

3 No.465
2025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

特集
P3~5

小規模事業者がブランディングに
取り組む必要性について



確定申告はお済みですか?

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：3月28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：3月19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：3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

topic

8 もりやま景況調査

令和6年10月~12月期

10 令和7年度税制改正大綱

あしが税理士事務所 波多野 奈保子氏

14 健康に生きるを寄り添う。 予防から始めるリハビリ整体院

soweru.

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



マル経融資（小規模事業者経営改善資金融資制度）を活用しませんか

マル経融資は「無担保」「無保証人」「低利」「手数料不要」の商工会議所の推薦による日本政策金融公庫の融資制度です。

資金の使い道は、事業者のみなさまのご計画に合わせていただけます

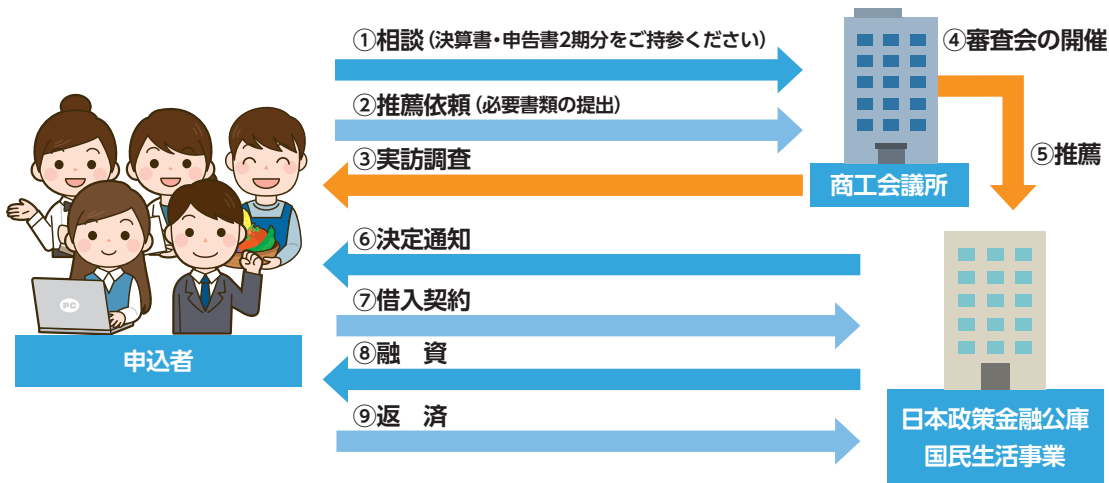
商品・材料の仕入資金に	安定した資金計画のために	商品・材料の仕入資金に	店舗・工場などの建設のために
商品の品揃えを充実させたい	買掛金・手形の決済に	工場や店舗の機械・什器を購入したい	店舗・工場を新設したい
現金仕入で安く調達したい	売上回収までの手持ち現金として	営業・工事用車両を購入したい	事業用施設の補修をしたい

【概要】

融資限度額	2,000万円以内
担保・保証人	不要
返済期間	運転資金 10年以内<据置期間 2年以内> 設備資金 10年以内<据置期間 2年以内>
利率(年利)	1.75% (令和7年2月1日現在)
返済方法	元金均等割賦返済(残債方式で、利息は毎月減額) 融資限度額の範囲内で、マル経の借換・重複利用が可能。

【融資対象者】

- ★小規模事業者の方(常時使用する従業員数：製造、建設業・旅館業等…20人以下
：商業・サービス業…5人以下)
- ★守山商工会議所管内で最近1年以上事業を行っている方
- ★納付すべき税金(法人税・所得税・事業税・市県民税・消費税など)を完納している方
- ★融資対象業種を営む商工業者の方



※相談・申込・実訪調査の対応はすべて代表者となります。

※審査の結果、本制度をご利用いただけない場合や、ご希望の融資条件に満たない場合がございます。

マル経融資のお申込み・お問合せは 守山商工会議所 指導課 まで

特集

小規模事業者がブランディングに取り組む必要性について

はじめに

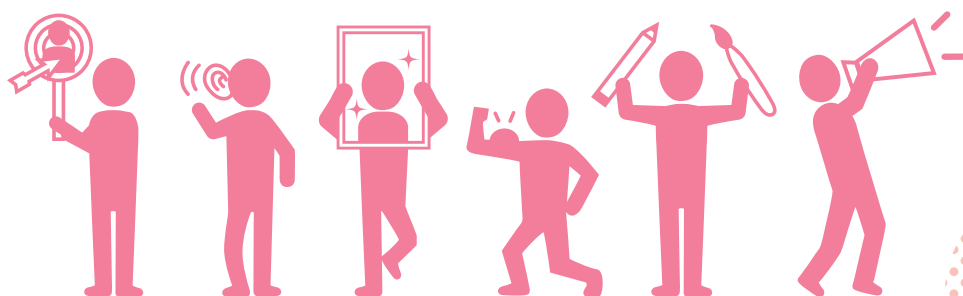
近年、多くの小規模事業者が市場競争の激化に直面しています。かつては「良い商品を作れば売れる」と言われていましたが、今ではそれだけでは十分ではありません。インターネットやSNSの普及により、消費者は膨大な情報にさらされ、選択肢も増えています。こうした環境の中で、小規模事業者が生き残るためには、単なる「商品」や「サービス」ではなく、「ブランド」としての価値を確立することが不可欠です。

ブランディングとは何か？

ブランディングとは、自社の商品やサービスを市場の中で際立たせ、顧客にとって唯一無二の存在にすることです。単にロゴやデザインを整えるだけでなく、事業の理念や価値観を明確にし、一貫したメッセージを発信することが求められます。ブランディングによって、「この会社の商品なら安心できる」「この店で買いたい」と思ってもらうことが、継続的な成功につながります。つまり、「ブランディング」とは、商品やサービスを識別し、他の競合と区別するための、名前、用語、デザイン、シンボルなどのブランドの定義を行い、ルール付けすることをいいます。

ブランディングは、単なる見た目の統一や広告戦略にとどまらず、企業の本質を表すものです。それは、企業が顧客に提供する価値や、その価値をどのように伝えるかといった点に深く関わっています。たとえば、同じコーヒーを販売する事業者であっても、「高級感を重視したこだわりの一杯」を提供するブランドと、「手軽で親しみやすい日常のコーヒー」を提供するブランドとでは、まったく異なる顧客層にアピールすることになります。

また、ブランディングは「約束」とも言えます。企業が発信するメッセージやイメージが一貫していれば、顧客の期待とのズレがなくなり、信頼につながります。逆に、ブランドの発信内容と実際の提供価値が異なると、顧客は失望し、ブランドの信用が損なわれてしまうことになります。そのため、ブランディングは見せかけのものではなく、事業の本質と直結したものであるべきなのです。



小規模事業者にとってのブランディングのメリット

①

顧客の信頼を得やすくなる

競争が激しい市場では、価格や品質だけでなく、「信頼」も重要な選択基準になります。ブランドとしての一貫したイメージやメッセージを発信することで、顧客の安心感を生み、リピートにつながります。また、信頼を得たブランドは口コミでの評価も高まり、自然と新たな顧客を引き寄せる力を持ちます。

②

価格競争に巻き込まれにくくなる

価格だけで差別化しようとする、大手企業との競争に巻き込まれやすくなります。しかし、ブランディングによって独自の価値を打ち出せば、価格以外の要素で選ばれる可能性が高まります。たとえば、「この商品は環境に優しい素材で作られている」「このサービスは地域密着型でアフターサポートが充実している」といった明確な特徴を持つことで、価格以外の面での競争力を確保できます。

③

口コミや紹介が生まれやすくなる

魅力的なブランドは自然と話題になり、SNSなどを通じて拡散されやすくなります。実際にブランディングに成功している事業者は、顧客が自発的に情報を発信してくれるケースが多いのです。例えば、おしゃれなパッケージやストーリー性のある商品は、InstagramなどのSNSでシェアされやすく、自然な形で宣伝につながります。

④

事業の継続性が高まる

単なる商品やサービスではなく、ブランドとして確立されることで、事業の方向性が明確になり、長期的な視点での成長が期待できます。ブランディングは単なるマーケティング手法ではなく、経営戦略の一部として考えるべきものです。一貫したブランドイメージを持つことで、顧客だけでなく、パートナー企業や投資家からの信頼も得やすくなります。

⑤

リピート率と顧客ロイヤルティが向上する

消費者は一度気に入ったブランドには継続的に関心を持ち、リピート購入する傾向があります。特に、小規模事業者の場合、顧客との関係性が深いため、一度ブランドへの愛着が生まれると、高いロイヤルティを築くことができます。ロイヤルカスタマーが増えることで、安定した売上の確保につながります。

成功するためのポイント

では、小規模事業者が効果的にブランディングを進めるためには、どのような点に注意すればよいのでしょうか。

①

ターゲットの特定と理解

ターゲットとは、商品やサービスを購入する可能性が最も高い顧客層のことをいいます。今までにその商品やサービスを利用した方たちに共通する環境や属性、嗜好などを分析し、同じ属性の人たちに対して共通のイメージを与えるための戦略を考えます。

②

ポジショニングと市場での差別化

ポジショニングとは市場におけるブランドの位置づけを明確にすることです。自社のブランドが競合他社とどのように異なるか、どうすれば競合他社にない役割を果たすことができるかを客観的に考えます。

③

ポジショニングマップの作成

ポジショニングマップとは自社ブランドが、市場におけるどのポジションにあるのかを図で把握するためのものです。現在のポジションを自覚し、その中で優位性を見つけることと、それをアピールすることで現状をより良くすることが可能です。

④

ブランドアイデンティティの構築

ブランドの一貫したイメージを伝えるために、視覚的・言語的な特徴を確立したものがブランドアイデンティティです。要素としてはキャッチフレーズやキャラクター、メロディなどがありますが、ブランドネーム、ロゴ、カラーは必須要素であり、ブランドを象徴するためにすべて一貫して、統一した表現をすることが重要です。

⑤

タッチポイント・ブランド体験

顧客は、さまざまな接点でブランド要素に触れ、それを繰り返すことで強固な構築がさせていきます。効果的な体験をしてもらうには

- ・顧客視点
- ・一貫性
- ・個別化
- ・継続性

の4つのポイントが特に重要になります。

まとめ

小規模事業者にとってブランディングは、大企業と競争するための武器ではなく、自分たちの強みを最大限に活かす手段です。明確なターゲット設定、一貫したメッセージ、ストーリーの活用、SNSの積極的な活用を通じて、自社の価値を伝え続けることが大切です。

ブランドを持つことは、単なるマーケティング戦略ではなく、事業の持続的な成長につながる重要な要素です。今すぐに大きな投資をする必要はありません。まずはできることから始めていきましょう。

守山商工会議所ではブランディングに関する相談も随時受け付けております。

相談ご希望の方はお気軽にお問い合わせください。

指導課 TEL : 077-582-2425

今月号の所報「あすのたね」にて「ブランディングで差をつける！戦略とデザイン術ハンドブック」を同封しております！今回の記事では伝えきれなかった具体的な内容や今すぐ取り組めるワークシート付き！是非ご覧の上、ご活用ください！

3月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1	土
2	日
3	月
4	火 正副会頭会議 金融審査会 経営発達支援計画外部有識者会議
5	水
6	木
7	金
8	土
9	日
10	月
11	火 常議員会
12	水 知的財産等相談
13	木
14	金
15	土
16	日
17	月
18	火
19	水 事業承継等相談
20	木・祝 春分の日
21	金
22	土
23	日
24	月
25	火 通常議員総会
26	水 中小企業補助金等施策説明会
27	木
28	金 法律相談 青年部 卒業例会
29	土
30	日
31	月

今年度の確定申告をお忘れではありませんか？

令和6年分所得税及び復興特別所得税の確定申告期間は

令和7年3月17日(月)まで!

ご自宅からパソコン・
スマホでの申告が
できるe-Taxが
大変便利です!



- ・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便利になりました。
- ・スマホでも青色申告決算書・収支内訳書の作成が可能になりました。



守山市駅前総合案内所からのお知らせ

POP UP SHOP 募集のご案内

守山市駅前総合案内所では、3階フロアを利用したポップアップショップの募集をします。

自社の商品やブランドの認知拡大、新商品のプロモーション、テストマーケティングなどにご活用ください。

出店条件 ・守山商工会議所の会員(法人個人問わず)、または特別会員、もしくは守山市観光物産協会の会員であること。
・PL保険に加入のこと。・食品に関しては規制あり。

出店日 日曜日・月曜日・火曜日・木曜日・金曜日

出店場所 守山市駅前総合案内所3階フロア(JR守山駅直結)

出店期間 1日から最大6か月間 **出店費用** 2千円/1日 1千円/半日

営業時間 9時～18時(1日枠) 9時～13時 14時～18時(半日枠)
※営業時間については要相談

募集期間 随時 ※都合によりお待ちいただく場合があります。

詳細は守山市駅前総合案内所までお問い合わせください
TEL:077-514-3765

春の健康診断のご案内

新入社員の方に!新年度のスタートに!



4月14日(月)、4月15日(火)

会場 守山商工会議所

各種健診を特別料金で実施しています
(例:一般的な定期健康診断の料金
¥9,900→¥7,000でご受診できます!)



詳細は守山商工会議所HP
(<https://moriyama-cci.or.jp/management/welfare/>)
QRコードや折込チラシをご覧ください。



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

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 工業部会 ものづくり講演会 1/23(木)

立命館大学発スタートアップ企業の株式会社人機一体の代表取締役社長 金岡(かなおか)博士をお招きし、自社の人型重機とビジネスモデルについてご講演いただきました。



▲人型重機について話す金岡博士

現在、人機一体の人型重機は民間企業でも実用されており、人類の未来に希望が見える大変熱量のある有意義な講演会となりました。

他 もりやまいものフェア 2/1(土)～2(日)

場所：イオンモール草津イノブン横

守山市観光物産協会との共催で、イオンモール草津初出展の全6事業所による物産展を実施しました。当日は、週末で賑わうイオンモール草津を訪れる近隣市町の方に、守山の魅力ある商品やお店を堪能していただきました。



▲守山の商品やお店を楽しむ来場者ら

他 令和6年度優良従業員表彰式 2/5(水)



▲表彰式の様子

会員事業所の様々な職場で大きな役割を果たしてこられた、13事業所30名が表彰されました。表彰式は、大崎会頭より業界の発展はもとより、地域経済活性化の原動力として、今日の守山市の発展に大いに貢献されたものであり、日頃のご精進とご功労に対し心から敬意を表すと、表彰状と記念品が授与されました。

他 中小・小規模企業のための働き方改革推進セミナー 2/6(木)

『人が集まり、定着する会社を目指して』～ 幸せの連鎖を生み出す「松川一家 大家族経営」～をテーマに、松川電気株式会社 代表取締役 小澤邦比呂氏よりお話しいただきました。小澤社長は、

同社が掲げる「大家族経営」の理念を中心にお話しされ、働き方改革の推進には、社員一人ひとりの幸福を追求し、会社、社員、家族、そして地域とのつながりを深め、共に成長する姿勢を大切にしていると伝えられました。



なお、本セミナーは 企業内人権小規模事業所研修会との共催事業として実施しました。▲経営について話す小澤氏

他 販路開拓支援事業 東京インターナショナル・ギフトショー春 2/12(水)～14(金)

場所：東京ビッグサイト

国内最大級のギフトショーである『東京インターナショナル・ギフトショー春2025』が開催され、当所から新たな販路開拓をめざす会員事業所4社が出展されました。活発な名刺交換やバイヤーとの商談により販路拡大ができた事はもちろん、市場ニーズのリサーチや、出展商品の改善点などのアドバイスをバイヤーから直接聞く事により、自社商品を更に見つめ直す良い機会となりました。



▲賑わう出展ブース

出展者：(株)清原織物・(株)Rose Universe
(株)いと・(株)ジェリフ

来場者数(総出展事業者数)：224,401人(2,728社)

他 会員交流会 2/17(月)

場所：チカ守山

守山商工会議所会員が一堂に会し、会員相互の親睦と交流を図ると共に、会議所活動の理解と企業活動の活性化を図ることを目的に「会員交流会」を開催しました。今年度は新入会員のみならずにも多くご参加いただき、活発な交流を図ることができました。当日はPRタイムを設け、各事業所から事業内容をはじめ商品やサービスについて熱心に紹介されました。お楽しみ抽選会では大きな歓声や拍手で盛り上がり、盛会のうちに終了しました。



▲挨拶をする大崎会頭

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
滋賀市民葬祭	吉岡 三枝	浮気町103-103	葬祭業
IMAKENYA	今井 健太	水保町1183-12	建設現場管理
あいしが税理士事務所	波多野奈保子	守山1丁目6-11 ドマーレ清水303号	税理士事務所
(株)カワコンエンジニアリング	府 高 武 史	大門町28-4 西田第3ビル2階	機器設計・設置工事
ROYAL HAWAIIAN CAFE THE PINK	仁 科 忠 士	今浜町2624-159	ハワイアンカフェ
hale	中西 あずさ	浮気町	イラスト製作・ロゴ・デザイン制作
施文	井上 直 樹	小島町1207-3	建築内装業

もりやま景況調査

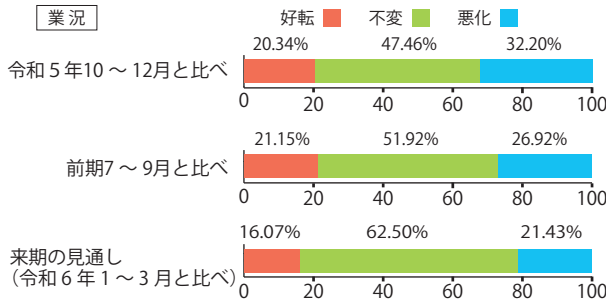
令和6年10月～12月期



※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6年7月～9月期) と比べて改善している。来季はやや改善の見通し。

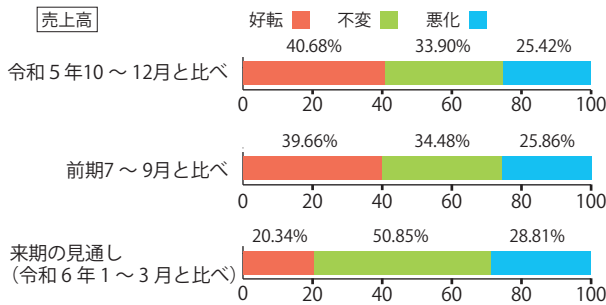


10 ～ 12 月 期 動 向	全体	▲ 11.9	
	小売業	▲ 13.3	
	製造業	▲ 50.0	
	建設業	▲ 25.0	
	サービス業	6.3	
	卸売業	33.3	

※業況DI (好転－悪化) は今期が▲11.9で前回調査の▲25.6から13.7ポイント改善
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲5.4で、今期より6.5ポイント改善の見通し

売上高

前回調査 (令和6年7月～9月期) と比べて改善している。来季は悪化の見通し。

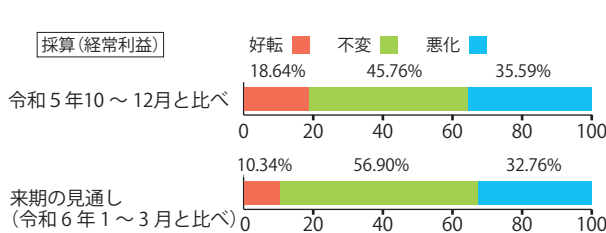


10 ～ 12 月 期 動 向	全体	15.3	
	小売業	▲ 6.7	
	製造業	▲ 20.0	
	建設業	25.0	
	サービス業	25.0	
	卸売業	83.3	

※売上高DI (好転－悪化) は今期が15.3で前回調査の▲18.6から33.9ポイント改善
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲8.5で、今期より23.8ポイント悪化の見通し

採算(経常利益)

前回調査 (令和6年7月～9月期) と比べてやや改善している。来季はやや悪化の見通し。



10 ～ 12 月 期 動 向	全体	▲ 16.9	
	小売業	▲ 33.3	
	製造業	▲ 30.0	
	建設業	▲ 16.7	
	サービス業	▲ 12.5	
	卸売業	33.3	

※採算(経常利益) DI (好転－悪化) は今期が▲16.9で前回調査の▲23.3から6.4ポイント改善
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲22.4で、今期より5.5ポイント悪化の見通し

円安、原材料・エネルギー価格・労務費等コスト増や価格転嫁、人手不足などの経営への影響についての意見

- ・コストは上昇しているが価格転嫁ができていない。(卸売業)・エネルギーコストが利益を圧迫している。(サービス業)
- ・新卒、中途現場職の採用に苦労している。(サービス業)・材料価格、労務費等の上昇で経営状況が悪化している。(建設業)
- ・従業員の高齢化に伴う技術者の採用が困難。(建設業)・全ての経費が上がっているが商品の値上げをすると売上がはっきり落ちる。(小売業)・異常なまでの経費の増加で前年との比較ができないように思う。(小売業)

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/>



販路開拓に向け伴走 持続化補助金 お任せください！

昨年5月水保町に、美×健康×暮らしをテーマにした複合サロンを展開する「ミズホテルラス」をオープンした代表の西村泰佳さん(37)＝右写真。融資の相談で守山商工会議所を訪れたのをきっかけに、同会議所指導課主幹・柴田茂雄経営指導員の提案で『小規模事業者持続化補助金』を受け、資金の一部に充当しました。

柴田経営指導員同席のもと、「複合型というスケールメリットで集客の手応えを感じています」と話す西村さんに、新事業への思いや補助金活用について話を伺いました。



ーオープンした複合サロンについて詳しく教えてください

西村さん「主たる既存の事業は建設業なのですが、ここで使っていた倉庫などを改築して、新しい事業にチャレンジしようと考えました。暮らしをサポートする既存の建設部門と、ヘアサロンやネイルエステ・アイサロン、トレーニングジムの美容・健康部門を併設した複合型施設です。働く技術者にはやりがいを感じられるフルコミッション制度を採用、仕事を通じてのパートナーです。お互いに高め合えるチーム作りをしています」

ーご自身が美容師という西村さん。美容・健康への思いが広がりますね

西村さん「はい。お客様に優しい、ワンストップの美容・健康体験を提供したいと思いました。例えば、プライベート空間でシャンプーしながらネイルを施すというように、忙しいお客様にとっても時間の有効活用につながります。さらにジムでは健康で美しい体を作るために、運動習慣を身につけていただけます」



▲体の鍛え方を丁寧に指導するトレーナーの中島浩輔さん(右)と、トレーニングマシンに挑戦する柴田経営指導員＝2月7日、ミズホテルラスのジム「オアシス」

ーその思いを叶える補助金でしたね

柴田経営指導員「西村さんの話を伺い、『複合型』を強みに販路開拓ができると思いました。それなら小規模事業者持続化補助金がいいとお勧めし、申請の支援をしました。西村さんはやりたいことが明確で、事業計画書の作成や資料収集などととても前向きに取り組まれ、採択に至りました」

西村さん「日々の業務をしながら一人で申請の作業するには時間がかかり、一度はあきらめた補助金なんです。今回は、柴田さんと相談を重ねるごとに内容が理解でき、自分の考えも整理できました。そのおかげで前に進むことができ、感謝しています！この補助金で、サロンの個室に置く移動式の洗面台や椅子、ジムで使うトレーニング機材の一部(リカルベントバイクなど)を購入し、とても助かりました」

ー西村さんにとって守山商工会議所はどんなところですか？

西村さん「事業や経営に関してわからないことがあれば気軽に何でも相談できる場所で、必ず次につながるアドバイスがもらえます！今後は訪問美容にも力を入れていきます。スタッフ皆でお客様に寄り添ったサービスを提供できるよう努めます。引き続き、ご指導ください！」

(聞き手 守山市民新聞・寺田)

制作協力 / 守山市民新聞



▲西村さんが補助金を使って購入した椅子と洗面台が置かれているサロンの個室

▲ネイルとまつ毛パーマを一緒に受けている様子。ネイリストのMAOさん(左)とアイリストのAYANAさん / ミズホテルラス提供



ミズホテルラス

住所
守山市水保町1048

TEL
077-585-3330(代)

HP
<https://mizuhoterrace.com/>



HP



令和7年度税制改正大綱

昨年12月27日に令和7年度税制改正大綱が閣議決定されました。今回は改正項目のうち個人に影響のあるものにつき解説をさせていただきます。

① 103万円の壁（物価上昇局面における税負担調整及び就業調整対応）

基礎控除の引き上げ

所得税については、基礎控除が定額であるため、物価が上昇すると実質的な税負担が増えるという課題があります。長くデフレ状態であったためこの問題が顕在化することはなかったのですが、近年の物価上昇を受けて「税負担の調整」の観点から基礎控除の額が下図のとおり引き上げられます。これは、「消費者物価指数」の平成7年から令和5年にかけての上昇率20%と同程度の引き上げ率です。

●基礎控除の引き上げ

改正前		改正後	
合計所得金額(万円)	基礎控除	合計所得金額 (万円)	基礎控除
		2,350 以下	58 万円
2,400 以下	48 万円	2,350 超 2,400 以下	48 万円
2,400 超 2,450 以下	32 万円	2,400 超 2,450 以下	32 万円
2,450 超 2,500 以下	16 万円	2,450 超 2,500 以下	16 万円
2,500 超	0 円	2,500 超	0 円

給与所得控除の最低保障額の引き上げ

一方給与所得控除については、給与収入の上昇に応じて控除額も増える構造となっておりますが、扶養内で働いている方などに適用される「最低保障額」は定額であることから、物価上昇への対応とともに就業調整にも対応する観点から、最低保障額を現行の55万円から65万円引き上げられます。

●給与所得控除の最低保障額の引き上げ

改正前		改正後
給与収入の額(万円) ・A	給与所得控除額	
162.5 以下	55 万円	65 万円
162.5 超 180 以下	$A \times 40\% - 10$ 万円	左記に同じ
180 超 360 以下	$A \times 30\% + 8$ 万円	
360 超 660 以下	$A \times 20\% + 44$ 万円	
660 超 850 以下	$A \times 10\% + 110$ 万円	
850 超 1,000 以下	195 万円 ($A \times 10\% + 110$ 万円)	
1,000 超	195 万円 (210 万円)	

※()内は子育て・介護世帯の控除額



大学生年代の子等のための新しい控除創設

19歳から22歳までの子等(大学生年代の子等)についてはその親等が63万円(特定扶養控除)の控除を受けられることから、アルバイト収入を103万円以内に調整するなど、税制が就業調整の一因となっています。現下の厳しい人手不足の状況において、大学生年代の子等の給与収入150万円相当までは、その親が特定扶養控除と同額の控除を受けられ、150万円を超えた場合でも段階的に控除額が逡減する仕組み(特定親族特別控除(仮称))が導入されます。

●大学生年代の子等についての新たな控除

大学生の子等の 合計所得金額(万円)	親等を受けられる控除		大学生の子等の 合計所得金額(万円)	親等を受けられる控除	
	改正前	改正後		改正前	改正後
58以下	63万円(注)	63万円	100超 105以下	0円	31万円
58超 85以下	0円	63万円	105超 110以下		21万円
85超 90以下		61万円	110超 115以下		11万円
90超 95以下		51万円	115超 120以下		6万円
95超 100以下		41万円	120超 123以下		3万円

(注) 改正前は大学生の子等の合計所得金額48万円以下で63万円控除

◆年収の壁 立場別イメージ

立場	誰の収入	改正前	改正後
配偶者や家族の扶養内で働きたい人	本人の収入	103万円	123万円
子等(19～22歳)について63万円控除を受けたい親等	子等の収入	103万円	150万円(注)

(注) 収入187万円相当までは段階的に控除額あり

※住民税や社会保険の扶養の範囲は上記と異なるため注意が必要です。

② 住宅ローン控除の特例期限延長

令和6年度改正からの下記特例措置について1年期限延長されました。

子育て世帯等が認定住宅等の新築または買取再販認定住宅等を取得した場合の 住宅ローン減税の借入限度額上乘せ

子育て世帯が認定住宅等の新築等をし令和7年中に居住した場合は住宅ローン控除の限度額が下記のとおり上乘せされます。

●子育て世帯等とは

次のいずれかに該当する方をいいます。

- ・年齢40歳未満で配偶者を有する方
- ・年齢40歳以上であって年齢40歳未満の配偶者を有する方
- ・年齢19歳未満の扶養親族を有する方

●令和7年入居の住宅ローン控除イメージ

入居年	控除年		"住宅ローン 年末残高"	控除率	控除限度額
令7.1.1～ 令7.12.31 (新築・買取再販)	認定住宅 認定長期優良住宅 認定低炭素住宅	13年間	4,500万円	0.7%	31.5万円
			子育て世帯等 5,000万円		35万円
	ZEH水準省エネ住宅		3,500万円		24.5万円
	省エネ基準適合住宅		子育て世帯等 4,500万円		31.5万円
			3,000万円		21万円
			子育て世帯等 4,000万円		28万円
	上記以外(注)		10年間		2,000万円

(注) 一定の省エネ基準を満たさない家屋については住宅ローン控除の適用が受けられません。

既存住宅のリフォームに係る特例措置について、子育て世帯等が行う一定の子育て対応改修工事の対象への追加

子育て世帯等が居住する家屋について子育てのための改修工事をし、令和7年中に居住した場合には最大25万円の所得税の控除が受けられます。

●対象者

子育て世帯等で
その年分の合計所得金額が2,000万円以内の方

●子育て対応改修工事の例

- ・ 転落防止のための手すりを取り付ける工事
- ・ コンセントの感電防止のためにする一定の工事
- ・ 料理をしながらリビングを見渡しやすい構造とする工事

●控除を受けられる金額

最大25万円(標準的な工事費用相当額の10%相当額)

※標準的な工事費用相当額は増改築等工事証明書で確認できます。

③ 企業型DC・iDeCoの拠出限度額の額引き上げ

老後に向けた資産形成促進の観点より、iDeCoの拠出限度額が下記のとおり引き上げられます。

特に会社員の方は勤務先の企業年金の有無により掛金の額に差異がありましたが本改正により限度額が統一され、差異が解消されることとなりました。

被保険者		拠出限度額		
		改正前	改正後	
1号(自営)		6.8万円	7.5万円	(注1)
2号(会社員)	企業年金あり	5.5万円	6.2万円	(注2)
	企業年金なし	2.3万円	6.2万円	
3号(扶養)		2.3万円	2.3万円	

(注1) iDeCoと国民年金基金との共通拠出限度額 (注2) 企業年金と共通の拠出限度額に一本化の上、限度額引き上げ

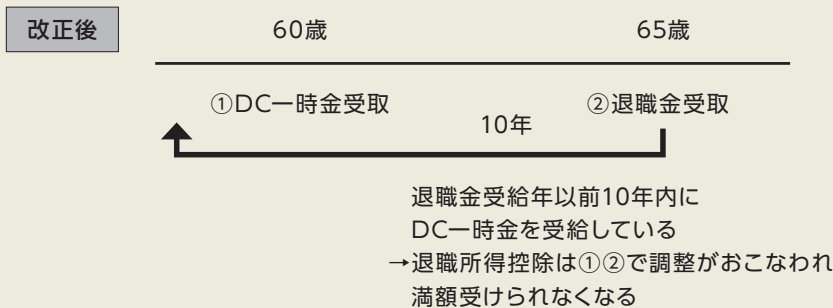
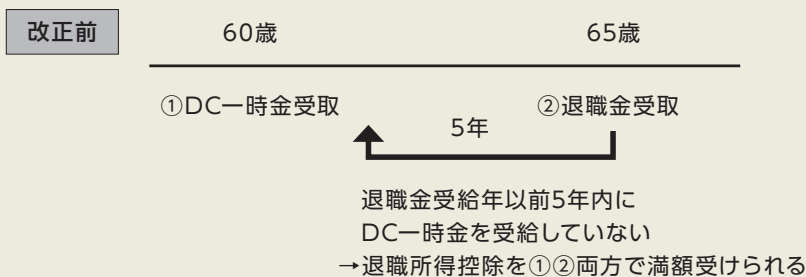
④ 退職所得控除の調整規定等の見直し

退職金に係る控除について、特にDC（企業型DC・iDeCo等）の受け取り方によっては、控除が二重で受けられる場合と控除が減額される場合とがあり、課税の公平性に欠けている現状があります。

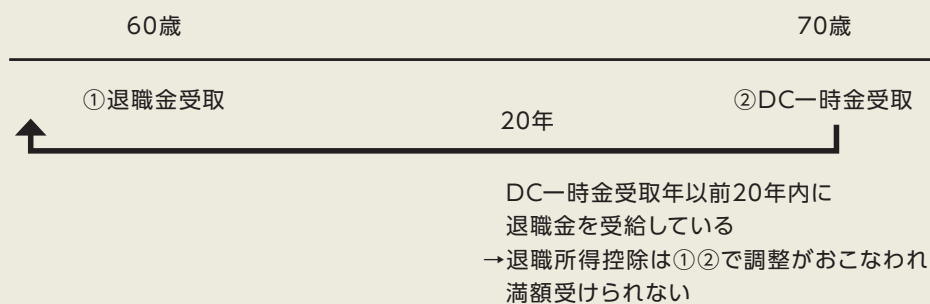
これを解消すべく退職所得控除の重複排除に係る調整期間が延長されました。

この改正は令和8年1月1日以後受取分より適用されます。

退職所得控除の調整



参考 ※退職金を先に受け取り、DCを後で受け取るケース(改正なし)



※改正前は退職金を先に受け取るか、DCを先に受け取るかによって控除の額に差異が生じ課税の公平性が損なわれていた。



税理士 波多野奈保子 あいしが税理士事務所 代表

守山市で税理士事務所をしております波多野奈保子です。税理士事務所経験10年・企業経理8年の経験を経て令和7年より開業いたしました。現在は確定申告のお客様と日々やり取りしていく中で、お客様より「これで心配事がなくなった」と笑顔をいただけることに幸せを感じております。親切・丁寧をモットーに守山市の皆様の事業発展のお手伝いができればと考えておりますので是非お気軽にご相談ください。

Mail nnn11222hhh@yahoo.co.jp TEL 090-6061-9208

会員事業所訪問

もーりーの

気になる

事業所




健康に生きるを寄り添う。予防から始めるリハビリ整体院

soweru. (ソウェル)

soweru. ってどんな事業所？

2022年、草津市にオープンした理学療法士の整体院です。スタッフは代表1人、理学療法士歴今年で10年目になります。総合病院やクリニック勤務経験があり、スポーツ現場、今年滋賀で開催される国スポ・障スポのトレーナー活動も行なっております。

整体では痛みや凝りを解放し、姿勢を整えることを丁寧かつ根本的に原因を解決するよう施術しています。施術後は身体が驚くほど軽く、動きやすい、姿勢が変わると喜んで頂いております。これからも皆様が心も身体も生きやすくなるよう寄り添えればと想います。

主なメニュー
 整体60分¥6,000～
 学生限定スポーツ整体60分¥3,000～

独立のきっかけは？

以前、勤めていた病院で病気や怪我をきっかけに生活や人生が一変し、苦しんでいる方をたくさんみてきました。「こうなる前に助けたい」という想い、もっと皆様の生活に近い場所に身を置き、いつでも寄り添える場所にいたいという想いからsoweru.が誕生しました。



オーナーからひとこと

草津のエイスクエア近く、一軒家シェアサロンの一室で整体院をしています。男女問わず10～70代のお客様にお越し頂いております。お身体のお悩み、どんなことでもお気軽にご相談ください。「心も身体も生きやすく」ふっと心休まる場所になれば幸いです。お待ちしております。



soweru.

- 代 久保七海
- 所 〒525-0025 草津市西渋川一丁目17-42
- ☎ 080-3791-6357
- 営 8:30～20:30 (最終受付19:00) ※完全予約制
- HP <https://www.soweru.com/>
- LINE @984xzmjv



生産性向上支援訓練のご案内

ポリテクセンター滋賀では、働き方改革の一環として、組織マネジメント、ノウハウの継承、業務の効率化に必要なデジタル技術やITの活用など、生産性向上に関する知識・手法の習得をめざすセミナーを開催しています。



業務改善

- ・生産現場の問題解決
- ・品質管理実践
- ・成果を上げる業務改善
- ・従業員満足度の向上 など

リーダー育成

- ・職場のリーダーに求められる統率力の向上
- ・チーム力の強化と中堅・ベテラン従業員の役割 など

ノウハウ継承

- ・後輩指導力の向上と中堅・ベテラン従業員の役割
- ・作業手順の作成によるノウハウの継承 など

顧客拡大

- ・提案型営業手法
- ・ビジネス現場における交渉力
- ・オンライン営業技術
- ・顧客分析手法 など

デジタル技術の活用

- ・IT新技術による業務改善
- ・データサイエンス入門
- ・AI(人工知能)活用
- ・RPA活用 など

ITの活用

- ・表計算ソフトを活用した業務改善
- ・効率よく分析するためのデータ集計 など

公募しているコースに1名様からお申し込みいただける**オープンコース**と、10名様以上のお申し込みで貴社の課題に合わせてカリキュラムをカスタマイズできる**オーダーコース**があります。

オープンコース

- ◆**訓練実施場所**
当センター、民間教育機関など滋賀県内
- ◆**訓練時間数**
6時間あるいは12時間（訓練内容による）
- ◆**受講料**
2,200円/人、3,300円/人（税込み）
（訓練内容・訓練時間による）
- ◆**定員**
各コース 15人（先着順）
- ◆**申込方法**
「受講申込書」をFAXまたはメール送信
※「受講申込書」は当センターホームページからダウンロードできます。
※事業主の指示によらない個人受講はできません。
- ◆**受付期間**
開講の14日前まで
※パンフレットをご希望の事業所様は、電子メールで送付先をご連絡ください。

内容よし！

講師よし！

コスパよし！

受講した社員から、生産・業務のプロセスの改善、生産現場の問題解決等に役立つ内容であったと聞いており、受講してもらってよかった（K社・彦根市）

部下との接し方、人材育成の具体的な方法を学べた

営業活動のツールをどんどん活用したい

客観的な意見をもらえて、すごくよかった

表計算シート作成に時間が掛かっていたが、仕事の効率がUPしそう

業務を細分化して教育計画が策定できることが学べた

オーダーコース

貴社の会議室等での開催、オンライン開催もできます。まずはお相談ください。
ご相談から開催までに3か月程度要します。

年間スケジュールや各コースの詳細な内容、利用者の声をホームページに掲載しています。

ポリテク滋賀 生産性

検索



支給要件を満たせば、人材開発支援助成金（厚生労働省）を利用することができます。開講日の1か月前までに計画を提出する必要があります。くわしくは、受講のお申し込み前に担当機関にご確認ください。

【滋賀労働局 職業安定部 職業対策課】 TEL：077-526-8686

お問い合わせ先

ポリテクセンター滋賀 生産性向上人材育成支援センター 生産性センター業務課
TEL:077-537-1176 FAX:077-537-1215 E-mail: shiga-seisan@jeed.go.jp

20250114



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 苦しかったときの話をしようか

著者名：森岡 毅
ISBN：9784478107829 出版社：ダイヤモンド社
価格：1650円(税込) 判型：B6判・305ページ 発売日：2019/4/10

内容紹介：
USJ再建の立役者が教える「自分をマーケティングする方法」
自分の娘に対して送る手紙の形式をとりながら「何をしたいのかわからない」
「今の会社にずっといていいのだろうか？」
と悩むあなたに対して人生を輝かせる方法を感動的に伝えてくれます。
悩めるすべてのビジネスパーソンにお勧めできる1冊です。



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
営業 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

協会けんぽの加入者・事業主の皆様へ

令和7年度の保険料率が決定しました

滋賀支部の健康保険料率

現行 9.89% ▶ 令和7年3月分(4月納付分)から **9.97%**

全国一律の介護保険料率

現行 1.60% ▶ 令和7年3月分(4月納付分)から **1.59%**

*40歳から64歳までの方(介護保険第2号被保険者)には、健康保険料率に全国一律の介護保険料率が加わります。
*賞与については、支給日が3月1日分から変更後の保険料率が適用されます。



健診から始まるサイクルで、3つの「もったいない」をやっていませんか？

- 「健診受けない」もったいない
 - 「受けっぱなし健診」もったいない
 - 「健康づくりを継続しない」もったいない
- 01 健診を毎年受けていますか？**
協会けんぽ加入者は健診をお得に受けられるのに、受けないのはもったいない。
健診を受けて健康状態を確認
 - 02 健診を受けっぱなしにしていませんか？**
せっかく健診を受けても、改善につなげなければもったいない。
健診結果に応じて行動することで健康状態を改善
 - 03 日々の健康づくりに取り組んでいますか？**
良好な健康状態になっても、それを継続しないのはもったいない。
食事や運動に気をつけて、良好な健康状態を維持

健康づくりサイクルについての特設サイトはこちら▶



お問い合わせ



全国健康保険協会 滋賀支部
協会けんぽ



TEL 077-522-1099
受付時間／平日8:30～17:15
〒520-8513 大津市梅林1-3-10 滋賀ビル3F