

9 No.472  
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

7/26(土) もりやま卑弥呼コンテスト開催  
第14代 もりやま卑弥呼が決定!!

特集  
P2~5



▲第14代もりやま卑弥呼  
寺谷 日加里さん

価格転嫁に必要な基礎知識と対応策  
価格転嫁は準備が命!

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：9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：9月16日(火) 10:00 ~ 16:00 (1回1時間程度)  
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：9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

8 もりやま景況調査  
令和7年4月~6月期

9 アノ人に聞く! ココだけの話  
株式会社三久保商会  
三久保清行さん

10 2025年6月から熱中症対策が  
義務化されました  
社会保険労務士 吉田幸司氏

14 もーリーの守山商工会議所  
サービス案内  
~定期健康診断~

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

## 特集

# 価格転嫁に必要な基礎知識と対応策

## ～価格転嫁は準備が命！～

原材料価格やエネルギー価格の上昇に加え、急激な物価高騰により、中小企業を取り巻く経営環境は厳しさを増しています。こうした状況にあって、持続的な企業経営のためには、コスト上昇分を適正に価格転嫁していくことが不可欠です。

そこで今回、価格転嫁・価格交渉に必要な基礎知識とともに効果的な対応策について解説します。

### はじめに

価格転嫁は「とにかく準備・準備・準備！」です。

筆者は原価と値決めのコンサルタントとして、中小製造業を中心に、数多くの企業様の課題と向き合ってきましたが、価格転嫁がうまく進んでいない企業様ほど準備不足——原価と値決めの仕組みがいい加減であることがほとんどでした。

逆に言えば、しっかりと準備している企業様ほど、理論武装を徹底しスムーズな価格転嫁へとつなげていきます。今回の記事では、価格転嫁に成功している企業様がどのような切り口で進めているのかをご紹介します。

### 値上げの根拠説明をできるようにしよう

価格交渉の相手は、バイヤー（お客様の資材部門）であることがほとんどかと思えます。価格交渉の成否は、いかに彼らに納得してもらえるかどうかにかかっています。

近年は公正取引委員会をはじめとする公的機関の後押しがあり、根拠説明の難易度は従来よりもグッと下がりました。多少説明が雑でも、とりあえず値上げを認めてくれるお客様も出てきています。しかしながら基本的にはしっかりと説明を行い、お客様に「この値上げは仕方ない」と思ってもらうことが大切です。お客様と継続して良い関係を築いていきたいのであれば、誠意をもって、公正明大に進めることが大切だと思います。

それではなぜ、値上げの根拠説明が必要なものでしょ

うか？

理由は簡単。バイヤーは社内を説得する必要があるからです。バイヤーもほとんどの人が会社員。その担当者が会社の承認を得ることなく「値上げOK」とはできません。仕入先からの値上げ依頼内容は妥当かどうかを確認しなければならないのです。なぜか——その値上げインパクトが年間何百万円、何千万円、場合によっては億単位の話になるからです。大きなお金が動くので、担当者だけで決裁することはできません。

バイヤーは「この値上げは妥当なのか？」「ポツクリではないか？」という確認をしなければ、仕事をしたことにはならないので、皆さんに「〇〇費が上がった根拠を示せ」といった様々な「ツッコミ」を入れてくるのです。

これは筆者自身が大手製造業の資材部門で働いていた実体験からも言えることです。

### 「返す刀」を用意しておこう

お客様からツッコミがあったときには、即座に「返す刀」で切り返していきましょう。

筆者の顧問先企業様では、値上げの根拠説明を理路整然と行う訓練を積んでいます。

具体的には「今回の加工費の上昇は、人件費が上がったことが要因です。こちらが厚生労働省から出ている滋賀県の最低賃金の推移です。これと比較しても、今回の値上げは妥当かと思えます。」といったように、原価を丸裸にはしませんが、それなりの数字を交えて回答していきます。

ここでの返答にモタモタしているようでは、価格交

渉期間がズルズルと延びてしまい、仮に値上げが認めてもらえたとしても、新価格の適用はそれだけ延期になってしまいます。貴社の収益もそれだけ悪くなります。

バイヤーからのツッコミを想定し、瞬時に切り返せるようにしておくのは最低限の準備です。

そのためにも大事なことが「原価と値決めの仕組み」を根本から見直す——ということです。

## 「原価と値決めの仕組み」を根本から見直す

残念なことに、価格転嫁がうまく進まない企業様の多くは「原価と値決めの仕組み」が極めていい加減です。作っている自分たちですら、個別製品原価が正確に計算できていないので、どれだけ価格転嫁すればいいのかハッキリ分かっていないのが実態です。

さらに言えば、どの製品、どの顧客がどれだけ儲かっていて、どれだけ赤字を出しているのかも正確に把握できていません。何となく「最近、粗利が減った。とりあえず値上げしないとマズい」といった会話に終始しています。

その背景には、原価にすべての費用を含めていなかったり、原価と売価を混同していたり、チャージレートの設定根拠が不明であったりしていることが多々あります。

## 【NG例 その1】 原価にすべての費用を含めていない

原価とは、製品1個の製造や販売にかかるすべての費用を合計した価をいいます。製造業の例でいえば、原料代、労務費、機械設備の減価償却費やランニングコスト、その他事務方でかかっている費用などです。会社全体でかかっている費用を製品1個あたりの原価として計算できなければ、いくらで売れば儲かるのかわかりません。事務方も含めた労務費や諸経費のコストアップ分を適切に価格転嫁していくこともできません。

ところが個別企業様を訪問して原価管理のやり方を診断してみると、程度の差はありますが、しばしば次のような問題が診られるのです。

- 材料費しか計算していない。
- 加工費が一部しか計算していない。
- ロスを考慮していない。
- 間接費を計算していない。
- 粗利でしか損益判断できていない。

## 【NG例 その2】 原価と売価を混同している

図1

見積りの明細		売価 150円
間接費		
加工費		
材料費		

お客様に見積書を出した際、「見積りの明細を出せ」と言われたことはありませんか？

お客様は価格の妥当性を確認したいので、そのようなことを仰います。困った話ではありますが、商売なので無下にすることもできません。そこで多くの企業様は図1のように答えます。

図2

見積りの明細		売価 150円
間接費(+利益)		
加工費(+利益)		
材料費(+利益)		

一見問題なさそうに見えますが、これはあくまで見積り価格、すなわち「売価の明細」です。売価は通常、原価に利益を乗せたものになるので、この明細の中には図2のように「利益」が隠されているのです。正直に「利益は〇〇円を確保して

います」と答えてしまえば「もっと値段を下げよ」と言われるに決まっているので、いくら利益を確保しているのかわからないようにしているのです。そして見積っている自分たちですら、どこに、いくら利益を含めているのかわからないまま商売をしているのです。

図3

原価計算書	売価 150円	見積りの明細
利益	}	間接費(+利益)
間接費		加工費(+利益)
加工費		材料費(+利益)
材料費		
	原価 100円	

問題なのは、この「売価の明細を算出する帳票」のことを、「原価計算書」とであると誤解してしまっていることです。昔から営業が使っているエクセルシートなどに条件を入力すると、どういう理屈かわかりませんが、見積り価格は〇〇円！と出てくるのです。原価と売価をすっかり混同してしまっているのです。

本来は、図3のように原価と売価を明確に区別しておく必要があります。

このようにしておけば、死守したい価格は明確です

よね。読者の皆さんは、図2と図3のどちらで商売をしていきたいですか？

## 【NG例 その3】 チャージレートの設定根拠が不明

製造業の場合、見積りをしていく際にチャージレートという賃率を用いて原価計算を行います。価格転嫁がうまく進まない企業様は、このチャージレートの設定方法が極めていい加減です。

- 過去に誰かが決めたまかり。何年もメンテしていない。
- そもそも設定根拠がわからないので、メンテのしようがない。
- 指値に合うよう、逆算して使っている。
- 他社は〇〇だから、当社は△△としている。
- お客様から指定されたものを使っている

このように「原価と値決めの仕組み」がいい加減だと、価格転嫁の理論武装はできません。商売の基本である原価より高く売ることもできません。価格転嫁を加速させるためにも、今後の経営を盤石にしていくためにも、自社の「原価と値決めの仕組み」について振り返ってみてほしいと思います。

## 見積条件を明確にする

上手な値上げ・値決めのポイントは、受注する前段階で見積条件を明確にしておくことです。

見積条件があいまいなまま受注してしまうと、お客様の後出しジャンケンに振り回されてしまい、結果的に会社は儲かりません。会社に十分な利益がなければ、従業員の給料を上げることはできません。福利厚生を良くすることもできません。将来のための設備投資や開発投資もできません。結果的にQCD(品質・コスト・納期)のレベルが下がり、顧客満足度は下がっていきます。儲けることは決して悪ではありません。赤字こそが悪です。しっかりと利益を確保していくことは、企業(経営者)の使命だと思います。

おさえるべき見積条件は6つ。①仕様、②サービス、③数量、④時間、⑤入金、⑥現物です。

今回は紙面の都合上、その一部をご紹介します。

たとえば、①仕様。仕様が変わると原価は変わります。したがって売価も変わるのが通常です。普通のラーメンとチャーシューメンでは、原価は異なりますよね。売価に差が出るのは当たり前のことです。したがってお客様に対しては「このお見積りは、仕様は〇〇であることが前提です。変更になった場合はお見積り金額

も変わりますよ。」と事前説明を行い、価格交渉の布石を打っておかなければなりません。

製造業の場合であれば、見積書、図面、仕様書などに明記しておきます。長年のあうんの呼吸、口約束、営業マンの頭の中、個人のメモ帳でやっているようでは、のちの価格交渉に使えません。言った言わないの論争になりますし、お客様も自社も担当が変わったりするので、第三者が見てもわかるようにしておくことが大切です。

働いた対価として報酬をしっかりといただきたいのであれば、ここで手を抜かないようにしましょう。

## コストがかかっている事実は伝える

お客様のご要望によって見積条件が変わった場合は、追加費用等を請求していくのが本来の姿です。しかし商売の流れの中で、費用請求することが難しいこともあります。それは業界の商習慣であったり、お客様との関係を維持するためであったりします。なんでもかんでも請求！としてしまっただけでは、商売にはならないでしょう。

大事なことは、コストがかかっている事実を伝えることと、費用請求することは、分けて考えていくことです。これがのちの価格交渉カードとなり、お客様教育にもつながります。

具体的には、次のようなイメージでお客様へお伝えします。

「大変申し上げにくいのですが、今回の急な仕様変更によって30万円の追加費用が発生いたしました。通常であれば、この分のご請求をさせていただくところですが、お客様との今後のお取引に期待して、当社で特別に負担いたします(だから今度の値上げについては、満額回答をお願いしますね!)」

## 価格転嫁は全社一丸！ 営業に丸投げするな！

価格交渉の矢面に立つのは、営業部門です。しかし営業部門だけが頑張っても価格転嫁は決してうまくいきません。価格転嫁は全社一丸で進めていくことが必須です。

例えば、もの作りでは商品に付加価値をつけるために、材料を仕入れて、加工を行います。加工には工数やロスが発生する訳ですが、個別製品の原価計算には、材料、工数、ロスなどの製造データが必要です。このようなバックデータを営業の人が正確に把握できるでしょうか。おそらく難しいと思います。

だから工場部門——すなわち製造、技術、設計、生産管理、資材といった人たちにも協力してもらわない

といけないのです。そうしないと、本来は3時間かかる工程を、1時間でできると誤って見積もる人が出てきます。受注優先で実力以上に低いロス率で見積もる人も出てきます。このようないい加減な見積りをしては、そもそも儲かる値決めができていない可能性が高く、価格転嫁以前の話になってきます。

総務や経理部門の協力も必須です。例えば、原価計算に必要なチャージレート(賃率)を設定する際には、労務費、機械設備の減価償却費、消耗品費、電力代、ガス代といったバックデータが必要だからです。このような情報は営業や工場だけでは集められません。

パソコンが得意な人に、瞬時に原価や値上げのシミュレーションができるよう手助けしてもらおうこともあります。

これからは「定期値上げ時代」です。社会はインフレ時代に突入しました。半年に1回、毎年1回、会社によっては数年に1回、その都度、原価を見直し、適

切に価格転嫁をしていく必要があります。こういったアクションを社内の仕組みとしてルーティン化していくことは、貴社の利益確保には欠かせないことだと思います。

「値上げは営業の仕事だから」と丸投げしてしまっただけでは、決してうまく進みません。

価格転嫁は全社一丸！この鉄則を忘れないようにしてほしいと思います。

## 【お知らせ】 守山商工会議所のセミナーで解説

この度、9/26(金)に開催される価格転嫁サポートセミナー「中小企業のための値上げ・値決めの上手なやり方」に登壇する機会を頂きました。もっと話を聞いてみたいという方は、この機会に是非ご参加ください。皆様とお会いできる日を楽しみにしております。



株式会社西田経営技術士事務所  
代表取締役 西田雄平

2009年法政大学経営学部を卒業後、ミネベアミツミ(株)に入社し購買管理の実務を経験。弱冠24歳で同社最大の生産拠点であるタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、アジア諸国の経営者とタフな商談や価格交渉を行う。その後、西田経営技術士事務所に転じ、収益改善コンサルタントとして全国の中小製造業へ「収益改善プログラム(通称IPP)」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。社内に利益意識が醸成され、経営感覚の鋭い社員が育ってくると多くの経営者から好評を得ている。官公庁や大手セミナー会社での講師も務める。著書に『中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本(日本実業出版社)』がある。

# 価格転嫁 サポートセミナー

中小企業のための  
「値上げ・値決め」の  
上手なやり方



日時 2025年 9月26日(金) 16:00 ~ 17:30

会場 守山商工会議所(守山市吉身三丁目11番43号)

講師 株式会社西田経営技術士事務所  
代表取締役 西田雄平氏

定員 30名

対象 中小企業・小規模事業者・本セミナーに関心のある方

受講料 無料(会員・非会員問わず)

主催 守山商工会議所 共催 滋賀県

詳細、お申し込みは本誌折込チラシまたはこちらから▶  
[https://moriyama-cci.or.jp/2025/09/01/kakaku\\_tenka/](https://moriyama-cci.or.jp/2025/09/01/kakaku_tenka/)



# 9月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1	月	
2	火	
3	水	
4	木	工業部会執行部会議
5	金	
6	土	
7	日	
8	月	
9	火	正副会頭会議
10	水	知的財産等相談
11	木	
12	金	
13	土	
14	日	
15	月・祝	敬老の日
16	火	常議員会 事業承継等相談
17	水	ブランディングセミナー
18	木	
19	金	人材確保セミナー
20	土	
21	日	
22	月	青年部通常総会
23	火・祝	秋分の日
24	水	事業継続力強化計画策定支援セミナー
25	木	工業部会役員会 価格転嫁サポートセミナー
26	金	法律相談 工業部会臨時総会
27	土	
28	日	
29	月	
30	火	

## サービス部会主催



# ショート動画コンテスト2025

自社の魅力を  
ショート動画  
にして応募  
しよう！

応募期間 **9/1月**～**10/31**金

商品・サービス・スタッフなど、あなたの会社の“イチオシ”ポイントをショート動画で紹介してみませんか？

入賞作品は、守山商工会議所InstagramにてSNS広告として配信！  
さらに、応募するだけでもうれしいメリットがたくさん！

### 【応募のメリット】

- ・映像のプロによる審査&改善アドバイスつき
- ・応募作品はSNSやデジタルサイネージなどで広くPR

まずはお気軽にご応募ください☆  
詳細・お申込みはこちら

[https://moriyama-cci.or.jp/2025/08/25/dougacontest\\_2025/](https://moriyama-cci.or.jp/2025/08/25/dougacontest_2025/)



## 9月は「価格交渉促進月間」です

### 適切な価格転嫁の実現に向けて

～R7滋賀県地域経済活性化事業～



滋賀県特設ホームページ  
「適切な価格転嫁の促進に向けて」は  
こちらから ▶



<https://www.pref.shiga.lg.jp/ippan/shigotosangyou/syougyou/339117.html>

## 守山市駅前総合案内所からのお知らせ

### 折り紙作品展「いろとりどりの秋」

**9月29日(月)～10月5日(日)**

初日は午後1時から

最終日は午後3時まで

日本折紙協会滋賀支部の会員が、2か月に1度開催の例会や会員各自の活動で取り組んだ折り紙作品約40点を展示。

### ワークシヨップ

内容 季節の折り紙(材料がなくなり次第終了)

費用 **無料** 申込 当日時間内に受付

9月29日(月) 午後 1 時30分～

30日(火) 午後 1 時30分～

10月 1 日(水) 午前10時30分～

10月 4 日(土) 午前10時30分～・午後 1 時30分～

10月 5 日(日) 午後 1 時30分～

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。



他

## もりやま創業塾 2025前期 7/12(土)・13(日)・21(月・祝)・8/3(日)

場所：あまが池プラザ

講師：クロダプランニング 黒田 史子 氏

中小企業診断士 栗田 一人 氏、中村 文香 氏、  
中澤 太郎 氏、三宅 裕之 氏、  
滝本 勝 氏

承継コーディネーター 中村 勝弘 氏

滋賀県知財総合支援窓口 西脇 吉徳 氏

創業に必要な「経営」「マーケティング」「広報」「財務」「労務管理」「事業承継・知財」等の基礎知識習得のための講座を実施しました。また参加者には、ワークを通じて各々のビジネスプランを作成していただきました。

本講座は、守山市の「特定創業支援等事業」に該当し、卒業生は小規模事業者持続化補助金(創業型)並びに守山市しごとをはじめ支援信用保証料助成金の対象となります。



▲ビジネスプランを練る参加者ら

他

## タイミー活用セミナー 7/28(月)

場所：守山市役所2F防災会議室

講師：株式会社いっあわせ 代表取締役 北川 雄士 氏  
株式会社タイミー 千葉 連理 氏

パネリスト：

株式会社あいむ 代表取締役 石田 清浩 氏  
株式会社河西いちご園 山下 東機雄 氏

第一部では労働市場の概況やスキマバイトサービス「タイミー」が生まれた経緯、タイミーの活用方法等について説明いただきました。

第二部ではタイミー導入事業者である(株)あいむの石田氏並びに(株)河西いちご園の山下氏を交えてパネルディスカッションを実施し、導入事業者の生の声をお聞きしました。

その後、介護・保育・一次産業等の導入事例の紹介の後、業種別に分かれて交流会を行い、参加者同士で活発に情報交換されました。



▲タイミー活用について意見を交わすパネリストら

昨今多様に化する社会環境を背景にシェアリングエコノミーの活用が注目を集める中、当所では、6月27日に守山市並びに株式会社タイミーと三者で連携協定を締結しました。三者で連携し、地域の人材不足、担い手不足解消に取り組んでまいります。

他

## カーボンニュートラル推進セミナー 8/8(金)

講師：気象予報士・キャスター  
井田 寛子 氏



▲CFPIについて説明する井田氏

近年の異常気象とその背景にある地球温暖化や気候変動について解説するとともに、気象変動対策が企業経営上の重要課題となっており、カーボンニュートラルは企業経営に不可欠な状況にあると話されました。

そうした中、「見える化」が第一歩であり、一つの例としてカーボンフットプリント

(CFP: Carbon Footprint of Product)を紹介され、CFPの算定を行うことで、製品ライフサイクルの中で排出量が多いポイントを特定し、効果的な削減対策等を行うことが可能となること。さらに、CFP算定情報を表示・開示することで、自社の製品・サービスに関する温室効果ガス排出量の管理・削減状況について示すことができると同時に、顧客や消費者が脱炭素に貢献する製品・サービスを選択できる社会の実現につながると解説されました。

部

## 工業部会 善ちゃんのサイエンスショー 企業・学校展示会 8/20(水)

場所：守山市民ホール小ホール・展示室・ロビー

講師：善ちゃん(北沢 善一 氏)

昨年度に引き続き旭化成株式会社との共催で、テレビや全国各地の科学ショーで活躍する善ちゃんによるサイエンスショーを開催しました。約500名の親子に参加いただき、音に関する色々な実験や白い煙を飛ばす空気砲の実験等に会場の子どもたちからは大きな歓声が上がりました。

展示室とロビーでは会員企業13社と市内の中学・高校3校が体験・実験ブースの展示を行い、子どもたちがワークショップを通じて楽しみながら、地元の企業や学校を知る良い機会となりました。



▲空気砲を飛ばす善ちゃん



# もりやま景況調査

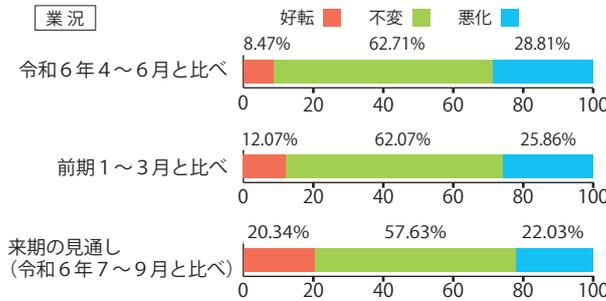
令和7年4月～6月期

※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7年1月～3月期) と比べてやや改善している。来期も改善の見通し。

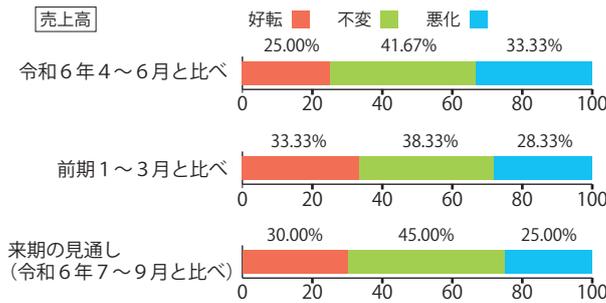


4～6月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 20.3	
	小売業	▲ 28.6	
	製造業	▲ 16.7	
	建設業	▲ 30.0	
	サービス業	▲ 22.2	
	卸売業	20.0	

※業況DI (好転－悪化) は今期が▲20.3で前回調査の▲24.2から3.9ポイント改善  
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲1.7で、今期より18.6ポイント改善の見通し

## 売上高

前回調査 (令和7年1月～3月期) と比べてやや悪化している。来期は改善の見通し。

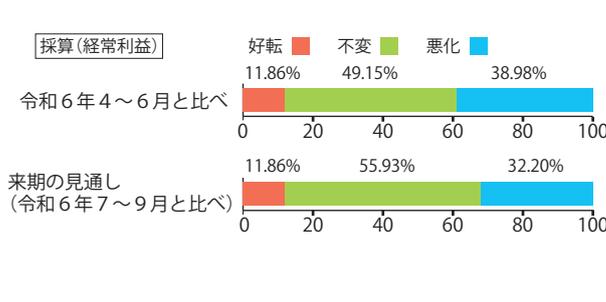


4～6月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 8.3	
	小売業	▲ 28.6	
	製造業	0.0	
	建設業	▲ 20.0	
	サービス業	▲ 5.3	
	卸売業	40.0	

※売上高DI (好転－悪化) は今期が▲8.3で前回調査の▲3.2から5.1ポイント悪化  
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は5.0で、今期より13.3ポイント改善の見通し

## 採算(経常利益)

前回調査 (令和7年1月～3月期) と比べてやや悪化している。来期はやや改善の見通し。



4～6月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 27.1	
	小売業	▲ 42.9	
	製造業	▲ 50.0	
	建設業	▲ 20.0	
	サービス業	▲ 16.7	
	卸売業	20.0	

※採算(経常利益) DI (好転－悪化) は今期が▲27.1で前回調査の▲20.0から7.1ポイント悪化の見通し  
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲20.3で、今期より6.8ポイント改善の見通し

### トランプ関税の影響、国・県・市の経済対策、各種イベントや地域のトピック

- ・売上拡大に伴う人材確保難及び社員の高齢化。(サービス業)
- ・関税によって企業の調達コストが上がり、結果として消費者価格が上昇している。(サービス業)
- ・人材不足が深刻な状況。(建設業)
- ・資材価格の高騰。(建設業)
- ・物品価格の上昇、企業再編リストラ等で、部品入手困難となっていることで、受注の先送りが発生している。(製造業)
- ・商品の仕入額については上昇傾向が続いている。(小売業)
- ・最低賃金上昇に伴い短時間従業員の労働時間の減少が問題視されている。(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/>



# アノ人に聞く! ココだけの話

vol.6

今月の  
アノ人

守山商工会議所 監事  
株式会社 三久保商会 代表取締役

## 三久保清行さん

趣味：カラオケ。よく歌うのは、やしきたかじんの『Too far away』と谷村新司の『群青』。過去には素人歌合戦に出場したことも。

今年度からスタートした「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。

第6回のアノ人は、守山商工会議所 監事の三久保清行さんです。

### 子ども時代から培ったリーダーの素質

自慢じゃないが昔はね、運動神経だけは良かったんです。私が通った守山中学校のバスケット部は当時、全国大会3位の実績を誇る強豪校。そこではキャプテンを務めましたが、なかなか厳しい先生でね。練習を少しでもサボると、いつも私がみんなを代表して怒られてばかりいましたよ。

思えば、小学校の高学年でも学級委員を務めましたし、子どもの頃から人前に立つことが多かったと思います。だからといってリーダーシップがあるのかと聞かれたら、自分では分からないですね。

いまだに小・中・高校・大学と、仲の良かった友人たちとの関係は続いています。同窓会も頻繁にありますし、お店にもよく来てくれます。友人や後輩たちに言わせると、私自身の印象は「普段はとても優しいけれど、怒らせたら怖い人」。きつとうちの社員たちも同じ目で見ていると思います。

### 人に与えることこそが自らの喜び

大学を卒業後、家業を継ぐことを念頭に、京都三菱自動車販売・滋賀三菱自動車販売に勤務していました。ところがうちの父親にホンダから、「野洲にディーラーを開設してはどうか」と提案があり、急遽私が新会社を立ち上げてホンダプリモ野洲西を開設。その社長に就任することになりました。当時はまだ26歳。その頃から社長業を続けていますが、人生万事がうまくいくとは限りません。

私はこれまで7回くらい、全身麻酔を伴う大きな手術をしています。いちばん大きなものでは、35歳の時に受けた生体腎移植。あとは副甲状腺や扁桃腺、頸椎のヘルニア、大腸なんかも切っています。冠動脈にはステントが16本ぐらい入っています。一見、元気そうなので、初対面ではなかなか信じてもらえませんが、こう見えて透析患者なんですよ(笑)。本当に生きているのが奇跡に近い。我ながら強運なのかなと思います。

一方、事業面では8年前に滋賀ホンダ販売と対等合併を行いました。要するにどちらかが買収する吸収合併のかたちではなく、お互いに株を持ち合って長期に経営を安定させるのがねらいです。当時、社員の中には「社長、僕ら売るんですか」と不安を口にする者もいました。もちろん、それは違います。私が退いたその後も、若い社員の雇用を継続的に守るのが真の目的です。

私の好きな言葉に、「人の価値とはその人が得たものではなく、その人が与えたもので測られる」というのがあります。私が得た社長という立場より、社員や友人、社会に対してどれだけ喜びを与えられるのか。それが私の本当の価値なのかもしれません。



▲多彩な新車・中古車を販売



▲車検やメンテナンスもおまかせ

### 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、徐々に「その日のバナナケーキ」を食べた。やっぱ最高!



ホームページ



# 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



2025年  
6月から

## 熱中症対策が義務化されました

今年の夏はとにかく暑い日々が続きました。連日の猛暑日、観測史上最高気温更新、連日の熱中症警戒アラートの発令等危険な暑さにさらされた日々でした。そのような中、2025年6月から労働安全衛生規則が改正され、熱中症対策が義務化されました。背景には、年々暑くなる夏の気温とそれに伴って増加している、熱中症による労働災害、ことに死亡事故が3年連続で30人以上出ていることがあります。熱中症は、初期段階で正しく対応をすることで死亡や入院などの重大事故を減少させることができると考えられるので、今回の義務化ではその点に注力した内容になっています。また、義務化の直接の内容は、熱中症予防の具体的な内容というより、事業者の体制のあり方などどちらかというところに着目した内容になっています。

具体的に義務化の内容を見てみます。厚生労働省発行の「職場における熱中症対策の強化について」と題するパンフレットには以下のように記載されています。

熱中症の恐れのある労働者を早期に見つけ、その状況に応じ、迅速かつ適切に対処することにより、熱中症の重篤化を防止するため、以下の「体制整備」、「手順作成」、「関係者への周知」が事業者には義務付けられます。

1. 「熱中症の自覚症状がある作業員」や「熱中症のおそれのある作業員を見つけた者」がその旨を報告するための体制整備及び関係作業員への周知。
2. 熱中症のおそれがある労働者を把握した場合に迅速かつ適切な判断が可能となるよう、

- ① 事業場における緊急連絡網、緊急搬送先の連絡先及び所在地等
- ② 作業離脱、身体冷却、医療機関への搬送等熱中症による重篤化を防止するために必要な措置の実施手順の作成及び関係作業員への周知

対象となるのは、「WBGT28度以上又は気温31度以上の環境下で連続1時間以上又は1日4時間を超えて実施」が見込まれる作業。

つまり、今回の義務化は、WBGT28度以上又は気温31度以上の環境下で連続1時間以上又は1日4時間を超えて実施する見込みの作業で、熱中症のおそれのある人や熱中症の人が出た場合、誰に報告をして、どこに連絡をしてどこに搬送するのか、熱中症の人に対してどのような対処をするのかを定めて、関係者に周知しなさいという内容です。この件に関する通達(基発0520第6号 令和7年5月20日)には、例が掲載されています。

### 報告するための体制整備揭示例

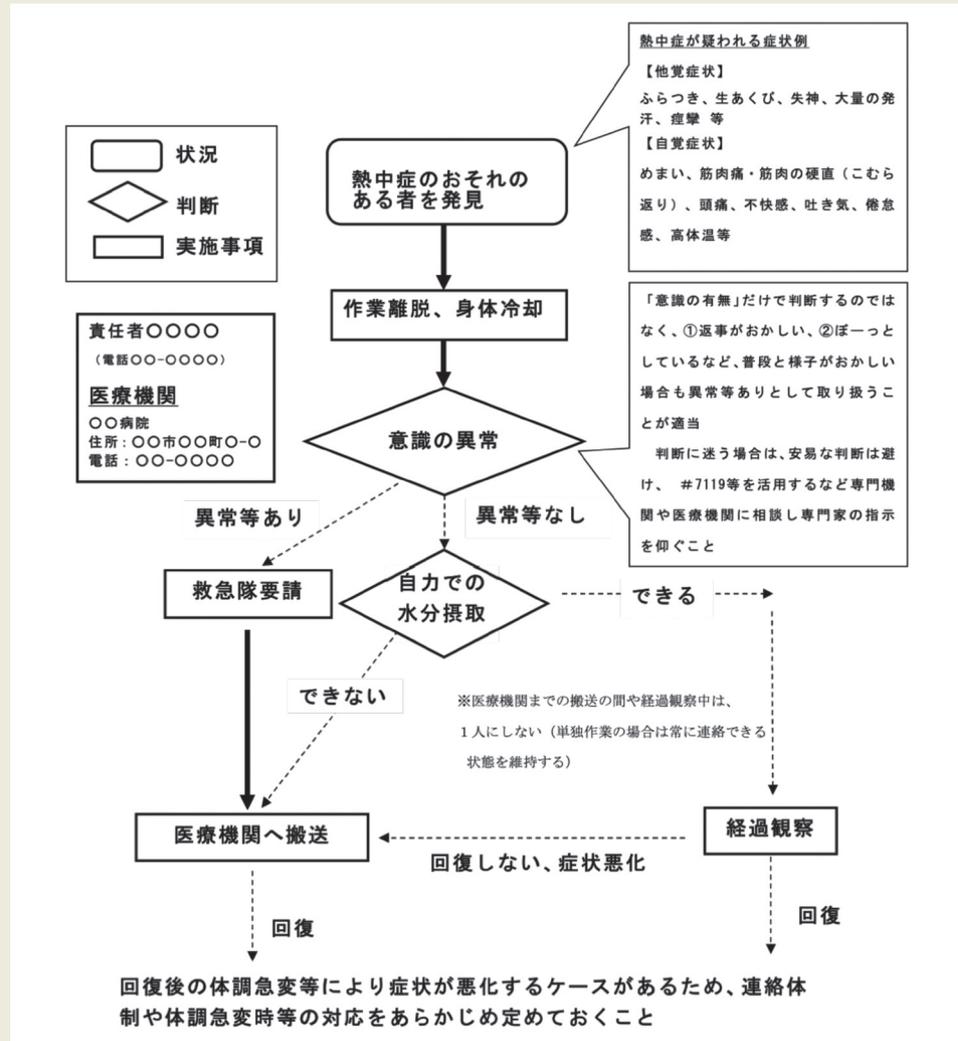
事業場における報告先の揭示例

熱中症発生時（疑いを含む）の報告先

責任者〇〇〇〇（電話〇〇-〇〇〇〇）  
代理 〇〇〇〇（電話〇〇-〇〇〇〇）

手順例 ①

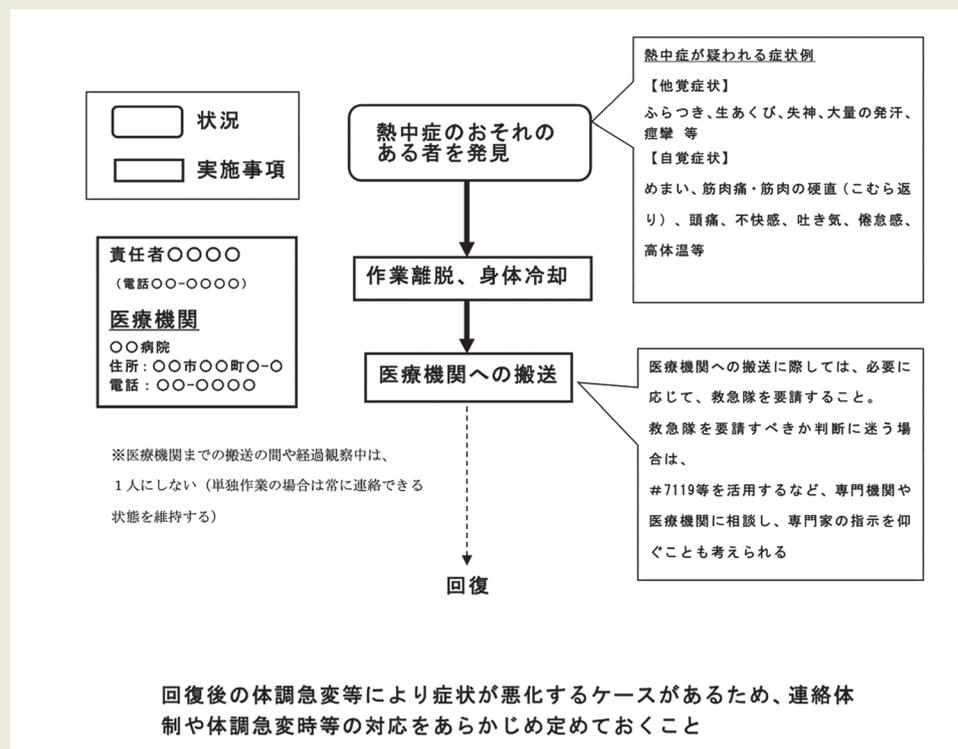
熱中症による  
健康障害発生時の  
対応



必要な措置の実施手順の作成例

手順例 ②

熱中症による  
健康障害発生時の  
対応計画



今回の改正の内容はこれらの例示を参考にすれば形式的には義務が果されるわけですが、注意しなければならないことがいくつかあります。

まず、対象となる作業の環境が明確に定められたことです。これによって、感覚的に危険と感じるとか、熱中症警戒アラートが発令されたからという理由で体制整備や対応を考えるのではなく、具体的に気温やWBGTを測定しなければなりません。その上で今回の改正内容が該当するの否かを判断することになります。また、先の通達には、必ずしも事業場内外の特定の作業場のみを指すものではなく、出張先で作業を行う場合や、作業場所への移動時等も含むと記されており、1人で活動することを余儀なくされるケースもそれを想定して計画等を作成周知する必要があります。そして、水分補給と休憩をこまめにとることの徹底や熱中症の症状や症状が出たときの報告先・報告方法、その際の自身の安全確保、救護の体制等について日頃から安全衛生教育等に含めて周知する等が求められます。この通達には、2人体制での作業(バディ制)やウェアラブルデバイスによるリスク管理、定期連絡等も推奨されています。

次に、対象となる作業者は自社の作業者だけでなく、同じ場所で同じような作業をしている他の人

も含んでいることです。いくつかの会社の従業員や1人親方等が同時に作業する場合で、その中の誰かに熱中症の疑いが出れば、自社の従業員に限らず対応をすることが求められます。

さらにいうと、今回の義務化は体制の整備等にかかるものですが、元々の熱中症予防対策は法律上以前から義務化されています。労働契約法第5条に企業の安全配慮義務が明確に定められており、熱中症に限らず企業は労働者が安全かつ健康に労働ができるように配慮しなければならないとされています。ですので、今回の熱中症もその予防対策は企業の義務で、その上で実際に熱中症の人が出た場合に素早く対応できるように体制を整備させたという構造になっています。なお、厚生労働省では、熱中症の予防に関しては「職場における熱中症予防対策要綱」という通知を発出して細かく予防の方法を定めています。

この要綱に基づいて毎年5月から9月(4月は準備期間)として、STOP!熱中症クールワークキャンペーンが展開されており、熱中症の予防や事故が起きたときの対応などについて啓発活動が行われています。また、インターネット上でも熱中症の予防情報などを掲示して熱中症の予防に取り組んでいます。

#### 職場における熱中症予防基本対策要綱



#### 職場における熱中症予防情報



#### 熱中症関連情報



#### 吉田 幸司

社会保険労務士法人ワン 代表社員 社会保険労務士

〒524-0061 守山市赤野井町263番地の1

Tel 077-585-0405

<https://wan.jbcsite.com>



労働基準法を始めとする法令に関する実務的アドバイス、就業規則等の作成・運用に関するアドバイスを得意とする。近隣府県商工労働団体での経営指導・セミナー実績多数。 滋賀県商工会議所連合会エキスパートバンク 登録エキスパート。

# 『かむこと』の深掘りで 新たなビジネスチャンスの可能性



先日、セロトニン研究の第一人者として知られる医学博士、有田秀穂氏の話をお聴きしました。セロトニンは、脳内で働く神経伝達物質の一つで、「幸せホルモン」とも呼ばれます。精神を安定させる働きがあり、不足するとイライラしたり、不安感が増したりするそうです。ストレスの多い生活を送る現代人は、このセロトニンの働きをうまく利用して心身の状態を良く保つことが重要だと有田氏は言います。

セロトニンは、脳の中心部に位置する脳幹にあるセロトニン神経を刺激することで、分泌を促すことができるそうです。このセロトニン神経の近くに、歩行やそしゃく、呼吸をつかさどる中枢があることから、歩行運動や食べ物をかむこと、意識的な呼吸によってセロトニン神経を刺激することが有効とのことでした。太陽の光に当たることも良いそうです。

いずれも、われわれが日常的に行っていることですが、例えば歩行に関して、通勤・通学で歩くといった刺激が多い環境ではセロトニンを増やす効果が減り、公園や遊歩道のウォーキングのように、歩くことに集中できる環境の方が良いそうです。

呼吸については、ヨガや座禅の時に用いられるようなゆっくり大きく吐いて吸うことを繰り返すのが有効だとしていました。

かむことについては、「野球のメジャーリーグ中継で選手がガムやヒマワリの種を試合中にかんでいるのは、プレッシャーやストレスを減らすのに効果的だと経験上知っているから」と推測しています。

日本では、人前でものをかむことは失礼に当たる、行儀が悪いと考えられています。また、食品も昔に比べてやわらかいものが増え、スルメのようなかみ応えのあるものを取る機会が少なくなっているため、「かむこと」が軽視されているのではないかと指摘していました。

スルメに限らず、かみ応えのある食べ物は、全国各地にいろいろあります。例えば北海道の鮭とばやコマイ、東北地方の貝ひも、明石などの干シタコはよく知られています。また漬物や干し芋などの野菜にも、かみ応えのある伝統食はいろいろあります。

こうした分野の商品はこれまで、主に独特の味わいと風情を持つ酒のつまみとして販売されていましたが、科学的な視点で見直せば、新たな価値が生じてこれまでとは違ったビジネスチャンスが生まれるかもしれません。

また「行儀が悪い」といったことに関しては、時代によって変わる可能性があります。例えば「食べ歩き」は、昔の価値観では行儀が悪いとされていた時代もありました。しかし、今ではすっかり市民権を得て定着した飲食スタイルとなり、観光地のグルメ開発では必須のジャンルになっています。こうした知見や時代の変化を踏まえると、ガムやグミといったお菓子以外にも、「かむこと」の機能性や健康への効果に注目した商品の市場が新しくつくれる可能性があるのではないかと注目しています。



地域経済アナリスト  
コンサルタント

**渡辺 和博**

わたなべ かずひろ



合同会社ヒナニモ代表。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の編集を担当。その後、日経BP総合研究所 上席研究員を経て、2025年4月から現職。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）。



もーりーの

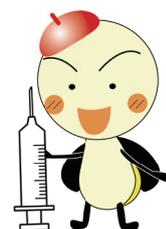
# 守山商工会議所 サービス案内

定期健康診断は、法律により事業主が従業員に対して毎年1回実施することが義務付けられています。

従業員の健康を守り、職場の安全・安心を維持するため、受診率100%を目指しましょう。



## 商工会議所の 健康診断の特長



### 集団健康診断

春と秋の年2回実施しております。  
集団での実施により、時間・費用の負担を軽減！  
毎年、多くの事業所様にご利用いただいています。

おすすめ/

### オプション検査

健康診断と同時に追加できる付加検査で、病気の早期発見に役立ちます。

腫瘍マーカーセット ———— 胃がん、すい臓がん、胆のう・胆管がん、肺がん、  
肝臓がん、肝炎、肝硬変、扁平上皮がん

前立腺検査 ———— 前立腺肥大、前立腺がん

女性向けマーカーセット — 扁平上皮がん、卵巣がん、乳がん

ヘリコバクターピロリ菌検査



### 次回開催日

11月14日(金)、11月17日(月)

(詳細は同封の案内チラシをご覧ください)



集団検診だけでなく(一財)滋賀保健研究センターでの  
外来受診も随時受付中！

詳しくは下のQRコードをご確認ください。

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



# いざ、国勢調査!



インターネットで  
かんたん便利に!

ポケも対象?!



かんたん  
ログイン

所要時間  
5-10分\*

日本に住む  
すべての人が  
対象

\*ひとり暮らしの方の目安

5年に一度、全員参加の統計調査

## 国勢調査 2025



9月下旬から  
調査書類をお届けします

調査期日

10.1 水

<https://www.kokusei2025.go.jp/>

国勢調査2025

検索



⚠ 国勢調査をよそおった詐欺(さぎ)や不審な調査にご注意ください。

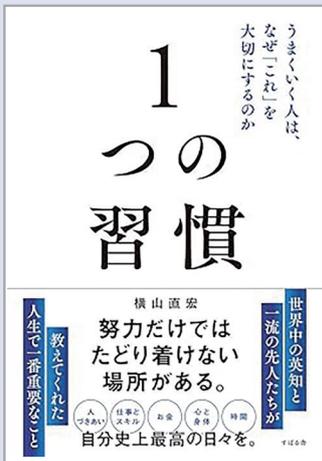


総務省統計局・都道府県・市区町村





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 **1つの習慣**

著者名：横山直宏  
ISBN：9784799113400 出版社：すばる舎  
版型：B6判・232ページ 発売日：2025.07.16

**内容紹介：**  
仕事だから、無理してでもやらないと・・・大人だからちゃんとしないと・・・  
そんなふうに思ったことはありませんか？じつは、人生はたったひとつの習慣が一番大事。  
それは、楽しむこと。無理せず、自然とモチベーションが上がり、周囲に応援されながら人生がうまくいく方法をこの本で学んでみませんか？毎日一生懸命なすべての人におすすめの一冊です。



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 9:00～21:00  
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 (日曜祝日10:00～18:00)  
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



ふれあいのまち 差別のないまち  
9月は同和問題啓発強調月間です。