

12 月 度 議 員 懇 談 会

北陸新幹線延伸が福井に与える影響について懇談

12
1

12 月 度 議 員 懇 談 会 を 12 月 1 日 午 前 11 時 从 福 井 商 工 会 議 所 ビ ル 地 下 国 際 ホールにて開催した。

冒頭の川田会頭の挨拶に続き、卓



話では(一財)北陸経済研究所主任研究員の藤沢和弘氏より「北陸新幹線延伸が福井の経済に与えるインパクト」をテーマに講演が行われた。はじめに藤沢氏は、日本の明治維

新の頃の大都市と現代の大都市の地図を比較し「昔は北前船の航路の影響で大都市が日本海側にも存在したが、現在は新幹線が通る太平洋側の都市のみとなっている」と、新幹線の延伸が地域の経済・文化・産業に大きな

北陸新幹線の直接開業効果試算

	石川県	富山県
日本政策投資銀行	124 億円	88 億円
北陸経済研究所	182 億円	118 億円

資料提供：(一財)北陸経済研究所 主任研究員 藤沢和弘氏

影響を与えている現状を説明。その上で、「今回の北陸新幹線延伸が北陸地域の経済に好影響を及ぼすのは間違いない」と述べた。

また、来年3月14日の開業を控える富山や石川で生産拠点の立地・集約など企業活動が活発になっている点を挙げ、「災害が少なく、安価な電力が安定的に供給され、優秀な人材の宝庫である北陸は、企業にとって非常に魅力的な地域」とし、観光以外の産業にとって持続的に成長できるチャンスと位置付けた上で、これからの福井県におけるポテンシャルの高さに言及した。



北陸新幹線延伸が福井に与えるプラス要素について語る(一財)北陸経済研究所の藤沢氏

続いて、国立大学法人福井大学学長の眞弓光文氏より「福井大学の国際地域学部設置構想と企業連携型グローバル人材教育に向けて」をテーマに説明が行われた。

説明では、教育地域科学部地域科学過程が地元福井の企業に文系人材を送り出してきた歴史を振り返り、この廃止にあわせ、グローバル化する地域の諸課題を解決できる、企業が真に必要な人材を育成することを目標に平成28年度に「国際地域学部」を設置することとし、新たなカリキュラムにおける地元企業の理解と参画・協力を要請した。



国際地域学部の概要について説明する福井大学の眞弓学長

■ 異業種交流展示会

11
5~8

メッセナゴヤ2014に共同で10社出展
メッセナゴヤ2014 福井商工会議所共同出展

昨年に引き続き、日本最大級の異業種交流展示会「メッセナゴヤ2014」に共同で10社が出展し、其々が自社製品のPRや商談を行った。

4日間の会期中出展者はブースに図面や写真、サンプル等を準備・来場者から外注加工や見積もり提示の依頼等、具体的な商談があり、参加された方には、非常に有意義な機会となった。また時間外に直接訪問し、販路開拓先や共同研究のパートナーを探る熱心な出展者も見られた。

出展者からは、メッセナゴヤ会期後にアフターフォローした結果(11月末時点で)10件の商談成約と34件の継続案件が報告されている。



担当：産業・地域振興課



■ 健康診断

10/28
11/5,10,11

大切な社員のために、健康診断で健康管理

会員健康診断

ショッピングシティベル、パリオCITY、自治会館、商工会議所ビルのおいでで4日間にわたり会員健康診断を開催。378名が受診した。

当健康診断は、毎年秋に開催している。検診内容は基本コースやバリウムコースといった6つのコースがあり、さらに、子宮がん検査やインフルエンザ予防接種などのオプションをつけられ、希望に合わせた様々な形で受診できる。

又、一年を通していつでも健診機関先で受診できる体制を整えている。

詳しくは、当所HPをご覧ください。か会員サービス課までお問合せいただきたい。



担当：会員サービス課



■ セミナー・講演会

11
18

海外取引のポイントを学ぶ
インターネットから始める海外販路開拓セミナー

中国の電子商取引最大手アリババグループの日本人・アリババ(株)の香山氏を講師に迎え、インターネットでの海外取引の方法について講演を行い、約130名が参加した。

香山氏からは、約3,000社の成功・失敗事例を元に分析した海外顧客を獲得する方法や取引拡大のポイントなどについて解説いただいた。また基本的なビジネスモデルは国内も海外も変わらないとし、海外販路開拓のポイントを押さえていけばハードルは高いものでなく、英語力や貿易実務経験よりも商品知識や決定権のある人物が取引に関わることが大事であると説明した。



担当：地域事業課



■ セミナー・講演会

11
17

一人前の新社会人になるために

伝説の新人養成塾

来年4月に新社会人となる大学生等の就職内定者を対象に、社会人としての自覚を促し仕事への姿勢を学ぶ研修会を開催し、47名が受講した。

講師の(有)アスクコーポレーションの大久保氏は、社会で起こっている問題やグローバル社会の現状を踏まえ社会人基礎力について解説した。また、イチローや錦織圭選手を例に出し、失敗してもそれを乗り越え成果につなげてほしいと、目標を持ち挑戦することの大切さを強調した。

研修は講義だけでなく、グループに分かれ、限られた状況設定の中でチームワークを発揮するために仮定の企画を練りプレゼンテーションを行った。



担当：ふくいジョブカフェ





11
23~

事業計画を立てて開業を成功に！ 開業スタートアップゼミ

独立開業を考えている方や開業間もない方を対象に、経営に必要な基礎知識や、事業計画書の作り方を学ぶ、全4回シリーズの開業スタートアップゼミを開催。15名が参加した。

1回目の講師の(株)いやさかの高原氏からは「事業計画を立てることは、金融機関など第三者に事業の魅力伝える上で非常に大切」とし、参加者は高原氏指導の元、事業計画を作成した。

4回の講義の中で、事業計画書を作成するにあたり必要な会計の知識や、開業前でもできるWebを使った広報術などを学び、最終回には完成した事業計画書の発表・意見交換を行った。



第1回講師：(株)いやさか高原氏



第2回講師：双申株嶋崎氏

担当：金融・税務相談課

11
25

「お願い」型の営業から「問題解決」型の営業へ 「営業力・販売力」強化セミナー

営業上における効果的なプレゼンテーションや交渉術を身につけるための考え方やテクニックを学ぶセミナーを開催、45名が参加した。講師の(株)エイチ・エール営業トレーナーの牛木氏は、「時代背景にあった営業提案の考え方が必要」とした上で、商談を成功させるノウハウを伝授した。

中でも、商談相手の心を開くアプローチとして表情やうなずきといった「反応」の大切さと、「売りたい気持ちを手放して警戒感を解くことが重要」と話し、「相手側の問題意識を営業マン側が引き出してあげること、信頼を得る可能性が格段に上がり、スムーズな交渉に繋がる」とした。



担当：経営支援・人材育成課



10
Oct

28日 ■ 会員健康診断(〜11月11日)

■ ふくいビジネス商談会(〜29日) ↓詳細は59ページへ

11
Nov

5日 ■ メッセナゴヤ2014(〜8日)

6日 ■ 原子力研修 品質保証の基礎

■ アグリビジネス研究会視察

8日 ■ 会員日帰りバスツアー ↓詳細は73ページへ

13日 ■ 永年勤続優良従業員表彰 ↓詳細は63ページへ

■ 原子力研修 伝動装置・簡易診断技術の基礎(〜14日)

16日 ■ 第138回日商簿記検定試験

17日 ■ 伝説の新人養成塾

18日 ■ インターネットから始める海外販路開拓セミナー

19日 ■ 原子力研修 測定技術の基礎(〜20日)

23日 ■ 開業スタートアップゼミ(〜12月14日)

25日 ■ 「営業力・販売力」強化セミナー

■ 原子力研修 安全管理の基礎

26日 ■ 東大阪・福井企業ものづくり商談会

28日 ■ アグリビジネス研究会視察

12
Dec

1日 ■ 議員懇談会

■ 年末特別相談室(〜27日)

2日 ■ プレゼンテーション勉強会

4日 ■ ホームページ作成セミナー 基礎編

■ 第17回総務部長交流会

9日 ■ 第15回新商品・新サービス合同プレス発表会 ↓詳細は70ページへ

11日 ■ ホームページ作成セミナー 構築編(〜1月22日)

15日 ■ 第42回1級販売士・第75回3級販売士検定試験受付開始(〜1月9日)

16日 ■ 中小企業委員会

22日 ■ 第139回簿記検定試験受付開始(〜1月16日)