

名古屋経済

アンテナプレナー 釣り専門サイト刷新

動画や検索機能拡充

季節の魚や釣果など 旬情報を瞬時提供

アルバイト情報誌の専属代理店を手掛けるアンテナプレナー(本社名古屋市中区新栄2の2の24、荒川敬介社長、電話052・242・1140)は、釣り好きの人のための専門サイト「GyoNet(ぎよねっと)」をリニューアルする。トップページに全国の釣場の釣果情報や旬の釣り情報を提供する動画サイトを掲載。検索機能を拡充し、季節の魚がどこで釣れるのかなど釣果情報を瞬時に提供できるようにした。(今井潤)



トップページを2日人を超える人が利用しているという。ただ、動画など情報量の増加に伴い、検索に時間がかかるようになっていた。今回のサイト更新に伴い、プログラミングを組み替えて検索にかかる時間を従来の3分の1から4分の1程度に短縮した。また、動画サイトをフリーワード検索できるようにした。4月30日まで。



渥美半島の食材を取りそろえたランチバイキング

渥美春の味覚満喫

たほか、釣り場や手法、仕掛けなど初心者のためにタグからも検索できるようにするなど、検索機能も強化した。提供している動画も1千タイトルが増え、季節の魚や釣り場から3千に増やした「スポットを当てた特」

渥美半島フエアは、愛知県東三河地方の豊富な農産物をPRするため、JAA愛知のみと共催し、今回で3回目。同ホテルのカフェレストランでは、副総料理長が渥美半島の農家の協力で

「ウェブ上ではサイトの増加など、一般ユーザー側の情報発信が度を増している。一方、NSや掲示板の有害な書き込みに対する監視体制は十分。なかには全く監視を行っていないサイトもある」と話すのは、名古屋大学と共同で、ウェブシステム開発を行うARHES社長の桑原英人さん。

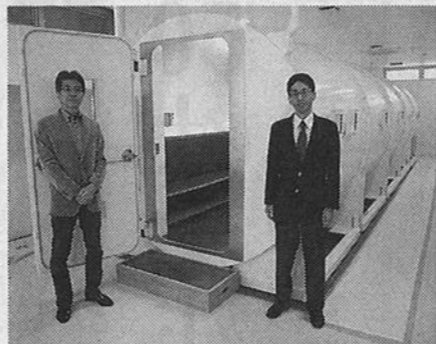
ため、試験に備えた講座を行う。内容は熱/電気の専門課題Ⅱ～Ⅳの出題傾向に加え、専門課題の中心となる課題Ⅱの概要や学習のポイントなど。定員は40人。受講料は賛助会員などは9240円、一般1万1550円。問い合わせは同センター東海北陸支部(電話052・232・2216)まで。

◇19日にエネルギー管理士の受験準備入門講座◇
省エネルギーセンター東海北陸支部は19日、名古屋市港区の名古屋港ポートビルで「エネルギー管理士受験準備入門講座」を開催する。エネルギー管理士国家試験は毎年夏に実施される。2011年の合格率は19.8%と非常に厳しかった。この

環境ビジネス 減圧健康ルーム開設

中上陸 ビジネスマンに照準

環境ビジネス(本社名古屋市中区丸の内1の10の19・41KTビル1階、永岡孝一社長)は4日、名古屋市中区に初めて調圧健康ルーム「進盟ルーム・名古屋店」をオープンする。店内には、3千円程度の費用をかけた減圧室は、長さ10メートル、幅2.4メートルの鋼鉄製の巨大な減圧室が設置されている。今後、ビジネスマン向けにPRを行い、1日当たり200人の来店を目指す。



鋼鉄製の巨大な減圧室が設置された店内

直径2.4メートルの鋼鉄製の巨大な減圧室が設置されている。今後、ビジネスマン向けにPRを行い、1日当たり200人の来店を目指す。進盟ルームは、福島県を中心に10店舗以上展開。店内に設置されている減圧室は、長さ10メートル、幅2.4メートルの鋼鉄製の巨大な減圧室が設置されている。3月末まで、初回利用料が無料になるキャンペーンを実施している。

歩いて楽しめるまちに

市中心市街地活性化協議会 12日に講演会

名古屋市中心市街地活性化協議会は12日、名古屋市中区栄の名古屋市商工会議所で「まちづくり講演会」を開催する。同協議会は、国から認定された名古屋市中心市街地活性化基本計画のフォローアップを実施。このほか、中心市街地の活性化に寄与することを目的とし、た「歩いて楽しめる快適な交流環境の創出による賑わいづくり」の

次世代ロボット

科技財団7日に

科学技術交流財団は7日、名古屋市中区栄の名古屋市商工会議所で「次世代ロボット」の講演会を開催する。講演者は、北原理雄氏を講師に招き実施する。



44

父「お前もよこしまな子」

こんにちは、寛です。前回、父の最期のことを書いてもらいました。

生前の元気なころは、私の仕事のことで、とにかく反対されるばかりで、父の方から「どうだ?」などと訊かれることもありませんでした。そればかりか、私の息子たちに、「将来はおじいちゃんのように公務員になるといいぞ。商売なんか不安定だし、お父さんみたいに嫌でも長時間働いて苦労するだけだから」と口癖のように言っていました。私としては、父と違う道で私なりに頑張っていることをかたくなに認めてもらえずに、寂しいと感じる時もありました。

先回少し綴りましたが、その父が病室で、お前の会社のこと、知人を回って頼んでおいてやるから、と言った時は、正直本当にビックリしました。そんなことは会社を始めて20年近くなくても、ただの一度だって言われたことがなかったので…。思うように身体も動かせなくなってきたから、気がかりになったのでしょうか。その時ふっと揺れる父の親心が垣間見えたように思いました。

母はというと、何度も父子の間を取り持つように、「お父さん、口ではああ言ってるけれど、あんたのことそう悪く思っていないと思うよ」と私を慰め、私が元気がないと、「どうも会社で気になることがあるらしい」と、こっそり父にも報告していたようでした。それでも知らん顔を通していた父。ここまで事業で紆余曲折

いろいろあっても、くじけずにやって来られたのは、そんな父への対抗意識も大きな要因のように感じます。ここで会社を潰したら、父にそれ見たことかと言われるのが悔しいから、ナニクソと歯を食いしばって再起をかけたあのころ。父が私を甘やかさずに一貫して突き放していたことが、必ず軌道に乗せてみせるという原動力になっていたと、送り出して今、ようやく思えるようになりました。

また、父を身近に頼れない分、得たものも多くありました。経営の相談をする親代わりのメンター、腹を割って語り合う経営者仲間、右腕になって支えてくれた年上の部下。仕事の上でのかけがえのない人達との深い付き合いが始まったのも、そういった繋がりを私が外へ求めていった結果、開拓することができたご縁の数々です。

父があとに残したものは、お金や物や分かりやすい愛情ではなかったけれど、私が自立してやっていける基盤を作ってくれました。そのことがどれだけ大きな財産だったか、少しずつ理解できるようになったこのごろです。

その感謝を胸に、これから残された母や家族を父の代わりに自分が守っていくという新たな責任と向き合っている。父から託された最後の課題を、男としてきちんと引き受けていきたいと思えます。

【リバーズ代表取締役 寛一己】

<金曜に掲載>