

りょうしん メルマガ VOL. 66 [2017.8.22]

「しんくみネット」加盟事業者の皆様へ！

こんにちは、長崎三菱信用組合です。

今回のりょうしんメルマガ情報は、現在受付中の助成事業・セミナーをご紹介します。

経営に繋がる話では、堅い話が続きましたので、少し視点を変えて、タレント「所 ジョージ」氏の口伝？をご紹介します。意外に思われるかもしれませんが、経営やマーケティングについて、独自の理論を展開されています。



<目次>

- I. 経営に繋がる話
- II. 第3回「長崎県農商工連携ファンド助成事業」の応募のご案内
- III. 「ネット通販ステップアップ支援事業<特別ゼミ>」参加者募集のご案内
- IV. 「商品販売戦略&パッケージデザインセミナー」
- V. 「3Dプリンター技術解説と活用法セミナー」参加者募集のご案内

以上



I. 経営に繋がる話 — 所さん直伝・人生論①休みの概念 —

問：所さんの休みの概念みたいなものをお伺いしたい。

所：休もうって？ないね。休みはない。もったいなくて休む気しない。

みんな休むって言ってるけど、そんなに働いてんのかよ。会社やお客さんの役にたってんのかよ。会社員とかいって会社や社会の役に立とうって思ってるのかよ。うん。違うでしょって。給料もらう為にいてんだから、できるだけ大変な目にあわないように、かわしまくったりして。そんな不幸はないね。会社のためを考えて次は何をやれば良いんですか、って部長に聞きに行ってる。そういうやつは幸せだね。んで、求めもしてないのに給料が振り込まれてる。えー！って。給料が足んねーとかね、やってもねーくせに賃金あげろとかね。そんなやつは不幸だよ。そこでお金があっても不幸だよ。給料もらいたい、もらいたって言ってるやつは不幸。『何やればこの会社もっと良くなんのかな、そんな仕事のことばっか考えてデスクにいるやつは知らないうちにお金が振り込まれてるから、えっ！お金までもらえんの？って幸せになれるよね。』

会社の社長からすれば、ギャラが安いっていうイライラが社員にあっても、もっとやれよ、もっと働けよってことなわけで。賃金あげろとか、労働時間減らせって言ったって、社長からすればもっと働けよって。てか、不満もって会社にいたらおかしいもん。何でも良いじゃんって思う。何でも良いじゃんってというのは働かなくても良いじゃんって意味じゃなくて、何でも来たもの面白がって働けよってことだよ。面白いぜ何だって。自分が勤めたその会社でクタクタになってみろよってことだよ。クタクタになってないよ、みんな。ほどほどに給料上げろって言ってる。だから農業なんかわかりやすいよね、会社勤めじゃなくてね。農業とか第一次産業みたいなものは。



野球選手だって、「良いなあ〜お前、野球ばっかやっててよお」なんつつって。どんなに大変か。高校野球なんかだと先輩、後輩、部室の掃除から始めるわけじゃない！なんだってそうだよ。遊んでいいなと思えるのは、それだけのことをやって余裕があるから遊んでるように見えるんだと思うよ、俺はね。

だって、仕事を楽しんでるから遊んでるように見える。じゃあ、遊んでるのが仕事になってるって解釈は後の話で。番組やってても楽しいこと伝えたいわけだから、テレビはね。でもそれは大人の社会なんだからさ。プロデューサーがいたり、スポンサーがいたり、色んな人がいるわけだ。その色んな外の人たちと調和出来なかつたら成り立たないことじゃん。それなりに局長とかのお付き合いがあって調和が取れた上でいろいろやっていくわけだ。でも、最近は、外との調和も取れない人も多いよね、それなのに内では調和だ協調だって、その仕事何十年やってんのってことだよ。

どっかひとつだけを見て。タレントは良いな、遊びが仕事で楽しそうだなって。そう思って良いんだよ、一般の人はね。思って良いんだけど、懂れてなるもんじゃないよ。俺もなろうって思ったら本当に、例えば自衛隊に3年勤めてさ、厳しいところとか上下関係とか人の痛みとかを分かったり、そんなことを踏まえた上じゃないと成り立たないよね。



皆様、どうでしょうか？

幸せの感じ方、時間の使い方・・・要は『考え方』ひとつ！

何事もポジティブに考えて取り組んだほうが良い仕事ができる。結果、お客さんも喜んでくれて、みんなハッピーになって楽しいですよねっ！所さんらしい考え方です。

『経験という裏打ちからくる余裕！ いい意味での緩（ゆる）さ！ 自然体！』

こういった雰囲気醸し出したいものですね。

皆様も是非、何事にも前向きに、日々余裕をもった生活を送られたら如何でしょうか。



Ⅱ. 第3回「長崎県農商工連携ファンド助成事業」の応募のご案内

《長崎県商工会連合会 095-824-5413》

平成29年度第3回「長崎県農商工連携ファンド助成事業」の応募が開始されます。

「長崎県農商工連携ファンド」は、長崎県内の農林漁業者と商工業者等が連携し、お互いの強みを活かした新商品の開発、販路開拓をしたい方向けの助成金です。採択された後も開発された商品が売れるようになるまで、各種媒体へのPRや商談会への参加などを通じて継続してバックアップを行います。

○募集期間

平成29年8月21日（月）から平成29年9月29日（金）17：00必着（郵送または持参）

○対象者

- ・県内において創業（農林漁業を除く）または県内に主たる事業所を有する中小企業者と県内の農林漁業者との「連携体」
- ・県内において自ら事業を行う特定非営利活動法人等の中小企業以外の者と県内の農林漁業者との「連携体」

○助成金上限額及び助成率

- 助成金： 上限500万円以内（1事業あたり）
- 助成率： 3分の2以内（離島の農林漁業者が連携体に入る場合4分の3以内）

○対象事業

- 1、新商品・新技術、新役務の開発
市場調査、研究、試作品開発、実証実験、モニタリング、商品デザイン開発など
- 2、販路開拓
販売方法の開発、展示会・見本市への出展など

☆詳細・応募方法等についてはこちら

▼長崎県商工会連合会

HP ⇒ <http://www.shokokai.or.jp/42/4200212100/index.htm#sin21>

【応募書類提出先・お問い合わせ先】

長崎県商工会連合会 指導部企業支援課

〒850-0031長崎市桜町4番1号（長崎商工会館8階）

TEL: 095-824-5413 / FAX: 095-825-0392



Ⅲ. 「ネット通販ステップアップ支援事業〈特別ゼミ〉」参加者募集のご案内

主催《長崎県、楽天株式会社》

【開催日時】平成29年9月11日(月) 14時00分～16時30分

【開催場所】出島交流会館 2階研修室（長崎市出島町2-11）

【参加費】無料

【応募締切】平成29年9月10日(日)

▼詳細・応募方法はこちら

<https://www.pref.nagasaki.jp/area/nagasakihiiki/300533.html>

.....

インターネット販売に、関心がある、始めようと思っている、すでに始めておりレベルアップを目指している事業者の方へ、特別ゼミ（楽天市場有名店舗講演）を開催します。

[内容]

楽天市場の有名店舗様を講師としてお迎えし、パネルディスカッションや参加者を交えてのグループディスカッションを行います。また、県内のEC事業者同士が気軽に相談しあえるネットワークづくりも目的としています。

[講師]

○株式会社山ト小笠原商店（北海道お土産探検隊） 小笠原 航 氏

<プロフィール>

北海道新千歳空港のお土産屋さんから「北海道のものを一番売る」EC ショップへ。

ショップオブザイヤー2016 はスイーツジャンル賞と海外販売賞をダブル受賞。

「R-Nations」で全国でわずか5名の指導講師に任命され、ほとんどの担当店舗の売上を倍増。

○あとりえ亜樹有限会社（ゲキハナ 感激安心のお花屋さん） 古屋 悟司 氏

<プロフィール>

「数字」が読めると本当に儲かるんですか？～数字オンチのための「儲かる会計」が肌感覚でわかるビジネス書を出版。赤字体質の会社をV字回復させた「黒字化のノウハウ」をお話しいたします。

モノ売りからコト売りへ 花で世界を笑顔に！

【共催】長崎県商工会議所連合会、長崎県商工会連合会、
長崎県中小企業団体中央会

【申 込 先】楽天株式会社 EC カンパニー 地域活性課 担当：三田 宛

ファクシミリ：050-3153-3275

電子メール：ec-area-support@mail.rakuten.com

【問い合わせ先】長崎県 産業労働部 商務金融課 担当：福田 宛

電話：095-895-2653



IV. 「商品販売戦略&パッケージデザインセミナー」参加者募集のご案内

主催《長崎県産業振興財団》

【開催日時】平成29年9月13日(水) 13時30分～15時30分

【開催場所】出島交流会館 9階 会議室（長崎市出島町2-11）

【参加費】無料

【募集定員】30名 ※定員になり次第締め切り致します。

【応募締切】平成29年9月11日(月)

▼詳細・応募方法はこちら

https://www.joho-nagasaki.or.jp/info_offer/9438/seminar_170913/

（公財）長崎県産業振興財団では、平成29年度「販路拡大セミナー」を数回開催予定です。

第1回目は、「商品販売戦略&パッケージデザインセミナー」を開催します。今回は、経営者、販促担当者、商品企画担当者、宣伝担当者の皆様を対象です。「アイデア」や「デザイン」で、売上げが向上した事例をもとに、その手法や考え方を解説します。

競合商品の中から選ばれるための商品企画、顧客心理を考慮したパッケージデザイン等、御社商品の売上向上のためのヒントが得られるセミナーです。

【対象】経営者、販促担当者、商品企画担当者、宣伝担当者の皆様

【講師】 古澤 高志 氏（株式会社デザイン・スーパーマーケット 代表取締役）

2009年、株式会社デザイン・スーパーマーケット設立。

「企業の経営課題をデザイン思考で解決する」をコンセプトに、企業の商品企画、デザイン、販売促進、販路開拓までトータルで支援することに従事。年間延べ200社のデザイン戦略に関するコンサルタント業務や、公的機関主催の起業・創業やデザイン企画に関するセミナーを実施。

【問い合わせ先】 公益財団法人長崎県産業振興財団

新事業創出支援グループ 担当：時津、岩永

長崎市出島町2-11 出島交流会館6F

電話：095-820-3091 / ファクシミリ：095-827-5243

電子メール：venture@joho-nagasaki.or.jp



V. 「3Dプリンター技術解説と活用法セミナー」参加者募集のご案内

主催 《 長崎県工業技術センター 》

【開催日時】 平成29年8月30日(水) 13時00分～15時45分

【開催場所】 長崎県工業技術センター 2階大会議室（大村市池田2丁目1303番地8）

【参加費】 無料

【応募締切】 平成29年8月28日(月)

▼詳細・応募方法はこちら

<https://www.pref.nagasaki.jp/object/kenkaranooshirase/oshirase/302151.html>

長崎県工業技術センターでは、このたび、試作品製作だけでなく製造段階や実際の部品としての活用が広がる3Dプリンターの技術動向を紹介する下記のセミナーを開催いたします。

3Dプリンターに興味があるが自社で活用できるかイメージがつかめない方、試作だけではなくさらに一歩踏み込んだ用途(治具、型、最終製品など)で3Dプリンターを活用することを検討している方への技術セミナーです。

ご多用とは存じますが別紙によりお申込みいただき、ぜひ参加いただきますようご案内いたします。

[主な内容]

3Dプリンターの技術解説、新たなモノづくりのための活用、3D技術の未来、造形サンプルを紹介する。

【講師】 株式会社リコー 事業開発本部 AM事業センター AMマーケティング室

造形サービスG スペシャリスト 三浦 邦博 氏

※詳しくは、ウェブサイトに掲載の開催案内を御覧ください。

【問い合わせ先】 長崎県工業技術センター 電子情報科 担当：小笠原

大村市池田2丁目1303番地8

電話：0957-52-1133 / ファクシミリ：0957-52-1136

電子メール：oga@tc.nagasaki.go.jp

