

あすのたね

After:5S実施後

「変えたいけれど、時間がない」
そのお悩みを徹底的な伴走支援で解決します。



Before:5S以前



詳しくはBusinessCOMPASSをご確認ください

特集
P2~5

知的財産活用のメリット
〜知財の見方を変え、知財を味方に〜

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：6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

随時受付(要事前予約) TEL 077-582-2425
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：6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8年1月~3月期

9 アノ人に聞け! ココだけの話
商業部会 部会長 北田欽也さん

10 BusinessCOMPASS
改善したいけど、手が回らない
よろず支援拠点
「生産性向上支援センター」始動

15 もーりーの守山商工会議所
サービス案内
〜記帳デジタル化サポートサービス〜

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

知的財産活用のメリット

～知財の見方を変え、知財を味方に～

知的財産は、「自分には関係ない」「難しそう」という方が多いですが、アイデア・デザイン・ネーミング等をしていくなかで、トラブルを防ぎ、信頼を築くための大切な要素となっています。

そこで、知的財産の見方を変え、知的財産を味方にするヒントと事業の信頼と利益を守る「知的財産の基本」について、また、知的財産が経営戦略や商品価値の向上にどうつながるのか解説します。

はじめに

知的財産権を取得した経験の無い企業を訪問し、経営者の方とお話をしますと、「2～3人でやっているうちには関係ない」とか、「知的財産権を取得する費用は決して安くはないし、取らなかったとしても、特に事業に影響はない」などのお声をいただくことがあります。果たしてそうでしょうか。特に人手や資金など経営資源が少ない中小企業こそ、知的財産権という武器を持つべきだと思います。中小企業は、守るべきコア技術や主力製品の数は決して多くありません。だからこそ、これらコア技術、主力製品について、知的財産権を取得し管理することで、大企業にも対抗できる強力な市場競争力を確保し、事業の安定化、事業の拡大を計ることができると思います。以下、知的財産とはどういうものなのかなど、事例を交えて解説していきたいと思います。

1 事例から学ぶ知財の活用

「INPIT」知的財産相談・支援ポータルサイトに掲載された3つの支援事例をご紹介します。

① 「消費者視線の商品名に変更したら、売上げが30倍以上に！」

大阪に本社を置く、岡本株式会社（設立：1948年10月、資本金：9,744万円、事業内容：各種レッグウェアの製造卸販売）は、70年以上にわたり、レッグウェアを作り続けてきた会社です。2016年、同社は、「冷え」「むくみ」の悩みを解消する足つぼ（三陰交）を温めるソックスを開発し、「三陰交を温めるソックス」という商品名で販売を開始しました。ところが、中々、売上げは伸びません。そこで、消費者視線で付けられた『まるでこたつソックス』という名前に変更します。すると、売上げは、見る見るうちに上昇し、商品名の変更前と比べて30倍以上となる大ヒット商品になりました。

同社の2016年1月～2025年3月における『まるでこたつソックス』の売上げは、1600万足を突破！とのこと（同社ホームページより）。

大ヒットの要因は、商品の品質もさることながら、

企業視線で付けられた『三陰交をあたためるソックス』という商品名を消費者視線で付けられた『まるでこたつソックス』に変更したことにありとされます。この消費者視線のネーミングでは、商品の特徴や用途が名前から連想でき、「使うとどうなるか」「どんな気分になるか」「イメージさせる情緒的価値が的確に伝えられています。名前は大事ですね。



出典：同社ホームページより
「とにか、あったかい」

同社は、商品名『まるでこたつソックス』について、2件の商標権を取得しております。人気商品が生まれると、それに便乗した「似ている名前の商品（類似品・模倣品）」が出回ることは少なくありません。もし、商標権を取得していなければ、模倣品出現によって売上げが減少していても、商標の使用に対する差止請求も損害賠償の請求もできません。また商標は、先願主義を執っており、先に特許庁へ商標出願した者が商標権を取得できる仕組みになっています。このため、先に商標を使用しているも、誰かがその商標について商標出願し、商標権を取得してしまいますと、その商標を継続使用できなくなってしまいます。

② 「痛くない注射針」

注射針を開発したのは、東京下町の資本金1,000万円、従業員5名の町工場で、1枚の平らな金属の板を何工程もかけて、箱形や筒状に加工していく深絞り加工に強みを有する企業（岡野工業株式会社）です。この会社を有名にしたのが、刺しても痛くない注射針の開発であり、資本金400億のテルモとの共同開発でした。岡野社長には、中小企業特有の弱点を補う知財戦略がありました。それは、大企業であるテルモとの共同開発、共同特許出願「特許は大会社と組んで取る」という戦略です。

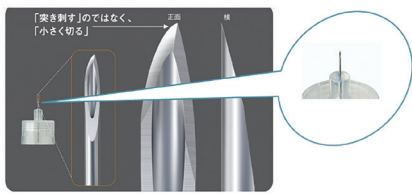
【人】 テルモの知的財産に関する専門性を有する社員を活用する。

【金】 知的財産権の取得維持にかかる費用をテルモにもってもらおう（世界中で特許取得）

【PR効果】 PR効果がすごいんだ。テルモと岡野工業の名前が対等に並ぶ。

【痛くない注射針】 の開発は開始から量産開始までに実に5年の期間を要したとのこと。販売を開始し、今までに5億本をこの工場から送り出しています。「5年経ったが、似たようなものを作るライバルは出てきていない。テルモもこれには驚いている。特許戦略「特許は大会社と組んで取る」もよかったと社長は語っている。」（東洋経済オンライン、2010/08/25より）。

同社は、「痛くない注射針」に関して、テルモと共同出願で7件の特許出願を行っており、うち3件が特許権として登録されています。中小企業が大手企業と共同で特許を出願（共同出願）する主な理由は、相互の経営資源（技術、資金、販売網など）を持ち寄り、効率的に開発・事業化を進める狙いがあります。一方、大手企業が中小企業と共同で特許を出願（共同特許）する主な理由は、中小企業が持つ特有の技術力やスピード感、ニッチなアイデアを自社に取り込み、開発・事業化のスピードを速めるという狙いがあります。同社は、他が真似できない唯一無二の深掘り加工技術を有していることは大前提ですが、双方がウィンウィンとなる関係をうまく利用した事例であると思います。



出典：テルモ株式会社ホームページ
<https://intojapanwaraku.com/rock/culture-rock/96976/>
 出典：週刊東洋経済 2010年8月25日

③ 「商品をリニューアルしても商品名はそのままで」

東海漬物株式会社（設立：1941年、資本金：2億200万円、従業員数：347名、事業内容：漬物の製造販売）の主力商品であるきゅうりの漬物



出典：東海漬物株式会社ホームページ

「きゅうりのキューちゃん」は、50年間以上使用しており、昭和37年に発売して以来のロングセラー商品となっています。

発売以後、品質やパッケージは何度もリニューアルをしているが、一貫してネーミングは変えておらず、「きゅうりのキューちゃん」ブランドは益々力強いものになっています。

同社の一貫して商品名を変えずに使用するという知財戦略は、これまで築き上げてきた知名度、信頼、顧客からのイメージをそのまま活用できるため、再認知のための広告コストが不要になるというブランド資産（ブランド・エクイティ）の維持・強化に繋がるというメリットがあります。また、馴染みのある名前であるため、顧客は迷わず再購入できるという既存顧客の維持（リピート購入）のメリットがあります。さらに、「長く愛されている」という信頼感や、ロングセラー商品としてのブランド力を強化できるという認知・信頼の蓄積というメリットもあります。

同社は、「きゅうりのキューちゃん」の文字列、包装、イメージキャラクター等について、18件の商標権を取得しています。



初代パッケージ



初代キャラクター



2001年



2007年



2012年



現在

出典：東海漬物株式会社ホームページ

2 知的財産取得のメリット

① 「知的財産が防衛・管理されていない場合」

何の障壁もないことから、主力製品市場に競合他社が次々と参入し、やがて価格競争となり、資本等の大きな企業が優位となり、資本等の少ない企業は敗退することになります。

② 知的財産が防衛・管理されている場合

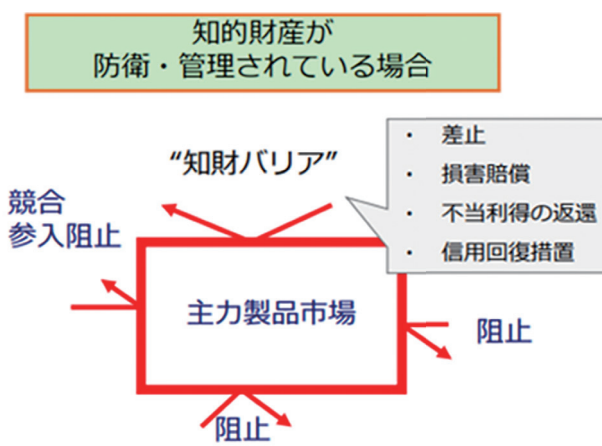
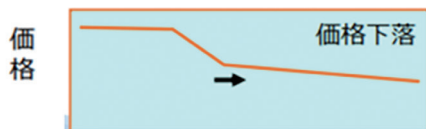
特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権などの知的財産権の権利者は、自らの権利を侵害する

者、あるいは侵害するおそれがある者に対し、その行為の停止や予防を求める差止請求権、その行為により損害が発生していれば、損害賠償請求権や不当利得返還請求権および信用回復措置請求権を行使することができます。特に差止請求権の行使には、損害賠償請求権の行使とは異なり、故意・過失といった主観的要件を必要とせず、客観的に権利侵害行為があれば、原則として請求ができます。

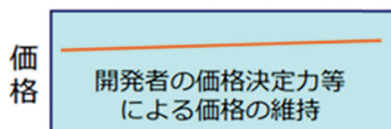
知的財産権の権利者は、このような知財バリアを有していることから、主力製品市場に競合他社が参入しようとしても、この知財バリアに阻まれて参入できません。この結果、知的財産権の権利者は、市場で優位性を確保でき、価格競争とはなり得ず、自らが決めた価格を維持できることになります。



◆価格競争を誘発
(魅力的な商品ほど「まね」が頻発)



◆市場の優位性を確保
(知的財産権の防御で「まね」を許さない)



出典：特許庁 知的財産制度の概要 令和3年4月

3 知的財産の種類

① 「知的財産権の概要」

知的財産権には、特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権などがあります。特許権や実用新案権は、技術的なアイデア(発明・考案)を保護する「産業財産権」です。特許権は「高度な技術」を最大20年間守り、実用新案権は「物品の形状・構造の軽微な改良」を最大10年間保護します。

意匠権は、製品の「見た目(デザイン)」を保護する知的財産権であり、特許庁への登録により、美感に優

れた工業製品の形状、模様、色彩、建築物、画像を独占的に実施できる権利です。商標権は、企業のマークやネーミング(ブランド)を保護する知的財産権であり、特許庁への登録により、自社の商品やサービスを他社と区別し、信用を維持し独占使用できる権利です。商標権は、原則10年間存続しますが、更新により半永久的に保護が可能となります。

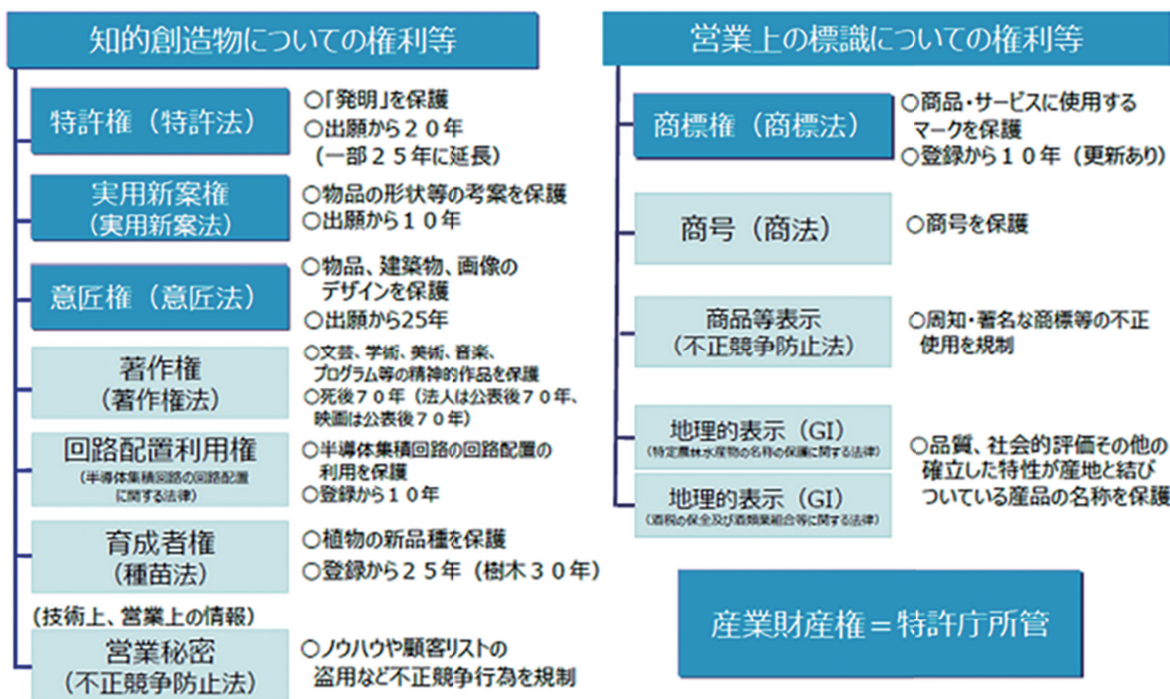
著作権は、創作した表現(音楽、映像、文章、絵画など)を無断利用から守り、著作者の利益を保護する「知的財産権」です。著作権の保護期間は、原則、著作者の死後、70年です。

ここで付言したいのが、著作権の利用です。動画投稿サイトやSNSなどの普及により、一般のユーザー

が気軽にコンテンツを発信できるようになり、自身が創作したイラストや写真などを広く発信する機会が増えています。その際、他人の著作物(写真、画像、イラスト、動画、音楽、文章)を無断で利用すると、著作権侵害(10年以下の懲役または1000万円以下の罰金)となるリスクが非常に高くなります。特にキャラクター画像、アーティストの曲、他人が撮った写真の無断転載は厳禁であり、個人の非営利利用であっても著作権侵害となります。著作物の利用については、細心の注意を払うべきことをご助言いたします。

② 製品の重層的な保護

1つの製品に対して特許権・意匠権・商標権という複数の知的財産権を組み合わせ活用し、模倣品を防ぎ、ブランド価値を長期的に守る戦略「知財ミックス」があります。この「知財ミックス」の活用により、技術面・デザイン面・ブランド面から包括的に防御力を高めることができ、より強固な競争優位を築くことが期待されます。



出典：特許庁 知的財産制度の概要 令和3年4月

4 まとめ

知的財産権は、企業の技術やブランドを保護し、独占的な市場優位性を確保することで競争力を高める、事業拡大と企業価値向上に不可欠な無形資産です。特許権や商標権を戦略的に活用し、模倣を防ぎながら信頼を構築することで、安定した収益拡大と

成長を実現します。私共、INPIT(独立行政法人 工業所有権情報・研修館)は、中小企業等が持つ独自の技術やデザイン、ブランドなどの「知的財産」を事業の核として活用し、競争力強化や事業拡大を図る「知財経営」を支援する無料の支援機関です。自社の技術アイデアを保護したい、ブランドを保護・活用したいとお考えの方、是非、ご利用いただければと存じます。



INPIT滋賀県知財総合支援窓口
 支援担当者 西脇吉徳 (知的財産管理技能士2級)

大学卒業後、大手特許事務所に入所。27年間の勤務を経て内装材メーカーへ入社。新商品開発と知財マネージメント業務に従事。9年間の勤務を経て5年前に現職に就く。現職では、中小企業等が抱える様々な経営課題について、「知的財産」の側面からその解決をサポート支援している。



6月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 月	
2 火	正副会頭会議 商業系3部会合同総会
3 水	
4 木	
5 金	建設部会通常総会
6 土	
7 日	
8 月	女性会通常総会
9 火	常議員会 二葉会 創立40周年実行委員会
10 水	
11 木	
12 金	
13 土	
14 日	青年部3YEG合同例会、簿記検定試験
15 月	
16 火	
17 水	
18 木	
19 金	
20 土	
21 日	
22 月	通常議員総会
23 火	
24 水	
25 木	サービス部会SNSセミナー
26 金	
27 土	
28 日	
29 月	サービス部会ビジネスマッチング大交流会
30 火	

サービス部会事業

昼の部

ビジネスマッチング 大交流会

他業種の方との情報交換・自社PRタイムなどを通じて親睦を深めていただける交流会を開催いたします。交流の場では、人と人とのつながりが生まれ、将来のお仕事のきっかけになることがございます。

おしゃべりに来るような感覚でお気軽にお越しください。

日時 **2026年6月29日(月)**
11:30 ~ 13:00 (受付11:00 ~)

会場 **守山商工会議所**

持ち物 **名刺** 参加費 **3,000円(税込)**

主にサービス部会会員事業所を対象(会員事業所であれば参加OK)とした交流会です。

※ケータリングにて軽食とお飲み物をご用意いたします

※参加費は当日受付にて徴収させていただきます

※1週間前のキャンセルから、キャンセル料(全額)を申し受けます

申込メ切 **6/19(金)**

ご質問等がございましたら、
お気軽にお問合せください。

守山商工会議所
サービス部会事務局(島原)
TEL: 077-582-2425



申込みフォーム

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8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】 随時募集中

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

もりもり守山プレミアム商品券についてのお知らせ

●利用店舗随時募集中

商品券を使用できる店舗は随時募集しています。登録がまだの事業所様は是非ご登録ください。

●換金について

換金期限は8月25日(厳守) 受付時間は9:00~16:30です。期限を過ぎての換金には一切応じられませんのでご注意ください。

●未引換商品券を追加販売について

先行予約分の引換販売は5月末が期限となっていました。未引換分の抽選販売を行います。公式HPよりお申込みができます。(受付期間: 6月1日~ 6月9日)

商品券に関することは公式HPにてご確認ください。



ホームページ

第3弾

三次募集 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、持続的な賃上げにつなげられるよう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8年 6月8日(月)～7月17日(金)

※ 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8年12月31日(木)

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事業者(※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(新商品・新サービスの開発、新事業の立ち上げなど)
- ③人材育成(従業員のリスキリングなど)

補助率

区分	賃上げ率算定対象の従業員 1～5名 ※	賃上げ率算定対象の従業員 6～20名 ※	賃上げ率算定対象の従業員 21名以上 ※
補助上限額	50万円	200万円	500万円
補助下限額	15万円	15万円	15万円
補助率	2/3	1/2	1/2

※ 補助上限額の判断は、交付申請時点における「常時使用する従業員」で、県内の事業所に賃上げ前および賃上げ後の両期間に在籍する全従業員の人数で判断します。

条件、補助対象経費等詳細はHPよりご確認ください。

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



ホームページ

お問合せ

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)



守山商工会議所 貸会議室サービス

会場は、最大200名でご利用可能なホールと、会議・面接・勉強会などにご利用いただける大小様々なミーティングルームが5室あり、ご利用していただきやすい会議室です。

また、会員事業所は使用料が一般より割安にてご利用いただけます。

プロジェクター、スクリーン、マイクなど各種映像音響備品もごございます。(無料Wi-Fiあり)

各貸会議室、利用料金など詳細はHPをご覧ください。
https://www.knt.co.jp/ec/shiga-miraitoshi_2026/



ホームページ

オンライン
予約も
可能です。






セミナー、会議、
交流会、研修
などに!



もりやま景況調査

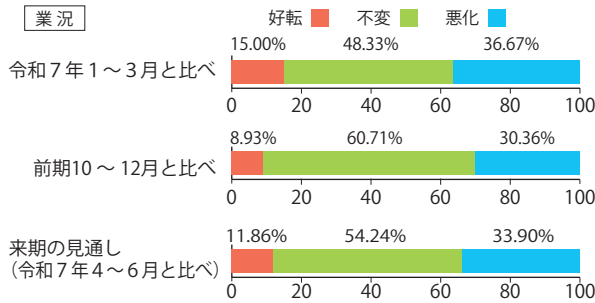
令和8年1月～3月期



※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10月～12月期) と比べてやや悪化している。来季もやや悪化の見通し。

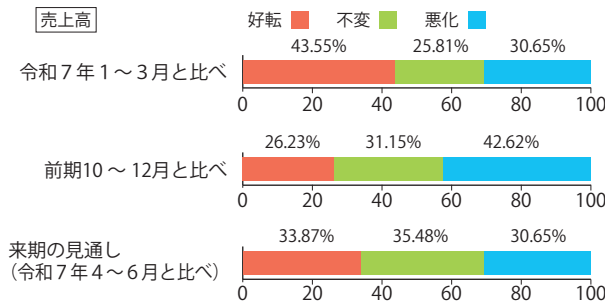


1～3月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 21.7	
	小売業	▲ 46.2	
	製造業	7.7	
	建設業	▲ 25.0	
	サービス業	▲ 23.5	
	卸売業	▲ 20.0	

※業況DI(好転－悪化)は今期が▲21.7で前回調査の▲13.1から8.6ポイント悪化
来期の見通しDI(好転見通し－悪化見通し)は▲22.0で、今期より0.4ポイント悪化見通し

売上高

前回調査 (令和7年10月～12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。

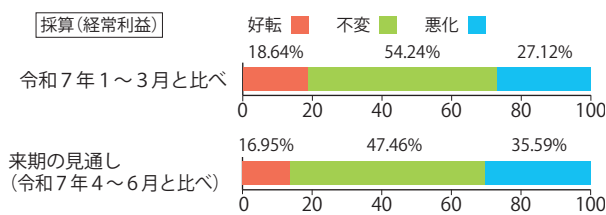


1～3月期動向 昨年同期との比較	全体	12.9	
	小売業	▲ 14.3	
	製造業	▲ 15.4	
	建設業	25.0	
	サービス業	44.4	
	卸売業	20.0	

※売上高DI(好転－悪化)は今期が12.9で前回調査の4.9から8.0ポイント改善
来期の見通しDI(好転見通し－悪化見通し)は3.2で、今期より9.7ポイント悪化の見通し

採算(経常利益)

前回調査 (令和7年10月～12月期) と比べて改善している。来季は悪化の見通し。



1～3月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 8.5	
	小売業	▲ 23.1	
	製造業	▲ 15.4	
	建設業	▲ 18.2	
	サービス業	11.8	
	卸売業	0.0	

※採算DI (好転－悪化) は今期が▲8.5で、前回調査の▲19.7 から11.2 ポイント改善
来期の見通しDI (好転見通し－悪化見通し) は▲18.6で、今期より10.2ポイント悪化の見通し

国・県・市の経済対策、各種イベントや地域のトピック

- ・原材料費の高騰で厳しくなっている。(小売業)
- ・石油のことに、商品が入ってこない(小売業)
- ・値上げの中、プレミアム商品券の利用に期待をしている。(小売業)
- ・商品及び工事部材の仕入れ値の上昇が大きい。価格転嫁は都度しているが追いつかない。(小売業)

- ・イラン戦争により原材料の入手難、値上りの影響大(製造業)
- ・原料入荷(石油系)がタイトになり仕入れ価格の上昇が大きく影響。(製造業)
- ・原油価格、調達が不安定になり、製造各現場に影響が出ている。(製造業)
- ・エネルギー価格が上昇している。(サービス業)

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.14



守山商工会議所 商業部会部会長
北田電器株式会社 代表取締役 **北田 欽也**さん

趣味：ソロキャンプ、読書
(司馬遼太郎、今村翔吾の時代小説)

おかげ様で大好評を博しております「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14回のアノ人は、守山商工会議所 商業部会部会長の北田欽也さんです。

松下幸之助商学院で学んだこと

北田電器は昭和2(1927)年に創業し、来年でちょうど100周年を迎えます。当初は「北田ラジオ店」の屋号で真空管ラジオを製造していましたが、やがてはテレビの時代になり、冷蔵庫や洗濯機と共に“三種の神器”と呼ばれる頃には、家電の販売と取付工事が事業の柱となりました。

私は幼い頃から家業を継ぐ気がまったくなく、店の手伝いをしたこともありません。でも、小学校の卒業文集には「日本一のでんきやさんになる」と書いていた。ぜんぜん記憶にないんですけどね(笑)。

大学を卒業後はパナソニックの創業者である松下幸之助氏が設立した「松下幸之助商学院」へ行きました。こちらは街のでんきやさんを育成する学校で、全国からでんきやの跡取りが集まっていたのです。

私は25期生として入学し、全寮制で1年間在籍していましたが、毎朝5時のジョギングに始まり、それぞれの故郷の方角に向かって「おはようございます!」と朝礼。それから板の間に正座して『論語』などの古典を勉強したり、資格や接客マナーの勉強をしたり…。他にも茶道や武道の授業なんかもありましたね。とても濃密な1年間で厳しい校則もありましたが、私

は行ってよかったと思います。何より同じ志を持つ仲間が全国にできた。地域とのつながりはもちろん大切ですが、やはり同じ業界同士で課題や成果を共有できる関係も大切かなと思います。

“うちの困りごと”の受け皿に

今や家電は量販店やインターネットで購入するのが当たり前の時代です。そんな状況下で街のでんきや同士で話していたのが、「ブランディングをしなければ、競争に負けてしまう」ということ。そこで「ブランディングとは何か」と考えた時、私たちほどお客様の家に上がり込める商売ってないんじゃないかと。

たとえばトイレや寝室といった、お客様からすれば見てほしくない場所にも入ることが多々あります。ということは、プライベートなことも全部さらけ出してうちの困りごとを相談できる受け皿になれるのではないかと。地域密着で顔見知りの安心感もありますし、社会インフラの一つとして街のでんきやという存在を作るべきだと思うんです。

実際に電球の交換やスイッチの故障といった小さな困りごとをきっかけに、「段差を解消したい」とか「和室を洋室にしたい」といった大掛かりなリフォームまで相談される場合があります。そうして何度もうちへ通うと、お客様の人生や家族関係まで見えてくる。さらには高齢者の一人暮らしや認知症の増加といった社会問題まで直面するのです。だからこそゆくゆくは電気関連だけでなく、あらゆる地域の困りごとに応える存在になりたいと思います。



ココだけの話の
バックナンバーは
noteをチェック!

過去にご紹介したココだけの話は、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。ぜひフォローして、ご覧くださいませ。



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。○ーニャさんのハンバーグ、肉汁たっぷりです。

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



ホームページ





「改善したいけど、手が回らない」—— そのお悩み、私たちが現場へ伺います。

よろず支援拠点「生産性向上支援センター」始動

01

あなたの職場に、こんな声は ありませんか？

「残業がなかなか減らず、人が定着しない。」「手作業が当たり前になっているが、見直す余裕もない。」「改善の必要性は感じているのに、忙しさに追われて手が付けられない。」



守山の現場でよく耳にする、この声。経営者の皆さんの責任感や前向きな姿勢は十分わかっています。ただ、人手不足が深刻化するなか、従来のやり方を続けているだけでは、じわじわと経営体力が削られていきます。

そこで今回、皆さんに知っていただきたい新たな支援制度があります。2026年4月1日、全国47都道府県のよろず支援拠点内に「生産性向上支援センター」が開設されました。私、筆者内藤もそのサポーターの一人として、滋賀県のセンターに携わっています。

02 「生産性向上支援センター」とは

このセンターは、中小企業庁が深刻な人手不足・労働供給制約への対策として新設した、生産性向上に特化した伴走支援機関です。滋賀県では、大津市打出浜2番1号「コラボしが21」内のよろず支援拠点に設置されています。(TEL: 077-511-1422)



●通常の専門家派遣と何が違うのか

最大の特徴は「現場主義・徹底伴走」です。一般的な専門家派遣と決定的に異なるのは次の点です。

- 何度でも・無料で・現場へ伺います。(上限は設定されていないが、合計10回程度を目安として想定)
- 「相談に行く時間がない」という事業者様でもご安心ください。こちらから足を運びます。
- 規模・業種は一切問いません—従業員数名の小さなお店から数百名の会社まで、製造業・飲食店・運送業などあらゆる業種が対象です。

●センターのメンバー構成

6名のサポーターが在籍しており、それぞれ異なる専門性を持っています。

- 工場長経験者など生産性向上の実務経験が豊富なメンバー。
- 生産性向上支援に長けた中小企業診断士やIT・デジタル化の専門家。

「自分の業種・規模でも使えるのか?」という心配は無用です。現場の実態に合わせて、最適なメンバーが対応します。

03 具体的にどんな支援を行うのか

現場の状況を丁寧にヒアリングしたうえで、次のような改善を一緒に進めます。

- 5S (整理・整頓・清掃・清潔・躰) など作業環境の整備
- ムリムラムダの削減・職場改善
- 業務の見える化・作業プロセスの標準化



- デジタル化・IoT化・AI活用の検討
- 省力化投資の検討

なお大切なのは、「生産性向上の主体者はあくまで事業者様自身」だということです。センターはあくまで伴走する立場。「丸投げ」ではなく、一緒に考え、一緒に動く関係を築きながら進めていきます。



● 補助金との連動(加点措置)

センターの支援を通じて「生産性向上取組計画」を策定すると、省力化投資補助金(一般型)の採択審査において加点措置が受けられる予定です(2026年夏頃以降の公募回から実施予定)。投資を検討している方にとっては、活用のタイミングを逃さないためにも、早めにご相談ください。

04 支援を受けるまでの流れ

1. まず「生産性向上支援センター(077-511-1422(直通)、yorozu_seisansei@shigaplaza.or.jp)」内藤宛にご連絡ください→現場を拝見しながら相談させていただきます。
2. 支援を希望される場合は、申し込み書をご提出いただきます。

3. 数か月かけて、課題の明確化・目標設定・実行計画を一緒に作成します。
4. その後、半年ほどかけて計画に沿って生産性向上を着実に進めていきます。

まずは一報いただくだけで構いません。私が直接、守山商工会議所の会員企業の皆さんのもとへ伺います。

05 最後に

「人手不足だから仕方ない」と諦める前に、ぜひ一度、現場を一緒に見せてください。忙しい経営者の方ほど、少しの仕組みづくりで大きく変わることがあります。

守山の事業者の皆さんとともに、この地域の生産性を高めていく——それが私の使命だと思って取り組んでいます。

滋賀県 生産性向上支援センター (よろず支援拠点内)

〒520-0056
大津市打出浜2番1号 コラボしが21
TEL: 077-511-1422

まずは守山商工会議所会員の方はお気軽に上記連絡先(内藤宛)にご連絡ください。



内藤 朗人 (ないとう あきひと)

中小企業診断士/守山商工会議所会員

よろず支援拠点「生産性向上支援センター」サポーター。守山市を中心に、中小企業の経営改善・現場改善を幅広く支援。「現場に入る診断士」として、製造業から飲食・サービス業まで多くの事業者とともに課題解決にあたってきた。

中小企業のための DX 事例

情報を資産に変える まち工場のデジタル化



今回は、顧客情報を軸に独自の業務管理を育て、事業の強みを磨いた金属加工業の事例です。大阪府東大阪市にある株式会社エストロラボは、「細穴屋」と称する女性社員だけの細穴加工専門のまち工場です。創業者はもともと、まち工場とは縁がありませんでしたが、細穴放電加工と出会い、女性社員が結婚、出産、介護などライフステージの変化を迎えても働き続けられる会社を目指して創業しました。こうした思いがあるからこそ、特定の人々の経験や勘に頼るのではなく、知恵や判断を会社の力として蓄積する経営を志してきました。

その姿勢は、デジタル化の進め方にも表れています。同社は創業後の早い段階から、内製でシステム化を進め、それを育てていく道を選びました。理念に共感したシステムエンジニアの参加を機に、納品書のデジタル化から始め、見積もり、顧客情報、製造管理などへと対象を広げていきました。既製のシステムに業務を合わせるのではなく、実際の仕事の流れに即して必要な機能を積み重ねてきたのです。

中でも重要なのは、業務管理の中心に顧客を置いた点です。見積もりでは、加工時間だけでなく、段取りの難しさや過去の対応実績も判断材料になります。納品前の確認事項や注意点も、顧客ごとに異なります。自社だけで完結しない案件では、協力会社との連携も欠かせません。そこで同社は、見積もり、納品、顧客ごとの注意事項、過去の履歴を顧客情報にひも付けて扱う仕組みを整えてきました。まち工場でありながらサービス業のような事業モデルを志向する創業者の発想を形にするとともに、属人化しやすい業務を会社全体で共有できる基盤へと育ててきたのです。

もう一つ見逃せないのは、「すべてためる」という姿勢です。過去の取引履歴や顧客情報、成功や失敗の記録を捨てずに残し続けることで、将来の判断に生かせる資産を築いてきました。また、多様な働き

方を可能にするため、協力会社と連携する仕事も育ててきました。エストロラボにおけるデジタル化の本質は、顧客との関係や現場のノウハウを会社の資産として蓄積し、それを支える仕組みを内製で育てながら、小さな会社でも仕事を継続的に回せる体制を築いてきた点にあります。

(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)



PwCコンサルティング合同会社
PwC Intelligence
シニアマネージャー



大川 真史

おおかわ まさし

大手国内シンクタンク、大手国産ソフトウェア会社などを経て現職。デジタル化、中堅・中小企業に関する情報発信に従事。これまで、デジタル化による新事業・サービス開発支援、中堅・中小企業のデジタル化に関する政策提言などを経験。経済産業省、経団連、経済同友会、日本商工会議所などでの講演やワークショップの企画運営の実績多数。ITコーディネータ。

状況を急に悪くする『悪手』と『最善の一手』の違い



AI（人工知能）がビジネスの現場で広く活用されるようになってきました。その応用範囲の拡大やできることの高度化もとどまるところを知りません。人間の能力を超えてしまうとわれわれの仕事やビジネスはどうになってしまうのでしょうか。このまま進化が続くとさまざまな場面で人間の仕事がなくなってしまうという予測も出されています。そんな現象がほかの分野に先じて起きたのがチェスや将棋の世界です。コンピューターが初めて現役のプロ棋士を公式に破ったのは2013年。さまざまな検証の機会を経て、現在は人間とAIは勝負にならないというのが通説です。そんな状況で将棋という仕事はどうなったのでしょうか。

プロに聞くと、将棋の勉強の仕方は大きく変わったそうです。AIの方が強いのですから、今よりもっと強くなりたい棋士はほぼ全員がAIを取り入れた勉強法を採用しているそうです。AIから学ぶことで、それまで人間の価値観では「悪い手」とされていた作戦も、奥深くまで研究すると、実は優秀な作戦だったといった発見がいくつもありました。プロにとってAIはもはや敵対する関係ではなく、共に歩むパートナーとなっています。

一方、将棋を見る側のファンや一般人にとっても、AIの登場は大きな意味がありました。それまでプロの戦いを見ても何がすごいのか、どこが面白いのか、なかなか理解することができませんでした。それがAIの登場により、現在の局面ではどちらが何%くらい優勢なのか、数字で表現されるようになりました。その形勢が一手指すごとにどう変動するかを数字で示され、一手一手の価値が誰でも分かるようになりました。

AIの登場以降、こうした大きな変革を経て将棋の世界は、プロも一般のファンもAIの恩恵を受けています。その後、藤井聡太というスーパースターの登場もあって、隆盛を保っています。AIの登場によってむしろ「人間のすごさ」「人間同士が戦う面白さ」が広く認知されるようになったことがプラスに働いたと言えます。

AIが示す、どちらが優勢かの数字を見ていると面白いことに気付きます。いろいろな「次の一手」の中で最善のものを選択しても、形勢が今以上に急に良くなることはなく、逆にそれ以外の一手を選択すると急に悪くなる手が多いことです。それまで優勢だった方が、たった一瞬間間違えただけで、形勢が悪化して負けになることも珍しくありません。例えば、落とし穴があちこちに仕掛けられた道を一步一步進んでいくような感覚です。何もなければ悪手ではなく、正解だったとしてもそんなに急に状況が良くなるわけでもない。

この感覚は、ビジネスの世界でも共通点がありそうです。最善を尽くして考え抜いて、事業がまた持続するような、一見地味な選択をする。こうした選択をする際に、われわれが将棋のプロと違うのはその都度、AIの助けを借りてもいいところです。ただ、AIは単に結果を示すだけで、なぜそれが正解なのか教えてくれません。時に間違った答えが返ってくることもあります。それを踏まえた上で、考え抜いた最善の選択にうまく利用したいものです。



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。元日経BP総合研究所上席研究員。筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了後、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。日経BP総合研究所上席研究員として全国の自治体・商工会議所などでコンサルティング、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。2025年4月から現職。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）。NHKラジオ『マイ! あさ』マイ! Bizコーナーでも地域の事業者の取り組みを定期的に紹介している。



もーりーの

守山商工会議所

サービス案内

会員限定サービス

記帳デジタル化サポートサービス

(記帳機械化事務委託)

会計ソフト「みんなの青色申告」で簡単経理

毎月1回、帳簿を提出するだけ！
確定申告、決算まで会議所がサポートします！

守山商工会議所では会計ソフトを利用して、会計入力サポートを行い、記帳指導や決算指導までを行う「記帳デジタル化サポートサービス(記帳機械化事務委託)」を提供しております。帳簿記入で悩んでいた、経営実態把握や青色申告への切り替えによる経費削減等をお考えの個人事業者の方は是非ご活用ください。



サービスの流れ

- 事業者さま**
- ① 帳簿のお持ち込み 日々の取引を帳簿にご記入の上、1カ月ごとにまとめてご提出ください
- 守山商工会議所**
- ② 守山商工会議所にて会計ソフト(みんなの青色申告)に入力します
 - ③ 記帳指導やアドバイス、財務資料などを守山商工会議所からお渡しします

※税理士による確定申告サポートもご用意しております

メリット

- 記帳指導や決算指導も受けることができるので確定申告もスムーズに
- 青色申告特別控除適用の貸借対照表の作成も可能です
- 申告ならびに融資に必要な準備書類が作成可能です
- サービス利用料は全額経費にできます

サービス利用手数料

年間 48,950円(年間・税込)
(前期 23,650円 後期 25,300円)



☎ 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/>



R8守山市人材確保支援事業費補助金

守山市では、エネルギー価格や物価の高騰の影響を受ける市内企業が、生産性の向上、事業基盤の強化および事業継続に資することを目的として、安定的な人材の確保を図るために実施する事業取組等への費用の一部を補助します。

●申請書受付期間

令和8年5月1日(金)～令和9年1月31日(日)
 ※予算が上限に達した場合は、早期に終了します
 ※令和9年1月30日～31日は閉庁日のため、
 オンライン申請のみ受け付けます

●申請方法

- ・守山市役所4階商工観光課
 (受付時間：平日 午前9時～午後4時45分まで)
- ・オンライン申請フォーム

●補助率

補助対象経費の2分の1以内
 (ただし、上限200,000円、税抜き金額、千円未満切り捨て)

条件、詳細はHPよりご確認ください。

お問合せ：守山市 都市経済部 商工観光課 商工観光労政係
 〒524-8585 滋賀県守山市吉身二丁目5番22号
 電話番号：077-582-1131



ホームページ

R8中小企業等デジタル化促進補助金

経費負担の軽減、生産性の向上、持続的な賃上げに向けた事業基盤の強化および事業継続に資することを目的とし、エネルギー価格や物価の高騰の影響を受ける市内中小企業者等に対してデジタル技術の活用による業務の省力化を図るために要する経費の一部を補助しています。

●申請書受付期間

令和8年5月1日(金)～令和9年1月31日(日)
 ※予算が上限に達した場合は、早期に終了します
 ※令和9年1月30日～31日は閉庁日のため、
 オンライン申請のみ受け付けます

●申請方法

- ・商工観光課窓口(市役所4階)
 ※ 平日：午前9時～午後4時45分
- ・オンライン申請フォーム

●補助率

補助対象経費の2分の1以内
 ※ただし、委託費(環境整備)および機器購入費に係る補助金額については、その他の補助対象経費の合計に2分の1を乗じた額を上限とする。

補助上限額：20万円

条件、詳細はHPよりご確認ください。

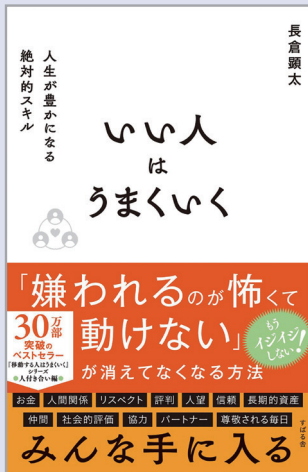
お問合せ：守山市 都市経済部 商工観光課 商工観光労政係
 〒524-8585 滋賀県守山市吉身二丁目5番22号
 電話番号：077-582-1131



ホームページ



本のがんご堂がオススメ！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 いい人はうまくいく

著者名：長倉顕太
 ISBN：9784799114087 出版社：すばる舎
 版 型：B6判・224ページ 発売日：2026/4/21 価格：1650円(税込)

内容紹介：
 仕事、お金、人間関係、リスペクト、評判、人望、信頼・・・
 あなたがほしいものがすべて手に入るとしたら、あなたはどうしますか？
 成功している人たちが知っている「人生のコツ」の鍵は「いい人」にあった。
 この本を読んで「人に嫌われるのが怖くて動けない」・・・から解放された
 豊かな人生を送りませんか？



発見はいつもここから
本のがんご堂

上記書籍のお買い求めは、「本のがんご堂」へ！



本のがんご堂 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



本のがんご堂 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
 @110円×1,400通=154,000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■ ※発行部数 **1,700部**
 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。

