

URL : <http://www.owl-net.ne.jp/YEG/>

来場者 2,058 名!!

広島商工会議所
青年部会報 2003.11

第4回広島ビジネスフェスティバルの開催にあたって

9月24日(水)、広島県立広島産業会館において開催された第4回広島ビジネスフェスティバルでは、青年部会員の皆様、そして、広く各関係者各位には温かいご協力、ご支援をいただきましたことに、まずは厚くお礼を申し上げます。

ビジネス交流委員会では、昨年度末より、開催に向けての準備を開始しましたが、何と言っても「第4回目を迎えるにあたり、どのようなフェスティバルとするのか」この最大の課題を抱え、開催目的、開催規模等の策定には随分な時間を要しました。「これまでの開催目的は既に達成されたのではないか」「このフェスティバルをもっと会員に役立つようなものにするにはどうするか」



ビジネス交流委員会
幹事 三好 和夫

「これまでよりもっと大規模になるものにした」「大規模になればなるほど責任が重くなるのであまり大きいものにはしたくない」「我々はこつこつとイベントのプロ集団ではないので、大それたものにはできない」等々、さまざまな意見や考えの下、右往左往したこと事も事実ではありましたが、青年部会員の企業間ネットワークの構築と新たなビジネスチャンスを創造する場の提供という従来の目的をさらに拡充させ、今年度は特に青年部会員の活動する姿を社会に広くアピールすることにより、広島商工会議所青年部の社会的な認識の向上を図ることを目的として開催する運びとなりました。また、目的を「青年部の社会的な認識の

向上」としたことから、それに見合う規模での開催を目指す必要がなければならぬ必要性が生じてきました。「会場の大きさは」「出展者数の目標は」「ブース数は」、そして、「社会的な認識の向上を目指すうえで必要な来場者数は」、この時点でも、本当に我々の手で開催できるのかという自問を繰り返す日々が続きましたが、「会場規模を昨年度の2.8倍」「目標ブース数90ブース」「目標来場者数4,000名」という根拠に乏しいそれは恐ろしい大きな目標を掲げてしまうことになりました。ただ、このとんでもない目標は、我がビジネス交流委員会メンバーの事業成功に向けての意思統一が図れた一因となったと思っております。

さて、これらの目的、また、目標で日々出展者の勧誘、また、来場者増に向けた作業が続きました。まず、出展者の目標が達成されたのは開催日の約1ヶ月前、その間ターゲットの絞り込み、会員への勧誘ローラー作戦、在広島外国公館等への出展要請、県内商工会議所青年部への宣伝隊の派遣等、委員会メンバーの熱意ある勧誘が実を結び何とか90ブースを超える申し込みをいただきました。中でも、駐広島大韓民国総領事館、在広島カナダ名誉領事館通商部、タイ国政府通商代表事務所広島、並びに、廿日市商工会議所青年部の2団体、東広島商工会議所青年部の2団体、三原商工会議所青年部の1団体に「出展をいただくことができたことは出展者の拡充が達成でき、また、会員内においても車両の展示等多くの初めての出展者があつたことは喜びに耐えられません。さて、いよいよ開催日の当日、今年度は、このビジネスフェスティバルを単なる新商品等の展示見本市とするものではなく、「直接的に商品等を販売する場」という意識を強く運営にあつた結果、各出展ブースでは積極的な自慢の商品の販売、自慢の技術・

サービスの提供が行われ、来場者に対し出展企業等の熱意を伝えることができたことは大変有意義であり、本事業の活性化につながるものとなったと言えます。

また、「直接的な商品等の販売」を意識したフェスティバルでありながらも、「販売」等に向かない会員企業等にこのフェスティバルに参画いただく方法として、また、会員企業等の経営者としての資質の向上を図るため実施した「企業経営に活かすリスク管理」と題した特別企画パネルディスカッションにおいても相応の結果を挙げることができ、広島商工会議所青年部の社会的な認識の向上につながるものであったと思っております。

この事業を通じて、広島商工会議所青年部の秘めた本物の魅力に実際に触れることができ、また、このフェスティバルは今年度のスローガンである「REAL 広島 YEG!」を実践する場であったと思いません。熱意を持って何事にも挑戦すれば何でも可能性は開けるということを実感した1日でありました。

最後になりましたが、この事業推進にあたり、ビジネス交流委員会メンバーの一人一人の絶大で、そして、惜しみない協力がありましたこと、このことについては、最大の感謝と敬意を表さなければなりません。仕事の忙しい最中、この事業成功に向けてかなりの時間を費やしていただいたこと、遠方まで走り回っていただいたこと、一月2回開催の委員会、また、開催日直前のボスティングなど、1つ1つが実を結んだと思っております。委員会メンバー一人一人と有意義な時間を共有できましたこと重ねてお礼を申し上げます。そして、この事業のさらなる発展を願いたいと思っております。

今回特別に御協力頂いた方々



タイ国政府通商代表事務所広島
タイ名産のハーブ入り石鹸等展示していただきました。(販売代理店も募集されています)



駐広島大韓民国総領事館
韓国のりやキムチなど韓国名産品の販売と韓国の観光パンフレットを積極的に配布していただきました。



在広島カナダ名誉領事館通商部
カナダ名産ヘルシーなメープルシロップ製品やサーモンの革財布を販売していただきました。



三原 YEG / 株式会社サービセンタ―
遠隔監視システムと監視カメラを展示させていただきました。いろいろな人に見ていただき、また、テレビ局3社(RCC、広島テレビ、広島ホームテレビ)の取材も受け、思っていた以上の効果があったと感謝しております。
「私たちは広島を元気にします!」というコンセプトは、もっと前面に出しても良かったのではないかと。ステージ上部に垂れ幕を張るか)と思いましたが、
また、来年も出展させていただければと思っております。



廿日市 YEG / 石原工業株式会社・ビルボード
段ボールケースの製造販売をしている会社です。今までにないオリジナルパッケージの製作開始にあたり、少しでも多くの人たちに知ってもらえるチャンスと思い出展させていただきました。お蔭様で多数来場していただき、反響も上々だったと思います。ありがとうございました。
『もし今まで無地のパッケージでお渡しされている商品がございましたら社名・ロゴ・写真・素敵なデザインを入れたオリジナルケースで企業アピールをしませんか。企画製作いたします』
(石原工業)



東広島 YEG / 掛井酒店
初めて拝見する企業が多く出展内容も各企業ごと特徴があり工夫もされていたし、良い勉強と良い経験をさせていただきました。
今後、このようなイベントを開催されることがあるのであれば、機会があれば、また、参加できればと思っております。
ありがとうございました。



特別に個展を開いて頂きました



皇太子殿下の御慶事に際し広島県より「彫漆色紙箱 石庭」が献上になる

一九九三年 七代金城一國齋襲名披露を開催する(三越広島店)

一九九四年 「現代の彫漆展」に選抜出品(東京国立近代美術館)

一九九五年 日本工芸会正会員に推挙される

一九九六年 日本工芸会中国支部展 島根県知事賞受賞

一九九七年 秋篠宮殿下御来広の際、広島県より「高盛絵紅葉箱」が献上になる

一九九八年 「世界漆芸展」に招待出展(台北) 日本工芸会中国支部幹事に就任する

一九九九年 日本工芸会中国支部展 審査委員長賞受賞、広島市の70人展」に選抜出品

二〇〇〇年 七代襲名10周年記念展を開催する(三越広島店)

二〇〇一年 漆芸歴代金城一國齋展を開催する(三次電校会館)

二〇〇二年 日本工芸会中国支部展 広島県知事賞受賞

アトリエ

広島市中区江波東2丁目4 22

TEL 082 292 9699

FAX 082 292 9692

七代金城一國齋(号 麗暁) 略歴

一九六五年 六代一國齋の長男として広島市に生まれる

一九八三年 香川県漆芸研究所入所

一九八六年 香川県漆芸研究所 研修生修了 五代一國齋に師事

一九八八年 香川県漆芸研究所 研究員を修了 蒔絵、彫漆を修得

一九九〇年 日本伝統工芸展初入選計12回入選 ハノーパー芸術大学にて漆芸の講演及び実演を行う

一九九一年 七代金城一國齋を襲名 広島市歴史科学教育事業団主催 「漆芸 一國齋展」を開催

一九九二年 広島県伝統的工芸品「一國齋高盛絵」技術保持者に認定

日本伝統工芸展初入選 計10回入選 広島県民文化奨励賞受賞

写真集



写真集はHPでご覧になれます
URL : <http://www.owl-net.ne.jp/YEG/>



ネットワークグループ担当 副会長 植田 裕

ありがとうございます。

ビジネス交流委員会の事業である、ビジネスフェスティバルが9月24日に無事に終了させることができました。会員の方そして会員企業の社員の方々のご理解とご協力のおかげであると感じております。特に事業実行にあたりましては委員会のメンバーには頭の下がる思いです。少しでも多くの人に来て頂くために開催日前日まで産業会館の周りの家に、ポスティングを実行されたとのこと。本当にありがとうございました。

期待

ビジネスフェスティバルという事業は、その目的を達成させるために、分かってきている事ですが、ふたつの命題の回答を考え出すことが成功の秘訣であると思えました。一つは多くのYEG企業の方に出展していただくという命題、二つ目は、一番そして最後まで気がかりであった、「どのようにすれば多くの方に来場してもらえるフェスティバルになるのか？」という命題です。

今回は一つ目の命題に対して、直接的な商品の販売を意識したフェスティバルにしたこと、逆に販売を直接目的にしない企業の参加の方法として、パネルディスカッション開催を試みました。

二つ目の命題に対しては、広報活動として各メディア（テレビ・ラジオ・新聞・経済紙・雑誌等）への働きかけ、20,000枚というフリーフレットの配布、そして、二つ目の命題の回答にも重要なことですが、広島県下のYEGへの参加要請と大韓民国・カナダ・タイ国の在広島外国公館等への参加要請などを試みてみました。

その結果として、ブース数は90ブースという多くのメンバーの方に出席して頂き、2,000名強の来場者を確保することができました。今回は、ビジネス交流委員会の熱い想いと実行力で、ふたつの命題に対して、ある程度の回答が得られたのではないかと考えております。

しかし、今回の試みが全てではありません。色々なアプローチがあると思えます。

今後、ビジネスフェスティバルがより多くのYEG企業の出展と多くの方の来場が得られて、われわれ広島YEGメンバーの商売に繋がっていくことを願い、本事業がますます発展することを期待します。



広島商工会議所青年部 会長 久保田貴八郎

第4回広島ビジネスフェスティバルは、たくさんの方々に来場をいただき、出展した会員企業は相応の成果を挙げる事ができました。さらには、広島商工会議所青年部の社会的な認識の向上、会員としての意識向上、今後の活動の活性化につながることを信じます。

10月例会



講師 落語家
笑福亭 仁幹氏

テーマ

「笑いの文化が生んだビジネスチャンス」
講演趣旨

10月例会は、落語家でありながら「しゃべるキーホルダー」を考案され、関西のビジネス界でも活躍の笑福亭仁幹氏を講師としてお迎えし、生の落語」をはじめ、簡単なゲームで会場全体を笑いで和ませて頂きました。また講演では、「笑いの文化が生んだビジネスチャンス」と題し「しゃべるキーホルダー」の爆発的ヒットに繋がる開発経緯から、商品開発についての視点やその意気込み等について講演して頂きました。

講演内容として、『数年前に関西でそれまであまり売れていなかったギャグキャラクターが関東のメディアで取り上げられ、その後爆発的なヒット商品となりました。私は、この現象に驚愕しメディアの力を利用して、何かビジネスができないだろうかと考えました。よしもとは、劇場やメディアを使って笑いを提供しています。そこで、よしもとに来て頂いたお客さんのお土産にふさわしい商品色々考えてみました。私が注目したのは、「お客さんの目的は何か」でした。お客さんがよしもとに来る目的は「ギャグで笑う」です。例えば、お土産売り場の商品であるオリジナ

ル灰皿に芸人の名前とギャグを文字で入れても笑ってくれないでしょう。そこでひらめいたのが、「しゃべるキーホルダー」です。これでしたらお客さんの目的を絶対達成すると確信できましたので、自ら中国の工場に出向き商談、そして幾多の困難も奇跡的にのりこえる事ができ、商品化できました。その結果、累計で300万個を超えるヒットとなりました。他にも、時期による売上変動の少ない食品をターゲットに、よしもと芸人の顔をデフォルメしたペーパーカステラを考えました。開発時には、自らテキ屋となり生地の状態から焼き加減、さらには出店の配置と売上の関係までも研究し、そして「吉本新喜劇カステラ」として商品化しました。これも、よしもとのお土産として定着しました。わたしが商品開発を経験し、大事であると思ったことは、色々な視点によりアイデアを創出すること、絶対出来る自信を持ち続けること(プラス思考)、現場を知ること(現場主義)、そしてその商品を本当に愛することです。』

最後になりましたが、仁幹氏は人を笑わせるユニークな発想を商品という形にして人を笑い幸せにすること、日本の落語という文化を継承する芸人として人を笑い幸せにすることのハードとソフトをバランス良く持ち備えた落語家、笑福亭仁幹氏であり、この度大変勉強になりました。



広報 小野雅生

中期ビジョン策定 特別委員会ってなんだ？

「一人1名活動」



特別委員会
委員長 古田 裕三

3年後の2006年に、広島商工会議所青年部を発足して10年目という一つの節目を迎えるに当たり、本年度中期ビジョン策定特別委員会が、青年部中期ビジョンの策定及び10周年記念事業へ向けた情報収集と計画の検討に取り掛かるために特別委員会として組織されました。

メンバーとして、早田良二君、堀江征治君、丸子潤一郎君、宮 真君、木村光寿君と私総勢6名の委員会です。当初6名の委員会メンバーで、夢を語り合いながら提言書を作ることも考えていたのですが、昨今、例会等の出席率が悪くなっています。基本はみんなが出席して、そこに本年度の基本方針でもある「人と人の絆と企業ネットワークの推進」ができるのではないのでしょうか。人が集まることには何かが生まれる。目的があって集まる。集まって何かを探る。そこに行けば普段会えない誰かに会える。まず、集まることから始めてみようかと企画したのが「一人1名活動」です。一度出席した方が、自分の知り合いを誘い、次回の会合に1名誘い出席する。と、いった活動です。月に1度の開催をしたいと思いますので、誰からか声がかかると思いますが、気楽に参加してみてください。きっと、何かが生まれるはずですよ。3年後の例会は全員100%出席の例会を実現させたいものです。次回11月14日にリーガRHにて開催いたします。是非皆様ご参加ください。

トレーニンンググループ オープン委員会

「瀬戸の宝さがし」



青年経済人
育成委員会
幹事 安田秀一郎

日時 平成15年10月16日(木)
17:00~21:00
場所 ホテルセンチュリー 21広島
2F フォルザ

この度トレーニンググループオープン委員会では、講師に広島県環境生活部環境局長尾幸太郎氏、広島大学総合科学部助教フランク・カロン氏をお招きし、瀬戸の地域コミュニケーションである瀬戸内海を中心に広島県の現状や行政の取り組み、望まれる地域社会のあり方などをレクチャーいただき、青年経済人として求められる行動のヒントを学びました。また、環境先進国ドイツ連邦共和国の現状を学び、環境とうまく共生してきたドイツのコミュニケーションの事例と環境資源としての瀬戸内海を切り口に、私達広島県の青年経済人が地球市民として展開すべき行動のあり方を勉強しました。その後、ホテル宴会場におきまして講師の先生方、久保田会長を始め役員幹部の多数の方々にご参加頂き、瀬戸内海の海の幸を肴に語り合いました。



中国ブロック大会



会務グループ担当
副会長 下前 嘉彦

去る10月4日山口県下関市海峽メッセにて第21回商工会議所青年部中国ブロック大会下関大会が開催されました。中国地区及び全国から1,002名のYEG会員が参加し、記念式典、福岡ダイエーホークスの高塚社長による記念講演、下関の味覚満載の大懇親会と大盛況のうちに閉幕となりました。また本年度の中国ブロック大会の開催地に決定した島根県平田市の平田YEGからは次年度大会の熱烈PRもありました。はやくも次年度大会が楽しみです。



新入会員

8月新入会員
小野雅生 山陽工業㈱

国内研修

地球市民育成委員会委員長
上田 英司

本年度の国内研修はOBも含めた総勢37名が8月26日(火)〜27日(水)1泊2日で首都圏の企業2社を訪問いたしました。

㈱オリエンタルランドに学ぶ

今年で20周年を迎える東京デイズニールランド。世代を問わず楽しめるエンターテイメントと「顧客満足」というコンセプトでオープンテイメントと。来場者数のべ約319,000,000人、リピート率97.5%を誇る。まさに「夢と魔法の王国」を運営しているのが㈱オリエンタルランドである。しかし、取締役運営企画室長大和田誠氏は「現時点を成功とは考えていない」ときっぱり。この王国を維持するには、常に魔法がとけないようにしなくてはならない。いわば「永遠に完成することのない」テーマパークだといふ。

ここでは来場者は「ゲスト」、従業員は「キャスト」とよばれ、徹底した教育がなされている。キャストは準社員を含めて約19,000人。時給800円でモテベーションをダウンさせないシステムのひとつに、キャストがお互いの働きぶりを褒め称える。「ファイスターカード」がある。笑顔やサービスが評価されたキャストは「ファイブスターバーティ」に招待され管理職からファイブスターカードが手渡される。また、「デイズニールック」といわれる身だしなみの規制は、髪、化粧、ピアスの個数、ピンやゴムの色までこと細かい。流行を持ち込むと非日常性は生まれないという鉄則があるのだ。夢と感動を提供するソフトがサービスであるなら、ハードを支える、カスターディアル、事業部の取り組みも注目に値する。年間一万吨にも及ぶゴミの量は、分別収集だけでは補いきれず「ゴミを減らす」から「ゴミを出さない」方向に転換している。例えば、使い捨て食器をやめてデイズニールランドの半分は減った。また、パーク内と外界をしきる多くの木々、非日常の世界から現実が見えな

いよう配慮されたもの」は、24時間三交代制で掃除や剪定などして管理され、集められたゴミは生ゴミと同様、堆肥にしてリサイクルしている。ゴミ処理については実際かなりの経費がかかっているが、環境への取り組みは今後益々企業イメージに影響するので、これも大事な経営戦略のひとつと考えられている。夢と魔法の王国」に魔法をかけ続けることは、ゲストの満足度を高めることを常に考えることに等しい。ここにオリエンタルランドの戦略の根があるといえる。

国内研修2日目、森ビル㈱六本木ヒルズに学ぶ
セミナー第一部は、六本木ヒルズのプロジェクド落成までの経緯が中心でした。当該都市のプロジェクド町づくり懇談会」に始まり、17年の歳月と400世帯の地権者等との交渉、ならびに2,700億円の事業資金の確保を経て本年4月オープンの運びとなったもの。

六本木ヒルズは4つのエリアにより構成されており、

A街区：メインゲートの「商業地域」ハリウッドピコー
ティープラザとメトロハット。

B街区：メインとなる「森タワー」、高さ地上54階建て238mの超高層オフィスビル」を中心とした商業施設。

C街区：高層住宅群4棟、主として地権者用の代替住宅。

D街区：低層住居・商用地区。

セミナー第2部は六本木ヒルズの商業コンセプトで

同地区の210店のテナント募集には300を超え、賃借希望者があつたが、商業プロジェクトのコンセプトであった「各店オンリーワンの商品」というコンセプトにかなう店舗が少なかつたため、再審査が続出、辛い思いで現在に到つたのが現状と聞き驚きでした。また客足はもとより徐々に客層のグレードアップが進み、「新たなブランドの街」としてのイメージも出来上がりつつあります。建物の視察のなかでも特に「森タワー」は近隣に高層ビルがないためその存在は絶大で、ビル屋上からの眺望では360度大パノラマの絶景で最高の浮遊感を味わえました。

OB会



総務委員会
幹事 毛利 茂芳

去る8月30日(土)にOBとの親睦会を開催致しました。

当日の天気予報は雨でしたが、それをも吹き飛ばすような熱気の中、鷹巣カントリークラブにて開会しました。

ある先輩の「最初のホールはドライパーを必ず使用」という何気ない一言が、不思議な緊張感となり、ティグラウンドに立ったのは私だけではないと思えます。

おかげさまで、何とかが一日良いコンディションの中、ゴルフ大会も無事終了する事ができました。

上位はほとんどOBの方で、改めてそのパワーも含めまだまだ経験の差を感じました。

世羅別館でなごやかに行われた親睦会では、初代会長である大野先輩より、OB会メンバーは毎年増えますが、OBになるとこの様に集まる場がなかなかないので現役のメンバーがOBに積極的に声をかけてもらって、OB会が



毎年大きく盛り上がる様に要望がありまして、来年のOB会はより多くのOB・現役メンバーの集まる会になります。