

いわ信のある風景

榎葉支店

当組合で唯一いわき市外に立地する店舗。国道6号沿いに建ち、榎葉町にとどまらず広野、富岡の三町を重点地区として広範囲な営業エリアをカバーしています。

(H)



いわしん便り
はまかぜ

創立60周年の記念祝賀会開く

全員で「飛躍」誓い合う

永年勤続・優秀店に表彰状

去る七月二十六日、当組合の創立六十周年記念祝賀会が、全役員、関連会社の社員など二百五十



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

「信頼と絆に誇りを持つて」

人が出席、植田の「八幡台やまたまや」で開催されました。今回の祝賀会は、五十周年の時のように来賓を招いて華美に開催するよりも、その分、組合員をはじめとするお客様へ少しでも金利面で還元したいとの考えと、六十年の歴史に役職員で浸り、更なる飛躍を誓うべく、内々で開くこととなりました。

六十周年記念事業としては、昨年八月より記念融資「みんなの力60」を推進しており、また、十二月からは特別金利の定期預金「感謝還謝」(四月より組合員限定)を発売し好評を得ていますが、今秋には、「ハワイ旅行」なども計画しています。

祝賀会に先立ち、永年勤続表彰式と、平成十九年度優秀店舗並びに個人表彰式が行われました。

三十年勤続の九人が永年勤続表彰を受け、続いて、平成十九年度業績表彰として、前年度顕著な業績を上げた営業店、個人に対し表彰状が贈られました。

祝賀会では、物故者へ黙祷を捧げた後、江尻理事長があいさつ。

「中小企業、地域



「60年の歴史、信頼関係と固い絆に誇りを持ち、次代に向かって大きく飛躍しよう」と訴えた、江尻理事長

住民に貢献してきた六十年の歴史、築き上げてきた取引先との信頼関係と固い絆に誇りを持つてほしい」と話し、「狭域高密度のネットワークによる、きめ細やかな渉外訪問体制を強化し、強い意思と地域金融機関マンとしての知識・情報を武器に、相談業務の強化をはじめ業務の革新を図るとともに、顧客満足の向上に努め、次代に向かって大きく飛躍しよう」と訴えました。

続いて「いわしん六十年の歩み」と題したスライドを上映し、当組合創立から現在に至るまでの歴史を、当時の懐かしい写真で振り返りました。また、その後の記念講演では、比佐臣一理事、酒井孝一理事、鈴木丈夫専務理事の三氏が、それぞれ「いわしん」への熱い思

(2面へ続く)

いを語りました。

比佐理事は、当組合発展の礎を

各理事が先達称える

式後、和やかに懇親会



永年勤続者、優秀成績を上げた店舗、個人への表彰式も行われた

作った、四代目理事長、新妻長蔵氏の思い出話を、酒井理事は、湯

本・つばさ・いわきと市内三信用組合で理事を務めた貴重な体験談を、鈴木丈夫専務理事は、つばさ信用組合との合併を決断し、合併後も職員の融和を第一に考えていたという、故四家栄安前理事長の人となり話を話し、会場の皆が聞き入っていました。

懇親会では、各部・支店が手作りで製作した職員・地域を紹介するビデオを観賞しながら和やかに歓談し、六十年の歴史を実感するとともに、これからも地域のリーディングバンクとして飛躍し続けることを誓い合いました。

しんくみの日週間 献血、清掃活動も

九月一日から七日までの「しんくみの日週間」に合わせ、去る九月四日、本店お客様駐車場に献血車を受け入れ、近くの店舗の職員、事前のポスターや献血車を見て知ったというお客様が、献血を行いました。

本店駐車場での献血活動は二十年程前から継続して実施しており、一昨年には、献血事業（団体）の功労で公衆衛生事業功労者の表彰を受けています。

当日は、事前に本部と八店舗より二十八人の献血予定者が上がっていました。本店のお客様を含め三十三人が受け付けました。平成十四年度から始まった業界統一「しんくみの日週間」の献血活動（九月中）は、当初、本店お

客様駐車場と平（本庁前）の二会場でしたが、全職員が参加できるような会場を増やし、本年度は六会場で実施したところ、参加者も七十七人と、昨年を上回る結果となりました。

来年も同様の時期に行いますので、「しんくみの日週間」の赤いのぼりを見かけましたら、ぜひ献血にご協力ください。

また、九月五日の朝七時半より約四十五分、全店一斉に各支店近くの道路や駅前、公園、海岸等の清掃活動を実施しました。

実施後の感想として、海岸等は夏の観光客のゴミが多く、大変だったという声もありましたが、中には知っているお客様に「ご苦労さま」と声を掛けられたとか、清掃後は、一日清々しい気分です仕事に向かえたといった感想もあり、参加した職員はそれぞれに、充実感を得た様子でした。

本店ではお客様を含め三十三人が献血（上）。充実感を得た清掃活動



「地域力連携拠点」をPRするのぼり

中小企業が抱える諸問題に対してキメ細かな支援活動を行う、「地域力連携拠点」が五月、経済産業省から発表され、全国三百十六機関が採択されました。県内では七拠点が採択され、金融機関では、当信用組合が唯一「拠点」として選ばれました。本年度から三年間、会津商工、相双、福島県商工の三信用組合と共同で、地域の小規模事業所

拠点事業で経営支援

4信組が景況アンケート実施

高騰、営業力・企画力向上、IT化への対応など具体的な経営課題や、パソコン、インターネットやホームページの導入状況、ITへの投資予定など、小規模企業の支援ニーズを把握するために役立つ項目について質問し、アンケートを回収しました。詳細結果は、十月上旬に発表いたします。

研修②プロダクト・スキル研修：一度起こった失敗を改善する仕組み作りや品質向上のための仕組み作りなど「モノ」に関する研修、となっております。詳しくは、各支店窓口、本部事業支援部（電話九二一四二二三）まで、お問い合わせ下さい。



全業種でマイナスに

「変わらない」が拡大傾向

調査方法の概要

- ・調査時期 平成20年7月下旬
- ・調査対象期間 「4～6月期」(第1四半期)
見通し・予測「7～9月期」「10～12月期」
- ・調査方法 アンケート紙法
- ・調査対象先 いわき市内・植葉地区の事業者(431先)
- ・回答先数 428先(回答率99.30%)

当信用組合が行っている「いわしん景況予測調査」のうち、「四(六)月期」(第1四半期)の結果がこのほど、まとまりました。一昨年から「事業者の経営の一助に」と四半期ごとに調査を実施し、今回で八回目。併せて、前期との比較、次期の見通し・予測も次の通りとなりました。

■景況総合判断

景況DIは六期連続マイナスで、調査開始以来初めて、全業種でマイナスとなりました。

実況景況判断は、後退感が強まり、「上昇」が大幅に縮小し、「下降」の幅は拡大傾向。前回の調査時予測値(マイナスイ・五%)を大幅に下回り、実績「二・二%」で、「下

降」超マイナス。

予測同値とした「サービス業」を除く業種で大幅に予測値を下回り、中でも、唯一予測値プラスとした「不動産業」は「上昇」幅ゼロポイントで、八〇ポイント以上下回り、「下降」超マイナスに転化しました。予測値ゼロポイントとした「IT関連」は、全先「下降」でした。

後退感を強く反映

次期、七～九月期の予測を見ると、「製造業」「不動産業」「卸小売業」で「上昇」幅がごくわずかに拡大。「建設業」「運輸・交通業」では縮小。「下降」幅については、「製造業」がわずかに縮小し、「不

全国的に地価も下落中。写真は市内商業地で最高値の平字小太郎町・フコク生命ビル前



動産業」「サービス業」「卸小売業」で微増となっている。「建設業」「IT関連」でも「下降」幅は縮小するといいますが、「変わらない」幅の拡大も顕著です。

相対的には、「上昇」幅がわずかに広がり、「下降」幅もわずかながら縮小していますが、「変わらない」幅が拡大傾向にあり、実績対比では、わずかながら好転とするものの、前回調査時対比で「下降」超幅が拡大しており、後退感を反映した結果となりました。

佐藤直美のマーケティング講座

農耕型マーケティングのすすめ①

皆さん初めまして。いわき信用組合が国からの委託を受けて展開

している事業である、「地域力連携拠点事業」の応援コーディネーターを務めさせていただいている、佐藤直美です。

これから、新しいテーマとして「農耕型マーケティングのすすめ」と題して、お話しさせていただきます。農耕型なんて聞いたことがないぞ?、そりゃその通りです。なにせ、私の作った造語ですから。新規営業をストップしても、必要な売上高が確保できてしまう、そんな夢のようなモデルが「農耕型マーケティング」です。

では早速、農耕型マーケティングとは…と行きたいところですが、その前に、多くのお店が意識せずに採用している、「狩猟型のマーケティング」についてお話ししましょう。

多くが「狩猟型」

「弓矢や鉄砲を担ぎ、山へ獲物を獲りにいく」「船で大海原へ魚を獲りにいく」。これが狩猟ですね。

狩猟型は、常に猟に出かける必要があります。弓矢が上手な人は、苦勞せずに獲物を獲ることができ

ます。魚がいる場所を知っている漁師は、短時間に多くの魚を獲れるかもしれません。

でも、毎日同じように獲物が獲れるでしょうか? 弓矢がいくら上手でも、獲物に出会えなければ獲ることはできません。魚がいる場所を知っていても、海が荒れていけば漁に出ることができず、魚を獲れません。こんな日が続いたら生活が安定しないですよ? 皆さん、会社でも、このようなアプローチを取っていることが非常に多いのです。

営業マンがKKD(勘・経験・度胸)や根性で受注を取ってきたり、チラシを大量に撒いて、今すぐ買ってくれるお客さんばかり狙ってみたり。大きな受注が取れば儲かるけど、取れないとジリ貧が続きますね。チラシを撒いても当たったりハズレたり。

これでは経営が安定しません。こんな問題を解決するのが「農耕型マーケティング」です。

次回から詳しく説明しますので、お楽しみに。

佐藤 直美
(さとうなおみ)



中小企業診断士

昭和36年神奈川生まれ。いわき電子(現FDK)入社。平成6年、中小企業診断士登録。同15年、同社退職後、経営コンサルティング会社インキュブを設立。同20年6月、当組合が実施する「地域力連携拠点事業」の応援コーディネーターに就任

いわ信 特派員だより



- いわき市内郷高野町広萱 1
★営業時間＝
3～9月 9:00～17:00
10～12月 10:00～16:00
★入園料＝大人（中学生以上）
300円、子ども（小学生）
100円、年間券 1,500円
★定休日＝不定休
★電話＝0246-27-2537



◆…今年でオープン五年目を迎えた「高野花見山」は、面積十五万平方メートルの敷地に、約千種の草木を植栽しています。この広大な庭園を運営しているのは、近くで土木・建設業を経営する三浦工業社長の三浦

千種の草木植栽

久雄さんです。

◆…「市民の皆さんが、気軽にくつろげる場を提供したい」として十余年前に山林の造成を開始、九年前に無料開園。マスコミで紹介されたこともあって評判となり、市内外から多くの人が訪れるようになりました。

◆…現在は、芝桜、フジ、ラベンダー、コスモスなどの草花が楽

2008年版

ディスコロージャー誌発刊

◆…当組合はこのほど、「いわしん ディスクロージャー誌 2008」（A4判・三十五ページ）を発刊しました。表紙は、いわき市の鳥「かもめ」を中心に、業務エリアを線で囲んだデザインです。

◆…ディスコ誌は、江尻理事長のあいさつで始まり、「創意と工夫を活かしたきめ細やかな相談業務を第一とした、安心安全な良質サービスの提供を通じて地域



発刊した「ディスコロージャー誌」

経済の発展に貢献したい」との事業方針を述べています。

◆…内容は、事業方針や概要、平成十九年度の業績について詳細に掲載しており、更に当組合が推進している「地域貢献」についても、その活動状況などを写真、グラフ、イラスト入りで紹介しています。

◆…このほか、一連の業務案内、経営管理体制、自己資本充実の状況、財務情報、各店舗の案内図や営業時間なども掲載しております。

しめ、秋には、珍しい「十月桜」が開花、モミジなどの草木も紅葉の見ごろを迎えます。

◆…小高い場所にある東屋からの眺めは、湯の岳を背景に園内が一望できる絶景ポイント。新たに庭園を整備・拡大中で、来春にはその一部を開放、高齢者に配慮した散策路もできます。「観光いわき」の一端を担い始めた同庭園で自然をゆっくり堪能してください。

（内郷支店・渡辺康人特派員）

ほっとタイム

生け花

泉支店 舘野みどりさん



花器に季節の花々が咲き、当組合本店ロビーは、華やかな雰囲気になっていきます。訪れる人に「きれいだね」と好評です。これらの作品は、当組合の女子職員が活かした物です。福利厚生の一ツとして、三十年以上前から、華道の先生をお招きし、月三回のペースで、本店の四階食堂を会場に生け花教室を開いています。出来上がった作品は、お客様に喜んでもらえるよう、ロビーや相談室などに飾っています。

現在、生徒は四人ですが、中でも熱心に華道に打ち込み、指導者の資格まで取得したのが、舘野みどりさんです。

舘野さんは、泉支店で窓口業務を担当しています。教室がある時は、仕事が終わると急いで本店へ駆けつけ、先生の都合が悪いときなどは、舘野さんが他の生徒を指導することもあります。

「入社後すぐ、先輩に、やってみたら」と誘われたのがきっかけでした。当時は、女子職員のほとんどが参加していました。現在は、本店のみですが、以前は、何店舗に分かれて習っていました。昼休み時間を利用することもありましたね」

「二級家元教授」を取得

習い始めて四年後、市内で行われた「小原流月例研究会」に参加した舘野さんは、そこで、初めて職場以外の人に評価され、また、他の人の作品を見ることで刺激を受け、「もっと磨きたい」と、これまで以上に真剣に取り組むことになったと言います。

その腕はみるみるうちに上達し、全国規模の研究会に顔を出すほどになりました。そして、習い始めて約二十年後の平成十五年、難関の「二級家元教授」を取得。

現在は、研修三期（指導者育成ができる資格）にチャレンジ中です。

舘野さんは、「型どおりにきれいに出来上がって、それを褒められると、うれしいです。機会があれば、もっと高い位の資格も取りたいですね」と、話しています。

他生徒に指導することもある舘野さん。「高い位の資格を取りたいです

60周年記念
「感謝還謝」
第3弾を発売中

来春まで第3弾

今年七月三十一日で当組合は、創立六十周年を迎えました。
「満六十歳」を記念するとともに、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「感謝還謝（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。
そこで四月には、第二弾として、募集総額を五十億円に増額し発売しましたが、こちらも好評のうちに終了致しました。
預け入れを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」を発行しております。
多くのお客様の好評を受け、十月から来年三月三十一日までの期間、「感謝還謝」第三弾Ⅱ写真Ⅱを発売中です。
募集総額は五十億円。期間は、二年、三年、五年で、それぞれ〇・七%、一・〇%、一・二%の特別金利（組合員様限定）となっております。お預け入れ金額は十万元以上三百万円まで一万円単位で、個人・新規契約に限られます。
なお、募集総額に達した場合は、期間中でも締め切りとさせていただきます。詳しくは各店窓口でお尋ねください。

独自の審査による 「極度型教育ローン」

理美容学校の生徒なども対象



「証書型」とともに 二つの教育ローン

当組合は、入学、在学資金のいずれにも利用できる二種の「教育ローン」Ⅱ写真Ⅱを好評、取り扱っています。

このうち、「極度型教育ローン」は、平成十三年四月から取り扱いはじめましたが、時代の要請もあり、今年の春から新たに、いわき理美容学校、いわき理美容職業訓

練校など、実業系学校とも提携して申し込み受け付けをしています。
「極度型教育ローン」は、融資限度額を契約時に定めて、以後は学納金の納付時期に合わせて限度額の範囲内で繰り返し利用できます。融資を受ける回数にかかわらず、返済は一口となるため、お子様が卒業後のご返済もスッキリと一本にまとまります。最低一人の連帯保証人のご参加をいただき、限度額の上限は五百万円となります。
またこれと併せ、「証書型教育ローン」も申し込みができ、この二種を合わせると、最高で一千万円の融資を受けることも可能となります（要審査）。
詳細は、当組合ローンセンター（電話〇二〇―二二―二三三四）、各支店までお問い合わせください。



「クールビズ」を実施。
男子はノーネクタイ、女子はリボンを外して対応

窓口に来店されるお客様は、「いとしエコロジー宣言」のポスターがロビーに掲示してあるのを、お気づきでしょうか？
当組合でもエコについて、少しでも身近な出来ることから取り組みようと、今年の六月二十三日より運動を始めました。まずは、「クールビズ」からと、エアコンの設定温度を二八度にし、業務中、男子はノーネクタイ、女子はリボンを外して九月末まで対応しました。
来店されるお客様の中には、営業店の中が暑いと感じた方もいらっしゃるのでは無いでしょうか。実は、設定温度にこだわります。

生き活き

窓

□

「エコ」の 取り組み

さて、外のほうが涼しい時もあつたりしたことも…。
その他にも、水道の蛇口は「キュッ」と締めるとか、電気のスイッチをこまめに切るといった、職員一人ひとりが心掛けて行動しなければいけないことを唱っています。日常の忙しさでつい忘れがちですが、できるだけ守ろうと心掛けています。

身近なことから行動
九月一日からの「しんくみの日週間」活動の一環として、去る九月五日に全店一斉に清掃活動を行いました。

私たちの店舗では、近くの海岸のゴミ拾いを行ったのですが、ゴミ袋と時間がいくらあっても足りない位のゴミを回収しました。タバコの吸殻、花火、ペットボトルなどなど。少しでも海岸がきれいになればと意気込んで臨んだのですが、十人足らずの頭数ではなかなか難しいなあ…というのが実感で、ちよつと残念な気持ちです。

パソコンのインターネットで「エコ」に関するページを開くと、あらゆる情報が出てきます。冷蔵庫の開け閉めを少なくする、風呂の残り湯を活用する、マイバックを持つて買い物に行く…。その中で私が気になったのは「アイドリングストップ」です。信号待ちが長い時にチャレンジしよう、とは思いますが、なかなか怖くて実行できません。でも、身近なことから少しでも行動すれば、地球にもお財布にもやさしくなれる！ではないでしょうか？

ヤマヘイ商店

高橋 誠さん

◆住所：いわき市平沼ノ内字浜街3

◆電話：0246-39-2808



「歴代の担当者には本当に良くしてもらって、感謝しています」と、話す高橋さん

大正十四年十月二十二日生まれ、今年で八十三歳を迎える高橋誠さんは、年に十四、五回ものマラソン大会に参加する、^ッパワフルおじいちゃん[♪]です。

高橋さんは、「五十歳のとき、小名浜魚市場の周りを走るお年寄りに出会ったことがきっかけで、私も走るようになりました。三十三年間、ほとんど毎日走っています」と話し、雨や雪の日などは屋内を走っています。

を製造販売する同社の三代目。関東圏のスーパーをはじめ、地元スーパー、築地市場などに、自慢の商品を卸しています。

当組合とは先代からのお付き合いで、四十年以上になります。

「二番身近な金融機関で、いつも助かっています。これまでいろいろな苦難があつたけど、歴代の担当者には本当によくしてもらつて、感謝しています」と、話していました。

パワフル米寿まで
マラソン続ける

もう一つの日課は、「マラソン日記」。走った日の天気、気温、距離、時間などを詳しく記し、「これが走り続けた証です」と、胸を張っています。

これまでに県内のマラソン大会で「最高齢者賞」を受賞したこともある高橋さんは、地球一周(四万キロ)も達成、今後の目標を、「米寿(八十八歳)まで走ること」と、宣言。



中之作支店

◆住所 いわき市中之作字川岸 60
◆電話 0246 - 55 - 7104

◆電話 0246-55-7104



「地元で根付いたサービスを提供していきます」と話す馬上市店長（後列中央）と、職員一同

情報のキャッチ
常にいち早く

昭和三十三年十二月、当組合の三番目の店舗として開設した中之作支店（馬上英一支店長）は、「日本一、海に近い金融機関」と自負しています。目の前には中之作港があり、爽やかな潮の香りが一年中楽しめます。

現在のスタッフは、男性四人、女性二人の計六人。当組合の中で、最少人数の支店ですが、若いスタッフも多く、笑顔の接客が、お客様にも好評です。営業担当エリアは、江ノ浦から、中之作、神白までと広範囲です。

開設当時は、漁業が盛んだったこともあり、水産業関連に従事



中之作支店外觀

するお客様が多いのが特徴でしたが、現在は、個人のお客様が増え、一人暮らしのお年寄りも目立つようになりました。

そこで、支店では、「あんしんふれあい訪問活動」を重視し、積極的にお年寄りに声を掛け、「何か困っていることはないですか?」など、常にいち早い情報のカヤツチを心がけています。最近では逆に、お客様から声を掛けて

いまだくまでになりました。

こういった活動が、地域唯一の金融機関としての使命と考え、これから「親切、分かりやすく」をモットーに、地元根付いたサービスを提供していきます。

編集後記

今年で二十五回目となる福島県信用組合協会主催体育大会が、八月二十三日に三春町町営運動場で行われ、県下信組の役職員が、野球、卓球、バドミントン、ウオーキングの各競技に汗を流しました。また、会場の一角では、恒例となった「チャリティーバザー」も開催されました。

バドミントンは今回新しく加わった種目で、四信組八チームが出場し、「いわき信組・B」チームが「福島県商工信組・A」チームを破り、初の栄冠を手にしました。

経験者同士の試合は迫力があつて見応えがあり、「オグシオ」(北京五輪では何と言つても「スエマエ」でしたが) 人気も領ける氣がしました。(S)

