

鳥取県商工会連合会 **Shokokai**

私たちは「鳥取うみなみロード」のナショナルサイクルルート(NCR)指定を目指しています

商工会だより

3

2026 March

CONTENTS

第26回 経営支援発表大会 (P2) / 生成AI セミナー・大山時間事業報告会・鳥取県連視察 (P3)
事業継続計画 (BCP) について (P4) / 情報発信事業・地域のチカラ: 菓子工房シェル・プール (P5)
Setouchi Vélo スポット・鳥取県サイクルツーリズム推進・連携会議・鳥取県サイクルガイド養成講座 (P6)

地域の
チカラ

鳥取県商工会連合会は情報発信事業「地域のチカラ～伴走支援の現場～」として、会員事業者の特色ある取り組みを商工会が伴走支援し需要開拓につながった事例をシリーズで取材し、商工会だよりやホームページで紹介します。



地域の
チカラ
伴走支援の現場
vol.29

夫婦二人三脚で自分たちらしく
美味しいお菓子を届ける

菓子工房シェル・プール
代表 朝倉 真一さん
(湯梨浜町商工会)

未来を切り開く伴走支援



最優秀賞を受賞した西部商工会産業支援センターと関係者

鳥取県商工会連合会と県内3商工会産業支援センター、18商工会は2月5日、倉吉市のエースバック未来中心で「第26回鳥取県商工会経営支援発表大会」を開催しました。会員事業者や行政、金融機関などの関係機関を含む、約140名が見守る中、3名の経営支援専門員が登壇、「未来を切り拓く伴走支援」をテーマに、事業者とともに取り組んだ支援の成果を発表しました。

本大会は、伴走型支援の成果を「見える化」することで、商工会の活動を周知するとともに、経営支援の資質向上や関係機関との連携強化を図り、事業者の持

続的發展につなげることを目的としています。

発表者は持ち時間20分の中で、取り組んだ支援の内容や成果、今後の展望などを発表。事例の対象となった事業者も登壇し、「何でも相談できる頼りになる存在が身近にいることは、何よりも心強い」。商工会は、迷ったり立ち止まったりしたときに背中を押してくれる存在」と支援の感想を述べました。

5名の審査員が支援内容の妥当性やプレゼンテーションなどを基準に審査した結果、経営者の強みに特化した創業期の伴走支援を発表した、西部商工会産業支援センターの伊藤主任が最優秀賞に輝き、本会の馬野会長から賞状が授与されました。

また、同大会では株式会社PR TIMESを講師に招き、「伝わる広報で認知度アップ！PR TIMESを活用した情報発信術」と題した講演が行われました。地域事業者にとっての広報活動やプレスリリースの重要性について、事例も交えて解説がなされました。

今後も鳥取県商工会では、地域や事業者を取り巻く現状を踏まえ、常に事業者に寄り添った質の高い支援ができるよう努めてまいります。



株式会社PRTIMESによる講演

経営支援事例発表（要旨を抜粋）

※発表順

掛け算の価値を見出した伴走支援 ~商工会が持つ「信用力」地域商社の「海外販路」との掛け算~ 支援先 潤徳株式会社（北栄町） その他の各種商品卸売業

支援の内容

潤徳は、地域密着型の地域商社として、海外パイヤーとの強いネットワークを持ちながらも、新たな地域商品の発掘や地元での認知度向上に課題を抱えていました。一方、商工会も会員事業所の販路拡大を進めたいという思いがあり、双方の課題を結びつける形で伴走支援を開始しました。まず地域の事業所との接点を作る「情報交換会」を提案・実施し、心理的ハードルを下げることから始めました。その後、月に一度の定期的な意見交換を通じて潤徳(株)のニーズ(求める商品や事業所)を詳細に把握し、商工会のネットワークを活用して適切な事業所や商品を提案するサイクルを構築しました。

支援の成果

業績は計画を大幅に上回る飛躍的な成長を遂げました。定量的な成果として、令和7年12月期の売上高は見込みで計画比約3倍、営業利益は計画比約2倍に達し、海外販路事業が収益の柱として確立されました。取扱品目数も当初計画の35点に対し、52点まで増加しています。定性的な成果では、令和7年3月に香港SOGOで開催した鳥取県物産展において、過去最高となる売上を記録し、現地関係者からの高い信頼を獲得しました。これにより、その後も継続的な物産展の開催につながるなど、安定的な海外販路の確保に成功しています。



潤徳(株) 胡敏氏



中部商工会産業支援センター 岩見主任

今後の展開

潤徳(株)と商工会は、構築された支援スキームをさらに発展させ、以下の3軸で事業を拡大していく方針です。第一に「継続的な取引の拡大」です。セラー事業者が直面するロット数や価格設定の課題に深く関わり、一過性ではない安定した輸出体制を目指します。第二に「経営基盤の強化」です。自社の輸出支援体制をより強固なものにし、県内全域の事業者をサポートできる体制を整えます。第三に「鳥取県の魅力発信」です。物販に留まらず、香港の富裕層向けアテンド事業などを通じて、鳥取ならではの体験や場所を紹介し、インバウンド需要の喚起にも取り組みます。商工会としても、潤徳(株)を「海外への出口」を担う重要なパートナーとして、財務状況の確認や商品提案といった伴走支援を継続し、地域全体の活性化を目指します。

事業承継という大きな変化を未来に繋げる力に変えた伴走支援 支援先 有限会社平木電機産業（八頭町） 製造業（高圧受配電盤設計・組立）

支援の内容

若くして急遽社長に就任した現代代表の「従業員を守り、会社を存続させる」という強い思いに寄り添いながら、「組織づくり・販路開拓・収益性向上・価格交渉」の4つの課題を抽出し、多角的な伴走支援を展開しました。まず「組織づくり」では、県自走化伴走支援事業を活用し、ビジョン策定や組織図の再整備、評価制度の構築などを通して自走できる組織の土台を整えました。次に交流商談会への参加を促し、商工会だからこそこのネットワークを生かした異業種交流を通じ、「販路開拓」となる新規取引先へ繋げました。また、セミナーと個別相談で「儲けの仕組み」を可視化し、経営改善の目標を明確化するとともに、専門家のアドバイスを受け、具体的根拠を示す価格交渉手法を習得しました。これにより、単なる承継に留まらない経営基盤の強化を支援しました。

支援の成果

支援を通じ、組織・販路・収益の各面で確かな成果が現れています。組織面では、企業のあるべき姿や目標を整理したことで、従業員を巻き込んだ意識改革が着実に始まりました。販路面では、新規取引見込み先を確保するなど、将来の成長に向けた土台を築いています。特に収益面では、「儲けの仕組み」への深い理解が、価格交渉の重要性・必要性の意識を高め、下請企業でも価格交渉に臨める自信に繋がりました。実際に主要取引先2社へ交渉を行い、うち1社は値上げ合意に至りました。この成果を反映した試算では、売上高8.5%増、粗利42.2%増、営業利益率は3.5%から11.1%と大幅に改善する見込みであり、持続可能な経営に向けた強固な収益基盤の構築を達成しました。



(有)平木電機産業 平木展行氏



東部商工会産業支援センター 中居主任

今後の展開

現在、多くの支援機関が事業承継のマッチングに注力していますが、商工会だからこそできる役割は、ハトンを継いだ後継者に寄り添い続けることにあると考えています。また、私が考える伴走支援の本質は「安心の提供」です。まずは経営者の声を徹底的に聴き、たとえ遠回りに感じても、共に悩み、考え抜くプロセスを大切にしています。経営の中の小さな疑問が生じた際、「まずは商工会に相談しよう」と真っ先に顔が浮かぶ存在であり続けるため、これからも精一杯努めてまいります。

強みに特化したビジネスモデルで創業期を乗り越えた伴走支援 支援先 株式会社エヌアールクラフト（米子日吉津）自動車整備・販売業

支援の内容

高い技術力を持ちながらも、経営実務に不慣れであった「職人」の社長が「経営者」へのステップアップを後押しするための伴走支援を実施しました。まず現状把握と経営分析により、全国的にも数少ない「F-CONマイスター」等の専門技術を最大の強みと再定義しました。この強みを活かすため、ターゲットを一般客から「自動車愛好家」へ完全に絞り込み、競合の少ないコアな車両（スポーツカーやクラシックカー等）の整備に特化する方針を提案。具体的な取組み施策として、特定整備の認証取得による外注費の内製化、持続化補助金を活用した設備投資、Googleビジネスプロフィールによる広域集客などを実行しました。また、採用難に対しては「事務員」を先に雇用することで、社長が整備と経営判断に専念できる環境を整えるという、状況に合わせた柔軟な軌道修正を支援しました。

支援の成果

定量面では、創業1年目で目標売上を達成、2年目以降も売上・収益は堅調に推移し、創業期として極めて高い成長を実現しました。ターゲットとした「自動車愛好家」への周知が浸透し、県外からも集客できる体制の構築に成功しています。定性面では、社長が「いい仕事をすれば客は来る」という考えから、数値に基づき経営判断を行う「経営者」へと意識変容を遂げたことが最大の成果です。対外的にも「GT-R Magazine」への掲載や耐久レースでの優勝、さらには鳥取県代表監督として若手整備士の指導にあたるなど、業界内での信頼と知名度も飛躍的に向上しています。



(株)エヌアールクラフト 永井和幸氏



西部商工会産業支援センター 伊藤主任

今後の展開

令和7年12月の「株式会社エヌアールクラフト」への法人化を機に、「個の力」から「組織の力」で戦う「第2創業期」へと移行しています。若手整備士やベテラン整備士の入社により、事務員を含めた従業員3人体制が整備され、サービス品質の安定化が進んでいます。今後も従業員育成、組織化の推進、広域集客と高付加価値サービスの強化により、さらなる事業拡大を目指します。

「聴く力」が未来の 販路を拓く

「販路開拓セミナー」を開催

令和8年1月15日(木)、中部商工会産業支援センターにて「販路開拓セミナー」を開催しました。講師の露英氏を招き、新規獲得よりも効率的な「既存顧客との関係維持」や、信頼を築く「聴く力・対応力」を実践的に学びました。

参加者からは「楽しくてあっという間の時間だった」「営業に話し上手という思い込みが消えた」「対応の3つのポイント」を実践したい」と熱心な感想が寄せられました。

当センターでは今後、寄せられた課題解決に向け、「既存顧客のファン化」や「生成AIを活用した集客PR」の伴走支援を強化し、皆様の販路開拓を強力にバックアップしてまいります。



笑顔で楽しく学ぶ、活気あるセミナー

わざわざ行きたくなる

「大山時間」目指して

「大山時間」令和7年度事業報告会開催



大山時間
DAISEN JIKAN

西部地区7商工会と西部商工会産業支援センターでは、令和7年度の「大山時間」事業を振り返り、これからの取り組みを事業者、関係団体と共有する場として、「大山時間事業報告会&講演会」を開催。オンライン開催で会員事業所行政等関係機関等80名の参加をいただきました。

◆10年の節目を迎え

第1部では、「大山時間事業の推進により鳥取県西部7商工会地域事業者の売上・利益の向上を目指す」という、当初からの目的を振り返り、来年度プランディングプロジェクトの開始から10年目を迎えるにあたって、今後、何をすべきかを共有しました。コト事業報告では、西部地区7商工会が実施する「チャリ旅ツアー」など、モニタリングからツアーの商品化に向けた取り組みを説明。また、モノ事業報告では、販路開拓マッチング交流会を通じて、西部地区内で事業所同士のコラボ商品や企画が誕生している事、地域商社を活用して小規模事業者の販路拡大を支援する取り組みが必要なことなどを説明しました。

◆「モノ×コト」で

第2部では、モノ専門家の中川勇志氏、コト専門家の高橋幸博氏からアドバイスをいただきました。来年度は10年目という節目となることから、今後、次ステージに向けてビジョンづくりが必要で、NCR指定に向けて、今後一層の情報発信と地域の特産品事業者等の商品・サービスの磨

き上げが必要であることを説かれました。「わざわざ行きたくなる、鳥取・大山(だいせん)時間」を目指し、今後とも会員事業所の支援を継続していくことで、わくわくする大山時間「事業を展開していきたい」と思います。



オンラインで講師の話に耳を傾ける参加者

兵庫県商工会 職員協議会但馬支部が 視察研修で来訪



12月15日(月)、兵庫県商工会職員協議会但馬支部の視察研修の一環として、但馬エリアの5商工会(豊岡市、香美町、新温泉町、養父市、朝来市)および豊岡商工会議所から、計18名の職員が来会されました。今回の視察は「広域的な経営支援のあり方」について理解を深めることを目的として行われました。

研修では、まず本県商工会の現況とともに、平成19年より先進的に取り組んでいる「商工会産業支援センター」による広域支援体制について説明。

各センターが展開する、社会情勢の変化に対応した伴走型支援や事業承継支援の具体的な事例を紹介しました。

また、本県の特徴的な取り組みである「サイクルツーリズム」を軸とした、創業や新事業展開への支援事例について説明しました。

質疑応答では、広域支援体制の運用や組織のあり方について多くの質問が寄せられ、兵庫県側の現状についても共有いただくなど、県境を越えた有意義な情報交換の場となりました。

大切な事業を守る「ジギョケイ」について

地震や台風、うちは大丈夫？



「もしも」を、商工会と一緒に考えませんか？

先日の島根県東部を震源とする地震により被災された皆様、心よりお見舞い申し上げます。

自然災害はいつどこで発生するか予測できません。ひとたび災害が発生すれば、その影響は従業員や、事業所、工場等の直接的な被害だけでなく、取引先や仕入れ先の被災により間接的な影響もあり得ます。

また近年では、サイバー攻撃で大切なデータが狙われるリスクも急増しており、平時からの備えがこれまでに以上企業への「生存戦略」として重要になっています。

早期復旧の鍵は「事前準備」

令和6年度能登半島地震への被災企業へのアンケートでは、地震発生から1か月以内に業績が被災前の水準まで回復した企業は、全体の約37%にとどまりました。一度止まってしまった事業を元に戻すことがいかに困難であるかが浮き彫りになっています。

一方で、国の認定制度である「事業継続力強化計画(ジギョケイ)」を策定していた企業の7割以上が、発災時に「適切に対応できた」と回答しており、事前の備えが早期復旧の第一歩となることが証明されています。

「事業継続力強化計画」と聞くとも難しく聞こえるかもしれませんが、商工会と一緒に5つのステップで無理なく策定できます。

① リスクの確認

自社をとりまく災害等のリスクを把握。



② 目的の設定

事業継続の目的を決める。

③ 初動対応

その時、どう動くかを検討。

④ 具体的な対策

ヒト、モノ、カネ、情報で対策方法を検討。

⑤ 平時の推進体制

普段から取り組む体制を決める。

認定による「経営上のメリット」も充実

認定を受けることで、補助金の優遇措置や防災減災設備の税制優遇、日本政策金融公庫による低利融資や保証枠の拡大などの経営をバックアップする特典も得られます。災害は待ってくれません。大切な事業の未来と従業員を守るために、「もしも」に備えて「事業継続力強化計画(ジギョケイ)」を商工会と一緒に「もしも」の備えをかたちにしませんか？お気軽に商工会へご相談ください。

①身のまわりの災害リスクを調べる



国土交通省
ハザードマップ
ポータルサイト



関東経済産業局
リスクファイナンス
判断シート

②災害時に必要となる資金を簡易的に算定

協会けんぽ鳥取支部加入者の皆さまへ
令和8年3月分(4月納付分)からの協会けんぽの保険料率についてお知らせします。



鳥取支部の健康保険料率は変更となります。(全国平均保険料率は9.90%です)介護保険料率(全国一律)も変更となります。また、令和8年4月分(5月納付分)から子ども・子育て支援金制度が新設されます。皆さまのご理解をお願い申し上げます。

※40歳から64歳までの方(介護保険第2号被保険者)は、健康保険料率と子ども・子育て支援金率に介護保険料率が加わります。
※賞与については、支給日が3月1日分から変更後の保険料率が適用されます。

お問い合わせ先 協会けんぽ鳥取支部 企画総務グループ TEL.0857-25-0050(音声案内④)

夫婦二人三脚で自分たちらしく 美味しいお菓子を届ける



こだわりと愛情がたっぷり詰まったお菓子作り



美味しいお菓子と温かな笑顔でお客様を迎える朝倉さんご夫妻



試行錯誤で開発!やみつきになる美味しさの「とちの実ダックアイス」



道ゆく人の目を引く、シェル・プールの新看板

菓子工房シェル・プール／湯梨浜町商工会
住所：東伯郡湯梨浜町田後341-6

「来られるお客さんの年齢層も少しずつ高くなってきました。妻がお客さんとのお話を楽しみながら接客していて、そういうゆるい雰囲気が出てくる」といいます。お客さんにもいるほど効果がでてくるという。コンセプトの刷新に合わせ、持続化補助金を活用して道路沿いの看板をリニューアル。茶色を基調とした落ち着いたデザインで、看板商品の「とちの実ダックアイス」を前面に打ち出した。地元食材を使った人気のソフトクリームを朝倉さんお気に入りのダックワーズでサンドした冷凍スイーツで、県特産品コンクールで優秀賞を受賞している。看板を見てわざわざ車をリターンさせて買いに来るお客さんもいるほど効果がでてくるという。

「小さい頃は肉も魚も食べられず、偏食だったんです。唯一の楽しみが母が手作りしてくれるお菓子でした。食べられるものが少なかったからこそ、その「好き」が突き抜けたんでしょうね」。高校卒業後は関西のホテルで菓子づくりを学び、リターンして開業。自身の経験から、素材にこだわって丁寧な作業をしたケーキやお菓子が評判を呼び、地域に愛されるお店になった。以前は町内に2号店も構えていたが、従業員の退職を機に本店へ一本化。店の方向性をどうすべきかを考え、商工会に相談し、専門家を交えながら中長期的な戦略を練り直した。自分たちの年齢に合わせ、子ども向けキャラクターケーキなどの制作をやめ、大人向けの店づくりへと舵を切った。

お客様とともに歳を重ね、地域に愛され続ける店へ

「小さい頃は肉も魚も食べられず、偏食だったんです。唯一の楽しみが母が手作りしてくれるお菓子でした。食べられるものが少なかったからこそ、その「好き」が突き抜けたんでしょうね」。高校卒業後は関西のホテルで菓子づくりを学び、リターンして開業。自身の経験から、素材にこだわって丁寧な作業をしたケーキやお菓子が評判を呼び、地域に愛されるお店になった。以前は町内に2号店も構えていたが、従業員の退職を機に本店へ一本化。店の方向性をどうすべきかを考え、商工会に相談し、専門家を交えながら中長期的な戦略を練り直した。自分たちの年齢に合わせ、子ども向けキャラクターケーキなどの制作をやめ、大人向けの店づくりへと舵を切った。

「原点に戻ったような気がしています。まだ自分の作りたいお菓子も全部はできていないし、やりたいこともあります。健康に気を付けて、少しでも長く続けたいなあと思っています」。今日も店には、夫婦の笑顔とともに、ほのかに甘い香りが広がっている。

経営支援専門員の声



中部産業支援センター
田中 文 主任

従業員の退職という経営環境の変化を、専門家と共に戦略を練り直すチャンスに変えたことが、今回のリブランディングの鍵となりました。以前のファミリー層向けから大人向けへとコンセプトを刷新し、看板商品のダックアイスを前面に打ち出したことで、客層にも確かな変化が見え始めています。手作りの価値を大切にしつつ、持続的な経営体制を形にしたシェル・プールさんが、これからも地域に愛され続けるよう、商工会は伴走支援を続けてまいります。

ホームページ



Instagram



サイクリストを自店舗へ誘客

「Setouchi Vélo スポット」

登録施設・店舗を随時募集中！



「Setouchi Vélo」協議会とは？

瀬戸内地域とその周辺の9県（兵庫・岡山・広島・山口・鳥取・徳島・香川・愛媛・高知）が連携し、環境に優しく安全・快適なサイクリングエリアを目指す団体として2022年に設立。国や自治体、経済団体など80以上の団体が参加しています。鳥取県商工会連合会では、サイクリストの県内への誘客や新たなビジネス展開の促進を目的に同協議会に参加しています。



Setouchi Vélo協議会
公式HP

「Setouchi Vélo スポット」は？
同協議会ではサイクリストを温かく迎え、おもてなしの心でサポートしていただく施設や店舗を募集しています。登録されると、公式サイト「Setouchi Vélo マップ」に掲載され、全国のサイクリストへ自店舗をPRできます。

登録のメリット

●公式サイトでのデジタルマップに店舗情報を掲載（無料）。



●登録店舗には専用の「ステッカー」が提供されます。

●瀬戸内等の周辺エリアを巡るサイクリストの立ち寄り先として周知を広げられます。

費用お申し込み

●登録費用… 無料

●申込方法… オンラインフォームより随時受付中です。



Setouchi Vélo
スポット
登録申請フォーム

自店舗・施設への県外サイクリストの誘客に向けて登録を活用ください！

鳥取県

サイクルツーリズム

推進・連携会議

令和8年以降のシヨナルサイクルルート（NCR）指定を見据え、「第7回鳥取県サイクルツーリズム推進・連携会議」が1月28日（水）に開催され、本会の馬野会長が出席しました。

本会議では平井知事をはじめ、サイクリング・観光・交通事業者、商工団体、行政など官民の関係者が一堂に会しました。今年度の事業報告とともに、NCR指定に向けた今後の取り組みやスケジュール等について共有され、地域経済の活性化に対する期待がより一層高まりました。

商工会においてもNCR指定を好機と捉え、県内事業者の皆様がこの環境を活かした新たな収益確保、稼ぐ力の向上につなげられるよう、引き続きサポート続けてまいります。



会議に臨む馬野会長（中央）

鳥取県主催

「サイクリング

ガイド養成講座」

に参加！

令和8年1月29日（木）、鳥取県が主催する「サイクリングツアーガイド養成講座」がオンラインで開催されました。本講座では、講師に株式会社mint代表の石飛聡司氏を迎え、サイクルツーリズムを切り口に、地域資源を体験価値として磨き上げ、事業として成立させるための考え方やツアー造成の手法について説明がありました。地域のストーリーを自転車で巡る体験へと落とし込む視点は、観光分野に限らず、幅広い事業展開につながる内容でした。

鳥取県商工会では、県内事業者の新たな事業展開や創業支援、付加価値向上につなげるサイクルツーリズムの活用について支援を行っています。お気軽にご相談ください。





As safe as the Rock
～ジブラルタ・ロックのように安心～



ジブラルタ生命保険株式会社 鳥取支社
〒680-0846 鳥取市扇町9-2 とりぎんプラザビル 5F TEL:0857-36-7020

【コールセンター】 ^{ミナ ジブロック} **0120-37-2269**
受付時間 平日9:00～18:00 土曜9:00～17:00
(日曜・祝日・年末年始を除く)

ジブラルタ生命ホームページ <https://www.gib-life.co.jp/>

地元で事業を営む「あなた」に寄り添う 鳥取銀行のコンサルティング

経営に関する
お悩み
解決します!

戦略策定
補助金申請

販路支援

事業承継
M&A

えっ! 銀行に
そんなお願い
できるんだ

ぜひ、鳥取銀行にご相談ください
ご相談はお近くの鳥取銀行 窓口まで

青い鳥の銀行です。
鳥取銀行

地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク

残高照会や入出金明細照会が無料でご利用いただけます!

ごうぎん Biz ポータル

法人・個人事業主さま向けのビジネスポータルサイト

- 残高照会 ● 入出金明細照会・振込入金明細照会
- 当行の便利なサービスやキャンペーン情報配信
- 電子帳票交付サービス ● e-Taxデータ受付サービス

当行ホームページの「法人のお客さま」から簡単にお申込みいただけます。

銀行窓口よりお得な振込手数料 & 安心のセキュリティ

ビジネスインターネットバンキング

振込など決済業務のスピードアップを実現するサービス

- オンラインサービス
- 一括データ伝送サービス

残高照会 / 入出金明細照会 / 総合振込 / 給与・貸与振込 / 振込入金明細照会 / 資金移動(振替/振込) / 口座振替 / 地方税一括納付 / 税金・各種料金の払込み

※ご利用にはサービス内容により手数料が必要です。

ごうぎんBizポータルとビジネスインターネットバンキングは連携してご利用可能です。お申込方法はごうぎんホームページにてご確認ください。

街の社長さんを応援します。

日本フルハップ

イヨ フルハップ 会費のお取扱いは
0120-14-2682 信用金庫
[土、日、祝日は除く9:00～17:30]

経営者年金

拠出型企業年金保険

中国地区しんきん経営者協議会
TEL 082-240-1165

中国しんきん

ビジネスカード

株式会社 **中国しんきんカード**
TEL 082-243-1181

みんなのために、ひとりのために

しんきん
信用金庫

ふれあい大好き

鳥取信用金庫
鳥取市米町645

人に街に、心地よい風を...

倉吉信用金庫
KURAYOSHI SHINKIN BANK
倉吉市昭和町1丁目60

幸せはここマイバンク

よなごしんきん
地域のオンラインワンバンクへ!!
米子市東福原2丁目5-1

新入会員紹介

東部センター管内

- 鳥取市西商工会
 - 鷺逢車体(钣金塗装業)
谷尾 道明
 - ひばり美容室(美容業)
木下 寛子
- 八頭町商工会
 - お家のごはん屋 HANA(総菜製造業)
藤原 亜矢子
- 鳥取市南商工会
 - (株)バイスリー(広告業)
懸樋 香代子

中部センター管内

- 湯梨浜町商工会
 - まほろでんき(電気工事業)
谷本 諭
 - 赤帽 森田急便(運送業)
森田 浩志
 - アーガイア企画(飲料卸、小売業)
吾郷 美樹

- Lydus(サービス業)
三宅 浩
- YOGA CLASS iha
(サービス業(ヨガ、ピラティス))
池本 亜希子
- 北栄町商工会
 - 中原カメラ(小売業)
中原 啓汰
 - 料理代行まんぷく(料理代行業)
森本 華菜子
 - (株)ファースト・プランニング奈美事務所
(仕出し業)
松本 奈美
 - (株)松井苗圃(苗木卸売業)
松井 秀仁
- 琴浦町商工会
 - ミウラネットワークス(同)
(ITコンサルティング)
三浦 敏志
 - 東洋カシミヤ(株)(製造業)
山下 浩史

- 山根農園(農業)
山根 拓也
- 正栄丸(漁業)
宮脇 洋

西部センター管内

- 米子日吉津商工会
 - 親子英語音楽教室 ひびのうた
(英語音楽教室)
坂本 桃子
 - (同)ENKNOT(地域密着型通所介護業)
峰地 由香里
 - 村田塗装(有)(塗装・防水工事業)
村田 東起男
- 伯耆町商工会
 - 大山トラベル(旅行業)
岩垣 衡
 - 炉端かば伯耆町店(飲食業)
松田 幸紀
- 日野町商工会
 - IDEA RISE創巧舎(小売業)
山形 秀雄

(敬称略)

商工会員募集!

わたしには夢がある。
動き出そう! 商工会と。

ぜひ商工会を
使ってください!



力ちから
になります。

商工会は経営に関する支援を行っています。

- ★起業したい! ★「働き方改革」を進めたい!
- ★事業承継の準備を進めたい!
- ★販路を広げたい!
- ★とにかくこの状況を改善したい!
- ★経営を向上させたい! などお考えの方...

そのほか

- 法律相談
- 経営上必要な資金調達
- 経営診断など
もお受けします。
- 施策の普及
- 労働保険事務代行
- 経理の効率化
- 貯蓄共済
- 福祉共済
- 自動車共済など
各種共済も
取り扱っています。

入会企業の声



事業所データ

くすりのトミヤ
住 所: 鳥取県日野郡日南町
生山720
電話番号: 0859-82-0139
営業時間: 9:30~18:00

新規顧客獲得に向けては、地道に近隣の方へ宣伝すると共に、丁寧な接客、わかりやすい説明を心掛けております。
ユニークな商品、便利で生活に役立つ商品なども揃え「あの薬店に行けば楽しい気持ちになり薬になる」という親しみやすい薬店を目指していきます。

これまで、鳥根県安来市と日南町の2店舗の薬店を経営してきましたが、拠点を日南町1か所に集約し、日南店の店舗を改装・リニューアルオープンしました。
リニューアルオープンに向けて、まず、商工会へ相談したところ、町の補助金が活用出来る事を提案され、昨年の春頃より現状分析から課題整理を行い、事業計画を策定し、日南町チャレンジ企業補助金を活用して店舗改装することができました。



くすりのトミヤ
代表 山本 孝之 氏
(日南町商工会)

故郷の親しみやすい薬店