

## 目標

我々、いわき経済同友会会員は、企業経営者の異業種交流活動を通して、三つの目的を達成し、仲間の連帯を深め、地域経済の発展と活性化をはかり、夢と希望に満ちあふれた地域社会づくりをめざします。

# SEA IWAKI

10月号／2009年10月1日発行

## 3つの目的

- 1つ よい社会をつくろう
- 2つ よい経営者になろう
- 3つ よい経営環境をつくろう

## 9月通常例会 開催

演題「コミュニケーションと地域ブランド」～つなぐ～をキーワードに KFB福島放送 いわき支社長 伊東 裕氏

於 いわき建設会館大会議室 平成21年9月16日(水) 18時30分～



朝晩めっきり涼しくなり秋の足音が聞こえだした9月16日。多くの会員の出席のもと9月度例会が開催されました。松原例会副委員長の司会。松尾会員の三つの目的唱和があり、寺主副代表幹事より「新しく就任した鳩山首相の『この勝利は国民の勝利だった』という会見、そして、いみじくも国會議事堂のリニューアルに合わせるように政権政党も変わるという、いろいろな意味でスタートであり、新しい日本の船出を感じた1日だった。さらに今後マニフェストの実現の為、国会議員が舵を取りどのように難局を乗り越えていくのか、我々も深い目線で勉強し大いに期待をしていきたい。またいわき市においても市長選、県議補選、市議補選と3つの選挙が同時に行われ、新しいいわき市のスタートが切られた。いわき経済同友会会員も事業を通し、企業人としていわき市に対し、高い目線で行動を起こしていくかな

ければならない」とのあいさつがありました。引き続き事務局報告、グループ会報告、委員会報告があり10月以降の例会日程や次年度計画がスタートすることの報告があり、最後に誕生月花鉢プレゼントが行われました。



小松ひと美さん(9/7生) 大和田宏さん(9/9生) 寺主副代表幹事

## 要旨 演題「メディアから見たコミュニケーションと地域文化の確立」

講 師/ 株式会社 福島放送 いわき支社長 伊東 裕 氏

福島放送の伊東いわき支社長より、今までの取材・報道活動の場面で感じた地域文化活動・企業活動をメディアという視点から、「コミュニケーションと地域ブランド～つなぐをキーワードに～」という内容でお話をいただきました。伊東支社長は1957年生まれ(いわき市出身いわき育ち)日本大学法学部法律学科卒業後、(株)福島放送入社。本社報道制作局報道部、番組ディレクター・プロデューサー、いわき支社報道部、福島支社県政記者クラブキャップなどで報道記者、番組制作、中継ディレクターなどを15年務める。その後編成業務局編成部で番組の広報宣伝副部長、総務局メディア開発室で社内ネットワーク、モバイルポータルサイトの構築ソフト開発、本社営業部副部長を歴任し、現在いわき支社長を務めています。

### 【講演の主な内容】

**広告サバイバル** 現在インターネット広告以外軒並み売上がダウンしています。テレビは2桁の減少。新聞は2~3割減が常態化、雑誌の厳しさは新聞以上でラジオも減少傾向が進んでいます。広告費の約3割(1兆9千億円)をテレビが占める中で、テレビの視聴率、新聞の発行部数、インターネットのクリック数等がどれだけ「販売」につながるか、企業は広告費を減らすだけでなく「費用対効果」に目を向け始めています。削減という観点でみると同じように、交通費・交際費・広告費これも削りやすい3Kと呼ばれ不況時には必ず削減の対象となっていますが、実は「人に会いに行き、人と話して、人に知ってもらう、人と人をつなぐ大切な必要経費」ではないでしょうか。

**コミュニケーションについて** コミュニケーションは立場や見解の相違を超えて、実りある意見交換をし、その成果、価値を“共有”することといわれています。マスコミュニケーションとしては、どうなればうまく伝える「つなげる」ことができるのかが重要で、メディアは人を見つける「買う気」にさせるため「露出」を継続するなどクロスメディア(いろいろなメディアを上手に利用する)の手法を駆使します。しかし、コミュニケーションは優しそうで大変難しく、コミュニケーションのもとである「ことば・共有知識・体験・価値観・考え方・趣味」などの共有するコンテクストの量が決め手になります。特に日本人は話し手の能力より聞き手の能力によるところが大きいといわれています。タイタニック号の教訓にもあるようにコミュニケーションでも見える話は1割。その9割は見えていない暗黙知つまり見える話は「氷山の一角」といわれます。

**日本人とテレビ** テレビは国民全体の9割が見ていています。国民1人当たりの1日の視聴時間は3時間39分。年間では55日、1年のうち2ヶ月近くテレビを1日中みていくことになります。生活に広く根をはってテレビとつながっているといえます。年代別にみると20代以下の男性・10代女性は2時間30分。70歳以上の男女は5時間を

越えます。つまりテレビの視聴は高齢になるほどよく見ていますが平日の男性40代や女性の10~30代は減少しています。国民全体の長時間視聴は70歳以上が支えているのです。

**AISAS(アイサス) 消費行動プロセス** 消費者が物を購入する際の行動プロセス「AIDMA」(「A」Attention:注意・注目→「I」Interest:興味・関心→「D」Desire:欲求・購買欲→「M」Memory:記憶・保留→「A」Action(行動・購入)は、近年「AISAS」(「A」Attention→「I」Interest→「S」Search:調査・調べ→「A」Action→「S」Share:共有し自慢する)へ進化したと言われています。興味・関心をもった商品をインターネット等で検索し評判等を確認してから購買行動に移ります。成功事例として福島放送の番組「ガリベン！」で“おのざき”さんの「めひかり」がお取り寄せ品として紹介された時は、あまりの反響に品薄になり、音を上げてしまったほどでした。

**「広告」と「広報」の違い** 「広告」はテレビ・新聞・雑誌・ラジオ・チラシなど「広告枠」の中で情報発信をするもので料金が発生し、広告枠を買って宣伝をするもの。一方「広報」はお金で枠を買わず、マスコミ媒体に有益な情報提供をしてそれを取上げてもらうことです。マスコミは日本一、世界一といった一番が大好きです。マスコミへの情報提供は何を伝えたいのか、取上げて欲しいのか、その中身を整理すること。視聴者や読者が一番知りたい情報(お金の節約、エコ、健康、料理・..)を考えて情報提供をすることが重要です。ニュースネタのキーワードとしては、①目新しい先端性(新しい、最も、はじめて) ②意外性・斬新性(驚くべき、画期的、珍しい) ③特異性・影響(独自(オンリーワン)独特(ユニーク)独創(オリジナル)) ④人間性・ドラマ性(人、イベント、物語) ⑤社会性・時代性(時流、季節、世相) ⑥実利実績・将来性(値下げ、激安、シェアNO1)が上げられます。また、メディア・記者へのコントラクトの手段としては、FAX(一般的だが、読まれないことを覚悟)、メール(個人的に知っている場合は有効)、郵送(テレビはDVDがあれば尚うれしい)、手渡し(最も確実、喜ばれる)、電話(ニュース性があれば13時から15時がいい)一斉発表(記者クラブへ資料配布)があります。また、マスメディアの使い方として、①小さなネタも業界紙は取り上げる ②企業とメディアは協力関係で双方メリット ③記者と広報で記事(作品)を作り上げていく④広告から記事稿で視聴者・読者の信頼度UP ⑤コントラクトは相手によって変える ⑥記者とのコミュニケーションで信頼関係を構築する、というポイントを理解しておくことよいです。アクアマリンふくしまは手間暇惜しまずニュースリリースを年間150回以上発信し、テレビ取材を申し込んでいます。ぜひいわき経済同友会の会員の方も上手にマスコミを活用してください。

## 10月グループ会ご案内

- CS研究グループ会／10月21日(木) PM6:30～ 報徳苑 事例研究 感動をもたらす対応について
- 経営品質向上グループ会／10月29日(木) PM6:30～ 報徳苑 BCP(事業継続計画)について
- 経営戦略グループ会／10月20日(火) AM9:00～ サラブレットCC 会員交流事業
- 人材交流グループ会／10月14日(水) PM6:30～ 建設会館 担当例会
- ブランド研究会／10月26日(月) 正 午～ 寿司「徳」 いわきの地魚を扱う店にて

# 9月グループ会報告

## C/S 研究グループ会

■日 時 9月30日(水曜日)18:30~

■場 所 報徳苑

■内 容 9月度グループ会は後半の実質的スタート月として6つのケースについて検討いたしました。その1は「C/S経営実現のためのマネジメント要件のポイント」としてC/S経営をしている企業の特徴について船井総研の資料をもとに確認をいたしました。ポイントとしてC/Sは全社戦略と位置づけ、企業価値観(ビジョン)を明確化し、経営トップを中心に理解・浸透させ、継続的改善を続けていくことが重要であること。

テーマ2:不満があっても黙って立ち去る客への対応についてです。これは評判が大事であるという話です。テーマ3:お客様を第一と考えることと、顧客満足を考えることはどういうことかということで、顧客満足とは、奴隸のように顧客に従うことではないということを確認しました。

テーマ4:顧客需要の把握と顧客の期待以上の成果を出すためにはということで①顧客の需要(ニーズ)を把握する。②顧客の需要を満たすような仕事をする。③顧客の期待以上の仕事をする。

テーマ5:繁盛飲食店づくりのコツということでお客様が分り易い店名をつけることと4番バッターの商品があるかということ。

ケース6:満足した従業員だけが、顧客を満足させることができる「顧客満足(CS)の鍵は、従業員満足(ES)」という以上の内容で経営者が心がけることを確認いたしました。



全国にある250万社の企業のうち、9割が中小企業で、且つ、そのほとんどがオーナー系企業。~中小企業白書のアンケートでは、経営者の引退希望年齢が65歳~、よって、人口分布で最多の団塊世代が65歳になる2012年が事業承継のピークになるとのことです。

講師より、多くの企業への事業承継対策へのコンサル経験に基づき、以下の講義を受けました。事業承継の一助となる講演でした。

### 【事業承継対策のポイント】

以下が、事業承継での、①継ぐ人がいない ②継ぐ人が多すぎる ③株主が多いため支配権が分散している の問題に対しての対策をどの様にするかのポイントです。

1. アメリカ等は、親族に譲る概念が無い為、M&Aが通常行われている。日本でのM&Aの現況は、買い案件が8割で、売り案件は2割であることを認識することです。

2. 事業承継における株の移動には、①贈与 ②譲渡(売買) ③相続 があるが、それぞれに贈与益税、所得税、相続税がかかります。それぞれ税率が違う為、企業事情による判断を適格にしなければなりません。また、自社株の引下げをどの様にするかも、対策の一つです。

3. 自社の未上場株式の評価額を正確に把握しなければなりません。国税庁の財産評価基準通達に基づく評価方式は4つあるが、先ず「純資産価額方式」により自社株式の評価額がいくらになるかを、きっと押さえることが大事です。

4. 平成18年5月施行の会社法にて、社長は株式の議決権を持つことが必須となりました。同時に、同法にて普通株の他、種類株式を発行できるようになり、その内の「議決権制限株式」と「拒否権付種類株式(黄金株)」を有効に活用することにより、社長の議決権行使しやすくなっています。

結論は、上記ポイントも考慮しながら、綿密な継承計画の策定と準備期間が必要とのことです。



## 経営品質向上グループ会

■日 時 9月29日(火曜日)19:00~

■場 所 報徳苑

■内 容 講演 「事業承継対策講座」～後継者への自社株移動のポイント～

講師 大和証券(株)ウェルスマネジメント部 滝島哲也次長

## 経営戦略グループ会

■日 時 9月29日（火曜日）19:00～

■場 所 建設会館 5F会議室

■内 容 9月の第3グループ（経営戦略グループ）は、いわき経済同友会会員であります、（有）タロサ代表取締役 長谷川祐一氏を講師にお迎えし、「いわきの安心を探る」と題して、講師の経験談をおりませながら、ご講演を頂きました。

高齢化の進む日本において、いわき市も例外ではなく、平成20年10月現在で、高齢化率は23.6%、高齢人口は83,333人、団塊世代の高齢期を迎える平成26年には高齢化率が26%を超え、市民の4人に1人が65歳の高齢者となる。また0歳から14歳の子供の人口は、平成12年は57,205人だったのが平成17年調査で52,002人と5,200人の減少と、実際の数字を示されると驚きました。そのほかに感染症対策、新型インフルエンザ、高病原性インフルエンザ、ノロウイルス、O-157の対策予防、対処の仕方など、資料をもとにご説明を頂きました。他に病院、休日夜間診療、救命救急、三次医療、周産期、がん、小児科、身障者の安心について、それぞれ説明を頂き、いわきの安心を探りました。会員皆様にもいわき市の現状を知って頂くために是非ともご聴講頂きたい内容でした。

## 人材交流グループ会

グループ内企業のアピール、意見交換会の予定でしたが、諸事情により中止いたしました。

## いわきブランド研究会

■日 時 9月28日（月曜日）18:30～

■場 所 報徳苑

■内 容 いわき市漁業協同組合信担理事 遠藤守俊氏をお招きして、いわき市における水産業の現況報告と、いわき市水産業振興協議会、関係団体におけるイベントや魚食普及販売促進等の活動報告をしていただきました。

ひき続いて当メンバーとの意見交換に入り、いわき市の水産業は後継者及び漁獲高の減少など大変厳しい環境におけることを見知り「常磐沖潮流目の魚ブランド化」の手法の一部変更を視野に入れ、今後検討してゆく事といたしました。



# 10月例会・第1回臨時総会 開催のご案内

会場 いわき建設会館 5F会議室

18:30～食 事

会費/1,000円

18:45～臨時総会

10月 14日 水曜日

19:00～例 会

会

19:15～講 演 会

会

## 「企業経営とIT」～経営課題解決の道筋としてのIT～

講 師/NTT東日本B&O事業推進本部 オフィス営業部 販売推進部門部門長 川上 正氏

**第1回臨時総会開催のため出席できない場合は、委任状の提出をお願いいたします。**

いわき経済同友会  
ご入会のお薦め

いわき市内の企業経営者ならどなたでも入会できます

●会の趣旨に賛同される方は会員の推薦と所定の手続きによりどなたでも参加できます。  
お問い合わせは下記へどうぞ。ご入会を心からお待ちしております。

発 行 いわき経済同友会 里見 潤  
編 集 情報委員会 委員長 山名二郎  
副委員長／阿部晴康・岩尾英子・坂本和久・清水雅昭・中田博道

事務局 〒970-8026 いわき市平字童子町4番地-18 いわき建設会館4F  
TEL 0246-23-1200 FAX 0246-23-1211  
<http://www.seaiwaki.jp>  
E-mail:doyukai@triton.ocn.ne.jp