとか。釣れば何でもうれしいので（笑）。茨城の海はすごくいいですよ。

何でも釣れるんですよ。1年中いろんな魚が入り代わり立ち代わり来るので、本当に茨城っていいなと思います。

船橋：船で沖へ出るんですか。

大野：はい。最初は船酔いがひどかったんですが慣れました。船に酔ったら何か食べて胃液が出るのを抑えちゃいます。リンゴがお勧めです。リンゴ酸が胃液を抑えてくれますよ。

経営者協会に期待すること

船橋：最後に、経営者協会に何か期待されることなどございましたらお願いします。

大野：やっぱり人事関係ですね。中小企業の人事制度って、成果主義だけではなかなか難しいと思うんです。どうやったら、みんなが夢を持って働けるか。若い人がなかなか夢を持ちにくい世の中で、夢を持って働いてもらえるための仕組みがどうしたら作れるか。当社のような飲食業だと、独立して一国一城の主になるとか、そういう夢もあっていいはずなんですけど、なかなかそういうのが出てこない。ですので、経営者協会の活動を通して、みんなに夢を持って働いてもらうための人事制度を検討する機会やヒトをいただけるといいなと思います。

聞き手は、ふたば経営労務コンサルティング(株)代表取締役の船橋信正氏。

平成27年度 第1回環境委員会を開催

恒例の「環境行政説明会」も開催



環境委員会（委員長 坂井雅紀氏 キヤノンエコロジイ ンダストリー（株）代表取締役社長）は、6月24日（水）、茨城県産業会館にて本年第1回目の委員会を開催した。委員会では、26年度の事業活動報告と27年度の事業活動計画案について協議がなされた。

本年度の事業活動計画として、ISOの研修会や環境実務セミナー、また、環境に先進的に取り組んでいる企業・施設の見

学会を県内外問わず開催していくことが了承された。

また、昨年に引き続き、委員会内に“情報交換会”を設け「環境活動における過去に失敗した事例」などをテーマに、各社の取り組みを伺い、委員間で情報交換をしていくことが確認された。

委員会終了後には、恒例の茨城県生活環境部より担当講師を招きし、本年度の環境行政の重点施策や留意事項について解説をいただく「環境行政説明会」が併設され、60名が参加した。

- ①本県の地球温暖化対策について
- ②県民運動「いばらきエコスタイル」について

【講師：茨城県生活環境部環境政策課 室長補佐 齋藤美子様】

③茨城県環境保全施設資金融資制度について

【講師：茨城県生活環境部環境対策課 係長 綿引瑞子様】

④県内の光化学スモッグ、PM2.5の状況について

【講師：茨城県生活環境部環境対策課 課長補佐 佐藤拓児様】

⑤茨城県残土条例について

【講師：茨城県生活環境部廃棄物対策課 主事 山田淳様】

⑥県内の不法投棄の現状と対策について

【講師：茨城県生活環境部廃棄物対策課 係長 横手和昭様】

⑦PCB廃棄物の処理等について

【講師：茨城県生活環境部廃棄物対策課 主事 長谷川裕之様】

労働企画委員会

新日鐵住金（株）鹿島製鐵所において若手の勉強会第2回会合を開催

労働企画委員会（委員長 館岡司氏（株）日立製作所電力システム社日立事業所副所長）は6月18日（木）、新日鐵住金（株）鹿島製鐵所において、第2回目となる若手人事労務担当者の勉強会を開催した。

本勉強会は、会員各社の若手の人事労務担当者が学び合いを通じて、労務管理スキルの向上と同世代の「仲間づくり」を目的として開催するもの。メンバー23名が全5回の会合を通じて、各社の「働き方改革」に

ついて検討を行う。

当日は、メンバー各社の「働き方改革」の取り組み状況、課題等について、熱心にディスカッションが行われた。

次回会合では、KJ法を用い



た課題の抽出を行い、「働き方改革」プランを策定していく予定。

なお、当日は、午前中に同社鹿島製鐵所の見学を行った。



常陸・那珂地区支部

平成27年度第1回役員幹事会を開催



常陸・那珂地区支部(支部長 柳生修氏 コロナ電気(株)代表取締役)は、6月18日(木)、「日立工機さくらクラブ」において、平成27年度第1回役員幹事会を開催した。

開会にあたり柳生支部長から支部活動への協力の感謝と会員増強運動への協力依頼を内容とする挨拶があり、続いて澤畑経営者協会専務理事より、新たに副支部長に就任した日立工機(株)理事の高萩光男氏の紹介がなされた。

その後、幹事長の今泉良氏((株)日立製作所都市開発シス

テム社 総務部長)の進行で、平成26年度の支部活動報告ならびに平成27年度支部計画の具体化に向けて協議がなされた。下期に開催する支部講演会の講師については、当地区のまちづくりにつながるテーマの講師に、支部見学会の視察先については、支部エリア内の先進企業を候補先として絞り込まれた。併せて行政懇談会の講師について意見が出された。

最後に、支部会員数の増加に向けて、入会見込会社の情報提供を積極的に行っていく点について確認した。

水戸地区支部

平成27年度第1回役員幹事会を開催

水戸地区支部(支部長 西村寛氏(株)水戸京成百貨店 代表取締役社長)は、6月22日(月)当協会会議室において、平成27年度第1回役員幹事会(幹事長 梅林富士夫氏(株)ニコン水戸製作所長)を開催した。

はじめに、西村支部長が挨拶、その後、主に本年度の支部活動計画(案)について協議検討をした。

本年度の支部活動計画では、地域経済を支える企業と行政との相互理解の促進を図る「行政懇談会」、正副支部長の出席のもと支部会員間の交流促進を図る「支部総会」、先進的な経営や注目をされている施設を

見学する「合同視察会」を実施する他、環境に配慮した経営の推進やそれらに付随する様々

な取り組みを伺う「環境見学会」なども実施していくことを確認した。



取手・龍ヶ崎地区支部(支部長 小早川忠氏 キリンビール(株)取手工場長)の紫峰会(代表幹事 佐藤俊之氏 (株)小森コーポレーションつくばプラント 勤労部長)は、6月10日(水)、常陽建設(株)において例会を開催した。

本例会では、はじめに、常陽建設(株)代表取締役社長の飯田氏より、同社の会社概要等についてご紹介いただいた。その後、情報交換会として「障害者活用事例について～障害者をどのような業務で活用しているか等～」をテーマに、各社から発表いただいた。

メンバー各社からは「勤務形態」「勤務時間」「勤務内容」などを中心に情報を提供し合い、今後の障害者雇用の職場環境

改善に向けての課題や悩みなどについて意見を交わし、散会した。



合同セミナー

マナーアップ&クレーム対応セミナーを開催

当協会は、全支部共通で若手社員の方々を対象とした「マナーアップ&クレーム対応セミナー」を6月25日(木)茨城県産業会館にて開催し、合計75名が参加した。

本セミナーでは、当協会の土浦・石岡・つくば地区支部の会員であり、人財教育やサービス

レベル調査を得意とする(株)EMMY代表取締役の渡辺満枝氏を講師としてお招きした。

研修内容では、挨拶・姿勢・服装・身嗜み・言葉遣いなどの一般的なマナーに加えて、電話対応・来客対応・案内誘導の仕方・訪問マナー・名刺交換・お茶の出し方・席次などの多種多様な

ビジネスマナーを、ロールプレイやグループディスカッションを通して行った。また、高業績達成のための円滑なコミュニケーション理論やクレーム時の心構えと

対応の仕方なども学び、実際にクレームが起きた場合に使用したい言葉と使ってはいけない言葉、顧客の心理状態や二度とクレームを起ささないような取組みなどについても指導いただいた。

受講者からの意見(アンケートより抜粋)として「電話対応・名刺交換・言葉遣いなどの社会生活において大事であるポイントを学ぶことができ、自分のスキルアップにつながった」、「ロールプレイングを隣の受講者の方と行いながらの研修であったので、積極的に取り組むことができた。今後、よりよいサービスをしようという意識も芽生え、良い機会となった」などの意見が寄せられた。



新入会員紹介

関東マルワ産業株式会社 水戸支店

■代表取締役 上野 裕之



Data 所在地／東茨城郡茨城町長岡字
新田3523-25
T E L 029-292-8500
F A X 029-292-8610
業 種／工業資材販売、
看板製作・施工
従業員／8名 [全社145名]

Appeal point

私どもの創業は1975年(昭和50年)、そして「お客様第一主義」がすべての経営活動の原点です。「お客様第一主義」とは、お客様に感謝(thank)の心を常に持ち、お客様を中心とした経営活動に取り組み、必ず期待以上の成果を追求することです。今、お客様にお役に立てることは何か、お客様の繁栄のために、私たちの経営資源をいかに活用すればよいのかを最優先に捉えています。

お客様が幸せになることに役立つことが、私どもの存在価値であり、「お客様第一主義」を考え続けることが、私どもひとりひとりの使命(mission)、そして何よりの喜びなのです。

高島通信電設株式会社

■代表取締役 高島 和子



Data 所在地／水戸市石川1-4045-3
T E L 029-252-1642
F A X 029-252-6835
業 種／建設業
(電気工事・電気通信工事)
従業員／6名

Appeal point

昭和46年に電気工事業で創業し、皆様のお引き立てによりお蔭様で本年45年を迎えました。現在は、電気工事(屋内配線工事全般・イルミネーション工事)と通信工事(防犯カメラ関係・LAN工事・音響工事)を主に施行しています。

節電・省エネ(LED・蓄電池)などの御提案も行ってまいります。『電気のことならお任せ下さい』と日々研鑽を積み、努力を重ねています。これまでの信頼と技術を大切に、今後も社会の発展に努めて参ります。どうぞよろしくお願い致します。

弁護士法人萩原総合法律事務所

■代表社員 萩原 慎二



Data 所在地／筑西市乙828番3
S A T O Hビル2階
T E L 0296-48-8875
F A X 0296-48-8895
業 種／法律事務所
従業員／9名

Appeal point

当事務所は「茨城の法律問題は茨城の弁護士が解決する」をモットーに、交通事故・離婚・相続・債務などの個人法務から契約書作成・労働問題・債権回収・事業承継・顧問弁護士などの企業法務まで茨城県全域の法務問題を取り扱っています。県内に支店を置くことで、より早く、より適正に対応できる、地域の皆様に求められる法律事務所となりますよう精進して参ります。

『2015 会員増強運動』 の状況

～ 6月の1ヶ月間で、新たに13社ご入会 ～

1. 6月の状況

6月は、入会13社、退会1社、前月比プラス12社の実績で会員数914社と、1ヶ月間で会員数は大幅に増加しました。

役員・幹事の皆様、会員の皆様のご協力ご支援に感謝いたします。

2. 『2015会員増強運動』 について

会員の状況（6月30日現在）

項目 \ 支部	県北	日立	常陸・那珂	水戸	土浦・石岡 つくば	取手・ 龍ヶ崎	県西	古河・坂東	鹿行	合計
26年度末会員数	39	94	80	259	133	66	71	53	103	898
入会数		1	5	8	8	2	1			25
退会数		1	2		1		2	1		9
会員数	39	94	83	265	140	68	70	52	103	914
								前年度比		16

平成27年度目標	950
----------	-----

目標比	-36
-----	-----

平成27年度は、協会の事業運営の指針であります「第7次中期運営要綱」の2年目として、「第7次中期運営要綱」に掲げております『会員数目標1,000社（29年7月：創立70周年）』に向けて、「27年度末会員数950社」を年度目標として会員増強運動をスタートしました。

「数は力なり」で、これまで以上に行政等に対する政策提言力の強化を図るために、また会員の皆様の相互啓発やビジネス交流の活性化を加速させるためにも、会員企業の皆様のお力添えを賜り、早期に目標達成に向けて取組んで参りたいと、考えております。

『2015会員増強運動』では、新入会員をご紹介いただきご入会いただけた際には、ご紹介いただいた会員企業様向けに、感謝の意を込めて「交流懇親会」へお申込の際『無料招待』とさせていただきます。現在6社の会員企業様が交流会無料招待の対象になられております。

会員の皆様におかれましては、1社からで結構ですので、是非お誘いいただき、右ページの「紹介票」にて事務局までご連絡いただけますようお願い申し上げます。

なお、「2015会員増強運動」の進捗状況等につきましては、この「茨城経協」を通じて、随時会員の皆様へお知らせしてまいります。引続きご協力のほど重ねてお願い申し上げます。

【2015 会員増強運動】 入会見込先 紹介票

茨城県経営者協会 行き

FAX : 029-224-1109

御社名	
役職氏名	
TEL	

“2015 会員増強運動” の入会見込先として、下記のとおりご紹介致します。

【入会見込先の情報】

No.	会社名	電話番号	先方担当者（役職氏名）	連絡方法（○印）
1			役職：	直接連絡可
			氏名：	ご紹介者経由
2			役職：	直接連絡可
			氏名：	ご紹介者経由
3			役職：	直接連絡可
			氏名：	ご紹介者経由
4			役職：	直接連絡可
			氏名：	ご紹介者経由
5			役職：	直接連絡可
			氏名：	ご紹介者経由

【備考】

--

※恐縮ですが、コピー、ご記入の上、FAXくださいますようお願いいたします。

「士業としての『社会保険労務士』の使命 働く意義と働くために必要なスキルとは」

社会保険労務士法人葵経営代表社員 皆川 雅彦氏



「士業」といわれる業のうち、企業経営にかかわる主な「士」は、弁護士、税理士、社会保険労務士（社労士）である。全国で弁護士は36,000人ほどおり、大都市に集中し、民事紛争にかかわっている。税理士は個人では75,000人、法人では1,500法人ほどで、税務にかかわる仕事をしている。社労士は39,000人ほどであり、企業の中では人に関することがらを扱っている。士業の特徴は、①国家資格であること、②それぞれの分野で専門性をもつスペシャリストであること、③社会的責任が重く、守秘義務が課せられていることである。これらの士業は行政と民間事業者の架け橋としての役割を負っている。

社労士の仕事は3つある。1号業務である法令に基づく申請書作成代行、2号業務である法令に基づく帳簿書類作成、3号業務である人事労務管理のコンサルティングである。さらに、特定社労士は「あっせん代理権」をもっている。1号業務と2号業務では差が付き

くいため、とくに近年は特定社労士であるかどうか、そしてどんなコンサルティングができるのかが勝負の分かれ目である。

現在の企業経営の人事労務における課題の1つ目は、リスクマネジメントである。これには、1) 個別労働紛争の増加に伴う職場コミュニケーション状況の劣化、ハラスメント問題の多発というリスクに対する対応、2) 入社後早期の退職に伴うベテランから若手への技能伝承および採用コストの負担増大というリスクに対する対応が含まれる。2つ目は、人材育成である。これには、1) 強く、しなやかな組織作りの要としてのリーダーの育成、2) 「自ら考える」ことのできる「自律型人材」の育成、3) 業務の「マネジメント力」の向上という課題が含まれる。

これらの企業経営の課題から関する学生の皆さんの就職活動に対するアドバイスとしては、単に企業の外からのイメージや理念だけでなく実際の社風を見ること、将来のキャリアビジョンを描きながら企業を探していくこと、大学生として自分で考える訓練を常に行うことが大切ということである。

ここで、「働くということ」を考えてみたい。社会人になる

と「働く」時間が非常に多くなり、それ以外の時間はかなり制限される。そのため、自分にとって「働く」とは何なのかを考えることが大切である。その際、自分の「ミッション」と「コミットメント」を考えるべきである。仕事以外の時間での自己啓発も重要である。また、成功方程式＝考え方×熱意×能力の考え方が役に立つ。

仕事に必要な能力は、下から「5つの基礎力」「専門能力」「マネジメント能力」の山荘構造になっている。「5つの基礎力」とは、聴く力、考える力、話す力（伝える力）、書く力、時間力（タイムマネジメント）である。なお、人の能力には「保有能力」と「発揮能力」があり、「発揮能力」を高める必要がある。

今後は、ワークライフバランスの推進と、ダイバーシティの推薦が必要となってくる。つまり、自分の「キャリアビジョン」をどう描くかを考え、「タイムマネジメント力」による効率的な時間の活用し、自分の趣味や楽しみの存在が大きいことを認識する必要がある。また、ダイバーシティの推進では、職場における女性の活躍を支援し、三世代が協力し合う職場づくりを作りながら、正社員以外の働き方も利用しやすいように、雇用の複線化を進める必要がある。

保険業界の動向と孫氏の兵法から学ぶ成功学

株式会社 K J パートナーズ 代表取締役 小林 廣久氏

保険の概念が生まれたのは、紀元前に遡ります。古代オリエントのバビロニアあたりにおいて、交易が盛んになっていった一方で、積荷を運搬する海上航海では“嵐”や“海賊”など危険に晒されるケースが多発し、そこで『冒険貸借』なる海上貸付制度が生まれました。これは船主が富裕層から資金を借りて運搬の経費にあてて、無事に運搬が済んだら元金と高額な利息を支払う制度であり、運搬が出来なかった場合は借りた資金の返済は不要という仕組みです。この制度が今の保険の原型と言われています。保険会社の企業名に“海上”の2文字が含まれる意味がお分かり頂けたのではと思います。

日本においては、1867年に福沢諭吉によって保険制度が紹介されました。その後、経済の発展とともに保険に対する認識も向上し、保険業界は飛躍的な発展を遂げました。現在の保険は大きく2種類に分類され、物を対象にした“損害保険”と、人の命を対象にした“生命保険”があげられます。

国内における保険市場は、少子高齢化の影響もあり縮小傾向が危惧されていますが、各保険会社は国外へと視野を向け

ています。保険業務は、困っている方々をサポートさせていただく大変遣り甲斐のある仕事であり、社会的にも使命感のある仕事です。ご関心をお持ちの学生さんは、是非一度、保険業界を深掘りしてみたいかがでしょうか。

ここで趣向を変えまして、社会に出た際に役立つ物事の“考え方”をご紹介させていただきます。書店でも沢山の書籍が出ているので、ご存知の方もいらっしゃるでしょうが『孫氏の兵法』です。西暦500年頃に書かれた世界最古の兵法書と呼ばれており、戦国時代や近代戦争でも名将が実際に用いた兵法ですが、現代では企業の経営戦略において、この兵法を参考にされている事例が後を絶ちません。半導体メーカーのインテルやディズニー、マイクロソフト、3Mなど、勝ち組と呼ばれる企業が、実はこの孫氏の兵法を活かしているのです。

少しご紹介しますと『彼を知り己を知れば、百戦して殆うからず。彼を知らずして己を知れば、一勝一負す。彼を知らず己を知らざれば戦う毎に必ず殆うし』は、相手をよく知るこ



と、そして自分の強み弱みを知ることの大切さ、を説いています。また『囲魏救趙 (いぎきゅうちょう)』は、中国の戦国時代の3つの国々 (魏・趙・斉) の話がベースとなっており、強大な敵には正面から戦いを挑まず、勢力を分散させてから戦うことで効率良く勝利を得ることができる、と説いています。

時代は移り変わろうとも、先人達の知恵や考え方は、現代社会でも十分通じるだけでなく、インターネットなど情報が氾濫する我々現代人においても、様々な気づきを与えてくれます。時間があったら、是非書籍を手にとって読んでみて下さいね。

役員力

—岡倉天心に学ぶ役員的心得—

4

慈悲、調和および気概

k2 マネジメント代表取締役 葛田 一雄

岡倉天心は、東大卒業後、文部省に入り、美術教育や調査保存の任に当たった。乞われて渡米し、ボストン美術館東洋部長に就任する。文展審査員、国宝保存会委員を務めた。

天心は、1913年（大正2年）、ボストンに歌劇場ができることを聞きおよび、葛の葉を題材としたオペラの台本「白狐（びゃっこ）」を仕上げ、アメリカの支援者であるイザベラ・スチュワート・ガードナー美術館のガードナー夫人に贈る。

天心は、横山大観ら五浦の作家達を指導して新しい日本画の創造をめざした。天心は、北茨城市の五浦を本拠地として生活していた。天心は、9月2日、新潟県赤倉温泉の山荘で永眠した。墓所は豊島区駒込の染井墓地にあり、遺言により分骨され五浦にも墓がある。

1. 天心の慈悲

天心の台本「白狐」をオペラ戯曲にした日本人作曲者が明らかになった。『千の証言：幻のオペラ「白狐」その旋律』（毎日新聞 2015年06月19日）である。作曲者は東京音楽学校（現・東京芸大）に在学していた神戸市出身の学生であった。学徒出陣し、終戦を知らないまま戦地で自決した村野弘二さんが「白狐」の作曲者である。この度、未完のまま終わった村野さん作曲のオペラ「白狐」の

旋律がよみがえることになった。

天心の台本「白狐」には底本があり、信太の妻伝説である。「白狐」には天心が東洋の理想として称揚した「慈悲」が込められている。

村上天皇（946年～967年）の御代、「信太妻」の伝説である。安倍野（大阪市阿倍野区）の住民である安倍保名（あべのやすな）は信太の森（しのだのもり 大阪府和泉市）を訪れた折、狩人に追われていた白狐を助けたものの怪我をしてしまった。そこに、葛の葉が通りかかる。葛の葉は、保名を手当して家に送りどけた。葛の葉は、保名を介抱しているうちに恋仲となった。そして、童子丸という子供を授かった。童子丸が5歳になったときに葛の葉の正体が保名に助けられた白狐であると分かってしまった。葛の葉は、一首を残して、信太の森へと帰っていった。

恋しくば 尋ね来て見よ和泉なる 信太の森の うらみ葛の葉

保名は、葛の葉の書き置きから葛の葉が恩返しのために人間界に化身したことを知った。保名は、童子丸とともに信太の森に行った。姿をあらわした葛の葉は水晶の玉と黄金の箱を手渡した。数年後、童子丸は、

天文道を修め、母親葛の葉の遺宝により天皇の病気を根治させた。功績により天皇から陰陽頭に任ぜられる。童子丸は、陰陽師安倍晴明として成長し、後に天文博士となった。

2. 天心の調和

天心の言葉がある。人は真に徳のある人間として教育されるのではなく、ただ、きまりに外れないよう振る舞うことを教えられただけなのである。フェノロサは、ハーバード大学で政治経済学を学んだ。動物学者エドワード・シルヴェスター・モースの紹介によるお雇い外国人の1人である。フェノロサは、東大で講義をしたが、法隆寺夢殿救世観音菩薩立像の調査研究をはじめとして日本の美術の保存と啓蒙に貢献した人物でもある。

フェノロサの通訳兼パートナーが岡倉天心である。明治初年の日本は廃仏毀釈（はいぶつきしゃく）の世相があった。近代化と欧米化が推し勧められ、襖絵や錦絵などは美術的価値の無い二束三文の扱いであったが、明治政府は、明治四年（1871年）に『古器旧仏保存方』を発令する。日本美術に深い関心を寄せたフェノロサは、天心とともに、全国の古寺を訪ねて美術品や宝物の調査に当たった。このとき、天心は、先人に対する畏怖の心を表すと

もに、美術を保有していた寺社関係者に対して、気配り、目配り、手配りの三配りをしつつ、調和の大切さを訴えた。

3. 天心の気概

天心の気概のひとつは、弱みを見せないことであったのではないか。天心が、横山大観や菱田春草たち弟子をともなつて渡米したときの逸話がある。米国人が、「何ニーズ、チャイニーズ、ジャパニーズ、それともジャワニーズ」と揶揄した。

天心は言い返した。「We are Japanese Gentlemen, But what kind of key are you? Are you a Yankee, or a donkey, or a monkey?」

自分で偉大だとうぬぼれているものが実はちっぽけなものにすぎないことがわからない者は、ちっぽけと軽んじている他人のものが実は偉大なものであることを見過ごしがちである。天心は自惚れを戒め、しかし、弱みをみせないことの気概を説いている。

天心は、気概を示しつつ、愛と寛容を大切にした。西洋近代の弊害を克服する価値観として、仏教をはじめとする宗教的価値観がいかに貴重かを世界に示した。維新後、東洋が欧米の支配下にあつて、元気を失っている姿に天心は憤った。東洋は運命を共有していると天心は訴えた。宗教を生みだし、育てあげてきた精神を維持している点において、東洋は一体であると説いたのである。

4. 六角に秘めた想い

六芒星(ろくぼうせい)、ヘキサグラム(Hexagram)とは、星型多角形の一種で、六本の線分が交差する図形である。正六角形は、能動的原理を表す正三角形と受動的原理を表す三角形を組み合わせた形であり、相

対するエネルギーの調和を意味する。

自然界にある「六」には安定の象徴あるようだ。水晶の六角は安定を意味する。保名が葛の葉から受け取ったものは水晶の玉であった。亀甲(きっこう)とは、カメの甲羅のことである。ハチの巣の各部屋は六角形の壁で囲まれている。雪の結晶は正六角形を基調とした様々なパターンを成している。

茨城県北茨城市にある太平洋に突き出た岩上に建つ朱塗りの六角形の建築物がある。六角堂である。岡倉天心(岡倉覚三)が思索の場所として自ら設計したものである。

2011年(平成23年)3月11日、東北地方太平洋沖地震にともなう津波の直撃を受け、土台のみを残して消失したものの再建された。東京芸術大学は創建当時の宝珠の再現を担当した。六角堂は、2012年4月17日に完成式が行われた。茨城大学五浦美術文化研究所の神事に続いて六角堂の完成式が挙行され、関係者ら約100名が出席した。

岡倉天心が校長を務めた東京美術学校の後身の東京芸術大学からは学長宮田亮平が出席した。同学長は、再建された六角堂を震災からの復興のシンボルとして、岩手県陸前高田市の高田松原の一本松と並び称した。2012年10月、「天心・六角堂復興プロジェクト」が同年度のグッドデザイン賞を受賞した。六角堂復元に留まらずに建設時の岡倉天心の精神まで汲み取ろうとした姿勢が震災被災者への力となり、地域振興にも寄与したというのが授賞理由である。

5. 役員的心得

役員は、能動と受動との調和が欠かせない。役員には、動と静によってつくられているへ



キサグラムに秘める想いが求められる。

更には、役員にはいくつか心得が必要である。慈悲、調和、気概、この3つは天心が説いたことであるが、この3つこそ役員必須の心得になるのではなかろうか。

①慈悲

感情的になって社員を叱りとばしてしまうような役員は、社員から慕われるはずがない。役員が感情に左右されていけば、社員は役員の顔色ばかり窺うことになる。やがては、傍観者か指示待ちの社員ばかりになる。

役員には、セルフコントロールしつつ、人間味があること、つまりは慈悲が求められるのである。

②調和

三配りをして、命令や指示は細かくしない。社員の自主性を尊重し、社員が個性を生かせるよう見守る。

人は真に徳のある人間として教育されるのではなく、ただ、きまりに外れないよう振る舞うことを教えられるだけなのである。

③気概

人は、弱みを突かれたときにどのように立ち振る舞うか。決して取り乱さず冷静に対応することである。気概を示しつつ、愛と寛容をもって経営の任にあたる。これこそ、役員に求められている最も大切なことではなかろうか。

中間的就労の場を広げよう

茨城NPOセンター・コモンズ常務理事 横田 能洋

中間的就労とは、長く引きこもっていた、不安障害がある、など一般就労にすぐにつけない人が職場やしごとになれるよう訓練するものです。これまで、全国各地の「中間的就労」の事例と茨城で当会が立ち上げた「グッジョブセンター」を紹介してきました。今年度施行された生活困窮者自立支援法で、各市は自立相談支援機関を開設しています。そこに寄せられる「働きたいがハローワークでは仕事を得られない」という相談に応えるためには、地域に中間的就労の受け皿となる事業所が必要です。中間的就労には、雇用契約を結び一定の配慮や指導を行う雇用型と、

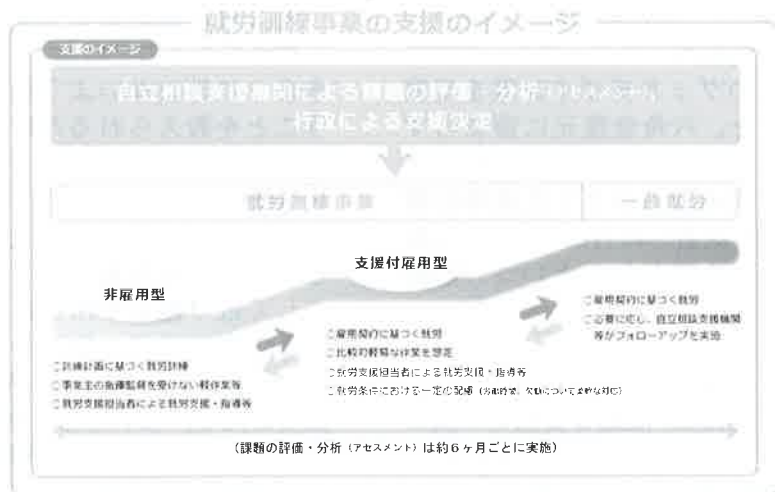
インターンに近い非雇用型があり、後者の場合は労働ではないので最低賃金の対象外です。ただ低賃金労働として悪用されることを防ぐために、県が事業所の認定をおこなうことになっています。どちらのタイプで訓練するかは、受け入れ事業所や本人の意向を踏まえた上で、市などが設置する自立相談支援機関のアセスメントに基づき判断され、最終的には行政により決定されます。以下が中間的就労のイメージです。

受け入れ事業所は、就労訓練の利用者に、就労の機会を提供するとともに、責任者(兼務可)を配置し自立支援機関と連携して支援計画をつくり、必要な

相談、指導及び助言を行い、安全衛生にも配慮するとされています。障害者雇用のような助成はありませんが、自治体による優先発注等の支援は実施されます。そして、訓練を通じて、将来従業員になりうる人材を育てることが出来ます。ただし、この仕組みを機能させるには、訓練を利用する人と事業所の間に入り、伴走型の支援をする人が必要だと私たちは考えています。長く引きこもっていた若者などはコミュニケーションの課題をもっていることが多いからです。訓練生にどの程度配慮すればいいかを事業所に伝え、職場でどう人と接すればいいか訓練生に伝えつつ、意欲と潜在能力を引きだす役割を担うのがジョブトレーナーです。私たちのグッジョブセンターでは、中間的就労に欠かせない「ジョブトレーナー」の育成と派遣を行っていきます。関心のある方は、コモンズまでご連絡下さい。

(TEL :029-300-4321

担当 横田、石関)



セミナー名	日 時	テーマ・内容	講 師	会 場
県西地区支部 経営研究会 営業セミナー	7月22日(水) 14:00～16:00 3,000円	主導権を握るセールストーク ～誰でも8ステップで9割 とれる～	Accept 代表・トップ セールス育成塾 塾長 赤嶺 哲也氏	ピアスパーク しもつま
職場リーダー グレードアッ プセミナー	7月23日(木) 9:30～17:00 8,000円	部下のやる気と企業の活力 を高めるノウハウ	(株)ビジネスラポ ール 代表取締役 鈴木丈織氏	茨城県 産業会館
公開セミナー	8月4日(火) 13:30～16:30 2,000円	①内定辞退防止策から新入 社員の定着 ②マイナンバー制度の概要 と企業が取り組む対応策	①(株)ビズリーチ 執行役員兼キャ リアカンパニーC EO 多田洋祐氏 ②笹沼社会保険労 務士事務所 所長 兼特定社会保険 労務士 笹沼尉行氏	フェリヴェ ールサンシ ヤイン
第2回営業社 員 セミナー	①8月18日(火) ②8月24日(火) 9:30～16:30 全講 14,000円 単講 8,000円	①営業の基本～成約までの ポイント、アフターフォ ロー ②新規開拓・飛込み営業の 極意～モチベーションア ップの法則	浦上 俊司氏	茨城県 産業会館
第14期マネジ メントマスタ ーコース	①9月4日(金) ②9月11日(金) ③9月18日(金) ④9月30日(水) 13:30～17:00 全講 28,000円 単講 8,000円	①役員は変革しなければ ならない ②役員に必要な法律知識 ③B S、P L & 有価証券 報告書を読み解く ④役員として、清く、 正しく、強くあれ	①、④ (株)ケーツーマネ ジメント代表 葛田 一雄氏 ② 弁護士 山口 宏氏 ③ 公認会計士・税理士 松下 芳男氏	茨城県 産業会館

問合せ 一般社団法人 茨城県経営者協会
〒310-0801 水戸市桜川2丁目2番35号 茨城県産業会館11階
TEL 029-221-5301 FAX 029-224-1109
ホームページ <http://www.ikk.or.jp> Eメール info@ikk.or.jp



「ともに、いきる」を実現する大学
茨城キリスト教大学

文学部

文化交流学科

現代英語学科

児童教育学科児童教育専攻

児童教育学科幼児保育専攻

生活科学部

心理福祉学科

食物健康科学科

看護学部

看護学科

経営学部

経営学科



携帯から簡単アクセス▲

〒319-1295 茨城県日立市大みか町6-11-1 JR常磐線大葉(おおみか)駅隣接

<http://www.icc.ac.jp/>



<http://www.icc.ac.jp/m/>

心を込めて、信頼できるカーライフ
茨城トヨタ

SAI HYBRID SYNERGY DRIVE

サイ



茨城トヨタ自動車株式会社

水戸市千波町1887 〒310-0851

TEL 0120-090110

<http://www.nakama-online.jp/>

Drive Your Dreams. 人、社会、地球の新しい未来へ。



いつだって食卓には
夢があります。
だれだって食卓には
希望をもちます。
その夢や希望を育むために
カスミはあります。

株式会社 カスミ

〒305-8510 茨城県つくば市西大橋599-1 TEL.029-850-1850

<http://www.kasumi.co.jp/>

KASUMI



カスミ公式フェイスブックページ



<http://www.facebook.com/kasumi.fanpage>

HITACHI
Inspire the Next

次の時代に、新しい風を吹き込んでいきます。

時代はいま、新しい息吹を求めて、大きく動きはじめています。

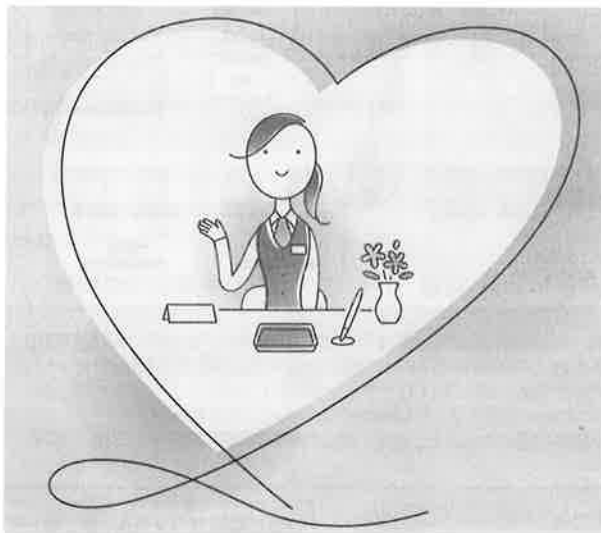
今日を生きる人々がいつも元気でいられるように、明日を生きる人々がいつもいきいきとしていられるように。

日立グループは、人に、社会に、次の時代に新しい風を吹き込み、豊かな暮らしとよりよい社会の実現をめざします。

日立の樹オンライン www.hitachinoki.net

株式会社 日立製作所 日立金属株式会社 日立化成株式会社 日立建機株式会社 日立工機株式会社
株式会社日立ハイテクノロジーズ 日立アプライアンス株式会社 日立オートモティブシステムズ株式会社

人に優しい銀行をめざして



常陽銀行はどなたでも
ご利用しやすい銀行を
めざしています。

ベストパートナーバンク



【電話サービス】

ひかり電話 オフィスA_{エース}



通話コスト削減※で、 オフィスの課題をまとめて解決!

※通話時間が短い場合や、割引サービスの加入状況などによっては、お得にならない場合があります。

◎本サービスのご利用には、「フレッツ光ネクスト」(インターネット接続サービス)または「ビジネスイーサワイド」のご契約が必要です(契約料、工事費、月額利用料がかかります)。◎本サービスのご利用には、月額利用料が必要です。◎本サービスのご利用には、本サービスに対応したアダプターもしくは通信機器が必要です。



本社一支店間(複数)での
音声通話料が
何人が何回かけても、
何時間でも、
NTT東日本エリアなら、

0_円

※1 拠点間無料通話のご利用には、事前にグループ登録のお申し込みが必要です。グループ登録が可能な区域は、NTT東日本営業エリア内の同一契約者名義に限ります。なお、グループに「ひかり電話オフィスタイプ」「ひかり電話(基本プランのみ)」(いずれも電話サービス)を含める場合は、別途、グループ通話定額(有料)の契約が必要です。詳しくは営業担当までお問い合わせください。 ※2 本サービスを同一契約者名義でご利用いただいている事業所間の音声通話料(NTT東日本の営業エリア内)が無料となります。

加入電話への
音声通話料が、
県内通話/3分

6_円

プラン1の
場合

※3
(税込)

※3 加入電話、INSネット、「ひかり電話」(電話サービス)への通話料は県内通話が3分6円(税込)、県間通話が3分10円(税込)となります。他プランの場合は通話料が異なります。携帯電話への通話料、「テレビ電話」の通話料、「データコネクト」の通話料などについては料金が異なります。◎「県内」「県間」の区分は、一般の行政区分と異なる場合があります。

「コスト削減無料診断」実施中! 詳細は公式ホームページをチェック!

オプションサービス グループダイヤリング機能

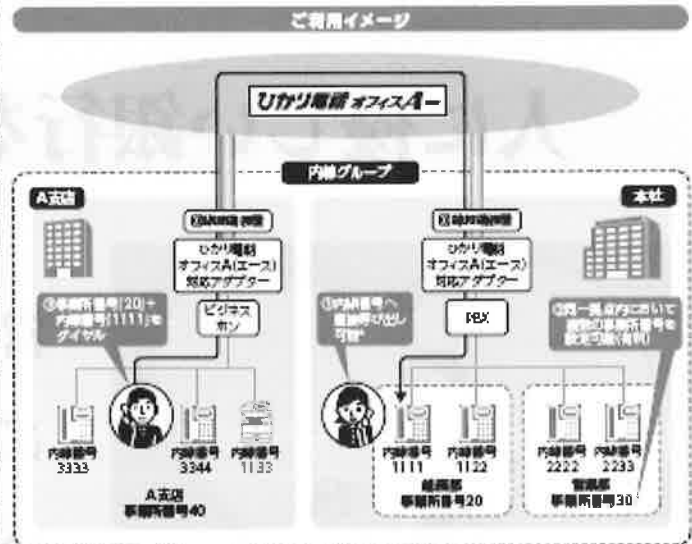
- 「事業所番号+内線番号」の簡単なダイヤル操作で、グループ内通話を可能とするサービスです。グループダイヤリング機能を利用することで、別の事業所の内線番号に直接電話することができます。また、NTT東日本エリアならグループダイヤリング機能での拠点間音声通話料が無料(0円)です。
- NGNひかり電話網利用のため、音声に限定されず、データや映像通信でも内線通信が可能。事業所間でのデータ・映像通信がより簡単・便利に行えるようになります。

*着信側が、「ひかり電話ビジネスタイプ」の専用番号帯から継続使用している番号の場合で、NTT東日本とNTT西日本間で「テレビ電話」「高音質電話」「データコネクト」を利用する場合は、一部制限があります。詳しくは営業担当者へお問い合わせ下さい。「ひかり電話ビジネスタイプ」専用番号帯については以下のURLにてご確認ください。

NTT東日本エリアの番号:
<http://www.ntt-west.co.jp/tarif/html/wb11s008.html>
NTT西日本エリアの番号:
<http://www.ntt-east.co.jp/tarif/appendix/eb13s008.html>

- ①「0」および「1」で始まる事業所番号、「0」で始まる内線番号は利用できません。
- ②事業所番号と内線番号の組み合わせは以下のとおりです。
事業所番号(2~4桁)+内線番号(0~6桁)
○同一の内線グループ内で、事業所番号か内線番号のどちらかの桁数を設定とします。
- ③グループダイヤリング機能のご利用には、グループ登録が必要です。また、グループダイヤリング対応機器が必要です。PBX/ビジネスホンなどの設定が必要となります(有料)。

※上記の注意事項



- 「事業所番号+内線番号」をダイヤルするだけで、他拠点の内線番号へ直接呼び出し可能*。(A支店の内線番号[3344]の端末から本社総務部の内線番号[1111]へ直接呼び出す場合、[20-1111]とダイヤリング)
- *PBX/ビジネスホンの設定によっては直接呼び出しできない場合もあります。
- 部署単位で事業所番号を分けたい場合、複数の事業所番号の設定も可能。(有料)

◎本サービスの詳細はNTT東日本の「ひかり電話オフィスA(エース)」の公式ホームページ (https://www.ntt-east.co.jp/hikari_ofa/) をご確認ください。

ひかり電話オフィスA

お申し込み・お問い合わせは **0120-973601** 受付時間 午前9時~午後5時 (土・日・休日・年末年始を除く) K15-0468 | 1505-1605

インターンシップMAP

Internship Research Map

茨城版

インターンシップ支援サイト
【インターンシップMAP】
2015年夏～向け受入事業所募集中！

[http://www.ikk.or.jp/
intern/home.htm](http://www.ikk.or.jp/intern/home.htm)

インターンシップ受入の掲載は、
茨城県経営者協会「インターンシップMAP」
担当（平澤）まで
TEL 029-221-5301
FAX 029-224-1109
E-mail info@ikk.or.jp