

7 No.482
2026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
P2~5

生成AI、使ってみよう!
知っているから使ってみるへ。
小さな会社・お店のAI活用入門



サービス部会動画マーケティング推進事業 「動画講座」開催!

詳細は折込チラシをご覧ください

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：7月24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：7月8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 守山からのおくりもの
博善社印刷株式会社 しが愛。文具
- 9 アノ人に聞く! ココだけの話
Auto-ID フロンティア株式会社
杉江尋幸さん
- 10 BusinessCOMPASS
求人を出しても応募が来ない
会社が、まず見直すべき3つの
こと
採用導線プロデューサー 片岡千紗氏
- 14 守山市補助金案内

☎ 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

生成AI、使ってみよう！

“知っている”から“使ってみる”へ。
小さな会社・お店のAI活用入門

急速に進化する生成AIは、今や大企業だけでなく、中小企業や小規模事業者にとっても、業務効率化や販促・集客に役立つ身近なツールとなりつつあります。

一方で、「生成AIに興味はあるけれど、何から始めればよいかわからない」「自社(店)の仕事(商売)や集客にどう生かせるのか知りたい」という声も多く聞かれます。

そこで、生成AIとは何なのか、初心者向けに基礎知識をはじめ、生成AIの活用法について解説します。

はじめに

あれから2年半、
生成AIは「仕事で使う道具」へ

「お知らせの文面、もう少し気の利いた言い方にならないかな」

「SNSを更新しなければと思いながら、今日も手が回らなかった」

「求人や商品紹介の文章を書きたいけれど、うまく言葉にならない」

日々の仕事の中で、こんな場面に心当たりはないでしょうか。

本誌2023年12月号では、「**チャットGPTってなんだ？！**」という特集が掲載されました。ChatGPTという新しいAIツールの基本的な使い方が、メール作成やリサーチなどの具体例とともに紹介されていました。

あれから約2年半。ChatGPTという一つのツールが話題の中心だった時代から、生成AIは大きく進化しました。今では文章をつくるだけでなく、画像を生成したり、アイデアを整理したり、資料のたたき台をつくったりと、できることの幅が大きく広がっています。使えるツールの種類も増え、無料で試せるものも数多くあります。

身近なところでも、「ちょっと使ってみた」という声が少しずつ聞こえてくるようになりました。

一方で、「興味はあるけど、自分の仕事にどう使えばいいかわからない」「少し触ったけど、そこから先に進めていない」という方もまだまだ多いのではないのでしょうか。

この記事は、そんな方のための「はじめの一步」ガイドです。難しい技術の話ではなく、実際の指示文(プロンプト)と出力例を見ながら、「明日から何を試せるか」を具体的にご紹介します。

そもそも生成AIって何？

検索との違いから考える

「生成AI」と聞くと、何やら難しそうに感じるかもしれませんが、考え方はシンプルです。まず、普段使っている「検索」と比べてみましょう。

検索と生成AIの違い

	検索 (Googleなど)	生成AI
やること	既にある情報の中から探す	指示に応じて新しい文章や画像のたたき台を作る
返ってくるもの	Webページの一覧 (リンク集)	あなた向けに作られた文章・アイデア・画像など
たとえば	図書館の検索端末	下書きやアイデア出しを手伝ってくれる“相棒”

検索は、すでにインターネット上にある情報の中から、キーワードに合ったページを探してくれるものです。いわば「図書館の検索端末」のようなもの。

一方、生成AIは、あなたの指示に応じて「新しい文章やアイデアのたたき台を作ってくれる」ツールです。既存の情報を探すのではなく、あなたが必要としているものを、その場で形にしてくれます。

いわば、24時間いつでも下書きやアイデア出しを手伝ってくれる“相棒”です。ただし、万能ではありません。指示はできるだけ具体的に出す必要がありますし、仕上がりは自分の目で確認することが大切です。この距離感を知っておくことが、上手に使いこなす第一歩です。

では、この「相棒」には、具体的にどんなツールがあるのでしょうか。代表的なものを簡単に整理してみましょう。

主な生成AIツール（早見表）

できること	代表的なツール例
文章作成・相談・アイデア出し	ChatGPT、Gemini(ジェミニ)、Claude(クロード)など
文書作成支援 (Word・Excel連携)	Copilot(コパイロット)など
画像作成・デザイン	ChatGPT、Gemini、Canva(キャンバ)など

※いずれも無料プランで試すことができます（一部機能制限あり）。

最初から「どれがいいか」を決めなくても大丈夫です。まずはどれか一つを選んで触ってみる。それだけで十分です。

小さな会社・お店で使える、3つの場面

「生成AIが便利なのはわかった。でも、自分の仕事のどこに使えるの？」——そう思われた方が多いのではないのでしょうか。ここでは、小さな会社やお店ですぐに試せる3つの使い方を、実際の指示文（プロンプト）と出力例を交えてご紹介します。

使い方
1

書く—SNS投稿やチラシ文案の下書き

SNSの投稿文、チラシのキャッチコピー、メニューや商品の紹介文、お礼のメール、イベント出店の告知、

求人文、支援制度を利用するときに自社の取り組みを説明する文章……。日々の発信や販促には「文章を書く」作業がつきものです。でも、毎回ゼロから考えるのは大変ですよ。

生成AIに「たたき台」を作ってもらえば、そこから手直しするだけ。文章を考える時間がぐっと短くなります。

プロンプト例①：カフェのSNS投稿

あなたは飲食店のSNS担当です。守山市の小さなカフェが、6月限定の「びわ湖ブルーソーダ」を告知するインスタの投稿文を考えてください。親しみやすく、来店したくなるような文章で、150文字以内をお願いします。

生成AIの出力例

【6月限定】びわ湖ブルーソーダ、はじめました 守山の穏やかな湖面をイメージした、透き通る青。梅雨のジメジメもこの一杯で爽快に！シュワッと弾ける泡と、レモンの香りが広がります。お散歩の合間に、ひとときの涼を楽しみに来ませんか？小さなカフェでのんびりお待ちしております。 #滋賀カフェ #守山ランチ #びわ湖ブルーソーダ

使い方
2

整理する—アイデア出し・自社の強みの言語化

プロンプト例②：製造業の自社PR文

あなたは中小企業の経営コンサルタントです。従業員12名の金属加工会社が、自社ホームページの「私たちの強み」ページを作りたいと考えています。強みは「小ロット対応」「短納期」「ベテラン職人の技術力」ですが、うまく言葉にできません。取引先の購買担当者が読んで安心感を持てるような紹介文を、200字程度で3パターン提案してください。

生成AIの出力例 (3パターンのうち1つを紹介)

少人数の会社だからこそ、お客様のご要望に素早く、きめ細かく対応できることが当社の強みです。小ロットのご依頼や急ぎの加工案件にも、ベテラン職人の技術と経験を活かして柔軟に対応します。加工方法や納期についても丁寧に相談しながら進めますので、金属加工でお困りの際はお気軽にご相談ください。

※ 実はこの文章、3パターン出してもらったうちの1つです。複数の案を出させて、自社の雰囲気合うものを選び、自分の言葉で手直りする——これが生成AIの使い方のコツです。

生成AIは相談しながら仕上げる



製造業、建設業、土業、BtoBサービスなど、「自社の強みを伝えたいけど言葉にしにくい」業種に特に有効です。

使い方
3

描く—POPやチラシのイメージ案づくり

生成AIは文章だけのツールではありません。今では、画像を生成する機能も大きく進化しています。たとえば、季節の売り出しやフェアの雰囲気を伝えるイラスト、SNS投稿用の背景画像の案を手軽に作ることができます。

デザイナーに依頼する前の「イメージ共有」や、「こんな雰囲気にしたい」という方向性の確認にも役立ちます。

プロンプト例③： 花屋のひまわりフェアPOP用画像

夏のひまわりフェア用のPOPに使うイメージ画像を作ってください。ひまわりの花束とラッピングされたギフトが並んでいる、明るく元気な水彩画風のイラストをお願いします。背景はさわやかな黄色と白系で、文字は入れないでください。

生成AIの出力例



このように、ほんの数行の指示で、雰囲気のあるイラストが手軽に作れます。花屋、カフェ、雑貨店、美容室など、ビジュアルでの訴求が大切なお店では、イメージづくりの心強い味方になるでしょう。

まだまだある！ 生成AIの 「こんなこともできちゃう！」

この記事では「書く」「整理する」「描く」の3つをご紹介しましたが、生成AIの進化はこれだけにとどまりません。たとえば、こんな使い方も広がり始めています。

- スマホで撮った作業動画をもとに、説明文や手順書のたたき台を作る
- 打ち合わせや現場での会話を録音し、ノウハウとして文章に整理する。ベテランの知恵を形に残すことにも役立つ
- 売上データを読み込ませて、傾向の分析やグラフ作成を手伝ってもらう。「先月と今月を比較して」と聞くことで、数字を見るきっかけが作れる
- メニューや案内文を英語・中国語・韓国語などに翻訳し、インバウンドのお客様への対応に役立てる
- AIに指示を出しながら、ホームページのたたき台を作る。実は筆者のホームページも、AIを活用して制作しました

もちろん、動画・音声・売上データなどを扱う場合は、個人情報や取引先情報、社外秘の内容が含まれていないか確認が必要です。AIの出力もそのまま使うのではなく、最後は人の目で確認しましょう。

「うちの仕事にも使えるかも？」と思ったら、まずは身近な業務を一つ思い浮かべてみてください。

うまく使うコツと、気をつけたいこと

📌 指示は「だれに・何を・どのように」で伝える

生成AIへの指示は、人に仕事を頼むときと同じです。次の3つを具体的に伝えるだけで、出力の質がぐんと上がります。

生成AIへの指示、3つのポイント

- ① だれに向けた文章か(例:取引先の担当者、来店客、SNSフォロワー)
- ② 何を伝えたいか(例:新商品の告知、自社の強み、お礼の気持ち)
- ③ どんな形式・トーンで出してほしいか(例:200字以内、親しみやすく、3パターン)

第3章のプロンプト例も、すべてこの「だれに・何を・どのように」の形で書かれています。一度で完璧な結果を求める必要はありません。生成AIとは、何度かやりとりしながら仕上げていくのが上手な使い方です。



便利だからこそ知っておくべきルール

生成AIは便利な道具ですが、使い方を間違えるとトラブルにつながることもあります。ここでは、最低限おさえておきたい4つのポイントをまとめました。

① 生成AIの出力は、間違ふことがある

生成AIは、もっともらしいが不正確な情報を出すことがあります。特に数字、固有名詞、制度の内容などは、自分の目で確認するようにしましょう。

② 機密情報・個人情報はそのままだ入力しない

会社名、顧客名、取引条件など、外部に出てはいけなない情報はそのまま入力しないようにしましょう。匿名化するか、一般的な表現に置き換えて指示を出すのが安全です。

③ 生成AIで作った画像の商用利用は、サービスの規約を確認する

生成AIで作った画像をSNS・チラシ・広告などに使う場合は、利用しているサービスの規約を確認しま

しょう。無料プランと有料プランで利用条件が異なる場合があります。また、既存のキャラクター、ブランドロゴ、有名人に似せた画像は、権利侵害やトラブルにつながるおそれがあります。

④ 最後は人が確認し、自社らしさを加える

生成AIの出力は、あくまで「たたき台」です。最終的な判断と仕上げは、人が行うことが大切です。自社の雰囲気やお客様への想いは、最後にご自身の言葉を添えることで、より伝わるようになります。

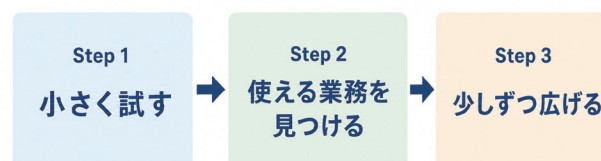
まずは小さく始めてみよう

ここまで読んで、「ちょっと試してみようかな」と思っていたら嬉しいです。

大切なのは、難しく考えすぎないこと。まずは、身近で試しやすい小さな業務から気軽に試してみましょう。

たとえば、お礼メールの下書き、来週のSNS投稿文、商品紹介の一文、チラシのキャッチコピー案——気軽に試せるものから始めてみましょう。使ってみて「これは便利だ」と思える業務が見つければ、少しずつ範囲を広げていけばよいのです。

生成AI活用の流れ



おわりに

この「あすのたね」を手にとってくださった皆さんの日々の仕事を、ほんの少しだけラクにしてくれる。生成AIは、そんな存在になりうる道具です。完璧な答えを出してくれる魔法ではありませんが、考えを整理したり、発信を助けたり、日々の業務の時間を生み出してくれる——そんな心強い“相棒”です。

「知っている」を「試してみる」に変えるのは、ほんの小さな一歩です。でも、その小さな一歩が、明日の仕事をほんの少し変えてくれるかもしれません。

「うちの場合、何に使えるだろう？」

その問いが浮かんだときは、生成AI活用のはじめどきかもしれません。迷ったときは、守山商工会議所にも気軽に相談ください。明日の仕事を少しラクにする使い方を一緒に考えていきましょう。



オカピー・パートナーズ
代表
中小企業診断士
岡 実 (おかみのり)

オムロンで34年間、工場の自動化に関わる商品企画・マーケティングに従事。現在は守山市旭庵堂町在住。滋賀を拠点に、ものづくり企業の経営支援、生成AI活用支援、自社の強みや魅力をお客様に伝える言葉にする支援を行う。「生成AIを何に使えばよいかわからない」という事業者さまに向けて、日々の仕事に合わせた活用方法を一緒に整理している。本記事で紹介したホームページも、自らAIを活用して制作。



ホームページ

<https://oka-pi.com>

7月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 水	企業内人権問題初任者研修会
2 木	
3 金	
4 土	
5 日	
6 月	
7 火	正副会頭会議
8 水	知的財産等相談 商業部会LINE公式アカウントセミナー
9 木	
10 金	
11 土	創業セミナー
12 日	
13 月	
14 火	常議員会 創立40周年記念式典祝賀委員会
15 水	
16 木	サービス部会 動画セミナー
17 金	
18 土	
19 日	
20 月・祝	【海の日】
21 火	
22 水	
23 木	
24 金	法律相談
25 土	もりやま夏まつり
26 日	
27 月	
28 火	
29 水	サービス部会動画講習会
30 木	
31 金	

スマホでできる 動画講座

動画を事業に活かそう

講師

動画屋.biz
サークルワークス
代表取締役
松井敬樹氏



第1回

7月29日(水)
13:00～16:00

第2回

8月26日(水)
13:00～16:00



詳細は折込チラシをご覧ください
ショート動画コンテスト
も開催予定!

守山市駅前総合案内所 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いたします。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
※非会員の方はお試し出店制度あり事前にご相談ください。
- ・ 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

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カ月間

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(半日枠)
14:00～18:00(半日枠)
※営業時間については要相談

出店費用

随時
(都合によりお待ちいただく場合がございます。)

詳細は守山市駅前総合案内所までお問合せください
TEL:077-514-3765 (7:30～19:00)

夏季臨時休館 実施について

当所では、
8月13日(木)～14日(金)を
臨時休館とします。

実施期間中は、業務・貸会議室は行わず完全閉館となりますので、ご理解とご協力の程、宜しくお願い致します。



**他 春の健康診断 4/13 (月) 4/20 (月)**

会員事業所の福利厚生支援の一環として、事業主・従業員ならびにご家族の皆さまを対象に、春の健康診断(集団健診)を実施しました。

当日は223名の方にご受診いただき、多くの皆さまに健康管理の機会としてご活用いただきました。

次回は11月に秋の健康診断を予定しております。ご自身やご家族の健康管理のため、ぜひご利用ください。

部 工業部会 経営講演会 5/27(水)

テーマ：世の中を変えたQRコードの原点と成長

講師：QRコード開発者

株式会社デンソーウェーブ主席技師

原 昌宏 氏

場 所：守山市役所多目的ホール

守山市企業内人権教育推進協議会と共催にてQRコード開発者 株式会社デンソーウェーブ主席技師 原 昌宏 氏をお招きしご講演を賜りました。

今や世界中の生活に欠かせないQRコードの開発秘話や歴史、QRの進化についても詳しくお話しいただきました。

自動車部品の生産管理を効率化するために1994年に開発されたQRコードは、従来のバーコードより圧倒的に多くの情報を持ち、QRの3分の1が見えなくても読み取れるのが特徴です。

講演会では開発当時に特許をオープンにし、無料で自由に使えるようにした経緯やQRのこれからの進化についてなど興味深い内容を多数お話しいただきました。当講演会には125名と多くの受講者に参加いただき、大変有意義な講演会となりました。

ました。原先生には講演会後に実施しました交流会にもご参加賜り、名刺交換や情報交換を行うことができました。



▲QRコードについて話す原氏

部 令和8年度 各部会主要事業

6月に各部会で通常総会が開催され、令和8年度事業計画(案)並びに収支予算(案)が承認されました。各部会の主な事業は下記の通りです。

商業部会

- ・SNS活用による業務効率化推進事業 講習会
- ・得する街のゼミナール「まちゼミ」
- ・市長懇談会

サービス部会

- ・ビジネスマッチング大交流会
- ・動画マーケティング推進事業 セミナー・講習会
- ・(仮称)ショート動画コンテスト 2026 9/1 ~ 10/31

観光理財部会

- ・守山商工会議所「あすのたね」への情報掲載事業 (Business COMPASS)
- ・DX推進事業

工業部会

- ・善ちゃんのサイエンスショー並びに守山の企業・学校展示会 8/20
- ・生成AI業務改善セミナー 10月

建設部会

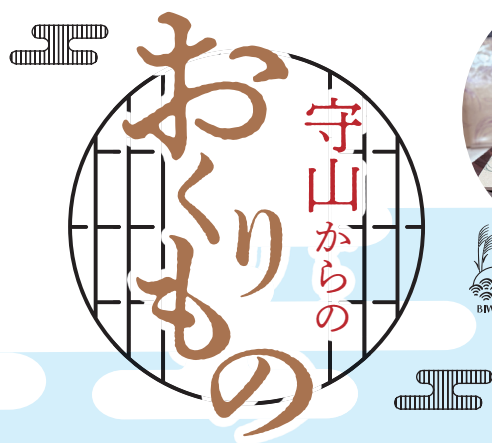
- ・集中豪雨水害防止奉仕作業 7月・12月
- ・親子ものづくり教室 8月

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
まいこピアノ教室	大江 麻衣子	守山市焰魔堂町 177-2	ピアノ教室
株式会社みなみ開発	南部 明 裕	守山市守山六丁目 1-1202 号	不動産
宗八鍼灸整骨院往診部	佐 藤 太	守山市今宿四丁目 4-8	鍼灸整骨院
オカピー・パートナーズ	岡 実	守山市焰魔堂町 99-7	中小企業診断士
図工室	杉 本 優 子	守山市金森町 140-100	屋外広告看板企画デザイン、取付等、イベント関連
tytto eyelash	北 川 渚	守山市洲本町	アイラッシュ施術
パーソナルジム habee 守山店	長谷川 山人	守山市金森町 59-20- 1 F	パーソナルトレーニング指導等
株式会社レジリエンス	松 本 義 経	栗東市安養寺一丁目 2-7-102	広告代理店
武田左官工業	武 田 隆 典	守山市伊勢町 503-2	左官工事業等
Nail Space Moani	船 橋 美 緒	守山市荒見町 225-25	ジェルネイル施術、ネイルケア
denryu	高 原 隆	守山市水保町 1411-30	電気工事全般
おもてなしリンクス株式会社	清 水 真 弓	大阪市北区梅田一丁目 2-2 大阪駅前第二ビル 12-12	企業向け人材育成研修の企画・実施等



びわ湖よし文具
一筆箋



おりづみ



しが愛。文具



工房キャラクター
Bassy (バッシー)

商品特徴

大好きな滋賀の魅力を詰め込んだ、笑顔になる可愛い紙文具「しが愛。」

博善社印刷の女子中心プロジェクト「てのばし工房」が手掛ける「しが愛。」は、滋賀のモチーフをふんだんに取り入れたオリジナル紙製品シリーズです。思わずミシン目をちぎりたくなる「ちぎりたいメモ」や、コップを置くのが楽しくなるカラフルな「コースター」、折ってはさむとキャラクターがひょっこり顔を出すミニ便箋「おりづみ」など、紙の特性を活かした遊び心あふれるアイテムばかり。日常のちょっとした瞬間に手書きのメッセージを添えたり、デスクワークを楽しく彩ったりと、使った人が思わずニッコリ笑顔になる工夫が詰まっています。

てのばし工房とは...

私たちが得意とする紙製品で、使った人が笑顔になるアイテムを創りたい！こんなモノが欲しい！をカタチにする女子中心のプロジェクトです。



しが愛。とは...

大好きな滋賀の魅力をたっぷり詰め込んだ紙製品です。滋賀をもっと好きになろう！の想いから生まれました。



開発の背景

「紙」のプロとして、滋賀の魅力を伝えたい。老舗会社プロジェクトの挑戦！長年、守山市で印刷業を営む中で、「私たちが得意とする紙製品を使って、もっと地元・滋賀の魅力をたくさんの人に発信できないか」「手にした人が笑顔になるモノをカタチにしたい」という想いが募り、女子社員を中心とした社内プロジェクト「てのばし工房」が立ち上がりました。「こんなモノが欲しい！」という女性ならではの視点を大切に、デザインから紙の選定、ミシン目などの加工技術に至るまで、自社の印刷ノウハウを惜しみなく注ぎ込んでいます。単なる文房具ではなく、地域の企業やお店、そして滋賀を愛する人々の「コミュニケーションツール」になってほしい。そんな想いを込めて、楽しいモノづくりを続けてまいります。

商品規格

コースター (5枚入)、ちぎりたいメモ (50枚綴り)、一筆箋 (24枚綴り)、おりづみ (20枚綴り)、メッセージカード&封筒 (カード2枚・封筒2枚)、びわ湖よし文具 など。

取扱店舗

博善社印刷株式会社 (店頭で買えます！)、おごと温泉雄山荘売店 琵琶湖博物館、びわ湖大津館、三井アウトレットパーク竜王



私たちの会社はまもなく100周年!!
博善社印刷株式会社

〒524-0012 滋賀県守山市播磨田町38-4
TEL 077-582-5050



しが愛。文具 一覧

コラボのチカラ

簡単・
かわいい



あなたのイラストでオリジナル
商品がすぐに完成します！

てのばし工房といっしょにお店や会社の オリジナルグッズを 作りませんか？

オリジナルキャラクターを作りたい！簡単にオリジナルの販促商品を作りたい！
と思ってるあなた！是非てのばし工房にご相談ください。一緒に楽しいモノを作しましょう！
お問い合わせは TEL077-582-5050 もしくは、こちらのフォームから▶



鮎ずし

信楽焼たぬき

ココだけの話

— アノ人に聞く! —

vol.15



守山商工会議所 工業部会副会長
Auto-IDフロンティア株式会社
代表取締役 **杉江 尋幸さん**

趣味：ボランティア
(総合型地域スポーツクラブの運営)

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15回のアノ人は、守山商工会議所 工業部会副会長の杉江尋幸さんです。

インターネットで世界を変える

私が大学生の頃はベンチャーブームで、「自分も面白そうなベンチャー企業に3年ほど勤めて起業しよう」と考えていました。でも結局、新卒で入った会社に24年も勤めていた。いや、本当に面白い会社だったんです。

そこは“ハンディターミナル”というバーコードなどを読み取る装置を開発する企業でした。たとえば、片手に収まるほど小さなペン型ハンディターミナルを世界に先駆けて開発し、世間をあっといわせていた。私はその会社で得た知見から、「ハンディターミナルで読み取った情報をインターネットで共有し、販売管理や在庫管理に活かせるのでは?」と考えて、2005年に業務改善に特化したシステム開発会社を立ち上げました。

今から20年前ですから、SaaSやクラウドなんて言葉がまだ知られていない時代です。今では当たり前ですが、当時は「自社の大事な情報をインターネットに乗っけてどうすんだ?」というのが一般的な見解でした。そんな状況下で弊社がリリースしたクラウド型在庫・販売管理システム「WebGoodJob」はなかなかお客様の理解を得られず、とうとう開発

資金も底をつきかけた時、一種の打開策として据え置き型バーコードリーダーのWebショップを立ち上げました。これには一つ逸話があって、当初は1台15万円で販売する予定でしたが、値付けを間違っ市場価格よりも安価な12万円で売ってしまった。するとすぐに「100台買うからもっと安くして」と問い合わせがあり、その後も売れ行きは順調で、あっという間に年間2000万円の売上げを維持する事業になりました。

AIの導入支援を本格スタート

その一方で弊社はシステム・ソフトウェアの受託開発にも力を注ぎ、自社開発のオリジナルシステムとWebショップの3本柱で事業を展開してきました。そして今、私たちが全社を挙げて取り組んでいるのが、「お客様の会社でAIを使える人材を育てる」という事業です。今年の春には「AIイノベーションセクション」を立ち上げ、AIエージェントの導入支援を本格化しようとしています。

たとえば人材不足で人手が足りない場合、AIを活用して業務を自動化すればいい。皆さんわかっておられるけれど、なかなかすぐにはできないことです。そうした社内のお困りごとにAIで対応できる社員がいれば、自らの力でイノベーションを起こせる組織になります。私たちはそのノウハウを伴走しながらお伝えしていくイメージです。そしていずれは「AI導入ならAuto-IDフロンティアだ」といわれる存在になりたいと考えています。



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。醤油を欲する時は〇さんラーメンへ足を運ぶ。

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



ホームページ





求人を出しても応募が来ない会社が、 まず見直すべき3つのこと

これまで20社以上の中小企業の採用に関わってきた中で、特に多いお悩みが「求人を出しても応募が来ない」というものです。

結論からお伝えすると、応募が来ない会社には共通した「3つの見直しポイント」があります。

- ① 求人票で「働くイメージ」が伝わっていない
- ② 会社の魅力が求職者に伝わっていない
- ③ 応募後の対応で求職者の志望度が下がっている

必ずしも、最初から大掛かりな施策や多額の予算が必要なわけではありません。まずはこの3つを見直すだけで、反応が変わることも少なくありません。実際に、求人票の内容や見せ方を見直したことで、1年間応募がなかった企業が1カ月で応募につながったケースもありました。

01 求人票は「働くイメージ」が 伝わっているか

応募が来ない求人票に共通するのが、「誰に向けた求人なのか」が曖昧なことです。

「未経験歓迎」と書かれているのに専門用語が多い。仕事内容が短く、何をするのかイメージできない。会社の説明ばかりで、求職者へのメリットが分からない。こうした状態です。

求職者は求人票を読みながら「未経験でもできそうか」「自分に合っているか」を確認しています。そのため、仕事内容だけでなく、入社後の流れや応募後のステップを分かりやすく伝えることが大切です。

数字を使うと具体的に伝わります。

「少人数の職場です」→「5名のチームで作業します」
「軽い商品を扱います」→「1～2kg程度の商品を扱います」

職種名の表現も重要です。

「サービスエンジニア」→「コンプレッサーの修理・点検」
「塗装工」→「ペンキ屋さんの軽作業」
「品質管理」→「航空機部品の検査」

仕事内容が具体的に伝わる表現へ変えるだけで、求職者が働くイメージを持ちやすくなります。

02 会社の魅力は伝わっているか

最近の求職者は、求人票だけでなく、会社ホームページやSNS、Google口コミなども確認してから応募します。

「求人内容は良さそうだったが、会社ホームページがなく不安になった」「口コミにネガティブな内容が多く、応募をためらった」という声を実際に聞くことがあります。

企業側は「会社説明」をしているつもりでも、求職者が知りたいのは「どんな人が働いているか」「職場の雰囲気はどうか」「自分でも馴染めそうか」という働くイメージです。

具体的な伝え方の例：

「未経験歓迎」と書くだけでなく、
「スタッフは5名。全員未経験からスタートし、1年後には一人で作業できるようになります」
「仕事中はもくもくと集中し、休憩中は和やかな雰囲気です」

人数・成長イメージ・職場の雰囲気を具体的に伝えることで、「自分でも馴染めそう」と感じてもらえます。

03 応募者対応は「選ぶ場」だけではなく「選ばれる場」でもある

求人票を整えて応募につながっても、その後の返信や面接対応で志望度は大きく変わります。

求職者は複数社に応募していることも多く、返信が遅い・面接が一方的・求人票と説明内容が違う、といった理由で内定辞退につながるケースも少なくありません。

面接は「見極める場」であると同時に、「会社の魅力を伝える場」です。応募者が何を求めているのかを聞き、自社がどのように応えられるかを伝えることで、「ここで働いてみたい」という気持ちが生まれます。

今からできる 3 ステップ

1. 自社の求人を開く

まずは現在掲載している求人を確認します。

Indeedなど、数値を確認できる求人媒体を利用している場合は、「表示回数」「クリック数(閲覧数)」「応募開始数」「応募数」を確認してみてください。

ハローワークやAirワークの無料掲載など、詳しい数値が確認できない場合は、掲載開始日、応募数、問い合わせ数、面接数、辞退数などを記録しておきましょう。

2. どこで止まっているかを見る(※図参照)

「応募がない」と一括りにせず、応募までのどこで止まっているかを見ることで、改善点が見つかりやすくなります。

表示回数が少ない

→ 職種名・写真・キャッチコピーを見直す

表示はあるのにクリックされない

→ 求人一覧での職種名・写真・見出しを見直す
閲覧はあるのに応募がない

→ 仕事内容・条件・応募後の流れを見直す
応募後に辞退される

→ 返信スピード・面接対応を見直す

3. 1つだけ直して2週間見る

一度に全部変える必要はありません。止まっている場所に合わせて1つだけ改善し、2週間ほど反応を見てみましょう。

変更した日と内容を記録しておく、何を変えたことで反応が変わったのかを振り返りやすくなります。

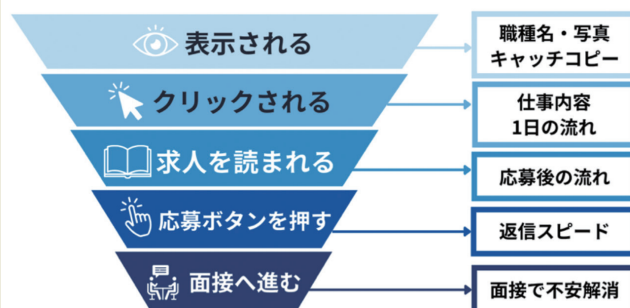
小さく試しながら改善を重ねることで、自社に合った採用方法が見えてきます。

採用活動は「求人を出せば応募が来る」時代から、「求職者に選ばれる」時代へ変化しています。まずは今ある求人を求職者目線で見直すことから始めてみてください。

採用本来の目的は、求人を掲載することではなく、「未来の仲間と出会うこと」です。

応募までの流れと見直しポイント

どこで止まっているかを見るのが改善の第一歩



片岡 千紗 | 採用導線プロデューサー

守山市在住。地方中小企業を中心に「求職者が企業を知り、興味を持ち、応募・面接へ進むまでの流れ」を設計・改善する採用導線づくりを支援。求人票の打ち出し方から応募者対応まで一貫して関わり、現場に合った実践的な改善を提案。

これまで20社以上の採用に関わり、1年間応募がなかった企業で1ヶ月以内に応募につながった事例や、当初の想定より早く採用が決まった支援実績を持つ。企業ごとの強みや魅力を求職者目線で整理し、中立な視点で採用の入口から伴走している。

求人票の見直しや
採用に関するご相談は、
メールまたはQRコードより
お問い合わせください。

メールアドレス
c.kataoka@recruitconnectjpn.com

採用に関する
ご相談フォーム



中小企業あるある相談室

外部連携を成功させる 『強み』と『線引き』の勘所



「新しい事業を始めたいが、社内にノウハウがない」「人手不足で、これ以上仕事を抱え切れない」。経営相談の現場では、こうした切実な悩みを伺う機会が増えています。経営資源に限られる中小企業にとって、全てを自社で完結させようとするのは限界があります。そこで重要になるのが、外部の力をうまく活用して事業を前進させる「外部連携（オープンイノベーション）」という選択肢です。

製造工程の一部を協力会社へ依頼する、販売を代理店と組む、IT開発を専門業者に委託するなど、その形はさまざまです。しかし、いざ連携を始めると「期待していた成果が出ない」「かえってトラブルが増えた」といった声も耳にします。パートナーシップを単なる「外注」ではなく、将来への有効な「投資」として成功させるためには、三つの重要な視点があります。

1. 自社の「中核」を見極める：外部連携の出発点は、自社に足りないものを探す前に「自社がどこで価値を生み出しているか」を内省することにあります。独自の技術、長年培った顧客との信頼関係、地域とのネットワークなど、自社の強みを丁寧に整理しましょう。「自社が担い、守るべきコア」と「外部に任せてもよい部分」を明確に分けることが、無理のない役割分担の第一歩となります。

2. 「信頼」を「形」にするルールづくり：中小企業の現場では「長い付き合いだから大丈夫」という信頼関係に基づき、口約束のままプロジェクトを進めてしまうケースが少なくありません。しかし、技術情報や顧客情報を共有する以上、秘密保持契約（NDA）の締結はプロとしての最低限のルールです。後のトラブルを防ぎ、健全な協力関係を長期間にわたって維持するためには、なみなにせず契約を整備しておく「情報管理の意識」が、連携の成否を左右します。

3. 責任の所在と利益配分の「線引き」：実務レベルで最も重要なのが、責任範囲の明確化です。「どこまでが自社の責任で、どこからを相手に任せるのか」という線引きが曖昧だと、品質問題や納期遅れが発生した際に、対応が後手に回ってしまいます。また、リスクだけでなく「得られた利益をどう分かち合うか」についても、事前に合意しておくことが欠かせません。双方が納得感を持って取り組める条件の整備が、安定した持続可能な関係の前提となります。

外部連携は、単なる「丸投げ」ではなく、自社の強みの再確認とそれを最大限に生かすための戦略的な手段です。自社の強みを磨き適切な線引きを行うといった準備こそが、外部の力を自社の成長へと変える確かな鍵になるのではないのでしょうか。



中小企業診断士

秋島 一雄

あきしま かずお



中小企業診断士。株式会社IAC代表取締役社長。商社にて営業職として米国・インドネシア・タイへの海外駐在を経験し、管理部門業務にも従事。その後メーカーでの営業経験を経て独立。2008年より現在に至るまで東京商工会議所コーディネーターとして中小企業支援に携わる。さらに東京都中小企業振興公社「企業変革スクール」講師兼チーフアドバイザーを務めるほか、大手研修会社、中小企業大学校、AFJ日本農業大学校、全国各地の商工会議所にて、海外展開・経営者塾・創業塾・マネジメントと育成・新人研修・営業展開・コンプライアンスなどでの講師として幅広く活動している。

『秘すれば花』では 伝わらない時代

和菓子の世界では、知らない人はいないカリスマバイヤーと言われている高島屋の畑主税（はた・ちから）さんのお話をじっくり伺う機会がありました。畑さんは全国各地の和菓子屋に直接足を運んで実際に食べてから、仕入れるかどうかを決めています。その数は2000店舗以上、食べたお菓子は1万個にも及び、場合によっては季節限定の菓子を確認するために、1年のうちに何度も同じ店を訪ねることもあるそうです。

和菓子は、地域の歴史や文化、風土を映しており、素材や製造技術もその土地ならではのものが少なくありません。地方の特産品の代表ともいえる分野ですが、これを東京などの都市部で消費するためには、消費期限・賞味期限が短すぎるという課題があります。例えば茶道の席で出される上生（じょうなま）菓子の賞味期限は、製造した日限りというのが普通です。そのため東京で紹介すれば間違いなく売れるものでも、通常の販売ルートでは扱えないことになります。

この問題を解決するために、畑さんは常識破りの二つの方法を始めました。一つは、あらかじめ告知してお客さんを確保した上で、朝に製造したものを新幹線や飛行機を使って手で運び、その日のうちに売って食べてもらう方法です。ある意味強引なやり方ですが、とても人気が出て、京都からの航空便の利用はすっかり定着しました。当初は京都から新幹線で運んでいたのですが、停車時間が2分しかなく、その間に手持ちで段ボール箱をいくつも持ち込むのが難しいという理由から、その後、一旦集めたものを伊丹空港から羽田に運ぶ航空便の利用が定着しました。交通費などの経費を価格に乗せても、飛ぶように売られています。

もう一つの方法は、地方から職人さんを東京に連れてきて、その場でつくってもらうという催事の企画です。そうすれば、その場で手づくりの技や、職人さんの人柄なども直接お客さんに伝えることができます。こちらも当初は数軒の和菓子屋さんが参加しただけの催事でしたが、どんどん人気が高まり、参加する店舗やお客さんも増えて、繰り返し開催されています。い

まや海外にもその人気は知られるようになり、タイのバンコクやシンガポールで同様の催事が定期開催されるようになりました。こちらも何軒かの和菓子職人が現地に出張して、その場で和菓子をつくります。

物と情報があふれ、客が購買を決める判断にかかる時間がとても短くなっている現代においては、価値をいかに短時間でお客さんに伝えるかが問われています。目の前で職人がつくることで、ものづくりの丁寧さや和菓子の美しさがどのように生み出されるのかがリアルタイムに伝わります。これはお客さんにとっても貴重な体験となります。

また、同じ場所で作ると、職人同士、お互いの技術や素材などが他者に分かってしまいます。かつて職人の世界は秘密主義が強く、こうした交流は考えられないことでしたが、このような交流をきっかけに新しい商品企画が生まれ、次の時代に和菓子業界が生き残るためのつながりが生まれています。世阿弥の言葉、「秘すれば花」を良しとする職人の在り方にも、変革が求められています。



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。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。

守山市補助金案内



R8 守山市人材確保 支援事業費補助金



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

補助率

補助対象経費の1/2以内
(上限200,000円)

詳しくは



R8 中小企業等 デジタル化促進補助金



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

補助率

補助対象経費の1/2以内
(上限200,000円)

※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1/2を乗じた額が上限。

詳しくは



守山市新商品・新たな体験 コンテンツ開発事業費補助金



守山市の地域資源を活かした新商品・新たな体験コンテンツの開発に要する経費の一部を補助

補助率

1 / 2
(上限200,000円)

※商品化加算した場合の補助上限額は300,000円

※開発した新商品を守山市ふるさと納税の返礼品に登録、新たな体験コンテンツを市が構築する体験コンテンツを集約したプラットフォームに登録した場合は、算出した補助金額の1/2を加算(商品化加算)

詳しくは



つなぐ守山 産業振興イベント支援補助金



守山市内において事業者団体が行うイベント事業に対し、「つなぐ守山産業振興イベント支援補助金」を予算の範囲内で交付

補助率

補助対象経費の1/2以内
(上限100,000円)

※今年度より補助対象経費が100万円を超える場合は、10万円を加算し、上限20万円。

詳しくは



【人材確保支援事業】

“社外同期”という新しい価値を、採用PRIにも定着支援にも。
守山同期会で、若手が続く環境づくりを。

守山同期会「Same」

8月6日(木) ～ 計7回のプログラム

1期生
募集!

若手の離職防止には、相談できる“同期”の存在が大きな支えになります。守山同期会は、地域で働く若手同士がつながり、協働を通じて成長する4ヶ月の研修プログラムです。地域内に知り合いや相談先が増えることで、日々の仕事を進めやすくなる場面も生まれます。こうした取り組みは、企業の育成姿勢として採用活動でも触れやすく、若手育成や定着支援にも役立てていただけます。

詳しくは折込みちらしをご覧ください。



健康推進アプリ「BIWA-TEKU」

協賛事業所 募集

BIWA-TEKU
ホームページ



気軽に身近に楽しみながら自らの健康づくりに取り組むことができる健康推進アプリ「BIWA-TEKU」。

滋賀県内を中心に、約64,000人がアプリユーザーとして既に登録しており、守山市においても4,000人を超える方が登録しています。

BIWA-TEKUの魅力を高めるため、賞品提供の協賛をいただける事業所を募集します。

協賛いただける場合は、協賛品・企業名をBIWA-TEKUホームページに掲載するとともに、BIWA-TEKUアプリの地図上に店舗を表示します。

協賛内容

※1点から承っております。

賞品の提供 (1,000円以上/個)

募集締切

令和8年11月27日(金)

「BIWA-TEKU」とは？

- ①滋賀県内市町、全国健康保険協会滋賀県支部が共同開発したスマートフォン向けアプリ
- ②アプリユーザー数 約64,000人(県内17市町が加入、その他14団体が加入)
- ③ウォーキングや健(検)診、イベント参加などの健康活動を行うことにより、ポイントが付与され、たまったポイントでアプリユーザーは賞品の抽選応募ができる。

★★★協賛事業所のメリットは？★★★

協賛品の宣伝 「BIWA-TEKU」ホームページでPR

※賞品は基本的に店舗での引き換えです。
原則当選者が直接お店に足を運ばれます。

健康づくり推進事業所 として イメージアップ

守山市 すこやか生活課 電話：077-581-0201 Email：sukoyaka@city.moriyama.lg.jp

7月は

「滋賀県ちいさな企業応援月間」です!

県内中小企業の9割近くを占める小規模企業は、地域の経済や社会の担い手として大変重要な役割を果たしており、滋賀の経済や社会が今後も持続的に発展していくためには、小規模事業者をはじめとする中小企業(以下「ちいさな企業」といいます。)の活性化が必要不可欠となっています。

滋賀県では、令和6年度から応援月間を7月に変更しています。行政、経済団体、支援機関、金融機関、大学、NPOなどの関係者が連携し一体となって、ちいさな企業が担う役割や魅力を積極的に情報発信するとともに、ちいさな企業に対する施策の周知および活用を促進しています。

応援月間(7月)およびその前後である6月や8月に、経済団体、支援機関、金融機関、市町などをはじめとする多様な主体が連携・協働して講習会、セミナー、イベント等)を実施します。



守山商工会議所でも
各種セミナーを実施します!
是非ご参加ください!

各関係機関が実施する事業などはこちらからご確認ください
<https://www.pref.shiga.lg.jp/ippan/shigotosangyou/kigyoku/350105.html>





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 いつも機嫌よくいられる本

著者名：岡崎かつひろ

ISBN：9784799113929 出版社：すばる舎

版 型：四六判・200ページ 発売日：2026/2/10 価格：1650円(税込)

内容紹介：

結局

人生をうまくやっている人はみんな「機嫌がいい」。

逆に言えば、自分のご機嫌が取れなければ仕事も人間関係もうまくいかない。

この本はそのシンプルな事実に基づいて、いかにして自分のご機嫌を整えていくかについてわかりやすく説明してくれる。

ご機嫌でいることにはモチベはいらない。29の簡単な技術をマスターして、いつも明るく前向きな自分を手に入れてみませんか？



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

営 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 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 10:00～18:00 休 図書館定休日に準ずる

TEL 077-514-8225

旅するもりやま(旅もり)体験コンテンツ募集中！



守山市の魅力ある体験コンテンツを全国へ発信することで、市内外からの誘客を目指します。

出展メリット ①高いプロモーション効果 ②新規顧客の獲得
③ブランドイメージ向上 ④補助金の利活用

費用・条件

出展料：無料。ただしシステム利用料（5,000円分）を守山市在住の中学生以下の子どもへ提供することを必須条件とします。（例：1名500円の体験の場合、10名分の無料体験枠をご提供頂きます。）

※無料枠を超える体験については、有料にて提供可能。

体験提供場所は守山市内に限定となります。

詳細は守山商工会議所ホームページよりご確認ください

7月は

なくそう就職差別
企業内公正採用・人権啓発推進月間
です