

岡山南商工会NEWS

2010
VOL.11

平成21年度 第3号
平成22年1月20日発行

謹
賀
新
年

INDEX

会長新年挨拶	2
事業所紹介（興除・灘崎・東児）	3
親善ソフトボール 地域発見ハイキング	4
講習会報告	5
新春コラム	6

編集・発行

岡山南商工会（〒701-0221 岡山市南区藤田564-131）

TEL：086-296-0765 FAX：086-296-2250

E-mail minami@okasci.or.jp

(興除地区) うなぎ・おし まるかつ

職人肌の店主が絶品のタレで仕上げるうなぎは、ふんわりとやわらかくとてもジューシー。開店以来30年継ぎ足しながら続けているたれは、伝統を感じさせる深い味わい。うなぎに添えられている開店以来守り続けている自家製ぬか床で漬けられた漬物も自慢の逸品です。

うなぎは四季を通じて美味しく召し上げていただけますが、冬は特に岡山の名物料理アツアツの「ぬく寿司」がおすすめ。毎年楽しみにしている常連さんも多いのだそう。

うなぎやぬく寿司以外にも、にぎりや魚の一品料理などのお勧めがいっぱい。

どうぞ来店ください。お待ちしております。

営業時間/11:30～14:00(OS 13:45)
17:00～21:00(OS 20:45)

定休日/水曜日

住所/岡山市南区内尾237-6
TEL/086-298-3279



(灘崎地区) 小野司法書士事務所

はじめまして司法書士の小野和秀です。

司法書士?と思われる方が大半だと思いますが、相続登記、不動産登記、会社の登記などを扱う仕事をしています。

ワンストップサービスで皆様からのご相談にお答えできるよう他士業、他業種の方とも連携をとっています。



お気軽にご相談下さい

—主な業務—

- 不動産登記…相続、売買、担保権設定・抹消
- 商業登記……会社設立、役員変更
定款変更、増減資
- 責務整理……任意整理、過払い返還請求

住所/岡山市南区灘崎町西高崎48-8
TEL/08636-2-7330

事業所紹介

(東兎地区) 趣味のきもの



岡崎呉服店

岡崎呉服店は、きもの専門店として、昭和15年創業以来、地域の皆様に支えられ、お蔭様で今年70周年を迎えることができました。

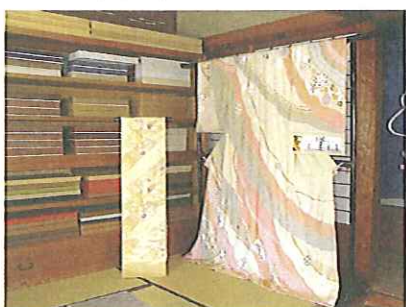
きものは、人生の節目節目を美しく、より華やかに彩り、母から子へとその思いも受け継ぐことの出来る衣裳です。

現在は年に4～5回催事を行っており、昨年は京絞り作家の実演、組紐帯

の実演など、見て楽しめる企画を開催しました。お気軽にお立寄り下さい

また、着付け教室や、きものクリニック(しみ抜き、丸洗い、お仕立て直しなど)も扱っておりますので、お気軽にご相談ください。

住所/玉野市番田1245
TEL/0863-66-4515





始球式

岡山南商工会青年部

親善ソフトボール大会開催

平成21年11月15日(日)、「第5回岡山南商工会地域親善ソフトボール大会」を開催しました。当日は全16チームが参加。衆議院議員の逢沢一郎先生による始球式の後、A～D組に分かれて予選リーグを実施し、各組とも熱戦が繰り広げられました。午後からは予選リーグを勝ち進んだ全4チームによる決勝トーナメント戦を実施しました。決勝トーナメント終了後の表彰式では、岩本真也岡山南商工会青年部長から優勝・準優勝チームへ表彰状及び記念品を贈呈し、各チームの栄誉をたたえました。当日は、秋風が強く、寒さのたいへん厳しい一日でしたが、早朝から白熱した選手のプレーと観客の応援で会場は熱気につつまれました。決勝リーグ結果は下記のとおり。

- 第1試合 (Aブロック会場)
FUKUDA 21-1 妹尾中学校野球部愛好会RED
- 第2試合 (Bブロック会場)
カレーライス 10-1 アサゴエ工業
- 決勝戦 (Aブロック会場)
FUKUDA 20-6 カレーライス



岡山南商工会女性部

地域再発見ハイキングin灘崎and東兎

岡山南商工会女性部は、地域間の交流と地域の再発見を目的に、平成21年10月23日(灘崎地区)、11月25日(東兎地区)にハイキングを行いました。

灘崎地区では、地区の女性部員の案内で、「彦崎貝塚」や「彦崎天神社」をまわり、「慶岸寺」では御住職に土地の歴史や習慣について話を聞きました。

東兎地区では、地域ボランティアの案内で、「龍乗院」、「胸上八幡宮」や「三宝院」などそれぞれ特色のある寺社をめくり、「東兎が丘」では美しい瀬戸内海を見渡すことができました。

いつも何気なく車で通る道も歩くと普段とは違った雰囲気味わえ、



天神社



彦崎貝塚



楽しく参加出来ました



意外と知らないお話も…

地元の参加者が「長年住んでいても知らなかった」という場所もありました。

来年度はこの経験をもとに、マップを作成し、たくさんの人に各地区の魅力を伝えることができればと考えています。

第44会 岡山県商工会珠算競技大会

岡山南商工会が完全制覇

さる11月1日、吉備中央町の「きびプラザ」で珠算競技大会が開催され、県内から小中学生が参加し、日頃の腕前を競いました。小学校低学年・小学校高学年・中学校の部で競技が行われ、それぞれ団体・個人・種目別で競い合いました。その結果、岡山南商工会Bチームが各部門全種目で優勝。完全制覇しました。

種別 学年	団体総合 優勝	個人総合 優勝	種目別優勝			
			読上算	読上暗算	乗暗算	除暗算
小学校 低学年	岡山南商工会 Bチーム	大橋 優 (岡山南)	大橋 優 (岡山南)	石黒千恵 (岡山南)	大橋 優 (岡山南)	石黒千恵 (岡山南)
小学校 高学年	岡山南商工会 Bチーム	廣石佳穂 (岡山南)	廣石佳穂 (岡山南)	廣石佳穂 (岡山南)	廣石佳穂 (岡山南)	廣石佳穂 (岡山南)
中学校	岡山南商工会 Bチーム	石黒将太 (岡山南)	石黒将太 (岡山南)	石黒将太 (岡山南)	石黒将太 (岡山南)	石黒将太 (岡山南)

受講者募集

売れる営業マン養成塾

営業マンとして「①どのような考え方をもち ②どのような営業活動を実践し ③どのようなスキルを身につけたらよいか」を学び営業現場で実践できるようにする。また、よくある事例を取り上げ現場での対応策を指導します。

日時：1月27日(水)から
毎週水曜日 計4回

場所：岡山南商工会灘崎支所

	日 時	内 容
1回目	1/27(水) 18:00 ~ 21:00	伸びる営業マンの条件 基本動作(ビジネスマナー)研修
2回目	2/3(水) 18:00 ~ 21:00	営業研修 16の鉄則
3回目	2/10(水) 18:00 ~ 21:00	新規開拓実践術
4回目	2/17(水) 18:00 ~ 21:00	交渉力強化研修 営業マンに必要な利益とは

講習会報告

本年度、10月から12月にかけていろいろな講習会を開催しましたが、大勢の方が参加されました。参加者からは「とてもためになった」「また、色々なセミナーを開いてください」「自社を見つめなおす機会になった」等々うれしい声も聞かせていただきました。これからも会員の皆様が参加してよかったと思われる講習会や事業を企画していきますので、こんな講習会を受けたいという希望がありましたら本部・支所どこへでもご連絡下さい。



年金・医療・介護セミナー



雇用安定助成金と就業規則セミナー



決算書の見方・考え方・活用法セミナー



年末調整・決算説明会



経営革新塾



決算書の見方・考え方・活用法セミナー



経営革新塾



パソコン講習会

◆ 新春コラム ～ 経営計画は成功の最大の秘訣であり、企業存続の最終兵器?! ～

「経営計画書を作成すると数年後には歴然と差が出るってホント?!」

絶えず激しく変化する環境の中で、ただ漫然と経営する会社と計画的に経営する企業とでは、数年後に大きな差が生じます。その理由は…

① 金融機関からの信用度が違う！

決算書・申告書と口頭だけで資金調達できた時代は終わりました。一部企業では調達可能な場合もありますが、自社に有利な調達が出来た企業は少ないでしょう。

銀行から融資を受けるときなど、あらゆる交渉の場面で何らかの計画書作成が必要です。計画の有無によって資金調達の実現可能性まで変わる現実があります。

② 最悪の事態を防ぐことができる！

事業を続けていけば突発的な問題が発生することや、突発的以外でも複数の課題や問題があるのが当たり前です。その解決のために年間計画や3年程度の中期経営計画が必要になってくるのです。

「経営者なら、誰でも未来の売上や儲けを考えていないわけがない。だから計画を立てていない経営者はいない」と疑問を持つ方もいるでしょう。

そのとおりです。皆さん計画を立てているのです。ただし、多くの方が自身の頭の中だけで……。

ではその場合と計画書を作った場合（計画経営）とではどこが違うのでしょうか？

例えば、先月の試算表が出来上がり、先月の業績が判明したとしましょう。

従来の経営者のコメントは「先月は結構売上が伸びたなー。もっと悪いかと思っていたが、やれやれ。前年もおなじくらいだったから、何とかなるだろう。」

しかし計画経営者の感想は違います！

「なるほどこの売上は予定どおりだ。この調子なら年間目標を達成できそうだが、まだまだ稼働に無駄がありそうだ。これから売上を伸ばさなければならぬ月が続くから、もっと無駄のない動きができるように今のうちに手を打とう。」

一体、何が違うのでしょうか？ 従来の経営者は過去の結果だけに一喜一憂しています。

計画経営者は常に年間目標を達成できるか否かという尺度で実績を判断しています。

過去の結果だけにとらわれず、未来（年間目標）を見てから現在に視点を引き戻すようにしています。

そして最後は、これから実施すべき改善アクションを考えます。これを毎月、毎四半期繰り返すのが計画経営であり、計画経営を実際に実施するための道具（ツール）が経営計画なのです。

経営計画書を作成することはむしろかしくありません！

ただし、経営者の想いを詰め込みすぎた自己流経営計画では金融機関、取引先、そして従業員に伝わらないこともあります。

効果的な計画書を作成するためにも、お気軽に商工会にご相談ください。経営者とともに、ゴールへ到達するお手伝いをさせていただきます。

※ 経営計画には、中期経営計画・事業計画・経営改善計画・事業再生計画・短期利益計画・予算計画などがあります。