

4 No.455
2024年
月号

もりやま商工ジャーナル

守山商工会議所

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

新年度スタート!

今年度も地域事業所・
事業主を全力で
サポートします!



特集
P3~5

存在感のある商工会議所を目指して
～令和6年度 守山商工会議所事業計画について～
事業者の自己変革チャレンジへの伴走支援推進

相談無料です。お気軽にご利用ください。

●相談無料 ●予約制

法律相談

日時：4月26日(金) 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：4月4日(木) 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：4月10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

topic

- 9 専門家を紹介します 「記帳指導」なら
守山商議所にお任せを!
hidejiro
- 10 **アイデアに説得力を持たせる
事業計画書の作り方<後編>**
中小企業診断士 栗田一人氏
- 15 身体をついかたをみなおし心地よい
日常生活へ
ひまわり整骨院

☎ 上記相談のお申し込みお問い合わせは指導課まで TEL 077-582-2425

滋賀県未来投資総合補助金

長引く物価高騰等の影響を受けている県内中小企業等への支援を目的として、生産性向上や新事業展開、人材育成に資する未来を見据えた意欲的な取り組みを応援します。

- 募集期間 令和6年3月22日(金)～5月22日(水)
 ※募集期間中であっても、申請額が予算額に達すると見込まれる時点で、受付を終了する場合があります。
- 補助対象期間 交付決定日～令和6年12月31日(火)
- 申請方法 システムからの電子申請
- 対象事業者 県内に事務所または事業所を有する中小企業者(※みなし大企業を除く)
- 対象事業 ①生産性向上(DXによる生産・業務の効率化など)
 ②新事業展開(新たな市場に参入するための設備導入など)
 ③人材育成(従業員のリスキリングなど)

補助率等	通常枠	賃上げ枠①	賃上げ枠②
補助上限額	50万円	100万円	50万円
補助下減額	20万円	20万円	20万円
補助率	1/2	1/2	2/3

条件、補助対象経費等詳細はHPよりご確認ください。

URL : <https://www.knt.co.jp/ec/shiga-miraitoshi/>

お問合せ先 滋賀県未来投資総合補助金事務局
 コールセンター：0570-001-178(受付時間 9:30～17:30 土日祝は除く)



HP

守山商工会議所 公式 LINE & 公式 Instagram

LINE 公式アカウント

皆様の経営に役立つお得な情報や守山商工会議所の事業についてLINEでいち早くタイムリーな情報をご案内しております!ぜひ友だち登録を!



Instagram公式アカウント

商工会議所職員だからこそ知る守山の素敵なお店や観光スポット・イベント情報などのオススメを、どんどん配信していきます。

ぜひこちらもフォローしてください!



特集



存在感のある商工会議所を目指して ～令和6年度 守山商工会議所事業計画について～ 事業者の自己変革チャレンジへの伴走支援推進

令和6年度 重点事業

1 「経営発達支援計画」(第2期)に基づく 経営改善普及事業と伴走型支援の推進

◇経営発達支援計画に基づく、小規模事業者への伴走支援の実施(小規模事業者支援事業費)

- ・地域の経済動向調査「守山企業景況調査」
- ・事業計画策定支援及び事業計画策定後の実施支援
- ・新たな需要の開拓に寄与する事業(創業支援事業・経営アドバイザー支援事業等の推進)

◇販路開拓支援事業(小規模事業者支援事業費)

- ・見本市等への出展助成金支援
- ・技術・製品開発等相談事業の実施



◇厳しい経営環境を克服するための経営支援体制の強化

- ・補助金(持続化補助金・ものづくり補助金・事業再構築補助金等)説明会や相談会の実施

◇小規模事業者経営改善資金融資制度(マル経融資)をはじめ各種金融制度の周知と利用促進

◇税理士による税務相談支援、インボイス制度の相談、記帳のデジタル化促進

◇合併等地域振興推進事業

- ・邪馬台国近江説によるまちおこし事業の推進
- ・小規模事業者による販路開拓と合同プレス発表会
- ・創業塾・創業セミナー・個別相談事業の開催



2 新たな経営発達支援計画 (第3期(R7年度～R11年度))の策定

3 地域経済振興事業の推進

◇小規模事業所を対象にした企業内人権教育の窓口設置と企業内における人権教育の推進

◇滋賀県地域経済活性化事業の実施

- ・ブランディング支援、飲食店等デジタルMAPの制作、人材確保支援事業、PR動画制作支援、展示出展助成・講習会受講料助成事業など

◇まちなか活性化事業の実施

- ・もりやま冬ホテル事業、リノベーションまちづくり事業など

4 ITを活用した業務の効率化及び所報発信等の情報化の充実

◇電子申告(e-Tax)の推進、業務改善のためのデジタル化促進

◇情報化に関する講習会、講演会等IT支援事業の実施

◇LINE配信システムの強化、ホームページやSNSによる情報提供等

5 組織・財政基盤の強化

◇会員拡大推進活動の展開、各種共済の加入推進活動の実施等

6 県・市への要望・提言

7 部会事業の推進

◇商業観光振興対策事業（商業部会・サービス部会・観光理財部会）

- ・市長との懇談会の実施
- ・まちゼミの実施
- ・動画マーケティング推進事業の実施
- ・飲食店等MAPの制作
- ・専門家による情報発信事業
- ・DX推進事業の実施
- ・交流事業の実施 など

◇工業振興対策事業（工業部会）

- ・経営講演会・ものづくり講演会の実施
- ・企業展示会と「子どもサイエンスショー」の開催
- ・市長との懇談会、行政との懇談会の実施
- ・部会交流事業（企業紹介事業）の実施 など

◇建設振興対策事業（建設部会）

- ・県・市議会議員との懇談会実施
- ・行政懇談会の実施
- ・集中豪雨水害防止奉仕事業の実施
- ・親子ものづくり教室の実施 など



動画マーケティング事業



子どもサイエンスショー



ものづくり講演会



親子ものづくり教室



まちゼミ



県・市議会議員懇談会



集中豪雨水害防止奉仕事業

8 青年部・女性会事業の推進

◇青年部事業

- ・邪馬台国近江説の発信（ひみこコンテストなど）
- ・ビジネスアカデミー（講演会）の開催
- ・合同例会、家族例会、忘年例会、卒業例会の開催
- ・全国大会、全国会長研修、近畿ブロック大会への参加 など

◇女性会事業

- ・市長懇談会の開催
- ・講習会、講演会の開催
- ・各種イベント事業への参画
- ・全商女連第56回滋賀県全国大会への参画など



青年部 もりやま卑弥呼コンテスト



女性会 新潟全国大会



青年部 ワクワク卑弥呼体験イベント

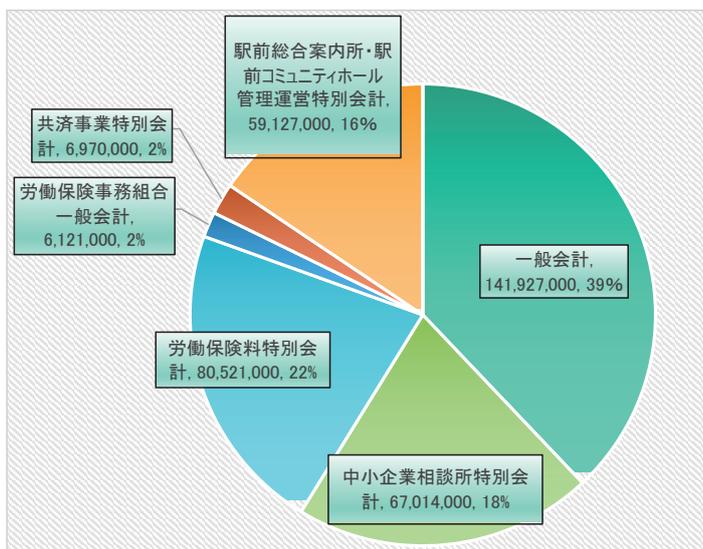


女性会 ベジクラフト講座

※掲載画像は令和5年度の事業です

令和6年度予算総括表 (単位：円)

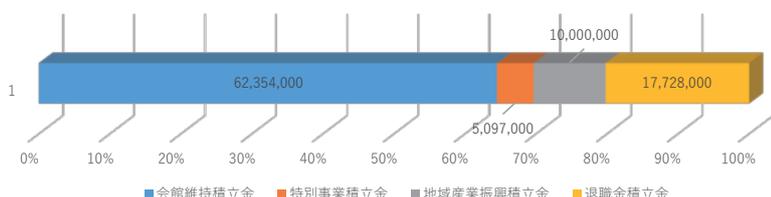
一般会計	141,927,000
中小企業相談所特別会計	67,014,000
労働保険料特別会計	80,521,000
労働保険事務組合一般会計	6,121,000
共済事業特別会計	6,970,000
駅前総合案内所・駅前コミュニティホール管理運営特別会計	59,127,000
小計	361,680,000



別途積立金特別会計 (内訳)

会館維持積立金	62,354,000
特別事業積立金	5,097,000
地域産業振興積立金	10,000,000
退職金積立金	17,728,000
合計	95,179,000

別途積立金特別会計



メリットいっぱい！あなたの経営をサポートします！

守山商工会議所活用方法



経営に関するさまざまな手続きをサポート

記帳指導や記帳代行いたします。
(一部有料サービスとなります)
 確定申告や年末調整の事務処理等、サポートいたします。

労働保険の事務を代行いたします。
(有料サービスとなります)
 ※一人親方労災保険の事務代行も可。
 国際取引に必要な書類を発給いたします。

福利厚生充実と会社のリスク対策

健康診断を会員様特別割引料金で受診できます。
 守山商工会議所独自の見舞金等の給付とアクサ生命保険株式会社と締結した定期保険(団体型)を組み合わせ合わせた保障プラン「くすのき共済」があります。

節税をしながら将来に備える「小規模企業共済」や「セーフティ共済」などに加入できます。



販路拡大、人脈・ネットワークを広げ、自社PRもお手伝い

広報誌「あすのたね」を毎月お届けします。
 安価で折込や広告掲載もできます。
 プレスリリース支援で会員事業所様に代わりマスコミにアプローチします。
 部会活動を通じて、意見交換や異業種交流ができます。

最新の情報が知りたい

これが知りたかった！経営に役立つセミナーを企画・開催しています。
 LINE配信で、経営に役立つタイムリーな情報をお届けしています。
 補助金や助成金についても情報をお届けします。
 景気対策や中小企業振興策などの諸問題について、ご意見・ご要望を行政へ届けます。

4月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 月	
2 火	正副会頭会議
3 水	
4 木	事業承継等相談
5 金	
6 土	
7 日	
8 月	
9 火	常議員会
10 水	知的財産等相談
11 木	
12 金	
13 土	
14 日	
15 月	春の健康診断
16 火	
17 水	
18 木	
19 金	春の健康診断
20 土	
21 日	
22 月	
23 火	
24 水	
25 木	
26 金	法律相談
27 土	
28 日	
29 月・祝	昭和の日
30 火	

守山商工会議所では、当地域の発展のため、諸会議や会員事業所の意見を集約し、意見要望活動を行っております。

令和6年度予算に係る県・市への要望につきまして、滋賀県ならびに守山市より回答がありましたので、当所ホームページにてご報告させていただきます。詳細は当所ホームページをご確認ください。

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

令和6年度会費納入のお願い

令和6年度会費(前期分)の納付をお願いする時期となりました。会員の皆様には納付書を送付させていただきますので、納期までにご納入をお願い致します。また、口座振替をご利用の方は、4月30日(火)に振替させていただきます。

守山市駅前総合案内所

案内所からのお知らせ

守山市駅前総合案内所2Fフロアで…
“展示やコンサートをしてみませんか”

絵画、陶芸、手芸、写真、書道そのほかグループや個人の作品をたくさんの方にみていただく場所として守山駅前総合案内所2Fフロアをご活用ください。

コンサートも開催できます。

5ヶ月前から予約可能

利用条件など詳しくは
守山市駅前総合案内所にお問合せください。
TEL : 077-514-3765

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 企業内人権教育研修トップセミナー 2/20(火)

講師：アトリエエム株式会社
代表取締役 産業カウンセラー 三木啓子氏
テーマ：「ハラスメントのない職場環境に向けて」

職場における、パワーハラスメントをはじめあらゆるハラスメントについて解説されるとともに、事業主が講ずべき措置義務や相談を受けた際の取り組みについてアドバイスされました。また、ハラスメントをしない、受けないだけでなく、許さない職場環境づくりの意識をすべての従業員が持つことが今、求められているとのことでした。

部 工業部会 市長との懇談会 2/28(水)

守山商工会議所にて工業部会部会員事業所と森中市長ならびに守山市商工観光課職員との懇談会を実施いたしました。森中市長より、令和6年度の守山市の施策についてお話いただいた後、おもに笠原工業団地等の造成による市内商工業への影響等について意見交換を行いました。また、懇談会終了後、森中市長・商工観光課職員を交えた交流会を行い、懇談会から交流会までを通して活発な意見交換事業となりました。



▲懇談会の様子

女 女性会 守山市庁舎見学と守山市長講話 2/28(水)

新庁舎の案内と森中市長との講話を実施しました。市長からは、守山市駅前の開発や湖岸エリアの活性化、企業誘致などについて情報提供いただきました。市役所の施策等を身近に感じることでできる良い研修となりました。



▲市長意見交換の様子

女 県内一斉清掃作業 3/1(金)

県内の女性会が各地域で清掃作業を実施しました。当会は守山駅周辺の清掃作業に取り組みました。地域の方からも感謝の言葉をいただき、地域貢献につながる有意義な取り組みとなりました。



▲清掃活動メンバー

青 青年部 第43回全国大会参加 3/15(金)～3/16(土)

第43回全国大会 加賀能登の国いしかわかまつ大会に参加しました。青年部として、あるべき姿を再認識できる良い機会となりました。



▲参加したYEGメンバー

女 ベジクラフト講座 3/4(月)

MAGNETSにて、女性会の会員以外のメンバーとの交流につながる事業を実施しました。オイル付けボトルを創作。昼食には、地元野菜を使ったパスタを提供いただき、参加者間の交流が深まっただけでなく、女性会の広報活動につながりました。

令和6年11月7日(木)、8日(金)には滋賀県大津市で女性会の全国大会が開催されます。
是非、この機会に女性会にご入会下さい。

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
Le:lian	飛田 和彦	守山市勝部2丁目1-18	美容室
株式会社 SKS	白澤 旭	守山市水保町1332-31	空調設備工事
あさくら税理士事務所	朝倉 友見	守山市二町町13-8	税理士事務所

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、2023年12月7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。

設備の名医として 「世界のものづくり」を支える！

社名

三和精機株式会社



当社は愛知県名古屋市に本社を置き、タイ、中国、インドネシアに海外拠点を展開中の精密切削工具、ツーリング、工作機械、測定機器、環境機器等のものづくりに関わるあらゆる製品を取り扱っている総合会社です。1982年には、守山市に唯一の製造拠点として滋賀製作所を設立いたしました。当初は大手企業様の協力会社として切削工具やエンジンバルブの量産加工をメイン事業としておりましたが、その後、歯車加工機はもとより、工作機器のオーバーホール・改造工事、オリジナル設備製作をメイン事業として手掛けるようになり、納品先のお客様から改造・修理のご要望に応える形で事業を拡大し、現在では、オリジナル設備の開発を進めております。実績としては、これまでに1,300台を超える設備を納入させていただきました。近年では、エネルギー環境分野の製品販売にも注力し、お客様にとって使いやすい設備、環境のご提案に努めております。

工作機械に多く用いられる鋳物は経年変化しやすい材質ですが、金属同士が擦り合う「摺動面」の改修を行うことにより、元の機能復元が可能となります。また、レトロフィットの場合は、既存の機械に最新の制御技術を付加し、自動化やNC化などの機能を新たに搭載し、生産フローなどはそのままに、生産性の向上、新規導入に関わる時間的、費用的コストの削減により、レトロフィット例  工作機械へと生まれ変わらせることが可能となります。

さらに機械を操作する必要人員についても、1人1台から1人複数台へと変化。さらにNC制御に変えることで、社員の経験を問わず一定の精度を保つことが可能になりました。職人技術のノウハウ継承の課題解決に

も活躍しております。

また新たに組み込む制御技術は、当社技術者によりすべて自社内で開発を行います。製造工程におきましても、お預かりした機械分解から洗浄、塗装、部品製作、組み立て、試験運転、お客様の元での据付工事、据付後のフォローまで一貫して対応しております。

「手元に図面がない海外メーカーの設備」「メーカー廃業による保証切れ設備」などのケースも分解しながらスケッチを行うことで図面化を実施。お客様が求める精度から逆算し、構築に努めます。社内の技術者人材育成におきましては、OJTを基本に機械ごとの設計構成を理解しながら経験を積み重ねる過程を重視し、一人前の設計者を育てております。

これまでに培ってまいりましたノウハウを活用し、現在、オリジナル製品メーカーとして、砥石成型機や小型ホブ盤などの工作機械の製造・販売を開始しております。今後は、全国・海外に営業拠点を置く三和精機の強みをより一層活かし、事業の拡大を目指すとともにお客様の多様なニーズにお応えし、企業顧客満足度を高める事業活動を進めてまいります。

会社概要

社名：三和精機株式会社

所在地：
愛知県名古屋市名東区一社
三丁目145番地

設立：1954年 9月

資本金：6,228万円

従業員数：160名

HP:<https://www.sanwa-seiki.co.jp/>

事業所名：三和精機株式会社滋賀製作所

所在地：守山市勝部四丁目4-18

設立：1982年 4月

従業員数：53名(2024年4月現在)





専門家を紹介します 『記帳指導』なら守山商議所にお任せを！

ヒデジロウ

昨年9月、服部町にパン屋『hidejiro』を開業した店主の津田さん(36)＝右写真。融資の相談などで守山商工会議所を訪れ、開業と同時に入会されました。「足を運べばとても親身に、商工会議所はいろいろな分野で助けてくれるとわかりました」と津田さんは話します。姉の深尾さん(40)が経理などの事務を担当。今回は同商議所の専門家相談『記帳指導』を受けられたお二人に話を聞きました。



-この場所でお店を開いた理由を教えてください

津田さん 「三宮の飲食店でパン作りを経験するうちにパンを創作する楽しさに魅了され、その後パン専門店に転職しました。神戸や大阪などのパンの店で約10年パン作りに従事。祖父の家が空いたので、「ここで！」と独立開業を決心しました。郊外の、のどかな広い空間が気に入っています。店名も祖父の名前(秀二郎)から“hidejiro”とし、地域に馴染むよう温もりのある木材をふんだんに使った店舗にしました」



たくさんの種類の創作したパンが並び店内の様子／津田さん提供

-店内にパンの香りが漂っていますね

津田さん 「自家製酵母にこだわったパンで、香りがとても良い！と好評です。小麦の風味をしっかりと味わってもらえます。翌日になっても柔らかいうちの食パンはおススメです。発酵の管理が難しいのですが、この酵母を使って毎日30種類ほどのパンを焼いています。パンがなくなり次第閉店です」

-経営を支える事務を担う深尾さんに記帳についてお伺いします

深尾さん 「起業した初年度は何しろ大変と聞いています。弟には、今はパン職人として集中してほしいので、私が学んで経理業務を渡したいと思っています。全く経験がなく、守山商工会議所の専門家相談で税理士の酒屋先生を紹介してもらい記帳指導を受けました。会計ソフトの操作もわからなかったのですが、先生にチェックしてもらいながら進められたので、つまづくことなく確定申告までできました！」

津田さん 「お金の流れを把握しておきたいので、税理士に任せるのではなく自分でやりたいと考えていました。一人で手が回らず、まずは姉に任せています」

-開業して半年、手ごたえはいかがですか？

津田さん 「今からが勝負と思っています。新規客を増やしていくため『滋賀パンスタンプラリー 5』に参加しています。まだまだ次の一手を検討中です。“記帳”から経営判断ができるので、今回指導を受けて本当に良かったです！」

(聞き手 守山市民新聞・寺田)



守山商工会議所は、それぞれの会員事業所に寄り添って、記帳から申告まで一貫した指導を無料で行っております。お気軽にご相談ください。

制作協力 / 守山市民新聞



和やかな雰囲気のお店。
広い空間を生かし、ガーデン
ニングにもこだわる。3月9日、
「hidejiro」の外観

ヒデジロウ
hidejiro

住所	守山市服部町1258
TEL	077-532-2863
営業	10:00 ~ 17:00 (なくなり次第終了)
定休	日曜日・水曜日 (臨時休業あり)
ig	https://www.instagram.com/hidejiro_bakery/

Instagram

📞【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



Business ビジネス コンパス COMPASS

専門家による情報配信事業
by 観光理財部会



アイデアに説得力を持たせる 事業計画書の作り方



後編

先月号に続き、「読む相手に伝わる、説得力のある」事業計画書の書き方とポイントについてお伝えします。前編では、ぶれない目標設定と、ビジネスチャンスを見つける市場分析についてご説明しました。後編では、ビジネスチャンスをつかむ、自社ならではの強みを活かした経営戦略、アプローチについてお伝えします。



5. 自社の強み・弱みの洗い出し

ビジネスチャンスを見つけましたら、次に、自社の強み・弱みに関して検討します。

大手企業も含め、多くの製品・サービスが提供されている現代においては、自社の独自性、強みを活かして、顧客にアプローチすることが非常に重要です。自社の強みを見つける方法として、以下の5つをご紹介します。

- ①お客様に選んでくれた理由を聞いてみる。
- ②他のお店に行って、分析してみる。
(顧客、製品、価格、販売方法、広告宣伝など)
- ③自分の経歴、経験を書き出して、組み合わせる。
(経歴×経験、独自性)
- ④従業員、取引先の特徴を書き出してみる。
- ⑤友人、経営者仲間に聞いてみる。

一方、弱みに関しては、現状不足している内容と考えていただき、設備投資、人員採用、外部の活用などを検討する材料としてとらえていただければ結構です。特に、補助金活用においては、取組内容が弱みの対策となると必要性が伝わりやすくなります。

例えば、「良い製品を開発したが、当社の営業力が弱い」ということであれば、補助金を活用して、営業ツールを導入するといったストーリーは納得感につながります。

ポイント

- ①アプローチする顧客および顧客ニーズを基準に、強みを検討する。

一見強みに見える特徴も、顧客によっては弱みになる場合があります。

「時間をかけて丁寧な仕事をする」という強みも、スピードを必要とする顧客に対しては弱みになってしまいます。一旦、洗い出した自社の特徴を、顧客ニーズを基準に強み、弱みに整理していきましょう。



6. 経営戦略

これまで検討してきた市場分析、自社の強み・弱みをふまえて、経営戦略を決定します。市場分析、自社の強み・弱みを整理するにはSWOT分析を用います。S：自社の強み、W：自社の弱み、O：市場の機会、T：市場の脅威の4つに分類してまとめることができます。

	ポジティブ	ネガティブ
内部環境(自社)	S：自社の強み	W：自社の弱み
外部環境(市場)	O：市場の機会 (顧客の増加、 競合の減少)	T：市場の脅威 (顧客の減少、 競合の増加)

最も重要な経営戦略は、O：市場の機会と、S：自社の強みの組合せです。

今後成長が期待される「O：市場の機会」に対して、「S：自社の強み」を活かして、「誰(顧客・顧客ニーズ)」に「何(製品・サービス)」を「どのように(アプローチ)」提供する。といったまとめ方をさせていただくと、分析結果をふまえた説得力のある経営戦略を策定することができます。

なかなかイメージしにくいと思いますので、一例をお示しします。

2025年に開催される国スポ・障スポ(国民スポーツ大会)をテーマに、経営戦略を考えてみましょう。全国からアスリート、応援者、運営関係者、報道の方も集まるビジネスチャンスです。守山市にはおいしい「モリヤマメロン」があります。しかも、メロンにはカリウム、糖分、GABAが含まれていて、けいれんや疲労回復、ストレス対策にも効果があります。

そこで、「2025年の国スポ・障スポで多くのアスリートが滋賀県に集まる」機会に対して、「モリヤマメロンのブランド力、疲労回復・ストレス対策の効能」の強みを活かして、「アスリートおよび応援者」に「競技・練習のパフォーマンスを発揮できるメロンを使った一口サイズのフルーツサンド」を「滋賀県と協賛し、宿泊先、競技場付近の売店で販売する」という戦略が立てられます。

コンセプト：メロンの力をアスリートに、
競技前でもモグモグできる
一口サンド「走れ、メロン!!」



上記の例はさておき、補助金・融資においては、支給する補助金・融資が有効に活用され、売上・利益につながる計画であることが求められます。より実現性の高い計画を策定できれば、補助金・融資などの支援を受けられるだけでなく、事業の目標達成の可能性も高まります。ぜひ、経営者のみなさまには、この計画なら達成できる!と確信できるまで、事業計画書の内容を磨き上げていただくことをおすすめいたします。

7. お客様へのアプローチ

経営戦略が定まりましたら、次はお客様へのアプローチを具体化していきます。

ここでは、市場分析、経営戦略で定めた、お客様と顧客ニーズをできるだけ具体的にイメージしてアプローチを検討することが重要です。アプローチとしては、以下の4つがあります。

- ①製品・サービス：顧客ニーズ(悩み・期待)をどのように解決するか。
- ②価格：顧客ニーズ(悩み・期待)の強さに見合った価格か。
(※安ければいいというものではありません)
- ③販売方法・立地：お客様が利用しやすい提供方法になっているか。営業時間、定休日も含む。
- ④広告宣伝：お客様に合わせた宣伝方法になっているか。

ポイント

- ①お客様の徹底的な理解と、お客様視点でのアプローチの具体化

お客様、顧客ニーズとアプローチが合っていると、効果的に製品・サービスをお客様に届けることができます。一方で、お客様、顧客ニーズとアプローチが合わない場合、がんばってもなかなか売上が伸びないという残念な結果になってしまいます。

とても素晴らしい商品・サービスを提供していたとしても、必要とするお客様に知られていなかったり、立地・営業時間・定休日がお客様の生活・行動と合っていないければ、利用されません。お客様を徹底的に理解して、お客様視点でのアプローチを検討しましょう。

②自社のサービス・製品を最も必要としている、本命のお客様を決める

お客様を絞らずに広告宣伝をしてしまうと効果が出にくいことには注意が必要です。守山市85,819人に広告を1回出すのと、守山学区13,309人に広告を6回出すのでは、おそらく後者のほうが認知度が高くなるでしょう。限られた時間・お金で、売上・利益を上げるためには自社のサービス・製品を最も必要としている、本命のお客様に知っていただくことが重要です。

8.経営資源の分配、行動計画

お客様へのアプローチをより詳細な行動計画に落とし込み、それぞれの取り組みに、自社の経営資源「人」「設備」「お金」「時間」「情報」を割り当て、実行できる体制を整えましょう。

ポイント

①行動計画の実現性

事業計画書では、実現性(事業化点)が問われます。そのため、それぞれの取組に適した人が担当していることを示す必要があります。担当者の能力・実績、設備の特徴なども記載すると、より説得力が高まります。

②補助金・融資の必要性、経営戦略との一貫性

行動計画を実行するにあたり、「設備」「お金」が不足する場合、補助金・融資を活用することも選択肢の1つです。経営戦略、お客さまへのアプローチに基づいて、行動計画が策定されていれば、補助金・融資の必要性を読む相手にもご理解いただけます。

9.まとめ

今回ご紹介しました事業計画書の作り方(後編)では、事業の目標達成に向けた経営戦略、アプローチを中心に説明をさせていただきました。

自社の経営理念を軸として、市場分析、SWOT分析を行うことにより、説得力のある経営戦略を策定することができます。また、ターゲット顧客、顧客ニーズをふまえた具体的なアプローチを検討することにより、実現性の高い事業計画になります。「読む相手に伝わる、説得力のある」事業計画書を作成いただき、貴社の事業の成長を実現いただけましたら幸いです。

守山商工会議所では、事業計画書の策定支援も受け付けておりますので、ぜひご相談ください。また、各種制度、補助金についてご不明な点がございましたら、お気軽に商工会議所までお問い合わせください。



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。

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)



気になる お店



会員事業所訪問



みんなに元気を
届けられるよう
ボクも身体を
メンテナンス♪



身体のつかいかたをみなおし心地よい日常生活へ

ひまわり整骨院

ひまわり整骨院はどんな整骨院ですか？

今年1月に守山商工会議所の隣、南ビルに開院した整骨院です。“患者さまと患者さまに関わるすべてのひとに幸せを”をモットーに施術を行っています。完全予約制（お電話または公式LINEから予約受付）で、出張対応も致します。広い個室施術スペースで、お子さま連れの方も大歓迎です。

どのような診療が受けられますか？

患者さまの全身を診て身体の不具合の原因を見つけ、よりよい日常、これからの未来のサポートをしていきます。症例としては、肩こりや腰痛、いわゆるテニス肘（上腕骨外側上顆炎）や腱鞘炎、オスグッド等さまざまです。例えば多くの人を悩ませる頭痛について、首や肩の筋肉の血行の悪さや姿勢の悪さが原因となっている場合は、整体で姿勢を整え首肩周りの緊張をほぐして血流を改善したり、セルフケアやストレッチ方法をお伝えしたり、患者さまと一緒に頭痛を繰り返さない身体づくりを行います。今後は肩こりや頭痛解消、綺麗な姿勢の維持に効果的な体操教室も計画しています。

ひまわり整骨院の強みを教えてください

小学生の時に柔道整復師になることを決めてから20年、神奈川県川崎市の整骨院や滋賀県草津市の整骨院での勤務も経て、たくさんの施術者や患者さまとの出会いや経験を積み重ねて出来上がった独自の施術が強みです。また、山形県出身で庄内弁を話せる院長や、英語やフランス語を話せるスタッフもあり、複数言語に対応可能です。ご希望ございましたら、ベトナム語やブラボル語の問診も作成します。お気軽にお問い合わせください。

ドアの
ひまわりロゴが
目印！



院長から
ひとこと

私自身子どもが二人おり苦労する部分があるので、そういった方の身体のサポートがしたく、子育て世帯の多い守山で開業しました。ひまわりの花言葉「あなたをみつめる」の通り、ひまわり整骨院ではひとりひとり丁寧に診させていただきます。みなさまのご来院をお待ちしております。

▶ 待ち合いスペースでボルダリングにチャレンジするもーりー



ひまわり整骨院

- 代 柔道整復師 佐藤 駿介
- 所 守山市吉身3丁目11-15
南ビル1階
- 営 8:30 ~ 19:00
(土のみ16:00まで)
- 休 日曜・祝日
- ☎ 090-1173-5076
- HP <https://moriyamahimawariseikotsuin.com/>
- LINE <https://lin.ee/3vtDXHm>



HP



LINE



おいしさ運ぶ容器も進化している



広島のスウルフードといえばお好み焼きです。お好み焼きにまつわる面白い話を聞きました。広島県民のお好み焼き愛は強く、コロナ禍でお店での飲食が難しくなった時期には、テイクアウトの利用が大きく増えました。しかし、ここに新たな問題が生じました。

広島のお好み焼きは、キャベツも生地に練り込んで焼く大阪のお好み焼きとは違い、薄く焼かれた生地の上にキャベツをたっぷり山盛りにのせてつくります。この大量のキャベツから出る水分量がとても多いのです。熱々のお好み焼きをプラスチックの容器に入れて持ち帰ると、ふたに付いた湯気が水滴となって下に落ち、薄い生地に染みてしまいます。せっかくつくりたてを買っても、食べるときには全体がべちゃべちゃになってしまうのです。

この問題を解決するために、お好み焼き専用の持ち帰り容器を開発した会社があります。

プラスチックや紙などさまざまな素材で食品パッケージをつくる株式会社シンギ（広島市）が開発したのは、サトウキビの搾りかすを原材料にした厚手のボール紙のような素材です。これを成形し、ふたには湯気が水滴化しないように適度な吸湿性を持たせ、底にも水滴がたまらないような構造を取り入れました。

この容器は熱や低温にも強く、テイクアウトの用途だけでなく、冷凍にしたお好み焼きの容器として、通販や県外での販売にもひと役買っています。東京にある広島県のアンテナショップでもこの容器を採用したお好み焼きが買えます。

容器・包装資材が広域の運搬に対して商品の価値を保つ例は、ほかにもあります。例えば、高知県はニラの生産量と出荷量が日本一ですが、京阪神や関東圏など大消費地から遠く離れています。せっかく良いものをつくっても、それが消費者のもとへほかの産地と競争力を保った状態で届かないとビジネスにはなりません。

そこで、高知県が主導して開発したのが、出荷するときにニラを包む筒状のプラスチックフィルムを工夫して鮮度を保つ技術でした。収穫したニラをこのフィルムに入れて封をする際に、ニラから出る炭酸ガスの量を制御できるようなシール法を開発しました。これによって、鮮度を保てる期間が延びたため、京阪神はもとより、首都圏まで高知のニラは届けられています。また最近ではこのフィルム自体をさらに薄くして使い勝手を高め、技術を進化させています。

流通業界を圧迫する2024年問題もあって、おいしいものをおいしい状態を保ったままどうやって消費者の元へ届けるかは、大きな課題でもあり、さまざまな素材やシーンで新しい提案が求められている分野です。また、通信販売や出前配送（デリバリー）などでは、消費者の食卓まで、出来上がったものをつくり手が届けることも求められています。

消費者はより高度なものを求め、ますますわがままになります。モノやサービスを届ける事業者にはとても厳しい状況ですが、逆にいえばそこにビジネスチャンスがあるのです。



日経BP 総合研究所
上席研究

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・商工会議所など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）。

藤富郷のクラウドな話

鉄道貨物が物流の救世主に

先日、鉄道がテーマのテレビ番組に出演し、「貨物鉄道輸送」についてお話しさせていただきました。貨物列車を引く機関車が好きで、趣味的な話題が中心でしたが、ほかの出演者とも深く話していくうちに、「鉄道貨物はこれから日本の物流を支えていく大きな存在になるのではないか」という考えを強める良い機会にもなりました。

現在、国内の貨物輸送のうち鉄道が占める割合は、わずか5%ほど。5割を自動車が、4割を船が占めています。

鉄道貨物はこれまで、環境に優しいというメリットをアピールしてきました。実際に、二酸化炭素の排出量はトラックの11分の1と、環境負荷の小さい輸送機関です。ただ、環境への取り組みは会計帳簿に数字として載せないため、企業にとっては成果が見えにくく、経営の視点から判断しづらいところです。そのため、機動力の高さなど、メリットが分かりやすいトラック輸送が主流となってきたのです。

そのような中、最近では深刻な問題が発生しつつあります。トラックドライバー不足の問題です。その原因としては、働き方改革関連法の施行による2024年問題や、団塊世代のドライバーの引退などがあります。加えて、労働力人口減少により、新規ドライバーも減ってきています。物流需要がどんどん高まるのに反して、輸送能力は下がる一方です。やがてこれまで通りのやり方は通用しなくなります。

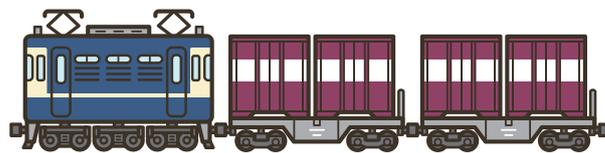
そこで、注目したいのが鉄道貨物です。貨物列車は10トントラック65台分を一編成で運ぶことができます。つまり、トラック輸送では65人のドライバーが必要になるのが、たった1人の貨物運転士だけで運べるのです。これはドライバー不足に対応できるだけでなく、トラック輸送を近距離のみに集中させることもできます。

鉄道貨物のデメリットは、コンテナの積み込みの

手間と時間がかかる点です。最近では「東京レールゲート」のような、貨物駅の隣でトラックからコンテナへ積み替えをスムーズに行うための巨大センターができています。今後、通常は大型トラックに固定されている荷台全てを分離可能なコンテナにし、サブスクでいろんなコンテナを利用できるサービスを開始し、さらに、自動で貨車に載せ替えるような仕組みができれば、積み替えの手間も省けて停車時間の大幅な短縮が可能になりそうです。

これからの時代、県をまたぐ輸送は鉄道貨物に切り替えることで、物流を維持でき、経済の発展にもつながるのではないのでしょうか。

数々の機関車に連なる貨物列車は、荷物と一緒に次世代への希望も運んでいきます。



気象予報士兼税理士

藤富郷

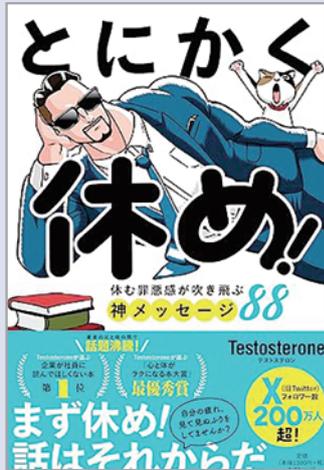
ふじとみ ごう



気象予報士、税理士。埼玉県三郷市生まれ。早稲田大学大学院理工学研究科修了。大学院在学中に気象予報士に登録。日本テレビ「スッキリ」に気象キャスターとして出演しながら税理士試験に合格し、2016年に開業。21年に越谷税務署長表彰受賞。趣味の鉄道では、鉄道イベント出演や時刻表、鉄道模型雑誌にコラムを寄稿。プログラミングやゲームにも造詣が深く、“複業”として得意を組み合わせるなど、地域との関わりも深めている。



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 **とにかく休め！**

著者名：Testosterone

定価：1,430円(税込) ISBN：9784866632360 出版社：きずな出版

発行年月日：2024/1/31 版型：B6・213ページ

内容紹介：自分の疲れ、見て見ぬふりをしていませんか？

しんどい・・・つかれた・・・休まないと・・・わかってはいるけどなかなか休めない。そんな頑張るあなたの心と体の健康のために、この本はただただシンプルに「休むべき時は休め！」と説いています。

まず休むことの重要性を理解する。そして休んでもいいんだ、いや休むべきなのだ！

というマインドを育む。この本に込められたメッセージはただそれだけです。

まずはとにかく休め！話はそれからだ！



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

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■ **16,500円**(10%税込)

一般の新聞折込とは異なり、約1,400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×1,400通=117,600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

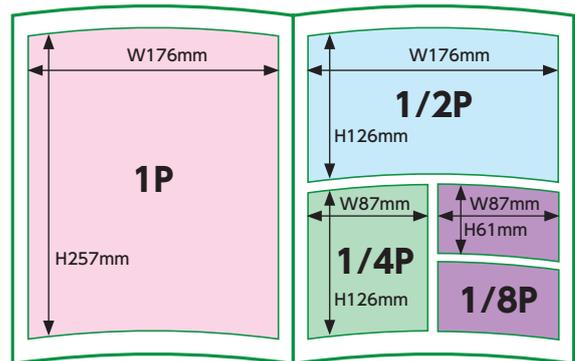
守山商工会議所のホームページにも掲載されるので、会員事業所だけでなく、一般の方へもPR可能

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 (10%税込)	
		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

※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

