

2008/12/17 C地区 12月例会

「テーブルマナーを学ぶ」(運営員主催)リストランテ真田 出席者 13名



フレンチとイタリアン

の違いは？ 日本の郷土料理の違いと同じで、イタリアの北部はほとんどフレンチ料理と等しい。一般的にフレンチは芸術家が作る料理といわれ、イタリアンは、職人による料理と表現される。ナイフとフォークのマナーは？ 仕舞いはナイフとフォークを並べて、お皿の上に置くが、その際ナイフの歯は内側に向けること。まだ食事の途中である場合は、お皿の上にハの字にナイフとフォークを置く。ワインの選び方と味わい方は？ 価格帯を決めて、選んだ料理に合うものをお店に尋ねるのもいい方法。お店が適当な温度でワ



ここ

インを出しているのをおしゃれに持って味わうとのこと。ハウスワインはポップスと表現され(素人にもわかりやすい)、ワインテージものはオーケストラと表現され(研究しつづけたものには理解できない)る。ちなみにパンは、テーブルクロスの上に無造作においてもいいんだと。基本的な“思いやりのマナー”を感激しながらおいしく、楽しく学ぶことができました

2009/01/14 C地区 1月例会「支部新年ご例会に参加☆」出席者 12名 (財) ひろぎん経済研究所 理事長講演



名前の由来は『AUTO BODY CUSTOM』 ABC ファクトリー 代表

内海光昭さん<事業内容>自動車販売、自動車修理(钣金、塗装)<プロフィール>学校卒業後に県外の自動車関連企業に就職、その後地元自動車販売店へ修理担当として勤務、1年後に勤務先の新規钣金、塗装事業をスタートするにあたり钣金、塗装部門へ異動。勤務しながら実家の一角を利用して自分でも钣金、塗装をした時期もあると。そして平成15年に退職して起業



に至る。当初は钣金、塗装のみであったがお客様の要望により車両販売を開始。前職で営業は未経験の為、自動車の登録、車庫証明の手続き等は独立後の勉強で。車両の販売を始めてから、約3年で修理と販売の売上げ比率は半々に！基本にお客様からの紹介、前職での付き合いからの受注がほとんど。<これから>不況を感じる事は年末まで無かったが、出入りの業者より同業他社の話を多々聞く中で、若者の車離れが主な原因で苦しんでいる所が多いそう。作業場近くの場所に在庫を設けて展示場も検討したが、当面は現状の販売方法を続けて行く方針だと。将来的には個人事業主→法人化も視野に入れつつ事業の継続強化を図りたい



<アピールポイント>

仕事ばかりでなく、休みの日曜日はお勤めの奥さんに変わってお子様との時間を大切にされているそう☆*~*。 [取材 小林] 写真の看板は同友会入会後にタテイシさんに依頼。取材の私も仕事柄、自動車販売店に出入りしますが

一人で車両販売、钣金、塗装まで、凄いです 『犯罪を未然に防ぐ事に情熱を注ぐ』(株)プロテック 代表取締役 永井健三

さん C地区会員 榎本太治さん<事業内容>セキュリティシステム・地デジアンテナ、介護NPO法人<プロフィール>昭和49年消防法改定を新聞記事により知り創業に至る。スタートは営業担当の社長と技術担当者の2名にて。消火器の販売～松下電工の火災報知機設備の販売・施工、セキ



クリティー(防犯)システムの販売・施工、そして現在へ。<アピールポイント>主要な取引先は個人一般、官公庁、法人とニーズがあればどんな対応でも。営業エリアは備後地区から東は岡山、西は広島に至り、新規設置、販売先へのメンテナンスを重要視している為、担当者がこまめに対応。(不備があると大事な時に役に立たない) グループ会社は全国にあり、遠方業務に関してはネットワークを活用。犯罪を未然に防ぐ事をコンセプトにしており24時間稼働の街灯カメラの普及に今は力を注いでいるとの事。将来は街の防犯灯の数=街灯カメラの設置←が社長さんの夢！ 比較的初期投資コストが安価な自社開発の、安視ん君(パツター型監視システム)を自社前に設置。現在はその販売に力を注いでいる。



[取材 小林] 大

変気さく社長さん。全国でも限られた人間しか持っていない総合防犯設備士の資格を持っておられ、日本防犯設備協会にて講師も担当されてる