

MY新聞

発行所 仲間新聞社 伊東市内

11月 吉日 第10号

動物には敵いません

早ヤットひろしとフルマラソンタイム対決してみました、



わたし

(フルマラソンタイム)

初マラソン: 4時間30分22秒

キャットひろし

(フルマラソンタイム)

初マラソン: 3時間48分57秒

42分差
39分差

十月二十七日に、大井川マラソンに出してきました、猫ひろしのタイム目標に走ってきましたが、結果は3時間57分でやっぱり野性的本能の強い『猫ひろし』には敵いませんでした。でも一切歩かずに走れたので善しとして、また次回、富士山マラソンで頑張ってきます。

(有)土屋装飾 土屋順史
伊東市 松原本町 13-6
TEL: 0557-37-3455
携帯: 090-7317-1961
◆住宅リフォームとイベントの専門店をやっています。◆

★マラソン記★

やりました♪大井川マラソン 33分タイムじめました。

・今月のRUN数量
11/1~24までで
197km制覇中♪
今月は大会月で
調整月刊 250km
目標にRUNします。

今後の大会

- ・11月 富士山マラソン (42.195km)
- ・1月 オレンジビーチマラソン (10km)
- ・2月 伊豆マラソン (21.7km)
- ・3月 板橋CTIYマラソン (42.195km)
- ・4月 チャレンジ富士五湖 (100kmマラソン)

なんか走ってばかりですな！最近趣味を超越してきた気がします。(。_。)っ

尻つみ祭りに出てきました♪



商工会議所青年部の仲間と尻相撲大会の団体戦(4名)と個人戦(1名)に出場してきました。結果見事全戦全敗でした。でも負けましたが、尻相撲の極意を悟ることができました★尻相撲に勝つには、いかに、うまくフライングするか！まあ言うなれば、先にお尻で押したもん勝ち

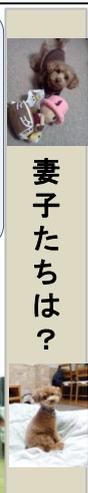
川越に行ってきました♪



商工会議所青年部の視察研修でさいたまの川越に行ってきました。みんないい造りしてますね。流石 小江戸と呼ばれるだけあり素敵な町並でした。



伊豆のへそで、フーラ出演しました。



妻子たちは？



川越で私の少し自慢を見つけた。この人力車の座席は、私が造ったものでした。(印を見つけた)この感覚で自分の造ったものが、色々な地域ですれいもんなんで嬉



大井川鉄道近くで撮りました。(電車好き)

MY新聞裏面

発行所
仲間新聞社
伊東市内

11月 吉日
第10号

今回は、人物紹介を載せてみました

一人目



株式会社ひびき
代表取締役社長 日疋好春さん

株式会社ひびき(カブシキガイシャヒビキ)
日疋好春(ヒビキヨシハル)
川越style倶楽部 代表
埼玉県農林部畜産振興協議会委員
社団法人埼玉県物産振興協会 理事
株式会社ひびき(黒豚劇場 運営会社) 代表取締役社長
埼玉県川越市的場北1-17-1
TEL 049-237-1000

10月25日に、商工会議所青年部のみんなと、上記の**日疋さん**の話を聞きに行ってきました。言葉では伝えきれませんが、経営に対する素晴らしいお話をいただきとても尊敬できる方でしたので載せてしまいました。

経歴 家庭の事情もあり大学在学中の1990年に広告会社を開業。日銭を稼ぐためにFCに加盟してコンビニを開いたり、スーパーの中でラーメン店を経営するも業績は低迷。1992年に「事業企画業」としての有限会社ひびきを立ち上げ、家業のやりとり卸売業を継承。先代が開発した豚肉・鶏肉のみそだれややきとりを復活させ、1994年よりテイクアウト専門のやきとり事業を展開。同時に「経営革新」に取り組み、地元商工会議所などの公的機関の経営指導を積極的に活用し、中小企業経営革新支援法の承認を受ける。全自動やきとり焼き機やコンテナ式店舗を開発、独自の販路開拓などで事業を拡大。現在は、企業連携、やきとりの街サミット、新容器の意匠登録、外食産業初の商品情報表示システム導入など新たな取り組みに挑戦している。また、ハンディキャップを持つ人の雇用や地元の異業種勉強会の会長を務め、独立起業家の育成を行うなど多岐にわたり活躍している。2004年より焼き鳥販売に進出、2005年に株式会社へ組織変更。

1994年、西武本川越駅ビルPePeから秋祭りの賑やかさに珍しい物産の企画を依頼された時、子供の頃から慣れ親しんだやきとりを実家の平場東松山名物みそだれの看板で復活させた。これが川越の人々に思いがけない反響を呼び、祭り終了後も地元クレアモールの商店主から要望があり、駐車場のテント一張り店舗で土日のみ営業を開始。その後は多くの苦難を経て、現在は自社工場も持ち、店舗数を拡大中。

二人目



茂木 久美子(もき くみこ)
伝説のカリスマ販売員
元山形新幹線「つばさ」車内販売員

伝説のカリスマ販売員 **茂木久美子さん**を伊東商工会議所青年部が依頼しまして、年明け2月12日(火)に青年部主催のオープンセミナーに講師で来てくれることが決定しました。また 来月号にでも詳しいことを載せますが、読者の皆様、セミナーは**無料**ですので、是非今のうちから 予定を空けておいてください♪

山形新幹線車内販売員時代の2005年、東京ー山形の1往復における1人あたりの平均売上は7~8万円のなか、1往復半で50万円の売り上げを達成。その群を抜く売上が評価され、2006年10月には、最年少でJR東日本管内の車内販売員約1300人の中で3人しかいないチーフインストラクターに抜擢される。「車内販売のカリスマ」として、テレビや新聞など様々なメディアで取り上げられ、車内販売員、そして後進の指導をする傍ら、講演活動を行ってきた。2012年5月からは、車内販売員を引退、NREを退社し、講演・セミナーを中心に活動を展開する。

★主な講演テーマ★

- 「おもてなしの心を大切に~じぶんにしかできないおもてなし~」
- 「一期一会を大切に~買っていたいたお客様も、そうでないお客様も~」
- 「人の5倍売る技術~テクニックよりも大切なもの~」
- 「人が輝く、職場が輝く魔法のコミュニケーション」
- 「仕事を楽しむ! 元気100倍の仕事術」