



商工会だより 3月号

発行日 平成30年3月9日



開催日時	内 容	開催場所
4月7日(土) 10:00~15:00	緑とふれあい桜まつり	ふれあい広場(木津川市中央体育館北側)
4月7日(土) 18:00~	木津川市商工会青年部 通常総会	川喜
4月18日(水) 11:30~	蟹供養放生会女性部山城支部出店	蟹満寺
4月29日(日・祝)10:00~16:00	木津川市商工会青年部 ガチプロデュース「恋活。」～キツいたら恋カモ～	JR加茂駅(集合場所)

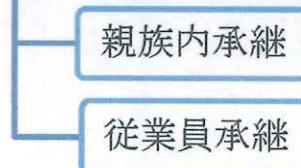
後継者を探しませんか？

最近、よく耳にする「事業承継」。

一言で「事業承継」と言っても、承継方法は様々で、後継者がおられる企業と、そうでない企業があります。

後継者がおられない企業の場合、「M&A(合併・買収)」と「第三者承継」という方法があります。

後継者がいる場合



後継者がいない場合



今回、「第三者承継」をよりスムーズに実施・実現可能にする為、「公益財団法人京都産業21」が、後継者を探しておられる(第三者承継)経営者様と、起業を考えておられる方とのマッチングサイト「京都起業～承継ナビ」のホームページを立ち上げられました。

事業内容や代表者メッセージが匿名で登録・ホームページにアップされ、起業を目指す方との引き合わせを行っています。事業承継完了まで支援していただけるため、安心して登録していただけます。

もちろん、すべて無料です。

詳しい資料が必要な場合は、一度、商工会までご連絡下さい。

京都起業 承継ナビ

検索

【福井】

《商工会だより目次》

- 2ページ目 経営講習会「お金をかけずに売上を伸ばす！」のポイントなど
- 3ページ目 クラウドファンディングセミナー
- 4ページ目 女性部事業「和のテーブルマナー教室」
出店募集 緑とふれあい桜まつり
新規会員様のご紹介

木津川市商工会
マスコットキャラクター
たけのこタッキー

【編集 島岡】



発行者

木津川市商工会
木津川市木津南垣外83-3

TEL: 0774-72-3801

FAX: 0774-72-6564

Mail:kizugawa-sci@kyoto-fsci.or.jp

URL:<http://kizugawa.kyoto-fsci.or.jp>

実録 * 1/19経営講習会「お金をかけずに売上を伸ばす！」

7つの広告宣伝・販促ノウハウ 講師 酒井 とし夫氏

去る1月19日(金)に木津川市商工会館で開催され、多くのご参加をいただいた経営講習会の中から、すぐに役立つノウハウを凝縮して、本誌面でご紹介します。

ご一読いただいた後には、貴事業所で、早速始めてみてください。

①見込み客を集めること

広告の反応率は、0.1%。無差別に広告を撒いても、その効果はなかなか見込ません。市場に存在する自社商品に関心のある見込み客を見つけることが肝要です。ツーステップ販売で見込み客を特定してみましょう。《例：ペットフード販売業…犬の飼い方教室を開催→犬の好きな人が集まる→その人たちが見込み客》

②仲間と組む（ジョイントベンチャー）

小売業で初めてのお客様を捉まえるのに、大まかに10,000円のコストがかかると言われています。ターゲットが同じ異業種の人と組んで、効率的に集客を図りましょう。《例：ピザ屋の配達でピザとは関係のないチラシが同封されていたという経験をお持ちではないですか？それが正に異業種仲間と組むということ。》

③話題と媒体は自分で作る

宣伝しているけど、お客様の反応がない。それは、圧倒的な量・枚数が足りていないからでは。無から有は生じないので、ニュースリリース・地域密着型媒体や口コミで拡散を。最も口コミが発生しやすいのは30人くらいの集団。周りに30人くらいのターゲット層がいないか探してみるのも次の一手です。

④価値を創り出す

お客様は、商品そのものの価値よりも評価価値の影響を受けやすいもの。キャッチコピー、ストーリー、希少性、資格などの社会的証明により評価価値を高めましょう。限定条件下で「1位」というのも価値を訴求する手段の一つです。《例：洋菓子〇〇部門で2月売上No.1に輝いた△△ケーキ》

⑤ついでに買ってもらう

購入した商品と関連性の高い商品を同時に勧めるクロスセルが有効な手段です。《例：ホットコーヒーを買った人にパウンドケーキを勧める。》

また、商品に番号を振るだけで揃えたくなる心理が働き、ついで買いにつながることも。お客様が考えなくても済むセット販売も購買額増加が期待できます。

⑥みんなで喜ぶ

近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よしの三方よし」は良く知られた心得です。お互いWINWINの関係を目指しましょう。《例：店内に絵手紙教室の作品を飾る。その生徒さんが仲間を連れて来店される。教室の生徒さんにとっては、作品発表の場が提供されたことになり、お店も来店客増が期待される。》

⑦ファンを大事にする

新規営業は、見込み客発掘、説得、契約の一連の行為で最もお金がかかるのが見込み客を集めること。逆に言えば、既存客に買ってもらえばコストを抑えられます。手紙を送る、お礼状を書くなど日ごろから細目に既存客（=ファン）とつながることで、貴店のファンを増やしましょう。



講師 酒井とし夫 氏を
囲んで

クラウドファンディングセミナー ～あなたの「想い」を「形」に～

平成30年2月18日(日)、木津川市中央交流会館にて「クラウドファンディングセミナー～あなたの「想い」を「形」に～」を開催いたしました。最近、新しい資金の集め方として注目を浴びていますが、それだけではないクラウドファンディングに取り組むメリットや成功の秘訣を成功事例の方にお話をさせていただきました。また、木津川市役所の観光商工課の方も交えてパネルディスカッション形式にて、クラウドファンディングを今後木津川市としてどう活用していくかなどの議論をしていただきました。

クラウドファンディングとは？

クラウドファンディングとは、群衆(crowd)と資金調達(funding)を組み合わせた造語で、実現したいアイデアを持つ人が、アイデアをインターネットに掲載し、世の中に呼びかけて、一般の人々からお金を集める仕組みをいいます。

今、事業家等が資金調達をする手法として、世界中で注目されており、多くの人へ向けて自身の製品やサービスを認知してもらうことができます。

クラウドファンディングでできること！

一般的にクラウドファンディングでできることといえば、返さなくてもいいお金を集めることができますとして知られているかと思いますが、他にもできることはあります。

例えば、開発している商品やサービスのPRができたり、その商品のテストマーケティングを行なうことができます。他にも、プロジェクトを成功させるために手伝ってくれる仲間を募集することもできます。

事業を実施する前にこれらのことができるることは事業を始める方にとって大きなメリットといえると思います。

クラウドファンディングを取り組む上で重要な点

今回のセミナー内で行なわれたパネルディスカッションで成功事例のお話をさせていただいたお二人も仰っていたことですが、クラウドファンディングを取り組む上で一番大切なことは自分をさらけだすことだそうです。

自分をさらけだすとは、自分自身をターゲットに知っていただくということです。どんな人物で、どのような考え方で、今後どのようなことを考えているのかを知っていただき共感してもらえることで信頼を得ることができます。自分のアイデアを具体的にしていくなかで、誰にそのアイデアを届けたいのか、誰に喜んでもらいたいのかをイメージし、自分自身がどのような人物かを伝えることが重要なことです。

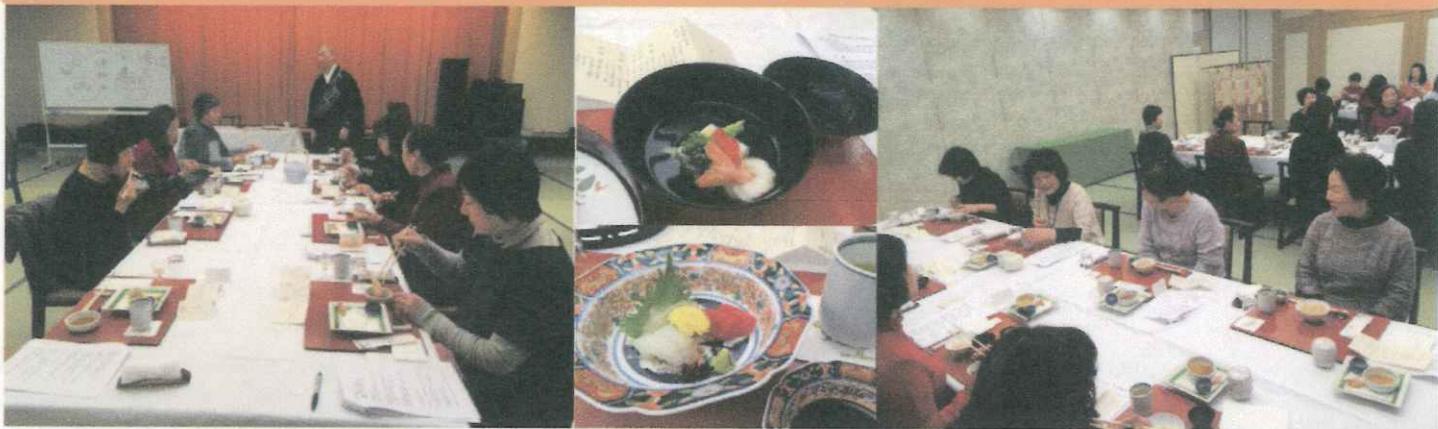
何かしたいと考えている方へ！

通常、事業計画書を作成する流れは、外部環境(自社の周辺状況、競合他社の有無等)や内部環境(自社の組織体制等)を調べて他社と差別化できる自社の強みを明確にして方向性を考えていきます。なので、事業計画書を作成することはハードルが高く、大事だとわかってはいてもなかなか取り組めない方が多数ではないかと思います。

一方、クラウドファンディングは「何かおもしろいことがしたい」、「こんな物があれば喜んでもらえるんじゃないかな」といった「想い」が大切です。そして、「何かしたい」といった「想い」はおそらく誰しもがもっているのではないでしょうか？何かしたい、やってみたいと思うことがあれば是非、商工会までご連絡ください。お待ちしております。

【近藤】

「和のテーブルマナー教室」開催しました！～女性部事業～



2月5日(月)、奈良パークホテルにて、薬師寺僧侶・喜光寺副住職高次喜勝氏を講師に、テーブルマナー教室を開催しました。22名の参加者がおいしい会席料理をいただきながら、知っているようで知らない和食のお作法を学びました。また、「いのち」をいただき、「いのち」をあずけるのが食事」「五觀の偈」「六法礼拝」を食前の言葉とし、喜びと感謝と敬いの心をもっていただきましょう』など、ご住職ならではのお話も聞くことができ、有意義なひとときとなりました。

【矢嶋】

緑とふれあい桜まつり

開催日時：平成30年4月7日(土)午前10時～午後3時 雨天中止

開催場所：ふれあい広場(木津川市中央体育館 北側)

内 容：花見茶席(200円)、花苗の販売、花の種子、堆肥の無料配布等

出 店 料：無料

申 込：商工会にある申込用紙に、出店者名・出店品目等、必要事項をご記入の上、
3月16日(金)までに、ご提出ください。

そ の 他：開催場所には電気がありません。ご注意ください。

主 催：公益財団法人 木津川市公園都市緑化協会

※出店品目や申込者数により、お断りする場合がございますので予めご了承下さい。

【福井】



新会員様のご紹介

事業所名 Yoga community space LOKAHI

代表者 森島 梓

業 種 スポーツ・健康教授業

所 在 地 京都府木津川市相楽城下 12-6
岡野ビル 2 階

電話番号 080-4018-1114

皆さまはじめまして。この度相楽にyogaをキーワードに地域の皆さま、そして各地から人が集えるコミュニティースペースLOKAHIをオーブンしました森島です。

「Lokahi a kulike」というハワイ語の言葉をコンセプトに人と人との助け合い、調和を持ち、尊重しあい生きていく。ヨガをツールに皆さまがより健康に自分らしく自由に表現し、楽しく“自分を生きる”ことをサポートしていくならと思っています。

事業所名 湘南スポーツ整体院 京都

代表者 稲垣 貴史

業 種 整体院

所 在 地 京都府木津川市木津町西垣外 39-15

電話番号 0774-66-3789

私は「筋膜性疼痛症候群」と診断され、約5年間日常生活ですら困難な状況でした。

私が回復出来たのは、神奈川県の湘南スポーツ整体院で行われている「つるた療法」との出会いでした。全国より腰、股関節、膝痛など様々な症状の方が来院し、回復されていました。

自身の経験を活かし一人でも多くの方に「つるた療法」インナーマッスルである腸腰筋(体幹)の治療を知っていただき、助けになればと思い、地元で開院しました。

木津川市商工会

木津川市木津南垣外83-3

TEL: 72-3801 FAX: 72-6564

山城支所

木津川市山城町上柏北的場15

TEL: 86-3157 FAX: 86-4064

加茂支所

木津川市加茂町里南古田24

TEL: 76-2970 FAX: 76-7211