

吹田民主商工会 いんぷお めくしよん

吹田市川園町20-1
TEL (06) 63883-2211
FAX (06) 63882-8190
http://www.suita-minshou.com
suita-ms@jasmine.ocn.ne.jp

毎週木曜日の
昼2時・夜7時
なんでも相談会

組織問題研修会開催される

Ⅱ要求を拡大、組織強化につなげていくことで意思統一Ⅱ

10月21日(金) 15名の参加で開催されました。10月8日、9日開催された全商連主催の第3回「相談活動・拡大運動」全国交流会を受けての開催です。吹田でどう具体化するかの意思統一を図りました。開会あいさつを司会の町頭良子さんが行いました。交流会参加の感想を工藤会長、生駒事務局員が話しました。



そのあと「相談活動・全国交流会を受けて、今後の運動の方向性」と題して岡崎副会長が報告しました。まず、要求相談活動と拡大運動を結合させる具体化として、日常の要求相談と実務活動を丁寧に対応すること。相談事項を数表化し記録すること。役員や会員との共有化を図ることが強調されました。次に、毎月なんでも相談会を開催すること。要求相談から学習活動へと発展させることが報告されました。そして要求相談活動と班・支部建設を結合させる具体化として支部役員会や班会・支部集会では要求事例の交流や会員の状況を話し合うことが提起されました。さらに拡大は独自追及がなければ成果は生まれないこと。行動することが大切だと強調されました。

第5回事業計画書作成連続講座

10月18日に今年で5回目になる事業計画書作成連続講座を開催しました。参加者は11名でした。初めの自己紹介では、昨年からの参加者は「10年で100枚の名刺がなくならなかったが、3年で100枚の名刺を使いきるようになった。」「1ヶ月で何が売れているか、なぜこれが今日売れたのかを考えるようになりました。」と計画書づくりに取り組んで自分で努力していることも話していただきました。この講座は昨年から商工新聞で連載されている「今を生き抜く生業塾・自分でできる実践編(石田 仁さん)」の記事に沿って進めています。始めは昨年も取り組んだ「小企業の経営方針の原則」から自分の商売で何を、どの場所で、誰に、どのように売るのが、「利益を出す方法」から売上増、経費削減、営業力強化の方針を考える時間を取りました。今回は新たに「経営者に必要な心構え」、「社員のマネジメント」について学習と討論をしました。

「経営者に必要な心構え」では決断したらすぐ行動に移すことと、利益のためには積極的に資金を使うこと、お客様の要望には自分の仕事の準備範囲を超えてネットワークを生かして応えることを学びました。討論では、「職人の感覚で経験、勘、度胸の感覚はよくわかる」「資金の積極的な使

その後、2つに分かれて分散会を行いました。第一分散会は、業者の相談をどう拡大に結び付けるかが話し合われました。いんぷおめくしよんの紙面も要求事例を重視して掲載していること。要求の集計された数表はどんな相談があったかがよくわかること。風営法訪問結果の数表も見て、こういうことを拡大につなげていくことが話し合われました。第二分散会は、班会や支部集会、なんでも相談会が中心に話し合われました。班会ではマイナンバーや消費税、T P Pの署名の請願内容を読み合わせ意見を出し合っています。班会はひとりひとりを丁寧に訪問して案内することが大切だと確認しました。なんでも相談会も参加者の声をきっちり聞くことが重要だと話し合われました。

参加した役員さんの感想を紹介します。

井上さん(片山支部)

なんでも相談会は継続することが大事だと思います。以前にもやったことがあったんですが長続きしなかったですね。今回はしっかりやる必要があります。ビラ配布をすることによって、これから開業を考えている方にアピールできるんじゃないでしょうか。私も頑張りたいと思います。

村岡さん(北支部)

班会を大事にしています。前回の班会では、目的が必要だと考え記帳の交流を提案し、それぞれの方に領収書を持参するよう案内時に声をかけました。班会では記帳の仕方の経験交流ができ参加者に喜ばれました。署名も届けてもらいましたよ。

い方には納得できるけれど、厳しい経済状況でやっぱり躊躇する。「同業の仲間が積極的に新商品の試供品を提供しているのを見習おうと思った。」「お客さんの依頼をできません」と断ることはできない。同業の仲間から経験を聞いて対応している。「自分でも問屋でも在庫がないものを注文された時には、仲間の店に在庫がないか当たっている。」と意見を交流しました。

「社員のマネジメント」では従業員のやる気を引き出す対応として、雇用条件を書面にすること、懐具合に応じた福利厚生を考へること、適材適所と社員教育について学びました。討論では「スポーツで知り合った若い子にウチで働かないかと誘うが、社会保険の加入ができるか聞かれることが多いと悩んでいる。」「従業員が家族だとやっぱり甘えがあるのが悩み。」「やってくれて『ありがとう』が大事。次もやってもらえるように感謝の気持ちを伝えるようにしている。」など意見交流しました。

事業計画書作成連続講座(民商會館 夜7時00分)

3日目 11月8日(火) 顧客のマネジメント

4日目 11月18日(金) 来年度の事業計画書の作成

S W O T分析

お買い物は地元市場商店街で。 商工業者の繁栄は市民とつむじー