いわ信のある風景

本　店

本店の完成は昭和三十九年八月。当時の旧いわき市内には五階建てのビルは無く、「いわしんってどこにあるの?」と尋ねられると、本店を指さして預金の勧誘をしたとか。現在は駐車場を拡張し、昨年には改装も行いました（H）

いわしん便り
はまかぜ

いいひと、いいまち、いいくらし。
いわき信用組合
■編集＝「はまかぜ」編集委員会
■発行＝いわき信用組合
いわき市小名浜花畑町2-5
電話　0246-92-4111

うるしの実クがビジネスマッチング

会員の力結集、業績アップへ

初の会合に百社参加

いわき信用組合経営交流会「うるしの実クラブ」（田渕文雄会長）の「第一回いわしんうるしの実クラブビジネスマッチング交流会」が三月十八日、ニューうおしんで開かれました。

同クラブは、「地元企業の経営者と、当組合が協力しあい、互いに交流を深めながら、変化の激しい時代を乗り切ること」を目的として設立され、現在、約三百人の会員が在籍しています。

今回の交流会は、当クラブ会員の〝力〟を集結、地域のネットワークを生かして、会員間の交流を深めるとともに、仕事で取引する機会をつくり、企業の業績アップへつなげるために、初めて企画されました。

また、交流会開催に合わせ、同クラブ事務局では、地域のネットワークを可視化した、ビジネスマッチング誌『ちいきのなかま』を創刊、発行しました。

同誌には、製造二十四、建設関連三十、不動産三、運送関連二、サービス二十二、卸小売三十、情報・事務機三の市内・楢葉地区の〝がんばる地場企業〟、計百十五社の企業名、所在地、業種、取り組みなどの企業情報を掲載。このうち、特集ページでは、交流会でプレゼンテーションを行う四社を大きく扱いました。

交流会当日は、百社、百十人が

（2面へ続く）

〝がんばる地場企業〟百十五社の企業情報を掲載した、ビジネスマッチング誌「ちいきのなかま」

スクリーンを使い、注目度の高いアイデアや新技術を紹介したプレゼンテーション

参加しました。

田渕会長、江尻次郎当信組理事長のあいさつなどに続き、ジョイント（OA機器販売・コンピューターシステム開発）、ネクスト情報はましん（印刷全般・企画制作代理業）、正木屋材木店（製材業・建築金物販売）、三弘産業（求人誌・情報誌発行業）の四社がプレゼンテーションを行いました。

地域のネットワークを活用
会場内には商談コーナーも

プレゼンテーションでは各社関係者が、特設ステージでスクリーンを使って、会社概要や業務内容、注目度の高いアイデアや新技術をデータなどを交えながら、分かりやすく紹介。

参加者、当組合職員らは、時にうなずき、時にメモを取りながら、熱心に耳を傾けていました。

質疑応答の時間も取られ、より具体的な会員交流が図られました。

これに引き続き、昼食をはさみ、交流会が行われました。

支店別の丸テーブルを中心に、和やかな雰囲気の中、参加者らは名刺交換や歓談などで積極的に交流し、今後の仕事に役立てようと親ぼくを深めていました。

会場内には商談コーナーも設けられ、地域のネットワークを生かして、企業の業績アップへつながる、新たなビジネスマッチング創出の機会を得られた交流会となりました。

和やかな雰囲気の中、積極的に交流し、親ぼくを深めた交流会

企業人としての〝基本〟学ぶ
今年もフレッシャーズセミナー

当組合新入職員、取引先新入社員を対象とした「いわしんフレッシャーズセミナー」を、去る三月三日、本店五階の大会議室で開講いたしました。

社会人としての心構え、知識を学ぶ参加者たち

同セミナーは今年で十一回を迎え、今回は当組合新入職員の十人（大卒男子五人、同女子一人、高卒男子一人、同女子三人）に加え、取引先から三人の計十三人が参加しました。

新入社員としての心構えの確立を図るとともに、社会人としての職場での基本的なエチケットやマナー、基本動作、ルールについて、体験学習を中心に学びました。

講師は、四年連続で、日本マネジメント協会パートナー講師の斎藤昭子さんが務めました。

まず、組織の一員としての役割や責任、社会人として、企業人としての基本やものの考え方、在り方などについて理解する講義があり、接客用語や言葉遣い、お辞儀、電話応対などの体験実習を行いました。

参加者たちは、初めこそ緊張した表情でしたが、大きな声での挨拶などを実際に体験するうち、自信がついた様子でした。

最後に、参加者たちからの感想が述べられ、学生生活から社会人生活へ変わる際の「不安」を取り除き、意識の切り替えが図られた、有意義な研修会となったようでした。

同セミナーは毎年無料で開講しており、取引先からも好評を得ています。次回は、更なる参加者増を願っております。

新人同士、笑顔で情報などを交換

原材料・燃料高騰が響く
停滞、後退感を反映

「事業者の経営の一助に」と行っている、「いわしん景況予測調査」のうち、「十～十二月」の第3四半期の実績がこのほど、まとまりました。調査は四半期ごとに実施され、今回で六回目。同時に、一～三月期、四～六月期の見通し、および予測も次の通りとなりました。

◇

◆景況総合判断

景況DIは、マイナスとなり、前回対比では実績値・予測見通しともに大幅に下降。これに伴い、実績景況判断は後退感を反映。また、「上昇」は縮小傾向にあり、「下降」「変わらない」は共に増加し、横ばい傾向。この結果、先行きに対する停滞感、後退感が色濃く反映されていました。

今回の調査による景況感を分析すると、前回調査の予測時に、「製造業」はDI一・二%で、上方改善されていたものの、「IT関連」を除く業種が予測値を大きく下回り、超マイナス。「建設業」「卸・小売業」が「上昇幅」の縮小、「下降幅」の拡大などとなり、マイナスに拍車がかかりました。

さらに、「運輸・交通業」などでは「下降幅」を拡大、「サービス業」では、「上昇幅」を拡大したものの、「下降幅」も拡大を余儀なくされ、超マイナスとなりました。

業種内でも格差が表れ、総体的にみると、「上昇幅」が縮小、「下降幅」が広がり、前回の予測値を大きく下回りました。

今年の予測値のうち、「一～三月期」は、「IT関連」を除く全業種で予測DI値マイナスとされ、「上昇幅」が縮小と答えていました。「下降幅」については、「製造業」で拡大としていますが、総体的には停滞感を反映していました。

「四～六月期」の見通しでは、「不動産」「卸・小売業」でわずかながら「上昇幅」を広げる一方、他の業種は「縮小」とされ、全体的には横ばい傾向を強め、停滞・後退感が色濃く反映されていることがわかりました。

◇

ところで、景況を判断する上で重要な要因となったのは、「売上げの動向」「仕入れ価格の動向」「販売価格の動向」「その他コスト」「資金繰りの動向」の順。

前回と同じく、重要度の上位に変化はないものの、「資金繰りの動向」でポイントマイナスとなり、「仕入れ価格の動向」「その他コスト」で構成比をアップさせており、昨今の原材料・燃料の高騰が大きく影響していることも明らかになりました。

調査方法の概要

- **調査時期**　平成19年12月下旬
- **調査対象期間**
  実績「10～12月期」（第3四半期）
  見通し・予測「1～3月期」「4～6月期」
- **調査方法**　アンケート紙法
- **調査対象先**　いわき市内・楢葉地区の事業者（434先）
- **回答先数**　431先（回答率99.31%）

新

企業診断士が診る ⑩

組織開発・人材育成のポイント

「戦略」とは、自社の五年から十年後の生存を確実とさせる政策のことです。ロマンやビジョンと言ってもいいのですが、経営環境の変化を見据えて、どんなリスクが発生しても、自社が生き残る、勝ち残る施策です。「経営戦略」は、時流に乗った経営施策のことで、時流に乗るには、絶えず、環境の変化を捉えておかねばなりません。

組織硬直化の悪弊は

戦略・経営戦略のない企業や組織は、間違いなく「組織硬直化」を起こします。

まず、①組織図が変化しない②execution（やめさせる決断）が少なすぎる③その対策が遅れ、会社・組織の恥部の摘発を誰も真剣にしない。サラリーマン優等生に共通する悪弊が起きます。

組織硬直化の原因は、①部長級職位の固定化②本部・本社のある企業では、そちらの要員が固定化し、配転のない豪族ファミリーが生まれます③階層数が増加の一途なることも現象の一つ。責任があいまいになります④決定的な現象は、段々、討論の場がなくなることです。

これらを打破できない原因があるわけです。

●サラリーマン根性の幹部による集団指導体制とトップのヨイショ棚上げ（企業の未来に責任を負うつもりのない者が幹部になってしまっている）◆勤続年限スライド累進型の給与体系と退職金・年金制度◆本来ならスタッフが務まる有能な人材が辞めていっている◆社内の希薄な人材に頼りすぎている●根本的欠陥は、五年後、十年後のniches（座）を考える人の不在（「戦略」「経営戦略」「未来事業企画」をなくしている）◆経営幹部の評価尺度の変化がない（トップマネジメントが「起業家発想」ではなく、優等生サラリーマン的。軌道逸脱に不感症、同時に臆病者の増加）●最も心配される社内の「意識状況」は、トップとロマンを共有できなくなってくることです。

対策は簡単です。

「数値判断」の慣習を

①自社の五～十年後のビジョンを具体的に明示する②長期戦略的経営計画の段取りを示し③数値を無視した印象的判断をなくす（数値表現のない発言や記述は否定し、数値による「観察」「分析」「判断」の慣習をつくる）

「戦略」「経営戦略」の策定は重要です。これができれば「必要不可欠な人財」が見えてきます。次回は、その辺をお話しします。

中小企業診断士
藤本　匡弘
（ふじもとまさひろ）
プロフィル
昭和26年生まれ。富士通などを経て、昭和62年、いわき経営コンサルタント事務所設立。同63年、アイ・エム・シー代表取締役就任。中小企業診断士（商業部門）、情報処理システム監査技術者の資格を取得

いわ信
特派員だより

パンとケーキの店　ふるかわ

昔ながらの製法守る

●いわき市平中山字諏訪下69－5
★営業時間＝7:00～18:00
★定休日＝日曜・祝日
★電話＝0246－23－7689

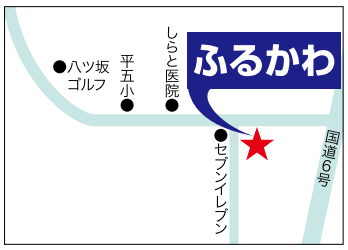
■…約五十年前、現店主の古川勝さんの父・俊男さんが平字月見町に開業し、三十年前に現在地に移転しました。

■…昔ながらの製法を守り続け、毎朝三時から、前日の夕方に仕込んだ生地を再仕込みします。発酵を促進するような添加物を使い、製造時間を短縮する店もありますが、同店は、添加物を使用せず、パン生地をゆっくりと発酵させます。そうすることで、ふっくらしたパンに仕上がり、香りも違ってくるといいます。

■…また、菓子パンの中身の餡、クリーム、チョコなどもできる限り手作りしています。業務用とは違い、甘さの調整は難しいようですが、家庭的で素朴な味が楽しめます。人気は、あんパン（一個九十円）。プリンやシュークリームなども。無添加のパンを求め、遠方から車を走らせ、買いに来られる人も多いようです。

■…店主の勝さんは、「家族で経営しているからできると思いますが、おいしいパンを作るため、昔ながらの製法は守り続けたい」と、話しています。

（郷ケ丘支店・鈴木武雄特派員）



ATM、GW期間中も稼働

引き出し手数料は無料

本店、各支店のATM・CDは、GW期間中も稼働します

昨年は、ゴールデンウイーク期間中、システム更改のためATMなどの一時休止を行い、お客さまには、大変なご不便、ご迷惑をお掛けいたしました。

今年のゴールデンウイーク期間中は、本店、全支店のATM・CD、インターネットバンキング、モバイルバンキングなどの、すべてを稼働いたします。

当組合のキャッシュカードをお持ちのお客さまは、同期間中も、ATM・CDでのご入金、お引き出しの手数料は無料ですので、お気軽にご利用ください。

ローンセンター開設から1年

相談専門店舗としての機能充実へ

明るく、懇切丁寧に応対する女性相談員

昨年三月十九日、市内の金融機関で初めて、営業店舗から独立した常設のローンセンター（自由ケ丘）を開設し、おかげさまで一周年を迎えました。

当センターには、「おとりまとめローン」や「住宅ローン」のお申し込みなど、ご家族でご相談に来られる方も多いため、ゆったりとしたスペースを生かした、個室が二部屋、二メートルを超える壁で間仕切りされたブースが二つ、計四つの相談コーナーがあります。

また、お子様連れでご来店いただけるよう、アニメのビデオや絵本も用意した〝キッズコーナー〟も完備され、お客さまのプライバシーを最大限に守りながら、長時間のご相談にもお応えしています。

月平均で60～80人が来店

五人の専門スタッフが、個人ローン全般のご相談を受ける「ご相談専門店舗」として、月平均六十～八十人（組）のお客さまがご来店しています。ご紹介や、口コミのお客さまも増えています。

昨今は、女性のお客さまも多いため、より安心してご相談を承れるよう、女性の相談員も常駐することになりました。

二年目を迎え、これまで以上に、お客さまのご要望にお応えできるよう、スタッフ全員で対応力の向上に努めたて参ります。

気軽にご利用ください
コミュニケーションボード導入

当組合は、お客さまがいつでも安心してコミュニケーションが図れることを目的とした、「コミュニケーションボード」を導入しました。

「コミュニケーションボード」を通じ、やり取りがスムーズに

同ボードは、全国銀行協会が、銀行界におけるソフト面のバリアフリーを推進する観点から、目の不自由な人や外国人など、話し言葉や文字によるやり取りに不安のあるお客さまに対し、いつでも気軽に利用ができるよう、窓口に常備しています。

取引、手続き円滑に

銀行店舗において、希望される取引や手続きを円滑に職員へ伝えることができるよう、代表的な手続きを「コミュニケーション支援用絵記号デザイン原則」（※1）および、「案内用図記号」に沿ってデザイン化した、「全国銀行協会コミュニケーション支援用絵記号デザイン」（※2）が作成されました。

当組合では、今後も、地域密着、企業の社会的責任の観点で、バリアフリーに関する積極的な取り組みを行っていきます。

※1　文字や話し言葉によるコミュニケーションに不安のある人が、自分の意思や要求を相手に的確に伝え、正しく理解してもらうことを支援するための絵記号に関する日本工業規格（JIS）。

※2　財団法人共用品推進機構の協力を得て、耳の不自由な人や外国人など、実際の利用者にもヒアリングを行い作成したもの。

——今年7月31日——

“満60歳”記念し新企画を次々に

「感謝環謝」は完売

当組合は、今年の七月三十一日に、創立六十周年を迎えます。〝満六十歳〟を記念し、日頃のご愛顧に感謝して、昨年十二月に発売した、募集総額三十億円、三年もので利率一・〇％の特別（プレミアム）金利定期預金「感謝環謝（かんしゃかんしゃ）」は、好評のうちに募集総額に達し、完売いたしました。

「感謝環謝」預入のお客さまへ発行された記念定期証書

預入いただいたお客様へは、いわきの海をイメージしたデザインの「60周年記念定期預金証書」を発行し、こちらも好評をいただきました。

創立六十周年記念商品は、第二弾の発売も予定しております。

詳細が決まり次第、各店窓口でご案内いたしますので、ぜひご検討ください。

窓口 生き活き

初心に戻って

桜の季節になりました。多くの企業でも、新入社員（フレッシャーズ）が誕生していることと思います。

この季節になると私も、入社（組）した頃を思い出し、「がんばろう、がんばらなくっちゃ」と気合いを入れ直します。

気持ちの面だけではありません。仕事に関わる基本動作についても、ついついルーズになりがちなので、初心に戻って行うよう、意識付けています。

七大用語を毎朝唱和

窓口の基本は、何と言っても挨拶です。いわき信用組合では朝礼時に、経営理念と接客七大用語の唱和を行っています。窓口でのお客様への話し掛けにおいて必要な、「おはようございます」「いらっしゃいませ」「かしこまりました」「おそれ入りますが」「少々お待ちくださいませ」「たいへんお待たせいたしました」「ありがとうございました」の七つの言葉です。これを毎朝、支店の職員全員で元気よく唱和しています。

それは〝ヤル気〟の合図

一口に挨拶といっても、単に相手の立場を尊重する「礼儀」にとどまらず、様々な意味合いがあります。それは、職場において取り交わされる「ヤル気の合図」であったり、また明るい人間関係をつくりだすのに必要不可欠な「潤滑油」の役割もします。

窓口において挨拶は、お客様との大切なコミュニケーションになります。元気よく挨拶すれば、「今日も元気だね。こっちまで元気になるよ」と言っていただけますが、元気が無い挨拶では、せっかく窓口にいらして下さったお客様に対して、失礼になってしまいます。

この文章を書いているうちに、右も左も分からずに仕事をしていた新入職員の頃の自分の姿が瞼に浮かんできました。とにかく元気良く挨拶をしなくてはいけないと思い、張り切って「いらっしゃいませ」と言っていた自分です。単に大声を出していただけかもしれませんが…。

そんなことを思い返しながら、これからもお客様の立場に立ち、㋐かるく ㋑つも ㋒きに ㋓ましく、挨拶をしたいと心に誓いました。

（I）

My いわ信

「親身な相談で感謝してます」

ラーメン定食　鈴　広

鈴木　典男さん

住所：いわき市平塩字塩向19
電話：0246－34－3412

「あの時がなかったらと、感謝しています」と、話す鈴木さん

「これからの季節、冷麺がおいしいよ」と話す、店主の鈴木典男さんは、この道、四十七年の職人です。

東京生まれの鈴木さんは、高校を卒業後、麻布の高級レストランで修業。その時、お世話になった人の紹介で、市内の自動車学校の校外レストランで働くことになり、いわきへ移住しました。

そのレストランが閉店することになったため、昭和五十八年三月、一念発起し「ラーメン定食　鈴広」を開店。妻の廣子さんと二人三脚、メニュー作りから仕込み、調理、今では、仕出し・弁当の予約も受け付けています。

メニューは約四十種。ラーメンなど麺類のほか、肉や魚の焼き物、揚げ物などがあります。昼の日替わりランチは、ボリュームたっぷりで、サラリーマン、学生に人気です。

「豚肉・鶏肉の焼きかつは、オーブンで焼き上げるため、余分な油が落ちてヘルシー。女性にも好評だよ」と、鈴木さん。

「いわ信さんとは、開店当時からのお付き合いです。親身にいろいろなことの相談に乗ってくれて、本当にお世話になっています。あの時がなかったらと、感謝しています」と、話していました。

いわ信・店舗めぐり ⑰

神谷支店

◆住所　いわき市平中神谷字南鳥沼35－2
◆電話　0246－34－4181

神谷支店外観

職員数は少ないが人数以上の力発揮

同支店（鈴木久典支店長）は、昭和五十八年九月に開設。

現在のスタッフは、男性四人、女性二人の計六人。全支店の中で一番少ない職員数ですが、一人ひとりが責任感を持ち、協力し合うことで、人数以上の力を発揮しており、昨年は、福島県信用組合協会から表彰されています。

また、若いスタッフも多く、「あいさつは元気にきっちりと」を合言葉に、明るい支店づくりを実現中です。

担当地域は、平から四倉の間、神谷・草野・泉崎など。この地域は、国道6号沿いに自動車販売会社などの企業、山手の方に農業を営む人、支店近くに住宅地と、幅広い年齢・職業の市民が生活しています。

それだけに、相談いただく内容もさまざま。日々、「お客さまの立場」を考え、素早い対応を心がけ、スタッフ一丸となって奮闘しています。

鈴木支店長は、『『おかげさまで…』の言葉が私の励みです。これからも地域のお客さまに必要とされる、存在感のある信用金融機関を目指し頑張ります」と、話していました。

「これからも地域のお客さまに必要とされる、信用金融機関を目指します」と話す、鈴木支店長（前列中央）

編集後記

年度替わりとなる四月は、入学・入社の季節でもあります。この時期、各企業の事務所や事業所を訪ねると、新入社員の姿が目につきます。電話をかけても、いつもと違って慣れていない受け答えをされると、新入社員かな？と思ってしまいます。

当組合も本年度は、十人の新入職員を迎えました。各支店の窓口で、今まで見かけない若い職員が、多少、緊張しながら挨拶している様子でしたら、それは間違いなく新入職員です。早く一人前になって、皆様をお迎えできるよう頑張っています。ご期待下さい。（S）