



# 青森総合卸センターニュース

編集・発行 協同組合青森総合卸センター 〒030-0131 青森市問屋町2丁目17-3 ☎017-738-4711 FAX017-738-7323  
URL http://www.tonyamachi.com E-mail info@tonyamachi.com 発行/平成28年3月31日



組合員昼食会

## 青森総合卸センターからの地方創生策

### 平成27年度卸商業団地機能向上支援事業検討結果報告

2月22日(月)、午前11時から問屋町会館1階会議室において、組合員昼食会を開催した。今回の昼食会では、平成27年度卸商業団地機能向上支援事業の検討結果を報告。青森総合卸センターからの地方創生策を提言した。

加工で付加価値を上げられていくとは言えない状況である。一方、青森市にフォーカスすると、同市は卸売業と小売業を中心とした流通都市と言え。しかし、卸売業の年間販売額の推移は、平成14年から24年の10年間で42%も減少。全国平均は18%の減少にとどまっております。青森市の人口減少が続くことが予想される中、域内消費主体の産業である卸・小売業にとって厳しい状況が続いている」と青森経済の現状を説明。

今後の進むべき方向性としては「卸・小売業は、新たな売り先(他の都道府県、海外)を開拓しなければ成長は見込めない。青森県の産品は魅力あるものが多いので、生産者だけでなく、県・市を上げたブランド構築が必要。付加価値をつけた加工を行うことで、就業先の増加にも繋がり、地域経済も成長する。これから規模よりも、ニッチ市場でトップを狙う企業や商品を複数創出していくことが求められる」とまとめた。

「1つ目が人材育成支援。平成23年に開校した問屋町ビジネススクールを最重要事業と位置づけ、これまで以上に企業の人材育成を支援する。また、問屋町ビジネススクールにおいて、新たにコーデインネット力向上のためのカリキュラムを設け、組合内外の流通コーデインネットの育成にも取り組む。

「卸・小売業は、新たな売り先(他の都道府県、海外)を開拓しなければ成長は見込めない。青森県の産品は魅力あるものが多いので、生産者だけでなく、県・市を上げたブランド構築が必要。付加価値をつけた加工を行うことで、就業先の増加にも繋がり、地域経済も成長する。これから規模よりも、ニッチ市場でトップを狙う企業や商品を複数創出していくことが求められる」とまとめた。

「2つ目が新分野への進出支援。連携と協同の場づくりをコンセプトに、人的つながりや情報交換など、卸売業の流通機能と地元産品をより密接に連携させるための流通コーデインネット機能を高める。また、流通コーデインネットを取りまとめるプラットフォーム機能を創設するなど、新分野への進出を支援する。

「3つ目が、オール青森」呼びかけ機能の構築。オール青森を推進するためには、その母体となるべき呼びかけ役が求められる。この呼びかけ機能構築に組合も寄与していく」とまとめた。

平成28年度事業計画など承認  
第9回理事会

平成28年度事業計画などを審議する第9回理事会が2月25日(木)、問屋町会館で開かれ、全て原案どおり承認された。

また事務局からは、除排雪費の中間報告や新年合同厄払い及び青森問屋町経営同友会委託事業の参加状況、平成28年度事業計画立案アンケート調査結果について報告を行った。主な案件審議は次のとおり。  
一、平成28年度事業計画の骨子について  
二、事業委員会からの意見について

27年度の間屋町内の新規採用人数は147名  
平成27年度求人アンケート調査

平成27年度の組合員企業の当団地内での採用状況を調査する求人アンケートの調査結果がまとまった。

平成27年度に問屋町で新規採用されたのは75社で147名(中途採用含む)。前年度(41社・173名)と比較すると、社数、人数ともに減少した。

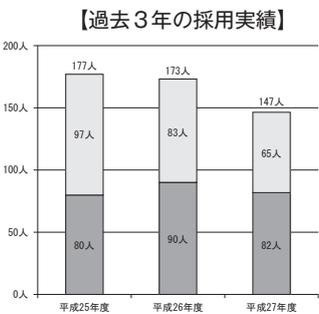
28年度の新卒者の採用見込みは、28年1月時点で12社・57名と、こちらも前年比(18社・75名)で減少する結果となった。

三、環境対策委員会からの意見について  
四、組合員の脱退及び新規組合員の加入について  
五、平成27年度第10回理事会の日程等について

平成28年度事業計画立案アンケート結果まとまる

組合では、平成28年度の組合事業計画立案に向け、全138社の組合員を対象にアンケート調査を実施した。調査結果は次のとおり。  
組合員の今後の新築・増築計画についての設問については、14社が計画ありと回答。また、施設の課題についても

過去3年間の採用実績から見ると、採用人数は減少しているが、新卒者を採用する割合は増加傾向にある。以前は経験者の採用比率が高く、多いときは6割を超えたこともあり、組合員の採用にも変化が見られてきている。



49社の組合員が「老朽化」を挙げた。問屋町地区では築40年以上、第二問屋町地区でも築30年以上経過している施設が数多くあり、今後、高度化事業の活用支援などでサポートしていく。

その他、創立50周年を来年度に控え、実施してほしい記念事業については(複数回答可)、記念式典の開催を望む声が最も多く76社が回答。記念誌の作成(59社)、新聞等への記念広告の掲載(48社)、記念地域貢献活動の実施(31社)が続いた。  
また、組合員家族も参加できる福利厚生事業については、工場見学ツアー(40社)

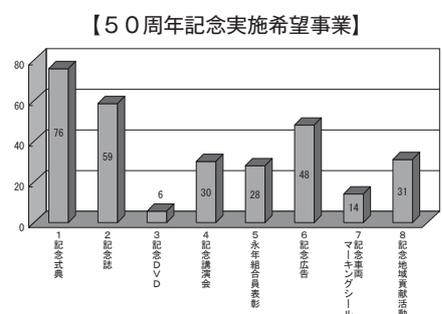
個性心理学で人間関係のストレス低減  
青森問屋町経営同友会

青森問屋町経営同友会では、第18回会員交流会を3月4日(金)にホテル青森で開催し、会員他27名が参加した。

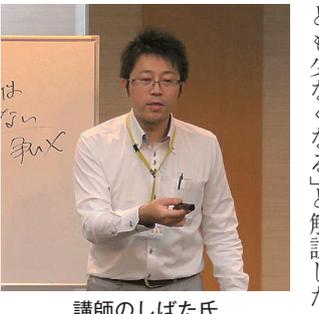
今回は、いむらさよし流個性心理学の認定講師・認定カウンセラーのしばたけんじ氏を講師に招き「もともと楽しく生きる!個性心理学について」をテーマに特別講演会を開催した。

個性心理学とは10数年前に流行した「どうぶつ占い」のもとになった考え方で、誕生日を元にした統計学。人間の

や北海道新幹線函館ツアー(38社)の開催が多くの回答を得た。  
組合では、当調査結果をもとに、28年度事業計画策定に取り組む。



しばた氏は「個性心理学を知ることにより、人はそれぞれ個性が違うものだ」と認識できる。相手を理解することで相手を認め、人間関係に起因するストレスに悩まされることも少なくなる」と解説した。



人と大地のハーモニー  
農業機械販売  
株式会社 斗七本東北

青森支社  
〒030-0131 青森市問屋町2丁目11-23  
TEL 017(738)1331 FAX 017(738)8834

業務用食品酒類専門卸

株式会社 小田川

本社 青森市第二問屋町三丁目8番36号  
TEL (017)739-5465 FAX (017)739-9058

暮らしと住まいの総合商社

東栄株式会社

東北支店  
TEL (017) 762-3316  
住設事業部 青森営業所  
TEL (017) 762-3503  
青森市第二問屋町3丁目3番42号



みちのくコカ・コーラボトリング株式会社



**おひとりさまの備え  
について学ぶ**  
問屋町支店長・所長連絡会

問屋町支店長・所長連絡会（青友会）の第21回親睦交流会が2月9日（火）、ホテル青森で開催され、同会会員ほか27名が参加した。

今回は、NPO法人SOLO（ソロ）の理事である高島いちみ氏を講師に招いて、同団体の活動内容について講演を行った。

SOLOは「ひとりを生きるひと」を支援する団体で、青友会副会長であるコセキ株式の佐々木所長と、同氏の高校



講師の高島理事（左）と沢谷理事

時代の同期生である高島氏と沢谷氏の3名で平成27年9月に立ち上げた。支援の対象となるのは、学生から高齢者まで年齢を問わず、単身赴任、未婚、離婚、死別、どんな境遇であれ、旧

青森市内に住んでいる全ての一人暮らしの人。また、同居する家族がいても、相手が高齢者や子供、多忙、障がいを抱えている、病気等の色々な理由で同居家族に支えてもらえない人や離れて暮らす遠距離家族、働きながら子育てや介護する女性等も対象となる。主な支援内容としては、買い物や薬の受取り、官公庁への諸手続きの代行や同行支援、留守宅の見守り等。また、法律や不動産等の専門知識が必要となる場合には、同団体が連携している専門家を紹介するサービスも行っている。



講演後に行われた懇親会

いが、支援をした際に多くの感謝の言葉をもらった。この感謝の言葉が我々のやりがいにつながる。少しでも多くの困っている人の助けになりたい」とまとめた。

**団地企業訪問**

今回の団地企業訪問は、昨年4月に青森営業所所長に就任された、インシグロ株式の長内所長にお話を伺った。

同社は、昭和14年に創業し、総合配管機材商社として75余年の歴史を持つ。扱う商品は、超高層ビルやプラント工場で作られるバルブやパイプから、身近なところでは水道の蛇口にまで

おおよび、国内45カ所・海外3カ所にわたる営業・物流ネットワークを構築し、スピーディーで確実なサービスを提供している。同社の強みについて聞くと、「当社は、お客様の多様なニーズにお応えするため、国内外の

500社以上のメーカーから30万点以上のアイテムを仕入れ、業界トップクラスの豊富なバリエーションを取り揃えております。また、高品質のプライベートブランド商品から、品質管理、加工サービス、メンテナンス等まで、お客様のニーズにお応えするために誕生した「I Value（アイバリュー）」では、商品とサービスの付加価値を大幅に向上させ、お客様に今までの以上の「信頼」と「満足」をご提供できるように努めております」と力強く語る。



インシグロ株式 所長 長内俊光氏

業界の現状について尋ねると、「関東地方では2020年に控える東京オリンピック、東北地方では震災復興事業があり業績は向上

して昨年からインターネット販売を開始させ、24時間いつでも簡単に注文でき、全国の物流拠点との連動でスピーディーな出荷対応を実現しています。青森でも4月21日からスタートします」とアピールも欠かさない。

「基本インドア派で、休日には読書や映画鑑賞などをしていきます。健康面では規則正しい生活を思い描いてはいるんですが、なかなか実践できないのが現実ですね」と笑う。（49歳）

る商材も増えてきています。時代の変化から目が離せない中で、当社では新たな取り組みとして、青森営業所が開設した時に入社し、ほぼ青森営業所で勤務してきた同氏に問屋町の印象について伺うと、「昔と比べると、ご近所の顔ぶれとともに周りの風景も少しずつ変わってきています。すぐ側にインターチェンジができ、物流が大変便利になりました。また、いろいろな取り組みやイベントも増え、とてもありがたいと思っています」と話す。

**編集後記**

青森卸センター版の地方創生策を何とか完成させることができました。そして組合員の皆様に昼食会で報告することができました▼内容は一面のとおりですが、その可否については皆様のご判断を仰ぎたいと思います。提言部分については「物まねや問題提起だけではない」「貧しくとも、ある種のオリジナリティーは出せたのでは」と自負しています▼3月18日には、商工会議所と共催で「民間から地方創生を考える」と題したシンポジウムも開催します▼転話題。2月に行われた青森県中央会の講演会が面白かったので少し紹介します▼講師の中村悦子氏は宝塚歌劇団に所属していた娘のファンクラブ運営の経験から、集客や顧客マネジメントのコンサルティングで起業された方▼テーマは「人もお金も流れ込んでくる集客術」で、その集客術とは「お客をファンにすること」だそうです。お客とファンの違いとは、ファンは味方であるということです▼こちらからお客を追いかけるのは、もう終わり。お客にファンになってもらえば、勝手に口コミはしてくれ、自分から来てくれます▼ファンになる順序は、客↓一般客↓知り合い客↓ファン客↓熱烈ファン▼お客がファンになるための「感動と期待値の法則」は次のとおりです。①期待値以上は感動②期待通り③当たり前④期待値以下⑤期待外れ。ここの期待値は「お客の期待値を少し上回ること」だそうです（藤本）

いつも変わらないおもてなしを。いつも新しい感動を。

**HOTEL AOMORI** TEL.017-775-4007

〒030-0812 青森市堀町1-1-23 TEL.017-775-4141

ブライダルコスチューム

Your New Love Story Starts Now

株式会社 青森のセンター

〒030-0113 青森市第二問屋町4-1-3 TEL.017-729-2222