

儲かる 使える 損しない ビジネスに役立つ情報をお届け!

あすのたね

No.437
2022年
10月号

もりやま商工ジャーナル

守山商工会議所

あなたの商品・サービスを動画で伝えよう! 1分プロモーション動画コンテスト 作品募集

215

特集

中小企業の海外展開の強い味方
JETRO(ジエトロ)活用術



応募作品は、守山商工会議所のYouTubeチャンネルにて一般公開。
映像のプロが審査。今後の動画制作のためのアドバイスも!
※詳細は本誌14頁または当会議所ホームページをご覧ください。

応募〆切
2022年10/31(月)

- 8 短期利用から長期まで! 豊富な
ラインアップの車種をご用意!
ガッツレンタカー 滋賀守山店
- 9 交流と研鑽「守山YEGの活動が
僕を好機に導いた」
「ALIVE」幸田氏×柴田指導員
- 10 | 11 「売上・集客に繋げるための
Googleマイビジネス×SNS活用
前編
クロダプランニング 代表 黒田史子氏

相談無料です。お気軽にご利用ください。

●予約制

<法律相談>

日 時 10月26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 10月12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 10月12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

中小企業の海外展開の強い味方 JETRO(ジェトロ)活用術

新型コロナウイルス感染症の影響により、社会構造、取引形態、販路開拓、販売促進等、世の中がかつてない急激な変化を迎え、これまでの在り方のみでは事業存続・事業成長することが困難な時代です。市場においても、国内市場に留まらず、海外にも目を広げる必要があり、海外事業戦略や組織体制を見直す企業が増えています。

そこで、今回、中小企業の海外展開の強い味方であるジェトロ滋賀の業務の紹介とともに、海外向け販売の新たな手段として最近注目されている越境ECについて、世界のEC市場の概況やEC関連のジェトロの支援策について紹介します。

海外を目指したときは

コロナ禍による経済活動の制限や国際輸送の逼迫、ロシアのウクライナ侵攻など、多くの混乱要因が海外とのビジネスの不確実性がかつてないほど高めています。しかしながら、それでも人口減少を背景に縮小する国内市場と違って何倍もの規模を持ち成長を続ける海外市場を目指してみたいという企業は多いのではないのでしょうか？そうした海外展開の際に頼りになるのがジェトロ(独立行政法人日本貿易振興機構 JETRO)です。

JETRO

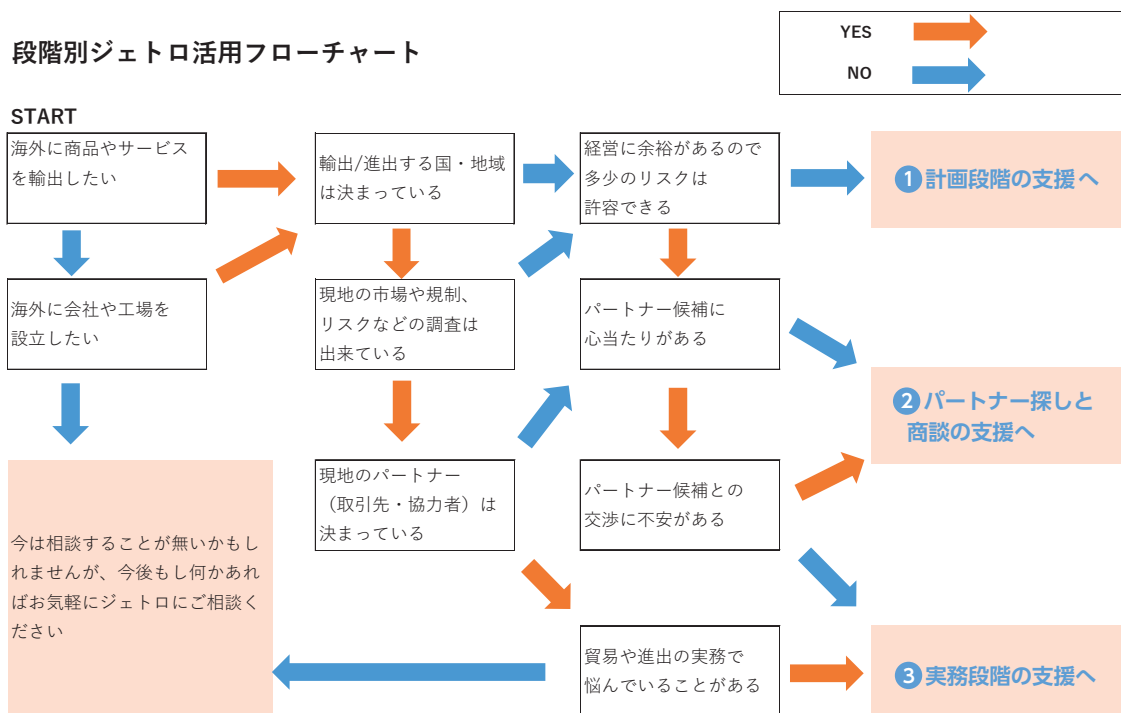
そもそもJETRO(ジェトロ)って？

ジェトロは、貿易の拡大及び経済協力の促進に寄与することを目的として設立された公的機関です。海外70か所以上、国内50か所以上の事務所を設置し、そのネットワークをフルに活用した海外ビジネス情報の提供、中堅・中小企業等の海外展開支援、農林水産物・食品の輸出支援、対日投資の促進などに取り組んでいます。



滋賀から世界へ

滋賀では彦根市にジェトロ滋賀があり、海外展開に関する様々な相談に電話、インターネット、対面、オンライン面談等に対応する貿易投資相談というサービスをはじめ、様々な支援サービスを受けることができます。ジェトロを十二分に活用するべく、まずは以下のフローチャートで自社に合ったサービスを探してみましょう。



① 計画段階の支援

計画段階で企業が実施すべきことは、例えば輸出であれば輸出する商品の選定やその市場調査、相手国の貿易管理規制のチェックなどです。会社や工場設立といった進出案件であれば、進出目的の明確化や現地の外資規制の確認等々、人件費等コスト面の情報収集なども必要です。ジェトロのホームページでは各国の規制情報や各種の調査レポート、主要都市の食品の市場価格や平均的な賃金なども調べることが出来ます。その他にも以下のようなサービスを使うことで、海外展開の計画立案にお役立ていただけます。



●海外コーディネーターによる輸出支援相談サービス

無 料 中小企業限定

「現地の最新トレンドや売れ筋商品を知りたい」といったときにお使いいただけるサービスで、ジェトロが海外に配置する各分野の専門家（海外コーディネーター）にメールやオンライン面談でご相談いただけるサービスで調査もしてくれます。利用は無料ですが、コーディネーターが配置されている国・地域しか利用できません。

●海外ブリーフィングサービス 無 料

海外事務所にて、現地一般経済事情やビジネス環境、法人設立手続き、現地駐在員生活事情などについて、海外駐在員や専門アドバイザーがブリーフィングします。出張時にご利用することで、現地での調査をより有意義に進めていただけます。

●海外ミニ調査サービス 有 料

「オーストラリアのビール生産量統計を知りたい」といった海外取引のヒントとなる情報を海外事務所がお調べするもので、現地の具体的な情報を把握したい方にお勧めです。有料であるものの、上記と違いコーディネーターのいない地域でも調査できる上、大企業でも利用していただくことが出来ます。

② パートナー探しと商談の支援

計画が決まれば次はパートナー（取引先・協力者）探しと商談です。比較的安価でPLリスクの小さい商品などの輸出であれば、この段階から始めて引き合いの強さを確認するというのも一案です。合資での進出であれば合弁相手探しは必須ですが、独資であっても協力者として現地で法務などを相談できる専門家を探しておくことは重要です。これらには以下のサービスの利用がおすすめです。

● ジェトロ主催の国内商談会 **無料**

ジェトロでは海外からバイヤーを招へい、あるいは海外バイヤーとオンラインでつなぐ商談会を実施しています。参加は原則無料で、通訳などのサービスが付帯していることも多いです。

● ジェトロが出展支援する海外見本市・展示会 **有料**

見本市・展示会を通じて日本企業のビジネスチャンスの拡大を支援しています。短期間に多くのバイヤーと接触することができ、効率的に商談を進めることができます。しかも、ジェトロのジャパンパビリオンは主催者への出展申し込みなどの手続きはジェトロが行い、単独出展より割安です。



● ジェトロ招待バイヤー専用オンラインカタログサイト（Japan Street事業） **無料**

「JAPAN STREET」はジェトロの基準を満たす限られた海外の有力バイヤーのみが閲覧可能なオンラインカタログサイトです。ご登録いただくと常時バイヤーに商品を案内し、引き合いが来れば商談日程の調整などジェトロがサポートいたします。



③ 実務段階の支援

商談がまとまった。あるいは、進出について目途が立ったとなれば、次は実際にどのように実務を進めていくか、あるいは実務の中で出てきた課題にどう対処するかといったフェーズです。自社の課題に合わせて以下のサービスを利用してみてはいかがでしょうか。

● 貿易実務オンライン講座（英文契約編） **有料**

貿易実務に欠かせない英文契約に特化したカリキュラムで、「国際売買契約書」および「販売店・代理店契約書」を中心に、英文契約読解の基礎知識から現場で役立つ基礎的な英文契約書作成のノウハウまで学習できます。この他、貿易実務基礎編、応用編、中国輸出ビジネス編などの講座もご用意しております。



● 海外投資アドバイザー **無料**

ジェトロは、海外投資アドバイザーをアジアの投資・貿易の重点国・地域に配置しています。海外投資アドバイザーは、アジア企業とのビジネス経験が豊富な対アジア投資・貿易のエキスパートです。投資・貿易に関わる現地制度や産業情報の収集・提供、諸手続きなどを中心にきめ細かくアドバイスし、海外進出企業の問題解決をサポートします。

● 模倣品・海賊版被害相談窓口 **無料**

知的財産権の問題は、事件が起きてから対応するのではなく、事前に権利を取得するなどの準備が重要です。ジェトロでは本窓口で海外における知財問題のご相談を受け付けています。

注目される越境ECとその市場

こうした海外展開の各段階は従来のBtoBのビジネスモデルを前提としていますが、一方で、国境を越えて直接に顧客へBtoCあるいはDtoCで商品・サービスを届ける、いわゆる越境ECがコロナ禍を受けてますます重要な販売手段となってきています。

米国に本社を置く市場調査会社eMarketerによると、2021年の世界のEC小売市場規模は4兆9,382億ドルと既に非常に大きな市場で、小売りに占めるEC小売の割合は19.0%を占めています。上位国のEC小売市場規模は、中国が2兆4,886億ドル、米国は9,191億ドル、英国は2,346億ドル、日本は1,643億ドルとなっています。

こうした越境ECのビジネスモデルでは、世界中の顧客とダイレクトにつながる事が出来るため、インターネットを通じて毎日展示会をしているような効果が得られます。世界中の顧客のニーズも、データとしてすぐに把握ができます。輸出の実務も、コンテナで倉庫に納入するというものではなく、顧客の家まで小口輸送するという、より手軽なケースが多くなるかもしれません。そうした意味では、越境ECは先の計画・パートナー探し・実務の各段階を、海外への出張などの多大なコストをかけずに国内にしながら完結させる事が出来る海外展開の方法であると言えるでしょう。

一方で、越境ECでの販売でもれっきとした輸出であるため、各国の法規制や関税等の各種税制度に対応する必要があります。為替や代金回収のリスクも負う必要があるかもしれません。自社から直送する場合、各国からの引き合いの件数が増えればコンテナで送るよりも逆に自社の工数が増えてしまう可能性もあります。さらに、世界中とビジネスする以上、世界大で製造物責任について考えなければなりません。

このように越境ECは、魅力的なメリットがある反面、中小企業としては看過できないリスクや難しさも併せ持っています。そこで、ジェトロではこうしたリスク等を可能な限り低減し、発展するECを通じて日本企業が販路を拡大できるよう支援しています。例えば、ジェトロの取り組む海外におけるEC販売プロジェクト(JAPAN MALL)では、バイヤーの買い取りを条件に、海外の主要ECサイトと日本企業とのマッチングを実施。原則、バイヤーによる国内買い取りであるため、輸出実務はバイヤーが行い、日本企業からの輸送も国内指定倉庫まで。日本円決済で為替リスクもありません。実務としては国内取引の延長で越境ECによる輸出に取り組むことが出来ます。

この他にも、ジェトロでは米国Amazon上で優れた日本商品を集めて販売を促進する米国・Amazon越境EC『JAPAN STORE』出品支援、AlibabaといったB2Bの通年型オンライン展示会への出展支援(JAPAN LINKAGE)など、デジタルを活用した日本の商品の販売支援を積極的に行っています。



どの段階でも絶対に利用してほしいサービス

最後に、海外展開を目指すどんな企業でも、ジェトロで絶対に利用してほしいサービスが、先にも述べた貿易投資相談です。貿易投資相談は輸出入や海外進出に関することであればどんなご相談でも経験豊富なアドバイザーが回答してくれます。ジェトロでは年間数万件のご相談に対応しており、誰でも、何度でも、無料でご利用できます。また、ジェトロでは貿易や世界経済に関する各種セミナーや貿易実務のワークショップなども実施しているのでこちらも要チェック。有料のものもありますが無料のセミナーがほとんど。ジェトロの海外ネットワークを活かした最新情報が手に入ります。また、審査はありますが個別企業の海外展開を一貫して支援する伴走型のハンズオン支援というサービスもあります。

ここに挙げたサービスはほんの一例ですので、まずは身近なジェトロを活用して海外展開に取り組んでみましょう。守山商工会議所共催のジェトロの活用セミナー&相談会を10月21日(金)に実施しますので、ぜひご参加ください！

世界のEC小売市場規模(2021年)

	EC小売市場規模 (10億ドル)	世界シェア (%)	小売全体に 占めるEC小売の 比率(%)
世界	4,938.2	100.0	19.0
中国	2,488.6	50.4	43.9
米国	919.1	18.6	14.2
英国	234.6	4.8	36.3
日本	164.3	3.3	11.8
韓国	126.5	2.6	29.0
ドイツ	109.6	2.2	10.8
フランス	87.0	1.8	11.2
カナダ	72.3	1.5	12.7
インド	66.8	1.4	7.0
インドネシア	47.2	1.0	17.9

〔注〕①EC小売額は決済手段やフルフィルメントの手法にかかわらず、インターネットを利用して注文された商品およびサービスを含む。ただし、旅行およびイベントチケットの販売、料金支払いや税金および送金、飲食店サービス、ギャンブルなどは除外。

②2021年の市場規模上位10カ国を掲載。

〔出所〕eMarketerから作成

ジェトロ世界貿易投資報告 2022年版から引用

ジェトロ活用セミナー&相談会(ジェトロのサービスについて)

無料
定員20名

セミナーでは海外事業を拡大させたい、これから海外へ打って出たいとお考えの企業様に積極的にジェトロをご活用頂けるよう、利用可能なジェトロのサービス・支援内容をご紹介します。

開催日 10月21日(金) 13:30 ~ 15:30
場 所 守山商工会議所

■13:30~ セミナー「ジェトロの活用方法について」
講師: ジェトロ滋賀 コンシェルジュ 荒見祐司

■14:20~相談会 【各企業20分×6社(予約制)】

詳細・お申込み ジェトロ滋賀



10月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 土	
2 日	
3 月	
4 火	パワハラ防止法対策セミナー 正副会頭会議
5 水	商業部会 市長講演会・懇談会 工業部会 役員会
6 木	パワハラ防止法対策セミナー（個別相談）
7 金	
8 土	
9 日	
10 月・祝	スポーツの日
11 火	常議員会
12 水	事業承継等相談・知的財産等相談
13 木	採用力向上セミナー
14 金	観光理財部会 役員会・臨時総会
15 土	
16 日	
17 月	
18 火	
19 水	
20 木	
21 金	
22 土	
23 日	珠算能力検定試験・暗算能力検定試験
24 月	サービス部会 役員会・臨時総会 商業部会 役員会・臨時総会
25 火	創業セミナー
26 水	法律相談 工業部会臨時総会・講演会
27 木	ネット販売入門セミナー
28 金	
29 土	
30 日	
31 月	サービス部会 動画コンテスト作品募集締切

応募者が集まる求人広告の作り方

採用力向上セミナー 第2弾

日 時 令和4年10月13日(木)
15:30～17:00

会 場 守山商工会議所

セミナー内容

- ① 適切な雇用情勢の見方
- ② 採用活動を成功させるための原理原則
- ③ 効果的な求人媒体の選び方
- ④ 効果的な求人票の書き方



講師

株式会社HONKI
執行役員
箱島 健人氏

小さな会社・お店のための
はじめてのネット販売入門セミナー

日 時 令和4年10月27日(木)
14:00～16:00

会 場 守山商工会議所

セミナー内容

- ① ネット販売の方法とは？
- ② ネット販売は「前さばき」が重要！ネットショップのアクセスを増やす方法
- ③ 売上を伸ばすお客様目線の表現や内容とは？
- ④ SNSを活用してネット販売につなげよう
- ⑤ セキュリティ対策について



講師

ホームページ
コンサルタント
永友事務所
代表
永友 一朗氏

各種セミナー詳細は折込チラシをご覧ください

駅前イベント情報

駅前総合案内所
TEL(514)3765



■ ラパン

“展示販売あり”

10月3日(月)～10月9日(日) 最終日午後2時まで

ラパンによる(高島ちぢみ、着物リメイク)秋冬物の洋服や小物を展示。

■ 模型列車の運転

10月10日(月)～10月16日(日) 初日午前10時から 最終日午後4時まで

Nゲージの鉄道模型を約20点展示。
展示の鉄道模型の運転はもちろん、手持ちの鉄道模型を持参して運転できます。

■ みてみて私の手作り

“展示販売あり”

10月24日(月)～10月30日(日) 最終日午後3時まで

余り毛糸、放置糸などを利用して制作した、たった1枚の私の手作り作品約30点を展示。

■ 陶芸作品展

“展示販売あり”

10月31日(月)～11月6日(日) 初日正午から 最終日午後1時まで

陶芸守山会15名がそれぞれの個性を生かして制作した陶芸作品(皿、コップなどの食器類、花器など)約150点を展示。

お知らせ

守山市駅前総合案内所受付スペース
をリニューアルしました。
ぜひ足をお運びください！



カウンターが
新しく
なりました！



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)

部 建設部会 行政懇談会 8/24 (水)

1. 最近の建設業界が抱える諸問題について
2. 災害に強いまちづくりについて
3. その他

部 建設部会 集中豪雨水害防止奉仕作業 8/25 (水)

場 所：守山小学校

集中豪雨災害防止のため、グラウンドのグレーチング、コンクリート蓋を持ち上げて側溝に溜まった土砂の撤去作業を行いました。学校やPTAの奉仕作業では行うことが困難であることから、建設部会では今後も市内の小中学校の要請を受け、順次実施していきます。



▲重機を使った土砂の除去作業

他 育児・介護休業法対応セミナー 9/8 (木)

講 師：梶谷博和 氏 (梶谷社会保険労務士事務所 代表)

令和4年10月より育児介護休業規程が改正されるにあたり、出生時育児休業(産後パパ育休)の創設等について、具体例を交えてご説明いただきました。参加者からは「難しい内容であったが、ポイントを押さえることができ、分かりやすい説明だった。」等の感想をいただきました。



▲梶谷氏の話に熱心に聞き入る参加者

役 第4回 常議員会 9/13 (火)

議 題

1. 育児・介護休業規程の改正について
2. 新入会員の承認について

説明・報告

- ・ 日本銀行京都支店との意見交換会の開催について

- ・ 1号議員選挙結果について*
- ・ 相談所指導実績件数(7月度・8月度)報告について
- ・ 駅前総合案内所(7月度・8月度)利用状況について
- ・ 事業報告(7月度・8月度)と事業計画(9月度・10月度)について
- ・ 「うの宗佑に学ぶ!展」の開催結果について

*第14期議員選任については、当会議所ホームページをご確認ください。



女 女性会 第33回関西商工会議所女性会連合会総会姫路大会 9/14 (水)

関西商工会議所女性会連合会総会出席のため、県内女性会メンバーと一緒にバスで姫路に向かいました。総会には220名程の出席があり、当女性会からは3名が出席しました。

イラストレーター 永田萌氏の講演会も行われ、盛会な大会となりました。



▲姫路大会会場にて

他 大阪インターナショナルギフトショー 2022 出展補助事業 9/15 (木)、9/16 (金)

OMMビル(大阪マーチャндаイズビル)において大阪インターナショナルギフトショー 2022が開催されました。当所からは、博善社印刷(株)、(株)清原織物、(株)イー・シーケミカルの3社が出展されました。

国の補助金制度「伴走型小規模事業者 支援推進事業」を得て、守山商工会議所が行う『商談会等出展支援事業』の予算を活用し出展者の負担軽減が図れただけでなく、コロナ禍でも多くの方が訪れ、会場では商品PRのほか、企業間のつながりもでき、ビジネスチャンスが広がる有意義な2日間となりました。



▲盛り上りをみせる出展ブース

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
クロダプランニング	黒田 史子	草津市追分	ITツールを活用した業務効率化の支援等の経営コンサルタント業
ジュビラン M's	井原 真紀	播磨田町280-10	エステ、化粧品販売
	仲江 アケミ	播磨田町386-2	アイリスト
株式会社 FLC アドバンス	井上二三雄	草津市笠山3丁目17-43	アウトソーシング事業やソフトウェア開発等
COMPOSE	西 聖 平	幸津川町1370	店舗の内装デザイン・施工、WEB制作等
Tetra-Dune	中尾 潤子	大門町	地域情報誌の取材やライティング等

気になるお店



会員事業所訪問

緑の看板が目印です



短期利用から長期まで！豊富な
ラインアップの車種をご用意！

ガッツレンタカー滋賀守山店

ガッツレンタカー滋賀守山店ってどんな事業所？

ウィークリーやマンスリーの格安レンタカーを中心としたサービスを提供している事業所です。

軽自動車からプリウス、7人乗りのミニバンなど、豊富なラインナップの車種をご用意しておりますので、お客様のご利用目的に合わせて車をお選びいただけます。1週間以上のご利用の方には配送サービスも行っております。近江八幡駅前店も営業中です。

どのようなお客様が多いですか？

観光の方や修理の代車でご利用の方はもちろん、個人に限らず法人の方にもご利用いただいております。どなたでもご相談ください。

店主から
ひとこと

1台1台丁寧に点検・整備・清掃を行っております。気に入っていただいたレンタカーは販売も可能です。電話・来店予約だけではなくインターネットやアプリでのご予約も承っておりますので是非お気軽にご利用ください。スタッフ一同お待ちしております。



もーりーも
レンタカーで
お出かけしたい！

車内も清掃が
行き届いて
ピカピカ！



ガッツポーズが
トレードマークです



ガッツレンタカー滋賀守山店

代 高橋 宏典
所 守山市吉身5丁目2-8
営 9:00 ~ 19:00
休 水曜日、臨時休業
HP <https://guts-rentacar.com/shop/shiga/moriyama/>
☎ 077-584-5950
FAX 077-584-5951





▲専用の機材を操り、良い音、良い映像にこだわる幸田さん

交流と研鑽

「守山YEGの活動が僕を好機に導いた」

ライブ

勝部6丁目で音響・映像制作・ライブ配信を手掛ける「ALIVE」。コロナ禍を乗り越え、仕事の幅を広げてきた。代表の幸田裕介さん(41)は守山商工会議所青年部(以下 守山YEG)交流委員会の委員長として、また近畿ブロックYEGの専門委員としても活躍している。「今の自分があるのは守山YEGのおかげ」と、感謝の思いや交流の大切さを語った。

コロナで先手 新しい活路見出す

中学生の頃からバンドでドラムを担当していた幸田さん。30代後半に演奏をサポートする側にまわりたいと、音響の勉強をした。令和と共に独立、音響エンジニアとしてライブハウスの仕事を中心に新しいスタートを切った。やりたいことは自身で突き進んでいく。何かに属することを煩わしく思っていた幸田さんだが、守山YEGへの加入を勧められ入会したことが、後の好機に結び付く。

翌年(令和2年)2月、ライブハウスでコロナのクラスターが発生したことで、先のイベントが全てキャンセルになった。このピンチに着目したのが音楽のライブ生配信。プロアーティストだけでなくアマチュアでもライブ生配信ができないかと必死に考え、システムを構築した。

機材購入の資金調達のためクラウドファンディングを始めると、まだ交流が浅かったにもかかわらず多くの守山YEGのメンバーが支援してくれた。そして3月には全国でも先駆けて音楽のライブ生配信を始める。その圧倒的な行動力が功を奏し、4月にはビクターエンタテインメントから声が掛かり、京都や大阪にも販路が広がる。コロナがきっかけで、幸田さんは新しい活路を見つけた。

「地元のまちづくりを盛り上げていきたい」

地元では守山YEG主催「もりやま卑弥呼コンテスト」の生配信業務を請けた。また、守山市制50周年事業「GOTO商店街」の企画「はじめてのおつかい」の映像制作も手掛け、新しい生活様式の中で、「1万人の集客より、1万回の動画再生」という目標を達成した。これを機に行政からの受注も増え、大きく羽ばたく。幸田さんは現在、カメラマンやクリエイターなど8人でチームを組み、年内に法人化を目指している。

今年度、幸田さんは近畿ブロックYEGに出向し活動している。2府5県52団体から、「近畿を盛り上げたい」という意識の高い人たちが集まる。「交流を深め、他所で得た刺激を守山に持ち帰り、地元のまちづくりを盛り上げていきたい」と熱く語る。

守山商工会議所指導課主幹・守山YEG担当の柴田茂雄経営指導員は「守山YEGは交流と研鑽の場。いろいろな立場の人から学べる幅広いネットワークが最大の強み」と自賛。

「まずは参加して！交流しましょう！」、守山YEGの交流が自身最大の好機となった幸田さんの言葉に力がこもる。



▲ルシオールアートキッズフェスティバルを撮影＝令和4年5月守山市民ホール(提供写真)



「おもしろいことがやりたい！」と目を輝かせる幸田さん(右)と、見守る柴田指導員

制作協力/守山市民新聞編集室(ライター・フォト寺田)



ALIVE

滋賀県守山市勝部6丁目4-37

◎ <https://www.instagram.com/alive0131music/>



【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



前編

売上・集客に繋げるための Googleマイビジネス×SNS活用

クロダプランニング 代表 黒田 史子

業務効率化からSNS活用・広報集客まで。`滋賀のなんでもコンサル屋さん、
✉ info@96planning.com @96chan_shiga



皆さまはじめまして。今年6月と7月に観光理財部会主催のセミナーでGoogleマイビジネス* とSNSの活用についてお話しさせていただいたクロダプランニング代表の黒田と申します。今回はセミナーでお話しさせていただいた内容の一部を、誌面にてお伝えさせていただきます。

*正式名称は「Googleビジネスプロフィール」ですが、今回は旧名称である「Googleマイビジネス」という言葉で紹介します。実際の設定の際など、ネット上ではGoogleマイビジネスではなく、Googleビジネスプロフィールと記載されていることをご理解ください。

SNSには、向き不向きがある

SNS と聞いて、皆さまはまず最初になにが思い浮かびますか？

「Instagram (インスタグラム)」「Facebook (フェイスブック)」「Twitter (ツイッター)」といった様々なサービスが思い浮かんだでしょうか。もしくは「面倒くさい」「継続しない」「やっているけどイマイチわからない」「集客につながらない」というお気持ちでしょうか。SNSはビジネスの世界でも、もはや必須になりつつある道具です。その一方で、身近な専門家が少ないために、どうしても我流でやっていくしかない状態になったり、属人的な業務になるなど、知識不足・人材不足な企業様も多いと思います。結果として、SNS活用が売上や集客といった成果につながらなかったり、SNS活用の重要性が把握できずに優先順位が低くなるという状態に陥りがちです。

そんなSNSに関して、私がまず伝えたいのは「**SNSはネット上の営業マンであり、発信はオンライン接客だ!**」ということです。SNSという24時間働いてくれるパワフルな社員が、お客様を連れてきてくれたり、認知を拡大してくれたり、リピーター化やファン化に一役買ってくれたり。ネットやSNSを利用して検索をしたり、購買の参考にする方がとても多い時代だからこそ、発信というのはネットの世界で接客をしているのも同然。たとえ、B to B の取引だとしても「あそこの社長にお願いしてみようか」と思い出してもらうきっかけになるのがSNSです。

ネット上の営業マンであるSNS。先述の通り、「Instagram」「Facebook」「Twitter」など、様々な種類があります。実はこれらのSNSは、それぞれ向い

ていることと、向いていないことが明確にあります。それらを整理整頓したのが、この図です。



▲SNSの特徴を分布図で解説

縦軸は、「写真や動画で伝えるSNS」(上部)と、「文章で伝えるSNS」(下部)という違い。横軸は、「新規集客に向いているSNS」(左側)と、「リピーター作りに向いているSNS」(右側)という違いを表しています。

例)

Facebook

日記型SNSと言われている通り、文章で伝える媒体。基本的にはFacebook上でお友達になっている人に対して、投稿が届くような仕組み。お友達になっていない、まったく知らない人にはなかなか表示されることはないため、新規集客には向かないのが特徴です。

LINE公式アカウント

Facebookよりさらにリピーター作りに寄っている媒体。メルマガと同じように、お客様に登録作業をしてもらって、初めて情報が届く仕組み。新規集客には

活用出来ず、再来店やファンづくりを見越した構築が必要になってくるSNSです。

Instagram

新規集客もリピーター作りもうまく出来るいいとこ取りな媒体。ただし、画像や動画で伝える必要があるため、どうしても写真素材が必須になり、文章を書いてもなかなか読んでもらいにくいという側面もあります。

このように、一言で「SNS」と言ってもたくさんの種類があり、またそれぞれに向き・不向きがあります。事業内容によって、お客様の年代によって、そして皆さんの得意とすること（例えば、写真を撮るのと文章を書くのだったら、どちらが得意か）によっても相性の良いSNSは変わってきます。やみくもに投稿しても、それが効果的ではない使い方だったら……。全然成果につながらず、疲弊していくばかりだったら……。そうなる前に、一度きちんと学んでおきたいな、と思いますよね。

Googleマイビジネスとは？

「**Googleマイビジネス**」は先述の分布図にもあるように、**新規集客に向いているサービス**です。店舗や会社の情報を登録することで、「**Google検索**」の結果と「**Googleマップ**」の2箇所に情報を表示できるというものです。



▲Googleマイビジネス検索イメージ

お店や会社の情報というのも、店舗名・住所・営業時間・電話番号・公式サイトURL・メニュー・お支払方法・写真・自己紹介文章などなど、お客様が知りたいと思われるような基本情報を網羅して載せることができます。基本情報の項目以外にも、SNSのように最新情報を投稿できる機能や、お客様から星5つで評価してもらえる口コミ機能など、いろいろ機能が付いています。

では、どのような業種の方がこのGoogleマイビジネスとの相性がいいのでしょうか？

まずは「**地域に根付いた店舗ビジネス**」をされている方、つまり飲食店、美容室、サロン、お花屋さん、小売店、不動産、地域の病院などはとても相性が良いです。例えば、飲食店の場合、お客様側が「**守山 ランチ**」や「**守山 居酒屋**」のように「**地名+ジャンル**」で検索する状況ってたくさんあると思います。そのときにしっかりと自分のお店が検索に引っかかり、情報を見てもらいたいんですよね。Googleマイビジネスは、具体的な店舗名・企業名で検索されたときに情報が表示されるのはもちろん、「**守山 ランチ**」や「**守山 居酒屋**」のよう

に「**地名+ジャンル**」を検索された際にも、当てはまるお店や企業のページを表示してくれるのです。

先ほど述べた地域の店舗は、一般の方がお客様という場合が多いと思いますが、B to B（企業や事業主がお客様）でも、事務所を構えているなら登録しておいたほうがいいでしょう。例えば、デザイン会社や士業系、ホームページ制作会社などです。企業や事業主であっても、何かの発注先や依頼先を探すときに「**滋賀 社労士**」「**守山 ホームページ制作**」のように「**地名+ジャンル**」で検索をしたいと思います。B to BでGoogleマイビジネスをきちんと活用出来ている企業が意外と少ないので、逆に皆さまはしっかりと情報を載せたり、お客様からの口コミを書いてもらうことで、認知拡大に繋がっていきましょう。

ちなみにですが、店舗は構えずに出張型のサービスを行っておられる方や、ご自宅でデザインやウェブ系などの制作活動をされている方など「**住所がない・公開したくない**」という事業主様もGoogleマイビジネスは登録可能です。例えば出張型のビジネスであれば、お客様が「**守山 害虫駆除**」などと検索されることもきっと多いですね。Googleマイビジネスでは、いたずら防止などの観点から、一旦はご自宅のご住所を登録しないとはいけませんが、その住所は非公開にする設定が最初の段階で出来ます。ちなみに私（クロダプランニング）もそのようにしております。

Googleマイビジネスを活用するには？

Googleマイビジネスを活用してみたい！と思っただけの方、まずはご自身が自社ページの「**オーナー登録**」ができているかどうかの確認が必要です。「**オーナー登録**」というのは、その名の通り、ページの管理権限のようなもので、**オーナー登録がしっかりとできていれば、情報を更新したり、お客様からの口コミに返事をしたり、ということが出来ます**。

ちなみにGoogleマイビジネスの利用は、完全に無料です。Googleのアカウントさえあれば、どなたでも活用することができます。コストがかからないものなので、ぜひトライしてみてください。

今回は、各SNSの特徴やGoogleマイビジネスの基礎についてお伝えしてきました。次月号では、Googleマイビジネスに情報を登録する際の注意すべき点等をご紹介します。

SNSやGoogleマイビジネスのオーナー登録や活用でお困りの際は、ぜひ商工会議所へご相談ください。もちろん、私、クロダプランニングにお声がけいただいても嬉しいです。

また、気軽に質問いただける座談会形式の勉強会を11月に開催できるよう、商工会議所と計画中です。ご興味のある方はぜひご参加ください。

観光理財部会主催にて今年6月と7月に実施したセミナーのアーカイブ動画視聴をご希望の方は、守山商工会議所 観光理財部会担当までお問い合わせください。

断り上手になってストレスをためない

断ることが難しいと感じる人は多いのではないのでしょうか。断ったら次がないかもしれないという「不安」や相手の意向に応えたいという「責任感」がそうさせているのかもしれません。しかし、「断る」のは大切なコミュニケーションの一つです。「この人はこれが苦手なんだ」「この人はこのような考えを持っているんだ」などと、互いの考え方や価値観を知り、相互理解を深めるきっかけにもなり得るのです。まずは「断る＝良くないこと」という意識を変えてみましょう。

「断る」という行為は「相手との交渉」であり、「互いの要望の擦り合わせ」でもあります。例えばあなたが「小さい子どもがいて夜遅くなるのが難しく、飲み会は参加できません」と言った場合、「ではランチ会なら良いですか」「はい、それならぜひ参加したいです」といった会話につながるでしょう。このような交渉が上手にできるようになると、ビジネスの場などあらゆる場面で役立つはずです。

人にはそれぞれ生活や仕事があり、いつも相手の都合に合わせてくれるわけではありません。むしろ「ストレスが増大する・相手を嫌いになる」など、我慢して受け入れる方がデメリットが多いはず。断ることを躊躇（ちゅうちょ）してしまう人は「交渉」の機会と捉えて、自分の意見を相手に伝えてみましょう。

そして、断り上手になれば、「断る」をプラスにも転換できます。まずは、声を掛けてくれたこと、頼りにしてくれたことに対してのお礼をきちんと伝えること。それに応えられないという謝罪。そして可能であれば代案を提示するのも大切です。この三つを心掛けましょう。

たとえ行きたくない会合であっても、「お誘いありがとうございます」と感謝を伝えるようにすることで、単に「参加できません」と言われるよりも、

相手の“拒否された感”はグッと下がります。また、明確な理由がある場合は、代案を提示しましょう。例えば「今月は難しいのですが、来月以降ならお手伝いできます」など、可能な条件を伝えることで互いの要望を擦り合わせられます。理由だけを伝えられるよりも、拒絶された感覚が和らぎ、相互理解が深まるのもメリットです。

断るという行為は少なからずストレスを感じるものです。そのため、「行けたら行くね」「考えておきます」など、つい曖昧な返事や先延ばしにしてしまう人もいるでしょう。しかし、これは良くありません。明確に伝えることが大切です。



日本メンタルアップ支援機構
代表理事

大野 萌子

おおの もえこ



法政大学卒。一般社団法人日本メンタルアップ支援機構（メンタルアップマネージャ資格認定機関）代表理事、産業カウンセラー、2級キャリアコンサルティング技能士。企業内健康管理室カウンセラーとしての長年の現場経験を生かした、人間関係改善に必須のコミュニケーション、ストレスマネジメントなどの分野を得意とする。現在は防衛省、文部科学省などの官公庁をはじめ、大手企業、大学、医療機関などで年間120件以上の講演・研修を行い、机上の空論ではない「生きたメンタルヘルス対策」を提供している。著書に『よけいなひと言を好かれるセリフに変える言いかえ図鑑』（サンマーク出版）ほか多数。

『一つのジャンルをコンプリートするという“尖り方”』



「オタクの基本はリストを埋めること」という言葉があります。ある分野でマニアになるような人は、自分の好きなものや、手に入りやすいものだけで満足できず、その分野の全てをコンプリート（完全制覇）しないではいけない、という意味です。

若者に限らず、所得が伸びない時代の消費スタイルとして、特にこだわりのないところは節約し、好きな分野にはお金を使う、一人の中で二極分化の傾向が出ています。

東京・築地にクニザケ屋（KUNIZAKE-YA）という小さな立ち飲みショットバーがあります。この店は47都道府県の地酒が必ずそろっているというコンセプトが売りです。お客さんは「今日は〇〇県と〇〇県」といった具合に注文します。ただし各地全ての有名銘柄を網羅しているわけではなく、1県に一つの銘柄は有名・無名を問わずマスターの考えでそろえていて、それが随時入れ替わる仕組みです。おつまみも全国各地から日本酒に合うものが10種類ほど提供されます。

小さな個人経営の店なので、たくさんの在庫を持ってません。それぞれ4合瓶（720ml）単位で冷蔵庫に入れて管理して提供し、一つの銘柄がなくなれば、また次の銘柄の瓶に入れ替えるといった具合です。この店は、もともと旅行マニアだったマスターが各地を旅するうちに出合ったお酒を紹介したいということから、脱サラして始めました。今でも、月に1度は定期的に全国各地を旅して酒蔵を訪問したり、地方の酒屋さんを巡ったりすることで、東京ではなかなかお目にかかれない銘柄の地酒を仕入れて提供しています。

「47都道府県のお酒を必ず置く店」というのは、ある意味、自身がマニアであり、飲食業の素人の発想だから実現できたコンセプトともいえそうです。まず、飲食店の経営を普通に考えれば、安定して売れて利益率の高い商品だけを、まとめたり定期的に仕入れたりすることで原価を下げたいと考えるでしょう。売れるか

どうか分からない在庫を少量ずつ多品目で持つのは基本的にプロなら避けたい方向です。

先ほど紹介した一つの銘柄は4合瓶単位で仕入れて売るのも、こうしたリスクを減らす工夫ですが、ほかにも提供する単位を小さくして、できるだけ多くの銘柄を満遍なく試してもらい、在庫の偏りを減らすようにしています。日本酒にこだわる居酒屋でよくあるのは、1合（180ml）単位や、その半分の5勺（しゃく）（90ml）が入るグラスで提供する方法です。何人かでシェアする場合は、2合単位で出す場合もあります。

クニザケ屋では、立ち飲みの一人客が多いため、提供は5勺のグラス単位ですが、さらに小さい60mlのグラスでも提供しています。自分が知らない地域の知らない銘柄を少しずつ試してみたいという客も多く、この方が量より種類というニーズに合っています。

こうして47都道府県を完全制覇するというコンセプトの店が実現しました。立ち飲みの気軽さと、いろいろな地域の日本酒を経験できるということで、特に日本酒に興味を持ち始めた女性客に人気の店になっています。



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）

1分

プロモーション動画 コンテスト 作品募集

コンテスト概要

- テーマ** 自社の商品・サービスを伝える動画
- 応募資格** 当会議所会員または動画制作1 DAY 実践講座(8/4)受講者
- 審査基準** C+C+S方式(以下のポイントの合計点にて審査します)
C: Creativity(クリエイティビティ)
C: Completion(コンプリーション)
S: Storytelling(ストーリーテリング)
- 参加特典** 作品は当会議所YouTubeチャンネル等でPR
 受賞者には今後の動画制作に役立つアイテムをプレゼント。
 受賞を逃しても、映像のプロ 伊藤ノリ氏から作品毎にアドバイス有。
- 結果発表** 12/9(金)14:00~16:00 @守山商工会議所
 ※結果発表の様子はYouTubeチャンネルでも配信

審査員



動画のチカラ 代表

伊藤ノリ氏

福岡商工会議所外部講師
 HINT講師
 映像制作最先端のカナダで動画制作を学び、カナダ政府主催の動画コンテスト StoryTeller入賞。YouTubeチャンネルでは動画制作に関する動画を配信。(チャンネル登録者約1.7万人)

特別審査員/守山商工会議所会頭、サービス部会長 他

応募方法

当会議所ホームページより
 10/31(月)までにご応募ください。

守山商工会議所 動画コンテスト **検索**

https://moriyama-cci.or.jp/2022/09/01/douga_contests/



滋賀県最低賃金が 改正されます。

令和4年10月6日より
 時間額 927円 (31円UP)

※滋賀県最低賃金は滋賀県内の事業場で働くすべての労働者に適用されます。

業務改善助成金 最大600万円を助成



生産性を向上させ「事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)」の引上げを図る中小企業・小規模事業者を支援する助成金を積極的に活用しましょう。

詳しくは、厚生労働省HPをチェック!

業務改善助成金

検索



事業主の皆様へ

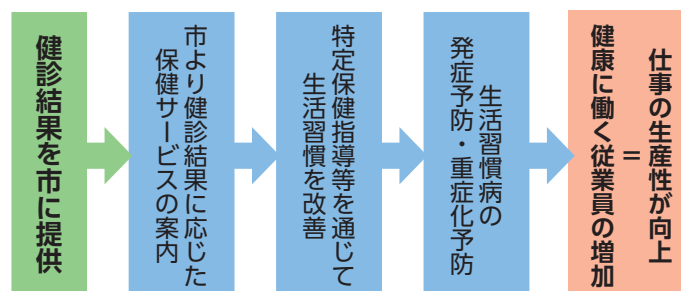
守山市国保加入者の職場健診結果提供のお声かけにご協力をお願いいたします。

守山市国保加入者の職場健診結果提供のお声かけにご協力をお願いいたします。

守山市では、生活習慣病の早期発見や重症化予防を目的に、特定健康診査を実施しています。

貴事業所の従業員様で、守山市国民健康保険に加入され、守山商工会議所において実施された健診を受診された方に対して、市への健診結果の提出についてお声かけのご協力をお願いいたします。

なお、健診結果の提供方法等につきましては、守山市国保加入者に送付させていただきました特定健診受診券に同封のチラシ「職場で事業主健診を受診される皆様へ」をご覧くださいませようご案内ください。



問い合わせ 守山市健康福祉部すこやか生活課
 TEL: 581-0201 FAX: 581-1628

滋賀県からのお知らせ

電子割引券発行による中小・小規模事業者応援事業について <事前のご案内>

11月から 割引券を毎週配信!!

発行総額
11億円最大割引率
30%

登録料・換金手数料

無 料

QRコードを置くだけ

初期投資0

換金作業なし

集計不要**簡単にご参加いただけます**

事業内容については、現在調整中のため、今後変更される可能性もありますが、事前のご案内として周知致します。詳細は10月上旬（予定）の店舗募集開始時に改めて案内されます。

対象店舗

県内で小売業、サービス業、飲食業を営む店舗が対象

※ 対象は、中小・小規模事業者のみです。

※ ただし、大企業のフランチャイズは対象外です。

▼ 対象業種の一例（予定） ▼

- ・飲食店
（みんなでつくる滋賀県安心・安全店舗認証取得店舗のみ）
- ・持ち帰り ・配達飲食店
- ・スーパー ・飲食料品店 など

参加方法

1. キャンペーンに参加登録します
（Web 登録可）
2. 事務局からお渡しする QR コードを設置します
3. QR コードを利用者が読み取り、割引後の金額をお支払いいただきます
4. 後日、事務局から店舗の指定口座へ割引相当額が入金されます（月2回）

スケジュール（予定）

- | | |
|------------|------------------------|
| 10月上旬～ | 参加店舗募集開始
※事前説明会実施予定 |
| 10月中旬～ | 利用者の登録受付開始 |
| 11月中旬～2月下旬 | 電子割引券使用期間 |

電子割引券について

▼割引券の種類▼

	【購入額】	／	【割引額】
①	1,000 円以上	／	300 円
②	2,000 円以上	／	600 円
③	3,000 円以上	／	900 円
④	5,000 円以上	／	1,500 円
⑤	7,000 円以上	／	2,100 円
⑥	10,000 円以上	／	3,000 円

※ 1 回あたり 1,000 円以上の支払いが対象

最新情報や詳細は当会議所または滋賀県のホームページをご覧ください。



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 運動脳

著者：アンデシュ・ハンセン 御船由美子
定価：1,650円(税込) 判型：B6判 頁数：368頁
ISBN：9784763140142 出版社：サンマーク出版

内容紹介：

従来、成人後は衰える一方だとされていた人間の脳。
けれど、成人後も脳内の前頭葉が大きくなり、死の直前でも海馬の細胞数が増えた人たちがいることがわかってきました。彼らに共通していたのは「有酸素運動」を日常的に行っていたこと。たった5分のウォーキング・ランニングが学力・集中力・記憶力・創造性……脳のあらゆる力を伸ばしてくれる！
何歳からでも、たった5分から効果がある運動の秘訣を大公開！



発見はいつもここから
本のがんこ堂

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

「確かな未来」が会社を変える。



で退職金。

「中退共」は中小企業のための
国の退職金制度です。

毎年10月は加入促進強化月間です。

- ① 国の退職金制度！
掛金の一部を国が助成します。
- ② 外部積立型でラクラク管理！
管理や運用の手間がかかりません。
- ③ 掛金は全額非課税でオトク！
節税に加え、手数料もかかりません。

- パートタイマーさんちもご加入いただけます。
- 他の退職金・企業年金制度等との資産移換も可能です。

詳しくはホームページをご覧ください

中退共 **検索**

独立行政法人勤労者退職金共済機構 **中小企業退職金共済事業本部** TEL (03) 6907-1234 FAX (03) 5955-8211



滋賀県ちいさな企業応援月間

～地域で活躍する小規模企業をはじめとする中小企業を応援します！～

守山商工会議所では、応援月間に併せて多くのセミナー等を開催いたします
詳しくは本誌中面、折込チラシ、守山商工会議所ホームページをご覧ください