



大崎商工会員総数 828名  
(平成29年9月1日現在)  
組織率 64.2%

# 第71号 平成29年9月10日発行

# おおさき新風

発行所 大崎市三本木字  
しらとり3-7  
大崎商工会  
TEL0229(52)2272  
FAX0229(52)6847

発行者 門間 忠良  
編集 情報・広報委員会  
印刷所 南郷印刷  
題字 高橋 秀晃  
(鹿島台)

## 三本木夏まつり2017



### 「三本木夏まつり」2017 ~大崎市次の10年に向かって~

今年は、8月の長雨が続き、降ったり止んだりのあいにくの天気の中での開催となりました。

イベント前半は、郷土芸能の披露、地元バンド「ルークス」の演奏や「オダズナーショー」で盛り上がり、後半は昨年に引き続き「ティーナ・カーリーナ」を迎え、華やかなステージとなりました。また、Mr. アパッチのパフォーマンス、最後はメインゲストの「ボンバーズ」がステージを締めくくりました。震災への鎮魂からスタートした「キャンドルメッセージ」も地元の子供達の夢を乗せて火が灯され、会場を彩りました。

最後に鳴瀬川河川より打ち上げられた花火については、会員皆様はもとより市内各企業様から寄せられた協賛金も例年よりも多くご協賛賜り、夜空を飾る大花火に夏の暑さも忘れるすばらしい夏まつりとなりました。

ご協力を賜りました各機関、関係団体には、紙面をお借りして御礼を申し上げます。

#### 大崎商工会

本所・三本木支所	〒989-6321 大崎市三本木字しらとり3-7 TEL52-2272 FAX52-6847 E-mail:oosakis1@feel.ocn.ne.jp
鹿島台支所	〒989-4103 大崎市鹿島台平渡字東銭神1 TEL56-2453 FAX56-3053 E-mail:oosakik01@gamma.ocn.ne.jp
松山支所	〒987-1304 大崎市松山千石字松山306-1 TEL55-3442 FAX55-4512 E-mail:oosakim01@gamma.ocn.ne.jp
田尻支所	〒989-4415 大崎市田尻字太子堂107-1 TEL39-0405 FAX38-1230 E-mail:oosakit01@axel.ocn.ne.jp

URL <http://www.oosaki.miyagi-fsci.or.jp/>

## 大崎商工会各地区で開催された「夏まつり」

### 「第37回大崎市鹿島台わらじまつり」

8月の長雨が続く中、鎌田記念ホールを会場に、第37回大崎市「鹿島台わらじまつり」が開催されました。わらじ村長をはじめ先人達の遺徳を偲ぶ、「わらじパレード」は、午前10時より国道346号線を通行止めにし、開催されました。ステージイベントでは、オープニングセレモニーの後、地元バンド「スイングクリスタル」ショーに、鹿島台太鼓、ティーナ・カーリーナを迎えてのゲストライブと大いに盛り上がりました。更に毎年恒例のビンゴ大会が開催され、大変な人気でした。まつりの最後は花火大会。会員皆様をはじめとし、多大なる協賛を頂き、鹿島台の夜空に大きく打ち上がりました。



### 「まつやま夏まつり」

今年は8月初旬から続く長雨で、当日も小雨の降る中での開催となりました。8月14日(月)午後4時20分 松山太鼓の寄せ太鼓や松山中学校吹奏楽部の演奏で幕が開け、「松小ソーラン」や「子ども会みこし」、「金津流松山獅子躍」が続きました。午後6時30分の商店街の提灯七夕の一斉点灯の後、松山町商工会の時代から伝統として実施している子供たちの太鼓が中心の「松山ばやし」の山車が商店街の中を練り歩き、商店街の方々から大きな声援で迎えられました。商工会としては、例年どおり、青年部OB、女性部松山支部が出店し、「玉こん」「焼きそば」「フランク」「揚げだこ」「生ビール」等が販売され、閉会前に商品が売切れる大盛況となりました。



### 「第30回大崎市田尻畜産まつり (おおさきジャンボ肉まつり in たじり)」

8月27日(日)午前10時より大崎市田尻総合体育館グラウンドにおいて開催されました。21店舗の肉ブース出店、地場産品出店ブースや商工会青年部等の出店があり、「いただきます」が満載のイベントになりました。CHIBI、7color、バクステ・青学・ダッチャー、久宝留理子・亀ひろし、仙台ガールズ女子プロレス、イガグリ千葉・オダズナー・ティーナ・カーリーナのライブに若者を中心に熱狂的ファンが集まり、昨年以上の盛り上がりを見せました。来年はどんなスターが出演するか、今から楽しみです。



### ※大崎商工会支部対抗会員親睦パークゴルフ大会参加者募集について（お知らせ）

- ★開催月日 平成29年10月16日（月）午後0時30分（各自現地集合して頂きます。）
- ★開催場所 大崎市田尻 加護坊パークゴルフ場 電話 0229-39-0404
- ★参加資格 大崎商工会に属する会員事業所及び従業員並びにご家族の方
- ★競技方法 団体戦及び個人戦 36ホールストロークプレーとなります。
- ★参加費用 おひとり1,000円となります。（ゲーム代・保険料・飲物代を含みます。）
- ★申込方法 大崎商工会及び各支所に参加費をご持参の上お申し込み下さい。

なお、チームの組み合わせ等については、恐れ入りますが、本大会実行委員会にて行わせていただきます。  
また、不明な点等詳細につきましては、本会事務局までお問い合わせ下さい。電話 0229-52-2272 まで

### ※大崎商工会親善ゴルフ大会参加者の募集について（お知らせ）

- ★開催月日 平成29年11月1日（水）午前8時50分（各自現地集合して頂きます。）
- ★開催場所 大崎ゴルフ倶楽部三本木コース 電話 0229-52-7888
- ★参加資格 大崎商工会に属する会員事業所
- ★競技方法 18ホールストロークプレーWペリア方式となります。
- ★参加費用 おひとり5,000円となります。（懇親会費を含みます。）
- ★プレー代 4,980円参加者各自負担となります。（食事付）
- ★申込方法 大崎商工会にFAX0229-52-6847または申込書を御持参の上お申し込み下さい。

### ※酒類販売管理研修の義務化について（お知らせ）

国税庁では「酒税の保全及び酒類の取引の円滑な運行」及び「酒類の適正な販売管理の確保」を図ることを目的に、酒税法等の一部を改正しました。

その一環として、平成29年6月から酒類の小売販売場ごとに「酒類販売管理者」を選任し、当該酒類販売管理者は販売管理研修（初回受講・再受講）を受講するとともに、研修の受講実績等を記載した標識を店内に掲示することが義務付けられました。定期研修を受講しない場合には「勧告」の対象となり、「勧告」に従わない場合は「命令」の対象となる場合があります。

研修の期限以降は、酒類販売管理研修を過去3年以内に受講した者の中から酒類販売管理者を選任しなければならず、酒類販売管理者を選任しない場合や研修を受講していない者等を選任した場合は「選任義務違反」となります。なお、上記に違反した場合には「罰則」の対象となり、「免許取消」となる場合があります。

### ※大崎市でも小規模事業者への持続化補助金の募集始まる！

【補助金額 20万円 10月1日開始予定】

この補助金は小規模事業者が、商工会の助言等を受けて経営計画を作成し、その計画に沿って地道な販路開拓等に取り組む費用の1/2が補助されます。

件数が少なめですので、お早めに商工会へご相談下さい。

### 新会員の紹介（29.9.10現在）

事業所名	代表者名	事業内容
後藤組	後藤 和人	大工工事
(株) エーコーブ鹿島台店	瀬川 敏明	各種食糧品販売
(株) エーコーブ沼部店	細川 和男	各種食糧品販売
(株) エーコーブおおぬき店	細川 和男	各種食糧品販売
黒澤工業	黒澤 吉徳	鋼製建具取付
(株) 遠藤ボーリング	遠藤 善則	地質調査、ボーリング、さく井
(株) フォレストリー大崎	佐藤 隆広	林業
早坂勝美	早坂 勝美	建設大工

## 大崎商工会【経営相談室】●今なぜ「経営計画」なのか？

※経営計画を作ってはみませんか。

★商工会では、今年から「経営発達支援事業」を始めています。その一環として会員事業所の皆様に「経営計画・事業計画」の作成支援も進めています。経営計画という言葉は近年になってよく聞かれる言葉になりました。経営計画とは何なのか。どんなものなのかを今回簡単にご説明いたします。

【なぜ経営計画をつくるのか。】

★グローバルな社会であり、近年にない社会経済環境が変化し、そのスピードも急激に早くなっています。この中で、弱小な小規模事業者が今後も持続的に生き残り、着実に売り上げを伸ばし、利益を確保していくためには、事業者が自ら自社の経営の計画を作成し、実践し、成果を検証することが大変重要であるからです。

（これからの経営は経営の羅針盤が必須となります。→ビジネスプランの作成）

【経営計画とは？】

★経営計画がないというのは、経営が持続的に成長していくことが見えなく、地図を持たずに旅をしていくことと同じです。1年後～3年後の自分の経営の将来像・目標を決めて実現することが経営計画の始まりです。

【経営計画の効果】

★経営計画を作ると目標を共有することができ、会社自体が同じ目標に向かって進むことでまとまりが生まれ、信用力が大きくなります。（経営の管理・資金提供者への説明機能）

【経営計画の作り方】

①自分の会社を知ることができます。（企業概要・事業コンセプト・今後なにをすべきか。）

現在の売上高はいくらか。利益の内容はどうなっているのか。

経営の分析を行う（数値分析）主要な客はだれか。売れ筋の商品・サービスはなにか。

客は何を求めているのか。

②自社分析（現状の分析）

自社の強みと弱みを理解する。経営課題の抽出

③自分の周り（環境）のを知ること。（SWOT分析）

顧客のニーズ（市場分析）→市場の将来性・拡大・減少 競合の動向（競合分析）→競合社数・競合相手の戦略 社会情勢の変化

④将来の目標を決める。

将来→3年後 売上高・利益→3年後の数値

従業員数→3年後の人数

⑤目標を達成するための方法（経営戦略）

事業のターゲット

年齢・性別・居住地域・家族構成・趣味・ライフスタイル・価値観を調査する。

どんな商品・どんなサービスを提供するか。価値をどのように与えるか。

価値を生み出すもの→自社の経営資源→他の会社にはない自社だけのもの

今後の取組みのまとめ 取組みの行程表の作成 → 行程実施の検証→見直し（行動計画）

以上が経営計画についての内容です。くわしくは商工会までご連絡いただければ経営指導員が訪問し、つくり方について一緒に取り組みます。→利益計画→資金計画

## 女性部一斉清掃奉仕活動

女性部各支部では地域の環境づくりの一環として清掃奉仕活動を実施しました。8月1日（火）には三本木支部13名が三本木橋、田尻支部5名が田尻駅前、2日（水）には松山支部7名が会館及びコスモス園駐車場、6日（日）には鹿島台支部10名がお買物駐車場に集まり、草取りと清掃を実施しました。参加された部員の皆様朝早くから大変お疲れ様でした。

