

No.467
2025年
4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
P4~5

ミスマッチを減らすための

採用ノウハウ



▲2023年撮影/笠原桜公園

2025年度守山商工会議所事業計画 重点事業について

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25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15日(火) 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

topic

8

新連載

アノ人に聞く!
ココだけの話大崎設備工業株式会社
大崎裕士さん

10

補助金採択に向けた事業計画書の
作り方(前編)

内藤朗人中小企業診断士

14

コーナー
リニューアルもーりーの守山商工会議所
サービス案内
専門家相談

☎ 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

2025年度守山商工会議所事業計画

重点事業

令和7年度

1 「経営発達支援計画」

(第3期 R7年度～R11年度)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
 - ・ プレスリリース支援事業
- ◇ 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、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



▲東京ギフトショー出展



▲もりやま創業塾

2 地域経済振興事業の推進

- ◇ 滋賀県地域経済活性化事業の実施
 - ・ ブランディング支援、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
- ◇ 事業継続力強化支援事業の推進
 - ・ 事業継続力強化支援計画 (第2期 R7年度～R11

年度)に伴う講習会等の開催による事業所への計
画策定支援など

- ◇ 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

3 I T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DX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

4 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

5 県・市への要望・提言

重点事業

令和7年度

6 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
 - ・ 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



▲ビジネスマッチング大交流会



▲まちゼミ

- ◇ 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
- ・ 地域貢献・啓発活動事業「関西万博レポート・絵画
コンテスト」

- ・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



▲DX推進事業 Canva講座室



▲善ちゃんのサイエンスショー

◇ 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



▲集中豪雨水害防止奉仕事業



▲親子ものづくり教室

青年部・女性会事業

令和7年度

7 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



▲ひみこコンテスト

◇ 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
- ・全国大会への参加
- ・関西大会への参加 など



▲全国大会滋賀大会

▲NHK大河ドラマゆかりの地
視察研修（石山寺）

守山商工会議所会計の概要

一般会計	会員事業所や議員、会員の会費をはじめ、貸館料や検定料、広告料に加え、市からの補助金等を主な収入源とし、部会や委員会の事業費や一般会計の人員費関係、会館の管理費等を支出項目としている会計
中小企業相談所特別会計	主に国、県、市からの補助金委託金が全体の70%を占める会計で、補助対象職員の人員費や青年部、女性会の活動費や経営発達支援計画等関連する経営支援相談セミナー等の集団事業の経費にあてて会計
労働保険料特別会計	219事業所から労働保険業務の委託を受け、国に納める保険料を一旦この会計で預かり、まとめて国に支払いをする会計
労働保険事務組合一般会計	事務組合を有することで、国より報奨金や加入促進の活動費をはじめ、委託事業所からの手数料を頂戴し、組合を運営する会計
共済事業特別会計	アクサ生命の団体保険「くすのき共済」を運営しており、この共済等の保険から発生する手数料を収入源とし、共済事業を運営するほか、共済を担当する職員の人員費を捻出する会計
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	指定管理料と貸室料に加え、守山市の物産品や朝市等の売上金を財源とし、収益の一部は駅前周辺の活性化事業（冬ホタル）にも活用
別途積立金特別会計	◇会館維持積立金（管理修繕） ◇特別事業積立金（周年事業等） ◇地域産業振興積立金（活性化事業） ◇退職金積立金（職員）に係る積立金会計

令和7年度予算総括表（単位：円）

一般会計	121,383,000
中小企業相談所特別会計	69,064,000
労働保険料特別会計	85,521,000
労働保険事務組合一般会計	5,652,000
共済事業特別会計	7,488,000
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	58,094,000
小 計	347,202,000

別途積立金特別会計（内訳）

会館維持積立金	72,363,000
特別事業積立金	5,098,000
地域産業振興積立金	10,003,000
退職金積立金	20,902,000
合 計	108,366,000

ミスマッチを減らすための、

採用ノウハウ

2024年度「人手不足解消支援事業」の一環で実施した「ひとり広報教室（採用編）」（12/11開催）で講師を務めていただいた北川さんと中野さんに人材確保についてお話を聞きました！

「人手が足りない」「採用がうまくいかない」——多くの企業が直面するこの課題。では、なぜ採用がうまくいかないのか？ その背景には、企業と求職者のミスマッチが潜んでいるかもしれません。「思っていた仕事と違う」「求めている人材と違う」——このズレが、定着率の低下や採用コストの増大を引き起こします。こうした課題を解決するには、面接や情報発信の工夫が必要です。本企画では、ミスマッチを防ぐための具体的な方法を3本の動画で紹介。記載のQRコードよりご覧ください。誌面ではポイントをお伝えしていますので、ぜひご活用ください！



北川雄士 株式会社いろあわせ

彦根市生まれ。キャリアコンサルタント（国家資格）。広告代理店やITベンチャーで人事責任者を経て、2014年に独立。2015年末にUターンし、株式会社いろあわせを設立。



中野龍馬 しがとせかい株式会社

滋賀県で中小企業に特化した広報支援を行うしがとせかい株式会社を経営。「滋賀県を世界で住みたいまちNo1にする」をビジョンに企業の広報、ブランディングに携わる。



POINT1

北川さんが話す！

面接は対話の場。求職者の本当の魅力を引き出そう



▽ 動画はこちら



良い面接とは、求職者の魅力と事情を引き出し、自社の魅力と事情を伝える場。多くの求職者は、準備した答えを持っていますが、隠れた魅力を引き出すためには、想定外の質問や対話を深める工夫が大切です。お互いが話しやすい雰囲気を作ることも、面接官の役目。強みと弱みはセットで質問すると、求職者も答えやすくなります。ただし、評価は不要です。能力ではなく、その人の価値観を一緒に探る対話を心がけましょう。より詳しい情報は動画をご覧ください。



企業における課題

- ① 面接だけで求職者が見極められない
- ② 面接の空気が堅く、素を引き出せない
- ③ 志望動機を聞いても、本音が見えない

おすすめの解決法！

- ① 面接は見極めの場ではなく相互理解の場と認識しよう
- ② リラックスした雰囲気は面接官から。まず自分が崩そう
- ③ 志望動機は入口。求職者の可能性を探り、深掘りを

POINT2

北川さんが話す！

お互いの期待値を下げつつ、未来のことを話そう

▽ 動画はこちら



面接で一番大事なポイントは、お互いの期待値の調整です。過剰な期待は、双方が不幸に。採用担当者側が先に自分を落としてから、「実は」の本音を引き出しましょう。必ず伝えたいのは、「想い」「魅力」「事情」の3要素。特に魅力は「仕事内容・社風・人」をバランスよく。残業などの現実も、隠さず未来の改善策とともに話すことで、納得感が生まれます。「この会社は変わろうとしている」「私がここで活躍できる」—— そう思う企業は、求職者に選ばれます！



企業における課題

- ① うちの会社には、特別な魅力がない
- ② 穴埋めの採用。採用の想いをどう伝える？
- ③ 改善を進めているが、残業が多いのが現状

おすすめの解決法！

- ① 魅力ゼロの会社はない。他社と比べるのはやめよう
- ② あなたがいれば会社はもっと成長できると伝えよう
- ③ 現状を隠さず、取り組みと未来のビジョンを示そう

POINT3

中野さんが話す！

ショート動画で、会社や人柄のリアルを伝えよう

▽ 動画はこちら



WebサイトやSNSを作るだけでは採用は成功しません。大切なのは会社の魅力や方向性を言語化し、発信の軸を整えること。まずは社内のヒアリングから始めましょう。何から始めるか迷ったら、まずはショート動画。スマホ一つで飾らない会社の雰囲気や人柄が伝えられます。ネタが浮かばないときは理想の企業の発信をヒントに。最初は反応がなくても気にしないこと。アカウントを放置せず発信を続けた先に「やってよかった」という未来が待っています。



企業における課題

- ① SNSを作ったが、採用につながらない
- ② 発信するネタに困っている
- ③ 投稿しても全然見てもらえない

おすすめの解決法！

- ① 会社の魅力や方向性を言語化し発信の軸を整えよう
- ② 理想の企業の発信をヒントにしよう
- ③ 継続が成功のカギ。挫けず試行錯誤を重ねよう

これ一冊で完全攻略！
面接ハンドブック

プレゼント

動画を視聴後、QRコードからアンケートにご回答いただいた方全員に「人事のいる面接ハンドブック（PDF）」をプレゼント！面接のポイントをさらに深く学べる一冊です。ぜひご活用ください！

アンケート回答はこちら▽



4月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

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

令和7年度

会費納入の
お願い

令和7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28日(月)に振替させていただきます。



令和7年度

予算に係る県への
要望回答について

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7年度予算に係る県への要望につきまして、滋賀県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/2025/03/17/r7_request/



守山市駅前総合案内所からのお知らせ

＼やまもりいち/
出店者募集
のお知らせ

守山市駅前総合案内所では、毎週水・土曜日にやまもりいちを開催しています。

令和7年度の新規出店者を募集します。

条件

- ・守山商工会議所の会員であること
- ・守山市内で生産、加工したものであること
- ・PL保険に加入のこと

募集期間

令和7年4月1日(火)～4月30日(水)まで

詳細は守山市駅前総合案内所
Tel:077-514-3765 へお問合せください。



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)

他

税理士による無料個別申告相談会(会員限定) 2/17(月)～3/7(金)

当所では毎年、確定申告を円滑に進めていただくため、会員事業所限定で税理士相談会を開催しております。令和6年度も税理士10名による指導の下、78事業所が利用されました。また、日程が合わなかった事業所も別日にて対応しました。今年度も開催予定ですので確定申告の際は是非ご利用ください。

部 工業部会 市長との懇談会 2/19(水)

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7年度の守山市の施策や商工業の活性化等についてお話いただいた後、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、事業を通して活発に意見交換ができ、大変有意義な事業となりました。



▲活発に意見を交換する参加者ら

部 商業部会講演会・個別相談 2/21(金)

講師：しがとせかい(株) 代表取締役 中野 龍馬氏
テーマ：集客と採用に効く。YouTube/TikTok/Instagram/LINE活用術

滋賀県の実例を交えて集客や採用のためのSNSを活用した広報手法等について解説いただきました。また、講師の中野氏を含むSNSや動画の専門家との個別相談を実施し、各事業所の課題解決に取り組みました。



▲各自の課題について話し合う参加者ら

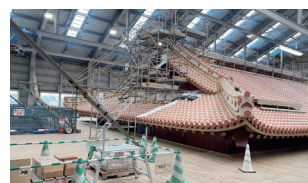
部 建設部会 視察研修 2/22(土)

首里城は令和元年10月31日未明に、正殿内部から発生した火災により大きな被害を受けました。

現在、令和8年度の復元完成に向けての工事が進められています。

「見せる復興」をテーマに取り組まれている工事では、地上4階程の高さの建物の一部がガラス張りになっており工事の様子を間近で見ることができました。

参加者は普段であれば近くで見ることの出来ない首里城正殿の屋根や瓦部分の構造や工法について、その規模の大きさや技術の精密さを感じながら熱心に見学し研修することが出来ました。



▲修復現場の様子



▲復元工事を見学する参加者ら

他

企業内人権教育研修トップセミナー 2/26(水)

講師：大阪企業人権協議会 企業人権協サポートセンター長 兼 特任講師 芝本 正明氏

個人の幸せ・企業の成長のために、今、心理的安全性を高めることが求められており、心理的安全性の概要について解説していただくとともに、心理的安全性を高めるために良好なコミュニケーションのコツについてお話しいただきました。

また、事例発表では株式会社総合近江牛商社代表取締役社長 西野立寛氏より、女性が働きやすい職場づくりをはじめ人材確保、人材育成の取り組みについてお話しいただきました。

女

県女連 県内一斉清掃 3/10(月)

場所：守山駅前西側ロータリー周辺

毎年、県内女性会の恒例事業として春の訪れに合わせて実施しており、当日は8名の参加がありました。県内外から訪れられる方々をおもてなしの心でお迎えするために駅前周辺の清掃作業を行い、地域活性化のために従事しました。



▲当日参加された女性会メンバー

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
リベル設備	池田 裕喜	立入町 31-13	管工事・電気工事
株式会社 U・アシスト	畠中 勇樹	洲本町 1160-8	中古車販売・買取
VENUS STYLE	立入 俊	野洲市永原市 711-3 2F	キックボクササイズジム
Nontitle	中田 晴也	勝部 1 丁目 1-21 小島ビル 2F	ワインバー
阪本 祥樹 (La vie Belle)	阪本 祥樹	小島町 1662-3	美容業

新連載 アノ人に聞く! ココだけの話

今月の
アノ人



守山商工会議所 会頭
大崎設備工業株式会社
代表取締役社長

大崎 裕土 さん

趣味：特になし。強いて言うなら飲み歩き
好きな食べ物：熱いもの・辛いもの
守山市内でおすすめのお店：炭火ホルモン 結

今年度からスタートした新連載「アノ人に聞く! ココだけの話」。当コーナーでは守山商工会議所に所属する会員の中から話題のアノ人をピックアップ。事業所紹介だけでなく、その人物像まで掘り下げて企業の魅力に迫ります。

記念すべき第1回のアノ人は、守山商工会議所 会頭の大崎裕土さんです。

進学校の生徒からフリーターに!?

私が社会に出たのは17歳のときでした。中学受験に合格し、私立の中高一貫校へ入ったものの、学級担任とソリが合わずに高校2年で自主退学。世間一般には優等生が通う進学校だったのですが、どうしても私には我慢ならない出来事がありました。詳しくはちょっとここでは書けません……(笑)。ですから最終学歴は高校中退の中卒です。

その後の私はさまざまな職業を転々とししました。いわゆるフリーターというヤツです。主には京都の繁華街で飲食や物販のアルバイトをしていました。たとえば昔、新京極でペンダントに名前を入れるサービスが流行っていたのをご存知ですか? それをやっていたのは私です(笑)。

ある時、同じ勤め先の先輩に「選挙のアルバイトをやらないか」と声を掛けられたことがありました。「泊まり込みのアルバイトだから、住むところも、着るものも、メシもある。お前みたいな住所不定のヤツにはぴったりだ」というのです。そこで最初にお手伝いしたのが、アヤハグループ創業者の河本嘉久蔵先生が立候補された参議院選挙。続いて、滋賀県全区から出馬された山下元利先生の衆議院選挙をお手伝いしました。

宇野宗佑先生との運命的な出会い

そうしたご縁が繋がって、当時国会議員であった宇野宗佑先生の私設秘書として雇われました。中でも転機だったのは、私と同じく宇野宗佑先生の秘書だった方の県議会議員選挙をお手伝いしたときのこと。その方が旧伊香郡(現:長浜市)から立候補されるということで、私はしばらくその方の実家に泊まり込み、かつての高月町・木之本町・余呉町・西浅井町の4町をふたりでくまなく歩いて戸別訪問を行いました。

とはいえ大方の予想では、「今回の選挙はかなり厳しいだろう」と。しかし、私の肌感覚は違いました。「いや、絶対に勝ちますよ!」とひとり息巻いていたのです。すると、その方が見事に当選。「アイツの言う通りになった!」と私に対する評価も高まり、すぐに東京の議員宿舎に呼び出され、宇野先生の身の回りのお世話を任されることになりました。

それからの私は宇野先生と寝食を共にしつつ、外務大臣から内閣総理大臣へと駆け上がる先生のお姿を陰ながら見守りました。そんなある日、私にとある縁談が舞い込みます。宇野先生の後援者で、守山市を地盤とする大崎設備工業株式会社のご息女とのお見合いでした。

創業者である先代には娘さんしか子がおらず、「養子に入って跡を継いでくれないか」とのことでした。そこで私は21歳から足掛け5年お世話になった宇野宗佑事務所を退職。25歳で大崎設備工業株式会社へ入社したのです。

娘婿として次期社長候補に

入社当時は営業畑にいました。弊社は学校・病院・工場などの非住宅に分類される大型施設を専門に、空調設備や給排水設備の工事を請け負う会社です。たとえば建物を人間のカラダとすれば、壁や天井、柱が骨格。空気や水を通すところが血管や臓器です。私たちが担っているのは、その血管や臓器の部分。空気や水を滞りなく建物内に循環させ、健やかで心地のよい住環境を整えるのが仕事です。

そのために重要なのが適切な管工事。万が一の火災に備えた排煙設備やスプリンクラーも管工事の領域です。いわば私たちの役割は、人々の暮らしに欠かせない水と空気と安全を守ること。また、配管の耐用年数に応じた定期的なメンテナンスも大切な業務です。

しかしながら私には工事に関する知識や技術はありません。とにかく最初は現場に出向いて、仕事の内容を覚えました。何も知らない素人でしたが、戸惑いはなかったです。今までさんざん職業を転々としてきましたから(笑)

求心力とは行動で示すもの

39歳で社長に就任した直後、とある社員が不祥事を起こしました。平たく言えば竣工期日に間に合わせるため、必要な手続きを怠ったというものです。そこで私はいち早く陣頭指揮を執り、関係各所に向いて自ら頭を下げました。社長になったばかりであっても、管理できなかったのは自分。「全責任は私にある」と信じて疑いませんでした。

そんな私の行動を見て、ほかの社員たちにも共感の輪が広がり、何とか難局を乗り越えることができました。幸か不幸かその出来事をきっかけに、私に対する求心力が高まったように思います。

おかげさまでその後は大きな事故などはないですが、業界全体は人手不足という大きな危機に瀕しています。ちなみに弊社の求人は学歴一切不問。そもそも私も先代も中卒ですから(笑)。「会社とともに成長したい」というやる気さえあれば、どなたにも門戸を開いています。

その一方で、長期に渡って滋賀で働き、地域に貢献してみたいという方を歓迎しています。といいましても、弊社の営業エリアは滋賀県内。急を要する保守点検や不具合に対応するため、目の届く範囲内で事業を展開しています。

これからも「おかげさま」の精神で、従業員や取引先、地域に暮らすすべての方に報いるような仕事がしたいと考えています。



▲左：大崎裕士さん
中央上部写真：創業者 大崎忠男さん
右：大崎恭平さん



▲大崎設備工業株式会社のMVVポスター

インタビューのこぼれ話

裏話はnoteをチェック!

この場で紹介できなかったお話は、インターネット上のコンテンツ共有サービス『note』に掲載しております。こぼれ話や裏話、インタビュー者の雑感など、ユニークな話題が盛りだくさん! ぜひフォローして、ご高覧くださいませ。



インタビュー・執筆

tetra-Dune 中尾 潤子

守山市在住のフリーランスライター。地元TV局の制作部を経て独立。最近では守山市内にたくさんスーパーができてうれしい。



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



補助金採択に向けた事業計画書の作り方

前編

～自社の強みを活かして補助金採択を勝ち取る～

1 はじめに

近年、補助金の採択率はますます低下し(直近の小規模持続化補助金は37%)、単に応募するだけでは採択されにくい状況が続いています。特に2025年には、多くの補助金制度が復活することが予想され、申請数の増加が見込まれます。そのため、補助金を確実に獲得するには、しっかりとした事業計画書の作成が不可欠です。

補助金の審査では、計画の「独自性」や「実現可能性」が評価されます。その中でも「自社の強みの活用」は特に重要なポイントです。事業計画書において、自社の強みをどのように活かし、競争優位性を確立するのかを具体的に示すことが、採択率向上につながります。

本記事では、「自社の強みの明確化とその活用」に焦点を当て、補助金申請における実践的なポイントを解説します。

2 なぜ「自社の強みの明確化と活用」が必要なのか

補助金の審査では、計画書の説得力が問われます。なぜその事業を行うのか、どうして自社がそれを実現できるのかを明確に示さなければなりません。

- 独自性・差別化の強調市場には多くの競合が存在します。審査員に「この事業は他と何が違うのか?」と問われた際に、明確な答えを持つことが重要です。
- 実現可能性の高さを証明自社の強みを活用することで、事業の成功確率が高まることを示せます。審査員は「本当にこの事業は成功するのか?」という視点で評価するため、強みを活かした計画であることが採択の鍵となります。
- 多くの補助金では、その計画書審査の評価項目に自社の強みの明確化とその活用が含まれており、外してはならないポイントです。

3 「自社の強み」をどのように明確化するか?

強みを整理する際に注意すべきポイントは、単なる製品の特徴ではなく、「その製品やサービスを生み出せる自社の強み」を考えることです。以下の3つの視点で強みを抽出してみましょう。

①スキル

- ・これまでの経歴や実績
- ・専門知識、技術力、技能、資格
- ・職人の存在

②ヒト

- ・取引先、仕入れ先、パートナーとの信頼関係
- ・顧客基盤
(リピート率、会員数など)
- ・潜在顧客との関係性
(フォロワー、コミュニティなど)

③モノ

- ・保有設備、プロセス
- ・立地・不動産
- ・自己資金、資産

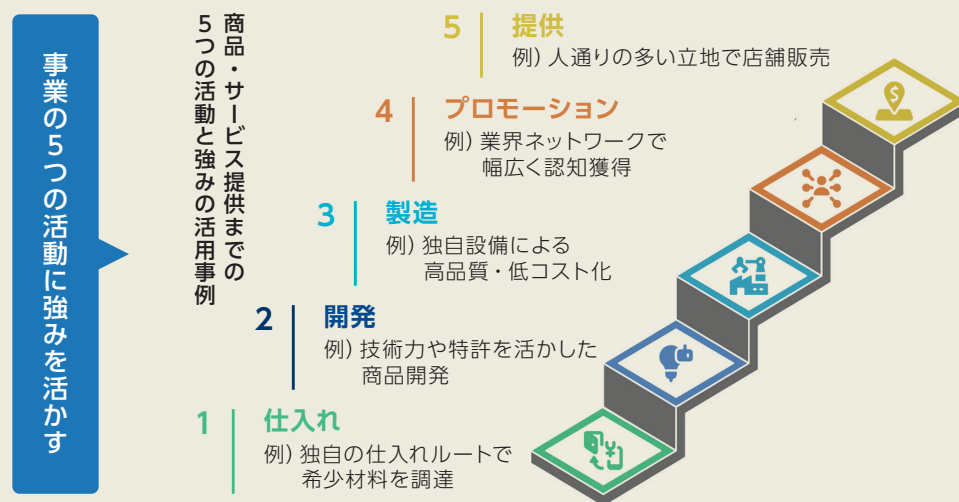
また強みを明確にする際には、できるだけ数値や具体的な事例を交えることが重要です。
例: ×「当社は長年の経験がある」→ ○「当社は創業30年、累計1万件の施工実績を持つ」



4 「自社の強み」をどう活用するか？

強みを活かすためには、単に列挙するのではなく、事業の活動の中でどう活用できるかを示す必要があります。

すべての工程で異なる強みを活用できると、事業の説得力が格段に増します。



5 まとめ(相談のすすめ)

補助金の採択率を高めるためには、「自社の強みの明確化」と「その強みを事業の各工程にどう活用するか」を計画書に落とし込むことが不可欠です。

ただし、自社の強みは 第三者の視点で整理することで、より客観的で説得力のあるものになります。

「自社の強みをうまく整理できない」「どう事業計画に落とし込めばいいかわからない」という方は、商工会議所の経営支援や専門家のアドバイスを活用するのも一つの手です。

次回予告：「ターゲット顧客の明確化」

今回は、「どの顧客に向けて強みを活かすのか？」について詳しく解説します。AIの活用についても解説します。補助金採択に向けた計画書の質をさらに高めるために、ぜひお読みください！



内藤 朗人

大学院卒業後、電子部品メーカーへ入社。米国赴任を経て帰国後も新規事業に挑戦中。2020年11月に中小企業診断士取得。企業内診断士として、新規事業に挑戦する滋賀、京都の飲食店や食品小売などの支援に奮闘。自身もクラウドファンディング、出版、執筆そしてまちづくり事業に取り組んでいる。

食べ物をおいしくする三つのこと 消費者との関係のつくり方

大泉洋さんや安田顕さんたちが結成した北海道出身の演劇ユニットTEAM NACS（チームナックス）の一員、俳優の森崎博之さんにお話を伺う機会がありました。森崎さんは出演するテレビ番組や舞台などを通じ、農業や農家を応援する活動に長く取り組んでいます。北海道ローカルで農業と農家を取り上げるテレビ番組に17年間にわたって出演し、700件以上の現場取材経験から農業の将来に危機感を持っているのです。

番組の中で採れたて野菜のおいしさを知ってもらうため、トマト嫌いの子どもたちをトマト農家に連れて行き、もぎたてを食べてもらったことがあるそうです。どの子も「自分が知っているトマトと違う」と感じ、さらにそのうちの1人が「こんなおいしいものをつくれる生産者はかっこいい」と思って、その後農業高校から酪農関係の大学へ進んで農業経営を学び、現在は地元の生産者支援の仕事に就いているそうです。つくられている現場を知り、実際につくっている人に話を聞いて食べる経験が、子どもたちのトマトへの苦手意識を払拭したといえるでしょう。

「野菜（食材）をもっとおいしく食べるために大事な三つのこと」を森崎さんは消費者に伝えたいと言います。それは「知ること」「感謝すること」「応援すること」で、「知ること」は、トマトならトマトで、どんな種類があるのか、どうやってつくられているか、どんな調理法があるか、どんな歴史や地域性があるかなど、モノ自体をもっと深く知ってもらうことです。

「感謝すること」は、それがどんな人によってつくられているか、どんな人がここまで運んでくれたか、どんな人が料理してくれたかなど、自分においしさと健康をもたらしてくれたヒトに思いをはせることです。三つ目の「応援すること」は、消費者自身が感じたおいしさや健康などの体験が広く次の世代へ

と受け継がれていくよう、食べることはもちろん、自分が経験したことを誰かに伝えるといった、つくり手を応援する行動を何か起こしてほしいということです。

この三つの要素を、広くモノやサービスを提供している「つくり手」側の目線でいえば、商品やサービスの良さを消費者に伝え、さらに商品やサービスが生まれて消費者に届くまでのストーリーもしっかり伝えることに相当するでしょう。三つ目の「応援する」は、消費者との関係を強めることを意味します。これは消費者自身が生産に関わるクラウドファンディングや、環境保護や事業支援などを目的にしたエシカル消費などの最近のトレンドと合致した考えです。つくり手の立場から、消費者を巻き込む、コアなファンづくり、インフルエンサー育成といった表現をされることもあります。

森崎さんは「農業の大変さや将来への不安が報じられますが、それはどの業種でも同じことが起きています」と言います。農業の課題は日本の産業全体の課題であるようです。



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）。

気象予報士 × 税理士

藤富郷のクラウドな話

桜堤をいつまでも

この時期に一齐に咲く桜。公園やお城、お寺、街道沿いなど、桜の名所がさまざまな場所にありますね。その中で私が好きなのは、堤防に咲く桜（桜堤）です。ちょうど一昨年に訪れた宮城県の「白石川堤一目千本桜」は、白石川の堤防に約8kmにわたり千本以上の桜並木が続いています。満開に咲く薄紅色の桜の背景には、青空と雪をかぶった蔵王連峰がそびえ立ち、手前には東北本線の貨物列車が走るという文句なしの絶景です。

また、桜堤として有名なものに「隅田川の桜」があります。江戸時代に、徳川吉宗が、それまで数本しかなかった隅田川の堤防に100本もの桜を植えました。これには目的があり、お花見の人々が堤防を歩くことで土が踏み固められ、強い堤防になると考えたからです。これに倣って戦後も、水害後の復旧でつくられた堤防に桜が植えられ、各地で桜堤が広がっていきました。

ところが近年、この桜堤に課題が出てきています。それは桜の老朽化です。ソメイヨシノは、寿命が約60年と比較的短く、その60年を超える木が多くなってきているのです。

ある河川国道事務所の調査によると、老朽化した木が伐採された際、根の周辺の土が非常に軟らかくなっており、根も腐って空洞になっていることが分かりました。これでは、川の水位が上昇した場合、堤防が崩れ、水が漏れて被害が発生する可能性があります。

桜堤を残すためには、枯れた木を植え替える必要がありますが、防災の観点から今はできなくなっています。1997年の河川法改正により、堤防に新たに木が植えられなくなりました。堤防の一番の目的は、水害から命と生活を守ることであり、治水に影響が出ない必要があるからです。

今後、桜の木が枯れ続けると桜堤がなくなってし

まうことになってますが、観光の目玉や、地域の誇りでもある桜並木は、なんとか残したいと皆が願っています。この桜堤を残していくためには、まずは桜を丁寧に手入れし、長生きさせることが大切です。もう一つは、堤防の幅を広げ、新しく広がった部分に桜の木を植えることです。治水に影響の出ない部分に植えることは問題がなく、今の桜が枯れても、次世代の桜堤を残すことができます。

早咲きで有名な静岡の河津川沿いの河津桜堤では、まさにこの取り組みがされています。堤防を広げて新しい桜を植え、観光資源を残す計画が、行政と地域が一体となって進められており、10年、20年、30年先を見据えたプランになっています。

防災を考慮しながらも、日本の春の景色を守る取り組みを諦めず、これからも桜堤を末永く残していきたいですね。



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。プログラミングやガムにも造詣が深く、“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。



もーりーの

守山商工会議所

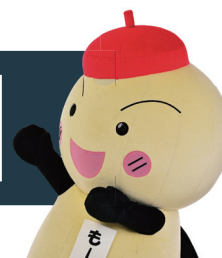
サービス案内

専門家相談サービス

相談
無料

会員
限定

要予約



このような疑問やお困りごとはありませんか？おひとりで悩まず、専門家に相談してみましよう！守山商工会議所では会員限定サービスとして「専門家相談サービス」を無料で提供しております！

(事業の相談限定)



- 雇用に関する契約や各種手続き等について相談したい —— 社会保険労務士
- インボイス制度への対応、確定申告の作り方がわからない。
決算書類や税金についての疑問 —— 税理士
- 特許の取り方や商標登録のしかたが分からない —— 弁理士
- 事業計画書を作りたい。補助金申請のサポートを受けたい
集客やマーケティングについて相談したい —— 中小企業診断士
- 法律问题・契約問題等のトラブルに巻き込まれている —— 弁護士 など



「こんなことでもいいのかな？」や「〇〇〇について相談したいけれど、どの専門家をお願いすればいいのかわからない」といった方でも大丈夫です。まずはお気軽にお問合せ下さい。Web申し込みも可能となっております。是非ご利用ください。

📞 お申込み・お問合せ・詳細はこちら

守山商工会議所 指導課

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

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



小規模事業者 持続化補助金 公募要領

(17回目受付締切分)(暫定版)

※暫定版のため、今後内容は変更となる可能性があります。

補助上限 50万円

※上記金額に、インボイス特例対象事業者は50万円の上乗せ、賃金引上げ特例対象事業者は150万円の上乗せ、両特例対象事業者は200万円の上乗せ

補助率

2/3 (賃金引上げ特例のうち赤字事業者は3/4)

対象経費

機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費(オンラインによる展示会・商談会等を含む)、旅費、新商品開発費、借料、委託・外注費

公募期間

公募要領公開：2025年3月4日(火)
申請受付開始：2025年5月1日(木)
申請受付締切：2025年6月13日(金) 17:00
※予定は変更する場合があります。

事業支援計画書(様式4)

発行の受付締切：2025年6月3日(火)

申請方法

申請は、電子申請システムでのみ受け付けます。
郵送での申請は一切受け付けません。

その他詳細については、下記ホームページをご確認ください。
<https://r6.jizokukahojokin.info/>



※商工会の管轄地域で事業を営まれている場合は下記ホームページをご確認ください。
https://www.jizokukanb.com/jizokuka_r6h/



所報「あすのたね」コーナー リニューアルしました！



アノ人に聞く!
ココだけの話



守山商工会議所に所属する会員の中から話題のアノ人をピックアップ。事業所紹介だけでなく、その人物像まで掘り下げて企業の魅力に迫ります。思わず驚く意外なエピソードやルーツがわかるかも…?取材協力事業所も募集中!お気軽にお問い合わせください。



モーリーの
守山商工会議所
サービス案内



「商工会議所ってどうやって活用すればいいの?」「〇〇しか利用していないけど他にどんなサービスがあるの?」といったお声にお答えします。守山商工会議所の多岐にわたるサービスを是非ご利用ください。事業に役立つ様々なサービスを毎月ご案内していきます。



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 世界の一流は「休日」に何をしているのか

著者名：越川慎司

ISBN : 9784295410300 出版社 : クロスメディアパブリッシング

価格：1,738円(税込) 版型：四六判・204ページ 発売日：2024/10/30

內容簡介：

きちんと休んでいるのに仕事の疲れが抜けない皆さん、「土曜」と「日曜」で同じ過ごし方をしていませんか？

その原因、実は休み方にあるかもしれません。例えば、疲れてしまったから休んでいませんか？世界の一流は疲れる前に休みます。世界の一流たちの休み方を学んで「充実した休日」を満喫してみませんか？



発見はいつもここから

増本のがん己堂

本のがんこ堂 守山店
守山市古高町福田393-19
☎ 9:00～22:00
TEL 077-582-7560 FAX 077-582-7561

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
☑ 10:00 ~ 21:00 ☑ 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
☑ 10:00～18:00 ☑ 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

**小規模
事業者
対象**

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。

融資限度額 現金として2,000万円以内 **担保・保証人** 不要

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