昭和60年12月20日第三種郵便物承認　令和８年11月1日発行（毎月１日発行）

商工かこがわ

The Kakogawa Chamber of Commerce and Industry

2026 11 No.683











特集　あの時から、これから。

～表紙･インタビューに登場した事業所を再訪～

Webでもご覧ください。商工かこがわダイジェスト版



■クローズアップ
加古川公共職業安定所
所長　山本　実 さん

■エッセイ
㈱暁美（ル・タンビス）
宮原　秀明 さん

もくじ

2 特集	あの時から、これから。 ～表紙・インタビューに登場した事業所を再訪～
7 クローズアップ	「企業との距離を縮め、雇用の充足へ」 加古川公共職業安定所 所長　山本　実 さん
9 エッセイ	「加古川を「目的の街」にしたい」 ㈱暁美（ル・タンビス） 宮原　秀明 さん
11 会議所のうごき	新規会員のご紹介　他
13 団体だより	女性会・青年部・異業種交流会
15 会議所からのお知らせ	印刷物入札　他
16 インフォメーション	関係機関からのお知らせ
16 会議所カレンダー	今月の“こんな日”

皆さまの声をお聞かせください（アンケート回答はこちら）



今月の表紙
『㈱ハーツネクスト』

事業所データ

◆代表者
代表取締役　横山（よこやま）　康人（やすお）

◆所在地
加古川市野口町良野２４２－８

◆電話
０７９－４５６－６１５１

◆HP

◆表紙写真
①「私たちにお任せください！」と笑顔でポーズを決めるスタッフの皆さんと横山社長（中央）
②求職者の方とじっくりお話しする面談スペース。安心して相談できる環境づくりを大切にしています。
③④⑤ホームページにも顔と名前を掲載し、顔が見える営業・コーディネーターが責任を持って企業と求職者の双方に向き合います！

株式会社ハーツネクストは、加古川市・たつの市、そして広島エリアを中心に、地域に根ざした人材サービスを手がけています。２００７年に加古川で創業し、この10月で20期目を迎えました。

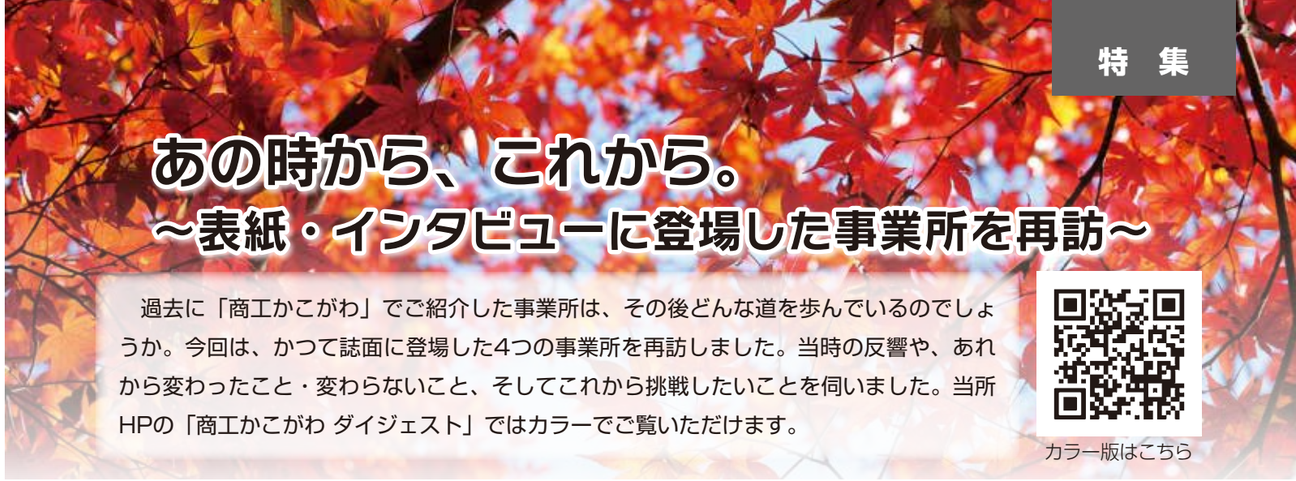
企業から寄せられる依頼で多いのは「いい人が欲しい」、「既存の求人媒体では物足りない」という声です。最近は正社員採用から入らず、まず派遣から始める企業が多く、派遣契約を経て、双方の希望が合致し正社員へとステップアップするケースも増えています。

こうした依頼に応える強みについて、横山社長は「企業文化マッチングが当社の強みです」と語ります。何度も企業に足を運ぶと、その会社ならではの空気感が見えてくるといい、その空気や風土に合う人材を紹介することが、より良いマッチングに繋がるとのことです。さらに、営業とコーディネーターが事前に企業の空気感を把握し、派遣先と登録者の希望に沿った精度の高い提案ができることも特長です。自社ホームページにはスタッフの名前と顔写真を掲載しており、顔の見える関係が責任ある対応を生み、登録者からは担当スタッフの実名を挙げて感謝の言葉が届くことも多いといいます。現在は３００人以上の派遣スタッフが在籍し、取引実績は約３４０社にのぼります。

そして長年企業と付き合うなかで「次世代の人材が欲しいが来てくれない」、「若い人に来てもらうにはどうすればいいか分からない」という悩みも多く聞こえてきました。そこで新たに打ち出したのが、人を採用する前の環境づくりを支援する『業務改善サポート事業』です。目指すのは、求職者から「この会社なら成長できる」と思われる「選ばれる企業」になること。会社を訪ねて課題を丁寧にヒアリングしたうえで、求人情報の見直しやホームページの立ち上げ・リニューアルなども支援します。第三者の視点で企業の強みを見つけて、発信するノウハウも提供し、最終的には企業が自走できる仕組みづくりをサポートします。

実は同社自身も、２期前から組織改革に力を入れてきました。社内のＤＸ化や属人化していた業務の見直し、各種研修などを通じて、横山社長は「人が変われば会社も変わる」と実感しているそうです。その経験を生かした「伴走型ＤＸ」で、各社の悩み解決を後押しします。創業以来、「人」と「組織」の課題に向き合ってきた同社。人材のことはもちろん、組織や採用の悩みも、ぜひ一度相談してみてはいかがでしょうか。

特　集



あの時から、これから。
～表紙・インタビューに登場した事業所を再訪～

過去に「商工かこがわ」でご紹介した事業所は、その後どんな道を歩んでいるのでしょうか。今回は、かつて誌面に登場した4つの事業所を再訪しました。当時の反響や、あれから変わったこと・変わらないこと、そしてこれから挑戦したいことを伺いました。当所HPの「商工かこがわ ダイジェスト」ではカラーでご覧いただけます。

カラー版はこちら

H・G・F

代表：福岡　ひろみ さん
業種：ハンドメイドアクセサリー販売
住所：加古川市平岡町二俣651−2−306



迷ったら、挑戦する！

あの時

H・G・Fさんは2023年12月号の表紙に登場。独学でガラスアクセサリーを学び、2009年に開業。フリーマーケットから百貨店のポップアップストアへと舞台を広げ、こだわりの色「赤バラ」のアクセサリーが一番人気。掲載後は、同業者から「元気がもらえた」と声をかけられたそうです。









あれから

2025年の暮れ、出店のオファーがなく落ち込んだこともありました。そこで2026年は「迷ったら挑戦する」と決めると、加古川ヤマトヤシキでの長期出店を皮切りに、奈良県や滋賀県の百貨店からも声がかかりました。初めての土地で不安もありましたが、「赤バラ」は今回も人気色となり、売り切れ寸前になるほど。

地元でも認知が広がり、遠方から訪れるお客さんも増えています。出店先で製作する機会が増え、その場でのオーダーも増加。アクセサリーに興味のない方にも楽しんでもらおうと、ガラスのインテリアにも幅を広げています。

これから

独学で始めたからこそ、ガラスにはまだまだ可能性があると話します。今は、お客さんの依頼から生まれた干支のインテリアを製作中。今後も加古川を中心に、新しい場所にも出店し、楽しみに待つお客さんのために作り続けたいと話してくださいました。



加古川に出店した際に「おかえりなさい」と言ってくれるお客さんがいて、とてもうれしいと福岡さん。

株式会社 パソナ古酒蔵

代表取締役：安村　亮彦 さん
業種：古酒の卸、販売
住所：加古川市野口町良野1056

古酒を、もっと身近に！



あの時

㈱パソナ古酒蔵（取材時：㈱匠創生）さんは、２０２５年３月号のクローズアップで登場。日本初の古酒専門酒蔵で、全国の酒蔵から古酒を集めてブレンド古酒を製造・販売しています。当時は、より身近に味わってもらうための試飲バーを建設中でした。

あれから

ＤＩＹで試飲バーを併設し、実際の蔵を見ながら古酒を味わう古酒蔵ツアーを始めました。テレビで紹介されたことをきっかけに、近隣の方々だけでなく関東方面からや若い世代にも足を運んでもらえるように。蔵の古酒は前回から10社・10銘柄以上増え、60の酒蔵、160種類になりました。

初めてのブレンド古酒「古昔の美酒 INISHIE 匠 No.1 -Doux-」は、法人ギフトや手土産として認知が拡大。２０２５年12月には、ＡＮＡ国際線ファーストクラス全線で、日本酒の古酒として初めて機内提供されました。さらに、「おいしいけれど、もっと気軽に楽しみたい」という声や、イベントで好評だった古酒のハイボールを受けて、「古昔の美酒　古酒ハイボール　1998」を今年の10月に発売。1998年に醸造された28年熟成の古酒を使い、パッケージには国宝「鳥獣戯画」を採用しました。

ゼロからの出発でしたが、日本酒フェスでは長蛇の列ができ、「日本酒じゃないみたい」、「今までの古酒とは違う」という声が。少しずつ国内にファンが増えていると、安村社長は実感しています。







これから

変わらないのは、酒蔵を支え、酒類業界を盛り上げたいという思い。今後も「なんだこれ！」と思ってもらえる商品を生み出し、「加古川の古酒ブランド」を発信していきます。

古酒用の新酒づくりも今年で４年目。10年以上かけて熟成させるため、蔵の２階も改装して活用していく予定です。ＳＮＳ発信にも力を入れて、古酒の魅力をさらに広げていきます。



加古川発の古酒ブランドです。
ぜひ大切な人への贈り物や、お中元・お歳暮にご利用ください！

有限会社 かき庄

代表取締役：永野　華苗 さん
業種：かき料理
住所：加古川市加古川町篠原町77



100年目の、その先へ！

あの時

㈲かき庄さんは、2013年12月号の表紙に登場した、創業大正15年のかき料理専門店。かきの本場・広島出身の初代が、故郷の味を広めたいと加古川に店を構えたのが始まりです。当時は、畠山愛子さんが代表を務めていました。

あれから

この13年で特に大変だったのは、新型コロナウイルスの影響でした。外出自粛で客足が遠のいた時期、現社長の永野さんは「続けられるのか」と不安に思ったこともありましたが、支えになったのは従業員と何代にもわたって通う常連さんでした。営業を続けながら仕出しやお弁当、テイクアウトに力を入れ、座敷席の一部をテーブル席に改修するなど、形を変えて対応してきました。

HPのリニューアルで若いお客さんも増えています。コロナ明けには畠山さんから永野さんへ代替わり。「古いだけじゃだめ。今の時代に合わせて形を変えていくことも大事」と永野さんは話します。



これから

変わらないのは、昔から受け継がれてきた「土手鍋」の味と、お客さんとの会話を大切にする接客です。長く通ったお客さんが亡くなった際、ご家族が「生前大好きだったお弁当を法事に出したい」と店を訪ねてくれたこともありました。

創業100年を無事に迎え、前社長の畠山さんは「ホッとしている」と話します。家族と従業員と力を合わせ「形を変えてでも続けていきたい」と、次の100年を見据えます。

多くの方に支えてもらい、100周年を迎えることができました！

株式会社 オリエント

代表取締役：東田　春彦 さん
業種：機械設計、干し芋製造
住所：加古川市野口町良野５０４番地の2

みんなが知っている特産品に！



あの時

㈱オリエントさんは、２０２４年６月号の会員事業所紹介で登場。クレーン車などの設計会社から干し芋づくりに挑戦する姿を紹介しました。稲美町の畑で収穫したさつまいもを加古川で干し芋にし、それぞれの頭文字をとった稲加娘（いなかむすめ）ちゃんというキャラクターもつくりました。当時は販売を始めた頃でした。

あれから

東田社長が一番苦労したのは、味や食感の均質化。手作業で無添加の自然素材を扱うために対応が難しく、お客さんをがっかりさせないためにも自社基準をしっかり設けています。王道の「平干し（ひらぼし）」と、極上の甘さが特徴の「丸干し（まるぼし）」の2種類を手掛けており、どちらも仕上がり具合を見て、ハードタイプとねっとりタイプに分けています。干し芋を食べ慣れているお客さんから「はずれが少ない」と言っていただけたことが、特にうれしかったと話してくださいました。

新たな挑戦は「ドライフルーツ」と「ワンちゃん用の干し芋」の開発です。果物生産者と協力し、いちじくやブルーベリー、シャインマスカットなどのドライフルーツも試作し、現在商品化を進めています。ワンちゃん用の干し芋は、「家族と同じ時間を共有する」をコンセプトに、人とワンちゃんが同じものを一緒に食べる空間をつくりたいという思いから、試作を重ねています。









これから

変わらないのは、「大切な人に食べてほしいと思える商品」を届ける思い。ドライフルーツが商品化すれば、干し芋と組み合わせた手土産やお中元・お歳暮向けのギフトもつくりたいそうです。

まずは地元で知ってもらおうとイベント等への出店を続けています。目指すのは、みんなが知っている地域の特産品。「生産者をつなぐハブのような存在になれたら」と話してくださいました。

地元には良いものがあるんだと、沢山の人に知ってほしい！

企業との距離を縮め、雇用の充足へ

地域の雇用を守り、企業と求職者をつなぐハローワーク。この9月、企業訪問を軸とした「シン・かこがわプロジェクト」を始めました。「ハローワークってこんなこともするんだな」と知っていただくために、各種サービスへの思いを山本所長に伺いました。



加古川公共職業安定所
所長　山本（やまもと）　実（みのる）さん

地域を盛り上げることが、雇用を生み出す

今年度は全国的なプロジェクトとして、特に新規求人の多い「医療・介護・保育」の3分野に窓口を設置し、支援を行っています。事業所を訪問して直接お話を伺い、充足に向けたサポートの1つとして、面接会や説明会で自社の魅力を直接、求職者に伝えていただいています。産業があって人がいますので、地域を支え、盛り上げていくことが雇用を生み出すことにつながると考えています。

「シン・かこがわプロジェクト」で企業との距離を縮める

従来、ハローワークと企業は近い存在でした。ところが電子化が進み、オンラインでも求人を出せるようになったことで、接点が少なくなったと感じます。もちろん「窓口を利用しないで」ということでは全くありません。従前のように近しい存在として、お気軽にご相談ください。

こうした背景もあり、加古川所では9月から「シン・かこがわプロジェクト」と題して、企業訪問を積極的に行っています。求職者目線で、求人内容のわかりやすい書き方や事業所の強みなどをこちらから提案していきます。文字だけでは伝わらない情報は、動画発信のお手伝いも行いますので、応募のきっかけづくりを一緒に作り上げていきたいと思っています。

「シン」には「真心」・「信頼」・「進む新たに」という思いを込めました。サービスを知って利用していただくことで期待と信頼につなげ、求人数の増加にもつなげていきたいと考えています。

地域に育てられた恩返しとして

私は、この加古川には3度目の着任となります。最初は新卒で採用された20代のとき、2度目は40代のとき、そして今回、役職定年を迎える60代での着任です。節目ごとにこの地域に戻ってくることができ、感慨深いものがあります。はじめは分からないことばかりで、窓口に来られるお客様に教えていただくことも多く、そうして育てていただいたという思いが今も強くあります。

コロナ禍では「雇用調整助成金」を活用された企業もあると思います。こうした助成金も、訪問や窓口での支援の際に「プラスワンの情報」としてお伝えし、事業所から期待と信頼をいただける存在を目指します。

今後も「ハローワークってこんなこともするんだな」と、さらに知っていただけるよう、身近な存在として地域のお役に立ち、雇用を通じて地域の活性化の一助になれたらと思います。

エッセイ

「加古川を「目的の街」にしたい」

㈱暁美(ル・タンビス)　宮原（みやはら）　秀明（ひであき）



住　所: 加古川市神野町石守323-1
ＴＥＬ: ４２０−５８３５
営業内容: オーガニックヘアサロン

僕が加古川に引っ越してきたのは、小学3年生の頃でした。両親が家を建てることになり、明石から加古川へ。仲の良かった友達とも離れなければならず、子どもだった僕にとっては、それだけで加古川という街に馴染むことができませんでした。

大人になってからは、加古川での生活に特に困ることはありませんでしたが、「加古川じゃないと！」と思わせるような名物や魅力を、僕はなかなか見つけられませんでした。都会でもなければ、田舎でもない。だからといって、嫌いな街ではない。でも「地元を応援したい」という強い地元愛もない。そんな感覚で、これまで過ごしてきました。

ところが、ある日ご縁があって高御位山に登る機会がありました。山頂にある高御位神社のお社について紹介する一文を目にしたとき、僕は思わず足を止めました。そこには『高御位神社は出雲大社と伊勢神宮のちょうど間に位置し、お社も正面が伊勢神宮、背面が出雲大社を向くように建てられている・・・』と書かれていました。

僕はスピリチュアルな人間でも、特別に信心深いわけでもありません。それでも、「これは、なんかすごいんちゃうか?」そう思った瞬間、背中に衝撃が走ったような感覚を今でも覚えています。

そこから興味を持って調べてみると、高御位山は「播磨富士」とも呼ばれ、パワースポットとして紹介されることも多い場所だと知りました。そして何より驚いたのは、この話を加古川の人にしてみても、「高御位山には登ったことがあるけど、そんなことは知らなかった」という人が意外と多かったことです。

もしかしたら、加古川には、まだまだ僕たちが知らない魅力がたくさんあるのかもしれません。僕はこの経験をきっかけに「加古川を通過する街ではなく、わざわざ訪れたくなる〝目的の街〟にできないだろうか」と考えるようになりました。

高御位山のことを一人が誰かに話す。その人がまた誰かに話す。そんな小さな会話が積み重なれば、思いもよらない人やアイデアと繋がり、何か面白い化学反応が起こるかもしれません。まずは僕自身が、加古川の面白さをもっと知り、もっと人に伝えていきたい。

皆さんも、話のネタに一度誰かに話してみませんか?「加古川って、実はこんなところがあるんやで」と。そこから、加古川が「通過する街」から「行ってみたい街」へ変わっていく。そんな未来を、みんなでつくっていけたら面白いなと思っています。

最後までご拝読いただき、ありがとうございました。

新規会員のご紹介（令和8年4月1日～令和8年8月31日）

（順不同）

事業所名	所在地	営業内容
金澤空調	加古川町	空調設備取付工事
㈱給湯や	加古川町	ガス給湯器の交換工事、コンロ・レンジフード・水栓交換工事
Pet salon SHIRO_	加古川町	ペットトリミングサロン
Niksen Huis㈱	加古川町	住宅・エアコン・店舗の清掃業務全般
守家会計事務所	加古川町	税理士
Rea clinical salon	加古川町	エステ
和楽遊食　おはこ	加古川町	飲食店
Hair Make Coupe	野口町	美容業
TrusT family㈱	野口町	会員対象の交流会や勉強会の運営、コンサルティング業務
Draftec products	野口町	設計支援、オリジナル商品の開発・販売
㈲前田食品	野口町	加古川市役所・斎場での飲食提供
カメラのアサヒ加古川	平岡町	カメラ販売、写真プリント、スタジオ他
旬房　ほそ川	平岡町	和食店
㈱MASAMAX	平岡町	ホームページ制作、スマホアプリ制作
㈲森田製畳店	平岡町	畳製造業
㈱ラフィングライフ	平岡町	オリジナルグッズ、記念品の企画・製造・販売
竜翔工業	平岡町	金属製錬業
Aaty nails	尾上町	ネイルサロン
㈱AKTRS	尾上町	解体業
おそうじ本舗　加古川西店	尾上町	ハウスクリーニング、店舗オフィスクリーニング等
大川　聖子	別府町	訪問鍼灸
㈱PEACE	別府町	障害者福祉事業（就労継続支援B型事業）
㈱Lino	別府町	ネイルサロン
㈱シンフーズ	八幡町	食肉販売
盛興商事㈱	八幡町	リサイクルペレットの生産、輸出および国内販売
㈲三宅マリンサービス	八幡町	発電機のメンテナンス、PUの設計・製作・修理
㈱尚建築	平荘町	新築、リフォーム
KOYO Assist㈱	神野町	飲食、設計
コッコレケア㈱	新神野	リネンサプライ業及びクリーニング、介護・福祉・医療・衛生品等の販売
㈱a-PRODUCT	東神吉町	ECでの小売、アマゾンでの販売コンサル
㈲大島工芸	東神吉町	建築左官工事
シーアイシーデータ㈱	東神吉町	PC導入、システム・ネットワーク構築、LAN・AP設備工事等
(同)Allosta	志方町	独自の身体理論に基づく機能性靴下の企画・開発
出張美容室ノムラ	志方町	訪問理美容
ing	播磨町	フィットネスキックボクシングジム、眉毛とまつげサロン等
むすびのわ　高砂荒井教室	高砂市	児童発達支援・放課後等デイサービスの教室運営
(同)優絆月	高砂市	クリーニング取次業、清掃業、建築美装、飲食業
みんなの会計ビジネスサポート㈱	大阪府	経理代行サービスおよび人材紹介サービス
オフィス進創	明石市	経営コンサルタント
HAPPY DENTAL CLINIC キラリ	明石市	虫歯の治療から矯正・インプラントなど多様なニーズに対応
福山　真	明石市	漁業、のり養殖
㈱WHITE&PEPPER	東京都	システム開発、ホームページ制作

ご加入ありがとうございます。

ビジネスチャンスを掴め！
―会員大交流会を開催―

9月15日、加古川プラザホテルにて、高砂商工会議所、稲美町商工会、播磨町商工会、当所の会員企業が一堂に会した「会員大交流会」が開催されました。

謡曲「高砂」の清聴、主催者紹介、山本会頭による挨拶に続き、12～13名ずつに分かれテーブルを囲んで1分間自己紹介・PRタイムが行われました。事業所の所在地や業種、参加者の年代や性別もすべてランダムのテーブル内で、1分間をめいっぱい使った事業所PRを行いました。

続いて、ステージ上での90秒PRが行われました。例年定員枠を超える希望申込みのある中、抽選によって選ばれた13事業所の方々による発表に、参加者は耳を傾けました。


ステージ上90秒PR


テーブル内での自己紹介

その後、会場内を自由に移動する名刺交換・情報交換会タイムへと移り、近くの方と積極的に名刺交換をしている方や、事前にホームページに掲載していた参加者名簿からマッチングしたい事業所を探される方など、活発に交流を深める様子が見受けられました。異業種の方と知り合えるだけでなく、同業の方との意見交換や情報交換の場として利用していただきました。

参加者からは今後の契約につながりそうな相手がいた、アポ・商談の予定が決まったという声が聞かれました。前回までの参加時にも取引先が見つかった、継続的な関係が続いているという声も聞かれ、新たなビジネスチャンスにつながっていく機会として活用いただいています。

参加者は119名


名刺交換・情報交換会


多数のご参加ありがとうございました！

「いい商品」だけで終わらせない
―経済リーダー塾を開催―

9月14日、㈱ノウハウバンク代表取締役の三科公孝氏を講師に「新商品開発・ヒット商品の創り方&売り込み方」と題した〝地域×承継〟経済リーダー塾「地域と会社の未来をつなぐセミナー」を開催しました。

ヒット商品を生み出すための方程式として「マーケティング×ブランディング×PR」に「理念」を掛け合わせる考え方を示し、それぞれの役割や重要性について解説しました。

続いて、「いい商品」を「売れる商品」に変えるためには、販路やターゲットを明確にするとともに、商品・サービスの強みを明確にし、ブランド力を高めることが重要であると説明がありました。

最後に、地域資源や地域課題を活かしたブランドづくりや異業種連携による新たな価値の創出などについても事例を交えて紹介し、社会とのつながりや顧客にとってのベネフィットを意識して発信することも重要であるとして締めくくりました。

参加者は16名

さらなるステップアップへ
―フォローアップセミナーを開催―

10月7日、ウィル・プランニングの原田朋子氏を講師に新入社員フォローアップセミナーを開催し、9事業所22名が参加しました。

はじめにグループに分かれ、入社後の振り返りを発表しました。続いて、ビジネスパーソンに求められる6つの意識を確認し、自社での具体的な行動例を考えました。さらに、問題解決のための分析方法や定置管理・定量管理、優先順位の「見える化」の手法、「報連相」など、さらなるスキルアップにつながる知識を学びました。最後にクレーム対応を取り上げ、初期対応時の注意点や共感の言葉を学び、グループワークで言い換え表現を話し合いました。

幅広い内容のセミナーとなり、参加者からは「学んだことを今後の業務に活かしたい」「他業種の方の意見が参考になった」といった声が寄せられました。


グループごとに発表

不動産市況と経済動向を学ぶ
―金融・不動産業部会を開催―

9月10日、第241回例会として㈱三井住友銀行　不動産ファイナンス営業部の上田志郎氏と市場営業推進部の川地潤氏を講師に「最新の不動産市況と為替・金利動向について」と題した講演会を開催しました。

不動産市場については、金利上昇や建築費高騰などのリスク要因があるものの、投資需要は堅調であり、引き続き活発な取引が見込まれると説明しました。一方で、物件の種類や立地による選別が進んでおり、今後は市場環境の変化を踏まえた物件価値の見極めがより重要になると述べました。

また、日本経済については、景気は底堅く推移しているものの、不確実な要因も多いと言及しました。今後は、インフレの動向や日米の金融政策、金利・為替相場に加え、国内外の政治・財政動向についても引き続き注視していく必要があると解説しました。

参加者は17名


資料を用いての解説

従業員を守るために
―2部会合同セミナーを開催―

9月10日、サービス業部会・食品商業部会合同で、HRDパートナー　代表の多木泰一氏を講師に「従業員を守るカスハラ対策セミナー～義務化対応と現場で使える実践スキル～」を開催しました。

セミナー当日は、翌月に迫るカスタマーハラスメント対策の義務化を見据え、カスハラの定義や法改正の要点について解説しました。3つの基本原則として「組織で対応する」「安易に謝らない」「従業員の安全確保を最優先する」を挙げ、詳細を説明しました。

続いて、ケーススタディやグループワークを行った後、企業での導入事例を複数紹介し、企業が取り組むべき6つの対策項目を説明しました。

最も重要な点として、カスハラの判断基準を課や担当者ごとに変えるのではなく、社内で基準を統一しマニュアル化することで、対応のブレをなくすことであるとして締めくくりました。

参加者は38名

団体だより
女性会

よりよい企業へ
―研修会を開催―

9月9日、9月度事業として「自社の強みの再発見～SWOT分析で自社を見直し、さらなる飛躍へ～」と題した研修会を開催し、中小企業診断士の松浦敏貴先生をおむかえしました。

SWOT分析を用いて、内部環境である強み・弱みと外部環境である機会・脅威の4つの視点から自社を整理し、経営戦略やマーケティングについてグループワークを行いました。「強み×機会」で未来のヒントを見つけるべく話し合いを進める中で、異業種ならではの違った角度からの見方は大変参考になり、新たな気付きがありました。お互いの企業が協力し合って新しいイベントを計画するなど、楽しく前向きな案が出てまいりました。

今回の講座は、日々の業務に追われている中での前向きで有意義な時間となりました。

参加者は10名
（監事　長谷川　郁子）


新しい視点からの気付き

団体だより

青年部

次年度会長予定者を選出
―臨時総会を開催―

10月7日、加古川プラザホテルにて臨時総会を開催しました。当日は44名が出席し、委任状63名を含む計107名の会員のもと、次年度会長予定者の選任について審議が行われ、中野二郎君が選任されました。

今回の臨時総会は、加古川YEGの次年度に向けた組織づくりの第一歩となりました。

今後は、令和9年1月に開催予定の臨時総会において、次年度の理事予定者の選任も予定されており、新たな組織体制が形づくられていきます。会員一人ひとりが青年部活動への理解を深め、互いに連携しながら、次年度に向けて組織の結束を高めていくことが大切です。

今後も会員同士のつながりを強め、地域の発展と加古川YEGのさらなる成長を目指して活動してまいります。

（総務広報委員長　畠山　聖子）


会長予定者の中野氏



さらなる成長を目指して

異業種交流会

世界品質を支える製造現場へ！
―9月度定例会を実施―

9月15日、9月度定例会として企業視察見学会・意見交換会を開催し、モータージェネレーターやHEV・EV用インバーターを製造する三菱電機モビリティ㈱広畑工場を訪れました。

始めに会社概要などの説明を受け、続いて製造ラインを見学しました。工場内に立ち入る前に静電気除去装置での除電やエアシャワーを通過するなど、精密機器を製造するための徹底した管理体制を体感しました。

工場視察終了後は、社員の方々と「会社（経営者）の思いを、社員が〝自分事〟として受け止めるには」をテーマに意見交換会を行いました。現場で活躍する方々との意見交換を通じ、企業経営や人材育成、ものづくりの考え方などを学び、自社の経営や事業運営のヒントとなる貴重な機会となりました。

参加者は15名


社員の方々との集合写真

会議所からのおしらせ

印刷物入札

当所より発注する印刷物に関し、競争見積を実施いたします。内容につきましては、前日にお問い合わせください。（当所会員限定）

●日　時　11月24日㈫10時～
●場　所　加古川商工会議所3階事務所
●お問い合わせ　総務管理課
TEL０７９-４２４-３３５５

「商工かこがわ」謹賀新年名刺広告募集中

●募集コマ数　80コマ
●サイズ　1コマ
タテ5・3㎝×ヨコ4・0㎝
●掲載内容　事業所名、役職名、氏名、所在地、電話・FAX番号
●料　金　1コマ　5，236円
●締切日　11月30日㈪
●お問い合わせ　会員課
TEL０７９-４２４-３３５５

令和9年の年賀交歓会

●日　時　令和9年1月4日㈪午前10時～
●場　所　加古川プラザホテル
●参加費　1，000円／一人（ソフトドリンク提供あり）
※出席でお申込後キャンセルされる場合は、12月7日㈪までにご連絡ください。12月8日㈫以降にご連絡いただいた場合は、返金できませんのでご了承ください。
●申込期間　令和8年11月11日㈬～11月30日㈪まで
●お申し込み方法
ネット申込にてお願いいたします。かこがわオンライン申請システムにて必要事項を入力し申込みのうえ、指定口座に人数分の参加費をお振込み（振込手数料は参加者負担）ください。
●お問い合わせ　総務管理課
TEL０７９-４２４-３３５５

お申込はこちらから

会議所からのおしらせ

商工かこがわの表紙・エッセイに登場しませんか？

当所から毎月1日に発行している「商工かこがわ」の表紙とエッセイにご登場いただける事業所を募集します。（掲載時期については要相談）

表紙では、新事業を始めたので知ってほしい、ほかの企業にはないおもしろいことをやっている、新商品の販売を開始した、一緒に頑張る従業員の皆様と登場したいなど、お気軽にご相談ください。

エッセイでは、仕事の話題以外にも趣味の話、密かに挑戦しようとおもっていること、人生を振り返って…など、ご自身について執筆いただいています。

●お問い合わせ　会員課
TEL０７９-４２４-３３５５



インフォメーション

加古川市農林水産課よりお知らせ

かこがわ農産物ビジネスマッチング商談会の参加バイヤー募集！

加古川市内の生産者がバイヤーへ直接売り込む「逆見本市」形式のビジネスマッチング商談会を開催します。加古川市の豊かな自然とこだわりによって育てられた、魅力的な食材や加工品の数々を取り扱う生産者と直接商談いただける機会となります。ぜひご参加いただき、貴社の新たな商品ラインナップの開拓にお役立てください。

日　時：2027年2月2日㈫　午後1時から午後４時まで
場　所：SHOWAグループ市民会館小ホール（加古川市加古川町北在家2000番地）
費　用：無料
申込み：2026年11月13日㈮までに加古川オンライン申請システムにて

対象者や定員など詳細は市ホームページまで

お問合せ：かこがわアグリステップ事務局　加古川市農林水産課　☎079-427-9227

11月の会議所カレンダー

日	曜日	行　事	日	曜日	行　事
2	月	広報委員会	20	金	(無料)法律相談、青年部　創立35周年式典・祝賀会
6	金	(無料)法律相談、適正価格の設定と売上確保セミナー	22	日	会員交流バス旅行（大和郡山・奈良方面）第1班
11	水	第30回靴下まつり	23	月	会員交流バス旅行（大和郡山・奈良方面）第2班
15	日	第174回　日商簿記検定試験	24	火	(無料)不動産相談
16	月	生成AI業務効率化・省力化セミナー【実践編】	25	水	事業承継・M&Aセミナー
17	火	一日公庫（金融相談会）	26	木	財務体質強化セミナー

【個別経営相談会】4・5・6・10・11・12・17・18・19・24・25・26日

●「個別経営相談会」は事前予約が必要です。あらかじめご相談内容をお知らせください。（※）
●無料相談は、変更・中止となることがあります。お手数ですが、事前にお問合せください。
⇒「不動産相談」は当面の間【完全予約制】の【電話相談のみ】となり、11月20日㈮までに予約が必要です。（☆）
《問合わせ・予約連絡先》　※印：加古川商工会議所 電話０７９－４２４－３３５５
☆印：（一社）兵庫県宅地建物取引業協会 加古川支部 電話０７９－４２４－０８３２

商工かこがわ１１月号

発　行
2026年11月１日

発行人
加古川商工会議所
〒675-0064
加古川市加古川町溝之口800
TEL（079）424-3355（代表）
FAX（079）424-7157

広報委員の“つぶやき”

秋といえば「芸術の秋」「読書の秋」といろいろありますよね。私も「スポーツの秋」で朝からジョギングしてダイエットに挑戦中です！しかし、お腹が空いてたくさんご飯を食べてしまうので…結局は「食欲の秋」で、なかなかダイエット出来ませーん。

「今月の“こんな日”」

●紅茶の日（１日）

１７９１年のこの日、暴風雨のためロシアに漂着した船頭の大黒屋光太夫（だいこくや　こうだゆう）が、ロシアの当時の首都ペテルブルク（現在のサンクトペテルブルク）で女帝エカテリーナの茶会に招かれ、日本人としては初めて紅茶を飲んだ。紅茶の関連業者で組織される日本紅茶協会が１９８３年に制定。