

あすのたね

祝 守山市駅前総合案内所 開所20周年

守山商工会議所が平成19年より指定管理者として運営しております守山市駅前総合案内所は、平成14年4月21日の開所より、今年で20周年を迎えました。

市内の観光案内はもちろん、各種証明の交付や図書館の本の貸出といった行政サービスの提供、やまもりいち(毎週水・土曜開催)や案内所内でのお土産や特産品の販売など、引き続き利用者の利便性向上を考え運営してまいります。



▲ 20周年記念イベント(5/7) オープニングダンス

やまもりいち等でお土産や特産品販売を希望される方は、守山市駅前総合案内所までご相談ください。

守山市駅前総合案内所 TEL 077-514-3765 URL <https://pc-moriyama.jp/>



特集

アサーティブ・コミュニケーションで
働きやすい職場環境を
自分も相手も大切に
する気持ちの伝え方

215

8 もりやま景況調査報告

令和4年1月～令和4年3月期

9 創業や経営の悩みは 守山商議所 気軽にたずねて!

酒屋就一税理士事務所×西村指導員

10 | 11 これを読めば全てわかる! 実店舗のWEB集客 今日からはじめられる正しい WEB集客(前編)

ジャパニーズ株式会社 中野龍馬氏

14 心も体も元気に! 看護師のいるマッサージサロンに いらっしやいませんか?

ウェスティ

各種相談案内

●相談無料 ●予約制

<法律相談>	日 時	6月22日(水) 10:00～(30分単位)
	相談員	平柿法律事務所
<事業承継等相談>	日 時	6月8日(水) 10:00・11:30・13:00・14:30
	相談員	滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター
<知的財産等相談>	日 時	6月8日(水) 13:30・14:30・15:30
	相談員	INPIT滋賀県知財総合支援窓口

時間外労働の削減や各種助成金など働き方改革に関する相談は、滋賀働き方改革推進支援センターへ。社会保険労務士等の専門家が無料でサポート。フリーダイヤル 0120-100-227

上記相談のお申し込みお問い合わせは
指導課(担当 岡田)まで TEL 077-582-2425

特集

アサーティブ・コミュニケーションで 働きやすい職場環境を ～ 自分も相手も大切にしたい気持ちの伝え方 ～

価値観が多様化している今日、職場におけるコミュニケーションとして“アサーティブ・コミュニケーション”がビジネスシーンでも注目されています。相手や自分のどちらかが一方的に言いたいことを我慢するのではなく、人間関係にも配慮しながら、「言いにくいけれども本当に伝えたいこと」を適切に伝えるための“アサーティブ・コミュニケーション”が、今、なぜ必要とされているのか、その背景と職場における実践について紹介します。

ご存じですか？

皆さんはアサーティブという言葉をご存知でしょうか？馴染みがない方も多いと思います。

アサーティブ・コミュニケーションとは、心理学における認知行動療法からきています。自分の考えや気持ちを正直に、率直に伝えると同時に、相手の思いも大切にしようとする「自他を尊重した自己表現」のことです。

アサーティブという考えは、1950年代のアメリカで生まれ、人種やジェンダーの差別是正を求める活動等において発達してきたと言われています。その後、日本では1985年の男女雇用機会均等法施行と共に知られるようになり、日本の風土・文化にふさわしい形へと応用されてきました。

コミュニケーションの3つのタイプ

① 非主張的なノン・アサーティブ・コミュニケーション (不十分な自己表現)

自分よりも相手のことを大切にしようとするため、自分のことを後回しにしてしまう。

『 I am not OK, You are OK 』

② 攻撃的なノン・アサーティブ・コミュニケーション (過剰な自己表現)

相手よりも自分を優先に考えようとするため、相手のことは関係なく、自分の考えや気持ちを一方的に押し付けてしまう。

『 I am OK, You are not OK 』

③ アサーティブ・コミュニケーション (適切な自己表現)

①と②の中間で、相手も大切にしつつ、適切な自己主張をする。

『 I am OK, You are OK 』



非主張的	攻撃的	アサーティブ
引っ込み思案	強がり	正直
卑屈	尊大	率直
消極的	無頓着	積極的
自己否定的	他者否定的	自己尊重
依存的	操作的	自発的
他人本位	自分本位	自他調和
相手まかせ	相手に指示	自他協力
承認を期待	優越を誇る	自己選択で決める
服従的	支配的	歩み寄り
黙る	一方的に主張する	柔軟に対応
弁解がましい	責任転嫁	自分の責任で行動

引用：『アサーション・トレーニング』著：平木典子 出版：日本・精神技術研究所 (2021)

コロナ禍による社内コミュニケーションの減少

社内コミュニケーションに課題を感じているという話はよくありますが、コロナ禍で更に深刻になってきたと感じています。急速なテレワークの拡大や時差出勤の増加、ソーシャルディスタンスを取るためのオフィスレイアウトの変更などにより社内コミュニケーションの機会が大きく減少したというニュースを耳にしたことがあるのではないのでしょうか。実際に営業活動がwebやメール、電話などに制限されたり、出張や展示会等が中止になったりしたといったことがあったのではないのでしょうか。

業務上支障が出ている点として、社内においては迅速な情報共有や社内・部門間の連携、気軽な相談や質問が減少した・やりづらくなったということがあげられます。社外においては顧客や取引先との接

点の減少や非対面での交渉が多くなり意思疎通にも支障が出てきています。また、業務外でも気軽な雑談や会食の機会が減り人間関係が希薄になったという声も聞きます。社内外コミュニケーションの減少による影響は、業務効率の低下や離職率の上昇、顧客満足度の低下など企業経営に与える影響は小さくありません。

アサーティブ・コミュニケーションのメリット

そこで貴重となったコミュニケーション機会をより有効に活用するための考え方が「アサーティブ・コミュニケーション」になります。この考え方を意識的にコミュニケーションに取り込むことで、業務上のみならず、人間関係上でもよい影響をもたらすとも言われています。

① 円滑な意思疎通 → 離職率の低下

アサーティブ・コミュニケーションを身につけることで、職場の人間関係が円滑になります。例えば、攻撃的なノン・アサーティブ・コミュニケーションを取る上司が部下の気持ちを尊重するようになると、円滑な意思疎通が可能になります。自分の意見を主張できるようになった部下はストレスを溜めにくくなりモチベーションアップや、引いては離職率の低下が期待できます。

② 活発な意見交換 → 生産性向上

アサーティブ・コミュニケーションを身につけることで、社内で活発な意見交換が行えるようになります。例えば、気を使い過ぎて言えなかったことが上手く伝えられたり、自分の発言で相手を威圧することがなくなったりすることで、企業全体の生産性も向上することが期待できます。

③ 良好な人間関係 → ハラスメントの防止

アサーティブ・コミュニケーションを身につけることで、上司と部下の良好な関係が築けます。例えば、上司と部下がお互いを尊重することによりパワハラ発生の抑制が期待できます。また、お互いの多様性を理解することによりジェンダー平等に向けた関係構築も期待できます。

4つのポイント



アサーティブ・コミュニケーションを実践するうえで、以下の4つのポイントが重要になります。

① 「誠実」であること

相手を尊重していることを示すため、誠実な態度および言葉遣いが必要です。

自分の感情を抑え過ぎないように配慮し、嘘偽りのない真摯な態度を心掛けましょう。

② 「率直」であること

感情的にならずに、自分の気持ちを率直に伝えることが大切です。

第三者の発言を代弁しているかのような伝え方にならないように心掛けましょう。

③ 「対等」であること

上司と部下、営業担当と顧客など、立場の違いや力関係を理由に自己主張を曲げたり、我慢したりしないことです。逆に、立場を利用して、自分の意見を相手に押し付けないように心掛けましょう。

④ 「自己責任」をもつこと

コミュニケーションの結果については、自分で責任を持つ必要があります。

言った責任も、言わなかった責任も、自分で受け入れるように心掛けましょう。

台詞づくりから始めよう

アサーティブ・コミュニケーションの考え方の中にDESC法(デスク法)と呼ばれるものがあります。これは、会議や話し合いで結論を出したり課題を遂行したりする場面での台詞づくりを示したものです。

自己主張が苦手な方は、DESC法を参考に話の構成を考えることから始めてみましょう。

DESC法は、次のようなステップで行います。

D=describe (描写する)

自分が対応しようとする状況や相手の言動を描写する。
自分と相手が共感できる事実を客観的に分かりやすく伝える。
臆測や感情、意見等は入れてはいけない。

E=express, explain, empathize (表現する、説明する、共感する)

状況や相手の行動に対する自分の主観的気持ちを伝えたり、説明したり、相手の気持ちに共感したりする。
あまり感情的にならないよう建設的に話す。

S=specify (特定の提案をする)

相手に対してとって欲しい行動、解決策、妥協案などを具体的に提案する。決して命令にならないようにする。

C=choose (選択する)

相手が肯定的、否定的な結果を出すことを考え、その両方の結果に対して自分にはどのような行動の選択肢があるかを想定しておく。

また、アサーティブ・コミュニケーションは上司からのコミュニケーションだけでなく、部下からのコミュニケーションにおいても実践することで円滑な関係につなげることができます。事例として、例①上司のパターン、例②部下のパターン、を解説します。

例① 上司から部下への表現

上司Aは部下Bへ会議の議事録作成を依頼しました。1週間経っても提出がありません。

ノン・アサーティブ・コミュニケーションの場合

上司A 「1週間前に頼んだ議事録はどうなったのか！」

部下B 「すみません、まだまとめきれれておりません。」

上司A 「1週間もあったのに。」

部下B 「申し訳ございません。すぐに提出します。」

上司A 「いつできるのかあとで報告するように。」



解説) 上司Aは部下の状況を確認せずに一方的に話しを進めています。言いたいことをストレートに伝えた上司Aはスッキリするかもしれませんが、受けた部下Bは不愉快な気持ちや怒りの感情を抱いたり、萎縮したりするかもしれません。また、部下Bは上司Aとは「あまり関わりたくない」と思うようになることも考えられます。部下Bは依頼された仕事の報告を怠った、という状況ではありますが、上司Aが相手の状況を理解しようとせず、思いやりの欠けた姿勢をとってしまうと部下Bは萎縮し、活発な意見交換ができる関係は築けません。

アサーティブ・コミュニケーションの場合

DESC の例

D 議事録の作成をお願いして1週間が経ちましたね。(事実の描写)

E 時間がかかり過ぎているので心配しています。(表現・説明)

S いつ頃提出できるかを教えてください。(提案)

C 部下Bが「申し訳ありません。出来ていますので直ぐに提出します。」と返答した場合。

▶ 上司A どうもありがとう。では、後ほど持ってきてください。(選択A)

部下Bが「忙しくて全く手が付けられていません。」と返答した場合。

▶ 上司A そうでしたか。困った時は報告・連絡・相談を忘れないようにして下さい。(選択B)

DESC 法で出来た台詞は次のようになります。

上司A 「議事録の作成をお願いして1週間が経ちましたね。時間がかかり過ぎているので心配しています。いつ頃提出できるかを教えてください。」

部下B 「申し訳ありません。出来ていますので直ぐに提出します。」

上司A 「どうもありがとう。では、後ほど持ってきてください。」(選択A)

または、

部下B 「忙しくて全く手が付けられていません。」

上司A 「そうでしたか。困った時は報告・連絡・相談を忘れないようにして下さい。」(選択B)



解説) 上司Aが事実の描写と合わせて、心情を表現することで、部下Bはその後、円滑に自己表現をすることができます。このようにまずはDESCを意識して相手を尊重した状況確認を行います。その後に部下指導を行うことで、部下も指摘事項を受け入れやすくなります。部下にとって、上司の意見やお願いが受け入れやすくなる環境整備を意識することがポイントです。

例② 部下から上司に対する表現

部下Cは上司Dから「X社宛の見積書を今日中に作成してくれないか。」と依頼されました。部下Cは同じく当日中に提出が必要な報告書を2件抱えており時間の余裕はありません。

ノン・アサーティブ・コミュニケーションの場合

上司D 「X社宛の見積書を今日中に作成してくれないか。」

部下C 「は、はい。分かりました。」

▶ 退社時間になったが、部下CはX社への見積書が完成していない。また、報告書も1件しか提出が出来なかった。

上司D 「X社への見積書はどうなっていますか？退社時間になって出来なかったでは困るよ！」

▶ 部下Cはもう自分ではどうしようもできず、パニック状態になってしまった。



解説) 上司に対しては、「ノン・アサーティブ・コミュニケーション」になりがちです。「分かりました」と受け入れたものの、自分の能力以上の仕事を抱え込み、事態の收拾がつかなくなる場合があります。部下Cは自分の状況を上司Dへ伝えられず仕事を引き受けた結果、引き受けた仕事だけでなく自分の抱えていた仕事も中途半端になってしまいました。業務上支障が出たのは言うまでもありませんが、部下Cと上司Dの信頼関係の悪化や部下Cのメンタルヘルス不調へ発展するリスクも内在しています。

アサーティブ・コミュニケーションの場合

DESC の例

D 今日中に提出しないとイケない報告書が2件ある。(事実の描写)

見積書の作成ができそうにない。(事実の描写)

E このままでは課長(上司D)に迷惑をかける。(表現・説明)

S 見積書の作成は明日まで待ってもらえないか。(提案)

C 上司Dが「明日までに作成してください」と返答した場合。

▶ 部下C 明日までに作成します。(選択A)

上司Dが「今日中に作成してください」と返答した場合。

▶ 部下C 報告書の作成をどなたかに手伝ってもらえないでしょうか。(選択B)

DESC 法で出来た台詞は次のようになります。

上司D 「X社宛の見積書を今日中に作成してくれないか。」

部下C 「今日中に提出しないとイケない報告書が2件あり、見積書の作成ができそうにありません。」(描写)

「申し訳ありませんが、このままでは課長(上司D)に迷惑をかけてしまいます。」(表現)

「見積書の作成は明日まで待ってもらえますか。」(提案)

上司D 「分かった。では、明日までに作成してください。」

部下C 「承知しました。明日までに作成します。」(選択A)

または、



上司D 「見積書の作成は今日中でないとダメなんだ。見積書の作成を優先してください。」

部下C 「承知しました。それでは、報告書の作成をどなたかに手伝ってもらえないでしょうか。」(選択B)

解説) 部下Cは、ただ「できる」「できない」を返事するだけでは不十分です。部下Cが(描写)(表現)を入れることにより、上司Dは部下Cの状況を受け入れやすくなります。また、(提案)を入れたことにより上司Dとしても以後の指示がしやすくなります。お互いに適切な自己主張をすることにより、『I am OK、You are OK』な関係になります。

最後に

近年、ダイバーシティ(多様性)という言葉が様々なところで見聞きするようになりました。また、コロナ禍により生活環境や職場環境だけではなく個々の価値観すらも大きく変化してきています。多様性が当たり前になっていく現代社会では、ますます多様性の中の関係性が重要になってきます。また、コミュニケーションの機会は確実に減少しています。より質の高いコミュニケーションを意識して取ることが、これからの組織にとって、そして経営にとっても必要不可欠ではないでしょうか。アサーティブ・コミュニケーションが浸透し、より働きやすい職場環境になることを切に願っています。



鶴見 誠 勇 (つるみ せいゆう)

公益財団法人日本生産性本部
経営コンサルタント

〒102-8643
東京都千代田区平河町2-13-12
<https://www.jpc-net.jp/>



同志社大学卒業後、地方銀行にて18年勤務。銀行員時代は、営業店では個人・法人向け営業、本部では行内の人材育成・事業性評価からのソリューション提案に従事。現在は日本生産性本部の経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。

6月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 水	
2 木	
3 金	小規模事業者持続化補助金第8回申請締切 県女連通常総会
4 土	
5 日	
6 月	
7 火	正副会頭会議 女性会視察研修
8 水	監査会 商業・サービス・観光理財部会合同総会 事業承継等相談会・知的財産等相談会
9 木	守山市中小企業等デジタル化促進補助金説明会、DXセミナー
10 金	湖南四市あきんど連絡会 第1回部会長会議
11 土	
12 日	第161回日商簿記検定統一試験日
13 月	IT導入補助金(通常枠)2次締切
14 火	常議員会 事業復活支援金 事前確認締切
15 水	観光理財部会 Googleマイビジネス×SNS活用セミナー 基礎編 建設部会役員会
16 木	
17 金	事業復活支援金 申請締切
18 土	青年部 草津YEGとの合同交流例会
19 日	
20 月	
21 火	工業部会 通常総会・ものづくり講演会
22 水	
23 木	
24 金	
25 土	
26 日	第225回珠算暗算能力検定試験
27 月	建設部会通常総会
28 火	第73回通常議員総会
29 水	
30 木	事業再構築補助金第6回締切 守山市中小企業等デジタル化促進補助金申請締切

守山商工会議所 工業部会ものづくり講演会

1本の水から
世界が変わる



講師
株式会社ハバリズ代表取締役社長
矢野玲美氏 (REMI YANO)

開催日時
令和4年6月21日(火)
16:30~18:00

開催場所
琵琶湖マリオットホテル

参加費 無料
定員 40名

申込 QRコードより
フォームへアクセス
または同封の申込書
にて



内容

- ・自己紹介
- ・ファブレス企業としての強み
- ・ハバリズの起業背景と概要
- ・ブランディングの重要性
- ・新しい事業承継のあり方

守山商工会議所では、
第14期1号議員の選挙に伴う選挙人名簿の
縦覧を以下のとおり行います。

令和4年6月14日(火)～6月22日(水)
午前9時～午後4時 (6月28日選挙人名簿確定)

※但し、土曜日・日曜日は、縦覧できません。

守山商工会議所選挙管理委員会

駅前イベント情報

駅前総合案内所
TEL (514) 3765



もーりー

貸会議室をご利用ください

守山駅前コミュニティホール (セルバ守山3F)

第1ホール
定員70人

第2ホール
定員20人

第3ホール
定員20人

会議、研修、教室、趣味の会など、様々な用途にお使いいただけます。
駅に近くて便利な守山駅前コミュニティホールをぜひ、ご利用ください。

使用料、条件等、詳しくは守山市駅前総合案内所(077-514-3765)へ

■ 植物水彩画一木一草展
“展示販売あり”

6月6日(月)～6月12日(日) 最終日午後4時まで

身近な草花や野菜、山野草、巨樹巨木のほか、霊仙山、立山、木曾駒ヶ岳などの水彩画約35点を展示。作品に関する図書も紹介。

■ クラフトバック&小物の展示
“展示販売あり”

6月13日(月)～6月19日(日) 初日午前11時から 最終日午後3時まで

クラフト、アートボトル、手作り小物など日常にうらおいを与えてくれる可愛い手作り作品約100点を展示。

■ 陽だまり展
“展示販売あり”

6月20日(月)～6月26日(日) 初日午前10時から 最終日午後3時まで

陽だまりという障害者施設のほうせい班がボランティアの先生から教わって作れるようになった手作り作品(帽子、マスク、カバンなど)約100点を展示。

■ 第1回 ハーモニー・カルチャー・スクール
沙羅 書道教室 書道展

6月27日(月)～7月1日(金) 初日正午から 最終日午後4時まで

玄燿(げんよう)書道会のお手本を元に取り組んでいる課題(細筆、ペン、鉛筆など)、好きな言葉や詩などを自由に書いた作品約20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)

他 第1回守山市しごとはじめ支援協議会 5/16(月)

場 所：守山商工会議所

もりやま創業塾卒業生である未来プロデュース(株)代表取締役 小森雅典氏より、事例発表として創業に関する悩みや現在の状態等を共有いただきました。また、滋賀県産業支援プラザ 創業支援課長 船越英之氏より滋賀創業オフィスについて情報提供をしていただき、意見交換を行いました。



▲滋賀創業オフィスの活用について説明する船越氏



部 工業部会 視察研修会 5/19(木)

～ 型破りなモノづくり企業の共感経営を学ぶ ～

視察先：HILLTOP (株)

HILLTOP(株)では、元々は自動車メーカーの孫請だった油まみれの鉄工所を、「利益率20%を超えるユニークなIT鉄工所」に脱皮させ、「量産ものはやらない」「ルーティン作業はやらない」「職人はつくらない」という型破りな発想で改革を断行。365日24時間無人での加工が可能な独自開発システムを確立し、海外ではNASA、ウォルト・ディズニー、国内では月面探査チームHAKUTOに加工部品を提供するなど約3000社の顧客を持つ多品種単品のアルミ加工メーカーとして成長を遂げられました。入社半年の社員でもプログラムが組めるしくみや、新しいこと・面白いことにどんどんチャレンジできる風土で、経営者・管理職・社員が共感し合えるユニークなIT鉄工所に、参加者からは、ものづくりに対する考え方が180度変わるほどの衝撃を受けたとの声が聞かれました。



▲型破りな発想を生む製作フロアを見学する参加者ら

青年部



令和4年度会長
梶山晋伴(かじやまのぶとも)
事業所 滋賀ポンプ株式会社

令和4年度スローガン *GO ONE STEP AHEAD*

令和4年度守山商工会議所青年部(以下、YEG)の会長を拝命しました梶山晋伴と申します。昨年度は、守山YEG創立35周年にあたり多くの皆様にご協力頂いたことをこの場をお借りして御礼申し上げます。諸先輩方が紡がれてきた想いと活動を更に前進させるべく、今年度のスローガンを「GO ONE STEP AHEAD」と掲げさせて頂きました。

様々な逆境や困難な場面においてもこれまでと変わることなく指針綱領に沿って、創意工夫をこらして研鑽に努め、交流を図り、そして力を合わせて地域の為に一歩ずつ進んでまいります。

邪馬台国近江説や第11回もりやま卑弥呼コンテストによる地域活性化事業をはじめ、研修事業により若手経営者である会員相互の研鑽と交流を重ねることで、守山を発展させていきたいと考えております。一年間よろしくお願い致します。

労働保険事務組合守山商工会議所よりご案内

今年度につきまして、労働保険料ならびに当所事務組合の手数料は、次のとおり徴収させていただきますのでご案内申し上げます。

※一括に納付をされる事業所は、原則保険料は第1期に一括徴収、事務委託手数料は第2期に徴収させていただきます。

※口座振替にて納付される事業所につきましては、各期の納付期限日に口座より引き落としさせていただきます。

第1期 令和4年度保険料確定に伴う不足額および充当額+令和4年度概算保険料+一般拠出金
納付期日：7月15日㊦

第2期 令和4年度概算保険料+当所の事務委託手数料
納付期日：10月31日㊦

第3期 令和4年度概算保険料
納付期日：令和5年1月31日㊦

もりやま景況調査

令和4年1月～3月期

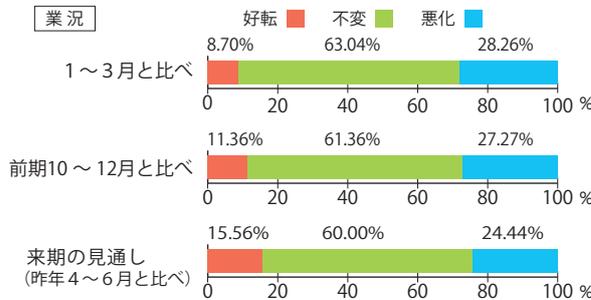


※DI (Diffusion Index (景気動向指数)) … 「増加」 「好転」 企業割合から 「減少」 「悪化」 企業割合を差し引いた数値

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3年10月～12月期) と比べて悪化している。来期は改善の見通し。

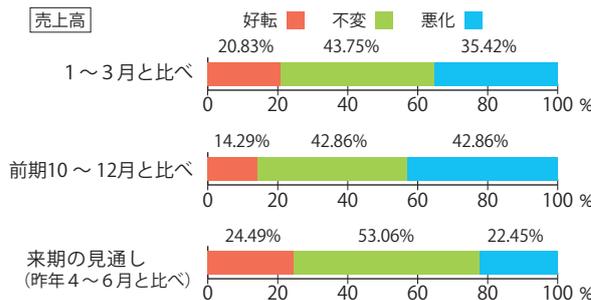


1～3月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 19.6	
	小売業	▲ 15.4	
	製造業	▲ 10.0	
	建設業	▲ 25.0	
	サービス業	▲ 25.0	
	卸売業	▲ 33.3	

※業況DI (好転－悪化) は今期が▲19.6で前回調査の▲8.7から10.9ポイント悪化
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲8.9で、今期より10.7ポイント改善の見通し

売上高

前回調査 (令和3年10月～12月期) と比べて悪化している。来期は改善の見通し。

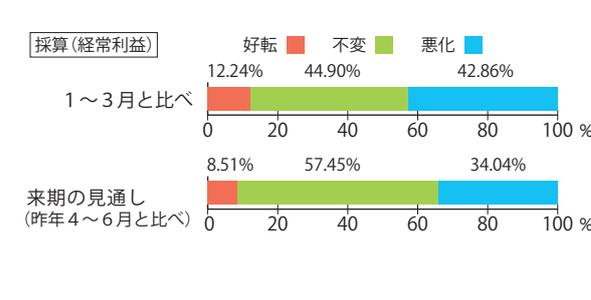


1～3月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 14.6	
	小売業	▲ 7.1	
	製造業	0.0	
	建設業	▲ 50.0	
	サービス業	▲ 23.1	
	卸売業	33.3	

※売上高DI (好転－悪化) は今期が▲14.6で前回調査の2.1から16.7ポイント悪化
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は2.0で、今期より16.6ポイント改善の見通し

採算(経常利益)

前回調査 (令和3年10月～12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。



1～3月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 30.6	
	小売業	▲ 20.0	
	製造業	▲ 30.0	
	建設業	▲ 87.5	
	サービス業	▲ 15.4	
	卸売業	0.0	

※採算(経常利益) DI (好転－悪化) は今期が▲30.6で前回調査の▲21.3から9.3ポイント悪化
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲25.5で、今期より5.1ポイント改善の見通し

コロナウイルスの影響などの意見

- ・よい意味でのコロナに対するあきらめと達観が広がってくると徐々に人流が戻ってくるのではないかと期待しています。
- ・3密の割引きとバルの周知が広がり効果も大きくなってきたように思います。
- ・オンライン、デジタル化が進みましたが、行政や団体があまり進んでいないように思われる。
- ・歳時や冠婚葬祭の核家族化、簡素化で引合いがあっても簡素化少量化している。
- ・コロナウイルスで客足が伸びず、デジタル化で銀行、問屋、お客様との距離が開いていく。アナログ型の人間関係や商売のあり方が今の社会秩序に「ノー」と言われているようで中小零細企業の隘路(あいろ)がやってきた。

その他、調査結果の詳細については当所ホームページをご覧ください。

<https://moriyama-cci.or.jp/survey/>





創業や経営の悩みは 守山商議所 気軽にたずねて！

経営に関する悩み事に、守山商工会議所は相談の内容に応じて専門家につなぐサービスに力を注いでいる。

労務相談には社会保険労務士、法律相談には弁護士・司法書士、特許相談には弁理士、補助金相談には中小企業診断士、記帳など税務相談には税理士を紹介し、的確なアドバイスでさまざまな経営相談に応える。同会議所指導課課長の西村達也経営指導員は、「会員事業所は相談無料。是非多くの事業所に商議所が取り組んでいるこの事業を知ってもらい、活用してほしい」と力を込める。

専門家相談員に新メンバー 酒屋税理士（記帳指導員）

「簿記がわからない」「領収書だけは残している」など、記帳の悩みを持つ人は多い。「専門家のアドバイスが解決の第一歩。こんな悩みに税理士を紹介しています！」と、西村指導員。

税理士の酒屋就一さん（40）は記帳相談をはじめ確定申告まで税務に関する指導員として、今年度から相談事業に加わった。酒屋さんは「後で苦労しないよう少しでも早く相談してください。記帳はためずにやるのが制するコツ」と話す。

2012年に税理士登録。一般企業での経理事務を経て、2019年守山4丁目に酒屋就一税理士事務所を開いた。個人事業の開業から相続税に至るまで、税務全般の相談に応える。ゆっくりと、わかりやすい言葉を選んで説明する酒屋さん。さらに地域の小・中・高等学校で租税教室の講師としても活躍している。また弓道五段の腕前を持つ酒屋さんは「的を射た」回答をすることがモットー。相談内容を見極め、持ち前のわかりやすさで解決策を提案する。

酒屋さんは「税務相談に限らず、とにかく事業に関する悩み相談は商議所を訪ねれば、ワンストップ

で解決につながります」と専門家相談の意義を説く。まず商工会議所に電話で相談し、相談申込書を提出。あとは日程調整をするだけで、無料で専門家のアドバイスを受けられる。



◀自称「弓道税理士」。弓道で培った誠実な姿が仕事にも反映されている



▲専門家相談の活用を勧める西村指導員（左）と、頼もしい笑顔の酒屋税理士

起業家志望に 『もりやま創業塾』をお勧め

また、商工会議所はこの7月3日、10日、18日に『もりやま創業塾』を開催。各業界で活躍する専門家や起業家が、開業に必要な知識などをアドバイスする。3日間で全7講座。酒屋さんも「税の基礎知識と記帳・確定申告」について講師を務める。開業して関わってくる所得税や消費税をはじめ、経営に必要な税務の“知っておかなきゃ”という大事なところを集約してわかりやすく講義。夢の実現を後押しする。

『もりやま創業塾』は「起業家の集まるまち守山」を提唱する市の特定支援事業。全7講座の受講証明書を受け取ると、法人化の際に登録免許税が1/2になるなど特例が受けられる。さらに、令和4年度『小規模事業者持続化補助金』に「創業枠」が新設され、この創業塾を受講後に同補助金を申請すると、補助上限額を200万円に拡大できる。「これから創業を考えている人は、是非受講してほしい」と西村指導員は創業塾の周知にも余念がない。

商工会議所では、創業支援や経営相談などに指導員がパートナーとなって、助言やサポートをしている。この機会に、守山商工会議所をたずねてみては！

制作協力/守山市民新聞編集室（ライター 寺田・フォト 太田）



酒屋就一税理士事務所

〒524-0022
守山市守山四丁目7-4
<https://ssakaya.sakura.ne.jp/>



📞【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



これを読めば全てわかる！実店舗のWEB集客 「今日からはじめられる正しいWEB集客」

前編



ジャパニーズ株式会社 代表取締役 中野 龍馬

TEL 0748-60-2249

守山オフィス: 滋賀県守山市梅田町85-7

<https://japan-ese.info/>



プロフィール

滋賀県湖南市在住。22歳でWEBマーケティング会社ジャパニーズを立ち上げ、4年後に法人化。滋賀で2つのコワーキングスペース「今プラス」を運営しながら、プログラミング教室、地域情報サイト、シェアハウスなど数々の新規事業を手がける。会社のビジョンとして、「滋賀を住みたいまち、No1にする」を掲げ、滋賀のVlogもはじめたYouTuberでもありTikTokerでもある。著書「コワーキングスペースは地方で成り立ちますか」。

本当にWEBから集客はできるのか？

コロナ対策で多くの補助金が出てきて、広報のために新しくウェブサイトを作ったり、SNSを始められた方も多いのではないのでしょうか。

でも作ってはみたものの、実際にお店への来店数や売上があがった実感もなかなかない。補助金を活用して費用負担を押さえて作ったけれど、これでいいのか？と感じておられる方にぜひ前後編からなる「これを読めば全てわかる！実店舗のWEB集客」について読んでいただければと思います。



※イメージ

アクセス数よりも重要！ WEBからの来店率の仕掛けがものすごく重要だということ。

滋賀県のWEBマーケティング会社である当社では、地域の中小企業、小規模事業者のWEBサイト制作から、集客へのWEBの活用をお手伝いしているのですが、最初の打合せで「誤解されている」と感じるのが、WEBサイトを作って「見てもらうを増やすこと」を目的化していることです。

もちろん見てもらう=アクセスを増やすことも重要ですが、そこと同じぐらい来店率をあげる仕掛けが重要となります。

これを知らずにサイトを作っても、見てもらえはするけど、来店数が増えないという形になります。

WEB制作会社がよく言う「ブログ、毎日書きましょう」の真意とは。

WEBサイトを作ると制作会社からは「毎日ブログを書いて、アクセスを増やしましょう！」と言われるかと思います。

もちろん、ブログを書くことは、見てもらえる人を増やす意味でとても大切なことです。ですが実店舗集客をするなら更に「行きたい！」への仕掛けが必要となっていきます。

その仕掛け作りをしていくことで、来店率が倍になっていき、店舗の売上をあげることに繋がっていきます。



※イメージ

ステップ×実践から学ぶ！ WEBからの来店率を高める方法

ここまで読まれて「制作会社は実際にきれいなウェブサイトを作るとは出来ても実店舗運営するのはまた別の話」と思われた方もおられることでしょう。

僕も店舗のオーナー側だとそう思います。



※イメージ

当社はコワーキングスペース※1を滋賀県内(湖南市と守山市)に複数店舗運営し、実店舗集客を実践しながら行っているWEBマーケティング会社となります。

昨年4月に守山市梅田町にオープンし、現在月額会員90名を超える形で運営させていただいております。

その経験も踏まえてステップ形式で行える方法をご紹介します。

※1 コワーキングスペース

仕事や勉強、起業など様々な目的を持つ人達が一緒に作業できる共同空間。守山市には2022年5月時点で他社を含め4カ所存在します。

STEP 1

今すぐ客が欲しい情報をしっかり詰め込んだWEBサイトの構築

会社やお店のウェブサイトにとどり着かれた方の多くは「守山 整骨院」や「守山 工務店」など自分から具体的に探してとどりに着いています。

なのに、集客が出来ていない。

その理由は、欲しい！と思われる要望に対して「十分な内容を提供できていない」ことにあります。

例えば当社運営のコワーキングスペースの場合、利用ニーズにテレワークで出先での仕事をしたいというニーズがあります。もしそこにコワーキングスペースの料金表やアクセスだけの情報だと、具体的に行きたい！まで発展するのはとても時間がかかります。



<https://start-now.link/workspace>

そこに対して、テレワークの人が使うべきポイントなどをまとめておき、わかりやすく提示することで「ここなら実際に使ってみたい!」と思って訪れてもらえる率も高くなります。

他にも利用者のインタビューや他者評価も、とても有効です。

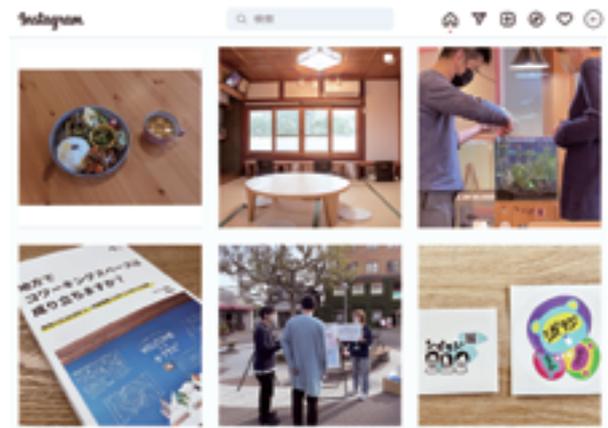
今WEBサイトがあっても中々、集客が出来ていない場合、そもそもアクセスが少ないまたは欲しいと思っているけれど、その後押しができるものを作れていないことが原因にあります。

STEP 2

そのうち客に届ける「ガツガツ営業」しないSNSの運用

ウェブサイトは自分で検索している方なのでニーズがわかりやすいですが、SNSの場合はそれよりも「たまたま見つけた」という方が高いため、今すぐ欲しい!ではなく、そのうち客いわゆる潜在顧客が多いです。

そこに対しては、いきなり「当社のサービスは! 当店の特長は!」と打ち出すのではなく(いきなり営業かけられたら誰でも嫌ですもんね)、お!ここ良さそうと思ってもらえる共感性の高いものを提供し続けることが重要です。



https://www.instagram.com/imaplus_shiga/

コワーキングスペースの場合は、「すごく使いやすい場所です!!」とするのではなく、「どんな使われ方をしているのか」「どんな雰囲気なのか」などを重視して平日毎日更新するようにしています。

そうすることで、行ったことはないけれど毎日流れてくる情報に親和性を持つようになり、初回来店のハードルを下げることもでき、なおかつSNSからWEBサイトへと流入させていくことで、そのうち客が「今すぐ客」へと成長していく流れとなります。

このように「今すぐ客=WEBサイト」、「そのうち客=SNS」で獲得していくことの役割を分けておき運営するだけでも、WEB集客の仕組みづくりは大きく変わっていきます。

STEP 3

動画を活用した今すぐ客&そのうち客に届ける導入すべき最高の方法

思っていた以上に伝えたい内容が多く、今回はSTEP3までたどり着くことが出来ませんでした。

来月号では、今回の基礎編を踏まえて応用編となる動画を活用したこれからのWEB集客についてもお伝えしていきます。

コロナで多くのチャレンジをしておられる事業者の方々の参考になれば幸いです。

IT を事例からひも解く

「コロナ禍の在宅勤務に、素早く対応できた理由とは」

本連載では、IT経営マガジン「COMPASS」に掲載した全国のIT活用事例をもとに、中小企業の経営において、ITがどのように役立つかを、解説していきます。

最近では、オフィスや工場、店舗などに出向かずとも、パソコンを利用する業務の一部を自宅や出張先、サテライトオフィスなどでこなせるようになりました(テレワーク、リモートワーク)。

新型コロナウイルス感染症拡大防止策の一環として、通勤者数の削減や時差出勤などが求められたのは記憶に新しいところです(大都市などではまだ継続中)。対応できた企業は、災害時にも的確な措置を講じられ、また働き方の多様性を推進できるでしょう。

もちろん、100%出社が必要な仕事もたくさんありますが、今回は、柔軟な働き方を実現するITの基盤について考えてみましょう。

「COMPASS」2020年冬号、夏号から転載(記載内容は掲載時点のもの)

<会社概要>

グランド印刷株式会社

福岡県北九州市門司区松原1-2-5(東京、福岡にも支店がある)

設立：1969年 従業員数：34人

事業内容：シルクスクリーン印刷、看板・装飾、壁紙など

URL：<https://grand-in.co.jp/>

福岡県北九州市に本社を構えるグランド印刷は、シルクスクリーン印刷をはじめ、不動産業の販促支援、看板・装飾、デジタル壁紙など次々と新規事業を軌道に乗せてきた。

2020年春、新型コロナウイルス感染症にかかわる緊急事態宣言が出され、出勤者数抑制が求められると、同社は現場の半数を交代出社、東京支店の社員や営業・受注業務担当者をテレワークに移行するなど、迅速な対応を行った。

社会の要請に応え、社員の安全・安心も確保できたのである。

ではなぜ、素早く移行できたのか。

グランド印刷では、10年ほど前に、支店や顧客先にいる担当者も基幹システムを活用できるよう、クラウド化を行った。

「クラウド」とは、インターネット上の専門会社の設備内にデータやシステムを置き、ネット経由で利用する仕組みを指す。ネットがつながる場所なら、場所を問わず業務を進めることができるのである(もちろん、本人認証をはじめ、セキュリティ対策は必要)。

「東京支店ではノートPCを使っていましたので、自宅に持ち帰って受注作業などを行ってもらいました」

小泊勇志社長は当時の様子をこのように説明する。

遠隔での情報共有には、文字で会話や連絡、意見交換を行える、クラウド型のチャットシステムを利用している。

また、「当社にはすでにハンコがなかったことも奏功したと思います。例えば営業の見積もりにおいてはあらかじめ基準を設け、異なるときだけチャットシステム上で稟議(りんぎ)を上げる仕組みとしています。承認を得るための出社は不要なのです」とのことだ。

どこにいても支障なく業務が進められるようクラウド型を選んだことが、コロナ禍でも生きたのである。

*注 クラウド以外にもテレワークを実施する方法はある。

同社は、つねにIT投資を行い、基幹システムを改良し続けている。

例えば現在は、Webから注文が入った場合、ボタンを押すだけでシステムに顧客情報や売上情報が反映され、想定粗利も自動計算される。システムを導入した7年前に500社程度だった顧客リストは今や7000社レベルに増加したが、同じ人数で対応できているという。

「ITの活用で大事なのは売り上げを高めていかに儲けるか。必死になって業務をするのではなく、できることはコンピュータに任せ、どんな商品企画を立てたらお客さんが喜ぶかなどを考えて働くほうが楽しいでしょう。働き方改革の時代ですから」と小泊社長は力説する。自身も子育て中であり、時間の使い方の大切さが身に染みているそうだ。



IT経営マガジン
「COMPASS」編集長
代表取締役



石原 由美子

いしはら ゆみこ

教材編集や講師業を経て、リックテレコム入社。情報処理技術者試験の書籍編集、モバイル分野の雑誌編集を担当した後、IT経営マガジン「COMPASS」の編集に携わる。中小企業支援機関・支援者と連携しながら、中小企業が主体となる等身大のIT活用をテーマに、全国の事例取材し、伝えている。各地の商工会議所においても、IT事例や入門のDXセミナーを担当。

『働き方の変化は、 中小企業人材を多様化するチャンス』



先日、地域の伝統的な資源を原材料として活用するビジネスを立ち上げようとしている事業者さんと販路開拓の話をしていました。環境問題や自然保護などに高い関心を持つ若い女性をターゲットに置いていました。この層を狙うなら、インスタグラムやツイッターなどのSNSによる情報発信は不可欠です。

ところが、社長自身はもう60代だということもあり、「やらなければいけないと思うけれど、どうすればいいかわからない」とのこと。私は「社長が無理して自分でやることはないですよ。すでにSNSを使いこなして、運用の勘所を押さえた若い人に任せましょう」と言いました。しかし、「そんな若い人をどうやって見つけたらいいかわからない。雇うお金もない」との反応でした。

よく話を聞いてみると、地域資源を発掘する社長の取り組みに共感した近くの大学の先生が、研究室を挙げて応援してくれていました。それならば、その研究室の学生さんをインターンとして受け入れたら、卒論の研究テーマとして関わってもらったりすることで、力を借りることができそうです。結局、SNSを使った情報発信の立ち上げと運用もその研究室の若い学生に相談することにしました。

自分ではできない能力を持った多様な人材をどのように集めるかが今回のテーマです。男女や国籍の別だけでなく、さまざまなキャリアを持った人材を活用する「ダイバーシティ」が注目されてずいぶんたちます。都市部の大企業では女性管理職の登用など、さまざまな取り組みが始まっていますが、地方の中小企業では、なかなか進んでいないのが実態です。人材の供給市場が小さい上に、多様な職能を持つ人を常時雇用するだけの余力も企業側にないためです。

そうした環境の中、多様な人材を取り込むのに適

した方法が登場しています。副業やフリーランスのマッチングサービスも充実してきました。先の学生インターン制度なども有効な手段だと思います。例えば鳥取県のハローワークでは、都市部のスキルのある人をオンラインによる“時間貸し”のような形で、副業で県内の中小企業に関わってもらうマッチングサービスを始めています。

費用は月額3万円程度で契約期間も1カ月から。仕事の内容に満足できれば延長するといった方式です。これなら、地方の中小企業でも手が出せる範囲だと思います。実際に取材したところ、副業として参加している人は、都市部の大企業で働きながら、しっかりとしたスキルを持った人が多いようでした。

こうした制度を上手に使うにはいくつかのポイントがあります。いきなり重い仕事を任せず、仕事を切り分けて軽いものから任せること。本音でコミュニケーションが取れる「気の合う」人を選ぶことなどです。こういった注意点を守れば、うまく導入できるのではないのでしょうか。



日経B P 総合研究所
上席研究員

渡辺 和博

わたなべ かずひろ



日経B P 総合研究所 上席研究員。1986年筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了。同年日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌編集部を経て現職。全国の自治体・商工会議所等で地域活性化や名産品開発のコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援している。著書に『地方発ヒットを生む 逆算発想のものづくり』（日経B P社）

気になる 事業所



会員事業所訪問



足つぼマッサージを
うけるもーりー

看護師経験豊富な
スタッフがおまち
しております！

腸活Cafeも
あります！

▲スパイシーチキン
(気まぐれランチ)

▲一番人気の鯛のポワレは
お店の看板メニュー

心も体も元気に！

看護師のいるマッサージサロン
にいらっしやいませんか？

ウェスティ

どのような経緯でマッサージ師になられましたか？

21歳で看護師資格を取得して各地の病院や施設で勤務しておりましたが、結婚を機に一旦現場を離れておりました。子育てを終え、再び看護師として職場復帰したところ、立ちっぱなしの仕事と慣れないパソコン仕事などで疲れが溜まってしまいました。そんなときに足つぼマッサージと出会い、その素晴らしさに魅了され、自分でも勉強を始めて資格取得に至りました。コロナ禍ではありましたが、「自分の経験を活かして人々が健康に生きるためのお手伝いがしたい。」と、2020年11月に生まれ育った守山で訪問を中心としたマッサージ業を始めました。

2022年2月にサロンをオープンされましたが、以前と違うところはありますか？

訪問だけではなく自分の思う「癒し空間」を更に実現したく、守山市伊勢町に体に良い「腸活料理」を提供するために飲食店を併設したマッサージサロンをオープンしました。おかげさまでランチやカフェもご好評いただいております。健康は口から足まで繋がっていて、体を作っていくのは全て口から摂取する食べ物です。当店では、食事面からも健康づくりへのアドバイスをっております。

どのようなサービスを受けることができますか？

お客様への足つぼマッサージだけではなく、その方の疾患や症状にあわせ、それぞれの生活習慣などから看護師の経験をもとに健康づくりへのアドバイスもしております。

会員事業所様に向けたメッセージはありますか？

会社の福利厚生の一環や小さなお子様がいらっしやる方、介護などでお疲れの方に向けた訪問でのマッサージもしております。お気軽にご相談ください。

メニュー	○足つぼ30分 ……………2,500円	訪問料金
	○整体30分 ……………2,500円	市内全域
	○足つぼ+整体60分 ……4,000円	施術プラス 500円



最新情報は
Instagramから！

ウェスティ

- 代 岩崎 裕子
- 所 守山市伊勢町422 ジェルベーラ101
- ☎ 080-1934-5678
- 営 10:00 ~ 20:00
- 休 不定休
(Instagramでお知らせ)
- 📷 Instagram @pu.cyan



守山市中小企業等デジタル化促進補助金

新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けた市内経済を活性化するため、市内中小企業のデジタル化を促進し、経営基盤の強化を図ることを目的として、デジタル技術を活用した販路開拓や、事業の効率化につながる取組等にかかる経費の一部を補助します。

補助率

1/2

補助限度額

20万円

補助対象経費

デジタル技術を活用した販路開拓や、事業の効率化につながる取組に係る費用

- ① デジタル化を図るために必要なシステム導入等にかかる経費
- ② デジタル化に伴い提供を受けた役務にかかる経費
- ③ デジタル化を図るために行われた委託等にかかる経費
- ④ デジタル化に必要な物品等の購入および事業所のWi-Fi環境の導入にかかる経費
- ⑤ その他特に必要と認める経費

補助対象期間

交付決定日から令和4年12月31日まで

補助対象者

※全て満たすこと

- ① 守山市内に店舗・工場・事業所・事務所・支店を有する、中小企業基本法第2条第1項に規定する中小企業等
- ② 市町村税等の滞納がないこと。
- ③ 令和2年度～令和4年度に守山商工会議所等が実施した、または実施する「販路開拓」、「DX（デジタルトランスフォーメーション）」に関するセミナーに参加していること。

申請受付

令和4年6月30日(木) 17:15 まで

申請書類等、詳細は守山市のホームページをご確認ください。

https://www.city.moriyama.lg.jp/shokokanko/dx_chusho.html



マンツーマンの個別リハビリ

60日間で集中して改善

完全予約制

安心の感染対策

今なら!!

【60日間改善プラン】
週2回 全16回 **275,000円**
税込み 302,500円

週1回 全8回 **150,000円**
税込み 165,000円

リハビリ体験3回コース **¥11,000**
(税込み)

(お一人様一回のみ)

YouTube
チャンネル

コロナ禍で思うように
リハビリ出来ない方へ

「本当はしたい」ことを諦めないための、マンツーマンリハビリ

脳梗塞リハビリステーション滋賀 あいむ

滋賀県守山市守山西丁目6番11号

「リハ滋賀」Webサイト・Twitter・Facebookもご覧ください!

webサイト **077-514-2255**

観光理財部会 DX 推進事業

守山市デジタル化促進
補助金対象セミナー

滋賀県イチわかりやすい!

Googleマイビジネス × SNS活用セミナー

参加
無料

第1回「令和時代必須! GoogleやSNSを使った集客を知ろう」

2022 **6.15 Wed 13:30~15:00**

会場 **守山商工会議所**

対象 IT化・デジタル化・DXに取り組む意欲のある事業所の方・GoogleマイビジネスやSNSの活用を学びたい方等

会場**20名** オンライン**50名**

申込 ホームページよりお申込みください。

https://moriyama-cci.or.jp/2022/05/18/dx_seminar/

守山商工会議所検索

検索



講師

クロダプランニング
代表黒田史子氏



セミナー内容

【基礎編】

- ・そもそもなぜ発信が必要なのか？ SNS時代と呼ばれる今の集客方法をご紹介します
- ・GoogleマイビジネスやSNSそれぞれの特徴、役割の違い
- ・実践！ Googleマイビジネスにオーナー登録

※第2回【実践編】は7/28(木)に開催予定です



本のがんこ堂がオススメ！ビジネススキルアップ本
ビジネスに役立つ書籍を月替わりで紹介！



書名 **佐久間宣行のずるい仕事術**

著者：佐久間宣行
 定価：1,650円(税込) 判型：四六判 頁数：232頁
 ISBN：9784478114797 出版社：ダイヤモンド社

内容紹介：
 サラリーマンでありながら「オールナイトニッポン0」のラジオパーソナリティをつとめ、ファンイベントを行えばリアルで5000人が集まる、45歳のフツウのようでもフツウじゃない今注目のプロデューサー・佐久間宣行が組織のなかで編み出した「周囲と戦わずに、自分のやりたいことを実現する方法」。苦手な人との仕事の仕方、ミスをしたときに社内での評価を上げる“謝罪法”、社会人の基本「ホウ（報告）」「レン（連絡）」「ソウ（相談）」を“合理的最強ツール”として活用する方法など、新社会人必見のテクニックからプロデューサーとして培ったマネジメント術や、企画の考え方、メンタルを維持する方法など、さまざまな観点で切り取られた62の仕事術を紹介。毎日仕事に追われ、終業する頃には疲れてヘトヘト……そんなあなたにおすすめしたい1冊です。



上記書籍のお買い求めは、「本のがんこ堂」へ！

本のがんこ堂 守山店
 守山市古高町福田393-19
 営 9:00～22:00
 TEL 077-582-7560 FAX 077-581-2723

年中
無休

本のがんこ堂 守山駅前店
 守山市勝部一丁目1-21-101
 営 10:00～21:00 休 日曜・祝日
 TEL 077-584-5460 FAX 077-585-9855

本の森のちいさなカフェ Gankodo
 守山市守山五丁目3-17 守山市立図書館内
 営 10:00～18:00 休 図書館定休日に準ずる
 TEL 077-514-8225

「あなたらしい」を築く、「あたららしい」社会へ

令和4年度 **男女共同参画週間**

6/23(木) ▶ 6/29(水)

モリヤマスポーツ Group
 www.morispo.co.jp

スノーボード・スキー専門店	スノーボード専門店	サッカー・フットサル専門店	スポーツ用品専門店
滋賀本店 077-581-2000 大阪池田店 072-751-3000 大阪東大阪店 072-965-3000	京都京都店 075-623-1000 愛知大高店 052-621-1200 愛知一宮店 0586-81-1900 愛知春日井店 0568-85-8700 期間店 名古屋バルコ店 052-265-0200	京都伏見店 075-604-3000 大阪吹田店 06-6193-3333 大阪高槻店 072-676-5555 兵庫西宮店 0798-42-1000	滋賀近江八幡店 0748-32-3303 サッカー・野球・アウトドアウェア専門店 Morispo ATHLETE 滋賀大津店 077-547-5030