

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.441
2023年
2月号

もりやま商工ジャーナル

守山商工会議所

モ・リ・シェ開催!

2月4日(土)、2月5日(日) 10:00 ~ 17:00

モリーブ1階セントラルコート ※詳細は2ページをご覧ください



▲去年のモ・リ・シェの様子

315

特集

「Z世代ってなんだ:!?」
Z世代から読み解く消費行動と展望

9 補助金申請の強い味方 守山工商議所
和太鼓くみこ 苦悶から一転
和太鼓奏者・小林くみこ氏×西村指導員

10 『今』からするべき経営者の終活(前編)
11 かがり司法書士・行政書士事務所
代表 太田 智真氏

12 工業部会 企業PR
人を、貨物を、ロープで運ぶ索道
業界のリーディングカンパニー
安全索道株式会社

14 安心の配布管理制度
反響の出るポスティングなら
ポストバンク!
株式会社FEM ポスティング事業部
「ポストバンク」

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 2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 2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>

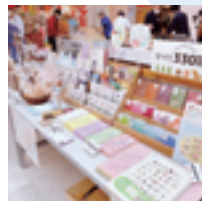
日 時 2月8日(水) 13:30・14:30・15:30
相談員 INPIT滋賀県知財総合支援窓口

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

モ・リ・シェ

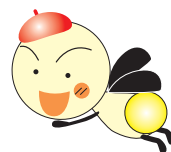
守山の資源を市内外の人に知ってもらう事を目的に開催しているモ・リ・シェは今回で11回目を迎えます。今回の出品・販売内容は鮎寿司などのお惣菜やパン、和菓子から、守山の果実の加工品や小物に至るまで多岐に渡ります。昨年同様会員事業所の皆様が多く出店されますので、ぜひ2月4日、5日はモリーブ1Fセントラルコートへお越しください。5日はもーりーも遊びに来るよ！



日 時

令和5年2月4日(土) 5日(日)

10:00 ~ 17:00



場 所

モリーブ1Fセントラルコート (守山市播磨田町185-1)

問合せ

守山市観光物産協会 077-582-1266

詳しくは折り込みチラシもしくは

HP <https://moriyamamayamamori.jp> をご覧ください



新入社員の方に！新年度のスタートに！ 春の健康診断のご案内

守山商工会議所では、会員事業所の福利厚生の一環として、各種健診を特別料金で実施しています。事業主様や従業員様はもちろん、ご家族様の健康管理にぜひご利用ください。

例：9,900円(一般的な定期健康診断の料金) → 7,000円でご受診できます！

4月に春の集団健康診断を守山商工会議所にて実施します。

4月に受診すると…

- ・秋(11月) に比べて例年受診者が少なくご希望のお時間を選びやすくなっております！
- ・新年度のスタートに合わせることができます！

詳しくは所報2月号、3月号折込チラシや、

守山商工会議所HP (<https://moriyama-cci.or.jp/management/welfare/>)
をご覧ください。



問合せ先：守山商工会議所 健康診断担当 (TEL: 077-582-2425)

特集

「Z世代ってなんだ…!?!」

～ Z世代から読み解く消費行動と展望～



近年新しい消費者層として「Z世代」という言葉をよく耳にするようになりました。

世界人口の32%に達するとされるZ世代。10年後には、20～30歳という経済活動の主役へと成長することから、彼らの消費志向や価値観によって、今後の企業マーケティングなどは大きく変わっていくと考えられています。

そこで、これからの社会の中心となっていく「Z世代」のニーズを経営に取り入れるためにも、他世代の違いや消費行動の特徴とともに今後の展望について紹介します。

Z世代とは？

「Z世代」は、1996年から2012年頃に生まれた方々のことを指します。

2023年時点では、11歳から27歳になります。

元々は、アメリカで用いられていた概念であり、「X世代(1965年～1976年)」「Y世代(1977年～1995年)」の次の世代ということで「Z世代」と呼ばれています。

(Y世代は2000年前後に成人したこと、ミレニアル世代とも呼ばれます)

日本で、世代というと「ゆとり世代(1987年～2003年)」を思い出される方も多いのではないのでしょうか。「Z世代」はちょうど「ゆとり世代」の後半以降にあたります。

「Z世代」の特徴としては、「デジタルネイティブ」と呼ばれる世代であり、物心ついた時にはインターネットやスマートフォンが普及し、小さいころからデジタル技術に慣れ親しんでいます。そのため、これまでの世代と比較して、多くの情報に接していることから、情報収集力、発信力が高いと言われています。また、社会課題(環境問題、ジェンダー・多様性)にも関心が高い一方、価値観が多様化しており、わかりにくい世代とも言われています。



Z世代の価値観の背景にあるものとは？

iPhoneが2007年に登場以降、爆発的に普及したこと、から、「Z世代」はスマートフォン普及後の世代となります。特に、Z世代の価値観に大きな影響を与えているのは、「SNS」と言えるでしょう。スマートフォン1つで世界中の人たちといつでも交流し、YouTubeなど動画メディアにより多くの情報を入手できるようになりました。

ただし、便利になった反面、情報が過多となり、選択肢も多岐にわたるため、自分の判断基準(自分らしさ)を持たなければ選択が難しい環境を生きる世代でもあります。

そのため、彼らは消費行動にも「自分らしさ」を大切にすること意識しておくといよいでしょう。



Z世代とその他の世代の違い

それでは、他の世代とはどのような違いがあるのでしょうか？

「X世代」より上の世代は、日本が経済成長を続けていた時期を経験した世代であり、様々な業界が発展してきたことから、積極的な方が多いと言われています。

「Y世代（ミレニアル世代）」はインターネット、携帯電話が普及し始めた世代ですが、バブル崩壊後の日本経済が低迷を続けた時期を経験しており、消費にも慎重です。「草食男子」に代表されるように控えめで堅実な方が多いと言われています。

「Z世代」は、モノも情報もあふれる中、「少子化」など将来への不安、社会課題も強く意識しており、「自分らしさ」を見出そうとする方、「安定」を求めようとする方など、これまで以上に価値観が多様化している世代とも言えます。

諸説ありますが、「X世代」は「成長志向」、「Y世代」は「堅実志向」、「Z世代」は「個性志向」といった違いがあると考えます。



Z世代の消費行動の特徴

「Z世代」の消費行動には、2つの特徴があります。それが「共感」と「自己実現」です。

1点目の「共感」に関しては、安くて良い商品・サービスが無数にある中で、自分がその商品を選ぶ理由を必要としており、クラウドファンディングに代表されるように、生産者の想い、ストーリーに共感できることを大切にしています。

共感を得るためには、「等身大」「リアル」であることが不可欠です。従来の広告のように、良いところばかりをアピールしても「Z世代」には響きません。同世代、身近な人の実体験、感想から興味を持つようになり、SNS、ホームページ、店舗などで、その商品・サービスのストーリーを知り共感、購入に至ります。

2点目の「自己実現」に関しては、自分がその商品・サービスを選ぶことによって、自分も同じ価値観であることを表明するということです。例えば、アウトドアブランドの「パタゴニア」は、環境保護活動を行っており、売上の1%を環境保護グループに寄付をしています。「Z世代」は、これらのブランドの取組、メッセージに対し、消費行動（購入）を通じて自身の意見を表明し、「自分らしさ」の表現、自己実現を行います。

どちらも注意しなければならないのは、「見せかけ」「一時的」ではいけないということです。

「Z世代」は情報収集力が高く、企業の姿勢に一貫性が見られなければ、失望します。

反対に、企業が経営理念に基づき、本気で実現しようと取り組んでいれば、「Z世代」は共感し、ファンとして企業の商品・サービスを利用し続けてくれます。

Z世代へのマーケティング

それでは、「Z世代」にはどのようにアプローチをすればよいのでしょうか。

総務省の統計データによると、各世代のSNSの利用率は以下の通りです。

「Z世代」（10代、20代）は、全般的にSNSの利用率が高い傾向にありますが、中でも、Instagram、TikTok、Twitterの利用率が高く、目的・用途に応じてSNSを使い分けています。また、Instagramは女性の利用率が高い傾向にあります。

Instagram、Twitterは「#（ハッシュタグ）」という機能があり、テーマごとに検索をすることができます。例えば、「#Z世代」で検索すると、「Z世代」に関する投稿を調べることができます。投稿内容などから、どんなことに興味を持っているのかをマーケティングすることもできます。

【令和3年度】主なソーシャルメディア系サービス/アプリ等の利用率（全年代・年代別）

	全年代(N=100)	10代(N=141)	20代(N=215)	30代(N=247)	40代(N=224)	50代(N=297)	60代(N=276)	男性(N=758)	女性(N=741)
LINE	92.5%	92.2%	90.1%	90.0%	90.8%	90.2%	92.8%	89.7%	95.3%
Twitter	46.2%	67.4%	76.6%	57.9%	44.8%	34.3%	14.1%	48.5%	45.9%
Facebook	32.8%	13.5%	35.3%	45.7%	41.4%	31.0%	19.9%	34.1%	31.0%
Instagram	48.5%	72.3%	76.6%	57.1%	50.2%	38.7%	13.4%	42.2%	54.8%
TikTok	2.1%	1.4%	3.3%	3.6%	1.9%	2.4%	0.4%	3.0%	1.2%
GREE	0.8%	0.7%	1.9%	1.6%	0.6%	0.2%	0.0%	1.3%	0.2%
Mixlog	2.7%	4.3%	5.1%	2.8%	3.7%	0.7%	0.7%	3.4%	1.9%
Snapchat	2.2%	4.3%	5.1%	1.6%	1.9%	1.7%	0.4%	1.3%	3.1%
TaTok	25.1%	92.4%	48.5%	23.5%	18.8%	15.2%	0.7%	22.3%	27.9%
YouTube	87.9%	87.2%	87.7%	96.8%	93.2%	92.5%	87.6%	87.8%	87.8%
ニコニコ動画	15.2%	18.1%	28.8%	19.0%	12.7%	10.4%	7.6%	18.1%	12.4%

（出典：総務省「令和3年度 情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」）

AISCEAS (アイセアス)

「Z世代」をはじめとしたインターネット購入の消費者心理を表す考え方として「AISCEAS (アイセアス)」をご紹介します。

2005年に望野和美氏により提唱された考え方で、消費者がインターネットで購入するまでのステップを7つに分けて説明したものです。(それぞれの英語の頭文字をとっています)

- A：認 知 (SNSで友人が使っていて、ブランド・商品を知った)
- I：興 味 (友人の評価が高く、ブランド・商品に興味を持った)
- S：検 索 (詳しい情報を知りたいと思い、SNSで検索した)
- C：比 較 (他の商品も検索して比較した)
- E：評 価 (レビュー、口コミなどを確認して評価した)
- A：購 入 (ブランド・商品が自分のイメージと合ったので購入した)
- S：シェア (使用した感想をSNSでシェアした)

「Z世代」のニーズ(「共感」、「自己実現」)をふまえ、まずは、自社の商品・サービスを知っていただくこと、興味を持っていただくことを目標に、情報を発信してみたいかがでしょうか。守山商工会議所でも各種セミナーが企画されていますので、ぜひご活用ください。

今後の展望

「Z世代」は10年後には消費者としても、労働者としても社会の中心になってきます。彼らにとっては、「キャッシュレス」「ペーパーレス」は当たり前で、スマートフォン1つで何でも行えるようになるなど、デジタル化はさらに加速すると考えます。デジタル化の進展、特に、AI(人工知能)は生活のあらゆる場面で人々のデータを収集、分析し、その人にあわせた提案をしてくれるなど、より便利になる反面、これまでの価値観、ビジネスを一変させてしまう可能性があります。企業にとって、こうした技術を取り入れていくには、「デジタルネイティブ」である「Z世代」の力が不可欠と言えるでしょう。

また、彼らの価値観の多様性は、日本の組織・社会のあり方自体も変化させる力を有しています。「個性」「自分らしさ」を大切に「Z世代」が活躍できる、包容力のある組織・社会への変化が現れてくるのではないのでしょうか。

こうした時代の流れ、環境の変化に対し、顧客ニーズを敏感に察知して、中小企業の強みである「柔軟性」「スピード」を活かした経営がより一層求められるでしょう。

企業の未来をイメージしてみましょう



経営者のみなさんがこれまで大変なご苦労をされて築き上げてきた事業を次世代につなげていくことは、地域経済にとって非常に重要です。「守山」の地でお客様に末永く商品、サービスを提供していくためにも、自社の強み、自社がどうありたいかを再認識した上で、10年後の未来に向けてどのような価値を提供できるのか、一度ご検討いただけましたら幸いです。後継者や若手社員も交えて、「Z世代」にも共感をえられる理念、ストーリーをぜひ描いてみましょう。

参考文献・データ

- 原田曜平「Z世代 若者はなぜインスタ・TikTokにハマるのか？」
- ジェイソン・ドーシー & デニス・ヴィラ「Z世代のマーケティング」
- 宣伝会議「Z世代のリアル 私たちが共感する企業 届くマーケティング」
- 総務省「令和3年度 情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」

Life x fun project (ライフファンプロジェクト)

代表 栗田 一人 (中小企業診断士・キャリアコンサルタント)

大学院修了後、工作機械メーカー18年勤務を経て、2019年より現職。創業支援、事業計画作成支援、研修・人材育成を中心に、中小企業の売上増加、顧客開拓などサポートを行っている。
守山商工会議所経営アドバイザー。



2月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1	水	
2	木	
3	金	優良従業員表彰 特別講演会 会員交流会
4	土	モ・リ・シェ
5	日	モ・リ・シェ
6	月	
7	火	正副会頭会議
8	水	事業承継等相談 知的財産等相談 経営安定セミナー
9	木	
10	金	
11	土・祝	建国記念日
12	日	第227回珠算能力検定
13	月	
14	火	女性会 視察研修
15	水	常議員会
16	木	ふるさと納税活用セミナー
17	金	
18	土	
19	日	
20	月	
21	火	
22	水	法律相談 プレスリリースセミナー（新商品&新サービス合同記者発表会）
23	木・祝	天皇誕生日
24	金	建設部会ボウリング大会 企業内人権トップセミナー
25	土	
26	日	第163回日商簿記検定試験
27	月	工業部会 市長との懇談会
28	火	

経営安定セミナー

ふるさと納税で商品開発・販路開拓
～守山のええもん・サービス・
イベントを全国に発信～

ふるさと納税返礼品に提供できそうな商品、サービス、イベントなどを考えてみませんか。

本セミナーでは、市場の動向や人気の返礼品について、また、それらを取りまくネット市場を捉えながら各事業者におけるふるさと納税返礼品の可能性について学びます。



日 時 2023年2月16日(木)
14:00～16:00

会 場 守山商工会議所 201号室

講 師 株式会社トラストバンク
コンサルティングチーム
水谷 智貴氏

詳細は折込チラシをご覧ください。

守山商工会議所
貸会議室のご案内

こんなときにもご活用ください！

最大200名でご利用可能な大ホールや、会議・面接・勉強会などにご利用いただける大小様々なミーティングルームが3室あり、ご利用いただきやすい会議室でございます。また、会員事業所は使用料が一般より割安にてご利用いただけます！



詳細・お問合せ 守山商工会議所
貸室担当 TEL 077-582-2425

HP <https://moriyama-cci.or.jp/kaigishitsu/information/>

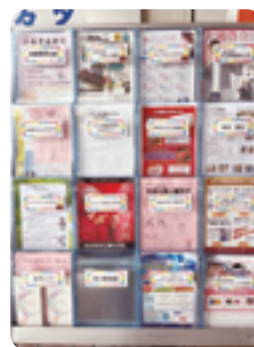


守山市駅前総合案内所

自社の
PRに！

広告ラック
利用者募集

〒524-0037
守山市梅田町1番9号
TEL 077-514-3765
FAX 077-514-3766



詳細は守山市駅前総合案内所までお問合せください。



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 商業部会 湖南四市まちゼミ2022 11/1 (火) ～ 12/25 (日)

場 所：守山・草津・野洲・栗東市内各店舗 他

各店舗等にて延べ84講座を実施しました。四市(守山市、草津市、栗東市、野洲市)だけでなく近隣市からの来場もあり、講座を通じて多くの新規顧客獲得につながりました。



▲オイルをブレンドしOnlyOneなアロマスプレーを作成(ほぐし屋Place)

役 第6回常議員会 11/24 (木)

議 題

- 1 第14期常任委員会の委員及び正副委員長の委嘱について
- 2 第14期顧問の委嘱について
- 3 守山商工会議所職員給与規定の一部改正について
- 4 新入会員の承認について
- 5 報告事項
 - ①令和4年度上半期事業報告・収支決算状況について
 - ②令和5年新年年賀交歓会について
 - ③駅前総合案内所(10月度)利用状況について

青 モリイチスタンプラリー 11/27 (日)

チェックポイント2カ所(下之郷遺跡、蓮生寺)の運営を青年部が担当しました。第11代もりやま卑弥呼の岡村夏実さんや青年部メンバーが邪馬台国近江説の焼き印入りどら焼きや勾玉クッキーを配り、イベント参加者らに邪馬台国近江説をPRしました。

部 五部会合同ゴルフ大会 11/29 (火)

場 所：近江カントリー倶楽部

主 幹：建設部会

(実行委員長：立入一道氏(株)立入造園)

優勝

個人の部

北野裕一郎氏

(株)アイランド・ワーク

団体の部(部会対抗)

建設部会



▲個人の部優勝の北野裕一郎氏

青 忘年交流事業 12/2 (金)

サンマルク守山にて忘年交流事業を開催しました。入会間もないメンバーの自己紹介や、イントロクイズ、リアクションクイズなどを行い、メンバー同士の交流を深めました。

女 滋賀県商工会議所女性会連合会 講演会 12/5 (月)

滋賀県商工会議所連合会の講演会が近江八幡休暇村で開催されました。講師の村雲御所瑞龍寺 第十六世門跡詫間日郁尼公は、人との出会いを大切にし、日々感謝して生きていくことの大切さについて講演されました。

部 建設部会 集中豪雨水害防止奉仕作業 12/8 (木)

場 所：玉津小学校

当日は34名の参加者が、グラウンド側溝を埋めていた土砂の除去作業並びに清掃作業を行いました。

部 工業部会 部会交流事業「企業PR」 12/8 (木)

場 所：あまが池プラザ2階

工業部会では、部会員事業所の相互の理解と親交を深めていただくため、それぞれの事業内容や取組み等を発表する部会交流事業「企業PR」を実施しました。当日は下記5事業所の発表を、多くの部会員、また金融機関や行政の方々に広くご聴講いただき、部会員事業所の理解と親交を深める事業となりました。

- ・安全索道株式会社
- ・サイチ工業株式会社
- ・株式会社ジェリフ
- ・株式会社テクノサイエンス
- ・株式会社レイマック

なお、発表いただいた内容を「あすのたね」紙面に1社ずつ順次ご紹介させていただきます。(12頁掲載)



▲企業PRの様子

訃 報 守山商工会議所 元副会頭 (株)堀井商店 代表取締役会長 堀井隆彦氏(78歳)

去る1月22日ご逝去されました。謹んでご冥福をお祈りいたします。

故 堀井隆彦様は、平成5年10月から副会頭を7期21年務められました。在職中は、長きにわたり地域経済の発展にご尽力され、平成27年には旭日小綬章を受章されるなど多大な功績を残されました。また、守山市商店街連盟会長も平成5年から務められており、守山市並びに地域商工業の発展にご尽力されました。

心からご冥福をお祈り申し上げます。



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)

役 第7回常議員会 12/13 (火)

議 題

- 1 令和4年度優良従業員表彰式被表彰者の承認について
- 2 新入会員の承認について
- 3 報告事項

他 プレスリリースセミナー 12/22 (木)

場 所：守山商工会議所

セミナーでは、アフターコロナ時代における広報戦略やプレスリリースの作成方法について、具体的な事例を通して学びました。また、参加事業所の中から8事業所が2月22日(水)開催の合同記者発表会においてプレゼンテーションを行います。

他 年賀交歓会 1/4 (火)

3年ぶりに守山市との共催で開催しました。当所会員事業所をはじめ、行政や自治会・各種団体等の関係者が一堂に会し、新年の門出をお祝いしました。



▲年頭の挨拶をする大崎会頭

もりやまいち 12/25 (日)

場 所：旧中山道守山宿一帯

新型コロナウイルス感染症対策として、食べ歩きを禁止し開催しました。当日は、兵主太鼓や大阪本場のちんどんやを招待し、会場を盛り上げていただきました。また、オープニングでのもちまきや、ゆるキャラの登場、バンド演奏などのたくさんのイベントを実施し、約20,000名の来場者で賑わいました。

女性会

もりやまいちの賑わいに協力するため、女性会では子供向けのイベントを実施しました。輪投げ、千本引きなどを用意した会場では、参加資格となる買い物シール三枚を集めた多くの子供たちで賑わい、寒い日ではありましたが、参加した女性会メンバーも子供たちから元気をもろう取り組みとなりました。



青年部

守山商工会議所青年部では、クラムチャウダーの販売や子供向けのお菓子つかみゲームを行いました。また、多くの方に青年部の活動を知っていただくために、第11代もりやま卑弥呼の岡村夏実さんと青年部メンバーによる邪馬台国近江説PR活動を行いました。

子供から大人までたくさんの方に楽しんでいただきました。



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)



事業者	所在地	業 種
奥村 真歩	守山市小島町1662-3 (La vie Bell 内)	美容業
村井 千華	守山市小島町1662-3 (La vie Bell 内)	フェイシャルエステ、ボディエステ



補助金申請の強い味方 守山商議所 和太鼓くみこ 苦悶から一転

「ド、ドーン、ドーン」、迫力ある和太鼓の振動が体の奥まで響く。2015年に「和太鼓くみこ」を立ち上げた勝部在住の和太鼓奏者・小林くみこさん。和太鼓をはじめ箏や笛など和楽器の演奏指導や、作曲を生業とする。

コロナ禍で「不要不急」を問われ、自身の仕事の意義について小林さんはこの3年深く悩んだ。「こんな世の中だからこそ、心が豊かになる楽しい時間を提供していきたい」と、最近やっと大切なものが見えてきた。「一人事業者にとって商工会議所はものすごく大きな支えになります！」



▲和太鼓くみこ 代表・小林くみこさん

持続化補助金でオリジナル楽曲を世界へ

小林さんは現在約350人の生徒に、オリジナル曲で和楽器の指導をしている。自社スタジオを持たない小林さんは、2020年5月の緊急事態宣言で演奏会場が借りられず、その収入が途絶えた。税理士に商工会議所への入会を勧められ、「コロナの支援ありますか？」と守山商工会議所を訪れた。

同会議所指導課課長の西村達也経営指導員のサポートで『持続化給付金』を受け、その場をしのいだ。しかし、以降も教室やイベントは自粛。「何か違うことを始めないと！」という小林さんの話に耳を傾け、西村指導員は『小規模事業者持続化補助金』の申請を勧めた。

小林さんは「オリジナル楽曲を世界に広げたい」と、新たな販路開拓を目的にWEB配信システムの構築を計画。西村指導員と『専門家支援』のおかげで同補助金（コロナ特別対応型）は採択された。「パソコンや文書作成は苦手で、力添えが無ければ叶わなかった」と感謝する。長崎の被爆した樹木から作った“再生太鼓”による自身の楽曲「木霊」のプロモーション動画を制作し、構築したシステムでWEB配信を展開中。

小林さんの次の目標は自社スタジオを持つこと。西村指導員は「小林さんの想いを実現できるように提案していきます」と見守る。

高い採択率で会員事業所を後押し

現在中小企業庁は、令和元年度・令和3年度補正予算の『小規模事業者持続化補助金』第11回を募集中。締め切りは2月20日。小規模事業者の経営計画に基づく販路開拓の取り組みを支援する。機械装置費や広告費、ウェブサイト関連費などに充てることができる。

商工会議所は専門家と連携し、同補助金の申請をサポートする。守山商工会議所の場合、今年度の採択率は第8回が78.5%（全国62.9%）、第9回が71.4%（同64.0%）と、全国平均を大きく上回り、大変頼れる存在だ。同補助金は、一定条件を満たしてさえいれば、過去に採択を受けた人でも改めて申請が可能。何度でも次の販路拡大にチャレンジできる。

令和5年度の公募要項は中小企業庁のWEBサイトで順次公表予定。他にも補助金があるので、自身の課題や目的に合ったものを探してみても？商工会議所の扉を叩けば、支援の手が待っている。

制作協力/
守山市民新聞編集室
(ライター 寺田・フォト太田)



和太鼓くみこ

TEL 090-9885-8051
www.wadaiko-kumiko.net
konanjimukyoku@gmail.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

持続化補助金を終え次の目標を語る小林さん(右)と、丁寧にアドバイスする西村指導員(左)＝1月6日、栗東芸術文化会館ささらの練習室





『今』からすべき経営者の終活

前編

① 経営者の終活とは

超高齢社会となった日本において、すっかり「終活」という言葉は定着し、日々、「断捨離」「生前贈与」「相続税対策」「遺言書」などの終活関連のワードが溢れています。最近では、「争続」「負動産」というような、終活をしない場合のリスクを強調するようなメディアからの情報もよく目にします。

経営者の場合は、一般の方に比べて、所有する資産の総額も種類も多く、事業に関連する資産があったり、事業の後継者に承継させるべき資産があったりするので、より計画的に終活をする必要があります。

今回は、多様な経営者個人の終活について、その必要性を感じて頂くと共に、終活全体の流れについて、説明させていただきます。

② なぜ、経営者に終活が必要なのか

終活は、元気なうちにできるだけ早く、始めた方がいいです。その理由は、終活せずに放っておくと問題となる様々なリスクがあるからです。以下で代表的な4つのリスクについて説明します。

① 死亡リスク

これは一般の方にも当てはまりますが、人間いつ死ぬか分かりません。「自分が死んだ後のことは、残った者に任せる。」とか「家族にしっかりと口頭で伝えているから大丈夫。」という方もおられますが、経営者の場合は、しっかりと終活をしているかどうかによって、その後の会社経営に大きな影響を与えることになります。

② 判断能力低下リスク

これも一般の方にも当てはまりますが、認知症や病気によって、判断能力が低下し、会社経営やこれまでどおりの生活ができなくなる可能性があります。一旦、そうになってしまえば、当然終活もできなくなり、株式保有割合や他の役員の有無によっては、会社経営が一旦ストップする可能性があります。

③ 事業承継リスク

当然ですが、経営者はいつまでも経営に携わることができないわけではないので、会社の事業継続のためには、事業承継が必要となります。後継者がいる場合は、後継者が困らないように、しっかりと株式や事業関連資産を後継者に承継させる必要があります。

また、近年、後継者がいなかったり、業績不振に陥ったり等の理由による、M&Aによる事業承継も珍しくなくなりました。どのような事業承継の場合でも、株式や事業関連財産の承継がしやすいように経営者が保有する資産の整理、つまり事業承継の準備が必要です。特に、M&Aの場合は、一気に話が進むこともあり、準備がきちんとできていない場合には、せっかくの機会を逃す可能性があります。

④ 相続税リスク

経営者は、自社株式、事業関連資産、投資資産等を保有することが多く、相続税が多額になることが多いです。相続人が相続税を支払うことができる預貯金現金を相続したり、保険金を受け取ったりできない場合は、相続人が相続した不動産等の資産を売却したり、お金を借りたりして納税することが必要になります。よって、そのような可能性がある場合は、相続税対策を行う必要があります。

3 経営者の終活の流れ

次に、経営者の終活について、どのような流れで進めていけば良いかを説明します。

① 保有する個人資産をすべて書き出す

まずは、経営者が保有する個人資産を全て書き出す必要があります。特に、会社に対する貸付金・借入金を忘れずに書き出してください。また、経営者本人が契約者となっている保険契約についても全てリストアップしてください。

プラスの財産

- ☐ 現金
- ☐ 預貯金
- ☐ 自宅不動産
- ☐ 事業関連不動産
- ☐ その他の不動産（別荘、家賃収入のある物件等）
- ☐ 自社株式
- ☐ その他の株式等有価証券（債券・投資信託を含む。）
- ☐ 自社に対する貸付金
- ☐ その他の貸付金
- ☐ 保険・共済
（経営者本人が契約者になっているもの全て）
- ☐ 個人使用の自動車
- ☐ 事業用の自動車等の車両
- ☐ その他事業関連資産
- ☐ その他（ゴルフ会員権、美術品、宝飾品等）
- ☐ デジタル資産
（オンライン口座・電子マネー・仮想通貨・NFT等）

マイナスの財産

- ☐ 自社からの借入金
- ☐ 金融機関からの借入金
- ☐ その他の借入金
- ☐ 保証人になっている契約
- ☐ その他の債務

② 相続税を試算する

①で作成した財産の一覧を税理士に見てもらい、そのまま相続が発生した場合の相続税を試算してもらいましょう。その上で、節税対策や納税資金が十分に確保できるかどうか等を確認してください。

③ 相続税対策をする

②で、経営者が死亡したときの相続税について、税理士のアドバイスも踏まえて、生前贈与、納税資金確保のために保険に入る等の対策を実行してください。

④ 自社株式や事業関連資産の整理をする

将来、後継者が経営しやすいように、株式保有割合を高めたり、本社や営業所の建物やその敷地の名義や事業に関連する資産が会社名義になっていない場合は、それらを会社名義にしたりする等の検討をしてください。

⑤ 遺言を書く

法定相続人が複数いる場合や、資産の一部を遺贈（相続人以外の個人・法人に承継させること）させる場合、つまり、ほとんどの場合は、遺言を書くべきです。何があるか分からないのが人生ですし、十分な判断能力があるうちにしか遺言を書くことができないので、十分に検討してください。

今回は、多様な経営者の終活について、その必要性を感じて頂くと共に、終活全体の流れについて説明させて頂きました。次回はさらに踏み込んで、経営者の終活のポイントについて、説明させて頂きます。

本記事を通して経営者の終活にご興味を持たれた方は、ぜひ一度かがり司法書士・行政書士事務所へご相談ください。



Kagari Office

お客様を照らす篝火(かがりび) になります！

かがり司法書士・行政書士事務所 代表 太田 智真

守山市梅田町2-1 セルバ守山307号
TEL 077-514-3010 FAX 077-514-3011
<https://kagari.biz/>



企業PR

工業部会

工業部会では部会員企業様相互の交流や理解を深めるため、2022年12月8日に部会交流事業「企業PR」を開催いたしました。

当事業にてPR発表いただきました企業様を「あすのたね」紙面にて、順次ご紹介させていただきます。

人を、貨物を、ロープで運ぶ 索道業界のリーディングカンパニー

社 名 安全索道（あんぜんさくどう）



社名についてはよく尋ねられますが、索道の“索”とは縄や綱などのロープのことで、ロープを道として人や貨物を輸送する交通手段が“索道”です。当社は大正4(1915)年に設立し、創業者は三重県の矢ノ川峠に国内初の旅客用ロープウェイを建設したことで知られています。いわば当社は日本国内における索道業界のパイオニア的存在であり、現在はロープウェイやスキーリフト、ケーブルカーや遊戯設備などの設計・製造・施工・保守を一貫して行っております。

これまでの実績でいえば、滋賀県内ではびわ湖バレイのスキーリフトや比叡山の坂本ケーブルなど、また県外では世界三大夜景の一つとされる北海道の函館山ロープウェイや、現存する日本最古の奈良・吉野山ロープウェイも当社が手がけた施設です。国内における当社の索道シェアは約25%で、中でもロープウェイは全国の約50%、関西圏のスキー場のほとんどが当社のリフトを導入しており、皆さんも一度は当社の索道を利用されているかもしれません。

国土の約75%を山地が占める日本では、世界的にも索道が重宝されております。たとえば1000m級の山の頂上まで100人乗せてわずか10分で駆け上がるロープウェイなどは、バスやトラックに比べても非常に輸送能力が高くエコな乗り物だといえるでしょう。また、新たに道路や鉄道を作るより建設コストが安価で済むのも索道のメリットです。

国内の索道基数が急増したのは1980年代のバブル期。空前のスキーブームに乗って、全国各地でスキーリフトが新設されました。しかし、バブルが崩壊すると、索道業界の市場規模は一気に縮小。近年では数基の建替えがあるのみで、新設はゼロだった年もあります。

ここへきてビジネスモデルの大転換を迫られた当社では、既存設備の保守・メンテナンスを主体とした新体制を打ち出しました。そこで甲賀市水口町にあった本社および工場を守山市に移転。アッセンブリー(組み立て)を中心としたコンパクトな組織を再編しました。

現在、日本には約70基のロープウェイ、約2200基のリフトが稼働しており、これらを毎日安全に運行するためにもサポート体制の整備は必要不可欠です。それに加え、今はちょうど30年に1度のワイヤーロープの交換時期。つい最近も“世界三大夜景”で有名な函館山ロープウェイのロープ交換工事を2年がかりで終えました。

その一方で、メンテナンスのしやすさを追求したさまざまな機器の新開発に取り組んでおります。これからの100年に向けた新たな事業が今動き出したばかりです。

会社概要



社 名 安全索道株式会社
所 在 地 守山市勝部町471-5
設 立 1915(大正4)年
資 本 金 1億円
従業員数 約130名

<https://ansaku.jp/>



制作協力 中尾 潤子 (tetra-Dune)

守山育ちのフリーライター。現在は京都・滋賀の地域情報誌から全国誌、地元企業のオウンドメディア、大学の学校案内などを中心に地域に密着した取材・執筆活動続ける。

URL <https://tetra-dune.com/>



『夢をかなえる、困りごとを解決する』 が高付加価値のカギ



川口商工会議所が主催した2022年「第2回川口の元気経営大賞」の審査員をさせていただいたご縁で、大賞を受賞したフジムラ製作所とチャレンジみらい賞を受賞したレボルの社長に話を伺いました。

フジムラ製作所は従業員が110人の板金加工の会社で、少量多品種の製品を短納期で提供することで急成長しています。先代が起こした小さな町工場がリーマンショックの影響で苦境に陥ったとき、大手がやらないこと、できないことを必死で模索した結果、試作品などの少量品の加工を請け負うことに活路を見いだしたそうです。その後、設計データ受け入れから製造の自動化までデジタル化を徹底して、現在は1日500種類の製品を手掛け、少量多品種の短納期での製造を実現しています。

もう1社、話を伺ったレボルは、美容室チェーンを展開しているほか、創業時からの主力事業である美容室向け薬剤の製造卸の会社です。VR技術を取り入れた美容師の教育のための施設をつくってサービスの品質を高めたり、鏡にデジタルディスプレイを採用してお客さんの髪型を自由に変えてシミュレーションして見せたりすることで顧客満足度を上げています。地元の福祉施設と連携して、美容室で子どもたちの絵を飾るなど、地域との関わりも深めています。

両社とも、低価格勝負ではなく、相応の利益を出しながら急成長を続けています。話を伺いながら、顧客のわがまま（個別のニーズ）に向き合うことこそが高付加価値なビジネスを実現する鍵になっていると感じました。顧客のわがままをととは何かをもう少し考えてみると、「顧客の夢をかなえる」か、「困りごとを解決する」かの二つに分けられるでしょう。

「夢をかなえる」とは顧客にとって新たに手に入れたものを提供したり、顧客が目指す姿の実現を後押ししたりすることです。「困りごとの解決」は文字通り、

顧客に不足しているものや行き詰まっていることに対するソリューションの提供です。

どちらにしても、前提となるのは「顧客の夢」や「困りごと」というややエモーショナルな部分への共感が必要になってきます。単にモノやサービスをやりとりするだけでなく、顧客の満足の基となる考え方や状況に対して共感を持って向き合っていることが重要なのです。

先に挙げた両社とも、社員の教育や待遇の改善にとっても力を入れています。営業職のように直接顧客と接するポジションでなくても、常に顧客を意識して求めているところや困りごとが理解できるよう、個々のスタッフのコミュニケーション力や対応できるスキルの向上を重視しています。何より、モチベーションを高く持ち、仕事に取り組んでもらうためには「とにかく給料を上げること」（フジムラ製作所の藤村智広社長）だと言います。今回、話を伺った2社とも、業界の常識から見れば「そんな非効率なことをしたら会社がつぶれる」（藤村社長）と言われたことに挑戦し、そこを乗り越えた先で成功をつかんでいました。



日経BP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）



安心の配布管理制度

反響の出るポスティングならポストバンク！

株式会社 FEM ポスティング事業部「ポストバンク」

どのようなサービスを提供されていますか？

チラシや冊子、DM等の広告・販促・告知ツールを滋賀県内の世帯や店舗、施設等に各戸配布するポスティングサービスを行っております。滋賀県全域はもちろん、全国配布も対応させていただきます！

ポスティングについて詳しく教えてください。

GPS100%管理による安心の配布、GIS（地理情報システム）を使ったエリア提案をしております。地域特性を知っている私たちだからこそ、お客様にご提案できる精度の高いポスティングがあります。他にもデザイン会社としてのデザイン力を活かしたチラシの制作や情報誌との併配など、さまざまな方法で反響につながるポスティングのお手伝いをさせていただきます。

代表者から一言

- お客様に安心してご利用いただけるよう日々、業務に取り組んでおります。ポスティングサービスだけではなくメール便サービスも行っておりますので、ご興味がございましたら是非お問合せください！

すごいスピード！



▲紙折機でチラシを折る様子

ポスティングのことなら是非お任せください！



株式会社FEM ポスティング事業部
「ポストバンク」

代 新谷 豪規
所 守山市古高町405-1-2
営 9:30 ~ 18:30
休 土日祝
☎ 0120-114-986
HP <https://postbank.co.jp/>



草津税務署からのお知らせ

確定申告はお早めに

令和4年分所得税及び復興特別所得税の確定申告期間は、**令和5年2月16日(木)から3月15日(水)**までです。

コロナ感染リスク軽減のため、ご自宅からパソコン・スマホで！

- ◎ パソコン・スマホをお持ちの方は、**国税庁ホームページ**から確定申告書の**作成ができます**。
- ◎ 令和5年1月から**スマホを利用**した申告がより**一層便利**になりました。
新たに、青色申告決算書・収支内訳書の作成がスマホでも可能になりました。
- ◎ 特に、**スマホをお持ちの方で2か所以上の給与所得がある方**、年金収入や副業等の雑所得がある方などは、**スマホ専用画面をご利用いただくと便利です**。

確定申告のご相談は、お近くの地区無料相談所へ

近畿税理士会草津支部から派遣された税理士が、ご自分で確定申告書を作成していただくための相談をいたします。

会場	所在地・電話番号	日程	受付時間	注意事項
守山商工会議所 2階大ホール	守山市吉倉3-11-43 TEL582-2425	2月17日(金)	9:30~11:30 13:00~15:00 ※ 混雑状況によっては、 早めに相談受付を終了 する場合があります。	① 申告に必要な書類及び作成された計算書類を ご持参ください。 ② 消費税の確定申告の相談も行っておりますの で、税率ごとに区分して記載した帳簿等をご持参 ください。 ③ 土地・建物・株式等の譲渡所得、贈与税、相 続税に関する相談は行っておりません。 ④ お車でのご来場はご遠慮ください。
中津防災コミュニティセンター 2階防災研修室	野洲市西河原2400 TEL589-4830	2月17日(金)		
栗東市商工会館 3階研修室C	栗東市手原3-1-25 TEL552-0661	2月21日(火)		

確定申告書作成会場のお知らせ

令和5年2月16日(木)から3月15日(水)の間、**キラリエ草津**(市民総合交流センター)にて開設します。
(相談受付時間9時～16時、土・日・祝日は開設しておりません。)

草津税務署内には確定申告書作成会場を開設しておりませんのでご注意ください。
(作成済みの申告書等の提出(受付)は、郵送又は草津税務署内の窓口で行っております。)

【感染症対策のため混雑緩和にご協力ください】

- ① 確定申告書作成会場の混雑緩和のため、会場への入場には「入場整理券」(当日会場で配布)又はLINEによる事前予約が必要です。入場整理券の配布状況に応じて、早めに相談受付を終了する場合があります。
- ② ご来場される際は、マスクの着用をお願いします。
(会場ではマスクを常時着用していただき、会場入口等で手指消毒をお願いします。)
- ③ 咳・発熱等の症状のある方や体調のすぐれない方は、入場をお断りします。(会場入口にて検温を実施します。)
- ④ ボールペンや計算器具等をご持参ください。(会場内に筆記用具等は用意しておりません。)

※草津税務署の駐車場は2月1日から3月15日までご利用いただけません。

○ 日曜日・祝日の申告・相談について【大津税務署で開設します!!】

2月19日(日)、2月26日(日)に、大津・草津税務署の合同申告書作成会場を開設します。

◎ 開設場所 大津税務署(草津税務署に会場を設けておりません。)

※会場専用の駐車場がございませんので、公共交通機関をご利用ください。

◎ 相談受付時間 **9時から16時まで(混雑状況により、早めに相談受付を終了する場合があります。)**



【お問合せ】草津税務署 個人課税部門 (TEL 077-562-1315) 自動音声案内



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 君は誰と生きるか

著者：永松茂久
定価：1,650円(税込) 判型：四六判 頁数：204頁
ISBN：9784866801957 出版社：フォレスト出版

内容紹介：

「人生は出会いで変わる」というけれど、本当に大切な人を見失ってはいませんか？
人脈は広ければ広いほどいい。SNSの台頭などもあって「人脈」や「いいね！」の数ばかりにふりまわされてはいませんか？
「人は話し方が9割」の著者・永松茂久氏がそんな「人脈神話」に真っ向から挑んだのが本作です。
人脈は狭ければ狭いほどいい！？本当に大事にすべき人に、どれくらい時間を費やしている？などといったテーマを対話形式で語りながら人間関係の本質について解き明かしていくこの本は、今だからこそあらためてじっくり読みたい一冊です。



発見はいつもここから
本のがんこ堂

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

年中
無休

上記書籍のお買い求めは、「本のがんこ堂」へ！



本のがんこ堂 守山駅前店
守山市勝部一丁目1-21-101
営業 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
営業 10:00～18:00 休 図書館定休日に準ずる
TEL 077-514-8225

守山市金融協議会

滋賀銀行	関西みらい銀行
滋賀中央信用金庫	京都信用金庫
レーク滋賀農業協同組合	京都銀行

法務省・人権擁護機関では、様々な人権問題について相談を受け付けています。

〈相談窓口〉

ナビダイヤル **みんなの人権110番**

※最寄りの法務局・地方法務局につながります。

TEL: **0570-003-110**



<https://www.jinken.go.jp/>

