

あすのたね

未来(あす)の
事業の花を
咲かせるために...

もりやま冬ホテル2020

主催：もりやま冬ホテル実行委員会
装飾協賛：旭化成(株)、グンゼ(株)、JNCファイバース(株)
設営協力：守山商工会議所青年部、チカ守山、みらいもりやま21
場所：守山駅前緑地公園



まちなかブルーライトアップ

主催：守山商工会議所青年部
場所：守山市駅前総合案内所、あまが池プラザ、東門院、天満宮、
ほたる地藏付近

～医療従事者等へエールを贈ろう!～

2020年のコロナ禍において、私たちの安心な生活を支えてくださるエッセンシャルワーカーの方々へ感謝の想いを贈るブルーを基調としたイルミネーションを例年のもりやま冬ホテルに加え実施中。また、GOTO商店街のエリア数か所にブルーのライトアップも!

2020 **11.21** SAT » 2021 **1.31** SUN
(ブルーライトアップは12/20@まで)

まちなかブルーライトアップ スマホDE回遊スタンプラリー

11/21(土)～12/19(土)

全てのスポットを回られた方には、豪華景品が当たるもりやまいちガラガラ抽選会に参加できます!



特集 P3～5

特集
意外と知らない!
広告費ゼロの宣伝手法「プレスリリース」活用法

もりやま景況調査報告(令和2年7月～令和2年9月期) 8

商工会議所活用ガイド
決算の強い味方『記帳機械化システム』早めの準備を呼び掛け 9
二輪工房×西村経営指導員

Business COMPASS
何が変わるの? 確定申告2021 10
(福田・志村税理士法人 志村信真二氏)

守山商工会議所 × 立命館守山高校生 コラボ企画
Ritsu Morley Eye
キタダレコード 14

おトクに制度改定

ごはん 行こう

令和2年 **12.1** から

令和3年 **1.31** まで
※予算が無くなり次第終了

守山市内の飲食店(登録店)を団体(3名以上)で1万円以上ご利用されると割引が受けられます。

改定前

11月30日まで

5名以上20名未満の
団体利用の場合 **10%割引**
(上限1万円・1000円未満は切り捨て)

20名以上の
団体利用の場合 **20%割引**
(上限5万円・1000円未満は切り捨て)

改定後

12月1日から

3名以上10名未満の
団体利用の場合 **15%割引**
(割引額上限1万円・100円未満は切り捨て)

10名以上の
団体利用の場合 **25%割引**
(割引額上限3万円・100円未満は切り捨て)



3密を避けた市内飲食店利用推進事業とは

事業の目的 市内飲食店の3密を避けるための取組みと、市内飲食店の利用促進を両立する事を目的としています。

登録店舗
検索はこちら



お問い合わせ **守山商工会議所** TEL 077-582-2425

守山商工会議所ホームページ <http://moriyama-cci.or.jp/3mitsu-eat/entry.html>

GoToEat や、その他の商品券との併用が可能です。
(店舗によっては利用できない場合がありますので個別にご確認ください)

※新型コロナウイルスの感染拡大状況によっては事業を休止または中止する場合がございます。 **登録店舗随時募集中です**

参加者募集中!

令和3年 年賀交歓会 ~ご案内~

と き 令和3年1月4日(月) 10:00~10:30(受付9:30~)

と ころ 守山商工会議所 大ホール

参加料 無料(飲食はございません)

主 催 守山商工会議所

お申込み 本誌折込チラシ(新春年賀交歓会)
12月18日(金)必着で、FAXまたは郵送にてお申込みください。

令和3年の年賀交歓会を当所主催により、左記の要領で開催します。

コロナ禍の中ではございますが、感染症対策を講じた上で、会員の皆様方と共に新春をお祝いし、新しい年への繁栄へ向け決意を新たにしたいと存じますので、万障お繰り合わせの上、ご出席下さいませようご案内申し上げます。



守山市金融協議会

滋 賀 銀 行

滋 賀 中 央 信 用 金 庫

お う み 富 士 農 業 協 同 組 合

関 西 み ら い 銀 行

京 都 信 用 金 庫 行

京 都 銀 行

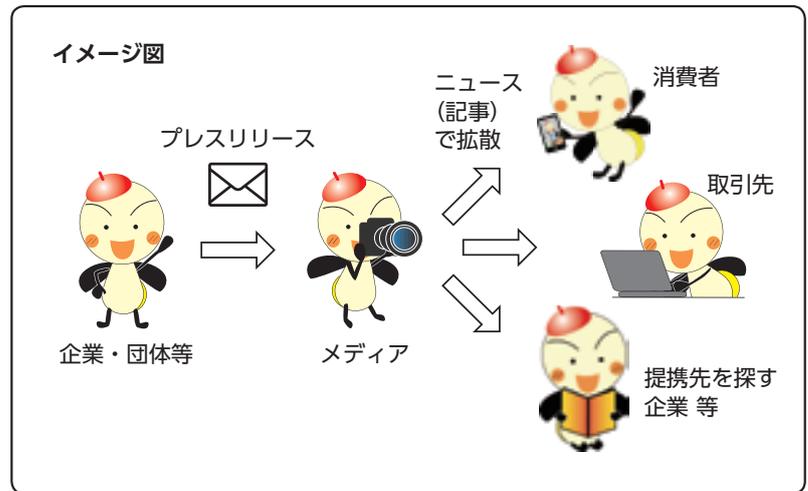
特集

意外と知らない！ 広告費ゼロの宣伝手法「プレスリリース」活用法

売上アップや販路拡大には、情報発信は欠かせません。「プレスリリース」はマスコミに向けて情報発信する効果的な宣伝手法です。うまく活用できれば、広報費ゼロで自社製品やサービス、ブランドを宣伝することが可能です。今回はそんなプレスリリースについてお伝えします。

プレスリリースとは

企業や団体等が、TVや新聞・雑誌・ニュースサイトなどのメディアに対して新しい情報を発表することです。メディアに取り上げられてニュースになることで、新商品や新サービスのことを世間知ってもらうことが主な目的です。近年では、プレスリリース配信専門業者の利用や自社SNSやホームページでプレスリリースを公開することで、消費者が直接プレスリリースに接する機会が増えています。



プレスリリースのメリット

プレスリリースには、次のようなメリットがあります。

① 広告費ゼロ

プレスリリースを見て、メディアが自発的に取材し記事掲載をするので、有料の専門業者などを利用しない限り、広告掲載料はかかりません。

② 広く情報発信

メディアに取り上げてもらうことで閲覧者に対して信頼性の高い情報として発信できるのはもちろん、新規情報が簡潔にまとまったプレスリリースをそのまま自社サイトに全文閲覧できるよう掲載することで一般の消費者や従業員とその家族等に自社の動きを伝えることも可能です。また、取引先や株主等に自社の動向を説明する際にも活用することもできます。

③ イメージアップ

プレスリリースを継続して配信することで、企業の活動や理念が伝わり、知名度が上がる、ブランドイメージが構築されるなど中長期的なメリットもあります。

④ つながりづくり

プレスリリースはメディア関係者だけでなく、提携先を探す企業等もチェックしています。プレスリリースを通じて思いがけないビジネスパートナーとつながる可能性もあります。

プレスリリースの注意点

プレスリリースをする際には、次のような点に注意が必要です。

●取材・掲載されるかどうかはメディア次第

時間をかけて作成したプレスリリースでも、メディア関係者の目に留まらなければ取材してもら

特集

えません。また、一度掲載が決まったとしても、大きな事件やニュースが差し込まれて掲載が見送りになる場合もあります。

●内容のコントロールはできない

プレスリリースの内容や取材時に伝えた内容がそのまま掲載されるわけではなく、メディアが伝える情報を取捨選択します。記者の解釈次第で、意図とは違う形で報道されてしまう恐れもあります。

●対応に追われる可能性あり

プレスリリース後のメディアからの電話やメールによる問合せ、報道後の一時的な顧客などが急増し、対応に追われることも考えられます。

プレスリリース作成手順

次に、基本的なプレスリリース作成方法をお伝えします。

① 書く目的・切り口を整理

まずは「誰に」「何を」伝えたいのかを整理し、そのために「どのようなメディアに取り上げられたいか」「どのように伝わると良いのか」を考えます。

次に、伝えたい内容を取り上げてもらうために、「新規性」や「社会性」があるかを基準に切り口を考えます。

ターゲット・切り口を決めたらさらに次のような情報を整理します。

- (1) When (いつ) ※販売開始日
- (2) Where (どこで) ※販売店舗所在地
- (3) Who (だれが) ※会社名
- (4) Why (なぜ) ※販売する理由
- (5) What (何を) ※商品の種類・詳細
- (6) How (どのように) ※販売先・手段
- (7) Wonder (不思議・驚き) ※商品の強み

② 構成

上記で整理した情報を基に、下記のようなルール並びに構成を参考にして作成していきます。

<作成の基本ルール>

- 原則A4用紙3枚以内(残りは参考資料)
- 横書き・ですます調で記載
- 商品スペックや特徴は簡条書き
- 専門用語は原則使用しない

基本構成

<p>報道機関 各位</p> <p style="text-align: right;">2020年12月1日 株式会社守山商店</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">タイトル 「〇〇〇〇〇」△月◇日オープン ～サブタイトル〇〇〇に初出店～</p> </div> <p>株式会社守山商店（代表取締役〇〇、以下：当社）は、~~~~ ~~~~~します。</p> <p>〇〇〇〇は~~~~~ ~~~~~ます。</p> <p>~~~~~。</p> <p>【概要】 店舗名称：〇〇〇〇 所在地：滋賀県守山市〇〇丁目△番◇号 電話番号：077-****-**** 営業時間：8:30～17:15 ・ ・</p> <hr/> <p>【企業情報】 会社名称：株式会社守山商店 所在地：滋賀県守山市〇〇丁目△番◇号 ・ ・</p> <p style="text-align: center;">【本件に関するお問い合わせ先】 株式会社守山商店 担当者 〇〇・〇〇 TEL：077-****-**** Mail：****@*****.jp</p>	<p>発信日：発売日やオープン日ではなくリリース日</p> <p>発信元：正式名称。リード文の主語と一致させる</p> <p>タイトル：簡潔に「いつ」「誰が」「何を」を明記 1～3行程度。補足情報はサブタイトルに記載 体言止めにするのが一般的</p> <p>リード文：主語は発信元と一致。 5W1H（上記1の(1)～(6)）を簡潔に記載 読めば内容の根幹がわかるように</p> <p>本文：主語はリード文で目的語になっていた商品・サービス・イベント名と一致するのが望ましい（小見出しをつけるのもアリ） コンセプトや強み（上記1の(7)）はもちろん商品開発やサービス開始の背景や用途、今後の展望等にも触れる商品スペックや店舗概要など、詳細情報は簡条書きや表の使用でわかりやすく</p> <p>企業情報：必要に応じて代表者や開発担当者の情報も 初めてリリースする場合は必須</p> <p>問い合わせ先：いつでも対応可能な連絡先をあくまでメディア対応の問合せ先リリース内容を熟知した担当者にできれば複数名設定し、回答の保留や折り返し対応が遅くならないように</p>
---	---

③ チェック

ベースの文書ができたら、以下の事項に注意しながら読み返し、修正を加えます。

<注意事項>

○業界の専門用語は伝わらない

どうしても使う場合は注釈を入れる

○数字・データで説得力UP

数字・データを記載する場合はFACT(事実)を重視し出典や引用元を記載

○伝えたい内容を明確に

簡潔でわかりやすいタイトル、興味を引くリード文、強調ポイントがわかりやすい本文に
※リリース内容を全く知らない方に読んでもらい、感想を聞くのも有効

○図表・画像で理解度UP

商品画像やグラフを活用して、内容を読み手が素早く理解できるように工夫

○自己評価をしない

抽象的な言い回しや形容詞、人によって解釈が変わるような表現は避け、客観的に

○興味を持ってもらえる情報に **最重要Point!!**

新規性・意外性・希少性・特異性・ドラマ性・社会性・記録性・実利性など、ニュースになる要素を入れて、取り上げてもらいやすく

④ 配信

完成したリリース文書に補足資料があれば添付して、ターゲットとなるメディアに配信します。TV・新聞・雑誌・ニュースサイトなど媒体の種類によって報道方法は異なります。また、全国版か地方版か、業界版か一般向けか等でも特徴が異なります。複数メディアに取り上げてもらいたい場合は、配信先メディアに合わせてタイトルや画像を変えることも有効です。

当会議所のプレスリリース支援事業を活用いただければ、複数社にまとめて配信することも可能ですので、ぜひご活用ください。

「プレスリリース支援事業」について詳しくは、HPをご覧ください。

<http://www.moriyama-cci.or.jp/business/guide.html>



終わりに

プレスリリースは、業種業態を問わず、費用をかけずに着手できる広報活動の一つです。自社を俯瞰的に見つめる良い機会にもなりますし、今回紹介した内容を参考に、自社独自の価値を発信できるプレスリリースを作成してみてください。

新製品 & 新サービス 合同記者発表会

当会議所では、令和3年2月16日(火)に、『新製品・新サービス合同記者発表会』を予定しています。新製品・新サービスのPRでお悩みの方は、ぜひ一度お問合せください。

詳しくは、HPをご覧ください。

<http://www.moriyama-cci.or.jp/event/press.html>



<★新製品&新サービス合同記者発表会までの流れ★>



8社によるプレゼン&マスコミ取材

⑤ 新製品・新サービス合同記者発表会 (8社)

日時 令和3年2月16日(火) 14:00~16:00
場所 山商工会議所 大ホールにて



12月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1	火	
2	水	
3	木	
4	金	
5	土	もりやま創業セミナー (講師：田内孝宜中小企業診断士)
6	日	ビジネス実務法務検定試験
7	月	
8	火	第7回 常議員会
9	水	
10	木	小規模事業者持続化補助金 コロナ特別対応型メ切 (郵送必着)
11	金	
12	土	
13	日	環境社会 (eco) 検定
14	月	
15	火	
16	水	
17	木	
18	金	
19	土	
20	日	もりやまいち
21	月	
22	火	
23	水	
24	木	
25	金	湖南四市まちゼミ最終日
26	土	
27	日	
28	月	
29	火	● 年末年始休館 (～ 1/3 (日) まで)
30	水	↓
31	木	

法律相談

- 日 時** 12月23日(水)10:00～(30分単位)
- 相談員** 平柿法律事務所
- 相談内容(例)** 売掛金回収・契約書の有効性・労使関係(退職金・賃金)等
※原則として毎月第4水曜日が弁護士による法律相談日です

働き方改革等相談

- 日 時** 12月8日(火)13:30・14:30・15:30
- 相談員** 滋賀働き方改革推進支援センター
- 相談内容(例)** 就業規則の変更・労務管理
助成金全般

事業承継等相談

- 日 時** 12月9日(水)・22日(火)
10:00・11:30・13:00・14:30
- 相談員** 滋賀県事業承継総合支援センター
- 相談内容(例)** 親族内承継・親族外承継「従業員等」・M&A等
※訪問相談も調整の上、受付しています

- 相談は無料です
- 予約制となっています。お気軽にご利用ください。

☎ お申込みお問合せは
指導課(担当 岡田)まで TEL (582) 2425

駅前イベント情報

駅前総合案内所
TEL(514)3765



■ アトリエSHARA (クリスマス・お正月作品) “展示販売あり”

12月7日(月)～13日(日) 最終日午後4時まで
シルクフラワーを使ったクリスマス、お正月の雑貨約30点を展示。
造花の美しさを知ってほしい。

■ 矢野信司個展 “展示販売あり”

12月14日(月)～20日(日) 最終日午後4時まで
約20年ヨーロッパの風景画をテーマに作品を発表してきた。夏のポルトガルをテーマにした作品約30点を展示。

■ みてみて私の手作り “展示販売あり”

1月11日(月)～16日(土) 最終日午後3時まで
衣類、あみぐるみ、マスクなどの手作り作品約30点を展示。

■ のこぎりニューイヤーコンサート2021 ～今あなたに伝えたい曲～

1月17日(日) 演奏時間 午後2時～4時 “無料”
しがのこくらぶ(滋賀県内外でのこぎり音楽の普及、演奏活動をすすめている団体)が開催するコンサート。今、このときだからこそ伝えたい曲を音楽のこぎりで演奏します。
曲目：大きな古時計、この道、里の秋、埴生の宿 など

■ イキ・いき・ハートサークル作品展示 “展示販売あり”

1月18日(月)～24日(日) 初日午前8時から 最終日午後4時まで
ローズウインドウ(光のアート)、ハスハナ、クラフトバンド小物入、ファブリックリース、マスキングテープアート、押し花、糸かけマンダラ、インクアートなどのクラフト作品約100点を展示。

■ マンサンとゆかいな仲間たち

1月25日(月)～31日(日) 最終日午後3時まで
仕事仲間と趣味の油絵と折紙をひとつにした心あたたまる展示。
ロバートウッドの模写と海外旅行で感じた素敵な所を油絵にした作品や心やすらぐ可愛い折り紙の数々、約10点を展示。





会議・イベント 開催 報告

役 役員会・総会 部 部会 青 青年部 女 女性会 他 その他(セミナー等)

青 青年部 ハロウィンビジネス交流会 10/29(木)

場 所：セトレマリーナびわ湖

当所青年部メンバー同士で、お互いのビジネスについての意見交換を行いました。



▲コロナ対策を万全にして意見交換

役 第6回常議員会 11/10(火)

議 題

1. 守山商工会議所給与規程の一部改正について
2. 新入会員の承認について

説明・報告

- ・令和2年度上半期事業報告並びに予算進捗状況について
- ・令和2年度地域活性化事業について
- ・年賀交歓会(R3.1/4)について
- ・令和3年度予算要望(守山市)について
- ・優良従業員表彰式・会員交流会について 他

他 資金繰りセミナー 11/12(木)

新型コロナウイルス感染拡大を乗り越えるために
支払に困らないための上手な資金繰り



講 師：河合正尚氏
(河合中小企業診断士・社会保険労務士事務所 代表)

◀熱心に聴講する受講者

他 秋の健康診断 11/16(月)・20(金)

新型コロナウイルス感染症の影響もあり、時間帯を区切って予約制で実施しました。申込多数で定員を超えたため、令和3年1月25日(月)に追加実施させていただきます。詳しくは、同封のチラシまたは当会議所ホームページをご確認ください。

部 商業部会 湖南四市まちゼミ2020 11/16(月)～12/25(金)

場 所：湖南四市内各店舗 他

今年で9回目を迎える湖南四市(草津・栗東・野洲・守山)あきんど連絡会主催による得する街のゼミナール(まちゼミ)2020を実施しています。今月実施の講座もありますので、ぜひご参加ください。

詳しくは、湖南四市まちゼミのホームページをご確認ください。

<https://konanmachizemi.wordpress.com/>



部 工業部会 ロボット工学講演会 11/19(木)

意外と知らないICT・IT・IoT

「世の中どう変わる?ロボットとAIの未来」

講 師：清水正男氏(立命館大学 教授)

会場での聴講とオンライン聴講によるハイブリット講演会を開催し、ロボットとAIの未来についてお話しいただきました。



▲講演中の清水氏

他 青 もりやま冬ホテル2020点灯式 11/21(土)

点灯期間：令和3年1月31日(日)まで

毎晩17:30～22:00頃点灯

装飾協賛：旭化成(株)、グンゼ(株)、JNCファイバース(株)

設営協力：青年部、チカ守山、みらいもりやま21

※新型コロナウイルス感染拡大を受け、防止活動に従事する医療関係者等への感謝の意を込めてブルーを基調としたライトアップを実施



新入会員紹介コーナー

新しい会員さんです。共に、がんばりましょう!(敬称略)



事業所名	代表者名	所在地	業 種
大門運輸株式会社	吉 川 明	大門町265	運輸業
うどん宮川	田 邊 惇	守山一丁目5-10守山銀座ビル東棟107	飲食業
	中 出 克 己	笠原町918	生姜ジャム、生姜販売
秀英 iD 予備校 守山駅前校	藤 本 紋 子	勝部一丁目2-26アフロディテ2F	学習塾
いどりファミリー歯科	寺 西 武 史	下之郷二丁目1-2	歯科一般、口腔外科 等
プルデンシャル生命保険株式会社大阪支社	山 本 智 重	大阪市北区大深町4-20グランフロント大阪タワー A28F	生命保険販売業
JAP international Salon	中 野 裕 介	栗東市霊仙寺一丁目1-43	トータルビューティーサロン
Turu no Omotenashi	今 鶴 博	守山一丁目5-10-105	レストラン
昌直行政書士事務所	谷 昌 直	水保町1404-10	行政書士業務
有限会社ノリアキ工房	村城 則ひろ	今宿四丁目1-30	雑貨販売、卸売業
理容タイガー	山 本 隆 巳	守山一丁目1-10	理容業

もりやま景況調査



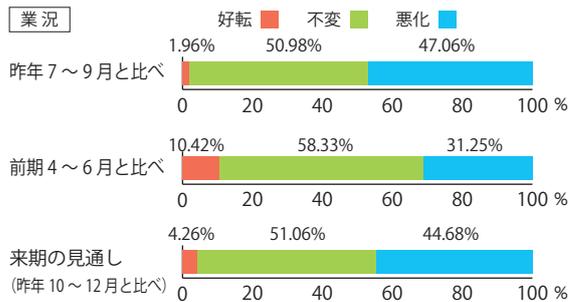
令和2年7月～9月期

※ DI (Diffusion Index(景気動向指数))…「増加」「好転」企業割合から「減少」「悪化」企業割合を差し引いた数値

DI 指数	30 以上	10 以上 30 未満	▲ 10 以上 10 未満	▲ 30 以上 ▲ 10 未満	▲ 30 未満
-------	-------	----------------	------------------	--------------------	---------

業況

前回調査 (令和2年4月～6月期) と比べてやや改善している。来期もやや改善の見通し。

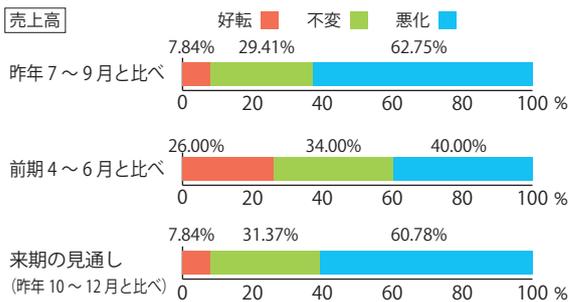


7～9月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 45.1	
	小売業	▲ 42.9	
	製造業	▲ 72.7	
	建設業	▲ 11.1	
	サービス業	▲ 53.8	
	卸売業	▲ 25.0	

※業況DI (好転－悪化) は今期が▲45.1で前回調査の▲51.9から6.8ポイントの改善
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲40.4で、今期より4.7ポイントの改善の見通し

売上高

前回調査 (令和2年4月～6月期) と比べて悪化している。来期は改善の見通し。

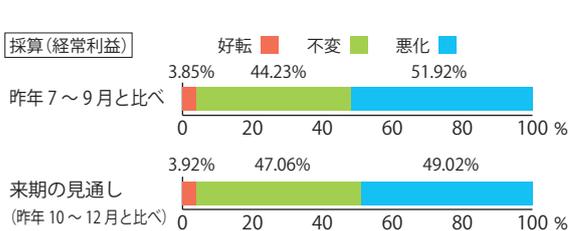


7～9月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 54.9	
	小売業	▲ 50.0	
	製造業	▲ 72.7	
	建設業	0	
	サービス業	▲ 84.6	
	卸売業	▲ 50.0	

※売上高DI (好転－悪化) は今期が▲54.9で前回調査の▲46.2から8.7ポイントの悪化
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲52.9で、今期より2.0ポイントの改善の見通し

採算(経常利益)

前回調査 (令和2年4月～6月期) と比べてやや悪化している。来期はやや改善の見通し。



7～9月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 48.1	
	小売業	▲ 42.9	
	製造業	▲ 63.6	
	建設業	▲ 11.1	
	サービス業	▲ 64.3	
	卸売業	▲ 50.0	

※採算(経常利益) DI (好転－悪化) は今期が▲48.1で前回調査の▲46.2から1.9ポイントの悪化
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲45.1で、今期より3.0ポイントの改善の見通し

コロナウイルスの影響などの意見

- まだまだ先が見通せない。
- 売上に対して人件費率が上昇していて若干従業員が過剰気味だと感じるようになってきた。雇用調整助成金を活用しているが、特例措置が切れた後のことが心配。
- 店も商店街も人の動きが少なく元気がない。GO-TO商店街でちょっとは動きが出るかと期待。

その他、調査結果の詳細については当会議所ホームページをご覧ください。

<http://www.moriyama-cci.or.jp/management/survey.html>

守山商工会議所活用ガイド >>>>>



▲ ボンネットバスへの愛情も仕事の糧

決算の強い味方『記帳機械化システム』 早めの準備を呼び掛け

ボンネットバスがトレードマークの自動車整備工場「二輪工房」。店主の村田一洋さんが心を込めて整備、街中を走らせると誰もが注目する。工房には村田さんが魅せられたボンネットバス2台が並んでいる。

“頼りにしている”と長年活用

村田さんは平成3年に「二輪工房」を開業。バイクを主とした車両のメンテナンスや、レストア、カスタム、車検などを行う。同6年に守山市金森町へ移転し守山商工会議所の会員となって以来約26年にわたり、指導課の西村達也経営指導員がサポートを続けている。

商工会議所の支援事業の中で、村田さんは『記帳機械化システム』が何より心強いという。会計日報を提出すると担当者がパソコンに入力代行し、月次の現金出納帳をはじめ損益計算書など財務資料を出力。さらに決算の青色申告に必要な準備資料まで作成出来る。村田さんは「毎日の会計日報は日課なので苦ではない」としながらも、その先は個人事業主には手が足りない。「自分ではなかなか出来ないのも、とてもありがたい。リーズナブルであることも魅力」と長年活用している。

守山商工会議所は決算から確定申告に向け、業務がスムーズに進められるよう早めの準備を呼び掛けている。『記帳機械化システム』は利便性だけでなく、経営実態の把握や経費節減にも役立つ。

情報交換がつながりを生む

西村指導員は「この会計日報のやりとりをきっかけに、事業所を訪問することで補助金などの案内も出来る」と話す。何気ない会話から支援の発端が見えることもあり、コミュニケーションの重要性を感じるという。経営の相談はもちろん、“情報交換の場”として信頼が深まる。一つの支援が次の支援へとつながっていく。ボンネットバス購入の相談もした。村田さんは「アドバイスがもらえる商工会議所とのつながりは無くてはならないもの」と西村指導員へ笑顔を向ける。

顧客の思いに寄り添い続けるために

「手を動かしてなんぼという地道な苦勞を重ね、今がある」と村田さん。今年新型コロナウイルス感染症対策で、人々の時間の使い方も変わり今までは違った需要が増えたという。村田さんは顧客を裏切らないように大事にすると明言。他店で断られ最後の砦として来る駆け込み寺の役目を担う。早朝からの対応も重宝されている。「部品を作ったり、無いものは流用したり。まずは一度相談ください」と大きな懐で迎える。真摯に顧客に向き合う時間のためにも、商工会議所の支援事業の一つ『記帳機械化システム』が有効活用されている。

『記帳機械化システム』は、小規模な個人事業者を対象に帳簿を預かりパソコンに財務内容を入力し、財務資料を出力する会計ソフトを活用したシステム。青色申告特別控除適用の貸借対照表も作成できる。記帳機械化手数料は、同所会員：年間 44,500円、非会員：年間 89,000円（いずれも消費税別）

制作協力/守山市民新聞編集室(ライター・フォト 寺田)

▲ 村田さんの運転でボンネットバスに乗りながらの取材
特等席には西村指導員(左)

二輪工房

TEL 077-583-1001
滋賀県守山市金森町243-4
営業時間 8:00 ~ 18:00 定休日 水曜日
<http://234kobo.com/>



【お問い合わせ】

守山商工会議所・中小企業相談所 指導課まで
TEL 582-2425 FAX 582-1551



何が変わるの？ 確定申告2021

確定申告ってなに？

毎年1月1日から12月31日までの1年間に生じた所得の金額と、それに対する所得税等の額を計算して確定させる手続きが所得税の確定申告です。

主な改正ポイント

2020年分の確定申告が2021年2月16日から始まります。今年の重要な改正ポイントは、次の通りです。

- ① 基礎控除10万円増額
- ② 青色申告特別控除の変更
- ③ 給与所得控除10万円減額
- ④ 所得金額調整控除の新設
- ⑤ ひとり親控除の新設
- ⑥ 配偶者控除、扶養控除等の合計所得要件の変更

① 基礎控除10万円増額

基礎控除額とは、改正前は、全ての人が一律で38万円控除を受けられた所得控除の1つです。この基礎控除が2020年の改正により10万円増額され、48万円に引き上げられます。

なお、合計所得金額が2,400万円を超える人は段階的に基礎控除の額が引き下げられ、2,500万円を超えると基礎控除が適用されなくなります。

② 青色申告特別控除の変更

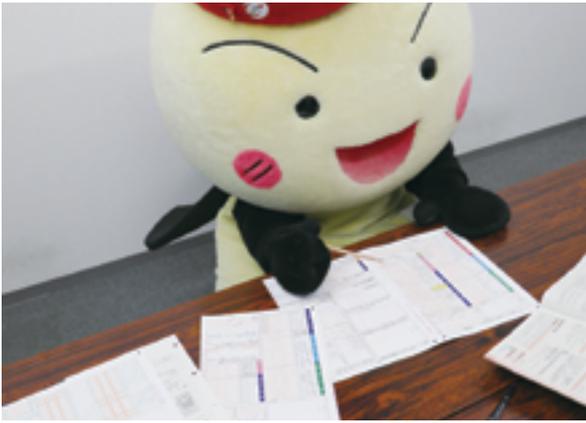
改正前の個人事業主の「青色申告特別控除」は65万円又は10万円でしたが、65万円・55万円・10万円の3種類に変更されます。それぞれの適用要件は、下記のとおりです。

- ① 65万円の控除を受ける場合
青色申告で複式簿記かつ電子申告(e-Tax)により申告
- ② 55万円の控除を受ける場合
青色申告で複式簿記
- ③ 10万円の控除を受ける場合
青色申告で単式簿記

③ 給与所得控除10万円減額

給与所得者(主に会社員)は、原則的に必要経費などの収入から控除できるものはありません。そのため、必要経費に代わるものとして給与収入から差引くことができる控除を給与所得控除と言います。その給与所得控除額が10万円減額されます。さらに、控除額の上限が220万から195万円に引き下げられます。

給与所得控除が10万円減額された一方で、基礎控除が10万円増額されたため、多くの給与所得者は増税にも減税にもなりません。しかし、一部の給与収入の高い方は増税となります。



④ 所得金額調整控除の新設

給与所得控除の減額により、給与収入850万円を超える方は増税になりますが、その中で一定の要件に該当する人に対しては税負担を軽減する「所得金額調整控除」が新設されました。

⑤ ひとり親控除の新設

納税者がひとり親であるときは、一定の金額の所得控除を受けることができるようになりました。これをひとり親控除といいます。

⑥ 配偶者控除、扶養控除等の合計所得要件の変更

給与所得控除の減額と基礎控除額の増額の影響により、配偶者控除や扶養控除などを受けるための合計所得金額要件が変更になります。ただし、給与所得控除と基礎控除の割合が見直されただけのため、給与収入のみの方については実質的な変更はありません

例えば、「同一生計配偶者の合計所得金額要件」は38万円から48万円と見直しが行われています。しかし、給与所得控除額が65万円から55万円に変更になるため、給与収入ベースでは年収103万円以下が扶養の範囲となり、改正前と変更はありません。

おわりに

2020年分の確定申告では、控除関係に大きな改正が入っています。早めに準備して間違いのないよう適正な申告を心掛けましょう。また、電子申告(e-Tax)をされていない個人事業主は、実質増税となりますので、この機会に電子申告に挑戦することをおすすめします。



税理士 **志村 真二**

福田・志村税理士法人

〒520-3254 湖南省岩根中央3丁目43
TEL 0748-72-9075 FAX 0748-72-9077

志村真二税理士 ▶





快進撃企業に学べ

3K・5Kといわれる業種のモデル企業 『向陽信和』

J R名古屋駅から中央本線快速に乗車し、40分ほど行った土岐市駅で下車し、そこから車で山間に向かって15分ほど走った場所に、建設資材が山と積まれた工事事務所がある。ここが向陽信和株式会社の本社兼作業所である。

同社は大別すると建設業であるが、事業内容は建設現場で使用する足場架け払いのリースサービスや仮設設備のリースおよび販売である。もう少し具体的にいうと、建物の建設はもとより、建物の汚れや修繕など外面処理をするときにつくられる足場作業を行う企業である。

創業は1993年、現社長である古澤一晃氏が、5年間の修業を経て29歳の時に創業。苦労と努力が実り、現在は本社に47人、岩手支店に10人の計57人の社員を有する企業に成長発展している。専業としては、今や全国有数の規模であり、業績もすこぶる順調である。そればかりか、業界の平均年齢が50歳代から60歳代が大半という中、同社は何と25歳という若さである。

同社の成長発展の要因は多々あるが、最大の要因は、古澤社長の経営姿勢が関係者の支持を得たからだと思われる。その一つが大家族的经营である。創業者でもある古澤社長は、創業以来“社員は家族だから社員の家族も会社の家族”という、いわゆる大家族的经营を実践している。社員の家族の理解と協力なくして一生懸命仕事はできないと、家族を巻き込んだ福利厚生事業を数多く実践している。例えば、夏祭りや忘年会のほか、子どもたちに両親の働く姿を見てもらう職場見学会などである。

また自身の報酬を極端に下げ、代わりに冬のボーナスや決算賞与も支給している。この決算賞与の支給は税引き後利益が生じた際に行っており、役職・年齢・性別・国籍を問わず、同一額を支給しているという。これは大家族的经营からの発想である。

家族を大切にするという経営は、少ない残業時間

にも表れている。業界ではサービス残業はもとより、社員1人当たりの残業時間が1カ月当たり30時間以上というケースが多い中、同社は10時間以下である。

その理由は、他社と競争しなくても済む小さな市場に特化した営業戦略の結果であり、職人配置の巧みさにある。職人の数は、同業他社の約1.2倍。こういうと人件費がかさみ収益が圧迫されると思うかもしれないが、そうっていない。人員が多いことで、業務のスピードだけでなく品質も高まり、事故率も低下するという好循環を生み、人件費を吸収できているという。加えて職人同士がお互いさまの気持ちで仕事に取り組むことができる環境になっているのである。

同社の存在から「うちは3K・5K職場だから……」と嘆く多くの経営者は変わるきっかけをつかんでほしい。



人を大切にする
経営学会 会長

坂本 光司

さかもと こうじ



1947年生まれ。福井県立大学教授、静岡文化芸術大学教授、法政大学大学院政策創造研究科(地域づくり大学院)教授、同静岡サテライトキャンパス長などを歴任。国や県、市町、商工会議所などの審議会・委員会の委員を多数兼務している。著書に『日本でいちばん大切にしたい会社』(あさ出版)、『この会社はなぜ快進撃が続くのか』(かんき出版)など。

知って
得する

ビジネスマナー

傾聴力をつける



私の会社では、通信販売会社・電話オペレーター部門のコンサルティング業務を行っています。その部門にはクレームだけを担当するグループがあり、メンバーは「オペレーターとしてのキャリア年数」と「感情労働[注1]耐性」「クレーム対応実績」で選抜され、エキスパートがそろっています。その業務では、お客さまの許可を得て会話が録音されているため、オンラインでの勉強会用に音声データを共有させてもらいました。商品に関する苦情のため詳細は伏せますが、苦情を申し入れる側にも、冷静かつ客観的なコメントと、その際の「聞く姿勢」は交渉に大いに役立つことを確信しました。

クレーム対応の定石として、担当者はお客さまの話に相づちを打ちながら、一切遮らずに一通り聞きます。通常は、お客さま側に何らかのネガティブ要素が認知されてクレームという苦情行動に出るため、感情的な主張が一方的に続くものです。よく大声で怒鳴る感情的なやりとりを見掛けたことはありませんか。しかし、今回のケースではお客さまから担当者に対し冷静な口調で質問が繰り返されたので、最初から会話のキャッチボールがなされていました。担当者もお客さまの話に耳を傾け、質問に対して誠意をもって回答したため、お互いが解決に向けた冷静な話し合いができたのです。担当者のみならず顧客側の「傾聴力」により早期に問題が解決し、最後は世間話で盛り上がり、和やかな雰囲気ですべて終了しました。

傾聴力は、ビジネスシーンで非常に意味のある能力です。コミュニケーションに長けている人は、一見すると話し上手のようですが、実は聞き上手である場合が多いのです。

スピーチ教室に通った経験のある方ならお分りの通り、話し上手になるためには、熟練が必要です。しかし、傾聴力は、少し意識をして練習を重ねれば習慣化していき、自然と身に付きます。人間は話を聞いて共感してもらいたい生き物です。傾聴力のある人のところには、自分の話を聞いてもらいたくて人が集まります。話を聞くことを繰り返していくうちに、より一層聞き上手に。一度傾聴力を身に付ければ、実践で伸

びていくのです。

それでは、具体的に、傾聴力を身に付けるポイントをご紹介します。ポイントは、四つです。一つ目は、「相手の目を見てほほ笑むこと」。二つ目は、「体をやや前傾させ、メモを取ること」。三つ目は、「多様な相づちとうなずき、そして的確なタイミングで質問も入れること」。四つ目は、「話題に応じて、(声の)表情豊かに反応すること」です。音声のみでのやり取りの場合は、特に三つ目と四つ目が重要です。

「あなたの話に興味を持っています」ということを伝えましょう。話を聞きながら適宜メモを取る姿に、自分の話を聞いてもらっていると知った相手は、うれしくなります。そしてますます聞いてもらいたくなり、話をしてくれます。

この手法は、コロナ禍でのオンライン会議でも活用できます。試しにマイクをオフにして、少し大げさなうなずきながら、カメラをしっかりと見て、メモを取りながら先方の話を聞いてみてください。あなたを信頼して、止めどなく話を続けてくれるはずですよ。

[注1] 感情労働(社会学者・ホックシールド)による概念を基につくられた心的尺度を指します。



人財育成トレーナー

美月 あきこ

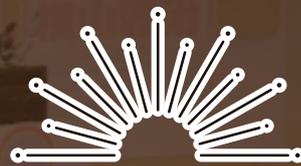
みづき あきこ



人財育成トレーナー・ビジネスマナー講師。大学卒業後、日系および外資系航空会社にて国際線客室乗務員として17年間勤務。現在は、人財育成トレーナーとして接客サービス、対人コミュニケーションについての講演・研修を企業や団体にて行う。客室乗務員時代に身につけたファーストクラス仕様のサービスを元にした、ユニークな研修が好評を博す。年間180回以上の研修と講演をこなす。著書に、『ファーストクラスに乗る人のシンプルな習慣』『15秒で口説く エレベーターピッチの達人』などがある。

立命館守山高校生が、守山市内のお店を訪問取材！高校生の目(Eye)で
 見て、お店の人に会い、地元で愛されるお店の秘密に迫ります。

Ritsu Morley Eye



守山商工会議所
 ×
 立命館守山高校
 コラボ企画



▲高校生の取材に答える北田氏

※本企画は、立命館守山高校生に守山市内のお店を知ってもらうこと、また高校生(若い世代)がどのようなところを視ているのかを知り、
 お店にとっても新たな客層獲得のヒントにさせていただくことを目的としています。

キタダレコード

(取材対応：北田 照夫さん)



昭和39年創業の守山銀座商店街の中央に店を構えるCD・レコードショップ。店内には流行りの楽曲はもちろん、K-pop、Hard Rock、演歌、ジャズなどさまざまなジャンルのCDが並びます。特にHard Rockの取り扱いが昔から多く、コアなファンの心をくすぐるようなCDや写真、ポスター等も並んでいます。常連になると、古くなったポスターや販売用のポップを譲ってもらえることも。店主の北田さんは、とても気さくな方で、音楽について知識の浅い私たちにも、冗談も交えながら親切丁寧に話してくださいます。以前はよく中高生が学校帰りに立ち寄り、好きな音楽についておしゃべりする場になっており、中には大人になった今でも時折顔を出し、おしゃべりをして帰っていく方もおられます。

取材を終えて

音楽をダウンロードして聴くことが当たり前になりつつある今の時代、「CDやレコードにしかない魅力とは？」との問いに、北田さんは「CDにはアーティストの想いが込められている。アルバム曲やカップリング曲には、よりアーティストの伝えたい音楽が収録されていることが多く、アルバムタイトルや曲順一つとっても悩みぬいた末に決められており、それらは実際にCDを手にとって聴いてみないとわからない。」との回答。これまでほとんどスマートフォンを通してダウンロードでしか音楽を聴いておらず、曲順等を気にしたことがなく、お話を伺って改めて音楽の奥深さに気付かされました。



ダウンロードして聴くだけではわからない音楽の魅力を教われる、音楽好き同士で交流し、温かみのあるやりとりができるCD・レコードショップ「キタダレコード」さん、おススメです!!

Ritsu Morley Eye 注目に!

それぞれの音楽の世界を拓けることができる、
 お客さん同士やお店の方との交流の場!



誌面で伝えきれない「キタダレコード」さんの
 魅力や取材の様子については、

Instagramをチェック! ⇨ [@rits_moriyama2020](https://www.instagram.com/rits_moriyama2020)

Instagram



キタダレコード

代 北田 照夫
 所 〒524-0022
 守山市守山一丁目5-10-108
 番 077-582-3251
 営 10:00 ~ 20:00
 休 月曜日



守山商工会議所 WEB セミナー

～会員事業所の皆様の経営をインターネットを通じてサポート～

会員事業所の方であれば

"24時間いつでも" "会社・自宅・出先どこでも"
"600以上のセミナーを好きなだけ" 受講可能です。
※PC・Mac・Android・iPhone対応。

受講方法

STEP 1 IDとパスワードを確認(当会議所へお問合せください)

STEP 2 WEBセミナーサイトへアクセス

<https://esod-neo.com/intro/ccj/moriyama-cci.html>



画面右上の「ログイン」をクリックし、IDとパスワードを入力しログイン

STEP 3 お好きな講座を選んで受講ください。

ピックアップ講座



乱気流時代における経営者の仕事とは

パート1 明日を創る～コロナ危機を乗り越えるためのマネジメント

講師 (株)ASC 代表取締役 中平次郎

2020年コロナ禍が世界を大きく揺るがしました。これまでの常識や価値観が通用しなくなりつつあり、この社会の変化とともに新たな時代が訪れようとしています。本セミナーでは、経営の基本と原則に立ち返り、平凡なのに常に新しい、万人のための帝王学「ドラッカー5つの質問」を中心に話をいたします。(28分)



テレワーク時代のスタンダード『Zoomミーティング』活用セミナー

講師 (株)ブレーション パソコンセミナー選任講師 岩見 誠

新型コロナウイルスの影響があり、在宅勤務などのテレワークが推奨されています。テレワークでのコミュニケーションは、ビジネスチャットやWeb会議が中心になっています。本セミナーでWeb会議ツールとして代表的なサービス「Zoomミーティング」の使い方を説明します。(22分)

守山商工会議所会員限定

貴社の宣伝 商工会議所でしませんか？

■チラシ折込■ 10,000円(税別)

一般の新聞折込とは異なり、約1,300の会員事業所並びに関係団体へダイレクトにお届けできます。

Point1 コスト削減

DMを普通郵便(定形)で送ると
@84円×1,250通=150,000円(税込)

Point2 面倒な封入作業は一切不要！

封入作業は当所で行うので、期日までに
折込必要部数を持ち込むだけ

Point3 各種サイズに対応！

A4(210mm×297mm)以内であれば、どんなサイズもOK！二つ折りやリーフレット、小冊子も可

■広告掲載■ ※会員限定

会員事業所のみならず、守山駅・守山市役所・公民館等の公共の施設を通じて、より多くの方へPRが可能です！

Point1 ホームページへ掲載

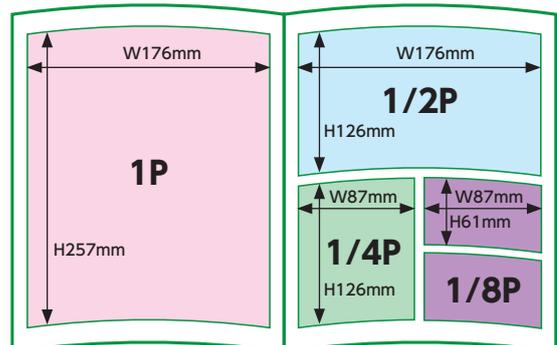
守山商工会議所のホームページにも掲載されるので、会員事業所だけでなく、一般の方へもPR可能

Point2 年間契約割引有

新春号を除く11か月間掲載する年間契約なら、特別割引料金で掲載可能(要問合せ)

カラー	(mm)	料金	
		裏表紙	中面
A4 1P	(H257×W176)	50,000円	40,000円
A4 1/2P	(H126×W176)	30,000円	25,000円
A4 1/4P①	(H126×W87)	20,000円	15,000円
A4 1/4P②	(H61×W176)	20,000円	15,000円
A4 1/8P	(H61×W87)		10,000円

※所定の掲載枠が埋まり次第、締め切ることがあります。



📞 お申し込み、お問い合わせは、守山商工会議所 広報担当まで



