

しんなんよう

2026 Sep.
NO.412



新南陽商工会議所報

新南陽商工会議所

検索

<https://www.s-cci.or.jp/>

THE SHINNANYO CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY NEWS

親子教室初日に見学した東ソー(株)様の塩山にて



‘26 産業観光ツアー
夏休み親子教室
スタート!



日本ゼオン(株)様

東ソー(株)様

周南地域商工会議所（新南陽・徳山・下松・光商工会議所）広域連携特別企画事業

’26産業観光ツアー

夏休み親子教室



親子コース

7月29日(水)

東ソーで作っている商品について説明してもらいました。



東ソー(株)/東ソーシリカ(株)

概要説明を受けたあと参加者はバスに乗り込み同乗した担当者の方から各プラントで何を生産しているかなど詳しい説明を聞いた。

製品をつくる原料となる塩山に登ると、ここに来ないとみることができない景色に参加者全員驚いていた。

いけす和食処寿司やすで昼食

(株)はつもみぢ

酒造りの工程についてコメを洗い蒸すところから瓶詰の最終工程までそれぞれの作業場を移動しながら説明を受けた。

参加者からは『普段はなかなか見ることができない日本酒造りの過程を知ることができて良かった』との声があった。

酒造りの工程に興味津々



親子コース

8月18日(火)

スーパーボール作りに挑戦!



日本ゼオン(株)徳山工場

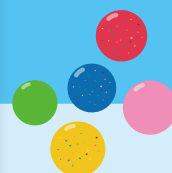
会社概要についての説明を受けた後、子どもたちが白衣姿に変身しスーパーボールづくりに挑戦。親子で「ものづくり」の楽しさを体感する良い機会となった。

紫水園で昼食

赤坂印刷(株)

会社概要について説明を受け、2班に分かれて印刷工程を見学。間近で見る迫力の工程に、活発な質問が寄せられた。最後には見学開始時に撮影した記念写真をプレゼントしていただき、参加者一同大満足の訪問となった。

赤坂社長から会社についてお話を聞きました



全員で記念写真を撮ってもらいました



頑張る
会員さん

No.199
応援します!

県内各市にアミューズメント施設を展開されている
周南市新地町の株式会社サードプラネットさんをご
紹介させていただきます。



株式会社 サードプラネット

地域で親しまれている祭りや文化、名所、名産などを取り入れ、
地域に密着した店舗展開を行い、幅広い世代のお客様に
安心して楽しんでいただける店舗運営を行っています。

山口県には
3店舗



下関市：サープラ下関長府あそびタウン

「あそびタウン」は日本全国30店舗以上を
展開しています。

宇部市：サープラ宇部あそびタウンOUTLET

山口市：サープラ山口あそびタウン

山口県の各市と連携し 「ふるさと山口ぐるんぐるん物語」 を展開中。

地域で親しまれているイメージキャラクターの
カプセルトイやクレーンゲームのグッズを企画
制作し、空港や温浴施設などで多くの方に
楽しんでいただいています。



ぐるんぐるん山口宇部空港
カプセル商店街(宇部市)



ぐるんぐるん星プラザ
カプセル商店街(下松市)



ぐるんぐるん岩国錦帯橋空港
カプセル商店街(岩国市)

■e²sports(イーツスポーツ)の取組みについて

サードプラネット山口本社に、eモータースポーツの筐体を導入し、当社の
創業の地である山口県の子供たちに、「好き」を入口に本物に触れた時
に湧き上がる気持ちを大切に、子どもたちの可能性を引き出す機会を作
りたいと考えています。そのような経験から生まれた気持ちを教育
(education)につなげていく人材育成を「e²sports(イーツスポーツ)」
と名付けました。これからも、「e-sports」と「education」が結びつき、
子どもたちのあらゆる可能性を引き出す体験を提供してまいります。



山口本社





今年は昨年の反省を踏まえ、ドリンク類に加えておつまみも販売した。新入会員のフレッシュな力も加わり、例年以上に賑やかな店構えとなった。ご来場いただいた皆様に、冷たいビールやジューズ等を提供できたことは大きな喜びであった。

直前に発生した熊本地震への消防隊派遣に伴い、安全確保の面から「ゆめ花火」は中止となったが、会場は終日たくさんの方の出で賑わい、記念すべき第50回の節目にふさわしい盛会となった。



第50回サンフェスタしんなんようが新南陽駅周辺等で開催され、女性会からも猛暑の中新入会員2名を含む10名が参加し、元気に店舗を運営した。

女性の元気が未来を築く



商工会議所女性会

8月1日
第50回
サンフェスタ
しんなんように出店

7月23日
三役・五部会等
正副部会長会議
第152回常議員会



▲三役五部会等部会長会議において各部会長から行政への要望内容を説明

当所では例年、5部会・青年部・女性会で要望事項を取りまとめ常議員会で決議後、徳山商工会議所と合同で周南市へ要望活動を行っている。活動を通じて、地域事業者の事業機会の創出や中小企業支援施策の充実を図り地元商工業の繁栄と魅力ある地域づくりを目指している。

この度、5部会・青年部・女性会から出された令和9年度周南市への要望を検討し、第152回常議員会へ要望内容を上程した。

引き続き開催された第152回常議員会では、令和9年度行政への要望についてほか、会員入会に伴う常議員会承認について審議され、全議案が全会一致で可決承認された。

Government Educational Loans
国の教育ローン
あなたの“未来”応援します。



ご融資額
350万円以内
お子さま
1人あたり

ご入学前のまとまった
費用の準備が可能

固定金利
長期返済が可能

40年以上の取扱実績

ご相談・お問い合わせは 教育ローンコールセンター

受付時間 月～金 9:00～19:00

0570-008656

※土曜日、日曜日、祝日、年末年始（12月31日～1月3日）はご利用いただけません。ナビダイヤルがご利用いただけない場合は、03-5321-8656におかけください。

JFC 日本政策金融公庫



会員様
限定

2026年度

健康診断助成金
のご案内

新南陽商工会議所指定の医療機関で受診いただいた
会員事業所様に受診料の一部を助成いたします。

◆助成金額◆

一人当たり 500円

生命共済ご加入の方は
1,000円

◆対象者◆

会員（令和7年度年会費完納）の事業主および従業員
但し、1事業所につき個人事業主は、最大5名、法人事業所は最大10名まで

詳しくは、0834-63-3315 までお問い合わせください。



青年部活動報告



8月1日

サンフェスタしんなんよう

サンフェスタしんなんよう開催にあたりご協力いただいた関係者の皆様、そしてご来場いただいた地域の皆様に、青年部一同、心より感謝申し上げます。

青年部では、前日までの準備から当日の運営・片付け、さらに翌日早朝の会場周辺のゴミ拾いまで、メンバー一丸となつて取り組みました。多くの方に楽しんでいただく一方で、安全面にも十分に配慮し、第50回という節目の回を大きな事故なく、また大盛況のうちに無事に終えることができました。

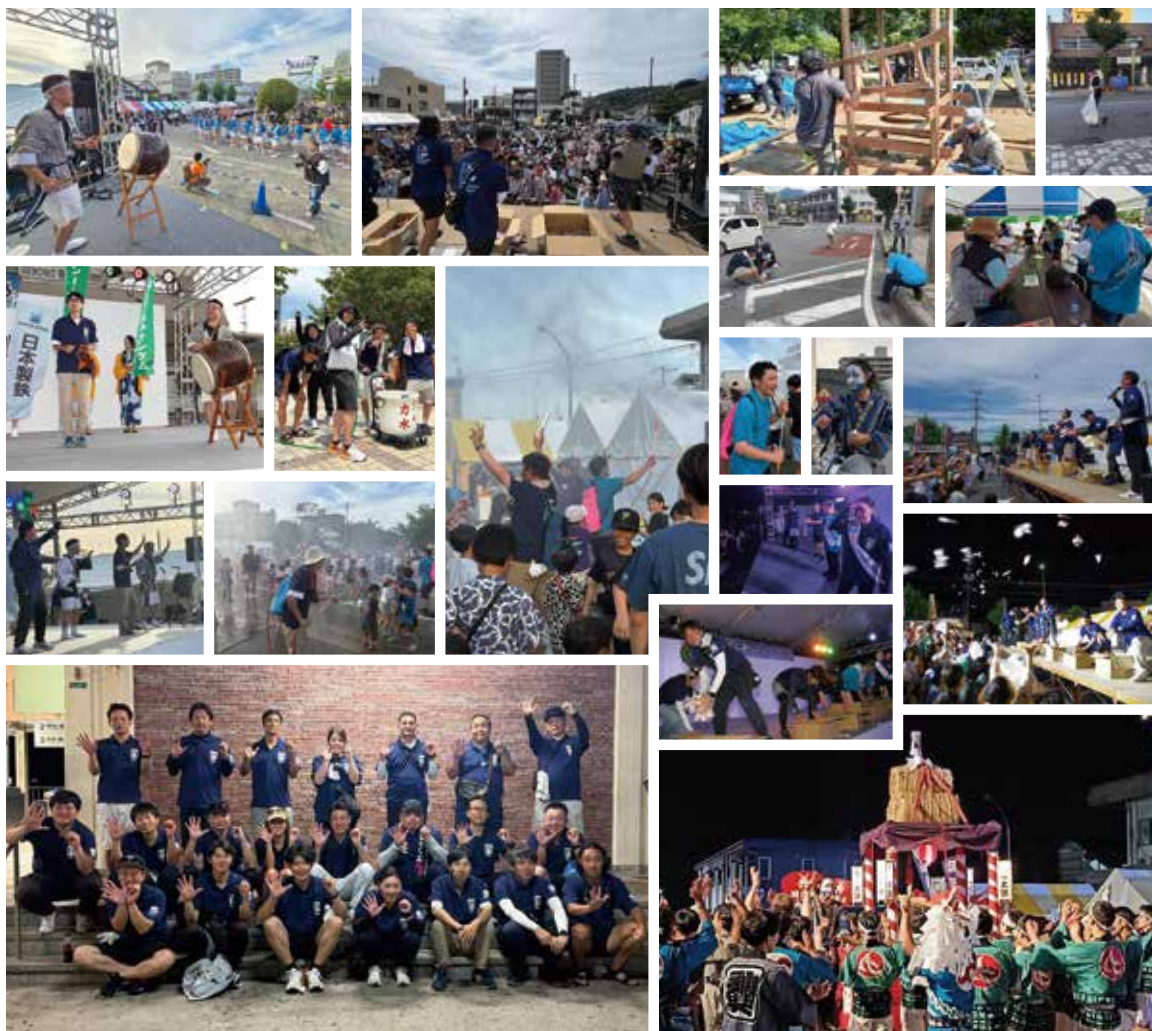
夏祭りを開催するためには、当日だけでなく、その前後にも多くの準備や作業が必要となります。表からは見えにくい部分も多くありますが、一つひとつの積み重ねが、地域の皆様に安心して楽しんでいただけるイベントにつながっていると感じています。

これからも、地域の皆様に「参加してよかった」「また来たい」と思っていただけイベントをつくりたいという、青年部としてできることを考え、より良い運営に努めてまいります。

今後とも、青年部の活動にご理解とご協力を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

たくさんのご協力、誠にありがとうございました。

新南陽商工会議所青年部一同



新南陽商工会議所青年部 随時会員募集中!

<入会資格>

- ・新南陽商工会議所会員事業所の経営者、後継者又は従業員の方
- ・満45歳以下の方

お気軽にお問い合わせください。



Instagram

青年部アカウント



facebook

お問合せ 新南陽商工会議所青年部事務局 周南市宮の前2-6-13 TEL:0834-63-3315

しんなんよう!

来場者数
50,000人



岸信千世衆議院議員 様



赤坂徳靖会頭



藤井律子市長 様



天満紀子実行委員長



毛利就慶 様(徳山毛利家14代当主)



友田秀明市議会議長 様

こどもみこし



市中パレード

新南陽かぞえ唄



餅まき



第50回

サンフェスタ



赤坂印刷(株)



東ソー物流(株)



日本製鉄(株) 山口製鉄所



誠和工機(株)



三和建設ビル・洋林・和泉連合



東ソー・ファインケム(株)



東ソーグループ



実行委員会 もみ太鼓



東ソー(株) 南陽事業所 もみ太鼓



経営改善に取り組む皆様へ

「小規模事業者経営改善資金(マル経融資)」

地域の雇用や産業を支える小規模事業者の経営改善を促進することを目的とし、持続的な経営に向けた取組を支援します

【事業目的】

小規模事業者※が商工会・商工会議所等の伴走支援を受けながら取り組む経営改善に必要な資金を無担保・無保証で融資

※ 従業員数が「商業・サービス業(宿泊業、娯楽業を除く)」の場合5人以下、
製造業またはそれ以外の業種の場合20人以下である事業者

【融資額】

2,000万円以内

【利率】

特別利率 ※毎月変動します。

【融資期間】

設備資金・運転資金
10年以内 (うち据置期間2年以内)

【担保・保証人】

無担保・無保証人

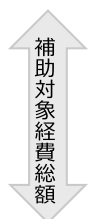
【併用できる特例制度】

○賃上げ貸付利率特例制度

以下のどちらかに該当する場合、特別利率－0.5% (貸付後から2年)

- ・雇用者給与等支給額が直近の決算期と比較して、2.5%以上増加する見込みがある者
- ・雇用者給与等支給額が直近の決算期において、既に2.5%以上増加している者

【活用事例】



自己負担

持続化補助金
補助率
2 / 3

持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援

「小規模事業者持続化補助金 (一般型)」

補助上限：50万円 (特例を活用した場合は最大250万円)

◎本補助金の自己負担分やつなぎの融資にご利用いただけます。
詳しくは、新南陽商工会議所にお問い合わせください。

お問い合わせ

新南陽商工会議所



0834-63-3315

受付時間／平日9:00～17:30

ゆらぎの隙間 令和8年9月号

あえてゆっくり

僕は、仕事をするうえで「スピード感」というものをとても大切にしてきました。

これは独立して事務所を開いたときからずっと変わらない、ある意味では僕の仕事の核のようなものです。というのも、僕のような小さな事務所がやっていくには、どこかに特徴を持たせなければならないと感じていたからです。特別な専門性があるわけでもなければ、知恵の切れ味に自信があるわけでもない。そう考えて、自分ができることは何かと突き詰めた末にたどり着いたのが、「とにかくレスポンスを速くする」という一点でした。

実際、それを評価してくださるクライアントの方々と多く出会えたのは、本当にありがたいことでした。ですがその一方で、「すぐ返さなきゃいけない」という思い込みのようなものが、いつのまにか自分を強く縛るようになっていたのも事実です。たとえばメールひとつにしても、届いた瞬間に反射的に返信しようとしてしまう。そうしないと、何か大きな落ち度になるような気がして、落ち着かなくなってしまうのです。

もちろん、実際にはそこまで急ぎの内容でないことも多いはず。けれど、こち

らとしては、相手が不安に思っていないかと想像してしまったり、つい手元の作業を中断してまで返信を急いでしまう。そして一度中断した仕事に戻ろうとすると、どこまで考えていたか思い出すところから始まってしまい、結果として全体の生産性が落ちるという悪循環にも陥ります。

そういった経験を重ねるなかで、最近ではあえて「スピードにこだわらない」ということにこだわることになりました。即答ではなく、一度立ち止まって考える時間を設ける。そうすることで、自分自身がより落ち着いた気持ちで対応できるようになりましたし、むしろ返す内容の質も上がっているのではないかと感じています。何より、無理に急こうとしていたときに比べて、心の余白のようなものが少し戻ってきたように思っています。

僕たちは今、「スピードこそが価値である」とされがちな時代に生きています。でも、人は機械ではありません。ずっと全力疾走を続けることはできませんし、走り続ければ息も切れますし、いつか足をつることでとどいてあります。だからこそ、自分のペースを知り、そのペースを守ることが、とても大事なのではないでしょうか。

僕も人生の後半に差しかかるなかで、「若い頃のようにはいかない」という言葉の意味を、ようやく体感として理解するようになってきました。身体のメンテナンスを怠れば続けて走ることはできませんし、心も同じようにケアしていく必要があります。だから最近では、意識的にスローダウンするようにしています。速く走れる人がいることは自然なことですし、それを否定するつもりはありません。ただ、誰もが同じ速さで走る必要はないし、そもそも何のために走っているのかを見失ってしまったら、本来転倒になってしまいます。

大切なのは、自分のペースを他人と比べないこと。自分にとって無理のない速さ、自分の心と体が心地よいと感じるリズム。それを探しながら、丁寧に仕事を続けていけたらと思います。そして、そんなふうな「速さ」だけではない価値を認め合える、ちよつと優しい社会であつたらいいな、とも思っています。



コラム／
島田法律事務所 弁護士
島田 直行

中小企業あるある相談室

『差別化』と『ブランド化』をもう一度考えてみる

中小企業診断士 秋島 一雄

サービス
コラム



「価格競争から抜け出せない」という経営相談は後を絶ちません。詳しく話を伺ってみると、多くの企業は「他社にはない技術がある」「独自のサービスを提供している」と、自社なりの差別化には取り組んでいます。しかし、その違いがお客さまに価値として認識されなければ、結果として価格以外で選ばれる理由にはなりません。

差別化とは、単に他社と違うということではありません。重要なのは、「お客さまにとって価値のある違い」になっているかどうかです。どれほど独自の技術や機能があっても、顧客がその価値を感じなければ、それは単なる違いに過ぎません。差別化とは、「違いをつくること」ではなく、「選ばれる理由をつくること」なのです。

また、差別化の対象は商品や技術だけではありません。売り方や提案の仕方、納期の柔軟対応、問い合わせへの初動の速さ、アフターフォローなど、顧客と

の接点全てが差別化の対象になります。特に中小企業は、小回りの利く対応や、一人一人、一社一社に寄り添った提案が可能なので、商品に大きな違いがなくても「この会社だからお願いしたい」と選ばれる企業は数多くあります。

一方で、「ブランド化」についても誤解されがちです。ブランドというと、知名度やロゴ、デザインを思い浮かべる方も多いでしょう。しかしブランドの本質は、「顧客の頭の中に、他社とは違う価値として記憶されている状態」です。「品質が高い」「対応が丁寧」「納期を守る」といった評価が積み重なり、「この会社なら安心」「この商品なら間違いない」という信頼が形成されて初めてブランドになります。企業が「ブランドをつくらう」と考えても、顧客がそう感じなければブランドにはなりません。

つまり、差別化とブランド化は別の概念でありながら、その出発点は共通しています。それ

は「顧客視点」です。自社だけで「これが強みだ」「これがブランドだ」と考えても、顧客が価値を感じなければ、それは独り善がりになってしまいます。顧客が何に価値を感じ、なぜ選ぶのかという視点から、本当の差別化が生まれ、その積み重ねがブランドへと育っていきます。

経営指導の現場では、「他社と何が違うか」という問いに加え、「その違いは顧客にとって本当に価値があるのか」「その価値を継続して提供できているのか」という問いまで掘り下げてみる。価格競争から抜け出すには、新しい商品やサービスを生み出すことだけではなく、顧客との接点を見直して「顧客が選ぶ理由」を磨き続けることです。差別化もブランド化も、その原点は顧客視点にあります。その積み重ねが、「この会社に頼みたい」「この会社から買いたい」と思われる企業へと成長させるのではないのでしょうか。

■コラム 秋島 一雄
あきしま かずお

中小企業診断士。株式会社IAC代表取締役社長。商社にて営業職として米国・インドネシア・タイへの海外駐在を経験し、管理部門業務にも従事。その後メーカーでの営業経験を経て独立。2008年より現在に至るまで東京商工会議所コーディネーターとして中小企業支援に携わる。さらに東京都中小企業振興公社「企業変革スクール」講師兼チーフアドバイザーを務めるほか、大手研修会社、中小企業大学校、AFJ日本農業大学校、全国各地の商工会議所にて、海外展開・経営者塾・創業塾・マネジメントと育成・新人研修・営業展開・コンプライアンスなどでの講師として幅広く活動している。



専門家無料個別相談会

場所：新南陽商工会議所 時間：13：00～16：00

日程	専 門 家
9月 4日(金)	税 理 士
15日(火)	税 理 士
25日(金)	税 理 士



新型コロナウイルス感染症等の影響や最低賃金引上げ、エネルギーその他の物価高騰等の対応、デジタル化、インボイス制度導入等に関する様々な相談に対応いたします。

ご相談は予約制となります。

あらかじめ下記までお申込みいただきますようお願いいたします。

ご予約は
こちらまで

新南陽商工会議所 中小企業相談所
TEL：0834-63-3315

化学には *i* がある。 Chem*i*story



愛を込めた物語を紡ぐ



東ソー株式会社

南陽事業所

<http://www.tosoh.co.jp/>