

HOT

インタビュー



いなもり みつや  
稲森 三也 さん  
(協同組合津卸商業センター)

ここでは、当中央会から委嘱を受けて、組合等の業界の景気動向を毎月当会へ情報提供してくださっている情報連絡員さんにプライベートを含めてのお話を伺っています。

組合と私！

私は、平成2年から当組合に勤めています。当時は、組合員が25社もあり、そのうち7～8割の企業が常に人材を求めている状況でした。北は鈴鹿から、南は伊勢の高校や県内の大学を訪問して募集を行い、合同入社や内定した方のご両親への説明会まで開催していました。

現在は、組合員18社、賛助会員9社を加えた27社で構成しており、継続的な収入につながるよう月極駐車場や事務所・倉庫の賃貸事業、保険の代理店業務のほか、会員向けサービスとして、大判コピープリントサービス等を行っています。

業界の現況は？

良くはないという状況が続いています。

事務用品、家庭用品、陶器などの一般消費材、パイプやサッシ、水廻りなどの生産材資材、医療器械など、様々な業種があるので差異がありますが、総じて、一時期よりは少しずつ緩やかな回復をしているといえます。

卸販売のみの状況は厳しいですが、公共事業の取り扱いがあるかどうか関連してきます。

情報連絡員として心がけていることは？

組合員さんが、当組合事務所にお越しになることが多いので、直接お尋ねするなど、普段の会話から情報を得ています。

また、私のモットーは、コミュニケーションをとることです。組合事務局はサービス業である！と考えて、良好な人間関係を築けるようにと心がけています。

休日等の楽しみ方は？

我が家の愛犬 たろくんと遊んでいるのが楽しいですね。たろくんは、地元テレビにも出演したことがあるんですよ。

毎朝毎夕の散歩はもちろんですが、家族旅行に出かける時も一緒に泊まれるところを探して旅行先を決めています。

ひとこと！

「卸売業」というと、一般の方にはなじみが薄い商売なので、求人がうまくいかないときがありますが、昨年行いました卸団地設立40周年のイベントで、「津みなとパサーージュ」と愛称を決定し、地域の方に親しまれるよう対外的なイメージアップ戦略と、団地内の全従業員を対象に行ったアンケート調査結果をもとに組合員向けサービスの向上を図り、生まれかわってきたいと考えています。

今は、団地内の道路を私道から市道に変更中で、団地内のリニューアル再整備を第1弾とし、建て替えを行う予定です。



協同組合津卸商業センター（平成24年8月～平成25年7月）

★売上・受注額

24/8	9	10	11	12	25/1	2	3	4	5	6	7
↓	→	↓	↓	→	→	↓	↑	↑	→	→	→

★収益状況

24/8	9	10	11	12	25/1	2	3	4	5	6	7
↓	→	↓	→	→	→	↓	↑	→	→	→	→