JA5連会長選に6選を果たし会見する池端昭夫氏＝18日、県農業会館

一般会社で北陸初

証券仲介業者に登録

新和コンサル（福井）

経営コンサルタントの新和コンサルティング（本社福井市大宮六丁目、藤井邦明社長）はこのほど、北陸財務局から「証券仲介業者」としての登録を受けた。一般事業会社の登録は北陸で初。外資系証券のLPL日本証券（東京）と業務提携し六月から投資信託商品などの販売を開始する。

証券仲介業は、証券会社以外の事業会社や個人が証券会社と契約して株式などの売買を取り次ぐ制度。これまで株式や社債の販売は証券会社に限られていたが、証券市場を活性化させるため証券取引法が改正され、四月一日から一般事業者でも登録すれば販売が可能になった。

同社は、新和会計（本社同市大宮六丁目、同社長）などグループ企業とともに、企業に対する会計業務や税務相談を行っているが、仲介業者となることで資産運用も含めた総合的なコンサルティングを展開する。

証券外務員の資格を持つ外務員二人が、LPL証券が扱う約七十種類の投資信託商品を顧客の要望に応じて販売する。

また、同社は四月からベンチャー企業向け証券市場「グリーンシート」への公開支援事業に乗り出していて、今回の仲介業登録で、主幹事証券会社の代理店として公開時の株式募集についての支援が可能になる。

改革断行へ決意を示した。その推進第が会長特命の専門の役員一人と組織。組織の内容は今後具体化される見通しだが、強力に改革を進める考え。

主食農業政策については「大豆、大麦ではなく、あくまでコメを軸に進める。増産を目指したい」

ふくいモノ名鑑

オリジナルへしこ寿司

福井の味として親しまれているへしこ。寿司としても普及しつつあるが、二種類の味付けで一風変わった商品に仕上げたのが福井市のすし店の喜八鮨。

へしこの味に深みを演出する隠し味が北海道産コンブと赤ジソ。赤ジソは甘酸っぱく、コンブはやわらかな独特の甘みでへしこの塩味に絶妙にマッチする。

約一年間、試行錯誤を重ね、来店者に味見をしてもらい「お客さんが仕上げた」長谷部弘昌社長。

へしこは越前町産のサバを同店でぬか漬け、約十カ月かけ完成させている。県外では知名度が低いへしこへの抵抗感を薄めようと、塩味をやや抑え気味に仕上げ「都会の人にも受け入れられる味」と太鼓判を押す。

そのオリジナル性、味が評価され三月、県優良観光土産品指定制度の県知事賞に選ばれている。

約五日間は保存可能。コンブ四個とシソ三個のセットが千二百六十円。

◇ ◇ ◇

製造販売は、福井市飯塚町、喜八鮨☎0776（35）6461。

2つの〝脇役〟塩味にマッチ

ネット競売

出品お任せ

全国初のFC展開

■代行業■

ビッグ（福井）

インターネットプロバイダー業のビッグ（本社福井市宝永三丁目、大島米虎社長）は、全国で初めてネットオークションの出品代行業をフランチャイズ（FC）展開する。出品から代金回収までの手続きと出品者の口座振り込みまでを請け負うもので、直営のテレビショップ県内四店でこのほど業務を開始。初年度は全国で五十店の展開を目指す。

受付店は「ハンマープライス、JP」の統一呼称で展開する。持ち込まれた品物の写真撮影、画像取り込み、説明文の作製、オークションサイトへの出品手続き、こん包・発送、代金の回収を代行する。家具、ピアノなど大型品は有料による出張受け付け作業をする。

受け付け時に、品物のPRしたい情報を聞き取り、市場動向も踏まえて売却価格を設定する。楽天、ビッダーズ、ヤフー・ジャパンの大手オークションサイトのいずれかに出品。原則的に七日間の応札期間を設ける。手数料として一件当たり八百円と落札金額の25%を取り、差し引いた分を顧客の銀行口座に振り込む。

代行によって、パソコンや画像処理などの技術がなくてもオークションに参加でき、個人情報の漏えいを防げる利点がある。また個人出品であれば品物を納入した後でないと入金されないこともあり、詐欺に合うことも考えられる。専門の業者が出品することで、信用を得られ、入金後に品物を納入という方法が取ることができるという。

FC加盟には、初期費用として十五万七千五百円、管理費として毎月五千二百五十円が必要となる。このほか同社のネット通販事業で扱っている商材を加盟店がオークションで出品、販売する方式も用意している。

同社直営の福井、武生、敦賀の「TVゲームショップBIG」四店を含め初年度は五十店を目標に加盟店を開拓する。

大島社長は「パソコンとネット環境があれば誰人ができ、ハンマープライスの信頼が確立されれば新規の業者も売りやすくなる。小売業者には空きスペース活用や新たな顧客を囲い込む手段としてほしい」と話している。

武生・TO

来春新たな雇用」

業績好調、産学連携も強化

昨年末に閉鎖した武生松下電器の事業を継承したモーター製造のTOP（本社武生市今宿町）の金子徹社長が十八日県庁を訪れ、会社設立以降の業績を西川知事に報告した。一―三月の売上高が当初試算を大きく上回るなど業績は好調で、来春の新たな雇用につながる可能性が高いことを明らかにした。

金子社長と安立晋取締役管理部長、松浦哲男総務課長が訪問。操業開始の一月から三月までの売上高が当初試算の倍近くになったことや、二〇〇四年上期（四―九月）の売り上げ目標十六億七千八百万円が30%増えそうなことなど業績の好調ぶりを説明。「春にはできるだけ多く採用していきたい」と、来春の雇用拡大見通しを示した。

今後は「年間売り上げ二億円程度の新規事業を創出したい」とし、産学官連携に力を入れる方針。取引先の拡大も進めるという。

金子社長は「多くの支援のおかげで会社を軌道に乗せることができた。これから海外産に負けないものづくりをしたい」と決意を表明。報告を受けた西川知事は「再生するだけでなく拡大する勢いがある。応援したかいがあった」と述べた。

同社は武生松下電器の事業を引き継ぐ形で、一月に創業。家電用、自動車電装用、産業機械用のモーターを松下電器モータ社から受注し製造しているほか、松下電器関連の海外技術支援や材料調達なども行っている。武生松下と子会社のアクトから従業員三百八十八人が雇用された。

会社設立からの業績について西川知事に説明する金子徹TOP社長（左）＝18日、県庁

株・ファンド」の2種類を投資信託商品に追加した。

申し込みはともに1万円からで、手数料は「ダイワ1・ファンド」が1・5275%、「フィデリティー」が3・15%。

《《《着信音》》》

「少子化の時代に子育てに頑張る女性の応援団になりたかった。母親に少しでも長く子供のそばにいてもらうためにも在宅就業が一番良いと思う。収入が二、三万円でもアップするよう後押ししたい」と、母子家庭者らの就業を支援する組織の代表を引き受けた。

本県で三十、四十代女性が就労するのは難しい。「調査に参加した県立大地域経済研究所の女性就労実態調査でも明らかになったが、この世代の女の収入はほとんどなく、男女の収入格差も大きい。だが、女性をうまく用している会社は伸びている」と強調する。

「在宅に限らず、数人が一テーションを組み派遣も考えている」人材派遣業を手掛け会社社長として、自資源を生かした組織充実を目指す。

母子家庭等就業支援ネットワーク福井支部代表 奥村 繁子氏