儲かる 使える 損しない ビジネスに役立つ情報をお届け!

もりやま商工ジャ

No.438

2022年11月19日生

もりやま冬ホタルイルミネーション点灯式

(点灯は17:00~)イルミネーションは2023年1月31日(火)まで開催



特集

今ス かタ えま るで イあ ンと ボ1 イ年 ス! 制 度

お肉屋さんの新開発コロッケが売れ売れホクホク 「合同記者発表会」ドミノ効果で! 「お肉のおかだ」×大塚支援員

「売上・集客に繋げるための Googleマイビジネス×SNS活用 後編

クロダプランニング 代表 黒田史子氏

世界を相手に「三方良し」の商売を SAZEN TEA株式会社

相談無料です。お気軽にご利用ください。

<法律相談>

11月22日(火)10:00~(30分単位)

平柿法律事務所

<事業承継等相談>

11月9日(水)

10:00 • 11:30 • 13:00 • 14:30

滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター

<知的財産等相談>

目 時 11月9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



「総額11億円分!」「最大割引率30%」「11/14月より毎週割引券配信!」

県内の小売、サービス、飲食店を応援するため、電子(LINE) 割引券を発行します! ぜひご参加ください!!

【割引券の種類】

1回あたり1,000円以上の支払いが対象 以下のいずれかの区分を、1週間に1回のみ利用可能

| 利用額 | 割引額 |
|--------------|--------|
| 1,000~1,999円 | 300円 |
| 2,000~2,999円 | 600円 |
| 3,000~4,999円 | 900円 |
| 5,000~6,999円 | 1,500円 |
| 7,000~9,999円 | 2,100円 |
| 10,000 円以上 | 3,000円 |

エントリー方法やキャンペーンの詳細については、

しが割

https://www.knt.co.jp/ec/ shigawari2022/store/



【キャンペーン期間】

令和4年11/14周~令和5年2/26周 ※予算上限に達し次第、終了

| | 受付締切 | 参加時期 |
|-------|-----------|-------------|
| 1 次募集 | 10/21 乄切済 | 第1週目11/14周~ |
| 2 次募集 | 11/4 🎕 | 第2週目11/21 |
| 3 次募集 | 11/18 🎕 | 第4週目12/5 周~ |
| 4 次募集 | 12/9 🎕 | 第7週目12/26周~ |

【お問い合わせ】「しが割」事務局コールセンター

TEL: 0570-003-551(登録店専用) FAX: 0570-029-184(登録店専用)

Mail: shigawari2022@or.knt.co.jp 受付期間: 令和5年3/17@まで

受付時間: AM9:30~PM5:30 ※12/30~1/3は休業

期間

税を考える週間

これからの社会に向かって

納税意識の向上に向けた 様々な取組を実施しています。

- ◆「税を考える週間」の特集ページ 国税庁ホームページに国税庁の取組を紹介する ページを開設します。
- ◆講演会や説明会

国税局や税務署による大学生や社会人向けの 講演会や説明会を全国各地で開催します。

◆各種イベント

関係民間団体などによる講演会や税の作品展 など、全国各地で行われます。

<国税庁の利便性向上への取組>

- ▶確定申告書は、自宅からスマホやパソコンで作成・提出ができます。
- ▶国税の納付は、e-Taxにより口座振替ができるダイレクト納付、インター ネットバンキングなどを利用した電子納税のほか、クレジットカード納付 や振替納税により、キャッシュレスで納付できます。
- ▶納税証明書は、税務署に来署せずに、スマホや自宅・オフィスのパソコン から納税証明書の請求から受取までの手続ができます。







特集

スタートまであと1年! 今から備えるインボイス制度



2023年(令和5年)10月1日より、複数税率に対応した消費税の仕入税額控除として「インボイス制度(適格請求書等保存方式)」が導入されます。本制度の導入は、個人事業主や中小企業など、多くの事業者の経営に大きな影響をもたらすことが予測されています。そこで、今回、事業者への様々な影響が懸念される「インボイス制度」について、制度の内容や実務について解説します。

① インボイス制度はいつから導入される?

インボイス制度(適格請求書等保存方式)は令和5年10月1日から導入されます。

インボイスを発行するためには登録が必要です。「適格請求書発行事業者」として登録をしなければインボイスを発行することはできません。令和5年10月1日から「適格請求書発行事業者」になろうとするときは、原則として令和5年3月31日までに登録申請書を税務署長に提出する必要があります。

また、令和5年10月1日以降の取引については、原則として「適格請求書発行事業者」から交付を受けたインボイスの保存が仕入税額控除の要件となります。

仕入税額控除の要件

| | ~令和5年9月 【 区分記載請求書等保存方式 】 | 令和5年10月~ 【 適格請求書等保存方式】 (インボイス制度) | |
|------|------------------------------------|---|--------------|
| 帳簿 | 一定の事項が記載された 帳簿の保存 | 区分記載請求書等保存方式 と同様 | |
| 請求書等 | 区分記載請求書等 の保存 | <u>適格請求書</u> (インボイス)等 の保存 | ここが 変わります |

※国税庁より

ただし、免税事業者はインボイスを発行することができません。インボイス制度が導入される前であれば、免税事業者との取引でも仕入税額控除の対象とすることができたのですが、インボイス制度の導入により免税事業者からはインボイスが貰えないこととなります。インボイスがないと仕入税額控除ができないため、仕入側では納付する消費税額が増えることになります。結果、免税事業者との取引が減少して免税事業者は商売ができなくなるかもしれません。

ここで注意したいのは、免税事業者は適格請求書発行事業者の登録申請ができないということです。基準期間における課税売上高が1,000万円以下の免税事業者が「適格請求書発行事業者」になるためには、「課税事業者選択届出書」を提出し、課税事業者となったうえで登録申請をする必要があります。

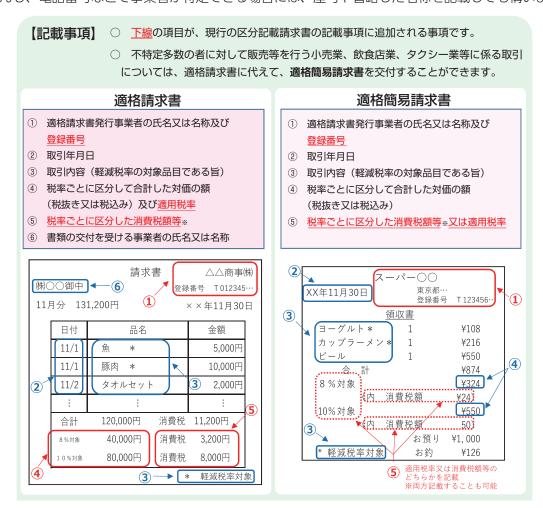
ただし、免税事業者が令和5年10月1日の属する課税期間中に登録を受ける場合には、「課税事業者選択届出書」の提出は不要とされています。



■ インボイスの種類と記載事項

インボイス (適格請求書) とは、次に掲げる事項を記載した請求書、納品書、その他これらに類する書類をいいます。

インボイス (適格請求書) とは、登録番号などの法定事項が記載された書類の法律上の名称であり、実務で使用する書類にまでこの名称を用いる必要はありません。中小企業であれば、手書きの領収書を交付しても何ら問題ありませんし、電話番号などで事業者が特定できる場合には、屋号や省略した名称を記載しても構いません。

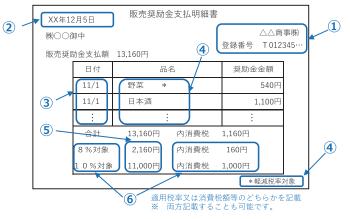


※国税庁より

返品や値引などに伴い、売上代金の返金や売掛金の減額 (売上に係る対価の返還等) をした場合には、取引先に対して「適格返還請求書」の交付が義務づけられています。取引先は、受領したインボイスに記載された税額から「適格返還請求書」に記載された税額を控除して仕入税額を計算します。

適格請求書と適格返還請求書は必要事項が記載された書類により交付することができます。また、税抜(税込)取引金額と消費税額についても相殺後の差額を記載することができます。

) 売上げに係る対価の返還等を行う場合に交付する適格返還請求書の記載事項等は、以下のとおりです。



適格返還請求書の記載事項

- ① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
- ② 対価の返還等を行う年月日
- ③ 対価の返還等の基となった取引を行った年月日※
- ④ 対価の返還等の取引内容(軽減税率の対象品目である旨)
- ⑤ 税率ごとに区分して合計した対価の返還等の金額 (税抜き又は税込み)
- ⑥ 対価の返還等の金額に係る消費税額等又は適用税率
- ※ ③については、対価の返還等の処理を合理的な方法により継続して行っているのであれば、「前月末日」や「最終販売年月日」をその取引を行った年月日として記載することも可能です。また、「〇月分」などの課税期間の範囲内で一定の期間の記載も可能です。

■ 税率ごとに区分した消費税額等の端数処理

インボイス制度においては、適格請求書に記載すべき「消費税額等」の計算方法が定められており、取引に係る税抜価額又は税込価額を税率ごとに区分して合計した金額に対して、10%又は8%(税込の場合は10/110又は8/108)を乗じて得た金額に対して端数処理を行い「消費税額等」を算出します。したがって、適格請求書の記載事項である「税率ごとに区分した消費税額等」に1円未満の端数が生じる場合には、一の適格請求書につき、税率ごとに1回の端数処理を行います。

【記載例:税抜金額を基に消費税額を計算する場合】

【例①: 認められる例】

| 請求書 ○○㈱ 御中 ○年11月30日 ㈱△△ | | | | | |
|--|--------------------|-----|----------|---|-----------|
| 請求金額(税込)60,19 <mark>7</mark> 円 ※は軽減税率対象 | | | | | (T123···) |
| 取引年月日 | 取1年月日 - 品名 - 数量 単価 | | | | 消費税額 |
| 11/2 | トムト ※ | 83 | 167 | 13,861 | (注) - |
| 11/2 | ピーマン ※ | 197 | 67 | 13,199 | - |
| 11/15 | 花 | 77 | 4,389 | - | |
| 11/15 | 肥料 | 57 | 417 | 23,769 | - |
| | 8 %対象 | | 27,060 - | 端→2,16 4 数 理→2,81 5 | |
| | 10%対象 | | 28,158 | 処 理→2,81 5 | |
| | | | | | |

(注) 個々の商品ごとの消費税額を参考として記載することは、 差し支えありません。

【例②: 認められない例】

左記のように税抜価額を税率ごとに区分して合計した金額に対して10%又は8%を乗じて得た金額に端数処理を行います。以下のように、個々の商品ごとに消費税額を計算し、その計算した消費税額を税率ごとに合計し、適格請求書の記載事項とすることはできません。

| 取引年月日 | 品名 | 数量 | 単価 | 税抜金額 | 消費税額 | |
|--------|--------|--------|---------------|----------|-----------------|--------|
| 11/2 | トムト ※ | 83 | 167 | 13,861 - | [=→1,108 | ~ |
| 11/2 | ピーマン ※ | 197 | 67 | 13,199 = | と 1,055 端 | 一 合 |
| 11/15 | 花 | 57 | 77 | 4,389 | 数 438 | |
| 11/15 | 肥料 | 57 | 417 | 23,769 | 理 2,376 | 开 |
| 8 %対象計 | | 27,060 | 2,16 3 | | | |
| 10%対象計 | | | 28,158 | 2,814 | * | |

※国税庁より

事業所の皆さんには、インボイス制度についての理解を深めていただくとともに、その対応に向け早めの取り組みをお勧めします。

守山商工会議所では、支援の一環として11月14日(月)「インボイスセミナー」を開催しますので、是非、ご参加ください。



アークグロー・ パートナーズ税理士法人 _{代表社員} **國 松 慶 太**

インボイスセミナー

日 時 11月14日(月)14:00~16:00

場所守山商工会議所

守山商工会議所ホームページまで https://moriyama-cci. or.jp/2022/10/05/invoice/



お問い合わせ 守山商工会議所

TEL: 077-582-2425 FAX: 077-582-1551

11月 のスケジュール



MORIYAMA

| 1 | 火 | 湖南四市まちゼミ2022スタート (~ 12/25まで) 臨時議員総会 |
|----|--------|---|
| 2 | 水 | 事業再構築補助金活用セミナー |
| 3 | 木 | 文化の日 |
| 4 | 金 | |
| 5 | 土 | |
| 6 | \Box | |
| _7 | 月 | |
| 8 | 火 | 正副会頭会議 五部会合同ゴルフ大会実行委員会 |
| 9 | 水 | 創業塾第1日目 事業承継等相談 知的財産等相談 |
| 10 | 木 | |
| 11 | 金 | |
| 12 | 土 | |
| 13 | | |
| | 月 | インボイスセミナー |
| 15 | 火 | |
| 16 | 水 | 創業塾第2日目 秋の健康診断 (午前のみ) |
| 17 | 木 | |
| 18 | 金 | 秋の健康診断 |
| 19 | 土 | 冬ホタル点灯式・冬ホタルマルシェ |
| 20 | 日 | 第162回日商簿記検定 |
| 21 | 月 | 秋の健康診断 |
| 22 | 火 | 観光理財部会 Googleマイビジネス×SNS活用座談会 法律相談 建設部会 県・市議会議員との懇談会 |
| 23 | 水 | 勤労感謝の日 |
| 24 | 木 | 常議員会 |
| 25 | 金 | |
| 26 | 土 | |
| 27 | | |
| 28 | 月 | |
| 29 | 火 | 五部会合同ゴルフ大会 |
| 30 | 水 | 創業塾第3日目 |

会員事業所訪問

もーリーの気になるお店(会員事業所紹介コーナー)

掲載店募集中!

毎月所報に掲載している「もーりーの気になるお店」に貴社を無料掲載しませんか?

可能であればも一り一が撮影に伺います。

例えば…

- ・もっと自分の店舗を知ってほしい
- ・オススメの新商品や新サービスがある
- ・イチオシ社員を紹介したい など…。 より多くの方に貴社を知っていただくた めに是非ご活用ください!

詳細・お申込みは 守山商工会議所 広報誌担当まで

過去の取材風景





▲植物屋HATONE様

▲株式会社キョーリン様

駅前イベント情報

駅前総合案内所 TEL(514)3765



■昔の写真展

11月7日(月)~11月13日(日) 最終日午後3時まで

守山駅周辺で撮影された、風景・町並み・建造物などの昔の写真約20点を展示。

■ パッチワーク作品展

"展示販売あ<u>り"</u>

11月14日(月) ~ 11月20日(日) 初日午前10時から 最終日午後1時まで

パッチワークが大好きな仲間が集まり制作した、愛の詰まった手縫い作品 (タペストリー、バッグ、ポーチなど) 30~40点を展示。

■アトリエSHARA

"展示販売あり"

11月21日(月) ~ 11月27日(日) 最終日午後3時まで

シルクフラワーを主に使ったオリジナル作品(クリスマス飾り、お正月しめ縄)など約50点を展示。

■ イキ・イキ・ハートサークル作品展

"展示販売あり"

11月28日(月)~12月4日(日) 最終日午後3時まで

毎月のイキ・イキ・ハートサークル教室で制作した様々なクラフト作品(糸かけアート、ローズウインドウなど) 約80点を展示します。

冬ホタルマルシェ開催

日時

令和4年11月19日(土) 15:00~17:30

場所

セブン-イレブンハートイン前 クスノキ周辺

内容

もりやま冬ホタル2022カウントダウンイベントに合わせてもりやまの美味しいものを販売します。



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 パワハラ防止法対策セミナー 10/4(火)

テーマ:パワハラ防止法と最新パワハラ対策について 講師: 糀谷博和氏(糀谷社会保険労務士事務所代表)

令和4年4月に施行されたパワハラ防止法について社 会保険労務士の糀谷博和氏よりご説明いただきました。 事業所として、社内規定や窓口設置等について整備して おかなければならない事や、ハラスメントの定義とそ の対処法について事例を交え分かりやすくお話いただき、 ハラスメントに関する知識を深める事ができました。

第54回全国商工会議所女性会連合会 福島全国大会 10/7(木)~10/8(金)

場所:ビックパレットふくしま

10月8日に開催される第54回全 国商工会議所女性会連合会福島全 国大会に当会より3名が出席しま した。10月7日より福島県に向か いました。記念講演会や女性起業



▲福島全国大会会場にて

家の表彰式などが開催され、震災からの復興に向けて活 動する地域や事業者等を見聞できた有意義な大会でした。

役 第5回常議員会 10/11(火)

議題

- 1. 守山商工会議所補正予算について
- 2. 令和4年度優良従業員表彰式及び記念講演会、会員交 流会について
- 3. 新入会員の承認について
- 4. 報告事項

他 採用力向上セミナー 10/13(木)

テーマ:人が"集まらない"会社から、人を"選べる"会社へ 講師:箱島健人氏(株式会社 HONKI 執行役員)

世間にある各種転職サイトの違いや特徴を踏まえたう えで、無料媒体(特にハローワーク)をお勧めする理由を お話しいただきました。そのうえでどのような書き方を すれば人が集まるか、人を選べる会社になっていくのか を具体的にお話しいただきました。

観光理財部会 臨時総会 10/14(金)

議題

1. 第14期役員選任(案)について

部 商業部会 市長懇談会・講演会 10/5(水)

場所:魚伊

宮本守山市長を講師に迎え、「守山の商業活性化」「新 型コロナウイルス感染症・原油価格物価高騰関連支援策」 等についてオンラインと会場のハイブリット形式でご講 演いただいた後、意見交換を行いました。



▲宮本市長へ意見要望する参加者ら

部 サービス部会 臨時総会 10/24(月)

議題

1. 正副部会長の退任および選任(案)について

| | 氏 名 | 事業所名 | 役職名 |
|--------|-------|----------|-------|
| 部会長退任 | 林 晃司 | 株式会社魚伊 | 代表取締役 |
| 部会長選任 | 権田 五仁 | 守山環整株式会社 | 取締役 |
| 副部会長選任 | 林 晃司 | 株式会社魚伊 | 代表取締役 |
| 副部会長選任 | 西本 篤志 | 有限会社富綜 | 代表取締役 |

任期:令和4年11月1日~ 令和7年10月31日

2. 第14期役員選任(案)について



第14期部会長に選任され挨拶をする権田氏▶

商業部会 臨時総会 10/24(月)

議題

1. 副部会長の退任および選任(案)について

| | 氏名 | 事業所名 | 役職名 |
|--------|-------|-----------|-------|
| 副部会長退任 | 松谷 悦男 | 有限会社マツヤ | 代表取締役 |
| 副部会長選任 | 渡辺 年貴 | 有限会社いろは花店 | 代表取締役 |

任期: 令和4年11月1日~令和7年10月31日

2. 第14期役員選任(案)について

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 | 営業内容 |
|-------------|------|----|---------------------------------|---------|
| ソニー生命保険株式会社 | 竹中 | 裕紀 | 京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20四条烏丸FTスクエア7F | 生命保険の販売 |
| F Lab | 眞田 | 智也 | 守山一丁目4-14守山一丁目ビル2F、3F | 学習塾 |



守山商工会議所活用ガイド >>>>>>



お肉屋さんの新開発コロッケが売れ売れホクホク 「合同記者発表会」 ドミノ効果で!

この10月12日、播磨田町に移転しリニューアルオープンした認定「近江牛」 指定店「お肉のおかだ」。代表の西川展世さんは、先代である父親の「肉」へのこ だわりや仕事に対する情熱を引き継ぎながら、新店舗で自身の道を歩み始めた。

そんな西川さんは、守山商工会議所の合同記者発表会に参加したことが今に 至る大きなきっかけになったと当時を振り返る。



▲ 全国発送用に揚げて冷凍し、 真空パックする西川さん

父親の思いを引き継ぎ 始動

西川さんは2019年に父親から事業を引き継いだが、経営の悪化を理由に廃業することも視野にあった。その後も店に立つ父親の背中を見て「よし、続けていく!」と覚悟を決めたのは昨年の10月。水保町で13年間営んできた店から移転し、「新生」という思いで再スタートした。

この間、商議所の補助金活用術セミナーを受講。 小規模事業者持続化補助金を申請し、採択された。 補助金はHPの改修やネット注文の構築に活用した。 「経営の立て直しの相談から始まり、足しげく商工会 議所に通っています」と西川さん。

このセミナーがきっかけで、商議所指導課の大塚 昌彦経営支援員による商品開発に関する新たな提案 が始まる。

「プレスリリース」から生まれた新商品

以前から「自分で開発した商品を売りたい」という願望のあった西川さんに、大塚支援員は新商品の販促テクニックなどを学ぶ「プレスリリースオープンセミナー」の受講を勧めた。「プレスリリース?分からないけど取りあえずやってみよう!」と、西川さん持ち前のポジティブ思考。

セミナーを受け、「リニューアルするだけでも新商品になるんだよ!」という講師の言葉に奮起。父親が

地元食材を使用して作った「殿様コロッケ」をアップグレードさせてみようと、ここから西川さんの新商品の開発が始まる。

特に肉質を大幅に改め、A5 等級の近江牛スライス60gを 巻き付けたコロッケを新たに 考案。店頭販売は1個700円。 『贅沢の極コロッケ』=写真= と新命名。ボリュームも値段 も破格のものが出来上がった。



今年2月、プレスリリース事業の一環として商議所が開いた「第2回新商品&新サービス合同記者発表会」に挑み、『贅沢の極コロッケ』のリリースを発表。すると、新聞やテレビが取り上げてくれ、近隣各地から足を運ぶ人や全国から配送の注文が入るなど、新コロッケは瞬く間に売れ始めた。「合同記者発表会に参加していなかったら今はないです!」と彼女は笑顔を向ける。「守山名物にしたいです」

同発表会には他にも7事業所が参加し、合わせて新聞報道 13件、テレビ報道5件の他、ラジオや雑誌にも取り上げられた。今の時代はそれらがさらにネットニュースの配信や、 Twitterをはじめソーシャルメディアに拡散される。

大塚支援員は、「今こそプレスリリースは有効な営業戦略になる」と同事業の活用を強く勧める。「プレスリリースオープンセミナー」と「合同記者発表会」は今年度も開催される(詳細は本号9ページ参照)。

制作協力/守山市民新聞編集室 (ライター・フォト寺田)



認定「近江牛」指定店お肉のおかだ

滋賀県守山市播磨田町56-6 https://oniku-okada.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



伴走型小規模事業者支援推進事業

広告費O円! お金をかけずにマスコミへ宣伝する方法 最新プレスリリースセミナー2022

日 時 12月22日 14時~17時

会 場 守山商工会議所(守山市吉身3丁目11-43)

参加人数 25 名限定

※第1回目(12月22日)のセミナーのみの参加も可能

第1回目のプレスリリースオープンセミナーを受講して頂いた参加者の中から8事業者様を対象に、来年2月22日(水)にマスコミ関係者の方々に「新製品合同記者発表会」を開催します。第1部では地元のTV局・新聞社を中心としたマスコミの方へ6分間のプレゼンを、第2部では、展示ブースにて商品展示を行いPRをしていきます。



講師 (株) マジックマイスター・コーポレーション (中小企業庁よろず支援拠点全国本部サポーター: 広報担当)

代表:大谷 芳弘

★新製品・新サービス合同記者発表会までの流れ

第1回



①オープンセミナー (25名) 12/22 (木) 14:00~17:00

第2回



②事前対策セミナー (8 社) 1/12 (木) 14:00~17:00

第3回



③個別相談会(8社) 1/24(火)25(水) 9:00~18:00

第4回



④プレゼンセミナー (8 社) ⑤合同記者発表会 2/22 (水) 11:00~16:00

事業承継・引継ぎ支援センター 事業承継支援相談会のご案内

コーディネーター (中小企業診断士・税理士等) が、ご相談者の皆様と事業の現状について話し合い、どのような承継が望ましいかを一緒に考えます。

こんなときにご活用を!

- ・親族内継承 子息・子女や甥、娘婿などへの承継
- ・親族外承継(従業員等を含む) 他の会社や個人事業主への引継ぎ、役員や従業員への引継ぎ

相談会場:守山商工会議所

相談時間:10:00~16:00

相 談 日:11月9日承・12月14日承・1月11月承・2月8日承・3月8日承

※上記日程以外にも調整のうえ、別途、ご相談に応じます。

お申込み: 守山商工会議所 指導課まで TEL 077-582-2425

 相談は 無料です!



専門家による情報配信事業 by 観光理財部会





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





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。先月に引き続き、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、先月同様に旧名称である「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。

Googleマイビジネスをもう少し掘り下 げる!

前回新規顧客獲得に向いたツールとして紹介した「Googleマイビジネス」の細かい部分について、もう少し掘り下げていきましょう。

お伝えしたいのはおおまかに3点。1つ目が「ビジネス情報を埋めよう」2つ目が「継続的に最新情報を投稿しよう」そして3つ目が「ロコミ評価をもらおう」ということです。

まず1つ目。前回お伝えした通り、Googleマイビジネスページには様々な基本情報を掲載することができます。まず埋められる部分はすべて入力し、常に最新で正確な状態を保つようにしてください。情報を探しているお客様にとって、お店や会社の情報が整っているほうが親切ですよね。それだけでなく、Googleのシステム的にも情報がたくさん揃っているページは高評価され、表示順位が上がりやすい仕組みになっています。

そして、ここが重要ポイントです。自分で文章を考えて記載する自己紹介欄のような部分があるのですが、ここに記載する内容は「検索されるようなキーワード」を盛り込んだ文章にするように心がけてください。例えばお客様が「守山 ランチ」と調べられたときに「ランチ」という文字が入っているページが検索に引っかかってきます。つまり、自己紹介欄には自分なりの

言葉や専門用語で書くのではなく、お客様が使われる 言葉を使うというのがポイントです。最大750文字ま で書けますので、一度ご自身の事業のキーワードを洗 い出したり、同業他社さんのページを参考にしながら、 文章を作ってみてください。

【NG(検索に引っかからない)】

守山の居酒屋です。メニューもたくさんあり、

2階は100名様が着席できるフロアになっています。

【OK(検索に引っかかる)】

JR守山駅 徒歩5分の居酒屋。焼き鳥や鉄板焼などメニュー多数。 職場の宴会や女子会など大人数の利用で2階貸し切り可。

▲検索されやすいキーワードを含む自己紹介文例

Googleマイビジネスの掘り下げ2つ目です。基本情報の設定は最初にやってみると、その後は大きく変わることはそんなに無いと思います(営業時間の変更や移転の際の住所変更など、機会は少ないかなと思います)。一方で、期間限定のキャンペーンのお知らせや、新メニューの告知、臨時休業や長期休暇のお知らせなどはそのタイミングでしっかりと発信したいですよね。そんなときに活用するのが、最新情報の投稿欄。Instagram(インスタグラム)などの他のSNSと同じように、写真と文章でお知らせを掲載することができます(写真は任意)。実は、この投稿欄が定期的に更新

されている方が、Googleのシステム的に評価されて、お客様が検索されたときに上位表示になりやすいと言われています。そして、この最新情報の投稿の文章も、お客様の検索に引っかかってくるんです。つまり、先ほどの自己紹介欄だけでなく、定期的な投稿の際にも検索キーワードを考えながら文章を作る必要があるということですね!定期的に、とお伝えしましたが、私のオススメは週に1回投稿。他のSNSで活用した写真や文章を使い回す形でも問題ないと思いますので、ぜひ継続した発信をしてみてください。

クロダプランニング による説明 *#選賞のなんでもコンサル屋さん [神意分野] Instagramなどの SNS活用方法/GmailやGoogleドライブなどGoogleの活用方法/チャットワークなどITツールを活用した業務効率化や情報の管理・共有方法 [お仕事スタイル] 単発の個別コンサルティング/月類の業務委託/SNS運用代行業/セミナー・研修講師 [特徴] わかりやすさ×組広い知識×元気で明るいキャラ!* ② クロダブランニング Google に登録済み 道質のなんでも コンサル屋さん フンサル屋さん フンサル屋さん フンサルを まな知らせ] 2022 年8月11日~16日の期間を夏季休業とさせていただきます。

▲Googleマイビジネス投稿イメージ

16 秒前

掘り下げの最後は「口コミ評価をもらおう」です。2020 年に行われたとある調査によると、口コミを参考にする 人は6割弱という結果も。口コミ数が多いと信頼性が高ま り、来店につながりやすい、というのは何となくご理解い ただけるのではないでしょうか。Googleマイビジネスの ページにも、星5段階での評価と感想文を書き込める部分 があります。この口コミ投稿はもちろんお客様がすること ですので、皆さんご自身の作業ではありませんが、「口コ ミ評価をお願いします」とご案内するのは皆さんの役割で す。店舗で直接お客様にお願いするのも良し、QRコード を作成して店舗にポップやポスターを設置するも良し、他 のSNSで口コミ投稿依頼を流すのも良し。できるだけ多く の口コミを、自然に、安定的に増やしていくことが必要で **す**(とあるタイミングで急に増加したものの、その後口コ ミ投稿されていない、というパターンはGoogleのシステ ム上、マイナス評価される恐れがあるので注意)。

この口コミ部分も面白くて、なんとこの部分もお客様が 検索されたときに引っかかってくるんです。ですので、な るべく具体的に書いてもらえると嬉しいですね。また、口 コミをもらったら、必ず返信してください。返信せずにもらいっぱなしのままだと、これもGoogleのシステム評価的にマイナスになり、表示順位は上がりません。お客様側も「□コミ返信をしないことで、15%の顧客は利用をやめる」一方で「□コミ返信をすると、56%の顧客はお店に好印象を持つ」という調査結果があるように、返信を待っておられます。□コミ返信は、書き込んだユーザーだけでなく多くの人の目に留まりますし、良い□コミにはもちろん、悪い□コミにも真摯に対応することで、お客様のご意見や存在を尊重しているという姿勢をアピールでき、よりお店や会社の印象がアップします!オンライン接客だと思って、□コミ対応も積極的にやってみてくださいね。

最後に、Googleマイビジネスはなんの ため?

インスタグラムなどたくさんのSNSがありますが、私はまずはしっかりGoogleマイビジネスを整備してほしい!と強く思っています。なぜならば、「SNSで検索する時代、SNSで認知活動する時代、と言われていますが、まだまだGoogleやネットで検索する人も圧倒的に多い!」と感じているからです。もちろん様々なSNSを活用していくのは必要ですが、無料で簡単に活用出来て、圧倒的な集客パワーを持つGoogleマイビジネスの情報をしっかり整備すること。この際に、お客様のことを深く考え、検索キーワードなども洗い出した上で、他のSNSでの発信もトライしていく、という流れが皆さんにとっても負担なく継続して発信に取り組めるのではと思います。

最後になりますが、Googleマイビジネスをやる目的を 共有します。

- ①お店を探している見込み顧客に知ってもらうため(認知)
- ②公式の正確な情報や口コミを見てもらうことで比較検 討し、安心してご来店・ご契約していただくため(信頼)
- ③お問い合わせのお電話や予約サイトなど、売上や集客に繋がる導線を作り、離脱させないため(機会損失を防ぐ)

これらを念頭に置いて、ぜひGoogleマイビジネスをご 活用ください。

SNSやGoogleマイビジネスの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22日(火)13時30分から開催予定です。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。

I T を事例からひも解く

「多品種少量生産で利益を上げる知恵」

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。

取引先からのニーズが高い多品種少量生産。しっかり 儲けるには「頑張る」だけなく、仕組みづくりが欠かせません。

煩雑になる現場の負荷を減らすために、ITをうまく 活用している企業があります。

「COMPASS」2022冬号から転載(記載内容は掲載時点のもの)

<会社概要>

プラスエンジニアリング株式会社【仙台事業所】 宮城県柴田郡村田町大字村田字西ヶ丘21

設立:1974年 従業員数:105人

事業内容:生産設備用特注部品、製品用試作開発部品の製造

URL: https://www.pluseng.co.jp/

「価格を上げ過ぎない多品種少量生産は、皆が嫌がる ゾーン。見方を変えるとブルーオーシャン (競合性が低 い)です。この世界で"儲かる"方法を追求してきました」 こう語るのは、機械部品加工を手掛けるプラスエンジ ニアリングにて、取締役・仙台事業所長を務める浅野謙 一郎氏である。本社は東京だが、多くの社員が勤務する 工場は宮城県柴田郡村田町にある。

1個、2個の受注が全体の半数以上を占め、単価も 5000~1万円が中心だ。

同社は、2009年から、5S(整理・整頓・清掃・清潔・ しつけ)を基盤に改革を続け、納期の遵守、利益率上昇 を実現してきた。

その柱が、(1)社員の能力を高め、多能工を増やす 人材育成、(2)時間のかかる生産計画や正確な見積も り作成に寄与する I T活用である。

「不良品を減らすには、技能の基礎を磨くことが第一です。当社では3カ月単位で個人目標を設定し、クリアすると賞与時に賞金が加算されます。また、技能検定レベルに応じて、基本給に技能給が加わります」と浅野氏は説明する。

I T活用においては、生産計画の省力化と正確な見積

もり作成に、自動生産スケジューラ「Asprova」を 導入した。ただ、こうしたシステムを使うには、元となる データが必要になる。

同社はモノづくりの工程を分解して手順と内容・技能レベルを見える化。同時に社員一人ひとりの技能段階(どのレベルの作業までできるか)を明らかにした。システムでは、受注した仕事を工程・必要なスキルに分解し、該当するスキルを持つ社員とマッチングして、作業スケジュールを自動作成する。高い技能を要する工程には、該当する社員が優先的に配置されることになる。

その結果、生産計画作成に要する時間が削減され、配置が最適化された。見積もり額の基準に関しては、加工実績を人や機械の作業時間に落とし込み、予測原価を参照できるシステムを構築し、適正利益を確保する体制を整えた。

浅野氏は、「製造業のデジタル化は、経営の源である利益をどう確保するかのアプローチが大切です」と指摘する。 現在は、営業支援の分野における A I 活用にも取り組んでいるとのことである。

【事例からヨミトル】

- ・業務が煩雑になりやすい多品種少量生産への対応こそ、ITの 活用でバックヤードを効率化したいものです。
- ・「儲かっているか終わってみないと分からない見積もり」を出していませんか。見積もりの根拠となるデータをそろえ、適正な利益を確保しましょう。



I T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、全国の事例を取材し、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。

トレンド通信

この先の気になるワード『ととのう』

20~40代の若い世代を中心にサウナがはやっています。友人同士で一緒にサウナに出かける「サ活(サウナ活動)」や、サウナ好きを表す「サウナー」という言葉もこの世代ではすっかり定着したようです。この世代がサウナの効用として挙げる言葉が「ととのう(整う)」です。

日常の心身の疲れやストレスを「乱れ」とみなし、それを正常な状態に整えるという意味でしょうか。この「ととのう」という言葉は、サウナ用語の枠を超えて、一般的な価値を表す言葉として他のジャンルにも広がっています。「ととのうコスメ」や「ととのうパンツ」などさまざまな商品が発売されています。

この10年ほど、20~40代の働く女性を中心に定着していたキーワードは「癒やし」でした。これは現在も続いていますが、「癒やし」という言葉が、ダメージやストレスからの解放や回復を意味していたのに比べて、「ととのう」の方がややライトで、そこまで悪い状態になる前に手当てするというニュアンスがあるように感じます。また、「癒やし」が非日常からの回復を感じさせるのに対して「ととのう」は、日常の範囲の中で生じた乱れを修正するという感じでしょうか。

もともと若い世代は、お金をかけず賢く長期的にメリットのあるモノやサービスを好む傾向があります。 年金や投資、保険などに対する意識がとても高く、自分で自分を守っていくという意識の高い世代です。そのため大きなダメージを受ける前に対処したり、頑張り過ぎて傷つくことを避けたりといった感覚が生まれてきたのだと思います。

相変わらず「癒やし」も求められていますが、「ととのう」という価値を想起させる商品やサービスは、この先もしばらく新しいヒットの起点になると考えられます。そんな中で、私が注目しているのがハーブやボタニカル(植物由来)、プラントベース(植物由来の食べ物を中心とした食事法)といった「植物」に関連する

商品やジャンルです。植物由来のものは体に無理なく 受け入れられ心身の健康に良く、日常的に摂取しても よいという特徴があります。

いろいろな地域で商品やご当地グルメを開発されている現場を訪ねたとき、必ず「来年の春以降にハーブのブームが来ますから、今から準備をしておいた方がいいですよ」とアドバイスしています。それというのも2023年4月から、NHK朝の連続テレビ小説で、植物学者の牧野富太郎をモデルにした物語『らんまん』が始まるからです。もちろんどんな内容になるかは分かりませんが、さまざまな植物の面白さが主人公を虜(とりこ)にする姿が表現されるでしょう。以前、日本のウイスキーづくりの礎をつくったニッカウヰスキー創業者、竹鶴政孝をモデルにしたNHK朝の連続テレビ小説が、国産ウイスキー・ブームの火付け役になったことを思い出します。

美容・健康だけでなくSDGsの視点でも植物には注目が集まっており、その関連ジャンルから新たなヒット商品が生まれる土壌はできています。そこにテレビドラマがきっかけとなったヒットが生まれてくる予感がしています。



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BP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BP社)





世界を相手に 「三方良し」の商売を

SAZEN TEA 株式会社

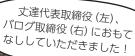
SAZEN TEA株式会社ってどんな事業所?

高品質なお茶や茶道具の販売に携わる会社です。 元々はハンガリーに在住しておりました。そこで 品質の良くないお茶が流通していることを見て、 首都であるブダペストで茶店を開くことを決心し、 2011年にお店をオープンしました。

そして、さらに世界販売を目指して2014年に帰 国して事業を始めて今に至ります。

どこが強みだと感じられますか?

英語でのカスタマーサービスに 問題がないことと、潤沢な在庫で 迅速に商品を世界へ届けることが できることが強みだと思っており ます。







▲多種多様な茶器

代表取締役から

ひとこと

日本の小売店ではそこまで頻繁に売れない ような、1個5万円前後の抹茶茶碗も、100 個以上販売した実績がありますし、100g1 万円を超えるような高級抹茶でも、一旦リ ピーターになられると、同じものを継続的に 購入される方が多いです。安くないと売れな いのではと消極的に考えるのではなく、世界 に向けて、求められている質の良い商品を適 正価格で提供する「三方良し」の商売を続け ていくこと、そしてお客様だけではなく、茶 葉や茶道具の生産者の方にも喜んでいただけ るようこれからも邁進してまいります。弊社 サイトにも是非お越しください。



SAZEN TEA株式会社

- 所 守山市焔魔堂町222-1
- 営 9:00 ~ 17:00
- 休 土日祝
- ₩ https://www.sazentea com/jp/
- **a** 077-585-9661







簿 記 検 定 🤈



【ネット試験】

\今すぐ受験したい方におすすめ/

「守山商工会議所でも日商簿記のネット試験を受験できるようになりました!」 2級と3級につきまして、年3回の統一試験日におけるペーパー試験に加えて、 随時受験可能なネット試験方式 (CBT方式) による試験を守山商工会議所でも7 月より受付を開始いたしました。駐車場があるので受験をするのにとっても便 利!この機会にぜひご受験ください。



★ネット試験ページ https://moriyama-cci.or.jp/examination/boki/net_kentei/

【オンライン講座】

\どこでも学べる!何度も学べる/

「ネットスクール社が実施する統一試験・ネット試験対応のオンライン講座 (Web講座) を商工会議所特別価格で受講出来ます!|

分からないところがあればWebで講師に質問可能なので、より合格に近づけます。

★オンライン講座ページ https://moriyama-cci.or.jp/examination/boki/bokiweb/



講座ページ

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■ 11.000円(10%税込)

-般の新聞折込とは異なり、約 1,350 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×1,350通=113,400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

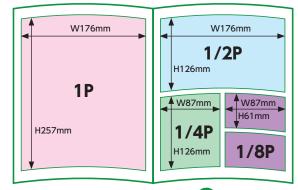
守山商工会議所のホームページにも掲載されるの で、会員事業所だけでなく、一般の方へもPR可能

※所定の掲載枠が埋まり次第、締め切ることがあります。

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)

| | - | 」ラー | 料 | 金(10%税込) |
|----|-------|-------------|---------|----------|
| | , | (mm) | 裏表紙 | 中面 |
| A4 | 1P | (H257×W176) | 55,000円 | 44,000円 |
| A4 | 1/2P | (H126×W176) | 33,000円 | 27,500円 |
| A4 | 1/4P① | (H126×W87) | 22,000円 | 16,500円 |
| A4 | 1/4P2 | (H61×W176) | 22,000円 | 16,500円 |
| A4 | 1/8P | (H61×W87) | | 11,000円 |









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!



「静かな人」の戦略書 書名

著者: ジル・チャン

定 価: 1,650円(税込) 判型: 四六判 頁数: 352頁 ISBN: 9784478111475 出版社:ダイヤモンド社

内容紹介:

世の中はアピールの得意な外向型の人間が有利だと思っていませんか? 「聞く力」「気配り」「謙虚」「冷静」「観察眼」・・・「静かで控えめ」は最強の武器に なります。仕事の戦場で「味方」を増やし、完璧な準備で「質の高い」仕事をする。 外向型が優位な騒々しい世界で、内向型こその魅力を最大限に発揮して生き抜いて いくための静かなる戦略書。静かで穏やかで落ち着いた人たちにお薦めしたい一冊 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 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 体 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 体 図書館定休日に準ずる TEL 077-514-8225

人材の確保・再就職の人材マッチング

専門性の高い人材を雇いたい。 人材を確保したい。

無休



事業の整理・縮小を 検討している。

そんなとき、まっ先にご相談下さい。(無料)



公益財団法人産業雇用安定センター

インターネットで最新の人材情報をどうぞ

〒520-0051大津市梅林1-3-10 滋賀ビル6F

TEL 077-526-3991 ■ご利用時間 9:00~17:00(土・日・祝日は休み) FAX 077-526-2761

産業雇用





新しい時代の新しい働き方、みんなで一緒に考えてみませんか。 毎年11月は「過労死等防止啓発月間」です。

詳しい情報や相談窓□はこちら

厚生労働省ホームページ ▶ https://www.mhlw.go.jp/content/11202000/001002168.pdf

厚労省 過労死防止

