

中村よしお事務所

北九州市議会議員中村よしおの

北九州リハビリ報告

北橋健治新市長誕生

平成19年2月4日、北九州市長選挙が行われ、中村よしおが応援させていただいていました北橋健治さんが217,262票で当選することが出来ました。

56%を超える投票率（前回38%）からみても市民の皆様の「北九州市を変えて欲しい」という期待が感じられます。

これから北橋健治新市長と共に頑張って参りますので、今後ともご指導ご鞭撻の程お願い申し上げます。



当選後の風景（H19. 2. 4 21:30頃）

苦しかった選挙戦

私の所属会派は自由民主党市民クラブです。当然、ライバルの自民党推薦候補を応援しないと行けない立場でしたが、今回の選挙は「安倍さんと小沢さんの選挙ではない、北九州市民のための選挙！」と決意し、地元でかつ民間・市民の発想で北九州市を変えてくれる北橋健治さんを応援しました。

私を支えていただいた皆さんと北橋健治さんを応援することを認めていただいた同じ会派の先輩・同僚議員の皆様感謝します。



総決起大会 H19.1.30(日曜日和暦)

これからが大切！責任重大です

「北九州市を変えて欲しい」、「市民の声を市政に反映して欲しい」、「福祉・教育・子育て支援を頑張っ欲しい」等の声が選挙中に多く聞こえてきました。

政治家は当選後の活動が重要です。市民の皆様の声在北橋健治新市長に必ずお届けすることをお約束します。

特に私のライフワークでもあります「福祉」は頑張っ参ります。一緒に北九州市を「福祉日本一」と呼ばれる市に変えていきましょう！！



北橋健治新市長と当選後の握手

記事の見出し

ここに記載する記事は 430 文字から560 文字程度の長さにします。

ニュースレターの目的は、対象読者に特定の情報を提供することにあります。ニュースレターは、製品やサービスを宣伝したり、同僚、会員、従業員、取引先に対して会社をアピールしたり信頼を勝ち取るための道具として適しています。

まず、どのような読者がこのニュースレターを読むか考えてください。読者は、ニュースレターに載せた記事を読むことで利益を得る人です。たとえば、従業員、製品を購入しよ

うと考えている人、サービスを必要としている人などです。

製品やサービスについての問い合わせ、アンケートの回答、名刺、会員リストなどから情報を集めて住所録を作ると良いでしょう。顧客情報を販売してる会社からリストを購入する方法もあります。

どのような読者を対象にするか決めたら、デザインを決めます。Publisher には、いろいろなスタイルを使った各種印刷物のデザインが用意されています。その中から目的に合ったデザインを選んでください。



図や写真の説明を記入します。

記事の見出し

ここに記載する記事は 370 文字から500 文字程度の長さにします。

ニュースレターを販売促進のツールとして利用する利点は、新聞発表、市場調査報告、各種報告書など別のマーケティング資料から情報を再利用できることです。

ニュースレターの第1の目的は、製品やサービスを売り込むことですが、ニュースレターを成功させるためにはいかに読者の役に立つ情報を提供できるかが鍵となります。

読者の役に立つ情報には、自分の手で記事を書き、イベントの開催予定や新製品の試供品提供などの情報などがあります。

記事の内容を決めるには、インターネットのホームページを利用して探したりすると良いでしょう。いろいろな話題を数多く取り上げる場合は、各記事の内容を簡潔にまとめて短かくするように心がけてください。

「印象に残るような文章を読者の目を引くよう、記事の中から選びここに記入します。」

記事の見出し

ここに記載する記事は 370 文字から500 文字程度の長さにします。

ニュースレターを販売促進のツールとして利用する利点は、新聞発表、市場調査報告、各種報告書など別のマーケティング資料から情報を再利用できることです。

ニュースレターの第1の目的は、製品やサービスを売り込むことですが、ニュースレターを

成功させるためにはいかに読者の役に立つ情報を提供できるかが鍵となります。

読者の役に立つ情報には、自分の手で記事を書き、イベントの開催予定や新製品の試供品提供などの情報などがあります。



図や写真の説明を記入します。

北九州市小倉北区三郎丸3丁目12-12

電話 093(932)8533

FAX 093(922)8277

Email: nakamura-y3226@nifty.com



北九州をリハビリします！！

ホームページもご覧ください。
example.microsoft.com

記事の見出し

ここに記載する記事は 430 文字から560 文字程度の長さになります。

ニュースレターの目的は、対象読者に特定の情報を提供することにあります。ニュースレターは、製品やサービスを宣伝したり、同僚、会員、従業員、取引先に対して会社をアピールしたり信頼を勝ち取るための道具として適しています。

まず、どのような読者がこのニュースレターを読むか考えてください。読者は、ニュースレターに載せた記事を読むことで利益を得る人です。たとえば、従業員、製品を購入しようと考えている人、サービスを必要としている人などです。

製品やサービスについての問い合わせ、アンケートの回答、名刺、会員リストなどから情報を集めて住所録を作ると良いでしょう。顧客情報を販売している会社からリストを購入する方法もあります。

どのような読者を対象にするか決めたら、デザインを決めます。Publisher には、いろいろなスタイルを使った各種印刷物のデザインが用意されています。その中から目的に合ったデザインを選んでください。

ここに記載する記事は 370 文字から500 文字程度の長さにします。

ニュースレターを販売促進のツールとして利用する利点は、新聞発表、市場調査報告、各種報告書など別のマーケティング資料から情報を再利用できることです。

ニュースレターの第1の目的は、製品やサービス売り込むことですが、ニュースレターを成功させるためにはいかに読者の役に立つ情報を提供できるかが鍵となります。

次に、ニュースレターにどれだけ時間と費用をかけるか決めます。かけられる時間と費用によってニュースレターを発行する回数や記事の分量もある程度決まります。読者に定期的に発行されるニュースレターだということが分かるよう、少なくとも年4回発行することをお勧めします。ここに記載する記事は 180 文字から300 文字程度の長さにします。

見出しはニュースレターの重要な部分です。見出しにどのような表現を使うかは特に注意して決めてください。語数をおさえ、かつ記事の内容がはっきり分かり読者の注意を引くような表現にします。記事の内容を書く前に見出しを決めておくと、焦点をはっきりさせて記事をまとめる役に立ちます。



図や写真の説明を記入します。