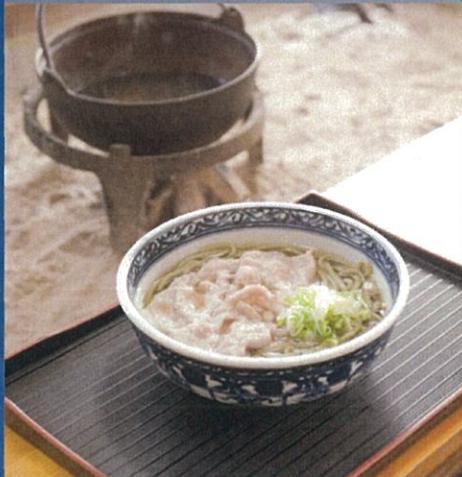


Let's find
something
together!!



がんばる
企業を
応援します

加東市商工会

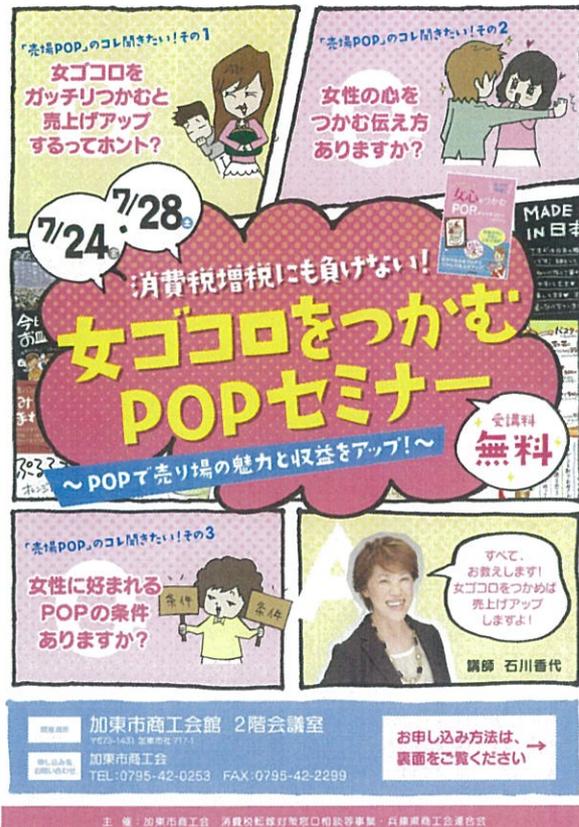


セミナーの開催

- POPセミナー P2
- Facebook活用セミナー P3
- 実務簿記講習会 P4
- 「働きやすい職場づくり」セミナー P5
- マイナンバー制度導入準備セミナー P6
- 経営計画・事業計画作成セミナー P7
- 経営革新セミナー P8
- プレスリリースセミナー P9

POPセミナー(消費税増税にも負けない!女ゴコロをつかむPOPセミナー)

女性の心をつかむ売り場POPの作成方法を学び、客単価・収益の向上を図る



「売場POP」のコレ聞きたい!!その1
女ゴコロをガッチリつかむと売上げアップするってホント?

「売場POP」のコレ聞きたい!!その2
女性の心をつかむ伝え方ありますか?

7/24・28
消費税増税にも負けない!
女ゴコロをつかむPOPセミナー
~POPで売り場の魅力と収益をアップ!~
全講料 **無料**

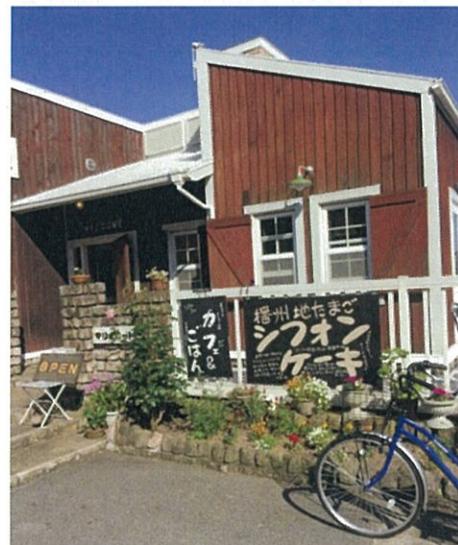
「売場POP」のコレ聞きたい!!その3
女性に好まれるPOPの条件ありますか?

すべて、お教えします!
女ゴコロをつかめば売上げアップしますよ!
講師 石川香代

開催場所 加東市商工会館 2階会議室
〒25-1421 加東市佐 717-1
開催日時 加東市商工会
TEL:0795-42-0253 FAX:0795-42-2289

お申し込み方法は、→
裏面をご覧ください

主催：加東市商工会 消費税軽減対策窓口相談事業課・兵庫県商工会連合会



(受講者の声)

- ・POPの書き方一つでお客様の心をつかむ、これから色々な物に目を向けて参考にしていきたいと思いました。
- ・DMやPOP作成で「角」だらけや固い表現ばかりだった事に気づけました。これからは、色や言葉の表現などに気をつけて作成できそうです。
- ・より細やかな実技指導の時間がもう少したくさん欲しかったと思います。
- ・自社の商品を「伝える」ために大事なことはもちろん、自社の商品について販売の仕方などを考える機会になったと思います。
- ・POPは苦手なのですが今回を機に挑戦してみようと思います。価値・トク・安心”安全欲求”も理解しやすく、接客にも活かせると思い、とても勉強になりました。

Facebook活用セミナー(ビジネスのためのFacebook活用セミナー)

ビジネスにフェイスブックを活用して集客に結び付ける方法を身につける

ビジネスのための **facebook 活用セミナー** 基礎編 応用編 全2回

「共感」「つながり」の輪から、集客戦略につなげる方法とは？

企業の広告に載せる連絡先が、ホームページのURLからフェイスブックのアドレスになってきています。facebookを学ぶことで「共感」と「つながり」の輪を確かなものとし、情報発信力とマーケティング能力、プロモーション力の向上を目指します。

日時 **8月20日(木)**
8月27日(木) 全2回
午後6時30分～午後9時30分

会場 **加東市商工会 2F会議室**

定員 **30名程度(先着順)** ※2日とも参加できる者優先

対象 **ビジネスでfacebookを活用しようと思われているユーザー**
現在facebookをビジネスに活用しているユーザー

持ち物 **お使いのスマートフォン・タブレット等**
※商工会での貸出し予定はありません。

申込方法 **FAX・メールでの受付8月18日(火)まで**

締切日 **※メールの返信、名のGRコードよりお申し込みください。**
※お申し込み専用は - @shopkoo.com/entry.html

講師 **長沼実情紀** (株)ウエストデータプロ 代表取締役

こんな悩みのある方におすすめ！

- ・フェイスブックをビジネスに活かさない習得そのノウハウがわからない
- ・すでにブログやHPを持っているがそれとの連携がわからない
- ・フェイスブックページを作ったもののさびり盛り上げられない
- ・フェイスブックページのターゲットがわからない

共催：兵庫県商工会連合会

■申込先・問い合わせ先... 加東市商工会 TEL0795-42-0253 加東市社 717-1

FAXでのお申込先
FAX 0795-42-2299

【参加申し込みについて】
※以下にご記入いただき、FAXにてお申し込みください。

事業所名 _____ 参加者名 _____

TEL _____ FAX _____

ご住所 _____

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・事業推進のために使用します。また、当事業で撮影する写真等は会報等で掲載する場合があります。



(受講者の声)

- ・様々な媒体の中から選択をして、使い方を知り、いかに使っていくかを、まず十分に検討することが必要だと感じた。
- ・何も知りませんでした。ソーシャルメディアとは何なのか。が少しだけ理解できました。これからもっと勉強しようと思います。
- ・仕組みがわかってきたので、あとは実際に触れて使っていきたいと思います。とてもわかりやすかったです。
- ・奥が深いので、短時間ではなかなか理解できない。私自身がアナログ人間だから特にですが、参加者同士が友達として交流できる工夫があったら、尚よかったと思った。
- ・長年 Facebook を使用してきたが、知らないことが多くありました。ビジネスに利用できることが良くわかり、大変プラスになりました。

実務簿記講習会

経理の実務に即した簿記知識とパソコン会計ソフトを使用した記帳方法の習得

**記帳がラクになる！
実務簿記講習会**

会員事業所限定

税理士による簿記の基本解説と、カンタン便利なパソコン会計ソフト『弥生会計』で、毎日の記帳がサクサクできるよ
うになりたい方必見！

【第1部 よくわかる初級簿記講座】 (全5回) 経験の浅い経理担当者！
新規開業・事業承継で記帳の基礎を学びたい方！

日時 10月 6日(火)・10月13日(火)・10月20日(火)
10月27日(火)・11月 4日(水)
午後7時～9時

講師 小川 裕右氏 小川裕右税理士事務所
(税理士)

「従来の記帳はもう卒業！
記帳の苦手意識しっかり消さず、
決算までの記帳に自信が
つきます。
アガことで、記帳の効率も
格段にアップ。」

【第2部 パソコン会計ソフト『弥生会計』を使った実習】 (全3回)

※ パソコンは当方で用意します。 手書き記帳からパソコン会計を導入したい方！

日時 11月26日(木)・12月1日(火)・12月2日(水)
午後6時～9時

講師 花岡 孝英氏 らくちんソフト(株)

会計ソフトなら面倒な簿
記入や電算の集計も不要。
計算はパソコンに任せて、
記帳にかける時間が短縮
できます。文字入力か
でできるならサクに
覚えられます。

※第1部・第2部セットの講習会です。

会場 加東市商工会館 大会議室 **定員** 20名(先着順)

受講料 8,000円(テキスト代含む)

実務簿記講習会 申込書		※ 受講料を添えてお申し込みください	
事業所名		所在地	
連絡先	TEL	FAX	
受講者名①		受講者名②	

※ お申し込み頂きました個人情報につきましては本講習会事業以外の目的での使用はしません。 申込締切：9月24日(木)

初級簿記講座



パソコン会計ソフトを使った実習



(受講者の声)

< 初級簿記講座 >

- ・基礎から詳しく教えていただきよくわかった。
- ・時間不足で深く理解できなかった。

< パソコン会計ソフトを使った実習 >

- ・操作はできたが基礎がわかっていないので、内容が十分理解できなかった。
- ・知らない使い方を勉強でき、大変満足。
- ・もう少し応用があっても良い。

「働きやすい職場づくり」セミナー

(職場リーダーと管理職のための「働きやすい職場づくり」セミナー)

「行動承認」マネジメントに取り組むことによりチームワークを向上させ組織の能力を最大化することで、現場の生産性向上と事務の効率化、および人材の育成の定着化を図る

職場リーダーと管理職のための『働きやすい職場づくり』セミナー

「行動承認」で組織と個人がダイナミックに変わる！

かんたんに実践&みるみる業績が好転する「行動承認」の実践方法

「行動承認」マネジメントに取り組むことによりチームワークを向上させて組織の能力を最大化することで、現場の生産性向上と事務の効率化、および人材の育成と定着化を図ることが目的です。

日時 9月11日(金)
10月16日(金)
11月6日(金)
午後1時30分より
午後4時30分まで



毎日刊行『2014年この3冊』より 経営者必読の書評 (『デジタルの正体』の著者)

「上から下まで満たされぬ承認欲求を燃やして変革する日本社会への、最良となる一冊。よくある責任やノウハウまでではなく、誰でも実践できる。見かけを要めるのではなく行動を認めることで、フルタイムを確保し前に進む人を助けて。」

(詳細等 著)

会場 加東市商工会館 2階会議室
講師 一般財団法人 承認マネジメント協会 理事長 正田 佐与 氏
関西国際大学 人間科学部 経営学科 学科長 松本 茂樹 氏
募集 25名 (先着順に受付)
申込金 おひとり 1,500円 (資料代として)
主催 兵庫県商工会連合会 (労働環境対策事業)

<お問い合わせ・お申し込み先>

加東市商工会 加東市社717-1 (経営支援課 藤原、北島)
電話: 42-0253 fax: 42-2299

▼申込書は裏面です▼



組織の能力を最大化する「認める力」
現場から管理職まで使えて、業績が好転する新手法
12年間「1位マネジャー」輩出



(受講者の声)

- ・「行動承認」事実をそのまま言葉で伝えることで自分も組織も変わること期待し、自分も相手の目を見て、顔を向け、傾聴に努めていきます。
- ・職場や家庭で承認は必要だと感じました。行動承認から部下や子供のやる気を引出し、環境が良くなると思います。その変化を見ることで自分も前向きになると思います。
- ・行動承認を実践するには、相手の仕事振り、言動等をよく見ておかないと実践できない。普段の業務の中で心がけていく。
- ・こうすればこうなるという理屈は理解できるが、実際に取り入れて実行することが難しい。少しずつ取り入れる訓練をして成果をあげたい。

マイナンバー制度導入準備セミナー

(マイナンバー導入に備えて知っておくべきこと！)

マイナンバーをいつ収集して、どのように管理し、運用していけばいいのか、円滑かつ安全に取扱うためのポイントを習得

やるべきことと、その順序を確認しましょう。

重要

社会保障・税番号制度
マイナンバー導入に
備えて知っておくべきこと！
～マイナンバー制度導入準備セミナー～

従業員が1名以上いる事業所は、法人でも個人事業主でも、平成28年1月以降は、社会保障・税・災害対策分野の行政手続きでマイナンバーの取扱いが必要です。

マイナンバーを「いつ・どのように」収集・管理し、今後「どのように」運用していけばいいのか、必要なポイントを解説します。

日時 11月5日(木) **参加無料**
13:30～15:30

会場 加東市商工会2階大会議室
※参加人数によっては、会場を変更する場合がございます。

内容 ①マイナンバー制度の概要 (90分程度)
・事業者がしておくべき準備
・安全管理制度と役割
・従業員からのマイナンバー情報の取得と本人確認
講師：社会保険労務士 宮本良輝子 氏

②セキュリティ管理の方法について (15分程度)
講師：NTT西日本ビジネスフロント(株) 宇佐見賢生 氏
株式会社 カンパシステムズ

③マイナンバーカードについて (15分程度)
講師：加東市 市民生活部市民課

申込先：問い合わせ 加東市商工会
加東市社 717-1 担当：北島 今志
TEL 0795-42-0255 FAX 0795-42-2299
E-mail shoukou@katoss.or.jp
FAX・メールのいずれかの方法にてお申し込みください。

マイナンバーセミナー(11/5)申込書 平成27年 月 日

事業所名		受講者名
所在地		
TEL		
FAX		



(受講者の声)

- ・社内で本社等よりマイナンバー制度の説明を受けましたが、実務的な面で多々不明な点がありました。本日の説明で理解度が上がりました。社内でも、管理簿や就業規則等の見直しを検討したいと思います。
- ・来年度から導入され、1月に退職者がありますので、まず雇用保険の手続きで、早速、マイナンバーを使用します。マイナンバーの保管について社員に対する説明等を参考にしたいと思います。
- ・マイナンバーの事もそうですが、その他労働の事もわからない事が多いです。事業所としては税理士に委託はするが、社労士さんとの委託は少ないように思う。どこへ問い合わせたらいいのでしょうか。

経営計画・事業計画作成セミナー

経営計画・事業計画の必要性や作成方法についての講義と計画書の作成実習を含む実践的内容

いま話題の「小規模事業者持続化補助金」は、チラシやホームページ、トイレの改装など販売促進と販路開拓に使える補助金です！

※受講料は無料です。

販売促進と販路開拓のための 経営計画作成セミナー

「小規模事業者持続化補助金」にチャレンジする方、必見！
作成上のポイントを徹底解説します。
5月27日(申請が切)までの申請をめざすセミナーです。

4/14(火)、21(火) ※2日間コースです。

日時 Aコース …14:00～17:00
Bコース …18:30～21:30

講師 株式会社 タイム 代表取締役 片岡巧男 氏 (経営コンサルタント)

会場 加東市商工会館 大会議室 (加東市社717-1)

定員 各コース 20名(先着順) (申込締切:4月7日) FAX等で商工会までお申し込みください。

自社の強み・弱み、環境等を分析し、実現可能な経営計画を策定する
ことこそが、収益の維持・拡大につながります。

テーマ/内容 「商工会とともに販売促進を図って収益アップを！」

4/14(火)	<ul style="list-style-type: none"> はじめに ～補助金申請に向けて～ 経営計画策定の必要性 [計画策定が求められる理由] 経営計画の策定方法 [計画策定に必要な考え方とポイント] 計画策定に必要な分析ツール [自社の経営環境を分析する、強みと弱み]
4/21(火)	<ul style="list-style-type: none"> 前回のおさらい 事業計画書の書き方 [持続化補助金の事例紹介を踏まえて] 事業計画書作成の手順 [経営方針等と整合性のある計画とは] ワーク [自分の思いを計画書に落とし込む]

＜経営計画作成支援事業＞ 主催 加東市商工会・兵庫県商工会連合会

裏面の申込書を記入してファックス等でお申し込みください。

平成28年春に公募が予定される「小規模事業者持続化補助金」の申請を目指す事業所へ

これからは競争が激化し、PMが盛った事業計画書が必要なんです。

事業計画作成セミナー

平成29年1月に消費税が増税されれば、経営環境はますます厳しくなります。消費税の価格転嫁を踏まえて、自社の強みを活かした実現性の高い事業計画を策定することは、今後経営改善を図る上で必要不可欠です。
事業計画を策定しておく事で、資金調達や各種補助金のスムーズな申込・申請につながり、また自社を見つめ直す絶好の機会となります。先ずは2日間のセミナーにご参加ください。

日時 ◆セミナー(2日とも受講をお願いします)
1日目 1月15日(金) 18:30～21:00
2日目 1月22日(金) 18:30～21:00

◆個別相談会(セミナー参加対象) 希望者のみ
1月28日(木)・1月29日(金) 10:00～15:00の間で1時間
各事業所1時間、8事業所

◆事業計画作成のスズメ

- 事業計画の目的のために必要以上の話のつた
- 無駄な話をする必要はない
- ポイントネットワークとなる関係性をよくつなぐ、裏手の手を打てる
- 裏手(関係)の活用、かつ経路の明確化が重要になる
- 社長、会長の思いが伝わり、目的意識がひとたまり

会場 加東市商工会館 2階 会議室
定員 20名(先着順)
申込 下記申込書に必要事項を記入の上、1月12日(火)までに商工会へFAX

講師 藤尾政明 氏 藤尾巧子 氏 代表
中央企業家として事業計画の作成、各種補助金申請支援に定評があり、支援実績多数の経験者です。

問い合わせ先 加東市商工会(柳・加藤)
加東市社717-1
TEL:42-0253 FAX:42-2299
(兵庫県商工会連合会・消費税転嫁対策窓口相談等事業)

事業計画作成支援セミナー (1/15・1/22) (FAX返信 0795-42-2299)

事業所名		TEL:	
所在地		FAX:	
受講者氏名		役職名	

(受講者の声)

- ・発想が今までになかったので、すごく良かった。
- ・言われてみればあたりまえのことだと思ってしまうのですが、耳が痛いことばかりで反省です。
- ・成功例などをわかりやすく教えてくださったので理解しやすかったです。
- ・今まで漠然とイメージしていた事が明確になった。
- ・補助金申請に関係なく会社の成長のために必要だと感じました。
- ・普段の業務においてなかなかこういった事を考えることは少ないので見直すいい機会になりました。
- ・描いているものはあるが、文章にするのは中々難しい。数字に弱いのでしっかりやって行きたい。

経営革新セミナー（経営力を向上させる「経営革新」7つのメリット）

加東市商工会の支援を受けて経営革新計画の承認を受けた企業5社がパネリストとして参加し、事例発表や体験談を通して経営革新計画に取り組むメリットを伝授

～経営改革の目標や方向性、公的支援制度の活用ヒントをお探しの方へ～

【参加者募集のお知らせ】
＜セミナー＆事例研究＞

経営力を向上させる『経営革新』のしくみと7つのメリット

経営革新の承認企業とそれ以外の企業とは、売上高で13.4%、利益額で4.6%もの差が出るというデータがあります。実際に承認を受けた中小企業や小規模事業者のための公的支援制度を活用しやすくなります。消費税率や消費税の軽減等の外的要因に左右されにくい強い経営体質づくりのためにぜひご参加ください。

～ものづくり・商業・サービス革新補助金等を申請希望の事業者はぜひご参加ください～

<日時> 平成27年11月28日(土)
13:00～17:00

<会場> やしる国際学習塾 3階大会議室

<講師> 兼タイム 代表取締役
片岡 巧男氏(経営コンサルタント)
「経営者として経営の発展のために次に何をすべきなのかを常に考えていなければなりません。経営革新や補助金等の公的支援制度を活用した身近な成功事例を紹介します。」

<定員> 50名(先着順に受付)

<申込> 申込金1,000円を添えて、審査の申込書にて(締切)11月13日

<発表者＆パネリスト>

加東市の企業が経営革新に取り組んだプロセスとその成果、メリットなど実体験を発表します。

経営革新とものづくり補助金を同時に申請、採択承認前と比べて、売上が20%以上UP!

有限会社浅野工業【製造】
部長 甲山茂樹氏
ものづくり補助金で以前から組んでいた設備を導入、品質の改善や省エネ補助金を活用して新たな事業展開を検討中。

経営革新に取り組む前、後継者から補助金を利用して売上アップを實現!

(株)カシバ自動車【建設】
代表取締役 神野賢吉氏
自社の経営分析を5年ごと、経営者の視点から経営を改善することができた。補助金制度を活用し売上高が20%以上アップが実現しました。

経営に対する意識が変わりました。
3Dプリンタ導入で商品開発力がUP!

ICM技術研発【製造】
代表取締役 山崎知彦氏
経営革新セミナーを受講していたから、今回は、経営革新計画を策定して事業の拡大に挑戦しています。

一度はあきらめた経営革新計画
ものづくり補助金の採択を受けて計画が再始動。

根本敏工【生産】
代表 根本敏工氏
経営革新計画の設備費用が予想以上に少なかった。いったんは計画断念、ある点での出会いを機に事業が再始動し、経営計画を実行中です。

経営革新計画の承認で対外的な信用がアップ!
新事業への進路が明確になりました。

(株)エフ・エフ・エフ【製造】
代表取締役 藤野孝志氏
計画承認を受けて対外的な信用がアップしました。必要な事業費は金融機関から融資を引き出すことができました。

その他、経営革新に取り組んだ感想

- ・自社の経営戦略が明確になった。
- ・経営の方向性が明確になった。
- ・社員の意識改革につながった。
- ・多くの企業家と情報交換になった。
- ・補助金の採択に有利になった。
- ・公的支援制度の活用ができた。
- ・商工会員のサポートで設備作成できた。

主催 加東市商工会 〒673-1431 加東市社717-1 電話:0795-42-0253 FAX:0795-42-2299
後援 兵庫県商工会連合会 消費税軽減対策窓口相談事業



(受講者の声)

- ・とても刺激になりました。自社の強みはどこにあるか考えていきたいと思えます。
- ・今まで数字を出さなかったが、数字を出すことが一番大切だということと、商品力が大事だと教わりました。
- ・ビジョンを明確にしないとイケないなと思いました。また、具体的な事業計画など数字を見直して考えていこうと思います。
- ・経営革新をとった時の気持ちを思い出しました。気持ちが引き締められました。再度、経営革新にチャレンジしたい気持ちになりました。

プレスリリースセミナー

(プレスリリース作成&販路開拓セミナー)

新聞社や放送局等のマスコミに自社の商品・サービスを情報提供するためのプレスリリース作成の手法

東条秋津窪さん プレスリリース大成功!!

マスコミから 取材が来る! 売上につながる!!

お金をかけずに、情報発信と販路拡大を図る方法

新聞社や雑誌社、放送局などのマスコミに取材情報の提供を行うための「プレスリリース」を上手に作成・実施する「コツ」をお伝えするセミナーです。マスコミに取り上げられてもらうことで、貴社の商品やサービスを広く情報発信できます。

また、話題になったときにこそ自社案内や商品パンフレット等が必要ですが、それらの「販売促進ツール」の作成も提供いたします。必要な情報を伝えることで準備を楽にすることができます。

これまで500社以上におよびプレスリリースによる販路開拓を実現してきたから取りすくった成功事例を解説し、具体的な作成・実施方法を手ほどきさせていただきます。

ノウハウを出し惜しみなく伝えます



東条秋津窪さん
株式会社 大塚 芳弘

プレスリリース作成&販路開拓セミナー

日時 2016年 2/4(木)・17(水)
13:30~16:30(各3時間)

会場 加東市商工会館

定員 25名(先着順受付)

主催 加東市商工会 経営支援課 担当:橋原・福永
加東市社717-1 電話:(0795)42-0253

お申し込み
受講申込書を
商工会へ持参するか
FAXしてください

セミナー受講料は
無料!

株式会社小規模事業者支援推進事業 詳細は裏面へ▶



平成 28年 3月 22日 神戸新聞掲載



(受講者の声)

平成 28年 3月 25日 ラジオ関西放送

- ・ 自店の経営理念、コンセプトがはっきりしていない事がわかり、見つめ直す良い機会になった。
- ・ アプローチの大切さ、伝えたい企業コンセプトの大切さを実感した。
- ・ PR したい物をどう伝えるかなどを普段から考えておかないと感じた。
- ・ 具体的な資料のつくり方、非常に勉強になった。
- ・ なかなか自社におきかえてプレスリリースが作成できない。
- ・ 広報の組み立て方、マスコミへのプッシュの仕方がわかりやすかった。

専門家派遣

- 兵庫県商工会連合会
チーフアドバイザー一覧 P12
- 専門家派遣（相談内容別） P13
- 専門家派遣（活用制度別） P14

ご利用ください！『チーフアドバイザー派遣制度』

～より高度で専門的な経営課題の解決のために～

加東市商工会
経営支援課
TEL 42-0253

Step1

まずは商工会に
ご相談ください

Step2

商工会が専門家を
コーディネート

Step3

専門家が訪問し
アドバイス！

「私たち12名が、皆さまのご相談を承ります。」

◇1事業所3回まで、無料◇

(主任)

◇N&Kネットワーク代表(元ダイエー)◇



あまざき けいいち
天崎 啓一

- ・営業力、販売強化支援
- ・人材育成、ビジネススキルアップ支援
- ・組織活性化支援

(副主任)

◇特定社会保険労務士、行政書士◇



あんどう くにあき
安藤 都昭

- ・法人設立、組織変革
- ・目標管理制度の導入支援
- ・就業規則等作成指導



みなみやま ゆたか
南山 豊

◇中小企業診断士◇

- ・地域資源活用、新商品開発
- ・マーケティング、ブランド戦略
- ・6次産業化



ふじお まさあき
藤尾 政明

◇中小企業診断士◇

- ・経営革新計画、経営計画、経営改善計画作成支援



しみず ひろゆき
志水 功行

◇中小企業診断士◇

- ・海外進出支援
- ・創業支援
- ・経営改善支援



みやもと まりこ
宮本 真理子

◇社会保険労務士◇

- ・人事評価制度、労務管理
- ・組織活性化
- ・就業規則等作成指導



あまの かよこ
天野 加佳子

◇フードコーディネーター◇

- ・メニュー構成、新メニュー開発
- ・飲食店経営改善支援



あだち ゆみこ
足立 裕美子

◇1級建築士◇

- ・まちづくり、地域活性化
- ・みせづくり、創業支援



まつばら ひろゆき
松原 弘幸

◇弁護士◇

- ・企業法務、不動産取引全般、交通事故、一般民事、家事(相続・離婚等)、倒産法



つだ ひろかず
津田 弘一

◇税理士◇

- ・事業承継支援
- ・資金調達支援
- ・後継者育成支援



おおたに よしひろ
大谷 芳弘

◇株式会社マジックマイスター・コーポレーション代表◇

- ・広報PR、プレスリリース作成
- ・販路開拓、HP・会社案内作成



まつだ きこ
松田 記子

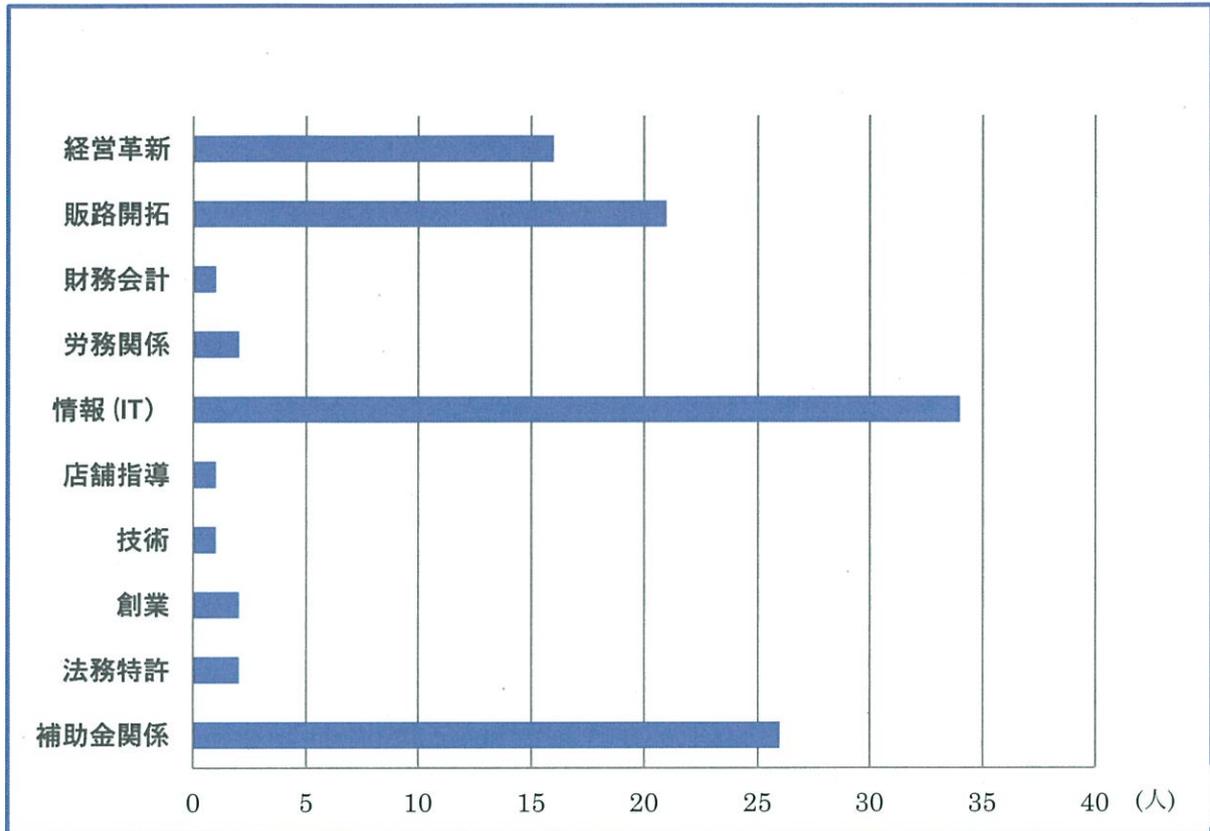
◇株式会社ウエストブラン◇

- ・商品の魅力の見せ方
- ・販促企画、メディア対策
- ・社内報・広報誌作成

ほかに専門家派遣の制度がありますので、商工会の経営指導員にご相談ください。

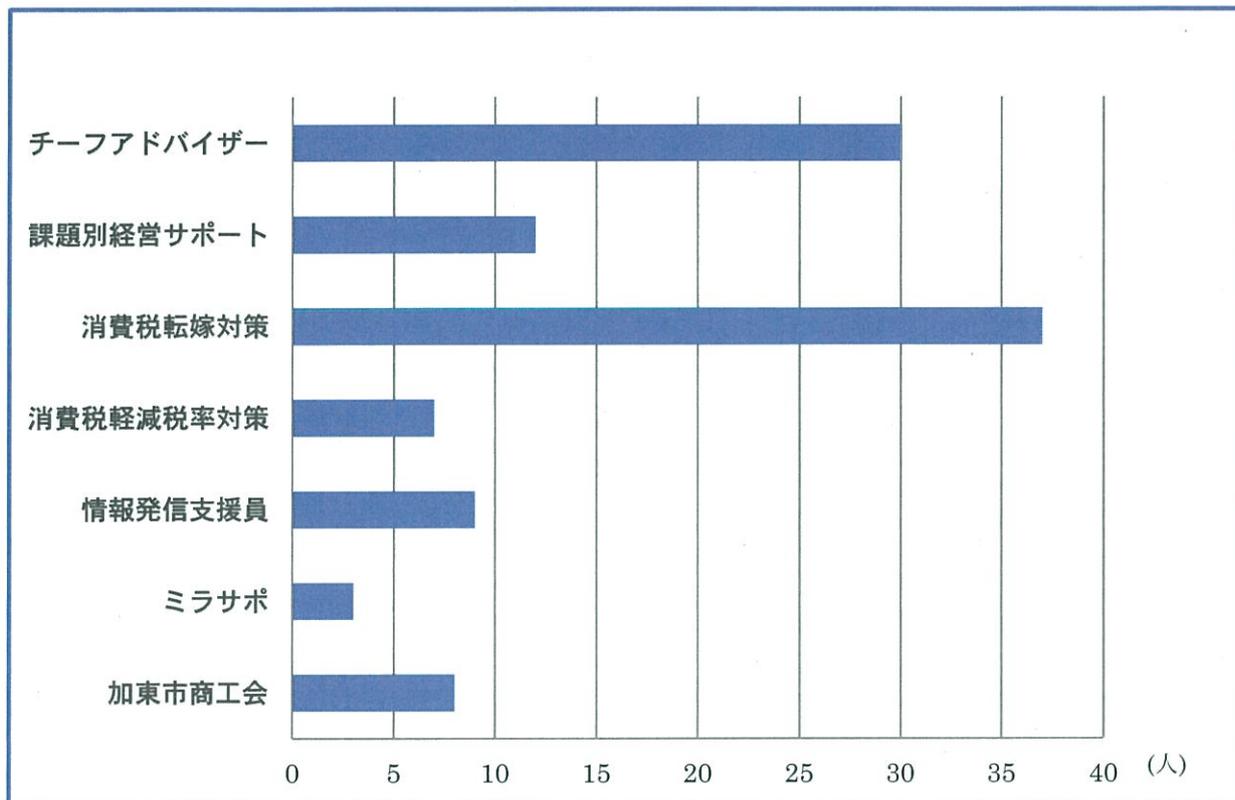
専門家派遣（106件）

相談内容別



相談内容	相談件数	相談例
経営革新	16	補助金活用を見据えた経営革新計画のブラッシュアップについて
販路開拓	21	プレスリリースを活用した情報発信による販路開拓について
財務会計	1	新規事業における収益性の課題解決について
労務関係	2	従業員が安心して働ける職場づくりのための就業規則作成について
情報 (IT)	34	口コミ情報を発信するためのポータルサイトの開発について
店舗指導	1	お客様の心に響く飲食店メニューの作成について
技術	1	自社製品の開発について
創業	2	実現可能性が高い創業計画書の作成について
法務特許	2	法人成りした場合のメリットとデメリットについて
補助金関係	26	小規模事業者持続化補助金の申請書作成支援について
計	106	

活用制度別



制度の名称	派遣件数
チーフアドバイザー (兵庫県商工会連合会)	30
課題別経営サポート (兵庫県商工会連合会)	12
消費税転嫁対策 (全国商工会連合会)	37
消費税軽減税率対策 (全国商工会連合会)	7
情報発信支援員 (兵庫県商工会連合会)	9
ミラサポ (中小企業庁)	3
加東市商工会 (独自派遣)	8

補助金（助成金） 申請

- 小規模事業者持続化補助金 P16～P19
- ものづくり・商業・サービス革新補助金 P20～P21
- 商店街新規出店・開業等支援事業助成金 P22
- 外国人観光客受入基盤整備事業補助金 P23～P24

小規模事業者持続化補助金（全国商工会連合会）

販売促進や販路開拓に取り組む費用の2/3を補助（補助上限額50万円）

平成27年度 採択事業所

（第1次公募）

	事業所名	計画内容
1	ヤマザキ商会	「海外のニッチ市場へ参入のためのプロモーションサイトの構築」
2	兵庫観光(株)	遊覧船の復活による東条湖の新たな魅力と新プランの広報PR
3	(有)やまざと	高齢者層が食事を楽しむことができる環境整備・メニュー開発
4	ハートガーデン風見鶏	店舗のPRとアーティシシャルフラワーの販路拡大
5	藤原モーターサービス	女性支持率No.1 整備工場としての新たな顧客獲得
6	(有)神戸ランドリー	山間地域向けネット宅配クリーニング事業のPRによる販路拡大
7	麦舎	カフェタイムの新メニュー開発のための設備の拡充
8	(有)滝寺荘	顧客の高齢化対策と満足度向上の為に客室改装（バリアフリー化）
9	(株)セリウ電器	家電を含めたトータルコーディネートリフォーム事業の周知徹底
10	(株)ナイス・スイミング	生涯健好トレーニングのPRによる地域への貢献
11	井乃屋	どきどきワクワクの「井乃屋ワールド」を拡散し、集客力アップ
12	Happy resin	お店の認知度向上による来店客増加および売上高の向上の実現
13	サイッタファーム(株)	農業と福祉の融合を目指した六次産業化事業のPR強化
14	(有)エムアンドワイ	子育て世代をターゲットにしたキッズスペースの整備

（第2次公募）

	事業所名	計画内容
1	金沢屋社店	かんたん見積りキャンペーンによる顧客獲得のための宣伝PR計画
2	阿江正商店	E.V.車導入による買い物弱者向け灯油・飲料水等の販売事業化
3	河合養蜂園	高齢者等にやさしい店舗づくりとDMによる広告PR
4	お食事処まるわ	チラシ・ホームページ・店舗看板を活用した釜めしPR強化戦略
5	(株)藤原	「中子、金型一貫生産体制の確立による販路拡大計画」
6	(株)フレンズ	新車販売事業に重点を置いた新規顧客獲得
7	(有)土肥人形店	節句人形のカスタマイズ・セミオーダーメイド販売の導入
8	イットデザイン	ソーシャル系大学の企画運営で、認知度の向上と増収を実現
9	藤原サイクル	ロゴデザインを活用した一体型プロモーションによる新規顧客獲得
10	(株)メガネの幸みち	補聴器の販路拡大のための聴力測定器導入と販促チラシ作成
11	繁本精肉店	ゴルフコンペ用選べるギフト目録販売の為に各種ツール制作開発事業
12	浪花割烹吉粹	ご当地グルメを導入し観光客向けPRによる新規顧客獲得計画

13	藤浦商店	高齢者に負荷をかけない設備環境と高齢者に優しい注文カタログ
14	(株)コロボ	コンテナ建築物の量産販売とイベントPRによる販路拡大計画
15	日の出钣金工作所	一般個人客の受入による新たな販路開拓と作業効率の向上
16	藤井自動車	「タイヤのコンシェルジュサービスによるタイヤ販売事業」
17	和菓子の大長堂	「親子3世代に愛される商品開発『佐保サブレ』及びバリアフリー化」
18	東条秋津窯	地域資源「山田錦」を活かした商品づくりとPR事業
19	Smile Kids Nursery School	入園体験とスポット照明による新規顧客獲得と顧客満足度の向上
20	レストランワイルドダック	ペット同伴可能な禁煙スペースの設置と分煙の推進
21	(有)エムアンドワイオートジャパン	最適な一台を提案できる『車のお探し専門店』のブランド確立
22	(有)出井人形店	業界初！新企画オリジナル雛の事業化で販路開拓
23	(株)こうせつ・たなか	生産者が見える自社ブランド「湖泉米」認知度アップで集客強化
24	(株)森本重石材店	競合見積り時の顧客獲得率の向上事業
25	(株)イシイ	ネット住宅関連資材受注サービスの開始
26	(株)オートケイズ	法人企業の従業員をターゲットにした来店型店舗化への事業化戦略
27	アクセス滝野観光(株)	安心・安全で快適な最上級のオーダーメイドツアーの提案
28	(株)カンベ自動車	次世代環境車専門工場を訴求することで新たな顧客獲得
29	谷村福芳堂印舗	「外国人の印鑑と吉相印鑑の新商品販売促進」事業化
30	笑仁	地産地消の新メニュー投入による刀削麺・中華点心居酒屋の確立
31	まるやま	旬メニュー開発と店舗設備の周知徹底による集客力向上
32	(有)ぶんぐよしだ	当社の強みを「パソコンおまかせサービス」で見える化し集客 up
33	藤本鉄工	作業効率向上・販路開拓のための新たな作業工法の確立

(追加公募)

	事業所名	計画内容
1	理容フジイ	頭皮の悩みを解消！ ヘッドスパによる新メニューのPR強化
2	あんず薬局	“かかりつけ薬局”の推進とあんず薬局のPRによる新規顧客獲得
3	ヘアワンイッセイ	高齢者にやさしい高齢者向け施術コース導入による販路拡大
4	(有)カメノ隆石材	ミニチュア墓石によるビジュアル提案とチラシPR強化計画
5	焼肉レストランビーフ FUJINO	『30周年記念 お客様感謝ウィーク 肉祭り』の開催
6	(株)ユニウォール	1個からできるカラープリントによるファブリック雑貨の販路開拓
7	かのん	『ポーセラーツ体験イベント』の開催とオーダー製作品の販路拡大
8	(株)アトラス	関係飲食店からのニーズに応じた新規事業展開（運転代行業）
9	カイト水研	配管洗浄の半額サービス・キャンペーンによる新規顧客獲得
10	healing place at R	「ヘッドスパ」の充実とより快適な環境の提供と広報で新規顧客獲得！
11	オートボディ長尾	オリジナル中古リサイクルカーの販売による新規顧客獲得
12	風神ラーメン・雷神ファクトリー	肉盛りラーメンのイベント販売PRによる顧客誘引戦略
13	(有)プレゼント	地域情報紙とWEBとの連動による広告効果倍増と新規広告主獲得

～採択者の声～

- ①補助金申請のきっかけは？
- ②申請にあたって大変だと思われた点は？
- ③採択を受けて良かったと思われた点は？
- ④今後、補助金を申請しようとする方へひとこと

有限会社神戸ランドリー（ネット宅配事業PRによる山間地域顧客囲い込み戦略）

ネットクリーニング「ネックリ便」の宅配クリーニング

会員登録はこちら
100 POINT プレゼント!

ネットクリーニング「ネックリ便」
宅配クリーニング

高品質
便利で安心!!
ごんた方に最適
ネットクリーニング

はじめの方
創業65年の確かな品質

宅配クリーニング「ネックリ便」、はじめの方でも安心!
家から出ずにクリーニングできます。ご利用は簡単ラクラク!

<補助事業>

- ①ネット宅配クリーニング「ネックリ便」の顧客データ管理するための専用レジシステム導入。
- ②「ネックリ便」の案内チラシ新聞折込及びHP制作による山間地域へのPR

- ① 商工会から送っていただいた小規模事業者持続化補助金のチラシ案内を見て、商工会に補助金の相談を行い、申請を決めました。
- ② 補助事業計画書や申請内容の文書を作成するのが大変でしたが、商工会の方が支援してくださったので、当初考えていたよりも簡単に申請書を作成することができました。
- ③ 小規模事業者持続化補助金の採択を受けたことで、新規事業に取り組む意志が固まり、きっかけづくりができました。
- ④ 必要経費の一部を補助金で負担していただくことで、新規事業に取り組むきっかけになると思います。

阿江正商店（EV車導入による買い物弱者向け灯油・飲料水の販売事業化）



<補助事業>

- ①店名、地域貢献事業所であることがわかる文言を入れた電気自動車を導入し車両により事業所PR
- ②買い物困窮者への生活支援として、市内を中心に灯油・飲料水の配達や燃料機器の提案販売を実施

- ① 近年の介護事情にあるように、当店においても高齢者世帯に向けたサービスを考えていく必要があり、商工会からアドバイスをいただきました。
- ② 買い物弱者支援ということで必要書類が多くなりましたが、商工会との連携でスムーズに行う事ができました。
- ③ 補助事業を機に地域を巡回する際、顧客から声を掛けていただく機会が増えました。また、今後も買い物弱者や高齢者向けのより良いサービスを提供していきたいです。
- ④ このままで将来大丈夫なんだろうか？少しでも不安に思うことがあれば、一人で悩まず誰かに相談してください。特に商工会は個人事業主にとって相談しやすい場所!!恥ずかしながらに何でも相談してください。また、自店の経営状態を見つめ直す良い機会だと思います。

イットデザイン（ソーシャル系大学の企画運営で、認知度の向上と増収を実現）



<補助事業>

ソーシャルデザイン事業を広く告知するため、ホームページを立ち上げる。雑誌広告やインターネット広告を活用して積極的に情報発信と宣伝PRを行う。

- ① 以前勤務していた会社で“ものづくり補助金”を採択された経験があり、独立するにあたり、何か個人事業主でも補助金を得られないかと探した事がきっかけ。
- ② 事業計画などの書面作成。
- ③ 補助をいただかなければ手が届かなかった事ができること。
- ④ 申請前に補助金の使用用途が明確である事。とりあえず採択されてから使用用途を検討するでは良い結果は得られないだろうと思う。

繁本精肉店（ゴルフコンペ用選べるギフト目録販売の為の各種ツール制作開発事業）



<補助事業>

コンペ当選者のお客様が好きな商品を選べるオリジナルカタログを作成する。加えて、ゴルフコンペ会場で掲示するA3大のパネルを作成してゴルフ場に配布する。

- ① 1年前からやりたかったが、費用もかかるし、じっくり考える時間がなかったので先延ばしになっていた。補助金はチャンスだと思った。
- ② 商工会職員の方や先生方がしっかりサポートしてくれたので特に大変な事はなかった。
- ③ 頭の中で考えていたことを文書にして、それが形になって実行に移せた事が良かった。自社の弱みを知り、それを補う事業を考えたことで自社の武器にもなり強みに変わったこと。
- ④ その事業が本当に自社の活性や儲けに繋がるのか真剣に考え抜き、腹が決まれば、あとは先生や職員の方のアドバイスを聞きながら修正を加えていけば良いものができると思う。

	申請件数	採択件数	採択率
第1次公募	28	14	50%
第2次公募	43	33	77%
追加公募	13	13	100%
計	84	60	71%

**ものづくり・商業・サービス革新補助金
(経済産業省中小企業庁/全国中小企業団体中央会)**

新サービス開発・生産プロセス改善のための設備投資等の費用の2/3を補助
(補助上限額 1,000万円)

平成27年度 採択事業所

(第1次公募)

	事業所名	計画内容
1	iCOM 技研 (株)	制御盤の筐体製作の内製化による品質向上、および生産リードタイムの短縮
2	(株) ウインブルヤマグチ	自動静電塗装装置の導入による生産力強化、および新規顧客の獲得
3	西嶋パン (株)	手作りの製パン技術を応用した兵庫県初の「熟成発酵システム」の構築
4	アスカカンパニー (株)	既存顕微鏡システムに簡単導入できる画期的な多点独立照射システムの開発

(第2次公募)

	事業所名	計画内容
	(株) トムス	設備導入による金型の受注増への対応と高付加価値化の実現
	(株) 三和金属工業所	加工機導入による外注工程の内製化、および既存加工工程の効率化
	(株) 小倉屋柳本	蒸し大豆前処理工程における高付加価値化、および省エネルギー化
	(株) 石栄製作所	顧客の短納期発注に対応する在庫管理向上と出荷業務円滑化設備の設置

	申請件数	採択件数	採択率
第1次公募	9	4	44%
第2次公募	7	4	57%
計	16	8	50%

西嶋パン(株) (手作りの製パン技術を応用した兵庫県初の「熟成発酵システム」の構築)

Q1 補助金を活用して、どのような事業に取り組みましたか？

国産小麦を使用した手作りパンの生地を、兵庫県初の「熟成発酵システム」を構築することで、品質・生産効率の向上、供給量増加に取り組みました。

Q2 活用された補助金は、会社にとってプラスに作用しましたか？

弊社のような小規模のリTAILベーカリーでは、資金的な余裕もなく、大がかりな設備投資に踏み切ることができませんでしたが、補助金を活用することで、思い切った設備投資を実行することができ、製品の品質向上・増産体制の整備を実現することができました。何よりも、補助金の申請書作成を通じて自社の事業計画を作成することができたことにより、業績が上向くと確信を持つことができました。

Q3 補助金申請にあたり、商工会からどのような支援を受けられましたか？

補助金の申請は、手数料を支払ってコンサルタント会社や金融機関に申請してもらおうものだと思っていましたが、商工会の担当者の方に申請書作成と事業計画立案と一緒に考えていただき、何とか自力で申請書を提出することができました。



商店街新規出店・開業等支援事業助成金 (兵庫県産業労働部産業振興局/ひょうご活性化センター)

商店街の空き店舗を利用した新規出店に対して、対象経費（店舗賃借料・店舗改装費等）の1/3を補助（補助上限額：1年目150万円、2年目50万円）

ムナール

出身であるネパールの料理を中心とした中央アジアの本格的メニューを提供することで、自国を知ってもらい、国境を越えたコミュニティを構築したい。



Q1 補助金申請のきっかけは？

加東市に出店する際に、知人の紹介で加東市商工会に伺った時、担当者から教えていただき申請に至りました。

Q2 申請にあたって大変だと思われた点は？

今まで、事業計画というものを作成したことがなく、市場動向や販促活動、出店の際のコンセプトなど考えを文章に起こすということは大変でした。

Q3 採択を受けて良かったと思われた点は？

事業計画という、いままで漠然と考えていたイメージを具体化できたことや補助金のおかげで無理なく新規出店に踏み切れたことは、とても良かったです。

Q4 今後、補助金を申請しようとする方へひとこと

何か事業や新しいサービスなど新しいことを始める時には、是非、商工会に訪ねられたらいいと思います。

補助金を含めた様々な情報を得るのは難しいので、事前に伺うことで利用できる制度や販売手法、業者の紹介などしていただけます。

事業計画という、いままで漠然と考えていたイメージを具体化できたことや補助金のおかげで無理なく新規出店に踏み切れたことは、とても良かったです。



外国人観光客受入基盤整備事業助成金 (兵庫県産業労働部産業振興局公益社団法人ひょうごツーリズム協会)

外国人観光客受入促進のための基盤を整備する取組に対して対象経費（工作物等設置費、備品・機器購入費 等）の1/2を補助（補助上限額 500 万円）

東条湖畔観光施設の外国人観光客受入対応設備事業

（東条湖おもちゃ王国、ホテルグリーンプラザ東条湖、東条湖グランド赤坂）

増加の傾向を辿る外国人観光客を受け入れるため、東条湖畔にある観光施設の環境整備を行い、より一層の集客を図る。

1. トイレの洋式化と多言語案内およびピクトサインの設置
2. 多言語による案内および説明など情報整備
3. インターネット利用者のための無料W i - F i 環境の整備



東条湖おもちゃ王国 トイレの洋式化



東条湖グランド赤坂 多言語案内板

Q 1 補助金申請のきっかけは？

東条湖のホテルには、平成 26 年度の外国人観光客約 800 人に対し、平成 27 年度は約 5,000 人と大きく上回る宿泊客が訪れています。そのため、東条湖周辺観光施設の多言語案内やWi-Fi 設置を早急に整備する必要がありました。

そんな折、ひょうごツーリズム協会がインバウンド向けの補助金を発表していたので、加東市商工会に協力してもらい申請に至りました。

Q 2 申請にあたって大変だと思われた点は？

今まで、補助金制度を利用したことがなかったので、申請書の締切や必要書類、そのための書類の準備や書類作成などを用意することが大変でした。

また、補助金が交付されるまで、総額を負担する必要があるので、お金の工面が大変でした。

Q 3 採択を受けて良かったと思われた点は？

今回の事業は、必要な整備事業であったので、採択され本当によかったです。

高まるインバウンド需要に乗り遅れないようにすることで、東条湖の活性化にも繋がられます。

また、東条湖周辺の観光施設が、今回の事業で一致団結できたこともよい結果として現れました。

Q 4 今後、補助金を申請しようとする方へひとこと

今回、合計で約 1,000 万円の事業だったため、各事業所の負担だけでは困難でしたが、補助金を活用したおかげで、需要を素早く取り込むことができました。

事業報告

○ 創業支援事業

創業塾の開催 P26

○ 地域総合振興事業

加東市グルメガイド「かとうぐるめぐり」の製作 P27

社高校生活科学科の学生チャレンジショップ事業 P28

兵教大生割引サービス(ENJOY KATO) P29

「加東うまいもんグルメ」三草茶うどんPR活動 P30

○ 加東市委託事業

加東市プレミアム商品券発行事業 P31

創業塾の開催

加東市在住
または
加東市内で
創業予定の方へ

受講修了者
には、
優遇措置
があります

じっくりしても
何も始まらない!!

創業塾

受講生募集

独立して
理想の会社を
創ってみたい

趣味の
フューチャー・レンジメントで
週末だけ仕事をしてみたい

今までのPCスキルを
活かして
創業してみたい

趣味 スキル アイデア 経験 を活かして踏み出そう!

創業に関心のある方、または開業後おおむね3年以内の方なら受講いただけます!

平成28年
開催日 1/13日・20日・27日・2/3日・10日

時間 19:00~21:30(8日)

定員 20名

費用 加東市商工会 大会場室
受講料 5,000円(全5回分)

申込・お問合せ 加東市商工会 TEL: 0798-42-0293 FAX: 0795-42-2299 E-mail: shokou@shokou.or.jp



< 創業支援取組実績 >

経営知識 『労働者から経営者へのスイッチ』

中小企業診断士 藤尾政明 氏

- ・新しい視点での創業の仕方など解りやすく、今後のビジネスに活かせる。知らないことが聞けて、勉強になった。

経営知識 『先輩創業者から聞く創業への道』

和(なごみ) 井上和生 氏

- ・創業準備から失敗したこと、どうやって克服したかまで、詳しく聞かせていただいて勉強になった。

人材育成 『雇用の募集、方法、育成のポイント』

中小企業診断士 芳田京美 氏

- ・具体的であったし、色々と聞き出していただいた。

販路開拓 『買いたくなる仕組みづくり』

中小企業診断士 芳田京美 氏

- ・事業の特徴をアピールするキッカケができた。
- ・グループワークで色々な視点があると気付いた。

資金調達 『創業のための資金調達と考え方』

日本政策金融公庫 中野元親 氏

- ・金融機関の方といままで話しをする機会がなかったのでよかった。解りやすい説明がよかった。

税務知識 『創業時に必要な届出・申請と会計の基礎知識』

税理士 川淵佳子 氏

- ・税務署への申請届出書類の説明は役にたった。

経営知識 『創業計画書の作成』

中小企業診断士 藤尾政明 氏

- ・自分の考えが整理できるようになった。更に新しいアイデアが湧いてくるようになった。文書にすれば、自分の考えが客観的に見えるので有意義だった。

		平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年
①	相談者数	18 名 (2)	28 名 (6)	24 名 (2)	30 名 (0)
			() 内は相談時点で創業済みの相談者数		
②	年度内 創業者数	5 名	6 名	9 名	13 名

加東市グルメガイド『かとうぐるめぐり』の製作 (ひょうご「まちおこし」支援事業)



平成 28 年 3 月 22 日 神戸新聞掲載

社高校生活科学科の学生チャレンジショップ事業 (ひょうご「まちおこし」支援事業)

Yashiro High School Challenge Shop
OPEN
2015.7.26 (SUN) 10:00-15:00
社高校生活科学科の生徒による
学生チャレンジショップ
今月のテーマ「冷菓」
営業時間 10時～15時
※数量がなくなり次第、販売終了。
場 所 やしろショッピングパーク Bio 2階フードコート
今月の営業予定日
8月23日(日) 10時～15時
9月27日(日) 10時～15時
10月26日(日) 10時～15時
私たちが作って販売します！
お問い合わせ 加東市商工会 経営支援課 TEL: 0795-42-0253
平成27年度ひょうご「まちおこし」支援事業

1st ANNIVERSARY
Seica
Yashiro High School challenge shop
OPEN
今月のテーマ「クリスマス」
2015.12.23 (水・祝) 10:00-15:00
営業時間 10時～15時 ※数量がなくなり次第、販売終了。
場 所 やしろショッピングパーク Bio 2階フードコート
商品お買い上げの方 先着50名様
手作り焼き菓子をプレゼント!
クリスマス焼き菓子セット
1年間で成長した私たちを見てください!
お問い合わせ 加東市商工会 経営支援課 TEL: 0795-42-0253
平成27年度ひょうご「まちおこし」支援事業

満員御礼

2015年(平成27年)4月24日

子どもの夢洋菓子に

社高生が商品化 26日加東で販売

加東市立社高生活科学科の生徒が、夢を叶えるための商品化を目指して、今年度から「子どもたちの夢」をテーマにした洋菓子を開発し、4月26日(日)に開催される「加東市商工会主催 加東市産品展」で販売する。生徒たちは、自分たちが考えた商品について、積極的に説明し、販売活動に取り組んでいる。また、今回の販売活動を通じて、地域社会への貢献意識を高め、実践的な学習の場を提供している。

販売する商品は、生徒たちが考えた「夢の洋菓子」シリーズ。中には、地元産の食材を使用した商品もあり、地域産品の活用にも取り組んでいる。生徒たちは、今回の販売活動を通じて、実践的な学習の場を提供している。

販売する商品は、生徒たちが考えた「夢の洋菓子」シリーズ。中には、地元産の食材を使用した商品もあり、地域産品の活用にも取り組んでいる。生徒たちは、今回の販売活動を通じて、実践的な学習の場を提供している。

野菜スイーツ

社高生が販売

あす加東

4月から西脇多可料飲組合

和太鼓演奏を体験

社高生の野菜スイーツが、地元産の食材を使用した商品もあり、地域産品の活用にも取り組んでいる。生徒たちは、今回の販売活動を通じて、実践的な学習の場を提供している。



長蛇の列...



兵教大生割引サービス（ENJOY KATO）



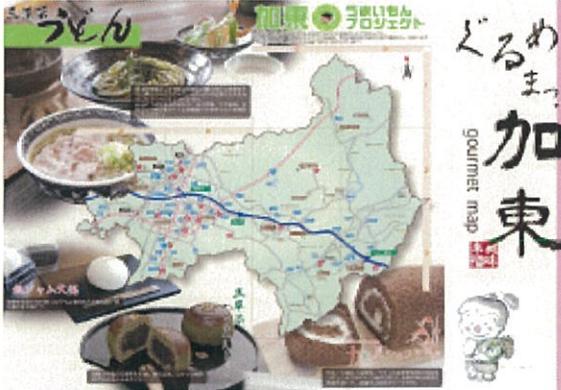
兵教大生に加東市の
よさを知ってもらいたい!!



47協力店で
学生サービス

平成 28 年 3 月 31 日
神戸新聞掲載

「加東うまいもんグルメ」三草茶うどんPR活動



名物料理

三草茶うどん
(加東市)

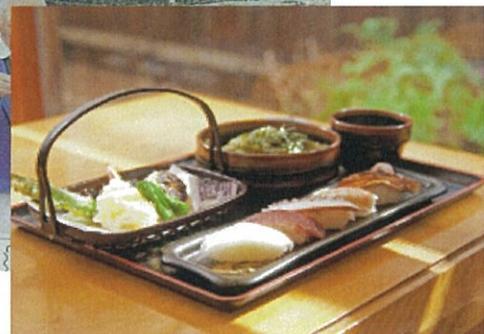
源平合戦で知られる三草山の麓で採れる茶葉を練り込んだうどん。弾力のある麺から爽やかな香りが広がる。三草茶の生み出すうま味の

風味あっさり弾力豊か

11年に加東市商工会が開いたコンテストに応募した社高の生徒のアイデアを翌年に商品化した。

現在は市内の17軒が、どろろや野菜を添えた冷やしうどん、タラコを絡めたパスタ風など工夫を凝らして提供。皿そば形式で出す割愛にじき(同市東古瀬)の店主西木久行さん(69)は「お茶の風味であっさり。美容と健康にもいい」とアピールする。

同商工会会0795・420253 (吉田敦史)



平成 28 年 4 月 16 日 神戸新聞掲載

取扱店も増えています！

年 度	取扱店数
平成 24 年度 3 月末	6 件
平成 25 年度 3 月末	14 件
平成 26 年度 3 月末	15 件
平成 27 年度 3 月末	17 件

取扱店や、三草茶うどんの仕入について多くのお問い合わせをいただいております。関心度が高まり、三草茶うどんファンが増えることを期待して、今後も引き続きPRに励みます。

加東市プレミアム商品券発行事業

1冊(1,000円券×12枚)を10,000円で販売
2,000円お得!! 1冊5冊まで
発行総額 2億4千万円

加東伝の助
プレミアム商品券
応募開始!! **20%プレミアム付で1万円お得!!**

応募期間 平成27年 **9月1日(火) - 9月17日(木)** (応募締切)
9月18日(金) 10時正

販売期間 平成27年 **10月19日(土) - 10月23日(日)**
10月24日(月) 10時正

発行/加東市商工会 後援/加東市

●お問い合わせ先 **加東市商工会 プレミアム商品券係**
 〒922-1433 加東市加東1-1 TEL: 0765-42-0253 FAX: 0765-42-2299
 URL: http://www.kaido-c.or.jp/

プレミアム商品券応募ハガキ

住所 加東市 見本
 氏名 見本
 電話番号 見本
 希望冊数 1 2 3 4 5 冊
 購入希望日 見本
 購入希望郵便局 見本

ふるさとと振興券
 抽選で最大 **1,200名** 様に
5,000円分 プレゼント!!
 アンダー1000円は振興券専用
 プレミアム商品券は10%28%お徳
11月16日~20日 の間で印刷
 ふるさとと振興券は、
 平成28年**1月31日**まで利用可能です。



プレミアム商品券販売 (社郵便局)



ふるさとと振興券抽選会 (秋のフェスティバル)

皆様からの声

プレミアム商品券

<お客様>

- ・商品券の引換日の指定がよかった
- ・多くの店で利用ができて便利
- ・お得感がある、少し得をした
- ・何度もあればいいのに
- ・追加の買い物が増えた
- ・商品券の発行を知らなかった人がいる
- ・予定より購入冊数を減らされた

<取扱店>

- ・発行方法は良かった
- ・お客様が増えた、買い物金額が増えた
- ・店舗が盛り上がった、活気づいた
- ・地域活性化には良いと思う
- ・継続的に発行して欲しい

ふるさとと振興券

<お客様>

- ・利用できて嬉しい (当選できて良かった)
- ・家計的に大変ありがたかった
- ・もっと多くの人に当てて欲しい
- ・公平性は? (不公平があったように思う)
- ・これからも継続してほしい
- ・告知が遅い

<取扱店>

- ・スーパーで使えないので当店で使ってもらえた。
- ・普段買わない物を購入されていた。
- ・各店舗が盛り上がって活性化に繋がる
- ・継続的に発行して欲しい