

〒514-0009  
津市羽所町 545番地  
TEL 059-225-4735  
FAX 059-229-8174



2000年11月1日  
はがき会報 第6号  
発行 第一代会  
情報文化委員会

### 《第43回日広連全国大会・実行委員会開催》ホスト東海地区連

10/4(水)14:00より名古屋ガーデンビルの「愛広美」4階会議室に於いて、総合会議が行われた。三広美からは観光委員会の(森本晃 大会副委員長)(山本正 観光委員長)(前川克典 観光副委員長)(事務局)が出席、近藤謙三大会委員長の挨拶のあと「議題」1、各委員会報告について。2、日広連との協議事項について。3、日広連「機関紙」1月号掲載の広告内容について。4、その他の議題を討議した。

現況では、日広連の理事でもある東海地区連会長の近藤謙三氏を中心に、第43回日広連全国大会の実行委員会が、総務財政委員会、式典委員会、懇親委員会、観光委員会、ゴルフ委員会で構成されており、準備は来年6月の実施に向かって着々と進められている、特に伊勢志摩の観光ホストの三広美の役割は、大会を締めくくるうえで、成功の鍵を握るキーワードとも言えるのではないだろうか、其の陣容が整いつつある。

### 《第38回中小企業団体三重県大会》に理事長参加

10/5(木)13:00より総合文化センター「小ホール」において中小企業団体中央会の創立45周年記念「第38回中小企業団体」三重県大会が開催され、中央会の一員として参加した。中小企業者の立場から国や県に対する要望を決議する大会であり、我々会員にとって大変重要な意義があり、その内容は 景気対策の実行 中小企業対策予算の確保 中小企業連携組織対策の充実 法人課税の見直し 官公需施策の充実・強化 環境・安全問題に対する支援策の充実 中小企業金融対策の拡充・強化 固定資産税の見直し 登録免許税等の特別措置の施行 青年部並びに女性部の活動強化 下請対策の強化 地域中小企業振興対策の充実強化 解体工事業の地位確立 リサイクル製品の需要拡大等 砂利採取法の弾力的運用 木材の需要拡大等 中心商店街の活性化 中小卸売業の支援策の拡大等 公正取引の確保等 高速道路料金制度見直し 中小サービスへの支援の強化 の23項目を決議した。



## いいもの宅配便

オフィスの必須アイテムをトータルに案内  
FAX注文で翌日無料配送(午後3時までのご注文で翌日お届け)  
FAXフリーダイヤル0120-022-669 24時間オーダー受付ます。

### 《第4回委員会開催》

10/12(木)AM10:00から津市の産業振興センター(メッセウイングみえ)中会議室に於いて、第2部会・第3部会が合同で行われた。先ず第2部会としては、本年12/15日開催される「みえデザインフェア」について協議され、メインテーマに添った作品・制作についての予算・実技面でのデモンストレーション等について熱心に意見を交わした。

続いて第3部会が推進している共同購入事業については、本年10月から事業の実施をうたってきた計画でも有り、少なくとも一品目だけでも共同購入実施をしたいとの考えであり、10月以内に賛助会員を希望している、資材販売業者の皆さんとの初会合の場で、事業推進の細部について協議し最終結論を出すことで了承された。

<第2・3部会委員会>

引続いて明年6/6・7・8に開催される日広連全国大会への取組について協議され、全員参加を基本とし、近々全員に呼掛ける事で了承された。



### 《第3回情報通信等に関する勉強会》

10/12(木)PM1:00より午前中委員会が行われた、同会場に於いて実施された。今回の情報通信等に関する勉強会は、講演概要(ITの波、屋外広告に係る主な論点)・屋外広告業界導入への問題と可能性について、情報環境デザイン(株)社長の「白石昌二郎氏」電子商取引の最先端と題して、キャノテック(株)のサーバーソリューション事業部の「清水学氏」制作資源の多角的な活用について、三登商事(株)の左成勝男氏、各々の講師の方で、5時間の長丁場を勤めて頂いた。

地域密着型の単品制作が特徴の物づくりの、我が業界が如何に情報通信(IT技術の波を乗りこえる事が出来るかと言うヒントに値する十分な勉強会であった。

物づくりの概念からは情報通信がもたらす人・物・金等のあらゆる流通は、他人事のように思われていました。しかし情報通信(IT)の進歩によって、同じ土俵で、それを活用出来るようになった事は、まさしく革命的と言わざるを得ない。一つの考え方としては、組織が、市場を利用するか、従来のように市場に利用されるかは、私達の考え方の柔軟性にかかっている。



今後インターネットを利用した電子商取引は、21世紀型経済の基盤となり情報通信社会がもたらす社会構造は更に激変するであろうと考えられる。仮に業界が物づくりの既成概念に捕らわれず、流通の改善と利便性と付加価値を追求するならば、必然的にスケールメリットを計算した上での事業計画を模索する事は当然の事となるであろう。其の時、今回勉強させて頂いたことが、些かたりとも参考になるならば望外の喜びであり、業界の発展と繁栄につながるものと思う。

