

## なんだ・かんだ

### ◆ 景気動向 ◆

日銀は15日、各地の景気動向を話しあう支店長会議を開き、福井総裁は冒頭のあいさつで、足元の国内景気について「住宅投資の落ち込みなどから減速しているが、基調は緩やかに拡大している」と述べ、世界経済全体では「原油価格をはじめとする国際商品市況の高騰や米国経済の下振れリスクなど不確実性がある」と言及。サブプライムローン問題の長期化・不安定な国際金融資本市場の情勢を踏まえ、国内景気の先行きについても「当面減速する」と見通しています。

さらに全国9地域の景気の現状を分析した「地域経済報告」では、平成17年4月の公表開始から初めて、9地域全体の景況判断を下方修正しました。建設不況や原材料高の影響が地域経済全体に広がり始めたのが原因としています。景気判断について、前回の昨年10月報告の「緩やかに拡大している」から、「緩やかな拡大基調」と表現を弱め、地域別でも4地域が同時に下方修正されるのは当報告書の公表開始以来初めてのことです。

我が静岡県企業の景況感はどういうと、銀行等による県内経営者の景気見通し調査によると、平成19年上期は「上昇」が「下降」を数ポイント上回り改善基調とされていましたが、平成20年上期は「下降」が「上昇」を6ポイント上回り、3年ぶりにマイナスに転じました。更に下期は中小企業を中心に厳しい見通しとなり、「下降」が「上昇」を9ポイント上回っています。現在の経営の問題点として、前回同様「原材料価格の上昇」を上げる企業が目立ち、その傾向は更に強まっているそうです。また、今年は「原材料の高騰を販売価格で転嫁できるか」が課題となると言う事です。

実際に新年の挨拶回りや企業・業界の賀詞交歓会へ出席し、皆さんのお話を聞いたところでは、「今年は先行き不透明で厳しくなる。」が多かったのですが、中には「秋まで仕事がいっぱいだよ。」「後一年は仕事があるよ。」という方もいらっしゃいました。悪いばかりではないのです。いつも思うのですが、この景況感というのが非常に曲者で、いわゆる経営者のマインドは、実際の企業業績がそんなに悪くなくても、悪い情報ばかり耳にしていると、ついつい下がってしまいます。すると実際の資材購入や設備投資を縮めてしまい、实体经济も減速してしまうと言う負のスパイラルに陥ってしまいます。今年に入ってアメリカのサブプライムローンの影響で日経平均の下落は止まりません。この影響は限定的で後半は持ち直すというアナリストもいますが、やはりこれだけ急激に下がると不安になってしまうのが当たり前です。

景気に左右されることのない、強い体質の会社を築きたい。経営者皆が思う夢だと思います。



本年もよろしくお願ひ申し上げます。  
時期を逸してしまつた感がありますが、謹んで新年のご祝詞を申し上げます。  
今年は大変穏やかなお正月でした。2日の日に富士山の麓を御殿場回りで山梨まで半周しましたが、とても綺麗で感動し、思わず手を合わせてしまいました。初夢ではありませんでしたが、新年早々靈験あらたかなる素晴らしい富士の山を拝礼することが出来、今年の良い年になる予感がしました。  
さて、今年はずいぶん子年です。「子」は十二支の初めの歳。また、「子」の意味を持ち、新しい生命が種子の中にぎざし始める状態を表しているといわれるそうです。実は私も今年で四八歳になります、子年の歳男です。この験の良い年に、初心に戻り、次の一手となる経営の芽を開花させていきたいと思ひます。  
本年一年変わらぬご愛顧をお願いいたします。

代表取締役 服部 徹一郎

## 新 入 社 員 紹 介

### ● 中 島 真 二 ●

今回は、営業部の中島真二の自己紹介です。今まで営業でお客様の所へお邪魔しておりましたが、今年から社内業務へ変わり、お客様からの問い合わせに対応する業務を行います。今後皆様とお電話で接することが多くなると思います。何卒よろしくお願い致します。

私は、入社してから勤続15年になります中島と申します。以前は、エレクトロニクスのOO電気勤務し、マイコンで製作された制御機器を自分でテスト用の仮ソフトを作成しその機能仕様書のとおり動く事を確認する仕事でした。その仕事に誇りに思っていたが、残業が多い時は100時間/月以上で、少ないときは0時間とギャップが激しくため体調も崩しがちでした。

そんな中でストレス解消方法はアウトドアスポーツです。モトクロス・スキー・パラグライダー・ウインドサーフィン等多種多様こなしていました。しかし、仕事と部との接点が余り無くこのままで良いのだろうかと感じてきました。しかし営業の仕事を知りから紹介されましたが自信無く断ってしまいました。

そんなある日ウインドサーフィン仲間の某氏よりチキリの語話舞い込んで来ました。仕事内容は、機械のメンテ及び技術営業的な仕事だと言うことで電気と機械が学校でもある程度習っているのを聞いてみることにし良く分からないまま決まりました。

入社してみたものの内容は、自信の無い営業でした。「やられたい」とその時は思いましたが、いざ始めてみると色々な考えを持ったお客様と色々な語話出来てなかなか楽しいこともあり辛い事もあります。また、お客様がほしがっている物を調査し探し出して収めたときのお客様が喜んでくれる時の笑顔が忘れられません。これからも宜しくお願いいたします



## ■ 新陣容 ■

本年、上記自己紹介をしました、営業グループの中島真二が業務として内勤になり、前号で紹介させていただいた12月入社の中島和茂が中島のお得意様を引き継ぎます。また、1月15日、1年間の産休を終え、総務・営業事務の遠藤都機恵が復帰し、中途採用で建創グループに大高茂紀(次号でご紹介させていただきます)が入社しました。これで弊社はフルラインナップとなり、平成20年あらたにはスタートします。新陣容が上手く機能するまでご迷惑をお掛けするとは思いますが、何卒よろしくお願い申し上げます。

本レターのご提供に付きまして、ご不要・ご迷惑という方につきましては、その旨一報頂きたいと思ひます。次回からの発送を中止させていただきます。

株式会社 チキリ

静岡県駿東郡清水町卸団地 73

Tel 055-971-9610 Fax 055-973-1534

E-mail gen@chikiri.com URL http://www.chikiri.com/