平成６年１月10日（毎月10日発行）　　昭和43年４月11日第３種郵便物認可　定価 100円

UTSUNOMIYA CHAMBER

# 会議所ニュース

1994-1/10 VOL364

発行所
宇都宮商工会議所
宇都宮市中央３－１－４
〒320 ☎３７－３１３１
編集兼発行人
藍原康裕
印刷所
(株)松井ピ・テ・オ印刷

会員の購読料は、会費に含まれています。




主な内容

年頭所感
宇都宮商工会議所会頭　藤井　清……２頁
日本商工会議所会頭　稲葉興作……３頁
雷都物語 第2弾 8品目が勢揃い……10頁

# 新時代へ 豊かな地域社会を構築



宇都宮商工会議所
会頭　藤井　清

穏やかな新春の日差しの中で、会員の皆様とともに新たな年を迎えることのできましたこと、誠にご同慶に堪えません。

本年も、よろしくお願い申しあげます。

昨年は宇都宮商工会議所創立100周年にあたり、皆様方に多大なご支援・ご協力を賜り、記念事業を成功裡に実施することができました。偏に関係各位のご助力によるものと、厚く御礼申しあげます。

**21世紀を間近に控え、**世界は政治的にも経済的にも大きな歴史的変革の渦中にあり、平和と安定のための新たな秩序の形成を求めて困難な課題に直面しております。アメリカ・ECの合意問題、アセアン自由貿易圏構想（AFTA）をはじめ、「社会主義市場経済」という新たな経済国家の実現に向け大きく変貌する中国など、それぞれ次代に向け大きく飛躍しようとしております。国際社会の中でその責務を果たさねばならぬわが国としては、このような諸情勢に対し明確な理念を持って、迅速に対応する行動力が必要であります。

**一方、わが国経済は、**バブル経済の崩壊に続く地すべり的な景気後退、次いで急激な円高と長引く冷夏の影響で悪化の一途をたどり、この先行き不透明な景気後退を背景に、産業・経済・雇用等々の分野で様々な問題や現象が発生いたしております。当所といたしましても、全国商工会議所と連帯して長期化する不況の克服のため、あらゆる政策を駆使した景気対策を機動的に実施するよう、政府をはじめ関係各方面にお願い申しあげたところであります。

**さらに本市に目を転じま**しても景気の低迷が雇用情勢に大きく影響を与える中で、中心部商店街における再開発や交通環境の整備に関する諸問題など、緊要な課題が山積しております。また、大型店の動向や消費者ニーズの多様化等、中小の商店にとりましても厳しい対応が求められておりますが、そのためにも「総合的な街づくり」に官民の英知を結集して、これにあたらねばなりません。

いずれにいたしましても、地方都市にとって中小企業の活力の維持と発展は、地域経済社会の存立の基礎であり、ここに生活する私達個人は勿論のこと、各企業も果たせる役割と責務を常に考え、激動の時代の先駆者として、21世紀へ向けてのハードルを乗り越えますことを願ってやみません。

以上、**所懐の一端**を申し述べましたが、会員の皆様並びに関係各位の悠久のご発展を心から祈念いたしまして、新年のご挨拶といたします。

## 新年おめでとうございます

### 宇都宮商工会議所役員・議員

| | | |

# 景気対策予算化を国へ要望

## 日商 緊急に期成大会開く




日本商工会議所は12月16日に「景気・中小企業対策強化期成大会」を開催（当所から藍原専務理事が出席）し、大会終了後、細川総理や熊谷通産大臣に決議した要望事項を陳情したほか、大会出席者がそれぞれの地元選出国会議員に対して、一斉に陳情活動を行った。

大会で日本商工会議所の稲葉会頭は、「景気の先行き見通しが全く立たない厳しい経済の実態の下で、今こそ懸命の自助努力をしている企業、特に多くの中小企業に対し暖い手を差し伸べ、強力に支援していくことが商工会議所の重要な使命である。

平成6年度の政府予算案の編成や税制改正を目前に控えたこの時期を捉え、全国の商工会議所の総意を結集し、景気対策をはじめとする要望の実現方を、政府・政党等関係方面へ強力に働きかけたい」と挨拶した。

**要望**（要旨）

○大型の所得税を早急に実施すると共に、土地の流動化対策、住宅投資促進対策の拡充はもとより、中小企業対策の強化などについて、財政・金融・税制の面で総合的な景気対策を講じること。

○平成6年度中小企業対策予算・財投および中小企業金融対策について、万全な予算額（概算要求額1、2兆9５億円）を確保すること。特に小規模企業対策を強化するため、概算要求額653億円の全額確保、マル経制度の拡充を図る。

※以下、税制改正や労働基準法の改正、改正大店法の見直し、について要望。

## 全体的に停滞 0.9%の成長率程度

### とちぎ総研 '94栃木県経済を予測

栃木県の経済も国内経済同様、深刻な低迷を続けている。春先には生産や需要の一部に回復の兆しが現れたが、その後、国内需要が縮小均衡を続けていることや、円高や冷夏といった要因から再び停滞基調で推移している。この結果、93年度の県内の実質成長率は、0.2%程度の低成長にとどまるものとみられる。

94年度の県内経済も、停滞気味で推移し本格的な回復には至らないものと予想する。生産は、国内需要の回復が極めて緩慢なものにとどまる見通しであることから、わずかな回復にとどまると予想する。需要面でも、個人消費の回復力がごく弱く、設備投資が3年連続の減少となると予想されることから、本格的な回復は期待できない。住宅投資と公共投資が、辛うじて景気の悪化を和らげる役割を果たそう。この結果、94年度の実質成長率は0.9%程度と本県の過去の成長実績に比べて非常に低いレベルにとどまるものと予想する。

ただ、低いレベルの成長にとどまるといっても、本県の潜在成長率が急低下してしまったわけではない。本県の潜在成長率は、不況が深刻化した92年度時点でも、4.3%程度はあったものと試算される。本県経済の低迷は、需要の低迷によって高い成長力が活かされていないために生じているものといえる。本県の高い潜在成長率は、①人口の社会的増加が続くと予想されること、②北関東横断道路やテクノポリス、ソフトリサーチパークなどの構想が実現段階に入っていることから、今後、急速に低下することはないとみられる。

本県がもつ恵まれた好条件を活かして、力強い発展を実現させていくためには県内企業が前向きのリストラを進める一方、旺盛な起業家精神を発揮して、変化をチャンスと捉え、経営資源を積極的に成長分野に投入することが望まれる。

……（財）とちぎ総合研究機構、94年度「日本経済および栃木県経済の見通し」から抜粋して掲載。

## '94はどうなる 企業からの景況予測



### 安価な通信サービスで業績回復へ

NTT宇都宮支店
支店長 高部豊彦氏

平成５年度は、私どもＮＴＴにとって決断の年でありました。新電話会社との競争は新たな展開を迎え、このため私共は、10月に乾坤一擲の値下げを断行、11月には新割引サービス、テレワイズの提供を開始しました。これらの競争は、ＮＴＴの収益を一時的とはいえ圧迫する要因となり、加えて数年来の景気低迷により、これまで順調に伸びてきた通信需要も栃木は減少傾向に転じるなど、なお予断を許さない状況にあります。この不透明な状況のなか、総対的に相当の安価となった通信サービスによりお客様のトータルコストの引下げが可能となり、皆様のお役に立てるものと考えております。そして、それがとりもなおさず通信需要の増大となり、ＮＴＴの業績回復への道と通ずるものと考えている次第です。



### 試練の年 お客様第一主義を徹底

㈱東武宇都宮百貨店
取締役社長 渡辺行蔵氏

戦後２番目の長期低迷とされる今回の不況は、円高の進行、企業業績の悪化、個人消費の落ち込み等により、明るい兆しのないまま一層深刻さを増しております。百貨店におきましてもほとんどの企業が減収減益に直面し、厳しい経営を強いられています。

こうした状況に加え、本年は春闘における賃上の低迷、企業の雇用調整の加速化等により、一層の消費停滞が予想されており、悪化の一途をたどる企業の景況感と相俟って、景気はもう一段落ち込むものと考えております。こうした中、景気底打ちの時期を予測するのは、非常に難しくなっておりますが、楽観的に考えましても上向きに転じるのは、来春以降とする見方が正しいと思われます。

当社にとりましても、昨年同様、試練の年となりますが、お客様第一主義の徹底を基本に、日々営業を推進して参る所存です。



### 中小企業支援に努力

国民金融公庫宇都宮支店
支店長 青柳航三氏

平成５年における景気回復のシナリオは、冷夏・長雨、円高など予期せぬ事由で狂い、中小企業の方々に売上不振、採算悪化等の深刻な影響を与えてまいりました。

その一方で、規制緩和の流れ、多様化する消費者ニーズ、技術革新の進展などに対しても対応を迫られており、新年を迎えても、中小企業にとっては依然厳しい環境が続きそうです。

しかし、中小企業は、これまでにも石油危機や円高不況など数多くの難局を持ち前の機動性、柔軟性の発揮により乗り切ってきました。こうした中小企業が経済・社会の変革の波に柔軟に対応し、引き続きわが国経済発展の原動力としての役割を担っていくものと確信しております。

私共も、県内中小企業のよき相談相手として、よりきめ細かなサービスを提供できるよう努力していくことを年頭の誓いとします。



県商工会議所連合会（藤井清会長）は、中小企業が収益低下や資金繰りの悪化が続くなど、長引く不況が県内でも深刻化していることから、平成6年度の県予算の中で景気対策などの予算化について要望書を県に提出した。

要望は、(1)中小企業対策の拡充・強化、(2)商工業者の後継者育成事業に対する支援強化、(3)産業の国際化への対応と支援強化、(4)冷夏・冷害にかかわる中小企業支援の充実、の4項目。中堅・中小企業のリストラ（事業再構築）などを支援する指導体制の整備、低利融資制度や技術開発助成措置の創設や、本県と友好関係にある中国浙江省への企業進出など国際化を推進する体制の整備・海外進出企業に対する支援強化などを要望している。

## 景気対策など県に要望

### 商工会議所連合会

## 議員登壇

戦中戦後の何もない頃の蹴球時代に育った我々の年代には、隣の朝鮮で盛んだったサッカーが、Ｊリーグを発足させて間もなく、これ程までに若者達を興奮させ、爆発的に拡がるとは誰にも想像できなかった事だろう。しかも国内ばかりでなく、一躍ワールドカップに挑むまでになって、今では経済効果1千4百億円と言われ、世界からも注目される程の急激な成長ぶりはまさに驚きである。日本でサッカーが知られたのは、明治の初め頃、100年を過ぎても遅々として普及せず、つい最近まで野球の人気にかくれて、プロとして陽の目を見ない存在であった。それが何故飛躍したのだろうか…。

第1に、野球との違いがある。野球には攻守交代、投げる、打つ、走る等の合間に「待ち」があり、観客覚に合う所が多いのではいだろうか。

第2に、広場とボウル1個があれば余り金がかからず、いつでも誰でも出来し、走る・蹴るという単純なスポーツであるから、体力が続けば万人向きで親み易い。従って、る若者には打ってームである。

第3には、ルーだが反則・違反には特に厳しく、観客には理解し易上、紳士的なマナーが要求されるから、明るい雰囲気を持っている。こうした事を考え合わせると、Ｊリーグの若者達の強靱な肉体と精神力、そして紳士的なマナーを身に付けたプロ意識が、地域住民の期待を担って敢然と戦う姿が人気を集めない筈がない。サッカーファンの増大と共に、今やこれに付随する産業が多種多様に拡がり、停滞する日本経済を活性化させる起爆剤になるかも知れない凄さがある。

不況に喘いで居る我々にとっても、世界に駆けるＪリーグの益々の発展を願うと共に、この予見をいち早くとらえ旅行商品として売り出し、大いなる成果をもたらした当社の若い社員達に万来の拍手を贈りたい。



### Jリーグよ、景気回復への起爆剤になれ

東野交通㈱専務取締役 渡辺実

## 情報 アラカルト

### 障害者雇用を考える市民の集い

〔栃木県雇用開発協会は、障害者雇用を考える「市民講座を開催する」〕

日時 1月21日(金) 13時～16時
会場 アピア
内容 映画会「職業人を育てる」
講演：古今亭 圓菊「落語とボランティア」
申込 無料、雇用開発協会 ☎21―2853へ。

### 『中国華東出口(輸出)商品交易会』見学と、産業・経済視察ミッション

〔宇都宮信用金庫は、上海市と周辺6省（華東地区）が共同主催で開催する「交易会」見学と、産業・経済視察ミッションの参加者を募集している。〕

期間 ○第1班 6年3月6日～10日
○第2班 6年3月13日～17日
会場 上海工業展覧館
上海国際貿易中心
展示品 上海市と周辺6省の最優秀商品を広い分野で展示
費用 19万7千円（1名）
申込 宇都宮信用金庫営業推進部内、中国経済視察ミッション係 ☎33―2533

NTTテレマーケティングのおすすめ
あなたの会社でこのようなことはございませんか？
会社の方針
● お客様の声を聞きたい
● 受注体制を強化したい
● お得意様の販促を強化したい
● 効率的な広告宣伝をしたい
● 新規開拓をしたい
お困りでは
● 人手が足りない
● 販路拡大ができない
● 電話設備が足りない
● DMの効果が低い
● データベースができない
テレマーケティングでこのような効果が得られます
● 広告・ＤＭ等と電話を組み合わせるとレスポンス率が高くなります
チラシ | ＤＭ | 電話 | ＤＭ＋電話
0.2% | 1～2% | 7～10% | 20～30%
● アポイントを取り、セールスマンの効率的訪問が可能になります
● 顧客サービスの改善、商圏拡大、コスト削減等が図れます
☆御社にかわって電話をかけます（アウトバウンド）
（プロ集団）私、○○社の△△と申します 今日、お電話…
御社の営業マンになりきってお電話をいたします
コンタクト率 85%
ちょうど注文しようと思っていたところだわ
DM発送後電話をかけるとレスポンス率がアップします
☆御社にかわって電話を受けます（インバウンド）
（代行）おはようございます ○○社受注センターでございます ご注文は……
注文
○○社さん注文を
○○商品を買ってみよう
DMメディア活用
☆電話で留守番もします
● あなたに代わって電話を受ける、電話秘書代行サービスシステムです。
● 御社名で応答、携帯電話・ポケットベル・FAX等でご連絡します。
私達がお手伝いすることは
お問い合わせは
NTTテレマーケティング株式会社 栃木支店
〒320 宇都宮市本町12―5 NTT宇都宮ビル3F
TEL (0286)27―3711(代)
FAX (0286)22―3528

行商店街通量調査

# 日曜日は大幅減、平日は微増

## オリオン通りが今年も上位独占!!



最高通行量のオリオン通り・ヒシヌマ薬局前

昨年7月25日(月)～26日(月)に実施した、「商店街通行量実態調査」がまとまった。

この調査は、本市の中心商店街及び大型店等の出店により商業環境が著しく変化すると思われる地点の歩行者・自転車等の通行量を一斉に調査し、その流動状況を把握することにより、商店街の現状をとらえようとするもので調査地点は28地点。

調査によると、通行量の総数は日曜日241、445人、平日は225、676人であった。これを前回調査時地点(26地点)で総数を比較すると、日曜日では大幅に減少し、平日は僅かながら増加した。特に日曜日は過去10年間で、2桁(12・9%)の減少となった。また最高通行量は、日曜日・平日ともにヒシヌマ薬局前(オリオン通り)の31、096人・21、679人で、オリオン通りは相変わらず吸引力の強さを示し、上位4位までを昭和53年以来連続して占めている。

通行量を男女別にみた場合の特徴として、大通り・オリオン通りで女性の割合が比較的高く、中央通り・二荒通りはそれより低い結果となった。全体的には女性の割合が減少しており、曜日別に前回調査と比較してみると、日曜日は59%→54%で5ポイント減、平日は62%→58%で4ポイントの減少となっている。特にオリオン通り西側の減少が大きい。(日曜日63%→56%、平日70%→60%)

### 〔通行量ベスト10〕

日曜日

| 順位 | 調査地点 | 通行量 | 3年順位 | 1年順位 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ヒシヌマ薬局前 オリオン通り 曲師町 | 31,096人 | 3 | 3 |
| 2 | きむらや雑物店前 オリオン通り 江野町東 | 30,059 | 1 | 2 |
| 3 | パリーミキ宇都宮本店前 オリオン通り 江野町西 | 26,315 | 4 | 4 |
| 4 | アムス宇都宮店前 オリオン通り 江野町中央 | 22,549 | 2 | 1 |
| 5 | JR宇都宮駅東西自由通路 JR駅舎2階パセオ東 | 11,754 | 5 | 8 |
| 6 | 福田屋百貨店前 大通り南 馬場通り2丁目西 | 10,801 | 6 | 5 |
| 7 | 宇都宮ジュン前 二荒通り西 | 9,191 | 7 | 7 |
| 8 | EFF前 大通り南 池上町東 | 9,067 | 9 | 9 |
| 9 | 秀月堂菓子店前 江野町通り | 8,365 | 10 | 11 |
| 10 | 木村薬局前 大通り南 馬場通り2丁目東 | 7,921 | 8 | 6 |

平日

| 順位 | 調査地点 | 通行量 | 3年順位 | 1年順位 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ヒシヌマ薬局前 オリオン通り 曲師町 | 21,679人 | 3 | 4 |
| 2 | パリーミキ宇都宮本店前 オリオン通り 江野町西 | 20,479 | 4 | 3 |
| 3 | きむらや雑物店前 オリオン通り 江野町東 | 19,298 | 2 | 2 |
| 4 | アムス宇都宮店前 オリオン通り 江野町中央 | 16,353 | 1 | 1 |
| 5 | JR宇都宮駅東西自由通路 JR駅舎2階パセオ東 | 13,669 | 5 | 5 |
| 6 | 福田屋百貨店前 大通り南 馬場通り2丁目西 | 10,048 | 6 | 6 |
| 7 | EFF前 大通り南 池上町東 | 8,876 | 9 | 7 |
| 8 | ナカヤ楽器店前 ユニオン通り | 7,885 | 7 | 10 |
| 9 | 秀月堂菓子店前 江野町通り | 7,493 | 17 | 9 |
| 10 | 木村薬局前 大通り南 馬場通り2丁目東 | 7,272 | 8 | 8 |

メンバーズ・ナウ No.31

## 長谷川時計店

曲師町4－3
☎33－5515



個人消費の回復が遅れる中で、消費者の価格志向は当面続きそうだ。これはブーム的な要素もあり、長期的にはやはり品質志向が強い。専門店としては、バランスよく品揃えし、消費者ニーズにあったプライス・マーチャンダイジング(価格帯別品揃え計画)を、しっかり行なうときだ。

二荒山前からオリオン通りのアーケードを西へ3～4軒入ると、左手に宝石と時計の店「長谷川時計店」がある。初代が鉄鉋町(西武百貨店駐車場の南側)に開店したのが昭和3年、戦後(昭和21年)まもなく現在地に移転した。3代目の現社長・長谷川正(46)さんは今では恒例の夏の風物詩となった〝オリオンジャズ〟創世期のスタッフ(第2回目の実行委員長)で、商店街の事業をはじめ、その視野の広い洞察力と盤石の推進力が高い評価を得て、幾多の団体の要職を兼務している。店内は落ちついた基調色の中に、飾らず基本をきっちりと押さえ込んだシンプルなブランド品や、都会的でシャープな大人のイメージの商品群が、個性とファッション性豊かに整然と陳列されている。

専門店として、オメガやローレックス、グッチほかイブ、サン・ローランなど中高価格帯商品も豊富に揃えてあるが、人気のスポーツウォッチシリーズを集めたコーナーが特に楽しい。インターバルトレーニングほか、趣味や用途に応えた機能的な時計が華やかに演出されている。

まもなく成人式、春の声を聞くと進学や社会人に…と、大きな喜びの季節がやってくる。祝いやメモリアルな贈り物には、宝石や時計が最適。一緒に人生を歩き始める2人に、愛し合い励まし合って歩いてきた2人に、宝石は確かな愛のメッセージ!


パソコン等を活用するための有料の技術支援サービス
ユースウェア

ハードウェア、ソフトウェアに次ぐ“第三のコンピュータテクノロジー”。メーカー主導型でないユーザーニーズから生まれた初めてのコンピュータ活用のテクノロジーです。

◆システム提案・導入教育・運用指導・保守サービス
◆建築測量汎用・専用CADシステム提案・導入教育
◆ネットワークの構築・運用・保守サービス(ノベル認定リセラー)
◆財務会計・給与計算・販売在庫管理等の導入教育・運用指導
◆導入・運用人材派遣サービス(労働大臣許可 特09-01-0025)
◆インストール・バックアップなどの環境設備サービス
◆出向パソコン・ワープロスクール(パソコン20台・ワープロ10台)
◆パソコン・ワープロトレードシステム(中古販売 宇南424-2)
◆データエントリーサービス(各種入力)

JUA日本ユースウェア協会会員(No.2123)
テクロクコンサルタント(オーエー)
〒321-01 宇都宮市川田町765―5 ☎(38)9544
上三川街道 南国フルーツ前 トチキン3F

受講生募集中
フランチャイズスクール募集中

日本商工会議所・JBS(全国ビジネス学校連盟)ワープロ検定認定試験会場「ジャストシステム 一太郎」「ロータス123」「JPSA」公認インストラクター在席 アスキー「ザ・カード3プラス」認定スクール 雇用促進事業団OA訓練委託校

OAワープロスクールテク宇都宮
〒321 栃木県宇都宮市駅前通り2-1-1 ☎(35)8854
JR宇都宮駅西口 宮ノ橋交差点 モスバーガー2F
FC本部 ☎(38)9544 小山 ☎0285(24)5377




# 『中心部商店街』で買物、第2位に

## 市外からの来街者が増加



新調査地点…JR西口1階入口

来街者調査

この調査は、本市中心部に来街する消費者の目的や買物行動、及び中心部に対する要望を調査することにより、中心部商業の現状をとらえようとするもので、調査地点7地点(今回、JR西口の調査は、ペデストリアンデッキから1階入口付近に変更になった。)、調査対象者数は1、633人。

○来街者の居住地

前回調査と比較してみると、日曜日・月曜日の両日とも、市外からの来街者はそれぞれ僅かながら増加した。特に、日曜日の市街からの来街者は平成2年から連続で減少を続けており、久し振りの増加となった。

○来街目的

曜日別にみると、日曜日は「買物・食事・娯楽」目的が、全体の8割を占めたが、平日は6割にとどまり「商用・仕事」の割合が増えた。

通り別にみると、日曜日は大通り・オリオン通り・JR西口とも「買物」の割合は接近しているが、前回と比較すると、JR西口の「買物」の割合が増加したことが特徴として挙げられる。

○買物場所

両日とも、「百貨店」・「中心部商店街」・「大型専門店」の順となったが、今回の特徴として「中心部商店街」が第2位に浮上したことである。前回、前々回とも「大型専門店」が「中心部商店街」を上回っていたので、「中心部商店街」の躍進が目立った。

○買物金額

1人あたりの平均金額は両日共、女性が多い。しかし、前回調査と比較すると両日とも平均金額は低い結果となり、景気低迷がここにも現れている。

○来街回数

男女合計でみると第1位が「毎日」、次いで「月に2・3回」、「週に2・3回」の順になっている。

年代別での1位をみると10代・30代・50代では「毎日」、20代・40代は「月に2・3回」、60代は「週に2・3回」となっており、どの年代でも来街頻度は高い割合となっている。

※駐車場の利用状況ほか、この「来街者調査」の詳細は、当所商業振興課へお尋ねください。

## 珠算1級に満点合格



中村奈津子さん
(宇女商3年)

10月24日に施行された第139回珠算検定試験で、1級の受験者309名のうち32名が合格(合格率9.2%)した。

合格者のうち、宇女商3年・中村奈津子さんが満点で合格し、日本商工会議所から表彰状と記念品が贈られた。


マルケイ資金
(小規模企業者の為の国の制度)

| 資金の使途 | 限度額 | 利率 | 返済期間 |
|---|---|---|---|
| 運転資金 設備資金 | 万円 500 (別枠100万円) | % 3.85 | 4年以内の月賦 (6ヶ月以内据置可) 6年以内の月賦 (6ヶ月以内据置可) |

無保証人 無担保


## 産業カウンセリングルーム

毎月第3木曜日
日時 1月20日 13：30～16：30
内容 事業で起こる人的諸問題・職場のメンタルヘルス等、及び人間関係改善のトレーニングも行います
相談員 栃木県カウンセリング協会カウンセラー

## 法律相談

毎月第2火曜日
日時 1月11日 13：30～16：30
(受付)13：00～15：00(先着10名まで)
内容 売掛金の回収方法、不渡手形の処理方法、従業員の交通事故、不動産取引など
相談員 弁護士

## 専門相談日

無料 それぞれの分野の専門家が相談に応じます

## 発明相談

毎月第1・第2・第3金曜日
日時 1月14日、1月21日 13：30～16：30
内容 発明・考案・意匠の創作商標の選定や、サービスマーク登録・特許オンライン出願に関する相談
相談員 弁理士


社員にヤル気を 職場に活力を!!

社員教育 ･･･毎月御社を訪問して行ないます･･･

個人カウンセリング
○○○社員の悩みを早期解決します○○○

管理者・新人教育
○○○フリートーキング方式で行います○○○

女性社員マナー研修
○○○電話の受け方から接客態度まで○○○

TQCサークル導入・推進
○○○インストラクターを派遣します○○○

☆その他職場の状況に応じて最高のスタッフが
親切、丁寧、きめ細かに御指導いたします。

㈱高野企業経営研究所
宇都宮市松原2―5―21 栃木県木材会館3F(東電前)
☎0286(21)5653

# ハイテク企業拝見 82

## こんにちは NTTテレマーケティング㈱です

設　立　平成4年1月1日
所在地　本町12－5
代表者　鈴木忠儀
従業員　90人
資本金　11億7千万円

○トータルパワーのテレマーケティング

東京都神田に有る本社を中心に、関東一円に営業拠点等を持ち、人と人との会話・ヒューマンコミュニケーションを出発点として、テレマーケティング（テレマ）事業は、NTTグループのネットワークを長年に渡って培った電気通信技術のノウハウを基盤に、企業へのマーケティング支援をトータル的に行っている。

電話の利点

①ほとんどの家庭に普及している。

②相手の情報が容易に入手出来る。

③ダイヤルするだけで相手との対話が可能。

テレマーケティングは、こうした特性を利用し、単にカタログ販売等の注文受付だけでなく、顧客の意見や要望を伺ったり、企業等から顧客へ伝えたい情報を知らせるなど、企業等と顧客と連繋する重要な役割を担っている。



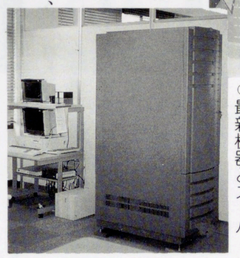
○テレマとコンピュータ技術との出会い

企画から効果測定まで、一貫したサービス提供を行っている。特に、インバウンドサービス（受信業務）や、アウトバウンドサービス（発信業務）は、最新のコンピュータ技術（ボイスリンク）を生かした多角的な効果測定が可能で、オートダイヤル方式により顧客からの依頼から集約結果報告までの時間短縮に効果が生かされ、各方面から注目を集めている。

しかし、基本はあくまでも高度な技術によるテレコミュニケーションで、顧客の満足度調査やダイレクトメールのフォロー等、洗練されたコミュニケーターによる応対技術が原点。

○忙しいビジネスマンのサポートも

電話受付（秘書）代行サービスは、店や会社に代わって電話応対を行うもので留守番電話と違い、エキスパートが顧客からのビジネスチャンスをしっかりキャッチする。



○最新機器とスーパースタッフが応える栃木支店

今年、栃木支店内にも最新式のコンピュータ（通称「ボイスリンク」）を導入し、新たなサービス企画・検討を進めている。これは顧客からのデータリストをアウトバウンドやインバウンドによる応対、その結果を児童集計してFDで返すシステム。東京隣接地と違い、テレマーケティングの潜在需要はまだまだ開拓の余地があり、今後も全ての企業の一員として、顧客の立場に立った企画の提案から迅速な対応として、応対結果の分析・報告・アフターフォローに至るまで利用促進を願い企業研鑽が続く。

## 働きながら経理を学ぼう

### 宇商高の 定時制経理コース

働きながら夜間に経理事務を学びたい方を対象に、宇商高・定時制（夜間）経理コース新年度の生徒を募集する。

修行年限は、原則として2か年。簿記会計など3科目必修のほか、商業法規や情報処理などを選択履修できる。簿記会計では、最初の1年次で検定2級合格、2年次で1級合格を目標としている。

資格　高卒（見込み含む）または同等以上の学力を有する方

定員　30名程度（男女）

出願　3月14日㈪～16日㈭

選考　書類審査及び面接（3月18日　午前9時）

合格発表　3月23日㈭　午前10時

※詳細は、宇都宮商業高校へ　☎22－0488

## 新会員です、どうぞよろしく

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 美　容 | ㈲ロンモ | 宿郷町758-4 | 川中子泰行 | 古物商 | 渡辺商事 | 西刑部町1162 | 渡辺　操 |
| 建　設 | アオキ工業㈱ | 宿郷2-10-16 | 青木　誠 | 電気工事 | ㈲福田電気商会 | 東峰町3442-118 | 福田　重夫 |
| 建　設 | ㈲新時代技研 | 江曽島本町11-8 | 山宮　純 | サービス | 関東タック㈱ | 東宿郷3-6-8 | 荒井　俊典 |
| 家電品修理 | ㈲和泉家電サービス | 江曽島町1295-7 | 菅谷　享 | 土木建築 | ㈲根本工務店 | 西川田東町19-3 | 根本　重勝 |
| 食品卸 | ㈱オニックスジャパン | 御幸町217 | 大西　盛明 | フラワー教室 | フラワースタジオ・マリアージュ | 兵庫塚町9-1 | 松井　文香 |
| 電気工事 | ㈲入江電気工事 | 御幸ヶ原町87-27 | 入江　和明 | 内装 | ㈲及川内装店 | 西川田東町18-9 | 及川　清 |
| 洋品雑貨 | ㈲アニバーサリー | 吉野2-1-12 | 小曽根弘之 | 鈑金塗装 | ボデーショップY・S | 宝木町2-1023 | 湯澤成夫 |
| 鉄工 | 東製作所 | 末広1-6-21 | 東　功 | クリーニング | ㈲吉田ドライ | 平出町4212-17 | 松井　森夫 |
| 鉄工 | 大島製作所 | 末広1-13-50 | 大島　勝善 | 精肉 | 山留肉店 | 駒生町3317-22 | 松本　陽輔 |
| 食材卸 | ㈲ニコニコ食品 | 今泉町3016-18 | 柳沼　博 | 内装 | SDKスペースデザイン研究所 | 大和1-8-16 | 大鹿　博 |
| 寿司 | すし屋の広勘 | 東原町20-10 | 坂本　博義 | 設備工事 | 漆原住建 | 竹林町200-13 | 漆原　賢 |
| 塗装 | 吉田塗装 | 江曽島町1264-1 | 吉田　淳 | 鉄骨加工 | 鈴木工業 | 宝木本町1447-24 | 鈴木　義昭 |
| 調査・計画・設計 | ㈲アース | 今宮4-19-12 | 高橋　慎二 | 建築板金 | ㈲檜山板金工業 | 上野町6074-18 | 檜山　義美 |
| 不動産 | ㈱光陽住宅 | 泉が丘6-11-7 | 中村　武司 | 生花 | フラワーショップ花子 | 岩曽町沢向1257-6 | 押久保美香子 |
| 鉄骨溶接 | ㈲安部溶接工業 | 東峰町3076-140 | 安部　吉孝 | 飲食 | 飲み一丁 | 下平出町1022-2 | 渡部　進 |
| 酒・食品 | 小森酒店 | 平松本町809-7 | 小森　啓次 | | | | |




Fashionable Uniform AOSHO

本年はユニフォーム元年です！

アオショーのユニフォームは企業イメージを高め、社内の
活性化を進め、機能的で着心地の良い商品です
企業戦略として、まずユニフォームから考えてみませんか
アオショーは新しい時代の企業ユニフォームを提案致します。





株式会社 アオショー
ユニフォーム事業部（本社・ショールーム）
宇都宮市鶴田町1544-3（センチュリーへいあん隣り）
☎（0286）48-8888㈹ FAX 48-8883
フリーダイヤル 0120 0120—488887

オフィスユニフォーム・ブレザー
ホテル・レストランサービスウェアー
イベント・オリジナルユニフォーム
ワーキング・理美容ユニフォーム
調理、病院、学校、食品工業白衣etc

『とちぎテクノフェア'94』（2/17～2/20）にアオショーは、企業イメージを組み入れたユニフォームを展示します。ぜひ会場でアオショーコーナーをご覧くださいまして、もう一度ユニフォームについて考えてみてはいかがでしょうか！



毎日せっせと、
しわ増やし。

顔の話ではありません。
脳みそのことです。
このしわ、けっこうな働き者。
「より良い品質を生みだしたい」
「クライアントとユーザーとの
信頼ある掛橋になりたい」と、
日夜たゆまぬ努力をしております。
そして今日も、皆様の満足な
笑顔が見られる事を夢みて、
せっせ、せっせと、総動員で
勤しんでいるのです。



営業品目
会社案内・カタログ・ポスター・
チラシ・月刊誌の印刷物製作。
文字・図形・画像の総合情報処理。
データコーディング・データエン
トリー・出力サービス

株式会社 光和印刷
宇都宮営業所／
〒321 宇都宮市東今泉1-2-1三愛ビル3F
TEL0286-39-1566 FAX0286-39-1532

# いざ出陣!!

## 雷都物語 第二弾が勢揃い

### 味と技が決め手、珠玉の新名物ブランド8品目

宇都宮の食の新名物ブランド「雷都物語」第二弾８品目が、第一弾12品目と一緒に市内の５デパートから発売されています。

澄んだ空気と水に恵まれた、ふるさと宇都宮…。野と山の豊かな美味を、伝統に育くまれた確かな技術と新しいものにチャレンジする若々しい気概でおいしくアレンジしました。ヘルシーで、丁寧に作られた新名産品「宇都宮雷都物語」を末永くご愛顧賜りますようお願い申しあげます。

**◎雷都物語・取扱い百貨店**

東武宇都宮百貨店
上野百貨店
福田屋百貨店
西武百貨店宇都宮店
ロビンソン百貨店宇都宮
（商品は、一部取扱わない場合もあります）

※この事業についてのお尋ねは、当所工業振興課「雷都物語事業本部事務局」へ。

### ●おいしさのニューウェイブが勢揃い●

#### しめじ昆布



割烹多喜川の秘伝の技で造り上げた逸品、潮香百撰「しめじ昆布」。しめじの風味がこんぶの味を一段とひきたたせています。

㈲多喜川フーズ

#### ピリ辛トリオ



伝統的な製法で仕上げたあられと豆菓子をピリッと辛口に味付けしたお子様から大人まで楽しめるスナックです。不活性ガス充填で、いつでもどこでも便利な個袋包装です。

毛利食品㈱

#### 柿の種



創業以来68年、栃木の糯米と手造りの製法を頑なに守り続けたマルウの柿の種。シャリッとした歯ざわりをお楽しみ下さい。

マルウ製菓㈱

#### たまり漬 とちぎ路



宇都宮の新鮮な野菜を厳選し、無添加、低塩度仕上げでおいしさはもとより、繊維豊富な、たまり漬の逸品です。

㈱今井本店

#### 宮の名月

宇都宮の糯米を使い、糯米本来のおいしさを追求した本物指向のかた焼あられ。噛みしめるほどに味わいが増す老舗の味です。

㈲あづま屋



#### 幕の内弁当

宇都宮のシンボルスポットをイメージした幕の内弁当は、お米や野菜、お肉など宇都宮産の素材の良さを生かしたヘルシー弁当です。

㈲新三



#### 日光ゆば

伝統の味を今に伝える「ゆば」。その中でもとりわけ身厚で柔らかい日光ゆばは、郷土自慢のほんものの味です。

日光ゆば製造㈱



#### 鬼あられ

県産のもち米を独自の製法でカリッと仕上げた「鬼あられ」は、もち米の風味とピーナッツの香りがあいまった小粒タイプ。

丸彦製菓㈱



## ’93会員要覧を頒布

当所の創立100周年記念事業の一環として作成した、「’93会員要覧」を頒布します。

○販売価格
１、５００円




会員事業所の方だけに限定して実費販売致します。（非会員は、関覧のみで販売致しません。）購入をご希望の方は、当所総務課会員係へお申し出ください。

## なんでもナンデモ相談日




〔法律から暮らしの相談まで、豊かな暮らしのお手伝い〕

日時　３月３日㈭～４日㈮
　　午前10時～午後４時
会場　当所２階
相談項目
(1)開業・財務、(2)年金・恩給、(3)住宅・店舗、(4)不動産、(5)登記、(6)産業カウンセリング、(7)発明、(8)法律、(9)交通事故、(10)金融、(11)税務・決算、(12)労働、(13)求人・求職・パート、(14)高年齢者雇用、(15)内職、(16)身の上（人権・戸籍・供託）(17)教育、(18)健康、育児、(19)福祉、(20)行政、などの相談項目に、弁護士・税理士や中小企業診断士はじめ各分野の専門家が秘密厳守・無料で相談に応じます。