

はばたき

Vol.30

- 第16回通常総代会報告2
 - 青年部・女性部 活動報告3
 - 特集「挑む！」強みを打ち出す4・5
 - セミナー・事業報告6
 - 新規会員紹介7
 - 新規会員インタビュー8
- 牛×鶏合戦スタンプラリーに参加しよう！
創業塾のお知らせ！ 会員クローズアップ

特集

「挑む！」強みを打ち出す



兵庫県の経営革新計画の承認を得られた事業所 上：Kazuon・下：臼井商店

会員皆様の挑戦を後押しできる体制を

第16回多可町商工会通常総代会

去る5月22日(水)午後3時から多可町商工会館大会議室に於いて「第16回多可町商工会通常総代会」を開催した。総代総数100人のうち82人(内委任状出席41人)が出席、多可町副町長をはじめ7人の来賓をお迎えして開催した。

清水会長は「会員支援を行うなかで商工会館の活用を活発に行い1階ロビーでは会員事業所の商品やパンフレットを無料で設置し、2階通路には県SDGs認証や宣言をされた事業所を紹介している。本会のSDGs支援数は北播磨の商工会、商工会議所では断トツ一番であり本会もアドバンストステージの認証をいただいております。本年度も積極的に推進していきたい。地域経済を取り巻く環境は非常に厳しいが引き続き役員一丸となり、会員皆様の挑戦を後押しできる体制を推進し、各事業に邁進する。今後も引き続きのご理解とご協力をお願いしたい。」と挨拶を述べた。



開会の挨拶を述べる清水会長



議長に選任された後藤氏

開会后、(株)エスジュー(中区)の後藤高広氏が議長に選任され、議案審議では第1号議案から第4号議案まで全件承認された。

令和5年度の事業報告では、新型コロナウイルス感染症が5類感染症



議案説明に集中する総代の皆様

に移行され、国内経済は回復の動きが見られたが、記録的な円安水準の影響等による物価の高騰と賃上げにより利益は圧迫され厳しい状況であること、多可町から「第4弾プレミアム付商品券事業」の委託を受け事業を実施したことを報告した。また、第2期経営発達支援事業を中心とし、販路開拓やデザイン経営を取り入れた事業計画の策定や実行支援等を活用しながら各事業に取り組んできたこと、「法改正への対応では電子帳簿等保存法やインボイス制度への対応SDGsの宣言・認証への取り組みを強化したことを報告した。

令和6年度重点事業

- (1) エネルギー・物価高騰等への対応支援並びにアフターコロナへの対応支援
 - ① 国・県・町の各種施策の積極的活用支援及び実施連携
 - ② エネルギー・物価高騰対策に関する経営特別相談窓口の新規設置
 - ③ 柔軟な経営戦略の策定、新たなビジネスモデル挑戦への支援
 - (2) 第2期経営発達支援計画に基づく事業の推進と第3期計画の策定及び認定取得
 - ① 地域の経済動向調査に関する事
 - ② 経営状況の分析に関する事
 - ③ 事業計画策定支援に関する事
 - ④ 事業計画策定後の実施支援に関する事
 - ⑤ 需要動向調査に関する事
 - ⑥ 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事
 - (3) 事業継続力強化支援計画に基づく事業の推進
 - (4) 地域総合振興事業
 - ① SDGs宣言に基づく取り組みの実施
 - ② 会員増強運動の強化
 - ③ 会員の福利厚生、交流事業の推進
 - ④ 多可町企業懇話会の有機的運営
 - ⑤ 高等学校と連携した地元企業の雇用促進
 - ⑥ 西脇市と強固に連携した播州織の総合的な振興事業の推進
 - ⑦ 商工会青年部・女性部の組織強化
 - ⑧ 多可町を取り巻く道路問題に関する研究と要望活動
- ・地域の活性化に資する取組
・経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

青年部・女性部 活動報告

青年部

4/13 青年部通常総会



部長 宮田 創平
(株)宮田石材店

商工会館において第16回通常総会を開催した。議案は令和5年度事業報告並びに収支決算、令和6年度事業計画並びに収支予算等全議案が承認された。宮田新



集合写真

6/23 第47回東・北播磨地区 商工会青年部大会

部長は今年度スローガンに「熱く冷静に大胆にGrab for the chance」を掲げ「熱い情熱には冷静な判断と大胆な行動には確かな戦略が必要である。皆でそれぞれのチャンスを掴み取るため、我々青年部が主体となり、自分達や地域の未来を切り拓いていき、今日までの伝統をしっかりと受け継ぎ青年部活動に取り組みたい」と挨拶を述べた。

吉川総合公園研修館において青年部大会が開催され、多可町からは(株)安田製材所の高田潤二郎さん、(有)戎屋菓子店の園崎順也さんがそれぞれ発表した。高田さんは主張発表大会に出場し「青年部に恋してますか」をテーマに委員長を経験して得たこと

や部長としての考え方、自身の成長について発表した。完璧に暗記し、トッパーだったであったが会場は盛り上がり圧巻の様子であった。園崎さんは商人ネットワークにとりで出場し、自社の商品の酒漫山田錦の魅力について発表した。練習量も多く、かなりストックに努力していたため、非常に完成度が高く、本番では堂々たる発表で会場を魅了した。二人ともに最優秀賞を受賞し、7月17日開催の県大会への出場が決まった。



最優秀賞の園崎さんと高田さん

7/17 令和6年度第2回商工会 青年部幹部講習会

ホテルモントレ姫路において幹部講習会が開催された。一般の地区大会で予選を突破した高田さん、園崎さんが出場した。二人とも地区予選より練習を重ね、さらに磨きがかかった発表であった。結果は、主張発表大会の高田さんは惜しくも敢闘賞となったが、インパクトのある発表であった。商人ネットワーカーの園崎さんは発表が終わった時点で会場からは「もう決まったな」と声がかかるほどの圧勝ぶりであった。見事、最優秀賞を受賞し、9月5〜6日の近畿大会への出場が決まった。



最優秀賞を受賞した園崎さん



堂々と発表する園崎さん

部員募集中!!

女性部

4/18 第16回通常総会



部長 増田 和子
(北播トヨタ整備株)

第16回通常総会を開催し、令和5年度事業報告並びに収支決算、令和6年度事業計画並びに収支予算等全議案が承認された。増田部長は「今年度も部員と協力し、女性の特性を活かした事業を進めていきたい」と挨拶を述べた。



集合写真



総会風景



貴重な意見交換を行った勉強会

7/12 事業を担う女性としてのメンタルヘルス勉強会
自営業者が抱えるメンタルヘルスについて、部員が発言者となり会社や家族の中で女性が担う役割やストレスにどう向き合うかについて話し合った。意見交換では「自営業者は職場と家庭の区別がいまいで、ひたすら悩みを抱え込んでしまう人も多いけれど、こういった勉強会に参加することでストレスが緩和されることもある」といった声が多く、個々のストレス発散方法、考え方を学ぶことで、部員同士の理解と共感を高めることができた。

あなたも家族もまるごと守る! 頼れる補償の 商工会の福祉共済

全国商工会会員福祉共済

毎月ご加入いただけます!!

大切な、商工会会員の皆さま、だからこそ加入できる特別な制度です!

ご加入できる方
商工会の会員とその家族、会員の従業員とその家族、商工会・商工会の役員とその家族であって健康な方が対象となります。
①新卒の就職および一時的に休職中の場合、健康状態に即するに同意する必要があります。
②令和5年10月1日時点での年齢が満60歳以上満65歳以下(シニア医療特約「シニアターナルがん」プラン・シニアシンプレックスがん」プランでは新卒ご加入は満74歳以下の方に限ります。
③疾病とは「配偶者・父母・子」④関係かつ扶養している親父母・兄弟姉妹・孫(配偶者の父母、いれます。)
⑤万一、商工会からの撤退や退職等により、加入者資格を喪失した場合には、お手数ですが、ご加入の商工会へご連絡くださいますようお願いいたします。

けが・病気・がんに しっかり備える

「けが」の補償
「けが」による休業補償、入院・手術・通院費用補償、治療費補償

「がん」補償
「がん」による治療費補償、入院・手術・通院費用補償

「病気」補償
「病気」による休業補償、入院・手術・通院費用補償

「シンプレックスがん」補償
「シンプレックスがん」による治療費補償、入院・手術・通院費用補償

さらに福利厚生も充実!
健康保険協会・厚生年金保険は、法的に規定された労働者の権利に基づき、法的に定められた範囲内で給付されます。商工会の福利厚生制度は、労働者の権利に基づき、法的に定められた範囲内で給付されます。



臼井商店
臼井 利哉氏

業種：酒小売業、餅製造小売業

スキーチューンナップ

従業員数：2名

経営革新テーマ：①スキー板等の手仕上げ

調整付き夏季預りサービス
の見える化による顧客満足度向上の取組
②山田錦発祥の町発「山田錦入りこがね餅」の開発による付加価値向上の取組

キーワード：新商品の開発又は生産

既存事業の概要

加美区寺内にある老舗の酒屋です。明治元年に創業し、かつては和菓子製造販売なども行っていました。現在は酒類を中心とした飲料の販売、餅の製造販売、後継者である私（利哉）が主に手掛けているスキー部門の3本柱で営業しています。酒店としては店頭での販売のほか、多可町内の飲食店などに酒類を卸売してい

ます。和菓子屋をルーツに持つ本店がつくる餅は防腐剤等の保存料を使わず、コシと粘りが強い独特の食感が好評で人気があります。また、スキー部門では私がスキー板等のチューンナップの技術をもっており、西日本では数少ない手作業によるチューンナップ店として、国体選手などの競技者を中心に好評を博しています。

経営課題

酒類の販売では、近年の飲酒運転の厳罰化やディスカウントショップとの価格競争の影響で売上は年々落ち込んでおり、利益率も低下しています。一方で餅やスキー部門の売上は酒類の販売に比べれば利益率は高いのですが、



酒屋とスキーチューンナップ業が融合した店舗

が難点でした。そのため、本店が今後も持続的に発展するためには、将来の事業承継を見込んで酒類の売上を維持しながら、年間を通じて餅の製造とスキー部門の売上を確保することが課題でした。また、餅の製造に関してはお祭やお正月など一時期に受注が集中するため、生産性向上も課題となっていました。

経営革新のきっかけ

課題である餅の製造とスキー部門について、それぞれで経営革新計画の策定に取り組みました。

まず、平成27年に「スキー板等の手仕上げ調整付き夏季預りサービスの展開とサービスの見える化による顧客満足度向上の取り組み」をテーマにスキー部門で経営革新計画の認定を受けました。これは、夏にスキー板の保管に困っている顧客が多かったことから、店舗空きスペースを活用し預りサービスを開始しました。これにより、オフシーズンも売上が確保でき、繁忙期の作業を夏にできるようなって効率アップにつながりました。



山田錦入りこがね餅

令和元年には餅の製造で、酒米山田錦を混ぜて独特の食感を実現した商品「山田錦入りこがね餅」を題材に、経営革新計画の策定に取り組みました。その後、ものづくり補助金の採択を受けて設備投資を行い、餅の製造工程の改善を図りました。

現在の状況

スキー部門に関しては、預りサービスを開始したこともあって計画を上回る勢いで売上を拡大できています。特に、コロナ禍ではイベントの休止等により酒類

と餅の売上が大幅に減少しましたが、アウトドアスポーツで感染症の影響が少なかったスキー部門での売上を確保できたことで、難局を乗り切ることができました。

また、ツブツブとした食感が特徴の「山田錦入りこがね餅」は、道の駅でも販売を開始し、他地域から来た観光客からお土産として数多く購入頂いています。コロナ禍でお祭り等イベントが中止になり、計画どおりの売上は実現できていませんが、その後の設備投資により生産性は大幅に改善することができています。

今後の展望

酒類の販売は今後も厳しい状況が続くと見込まれるため、スキー部門を強化していくとともに、コロナ禍で遅れた餅の製造販売に注力していく予定です。

スキー部門についてはスキー人口が減少傾向にあるため、ジュニアの育成に貢献する活動にも取り組みたいと考えています。餅の製造においては、多可町産食材を取り入れた新商品の開発等に励んでおります。

メッセージ（目標・夢）

自社の持続的発展を見据えるなら、将来的には酒類販売は細々と、これからは「スキー&餅」に特化した事業を中心にソフトチェンジしていきたいと考えています。やはり、経営力強化を図っていくためには、利益率の高い事業を更に伸ばしていくことが、大切であることをこの数年間で自覚することができました。何か困ったときは商工会が頼りですね。今後とも宜しくお願いいたします。

特集

挑む！強みを打ち出す

商工会では、中小企業新事業活動促進法に基づき「経営革新等支援機関」として認定を受けており、経営革新計画の申

請に関する支援を行っています。

経営革新計画とは「事業者が新事業活動（新たな取り組み）を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ること」を目的としており、兵庫県が認定する経営計画です。

今回は「経営革新特集」として、昨年度に認定された、その計画を進めている2事業者にスポットを当て、経営革新に取り組んだきっかけや現在の状況等についてのインタビューをお届けします。強みを打ち出して挑む姿に共感を得られたら、ぜひ商工会にご相談ください。ともに新たな取り組みを目指していきましょう。



Kazuon
代表 寺尾 一彦氏

業種：印刷、販売促進ツール
経営革新テーマ：電子求人サイトの開設

によるマッチングサービス
の構築
キーワード：役務の新たな提供の方式の導入

既存事業の概要

当店は平成23年に開業した広告代理店で主にデザインや広告立案を手掛けている。長年、印刷会社勤務で培ってきた豊富な知識と経験を活かして、北播磨や丹波市を商圏にリピーターオーダーや新規顧客の紹介を頂きながら、徐々に顧客の拡大を図っています。

開業当初から、デザインは商品やサービスの魅力を高めるもので、印刷はその魅力を最大に伝える役割であることを信条としています。昨今は情報量の増加と顧客ニーズの多様化により、デザインの重要性は益々高まっており、地元業者の知恵を借りながら、新たなサービス展開

経営課題

に向けて日々精進しているところです。

北播磨には人口規模の割に多くの印刷会社があり価格競争に陥っていると思われ、ニーズの多様化は勿論ですが、従来の販売促進ツールでは顧客からの要望を満たすことは厳しい状況といえます。また、印刷物よりデジタルマーケティングに注力する企業も増加している中で、幅広い層に向けた紙媒体ツールを作成しているケースも多くみられます。業界に共通しているのは、デジタル化に伴う紙の印刷需要の低下と外注先で起きている人材確保の難しさ、環境対策への取り組みなども大きな課題かと思われ、当店の既存事業を活かしつつ新たなサービスの提供や本気で事業と向き合っていかなければ、持続的発展を目指すことは困難といえます。

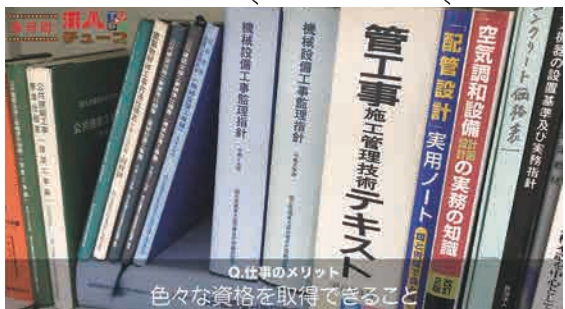
経営革新のきっかけ

少子高齢化や働き方改革の進展などにより、日本の労働市場は大きな変化を迎えています。一方で、求職者と企業のミスマッチも起こってきており、多くの求職者が希望に合った仕事を探すことに苦労されています。そうした中、インターネットの普及により、求人情報をSNSで発信する企業も増えてきています。そこで、従来の紙媒体による求人情報ではなく、ネット環境を活かした動画を取り

入れることで、求職者には「生」の求人情報が届けられるのではないかとということに着目しました。求人情報に画像や動画を掲載すれば、求職者は求人の詳細情報をよりわかりやすく確認することができます。そのことから、動画入りの求人情報を集約し配信するサービス「求人チューブ」を行うことで、頑張る企業と求職者のマッチングに貢献でき、強いては当店の新たなサービスの提供による事業発展につながると思い、経営革新に取り組みうと考えました。

現在の状況

新聞や求人雑誌に掲載する求人広告は費用が高額になるだけでなく、掲載までに時間がかかるといったデメリットがあります。一方、求人チューブは比較的安価な費用で求人情報を掲載することができ、迅速に求職者へアプローチすることができます。できるだけ、企業情報を掲載したサイトに作り上げ、多くの求職者の反



求人動画にて「資格を取得できること」を発信

今後の展望

まずは、町内企業の皆様にサイトに登録頂けるよう情報発信を行いながら、営業活動に専念したいと思えます。そして、経営革新の数値計画に示したとおり年間20社以上の新規登録を目指したいと思えます。求人が多いほど、求職者の利用が期待できますので、企業の皆様への周知に注力したいと考えています。段階的に町外企業にも営業活動を図りながら、利用者からの意見を参考に、サイト（求人チューブ）の運営を充実させていきます。



求人動画にて「現場の風景」を発信

メッセージ（目標・夢）

この先、新規事業を計画している企業にとって、求人チューブの利用により求める人材の発掘につなげて頂ければ幸いです。そのためにも、求人チューブは企業が人材採用を成功させるための新たなツールとして、皆様からの関心を高められるよう日々のアップデートを積んでいきたいと思います。関心をもたれる企業様がありましたら、いつでもお気軽にお声掛けください。

定額減税説明会

開催日▼6月6日(木)
講師▼石田大和氏
(西脇税務署法人課税部門)

多くの経理担当者の参加のもと説明会を開催した。今回は定額減税の概要や手続の流れなど詳しく解説頂き、制度の活用についての理解が深まった様子であった。

質疑応答では対象者の範囲や年末調整はどのようにするのかなど参加者からの活発な意見に講師が丁寧に応えていた。今回の説明会で得た知識を活かして、自社の経理処理を効率的に行っていくことや年末調整に向けての準備を進めていきたいとの感想を得た。



熱心に講義を聴く参加者

説明会

「帳簿の付け方」セミナー

開催日▼7月10日(水)
講師▼桑村浩弥氏
(税理士法人アカウンティス代表)



講義に集中する参加者

日々の仕訳を会計ソフトに入力することは単なる作業であり、なぜ帳簿が必要なのか帳簿の大切さを学んだ。また、インボイス制度のしくみ、電子帳簿保存法も教えて頂いた。決算書や確定申告書作成のワークやホワイトボードでイラストを使った説明があり、参加者からは「理解ができた」「電帳簿保存法を聞くことができた」と好評だった。

セミナー

本気の事業者支援・

セミナー開催

第2期経営発達支援計画

今年度も経営力強化に本気で取り組む小規模事業者「本気の事業者」の支援がスタート。今年度は30者から申し込みがあり、5月29日のキックオフセミナーを皮切りに経営力強化のための一連の支援をスタートした。

●キックオフセミナー(5/29)

講師▼東良 亮氏
(株SAS)

時代の転換期の今、持つべき危機感とデザイン経営の考え方に基づいた今後の経営の考え方について研修した。



講師の説明に耳を傾ける参加者

●経営分析セミナー(6/5・6/12)

講師▼岡本一幸氏
(株クリエイション)

今の経営状況がどうなのか?その分析方法と考えるべきポイントを学んでいただいた。

●事業計画策定セミナー(7/17・7/24)

講師▼東良 亮氏
(株SAS)

経営分析を踏まえて、何をすべきかを考えて、計画書を作成し、参加者同士で取組内容の発表を行った。

建設業部会からのお知らせ

部長 吉川和宏

ご承知のとおり業界的に深刻な人材不足に直面しており、優秀な人材の確保は業界全体の発展にとって重要なものと考えています。この課題を解決するため、部会では「人材マッチング事業」を立ち上げ、1社でも多くの雇用の創出につなげたいと事業の実現化を目指しております。

【事業趣旨】

近年、地方を中心に深刻な人材不足が課題となっています。少子高齢化や地方都市への人口流出など、企業にとって優秀な人材の確保が困難化しています。人材不足は企業の成長や存続を脅かすだけでなく、地域経済全体の活力低下にもつながりかねない問題です。人材マッチング事業は人材不足問題を解決し、地域経済の活性化と持続的な発展に貢献することを目的としています。

【事業内容】

人材マッチング事業は、求人企業と求職者を結びつけるためのサービスを提供します。主に、企業情報の登録、求職者情報の登録、人材マッチング、面接・採用支援に関する支援を行います。

(登録料無料、登録方法は後日案内。)



お知らせ

吉田ドッグフィールド

【業種】ブリーダー
【代表】木下佳代
【メッセージ】

多可町の大自然の中で、のびのびと育ったかわいい犬達の繁殖をしています。



いちご工舎

【業種】菓子製造
【代表】山本貴大
【住所】八千代区中野間 586-1
【電話】080-9200-6928
【メッセージ】

自家栽培いちごと多可町産の食材を使ったケーキ店です。夏季は米粉のサンドイッチを販売しています。



Instagram : @ichigo_kousha

大和クレス(株)兵庫工場

【業種】窯業・土石製品製造業
【代表】林 美佐
【住所】中区門前 174
【電話】0795-32-3909
【メッセージ】

社会のインフラを支え、地域の安全な暮らしを支えるためのコンクリート製品を製造販売しています。



(株)大橋商会

【業種】消防設備業
【代表】大橋宣幸
【住所】西脇市野村町 1794-58
【電話】0795-22-6690
【メッセージ】

西脇高等学校前で消防設備点検・工事、消火器の販売を行っています。消火器廃棄も行えます(※有料)



SAM ファーム

【業種】農業(有機)
【代表】池森明雄
【住所】加美区杉原 143-4
【電話】090-3616-5544
【メッセージ】

環境に配慮した農業を目指し、良い物を作り安全な食材を提供し現代人の健康を取り戻したいと考えています。



カワバタ自動車

【業種】自動車整備
【代表】川畑 恒
【住所】八千代区仕出原 237
【電話】0795-20-6882
【メッセージ】

車検・点検・一般修理など、ご依頼を承っております。分かりやすいご説明と依頼者様目線に対応いたします。



吉井工務店(株)

【業種】建築工事業
【代表】吉井晃一
【住所】加美区山野部 408-3
【電話】0795-20-1701
【メッセージ】

多可町で安心な家づくり。一級建築士の大工が高性能な新築・リフォームまで対応します。インスタ更新中!



Deli×Gallery753(デリバイギャラリーナゴミ)

【業種】飲食、雑貨
【代表】中村豊子
【住所】加美区鳥羽 245-2
【電話】0795-20-3620
【メッセージ】

多可町の自然を愛でるカフェと播州織布小物のお店です。多可町の良さを知っていただきたいので京都や東京にてイベント出店しています。



絲結

【業種】雑貨・衣服・製造、小売
【代表】杉本茉菜
【住所】西脇市富吉南町 179
【電話】080-1526-9074
【メッセージ】

生地・パターン・縫製デザインの仕事をしています。近々、ブランドを開始するので、Instagramをご確認ください。@itomusubi



アロマリラクゼーションペルダ

【業種】マッサージ
【代表】八重麻里子
【住所】西脇市上王子町 114-1
(八重理髪店 2階)
【電話】080-5832-3264
【メッセージ】

ひょうこ子育て応援加盟店
店舗・訪問 OK「店舗 2人同時可」
店舗には子供連れてきてOK 保険適用外です。



社会福祉法人 養徳会

【業種】社会福祉事業
【代表】内藤正衛
【住所】中区鍛冶屋 636-2
【電話】0795-32-2216
【メッセージ】

1つのこども園と4カ所の障がい者福祉施設、2カ所の医療福祉センターを運営している社会福祉法人です。



お好み焼き とと

【業種】飲食店
【代表】松田章浩
【住所】八千代区下村 167
【電話】090-5908-7769
【メッセージ】

八千代区下村で、小さなお好み焼き屋をしています。宜しくお願ひします。団体要相談、お持ち帰りもできます。



メディカルアロマ Nature

【業種】アロマサロン
【代表】竹川浩代
【住所】八千代区大和 1972-2
【LINE ID】@971hxlgj
【メッセージ】

『薬を飲む程でもないけど何だか調子が悪い』と感じた時は、アロマリンパケアは心身の疲労回復の支えになります。ご予約してご来店下さい。



(有)大量建設

【業種】建設業
【住所】八千代区下野間 277-1
【電話】0795-37-0625

セブンイレブン多可町中央公民館前店

【住所】中区茂利 28-1

Dog Run Mamo

【業種】ドッグラン
【代表】元木摩耶
【住所】加美区丹治 551
【電話】090-2073-9353
【メッセージ】

愛犬を自由に走らせることができ、他のワンちゃんと遊べる最高の楽園です! ランデビュー大歓迎です!!



お気軽にお問い合わせください
(独)勤労者退職金共済機構
中小企業退職金共済事業本部
☎03(六九〇七)一二三四
☎03(五九五五)八二一一

中退共は国の退職金制度!

- 新規加入や掛金月額を増額する場合、掛金の一部を国が助成
- 自治体等独自の掛金補助
- 外部積立型で、管理も簡単
- ◎ パートさんも家族従業員もご加入いただけます

人材の定着につながります!

中退共

検索

ご存知ですか?
「中退共」の
退職金制度

いちご工房

代表 山本貴大

お店について

私は、愛知県の出身で10年程前に木工を学ぶ長野県の専門学校で現在の妻と出会い、念願のいちご農家を夫婦で経営するため、のどかな風景に包まれた多可町に惹かれ移住してきました。

2024年1月に住民の方から農地付空き家を譲り受け、自宅隣の畑で育てた朝採りいちごを主役にタルトやロールケーキを製造販売しています。地元で採れた新鮮ないちごを、より多くの人に味わって頂きたいという思いが、ケーキ店を開業するきっかけとなりました。



朝採りいちごのロールケーキ

いちごは昔から行われてきた伝統的な栽培方法である土耕栽培であります。いちごの美味しさを最大限に引き出すには土壌が最も重要だと考えています。化学肥料に頼らず、有機肥料を主体とした土耕栽培を行うことで、大地の栄養をたっぷり吸収し、甘く豊かな風味を育みます。手間ひまかけて育てたいちごは単なる果物ではなく、自然の恵みそのものであります。その生命力を、そのままケーキに閉じ込めることを信条としています。

商工会加入のきっかけ

長年温めてきたアイデアを形にし、いつか自分のお店をもちたいという夢を叶えるため、巡り巡って多可町での創業を決意しました。勿論、ここに至るまでには多くの方々から様々なアドバイスを頂いたことが、私に大きな勇気を与えてくれました。特に経営に関することや地域の情報をはじめ、色々な事業主の方々と交流できるとも大きな励みになりました。



いちご工房の看板

多くの方とお話する中、創業においては創業補助金があることを教わり、兵庫県よろず支援拠点を訪れました。多可町で創業したいことをお伝えすると、それなら多可町商工会に相談してはどうかと紹介を受けました。すぐに商工会に伺い、現状を説明すると起業家支援や販路開拓に向けた補助金について詳しくアドバイスを頂きました。その夜、家に帰って妻に話すと、事業を継続していく上で商工会は頼れる存在であり、今後も経営だけでなく労務や取引について色々と相談できたららうと、翌日商工会に向かい加入を決めました。商工会では巡回訪問もされており、その時々課題について相談できるので大変有難く利用させて頂いております。

今後の展望



いちごの種苗作業

ここ最近、多可町産山田錦米粉と播州地卵を使用したオフシーズン限定のいちごサンドイッチを作り始めました。また、近所の農家の方から頂く小松菜を生地に練り込んだパンズに、自家製ベーコンをサンドしたBLT(ベーコン・レタス・トマト)も試験的に販売しています。その他、夏限定の新メニューの開発に向けて、妻と毎日研究しているところです。

メッセージ

いちご工房は、多可町の多彩な人々との出会いと温かいご支援があって、創業できたことに感謝しています。これからも、土耕栽培にこだわりの美味し、より安全ないちごを育てていきます。そして、そのいちごを使った独創的で美味しいケーキを創出し続けたいと思っています。



いちごのスムージー

住所 八千代区中野間586-1
電話 080-92000-6928

播州百日どりと黒田庄和牛を食べてスタンプラリーに参加しよう!

播州百日どりと黒田庄和牛のメニューに限定したスタンプラリーを実施します。
期間は10月1日から11月30日迄の2ヶ月間。スタンプラリーは播州百日どりと黒田庄和牛のメニューを1回ずつ注文(牛&鶏のスタンプを専用ハガキに1つずつ集め)して応募する仕組みで、後日抽選により素敵な特産品が当たります。多可町・西脇市の31店舗が提供するこだわりのメニューを通じて、それぞれの美味しい食材を満喫してください。
【事業名】「牛×鶏(うしとり)合戦」スタンプラリー
【期間】令和6年10月1日から令和6年11月30日迄(2ヶ月間)
【エリア】多可町・西脇市内

創業塾のお知らせ

これから創業・開業を目指す方に、事業を始めるための心構えや開業に必要な基礎知識、ビジネスプランの作成、販路拡大のヒント、創業事例の紹介など、実際の創業に役立つ内容の講座を行います。創業に必要な各種申請や届け出に関すること、公的融資や助成金の申請手続についても個別にアドバイスします。ビジネス

スマン・OL・主婦・学生など創業・開業をお考えの方や創業間もない事業者の方、既に創業された方などを対象としています。

- 【開講日】10月2日(水)・10月8日(火)・10月23日(水)・10月30日(水) 計4回
- 【時間】各日とも19時〜21時
- 【会場】多可町商工会館2F大会議室
- 【修了証】計4回全て受講された方には修了証授与

このコーナーでは商工会員の趣味やマイブームなどを紹介していきます。

ランドグラフィックス(中区安坂)
代表 小谷直美



大好きな愛犬と

小谷さんに「趣味を教えてください!」と会社訪問しました。
グラフィックデザインやタカタータンの開発をしつつ、週末は雑貨屋「3ix(ミックス)」を営業しています。癒しは2頭のワンコ。ヨークシャテリアのバロン(3歳)とシーズーのトンボ(1歳)です。どんなに疲れていてもいるだけで癒されます。毎日一緒に寝るのが最高の癒しです。

会員クローズアップ



HP



HP