

# CONTENTS

**P2 ●部会長・支部長・女性会長 合同懇談会を開催  
業種や地域を越えた連携事業の促進へ**

**P3 ●農商工連携事業 ―新たなる取り組みへ―**

**P4 ●全国メロンサミット in 鶴岡 (山形県)  
「まちだシルクメロン」事例発表**

**P5 ●小規模事業者のための  
クラウド会計の導入支援**

## 各種情報

- メンバーズプラザ…▶(株)タマパーク  
▶ホームデリカTAICHI  
▶KITCHEN&BAR No.7  
▶LABORATORY No.7
- 経営トピックス…「女性脳」をつかむマーケティングのコツ  
～共感を生むしくみをつくる～
- ビジネスマッチング発想法…「長めのランチ」活用がおすすめ
- トレンド通信…「余計なことをしない」の大切さ
- 町想人…▶リゾートダイニング カリブの酒場  
まちそうびと (株)ハングオーバー 代表取締役 田中 良平
- クロスワードパズル
- 9月の専門相談のご案内

## 7月18日 ネルソン・マンデラ国際デー



町田駅周辺での清掃活動



Vol.257

2017 **9**



フェイスブックページ、あります！

## 正副会頭と部会長・支部長・女性会長合同懇談会を開催 業種や地域を越えた連携事業の促進へ

去る七月三日、正副会頭と部会長、支部長、女性会長が集まり、合同懇談会を開催した。

懇談内容は左記の四点である。

- ①五〇〇会員獲得！会員拡大強化運動の実施に向けて
- ②創立三十周年記念事業に向けて
- ③中長期ビジョンの進捗状況について
- ④業種及び地域をこえた連携事業について

まず会員拡大強化運動については、杉浦会員拡大強化実行委員長（組織財政委員長）より、各組織に対して協力が依頼がされた。特に、来年六月に当所が創立三十周年を迎えるにあたり、この機に四五〇〇会員を実現し、さらなる組織財政基盤の確立を図りたいと説



会員拡大強化運動について説明する杉浦組織財政委員長



中長期ビジョンについて報告する澤井産業政策委員長

明があった。

また、創立三十周年記念事業については、佐藤専務理事から、会員の帰属意識の高揚と地域経済総合団体としての組織力（結束・連携・共有等）を目指すことをテーマに、さまざまな記念事業の展開を検討していることが報告された。

中長期ビジョンの進捗状況、及び業種や地域を越えた連携事業については、澤井産業政策委員長から報告があり、町田市の産業が潤うにはどうしたら良いか？をテーマに討議が進められていることが述べられた。特に、事業承継や雇用問題は中小企業にとって切実な問題であることから、重要なテーマとして議論していくことも合わせて報告された。

## 広域ビジネス交流会を開催

去る七月五日、町田・八王子・相模原の三商工会議所の共催による「広域ビジネス交流会」が、相模原市の杜のホールはしもとにて、約八十名の参加者で盛大に開催された。この交流会は本年度で七回目を数える。

第一部はテーブル交流会として、各テーブルに七〜八名、十二のテーブルそれぞれで順番に自己PRを行い、その後は自由に情報交換を行った。一回の交流は二十分間として、合計三回席替えを行い、できるだけ多くの方と知り合う機会が設けられた。

また第二部では、自由に懇親を深めていただく全体交流会を行い、活発な情報交流が図られ、盛会のうちに終了した。



会場内の様子

## 職員による

### 会員訪問運動を実施中

当所では、入会年数十年未満の会員事業所を対象に、本年度も訪問活動を実施する。

会員事業所の皆様と直接お会いすることで、双方方向の情報交換と情報共有を徹底していく。そして皆様からリアルな意見を集め、今後の会員サービス事業に活かすことで会員事業所の満足度向上を目指す。

今年度は、当所情報誌やホームページの認知度、講習会・セミナーや福利厚生事業等の利用度に加えて、最近経営課題として多く見られる、事業承継や雇用問題についてもヒアリングを行う予定である。

商工会議所の取り組みについて意見をいただく機会として、当所職員が事前に連絡を取って訪問させていただきますので、会員事業所の皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

## 今月の表紙

7月18日、国連が定めた「ネルソン・マンデラ国際デー」にあわせて、町田駅周辺で清掃活動が行われ、南アフリカ共和国の大使館職員をはじめ、地元企業や団体、市民など約120人の方々参加了。

この国際デーは、生涯のうち67年間を、人権と社会的正義を求める闘争に捧げたネルソン・マンデラ元大統領の功績をたたえ、同氏の誕生日を記念して制定されたもので、国連ではこの日、世界の人々に対して、誰かの幸せのために「67分間」の奉仕活動を行う日として推奨しています。



# 農商工連携事業 新たな取り組みへー アンケート結果から見る連携促進の糸口

当所の農商連携事業は、町田市とJ A町田市に協力いただきながら、毎年十一月に開催している「キラリ☆まちだ祭」にあわせた形で、連携商品の開発と販売、町田産の農畜産物を使った飲食メニューをイベント当日に提供してきた。

昨年のイベント後、三者で協議を重ね、イベントに限定した取り組みになっている、連携の拡大と促進、町田市の知名度の向上や経済振興につながる商品開発の必要性、市内工業者の参画などの改善すべき点から、今年度以降は「農商工連携事業」として、一歩踏み出した継続的な取り組みにしていこうと事業を進めている。

まず、最初の取り組みとして、事業者と農畜産業者が農商工連携についてどう考えているのか？を把握する目的で、五月から七月にかけてアンケート調査を行った。

事業者からの回答数は二十七件、農業者からは四十件で、主な設問に対する回答は下の通りである。

連携を進めていくのにあたって事業者が望む支援としては、商品のブランド化や販路拡大、そして事業者間の情報交換やマッチングであり、三者ではさらに情報を集めて、具体的な支援策を策定していく予定である。

## ●事業者への設問と回答内容（概略）

Q1：市内農畜産業者と連携した事業を行っているか？

1	継続的に行っている	11
2	過去に行っていた	2
3	行っていない	14

(合計27件)

Q2：(Q1で「2」回答した方) 農畜産業者の選定のポイントは何か？

1	連携した農畜産業者が生産している農畜産物の品質
2	連携事業に必要な量の農畜産物を生産できる経営規模
3	連携事業に必要な農畜産物を生産できる技術力
4	価格・ロット等の取引条件
5	連携した農畜産業者の対外的な評判・信用力

Q3：(Q1で「2」回答した方) 連携したことで売上が増加したか？

1	売上が増加した	9
2	売上が増加はしたがなかった	3
3	回答なし、不明	1

(合計13件)

Q4：(Q1で「1,2」回答した方) 連携で感じたメリットは？

1	原材料の品質にこだわった商品開発ができる
2	商品のブランド力向上に繋がった
3	新たな販売ルートの開拓に役立つ
4	商品の信用力が向上する

(回答が多い順)

Q5：農商工連携への興味は？

1	興味がある	12
2	原材料の品質にこだわった商品開発ができる	
3	新たな販売ルートの開拓に役立つ	
4	商品のブランド力向上に繋がる	
5	商品の信用力が向上する	
6	興味はない	6
7	回答なし	9

(合計27件)

問12：農商工連携事業を取り組む上で懸念されることは？

1	希望する農畜産物の規格・量の確保
2	連携の際の農畜産物の価格
3	商品の販路開拓、商品のPR力
4	市内の農畜産物に関する知識
5	市内の農畜産業者との繋がり構築
6	自社の商品開発力・販売力
7	連携事業に必要な資金

## ●農業者への設問と回答内容（概略）

Q1：農地について

1	所有地	31
2	借地	9

(合計40件)

Q2：農商工連携への興味は？

1	興味がある	12
2	すでに行っている	4
3	独自に加工品を製造販売している	1
4	興味はない	23

Q3：出荷していない果樹は？(上位5品目)

1	ウメ	57
2	カキ	45
3	クリ	42
4	ミカン	34
5	レモン	34

Q4：日常の作業の中で、ほしい機械・器具は？

1	野菜のスライスカッター
2	野菜の乾燥機、磨り潰し機、製粉機
3	傾斜地で畝(うね)が作れる装置
4	電気を引きたい

Q5：農商工連携事業用の作付は可能か？

1	作付できない	30
2	高齢のため	
3	自給用農地のため	
4	農地がないため	
5	作業者がいないため	
6	作付できる	10

(合計40件)

Q6：農商工連携事業を考えると難しい点、困っている点

1	事業者が希望する量を提供できない
2	納期や規格に合わせられないか不安
3	収穫、出荷作業などの作業者が足りない
4	独自で食品加工したいが場所がない

## 昨年大反響の ハロウィンイベント

### 今年も開催へ

町田市中心市街地活性化協議会(会長・大塚信彰 副会長)では、「まちだハロウィンウォーク2017」を十月二十九日(日)に実施する。

今年で三回目となるこのイベントは、中心市街地の新たなにぎわいの創出と、街中の回遊性の向上を目的とする実証実験で、地域内の商店会、大型店、団体の協力のもと開催される。当日は町田駅周辺に複数の「お菓子受け取りポイント」を設置、ハロウィンの衣装をした親子連れが回遊する。昨年は約五百名の参加があり、今年も事前予約制で参加者を集う予定。また、同時開催として「仮装パレード」も予定されている。

詳細については、順次、同協議会ホームページで発信される。  
<http://machida-actam.com>



昨年の様子、多くの親子連れで賑わった

### 第三回全国メロンサミット

in 鶴岡（山形県）

## 「まちだシルクメロン」の事例発表

全国のメロン生産者や流通関係者が一堂に会する「全国メロンサミット」が、七月八日と九日に山形県鶴岡市で開催された。このサミットは、メロン産地の関係者が情報交換などを行うために開催されており、今年度で三回目となる。

八日は、鶴岡駅前のホテルを会場としてサミットが開催された。メロンの産地として、地元鶴岡市や酒田市など周辺一帯で生産されている「庄内メロン」の生産者や北海道夕張市、静岡県袋井市など全国十四産地の関係者、行政機関など約二百五十人が参加し、産地共同宣言の協議と発表、メロン栽培やメロンの活用などの事例発表が行われた。



事例発表する林氏と当所職員



子供達が参加したメロン和菓子作り体験

事例発表では、町田市から、まちだシルク農園代表の林大輔氏と当所職員が「まちだシルクメロン」について、水耕栽培法の開発や液肥供給などの工夫、農地税制による固定資産税などの課題、販路開拓や加工品の販売について発表を行い、参加者からも質問されるなど、大いに注目を集めた。まちだシルクメロンの年間生産量は、各メロン産地に比較するものではないが、「水耕栽培」というメロンでは困難とされていた栽培方法を確立したことが注目された。

九日には、別会場で開催されたサミット関連イベントを視察した。会場では、各産地のメロンの販売、メロンアイスやメロンの果実を利用した菓子類など加工品の販売、メロンを材料にした和菓子作り体験などが行われ、多くの鶴岡市民が来場して大変盛況であった。

現在、全国のメロン産地では、生産農家の高齢化や後継者不足など共通の課題を抱えており、町田市の事例も各産地に対してインパクトを与える事例になった。

## 「町田市補助金等を活用した市内商店街活性化事業資金の立替金制度」をご活用ください！

市内の商店会等が積極的に実施する販売促進事業等に対して申請された「町田市新・元気を出せ商店街事業または他の補助事業」において、補助金が交付されるまでの期間を資金面で支援する事業として「町田市補助金等を活用した市内商店街活性化事業資金の立替金制度」を実施しています。商店会活動及び資金面の一助としてご利用ください。

### 【対象商店会】

町田市等の補助金交付事業の対象となる市内の商店会及び振興組合

### 【要件及び交付額】

- ① 補助金交付決定額が一〇〇万円以上の事業
- ② 申請額は当該補助金交付決定額の八〇％以内
- ③ 一商店会における利用限度額は原則として二〇〇万円

### 【申請期限】

平成二十九年十月末日

### 【返済期限】

利用年度内

▼問合せ先…当所 会員サービス課

TEL 7 2 2 ・ 3 5 9 4

**全国商工会議所 多様化・複雑化の傾向にある「労災事故」から会員企業も従業員もお守りします。**

**企業防衛の決定版!**  
**業務災害補償プラン**

- 全国商工会議所のスケールメリットによる低廉な保険料（一般加入と比べ約半額の掛金水準）
- 労災賠償に備える「使用者賠償責任保険」を標準セット
- 政府労災保険の給付を待たずに保険金のお支払いが可能。政府労災保険への加入が必要です。（使用者賠償責任保険は給付決定後の支払になります）
- 契約は無記名式。短期間労働者やパート・アルバイト・派遣社員等も包括補償。
- 掛金は売上高と業種で算出。掛金は全額損金算入可能。

□うつ病による自殺や過労死等による労災認定件数が<増加>  
 □1億円を超える高額な賠償事例が<発生>  
 □短時間労働者、パート、アルバイト、派遣社員等非正規雇用労働者の<増加>  
 □平成26年労働安全衛生法改正で企業の安全配慮義務の<厳格化>

**あなたの会社が「業務災害補償プラン」に加入していれば!**

会員企業には… 資金繰りに影響与えることなく、高額な損害賠償金が支払い可能に!

従業員には… 短期間労働者、パート・アルバイト、派遣社員等非正規雇用労働者でも包括補償で安心!

制度運営: 日本商工会議所 <http://www.jcci.or.jp/hoken/index.html> 引受: 東京海上日動火災保険(株)・損害保険ジャパン日本興亜(株)  
 問合せ先: 各地商工会議所 [商工会議所名簿] [検索] 引保: 三井住友海上火災保険(株)・あいおいニッセイ同和損害保険(株)

商工会議所では、本プランのほかにも会員事業所従業員の福利厚生の充実を目的とした「生命共済制度」「特定退職金共済制度」など、各種共済制度を取り扱っております。詳しくは、お近くの商工会議所にお問い合わせください。



## 中小企業

### 活方向上プロジェクト

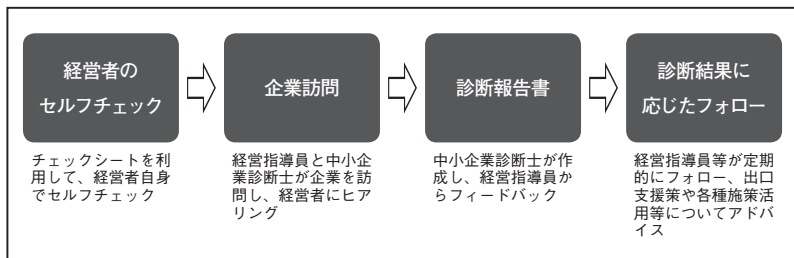
都内中小企業の「底力向上」と「将来の成長」を図るため、経営課題の発見（気づき）から短期・中長期の課題解決までを一貫通貫に支援する制度。

当所の経営指導員が中小企業診断士や専門家と協力しながら、経営診断、経営計画作成など、それぞれの事業所に沿った伴走型支援を行っている。



申込の流れは、経営者にチェックシートを記入いただいた後、実際に訪問してヒアリングを行う。その結果に基づき、診断報告書をお渡しし、今後の支援策を検討する。経営計画、自社の経営診断チェックに活用してみたいかがでしようか。

▼問合せ先…当所企業支援部  
TEL 724・6614



## 「MFクラウド」

### 当所での販売と相談を開始

近年、システム運用コストの削減や業務改善の観点から、情報システムにおいてクラウドの活用が広まっています。

#### クラウドの特徴

クラウドとは、ITリソースをオンデマンドで利用できるサービスの総称です。導入することで、初期費用の軽減、メンテナンス不要といったメリットがあり、利用者は年々増加する傾向にあります。

会計処理においても、パソコンへのソフトウェアのインストールが不要となり、パソコンやタブレットとインターネット環境があれば、いつでもどこでも記帳事務が可能となりました。

そこで、クラウドサービスの利用者拡大を受けて、当所でも「MFクラウド」の販売を開始することとしました。

#### MFクラウドの特徴

クラウド会計には複数社が参入していますが、中でも「MFクラウド」はシェアが拡大しており、顧客満足度も高いクラウドサービスです。

主な特徴としては、  
・インターネットバンキング、クレジットカードとの口座連携により明細を自動取得することが可能。

※事前に申し込みが必要  
・勘定科目の自動提案機能。（学習機能付き）

・タブレット型レジや通販サイトからも明細の自動取得が可能が挙げられます。

MFクラウドの利用料等、詳細については、今月号に折込しているパンフレットをご確認ください。

また、MFクラウドの販売にあたり、当所では従来のパッケージソフトと並行して、MFクラウドの操作方法等のご相談を承ります。是非ご利用ください。

▼問合せ先…当所 企業支援部  
TEL 724・6614

～スムーズな取引・販路拡大に～

ジーエスワン

## GS1事業者コード登録申請・更新申請受付中

※旧名称：JAN企業コード

POSシステムをはじめ、受発注システム、棚卸、在庫管理システムなどに広く利用されています。詳細は「流通システム開発センター」のホームページ（<http://www.dsri.jp/jan/>）をご覧ください。

▶問合せ先：当所 総務部 会員サービス課  
☎042-722-3594



※見本です  
4 569951 116179



～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

## ビジネスチャンス・ナビ2020

🔍 ビジネスチャンスナビ で検索!

「ビジネスチャンス・ナビ2020」は、東京2020大会等を契機とする官民の入札・調達情報を一元的に集約した情報ポータルサイトです。

本サイトは、受発注取引のマッチングを支援し、中小企業の受注機会の拡大を目的としたサイトです。

#### ●日本全国の事業者が利用可能

✓東京2020組織委員会の電子入札に参加できる唯一のサイト

✓官公庁等の入札案件や民間企業の調達案件を一元的に掲載

✓多種多様な企業の中からビジネスパートナーの開拓が可能

●さらに都内中小企業は、低保証料率の信用保証が利用可能（東京都中小企業制度融資）

利用はすべて無料!

「ビジネスチャンス・ナビ2020」への登録はこちらから  
<https://www.sekai2020.tokyo/bcn/>

## お知らせ

**起業・創業の先輩が体験談を語る！**

**「創業ミニブルーム交流カフェ」を開催します**

起業・創業して間もない先輩講師が自らの経験をもとに、事業を立ち上げる際に苦労したことや助かったことなどについて、体験談をざっくばらんに語る「創業ミニブルーム交流カフェ」を開催します。

講師を含む、参加者全体を交えた情報交換・交流の時間もあります。起業・創業に向けた情報収集や仲間・ネットワーク作りにも、ぜひご参加ください。

▼日時：九月十一日(月)十九時～二十一時

▼場所：町田新産業創造センター

▼内容：

【第一部】先輩講師による講演「理想」と現実を融合させた地域に根付くカフェ経営を！～出店地域に合わせたニーズ・シーズ・ウォンツを正しく見極める～」

【第二部】参加者同士の情報交換・交流

▼講師：宇都山征司氏（「ソラ喫茶&食堂ヒュッテ」オーナー）

▼定員：二十人（申し込み順）

▼申込方法：九月七日(木)までに、

①「ミニブルーム交流カフェ」ホームページ(<https://www.web-tamashin.jp/bloom>)から

②電話（042・526・7766）

またはFAX（042・528・0940）で創業支援センターTAMAS事務局（多摩信用金庫内）へ（電話の受付時間は平日午前九時～午後五時）

▼問合せ先：産業観光課 TEL724・2129

**町田新産業創造センター**

**女性のための「女性創業スクール」を開催します**

女性ならではの視点を活かした創業を支援するため、女性のための創業スクールを開催します。

創業に関する基礎知識からマーケティングや商品開発、理想のライフスタイルとの両立、女性起業家の体験談等、女性特有の学習ポイントを盛り込み、「趣味+α」のレベルから「ビジネス」レベルへ意識を上げ、より実践的なビジネスプランを作成していきます。

創業に興味がある方は、ぜひ一歩目を踏み出してみませんか！

【キックオフセミナー】

▼日時：九月十四日(木)十時～十二時

▼内容：町田市を拠点に活動する女性起業家の講演と本講座のガイダンス

▼定員：五十人（申し込み順）

【本講座】

▼日時：十月五日(木)、十二日(木)、十九日(木)、二十六日(木)、三十一日(火)、十一月二日(木)、九日(木)、一六日(木)全八回、いずれも九時三十分～十二時三十分

▼内容：創業に関する基礎知識講習、ビジネスプランの作成、練上げと発表

▼定員：三十人（申し込み順）

▼講師：辺見香織氏（株）ウィルパートナーズ代表取締役）をはじめ税理士、中小企業診断士、司法書士等

▼費用：一万八百円／一人

【キックオフセミナー・本講座共通】

▼場所：町田新産業創造センター

▼申込方法：町田新産業創造センターホームページからお申し込みください

▼問合せ：町田新産業創造センター  
TEL850・8525  
産業観光課  
TEL724・2129

**指定収集袋に掲載する広告を募集します**

燃やせるごみ・燃やせないごみ・おむつ専用袋に広告を掲載しませんか。募集は燃やせるごみ（二十ℓ）・燃やせないごみ（二十ℓ）、おむつ専用袋の外装袋が対象です。これは、指定



収集袋の年間製造量全体の約半数を占めます。

広告の掲載期間は、対象物がなくなるまでです。なお、製造量は年間製造量の一ヶ月相当分掲載時期は応相談。ごみ袋は、販売店にて陳列されるだけでなく、購入後ご家庭にて一定期間目に付くのが特徴です。

申込、問合せは、期限を設けず随時受け付けいたします。ご興味があれば、是非ご連絡ください。金額や規格等については、左記の表をご確認ください。また、詳細については町田市ホームページをご覧ください。

▼問合せ：3R推進課  
TEL797・7111  
FAX797・5325

	燃やせるごみ袋	燃やせないごみ袋	おむつ専用袋
広告掲載の対象	20ℓ外装袋		
掲載量 (年間製造量の1ヶ月相当分)	63,000 バック	8,400 バック	12,600 バック
製造期間(掲載期間)	(調整可能・応相談)		
広告掲載料	100,000円	50,000円	
広告掲載の位置	表面下段		
色	白黒2色		
規格(目安)	縦3.5cm×横13.0cm		



# 経営トピックス

Management topics



「女性脳」をつかむ  
マーケティングのコツ  
～共感を生むしくみをつくる～

町田市経営診断協会 杉山 淳 (中小企業診断士)

今回は、女性をターゲットとする小売・サービス事業者様向けに女性を捉えるコツをご紹介します。

## ● 少子高齢化の成長市場「女性市場」

日本はすでに人口減少・超高齢化社会であります。女性を顧客とする市場は成長市場です。女性の雇用者は増加を続けるため、今後も女性の購買力は高まります。また、男性が使う商品でも、女性が購入決定権を持つ商品は多く(例 自動車、ノートパソコン等)、女性を惹きつけるマーケティングが重要です。しかし、広告や販促等は男性向けがメインのものが多く、女性をとらえたマーケティング活動が少ないのが現状です。

では、女性を捉えるマーケティング活動を行うには、どのようなポイントを押さえておけば良いか、脳の性差から紐解いていきましょう。

## ● 男性脳と女性脳の違いと女性脳の特徴

脳に性差があるのはヒトだけと言われているようです。道具を使って狩りをするところから体系化を進化させた男性脳と、コミュニケーションを作って子どもを育てる必要があったことから共感能力を進化させた女性脳。このように女性と男性では脳に特徴があり、女性は「共感」の力が強いと言われています。

## ● 女性脳の購買行動の特徴と対応策

女性と男性では脳に特徴があることがお分かりいただけたと思います。脳の違いがあるので、商品やサービスを購買するときに、何を重視するか、といった購買行動にも女性と男性で特徴が現われます。この特徴を活用し、女性を捉えるコツを八個ご紹介します。

### ① 商品の仕組みではなく、何の役に立つかで考える

女性は商品やサービスを購入する際、「この商品・サービスがあるかどうか」「この商品・サービスが面白い」「この商品・サービスが役立つ」といったポイントで重視します。スペックなどの商品情報を伝えるだけでなく、商品・サービスを使って生まれるストーリーをあわせて伝えましょう。

### ② ストーリーの主役は、商品ではなく女性に

商品やサービスを使って生まれるストーリーは、商品やサービスではなく、女性を主役にしましょう。

### ③ 「女性(母親)は周囲の人のメリットも考えて購入する」を考慮する

女性(特に母親)は商品やサービスの購入時に、本人だけではなく、まわりの人のメリットまで考えて買う傾向があります。女性(母親)のまわりの人のメリットまで考え、伝えましょう。

### ④ 弱みを見せ合う場などのしくみをつくる

自分の弱みを見せることによって共感を求め、繋がりを深めようとするのが女性型のコミュニケーションです。この心理を活用して、新規顧客呼び込む体験会やコミュニケーション等の販促企画に活かしていきましょう。

### ⑤ 「購買プロセスを商品価値」と考え仕込みをする

男性にとつての買い物は、必要なものを手に入れる「手段」であるものの、女性にとつての買い物は、買い物自体が「娯楽」になります。女性は購買プロセスそのものを楽しみ、購買プロセスを商品の価値の一部とする傾向があるため、いかに購買プロセスに驚きや感動を仕込めるかが、重要です。

### ⑥ 「買い物上手」「お買い得感」を本能的に求める、を考慮する

女性は、はるか昔は木の实などの食べ物を採集担当だったと考えられています。このため、どこに行けば、どんな食料があるか、を覚える能力が発達したようです。これは現代女性にも、一番のお買い得品がどこにあるか、どうすれば見つかるか、を記憶する能力が備わっていると考えられます。つま

り、「買い物上手」や「お買い得感」は女性にとつて本能的に求めることであると言えます。いかに購買プロセスに驚きや感動を仕込むとともに、「買い物上手」や「お買い得感」を感じていただけるかといった演出も重要です。

### ⑦ 「買う理由を肯定してほしい！」を受け取るしくみをつくる

「買い物上手」を本能的に求める女性にとつて、「買い物下手」にならないため、商品やサービスを購入するプロセスの中で、「自分の買った物が正しいかどうか肯定してくれる存在」は非常に重要な意味をもつようになります。このため様々なクチコミを検索し、買う理由を肯定したいというニーズが発生します。新規顧客呼び込むために、良い「クチコミ」が起きるしかけも仕込みましょう。

### ⑧ 「女性(母親)に嫌われたら、二度目は無い」を肝に銘じる

女性は子どもを守るために、誰を信頼できて、誰を信頼できないか、を見極める能力が極めて高くなるようです。このため、一度、信頼できないと思われてしまうと回復の見込みは極めて低くなります。つまり、女性(特に母親)を相手にする場合、何よりも「信頼」を重要ポイントとして捉え、信頼を損ねる手法は厳禁です。

今回は誌面の都合上、「女性の購買行動と対応策」のみの紹介となりましたが、ぜひ、コツを活用し、女性客を捉えましょう。



# 株式会社 タマパーク

原町田

代表者：雨宮 淳  
 所在地：町田市原町田4-14-14 Lifixビル2F  
 TEL：042-721-2015/FAX：042-721-2016  
 HP：http://www.tamapark.co.jp  
 営業時間：9:00～18:00  
 定休日：土曜、日曜、祝日

タマパークは、町田で創業して今年で20年の節目を迎えました。駐車場関連事業を営んでおり、1つ1つの駐車場を1つ1つの店舗と考え、プロの集団としてお客様のご要望に応えるように日々努力しています。20年前、町田駅前周辺は古くからの庶民的な商店街がまだ残っており、“コインパーキングって何？”と事業の説明から始めなければなりませんでした。20年が経過した今、町田駅周辺は、大型店や若者向けの店も数多くひしめき合う、日本でも有数の商業地として発展しています。そしてタマパークも、町田市の発展と共に、市内で100ヶ所近い駐車場を展開する事業

規模に成長しています。駐車場の拡大が違法駐車減少、渋滞緩和そして交通事故の減少につながり、町田市の健全な発達に貢献してきました。これからもタマパークは、町田を核として住宅地や周辺駅に進出して、土地の有効活用と交通環境の健全化に取り組んでいきます。



創業20年 これからも



“便利に気持ちよく使える車の快適空間”を提供しつづけます

## S P L A Z A

成瀬が丘

# ホームデリカ TAICHI

代表者：佐々木 正二  
 所在地：成瀬が丘3-4-12  
 TEL&FAX：042-799-0229  
 営業時間：10:00～19:00  
 定休日：日曜、月曜

お客様のご愛顧に応え続けて、10数年連続「町田市名産品」認定の“成瀬ギョーザ”！見た目はソーセージ、食べるとジュシーなギョーザ風味が広がります。新鮮素材と手ごねにこだわった熟練の逸品を、酢醤油とラー油でご賞味を！お中元や帰省みやげにもぴったりです。メディアでも頻りに紹介され、その翌日から1ヶ月間は、わずか1時間で商品が完売する日が続いた、という逸話もあります。

駅から5分程離れた店の小さな厨房で作られるソーセージ類はまさにオリジナル。春には桜、秋には栗や、きのこのことをいう期間限定商品も多く、その全てをお一人で手作りしてい

るのです。それでも大手デパートの食品部にお勤めの息子さんが休暇時にお父さんの手伝いをしているご様子も伺われます。多くの出店依頼も断り、ネットにも出さないのはオリジナル製品ゆえのこだわりです。町田の人に食べて欲しいと地元をこよなく愛する温かいお人柄から、多くの人に愛されています。



「町田市名産品」認定連続10数年、成瀬ギョーザ等、業界40年のプロのオリジナルの美味しさを是非！

MEMBERS PLAZA



中町

# KITCHEN&BAR No.7

代表者：石本 雅臣  
 所在地：中町1-16-11 中島ビルディング1F  
 TEL：042-866-3724  
 Facebook：https://ja-jp.facebook.com/Number7Machida/  
 営業時間：18:00～27:00  
 定休日：無休

扉を開けると、西海岸にトリップしたような感覚になる木を特徴とした、テーブルやカウンターが目に飛び込んでくるKITCHEN&BAR No.7。明るい雰囲気でも女性一人でも気軽に入ることができる。人間関係が希薄な時代だからこそ、コミュニティを大事にしたいというオーナーの想いからワイワイ集まれる場になるようにデザインされている。

気軽に立ち寄ってもらいたい思いからチャージ料・サービス料もない。

オススメは、オーナーが修行した西麻布のお店で東京随一と噂された本場キューバ仕込みの

Drunkardモヒート。レモンのすっぱさとミントの爽快感が突き抜け飲みやすい。

KITCHEN&BARなのでシェフがおり、フードも本格的だ。中でも濃厚なマデラワインのソースを合わせたシェフ自慢の牛カツは本格的な味が堪能できる。

おいしいお酒・食事・いい音楽に包まれる「ヒトとヒトがつながる町田のKITCHEN&BAR No.7」は、お酒はニガテだがおいしい食事をしたい方にもオススメのお店です。



おいしいお酒・食事・いい音楽に包まれる  
 ヒトとヒトがつながる町田のKITCHEN&BAR

## MEMBER

南大谷

# LABORATORY No.7

代表者：由水 創  
 所在地：町田市南大谷705-6-505  
 TEL&FAX：042-814-4979  
 HP：http://www.labo7.jp  
 営業時間：10:00～17:00（配送日を除く）  
 定休日：土曜、日曜、祝日

“全国の女性のために、化粧品価値観を変えたい”というのが、今年4月に創業したばかりの通信販売化粧品メーカー『ラボラトリーナンバーセブン』。

「実は化粧品は効果のない成分が入っていたり、配合量がわからなかったりと、とても不透明な世界なんです」と語る由水氏は、もともと町田の薬局で働いていた薬剤師です。

その後化粧品業界に転職、商品開発やマーケティング、品質保証に携わってきましたが、「本質だけを考えた化粧品をつくりたい」と自身のブランドを立ち上げました。

「成分の配合量や、化粧品の

原価まで開示してますからね、業界の人から見たら反逆者かも知れませんが、でも“私はしっかりした化粧品を使っている”と思って欲しいんです」。

町田に30年以上続く化粧品ブランドを立てるのが目標、と由水氏は言います。

「化粧品はイメージ商品なので、やっぱり中央区あたりが多いんです。でもこういう他にない化粧品が町田から広がったら、面白いですよ」。

由水氏の挑戦は始まったばかりです。



全国の女性のために、  
 本質だけを考えた化粧品をお届けします

# Ryohei Tanaka

リゾートダイニング カリブの酒場  
株式会社ハングオーバー 代表取締役兼キャプテン

## 田中良平 (34歳)

### 「新たな自分」を見つけ出せる店を目指して



第3回



1983年、相模原市出身。米国留学の後、株式会社リクルートHRマーケティングに就職。営業職を経験する中で飲食業に興味を持ち、転職する。レストランカシタで修行を積み、2015年にカリブ海をテーマにした飲食店「カリブの酒場」をオープン。翌年、株式会社ハングオーバーを設立する。



店自慢の陽気なスタッフたち。社員研修では実際にカリブ海を旅した。

リゾートダイニング カリブの酒場  
町田市原町田4-6-5 NT町田ビル1F  
TEL 042-738-4644  
営業時間 17:00~24:00 年中無休

僕が経営する「カリブの酒場」は、その名の通りカリブ海にある酒場をイメージした飲食店です。僕は大学時代の五年間をアメリカで過ごしていて、そこで多種多様な人種や文化に触れて感じてきたこと、現地のリアルな空気感を「カリブ海」をテーマに表現してみたいと考えたんです。日本ではあまり馴染みがないかもしれませんが、どうせ飲食店をやるならまだ誰も取り上げていないコンセプトで勝負したい、カリブ海の面白い食文化を広めたい、という思いがありました。

飲食業を志したきっかけは、サラリーマン時代に営業で町田駅周辺の飲食店の方々と交流を持ったことでした。気持ちの熱い人情味溢れる人たちが多くて、彼らの働く姿が二十代前半の僕にストリートに響いたんです。あんなふうにあるのままの自分でいられる道を歩みたい、そう思って会社を辞め、カシタ（青山・表参道にある有名レストラン）をはじめいろんなジャンルの飲食店で七〜八年修行を積み、二〇一五年に独立開業しました。

「カリブの酒場」の特長は接客にあると思います。人に合わせるのがセオリーとされている日本の接客サービスにおいて——もちろんそういったおもてなしの心はすごくリスpektしていますが——、僕が目指しているのはむしろ「こっちの世界に引き込む」ことです。誰もが心の中に素の自分と、人にノせてもらうことで出てくる別の自分を持っていると思うんですが、後者はなかなか表れない。それを、スタッフ

フが積極的に声をかけ、非日常であるカリブ海の開放的な雰囲気誘導することで引き出してしまおう、「新たな自分」を見つけてもらおう、というのが狙いなんです。だから、うちの常連さんは個性派揃い（笑）。でもみんな温かくて魅力的です。いろんな生き方をしている人たちが集まり、互いに刺激合って元気になる。そんな楽しい場所を提供することが、飲食店経営の醍醐味だと僕は思っているんです。

町田は地元の人や近隣住人、学生から老人まで幅広い層が混在していて、サラリーマンやOLが客層の中心となる都心よりもずっとサービス力が問われる厳しいエリアだと思っています。町田で成功できてこそ、いっばしの商売人と言えるんじゃないかと思えますね。この地域の歴史に名を残す店、伝説の店を作りたい——そんなでっかい夢を見ながら、でも業界全体を束ねていくような大それたことじゃなくて、まずは自分の志で従業員や周りの人たちを幸せにする、という小さな目標から育てていきます。



# cheering new member 応援します!! 新しい会員

●新入会員の紹介 ご加入いただきありがとうございました。〔第137回常議員会で承認された方々です〕(順不同 敬称略)

事業所名	所在地	業種
La SALON	旭町	美容室
炭火焼き 和田	中町	居酒屋
MB I パートナーズ	中町	企業支援、人材育成、ビジネスインキュベータの設立、運営
エム・エープランナー	成瀬	空調メンテナンス
(株)サウンドテラス	玉川学園	CDレーベル、音楽出版、管理 音楽マネジメント
交流の場 畑のサラダ お惣菜工房	相模原市緑区向原	バスガイド業務請負・お惣菜製造販売
JAZZ BAR HERBIE	原町田	ジャズバー
仲山タクシー	函師町	個人タクシー
SSC	旭町	コンサルティング業
(株)ハルコーポレーション	原町田	人材育成、研修企画と実施
社会福祉法人愛和	愛甲郡愛川町田代	老人介護
ソニー生命(株)	小山町	保険の営業
末広屋	原町田	クリーニング
アフロディ(株)	原町田	ディスプレイ技術の販売とサービス
RE BORN	鶴川	アドラー心理学講座

## 取引先倒産時の資金調達と節税対策に 「経営セーフティ共済」のご案内

経営セーフティ共済（倒産防止共済制度）とは、万が一取引先事業者が倒産し、売掛金債権等が回収困難になった場合に、共済金の貸付が受けられる共済制度です。

「もしも」の時の資金調達手段として当面の資金繰りをバックアップし、中小企業を連鎖倒産から守り、掛金は損金または必要経費に算入できるため、節税対策としてもご利用いただけます。

本共済は、法律（中小企業倒産防止共済法）に基づく制度であり、国が全額出資している独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営しています。昭和五十三年に発足した本制度は、平成二十八年三月末時点で約四十万件の在籍件数となっています。

### ●加入条件

引き続き一年以上事業を行っている中小企業者で、下表の各業種において、資本金等の額、従業員数のいずれかに該当する会社または個人事業主です。

※医療法人、NPO法人、農事組合法人、外国法人などは加入対象になりません。

### ●毎月の掛金

掛金月額は一万円から二十万円の範囲内（五千円単位）で自由に選べます。

### ●掛金の積立限度額

八百万円まで積立が可能です。

業種	資本金等の額	従業員数
製造業、建設業、運輸業 その他の業種	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
ゴム製品製造業（自動車または航空機用タイヤおよびチューブ製造業ならびに工業用ベルト製造業を除く。）	3億円以下	900人以下
ソフトウェア業または情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

### ●税法上のメリット

掛金は、税法上損金（法人）または必要経費（個人事業）に算入できます。

### ●貸付金額

「回収困難となった売掛金債権等の額」と「掛金総額の十倍に相当する額（最高八千万円）」のいずれか少ない額となります。

### ●貸付条件

「無担保・無保証人」「無利子」です。ただし、共済金の貸付を受けた場合、貸付額の十分の一に相当する額が掛金総額から差し引かれます。

### ●解約手当金

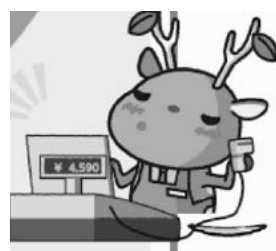
十二ヶ月以上掛金を納付していれば掛金総額の八十%以上、四十ヶ月以上であれば一〇〇%の解約手当金を受け取れます。

### ▼問合せ先…当所 企業支援部

TEL 724・6614

四十年以上の実績を誇る

リテールマーケティング（販売士）検定試験



このような方々に最適な資格！

- マーケティング力を身につけ、販売促進で業績アップを目指したい
- 取引先に企画・提案できるリテールサポートのプロになりたい
- 買物をする人のお手伝いをしたい、喜ぶ顔が見たい
- 購買意欲をそそる店づくりをしたい

- 次回試験日  
平成三十年二月二十一日(水)
- 申込期間  
① ネット受付(二・三級のみ)・・・平成三十年一月五日(金)～十五日(月)  
② 窓口受付・・・平成三十年一月十八日(木)～二十四日(水)
- 受験料 一級・・・七七一〇円、二級・・・五六六〇円、三級・・・四一一〇円
- ▼ 問合せ先・・・当所 会員サービス課  
TEL 7 2 2 ・ 3 5 9 4
- 日本商工会議所 検定センター  
TEL 0 3 ・ 3 4 0 2 ・ 2 1 0 9

●試験概要

級	程度・能力・人物像	試験科目	試験時間	合格基準	試験科目の一部免除
1級	経営に関する高度な知識を身につけ、商品計画からマーケティング、経営計画の立案や財務予測等の経営管理について適切な判断ができる。 マーケティングの責任者やコンサルタントとして戦略的に企業経営に関わる人材を目指す。	小売業の類型 マーチャンドライジング ストアオペレーション	120分	平均70点以上で 1科目ごとの得点が	前回(第79回)あるいは、前々回(第43回)の試験で、科目合格(70点以上)した方は、今回(第81回)の試験で、その科目を免除します。
		マーケティング 販売・経営管理	[途中、休憩あり] 80分	50点以上	
2級	マーケティング、マーチャンドライジングをはじめとする流通・小売業における高度な専門知識を身につけている。 販売促進の企画・実行をリードし、店舗・売場を包括的にマネジメントできる人材を目指す。 幹部・管理職への昇進条件として活用している企業もある。	小売業の類型 マーチャンドライジング	60分	平均70点以上で 1科目ごとの得点が	各地商工会議所が開催する「販売士養成講習会」や日商指定の「通信教育講座」を修了した方は、「販売・経営管理」科目を免除します。
		ストアオペレーション マーケティング 販売・経営管理	[途中、休憩あり] 90分	50点以上	
3級	マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解している。 接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身につけた人材を目指す。 流通・小売業に限らず、BtoCの観点から社員教育に取り入れている卸売業や製造業もある。	小売業の類型 マーチャンドライジング ストアオペレーション マーケティング 販売・経営管理	100分	平均70点以上で 1科目ごとの得点が 50点以上	各地商工会議所が開催する「販売士養成講習会」や日商指定の「通信教育講座」を修了した方は、「販売・経営管理」科目を免除します。 また、公益財団法人全国商業高等学校協会主催の「商業経済検定試験」に合格した方は、試験科目の一部を免除します。

町田商工会議所パソコン教室からのお知らせ



日商PC検定試験対策講座

文書作成/データ活用【Basic-3級-2級】  
プレゼン資料作成【3級】

日本商工会議所が実施するパソコンの検定試験です。  
この講座では文書作成ソフト「Word」・表計算ソフト「Excel」・プレゼンテーションソフト「PowerPoint」の使い方や職場で求められる知識が身につきます。

本番さながらの  
模擬試験も  
充実!!

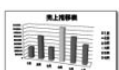
W 文書作成

仕事でワードを使う場面を想定して、効率よく操作ができるように学習していきます。  
ビジネス文書・ワードの操作にも慣れてスキルアップを目指しましょう!



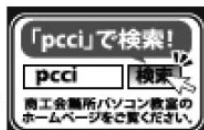
D データ活用

売上の管理をしたり、仕事に必要な計算式や関数を学習します。  
また、数字だけでなく、見やすく分かりやすいグラフを作る練習もしていきます。



P プレゼン資料作成

プレゼンの主題や目的を明確にして、聞き手をどのように説得していくか、その手法を学習します。  
プレゼンを効果的に構成してポイントを明確にしています。



町田商工会議所  
パソコン教室

町田教室 ☎ 042-724-1741

多摩境教室 ☎ 042-794-8911

【受付】月・木・土 9:00～18:00 【定休日】日・祝  
火・水・金 9:00～20:30



# 9月経営専門相談のご案内

相談項目	相談員	日時	相談内容例
経営全般／ 各種融資／創業	経営指導員	毎日 9:00～17:00 (土曜・日曜・祝日を除く)	○創業・各種融資制度・経営革新など
金 融	日本政策金融公庫	9月11日(月) 13:00～16:00 (予約制)	○設備資金や運転資金の借入れ ○借り替えや条件変更などについての相談
	東京信用保証協会 (創業アシストプラザ)	9月20日(水) 13:00～16:00 (予約制)	○創業融資などについての相談
法 律	弁 護 士	9月14日(木) 9:00～11:30 ※事前予約制とし、相談時間は お1人様30分程度とさせていただきます。その他応相談。	○業務委託をめぐるトラブル問題 ○取引上のトラブル・債権回収に伴うトラブルなど ○フランチャイズ契約をめぐるトラブル ○不動産取引をめぐるトラブル
税 務 ・ 会 計	税 理 士	※お申込をいただいた後、日程を 調整した上で実施いたします。	経理、事業承継、法人税・所得税・相続税など
労 務 ・ 年 金	社 会 保 険 労 務 士		就業規則、退職手続き、労働保険（労働災害・雇用保険）、年金など
登 記	司 法 書 士		不動産や会社・法人の登記など
許 認 可	行 政 書 士		建設業の許可など各種申請書類の作成など
特許・商標・意匠	弁 理 士		発明・特許・商標などの産業財産権に関する取得運用
事業承継とM&A	随時(当所にお問い合せの上、M&Aサポートシステム をご紹介します)		経営者の皆様の「円滑な事業と雇用のパトタッチ」 をお手伝い

●会場は、当所1階相談室となります。●相談ご希望の方は、企業支援部 Tel 724・6614までお気軽にご連絡下さい。


### 編集後記

本誌三ページに掲載している「農商工連携事業」ですが、八月現在、アンケートの回答をもとにして市内農業者の皆さんを訪ね歩いていきます。町田市の北部丘陵地帯が主な生産地となっておりますが、市内にまだこんな景色が残っているのか！と驚くほど緑が多く、改めて町田の奥深さを感じました。

ただ、丘陵地ということから傾斜地が多く、作業を難しくしていることや、宅地化が進んで農地の維持も難しくなっている一方、業者不足、そして高齢化にも気づかれます。都市近郊型の農業と商工業を結びつけて振興していく難しさを感じました。

商工業者と農業者、またお互いをよく知らない状態から理解を深め、一つでも連携事例を生み出し、関わっている人はもちろん、消費者、地域にもよい効果をもたらす取り組みになるように進めていきたいです。

(斎藤)



### 11P クロスワードパズル 解答

1	D	2		3	カ	4	ノ
	コ		コ				
5	ア		メ	6	ミ	7	ツ
				8	C		
	ラ				キ		ウ
		9	オ		B		10
11	A				マ		ケ
	ク		ス		リ		12
							ゲ
	ギ		13		テ		ン
							コ
							ウ

A ク B マ C ノ D コ E ド F ウ

## 街の掃除屋さん

### お掃除の事ならお任せください

- ▽アパート・マンション定期清掃
- ▽駐車場巡回清掃
- ▽空き室清掃
- ▽ハウスクリーニング
- ▽簡単な剪定、草刈…etc



**CSS (株)クリーンサポートサービス**  
町田市南成瀬5-29-7  
TEL 042-721-3374 FAX 042-721-3489

## 福川印刷株式会社 町田市忠生3-6-5

### チラシ・パンフレット など

こんな事ありませんか？  
内容を変更したいのに  
まだたくさん残っている…

これからは  
必要部数のみ！  
小部数大歓迎！  
常に最新の情報を！



修正シールで対応  
やむを得ず捨ててしまう

TEL 042-791-2411 FAX 042-789-7313

# おかげさまで創立30年

経験豊富な専門家が  
安心できる住まいづくりをお手伝いします！

## 町田市住宅総合センター 会員各社のご紹介 [50音順]

**(株)藍工業**

下小山田町

驚愕の南米産直輸入、ウッドエクステリア15年補償、設計施工

**(株)網倉工務店**

原町田

創業90年、戸建て新築からリフォームまで

**(株)市川電設**

相模原市

電気工事から地球環境にやさしい住まいづくりを

**一協塗建(株)**

小川

塗装、防水工事でお届けします

**(有)大塚商店「カーテンショップ森の風」**

森野

オーダーカーテンと窓まわりのインテリア専門店

**(株)小川建設工業**

上小山田町

宅地造成、擁壁工事ならお任せ下さい

**魁設計研究室**

森野

住宅、ビル、店舗、快適な空間づくりを提案

**(有)加藤工務店**

大蔵町

設計事務所と共に新築、リフォーム、オリジナルな家づくりを応援

**(有)秀水苑**

高ヶ坂

造園工事全般、趣のある苔庭園をご提案

**(株)東京建創**

中町

「集客できる店舗づくり」を実現します。店舗設計・デザイン・施工

**東北建装**

鶴川

どんな屋根でも職人が直接施工

**(有)藤建ホーム**

成瀬

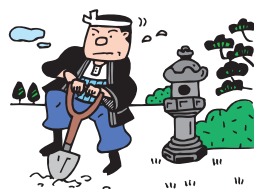
たくさんの笑顔の為に全力で仕事します…For Smile

**(有)中村工務店**

相原町

高品質、低価格な住まいづくりを実現

地域のために当センターの活動にご賛同いただける方を募集しています。  
詳しくは事務局まで。



建築のプロが対応！お気軽にご来場下さい！

## 「建築なんでも無料相談会」

今後の開催日程

9月2日(土)・10月7日(土)・11月4日(土) いずれも10時～15時  
会場：町田商工会議所会館1階ロビー (※9/2のみぽっぽ町田1Fピロティ)



町田商工会議所 承認団体  
町田市住宅総合センター

☎ 042-724-6614  
(事務局 町田商工会議所内)  
<http://www.machida-jsc.org/>