

No.477  
2026年  
2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

ビジネスアカデミー2026

大阪・関西万博の  
感動を守山へ。

いのち動的平衡館

## 経営は“生きもの”だ

— 動的平衡から学ぶ経営哲学 —  
心が納得する 行けなかった人にも届く、“動的平衡の経営”の物語。  
変わり続ける時代をしなやかに生き抜くリーダーシップ

2月25日(水)

講演 18:00～20:00(受付17:30～)

会場 守山市民ホール 小ホール  
滋賀県守山市三宅町125

申込 左のQRコードよりアクセスして、  
お申し込み下さい。



講師

生物学者・作家

福岡 伸一氏



主催  
守山商工会議所  
青年部

定員先着  
250名  
参加無料

特集  
P2～5

2026年の中小企業の景況見通し

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：2月27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：2月17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：2月18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 アノ人に聞くん! ココだけの話  
株式会社立入造園 立入一道さん
- 10 ターゲットに合わせたSNSの活用術  
「届ける」から「響く」へ  
中小企業診断士 中澤太朗 氏
- 14 もーりーの守山商工会議所  
サービス案内  
～マル経融資(小規模事業者経営改善資金)～

☎ 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

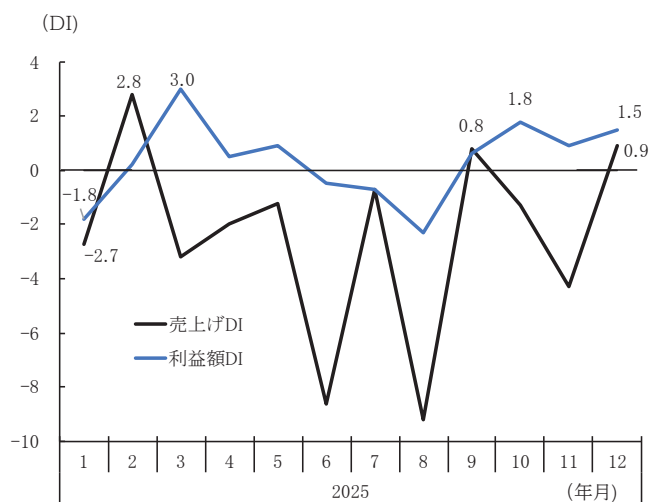
## 2026年の中小企業の景況見通し

2025年は、米国が打ち出した関税措置などにより、国内経済には不透明感が漂う一年となりました。長引く価格の高騰や円安、人手不足といった問題も中小企業を悩ませています。厳しい経営環境が続くなか、中小企業はいかにして2025年を切り抜け、2026年をどのようにとらえているのでしょうか。日本政策金融公庫総合研究所が実施した「中小企業景況調査」および「2026年の中小企業の景況見通し」の調査結果をもとに解説します。

## ① 2025年の景況感

まずは、「中小企業景況調査」の結果をもとに、2025年の中小企業の景況感を振り返りましょう。中小企業景況調査は、日本政策金融公庫中小企業事業の取引先のうち、三大都市圏（首都圏、中京圏、近畿圏）に立地する企業900社を調査対象として、毎月実施している調査です。売り上げや利益額、価格などについて、前月比で変化を尋ねており、プラスの回答（増加、上昇）の割合からマイナスの回答（減少、低下）の割合を差し引いた値を、DIとして公表しています。

図-1 売上げDI、利益額DI

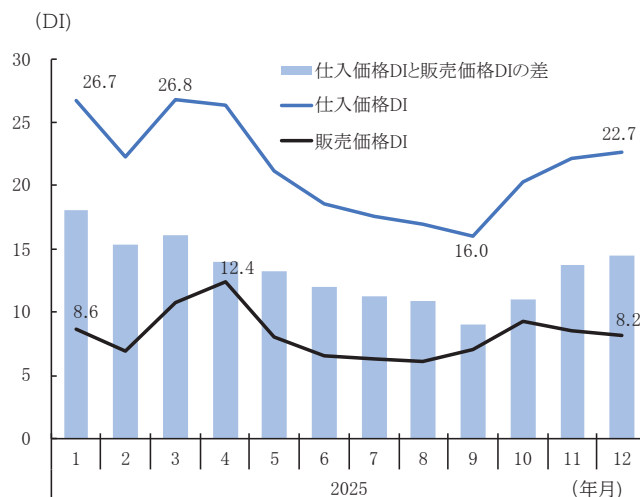


資料：日本政策金融公庫総合研究所「中小企業景況調査」（図-2も同じ）  
 (注) 1 売上げDIは前月比で「増加」－「減少」企業割合（季節調整値）。  
 2 利益額DIは前月比で「増加」－「減少」企業割合（季節調整値）。

図-1は、2025年の売上げDIと利益額DIの推移を示したものです。売上げDIは、1月に-2.7とマイナスで始まり、2月には2.8とプラスに転じるも、3月以降はマイナス圏での推移が続きました。9月には0.8と小幅なプラスに回復しましたが、この間、DIは上下に大きく変動しています。米国の関税措置による受注の停滞やその反動などから、一時的に売り上げの波が大きくなったものとみられます。10月には再びマイナスに転じており、年間を通して売上げDIは芳しくなかったといえます。

利益額DIはどうでしょうか。1月は売上げDIと同様にマイナスでスタートしたものの、2月から5月にかけてはプラス圏で推移しました。6月からは再度マイナス圏に落ち込みましたが、足元では持ち直しています。おおむね売上げDIを上回る水準であったといえます。利益は売り上げ以外の要素の影響も受けるため、2つのDIの動きには乖離が生じています。利益に影響を与える要素の一つである仕入価格と販売価格の動向をみてみましょう。

図-2 仕入価格DI、販売価格DI



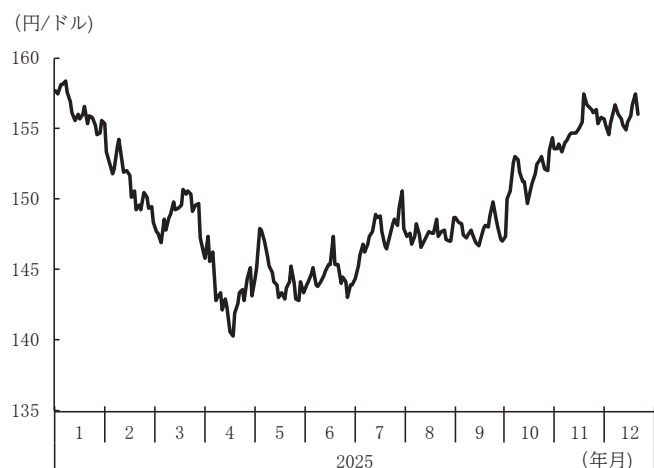
(注) 1 仕入価格DIは前月比で「上昇」－「低下」企業割合。  
 2 販売価格DIは前月比で「上昇」－「低下」企業割合。

仕入価格DIは、3月に26.8をつけた後、低下が続き、9月に16.0まで下がりました(図-2)。しかし、10月以降は上昇傾向にあります。背景には、為替の動向があります。図-3で為替の動きをみると、10月頃から円安に大きく振れています。円安により輸入物価が上昇したことで、仕入価格も上がったものとみられます。

販売価格DIは、1月の8.6から4月には12.4まで上昇しましたが、その後は緩やかに低下しました。9月頃からはやや上向いています。仕入価格DIと比較してみると、水準は常に下回っています。顧客離れのリスクを危惧してか、値上げには慎重な姿勢にならざるを得ないのでしょう。

仕入価格DIと販売価格DIの差に着目すると、9月までは差が縮まる傾向にありました。利益額DIが売上げDIよりも高い水準で推移したのは、こうした価格の動向が背景にあったと考えられます。一方で、足元ではこの差が再度広がりつつあります。2025年は利益にプラスに働いた価格の動向ですが、楽観視はできません。

図-3 為替相場



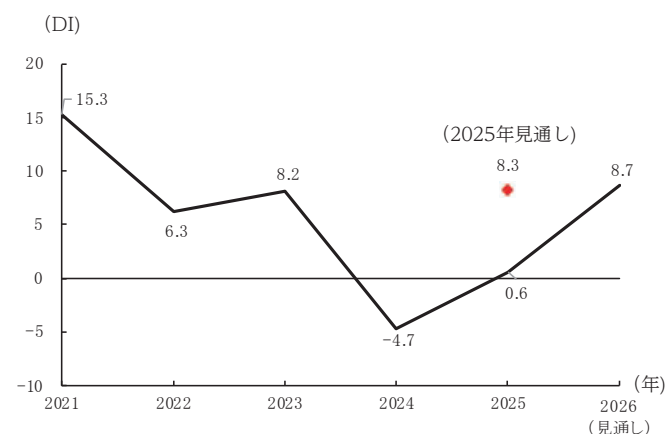
資料：日本銀行「外国為替相場状況（日次）」  
 (注) 東京市場の17時時点。

## ②2025年と2026年(見通し)の業況判断

続いて、「2026年の中小企業の景況見通し」の結果をみていきます。中小企業景況調査(2025年11月)と併せて実施したもので、業況や価格、従業員数などの項目について、1年を通してみた当年の実績と翌年の見通しを尋ねています。前年からの変化につ

いて、プラスの回答(改善、増加)の割合からマイナスの回答(悪化、減少)の割合を差し引いた値を、DIとして公表しています。

図-4 業況判断DI



資料：日本政策金融公庫総合研究所「2026年の中小企業の景況見通し」  
 (以下同じ)

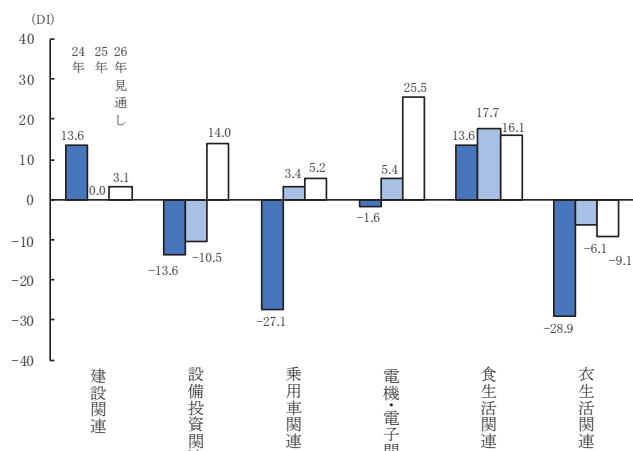
(注) 業況判断DIは前年比で「改善」－「悪化」企業割合。

2025年の業況判断DIは0.6と、2024年(−4.7)から5.3ポイント上昇し、2年ぶりにプラスに転じました。業況に好影響を与えたとみられるのが、先ほどみた価格の動向です。価格転嫁が浸透したことや、仕入価格の上昇が前年に比べて落ち着いたことがDIを押し上げたようです。一方で、2025年の見通し(8.3)と比較すると、7.7ポイント下振れています。米国の関税措置に加え、人手不足や猛暑による外出控えなどを背景に、当初の想定より業況が悪化した企業が多かったものとみられます。

2026年の見通しは8.7と、DIは上昇が続く見込みです。図には示していませんが、回答割合の内訳をみると、「改善」がほぼ横ばいで推移しているのに対し、「悪化」が8.3ポイント低下しています。米国の関税措置については、2025年7月に日米間で合意がなされました。影響が徐々に小さくなるという見通しからか、業況の悪化には至らないという見方が強いようです。

この調査では、製品やサービスの最終需要分野別に調査対象先を分類しています。業況判断DIについて、各分野別の動きをみていきましょう。

図－5 最終需要分野別の業況判断DI



(注) 最終需要分野は企業が取り扱う製品・サービスのうち、最もウエイトの大きいものが使われる分野。

「建設関連」の2025年のDIは0.0と、2024年(13.6)から大きく低下しました(図－5)。建設費が上昇していることや、2025年4月の建築基準法等の改正を背景とした新築住宅着工戸数の減少により受注が低迷したことが、要因として挙げられます。2026年の見通しは3.1と、小幅な上昇を見込んでいます。

「設備投資関連」のDIは－10.5と、2024年(－13.6)からやや改善したものの、二桁のマイナスが続いています。2025年は、米国の関税措置により設備投資に慎重になった企業が多かったためとみられます。2026年のDIは14.0と大きく上昇する見込みです。停滞していた設備投資が動き出していることに加え、省力化やデジタル化投資といった需要が根強いことも好材料です。

「乗用車関連」のDIは3.4と、2024年(－27.1)から30.5ポイントの大幅な上昇となりました。2024年に発覚した複数メーカーによる検査不正の影響が解消され、2025年の業況は改善しました。米国の関税措置の影響が大きい分野に思えますが、関税による負担は主に大手自動車メーカーが吸収していると考えられ、中小企業への影響は限定的でした。2026年の見通しは5.2と、小幅な改善が続く見込みです。

「電機・電子関連」のDIは5.4と、プラス圏に回復しました。生成AI向けの需要増加から半導体市場の拡大が続いており、DIを押し上げたようです。また、猛暑が続いたことでエアコンの売り行きが良かったほか、OSのサポート終了に伴いパソコンの買い替えが進むなど、家電分野も堅調でした。2026年の見

通しは25.5と、好調な市況を追い風に、さらに改善する見込みです。

「食生活関連」のDIは17.7と、前年から小幅に上昇し、DIは6分野のなかで最も高くなりました。消費者の節約志向から販売数量が減少しているものの、販売価格の上昇がそれを補い、売り上げは増加しています。旺盛なインバウンド需要もプラスに寄与しているとみられます。2026年の見通しは16.1と、やや低下していますが、二桁のプラスを維持する見込みです。

「衣生活関連」のDIは－6.1と、2024年(－28.9)から上昇したものの、マイナスが続いています。2024年は節約志向の高まりを背景にDIが急落していたため、その反動によって上昇したと考えられますが、厳しい状況に変わりはありません。すぐには好転しないと踏む企業が多いためか、2026年の見通しは－9.1と、やや悪化しています。

### ③2026年に注力する分野

ここからは、中小企業が2026年に向けて考えていることをみていきます。まず、2026年はどのような分野に注力しようとしているのでしょうか。

表－1 経営基盤の強化に向けて注力する分野  
(三つまでの複数回答、上位9分野)

(単位：％)

営業・販売力の強化	64.5
人材の確保・育成	63.9
販売価格引き上げ、コストダウン	40.2
財務体質の強化（借入金返済等）	19.1
技術・研究開発の強化	15.2
供給能力の拡充（設備増強等）	15.2
自社ブランドの育成・強化	15.2
新製商品・サービスの開発、新規事業の立ち上げ	15.2
I Tの活用・促進	14.5

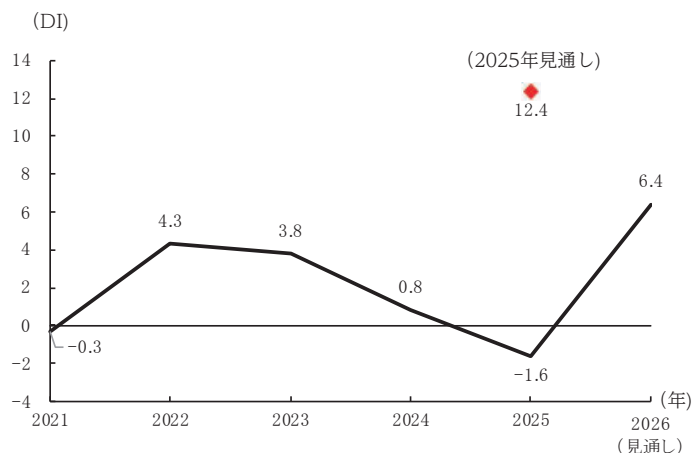
経営基盤の強化に向けて注力する分野を尋ねた結果をみると、回答割合が最も高かったのは「営業・販売力の強化」(64.5%)でした(表－1)。次に、「人材の確保・育成」(63.9%)、「販売価格引き上げ、コストダウン」(40.2%)と続きます。上位2項目をみる限り、多くの企業が売り上げを確保することを重視しており、そこに比較的短期間でつながりやすい施策に目が向いているようです。

営業力や販売力を強化するにもマンパワーが必要となりますので、いずれも人員に関する項目といえ



ます。しかし、実際のところ、企業における人手不足は深刻さを増しています。

図－6 従業員数DI



(注) 従業員数DIは前年比で「増加」－「減少」企業割合。

従業員数DIをみると、2025年は－1.6と、3年連続で低下し、4年ぶりのマイナス圏となりました(図－6)。2025年の見通し(12.4)からは大きく下振れしており、思うように採用できていない、もしくは採用してもなかなか定着しない様子がうかがえます。2022年から2025年の間の回答割合は、「増加」がほぼ横ばいで推移しているのに対し、「減少」は毎年上昇しています。人材獲得競争が激化するなか、従業員を自社につなぎとめるのは容易ではないでしょう。調査対象先からは、「慢性的な人手不足に悩まされている。人材の流出を防ぐため、賃上げを進めている」(一般電気工事業)といった声が寄せられました。

2026年の見通しは6.4と、上昇を見込んでいます。表－1でみたように、経営基盤の強化に向けて、人材の確保を進めようという姿勢がうかがえます。

#### ④2026年に向けて期待する要素

最後に、企業が2026年に向けて期待する要素に

ついてみていきましょう。最も割合が高かったのが、「円高による輸入製・商品の価格の低下」(19.7%)でした(表－2)。2025年後半の為替相場は円安傾向で推移し、輸入物価は高騰が続いています。製・商品や原材料等の輸入への依存度が高いとみられる「衣生活関連」や「食生活関連」で回答割合が高くなりました。

表－2 業況改善に向けて2026年に期待する要素

(単位：%)

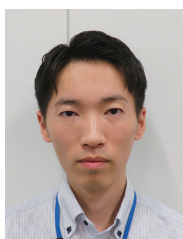
円高による輸入製・商品等の価格の低下	19.7
原油価格の下落によるコストの低下	19.1
株高や所得の増加による消費マインドの改善	16.2
円安に伴う、取引先の生産・調達の国内回帰	13.2
政府・公共団体等の各種政策・予算の執行	13.0
海外景気の回復による外需の増加	9.0
円安による輸出の増加	3.6
訪日外国人観光客の需要増加	1.5
その他	4.6

(注) 業況が改善するために最も期待する要素を択一式で尋ねたもの。

2番目は、「原油価格の下落によるコストの低下」(19.1%)でした。原油価格の変動は、製造コストや物流コストなど、影響が多岐にわたります。原油価格が下落すれば多くの企業に恩恵があることから、回答割合が高くなっているのでしょう。

上位2項目の回答割合は前年から低下しましたが、3番目の「株高や所得の増加による消費マインドの改善」(16.2%)は、前年から1.6ポイント上昇しました。2025年は、日経平均株価が史上最高値を更新するなど、消費マインドの改善が期待できる好材料があり、企業は2026年に向けて期待を高めているようです。

長引く価格の高騰や人手不足、米国の関税措置など、企業を取り巻く環境は予断を許さない状態が続いています。厳しい経営環境が続くなか、需要をいかに取り込んでいくか、試行錯誤の一年になりそうです。



日本政策金融公庫 総合研究所  
中小企業研究第一グループ 片山 一帆

日本政策金融公庫総合研究所研究員。2018年日本政策金融公庫入社。広島支店、佐世保支店を経て、2024年8月より現職。中小企業の景況や経営問題に関する調査・研究に従事。

## 2月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 日	
2 月	工業部会 三役会 役員会
3 火	
4 水	● 東京ギフトショー出展
5 木	↓
6 金	商業部会 市長との懇談会
7 土	
8 日	珠算能力検定試験
9 月	
10 火	正副会頭会議
11 水・祝	【建国記念の日】
12 木	商業部会 役員会
13 金	
14 土	
15 日	
16 月	
17 火	常議員会 二葉会 事業承継等相談
18 水	企業内人権小規模事業所研修会 (働き方改革推進セミナー) 知的財産等相談
19 木	
20 金	● 工業部会 市長との懇談会
21 土	↓ 建設部会 視察研修会
22 日	日商簿記検定
23 月・祝	【天皇誕生日】
24 火	第40回企業内人権教育研修トップセミナー
25 水	青年部 ビジネスアカデミー
26 木	
27 金	法律相談
28 土	

## 働き方改革推進セミナー

選ばれる企業には  
理由がある

～人を大切にする“魅力ある職場”の第一歩～

少子高齢化による生産年齢人口の減少や働く人の価値観の変化に伴い、中小企業・小規模企業では人手不足が深刻化しています。企業が選ぶ側から選ばれる側へと変化している中、働きやすく働きがいのある職場環境づくりを推進することで、魅力ある職場として「人材の確保」ができ「人材の定着・離職の防止」が期待できます。さらには「能力を発揮できる風土」の実現ができ、社員一人一人のモチベーションが上がることで社員が成長し、業績向上も見込めます。人を大切にし多様な社員がいきいきと働くことができる職場環境改革を進めるにはどうしたらいいのか。人材の確保とその定着を図るにはどうすればよいのか必聴のセミナーです。

講師 特定社会保険労務士 山田 真由子氏

日時 2月18日(水) 13:30～15:00

場所 守山商工会議所

詳しくはHPをご確認ください。

<https://moriyama-cci.or.jp/2025/12/10/hatarakikata-kaikaku/>


## 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】 2,000円/1日 1,000円/半日  
 【営業時間】 9:00～18:00(1日枠)  
 9:00～13:00 14:00～18:00(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  
TEL:077-514-3765 へお問合せください。

会員限定

## 税理士による確定申告

## 無料相談会のご案内

守山商工会議所では、会員事業所(主に個人事業主)を対象に、確定申告期間(2/16(月)～3/16(月))に合わせて、下記日程で税理士による令和7年所得税・消費税個別相談会を無料で実施します。是非ご利用ください

2月12日(木)～3月10日(火)

※詳しくは、ホームページをご確認ください。

お問合せ先

守山商工会議所 指導課  
☎ 077-582-2425



ホームページ



## 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

## サービス部会 動画コンテスト結果発表会 12/16(火)

今年で4回目となる動画コンテストは、「自社の魅力発信」をテーマに、9月1日から10月31日までの期間に作品を募集し、24作品のご応募をいただきました。結果発表会では、入賞作品の発表および、映像のプロである審査員の方々に各応募作品に対するご講評をいただきました。入賞作品だけでなく、どの応募作品も、応募事業所様の熱意と想いが込められており、魅力的な内容です。当所の公式ウェブサイトにてご覧いただけますので、ぜひご覧ください。

最 優 秀 賞	堀久餃子本舗
優 秀 賞	認定「近江牛」指定店 お肉のおかだ
優 良 賞	株式会社みらいもりやま21
S N S プロモーション賞	株式会社セレンディピティ
特別審査員賞	株式会社セレンディピティ、 フルーツパーラーあっぷるこ
ネクストバズリ賞	ママパスポートもりやま



▲ポーズをとる受賞者(中央右)と審査員ら

応募作品は  
こちら

[https://moriyama-cci.or.jp/2025/12/18/short\\_douga2025/](https://moriyama-cci.or.jp/2025/12/18/short_douga2025/)



### 他 もりやまいち 12/21(日)

場 所：旧中山道守山宿一帯

来場者参加型の新企画「筆かきレース」や「おもしろいチャレンジ」、石見神楽の公演など多くの

イベントを実施し、あいにくの雨天にもかかわらず、多くの来場者で賑わいました。

オリジナルの筆と衣装でもーリーを運ぶ筆かきレース出場者ら



### 他 令和8年 年賀交歓会 1/5(月)

場 所：守山市役所1階多目的ホール

守山市との共催で、昨年に引き続き守山市役所で開催し、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。

主催者や来賓からは午年にちなんだ飛躍の年になることを期待しているとの挨拶がありました。



▲年頭の挨拶をする大崎会頭

### 部 工業部会 ものづくり講演会 1/20(火)

講 師：大阪大学基礎工学研究科教授 石黒 浩 氏

工業部会主催にて新年恒例のものづくり講演会を実施しました。

今年はアンドロイド研究の第一人者であり、大阪・関西万博で「いのちの未来」パビリオンをプロデュースされた大阪大学基礎工学研究科教授の石黒浩氏にご登壇いただきました。講演では「いのちの未来」パビリオン製作の裏話から、「人間」とは「いのち」とはという概念的なお話しや50年後の未来の人間とアンドロイドの関わり方などをお話しいただきました。約90名の方に受講いただき、質問コーナーでは多くの質問が飛び交うなど、未来を想像させる大変興味深い講演会となりました。



▲石黒教授の講演を熱心に聴く受講者

## 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
合同会社Ézaa	江前 文子	勝部二丁目1-55	福祉サービス
フレンチビストロ studio voice	岡田 治樹	播磨田1261-2	フランス料理(ランチ、ディナー)
たこはる	奥 村 治	木浜町1631-10	たこ焼(キッチンカー)
アサイー工房 滋賀守山店	三沢 尚平	下之郷一丁目3-48-101	アサイーボウル、ドリンク
いろは歯科矯正歯科	入江 裕介	大門町111-1	歯科医院
滋賀県資源リサイクルリング事業(協)	小林 亮一	勝部一丁目19-17-601号	一般廃棄物の収集運搬、資源物の回収





## 工業部会

## 大阪・関西万博 絵画・レポートコンクール最終審査会・表彰式ならびに展示会

守山市ならびに守山教育委員会の共催にて、大阪・関西万博 絵画・レポートコンクールを実施しました。大阪・関西万博を訪問した市内在住・在学の小学生～高校生を対象に、「こんな守山になったら」をテーマに絵画・レポートを募集し、絵画60作品・レポート13作品のご応募をいただきました。12月13日に最終審査会・表彰式を行い、1月14日～1月21日の間、守山市役所多目的ホールにて入賞された絵画・レポートの展示会を実施しました。

コンクールの詳細については  
当所ホームページをご覧ください



▲展示会に飾られた入賞の絵画・レポート作品(守山市役所多目的ホール)



▲絵画作品を観賞するもーりー

## 絵画・レポート部門の受賞者の皆さま

## 絵画部門

最優秀賞	守山小学校	6年	北村穂乃華さん
優秀賞	守山小学校	2年	疋田 悠莉さん
優秀賞	守山小学校	3年	北村萌々梨さん
優秀賞	河西小学校	3年	林 拓生さん
教育長賞	小津小学校	1年	角 紡伎さん
入賞	守山小学校	1年	後藤倫太郎さん
	守山小学校	1年	町田 晴昭さん
	立入が丘小学校	3年	岩崎 清香さん
	玉津小学校	3年	山田 眞白さん 林 香凜さん



▲絵画部門 最優秀賞受賞  
守山小学校6年生 北村 穂乃華さん

## レポート部門

最優秀賞	立命館守山高校	1年	チームmilky way 上田 芽愛さん 岡田 小夏さん 神谷 萌衣さん 山中 萌衣さん
優秀賞	立命館守山高校	1年	武原 愛紗さん
市長賞	立命館守山高校	1年	チームみづぼたる 細井 琴葉さん 竹内友凜乃さん
会頭賞	立命館守山高校	1年	鵜池 美緒さん
入賞	立命館守山高校	2年	金城 春佑さん



▲レポート部門 最優秀賞受賞  
チーム「milky way」



# ココだけの話

アノ人に聞く!

vol.10

今月の  
アノ人



守山商工会議所 建設部会会長  
株式会社 立入造園

## 立入 一道さん

趣味：ゴルフ、旅行(女子プロゴルフトーナメントの「リゾートトラストレディス」を毎年見に行くのが楽しみ)、ペット(家に保護猫がいっぱい)



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10回のアノ人は、守山商工会議所 建設部会会長の立入一道さんです。

昔は野球少年でした。小学3年生から始めてめきめきと上達し、6年生の県大会で準優勝を果たしました。これは後から聞いたのですが、その時、優勝したチームの投手が元プロ野球選手の西崎幸広君。決勝戦は0対7で敗れましたが、大健闘だったと思います。

もちろん高校の部活も迷わず野球部へ。ただし、私の母校はスポーツ推薦枠の生徒も多い強豪校。レベルの違いを目の当たりにして早々に辞めました。その時の後悔から、大学で野球を再開しようと考えていましたが、「大学野球は高校以上にレベルが高い」と聞いて断念。当時は漫オブームだったこともあり、「なんだか楽しそうだな」と軽い気持ちで落語研究会へ入りました。

## 逃げ出すのはもうやめた

ところが当時の落研は、先輩後輩の上下関係に厳しい体育会系気質。特に敬語や時間に厳しく、規律を乱すと罰として“黙想”を命じられます。ちなみに黙想とは、正座して目を瞑り、先輩からのお小言にじっと耳を傾けるというものです。

またも嫌気がさした私は、入部後わずか1ヵ月でクラブに行かなくなりました。すると同級生たちが、「お前が無断欠席するからみんなが先輩に怒られるんや!」と家に押しかけてきました。「だったら退部届を出すわ」というと、「ほんまにそれでいいんか?」と。高校でも部活をすぐに辞めて後悔したのに、それをまた繰り返すのかといわれました。その言葉に奮起して大学生活の4年間、何とかクラブを続けることができました。

## 四季の移ろいを感じる庭を

大学を卒業後はサラリーマンになりました。音楽配信会社の有線の営業です。実は私は要領がいい方で、過去の申込件数や工事台帳を分析しながら着実に契約を取っていました。営業成績が上位になると、今度は「営業所の所長にならないか?」とお声がけがありました。しかしその頃、親戚からも「そろそろ家業を継ぐ準備しては…」と勧められ、USENを5年で退職。腕のいい京都の庭師さんを紹介されて、修行を始めることにしました。

あれから造園業に従事して30年以上経ちますが、この世界は奥が深く、まさに一生涯の生業です。近年では高気密・高断熱の住まいが多く、なかなか室内で四季を感じる事が難くなりました。それでもふと庭先に目をやると、夏の新緑や秋の紅葉に心が和む時間がある。そんな「四季を感じる庭づくり」をテーマに日々作庭を心がけています。



## 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。モリーOのペット用品売り場は、毎月22日に猫フード20% OFF  
<https://tetra-dune.com/>



ホームページ





## ターゲットに合わせたSNSの活用術 「届ける」から「響く」へ 予算をかけずに「選ばれるお店・会社」になる方法

「いい商品を作れば売れる」時代から、今は「その価値を誰に、どう伝えるか」が問われる時代です。特に時間や予算が限られている小規模事業者にとって、不特定多数への一律な発信は効率的ではありません。これからの広報に必要なのは、情報を届けたい相手を具体的に絞り込み、その人の心に真っ直ぐ届く「ターゲット最適化」の視点です。

### ① ターゲットの「解像度」を上げる

広報の第一歩は、相手が「どのような人か」を深掘りすることです。単に「30代の主婦」ではなく、「近隣に住み、平日の昼間に自分へのご褒美を探している主婦」といったように、生活シーンを具体化します。相手が「何に困っていて、自社の商品でどう解決できるか」という利点(ベネフィット)を翻訳することで、発信すべきメッセージが明確になります。

### ② 広報メディアを分類する「2つの軸」

SNSには、情報の伝わり方やつながり方によって特徴があります。これらを理解し、自分に合うように組み合わせることが成功の鍵です。

#### 1 情報の「残り方」で選ぶ

情報は、その「鮮度」を活かすか、積み上げて「資産」にするかで使い分けます。

##### ・【瞬間即効型】今この瞬間の情報を届ける

- 特徴: 情報の「新鮮さ」が最も重要視されます。即時性が高い一方で、時間とともに新しい投稿に押し流されていく性質があります。
- 適した内容: 本日のおすすめメニュー、期間限定クーポン、タイムセール情報、イベント速報など。

##### ・【情報蓄積型】資産として積み上げる

- 特徴: 発信した情報が蓄積され、過去のコンテンツも検索やおすすめ機能を通じて長期的に閲覧されます。
- 適した内容: 店主のこだわり、開発秘話、専門的なノウハウ解説、職人の技の紹介など。

#### 2 「つながりの形」で選ぶ

「誰と、どのように繋がるか」という観点からメディアを選別します。

##### ・【ネット検索によるつながり】興味・関心で出会う

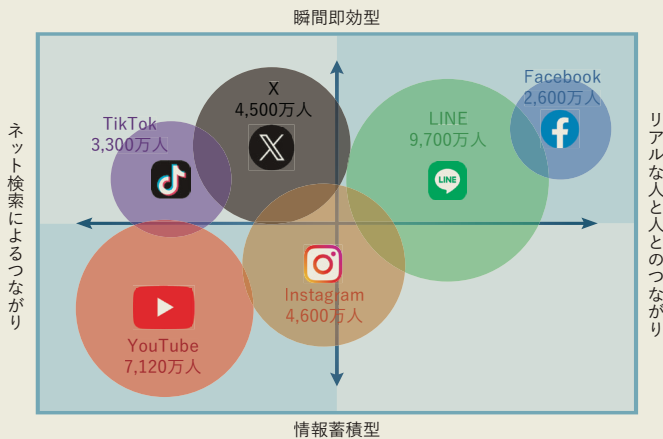
- 特徴: インターネット上の共通の趣味や、検索キーワードを通じて形成される「見えないつながり」です。
- 活用法: 拡散機能を活用し、自社をまだ知らない「新規顧客」へのアプローチに向いています。

##### ・【リアルな人と人とのつながり】信頼関係を深める

- 特徴: 現実世界における友人・知人、あるいは既存顧客との直接的な関係性に基づいたつながりです。
- 活用法: 1対1のコミュニケーションを通じて、既存顧客のロイヤリティ向上やリピーター獲得に威力を発揮します。

### ③ SNS主要メディアの特性一覧

#### 1 最新のユーザー数と特徴をまとめました。



出典：各SNS公式発表および調査データ(2024-2025年時点推計)

SNS	月間ユーザー数	情報の残り方	つながりの形	主な特徴・用途
LINE	9,700万人	瞬間即効型	リアルなつながり	直接届くメッセージやクーポンで、リピーターを獲得。
YouTube	7,120万人	情報蓄積型	ネット検索	動画で専門性を視覚的に伝え、信頼を資産として積み上げる。
X	4,500万人	瞬間即効型	ネット検索	高いリアルタイム性と拡散力で、最新トレンド層へ届ける。
Instagram	4,600万人	蓄積 + 瞬間	ネット検索	写真や動画による世界観の構築。ショッピング機能で購買に直結。 ※投稿は情報蓄積型、ストーリーは瞬間速攻型
Facebook	2,600万人	情報蓄積型	リアルなつながり	実名登録による信頼。ビジネス利用や公式なイベント報告に最適。

※SNS以外に「Googleビジネスプロフィール」も、検索ユーザーに継続的に情報を届けられる、情報蓄積型の有力な武器となります。

#### 2 SNS選びのポイント

まずは、自社にとって「情報蓄積型」となる場所を一つ作り、そこに「瞬間即効型」で人を呼び込むという流れを作ることから始めてみてください。全てのSNSを使いこなそうとせず、まずは目の前のお客様が最も使っているSNSから着手するのが成功への近道です。

#### 【業種別】SNS活用のベストミックス例

自社の商売の特性に合わせ、異なる軸のメディアを組み合わせるのが効果的です。

##### 飲食店・食品販売

ネット検索を通じて視覚的に魅力を伝える「Instagram」で新規客の「食べたい」を刺激し、リアルなつながりで直接届く「LINE」のクーポンを使って、再来店(リピーター化)へ繋がります。

##### 士業・専門職・BtoB企業

実名制によるリアルなつながりを活かした「Facebook」でビジネス上の信頼感を醸成し、ネット検索から流入する「YouTube」で専門的なノウハウを分かりやすく解説することで、信頼を「資産」として積み上げます。

##### 小売店(アパレル・雑貨・トレンド商材)

拡散力が強く、今起きているトレンドに敏感な「X」でセールや新作の情報を一気に広め、情報蓄積型の「Instagram」を自社のカタログのように整えて、ブランドの世界観をファンへ伝えます。

##### 地域密着型のサービス業(理美容・修理・教室など)

「Googleビジネスプロフィール」で近隣のネット検索ユーザーに「今すぐ行ける場所」として表示させ、一度接点を持ったお客様には「LINE」の1対1トークで個別の相談や予約受付を行うことで、確実な固定客へと育てます。

### ④ 継続のための「仕組み化」

広報で最も大切なのは「継続」です。一気に全てをやろうとせず、まずは「週に1回SNSを更新する」「毎月1回、YouTubeをアップする」など、無理のない範囲でルーチンに組み込みましょう。継続が負担になってきた時は、思い切って専門家に依頼することもおすすめします。

### ⑤ 最後に

広報は、あなたのお店や会社の「想い」を、必要としている誰かに届けるための架け橋です。まずは目の前の一人のお客様を思い浮かべることから始めてみませんか。完璧である必要はありません。あなたの等身大の言葉が、一番の魅力としてお客様の心に響くはず。その一歩が、新しい「縁」を紡ぎ出す力になります。



中小企業診断士 中澤 太 朗

✉ g3taro@gmail.com

営業・デザイン・財務などの幅広い実務経験を基に、顧客の心理を動かし、行動へとつなげるマーケティング・広報戦略の支援を行っています。戦略的な広報活動によるメディア露出や展示会集客、地域資源を活かした商品企画・開発など、お客様の強みを引き出す実践的な支援に特化しています。マーケティングや広報に関する課題や疑問がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



## 中小企業のためのDX事例

### 作業ログ見える化で 設備稼働27%アップの工場事例



今回は、現場の作業ログをデジタル化して進捗（しんちょく）と負荷が見える化し、限られた設備の稼働時間をぐっと押し上げた事例です。東京都羽村市にある杉並電機株式会社は、電子機器向けコネクタの金属端子を少人数で大量生産する精密プレスメーカーです。

数年前まで社内では「どの仕事が先か分からない」「昨日のトラブルがまだ尾を引いている」といったモヤモヤが積み重なり、職場の空気を重くしていました。

そこで同社は、最新IoTで機械から大量のデータを集めるのではなく、生産現場の担当者を起点にデータを集めて可視化する「I o P (Internet of People)」のシステム化に着手しました。各工程に開始・終了ボタンを用意し、押すだけで担当者や品番、使用機械が社内のウェブシステムに登録されます。データは色分けされ、工場の壁に設置したプロジェクターに映し出されます。どの機械が詰まりそうか、どこに応援を回せばよいかが一目で分かるようになりました。

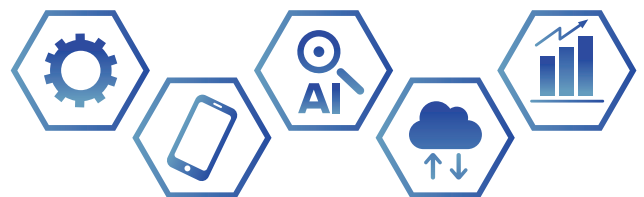
入力定着のために、作業開始時間の早さを競うイベント「S P 杯」を行いました。この企画を通じて「作業開始ボタンを必ず押す」習慣をゲーム感覚で根付かせました。その結果、設備稼働時間も27%増加し、「次に何が来るか事前に分かる」「困ったときに助けを頼みやすくなった」という声が現場から上がりました。

その後、市販の小型IoTデバイスを使い、状態変化が自動でクラウド上の表に飛ぶ仕組みを社内開発したり、検査・修理室に大型モニターを設置して現場とさまざまな情報を共有できるようにしたりしました。さらに社員向けにIoTの開発体験会を実施し、現場がデジタル化の中心であるという認識を浸透させました。

社長は、これらの取り組みを「生の情報をそのまま皆で共有する仕組み」と表現します。解釈を加え

ずタイムラインで見せることで、現場が自律的に判断しやすくなり、従業員体験の向上にもつながったと感じているそうです。大がかりなシステム導入ではなく、身近なツールの組み合わせから始めた点は、多くの中小企業にとっても参考になります。まずは「誰の、どんなモヤモヤを解消したいのか」を起点に、現場の人が参加しやすい小さなDXから着手することが、継続するデジタル化の近道だといえるでしょう。

（この事例は筆者取材時のものであり、現在では異なる場合があります）



ウイングアーク1st株式会社  
データのじかん主筆

**大川 真史**

おおかわ まさし



ウイングアーク1stデータのじかん主筆。IT企業を経て三菱総合研究所に12年間在籍し、2018年から現職。専門はデジタル化による産業構造転換、中小企業のデジタル化。オウンドメディア『データのじかん』での調査研究・情報発信が主な業務。社外活動として、東京商工会議所ものづくり人材育成専門家WG座長、エッジプラットフォームコンソーシアム理事、特許庁I-OPEN専門家、ロボット革命・産業IoTイニシアティブ協議会中堅中小AG副主査、サービス創新研究所副所長など。i.lab、リアクタージャパン、Garage Sumida研究所、Factory Art Museum TOYAMA、ハタケホットケなどを兼務。各地商工会議所・自治体での講演、新聞・雑誌の寄稿多数。近著『アイデアをカタチにする!M5Stack入門&実践ガイド』。

# 『内輪受けマインド』 に宿る危うさ

この1カ月に金沢と広島を2度ずつ訪れる機会がありました。ともに現在、全国的に見ても有数の活気ある地方都市の代表例といえそうです。北陸地方の中核都市である金沢は、北陸新幹線の金沢開業から10年たち、その後も駅に大規模な商業施設が次々とオープンしています。インバウンドや首都圏からの若い女性客の来訪で大変なにぎわいを見せています。週末だけでなく平日でも駅の商業施設には観光客があふれていました。施設内の人気飲食店には長い行列ができるほどでした。

一方、中国地方の中核都市である広島も、JRの駅ビルの2階に、市内を走る路面電車が直接乗り入れるように改修されたことで、地域住民だけでなく多くのインバウンドを含む観光客にとっても利便性が大きく向上しています。

金沢も広島も、駅周辺や中心市街地の都市開発・整備はまだ続いています。新たな商業施設やオフィスビル、高層住宅が生まれ、この先しばらくにぎわいをもたらさそうです。

にぎわいを見せる二つの都市ですが、「よそ者目線」でまちが提供している価値を見直してみると違いが見えてきます。金沢は、特に駅と周辺施設については、顧客ターゲットは明確に三つ設定されていることがはっきり分かります。まず、先に挙げたインバウンドと首都圏からの若い女性客。それと地域住民（主に周辺エリアから電車通勤をする働く男女）です。前二者は日本と金沢周辺エリアの食と伝統文化を求めていますから、それに関連するモノと情報を提供する手段や店舗、コインロッカーなどの設備が充実しています。全体に高級感があり、若い女性が好むようなおしゃれでかわいいデザインの重要性を事業者も施設運営側も共通認識として持っているようでした。逆にどこを取っても、いわゆるオジサン好みの"ダサイ"デザインのモノやサービスは見当たりません。案内板や案内所など情報提供もよく考えられていますし、女性客が重

い荷物を持ち運ばないで済むよう預かりサービスも充実しています。顧客の属性とニーズを把握して手を打っており、そうしたものが全体としてまちのブランドづくりに貢献しています。

一方、広島は地域住民の人口や抱える商圈の広さもあるのですが、さまざまなモノやサービスが主に地元向けにデザインされていると感じました。商品名や情報提供も方言を多用するなど、外から来る人の志向や利便性を優先するより、いわば"内輪受け"のテイストを強く感じるものが多いように思います。地元の「知ってる人」優先が前提です。中心市街地に建設された新しいサッカー場の「エディオンピースウイング広島」を訪ねたのですが、試合のない日に特設客を集めたり楽しませたりすることはあまり考えられていないようでした。受け皿となるサービスも少なく、観光客目線での道案内や情報提供も乏しいと感じました。せっかくなつくた施設の日常的価値の可能性を狭めているのが残念でした。地元優先の価値観は地域の結束を強める一方、顧客層や市場を広げる邪魔をする面もありそうです。



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B P 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B P社）。



もーりーの

守山商工会議所

サービス案内

## マル経融資（小規模事業者経営改善資金）

マル経融資は、商工会議所や商工会などの経営指導を受けている小規模事業者の商工業者が、経営改善に必要な資金を無担保・無保証人でご利用できる制度です。

対 象	商工会、商工会議所又は都道府県商工会連合会の実施する経営指導を受けている小規模事業者（商工業者に限る。）であって、商工会、商工会議所等の長の推薦を受けた方 ※詳細は下記「ご利用いただける方」参照
利 率	2.30%（令和8年1月現在） ※利率は変動しますのでご確認ください。
融資限度額	2,000万円
担保保証人	不要です（保証協会の保証も不要）
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）



### ご利用いただける方

- ・ 常時使用する従業員が20人以下（宿泊業と娯楽業を除く商業・サービス業にあっては5人以下）の法人・個人事業主の方
- ・ 最近1年以上事業を行っている方
- ・ 商工会議所・商工会の経営指導を原則6ヵ月以上受けている方
- ・ 税金（所得税、法人税、事業税、県・市民税）を完納している方
- ・ 日本政策金融公庫の融資対象業種である方

※審査の結果により、融資をご利用いただけない場合やご希望どおりの融資条件とならない場合がございます。

### 主な必要書類

#### <法人の方>

- ・ 前期・前々期の決算書および確定申告書（勘定科目明細書）
- ・ 決算後6ヵ月以上経過の場合は最近の残高試算表
- ・ 法人税・事業税・法人府市民税の領収書または納税証明書
- ・ 履歴事項全部証明書（商業謄本）
- ・ 見積書・カタログ等（設備資金をお申込みの場合）

#### <個人事業主の方>

- ・ 前年・前々年の決算書（または収支内訳書）および確定申告書
- ・ 所得税・事業税・県市民税の領収書または納税証明書
- ・ 見積書・カタログ等（設備資金をお申込みの場合）

※上記以外の必要書類はご相談時に別途ご案内いたします。

マル経融資制度等、事業をされている方に向けた様々な融資制度を斡旋しております。開業、事業拡大など資金が必要な際は一度ご相談ください。

お問い合わせご相談は、守山商工会議所 指導課 まで





# 草津税務署からのお知らせ

申告会場は大変な混雑が見込まれますので

ご自宅からの**スマホとマイナンバーカード**を使った

**e-Tax申告** を是非ご利用ください！



マイナンバーカード×マイナポータル連携で**確定申告書**に**自動入力**

令和7年分の確定申告会場は、**キラリエ草津1階**  
**【草津商工会議所多目的ホール】**で開設します

(所在地)  
草津市大路2丁目1-35

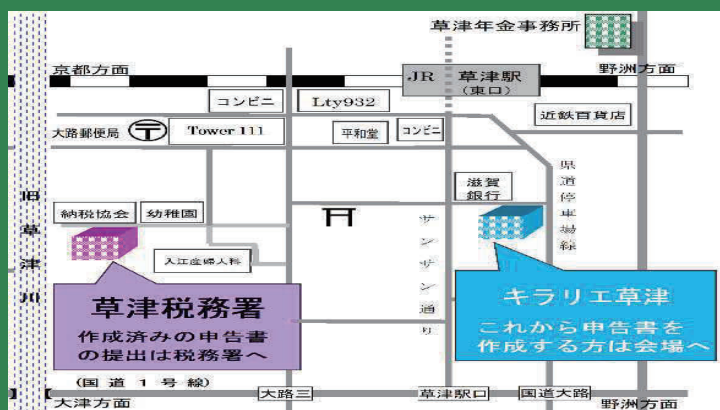
開設期間	令和8年2月16日(月) から 3月16日(月) まで * 土・日・祝日は開設しておりません
相談受付時間	8時30分 から 16時 まで(相談開始9時) * 混雑状況によって早めに終了する場合があります
申告会場への入場方法	LINEによる <b>オンライン事前予約</b> の画面表示が必要です * 当日は会場でも整理券を配付 <a href="#">事前予約はこちらから</a> * 数量に限りがあるため入場できない場合があります

国税庁  
LINE公式アカウント



作成済の申告書を提出される場合は、税務署への郵送もしくは税務署の窓口でお願いします

- \* 当会場では、スマホとマイナンバーカードを使った申告書の作成を推奨していますので、お持ちの方は、マイナンバーカードのパスワードを確認の上、ご持参ください(電子証明書の有効期限切れにご注意ください)
- \* 源泉徴収票(給与・年金収入がある場合)など申告書の作成に必要な書類のほか、前年分の申告書の控えや税務署からのお知らせハガキなど、利用者識別番号が分かる書類をお持ちの方は、必ずご持参ください
- \* 相続税に関するご相談は、当会場では受け付けておりませんのでご注意ください
- \* 当会場専用の駐車場・駐輪場はありませんので、公共交通機関をご利用ください
- \* 当会場に関するお問い合わせは草津税務署へ(電話 077-562-1315 ⇒ 自動応答「0」)
- \* キラリエ草津及び草津商工会議所への、直接のお問い合わせはご遠慮願います



ご来場に際してのお願い

草津税務署の駐車場は、  
**2月2日(月) から 3月16日(月)**  
**までの期間、ご利用できません**  
 ご不便をおかけしますが、公共交通機関のご利用をお願いします

お問い合わせ先：草津税務署 Tel.077-562-1315(代表)【自動音声案内に従って操作してください】



## 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 考えてはいけないことリスト

著者名：堀田秀吾  
ISBN：9784866803548 出版社：フォレスト出版  
版 型：四六判・208ページ 発売日：2025/12/16 価格：1815円(税込)

#### 内容紹介：

私たちが1日にもっとも多く会話する相手は、他の誰でもない「自分自身」。  
仕事の合間に、帰り道に、夜布団に入ってから——頭の中では絶えず「内なる声」が  
話し続けている。  
この現代人の“止まらない思考”をどう止めるか？  
この本は、そもそも考えなくてもいい＝考えてはいけないことから自分を救うため  
の方法を教えてください。  
この本を読んであなたもいちどすっきり身軽な自分になってみませんか？



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  
☎ 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  
☎ 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  
☎ 10:00～18:00 休 図書館定休日に準ずる  
TEL 077-514-8225

中小企業経営者のみなさまへ

国が準備した  
セーフティネット  
安心の材料を  
ご提供します。

※詳しくは、ホームページまたは  
パンフレットをご覧ください  
共済相談室 TEL. 050-5541-7171  
【受付時間】 平日 9:00～17:00

Be a Great Small.  
中小機構

### 小規模企業共済制度

●制度の特長

- 1 経営者のための**退職金制度**
- 2 掛金は**全額所得控除**
- 3 受取時も**税制メリット**

他にもこんな特徴があります。

- 月々の掛金は1,000円から
- 契約者貸し付けの  
利用が可能
- 共済金の受給権は  
差押禁止

### 経営セーフティ共済

●中小企業倒産防止共済制度の特長

- 1 掛金の10倍の範囲内で  
**最高8,000万円**まで貸付け
- 2 貸付条件は  
**無担保・無保証人**
- 3 掛金は税法上**損金(法人)**または  
**必要経費(個人事業)**に

オンラインで  
加入申込み  
受付中

加入後の一部手続きも**オンライン**で可能。

制度の詳細内容は**2次元コード**又は  
ホームページからご確認ください。

小規模企業共済  
経営セーフティ共済

小規模共済  
経営セーフティ共済

検索  
検索



2024.9

## 守山市金融協議会

滋 賀 銀 行  
滋 賀 中 央 信 用 金 庫  
レーク滋賀農業協同組合

関 西 み ら い 銀 行  
京 都 信 用 金 庫  
京 都 銀 行