

新会員のご紹介

～新しい仲間です よろしくお祈りします～

会員数
1,880 (H22.6.20現在)

事業所名	代表者名	住所	電話番号	営業内容
㈱ライジング	山口 直利	沖田町2-102	75-5163	建設・設備
HAKO	河西 美穂	上川1-1462-4	57-4512	美容室
㈱Axis	鎌倉 勝彦	湖南5882-1	75-5136	交通誘導・イベント・駐車場警備

お取引先、お知り合い等で未加入の事業所がありましたら、是非ご紹介下さい。ご紹介先には職員がお伺いさせていただきます。

定例相談日 (7月)

*相談会場は諏訪商工会館です。

○ 日本政策金融公庫 (松本支店)

国民生活事業相談 (1日公庫)
(旧国民生活金融公庫定例相談)

7月20日(火)午前10時～午後3時

長期、低利(固定)の設備・長期運転資金について相談
専門相談員 日本政策金融公庫 松本支店

*旧中小企業金融公庫定例相談は、「予約制」となりましたので、
当所または政策公庫中小企業事業までご連絡ください。

TEL 0263-33-0300

○ 諏訪中小企業支援センター

毎週月曜日～金曜日 午前9時～午後5時

創業や経営革新、事業承継等についての相談。要予約。
専門相談員 山本 潔 センター長

○ 発明相談会

諏訪圏特許事務所連合会
(弁理士会諏訪支部)

8月19日(木) 午後1時～午後4時

特許、実用新案、意匠、商標の他、知財に関する相談
専門相談員 諏訪圏特許事務所連合会

○ 税務相談 *相談会場は下諏訪商工会館です。

平成22年税務相談所

7月14日(水)午前10時～正午

会場：下諏訪商工会館 2F

お問合せ先 関東信越税理士会諏訪支部
TEL0266-28-6666

会議所行事カレンダー

7月	4日	霧ヶ峰花まつり ビジネス実務法務検定
	6日	商工会議所北陸信越ブロック会頭会議(～7日)
	7日	源泉税納付個別指導会(～9日)
	10日	販売士検定
	11日	福祉住環境コーディネーター検定
	24日	第31回諏訪よいてこ
	25日	eco検定
	30日	諏訪の長い夜(～31日)

8月	1日	諏訪湖音楽の夕べ(～10日)
	15日	諏訪湖祭湖上花火大会
	18日	第12回常議員会
	20日	第21回東京・大阪間沿線経済団体リニア 中央新幹線早期建設促進大会(神奈川)

お紹介君

ここ諏訪地方はかつて「東洋のスイス」と呼ばれ精密・機械工業のメッカとして一世を風靡した。戦後の復興「世界に追いつけ、追い越せ！」の時代に製造業の付加価値額は高く長野県はもとより日本経済に大きく貢献していた。さて、最近の長野県企画部の調査に注目するデータとして「一人当たりの県民所得の減少」がある。平成12年の県民所得は313・1万円に対し国民所得(全国平均)は292・9万円でおおよそ7%上回り全国第9位であった。ところがこの年を境に逆転され格差が広がりはじめ平成19年には280・8万円となり、国民所得293・4万円をおおよそ4%下回りその水準は全国で22位となってしまった。一方、国民所得は14年までは低下したものの19年には12年水準まで回復している。しかしながら県民所得は12年に比べ10%以上低下し未だに回復していない。これは全国に比べ少子化・高齢化の進行が早く加えて「生産人口」の減少割合が大きいため要因だと言う。また、この時期の建設業の売上げ半減も影響している。さあ如何にすれば良いのか?



諏訪市観光協会 上諏訪駅観光案内所
武井 美緒 さん

観光案内所の先輩方は、お客様の希望やバス間の知識が深まりました。秋の小宮祭に向け、引き続き頑張ります。大使の仕事と並行して、水陸両用バスのチケット売り場、臨時雇用で下諏訪町でも働いていたので、この1年間で諏訪地域の観光についての知識が深まりました。

実は大使に選ばれた頃、自分の将来像が描けず悩んでいました。しかし、大使や観光の仕事を通してさまざまな人に会えたり、旅行雑誌やテレビ番組に出演したり、普通ではできないことをたくさん経験させてもらいました。これからも、興味を持ったことにどんどん挑戦して力をつけ、将来の自分に胸を張れるように頑張ります。



魅せられて

No. 52

おもてなし編

今年の4月から上諏訪駅前観光案内所で働く傍ら、御柱祭
宣伝大使として諏訪地域をPRする武井美緒さんです。

諏訪が大好きで、何か私にもできないかと思ひ、昨年の御柱祭宣伝大使コンテストに応募しました。20人近い応募者の中から私を含めた3人が選ばれ、現在は大使3人で協力し合いながら全国で諏訪地域のPR活動を行なっています。

地元の氏子の皆さんや観光客と一緒に御柱を曳行しました。観光客の皆さんも御柱についてよく知っていて、とても盛り上がりました。御柱祭のときには、観光案内所でお客様のご案内をいたしました。「プローションで御柱のブースを見たので、実際に観たくなって来たよ」と言ってお客様も

の時刻表に合わせて1日の観光プランを立ててあげたり、知識の豊富さやお客様への接し方は本当に勉強になります。楽しそうなお客様を見ていると、どんな所なのか行ってみたいとなり、最近はプライベートで美術館や旅館の温泉に行くようになりました。パンフレットの知識ではなく自分の言葉でお客様にご案内ができますし、地元の良さを次々に発見できることはとても楽しいです。