

# ビジネス意識の向上

～自社の新たな可能性を見つける～



高岡商工会議所青年部

Y E G ビジネス委員会

委員長 : 坂中匠太郎

理事 : 山田敏明 山邊慎一郎

副委員長 : 松本武文 佐賀野和彦

メンバー

石浦清克 浦上英久 河合知広 澤田治

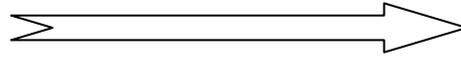
塩谷洋平 島弘樹 塚本和勝 栃木正幸

長瀬勝紀 林和之 細川佳史 本田章人

牧野亮 松沢尚如 松永昭司

担当副会長 : 山岡弘之

# 目次



	頁
1, 目次 -----	1
2, 委員会方針、目的、事業内容 -----	2
3, 会員間ビジネスの調査・研究 -----	3
4, 会員間ビジネスの実践 -----	9
5, 成果 -----	13
6, 提案 -----	14

## <委員会方針>

我々YEG会員は様々な活動を通して信頼関係を築いていますが、それをどれだけ自社の仕事に活かしているでしょうか。会員間にある信頼や安心感という強みを活かし、さらに自社の仕事へと繋げるためには、意識を高め、積極的に会員間ビジネスに取り組む必要があります。

そこでYEGビジネス委員会では、会員間ビジネスへの気づき、それに取り組む必要性と可能性、また意識の高め方について学び、会員にビジネス意識を高めてもらいます。また、当委員会がビジネス交流の場を作り、それに積極的に取り組んでもらうことで、ビジネスチャンスとの出会いに繋がります。

常にビジネスチャンスを追い求める意識が、自己と自社の向上に繋がるものと考え、ビジネス意識を向上させ、自社の新たな可能性を発見してもらうことを目的とします。

## <事業内容>

### 【会員間ビジネスの調査・研究】

- ・ 第1回オープン委員会 「会員間ビジネスへの気づき」
- ・ 第2回オープン委員会 「意識を高めてビジネスに取り組む必要性と可能性」
- ・ 視察 岡山YEG 「会員間ビジネスに対する意識の高め方」

### 【会員間ビジネスの実践】

- ・ 異業種交流会 「チャンスを掴め！ ～自社の魅力を引き出そう～」
- ・ 業種別ビジネス交流ブース

### 【業種別部会の運営促進】

- ・ 業種別ビジネス交流ブース

## <第1回オープン委員会>

### テーマ「会員間ビジネスへの気づき」

会員間ビジネスには信頼や安心感といった、YEG会員だけが持つ強みがあります。その強みを自社のビジネスにさらに活かすことができれば、それが自社の新たな可能性の発見に繋がるものと考えます。この委員会では、会員間ビジネスへの気づきから、強みを活かすために必要なことは何か、さらにそれがどのように自社の新たな可能性の発見に繋がるのかということ、三人の講師より学びました。

## <学んだこと>

### ○講師 津田晋也君 「会員間ビジネスに大切なこと」



津田直前会長の事業所は医療器販売という、他会員と仕事に結びつきづらい事業内容の為、入会当初は「この会に所属していても、会社にメリットはないだろう」と思われていたそうです。また、その当時は「会員間での商売」や「会での仕事の話」はタブーといった風潮もあったそうです。しかし、先輩会員とのお話の中で気づいたこと・・・それは

「仲間の会員はお客様になる可能性もあり、仕入先になる可能性もあり、仕事を紹介してくれる可能性もある！物をうることばかり考えてはダメなんだ！」

津田直前会長はそのことを実践すべく、お客様に医療器を販売する際にリフォームの提案もされ、工務店、電気店、石材店、塗装店、板金屋さんといった、多くの仲間の会員とともに一つの仕事をされ、お客様にも大変ご満足頂いたそうです。

**会員間ビジネスに大切なことは、ただただ自社PRをして、仕事をもらうことではありません。本当に大切なことは、**

- 1、積極的に会の事業に参加し、自己・自社をPRする**
- 2、仲間の会員の仕事に関心を持ち、仕事の紹介や自社とのビジネスマッチングにも取り組む**

その思いが一昨年のYEGビジネス交流フェアに繋がっているのだと感じました。

## ○講師 谷内寛明君 テーマ「更なる高みを意識して」



この講演ではYEGビジネス交流フェアでの成功事例をいくつもご紹介して頂きました。成功事例といっても、ただ売上げがあがったということではなく、フェアを活用して自社を向上させた、ここに注目されていました。

成功事例としまして、

- ビジネス交流フェアを自社の展示会と捉え、積極的に自社の顧客にPRし、直接的な売上げに繋がった
- 事前に営業する企業を選定することで、当日は効率的に営業活動を行えた。
- 出展までの計画を社員に運営させたことで、社員の企画力と営業力が向上した。
- 商品を実際に使ってもらうことで、より効率的にPRできた。

どの企業もPR戦略を精査し、出展物の選定や展示方法など、自社の商品やサービスを正確にPRできたことが良い結果に繋がっているとのことでした。

**「高岡YEG内にも大きな可能性が存在します。そして会員同士が仕事で繋がるのが、自社の発展だけでなく、会の発展にも繋がります。現状に満足せず、高い向上心を持って、新しいことに挑戦してください。」**

## ○講師 杉本一君 テーマ「チャンスを活かす」



入会した10年前は仕事に対して「下請けなので利益率が低い」「新しいことを始めづらい」「何より夢がない」など、多くの悩みがあったそうです。「自分を成長させて自社を強くしたい」そんな想いから、青年部では仲間を作ることに積極的に取り組まれました。そして直接ものを販売できない仕事上、売上以外の青年部のメリットについても考えるようになったそうです。

具体的には「商品を出荷する時に使用する緩衝剤」「社内のパソコン」「予防品」「お中元」などを安心できる人から購入する、また「廃棄物の処理」や「工場の修繕」を信頼できる人に依頼するなどです。自身が成長するにつれ、価値観にも変化が表れ、「単なる仲間作りではだめだ。もっと青年部を活かしていかなくては。」という想いが強くなり、最近では青年部を活かして新たな仕事にも挑戦されているそうです。

**「青年部を活かして自身を成長させ、しっかり力をつけていけば、今まで見えなかったチャンスにも気づけるようになります。限りない向上心で青年部を活かしましょう。」**

## ＜第2回オープン委員会＞

### テーマ「意識を高めてビジネスに取り組む必要性と可能性」

自社を向上させるためには、常にビジネスチャンスを追い求める意識が必要だと考えます。この委員会では「会員間ビジネス」を題材にして、なぜ意識を高めてビジネスに取り組む必要があるのか、また、そこにどんなビジネスチャンスがあるのかということ学びました。



講師 鷺山浩一氏

株式会社トマック 代表取締役社長

税理士法人Jタックス 代表取締役社長

#### 【講師プロフィール】

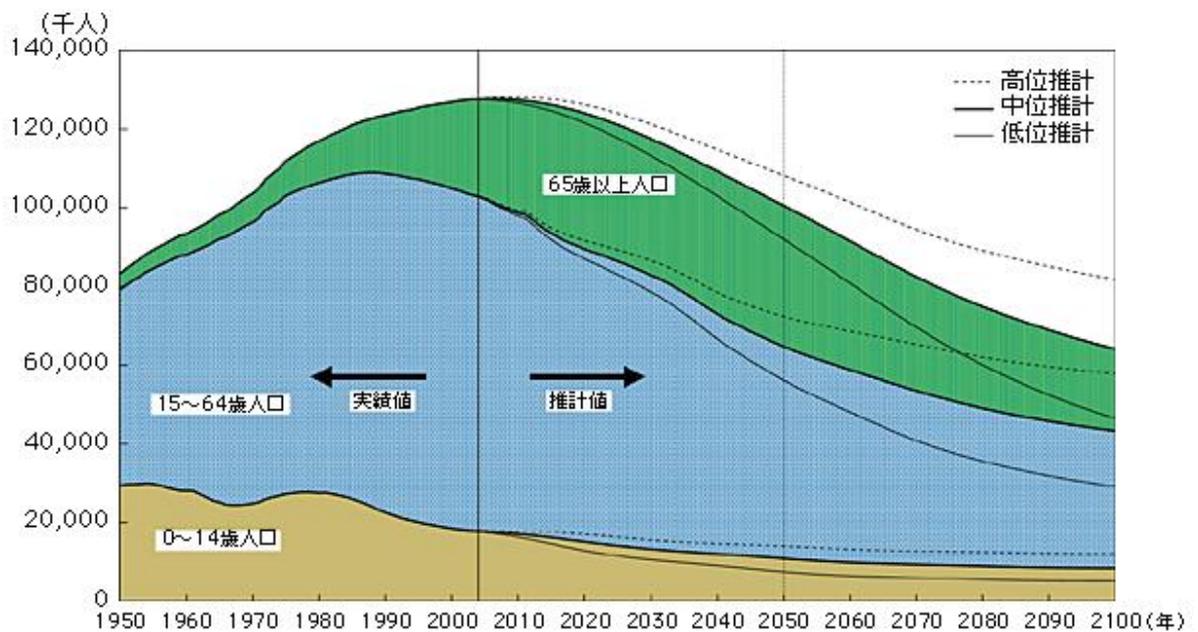
税理士事務所の開業当時、関与先の経営者から「あなたのように5人くらいの規模の税理士には経営者のコンサルティングはできない」といわれ、自ら税理士でありながら事業化としての道を歩む。これまでに県内外で200社以上の企業経営コンサル実績を持つ。セミナーは過去300回以上実施。若手経営者向けの経営者塾に積極的に取り組まれている。現在は高岡商工会議所議員の地域産業活性化常任委員長としてもご活躍されている。

## ＜学んだこと＞

今後ますます日本の人口は減少していき、50年間で人口は25%減、消費年齢人口(15歳～65歳)でみると40%減になると言われています。つまり、**50年後に生き残れる企業は今の半分しかない**のです。大手はいち早くこれに気づき、これまでは海外を人件費の安い生産拠点として利用してきましたが、今では海外マーケットの売上が全体の7割にまで上がっています。最近では大手だけではなく、中小企業もどんどん海外マーケットに取り組んでいます。50年後に生き残れる企業になるため、我々は今から意識を高めてビジネスに取り組まなければいけません。そこで新しいマーケットである、会員間ビジネスにも目を向けてみましょう。

## 【日本の人口構造の推移】

50年後には生産年齢人口は40%減→国内マーケットが半減する



資料：2000年までは総務省統計局「我が国の推計人口」、2001～2004年までは「人口推計年報」  
(注) 1950年～1971年は沖縄県を含まない。

## 【鷲山先生が過去に取り組みましたビジネスマッチング実践例】

### ○共同組合での共同受注

高岡青年会議所時代に「新しい事業創造をしよう」と、都市コンサルタントや設計士、設備士といった仲間の会員とともに協同組合を作られた。魚津のショッピングセンター建設にあたり、まずはマーケティングを行い、採算ベースやどのようなテナントが入れば良いかまでを考えた。設計から経営コンサルタントまでを共同で提案することで、**一人ではできなかった仕事の受注に繋がった。**その後も工業団地やファッションビルなど、開発業者との仕事の受注に成功した。

### ○病院開業支援グループ

医療関係の会員とコラボし、独立開業される先生方に対して、マーケティングから資金計画に至る、開業までの色んな準備の支援を行った。先生方は日中に時間が取れないため、打ち合わせできる日は夜か日曜日しかなかったことに苦労した。

## ＜視察 岡山YEG＞

### テーマ「会員間ビジネスに対する意識の高め方」

会員間における積極的なビジネス活動は難しいと言われてはいますが、岡山YEGでは「ビジネス交流ブース」「自社PRトレードショー」「あきんどモール」といった、会員間ビジネスの活性化を図る事業を積極的に展開されています。この視察では、どのようにして会員間ビジネスに対する意識を高めてもらうのかということ学びました。



#### 【視察内容】

##### 1、意見交換会

参加者 江藤会長、向井専務理事、杉本副会長、  
半田副会長、大森副会長、ムラカミ委員長

##### 2、ビジネス交流ブース 見学、出展

##### 3、3YEG合同例会・懇親会 参加

## ＜学んだこと＞

### 1、意見交換会



例会前に「会員間ビジネスに対する意識の高め方」というテーマで意見交換会を開催して頂きました。どの会も課題は同じで、「会員間での商売」や「会での仕事の話」はタブーといった風潮があるなか、「もっとビジネスを前面に出そう！」ということで、毎年会員間ビジネスを促進させる委員会が設けられたそうで

す。「ビジネス交流ブース」や「あきんどモール」は各年の委員会が行ってきた事業で、良い事業に関してはそのまま次年度も継続させるそうです。その他にも例会の場で会員が寄付金を払うことで自社PRができる「スマイル」という事業や、仕事内容から会員を検索できるように会員手帳を作り変えるなど、会員間のビジネス交流を活性化

させるための取り組みに非常に力を注がれていました。その長年の活動が会員のビジネス意識の高さという成果に繋がっているのだと感じました。「今後も会員がビジネス交流できる機会を多く作り、みんなに積極的にビジネスメリットを探してもらいたい」という言葉からは、「会員間ビジネスの活性化のために」というよりも「岡山YEG会員のために」という強い想いが伝わってきました。

## 2、ビジネス交流ブース 見学、出展



まず驚いたのが交流ブースの賑わいです。例会は18時半からだったのですが、受付開始時間の17時45分には多くの会員が会場に集いビジネス交流をされていました。私たちも多くの会員と交流させて頂き、持っていった高岡PRブック70部もあっという間になくなりました。岡山YEGの「ビジネス交流ブース」は、

- ・ 例会開催前 約1時間
- ・ 例会から懇親会までの会場設営の間 約20分
- ・ 懇親会終了後 約20分

と3回交流できる時間を設けてありました。出展は3単会合わせて15社、お肉の試食会をされている会員もおられました。今年度初めての「ビジネス交流ブース」ということで、新入会員さんの出展が多かったようです。

今回の視察では「会員間ビジネスに対する意識の高め方」を学びに行きましたが、その答えは画期的な秘策といったものではなく、大切なことは「継続と挑戦」だと感じました。

**「会員間のビジネス交流を活性化させたい」という強い想いが「ビジネス交流ブース」といった事業になり、それは時代に合わせたやり方で形を変えながら継続されています。**また「スマイル」「業種別インデックス付会員手帳」「業種別部会交流会」といった新しい取り組みも積極的に行われています。この長年の活動の成果が会員のビジネス意識の高さなのだと思います。

## ＜異業種交流会＞

### テーマ「チャンスをつかめ！～自社の魅力を引き出そう～」

グループディスカッションにて自社の魅力や強みについて今一度考えてもらい、他業種だからこそその本音の意見をもらいながら、会員にPRできる自社の魅力を探り、それを多くの会員に伝えることで、自社の新たな可能性の発見に繋げてもらうことを目的としました。



### 【内容】

「佐世保バーガー」や「うどん県」など、自社や商品をPRする上で効果的な手法の一つがネーミングです。

昨年のYEGビジネス交流フェアを開催する際に作られた「会員企業情報データベース」をもとに、自社の強みというお題に沿ってグループディスカッションを行いました。

データベースにある自社の強み、またはデータベースに載せてない自社の強みを、他業種の知識や情報なども取り入れながら再発見してもらい、それをネーミング化してもらいました。

## <参加会員企業ネーミング一覧>

○早苗佳則会長 (有)早苗モータース

### 少子高齢化 定年しても 早苗モータース

ネーミングの由来：末永くお客様とお付き合いさせていただきたい

○廣地聡副会長 (有)スタファーム

### キャロットマスター スタファーム

ネーミングの由来：農作物だけじゃなく、農業に関する情報も発信していきたい

○氷見仁一監事 (有)アイルック 753

### 他店のものでも喜んで

ネーミングの由来：他店で買ったメガネを修理に持ってきてもいいんだよ

○中田徹君 (会員開発) (有)グローバルカーサービス

### お車のMRI診断 グローバルカーサービス

ネーミングの由来：特殊な診断器で修理を数値で表示し、お客様に安心を届けます

○野村和歌子君 (会員開発) Le Grand Beauty Salon

### 印象アップの写真撮ります ルグラン

ネーミングの由来：男女問わず、きれいに素敵に見せる技術があります

○村本友彦君 (会員開発) 村本土地家屋調査士事務所

### 不動産登記のトータルサービス 村本登記事務所

ネーミングの由来：不動産登記を一括してできることが強みです

## <業種別ビジネス交流ブース>

もっとも多くの会員が集まる例会の場を活用して、部会毎に交流ブース出展に取り組んでもらいました。出展に取り組むことで、部会内の交流促進を図るとともに、部会毎に趣向を凝らしたビジネス交流ブースを展開してもらいました。誰もが気軽に参加できる環境を作り出すことで、会員の参加意識を高め、自社の新たな可能性の発見に繋げることを目的としました。

### 【担当例会】

9月例会 金融情報部会、工業第一部会、工業第二部会

10月例会 流通第一部会、流通第二部会、建設部会

11月例会 伝統産業部会、観光文化サービス部会、運輸交通部会

## <部会出展一覧>



### 1、金融情報部会 部会長：林栄美子君

デジタル看板にて部会メンバーの社員と仕事内容をPRされました。



### 2、工業第一部会 部会長：本林克広君

部会メンバーの仕事内容を1枚のチラシにまとめて配布されました。



### 3、工業第二部会 部会長：山邊慎一郎

部会メンバー企業それぞれの強みを活かし、廃材を利用してサイコロや名刺立てなどを製作されました



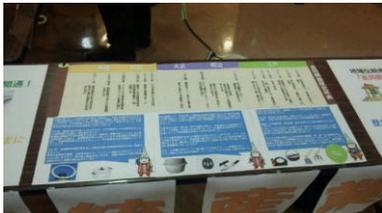
#### 4、流通第一部会 部会長：宮重光男

部会メンバーの仕事内容や強みを、1枚のチラシにまとめて配布されました。



#### 5、流通第二部会 部会長：山口泰祐

部会メンバーのお店を回ってもらえるように、景品付きのスタンプラリーを実施されました。



#### 6、伝統産業部会 部会長：松本武文

伝統産業のことを知ってもらうために、「高岡銅器歴史年表」を作り、掲載しました。



#### 7、観光文化サービス部会 部会長：谷内寛明

飲食関係のお店を中心に、お店のPRやクーポンなどを配布されました。



#### 8、運輸交通部会 部会長：坂井強栄

同じ車の仕事でも、部会メンバーそれぞれが得意とする仕事を、大きな掲示板にまとめられました。



#### 9、建設部会 部会長：窪田規孝

部会メンバーの仕事をしている時の写真を集め、「男前写真館」という掲示板を作りました。

## <成果>

### 交流会での成果

- ここまで自社のことを話したことがなかったので、より詳しく自社のことを知ってもらえた。そして、異業種会員からの多くの意見から、あらためて自社の魅力を再発見することができた。
- 今までは社名から仕事を連想するだけだったが、相手の仕事内容をより深く知ることができた。
- 委員会以外で他会員、それも関連同業種の会員との交流を持てた良い機会だった。
- 同業でも知っているようで知らないことが多くあることに気付いた。

### もともと信頼関係のある会員間では、ビジネスでの成果も！

- 自社の仕事内容を詳しく話した結果、仕事の受注に繋がった、または見積もりの依頼を頂いた。**(売り上げの増加、新規取引先獲得の可能性)**
- 今まで知らなかった他会員の仕事を深く知ることによって、今までより仕入を安くできるようになった。**(仕入費用削減、経費削減)**
- 他会員が自社のことをPRしてくれたことで、交流のなかった会員から仕事を受注した。**(信頼関係の連鎖)**
- 異業種の会員からの意見を聞くことで、自社の強みを再発見できた。
- 部会内メンバー企業の強みを活かし、協力して一つの商品を作ることができた。**(新たなビジネスチャンスの可能性、共同受注の可能性)**
- 異業種や同業者の方と交流することで、経営に関する情報交換ができた。**(無料で経営相談ができた)**

## <提案>

「より高岡 YEG 会員間でのビジネス交流を活性化させる」ために

# もっとビジネスを意識して 会の事業に参加する

常にビジネスを意識できるようになれば、どの事業も大切な交流の場となります。

**「委員会」**      これは1年をかけてじっくり信頼関係を築くことのできる、最高の異業種交流の場です。

**「例会」**        これは160名以上の会員に自分を知ってもらうチャンスのある場です。

**「業種別部会」**    これは同じ事業について深く語り合うことのできる、同業種交流の場です。

信頼関係を築くためには何をすれば良いか？

- ・委員会や例会などの会の事業へ積極的に参加する。
- ・新入会員、2年目3年目の会員さんは積極的に役職を受ける。



どのようにビジネス交流すれば良いか？

- ・業種別部会などの交流会に積極的に参加する。
- ・たまにはお酒の席で仕事の話聞いてみる。

会員ひとりひとりが会員間ビジネスに対する意識を高めることで、会内にビジネス意識の向上の連鎖が生まれ、より会員間でのビジネス交流が活性化され、それが自社の新たな可能性の発見に必ず繋がります。

**今からでもすぐできます！自分のために、自社のために、  
そして高岡 YEG のために、ビジネス意識を向上させましょう！**

YEGビジネス委員会

- |      |   |                      |                 |
|------|---|----------------------|-----------------|
| 第1回  | 年間事業計画の説明、第1回オープン委員会 準備、業種別ビジネス交流ブース 企画・準備      | 平成25年4月15日(月)        | 高岡商工ビル(908)     |
| 第2回  | 第1回オープン委員会 最終確認                                 | 平成25年5月15日(水)        | 高岡商工ビル(501)     |
| 第3回  | 第1回オープン委員会「会員間ビジネスへの気づき」                        | 平成25年5月21日(火)        | 高岡商工ビル(802・803) |
| 第4回  | 第1回オープン委員会 まとめ・メールマガジン発行、第2回オープン委員会 準備、例会 企画・準備 | 平成25年6月3日(月)         | 高岡商工ビル(501)     |
| 第5回  | 第2回オープン委員会「意識を高めてビジネスに取り組む必要性と可能性」              | 平成25年6月17日(月)        | 高岡商工ビル(403・405) |
| 第6回  | 第2回オープン委員会 まとめ・メールマガジン発行、視察 準備、例会 準備            | 平成25年6月25日(火)        | 高岡商工ビル(908)     |
| 第7回  | 視察 準備、例会 準備                                     | 平成25年7月16日(火)        | 高岡商工ビル(802)     |
| 第8回  | 視察 岡山YEG「会員間ビジネスに対する意識の高め方」                     | 平成25年7月26日、(金)27日(土) | 岡山YEG           |
| 第9回  | 視察 まとめ・メールマガジン発行、業種別ビジネス交流ブース 準備、例会 準備          | 平成25年8月1日(木)         | 高岡商工ビル(908)     |
| 第10回 | 例会 準備・リハーサル                                     | 平成25年8月23日(金)        | 高岡商工ビル(501)     |
| 第11回 | 例会 成果と反省、第3回オープン委員会 準備                          | 平成25年9月25日(水)        | 高岡商工ビル(908)     |
| 第12回 | 第3回オープン委員会 準備・リハーサル、12月例会への参画 準備                | 平成25年10月18日(金)       | 高岡商工ビル(501)     |
| 第13回 | 第3回オープン委員会 異業種交流会「チャンスをつかめ!～自社の魅力を引き出そう～」       | 平成25年11月13日(水)       | 高岡商工ビル(403・405) |
| 第14回 | 第3回オープン委員会 まとめ、事業発表会 準備                         | 平成25年12月4日(水)        | ジャカッセ           |
| 第15回 | 事業発表会 準備  | 平成26年1月15日(水)        | 高岡商工ビル(501)     |
| 第16回 | 事業発表会 準備  | 平成26年2月7日(金)         | 高岡商工ビル(501)     |
| 第17回 | 年間事業のまとめ  | 平成26年3月20日(木)、21日(金) | 美岬              |