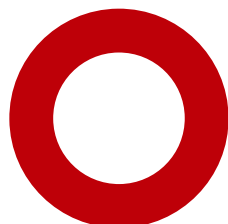


OROSHI MACHI NEWS



広島商工センター

**OROSHI
MACHI**

(協)広島総合卸センター 会報誌 **卸街ニュース**

組合員数/211社 準組合員数/73社

INDEX

- 広島商工センター地域経済サミット—令和6年新年互礼会—
- 卸センター組合員・準組合員企業の商品紹介コーナー
- 令和5年度 流通革新研究会「卸売業の高付加価値化のための事業展開」
- 広島ドラゴンフライズ観戦ツアー開催報告
- 町内会活動報告
- 献血活動報告

2024年2月15日

No.528





懇談風景

令和6年1月5日(金)広島サンプラザにおいて、広島商工センター地域経済サミット(以下、経済サミット)の新年互礼会が開催され、経済サミットの役員・各団体の事務局他36名が参加しました。

ご来賓に松井 一實広島市長、林 正夫元広島県議会議長、林 大蔵広島県議会議員をお迎えし、和やかな雰囲気の中、盛況のうちに新年互礼会は終了しました。

また、松井市長から以下のようにご挨拶を頂きましたので、要約し掲載いたします。

令和6年広島商工センター地域経済サミット 新年互礼会における市長挨拶(要約)



広島市長 松井一實様

明けましておめでとうございます。

能登半島の地震が発生して犠牲になられた方々に、深く哀悼の意を表しますとともに、被災された皆様に心からお悔やみ申し上げます。

雨降って地固まる良い兆候に変わることを祈念してやみません。

市長になりました、国際平和文化都市、国際都市の間に平和文化を抱えた都市づくりをやれたらいいなと思っております、去年4期目に入らせていただきました。

全体の街づくりについては、10年ちょっとあれば、いろんなことができるかなと思っておりましたが、全体として5年遅れで進んでいると思うんですが、ようやく4期目になりました、皆様方に街づくりの私の思い、国際平和文化都市が着実にできていると見ていただける状況ではないかと思っております。

街づくりの基本といたしまして、平和を掲げること、そして活力がある、さらにはそこにちゃんと文化がある、この3つの柱を立てて、さらには持続可能性、循環ということを大切にしながら、競争社会がありますけれども、「共助」「協調」を基調とする行政、政策を組み立てて地域社会の形成を目指して取り組んでいます。

とりわけ、活力のあるという街づくりに関しては、国際的にも認知していただけるという状況にもなりつつあるんじゃないかと思っています。エディオンピースウィング広島が、来月から供用開始になり、広島の楕円形の都心づくりとして、広島駅の周辺と紙屋町・八丁堀両方良くしていく、その第一弾になったかなと、そして駅周辺も変わりつつ

あります。さらに広島城の三の丸の整備、基町の相生通り地区再開発などを進めていく。この段階で改めて西広島バイパスを再開するところまでできました。

そこでいよいよこの商工センター地区の活性化という課題に取り組みたいと思います。もっと早くと言われてきましたが、大規模開発によって借金もぐれになって身動きが取れなくなったという状況に戻ることのないように計画してやってきて、令和4年の7月に「商工センター地区街づくり提案」をいただき、本腰が入られる状況になりました。

そして、昨年の4月に市の組織体制を整え、ビジョン策定に向けて皆様と具体的な案を考えるための検討会を8月に立ち上げました。この地域を活性化する時に、新中央市場の整備において、卸売市場としての機能のみならず、広い圏域を考えたとき、活性化の機能を持たせることで、商工センター地区全体の活力向上を図り、西の拠点を作るイメージを描いております。少し長い仕事になりますが、間違いなく広島市の西部、そして西に向けて発展の基盤にしていきたいという思いです。令和6年度中にビジョンを策定することにしておりますので、この中に皆様方の思いを詰め込んで、具体的なスタートを切る年にしていきたいと思っておりますので、引き続きのご支援、ご協力よろしくお祈りいたします。

今年は辰年、世界に先立つ魅力ある街づくりこれを目指して、加速していきたいと考えています。最後になりましたけれども、広島商工センター地域経済サミットが今後ますます御発展されることを、そして御参加の皆様のお多幸を祈念いたしまして、ご挨拶とさせていただきます。



広島商工センター地域経済サミット 会長 伊藤 學人



広島県議会議員 林 大蔵様



牡羊座生まれ 3月21日~4月19日

自分が落ち着ける居場所をしっかりと確保して、そこから前進を。



牡牛座生まれ 4月20日~5月20日

インスピレーションを言語化してみると、気づきにつながりそう。

卸センター組合員・準組合員企業の商品紹介コーナー

組合員・準組合員企業にお勤めの方が購入できる商品や依頼可能な業務（工事やリフォーム等）をご紹介します。気になる商品があればぜひお問い合わせください。

● 染めQ補強工法!!



商品説明:

貴社の外部鉄骨階段や手摺など、錆びて穴が開いていませんか?そんなスチール製品を取り換えることなく補強します。何と言ってもその特徴は「欠損部分を復元できる」ことに尽きます。「取り換えるしかない、でも全部やるにはコストがかかりすぎる…」そんな場合に活躍する、唯一無二の工法です!無駄な経費削減の一助となること間違いありません。

販売価格: 別途、現地確認させていただきます。

会社名: 株式会社島屋

問合せ先: 株式会社島屋 古庄拓也 080-6262-8297

住所: 広島市西区商工センター6丁目8-58

● スクール商品



商品説明:

当社では50年に渡りスクール商品に携わっております。現在は楽天市場・AMAZONでポロシャツや半ズボン、スカートなどスクール商品を多数品揃えしております。instagram、Lineをご登録いただければと10%OFFクーポンを送付いたします。ぜひご利用くださいませ!

販売価格: 楽天市場で「アスティスクール」と検索してください。

会社名: 株式会社アスティ

住所: 広島市西区商工センター2丁目15-1

問合せ先: (株)アスティ営業2課

門脇(かどわき) TEL 082-278-5416





◎ビジネスにおいてデジタル化が必要な背景

現在人手不足が厳しく、将来的にも労働人口は減少していく見込みで、簡単に人を雇用できる時代ではなくなっています。デジタルによってある程度仕事を軽減、代替することを試みるのが肝要です。

また、顧客についても大きく変化しています。例えば、今、顧客の購買レコードを販売した側が記録しておき、顧客が見たい時に見ることが求められています。顧客はこの記録をもとに購入の意思決定を行います。また、他の購入先との比較をします。今、顧客は購入先を比較検討することが容易になっています。比較されるのは仕方ないことで、逆に顧客が比較できるデータを提供できないと、検討の対象にしてもらえません。この意味からもDXによりデータベース化し、公開できるものは公開できるように準備しておく必要があります。

◎DXの推進に向けて(RPAの導入と人材の確保)

デジタル化に消極的な従業員も多いと思いますが、DXを進めるには、先ず目に見える効果を示して納得させる必要があります。RPA(ソフトウェアロボットによる業務自動処理)の導入から始めるのが良いと思います。RPAは、①在庫管理の自動化(帳簿上の管理)、②請求書や報告書の自動作成、③情報収集(WEB上に掲載されている情報の収集)、④システム間のデータ転記に活用することができ、人手不足の解消、作業の生産性向上、コスト削減、BCP対策(重要データがバックアップされる)の効果が期待できます。

デジタル化を推進できる人材も必要で、少なくとも現場を理解し最低限のデジタルソフトウェア(エクセルのような表計算ソフト)を一定以上使いこなせる人が1人は欲しいと思います。今、IT人材の採用は難しいところですが、デジタルツールを取り扱うことが嫌ではない人を採用し研修等で育成するという方法もあります。

◎IOT・AIの活用

現在多くの「モノ」がインターネットに繋がり、そこから得られる情報がデータとして蓄積されビジネスに活用されています。例えばJR東日本では自販機にセンサーを付け、売れ行きに応じて商品や釣銭の補充ができるようになってきました。それだけでなく、交通系のカードで決済された場合は購入者の属性が分かり、何時、誰が、何を購入したなどのマーケティングデータはボトリング会社にフィードバックされています。

IOTを使い、今まで単なる箱だったものでデータを収集し、データサービスのビジネスに繋げるとというのが、一つの理想的な展開になっています。「モノのサービス化」、

モノを売るだけでなく、そこから採れるデータを分析して、お客様にアドバイスすることが行われています。お金を取れば最高ですが、他社に乗り換えられない付加価値の提供という意味で、このようなモノから採れるデータを加工してユーザーに渡すのがトレンドとして出てきています。

IOTビジネスは、①稼働状況や外部環境のモニタリング(情報収集・分析)、②遠隔操作を行う制御、③①、②で収集した情報に基づく稼働状況・サービス内容の最適化という様に進化して、最後はAIの活用により操作不要でモノが自律的に動くオートノミー(自律性)に繋がります。

AIは「学習」と「推論」を行います。データにより学習すればするほど求める答えを正確に出してくれます。学習するためのデータが必要で、例えば来年ある商品について最適な在庫量を教えて欲しい場合、過去に遡って自社の売れ行き状況、在庫量、物価上昇率など、色々なデータをAIに読み込ませ、その情報量が多いほど確率の高い回答が出てきます。

デジタルデータを採っておく必要性は、将来AIを活用する時にそのデータを読み込ませるからです。「自社ではAIを使うことがない」と思われる方もいるかもしれませんが、5年後にはここに来られている方のほぼ半分は使っていると思います。それぐらいAIが一般化してきています。一つにはフリーのAIエンジンが出てきています。また、研究機関や企業などAIを取り扱うプレーヤーが多数出てきており、AIの活用が容易になってきています。

今、技術が加速度的に整ってきており、また消費の形態も変わってきています。5年後はかなり変わっていると思います。ですから5年後のためにデジタル化の準備をお願いします。

◎卸売業のDX

先ずはデータをデジタル化し整理・保存してください。項目は整えていきましょう。項目やカウントの仕方が違うと、後でデータの整合性を付けるのが大変になります。今からデータの採り方をきちりすることが大事です。

また、小売店や量販店はなかなかデータを公開しないでしょうが、何かの形で皆様の商品の消費動向を把握したいところです。皆様方のデータと最終的な消費地でのデータが整合できるとAIがとても有効に使えます。

小売店さんは皆様の示唆や予測を頼りにされていると思いますが、それを更にデータで強めていくことが非常に有効で重要だと思います。みんながデジタル化していったら、最後はその分析力とかコンサル力だと思います。



数字の分析力とともに、皆様の商品がどのようにお客様に消費されていくのかを把握することが大事だと思います。DXはどのような業態でも最終的にエンドユーザーに繋がるのが可能なツールです。これだけ消費者の行動が変わってきていると、皆様が扱われている商品をユーザーの個人や企業さんがどのように使っているのか、どのような意見・感想をもって使われているのか、そのようなことを注視していくのが大事です。コスト消費という言葉がありますが、単に買って消費ではなく、使うことで何が得られるかということがあると思います。

営業はデジタル化で今最も注力すべき部門の一つです。AIは話し言葉の意味を読むことが得意で、細かな機微まで読み取ることが出来ます。営業は今まで属人的なところもありましたが、どういう話を小売店さんとして、どのような内容であったか、それをしっかりと文字化してワード等のデジタルで持っておく、それが将来的に非常に有効なAI学習ツールになります。AIの凄いところはそのような日報が莫大にあっても、それを一度に読み込み分析し、何が効率的で、何が非効率なのかを出してしまいます。更に数値データを融合すると営業は大変効率的になると思います。デジタル化できるものはたくさんあり、これらをデジタルデータでファイルサーバーに溜めておくことが大事です。

また、トレンドとしてインサイドセールスが盛んになっており、インサイドセールスツールも出てきています。営業の仕事は会社内で半分はできるのではないかと、もっと効率的にできるのではということ。効率化のためのツールはたくさん出てきており、営業データのデジタル化とともに

インサイドセールスを取り入れると、効率性が高まります。もちろん最後は相手方と顔を合わせ買ってもらうことは大事ですが、インサイドセールスの効率性についても考えてみたらいかかでしょうか。

費用面についても考える必要があります。自社でどういうシステムを使うのか、どの部分をソフトとして使うのかを、もう一度見直さなければいけません。これから更に新しいソフトウェアが出てくるので、毎年取捨選択する必要があります。この辺は中立的な立場にある公的な支援機関のアドバイザーの方に聞いて、効率の良いデジタル化を進めていただければと思います。

◎サービス化について

お客様のデータを保持していると、お客様に対してコンサルテーションができるようになります。お客様の購買状況、業態を見たりして、こんな傾向があるとか、個別の会社の情報を出すことはできませんが、一般的にこのような傾向があるという話はできると思います。そのような情報を徐々に有料化できないかと思うのですが、有料化のためにはサービスの質の向上が必要です。それにはサービスの質を測る仕組みを作ることが必要で、サービス品質の評価基準については資料にお示ししていますが、これらの項目・指標により評価することができます。

サービス化をするためには会社を変えていかなければいけません。サービス化は顧客の近くに立つ、顧客をよく認識する行為だと思ってください。最初は無料でも、有料にできるサービスのヒントが徐々に出てきます。会社をサービス化して、何か有料なものができる土壤を作っていただければと思います。

広島ドラゴンフライズ観戦ツアー開催報告



1月20日(土)、人気のバスケットボール観戦ツアーを今年も行いました。

ホームアリーナの広島サンプラザで広島ドラゴンフライズ vs サンロッカーズ渋谷の試合を観戦し、118名が参加しました。

【試合結果】

1.20 (土)	広島ドラゴンフライズ	vs	サンロッカーズ渋谷	会場	広島サンプラザホール
	65	-	71	来場者数	4,363人
				組合参加者	118名

B1第18節にドラゴンフライズは、ホームにサンロッカーズ渋谷を迎えての試合に挑みました。第1Qはお互いに積極的に得点を狙いますがなかなかシュートが決まらずにスコアに。第2Qは相手の3ポイントシュートなどで得点を決められ、広島も反撃を試みますが相手のディフェンスに阻まれて28-34とリードされて第2Qを終了。第3Qで差を縮めますが、第4Qで突き放され65-71で試合終了しました。



町内会活動報告

〈3・6丁目町内会 新年会〉

1月25日(木)、3・6丁目町内会(会長:濱本 隆彦)の新年会が、広島サンプラザで行なわれました。

久しぶりに行われた町内会の親睦行事ですが、今回は19社44名の参加がありました。

今年は余興としてマジックショーや大道芸も披露され大盛り上がりでした。

帰りに参加者用のお土産も配られ、とても満足されたようでした。



新年会の様子



マジックショー



大道芸

献血活動を実施

2月1日(木)、組合会議室において、献血活動を行ないました。51名の方にご協力をいただきました。皆様お忙しい中お時間割いていただき、ありがとうございました。



献血活動



協同組合広島総合卸センター組合員の皆様へ

西広島タイムズ

since 1987

求人広告掲載 半額 キャンペーン

※2024年2月27日締切

今ならお得に「求人広告」を掲載できます!!

キャンペーン対象号: 西広島タイムズ3月号(3月15日発行)
発行部数 30,000部、地域密着の情報・広告媒体で、毎月1回発行します。

タイプ	定価	キャンペーン価格
大窓	48,400円	半額 24,200円
小窓	24,400円	半額 12,100円

※1掲載あたりの金額に適用されます。※掲載面は未確定です。※価格は全て税込です。

082-277-1145 times@l-co.co.jp

オフィスに西広島タイムズを定期的にお届けいたします(20部以上)。詳しくはお問い合わせください。

【掲載イメージ】

大窓	小窓
<p>正社員 株式会社エル・コ</p> <p>広島市西区商工センター7-5-17 ☎082-277-5011 担当 坂瀬</p> <p>元気でアイデアが出せる営業募集!</p> <p>職種▶①「西広島タイムズ」の営業 ②印刷営業 ▶定めなし(試用期間3か月) 資格▶印刷物の営業経験がある方 勤務▶8:40~17:10 (昼休1h+10分休憩) 勤務地▶株式会社エル・コ(上記住所) 賃金▶月給18万円~ (ただし、試用期間中は月給16万円) 待遇▶車通勤可、副業可(要申請) 休日▶土日祝、完全週休2日制 応募▶電話連絡の上、履歴書と職務経歴書を持参。</p>	<p>正社員 株式会社エル・コ</p> <p>広島市西区商工センター7-5-17 ☎082-277-5011 担当 坂瀬</p> <p>元気でアイデアが出せる営業募集!</p> <p>職種▶①「西広島タイムズ」の営業 ②印刷営業 ▶定めなし(試用期間3か月) 資格▶印刷物の営業経験がある方 勤務▶8:40~17:10 (昼休1h+10分休憩) 勤務地▶株式会社エル・コ(上記住所) 賃金▶月給18万円~ (ただし、試用期間中は月給16万円) 待遇▶車通勤可、副業可(要申請) 休日▶土日祝、完全週休2日制 応募▶電話連絡の上、履歴書と職務経歴書を持参。</p>



射手座生まれ 11月23日~12月21日
大切な人たちとのつながりが発展のカギ。
普段から関係を温めて。



山羊座生まれ 12月22日~1月19日
外でいろいろなことが起こっても
マイペースを貫いていきましょう。



お祝いコーナー 組合員企業にお勤めの方のご結婚・ご出産をお祝いするコーナーです

おめでとう
ございます!



お子さん誕生

令和5年10月30日生まれ
大志(たいし)くん次男
株橋本商店 橋本昌幸さん

卸街NEWSでは、ご結婚されてから1年以内、ご出産から2年以内の方をお祝いいたします。
メール件名・本文に以下の内容を記載の上、掲載可能な写真データをメールに添付してtakehira@oroshimachi.or.jpまでご応募ください。掲載された方には委員会よりお祝いの記念品(ご結婚:JCBギフトカード5千円分 ご出産:JCBギフトカード3千円分)を贈呈いたします。

ご応募お待ちしております!

メール件名:「お祝いコーナー」

本文:「会社名」「会社電話番号」「氏名」「ご結婚かご出産のどちらか」

「結婚されたご夫婦のお名前、もしくはお子様のお名前(漢字とよみがな・性別)」

「結婚された日・お誕生日」「何番目のお子様か(長男、長女等)」



お子さん誕生

令和5年12月6日生まれ
かめや釣具(株) 中久保伸浩さん
湊斗(みなと)くん次男

組合カレンダー

2月 組合行事

その他行事

15 木	集団健康診断(16日まで)	
16 金		
17 土		
18 日		
19 月	正副理事長会 組合同好会《謡曲》	雨水
20 火	組合同好会《着付》	
21 水	4丁目町内会にここウォーキング	
22 木		
23 金		天皇誕生日
24 土		
25 日		
26 月	理事会	
27 火	雑貨部会例会	
28 水		
29 木		

3月 組合行事

その他行事

1 金		
2 土		
3 日		
4 月		
5 火	企画情報・広報委員会	啓蟄
6 水	組合同好会《運動》	
7 木	組合同好会《囲碁》	
8 金		
9 土		
10 日		
11 月	組合同好会《フラワーアレンジメント》	
12 火	組合同好会《将棋》	
13 水		
14 木		

2月19日 雨水(うすい) 太陽黄経330度
空から降るものが雪から雨に。春一番が吹き、九州南部では鶯の鳴き声が。

3月5日 啓蟄(けいちつ) 太陽黄経345度
冬眠していた虫が穴から出てくる頃。柳が若芽を芽吹き、踏の臺の花が咲く。

※予定は変更になる場合がございますので予めご了承ください。(最新情報は、組合のホームページに掲載しています。)

卸街ビジネススクール開催日(各コース 13:30~16:30)

2/16(金) 若手社員養成コース

2/21(水) 職種別社員養成コース(営業)

(協) 広島総合卸センター 第8回理事会

日時 令和6年1月30日(火) 14:00~ 場所 組合会館 会議室

(報告事項)

- 給油価格の改定について
[1月1日改定:ハイオク181円/ℓ、レギュラー170円/ℓ、軽油150円/ℓ、灯油109円/ℓ]
[1月16日改定:ハイオク178円/ℓ、レギュラー167円/ℓ、軽油150円/ℓ、灯油110円/ℓ]
※第二給油所の上記全油種は2円安
※第一給油所の個人向け現金カードは上記価格の各2円高
- 令和5年度「上海事務所in広島」の開催中止について
- 令和5年度優良従業員表彰式について

(協議事項)

- 団地内物件の売買及び組合員の脱退・増坪について
[株三久商会の物件を三光ホールディングス株が取得/承認]
- 組合員の団地内物件賃貸並びに準組合員新規加入について
[承認:株柳屋商店物件を朝日食品容器(株)へ賃貸]
- 組合員の団地内物件賃貸について
[承認:株やまとや物件を株コムへ賃貸]
- 令和6年能登半島地震に対する義援金について[承認]

火災
落雷
水災
台風

**災害はいつ起こるか分からない…
備えは万全ですか?**

広島県共済の **総合火災共済** は、万一の災害から大切な事業所・お住まいを守ります!!

■お申し込み・お問い合わせは **協同組合 広島総合卸センター**
TEL: 082-277-8866

■共済引受組合 **広島県共済**
つなげる力で、安心と成長を
0120-708030



水瓶座生まれ 1月20日~2月18日

忙しくなる前に部屋を整理整頓。
シンプルライフで心身軽やかに。



魚座生まれ 2月19日~3月20日

本気でさまざまなことに取り組んで
いきたい時期。自分から勝負。

ワールドツアー上映「鬼滅の刃」
絆の奇跡、そして柱稽古へ



集英社「週刊少年ジャンプ」で連載された吾峠呼世晴の同名コミックを原作とする大ヒットアニメ「鬼滅の刃」のテレビアニメ第4期「柱稽古編」の2024年春の放送開始に先駆け、23年に放送された第3期「刀鍛冶の里編」の第11話と「柱稽古編」の第1話を劇場上映。

家族を鬼に殺され、鬼になった妹・禰豆子を人間に戻すため「鬼殺隊」に入隊した少年・竈門炭治郎。「刀鍛冶の里編」の最終話にあたる第11話では、炭治郎と上弦の肆・半天狗との激闘の決着と、禰豆子の太陽克服を描く。「柱稽古編」第1話では、宿敵・鬼舞辻無惨との決戦に向けて行われる鬼殺隊士たちの過酷な修行・柱稽古が幕を開ける。

劇場上映のために全編4Kアップコンバートを施し、音楽も劇場のフォーマットに合わせて最適化されている。

©吾峠呼世晴 / 集英社・アニプレックス・ufotable

2/2(金)
公開

夜明けのすべて



月に一度、PMS(月経前症候群)でイライラが抑えられなくなる藤沢美紗は、転職してきたばかりにもかかわらず、やる気がなさそうに見える同僚・山添孝俊のある小さな行動がきっかけで怒りを爆発させてしまう。自己嫌悪に陥る美紗だったが、実は山添がパニック障害を患い、様々なことをあきらめて、生きがいも気力も失っていることを知る。職場の人たちの理解に支えられながら、友達でも恋人でもないけれど、どこか同志のような特別な気持ちが芽生えていく二人。いつしか、自分の症状は改善されなくても、相手を助けることはできるのではないかと思うようになる。

©瀬尾まいこ / 2024「夜明けのすべて」製作委員会

2/9(金)
公開

劇場版ハイキュー!!
ゴミ捨て場の決戦



小学生の時に、春高バレーのテレビ中継で見た“小さな巨人”に憧れ、烏野高校バレー部に入部した日向翔陽。だがそこには中学最初で最後の公式戦で惨敗した相手・影山飛雄の姿が!? 反目しあうも、日向の抜群の運動能力と影山の正確なトスは、奇跡のようなクイック攻撃、通称“変人速攻”を生み、烏野復活の力となる。

東京の音駒高校との合同合宿で、日向は因縁のライバルとなる孤爪研磨と出会う。超攻撃的なブレススタイルの烏野高校に対し、“繋ぐ”をモットーにした超守備的なブレススタイルの音駒高校。

音駒高校との試合を経て新たな可能性を見つけ出していく烏野高校のメンバーたち。春の高校バレー宮城県代表決定戦、春高初戦と、強敵を次々と倒す中で進化を遂げた烏野高校は、春高2回戦で優勝候補・稲荷崎高校を下す。

そして、遂に3回戦で、因縁のライバル校・音駒高校と対戦することとなる。幾度となく練習試合を重ねても、公式の舞台上で兵刃を交えることが一度もなかった両雄烏野高校対音駒高校の通称“ゴミ捨て場の決戦”。約束の地で、「もう一回」が無い戦いがいよいよ始まる。

©2024「ハイキュー!!」製作委員会 ©古館春一 / 集英社

2/16(金)
公開

フタバ図書アルティ・アルパーク店1月 書籍売上ランキング

期間 2024/1/1-1/31

順位	タイトル	著者	出版社	本体価格
第1位	変な家2 11の間取り図	雨穴	飛鳥新社	1,500円
第2位	変な家	雨穴	飛鳥新社	1,273円
第3位	恋か隠居か 新・酔いどれ小籾次	佐伯泰英	文藝春秋	790円

順位	タイトル	著者	出版社	本体価格
第4位	ある閉ざされた雪の山荘で	東野圭吾	講談社	630円
第5位	陰からの一撃 警視庁追跡捜査係	堂場瞬一	角川春樹	820円
第6位	ブラック・ショーマンと名もなき町の殺人	東野圭吾	光文社	900円
第7位	すべての恋が終わるとしても	冬野夜空	スターツ出版	1,250円
第8位	人間標本	湊かなえ	KADOKAWA	1,700円
第9位	星を編む	凧良ゆう	講談社	1,600円
第10位	正欲	朝井リョウ	新潮社	850円



今年の世界の主要国で選挙があり、歴史的転機の年になりそうです。

先月は台湾の選挙で民進党の頼総統が選ばれましたが、議会は国民党が第一党になりました。今月はインドネシア大統領選挙、3月ロシア大統領選挙、4月韓国総選挙、

4月から5月にかけてインド総選挙、6月メキシコ大統領選挙、EU議会選挙、11月にはアメリカ大統領選挙と続き、年内にイギリス総選挙、日本でも選挙があるかもしれません。これら選挙結果が、ウクライナ戦争や中東の内戦、台湾国際情勢にどう影響するのか目が離せません。 リョーコクシヨウジ株式会社 佐々木 優輔

マイナーベスト 個人向け 新型定期預金

- 🌱 資金計画に合わせて選べる期間
- 🌱 通常の預金よりも有利な金利設定[※]
- 🌱 元本保証・預金保険対象で安全・確実

商工中金 広島西部支店

広島市中小企業会館内
〒733-0833 広島市西区商工センター1-14-1
TEL (082) 277-5421
http://www.shokochukin.co.jp/

人を知る。未来を思う。
商工中金

ご意見・ご要望・お問合せはこちら
ホームページもご覧ください



info@oroshimachi.or.jp



https://oroshimachi.or.jp